

OLD MODEL: TRADITIONAL LESSON DELIVERY

NEW MODEL: AI-DRIVEN LEARNING CONTINUITY

AI時代の英会話学習業界戦略

「レッスン提供」から「学習継続の実現」へ—生存をかけた事業再定義



エグゼクティブサマリー：生存の鍵は「UXデザイン」と「コーチング」の融合

英会話市場の主戦場は、AIによる「レッスンのコモディティ化」に伴い、「いかに挫折を防ぎ、学習を継続させるか」という能力競争へ不可逆的にシフトした。



1. 市場の二極化

AIアプリ（低価格・マス）と高付加価値コーチング（高価格・BtoB）へ二極化。中途半端な「レッスン売り」は淘汰される。



2. 競争の源泉

「英語を教える」機能はAIが代替。「行動変容」を促す仕組みこそが唯一の競争優位。



3. 新たな敵

競合は他社スクールではなく、「87.4%の挫折率」と「DeepL等の翻訳AI」である。

1. 事業再定義
(ソリューションプロバイダーへ変革)

2. コーチングの民主化
(テック活用で中価格帯へ)

3. BtoBピボット
(ITエンジニア特化戦略)

4. AI投資
(コーチ能力拡張ツール)

市場の「穏やかな成長」に隠された、破壊的な構造変化

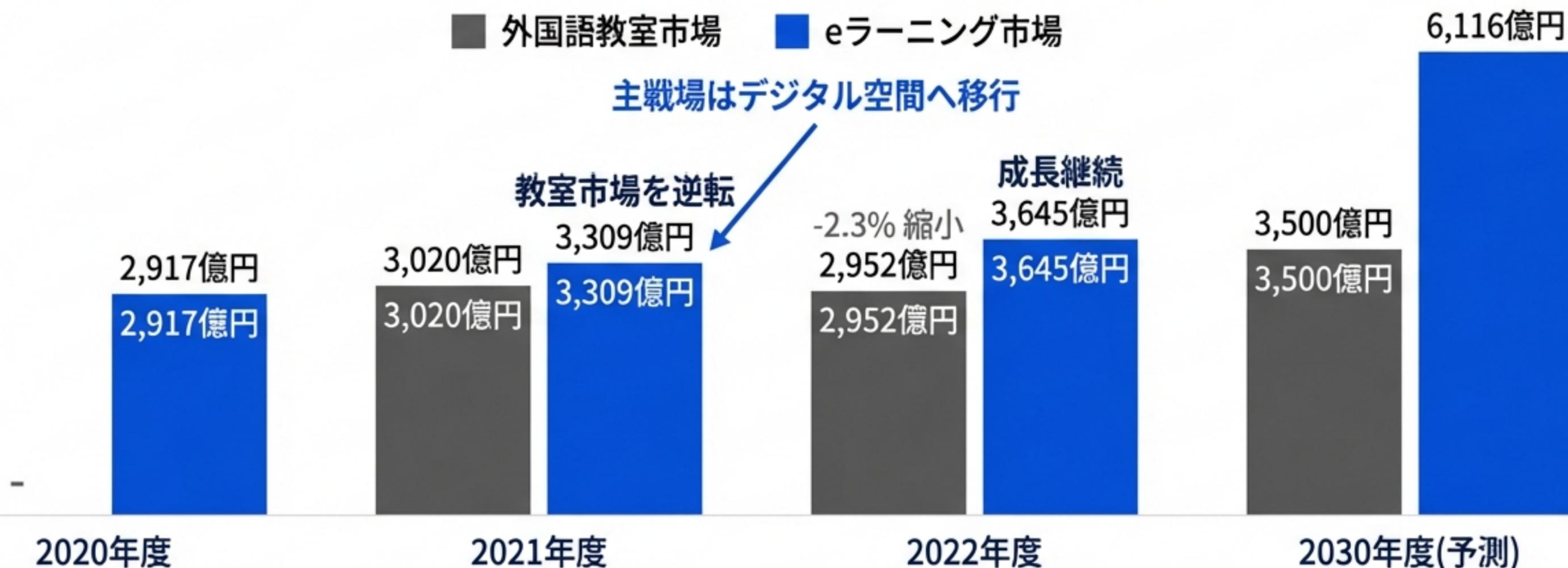
■ 外国語教室市場 ■ eラーニング市場

主戦場はデジタル空間へ移行

教室市場を逆転

成長継続

-2.3% 縮小



Insight:

表面上の市場規模は安定しているが、内部では「物理的な教室」から「デジタル空間」へ主戦場が完全に移行。BtoC市場の停滞は、単なるオンライン化だけでは学習者の「継続課題」を解決できていない証左である。

真の競合は他社ではない。「87.4%の挫折率」である

87.4%

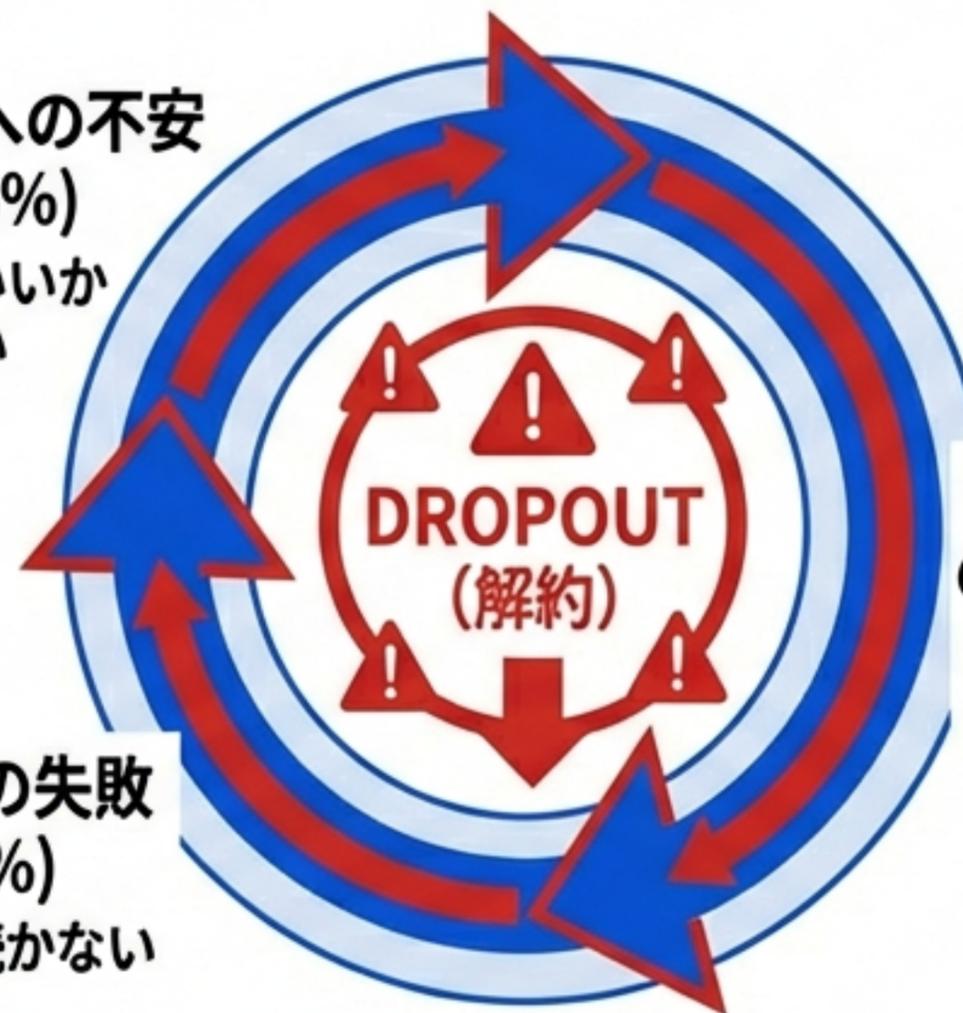
社会人の英語学習挫折率

約8割が学習開始から3ヶ月以内に挫折

学習方法への不安
(48.6%)
何をしてもいいかわからない

自己管理の失敗
(51.5%)
忙しくて続かない

モチベーションの低下
(62.9%)
上達実感がない・
成果が見えない



Strategic Implication:

従来の「レッスン提供」だけでは、このスパイラルを断ち切れない。LTV毀損の最大要因はここにある。

AIによる「レッスンのコモディティ化」と「学ぶ必要性」の喪失

1. The Threat of Replacement (代替の脅威)



海外旅行やメールレベルの英語なら、もはや「学ぶ必要」がない。基礎的なニーズは消滅する。

2. The Threat of Commoditization (コモディティ化の脅威)



- ✓ 24時間365日利用可能
- ✓ 心理的安全性 (恥ずかしくない)
- ✓ 即時フィードバック

「発音矯正」や「会話練習」の単価は限りなくゼロに近づく。人間が「ただ教える」だけの価値は消失した。

Conclusion:

人間の講師による『機能的なレッスン』の価値は崩壊した。

外部環境分析（PESTLE）：追い風は「国策」と「インバウンド」



Politics（追い風）

- リスキリング支援「5年で1兆円」
- 小学校英語教科化による裾野拡大



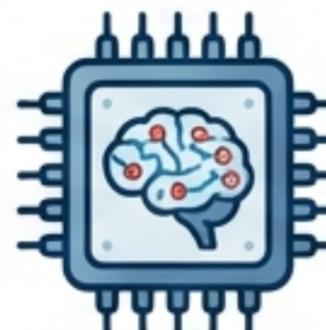
Economy（混合）

- 企業のグローバル展開意欲は高い（BtoB好機）
- 円安による海外講師コストの圧迫



Society（変容）

- インバウンド回復（2030年6,000万人目標）
- 「挫折」が社会課題化し、コーチング需要を生む



Technology（破壊）

- 生成AI、DeepL、リアルタイム翻訳
- 教育のあり方を根本から覆す

Takeaway:

外部環境は「BtoB（リスキリング）」と「高付加価値化（コーチング）」へのシフトを強く要請している。

業界構造分析 (Five Forces) : 全方位からの脅威と「レッドオーシャン」化



Conclusion:

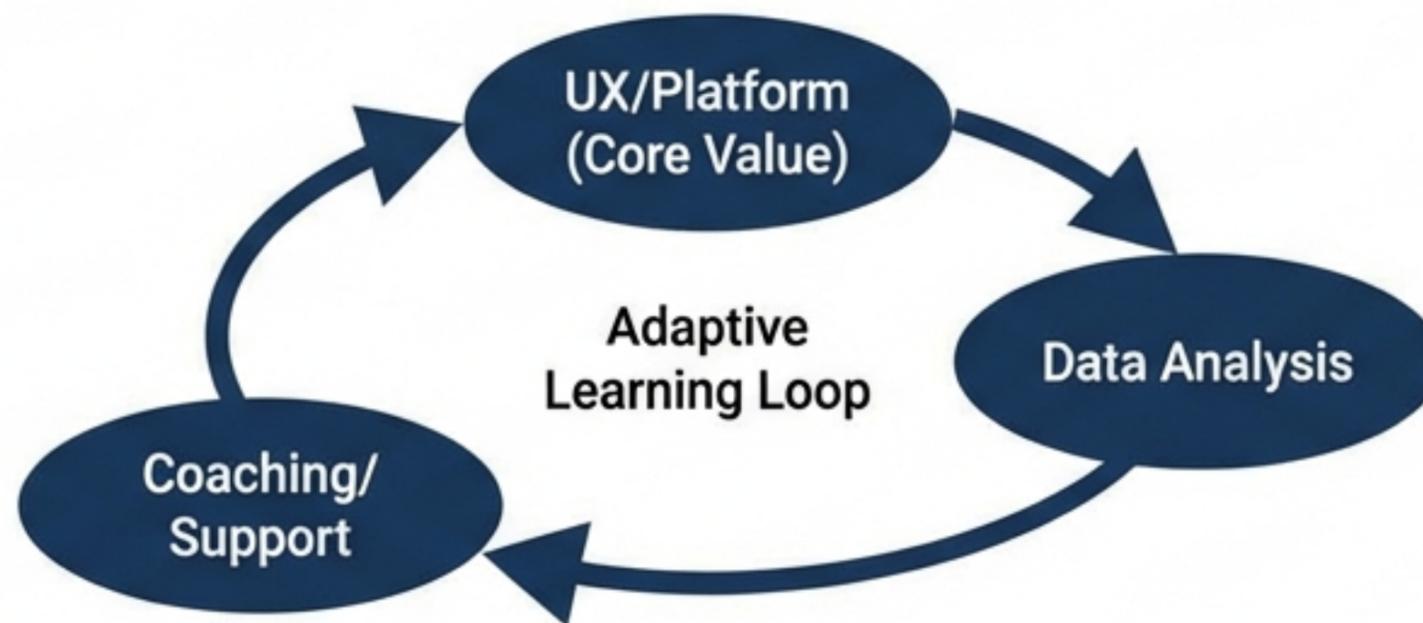
価格競争は自殺行為。「スイッチングコスト」を高める唯一の方法は、学習者の生活に入り込む「伴走 (エンゲージメント)」のみ。

価値の源泉は「レッスン提供」から「データ駆動型UX」へ移動した

Old Value Chain
(Linear)



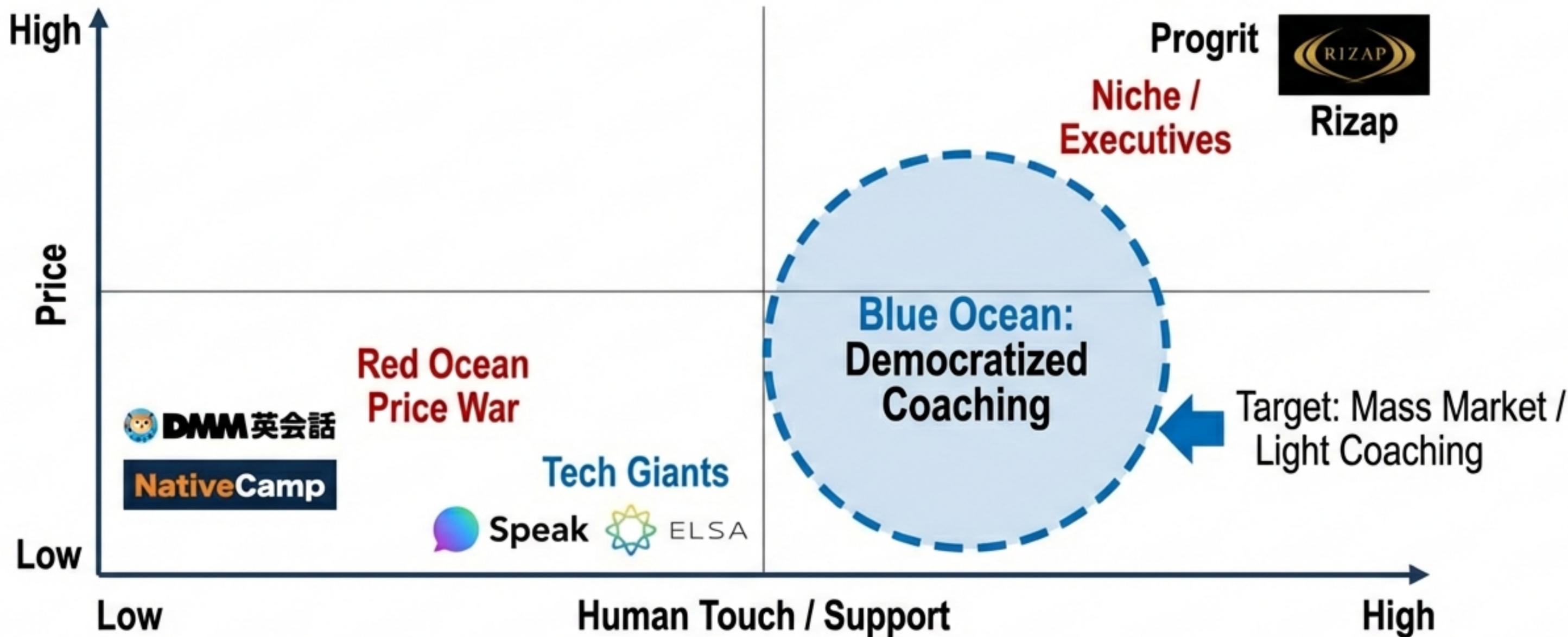
New AI Value Chain
(Circular)



So What?

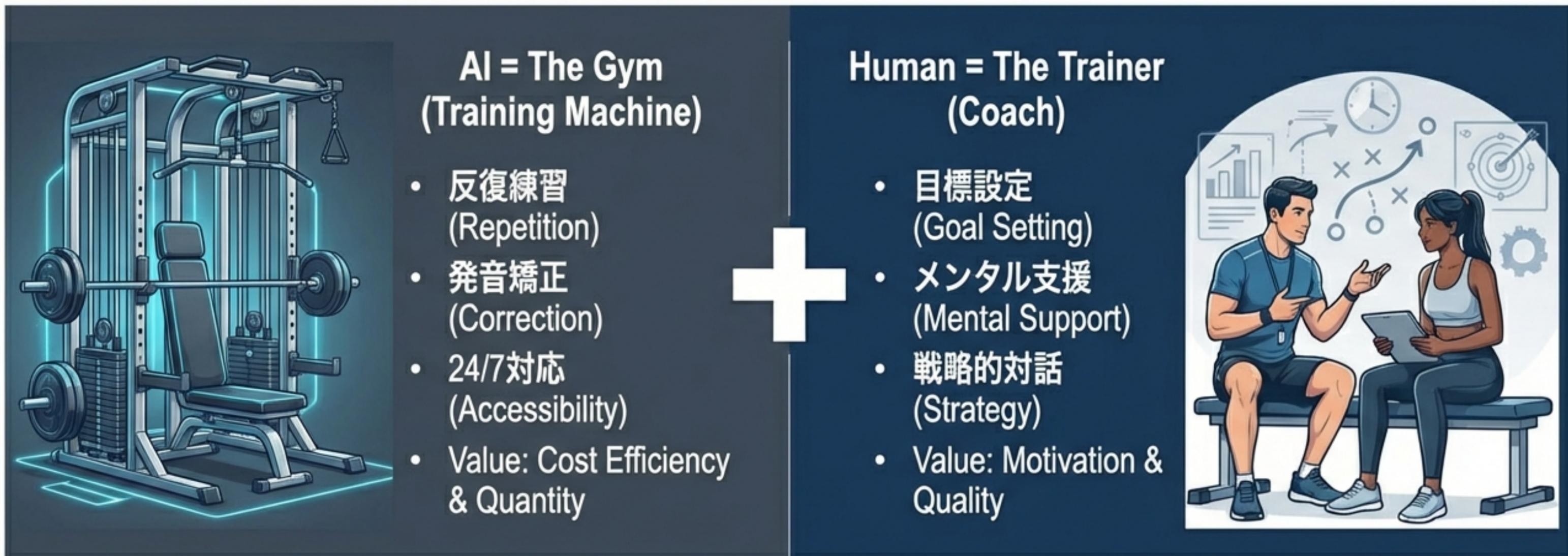
Strategic Shift: 「レッスン実施」から、「プラットフォーム」と「学習サポート」へ価値がシフト。
データによる改善ループを回せる企業だけが勝つ。

競争環境の二極化と「ブルーオーシャン」の発見



Gap Analysis: AIで効率化した「ライト・コーチング」で、月額数万円のゾーンを狙う。

勝利の方程式：AI × Humanのハイブリッド・モデル



So What?

Synthesis: 人間は「教える」ことをやめ、「導く」ことに特化する。
AIが基礎体力をつけさせ、人間が試合（実践）とメンタルを支える。

戦略ピボット①：BtoB市場における「バーティカル（特化型）戦略」

Focus Sector: ITエンジニア/テクニカル領域

Market Opportunity

DX推進・人材不足により
企業投資が旺盛。

Specific Needs

ドキュメント読解、
GitHubでの議論、
カンファレンス発表。

Defensibility

一般的なAI翻訳では
文脈（Context）を補完
できない高度な領域。

From: Generic Business English

To: Technical Solution Provider

Action:
汎用的な「ビジネス英会話」から、「技術英語ソリューション」へ。
現場の課題解決に直結するROIの高い研修を提供。

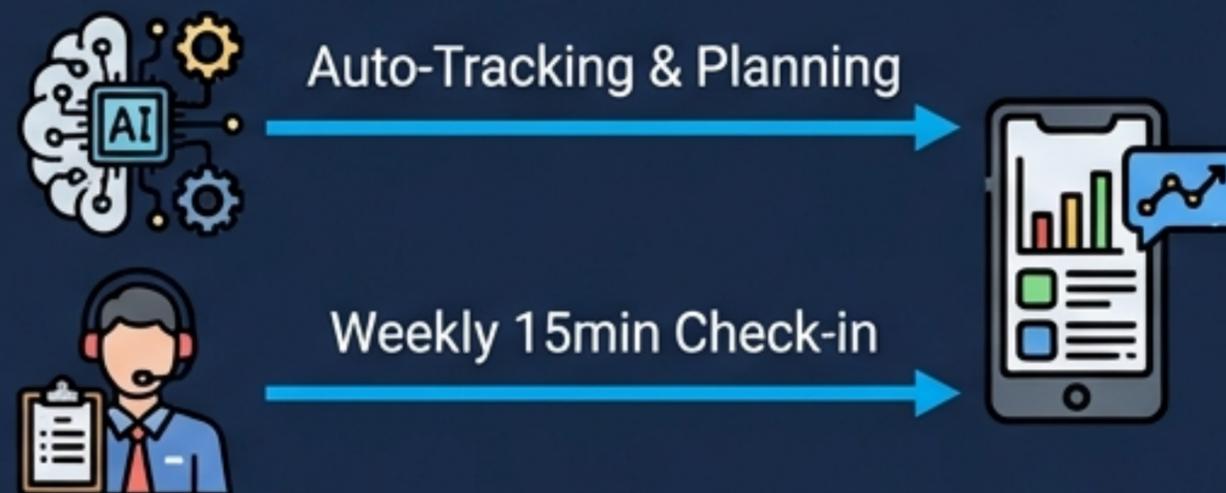
戦略ピボット②：コーチングメソッドの「民主化」

Current Model (High-End)

- **Price:** 3ヶ月 50万円～
- **Target:** Executives
- **Method:** Full Human Support

New Model (Tech-Enabled)

- **Price:** 月額 1～2万円
- **Target:** Mass Market (The Frustrated Intermediate)
- **Method:** AI Management + Human Touchpoints



So What?

Solution: AIで管理業務を自動化し、人間は要所のみ介入。これにより「独学では続かないが、高額スクールには通えない」中間層を取り込む。

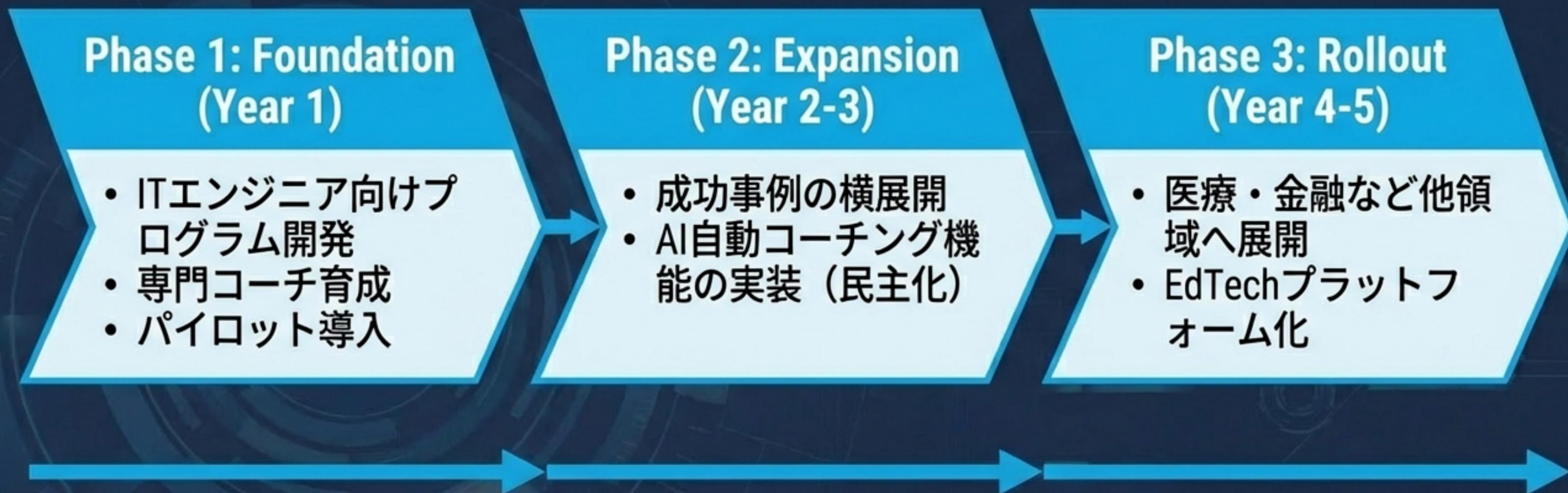
VRIO分析：持続的な競争優位の源泉はどこにあるか

Resource	Value	Rarity	Imitability	Organization	Conclusion
Native Teachers / Low Price	✓	✗	High		Competitive Parity (模倣容易)
Proven Coaching Methodology	✓	✓	Hard		Temporary Advantage
Data-Driven UX & Organization	✓	✓	Very Hard		Sustainable Competitive Advantage (持続的優位)

So What?

Conclusion: 「人」と「データ」を有機的に結合させる組織力こそが、他社がコピーできない資産となる。

変革へのロードマップとKPIの再設計



KPI Shift:

From: 新規会員数、レッスン提供数 **➡** **To:** LTV (顧客生涯価値)、学習継続率 (Retention)、目標達成率



我々は「教育業者」ではない。
「行動変容 (Behavior Design)」カンパニーになる

AI時代において、知識は無料になる。
価値があるのは「知識」ではなく、それを習得するまでやり抜く「プロセス」である。
テクノロジーで挫折を無くし、人の可能性を最大化する。
それが我々の新たなミッションである。

「レッスン」を売るな。「継続」を売れ。