

「教えない家庭教師」 NexTeachers

令和6年度ベンチャークラブちば
ビジネスプラン発表会発表資料

2025/2/7

中山諒一郎(株式会社まなびーいんぐCEO)



A dark blue background with several small, semi-transparent triangles in red, yellow, and light blue scattered around the edges.

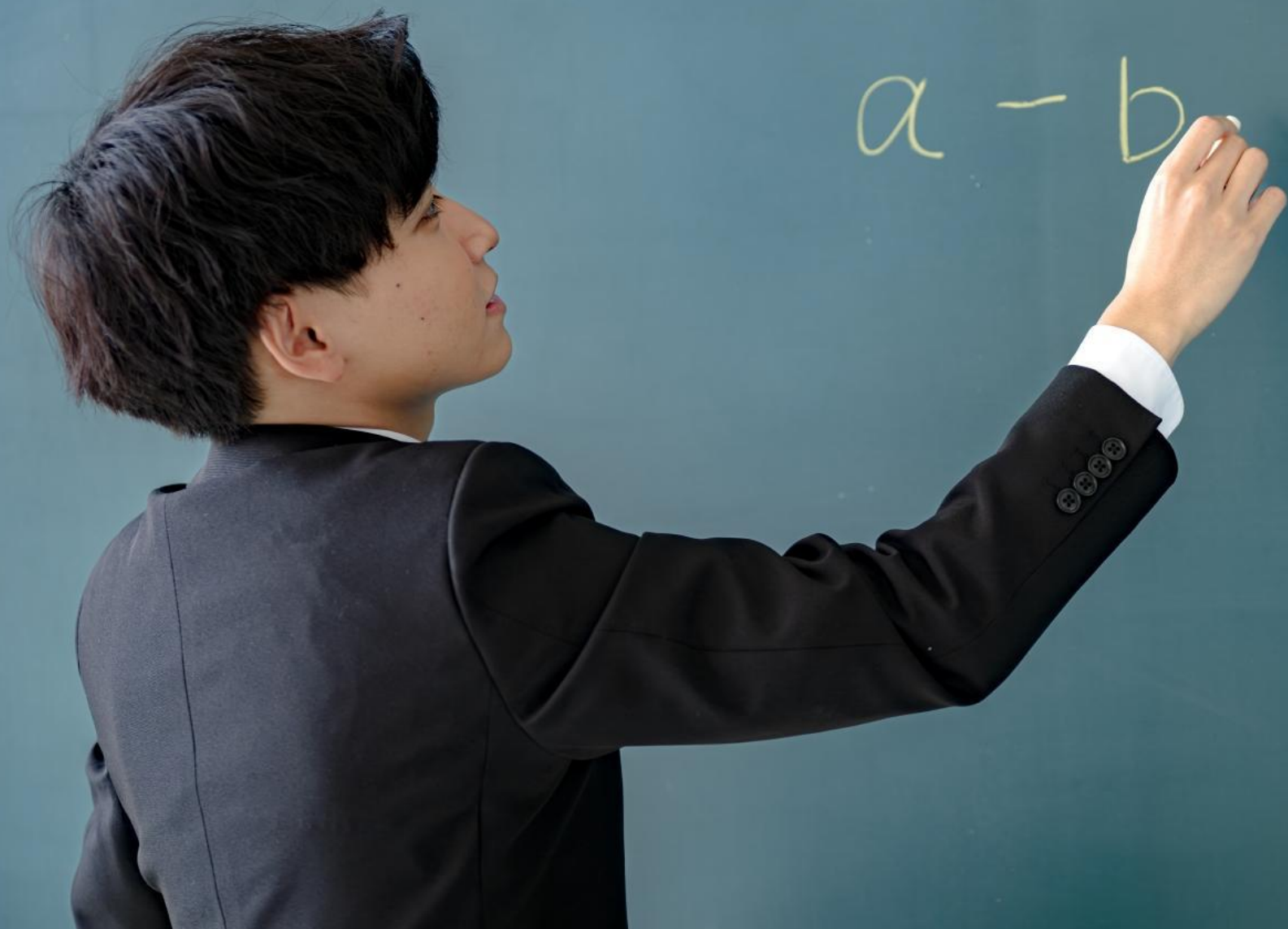
授業

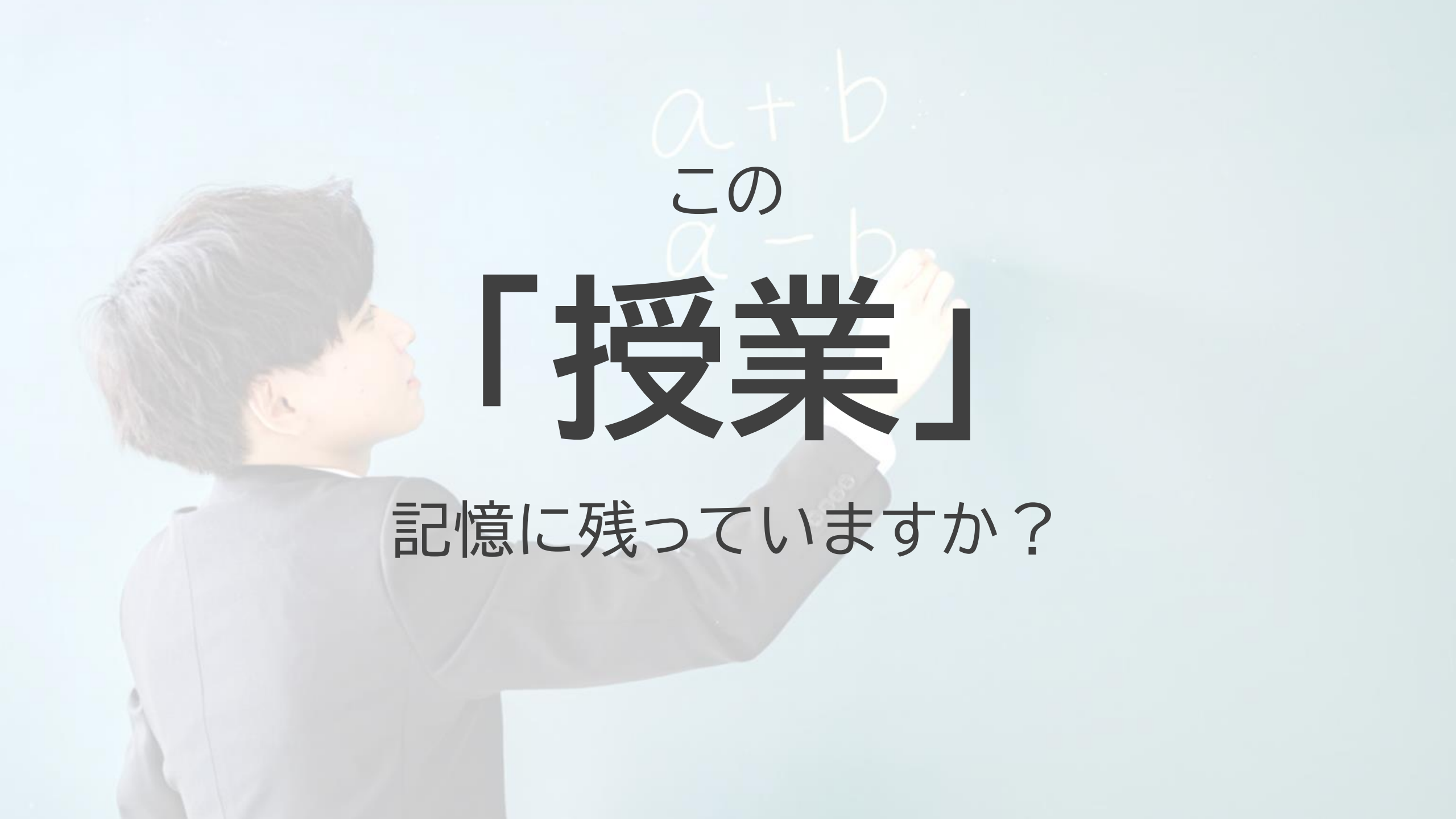
勉強

というとどんな絵が浮かびますか？

$$a + b$$

$$a - b$$



A young man with dark hair, wearing a dark school uniform jacket, is seen from the side, looking up and writing on a light blue chalkboard. His right hand is raised, holding a piece of chalk. The background is a soft, out-of-focus light blue.
$$a + b$$

この

$$a - b$$

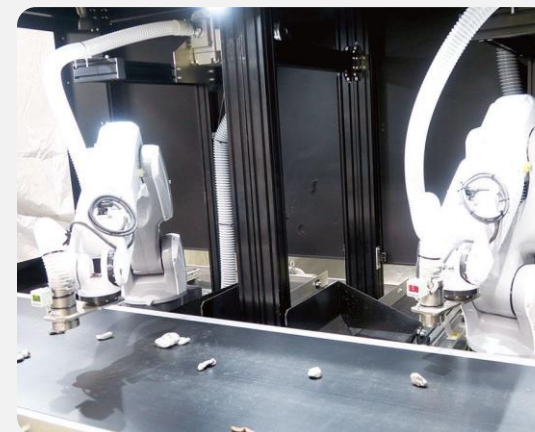
「授業」

記憶に残っていますか？

昔

今・未来

産業界

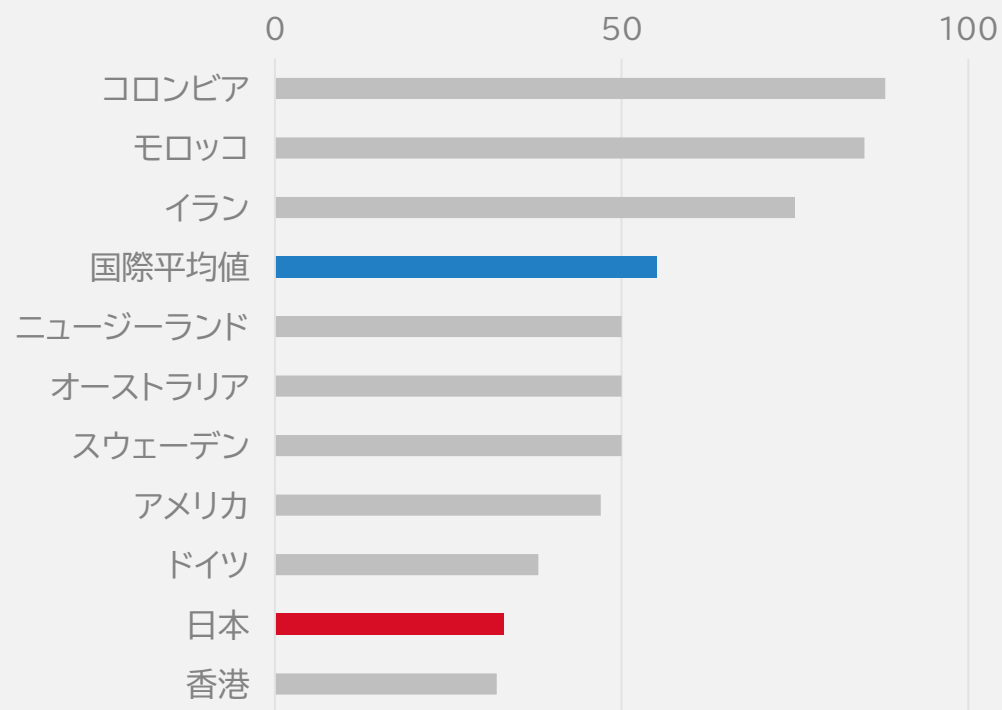


教育界



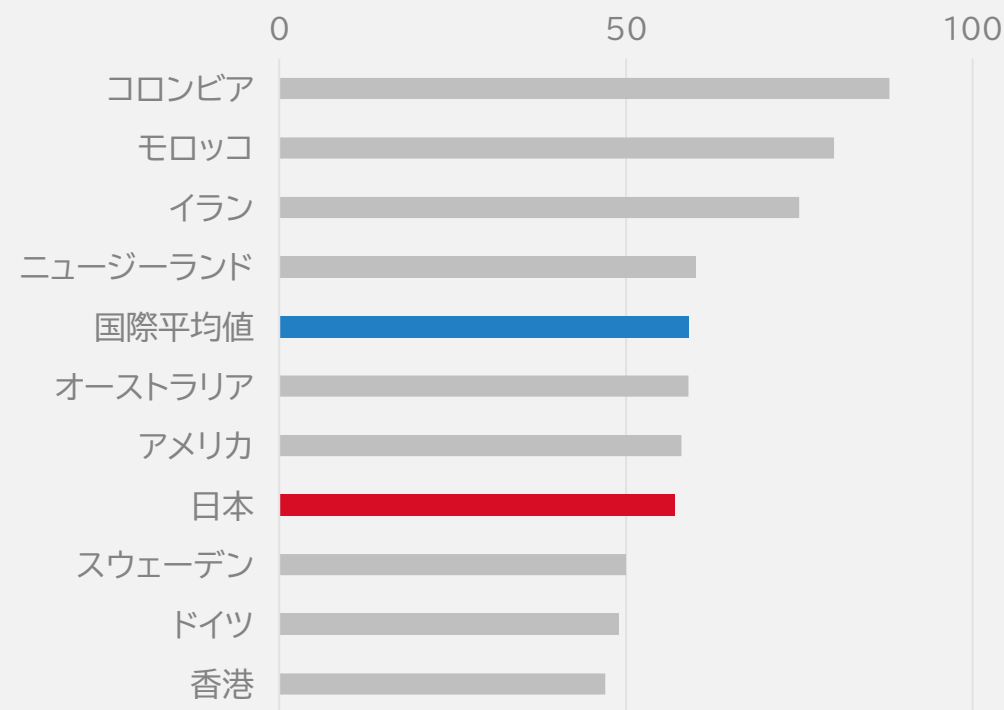


TIMSS「算数の勉強は楽しい」に対し
「強くそう思う」と答えた児童の割合【小学校4年】



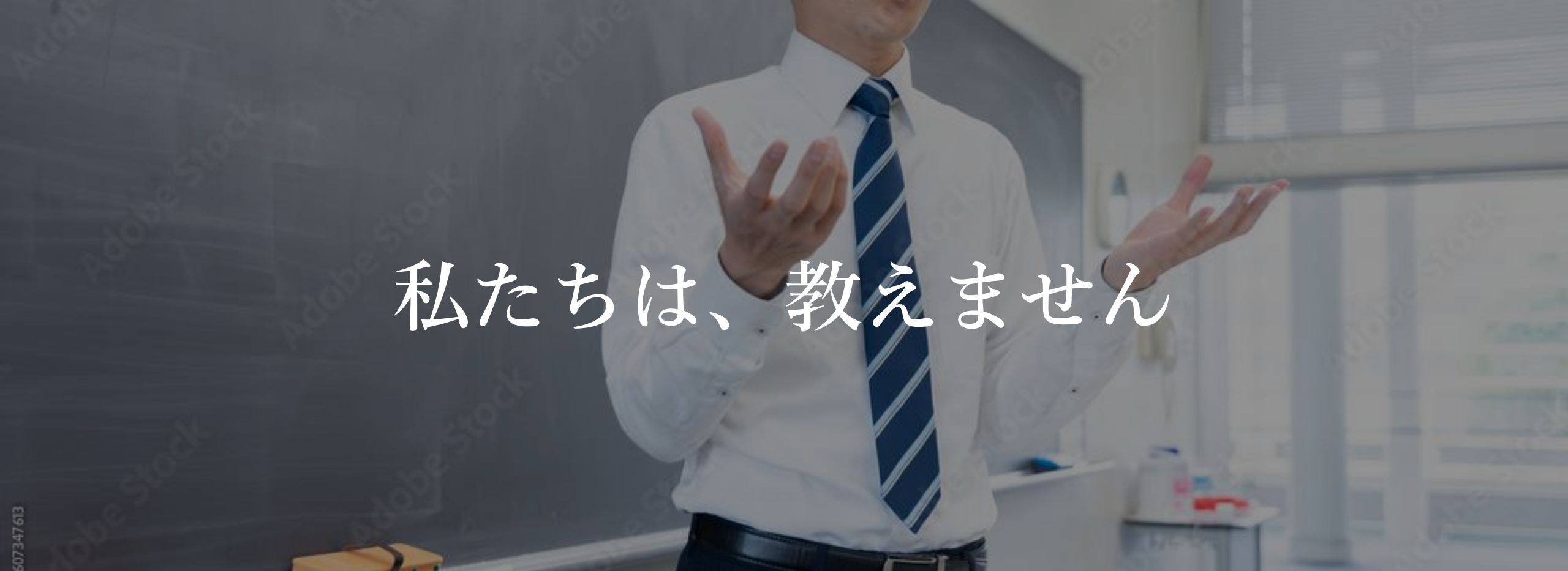
「EA国際数学・理科教育動向調査の2007年調査」より抜粋

TIMSS「理科の勉強は楽しい」に対し
「強くそう思う」と答えた児童の割合【小学校4年】

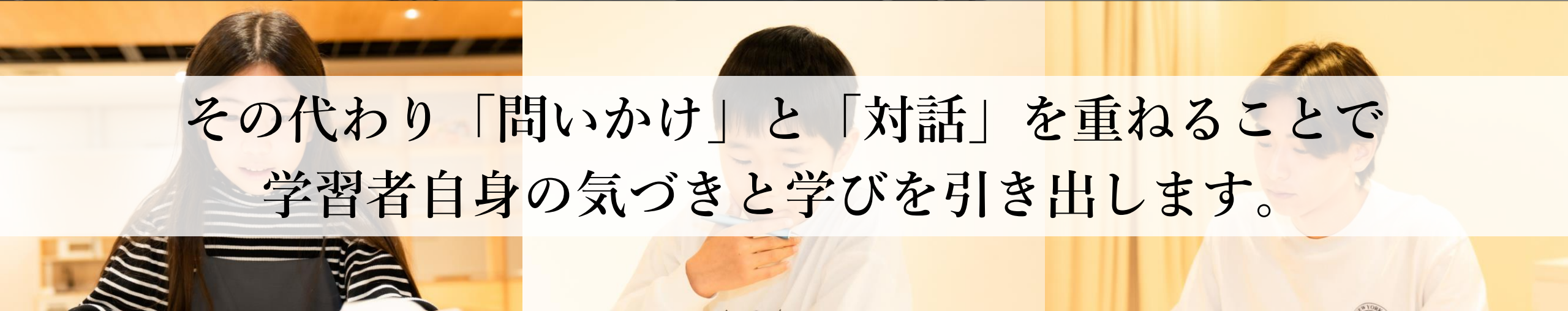


「EA国際数学・理科教育動向調査の2007年調査」より抜粋

<https://www.nichinoken.co.jp/opinion/keynote/02-02.html>



私たちは、教えません



その代わり「問いかけ」と「対話」を重ねることで
学習者自身の気づきと学びを引き出します。

01

自己紹介

経歴、実績など

02

はじめに

本日は伝えたいこと

03

解決したい社会課題

教員の量的・質的課題、教員の離職問題、文科省の方針

04

サービス紹介

サービス概要、コンセプト、コンセプト、問いかけの例
ベネフィット、理論的背景、競合比較、生徒の変容の例

05

実績と展望

売上と生徒数、営業チャネル、ウェビナー実績
Instagramの利用者数

06

市場の概要

市場規模とトレンド、私立中学校の受験者数

07

運営チーム

アドバイザー、HRマネージャー、組織体制

08

終わりに

私たちの目指すもの

01

自己紹介

経歴、実績など

05

実績と展望

売上と生徒数、営業チャネル、ウェビナー実績
Instagramの利用者数

02

はじめに

本日は伝えたいこと

06

市場の概要

市場規模とトレンド、私立中学校の受験者数

03

解決したい社会課題

教員の量的・質的課題、教員の離職問題、文科省の方針

07

運営チーム

アドバイザー、HRマネージャー、組織体制

04

サービス紹介

サービス概要、コンセプト、問い合わせの例
ベネフィット、理論的背景、競合比較、生徒の変容の例

08

終わりに

私たちの目指すもの



代表取締役 CEO

中山 諒一郎 往還型・パラレルキャリアの教員(兼業教員)

- ・ 学校法人昭和学院法人事務局次長・教諭(社会科)
- ・ 一般社団法人ゼロイチ 代表理事
- ・ 株式会社one 教育アドバイザー

所属学会

日本アクティブラーニング学会、中等社会科教育学会法と教育学会、
経済教育ネットワーク、千葉県法教育研究会会

経歴

2013	2017	2019	2020	2022	2024
市川高校男子バスケ部 ・ H.コーチ	流通経済大学附属柏高校	NPO法人very50 ・「東京みらい」 政策スタッフ(教育政策) ・ 山下洋輔議員 選挙対策事務局 次長	学校法人昭和学院中学・高等学校 ・ 学校改革PT座長 ・ 探究科主任 ・ 法人局長補佐	一般社団法人ゼロイチ創業 ・ 代表理事	

その他経歴 : 元東京まちづくりゼミ 設立・運営メンバー/講師、元 ヤンキーインターン講師、元東北大学男子ラクロス部 Exective Advisor講師 など

講演回数

20回

Inspier High

探究学習について講演

経産省起業家教育推進事業交流会

起業家教育について講演

文部科学省学校改革協議会

学校改革の事例について講演

先生のための経済教室

起業家教育と金融教育の接続について講演

01 Booster conference2022

起業家教育と探究学習について講演

立命館卯木高校公開研究会

探究学習の取り組みについて講演

他多数

メディア掲載回数

7回

日本経済新聞朝刊

担当した高大連携の事例が特集記事で掲載

読売教育オンライン

[探究科主任として取り組んだ起業家教育の事例について特集記事が掲載](#)

毎日小学生新聞

[「仕事図鑑」にインタビュー記事が掲載](#)

AERA

自身の立ち上げた「起業ゼミ」についての
特集記事が掲載

昭和学院中学校

[私立中高通信にて起業家教育の取り組み記事が掲載](#)

view next online

[自身のキャリアについての記事が掲載](#)

他多数

出版

1冊

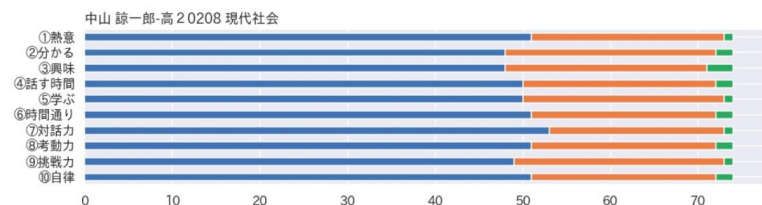


共著

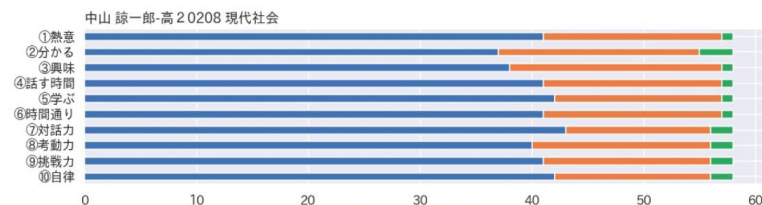
授業・講演ともに、常に極めて**高い満足度(学内1位)**を維持してきました。

4. とても当てはまる
3. 当てはまる
2. あまり当てはまらない
1. 全く当てはまらない

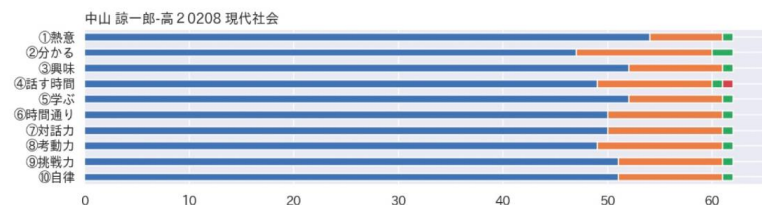
一学期



二学期

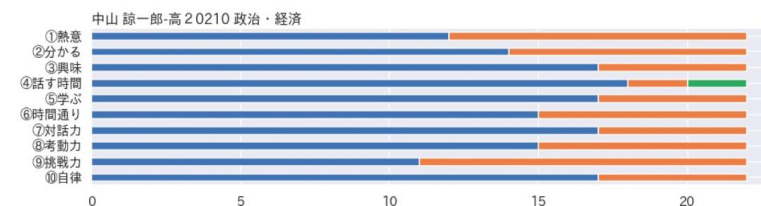


三学期

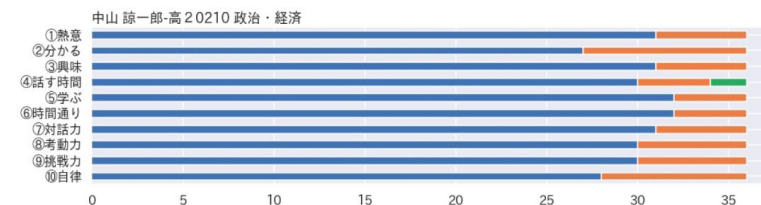


4. とても当てはまる
3. 当てはまる
2. あまり当てはまらない
1. 全く当てはまらない

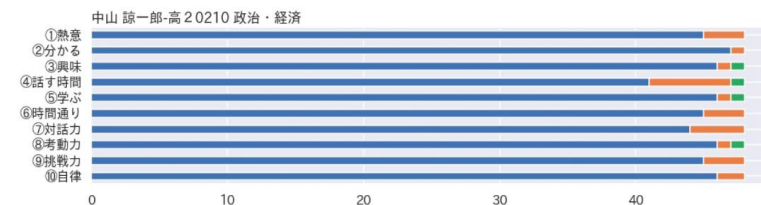
一学期



二学期



三学期



2022年度授業評価アンケート結果

01

自己紹介

経歴、実績など

02

はじめに

本日も伝えたいこと

03

解決したい社会課題

教員の量的・質的課題、教員の離職問題、文科省の方針

04

サービス紹介

サービス概要、コンセプト、コンセプト、問いかけの例
ベネフィット、理論的背景、競合比較、生徒の変容の例

05

実績と展望

売上と生徒数、営業チャネル、ウェビナー実績
Instagramの利用者数

06

市場の概要

市場規模とトレンド、私立中学校の受験者数

07

運営チーム

アドバイザー、HRマネージャー、組織体制

08

終わりに

私たちの目指すもの

学校教育の課題

- ・教員が3,000名近く不足している現状(量)
- ・従来の教員像からの転換の難しさ(質)

子どもたちの課題

「教わること」に慣れた日本の子どもたち
= 学習への動機は低く、学習方略の理解も低い

NexTeachers(これからの時代を担う教員)
の養成

まなびーいんぐのアプローチ

- ・教員志望の大学生に「コーチング」と「学習理論」の研修を無償で提供
- ・「教えない家庭教師」としてそれを実践

01

自己紹介

経歴、実績など

02

はじめに

本日も伝えたいこと

03

解決したい社会課題

教員の量的・質的課題、教員の離職問題、文科省の方針

04

サービス紹介

サービス概要、コンセプト、問い合わせの例
ベネフィット、理論的背景、競合比較、生徒の変容の例

05

実績と展望

売上と生徒数、営業チャネル、ウェビナー実績
Instagramの利用者数

06

市場の概要

市場規模とトレンド、私立中学校の受験者数

07

運営チーム

アドバイザー、HRマネージャー、組織体制

08

終わりに

私たちの目指すもの

教員の成り手不足(量)・求められる教師像の変化(質)という2つの課題解決を目指します。

教員不足の現状

- ・ 教員＝ブラックなイメージ
- ・ 民間企業との待遇格差(給与面)
- ・ 「教員は稼げない」/「教育は儲からない」

学校種	不足人数	不足が生じている学校数	不足が生じている学校の割合
小学校	1218人	937人	4.9%
中学校	868人	649人	7.0%
高校	217人	169人	4.8%
特別支援学校	255人	255人	13.1%
合計	2558人	1897人	5.8%

※文部科学省調べ。今年度の始業日時点
出典:読売新聞オンライン

目指す課題解決

- ・ 大学在学中にトレーニングと実践経験を積むことで、**市場価値の高い人材**を育成すると共に、**自信**をつける
- ・ **高時給**を用意し、「**稼ぐ方法/感覚**」を身につける

求められる質の現状

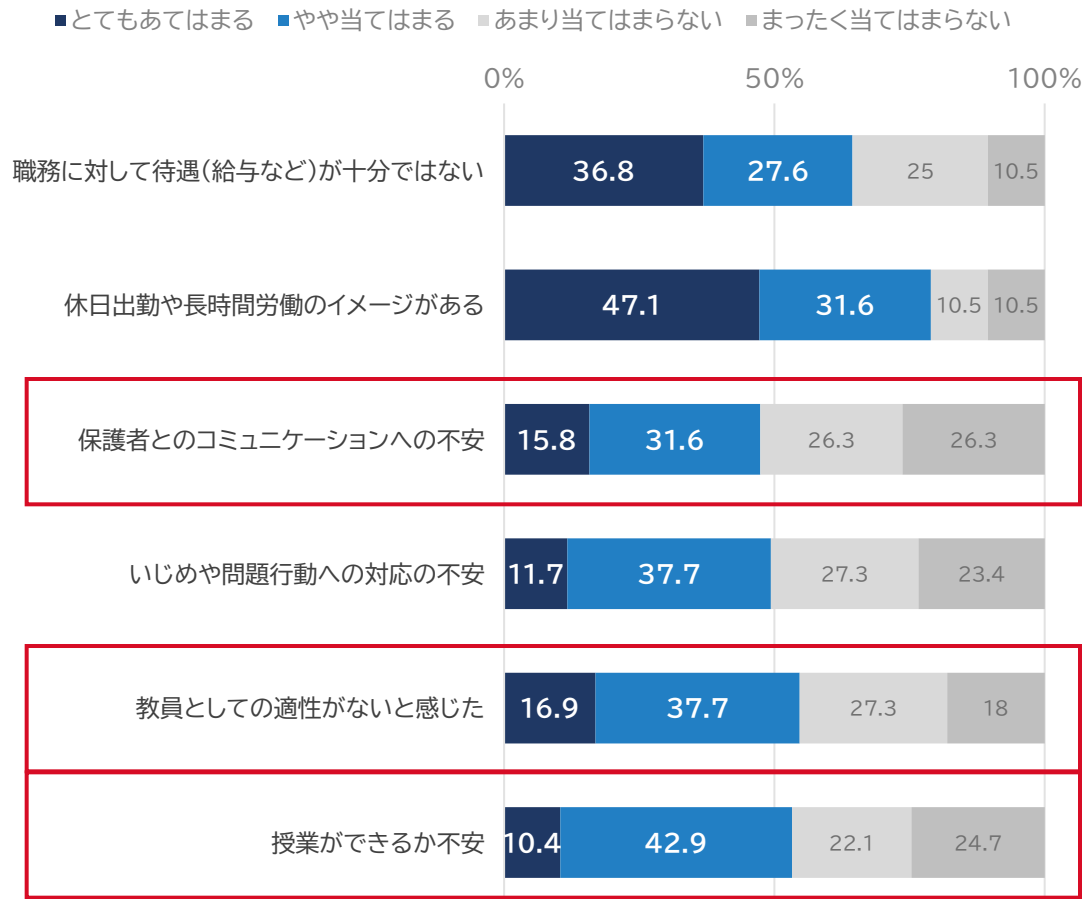
これからの教育に求められるのは
「個別最適化された学び」と
それを支える**「学びの伴走者としての教員」**

	これまで	これから
役割	Teacher(教える)	▶ Facilitator(場を作る) Coach(伴走する)
対象	集団(1対40)	▶ 個人(1対1)
授業の姿	先生が教える	▶ 生徒が学ぶ
必要なスキル・知識	担当教科についての知識、板書スキル	▶ 学習理論 コーチング(1on1など)

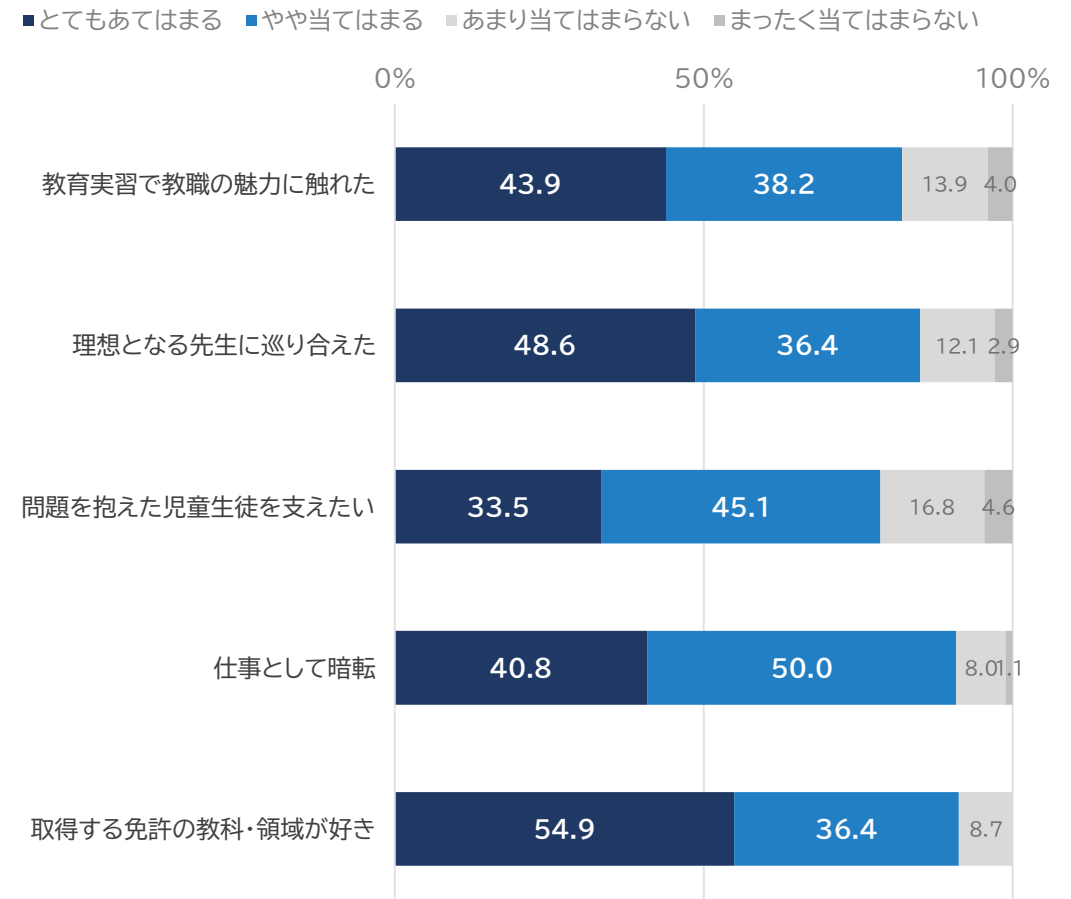
目指す課題解決

家庭教師はそのトレーニングに最適

学校教員以外の進路を選んだ理由



学校教員を選んだ理由

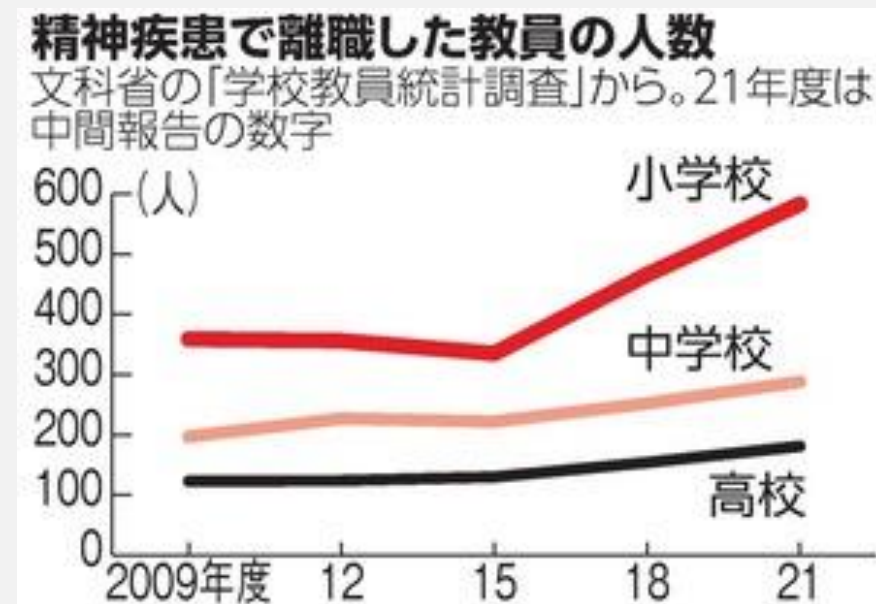


新任教員の1年以内での離職率は上昇し、精神疾患を理由に離職した教員数も増加しています。



2023年6月20日16:00 朝日新聞より

<https://www.asahi.com/articles/ASR6N4TFKR5YUTIL00R.html>



2023年7月28日17:00 朝日新聞より

https://www.asahi.com/articles/ASR7W66VWR7WUTIL006.html?iref=pc_photo_gallery_bottom

▶2015年より新人教諭の離職数/離職割合ともに増加

▶小学校、中学校、高校全てを通して
精神疾患を理由とした退職が増加

NexTeachersを経験してコーチングや学習理論に関する知見を身につけることで、
「離職しにくい」教員養成にも繋がります。

課題

①民間企業と異なり、学校現場では育成の仕組みが極めて弱い＝「武器」がない

②真面目で完璧主義な方が多い
→指示命令で思い通りに動かそうとする

③保護者からの要求の増加
＋情報化社会の進展(SNSなど)

解決策

①学習理論やコーチングの「**使える知識**」
＋**豊富な実践経験**とPDCAでの成長

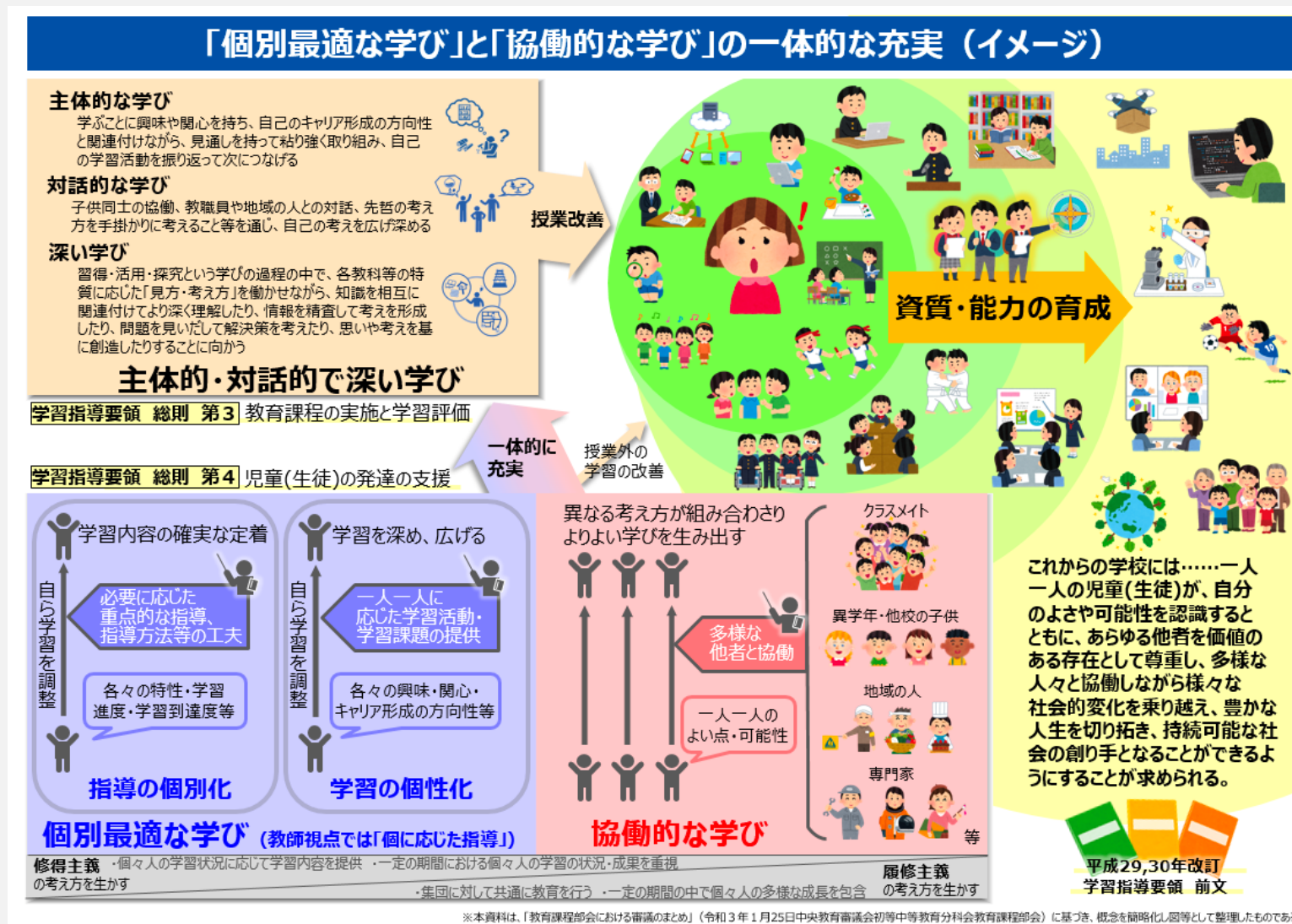
②**コーチングの理念と技法**
「問いかけて相手が動くのを待つ」

③「**説明責任**」に耐えられる**専門性**
→保護者に「プロ」として認めてもらう

cf. 中山の経験:本学小学校での事例

→精神的な病気で休職される先生が相次ぐクラスの担任代行を半年間務める

文科省は、個別最適な学びと協働的な学びを教師に求めています。



01

自己紹介

経歴、実績など

02

はじめに

本日は伝えたいこと

03

解決したい社会課題

教員の量的・質的課題、教員の離職問題、文科省の方針

04

サービス紹介

サービス概要、コンセプト、コンセプト、問いかけの例
ベネフィット、理論的背景、競合比較、生徒の変容の例

05

実績と展望

売上と生徒数、営業チャネル、ウェビナー実績
Instagramの利用者数

06

市場の概要

市場規模とトレンド、私立中学校の受験者数

07

運営チーム

アドバイザー、HRマネージャー、組織体制

08

終わりに

私たちの目指すもの

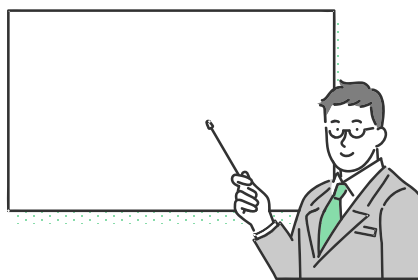
日本初！学習理論とコーチング理論に基づく「教えない」家庭教師です。

特徴①



講師は全員
教職課程在籍(履修)
中の大学生

特徴②



学習理論・
コーチングのプロ
による監修・指導

特徴③



講師全員に
コーチング・学習理論の
研修を実施

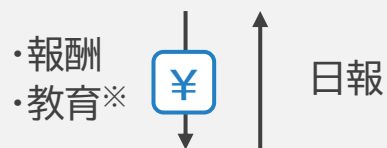
特徴④



学習過程・授業過程を
全て記録し、保護者様に
可視化・共有

サービスモデル・サービス概要

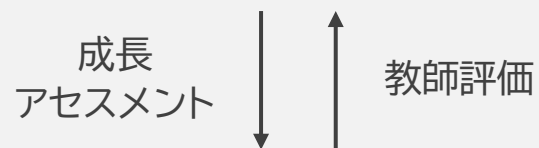
Nexteachers



家庭教師



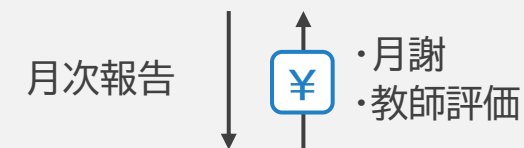
※ 事前研修、月次研修、1on1、
授業へのFB、キャリア支援



子供



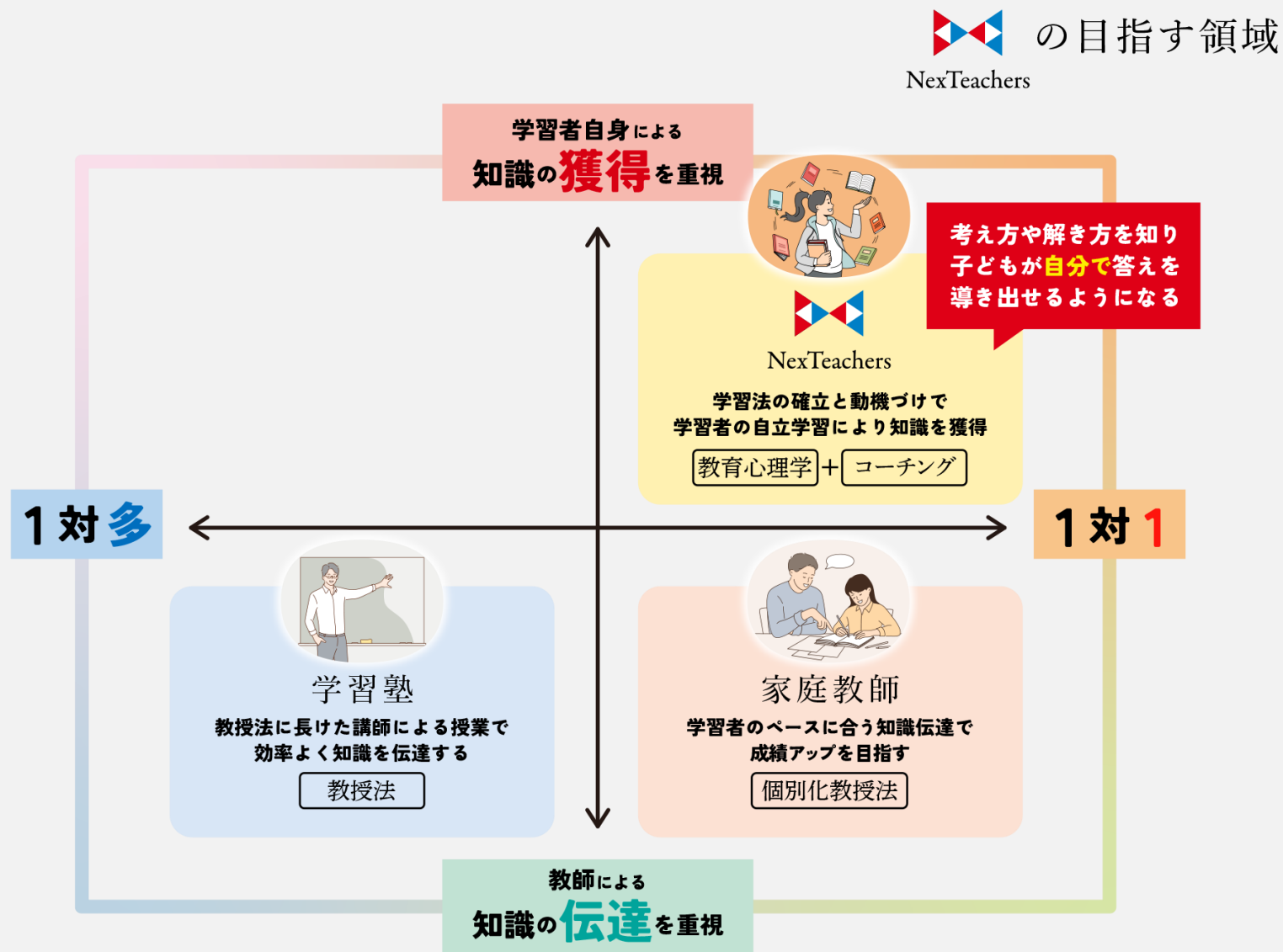
秒 家庭教師から授業を実施
秒 3ヶ月に1回を目処に
成長アセスメントを実施



保護者



● 学習内容や生徒の変容を
月次レポートでご報告



昨今の教育改革・入試改革の流れに対応した「**学習者中心の学び**」を創っていきます。

従来型サービスの課題

NexTeachersのソリューション

教育の姿

教師が一方的に知識を伝達する
→**聞いているだけでは知識は定着しない**
→**深い理解に繋がらない**



教師と一緒に考える・一緒に学ぶ
→**歳の近い大学生だからこそ可能**

学習のゴール

知識の詰め込み・暗記
→**勉強がつまらない、嫌いになる**



考え方・学び方の獲得
→**自分で考える力、学び続ける力を養う**

子供の姿

Teachee(教わる人)
→**Teacher(教える人)への依存**



Learner(学習する人)
→**大人がいなくても自分から学べるように**

具体的な手法

一方的な講義・説明
板書・解法の例示



「教える」より「**問いかける**」
「答え」ではなく「**考え方**」に焦点を当てる
「**外化**」(output)・**言語化**の重視

〈一般的な授業スタイル〉

教科書の○ページを開いてください。

まず、一ノ谷の戦いが行われました。

檀ノ浦の戦いで源氏が平氏に勝利し、平氏は滅びました。

このように、源氏が平氏を倒したことで源氏が力を持っていきました。

ここまで解説した内容をノートに写しましょう。

〈NexTeachersの授業スタイル〉

なぜ平氏は滅びたんだと思う？

他にはないかな？

そのなかで一番大きなものはなんだろう？

ほんとうにそれが原因だったか、確かめるにはどうしたらいいかな？

他には権力者が滅んだ例はあるかな？

原因を問う問い
仮説思考

発散思考

収束思考

仮説思考

転用を促す問い
転用思考

小中高生(受講者)・大学生(講師)・(未来の)学校現場の「**三方良し**」を実現します。

受講者・保護者



「教職課程をとっている学生さんなら安心だな」
「子供を任せるなら**子供が好きで熱意のある人**がいいな」

大学生講師



学校現場



「**学習理論やコーチング**について学べるいい機会だな」
「学んだ理論を実践できるから、自分の成長につながるわ」

「**これからの教師に求められる学習理論や
コーチング**を学んでくれるのは心強いな」
「実践経験もあるなら安心だね」

授業の実施場所については、①ご自宅 ②シェアオフィス ③オンライン に対応しています。

①ご自宅



②シェアオフィス



③オンライン



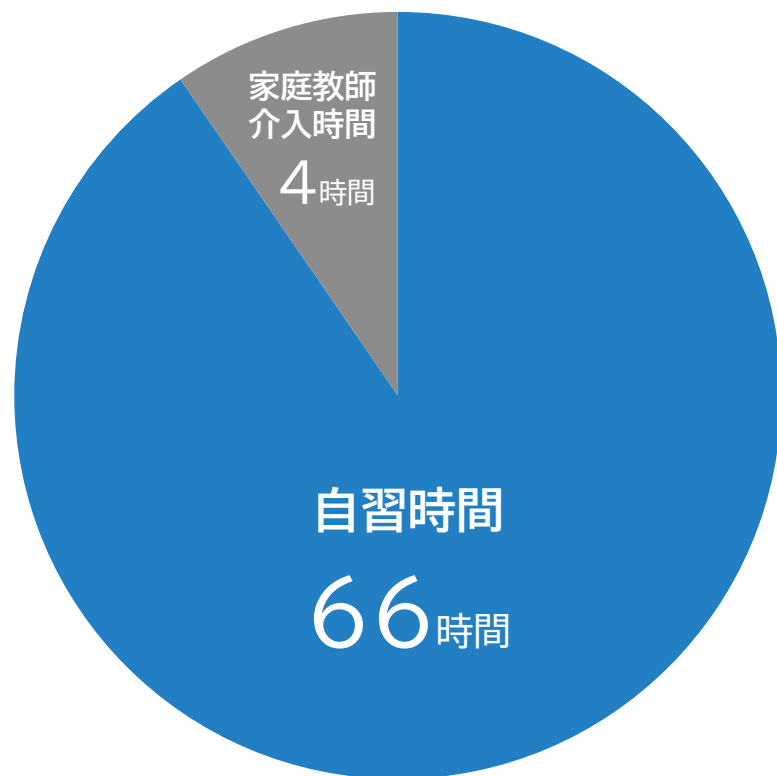
シェアオフィスなどを選択頂けますので、

- ・「ご自宅を不在にする時間が長いので家庭教師を頼みづらい」
- ・「リモートワークの近くで見守りたい」
- ・「自宅に他人を入れたくない」

などの方でも安心してご利用頂けます。

大学受験の場合

大学受験生の1週間の勉強時間



勉強時間/日

1週間

勉強時間/週

$$10_{\text{時間}} \times 7_{\text{日}} = 70_{\text{時間}}$$

家庭教師が
つく時間/日

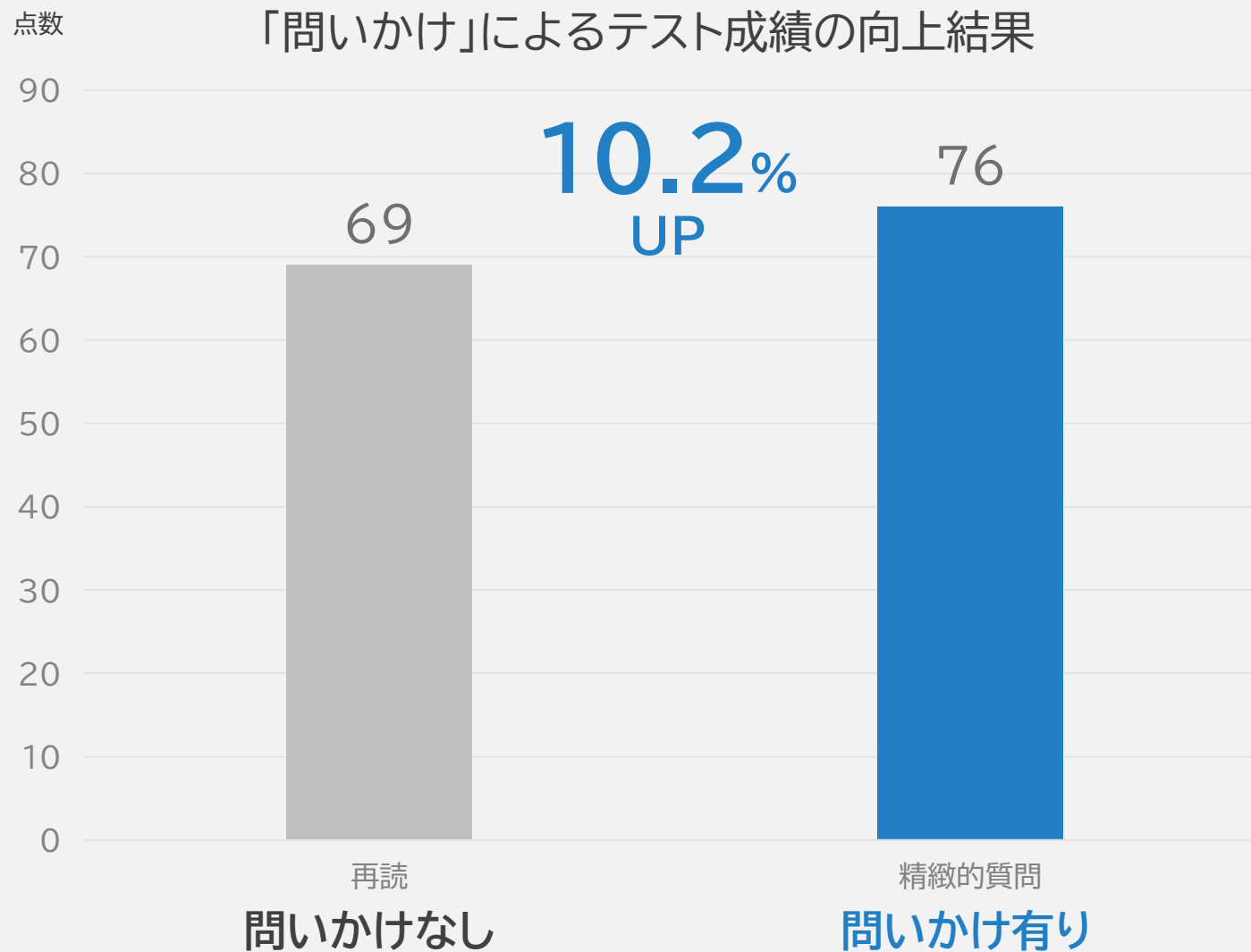
1週間のうち

家庭教師
介入時間/週

$$2_{\text{時間}} \times 2_{\text{日}} = 4_{\text{時間}}$$

家庭教師がついている**4時間で習得するのは不可能**
それより大切なのは、**家庭教師の「ついていない」66時間の過ごし方**

→66時間自分で学ぶを進めるためには、
「進めたいと思う気持ち」(動機づけ)と「進め方」(学習方略)がはるかに大切



「なぜそうなっているか」

を質問に答えてもらいながら
読んでもらうだけで

テストの
成績が上がる

(根拠1) ヴィゴツキー「発達の最近接領域」

一人ではできないが、誰かの助けを得ながらならできる状態
現在の発達水準と、将来の発達水準の間の領域

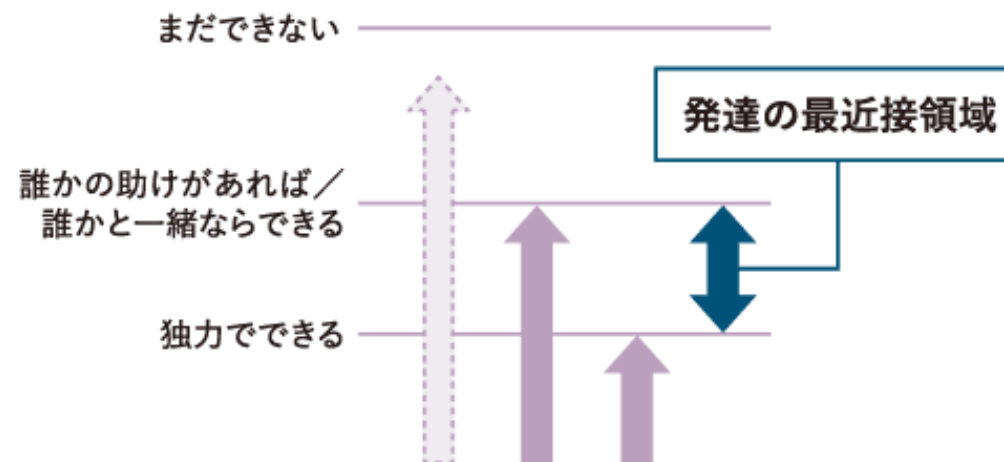
(根拠2) ヴィゴツキー「外言→内言モデル」

「思考ができる⇒話し始める」でなく、「話し始める⇒思考ができる」

(根拠3) 自己決定理論

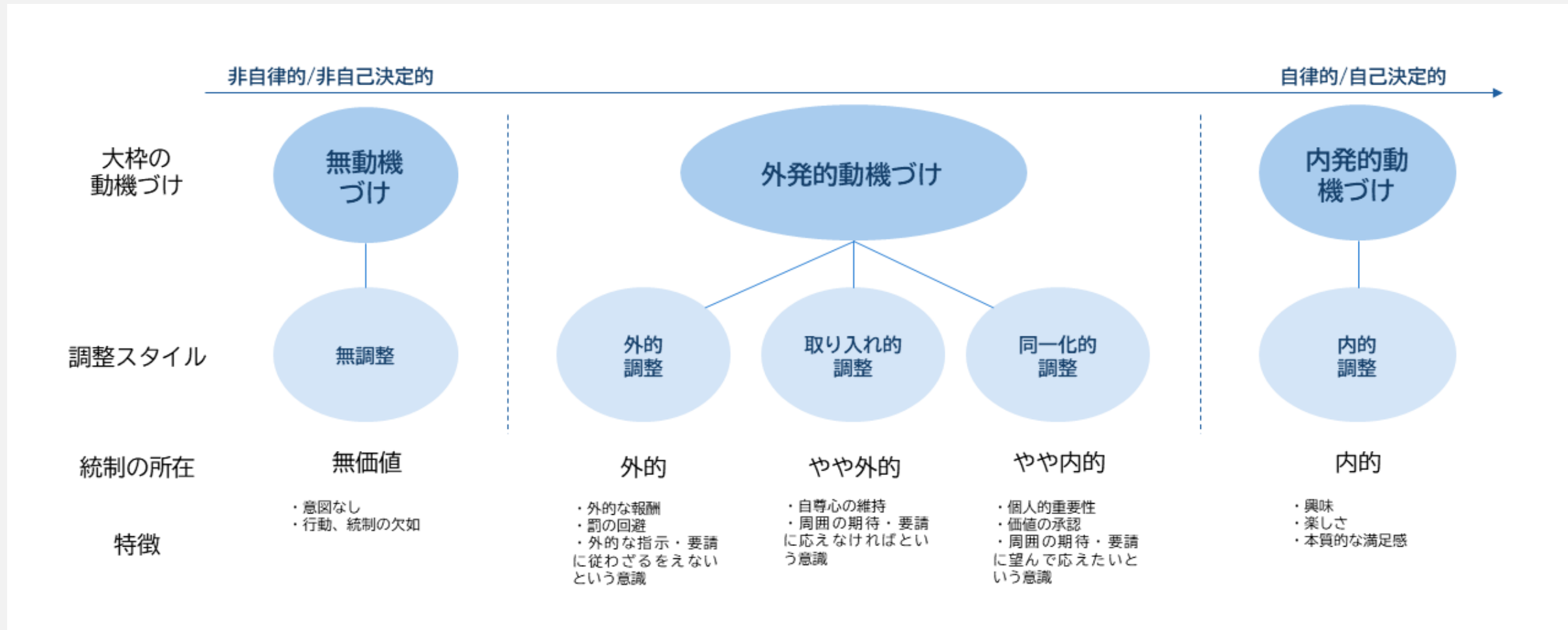
コーチングが動機づけにつながる

ヴィゴツキーの発達の最近接領域



茂呂 (2018) を参考に筆者作成

自己決定理論では、外発的動機づけ→内発的動機づけは連続的なものであり、自律性が上がっていくにつれて動機づけの質も高くなっていくことが実証されています。



出典：コアネット教育総合研究所

自律性の高い動機づけを獲得する3つの方法

(1)自律性

:自分自身の意志によって行動したいという欲求

→「選択は主体性の第一歩」

→NTメソッド「目標設定と振り返り」

(2)有能感

:自分自身の力によって「できる」ようになりたい
という欲求

→「教えない」=「問いかけと対話」「伴走」

(3)関係性

:他者や集団と緊密で良好な関係性を構築したい
という欲求

→弊社 Value 「関係性から全てが始まる」

→NTメソッド

「アイスブレイキング」「アクティブリスニング」など

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

登録する大学生には、事前に**コーチング**や**学習理論**に関する研修を行います。
また、勤務開始後も**定期的**に勉強会やワークショップを開催し、**学習するコミュニティ**を形成します。

- ・コーチングの基礎理論
- ・1on1の理論と実践
- ・「問い」の立て方
- ・カウンセリング基礎理論
- ・成功の循環モデル
- ・学習理論概論
- ・アクティブラーニングの理論と具体など
- ・動機づけ



【学習理論に基づくメソッド】

9)1分間アウトプット

【概要】

授業の冒頭、前の時間に学んだ内容を1分間で説明してみることに

【目的】

- ①前時の振り返りを行うことで、本時の導入とすること(導入)
- ②言語化・外化することで記憶の定着を図ること(外化)
- ③子供の理解度を家庭教師が把握すること(アセスメント)

10)具体⇔抽象

【概要】

具体的に説明した後は抽象化させてみたり、抽象的な概念を扱った後は具体例を考えてみたりすること。

【目的】

- ①具体⇔抽象を繰り返すことでより深い理解に繋げること。
- ②習熟度の低い時には帰納法的アプローチ(具体→抽象)、習熟度が高い時には演繹的アプローチ(抽象→具体)をとることで、より子供の実態にあった学びを設計すること

11)間違い克服ノート

【概要】

試験や模試の内容で間違えた内容を集積するノートのこと。
左ページには間違えた問題を、右ページにはその模範解答をまとめておく。
→右側を見れば自分だけの参考書として、左側を見れば自分の苦手分野だけの問題集として使用することができる。

【目的】

- ①間違えた問題と解説だけを集めておくことで、苦手分野を克服しやすくする。
- ②間違えた問題だけに取り組んでいくことで、「学んでいる実感」「できなかったことができるようになる実感(成長実感)」を持ってもらい、「小さな成功体験」に繋げる。

13)I→We→You

【概要】

最初は教師が説明し、徐々に一緒にやる時間を増やし、最終的には学習者が自立していく、ということ

【目的】

自走できる学習者を育てること



初期

初回～3回目



先生との
関係性

0 %



学習の
自発性

0 %





黎明期

1~2ヶ月後



先生との
関係性

30%



学習の
自発性

5%





自立準備期

半年後



先生との
関係性

80%



学習の
自発性

50%





	初回～3回目	1～2ヶ月後	半年後	1年後
ゴール	お互いのことをよく知り、関係性を構築する	少しでも勉強が楽しいと思える瞬間を作る	学校のテストで点数が取れるようになる	日頃から習慣的に学習している
目的(関係性構築:学びの促進)	関係性:100	関係性:80&学びの促進:20	関係性:50&学びの促進:50	関係性:20&学びの促進:80
学習者の様子	緊張している 勉強が嫌い・勉強の意義がわからない 先生と話しにくい 静か・無口 こちらから話せばはなしてくれるが、学習者からは話してくれない	初めての中間テスト:悪かった→危機感 漢字テストがある→そこに向けて頑張った 漢字テストで満点が取れた ★達成可能な目標・スモールステップ 週2回の家庭教師→学習する習慣ができてきた 学校での様子などを学習者から話してくれる 勉強は依然として嫌い・意義がわからない	勉強への前向きな気持ち 家庭教師との授業を楽しんでいる 学習者から話してくれる機会が増えていく 自分から話してくれる 目の前のテストが終わると一旦動機が下がる 結果へのこだわりがめばえる 家庭教師への依存・甘えも一部で現れる	勉強することが楽しい 学校の授業も意欲的に参加している 苦手教科でも前向きに取り組める 家庭教師に自分から相談したいと思える どんな悩みでも相談できる 目標設定を自分からやっている
教師からの問いかけの例	何がわからないかもわからない 学校楽しい？ 部活はどう？ 好きな教科は？ その教科のどんなところが好き？ 最近見るドラマとかある？ 部屋にあるもの(置いてある漫画など)についての質問 休みの日は何してた？	何がわからないかは認識し始める 学校はどうだった？ 授業楽しい？ どの教科が好き？ 面白い先生いる？ 次のテストに向けてどう変わりたい？	わからないと質問できる この1週間でどのくらい自習できた？ 今日の学校の授業で印象に残ったことある？ 次のテストで何点目指す？ テスト勉強の仕方どこがよかったかな？ テスト勉強の仕方改善できるところはどこかな？	助けを求めながら「わからなさ」と向き合うことができる 最近学んだことで面白かったことはある？ 学校の授業で印象に残ったことはある？ 今日何学びたい？ 今日学んだ内容って日常のどこで使えそう？ 今日学んだ内容で他教科のどんな内容とつながっているかな？ 目標達成に向けてどんな計画で進めていくの？ 計画の達成度はどう？
主に使われるNTメソッド	①傾聴と相槌	③目標設定と振り返り	⑧I Messageで伝える	10 具体⇄抽象
NT:NexTeachers	②アイズプレイング ⑤アクティブ・リスニング	④採点振り返り表 ⑦おうむ返し	13 I→We→You 14 重ね塗り 12 リフレクション	11 間違え克服ノート 15 問いの10類型
背景にある思想・理論など	コーチングにおける4技能(観察・質問・傾聴・承認) 関係性の質(成功の循環モデル) アン・ラーニング(肩書き外し・勉強へのバイアスなど)	自己決定理論 メタ認知	足場かけ(Scaffolding:スキャフォールディング) リフレクション	W/ループ学習 学習の転移(Transfer) 自己調整学習

「ヴィゴツキー」発達圏の最近接領域

私たちの関わり方の専門性の高さは？どこでそれを出していくか？

インタビュー先

以下2名にインタビューを実施



Aさん

保護者
小学5年生



Bさん

保護者
中学2年生

インタビュー項目

ニーズ

学習方法の習得

学習の動機づけ

オーダーメイドの
学び

学校以外の
学習機会

事業のスケール

結果

- どうやって課題を終わらせるかについて**自ら計画を立てて**取り組むようになった。(Aさん)
- **小さな成功を褒めて**もらうことで、自信がついた。(Aさん)
- **勉強をやらせるのではなく、やりたくなるように**するというキーワードに惹かれて利用し始めた。(Bさん)
- 意思を尊重してくれる**講師の柔軟な姿勢**と、**生徒を画一的に決めつけない**ところを魅力的に感じている。(Aさん)
- 家庭教師と会うたびに表情が良くなっていると感じる。**部屋から笑い声が聞こえる**ことも多い。(Bさん)
- 家庭で**机に向かって「書く」時間が増えた**と感じている。(Aさん)
- 知り合いにも勧めたいと思う。**家庭教師のイメージを「年上の人と話せる」と変える**ことができれば、家庭教師を利用するハードルが下がりそう。(Aさん)
- 昔のように押さえつける教育ではなく、**本人のやる気を引き出すという点で他の人にも勧めたい**。(Bさん)



千葉県在住
手塚様

Q. 実際にご利用されてみて、お子様の様子や変化などはいかがですか？

当初、自分(保護者様)と娘のコミュニケーションが弱かったが、**家庭教師の方と会うたびに会話が増え、表情がよくなっている**と感じます。**信頼関係ができている**感じ。

部屋からは笑い声が聞こえてくることも多く、一方で授業についてもすばらしいと感じています。特に、**今まで1桁しか取れていなかった小テストで満点が取れるようになった**ことには、大きな成長を感じています。

Q. 色々な塾や家庭教師のサービスがある中、NexTeachersを選んだ決め手は何でしたか？

勉強をやらせるのではなく、やりたくなるようにするというキーワードに惹かれました。結果として**実際にテストの成績も上がった**のでとても嬉しく思っています。

Q. 他の方におすすめしたいと思われませんか？

今の人は勉強を自分からやる子供が少ない中、やる気にさせるよ、という点で勧めたいです。昔のようにおさえつけて強引にやらせるとかではなく、**自分から言い出すようにしてくれているので、そこが良いと感じます**。最近の子供をみていると、自分で自分の限界を決めて「これくらいでいいや」というお子さんが多いように感じます。ですが、そうなってほしくない。むしろ、**いきいきと勉強して欲しいですし、勉強をわかってほしい**と感じています。その点で、NexTeachersを勧めたいですね。

実際に「教えない」アプローチによって生徒の成績も大幅に向上しています。



Tさん
中学2年生女子生徒保護者

成績が大幅UP！

約3ヶ月で、**30点以上**伸びた科目

3/5



※昨年度の2学期末考査と3学期末考査との比較

その後約3ヶ月で、**5教科の合計が49点UP**



さらに、**15点以上**伸びた科目

3/5



※昨年度の3学期末考査と今年度の1学期中間考査との比較

01

自己紹介

経歴、実績など

02

はじめに

本日も伝えたいこと

03

解決したい社会課題

教員の量的・質的課題、教員の離職問題、文科省の方針

04

サービス紹介

サービス概要、コンセプト、コンセプト、問いかけの例
ベネフィット、理論的背景、競合比較、生徒の変容の例

05

実績と展望

売上と生徒数、営業チャネル、ウェビナー実績
Instagramの利用者数

06

市場の概要

市場規模とトレンド、私立中学校の受験者数

07

運営チーム

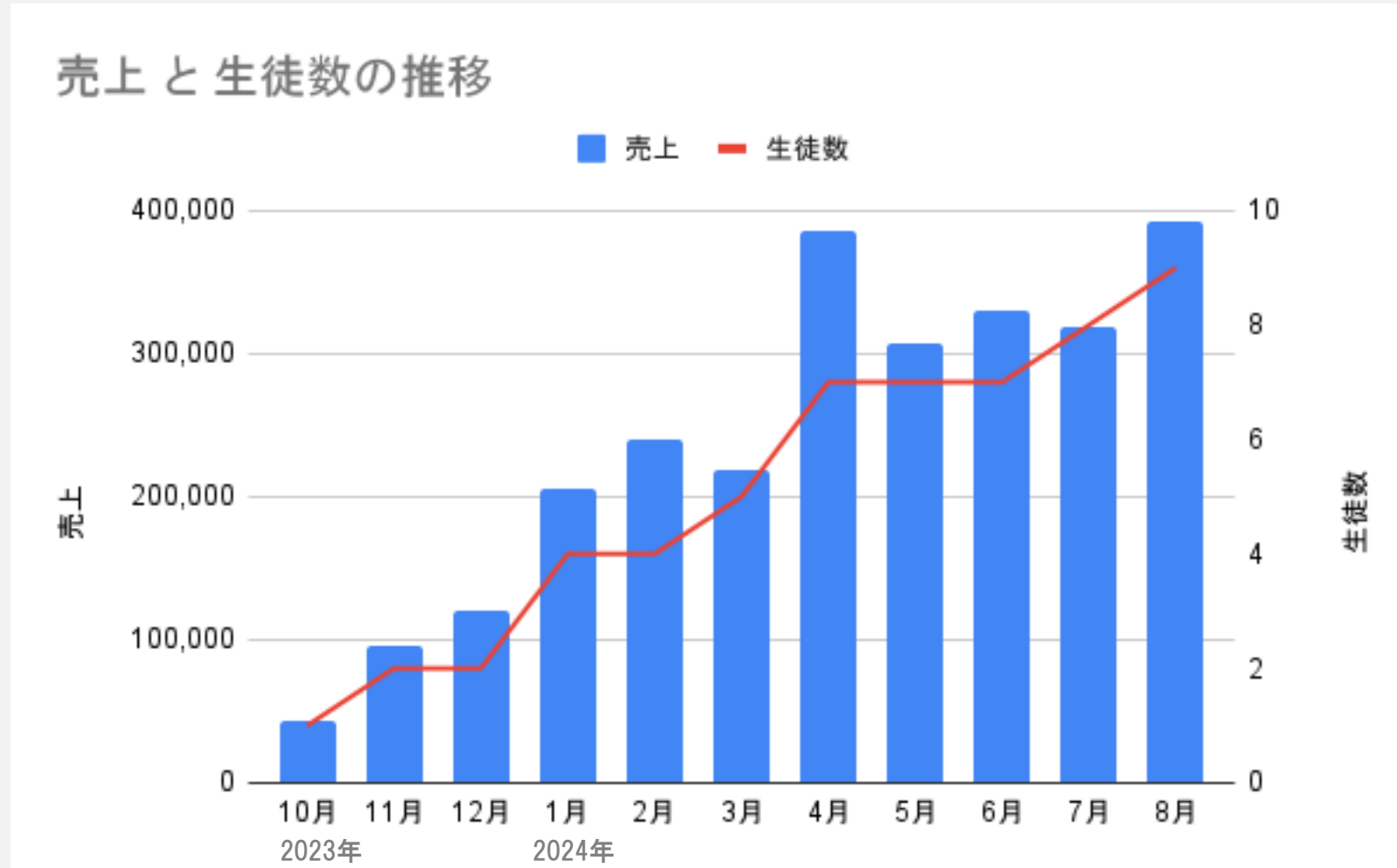
アドバイザー、HRマネージャー、組織体制

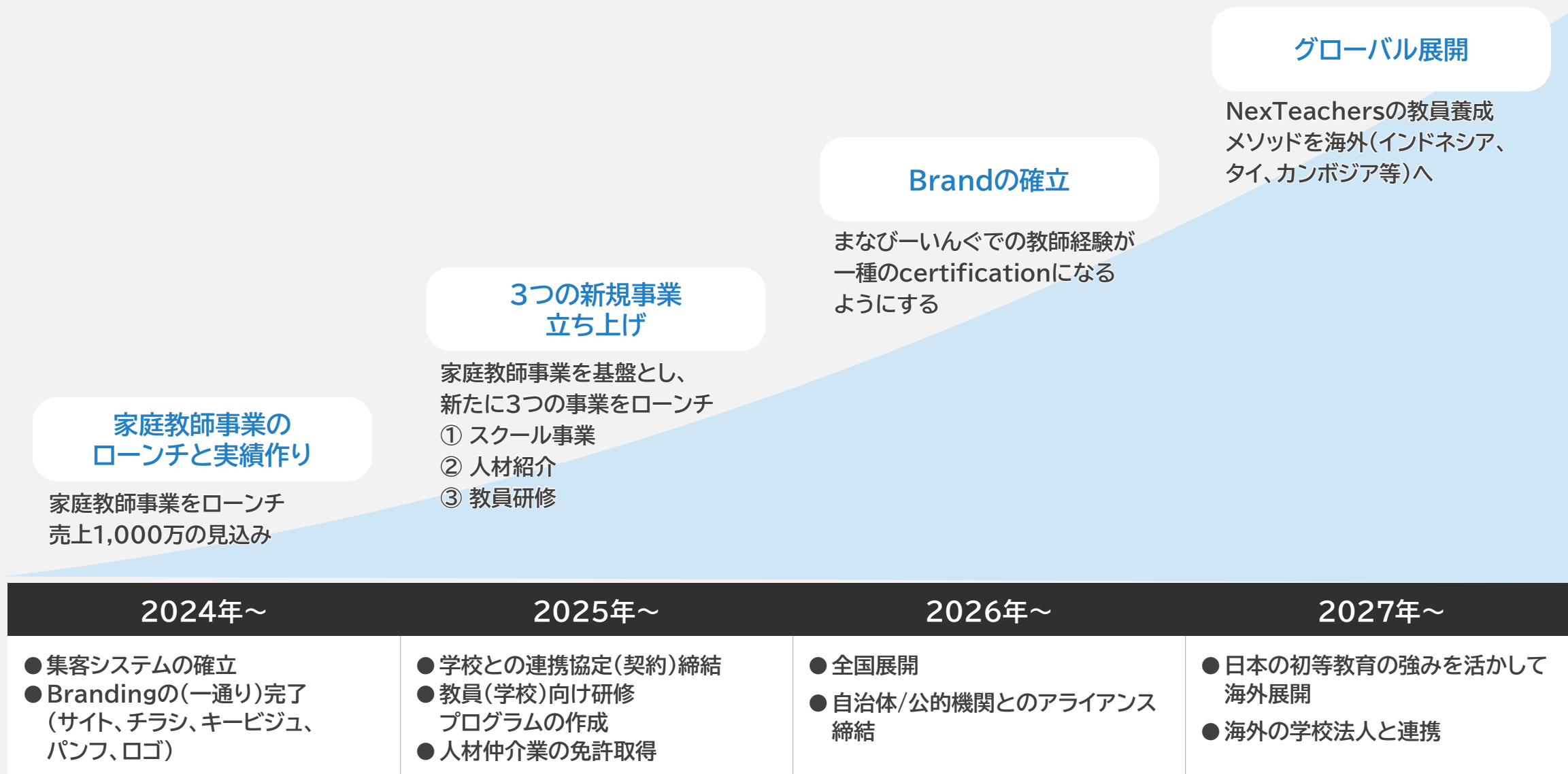
08

終わりに

私たちの目指すもの

サービスのローンチ以来、宣伝広告費をほとんどかけずに**生徒数・売上数ともに増加**を続けており、**離脱率は0**を保っています。





3期目に**教員数約4,000名**、生徒数約2,000名を達成します。

	2024年度			2025年度			2026年度		
	9月	3月	合計	9月	3月	合計	9月	3月	合計
在籍生徒数(月末)	8	49		95	146		1,007	1,823	
在籍先生の数	15	135		225	315		2,115	3,915	
生徒1人あたりの単価	50,000	50,000		50,000	50,000		50,000	50,000	
売上	422,000	2,571,000	10,328,000	4,750,000	7,300,000	63,600,000	50,350,000	91,150,000	642,750,000
売上原価	211,000	1,285,500	5,164,000	2,375,000	3,650,000	31,800,000	25,175,000	45,575,000	321,375,000
コスト(販管費)	371,908	777,650	5,011,415	2,440,000	2,440,000	29,280,000	13,120,000	13,120,000	153,390,000
利益	-160,908	507,850	152,585	-65,000	1,210,000	2,520,000	12,055,000	32,455,000	167,985,000

※現在の運営実績も踏まえ、1人当たり平均単価は50,000円、平均継続期間は1年で想定しています。

webマーケティング

広告
運用

SEO
対策

SNS
運用

29,000円/人

メル
マガ

公式
ライン

ウェビ
ナー

オフラインマーケティング

テレビ
CM

新聞
広告

テレ
アポ

ポス
ティング

手紙
(DM)

セミナー

25,000円/人

webマーケティングの手法を中心に、セオリーとされている手法は幅広く実行していきます。

特に、meta広告→LPでの流入を想定しています。

上記チャネルに集中する理由は以下の3つです。

理由1 meta広告の機械学習によりマーケティングが自動で・同時に行えるため

理由2 最近の保護者はInstagramの利用が多いため
※次ページ資料をご参照ください

理由3 meta広告の専門家がチームにいるため
→渡辺健太さん
Yahoo!、バイトタンスなどを経て現在グローバル教育企業にてマーケティング部長

Instagramは国内で6600万人以上のユーザーがおり、保護者層にリーチしやすいと考えます。

国内ユーザー数

6,600万人以上

※ 2023年11月時点

性別

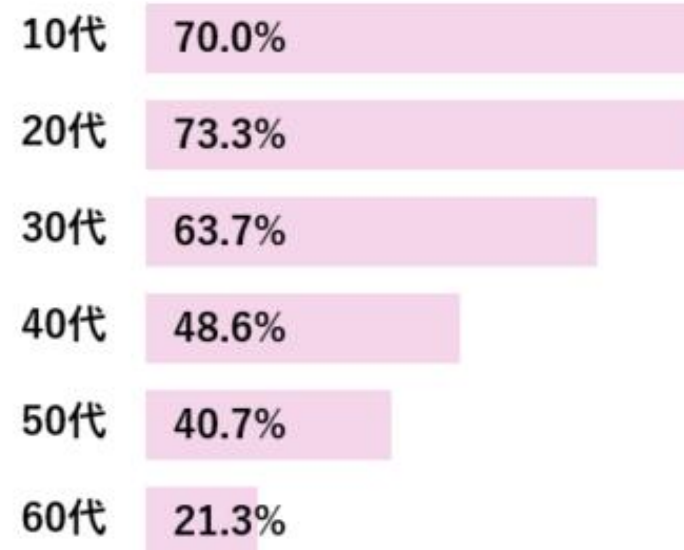


男性

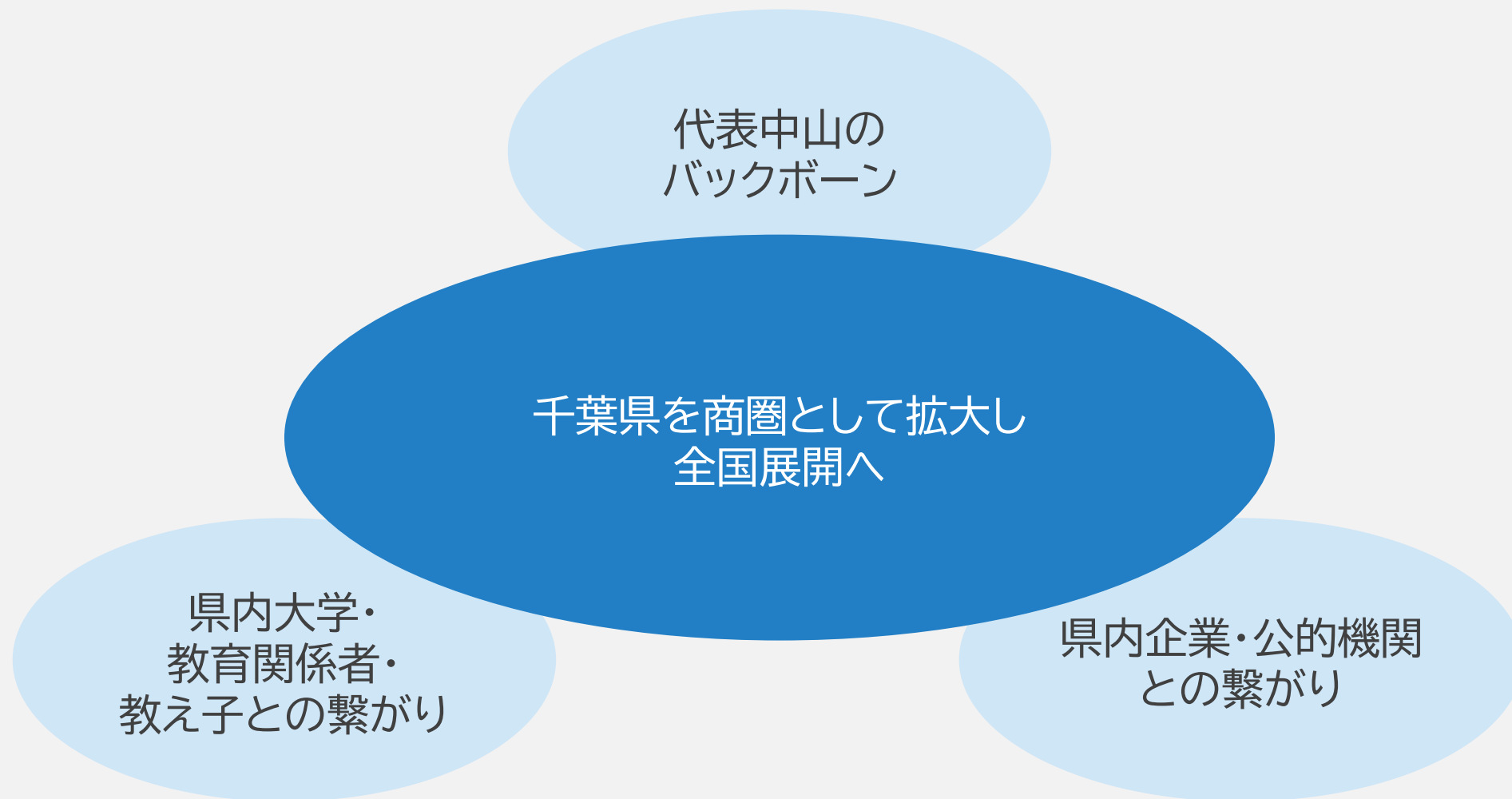


女性

年齢別



<https://www.glad-cube.com/blog/?p=35640>



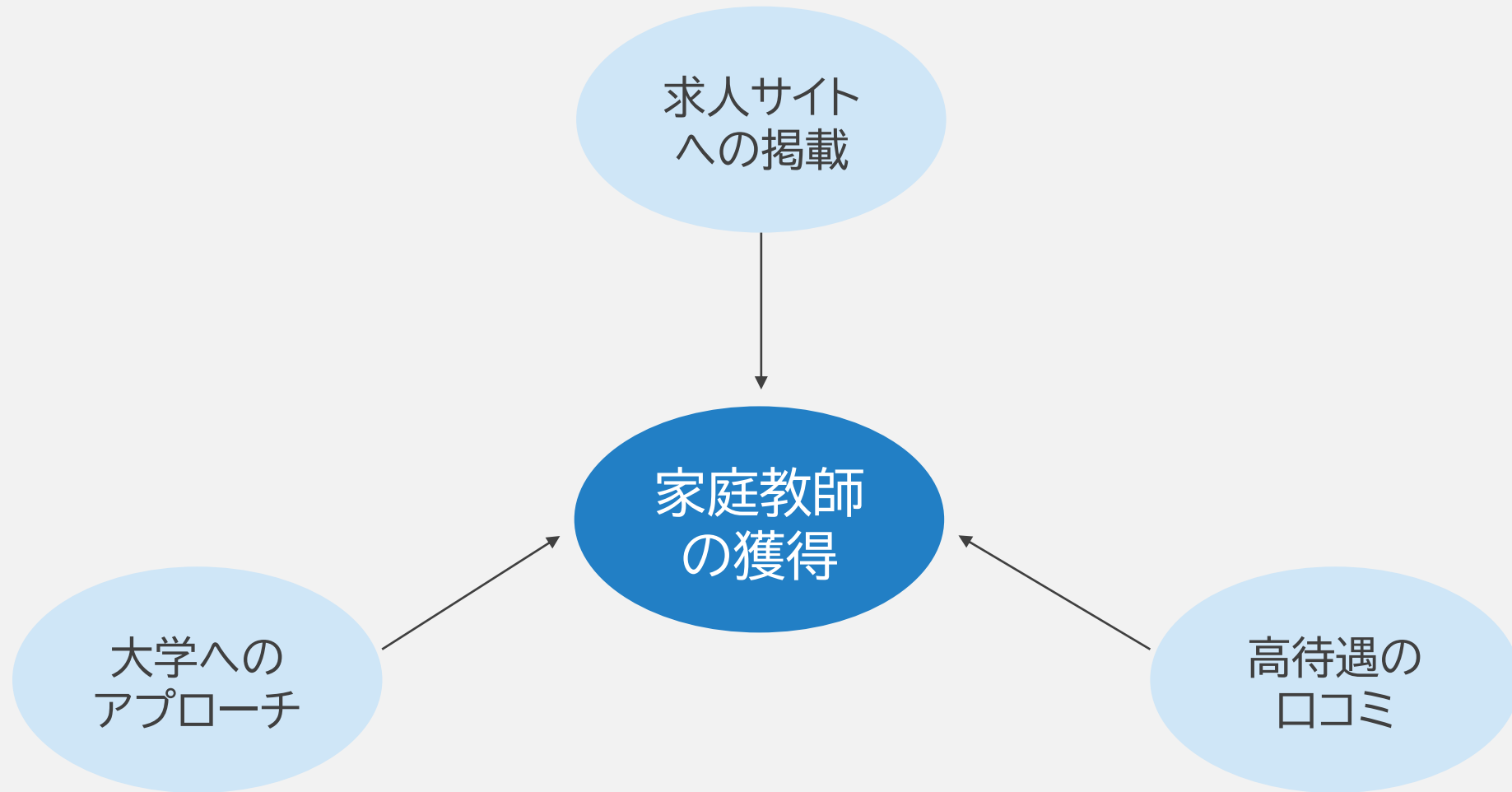
前述のmeta広告の特性・自社リソースに加え、
千葉での強みを活かし、千葉から全国への展開を目指します。

宣伝広告費をかけずに以下の通りウェビナーを開催し、集客してきました。

【過去のイベントと申し込み人数】

- ・第1回 2月23日 51人
- ・第2回 3月9日 52人
- ・第3回 3月16日 17人
- ・第4回 4月6日 16人
- ・第5回 7月27日 44人
- ・第6回 8月17日 55人
- ・第7回 8月20日 18人





時給2,500円・無料で研修が受けられるなどの高待遇を活かし、求人サイトへの掲載や大学へのアプローチで大学生を獲得していきます。

01

自己紹介

経歴、実績など

02

はじめに

本日も伝えたいこと

03

解決したい社会課題

教員の量的・質的課題、教員の離職問題、文科省の方針

04

サービス紹介

サービス概要、コンセプト、コンセプト、問いかけの例
ベネフィット、理論的背景、競合比較、生徒の変容の例

05

実績と展望

売上と生徒数、営業チャネル、ウェビナー実績
Instagramの利用者数

06

市場の概要

市場規模とトレンド、私立中学校の受験者数

07

運営チーム

アドバイザー、HRマネージャー、組織体制

08

終わりに

私たちの目指すもの

教育投資に意欲的な世帯は増加しており、1人あたりの教育費も増加しているため、質の高い家庭教師サービスへのニーズは高まっています。

6503 億円 学習塾・家庭教師の国内市場規模

13.8 万円 1人あたりの教育費(2021年度)



15.3 万円 1人あたりの教育費(2022年度)

5.2 万人 私立・国立中学校受験者数(2023年度)
※史上二番目の規模・増加傾向が続く

以下のような市場規模(利用生徒数・教職課程履修者数)より、
弊社のKPIである**生徒数2,000名・在籍教員数4,000名は十分実現可能**であると考えます。

39,024 名

家庭教師業界最大手T社における
大学受験、高校受験、中学受験合格者合計 (2022年度)

60,000 名

T社の在籍生徒数 (推定)
 $39,024 \times 1.5 \div 60,000$

600,000 名

T社の家庭教師業界におけるシェア :10%
→**業界全体の利用者数** $60,000 / 0.1 = 600,000$

440,000 名

教員採用試験受験者数 (2024年春) : 110,000名
→**教職履修者数** $110,000 \times 4 = 440,000$ 名

01

自己紹介

経歴、実績など

02

はじめに

本日も伝えたいこと

03

解決したい社会課題

教員の量的・質的課題、教員の離職問題、文科省の方針

04

サービス紹介

サービス概要、コンセプト、問い合わせの例
ベネフィット、理論的背景、競合比較、生徒の変容の例

05

実績と展望

売上と生徒数、営業チャネル、ウェビナー実績
Instagramの利用者数

06

市場の概要

市場規模とトレンド、私立中学校の受験者数

07

運営チーム

アドバイザー、HRマネージャー、組織体制

08

終わりに

私たちの目指すもの

以下の表の通り、事業推進・拡大に必要な人員が揃っています。

氏名	役職	顧客獲得	家庭教師獲得	育成・支援	組織運営
中山諒一郎	CEO	◎	◎	◎	◎
森航太	COO	◎	○		◎
中里匠吾	CHRO/営業部長	◎	◎	◎	○
小杉吏玖	執行役員	◎	◎		○
梶原純	顧問	◎			◎
山田芳春	顧問				◎
松永和也	HRマネージャー			◎	
太箸良介	HRマネージャー			◎	
金井圭佑	営業	◎	◎		
鹿瀬岳人	マーケティングアドバイザー	◎	◎		
萩原玲子	デザイナー	◎	◎		
伊藤みらい	SNSマーケティング/広告	◎	◎		
川畑貴之	経理・財務				◎

●Founder/CEO 中山諒一郎

一般社団法人ゼロイチ代表理事
学校法人昭和学院法人事務局次長

●顧問 梶原純

経営戦略全般にアドバイザーとして関与。
大手オンライン英会話企業にてCOOを務める。
N高等学校にて通学コース部長や経営戦略室長を歴任。

●顧問 山田芳春

主に財務面・資金調達支援などを担当。
りそなキャピタルでベンチャー支援などに従事したのち、
ITベンチャーでの役員などを経て独立・起業。

●COO/執行役員 森航太

Monash大学3年次在学中。

●CHRO/執行役員/営業統括 中里匠吾

HR(家庭教師の採用～育成)や営業の統括を担当。
プロアスリートや経営者、役員などを対象に延べ800名以上を指導。
プロ選手輩出や、大学日本一の実績を持つ。

●HRマネージャー 松永和也

大学生の育成・支援などを担当。(研修や1on1の実施など)
私立中高一貫校教諭(国語科)・三省堂教科書編集委員
新聞連載・書籍雑誌の原稿執筆、読書会やワークショップ実施
など、世代と場所を問わない多様な学びの場づくりに関わる。

●HRマネージャー 太箸良介

大学生の育成・支援などを担当。(研修や1on1の実施など)
私立中高一貫校教諭(理科)・サイエンスコースの立ち上げ経験
専門の物理だけでなく、総合探究にも力を入れる。勤務校では
新コースであるサイエンスアカデミーコースを立ち上げから担当。

●SNSマーケティング 渡辺健太

meta広告の配信・運用を中心にデジタルマーケティングを担当
Yahoo、バイトダンス(tiktokの運営企業)などを経て現在は
グローバル教育企業にてマーケティング部長を務める。

●デザイナー 萩原玲子

名刺・チラシ・パンフレットなどのデザイン全般を担当。
ヒナタラボデザイン事務所代表

●営業 金井 佳祐

インサイド・フィールドの営業を担当。
大手人材会社にて営業に従事。

●マーケティングアドバイザー 鹿瀬岳人

マーケティング分析・戦略立案などを担当。
株式会社TEMPER代表取締役CEOとして、多くの企業の
コンテンツマーケティングや映像制作を支援。

●経理 川畑貴之

経理・補助金申請などを担当。

●SNS運用 伊藤みらい

SNS及びmeta広告の設計・運用などを担当。

※千葉市の新規事業創出支援事業(C-BID)により採用
テレビ朝日にて「帰れま10」など多数の番組制作に関与した
のち、ヤフー株式会社などを経て独立。

●インターン 中島珠貴

広報・PRなど担当。
慶應義塾大学SFC1年次在学中。

●インターン 石橋大翔

SNS運用担当。
東洋大学3年次在学中。

01

自己紹介

経歴、実績など

02

はじめに

本日は伝えたいこと

03

解決したい社会課題

教員の量的・質的課題、教員の離職問題、文科省の方針

04

サービス紹介

サービス概要、コンセプト、コンセプト、問いかけの例
ベネフィット、理論的背景、競合比較、生徒の変容の例

05

実績と展望

売上と生徒数、営業チャネル、ウェビナー実績
Instagramの利用者数

06

市場の概要

市場規模とトレンド、私立中学校の受験者数

07

運営チーム

アドバイザー、HRマネージャー、組織体制

08

終わりに

私たちの目指すもの



代表中山が初めて担任を持った時の生徒

- ・部活動(駅伝部)に熱中
- ・高校で初めての中間テストで205/215位
- ・一般動詞とBe動詞の違いもわからない(英語)
- ・17年間の人生で一冊も本を読み切ったことがない

やりたいことが見つからない、どうしたらいいかわからない、
そんな生徒でした。



Monash大学(大学世界ランキング37位)
に進学

- ・日常生活から大学の授業まで全て英語で生活
- ・年間30冊以上の本を読む

今ではNexTeachersのCOOに



問いかけるから考える、考えるから深まる。
そんな成長の物語を、一緒に。

株式会社まなびーいんぐは
「すべての人が楽しく学び続けられる社会」
を目指します。

“学び方を学ぶ” コーチング型 家庭教師