2179 成学社

太田　明弘　（オオタ　アキヒロ）
株式会社成学社社長

多様な個人ニーズへの柔軟対応で個別指導部門が大きく伸長

◆2012 年 3 月期の決算概況

当社グループは、一部飲食事業、人材派遣、広告関係の仕事もしているが、学習塾の部門が事業の多くを占めている。当期の経営計画では、売上高を 83 億 65 百万円としていたところ、実績は 87 億 4 百万円と達成率 104%の成果を上げることができた。営業利益は計画 4 億 66 百万円のところ実績は 6 億 49 百万円（達成率 139.1%）、経常利益は計画 4 億 18 百万円のところ実績は 6 億 17 百万円（同 147.7%）、当期純利益は計画 1 億 69 百万円に対して実績は 2 億 48 百万円（同 146.2%）と利益面でも計画を達成した。主に教育関連事業の伸びによる結果で、人件費等の増加はあったが、売上の伸びで計画を上回る利益となった。

学習塾は 20 年ほど前まで集団指導が中心であったが、この 10 年市場が大きく変化して、少人数とはいえクラス指導を中心とする学習指導と、講師 1 人に生徒 2 人もしくは 1 人という個別指導の方式が市場の 4 割を占めるようになっている。当社もクラス指導部門が中心だったが、2 年ほど前から個別指導の伸びが高くなっている。

セグメント別に実績を見ると、クラス指導の売上高は計画 36 億 77 百万円に対し、実績ではやや下回って 35 億 16 百万円となっているが、個別指導部門の売上高は計画 44 億 48 百万円に対し 49 億 28 百万円と計画を上回ることができた。クラス指導部門の主要ブランドである「開成教育セミナー」の売上高は計画 28 億 3 百万円に対し、実績 27 億 10 百万円と、残念ながら 92 百万円の未達となり、「京大セミナー」、「FELIX」も計画を下回った。一方、個別指導部門の主要ブランドである「フリーステップ（講師 1 対生徒 2）」と「ソフィア（講師 1 対生徒 1）」の売上高は計画 38 億 47 百万円に対し、実績は 43 億 17 百万円と計画に対して大きな伸びを示した。代々木ゼミナールと提携してのインターネットによる授業である「代ゼミサテライン予備校」の売上高は、計画 4 億 13 百万円に対して、実績は 3 億 95 百万円、その他、兵庫県東播磨地区に展開する「個別教育システム アイナック」の売上高は、計画 1 億 80 百万円に対し、実績 2 億 11 百万円となり計画達成率 117.5%となっている。

不動産賃貸事業は、当社所有の本社ビル等の余剰スペースを第三者に賃貸する事業である。売上高は計画 53 百万円に対し、実績 61 百万円となったが、事業全体に占める割合は小さい。飲食事業の売上高は計画 1 億 80 百万円に対し、実績 1 億 87 百万円となった。

費用の内訳としては、人件費は計画 41 億 37 百万円に対し、実績 42 億 59 百万円となったが、売上高の伸びによる部分が大きい。また、家賃は計画 11 億 92 百万円に対し、実績 11 億 81 百万円でほぼ計画の範囲におさまった。広告宣伝費は計画 5 億 11 百万円に対し、実績 4 億 98 百万円と計画より減少させることができた。ただし前期（12 ヶ月の概算額）比では 32.8%増となっている。

グループ塾生数の動きとしては、まずクラス指導部門は 2007 年に塾生数 6,663 人だったものが、2011 年には 1 万 35 人という伸びを示したが、個別指導の伸びに比べるとやや鈍化傾向にある。個別指導部門は 2007 年には 6,538 人だったが、2010 年からクラス指導を超え 2011 年には 1 万 2,610 人となった。グループ全体では 2011 年で 2 万 2,645 人となり、2007 年から約 9,400 人増加している。クラス指導部門も毎年一定の伸びを示しているが、個別指導部門は地域や教場数の増加に関係なく、1 教場の平均数が毎年前年比 10～20%という伸びで、経営につい

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。

ては非常に明るい展望をもっている。

教室数は 2012 年 3 月末で大阪府 123、滋賀県 26、兵庫県 17、京都府 16、奈良県 1 となっている。東京都は 2010 年 5 月期から事業展開を開始し、現在 9 教場である。新規開校は大阪府、東京都に各 4、京都府 2、滋賀県 1 となっている。

貸借対照表の状況は、現金及び預金が 10 億 87 百万円、営業未収入金が 6 億 30 百万円。この営業未収入金は、翌月分の学費を前月末に徴収しているので、見た目に金額が高いのは業態上やむを得ないところで、一般的な未収入金とは少しニュアンスが違う。固定資産は 35 億 89 百万円、負債は 39 億 51 百万円、純資産は 16 億 63 百万円、総資産が 56 億 14 百万円となっている。

キャッシュフローは、営業キャッシュフローが 6 億 30 百万円、投資キャッシュフローがマイナス 3 億 35 百万円、財務キャッシュフローがマイナス 1 億 77 百万円で、現金及び現金同等物の期末残高は 9 億 95 百万円となっている。

◆質　疑　応　答◆

新聞に載せた 1,200 名は進学した人数なのか合格した数なのか。

進学した数ではなく、合格通知をもらった数である。1 人が複数合格した場合、その合格通知の数で数えているので実人数ではない。

東京進出には M&A も考えているのか。

現在開示できる情報はないが、銀行、証券会社、M&A 専門会社等から年 10 回前後の提案は受けている。もし当社のターゲットゾーンにあるものがあれば積極的に獲得していきたい。

通期の売上予想は塾生の予想数字に基づいていると考えてよいか。

そのとおりである。塾生数は 11 月のピークに向かって更に伸びるので、2 万 5,150 名の計画は十分に達成可能な数字と考えている。したがって、売上予想も実現可能と考えている。

拠点の数が、大坂に次いで滋賀が 2 番目なのはなぜか。

滋賀県は公立高校の人気が高く学力のレベルも高い。しかも近畿ではかなり早いうちに全県 1 区になっているため、県内どこからでも有名な膳所高校や彦根東高校が受けられる。このような学区制度と、公立進学のための内申対策という点が大阪府と同様であることから、当社の得意なところが生かせるという自信があって、京都より先に滋賀に展開したという次第である。

塾生 1 人当たりの単価を維持または上昇させるための施策を伺いたい。

景気の影響によってか、前期は塾生の受講科目が減ってそれが単価の減少につながった。対策としては、5 教科受講の生徒の成績上昇率が 3 教科の生徒よりも高いという実績値があるので、そういう点を保護者に勧めることが重要だと考えて取り組んでいる。

（平成 24 年 6 月 1 日・東京）

＊当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。
http://www.kaisei-group.co.jp/corporate/irlibrary-tanshin

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。