

2179 成学社

太田 明弘 (オオタ アキヒロ)

株式会社成学社社長

グループ内での企業再編により、経営をスピードアップ

◆株式上場 5 年を迎えて

当社は 2008 年 8 月に上場した。当時はリーマンショックが発生する直前で、株式環境が悪く、IPO を躊躇する企業が増えていた。当社も上場について苦慮したが、結果として上場以来、企業、銀行、学校関係から多くの情報・提案を得ることができ、売上高は上場当時のほぼ倍に増加しており、今期は 100 億円の達成が見込めるため、次の成長戦略を明確にし、結果を出していきたいと考えている。

現在、アベノミクス効果で景気が回復しているが、教育業界ではプラス効果が顕在化していない。加えて、2014 年からは消費税の負担が増加するため、少子化と合わせて、当社を取り巻く環境は良くないという指摘もあるが、反面、少子化によって教育熱は年々高まっている。

2014 年 3 月期第 2 四半期の売上高は、計画の 46 億 33 百万円に対して実績が 45 億 96 百万円となった。営業利益は計画の 1 億円に対して実績が 34 百万円、経常利益は計画の 1 億 3 百万円に対して実績が 41 百万円、純利益は計画の 30 百万円に対して実績が 2 百万円となっている。

売上高については、クラス指導部門の塾生数が計画を下回ったことが計画未達の主な要因である。学習塾は、集団指導(クラス指導)形式と個別指導形式に分類されるが、この 3~4 年は、特に個別指導の支持率が高まり、旧来型の集団指導のマーケットが縮小傾向にある。当社のセグメント別売上高を見ても、クラス指導部門については、計画の 18 億 78 百万円に対して実績が 17 億 88 百万円となっているが、個別指導部門については、計画の 26 億 24 百万円に対して実績が 26 億 80 百万円となっている。

不動産賃貸事業については、自社所有ビルの空きスペースを賃貸しているものであり、今後も伸びることはない。また、飲食事業についても、3カ所で展開しているのみであり、強化を図る予定はない。

◆将来に備えて若手の採用・育成を強化

クラス指導部門では、開成教育セミナー、エール進学セミナー、京大セミナーおよびサンライトアカデミーを展開している。開成教育セミナーは、設立時からの最も基本的なパッケージであり、今年で 32 年目を迎えた。少人数クラス指導を基調とし、小学生・中学生を主な対象として展開している。エール進学教室、京大セミナーおよびサンライトアカデミーは、M&A で取得したブランドである。

個別指導部門では、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、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 アイナックを展開している。一般的な個別指導は、1人の講師が2人の塾生を指導するが、ソフィアでは、1人の講師が1人の塾生を指導し、個々人の需要に合った究極の個別指導を行っている。代ゼミサテライン予備校は、代々木ゼミナールがインターネットで配信した授業を教室で受信して、大学受験に備えるものである。現在、21 教室を開校しており、代々木ゼミナールの加盟校では最大規模となっている。アイナックは、2009 年 12 月にグループ化した個夢が運営している。現在、5 教室を運営しており、業績は順調に伸びている。

当期の人件費については、計画の 24 億 64 百万円に対して実績が 24 億 83 百万円(前年同期比 1 億 94 百万円増)となった。将来に備えて若手の採用と育成に力を入れており、特に個別指導を大きく展開するためにはスタッフを養成する必要があることから、ゆとりを持って採用した。また、個別指導では、塾生数の増加に伴って保護者との連絡が不足しがちになるため、事務方も積極的に採用している。

塾生数は、クラス指導部門が 1 万 643 人、個別指導部門が 1 万 4,299 人となった。2008 年 9 月期までは、両部門がほぼ半々の比率で、グループの大きな特徴となっていたが、現在は個別指導部門が伸び、クラス指導部門は膠着している。これは偶然の結果ではなく、市場のニーズを反映したものと受け止めており、今後は塾生数の比率にこだわらず、個別指導に力を入れていきたいと考えている。また、本格的にフリーステップの FC 展開をスタートさせるため、今後は業績面でも両部門の差が開くことが見込まれる。

◆京都を中心に新規開校を推進

教室展開については、近畿圏の全地域に直営の教室を出していきたいと考えている。大阪および滋賀はほぼ飽和状態となっているため、今後は京都を中心に新規開校を進めていく。現在の教室数は、クラス指導部門が 105 教室、個別指導部門が 159 教室となっているが、期末時点ではクラス指導部門が 109 教室、個別指導部門が 170 教室となる見込みである。なお、一部はクラス指導と個別指導の併設教室となっている。

新規開校の状況として、当期は、大阪府の藤井寺、寝屋川、天王寺、兵庫県の西宮北口に開校した。10 月には、大阪府久米田駅前の FC 教室を直営化している。また、滋賀県の能登川駅前で教室の建設を進めており、2014 年 2 月に開校する予定である。

貸借対照表については、負債を適正なバランスにすることに留意しており、現在、負債総額は 39 億 18 百万円となっている。なお、今年 9 月には、合宿や教師研修の場として利用するための施設を購入しており、この投資に伴う借入金が含まれている。

通期の売上高は 102 億 39 百万円、営業利益は 6 億 61 百万円、経常利益は 6 億 58 百万円、当期純利益は 3 億 57 百万円を計画している。セグメント別売上高については、クラス指導部門で 39 億 64 百万円、個別指導部門で 60 億 17 百万円を見込んでいる。

人件費は 51 億 97 百万円(前期比 4 億 18 百万円増)を見込んでいる。今後の展開に向けた余力を確保するため、前向きに採用を拡大していることから、当初計画を若干上回る見込みである。広告宣伝費については、前年を下回る 5 億 80 百万円(同 9 百万円減)を見込んでいる。家賃は 13 億 56 百万円(同 98 百万円増)を見込んでおり、ほぼ計画通りの推移である。塾生数については、クラス指導部門が 1 万 1,476 人、個別指導部門が 1 万 5,349 人となる見込みである。

◆フリーステップで 300 教室を目指す

今期の取り組みとしては、グループ内で企業再編を行い、経営のスピードアップを図った。10 月 1 日を効力発生日として、当社が東京フェリックスを吸収合併、アプリスがアイビーを吸収合併したため、今後は、当社と子会社 2 社(アプリス、個夢)で事業を展開していく。アプリスでは、主に広報活動、大阪の私立中学・高等学校を対象とした講師派遣、飲食店の経営を行っている。個夢では、個別指導を専門とした学習塾(アイナック)を運営している。

フリーステップについては、2016 年 3 月期をメドに、FC 教室を含め、300 教室の展開を目指す。個別指導は、講師の多くが大学生であり、多様なニーズに応えることができるため、クラス指導よりも全国展開しやすい。今後は近畿圏、首都圏を中心に直営で年間 10 教室程度を新規開校するほか、100 万人都市(札幌、仙台、福岡、広島など)を対象として、2016 年 3 月期までに 100 教室程度のフランチャイズ展開を実現させたいと考えている。

最近では、大学受験が地方化し、関西から早稲田・慶応を目指す学生が減少している。従って、関西では、関西大学、関西学院大学、同志社大学、立命館大学が私立大学の頂点となるが、今年の入試では、1,395 人の塾生が

これらの大学に合格しており、好調な成績を収めている。

株主還元策としては、1 単元以上を保有している株主に対して、半期ごとに一律 1,000 分の QUO カードを贈呈する株主優待を実施している。配当については、年間 1 円の増配を目指しているが、今期は中間 4.60 円、期末 4.60 円、年間 9.20 円を予定している。

中期成長戦略としては、直営および FC で塾生を増加させていくとともに、映像授業によるイノベーションを目指す。映像授業は、高校生から中学生にまで広がりを見せているため、今後、映像をどう生かすかが塾にとって大きな懸案となる。現在は補助的に使っているが、2014 年以降、一部の教科において、映像授業に切り替える実験を行い、成功した場合は、家庭への配信など、新たなイノベーションに取り組んでいきたい。

数値目標としては、連結売上高 150 億円、グループ塾生数 3 万人(FC を除く)を掲げた。なお、M&A については、今後も積極的に推進していくが、数値目標には M&A による効果を織り込んでいない。

今年は試練の年であったが、この試練は必ず来年に生かされると考えている。首都圏での開校を加速化し、近畿圏を個別指導で攻略するなど、確実に駒を進め、ブランド力 No.1 を確保していきたい。

(平成 25 年 12 月 5 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見るすることができます。

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