

無料通話システムを利用したビジネスモデルで オンライン英会話の未来を創造する

(株) レアジョブ

代表取締役 最高技術責任者 **中村 岳** 氏

聞き手=西村道子(本誌発行人)

2007年のサービス開始以来、飛躍的にユーザーを伸ばし続けている(株)レアジョブ。フィリピン在住の講師と国内ユーザーをSkypeで結ぶスタイルで、25分129円~という驚きの低料金を実現している。今回は、オンライン英会話の普及で個人の勉強や企業研修にも変化を起こしたいと語る、同社代表取締役CTOの中村 岳氏にお話を伺った。

日本とフィリピンを スカイプで結び 英会話ビジネスで 急成長を遂げる

—御社の概要をお聞かせください。

中村: 弊社では、日本とフィリピンの間をインターネット無料通話サービスのSkype(以下、スカイプ)で結んで、英会話のレッスンができるサービスを提供しています。2007年10月に会社を設立し、11月からサービスをスタートさせました。

講師は、フィリピン唯一の国立大学であり、かつ最高ランクに位置付けられているフィリピン大学の、現役学生と卒業生に限定しています。

—社名の由来をお教えいただけますか。

中村: 社名の由来は、ある所にレアな能力を持った人がいる。その場所では需要がないが、ほかの場所に行くと、それを欲している人たちがいる。つまり、レアな能力を持った人たちに仕事を与えるという意味でレアジョブという名前を付けました。

弊社の業務内容に当てはめてみる

と、フィリピンには英語を教えるというレアな能力を持っている人がいます。ところがインターネットが無い時代には、その能力を使えていませんでした。そこに私どもが、スカイプという橋を架けることによって、日本の中で需要を持っている人とレアな能力を持っている人をつなげることができました。ということになりますね。

—起業の動機は?

中村: 日本人は、中学校から授業で英語を習っていますので、基礎的な文法などは知っていると思うのですが、実際に英語を話す機会がどうしても不足しています。そのために、文法はわかっているも英語を話せないという人が多いのです。

とはいえ、英会話の上達のためにスクールに通ったり留学したりするには、とても費用が掛かるため、計画段階や実行途中であきらめざるを得ない人も多いのが実情です。そこで低コストで英会話を続ける環境を提供できないかと考えたのです。

私は以前から、個人と個人の能力を距離に関係なくつなげるサービス

にとっても魅力を感じていました。そんな中、2004年、日本でもスカイプのソフトウェアが配布されたことから、これを使って地理的要因に関係なくレアな能力と需要をつなぐことができるのではないかと考えたのです。そして、あらゆる需要の中で一番可能性があると考えたのが英会話でした。

—英会話市場への認識をお聞かせください。

中村: 国内で英語を勉強したいと考えている人は、1,000万人ぐらいと言われています。また、英会話スクールのNOVAが最盛期だった当時は、数十万人のユーザーがいたということです。弊社のサービスはそれよりも安く、かつ利便性が高いので、同じぐらいのユーザーを獲得できる可能性はあると考えています。

現在、オンライン英会話と呼ばれるインターネットを介してマンツーマンでレッスンを行う事業の中では、弊社のレッスン数はすでにトップとなっています。レッスン数においては、将来的には業界大手も追いついていくのではないかと考えています。

マンツーマンの 英会話レッスンに 驚きの低料金制を導入

—現在の生徒数とそのプロフィールをお教えてください。

中村: 登録会員数では、延べ2万8,000人を突破しています。これは有料・無料を合わせた生徒数で、創業以来、順調に増えてきています。

生徒のプロフィールは、平日の利用ではビジネス・パーソンが多くなっています。中でも特に、例えば会計士や研究者、コンサルタントや教師などの割合が高くなっています。逆に主婦層の割合は低いのですが、弊社が昼の時間帯におけるレッスンを提供していないことがその理由ではないかと思っています。

男女比では55対45ぐらいで男性の方が多く、地域では首都圏など都市部の人が多いですね。今の時代、インターネットは地方でも使えますから、IT環境の差というよりも都市部の方が口コミ効果が大きいからではないかと考えています。

—カリキュラムは?

中村: カリキュラムは全部で4種類ありまして、1つ目は月額5,000円で毎日1コマ25分のレッスンが受けられる「毎日25分プラン」です。

2つ目が、月額8,000円で毎日25分のレッスンを2コマ受けられる「毎日50分プラン」です。このプランでは、同じ先生を連続で選ぶか別々の先生を選ぶかは自由に決められるようになっています。

3つ目が平日は忙しい生徒向けの、金・土・日のみ使える「週末毎日25分プラン」で、月額3,000円。

4つ目が「週末毎日50分プラン」で、月額5,000円になっています。

レッスンの時間帯は、平日が20時から25時まで。土日はこれに加えて、朝9時から12時までにもレッスンを行っています。すべてのレッスンはマンツーマンで行っていますが、25分当たり129円からという低料金になっています。

—一番人気が高いのは何ですか?

中村: 一番は「毎日25分プラン」で、全体の半分ぐらいを占めています。私どもとしても、できるだけコンスタントに続けてほしい、それが英会

話を伸ばす一番の秘訣だと思っています。週末だけのプランよりは毎日のプランで話していただく方が良いと思っています。

一方、実際の利用状況となると人それぞれで、1年間毎日レッスンを受ける生徒もいますし、時々しか受けない生徒もいます。もちろん毎日受けるのが理想ではありますが、仕事が忙しい時や疲れている時もありますので、自分なりのペースを崩さずに続けていただきたいですね。



Gaku Nakamura

1980年生まれ。東京都出身。2005年、東京大学 大学院 情報理工学系研究科卒業。(株)エヌ・ティ・ティ・ドコモ入社。2007年10月、(株)レアジョブ設立。2008年2月、同社代表取締役最高技術責任者に就任、現在に至る。