

株式会社ノヴァ（NOVA）破綻が 語学スクール市場に与えた影響調査結果

調査要綱

矢野経済研究所では、語学スクール市場でトップシェアを誇っていた株式会社ノヴァ（NOVA）の破綻を各有力事業者はどのように見ているか、そして、市場にどの程度のインパクトを及ぼしているかを把握するために大手事業者や業界団体にヒアリング調査を行った。

当社では、毎年6～7月頃に語学ビジネスに関する市場調査結果を報告しているが、NOVA破綻を受け、今回臨時で調査を実施した。

調査対象：語学スクール業界大手7事業者、業界団体2団体

調査期間：2008年1月～2月

調査方法：弊社専門研究員による面接取材及び、電話・メールによるヒアリングを併用

調査結果サマリー

語学スクール市場の2007年度の市場規模は、前年対比8.5%減の3,166億円となる見込み

2007年度の語学スクール市場（見込値）は、前年対比8.5%減の3,166億円と予測された。2007年6月時点では、2007年度の市場規模は対前年比4.7%減の3,295億円となると予測していたが、NOVAの破綻や、そのことに関する一連の報道等により語学スクール全体のイメージが低下し、多くのスクールが新規生徒数減少等の打撃を受けたと見られることから、更に129億円の下方修正を行った。

NOVA破綻後、元NOVA生の流入で新規生徒数が増えた事業者もあるが、元NOVA生の人数に対して、再開したNOVA（ジー・エデュケーション運営）や、他のスクールに移った生徒はそれほど多くないようである。

しかしながら、幼児・子供向け英会話教室の需要増加、ビジネスニーズやそれに伴う法人需要の高まりがあり、更に、現時点では未知数ではあるものの、シニア需要の増加も今後期待される。2007年は市場規模が大きく縮小したと見られるが、先述のプラス要因や、消費者保護の高まりにより業界が健全化されるのではないかという期待感等から、今後は市場が比較的安定するのではないかと考えられる。

<資料名> 緊急レポート 有力語学スクールの成長戦略 ～NOVA破綻後の業界動向は？～

<資料体裁> 発刊日：2008年2月29日 体裁：B5判114頁 定価：31,500円（税込）

株式会社 矢野経済研究所

所在地：東京都中野区本町2-46-2 代表取締役社長：水越 孝

設立：1958年3月 年間レポート発刊：約250タイトル URL：<http://www.yano.co.jp/>

本件に関するお問合せ先（当社HPからも承っております <http://www.yano.co.jp/>）
株矢野経済研究所 管理本部 広報室 TEL：03-5371-6912 E-mail:press@yano.co.jp

調査内容の解説

～ NOVA破綻についての各社の見解～

「消化できないほど大量のレッスンポイントの販売」、「特定商取引法違反」、「急激な学校数増加」、「広告への過剰投資」等、「NOVA の経営手法に問題があったため破綻した」とする回答が多数を占めたが、「今まできちんと指導を行ってこなかった行政にも問題があったのではないか」、「多額の前受金を要するという業界のシステムに疑問を持つ消費者が従来に比べて増えたのではないか」といった NOVA 以外の要素を挙げる回答も見られた。

～ NOVA の破綻が各社に及ぼした影響～

「語学スクール」に対するイメージ低下から、2007年6月頃（NOVA が行政処分を受けた時期）～10月頃（NOVA の破綻）は、生徒数の伸び悩みが見られたようである。だが、それ以降は元 NOVA 生の流入や、NOVA 破綻によるショックが和らいだこと等から復調傾向にある事業者が多いようである。

また、「一時的に宣伝を自粛した」と回答した事業者があったり、「生徒等への説明をより丁寧に行うようになっている」と多くの事業者が回答していたことから、消費者感情への配慮が高まっているようである。そして、消費者に「安心」をアピールする等の理由から、業界団体への加盟も増加している。

～ 元NOVA生の受け入れについて～

ヒアリング結果から、市場シェアの30%強を占める大手7事業者が受け入れた元 NOVA 生の数は3万人強～4万人弱ではないかと推察される。このことから、他校へ流出した元 NOVA 生の数は、市場全体で10万人程度ではないかと考えられる。

2007年3月期における NOVA の生徒数は成人、子供合わせて417,033人に上っていたことを考えると、2007年6月以降解約が相次ぎ生徒が減少していたとしても、かなり少ない人数である。

要因としては、語学スクールそのものへの不信感からスクール通い自体をやめてしまった生徒が多かったのではないかと等々の理由が考えられる。但し、今後業界の信用が回復すれば再びスクール通いを始める元 NOVA 生も多くなるのではないかと回答も多数見られた。

～ 料金システムについて～

NOVA において、生徒から多額の前受金を集めていたことが問題視されたことから、月謝制の導入が進むのではないかと考えられたが、NOVA 再開と同時に月謝制を導入したジー・エデュケーションや、創立時から月謝制のシェーンコーポレーションを除いて、大手事業者の大半のコース（但し、子供向けコース除く）は前受金制である。

「月謝制の導入を検討している」という回答をしている事業者があったり、逆に、NOVA 再開当初月謝制のみであったジー・エデュケーションが2007年12月からポイント一括購入制も導入していたりすること等から、月謝制も前受金もそれぞれにニーズがあるという状況が今後も続くのではないかと考えられる。

～各事業者の戦略・今後の目標について～

比較的多かった意見を総合すると、以下のような結果になった。

教室数の増加よりも、1教室当たりの効率・採算性を重視

レッスン、講師、サービス等のクオリティ向上

子供英会話に注力

ビジネスパーソン、法人向けに注力

シルバー層の取り込みを図る

スクール数を急激に増やしてきた NOVA の破綻や競争の激化等から、各社とも拡大路線ではなく効率を重視した堅実経営や、顧客満足を目指す傾向にあることが伺える。

また、バブル期やその後ぐらいの時期においては、語学スクールのメインターゲットは OL を中心とする若い女性であったが、近年は、子供、ビジネスパーソン、法人、シルバーといった様々な層が受講するようになっている（もしくは、これらの層の需要増加が期待される）ということがわかる。

～各事業者・団体の今後の市場の見方～

各事業者・団体に市場に対する見解を持っているかを伺ったところ、「（市場は）今後も拡大する」、「ほぼ横ばい」という回答がそれぞれほぼ半々ずつとなった。以下にその理由及び見解の一部を記す。

「今後も伸びる」と回答した事業者の理由及び見解：

子供英会話や、幼稚園への講師派遣の需要が伸びている

グローバル化に伴う企業の海外進出等から、外国語を仕事で必要とする人が増えている

地球規模で見ると、国内だけでなく海外におけるニーズも非常に多く存在する

長期的に見れば、NOVA 破綻によるマイナスイメージは払拭され、市場は回復する

「ほぼ横ばい」と回答した事業者の理由及び見解：

需要はなくならないが、大幅な拡大はないのではないかと。急激な拡大よりも、粘り強くサービス向上に努めることが必要

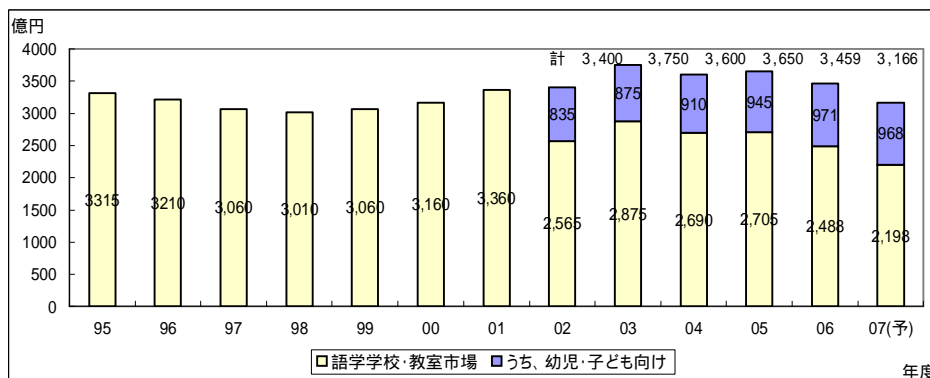
余暇の使い道が語学スクール以外に向いてしまっているのではないかと

少子化により 20 歳前後の学習者が減っている

ファッション感覚で英会話を習う層が減少している

今後も事業者の淘汰や再編はあるかもしれないが、健全な経営を行う事業者は生き残るであろう

語学スクールの市場規模推計（単位：億円）



各社からのヒアリング結果等から矢野経済研究所推計・07年度は予測
 幼児・子ども向け英会話教室市場は2002年度より調査開始