

ファイブフォース分析から見る 日本語学校の競争戦略

経済・ビジネス研究科 現代ビジネス専攻
マネジメント分野 博士前期課程
2026年3月修了

何家鋒

主査 文言 副査 安熙卓 土井 一生

研究の背景

コロナ禍後の留学生数回復で日本語学校の需要は拡大したが、競争は緩和せずむしろ激化している。日本語学校は授業料依存の民間ビジネスであり、募集・人材確保・制度対応・ブランド形成を迫られる。近年の認定制度導入等で制度対応力が存続を左右し、競争は価格や教育内容だけでなく「制度適応」へ移行している。

研究方法・目的

目的は成功事例に還元せず、産業構造として日本語学校が「誰と何をめぐって競争し、制約がどこから生じるか」を明確化すること。方法はポーターのファイブフォースを適用しつつ、留学産業の特性を踏まえて「供給側(サプライヤー)」概念を再定義(学生供給チャンネル・教員・制度要素を含む)。第2章で各フォースの強弱を評価し、第3章で相互作用から業界構造と戦略示唆を導出する。

研究概要

本研究は、日本語学校を教育機関であると同時に、在留資格制度や教育行政と結び付いた商業的組織として捉え、競争を市場だけでなく制度との関係から説明することを目的とする。

第2章では、ファイブフォースを用いて競争圧力を整理する。供給者の交渉力と既存競争は「強」と評価され、学生供給や教員確保、制度制約への依存により経営の自由度が制限されている。参入脅威と代替品は「中～強」、買い手交渉力は制度構造の影響を受け「中～弱」と位置づけられる。

第3章では、これらの要因が相互に作用することで、日本語学校業界は自由市場型とは異なる「制度埋込型競争構造」を形成していることを示す。競争の焦点は価格やカリキュラムだけでなく、進路や制度対応能力へと移行している。

第4章では、こうした構造を前提に、「制度適応型差別化」を中核とする戦略モデルを提示する。制度を制約として受け入れるのではなく、制度理解と運用能力を競争優位の源泉とすることが重要である。

成果・まとめ

ファイブフォースの再解釈により、日本語学校業界の競争は「需要増=安定」ではなく、供給側依存と既存競争が強いまま維持される制度埋込型競争構造として説明できることを示した。したがって有効な戦略は価格競争・規模拡大ではなく、制度適応を資源化した差別化、進路接続能力、複合サービス、機能分化を軸に設計される。



指導教員コメント

本論文は、日本語学校業界を制度との関係性から捉え直し、ファイブフォースを再解釈することで「制度埋込型競争構造」という独自の視点を提示している点が高く評価できます。特に供給側概念の再定義と制度適応型差別化の提案は意義があります。今後は事例分析や実証的裏付けを補強することで、理論的貢献をさらに明確にできるでしょう。

文言