

学習塾業界を取り巻く事業環境と今後の方向性

LEAD THE VALUE

2019年11月

株式会社 三井住友銀行

コーポレート・アドバイザー本部 企業調査部

- 本資料は、情報提供を目的に作成されたものであり、何らかの取引を誘引することを目的としたものではありません。
- 本資料は、作成日時点で弊行が一般に信頼できると思われる資料に基づいて作成されたものですが、情報の正確性・完全性を弊行で保証する性格のものではありません。また、本資料の情報の内容は、経済情勢等の変化により変更されることがありますので、ご了承ください。
- ご利用に際しては、お客さまご自身の判断にてお取扱いいただきますようお願い致します。本資料の一部または全部を、電子または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じております。



三井住友銀行

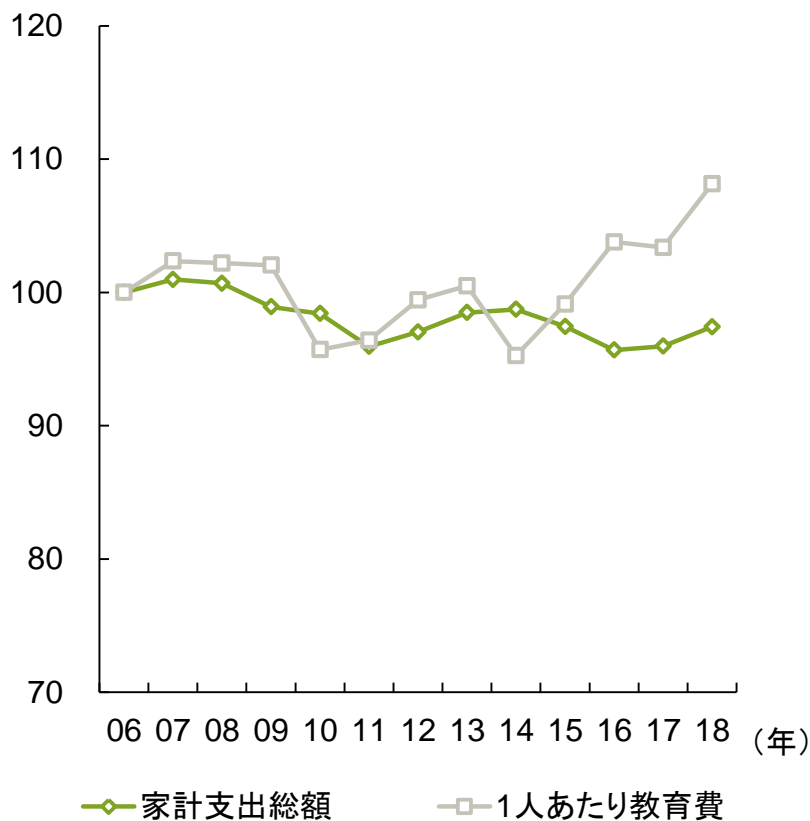
1. 学習塾業界の現況	2
2. 学習塾業界の環境変化の可能性	7
3. まとめ	11
Appendix	13

1. 学習塾業界の現況

1-1 学習塾業界の現況 ～市場動向①～

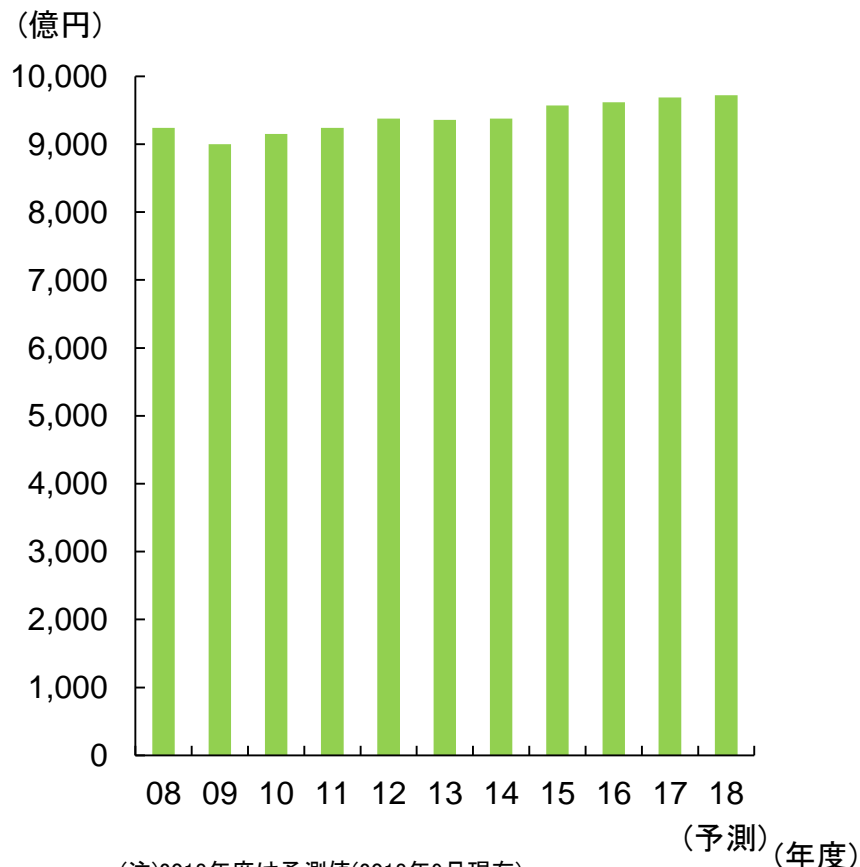
▶ 少子化に伴い学齢人口の減少が続く一方、世帯あたりの子供の数の減少に加えて、13/4月に教育資金の贈与税免除枠が設定されたこともあり、子供1人あたり学習塾費が増加しています。こうした動きを受けて、学習塾・予備校の市場規模は、リーマンショック後の景気低迷で一旦縮小して以降、緩やかに拡大してきています。

家計支出(2人以上の世帯の年間支出)の推移(06年=100)



(出所)総務省「家計調査」を基に弊社作成

学習塾・予備校の市場規模推移



(注)2018年度は予測値(2018年9月現在)

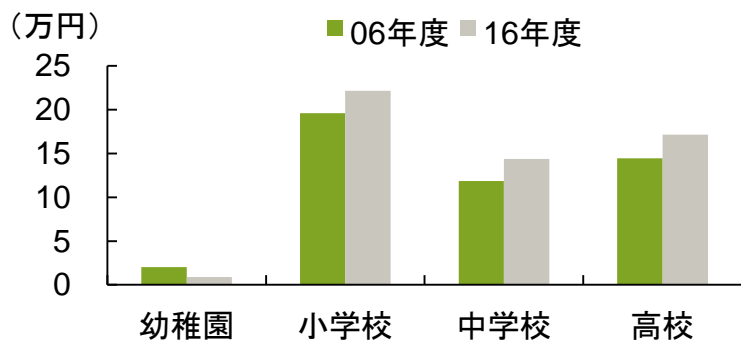
(出所)矢野経済研究所「教育産業白書2018年版」を基に弊社作成

1-2 学習塾業界の現況 ～市場動向②～

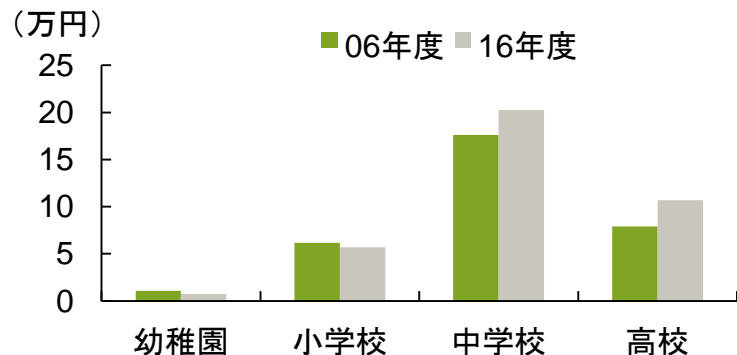
▶ 子供1人あたりの学習塾費が増加傾向にあるなか、補習から受験指導まで幅広いニーズに対応可能で、難関校への豊富な合格実績も有する大手事業者のシェアが高まっています。

子供1人あたりの学習塾費

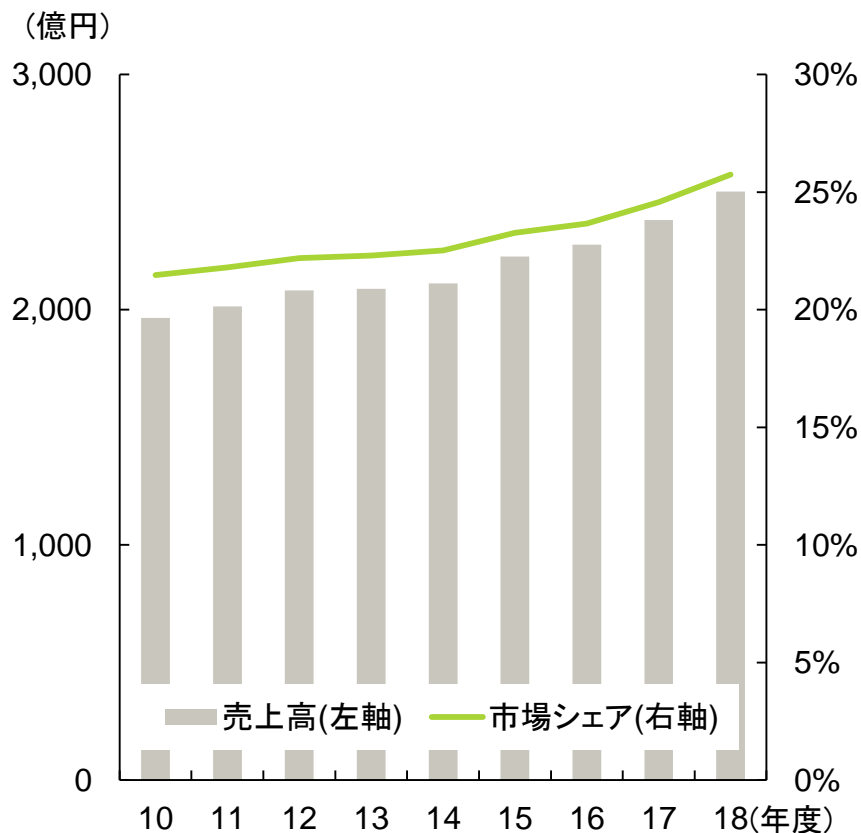
＜私立学校に通学する子供＞



＜公立学校に通学する子供＞



学習塾上場企業16社の売上高と市場シェアの推移



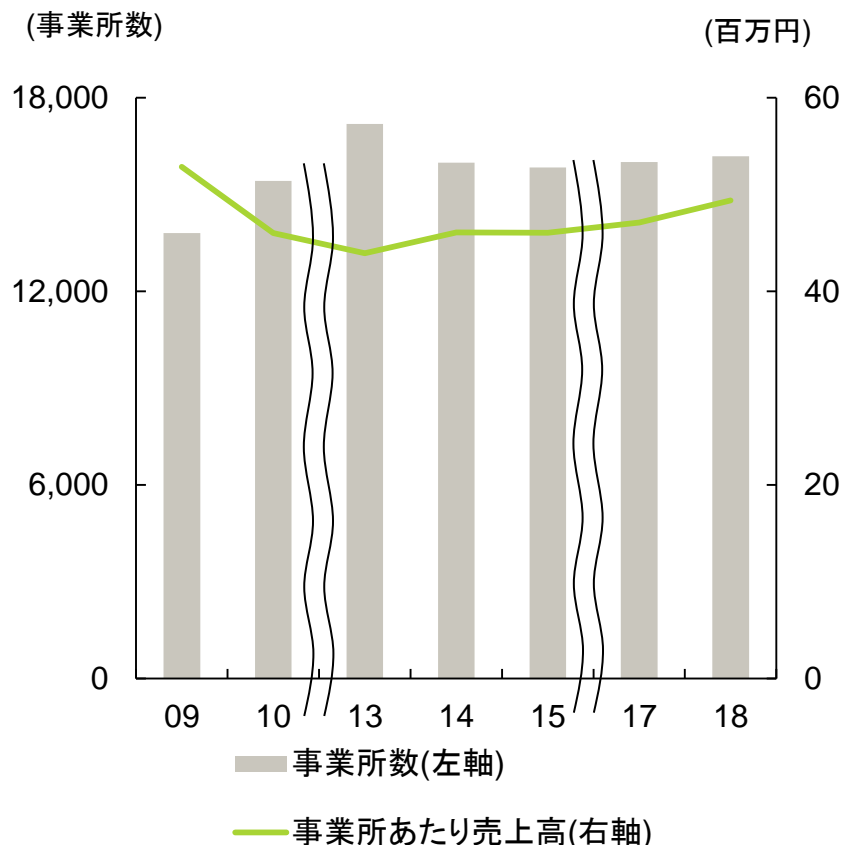
(出所)文部科学省「子どもの学習費調査」を基に弊社作成

(出所)各社有価証券報告書、矢野経済研究所「教育産業白書2018年版」を基に弊社作成

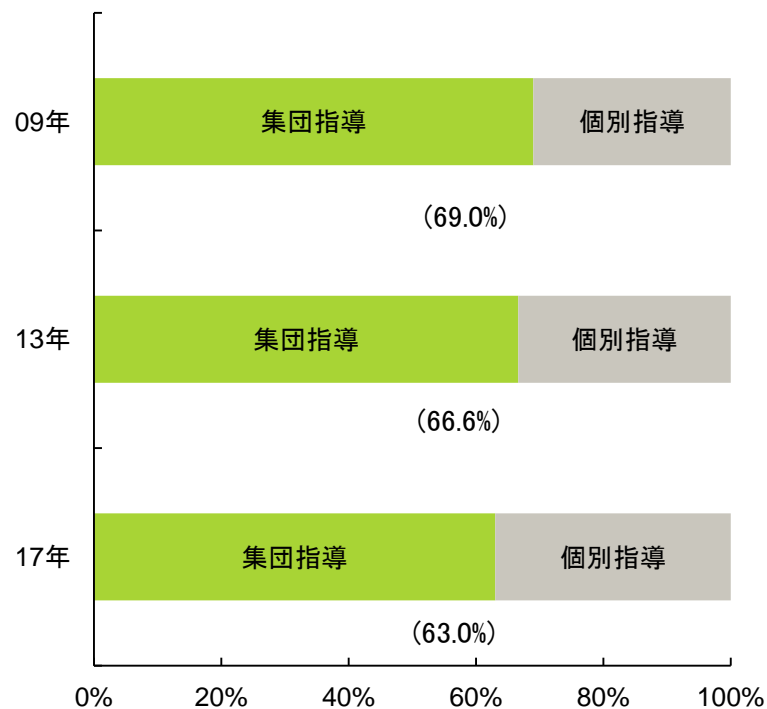
1-3 学習塾業界の現況 ～競争環境～

- 各事業者が不採算校舎の撤退等の効率化施策を進めてきたことから、ここ数年は事業所数は横這いで推移しており、市場拡大に伴って事業所あたりの売上高は上昇しています。
- 指導形態別にみれば、大人数に同様の教材や指導を提供する集団指導方式から、子供一人一人のニーズに対応する個別指導方式へのシフトが進んでいます。

事業所数(法人が運営する事業所)の推移



集団指導方式、個別指導方式の市場(売上高)シェアの推移



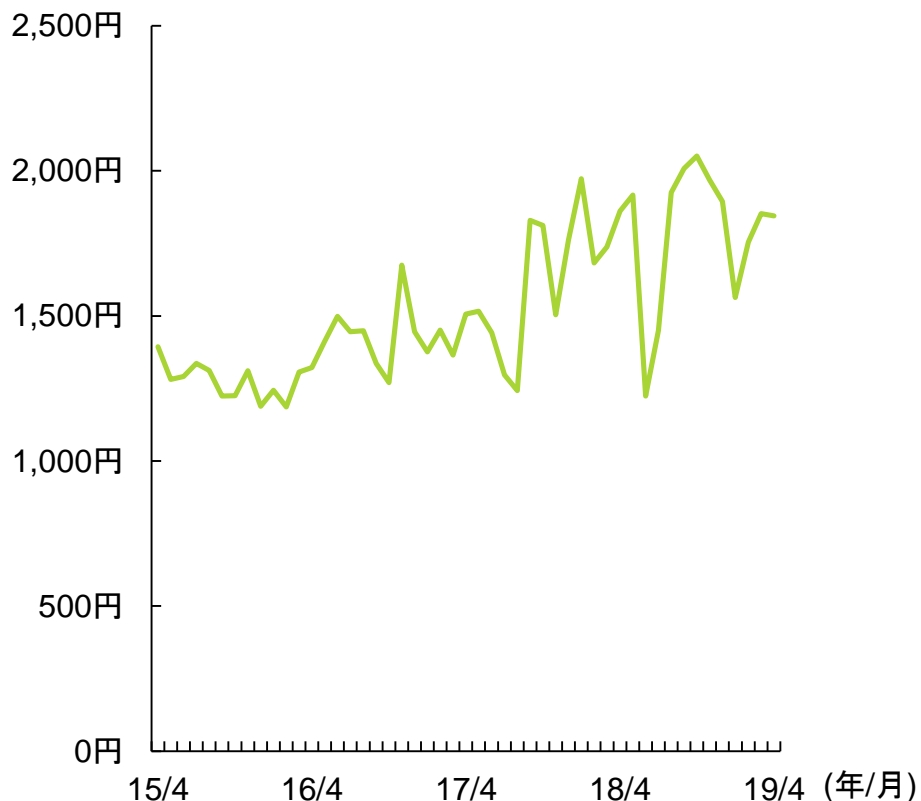
(出所)経済産業省「特定サービス産業実態調査」を基に弊社作成

(出所)経済産業省「特定サービス産業実態調査」を基に弊社作成

1-4 学習塾業界の現況 ～大手事業者のコスト動向～

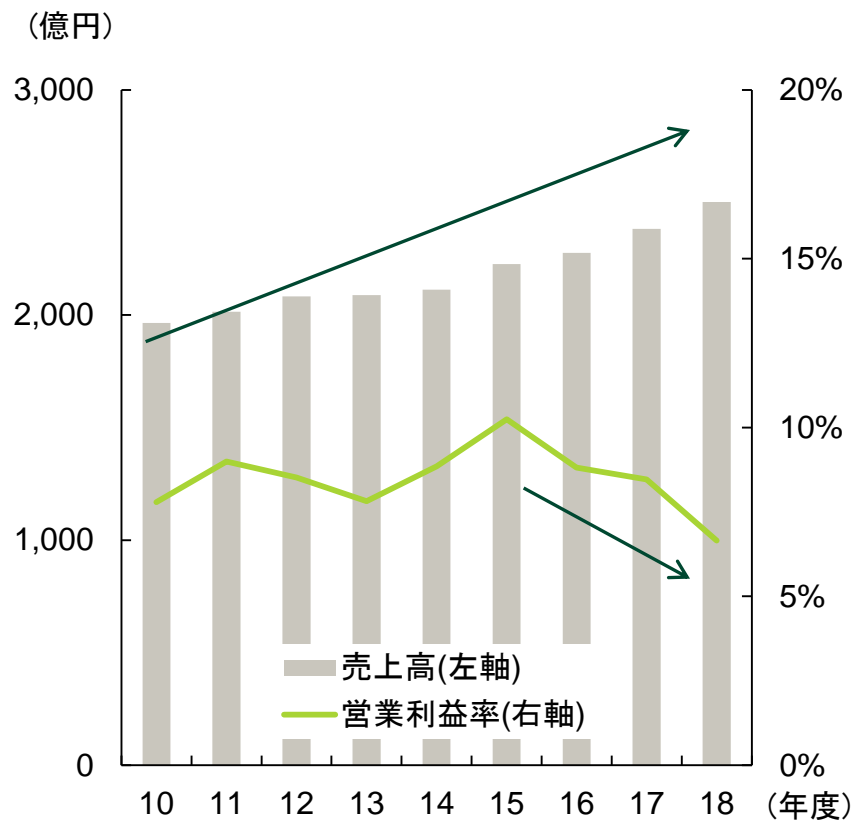
- 大手事業者のコストをみれば、事業所の集約等による効率化施策を推進してきましたが、ここ数年は、費用構造の大部分を占める人件費が、人材確保のための待遇改善や、アルバイト講師に対する賃金未払い問題等から上昇傾向にあり、売上増の一方で利益率は低下する事業者が増加しています。

塾講師の全国時給平均の月次推移



(出所) パーソルキャリア「an平均時給レポート」を基に弊社作成

学習塾上場企業16社の業績推移



(出所) 各社有価証券報告書、矢野経済研究所「教育産業白書2018年版」を基に弊社作成

2.学習塾業界の環境変化の可能性

2-1 学習塾業界の環境変化の可能性 ～教育改革の影響～

- 20/4月より次期学習指導要領が順次適用され、小学校高学年を対象に英語やプログラミングが必修化される予定です。また、2020年度から大学センター試験に代わり実施される大学入学共通テストでは、英語の「聞く・話す」技能が評価される等、学習範囲が拡大することから、これらへの対応状況によって事業者間の競争力格差が広がる可能性が高いとみられます。

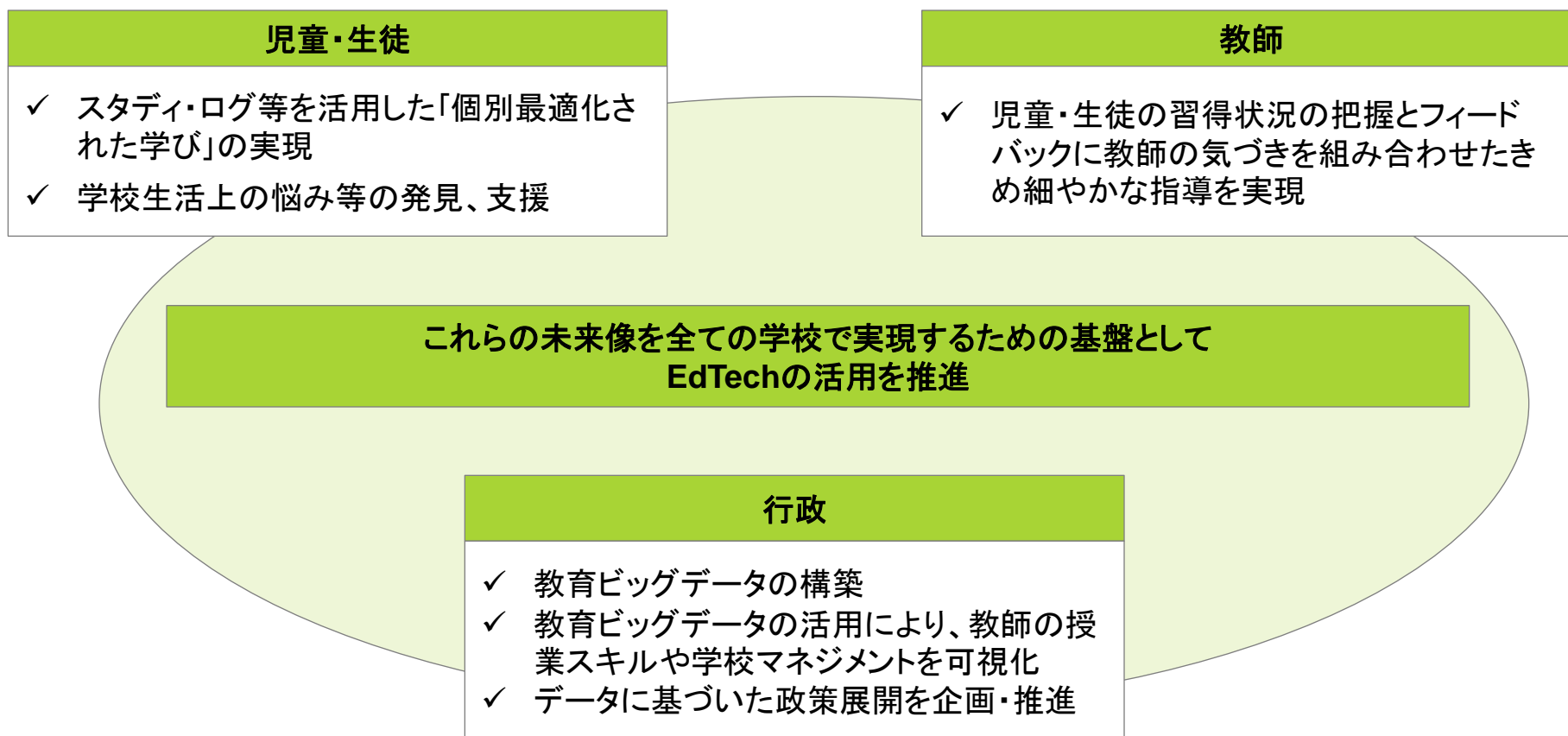
2020年教育改革の影響

	概要	学習塾への影響
学習指導要領の改訂	<p><導入時期> 2018～2022年度にかけて段階的に実施</p> <p><主な変更点> 外国語教育の抜本的強化 (小学校での「英語」教科化等) 情報活用能力の育成 (プログラミング教育の必須化)</p>	<p><新分野への対応が重要> プログラミング教育への対応 英語の「聞く・話す」への対応</p> <p>↓</p> <p>新たな指導法や教材の開発コスト負担は重く、 IT事業者や英会話教室等、他事業者との 連携や合従連衡が進展</p> <p>↓</p> <p>対応状況によって業界内での 競争力格差が広がる可能性</p>
大学入学共通テストの導入	<p><導入時期> 2020年度から実施</p> <p><主な変更点> 国語・数学で記述式を導入 英語は、従来の「読む・書く」に加えて、「聞く・話す」の4技能を評価</p>	

2-2 学習塾業界の環境変化の可能性 ～EdTechの普及①～

- ▶ 文部科学省では、AIやビッグデータ等のEdTechを活用して、教師の授業スキルや学校マネジメントの向上を図り、児童・生徒に対して、一人一人の個性や人間関係を踏まえて最適な学習活動を提供する教育体制の構築を目指しています。

EdTechを活用した教育ビジョン



2-3 学習塾業界の環境変化の可能性 ～EdTechの普及②～

- 学習塾においても、足許、AIを活用した「オーダーメイド学習」を導入する事業者があり、今後普及が進めば、個別指導ニーズが更に高まる可能性があります。
- 加えて、スマートフォン等で、授業のネット配信や、学習SNSを提供する事業者も出てきており、今後はこうしたコンテンツの活用も重要になるとみられます。

EdTechの活用事例と学習塾への影響

EdTechの活用事例	概要	取り組み事例	学習塾への影響
オーダーメイド 学習管理	生徒の解答傾向等をAIが分析して、理解度を高める最適なカリキュラムを提供	<Z会HD> AIを利用したタブレット教材導入 <学研HD> 生徒の解答傾向の分析等にAIを活用	個別指導ニーズが更に高まる可能性
授業の ネット配信	スマートフォン等で時間や場所を選ばずに人気講師の授業を受講可能	<リクルートHD> 人気講師の授業を受講できるアプリ「スタディサプリ」を提供	塾に通う人数が減少する可能性
学習SNS	生徒、講師向けの情報共有の場を提供するプラットフォームの構築	<スタディプラス> 学習管理プラットフォームを運営 <ARROWS> 小中高の先生向けプラットフォームを運営	口コミ等により、塾の評価の一覧性が高まり、教育の質による優勝劣敗が更に進む可能性

- AIやIoT等、インフラの整備に相応の投資負担が発生するため、IT事業者との連携強化や、同業他社と協働したインフラ構築が重要になるとみられる。

(出所)各社プレスリリースを基に弊社作成

3.まとめ

3 まとめ

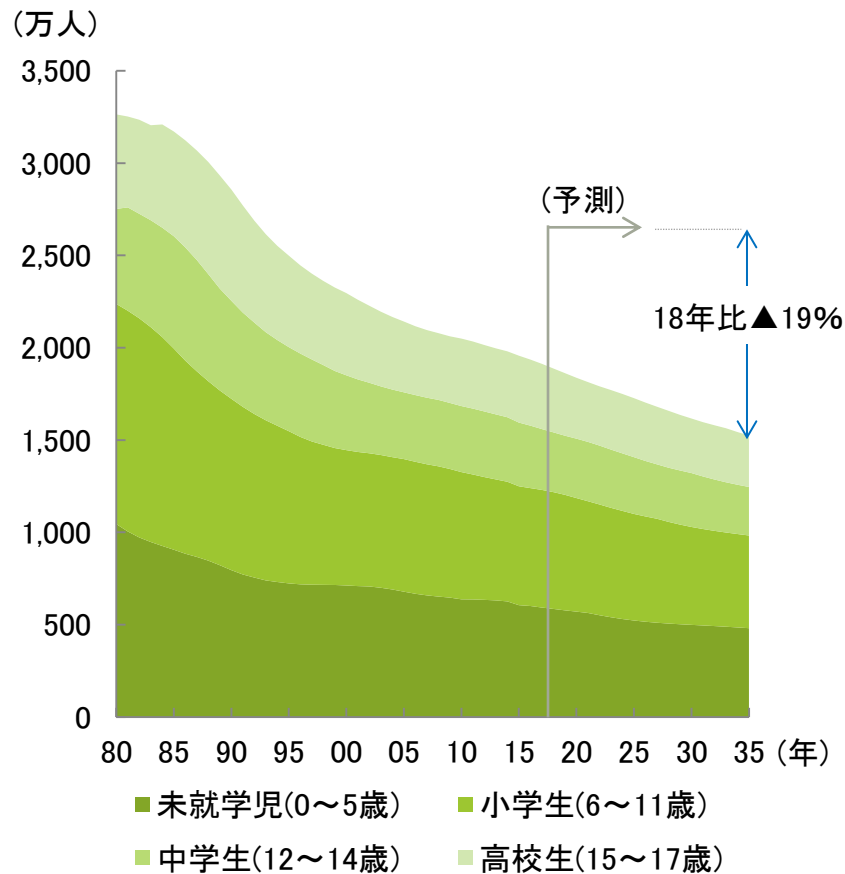
- 子供1人あたりの教育費の増加や、個別指導へのシフトがみられるなか、EdTechの普及や、新カリキュラムへの対応に伴い、オーダーメイド型の教育サービスへの需要は、一層高まるものと見込まれます。
- 事業者をみると、これまでは低学年から高学年まで生徒を囲い込むことを目的としたアライアンスの動きがみられましたが、今後はノウハウ共有を狙いとした大手同士での連携や協業が進むと考えられます。

		業界環境		学習塾各社の戦略の方向性		
		過去～現在	今後想定される動き			
市場動向		子供1人あたりの教育費が増加し、質の高い教育へのニーズが拡大	EdTechの普及により、教育のオーダーメイド化の進展とともに、テクノロジー有効活用の視点が必要に	売上面	単価	個別指導・添削の拡大
		難関校対策から学校での学習の補助まで、子供のニーズに合わせる個別指導の普及	新指導要領への対応、とりわけ英語等の各教科で「話す・書く」能力が重視され、個別添削が重要に		生徒数	テクノロジー活用を通じたオーダーメイド化の進展
事業者の動き		学齢人口の減少が見込まれる中、低学年より生徒を取り込み、大学進学までの長期にわたって囲い込む視点	テクノロジーへの対応、新カリキュラムへの対応等、各社では指導経験が不足する領域の拡充	費用面		統合・協業を通じた販路拡大
		不採算部門、周辺部門の整理	大手同士の協業・再編			通信添削や学校との提携を通じた販売チャネルの強化
			オーダーメイド化された教育に対応しうる指導体制と、多くの指導実績を集積したデータ利活用の視点の両立			人員配置の見直し
						広告宣伝・販促活動の見直し
						周辺部門の拡充・切り離し(音楽教室等)

Appendix

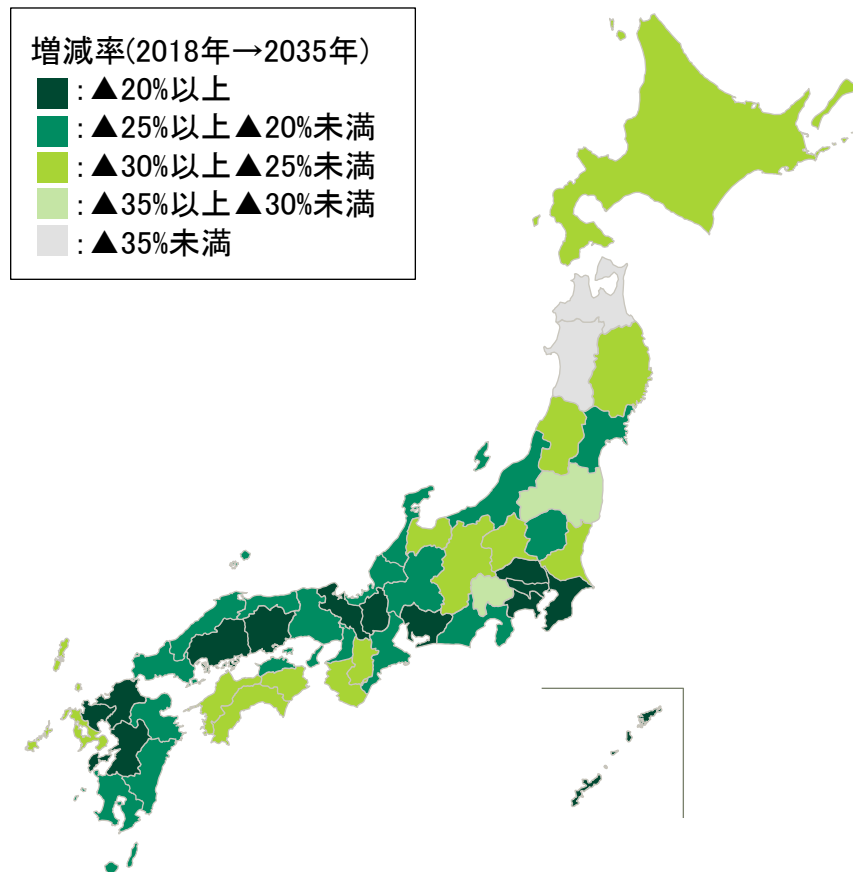
(ご参考)学齡人口の見通し

学齡人口(18歳未満)の将来予測



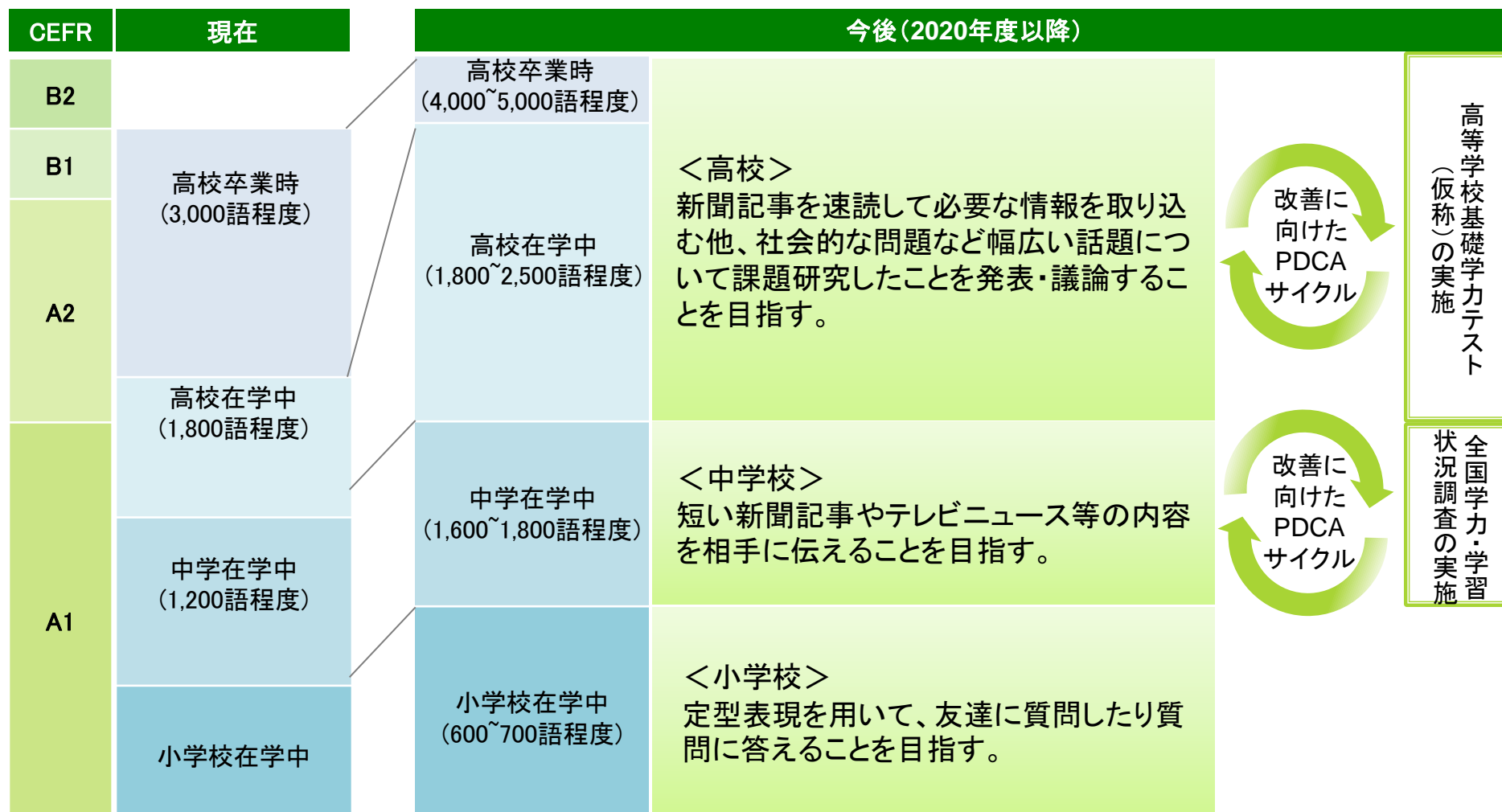
(出所)総務省「人口推計」及び
国立社会保障・人口問題研究所「将来推計人口・世帯」を基に弊行作成

都道府県別の人口予測(20歳未満)



(出所)国立社会保障・人口問題研究所「将来推計人口・世帯」を基に弊行作成

(ご参考)英語教育の抜本的強化



(*)Common European Framework of Reference for Languagesの略称(ヨーロッパ言語共通参照枠)。

(*)A1~A2:基礎段階の言語使用者、B1~B2:自立した言語使用者

(出所)文部科学省「英語教育の抜本的強化」を基に弊社作成

(ご参考)大学入学共通テストの導入

	16年度	17年度	18年度	19年度	20年度		23年度	24年度
「大学入学共通テスト」の導入		「実施方針」の策定・公表 プレテストの実施(11月)	プレテストの実施(12月)	「実施大綱」の策定・公表 確認プレテストの実施	「大学入学共通テスト」の実施(1月)	≈	新学習指導要領に対応した「実施大綱」の策定・公表	新学習指導要領に対応したテストの実施

プレテスト等		フィービジリティ検証事業	プレテスト	プレテスト	確認プレテスト
	受験者数	約1千人	5万人規模	10万人規模	今後検討予定
	対象者	大学1年生	原則、高校2年生以上(一部、高校3年生以上含む)	高校3年生	
	対象教科	国語、数学	国語、数学、地歴・公民、理科、英語	国語、数学、地歴・公民、理科、英語	
	実施時期	11月、2~3月	11月(一部、2月頃)	12月頃	

	センター試験	入学共通テスト
出題科目	6教科30科目	センター試験同様 但し、24年度以降は簡素化を検討
出題形式	マークシート形式	国語・数学で記述式を導入
英語	2技能	4技能を評価 民間試験を活用
成績結果	各科目1点刻みで採点し合計点を公表	英語はCEFRの段階評価、記述式は段階別評価(3~5段階)

(出所)文部科学省「大学入学共通テスト実施方針」を基に弊社作成

(ご参考)再編・業務提携の動き

	時期	事例		形態	概要
垂直方向への展開	2008/1月	ナガセ	イトマンSS	買収	<ul style="list-style-type: none"> ナガセは、水泳教室に通い始める幼少期の段階から総合的な人材教育に取り組むべくイトマンSSを買収
	2010/5月	代々木ゼミナール	SAPIX	買収	<ul style="list-style-type: none"> 代々木ゼミナールは、中学受験塾「SAPIX小学部」を手がけるジーニアスエデュケーションを買収し、難関大学受験を見据えて一貫した指導体制を構築
	2010/10月	明光ネットワークジャパン	サクセスアカデミー	業務提携	<ul style="list-style-type: none"> 明光ネットワークジャパンは、保育所や学童保育を運営するサクセスアカデミーと提携し、生徒の早期囲い込みを実現
	2014/1月	ベネッセホールディングス	すららネット	業務提携	<ul style="list-style-type: none"> ベネッセHDは、eラーニング教材「すらら」を提供するすららネットへの出資によりサービス基盤を拡充し、生徒の囲い込みを実現
	2015/9月	増進会出版社	栄光ホールディングス	買収	<ul style="list-style-type: none"> 増進会出版社は、栄光ホールディングスが得意とする対面教育を通信教育に組み合わせることにより教育サービスの強化を図る
水平方向への展開	2011/9月	河合塾グループ	毎日コムネット	業務提携	<ul style="list-style-type: none"> 河合塾グループから、毎日コムネットが賃貸管理する学生マンションへの入居を推奨することで大学生向け市場を開拓
	2012/3月	市進ホールディングス	茨進グループ	買収	<ul style="list-style-type: none"> 市進HDは、地元の中学・高校受験で高い実績を持つ有力塾を傘下に置き茨城県での展開を加速
	2016/8月	高宮学園	ベストティーチャー	買収	<ul style="list-style-type: none"> 高宮学園は、オンライン英会話を手掛けるベストティーチャーを買収し、英語4技能対策に向けて学習コンテンツの拡充を図る
	2017/6月	増進会出版社	MY FRONTIER	買収	<ul style="list-style-type: none"> 難関私立大学に多くの合格者を輩出するMY FRONTIERを買収

(出所)各社IR資料を基に弊社作成

(ご参考)教育のICT化への取組み

教育のICT化への取組み

企業名	サービス名	(*)				特徴
		①	②	③	④	
FLENS	FLENS	○	-	-	○	全国の受講生と対戦することで生徒のやる気を引出す
すららネット	すらら	○	-	-	○	対話型デジタル教材の活用によりゲーム感覚で学習
ナガセ	東進衛生予備校	-	○	-	-	実力講師による講義をVOD方式で受講する学習システム
リソー教育	WebStudio	-	○	-	-	在宅受講生の学習をWebサポーターが対応
市進ホールディングス	市進ウイングネット	-	○	-	-	合格に必要な学習内容を網羅した映像学習プログラム
成学社	開成NET	-	○	-	-	全単元の講座から受講したい講座が見放題
Eisu	EDリル	-	○	-	-	教科書のページに対応した機能を持つWEB学習コンテンツ
ウィザス	スクールZ	-	-	○	-	ネットライブ型の個別指導コースを提供
秀英予備校	秀英ID予備校	-	-	○	-	トップ講師の映像授業(通塾・自宅学習)を配信
栄光ホールディングス	iPad mini学習	-	-	○	-	授業の解説を動画で視聴可能な家庭学習システム

(*) ①教材コンテンツのデジタル化、②授業スタイルの変化、
③学習スタイルの変化、④情報活用の変化

(出所)全国私塾情報センター「学習塾白書2018」を基に弊社作成

(ご参考)教育サービス企業の売上高ランキング

順位	企業名	塾名	売上高 (億円)	学習塾の業態(*)					教室数
				個別指導	集団指導	予備校	通信教育	家庭教師	
1	ベネッセ コーポレーション	進研ゼミ	1,762	○	-	-	◎	-	N.A
2	公文教育研究会	公文式教室	931	-	◎	-	-	-	N.A
3	河合塾グループ	河合塾	713	○	○	◎	○	-	N.A
4	ナガセ	東進ハイスクール	459	-	○	◎	○	-	230
5	ECC	ECC外語学院	428	◎	○	-	○	-	183
6	NOVA ホールディングス	NOVA	320	○	◎	-	○	-	2,082
7	学研塾 ホールディングス	学研教室	304	-	◎	○	-	○	16,500
8	栄光	栄光ゼミナール	299	-	◎	-	○	○	440
9	リソー教育	TOMAS	225	◎	○	-	○	○	181
10	早稲田アカデミー	早稲田アカデミー	221	○	◎	○	○	-	156

(*)主力事業を◎で記載。

(出所)全国私塾情報センター「学習塾白書2018」を基に弊社作成