

「スタディプラス」 超若手企業へのインタビュー

一か月のご無沙汰でした。それにしても暑い。東京でも連日の 35 度超え。自宅ではめったにクーラーは使わないのですが、さすがに無理。全開です。仕事さえなければ避暑に出かけたいのですが、それも無理。今回はいつもと嗜好を変えて IPO を目指す超若手起業者へのインタビューをお届けします。

—まずは廣瀬社長の自己紹介、生い立ちについてお話をいただけますか。



スタディプラスの廣瀬です。東京都の出身で現在 27 歳です。2011 年 5 月にクラウドスタディという会社を創業しました。当時は慶応大学法学部に在学中でしたが

結局中退しました。大学 3 年の時に当時のネットプライス  (現 Beenos) という会社が主催していた「ビジネスコンテスト」で優秀賞をいただきました。ちなみにこのコンテストは **6 年間続いたのですが、優秀賞は私たちのグループだけでした。** この時の賞品として「渋谷区桜丘の 30 坪のオフィスを一年間無料で使用」という機会をもらいました。相場で言えば坪 2 万円ですから年間 720 万円のオフィス代がただで使えたのです。優勝メンバー 3 名で始めました。当時は資金の提供のお話もいただいたのですが、最初は自分たちだけで始めたかったので、お金を出しあって 50 万円の資本金でスタートしました。もう一つは日本政策金融公庫から 300 万円を借入しました。当然スタート時の売り上げはゼロでした。日銭を稼ぐために「WEB 制作」や「SEO 対策の WEB マーケティング」などをしていました。そうしているうちに最初のサービス「スタディログ」をスタートさせました。

—それはどんなサービスですか。

一言で言えば「継続的な勉強のサポートをするサービス」です。私自身一浪して大学に合

格したのですが、どんな勉強法が自分にピタッとくるのかを模索していました。ただやみ



くもに参考書に当たるのも駄目、カリスマ講師の授業を受けてもピンときま
せんでした。結論から言えば「**地道にコツコツと勉強をする**」以外に道はないという結論
に達しました。非常に単純なことです。これを続けるのが大変なことは皆さんがよくご
存じのとおりです。セルフ・モチベーションはそれほど簡単ではありません。教育産業は
もともと IT 化が遅れた業界ですが「**モチベーションを保つための仕組みや進捗管理をして
くれる仕組み**」がないと感じていました。そのアイデアをぶつけたのが前述の「ビジネ
スコンテスト」です。「スタディログ」は登録をすると一定の期間、どのくらい勉強に時間
を使ったか、その結果の勉強の成果が上げているかどうかを教えてくれる仕組みでした。
しかし、結論から言うと「スタディログ」はあまりうまくいきませんでした。そんな中で
登録者の話を聞いてみると「人がどんな勉強法を取っているのかを知りたい」「そこで知り
合った人とつながりたい」「ライバルと競いたい」という声が多かったんです。そこでひら



めいたのは単なる進捗管理・モチベーション管理だけではなく SNS の
要素を組み込むことでした。そして再ローンチをさせたのが現在の「スタディプラス」で
す。そこではどんな人がどんな勉強をしているのかを知ることもできますし。友人になっ
て情報交換をしたり、ライバルとして同じ目標達成（大学合格）を競ったりする仕組みで
す。現在では 120 万人の登録があり、大学の受験性だけではなく社会人やありとあらゆる
勉強をしている人たちのサポートをしています。

一資金調達は大変ではなかったですか。



初期はエンジェルの方々にお世話になりました。2011 年から調達した
2500 万円により、それまでやっていた受託開発をやめ、自社サービスにフォーカスするこ
とができるようになりました。ローンチをした「スタディログ」は前にも申し上げた通り
必ずしも成功とは言えませんでした。とにかく一つサービスを作り出した、という実績
がエンジェルからの資金調達においては大きかったと思います。失敗の原因などを深く考
え、次のステップの青写真等を出資者にプレゼンしました。とにかく日ごろからコツコツ

と事業改善を繰り返していました。若く、経験も少ないというハンデを乗り越えるために自分自身がスピーディーに成長することを心がけました。結果として現在までに**約 4 億円 (!)**の資金調達を行っています。

—失礼ですがお若いのにとても地道ですね。IT 業界の起業家とは思えない。

よく言われますが、**私自身はプログラムもできませんし** (笑)。実は大学入学とほぼ同時に



ある人材募集系の会社で 2 年間営業 **のアルバイト**をしていました。そこでは**社会の現実とか商売の仕組み、ビジネスの基本等**、多くのことを学びました。新規営業ですからアポイントメントを取ることから始まります。100 本かけてやっと 1 本の営業先を見つける。まさに地道な努力そのものです。日々の創意工夫とその継続がその場所で身についたように思います。よく IT 業界では営業はいらない、という声も聞きますが、そんなことはありません。おかげでほとんど大学には通わなかったので創業時に大学を中退をする



ときにも迷いはありませんでした。母には思いっきり泣かれましたけど

—そうした延長線上に今のほぼ日本で唯一 120 万人の会員を持つ勉強応援 SNS がある。



はい、ただ非常にラッキーだったのは**スマホ** **の拡大という滅多にないタイミング**で創業できたことだと思います。24 時間、365 日、半径 30cm にあるスマホは我々の事業にとって最大のチャンスでした。そうした環境が何の不思議もなくネイティブにある高校生はおそらく他の会社からは見えにくいと思います。私たちはまだ若いので彼らの行動や気持ちがよく分かるのです。デジタルネイティブであり、ソーシャルネイティブです。自分自身も大学生当時はミクシィにはまっていたから。今の高校生は勉強するときに当たり前のように Google や YouTube でしたりします。スマートフォンとインターネットによって学習の在り方も変化してきています。

—現在のビジネスモデルはどのようなかたちですか。

広告モデルです。大学のような教育機関、予備校等の教育系がメインです。教材を購入した際のアフィリエイト収入はありますが、ほとんどは広告が収入源です。

—今後この会社をどのように発展させたいとお考えですか。

スタディプラスのサービス改善を重ね「学習とコミュニケーション」の領域を徹底的に掘り下げます。高校生もまだ全体の 1/3 しか取れていませんし、アクティブ率をより高めるという観点での伸び代もあります。また、我々は高校生の「志望校」をつかんでいます。これを使って大学とのマッチングをしていきたい。また、高校以外の人全ての勉強をサポートしていきたいと考えています。「**学ぶ人のデファクトスタンダード**」になりたいのです。

—今後起業を考える後輩たちに何かアドバイスはありますか。

とにかくタイミングを逃さないようにすること。若さを武器にスピーディーに行動すること。そしてコツコツと実績を積むことです。少しでも実績があれば資金調達は格段に楽になります。



—最後に IPO についてはどうお考えですか。

する気満々です。今の計画では 2017 年から 2018 年には上場をしたいと考えています。心配をかけている母に恩返しもしなくてははいけません (笑)。

取材後記

取材で伺った時に思いっきり普通の若者で驚きました。その風貌やしぐさからは、若き IT 界のカリスマと言ったものはほとんど感じられませんでした。受験生時代に学校教育や教材、教師に対して思っていた不満を解消させるための事業の仕組みを考えた、というストーリーは違和感なくお聞きすることができました。ご両親がリクルート出身者ということもあるかもしれませんが、一度決めたら成功するまで何度でもチャレンジする、という姿勢に強い好感を持ちました。ネタバラシですが社長の廣瀬さんのお父上は私のリクルート同期の、あの廣瀬さん (笑)。

株式会社アール・リサーチ 代表 柳本信一 Tel 042-300-0533 mobile 090-7428-8999
mail : ryubon@kkd.biglobe.ne.jp site: <http://r-research.co.jp/>