

・ 語学教室業

# 1 . 語学教室業界の概要

## (1) 社会的背景と市場動向

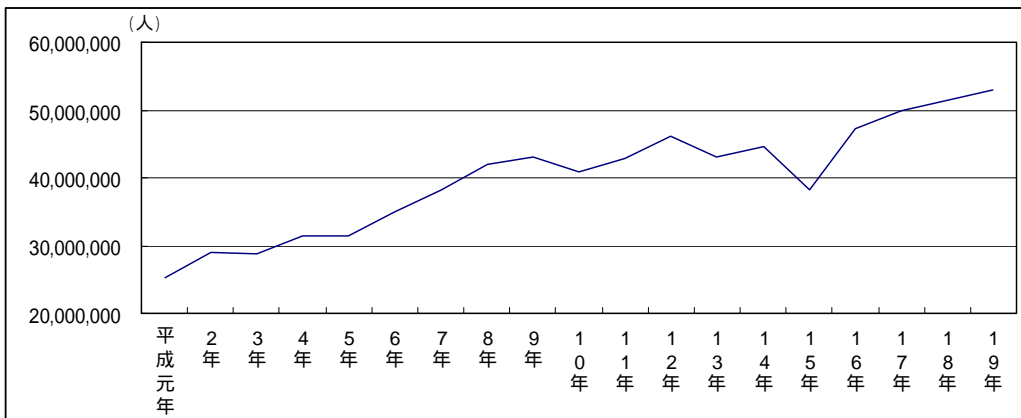
わが国においては国際化が進展している。

法務省「出入国管理統計」により、出入国者数の推移をみると、わが国の年間の出国者、入国者の総計は、平成元年の約 2,500 万人から、平成 19 年には約 5,300 万人と倍以上の数字となっている(図表 -1)。

また、外務省「海外在留邦人数の推移 平成 20 年速報版」により、海外在留邦人数の推移をみると、平成 10 年の約 79 万人が平成 19 年には約 109 万人と、4 割近くの増加となっている(図表 -2)。

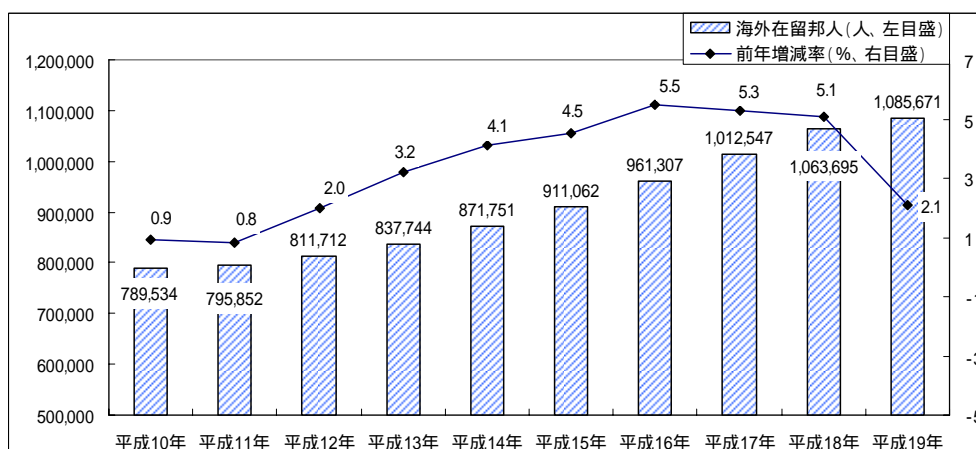
こうした背景から、外国語に対するビジネスニーズや外国語研修に対する法人需要の広がりなどがあり、語学教室に対する潜在ニーズは高まっていると考えられる。ただし、後述のように、従来の成人向け英会話教室市場は成熟期を迎えており、近年は英会話教室も幼児・子供向け分野などへ事業拡大する傾向が窺われている。

図表 -1 わが国の出入国者数の推移



資料：法務省「出入国管理統計」より作成

図表 -2 海外在留邦人数の推移



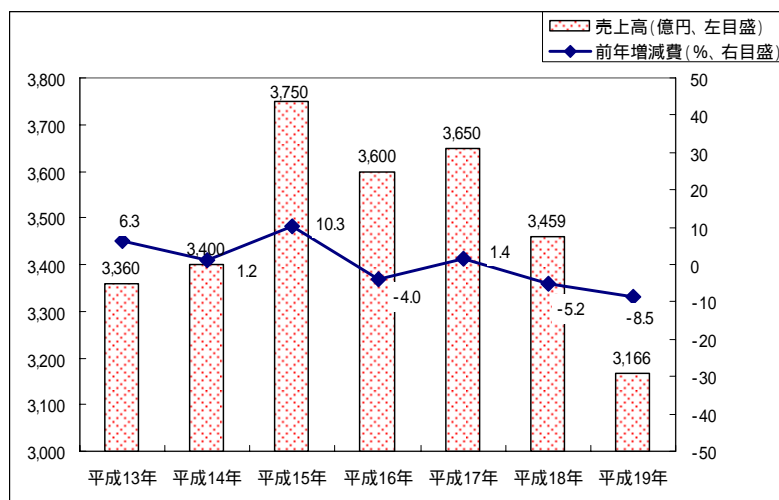
資料：外務省「海外在留邦人数の推移 平成 20 年速報版」より作成

(株) 矢野経済研究所「教育産業白書」により、語学教室の売上高の推移をみると、平成 13 年の 3,360 億円から 14 年には 3,400 億円と 1.2%の増加になり、15 年には 3,750 億円と 10.3%増加した。16 年には 3,600 億円と 4.0%減少したものの、17 年には 3,650 億円で 1.4%増と再び増加した。しかし、平成 18 年には 3,459 億円と 5.2%減少し、さらに、19 年には 3,170 億円と 8.4%の大幅減少となり、平成 13 年の水準をも下回ることとなっている(図表 -3)。

このように語学教室市場は、これまで拡大基調を維持していたが、従来より市場の中心であった成人向けの英会話市場が飽和状態にあると考えられる上に、足下では業界大手の破綻の影響による落ち込みもあったことから、近年は縮小の傾向がみられている。

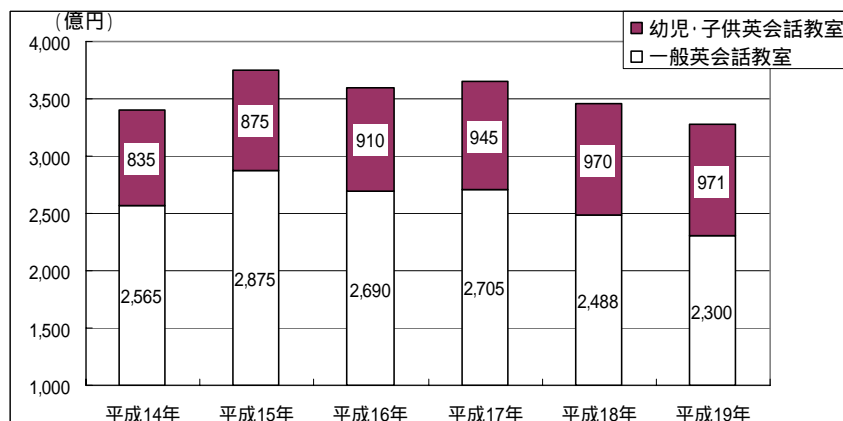
(株) 矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート 2008」によると、一般英会話教室市場は、平成 15 年から 19 年にかけて、2,875 億円から 2,300 億円へと 20%の縮小がみられている。一方、幼児・子供英会話教室(0 歳から 15 歳)市場の推移をみると、平成 14 年の 835 億円から毎年増加し、19 年には 971 億円と平成 14 年比で 16.3%の増加となっており、少子化にもかかわらず、幼児・子供向けの分野が拡大している様子が窺われる(図表 -4)。

図表 -3 語学教室の売上高の推移



資料:(株) 矢野経済研究所「教育産業白書 2006、2007」より作成

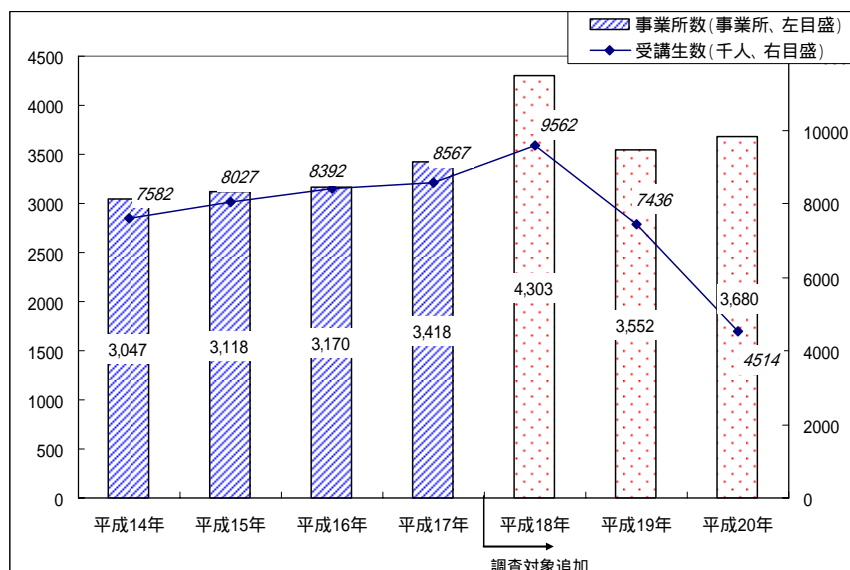
図表 -4 幼児・子供英会話教室市場の推移



出所:(株) 矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート 2008」

次に、経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」により、語学教室の事業所数と受講生数の推移をみると、事業所数は、平成14年の3,047事業所から17年の3,418事業所まで増加を続けた。平成18年の調査において調査対象の追加が行われたため不連続が生じているが、補正された伸び率をみると、平成18年は前年比で5.1%の減少となっている。平成19年にも3,552事業所と平成18年比で17.5%減少したものの、平成20年は3,680事業所と3.6%の持ち直しとなっている。一方、受講生数は、平成18年の約956万人（前年比-5.7%）が19年には約744万人に22.2%減少し、20年には約451万人と更に39.5%の減少となっており（図表-5）、事業所数の増加基調と相まって、顧客の獲得、囲い込みに向けた競争が激化しているものと考えられる。

図表 -5 語学教室の事業所数、受講生数



(注) 平成18年調査において、調査対象の追加が行われたため不連続が生じている  
資料：経済産業省「特定サービス産業動態統計」より作成

なお、平成17年版「文部科学白書」において外国語教育の充実が明記され、18年には文部科学省が「英語が使える日本人」構想を発表するなど、当業界においては、依然幼い子供市場を中心とした将来的な成長材料を有しているとみることができる。

## (2) 業界の構造・特徴

語学教室について、特定商取引法における定義は、「語学の教授」となっており、このうち、受験のため、あるいは学校での授業の補習のためのものは家庭教師や学習塾に含まれるとされ、対象外となっている。ただし大学授業の補習のためのものは本法の対象とされており、英検や通訳試験のためのものも同様とされる。教室に通う場合だけでなく通信教育も本法の対象となり、外国語のみならず日本語学校も含まれる。

経済産業省「平成17年特定サービス産業実態調査」により、語学教室の取扱外国語講座割合をみると、語学教室は、取扱講座の9割を英会話で占める構造となっているが、その割合は低下しており、代わって中国語や韓国語の割合が上昇していることが分かる（図表-6）。

図表 -6 語学教室の取扱外国語講座割合

取扱外国語講座割合	企業数	取扱講座割合(%)							
		英語	フランス語	ドイツ語	スペイン語	中国語	韓国語	イタリア語	その他
平成14年	1,200	92.9	18.3	10.8	13.5	18.6	10.6	9.3	12.5
平成17年	1,144	91.1	16.4	9.5	12.5	21.1	14.4	8.0	9.2
前回との差	56	1.8	1.9	1.3	1.0	2.5	3.8	1.3	3.3

注) 複数回答

出所：経済産業省「平成17年特定サービス産業実態調査」

語学教室は、特定商取引法に関する規定以外には、開業等の際し、法的な資格や条件がなく、資本についてもあまり必要としない参入障壁の低いビジネスと言え、規模の小さい事業者の参入も容易と考えられる。

事業所の規模について総務省「事業所・企業統計調査」でみると、従業者規模「10名未満」の事業所がおよそ9割を占め、さらに、「5名未満」の事業所だけで7割を超えており、小規模事業所が多いことが分かる(図表-7)。

また、経済産業省「平成17年特定サービス産業実態調査」により、経営形態をみると、語学教室における「会社」形態は52.2%、「個人」形態は43.9%と、会社組織の経営と個人経営は企業数ではほぼ半数ずつを占める構成となっている。

図表 -7 語学教室の事業所規模別分布

従業者規模(人)	H18	
	事業所数	構成比(%)
総数	8,262	100.0
1~4	5,928	71.8
5~9	1,508	18.3
10~19	598	7.2
20~29	113	1.4
30~49	61	0.7
50~99	36	0.4
100~199	12	0.1
200~299	2	0.0
300~499	1	0.0
500~999	-	-
1,000人以上	-	-
派遣・下請従業者のみ	3	0.0

資料：総務省「事業所・企業統計調査」より作成

### (3) ビジネスモデル

語学教室の運営形態は一様ではないが、大手企業においては一般的に、受講者が通いやすい駅周辺に教室を設置し、外国人講師が会話を主としたレッスンを行うという形が採られる。また、商店街、住宅地の近隣等に事務所を賃貸して立地する事業者も多くみられ、駅前などに比べ、立地コストなどを低く抑えられるといったメリットがある。

その指導方法についても多様に展開されており、講師と受講生一対一の「マンツーマン指導」、2~数名程度の少人数制で行われる「個別指導」、講師一人当たり概ね10~25名程度の受講生を一斉に指導する「クラス指導」といった指導形態が多く採られているようである。

最近では、テレビ電話等を使用して離れた場所にいる講師やグループ受講生とテレビ画面で対面する様式も開発されている。

顧客層は、経済産業省「平成17年特定サービス産業実態調査」によると、男性が約4割、女性が約6割となっており、年代別では、「20歳未満」の構成比が36.9%と最も高く、次いで「20代」の26.0%、「30代」が18.5%と続いている。平成14年度比では、男女とも中高年者層の利用者の増加が顕著である(図表-8)。

図表 -8 顧客構成

	全体			男			女		
	合計(人)	構成比(%)	平成14年比(%)	実数(人)	構成比(%)	平成14年比(%)	実数(人)	構成比(%)	平成14年比(%)
合計	1,096,952	100.0	7.8	429,026	100.0	8.5	667,926	100.0	7.3
20歳未満	404,887	36.9	0.1	168,705	39.3	0.4	236,182	35.4	0.4
20歳代	284,721	26.0	7.3	105,146	24.5	7.1	179,575	26.9	7.4
30歳代	202,719	18.5	16.7	77,833	18.1	14.6	124,886	18.7	18.1
40歳代	99,727	9.1	20.0	39,020	9.1	18.7	60,707	9.1	20.8
50歳代	60,873	5.5	20.2	21,725	5.1	17.5	39,148	5.9	21.7
60歳以上	44,025	4.0	30.8	16,597	3.9	26.8	27,428	4.1	33.3

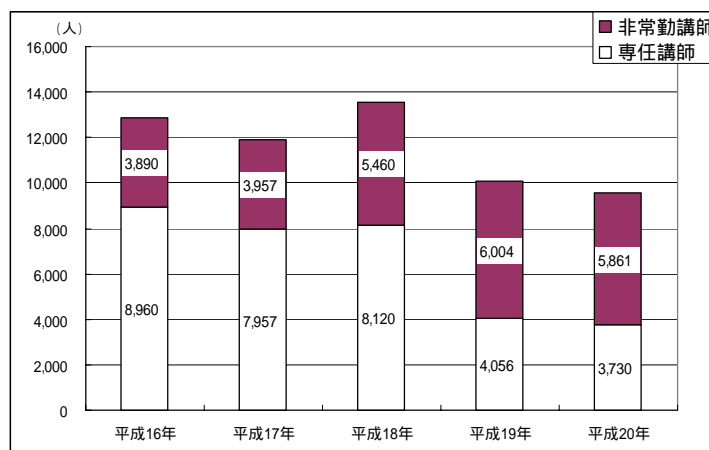
出所：経済産業省「平成17年特定サービス産業実態調査」

就業者の構成について、経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」の平成20年データによりみると、語学教室の就業者総数15,053人のうち、「従業者」は5,462人で全体の36.3%、「講師」は9,591人で全体の63.7%となっている。

また、「講師」についてしてみると、講師数全体のうち「専任講師」(月給制で雇用)は3,730人、「非常勤講師」(時間給制で雇用)が5,861人となっている。講師の就業構成の推移をみると、平成18年まで半数以上を占めていた「専任講師」が大きく減少した一方で、「非常勤講師」は増加基調を続けており、平成19年以降においては、「非常勤講師」が「専任講師」を大きく上回る結果となっている(図表-9)。

なお、語学教室が調査対象となった経済産業省「平成17年特定サービス産業実態調査」をみると、外国人講師が講師数全体の65.7%を占めており、特に「専任講師」では外国人が83.2%を占めていることが分かる。

図表 -9 語学教室における専任・非常勤講師数の推移



資料：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」より作成

収益源について、経済産業省の「平成17年特定サービス産業実態調査」からみると、年間売上高の収入区分別には、「受講料収入」が約86%を占め、教材費用などの「その他の収入」が約10%、「入会金収入」が約4%となっており、「受講料収入」が大部分を占めていることが分かる。

受講料の支払い方法としては、「前受型」、「月謝型」のいずれか、あるいは併用して設定される。レッスンの効果がでるまで一定の期間が必要なことから前受金の形を採り、講師等の給与の支払いに充てるのが一般的となっている。

#### (4) 課題と対応

国民生活消費センターの消費生活データベースにより、平成 14 年以降の消費者相談の傾向をみると、「外国語・会話教室」分野の相談では、「契約・解約」に関する相談が全体の 6 割以上となっている。消費者にとって、その契約が中・長期に及ぶ場合、中途解約が必要となるケースは少なくないが、その中途解約の際にトラブルが発生し、「事業者側が中途解約を認めない」、「高額な解約金を請求する」などの相談に繋がることも多くなっていると考えられる。

このため、「語学教育」は特定商取引法の特定継続的役務提供として位置づけられており、平成 16 年の一部改正により、解約金の上限、中途解約時の返金額の算出方法などが規定されたこともあり、平成 18 年度には相談件数の減少がみられたところである。

しかしながら、平成 19 年度現在には、業界大手の経営悪化と破綻が業界全体の信用を低下させたことにより、国民生活センターに寄せられる相談件数が前年の 3,700 件台から 18,000 件超と急増を示しており、その半数以上は「倒産により、サービス提供が不可能になったにも関わらず、消費者はクレジット会社への支払いを続けなければならない」など「契約・解約」に関する相談となっている。

こうしたことから、業界全体に対する信頼性の回復が、当業界の急務となっており、民間語学教育事業者協議会では、消費者の保護と業界の健全な発展を促すために、企業行動の指針として、経営姿勢や生徒募集、契約・入会手続き、教育・指導等に関する倫理規定を定め、その普及を図っているところである。また、(社)全国外国語教育振興協会においても、受講者の募集に当たり、実施する広告・宣伝・入学促進や費用の支払方法等に関する倫理規定を作成し、事業の適正化を促している。

また、先述のように、講師は外国人講師を主力とし、非常勤講師の割合が増加傾向にあることから、講師の指導力の向上や、モラルやコミュニケーション能力に優れた人材の確保・育成が重要な問題となっている。

(社)全国外国語教育振興協会では、語学教室の経営者向けに、外国人講師の雇用に関する各種セミナーを開催し、適正な雇用と講師の指導力確保に関する啓発に取り組んでいる。

#### (5) 主な業界関連団体等

- ・【民間語学教育事業者協議会 (AJLA)】: 定期的かつ継続的な消費者への情報提供と、具体的な消費者保護の制度構築の観点から、協会倫理規定を策定。
- ・【社団法人全国外国語教育振興協会】: 会員相互に競争と協調の原理を妨げることなく、情報、意見交換を行う場を提供すると同時に、様々な勉強会、研修会、講演会、調査研究等の事業を行う。また、消費者の利益保護を目的とする倫理規定を作成し、正会員に対して遵守を求めている。

# 現状

## 市場動向

- ・市場規模: 約3,170億円 <sup>1</sup>
- ・事業所数: 約3,700事業所 <sup>2</sup>
- 1出所: (株) 矢野経済研究所「教育産業白書2007」、時点: 平成19年  
2出所: 経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」、時点: 平成20年12月
- ・英会話教室は、これまで拡大基調を維持していた一般成人向けに、近年、縮小の傾向がみられる一方、幼児・子供向け(0歳から15歳)市場は、少子化にもかかわらず拡大。
- ・業界大手企業の破綻の影響もあり、足元では市場規模の縮小がみられ、受講生数の減少もみられる一方で、事業所数は増加基調にある。

## 業界構造・特徴

特定商取引法では、「語学の教授」と定義されており、このうち、受験のため、あるいは学校での授業の補習のためのものは家庭教師や学習塾に含まれ、対象外となる。ただし大学授業の補習のためのものは対象とされており、英検や通訳試験のためのものも含まれる。

特定商取引法に関する条項以外には、開業等に際し、法的な資格や条件がないなど、参入障壁が低く、個人事業主による参入も容易。

従業者規模「10名未満」の事業所が9割程を占め、さらに、「5人未満」の事業所だけで7割を超える。

事業者の9割が英会話を主力としているが、その割合は低下。

## ビジネスモデル

受講者が通いやすい駅周辺に展開される教室と、立地コストを低く抑えられる商店街、住宅地の近隣等に展開される教室がある。

サービスの提供方法としては、講師と受講生一対一の「マンツーマン指導」、2～数名程度の少人数制で行われる「個別指導」、講師一人当たり概ね10～25名程度の受講生を一斉に指導する「クラス指導」等の指導形態が多く採られる。

顧客層は10代から20代が中心、幼児・児童や中高年での拡大が顕著。

講師は、非常勤講師の割合が年々高まっており、近年では専任講師を上回る結果となっている。外国人講師が全体の約6割を占める。

受講料は「前受型」、「月謝型」のいずれか、あるいは併用して設定される。レッスンの効果がでるまで一定の期間が必要なことから前受金の形を採るのが一般的。

# 語学教室業界の状況

## 社会的背景

国際化の進展  
ビジネスニーズやそれに伴う法人需要の広がり、幼児・子供向け英会話教室の需要増加  
公教育における英語教育強化の動き

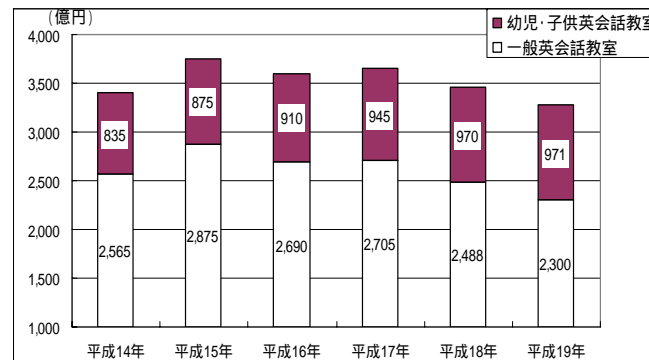
## 課題

- 大手企業の破綻等による業界のマイナスイメージへの対応**  
業界大手の破綻により、業界の信用が大きく低下。  
国民生活センターに寄せられる相談件数が前年3,700件代から18,000件超と急増。
- 契約や解約にまつわるトラブル防止**  
国民生活消費センターの相談の傾向を見ると、「契約・解約」関係のものが全体の6割以上になっている。
- 講師となる人材の育成と安定的確保**  
非常勤講師の割合が増加傾向にあり、講師の指導力、モラルやコミュニケーション能力の確保・育成が重要な問題となっている。

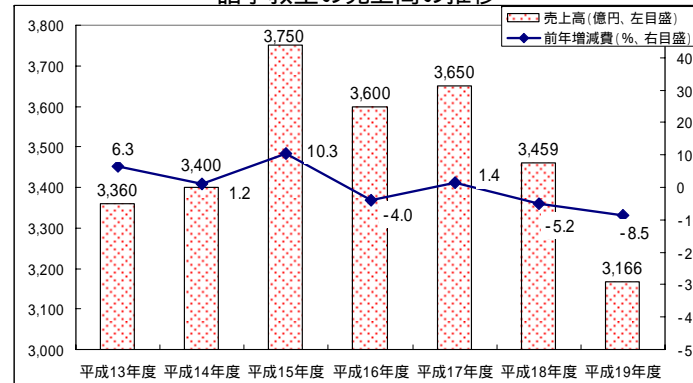
## 対策・取組

- 業界団体による啓発活動**  
民間語学教育事業者協議会では、消費者の保護と業界の健全な発展を促すために、企業行動の指針として、経営姿勢や生徒募集、契約・入会手続き、教育・指導等に関する倫理規定を定め、その普及に取り組んでいる。
- (社)全国外国語教育振興協会においても、受講者の募集に当たり、実施する広告・宣伝・入学促進や費用の支払方法等に関する倫理規定を作成し、事業の適正化を促している。
- (社)全国外国語教育振興協会では、語学教室の経営者向けに、外国人講師の雇用に関する各種セミナーを開催し、適正な雇用と講師の指導力確保に関する啓発に取り組んでいる。

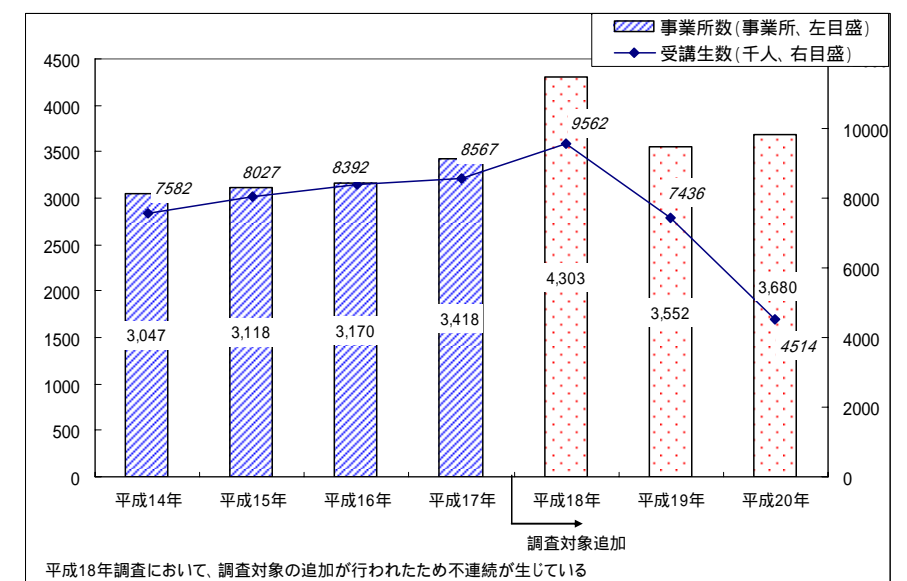
幼児・子供英会話教室市場の推移



語学教室の売上高の推移



語学教室の事業所数、受講生数





## 2 . 事例：語学教室

語学教室業 B - 1

「字に頼らずに会話ができる」を目標に成果の出る語学教育を実践

語学教室業 B - 2

生徒とのコミュニケーションを重視し、少人数授業で幅広い年齢層にアピール

## 「字に頼らずに会話ができる」を目標に成果の出る語学教育を実践

### 会社概要

神奈川県を拠点として、独立採算制の教室を関東、近畿、九州に展開。全国展開を目指して分社化を進めていたが、その後集約化し、現在は計8校となっている。企業等の語学研修も請け負っているが、本校の運営が事業の中心で、本校では20名弱のスタッフで400名前後の生徒に対応。ここ数年の売上高はコンスタントに維持されている。

### 事業モデル

字に頼らずに会話ができることを目標に、文法の理解と反復練習を基礎とした能力別の段階的指導で、成果の出る語学教育を実践。

英語の他、韓国語、中国語、フランス語、イタリア語の指導も行っており、利用の8割が英語で、1割強が韓国語、残り1割弱がその他という構成になっている。

英検合格率トップクラスという具体的な成果を示し、本当に身に付く効果のある授業の提供を基本姿勢としている。

小・中学生向けコース、一般成人向けコースをメインに、検定受検者向けコース、帰国子女向けコース、短期養成コース等を設けており、入学金なしで誰でも参加できるオープンカレッジと共に、高い利用率を上げている。中でも、帰国子女向けコースは、近隣に他の教室が無いため、同校の看板メニューの一つとなっている。

教材については、文法の理解に効果的なものに絞って用いている。

各コースの対象年齢は、小学校1年生以上となっている。それ以下の年齢で、週1、2回程度の授業で効果を出すことは難しいとしている。オープンカレッジの開設で高齢者の利用も増えている。

生徒は大人、子ども半々の構成となっているが、誤ったイメージで入会されないよう、事前に体験レッスンを経験できるようになっている。

生徒の募集は、大人については随時入学も受け付けているが、基本的には春と秋の2回、一括して募集している。

教室の稼働は、子供向けを中心に夕刻がピークとなり、日中は短期コースを利用する女性等の大人向け個人レッスンが多くなる。

講師は、ほとんどが時間給講師で、外国人講師、日本人講師半々となっている。

経験や経歴などよりも人柄を見て採用することが重要としており、講師としては、若くて他校での経験が無い人材の方が、教室の指導方針に対し抵抗感が少なく、スムーズに馴染んでもらえるとのことである。

求人については「外人ポット」(外国人向けコミュニティサイト)での募集がメインとなっており、レスポンスは良いとのこと。

料金は入学金と授業料で、授業料は翌月分の前受けが基本だが、一括前払いであれば割引を行う制度も用意されている。価格自体は、人件費等のコストからしてペイするラインで設定されているが、総コストの抑制により、大手よりも低めの料金体系となるように図られている。

集客は、4割がインターネット、3割が紹介によるものとなっている。特に、ホームページの活用においては、キーワードでの検索時に上位に位置するよう、その内容表記を工夫している

とのことである。

コストの構造としては、人件費4.5割、賃料1.5割、広告費3割といった構成となっている。賃料では保証金の負担が減っており、広告費も中心となるホームページの管理がアルバイト講師で対応できていることから、大きな負担とはなっていない。

資金調達については、長く取引のある銀行から融資を得られているので、特に問題はないとのこと。

## 規模特性

教育方針や教育手法の統一を講師に徹底して図ることが可能となる。

また、店舗運営では、決断が早くでき小回りが効くため、地域性に合わせた柔軟なサービスを行うことが可能となる。

## 経営課題

独立採算制で展開している分教室の管理を今後どうするかは長期的な課題。

法人顧客が減少してきており、企業研修や通訳事業の講師人材の継続雇用をどうするかも課題となる。

大手も子供向け教室を重視してきており、競争が厳しくなっていることから、独自性をどのように打ち出して行くかが大きな課題。

## 将来展望

小学校の英語教育の義務化や高校の英語による授業の導入、情報化の進展による英語情報の増加等の流れを需要に繋げていきたいとしている。

## 支援要望

語学講師の、話せるだけでなく教えられるという能力の認定制度の確立に期待が寄せられている。

また、教育訓練給付金制度やワーキングホリデー制度については、その拡充を希望している。

更に、中小機構には、民間コンサルとの違い等、支援内容の説明の充実を求めている。

## 生徒とのコミュニケーションを重視し、 少人数授業で幅広い年齢層にアピール

### 会社概要

東関東に直営校3校を展開。通学教室の運営事業のほか、企業等への語学講師の派遣事業を行っている。10名弱のスタッフで、概ね300名前後の生徒の指導に対応。売上高は、一時的な落ち込みがあったものの、足下では横ばいで推移。

### 事業モデル

教育や知識向上に熱心な地域の、幼児から高齢者までの幅広い年齢層に、少人数制による英語レッスンを提供。

指導形態は、数人を対象としたグループレッスンと、対象が3人までの個人レッスンやマンツーマンレッスンとに分かれるが、収益の中心はグループレッスンで、全体の約7割を占めているとのことである。また、マンツーマンレッスンの割合も他社に比べれば高いとのこと。

サービスメニューとしては、会話をメインとしたコースと、スピーキングのための文法コースを用意。日本人が苦手とするスピーキングを向上させるという視点は、他社との差別化に繋がっている。

TOEIC、英検等の資格取得コースも設けており、目的が明確なサービスメニューとして、実績の示しやすいコースとなっている。

コースには大人向けと子供向けがあるが、子供向けでは、帰国子女コースの利用が95%を占め、その指導の難しさや実施校の少なさから、需要が高くなっている。子供向けの一般的コー

スでは、幼児でも、英語でのコミュニケーションに加えて発音とスペルの習得を目的としてテキストを用いたレッスンを行っており、小学校入学前の英検取得も可能となっている。

利用形態としては、定期的な固定利用と随時のスポット利用が可能であるが、95%が固定利用となっており、経営の安定化に繋がっている。

生徒の年齢層は、2歳児から80歳代までと幅広く、生徒数では、子供と大人がほぼ均等に在籍しているが、近年では幼児層が増加傾向にある。

また、同社はカウンセリングサービスを一つの強みとしており、講師による成績等のカウンセリングのほか、各校の校長によるレッスンや資格、留学、就職等多岐に亘る悩み相談を通して、生徒一人ひとりの様々な状況に合わせたアドバイスやフォローが可能な体制となっている。

生徒の募集は、基本的に随時募集となっているが、やはり年度末には入学希望者が多くなるとのこと。

新規の生徒は、在学生や卒業生からの紹介が多くなっており、募集広告を出さなくても必要な生徒数は集められるとのことであった。

講師は全てフルタイムの正規雇用になっている。

採用に際しては、語学的能力ではなく、教える能力と責任感の有無が重要な採用基準となるしており、日本人講師には能力基準を設けているとのこと。

求人は、エージェント契約によるWEBでの求人がほとんどで、現在は買手市場となっていることもあり、人材を確保しやすい状況にあるとのこと。

講師の育成は、採用時の研修のほかは、校長

によるOJT指導や各校のローテーションにより図られているのが現状となっている。

授業料は、子供向けのコースは月謝制で、その他は基本的に全額前納制となっているが、分割払いも可能となっている。一時的な業績の落ち込みは、業界大手の倒産による信販撤退で、この分割払いがうまく機能しなくなったことによるものとのこと。

料金設定は、創業当初に他校の水準を参考に設定してからあまり変えておらず、以後はサービスの質に見合った料金となるよう、サービス内容を変えることで顧客の納得を得るようにしており、顧客が納得しているかどうかは契約の更新率を見て判断しているとのことである。

経費は、人件費が5割、教室の賃借料が2~3割程度となっており、宣伝にはホームページの更新も含めあまりコストを掛けていない。

資金は、基本的に現金収入で賄っており、銀行からの借り入れは極力避けられている。

## 規模特性

コミュニケーションが十分に図れる生徒数と、マネージメント機能が確保できる店舗数により、経営者の理念に基づく事業運営が可能となっている。

## 経営課題

ホームページ等を活用した情報発信能力の強化により、生徒数の増加を図り、店舗数の増加に繋がりたいとしている。また、そのためにも、管理者の育成や講師の教育・管理を、今後どうして行くかが課題となっている。

## 将来展望

学校教育における英語授業強化の動きは、あまり事業に影響しないと考えており、事業展開の方向としては、新たな顧客の開拓という視点から考えていくとしている。

## 支援要望

JETプログラムや割賦販売法の指定役務の変更など、政策が業界に与える影響も大きいので、全ての関係者のことを考えながら制度の検討を行うよう要望している。



