

決算説明資料

2024年3月期 第2四半期

2023年11月27日

目次

Section 1	決算概要	2024年3月期 第2四半期（全社）	P3
Section 2	決算概要	2024年3月期 第2四半期（セグメント別）	P8
Section 3	トピックス		P22
Section 4	業績予想	2024年3月期	P25
Section 5	知的資産		P27
Section 6	株式会社灯学舎の株式取得について		P32

Section 1

決算概要

2024年3月期 第2四半期
(全社)

業績ハイライト

売上高は微増、営業利益は減益

1 増収

- ・売上高： **6,811百万円** 0.2%増加↑ 15百万円増加↑ (前年同期：6,795百万円)
- ・要因：売上7割を占める和装宝飾事業の減収分(△139百万円)を**教育事業(+86百万円)**、**その他事業(+101百万円)**、**美容事業(+2百万円)**でカバー

2 減益

- ・営業損失：△**8百万円** 152百万円減少(前年同期は144百万円の営業利益)
 - ・要因①：人件費+86百万円、採用費+8百万円
 - ▶採用強化に伴う経費増、及び人件費の上昇
 - ・要因②：のれん償却費の増加(+10百万円)
 - ▶前期子会社株式取得による(東京ガイダンス株式会社/株式会社OLD FLIP)
- ※ 前期は販管費の一部を特別損失「新型コロナウイルス感染症による損失」へ振替計上しており、特別損失振替前の営業損失△9百万円からは実質1百万円の改善

3 教育事業が順調に伸長

- ・東京ガイダンス(2022年5月株式取得)は期初から寄与し、売上・利益に貢献
- ・4年目を迎えるマンツーマンアカデミーは、前上期を上回り、黒字転換
- ・教育事業で3社目となる株式会社灯学舎の株式取得(12/1予定)

決算概要

売上高は微増、営業利益は減益

単位：百万円	2023 1-2 Q	2024 1-2 Q	増減率	増減額
売上高	6,795	6,811	+0.2%	+15
営業利益（損失）	144	△8	-	△152
経常利益	140	4	△96.7%	△135
四半期純利益（損失）	54	△9	-	△63
店舗・教室数(2Q末)	284	277		△7

(要因)

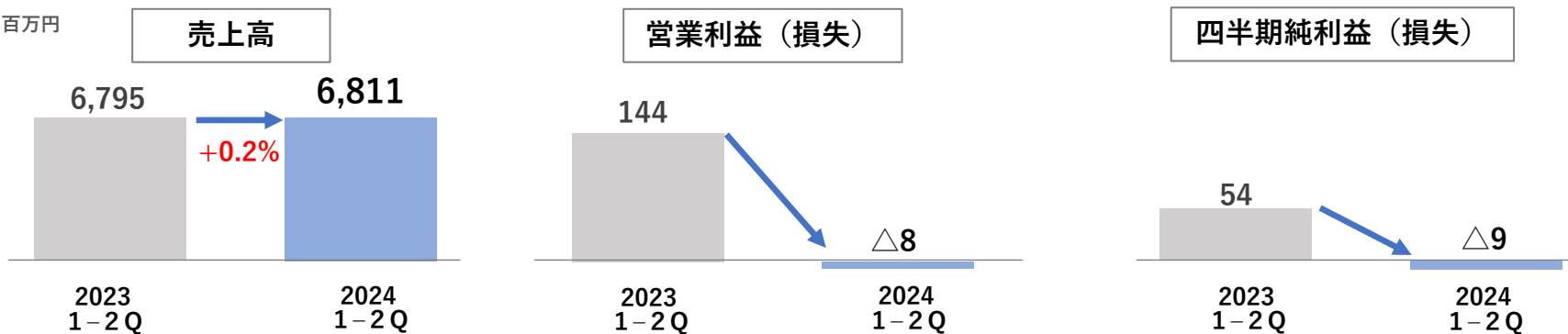
【増収】

- ・ **新たにグループ入りした2社**（東京ガイダンスとOLD FLIP）が売上高増に貢献
- ・ 美容事業においては営業店舗数は減少（前期不採算店舗の閉鎖）も **サービス単価向上が奏功**

【減益】

- ・ 人的資本への投資増加←採用強化による採用費及び人件費等
- ・ のれん償却費の増加等（前期の子会社株式取得による）

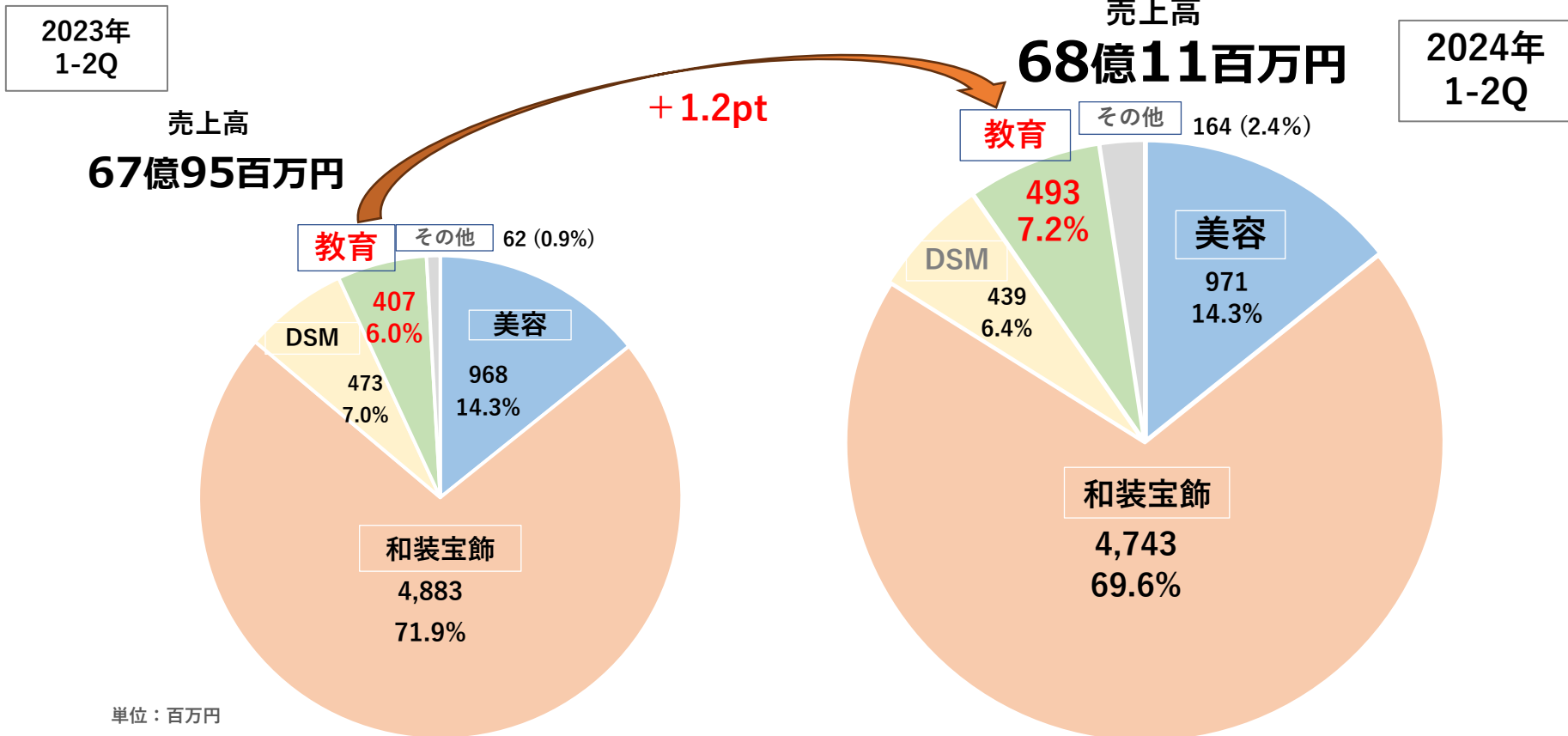
単位：百万円



2023年3月期 1 - 2Q

セグメント別の売上構成比 比較

教育事業が増収 & 構成比アップ！

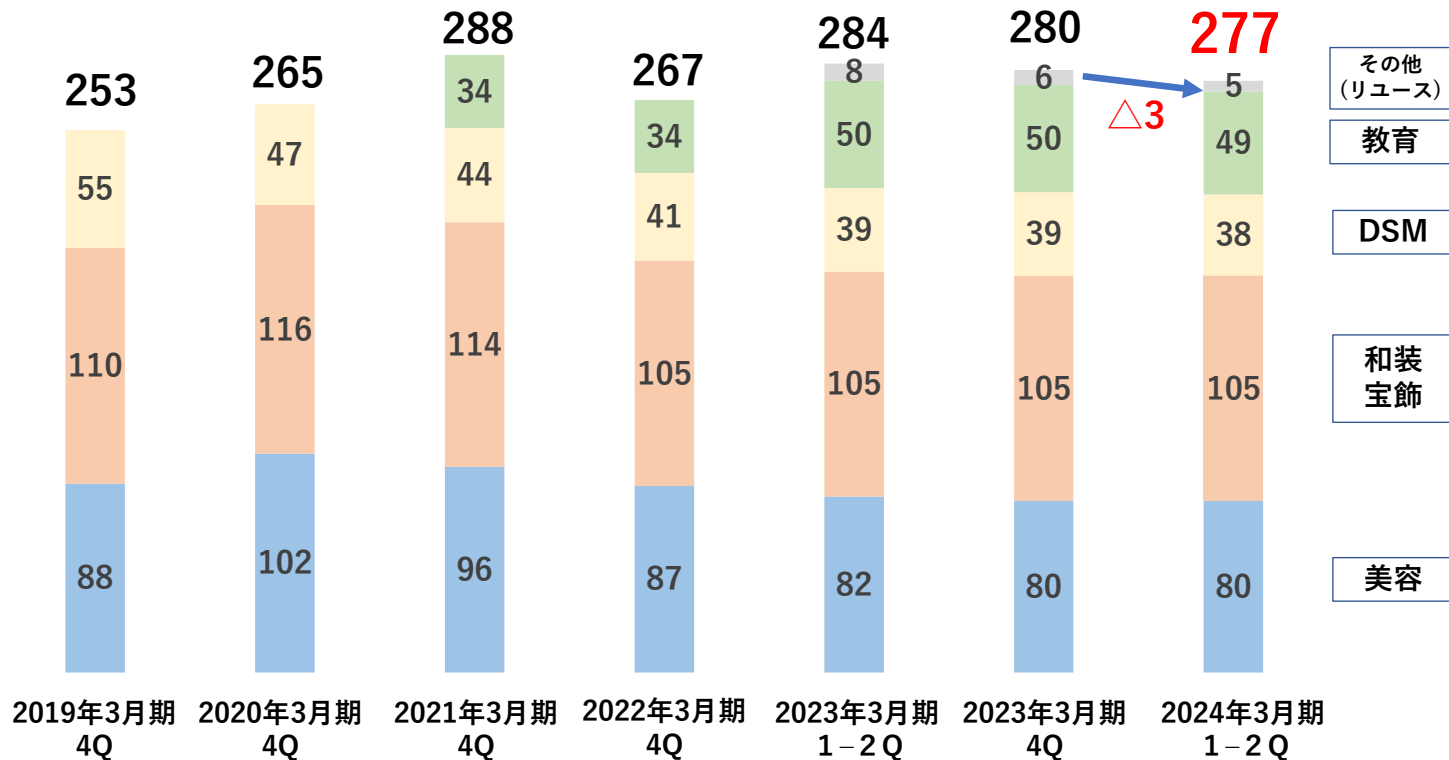


店舗数・教室数推移

2024年3月期 1-2Q

セグメント別 店舗・教室数推移

グループ総数：277（店舗・教室）
2024年3月期 1-2Q期間に3（店舗・教室）減少
（2023年3月期4Q：280）



Section 2

決算概要

2024年3月期 第2四半期
(セグメント別)

5つの事業

(その1)

<p>美容事業</p>	<p>2022年10月に当社の美容部門、(株)L.B.G、ネイルサロンの(株)みうらの3社を統合して株式会社ヤマノプラスに</p> <ul style="list-style-type: none">■美容室<ul style="list-style-type: none">・首都圏、関西圏を中心に全国76店舗の美容室を展開・キッズからご年配のお客様まで幅広い客層・WEB媒体を最大限活用したビジネスモデルを展開・山野式ヘッドスパやハンドケア、着付けサービスを展開■ネイルサロン<ul style="list-style-type: none">・23年の営業実績、本業界の先駆けとしてブランドを構築・「手足手入れの専門店」という高い品質で都内好立地に4店舗を展開
<p>和装宝飾事業</p>	<p>当社の和装関連部門及び(株)すずのき：全国に呉服和装品専門店を展開、和装品等の販売</p> <p>宝飾関連部門：関東を中心に宝飾品専門店チェーンを展開、ジュエリー、アクセサリーの販売</p> <ul style="list-style-type: none">・和装用品専門店を中心に全国105店舗を展開するチェーンストア・委託販売がメインのため、在庫ロスのリスクが少ない事業モデル・売上高、店舗数は和装業界上位に位置する・ソフト戦略として「きもの会」「前楽結び着方教室」を展開・和装用品専門店の他、宝飾専門店、レザー&ファー専門店、和装レンタルスタジオも展開

5つの事業

(その2)

<p>DSM事業</p>	<p>当社の訪問販売・催事販売関連部門：各種家電、洋装品、宝飾品、健康関連商品等の販売</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 洋装品を中心とした展示販売会や訪問販売によるダイレクトセールスを全国38拠点で展開 ・ 取扱商品は洋装品、健康商材、ミシンなど幅広いラインナップ
<p>教育事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■(株)マンツーマンアカデミー 2020年3月株式取得 ■東京ガイダンス(株) 2022年5月株式取得 ・ 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する メガフランチャイジー ・ 個別指導教室を首都圏49教室で展開
<p>その他事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■(株)OLD FLIP 2022年6月株式取得 ・ 創業6年目を迎える古着の買取/販売事業を関東中心に店舗展開 ・ 商品廃棄ゼロを目指すビジネスモデル ・ 2023年3月期2Qより報告組入れ ■(株)ヤマノセイビング ・ 前払い式特定取引業 ■(社)日本技術技能教育協会 ・ 着物着付け教室の運営

2024年3月期 1-2Q

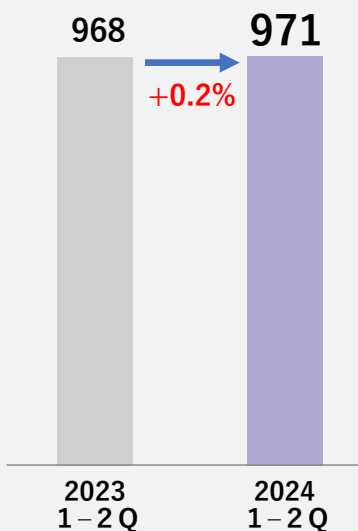
美容事業

売上高は微増、利益は減少

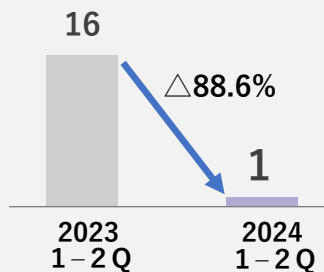
単位：百万円	2023/ 1-2 Q	2024/ 1-2 Q	増減率	増減額
売上高	968	971	+0.2%	+2
セグメント利益	16	1	△88.6%	△14
店舗数(2Q末)	82	80		△2

単位：百万円

売上高



セグメント利益



要因・その他

1【売上増要因】

- ・ 前期不採算店舗2店舗閉鎖するも、指名制度導入やメニュー提案等によるサービス単価の向上(前年同期比 +6.1%)もあり、既存店の売上が増進

2【利益減要因】

- ・ 従業員の採用及び育成強化による人件費増

3【収益改善の取り組み】

- ・ 広告宣伝費の見直し(前年同期比17.9%削減)
- ・ サービス単価の向上や付加価値の高い新メニューの導入

4【人財育成】

- ・ 従業員の育成を図るだけでなく、先輩社員やマネージャーによる面談実施により、早期育成・離職防止に努める
- ・ 今後の成長戦略に向け、今期は人財投資に注力しエンゲージメント向上に取り組む

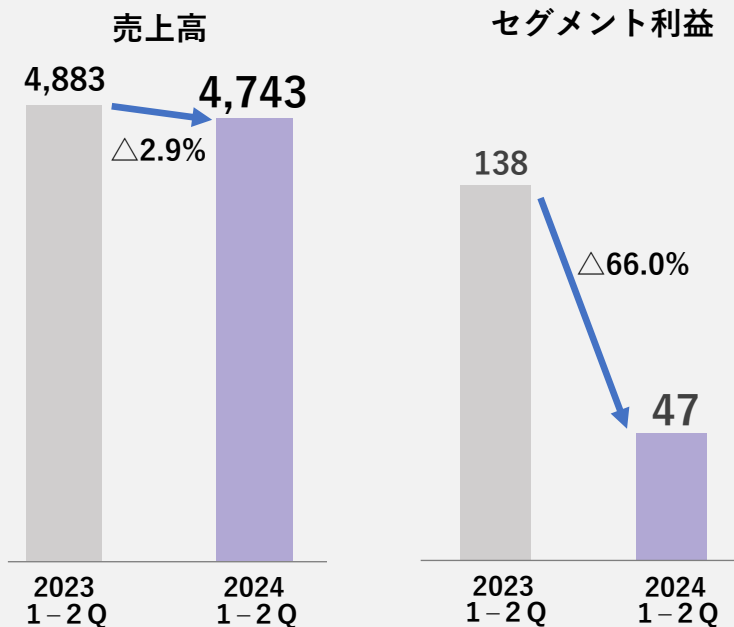
2024年3月期 1-2Q

和装宝飾事業

売上高・利益、共に減少

単位：百万円	2023/ 1-2 Q	2024/ 1-2 Q	増減率	増減額
売上高	4,883	4,743	△2.9%	△139
セグメント利益	138	47	△66.0%	△91
店舗数(2Q末)	105	105		±0

単位：百万円



要因・その他

1 【売上減要因】

- ・ 店頭集客及び合同大型展示販売会での集客・売上は前年を上回るも個人消費停滞の懸念も影響し客単価が減少
- ・ 前期と比べ受注商品の引渡が減少 (△42百万)

2 【利益減要因】

- ・ 売上減収による売上総利益高の減少
- ・ 採用強化にともなう人件費・採用費の増加

3 【ソフト戦略】

- ・ 「きもの会」は200名を超える会から各店舗・各エリアで開催されるものまで幅広く開催。当上半期では合計1,000名弱のお客様が参加 (前年同期比+50.3%)
- ・ 「前染結び着方教室」は49店舗で教室を開校し400名弱のお客様が受講 (当上半期)
新規受講比率は前年より3%増の170名と順調に推移

4 【店舗移転・改装】

沖縄ライカム店 移転 (1Q)、 YJ宇都宮店 屋号変更 (2Q)
花巻店 統合 (3Q)、 小手指店 移転 (3Q)

2024年3月期 1-2 Q

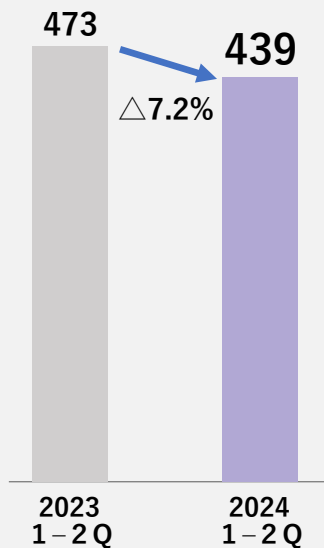
DSM事業

売上高・利益、共に減少

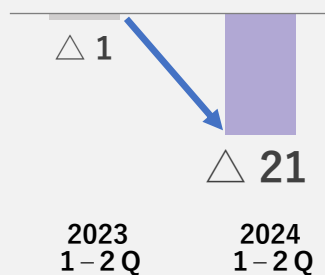
単位：百万円	2023/ 1-2 Q	2024/ 1-2 Q	増減率	増減額
売上高	473	439	△7.2%	△34
セグメント利益（損失）	△1	△21	-	△20
店舗数(2Q末)	39	38		△1

単位：百万円

売上高



セグメント利益（損失）



要因・その他

1【-要因】

- ・ 事業所の統廃合、及び稼働販売員の減少（前年同期比△91.4%）

2【取り組み】

- ・ 休眠顧客の深耕開拓を図るため、紹介キャンペーンを強化
- ・ 収益改善のため、事業所の統廃合を継続的に実施検討
⇒ 3Qは2事業所で実施予定
- ・ 試験的にショップにて商品のお試し会を実施
⇒ お客様とのコミュニケーションの強化を図る
- ・ 収益改善に向けた取り組みとして、新規取扱商品の模索、及び集客方法を見直した展示販売会を3Q以降で実施

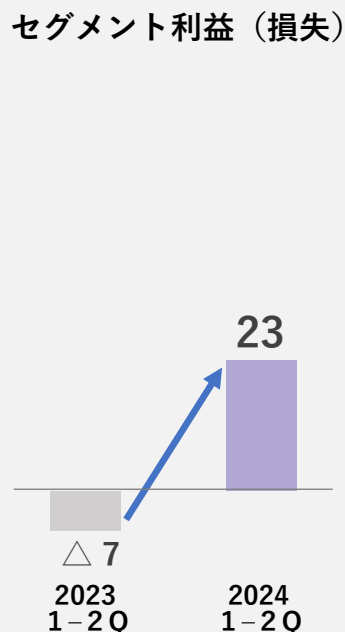
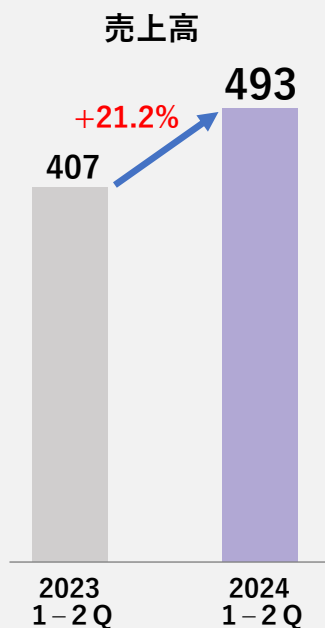
2024年3月期 1-2 Q

教育事業

売上高は大幅増加、利益も大幅改善

単位：百万円	2023/ 1-2 Q	2024/ 1-2 Q	増減率	増減額
売上高	407	493	+21.2%	+86
セグメント利益（損失）	△7	23	-	+31
教室数(2Q末)	50	49		△1

単位：百万円



要因・その他

1【売上増要因】

- ・ 前期株式取得の東京ガイダンス株式会社（2022年5月株式取得）の売上が寄与。売上高は順調に推移
- ・ 株式会社マンツーマンアカデミーにおいては、2教室閉鎖も講習売上の伸長等もあり、売上高は前年同期を上回る

2【利益改善要因】

- ・ 前年同期に発生したグループ化に伴う管理統合費用（28百万円）が今期計上なし（東京ガイダンス株式会社）
- ・ マンツーマンアカデミー、東京ガイダンスともに売上高が順調に推移したことにより、営業利益が黒字に転換

3【収益力強化】

- ・ 継続して現場の計数管理の強化を図り、収益力向上に努める

4【顧客満足度向上】

- ・ キャリアアップ研修の充実やさまざまな育成プログラムなど人財育成にも注力

2024年3月期 1-2Q

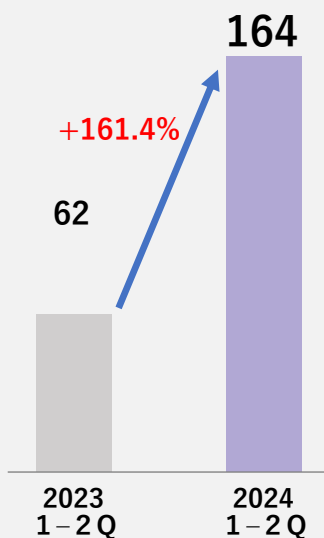
その他事業

売上高は大幅増加、利益は減少

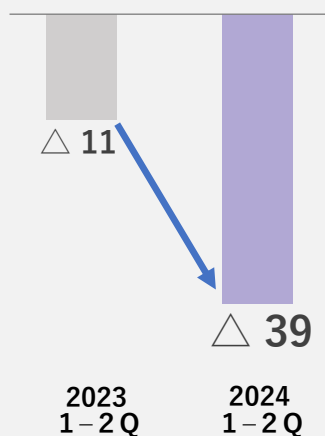
単位：百万円	2023/ 1-2 Q	2024/ 1-2 Q	増減率	増減額
売上高	62	164	+161.4%	+101
セグメント損失	△11	△39	-	△28
店舗数(2Q末)	8	5		△3

単位：百万円

売上高



セグメント損失



要因・その他

1【+要因】

- 株式会社OLD FLIPの売上高が寄与(2022年6月株式取得)
⇒ 短期出店やポップアップストアを積極的に展開

2【取り組み】

- 株式会社OLD FLIPの収益化に向け、**構造改革**及び様々な施策に取り組み中
- (株)ヤmanoセイビング
前払い式特定取引業による**手数料収益**
- 一般社団法人日本技術技能教育協会着物着付教室の運営収益

損益計算書

売上高は微増、営業利益は減益

単位：百万円	2023/ 1 - 2 Q		2024/ 1 - 2 Q		増減率	増減額
売上高	6,795	100%	6,811	100%	+0.2%	+15
売上総利益	3,468	51.0%	3,448	50.6%	△0.4%	△19
販売管理費	3,323	48.9%	3,456	50.7%	+4.0%	+133
営業利益（損失）	144	2.1%	△8	—	—	△152
経常利益	140	2.1%	4	0.1%	△96.7%	△135
親会社株主に帰属する 四半期純利益（損失）	54	0.8%	△9	—	—	△63

連結貸借対照表

2024年3月期1-2Q

貸借対照表

単位：百万円	2023年 3月末	2023年 9月末	増減額
流動資産	7,477	7,699	+221
現金及び預金	3,319	3,525	+205
売掛金	2,561	2,533	△28
商品	1,360	1,413	+53
固定資産	1,880	1,865	△14
有形固定資産	339	323	△15
建物及び構築物	257	250	△6
工具器具備品	23	24	+0
土地	40	36	△3
無形固定資産	344	339	△4
投資その他	1,196	1,201	+5
投資有価証券	151	142	△9
敷金・保証金	832	825	△7
資産合計	9,357	9,564	+207

	2023年 3月末	2023年 9月末	増減額
負債合計	8,025	8,301	+275
流動負債	5,901	6,449	+547
固定負債	2,124	1,852	△272
(内 有利子負債)	3,841	3,958	+116
純資産	1,331	1,262	△68
株主資本	1,359	1,297	△62
資本金	10	10	±0
資本剰余金	178	178	±0
利益剰余金	1,263	1,200	△62
自己株式	△91	△91	±0
その他包括利益累計	△28	△34	△6
負債純資産合計	9,357	9,564	+207

連結貸借対照表

2024年3月期1-2Q

キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円	前連結会計年度 2022年4月1日～ 2022年9月30日	当連結会計年度 2023年4月1日～ 2023年9月30日	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	△120	199	+319
投資活動による キャッシュ・フロー	△211	△48	+163
財務活動による キャッシュ・フロー	54	54	+0
現金及び 現金同等物の増減額	△277	205	+483
現金及び 現金同等物の 期末残高	3,010	3,036	+25

重点施策

1 中期経営計画策定

- 会社のミッション・ビジョンを再整理し、中長期の将来を見据えた計画に基づき経営を行い企業価値の持続的成長を図る
- 株主との対話を重視し説明責任を果たしていく

2 規模感ある収益セグメントの形成

- 外部環境変化に対する柔軟性を内包する事業ポートフォリオ構築を目指す
- 効果的なM&A等による新規事業領域育成を強化する

3 生産性・収益性の向上

- 内部統制レベルを維持しつつ社内制度・プロセスの見直しを図り攻めの時間創出に繋げる
- 経営数値目標(KGI/KPI)を整理し、経営の透明性を向上させ、生産性・収益性の向上を図る

4 サステナブル(CSR・SDGs)経営の強化

- 企業の存在意義を一層高める目線をもって全社一丸となって事業活動に取り組む
- 事業を通して、日本の伝統文化の継承と発展に取り組みながら、社会課題に対する活動を支援する

施策の進捗状況

2024年3月期 1-2Q

施策の進捗状況

施策

進捗状況（2Q）

	施策	進捗状況（2Q）
美容事業	<ul style="list-style-type: none"> ・収益改善： <ul style="list-style-type: none"> ① 出店地域や規模等にあわせた店舗業態転換や新業態（美容ネイル複合等）の展開、不採算店舗閉鎖の継続推進 ② 新メニュー導入や価格改定等によるサービス単価向上 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 7月にポートタウン東店にネイルサロンを併設により、同店の8-9月売上： +1.3%（前年同期比） 新規客数： +13.6%（同）と順調 ・ 継続してネイルサロンの併設や業態変更を行い、収益改善に取り組む ・ 前期の価格改定が奏功し、サービス単価は向上
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 集客戦略の見直し：業態・ブランドごとに広告宣伝を見直し、顧客獲得増を図る 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 広告媒体の見直しを図り広告宣伝費は上半期で△17.9%（前年同期比） ・ 今期は人財育成に費用をかけ、サービス向上、及び生産性向上を図る
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 顧客満足度の向上： <ul style="list-style-type: none"> ① きものを着る会や着方教室等のソフト戦略の開催数・規模の拡大により、きもののファン化を推進 ② 伝統に囚われない新たな商品開発や商品提案の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・ きものの会…開催数+15.4%（前年同期比）、参加者数+63.5%（同） 規模拡大により、参加者数が増加傾向に ・ 好評だったデニムの着物の第二弾を販売
和装宝飾事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 利益改善： <ul style="list-style-type: none"> ① 不採算店舗の閉鎖、及び移転 ② 売上総利益率の改善 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2Qの閉鎖は無し。1店舗屋号変更 3Qは1店舗統合、1店舗移転 ・ 売上総利益率は前年同期比で+1.1%と改善 ⇒展示販売会の運営方法見直しが奏功
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 生産性の向上： <ul style="list-style-type: none"> ① キャンペーン商材や新商品、展示販売会の強化により、売上の平準化を図る ② 社員教育の強化、商品知識の習得や接客スキル向上 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 知識向上、及びサービス向上を目的とした新たな社員教育向けツールを試験的に導入
DSM事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 収益改善：顧客数増により売上拡大 <ul style="list-style-type: none"> ① 紹介キャンペーン、及び休眠顧客の深耕開拓 ② 提案商品の見直し、及び催事への動員企画の充実 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 紹介キャンペーンは継続して実施 ・ 新しい催事の実施に加え、提案商品の見直しを継続的に実施
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 利益改善：不採算ショップの移転、及び統廃合の実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 1ショップ閉鎖。近隣ショップと統合 ⇒ 継続して不採算ショップの統合検討（3Qに2ショップ実施）

施策

進捗状況（2Q）

	施策	進捗状況（2Q）
<p>教育事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業成長に資する事業基盤の確立： <ol style="list-style-type: none"> ① 地域に根ざした地元密着型の教室運営を目指し、個別指導による面倒見の良さに加え、学力診断テストでお子さまの学力を“見える化”に徹底的にこだわり、「わかるところ」「わからないところ」を明確にし、より効果的な個別指導を徹底することで他社との差別化を図る。 ② 少子化、地域過疎化等により市場規模が縮小している地域に対してはICT教育を活用し、従来の対面授業のみならず、オンラインでの教育コンテンツの充実を図る 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 顧客満足向上のための様々な教育コンテンツを検証中 一部エリアでは新たなコンテンツとして展開開始
	<ul style="list-style-type: none"> ・ サービス品質を左右する「教室長マネジメント力」強化 <ul style="list-style-type: none"> ・ 学習塾業界で「もっとも働きがいある学習塾を目指す」ため、教室長を中心にマネジメント研修、キャリアアップ研修等の充実を図る ・ また成果やプロセスを評価する基準の明確化、評価面談を実践することで、次世代の経営人材の育成を図る 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 若手人材の積極的採用、及び育成プログラムの再整備 ・ 教室長マネジメント強化のため、社内会議体の再設計と各種研修制度の拡充 ・ 職位別MBO（目標管理制度）に対する成果プロセスのレビュー徹底
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 前期に取得したリユース事業「OLD FLIP」の収益化に向けた取り組み実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・ サステナブルな取り組みへ賛同いただける企業と共同での古着の回収やリメイク商品の販売を徐々に拡大
	<p>その他</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業ポートフォリオの拡大：既存事業（美容事業、和装事業）の拡大を図りつつ、教育事業やリユース事業といった新たな事業拡大に積極的に取り組む ・ 人財の採用、育成の強化 ・ 販売管理システムのリプレイスや、管理業務効率化に向けたITインフラの整備 	<ul style="list-style-type: none"> ・ M&A戦略は、2023年1月発足した投資委員会のもと、慎重に策定中 ・ エンゲージメントサーベイ実施に向け着手。課題を抽出し、従業員がより働きやすい環境整備に取り掛かる ・ 和装部門のシステムリプレイス、来期の稼働予定に向けた社内調整は順調に進捗 ・ 管理業務効率化に向けたシステムの運用を徐々に展開開始

Section 3

トピックス

2024年3月期 第2四半期

サーキュラーエコノミーへの取り組み

(2023年9月)

■ブラザー販売株式会社の本社及び東京事業所に古着の回収BOXを設置

子会社である株式会社OLD FLIP（以下OLD FLIP）は、「捨てないをもっと身近に」をコンセプトに、循環ファッションにより廃棄を出さないサステナブルなビジネスモデルを推進しています。

この度、OLD FLIPの取り組みに賛同いただきましたブラザー販売株式会社（本社：愛知県名古屋市、代表取締役社長：安井 宏一、以下「ブラザー販売」）と協力し、サーキュラーエコノミーの一環として同社の本社及び東京事業所に回収ボックスを設置させていただきました。



現在、ブラザー販売以外でも、当社のサステナブルな取り組みに賛同いただける企業様にて回収BOXの設置を展開しております。サステナブルな未来を実現するために古着の回収促進を進め、地球環境の保護と持続可能な社会の構築を進めてまいります。

きもの会 開催(規模拡大)

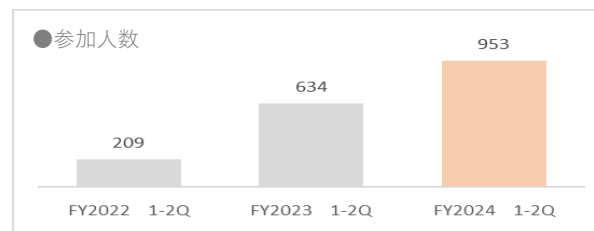
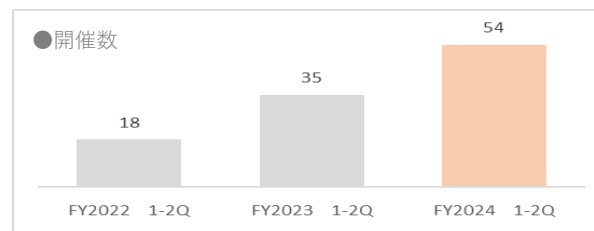
(2023年10月)

■総勢200名以上の開催



ウェスティンホテル東京にて、きもの会を開催いたしました。
コロナで自粛していたきもの会も、徐々に従来の規模に戻りつつあります。

直近のきもの会開催状況



Section 4

業績予想

2024年3月期

業績予想

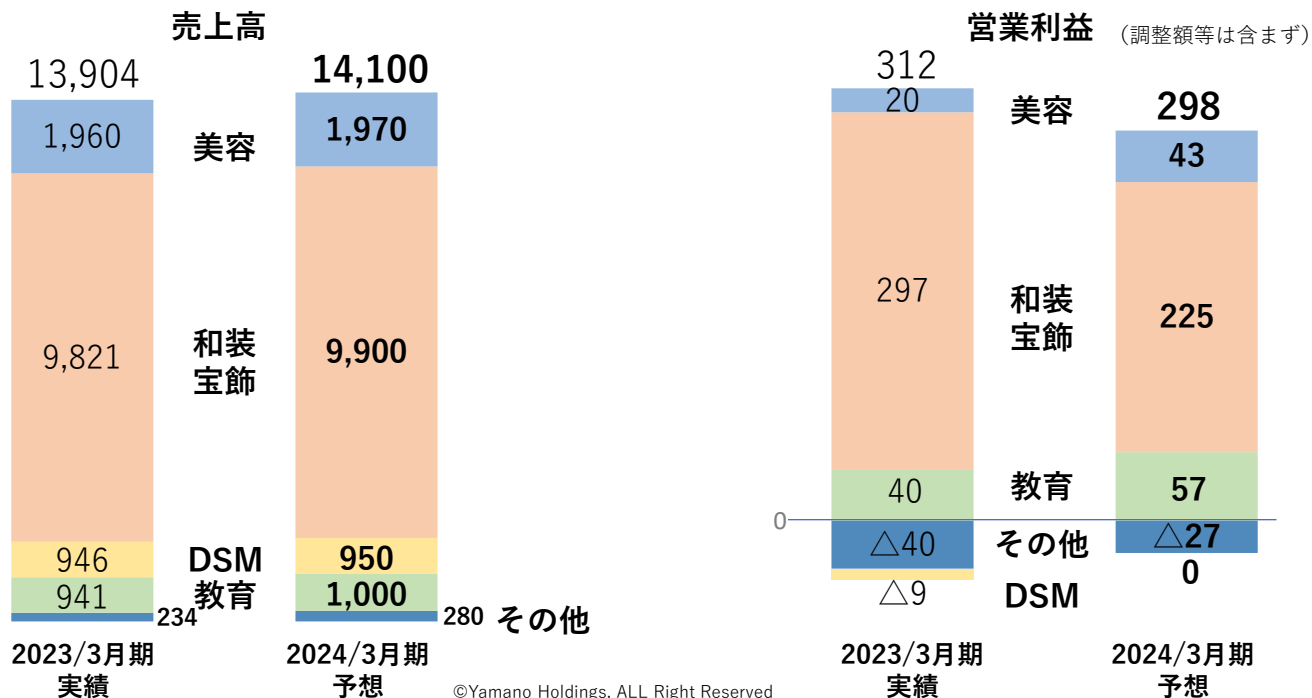
2024年3月期

業績予想

売上：前期並み 営業利益：約20%減

単位：百万円	2023年3月期	2024年3月期 (予想)	増減率	増減額
売上高	13,904	14,100	+1.4%	+196
営業利益	297	240	△19.4%	△57
経常利益	286	230	△19.8%	△56
当期純利益	173	140	△19.4%	△33

前期は販管費の一部を特別損失「新型コロナウイルス感染症による損失」へ振替計上しているため、特別損失振替前の営業利益40百万円からは実質199百万円の改善の業績予想となります。



Section 5

知的資産

2024年3月期

知的資産

ヤマノホールディングスの成長の源泉

1

ブランド力

美容業界のパイオニアであり
日本全国に長年培ったネットワーク力を持つ

2

M&A力

全ての事業が果敢なM&A戦略により吸収・合併・グループ化された事業

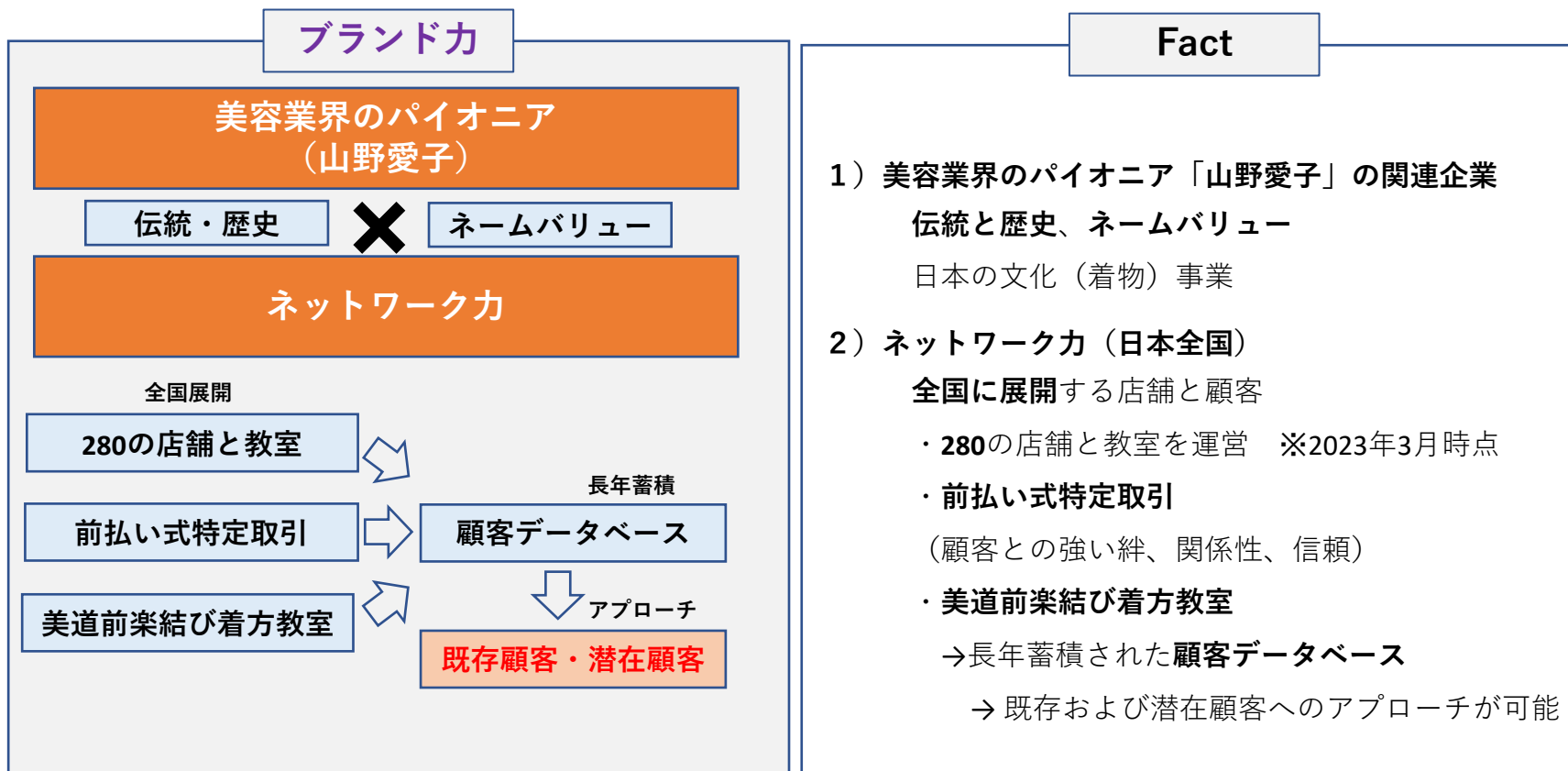
3

マネジメント力

事業運営力を最大化する経営管理体制

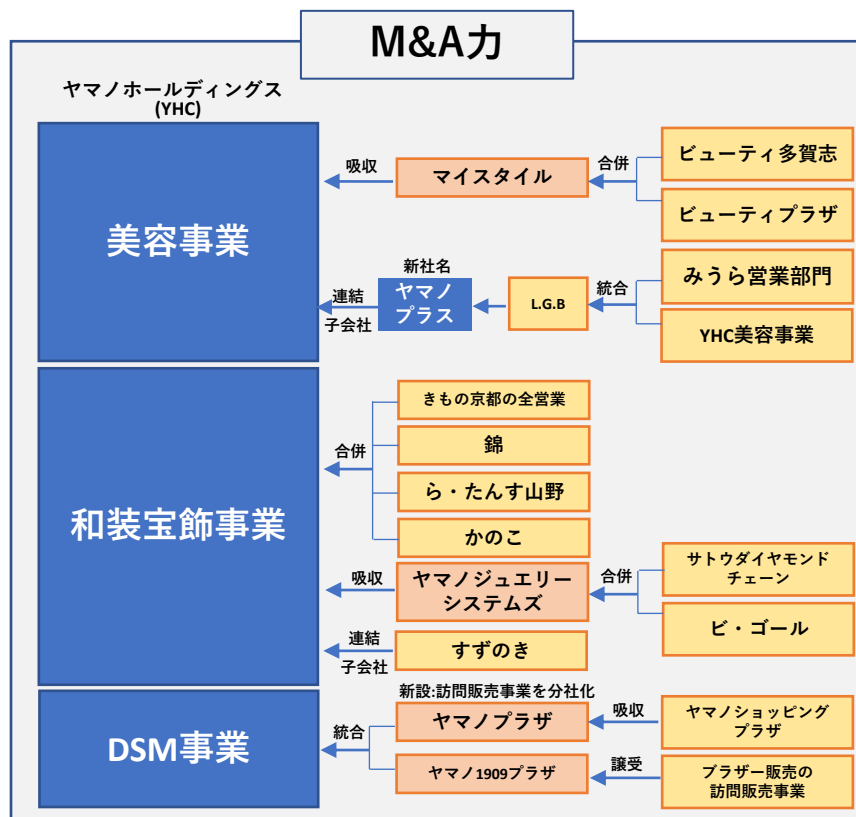
知的資産 1 ブランドカ

美容業界のパイオニアであり
日本全国に長年培ったネットワーク力を持つ



知的資産 2 M&A力

全ての事業部が果敢なM&A戦略により吸収・合併された事業



- Fact**
- 1) 美容事業のM&A**

株式会社ビューティ多賀志と株式会社ビューティプラザを合併した株式会社マイスタイルをYHCに吸収
株式会社L.B.GにYHCの美容事業と株式会社みうらの営業部門を統合し株式会社ヤマノプラス
 - 2) 和装宝飾事業のM&A**

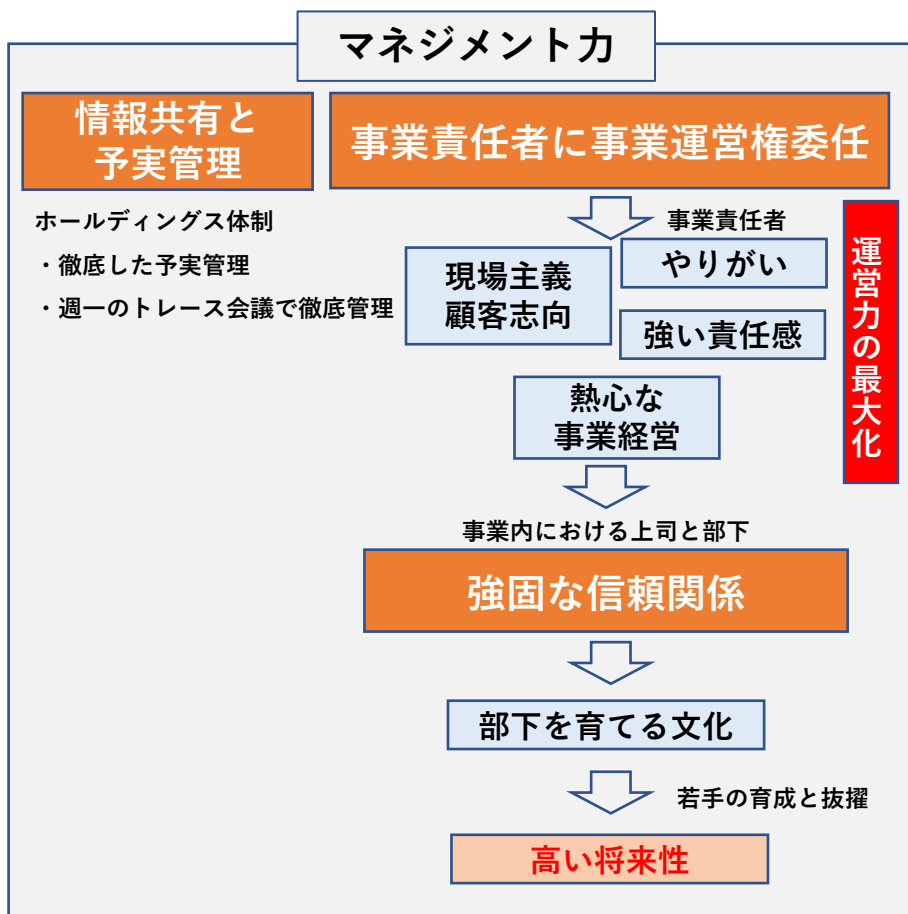
株式会社きもの京都の営業全体、株式会社錦株式会社ら・たんず山野、株式会社かのこ株式会社サトウダイヤモンドチェーンと株式会社ビ・ゴールを合併した株式会社ヤマノジュエリーシステムズをYHCに吸収した、和装宝飾事業本部ときもの事業本部と、連結子会社の株式会社すすのきの3部門
 - 3) DSM事業のM&A**

会社分割により訪問販売事業を分社化し株式会社ヤマノプラザを新設。株式会社ヤマノプラザが株式会社ヤマノショッピングプラザを吸収し、株式会社ブラザー販売より訪問販売事業を譲受した株式会社ヤマノ1909プラザと統合
 - 4) (直近5年6社) 教育事業やリユース事業のM&A**

2018年7月 有限会社みうらの株式取得
2019年10月 株式会社L.B.Gの株式取得
2019年11月 株式会社かのこより和装事業を譲受
2020年3月 株式会社マンツーマンアカデミーの株式取得
2022年5月 東京ガイダンス株式会社(学習塾運営)の株式取得
2022年6月 株式会社OLD FLIP(古着の販売)の株式取得

知的資産 3 マネジメント力

事業運営力を最大化する経営管理体制



Fact

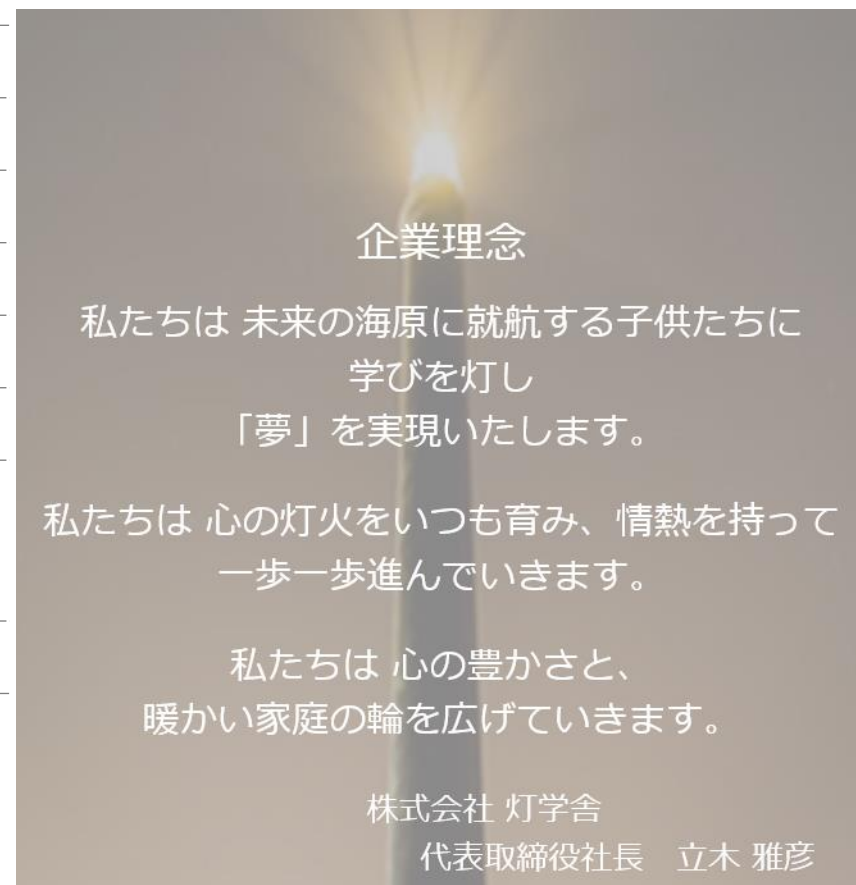
- 1) 情報共有と予実管理
 - 徹底した予実管理
 - 週一のトレース会議にて徹底
- 2) 事業責任者に事業運営権委任
 - 事業責任者はやりがいと強い責任感を持つ
 - 徹底した現場主義（顧客志向）に基づく事業経営に熱心な事業責任者
- 3) 強固な信頼関係
 - 事業内：上司と部下との強固な信頼関係
 - 部下を育てる文化
 - 次世代の経営陣（人財）が育っている
 - 男女関係なく若手の抜擢
 - 高い将来性

Section 6 株式会社灯学舎の株式取得について

会社概要：株式会社灯学舎

教育事業の事業基盤確立に向け3社目となる 株式会社灯学舎の株式を取得 (2023年12月1日予定)

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
一步一步進んでいきます。

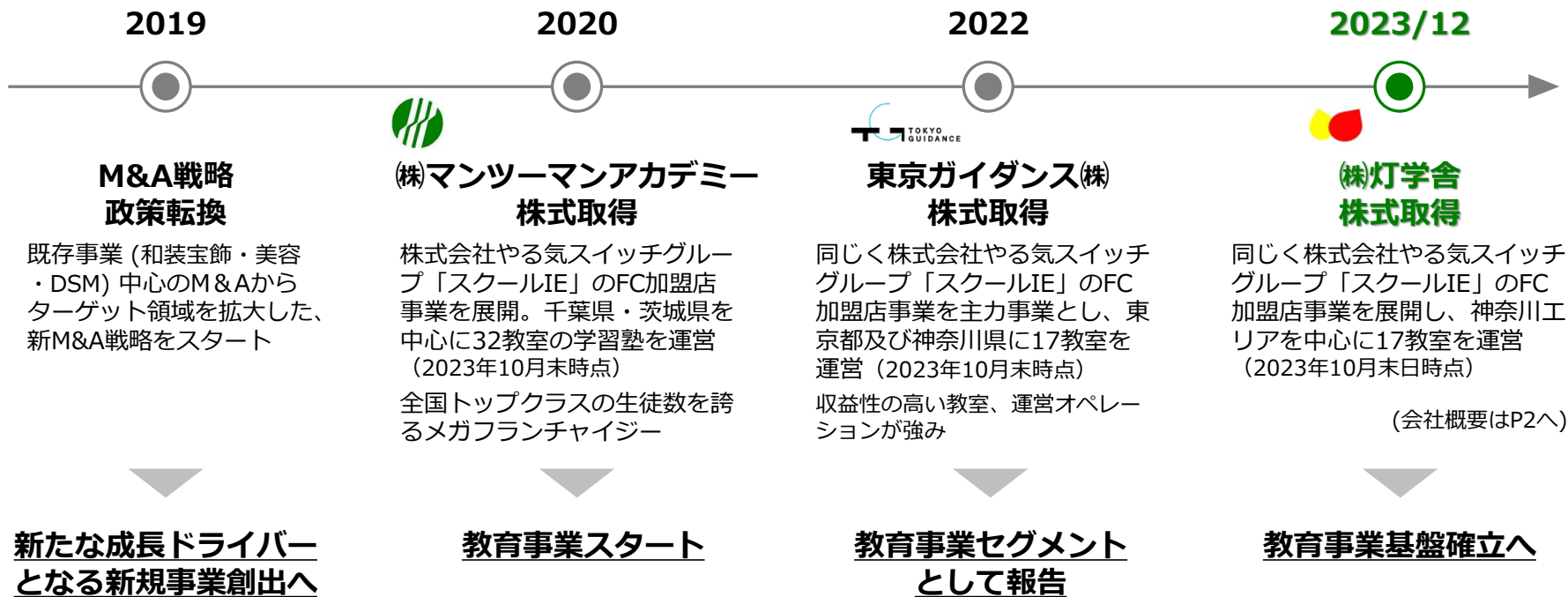
私たちは 心の豊かさと、
暖かい家庭の輪を広げていきます。

株式会社 灯学舎
代表取締役社長 立木 雅彦

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

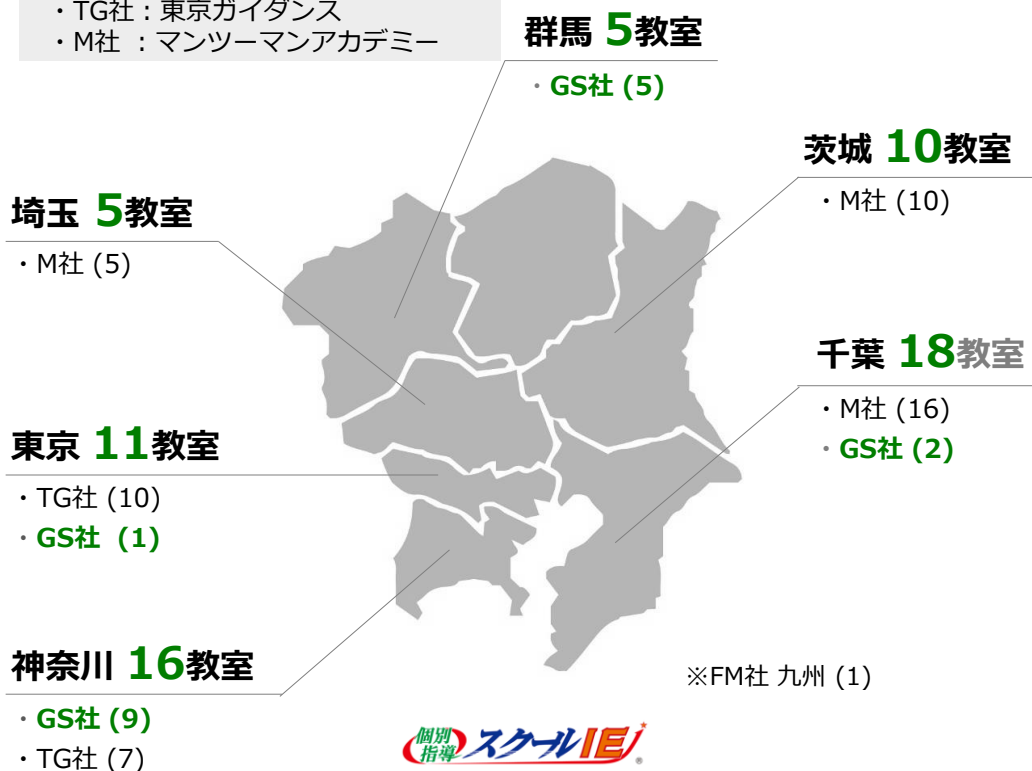


教育事業セグメントの事業規模 -1-

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



【取得後の見込み】

■ 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。

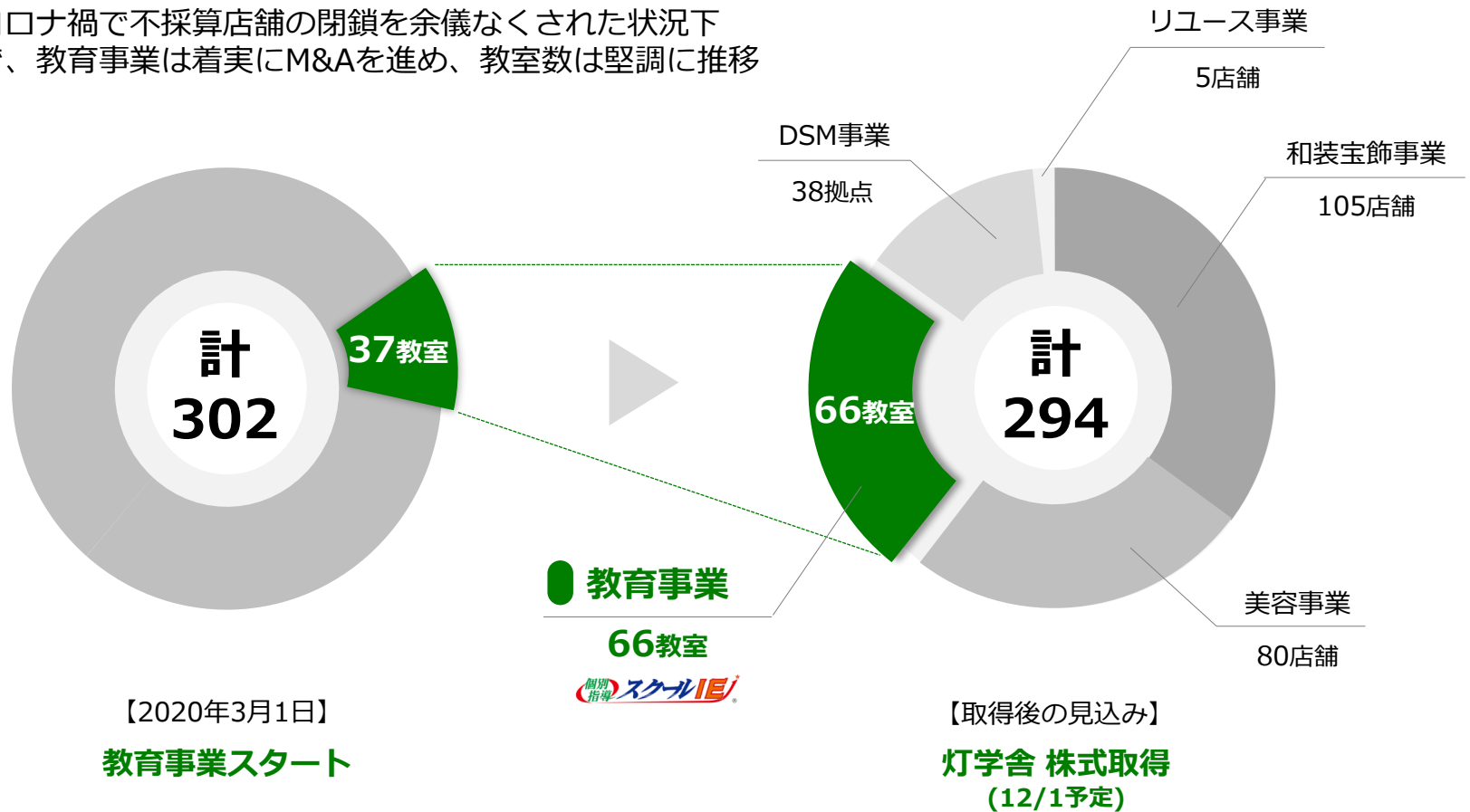
■ ビジネス開発力の強化

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。

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

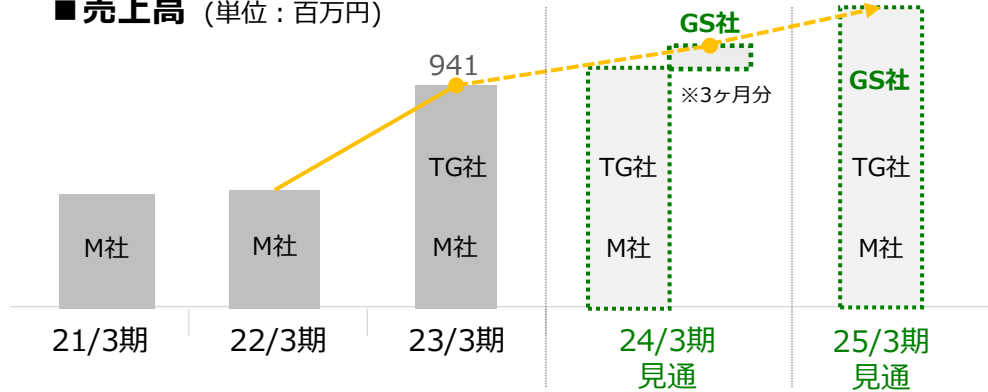
コロナ禍で不採算店舗の閉鎖を余儀なくされた状況下で、教育事業は着実にM&Aを進め、教室数は堅調に推移



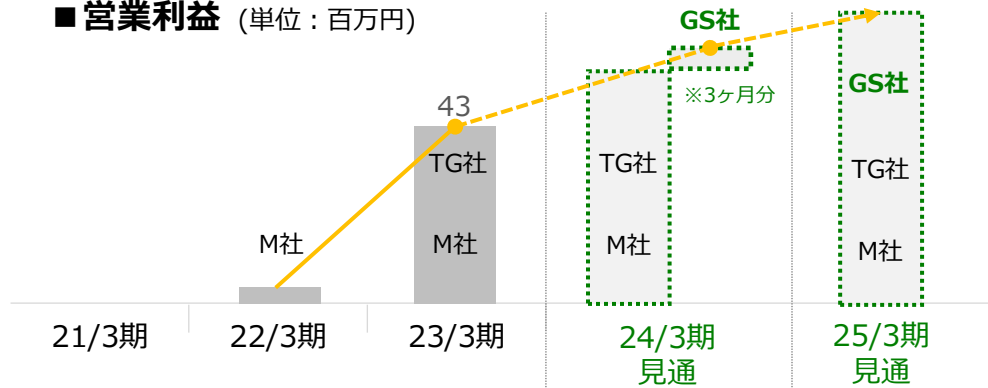
教育事業の業績推移

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

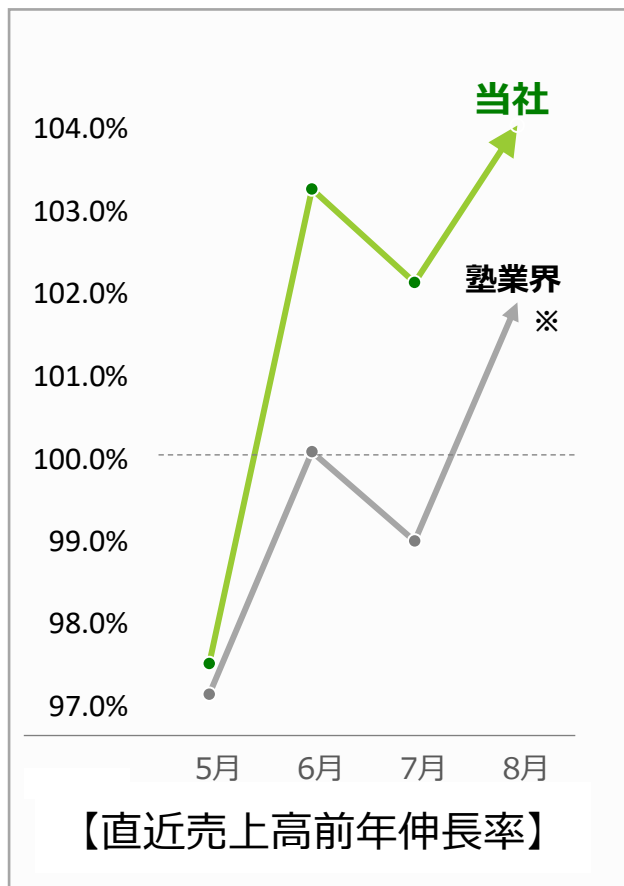
既存教室の順調な売上高を背景に営業利益も増加傾向。

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

順調要因-注力ポイント

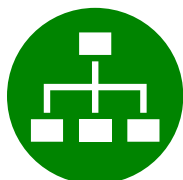


※塾業界伸長率は経済産業省DATA参照



「教室長マネジメント力」強化

- ・スキルアップ研修等各種研修制度の拡充/キャリアパス明示
- ・職位別MBO (目標管理制度) に対する成果プロセスをレビュー



組織再構築とレポートライン明確化

- ・組織全体の活性化と次世代の経営人材を積極的に登用



PDCAのスパイラルアップ

- ・課題解決するための各種会議体を全面見直し

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

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

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

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

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



お問い合わせ

経営企画部

Tel : 03-6743-9377

Mail : ir@yhc-net.com

本資料は、当社の業績概要、ならびに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、本資料は注記のない限り開示時点の決算データ及び直近の事業データに基づいて作成されております。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。