

2007年11月12日

自分オリジナルの悩みが解決できる・最高のアドバイスであなたをナビゲート  
個人と個人(Consumer to Consumer)の学びマッチングサイト

## 『おしえるまなべる』開設



株式会社リクルート(本社:東京都中央区、代表取締役社長兼 CEO: 柏木 齊、以下リクルート)は、2007年11月27日より個人と個人を結び付ける(Consumer to Consumer、以下 CtoC)学びマッチングサイト『おしえるまなべる』(<http://oshierumanaberu.net/>)を開設、サービス開始いたします。

### ◆開設の背景

これまでリクルートでは1990年にスクール情報専門誌『ケイコとマナブ』を創刊、1999年『ISIZE STUDY』(現「ケイコとマナブ.net」)開設、2006年WEBリニューアル・新サイト『資格と仕事.net』開設などを通じて、社会人の「学びたい」という気持ちに応えるためにスクールや教室といった企業と個人(Business to Consumer)を結びつける場を提供して参りました。

一方、顧客のニーズは時代の変化とともに多様化しており、また同時にCtoCのEC市場が急激に拡大しております。総務省によると日本人のブログ登録者数は868万人(平成18年3月末時点)にも上り、またQ&Aサイトでアンサリストとして継続的に活躍している人の数も増加傾向にあるとも言われています。このような状況を受け、これまでのBtoC型スクール情報メディアに加え、リクルートでは初のCtoC型学びマッチングサイトを開設するに至りました。

### ◆サービスの概要と目的

『おしえるまなべる』では例えば「逆上がりを子供に教えて欲しい」や「来週までにAccessの仕事を頼まれているのでこの仕事に必要なスキルを自宅でききりで教えて欲しい」といったような個性の高いニーズに応えます。メインコンテンツは教える人の特技や知恵、プロフィールで、フリーワード検索・タグ検索・ジャンル検索によって、スピーディに先生検索が可能です。検索後は、その方と匿名で質問、レッスン交渉、面談約束まで行えます。

またレッスン終了後の感想をユーザが報告するとその内容が先生情報に載るなど、自分にぴったりのレッスンや教える人を安心して探すことも可能。その他、先生会員の人には、「人気先生になるための1dayレッスン(仮)」などのフォローサービスも用意していく予定です。(有料)



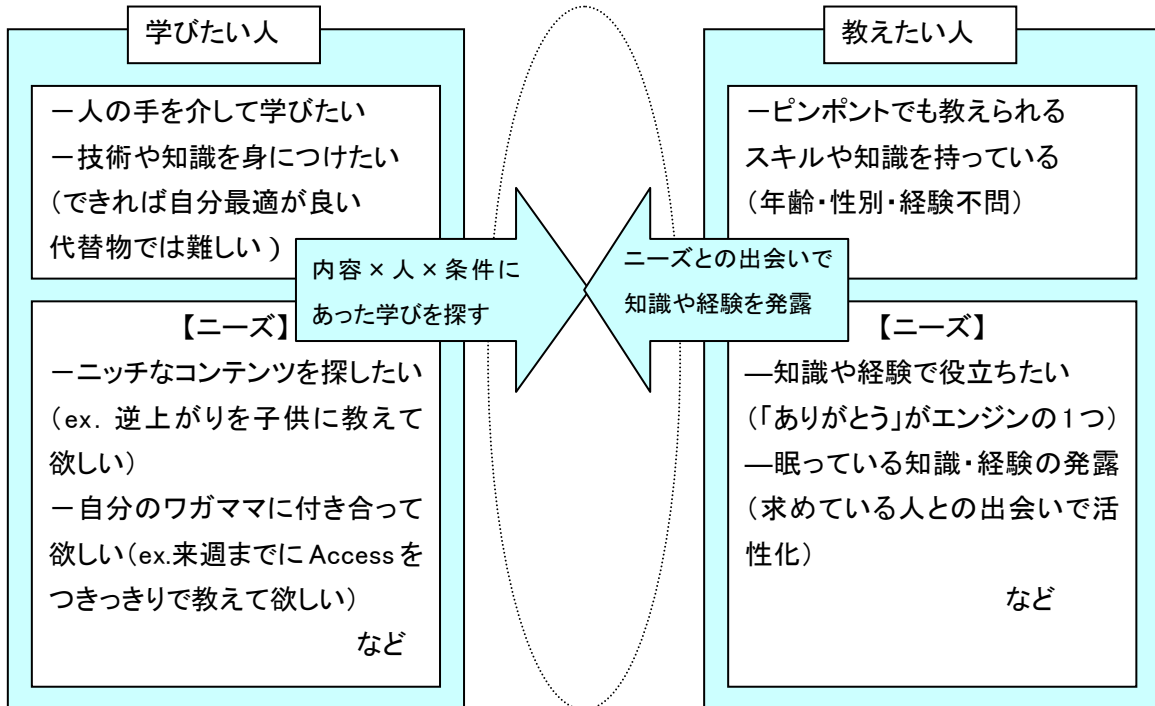
リクルートはこれからも、自分にフィットする最高のアドバイスを提供してくれるサービスを通じて、ひとりひとりにあった「まだ、ここにない、出会い。」を届けていきます。

【本件に関するお問い合わせ先】

[https://www.recruit.jp/support/inquiry\\_press.html](https://www.recruit.jp/support/inquiry_press.html)

【補足資料】

◆ サービスイメージ



『おしえるまなべる』・ URL;<http://oshierumanaberu.net/>

1、先生登録のページ



2、11/27『おしえるまなべる』オープン



※ 11月27日に1から2へ、画面が切り替わります。

※ 2の画面はイメージです。変更になる場合がございます。