

教育

【要約】

- 2013 年の一世帯あたり教育関連支出は、学習指導要領改訂による補習需要が増加する一方、月謝類支出の減少等によって前年比▲0.2%の 60,440 円となった。2014 年は大学受験が新課程となることを受け浪人生の減少が見込まれることから前年比▲0.9%と予想する。
- 大手教育関連企業 10 社の 2013 年度業績は、売上高前年度比▲0.8%、営業損益同▲8.9%の減収減益となった。2014 年度業績は、個別指導学習塾に対する需要増加、ICT 教材を活用した学習プログラムの提供等が増収に寄与。通信教育主体企業の減益によって、全体としては増収減益を予想する。
- グローバル展開を行う公文式では、基礎教育重視とコーチングによって海外展開と全国展開を成功させている。学習塾・予備校各社は、世界的な教育の潮流を捉えた上での教育コンテンツの開発・獲得を行うとともに、指導内容をティーチングからコーチングへ転換していくことで海外展開・全国展開を進めていくことが考えられる。

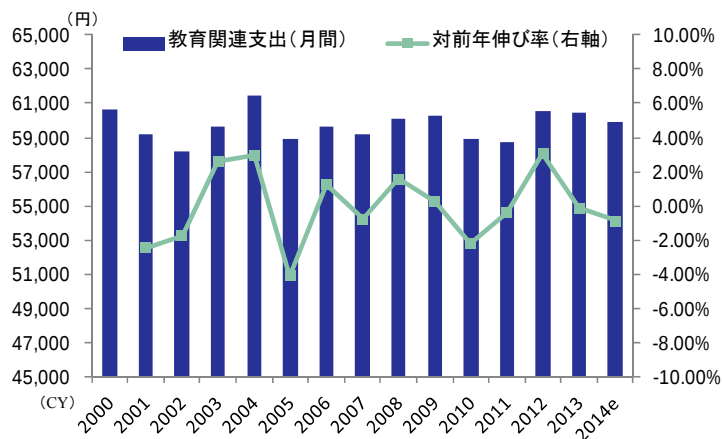
I. 産業の動き

1. 2013 年実績

2013 年一世帯あたり教育関連支出は横ばい

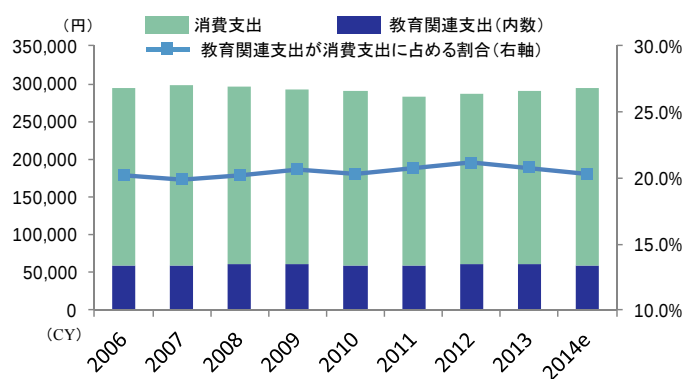
2013 年度の一世帯あたり月間教育関連支出は、前年比▲0.2%の 60,440 円となった（【図表 36-1】）。月間教育関連支出は過去 10 年以上 60,000 円前後で推移しており、また、消費支出全体に占める割合についても 20%程度で推移している（【図表 36-2】）。

【図表 36-1】月間教育関連支出と伸び率



（出所）総務省「家計費調査」よりみずほ銀行産業調査部作成

【図表 36-2】消費支出に占める教育関連支出の割合

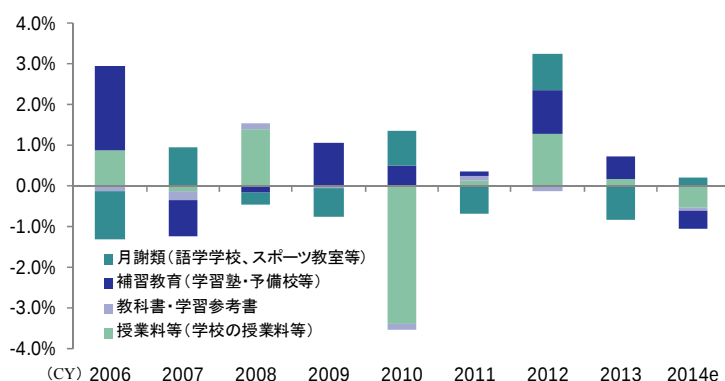


（出所）総務省「家計費調査」よりみずほ銀行産業調査部作成

ゆとり教育からの
転換によって補
習教育支出は増
加傾向

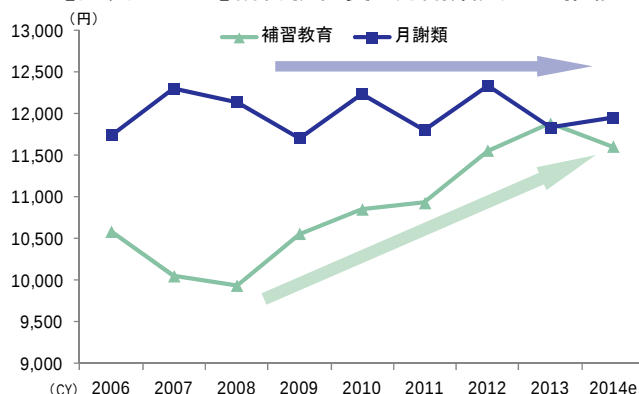
しかし項目別に支出増減をみると、補習教育支出(学習塾、予備校等)が2009年以降増加傾向にある一方、語学教室やスポーツ教室といった月謝類支出は年ごとに増減を繰り返している(【図表36-3、4】)。補習教育支出の増加は、学習指導要領の改訂¹によってゆとり教育からの転換が行われ、授業時数及び指導内容の増加が図られたことで生徒の補習学習需要が高まっていることが要因と考えられる。月謝類支出が増減を繰り返す要因としては、支出の目的が補習教育の場合と異なり趣味目的の場合も多く、他の支出の影響を受けやすいためであると考えられる。

【図表36-3】教育関連支出の項目別支出増減(前年比)



(出所)総務省「家計費調査」よりみずほ銀行産業調査部作成

【図表36-4】補習教育費と月謝類支出の推移



(出所)総務省「家計費調査」よりみずほ銀行産業調査部作成

2. 2014年見通し

大学入試の新課
程入試への変更
を前に補習教育
支出は減少

2014年の一世帯あたり月間教育関連支出は、補習教育支出の減少を背景に前年比▲0.9%の59,903円と予想する。前段でも触れた通り、補習教育支出は学習指導要領の改訂を背景に2009年以降堅調に推移してきた。しかし2015年春の大学入試から新課程入試²となること、2014年春に大学受験を迎えた生徒がゆとり世代最後の学年であったこと等から、例年以上に浪人生が少なくなることが予想されるため、補習教育支出及び教育関連支出が減少するものとみている。

Ⅱ. 企業業績

1. 2013年度実績

2013年度の大手10社(学習塾中心)の業績は、売上高は前年度比▲0.8%の4,332億円、営業損益は同▲8.9%の369億円³と減収減益での着地となった(【図表36-5】)。

¹ 2011年になされた学習指導要領の改訂。授業時間・内容の増加、小学校における外国語活動の導入等、それまでのゆとり教育からの転換が図られた。高校では2013年度の1学年からの実施であるが、数学、理科が1年前倒しの2012年度から実施されたことから、2014年度(2015年春)の大学入試では旧学習指導要領にて学習した生徒(浪人生)と新学習指導要領にて学習した生徒(現役生)が同時に受験することとなる。

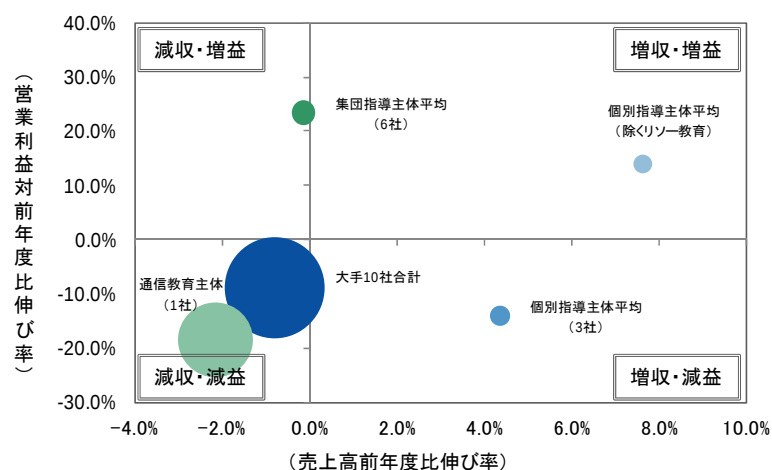
² 2015年春から数学、理科の出題科目の大幅な変更、センター試験の選択パターン複雑化等が予定されている。

³ 2013年秋にリソー教育で粉飾決算が判明。2008年2月期から2013年2月期まで6期分の訂正報告書の提出があった。本稿では、10社合計、個別指導主体平均(3社)を算出するにあたって、訂正報告書の数値を利用している。

2013年度は通信教育主体企業及び集団教育主体企業の苦戦によって減収減益での着地

売上高については、2000年前後から需要が増加している個別指導学習塾の伸びが依然大きく、個別指導主体の3社平均売上高増減率は約4%となっている（リソー教育を除いた場合約8%）。これは、個別指導学習塾が生徒一人一人に応じたきめ細かな指導を期待する生徒及び保護者の需要に対応しているものであり、学習目的も補習から進学まで幅広い層の生徒の取り込みに成功している。集団指導主体企業は自社で個別指導学習塾のブランドを設置し、既存集団指導塾ブランドとの連携を図る等の対応を行っているものの、生徒確保に苦戦する企業が多く減収となっている。例外として東進ハイスクールを運営するナガセ⁴は、自社講師陣のメディア露出増加による広告宣伝効果等によって売上高を堅調に増加させ、前年度比+5.9%の増収となっている。損益面は、個別指導主体企業は教室稼働率の上昇等により増益。集団指導主体企業も不採算店舗の統廃合等をこれまで進めてきた効果が現れ増益。通信教育主体企業（ベネッセコーポレーション）については、会員の減少により大幅な減収減益となっている。

【図表36-5】形態別の売上高・営業利益増減率（2013年度）



(出所) 各社有価証券報告書よりみずほ銀行産業調査部作成

(注1) バブルの大きさは売上規模を表す

(注2) 通信教育主体1社: ベネッセコーポレーション

集団指導主体6社: 栄光HD、ナガセ、市進HD、早稲田アカデミー、ウィザース、秀英予備校

個別指導主体3社: リソー教育、明光ネットワークジャパン、東京個別指導学院

(注3) ベネッセコーポレーション及び東京個別指導学院は単体決算、その他は連結決算数値を採用

【図表36-6】企業収支動向

【実額】

	社数 (単位)	12fy (実績)	13fy (実績)	14fy (予想)
売上高	教育大手10社 (億円)	4,367	4,332	4,384
営業利益	教育大手10社 (億円)	405	369	363

【増減率】

	社数 (単位)	12fy (実績)	13fy (実績)	14fy (予想)
売上高	教育大手10社 (%)	2.1%	▲0.8%	1.2%
営業利益	教育大手10社 (%)	3.7%	▲8.9%	▲1.6%

(出所) 各社有価証券報告書よりみずほ銀行産業調査部作成

(注1) 2014年度はみずほ銀行産業調査部予測

(注2) 教育大手10社: ベネッセコーポレーション、栄光HD、ナガセ、リソー教育、市進HD、早稲田アカデミー、ウィザース、明光ネットワークジャパン、秀英予備校、東京個別指導学院

(注3) ベネッセコーポレーション及び東京個別指導学院は単体決算、その他は連結決算を採用

2. 2014年度見通し

2014年度の売上高は前年度比+1.2%の4,384億円、営業損益は同▲1.6%の363億円と、増収減益となるものと予想する(【図表36-6】)。

⁴ ナガセの場合、IT授業と担任制を組み合わせた独自の事業モデルであり、他の集団指導主体企業とは一線を画している。

2014年度は学習塾各社の増収増益が見込まれる一方、通信教育主体企業の減収減益幅大きく、全体では増収減益と予想

学習塾（個別指導主体及び集団指導主体）の売上高については、引き続き個別指導学習塾の需要増加、タブレット端末等 ICT 教材を活用した学習プログラムの提供、グローバル化に伴う語学部門の需要増を背景に増収とすることが予想される。損益面についても講師配置の効率化、教室稼働率の上昇、コストの適正化を進めることにより増益を見込む。一方、通信教育主体企業（ベネッセコーポレーション）については、今年度より新社長を迎え通信教育事業の会員の継続率向上等に取り組む予定であるものの、2014年7月に発生した顧客情報漏えい問題等が影響し2014年度は減収減益とすることが予想される。

Ⅲ. トピックス グローバルベースでのリーディングカンパニーに学ぶ

1. グローバル展開の困難さ

海外進出は学習塾・予備校にとっての戦略となり得るが、ハードルは高い

2013年10月1日時点の18歳人口及び0歳人口は、それぞれ123万人と104万人であり、国内の少子化進行が鮮明になっている。こうした中で、子どもを主な顧客とする教育産業も今後縮小していくことが予想され、新たな市場として海外へ進出していくことも教育産業にとっての一つの選択肢となるものと考えられる。しかし他の産業以上に教育産業、特に学習塾や予備校にとっての海外進出はハードルが高い。

海外進出にあたっては、ローカライゼーションが必要

学習塾や予備校の多くは生徒に対し進学・補習に関する指導を行うが、これらは日本政府が定めた学習指導要領、受験制度に対応した教育内容であり、海外のそれを意識したものとはなっていない。既に海外進出を果たしている学習塾・予備校も存在するが、その多くは在留邦人の子女を対象とし、日本国内での受験を目的としたものとなっている。海外の現地子女向けに教育を行うには、国・地域毎に異なる学習指導要領、受験制度を踏まえたローカライゼーションが必要となる。実は、このことは日本国内においても同様のことが言える。全国一律で行われる大学受験を除き、中学受験や高校受験は都道府県、学校毎に異なる対応が必要となる。従って小中学生を対象とした学習塾にとっては、海外展開はおろか国内他地域への展開も容易ではない状況にある。

2. 公文式によるグローバル展開

公文式は基礎学力の重視、コーチングによる指導でグローバル展開を成功させた

かかる状況下、公文教育研究会が運営する公文式は、2014年3月末時点で世界48の国と地域で展開し、海外は教室数8,400教室、学習者数281万人、日本国内は全国に教室数16,500教室、学習者数146万人を抱えており、グローバル展開、全国展開に成功しているといえる。成功の要因としては、①基礎学力の習得に重点が置かれていること、②指導者がコーチングを重点的に行うこと、が挙げられる。

公文式の科目は進出地域を選ばない

公文式では「高い基礎学力」の習得を目的に、算数・数学、母国語、外国語の3教科の教育を行う。算数・数学は指導内容について国ごとの差異が少なく、また母国語・外国語は、指導方法に関して非英語圏、英語圏毎のローカライ

コーチングは研修制度の構築やFC展開が比較的容易

イゼーションが必要ではあるものの、その内容については国や宗教の思想が入りづらく普遍的であるため、進出地域を選ばない。

また、公文式における指導者の役割は、問題の解き方や答えを教えるのではなく、「一人ひとりに向き合っ、て、「ちょうどの学習」ができるようサポートし、その子自身の成長を認め、ほめ、はげましていく（公文教育研究会ホームページより）」こと。ティーチングを行う場合、指導者一人ひとりに高い専門知識が必要となり、人材確保や育成に手間がかかる。しかしコーチングを行う場合であれば、生徒の力を見極め、引き出すことに注力すればよい。ため、研修制度の構築やFC展開が比較的容易となる。

3. 日本企業が採るべき戦略

以上公文式の展開事例を踏まえ、「日本の学習塾・予備校が採るべき戦略」という観点で2点記載したい。

世界共通で求められる資質・能力を意識した海外展開やコンテンツ開発を検討

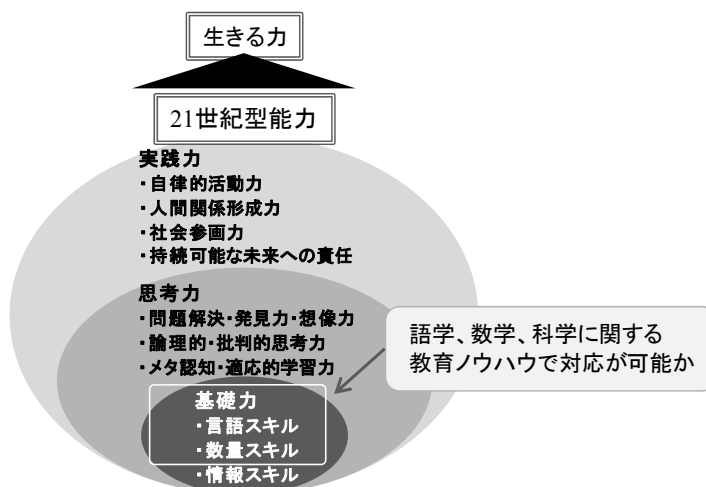
1 つ目は、指導内容の見直しである。教育の世界的な潮流として、OECD の「キー・コンピテンシー」等、育成すべき資質・能力を明確化した上で、その育成に必要な教育の在り方を考える方向にある（【図表 36-7】）。日本政府も同様の「生きる力」の理念を提唱しており、「21 世紀型能力（国立教育政策研究所）」等を踏まえつつ次期学習指導要領改訂に反映する方向性を示している（【図表 36-8】）。公文式が提供する母国語・外国語、算数（数学）の各教科は、21 世紀型能力で示されている基礎力（言語スキル及び数量スキル）と重なるところがあり、同社は世界的な潮流を先取りした教育を行っていると言えるのではないだろうか。学習塾・予備校各社についても上記学習指導要領の改訂を受け、各教科に関する知識を教えるだけではなく、21 世紀型能力を養成するような大幅な役割の転換が必要となる可能性もある。学習塾・予備校各社はそうした潮流を捉え、既存リソースで対応が可能と考えられる「語学、数学、科学」の質的向上と同科目に特化した海外展開の検討、既存リソースでは対応が難しい生徒の「思考力」、「実践力」を養成するためのコンテンツを獲得するために自社開発・他社買収を行っていく必要があろう。

【図表 36-7】求められる資質・能力に関する概念（組織・国別）

組織/国・地域	DeSeCo (OECD)	EU	イギリス	オーストラリア	ニュージーランド	(アメリカほか)
概念	キーコンピテンシー	キーコンピテンシー	キースキルと思考スキル	汎用的能力	キーコンピテンシー	21世紀スキル
求められる資質・能力	相互作用的 道具活用力	言語、記号の活用	第1言語 外国語	コミュニケーション	リテラシー	語学、数学、科学に関する 教育ノウハウで対応が可能か
		知識や情報の活用	数学と科学技術の コンピテンシー	数学の応用	ニューメラシー	言語・記号・テキストを 使用する能力
		技術の活用	デジタル・コンピテン ス	情報テクノロジー	ICT技術	情報リテラシー ICTリテラシー
	反省性(考える力) (協働する力) (問題解決力)	学び方の学習	思考スキル (問題解決) (協働する)	批判的・創造的思考 力	思考力	創造とイノベーション 批判的思考と問題解 決 学び方の学習 コミュニケーション 協働
	自律的 活動力	大きな展望 人生設計と個人的プロ ジェクト 権利・利害・限界や要 求の表明	進取の精神と起業精 神 問題解決 協働する	倫理的行動	自己管理能力	キャリアと生活
	異質な集団 での交流力	人間関係力 協働する力 問題解決力	社会的・市民的コン ピテンシー 文化的気づきと表現	個人的・社会的能力 異文化間理解	他社との関わり 参加と貢献	個人的・社会的責任 シティズンシップ

(出所) 文部科学省「育成すべき資質・能力を踏まえた教育目標・内容と評価の在り方に関する検討会－論点整理－」(2014年3月31日)よりみずほ銀行産業調査部作成

【図表36－8】日本にて求められる資質・能力に関する概念（案）



（出所）文部科学省「育成すべき資質・能力を踏まえた教育目標・内容と評価の在り方に関する検討会－論点整理－」（2014年3月31日）よりみずほ銀行産業調査部作成

ティーチングから
コーチングへ比
重を移していくこ
とが必要

2つ目は、指導方法の見直しである。MOOC⁵やカーンアカデミー⁶の拡大等からもわかる通り、世界的には誰でも無料で質の高い教育を受けられることが当たり前となりつつある。今後は、実力の見極め、学ぶべき方向性の提示、学習の動機付けといった役割が教育において必要とされることが考えられる。こうした役割は、公文式の指導者だけではなく、進研ゼミ（ベネッセコーポレーション）の赤ペン先生や、東進ハイスクール（ナガセ）の担任制度にも見ることができる。今後、学習塾・予備校各社はティーチングからコーチングに比重を移していくことで教育のコモディティ化に対応していく必要があるだろう。また、ティーチングが担ってきた質の高い教育については、インターネット配信やVOD方式へ移行し、コーチングを直営教室、海外教室及びFC教室に担わせることで、海外進出及び全国展開を進めていくことが考えられる。

以上で示した戦略は、学習塾・予備校に大きな転換を迫るものと言えるかもしれない。しかし少子化による国内市場の縮小や、世界的に進む教育のコモディティ化等を前に、学習塾・予備校各社が生き残るためには抜本的な事業モデルの展開が必要であり、上記戦略はその一例であるといえよう。

（ライフケアチーム 岡山 佳寛）
yoshihiro.okayama@mizuho-bk.co.jp

⁵ Massive Open Online Courses: 講義等をインターネット上で無償公開するとともに、修了条件を満たすと修了証が習得できる。講義内容は大学の講義そのままではなく1単元あたり15分程度の短いものとなっており、単元毎に確認テスト等が実施される。日本でも日本オープンオンライン教育推進協議会（JMOOC）が発足するとともに、NTTドコモや放送大学が提供するプラットフォーム上で講義の配信が開始されている。

⁶ 2006年にサルマン・カーン氏が設立した教育コンテンツの製作・配信を行うNPO。小学校から大学レベルまでの数学、理科、歴史等の授業をインターネット上で無償公開している。米国では公立の小中学校でも活用が進んでいる。

参考文献

木下玲子「寺子屋グローバリゼーション The Kumon Way」(2006年7月)岩波書店

金成隆一「ルポ MOOC 革命 無料オンライン授業の衝撃」(2013年12月)岩波書店

「日経産業新聞」(2014年1月28日朝刊)

日本オープンウェア・コンソーシアム、OCWの歴史(http://www.jocw.jp/index_j.htm) (2014年8月6日)

日本オープンオンライン教育推進協議会、JMOOCとは(<http://www.jmooc.jp/>) (2014年8月6日)

日本公文教育研究会(<http://www.kumon.ne.jp/>) (2014年8月6日)

©2014 株式会社みずほ銀行

本資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、取引の勧誘を目的としたものではありません。本資料は、弊行が信頼に足り且つ正確であると判断した情報に基づき作成されておりますが、弊行はその正確性・確実性を保証するものではありません。本資料のご利用に際しては、貴社ご自身の判断にてなされますよう、また必要な場合は、弁護士、会計士、税理士等にご相談のうえお取扱い下さいますようお願い申し上げます。

本資料の一部または全部を、①複写、写真複写、あるいはその他如何なる手段において複製すること、②弊行の書面による許可なくして再配布することを禁じます。