



2022年第1四半期

(2021年10月-12月)

決算説明資料

2022年2月14日

SPRIX 株式会社 スプリックス

(東証1部 7030)

MISSION

「教育」を通して、世界中の人に
「人生の新たなステージ(春)」を届ける。

VISION

「教育」でNo.1へ。

1

2022年第1四半期 決算説明



「拡大期に向けての第一歩」

湘南ゼミナールのグループ化と
スプリックス単体の好調により

大幅な増収・増益を達成

連結の影響—前期との比較

[株式会社湘南ゼミナールの連結]

- 湘南ゼミナールの業績が1Qに寄与するのは今期が初めて

会計年度	連結期間	1Q	2Q	3Q	4Q
前期 (2021年9月期)	通期10か月 連結寄与	スプリックス単体 湘南ゼミナール(10か月分)			
今期 (2022年9月期)	通期12カ月 連結寄与	スプリックス連結			

We are here!

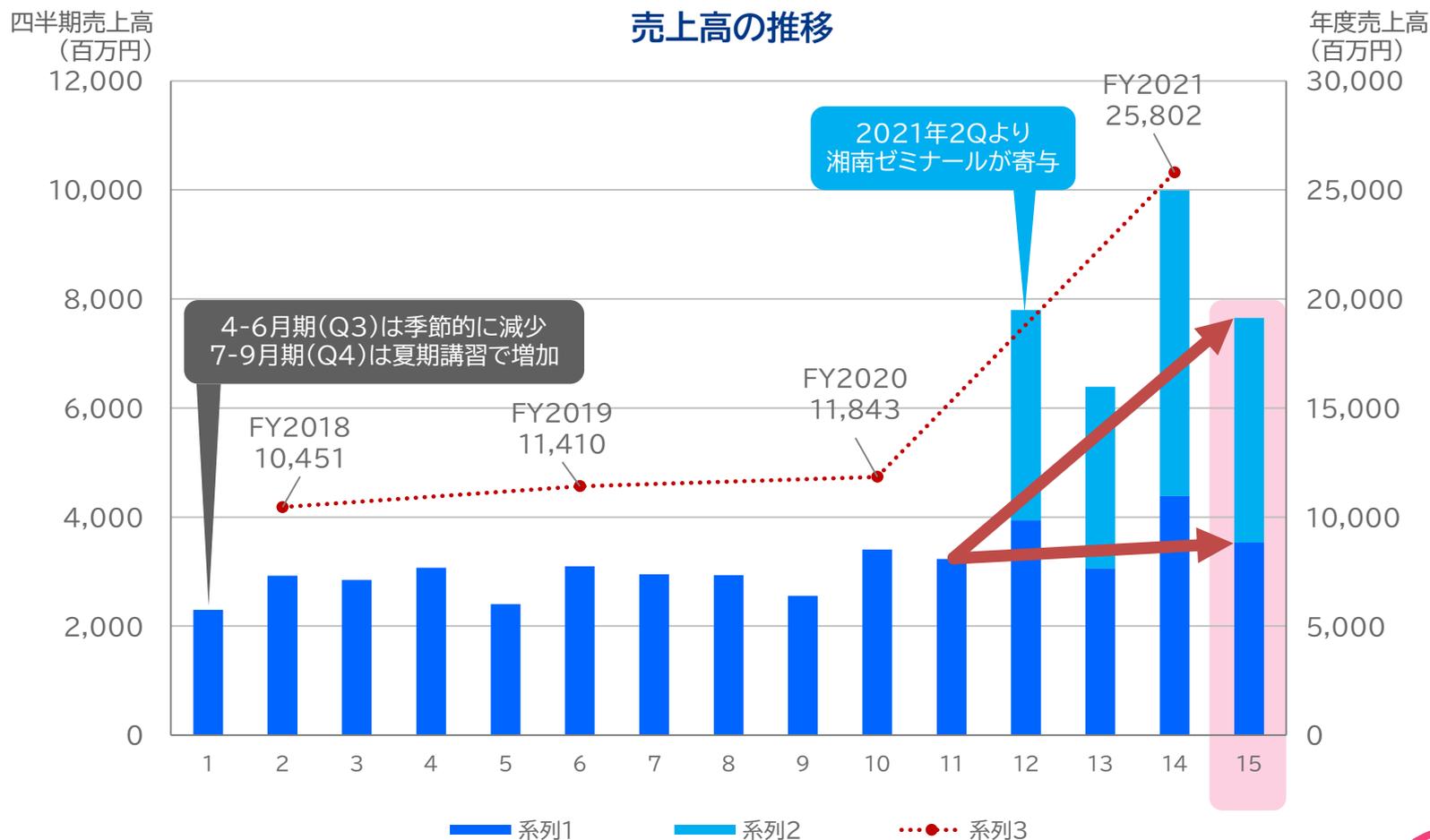
2022年1Q(2021年10-12月)一決算概要

- 1Q(10-12月)は、夏に入塾した生徒の継続受講により塾事業を中心に業績は安定傾向
- 売上高:湘南ゼミナール連結の影響のほか、スプリックス単体の生徒数の伸びとコンテンツ販売が牽引
- 営業利益:スプリックス単体で先行投資によるコスト増も、湘南ゼミナール連結の影響で増益

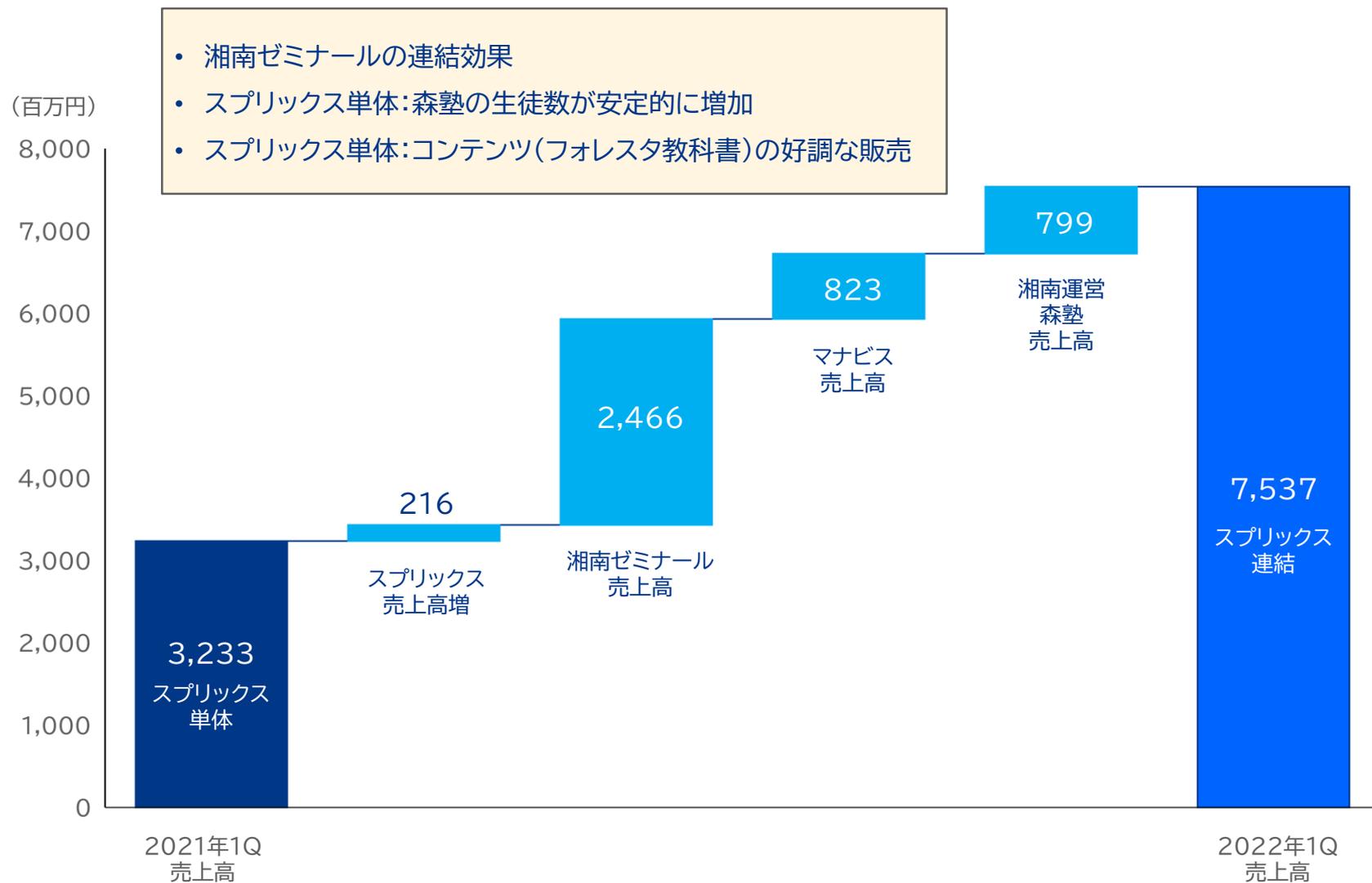
(単位:百万円)	2021年 1Q (実績)	2022年 1Q (実績)	増減金額 (増減率、%)	要因
売上高	3,233	7,537	+4,304 (+133.1%)	<ul style="list-style-type: none"> ● 湘南ゼミナールは、売上高が堅調のうえコストも減少 ● スプリックス単体は、森塾の生徒数増加、およびコンテンツ(フォレスト)の好調な販売が売上高増加に寄与 ● 世界的な半導体不足を背景としたタブレットの前倒し購入実施、積極的な研究開発等によりスプリックス単体で売上原価および販管費が増加
営業利益 (利益率、%)	743 (22.9%)	1,269 (16.8%)	+526 (+70.8%)	
EBITDA (利益率、%)	775 (23.9%)	1,547 (20.5%)	+772 (+99.8%)	
親会社に帰属する 純利益 (利益率、%)	503 (15.6%)	811 (10.8%)	+308 (+61.4%)	

2022年1Q一売上高の分析(四半期ごとの推移)

- 湘南ゼミナールのグループ化により売上高は連結ベースで大幅に増加
- スプリックス単体でも、森塾の生徒数の増加とコンテンツの好調な販売が寄与し増収

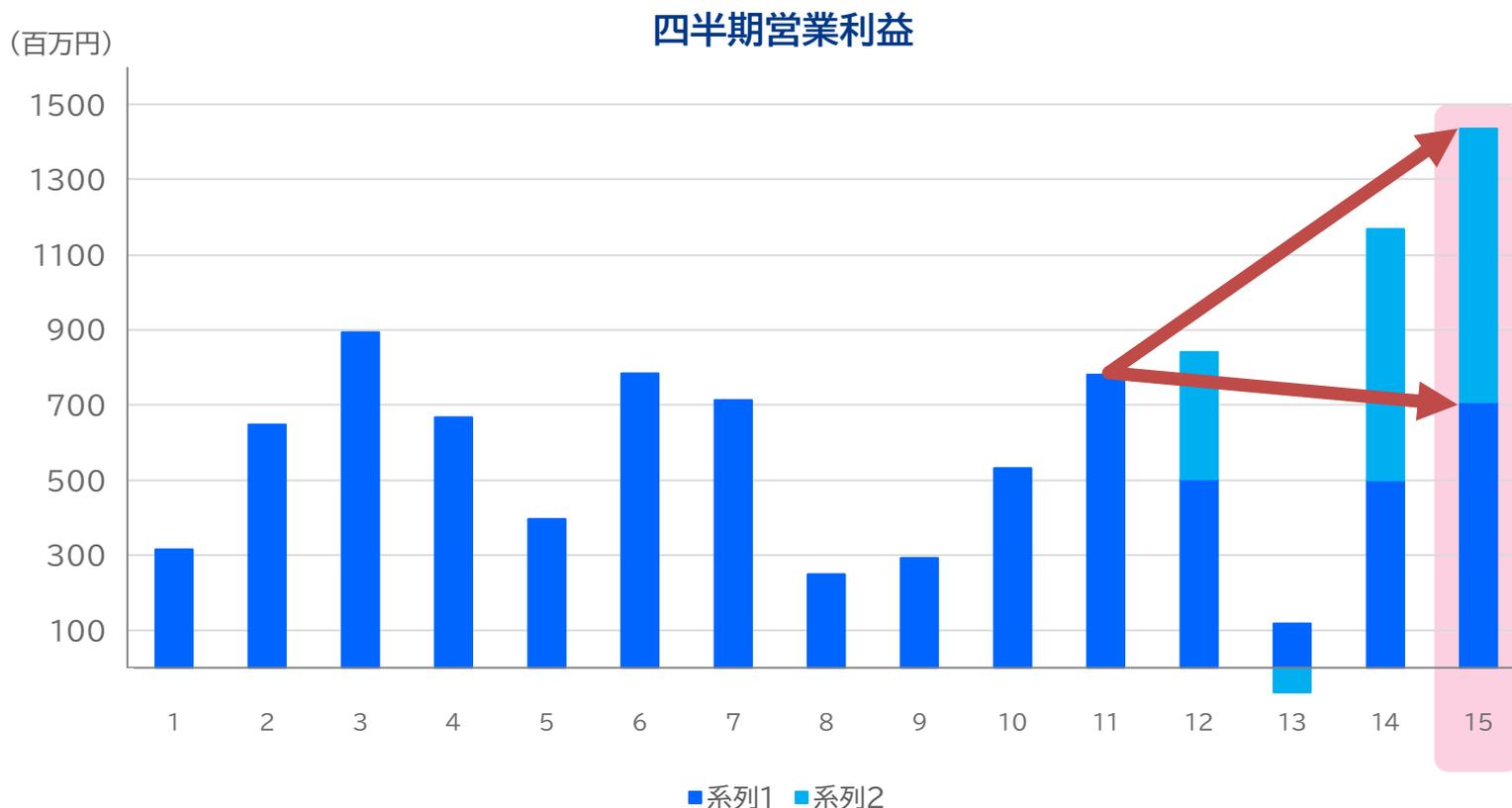


2022年1Q一売上高の分析(前年同期比の差異)



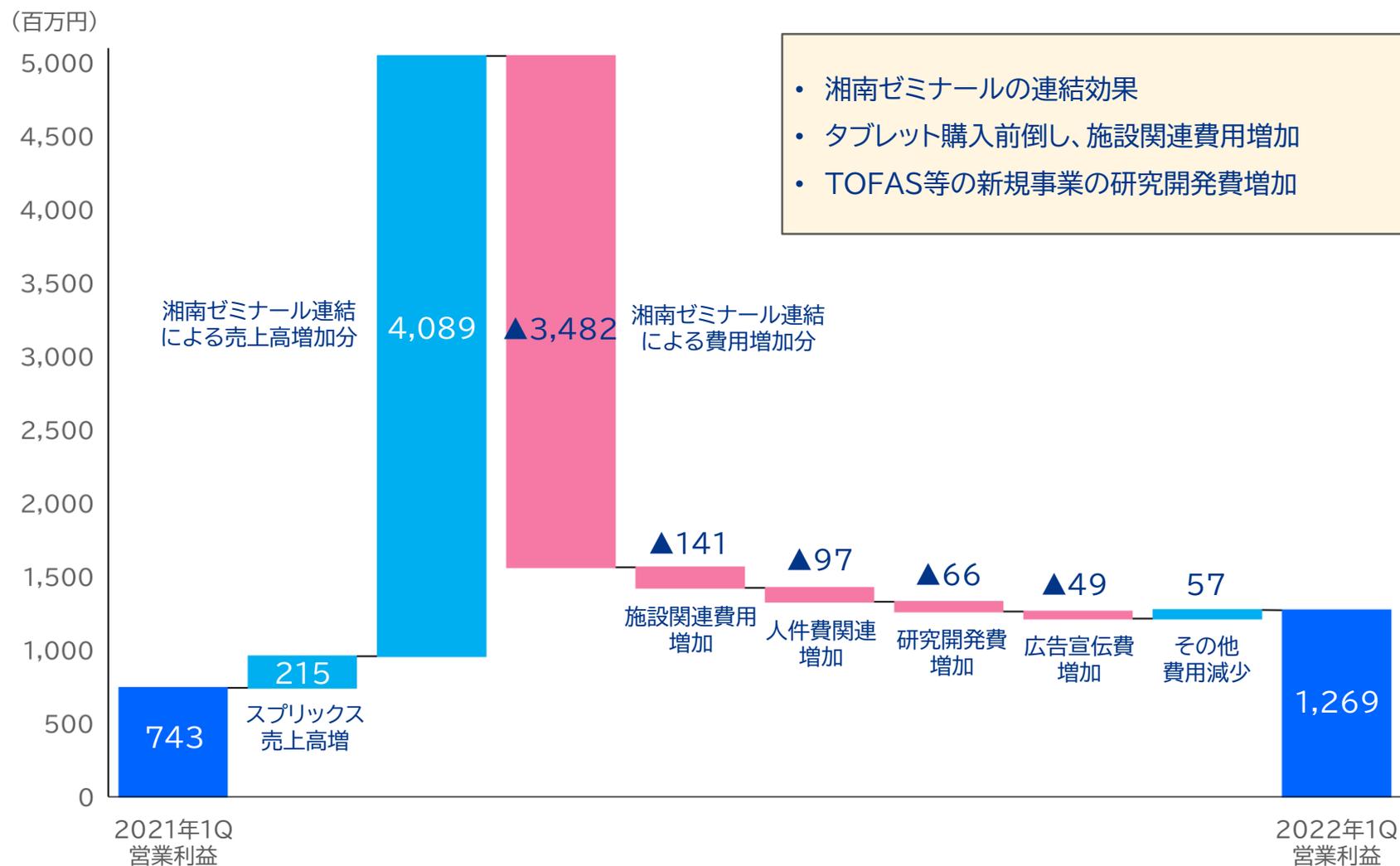
2022年1Q一営業利益の分析(四半期ごとの推移)

- 湘南ゼミナールのグループ化により大幅増益
- 湘南ゼミナールでは売上が堅調な一方で費用が低減するなど、徐々にグループ化の効果が顕在化
- スプリックス単体は、タブレット購入前倒しや、TOFAS等の新規事業への積極的な研究開発投資、東京ダンスヴィレッジの新校舎開校に伴う支出等によりやや減益



営業利益は連結相殺前の数値を表すため、連結営業利益と異なります。

2022年1Q一営業利益の差異分析(前年同期比)



2022年1Q一期初予想に対する進捗状況

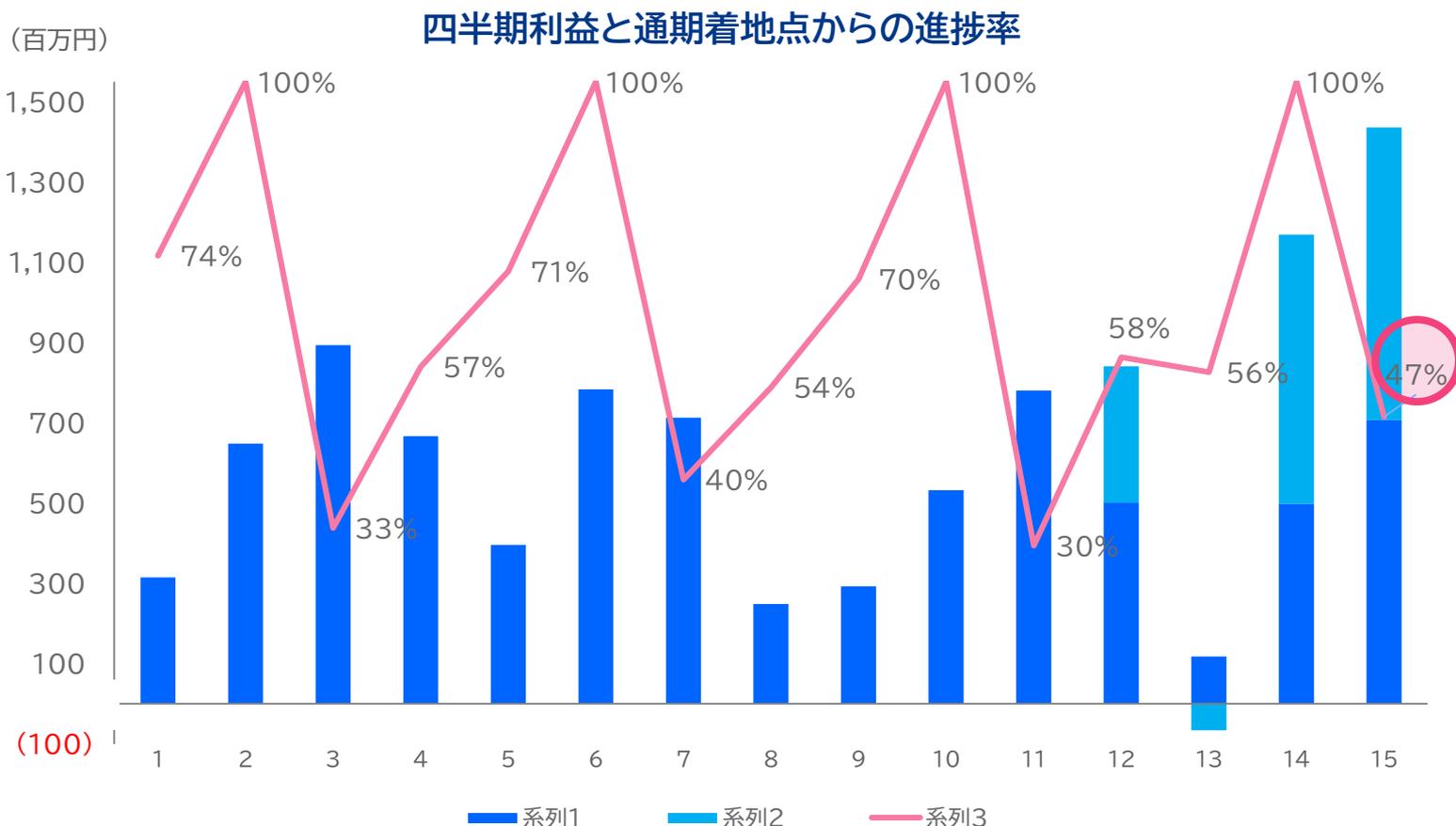
- 売上高同様、営業利益も季節性が現れやすい
- 営業利益:湘南ゼミナールの季節性と広告宣伝費が進捗率の主要な変動要因(スライド11参照)
 - 湘南ゼミナールの事業構造上、業績は1Qと4Q(7-12月)がけん引する傾向
 - さらに湘南ゼミナールは、グループ化によるシナジー効果が顕在化
 - 塾事業の広告宣伝費は2Q以降に偏重傾向

(単位:百万円)	2022年9月期 (予想)	2022年1Q (実績)	進捗率 (%)	要因
売上高	29,546	7,537	25.5%	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上高の進捗率は概ね予想通り ● 営業利益の進捗率は例年より上振れ
営業利益 (利益率、%)	2,699 (9.1%)	1,269 (16.8%)	47.0%	①湘南ゼミナールの事業構造 集団指導塾は固定費の負担が 大きく、2Q-3Q(1月-6月)の 季節性による売上減少の影響が より顕著に出る
EBITDA (利益率、%)	3,917 (13.3%)	1,547 (20.5%)	39.5%	②グループ化の影響 湘南ゼミナールはPMIが順調で 営業利益に貢献 (オペレーションの効率化、 リソースの共有等)
親会社に帰属する 純利益 (利益率、%)	1,755 (5.9%)	811 (10.8%)	46.2%	③広告宣伝費 主に塾事業にかかるweb広告 費用等で、湘南ゼミナールは 2Q-3Qに、スプリックス単体は 3Q-4Q偏重

※連結予想は2021年11月12日に開示したのになります。

2022年1Q一営業利益(進捗率の季節性)

- スプリックス単体の1Q進捗率は、例年30-40%台で推移
- 湘南ゼミナールは、1Qと4Q(7-12月)で営業利益の大半を稼ぐため、1Q進捗率は例年50%超
- さらに2022年1Qは、湘南ゼミナールのグループ化によるシナジー効果も奏功
- 塾事業は3Qがボトム



※営業利益は連結相殺前の数値を表すため、連結営業利益と異なります。

2022年1Q一ブランド別業績

- スプリックス・グループ売上高の9割を占める塾事業が好調
- 個別・集団・映像／小・中・高に事業領域を拡大

(単位:百万円)	売上高	営業利益	要因・トピックス
	3,785	1,233	<ul style="list-style-type: none"> ・ スプリックス運営の森塾は夏期講習で入塾した生徒が継続受講 ・ 湘南運営の森塾もシナジー効果で売上・営業利益ともに拡大
	2,466	564	<ul style="list-style-type: none"> ・ 生徒数は4Qに引き続きほぼ横ばいで推移 ・ グループ化によるオペレーションの効率化で販売管理費を抑制
	823	128	<ul style="list-style-type: none"> ・ 生徒数の増加が寄与し、売上・営業利益ともに順調に推移
その他   	462	▲137	<ul style="list-style-type: none"> ・ そら塾や自立学習RED等セグメントに分類されない学習塾事業、コンテンツ、東京ダンスヴィレッジ等の教育関連サービス及び新規事業に掛かる研究開発費等で構成 ・ コンテンツ(フォレスタ)販売が引き続き好調 ・ 新規事業に掛かる研究開発費、東京ダンスヴィレッジの新宿校開校費等が利益を圧迫。

* 2022年度より上記に分けて業績を開示いたします。

2022年9月期一ブランド別トピックス

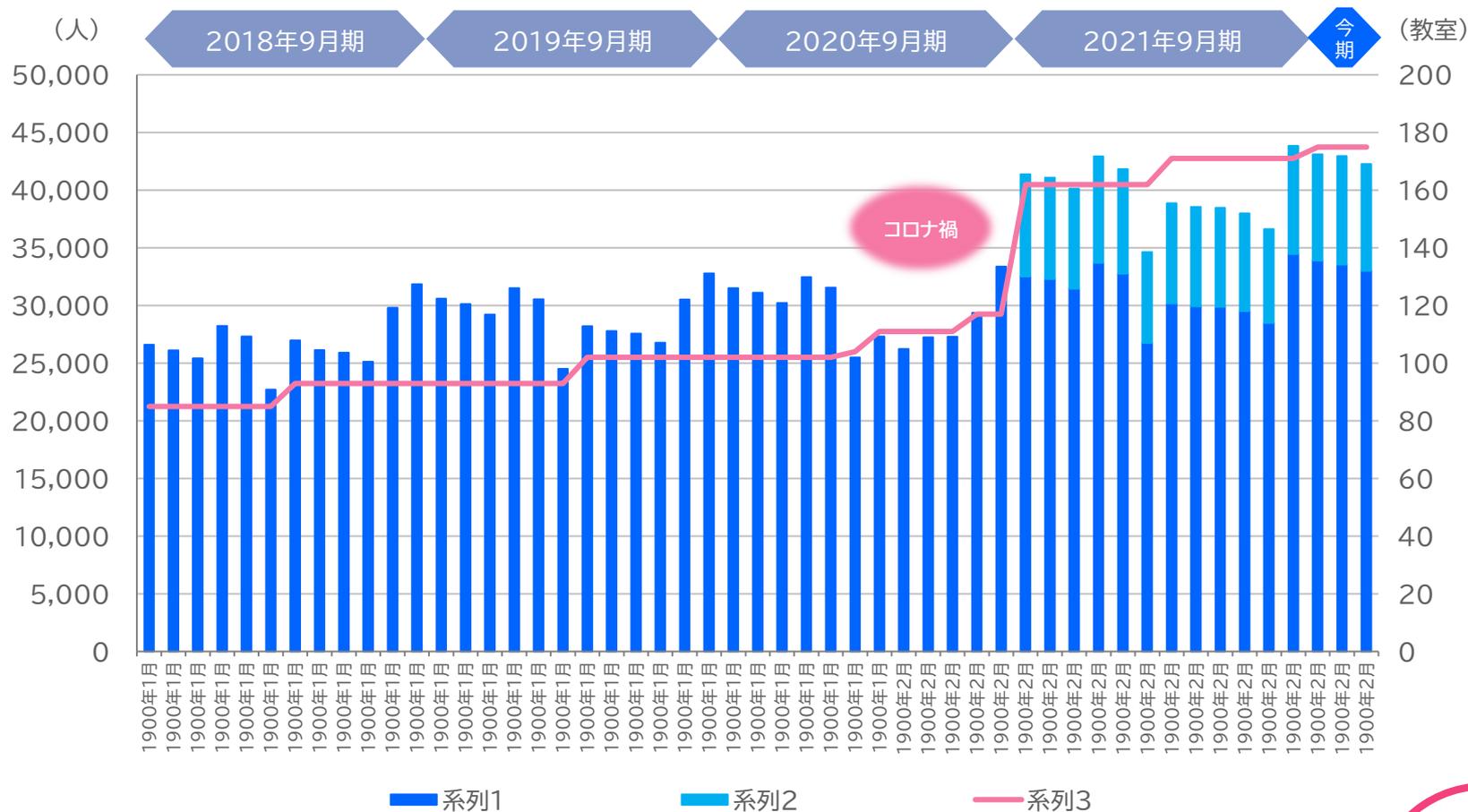
2022年9月期(通期見込み)

	<ul style="list-style-type: none"> ・ 関東圏に「森塾」を16教室程度新設予定 ・ コロナ禍で立ち上げに時間のかかった新規校舎が軌道に乗ることに加え、既存校舎も復調 	
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「湘南ゼミナール」を3教室新設予定。 ・ 新たに立ち上げた「横浜翠嵐コース」注力と、湘南ゼミナール小中部の強化 	
河合塾マナビス	<ul style="list-style-type: none"> ・ 岡山に新規開校 New! 	
その他		<ul style="list-style-type: none"> ・ 生徒数増の見込み
		<ul style="list-style-type: none"> ・ 年間44教室開校予定(期末教室数208教室)
	フォレスト+	<ul style="list-style-type: none"> ・ フォレストプラス(タブレット用教材)を発売 New!
	その他	<ul style="list-style-type: none"> ・ CBT for schoolをリリース New!

(参考)森塾の合計生徒数と教室数

- 7-9月の好調な夏期講習の流れを引き継ぎ、低い退塾率と順調な集客で生徒数が前年同期比で増加
- 拡大期のため教室当たり生徒数はやや減少傾向

森塾生徒数と教室数



2

湘南ゼミナール

～湘南ゼミナールのグループ化と成長戦略～

- 2-1. 湘南ゼミナールの事業内容
- 2-2. 湘南ゼミナールのグループ化の意義
- 2-3. 湘南ゼミナールの事業別成長戦略
- 2-4. グループとしての一体経営

神奈川県を中心に3つの塾ブランドを展開する塾大手

ブランド	開始年度	対象	指導形態	目的	チャンネル	主なエリア	運営形態	生徒数	教室数	特徴
	1979	小中学生	集団	受験	教室	神奈川県 埼玉県 千葉県 東京都	直営	21,912	179	<ul style="list-style-type: none"> 神奈川県有数の集団進学塾 神奈川県トップ校に強い 難関校受験コース、公立中高一貫校コース、個別指導コースも新設
	2007	高校生	個別	受験	教室+ 専用モニター	神奈川県 東京都 千葉県 愛知県	FC	5,672	47	<ul style="list-style-type: none"> 河合塾マナビス最大のFC 大学受験に特化 映像授業+個別サポート
	2007	小中学生	個別	補習	教室	神奈川県 東京都 静岡県	FC	9,280	45	<ul style="list-style-type: none"> 森塾唯一のFC 神奈川県を中心に展開 森塾で統一したフォレスト教科書や指導法を共有

※2021年12月末時点のデータに基づく。

win-winでグループの塾事業領域を大きく拡大

ミッション・ビジョンの共有

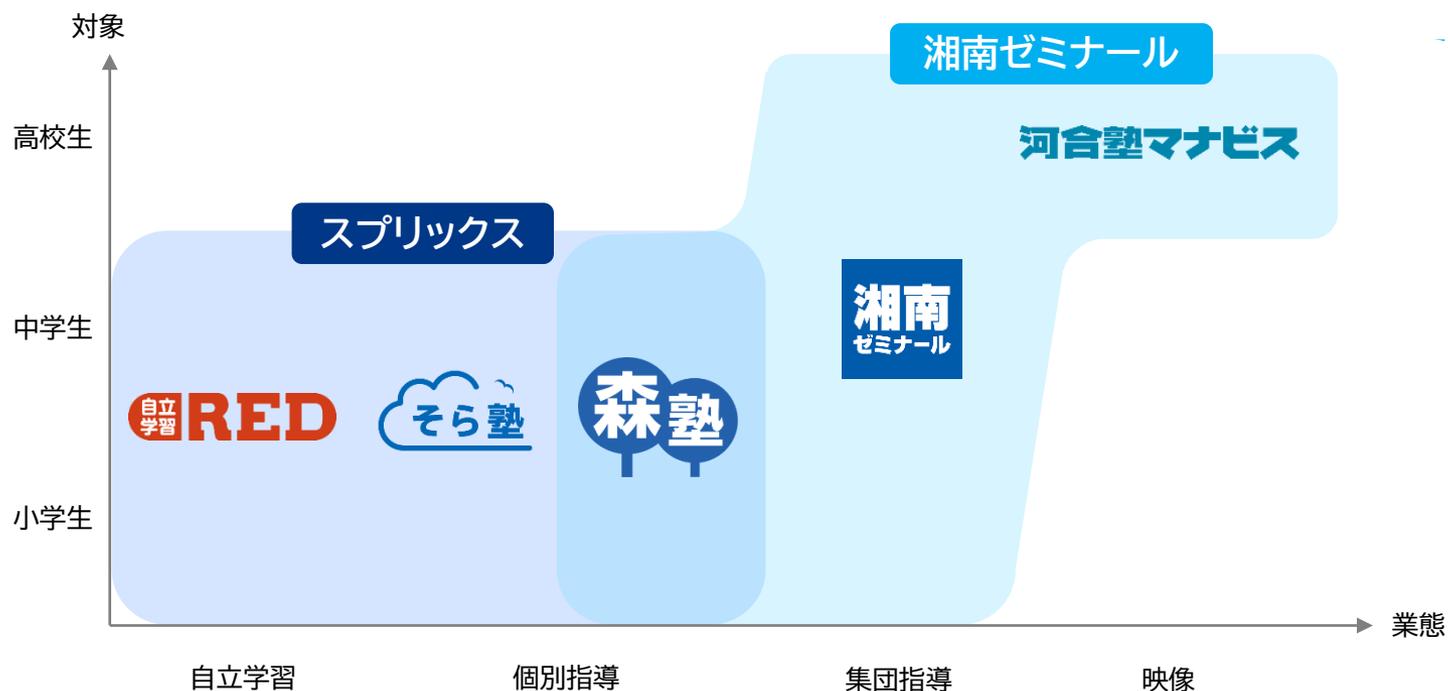
2007年からの長年の信頼関係

小学生～高校生までサービス提供が可能に

自立学習・個別・集団・映像のフルラインアップ

円滑なPMI・シナジー効果

ポートフォリオの分散・拡充



SPRIXメソッドでさらに各事業の成長を加速



「SPRIXメソッド」 アナログ(指導法)とデジタル(教材開発)が一体化した 高収益・高成長のしくみ

生徒数

生徒数が増える仕組み

- アナログ
- ▶ 楽しく成績が上がる指導法
 - ▶ 口コミで広がる

人 × IT
アナログ(指導法)とデジタル(教材開発)が
一体化したSPRIXメソッド

- デジタル
- ▶ 講師のパフォーマンス分析
 - ▶ 子どもがつまづくポイントのデータ収集
→タイムリーな教材開発、
進捗管理、行動分析

単価

ローコストオペレーションが可能で
リーズナブルな授業料

スプリックスグループの成長を支える一体経営



參考資料

(参考資料) データで見るスプリックス(ファクトシート)

(単位:百万円)	2018年9月期 12か月 (単体)	2019年9月期 12か月 (単体)	2020年9月期 12か月 (連結)	2021年9月期 12か月 (連結)	2022年9月期 1Q(3か月) (連結)
売上高	10,451	11,410	11,843	25,901	7,537
営業利益	2,467	2,741	1,787	2,437	1,269
EBITDA	2,569	2,851	1,937	3,385	1,547
総資産	9,967	10,861	11,485	19,277	19,448
純資産	6,469	7,642	8,091	8,864	9,285
現金及び現金同等物の期末残高	6,825	6,819	7,308	6,163	5,960
自己資本比率(%)	64.9	70.4	70.2	45.9	47.6
売上高営業利益率(%)	23.6	24.0	15.0	9.4	16.8
EBITDAマージン比率(%)	24.5	24.9	16.3	13.0	20.5

教育でNo.1へ

SPRIX