

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FC展開の再開で利益率アップを目指す

◆2013年3月期決算概要

当期の売上高は96億89百万円(前期比9億84百万円増)となり、計画94億26百万円を上回った。営業利益は費用増加により6億51百万円(同2百万円増)となり、計画6億83百万円に対して若干下回ったものの増益となった。経常利益は計画6億48百万円に対して6億49百万円(同31百万円増)、当期純利益は計画3億21百万円に対して3億27百万円(同79百万円増)という結果となった。学齢人口が縮小傾向にある中、個別指導部門の伸長が下支えとなり、売上・利益ともに概ね計画を上回ることができた。

セグメント別売上高は、教育関連事業は94億43百万円(前期比9億87百万円増)となった。内訳は、クラス指導部門が36億63百万円(同1億46百万円増)、個別指導部門が57億55百万円(同8億26百万円増)となった。学習塾はこの10年間で市場が変化し、集団指導から少人数クラス指導や個別指導が中心となっている。当社でも、個別指導部門が伸びをみせており、今後もこの傾向は続くと考えている。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り、主要なセグメントではない。今期の売上高は54百万円(同6百万円減)だが、余剰スペースの自社使用も検討しているため、将来的にはゼロになる可能性もある。子会社の(株)アプリスによる飲食事業は1億91百万円(同4百万円増)であった。

ブランド別売上高は、クラス指導部門では基幹ブランドの「開成教育セミナー」が30億27百万円(前期比1億44百万円増)、「エール進学教室」が1億47百万円(同15百万円増)、「京大セミナー」が4億19百万円(同31百万円減)となっている。個別指導部門では、基幹ブランドの「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50億39百万円(同7億21百万円増)、代々木ゼミナールとの提携によるインターネット授業の「代ゼミサテライン予備校」は4億70百万円(同75百万円増)、「個別教育システム アイナック」は2億42百万円(同30百万円増)となった。特に個別指導の「フリーステップ」が伸長したのは、教材、テスト、カリキュラムなどを標準化したシステムによる、学校の定期テストの点数アップを図る力が評価されたためと自負している。その点数アップの事例を生徒のフルネーム、学校名、写真入りでチラシ広告に掲載し、広報したことも奏功している。

費用の内訳は、人件費が47億78百万円(前期比5億19百万円増)となり、人件費率は計画50.1%に対して49.3%に抑制できた。家賃に関しては、業容の伸びに連動して12億58百万円(同76百万円増)となった。広告宣伝費は5億90百万円(同92百万円増)となった。

グループ塾生数は、昭和57年7月の創業以来、堅調に増加している。2012年は創業30周年という節目を迎え、広告宣伝やIRにも注力した結果、塾生総数は過去最大の2万5,515名となった。

部門別の塾生数は、クラス指導部門では、夏期特別授業の生徒募集強化が奏功し、ほぼ計画どおりに推移した。しかし、入試日程の影響で、年明け以降は卒業生数が予想を上回って推移したため、計画に及ばない状況が続いた。一方、個別指導部門では高校生を中心に全般的に計画を上回って推移したが、2013年2月の募集期以降、入塾者数が予想を下回り、計画に及ばない状況となった。

当社の戦略的な課題は、小中学生を指導する民間教育機関という学習塾の通念を打ち破り、大学受験まで一

貫して指導していくことである。当社では、関西で人気の関西大学、関西学院大学、同志社大学、立命館大学への現役合格者数が1,395名で、学習塾としては他の追随を許さない。2013年4月現在、個別指導における高校生の比率は48%で、代ゼミ部門を含めると52%となり、学習塾としては特異な状況となっている。今後も予備校に勝るとも劣らない指導で、大学受験まで安心して在籍してもらえる小中高一貫指導体制づくりを進めていきたいと考えている。

教室数は2013年3月末で、大阪府126、滋賀県27、兵庫県21、京都府16、奈良県2となっている。部門別では、クラス指導部門104、個別指導部門155である。今期から、新しい基本戦略としてFC教室を再開し、主に関東と中部、大阪において、個別指導の「フリーステップ」のFC校を本格的に展開していく。既に東京にはパイロット教室を開校している。また、個別指導を中心に奈良県にも本格的に教室を展開していく考えである。個別指導においては圧倒的ブランドを確立して、マーケットにおけるシェアナンバー1を目指す。

貸借対照表の状況は、流動資産が21億82百万円、固定資産が36億60百万円、負債が38億99百万円、純資産が19億43百万円、総資産が58億43百万円となっている。

キャッシュフローに関しては、営業活動によるキャッシュフローが6億16百万円、投資活動によるキャッシュフローがマイナス4億45百万円、財務活動によるキャッシュフローがマイナス2億9百万円で、その結果、現金および現金同等物の期末残高は9億58百万円となっている。

◆2014年3月期業績見通し

通期計画で売上高は102億39百万円(前期比105.7%)、営業利益は6億61百万円(同101.6%)、経常利益は6億58百万円(同101.4%)、当期純利益は3億57百万円(同109.1%)としている。全国の法人学習塾で売上高100億円を超えるのは15社である。当社が100億円以上の売上を達成すれば、業界15位以内に入ることになる。さらなる成長戦略のためにも、100億円の壁はしっかりとブレイクしたいと考えている。

セグメント別の売上高は、教育関連事業は99億91百万円(前期比105.8%)で、その内訳は、クラス指導部門が39億64百万円(同108.2%)、個別指導部門が60億17百万円(同104.5%)としている。また、飲食事業は1億93百万円(同101%)、不動産賃貸事業は54百万円(同99.9%)を見込んでいる。

ブランド別売上高は、クラス指導部門では「開成教育セミナー」が32億57百万円(前期比107.6%)、「エール進学教室」が1億50百万円(同102.4%)、「京大セミナー」が3億83百万円(同91.3%)としている。個別指導部門では、「フリーステップ」と「ソフィア」が52億35百万円(同103.9%)、「代ゼミサテライン予備校」が5億26百万円(同111.9%)、「個別教育システム アイナック」が2億53百万円(同104.6%)としている。

費用内訳は、人件費を51億97百万円(前年同期比108.8%)としている。主な要因は、教室展開の促進や個別指導における教室の管理体制強化で人員を確保するためである。家賃は13億56百万円(同107.8%)を見込んでいる。広告宣伝費は5億80百万円(同98.3%)で、30周年という節目を越えたことから、今年はやや抑制し、インターネットへ広告宣伝費用を投入することで、費用対効果を上げていきたい。

グループ塾生数は、クラス指導部門で1万1,476人(前期比358人増)、個別指導部門で1万5,349人(同952人増)を見込んでいる。

教室展開は、2014年3月までに拠点数217としている。クラス指導部門は109で、夏季特別授業、新年度募集期に合わせて新規教室を開校予定である。個別指導部門は170で、時期を問わず良好な物件があれば新規教室を開校していきたいと考えている。

◆2013年3月期のポイント

2013年4月に、学習塾「サンライトアカデミー藤井寺校」を譲り受けた。「サンライトアカデミー藤井寺校」は50年を超える伝統があり、卓越した合格実績を持つ小中学生を対象とした学習塾で、後継者問題で先方より譲渡の申

し出があった。塾生は 300 名だったが、譲渡後は増加傾向にある。

また、経営のスピードアップと効率化を進めるべく、グループ内での企業再編として、当社と子会社の(株)東京フェリックスを合併する。これに先駆けて、この春から「FELIX」は「開成教育セミナー」のブランド名に変更している。

さらに、子会社の(株)アイビーを(株)アプリスに吸収合併する。アプリスは、学校法人等への講師派遣、学校案内や学校ホームページの作成、募集戦略の策定、学校食堂の改革など学校法人に対する支援活動を行っているが、ネイティブスピーカー講師の派遣事業を展開しているアイビーと合併することで、さらなるシナジー効果を生み出せると考えている。アプリスを通じて、学校法人に対する支援活動をビジネスモデルとして確立していきたい。今後の成長を牽引する子会社として大きな期待を寄せている。

配当は、1株当たり9.2円を予定している。また株主優待制度を新設し、1単元以上保有している株主に対して、上期と下期に一律QUOカード1,000円分を贈呈することとした。

◆中期成長戦略

グループ塾生数3万人を目標に、売上高100億円の壁を破りたい。100億円を起点に次の成長戦略を考えていくことが重要だと認識している。そのために①人材の育成を図り、満足度を高めるための研修制度の充実に努める、②業容の垂直化を進め、幼児教育から大学進学までの指導体制を構築する、③個別指導の「フリーステップ」を本格的にFC展開することを3本の矢として、業容を拡大していきたいと考えている。

◆質疑応答◆

今後の営業利益の成長について教えてほしい。

利益率が高く、成長余力のある学習塾は、自社のビジネスモデルでFC展開を図り、それによってロイヤリティ収入を上げている。それが個別指導の強みでもある。当社でも、「フリーステップ」のFC展開に注力することで、利益率を上げていく考えである

(平成25年6月4日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。

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