

5 オンライン英会話のしくみ

—日本に住みながら英語を話せるようになるために—

応
般

加藤智久 ((株) レアジョブ)

日本におけるオンライン英会話のニーズ

外国に行く・行かないにかかわらず、仕事をする上で英語は避けて通れないものになりつつあります。国内の商売でさえも外国人の顧客からの売上は急増しています。職場で上司や同僚が外国人になることも珍しくありません。すでに、英語ができない人ほど年収が頭打ちになりやすい傾向があります。

しかし、日本に住みながら英語を話せるようになるのは簡単ではありません。その最大の理由は学習量の不足にあります。筆者が多くの英語学習者とかかわってきた経験から、日本人が英語を話せるようになるまでには、3,000 時間程度の学習時間が必要と考えています。しかし中高大での総学習時間は 1,000 時間にも達しません。

残り 2,000 時間を確保する手段としては、留学や、国内の英会話スクールに通うといった方法があります。しかしそのどちらにも大きなお金がかかります。一方、オンライン英会話は、1 時間あたり 300 円程度からと、とても安くすみます。英語上達の現実的な手段としてオンライン英会話のニーズが高まっています。

オンライン英会話のしくみ

多くのオンライン英会話では、フィリピンに住むフィリピン人の講師が、Skype などの通話アプリを通じ、日本に住む顧客に英会話レッスンを直接提供します(図-1)。

なぜフィリピンかと言いますと理由は 3 つあります。1 つ目は、多くのフィリピン人は英語を流暢に話すということ、そして 2 つ目は、フィリピンが開発途上国で

あるということです。日本とフィリピンとの物価差が大きいため、相対的に好待遇で講師を確保できます。そして 3 つ目は、フィリピン人の一般的な気質から、外国人に対して不安になりがちな日本人学習者に対して親身に接することができることです。顧客、講師、会社の三者にとって相互にメリットが生ずる仕組上にオンライン英会話というビジネスは成立するのです。

オンライン英会話のサービスを成立させる機能

レアジョブ英会話を例に、オンライン英会話サービスに必要な技術について説明します。まずは、フィリピンの講師が日本の顧客とレッスンをを行うために、ビデオ通話アプリとして Skype が必要です。加えて、顧客が自分にあった講師を検索する機能(レアジョブ英会話では約 4,000 人の講師が登録されています)や、自分のスケジュールに合わせてレッスンを予約する機能が提供される必要があります(図-2, 図-3)。また、レッスンの品質を高めるために、講師がレッスンのメモを残す機能、顧客にレッスンを評価していただく機能、そして評価結果を講師たちにフィードバックし講師育成を行う機能も必要です。

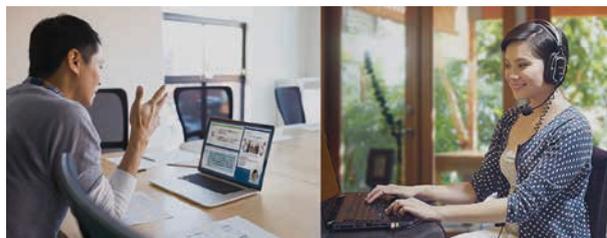


図-1 Skype でのレッスンの模様



図-2 レアジョブ英会話予約アプリのスクリーンショット 講師一覧



図-3 レアジョブ英会話予約アプリのスクリーンショット 予約

をまたいだ開発体制を敷いています。日本人の顧客に必要なものは日本人エンジニアの方がよく分かりますし、フィリピン人講師に必要なものはフィリピン人エンジニアの方がよく分かります。一方、サービスとしては1個ですので、日本人・フィリピン人双方のエンジニアが1つのインフラを共有して開発を行います。データベースの設計、リリース方法や品質基準などの共有にとどまらず、プロダクト全体の戦略や目標を共有し、国境を越えて仮説検証サイクルを素早く回せるような体制が必要です。

オンライン英会話の今後の展望

オンライン英会話はまだ生まれて間もないサービスです。これからますます発展していくことが考えられます。たとえばレアジョブ英会話の考える将来のオンライン英会話とは、次のようなものです。

1. ビジネスパーソンが仕事ですぐに使える内容が学べるようになる(例:実践ビジネスコース)。
2. 話す相手はフィリピン人講師だけでなく、日本人の英語学習カウンセラーとも話せ、学習相談ができるようになる(例:カウンセリングサービス)。
3. 対面とオンラインを組み合わせた、「ブレンディッドラーニング」が普及する(例:レアジョブ本気塾)。

理想的な教育とは、オンライン100%でもなく対面100%でもなく、また、フィリピン人100%でもなく日本人100%でもなく、さまざまなもののよいところを適切に組み合わせたものだろうと考えています。

自動車学校に行けば、運転免許をほぼ誰でも取ることができます。同じように、日本に生まれ育った人でもオンライン英会話を使えば英語を話せるようになることが、将来にわたるレアジョブ英会話の目標です。

(2016年11月21日受付)

オンライン英会話特有の強みを生み出す技術

英会話をオンライン化することで、顧客、講師の双方に新たなメリットが生まれます。たとえば、顧客はさまざまな条件(専攻、職業、趣味など)から自分にあった講師を約4,000名の登録者の中から自分で直接選択することができます。一方、講師は同じシステム上で一律に評価されるため、居住地などの条件にかかわらず、講師としての働きがより直接的かつ適切に評価されやすくなります。

さらにいえば、データで裏付けがとれるのがオンライン英会話特有の強みです。たとえばどの講師や教材の、どの部分が良くてどの部分が悪いのか。そして、どのような顧客の場合、どの講師と、どの教材で、どのようにレッスンを受講すれば、英語を話せるようになる確率が高まるか。これらのデータがたまっていき、顧客に合わせたレコメンデーションができるようになります。

オンライン英会話におけるシステム開発体制

たとえばレアジョブ英会話では、日本・フィリピン

加藤智久 ■ press@rarejob.co.jp

1980年生。一橋大学在学中に1年休学しベンチャー企業で経験を積み、起業家となることを決意。卒業後、外資系戦略コンサルへ入社。2007年に(株)レアジョブを設立。オンライン英会話で、25分129円〜という低価格と利便性・質の高さが人気を博し、2014年に東証マザーズに上場。2015年6月会長に就任。