

太田 明弘 (オオタ アキヒロ)

株式会社成学社社長



上場後の経費増加で減益ながら 塾生数は順調に増加

◆当社について

今年最も心配したのがインフルエンザであったが、実際には当社の業界は外食産業や百貨店に比べると影響が軽微であった。また当社は、昨年8月22日にJASDAQ証券取引所に株式上場したが、その当時1万2,000円であった日経平均株価は今日現在1万円を割れたままであり、いまだに不況の影響から脱していない。しかし当社の業容は、不況による影響をほとんど受けなかった。学習塾経営は内需関連事業であり、為替や日経平均株価とは無関係で、サービス内容の向上を地道に積み重ねることによって業容拡大が実現できるということを改めて実感した。

当社は1982年に個人塾として開設され、地元での地道な教育活動が評価されて業容を拡大してきた。現在、塾生数は1万5,000名を超えており、今年の夏期講習では特に個別指導の申し込みが著しく増加した。したがって、年内には1万7,000名を達成できると考えている。当社グループには飲食事業や不動産賃貸事業もあるが、これらは自社ビルの購入に伴い、空きスペースを利用して営んでいるものであり、売上高構成比は年々低下する傾向にある。教育関連事業は、現在、大阪府を中心に展開しているが、近年は滋賀県で教室の増加が著しく、今後は京都府、兵庫県への展開も進めるとともに、個別指導を成長の担保とした首都圏への進出を図っていききたい。

子会社では、飲食事業のほかに、私立の中学高校で実施される補習授業に講師を派遣している。ここ数年での最も大きな変化は、大阪府知事の意向で民間教育の力を学校教育に生かしていくことになり、さまざまなタイアップが進んでいることである。東京都で行われている私塾との提携による「夜スペシャル」が大阪府でも試験的に進められている。当社グループにおいても私立学校からの講師派遣の要望に応じて、現在6～7校に講師を派遣している。これが大変好評であり、一部の学校では学校教育のコンサルタント契約も結んでいる。

◆2009年5月期連結業績について

連結売上高は前期比10.6%増の59億15百万円であったが、売上原価が増加したために売上総利益は前期比で減少となった。教室開校を急いだこともあり、全体として人件費や広告宣伝費を抑制できなかった。このため経常利益は、前期の4億32百万円から当期は2億18百万円に減少した。上場後の1年間は、監査報酬や内部統制などの諸経費が増加しており、これらを吸収できるような合理化ができなかったことが増収減益の結果を招いた。収入面はおおむね計画どおりの方向に進んでいるので、2010年5月期は好転すると考えている。セグメント別売上高構成比は、教育関連事業が約96%を占めており、不動産賃貸事業は0.3%、飲食事業は4店舗で3.8%である。

当社の指導形態は、おおむね教員1人と塾生20人程度のクラス指導が中心であったが、この10年で個別指導が急躍進した。個別指導では、教員は学生が資格試験を目指している社会人が中心であり、教員1人が塾生2人に対して教えていく。家庭教師との違いは、第1に、教員に自宅まで来てもらうことによる保護者のストレスがないことである。第2に、家庭教師が特に決まった指導方法を持っていないのに対して、当社の個別指導は入塾段階で学力分析を行い、どのような学習が適切かを判断し、カリキュラムを作成し、成果を点検するなどのソリューションを提供している点である。特に昨年はS-CUBEという独自の学校成績アップシステムを構築したが、これが非常に大きな反響と支持を得て個別指導の競争力が高まってきた。

個別指導専門業態の他社の決算内容を見ると、そろそろ自然増の追い風がなくなり、ピークを過ぎて過剰市場になっているように思われる。したがって、より質の高い指導に保護者や生徒が向くようになっており、その意味で夏の個別指導申し込みが著しく増加したことは、当社のこれまでの努力が実を結んだものと自負している。なお、一般に個別指導は小中学生向けと思われるが、当社は「大学受験に強い個別指導」という特色を持っており、個別指導部門の塾生の約40%が高校生である。

今期は「京大セミナー」のブランド名で大阪府高槻市や茨木市において大学進学実績のある(株)進学教育研究所を事業譲渡で傘下に置いた。当社は「関関同立」で高い合格実績を誇っており、今春の「関関同立」合格者は800名を超えた。来年は1,000名の合格者を想定している。「関関同立」とは関西、関西学院、同志社、立命

館の4大学を指し、関東の早慶上智に相当する。不況により関東の大学を受験する生徒が減少し、卒業後も関西にいたのであれば「関関同立」を目指すのが合理的と考えられている。先日、「関関同立」の1大学の副総長と4名の教授が、将来的な塾との提携も考えて意見交換をしたいという趣旨で当社に来訪された。なぜ当社を選んだのかと尋ねたら、当社の「関関同立」の進学実績をよく知っておられ、大変光栄に感じた次第である。

このような個別指導の展開や(株)進学教育研究所の譲り受けにより、今年5月末時点で151教室になった。業態別では、クラス指導教室が92カ所、個別指導教室が119カ所、代ゼミサテラインとの提携による衛星授業教室が12カ所である。ブランドとしては、中心となる「開成教育セミナー」、事業譲渡を受けた「エール進学教室」と「京大セミナー」、「個別指導学院フリーステップ」の4ブランドがある。フリーステップ配下にある「代ゼミサテライン予備校」はフランチャイズ契約をしている共通ブランドである。

今期の新しい展開としては、「四谷大塚NET」を導入したことが挙げられる。昨年の上場後に(株)ナガセが当社株式を取得した件について最近よく取材を受けているが、同社には現在約7%の株式を保有してもらっており、以前からの良好な関係を保っている。同社は、関東における中学受験の代名詞でもある「四谷大塚」を買収しており、「四谷大塚NET」を関西で展開したいとの提案を受けたため、当社は今春からこのシステムを導入している。

◆2010年5月期連結業績見通しについて

連結売上高は68億41百万円、営業利益は3億5百万円、経常利益は2億91百万円を見込んでいる。保守的な予想ではあるが、まずは売上の伸びより塾生数の伸びを最優先したい。新規開校については、関東ではまだ具体的にはなっていないが、関西では大阪府と滋賀県で展開を急いでいる。これは、滋賀県の公立高校入試制度が4年前から全県1区制となっているため、教育事情が活性化し通塾率が高くなっているためである。中堅以上の県立高校へ合格者を輩出し、高校部でさらに継続してもらうことを戦略的目標にしており、滋賀県は今後も高い市場成長性が見込める。大阪府の公立高校の入試制度は現在4学区制であるが、これも早晩1学区制になる可能性が高い。2011年からは10の「進学指導特色校」を前期入試で自由に受験できるようになる。これによって定員の半分の合格者が前期入試で決定する。また、今回の衆議院選挙では民主党が公立高校の授業料無償化を公約したため、公立高校の人気が高い大阪府では非常に話題になっており、さらに通塾率が上昇すると思われる。

塾の業界は少子化で見通しが暗いと言われている。実際に当社株価の時価総額は10億円強であり、当社の持つ塾生数、資産、現預金から見れば非常に安く評価されている。しかし、当社は設立以来塾生を増やし続けていること、通塾率が落ちていないこと、大学進学率がまだ伸びており将来的に70%まで到達すると思われることから、当社の評価は変化するものと確信している。また、公立高校が無償化されると私立高校との公平性が失われるため、税負担を補正しようとする動きもあり、これが実現されれば塾や習い事等へ支出する余裕が生まれ教育ニーズが高まると考えられる。「読み書きそろばん」は日本の文化伝統として今でも息づいており、通塾率は今後低くなることはないと考えている。大学センター試験の都道府県別ランキングを見ると、小中学生のころから塾通いや習い事をしている東京都などが上位を占めており、この事実も民間教育の力を実証している。

今後の展開としては、教育関連事業のクラス指導部門において、「進学指導特色校」への対応とe-learningのサービス提供を進めていく。個別指導部門においては、これまで培ったノウハウを生かして首都圏での事業展開を図る。個別指導は授業料が高額であるという決定的な弱点があるが、苦手科目の克服に重点を置くなど、個別指導の特徴を生かしたサービスを提供したい。また個別指導の躍進によってクラス指導がなくなることはない。特に特定の高校の合格を目指す特設クラスをつくと塾生がよく勉強するため、比較的安い費用で得られる効果大きい。ちなみに当社の授業料は月額2万5,000円程度で、クラス指導と個別指導の平均授業料はそれほど差がない。

不動産賃貸事業を今後伸ばすことは考えていない。現在本社は大阪府豊中市にあるが、大阪市（梅田）に支社を持っているため、ロスが大きい。早期に統合を図るのが望ましいと考えており、年内にも本部統合を実現したい。

連結配当性向は25%を今後の基本ラインと考えていきたい。上場後の成長が鈍いという声もあるが、分母となる塾生数が伸びており、e-learningを本格展開することにより2～3年後には大きな変化が見られると思う。この1年間は経費の圧縮や合理化を推進してきたが、今後さらに生産性を上げることで人件費率を45%以下にしたい。同様に賃料比率15%以下と広告費比率8%以下を最低限のガイドラインとし、近い将来に10%以上の経常利益率を達成したい。

(平成21年7月21日・東京)