

# なぜ今、補講なのか？

---

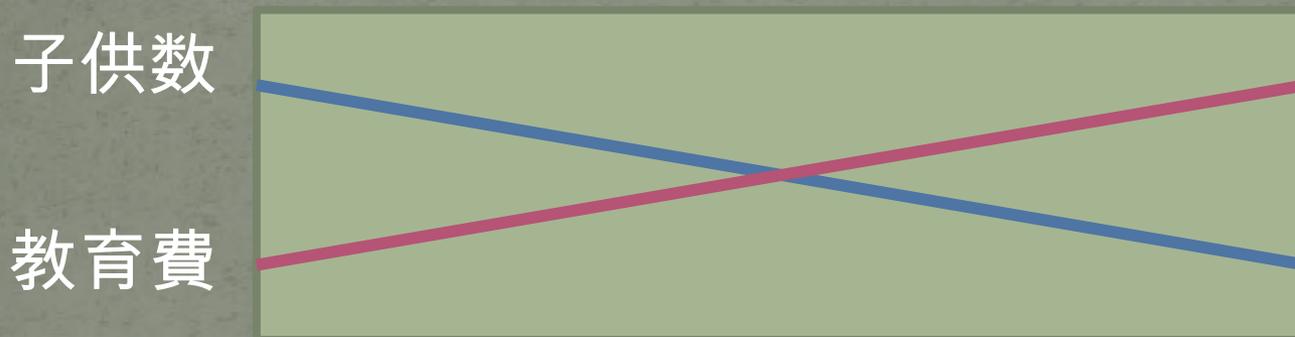
A09097 杉本達哉

# そして、子供、いなくなった

・ 教育業界

Q. 少子化の影響で利益が落ち込むのではないか？

A. そうとも限りませんよ。



1人あたり教育費の増加が、少子化の影響を相殺。  
子供が少なくなった分、親も1人の子供に金をかける。

# 本当は、辛いんでしょう？

・ 業界全体のピークは1996年

→現在までに全体の売り上げは500億円減少

・ 中には売り上げを伸ばす教育系企業も

→M&Aによる見かけ上の成長の可能性あり



# ブラック企業の視点

- ・ とある企業のありがたい分析

少子化 ≠ 利益減 である。

我が社は売り上げを伸ばしている。



## [要因]

- ・ 学歴重視の社会における学習塾の二一ズの高まり
- ・ 受験を視野に入れた低学年からの通塾の増加
- ・ 世帯ごとの子供数の減少による経済的余裕
- ・ 子供 1 人に対する援助者の増加

# ブラック企業に挑む

- ・ 学歴重視の社会における学習塾の二一ズの高まり  
→二一ズが偏るだけで、全体としては伸びていない
- ・ 受験を視野に入れた低学年からの通塾の増加  
→低年齢化には限界がある
- ・ 世帯ごとの子供数の減少による経済的余裕  
→高齢化の進行による経済的余裕の消滅の危険性
- ・ 子供 1 人に対する援助者の増加  
→子供も援助者も減っていくことに変わりなし

# We Need 何？

- ・ 教育サービスの質の向上
- ・ 学歴競争に煽りかける

→これらは業界内競争のためであったり、  
いずれ成長に打ち止めがかかるものばかり

そんなやりかたでは  
はなしにならねえんだよなあ

みつを

# では、実際どうすると？

## 1) サービスの幅を広げる

- 自然体験学習などを取り入れている塾がある
- 子供を対象とした旅行サービスなどの可能性

## 2) 顧客の幅を広げる

- 資格スクール・生涯学習との連携

## 3) コストを削減する

- コンピュータの導入による人件費の削減
- SNSの利用による広告費の削減

# 元も子もない結論

- ・ 少子高齢化が進む以上、業界利益の低下は不可避

各教育企業が

1. サービス・顧客層の拡大
2. コスト削減

を行い、競争によって業界内のシェアをより多く獲得するしかない。

最大の問題は

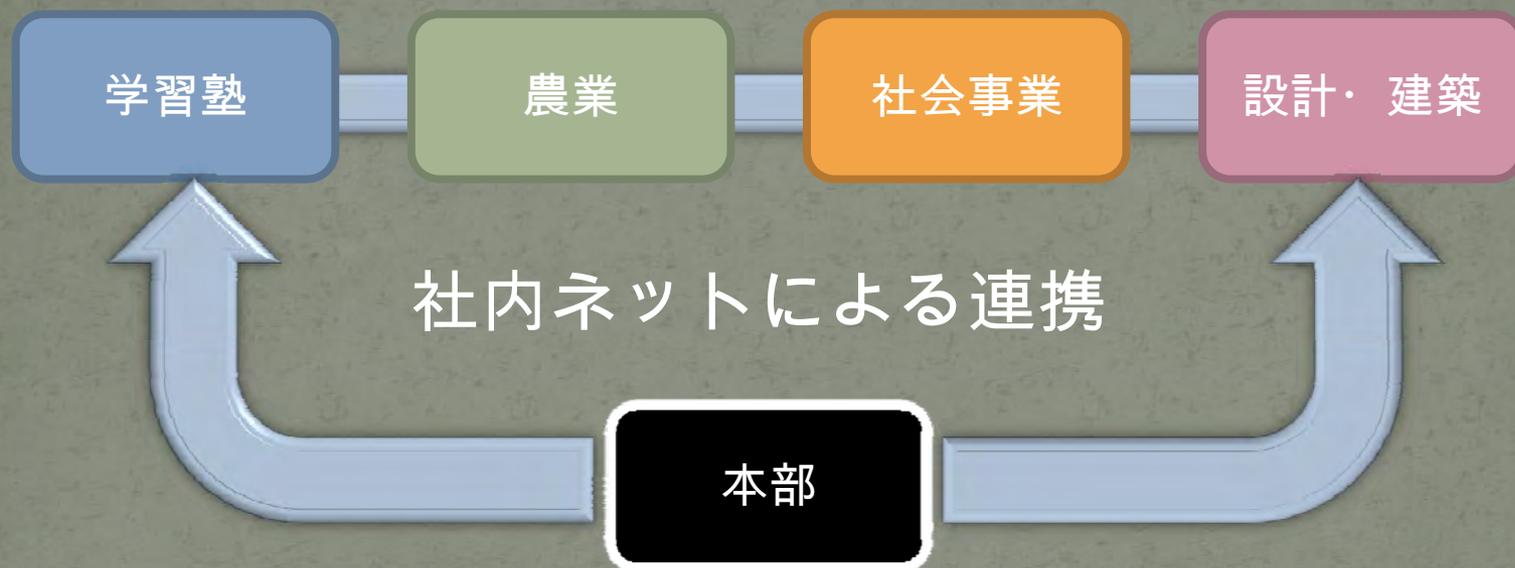
- ・ サービス対象が限定されていて、かつシフトが困難であること

# 夢も希望もない。夢も希望もない。

- ・ ターゲットは子供  
→ 「少子」によるピンポイントなダメージ
- ・ 多くの企業が海外に進出  
→ 学習塾としては海外展開が難しい
- ・ 他の業界との連携  
→ 縮小する業界に魅力はない
- ・ どうすれば良いの？  
→  $C(\omega) = \omega$

# SKO せつめいかいできいたおはなし

- ・ 類グループ（エントリー禁止）  
教育だけでなく多角的な事業を展開



時代やニーズに合わせた経営主軸の転換が可能  
各事業の状況を他に反映するシステムも完備



The End