



## 積極的な新設開校による成長戦略

### ◆2005年2月期決算概要と2006年2月期業績見通し

2005年2月期の売上高は98億74百万円で前期比117.6%、経常利益は8億73百万円で同144.2%となった。生徒数は前期比118.8%で比較的順調に伸びた。特に既存校ベースで同113.9%となったが、中でも高校部と個別指導部が大きな伸びを示した。また、31校の新設開校をしているが、その初年度の営業赤字2億5百万円を吸収して増益となった。新設開校の内訳は、小中部で2校、高校部で2校、個別指導部で27校、計31校となっている。

部門別では、高校部は前期比128.6%であるが、そのほとんどは既存校で伸びた。個別指導部は同141.0%と順調に伸びた。

2006年2月期通期業績見通しは、売上高は前期比121.5%で120億円、経常利益は同116.2%で10億15百万円を予定している。今期は特に個別指導教室「京進スクール・ワン」の全国展開（FC展開を含む）を加速していくことを重点施策として考えている。

### ◆中長期経営計画

今期の展開については、直営小中部4校、個別指導部37校、合計41校を新設開校予定である。ちなみに、2005年4月18日現在の開校数は、小中部は77校、高校部は11校、個別指導部（京進スクール・ワン）は122校となっている。特に、小中部においては、来期から毎年8校の新設開校をして、出店ペースを上げ強化をしていきたいと考えている。地域としては、愛知、大阪、奈良へ出店を増やす方向で進めていきたい。

個別指導部（直営）の全国展開については、2005年2月期には東京、愛知、広島、福岡に開校したが、今期は神奈川、石川、岡山、千葉等に展開予定である。2003年2月期に57校だったのを、2010年2月期には約4倍の340校にする予定である。これは6年前に立てた計画どおり順調に進んできているので、達成できると考えている。

FC事業部は2003年12月から募集を始めて、2005年2月期に8校開校し、現時点では16校となっている。今後、全国展開をして成長を加速させていきたい。今期中には50校、2010年2月期には1,000校を予定している。かなり急激な形での展開だが、現在、体制は整っており、達成は十分可能だと考えている。

中期出店計画だが、小中部は今期では77校になり、2010年2月期で109校にする予定である。高校部は既存校で非常に伸びているが、大型校なので2年に1校のペースで堅実な展開を考えている。個別指導部は急ピッチで増やしていく。直営全体では2005年2月期に199校であったのを2010年2月期には472校にする計画である。全社として、直営、フランチャイズの合計で2010年2月期には約7倍の1,472校にしたい。したがって、2010年2月期には売上高は252億41百万円、経常利益は36億32百万円になる見込みである。

また、2005年4月15日付で普通株式1株を2株に分割した。2005年2月期の配当は24円としている。また、2006年2月期以降は配当性向30%を目標としている。

Net学習事業にも取り組んでいる。今後、個別指導、FC事業の全国展開により、さまざまな地方へも進出していくことになるが、すべての地域に優秀な講師を供給することはなかなか難しいと思われる。インターネットを利用して、京都から優秀な京都大学の学生講師が各地域の生徒に教える形態で展開している。特に、個別指導で割合の多い高校生の数学や物理では対応できる講師が少ないので、有益である。また、これは海外教室の生徒の指導にも十分利用できるものである。学習の形態は、カメラを使用し講師と生徒のお互いの顔が見えるようになっており、タブレットPCの教材に直接記入できるようになっている。現在は、個別指導部を中心に実施しているが、来期には小中部、FC部門にも展開し、3年ぐらいの計画で徐々に件数を増やしていきたいと考えている。また、優秀な生徒だけを対象にしているものを、将来的にはもう少し幅を広げてスタンダードコースもつくっていく予定である。

### ◆部門別業績報告

小中部については、生徒数は1999年2月期の7,491名から2005年2月期の9,673名と少子化傾向にもかかわらず、毎年着実に増えてきている。小学生の生徒数だが、2002年4月の学習指導要領改訂、学校週休二日制の

---

開始などにより、特にこのころから増加傾向を示している。売上高も1999年2月期の35億61百万円から2005年2月期の48億16百万円と順調に伸びている。

塾において一番重要な指標となる合格実績についてだが、京都大学の合格者数が15年連続全国ナンバーワンの洛南高校に2005年春には159名合格させている。これで、7年連続でトップの合格者数となった。特に、Ⅲ類という優秀な生徒の集まる特進コースには、定員190名中100名を突破した。同志社高校も100名突破するなど、私国立中学合計1,710名、私立高校合計5,798名、国公立高校合計3,225名、その他、中高一貫校にも順調に合格者を出している。また、レベルの高い私立校だけではなく、地域の公立トップ校の合格者でも圧倒的なシェアを占めている。

今期は、授業革命としてマルチメディアの活用を予定している。これは、黒板にビジュアルな動画や静止画をプロジェクターで投影させるものである。立体的に把握できるので、どの科目においても、特に、理科の授業では非常に分かりやすく、効果的な授業が期待できる。黒板に書くよりもきれいで、時間も省略でき、より一層、授業の生産性を向上させるために、2005年4月の段階では45校で採り入れている。今後も導入を進め、活用することで、他の塾との差別化を図っていきたいと考えている。

個別指導部「京進スクール・ワン」については、売上高は2000年2月期以前は4校のみで53百万円、83百万円と推移し、大量開校を始めた2000年2月期に2億27百万円となり、2005年2月期は36億85百万円となった。営業利益も、大量開校した初年度がマイナス37百万円であったが、2005年2月期には8億89百万円となった。

この部門の大きな特徴としては、高校生の数が非常に多いことである。生徒数構成比においては48%を占めている。また、最近では小学生の伸び率も上がってきている。個別指導部だけの大学合格実績については、一般的には個別指導は、それほど学力の高くない生徒を扱っているイメージがあるが、当社の場合は、優秀な生徒に選んでもらっており、難関大学を目指す生徒が非常に増えてきている傾向にある。2005年の春も大変素晴らしい合格実績を残すことができた。京都大学が3名、大阪大学が4名、神戸大学8名等、特に京都・大阪は医学部に各1名ずつ合格している。同志社大学・立命館大学・関西学院大学・関西大学で234名等、私立でも大幅な合格者増となった。

個別指導を展開している他塾と生徒数の推移を比べてみても、当社の伸び率はかなり高くなっている。

高校部については、非常に伸びている。売上高の推移を見ると、2000年2月期には4億55百万円であったが、2005年2月期には10億64百万円と2倍以上になっている。営業利益も着実に伸びている。生徒数も2000年2月期の1,051名から2005年2月期には2,343名になった。特に、既存校である草津校、彦根校、TOPΣ京都駅前校の大型トップ3校の伸びが著しくなっている。また、前期は愛知県へ進出し、2005年1月には、大阪にTOPΣ高槻校を開校した。両校とも順調に生徒が集まってきている。ちなみに、高校部の場合は大型校であることと、かなり優秀な生徒を対象にしているため、講師の育成に時間を必要とするので、大量出店ということにはならない。

全社としての大学合格実績は、現役生のみで、東京大学、京都大学が49人、国公立大学が442人、同志社大学・立命館大学レベルが630人等、多数の合格者を出している。

英会話事業部については、一所懸命に育てている事業であり、2005年2月期からようやく営業利益が出せるようになってきた。将来的には、フランチャイズに乗せていきたいと考えている。また、ノウハウも確立してきたところである。「Universal Campus」の特徴は、幼児と小学生に特化し、大手英会話教室と差別化しているところである。幼児と小学生の生徒構成比率は80%を占める。幼少のころからネイティブと同じ発音で会話ができ、国際社会で十分活躍できる人材に育てていくというコンセプトで運営している。

海外については、17年前からドイツのデュッセルドルフで展開しており、その他、香港、シンガポールにも展開している。また、2005年3月には香港で日本語学校を開校し、今後、その他の地域でも増やしていく予定である。

## ◆ 質 疑 応 答 ◆

**他の個別指導塾とバッティングした場合の御社の強みとはどういう点か伺いたい。**

当社は30年間にわたって、中学入試と高校入試、そして1990年からは大学入試を対象に集合授業の方法を中心にうたってきた塾である。その間に蓄積してきた教務ノウハウと受験情報をバックボーンとして、個別指導を全面的に支援することができるようになってきている。例えば、当塾だけのテストを実施して、その偏差値で合格分析等も可能となっている。こうした点が他の個別指導塾との大きな違いになっている。塾を選ぶ基準として授業料の安さだけではなく、やはり生徒自身が着実に力を付け、志望校に合格したいという希望をもって塾を選択するため、教務システムやノウハウ、実績が必要であると考えている。

(平成17年4月19日・東京)