

日本型教育の海外展開における 現状と課題に関する調査報告書

eラーニング戦略研究所
eLearning Strategy Research Institute

株式会社デジタル・ナレッジ <https://www.digital-knowledge.co.jp/>

目次

調査概要	P.3
-------------	------------

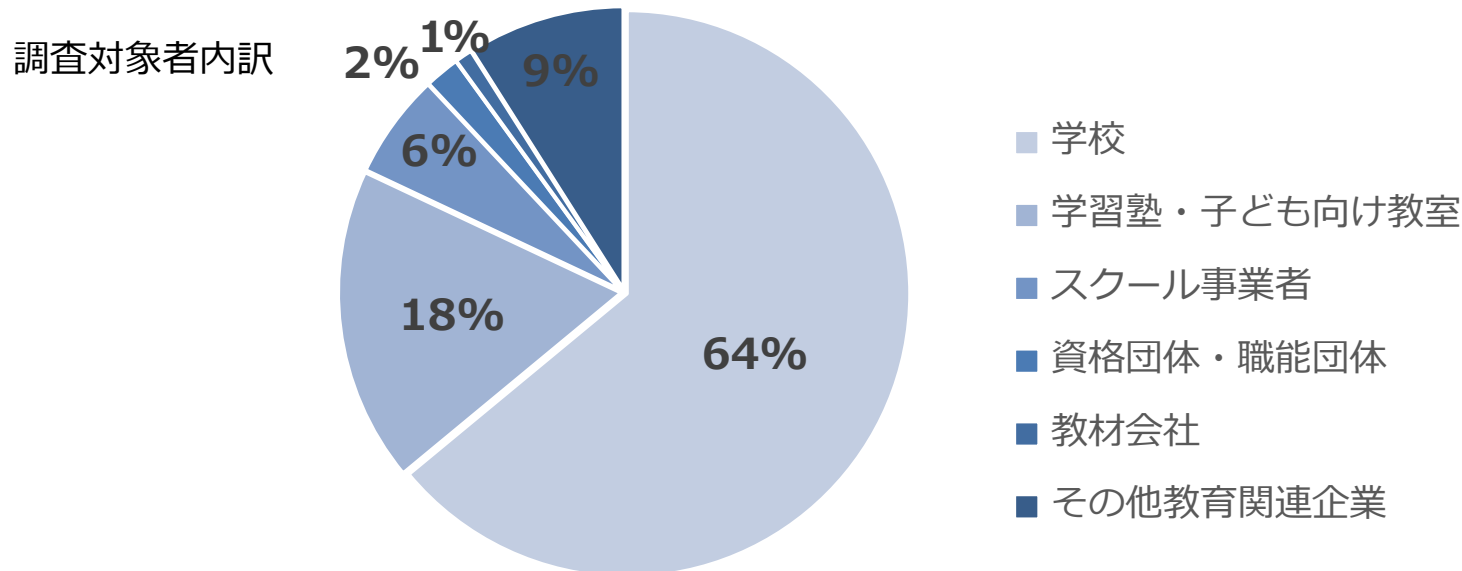
サマリ

1. 日本型教育の強みと海外展開の方向性	P.4
2. 海外展開における課題とニーズとは	P.5
3. すでに海外展開をしている組織の現状と課題	P.6

調査結果

1. 海外展開を検討中の学校・企業における現状と課題	P.7
2. すでに海外展開をしている学校・企業の現状と課題	P.37

調査目的	日本型教育の海外展開における現状と課題を調査し、今後のニーズを探る
調査手法	アンケート専門サイトを用いたWebアンケート調査
調査期間	2024年3月28日～4月1日
調査対象者	海外展開を検討している、もしくはすでに海外展開をしている国内の学校、学習塾・子ども向け教室、スクール、資格団体・職能団体、教材会社、その他教育関連企業の経営者・海外展開部門の担当者
有効回答数	100名
実施主体	eラーニング戦略研究所



- ✓ 海外展開の動機は「少子化による国内市場縮小」52.4%が最多。
とくに**学校や塾、子ども向け教室**でこうした課題感が大きい。
- ✓ 次に多い動機は「日本の教育が海外で高く評価されている」47.6%。
- ✓ 海外でも受け入れられそうな日本型教育の強みとしては、
「子どもの個性に応じた学習指導」「未経験でも容易に習得できる教材」「コミュニケーションを重視した実践型の指導」「丁寧さ」など。
- ✓ 海外展開の候補地は親日国、技能実習生の母国、日本文化への関心が高い国など。
教育意識が高く、経済成長が見込まれる地域への期待が高まっている。

- ✓ 海外展開を進めるうえでの最大の課題は「**人員不足**」**46.4%**。次いで「**現地での許認可申請**」**42.9%**、「**現地情報の収集**」**39.3%**など。
- ✓ 「日本語と現地の言語に精通し、事業についてもわかる人材の不足」など、**言語の壁も大きな課題**。非英語圏の場合、現地言語の翻訳ツールがない／通訳など人材サービスが少ないという課題もある。
- ✓ 海外展開を成功させるためには、**事業に精通した通訳や現地情報に詳しい人材の派遣サービス、各種手続き代行・サポート**が強く求められている。

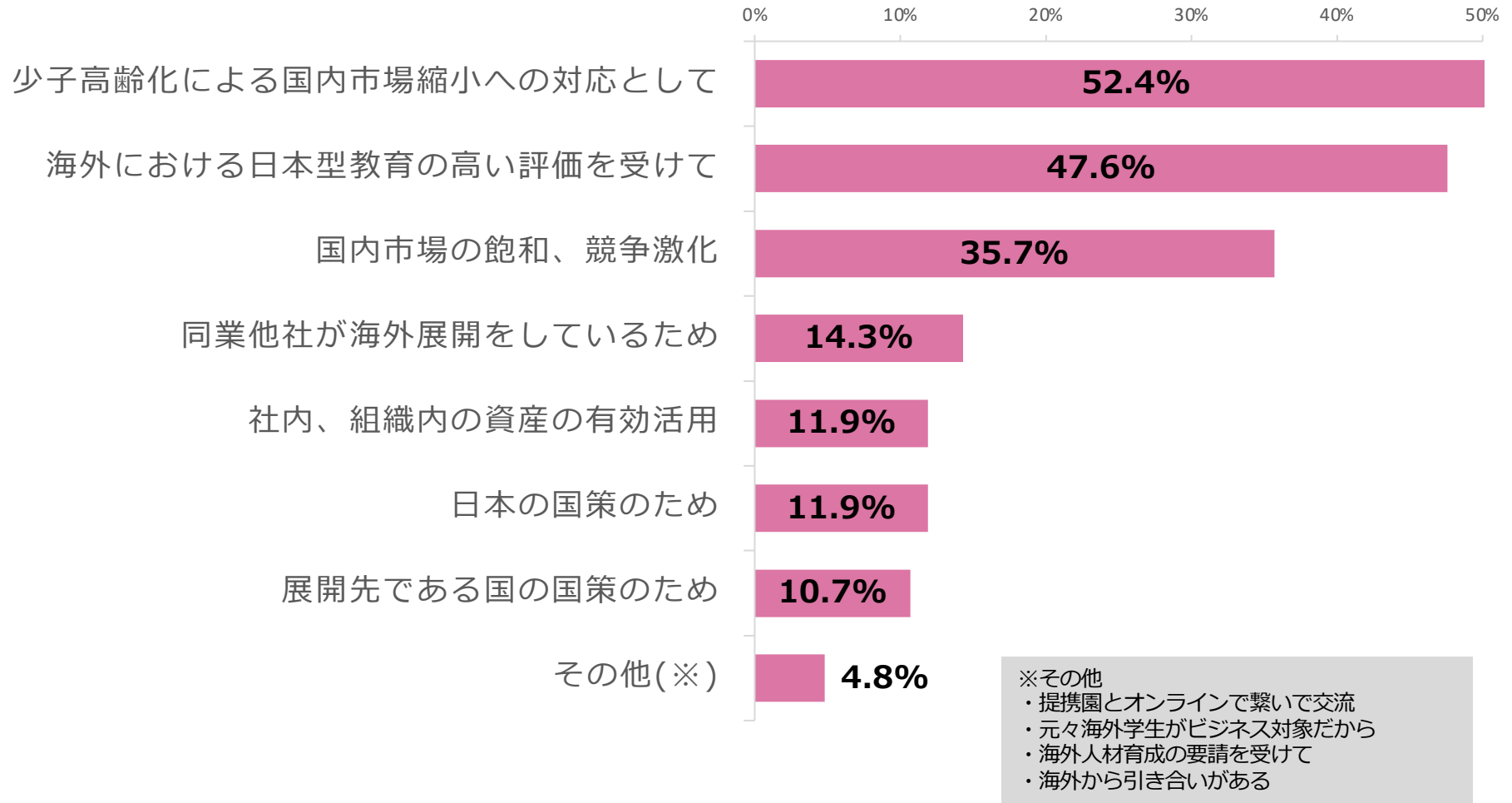
- ✓ すでに海外展開をしている学校・企業では「海外に教室を展開」「留学生募集」「海外への分校設立」「教員派遣」などの実施が多い。
- ✓ 展開国はベトナム、アメリカ、カナダ、オーストラリアなど多岐にわたる。
- ✓ 最大の課題はここでも「**人員不足**」43.8%。
- ✓ **3割が「他国展開をしたい」と回答しているが、国が違えば法律や税制**
も異なり、一カ国目で得たノウハウを必ずしも水平展開できないため、
「効果的に現地ローカライズさせるやり方」や「現地での許認可」も変わらず課題となっている。

アンケート調査結果

1. 海外展開を検討中の学校・企業 における現状と課題

なぜ海外展開をしたいのか

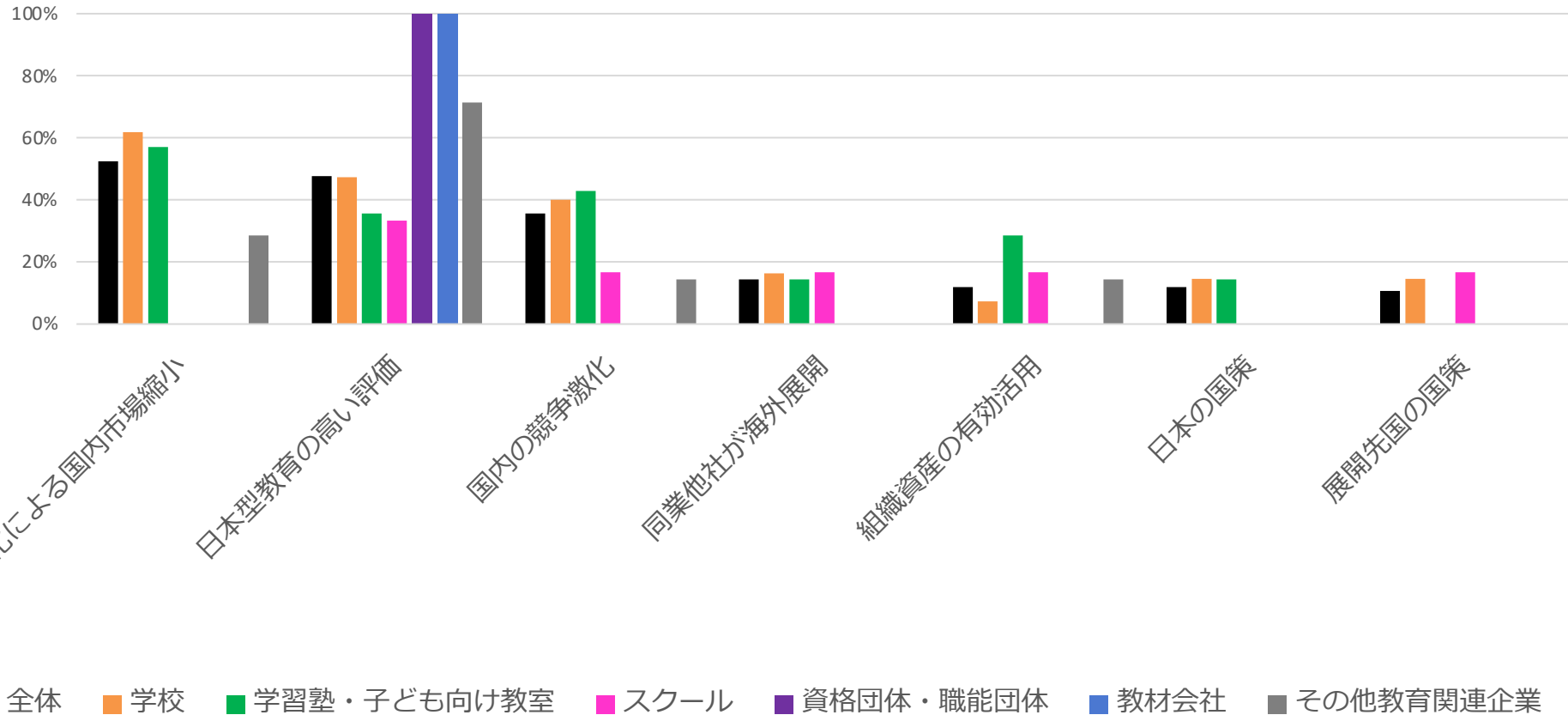
「国内市場縮小」や「海外における日本型教育の高い評価」などが海外展開の動機となっている。



Q：海外展開を検討している理由・背景をお聞かせください。（複数回答）(n=84)

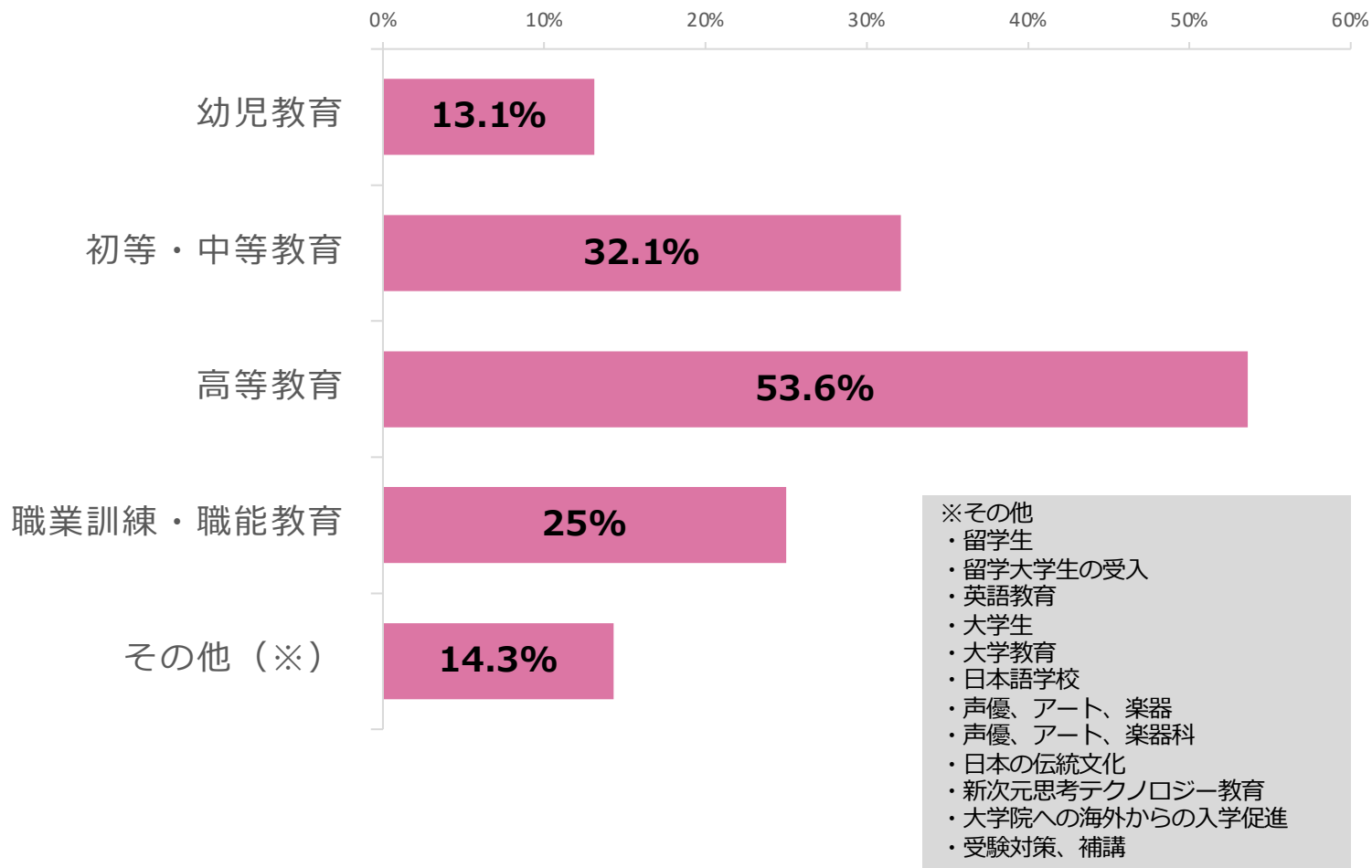
なぜ海外展開をしたいのか（回答者属性別）

学校や学習塾・子ども向け教室では「国内市場縮小」や「国内の競争激化」が海外展開の動機になっている。一方、「海外における日本型教育の高い評価」はスクールや資格団体、教材会社が多い。



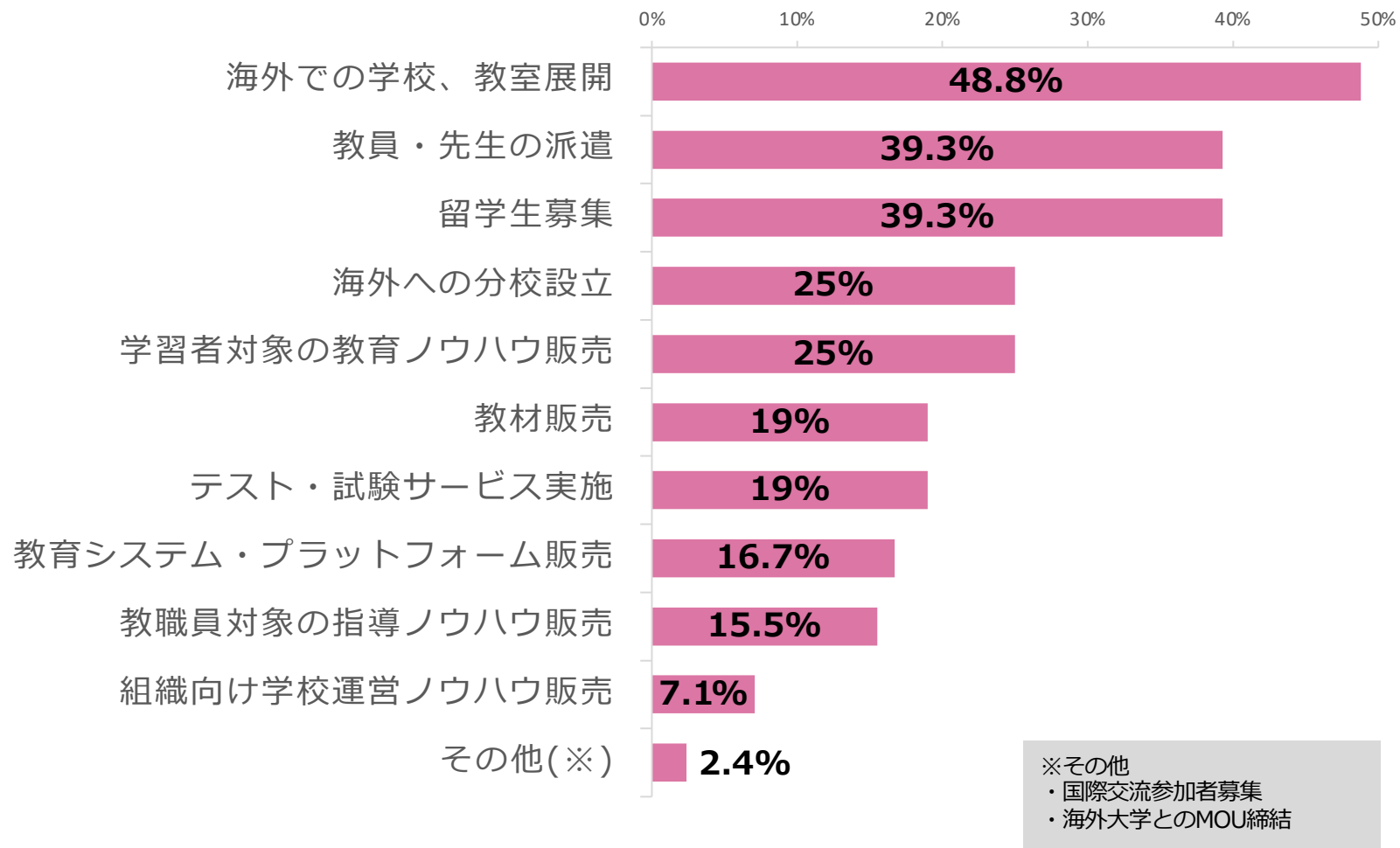
Q：海外展開を検討している理由・背景をお聞かせください。（複数回答）(n=84)

海外展開の対象分野としてもっとも多いのは「高等教育」。次に「初等・中等教育」が続いている。



Q：海外展開をお考えの大まかな対象分野について当てはまるものをすべてお答えください。（複数回答）（n=84）

「海外に拠点を展開」「先生を派遣」「留学生の受け入れ」を検討している学校・企業が多い。



Q：何の海外展開をお考えですか？（複数回答）（n=84）

どのように海外展開したいか①（学校）

- 海外の学校と提携を結び、その学校の生徒を留学生として日本に受け入れる（学校）
- 国外留学の拠点など（学校）
- 現地エージェントとの合併（学校）
- 大学院を英語のみの講座にして海外からの留学生を集め、帰国後日本流の教育を育てる（学校）
- 留学生を多く受け入れるために送り出し機関と連携したい（学校）
- 日本人学生の海外派遣を円滑に進めるために海外提携校を順次増やしていきたい。提携先からの留学生受け入れも行いたい。日本人受験生はじり貧状態で、留学生の出願はありがたい（学校）
- オンライン教育サービスの展開（学校）
- オンラインを中心としてノウハウを海外に展開したい（学校）
- オンラインを中心に海外拠点を展開していきたい（学校）
- 将来的には現地での開校を目指す、その前段階としてオンライン教育の可能性を調査（学校）
- 分校の設置（学校）
- 相手国で幼稚園の設立（学校）
- 相手国に専門学校を設立したい（学校）
- 相手国のニーズと要請に合わせて現地校を設立し、そこを拠点に現地の他の学校に運営ノウハウや教育ノウハウを売り込んでいく予定（学校）
- 現地在住日本人に向けての教育サービス展開（学校）
- 現地大学との共同学位制度（学校）
- 海外で相互交流できる教育プログラム（学校）
- 共同研究をやりたい（学校）

Q：どのように海外展開したいとお考えですか？（自由回答）（有効回答数82）

どのように海外展開したいか②（学習塾・子ども向け教室）

- ・相手国にフランチャイズ販売したい（学習塾・子ども向け教室）
- ・FC展開（学習塾・子ども向け教室）
- ・日本と同じ形態で海外展開（学習塾・子ども向け教室）
- ・学習塾の展開（学習塾・子ども向け教室）
- ・学校の設立（学習塾・子ども向け教室）
- ・現地在日対象のサービス提供（学習塾・子ども向け教室）
- ・海外赴任の日本人（学習塾・子ども向け教室）
- ・オンラインの英会話授業（学習塾・子ども向け教室）
- ・オンライン教育サービス展開。学習塾の海外展開（学習塾・子ども向け教室）
- ・海外から指導者を訓練する（学習塾・子ども向け教室）
- ・現地の公共機関と連携して中高生の第三の居場所をつくる。家庭、学校以外の居場所（学習塾・子ども向け教室）
- ・運営ノウハウの大枠は相手国にライセンスしつつ、細部は現地ローカライズで行きたい（学習塾・子ども向け教室）
- ・現地と相談（学習塾・子ども向け教室）
- ・国内と海外のリンクするレッスン（学習塾・子ども向け教室）

Q：どのように海外展開したいとお考えですか？（自由回答）（有効回答数82）

どのように海外展開したいか③（スクール／その他）

- 相手国の学校で日本語コースを設定し、現地で日本語の勉強を行います（スクール）
- 現地のパートナーと協業をしたい（スクール）
- 韓国の講師を育成して教室展開を図る（スクール）
- 日本のグローバル教育のために海外人材の協力者を募る（スクール）
- オンラインによる教育の展開を目指す（スクール）
- SNSによる募集（スクール）

• 人財育成（資格団体・職能団体）

• オンライン教育サービスとして展開したい（教材会社）

-
- 同じ教育法でつながる提携園ができるとうい（その他教育関連企業）
 - 相手側と連携し学生送り出しの枠組みをつくりたい（その他教育関連企業）
 - 相手国と協同でアカデミーを設立したい（その他教育関連企業）
 - 拠点展開（その他教育関連企業）
 - 中国人留学生と大学のマッチング事業（その他教育関連企業）
 - 言語（その他教育関連企業）

Q：どのように海外展開したいとお考えですか？（自由回答）（有効回答数82）

海外でも受け入れられそうな教育の強みとは①（学校）

- ・歴史が古く、積み重ねてきた教育ノウハウや学科運営のノウハウがあることが強み（学校）
- ・不登校生徒のノウハウ（学校）
- ・日本の教育の質の高さ（学校）
- ・理学、工学を初年次から実験実習を重視しつつ学べる（学校）
- ・実験を重視した理科教育（学校）
- ・日本の繊細な部分を伝えていく事が、海外では付加価値になると考える（学校）
- ・和の文化（学校）
- ・日本特有の文化を体験しつつ、講義は英語で受講できるので、言語の心配が不要（学校）
- ・日本特有のカルチャーで海外でも非常に人気が高い分野だから（学校）
- ・マンガやアニメ、ゲーム業界へ進むための教育展開（学校）
- ・大学での文系基礎教育（経済、経営、法学、国際関係論等）の上で海外インターンシップを実施。日本企業の海外人材需要を聞きとり、それにこたえるべくプログラムを組んだ（学校）
- ・グローバルコースを展開しているので、海外留学にも力を入れている（学校）
- ・コミュニケーション能力を大切にしている（学校）
- ・日本語の指導が充実（学校）
- ・全て英語での授業（学校）
- ・日本国内での就職に強いこと（学校）
- ・農業（学校）
- ・受験（学校）
- ・学校敷地内にある学生寮（学校）
- ・オンライン対応、サポート体制の充実（学校）
- ・奨学金がある（学校）

Q：自社・自校の教育の強み、海外でも受け入れられそうなポイントを教えてください。（自由回答）（有効回答数81）

- ・少人数の指導（学習塾・子ども向け教室）
- ・子どもの個性に応じた学習指導に長けていること（学習塾・子ども向け教室）
- ・座学の知識と課外活動の経験が、その両方が一気に得られること（学習塾・子ども向け教室）
- ・未経験でも容易に習得できる教材は今までない（学習塾・子ども向け教室）
- ・授業テキストの独自マニュアル（学習塾・子ども向け教室）
- ・教員の質が高い。教材の質が高い（学習塾・子ども向け教室）
- ・どこの国でも教育には関心がある（学習塾・子ども向け教室）
- ・オンライン授業（学習塾・子ども向け教室）
- ・帰国した際の対応（学習塾・子ども向け教室）
- ・受験対策（学習塾・子ども向け教室）
- ・英会話（学習塾・子ども向け教室）
- ・既に他部門で海外展開している（学習塾・子ども向け教室）

Q：自社・自校の教育の強み、海外でも受け入れられそうなポイントを教えてください。（自由回答）（有効回答数81）

海外でも受け入れられそうな教育の強みとは③（スクール／その他）

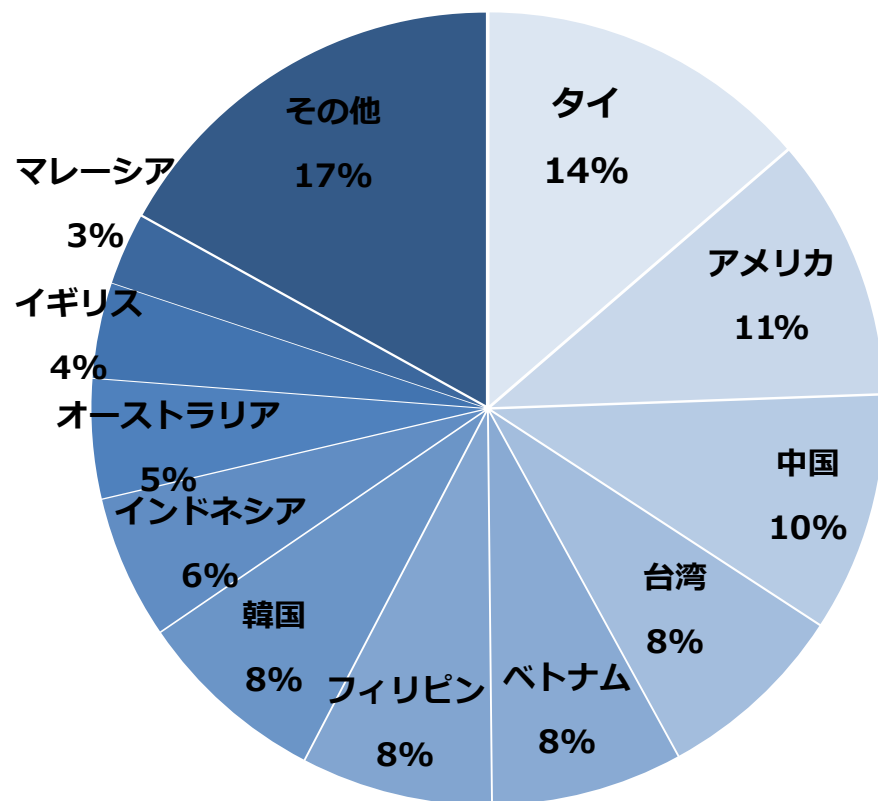
- メタバースプラットフォームを活用した多国籍人材の交流可能なコンテンツ（スクール）
 - 会話重視（スクール）
 - 日本と関連したアメリカのビジネスと職業につくことができる機会が留学生とかに得られると思うから（スクール）
 - 他にない独自性があるから（スクール）
 - 映像とレッスンの共用（スクール）
 - 留学の経験のもとで教えているので（スクール）
-
- 教育（資格団体・職能団体）
-
- コミュニケーションを重視した実践形式の指導であること（教材会社）
-
- モンテッソーリ教育をしている（その他教育関連企業）
 - 留学生の受け入れノウハウをもち、各大学と強力なネットワークがある（その他教育関連企業）
 - 全ての問題を根源から完全解決する（その他教育関連企業）
 - 日本型の丁寧さ（その他教育関連企業）
 - 指導者と学習者のマッチング最適化を目指している（その他教育関連企業）
 - 言語（その他教育関連企業）
 - 全ての問題を解決出来る画期的な手法、教育（その他教育関連企業）

Q：自社・自校の教育の強み、海外でも受け入れられそうなポイントを教えてください。（自由回答）（有効回答数81）

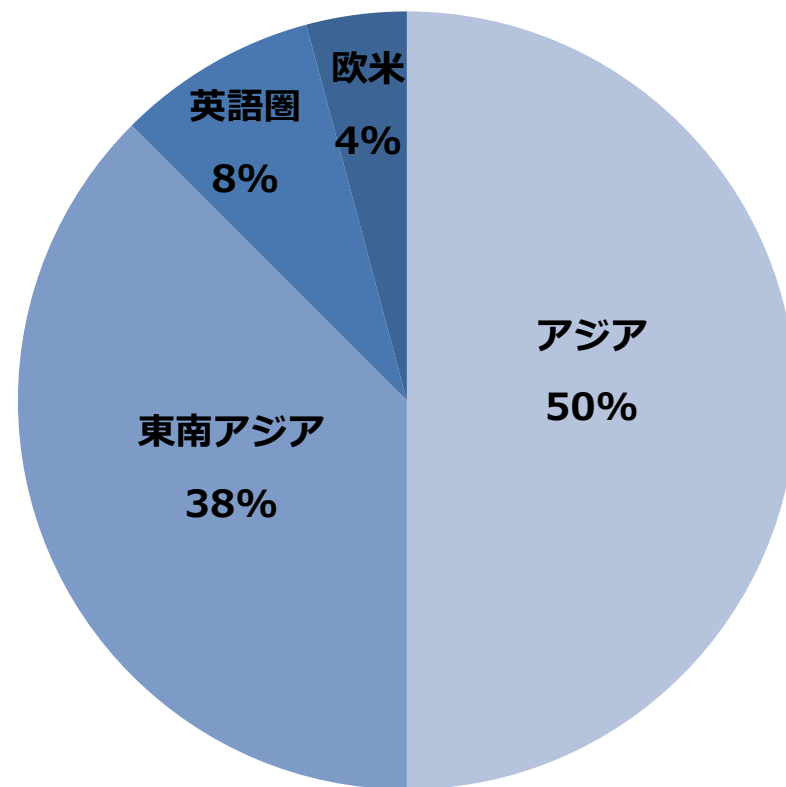
海外展開先に検討してる国・地域

海外展開先を検討している国は「タイ」「アメリカ」「中国」「台湾」「ベトナム」「フィリピン」など。
地域別に見るとアジアが多い。

国別



地域別



Q：海外展開先として検討している国・地域とその理由をお答えください。（自由回答）（有効回答数84）

海外展開先に検討してる国・地域とその理由①（学校）

- ・ベトナムとインドネシア。日本に技能実習生が多く入国しており、日本文化や教育に対する憧れや尊敬度が高いことが理由（学校）
- ・マレーシア、タイ 従来から事務所を設置しているので（学校）
- ・マレーシア（イスラム教の学生受入）、インドネシア・バングラディシュ・パキスタン（同）（学校）
- ・フィリピン。英語が使えるのと、人件費が安い為（学校）
- ・フィリピン すでにボランティアで繋がりがあから（学校）
- ・インドネシア、フィリピン、タイ（学校）
- ・ベトナム、ネパール、ミャンマー（学校）
- ・現状アジアでの発展途上国以外。この国々への今後の英語の必要性、重要性を基礎に展開しています（学校）
- ・アジア。これから発展性があるから（学校）
- ・台湾・タイ・ベトナム 理由：親日家が多い（学校）
- ・台湾、タイ。親日国であるから（学校）
- ・中国、台湾、ベトナム、韓国（学校）
- ・モンゴル、中国、台湾、フィリピンなど。日本に興味を持っている人たちが多から（学校）
- ・アメリカ、英語圏だから（学校）
- ・アメリカ、ニュージーランドをはじめ、全世界の関係校（学校）
- ・イギリスやアメリカで英語体験（学校）
- ・イタリア、アニメ文化（学校）
- ・韓国、米国、マレーシア、タイ、ベトナム、インドネシア、フィリピン、英国、ドイツ、フランス、インド、オーストラリア、カナダ、シンガポール（学校）
- ・全般 特に円安の影響で日本の魅力がどんどん失われてきていて、その影響のまだ少ないところ（学校）

Q：海外展開先として検討している国・地域とその理由をお答えください。（自由回答）（有効回答数84）

- ・台湾 韓国 学習塾が高く、今後の発展が期待できる（学習塾・子ども向け教室）
- ・韓国、中国、タイ（学習塾・子ども向け教室）
- ・アジア全般。理由は、この地域は子供向けのキャリア教育が立ち遅れていると考えられるから（学習塾・子ども向け教室）
- ・東南アジア全般（学習塾・子ども向け教室）
- ・アジア（学習塾・子ども向け教室）
- ・フィリピン（学習塾・子ども向け教室）
- ・アジア圏（学習塾・子ども向け教室）
- ・中国（学習塾・子ども向け教室）
- ・アジアに多く赴任者がいるため（学習塾・子ども向け教室）
- ・アメリカ、ベトナム、オーストラリア（学習塾・子ども向け教室）
- ・アジア（学習塾・子ども向け教室）
- ・アメリカ。帰国後の対策（学習塾・子ども向け教室）
- ・アメリカ、イギリス、その他アジア 様々な国の人々と繋がるのが良い（学習塾・子ども向け教室）

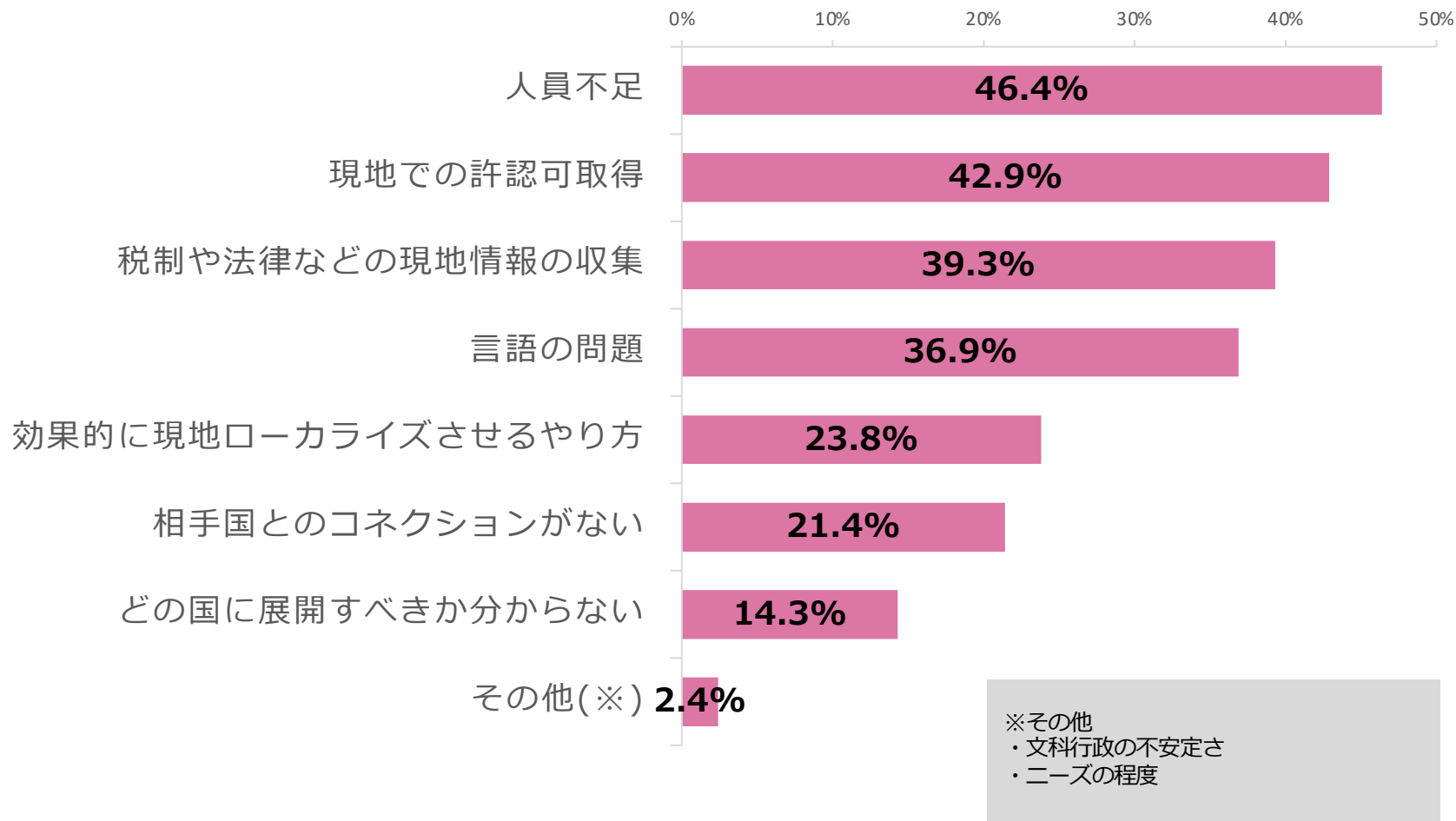
Q：海外展開先として検討している国・地域とその理由をお答えください。（自由回答）（有効回答数84）

海外展開先に検討してる国・地域とその理由③（スクール／その他）

- ・アメリカ ビジネスの広範囲で大規模な取引を認める企業が多いから（スクール）
 - ・フィリピン、シンガポール、台湾。人口の分布が素晴らしく経済成長をしているから（スクール）
 - ・韓国など 核になる人材がいること（スクール）
 - ・ASEAN諸国（スクール）
 - ・中国（スクール）
 - ・留学生数が多い国（スクール）
-
- ・中国（資格団体・職能団体）
-
- ・ベトナム、タイ、カンボジア。日本での実習を希望する人が多いから（教材会社）
-
- ・英語圏 英語↔日本語のバイリンガルに力を入れているため（その他教育関連企業）
 - ・欧米諸国。まず先進国から広める（その他教育関連企業）
 - ・欧米諸国。教育レベルの高い先進国だから（その他教育関連企業）
 - ・中国（その他教育関連企業）
 - ・中国をはじめとするアジア圏（その他教育関連企業）
 - ・オーストラリア（その他教育関連企業）

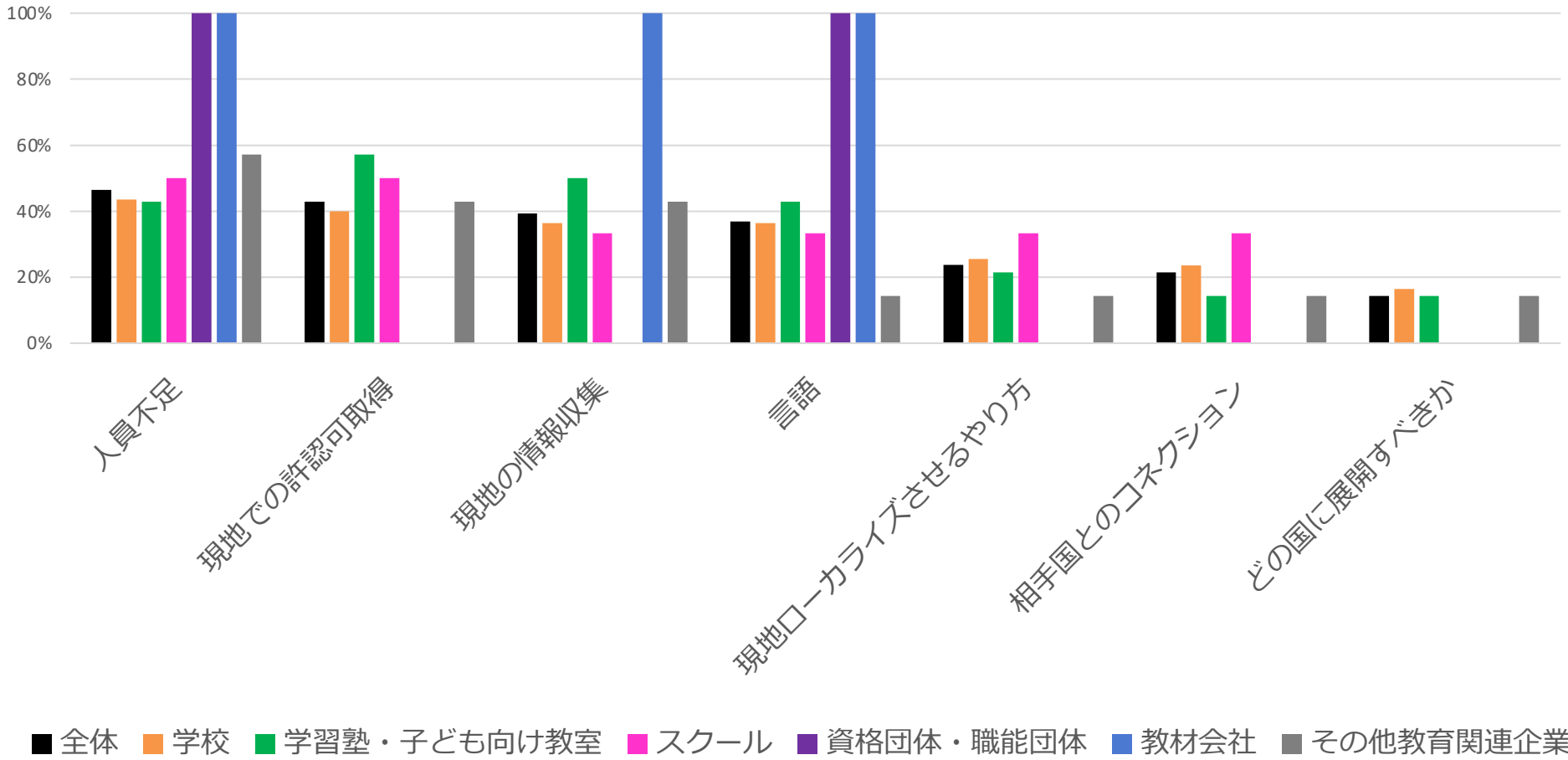
Q：海外展開先として検討している国・地域とその理由をお答えください。（自由回答）（有効回答数84）

海外展開のための「人員不足」が顕著である。
 「現地での許認可申請」や「現地情報の収集」には時間がかかり、そのための言語力も障壁となっている。



Q：海外展開を実現するうえで何が課題となっていますか？（複数回答）（n=84）

「人員不足」はどの業界でも最大の課題である。
 スクール事業者は「現地ローカライズさせるやり方」や「相手国とのコネクション」への課題感も強い。



Q：海外展開を実現するうえで何が課題となっていますか？（複数回答）(n=84)

海外進出における課題の詳細①「人員不足」

- ・ 海外の受け入れ先を知っている教員がそもそも少ない。海外のことを研究領域としている教員は多いが、彼らのネットワークはアカデミック領域にとどまることが多く、現地の職場を知っている場合は少ない（学校）
 - ・ 事業を推進させる人材と専門性のある人材がいない（学校）
 - ・ 海外赴任対応可能な教員の絶対数が足りない（学校）
 - ・ 引率教員の確保（学校）
 - ・ 精力的に動き出すには資金と人材が不足している（学校）
 - ・ 英語が堪能な職員が少ない（学校）
 - ・ 現地スタッフの採用（学校）
 - ・ 受け入れ体制の時に人が足りない（学校）
-
- ・ 現地でのリーダー選定が難しい（学習塾・子ども向け教室）
 - ・ 現地国民のリクルーティング（学習塾・子ども向け教室）
 - ・ 日本語と現地の言語に精通し、事業についてもわかる人材の不足（学習塾・子ども向け教室）
 - ・ 当社のテキストを完全に理解できるか不安（学習塾・子ども向け教室）
-
- ・ 適した人材がいない（スクール）
 - ・ 新規に雇う予算がない（スクール）
-
- ・ 知人を通じた人材確保（その他教育関連企業）
 - ・ 講師の育成が急務（その他教育関連企業）

Q：海外進出を実現するうえで何が課題となっていますか？詳細を自由回答欄にご記入ください。（自由回答）（有効回答数84）

海外進出における課題の詳細②「現地での許認可取得」

- 国によっては現地国籍有する者との合併会社を設立しなくてはならない。不動産契約等（学校）
 - その国の、国費を使った留学やJICA利用の留学制度が許可になるかどうか（学校）
 - 現地の事情がわからない（学校）
 - 日本と法律が異なる（学校）
 - 制度が未熟であること（学校）
 - 代理人に動いてもらう（学校）
 - 語学力不足（学校）
 - 時間を要する（学校）
-
- 民主国家ばかりではなく権力者指導者の恣意性でビジネス上の約款等が反故にされたりするようなリスク（学習塾・子ども向け教室）
 - 教育省とのコネクションづくり（学習塾・子ども向け教室）
 - 営業がない（学習塾・子ども向け教室）
 - 治安など（学習塾・子ども向け教室）
-
- 今までにそういう知見がない（スクール）
 - 輸出ライセンスなど（スクール）
 - 同業のパートナーがない（スクール）
-
- 各国での市民権をとらないといけない（その他教育関連企業）
 - 現地関係部門とのコネクションづくり（その他教育関連企業）
 - どうやるのかわからない（その他教育関連企業）

Q：海外進出を実現するうえで何が課題となっていますか？詳細を自由回答欄にご記入ください。（自由回答）（有効回答数84）

海外進出における課題の詳細③「税制や法律などの現地情報の収集」

- ・ 現地の税制や法律に詳しい専門家が必要だが、そのような人材を探すのに苦労している（学校）
 - ・ 日本の学位が、その国で有効であるかどうか（学校）
 - ・ 情報が取得しにくい（学校）
 - ・ 教育がわからない（学校）
 - ・ ガーディアンについて（学校）
 - ・ 時間を要する（学校）
 - ・ 現地の税制（学校）
-
- ・ 後々のトラブルを避けるため慎重に考えているが、情報収集が難しい（学習塾・子ども向け教室）
 - ・ 障壁になりうる特別法を把握すること（学習塾・子ども向け教室）
 - ・ 課税対象か否か（学習塾・子ども向け教室）
 - ・ 現地の情報のリサーチ不足（学習塾・子ども向け教室）
-
- ・ 法律関係のパートナーがない（スクール）
 - ・ 今までにそういう知見がない（スクール）
-
- ・ 海外展開する上で効率的且つ効果的でリスクのない手法が大事（その他教育関連企業）
 - ・ 各国の文化や習慣も含めて税制や法律などの現地情報の収集（その他教育関連企業）

Q：海外進出を実現するうえで何が課題となっていますか？詳細を自由回答欄にご記入ください。（自由回答）（有効回答数84）

海外進出における課題の詳細④「言語の問題」

- ・外部の通訳を雇っているが、社員としてネイティブ並みに両言語を扱える人材が必要である（学校）
 - ・TOEICの足りない学生の行先（学校）
 - ・構成員への英語教育の充実（学校）
 - ・日本語を習得してくるということが難しい（学校）
 - ・有識者を探す（学校）
 - ・事業展開すれば必ず課題になる（学校）
 - ・翻訳等の関係で時間を要する（学校）
 - ・日本語教育の強化（学校）
 - ・非幹事国の学生（学校）
 - ・コミュニケーション（学校）
 - ・英語が堪能な教員が少ない（学校）
 - ・在留邦人とのコネクション（学校）
 - ・日本語レベルがN3以上でないといけない（学校）
 - ・話せる人が少ない（学校）
-
- ・英語がしゃべれない（学習塾・子ども向け教室）
 - ・ネイティブに話せる人材の確保ができていない（学習塾・子ども向け教室）
 - ・日本語と現地の言語に精通し、事業についてもわかる人材の不足（学習塾・子ども向け教室）
-
- ・今までにそういった知見がない（スクール）
 - ・英語ほど翻訳ツールや人材がない（スクール）

Q：海外進出を実現するうえで何が課題となっていますか？詳細を自由回答欄にご記入ください。（自由回答）（有効回答数84）

- ・効果的に現地ローカライズさせるためには現地の事情に詳しい現地の人材が必要だが、そのような人材を集めることに苦労している（学校）
 - ・駐在向けとはいえ、**現地文化と融合すること**（学校）
 - ・代理人に動いてもらう（学校）
 - ・事前調査（学校）
 - ・**現地関係校との関係構築**、日本人学生との交流のメリット（学校）
 - ・現地に特化した研究不足（学校）
 - ・すべてわからない（学校）
 - ・向こうの規制（学校）
 - ・現地の事情がわからない（学校）
-
- ・現地の状況のリサーチ不足（学習塾・子ども向け教室）
-
- ・同業のパートナーがない（スクール）
-
- ・どうやるのかわからない（その他教育関連企業）

Q：海外進出を実現するうえで何が課題となっていますか？詳細を自由回答欄にご記入ください。（自由回答）（有効回答数84）

海外進出における課題の詳細⑥「相手国とのコネクションがない」

- ・受け入れ先を探すにあたり、日本側教員の知っているとこでないと話を聞いてもらえないことが多い（学校）
 - ・紹介先を見つける（学校）
 - ・代理人不足（学校）
 - ・すべてわからない（学校）
 - ・設立のプロセスがわからない（学校）
 - ・海外拠点の創設、業務代行手法がわからない（学校）
-
- ・カウンターパートの組織を開拓出来ていない（学習塾・子ども向け教室）
-
- ・今までにそういう知見がない（スクール）
 - ・同業のパートナーがない（スクール）
-
- ・海外展開、各国の展開の伝手が必要（その他教育関連企業）

Q：海外進出を実現するうえで何が課題となっていますか？詳細を自由回答欄にご記入ください。（自由回答）（有効回答数84）

海外展開のための情報収集方法①（学校）

- ・ 現地の専門家等との協議及び、日本国内で海外事情（業界）に詳しい人材との情報交換（学校）
- ・ 現地の駐在員事務所を通して（学校）
- ・ 現地に社員を送って情報収集している（学校）
- ・ 現地の役所との話し合い（学校）
- ・ 現地エージェントとのやりとり（学校）
- ・ 現地の教育エージェントを利用している（学校）
- ・ 同業、他業種含めて可能な限り対面でヒアリング（学校）
- ・ 同業者との意見交換（学校）
- ・ コンサルタントの活用（学校）
- ・ 現地コンサルティング会社との情報交換（学校）
- ・ 直にネットワークや該当国ならびに国際機関での年間の該当国でのデータ（学校）
- ・ さまざまな連携機関を通じて（学校）
- ・ 教員の人的ネットワークが主。そのほか、海外研修業者からの情報を加味（学校）
- ・ その国の教育制度を調べたり、各国の教育制度の論文を調べたりする（学校）
- ・ それぞれの国の研究者とのコネクションを利用（学校）
- ・ オンライン（学校）
- ・ インターネット（学校）
- ・ 姉妹校からの情報（学校）
- ・ 他校や専門業者からの情報（学校）
- ・ JETROから情報収集（学校）
- ・ 文科省（学校）

Q：海外展開のための情報収集をどのように実施していますか？（自由回答）（有効回答数82）

海外展開のための情報収集方法②（学習塾・子ども向け教室）

- ・有能な現地コーディネーターを好待遇で迎える（学習塾・子ども向け教室）
- ・現地コーディネーターとの連携（学習塾・子ども向け教室）
- ・現地法人から（学習塾・子ども向け教室）
- ・同業者との情報交換（学習塾・子ども向け教室）
- ・同業他社の展開方法を分析する（学習塾・子ども向け教室）
- ・現在はインターネットによるリサーチ（学習塾・子ども向け教室）
- ・インターネット（学習塾・子ども向け教室）
- ・ネット検索（学習塾・子ども向け教室）
- ・リサーチ会社の情報を頼みにしています（学習塾・子ども向け教室）
- ・グループ会社から（学習塾・子ども向け教室）

Q：海外展開のための情報収集をどのように実施していますか？（自由回答）（有効回答数82）

海外展開のための情報収集方法③（スクール／その他）

- ・ 現地在住の方とのミーティング中心（スクール）
 - ・ 現地営業（スクール）
 - ・ 現地の方々（スクール）
 - ・ 現地の友人に協力してもらっている（スクール）
 - ・ ビジネスパートナーを募集中（スクール）
 - ・ インターネットで調べたり、現地の方々に聞いたりしています（スクール）
-
- ・ 現地派遣（資格団体・職能団体）
-
- ・ 外務省や経済産業省のホームページ。同業のホームページ（教材会社）
-
- ・ インターネット（その他教育関連企業）
 - ・ 知人や現地政府関係者から収集（その他教育関連企業）
 - ・ 外務省を通じて各国大使館から情報収集（その他教育関連企業）
 - ・ ヒアリング（その他教育関連企業）
 - ・ 現地に会社を展開し、現地採用（その他教育関連企業）
 - ・ ネット（その他教育関連企業）
 - ・ 外務省を通じて各国大使館にコンタクトする必要がある（その他教育関連企業）

Q：海外展開のための情報収集をどのように実施していますか？（自由回答）（有効回答数82）

海外展開のための具体的な取り組み①（学校）

- ・ 現地の学校システムやカリキュラムを学び、日本ならではの強みとなる部分をどのように現地で展開できるか整理中（学校）
- ・ いくつかの国と協定を結び、実際に高校に見学に来てもらっている（学校）
- ・ 海外の短期留学プログラムで教職員側も経験値を高めている（学校）
- ・ テスト的に施行開始の検討中（学校）
- ・ 計画を作成（学校）
- ・ 海外派遣プログラムのスクラップアンドビルド（学校）
- ・ 文科省に対し受け入れ態勢の状況を説明する（学校）
- ・ 各地での留学フェアに参加（学校）
- ・ 現地に人を送り、役所と交渉（学校）
- ・ コンサルタントの活用（学校）
- ・ 留学生募集（学校）
- ・ 共同研究の推進（学校）
- ・ 人員確保（学校）
- ・ 留学生の寮を建てている（学校）
- ・ 日本語学校まわり（学校）
- ・ 関係校との意見交換（学校）
- ・ 現時点では学内のニーズ収集（学校）
- ・ 現地事務所での情報収集（学校）
- ・ 市場調査（学校）
- ・ 特に今のところはなし（学校）

Q：海外展開に向けて現在行っている具体的な取り組みはありますか？（自由回答）（有効回答数81）

海外展開のための具体的な取り組み②（学習塾・子ども向け教室）

- ・各県にパイロット版の学習施設をつくり、ニーズをつかむ（学習塾・子ども向け教室）
- ・大手教育企業へ提案営業（学習塾・子ども向け教室）
- ・同業他社の傾向を分析（学習塾・子ども向け教室）
- ・事業企画（学習塾・子ども向け教室）
- ・人脈作り（学習塾・子ども向け教室）
- ・教材と調査（学習塾・子ども向け教室）
- ・情報収集（学習塾・子ども向け教室）
- ・建設（学習塾・子ども向け教室）
- ・脱コロナ関連（学習塾・子ども向け教室）
- ・特になし（学習塾・子ども向け教室）

Q：海外展開に向けて現在行っている具体的な取り組みはありますか？（自由回答）（有効回答数81）

海外展開のための具体的な取り組み③（スクール／その他）

- ・ワーキングホリデーのサポート事業（スクール）
 - ・コンサルタントと協業中
コンサルタントと協業中（スクール）
 - ・リモートでコミュニケーションをとること（スクール）
 - ・頻繁に出張します（スクール）
 - ・現地営業（スクール）
 - ・コロナがあったために停止中（スクール）
-
- ・現地派遣（資格団体・職能団体）
-
- ・特になし（教材会社）
-
- ・情報収集（その他教育関連企業）
 - ・現地向けのSNSによる情報発信（その他教育関連企業）
 - ・まだ計画段階（その他教育関連企業）
 - ・ヒアリング（その他教育関連企業）
 - ・現地で子会社展開（その他教育関連企業）
 - ・ネット（その他教育関連企業）
 - ・まだその段階ではなく、今後具体的に方策を検討する（その他教育関連企業）

Q：海外展開に向けて現在行っている具体的な取り組みはありますか？（自由回答）（有効回答数81）

海外展開に向けて今後利用したいサービス

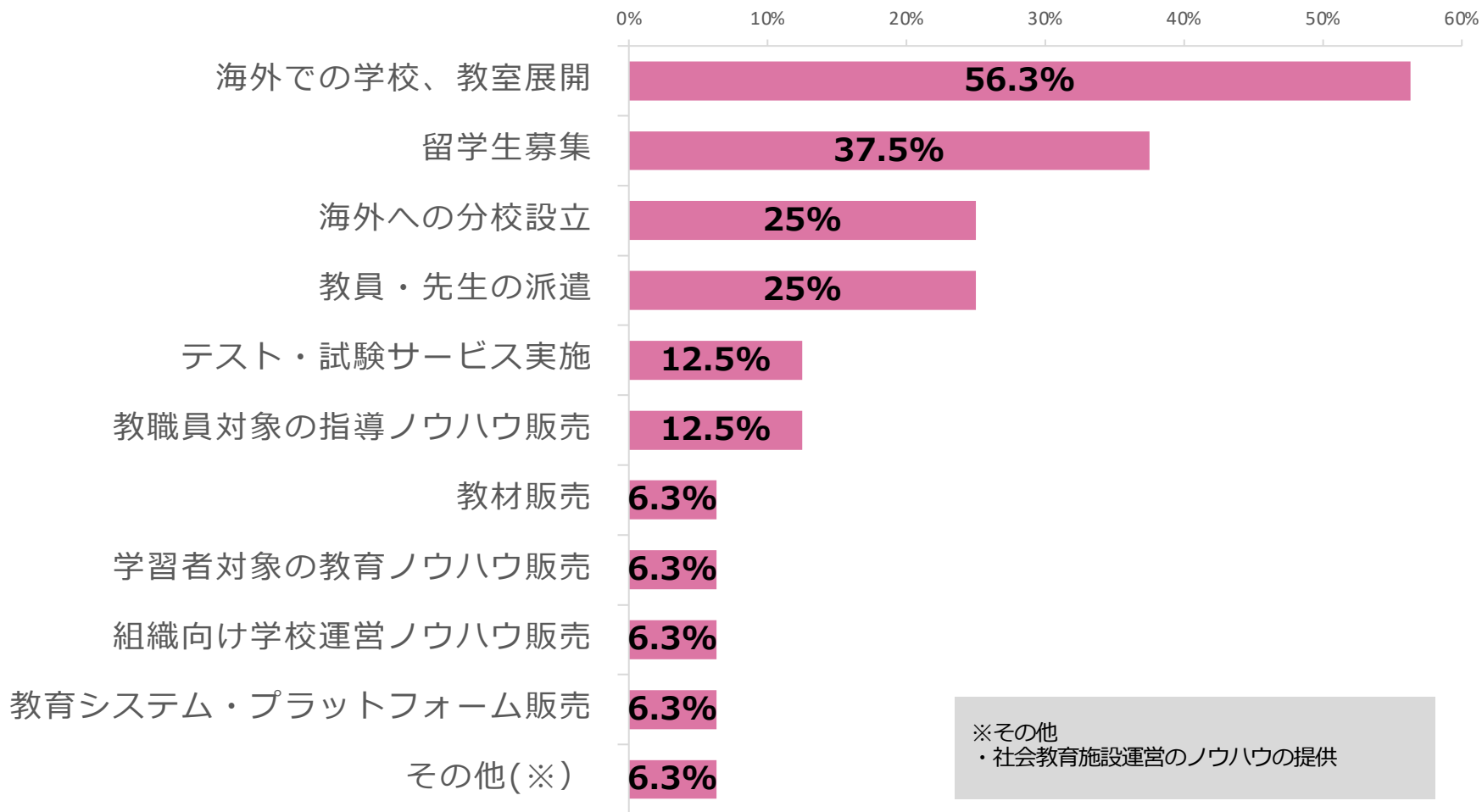
- ・現地の税制や法律に詳しいネイティブで尚且つ日本語でのコミュニケーションも問題ないような人材を派遣するサービス（学校）
 - ・その国の文科省に相当する組織への手続きを代行してくれるサービス（学校）
 - ・様々な交渉などを請け負う代理人を見付けたい（学校）
 - ・国、自治体でのサポートサービスですね（学校）
 - ・研修先(インターンシップ受け入れ先) 紹介、留学受け入れ先仲介（学校）
 - ・日本に来る留学生のガーディアン制度（学校）
 - ・現地コーディネーターの紹介（学校）
 - ・情報収集の支援（学校）
 - ・通訳サポ（学校）
-
- ・担当者がついて、現地情報の提供やサービス展開にあたり通訳などの対応をしてくれる（学習塾・子ども向け教室）
 - ・現地のコネクションを理解したコンサルティング（学習塾・子ども向け教室）
 - ・JETROなど、海外展開支援サービスが手軽に活用できる事（学習塾・子ども向け教室）
-
- ・輸出サポート、資金の移動、売り上げ金の回収（スクール）
 - ・海外展開の為に外務省サポートがあると助かる（スクール）
 - ・Webでの情報発信（スクール）
-
- ・円滑なビザ発給システム（その他教育関連企業）
 - ・外務省を通じて各国大使館の情報（その他教育関連企業）

Q：円滑な海外展開のため、あったら利用したいサポート、サービスをご記入下さい。（自由回答）（有効回答数30）

アンケート調査結果

2. すでに海外進出をしている 学校・企業の現状と課題

「海外での拠点や分校設立」「留学生募集」を実施している学校・企業が多い。



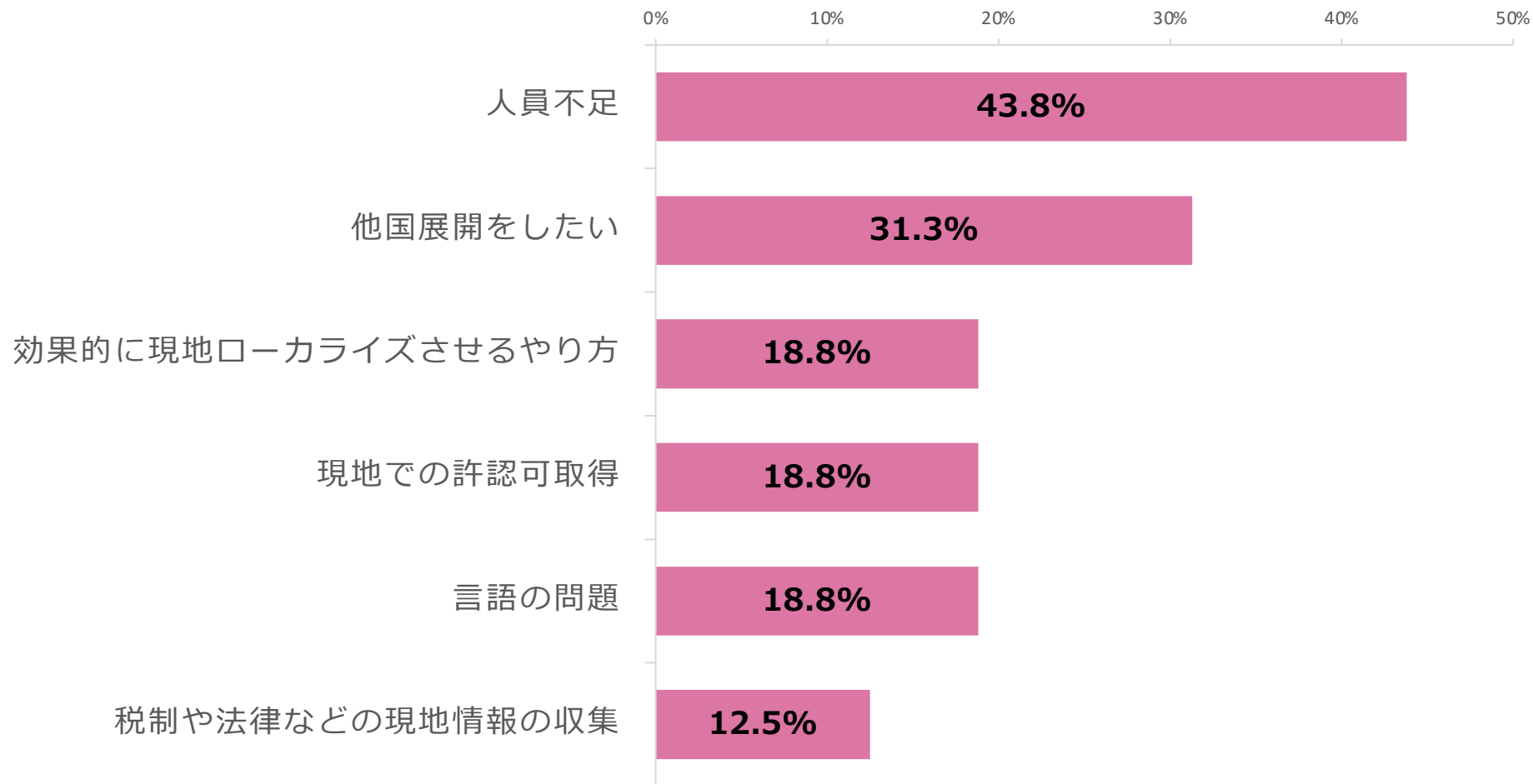
Q：何の海外展開をしていますか？（複数回答）(n=16)

海外展開をしている国・地域とその理由

- ・アメリカ（学校）
 - ・ベトナム（学校）
 - ・アメリカ、台湾、シンガポール（学校）
 - ・中国ミャンマーベトナム（学校）
 - ・アメリカ、カナダ、オーストラリア、ニュージーランド（学校）
 - ・カナダ、アメリカ（学校）
 - ・アメリカ合衆国，ドイツ，スウェーデン，オーストラリア（学校）
 - ・中国、ベトナム、ネパール（学校）
 - ・ベトナム（学校）
-
- ・アメリカ（学習塾・子ども向け教室）
 - ・日本語学習熱のある地域、例えば韓国・中国・台湾・タイ・フィリピン等の東南アジアを中心に校舎を増やしている（学習塾・子ども向け教室）
 - ・アメリカ、イギリスなど（学習塾・子ども向け教室）
 - ・東南アジア（学習塾・子ども向け教室）
-
- ・アメリカ、オーストラリア、ニュージーランド、フィリピン（資格団体・職能団体）
-
- ・フィリピン・マニラ・イバ（その他教育関連企業）
 - ・エジプト（その他教育関連企業）

Q：海外展開している国・地域をお答えください。（自由回答）（有効回答数16）

すでに海外展開を実施している組織でも「人材不足」が最大の課題。また、3割が「他国展開」を考えているが、国が違えば法律や税制も異なるためノウハウを水平展開できないという事情もあるようだ。



Q：現在どのような課題をお持ちですか？（複数回答）（n=16）

次なる課題の詳細

▼人員不足

- ・教員や管理者等の人材確保（学校）
- ・管理者や教員の募集（学校）
- ・人件費の観点から人数をかけられず、いつもいっぱい（学校）
- ・英語に対応できるスタッフが多くはない（学校）

▼他国展開をしたい

- ・アジアの国を中心に、英語の喋れるところをさがしていきたい（学校）
- ・単純に関係する国を増やしたい（資格団体・職能団体）

▼現地ローカライズさせるやり方

- ・各国ごとに日本で言えば文科省にあたる機関の規制が異なっており対応・情報収集が難しい（学校）

▼現地での許認可申請

- ・なかなか許認可が降りないので困る（学校）
- ・国によって必要書類が違う。手続きに時間がかかる（学校）

▼言語の問題

- ・言語の壁はどうしてもある（学校）
- ・現地の教員・学生が必ずしも英語に対応していないし、こちら側のスタッフも必ずしも全員が英語に対応できるわけではない（学校）

▼税制や法律など現地情報の収集

- ・現地の教育に冠する法規制の収集が難しい（学校）
- ・各国で法律が日々変更されていくが担当が追いついていない（学習塾・子ども向け教室）

Q：現在どのような課題をお持ちですか？詳細を自由回答欄にご記入ください。（自由回答）（有効回答数16）

さらなる海外展開に向けて今後利用したいサービス

- ・人材派遣や低利融資（学校）
 - ・どういう仕組みづくりがあれば円滑にいくのか、そのとっかかりが今は必要（学校）
 - ・留学中の生徒の不安の解消（学校）
 - ・英語での契約書などの作成サービス（学校）
 - ・専門人材派遣（学校）
-
- ・インスタ（学習塾・子ども向け教室）
 - ・地域の税務法務の解説、日本企業が戸惑いやすい、あるいは注意すべきポイントを解説する（学習塾・子ども向け教室）
-
- ・弊社にあったサポートサービスを実施していただき、向いている国の事前リサーチ等サービスがあれば利用したい（資格団体・職能団体）
-
- ・インドでの空港建設情報（その他教育関連企業）

Q：今後さらに海外展開を円滑に進めるため、あったら利用したいサポート、サービスをご記入下さい。（自由回答）（有効回答数9）

日本型教育の海外展開における現状と課題に関する調査報告書

デジタル・ナレッジ 調査

検索

2024年6月発行

発行：株式会社デジタル・ナレッジ「eラーニング戦略研究所」
〒110-0005 東京都台東区上野5丁目3番4号 eラーニング・ラボ 秋葉原

Tel. 03-5846-2131 / Fax. 03-5846-2132

(禁無断転載・転用・複写)

eラーニング戦略研究所
eLearning Strategy Research Institute

株式会社デジタル・ナレッジ <https://www.digital-knowledge.co.jp/>