

## 2179 成学社

太田 明弘 (オオタ アキヒロ)

株式会社成学社 代表取締役社長

### 「フリーステップ」で近畿圏 No.1 のポジションを確立

#### ◆新たに保育事業をスタート

当社は 2008 年 8 月に上場した。学習塾を主たる生業として上場した 21 番目の企業であったが、以降、同業者の上場は減る一方であり、栄光ホールディングスが TOB によって Z 会を運営する増進会出版社の傘下に入るなど、業界全体が風雲急を告げる状況にある。

業界の関心事としては、2020 年にセンター試験を中心としてきた大学入試制度の根幹が変わる。新たな尺度で受験が行われ、複数回の積み上げ型となるため、高校 1 年生から受験を意識する必要がある。また、英語教育も変化し、小学生の段階から本格的に学校教育が導入されるようになった。さらに、業界の再編も進んでおり、市場規模が約 1 兆円規模で横ばいとなるなか、上場塾を中心とした大手学習塾のシェアが高まる傾向にある。当社としても、自社の強みを明示しながら競争力を高めていくことを、今後の成長戦略の基本に据えていきたいと考えている。

2015 年 3 月期の連結売上高は 103 億 90 百万円となり、計画を若干下回ったものの、前期比では 3.6% の増収を達成した。連結営業利益は 4 億 92 百万円、連結経常利益は 4 億 68 百万円、連結当期純利益は 2 億 10 百万円となり、それぞれ減益となったが、これは人件費の増加に加え、新たに保育事業を立ち上げた影響である。保育事業については、2015 年 4 月からスタートし、小規模認可保育所「かいせいプチ保育園」を 3 カ所、認可外保育園(知育特化型保育園)「かいせい保育園」を 1 カ所運営している。

セグメント別売上高の状況として、教育関連事業については、引き続き個別指導部門の構成比が上昇している。当期の売上高はクラス指導部門が 35 億 39 百万円、個別指導部門が 64 億 41 百万円となった。上場時点では両部門がほぼ同額であり、並行して拡大していく方針であったが、市場全体における個別指導の支持率が高く、その差が開いている。

不動産賃貸事業は、本社ビル等の余剰スペースを賃貸するものである。飲食事業についても、規模の拡大は予定しておらず、今後、これらの事業が売上構成比を伸ばすことはない。なお、飲食事業を行っている子会社アプリスでは、研修施設での食事提供、私立高校での学校食堂の運営も行っており、当社グループが行っている飲食事業は教育に無関係であるとは言えない。

#### ◆グループ塾生数 3 万名を目指す

クラス指導部門は、開成教育セミナーが基幹ブランドとなっており、引き続き積極的な教室展開と合理化を進める方針である。エール進学教室、京大セミナー、サンライトアカデミーは、M&A によって取得したブランドである。

個別指導部門は、個別指導学院フリーステップが基幹ブランドとなっている。開成教育グループ代ゼミサテライン予備校は、代々木ゼミナールとの提携による映像授業(e ラーニング)を行っており、代々木ゼミナールが教室の大半を閉鎖したことで、負の影響が懸念されたが、当社は生徒数の増加を予想し、積極的に展開を進めている。結果として、当期は減収となったが、黒字を維持しており、将来有望な事業だと捉えている。

経費については、人件費、家賃、広告宣伝費が三大経費となっており、当期の売上比は人件費が 52.7%、家賃が 13.3%、広告宣伝費が 4.9%となった。広告宣伝は、紙媒体(新聞折込チラシ)とインターネット(ホームページ、モバイル)の複合戦略で展開しており、売上高の 5%を目安としている。

グループ塾生数は、2 万 5,000 名程度で膠着している。一定の市場規模で推移するなか、再編の動きもあり、自塾を強くするための戦略を各塾が考えあぐねている状況にある。ICT 教育が時代のキーワードになっており、iPad を生徒に持たせ、予習的な授業を自学自習の形態で行うなど、学校教育でも大きな変化が起きているため、対面式や個別指導でライブの授業を行うだけでは、時代のニーズに応えられない。当社としては、ライブの授業に加え、ICT 教育を積極的に導入し、膠着している塾生数を大きく伸ばしていきたいと考えている。

当社は現在、JASDAQ に上場しているが、東証一部上場を実現したいと考えており、そのためには、現在のカウントベースで 3 万名の塾生を確保するとともに、ICT 教育を導入し、ボーダーレスの授業形態で全国に塾生が広がるようなツール・コンテンツの開発を進める必要がある。また、「個別指導学院フリーステップ」のフランチャイズ展開は膠着状態にあったが、今年に入って応募が増加し好転してきたため、近い将来、全国展開への大きな担保になると考えている。

教室展開については、近畿圏が中心となっている。現在、直営が 217 教室、フランチャイズ教室が 10 教室となっているが、フランチャイズ教室については、年内に 20 教室にまで拡大したいと考えている。今後も「個別指導学院フリーステップ」は、近畿圏で No.1 のブランド力、塾生数、合格実績を強みとして、成長を果たしたいと考えている。

#### ◆乳幼児から社会人までの総合教育機関

当社の基本戦略は、「乳幼児から社会人までの総合教育機関としての成長を果たす」ことだが、0 歳から 5 歳の保育領域、16 歳から 18 歳の大学受験領域については、マーケットに大きな変化が生じている。保育領域については、保育園が不足する中、株式会社の参入が増加している。当社も今年 4 月から参入したが、安心・安全と同時に、将来の学力形成の礎になるような付加価値が保護者に評価され、堅調に推移している。今期も 4~5 カ所の開園を予定しているが、小規模認可保育所に加え、60 人型の保育所の開園も視野にいれている。

大学受験領域については、特に大阪において、浪人生を対象とする中堅予備校がほとんどなくなった。浪人生が激減したことが要因であり、大学の進学率は日本の歴史上、最も高い水準にある。医学部や特定の国立大学など、一部トップ層を除いて、大学全入の状況にあり、学習塾で受験を済ませるというワンストップサービスの時代になった。当社の学習塾の最大の特長は、大学受験に強いことであり、今年も関西大学、関西学院大学、同志社大学、立命館大学の現役合格者がグループ全体で 1,762 名となった。これまでの学習塾のイメージを覆すほどの合格者数であり、今後も大学受験に強い学習塾として、多様な教育サービスを提供していきたいと考えている。

当面の課題は、「個別指導学院フリーステップ」で積極的な教室展開を行い、近畿圏 No.1 のポジションを確立することである。また、フランチャイズ展開を通じて、愛知や九州にも進出していきたいと考えている。なお、四国では、徳島および香川に初めて教室を開設した。

#### ◆自己資本比率 30%以上を維持

当社は堅実経営を心掛けており、自己資本比率 30%以上を維持することを常に意識している。また、身の丈に合った成長戦略として、長期借入金の比率を月商の 3 カ月未満に抑えているため、同業他社と比較して財務内容は良い。

2016 年 3 月期の連結売上高は 109 億 98 百万円を見込んでいる。一方、利益面では、連結営業利益 4 億 47 百万円、連結経常利益 4 億 83 百万円、連結当期純利益 2 億 33 百万円と保守的な数値を設定したが、赤字教室や収益が乏しい教室を閉鎖し、合理化を図りながら、目標を上回る業績を達成したいと考えている。

教育関連事業の見通しとして、クラス指導部門については、前期に引き続き生徒 1 人当たりの学費が増加する

見込みである。個別指導部門の学費は、他塾と比較して高い部類に入らないため、まだ上昇余地はあるが、一気に単価を上げるのではなく、妥当な範囲で値上げを実施したいと考えている。

塾生総数は2万6,297名を計画している。既存ブランドにおける塾生数の増加に加え、新規事業である保育事業の寄与もあり、グループ全体の生徒数は増加する見込みである。教室展開については、保育事業も含め、19教室の新規開校を計画し、期末時点で直営が236教室となる見込みである。また、フランチャイズ展開についても、拡大戦略を推進中である。

株主還元策としては、積極的に行っており、2016年3月期は9.80円(2015年3月期は9.50円)を計画している。株主優待については、1単元(100株)以上を保有している株主に対し、一律QUOカード1,000円分を半期で1枚ずつ進呈している。一時は株主が500名を割り込む可能性もあったが、株主優待の導入効果が大きく、現在は約5,800名まで増加している。長期保有株主の増加という点でも、期待以上の効果が得られており、株価は堅調に推移している。

中期成長戦略としては、連結売上高150億円、グループ塾生数3万人を目指す。塾生数3万人は、ライブを中心とする塾生数の限界値だと考えており、ICT教育等を活用しながら、プラスアルファを獲得していきたい。

学習塾の最大ノウハウは、生徒のモチベーションを上げることであり、学校教育にも生かされる。ICT教育が進化を遂げても、マンパワーによる学習塾の付加価値が減衰することはない。当社は、生徒をやる気にさせる講師、ノウハウを有しており、講師に対する研修にも力を入れており、結果を出していきたいと考えている。

(平成27年6月4日・東京)

\* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見るができます。

<http://www.kaisei-group.co.jp/corporate/irlibrary-tanshin>