

太田明弘 (オオタ アキヒロ)

株式会社成学社社長



京大セミナーとの統合効果で 競争力強化を図る

◆学習塾に対する新たなニーズの高まり

当社は、昨年8月22日にジャスダック証券取引所に株式を上場することができた。当社は主に小中高校生を対象とした学習塾である。少子化の影響により学習塾の成長鈍化を懸念する声も多いが、創業から27年目を迎える現在、年間ベースでは一貫して塾生数は増え続けてきている。2009年5月期の上期はクラス指導部門の計画未達成により下方修正したが、塾生数の全体数はおおむね計画どおりに推移している。

文部科学省の政策が「ゆとり教育」から「前向き教育」へと路線修正がされつつある現在、新たな学習塾に対するニーズの高まりを実感している。東京都では生活保護世帯における通塾費の援助制度が行われ、大阪府では学習塾の力を現場に生かすための依頼も受けている。こうした現状の中、これからこそが民間教育としての指導の真価が問われる時期を迎えているという認識の下で、教務の充実や経営の効率化に努めている。

◆クラス指導と個別指導の両輪で業容と利益を拡大

当社の現況は、資本金2億27百万円、発行済み株式数1万4,300株、正社員数303名である。学習塾は春先の募集があり、その後は夏期講習、冬期講習が募集の山となるため、11月に生徒数のピークを迎える。昨年11月では1万4,200名ほどの塾生数を得られている。過去26年間の塾生数の軌跡は、上昇勾配を一貫してたどることができている。

2008年5月期の売上高構成比は、主力事業である教育関連事業が95.1%、子会社アプリスが運営する飲食事業が4.2%、不動産賃貸事業は0.7%であるが、飲食事業、不動産賃貸事業は実態としてますます比率は落ちている。特に不動産賃貸事業は梅田の自社ビルの空きスペースを利用するというセクターであるため、自社使用スペースが増えている現在、近い将来事業そのものが成立しなくなると考えている。飲食事業は大阪府に4店舗展開しているが、今後事業を拡大する方向性は考えていない。教育関連事業の業容の拡大に従い、これらのセグメントの売上・利益、その他における影響度は軽微になると予測している。

教育関連事業における事業領域は、学習塾のセグメントに二つの基幹ブランドがある。一つはクラス指導を行う「開成教育セミナー」で、20名以内の学力別クラス編成を採用している。もう一つが個別指導を行う「個別指導学院フリーステップ」で、教師と塾生が1対1または1対2の指導形態を採用している。クラス指導と個別指導は業態がかなり違っているため、運営組織を分けて異なる塾名で学習塾を展開している。現在上場されている個別指導の専業他社は、明光ネットワークジャパン、東京個別指導学院、リソー教育と3社あるが、当社ではクラス指導と個別指導を車の両輪のように考え、等しく業容と利益を拡大させていくことを基本戦略としている。

また、家庭教師の派遣を子会社アプリスが行っているが、業容と利益への寄与率は軽微である。現在自社ビルの広告塔に家庭教師派遣の募集広告を出すなどして力を入れており、業績への寄与度を高めていきたい。次期の課題としてeラーニングを試験的に着手している。これは近い将来家庭における在宅学習として学習塾の指導コンテンツを提供するもので、この1年間である程度の形にしたいと考えている。

◆大阪府を中心とした近畿圏に教室を展開

当社が展開している教室は、2008年11月現在でクラス指導部門が77教室、個別指導部門が109教室、衛星授業部門が12教室である。2009年5月における計画では京大セミナーとの事業譲受による教室増加分を含めて、クラス指導部門が91教室、個別指導部門が118教室、衛星授業部門が12教室となり、拠点数は149教場となる予定である。また不採算の教室は減損処理を行うとともに、経営合理化を目標として下期に2教室の閉鎖を予定している。

教室を展開している地域は、大阪府を中心とした近畿圏である。大阪府の公立高校の学区は現在四つの学区に統合されているが、当社が最もシェアを拡大してきたのが第3学区である。この第3学区は四つの学区の中

で一番学齢人口数が多く、学区内では天王寺高校、高津高校、生野高校の三つのトップ校が競争し合っている環境である。大阪府に次いで力を注いでいるのが滋賀県で、トップ校である膳所高校の合格実績は今年度第2位の成績になるとみられる。今後は合格実績のトップを目指すとともに、塾生数および業績の拡大を図っていく。ほかには京都府、兵庫県、奈良県にも教室があるが、さほどの領域には至っていない。また大阪府では茨木市と高槻市が空白地帯であったが、この地域で29年の指導歴とブランド力を持つ京大セミナーと経営統合を図ることになった。京大セミナーの塾生数は2,200名で、直近の中間決算も黒字である。これらの展開により、今年の11月には1万7,000名以上の塾生数を確保できると予想している。

◆クラス指導部門の塾生数計画未達成が増収減益の要因

2009年5月期上期の決算は、第1四半期の売上高が15億13百万円、営業利益が1億51百万円、経常利益が1億39百万円、純利益が1億7百万円である。第2四半期は売上高が12億16百万円、営業損失が74百万円、経常損失が84百万円、純損失が56百万円である。上期を合算すると、売上高が27億30百万円（前年同期比1億99百万円増）、営業利益が77百万円（同1億20百万円減）、経常利益が55百万円（同1億37百万円減）、純利益が50百万円（同52百万円減）となる。

上期の売上高をセグメント別に見ると、教育関連事業が26億6百万円、不動産賃貸事業が9百万円、飲食事業が1億14百万円となり、教育関連事業が全体の大半を占めている。また教育関連事業は、クラス指導部門が12億85百万円、個別指導部門が13億20百万円となり、売上構成比はほぼ5対5の比率で展開している。塾生数は昨年11月時点で、クラス指導部門が6,930名で、7,342名の計画は未達成となった。個別指導部門は7,204名で、7,130名の計画をやや上回る結果となっている。

上期の営業利益は、教育関連事業が2億91百万円、不動産賃貸事業が14百万円、飲食事業が1百万円となっている。

減益の要因はクラス指導部門で1教場の平均数が計画を下回ったため、固定費を吸収できずに全般的な利益率を低下させた。また個別指導部門では募集が大変堅調であったが、競合上の優位性を確保するため現場における管理者の投入に力を入れるとともに、ブロック制による自立的な管理強化を図ったため、人件費が増加して利益率が計画を下回った。不動産賃貸事業は、今後売上がさらに下がって実体は解消されると考えている。飲食事業は今期黒字化の見通しであるが、利益における寄与度は低く、今後もおおむね変わらないものと考えている。

◆新たな取り組みと2009年5月期の通期業績予想

新型インフルエンザなどによる学習塾の自粛に対応するという意味においても、優良な教員の授業を家庭に届けるシステムの確立が急務となっている。当社ではナガセとの業務提携により、中学受験に定評がある「四谷大塚NET」を今年度導入する。四谷大塚のシステムは以前使用した経験があり、十二分に有効活用して中学受験部門の強化発展につながると確信している。

また、関西における塾事業の一番大きな成長分野は現役高校生部門である。近畿圏における大学進学率の高まりと、現役合格するという気運の高まりが後押し材料となって、現役高校生の市場が活性化している。大学受験に強い力を持つ、京大セミナーの受験ノウハウを普遍化してグループ全体に行き渡らせることで、より多くの志望校合格者の輩出を目指していく。

2009年5月期の通期業績予想は、売上高60億60百万円、営業利益2億49百万円、経常利益2億29百万円、当期純利益1億45百万円である。さらに来期は京大セミナーとの統合効果も含めて塾生数1万7,200名から1万7,500名の確保を見込んでおり、全国で15番以内のランクに入る業容・生徒数の拡大を期待できる。営業利益は微増で推移しているが、これは同業他社に対する優位性を確立するためシェアの拡大を最優先の課題と考えているためである。

現在業界は大変な勢いで再編されているが、この統合は業界の将来性に大きく影響するものではないと考えられる。センター入試の結果を地域ごとに分析して見ると、小学校時代の通塾率とセンター入試の点数の分布が大体一致するという結果が出た。つまり塾の指導が大学受験の結果と相関していると認められた。実際この春の第1回目の説明会で小学生部門の問い合わせと申し込みが非常に増えており、小中学生時代に勉強をさせておくことが一番有効かつ信頼性の高い投資であるという認識の方が多くなっている。満足度の高い指導を提供し続けることで、当社の展望は今後も明るくなると認識している。

◆ 質 疑 応 答 ◆

業務拡大をする上で買収手法による拡大の意図はあるのか。

社風や教育理念に等しいものがあり、お互いが教育理念の統合と方法論の共通化を認識できたなら、今後も事業譲受を中心に行っていく可能性は高いと考えている。

(平成21年1月15日・東京)