

立木 貞 昭 (タチキ サダアキ)

株式会社京進社長



個別指導教室「スクール・ワン」の 全国展開を図る

◆第23期（2004年2月期）決算報告

第23期は売上高84億円（前期比115.6%）、営業利益6億43百万円（同94.9%）、経常利益6億5百万円（同94.3%）、当期純利益2億61百万円（同88.0%）であった。生徒数は前期比で2,174名増（114.1%）、既存校ベースでも1,486名増（109.6%）となっている。第23期に発生した特別費用として、生産性向上のためのアメーバ経営システム導入コンサルティング費用48百万円、FC事業化開始費用63百万円、新設校を31校開設したための初年度営業赤字1億61百万円、合計2億72百万円の支出があったが、少し減収になった程度で売上・利益共順調に伸びている。

部門別売上高では、小中部47億8百万円（同105.2%）、高校部8億27百万円（同109.2%）、伸長著しい個別指導部26億14百万円（同144.0%）、その他の部門（英会話・家庭教師）2億49百万円（同115.2%）で合計84億円となった。既存校の生徒数は小中部が前期比101.5%、個別指導部が同129.5%、英会話事業部門が同101.3%となっている。

第24期の業績は、売上高97億50百万円（前期比116.1%）、営業利益8億26百万円（同128.5%）、経常利益7億80百万円（同128.9%）、当期純利益4億28百万円（同164.0%）を見込んでいる。生徒数は2万565名（同116.5%）を見込んでいるが、現時点で120.1%と計画よりも増えている。ここ数年集客時期が下期にシフトしているため8月中間期では、売上高45億17百万円（前年同期比115.5%）、営業利益1億28百万円（同152.4%）、経常利益1億5百万円（同166.7%）、当期純利益57百万円を見込んでいる。

24期は、今まで関西中心であった個別指導教室「スクール・ワン」のFCを含む全国展開を重点施策として取り組んでいく。小中部2校、高校部1校、直営の個別指導部を27校増やし計30校の開校を予定している。

◆中長期経営計画

文部科学省「子どもの学習費調査」によると学習塾費用は学年が上がるにつれて増加している。教育を取り巻く環境は少子化により教育熱が高まっていると同時に教育に対する質が問われ、塾も質による淘汰が進むと考えられる。当社は今までも内容や質を重視して取り組んできたと自負しており、今後はそれが評価される時代が来ると考えている。

当社は週実制&循環発展学習法と名付けている教務システムで取り組んでおり、その結果学力の向上と合格の実現を果たしている。また独自の全社ネットワークによる分散型リアルタイム処理の成績システムにより成績のフィードバックが当日から可能で、他社と差別化を図るサービスが提供できる。さらに経営品質の向上にも取り組み、顧客の声を改善に生かすために授業アンケート、保護者アンケート、クレームなどさまざまな形で教室に対する意見や要望をくみ上げてデータベース化し反映させるシステムを作っている。

平成16年4月現在の開校数（直営のみ）は、小中部が京都・滋賀を中心に71校、高校部は今年愛知に1校開設し10校、個別指導部は京都・滋賀・大阪・兵庫・奈良などが中心で今年広島に1校開校し91校、英会話事業部が京都・滋賀に3校、家庭教師事業部が京都に1校で合計176校、24期末には個別指導部であと20校開校し、計196校を予定している。

これからの出店計画については、小中部は23期から出店ペースを抑え内部の充実を図り26期からまたペースを上げていく。高校部は24期愛知に開校し25期は大阪に大型の教室を開校予定である。個別指導部（直営）は23期の84校を28期には290校にしていく計画で順調に進んでいるので、今後もこの計画を遂行できるものと考えている。京進ブランド全体としては、23期166校、24期は224校、28期にはFCも含め1,242校になる計画である。

長期経営計画としては、売上高で24期97億50百万円、25期120億51百万円、26期144億50百万円、27期173億26百万円、28期207億77百万円を見込んでいる。経常利益については24期7億80百万円、25期11億58百万円、26期14億13百万円、27期17億34百万円、28期21億14百万円を見込んでいる。

また今年は関西圏でのテレビCM放映により個別指導「スクール・ワン」の知名度が上がり、集客は前年を上回る効果が表れている。

◆FC事業について

個別指導教室において成功の方程式が確立したため、全国的にノウハウを提供して個別指導を展開したいと考えフランチャイズ事業に取り組み始めた。2003年12月から説明会を行い2004年4月に神奈川で1校開校した。24期開校地域としては神奈川のほか埼玉、千葉、岡山、広島、福岡、茨城、東京、長野、熊本に絞って開校し成功させたいと考えている。25期には福島、栃木、群馬など9県にエリアを拡大して展開し78校、26期以降は全国展開を目標に取り組んでいく計画で26期172校、27期250校、28期300校の新設を見込んでいる。

当初、近畿圏は直営で開校しそれ以外の地域をFC展開するという予定であったが、直営教室も全国に展開し近畿圏でもFCを募集していく方針に変更した。24期は広島（3月）、東京（6月）、愛知（6月）、福岡（10月）に直営教室を開校しフランチャイジーの成功を支えるためのバックアップ体制を強めていく。

◆部門別業績報告

1) 小中部一売上も生徒数も順調に伸びている。合格実績は12年連続京大合格者ナンバーワンの洛南高校に6年連続で最多の合格者を送り込み、昨年142名、今年は165名が合格した。そのほかに灘、開成、東大寺、ラ・サールなどの私学に多くの合格者を出し、東大・京大入学トップテン高校（併設中学含む）に今年は388名が合格した。公立高校についても地域ナンバーワンの合格実績を上げている。

2) 個別指導部「スクール・ワン」一平成12年2月期から大量に開校し、売上は平成12年2月期には2億2700万円、平成13年2月期5億5800万円、平成14年2月期11億3000万円、平成15年2月期18億1500万円、平成16年2月期26億1400万円と、教室増加に伴い加速度的に伸びている。営業利益も平成12年2月期にはマイナス3700万円であったが、平成15年2月期4億5000万円、平成16年2月期5億3000万円となり、大量に開校しているにもかかわらず費用を吸収して営業利益が改善した。

関西地区における個別指導の競合状況（いずれも各社ホームページデータ）は、当社のスクール・ワン90校、成学のフリーステップ59校、ゴール・フリー36校、ワオのアクシス31校、東京個別指導学院29校などで直営だけで見ると圧倒的にトップになった。

「スクール・ワン」の特徴は高校生が53%を占めている点で、少子化の中で小中学生は競合しているものの、高校生マーケットはまだまだ大きいといえる。大手予備校や力のある塾以外は高校生を集められていない中、当社が個別指導で高校生を集めているのは小中学生に対して合格実績を上げ、また現役高校生に絞って高い合格実績を上げていることが地域で評価されているためと考えている。今後高校生マーケットにおいても競合状態が予想されるが、当社は今まで培ってきた教務力や、そのシステム、ノウハウが差別化要因となり競合に勝ち抜けると考えている。

3) 高校部一教室を増やさなくても売上・生徒数が比較的順調に伸びており、24期3月に新しく愛知にトップΣ千種校を開校し25期には大阪に開校を計画している。高校部の合格実績は、東大・京大が33名、国公立大311名など順調に上がっている。

4) 英会話事業部一売上・生徒数とも順調に伸び、将来FC事業部を全国に展開した後は英会話事業部もFC化をしていきたい。幼児と小学生に特化し生徒の77%が幼児・小学生である。本当に話せる英会話にするために指導時間を増やしている。ネイティブと遊びながら自然な形で英語を覚え、ネイティブと同じ発音ができることを目指している。

今後も時代の流れを的確にとらえ事業拡大に取り組んでいきたい。

(平成16年4月23日・東京)