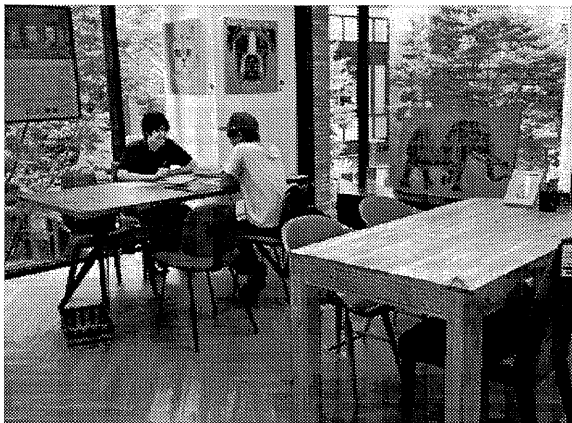


大阪のグローバル、首都圏強化

輸入家具に囲まれて英会話

関西を地盤に英会話教室を展開するグローバルエンタープライゼズ(大阪市)が、家具販売のリビングハウス(同)との連携を加速する。リビングハウスの家具を置いた横濱市内のコワーキングスペース(共同オフィス)で、8月から英会話レッスンを始める。上質感のあるインテリア空間を活用して受講生の満足度を高める。東京・渋谷など都内の主要エリアにも、こうした教室を広げる方針だ。

グローバルは大阪府や東京都、福岡県で英会話教室「グローバルイングリッシュスクール」を計7校、運営している。外国人講師によるグループレッスンなら、月8回で税別1万2560円と割安な料金体系を打ち出し、現在は計1100人の利用者がいる。8月には横浜市のマリシテイ横浜に教室を新設する。スタートアップ企業のコインスペース(東京・港)が運営する共同オフィスの一部を利用



上質感のあるインテリア空間で英会話の授業が受けられる(大阪市)

用する。同社には、グローバルの提携先であるリビングハウスが出資している。フロアにはリビングハウスの家具が輸入販売するドイツの家具ブランド「KARE(カレ)」の机や椅子を置く。受講生は横浜駅に近い立地で、上質感のあるインテリアに触れながら英会話のレッスンを受けられる。100人程度の受講生を見込んでいる。家具にはそれぞれQRコードを付ける。スマートフォンにかざせば、リビングハウスのサイト経由で手軽に商品を購入できる。

グローバルとリビングハウスは2018年4月に提携した。大阪・梅田にあるリビングハウスの店舗の一角にグローバルの梅田校を移転した。家具販売店は平日の夕方に客足が遠のきがちだ。英会話教室は仕事帰りに立ち寄る人が多い。双方の利用傾向を補完する形で協業を始めた。オフィスの狭い教室で

なく、繁華街のオープンな空間で授業を受けられることが支持され、梅田校の受講生は開業時から50人増えて180人になった。「若い世代の受講生には、とりわけ空間づくりが重要だ」とグローバルの清田尚社長は指摘する。

リビングハウスにはレッスンの受講生に自社のインテリアに触れてもらい、購入につなげる狙いがある。国内の家具市場はバブル期の半分以下の1兆1000億円に落ち込んでいる。月に何度も訪れる受講生は貴重な「潜在顧客」だ。フロアには雑貨品も陳列し、友人や家族へのプレゼンに必要な開拓を狙う。

両社は今後、提携事業をさらに広げる。コインスペースが東京・渋谷に開く共同オフィスに、リビングハウスが家具を設置しており、グローバルが英会話教室を開くことを検討中だ。同社は大阪を拠点にしつつ首都圏進出を加速させる考えだ。(杜師康佑)

