

ケーススタディ

- 3C市場分析からホームページデザインの方向性を決定する
- 畑英会話スクール様の「マーケティング戦略」を立案してみる

Marketing戦略立案プロセス



結論

PEST分析により、川越市の英会話スクールは以下の点に注力すべきであることが示唆された

1. 子どもからシニア層までをカバーする**多様なプログラム**の提供
2. オンラインと対面授業を組み合わせた**ハイブリッド型学習システム**の導入
3. **企業向け英会話研修**の拡充
4. AI翻訳では代替できない人間ならではの**コミュニケーション**を重視

政治的要因 (Political)

英語教育の強化:

文部科学省のデータによると、2020年度より小学校3年生から英語教育が必修化され、中学校の英語授業時間も年間105時間から140時間に増加した（文部科学省「学習指導要領」）。川越市内の学校でもこの変更により英語教育が強化され、子ども向けの英会話需要が増加している。

外国人労働者の増加:

埼玉県外国人労働者数は2019年から2022年にかけて、約72,000人から約91,000人へと増加（厚生労働省「外国人雇用状況届出制度」）。川越市は埼玉県に位置し、多国籍企業の活動拡大による英語スキルの需要がさらに増加している。

社会的要因 (Social)

国際化と英語教育の需要:

「英語を話せることが重要」と答える日本人の割合は2018年から2023年にかけて約50%から約65%に増加（株式会社マクロミル調査）。川越市では、観光や国際交流を目的とした英語教育の必要性が高まっている。

少子高齢化の影響:

川越市の人口構成は、65歳以上の高齢者が全人口の約26%（川越市統計データ）。一方、15歳未満の子どもは約11.5%で、少子高齢化が進行中（総務省「人口推計」）。シニア層向け英会話や、海外旅行や退職後の趣味としての英語学習のニーズが増えている。

経済的要因 (Economic)

川越市の経済安定性:

川越市の失業率は、2023年4月時点で約2.9%（埼玉県経済産業局調べ）と全国平均の約3.1%（総務省「労働力調査」）と比較しても低めで経済的に安定しており、教育関連サービスへの支出が増加中。

オンライン英会話の競争:

2023年のオンライン英会話市場規模は約500億円で、年平均成長率（CAGR）は2020年から2025年にかけて約15%と予測（矢野経済研究所「オンライン学習市場に関する調査」）。特に価格競争が激化しており、月額1,000円以下の低価格サービスも存在する。

技術的要因 (Technological)

オンライン学習の普及:

新型コロナウイルスの影響により、オンライン教育の導入率が急増し、2020年から2022年にかけて日本国内のオンライン教育市場は約3倍に成長（デジタル庁「ICT教育レポート」）。川越市内の英会話スクールも、オンラインレッスンの需要が増している。

AIと自動翻訳の発展:

Google翻訳などのAI自動翻訳技術の利用者数は、2023年時点で世界で約5億人（Google調査）。翻訳ツールの精度が向上する一方で、コミュニケーション能力を鍛える英会話スクールの価値は依然として高いまま。特に、AIではカバーできない文化的なニュアンスや対話のスキルに対する需要が高まっている。

<データの出所>

•文部科学省「学習指導要領」
(<https://www.mext.go.jp/>)

•厚生労働省「外国人雇用状況届出制度」
(<https://www.mhlw.go.jp/>)

•総務省「労働力調査」「人口推計」
(<https://www.stat.go.jp/>)

•埼玉県経済産業局調査レポート
(<https://www.pref.saitama.lg.jp/>)

•矢野経済研究所「オンライン学習市場に関する調査」
(<https://www.yano.co.jp/>)

•マクロミル調査
(<https://www.macromill.com/>)

•デジタル庁「ICT教育レポート」
(<https://www.digital.go.jp/>)

Company 自社 畑英会話スクールの特徴と強み

■ **Vision:** 埼玉県西部地区の英語レベルを向上させること

■ 畑英会話スクールの Value Proposition / 特徴と強み

英語に関するあらゆるニーズに対応：単なる英会話スクールではない

英会話クラス：全年齢対応の英会話レッスン、海外赴任前の準備サポート

資格取得/受験対策：高校受験、大学受験、英検、TOIEC、TOEFL
※ 特に他社には真似のできない「英検対策のノウハウ」がある

英語コンサルティング：帰国子女の指導、国際学会発表サポート、
海外旅行・留学・ホームステイのサポート、通訳・翻訳、ほか

教室へのアクセスの良さ：川越市中心地に移転した（生徒層、競合に変化あり）

畑英会話スクールの
優位性（特徴と強み）を
ホームページで訴求する

- 英語に関するあらゆるニーズに対応できる**英語総合力**
- 他社にはマネができない「**英検受験対策のノウハウ**」
- 従来のメニューである「**コース案内**」を「**英会話クラス**」「**英検/各種受験対策**」、「**英語コンサルティング**」の3つに分けることで、スクールの**特徴と強み**を分かりやすく表現し、**差別化**をはかる。
- 優秀な講師陣を揃える（**講師募集の掲載**）

■ ホームページに期待する役割：「生徒募集の**集客**」

Customer 顧客 畑英会話スクールの市場と顧客分析

市場動向：コロナ禍から回復傾向にある

昨年2023年の国内語学ビジネス市場は、**前年度比0.2%増**で7,841億円まで回復*1

- 政府によるリカレント教育の推進（リスキング支援：5年で1兆円）
- 経済のグローバル化進展（海外進出、インバウンド需要の回復）
- 企業における英語公用語化の動き
- 日本国内在住の外国人の増加
- コーチングニーズなどの新たな業態の出現
- 学校における外国語（英語）教育の早期化・難化
- 私立小中学校へのニーズ（保護者層の教育熱）の高まり



*1 データ出所：矢野経済研究所「語学ビジネス市場に関する調査を実施(2024年)」
https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3609

ターゲット：埼玉県西部在住で英語学習に悩みを抱えている人

ペルソナ（典型的な顧客像）

名前：山田 太郎(35歳 男性)

職業：都内IT企業のに勤務 居住地：川越市

目標：**英検準一級**に合格し、キャリアアップしたい

悩み：忙しく勉強時間を確保し難い。

学習スタイル：平日は夜に自宅で勉強し、週末にスクールで集中して学ぶ

期待するサポート：**英検準一級**に特化したカリキュラムと試験直前対策の講義。

リスニングや**スピーキング**の強化を図るための実践的なレッスン

英検準一級の資格を取得したい



<畑英会話スクールの顧客ニーズの理解>

- 「**英検準一級**の受験対策ニーズ」の高まりに応えることで、**集客**が見込める
- 顧客が求める下記の**コンテンツ**を提供することで**行動変容(CV)**を促す

	認知 Awareness	検討 Consideration	決定(CV) Decision	体験 Experience	継続 Retention	推奨 Advocacy
ペルソナ (山田さん)の 興味と行動	英検準一級の受験に興味を持ち、 オンライン で情報を 検索 。	英会話スクールやオンライン英語学習を web検索 で比較検討。	社会人向け、英検準一級対策コース、柔軟なスケジュールが決め手で 問合せ る。	無料体験レッスンでスクールの雰囲気や講師の指導力に満足。 入校を決定 。	徐々にスコアを伸ばし、学力向上に興味を持ち、 継続して通うこと を検討。	無事に英検準一級に合格。 口コミ や レビュー を通じて スクールを推奨
ホームページに 掲載が求められる コンテンツ	無料特典：「 英検準一級合格ガイド 」	「 生徒の声 VOC 」 「 社会人特有の不安や疑問に答えるFAQ 」	「 スクールの実績 」	「 ブログ 」によりスクールの魅力を情報発信	学習効果を高める「 オンライン教材 」の提供	「 知人・友人紹介プログラム 」

Competitor 競合他社 畑英会話スクールの競合分析

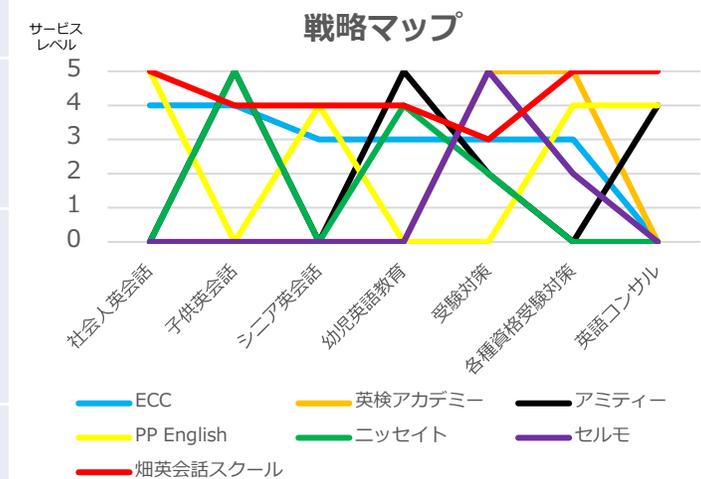


Googleでも Yahoo! でもキーワード検索

「川越市 英会話 教室」, 「川越市 英話 スクール」, 「川越市 英検準1級対策」

で上位に表示される英会話スクールは、いつもこの6社

競合他社	キャッチコピー	サービス内容	ターゲット	選ばれる理由	ホームページのデザイン	ホームページ
ECC NOVA AEON	あなたの目的や条件に合わせてレッスンを選べます。	英会話、資格受験対策	乳幼児、小中学生、高校生、大学生、社会人、シニア	ネームバリュー、JR川越駅前の好立地	文字が少なく、見やすく分かりやすい	
英検アカデミー	独自の教材とカリキュラムを使用して、英語を話す力、リスニング力、文法力を育成	資格受験対策、授業対策、テスト対策	小学生、中学生、高校生、	埼玉県内の小中高校の試験対策への細かい対応	スクールの特徴の詳細を説明していて情報量が多い	
アミティー	「聞く」「話す」「読む」「書く」の4技能を同等に高める子供英語教室です。	こども英会話、資格受験対策、帰国子女のサポート	乳幼児、小中学生、高校生、	幼少時から高校卒業まで通っている生徒が多い	受講生の声を多く掲載している。デザインに新しさは無い	
PP English	本気で英語をやり直したい大人のための英語塾	英会話、英語総合	社会人	個別指導で英語の学び直しに手厚い指導をしてくれる	手作りホームページ、デザイン性は無い	
ニッセイト	0歳の乳児から高校生まで通える英会話スクール	こども英会話、英語総合	乳幼児、小中学生、高校生、	All Englishでネイティブ講師による担任制	子供向けのポップなイメージ	
セルモ	点数が伸びないには理由がある。セルモは伸ばします。育てます。	中学・高校・大学受験対策	小学生、中学生、高校生、	受験対策に特化している	集客に特化したランディングページ風の構成	



<畑英会話スクール 差別化ポイント>

- 英語に関するあらゆるニーズに対応できる **英語総合力**
- 他社にはマネができない「**英検受験対策のノウハウ**」
- 「**上品なイメージ**」で「**英語教育の品質の高さ**」を表現することで、**差別化をはかる**

3C分析から分かったこと ホームページ デザインの方向性

ホームページで「差別化ポイント」/「優位性」を明確に示す

- ✓ 英語に関するあらゆるニーズに対応できる「**英語総合力**」をメインメッセージとして訴求する
- ✓ 他社にはマネができない「**英検受験対策のノウハウ**」をハイライトする
- ✓ スクールの「**特徴**」と「**強み**」が伝わりやすい構成に**ホームページを再設計**する
 - ⇒ 「**英会話クラス**」、「**英検/各種受験対策**」、「**英語コンサルティング**」をそれぞれ独立したページに分けて訴求する
- ✓ 「**上品で洗練されたイメージ**」で「**英語教育の品質の高さ**」を表現し、差別化をはかる
- ✓ ターゲット顧客がホームページに掲載が求められているコンテンツは次の通り
 - ⇒ 「**無料特典：英検準一級合格ガイド**」、「**生徒の声 VOC**」、「**社会人特有の不安や疑問に答える FAQ**」、「**スクールの実績**」、「**スクールの魅力を情報発信するブログ**」、「**学習効果を高めるオンライン教材**」、「**知人・友人紹介プログラム**」

ホームページの役割：「生徒募集」と「講師募集」

- ✓ 「英検準一級受験」ニーズの高まりに応じて「**英検準一級 受験対策コース**」をハイライトし、**生徒募集の集客**を狙う
- ✓ 組織を強化し、持続的に優位性を確保するためにホームページにて**講師募集**を行います

SWOT分析 KSF/戦略目標の抽出

Strengths (強み)

- ▶ 英会話だけでなく、英検・TOEIC・TOEFL・受験対策、ビジネス英語、翻訳・通訳など多岐にわたるニーズに対応。
- ▶ 帰国子女や海外赴任者のサポートなど、他校では対応が難しいニッチな領域に強みを持つ。
- ▶ 難関校の合格者、TOEICスコアの急上昇事例、高い英検合格率など実績の豊富。特に英検対策については独自のノウハウがある
- ▶ 各々の生徒に合わせたスケジュールとカリキュラムが組める。

Weaknesses (弱み)

- ▶ 全国展開の大手スクールが地域市場を強化すると、価格競争やサービスの差別化が難しくなる。
- ▶ 規模の制約による少人数での運営で、講師やスケジュール調整の柔軟性に限界が生じる。
- ▶ 慢性的に講師が不足している。優秀な講師の獲得が容易ではない。

Opportunities (機会)

- ▶ 日本政府は、英語力向上を国策として掲げており、小学校での英語教育の早期化や、大学入試における英語4技能（リスニング、リーディング、スピーキング、ライティング）が重要視。
- ▶ 国際的なオンライン会議や取引が増加しており、ビジネス英語やTOEIC、TOEFL対策の需要が増加。特に社会人の英検準一級受験対策ニーズの増加が目立っている。
- ▶ 政府の労働力不足対策で外国人労働者の受け入れが増加し、企業向けの英語研修や外国人従業員向けのビジネス英語の需要が増加。

Threats (脅威)

- ▶ 政府の英語教育改革に伴い、公立学校で英語教育が強化。英会話スクールに対する需要が減少。
- ▶ 少子高齢化で若年層の減少により英会話スクールの主要ターゲット層が縮小。
- ▶ 経済的に不安定な状況が続き、家庭や個人が教育費を節約し、習い事への支出が減少。
- ▶ オンライン学習プラットフォームの普及で、価格競争が激化し、地域の英会話スクールが顧客を失う。

<クロスSWOT分析>

積極化戦略 (SO戦略: 強み × 機会)

川越地域からの信頼と幅広いニーズへの対応力を活かし、政府の英語力向上政策や企業向け英会話研修の需要の高まりに応える。英会話だけでなく英検・TOEIC・TOEFLなどの試験対策やビジネス英語コースを強化し、新たな市場を積極的に開拓する。特に独自のノウハウがあり、高い合格率を誇る英検受験対策カリキュラムは目玉となる。

差別化戦略 (WO戦略: 弱み × 機会)

大手英会話スクールとの価格競争に対抗し、個別指導と柔軟な対応力を強みとして、ビジネスパーソンや帰国子女、企業向けのニッチなニーズに特化した英語コンサルティングコースを推進し、差別化をはかる。

改善戦略 (ST戦略: 強み × 脅威)

公立学校の英語教育強化やオンライン学習プラットフォームが普及する競争環境の中、豊富な実績と個別対応の強みを活かした対面でのきめ細やかな指導を併用することで、品質の高いレッスンを提供する。(ハイブリッド型学習システムの推進)

防衛戦略 (WT戦略: 弱み × 脅威)

運営コストを削減しながらデジタル技術を活用して効率化を図り、生徒一人一人に対して柔軟なサポートを提供する。顧客の維持と安定的な経営を目指す。

< Key Success Factor / 戦略目標 >

- 【1】「英会話コース」、「受験対策・各種資格取得コース」、「英語コンサルティングコース」を強調することで、初心者から上級者までのニーズに応えられることを示し、差別化をはかる。
- 【2】人気の「英検準1級受験対策」をアピールすることで、効果的な新規生徒募集を狙う。英語教育で社会貢献をする。
- 【3】「オンライン英語ライブセミナー」、「オンデマンドセミナー」、「丁寧な対面レッスン」により「ハイブリッド型学習システム」を展開し、学習効果を高める。

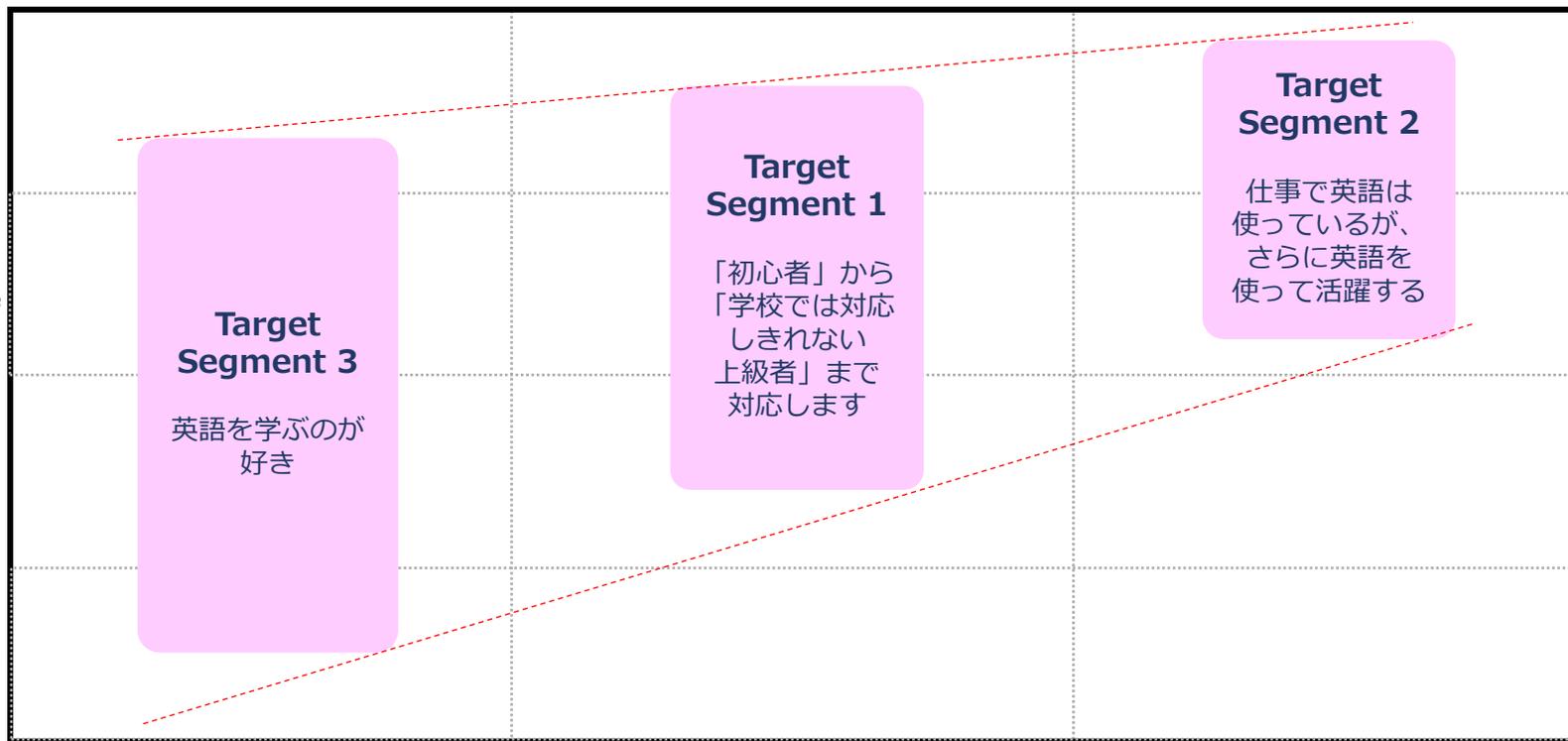
Segmentation/Targeting

セグメンテーションからのターゲット設定

畑英会話スクールのターゲットセグメント

Target Segment

High Level



英語をプライベートで使いたい
(海外旅行/国際交流)
for fun

受験対策/資格取得/
英語で仕事がしたい
for exam

英語で仕事の
パフォーマンス
を上げたい
for Work

Private
Use

英語学習の目的/英語の用途
Objective of the English study

Professional
Use

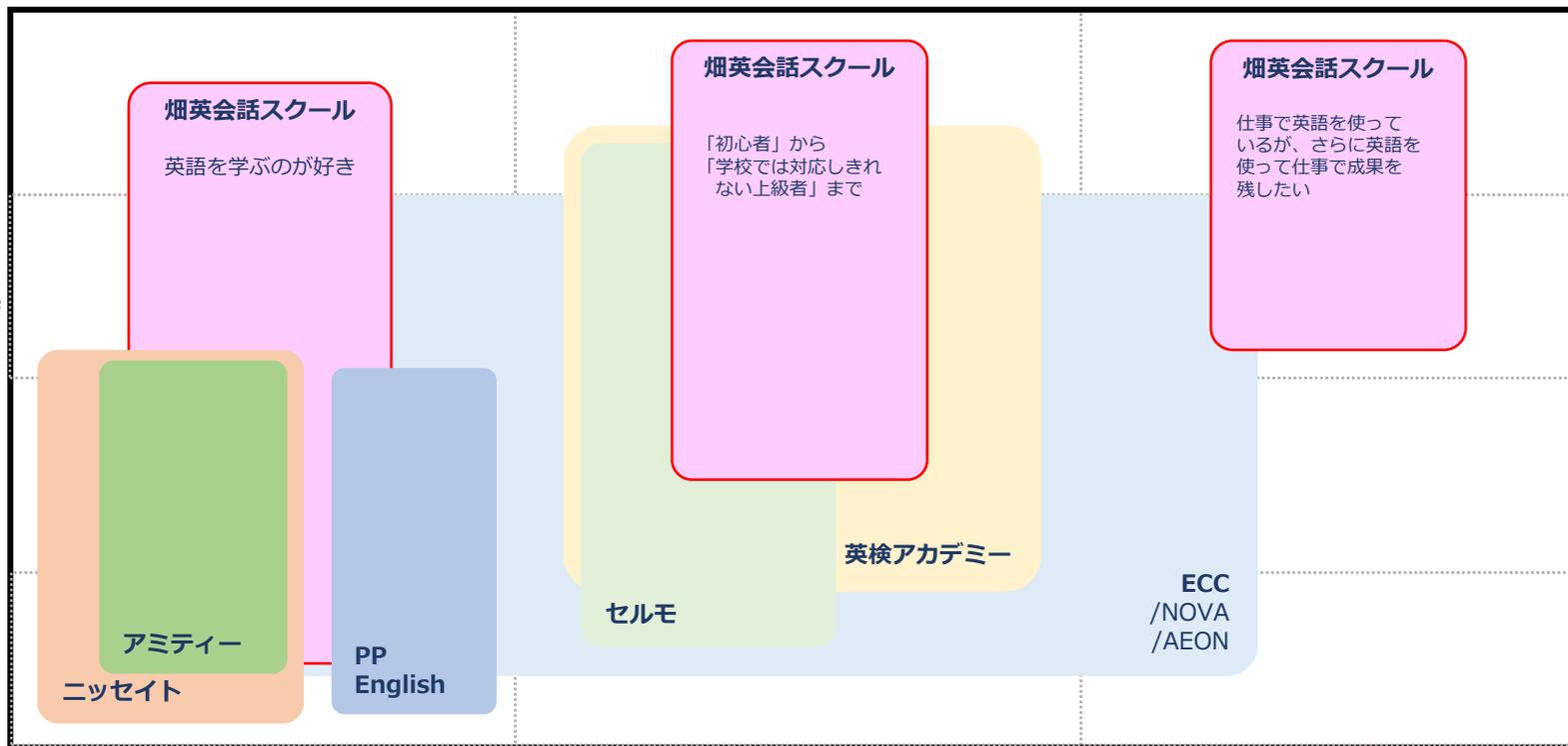
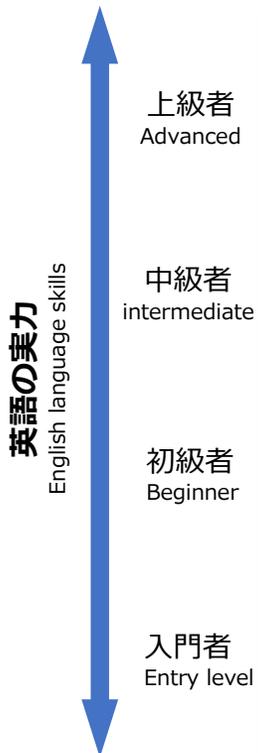
畑英会話スクールの
ターゲット設定

左記の3つのセグメントを
ターゲットとしている

Positioning ポジショニング

ポジショニングマップ Positioning Map

High Level



英語をプライベートで使いたい
(海外旅行/国際交流)
for fun

受験対策/資格取得/
英語で仕事がしたい
for exam

英語で仕事の
パフォーマンス
を上げたい
for Work

Private
Use

英語学習の目的/英語の用途
Objective of the English study

Professional
Use

**畑英会話スクールの
ポジショニング**

他のスクールが対応しきれない
上級者までをカバーする

4P戦略 戦略のご提案（KSF/戦略目標を戦略に展開）

<KSF/戦略目標>

- 【1】「英会話コース」、「受験対策・各種資格取得コース」、「英語コンサルティングコース」を強調することで、初心者から上級者までのニーズに応えられることを示し、差別化をはかる。
- 【2】人気の「英検準1級受験対策」をアピールすることで、効果的な新規生徒募集を狙う。英語教育で社会貢献をする。
- 【3】「オンライン英語ライブセミナー」、「オンデマンドセミナー」、「丁寧な対面レッスン」により「ハイブリッド型学習システム」を展開し、学習効果を高める。

Product 戦略 製品戦略

畑英会話スクールの強みを活かした特徴のある英語教育コースにより、上級者をもカバーする様々な顧客ニーズに応える。

- **英会話クラス**
社会人/シニア/大学生/高校生/中学生
小学生/こども
- **英検・各種受験対策**
英検/TOEIC/TOFEL/大学・高校受験 ほか
- **英語コンサルティング**
帰国子女サポート/国際学会発表サポート
通訳/翻訳 ほか

※受講形態：対面レッスン/オンラインレッスン

- **出張企業向け英語研修（または英語教育でボランティア活動を実施）**
- **無料公開オンライン英語ライブセミナー**
- **オンデマンドセミナー（受講生は無料）**

- ※ 定期的に「オンライン英語ライブセミナー」を開催。録画動画を「オンデマンドセミナー」として受講生に無料公開することで、学習効果を高める。
- ※ 「丁寧な対面レッスン」と「オンライン」との「ハイブリッド型学習システム」を展開。

Price 戦略 価格戦略

リーズナブルな受講料で高品質の教育コースを提供する。
川越市街地の英会話スクールの相場を参考に設定。

⇒ 現状の料金表のとおり

Place 戦略 流通戦略

「丁寧な対面レッスン」と「オンラインレッスン」に加え、「出張オンサイト研修」も提供する。

- **教室での対面レッスン**
- **Zoom/Teamsによるオンラインレッスン**
- **ウェビナーによるライブセミナー**
- **Webからのオンデマンドセミナー**
- **出張オンサイト研修**

Promotion 戦略 プロモーション戦略

「PESOモデル」により効果的なプロモーションを展開する。

- **広告 (Paidメディア)**
Googleリマーケティング広告を展開する。
ホームページを訪れたユーザーに対し、期間を限定して広告を配信（低コストで運用可能）
- **広報活動 (Earnedメディア)**
川越市広報誌に英語ボランティア活動を掲載
- **SNS活動 (Sharedメディア)**
Facebook, Instagram, Line, Xに教室のページを開設
- **ホームページ (Ownedメディア)**
 - ・ ホームページのメニューで「英会話クラス」、「英検・各種受験対策」、「英語コンサルティング」をそれぞれ独立ページに分ける
 - ・ 「英検受験対策のノウハウ」をハイライトして新規生徒募集を行う
 - ・ 次の求められるコンテンツを掲載する
 - 「生徒の声 VOC」、「スクールの実績」
 - 「無料特典：英検準一級合格ガイド」
 - 「社会人特有の不安や疑問に答える FAQ」
 - 「スクールの魅力を情報発信するブログ」
 - 「学習効果を高めるオンライン教材」
 - 「知人・友人紹介プログラム」

⇒ これらをもとに具体的な「アクションプラン」を策定し、プロジェクトとして「年間実行計画」に落とし込む

appendix

「Logデザイン」と「ホームページの使用カラー」

■ Logoのデザインが表す意味

- 地球は、生徒たちが世界中に羽ばたいていく様子を象徴
- 畑先生（HATA）を中心にした「温かい学びの場」を表現



■ 4つの色の「上品で洗練されたイメージ」で、「英語教育の品質の高さ」を表現する

使用カラー	 薄いミントグリーン #d1eae6	 クリームイエロー #fbfcd2	 ダークブラウン #231815	 ピュアホワイト #ffffff
色の意味	柔らか 清涼感 爽やかさ 落ち着き リラクゼーション 自然 新鮮さ 心地よさ 再生 リフレッシュ	柔らか 明るさ 希望 温かさ 心地よさ 陽気さ 幸福 楽観主義 穏やかな幸福感 安心感	重厚感 落ち着き 安定感 成熟 堅実さ 安定感 信頼 伝統	純粹さ 無垢 清潔感 無限の可能性 平和 透明性 シンプルさ 静けさ 冷静さ 自由さ 新しい始まり