

SUBSCR
IPTION

サブスク
レポート
2023.12

～教育・スクール編～
株式会社ROBOT PAYMENT

REPORT

目次

01.	はじめに	P.03
02.	エグゼクティブサマリ	P.04
03.	市場動向	P.05
04.	政府の後押し	P.07
05.	教育・スクール業界の決済データ	P.08
06.	アンケート集計結果	P.10
07.	事業者インタビュー	P.12
08.	教育・スクール業界向けサービス紹介	P.19
09.	ROBOT PAYMENTのサービス一覧	P.20
10.	資料の利用案内	P.21

01. はじめに

■ 教育・スクール業界におけるビジネス環境の変化

当社は「サブスクするならロボペイで」というメッセージを掲げ、サブスク事業者をサポートする事業を展開しています。

サブスクリプションモデルが一般的に認知される前から「定期継続課金」に強みを持つプロダクトを提供しており、累計14,000社以上にわたるサブスク事業者の決済の自動化や顧客管理を通じて、事業拡大に寄与してまいりました。

近年のデジタル化の進展とコロナ禍による消費者行動の変化は、オンラインプラットフォームの普及を促進し、時間や場所に縛られないサービスの増加に大きな影響を及ぼしました。

これは、教育・スクール業界においても変化をもたらしています。学習環境のデジタル化が進み、柔軟かつ効率的に学ぶことが可能になりました。

また、昨今では子どものプログラミング教育や、社会環境の変化に対応するためのリスキリング（学び直し）の重要性が高まっています。2023年6月16日には、「骨太方針2023」においてリスキリング施策の強化が閣議決定されたり、東京都ではオンラインスキルアップ助成金の制度も開始されたりと、教育分野への関心が高まっています。こうした背景により、教育・スクール業界はビジネスモデルの転換期であると考えられます。個々の学習ニーズに合わせてプログラムをカスタマイズできたり、提供形態や課金モデルを豊富に選べるようにするなど、柔軟性が求められています。

本レポートは、2023年8月に公表した、サブスクリプション市場について考察を行ったアニュアルレポートに続き、業界別にさらなる深掘りを試みた業界レポートです。今回は、当社顧客の中でも特に多くの方々に利用いただいている教育・スクール業界に着目し、当社顧客へのアンケート調査や事業者インタビューを通じ、直近の業界動向や市況変化に関するサブスク事業者からの見解を取りまとめて考察を行いました。

本レポートの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎず、将来の結果を保証するものではありません。また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

02. エグゼクティブサマリ

■ ビジネスモデルの転換期に差し掛かっている教育・スクール業界

市場規模について、教育・スクール業界全体としては堅調に推移しています。この背景として、人口減少に伴う機会の減少に反し、EdTech（エドテック）やリカレント教育といった領域においては市場規模が拡大していることが起因していると推察します。これは、政府によるデジタルツールの拡充や学び直しの推奨によって、業界に対する支援が行われていることから、新たな市場機会の獲得に繋がっている状況です。

市場動向変化に伴う機会の拡大により、参入している事業者は増加傾向にあります。一方で、事業者当たりの売上高は横ばいであることから、競争が激化しているのにも関わらず業界全体が盛り上がっていることを示唆しています。事業者当たりの決済件数は減少傾向にあることに対し、1決済当たりの売上高は増加傾向にあることから、少ない生徒数でも収益を確保できるビジネスモデルの勃興や学び直しによる社会人向けの高単価・高付加価値なサービスが展開されています。

上記のような事業者の動向は、当社顧客へのアンケートからも示されています。コロナ禍の影響によるオンライン化による生徒獲得機会の増加が見られる一方で、生徒の退会や競争の激化、デジタルツール活用による業務効率化などの課題解決が行われています。

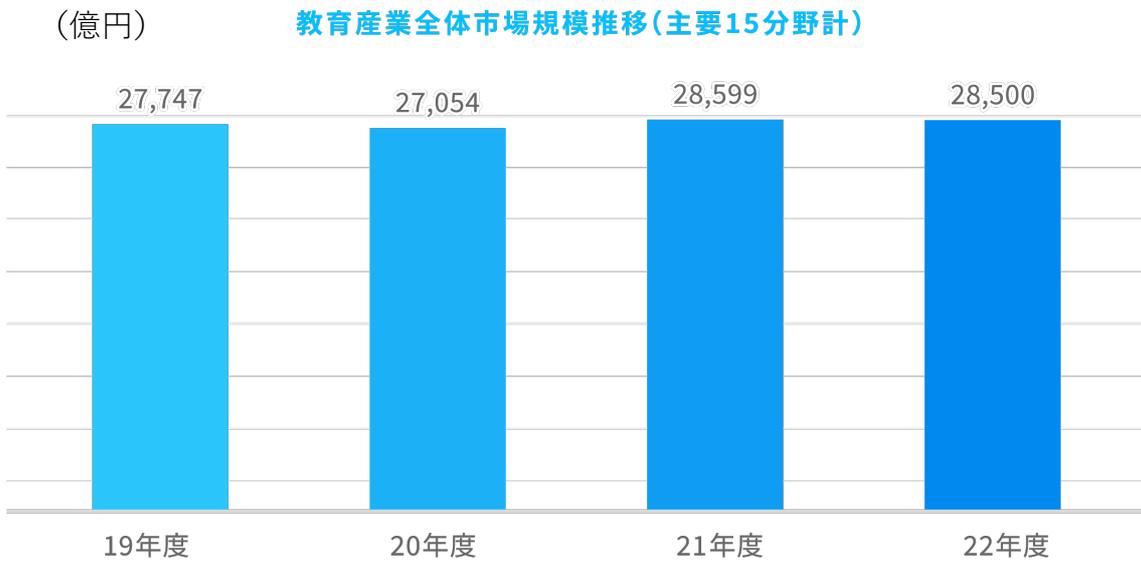
当社サービスをご利用いただいている事業者（英会話教室／プログラミングスクール）へのインタビューを実施し、業界動向について深掘りしています。実際に、コロナ禍でオンラインサービスが一般化したことを受けて事業を開始した英会話教室では、ターゲットを広げて、高付加価値サービスを提供しています。一方で、従来から対面式でサービスの提供を行い、コロナ禍にオンラインへシフトしたプログラミングスクールにおいては、教育の本質である“人の繋がり”は提供形態が変わったとしても最も重要な提供価値であり、今後も追及すべきものだと考えています。

03. 市場動向

■ 生活環境変化に伴う影響はあるも、堅調な市場推移

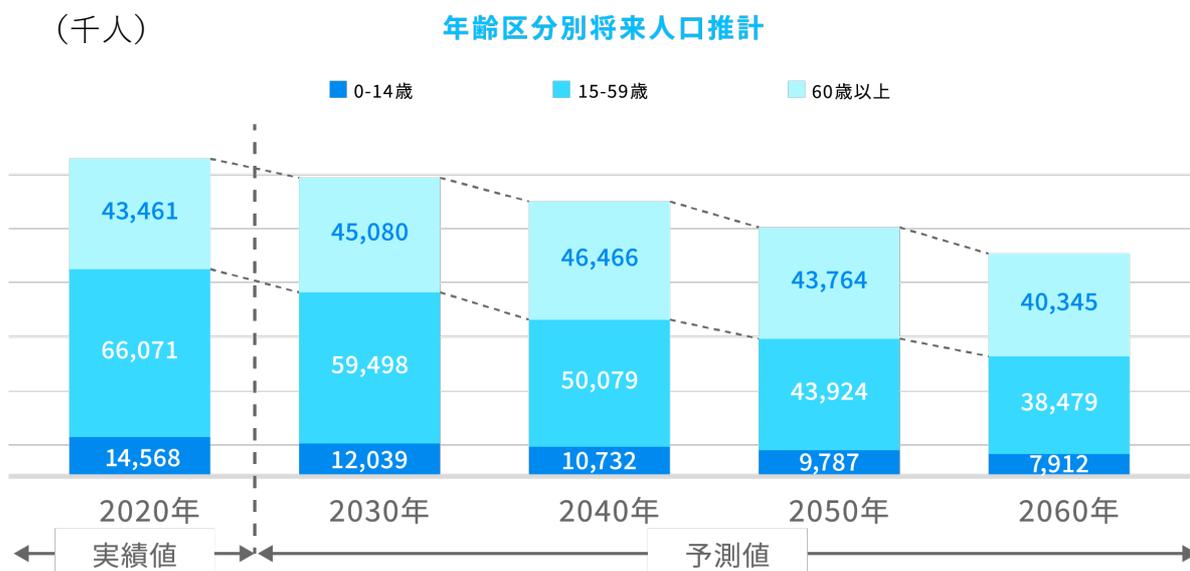
矢野経済研究所の試算によると、教育産業全体の市場規模は堅調に推移しています。20年度には、COVID-19の影響により一時的に微減傾向に陥るものの、次年度以降は回復していることから、外出自粛などの生活環境変化の影響は限定的なものであったと推察されます。

一方で、教育・スクール業界の主なターゲット層である15～59歳の生産年齢人口は縮小傾向にあり、将来的に市場が縮小するリスクがあります。



主要15分野：学習塾・予備校事業者、通信教育・学習教材事業者、資格取得学校運営事業者、語学スクール・教室事業者、幼児教育・保育関連事業者、企業向け研修サービス事業者、eラーニング事業者、学校教科書・参考書事業者など

出典：株式会社矢野経済研究所「2023年版 教育産業白書（2023年）」を基に作成



出典：国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成24年1月推計）」の出生中位・死亡中位仮定による推計結果

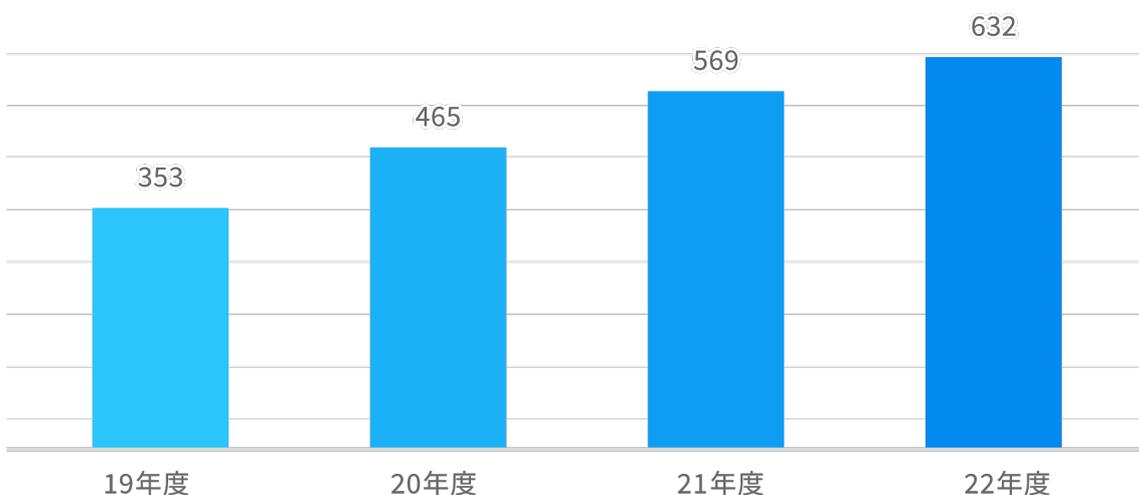
03. 市場動向

■ テクノロジーやトレンドによる機会の拡大

教育・スクール業界は、デジタル化や政府が後押しする「学び直し」により、大きな構造転換を行っている業界のひとつとなっています。

映像授業やデジタル教材等のEdTech・デジタル教育コンテンツ分野は、コロナ禍において対面授業の代替手段として活用され、20年度を境に大きく規模を伸ばしました。また、キャリアチェンジや就労期間の変化により、学び直しの必要性が増しており、これに伴ってリカレント教育市場も着実な拡大傾向にあります。

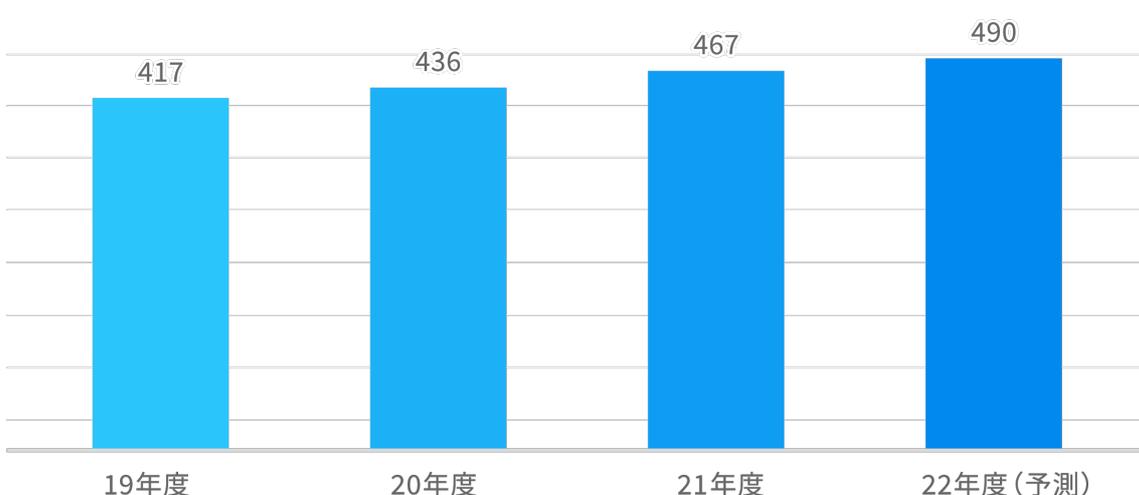
(億円) **EdTech・デジタル教育コンテンツ市場規模推移**



※対象分野：学校や学習塾・予備校等の教育機関・法人に向けて提供される「映像授業」「デジタル教材」「授業・学習支援ツール」

出典：株式会社矢野経済研究所「2023 EdTech・デジタル教育コンテンツの動向と将来展望（2023年）」を基に作成

(億円) **リカレント教育市場規模推移**



※リカレント教育：大学が社会人を対象に提供する履修証明プログラム、科目等履修生制度、大学院の修士課程・専門職学位課程および民間事業者が社会人を対象に提供する学習プログラム

出典：株式会社矢野経済研究所「リカレント教育市場に関する調査を実施（2021年）」を基に作成

04. 政府の後押し

■ 政策により強化されるEdTech領域

文部科学省は「GIGAスクール構想」を掲げ、教育現場においてもICT教育を適切に取り入れることで、子どもたちの創造性を引き上げる取り組みを行っています。これにより、EdTechによる教育サービスの提供ハードルが大幅に下がることで、市場における各事業者の新たなビジネス機会となっています。

以下はGIGAスクール構想における目指す姿の抜粋内容です。

- ✓ 1人1台端末と、高速大容量の通信ネットワークを一体的に整備することで、特別な支援を必要とする子供を含め、多様な子供たちを誰一人取り残すことなく、公正に個別最適化され、資質・能力が一層確実に育成できる教育ICT環境を実現する
- ✓ これまでの我が国の教育実践と最先端のICTのベストミックスを図ることにより、教師・児童生徒の力を最大限に引き出す

出典：文部科学省「GIGA スクール構想の実現へ」

■ 就業期間の拡張に伴う、学び直しへの後押し

文部科学省では学び直しを希望する方々への支援施策として、3つのプログラムを文部科学大臣認定プログラムとして提供しています。

1. 職業実践力育成プログラム

大学・大学院・短期大学・高等専門学校におけるプログラムの受講を通じた社会人の職業に必要な能力の向上を図る機会の拡大を目的として、大学等における社会人や企業等のニーズに応じた実践的・専門的なプログラムを「職業実践力育成プログラム」(BP)として文部科学大臣が認定

2. 職業実践専門課程

専修学校の専門課程であって、職業に必要な実践的かつ専門的な能力を育成することを目的として専攻分野における実務に関する知識、技術及び技能について組織的な教育を行うものを、「職業実践専門課程」として文部科学大臣が認定

3. キャリア形成促進プログラム

職業に必要な実践的かつ専門的な能力を育成することを目的として、職業に係る実務に関する知識、技術及び技能について体系的な教育を行うものを文部科学大臣が認定

出典：文部科学省「学び直し」より抜粋

https://www.mext.go.jp/a_menu/ikusei/manabinaoshi/index.htm

05. 教育・スクール業界の決済データ

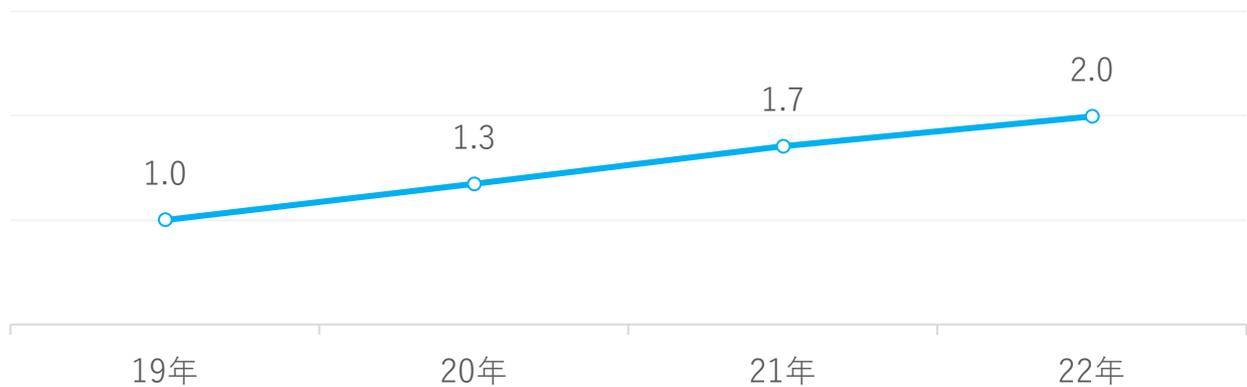
■ 生活環境が変化したにも関わらず安定的に推移

以下に、サブスクリプション市場について考察を行ったアニュアルレポート（2023年8月公表）における、教育・スクール業界の集計結果を経年で提示します。

事業者数については、19年に比べて右肩上がりで拡大しており、当社顧客数の増加とともに市場の活性化が伺える状況となっています。

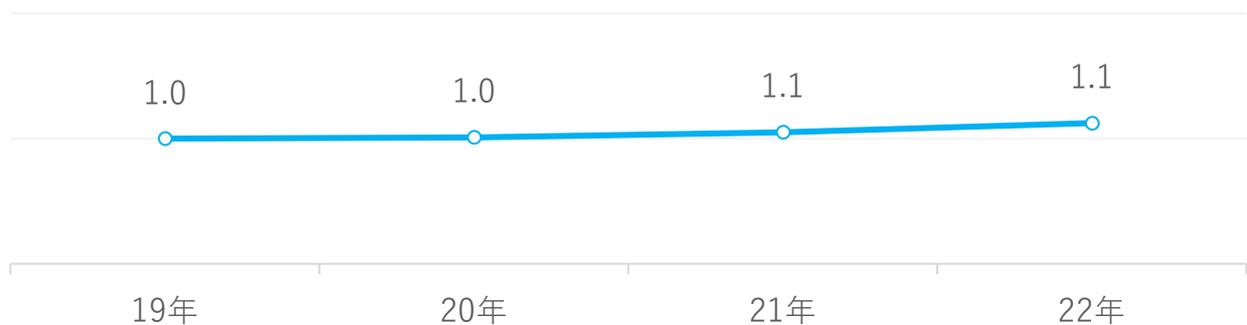
一方で、事業者当たりの売上高（売上高／事業者）は、事業者数に比して緩やかな増加傾向となっています。オンライン化による機会の拡大から新規の事業者の参入が増えたものの、COVID-19の影響による既存のオフライン事業者の停滞が起こっているものと推察されます。

事業者数の19年比推移



出典：ROBOT PAYMENT顧客利用実績を基に作成

売上高／事業者の19年比推移



出典：ROBOT PAYMENT顧客利用実績を基に作成

05. 教育・スクール業界の決済データ

■ 課金モデルの転換による単価上昇が顕著

事業者当たり決済件数（決済件数／事業者）については緩やかな減少傾向にあり、1スクールあたりの生徒や受講回数の減少を示しています。

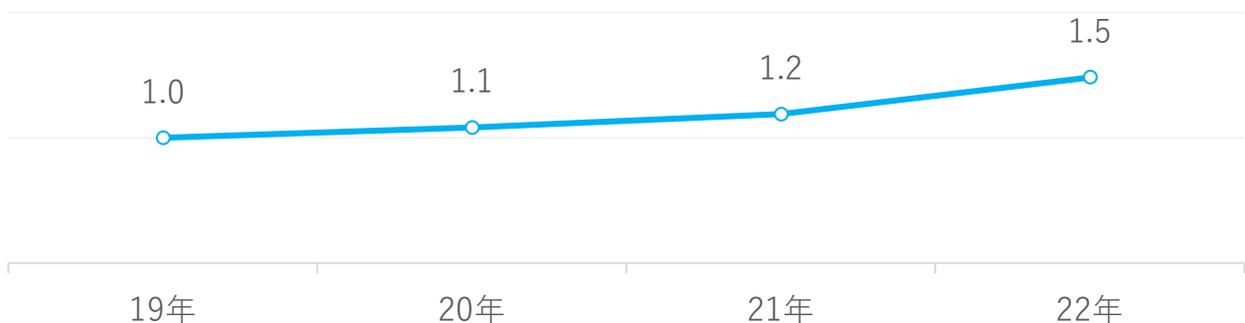
一方で、1決済当たりの売上高（売上高／決済件数）については、着実に上昇しています。これはオンライン化により1スクール当たりの集客数が少ない場合でも、収益を確保できる課金モデルへの転換や、高単価・高付加価値サービスの展開等により、事業構造の転換が推測されます。

決済件数／事業者の19年比推移



出典：ROBOT PAYMENT顧客利用実績を基に作成

売上高／決済件数の19年比推移



出典：ROBOT PAYMENT顧客利用実績を基に作成

06. アンケート集計結果

COVID-19によるオンライン化に伴い、ターゲットの変化も

直近の教育・スクール業界における変遷を考察すべく、当社サービスをご利用いただいている教育・スクール業界の事業者約400社へのアンケートを実施いたしました。その中から一部の回答を抜粋してご紹介します。

事業者ごとにターゲット層やサービス内容が異なりますので、市場全体の傾向としてご理解いただけますと幸いです。

※実施期間：2023年11月10日（金）～2023年11月17日（金）

※調査はメール送付によるオンラインフォームへの入力により実施。

Q：2020年2月以降に顕在化したコロナ禍によって、サービスの提供環境やターゲット層が変化したと感じますか？（自由記述回答一部抜粋・補足）

変化したと感じる

70%

- 商品提供方法を一度オンラインや在宅型へ移行した後、対面型を復活させたが顧客が戻ってこない
- 他社がオンラインに切り替えたため、既存オンライン事業者も商圏の概念が崩れ競争の激化へ繋がった

変化はなかったと感じる

30%

- 当初からオンラインでの提供だったため変化は感じない
- もともとオンラインとオフラインのハイブリットだったため、マスクや消毒等のオペレーション変化のみにとどまった

⇒ コロナ禍に伴うサービスのオンライン化により、生徒の退会や競争の激化が起こったが、もともとオンラインでのサービス提供を行っていた事業者には影響は限定的。

Q：2020年2月以降に顕在化したコロナ禍に伴って、ターゲット層に変化があったと感じますか？（自由記述回答一部抜粋・補足）

変化したと感じる

30%

- 大学などの教育機関にポスターを掲示し集客を行っていたが、授業のオンライン化に伴い認知される機会が減った
- （法人顧客の層として）よりレガシーな産業や地方事業者からの利用が拡大したと感じる

変化はなかったと感じる

70%

- サービス特性上ターゲットを変えることはなかった

⇒ 外出自粛や在宅勤務等の生活環境の変化に伴い、顧客の利用動向が変化したため、認知方法やターゲット層に影響があった。

06. アンケート集計結果

■ 将来的なサービスの棲み分けが進むと予想

Q：サービス提供方法のオンライン化は、直近あるいは将来的な人材不足を解決すると思いますか？（自由記述回答一部抜粋・補足）

解決すると思う

50%

- 在宅勤務・リモートの仕事が増えるため、人材不足の解消に繋がり解決すると思う
- オンライン化による事業運営上のオペレーション工数を削減できると感じる

解決しないと思う／
どちらでもない

50%

- 助けにはなるが完全に解決・代替はしないと感じる
- 直接社員が対応するという点で、対面での顧客体験価値を見出そうと考えているため、事業構造に合致しない

⇒ オンライン化は事業オペレーションの課題解決にはなるものの、従来のような人と人の繋がりにおける提供価値の維持が課題。

Q：サービス提供方法のオンライン化のトレンドにより、貴方の所属する会社で提供している教育関連サービスの顧客獲得・解約状況に影響を与えていると感じますか？（自由記述回答一部抜粋・補足）

影響を与えている
と感じる

60%

- 遠方等の理由で従来では顧客とならなかったであろう方々が獲得できている一方、解約状況には影響はない
- コロナ禍以降、オンラインレッスンへの抵抗感が薄れたため、一定数は低価格なオンラインレッスンで満足していると思われる。このトレンドは継続すると思われるが、市場全体からすれば、対面とオンラインが棲み分けしながら発展していくと考えている

影響を与えていない
と感じる

40%

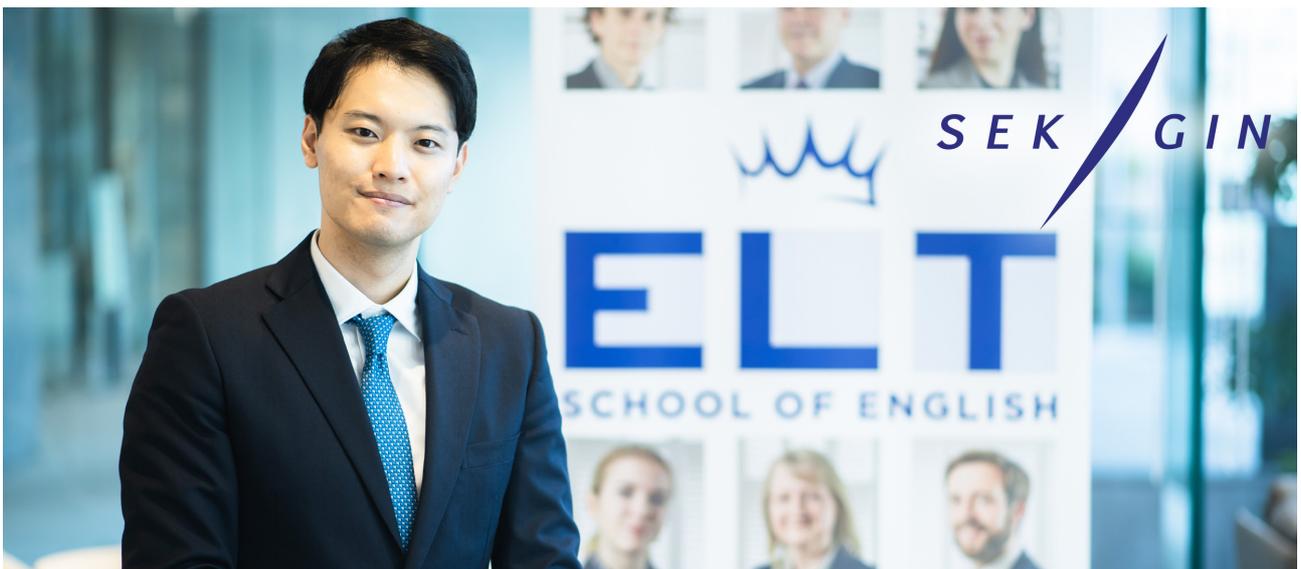
(回答数不十分につき自由記述非開示)

⇒ オンライン化による提供方法の多様化に伴い、ターゲット層の裾野が広がるとともに、提供するサービスの棲み分けが進んでいる。

07. 事業者インタビュー

■ 独自の提供価値を貫く英会話学習から見た業界トレンド

コロナ禍でサービス提供を開始し、ハイクラス層をターゲットとすることで独自の提供価値を貫いている「ELT英会話」。英国在住のネイティブ指導員がオンライン上で指導を行うことで、高いクオリティでの学びを提供してきました。新規参入に成功したセキジン合同会社の代表 田中達也さんに、業界のトレンドやその先の未来についてお聞きしました。



セキジン合同会社 代表社員 田中達也 氏

1994年生まれ。早稲田大学創造理工学部総合機械工学科を卒業後、修士課程に進学し、数値流体解析の研究に従事。米国ヒューストンのRice Universityで招聘研究員として、宇宙船に対する流体シミュレーションの研究に携わる。帰国後、大学院での研究を行う傍ら、ハーバード大学やインペリアル・カレッジ・ロンドンにてキャリアフェアを開催し、2019年にセキジン合同会社を設立。インド市場向けのスキンケア特化型ECサイトを立ち上げるが、コロナパンデミックの影響で撤退。2020年に英国のELT社と共同で、プロフェッショナル向けのオンライン英会話サービス「ELTオンライン英会話」を立ち上げ、現在に至る。

——事業の立ち上げ背景について教えてください。

もともと海外向けに美容商材の販売事業を展開していましたが、コロナ禍で越境取引が困難になったことをきっかけに業態転換を行いました。

英国で展開していた海外駐在員向けの対面型英会話教室を、日本在住者向けにも展開できないかと考え、オンライン型英会話教室として2020年よりサービスを開始しています。

07. 事業者インタビュー

■ セキジン合同会社 代表社員 田中達也 氏

——コロナ禍を経て参入を行ったのですね。サービスの内容を詳しく教えてください。
当社が提供している「ELT英会話」は、オーダーメイドのレッスンを提供しており、代表的なジャンルではビジネス英語、子ども向け英語、IELTS等の資格対策が多く、全て個別で専属のネイティブ講師によるレッスンを行います。定めているのは月当たりの利用回数のみで、レッスン内容は個人に合わせて設計しているのが特徴です。従来からオンライン型の英会話教室は存在していましたし、その対極として対面型の英会話教室もありました。オンライン型は安価ですが講師陣の質が不安定、一方で対面型は、講師陣の質が高い代わりに価格も高いという傾向があり、ちょうど間をとるようなサービスが存在していませんでした。
当社では、英国にて対面型で指導を行っていた講師陣がオンライン型でも担当し、価格を抑えながら、高品質なサービス提供を実現しています。

——どのような顧客層をメインとして提供しているのでしょうか。

35～45歳くらいのハイクラスビジネスパーソン、あるいは学生や子どもを中心としています。もともと海外駐在員とその家族を対象にサービスを提供していたこともあり、日本においても同じような層をターゲットとしています。
直近では、ビジネスパーソンに加えて、国家公務員や大学教授、医師など専門職の方も増えてきており、教える内容もより高い専門性が求められています。



——継続的に利用してもらうための工夫はありますか。

当社のサービスをご利用中のお客様は、「英語は一朝一夕では身につかない」ということを理解している方が多く、当社のサポートを活用しながら、無理なく継続しているケースが多く見られます。例えば、日本人スタッフによるカウンセリングを行い、お客様の期待する学習進度やカリキュラムを組み立て、個人のペースに合わせて学習できるようにサポートしています。

また、学習する曜日や時間帯を予め固定してから始めるため、習慣化しやすいのも継続利用に繋がっている理由かもしれません。

■ セキジン合同会社 代表社員 田中達也 氏

——コロナ禍を機に教育・スクール業界全体がオンラインへシフトし、競争も激化していると感じます。

当社はコロナ禍をきっかけとして市場に参入したので、コロナ禍前後の変化については把握しきれいていないですが、直近の変化としては、AIを活用した人を介さない英会話サービスの拡大に注目しています。

現状、AIを活用したサービスは、カジュアルに英語学習を始めたい人向けの内容になっているため、当社のようなオーダーメイドで専門的な領域まで踏み込めるサービスとは競合しないと考えています。

また、ただ学習内容を教えるだけではなく、コーチングを組み合わせるサービスが出てくるなど、学習形態にも変化が見られます。お客様のニーズや外部環境に合わせて、業界全体が少しずつ変化しているように感じます。

——人手不足など様々な課題があると思いますが、特にサービスを提供する上で感じていることがあれば教えてください。

人手不足は、現状課題と感じていません。ケンブリッジ大学やオックスフォード大学で英語を教える国際資格を有したネイティブ講師を採用しており、その中でも経験豊富で当社の採用を通過する講師は僅か数パーセントです。しかし、英国のパートナー企業が35年以上のノウハウを有していることもあり、ありがたいことに直近は応募が殺到しております。むしろ採用業務が忙しいといった嬉しい悲鳴をあげている状況です。

一方で、講師へ対価をお支払いする際、円安の影響で発生した差額分は当社側が負担しているため、そういった為替の影響などは課題に感じています。

——今後の業界トレンドや展望について教えてください。

やはり、AIを活用するサービスがさらに増え、カジュアルに英語を学びたいと思っている層を取り込んでいくようになるはずです。当社としても、AI活用は視野に入れており、AIを用いて高度な内容まで取り扱うことができるようになれば、当社の強みを活かしつつサービス提供内容も十分に拡充できると思います。

また、英語を活かした国内外への転職支援サービスも考えています。英語を学んだ上で外資系企業へ転職したいというニーズは一定数あると感じているため、英会話サービスと転職支援を組み合わせる形での展開も見据えています。

07. 事業者インタビュー

■ 時代や環境の変化に左右されない“教育の本質”とは

2015年の創業以降、時代のトレンドや外部環境の変化に合わせてサービスの提供形態を変化させてきた株式会社ダイビック。オフライン型での提供に始まり、直近ではコロナ禍の影響によりオンライン型での提供も行いつつも、提供価値の根底には常に“人とのかわり”を掲げています。時代や外部環境に左右されない教育の本質、サービスの在り方を赤裸々に語っていただきました。



株式会社ダイビック 代表取締役 野呂浩良 氏

プログラミングスクール「ディープロ (DPro)」創業者
販売職、法人営業職を経て、29歳で非エンジニアの開発未経験からワークスアプリケーションズの問題解決能力発掘プログラムを突破。その後、独立・起業過程で感じたITエンジニア人材の不足を解決するため、プログラミングスクールを2015年に創業。世界すべての国へIT教育と雇用の機会を届けることを目指す。2017年8月よりアフリカのルワンダ共和国でITエンジニア教育を開始。ITエンジニアとして活躍する卒業生を輩出。2020年、第16回「グロービス アルumni・アワード」創造部門を受賞。

——事業の立ち上げ背景について教えてください。

当社は、当初は「DIVE INTO CODE (ダイブイントゥコード)」という社名で、同名のプログラミングスクールを8年ほど運営していましたが、2023年4月の社名変更に伴ってスクール名も変更して現在の「ディープロ (DPro)」へと移行しました。

私自身の過去の経験から、自分の頭ひとつで勝負できることの面白さと、難しいプログラミングスキルを身に着けることによる“自信が醸成される感覚”がプログラム構築のきっかけとなっています。

社会人になってからでも過去の属性や職歴、年齢、理系文系などの専攻を問わず、IT業界にチャレンジできる道を日本社会に創ろうと決心して創業しました。

07. 事業者インタビュー

株式会社ダイビック 代表取締役 野呂浩良 氏

——ご自身の原体験が創業のきっかけとなっているのですね。具体的なサービスの内容やその構成へはどのように反映されているのでしょうか。

お客様に合わせて“Webエンジニア4ヶ月短期集中コース”、“Webエンジニア6ヶ月集中コース”の2つのコース、“月額制プラン”をご用意しています。

2015年からコース運営を行っていますが、直近のプランの見直しまでは、仕事をしながら平日の仕事終わりや土日に学ぶというコンセプトを“標準コース”として提供していました。ただ、提供していく過程において、私自身がプログラミングを初めて学び習得した際は、毎日12時間を6ヶ月間勉強して成果を出した原体験を思い出し、“Webエンジニア4ヶ月短期集中コース”を作りました。

\ 平日10時~19時 /	\ 働きながらでもOK /	\ 自分のペースでコツコツと /
4ヶ月短期集中コース	6ヶ月集中コース	月額制プラン
一気に学んで最短就職 最短4か月間の集中オンラインクラス学習 「※専門実践給付金対象」	仕事と並行してスキルアップ 6ヶ月間のじっくり深掘りオンラインクラス学習 「※専門実践給付金対象」	すきま時間で学ぶ 現役エンジニアとのオンライン個別学習 1か月からでもOK!
		

——どのような顧客層をメインとして提供しているのでしょうか。

サービスの提供開始時と見直しを行ったタイミングで、お客様の層は少し変わりました。

今の“6ヶ月集中コース”の旧コースの”即戦力コース”のみを提供していた時期は、プログラミングの力をつけてキャリアアップや転職を目指していくIT部門に在籍の方を対象にしていました。一方で、“Webエンジニア4ヶ月短期集中コース”を増設してからは、全く違う職務の方や異業種の方々にもご利用いただけるようになりました。また、“月額制プラン”においては、現役エンジニアとの個別レッスンになるため、マイペースにじっくり学びたい方や、各コースを卒業された方を対象としています。

当社の提供するプログラムは、しっかりとやりきることが求められる内容になっているので、もともと徹底的に学んでしっかりスキルを身に着けたいやる気のある方に絞り込まれる傾向にあります。

■ 株式会社ダイビック 代表取締役 野呂浩良 氏

——創業から8年、当時から今日における教育業界の変遷について教えてください。

我々が創業する少し前の2010年ごろにプログラミングスクールが発展した時期があり、それらが第一世代と私の中では解釈しています。以降は、ある程度まとまったタイミングでサービスが立ち上がっている印象です。我々の創業とほぼ同時期に、同業他社が第二世代としてサービスを次々と開始しはじめました。

各社プログラミングスクールの発展と共に、提供する対象コースを拡充してラインナップを拡大してきましたが、段々と領域の重複が生じるようになり、直近ではサービス内容はどこも似通ったものとなっています。

このような状態では、差別化要素を生み出すことは難しく、マーケティング活動での顧客獲得競争になってしまうので市場全体での停滞感を感じます。

この状況を打破するために、当社は独自の手法で地方自治体やパートナー企業からの実務の卒業課題インターンシップを提供することで、実務経験を獲得いただくという方法論を実行しはじめています。すでにこれらの経験を経て卒業された方は、卒業後1ヶ月ほどで第一希望の企業にITエンジニアとして就職内定するなど、成果を出すことができました。

また、2020年初に生じたコロナ禍により、当初対面サービスを提供していた事業者の収益が一気に下がりました。当社も、もともと受講生同士の交流やメンターによる見回りなどの「人との繋がり」を提供価値としていましたが、対面での実施を控えたため、サービスの存在意義を再定義する必要性が出てきました。

——サービスの再定義後、改めてお客様から選ばれるために目指す提供価値はどのようなものになりましたか。

急遽オンライン型へシフトしたことにより、何とか提供価値の源泉である「人との繋がり」を生み出せないかと考え、受講生同士でペアとなって相談しながら進めるペアプログラミングを開始しました。社会人になっても学びあう生涯の友を作ることは最も価値があると考えており、当社のサービスを選んでいただける理由の1つとなっています。

何より、オンライン型になってもお客様に選ばれる理由として、価格が高くても品質が良いものを買いたいと思っていただけていることが挙げられると思います。

コロナ禍の影響もあり、プログラミングスクール市場はサービスの提供価値や提供方法含めて、抜本的な改革が必要になってきた時期だと思っています。当社では、社会人になっても学びあう生涯の友を作ることは最も価値があるという考えは変わっておらず、講師のエンジニアはもちろんのこと、孤独に進めるのではなくともに学びあい、進捗に関する相談や自分のやりたいことを共有できる環境も提供できればと考えています。

07. 事業者インタビュー

■ 株式会社ダイビック 代表取締役 野呂浩良 氏

——今後の業界トレンドや展望について教えてください。

中長期的に注意深く見ていく必要があるのは、国内の人口減少です。人口が減少すれば、学ぶ人も減っていくことになるため、教育・スクール市場の縮小へと繋がります。そこで、今後の事業展望においては、海外展開と技術活用の2点で取り組んでいく予定です。

海外展開においては、アフリカなどの人口が増え続けている新興国において、当社のサービスを提供することを考えています。当社からしっかりとしたスキルを身につけた海外の人材を送り出すことができれば、それは新しい仕組みになるはずです。

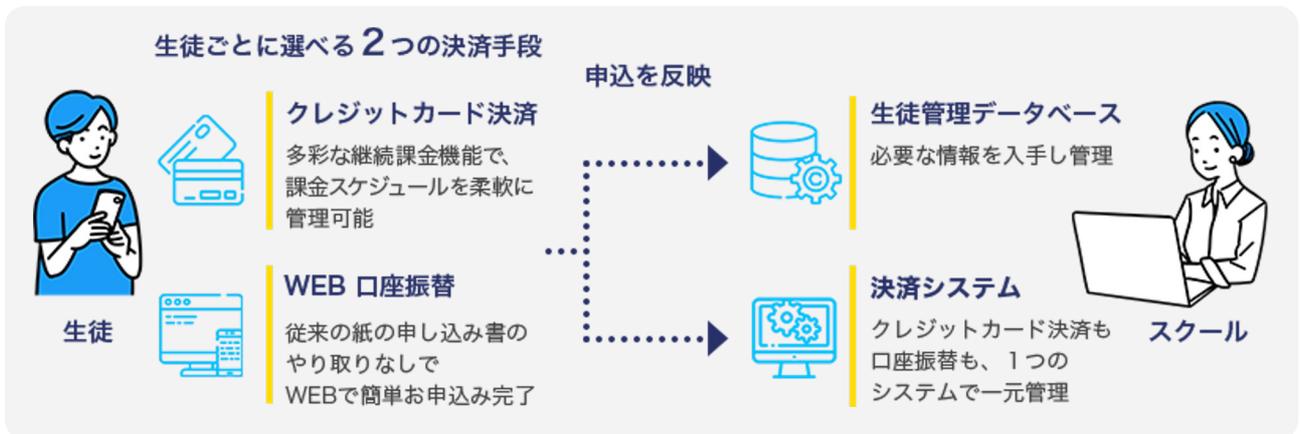
技術活用においては、LMS（学習管理システム）やChatGPTの利活用方法を再考することを考えています。海外展開の過程で学び方や教え方が大きく変わってくることが想定されるため、既存の技術を活かしつつ地域や現地で学ぶ人それぞれに合う形態へ変化させていく必要があると感じています。当社が先んじて別地域と接点を作ることで、これらの技術活用の方向性も見えてくるのではないかと考えています。

08. 教育・スクール業界向けサービス紹介

■ 受講料の集金を自動化するソリューション「月謝ペイ」



月謝ペイとは、スクール運営での代金回収を効率化する継続課金機能を集約した月謝に特化した決済サービスです。クレジットカード決済や、口座振替など、生徒ごとのニーズに応じた複数の決済手段を用いて、月謝の集金業務（決済）を毎月自動処理するシステムです。また決済情報に紐づいた生徒管理データベースによって、生徒情報の管理も行うことができます。



■ 教育・スクール業界の利用者レビュー

ITreview | サブスクペイの良いポイント

★★★★★

・月額制オンラインレッスンの「入会」と「退会」がほぼ自動化できるので、事務作業を効率化し、教室の運営に集中できる。おかげさまでレッスンの受講者が増えています。・電話サポートが親切丁寧なので、分からないことがすぐ解決できるのが素晴らしい。

業種 その他教室・スクール 職種 経営・経営企画職 従業員規模 20人未満

ITreview | サブスクペイの良いポイント

★★★★★

習い事の集金業務に使用しています。今まで月謝袋にて現金で集金していましたが、このサービスを利用することで集金業務が非常に楽になりました。お客様へ口座振替用紙の記入をお願いしなければなりません。一度登録してしまえば毎月決まった日に売上が計上できるため事務処理も簡素化できました。

企業名 株式会社VIDA 業種 その他教室・スクール 職種 営業・販売・サービス職 従業員規模 20人未満

■ 資料請求はこちら

WEBでの資料請求はこちら

月謝ペイ 検索

電話での資料請求はこちら
受付 9:00~18:00(土日・祝日を除く)

03-4405-0666

09. ROBOT PAYMENTのサービス一覧

■ サブスクするならロボペイで

ROBOT PAYMENTは、20年以上サブスクリプションに特化した決済サービスを提供しており、オンラインやオフライン、BtoBやBtoCを問わず、サブスクビジネスをこれから始める方、すでに始めていて課題を抱えている方の「売上向上」と「バックオフィスのDX推進」に貢献します。

■ サブスク事業を支えるサービス一覧

自動継続課金システム「サブスクペイ」

サブスクの決済を自動化させたい企業向け。決済（クレジットカード決済・口座振替など）を毎月自動で処理し、代金回収の仕組み化を実現します。また顧客管理データベースを備えており、サブスクビジネスの立ち上げにも役立ちます。

<https://www.robotpayment.co.jp/service/payment/>



請求・債権管理クラウド「請求管理ロボ」

サブスクの請求業務を自動化させたい企業向け。請求書の自動発行・自動送付だけでなく、クレジットカード決済・口座振替・銀行振込を活用した代金回収、入金消込や催促の自動化を通して、毎月の請求業務を約80%削減します。

<https://www.robotpayment.co.jp/service/mikata/>



企業間請求代行サービス「請求まるなげロボ」

請求を「まるなげ（ゼロに）」したい企業向け。法人間取引における、与信審査から、請求書の発行・送付、集金、入金消込、催促まで、ROBOT PAYMENTが代行します。ノンコア業務をまるなげし、売掛金保証もつくため、事業拡大に集中することが可能になります。

<https://www.robotpayment.co.jp/service/marunage/>



請求書カード払いサービス「1click後払い」

受け取った請求書をカードで支払いたい企業向け。銀行振込の請求書をカードで決済できるサービスです。お手持ちのカードを利用し、支払いを最大60日間延長することで、資金繰り改善や法人間決済のDXに貢献します。

https://www.robotpayment.co.jp/service/1click_atobarai/



10. 資料の利用案内

■ サブスクレポートのご利用案内

本資料は、当社の許諾を得た上で、私的使用目的の複製または引用など、著作権法上認められている限度で利用いただけます。

引用時には、株式会社ROBOT PAYMENTの社名と以下のURLを記載してください。

社名: 株式会社ROBOT PAYMENT

URL: <https://www.robotpayment.co.jp/>

ご利用の際は、事前に窓口よりご連絡ください。

ROBOT PAYMENT株式会社 広報窓口: pr@robotpayment.co.jp

本資料に掲載されている著作物に関する著作権は、株式会社ROBOT PAYMENTに帰属しています。著作権者の許諾なしに、これらの著作物を複製、翻案、公衆送信等することはできません。

■ サブスクリプション事業者向け相談窓口

サブスクリプションビジネスをお考えの事業者の皆様へ、株式会社ROBOT PAYMENTはサブスク相談窓口を設置いたしました。新しいビジネスモデルを探求し、成果を最大限に引き出すお手伝いをさせていただきます。

サブスクリプションビジネスの導入や拡大に関する悩みや質問、戦略の策定に関するお手伝いが必要な場合、どうぞお気軽にご相談ください。皆様のビジネスを理解し、適切なアドバイスを提供いたします。

サブスク相談窓口へのお問い合わせ

<https://www.robotpayment.co.jp/service/inquiry/>

■ アーカイブ

サブスクレポートFY2023

https://www.robotpayment.co.jp/service/subscription_report_2023.pdf

公表日：2023年8月23日（水）