

|| 企業調査レポート ||

明光ネットワークジャパン

4668 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 11 月 12 日 (火)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2019年8月期業績の概要	01
2. 2020年8月期の重点戦略	01
3. 2020年8月期の業績見通し	02
4. 株主還元策について	02
■ 事業概要	03
■ 業績動向	04
1. 2019年8月期業績の概要	04
2. 事業セグメント別動向	05
3. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	12
1. 2020年8月期の重点戦略	12
2. 2020年8月期の業績見通し	15
■ 株主還元策	16
■ 情報セキュリティ対策	17

■ 要約

学習塾の複数ブランド展開や英語教育サービス、外国人向け就労・学習支援サービスなどに注力

明光ネットワークジャパン <4668> は、個別指導学習塾「明光義塾」の直営・フランチャイズ（以下、FC）事業を主軸に、学童保育や医科系予備校、サッカースクール、外国人向け日本語学校など、各種教育サービスを展開する。FC の運営ノウハウに強みを持ち、M&A や業務提携で事業領域の拡大を進めながら「人づくりのトップカンパニー」を目指している。

1. 2019 年 8 月期業績の概要

2019 年 8 月期の連結業績は、売上高が前期比 4.5% 増の 19,967 百万円、営業利益が同 23.1% 増の 1,775 百万円となった。主力の明光義塾事業（FC 事業含む）において教室数、生徒数の減少傾向が続いたほか一部の連結子会社が苦戦したことにより、会社計画（売上高 20,320 百万円、営業利益 1,860 百万円）に対しては若干未達となったものの、前期比では 2 期ぶりの増収増益に転じた。売上高は明光義塾 FC 運営会社の連結子会社化（前期比 1,126 百万円増）を主因として増収となり、利益面では明光義塾事業の販促費減少（前期比 459 百万円減）が増益要因となった。なお、期末の明光義塾教室数は前期末比 4.5% 減の 1,937 教室、生徒数は同 2.8% 減の 113,081 人となったが、教室のスクラップ & ビルドを進めたこともあり、1 教室平均生徒数は同 1.8% 増の 58.4 人と 4 期ぶりの増加に転じている。

2. 2020 年 8 月期の重点戦略

2020 年 8 月期の重点戦略として、1) FC 事業の戦略的展開、2) 明光義塾事業の再構築、3) 既存事業の拡大、強化、4) 新規事業の創出、の 4 点を掲げている。FC 事業の戦略的展開では、業務提携により同業のスプリックス <7030> が展開する個別指導塾「自立学習 RED」、並びに（株）tyotto が運営する大学受験専門の個別指導塾「tyotto（ちょっと）塾」の FC 展開を進めていく予定となっている。特色の異なる学習塾ブランドを同社の FC 運営ノウハウをベースに複数展開していくことで、多様な顧客ニーズを取り込んでいく戦略だ。一方、明光義塾については 2020 年 8 月期も教室のスクラップ & ビルドを継続していくと同時に、ICT の活用等による授業品質・サービスレベルの向上、地域ごとのマーケティング戦略等の強化によって、生徒数の減少に歯止めをかけ、1 生徒当たり売上アップに取り組みながら収益力を強化していく方針だ。また、既存事業ではキッズ事業（学童保育）や英語教育事業の強化を進め、新規事業では外国人労働者を雇用する企業向けに日本語及びビジネスマナー等のオンライン学習サービスの提供を開始する。

要約

3. 2020 年 8 月期の業績見通し

2020 年 8 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.2% 増の 21,000 百万円、営業利益で同 11.6% 減の 1,570 百万円と増収減益を見込む。売上増の内訳は、2019 年 8 月期第 3 四半期から子会社化した (株) ケイ・エム・ジーコーポレーション (以下、KMG) の通年寄与で 5.4 億円、同社単体で 4.5 億円 (明光義塾事業 2.0 億円、キッズ事業 1.2 億円、早稲田アカデミー個別進学館事業 0.6 億円等)、その他子会社で 0.4 億円となる。一方、営業利益は増収効果で 2.0 億円の増益要因となるものの、戦略的投資費用 4.0 億円 (明光義塾事業の情報システム・ICT コンテンツ開発費 1.5 億円、英語事業関連投資 1.5 億円、新規学習塾の事業開発費用 1.0 億円) を投下することが減益要因となる。戦略的投資により成長基盤を固め、2021 年 8 月期以降の成長を実現していく考えだ。

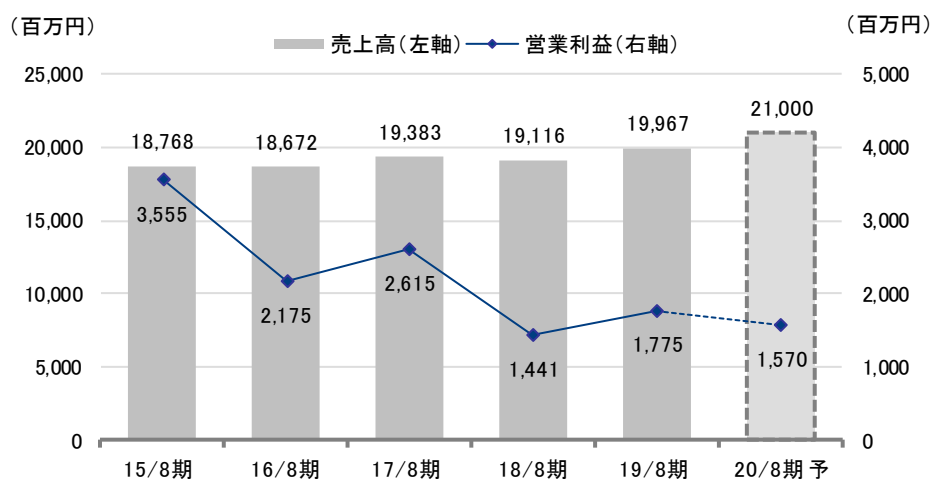
4. 株主還元策について

株主還元を積極的に実施していく方針が変わりない。2020 年 8 月期の 1 株当たり配当金は 30.0 円 (配当性向 94.8%) と前期比横ばいを維持し、今後も配当性向の水準は 80% を目安に実施していく方針となっている。株主優待についても従来と変わらず、8 月末の株主に対して保有株数、継続保有期間によって 1,000 ~ 5,000 円相当の QUO カードを贈呈する。株主優待も含めた単元当たりの投資利回りは、現在の株価水準 (10 月 25 日時点で 947 円) で 4 ~ 6% の水準となる。

Key Points

- ・ 2019 年 8 月期は M&A 効果や販促費の減少により 2 期振りの増収増益に転じる
- ・ 積極的な業務提携により教育サービスのラインナップを拡充し、成長基盤構築に取り組む
- ・ 株主還元については今後も積極的に行っていく方針

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

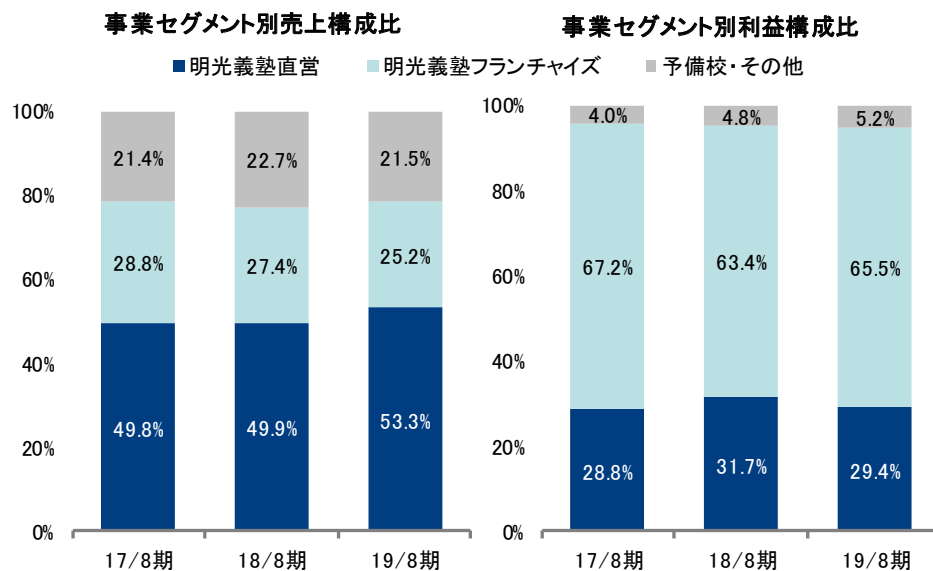
■ 事業概要

明光義塾事業を主力にその他教育サービス事業へと展開し、「人づくりのトップカンパニー」を目指す

同社は自立学習による人材育成を教育理念とし、個別指導学習塾で業界シェアトップとなる「明光義塾」の直営事業及び FC 事業を主力事業とし、その他の教育サービスに事業領域を拡大、「人づくりのトップカンパニー」を目指している。明光義塾事業以外では、子どもを対象としたサッカースクール「明光サッカースクール」、難関校受験生を対象とした個別指導塾「早稲田アカデミー個別進学館」、学童保育の「明光キッズ」のほか、子会社で医系大学受験専門予備校「東京医進学院」、外国人向け日本語学校「早稲田 EDU 日本語学校」「JCLI 日本語学校」を運営している。また、子会社の（株）古藤事務所で大学入試支援及び大学入学前教育支援事業を、（株）ユーデックで受験情報誌発行、模擬試験問題作成、教材販売及び学内予備校事業を、その子会社となる（株）晃洋書房で学術専門書出版事業をそれぞれ展開している。

その他、海外事業としてシンガポールで在留邦人向けの幼稚園を運営（非連結子会社 COCO-RO PTE, LTD.）しているほか、韓国で個別指導学習塾を展開する NEXCUBE Corporation, Inc.（持分法適用関連会社、出資比率 23.7%）、台湾で明光義塾事業を展開する明光文教事業股份有限公司（持分法適用外関連会社、出資比率 25.0%）にそれぞれ出資している。

事業セグメント別構成比は、明光義塾事業（直営、フランチャイズ含む）が売上高の約 8 割、セグメント利益の 9 割強を占める主力事業となっており、なかでも明光義塾フランチャイズ事業は利益ベースで全体の 6 割強を占めている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2019年8月期はM&A効果や販促費の減少により 2期振りの増収増益に転じる

1. 2019年8月期業績の概要

2019年8月期の連結業績は、売上高が前期比4.5%増の19,967百万円、営業利益が同23.1%増の1,775百万円、経常利益が同22.4%増の1,907百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同45.8%増の958百万円と会社計画に対しては若干未達となったものの、2期ぶりの増収増益に転じた。

2019年8月期業績（連結）

（単位：百万円）

	18/8期		会社計画	19/8期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	19,116	-	20,320	19,967	-	4.5%	-1.7%
売上原価	13,020	68.1%	14,080	13,744	68.8%	5.6%	-2.4%
販管費	4,654	24.3%	4,380	4,447	22.3%	-4.4%	1.5%
営業利益	1,441	7.5%	1,860	1,775	8.9%	23.1%	-4.6%
経常利益	1,558	8.2%	1,940	1,907	9.6%	22.4%	-1.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	657	3.4%	1,020	958	4.8%	45.8%	-6.1%
明光義塾在籍生徒数、教室数、教室末端売上高（直営、FC）							
期末教室数	2,029		1,937		-4.5%		
期末生徒数（人）	116,374		113,081		-2.8%		
期末教室当たり生徒数（人）	57.4		58.4		1.8%		
教室末端売上高	41,637		40,410		-2.9%		

※ 教室末端売上高 = 直営教室の授業料、教材費、テスト料等の全売上高と、FC教室の授業料等の売上高の合計。
FC教室の教材費、テスト料等は含まず。

出所：決算短信よりフィスコ作成

増収の要因は、明光義塾FC運営会社の（株）ケイラインを2018年8月期第4四半期に、KMGを2019年8月期第3四半期にそれぞれ連結化したことに伴う増収効果（ケイライン844百万円増、KMG414百万円増）によるもので、同社単体及びその他連結子会社の減収分をカバーした。売上原価率が前期比0.7ポイント上昇の68.8%となったが、これはケイラインやKMGの子会社化による人件費、賃借料の増加が主因となっている。一方、販管費率は同2.1ポイント低下の22.3%となった。主な増減要因を見ると、ケイライン、KMGの子会社化に伴い、160百万円（広告宣伝費63百万円、のれん償却額57百万円、賃借料40百万円）の増加、支払手数料が52百万円の増加となったが、販促費が前期の1,597百万円から1,138百万円と459百万円減少した。前期はブランディング刷新等に伴い、通常より多く販促費を投下しており、2019年8月期は平年並みの水準に戻した格好で、営業利益の増収要因となった。

業績動向

会社計画比での未達要因は、明光義塾事業における教室数、生徒数が下振れたことや、ユーデック、(株)東京医進学院など一部の子会社の業績が悪化したことによる。明光義塾事業における教室数(直営、FC)は前期末比4.5%減の1,937教室、期末生徒数は同2.8%減の113,081人と4期連続で減少し、教室末端売上高については同2.9%減の40,410百万円と7期連続で減少した。教室数については新設及び増設・再開等が10教室(前期比4教室減)にとどまったのに対して、閉鎖・休校及び解約が102教室(同43教室増)となった。不採算教室の閉鎖等が進んだ結果、期末の1教室平均生徒数については前期末比1.0人増と4期ぶりの増加に転じている。また、生徒数については中学生や高校生の減少が続くなかで、小学生は2期連続で増加した。

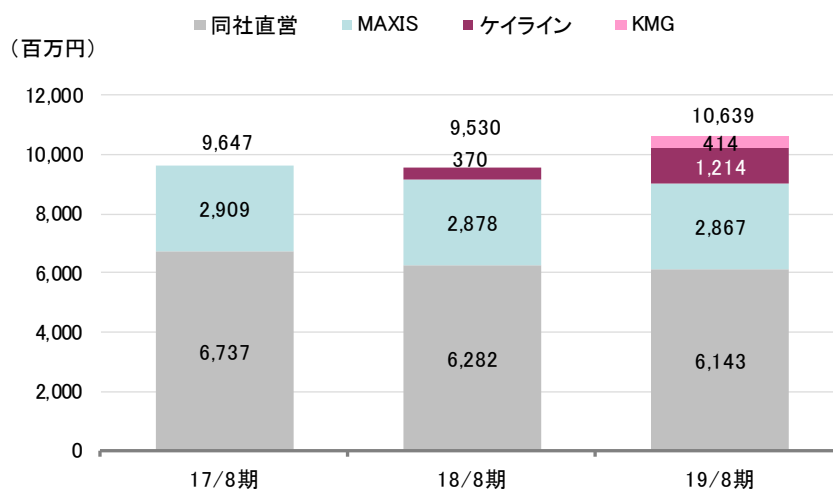
明光義塾事業は教室数、生徒数の減少が続くものの、 1教室平均生徒数は期末ベースで増加に転じる

2. 事業セグメント別動向

(1) 明光義塾直営事業

明光義塾直営事業の売上高は前期比11.6%増の10,639百万円、セグメント利益は同3.4%増の894百万円と4期ぶりの増収増益となった。会社別で見ると、同社直営の売上高は前期比2.2%減の6,143百万円、営業利益は同10.3%増の795百万円となり、子会社の(株)MAXISエデュケーション(以下、MAXIS)の売上高は同0.4%減の2,867百万円、営業利益は同3.4%増の246百万円となった。また、2018年8月期第4四半期から加わったケイラインの売上高は1,214百万円、営業利益は73百万円となり、2019年8月期第3四半期より加わったKMGの売上高は414百万円、営業損失は4百万円であった。売上高はケイラインやKMGの連結化が増収要因となっており、利益面ではのれん償却費が前期比58百万円増加したものの、販促費が同62百万円減少したこと、また、同社直営事業における生徒1人当たり売上の上昇等が増益要因となった。

明光義塾直営事業 売上高

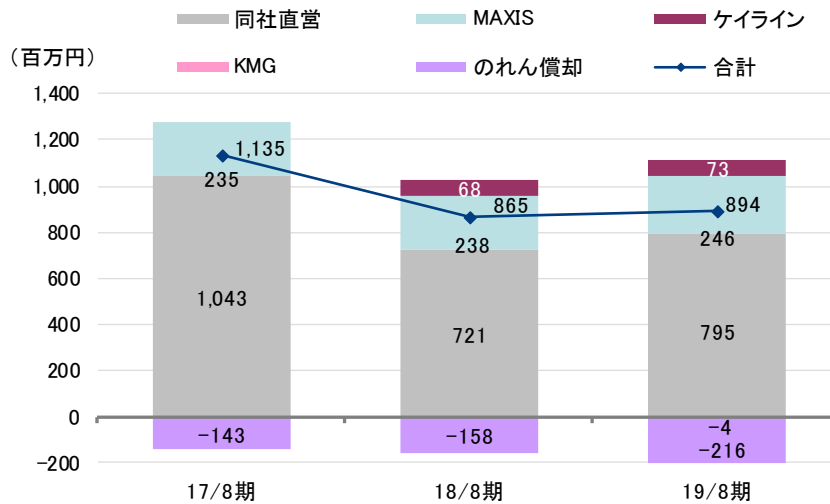


出所：決算短信よりフィスコ作成

明光ネットワークジャパン | 2019年11月12日(火)
 4668 東証1部 | <https://www.meikonet.co.jp/ir/>

業績動向

明光義塾直営事業セグメント利益



出所：決算短信よりフィスコ作成

明光義塾直営事業の教室数、在籍生徒数

	同社直営教室			MAXIS 教室			ケイライン教室			KMG 教室
	18/8期	19/8期	増減率	18/8期	19/8期	増減率	18/8期 4Q	19/8期	増減率	19/8期 3Q-4Q
教室数 (期末)	233	221	-5.2%	93	92	-1.1%	42	41	-2.4%	43
在籍生徒数 (人、期中平均)	15,974	15,281	-4.3%	6,438	6,482	0.7%	2,680	2,689	-	2,143
1 教室平均生徒数 (人、期中平均)	68.6	67.4	-1.7%	68.3	69.8	2.2%	63.8	64.5	-	49.8
生徒 1 人当たり売上 (千円)	393.3	402.0	2.2%	447.2	442.4	-1.1%	138.0	451.6	-	193.4

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

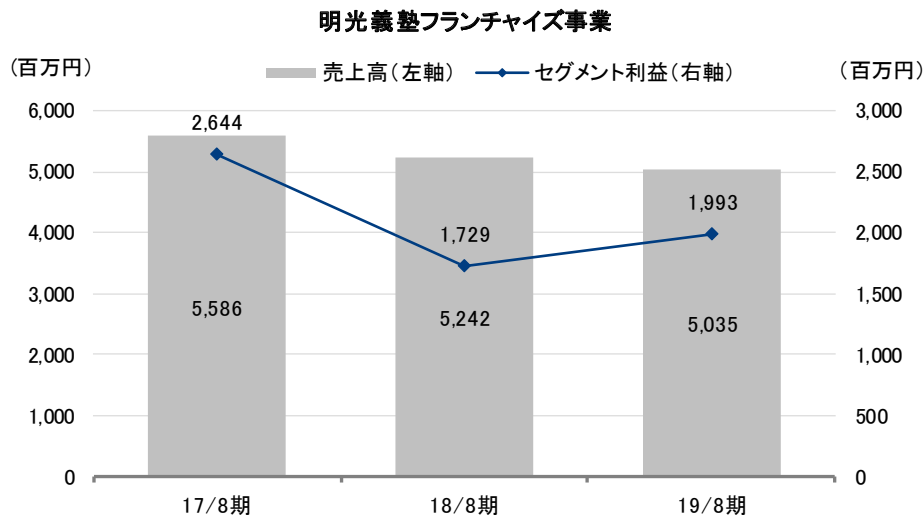
同社直営の期末教室数はスクラップ & ビルドを進めたことにより、前期末比 12 教室減少の 221 教室となり、期中平均の在籍生徒数は前期比 4.3% 減の 15,281 人、1 教室平均生徒数は同 1.7% 減の 67.4 人となった。減少傾向が続くなかで唯一、生徒 1 人当たり売上については同 2.2% 増の 402.0 千円と 8 期ぶりの上昇に転じている。2019 年春から受講料の価格改定を実施したことや、夏期講習のプログラムを工夫したことで受講者数が増加したこと、小学生向け「明光みらい英語」、中学生向け「明光の中学リスニング」等の ICT を活用した英語プログラム等の受講生が増加したことなどが単価上昇要因となった。また、期末時点の在籍生徒数で見ると前期末比 2.3% 減と減少率が縮小傾向となっており、1 教室平均生徒数については同 3.0% 増と 4 期ぶりに増加に転じている。四半期業績で見ると、2019 年 8 月期第 4 四半期 (2019 年 6 月 -8 月) は売上高で前年同期比 2.0% 増、営業利益で同 16.1% 増となっている。

MAXIS の期末教室数は前期末比 1 教室減の 92 教室となり、期中平均の在籍生徒数は前期比 0.7% 増の 6,482 人、1 教室平均生徒数は同 2.2% 増の 69.8 人、生徒 1 人当たり売上は同 1.1% 減の 442.4 千円となった。MAXIS についても期末時点の在籍生徒数は前期末比 4.1% 増、1 教室平均生徒数は同 5.2% 増と指標は改善傾向となっており、2019 年 8 月期第 4 四半期の売上高は前年同期比 3.1% 増、営業利益は同 9.7% 増と増収増益となっている。

業績動向

(2) 明光義塾フランチャイズ事業

明光義塾フランチャイズ事業の売上高は前期比3.9%減の5,035百万円、セグメント利益は同15.3%増の1,993百万円となった。KMGの子会社化(直営事業に移管)や既存教室の閉鎖・休校等により期末教室数は前期末比121教室減の1,540教室、期中平均の在籍生徒数は同9.4%減の87,387人、1教室平均生徒数は同3.4%減の54.4人となった。このため売上高は8期連続で減少したものの、販促費が339百万円減少したことによりセグメント利益は2期ぶりの増益に転じた。



出所：決算短信よりフィスコ作成

FC 教室数、在籍生徒数

	18/8期	19/8期	増減率
教室数(期末)	1,661	1,540	-7.3%
在籍生徒数(人、期中平均)	96,456	87,387	-9.4%
1教室平均生徒数(人、期中平均)	56.3	54.4	-3.4%
ロイヤルティ売上(百万円)	3,317	3,069	-7.5%
1教室平均ロイヤルティ売上(千円)	1,935.6	1,911.5	-1.2%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

売上高の増減内訳を見ると、生徒数減に伴うロイヤルティ売上の減少で247百万円、FC広告売上の減少で136百万円、英語プログラム等のICT系学習サービスを中心としたFC教材売上の増加で103百万円、FC加盟件数増に伴う契約金の増加で67百万円となった。FC加盟件数については教室長が独立するケース、あるいは既存FCオーナーの高齢化によって承継するケースが目立ち、オーナーの若返りが進んだ格好となっている。

明光ネットワークジャパン | 2019年11月12日(火)
 4668 東証1部 | <https://www.meikonet.co.jp/ir/>

業績動向

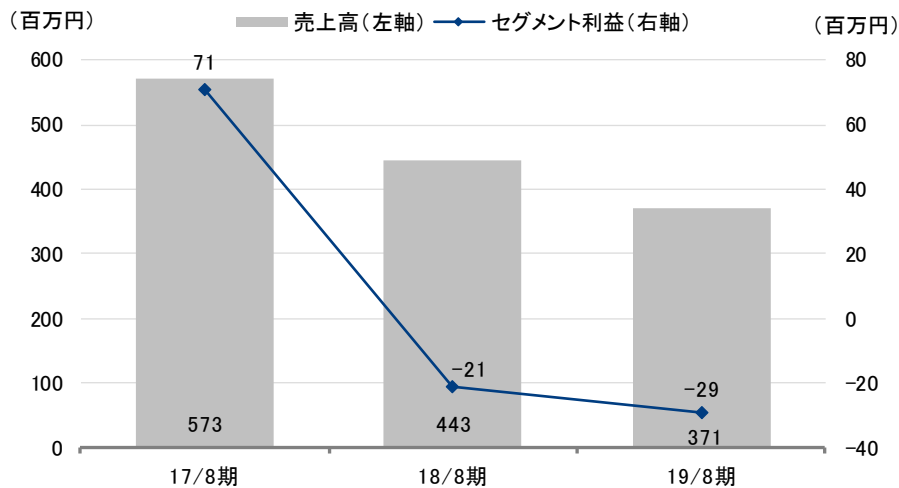
明光フランチャイズ事業は個別指導学習塾市場の競争激化によって、1教室平均生徒数の減少傾向が続き、FCオーナーの投資意欲冷え込みとともに教室数及び生徒数の減少が続くといった負のスパイラルが続いてきたが、2019年8月期末の1教室平均生徒数は前期末比0.7人増と9期ぶりの増加に転じている。不採算教室の閉鎖が進んだことが主因だが、サービス品質の向上を図るためFCオーナー、教室長、講師を対象とした各種研修会や勉強会の取り組みを強化してきた効果も出ていると思われる。なお、競合との差別化を図るため直営教室で導入を進めてきた学習指導法「MEIKO式コーチング」※をFC教室でも2019年春より一斉導入した。導入効果が出てくるのはこれからとなるが、今後も「MEIKO式コーチング」の継続により生徒の学力向上という結果を残すことで、新規生徒数の増加や休会・退会率の抑制につなげていく方針となっている。

※「MEIKO式コーチング」とは、「振り返り授業」とeポートフォリオシステム「明光eポ」を組み合わせることで、効果的に生徒の学力向上を実現する学習システム。「振り返り授業」とは講師が生徒に問題のヒントを出し、生徒が自らの力で解答を導き、理解したことを自身の言葉で講師に説明し、振り返りノートに記録することで、学習の理解度をより高める学習指導法となる。「明光eポ」は学習したことや計画等を生徒が記録していく専用アプリで、保護者も子どもの学習状況や成績等をいつでも自身のスマートフォン等を使って確認することができる。

(3) 予備校事業

連結子会社の東京医進学院による予備校事業は、売上が前期比16.2%減の371百万円、セグメント損失が29百万円(前期は21百万円の損失)となった。医科系予備校においても年々、生徒の獲得競争が激化しており、2019年春も全寮制コース(既卒生)の新規入学者数が低迷したことにより収益悪化が続いた。期末生徒数は前期末比11.5%減の69人となり、直近ピークであった2015年8月期末の153名から半減している。

予備校事業



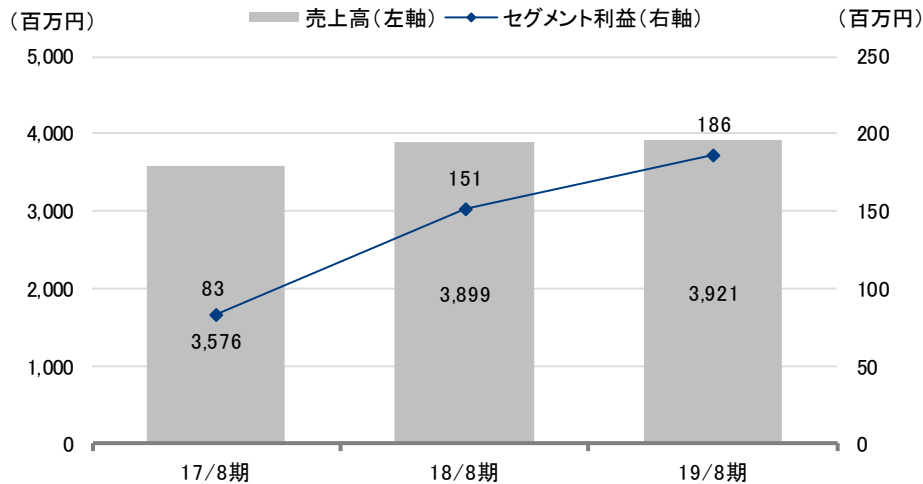
出所：決算短信よりフィスコ作成

(4) その他事業

その他事業の売上高は前期比0.5%増の3,921百万円、セグメント利益は同22.8%増の186百万円と増収増益が続いた。日本語学校及び古藤事務所ののれん償却費が243百万円となっており、のれん償却費控除前利益で見ると同8.6%増の430百万円となる。

業績動向

その他事業



出所：決算短信よりフィスコ作成

その他事業の2019年8月期業績内訳

(単位：百万円)

	売上高	前期比	営業利益	前期比	特記事項、数字は期末ベース、()内は前期比増減数
日本語学校	1,361	3.3%	82	57.7%	生徒数 1,782人 (-35人)
学校支援及び学術専門書出版	1,387	-7.7%	61	-67.6%	古藤事務所は計画通りの増収増益、ユーデック、見洋書房が減収減益
早稲田アカデミー個別進学館	532	5.9%	17	黒字転換	校舎数 35校 (±0)、生徒数 3,120人 (+281人)
キッズ	390	30.9%	23	666.7%	スクール・受託運営数 25校 (+6校)、生徒数 1,144人 (+142人)
サッカー	141	-0.2%	9	28.6%	スクール数 14校 (+1校)、生徒数 870人 (+27人)
その他	108	-20.4%	-7	赤字縮小	ESL club (英語教室)、海外事業、スタディクラブほか
合計	3,921	0.5%	186	22.8%	

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

主力事業の動向を見ると、早稲田アカデミー個別進学館の売上高は前期比 5.9% 増の 532 百万円、営業利益は 17 百万円（前期は 11 百万円の損失）となった。期末校舎数は前期末比横ばいの 35 校（同社直営 8 校、MAXIS 直営 5 校、FC 校 9 校、早稲田アカデミー直営 13 校）にとどまったが、在籍生徒数が同 9.9% 増の 3,120 人と順調に拡大し、増収増益要因となった。

キッズ事業は学童保育需要の増加を追い風に、売上高で前期比 30.9% 増の 390 百万円、営業利益で同 666.7% 増の 23 百万円と好調に推移した。直営スクールにおける生徒数増加に加えて、早期収益化が可能な FC 加盟型、公設民営型、運営受託型等の様々な運営形態で展開してきたことが高成長につながっている。期末スクール数は 25 スクール（直営 7 スクール、学童クラブ 3 施設、FC 及び運営受託等 15 施設）と前期末比で 6 スクール増加し（学童クラブで 2 施設増、FC 及び運営受託等で 4 施設増）、在籍スクール生は同 14.2% 増の 1,144 人となった。

明光ネットワークジャパン

4668 東証 1 部

2019 年 11 月 12 日 (火)

<https://www.meikonet.co.jp/ir/>

業績動向

サッカー事業の売上高は前期比 0.2% 減の 141 百万円、営業利益は同 28.6% 増の 9 百万円となった。期末スクール数が前期末比 1 校増の 14 校、生徒数は同 3.2% 増の 870 人と 4 期ぶりに増加に転じた。2018 年 8 月期よりスクール形態を、将来のプロ選手を目指すための本格的な指導を行う明光サッカーアカデミーと、実践的なスキルを身に付けサッカーが上手くなる楽しさを提供する明光サッカースクールの 2 形態に見直したことや、夏期イベントとして海外キャンプ (スペイン) を初めて実施し、入会促進を図ったことなどが生徒数増加につながったと見られる。

外国人向け日本語学校事業は連結子会社の (株) 早稲田 EDU が運営する「早稲田 EDU 日本語学校」と、国際人材開発 (株) が運営する「JCLI 日本語学校」の 2 つのブランドで展開している。2 社合計の売上高は前期比 3.3% 増の 1,361 百万円、営業利益は同 57.7% 増の 82 百万円となった。のれん償却費 (169 百万円) 控除前営業利益で見ると同 13.5% 増の 252 百万円となり、利益率は約 18% と高収益事業となっている。期末在籍生徒数は前期末比 1.9% 減の 1,782 人と若干減少した。「早稲田 EDU 日本語学校」が同 1.6% 増の 697 人と堅調に推移したものの、「JCLI 日本語学校」が同 4.1% 減の 1,085 人と落ち込んだことが響いた。ミャンマーやスリランカからの入国審査が厳しくなったことを受け、7 月期における入学生徒数が減少したことが要因となっている。「JCLI 日本語学校」では生徒募集を中国等の他の国にも広げることで生徒数を回復していく考えだ。なお、定員数は「早稲田 EDU 日本語学校」が 710 人、「JCLI 日本語学校」が 1,380 人となっている。

学校支援・出版事業は連結子会社の古藤事務所、ユーデック、晃洋書房の 3 社で展開しており、合計売上高は前期比 7.7% 減の 1,387 百万円、営業利益は同 67.6% 減の 61 百万円となった。古藤事務所については主軸の大学入試問題ソリューション事業が堅調に推移し、売上高で前期比 2.6% 増の 531 百万円と会社計画どおりとなったものの、ユーデックが進学模擬試験サービスの減少により同 14.6% 減の 540 百万円となったほか、晃洋書房も新刊発行点数の減少により同 10.5% 減の 315 百万円と低調に推移したことが減収減益要因となった。

その他として個別英語塾「ESL club」※ (1 校)、ICT を活用した個別指導学習塾「スタディクラブ」(3 校)、海外事業等が含まれている。

※「ESL club」は個別英語塾 (バイリンガル講師 1 人に対して生徒 2 名まで) で、小学生で英検 2 級の合格を目指すハイレベルな教育サービスを提供しており、運営会社が MAXIS から明光ネットワークジャパンに移っている。

財務内容は引き続き良好で、収益性の回復が課題

3. 財務状況と経営指標

2019 年 8 月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 1,081 百万円増加の 19,765 百万円となった。主な増減要因は、流動資産で現金及び預金が 987 百万円増加し、固定資産ではのれんが 204 百万円減少した一方で、投資有価証券が 350 百万円、ソフトウェア及びソフトウェア仮勘定が 80 百万円、有形固定資産が 86 百万円、敷金及び保証金が 40 百万円それぞれ増加した。のれんの残高は 3,046 百万円 (MAXIS 719 百万円、ケイライン 520 百万円、KMG 242 百万円、早稲田 EDU 378 百万円、国際人材開発 834 百万円、古藤事務所 351 百万円) となっている。

明光ネットワークジャパン | 2019年11月12日(火)
 4668 東証1部 | <https://www.meikonet.co.jp/ir/>

業績動向

負債合計は前期末比1,003百万円増加の5,350百万円となった。流動負債で未払法人税等が408百万円、未払消費税等が110百万円、未払費用が191百万円、前受金が100百万円それぞれ増加したほか、固定負債で長期借入金が64百万円増加した。純資産は前期末比77百万円増加の14,414百万円となった。その他有価証券評価差額金が92百万円増加したことが主因となっている。

経営指標を見ると、負債の増加に伴って自己資本比率が前期末の76.6%から72.9%に低下したものの、依然高水準を維持しており、また、有利子負債比率も1.4%と実質無借金経営でありネットキャッシュは70億超と潤沢にあることから、財務内容は良好な状態が続いていると判断される。課題は縮小傾向が続いている明光義塾事業の立て直しであるが、前述したとおり教室のスクラップ&ビルドによる不採算教室の削減や「MEIKO式コーチング」の全教室導入、ICT学習コンテンツの拡充等への取り組みによって、期末にかけて教室当たり生徒数が前年同期比で増加に転じるなど明るい兆しが見え始めており、今後の回復が期待される状況となってきている。

連結貸借対照表と経営指標

(単位：百万円)

	15/8期	16/8期	17/8期	18/8期	19/8期	増減額
流動資産	9,828	6,865	10,431	8,959	9,734	774
(現金及び預金)	7,345	4,633	7,822	6,508	7,495	987
固定資産	8,852	10,105	8,883	9,723	10,030	306
総資産	18,680	16,970	19,314	18,683	19,765	1,081
流動負債	3,357	3,059	4,168	3,563	4,506	943
固定負債	694	701	729	782	843	60
負債合計	4,052	3,760	4,897	4,346	5,350	1,003
(有利子負債)	96	82	70	70	197	127
純資産合計	14,628	13,209	14,416	14,336	14,414	77
経営指標						
(安全性)						
自己資本比率	78.0%	77.4%	74.5%	76.6%	72.9%	-3.7pt
有利子負債比率	0.7%	0.6%	0.5%	0.5%	1.4%	0.9pt
(収益性)						
ROE	17.1%	6.8%	14.8%	4.6%	6.7%	2.1pt
売上高営業利益率	18.9%	11.7%	13.5%	7.5%	8.9%	1.4pt

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

積極的な業務提携により教育サービスのラインナップを拡充し、成長基盤構築に取り組む

1. 2020 年 8 月期の重点戦略

2020 年 8 月期の事業方針として、1) FC 事業の戦略的展開、2) 明光義塾事業の再構築、3) 既存事業の拡大、強化、4) 新規事業の創出、の 4 つを重点戦略として取り組み、今後の成長基盤を構築するための基礎固めを行っていく期間と位置付けている。

(1) FC 事業の戦略的展開

学習塾業界の競争激化が続くなかで、特色ある教育サービスを展開する同業他社と業務提携を締結し、同社が強みとする FC 運営ノウハウによって複数の学習塾ブランドの FC 展開を図り、多様な顧客ニーズを取り込んでいく戦略を打ち出した。他社との業務提携による FC 展開では、2010 年に早稲田アカデミー <4718> と資本業務提携し、難関志望校向けの個別指導学習塾として「早稲田アカデミー個別進学館」を展開しているが、今回は新たにスプリックス、tyotto の 2 社とそれぞれ業務提携を発表し（2019 年 10 月 10 日付リリース）、今後 FC 展開していく予定にしている。

a) スプリックスとの業務提携

スプリックスは個別指導塾「森塾」のほか、IT を活用した個別学習塾「自立学習 RED」を展開している。このうち、今回の業務提携は「自立学習 RED」の相互展開と、教材、IT コンテンツ等の開発及び提供等を進めていくというもの。「自立学習 RED」は、IT コンテンツを活用した講師に依存しない学習塾で、2014 年に FC 展開を開始して以降、2019 年 10 月まで全国に 83 教室を展開するまでになっている。小 4 ～ 中学 3 年生までを対象に定期テスト対策等のニーズに対して、低価格で提供していることが特徴となっている。

IT を活用した自立学習型授業により講師数を最小限に抑えることができるため、講師不足で今まで開校できなかった地方でも開校できるといったメリットがある。

b) tyotto との業務提携

tyotto は 2016 年に設立されたスタートアップ企業で、大学受験専門のコーチングで学びを引き出す個別指導塾「tyotto 塾」（1 教室、川崎市）を展開する。コーチングによる対面指導と自社開発した学習管理アプリ「tyotto folio」の活用により、主体的に学ぶ意欲を引き出し学力の向上を目指す。また、アクティブラーニング型のオリジナル教育コンテンツ「ProgressTime」を定期的実施しており、答えのない問いに向き合う姿勢や思考力、コミュニケーション力の育成に取り組んでいる。

業務提携では、同社の持つ個別指導塾の運営ノウハウ、FC 展開ノウハウと、tyotto の持つコーチングノウハウ、ICT コンテンツ、アクティブラーニングコンテンツを融合し、「tyotto 塾」の同社による直営及び FC 展開、並びに ICT コンテンツ等の共同開発、提供などを進めていく予定となっている。

明光ネットワークジャパン

4668 東証 1 部

2019 年 11 月 12 日 (火)

<https://www.meikonet.co.jp/ir/>

今後の見通し

(2) 明光義塾事業の再構築

明光義塾事業の再構築に向けた取り組みとして、2019 年 8 月期に引き続き授業品質・サービスレベルの向上により、生徒の成績アップを追求すること、また、一貫したマーケティング戦略により同社ならではの価値を訴求し、顧客満足度の向上を目指していく。

授業品質・サービスレベルの向上施策として、「MEIKO 式コーチング」の浸透や ICT 教材の開発を進めていくほか、独自の学習・経営支援システムの機能を強化し進化させていくことで教室運営の改善・効率化を図り、また、「明光 e ポ」等で蓄積される顧客データを活用していくことで付加価値の高いサービスの開発に取り組んでいく。全体的に ICT の活用が一段と進むなかで、FC オーナーに対するサポートをどのように進めていくかが課題となる。

一方、マーケティング戦略としては、地域の特性に応じた Web 広告戦略を進めていくこと、並びにコンタクトセンターの機能強化を進めていく。コンタクトセンターについては、公式ホームページや比較サイト経由の「問い合わせ対応」に加えて、カウンセリング設定まで迅速に対応することで、新規入会生徒数の増加につなげていく。また、FC 教室向けコンタクトセンターも新たにスタートする。教室の業務負荷軽減につながるだけでなく、問い合わせ内容のデータを蓄積し教室現場にフィードバックしていくことで、サービス品質の向上につなげていく。

(3) 既存事業の拡大、強化

明光義塾事業以外の既存事業では、年率 20% 以上の高成長が続いているキッズ事業をさらに拡大していく方針だ。2019 年 10 月時点で直営、FC、受託運営など多様な運営形態により合計 25 スクールまで運営スクールを拡大しているが、学童保育やアフタースクールに対する需要は旺盛で、2020 年春にも新たに数カ所のアフタースクール運営を受託する予定となっている。

また、幼児 (3 歳～年長)・小学生を対象としたネイティブ & バイリンガル講師による新たな英語教育事業を新ブランドで展開していく予定となっている。2020 年 4 月に直営 2 校を都内に開校し、収益モデルを確立した段階で FC 展開していく考えだ。英語教育事業では小学生で英検 2 級の合格を目指す個別指導塾「ESL club」についても FC 展開を進めていく予定となっている。

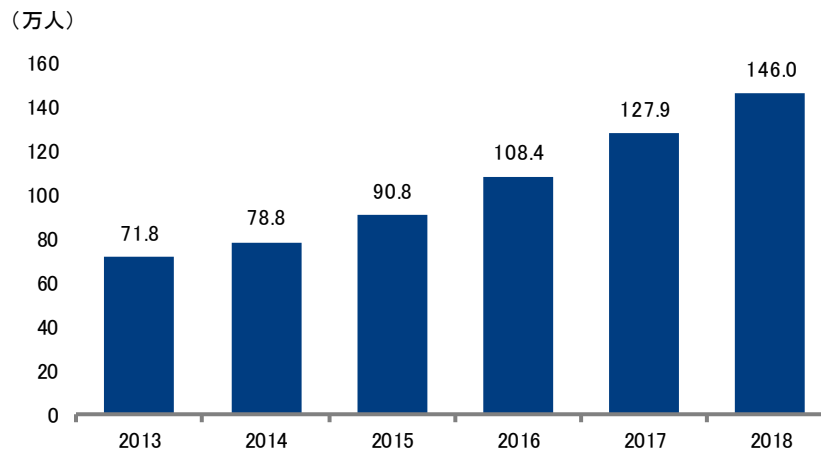
(4) 新規事業の創出

新規事業として、外国人の就労・学習支援事業を開始する。今後の人手不足深刻化が予想される介護や建設など特定 14 業種について外国人労働者の受入れ拡大を図るため、政府が新たな在留資格「特定技能」※を 2019 年 4 月に設けたことで、今後も外国人労働者の更なる増加が見込まれるためだ。政府によると、今後 5 年間で「特定技能」による外国人労働者の受入れ数で約 35 万人を想定している。

※ 政府が外国人労働者の受け入れ拡大に向け新設する在留資格で、1号と2号の2種類がある。1号の在留期間は通算5年まで。より高い技能が求められる2号は無制限に在留期間を更新でき、1号に認めていない家族の帯同と将来的な永住申請も可能となる。14業種とは、介護、ビルクリーニング、素形材産業、産業機械製造業、電気・電子情報関連産業、建設、造船・船用工業、自動車整備、航空、宿泊、農業、漁業、飲食品製造業、外食業となり、このうち2号は建設、造船・船用工業の2業種のみ。資格取得には、日本語試験や業種ごとの技能試験に合格する必要がある。3年間の技能実習を修了した者は、試験なしで1号に移行することができる。2号の試験は2021年度に設けられる。

今後の見通し

在留外国人労働者数



出所：厚生労働省「外国人雇用事業所数及び外国人労働者数の過去の推移」よりフィスコ作成

外国人労働者が増加するなかで、日本語や日本文化に対する理解が乏しく、トラブルが生じるケースも少なくない。こうした課題を解消するため日本語及びビジネスマナーのオンライン学習サービス「Japany（ジャパニー）」の提供を2019年10月より開始した。オンライン日本語教材を提供するボンド（株）、研修動画サービスを提供する（株）soeasyとの共同開発によるもので、主に外国人を雇用する企業や国内外の日本語学校、教育機関等に提供していく。

「Japany」の特徴は、生活やビジネスに必要となる日本語だけでなく、日本語検定試験対策や特定技能試験対策など多様なコンテンツをオンラインで教材化していること、日本語教師が学習の進捗を毎日確認するとともに、オンラインの1on1サービスを実施するなど学習管理のサポート体制を整えていること、基礎的なビジネスマナーや日本文化等の学習動画だけでなく、各企業でオリジナルの研修動画を加えることも可能となっている点が挙げられる。月額料金は1人当たり1,500円からとなっており、通学型サービスと比べて企業は低コストで効率的に社員教育を行うことが可能となる。潜在需要は大きいだけに今後の成長が期待される事業として注目される。

以上の重点戦略に取り組むことで、同社グループは幼児教育から外国人就職支援まで幅広いサービスを提供していくことになり、2021年8月期以降の成長を実現していく考えだ。

2020年8月期は投資期間と位置付け、増収減益を見込む

2. 2020年8月期の業績見通し

2020年8月期の連結業績は、売上高で前期比5.2%増の21,000百万円、営業利益で同11.6%減の1,570百万円、経常利益で同11.4%減の1,690百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同12.3%減の840百万円と増収減益を見込む。

2020年8月期業績見通し(連結)

(単位:百万円)

	19/8期		20/8期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	19,967	-	21,000	-	5.2%
売上原価	13,744	68.8%	14,850	70.7%	8.0%
販管費	4,447	22.3%	4,580	21.8%	3.0%
営業利益	1,775	8.9%	1,570	7.5%	-11.6%
経常利益	1,907	9.6%	1,690	8.0%	-11.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	958	4.8%	840	4.0%	-12.3%
1株当たり当期純利益(円)	36.08		31.63		

出所:決算短信よりフィスコ作成

売上高で前期比10.3億円の増収となる内訳は、子会社のKMGが通年で寄与することで5.4億円、同社単体で4.5億円(明光義塾事業2.0億円、キッズ事業1.2億円、早稲田アカデミー個別進学館事業0.6億円等)、その他子会社で0.4億円となる。明光義塾事業についてはスクラップ&ビルドの継続により、教室数や在籍生徒数の減少傾向が続くものの、生徒1人当たり売上の上昇や1教室平均生徒数の増加によって収益性は改善する見込み。キッズ事業については、既存スクールでの生徒数増加や新たな受託案件の獲得により前期比31%増収となり、早稲田アカデミー個別進学館は既存校での生徒数増加を主因として同11%増収とそれぞれ2ケタ成長を見込む。その他子会社では日本語学校や古藤事務所が堅調に推移する。低迷が続いている予備校事業については2020年8月期上期も生徒数減少により厳しい状況が続くものの、2020年春以降、サービス内容を再整備することで立て直しを図っていく。

営業利益は増収効果で2.0億円の増益要因となる一方で、前述した重点戦略分野に関連した投資4.0億円を投下することが減益要因となる。投資の内訳は、明光義塾事業の情報システム及びICTコンテンツ開発費で1.5億円、英語事業関連投資(幼児・学童向け英語スクール、ESL club)で1.5億円、新規学習塾の事業開発費用で1.0億円となっている。

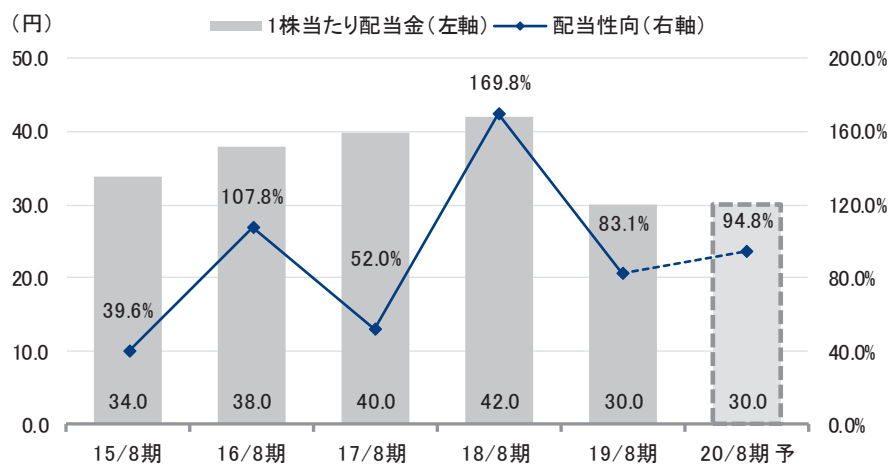
■ 株主還元策

株主還元については今後も積極的に行っていく方針

同社は株主還元方針について今後も積極的に行っていく方針を示している。2019年8月期は今後の成長を見据えた投資を行っていくため、期間利益を超えた額の配当を継続することは株主にとっても好ましくないとの判断から1997年の株式上市以来、初の減配となったが、2020年8月期の1株当たり配当金は30.0円（配当性向94.8%）と前期比横ばい水準を予定している。配当性向の水準としては今後も80%を目安としており、同水準を下回るようであれば増配が期待できることになる。

また、株主優待制度については従来と同様で、8月末の株主に対して保有株数、継続保有期間に応じて1,000～5,000円相当のQUOカードを贈呈する。100株保有で保有期間が3年未満の株主は1,000円相当となるが、3年間継続保有すれば3,000円相当となる。株主優待も含めた単元当たりの投資利回りは、現在の株価水準（10月25日時点で947円）で4～6%の水準となる。また、資本政策については自己資本の充実を図るとともに、株価水準や財務状況などを勘案しながら柔軟かつ機動的に自己株式の取得も検討していく方針であることに変わりない。

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

株主優待制度

QUOカード贈呈（年1回、8月末株主）

保有株式数	継続保有3年未満	継続保有3年以上
100-500株未満	1,000円相当	3,000円相当
500-1,000株未満	2,000円相当	4,000円相当
1,000株以上	3,000円相当	5,000円相当

注：2016年8月末時点の株主より適用開始

出所：会社資料よりフィスコ作成

■ 情報セキュリティ対策

同社は学習塾を運営するとともに、独自のFCシステムに基づき加盟社と契約を締結し、継続的な教室運営指導を行っている。教室運営の過程において、生徒、保護者及び講師等の個人情報を入手するが、これら個人情報の管理については「個人情報保護規定」にのっとり、「リスク管理委員会」による情報漏えい未然防止策の検討、施策の運用状況等の検証を行い、個人情報保護対策に努めている。

免責事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp