

2179 成学社

太田 明弘 (オオタ アキヒロ)

株式会社成学社社長

個別指導部門の全ブランドが好調に推移

◆2011年3月期決算の概要

当期は決算日を5月31日から3月31日に変更した最初の期となっており、2010年6月1日～2011年3月31日までの10カ月間の業績報告となる。

連結業績は売上高68億54百万円(計画達成率103.2%)、営業利益6億17百万円(同125.3%)、経常利益5億93百万円(同124.2%)、当期純利益2億13百万円(同141.1%)と計画を上回る水準で推移した。教室閉鎖に関連する減損損失を計上したものの、売上の拡大に伴って利益が増加したことでこれをカバーした。

売上高の内訳は、クラス指導部門29億99百万円(計画達成率96.8%)、個別指導部門36億43百万円(同110.5%)、その他7百万円(同198.7%)となり、教育関連事業全体では計画達成率は103.9%となった。不動産賃貸事業は所有不動産の一部取得により賃貸スペースが増加し、49百万円(同103.1%)となった。飲食事業は客足の不調により店舗を閉鎖した影響もあり、1億54百万円(同79.9%)となっている。

クラス指導部門のブランド別売上高は、開成教育セミナーは塾生数は順調に増加したものの1人当たり受講講座数が伸び悩み22億58百万円(計画達成率97.8%)となった。その他、京大セミナー4億24百万円(同94.3%)、FELIX1億76百万円(同88.9%)、エール進学教室1億7百万円(同100.6%)となっている。

個別指導部門のブランド別売上高は、個別指導学院フリーステップ・ハイグレード個人指導ソフィア32億4百万円(計画達成率109.8%)、代ゼミサテライン予備校2億88百万円(同115.1%)、個別教育システム アイナック1億46百万円(同125.7%)と、いずれも好調に推移した。

当期は計画を上回る教室展開を行ったが、全体的な費用はほぼ計画どおりの水準に収まっている。主な費用は人件費32億70百万円、家賃9億32百万円、教室等設備投資費用1億51百万円、広告宣伝費3億50百万円、その他費用15億33百万円となっており、売上原価と販売管理費の合計は62億37百万円(計画対比101.4%)となった。

前期末時点のグループ拠点数は165であったが、当期は新規開校13教室に加え、クラス指導・個別指導併設教室のうち手狭となった教室を近隣に移転して5教室を単独化した。一方で京都市にあった併設1教室を閉鎖し、当期末までの拠点数は182となった。

新規開校は、クラス指導1教室、個別指導10教室、クラス指導・個別指導の併設2教室となっている。特に当期は首都圏での教室展開を開始しており、東京都に個別指導1教室、併設1教室を新規に開校した。グループ塾生数は、11月のピーク時点でクラス指導9,676人(計画達成率102.8%)、個別指導1万383人(同107.9%)となり、グループ全体で2万人を突破した。

当期末の流動資産は17億7百万円となっており、そのうち現預金は9億11百万円、営業未収入金は4億63百万円となっている。固定資産は拠点数の増加や自社ビルの一部フロアを取得したことにより増加しており、34億76百万円となった。そのうち建物・構築物は11億70百万円、土地は9億10百万円となっている。

負債は37億23百万円となったが、主な内訳は買掛金1億11百万円、有利子負債19億43百万円、未払金3

億 17 百万円、未払法人税等 2 億 4 百万円、資産除去債務 2 億 9 百万円となっている。この結果、当期末の純資産は 14 億 60 百万円、総資産は 51 億 84 百万円となった。

営業キャッシュフローは前期より 5 億 40 百万円増加し、7 億 98 百万円の収入となった。投資キャッシュフローは前期より 7 億 72 百万円増加し、3 億 90 百万円の支出となった。財務キャッシュフローは長期借入による収入の減少 8 億 30 百万円などにより、前期より 11 億円減少して 1 億 48 百万円の支出となった。営業キャッシュフローの改善により、現金及び現金同等物の期末残高は 8 億 78 百万円となっている。

◆今後の部門別戦略

2011 年 4 月から小学校では改訂学習指導要領の施行が始まり、中学校でも 2012 年 4 月から全面施行される。当社グループはこれをチャンスと捉え、ハイレベルの理数系講座の設置や、小学校高学年を対象としたサマースクールの充実を図って塾生の獲得を進めている。

東日本大震災の影響は、首都圏の教室数が 5 教室と少ないこともあって業績への直接的な影響はほとんどないが、今後は首都圏での新規開校に若干の遅れが出る可能性は否定できない。また、子ども手当の減額により消費者マインドが冷え込むことも懸念材料である。

こうした市場環境を踏まえた 2012 年 3 月期の部門別戦略として、クラス指導部門においては 1 人当たりの受講講座数を増やし、塾生数の増加を売上高の増加に着実に繋げていく。テスト結果をベースとした面談や体験受講を積極的に奨励するとともに、小学生を対象としたパズル道場、ロボット教室などの単科生の体験受講を展開する。

個別指導部門では廉価な個別指導塾との差異化を図る観点から、当社独自の成績アップシステム「S-CUBE」の活用を強化し、進学実績を積極的にアピールして塾生数のさらなる増加を目指す。

これらの取り組みを通してクラス指導と個別指導を両輪とした当社グループの強みをより強化することで、2012 年 3 月期は通期で売上高 83 億 65 百万円(前期比 108.0%)、営業利益 4 億 66 百万円(同 94.9%)、経常利益 4 億 18 百万円(同 89.3%)、当期純利益 1 億 69 百万円(同 168.2%)を見込んでいる。

売上高の内訳は、教育関連事業 81 億 31 百万円(前期比 108.5%)、不動産賃貸事業 53 百万円(同 92.0%)、飲食事業 180 百万円(同 95.6%)の計画となっており、教育関連事業のうちクラス指導部門は 36 億 77 百万円(同 107.3%)、個別指導部門 44 億 48 百万円(同 109.6%)を見込んでいる。

費用の内訳は人件費 41 億 37 百万円(前期比 109.0%)、家賃 11 億 92 百万円(同 106.9%)、教室等設備投資費用 1 億 59 百万円(同 96.7%)、広告宣伝費 5 億 11 百万円(同 136.4%)、その他費用 18 億 98 百万円(同 105.4%)の計画となっている。売上高比率は人件費 49.5%、家賃 14.2%、広告宣伝費 6.1%となる見込みである。広告宣伝費については、創業 30 周年を記念して CM 放映を含めて積極的な広報活動を実施する予定である。

また、引き続き営業拠点の拡大に取り組み、上期 3 教室、下期 13 教室の増加を計画しており、期末のグループ拠点数は 198 となる見込みである。16 教室の内訳は、新規教室 12、単独化教室 4 となっており、その 3 割程度を首都圏で展開する予定である。

グループ塾生数の計画はピークとなる 11 月時点で、クラス指導 1 万 39 人(前期比 103.8%)、個別指導 1 万 1,779 人(同 113.4%)と計画している。今後は特に首都圏における営業を拡大し、中長期的には M&A も視野に入れて早期に塾生数 3 万人、売上高 100 億円を達成したいと考えている。

◆株主還元策

当社グループは、連結配当性向 25%を配当方針としている。当期は 10 カ月決算であることから当期純利益が 12 カ月換算値より高くなっていることを考慮し、連結配当性向を 21%に留めて内部留保を重視する一方で、計画を上回る業績を達成したことから期末配当は 5.1 円から 7.7 円に増配とした。2012 年 3 月期は上期 7.3 円、下期

7.3 円で年間 14.6 円を予定している。

◆質 疑 応 答◆

当期の新規開校が計画より多かったのは、どのような理由によるのか。

当社グループの新規開校計画は、どちらかといえばそれを下回らない目標という意味合いが強くなっており、よい案件があれば積極的に新規開校を進めている。

ブランド展開についての方針を教えてください。

地域密着型の教育を重視する方針から、これまでは M&A によって獲得したブランドを変更することなく事業を展開してきた。今後は、特に個別指導部門については当社グループ独自のノウハウが充実してきたこともあり、ブランドは統一する方向で進めていく。クラス指導部門についても、基本的にはブランドの数をこれ以上増やすことは望ましくないと考えている。

(平成 23 年 6 月 1 日・東京)