



アルクテラス(株)は、学習塾と中高生の新たな出会いを生み出すオンラインサービス「Meets」を6月に提供開始した。(株)スプリックスとの業務提携により、共同で全国展開を目指す。新井社長と常石社長の対談をレポートする。

アルクテラス(株)

東京都世田谷区

新井豪一郎

代表取締役社長

(株)スプリックス

東京都豊島区

常石博之

代表取締役社長

中高生にダイレクトにリーチできる画期的な新サービス

—はじめに、「MEETS」の母体となるノート共有アプリ「Clear」についてお聞かせください(以下、敬称略)。

新井 「Clear」は学生が公開したノートを閲覧して、受験勉強やテスト対策で生まれる「わからない」を解決できるサービスです。2014年4月にリリースした「Clear」は、日本国内の月間アクティブユーザー数(アプリとWEBの合計)は120万人以上で、ダウンロード数は約300万件まで成長しました。学生の疑問や課題に対して塾がノートや動画で解決に導き、学生は気になる塾に体験授業や学習相談の申し込みをする仕組みが「MEETS」です。

常石 昨今の塾の募集活動は、保護者向けのオンラインプロモーションが主流ですが、コストの上昇と成約率が見合わず、手詰まり感が否めません。「Meets」は「塾がオンラインで校門前配布」をコンセプトに、中高生に対してダイレクトにリーチできる点が画期的です。

新井 校門前配布でチラシを手取る学生は、保護者に連れて来られた学生よりもモチベーションが高いのですが、塾側の負担が大きいのも事実です。

常石 その点、「MEETS」には大いなる可能性を感じています。実に、中高生の20%が「Clear」ユーザーであるという圧倒的なシェア、校門前配布に匹敵する高い効率性など、今までにないアプ

ローチが可能です。また、コンテンツや教務に自信のある塾が勝負しやすい環境も魅力です。

新井 私は個別指導塾を7年間経営した経験に基づき、「Clear」が全国の塾にとって生徒募集をする場になり得ると考えて、「Clear」のユーザーと塾をつなげる構想を練り上げてきました。御社は塾運営を主体としながら、塾向けに教材提供や講師紹介、教育ITサービス提供も展開されて大変勉強になりました。「教育×ITで世界ナンバー1を目指す」というスプリックスさんのビジョンにもほくは共感しており、常石さんから経営者として多くを学ばせていただきましたと思っています。

常石 弊社は学習塾運営を中心にしながらも、社内でも教育ITに積極的に投資しております。昨今は様々なEdTechのベンチャー企業さんと情報交換をさせていたたくケースも多いのですが、中でもアルクテラスさんは異色の存在だと思っております。各社が立ち上げに苦しんでいるダイレクトなBtoCサービスを、すでに十二分にスケールされている点が圧倒的で、いよいよ満を持して、そのネッ



アルクテラス(株)・新井豪一郎 代表取締役社長