

|| 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 >>>](#)

2018 年 8 月 6 日 (月)

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. 2018年8月期第3四半期累計業績	01
2. 2018年8月期業績見通し	01
3. 明光義塾事業の再成長施策	01
4. 株主還元策	02
■ 事業概要	03
■ 業績動向	04
1. 2018年8月期第3四半期累計の業績概要	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	11
1. 2018年8月期の業績見通し	11
2. 明光義塾事業の再成長施策	12
■ 株主還元策	14
■ 情報セキュリティ対策	15

## 要約

### 生徒数前年割れが続く 2018年10月期業績を下方修正、 「MEIKO 式コーチング」の導入と ICT を活用した学習コンテンツの 拡充により、生徒数の早期回復を目指す

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・FC事業を軸に、サッカースクールや医科系予備校、学童保育、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。フランチャイズの運営ノウハウに強みを持ち、M&Aも進めながら「人づくりのトップカンパニー」を目指している。

#### 1. 2018年8月期第3四半期累計業績

7月11日付で発表された2018年8月期第3四半期累計(2017年9月-2018年5月)の連結業績は、売上高が前年同期比3.2%減の13,573百万円、営業利益が同61.9%減の664百万円となった。主力の明光義塾事業において生徒数の前年割れが続いたこと、並びに新学習指導法となる「MEIKO 式コーチング」※の本格展開に伴い戦略的広告費を5億円強積み増したことが減収減益要因となった。

※「MEIKO 式コーチング」とは、講師が生徒にヒントを出し、生徒が自分の力で問題を解き、理解したことを自分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、学習の理解力をより高める学習指導法で、従来取り組んでいた「明光式！自立学習」をさらに進化させた指導法となる。

#### 2. 2018年8月期業績見通し

2018年8月期の連結業績は、売上高が前期比1.4%減の19,120百万円、営業利益が同51.1%減の1,280百万円と期初計画(売上高20,415百万円、営業利益2,011百万円)からそれぞれ下方修正した。期末に向けて回復を見込んでいた明光義塾事業の生徒数が当第3四半期末で前年同期比6.3%減と依然低迷が続いており、子会社で展開する予備校事業も2018年春の新規入学者が当初計画を下回ったことなどが主因だ。

#### 3. 明光義塾事業の再成長施策

同社は明光義塾事業の再成長を図るため、差別化戦略として「MEIKO 式コーチング」の本格導入を2018年春より開始したほか、ICTを活用した学習コンテンツの導入を進めている。いずれも保護者や生徒に好評のようで、とりわけ小学生向けの「明光みらい英語」や中学生向けの「明光の中学リスニング」など英語コンテンツについては引き合いが好調のようだ。「MEIKO 式コーチング」導入による効果はまだ顕在化していないものの、主体的な学びを進める政府の教育改革方針に沿うものであり、今後、認知度の向上を図りながら生徒数の増加につなげていく考えだ。ここ最近ではインターネットの比較サイトを見て学習塾を決定する生徒・保護者が増える傾向にあるため、競合他社との差別化をいかに上手く訴求していくことができるかが再成長のカギを握るものと考えられ、今後の戦略が注目される。

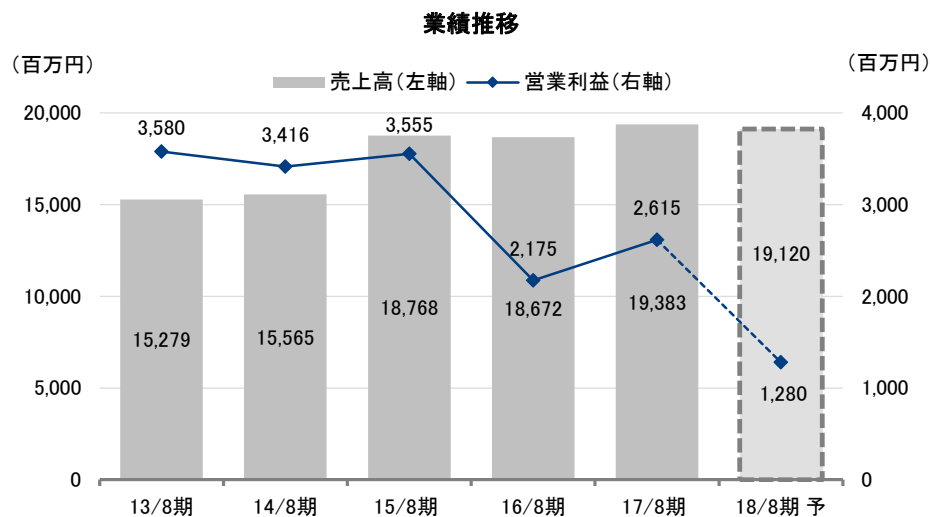
## 要約

## 4. 株主還元策として連続増配を継続する方針

株主還元については期初配当予想に変わりはない。2018年8月期は業績を下方修正したものの、1株当たり配当金は前期比2.0円増配の42.0円と上場来の連続増配を継続する予定だ。また、株主優待では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カードを贈呈している。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(8月6日時点で1,121円)で5～7%の水準となる。

## Key Points

- ・ 明光義塾の生徒数回復遅れ並びに予備校事業における生徒数の計画未達等により2018年8月期業績を下方修正
- ・ 今後は生徒数の回復に向け「MEIKO式コーチング」「明光eポ」「新コンテンツの拡充」を差別化戦略として取り組みを強化していく方針
- ・ 20期連続の増配予定、株主優待もあり株主還元積極的に企業



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

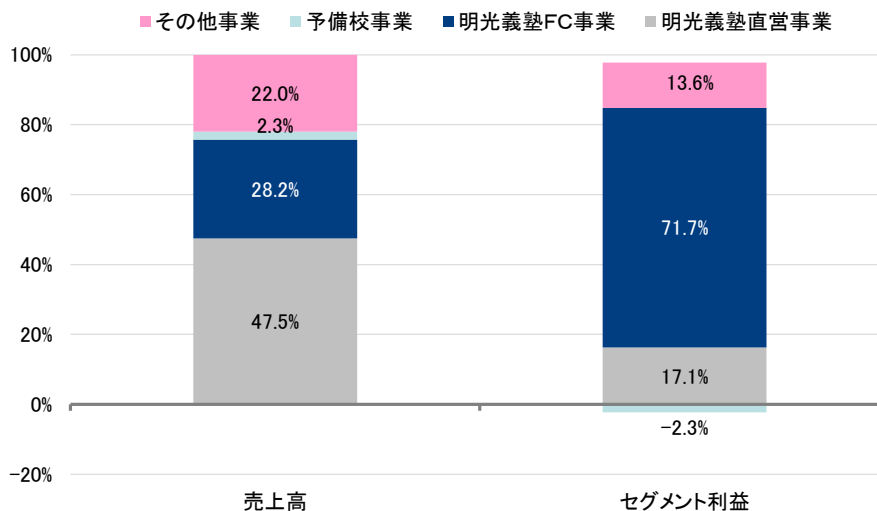
### 主力の明光義塾事業とその他教育サービス事業拡大で、「人づくりのトップカンパニー」を目指す

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トップの「明光義塾」の直営事業及びFC事業を主力事業として、その他の教育サービス事業にも事業領域を拡大し、「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、大学教育に関する事業を行なっているほか、(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%)にそれぞれ出資している。

2018年8月期第3四半期累計の事業セグメント別構成比では、明光義塾事業(直営、FC含む)が売上高の75.7%、利益の88.7%と大半を占めている。特に、利益ベースでは明光義塾FC事業が全体の70%超を占める主力事業となっている。中期戦略としては、明光義塾事業の持続的成長に加えて、その他教育サービス事業を拡大していくことでグループ全体の成長を目指していく戦略となっている。

セグメント別構成比(18/8期3Q累計)



注：セグメント利益は全社費用控除前ベース  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2018年8月期第3四半期累計業績は 明光義塾の生徒数減少が響き減収減益に

#### 1. 2018年8月期第3四半期累計業績の概要

2018年8月期は明光義塾事業の強化とすべての事業における収益力強化、人材育成等を基本方針として掲げ、特に明光義塾事業については新学習指導法「MEIKO式コーチング」やeポートフォリオシステム「明光eポ」※のFC教室への導入や、ICTを活用した小中学生向け英語コンテンツ等の導入などを進めている。また、生徒獲得のためのプロモーション施策として、Web広告の強化やコンタクトセンターの体制整備のほか、第2四半期よりオリンピック体操選手の内村航平（うちむらこうへい）氏を起用したテレビCMの放映等もスタートしている。また、2018年4月には明光義塾のフランチャイジーである（株）ケイラインを完全子会社化し、当第3四半期末を見なし取得日として連結貸借対照表に反映させており、当第4四半期より期間業績に組み込まれる。

※「明光eポ」とは、教室のタブレット端末や生徒のスマートフォンを通して、学習記録等を記録するシステム。生徒だけでなく、その保護者もスマートフォンで子供の学習の進捗状況等を確認することができる。

こうした取り組みを進めるなかで当第3四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比3.2%減の13,573百万円、営業利益で同61.9%減の664百万円、経常利益で同60.1%減の757百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同81.3%減の273百万円となった。主力の明光義塾事業（直営、FC事業）における教室数、生徒数の前年割れが続いていることが要因だ。当第3四半期末における明光義塾の教室数は前年同期末比で2.1%減の2,032教室、生徒数は同6.3%減の102,645人となり、当第3四半期累計の教室末端売上高は前年同期比5.3%減の29,691百万円となった。

#### 2018年8月期第3四半期業績（連結）

（単位：百万円）

	17/8期3Q累計		18/8期3Q累計		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
売上高	14,028	-	13,573	-	-3.2%
売上原価	9,331	66.5%	9,517	70.1%	+2.0%
販管費	2,953	21.1%	3,390	25.0%	+14.8%
営業利益	1,743	12.4%	664	4.9%	-61.9%
経常利益	1,897	13.5%	757	5.6%	-60.1%
特別損益	544	3.9%	-4	-0.0%	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,458	10.4%	273	2.0%	-81.3%
明光義塾在籍生徒数、教室数、 教室末端売上高（直営、FC）					
教室数（5月末）	2,075		2,032		-2.1%
生徒数（5月末）	109,525		102,645		-6.3%
教室末端売上高	31,338		29,691		-5.3%

注：教室数は最終月に稼働していた教室数を指す。教室末端売上高＝直営教室の入会金、授業料、教材費、テスト料等の全売上高とFC教室の入会金、授業料等の売上高を合計したもの。

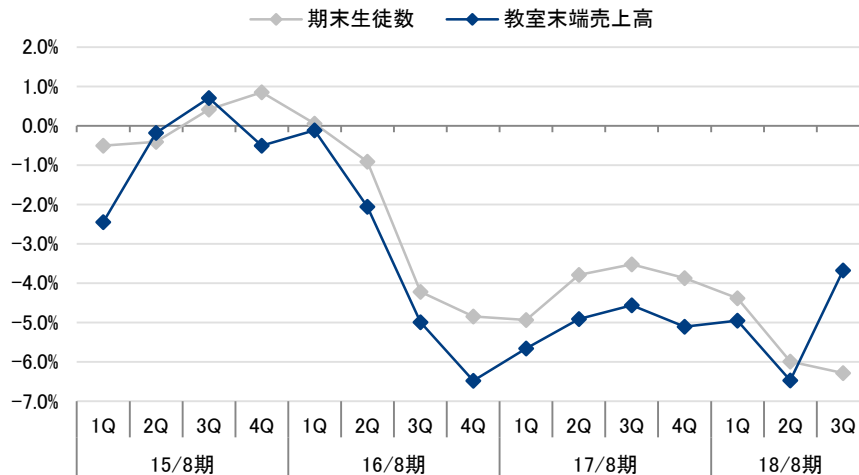
出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

四半期別の伸び率推移を見ると、生徒数に関しては2016年8月期第2四半期以降、前年割れが続いており、当第3四半期においても減少幅に改善傾向が見られなかった。これは個別指導学習塾の生徒獲得競争が激化するなかで、比較サイトを利用して学習塾を決定するケースが増えており、比較検討時間が長期化していること、また、FC教室においては「MEIKO式コーチング」や「明光eポ」、ICTを活用した新学習コンテンツなどの導入にやや時間を要していることも要因と考えられる。

ただ、教室末端売上高については当第3四半期で前年同期比3.7%減と減少幅が縮小し、生徒当たり売上単価で見ると2015年8月期第3四半期以来、12四半期ぶりに上昇に転じるなど明るい兆しも見えている。生徒当たり売上単価上昇の要因としては、ICTを活用した小学生向け英語コンテンツ「明光みらい英語」や中学生向け英語コンテンツ「明光の中学リスニング」等の新コンテンツの受講者数増加が寄与したものと見られる。

明光義塾生徒数と教室末端売上高伸び率(前年同期比)



出所：会社資料よりフィスコ作成

営業利益の減益要因は、売上高の減収に加えて明光義塾の「MEIKO式コーチング」の認知度向上に向けた広告宣伝費用や生徒募集活動に関連する販促費の増加なども挙げられる。また、前年同期は固定資産売却益を特別利益として計上したため、四半期純利益の減益率が大きくなっている。

## キッズ事業が拡大

### 2. 事業セグメント別動向

#### (1) 明光義塾直営事業

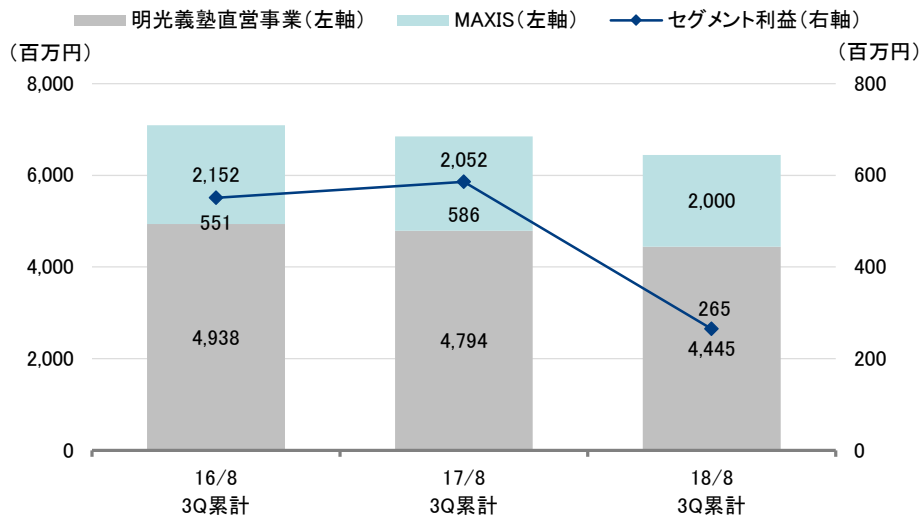
明光義塾直営事業の売上高は前年同期比5.8%減の6,446百万円、セグメント利益は同54.8%減の265百万円となった。生徒数減少による売上減に加えて、広告宣伝費やICTコンテンツの拡充などの戦略的先行投資の増加が減益要因となった。

明光ネットワークジャパン | 2018年8月6日(月)  
 4668 東証1部 | <http://www.meikonet.co.jp/ir/>

## 業績動向

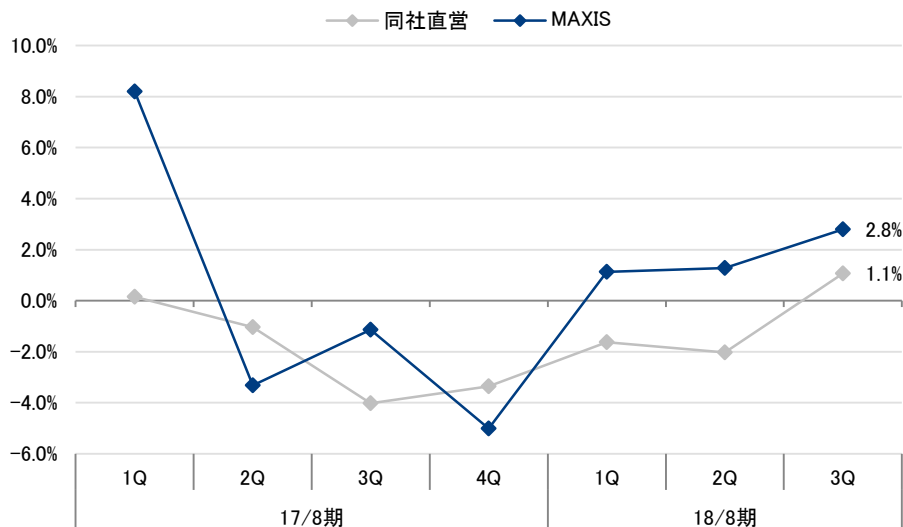
このうち、同社直営事業の売上高は同 7.3% 減の 4,445 百万円、営業利益は同 48.5% 減の 324 百万円となり、子会社の(株)MAXIS エデュケーション(以下、MAXIS)の売上高は同 2.5% 減の 2,000 百万円、営業利益は同 18.5% 減の 53 百万円となった(のれん償却費は 107 百万円)。各種指標を見ると、同社直営教室における当第3四半期末の教室数は前年同期末 1 教室増の 234 教室、在籍生徒数は同 6.1% 減の 13,936 人、教室当たり生徒数は同 6.5% 減の 59.6 人となり、MAXIS は教室数が前年同期末比 2 教室減の 93 教室、在籍生徒数が同 4.0% 減の 5,618 人、教室当たり生徒数が同 1.9% 減の 60.4 人となった。いずれも前年割れが続いているが、生徒当たり売上単価の前年同期比伸び率で見ると、当第3四半期は同社直営事業が 1.1% 増と 6 四半期ぶりにプラスに転じたほか、MAXIS も 2.8% 増と 3 四半期連続でプラスとなるなど改善傾向が見えている。

## 明光義塾直営事業



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 生徒当たり売上単価伸び率(前年同期比)



出所：会社資料よりフィスコ作成



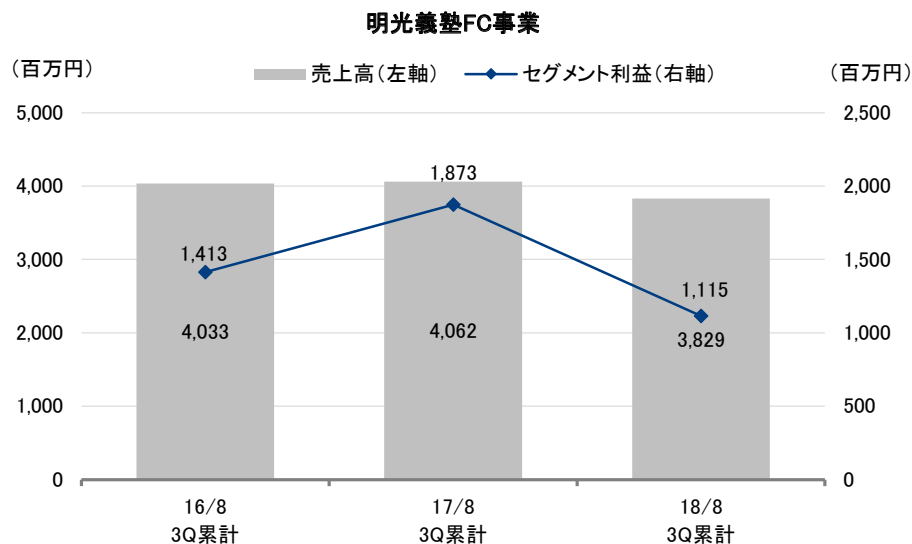
明光ネットワークジャパン | 2018年8月6日(月)  
 4668 東証1部 | <http://www.meikonet.co.jp/ir/>

## 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年同期比 5.7% 減の 3,829 百万円、セグメント利益は同 40.5% 減の 1,115 百万円となった。前述したとおり、2018 年春より新学習指導法となる「MEIKO 式コーチング」や「明光 e ポ」及び小中学生向け英語コンテンツを本格導入するに当たって研修会等を実施したほか、生徒募集活動施策の一環として直営教室との合同でのカウンセリングトレーニング等を実施した。ただ、これら取り組みの効果が顕在化するのはまだ先で、生徒数の減少に伴うロイヤルティ売上高の減少、並びに広告宣伝費等の戦略的先行投資費用の増加が減益要因となった。

各種指標を見ると、当第 3 四半期末における教室数は前年同期比 42 教室減の 1,705 教室、平均在籍生徒数は同 6.5% 減の 83,091 人、1 教室当たり平均生徒数が同 4.2% 減の 48.7 人といずれも減少した。生徒数の減少により不採算となっている教室のスクラップ & ビルドを進めており、教室数についてはしばらく減少が続くものと見られる。ただ、当第 3 四半期における生徒当たり売上単価については、前年同期比 2.9% 増と 10 四半期ぶりにプラスに転じるなど明るい兆しも見え始めている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

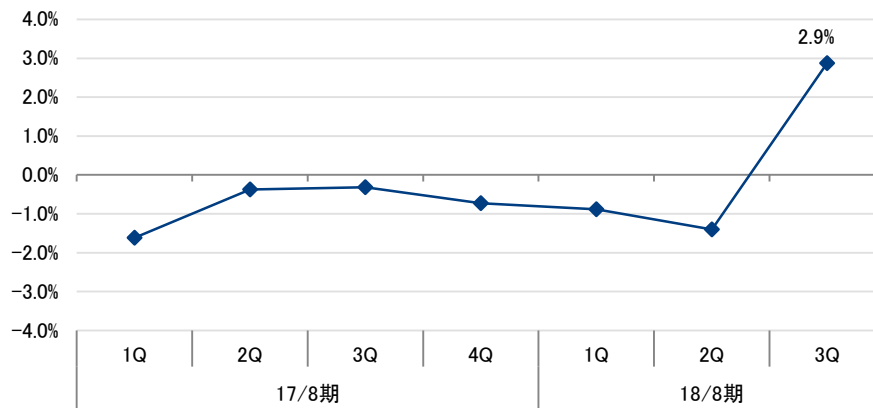
**FC 教室数、生徒数、ロイヤルティ売上高**

	17/8 期 3Q	18/8 期 3Q	増減率
教室数 (5 月末)	1,747	1,705	-2.4%
生徒数 (5 月末)	88,838	83,091	-6.5%
教室当たり生徒数 (5 月末)	50.9	48.7	-4.2%

出所：決算資料よりフィスコ作成

## 業績動向

## 生徒当たり売上単価伸び率(前年同期比)

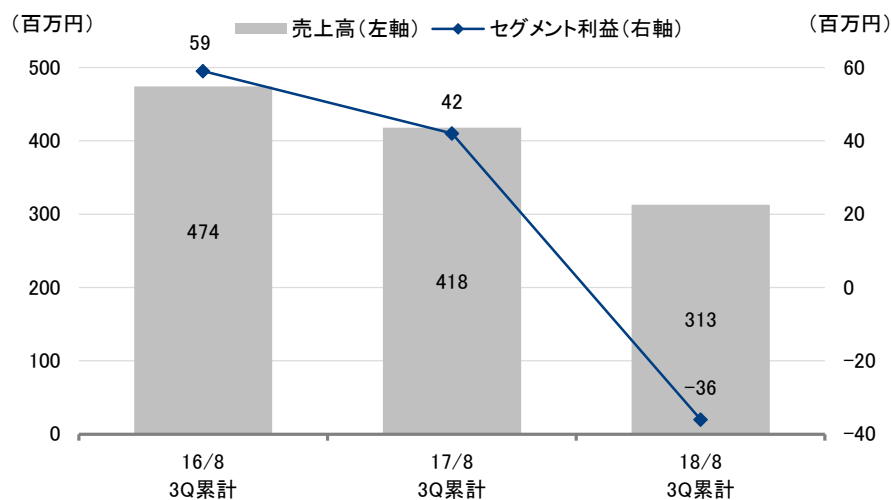


出所：決算短信よりフィスコ作成

## (3) 予備校事業

連結子会社の(株)東京医進学院による予備校事業は、売上高が前年同期比 25.0% 減の 313 百万円、セグメント損失が 36 百万円(前年同期は 42 百万円の営業利益)となった。医科系予備校についても生徒獲得競争が激化するなかで、2018 年春の新規入学者数が前年を下回り、当第 3 四半期末の在籍生徒数が前年同期比 24.0% 減の 79 名と減少したことが収益悪化要因となった。

## 予備校事業

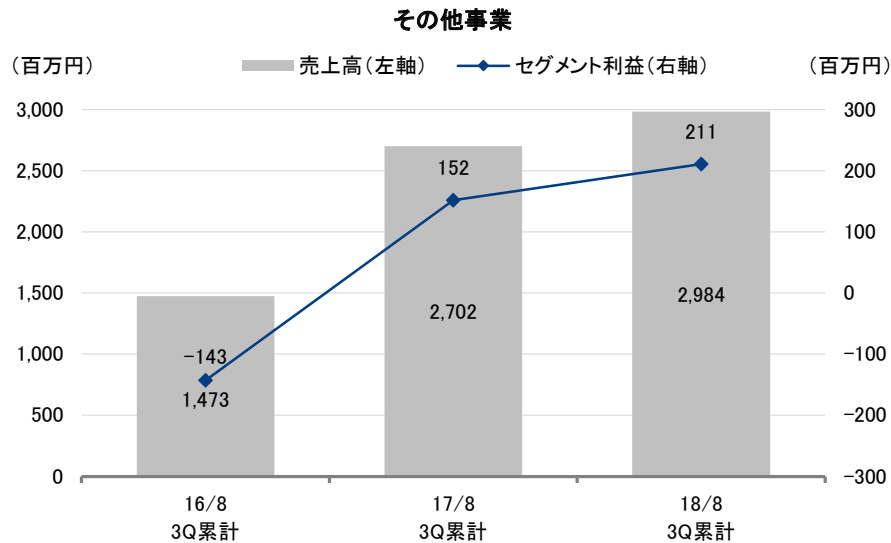


出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

## (4) その他事業

その他事業の売上高は前年同期比10.4%増の2,984百万円、セグメント利益は同38.8%増の211百万円となった。増収増益に貢献した事業としてはキッズ事業や日本語学校事業等の事業が挙げられ、2ケタ増収と順調に拡大している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

日本語学校事業の業績は、売上高で前年同期比約1割増の981百万円、営業利益で約2割増の63百万円となった。当第3四半期末の在籍生徒数は「早稲田EDU日本語学校」(1校)で前年同期末比0.8%減の515人(定員数710人)、「JCLI日本語学校」(3校)で同3.3%減の906人(定員数1,380人)、合計で同2.4%減の1,421人となった。子会社化以降、初めて減少に転じたことになるが、これは3月の卒業生徒数が例年よりも多かったことが要因。日本語学校では1月、4月、7月、10月と年4回の入学月があるのに対して卒業月は3月のみとなっており、7月の入学申請者数については好調に推移していることから、期末時点では増加に転じる可能性が高いと弊社では見ている。なお、「JCLI日本語学校」については、2018年10月に校舎移転を予定している。

早稲田アカデミー個別進学館事業の売上高は前年同期比4%増の365百万円、営業損失は21百万円(前年同期は14百万円の損失)となった。生徒数の増加により増収となったが、直営校を1校新設したことによる固定費増が減益要因となった。当第3四半期末の校舎数は前年同期比3校増の35校となり、内訳は同社直営校(MAXIS含む)が1校増の12校、FC校が2校増の12校、早稲田アカデミー直営校は横ばいの11校となっている。また、在籍生徒数は全校舎で同7.8%増の2,211人と着実に増加している。難関中学・高校への合格者数の増加により、個別指導進学塾としての認知度が向上してきたことが要因と見られる。

#### 業績動向

キッズ事業の売上高は前年同期比 3 割増の 205 百万円となり、営業損失も 4 百万円と赤字縮小傾向が続いた。直営の学童保育事業となる「明光キッズ」は 7 スクールと前年同期末比横ばいだったが、旺盛な需要を背景に各スクールで生徒数が増加傾向にある。そのほか、学童クラブは同横ばいの 1 施設、運営受託施設数は同 4 施設増加の 11 施設となり、在籍スクール生は合計で同 14.5% 増の 969 人となった。運営受託施設としては 2018 年 4 月以降、私立浦和ルーテル学院小学校（埼玉県さいたま市）の学校内学童保育の運営受託、学校法人前島学園さきとり幼稚園（神奈川県平塚市）での「さきとりキッズスクール」運営受託、日本総合住生活（株）との連携によるアフタースクール「J Smile Kids」の運営を開始しており、運営受託事業の拡大が収益拡大に貢献している。同社では今後も直営の学童保育事業だけでなく、運営受託事業も拡大していく方針となっている。

明光サッカー事業の売上高は前年同期比 6% 減の 104 百万円、営業利益は 1 百万円（前年同期は 4 百万円の損失）となった。当第 3 四半期末のスクール数は前年同期末比 1 スクール減の 13 スクール（うち、直営 12 スクール）、生徒数は同 11.9% 減の 850 人となった。既存校における収益力強化を目的に、スクールの運営体制の見直しを行った。具体的には、世界を目指すための本格的な技術の習得を目的としたスクールと、実践的なスキルを習得しながらサッカーが上手くなる楽しさを提供するスクールというように、各スクールで指導方針を明確に分けて運営を行うようにした。

その他の連結子会社の動向について見ると、古藤事務所では大学入試問題ソリューション業務が順調に拡大しており、ユーデックでは入試問題ソリューション業務、学内予備校、進学模試等のサービス業務が好調に推移した。また、晃洋書房も新刊発行や再販点数が想定を大きく上回って推移しており、増収増益となっている。

## 豊富な手元キャッシュと実質無借金経営が続いており財務内容は健全

### 3. 財務状況と経営指標

2018 年 8 月期第 3 四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 811 百万円減少の 18,502 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現預金が 2,096 百万円減少した。ケイラインの株式取得費用として 600 百万円を支出したほか、配当金の支払いが減少要因となっている。一方、固定資産ではのれんが前期末比 304 百万円増加したほか、保有有価証券の時価上昇等により投資有価証券が 927 百万円増加した。

負債合計は前期末比 545 百万円減少の 4,352 百万円となった。流動負債では未払法人税等が 874 百万円、未払費用が 268 百万円減少した一方で、前受金が 270 百万円増加した。また、固定負債では繰延税金負債が 271 百万円増加した。純資産合計は前期末比 266 百万円減少の 14,150 百万円となった。その他有価証券評価差額金が 542 百万円増加した一方で、利益剰余金が 815 百万円減少した。

経営指標を見ると、負債の減少により自己資本比率が前期末の 74.5% から 76.3% に上昇したほか、有利子負債比率も 0.5% と実質無借金経営を維持しており、財務内容は健全な状態が続いていると判断される。

## 業績動向

## 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3Q	増減額
流動資産	9,828	6,865	10,431	8,267	-2,164
(現預金)	7,345	4,633	7,822	5,725	-2,096
固定資産	8,852	10,105	8,883	10,235	+1,352
総資産	18,680	16,970	19,314	18,502	-811
流動負債	3,357	3,059	4,168	3,327	-841
固定負債	694	701	729	1,025	+296
負債合計	4,052	3,760	4,897	4,352	-545
(有利子負債)	96	82	70	70	0
純資産	14,628	13,209	14,416	14,150	-266
経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	78.0%	77.4%	74.5%	76.3%	
有利子負債比率	0.7%	0.6%	0.5%	0.5%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 明光義塾の生徒数回復遅れにより 2018年8月期業績を下方修正

#### 1. 2018年8月の業績見通し

同社は第3四半期決算発表と同時に、2018年8月期の連結業績の下方修正を発表した。売上高は前期比1.4%減の19,120百万円、営業利益は同51.1%減の1,280百万円、経常利益は同50.5%減の1,390百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同64.3%減の730百万円を見込む。期初計画比では売上高で6.3%、営業利益で36.4%の下方修正となる。

修正要因は、当初下期からの回復を見込んでいた明光義塾事業の生徒数が回復せず、第4四半期も前年割れが続くこと、また、予備校事業においても2018年春の新規入学者数が想定を下回ったことで、売上高が当初計画を下回る見込みとなったことによる。その他事業についてはほぼ期初計画どおりに推移する見通しとなっている。

なお、当第4四半期よりケイラインの業績が連結に組み込まれることになる。ケイラインは東京都、神奈川県、静岡県、愛知県で明光義塾を42教室運営しており、2017年8月期は売上高で1,267百万円、営業損失で120百万円となっている。従来は、明光義塾FC事業でロイヤルティ売上高等を計上してきたが、MAXISと同様に明光義塾直営事業として組み込まれることになる。

今後の見通し

## 2018年8月期業績見通し(連結)

(単位:百万円)

	17/8期		18/8期			
	実績	前期比	期初計画	修正計画	前期比	期初計画比
売上高	19,383	3.8%	20,415	19,120	-1.4%	-6.3%
明光義塾直営	9,647	-4.7%	10,107	-	-	-
明光義塾FC	5,586	-0.2%	5,680	-	-	-
予備校	573	-16.9%	578	-	-	-
その他	3,576	+58.2%	4,049	-	-	-
営業利益	2,615	+20.2%	2,011	1,280	-51.1%	-36.4%
経常利益	2,806	+20.7%	2,100	1,390	-50.5%	-33.8%
特別損益	533	-	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,042	+116.4%	1,191	730	-64.3%	-38.7%

出所:決算短信よりフィスコ作成

## 今後は生徒数の回復に向け「MEIKO式コーチング」「明光eポ」「新コンテンツの拡充」を差別化戦略として取り組みを強化していく方針

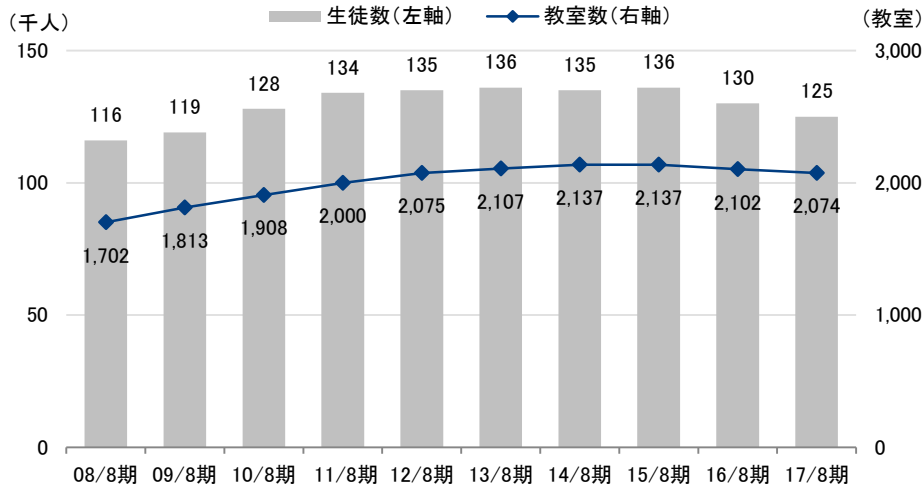
### 2. 明光義塾事業の再成長施策

#### (1) 明光義塾事業の低迷要因と課題

同社は個別指導学習塾のパイオニアとして業界をリードし、FC展開によって教室数並びに生徒数の拡大を進めることで成長を続けてきたが、2015年8月期をピークに教室数、生徒数ともに減少に転じ、ここ最近では苦戦を強いられている。個別指導学習塾に参入する企業が増え、競合企業が多様な価格戦略やブランディング戦略、新規教室開設などで生徒を獲得していくなかで、学生やその保護者に対して明光義塾の特徴である「自立学習を通じて創造力を育む」という教育理念が上手く訴求しきれていないのが要因と考えられる。

今後に向けては明るい兆しも見え始めている。生徒当たり売上単価が直営、FC教室ともに当第3四半期から前年同期比でプラスに転じたことだ。ICTを活用した英語コンテンツ等の拡充を進めたことが要因とみられ、今後もこれら新コンテンツの拡充を推進することで、売上単価の上昇が見込まれる。また、2013年8月期以降減少傾向が続いていた小学生部門が、2018年8月期は5期ぶりに増加に転じる見込みであることも明るい材料となる。学習コンテンツを拡充してきたことが生徒数の増加につながっているようで、小学生向け「明光みらい英語」も好評で、小学生の生徒数増加、並びに売上単価の上昇に寄与していると見られる。

今後の見通し

**明光義塾の期末在籍生徒数、教室数**


出所：会社資料よりフィスコ作成

**(2) 再成長に向けた重点施策**

同社は2019年8月期以降の再成長に向けて、まずは教室当たり生徒数の回復に取り組んでいく方針だ。激しい競争が続くなかで、差別化戦略として2017年秋以降、取り組んでいるのが新学習指導法となる「MEIKO式コーチング」と「明光eポ」の導入、並びにICTを活用した学習コンテンツの拡充となる。また、Webマーケティングの強化やサービス品質向上のためのコンタクトセンターの強化も同時に進めている。

「MEIKO式コーチング」とは、コーチングの手法を取り入れた新しい学習指導メソッドで、従来の「自立学習」という教育理念をさらに進化させたものとなる。授業の中で講師は生徒にヒントを出し、生徒が自分の力で問題を解き、分かったことを自らの言葉で講師に説明することで、学習の理解力や表現力をより高める学習指導法となる。「MEIKO式コーチング」を進めていくうえでツールとして「振り返りノート」と「明光eポ」も活用していく。「振り返りノート」ではその日に学習した内容や、今後の学習計画などを生徒自らが記入する。また、「明光eポ」は生徒の学習記録などをタブレットPCによってデジタルに蓄積していくプラットフォームで、保護者もスマートフォンで子どもの学習記録や学力の向上具合などをタイムリーに確認できることが特徴となっている。従来は、塾での学習状況などは定期的に行う面談でしか確認できなかった。「MEIKO式コーチング」を行うことで学力が向上し、結果的に顧客満足度の向上と生徒数の回復につながるものと弊社では考えている。

なお、「MEIKO式コーチング」と「明光eポ」は2017年秋から直営教室で導入を開始し、2018年4月以降、FC教室でも導入を開始、2019年春までに全教室での導入を予定している。

## 今後の見通し

ICTを活用した新たな学習コンテンツとして好評を得ている小学生向け「明光みらい英語」の特徴は、英語によるコミュニケーション力を身につけるために必要な「聞く」「話す」「読む」「書く」の4つの要素を取り入れ、タブレット端末を使って楽しく学ぶことができることにある。2020年度から導入される新学習指導要領では英語教育について、従来の「読む」「書く」など文法中心の授業に加えて、「聞く」「話す」といったコミュニケーション力を育成する授業も重視されるようになるため、今後の更なる受講者数の増加が期待される。また、中学生向けの英語コンテンツである「明光の中学リスニング」についても同様のことが言える。そのほか、ICTを活用した学習コンテンツとしては中学生向けオンライン教材「理社クイッパー」や高校生向け映像学習「MEIKO MUSE」なども従前から提供しており、今後の生徒当たり売上単価の上昇に寄与するものと予想される。

**(3) 2019年8月期の業績見通しについて**

2019年8月期の業績についても、明光義塾事業の生徒数がどの程度回復できるかがカギを握ることに変わらない。また、生徒数が横ばいとどまったとしても、生徒当たり売上単価の上昇により、明光義塾事業の売上高は4期ぶりの増収に転じる可能性が高いと弊社では見ている。また、2018年8月期に実施している広告宣伝費や販促費等の戦略的投資を2019年8月期はどの程度投下するかについては未定のため、その水準次第で利益も変わってくると見られる。

予備校事業については2018年春の新入生が低水準にとどまったことから、2019年8月期の業績も上期までは低水準が続くことになる。一方、その他事業についてはキッズ事業や日本語学校事業などがけん引役となり、増収増益が続くものと予想される。

## ■ 株主還元策

### 20期連続の増配予定、株主優待もあり株主還元積極的に企業

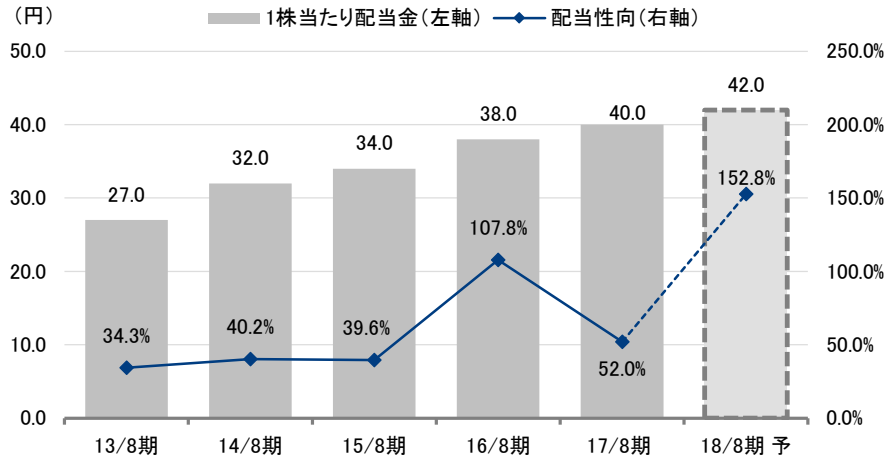
同社は1997年4月のJASDAQ上場以降、連続増配を続けており、また、株主優待制度も導入するなど、株主還元積極的に企業として位置付けられる。配当政策については期初配当予想に変わりはなく、2018年8月期の1株当たり配当金は前期比2.0円増配の42.0円（配当性向152.8%）と20期連続の増配を予定している。

株主優待制度については、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カードを贈呈している。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（8月6日時点で1,121円）で5～7%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としている。



## 株主還元策

## 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」に則り、「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。

#### 重要事項（ディスクレーマー）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ