

5 株式会社まなびーいんぐ

■ビジネスプラン■

「教えない家庭教師」 NexTeachers

第23回『ベンチャー・カップCHIBA』【ビジネスプラン部門】
応募申込書

応募要領を遵守し、以下のとおり、申し込みいたします。

1 応募者概要

応募日 2024 年 7 月 31 日

(フリガナ)	カブシキガイシャマナビーイング	(フリガナ)	ナカヤマリョウイチロウ
会社名・ 学校名等※	株式会社まなびーいんぐ	応募者氏名 ※法人(グループ)の場合 は代表者役職・氏名	代表取締役社長 中山 諒一郎 (印)
応募者区分：(いずれかに○) 個人 ☒ 法人 グループ			応募者年齢 30 歳
法人所在地※： 〒 260-0013 千葉市中央区中央2- 5 -1 千葉中央ツインビル2号館7階			
電話番号：09081739262		FAX：N/A	
E-mail：r.nakayama@manabinginc.com		URL：https://nextteachers.com	
資本金※：100 千円		従業員数※：0 人 (うちパート・アルバイト：0 人)	
創業(予定)※： 2023 年 10 月		法人設立(予定)※： 2024 年 9 月	
応募者プロフィール 学校法人昭和学院 法人事務局次長 同短期大学 広報委員長兼学生募集委員長 一般社団法人ゼロイチ 代表理事 私立高校教員(社会科)・NPO 法人勤務などを経て2020年に昭和学院に入職。 学校改革プロジェクトチーム座長・探究科主任・法人ブランディングマネージャーなどを経て 現職。 (グループでの応募の場合は構成員を記載してください)			

現在の事業内容※（簡潔にご記載ください）

この事業は、教員志望の大学生を集めて無償でコーチングや学習理論についての研修を実施し、彼らが「教えない家庭教師」（＝コーチング型の家庭教師）として実務にあたるというものである。これにより、未来の教員を養成しつつ、お子さんが「学び方」を学び、自走して学び続けることができるようになることを目指している。

また、今後この「教えない家庭教師事業」を核としつつ、①スクール事業（「教えない」というコンセプトは維持しつつ、PBL で協働的な学びを提供）②人材紹介事業（弊社で育成した教員志望の大学生を、私立学校や自治体に紹介）③教員研修事業（弊社のコーチングや学習理論に基づくメソッドを教員向け研修としてご提供）の3つの事業に横展開し、拡大していきたい。

※会社名・学校名等、法人所在地、資本金、従業員数、創業年月、法人設立年月、現在の事業内容は該当者のみ記載してください。

※次ページ以降の内容の記載は、必要事項を埋めるだけでなく、具体的かつ簡潔に記述し、必要により図表等を交え、ポイントを解りやすく記載してください。

2 ビジネスプランの概要

(1) ビジネスプラン名

「教えない家庭教師」NexTeachers

(2) “誰” に対する製品・サービスですか。(このビジネスの顧客は誰ですか)

小学生・中学生・高校生の児童・生徒

(3) 販売する製品・サービスは“何” ですか。

「教えない」家庭教師サービス

(4) 製品・サービスを顧客に対し、“どのように提供” しますか。

学習理論に基づいて問いかけを重ねることで「学び方を習得する」ことを重視し、コーチングによってその習慣化を図る。

(5) このビジネスを“どのように収益化” しますか。

ご家庭から 1 時間あたり 5,500 円（税込）を授業料としてお支払い頂く。

(6) このビジネスの“強み・アピールポイント” を教えてください。

このビジネスの強みは、徹底して「教えない」ということであり、それを可能にする運営陣の手厚さと育成制度である。

代表の中山自身、日本アクティブラーニング学会をはじめ複数の教育学会に所属し、研究・実践・発表を重ねてきた。（中山の所属学会・発表実績・メディア掲載などは別紙資料をご参照ください。）

また、教育アドバイザーとして本間先生が全体の監修や研修を、またマネージャーとして松永さん・太筈さんの 2 名が研修・授業のフィードバック・1on1 などを担当することで、これまでに前例のない「コーチング型家庭教師」と教員養成の仕組みを可能としている。それぞれの経歴は以下の通り。

本間正人

NHK 教育テレビでビジネス英語の講師などを歴任し、「研修講師塾」「調和塾」を主宰。誰もが最新学習歴を更新し続ける「学習する地球社会のビジョン」を目指す。NPO ハロートリウム実行委員会理事などを務める。コーチングやほめ言葉、英語学習法、などの著書 79 冊。

松永和也（私立中高一貫校国語科教諭・三省堂教科書編集委員）

専門は、近現代文芸批評・学習学。2014 年早稲田大学文学研究科修士課程修了。国語教育、探究活動、学級経営に関する講演、研修や教科書編集委員として中学 1 年生から高校 3 年生のすべての学齢の教科書の編集、指導書作成に携わる。また、新聞連載・書籍雑誌の原稿執筆、定期的な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。2023 年より青山学院大学大学院にて、授業場面における「わからなさ」表現について探究中。

太箸良介（私立中高一貫校理科教諭）

静岡県浜松市出身。浜松北高等学校から東京学芸大学 B 類理科専攻へ進学し、物理学を専門とする。東京学芸大学大学院へ進学後は物理教育を専修し、素朴的な概念を変容する授業方法についての研究を行う。

卒業後は富士通株式会社でシステムエンジニアとして、為替株取引のシステム開発と保守を担当。コロナ禍を機に、昭和学院中学高等学校に転職し、教師として歩み始める。専門の物理だけでなく、総合探究にも力を入れる。新コースであるサイエンスアカデミーコースを担当し、理論物理学研究チームとして中高生とともに物理学の研究に熱中している。

加えて、育成制度としては以下の 4 点を実施している。

①事前研修 5 回：家庭教師として現場に立つ前に修了することを義務付けているもの。

学習理論概論、認知科学概論、MI 理論、コーチング理論と手法など

②月次研修：毎月開催している研修。月一回以上の参加が所属家庭教師の義務となっている。

テーマは上記のものに加えて、最新の教育事情やピアコーチングの実践など。

③日報の記入とフィードバック：毎回の授業後に記入するもの。学習内容の記述にとどまらず、学習者の変容・教師の行った手立てとその省察などを詳細に記入し、すべての授業にマネージャーがフィードバックする。

④1on1 制度：定期的にマネージャーとの 1on1 を実施している。

(7) 他社にはない新しい手法や独創的な発想などがあれば記載してください。

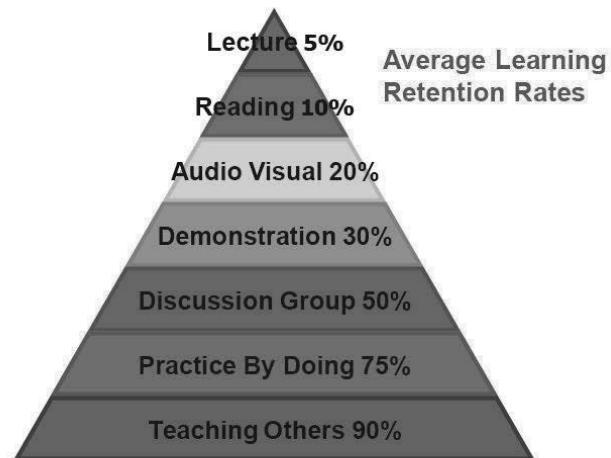
NexTeachers の新しい手法は、徹底して「教えない」ということであり、「問いかけによって思考や行動変容を促していく」という点である。

教師が学習者に対し、一方的に知識や「正解」を教授するという伝統的な教育手法は、学習理論や認知科学の面からほとんど効果がないことが実証されている。

教師が正解を教えた場合、その場では解に辿り着くことができるが、問題や場面、文脈が変わった瞬間に使用できない（学習理論では「転用が起きない」と言います）ものになってしまう。

また、単に講義を聞いただけでは学習として定着しないことも実証されている。

（ご参考資料：ラーニングピラミッド）



Source: National Training Laboratories, Bethel, Maine

そこで、NexTeachers では教師は答えを教えるのではなく、徹底的に問いかけを重ねていく。「どうなると思う?」「どうしたら確かめられるかな?」「他にはある?」・・・といった問いかけを重ねていくことで、学習者自身で学び、気が付くことを重視し、時には学習者自身が「先生役」となって家庭教師に説明するなど、対話を重ねながら学んでいく。

このようなアプローチによって、学習者は問いの立て方や調べ方、学び方を学んでいき、自分で学ぶ方法と楽しさを身につけることができる。

3 市場性について

(1) 販売する製品・サービスに対して、需要が見込まれる理由を説明してください。

教育投資に意欲的な世帯が増加し、1人当たり教育費も増加しているため、需要は大きくなると考えている。

具体的には、私立中学受験者数は増加を続けるなど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2011年度は13.8万円だったのが2022年度は15.3万円へと増加している。弊社サービスの「コーチング型家庭教師」などは教育に関心の高い層かつ比較的高所得の層との親和性が高く、これらの状況は追い風である。

また、現在文科省では教育改革を推進しており、その中では、

1. 個別最適な学習の推進
2. 教師の役割の転換
3. アクティブラーニングの推進

などが行われている。

NexTeachersが行うコーチング型の家庭教師とはまさに、個別最適な学びの推進にかなうものであり、弊社での研修と家庭教師としての実践経験を積むことで、2で挙げたこれからの時代にあった教師の役割（生徒の心に火をつけ、寄り添い、学習を支援する）が実現され则认为している。

また、「問いかけ」の種類や方法をはじめ、学習理論についても研修を行い、理論に基づく学習デザインを行うことから、弊社を経験した大学生は3のアクティブラーニングの推進にも寄与できる。このように、弊社の施策は現在の教育政策のトレンドともマッチしている。

（参考資料）

- ・「XEND BRAIB 学習塾・家庭教師業界予測レポート（5年）」（2024.2.19）
- ・「日本公庫総研レポート No.2023-2 教育産業で活躍する中小企業の経営戦略」（2024.6）

(2) 周知・販売戦略について説明してください。

①SNS 広告 ②ポスティング ③オンラインセミナー の主に3点を中心に集客を行っていききたい。

特に、①に関しては後述する渡辺氏が担当してくださっており、この分野の実績も豊富なプロフェッショナルであることから、集客の柱としていききたい。

また、弊社のブランディングも兼ねてオンラインセミナーの開催も定期的に行っていきたい。

ここまでに4回開催し、直近の申し込みは50名超、参加者の満足度は100%（とても満

足・ある程度満足の合計数)であった。セミナーからの申し込み・成約の実績もあることから、継続して集客に繋げたい。

(3) 競合の状況について、比較を交えながら、自身が優れている点を説明してください。

競合他社はほとんどが、

①教師が「答え」を教えることが主な内容

②一方的な講義スタイルの教授法

をとっている。

また、大学生の家庭教師や塾講師に対し、ほとんど研修は用意されておらず、ある場合でも形式的なものや一回限りのものになっていることが多い。

それらと比較して、弊社の場合前述の通り「事前に研修を修了しないと現場に立てない」ことで一定の質を担保しつつ、現場に立ってからも「学び続ける仕組み」と「家庭教師を支える仕組み」が制度化されている点が強みである。

加えて、これらの仕組みを担保しているのが代表の中山をはじめ現職教員や大学教員であることも大きな強みとなっている。

4 実現可能性について

(1) 本ビジネスの現在の進捗状況と今後の事業スケジュールについて説明してください。

2024 年 10 月に創業以来、利用者はほぼ毎月増加し、2024 年 5 月末時点において離脱率は 0 を維持するなど、高い満足度を保っている。中でも、弊社の家庭教師がコミットしてから数ヶ月で 5 教科のうち 3 教科が 20 点以上期末考査の点数が伸びる生徒が現れるなど、「教えない」というコーチング型アプローチが結果にもつながってきた。

また、今後の展望については、今年度は柱である教えない家庭教師事業の集客の仕組み化・安定化を図り、2025 年 3 月時点で在籍生徒数 146 名を目指したい。

その上で、2025 年度からはスクール事業・人材紹介事業・学校研修事業の 3 点を展開していきたい。

スクール事業については、弊社の「教えない」というコンセプトは変えずに、それを協働的な学びと組み合わせて学習者が学び合う寺子屋のようなスクールを展開していく。

人材紹介事業については、2025 年 3 月時点で在籍家庭教師数 192 名を目指していることから、その中で私立の学校への就職を希望する学生などを新卒の人材紹介としてマッチングしていきたい。

また、弊社の大学生育成で培った教員育成のノウハウを既存の学校法人や教員向けにも研修パッケージとして提供し、現職教員の育成にも寄与していきたい。

(2) 本ビジネスの実現に際し、現時点での課題はありますか。

また、それらを今後どのように解決するかについても説明してください。

すでに家庭教師事業という点では競合他社が多くいるなか、差別化を図って集客を進めることが最大の課題である。

幸いなことに、これ乗り越えるため必要なメンバーが集まってくれた。

まず、元 N 高等学校通学コース部長・経営企画室長で現在は教育系のグローバル企業で COO および日本法人 CEO を務める梶原純氏が顧問に就任してくださり、経営全般についてご指導・ご助言を頂いている。

また、web マーケティングに関しては現在教育企業で事業開発部長を務めており、tiktok の日本進出からバイトタンス社で関わり、yahoo などでも経験を積まれている渡辺健太氏が担当してくださっている。渡辺氏は特に SNS マーケティング・営業に強みを持っているため、弊社の SNS 広告運用をご担当頂いている。

加えて、ブランディングの肝となるデザイン面については、ヒナタラボデザイン事務所代表の萩原玲子氏が担当してくださることになった。萩原氏はデザイナーとして経験豊富で実績も多数あるため、萩原氏のお力を借りながらチラシやパンフレット、サイトの

改訂などを進めていきたい。

(3) 既に起業している方は、直近 3 年間の財務状況を記載してください。

(単位：千円)

	年 月 期	年 月 期	年 月 期
売 上 高			
営 業 利 益			
経 常 利 益			

*財務状況について、特記すべき点がある場合は記載してください。

(4) 今後 3 年間（営業年度）の売上計画とその根拠について説明してください。

(単位：千円)

	2025 年 3 月 期	2026 年 3 月 期	2027 年 3 月 期
<1>売上高 (うち、今回応募事業分)	10,328 (10,328)	63,600 (63,600)	642,750 (642,750)
<2>売上原価 (うち、今回応募事業分)	5,164 (5,164)	31,800 (31,800)	321,375 (321,375)
<3>粗利益 [<1>-<2>] (うち、今回応募事業分)	5,164 (5,164)	31,800 (31,800)	321,375 (321,375)
<4>販売費、一般管理費 (うち、今回応募事業分)	5,011 (5,011)	29,280 (29,280)	153,390 (153,390)
<5>営業利益 [<3>-<4>] (うち、今回応募事業分)	152 (152)	2,250 (2,250)	167,985 (167,985)
<6>営業外利益	0	0	0
<7>営業外費用	0	0	0
<8>経常利益 [<5>+<6>-<7>]	152	2,250	167,985

*上記計画の根拠

2025 年 3 月 期

(前提条件)

- 現在 7 家庭ご契約
- 家庭教師 10 名在籍
- 離脱率 0

- 平均単価約 50,000 円/月

(営業投資)

- チラシの学校配布から 2 人獲得
- ポスティングから 4 人獲得
- SNS 広告から 135 人獲得

2026 年 3 月 期

(前提条件)

- 現状離脱率 0 であることを踏まえ、契約継続期間を 1 年と想定
- 平均単価約 50,000 円/月

(営業投資)

- チラシの学校配布から 8 人獲得
- ポスティングから 20 人獲得
- SNS 広告から 180 人獲得

2027 年 3 月 期

(前提条件)

- 現状離脱率 0 であることを踏まえ、契約継続期間を 1 年と想定
- 平均単価約 50,000 円/月

(営業投資)

- チラシの学校配布から 12 人獲得
- ポスティングから 20 人獲得
- SNS 広告から 1800 人獲得

(5) 今後3年間（営業年度）の資金計画とその根拠について説明してください。

(単位：千円)

	資金内訳	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期
資金需要	運転資金	広告宣伝費 3,420 委託費 1,800	広告宣伝費 6,000 委託費 3,600 地代家賃 5,000 ソフト代 2,000 旅費交通費 2,000	広告宣伝費 30,000 委託費 5,000 地代家賃 8,000 ソフト代 2,000 旅費交通費 2,000
	設備資金		設備費 1,500	設備費 3,000
	計	5,220	20,100	50,000
資金調達	自己資金	220	10,000	30,000
	借入金 (うち、今回調達希望分)	4,000 (500)	5,000 ()	10,000 ()
	投資 (うち、今回調達希望分)	1,000 ()	6,000 ()	10,000 ()
	その他 ()	0		
	計	5,220	20,100	50,000

※資金需要欄の計及び資金調達の計のそれぞれの額が必ず一致するように記載してください。

* 上記計画の根拠

自己資金については、月々の売り上げの中から拠出する。

借入については、現在千葉銀行様とご融資に向けた手続きを進めている。

また、法人登記後に制作金融公庫様からご融資を頂けるよう、現在準備を進めている。

投資についても、個人投資家及び企業様が複数手を挙げてくださっている。

5 社会貢献性について

(1) 本ビジネスが解決する千葉市が抱える社会課題について説明してください。

現在全国的に教員不足が叫ばれており、千葉市もその例外ではない。

文科省の調査では、昨年度の始業日時点で全国で 2500 名以上の教員が不足していたとされている。

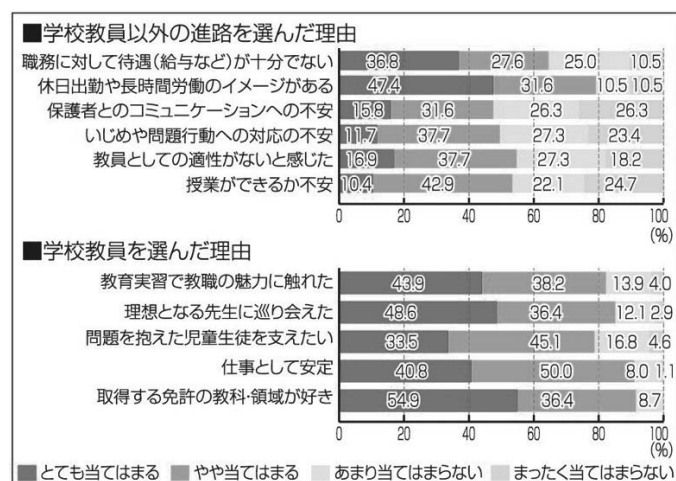
◆教員不足の状況

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校	4.9%
中学校	868人	649校	7.0%
高校	217人	169校	4.8%
特別支援学校	255人	142校	13.1%
合計	2558人	1897校	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)

そして、教員の成り手不足の最も大きな要因の一つとして、「不安」が挙げられる。



(出典：岐阜新聞オンライン)

そのような状況の中、教育改革が叫ばれ、従来型の伝統的な教育アプローチを転換し、アクティブラーニング型の授業が求められているが、学生たちがますます不安を持つのは当然である。

(2) 本ビジネスがどのように上記(1)を解決し、千葉市にどのような社会的・経済的効果をもたらすかを説明してください。

前述のような教員不足などの問題に対し、NexTeachers では教員志望の大学生を集めて無料で研修・ワークショップを提供し、実践の場として家庭教師としての経験を積んでもらうことで、これからの時代にあった資質・能力（学習理論の知識やコーチングの素養など）を身につけた教員を養成し、自信を持って現場に入れるようサポートしていきたい。

これによって、教員志望者を増加させる一助とするとともに、質の高い、これからの教育を担うにふさわしい大学生を育成し、千葉市の教育のさらなる向上に寄与したい。

【ビジネスプラン部門】

(5) ベンチャー・カップ CHIBA に応募した動機で当てはまるものを選んでください。

- ☒ 販路拡大
 ☒ 事業提携先・経営パートナーの獲得
 ☒ 資金調達
☐ その他（ ）

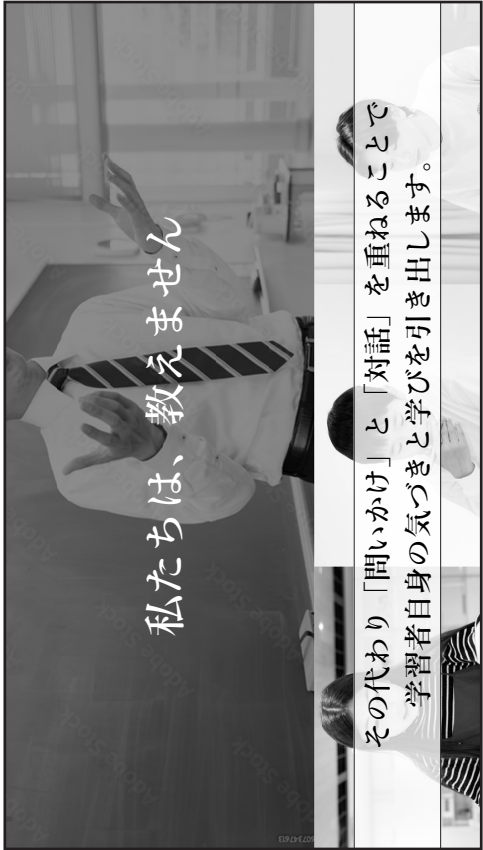
(6) 本ビジネスプランの事業化に向けて必要な支援はありますか。

資金調達の面でご指導・ご支援頂けると幸いです。

(7) 本ビジネスプランを誰に見てほしいですか。(誰にPRしたいですか)

小学校～高校生のお子様を持つ保護者の方に一番に見て頂きたい。

その上で、教員を志す大学生の方々や今まさに現場で頑張っておられる先生方、学校関係者の方々にもぜひ見て頂きたい。



Contents		まなびーいんぐ
01	自己紹介 経歴、実績など	実績と展望 英上と生徒教、営業チャネル、ウェビナー実績 インスタグラムの利用法教
02	はじめに 本日は伝えたいこと	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 教員の働き方・賃金課題、教員の離職問題、文部省の方針	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 サービスマニュアル、コンテスト、問い合わせの周 ベネフィット、継続的開発、顧客比較、生徒の受容の例	終わりに 私たちの目指すもの

© 2024 manabing Co., Ltd. All Rights Reserved. 2

代表紹介 | 略歴



代表取締役 CEO
中山 諒一郎 往還型・バランスクリアの教員(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

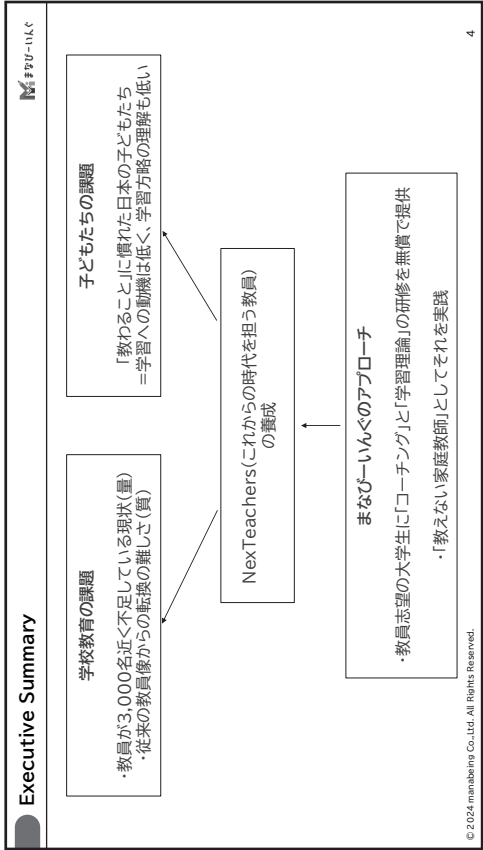
日本アクトエデュケーション学会、中等社会科教育学会と教育学会、経済教育ネットワーク、千葉県法教育研究会

経歴

2013	2017	2019	2020	2022	2024
市川高校男子バスケット部	流通経済大学附属祐通高校	NPO法人very50	学校法人昭和学院中学・高等学校	一般社団法人ゼロイチ創業	
・H.コーチ	・「運命ふらい」 読者スタッフ(教育政策)	・「運命ふらい」 読者スタッフ(教育政策)	・学校改革PT 座長 ・研究所主任 ・法人局長補佐	・代表理事	
		選挙対策事務局 次長			

その他経歴：元東京まちづくりゼミ 設立・運営メンバー・顧問、元やんキーイングチーム顧問、元東北大学男子テニス部 Executive Advisor顧問 など

© 2024 manabing Co., Ltd. All Rights Reserved. 3



背景(社会課題と弊社の目指す課題解決)

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

- ・教員ブラック化・イメージ
- ・民間企業との待遇格差(給・与)
- ・「教員は探がない」が原因とされている

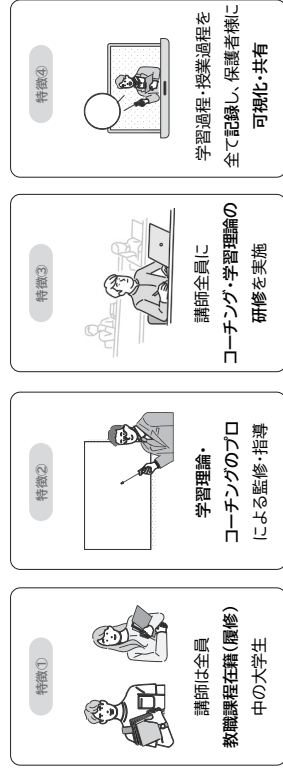
学校種	不足人数	不足が生じていない学校に比べて不足率	不足が生じていない学校の割合
小学校	1218人	937人	4.9%
中学校	868人	649人	7.0%
高校	217人	169人	4.8%
特別支援学校	255人	255人	13.1%
合計	2558人	1897人	5.8%

※文部科学省「令和4年度公立学校教員不足状況調査」より
 調査対象は、公立学校教員不足状況調査対象校

© 2024 manabeing Co.,Ltd. All Rights Reserved.

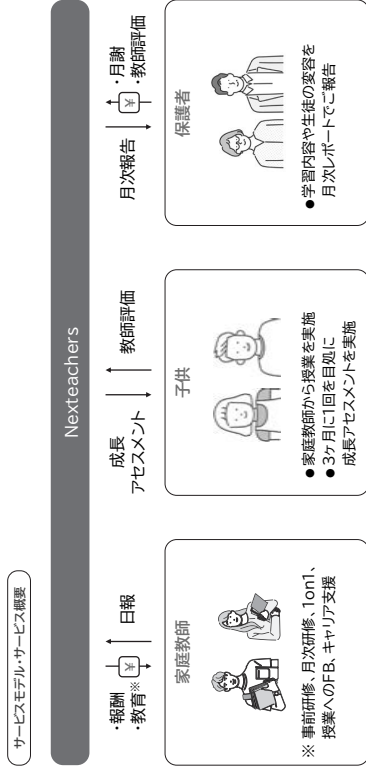
コンセプト

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。



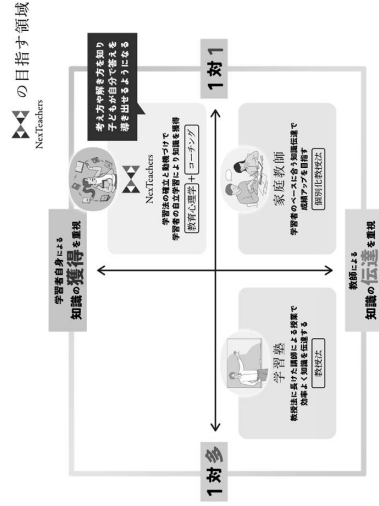
© 2024 manabeing Co., Ltd. All Rights Reserved.

サービス概要



© 2024 manabeing Co., Ltd. All Rights Reserved.

NexTeachersと従来型サービスの比較



© 2024 manabeing Co.,Ltd. All Rights Reserved.

従来のサービスの問題

NextTeachers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

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

子供の姿

Teacher(教わる人)
→Teacher(教える人)への依存

具体的な手法

一方的な講義・説明
板書・解法の提示

教育の姿

教師は一緒に考える・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

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

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

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

© 2024 manabinge Co., Ltd. All Rights Reserved.

9

NexTeachersの家庭教師が用いる問いかけの例：小学校社会 源氏と平氏の单元

Mまびーいんぐ

〈NexTeachersの授業スタイル〉

なせ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？

他には機力者が滅んだ例はあるかな？

原因を問う問い

仮説思考

収束思考

仮説思考

転用を促す問い

転用思考

〈一般的な授業スタイル〉

教科書の〇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。

梅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。

© 2024 manabinge Co., Ltd. All Rights Reserved.

10

ベネフィット

Mまびーいんぐ

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

「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」

まびーいんぐ

「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」

学校現場

「ただ一方的に解説を受けよう、知識が定着しそうだな」
「暗記で終わるのではなく、自分の頭で考えられることになってほしいな」

© 2024 manabinge Co., Ltd. All Rights Reserved.

11

授業実施場所

Mまびーいんぐ

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。

© 2024 manabinge Co., Ltd. All Rights Reserved.

12

— 114 —

なぜ「教えない」のか？

大学受験の場合

勉強時間/日

1週間

勉強時間/週

10時間

7日

=

70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時間

2日

=

4時間

家庭教師
介入時間
4時間

自習時間
66時間

大学受験生の「1週間の勉強時間」

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、家庭教師がついていない66時間の過ごし方
→66時間自分で学を進めるためには、
「進めたいと思う気持ち」「勉強づけ」と「進め方（学習方略）」がはるかに大切

© 2024 manabingu Co., Ltd. All Rights Reserved.

13

(appendix)NTメニュー(一部抜粋)

【学習理論に基づくメニュー】

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分間で説明していただくこと

【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に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構造的アプローチ(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)間違え克服ノート

【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、右ページにはその解説時点をまとめること。

→右側を見れば自分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まとめておくことで、苦手分野を克服しやすくする。
②間違えた問題だけに絞り込んでいくことで、「学んでいる実感」「できなかつ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、「いい」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

© 2024 manabingu Co., Ltd. All Rights Reserved.

14

生徒の変容モデル(4コマ漫画)

勉強時間/日

1週間

勉強時間/週

10時間

7日

=

70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時間

2日

=

4時間

家庭教師
介入時間
4時間

自習時間
66時間

大学受験生の「1週間の勉強時間」

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、家庭教師がついていない66時間の過ごし方
→66時間自分で学を進めるためには、
「進めたいと思う気持ち」「勉強づけ」と「進め方（学習方略）」がはるかに大切

© 2024 manabingu Co., Ltd. All Rights Reserved.

15

ご利用者様インタビュー(サマリ)

インタビュー先

以下各インタビュー実施

Aさん

保護者
小学5年生

インタビュー先

以下各インタビュー実施

Bさん

保護者
中学2年生

インタビュー項目

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

結果

どうやって問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。
勉強をやらせるのではなく、やりたくなるようにというキーワードに動かされて利用し始めた。(Bさん)

家庭教師だけでなく学校の授業や塾と、生徒を画一に決めつけないという姿勢が気に入っている。(Aさん)

家庭教師に会うたびに説明が良くなっていくと感じ、問題から良い声が増えることも多い。(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が従来の人と違っていると感じることができれば、家庭教師を利用するハードルが下がる。(Aさん)

目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)

事業のスケール

© 2024 manabingu Co., Ltd. All Rights Reserved.

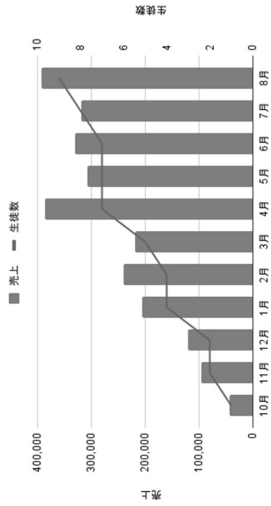
16

— 115 —

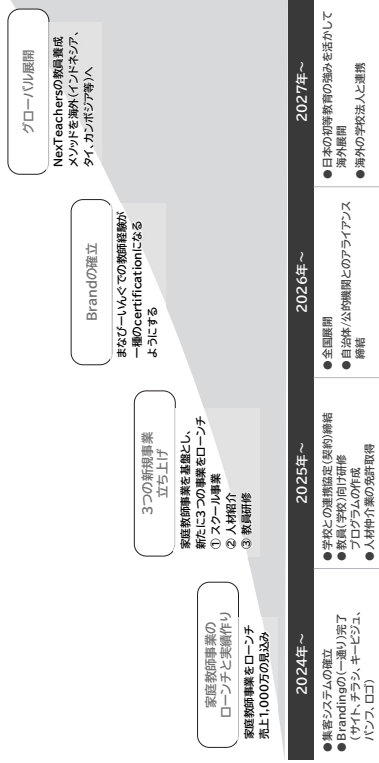
これまでの実績 | 売上と生徒数

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。

売上と生徒数の推移



事業展開方針と取り組み

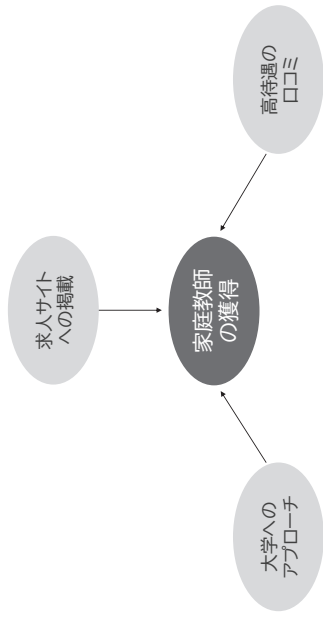


数值目标

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。

	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人あたりの職員	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(販賣費)	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

家庭教師の獲得



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。

市場規模とトランド		Mマナビー・いんく
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	
© 2024 manabina Co., Ltd. All Rights Reserved.		21

チーム 運営メンバー 1/2		Mマナビー・いんく
●Founder/CEO 中山 誠一郎 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長次長	●CHRO/執行役員/営業統括 中田 匠吾 HR(家庭教師の採用・育成)や営業の統括を担当。 フロアリートや経路官、役員などを対象に延べ800名以上を指導。 プロ選手輩出や、大卒日本一の実績を持つ。	
●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高専学校にて通学コース部長や経営戦略室長を歴任。	●HRマネージャー 松本 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・書籍執筆の原稿執筆、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。	
●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。	●HRマネージャー 太田 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に担当。	
●COO/執行役員 森崎 太 Monash大学3年次在学中。		22
© 2024 manabina Co., Ltd. All Rights Reserved.		

チーム 運営メンバー 2/2		Mマナビー・いんく
●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、パトダンス(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。	●経理 川畑 謙之 経理・補助金申請などを担当。	
●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	●SNS運用 伊藤 りらい SNS及びmeta広告の設計・運用などを担当。 ※千葉市の新居事業創出支援事業(C-BID)により採用 テレビ朝日にて「裸れま10」など多数の番組制作に關与した のち、ワフォー株式会社などを経て独立。	
●営業 金井 佳祐 インサイト・フィールドの営業を担当。 大手人材会社にて営業に従事。	●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。	
●マーケティングアドバイザー 藤澤 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。	●インターン 石橋 大翔 SNS運用担当。 東洋大学3年次在学中。	
© 2024 manabina Co., Ltd. All Rights Reserved.		23

全ての人に、学びの楽しさと方法を

教室の前にある黒板。その前に立つ「チョークとトーク」で繰り広げられる授業。日本では、そんな光景が150年以上にわたって変わらずに続いてまいりました。ですが、「教師が一方的に教える授業」で育つのは「教わることになれた子供」。「自分から学ぶ子供」を育てるためには、教育のあり方を大きく変えて、大人が「教えること」を手放す必要があります。

「教師が教える」から「子供が学ぶ」時間へ。
「経験と勘」に基づく指導から、「理論とエビデンス」に基づく学習支援へ。
そのために、私たちはまず、「教師のあり方」を変えていきます。
学びを楽しむマインドと、科学的に効率の良い学び方を理解した教師を育成し、それによってすべての子供に学びの楽しさと学び方を伝えていく。
株式会社まなびーいんぐは、「全ての人が楽しく学び続けられる社会」を目指します。

© 2024 manabina Co., Ltd. All Rights Reserved.

NexTeachers