

# 株式会社GABA

2011年12月期 第1四半期  
決算説明資料



# 2011年12月期 第1四半期の実績

# 2011年12月期第1四半期実績（前年同期比）



東日本大震災の影響があったものの、1, 2月のレッスン受講が好調に推移したこと、  
売上高計上基準変更の影響額(売上高減少要因)が縮小されたことにより増収・増益を達成

(単位 百万円)

	2010年Q1実績	2011年Q1実績	対前年同期	Q2予想	Q2予想進捗率
<b>売上高</b> (百分比)	1,829 100.0%	2,035 100.0%	+11.2%	4,200 100.0%	48.5%
<b>売上原価</b> (百分比)	1,063 58.2%	1,091 53.7%	+2.6%	2,250 53.6%	48.5%
<b>売上総利益</b> (百分比)	765 41.8%	943 46.3%	+23.2%	1,950 46.4%	48.4%
<b>販管費</b> (百分比)	662 36.2%	605 29.8%	△8.6%	1,310 31.2%	46.2%
<b>営業利益</b> (百分比)	103 5.6%	337 16.6%	+227.0%	640 15.2%	52.8%
<b>経常利益</b> (百分比)	117 6.4%	348 17.1%	+195.5%	670 16.0%	52.0%
<b>当期純利益</b> (百分比)	70 3.9%	190 9.4%	+169.8%	380 9.0%	50.1%

# 売上高の構成要素-前期比較



## 【2011年12月期第1四半期】

売上高 2,035百万円

=

レッスン売上高の増加、ならびに基準変更の影響の  
軽減により売上高が増加

レッスン  
1,841百万円

+

入会金・テキスト  
168百万円

+

その他<sup>※1</sup>  
39百万円

-

基準変更影響<sup>※2</sup>  
△14百万円

## 【前年同期】

売上高 1,829百万円

=

レッスン  
1,785百万円

+

入会金・テキスト  
177百万円

+

その他<sup>※1</sup>  
12百万円

-

基準変更影響<sup>※2</sup>  
△146百万円

※1 レッスン売上高は、LSにて提供するレッスンのみを対象としており、講師派遣型契約による売上はその他に含めて表示しています

※2 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

# レッスン売上高の構成要素 - 前期比較

## 【2011年12月期第1四半期】

レッスン  
1,841百万円

消化ポイント数※  
308,577ポイント

×

クライアント数  
(Q1平均)  
18,246人

×

- 消化ポイント数の増加により  
レッスン売上高が増加
- クライアントあたり消化ポイント数  
は減少(震災に起因すると推測)

ポイント単価  
(通期平均)  
5,967円

クライアントあたり  
消化ポイント数  
(Q1平均)  
16.9ポイント

## 【前年同期】

レッスン  
1,785百万円

消化ポイント数※  
301,188ポイント

×

クライアント数  
(Q1平均)  
16,896人

×

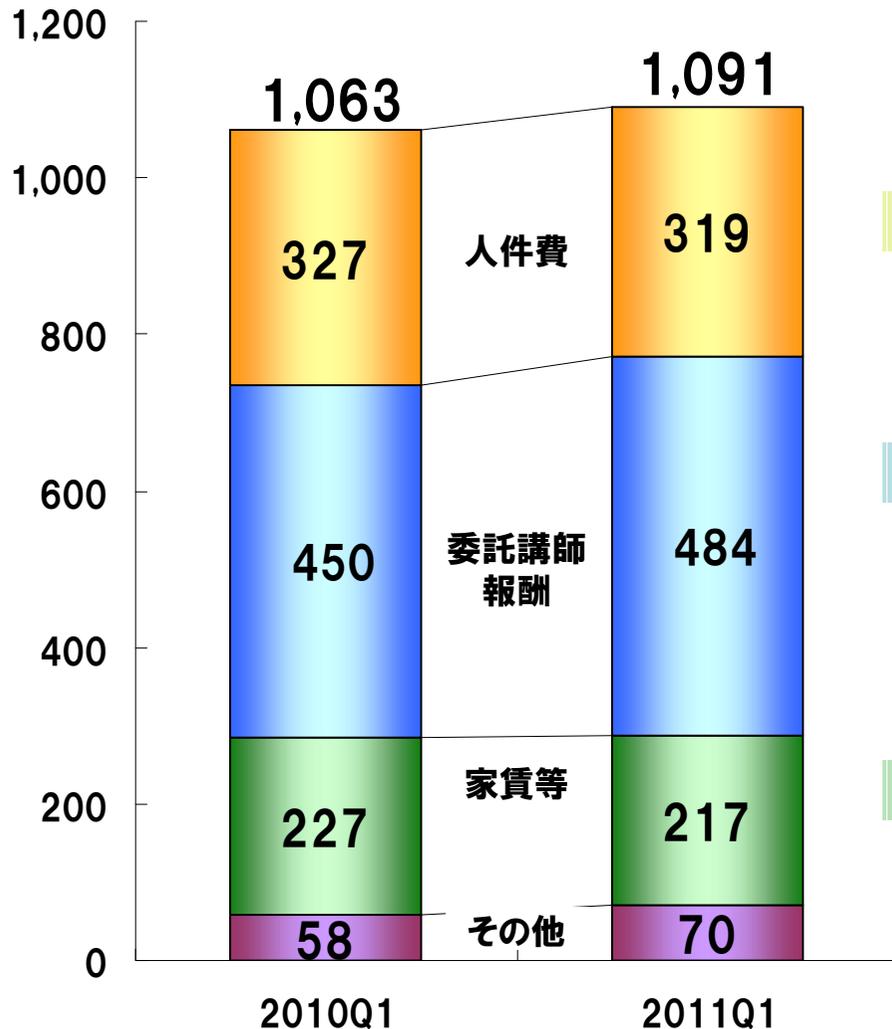
ポイント単価  
(通期平均)  
5,929円

クライアントあたり  
消化ポイント数  
(Q1平均)  
17.8ポイント

# 売上原価実績-前期比較

固定費のコストダウンがあったもののレッスン提供数の増加等により、委託講師報酬が増加し、前年同期比 2.6%増加

(単位:百万円)



## 学校人件費 (△8百万円=△2.6%)

—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 (+33百万円=+7.5%)

—クライアント数増加に伴うレッスン提供数の増加、  
2010年 260千レッスン → 2011年 263千レッスン  
—3月の東日本大震災に起因するレッスンキャンセル(当社  
負担)の発生

## 学校家賃等 (△9百万円=△4.1%)

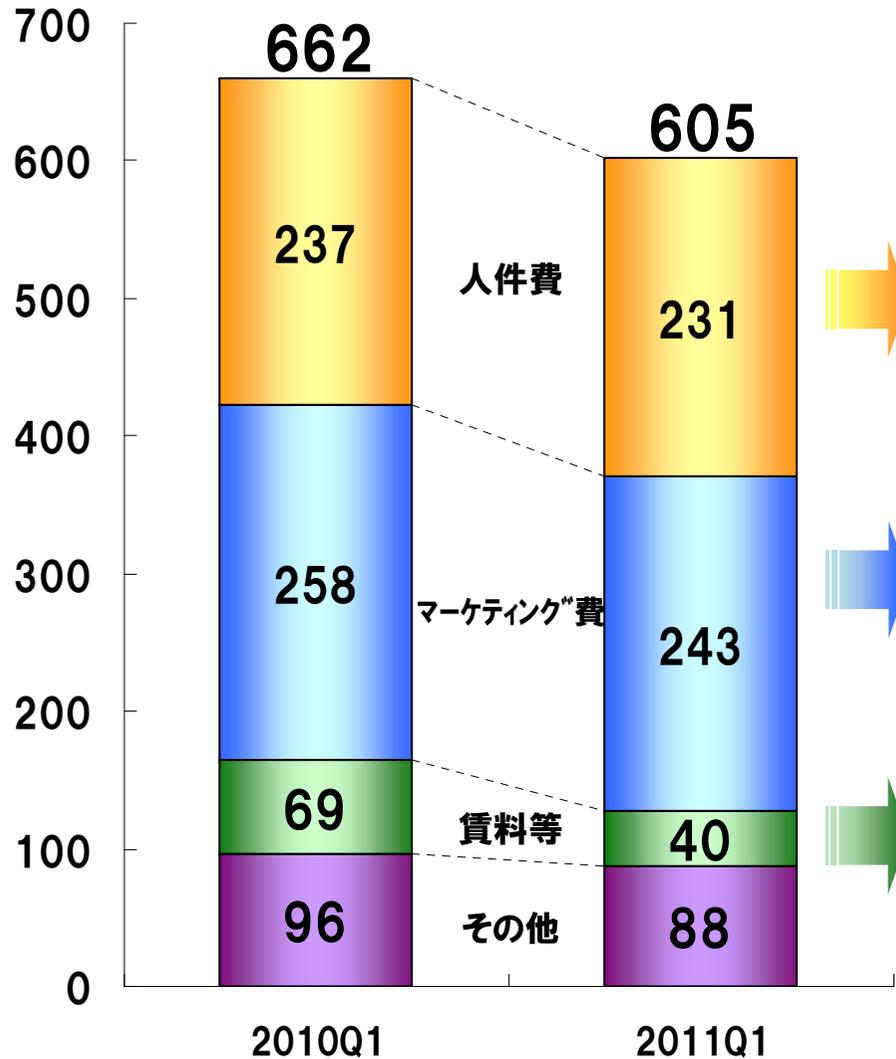
—一部学校の閉鎖・統合に伴う賃料負担額の減少  
—一部学校の賃料値下げ

※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

本社賃料・人件費等の削減、広告宣伝の一部見送り等により、前年同期比8.6%減少

(単位:百万円)



**本社人件費 (△5百万円=△2.2%)**  
 -中途採用抑制による本社人員数の減少

**マーケティング費 (△14百万円=△5.6%)**  
 -広告効率重視による選別ならびに一部広告の見送り

**本社賃料等 (△28百万円=△41.4%)**  
 -本社移転に伴う賃料削減効果  
 (2010年3月までは旧本社の家賃負担あり)

# 2011年12月期第1四半期実績 (キャッシュ・フロー計算書)

法人税等の支払い、有形固定資産の取得等により、  
現金及び現金同等物が減少

(単位:百万円)

	2010年Q1	2011年Q1	当期の主な内容
営業活動によるCF	339	△105	<ul style="list-style-type: none"> <li>・税引前四半期純利益の計上 321</li> <li>・法人税等の支払額 △324</li> <li>・賞与引当金の減少 △117</li> </ul>
投資活動によるCF	13	△80	<ul style="list-style-type: none"> <li>・有形固定資産の取得による支出 △60</li> <li>・敷金及び保証金の差し入れによる支出△13</li> </ul>
財務活動によるCF	—	△30	<ul style="list-style-type: none"> <li>・配当金の支払額 △37</li> </ul>
現金及び現金同等物の増減額	352	△217	
現金及び現金同等物の期末残高	2,256	2,368	

# 2011年12月期第1四半期実績 (貸借対照表)

(単位:百万円)

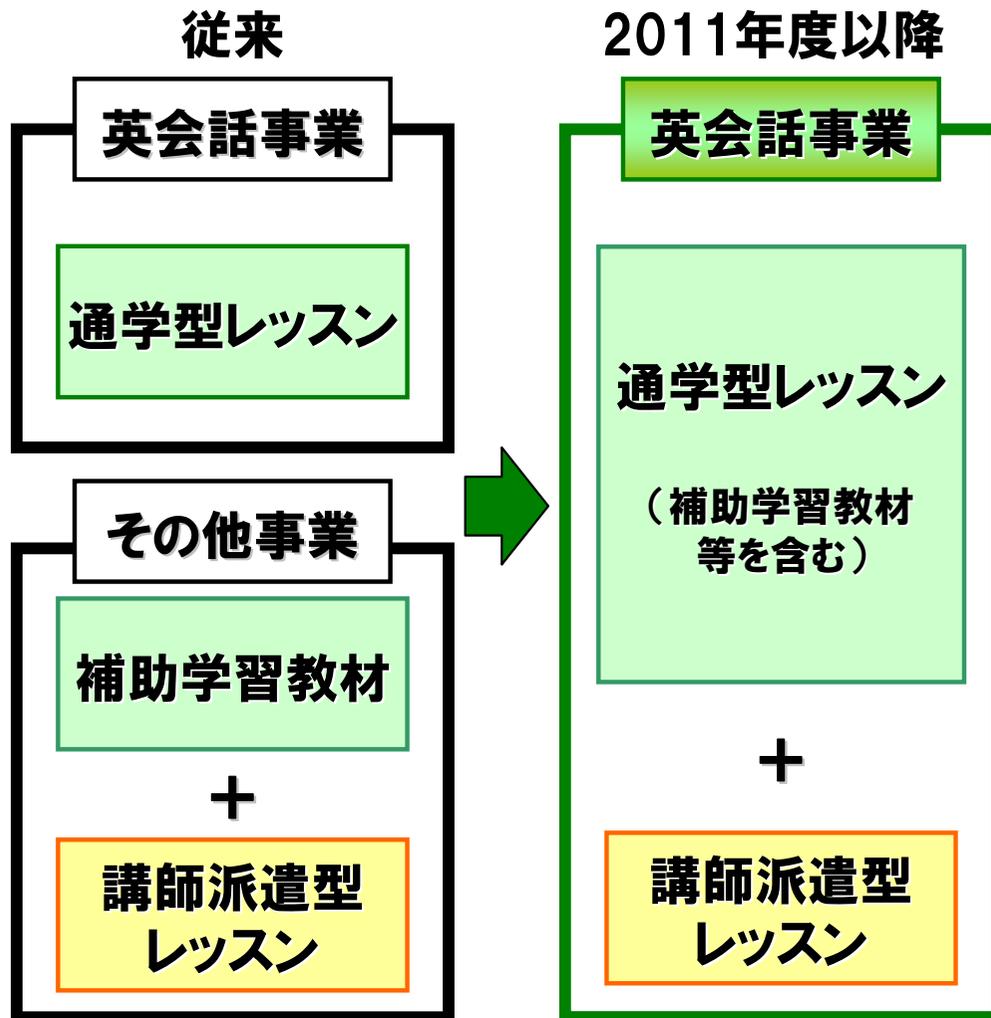


法人税等の支払い等により現預金が減少、四半期純利益の計上により純資産は増加

	2010年12月期末	2011年Q1	前事業年度末からの主な増減額
流動資産	6,618	6,408	<ul style="list-style-type: none"> <li>・法人税等の支払い等による、現金及び預金の減少 <math>\Delta 216</math></li> <li>・売掛金の増加 59</li> </ul>
固定資産	1,758	1,812	<ul style="list-style-type: none"> <li>・スクールの新設・増床にともなう、有形固定資産の増加 37</li> <li>・敷金及び保証金の増加 7</li> </ul>
資産合計	8,376	8,221	
流動負債	6,910	6,507	<ul style="list-style-type: none"> <li>・未払法人税等の減少 <math>\Delta 278</math></li> <li>・賞与引当金の減少 <math>\Delta 117</math></li> </ul>
固定負債	—	87	<ul style="list-style-type: none"> <li>・資産除去債務の増加 (新規計上) 87</li> </ul>
負債合計	6,910	6,595	
純資産合計	1,465	1,625	<ul style="list-style-type: none"> <li>・四半期純利益の計上 190</li> </ul>
負債純資産合計	8,376	8,221	

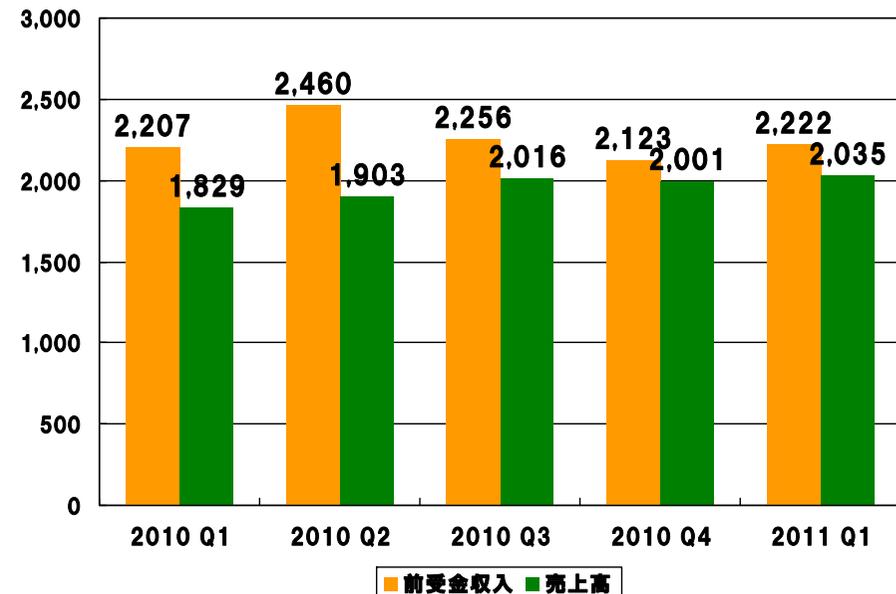
# 開示区分の変更について

従来、英会話事業、その他事業に区分して開示していたが、「英会話事業」に統合し、レッスン提供形態により内訳区分開示



- ✓ 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て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、「前受金収入額」の開示を開始

●前受金収入額と売上高の推移(会社全体) (単位:百万円)



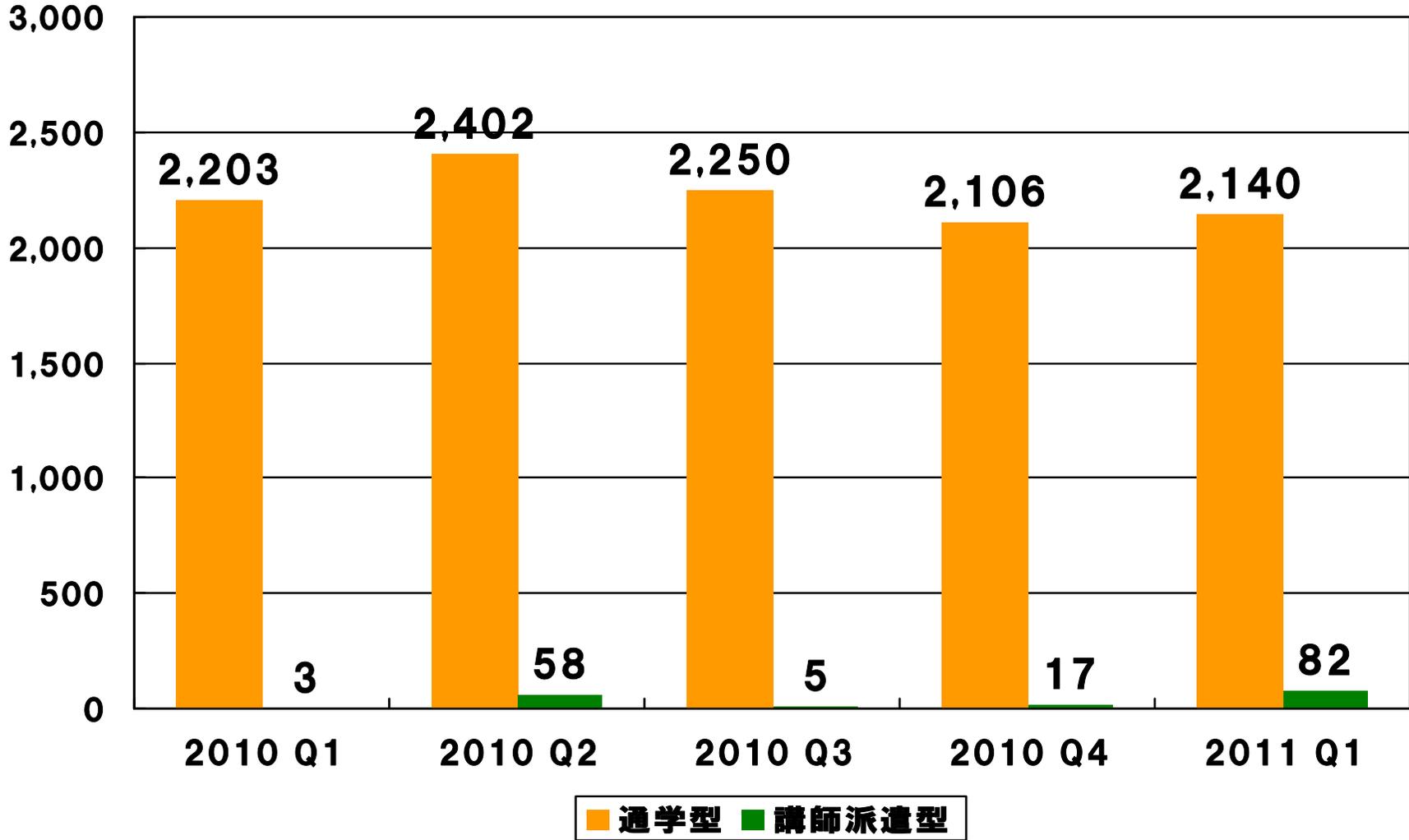
※ 前受金収入額とは、契約時にクライアントより一括で支払を受ける入会金・テキスト代・レッスン受講料の総額を指します  
 また、クライアントが中途解約した場合は前受金収入額が売上高に振替えられずに減少するため、獲得した前受金収入額全てが売上高に計上されるものではありません。詳細は27ページを参照ください

# 事業の状況（レッスン提供形態別前受金収入額の推移）



規模は小さいものの、講師派遣型は徐々に成長、  
前受金収入額の押し上げ要因に

(単位:百万円)



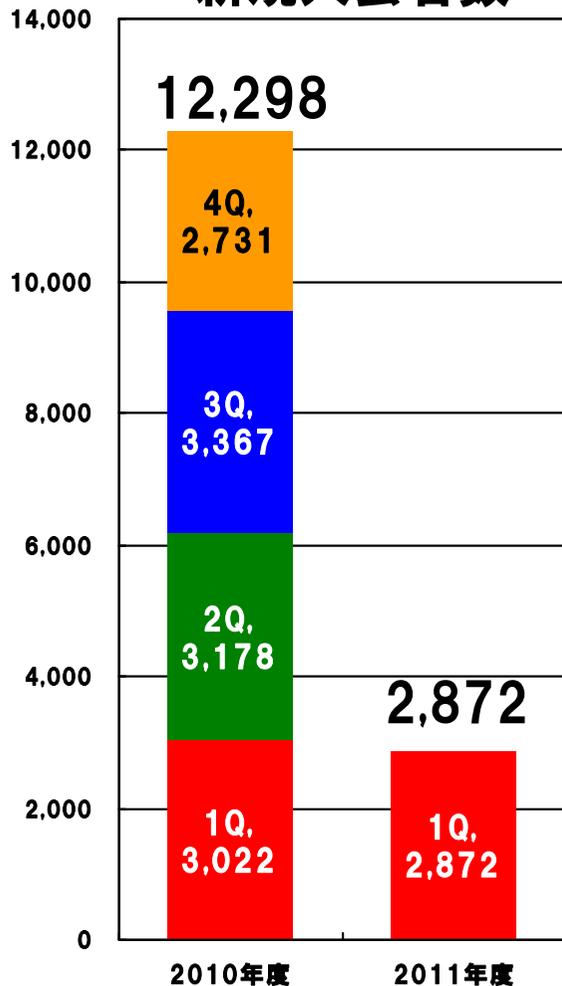
# 通学型事業の状況（受講生の状況）



東日本大震災に起因すると考えられる大幅な落ち込みはあったものの、1月・2月に前年を上回って推移した結果、平均在籍クライアント※数は18,246人、期末在籍クライアント数は18,054人を維持

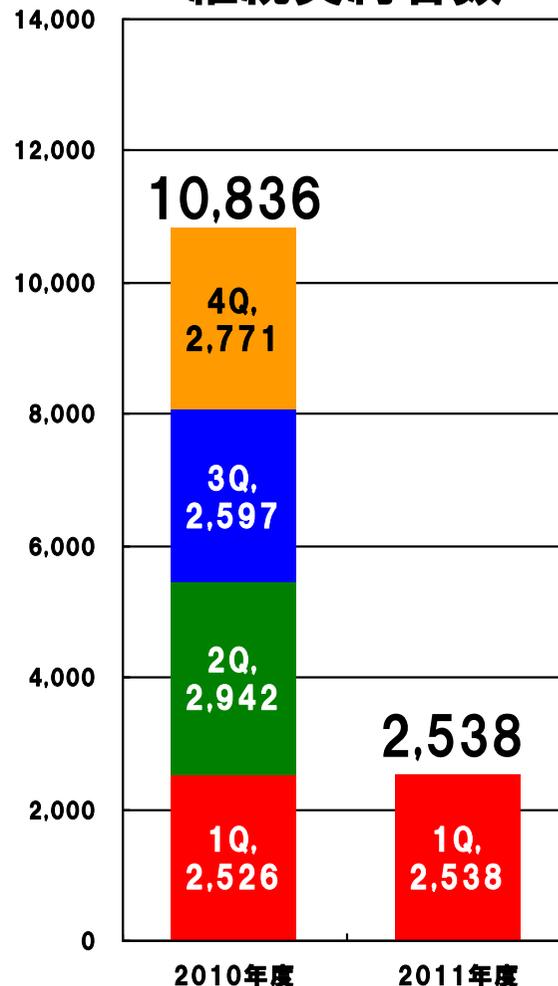
(単位:人)

## 新規入会者数



(単位:人)

## 継続契約者数



### ●新規入会者数減少要因

- ✓ 社内英語公用語化が一般に広まったことによる意識の向上
  - 1月、2月の新規入会者は前年同月を上回って推移
- ✓ 東日本大震災の影響
  - 3月には一部LSで休講/休校による獲得機会損失あり。消費者マインドの低下も一因と想定

### ●継続契約者数増加要因

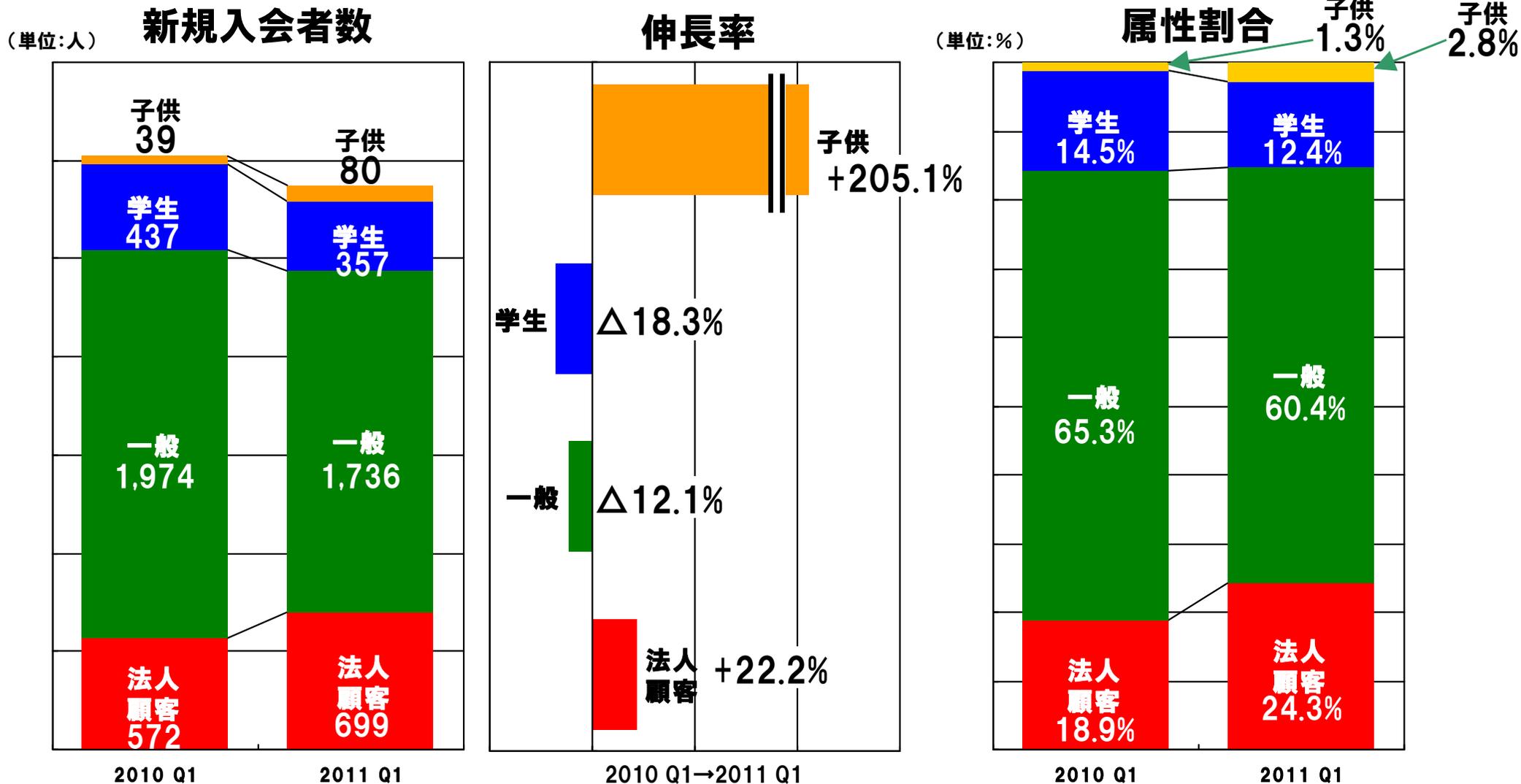
- ✓ コース修了受講者数の増加に加え、再度コースを購入する比率も上昇傾向
  - クライアントが受講したレッスンに対し不満と評価した率は非常に低く、高い満足度が継続率向上に寄与しているものと考えられる
  - 3月には低下したものの、1月、2月が好調であったため、前期比増を達成

※ 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

# 通学型事業の状況（新規入会者の属性）



法人顧客※が前年度比+22%伸長、  
全体に占める割合は低いながら子供は約2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

## 第1四半期において新規開設2校、規模拡大1校を実施

### 新規開設LS

- 名古屋LS（1月）
- なんばLS（3月）※2
- 柏LS（5月予定）※3

### 規模拡大LS

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

### Gaba kids対応LS

- 関東…23校（予定※3）
  - 関西…4校
  - 中部…1校
- 計 28校にて展開を予定



### ●なんばラーニングスタジオ（LS）

- ✓ 2011年3月1日オープン
- ✓ 大阪市中央区難波 201.33㎡
- ✓ 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を閉鎖統合いたしました

※3 柏LSではGaba kidsも開講いたします

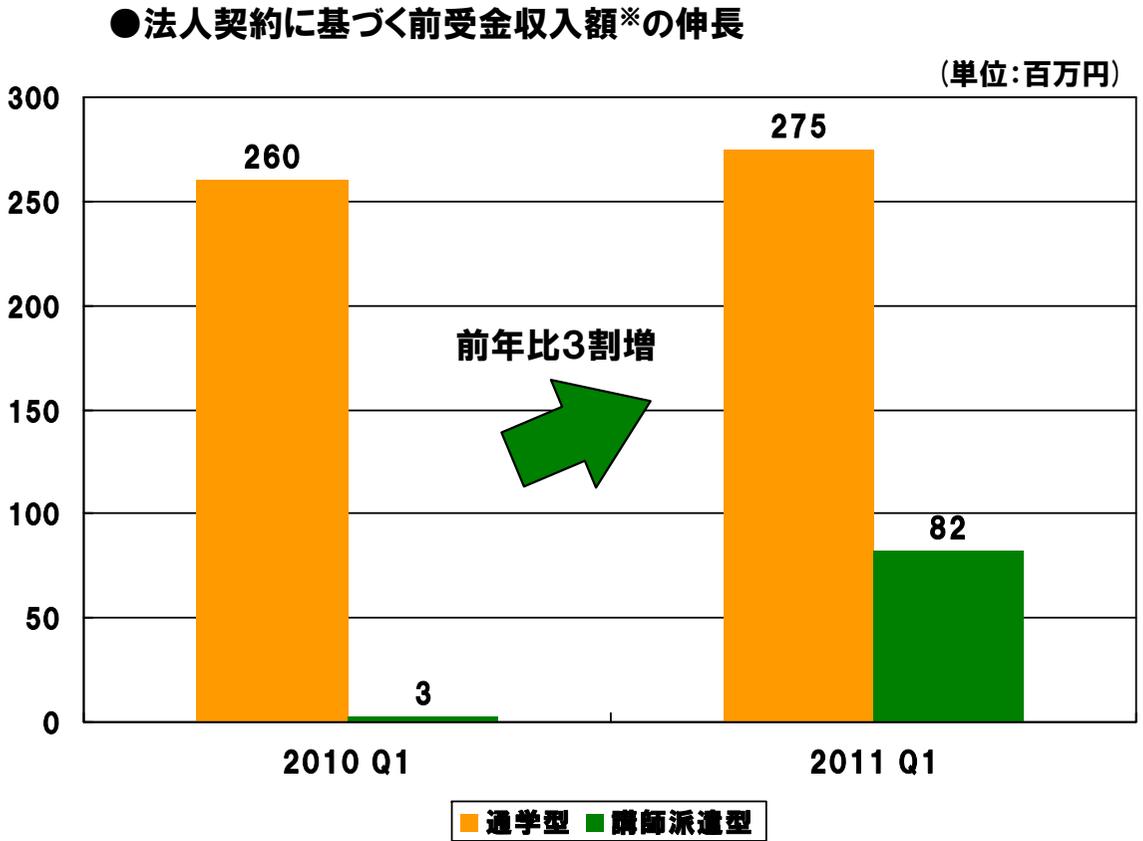
講師派遣型レッスンの契約締結成功もあり、前年同期比 約3割の伸長達成

## 通学型レッスン

●3月には落ち込みがあったものの、企業の関心の高まりにより、法人契約獲得増加

## 講師派遣型レッスン

●2011年2月開始の大型案件受注に成功。  
契約先企業内に、LSと同機能を持つ専用レッスンスペースを設置しレッスンを提供中



\*通学型による前受収入額は、10ページに記載の通学型前受金収入額の内数です

開講可能LSの拡充により、前年同期比2倍の新規入会者を獲得

## 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、

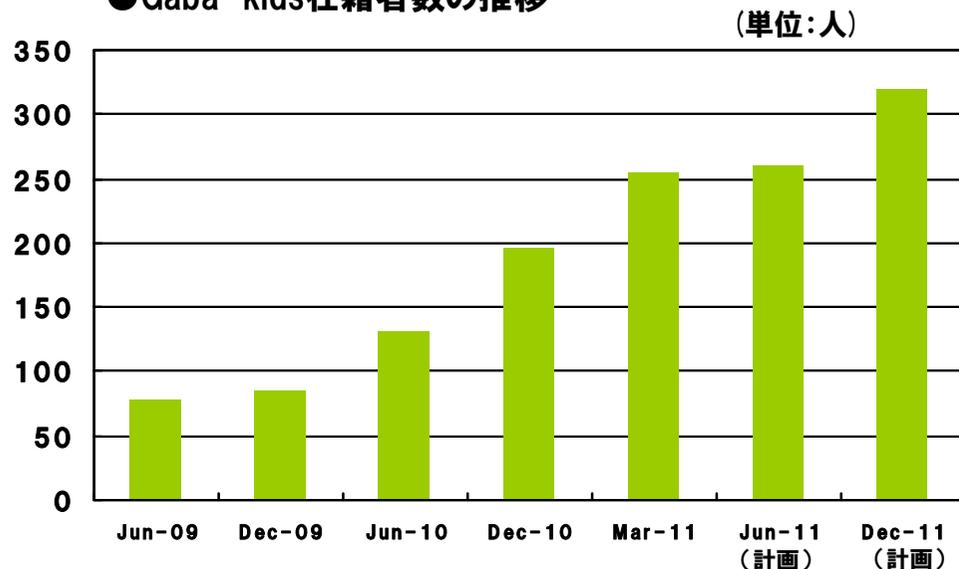
12月末現在クライアント数 197人

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

# 2011年12月期の計画

# 2011年12月期の計画（前年同期比）



東日本大震災の影響は限定的と判断し、2011年2月10日公表予想を維持

(単位 百万円)

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

# 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3月29日総会決議後  
貸借対照表(抜粋)

(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4月：83株取得済  
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月に支払った優先株式にかかわる配当額を除いて算定しております  
※期中のストック・オプション行使にかかわる資本金/資本準備金の額の異動は考慮しておりません

# 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	1,426,430

全株取得達成

分配可能額に残高が発生

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

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)

# 株式会社GABAについて

(2011年3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)43,802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:** 400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子どもマンツーマン英会話(通称、“Gaba kids”)  
関東28校、中部2校、関西5校(計35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

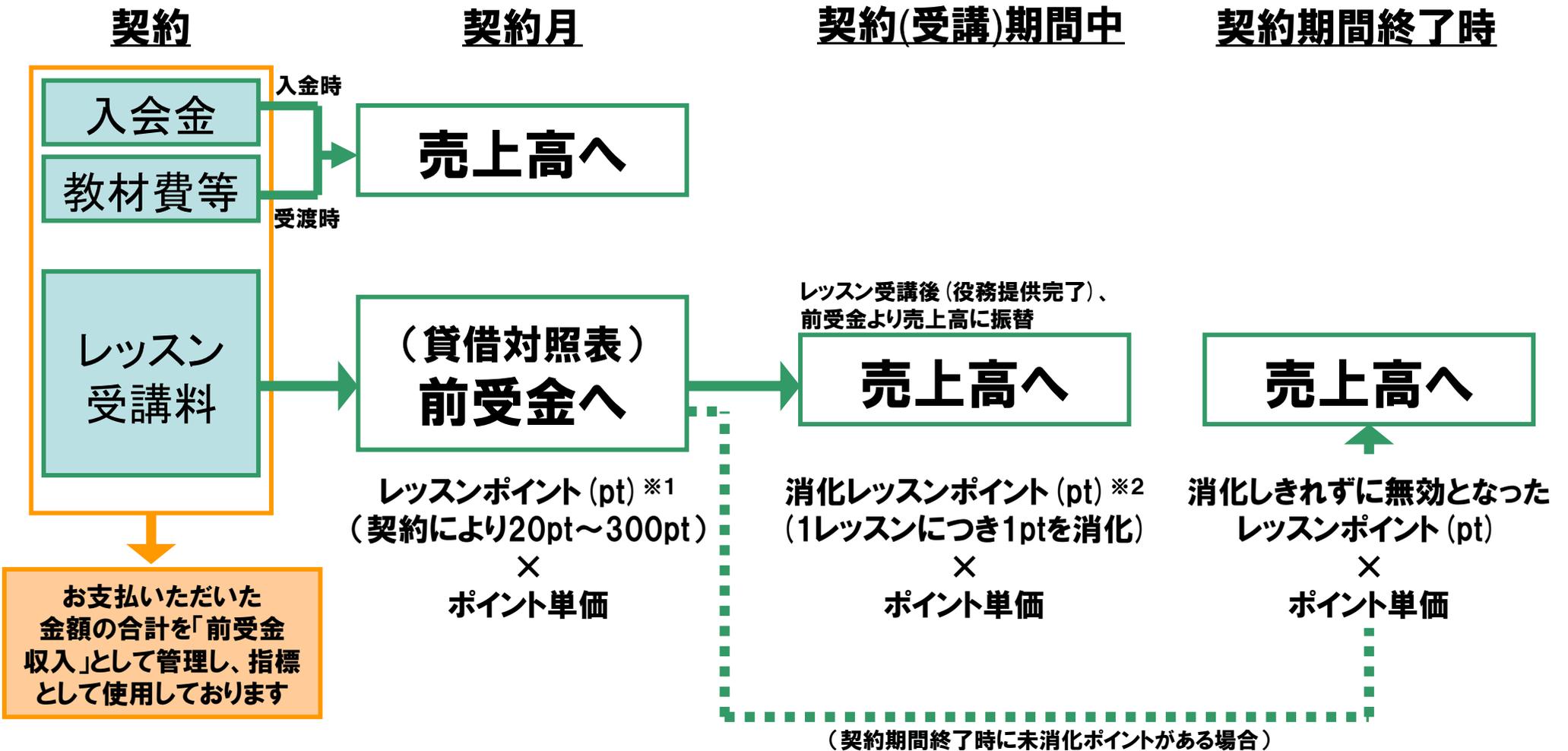
- 当社売上の約8割は個人向けのスクールレッスンが占める
- 法人向け契約形態には、
  - (1) スクールでレッスンを受講する「通学型※」、  
および、
  - (2) 講師が勤務先に出向いてレッスンを行う「講師派遣型」が存在
- ビジネス層の受講が比較的多く、価格よりも語学能力を確実に身につける品質・スピードを重視する受講者に支持をいただいている
- 2011年3月末現在の在籍クライアント数: 18,054名

※ 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

# その他参考資料

# (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

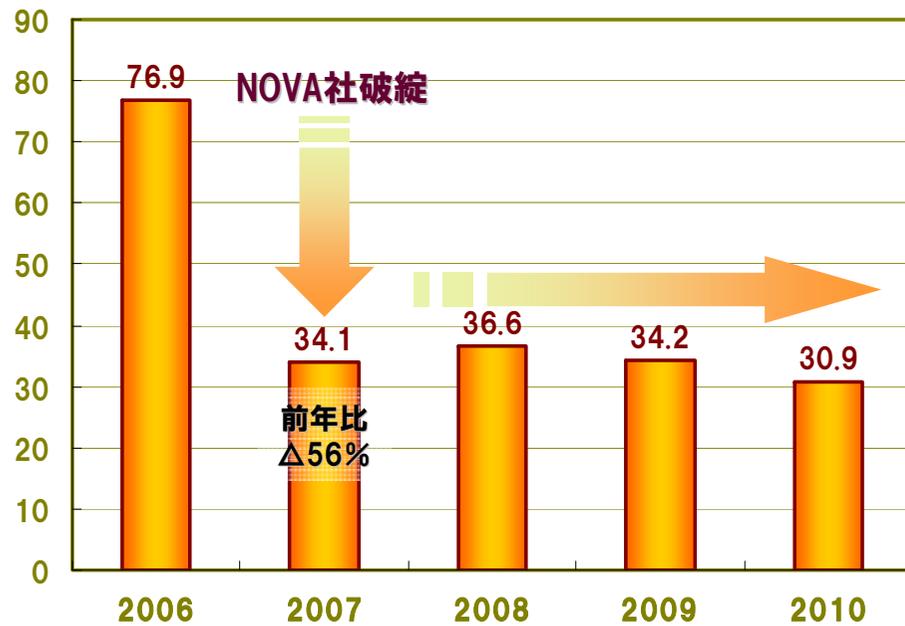
※2 クライアントの事由によるキャンセル等があった場合はポイントが消化されたものとしております

※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、 $\langle \text{残レッスンポイント} \times \text{ポイント単価} \rangle$ より所定の手数料を差し引いて返金いたします

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

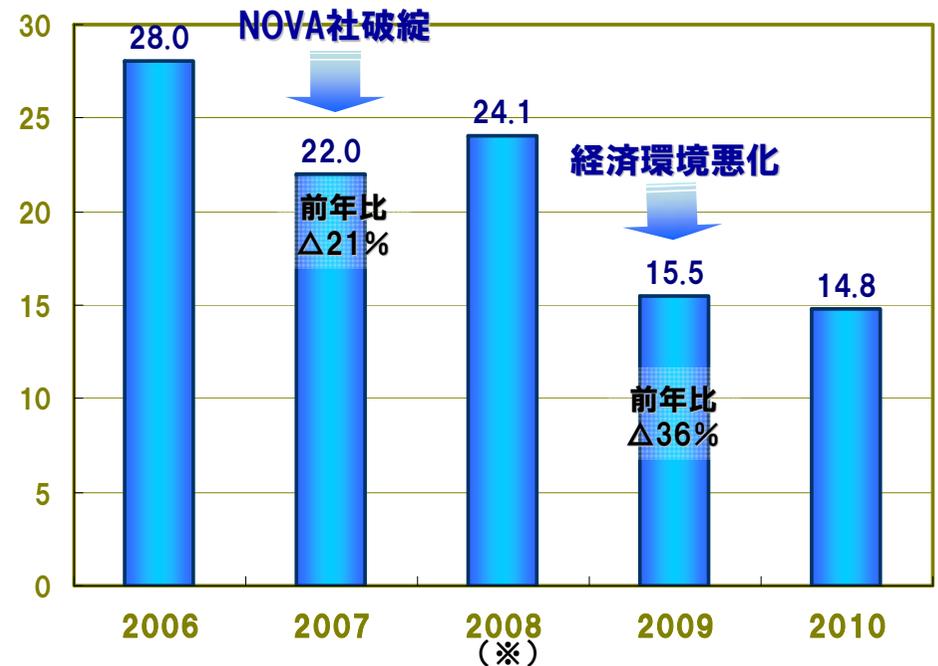
(単位:万人)



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

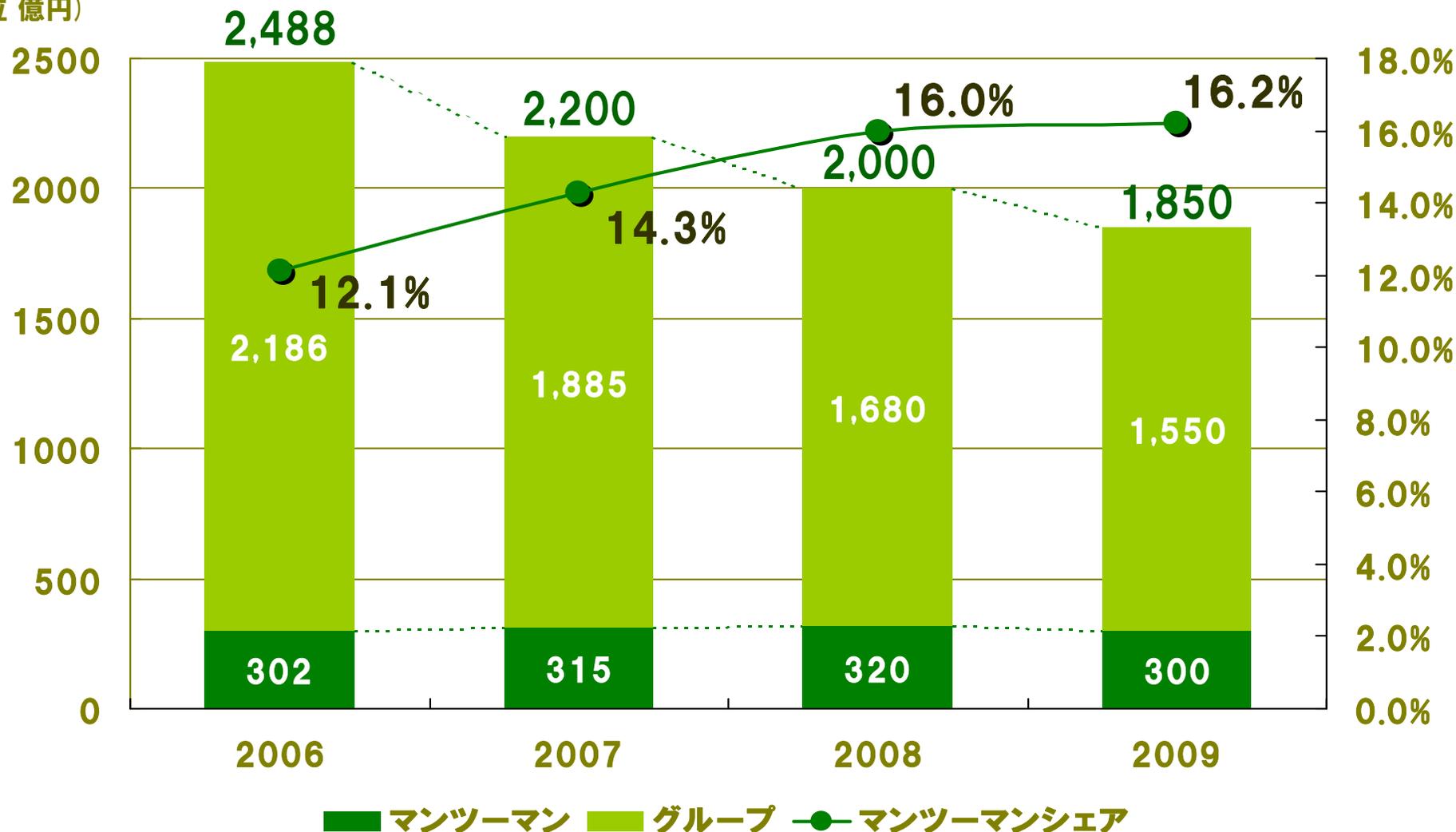
※ 2007年末のGコミュニケーションによる事業開始(2008年2月まで元NOVA生徒に対する優遇措置あり)に伴い、2008年1,2月の新規入会者数が一時的に増加したことから、2008年の新規入会者数が対前年比で増加したものと推測

# (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

(単位 億円)



## 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。**