

Manabie International Private Limited.

株式会社 ベストコ

代表取締役CEO 本間 拓也 氏

代表取締役社長 井関 大介 氏

東南アジアにおけるOMO型デジタル学習塾の運営、オンライン学習アプリの提供、学校のオンライン化サポートなどを手掛けるManabie International Private Limited. (マナビー) 代表取締役CEOの本間拓也氏と、仙台を拠点に、「ベスト個別」などの塾事業、学習アプリ事業を展開する株式会社ベストコ代表取締役社長の井関大介氏が、塾のOMO (= Online Merges with Offline、オンラインとオフラインの融合) を考える特別対談を実施。OMO塾の特性をはじめ、教育サービス産業がこれからの日本の教育を支えていくビジョンなど2人が語り尽くした。

オンラインとオフラインの融合から生まれる塾の新たな形とは？

次代を担う気鋭の若手経営者が語る教育サービスの未来



なぜデジタルか？ なぜオンラインなのか？

井関 デジタルの強みの一つは生徒との接点が多いことです。生徒が教室にいないとき、先生の目が届いていないところでも生徒をサポートできる。また、様々なことが可視化できるので、個別最適なサポートがしやすい。

売上って生徒数×LTV (Life Time Value) じゃないですか？ それぞれを細かく因数分解して、データを細かく分析し、PDCAを回しながらそれぞれに最適なアクションプランを考え、それを自動化したりシステム化していくことによってスケールしていく。これまでは一部の先生の中

に閉じ込められていた「ベストプラクティス・秘伝のタレ」を可視化して、ひたすら改善・横展開していくというのが、いわゆるオンラインファーストのやり方だと思っています、それを徹底して塾がやっているオンライン事業でやっていると、かなり伸びしろはあるなと思いますし、あとそれを徐々に対面の方にも持っていくと思うんです。

弊社でもそれを徹底して、様々なデジタルツールを使い、多くのEdTechパートナーさんとこの5年間ほど実行してきた、ようやく勘所がつかめてきた気がしています。ポイント

は当たり前ですが、教える側のヒトがどう関わるか？ タッチポイント、コミュニケーションの設計にあると考えています。

本間 対面の延長線上でオンライン塾を考えると、オンライン塾を考えると、なかなかうまくいかないと思っていて、デジタルで成功されている塾さんは、一度オンラインとオフラインで切り離して、「今の技術だったらオンラインでここまでできる」というのをデジタルにコミットしたメンバー中心にやり切っているところが多いです。売上全体の20〜30%をオンラインで創出しようとされている塾さんもいらっしゃると思いますし、オンラインをやりたい塾さんではベストコさん含めかなり結果が出てきていると感じます。

オンラインよりもずっと難しいです。オンラインの難しさももちろんありますけど、塾の「どこまで教えなきゃいけないか」とか、「どういうことをやったらどういうリアクションを生徒が取るか」という解像度が、オンラインだけの人たちはすごく低いので。なぜかというデータしか見られないからです。塾の方々が長い年培った経験で、「こう言ったらこういうリアクションになる」ということが大体わかるのは、サービスを設計するときにすごい重要。

日本が抱える問題

井関 今、日本の中で問題だなと思うのは、二極化が進んでいることだと思います。それは、学ぶ動機がちゃんとある人となない人がいること。学習機会が必要だと思っているご家庭とそうでないご家庭。中流階級みないなものが、もうなくなってきた二極化になっている。動機がない人はテストも受けないし、塾にも通わないし。未来を生きる子供にとつては不利になる子もいると思います。

本間 よくないですよ。やっぱり塾がカバーしないといけない領域が本当にたくさんあると思うし、学校が対応できる容量を超えちゃったものは、全部塾が教えていく感じになるなと思っています。その割合は、

例えば昔は8..2で学校が教えてましたっていうのが、そのうち3..7とか2..8ぐらいになっていったときに、塾へのアクセスがないとそこで単純に格差が生まれる。塾に行ってる人だけが7、8の部分を活用できるわけなので。デジタル活用で低価格のコースを提供することで教育のアクセスを拡大したりして、僕は通塾率は90%ぐらいあっていいと思っています。そうしないと本当に圧倒的に学力の差がつかってしまう。学校が頑張るのはもちろん重

要ですが、それに加えて塾がしっかりとサポートしていくのが必要だと思います。**井関** GIGAスクールが始まって、その差がもっと広がっていると感じてます。できてる学校と、そこそネットワークも整っていないし、タブレットがあるけど何に使ってるかわかんないみたいな学校との差が激しい。これは学校が駄目だっというのではなくて、やっぱりうまくいっている自治体は、自治体ベースで人を集めて、ちゃんと体制



ベスト個別 motto 鳴神教室の授業スペース



ベストコの井関大介代表

残り、希望的観測も含めて、海外です。日本は少子化がさらに加速してしまっていますが、例えばインドでは一学年で2500万人くらいの子供たちがいます。自分たちもベトナムで現地の子供達向けの塾を提供しているのでもわかりますが、日本の塾教育は非常に高品質で、東南アジア・インドで

作って取り組んでいる。でも、そうでないところは先生任せだから、すごい差が開いてるなっていうのは実感としてあります。私は秋田の大曲出身なんですよ。大曲も、私の時代は塾って個人塾しかありませんでした。今ではチェーン展開している塾もいくつかありますけど、そんなに多くの塾があるようなところではないし、ビジネスが成り立たないのは通塾率が低いからで、そうすると結局そこに人がいなくなつて、年々東京にみんな出てっちゃう。

はすごく多くて。日本全国から優秀な人たちが、こんな地方の塾に来てくれるんですよ。それって業界にとってすごくチャンスだと思っています。

なかつたつてもあるんだけど、この流れはなかつたと思うんですよ。ただ、今後、段々融合するようになっていけば、多様な良い人材が教育産業に来てくれて、教育サービス産業を丸ごとトランスフォーメーションできれば、子供たちにとっても良いことになると思っています。

た教科は教えることができないので、デジタルでスケールしていく必要がある。社会の変化が激しいので、新しく学ぶことになるものも増えつつあると思います。そうすると、新しいものに柔軟に対応できる塾の重要性はさらに増していきます。学校や自治体が行っている補習授業とかが塾に委託されることも増えています。もう事例も

ベスト個別 motto 鳴神教室の自習室

ありますけれども、小中高生にとどまらないコミュニケーション、場所があつて、そこからさらにオンラインで配信していくような形で、まだまだ伸びしろがある。今は首都圏が中心ですが、地方にも広まっていきたいと思います。

も圧倒的に競争優位があり、もつと展開していききたいと思っています。

れつて移民を呼び込む政策だと思っています。

実は教育に全てが、というか塾に全てがあるんじゃないかと思ってるぐらいです。この培われた塾の圧倒的優位性。東南アジアとかインドにおいて、日本が優位性を持つるサービスってなかなか存在しないと思つていて、それを日本は持つているのでやっぱり出していくべきだなと思うんですよ。

ビス産業は、エンタメ・食、そして塾だと思います。エンタメや食がどんどん世界進出しているように、塾も皆さんとどんどん世界に出ていけたら最高です。コンビニを超える数の塾を世界でも作っていききたいですね。

井関 塾サービスがアジアで競争優位性があると考えるのは面白いですね。日本の教育サービス産業の次の発展につながるかもしれませんね。

井関 そうです。すると産業が起きないし、投資もなくなる。大曲市は僕が住んでいた頃は、4万人いたと思うんですよ。今は3万人くらいしかなくて、先細るしかない。私もいろいろ勉強させていただく中で感

じたのは、スタートラインの時点で、既に地域格差が酷いということですね。僕らの会社は東北発なので、どうにかしたいと思つているのですが、そう考えたときに、今のEdTechを活用すればその差をかなり解消できる可能性があるし、届けていきたいですね。

井関 最近すごく思っているのは、Monoxer(モノグサ)さんとか御社とか優秀な若い人たちがEdTechベンチャーを作つてくれて、そこに人が集まってるじゃないですか。これは僕らの業界にとってめちゃめちゃプラスだなと。今までは、使う人と使われない人が分断されていたり、学校にだけ提供されていたり、僕らの理解が足り

井関 将来的な塾業界の展望を言うと、まだまだデジタルを活用した伸びしろがあると思つています。まずは、今教えている内容をオンライン化して、現在通塾が困難な人へ教育を届けていき、塾へのアクセスを倍にしていこう。

井関 塾サービスがアジアで競争優位性があると考えるのは面白いですね。日本の教育サービス産業の次の発展につながるかもしれませんね。

井関 塾ってちよつと言いつたのは、スタートラインの時点で、既に地域格差が酷いということですね。僕らの会社は東北発なので、どうにかしたいと思つているのですが、そう考えたときに、今のEdTechを活用すればその差をかなり解消できる可能性があるし、届けていきたいですね。

井関 塾ってちよつと言いつたのは、スタートラインの時点で、既に地域格差が酷いということですね。僕らの会社は東北発なので、どうにかしたいと思つているのですが、そう考えたときに、今のEdTechを活用すればその差をかなり解消できる可能性があるし、届けていきたいですね。

井関 塾ってちよつと言いつたのは、スタートラインの時点で、既に地域格差が酷いということですね。僕らの会社は東北発なので、どうにかしたいと思つているのですが、そう考えたときに、今のEdTechを活用すればその差をかなり解消できる可能性があるし、届けていきたいですね。

井関 塾ってちよつと言いつたのは、スタートラインの時点で、既に地域格差が酷いということですね。僕らの会社は東北発なので、どうにかしたいと思つているのですが、そう考えたときに、今のEdTechを活用すればその差をかなり解消できる可能性があるし、届けていきたいですね。

井関 塾ってちよつと言いつたのは、スタートラインの時点で、既に地域格差が酷いということですね。僕らの会社は東北発なので、どうにかしたいと思つているのですが、そう考えたときに、今のEdTechを活用すればその差をかなり解消できる可能性があるし、届けていきたいですね。

Manabieの本間拓也CEO

採用にも変化が生まれている

塾が日本の経済の鍵を握る

井関 塾ってちよつと言いつたのは、スタートラインの時点で、既に地域格差が酷いということですね。僕らの会社は東北発なので、どうにかしたいと思つているのですが、そう考えたときに、今のEdTechを活用すればその差をかなり解消できる可能性があるし、届けていきたいですね。

井関 塾ってちよつと言いつたのは、スタートラインの時点で、既に地域格差が酷いということですね。僕らの会社は東北発なので、どうにかしたいと思つているのですが、そう考えたときに、今のEdTechを活用すればその差をかなり解消できる可能性があるし、届けていきたいですね。

井関 塾ってちよつと言いつたのは、スタートラインの時点で、既に地域格差が酷いということですね。僕らの会社は東北発なので、どうにかしたいと思つているのですが、そう考えたときに、今のEdTechを活用すればその差をかなり解消できる可能性があるし、届けていきたいですね。

井関 塾ってちよつと言いつたのは、スタートラインの時点で、既に地域格差が酷いということですね。僕らの会社は東北発なので、どうにかしたいと思つているのですが、そう考えたときに、今のEdTechを活用すればその差をかなり解消できる可能性があるし、届けていきたいですね。

井関 塾ってちよつと言いつたのは、スタートラインの時点で、既に地域格差が酷いということですね。僕らの会社は東北発なので、どうにかしたいと思つているのですが、そう考えたときに、今のEdTechを活用すればその差をかなり解消できる可能性があるし、届けていきたいですね。

Manabieの本間拓也CEO