2179 成学社

太田　明弘　（オオタ　アキヒロ）
株式会社成学社社長

事業拡大にむけて、首都圏の教室展開を積極的に実施

◆2012 年 3 月期第 2 四半期連結業績概要

当社は今期より決算期を 3 月末に変更した。その理由としては、従来の 5 月末決算の場合、同業各社の比較においてマスコミに取り上げられる機会が少ないこと、また、学習塾は学校教育に近い存在であり、営業年度を 4 月 1 日から起算する方が実態に合うことである。

当第 2 四半期決算は、売上高 39 億 5 百万円（計画比 2.6%増）、営業利益 1 億 89 百万円（同 34.2%増）、経常利益 1 億 70 百万円（同 46.9%増）、純利益 63 百万円（同 22.9%増）となり、いずれも期初計画を上回る結果となった。当社は創業以来 30 年間、生徒数と売上高が一度も減少したことのない手堅い企業であると言える。また利益面では、人件費などの費用が増加したものの売上高の伸びにより吸収した。

主力の教育関連事業の売上高は 37 億 87 百万円となり、計画を 2.7%上回った。ただしクラス指導部門は 1 人当たりの単価が計画を下回り、売上高は 16 億 81 百万円（計画比 4.7%減）と若干及ばなかった。一方、個別指導部門は、塾生数が計画を上回ったことに伴い、売上も 20 億 97 百万円（同 9.2%増）と計画を達成した。当社は本来クラス指導を基本とする学習塾であったが、昭和 50 年代半ば以降、保護者、生徒のニーズの高まりに伴い、個別指導の業態が徐々に市場を拡大してきた。現在、市場規模が約 1 兆円と言われる塾市場の約 4 割が個別指導分野の売上であると算定されている。同業の上場企業の中でも個別指導の売上がクラス指導に並ぶ、あるいはそれを上回る事例もある。同様に当社においても、個別指導とクラス指導の割合がほぼ同じ、あるいは個別指導の売上が徐々にその比重を伸ばしつつある。このことはクラス指導力のダウンという評価にもつながりかねないが、それ以上に当社の個別指導の伸長が顕著であると言える。今後も個別指導が教育関連事業全体を牽引する一方で、クラス指導の業態が首都圏で新しい可能性を開拓できると確信している。このほか、不動産賃貸事業および飲食事業は、自社物件の空きスペースを活用したある種の副業と位置付けている。このためこれらの事業が今後当社の中心事業として大きく成長することはない。

◆教育関連事業の詳細分析

クラス指導部門では、基幹ブランドである「開成教育セミナー」のほか、「エール進学教室」、「京大セミナー」、「FELIX」の合計四つのブランドを展開する。また個別指導部門では、「個別指導学院フリーステップ」と 1 対 1 の完全個別業態である「ハイグレード個人指導ソフィア」のほか、「開成教育グループ代ゼミサテライン予備校」、「個別教育システム　アイナック」を展開する。個別指導部門では全ブランドにおいて計画を上回る売上となり、生徒数の伸びも計画どおりに進捗している。

第 2 四半期における費用内訳では、人件費が売上の伸びに伴い大きく増加したが、ほぼ計画の範囲に収まっている。また教室等設備投資費用では、9 月末までの新規開校が計画どおりに進んでいるが、塾生の増加に伴い、大阪府 5 教室において既存教室の増床・改装を実施したことにより、投資費用が計画を超過した。

9 月末現在のグループ塾生数は 2 万 1,870 人となった。現在当業界の上場企業 19 社のうち、この規模は真ん

本著作物の著作権は、公益社団法人 日本証券アナリスト協会®に属します。

中よりもやや上という位置にある。特徴的なのは、2007 年時点からクラス指導部門の塾生数の伸びは 1.5 倍程度に対して、個別指導部門における塾生数はほぼ倍増していることである。この背景には当社の競争力の違いも当然あるが、それ以上に現在の個別指導部門市場における伸長力が非常に豊かであるとも言える。

塾生数の推移を月別に見ると、クラス指導部門では、期初は計画どおりに推移したものの夏期特別授業の取り込みが計画に及ばず、9 月の塾生数は計画を下回った。ただし 9 月時点で塾生数は、前年同月比 5%増で増加している。一方、個別指導部門では、例年より早めにキャンペーンを展開したことで塾生の取り込みに成功し、業容も堅調に拡大している。

◆教室展開に対する考え方

当社は近畿圏を中心に教室展開してきた。2008 年 8 月の上場時には、株価の下落、上場審査の厳格化、さらに少子化による市場縮小などのマイナス要因が重なり、関西の一教育企業の上場には厳しい目が向けられた。しかし当時、当社は以下の 2 つの認識からこの業界および当社の見通しは明るいと考え、それに基づいた成長戦略を練ってきた。1 つは、この国全体の将来を考えた場合、学習塾が民間教育として果たさなければならない責任と展望は非常に大きいということである。現在、科学技術力の低下に伴い、日本経済はその競争力をかなり低下させている。このような状況の中、少子化に関係なく官民挙げて教育力を高める方針は重要であり、これからは正に民間教育の時代であると考えている。もう 1 つは、当社は、首都圏進出による事業拡大の余地が残されていたということである。この業界では大阪方面と東京方面という両大都市圏で教室展開するクラス指導の塾が全くなく、いわゆる東西棲み分け状態にあったが、上場後はその高い将来性を確保するため首都圏への進出は必要であると考えていた。

そこで、当社は今年から首都圏にも教室展開を開始した。特に首都圏における個別指導の市場性は非常に豊かであり、展開可能な市場規模は十二分にあるという認識の下、首都圏に教室を展開している。同時に、首都圏での知名度を上げることで、同地域の株主を増やすことを株主政策、資本政策と考え、株主数を現在の 2 倍以上となる 1,000 名以上にすることを目標としている。その多くを首都圏の株主とするには、東京に教室が存在し、その評判を勝ち得ることを初期条件として、当社の存在に関心を寄せてもらうことが必要である。この首都圏での事業展開はまだ始まったばかりだが、今後も後退することなく、積極的に教室展開する予定である。教室開校前に各地で開催する説明会においても、特に個別指導では近畿圏に負けない反応があり、非常に意を強くしている。近い将来首都圏においても「個別指導学院フリーステップ」の知名度が向上すると確信している。

当社のクラス指導の特徴は、特に公立高校への進学に強いことである。具体的には地元中学校での成績を上げることに特化したノウハウを持っていることである。現在東京では都立高校の復権を背景に都立高校への進学希望者が増える状況の中、入塾後 3 カ月で学校の試験の成績を上げるという公約を果たす努力を行った結果、少しずつ当社に対する信頼性が高まっている。

一方、個別指導では、今春近畿圏で、実際の先生、生徒が出演し、その実名と学校名、成績がどれだけ上がったか、本人のコメントなどを出すテレビ CM を放映した。この嘘のない内容を放送したことに対する反響は大変大きく、当社の個別指導塾の生徒数は徐々に増加している。このように成績向上を保証し、その伸びた様を伝え、それを 1 つの渦として市場を広げることを基本戦略とし、同業他社との差別化を図っている。

◆通期業績見通し

当社は、2 年後に塾生 3 万人突破、売上高 100 億円を目標とし、その通過点としての 2012 年 3 月期の通期見通しは、売上高 83 億 65 百万円、営業利益 4 億 66 百万円、経常利益 4 億 18 百万円、当期純利益 1 億 69 百万円を計画している。この数字はかなり慎重に設定したものであり、この計画以上の結果が得られたとしても、あまり重要ではない。重要なのはあくまでも中期戦略、中期成長であり、この計画を下回ることはあってはならないと考

本著作物の著作権は、公益社団法人 日本証券アナリスト協会®に属します。

えている。

教育関連事業の売上高は 81 億 31 百万円、その内訳はクラス指導部門 36 億 77 百万円、個別指導部門 44 億 48 百万円を計画している。クラス指導部門では、低価格帯の塾生が多くなり、1 人当たりの単価が下落傾向にあるが、受験に向けた取り込みを積極的に行い、受講講座数の増加と単価上昇につなげていく。個別指導部門では、夏期特別授業も好調に推移し、塾生数の底上げに成功している。いつでも入塾できる特徴を活かし、更なる塾生数増加を図る。当社の個別指導の強みは、地元中学校の定期試験の過去問題に対する徹底した分析力、そして塾生に有名大学を目指す高校生が多いことである。この強みを首都圏でも活かすには、個別指導部門の教室を増やすことが先決である。100 教室出すことが当面の目標であり、大学受験にも強い個別指導塾として、首都圏でも高い評価が得られると確信している。

当社は 30 年前に大阪の小さな学習塾からスタートした。このように小さな学習塾が上場まで至った事例はあまりない。またいわゆる文教地区ではなく、下町の学習塾からスタートしており、本人にその気と力があれば、親の所得や属性などとは全く関係なく本人の能力を生かすことができるという信念の下、塾教育を追求してきた。すなわち塾教育における格差是正こそが当社の隠れた目標であり、下町教育こそ本義の教育であると考えている。このような教育方針が今ではどの地域でも受け入れられるようになり、最近では皮肉なことにいわゆる文教地域と呼ばれるところでこそ当社に対する需要が増してきた。これは当社の受験指導、学習指導が地域を選ばず支持されてきたことを顕著に示している。また東京においても当社の教育方針への支持が高まり、その指導の普遍性が徐々に理解されてきたと自覚している。これを当社に対する励ましと受け取り、30 周年を迎える来年以降も日本を代表する教育企業として成長し、より重い責任を果たしていきたいと思っている。

◆配当について

今期は中間決算において計画を上回る利益をあげたことを踏まえ、今期の 1 株当たり年間配当額を 14.60 円から 15.60 円への増配を予定している。基本方針とする連結配当性向 25%を維持し、今後も継続的かつ安定的な配当を実施していきたい。

（平成 23 年 12 月 1 日・東京）

本著作物の著作権は、公益社団法人 日本証券アナリスト協会®に属します。