

セールスプロモーションから総合欄包まで
環境にやさしい人・モノ・サービスを提案する

TANX

<http://www.tana-x.co.jp/>

株式 (4日終値)	日経平均 1万0543.52円 (112.16円高)	TOPIX 935.36 (7.79%高)
--------------	----------------------------------	-----------------------------

※題字の色は、前日の日経平均株価が上がった場合は赤、下がった場合は青になります。

時代映す「100円英会話」

ネット活用 進む価格破壊

企業がグローバル人材の育成を強化するなか、ビジネスマンらの語学に対する関心が一段と高まっている。拡大するニーズに対応して生徒獲得を狙う語学学校では、工夫をこらした授業が続々と登場。特にインターネットやカフェなどを生かした低価格英会話スクールが人気の的だ。「価格破壊」の波が英会話学習に押し寄せている。

スカイプでコスト減

都心に1人暮らしするIT系企業に通う30代男性社員は早朝、自宅のパソコンに向かい英会話に励むのが習慣になった。

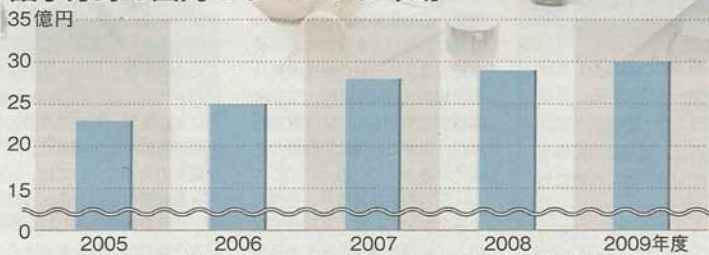
「朝から夜まで仕事で、普通の英会話教室には通えなかったから助かる。値段も満足です」と話す。

このサービスは、ウェブサイトやコンテンツの制作などを手がけるライトアップ(東京都渋谷区)が1月から運営を開始した英会話サイト「ワールドトーク」。講師がほとんど日本人という点が特徴で、外国人相手では質問などがしにくい初学者に好評だ。話題なのが、受講料が1回当たり25分で142円からという価格設定だ。

講師陣は、夫の海外転勤に帯同した主婦や海外経験のある高齢者などさまざまで、本社専属講師ではないために時給は抑え



語学分野の国内eラーニング市場



出所: 矢野経済研究所「語学ビジネス徹底調査レポート」。写真は英会話ビギンの講義

られている。さらに、世界中どこにいてもパソコン間で無料通話できるソフト「スカイプ」を活用することで、海外在住者らとの通信コストを抑えた。

それでも、なぜここまで安くできるのか。白石崇社長は「単独の事業では当然赤字。ただ、他にも多くのフランチャイズ事業やオンラインサービスを展開しており、総体で収益を挙げているので、今回はあくまで目玉事業の位置づけ」と説明する。

筑波大学発のベンチャー企業「アイデアインターフェイス」(兵庫県明石市)も受講者目線で語学サービスの低価格化を追求した会社のひとつ。同大学を昨年卒業したばかりの20代の丸山要平氏が友人と共同で、昨年7月にオンライン英会話サービス「ラングリッチ」を始めたばかりだが、半年で登録数が約1600人と好調な滑り出した。

月4980円(初回は2980円)を支払えば、1対1のレッスンを毎日受けられる。やはり1回当たりの受講料が100円前後だ。

安さの秘密は、英語を公用語として使うフィリピンで講師を

雇い、人件費を抑えた点だ。スカイプでフィリピンと日本を結び、フィリピン在住の講師が現地からレッスンを行う。受講者はパソコンと音響機器さえ用意すれば、場所を選ばず気軽にレッスンを受けられる。

ネットではなく、講師の自宅やカフェなどで直接、日本人講師と対面して初心者向け英会話レッスンを受けられる英会話ビギン(東京都港区)も会員数を増やしている。

同社の場合、1回60分の対面レッスンで2500円と、一般の英会話学校のマンツーマンレッスン相場の3分の1程度に抑えている点が魅力だ。

「質料が高い都心の教室などの固定費を極力かけないといった徹底したコスト削減でこの値段を実現した」(加藤いづみ社長)という。

品質低下を懸念

「これまでは女性受講者が多く、男性受講者は3割程度だったが、今年は4~5割に増えるだろう」(加藤社長)。世界市場の攻略を急ぐ企業の動きや社

内公用語を英語にするといった流れが影響しているとみる。

英会話業界における価格破壊をもたらした大きな要因は、インターネットを利用した学習「eラーニング」の存在だ。通信料の低価格化も後押しする。矢野経済研究所によると、23億円(2005年度)だった語学eラーニング市場は年々拡大し、09年度には30億円に達した。

ただ、過度な価格競争が質の低下を招くことを危惧する声も少なくない。富士通総研経済研究所の湯川抗主任研究員は「英会話サービスの運営会社が受講生に取らせる共通の資格制度をより充実させるべきだ。実績を証明できる資格制度があれば品質面の競争が促され、グローバルに活躍する人材が多く輩出できるように」と提案する。

高品質を維持できなければ結局、価格だけでなく事業も「破壊」しかねない。各社はどこまで顧客満足度を上げられるか。手配が問われそうだ。

(那須真一、白井真太郎)



www.josawa.co.jp

Contents

中国・アジア
18~21面

省エネ産業飛躍
→中国 ⑧

米国留学身近に
→中国 ⑧

プリウス首位陥落の背景
→産業 ④

NEC海外販売リベンジ
→産業 ⑤

クラウドでトップ目指す
→産業 ⑥

はるやま 雑誌とコラボ
→産業 ⑦

経団連副会長新たに8人
→金融・政策 ⑧

祖国の美術品買い戻せ!
→金融・政策 ⑨

ニットワンピに春の香り
→ファッション ⑩

鎌倉時代の「暮らし」解説
→読書 ⑫

ご意見・ご要望 お寄せ下さい

「こんな情報を知りたい」「耳よりな情報がある」「ぜひこの情報を載せたい」などのご意見・ご要望がありましたら、
info-biz@sankei.co.jp
FAX 03・3243・3140
までお知らせください。



InterFAX
メールによるFAX送受信サービス

FAXもインターネットで解決!

FAX進捗状況にあり。

- システムから大量のFAXを送信したいが、良いソリューションがみつからない。
- FAXサーバーを利用しているが保守が大変。
- FAXアプリケーションの開発に時間とコストがかかる。
- 地方や海外へのFAX送信が多い。
- PDF化した書類をメールでもFAXでも利用したい。
- メールもFAXも同時に送信したい。
- モバイル環境でもFAXを送受信したい。
- 大量のFAX受信のため、複数のFAX機や回線を使用している。
- FAX受信が多すぎて、いつもビジネスマンが受信に悩んでいる。

1つでもOKなら、ココへアクセス!
<http://www.interfax.jp/>

まずは、相談会でのご相談および無料デモパソコンアカウントでのご利用をご利用ください。

03-3243-3140 FAX 03-3243-3140

do it!
株式会社 ドアイト

F160-0022 東京都新宿区新宿2-4-6
フォーシーズンビル アナックス 5F
E-Mail: info@interfax.jp