



現代の「出島」:なぜ海外パートナーシップが日本の国際人材獲得に不可欠なのか

ICEF 最高事業開発責任者(CBDO) マーティン・ヴァン・デ・ヴィーンによる寄稿

国際的なパートナーシップは、常に日本の成長と繁栄の主要な原動力であり、日本を今日のような世界的な経済大国へと押し上げてきました。江戸時代の厳しい鎖国下においてさえ、日本はオランダとの220年にわたる独占的な通商協定を通じて、世界への重要な「窓口」を維持していました。「出島(※)」という唯一の接点を通じて、西洋の科学や革新が日本国内に流入し、公式には国を閉ざしながらも日本は発展と繁栄を遂げることができたのです。

※この記事における「出島」という言葉は、かつて日本と世界をつなぎ、文明開化の礎を築いた史実になぞらえ、現代において日本と世界の間留学機会を創出する「架け橋」としての役割、そして日本の留学生リクルーティングの高度化を担っている、という意味を込めて使用しています。

国際的な人材獲得の必要性

遠い過去や近現代において国際的なパートナーシップが成長の原動力であったように、今日の国内課題を乗り越える上でも、国境を越えた協力が鍵となります。現在、日本が直面している人口減少問題の中でも、高等教育の危機は特に深刻です。18歳人口は、1991年のピーク時(207万人)からすでに半減しており、2024年にはわずか106万人となっています。さらにこの人口は、2040年までに88万人までに減少すると予測されており、日本はかつてない規模で国際的な人材を惹きつけなければなりません。これは単に教育機関の定員を満たすだけでなく、国内の労働力として貢献できる有能な卒業生を継続的に輩出し、政府の広範な経済目標を直接的に支えることを意味します。

そして今回も、その解決策は強固で持続可能、かつ質の高いパートナーシップの構築にあります。この新しい時代において不可欠なパートナーとなるのは、世界中のプロフェッショナルな教育コンサルタントや留学エージェント、いわば「21世紀の出島」です。

「ブローカー」という誤解の解消

今年香港で開催されたAPAIEカンファレンスや、先日主催したウェビナーで、ある議論が交わされました。それは、米・加・英・豪の「ビッグ4」留学受入れ国で大きな成功を収めているにもかかわらず、なぜ日本の多くの高等教育機関が留学エージェントによるリクルートメントモデルの採用に依然として慎重なのか、という点です。留学生リクルートメントのプロフェッショナル化を長年提唱してきた一橋大学の太田浩教授は、次のような見解を示しています。



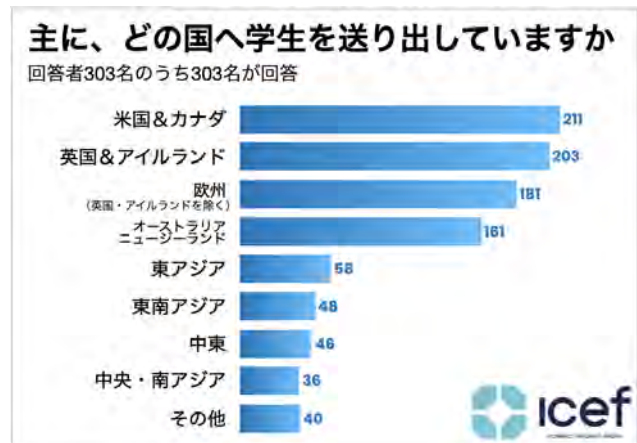
「日本では依然として、エージェントを単なる『ブローカー』と見なす根強い誤解があります。しかし実際には、認証を受けたプロフェッショナルなエージェントは、持続的な成長に不可欠な、経験豊富な教育コンサルタントとして機能しているのです。」

世界が「日本」に注目している

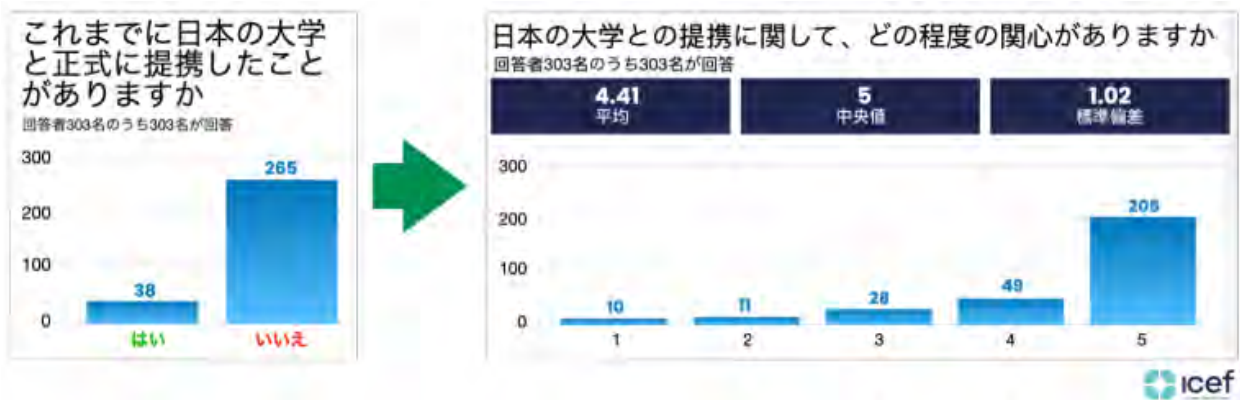
従来の認識を超え、日本留学に対する真の世界的な需要を把握するため、ICEFは2025年10月から2026年2月にかけて専門の研究プロジェクトを実施しました。その結果、世界中の質の高い教育コンサルタントから303件の回答を得ました。回答者の地理的な内訳は、東・東南アジア(40%)、アフリカ(34%)、南北アメリカ(11%)、欧州(11%)に及び、日本への関心が真にグローバルに広がっていることが裏付けられました。

伝統的な留学先

データによると、現在、留学エージェントは欧米の伝統的な留学先に軸足を置いており、回答者の大半が「ビッグ4」(米国、カナダ、英国、オーストラリア)に集中していることがわかります。



未だ開拓されていない「需要」と「成長の余地」



しかし、留学エージェントが従来の留学先以外への多様化を模索する中で、日本への関心は転換点を迎えつつあります。調査結果は、日本が持つ膨大で未開拓な「需要」がある可能性を浮き彫りにしました。回答者303社のうち、87.5%に当たる265社が日本の大学と正式な提携経験が



ない一方で、提携への意欲は非常に高く、関心レベルの平均値は5点満点中 4.41 に達しています。

一方で、市場は依然として著しく未発達なままです。日本とすでに協力関係にある留学エージェントでさえ、その多くは1~3件程度の提携に留まっており、大きな成長の可能性を示しています。この好機を捉えるには、既存のポテンシャルを呼び覚まし、古い誤解を払拭し、質の高いエージェントとの提携を取り入れた近代的でプロフェッショナルな戦略へと移行する必要があります。

現場の最前線:「フルサービス」を提供する質の高いパートナー

本調査によれば、「ブローカー」という固定観念とは対照的に、認定を受けた質の高いエージェントは、学生の募集から入学プロセスの全工程およびそれ以降にわたり、学生と教育機関を支援するフルサービスのパートナーとして機能していることが明らかになりました。303件の回答の内訳は以下の通りです。

- 97% が出願および入学手続きサポートを管理
- 95% が初期カウンセリングとキャリアガイダンスを提供
- 92% がビザ申請と渡航前オリエンテーションを担当(日本への入国を目指す学生にとって最も複雑な障壁の一つ)

また、プロフェッショナルなエージェントは、「現場の最前線」で活動するマーケティング・パートナーとしても機能しています。例えば、272の留学エージェントがソーシャルメディアで提携校を積極的に宣伝し、212社が留学希望者向けの留学フェアで大学を代表して活動しています。

日本の高等教育機関にとってこれは、本来なら何年もかけて構築するであろう世界的なプレゼンスを即座に手に入れる可能性を意味します。提携への道筋は、多くの方が想定するよりもシンプルです。

弊社の調査データは、明確な業界標準を示しており、85%以上のプロフェッショナルなエージェントが成果報酬型モデルを好み、70%以上が新規の提携大学に対する一般的な手数料率は授業料の10~20%の間であると回答しています。この成果報酬型のアプローチは、学生構成の多様化と増加を目指す教育機関にとって、低リスク・高リターンの参入ポイントとなります。コミッション・モデルは一般的な業界慣行として存在しますが、日本の制度や法的枠組みに適合するよう調整された、サービス提供に基づく報酬やマーケティング契約など、多様な提携モデルの導入も可能です。

「障壁」を取り除く



本調査では、日本の高等教育機関とのより深い関わりを現在妨げている、明確で解決可能な「障壁」も特定されました。コンサルタントの4分の3(229の留学エージェント)が「国内高等教育機関のブランド認知度の欠如」を挙げ、228社が「プログラムが英語で開講されていない」という根強い誤解を指摘しました。

さらに、調査対象となったエージェントの半数は、厳格なスタッフ研修、継続的な専門能力開発、および正式な業界認定を通じて、自らのサービスの質と誠実さを積極的に確保しています。より一層の安心感を求める教育機関にとって、[ICEF Agency Status\(ICEF認証エージェント制度\)](#)のような指標が貴重な情報源となります。これらのリソースは、新たな複雑さを生み出すものではなく、プロフェッショナルとしての透明性と倫理的な行動という既存の基盤の上に構築されるものであり、これにより、リスクを避けたい教育機関は、自信を持ってエージェントとの協力を進めることができます。

日本においても、先見の明のある大学は増えており、プロフェッショナルな認証エージェントと連携し、それらの関係を戦略的に管理することで、以前は手が届かなかったレベルの規模と学生の多様性の向上を実現できることは、すでに証明されています。

文明開化、再び:鎖国の「蘭学」から、世界へ開かれた「留学」の拠点へ

日本で学び、後に東京で生活し働いた経験から、私はこの国が受け入れた人々にどのような影響を与えるかを目の当たりにしてきました。日本には、世界中から優秀な人材を惹きつけるために必要な要素がすでにほぼ全て揃っています。世界水準の教育、極めて安全で友好的な社会環境、支援的な政府、比較的手頃な授業料と生活費、そして世界の多くにとって依然として「隠れた宝石」である深い文化的魅力など。しかし、上述の通り、このポテンシャルを適切に活かすために足りない要素がたった一つあります。日本に留学生を誘致するための、プロフェッショナルなエージェント・ネットワークの存在です。

西洋の学術である「蘭学」は、日本の唯一の貿易相手であったオランダからもたらされ、江戸時代、鎖国下での日本の発展に「出島」という限られた窓口を通じて貢献しました。日本の21世紀の成長を担う鍵は「留学」であり、留学エージェント — 現代の「出島」 — と共に基盤を築くことで、日本を世界的な学生の拠点へと変貌させることができるのです。

本記事は、ICEFが実施したエージェントの日本留学に関する調査結果に対する寄稿です。詳細な技術的分析については、定性データやトレンドをさらに精査した包括的な論文を現在準備中であり、年内の発表を予定しています。



マーティン・ヴァン・デ・ヴィーン ICEFの最高事業開発責任者(CBDO)であり、国際学生・青少年モビリティのリーダーとして知られる。東京でのプロフェッショナルとしての経歴と日本学の学位を有しており、現地の文化的専門知識とグローバルな戦略的ビジョンを兼ね備えている。現在は、東・東南アジア市場の成長と活力に注力しつつ、新興の留学先国へのICEFの事業拡大を統括している。