



# 明光ネットワークジャパン

2022年8月期 決算説明会資料

株式会社明光ネットワークジャパン（東証プライム：4668）

代表取締役社長 山下一仁

2022年10月13日

# 1. 会社概要

# 2. 決算概要 (2022年8月期ハイライト・業績の詳細)

# 3. 中期経営計画の進捗

# 4. 業績予想・配当予想 (2023年8月期)

# 1. 会社概要

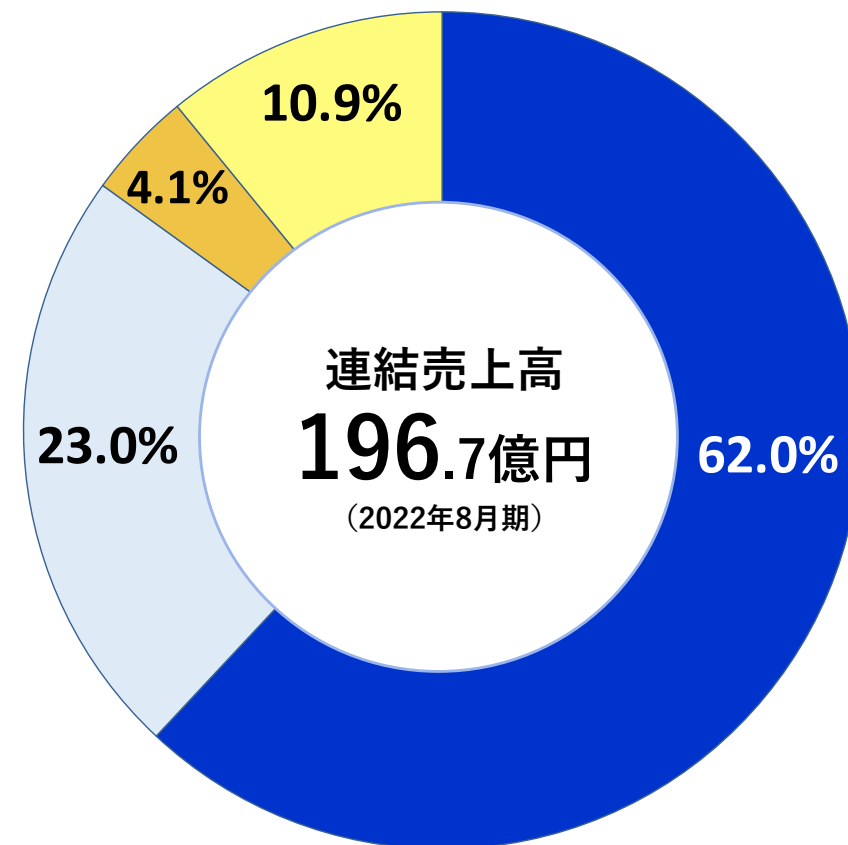
2. 決算概要 (2022年8月期ハイライト・業績の詳細)

3. 中期経営計画の進捗

4. 業績予想・配当予想 (2023年8月期)

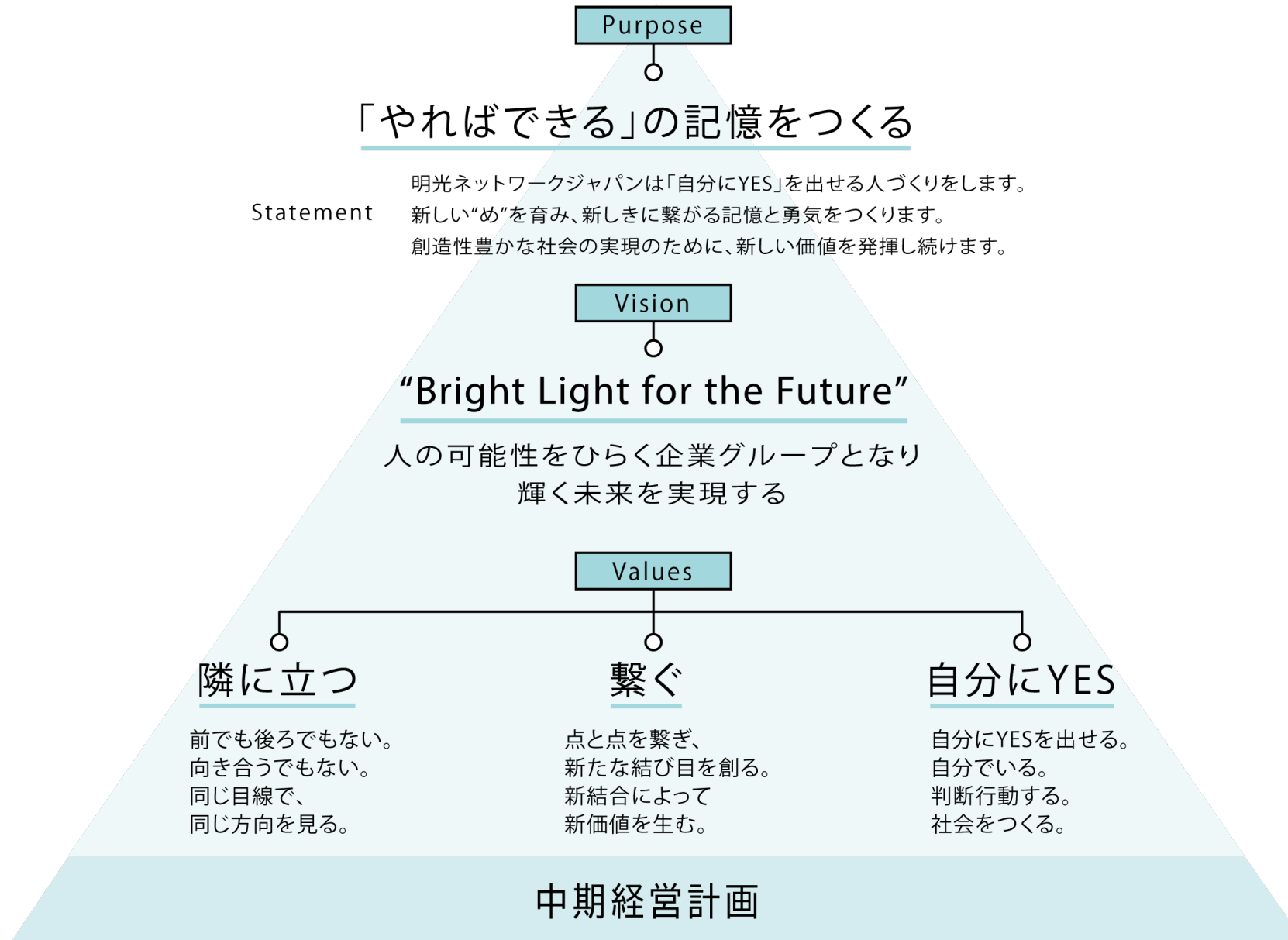
# 会社概要

会社名	株式会社明光ネットワークジャパン MEIKO NETWORK JAPAN CO.,LTD.
所在地	東京都新宿区西新宿 7 丁目20番 1 号
設立	1984年 9 月
従業員数	1,027名（連結）（2022年8月末）
代表者	代表取締役社長 山下一仁
創業の精神	<b>経営理念</b> 教育・文化事業への貢献を通じて 人づくりを目指す フランチャイズノウハウの開発普及を 通じて自己実現を支援する  <b>教育理念</b> 個別指導による自立学習を通じて 創造力豊かで自立心に富んだ 21世紀社会の人材を育成する。



- 明光義塾直営事業
- 日本語学校事業
- 明光義塾F C事業
- その他

# Purpose



# 事業内容

# “人の可能性をひらく”人材育成事業

教育事業に続く収益の柱を創出  
→社会環境の変化に強い事業ポートフォリオへの変革

## 人材事業

to B  
新規



to C  
既存



DX  
Go!Good  
Digital Communication!

児童・生徒

社会人

# 1. 会社概要

## 2. 決算概要 (2022年8月期ハイライト・業績の詳細)

# 3. 中期経営計画の進捗

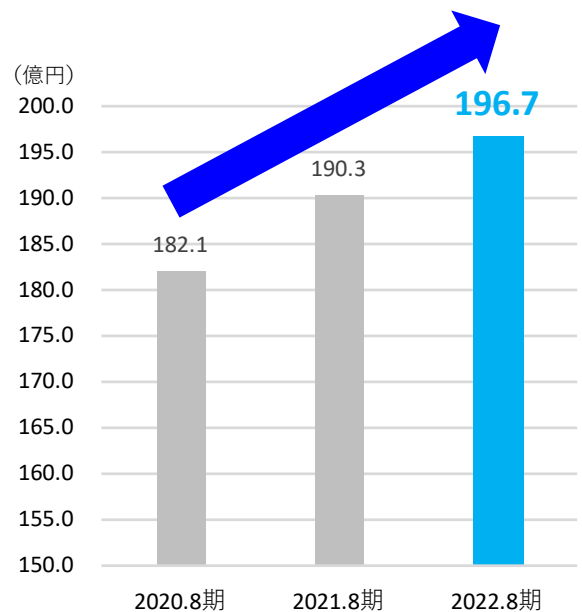
## 4. 業績予想・配当予想 (2023年8月期)

# (1) 決算ハイライト

中期経営計画初年度は**増収・営業増益**でスタート

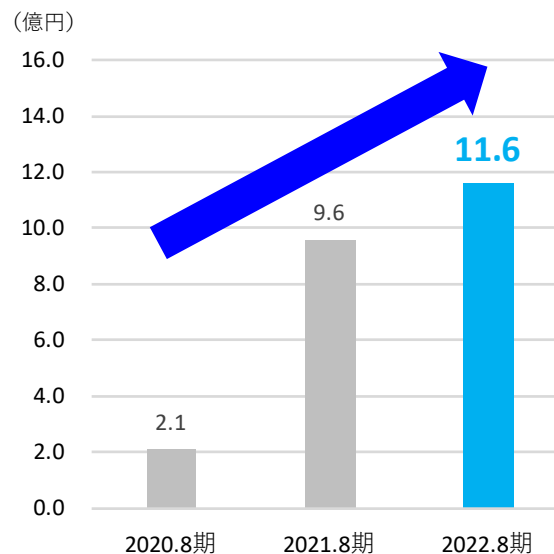
売上高

**196.7億円**  
前期比3.3%増



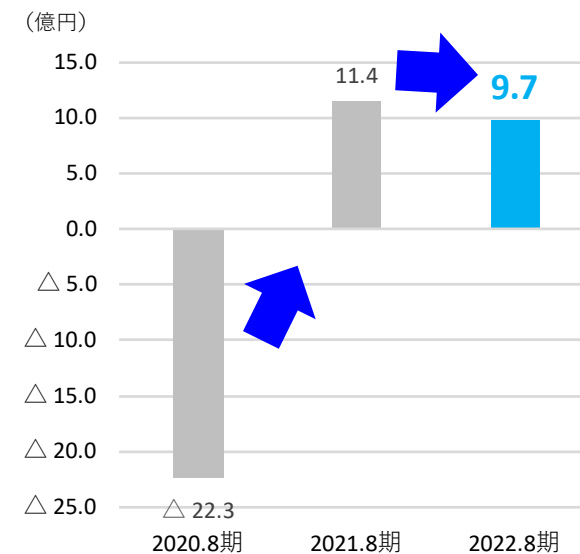
営業利益

**11.6億円**  
前期比20.6%増



当期純利益

**9.7億円**  
前期比14.5%減



※当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益



## (1) 決算ハイライト (教室数)

- 明光義塾はスクラップ&ビルドを推進し、教室数は**前期比8教室の純増**
- 自立学習REDは積極的に開校を推進し、教室数は**前期比23教室の増加**

	2021.8期	2022.8期		前期比 増減	
	教室	教室	新規		閉鎖
明光義塾	1,767	1,775	+38	△30	+8
自立学習RED <small>※当社管轄の直営・FC教室</small>	46	69	+23	-	+23

## (2) 決算概要 (P / L)

(単位：百万円)

	2021.8期	2022.8期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	19,039	19,674	+635	+3.3%
売上原価	13,912	14,627	+714	+5.1%
売上原価率 (%)	73.1%	74.3%		+1.2pt
売上総利益	5,126	5,047	△79	△1.5%
売上総利益率 (%)	26.9%	25.7%		△1.2pt
販売管理費	4,157	3,878	△278	△6.7%
販管費率 (%)	21.8%	19.7%		△2.1pt
営業利益	969	1,168	+199	+20.6%
営業利益率 (%)	5.1%	5.9%		+0.8pt
営業外収益	157	132	△24	△15.9%
営業外費用	12	11	△0	△5.8%
経常利益	1,113	1,289	+175	+15.8%
経常利益率 (%)	5.9%	6.6%		+0.7pt
特別利益	696	623	△72	△10.4%
特別損失	65	143	+78	+119.6%
当期純利益	1,140	974	△165	△14.5%
当期純利益率 (%)	6.0%	5.0%		△1.0pt

### ■売上高

- ・明光義塾直営 +629百万円
- …当社直営、ケース・コーポレーション (連結子会社化)

### ■売上原価

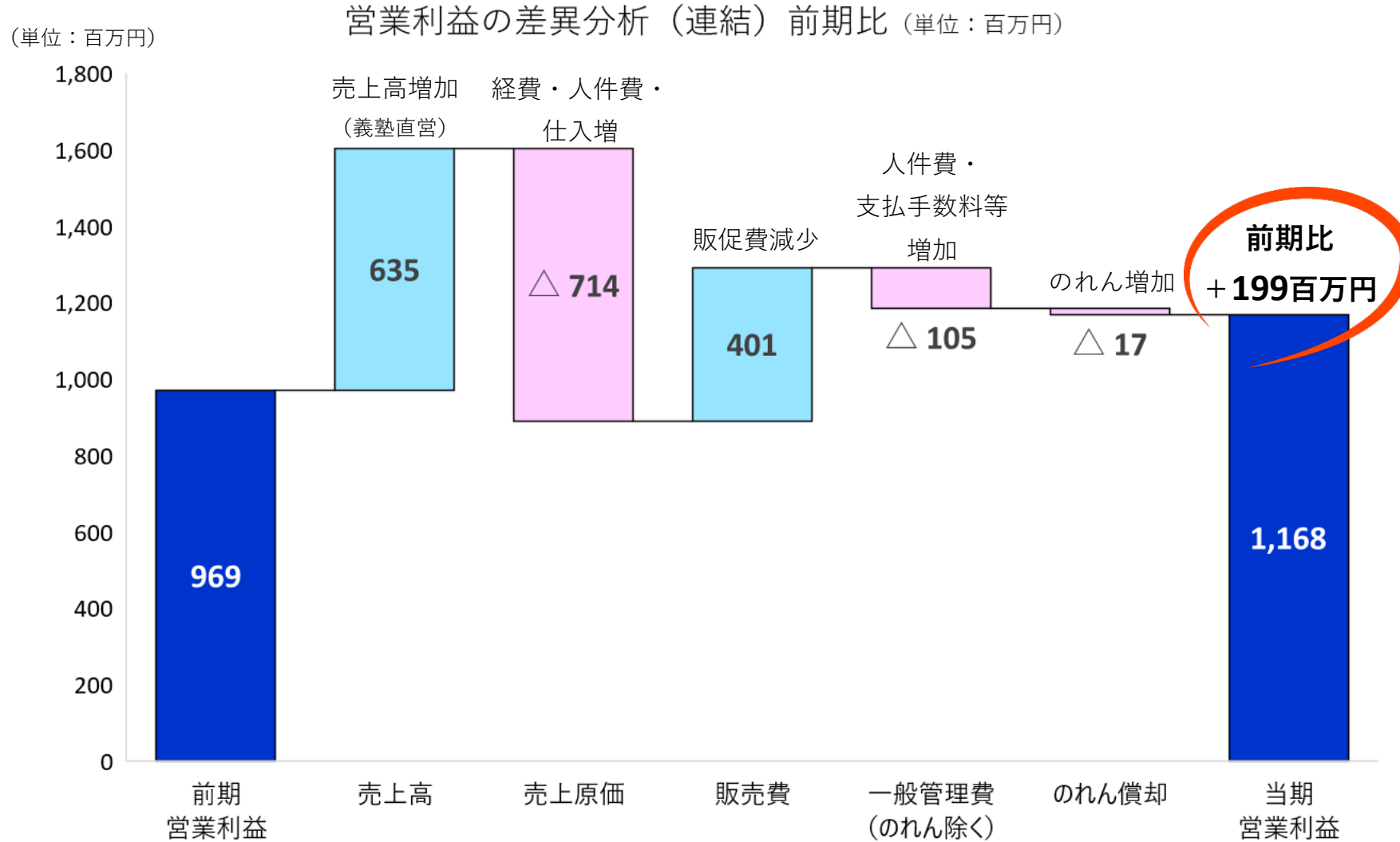
- ・仕入 +100百万円
- ・人件費 +290百万円
- …明光義塾直営・HRソリューション
- ・経費 +323百万円
- …HRソリューション(EPA)、明光義塾本部、DX等

### ■販売管理費

- ・販売促進費 △455百万円
- …FC支援、TVCM・WEB広告等
- ・広告宣伝費 +50百万円
- ・人件費 +49百万円
- ・支払手数料 +20百万円
- ・のれん償却額 +17百万円

## (2) 決算概要 (P / L) ～営業利益差異分析 (前期比)～

### 明光義塾直営事業の増収と販促費コントロールで営業増益



## (2) 決算概要 (B / S)

(単位：百万円)

	2021.8期 末	2022.8期 末	対前期末	
			増減額	増減率
流動資産	10,441	10,405	△35	△0.3%
有形固定資産	531	624	+92	+17.5%
無形固定資産	402	607	+205	+51.2%
投資その他の資産	3,274	3,801	+527	+16.1%
資産合計	14,649	15,439	+790	+5.4%
流動負債	3,876	4,019	+143	+3.7%
固定負債	747	813	+65	+8.8%
負債合計	4,624	4,833	+209	+4.5%
純資産合計	10,025	10,606	+581	+5.8%
負債・純資産合計	14,649	15,439	+790	+5.4%

### ■ 資産の部

(有形固定資産)

- ・ 土地の増加 + 48百万円
- ・ 建物及び構築物の増加 + 40百万円

(無形固定資産)

- ・ のれんの増加 + 219百万円

(投資その他の資産)

- ・ 投資有価証券の増加 + 430百万円
- ・ 長期預金の増加 + 100百万円

### ■ 負債の部

(流動負債)

- ・ 未払金の増加 + 128百万円
- ・ 未払費用の増加 + 39百万円
- ・ 未払法人税等の増加 + 143百万円
- ・ 未払消費税等の減少 △135百万円
- ・ 前受金・契約負債の減少 △ 94百万円
- ・ 預り金の増加 + 31百万円
- ・ 賞与引当金の増加 + 29百万円

### ■ 純資産の部

- ・ 利益剰余金の増加 + 430百万円
- ・ その他有価証券評価差額金の増加 + 144百万円

## (2) 決算概要 (C/F)

(単位：百万円)

	2021.8期	2022.8期	前期比 増減額
営業活動C/F	742	489	△253
投資活動C/F	1,697	150	△1,547
財務活動C/F	△628	△653	△25
現金及び現金同等物の増減	1,811	△13	△1,825
期首残高	6,765	8,577	+1,811
期末残高	8,577	8,563	△14

### ■ 営業活動C/F

- ・ 関係会社株式売却損益 (△は益) の増加  
△ 623百万円
- ・ 有形固定資産売却損益 (△は益) の減少  
+ 531百万円
- ・ 未払消費税等の増減額 (△は減少) △ 280百万円

### ■ 投資活動C/F

- ・ 有形固定資産の売却による収入 △1,235百万円
- ・ 投資有価証券の取得による支出 △ 158百万円
- ・ 投資有価証券の売却による収入 + 505百万円
- ・ 連結範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出  
△ 233百万円
- ・ 定期預金の増減額 (△は増加) △ 305百万円

### ■ 財務活動C/F

- ・ 借入れによる収入 △1,000百万円
- ・ 借入金の返済による支出 + 883百万円
- ・ 配当金の支払額 + 94百万円

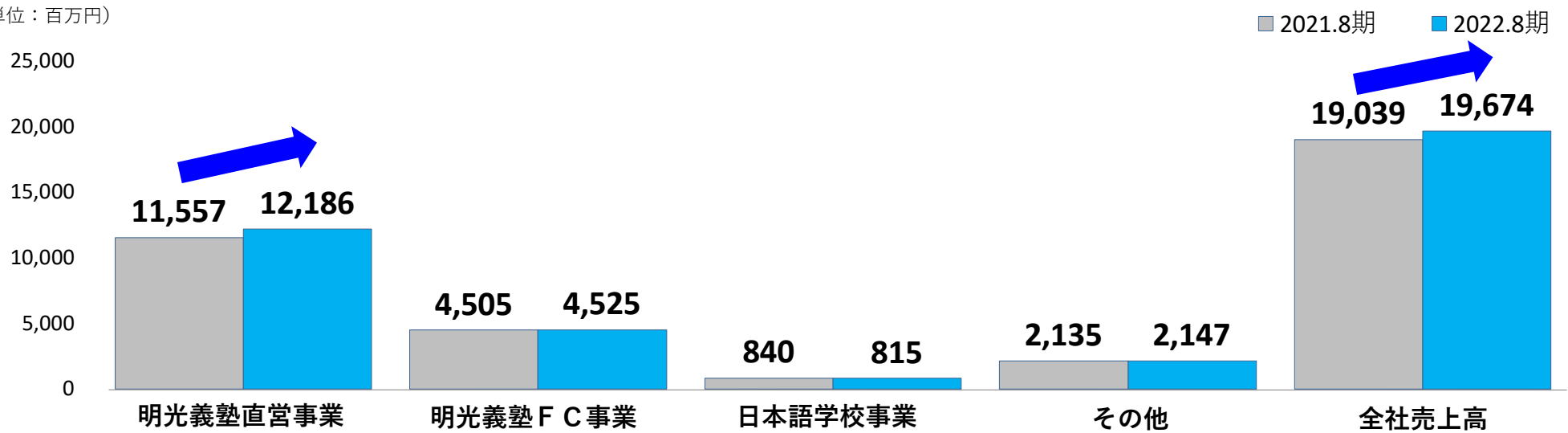
### ■ 現金及び現金同等物

- ・ 期末残高 △ 14百万円

### (3) セグメント別実績 売上・営業利益

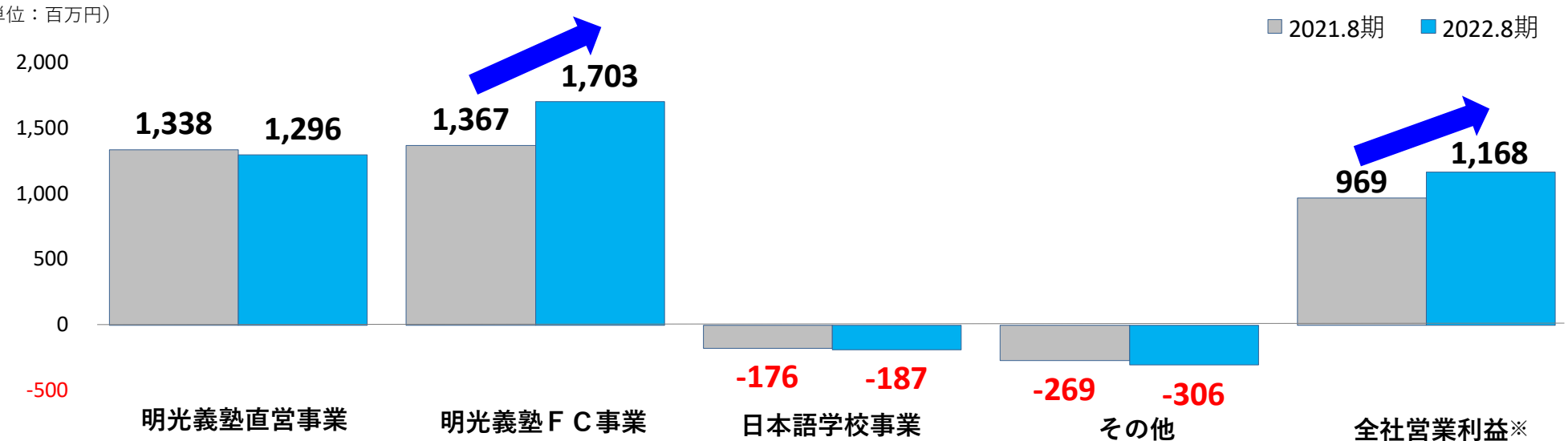
売上高

(単位：百万円)



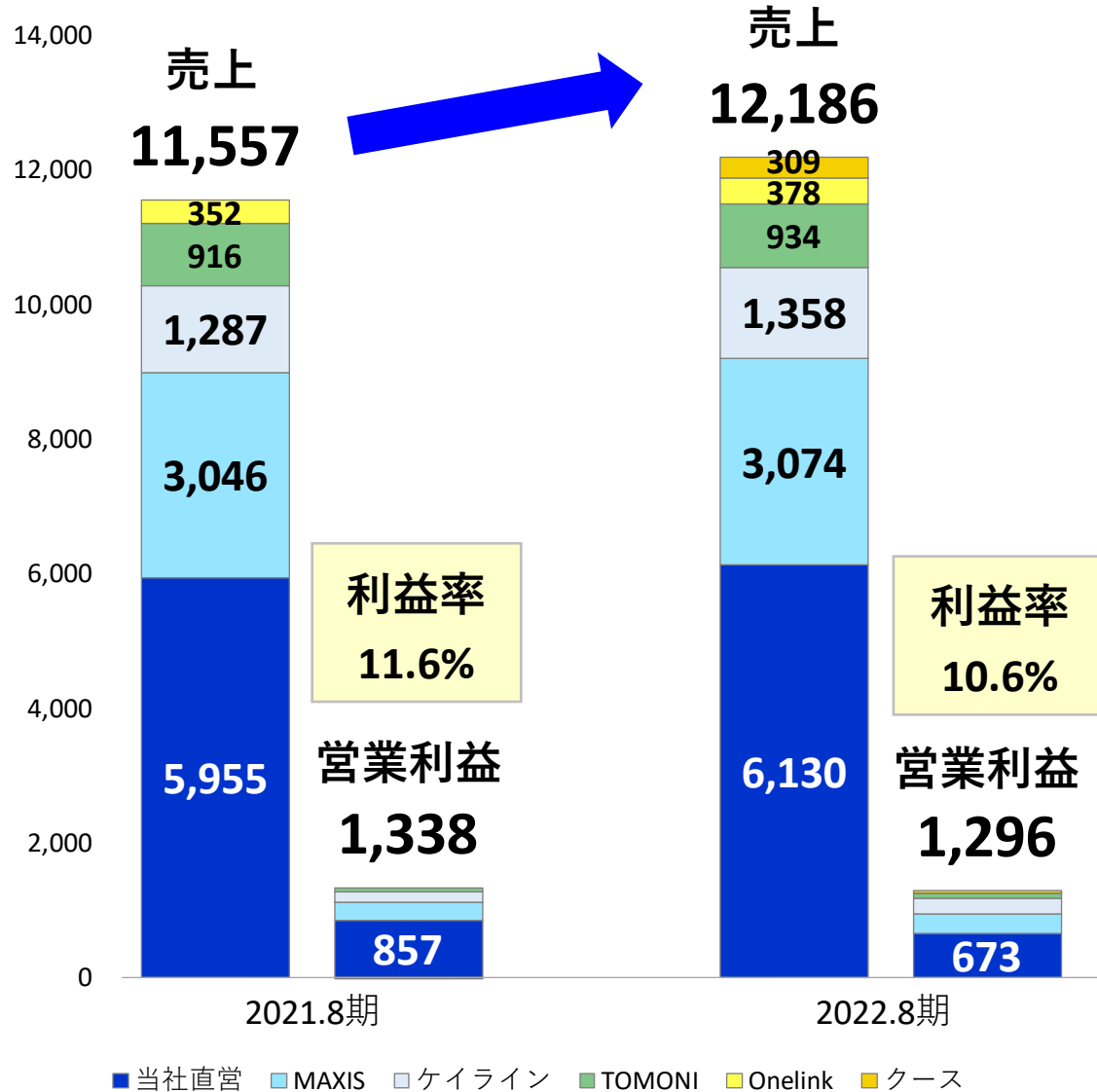
営業利益

(単位：百万円)



# (3) セグメント別実績 明光義塾直営事業

(単位：百万円)



■ 当社直営 ■ MAXIS ■ ケイライン ■ TOMONI ■ Onelink ■ コース

※MAXIS、ケイライン、TOMONI、One link、コースは連結子会社

## ■ 教室数：436教室（前期比 35教室増）

- ・ 当社直営 : +15教室  
(開設・FC譲受 : +18教室、閉鎖・休校・FC譲渡 : △ 3教室)
- ・ MAXIS : + 2教室
- ・ One link : + 2教室
- ・ コース・コーポレーション : +16教室  
(2021.12連結子会社化 : +15教室、開設 : +1教室)

## ■ 売上高：629百万円増

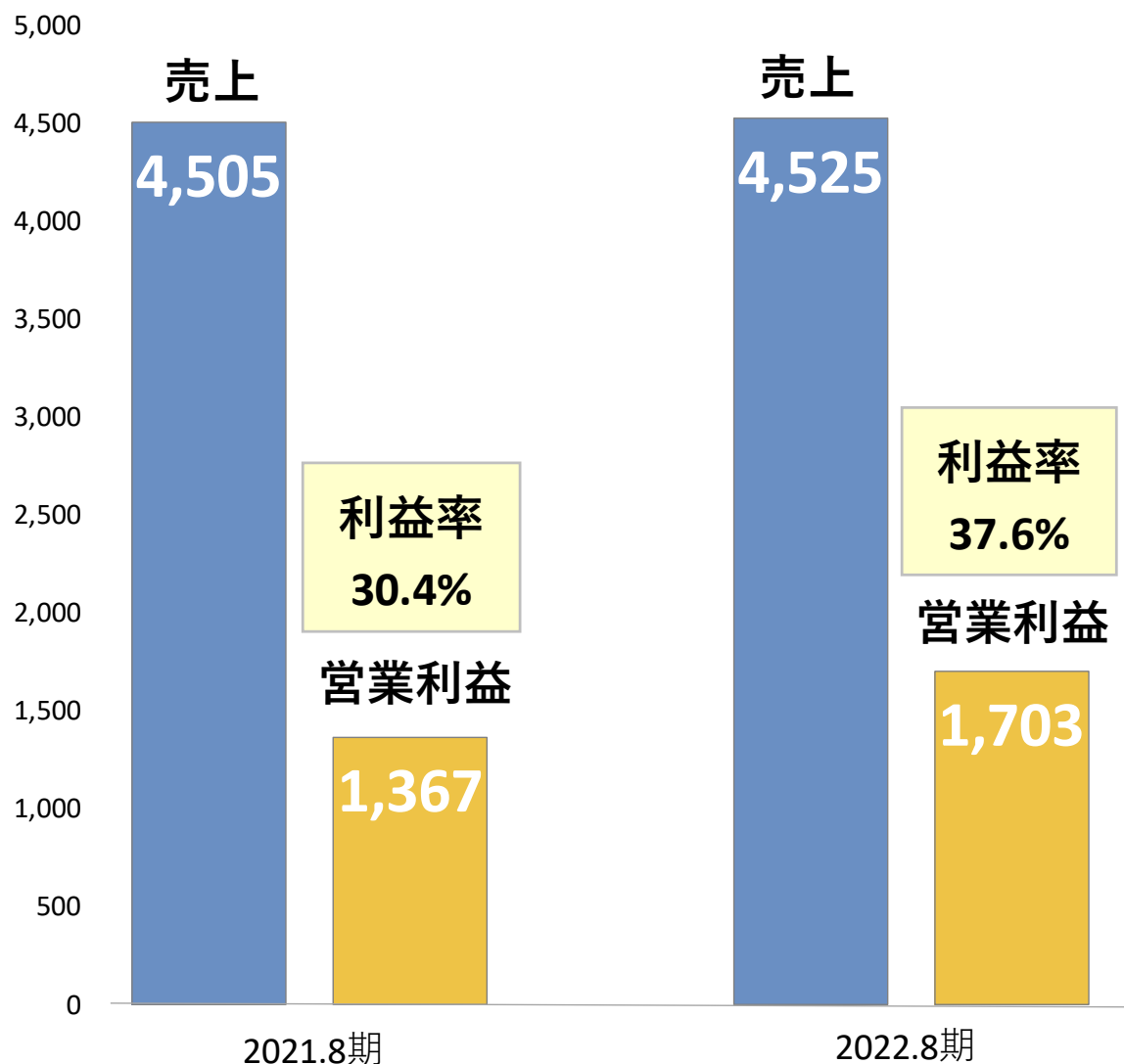
- ・ 当社直営 : +175百万円
- ・ ケイライン : +71百万円
- ・ One link : +26百万円
- ・ コース・コーポレーション : +309百万円 (2021.12連結子会社化)
- ・ MAXIS : +27百万円
- ・ TOMONI : +18百万円

## ■ 営業利益：41百万円減

- ・ 当社直営 : △ 183百万円  
(新規開校に伴う人件費増・消耗品費増・生徒募集広告費増等)
- ・ MAXIS : + 7百万円
- ・ ケイライン : + 81百万円
- ・ One link : + 15百万円
- ・ コース・コーポレーション : + 25百万円 (2021.12連結子会社化)
- ・ TOMONI : + 13百万円

### (3) セグメント別実績 明光義塾 F C 事業

(単位：百万円)



#### ■教室数：1,339教室（前期比27教室減）

- ・新設・増設・再開：+ 19教室
- ・直営より譲受：+ 1教室
- ・閉鎖・休校・解除：△ 29教室
- ・直営へ譲渡：△ 3教室
- ・ケース・コーポレーション：△ 15教室  
(2021.12連結子会社化※直営でカウント)

#### ■売上高：20百万円増

- ・ロイヤルティ収入：△ 86百万円
- ・FC教材売上：+ 115百万円  
(学習指導要領改訂に伴うテキスト改訂・ICT教材等)

#### ■営業利益：335百万円増

- ・販売促進費：△ 433百万円  
→ F C への販促支援を当期は計画的にコントロール
- ・支払手数料：+ 80百万円

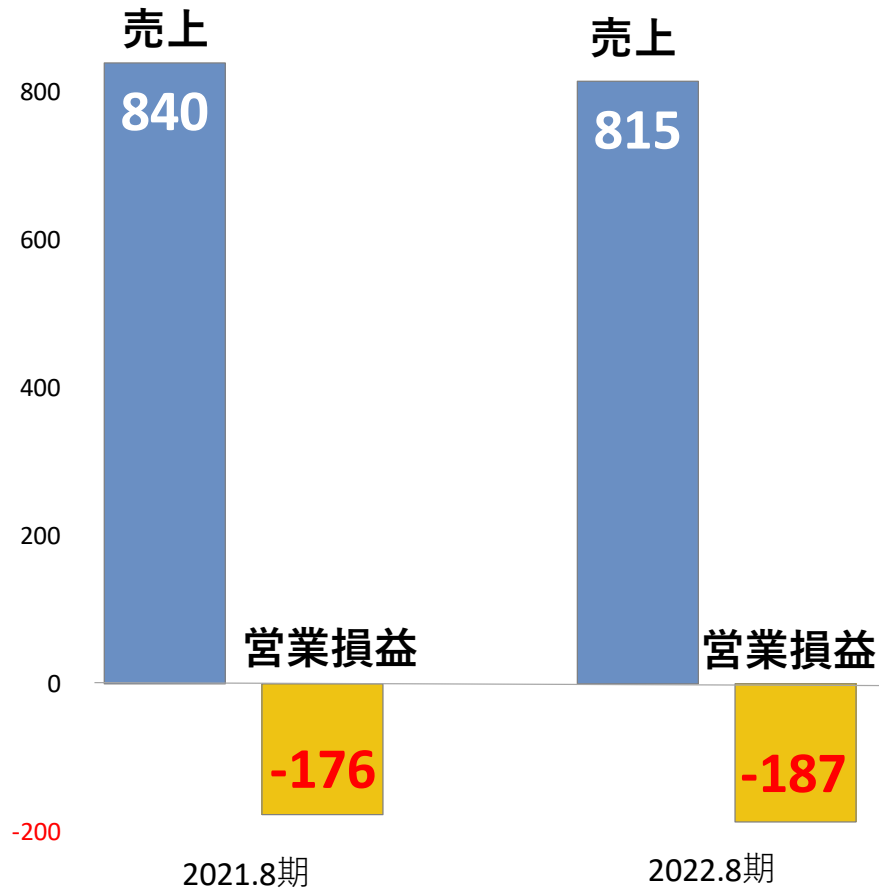


### (3) セグメント別実績 日本語学校事業

入国制限の緩和に伴い、生徒数は大きく回復、売上高は前期に近い水準まで持ち直し

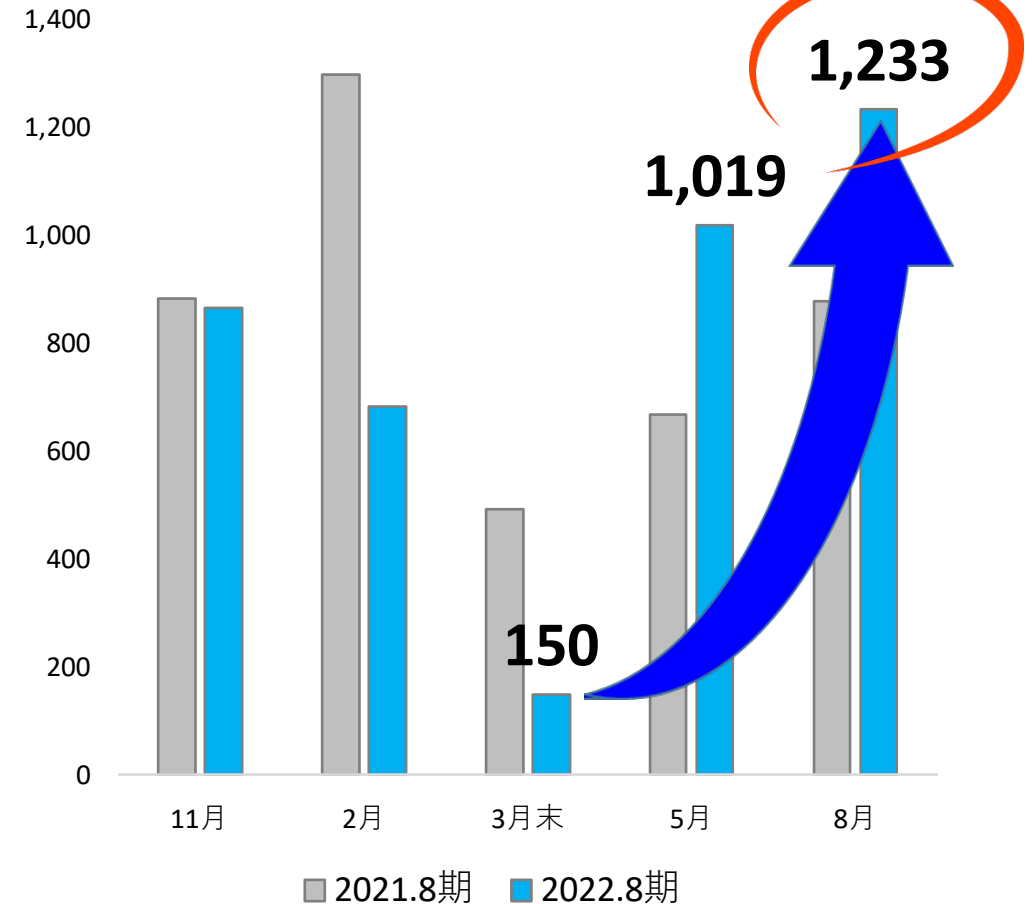
(単位：百万円)

1,000



#### <生徒数推移>

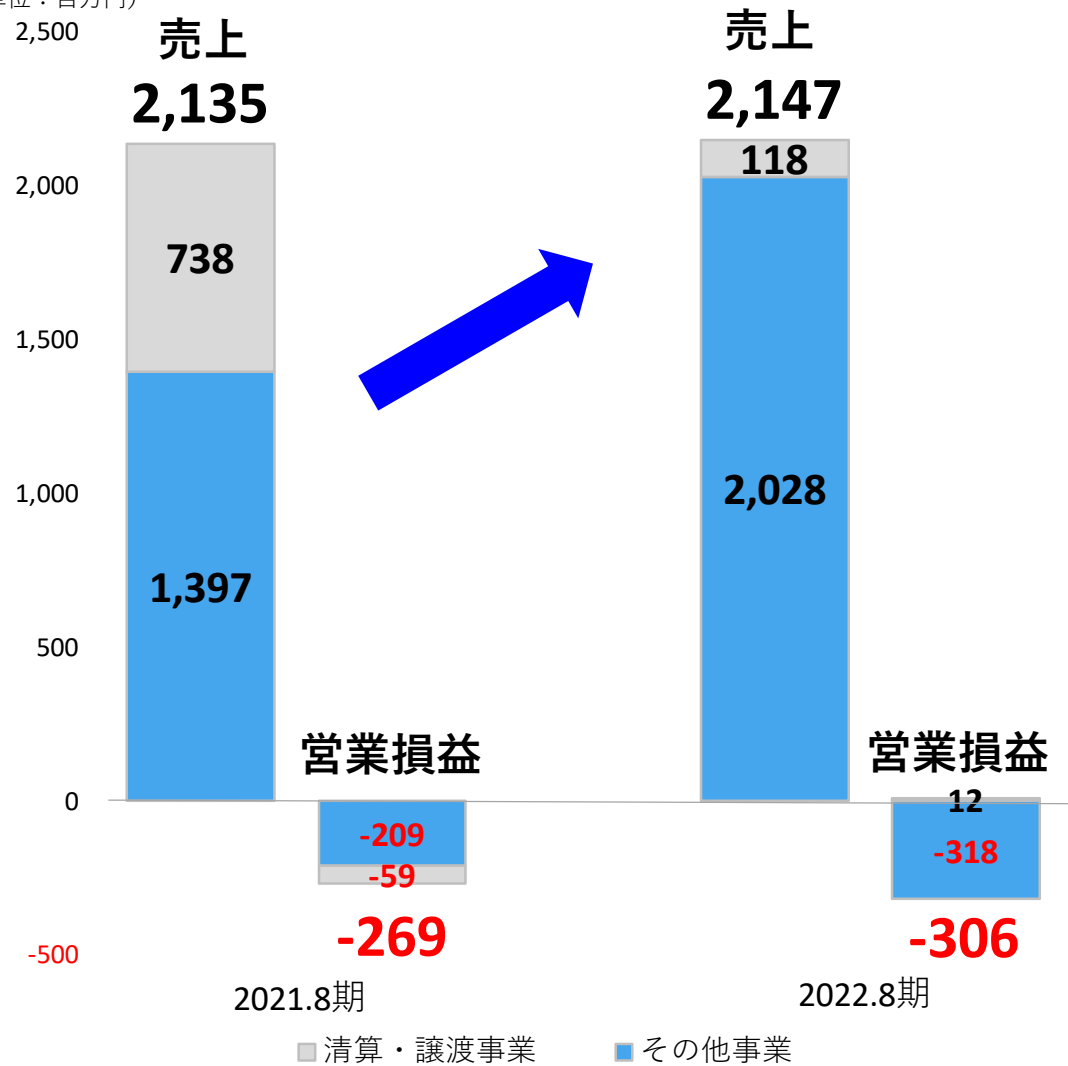
(単位：名)



### (3) セグメント別実績 その他事業

譲渡・清算に伴う減収をHRソリューション事業等の新規事業の増収でカバー

(単位：百万円)



#### ■売上高：11百万円増

- ・ 早稲田アカデミー個別進学館 (2021.11末譲渡)  $\triangle$ 501百万円
- ・ 東京医進学院 (2021.6末清算)  $\triangle$ 118百万円
- ・ HRソリューション・RED・キッズ  
古藤事務所・ESL・Simple +634百万円

#### ■営業損益：36百万円減

- ・ 東京医進学院 (2021.6末清算) ・ 古藤事務所 ・ キッズ がプラスに寄与した一方、HRソリューション・Simple・RED・キッズ eは投資段階にある

# 1. 会社概要

## 2. 決算概要 (2022年8月期ハイライト・業績の詳細)

## 3. 中期経営計画の進捗

## 4. 業績予想・配当予想 (2023年8月期)



# Fan・Fun Innovation

私たちは“Purpose”を起点として  
“蛻変”（ぜいへん）を繰り返しながら、  
人の可能性をひらく企業グループを目指します。  
私たちはFanとFunを繋ぐInnovation（＝新結合）によって、  
ファンづくりを推進し、持続的な企業価値の向上と成長を実現します。

## 基本方針

### 1. Fanをつくる

DXの推進と明光ブランドの深化と探索により、  
新たなファンを創出します。

社会の変化に対応した新しい価値の提案により、  
まなびのインフラをひろげます。

### 2. Funをつくる

“わくわく”を通じて満足と信頼に満ちた  
ファン・エンゲージメントを育みます。

働きがいのある、ウェル・ビーイングな  
職場づくりを目指します。

### 3. Innovation（＝新結合）をつくる

常に新しい“め”でみて意識変化し、判断行動  
します。

事業収益のさらなる向上のために、事業構造  
を変革します。

## 中期経営計画 初年度

KGIである営業利益の計画数値**10.4億円**を**1.2億円上回る11.6億円**で着地

	2022年8月期		
	計画	実績	計画比
売上高	198.0億円	196.7億円	△1.2億円
営業利益	10.4億円	11.6億円	+ 1.2億円
営業利益率	5.3%	5.9%	—



2022年8月期

“Fan・Fun Innovation” 始動！

2023年8月期

“Fan・Fun Innovation” 加速！

各地域で生徒/保護者から選ばれるために、現場のニーズを最優先として教室運営に取り組んだ結果

- 当社直営教室**29教室**が**在籍生徒数過去最高**を**更新**
- 当社直営教室**在籍生徒数**は**前期比6%増加**（15,002名→15,902名）

「やればできる」の記憶をつくる



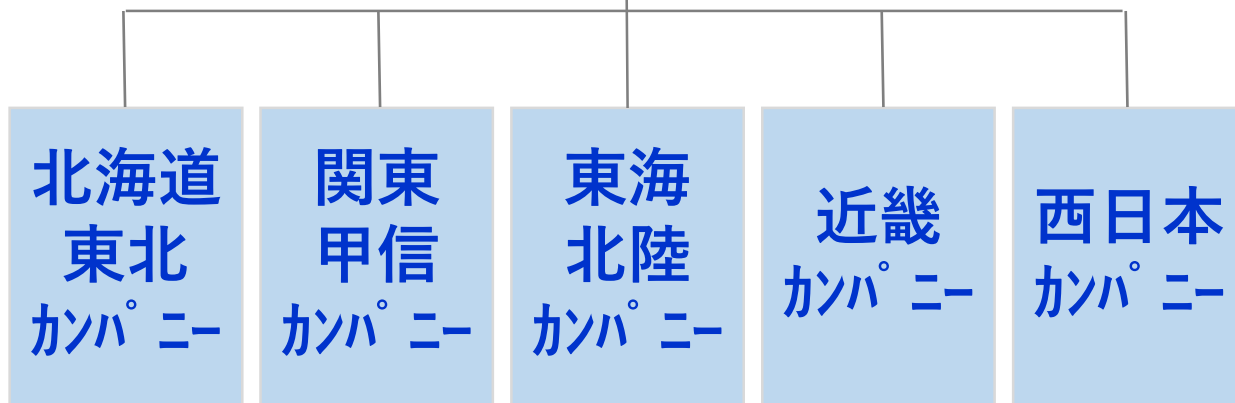
# 明光義塾事業×加速 ～地域別のカンパニー制へ移行～

直営・FC一体化の地域施策推進

「やればできる」の記憶をつくる



明光義塾事業本部



目的：明光義塾事業の強み、個別指導の強みを再定義し、**各地域の競合他塾との差別化**を図る

方針：**カンパニー単位で直営・FCを統括し、運営の強化**を図る

そのために、

- ①**大幅な権限委譲**により、**意思決定の迅速化**を図る
- ②地域No.1となるべく**大胆な地域戦略を**実行する
- ③権限・責任の明確化による**人材育成と組織の成長**を図る
- ④多様化する教室課題・現場ニーズを捉え、機動的に対応しカンパニーを支えるために**本部機能・役割を転換**する



# 明光義塾事業×加速 ～2023.8期 新規開校計画～

カンパニー制移行により、直営・FCともにスクラップ&ビルドを加速

「やればできる」の記憶をつくる



2023年8月期は**1,800**教室を目指す



	2022.8期		
	新規	閉鎖	累計
教室数	38教室	△30教室	1,775教室

# DX戦略 × 加速 ～明光DX戦略ロードマップ～

- 当初3ヶ年で計画していた明光DX戦略ロードマップは**中計初年度でStep 3に到達**
- アプリ塾生証の利用教室を順次拡大中  
→ **教室業務のDX推進**を起点とした**生徒/保護者のCX向上**を**加速**

## Step1

### 基幹システムのフルクラウド化とデータ整備

- ・最新のフルクラウド環境による脆弱性対応
- ・最新ブラウザ対応
- ・セキュリティ対策向上
- ・運用保守体制強化による障害対応

## Step2

### 各種データをシームレスに連携するDXデータプラットフォーム構築

- ・各種データの統合流通
- ・各種システム連携の強化
- ・データに基づく経営判断の実施
- ・施策効果の可視化と打ち手の実行

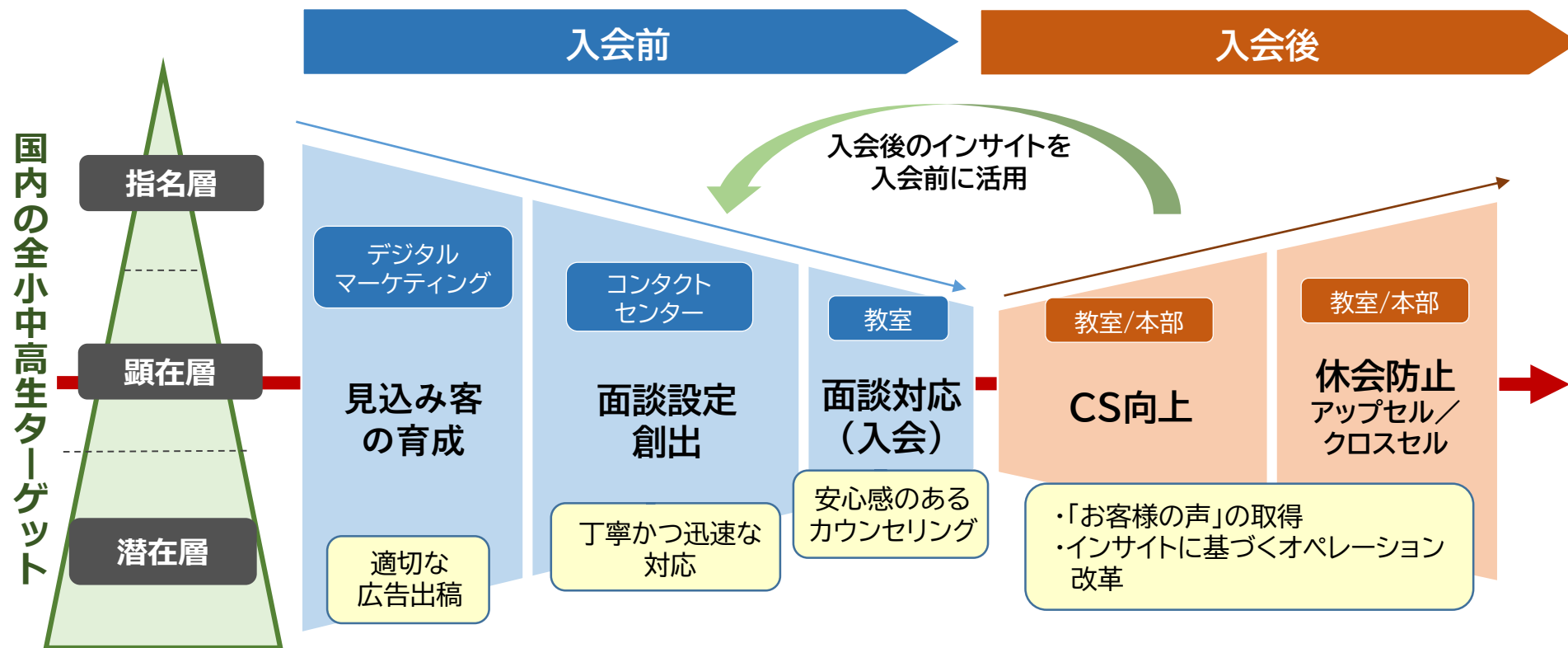
## Step3

### データを用いた連携アプリの展開

- ・アプリ塾生証の展開
- ・授業情報システムの展開
- ・MA/CRM、BIツールの活用
- ・その他、業務アプリへの展開



- ▶ コモディティ化する個別指導塾業界の中で、**付加価値を創造**すべく、**生徒/保護者のCX（顧客体験価値）向上**への取り組みを**加速**



良質なUX※の積み重ねによるCX※の底上げ

※UX(User Experience) :  
入会前・入会后など、それぞれの  
段階での顧客体験価値  
※CX(Customer Experience) :  
プロセス全体での顧客体験価値

～デジタルの力で「やればできる」の記憶をつくる～

2022年6月30日

グループ初の社内ベンチャー企業誕生

# Go!Good

## Digital Communication!

明光ネットワークジャパンが長年培ってきた教育事業及びFC事業のノウハウとデータに基づくデジタル技術を通じて、事業構造の転換（=DX）を進めるとともに、Go Goodな未来を想像し、デジタルコミュニケーションで人と人をつなぐ企業をめざす。

STUDY SWITCH社との  
スマホ学習アプリ独占販売

**広告事業**

明光義塾における  
広告・DX領域の

**受託事業**

イノベーション創出に向けた  
デジタルマーケティング領域での

**開発事業**

# RED事業×加速 ～まなびのインフラをひろげる～

AIを活用した個別最適化カリキュラムで学ぶ「**自立学習RED**」の**開校を推進**

自ら学ぶ力で可能性を広げる

**自立学習 RED**

2023年8月期は**100教室**以上※を目指す

※当社管轄の直営・FC教室



	2022.8期	
	新規	累計
直営	4 教室	20教室
FC	19教室	49教室
合計	23教室	69教室

2022年9月5日 **明光キャリアパートナーズ**を設立

成長戦略の明確化・意思決定スピードの向上・コスト構造の最適化

持続的な成長の実現を目指す



MEIKO GLOBAL



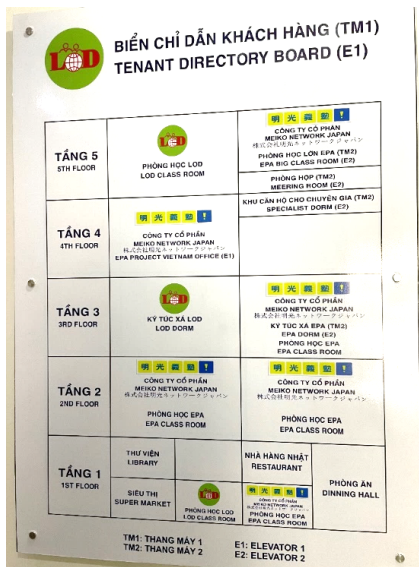
明光キャリアエージェント

Japany



明光スタッフイング

## ～外務省ベトナムEPA事業の2期連続受託（第11陣）～



「令和4～5年度 経済連携協定（EPA）に基づくベトナム人看護師・介護福祉士に対する訪日前日本語研修事業（第11陣）」を外務省より受託

### ■研修事業の概要

期 間：2022年12月～2024年3月

場 所：ベトナム国ハノイを想定

形 式：12ヶ月の合宿形式および4ヶ月のオンライン形式の研修を提供



「MEIKO GLOBAL」が保有するノウハウ・経験と、第10陣を受託し培った経験を最大限に活用し、**質の高い教育を提供**

## ■ 指名報酬委員会の設置 (2022年11月18日 第38回定時株主総会終了後、設置予定)

- 【目的】 取締役の選任・解任・報酬等に関する決定プロセスについて、手続きの公正性・透明性・客観性を強化
- 【役割】 取締役会の諮問に応じて、取締役・執行役員の選任および解任に関する事項、取締役・執行役員の報酬に関する事項、取締役および執行役員の育成、後継者計画に関する事項等について審議をし、取締役会に対して助言・提言を行う

## ■ 監査等委員会設置会社への移行 (2022年11月18日 第38回定時株主総会終了後、移行予定)

- 【目的】
  - ・ 取締役である監査等委員が取締役会で議決権を行使することを通じて監査・監督機能を強化する
  - ・ 取締役会から取締役への権限委譲による意思決定と業務執行の迅速化を図る

更なるコーポレートガバナンスの充実と企業価値の向上を目指す



## ■サステナビリティ委員会の設置 (2022年11月18日 第38回定時株主総会終了後、設置予定)

【目的】 事業活動を通じて解決すべきサステナビリティを巡る課題を新たな収益機会と認識し、持続可能な社会の実現に向けた当社の取り組みを加速

【役割】 ・サステナビリティ経営を実現するための重要課題を決定し、  
「サステナビリティ基本方針」を策定

・「サステナビリティ基本方針」のもと、**企業価値と環境・社会価値向上の両立を実現**

## ■TCFD (気候関連財務情報開示タスクフォース) 提言への賛同

→提言に基づく自主的かつ積極的な情報開示を推進



# 1. 会社概要

## 2. 決算概要 (2022年8月期ハイライト・業績の詳細)

## 3. 中期経営計画の進捗

## 4. 業績予想・配当予想 (2023年8月期)

## 2023年8月期 業績予想

- 売上高予想は、新規事業・新会社の業績伸長、明光義塾の再成長、日本語学校の生徒数回復等により、**前期比6.7%増の210億円**と予想
- 営業利益予想は、中計最終年度に向けた各事業での投資実行の一方で、日本語学校の赤字縮小などにより、**前期比11.2%増の13億円**と予想

(単位：百万円)

	2022.8期 連結業績 実績	2023.8期 連結業績 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	19,674	21,000	+ 1,325	+ 6.7%
営業利益	1,168	1,300	+ 132	+ 11.2%
経常利益	1,289	1,350	+ 61	+ 4.7%
当期純利益 ※	974	800	△174	△17.9%

※ 親会社株主に帰属する当期純利益

## 2023年8月期 配当予想

配当は、第2四半期末**12円**、期末**12円**、年間配当**24円（2円増配）**の予想

(単位：百万円)

基準日	1株当たり配当金			連結配当性向
	第2四半期末	期末	合計	
2022年8月期実績	11円	11円	22円	56.6%
2023年8月期予想	12円	12円	24円	75.3%

# 免責事項

本資料は、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、  
売買目的の勧誘を目的としたものではありません。

本資料に記載された情報や将来の見通しは、資料作成時点において  
入手可能な情報に基づいて作成したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。  
今後、様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることを  
ご承知おきください。

## お問い合わせ先

経営企画部 坂元・小谷野

Email : [mnj\\_info@meikonetwork.jp](mailto:mnj_info@meikonetwork.jp)

WEB : <https://www.meikonet.co.jp/>



**明光ネットワークジャパン**