

## 2179 成学社

太田 明弘 (オオタ アキヒロ)

株式会社成学社社長

### クラス指導と個別指導の両輪での事業展開に注力

#### ◆業界概況

先般、PISA(学習到達度調査)の結果が発表され、国際ランキングにおいて、しばらく低下していた日本の小中学生の平均学力が、ようやく上向いてきた。文科省が進めてきた「ゆとり教育」は、理想としてはよかったものの、算数・数学・理科などの学力は国際的なランキングで後塵を拝するのではないかと懸念されていたが、予想通り低下してしまった。このような危機感から、文科省も舵を切りなおし、来年以降、学習指導要領は改訂される。

この学習指導要領の改訂を受け、ベネッセ、栄光などが個別指導教室を増やす、インターネット授業を広げるなどの記事が日経新聞に掲載されていた。全般的にみて、今後日本の学力平均値を高めるための新しい取り組みが進められることは間違いない。

一昨年12月、(株)私塾界から出している業界誌に依頼された寄稿で、2010年は子ども手当の影響で、業界環境は必ず2009年より良くなり、推論ではあるが20%程度市場が拡大すると予想した。子ども手当では、当初予定より半減したが、それでも総支給額は2兆4,000億円に上る。矢野経済研究所の調査による学習塾の市場規模は9,500億円程度であるが、文科省が出している1人当たり教育費に各都道府県の子ども人数に乗じて算出している全国私塾情報センターの試算によると、その市場規模は1兆2,000億~1兆3,000億円である。後者のほうが現状に近いとみている。仮に、子ども手当総支給額2兆4,000億円の10%(2,400億円)が業界に流入してきても、全体の市場は20%程度大きくなると考えた。当社は、昨年は指導の質を高めるため大阪での教室を広げなかったが、入塾生はクラス指導で24%増、個別指導では25%増となり、結果として予想どおりに推移し、昨年はチャンスであったことが示されたといえる。

今後については、特需効果も一巡し、今年は昨年ほど風が吹くこともなく、それほど期待できないと考えている。期待できる要素があるとすれば、学習指導要領の改訂で学習のボリュームが2割増え、学校の学習内容が難しくなることから、塾の需要が高まる可能性は大きい。

#### ◆2011年3月期の特徴

今期は決算期を変更し、変則の10カ月決算で3月末に決算を行う。これは、3月末決算の方が同業他社との比較など、記事化されやすく露出度も上がるためである。

直近2期においては、収益力には厳しいものがあったが今期は回復した。毎年会計基準の変更があるが、今年は資産除去債務について1億円強の特損計上を行い、会計処理においては最終利益が圧縮される。しかし、それを見込んで、今年はまずまずの結果を出すことができた。それも、苦労はしたが向かい風の強い時期に、思い切って上場した結果としての効果であると考えている。

ジャスダック関係者から、教育に関わる会社である以上は、収益もさることながら身ぎれいな会社であってほしいと激励を受け、それを肝に銘じて、教育企業として不本意な指摘を受けることがないように努めてきたし、今後もその決意である。

現在、教室展開は大阪を中心とした近畿圏で、最近では滋賀県が伸びている。滋賀県は、今後 10～20 年のうち人口が減少しない県の 1 つであり、大局的に人口減少のない滋賀県への進出という思い切った展開で、期待した以上に生徒数が確保でき、支持を受け堅調に伸びている。

M&A について見ると、子会社(株)個夢は個人指導の学習塾を専門に展開する会社で、去年は 1 教室増やした。一方、子会社(株)東京フェリックスは、苦戦している。自由が丘、成城、二子玉川の 3 教室があり、中学受験専門のフェリックスという塾名で行っていた事業の譲渡を受けたもので、当社が初めから展開したものではない。経営的には、場所柄賃料が高いこともあり厳しい数字であるが、東京展開のための足がかりとして勝算はある。

市場規模は減少傾向にあり、クラス指導分野は下降傾向であるが、個別指導分野は堅調に推移しており、今後さらに伸びると予想している。塾生総数の推移を見ると、去年の伸び率は過去のどの年よりも大きかった。2008 年の上場による効果が出ている手応えがある。

経済が混乱した時期においても、当業界は一般景況に影響されにくい特徴があるが、少子化が進む社会情勢において将来性はあるのかと問われることは多い。しかし、インドの詩人タゴールが、「世の中に子どもがいる限り希望を失うことはない」というように、当社は、民間教育機関としての任務を負って、当業界の将来こそがこの国の将来をつくっていくという確信と義務感・責任感を持って事業に取り組んでいく。

今期は当社初の東京進出の年で、来週「開成教育セミナー」のチラシを配布する。東京ではさすがに「開成」の 2 文字を入れている塾はなく首都圏で受け入れられるのか、期待と不安が入り混じっている。

クラス指導の持っている長所と弱点は、実績と表裏一体であり、本当にいい塾でも表向きの実績に隠れて見えないことが弱点といえる。一方、個別指導は、生徒の多様なニーズに対して結果を出せば評価は一目瞭然で、当社は個別指導分野では、日本一になれると確信している。

また、「個別指導学院フリーステップ」で提供している学校成績を上げるシステム「S-CUBE」を東京で開始した場合、どのような爆発力をみせるか未知数である。都立高校の復権や中高一貫校の増加など、教育環境が変化している東京では、学校成績を上げるニーズが顕在化し高まっている。学校成績を上げる当社の個別指導は、独特のシステムを持っており、今後市場を拡大できると考えている。

## ◆2011 年 3 月期(連結)第 2 四半期業績

売上高は、計画 35 億 55 百万円に対し実績 37 億 10 百万円(計画比 104.4%、前年同期比 116.0%)と上ぶれた。利益面は、資産除去債務適用によりマイナスを見込んでいたものの、営業利益は計画 1 億 7 百万円に対して実績 1 億 56 百万円(同 144.9%、同 223.1%)、経常利益は計画 98 百万円に対して実績 1 億 41 百万円(同 144.1%、同 290.2%)、純利益は計画 17 百万円のマイナスであったが、実績は 11 百万円と黒字になった。

セグメント別概況については、売上高はクラス指導部門 16 億 83 百万円(前年同期比 106.9%)、個別指導部門 18 億 95 百万円(同 126.8%)となっている。

当社グループの戦略的課題として、クラス指導の依存度を下げ、クラス指導と個別指導とが半々の両輪の体系にし、できれば構成要素は 3 つ以上を目指してリスクに備えていく。

現在、大阪が中心である教室の水平展開は、大阪、滋賀に加えて東京での展開を進め 3 つにしていく。また、小学生、中学生、高校生が同比率になることを目指し、中学受験、高校受験、大学受験という 3 つの構成要素をつくる。

2010 年 11 月の塾生数は、クラス指導 9,676 人、個別指導 1 万 383 人で、ほぼ同数の構成比となっている。当初の開校計画は 167 教室であったが実績は 171 教室となり、今後も東京を始め積極的に展開していく。

### ◆2011年3月期(連結)業績予想

通期(10カ月の変則決算)で、売上高 66 億 41 百万円、営業利益 4 億 92 百万円、経常利益 4 億 77 百万円、当期純利益 1 億 51 百万円を見込んでいる。

教室展開として、3 月に東京の標準的な区である練馬区光が丘に「開成教育セミナー」、「個別指導学院フリーステップ」を開校する。この 2 つのブランドが、東京で支持され受け入れられるかどうか関心を持ってもらいたいと考えている。ハイグレード個人指導ソフィアは、リソー教育に近い業態で、個別指導でも 1 対 1 のブースのなかで指導する。授業料は若干高いものの、生徒数は伸びつつあり期待できる。

配当については、公表しているとおり、連結配当性向 25%の予定である。

全国では 5 万社近い塾があるが、当社は上位 10 傑に入ることを当面の課題にしている。塾生数 3 万人、売上高 120 億円を達成すれば 10 傑に入り、これはそれほど難しくないと考えている。しかし、企業活動として適正な利益率を確保するという意味では、現在の利益率は合格点とはいえず、営業利益率 10%が確保できるように、経営の合理化を図り事業にまい進していきたい。

(平成 23 年 1 月 18 日・東京)