

# 120万人の中高校生に愛される「Clear」を活用し、「MEETS」で塾と学生の接点を構築

## 「オンラインラインで校門前配布」を実現

トワークを学習塾に提供してマネタイズされるわけです。新井さんの動きも軽快でかっこいいですし、ワクワクしますね。

### 使い方はシンプルで 動画の投稿も可能

——「MEETS」のサービスの流れを教えてください。

**新井** 特別なシステムの導入は不要でパソコンがあれば十分です。最初のステップは、各塾が持つノウハウやコンテンツを「Clear」に公開していただきます。例えば、平方根の解説動画、期末テスト英語対策、勉強方法のノートなどです。各塾の発信内容と学生のニーズが合致し、「この塾で勉強したら楽しそう」「自分に合っているかも」「合格できそう」と思った学生が、塾に対してアプローチします。「見学に行く」「勉強の相談に行く」「無料体験授業」「保護者と一緒に行く」などのボタンも作成できます。そして、実際に塾と学生が連絡を取り合っただけで決めます。

**常石** まさに「校門前配布」のコンセプトで商圏の中にいる学生に集中的に表示することで、塾は来てほしいターゲット層に効率よく発信ができ、学生も塾選びのミスマッチがなくなることもポイントです。また、学生のアクセスはテスト対策時に集中するため、塾もそのタイミングで募集をかけやすく、アクティブな時期がほぼ完全に一致している点もお互いにメリットです。

**新井** 社会で求められる能力が変化する中で、まさに塾業界は過渡期にあります。そんな中で私たちは、学生募集を効率化し、地域差をなくして学びのデザインを広げ、地域貢献したいと考えています。集客コストを業界全体で下げたいとの思いから、来校申し込み1件につき1万3000円と設定しています。

**常石** 一方で、自塾のコンテンツを外部提供することに抵抗感を持たれる塾さんもあるかもしれません。あくまでも一部です。もともとWeb上に教育コンテンツが大量に提供されていて、今後さらに増え続けるわけですから、そもそも塾の抵抗感も

下がっています。そこを塾という「場」に誘導できるチャネルとして与えられる「MEETS」には期待しています。塾の募集チャネルのひとつの軸になればいいですね。

### 学びのデザインの可能性と 「Clear」の海外展開

——今後の展開についてお聞かせください。

**常石** 「Clear」は学びたい人がどこでもいつでも学べるサービスであり、さらに何を勉強するか自ら考えることのできる主体性のある人間を育てるサービスです。現在、日本、タイ、台湾、インドネシア、中国、香港で利用され、ロンドンで行われたGlobal EdTech Startup Awardsの世界大会では優勝もしています。



(株)スプリックス  
常石博之 代表取締役社長

**新井** アジア圏の教育システムで特筆すべきは、塾業界が重要な役割を担っている点です。私費教育に投じる金額の割合が高く、中でも日本と韓国、台湾とタイはその最たるものでMEETSの導入塾も増えています。今年度中にインドネシアと韓国にも駐在員事務所を設置し、来年度はベトナムとマレーシア、その後ロシア圏や中東圏、ヨーロッパ圏に広がっていく構想です。基本的にコストをかけずにアプリを現地の言語に変えるだけで、どの国でもClearを提供することが可能です。

**常石** 以前、新井代表が「日本人が世界に誇れる会社をつくりたい」と志を語ってくださいましたことに感銘を受けました。サービスの素晴らしさはもちろんですが、新井代表のような優秀な起業家が教育業界で活躍されることはとても喜ばしいです。アルクテラスさんはサービスの展開も愚直なまでに誠実です。私自身、日本発で世界進出しているアルクテラスさんから刺激を受けながら、一緒に成長していきたいと考えています。

——本日は貴重なお話をありがとうございました。