



**FY2023**  
(2022年10月-2023年9月)  
**通期決算説明資料**

2023年11月10日

**SPRIX** 株式会社 **スプリックス**

(東証スタンダード 7030)

# FY2023 決算説明

---

## 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。



基礎学力事業のTOFASは、  
累計受験者数350万人を突破し極めて好調。  
学習塾事業も森塾の好調な推移が牽引し、  
連結営業利益は計画を上回った。

# FY2023－決算概要

- 売上高: 森塾の好調な推移が牽引、またその他事業も堅調に推移したことで、湘南ゼミナール、河合塾マナビスの軟調をカバー。連結売上は前年比増。
- 営業利益: 広告宣伝費増(TVCM投下)、期初計画通りの積極的な新規事業投資、基礎学力事業研究開発費増のため減益となった。
- 特別損益: FY2024に実施予定の本部統合にかかわる違約金を、保守的に計上。

(単位:百万円)	FY2022	FY2023	増減金額 (増減率、%)
売上高	29,352	30,363	+1,011 (+3.4%)
営業利益 (利益率、%)	2,778 (9.5%)	1,318 (4.3%)	△1,460 (△52.6%)
EBITDA (利益率、%)	3,938 (13.4%)	2,521 (8.3%)	△1,416 (△36.0%)
親会社に帰属する純利益 (利益率、%)	1,607 (5.4%)	561 (1.8%)	△1,045 (△65.1%)

# FY2023- 期初予想に対する状況

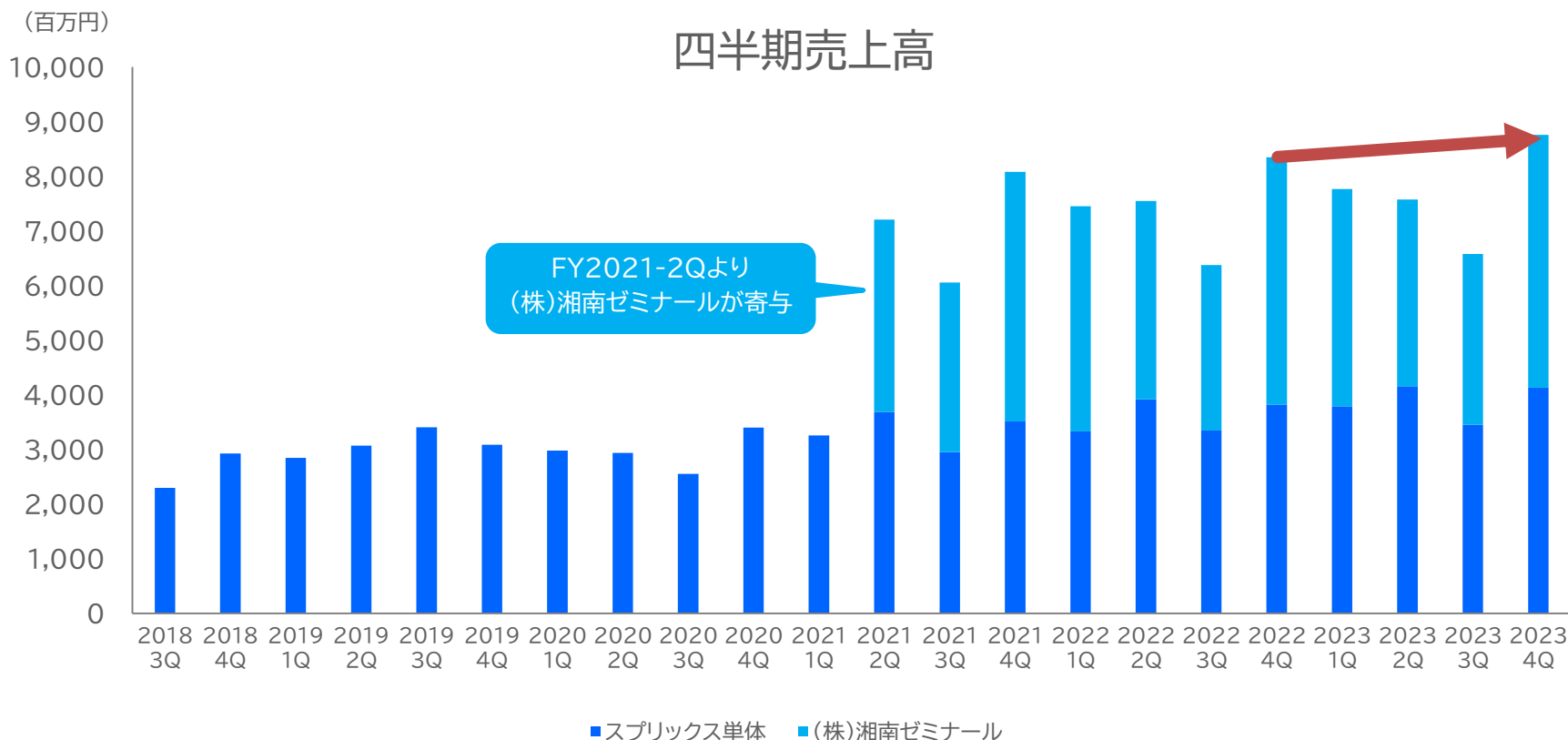
- 売上高: 森塾の好調な推移が牽引、またその他事業も堅調に推移したが、湘南ゼミナール、河合塾マナビスの軟調が影響し、期初予想に対しては98.7%。
- 営業利益: 積極的な新規事業投資、基礎学力事業研究開発費は期初計画通りに実施。期初予想に対しては107.5%。

(単位:百万円)	FY2023 予想	FY2023 実績	達成率
売上高	30,777	30,363	98.7%
営業利益 (利益率、%)	1,226 (4.0%)	1,318 (4.3%)	107.5%
EBITDA (利益率、%)	2,354 (7.6%)	2,521 (8.3%)	107.1%
親会社に帰属する純利益 (利益率、%)	674 (2.2%)	561 (1.8%)	83.3%

※連結予想は2022年11月11日に開示したものになります。

# FY2023-4Q — 売上高の分析(四半期ごとの推移)

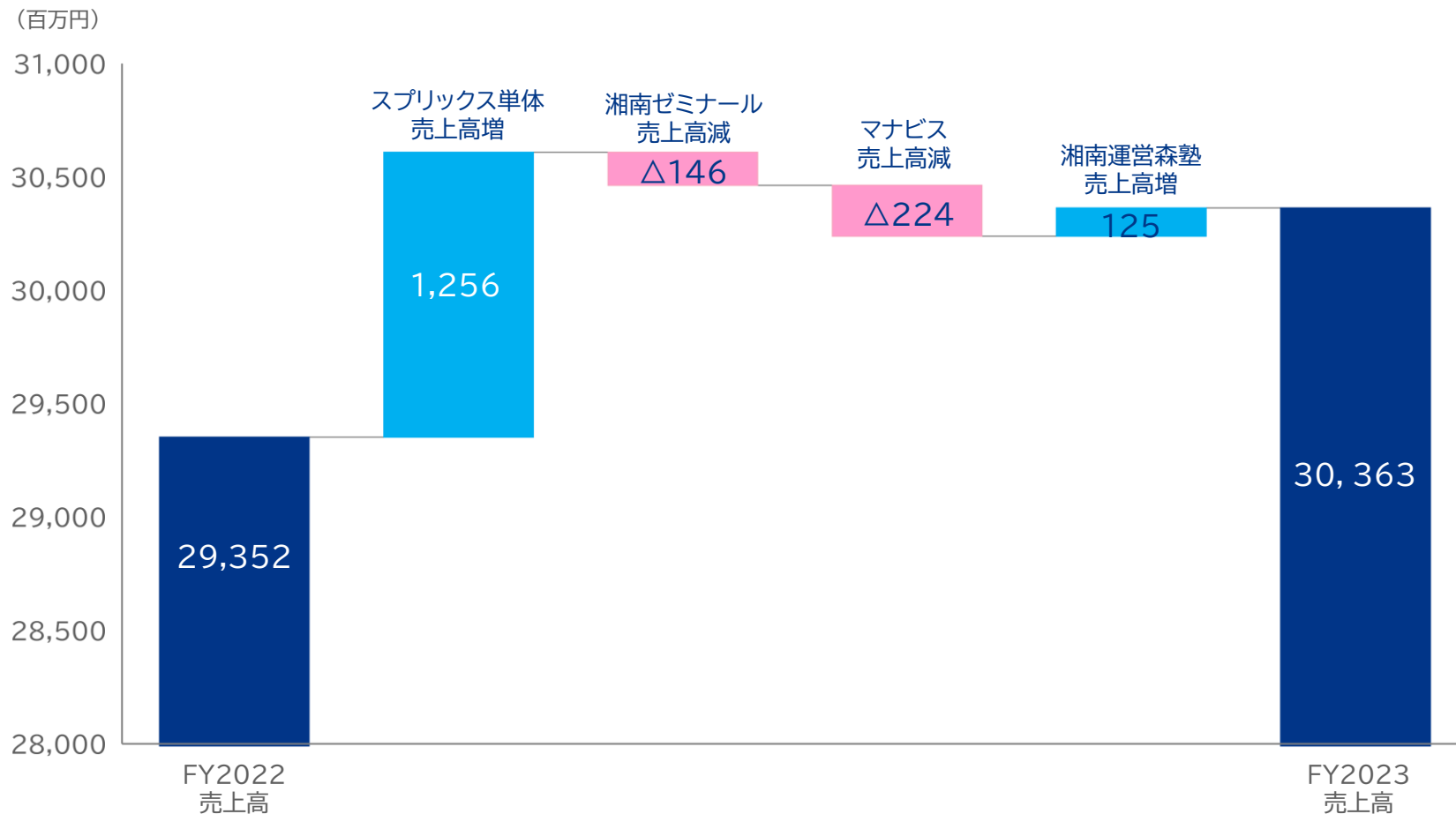
- 森塾の新規開校、堅調な入塾に加え、授業料単価アップも寄与し、連結ベースでの4Qは増収。
- (株)湘南ゼミナール4Q売上高は、湘南ゼミナール、河合塾マナビス共に生徒数が減少したが、湘南ゼミナールの授業料単価アップ、運営している森塾の堅調推移がカバーし、微増。



(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。

# FY2023－売上高の差異分析(前年同期比)

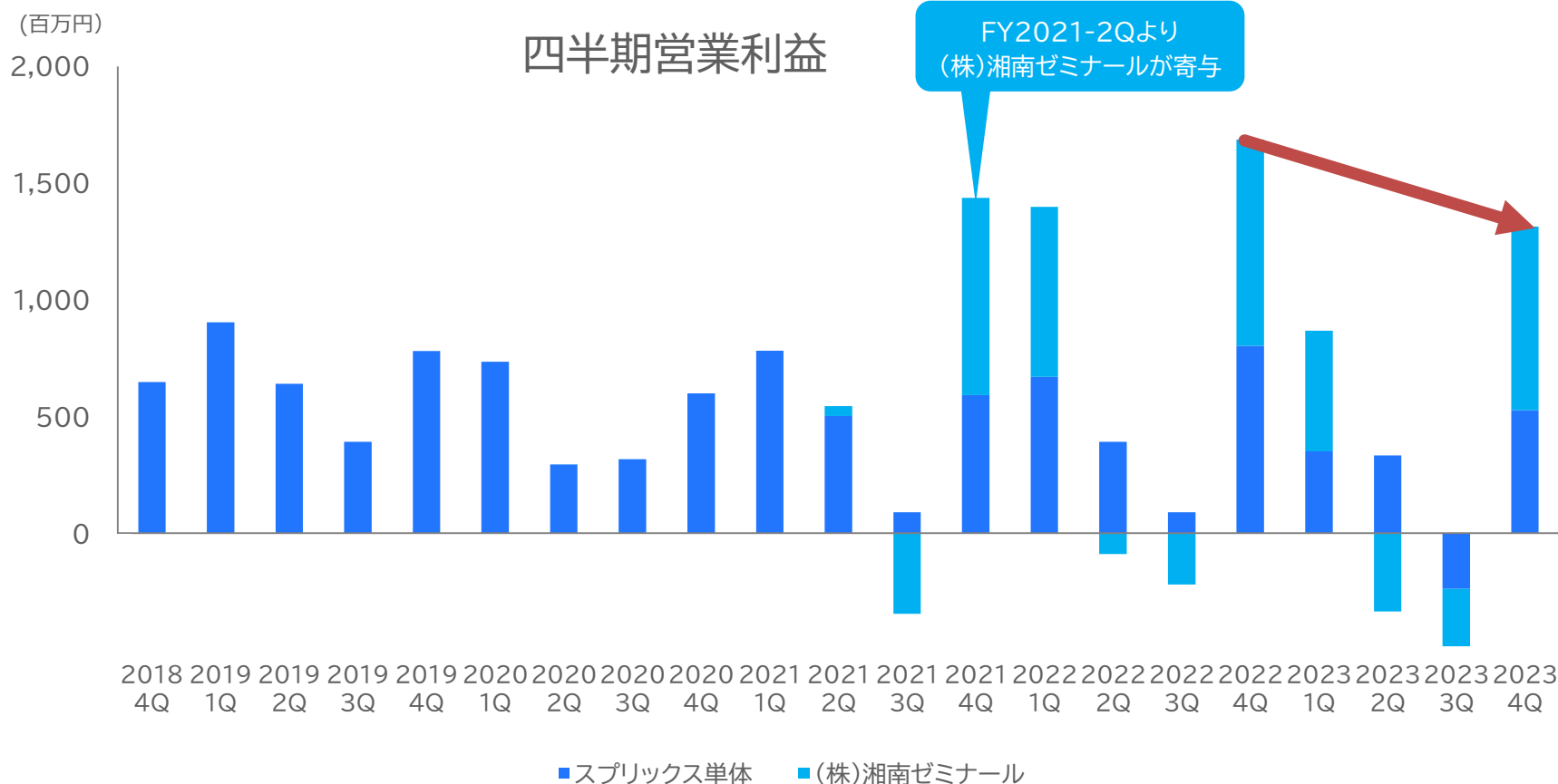
- スプリックス単体は、森塾の新規開校、堅調な入塾による生徒数の安定的な推移、および今春からの授業料単価アップにより、増収。
- 湘南ゼミナール、河合塾マナビスは、生徒数が減少し減収。





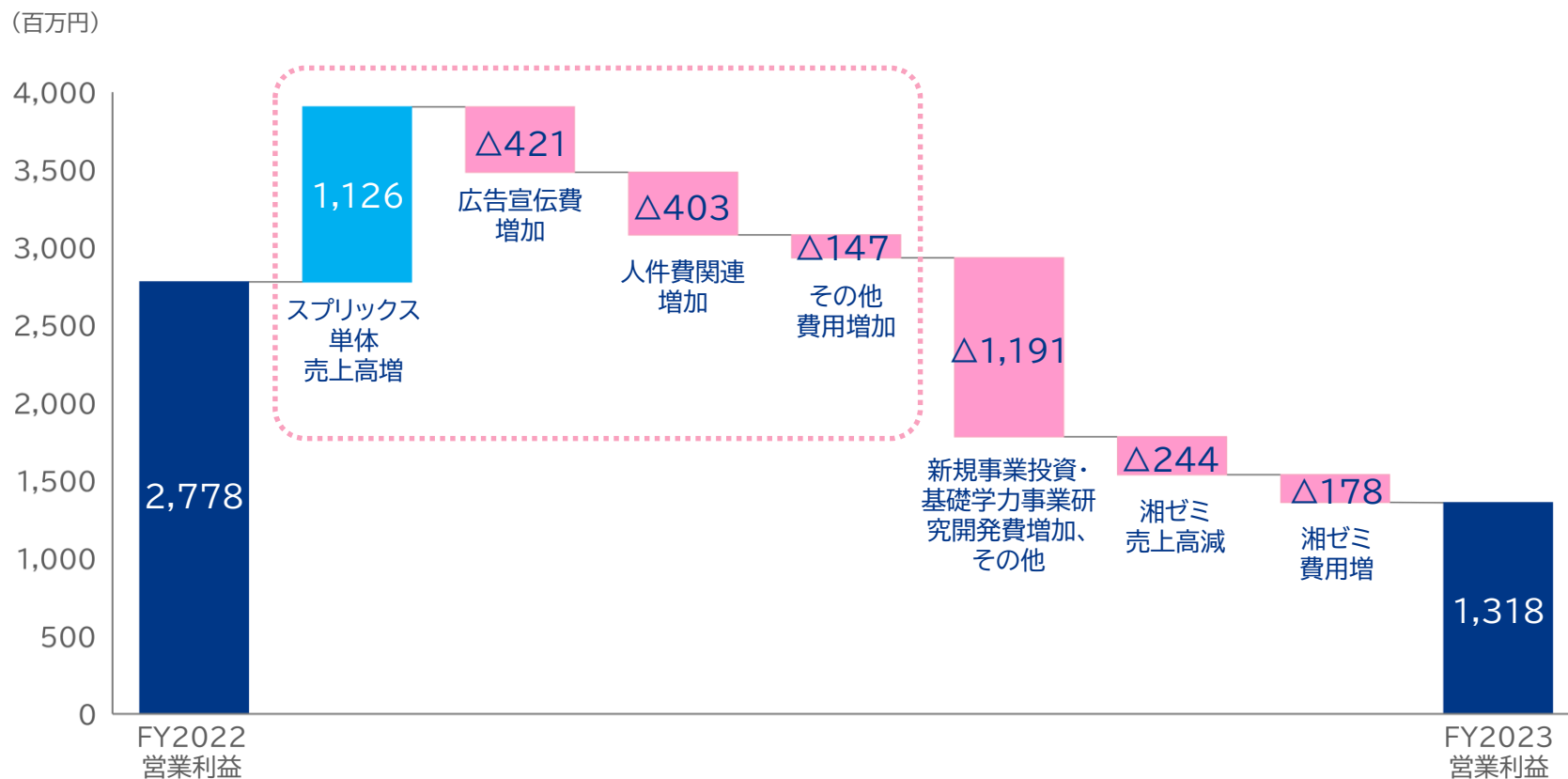
# FY2023-4Q — 営業利益の分析(四半期ごとの推移)

- スプリックス単体は、期初計画通りの積極的な新規事業投資、基礎学力事業研究開発費増のため減益。
- (株)湘南ゼミナールは、湘南ゼミナール、河合塾マナビスの生徒数減が影響し減益。



# FY2023－営業利益の差異分析(前年同期比)

- スプリックス単体では、業績は好調に推移。
- 広告宣伝費(TVCM投下)、森塾の順調な新規開校による費用、および期初計画通りの積極的な新規事業投資、基礎学力事業研究開発費が増加(実質的には増益)。
- 湘南ゼミナール、河合塾マナビスは生徒数減少により減益となった。











# FY2023-セグメント別業績

(単位:百万円)	売上高	前同比	営業利益	前同比	要因・トピックス
	15,530	+1,017 (+7.0%)	3,725	+160 (+4.5%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規開校、入塾堅調、今春からの授業料単価アップにより、業績は好調</li> <li>TVCM投下による広告費宣伝費増</li> <li>18教室開校(計画通り)</li> </ul>
	8,798	△146 (△1.6%)	745	△367 (△33.0%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>生徒数減少傾向により減収となっているが、春の合格実績向上を生かし、マーケティング活動により中期的に回復を目指す</li> <li>「湘南ゼミナール」4教室、「横浜翠嵐Vコース」12教室開校</li> </ul>
	3,106	△224 (△6.7%)	312	△232 (△42.7%)	<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>大学入試における一般入試割合の低下による高校3年生の生徒数が課題</li> <li>2教室開校</li> </ul>
その他     	2,927	+364 (+14.2%)	△1,011	△807 (-%)	基礎学力事業 <ul style="list-style-type: none"> <li>TOFASは世界44か国以上、受験者数は累計350万人を突破</li> <li>プログラミング能力検定(プロ検)は全国2,257会場で実施、受験者数国内No.1※</li> </ul> その他 <ul style="list-style-type: none"> <li>積極的な研究開発、投資を実施</li> </ul>

※ 日本マーケティングリサーチ機構調べ(2022年11月)

# FY2023—セグメント別トピックス

FY2023	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>2023年7月に7教室開校。FY2023は関東圏に計画通り18教室開校。</li> <li>在籍生徒数は、新規教室開校の寄与等により堅調に推移。</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>FY2023は、「湘南ゼミナール」3教室、「横浜翠嵐Vコース」12教室開校。</li> <li>「横浜翠嵐Vコース」注力により、横浜翠嵐高校合格実績が伸長(昨春77名、今春84名)。</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>FY2023は2教室開校。</li> </ul>
その他	 <ul style="list-style-type: none"> <li>オンライン専門個別指導塾生徒数No.1の知名度を活かし、更なる生徒数増。 ※1</li> </ul>
	 <ul style="list-style-type: none"> <li>2023年夏に8教室開校し、203教室に。(2023年9月末) <b>New!</b></li> </ul>
	 <ul style="list-style-type: none"> <li>河合塾との協業による高校生向け教材の開発を推進。</li> </ul>
	 <ul style="list-style-type: none"> <li>累計受験者数が350万人を突破。 <b>New!</b></li> <li>渋谷区教育委員会と連携し、プログラミング能力検定を区内全校に導入。 <b>New!</b></li> </ul>
	 <ul style="list-style-type: none"> <li>プログラミング能力検定の言語にJavaを追加。 <b>New!</b></li> <li>プログラミング能力検定(プロ検)が受験者数でNo.1を獲得。 ※2</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>「東京ダンスヴィレッジ」が2023年9月に渋谷校を開校。</li> </ul>

※1 日本マーケティングリサーチ機構調べ(2022年1月)

※2 日本マーケティングリサーチ機構調べ(2022年11月)







# FY2024－業績予想

- 森塾を中心に増収。
- 基礎学力事業への積極投資を継続的に実施するが、TOFASの受験者数が好調に推移しているため、当初計画より投資額を抑えながら、当初計画のKPI(受験者数1,000万人)を目指す。
- 本部統合による一時費用170百万円、研究開発費増加250百万円などの影響により、営業利益1,050百万円(前年同期比△268百万円)、EBITDA2,350百万円(同△171百万円)と減益を見込む。

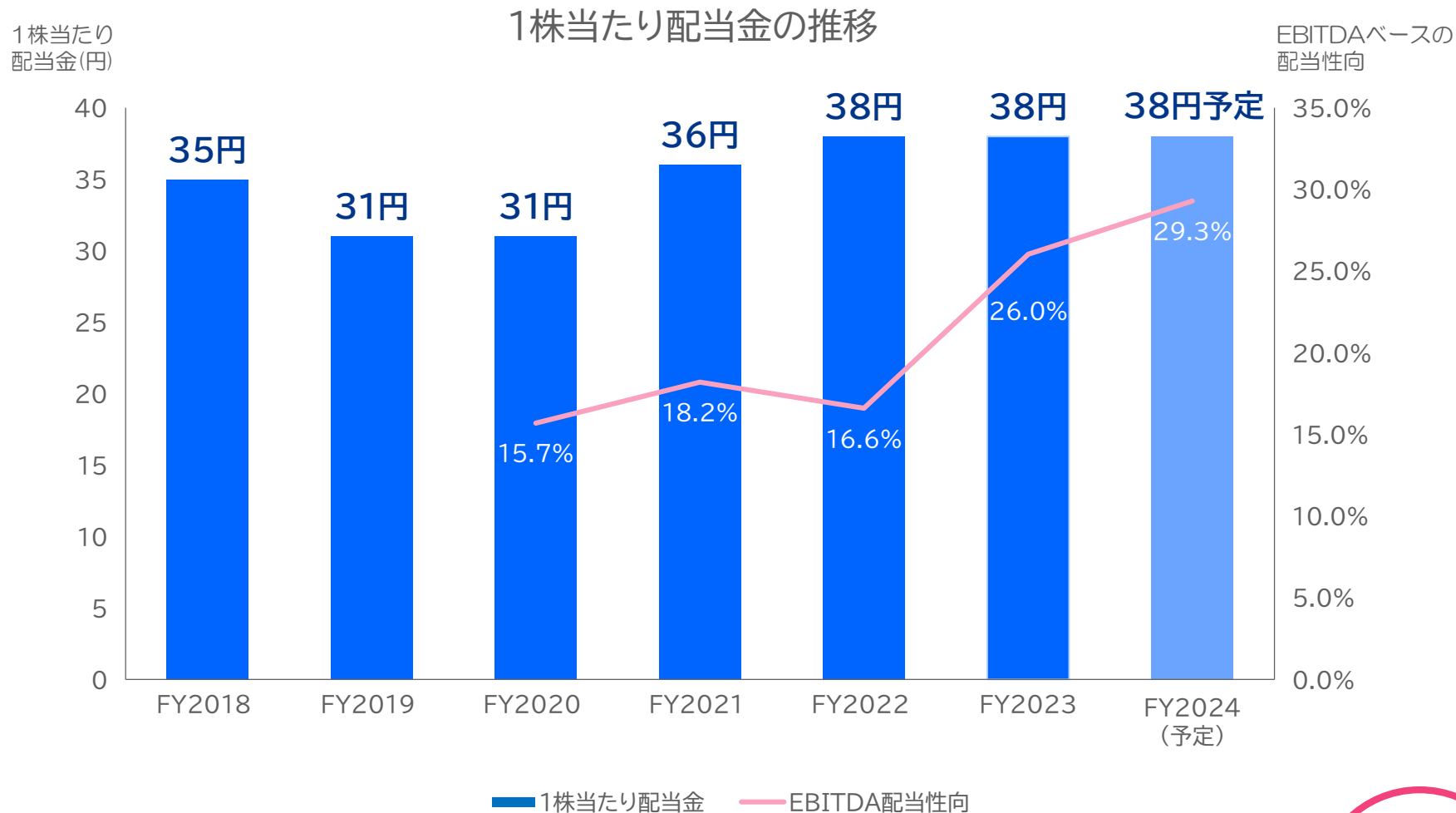
(単位:百万円)	FY2023 (実績)	FY2024 (業績予想)	増減金額 (増減率、%)
売上高	30,363	32,050	1,686 (+5.6%)
営業利益 (利益率、%)	1,318 (4.3%)	1,050 (3.3%)	△268 (△20.4%)
EBITDA (利益率、%)	2,521 (8.3%)	2,350 (7.3%)	△171 (△6.8%)
親会社に帰属する純利益 (利益率、%)	561 (1.8%)	450 (1.4%)	△111 (△19.9%)

# FY2024 – 主要ブランド別の計画

## FY2024（予想）

	<ul style="list-style-type: none"> <li>「森塾」を20教室程度新設予定。関西圏にも進出。</li> <li>湘南ゼミナール運営の森塾をスプリックスに統合(2023年10月)したことにより、運営の効率化とノウハウの蓄積を一層強化。</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>「横浜翠嵐Vコース」注力と、湘南ゼミナール小中部の強化。</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>個別指導用教材「フォレスタシリーズ」、塾講師募集Webサイト「塾講師JAPAN」などを継続して推進。</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>前期に実施した広告宣伝効果でオンライン生徒数増の見込み。</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>FY2024は30教室を新設予定。</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>累計受験者数1,000万人にむけ、国内外で拡大。</li> </ul>

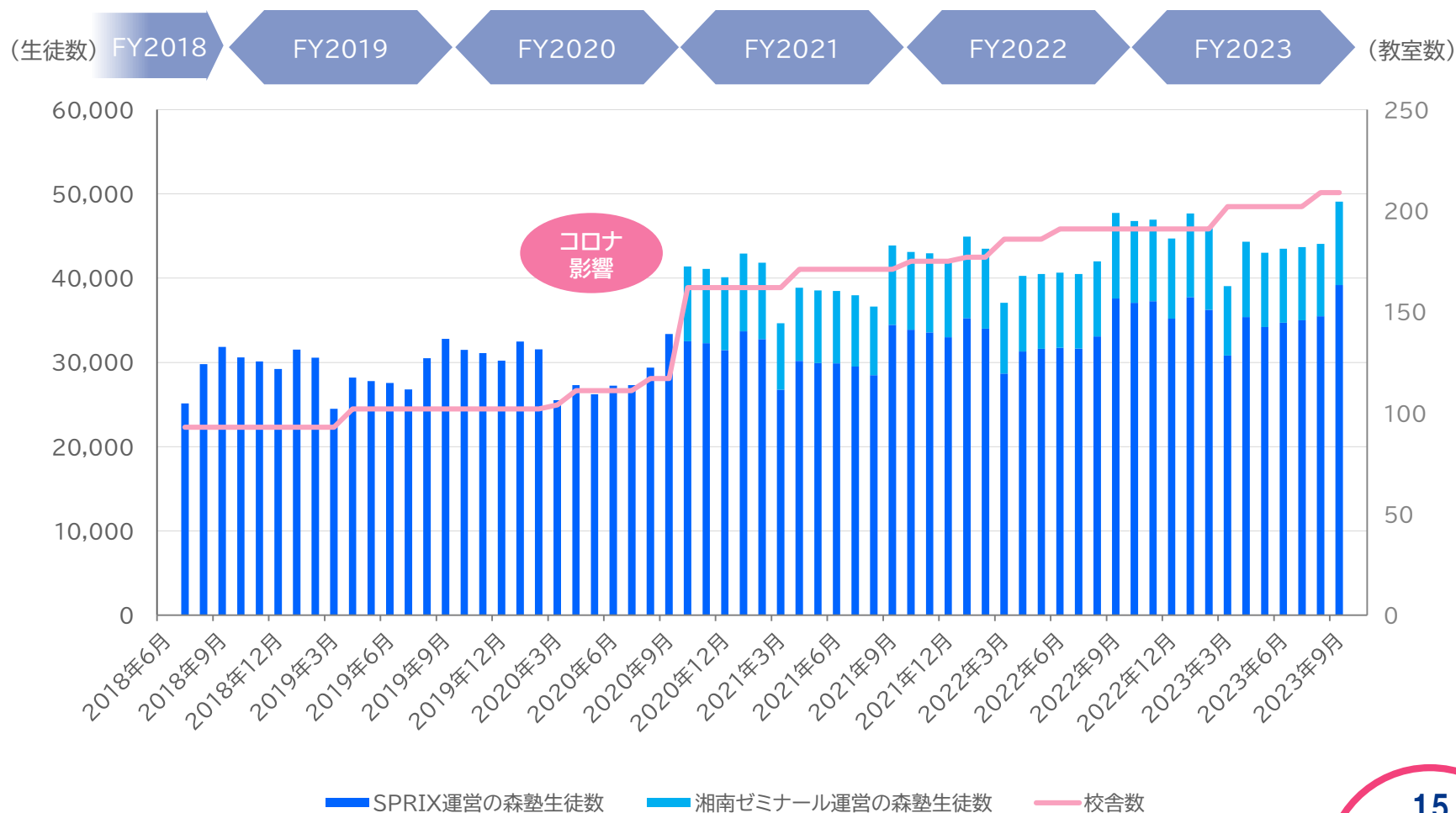
- 連結EBITDAの15%～20%を目途に、安定的な配当を実施
- FY2024は、FY2023に引き続き積極投資によるEBITDA減少も、38円の配当を維持予定



# (参考)森塾の合計生徒数と教室数

- FY2023末の教室数は209教室、生徒数は49,089人

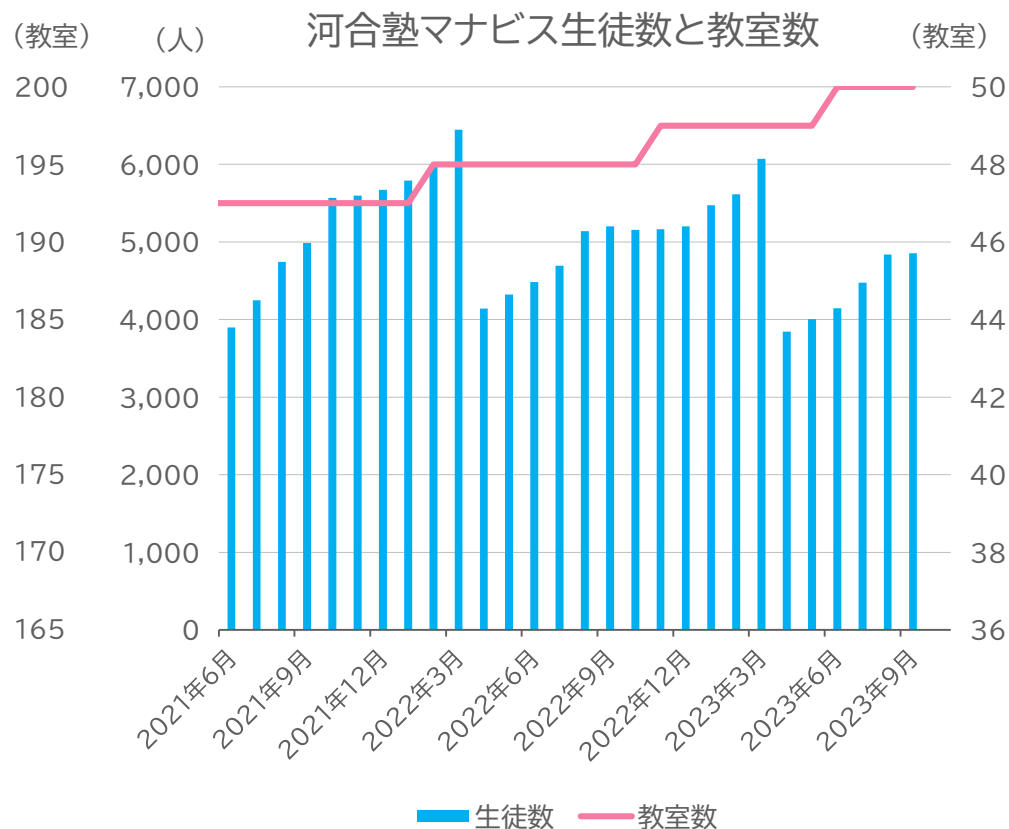
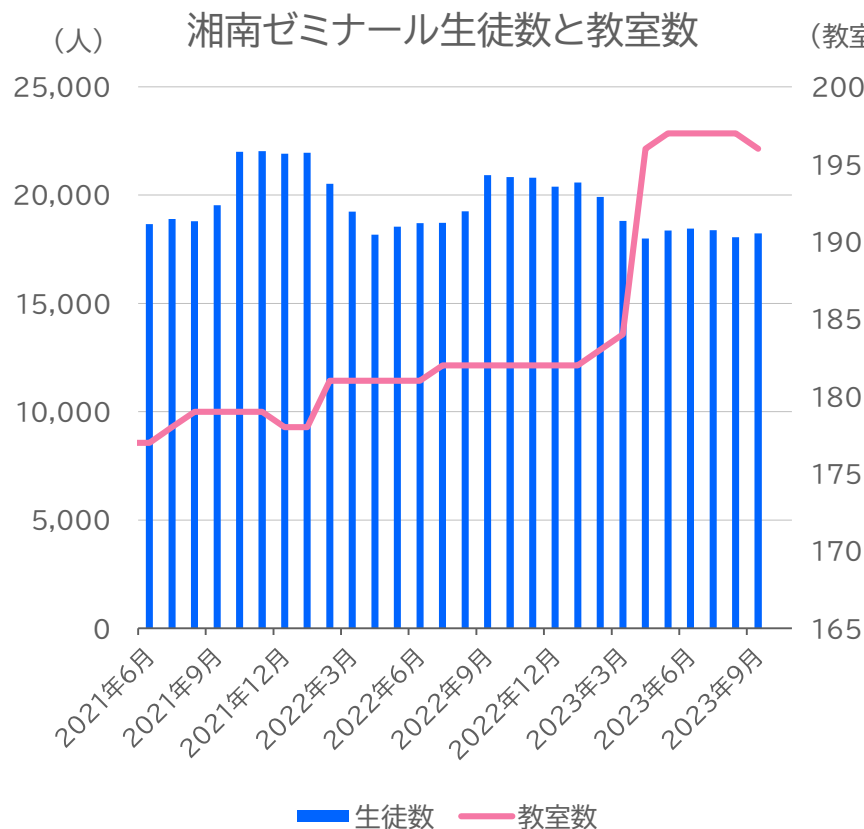
## 森塾生徒数と教室数





# (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

- 湘南ゼミナールは横浜翠嵐Vコースを中心に新規開校を実施。
- 前期は夏の入塾に焦点を当てたマーケティングキャンペーンを実施したが、2023年は秋入塾を主眼にマーケティングを実施予定。



# 今後の取り組みについて

---

1. 中期目標の概要
2. 学習塾事業の取り組み
3. 基礎学力事業の取り組み

## 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

+

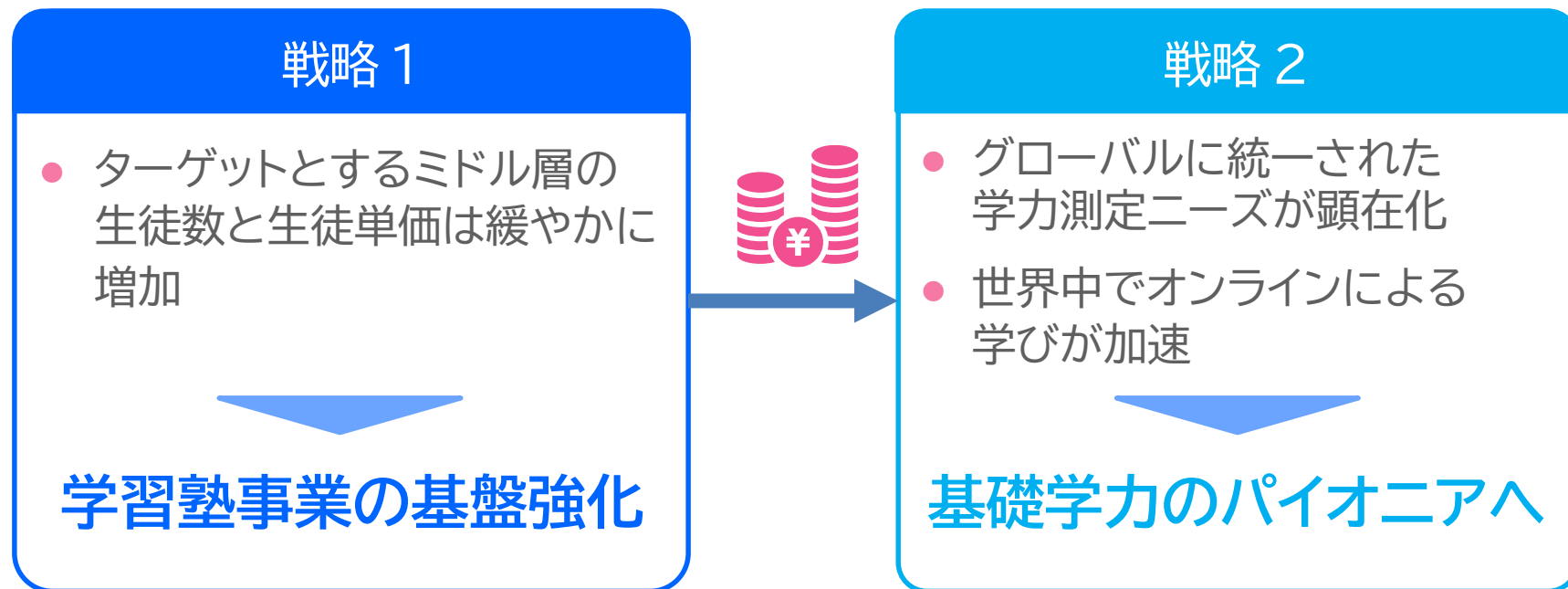
### 長期目標

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

## 安定した伸びの学習塾事業の収益を 急速に拡大する基礎学力の投資へ



基礎学力事業へFY2023-2025に集中的に投資

## 2. 学習塾事業の取り組み-森塾の展開

- 2023年10月1日付で湘南ゼミナールから森塾事業を会社分割(吸収分割)により承継。森塾事業をスプリックスに集約し、グループ全体の資産効率の向上を図る。
- 総合型選抜、学校推薦型選抜など入試方法の多様化を受け、高校部を強化

FY2023

- 計画通りに関東圏に18教室を出店
- 授業料単価アップも、入塾には影響なし
- FY2023末生徒数 49,089人

FY2024-FY2025

- 2023年10月1日付で森塾事業をスプリックスに集約
- 地域に依存しないSPRIXメソッドで出店継続
  - 2024年:20教室(関東圏・関西圏)
  - 2025年:20教室(関東圏・関西圏)
- 河合塾との提携を活かした高校部の強化

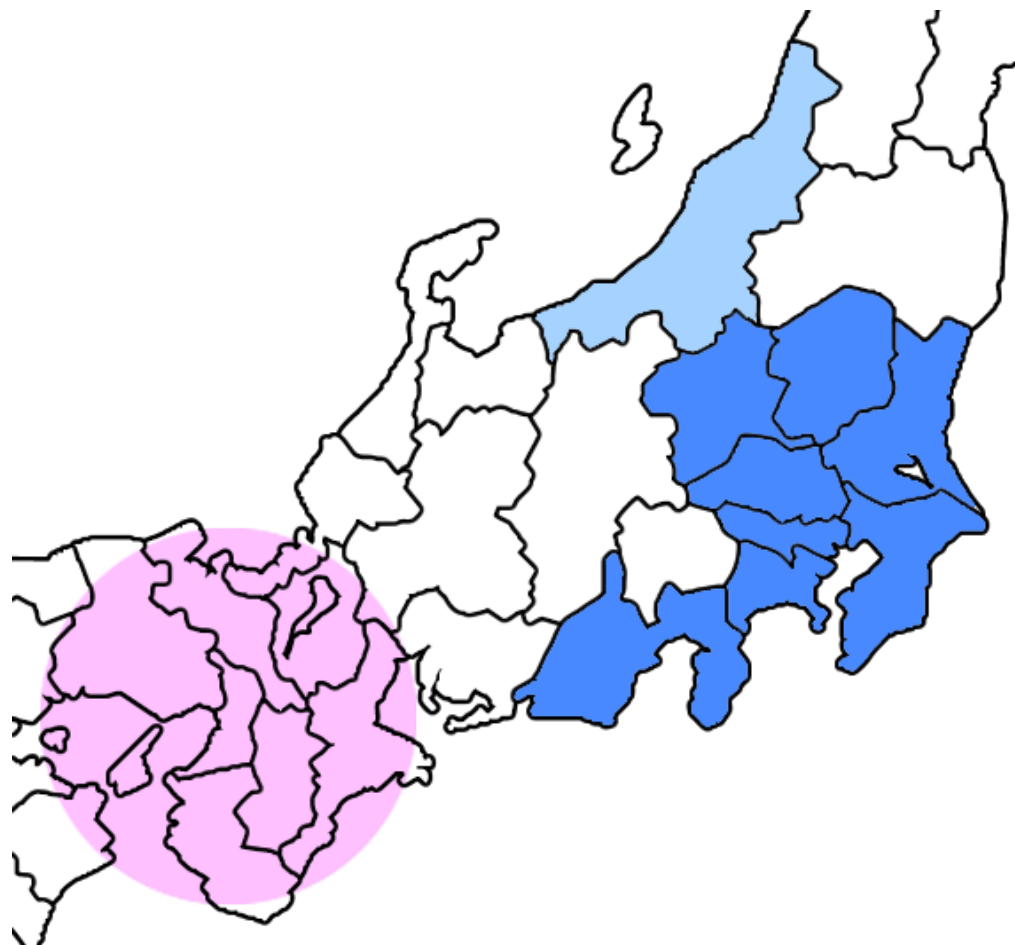
2025年KPI

生徒数60,000人 = 250教室 × 240人/教室

## 2. 学習塾事業の取り組み—森塾 地域の拡大

2024年 関西圏へ進出。

教科書に準拠した独自教材を開発・運用しているため、  
地域(受験校)に左右されず、全国展開が可能。



1997年 長岡で創業

2004年 埼玉県

2007年 神奈川県

2007年 千葉県

2009年 東京都

2014年 茨城県

2019年 静岡県

2021年 群馬県

2022年 栃木県

2024年 関西圏へ

湘南  
ゼミナール

# 合格実績改善とマーケティングに注力

FY2023

- 生徒数は伸び悩む
- 横浜翠嵐高校合格実績が伸長(昨春77名、今春84名)

FY2024-FY2025

- 引き続き、合格実績を改善へ
- マーケティング強化
  - 合格実績のマーケットへの浸透と並行して
- 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



## 2. 学習塾事業の取り組み－湘南ゼミナールの展開②

- 埼玉県北浦和を中心に30年以上良質な英語指導をしてきた株式会社イングリッシュスクエアを、本年10月1日付で(株)湘南ゼミナールの完全子会社化。
- 同塾が30年以上かけて築き上げてきた良質な英語教育指導の技術・コンテンツと、湘南ゼミナールのノウハウを融合し、より良質なコンテンツ・指導の提供を目指す。

会社名	(株)イングリッシュスクエア
所在地	浦和校 〒330-0074 埼玉県さいたま市浦和区北浦和3-12-3 TEL:048-834-6302  草加校 〒340-0015 埼玉県草加市高砂2-1-18 TEL:048-951-5054
代表者	中嶋 歩
設立	1990年1月
事業内容	英語教育



### 3. 基礎学力事業の取り組み－TOFASの概要



Measure your potential

**TOFAS**

Test Of Fundamental Academic Skills

- ・「計算」「英単語」「漢字・語い」の3科目
- ・PC・タブレット・スマホ、いずれかからWebサイトへアクセスし受験
- ・小学校低学年～中学校を目安に6つのレベルを用意

1 基礎に特化し  
学力を「評価する」

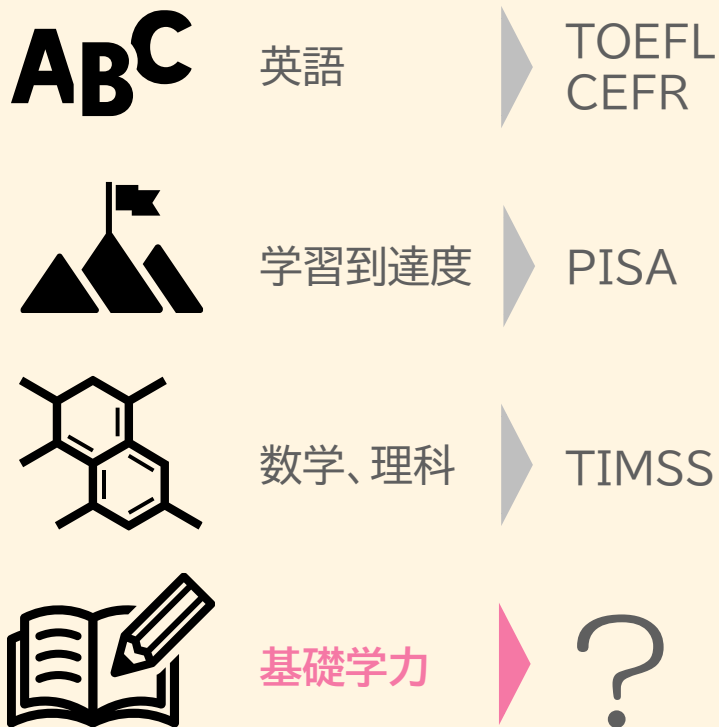
2 基礎学力定着に必要な  
「のびしろ」が分かる

3 世界規模で基礎学力の  
「比較」ができる

### 3. 基礎学力事業の取り組み-学習塾事業とのシナジー

#### 基礎学力のパイオニアとしての確立と学習塾事業とのシナジー

##### 基礎学力の国際的なモノサシ



##### 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

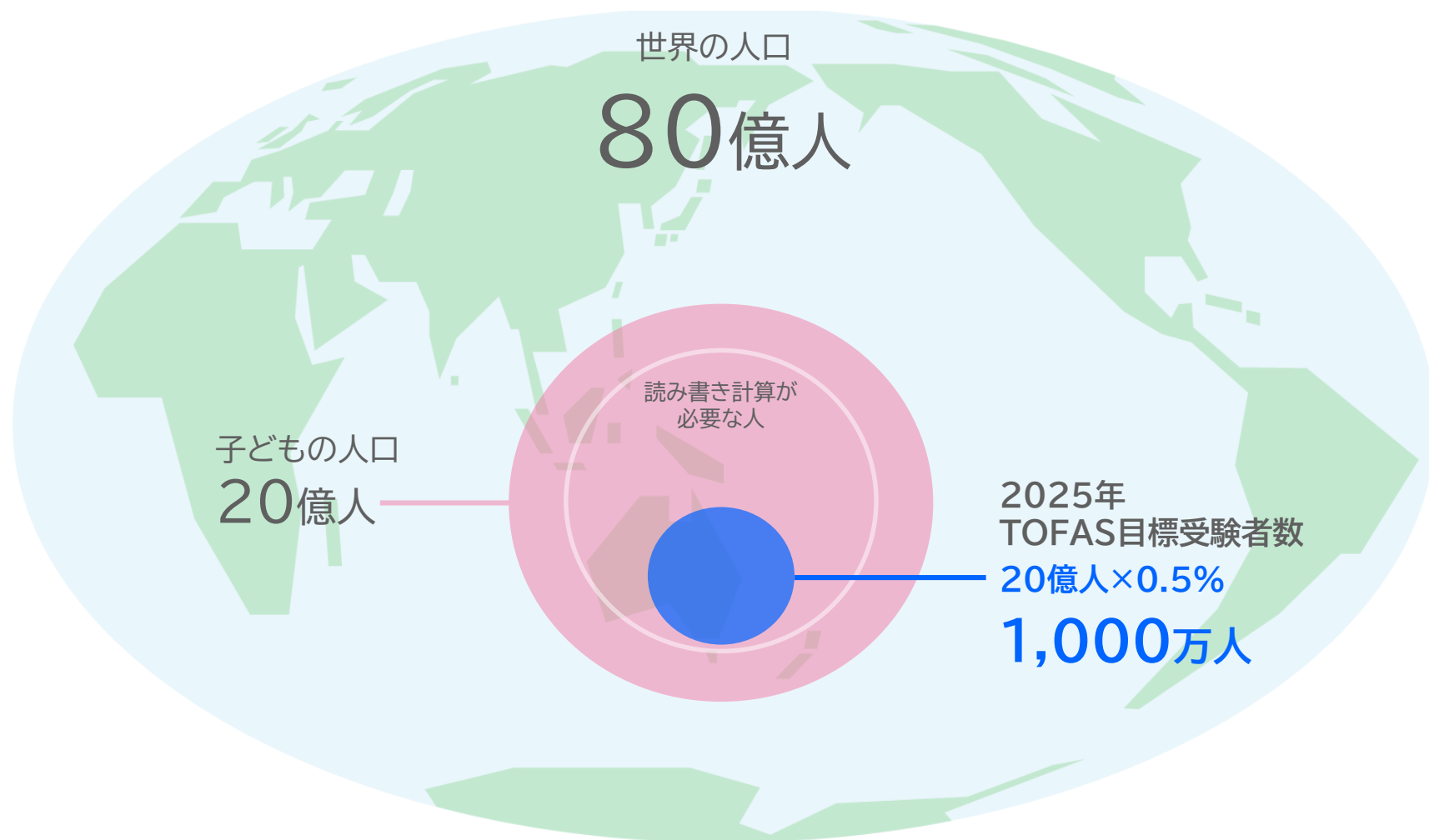


基礎学力事業



### 3. 基礎学力事業の取り組み-市場規模

潜在市場は世界の子ども約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/>

### 3. 基礎学力事業の取り組み-国内外の実績

## 国内外でTOFAS実施が拡大

長岡市教育委員会  
が正式採用



酒田市教育委員会  
と連携協定を締結



堺市教育委員会  
と包括連携協定を締結



エジプト教育省  
とMOUを締結



マニラ首都圏教育省  
とMOAを締結



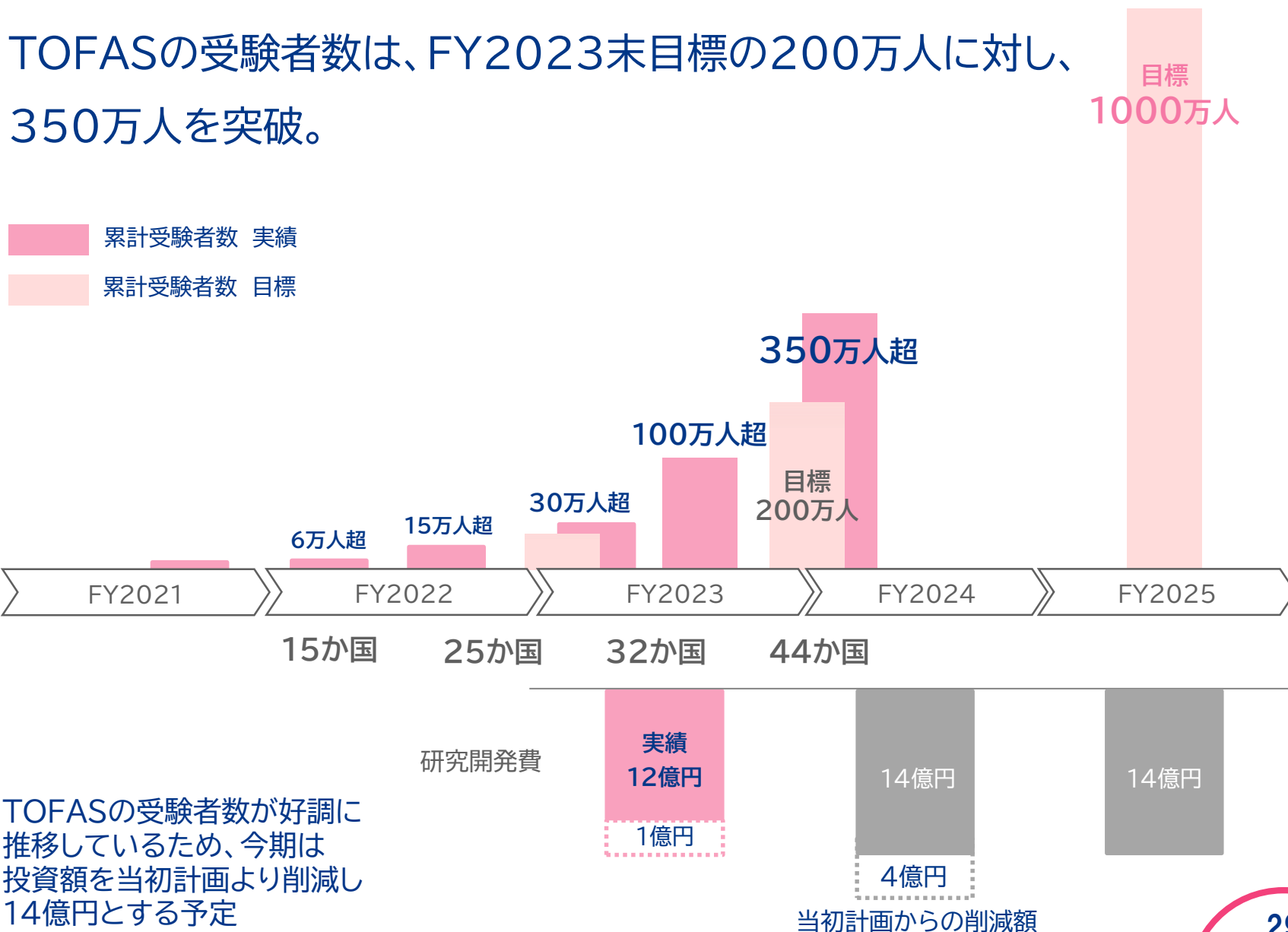
ボリビア多民族国教育評価機関  
とMOUを締結



※当社ホームページより

### 3. 基礎学力事業の取り組み-TOFAS受験者数の伸長

TOFASの受験者数は、FY2023末目標の200万人に対し、  
350万人を突破。



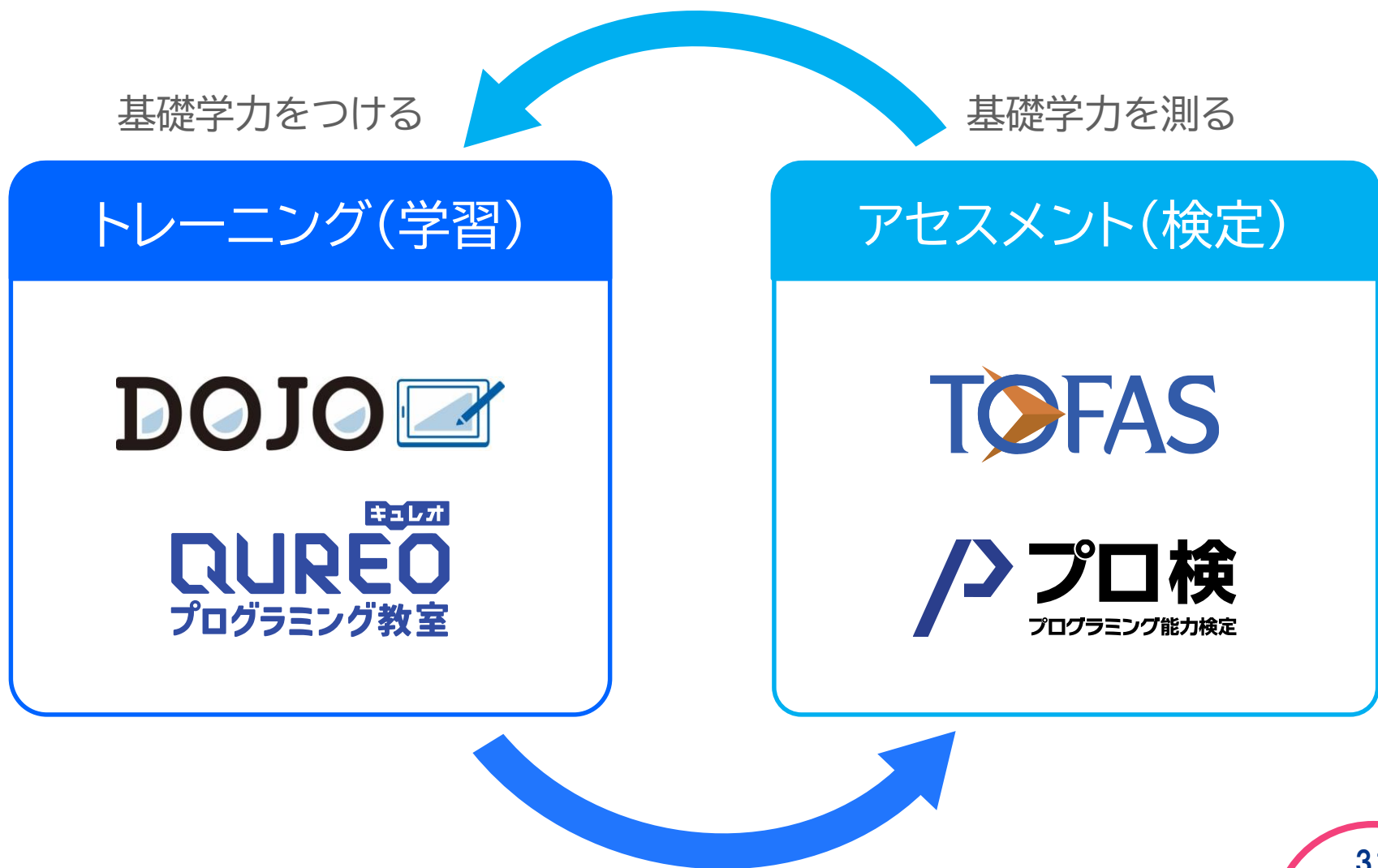
### 3. 基礎学力事業の取り組み-TOFAS 海外展開の状況

## 世界44か国でTOFASを実施



### 3. 基礎学力事業の取り組み

## 基礎学力事業のエコシステムを構築



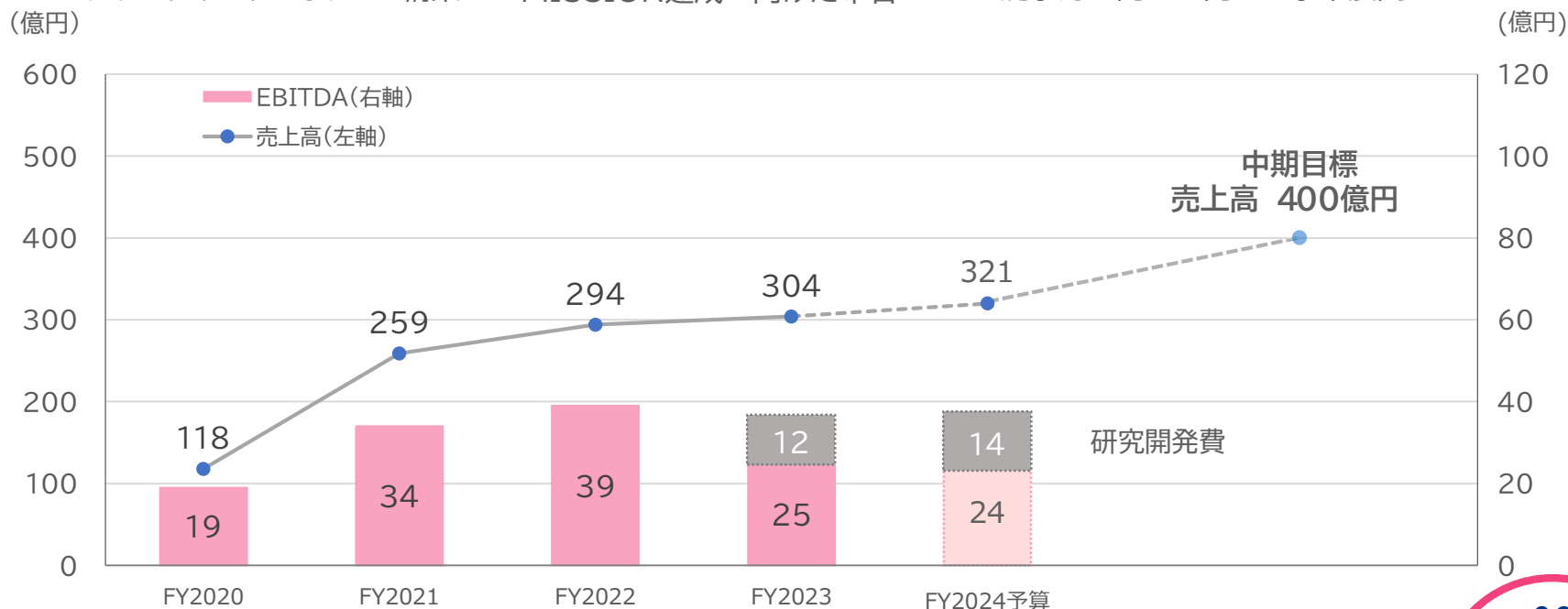


# 中期目標に対する現在地点 – Where we are now

- 中期目標として売上高400億円実現を目指す。
- EBITDAは積極的な新規事業への投資(研究開発費)により一時的に減少するが、長期的にはこれまでの投資の収益化により増加を見込む。



- 塾ブランドの確立
- 森塾を核とした拡大戦略
- ブランドポートフォリオの構築
- MISSION達成へ向けた布石
- 基礎学力の向上に向けた事業展開

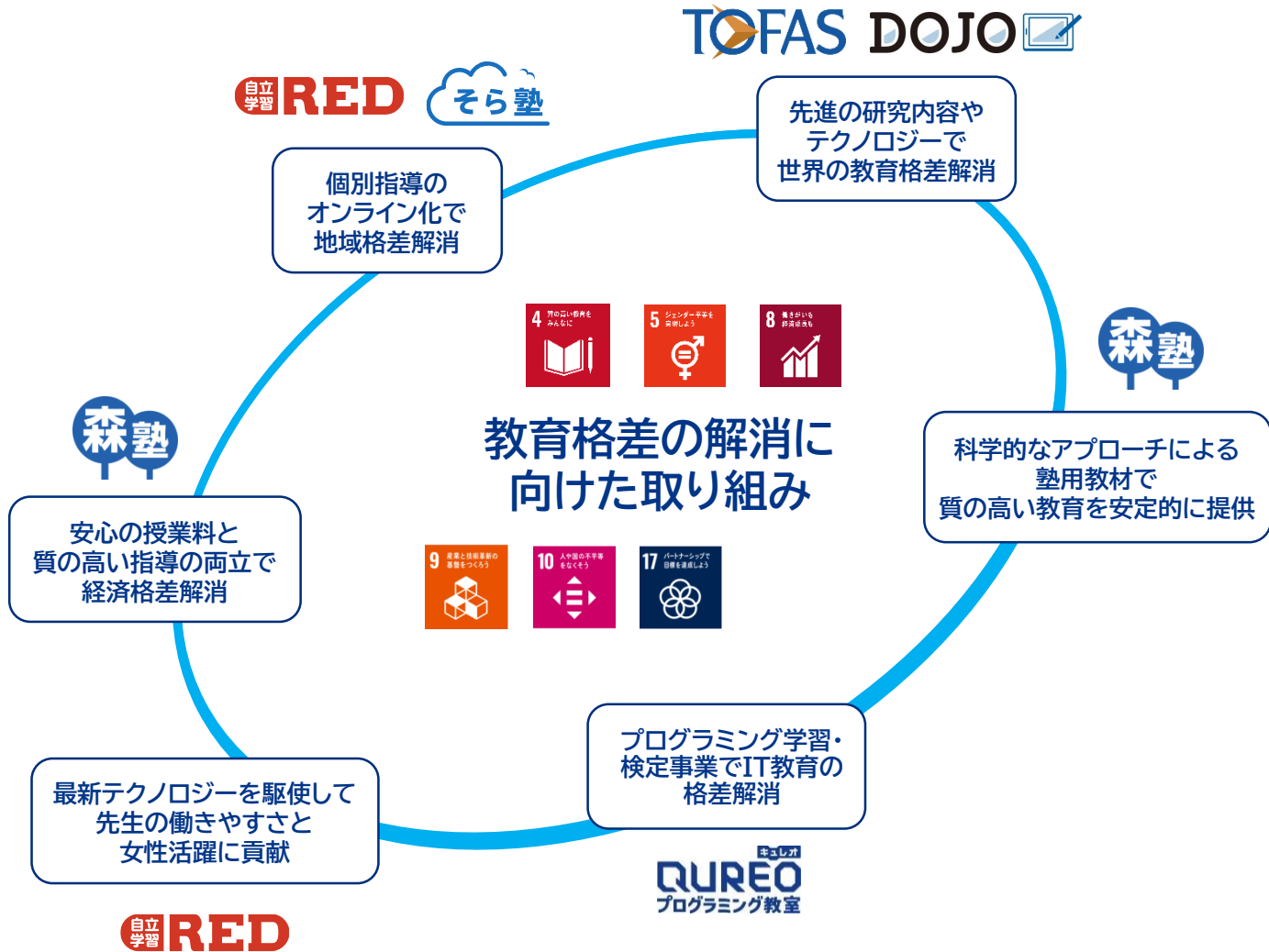


---

## 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





創業26年



従業員  
1,394人



10のブランドで  
No.1\*



森塾生徒数/教室  
235人



森塾  
撤退教室なし



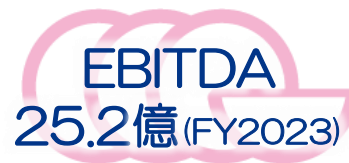
年間改善提案の数  
60,000件\*



研究開発費  
12億(FY2023)



売上高  
303.6億(FY2023)



EBITDA  
25.2億(FY2023)

\*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)	FY2018 (単体)	FY2019 (単体)	FY2020 (連結)	FY2021 (連結)	FY2022 (連結)	FY2023 (連結)
売上高	10,451	11,410	11,843	25,901	29,352	30,363
営業利益	2,467	2,741	1,787	2,437	2,778	1,318
EBITDA	2,569	2,851	1,937	3,385	3,938	2,521
総資産	9,967	10,861	11,485	19,277	19,574	20,143
純資産	6,469	7,642	8,091	8,864	9,774	9,706
現金及び現金同等物の期末残高	6,825	6,819	7,308	6,163	5,935	6,007
自己資本比率(%)	64.9	70.4	70.2	45.9	49.8	48.0
売上高営業利益率(%)	23.6	24.0	15.0	9.4	9.5	4.3
EBITDAマージン比率(%)	24.5	24.9	16.3	13.0	13.4	8.3

教育でNo.1へ

SPRIX