

ストリートアカデミー

手頃な価格で法人向け講師派遣

FBI

ステップアップ

教える人と学びたい人をウェブでマッチングするサービスを展開するストリートアカデミーは、法人向け事業に参入した。新たにカルチャーセンターなどの事業者が主催する講座を紹介するほか、実績のあるフリーランスの講師を企業などに派遣する。サービス開始以来、フリーランスの個人講師が開講する講座を紹介してきたが、法人との取引を増やすことでユーザーからの信用力を高め、事業拡大を図る。

新サービス「オフィス」は、登録されたフリーランスの



ストリートアカデミーで開講されている多彩なワークショップ

講師を企業や団体に派遣して、社員のスキルアップへのニーズに応える。研修のような単発から、定期的に通講する定額制のスクールプログラムまで顧客の要望に幅広く対応する。

エクセルや英会話などのビジネススキルのほか、ヨガや茶道

などの福利厚生まで、多様な講座を用意する。法人向けに派遣するのは、厳選した講師のみとしている。既存の法人向け講師派遣は料金体系が不透明だったが、手頃な価格で料金も明瞭にする。通常は20万円以上かかるが、同社では受講者10人までの

講座で1回6万4800円、20人までだと1回10万8000円としている。

カルチャーセンターや習い事系スクールとの提携については全5回までの短期講座で、1回当たり数千円で開講する。別途入会金などは徴収しない。

新しいことに挑戦しようと学校に行くと、入会金や授業料で数十万円のまとまった金額が必要だ。また途中で退会しても一度払い込んだ場合、全額戻らないことがある。このため藤本崇社長は以前から、学ぶことの敷居の高さに疑問を感じていた。そこでスキルを気軽に共有する文化を日本に根付かせようと、2012年にストリートアカデミーの運用を開始した。

入会金も月謝もなく、生徒は1講座当たり平均4000円の受講料を払うだけでいい。主催者は受講料から5～15%の手数料を差し引いた残りを手にすることができる。このためストリート

アカデミーでは受講者は安く、主催側は高い収入が得られるメリットがある。

ビジネス需要の高い男性が受講者の60%を占めている。年齢別では30代が最も多く40%で、20代と40代以上がそれぞれ30%を占めている。現在1500講座が開講し、登録ユーザーは2万人だが、1年後にはそれぞれ1万講座、10万人を目指す。藤本社長は「質の高いコンテンツを提供することで、より多くの新規ユーザーを呼び込みたい」と話している。（佐竹一秀）

■会社概要

- ▷本社＝東京都新宿区西新宿2-6-1 新宿住友ビル25階
- ▷設立＝2012年7月
- ▷資本金＝1億7250万円
- ▷従業員＝10人
- ▷事業内容＝ウェブサービスの企画・制作・運営

