

新規事業に挑戦！（第20回）

顧客の使い勝手を追求して急成長するmanebi

2018.01.22

中学生時代から授業中はひたすら居眠り。高校時代は髪の毛を金色に染め、バスケットボールに興じる日々。「この偏差値なら、勉強しなくても合格できる」というだけの理由で進んだ大学では、日焼けサロンに通い詰めるギャル男。講義もゼミも、おざなり。アルバイトをすれば、3カ月以上続けられたためしがない。揚げ句、「自分より成績が悪い、さえない同級生」に「おまえ、将来大丈夫なのか？」と心配される始末――。

そんな無気力な青年が覚醒したのは、就職活動がきっかけだった。就職するための情報収集も当然のように後手に回り、人より出遅れて「嫌々ながら」就職活動を始めた。そこで、想像していなかった「カッコいい」と思える社長たちと出会ったためだ。

【社名】株式会社manebi(マネビ)
【事業内容】●C to Cオンライン学習マーケットプレイス「manebi.jp」運営●派遣社員の教育計画実施eラーニング「派遣のミカタ☆」運営●介護人材を定着させるeラーニング「介護のミカタ☆」運営●社内オンライン大学構築サービス「HOUSE Academy」運営
【設立】2013年8月23日
【本社】東京都千代田区
【資本金】3900万円
【従業員数】25人(17年6月現在)

人は必ず変われるという信念を持つ



株式会社manebi(マネビ)代表取締役CEOの田島智也(たじまともや)氏

1986年生まれ。2009年4月に新卒で保険代理店に入社。1年を待たず09年12月に退職。Bees&Honey株式会社を共同代表として創業。13年8月に株式会社manebiを設立し、代表取締役CEOに就任。

「僕が変われたんだから、人は必ず変われる」。株式会社manebi(マネビ)代表取締役CEOの田島智也氏はそう断言する。あの頃の自分みたいな、すべての「迷える人たち」に変わるきっかけをつかんでほしい。そんな思いが、田島氏の行動の根底にはある。

「人は、必ず変われると信じています。僕が証拠みたいなものです。とことん無気力だった自分が「やる気の塊」になるなんて、大学時代の僕はみじんも思っていなかった」。そう言って笑う田島氏。表情は生気に満ちあふれ、無気力だった過去をまるで感じさせない。

田島氏が2013年に開始したのが「manebi.jp」だ。語学からビジネススキルまで、学びたい人と教えたい人を動画でつなぐ、新しいタイプの「オンライン学習のマーケットプレイス」。昨今話題になっている、C to Cビジネスの1つだ。学びたい人が気になる講座を受けられるという点は、通常のオンライン学習サイトと同じだが、コンテンツはmanebiが用意したものだけではない。

「教えたい人」が作成・公開したのも視聴できる。つまり、利用者が利用者にレッスンを提供している。既に1400レッスン以上の動画が登録されている。動画を視聴しても分からなかった点は、質問機能を利用して講師に聞くこともできる。

社名の由来は「學」から

ちなみに「マネビ」と発音する社名の由来は、学びの語源である「まねび」だ。

「旧漢字の『學』って、上が『羽』のような形で、下が『子』なんです。つまりこの漢字からは、ひな鳥の巣立ちのようなものを感じられます。ひな鳥が親鳥を見て少しずつ飛べるようになり、自分で餌を捕れるようになる。それと同じように、manebiを通じて、利用者の成長につなげたい。そんな意味を込めています。僕自身もカッコいい大人、就職活動を通して出会った経営者の皆さんや母の背中を見て、人生を変えることができた。だから誰も「まねび」べき教えや価値観に出合えば、変わることができる。そんな場をつくって、たくさんの方の可能性を広げる手伝いをさせてもらいたい。そのために、いろいろな知識を持つ「先生」が自らの講座をネットにアップできて、ユーザーも自分の意志で見に来られるようにすることで、さまざまなきっかけを提供したかったんです」(田島氏)



「派遣のミカタ」のトップ画面。1400以上の動画を見られる

労働者派遣法の改正を機に飛躍的に成長… 続きを読む