

ネットワーク
コラボレーションの
極意をつかもう

SOHO

だから稼げる

先生と生徒を市場原理で 結びつける英語学校の才覚

[まなび有限公司]

所在地：東京都中央区八丁堀 3-11-14

URL <http://manabi.st/>

北米各地に散らばっているネイティブスピーカーの英語講師と日本国内の生徒を結びつけてレッスンを行う。それだけなら流行のインターネット英会話学校と何ら変わりはない。だがそのモデルに、レガシーな「国際電話」というインフラとオークション的な市場システムを導入し、新しいタイプのコミュニティー指向型英語学校を運営してるベンチャー企業がある。

text：佐々木俊尚(Press Archives)

国際電話を使った 授業の流れ

語学学校といえば、消費者センターなどに苦情がもっとも多いビジネスの1つだ。その背景や事情はいくつもある。少子化によって他の教育ビジネスと同様に、業界全体のマーケットが縮小しつつあることや、学校自体が乱立気味で、生徒を呼び込むための低価格競争が起きてしまっていることなどだ。そんなこともあって質の高い英語教師を集めにくくなり、さらに学校の質を低下させてしまうという悪循環さえ生まれ始めている。

そんな中で、教育ビジネスとはまったく無縁だった若者3人がスタートさせた「MANABI.st」は、質の高い英語講師をネットワーク化して、英語を学びたい生徒と結びつけるというシステムを使ったビジネスに挑戦している。

「北米在住の英語講師から国際電話でプライベートレッスンを受けられる」というそのビジネスモデルはきわめて巧妙だ。どのように授業が行われるのか、順番に見てみよう(右ページ図参照)。

生徒はまず、MANABI.stのウェブサイトですぐに会員登録を行い、趣味や英語学習の目的などのプロフィールを入力する。

登録完了と同時にログインが可能になり、先生の検索ができるようになる。サイトには、名前と年齢、性別、居住地、職業、最終学歴、職歴、英語の先生としての経験年数、教えてきた年齢層、日本語のレベル、日本にどのぐらい住んだ経験があるかなど、登録されている各先生の詳細なプロフィールが記されている。そしてその先生からレッスンを受けた生徒が記した評価とコメントも加えられている。こんな風だ。

『評価：とても親切で、話していることがよくわからなくてわたしの方が黙り込んでしまった時でも、英語で、また時には日本語で丁寧に助けてくれます』

このプロフィールは検索も可能になっており、レッスンのとっかかりに自分と趣味の合った先生とその趣味について会話をしたいと思えば、検索で「読書」「野球」などと入力すれば、それに適合した先生がヒットする。

また授業料金は、先生側が自由に設定できる。一般英語で1レッスン(25分間)1,800円からで、人気のあるスター先生なら1レッスン3,900円程度だ。

このようにプロフィールと料金を見て、受講したい先生を決めると、その先生が授業を受け付けている時間帯が表示される。生徒はこの中から好きな時間を予約

する。同時に会社や自宅など、そのレッスンを受ける際に使う自分の電話番号(複数登録できる)を決める。

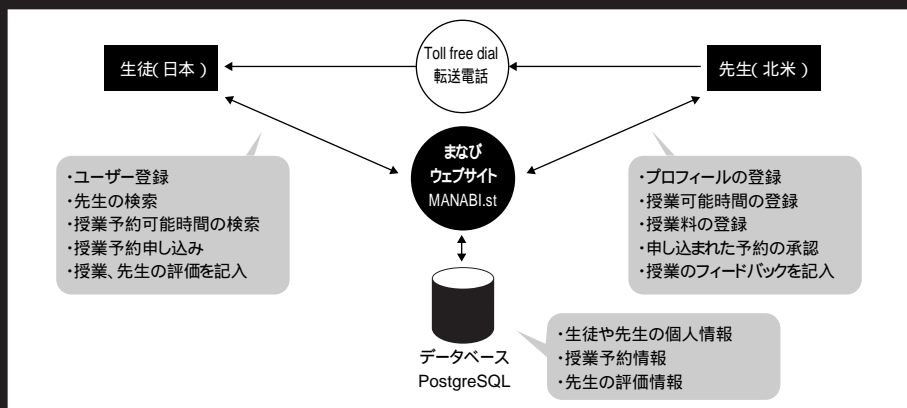
その一方で先生の側には、生徒の予約はメールで通知される。先生がウェブサイトにログインし、この予約を承認すれば予約は成立することになる。授業時間になると、先生はMANABI.stが北米に用意しているフリーダイヤルに電話する。自分の暗証番号でログインし、さらに生徒が登録している電話番号を入力して国際電話レッスンを開始する。

そして25分間のレッスンが終わると、生徒は評価とコメントをウェブサイトに書き込む。先生の側も、アフターサポートの形でそこへフィードバックを書き込む。MANABI.st側は、先生が設定している授業料に国際電話料金と手数料を上乗せし、生徒に利用料金を請求する。そして生徒側はクレジットカードか銀行振り込みで請求金額を支払う。

質の高い先生を 探し出せる秘密

このモデルがきわめて秀逸と言える点は、まず第一にJETプログラムの経験者という質の高い北米在住ネイティブスピー

図：授業提供の仕組み



生徒：登録から受講までの流れ

まなびウェブサイトにて無料会員登録
 仮パスワードをメールで受信
 ログイン
 先生およびコースレッスンの情報検索
 予約したい先生またはコースの予約可能時間を表示
 予約したい日時をクリックして予約申し込み
 先生から予約成立のメールを受信
 授業開始時間に先生から電話がかかる
 授業終了後、先生からのフィードバックが届く(ウェブサイトを確認)
 行われた授業に対して、評価の記入ができる(記入された評価は、全生徒が見ることができ、先生選びの参考情報になる)

先生：登録から授業までの流れ

まなびウェブサイトにて先生として個人情報、提供コースレッスン内容などを登録
 自分が授業を行える時間帯を登録
 生徒から予約申込みがあると、予約申込み内容および授業を行う電話番号などが記載されたメールが届く
 ウェブサイト上で該当する予約申込みに対して承認や拒否を宣言
 予約承認や拒否の結果が生徒にメールで配信される
 予定時刻に生徒に電話をかけて、授業を行う
 授業後は、生徒へのフィードバックを記入する

カーから英語の先生を選んでいることだ。そして第二に、国際電話というレガシーなインフラを使うことでレッスンの質を高めつつ、事務局側の負担を極力減らすことに成功していることだ。

JETプログラムは、「語学指導等を行う外国青年招致事業」(The Japan Exchange and Teaching Programme)の略称で、国内の各市町村が外国の若者を招き、小中学校などで英語を教えさせるという事業だ。総務省と外務省が共同で取り組んでおり、斡旋事業は財団法人の自治体国際化協会(CLAIR)が行っている。このプログラムに基づいて、毎年6000人前後の若者が欧米などから招かれており、このOBは世界中に約3万人いる。北米だけで1万9000人が在住し、OBの同窓会(JETAA)は全世界に45支部、北米だけでも31支部もあるという。

まなび有限会社の社長である大塚雅文氏が言う。

「JETプログラムのOBには、日本が恋しいと思っている人が非常に多い。英語レッスンによって金を稼ぎたいという気持ちよりは『空いている時間を使って昔のようにまた日本人と話すことができ嬉しい』という思いの方が強いようだ」

JETプログラム経験者たちは、基本的には日本語が話せるというメリットも大きい。先生の平均年齢は30歳前後で、女性が7～8割を占め、中には弁護士やホテルマネージャー、ジャーナリストといった職業の人もある。ビジネススクールでMBA(経営学修士)を取得している人も少なくない。いずれも若いころにJETプログラムで来日して数年を日本で過ごし、帰国後に専門的な職業に就いた人々だ。

英会話だけではない
 特別なカスタマイズ授業

他の語学学校にはほとんどないこう

した専門家たちをネットワーク化することで、さまざまな新しいレッスンのかたちも生まれてくる。

たとえば外資系企業に勤める生徒が、「英語の社内面接の準備をしたい」という要望を出してくると、先生陣の中から面接指導の経験のある人を選ぶ。またビジネススクールへの留学準備を進めている生徒には、米国の大学で面接を担当した経験のある先生を充てる。大手製薬メーカーの社員が薬事関係の勉強をしたいと言えば、そうした方面に詳しい米国人を探す。英語の履歴書を作りたいという、レッスンの枠組みを外れたような要望にも対応できるという。

大塚社長は「日本国内にある語学学校で英語を教えているのは若い先生が多く、専門性は高くない。だが日本という地理的な制約を取り払い、北米全土から先生を探してくるというかたちにすれば、かなりの広がりが出てくる。さまざまなレッスン

のニーズに対応することが可能になる」と話す。

実際、英語教育に関してはかつての「会話ができればどんな授業でもかまわない」といった時代は過ぎ去り、より細かいニーズに合わせた専門的な教育が求められるようになってきている。だが日本国内でそうした教育に対応できる先生を見つけるのは、大手語学学校であってもきわめて難しい。北米在住者、しかも日本での英語講師の経験がある各分野のエキスパートたちという一見きわめて希少に見える人材を、JETAAという窓口から得るという手法は興味深い。

IP電話やテレビ会議では身に付かない

そしてMANABI.stの第二のアドバンテージが、国際電話を使うというレッスンの仕組みだ。

ブロードバンドの本格普及時代において、なぜわざわざ音声電話というレガシーなインフラを使うのだろうか。しかもMANABI.stが使っているのは、IP電話でさえない。ごく普通の回線交換の音声電話だ。

同社ウェブプロデューサーの三原啓明氏は「国際電話のメリットは明らかだ」と強調する。まず、サポートコストの問題がある。たとえばビデオチャットでマイクロソフトのNetMeetingを使うとすると、「音は聞こえるけれど、画像が見えない」といったソフトウェアやハードウェアトラブルにまで、事実上すべてMANABI.st側で対応しなければいけない。これは少人数のベンチャー企業では不可能に近い。独自でビデオチャットのシステムを開発するのも無理だ。

それに比べ、国際電話というインフラであれば、そうした体系的な障害はほとんど起こらず、サポートコストも格段に低くなる。回線交換電話の場合、高い通話料金が問題になるが、これは北米にいる先生から日本の生徒宅にフリーダイヤル網経由で発信させることで解消した。北米発信の方が国際電話は格段に安いからだ。

「生徒が先生に対して電話をかけるより、先生が生徒に対して電話をかける方がレッスンの成立が確実という副次的な効果もあるようです。授業料を受け取る先生の方が、責任はずっと大きいからです」と三原氏は言う。

それに加えて、顔が見えないというデメ

リットを生かした逆説的な効果もある。「人間の会話はボディーランゲージで6割が伝わる」という説があるが、電話では自分の意図を正確に伝えるのはきわめて難しい。英語のレッスンを電話で行うとなると、より正確な英語表現のスキルが必要になる。対面でレッスンを受けるのと比べ、生徒はより必死になり、上達も期待できるといわけだ。

世界に散らばる個人をネットワーク化するインフラは、かならずしも最先端のテクノロジーである必要はないということだろう。時には古びたレガシーな仕組みが、思いも寄らない効果を発揮することもある。

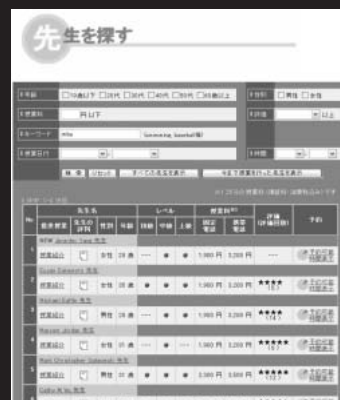
大手都市銀行に見切りをつけて船出

MANABI.stのビジネスモデルはどのようにして生まれたのだろうか。大塚社長は、もともとは大手都市銀行に勤務していた。だが在職4年で退職し、90年代末に米国に渡ってバージニア大ビジネススクールに入学した。MBAを取得し、将来はベンチャーキャピタルを起こそうと考えたからだ。

この時知り合った日本人学生の構想が、



中学時代に同級生だった取締役社長の大塚雅文氏(右)とウェブプロデューサーの三原啓明氏(左)が別の職業を経て手を組んだ。



年齢や得意分野、授業料など多角的に先生を検索できる。



[インターネットマガジン バックナンバーアーカイブ] ご利用上の注意

このPDFファイルは、株式会社インプレスR&D(株式会社インプレスから分割)が1994年～2006年まで発行した月刊誌『インターネットマガジン』の誌面をPDF化し、「インターネットマガジン バックナンバーアーカイブ」として以下のウェブサイト「All-in-One INTERNET magazine 2.0」で公開しているものです。

<http://i.impressRD.jp/bn>

このファイルをご利用いただくにあたり、下記の注意事項を必ずお読みください。

- 記載されている内容(技術解説、URL、団体・企業名、商品名、価格、プレゼント募集、アンケートなど)は発行当時のものです。
- 収録されている内容は著作権法上の保護を受けています。著作権はそれぞれの記事の著作者(執筆者、写真の撮影者、イラストの作成者、編集部など)が保持しています。
- 著作者から許諾が得られなかった著作物は収録されていない場合があります。
- このファイルやその内容を改変したり、商用を目的として再利用することはできません。あくまで個人や企業の非商用利用での閲覧、複製、送信に限られます。
- 収録されている内容を何らかの媒体に引用としてご利用する際は、出典として媒体名および月号、該当ページ番号、発行元(株式会社インプレス R&D)、コピーライトなどの情報をご明記ください。
- オリジナルの雑誌の発行時点では、株式会社インプレス R&D(当時は株式会社インプレス)と著作権者は内容が正確なものであるように最大限に努めましたが、すべての情報が完全に正確であることは保証できません。このファイルの内容に起因する直接のおよび間接的な損害に対して、一切の責任を負いません。お客様個人の責任においてご利用ください。

このファイルに関するお問い合わせ先

株式会社インプレスR&D

All-in-One INTERNET magazine 編集部

im-info@impress.co.jp