



## 潜在的なニーズを掘り起す

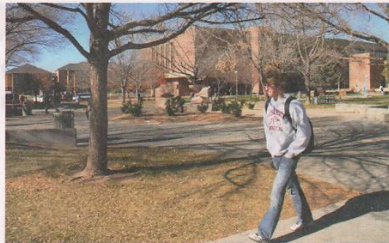


ライトハウスエデュケーション 大場規之会長  
「ビジネスとして大きく広げることよりも、[その人にしかできない留学]にこだわりたい」

### Company Profile

株式会社 ライトハウスエデュケーション  
静岡県浜松市中区佐鳴台 5-28-2  
053-449-1144  
資本金 7000万円  
従業員 97名 (ISC留学net事業は6名)  
<http://iscnet.jp>

**元気のヒントここにアリ!**



学校の体制はもちろん、日本人のサポートの有無や、安全に暮らせる町かどうかの確認など、留学先の選定に徹底的にこだわるのもISC留学netの大きな特徴だ



たというのだ。海外では学生は当たり前のように課題のレポートの話や卒業後の未来の話をする。それが、日本では通用しない。意識のレベルが明らかに低い。

「一人でも多くの子もたちを全国から海外に出さなければいけない」(大場氏)。アメリカへ渡る留學生の人数

### 中小企業の新しい挑戦の形

母体である和田塾は、2016年1月、高校も運営する名古屋館掛川校、英語による保育園も運営するオプネット英語学院と合併し、株式会社ライトハウスエデュケーションと名前を変える。競合する中小企業が、協同の形で合併するのは極めて異例なことだ。だが、この構想を大場氏は3年前からすでに抱いて

はバブル時と比べて半数にまで減っていた。間違いなく時代に逆風が吹いていた。それでも「潜在的なニーズはある。マーケットは掘り起こせばいい」(大場氏)と信じ、留学事業を広めるために動きはじめた。一月かけて世界各地の学校に赴き、自身の目で安全性、サポートの有無等確かめた。その事実をもって、加盟塾を説得して回った。留学のノウハウは和田塾がすでに持っている。こうして「ISC留学net」は誕生した。

当初は、受験英語を教える留学塾とコミュニケーション英語を身に着ける留学は相容れないという意見も多かったという。しかし、大場氏は「塾も留学も同じ教育。どちらも人を成長させる」と自らの脚で全国各地の塾を訪問し、説得して回った。

「ISC留学net」も当然ながら合併の恩恵を受ける。まず目指すのは、拠点を200にまで増やすこと。その先には、保育園児から定年退職者まで、幅広い層を想定した留学の提案も視野に入れている。「留学は塾に聞け」という新常識を作りた

## 個別指導塾による留学支援サービス 事業領域を「人の成長」に定める

一人ひとりに合った留学をサポートすることで高い評価を受けているISC留学net (静岡県浜松市)。その原点には「人を育てる」という強い意志があった――。



**元気のヒントここにアリ!**  
03 ライトハウスエデュケーション

### 学習塾と留学の融合

日本人の海外への留学者数は、最新の調査によると年間6万人強。そのうちアメリカへ留学する人の数は2万人に届こうとしている。現在では社内公用語を英語とする企業も増え、グローバル化する社会の中、企業人にとって英語力はますます求められている。

### 日本人の意識レベルを高めたい

海外の企業に勤務していた大場氏が、かつて勤めていた和田塾に戻ってきたのは、創業者である和田氏の一言がきっかけだった。「余命がない。後を継いでほしい」。2009年、その想いに応え、和田塾の代表となる。