



株式会社DeltaX 会社説明資料

2024年6月

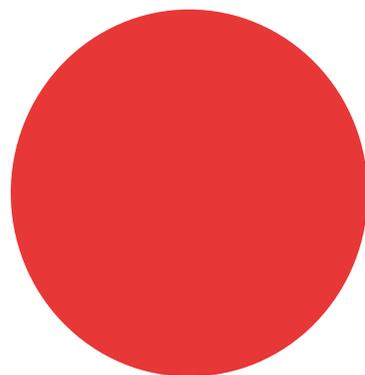


Table of Contents

01 • **会社概要**

02 • **事業・サービス概要**





Corporate Profile

社名	株式会社DeltaX
設立	2022年6月
代表者	黒岩 剛史
資本金	100,000,000円(24年5月末時点)
事業内容	学習塾、進学に関する情報提供
本社	東京都千代田区内幸町2-1-6 日比谷パークフロント 19階
拠点	東京、シンガポール

Our Mission

人生における後悔を減らすお手伝いをする
価値ある情報が人生を豊かにする

Our Vision

人々の進学先選びを
日本で一番サポートできる会社になる



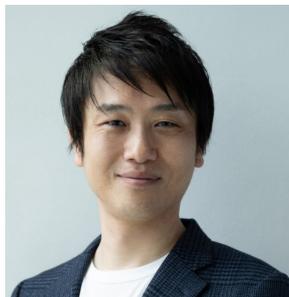
マネジメントメンバー



CEO

黒岩 剛史

リクルートからイトクロ創業。
SEOメインで複数のメディア構築を
主導。
2012年 Raizzin(シンガポール)社
設立。
リスティング広告を活用して、数億～
十億規模のメディア事業を複数構
築。WEBマーケティングに長く従
事。



CFO

加藤 大地

2008年公認会計士試験合格
後、大手監査法人に入所。
様々な規模や業種の会社の監
査業務に従事。
その後、大手総合商社、テレビ
局の経理を経験し、
2023年6月にジョイン。



CTO

福田 昌弘

ソニーからシリコンバレーのス
タートアップに転職。
該当サービスが楽天に買収され
たことにより長く楽天のリードエン
지니어を務める。
直近は、ボディグラムの日本設
立メンバー。
2022年10月よりジョイン。



CCO

大西 未以子

新卒でリクルートに入社。
入社以来、色々な事業の編集・
コンテンツ職を経験。
スタディサプリのコンテンツ責任
者などを歴任。
2022年10月よりジョイン。



COO

土井 翔太

イトクロ新卒入社。
2015年よりRaizzin(シンガポー
ル)社にジョイン。
リスティング広告を活用して、数
億～十億規模のメディア事業を
複数構築。
広告運用に関するスペシャリ
スト。

コーポレートスローガン

社名の **ΔX**(デルタエックス)は、そもそも差分を表す表現であり
すでにあるサービスに付加価値をつけることで違いを生み出しよりよいものにするという想いを込めています。

その違いに気付くという意味で**X**のところに **!** を入れて表現しています。

最初の**D**の中の **i** は私たちが関係するたくさんの **i** を表現しています。

私(**I**)達は、**価値のある情報**(**information**)をインターネット(**internet**)で提供する会社であり、
今後たくさんの事業を展開していくことを目指しています。

そのためにはアイデアや企画を生み出し(**incubate,innovation**)、
ユーザーのフィードバックを参考に日々サービスを改善(**improve**)することで
参入する領域で**一番を目指します**。

The logo for DeltaX features the word "Delta" in a dark blue, rounded sans-serif font. The "X" is stylized with a red diagonal bar crossing through it from the top-right to the bottom-left, and a red dot at the bottom-right end of the "X".

DeltaX

02

事業・サービス概要

事業・サービス概要

- 学習塾にとって、効率よく入塾につながる学習塾比較メディア塾選(ジュークセン)を運営しています
- ユーザーがより学習塾につながりやすくなるように、学習塾に関する詳細な情報を無料で提供しています

For User(保護者・生徒)

最適な学習塾選びを支援

- 口コミ・合格体験記
- 学習塾の公式サイト以上の情報が載っている

For Client(学習塾)

様々なニーズに対応

- 効率的な集客サポート
- 効果的なプロモーション



ユーザーアングル

- 不合格も含めたリアルなユーザーの合格体験記を集めて公開し、進学先から学習塾を選べるサービスを提供しています

リアルの口コミで聞けない内容をネット上へ

日本人のメンタリティでは他人に聞きにくい内容を、ネット上で公開することでユーザーの ”知りたい” に応えています



口コミ

- 通塾前に通っていた学校
- 志望していた学校
- 受験結果
- 通塾期間

合格・不合格者の比較

- 塾/自宅の学習時間
- 月の費用
- 入塾時期
- 併塾率
- 季節講習の取得
- 学習開始時偏差値分布

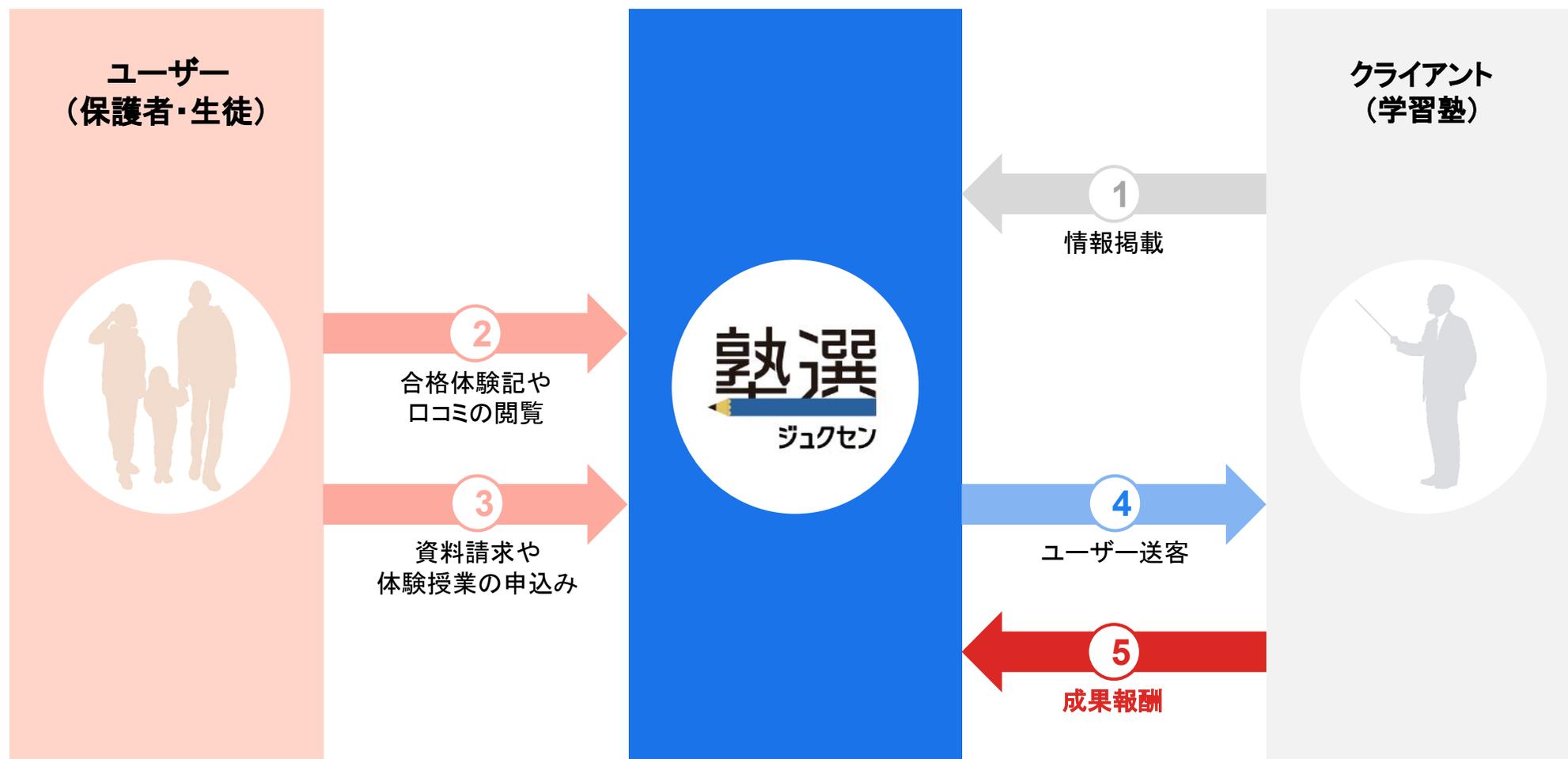
合格者インタビュー

- 通った塾
- 住まい
- 性格
- 受験当時の習い事
- 受験のポイント



資料請求および体験授業の申込みによる成果報酬

- ユーザーへクライアントの詳細情報等を提供し、閲覧したユーザーがクライアントへ資料請求や体験授業の申込みをした際に、クライアントより成果報酬を收受しています



※ユーザーは、主に自然検索と広告経由(web広告・TVCM)により流入