

日本で起業・上場した後、 フィリピンで再び起業

T u i t t i n c . P r e s i d e n t

かとう ともひさ
加藤 智久

1980生まれ。千葉県出身。2004年一橋大学商学部卒業。2005年外資系戦略コンサルティングファーム・モニターグループ入社。2007年10月(株)レアジョブ設立、代表取締役社長就任。2015年6月(株)レアジョブ代表取締役会長就任。2017年6月(株)レアジョブ取締役就任(現任)。2017年7月Tuitt, Inc. President就任。

二〇一七年六月、三六歳の私は上場企業の代表を退任した。二七歳の時に社長として創業し、三三歳で東証マザーズに上場させ、思い入れはとて深し。だが現在はフィリピンで再び起業に挑戦している。その経緯を説明したい。

二七歳で創業したのは、レアジョブという会社で、オンライン英会話サービスを提供している。外国人講師とのマンツーマン英会話レッスンを、二五分間一八七円で受けられる。値段は非常に安いが質は良い。なぜなら講師としてフィリピン在住のフィリピン人を採用しているからだ。レッスンは対面ではなくインターネットを通じたビデオレッスンで行う。日本人のお客様にとっては安い金額でも、フィリピンの講師には好待遇。採用率一%で優秀な講師を選抜できる。

おかげさまで累計で個人会員五〇万人、法人導入一四〇〇社、教育機関では一四〇校以上にご利用いただいた。上場後も現在に至るまで売上は右肩上がり伸びている。会社は順調ではあるが退任

することにした。理由は二つある。

一つは自分がいなくてもこの会社はミッションの実現に向け歩み続けるだろうと思っただからだ。講師は約四〇〇〇人、それとは別に正社員が三〇〇〇人。サービスミッションとして掲げている「日本人一〇〇〇万人を英語が話せるようにする」は、この人たちに任せればよい、否、任せたほうがよい。

もう一つの理由は、フィリピンでの改善機会の大きさだ。例えば起業環境一つとっても、フィリピンは日本と比べ格段に劣る。

例えば法律にはグレーゾーンが多い。税務署職員が賄賂を要求しに来ることもある。「オフィスに爆弾を仕掛けた」という脅迫をもらったこともある。インターネット企業として新規上場したフィリピン企業はまだ無い。当然、ベンチャーキャピタルのようなリスクマネー供給も限られる。銀行は中小企業にはお金を貸さない。

改善余地は山ほどあるぶん、経済発展

の機会も山ほどあるだろう。高度成長期の日本に近いのではないかと私はワクワクしている。

まず手掛けたのはリカレント教育だ。プログラミングを学んだことがないフィリピン人を集め、三ヶ月間の集中研修を施し、正社員のプログラマとして就職させる。売上は順調に上がり、二回目の教室拡張を控えている。

もう一つ手掛けようとしているのは、インターネット事業だ。日本の新聞の折込チラシに相当する媒体がフィリピンにはない。それをスマホ上で再現できれば、フィリピンの優れた中小企業の売上をもっと伸ばせると信じている。

現在、娘三人と妻と共にフィリピンに住んでいる。創業社長の上場経験者は日本に数百人いるだろうが、フィリピン×インターネットの分野ではまだ一人もいないだろう。自分が一番必要とされるだろう場所で、自分がやりたいことを、一緒にいたい仲間とできるのは、幸せなことだと思っている。

◇

次号は、(株)レアジョブ代表取締役社長の中村岳氏にお願いいたします。

本コーナーは、弊会ホームページでもご覧いただけます。