

	株式会社明光ネットワークジャパン(4668)
	 明光ネットワークジャパン

山下 一仁 社長

企業情報

市場	東証1部
業種	サービス業
代表者	山下 一仁
所在地	東京都新宿区西新宿 7-20-1 住友不動産西新宿ビル
決算月	8月
HP	https://www.meikonet.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
584円	27,803,600株		16,237百万円	11.7%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
22.00円	3.8%	26.31円	22.2倍	399.67円	1.5倍

*株価は10/22終値。各数値は21年8月期決算短信より。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2018年8月(実)	19,116	1,441	1,558	657	24.74	42.00
2019年8月(実)	19,967	1,775	1,907	958	36.08	30.00
2020年8月(実)	18,218	214	451	-2,232	-85.21	30.00
2021年8月(実)	19,039	969	1,113	1,140	45.47	20.00
2022年8月(予)	19,800	1,040	1,100	660	26.31	22.00

*予想は会社予想。単位:百万円、円。当期純利益は親会社株主に属する当期純利益。以下、同様。

(株)明光ネットワークジャパンの2021年8月期決算概要、中期経営計画などをご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 2021年8月期決算概要](#)
 - [3. 2022年8月期業績予想](#)
 - [4. Purpose、Vision、Values 及び中期経営計画の策定](#)
 - [5. 今後の注目点](#)
- [<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 21年8月期の売上高は前期比4.5%増の190億39百万円。明光義塾直営事業に加え、第3四半期まで減収だった明光義塾フランチャイズ事業も増収。営業利益は同351.2%増の9億69百万円。FC支援により販促費が同約4億円増加したほか広告宣伝費も増加したが、販管費全体では前期並みにとどまり、増収効果で大幅な増益となった。入会数、在籍生徒数が予想を上回り、売上・利益とも、21年4月に公表した修正予想を超過しての着地となった。
- FC教室を含めた不採算教室の閉鎖など「1教室当たりの採算性向上」のための施策は、2018年ごろから取り組んできたが、コロナ禍を機に、よりスピーディーに進捗した。また、新規生徒募集についても、知人・友人紹介など、コストをかけた販促活動に頼らない集客に取り組んでいるほか、内部充実・質の向上を図るFC支援も着実に進んでおり、様々な中期的な取り組みが売上回復という結果に結びついてきたと会社側は考えている。
- 22年8月期の売上高は前期比4.0%増の198億円、営業利益は同7.3%増の10億40百万円の予想。明光義塾直営及びフランチャイズ事業が引き続き回復するほか、日本語学校事業における学生受け入れ再開、人材事業の寄与などで約8億円の増収を見込む一方、新規事業の立ち上げコスト、DX関連投資などで営業利益は7,000万円の増加にとどまる。配当は中間、期末それぞれ前期比1.00円/株増配の11.00円/株で、合計22.00円/株の予定。予想配当性向は83.6%
- 21年10月、新たにPurpose、Vision、Values 及び、中期経営計画(2022年8月期-2024年8月期)を策定した。創業の理念を引継ぎながら、社会環境の急速な変化に対応すべく、これからも選ばれ続ける企業となるために、今回、未来社会に向けた同社の存在意義、在り方である「Purpose」、行動指針である「Values」、目指す姿「Vision」を策定し、進化の過程である明光ネットワークジャパンとその先の未来のために、改めて進化の向かう先を宣言することとした。
- 既存の教育事業にとどまらず、「人の可能性をひらく」人材育成企業として、人材事業を強化する。ただ、単純にレッドオーシャンな人材事業に参入するのではなく、教育事業で培った経験・ノウハウを活かし差別化を図った上で人材事業を展開する。BtoCの教育事業に加え、BtoBの人材事業を展開することで教育事業に続く収益の柱を創出し、社会環境の変化に強い事業ポートフォリオへの変革を図る。2024年8月期「売上高210億円、営業利益20億円、営業利益率9.5%」を目標としている。
- 教室数は減少したが、中期的に取り組んできた「1教室当たりの採算性向上」は着実に進み、縮小均衡からの脱却を果たしたと会社側は考えている。ただ、コロナ禍前の水準までには依然乖離があり、今期を含め売上・利益がどの程度のスピードで回復に向かうかが今後のポイントとなる。その意味では、中期経営計画で既存事業では「自立学習 RED」、新規事業である人材事業がこの3年間で、どの程度けん引役として存在感を示すことができるようになるのか、四半期ごとも含め進捗をチェックしていきたい。積極的な姿勢に転じたM&A・アライアンスへの取り組みについても注目していきたい。

1. 会社概要

1984年の創業以来、個別指導のパイオニアとして明光義塾の運営を行う、個別学習塾のトップブランド企業。個別指導は、子どもたちの自立心と自主性、そして創造力を育む手法として高い注目を集めており、同社は、直営及びフランチャイズで明光義塾を全国展開している。また、キッズ事業や、子会社を通しての日本語学校事業、学校支援事業等、教育・文化に関する分野に軸足を置き、幅広く事業展開している。教育事業で培ったノウハウを活かし、新規事業として人材紹介・派遣、研修事業を育成する。

【経営理念・教育理念・基本方針】

「教育・文化事業への貢献を通じて人づくりを目指す」、「フランチャイズノウハウの開発普及を通じて自己実現を支援する」という経営理念を掲げ、「民間教育企業」そして「自己実現支援企業」としての役割を果たす事で社会に貢献し、社会からその存在を認められる社会的存在価値の高い企業に成長していく事を目指している。

また、民間教育企業の一翼を担うものとして、「個別指導による自立学習を通じて、創造力豊かで自立心に富んだ21世紀社会の人材を育成する」という教育理念を定めている。

更に、「教育・文化事業への貢献を通じて顧客・株主・社員の三位一体の繁栄を目指す」という基本方針の下、全社一丸となって『理想の会社』の実現を目指している。

1-1 事業内容

報告セグメントは、明光義塾直営事業、明光義塾フランチャイズ事業、日本語学校事業の3事業。全学年を対象に生徒一人ひとりの学力に応じた自立学習・個別指導方式による明光義塾を直営事業として展開すると共に、独自のフランチャイズシステムに基づき、フランチャイジー(加盟者)に対して、教室開設の支援、継続的な指導に加え、教室用備品、機器、教材、テスト、グッズ等の商品販売を行っている。日本語学校事業では、連結子会社である(株)早稲田EDUが美術教室を有する「早稲田EDU日本語学校」の運営を、国際人材開発(株)が日本語教師養成講座、在留資格「特定技能」制度における日本語対策講座等を有する「JCL日本語学校」の運営を行っている。

この他、長時間預かり型学習塾「キッズ」事業、高学力層向け個別指導塾「早稲田アカデミー個別進学館」事業、AIを活用した個別最適化カリキュラムで学ぶ「自立学習RED」事業、オールイングリッシュの学童保育「明光キッズ e」事業、(株)古藤事務所による大学入試及び大学教育に関する事業等である。

また、教育事業で培ってきたノウハウを活かし、新規事業として人材紹介・派遣、研修事業を展開し、同社ならではの付加価値の提供を目指す。

事業セグメントとグループ企業

セグメント		主な事業内容
報告セグメント	明光義塾直営事業	・個別指導塾「明光義塾」直営教室における学習指導及び教材・テスト等の商品販売 同社、(株)MAXIS エデュケーション、(株)ケイライン、(株)TOMONI(旧(株)ケイ・エム・ジーコーポレーション)、(株)One link
	明光義塾FC事業	・個別指導塾「明光義塾」フランチャイズ教室における教室開設・経営指導及び教室用備品、教室用機器、教材、テスト、グッズ等の商品販売 : 同社
	日本語学校事業	「早稲田EDU日本語学校」の運営 : (株)早稲田EDU 「JCL日本語学校」の運営 : 国際人材開発(株)
その他	その他事業	・長時間預かり型学習塾「キッズ」事業 : 同社 ・高学力層向け個別指導塾「早稲田アカデミー個別進学館」事業 : 同社、(株)MAXIS エデュケーション ・AIを活用した個別最適化カリキュラムで学ぶ「自立学習RED」事業 : 同社 ・オールイングリッシュの学童保育「明光キッズ e」事業 : 同社 ・大学入試、大学教育に関する事業 : (株)古藤事務所

* 2021年8月末。上記の他、関連会社 NEXCUBE Corporation, Inc.(韓国:個別指導塾運営)、関連会社 明光文教事業股份有限公司(台湾:個別指導塾運営)。

1-2 強み

同社の強みは、「明光義塾のブランド力」「オーナーとの共存共栄を目指した独自のフランチャイズシステム」「No.1の実績」。明光義塾は全ての都道府県に展開しており、身近で面倒見のよい学習塾として認知されている。こうした知名度の高さ、ブランド力が強みとなっている。また、同社のフランチャイズシステムは、本部(同社)と加盟オーナーが理念を共有し、全てのオーナーが加入する明光オーナーズクラブと一体となって、定期的な研修会、勉強会を開催して研鑽し、また成功ノウハウを共有する等、共存共栄を実現している。

また、個別指導塾において、教室数・生徒数に加え、高校受験・大学受験の合格者数で No.1 の実績を有しており、強力な競争優位性に繋がっている。

1-3 市場動向

同社では今後の成長を追求する上で、自社を取り巻く環境として以下の点を認識している。

(1)「人口減少」と「働き手減少」

日本における「人口減少」と「働き手減少」は今後も続き、企業間での「顧客」および「働き手」の争奪戦が加速すると想定しており、今後の戦略のカギは、「顧客」と「働き手」であると強く認識している。

(2)学習塾・予備校市場と個別指導塾

同社資料によれば、学習塾・予備校の市場規模は21年度予測(2021年9月現在)で9,690億円。少子化の影響で横ばいが続いている。

一方、同社を除く個別指導塾の上位15社の教室数は増加の一途をたどっており、激しい競争が続いている。

そうした中、同社は教室数・生徒数、高校受験や大学受験の合格者数でも、個別指導塾において、いずれも No.1 のポジションを獲得している。

1-4 ROE分析

	15/8期	16/8期	17/8期	18/8期	19/8期	20/8期
ROE(%)	6.8%	14.8%	4.6%	6.7%	-18.7%	11.7%
売上高当期純利益率(%)	5.06	10.54	3.44	4.80	-12.25	5.99
総資産回転率(回)	1.05	1.07	1.01	1.04	1.08	1.33
レバレッジ(倍)	1.29	1.32	1.32	1.34	1.42	1.47

中期経営計画(22/8期~24/8期)では、8%以上を目標としている。

2. 2021年8月期決算概要

2-1 連結業績(累計)

	20/8期	構成比	21/8期	構成比	前期比	期初予想比	修正予想比
売上高	18,218	100.0%	19,039	100.0%	+4.5%	+4.0%	+2.4%
売上総利益	4,401	24.2%	5,126	26.9%	+16.5%	-	-
販管費	4,187	23.0%	4,157	21.8%	-0.7%	-	-
営業利益	214	1.2%	969	5.1%	+351.2%	+267%	+53.8%
経常利益	451	2.5%	1,113	5.8%	+146.5%	+248.9%	+46.4%
当期純利益	-2,232	-	1,140	6.0%	-	-	-

*単位:百万円。修正予想比は21年4月公表分に対する値。

増収増益、修正予想も上回る

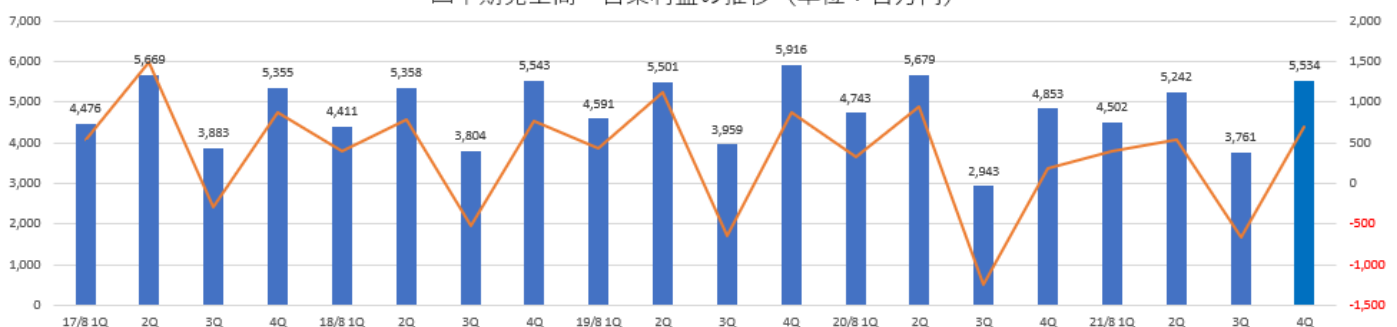
売上高は前期比4.5%増の190億39百万円。明光義塾直営事業に加え、第3四半期まで減収だった明光義塾フランチャイズ事業も増収。

営業利益は同351.2%増の9億69百万円。FC支援により販管費が同約4億円増加したほか広告宣伝費も増加したが、販管費全体では前期並みにとどまり、増収効果で大幅な増益となった。

入会数、在籍生徒数が予想を上回り、売上・利益とも、21年4月に公表した修正予想を超過しての着地となった。

四半期ベースでも、第3四半期、第4四半期と連続して前年同期比増収増益。新型コロナウイルス感染拡大の影響を強く受けた前期から底入れし、回復に向かっている。

四半期売上高・営業利益の推移 (単位:百万円)



2-2 セグメント別動向

	20/8期	構成比	21/8期	構成比	前期比
明光義塾直営事業	10,297	56.5%	11,557	60.7%	+12.2%
明光義塾FC事業	4,349	23.9%	4,505	23.7%	+3.6%
日本語学校事業	1,156	6.3%	840	4.4%	-27.3%
その他	2,414	13.3%	2,135	11.2%	-11.6%
連結売上高	18,218	100.0%	19,039	100.0%	+4.5%
明光義塾直営事業	294	2.9%	1,338	11.6%	+355.1%
明光義塾FC事業	1,428	13.9%	1,367	11.8%	-4.3%
日本語学校事業	54	1.2%	-176	-	-
その他	-276	-	-269	-	-
調整額	-1,287	-	-1,290	-	-
連結営業利益	214	1.2%	969	5.1%	+352.8%

*単位:百万円。利益の構成比は売上高利益率。

明光義塾直営事業

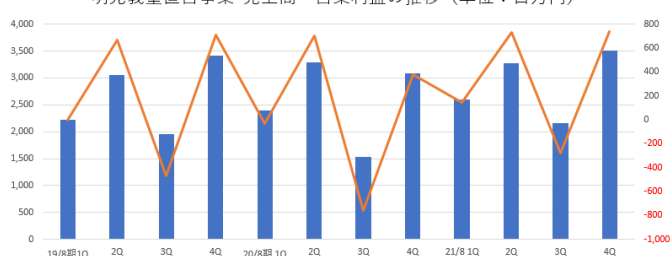
増収増益。新型コロナウイルス感染症の感染防止策を引き続き徹底しながら、対面での個別指導を中心に、定期テスト対策や受験対策など、生徒一人ひとりの目標に合わせた授業を実施したほか、教室運営の標準化及びナレッジの共有化を推進することで、経営効率と顧客満足度の向上に取り組んだ結果、在籍生徒数は前期比でプラスとなり、堅調に回復している。教室数は401教室(前期比20教室減)、在籍生徒数は28,074名(同1,757名増)となった。

明光義塾フランチャイズ事業

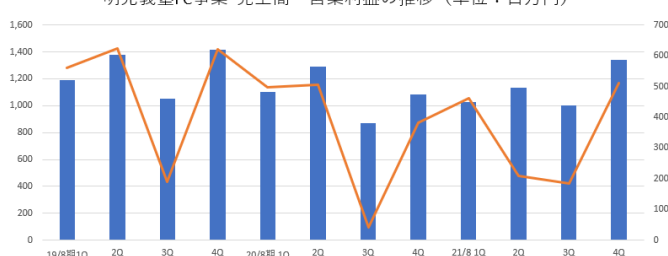
増収減益。コロナ禍の影響を受けたフランチャイズ教室の収益体質を回復・強化すべく、本部より生徒募集に係るプロモーション活動の支援を積極的に実施した。また、生徒の学習成果を高めるべく、対面での個別指導とともに、ICTコンテンツを効果的に活用したオーダーメイドの学習プランを提供することで、目標達成までのサポートに取り組んだ。

通期では減益も、四半期ベースでは第3四半期、第4四半期と連続して前年同期比増収増益。教室数は1,366教室(同75教室減)、在籍生徒数は74,377名(同579名減)となった。

明光義塾直営事業 売上高・営業利益の推移 (単位:百万円)



明光義塾FC事業 売上高・営業利益の推移 (単位:百万円)



日本語学校事業(株式会社早稲田 EDU 及び国際人材開発株式会社)

減収、損失計上。新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴う入国制限により、留学生が入国することが困難となり、生徒数は前期と同様に厳しい水準となった。コロナ禍対応として、教室での感染防止策を徹底した対面授業とオンラインを選択可能にしたハイブリッド型授業を実施した。

校舎数は2校(前期と変わらず)、在籍生徒数は878名(同76名減)となった。

その他

減収、損失額は前期並み

◎キッズ事業(アフタースクール)

直営スクール「明光キッズ」のほか、民間学童クラブ(助成型)、公設民営、私立小学校・幼稚園からの受託、フランチャイズ加盟等、様々な運営形態を取りながら、新型コロナウイルス感染症の感染防止策の徹底も含め、顧客満足度の高いサービス提供と地域社会への貢献に取り組んだ。

売上高は544百万円(前期比128百万円増)、営業利益は1百万円(同38百万円の改善)。スクール数は31スクール(同3スクール減)、在籍スクール生は1,529名(同130名増)となった。

◎早稲田アカデミー個別進学館事業

難関校受験向け個別指導ブランドとして、生徒一人ひとりに合わせた最適な指導方法で、成績向上と志望校合格の実現に向けた取り組みを進めた。

売上高は620百万円(前期比88百万円増)、営業利益31百万円(同14百万円増)。

校舎数は56校(同5校舎増)、全校舎の生徒数は、4,986名(同860名増)。

◎自立学習 RED 事業

AIを活用して生徒一人ひとりの学力・特性に応じた、個別最適化された学びを提供するとともに、株式会社スプリックスと連携を取りながら、FC教室展開を進めた。

売上高は109百万円、営業損失は145百万円。

教室数は46教室(同社直営16教室、FC30教室)となった。

BRIDGE REPORT



◎明光キッズ e 事業

オールイングリッシュの学童保育・プリスクールとして、学童保育の需要拡大と教育改革による幼児英語教育への関心の高まりといったニーズに対応し、2020年春に直営2スクール、2021年春に3スクール(直営1スクール、フランチャイズ2スクール)をオープンしたほか、2021年秋の新規オープン(フランチャイズ)に向けた準備・営業活動を進めた。

売上高は106百万円、営業損失は80百万円、スクール数は5スクール(直営3、FC2)となった。

◎学校支援事業(入試問題ソリューション)

受注動向に大きな変動はなく、概ね堅調な業況推移となった。

売上高は497百万円、営業利益は184百万円。

◎予備校事業

売上高は118百万円(前期比186百万円減)、営業損失91百万円(前期は30百万円の損失)。

同事業を行っていた株式会社東京医進学院の清算は2021年6月30日付で終了している。

(明光義塾教室数、明光義塾在籍生徒数及び明光義塾教室末端売上高等の推移)

	20/8期	前期比	21/8期	前期比
同社直営教室数	244	+23	205	-39
MAXIS 教室数	94	+2	93	-1
ケイライン教室数	41	-	41	-
TOMONI 教室数	42	-1	42	-
One link 教室数	-	-	20	+20
明光義塾直営教室数計	421	+24	401	-20
同 FC 教室数	1,441	-99	1,366	-75
明光義塾教室数合計(単位:教室)	1,862	-75	1,767	-95
同社直営在籍生徒数	14,961	-611	15,002	+41
MAXIS 在籍生徒数	6,613	-208	7,007	+394
ケイライン在籍生徒数	2,657	-77	2,952	+295
TOMONI 在籍生徒数	2,086	-217	2,228	+142
One link 教室在籍生徒数	-	-	885	+885
明光義塾直営在籍生徒数計	26,317	-1,113	28,074	+1,757
同 FC 在籍生徒数	74,956	-10,695	74,377	-579
明光義塾在籍生徒数合計(単位:名)	101,273	-11,808	102,451	+1,178
明光義塾直営事業売上高	10,297	-342	11,557	+1,260
明光義塾FC事業売上高 *1	4,349	-685	4,505	+155
日本語学校事業売上高	1,156	-205	840	-315
その他事業売上高	2,414	-516	2,135	-278
売上高合計(単位:百万円)	18,218	-1749	19,039	+821
明光義塾直営教室売上高	10,297	-342	11,557	+1,260
同 FC 教室末端売上高	26,386	-3,384	25,976	-409
明光義塾教室末端売上高合計(単位:百万円) *2	36,684	-3,726	37,534	850

*1 明光義塾FC事業売上高は、ロイヤルティ収入及び商品売上高等を記載。

*2 明光義塾教室末端売上高合計は、直営教室の授業料、教材費、テスト料等とFC教室の授業料等の合計。FC教室の教材費、テスト料等は含まず。

教室数は95室減少したが、在籍生徒数、1教室当たりの在籍生徒数はそれぞれ1,178名増、3.6名増と増加に転じた。

FC教室を含めた不採算教室の閉鎖など「1教室当たりの採算性向上」のための施策は、2018年ごろから取り組んできたが、コロナ禍を機に、よりスピーディーに対応が進んだ。

また、新規生徒募集についても、知人・友人紹介など、コストをかけた販促活動に頼らない集客も進んでいるほか、内部充実・質の向上を図るFC支援も着実に進んでおり、様々な中期的な取り組みが売上回復という結果に結びついてきたと会社側は考えている。

2-3 財政状態

◎財政状態

	20年8月	21年8月	増減		20年8月	21年8月	増減
流動資産	8,848	10,441	+1,592	流動負債	3,847	3,876	+28
現預金	7,015	8,727	+1,711	仕入債務	119	119	0
売上債権	845	767	-78	短期借入金	-	-	0
固定資産	5,192	4,207	-985	固定負債	720	747	+27
有形資産	1,142	531	-611	資産除去債務	346	339	-7
無形資産	545	402	-142	負債合計	4,568	4,624	+56
投資その他の資産	3,504	3,274	-229	純資産	9,473	10,025	+552
投資有価証券	2,120	2,022	-98	利益剰余金	10,140	10,529	+389
資産合計	14,041	14,649	+607	負債純資産合計	14,041	14,649	+607

*単位:百万円

期末総資産は前期末比6億7百万円増加の146億49百万円。清算した株式会社東京医進学院の土地・建物の売却等で固定資産が減少した一方、現預金が同17億11百万円増加した。

負債合計は同56百万円増加の46億24百万円。純資産は同5億52百万円増加の100億25百万円。

この結果、自己資本比率は前期末より0.9ポイント上昇し68.4%となった。

◎キャッシュ・フロー

	20/8期	21/8期	増減
営業CF	140	742	+602
投資CF	1,243	1,697	+454
フリーCF	1,383	2,439	+1,056
財務CF	-2,063	-628	+1,435
現金・現金同等物	6,765	8,577	+1,811

*単位:百万円

税金等調整前当期純利益の増加などで、営業CF、フリーCFのプラス幅は拡大。

キャッシュポジションは上昇した。

2-4 トピックス

(1)新市場区分「プライム市場」を選択市場とする市場選択申請書を提出

21年9月、東京証券取引所の新市場区分における「プライム市場」を選択することとし、「プライム市場」を選択市場とする市場選択申請書を東証に提出した。

(2)就職・転職エージェントサービス「明光キャリアエージェント」を開始

21年9月、個別指導塾「明光義塾」で培ったノウハウを生かした就職・転職エージェントサービス「明光キャリアエージェント」サービスの提供を開始した。

「自立学習」と「未来教育」を教育理念とする同社は、塾に加えて、想いやノウハウを含めて、就職にも生かせるものと考えており、教育から就職まで、日本における一貫したキャリアの支援を目指して、人材紹介サービスを提供することとした。

「長年の教育のノウハウやホスピタリティを生かした、懇切丁寧なキャリアカウンセリング」「初めての転職活動をサポートする、履歴書・職務経歴書の作成の支援や面接対策」「転職を点ではなく、線で捉えた未来まで見据えた支援」が特徴である。

(3)健康経営を促進する「社員のストレス見える化」実証実験を開始

21年9月、「健康経営」を促進するため、株式会社 NTTPC コミュニケーションズが提供する「みまもりがじゅ丸®オフィスプラン」を活用した実証実験を開始した。

(「みまもりがじゅ丸®オフィスプラン」の概要・特長)

NTTPC コミュニケーションズが 2021 年 3 月より提供している「みまもりがじゅ丸®オフィスプラン」は、リストバンド型バイタルセンサーにより収集した脈拍の揺らぎから、自律神経の状態を判断し、心的ストレスを 3 段階(通常・軽いストレス状態・ストレス状態)で見える化する。また、脈拍から体温を予測し発熱状態などから社員のストレス状況をオンラインで把握することが可能。

これにより、企業は社員の心的ストレス状況のラインケアが可能で、健康経営に役立てることができる。

(実証実験の内容・予定と今後の展開)

若手・新卒社員のうち「教室長」として現場で活躍している社員や本社勤務の社員 10 名を対象とし、「みまもりがじゅ丸®オフィスプラン」を利用して心的ストレスの見える化を行う。これにより日々の業務環境の中で、どういった内容の仕事を行った場合にストレスが増加するのか等の解析を行い、それにより「健康経営」を進めるための具体的な取り組みを検討する。検証実施期間は 2021 年 9 月 27 日～2021 年 12 月 26 日の 3 か月間。

この実証実験を通じ、「健康経営」をより促進するための具体的な活動に取り組む。また NTTPC コミュニケーションズは、この実証実験で得たノウハウを、様々な企業の「健康経営」の取り組みを支援するためのサービス展開に活用する。

3. 2022 年 8 月期業績予想

3-1 連結業績

	21/8 期 実績	構成比	22/8 期 予想	構成比	前期比
売上高	19,039	100.0%	19,800	100.0%	+4.0%
営業利益	969	5.1%	1,040	5.3%	+7.3%
経常利益	1,113	5.8%	1,100	5.6%	-1.2%
当期純利益	1,140	6.0%	660	3.3%	-42.1%

*単位:百万円

増収・営業増益

売上高は前期比 4.0%増の 198 億円、営業利益は同 7.3%増の 10 億 40 百万円の予想。

明光義塾直営及びフランチャイズ事業が引き続き回復するほか、日本語学校事業における学生受け入れ再開、人材事業の寄与などで約 8 億円の増収を見込む一方、新規事業の立ち上げコスト、DX 関連投資などで営業利益は 7,000 万円の増加にとどまる。配当は中間、期末それぞれ前期比 1.00 円/株増配の 11.00 円/株で、合計 22.00 円/株の予定。予想配当性向は 83.6%。

4. Purpose、Vision、Values 及び中期経営計画の策定

21年10月、新たに Purpose、Vision、Values 及び、中期経営計画(2022年8月期-2024年8月期)を策定した。

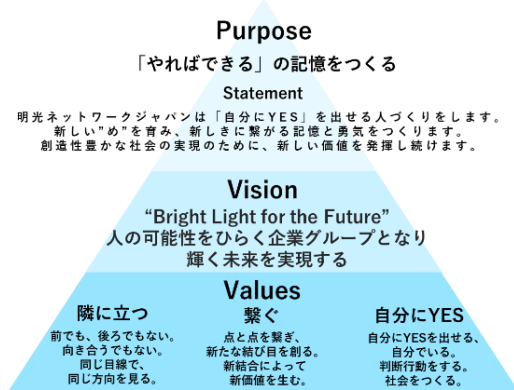
4-1 現状認識

【1-3 市場動向】で触れたように、人口減少が進む中、今後の戦略のカギは、「顧客」と「働き手」とであると強く認識している。また、個別指導塾市場の競争は激しいが、同社は教室数・生徒数、高校受験や大学受験の合格者数でも、個別指導塾において、いずれも No.1 のポジションを獲得しており、そこで培ったノウハウや実績は大きな武器であると考えている。

4-2 Purpose、Vision、Values

「教育・文化事業への貢献を通じて人づくりを目指す」「フランチャイズノウハウの開発普及を通じて自己実現を支援する」という2つの経営理念と、「個別指導による自立学習を通じて創造力豊かで自立心に富んだ21世紀社会の人材を育成する」という教育理念を掲げ、創業以来これらの理念を大切にしながら、企業価値の向上に取り組んできた。

この創業の理念を「創業の精神」として引継ぎながら、社会環境の急速な変化に対応すべく、これからも選ばれ続ける企業となるために、今回、未来社会に向けた同社の存在意義、在り方である「Purpose」、行動指針である「Values」、目指す姿「Vision」を策定し、進化の過程である明光ネットワークジャパンとその先の未来のために、改めて進化の向かう先を宣言することとした。



(同社資料より)

「Purpose」である『「やればできる」の記憶をつくる』は、やればできるという積み重ねが記憶になっていく、そのような人の可能性をひらく企業グループとなり、輝く未来を実現したいとの考えを示している。

この「Purpose」「Vision」「Values」に基づき、今回の中期経営計画を策定し、事業戦略・人事戦略・そして資本戦略を推進する。

4-3 中期経営計画(2022年8月期-2024年8月期)

(1) 中期経営方針

3ヶ年の中期経営計画の方針を「ファン・イノベーション “Fan・Fun Innovation”」とした。

「Purpose」を起点として、FanとFunをつなぐInnovationによって、ファンづくりを推進し、持続的な企業価値の向上と成長を実現する。

以下3つを基本方針としている。

① Fan をつくる

DXの推進と明光ブランドの深化と探索により、新たなファンを創出する。

社会の変化に対応した新しい価値の提案により、まなびのインフラをひろげる

② Fun をつくる

「わくわく」を通じて満足と信頼に満ちたファン・エンゲージメントを育む。

働きがいのある、ウェル・ビーイングな職場づくりを目指す。

③Innovation(=新結合)をつくる

常に新しい「め」でみて意識変化し、判断行動する。
事業収益のさらなる向上のために、事業構造を変革する。

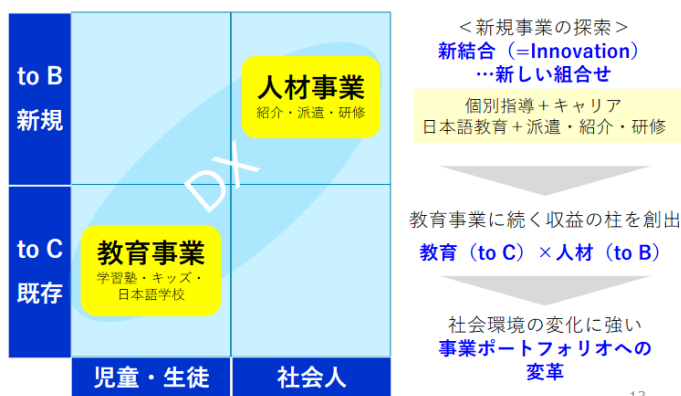
(2)事業戦略

既存の教育事業にとどまらず、「人の可能性をひらく」人材育成企業として、人材事業を強化する。
ただ、単純にレッドオーシャンな人材事業に参入するのではなく、「新結合」として、個別指導とキャリアの「明光キャリアエージェント」や、日本語教育と派遣・紹介・研修の「MEIKO GLOBAL」のように、これまで教育事業で培った経験・ノウハウを活かし差別化を図った上で人材事業を展開する。

求人と求職ニーズを、紹介や派遣によって単にマッチングするのではなく、教育事業に長年携わってきた同社ならではの、人材育成・キャリア教育の提供を差別化要因として、従来にはない人材事業を展開する。
「教育企業の明光義塾が行う人材紹介・人材派遣・研修事業」という点を評価する顧客企業は着実に増加している。

BtoC の教育事業に加え、BtoB の人材事業を展開することで教育事業に続く収益の柱を創出し、社会環境の変化に強い事業ポートフォリオへの変革を図る。

事業領域 ～“人の可能性をひらく”人材育成事業～



13

(同社資料より)

①既存事業の深化

◎学習塾事業

新教室のフォーマットによる新規開校と、顧客エンゲージメントの向上施策の取り組みを強化する。

「明光義塾」は、少子化が進む地方で成り立つモデルによる開校を強化する。新規開校における重要なポイントは、「低投資:投資回収の早い事業モデル」「低コスト:損益分岐点の低い事業モデル」「シンプル:標準化されたオペレーション(個別×ICT)」。
コストを削減し低価格でも採算の合うモデルをまず直営で構築し、FC 展開を図る。
また、AI 学習システムの「自立学習 RED」は、成績の向上が検証できたことに加え、事業モデルが確立したため、FC による開校を積極的に進める。

新規の入会は、最も顧客獲得単価が低く満足度も高い「知人・友人紹介」に注力するほか、顧客満足度調査の分析・施策などにおいて DX を活用することで、エンゲージメントの向上を図る。

教育改革への対応については、数多くの ICT 教材の活用をさらに進め、「個別指導+ICT 教材」で個別最適化した学びの提供を強化する。

◎キッズ事業

学童保育の「明光キッズ」や、オールイングリッシュの「明光キッズ e」というアフタースクール事業に加えて、キッズ向けの旅行・イベント事業である明光キッズ「ふれたび」をスタートする。旅行・体験活動を通じて五感にふれる出逢いを創造し、子供たちの豊かな成長を応援する。

学童保育を利用する共働き家庭にとっては、「学ぶ」要素を取り入れた教育企業である同社ならではのこうしたイベントは大変好評という。まだ検証・準備段階であるが、社会貢献の意味もあり、着実に育成していく考えだ。

◎日本語学校事業

コロナ禍の入国制限の影響で在籍生徒数は大きく減少し厳しい状況ではあるが、「早稲田 EDU 日本語学校」では、教室増による定員拡大(780名→2021年7月960名)で受入体制を強化し、大学院指導、美術実技、EJU(日本留学試験)などに強い特長を活かす。

特定技能ビザの介護職希望者への日本語指導など就職に強い「JCL 日本語学校」では、専門学校との連携促進で就労支援を更に強化。多様なニーズへの対応を加速する。

②新規事業の探索

◎人材紹介事業・人材派遣事業

生徒の進路相談など、既存の教育事業で培ったノウハウを活かして、社会人向けに人材紹介サービスの提供を開始する。今後増加が見込まれる国内外国人人材サービス事業を強化する。

対象業種も、外食・小売・宿泊などサービス業にとどまらず、IT やコンサルなど幅広い業種を対象とする。



人材紹介 (日本人・外国人)  MEIKO GLOBAL AGENT	<ul style="list-style-type: none"> ■IT・コンサル等へのハイクラス外国人紹介 ■サービス業(外食・小売・宿泊)・介護へのミドルクラス外国人紹介
人材紹介 (日本人・外国人)  MEIKO GLOBAL AGENT	<ul style="list-style-type: none"> ■サービス業(外食・小売・宿泊)・介護への若手(第二新卒)日本人紹介
人材派遣 (外国人)  MEIKO GLOBAL STAFFING	<ul style="list-style-type: none"> ■サービス業(外食・小売・宿泊)・介護を対象とした外国人材の派遣 ※ITに業界に向けた外国人派遣(SES)も検討中

(同社資料より)

◎研修事業・公共事業

生徒の学習指導など、既存の教育事業で培ったノウハウを活かして社会人向け研修事業を展開するほか、今後増加する国内外国人材に向けた日本語研修サービスを強化する。

また、EPA(経済連携協定)に基づくベトナム人看護師・介護福祉士候補者に対する訪日前日本語研修事業を外務省より受託した。



研修 (外国人関連)  MEIKO GLOBAL ACADEMY	<ul style="list-style-type: none"> ■オンライン日本語教育・測定及び認定サービス ■外国人材マネジメント研修 ■大学向け留学生就職支援プログラム ■IT日本語教育プログラム
公共事業 (外務省)	<ul style="list-style-type: none"> ■EPAに基づくベトナム人看護師・介護福祉士候補者に対する訪日前日本語研修事業を外務省より受託 ■その他入札案件

(同社資料より)

(3)DX 戦略

全社的にデジタルマーケティング機能の実施に取り組み、特に、学習塾事業については、見込み客の育成から入会後までの一連のLTV(Life Time Value:顧客生涯価値)を横串で捉えた全社デジタルマーケティング機能を実現し、コンタクトセンターの強化も合わせ、問い合わせの増加と入会率の向上を図る。

また、DX データプラットフォームの構築を進める。全社横断的なデータ活用に向けた取り組みを加速し、シームレスなデータ連携、BI(ビジネスインテリジェンス)ツールによるデータの可視化を実現する。

21年7月に新設したDX戦略本部の戦略本部長 谷口氏を中心に人材及び体制強化に取り組んでいる。

(4)人事戦略

イノベーション創出のためのダイバーシティ経営の推進と、働き方改革によるウェル・ビーイングの追求に取り組む。

経営と執行の分離による業務執行機能のさらなる強化に加えて、社内大学「明光アカデミー」を通じたオンライン学習の推進や、DX人材の育成を強化する。「明光アカデミー」は、同社社員により外部に目を向けた学ぶ人材となって欲しいという会社側の考えにより前期立ち上げたもので、階層別教育、昇進・昇格のアセスメントなどを実施する。

24年8月期には女性取締役構成比30%以上を維持し、女性管理職比率25%を目標としている。学習塾はその性質上、夜間の勤務が多いため、産休・育休・時短勤務などは、他には類を見ない女性が働きやすい環境造りに取り組んでいる。

外国人人材の管理職採用も目指す。

働き方改革に関しては、20年9月よりテレワーク制度を導入したの次いで、21年9月にはフレックスタイム制度を導入した。

(5)資本戦略

前回の中計時に掲げた政策を見直し、新たな資本・配当政策を策定した。

事業基盤の強化・成長投資に必要な自己資本の充実と、株主に対する安定的かつ持続的な利益還元を通じて、中長期的に企業価値を高めていく。

基本方針	事業基盤の強化及び成長投資に必要な自己資本の充実と、株主の皆さまに対する安定的かつ持続的な利益還元を通じて中長期的に企業価値を高めていくことを基本方針といたします。
配当政策	基本方針のもと、年間配当性向35%以上を基本として、業績に連動して最適なバランスを勘案した上で決定いたします。
資本効率目標	ROE(自己資本利益率)を目標値として、8%以上の確保に努めてまいります。
自己株式買付け方針	事業環境、市場価格への影響、財務状況を総合的に勘案し、柔軟かつ機動的に判断することを基本方針といたします。
M&A・アライアンス	外部資源の有効活用、事業拡大・成長の観点からもM&A・アライアンスを重要な経営手段として位置付け、レバレッジを含め積極的に実施いたします。

資本コストについての理解が着実に進んでいる中、ROEの目標を8%以上と設定した。

また、これまでは無借金経営を基本としてきたが、成長投資の機会があれば積極的にレバレッジを活用する。大きな方針の変化といえよう。





(6)サステナビリティ経営

持続可能な社会の実現に向けた取り組みとして、E(環境)・S(社会)・G(ガバナンス)それぞれの取り組みとともに、SDGsに関しては、まなびのインフラとしての取り組み、また、人的資本経営に関わる取り組みを進める。

ESG ～持続可能な社会の実現に向けた企業活動の推進～

	取り組み
E (環境)	ペーパーレス・再生紙への切り替え促進
S (社会)	多様な人材の育成・確保、学びのインフラ、外国人児童の学習支援
G (ガバナンス)	改訂コーポレートガバナンス・コードへの適切な対応 情報セキュリティ・個人情報保護の取り組み

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

	取り組み
まなびのインフラ	<ul style="list-style-type: none"> ・明光義塾の全国47都道府県への展開 ・外国人児童教育支援プロジェクトBLIDGE 
人的資本経営	<ul style="list-style-type: none"> ・ウェル・ビーイングな職場づくり ・従業員の多様性への対応 ・ダイバーシティ&インクルージョンの推進 ・働き方改革によるWLBの向上   

(同社資料より)

(7)コーポレートガバナンス

新市場区分「プライム市場」を選択市場とする市場選択申請書を提出したことに呼応し、プライム市場に上場する企業として、より高いガバナンス水準を備えるための取り組みを、強化・推進していく。

コーポレートガバナンス報告書の【補充原則2-4① 社内の多様性確保】に関しては、イノベーションの源泉であるダイバーシティの加速を人事戦略に掲げ、積極的に女性・外国人・中途採用者を要職に登用するほか、フレックスタイム・テレワークを制度化し、ワーク・ライフバランス実現に向けた働き方改革を推進する旨を記載する予定である。

TCFDに関しては、今期より検討を開始する。

21年11月開催予定の定時株主総会の招集通知には各取締役の知識・経験・能力等を一覧化したスキル・マトリックスを開示する考えである。

(8)数値計画

24年8月期の数値目標は以下の通り。

	21年8月期(実績)	24年8月期(計画)	CAGR
売上高	190.3	210.0	3.3%
営業利益	9.6	20.0	27.7%
営業利益率	5.1%	9.5%	-

単位:億円

5. 今後の注目点

教室数は減少したが、中期的に取り組んできた「1教室当たりの採算性向上」は着実に進み、縮小均衡からの脱却を果たしたと会社側は考えている。ただ、コロナ禍前の水準までには依然乖離があり、今期を含め売上・利益がどの程度のスピードで回復に向かうかが今後のポイントとなる。

その意味では、中期経営計画で既存事業では「自立学習 RED」、新規事業である人材事業がこの3年間で、どの程度けん引役として存在感を示すことができるようになるのか、四半期ごとも含め進捗をチェックしていきたい。

積極的な姿勢に転じたM&A・アライアンスへの取り組みについても注目していきたい。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役設置会社
取締役	6名、うち社外2名
監査役	4名、うち社外4名

◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2021年4月12日)

基本的な考え方

当社では、新たな時代に適応したスピーディかつ透明な経営組織を構築するために、経営構造改革を絶え間なく推進してまいります。また、経営の透明性、健全性、公正性の確保、リスク管理の徹底並びにアカウンタビリティの向上を図り、株主価値を重視したコーポレート・ガバナンスをより一層強化する方針であります。

また、当社グループの持続的成長と、独自の付加価値を発揮する事業モデルの高度化、グループ各社の連携による収益力強化により、株主をはじめとする全てのステークホルダーにとって企業価値の最大化を図るとともに、経営の透明性・効率性を向上させることを基本方針としています。このため、経営の監督と業務の執行体制のバランスを取りつつ、迅速かつ効率的な経営・執行体制の確立を図り、社外取締役の参加による透明性の高い経営の実現に取り組んでおります。

なお、当社におけるコーポレートガバナンス・コードの各原則に対する取り組み状況や取り組み方針を明確にすること、ならびに受託者責任・説明責任を果たすことを目的として「明光ネットワークジャパングループ コーポレートガバナンス・ガイドライン」を制定し、当社インターネットホームページで公開しております。

<https://www.meikonet.co.jp/investor/governance/index.html>

<各原則を実施しない理由>

当社は、コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しております。

<開示している主な原則>

原則1-4【いわゆる政策保有株式】

投資目的以外の目的で保有する株式は、業務提携、取引の維持・強化及び株式の安定等の保有目的で、政策保有株式として、取引先の株式を保有しております。同株式の縮減の要否は、当社の成長に必要なかどうか、他に有効な資金活用はないか等の観点で、取締役会による検証を適宜行っております。また、同株式に係る議決権行使は、その議案の内容を所管部門において精査し、投資先企業の状況や当該企業との取引関係等を踏まえた上で、議案に対する賛否を判断いたします。

原則1-7【関連当事者間の取引】

当社では、取締役及び取締役が実質的に支配する法人との競業取引及び利益相反取引は、取締役会での審議・決議を要することとしています。また、取引条件及び取引条件の決定方針等については、株主総会招集通知や有価証券報告書等で開示しております。当社役員、取締役が実質的に支配する法人及び主要株主が当社顧客として取引を行う場合、会社に不利益とならない体制を整えています。

原則5-1【株主との建設的な対話に関する方針】

当社では、経営企画部をIR担当部署としています。株主や投資家に対しては、決算説明会を半期に1回開催するとともに、逐次、個別面談を実施しています。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものが、その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

ブリッジレポート(明光ネットワークジャパン:4668)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、<https://www.bridge-salon.jp/> でご覧になれます。



▶ 適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)

FREE

▶ 会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



▶ IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)