

株式会社市進ホールディングス (4645 JASDAQ)

【要約】

- ✓ 株式会社市進ホールディングス(以下、市進HD)は、首都圏(1都4県)を中心とした関東地区で学習塾を展開する企業である。特色としては、「安心感、安定感」のある学習塾だが、その反面他の塾企業と比較して「収益性」が低い。しかし現在の下屋社長が就任してからはコスト削減策にも取り組んでいる。
- ✓ 集団授業、個別授業、映像授業の3業態を揃えているが、少子化が一段と進む中で、以前のように売上高を伸ばすことは容易ではない。同社でもこの点を認識し、今後の成長のために2011年以降は年齢層を広げる縦展開、事業内容を広げる横展開を着実に実行している。
- ✓ しかし2013年2月期はグループの中核である(株)市進の業績が大きく低迷し、連結営業収益は2年連続の赤字となった。その主要因は神奈川県などへの不効率出店であるのは明白で、会社側でもその点を十分に認識している。今期以降は原点回帰(地元千葉県や東京東部の再強化)により(株)市進の収益改善を図り連結業績は黒字転換する見込み。
- ✓ 同社が黒字化(業績回復)を達成するためには一段と強いリーダーシップが求められる。その点で、唯一の代表取締役となった下屋社長が力量を発揮出来る環境は整った。今後の同社長の手腕に期待したい。

(株式会社ジーキューブ アナリスト 寺島 昇)

会社概要	
所在地	千葉県市川市八幡2-3-11
代表者	下屋 俊裕
設立年月	1975年6月
上場	1996年7月
事業内容	学習塾大手。「市進学院」を千葉県地盤に首都圏展開。「学びMAX」で集団・個別・映像の複合提案を推進。
業種	サービス業
決算期	2月末日
H P	http://ir.ichishin.co.jp/

株式情報 2013年7月23日現在	
株 価	266円
発行済株式数	9,030,298株
時 価 総 額	2,402百万円
売 買 単 位	100株
配 当 (予)	10円
E P S (予)	11.23円
B P S (実)	348円
P E R (予)	23.78倍
P B R (実)	0.77倍
R O E (実)	-
配当利回り(予)	3.8%

※発行済株式数は直近期末の発行済株式数から自己株式を控除。

株式会社市進ホールディングス (4645 JASDAQ)

- 連結業績予想 -

決算期	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	当期利益 (百万円)	EPS (円)	配当 (円)
2011年2月	18,874	398	455	160	18.78	10.0
2012年2月	17,964	△ 210	△ 189	△ 370	-	10.0
2013年2月	19,139	△ 780	△ 785	△ 1,577	-	10.0
2014年2月(予)	19,183	377	367	101	11.23	10.0

*予想は会社予想。

沿革

1965年、初代社長である梅田威男氏が前身の「真間進学学会」を創業し、中学・高校受験指導の事業を開始した。その後、1970年12月に「市川進学教室」と改称し、1975年6月に「(株)市川進学教室」を設立。1979年2月には現役高校生を対象とした「市進予備校」を創設し、現在の事業基盤を確立した。1984年10月には「(株)市進」に商号変更し、併せて「市川進学教室」を「市進学院」に名称変更した。

さらに業容拡大を目的に、1992年3月首都圏広域展開のために小中生指導の市進学院、高校生指導の市進予備校の各教育本部を文京区本郷に移転した。また、1995年3月には家庭教師派遣を行う「市進チューターバンク(ITB)」を設置し、家庭教師派遣業を開始、その後1997年3月にはITB事業を首都圏全域に広げ業容多角化を進めた。また1998年10月には「個太郎塾」を開業し、個別指導分野に参入。その後、1999年5月に個別指導教育を主力とする「(株)個学舎」を設立し、同年9月にはITBおよび個太郎塾を「(株)個学舎」に営業譲渡した。

またこの間、1996年7月に株式の店頭公開(日本証券業協会)を行い、2004年12月にはジャスダック証券取引所に株式を上場した。

2006年には(株)個学舎にて、「個太郎塾」のフランチャイズ事業を開始、同年市進予備校にて映像事業「市進ウイングネット」を制作し、市進予備校の高校生に配信を始めた。また2007年には市進ウイングネットを地方の塾、予備校に向けて外部販売を開始した。2008年には、Z会グループと業務資本提携、(株)ウィザストと業務提携し相互コンテンツの利用を開始した。2010年には、グループ経営機能とコーポレートガバナンスの強化、意思決定の迅速化のためにホールディングス(持株会社)体制に移行した。また同年9月には、(株)学研ホールディングスと「業務提携に向けた協議を開始する」と発表し、その後2011年11月には正式に業務・資本提携契約を締結した。

株式会社市進ホールディングス (4645 JASDAQ)

2011年初には、持株会社の「市進ホールディングス」と「市進」「個学舎」「市進ウイングネット」「ジャパンライム」「市進総合研究所」「友進」の6つの事業会社で市進教育グループを構成していたが、同年に入ってからさらなる事業の垂直・水平展開を進めるために新会社設立やM&Aを積極的に行い、2012年6月には上記の6事業会社に加えて、「江戸カルチャーセンター」、「市進アシスト」、「友友ビレッジ」(友進の子会社)、「茨進」がグループに加わった。

<沿革表>

- 1965年 前身「真間進学会」を千葉県市川市に設立
- 1975年 株式会社市川進学教室設立
- 1979年 現役高校生を対象とした「市進予備校」を開設
- 1984年 「株式会社市進」に改称。市川進学教室は「市進学院」に改称
- 1985年 市進出版の名称で「高校受験ガイド」を発売
- 1986年 教材の印刷・配送、施設管理を主業務とする「株式会社友進」を設立
- 1989年 千葉県以外の拠点展開開始
- 1995年 市進チューターバンクを開設し、家庭教師派遣業を開始
- 1996年 株式を店頭公開
- 1998年 個太郎塾を開設し、個別指導分野に参入
- 1999年 株式会社個学舎を設立
- 2006年 株式会社個学舎にて、個太郎塾フランチャイズ事業開始
市進予備校にて、映像授業「市進ウイングネット」を開始
- 2007年 市進ウイングネットの外部販売を開始
- 2008年 Z会グループと業務資本提携、株式会社ウィザスと業務提携
- 2010年 持株会社制(ホールディングス化)に移行、ジャパンライム株式会社を子会社化
株式会社学研ホールディングスと業務提携に向けた協議を開始
- 2011年 株式会社市進アシストを設立、障害者の雇用促進を開始
株式会社江戸カルチャーセンターの全株式を取得し外国人向け日本語教育を開始
桐杏学園の全株式を取得
株式会社友友ビレッジ(2012年4月に楽ちん(株)より社名変更)の全株式を取得し、
高齢者向け在宅サービス事業を開始
株式会社学研ホールディングスと業務・資本提携を発表
- 2012年 桐杏学園の幼児教育部門を(株)市進総合研究所、個別指導部門を(株)個学舎に吸収
「茨城進学ゼミナール」「いばしん個別指導学院」の運営を行う
株式会社茨進(茨進グループ(株)より社名変更)の全株式を取得し子会社化

株式会社市進ホールディングス (4645 JASDAQ)

事業の概要

前述のように、同社は首都圏(1都4県)で塾を展開しているが、比較的強いエリアは、千葉県がトップで以下、東京都、埼玉県、茨城県と続く。どちらかと言えば神奈川県は後発でもあり弱い。関東においては茨城県も手薄であったが、上記のように(株)茨進の買収により、現在では同県での地盤も強化しており東関東地域での地盤を磐石なものにしつつある。

塾事業においては以下のような数種類の業態を持っている。以前は小学生低学年から高校生までを主な対象としていたが、桐杏学園の買収により対象は幼児まで広がった。加えてここ数年間のM&Aにより、「塾事業以外」への展開(所謂、横展開)も進んでいる。

<グループ企業>

(市進ホールディングス)

持株会社。グループ全体の経営戦略策定や予算統括を行う。各事業会社が営業に専念し、十分に力を発揮出来るようバックアップを行う。

(市進)

「市進学院」「市進予備校」およびFC 個太郎塾の教育サービス事業を展開。

(市進ウイングネット)

映像授業の販売事業を展開。

(ジャパンライム)

教員向け映像コンテンツ、企業PR用映像コンテンツ事業を行っている。

(個学舎)

直営「個太郎塾」の運営およびITB(家庭教師派遣)、個太郎塾のFC事業を展開している。

(友進)

教材の印刷や配送、生徒の学習環境を整えるための教育施設管理が主業務。

(市進総合研究所)

教材制作、教務研修、受験情報の集約、新教育コンテンツの企画・開発および通信添削「ひゃくてん丸」の運営に加え、2012年3月から「桐杏学園」の運営。(全株式を取得した桐杏学園から引継ぎ)

株式会社市進ホールディングス (4645 JASDAQ)

(江戸カルチャーセンター)

外国人向け日本語教室の運営。将来の海外展開のための布石でもある。2011年9月全株式を取得。

(市進アシスト)

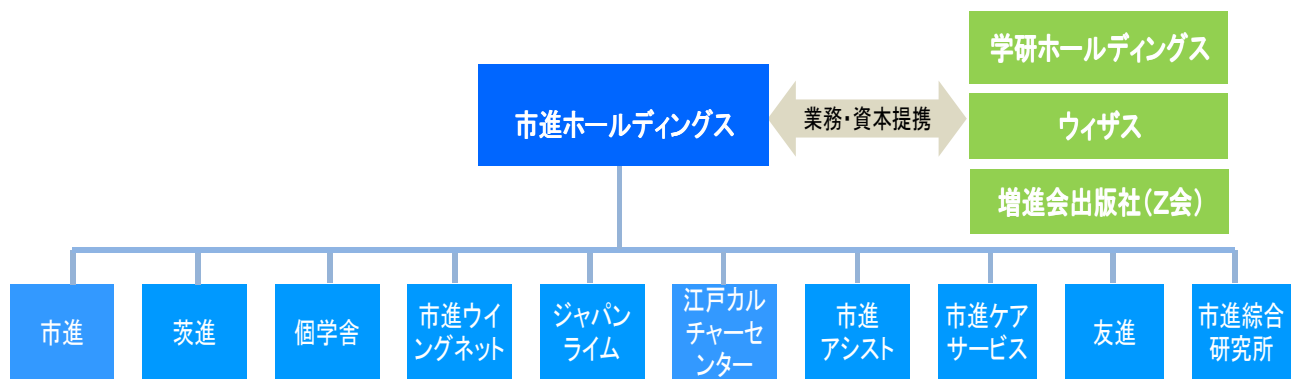
「障害者の雇用の促進等に関する法律」に基づく特例子会社。事務代行業務などを行う。2011年6月設立。

(友友ビレッジ)

高齢者向け住宅サービス事業。上記の「友進」の子会社。2011年11月同社の全株式を取得。

(茨進)

茨城県を地盤に「茨城進学ゼミナール」「いばしん個別指導学院」の運営を行っている。2012年3月全株式取得。



< 塾事業における主な業態 >

主力の塾事業では以下のような業態(ブランド)を持っている。なお茨進においては、知名度が高いので旧市進学院教室も含めて既存ブランド(茨城進学ゼミナール、いばしん個別指導学院、茨進ハイスクール等)を使用している。

(市進学院)

同社の主力教室。小学校3年生から高校3年生までのクラスがあるが、メインは小3～中3で、高校生は映像授業が中心である。集団授業を行っている。

(市進予備校)

高校生を対象とした予備校。主に映像および集団で授業を行っている。

株式会社市進ホールディングス (4645 JASDAQ)

(個太郎塾)

1対1または1対2の個別授業を行っている。直営に加えてフランチャイズでも事業展開している。

(市進チューターバンク=ITB)

家庭教師の派遣事業。

(ウイングネット)

市進予備校から分離したもので、市進学院または市進予備校のブースを使って映像で授業を行うもの。また映像の外部販売も行っている。視聴したい時に授業が取れる、レベルを細かく対応出来るなどの利点から、近年では高校生は映像授業が増加傾向にある。

主要業態の拠点数推移は下表のようになっている。

	11/4末	12/4末	13/4末
市進学院	121	129	120
市進予備校	17	18	19
個太郎塾	225	234	249
その他(*)	0	13	15
茨進	0	77	86
合計	363	471	489

*: 友友ビレッジの2拠点を含む

利益率は学年や年齢で高い低いはなく、むしろ形態によって異なり、相対的に集団授業・映像授業は利益率が高く、個別授業が低い。

また指導形態別の生徒数推移は下表のようになっている。この表からも明らかなように、近年では集団が減少傾向にある一方で個別が大きく増加している。これは業界全体でも言えることで、同社では、「現在の業界全体の集団:個別比率は約6:4だが、近い将来にこれは逆転する」と予想している。同社においてもこの傾向は同様であり、集団授業が伸び悩む一方で個別授業の比率が高まっていくと予想しており、この事実が過去に比べて利益率低下の要因になっているとも言える。

株式会社市進ホールディングス (4645 JASDAQ)

指導形態別生徒数の推移は下表のようになっている。

(10月時点)		2010	2011	2012
幼児	集団	-	40	113
	個別	-	0	0
	映像	-	0	0
小学生	集団	9,982	8,639	9,342
	個別	1,936	2,112	2,798
	映像	-	70	38
中学生	集団	14,270	12,594	13,005
	個別	5,248	6,308	6,975
	映像	1,014	2,172	3,002
高校生	集団	1,671	2,292	2,940
	個別	3,043	3,838	4,330
	映像	6,771	6,457	6,530
その他	集団	-	187	118
	個別	-	0	0
	映像	-	0	0
合 計	集団	25,923	23,752	25,518
	個別	10,227	12,258	14,103
	映像	7,785	8,699	9,570
総 合 計		43,935	44,709	49,191

注: 幼児は主に桐杏学園、ほっぺんクラブ、その他は主に江戸カルチャーの人数

業績動向

<2013年2月期>

- 連結業績推移 -

決算期	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	当期利益 (百万円)	EPS (円)	配当 (円)
2011年2月	18,874	398	455	160	18.78	10.0
2012年2月	17,964	△ 210	△ 189	△ 370	-	10.0
2013年2月	19,139	△ 780	△ 785	△ 1,577	-	10.0

上表に見られるように過去2年間の同社の業績は大変厳しいものであった。一昨年度は震災による影響もあり売上高は前年比で減少し、利益面でも営業赤字となった。同社の主たる地盤が関東であったことが売上減につながったと考えられる。

株式会社市進ホールディングス (4645 JASDAQ)

しかし昨年度(2013年2月期)については、言い訳の余地はない。同じ期間で、多くの同業他社が利益の伸びは鈍化しているものの黒字(利益)を計上している事実を考慮すれば、同社が赤字を計上したのは一昨年度のような外部環境によるものではなく、同社の内部要因によるもの大きいと言えるだろう。

(売上状況)

グループ全体の生徒数は上表のように2012年10月現在で49,191名と前年同期に比べて4,482名増加したが、2012年4月から同社グループに参加した茨進グループの生徒数が約6,000名であることを考慮すれば、本来の市進グループの生徒数は実質ベースで減少したと推測される。

一方売上高については前年比では増加しているが当初見込みを下回った。生徒数と同様に、茨進グループ(2011年2月期売上高2,221百万円)が加わったことを考慮すれば、主要部門である市進学院の集団授業部門は大きく減少したと言える。一方で市進学院以外の映像授業、個別指導、幼児教育などは順調に売上高を伸ばしている。(下表参照)

(単位:百万円)	11/2期	12/2期	13/2期
売上高	18,874	17,964	19,139
集団	14,131	12,591	12,473
個別	3,089	3,428	4,371
映像	1,480	1,695	1,961
その他	173	248	333

(損益状況)

売上原価、売上総利益、販管費、営業利益の状況は下表のようになった。

(単位:百万円、%)	12/2期		13/2期		
	金額	売上比	金額	売上比	前期比
売上高	17,964	100.0	19,139	100.0	6.5
売上原価	15,289	85.1	16,735	87.4	9.5
売上総利益	2,674	14.9	2,403	12.6	△ 10.2
販管費	2,885	16.1	3,183	16.6	10.3
営業損益	△ 210	-	△ 780	-	-
経常損益	△ 189	-	△ 780	-	-
当期純損益	△ 370	-	△ 785	-	-

売上原価増加の主要因は茨進グループが加わったことによる人件費(1,098百万円)、賃借料(200百万円)、減価償却(92百万円)の増加。また販管費の主な増加要因は、茨進グループの参入による費用増加(122百万円)のほか、システム刷新による減価償却費の増加(39百万円)、のれん償却費の増加(68百万円)など。また特別損益において、拠点運営効率化のための統廃合による現状復帰費用や「固定資産の減損に係る会計基準」に基づく減損損失などとして429百万円の特別損失を計上した。

株式会社市進ホールディングス (4645 JASDAQ)

主要経費は下表のようになった。

(単位:百万円、%)	12/2期		13/2期		
	金額	売上比	金額	売上比	前期比
教材・印刷費	918	5.1	933	4.9	1.6
広告宣伝費	1,187	6.6	1,147	6.0	△ 3.4
人件費	10,384	57.8	11,151	58.3	7.4
賃借料	2,876	16.0	3,167	16.5	10.1
合計	15,366	85.5	16,398	85.7	6.7

上表から明らかなように、主力の市進学院の生徒数が伸び悩んだと推測される一方で、人件費、賃借料は増加しており、これが赤字転落の主要因と言えよう。言い換えれば、2011年度に種まきとして出店した教室が思うように生徒を集められず、一方で経費(人件費、賃借料)は予定どおりかかってしまったことが赤字の主要因と言えよう。

<今期の見通し>

- 連結業績推移 -

決算期	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	当期利益 (百万円)	EPS (円)	配当 (円)
2012年2月	17,964	△ 210	△ 189	△ 370	-	10.0
2013年2月	19,139	△ 780	△ 785	△ 1,577	-	10.0
2014年2月(予)	19,183	377	367	101	11.23	10.0

*予想は会社予想。

会社側では今期(2014年2月期)の業績を上表のように予想している。売上高については、前期(2012年9月)から行っている拠点(教室)の統廃合などにより横ばいを予想している。その一方で、下記に述べるように諸経費については大幅に削減する計画で、その結果として黒字転換を見込んでいる。増収による利益回復ではなく、コスト削減による後ろ向きな回復と言える。

売上高についてはやや控えめと思われ、上方修正の可能性もあるだろう。しかし利益については人件費を含めた経費削減が前提となっており、経営陣が考える方針、施策がどこまで全社員に浸透していくかによって成果は異なってくるが、下屋社長は達成には自信を持っている。

株式会社市進ホールディングス (4645 JASDAQ)

主要経費については以下のように予想しており、すべての項目で前年比マイナスを見込んでいる。

(単位:百万円、%)	13/2期		14/2期(予)		
	金額	売上比	金額	売上比	前期比
教材・印刷費	933	4.9	734	3.8	△ 21.3
広告宣伝費	1,147	6.0	694	3.6	△ 39.5
人件費	11,151	58.3	10,550	55.0	△ 5.4
賃借料	3,167	16.5	3,148	16.4	△ 0.6
合計	16,398	85.7	15,126	78.9	△ 7.8

この会社予想に基づいた現在の株式情報は下表のようになっている。

－株式情報－

株価	発行済株式数	時価総額	ROE(実)	売買単位	
266円	9,030,298株	2,402百万円	-	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
10.0円	3.8%	11.23円	23.78倍	348円	0.77倍

*株価は7/23終値。発行済株式数は直近期末の発行済株式数から自己株式を控除。

今後の展望

前回のレポートで「同社は、都県本部制の導入や M&A による【既存業態の展開】、生徒の年齢層を広げる【縦展開】、他の教育事業へ参入する【横展開】の三つの施策を 2011 年以降着実に実行しつつあり、今後の動向は大いに注目する必要がある」と述べた。しかし残念ながら現実には、足元の業績は上記のように不本意なものになってしまった。したがって現時点では「既存事業の立て直し」が最優先課題となり、「成長エンジンとしての縦展開や横展開の評価」は二の次とならざるを得ない。

この「既存事業の立て直し」に対して会社側(下屋社長)は、「要因は明白(以下の2点)であり、これを徹底的に改善していく事で黒字化は可能だ」と述べている。

- ➡ 出店政策の見直し
- ➡ 人件費を中心とした経費率の改善

<原点回帰:千葉県に再注力>

同社ではかつて「関東圏制覇」を掲げて、神奈川県や埼玉県にも拠点展開を行ってきた。しかしこれらの地域では競争が激しく同社の知名度も相対的に低いため、結果としてこれら地域の新規教室では思うほど集客が出来なかった。一方で賃借料を含めた経費負担は予想どおりかかってしまったので、これが赤字の主要因と同社では分析している。このため今後は、これら地域での不採算店の統廃合を進めると同時に、新規出店は

株式会社市進ホールディングス (4645 JASDAQ)

同社の知名度が高い千葉県および東京都東部へ集中する計画だ。

下屋社長は「関東圏制覇は困難な要因が多く、今後は確実に足を地につけた出店を行っていく。特に地元である千葉県にはまだまだ出店余地があるので、強固たる地元への原点回帰を徹底する」と述べている。具体的には今年度の出店は、現在(7月末)までの時点で千葉県は4教室(昨年度は2教室)、一方で神奈川県は1教室(同4教室)、東京都は0教室(同1教室)、埼玉県0教室(同1教室)となっている。開校初年度の集客効率においても、神奈川、埼玉では5教室で200名ほどであるが、千葉では1教室で200名を集客可能との事であり、同社がいかに千葉では強いかを物語っている。

一方で教育方針については、都県本部制は維持し、各地域密着型の指導は続ける方針。また今まで同一の講師が小学生と中学生を教えていたものを、小学生部と中学生部をはっきりと分けた。これによって人件費効率は低下するが、より細かい指導が可能となり生徒にとっての成果、ひいては集客につながると予想している。

<利益率(経費率)の改善>

同社の営業利益率が同業他社と比較してもかなり低いことは以前から指摘してきたが、過去2年間はついに赤字転落してしまった。売上高が伸び悩んだことも要因のひとつだが、一方で経費、特に福利厚生費を含めた人件費(率)が高かったことも主要因である。

会社側でもここ数年でかなりのコスト削減に努めてきたが、同社の人件費率は依然として上表のように58.3%と高い。(会社側によれば、同業他社の平均は45~50%) この高い人件費によって社員の離職率は低く、生徒や父兄からは「安定感と安心感」のある学習塾との高い評価を得ていたのも事実であるが、収益が赤字に転落してしまった以上、聖域とも言える人件費カットも必要だろう。

会社側もこの点は十分に認識しており、下屋社長は「もはや人件費を中心とした経費削減は待ったなしだ。すべての社員、あらゆる部門に痛みを分かち合ってもらおう」と述べている。具体的には人員配置の見直しに加え単位当たり単価カットによる総人件費削減、拠点の統廃合や出店政策の見直しによる賃借料の改善、一段と踏み込んだ広告費のカット、さらなる効率化による教材・印刷費の削減などを行う計画だ。この結果、少なくとも今期(2014年2月期)の主要経費は上表のように昨年度の164億円から151億円へ大幅に削減する予定だ。

<他の子会社群は好調>

グループの中核である(株)市進の業績が不振であったことから連結決算は赤字となってしまったが、過去数年間に行ってきた縦展開や横展開は順調に進んでいる。現時点ではこれら子会社群の規模はまだ小さいが、今後順調にこれらの子会社群が伸びていけば本業の回復と相まって連結収益が大きく飛躍する可能性はある。以下は主要子会社の現況である。

株式会社市進ホールディングス (4645 JASDAQ)

(桐杏学園)

買収時は赤字であったが、昨年度末時点で生徒数は約2倍(120名が230名)になり、現在(7月)はほぼ3倍の350名になっている。(株)市進総合研究所が運営を担当しており、昨年度はまだ赤字であったが、近い将来黒字化する見込み。

(江戸カルチャーセンター)

買収時の生徒数は約200名であったが、震災・原発の影響で半減した。しかしその後順調に回復し、今年度末には200名へ回復する見込み。前期は赤字であったが、今期は黒字化が見込まれている。

(介護:友友ビレッジ)

デイサービスはまだ集客はこれからだが、高齢者専用賃貸住宅(2拠点)は、羽村が10割充足、昭島は7割充足で採算分岐を超えている。今後は連結収益への寄与が期待出来そうだ。

中核である(株)市進の業績不振の陰に隠れてしまっているが、過去数年間に種を蒔いてきた子会社群は順調に成長している。いずれは連結決算に大きく寄与してくるものと思われるが、これら子会社群の成長を妨げないためにも、本業である(株)市進の回復は必須である。

<正念場:真のリーダーシップが求められる時>

上記のように多角化展開やM&Aにより買収してきた子会社群は順調であるが、それらを評価する以前にグループの中核である(株)市進の低迷により同社の過去2年間の連結決算は赤字となった。そのため今期はまず連結決算において「黒字転換」することが大命題であり、同社の現況は正に「正念場」と言えよう。

そのような「正念場」の時期にこそ求められるのが「強いリーダーシップ」であろう。どのように優秀な企業あるいは大企業であっても業績が常に順調とは限らない。言い換えれば好調な時期もあれば、不振な時期もある。しかし多くの大企業は不振な時期を乗り越えて一段と大きくなってきたと言える。「逆風」の時こそ、リストラ、コスト削減、事業見直しなど大胆な施策をトップダウンで実行する強いリーダーシップが必要である。

以前のレポートで、「同社が改革、改善を進めるうえで重要なのがリーダーの存在、つまり新たに就任した下屋新社長の役割である」と指摘した。同社長は就任以来、各種事業の縦展開や横展開、さらには利益率改善のための施策などを次々と実行してきた。その点でのリーダーシップは目を見張るものがあり評価に値する。しかし上記のように現在の同社は正に「上場企業として正念場」を迎えており、今までとは異なる強いリーダーシップが求められている。これは決して容易なことではないが、現場からの叩き上げである下屋社長であればリーダーシップを発揮することは可能であろう。特に2013年5月の株主総会において、他の代表取締役は退任し、下屋社長が唯一の代表取締役となった。正に名実ともにリーダーとなったわけだが、今後の手腕に期待したい。

株式会社市進ホールディングス (4645 JASDAQ)

まとめ

市進HDは千葉県を中心とした首都圏で学習塾を展開する企業であるが、その特色は「安定感、安心感」のある塾である一方で、利益率の低い会社であった。持株会社移行後に下屋社長が就任すると、その後は本業の拡大だけでなく M&A などにより事業の多角化(縦展開、横展開)を推進してきた。それは企業としての位置づけを見直すことを最優先とした結果でもある。すなわち少子化による市場の縮小の壁を乗り越え、継続企業としての基礎作りを重視したのである。その成果は出つつあるが、昨年度は本業である(株)市進の業績が大きく低迷し連結決算は赤字に転落した。

今期は大幅なコスト削減策により黒字転換を目指しているが、会社側が不振の要因を十分理解して施策を実行しているので、達成は可能だろう。企業としては「正念場」であり、強いリーダーシップが求められる。その点で、下屋社長が唯一の代表取締役となり名実ともにリーダーとなったわけだから、存分に力を発揮出来るものと思われる。今後の同社長の手腕および同社のV字回復に期待したい。