補足資料

株式会社灯学舎　株式取得に関する補足資料

2023年11月15日

株式会社ヤマノホールディングス
（証券コード：7571）

01 教育事業に対する取り組み

株式会社灯学舎の株式取得 (12/1予定)

当社グループ創始者・山野愛子の原点の一つ**「教育」**を事業ドメインに再定義し、新たなビジネスモデルとして2020年3月より教育事業をスタート
教育事業の経営基盤強化を図りつつ、更なる事業規模拡大・成長に向け株式会社灯学舎の株式を取得

2019
M&A戦略 政策転換

既存事業 (和装宝飾・美容・DSM) 中心のM＆Aからターゲット領域を拡大した、新M&A戦略をスタート

新たな成長ドライバーとなる新規事業創出へ

2020
㈱マンツーマンアカデミー 株式取得

株式会社やる気スイッチグループ「スクールIE」のFC加盟店事業を展開。千葉県・茨城県を中心に32教室の学習塾を運営（2023年10月末時点）

全国トップクラスの生徒数を誇るメガフランチャイジー

教育事業スタート

2022
TOKYO GUIDANCE

東京ガイダンス㈱ 株式取得

同じく株式会社やる気スイッチグループ「スクールIE」のFC加盟店事業を主力事業とし、東京都及び神奈川県に17教室を運営（2023年10月末時点）

収益性の高い教室、運営オペレーションが強み

教育事業セグメントとして報告

2023/12
㈱灯学舎 株式取得

同じく株式会社やる気スイッチグループ「スクールIE」のFC加盟店事業を展開し、神奈川エリアを中心に17教室を運営（2023年10月末日時点）

(会社概要はP2へ)

教育事業基盤確立へ

©2023 Yamano Holdings All Rights Reserved

02 会社概要：株式会社灯学舎

株式会社やる気スイッチグループ「スクールIE」のFC加盟店事業を展開するメガフランチャイジー

商号	株式会社灯学舎　TOGAKUSHA,K.K
本社	神奈川県川崎市高津区久地1-4-7
代表者	代表取締役社長　立木 雅彦
創業	2003年 (平成15年)
設立	2010年 (平成22年)
資本金	9,000,000 円
事業内容	1．個別指導学習塾 (スクールIE)　17教室 ⇒神奈川 (9)、群馬 (5)、千葉 (2)、東京 (1) 2．幼児教室 (チャイルドアイズ)　1教室
直近業績	2023年2月期：売上高　378百万円

企業理念

私たちは 未来の海原に就航する子供たちに
学びを灯し
「夢」を実現いたします。

私たちは 心の灯火をいつも育み、情熱を持って
一歩一歩進んでいきます。

私たちは 心の豊かさと、
暖かい家庭の輪を広げていきます。

株式会社 灯学舎
代表取締役社長　立木 雅彦

©2023 Yamano Holdings All Rights Reserved

03 教育事業セグメントの事業規模 -1-

新たに灯学舎の17教室が加わり首都圏66教室の運営へ

(凡例)
- **GS社：灯学舎**
- TG社：東京ガイダンス
- M社 ：マンツーマンアカデミー

群馬 5教室
- **GS社 (5)**

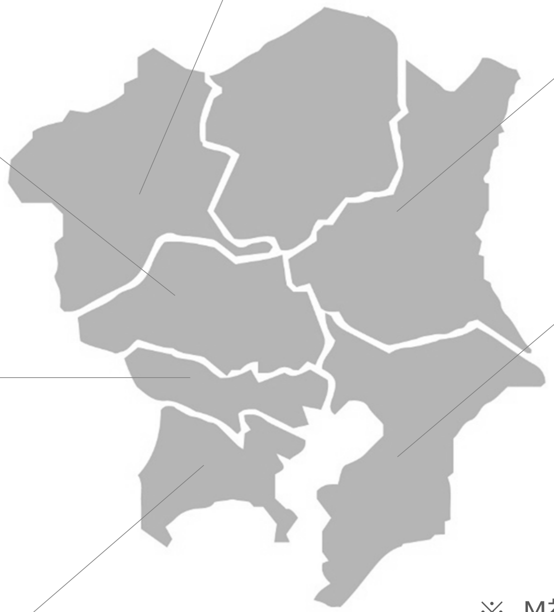
茨城 10教室
- M社 (10)

埼玉 5教室
- M社 (5)

千葉 18教室
- M社 (16)
- **GS社 (2)**

東京 11教室
- TG社 (10)
- **GS社 (1)**

神奈川 16教室
- **GS社 (9)**
- TG社 (7)



※ M社 九州 (1)

個別指導 スクールIE

■教育事業の規模拡大・成長路線へ

先に子会社化したTG社も「スクールIE」FC加盟店として東京・神奈川を中心に教室運営をしているため、運営ノウハウや成功事例の共有ができます。
特に神奈川は、GS社と隣接エリアとなり、販売管理コストの低減などの効果も期待できます。

■ビジネス開発力の強化

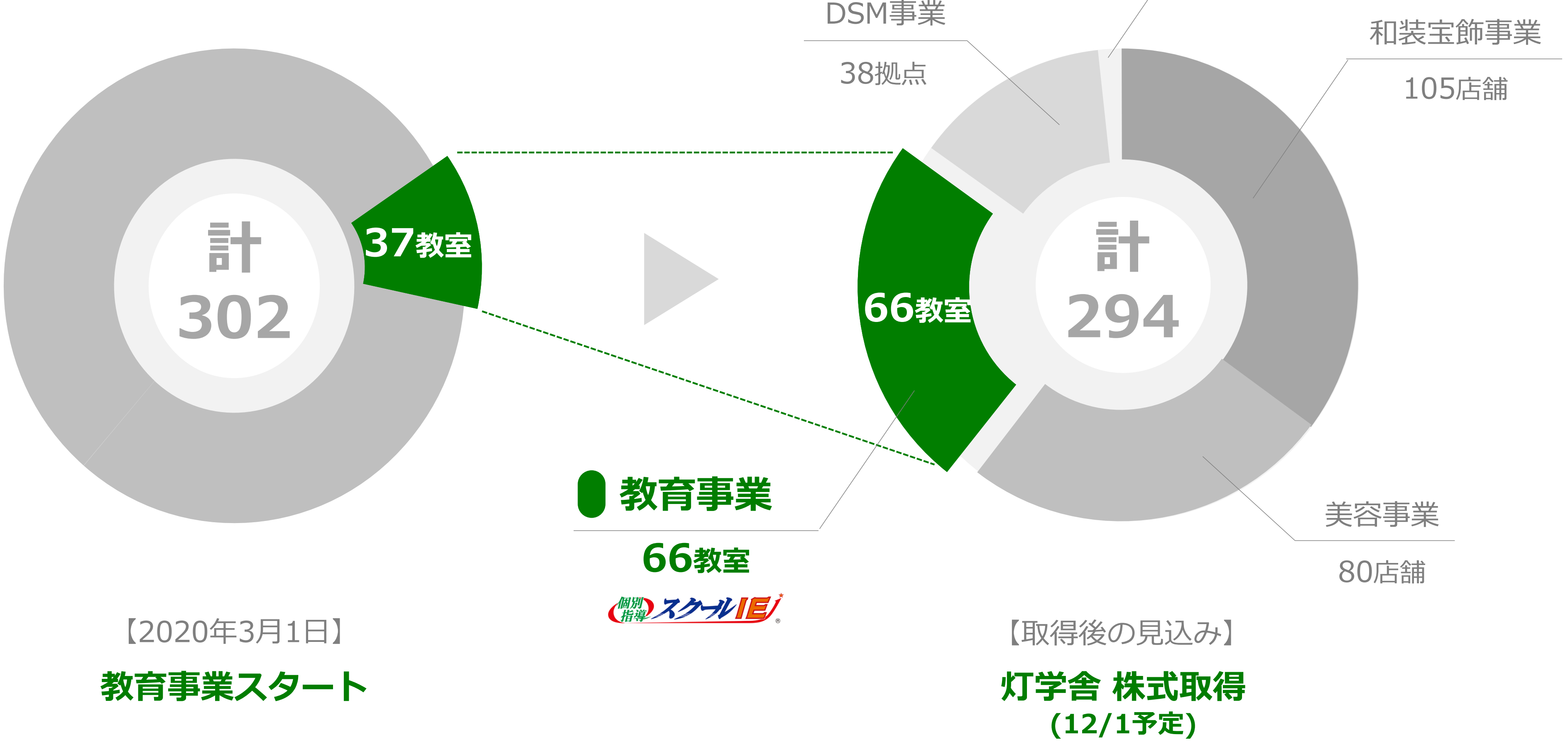
当グループが蓄積してきた経営管理ノウハウを「教育事業」へ取り込み、オペレーション効率の向上を目指します。またデジタル対応や新たな施策をグループ全体のナレッジとし共有・活用していくことで、既存事業との相乗的な効果を図ります。

©2023 Yamano Holdings All Rights Reserved

03 教育事業セグメントの事業規模 -2-

セグメント別拠点数の推移

コロナ禍で不採算店舗の閉鎖を余儀なくされた状況下で、
教育事業は着実にM&Aを進め、教室数は堅調に推移

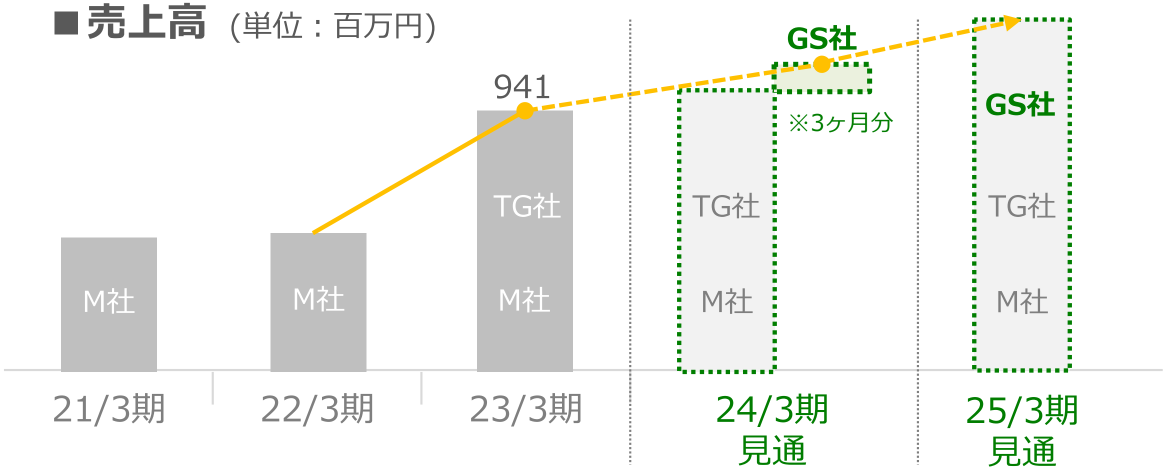


©2023 Yamano Holdings All Rights Reserved

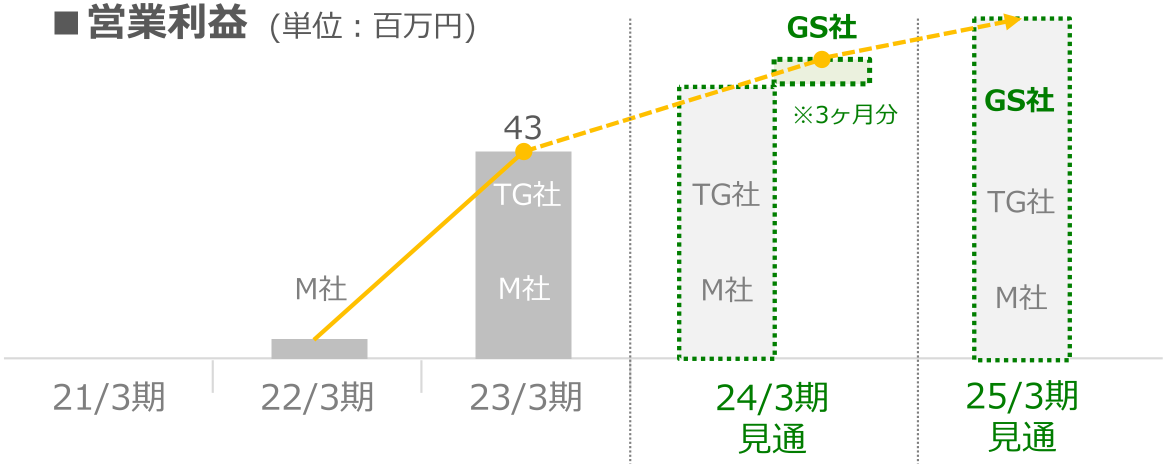
04 教育事業の業績推移

売上高・営業利益ともに順調に推移

■売上高 (単位：百万円)



■営業利益 (単位：百万円)



■売上高は順調に推移

既存教室が順調に推移している事に加え、GS社のグループ入りもあり、24年3月期の売上高見通しは、10億円を突破予定。

■高収益事業モデルへ

既存教室の順調な売上高を背景に営業利益も増加傾向。
収益性の高いTG社が加わっただけでなく、M社の収益力も向上し高収益体質のセグメントを構築。

(凡例)
- **GS社：灯学舎**
- TG社：東京ガイダンス
- M社：マンツーマンアカデミー

©2023 Yamano Holdings All Rights Reserved

05 教育事業の成長シナリオ

セグメント規模拡大へ

拡大路線の礎となる灯学舎のグループ入りにより、
更なる成長へ向け取り組み施策を強化

01 基盤整備

顧客満足度向上の為に必要な教育コンテンツの充実や、やりがいのある職場環境づくりを整備

・ICT教育
・インセンティブ制度等

02 採用強化

盤石な組織を構築する為に、内外問わずリクルート活動を推進

採用から育成までのプロセスを重視し、事業規模拡大に必要な人員を確保

03 経営人材育成

経営・マネジメント人材を育成し、組織力強化を図る

キャリアアップ研修やさまざまな育成プログラムを展開し、次世代の管理職候補を育成

04 事業規模拡大

教育事業スタートから着実に教室数は増加

今後もM&Aでの拡大を視野に入れつつ、既存教室の新規開校へも注力

©2023 Yamano Holdings All Rights Reserved

Yamano Holdings

本資料は、今後の経営ビジョンに関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料に記載された意見や予測などは、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。