

# 教育業界における SWOT 分析（未来予測を踏まえた深掘り分析）

---

## Strengths（強み）

- ・信頼関係を築いたローカル密着型の教室は、価格競争に巻き込まれにくく、口コミベースで安定的に集客可能。
- ・学習塾・幼児教室は比較的初期投資が少なく、サービス内容の柔軟な変化が可能（例：STEAM 教育、非認知能力教育などへ即応）。
- ・多様な時間帯・年齢層への対応力があり、共働き家庭や単親家庭のニーズにフィットするサービス展開が可能。
- ・“人による価値提供（共感・情熱・信頼）”が中核であり、AI 時代においても人間性を強みにできる産業。

## Weaknesses（弱み）

- ・幼児教室は必要性の理解が難しく、マーケティングによる差別化が困難。成果の可視化が難しい。
- ・講師の質のばらつきが激しく、人材依存型モデルであるため、スケーラビリティに課題。
- ・価格帯の正当化が難しく、オンライン教材との競合で価格破壊にさらされやすい。
- ・デジタル化への対応が遅れがちで、EdTech 企業との連携が進まないと時代の変化に取り残される可能性。

## Opportunities（機会）

- ・生成 AI や XR 技術との融合により“子どもの可能性を引き出す”新しい教育価値の提案が可能に。
- ・働き方改革や保育無償化政策の拡充により、学童や幼児教室の需要が新たに高まる。
- ・Z 世代親による教育への“共感消費”の増加。理念や世界観が伝わる教室が選ばれる時代へ。
- ・学力偏重から脱し、“レジリエンス・探究心・非認知能力”重視への社会的移行がチャンスに。

## Threats（脅威）

- ・EdTech や AI 家庭教師サービスによる代替。特に低価格・定量評価が強いサービスは競合になりやすい。
- ・急激な物価上昇や経済不安により、教育支出が「削減しやすい支出」として後回しにされるリスク。
- ・教育現場への SNS や口コミサイトの影響が増大。小さなミスでも炎上・悪評により信用失墜リスクが高まる。
- ・少子化による市場のパイ縮小。特に都市部を除く地域では過疎化によって複数拠点展開の意義が薄れる可能性。