



**FY2022**  
(2021年10月-2022年9月)  
**通期決算説明資料**

2022年11月11日

**SPRIX** 株式会社 **スプリックス**

(東証プライム 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

# FY2022 決算説明

---



(株)湘南ゼミナールの買収効果と内部成長により

**売上高、利益とも  
計画通り過去最高を更新**

# 連結の影響－前期との比較

## 〔株)湘南ゼミナールの連結範囲〕

会計年度	連結期間	1Q	2Q	3Q	4Q							
前期 (FY2021)	通期10か月 連結寄与	スプリックス単体										
		10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8
		(株)湘南ゼミナール(10か月分)										
今期 (FY2022)	通期12か月 連結寄与	スプリックス単体										
		10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8
		(株)湘南ゼミナール(12か月分)										

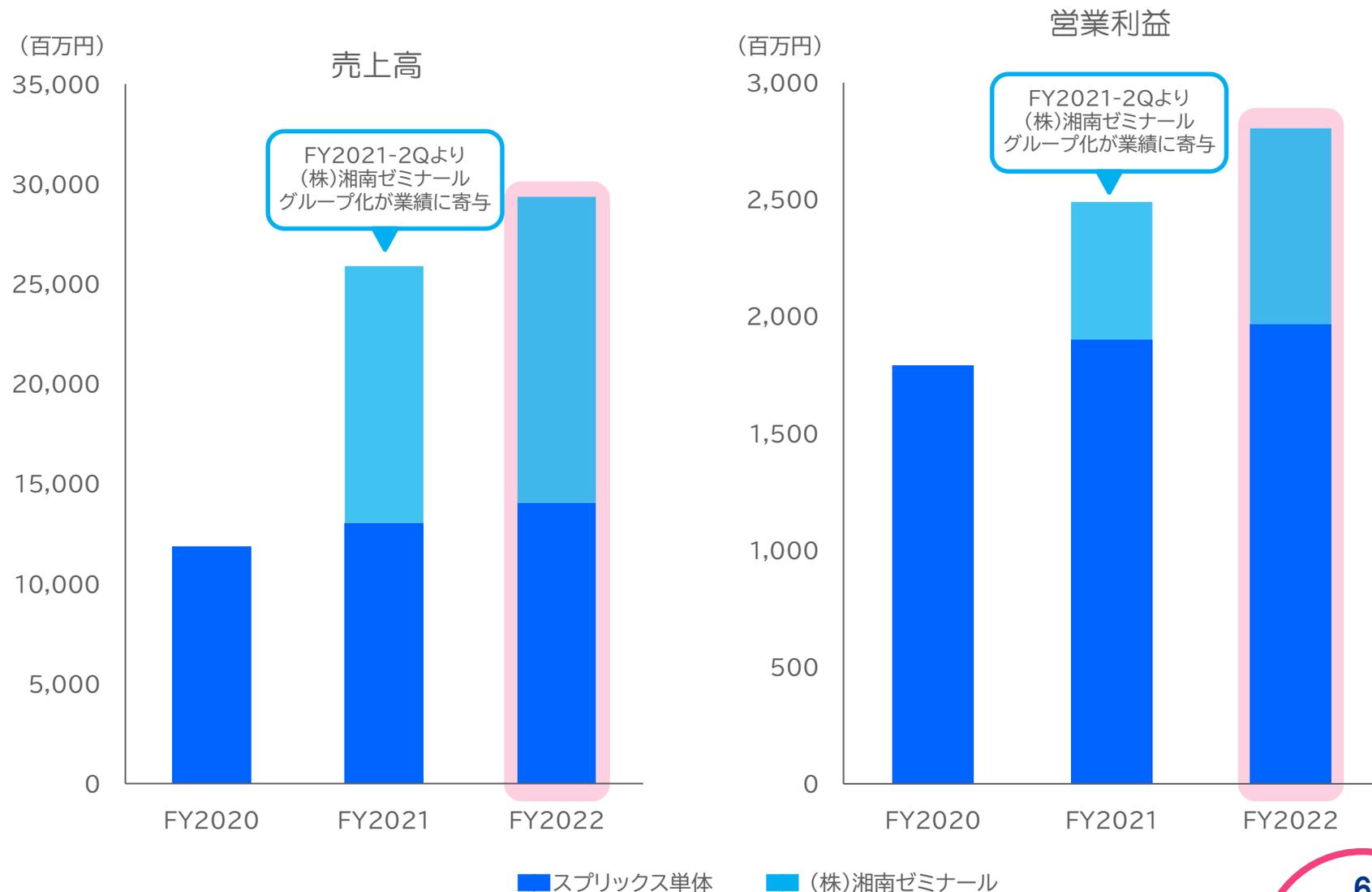
(注)特に断りのない限り、本資料で(株)湘南ゼミナールは、スプリックスの子会社である株式会社湘南ゼミナールを指します。

# FY2022(2021年10月～2022年9月)－決算概要

- コロナウイルス感染第7波の影響で、売上高は若干予算未達も、ほぼ計画通り。
- (株)湘南ゼミナールの買収効果、森塾、フォレスタシリーズの牽引により営業利益、EBITDAともに過去最高

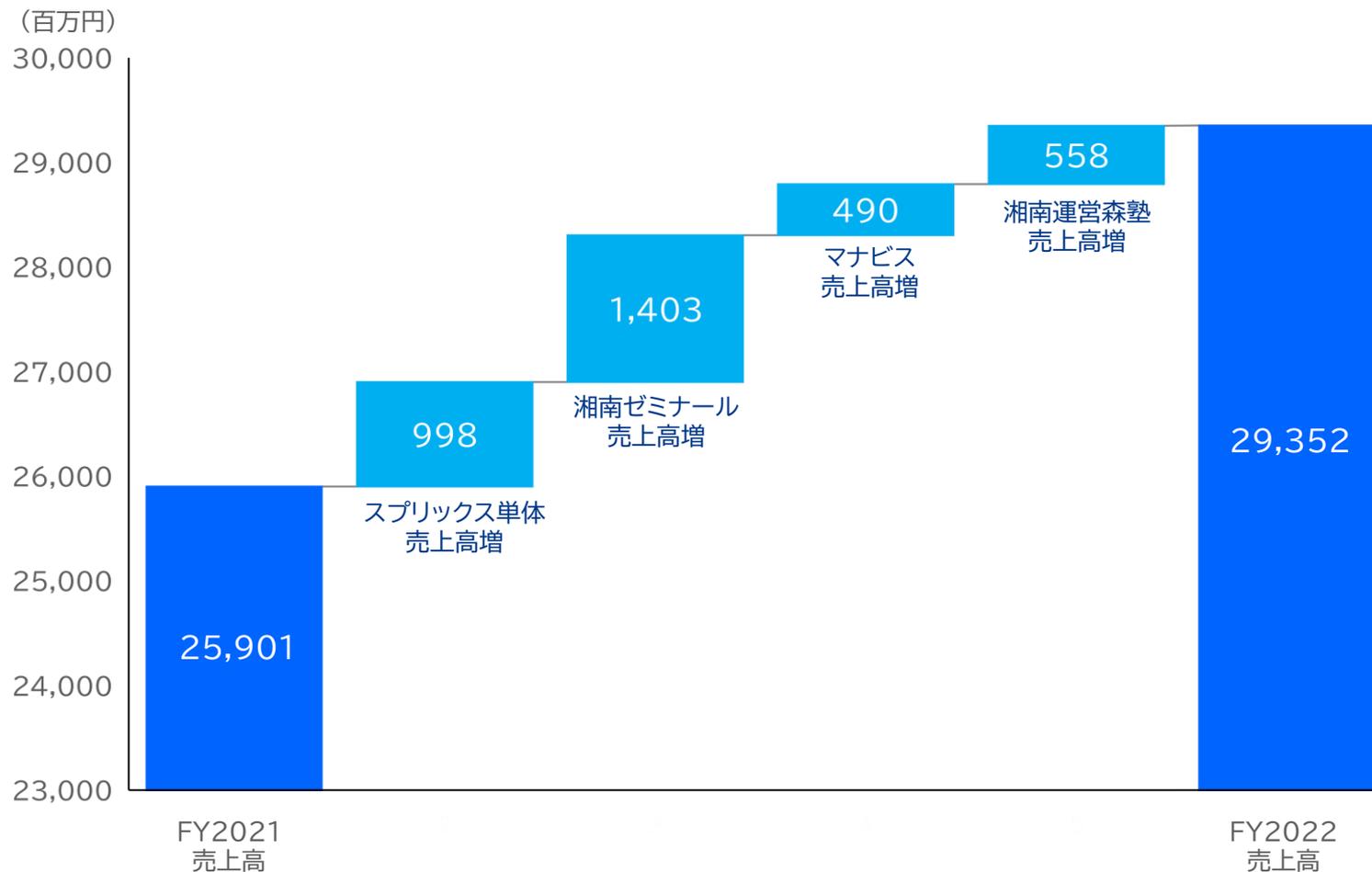
(単位:百万円)	FY2021(実績)	FY2022(実績)	増減金額 (増減率、%)
売上高	25,901	29,352	+3,450 (+13.3%)
営業利益 (利益率、%)	2,437 (9.4%)	2,778 (9.5%)	+341 (+14.0%)
EBITDA (利益率、%)	3,385 (13.0%)	3,938 (13.4%)	+552 (+16.3%)
親会社に帰属する純利益 (利益率、%)	1,467 (5.6%)	1,607 (5.4%)	+139 (+9.5%)

- 2020年12月に(株)湘南ゼミナールをグループ化し、事業基盤が拡大



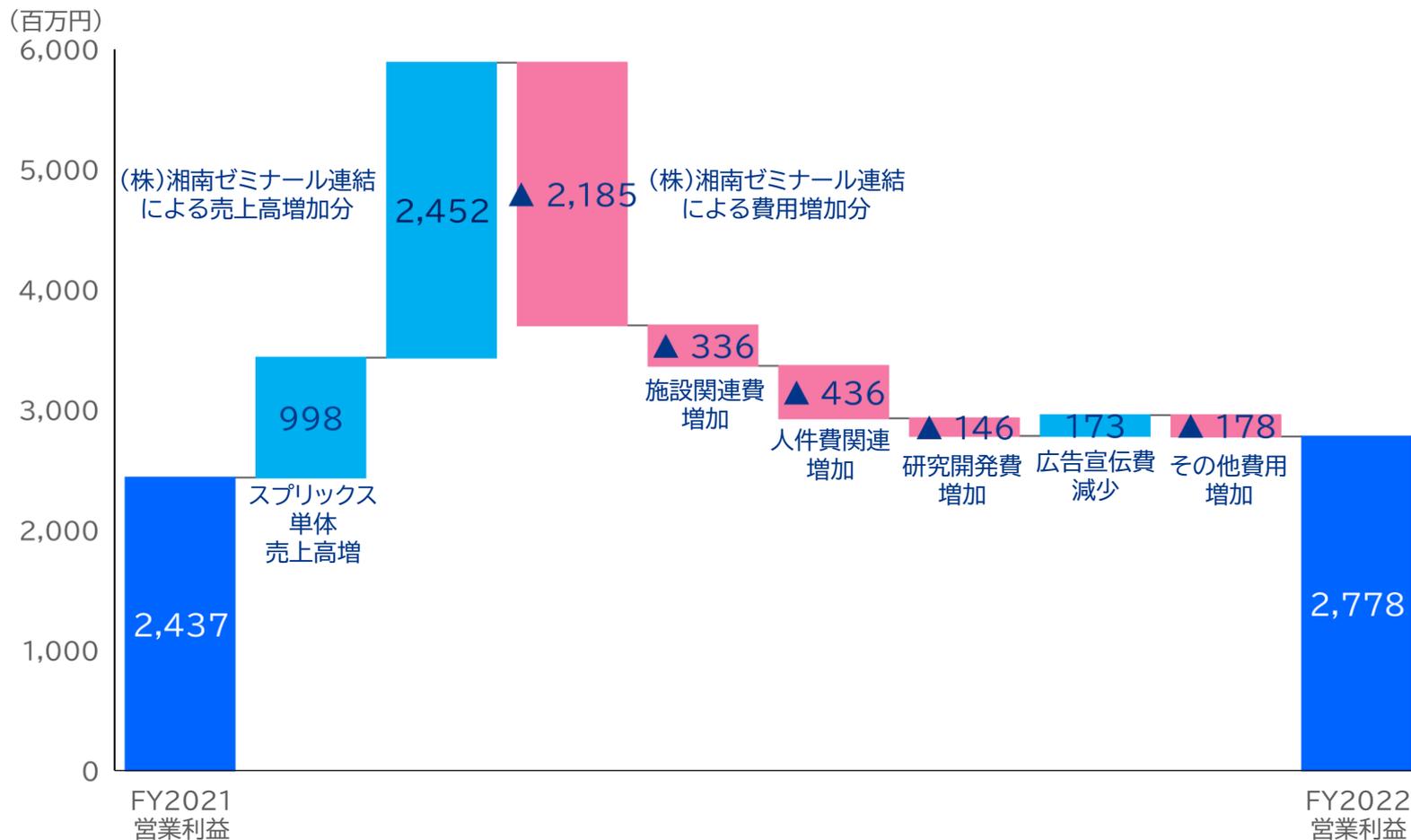
# FY2022－売上高の分析(前年同期比の差異)

- 学習塾事業の堅調な推移、フォレストの好調な販売、及び(株)湘南ゼミナールの業績寄与期間の違い等により売上高は過去最高



# FY2022－営業利益の差異分析(前年同期比)

- (株)湘南ゼミナールの業績寄与期間の違い、及び事業の効率化による利益寄与増加により、過去最高益を更新
- そら塾の生徒募集好調を背景に、広告費を抑制



# FY2022 4Q(2022年7~9月)–決算概要

- (株)湘南ゼミナールの決算寄与期間の違いにより減収
- (株)湘南ゼミナールの6月の利益は元々低水準(マイナス)であったこと、またPMI効果もあり増益



(単位:百万円)	FY2021-4Q (実績)	FY2022-4Q (実績)	増減金額 (増減率、%)
売上高	9,055	8,242	△812 (△9.0%)
営業利益 (利益率、%)	1,045 (11.5%)	1,566 (19.0%)	+522 (+50.0%)
EBITDA (利益率、%)	1,413 (15.6%)	1,880 (22.8%)	+467 (+33.1%)
親会社に帰属する純利益 (利益率、%)	679 (7.5%)	865 (10.5%)	+186 (+27.5%)

## 【参考】業績寄与月調整後のFY2022 4Q(2022年7~9月)

- 学習塾事業、フォレスト販売の堅調な推移により業績寄与期間調整後では増収
- (株)湘南ゼミナールのPMI効果により営業利益とEBITDA共に大幅な増益



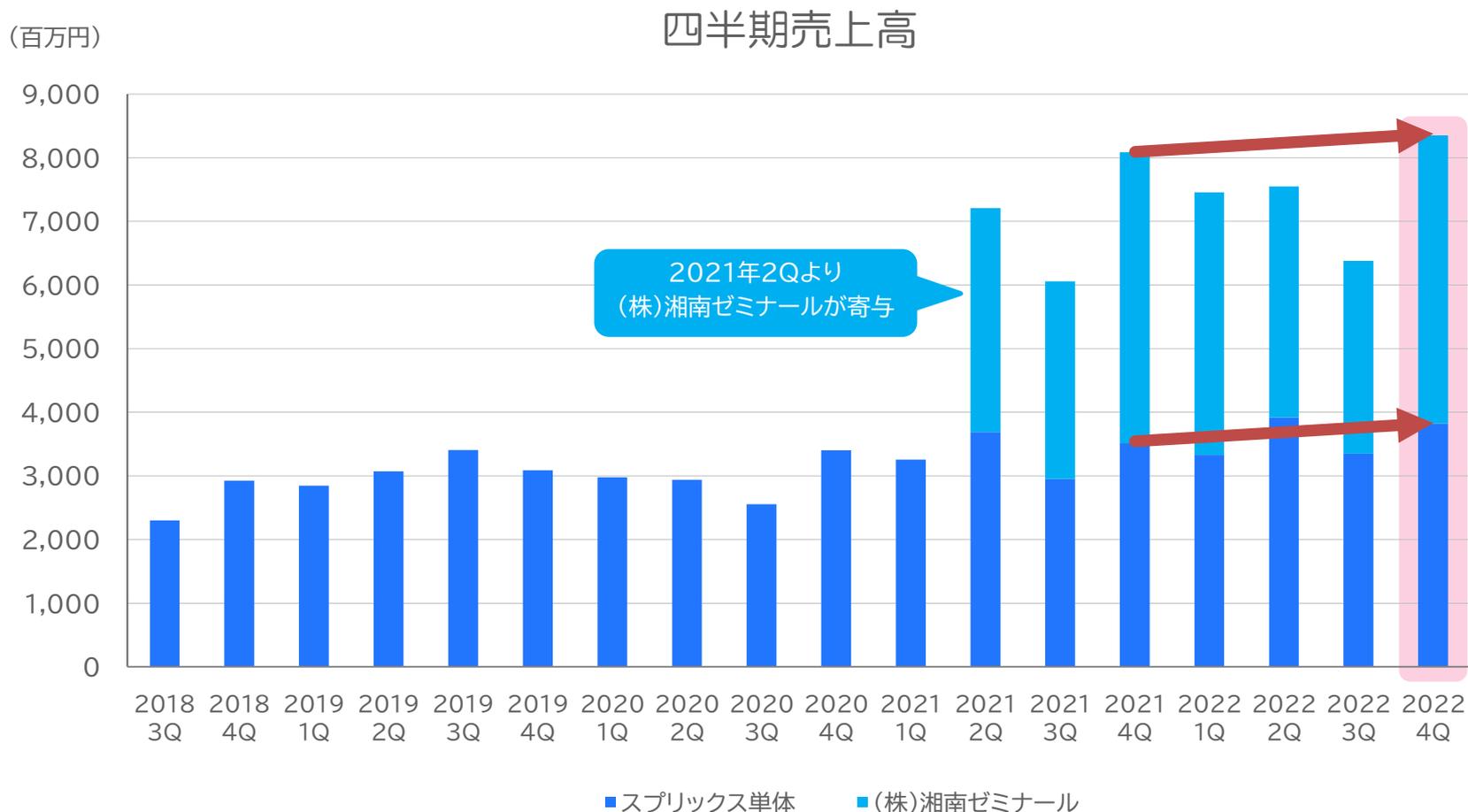
(単位:百万円)	FY2022-4Q (調整後参考値注)	FY2022-4Q (実績)	増減金額 (増減率、%)
売上高	8,019	8,242	+223 (+2.8%)
営業利益 (利益率、%)	1,241 (15.5%)	1,566 (19.0%)	+325 (+26.2%)
EBITDA (利益率、%)	1,559 (19.5%)	1,880 (22.8%)	+320 (+20.6%)

(注)調整後参考値

FY2021-4Qの業績から、(株)湘南ゼミナールの2021年6月の業績を簡易的に控除したものの。

# FY2022－売上高の分析(四半期ごとの推移)

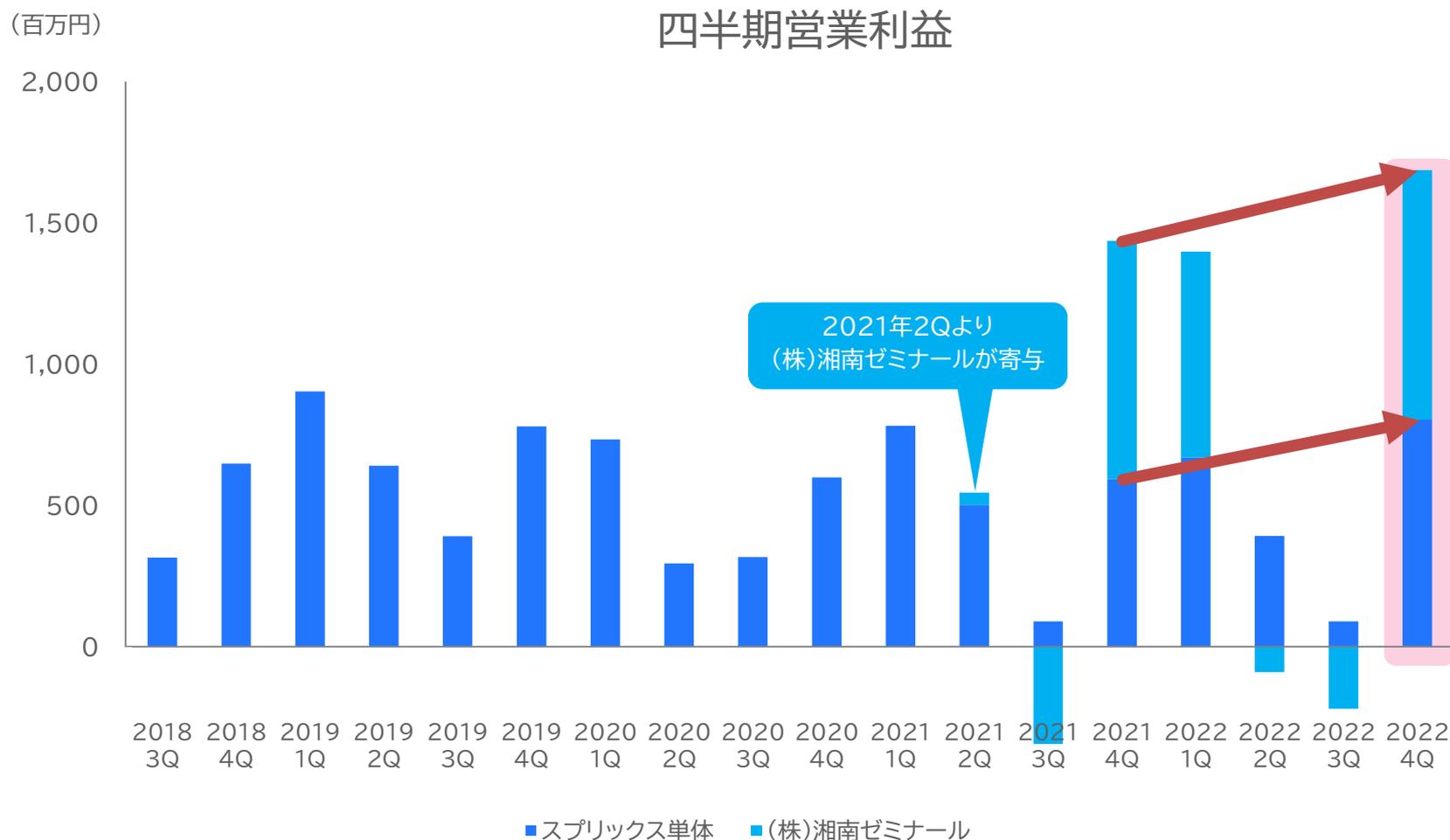
- 売上高は学習塾事業、フォレスト販売の堅調な推移により過去最高額を更新



(注) スプリックス単体と(株)湘南ゼミナールの営業成績を表す連結相殺前の数値であるため、合計値は連結売上高とは異なります。

# FY2022－営業利益の分析(四半期ごとの推移)

- 森塾、フォレスタシリーズの牽引、及び(株)湘南ゼミナールのPMI効果により、過去最高益を更新



(注) スプリックス単体と(株)湘南ゼミナールの営業成績を表す連結相殺前の数値であるため、合計値は連結売上高とは異なります。

# FY2022—セグメント別業績

(単位:百万円)	売上高	営業利益	要因・トピックス
	14,512	3,564	<ul style="list-style-type: none"> <li>コロナ禍においても引き続き業績は堅調</li> <li>湘南ゼミナール運営の森塾もシナジー効果で売上・営業利益ともに増加</li> <li>今期は16教室開校</li> </ul>
	8,945	1,113	<ul style="list-style-type: none"> <li>成長のための土台固め期間であり、新規出店は抑制</li> <li>PMI効果によるオペレーションの効率化で販売管理費を抑制</li> <li>今期は4教室開校</li> </ul>
	3,330	545	<ul style="list-style-type: none"> <li>成長のための土台固め期間であり、新規出店は抑制</li> <li>平均コマ数に課題</li> <li>今期は1教室開校</li> </ul>
<p>その他</p>     	2,563	△204	<p><u>基礎学力事業</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>TOFASは世界25か国、約15万人が受験</li> <li>プログラミング能力検定は、約5万人が受験</li> </ul> <p><u>その他</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>新規事業にかかる計画通りの積極的な研究開発、広告宣伝等の投資を実施</li> <li>PMI効果によるコスト削減等実施</li> </ul>

(注) FY2022より上記セグメントに分けて業績を開示

# FY2023－業績予想

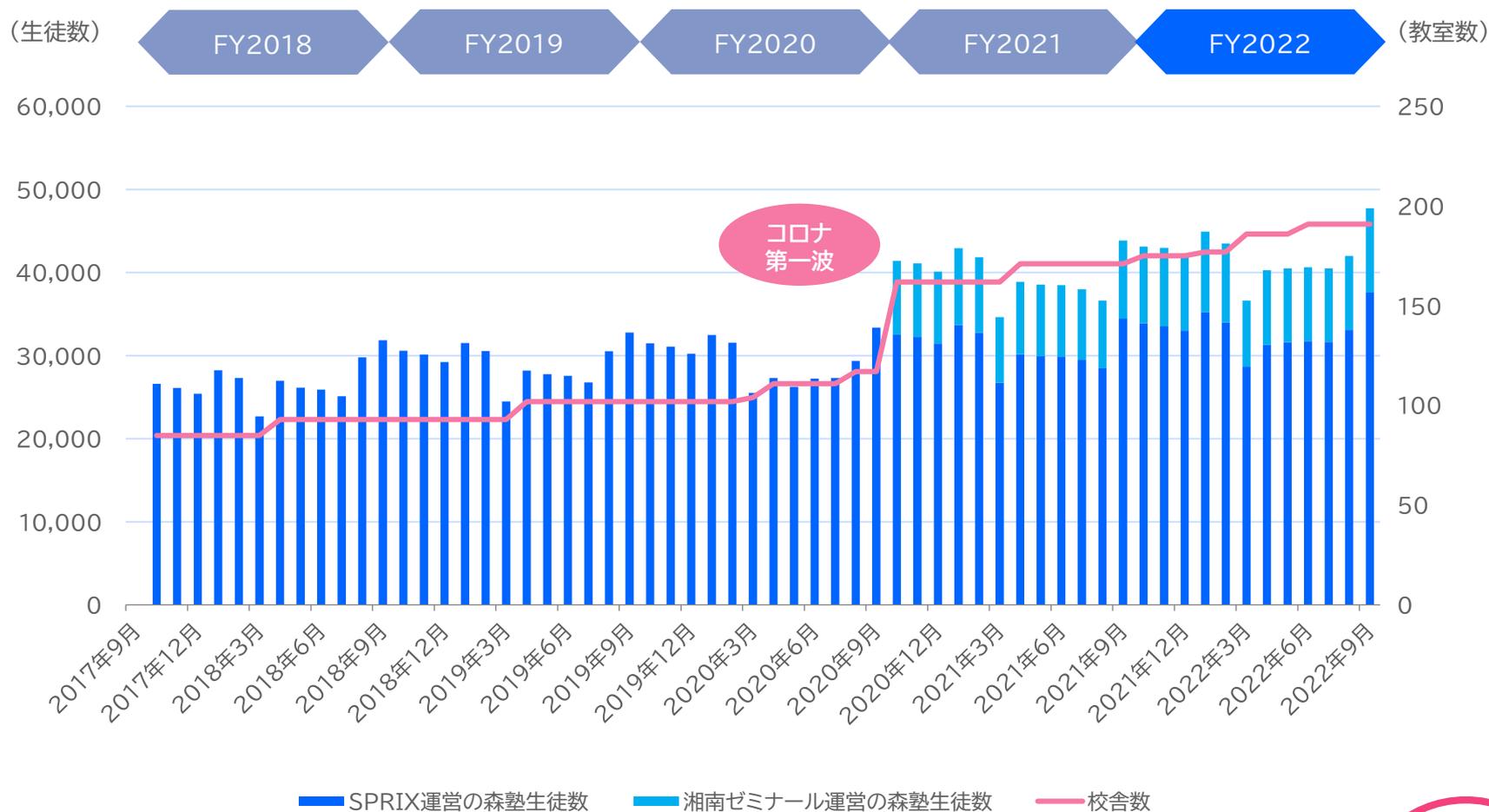
- 学習塾事業を中心に増収
- 基礎学力事業への積極投資を実施(詳細は第2部を参照)

(単位:百万円)	FY2022 (実績)	FY2023 (業績予想)	増減金額 (増減率、%)
売上高	29,352	30,777	1,425 (+4.9%)
営業利益 (利益率、%)	2,778 (9.5%)	1,226 (4.0%)	△1,551 (△55.9%)
EBITDA (利益率、%)	3,938 (13.4%)	2,354 (8.0%)	△1,583 (△40.2%)
親会社に帰属する純利益 (利益率、%)	1,607 (5.5%)	674 (2.2%)	△933 (△58.0%)

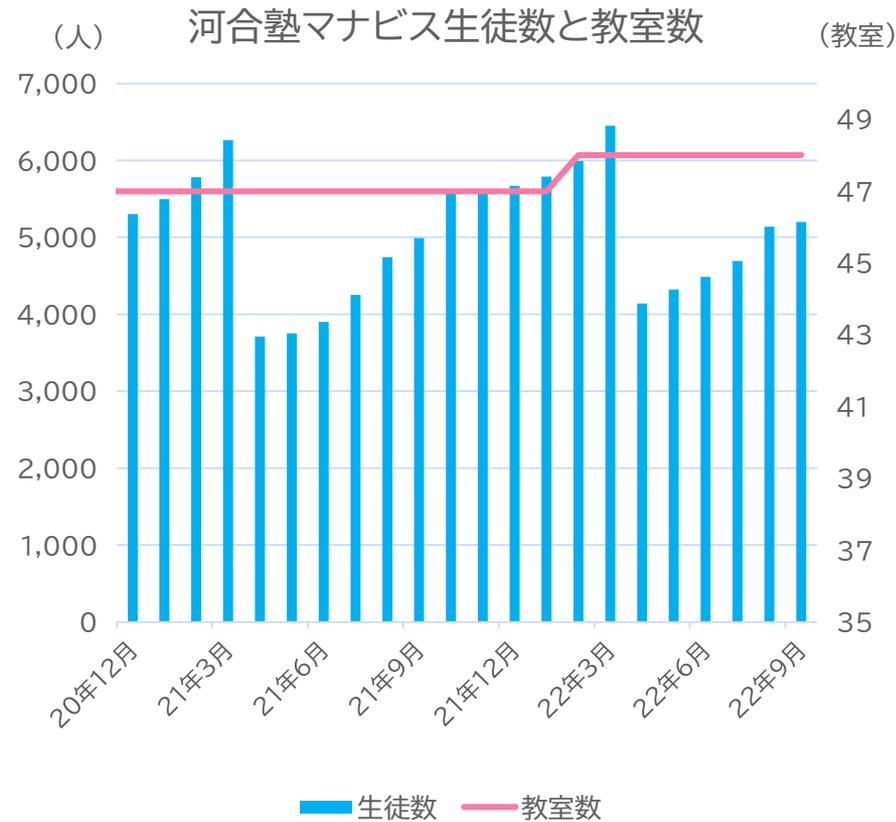
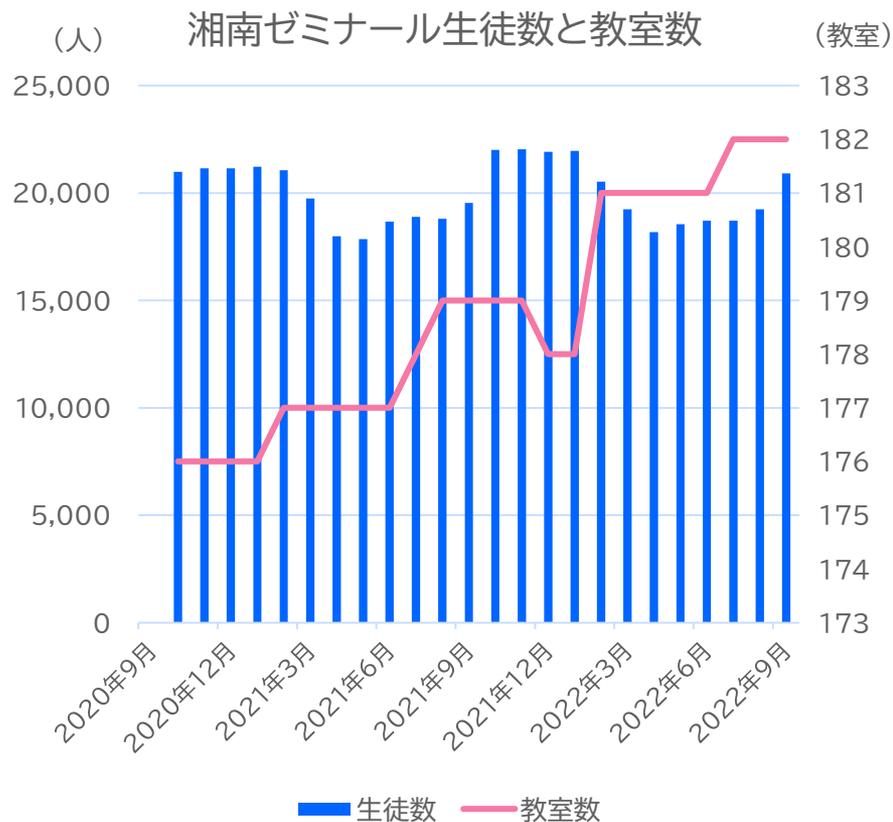
# (参考)森塾の合計生徒数と教室数

- FY2022末の教室数は191教室、生徒数は47,728人

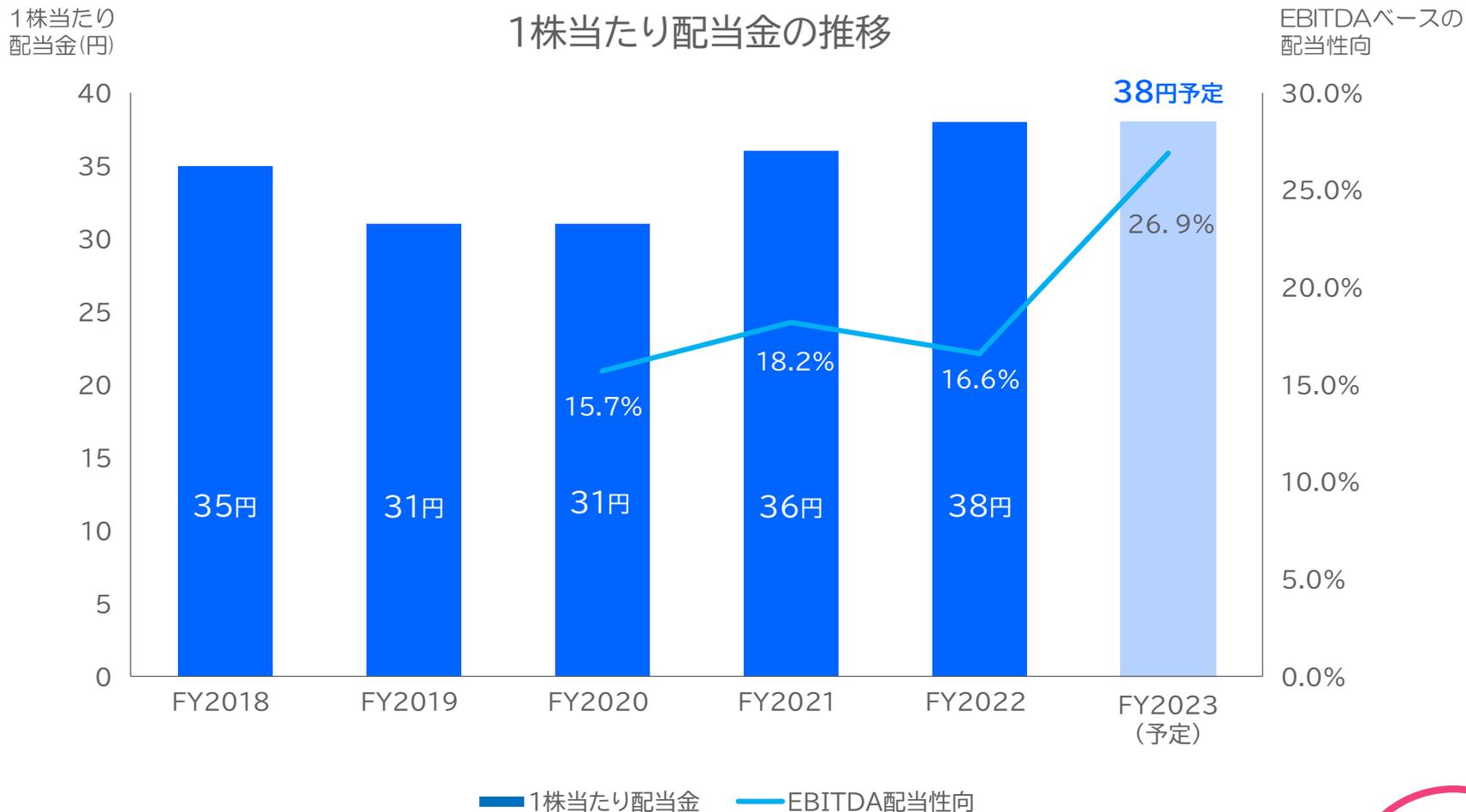
森塾生徒数と教室数



# (参考)湘南ゼミナールと河合塾マナビスの生徒数と教室数



- 連結EBITDAの15%～20%を目途に、安定的な配当を実施
- FY2023は、積極投資によるEBITDA減少も、38円の配当を維持予定



# 中期目標の進捗について

---

1. MISSIONとVISIONは不変
2. 環境の変化と中期計画への影響
3. FY2025に向けた事業戦略
4. キャッシュ・アロケーション

# 1. MISSIONとVISIONは不変

## 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。

### 短期目標

学習塾事業

成績を上げる

+

### 長期目標

基礎学力事業

人生の選択肢を広げる

すべての子どもが人生のステージを一段登ることができる世の中に

# 成長が緩やかな学習塾事業 急速に拡大する海外基礎学力市場

### 学習塾事業

- ターゲットとするミドル層の生徒数と生徒単価は緩やかに増加

中長期的に  
安定した伸び

### 基礎学力事業

- 国境を越えた人材の流動化
- 世界中でオンラインによる学びが加速

グローバルに統一された  
学力測定ニーズ

基礎学力事業への投資を前倒し

# 2023年～2025年の中期計画も前倒し

2021年9月



2022年9月



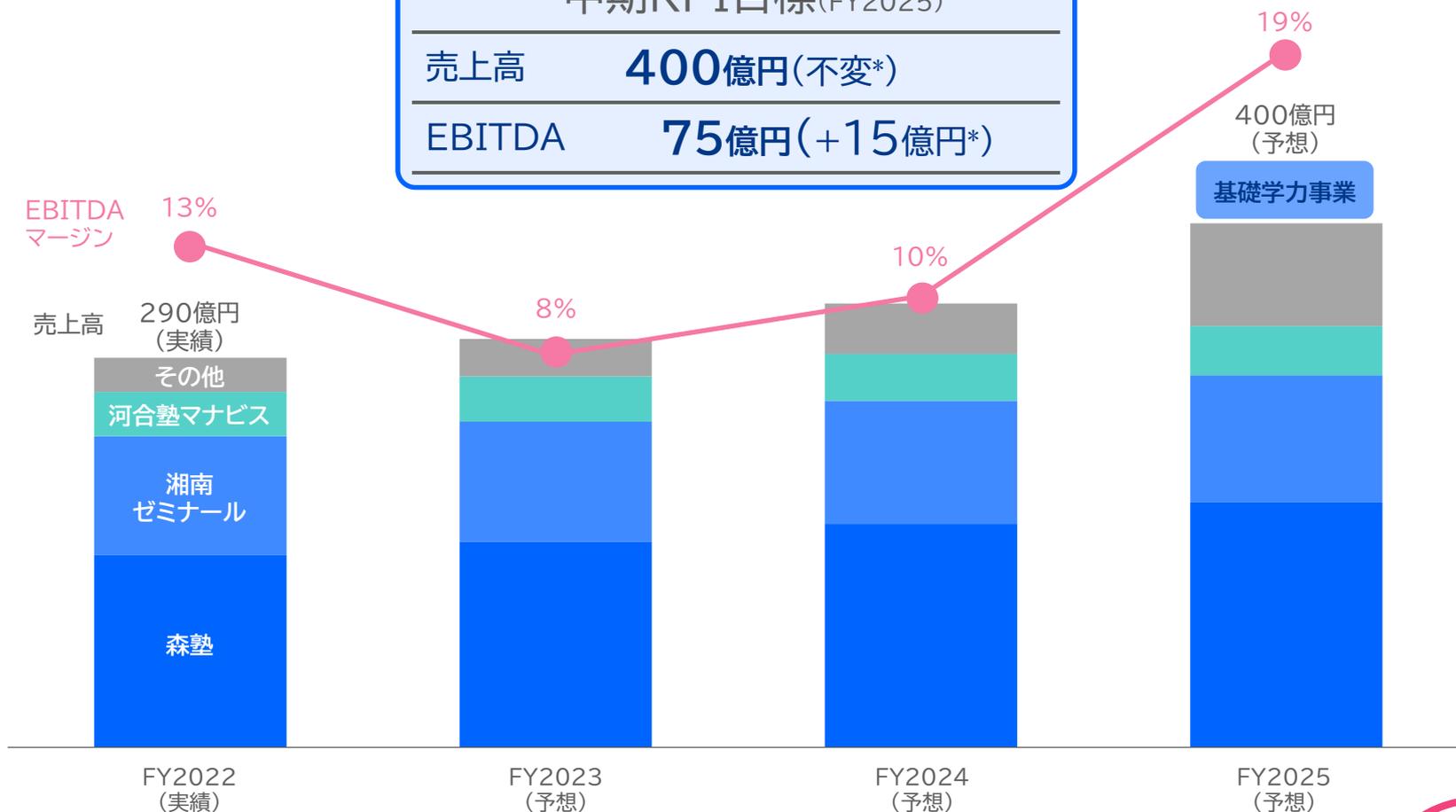
## 2. 環境の変化と中期計画への影響

2023／2024年は先行投資で利益が落ちるが  
2025年には伸長見込み

中期KPI目標(FY2025)

売上高 400億円(不変\*)

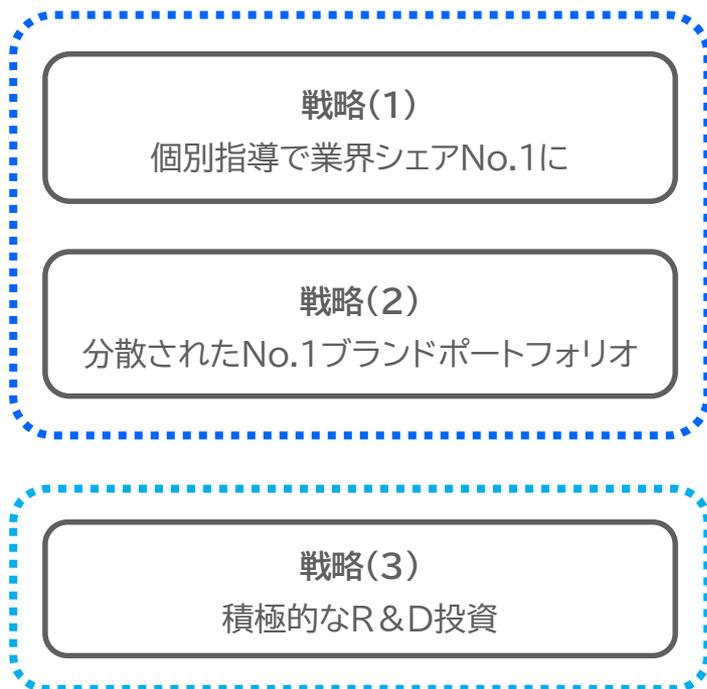
EBITDA 75億円(+15億円\*)



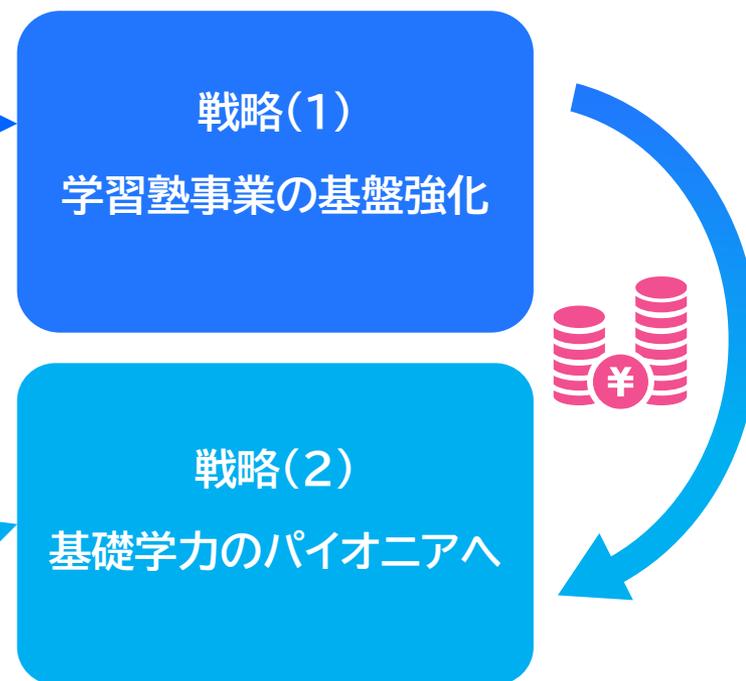
\*2021年11月開示済み、決算説明資料記載の値との比較

## 学習塾事業のキャッシュを基礎学力事業の成長投資へ

#### 【従来の3つの事業戦略】



#### 【新たな2つの事業戦略】



## 3か年で累計45億円を基礎学力事業の投資へ

EBITDA  
2023年-2025年(3か年累計)

	(億円)
森塾	120
湘南ゼミナール	70
河合塾マナビス	20
その他	△70
RED	
そら塾	
基礎学力事業	
その他	
合計	140

【新たな2つの事業戦略】

戦略(1)  
学習塾事業の基盤強化

戦略(2)  
基礎学力のパイオニアへ

45億円



## SPRIXメソッドで出店継続

FY2022

- 計画通りに関東圏に16教室を出店
- コロナの影響で新規教室の立ち上がりが苦戦
- 教室当たり生徒数は240人で底打ち

FY2023-FY2025

- 地域に依存しないSPRIXメソッドで出店継続
  - 2023年:18教室/年(関東圏)
  - 2024年と2025年:20教室/年(関東圏・関西圏)
- 河合塾との提携を活かした高校部の強化

2025年KPI

生徒数60,000人 = 250教室 × 240人/教室

## 合格実績の改善に注力

FY2022

- 売上高は伸び悩む
  - 神奈川県内トップ校の合格実績が業界3位に転落
- PMI効果で利益は改善
  - システムの合理化、人員の再配置

FY2023-FY2025

- 合格実績の改善を優先
  - SPRIXメソッドで指導をマニュアル化
- マーケティング強化
- ペースは落とすが、継続して年間1～2教室を出店

2025年KPI

神奈川県内トップ校の合格実績引上げ

## 河合塾マナビス トップフランチャイジーとして安定成長

FY2022

- 河合塾マナビス最大のフランチャイジー
- 48教室(うちFY2022に岡山県に1校開校)
- 高校生指導のノウハウ

FY2023-FY2025

- 大学入試制度の傾向に対応
  - 伝統的な入試⇒AO入試の増加
  - 受験科目の見直しや縮小
- 年間1~2校程度を出店する予定

2025年KPI

50教室超(毎年新規開校を目指す)

## なぜ基礎学力事業なのか

### 基礎学力の国際的なモノサシ

ABC

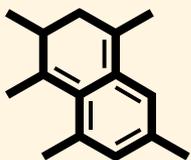
英語

TOEFL  
CEFR



学習到達度

PISA



数学、理科

TIMSS



基礎学力



### 学習塾事業とのシナジー

- 基礎学力を通じた塾の潜在顧客へのアクセス
- 塾生による基礎学力向上ニーズ



基礎学力事業

森塾

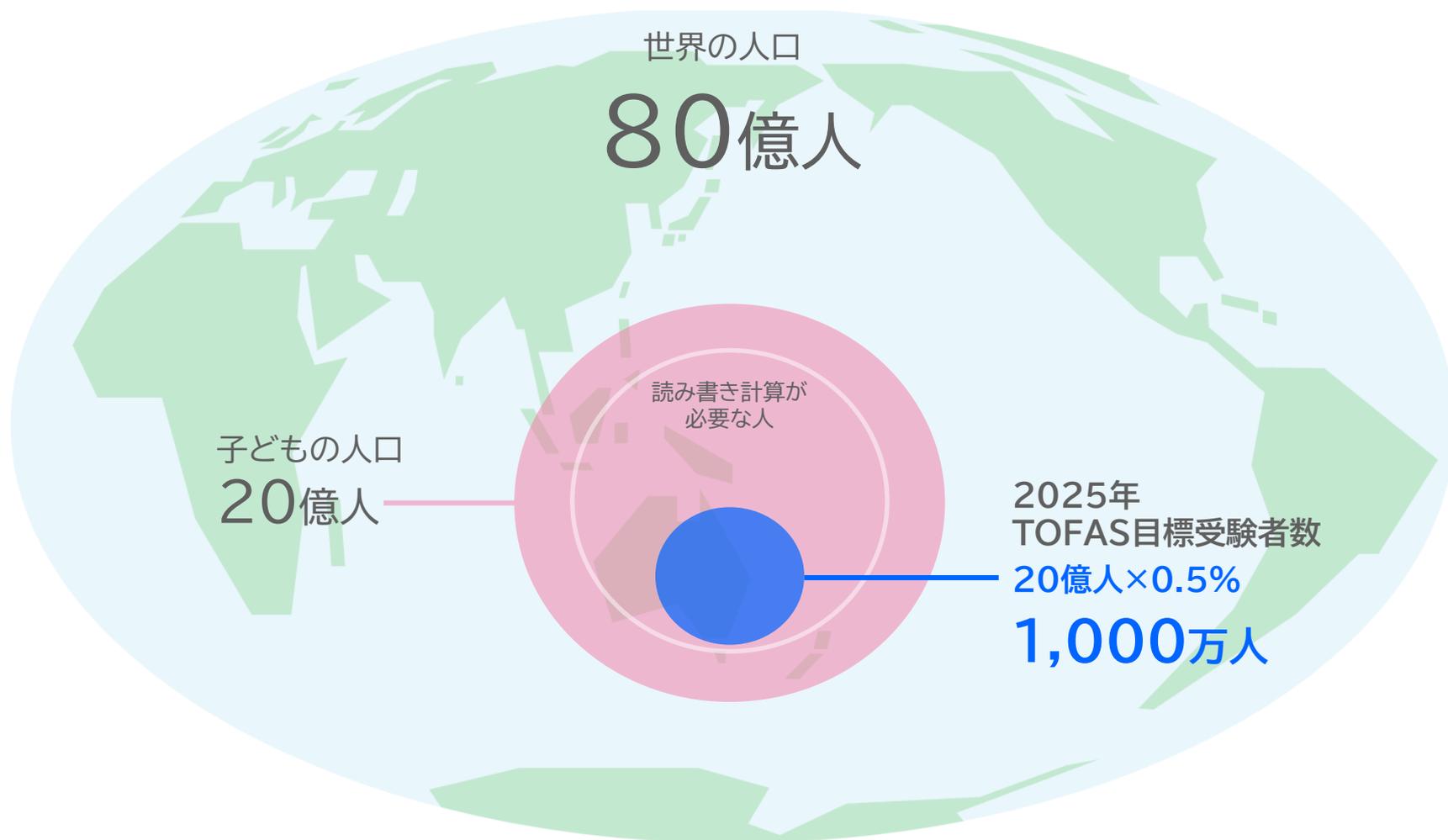
湘南  
ゼミナール

自立  
学習 RED

そら塾

### 3. 戦略(2)基礎学力のパイオニアへー市場規模

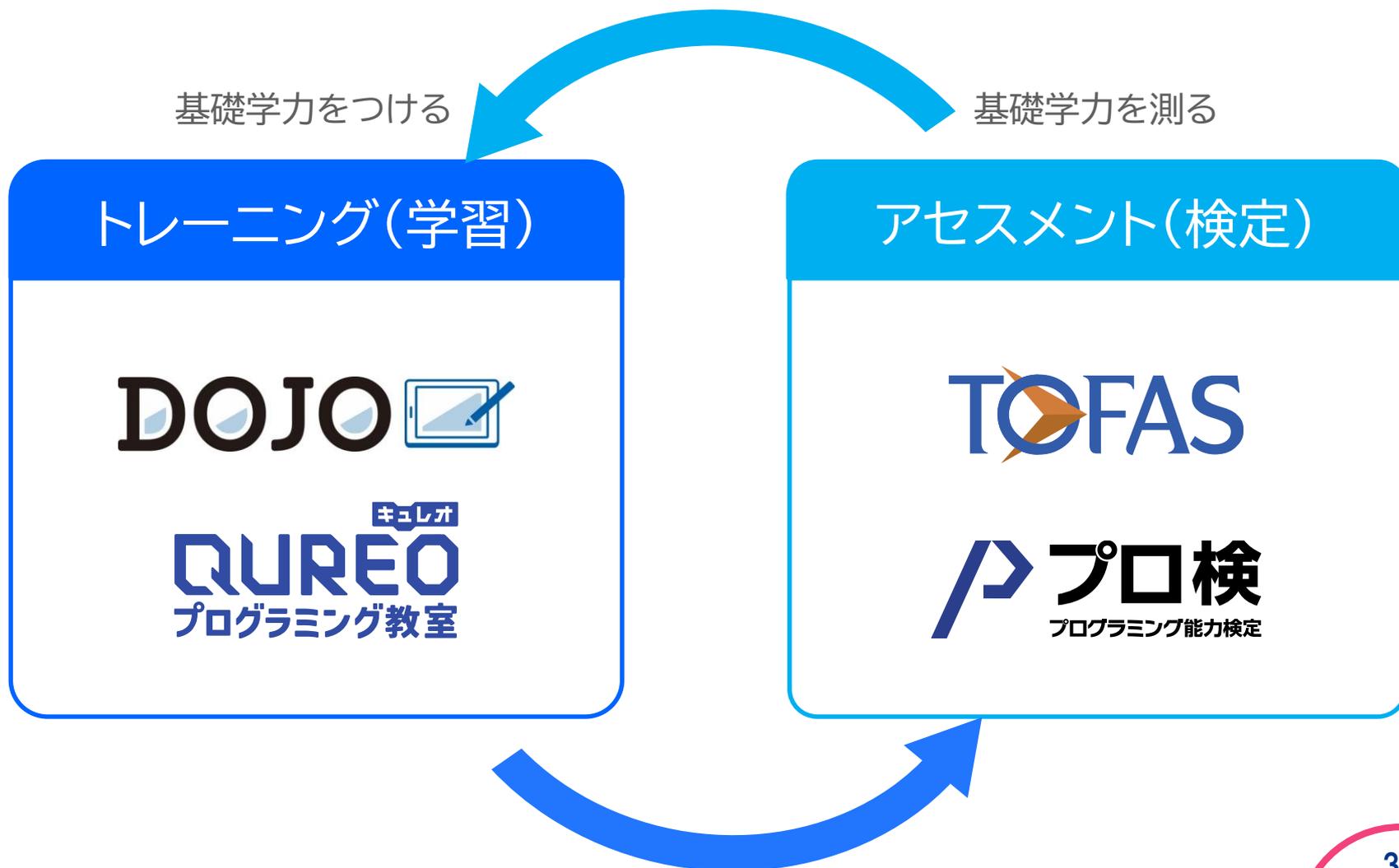
## 潜在市場は世界の子どもも約20億人



参考:ユニセフ2022データ:18歳未満の子どもの数 <https://data.unicef.org/how-many/how-many-children-are-in-the-world/>



## 基礎学力事業のエコシステムを構築



## 検定事業の認知度向上が成功の鍵



受験者数の増加



検定料



フォレストネット

世界25カ国、国内3自治体で展開（2022年9月現在）

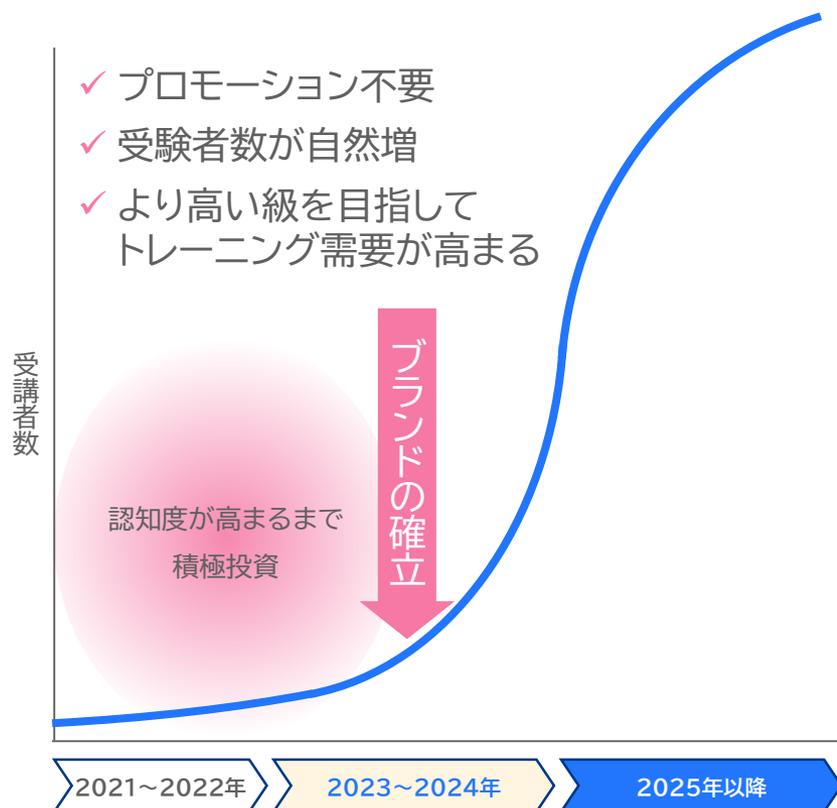
国、自治体からのトップダウンアプローチ  
先生の口コミによるボトムアップアプローチ

¥0

検定料を無料にすることで受験者数を拡大

## 受験者数が一定数を超えると ブランド力が飛躍的に向上

基礎学力検定のブランド力獲得までのイメージ



2つの成功体験が裏打ち



プログラミング検定事業



- 2020年開始
- 累計受講者数5万人  
(2022年9月末現在)
- 国内プログラミング検定の  
年間受験者数No.1\*

中国語検定事業



- 2010年開始
- 累計受講者31万人  
(2022年9月末現在)
- 国内中国語検定の  
年間受験者数NO.1\*

\*当社グループ調べによる

### 3. 戦略(2)基礎学力のパイオニアヘーリスク

#### リスク要因



カントリーリスク



マネタイズ



継続受験

#### リスク対策

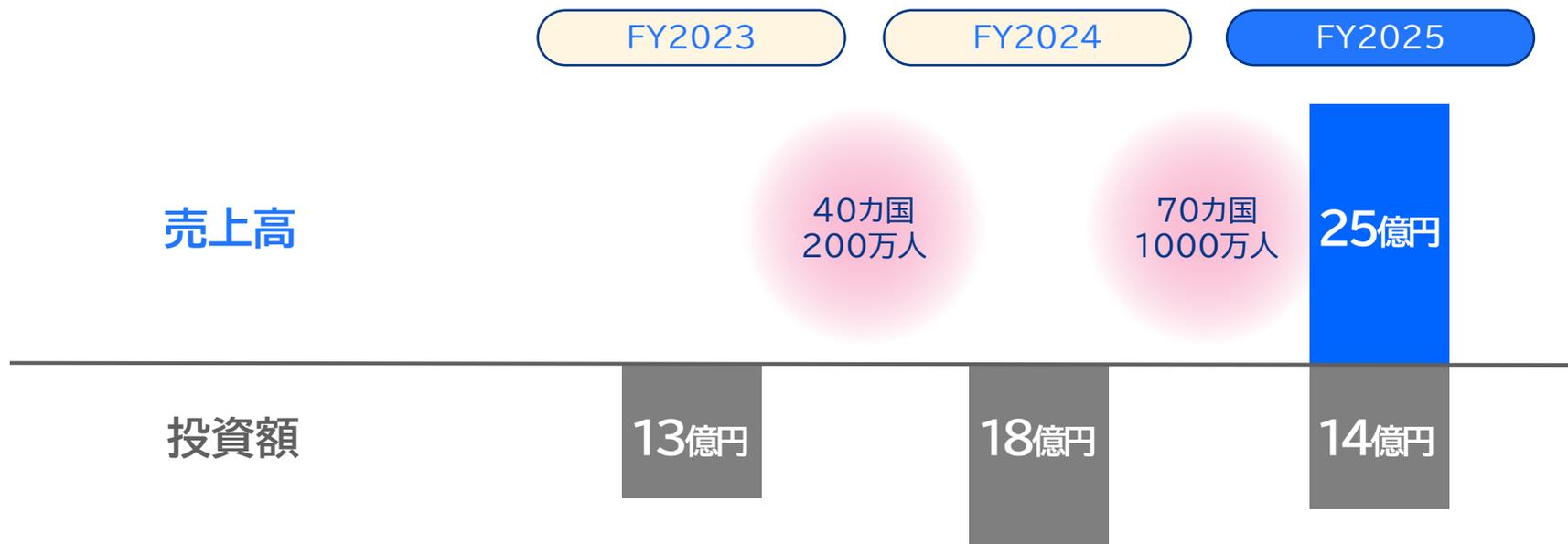
- 国の分散(現在25カ国)
- CBT  
⇒試験会場に伴う立地リスクは小さい
- 前金で課金

- マネタイズする際のCV率・課金単価の  
経過分析に基づき最適化

- 検定を受けるメリットの拡大  
⇒履歴書、賞与、入学

### 3. 戦略(2)基礎学力事業のパイオニア-事業計画

## 基礎学力事業の事業計画

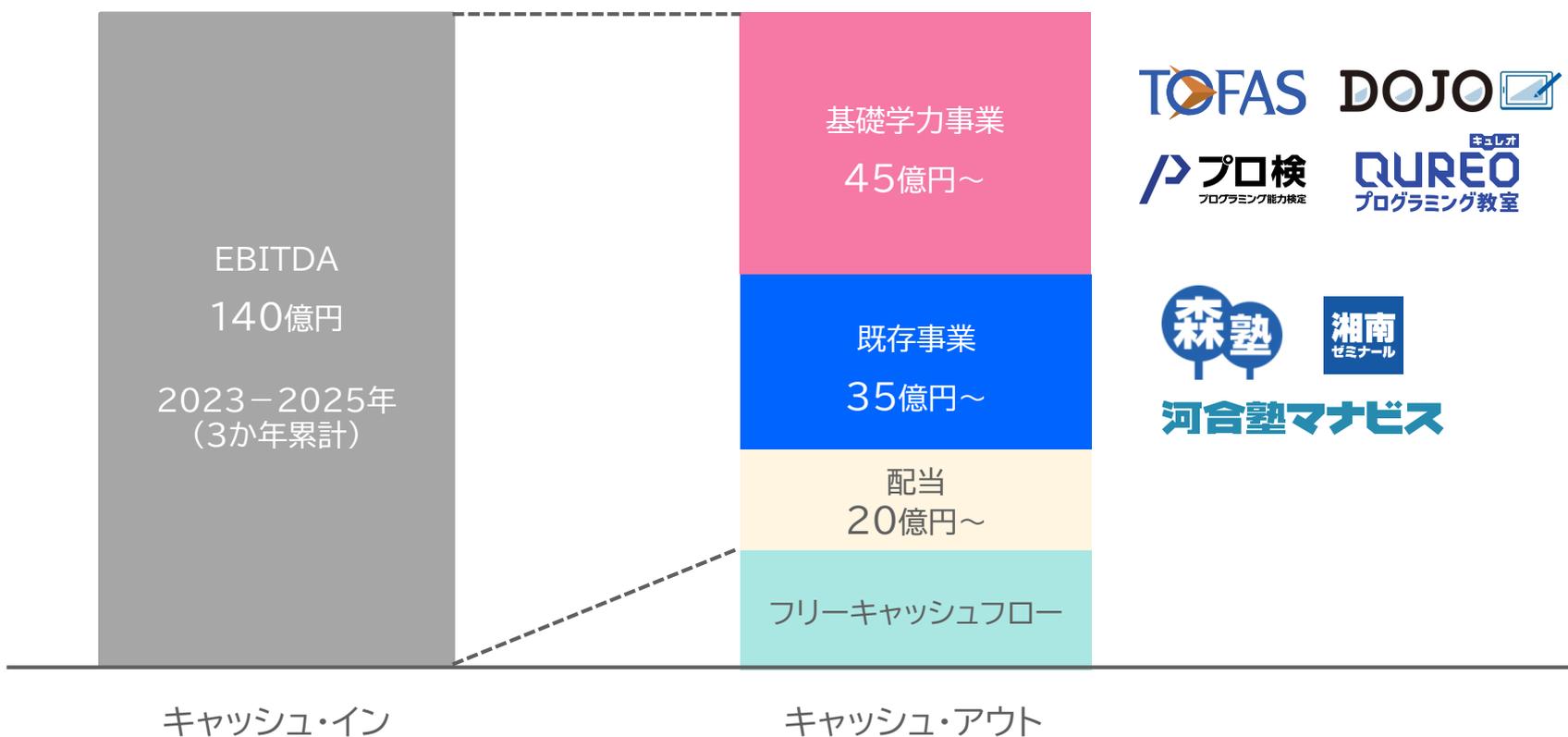


	FY2023	FY2024	FY2025
投資概要			
人件費関連費用	3億円	4億円	5億円
展開費用	5億円	8億円	4億円
システム、研究費用	5億円	6億円	5億円

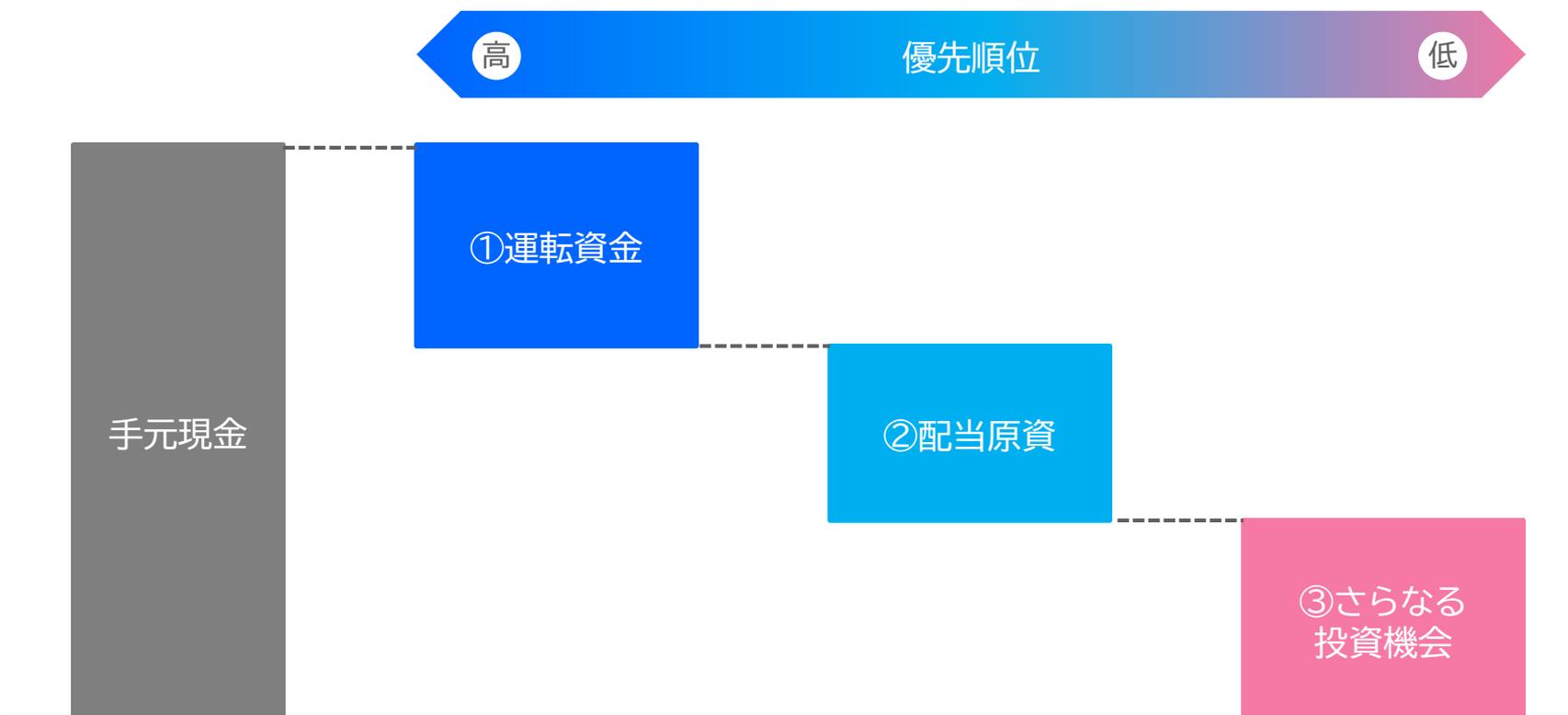
注:売上高・投資額はTOFAS、フォレスト道場、プロ研、QUREOを含む数字です。

## 4. キャッシュ・アロケーションー3か年計画(2023年～2025年)

- 基礎学力事業、および既存事業への投資はEBITDAの範囲内
- FY2023,FY2024はEBITDA減少も、38円の配当を維持予定



## 4. キャッシュ・アロケーションー手元現金に対する考え方



### 【手元現金の優先順位】

- ①常に1.5月分の運転資金を保持(35億円程度)
- ②配当原資(EBITDAを投資に振り向け配当まで十分に回らない場合)
- ③積極的に常に投資機会を探る

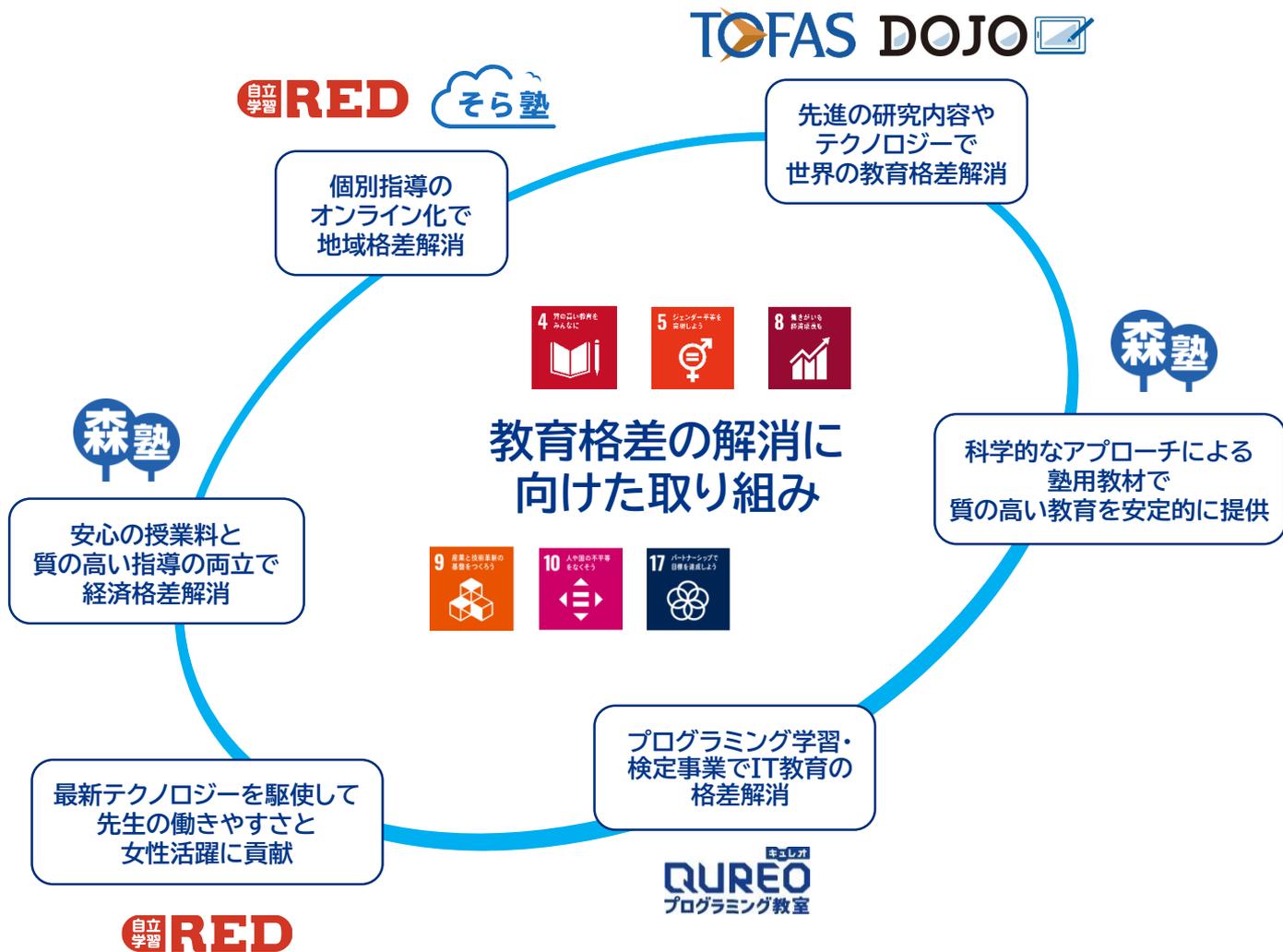
注: FY2022末現在: 手元現金は60億円

---

## 參考資料

---

# ESGのS(社会)の分野に重点的に取り組む



## 人的資本投資はビジネスモデルの要

- 「教務の仕組み化」で、講師の採用・育成・定着の負担を軽減
- 「やりがい」「コミュニケーション力」を重視することで講師の採用枠を広げる
- 「個別指導で業界シェアNo.1になる」「塾業界をあこがれの職業にする」ことでさらなる人材獲得を見込む



\* IT施策に関する説明は「戦略(3): 積極的なR&D投資」へ



\*当社グループ調べによる

## (参考資料) データで見るSPRIX(ファクトシート)

(単位:百万円、%)	FY2017 (単体)	FY2018 (単体)	FY2019 (単体)	FY2020 (連結)	FY2021 (連結)	FY2022 (連結)
売上高	8,504	10,451	11,410	11,843	25,901	29,352
営業利益	1,164	2,467	2,741	1,787	2,437	2,778
EBITDA	1,277	2,569	2,851	1,937	3,385	3,938
総資産	5,053	9,967	10,861	11,485	19,277	19,574
純資産	2,594	6,469	7,642	8,091	8,864	9,774
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,340	2,499	1,288	1,459	2,647	2,203
投資活動によるキャッシュ・フロー	(320)	(145)	(696)	(373)	(1,859)	(1,384)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(47)	2,263	(598)	(687)	(1,932)	(1,047)
現金及び現金同等物の期末残高	2,207	6,825	6,819	7,308	6,163	5,935
自己資本比率	51.3	64.9	70.4	70.2	45.9	49.8
売上高営業利益率	13.6	23.6	24.0	15.0	9.4	9.5
EBITDAマージン比率	15.0	24.5	24.9	16.3	13.0	13.4
自己資本当期純利益率(ROE)	39.0	34.6	25.1	14.6	17.4	17.3

教育でNo.1へ

SPRIX