

株式会社GABA

2010年12月期決算説明資料



株式会社GABAについて

株式会社GABAについて



(2010年12月末日現在)

- **会社名:** 株式会社GABA(ガバ)
(英文表記:GABA CORPORATION)
- **設立:** 2004年6月(創業:1995年7月)
- **資本金:** 594,738,000円
- **発行済株式数:** (普通株式)43,706株 (優先株式)153株
- **代表者:** 代表取締役社長 上山 健二
- **本社所在地:** 東京都渋谷区元代々木町30-13
ラウンドクロス元代々木 4F
- **従業員数:** 405人
- **事業内容:** マンツーマンに特化した英会話スクールの運営
講師派遣による英会話レッスンの提供
- **事業名称:** Gabaマンツーマン英会話
Gabaこどもマンツーマン英会話(通称、“Gaba kids”)
関東28校、中部1校、関西5校(計34校)

マンツーマンレッスン専門の英会話スクール

- 大手スクールの中では唯一のマンツーマンレッスン専門校
- マンツーマンレッスンに特化したトレーニングを受けたインストラクター※と、1レッスン40分間、1対1でレッスンを行う形式
- カウンセラー※がレッスンプラン作成から定期的なカウンセリングを通じ、クライアントの学習進行をサポート
- オンラインカルテ、オンライン自宅学習環境、PC・携帯からの予約受付等、ITを駆使した学習支援
- 最多価格帯:75回(12ヶ月)、レッスン単価6,800円(税抜)
- クライアント※のニーズに合わせ、20回(契約期間3ヶ月間/レッスン単価7,500円(税抜))~300回(契約期間27ヶ月間/レッスン単価5,570円(税抜))まで提供
→大手スクールのマンツーマンレッスンでは最安価格帯で提供

英会話スクール事業のターゲット

- 当社売上の約8割は個人向けのスクールレッスンが占める
- 法人向け契約形態には、
 - (1) スクールでレッスンを受講する「通学型※」、
および、
 - (2) 講師が勤務先に出向いてレッスンを行う「講師派遣型」が存在
- ビジネス層の受講が比較的多く、価格よりも語学能力を確実に身につける品質・スピードを重視する受講者に支持をいただいている
- 2010年12月末現在の在籍クライアント数: 18,011名

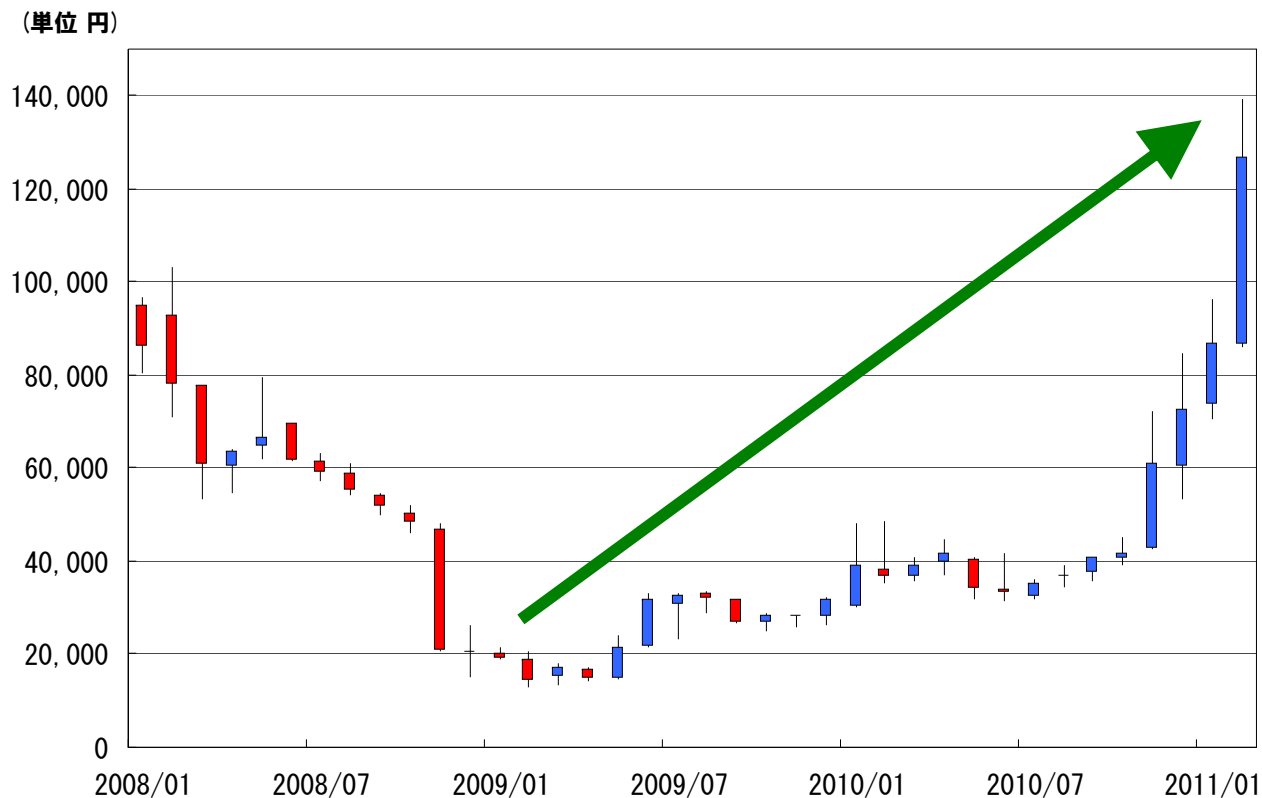
※ 通学型の法人契約には、受講料を契約先企業が負担する「研修型」および契約先企業の社員に対し特典を付与(費用負担は社員個人)する「福利厚生型」の2種類があります

株価の動向について

株価の動向について



2007年下期に発生した大手事業者破綻による業界の信認低下にリーマンショックが重なり低調が続いていたが、業績回復とともに2009年より上昇に転じ、業界信認低下以前の水準まで復調



● 株価推移 (終値)

- ✓ 2007年12月 97,000円
- ✓ 2008年12月 20,800円
- ✓ 2009年12月 31,600円
- ✓ 2010年12月 72,800円
- ✓ 2011年1月 86,700円
- ✓ 2011年2月17日 126,900円

2010年12月期の実績

2010年12月期の実績（計画比）



計画を上回るクライアント※獲得により、増収増益を達成
 売上高計上基準変更の影響額（売上高の減少要因）が期初想定を超えたものの、
 計画を上回る結果に

（単位 百万円）

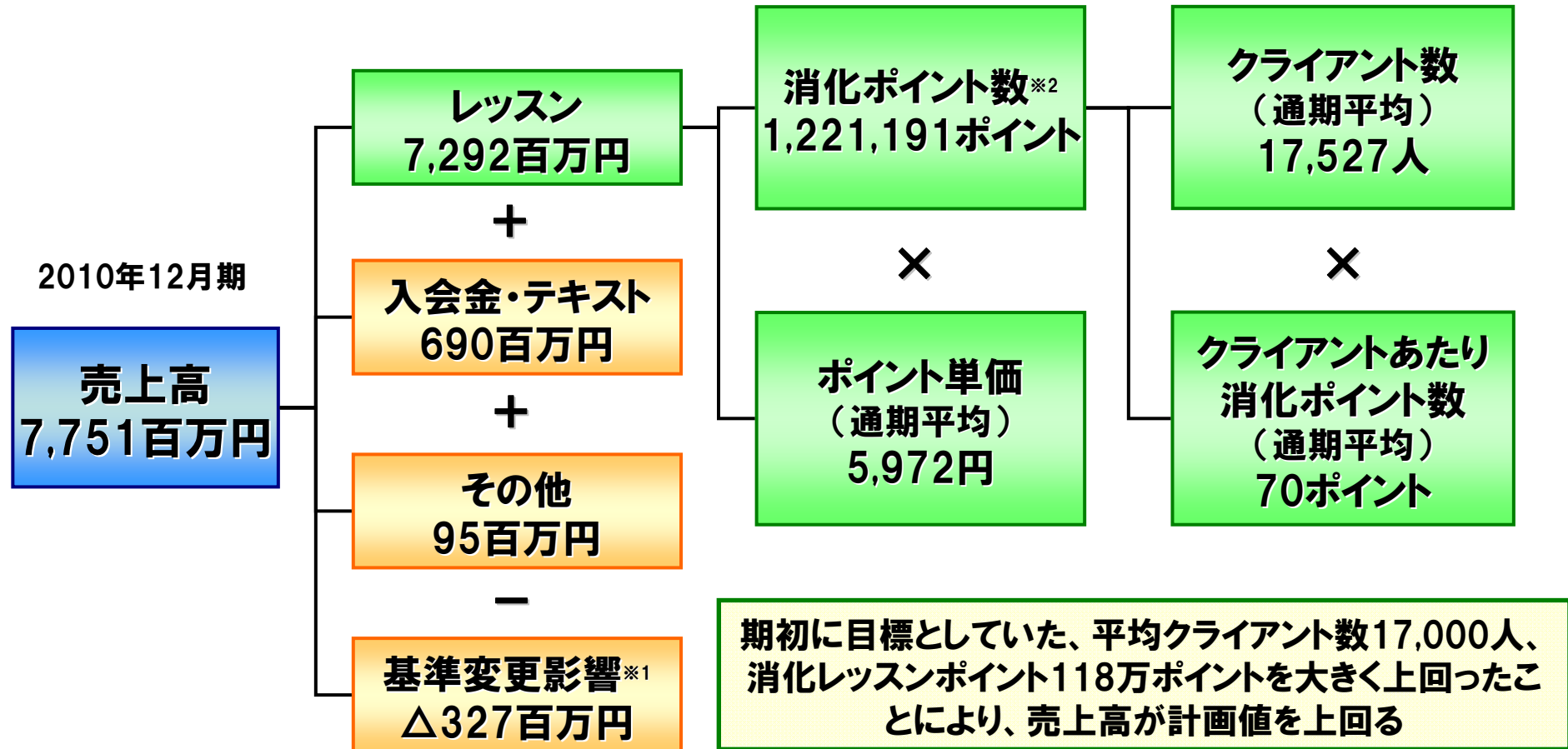
| | 期初計画 [2010年2月公表] | 修正計画 [2010年12月公表] | 2010年12月期 実績 | 計画比 [期初計画] | 計画比 [修正計画] |
|----------------|---------------------|----------------------|-----------------|---------------|---------------|
| 売上高 (百分比) | 7,510 100.0% | 7,720 100.0% | 7,751 100.0% | +3.2% | +0.4% |
| 売上総利益 (百分比) | 3,270 43.5% | - -% | 3,483 44.9% | +6.5% | -% |
| 営業利益 (百分比) | 780 10.4% | 1,020 13.2% | 1,063 13.7% | +36.4% | +4.3% |
| 経常利益 (百分比) | 840 11.2% | 1,070 13.9% | 1,120 14.5% | +33.3% | +4.7% |
| 当期純利益 (百分比) | 500 6.7% | 560 7.3% | 596 7.7% | +19.3% | +6.5% |

※英会話レッスンの受講生をクライアントと呼んでおります

売上高実績



【2010年12月期の売上高構成要素】



※1 2008年12月以前に1年以上の長期契約をいただいたクライアントの当期における影響額

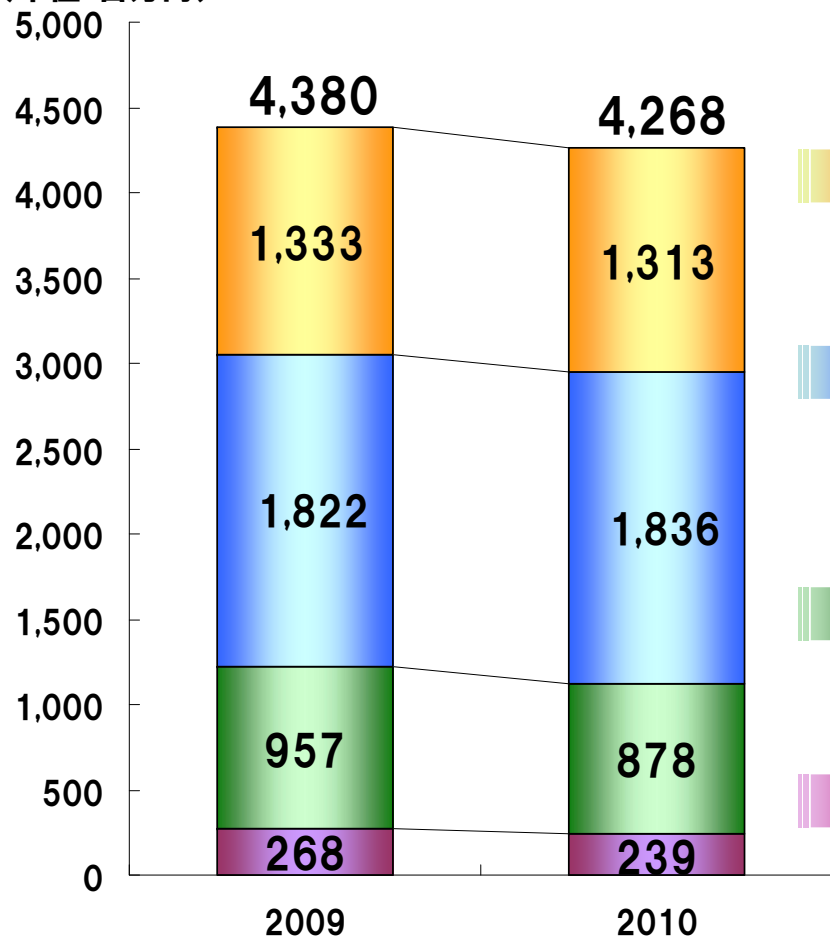
※2 消化ポイント数にはレッスンが受講されずに契約期間が終了し、無効となったポイントを含みます。売上高計上にかかわる詳細は30ページを参照ください

売上原価実績-前期比較



レッスン提供数の増加により、変動費である委託講師報酬が若干増加したものの、固定費のコストダウンが奏功し、前年同期比 $\Delta 2.6\%$ を達成

(単位:百万円)



学校人件費 ($\Delta 20$ 百万円= $\Delta 1.5\%$)

-一部学校の閉鎖統合にともなうカウンセラー*
人員数の自然減

委託講師報酬 (+14百万円=+0.8%)

-クライアント数増加に伴うレッスン提供数の増加
2010年 1,051千レッスン → 2011年 1,064千レッスン
(前年同期比 +1.2%)

学校家賃等 ($\Delta 78$ 百万円= $\Delta 8.2\%$)

-一部学校の閉鎖・統合に伴う賃料負担額の減少
-一部学校の賃料値下げ

その他 ($\Delta 28$ 百万円= $\Delta 10.6\%$)

-消耗品等諸経費の削減努力

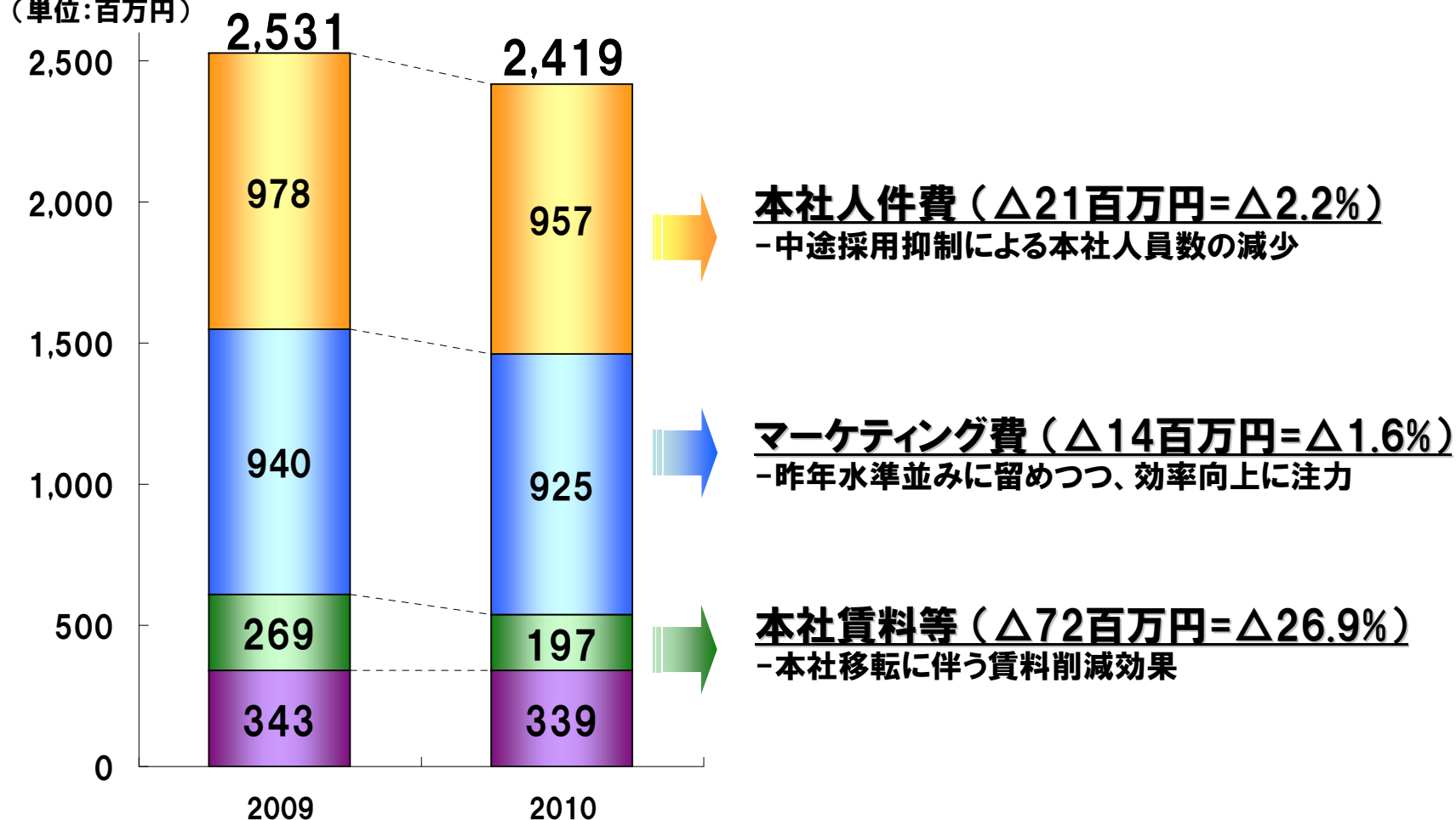
※各クライアントのニーズや状況に応じたレッスンのカスタマイズや個別相談を行うことでクライアントの英語学習をサポートするスクールスタッフをカウンセラーと呼んでおります

販管費実績-前期比較



マーケティング費は前年水準内に留め、本社賃料等の固定費も削減したことにより、前年同期比 $\Delta 4.4\%$ を達成

(単位:百万円)



2010年12月期実績 (キャッシュ・フロー計算書)



営業活動によるCFの増加により、現金及び現金同等物の期末残高が増加
 当事業年度より、資金の一部を安全性を重視した投資活動に投下開始

(単位:百万円)

| | 2009年 | 2010年 | 当期の主な内容 |
|----------------|--------------|----------------|--|
| 営業活動によるCF | 1,395 | 1,987 | <ul style="list-style-type: none"> ・税引前当期純利益の計上 1,008 ・前受金の増加 715 ・受講料金銭信託の増加 $\Delta 218$ ・法人税等の還付 110 |
| 投資活動によるCF | $\Delta 67$ | $\Delta 1,305$ | <ul style="list-style-type: none"> ・定期預金の預入 $\Delta 1,000$ ・投資有価証券の取得 $\Delta 202$ ・有価証券の取得 $\Delta 100$ |
| 財務活動によるCF | $\Delta 277$ | — | |
| 現金及び現金同等物の増減額 | 1,050 | 681 | |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 1,904 | 2,586 | |

2010年12月期実績 (貸借対照表)



(単位:百万円)

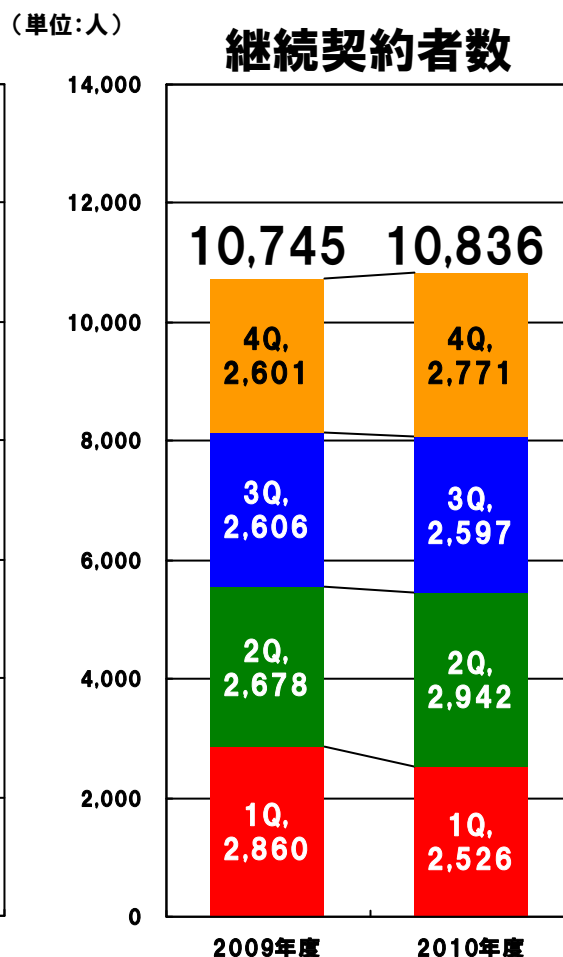
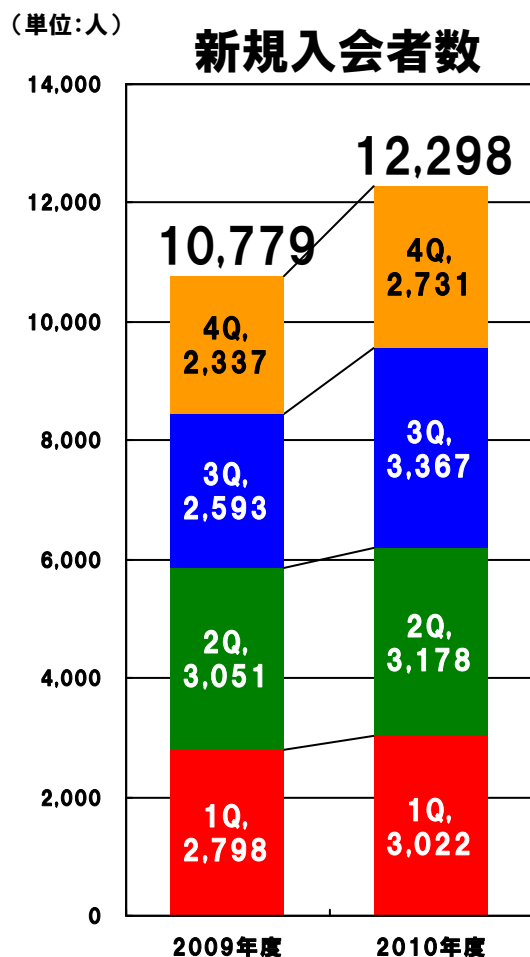
クライアント数の増加により、現預金、前受金ともに増加
当期純利益の計上により純資産も増加

| | 2009年12月期末 | 2010年12月期末 | 前事業年度末からの主な増減額 |
|---------|------------|------------|--|
| 流動資産 | 4,810 | 6,618 | <ul style="list-style-type: none"> ・有価証券の増加 1,099 ・前受金の増加等による現金及び預金の増加 682 ・受講料金銭信託の増加 218 |
| 固定資産 | 1,806 | 1,758 | <ul style="list-style-type: none"> ・投資有価証券の増加 202 ・スクールの閉鎖統合にともなう、 有形固定資産の減少 $\Delta 177$ 敷金・保証金の減少 $\Delta 97$ |
| 資産合計 | 6,616 | 8,376 | |
| 流動負債 | 5,747 | 6,910 | <ul style="list-style-type: none"> ・前受金の増加 715 ・未払法人税等の増加 335 |
| 負債合計 | 5,747 | 6,910 | |
| 純資産合計 | 869 | 1,465 | <ul style="list-style-type: none"> ・当期純利益の計上 596 |
| 負債純資産合計 | 6,616 | 8,376 | |

事業の状況（受講生の状況）



新規入会者数が第3四半期以降大きく伸長し、継続契約者数はほぼ同数を維持したことにより、通期平均在籍クライアント※数は17,527人、期末在籍クライアント数は18,011人に増加



●新規入会者数増加要因

- ✓ 社内英語公用化が一般に広まったことによる意識の向上
 - 語学習得効率を重視するビジネス層、ビジネス予備軍たる学生の増加
- ✓ 夏季に実施した短期集中キャンペーンがクライアントニーズにマッチ
 - 2ヶ月間で約400人の新規入会者を獲得

●継続契約者数増加要因

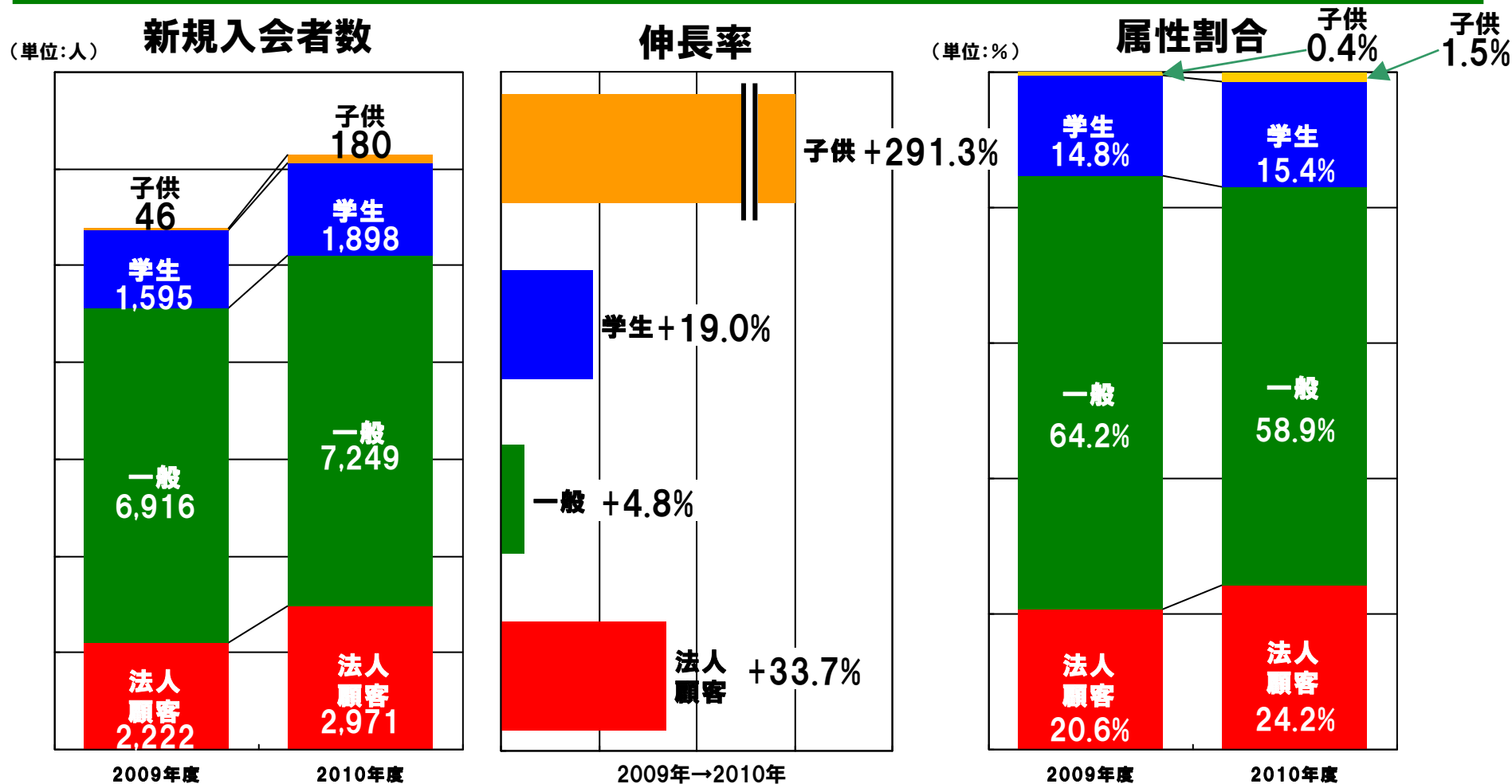
- ✓ コースを修了した受講者が再度コースを購入する比率が上昇
 - コース修了者数が減少する中(前年同期比△4.8%)、微増を達成
 - クライアントが受講したレッスンに対し不満と評価した率は非常に低く、高い満足度が継続率向上に寄与しているものと考えられる

※ 英会話レッスンの受講生をクライアントと呼んでおります

事業の状況（新規入会者の属性）



法人顧客※は前年度比+33.7%、学生(中・高・大学生)は+19.0%それぞれ伸長、全体に占める割合は低いながら子供は約4倍に伸長



※法人顧客には、通学型の法人契約に基づく入会者のみを含めており、講師派遣型の法人契約に基づく入会者は除いております

事業の状況 (LS配置)



2010年度は新規開設1校、閉鎖・統合3校の結果、2010年12月末現在34LS※体制に

新規開設LS

- 町田LS (4月)

LSの分布

- 関東…28校
 - 関西…5校
 - 中部…1校
- 計 34校にて展開

Gaba kids対応LS

- 関東…21校
 - 関西…1校
 - 中部…1校
- 計 23校にて展開



- 町田ラーニングスタジオ (LS)
 - ✓ 2010年4月1日オープン
 - ✓ 東京都町田市 121.12㎡
 - ✓ レッスンブース13 カウンセリングブース3

2011年12月期の計画

2011年12月期の計画（前年同期比）



外国語習得意欲の高まりを背景に、上場来最高益(当期純利益)を目指す

(単位 百万円)

| | 2010年12月期 実績 | 2011年12月期 計画 | 対前年同期 |
|-----------------------|-----------------|-----------------|--------|
| 売上高 (百分比) | 7,751 100.0% | 8,350 100.0% | +7.7% |
| 売上原価 (百分比) | 4,268 55.1% | 4,470 53.5% | +4.7% |
| 売上総利益 (百分比) | 3,483 44.9% | 3,880 46.5% | +11.4% |
| 販管費 (百分比) | 2,419 31.2% | 2,520 30.2% | +4.2% |
| 営業利益 (百分比) | 1,063 13.7% | 1,360 16.3% | +27.9% |
| 経常利益 (百分比) | 1,120 14.5% | 1,420 17.0% | +26.8% |
| 当期純利益 (百分比) | 596 7.7% | 830 9.9% | +39.1% |

市場環境の改善、売上高計上基準変更の影響額(売上高減少要因)の縮小により増収を見込む

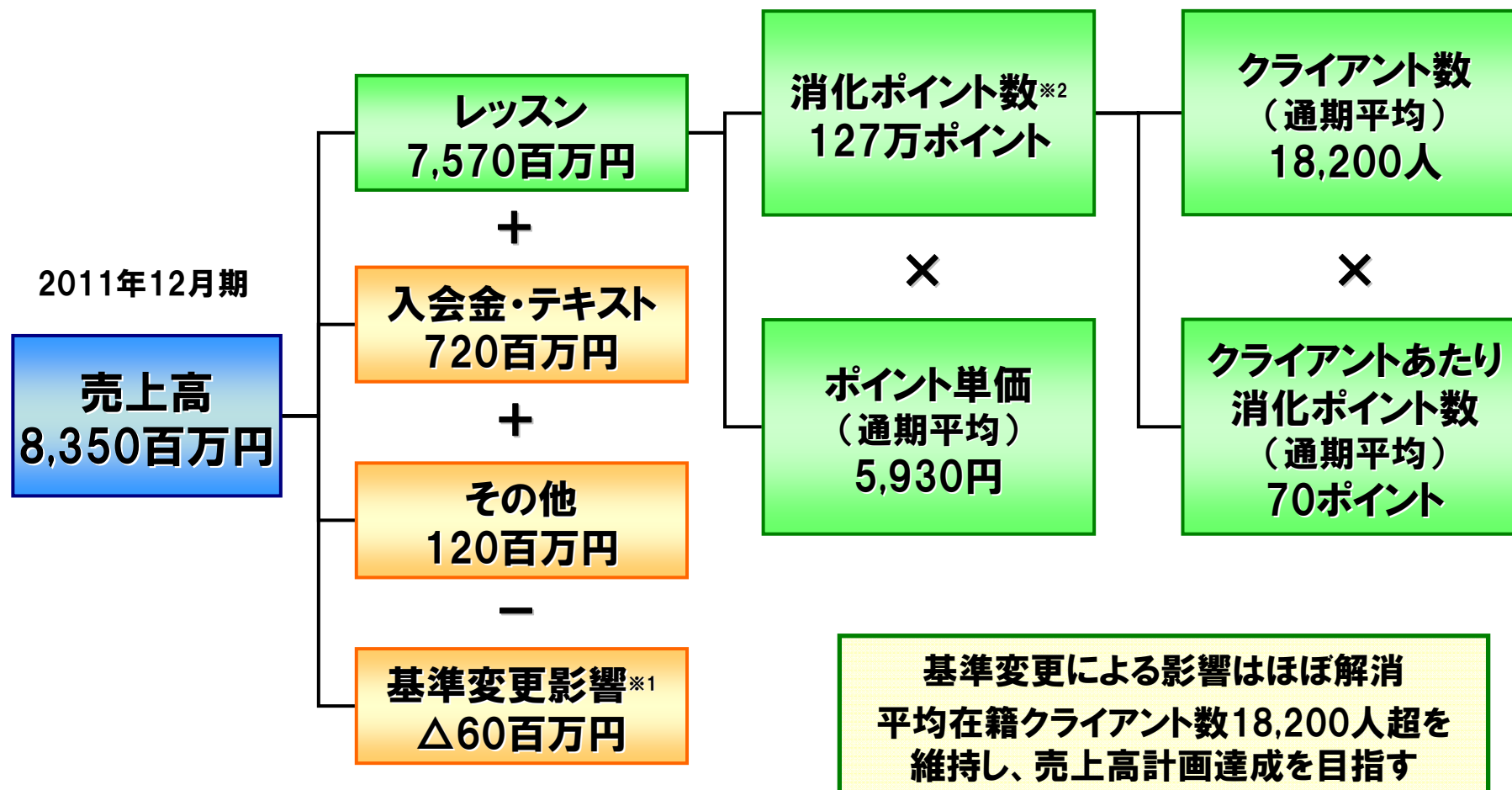
売上原価：レッスン提供数増加に伴い変動費である委託講師報酬が増加
 販管費：マーケティング費は約1億円増加させ、ターゲット層への訴求を計画
 売上原価率、販管費率とも2010年度水準に留める

2006年12月期 当期純利益 824百万円を更新

売上高計画



【2011年12月期の売上高構成要素】



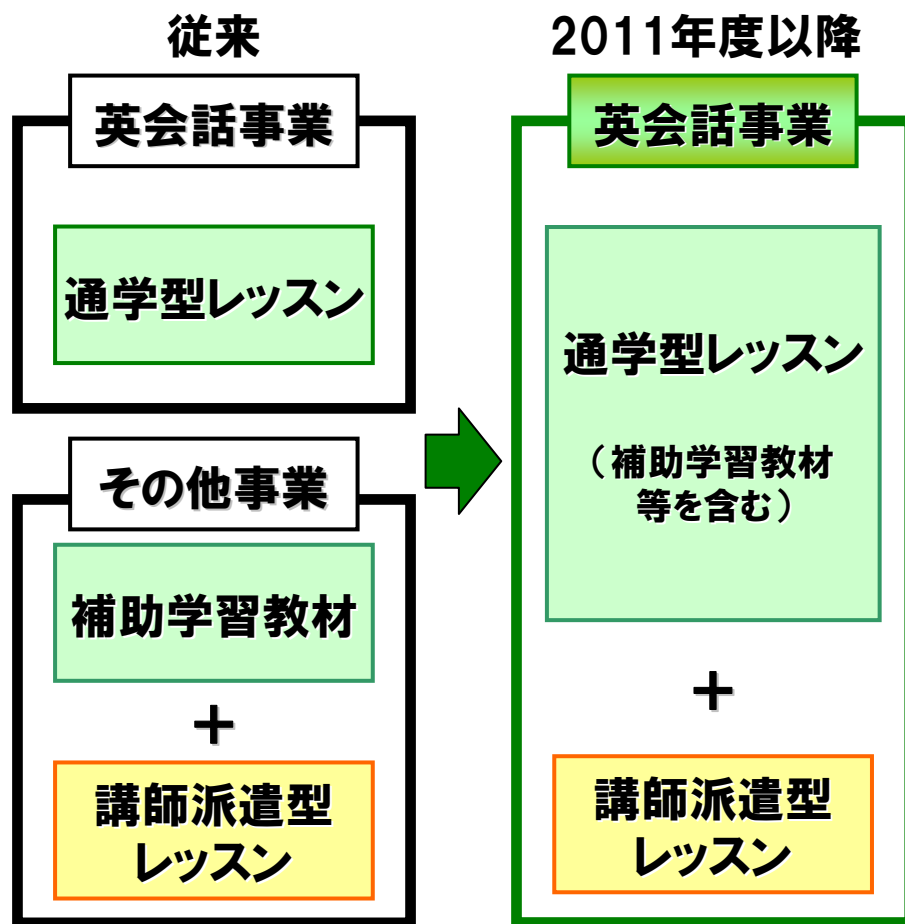
※1 2008年12月以前に1年以上の長期契約をいただいたクライアントの当期における影響額

※2 消化ポイント数にはレッスンが受講されずに契約期間が終了し、無効となったポイントを含みます。売上高計上にかかわる詳細は30ページを参照ください 19

セグメント別開示について(指標の追加)



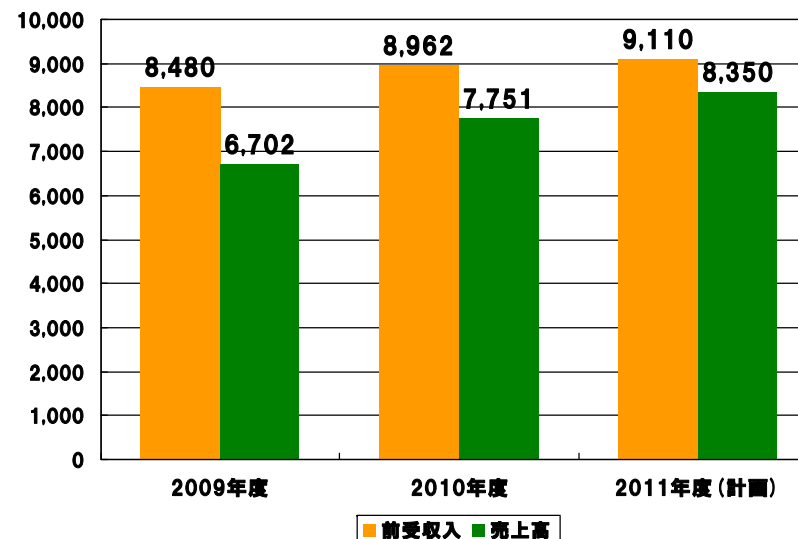
従来、英会話事業、その他事業に区分して開示していたが、セグメント情報の開示に関する会計基準適用後は「英会話事業」に統合するため、前受収入額※を指標として追加



- ✓ 通学型と講師派遣型では事業モデルが異なるため、従来提示してきたクライアント数、レッスン数等の指標に含めることは不適切
- ✓ 当社事業状況の理解を高めいただくことを目的に、セグメント別売上高に代わる推移比較が可能な指標として、2011年度より、「前受収入額」を提供することを予定

●前受収入額と売上高の推移(会社全体)

(単位:百万円)



※ 前受収入額とは、契約時にクライアントより一括で支払を受ける入会金・テキスト代・レッスン受講料の総額を指します。また、クライアントが中途解約した場合は前受収入額が売上高に振替えられずに減少するため、獲得した前受収入額全てが売上高に計上されるものではありません。詳細は30ページを参照ください

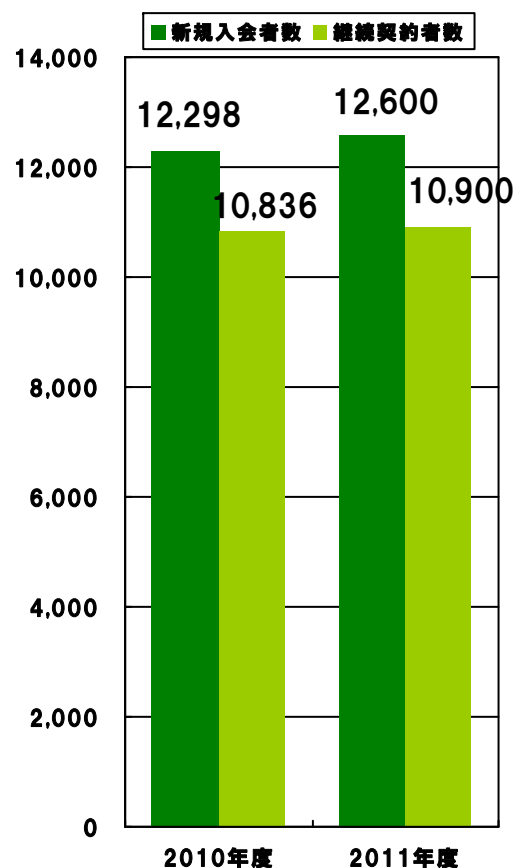
事業計画（通学型レッスンのクライアント獲得）



市場環境の改善により新規入会者数の獲得が増加、継続契約率も当期と同レベルを見込むことにより、通期平均在籍クライアント※1数18,200人を確保

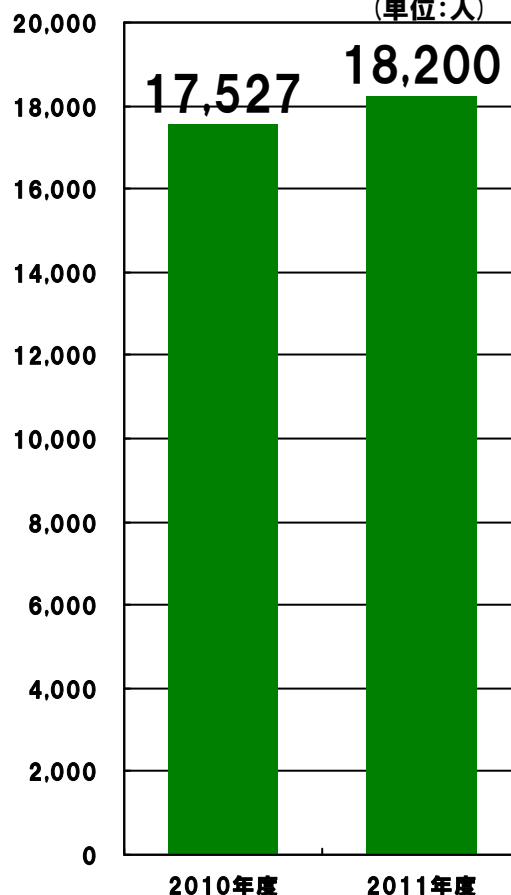
獲得クライアント数

(単位:人)



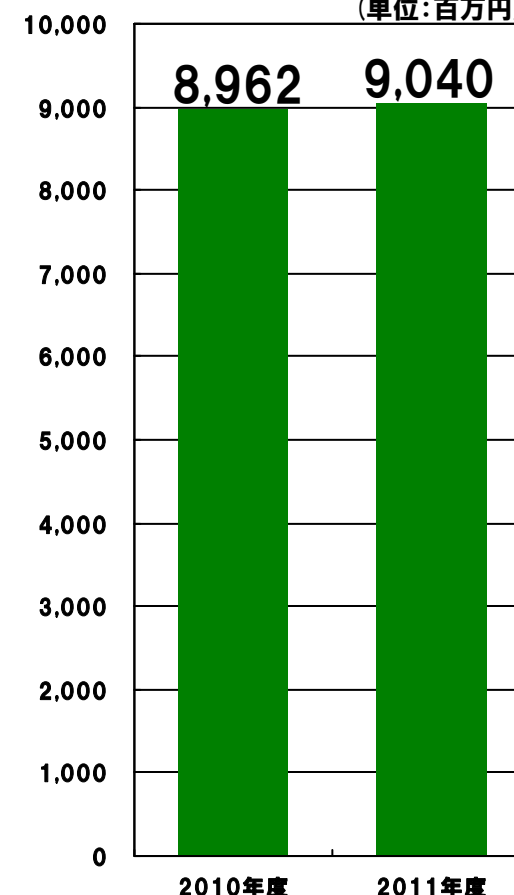
通期平均在籍クライアント数

(単位:人)



前受収入額

(単位:百万円)



※1 英会話レッスンの受講生をクライアントと呼んでおります

※2 上記は通学型の法人契約に基づく入会者のみを人数に含めて表示しており、講師派遣型の法人契約に基づく入会者は除いております

事業計画（法人契約獲得への注力）



企業内英語公用語化等の流れを好機と捉え、
通学型・講師派遣型を合わせて2010年度比約2割の伸長を目指す

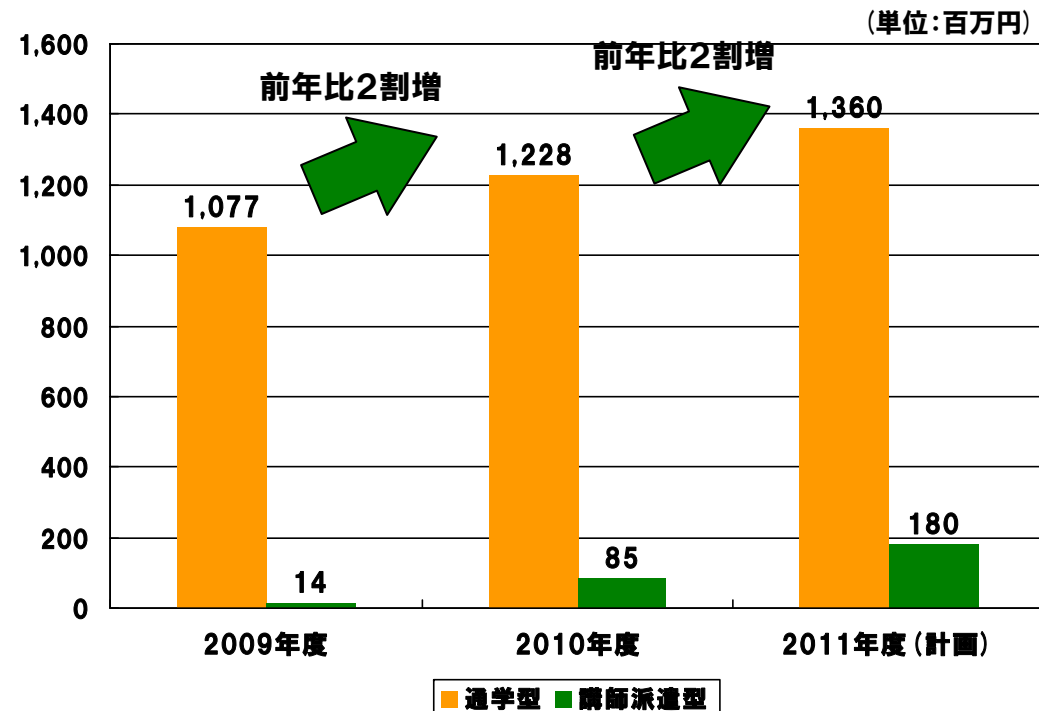
通学型レッスン

●企業への働きかけを強化することにより、法人契約獲得増加を目指す

講師派遣型レッスン

●オフィスに講師が出向いてレッスンを実施するExecutive Planを強化
●2011年春開始の大型案件受注に成功。企業内に専用LSを設置しレッスンを提供

●法人契約に基づく前受収入額※の伸長



※通学型による前受収入額は、21ページに記載の事業計画(通学型レッスンのクライアント獲得)に記載の前受収入額の内数です

事業計画（子供向けサービスの拡充）



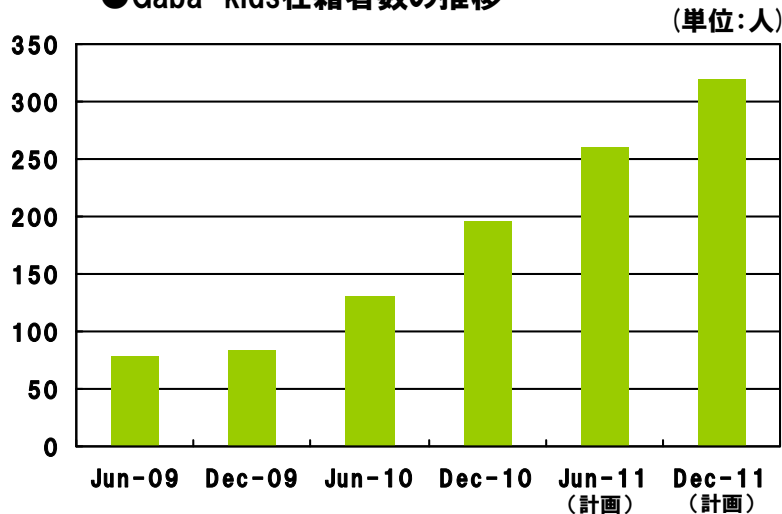
開講可能LSの拡充はほぼ終了、2011年度では規模の拡大を目指す

Gaba kids

事業名称: Gabaこどもマンツーマン英会話(通称、Gaba kids)
2009年4月 成城LS、恵比寿LSの2校にてレッスンを開始
12月末現在クライアント数 84人
2010年 開講LS数を23校に増加、
12月末現在クライアント数 197人
2011年 開講LS数を28校に増加、
12月末現在クライアント数 300人超を目指す



●Gaba kids在籍者数の推移



- ✓ Gaba kidsは、一般英会話と同じスクールに併設され、ブース内でマンツーマンレッスンを行います
- ✓ 対象は小学校入学以上を基本としています
- ✓ マンツーマンの強みを活かし、英会話初心者から帰国子女まできめ細かく対応しています

事業計画（LS配置）



2011年度は新規開設3校を予定、全36LS※1体制となる計画

新規開設LS

- 名古屋LS（1月）
- なんばLS（3月）※2
- 関東エリア（第2四半期）

規模拡大LS

- 大手町LS（1月）
- 品川LS（4月）
- 横浜LS（5月）
→横浜LSは移転により拡張

Gaba kids対応LS

- 関東…23校
 - 関西…4校
 - 中部…1校
- 計 28校にて展開を予定



●名古屋ラーニングスタジオ（LS）

- ✓ 2011年1月4日オープン
- ✓ 名古屋市中村区 219.73㎡
- ✓ レッスンブース18 カウンセリングブース4

※1 スクール施設をラーニングスタジオ（LS）、レッスンを提供するスペースをブースと呼んでおります

※2 なんばLSの新規開設に伴い近隣の心斎橋LSを閉鎖統合する計画です

主要ターゲット層に対する認知度向上を目指し、資金を投下する

- ✓ 費用対効果の高い広告に注力する基本方針は継続
- ✓ 成長著しい法人やキッズを後押しすべく、それぞれ顧客セグメントに応じたプロモーション施策の強化を図る
- ✓ 短期的効果を求めるだけでなく、中長期的視野に立った上でブランドや認知率向上といった啓蒙的施策を展開予定

2011年度マーケティング予算
1,027百万円
(2010年度比11.1%増)

集中投下先

- 一般
広告チャネルの再考、認知度向上を図る
- 法人営業
追い風を活かし、インバウンドを効果的に増加させる
マス広告を実施を検討
- Gaba kids
開講LS増加により、マス広告投下可能となるため
規模拡大を後押し

資本施策について

優先株式の取得について



2011年度当期純利益を計画どおり達成し、当社の最重要課題である
優先株式の取得・消却完了を目指す

●A種優先株式の概要

- ✓ 発行株式数：320株(1株当たり発行価額1千万円)、発行総額：32億円
- ✓ 2010年12月末現在残高：153株/15億3千万円
- ✓ 優先株式の取得は、取得時における分配可能額の範囲内で実施しなくてはならない

株主総会にて資本準備金の減少議案を承認いただき分配可能額を増額させ、一気に取得を目指す



振替により、優先配当金支払後分配可能額は、833,953千円に増加



2011年4月：83株取得(予定)
未取得株数 70株



2012年春、
2011年度の当期純利益 7億円
以上を達成し、未取得株式の
全株取得へ

2011年3月29日総会決議後
貸借対照表(抜粋) 予定
(単位:千円)

| | |
|----------|-----------|
| 資本金 | 594,738 |
| 資本剰余金 | |
| 資本準備金 | 0 |
| その他資本剰余金 | 444,738 |
| 利益剰余金 | |
| 繰越利益剰余金* | 389,215 |
| 株主資本合計 | 1,428,691 |

振替



分配可能額



※2011年3月に支払予定の優先株式にかかわる配当額を除いて算定しております

普通株式への配当について



優先株式取得完了に目処がつくことにより、復配について検討開始が可能に

2011年12月31日
貸借対照表(抜粋) 予想

(単位:千円)

| | |
|----------|-----------|
| 資本金 | 594,738 |
| 資本剰余金 | |
| 資本準備金 | 0 |
| その他資本剰余金 | 0 |
| 利益剰余金 | |
| 繰越利益剰余金 | 831,692 |
| 株主資本合計 | 1,423,046 |

全株取得達成

2012年春
利益剰余金831百万円をもって
未取得株式70株を取得

分配可能額に残高が発生

復配検討が
可能に

- ✓ 優先株式取得後(2011年4月)、
繰越利益剰余金残高 1,692千円
- ✓ 2011年度
当期純利益額見通し 830,000千円

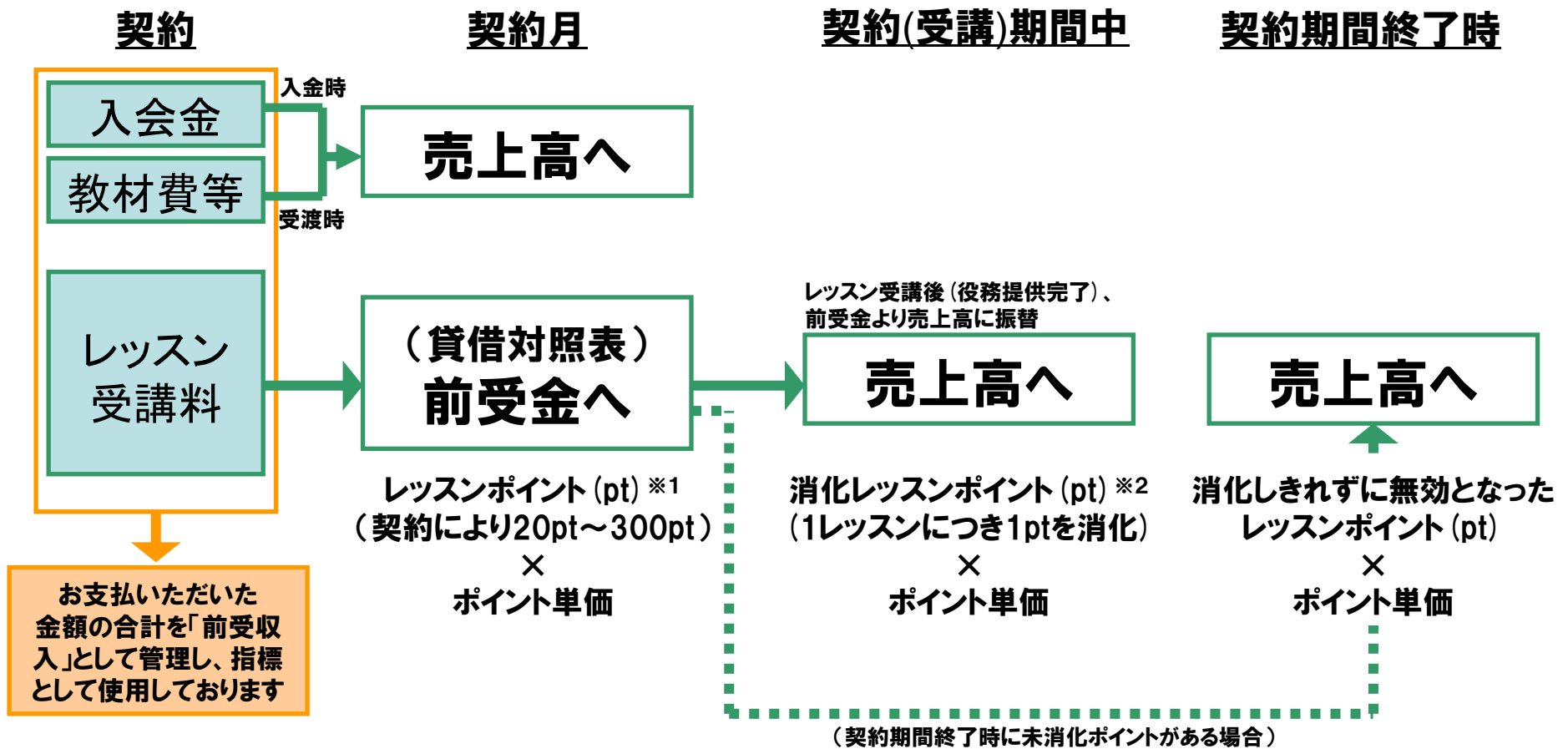
- 普通株式に対する利益還元の水準、
開始時期等については、経営状況等に
鑑み検討

(参考資料)

(参考資料) 売上高計上の仕組み



クライアントとの契約時に一括でお支払いただいたレッスン受講料は前受金に計上され、クライアントがレッスンを受講するたびに売上高に振替える仕組みとなっています



※1 クライアントがレッスンを受講できる権利(役務の提供を受ける権利)をレッスンポイントと呼んでおり、1ポイントにつき1レッスンが受講可能です
 ※2 クライアントの事由によるキャンセル等があった場合はポイントが消化されたものとしております
 ※3 なお、契約期間終了前に中途解約を申し出られた場合は、〈残レッスンポイント×ポイント単価〉より所定の手数料を差し引いて返金いたします

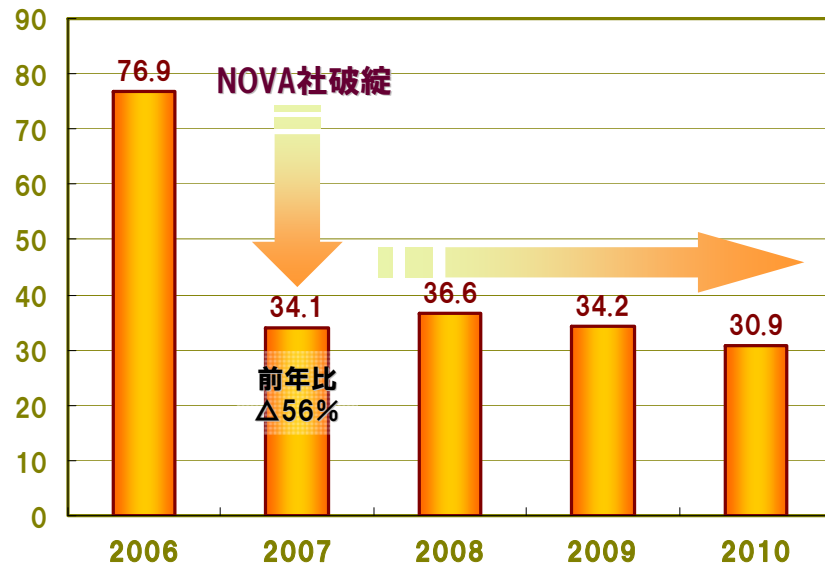
(参考資料) 外国語会話教室市場の状況



長らく低調に推移していたが、2010年後半では新規入会者数がやや回復に転じた

期末生徒数の推移

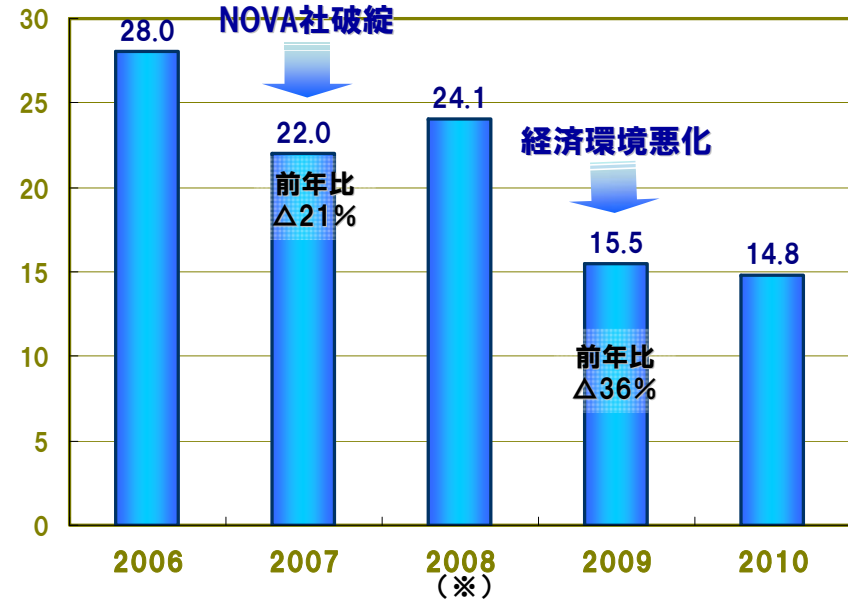
(単位:万人)



2007年以降、ほぼ横ばいで推移

新規入会者数の推移

(単位:万人)



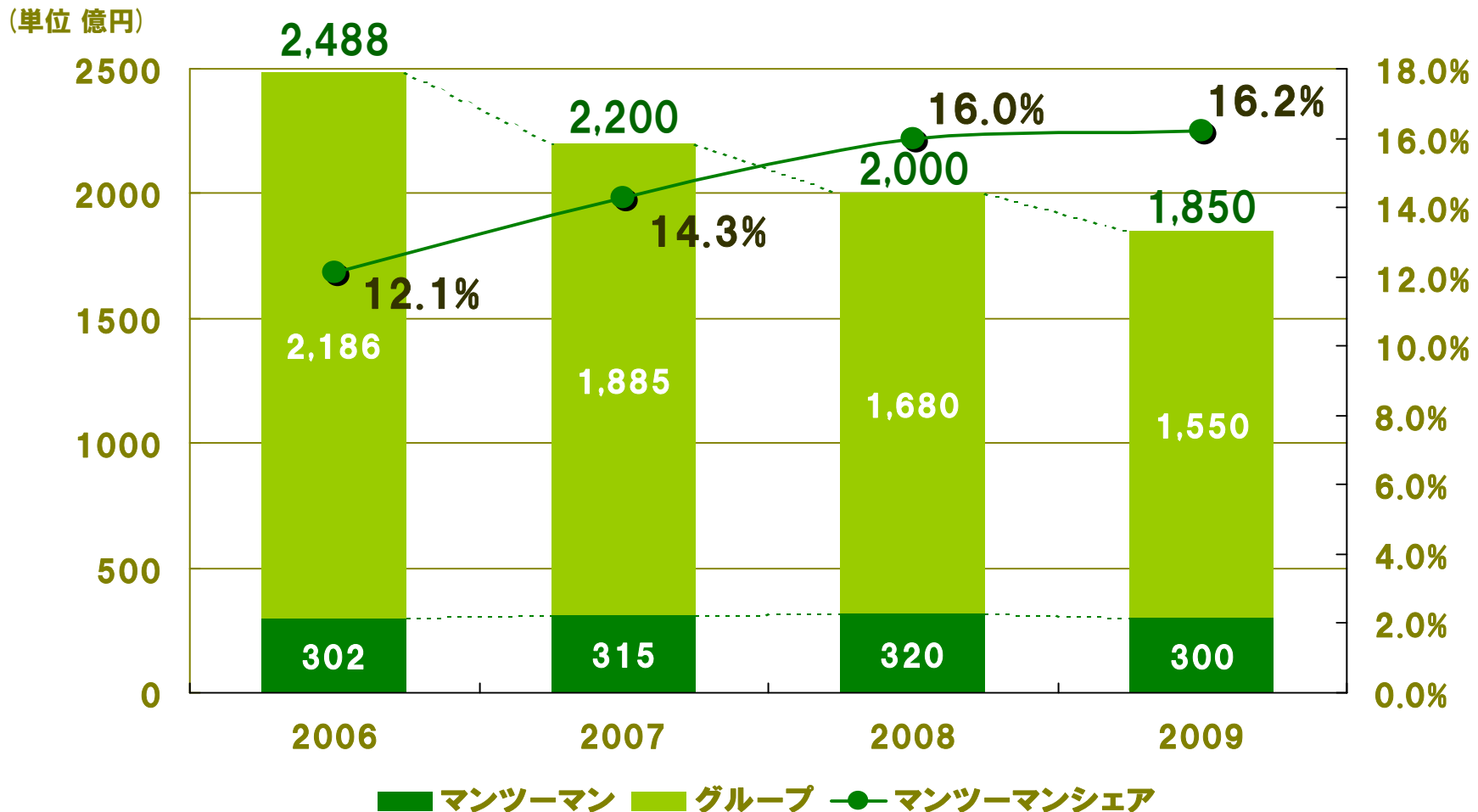
2010年8月より前年同期比がやや増加に転じ、減少傾向に歯止めがかかる

※2007年末のGコミュニケーションによる事業開始(2008年2月まで元NOVA生徒に対する優遇措置あり)に伴い、2008年1,2月の新規入会者数が一時的に増加したことから、2008年の新規入会者数が対前年比で増加したものと推測

(参考資料)マンツーマン教室市場の状況



2009年に16.2%となったマンツーマンシェアではあるが、ビジネス英会話能力取得の差し迫ったニーズはますます増加し、更に拡大しているものと推測



資料のご利用にあたって

この資料には、当社の将来についての計画や業績に関する見通しの記述が含まれております。

これら将来に関わる記述につきましては、現時点において、当社が把握可能な情報に基づいて行った判断・評価・事実認識・方針の策定等に基づき記載しております。

将来予測に内在する不確実性、ならびに経済動向・諸制度・その他の状況変化等により、実際の業績は当社の見込みと異なる結果となる可能性がありますことをご承知おきください。