



2021年11月12日

各位

会社名 株式会社スプリックス
代表者名 代表取締役社長 常石 博之
(コード番号：7030 東証市場第一部)
問合せ先 管理部 長 設楽 征史
(TEL. 03-6912-7058)

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。移行準日時点（2021年6月30日）において当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたのでお知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下の通りとなっており「流通株式時価総額」については、73億円と基準を充たしておりません。当社は流通時価総額に関し、2025年9期までに上場維持基準を充たすために各種取り組みを進めて参ります。

	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)	1日平均売買代金 (億円)
当社の状況 (移行基準日時点)	64,601単位	73億円	37.3%	0.8億円
上場維持基準	20,000単位	100億円	35.0%	0.2億円
計画書に記載の項目		○		

2. 上場維持基準の適合に向けた取組基本方針、課題及び取組内容

(1) 基本方針

当社は、持続的な成長と中期的な企業価値の向上に資する施策を推進する事により、プライム市場上場維持基準への適合を目指して参ります。また、経営環境の変化に応じて柔軟に対応できる組織体系を整備するとともに、リスク管理体制の強化やコンプライアンスの徹底等を進め、コーポレートガバナンスの一層の充実を図って参ります。

(2) 課題及び取り組み内容

(課題)

当社は、一定の株主数や流通株式数等を確保しながらも「流通株式時価総額」が基準に到達していないという結果を踏まえ、企業価値向上に向けた各種施策を確実に進めていくことが重要であると判断しております。

(取り組み内容)

別紙、決算説明資料内「中期KPI目標と3つの事業戦略」の実現に向け、事業を推進して参ります。

本資料に記載されている業績の見通し等の将来に関する記述は、本資料の発表日現在において入手可能な情報及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に掛かる本資料発表日現在における仮定を前提としており、実際の業績は、今後様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。

以 上



2021年9月期
(2020年10月-2021年9月)
通期決算説明資料

2021年11月12日

SPRIX 株式会社 スプリックス

(東証1部 7030)

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。

1

決算説明



「拡大期に向けての第一歩」

湘南ゼミナールの買収効果と内部成長により

増収増益

[株式会社湘南ゼミナールの連結]

2020年9月期1Q に連結

収益への寄与は2020年9月期2Qから(10か月分)

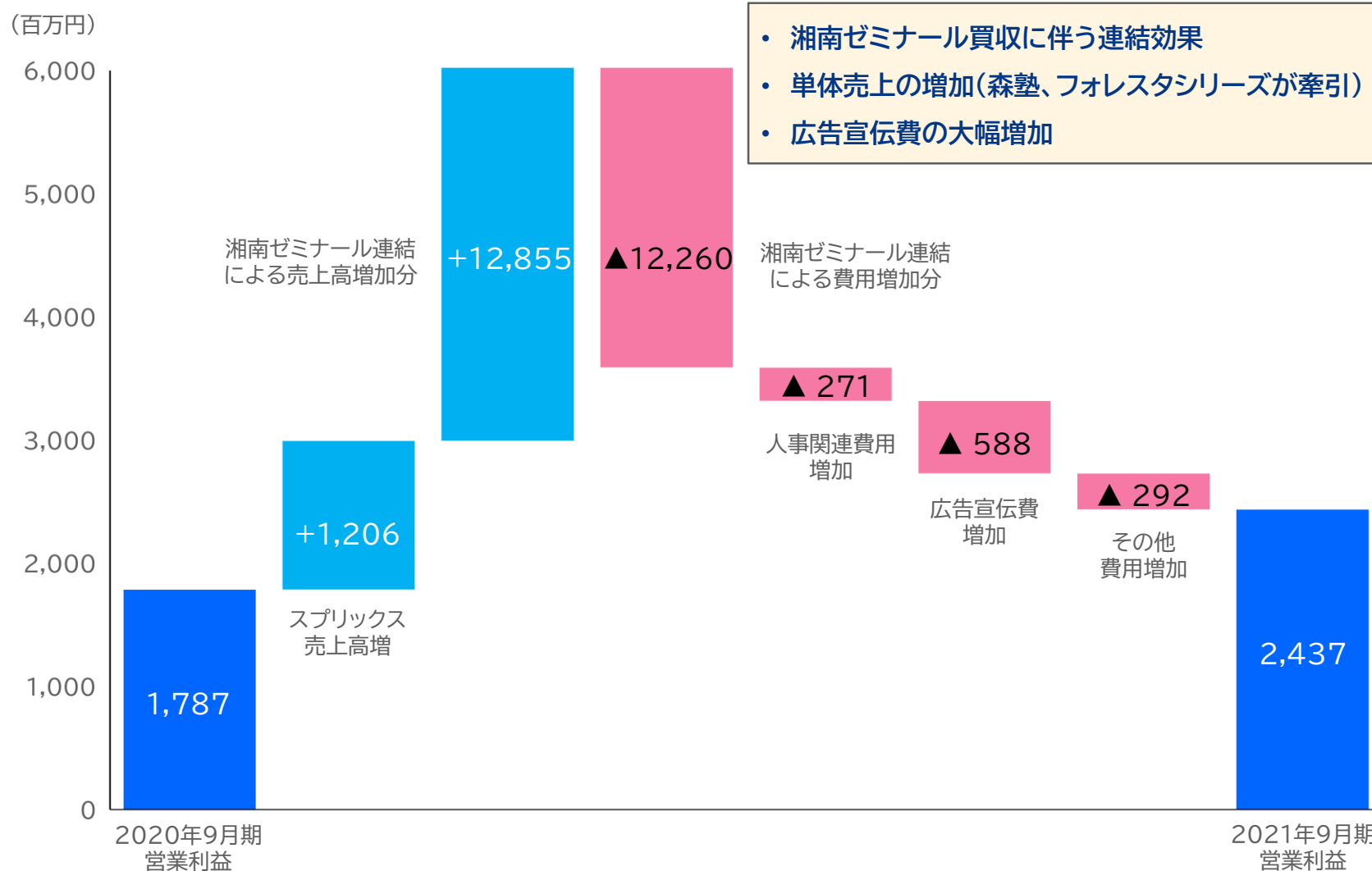
会計年度	連結期間	1Q	2Q	3Q	4Q
前期 (2020年9月期)		スプリックス単体			
今期 (2021年9月期)	通期10か月 連結寄与	スプリックス単体			
		湘南ゼミナール(10か月分)			

2021年9月期 — 決算概要(通期)

- 湘南ゼミナールの買収効果、森塾、フォレスタシリーズが牽引し増収
- のれん、広告宣伝費の増加等で費用が増加するも、営業利益、EBITDAともに増加
(EBITDAは過去最高)

(百万円)	2020年9月期	2021年9月期	増減金額 (増減率、%)	要因
売上高	11,843	25,901	+14,058 (+118.7%)	<ul style="list-style-type: none"> ● 湘南ゼミナールの買収(10か月分)
営業利益 (利益率、%)	1,787 (15.1%)	2,437 (9.4%)	+650 (+36.3%)	<ul style="list-style-type: none"> ● 単体でも森塾で売上高が900百万円増加 ● 教科書改訂に伴いフォレスタシリーズの売上高が増加
EBITDA (利益率、%)	1,937 (16.3%)	3,385 (13.0%)	+1,448 (+74.7%)	<ul style="list-style-type: none"> ● 広告宣伝費の積み増しで営業費用が増加
親会社に帰属する純利益 (利益率、%)	1,150 (9.7%)	1,467 (5.6%)	+317 (+27.6%)	<ul style="list-style-type: none"> ● 人件費が想定ほど膨らまず

2021年9月期 — 営業利益の差異分析(前年同期比)



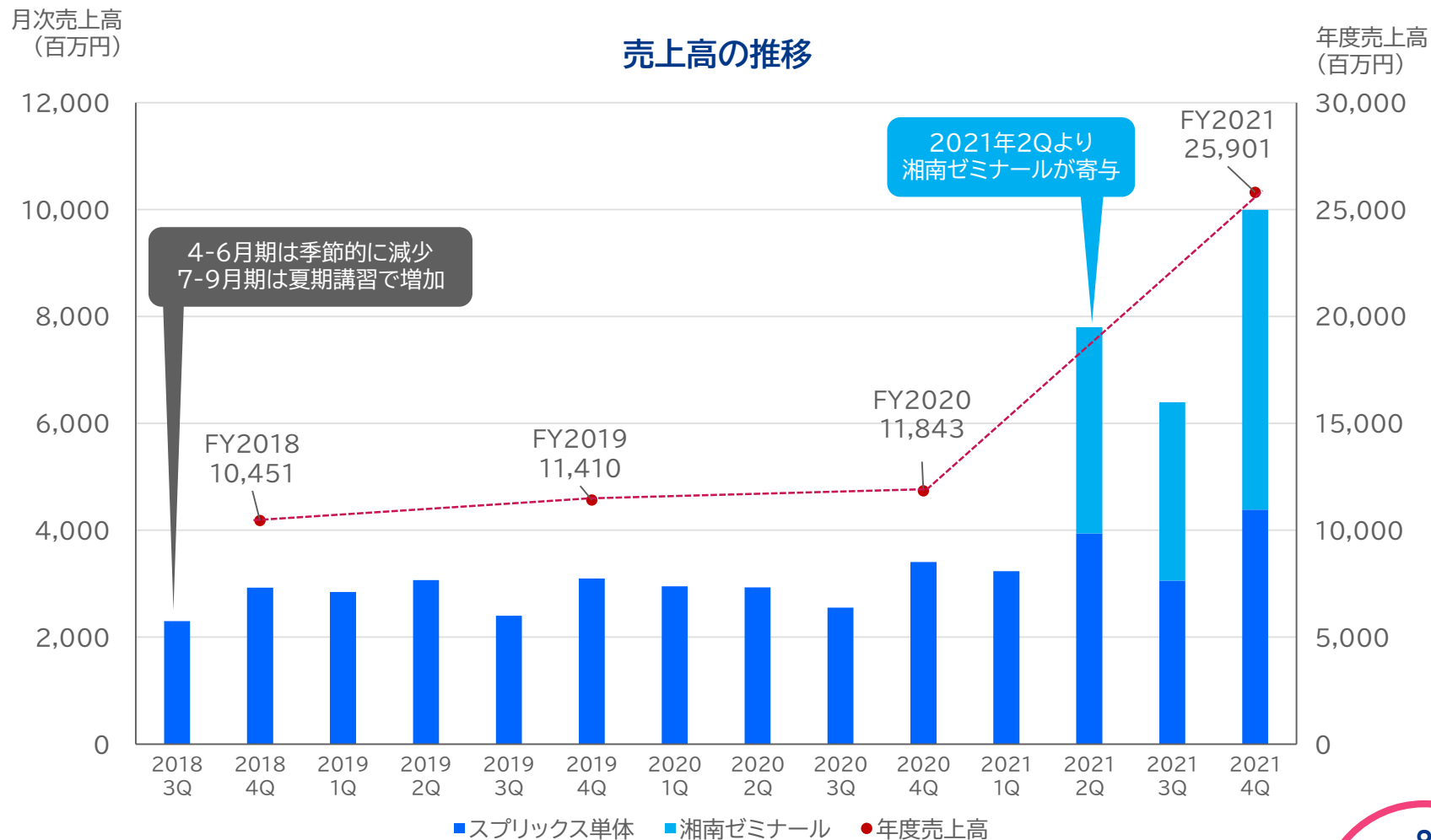
2021年9月期 — 決算概要(四半期)

- 2Q(1-3月)から湘南ゼミナールが寄与
- 3Q(4-6月)は季節的に閑散、4Q(7-9月)は夏期講習で活況

(百万円)	2021年 1Q (10-12月)	2021年 2Q (1-3月)	2021年 3Q (4-6月)	2021年 4Q (7-9月)
売上高	3,233	7,453	6,160	9,055
営業利益 (利益率、%)	743 (22.9%)	705 (9.5%)	▲56 (▲0.9%)	1,045 (11.5%)
EBITDA (利益率、%)	774 (23.9%)	978 (13.1%)	220 (3.5%)	1,413 (15.6%)
要因	<ul style="list-style-type: none"> SPRIX単体のみの業績 	<ul style="list-style-type: none"> 湘南ゼミナールが2Qから寄与 	<ul style="list-style-type: none"> 特に湘南ゼミナール(集団授業)による閑散期の影響 そら塾・コーポレートCMIに伴う広告宣伝費の積み増し 	<ul style="list-style-type: none"> 夏期講習が好調 湘南ゼミナールの決算期変更の影響(4か月分を4Qに計上) 広告宣伝費・研究開発費の積み増し

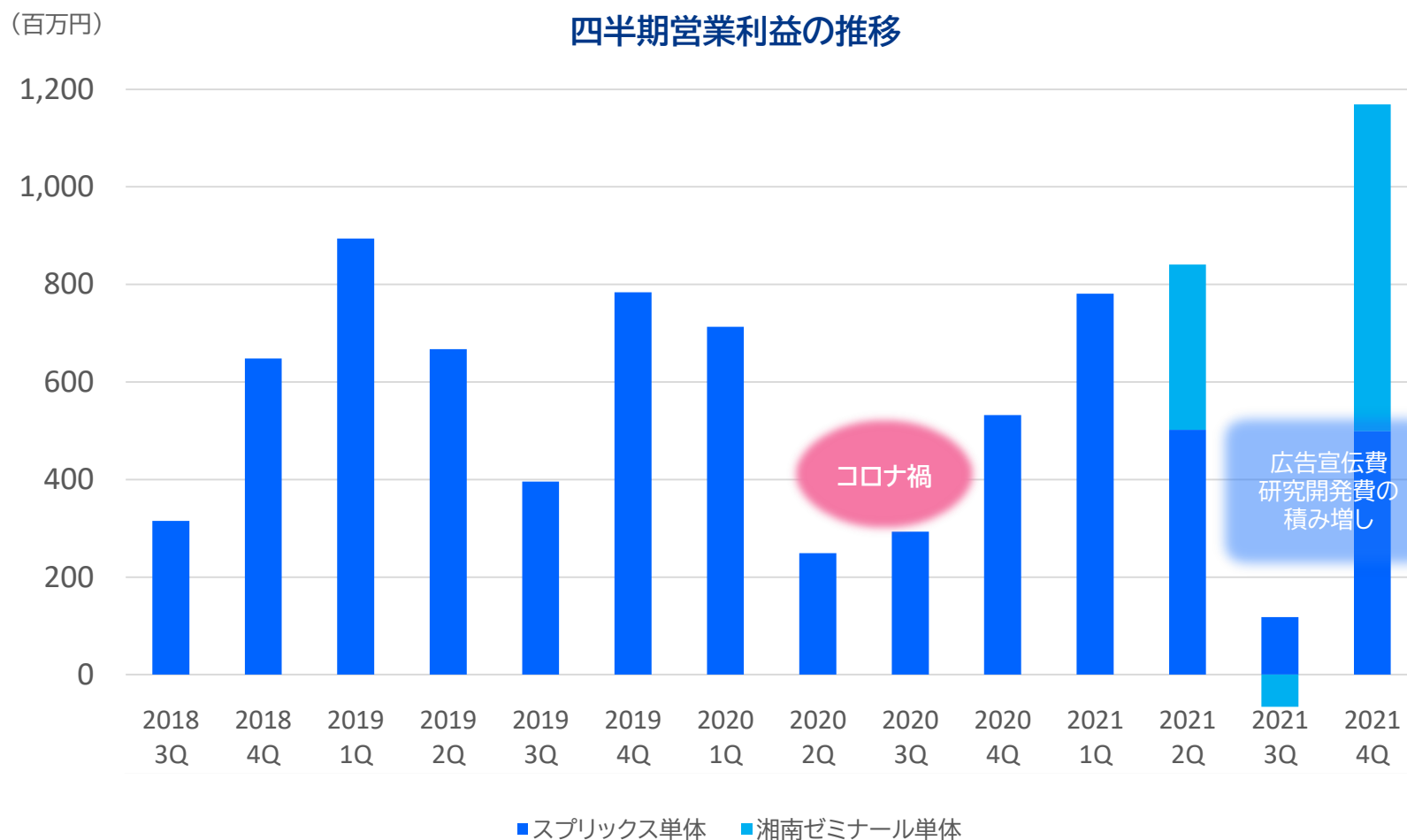
四半期ごとの業績 — 売上高は増加基調

- 湘南ゼミナールが連結に寄与し2021年9月期2Q(1-3月)より大幅増収
- 塾業界は一般的に7-9月期(当グループの4Q)に売上が増加(夏期講習効果)



四半期営業利益 – 分散されたブランド・ポートフォリオによる収益多様化

- 2021年9月期2Q (1-3月)より湘南ゼミナールの営業利益が寄与
- ブランドの多様化により積極的な先行投資を実施

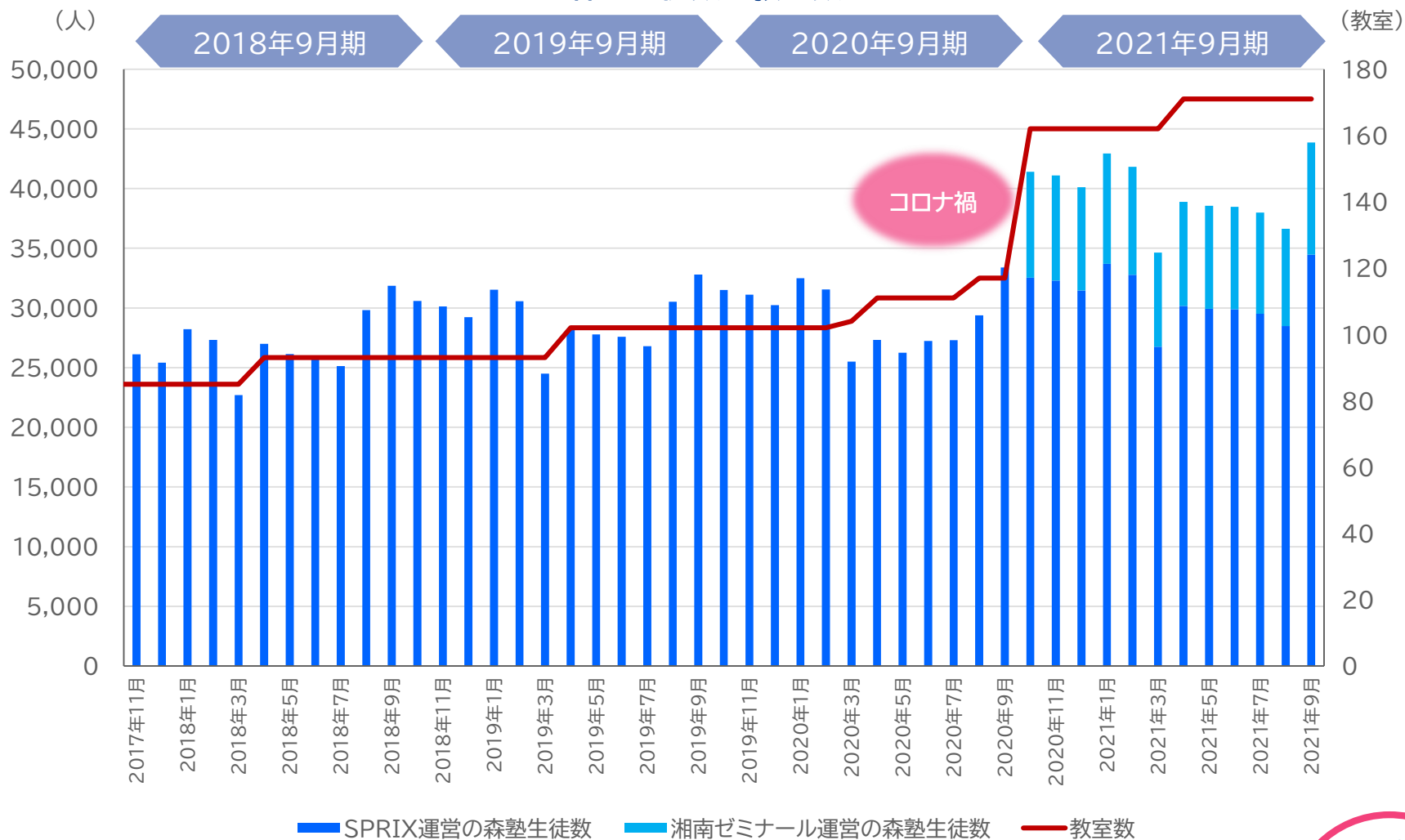


営業利益は連結相殺前の数値を表すため、連結営業利益と異なります。

(参考)森塾の合計生徒数と教室数

● コロナ禍で前期は一時的に生徒数は減少したが、今期は復調






森塾生徒数と教室数



- 森塾:16教室程度開校予定、フォレストも好調な販売を見込む
- 広告宣伝費と研究開発費の増加を見込むが、増収増益予想

(百万円)	2021年9月期 (実績)	2022年9月期 (予想)	増減金額 (増減率、%)	要因
売上高	25,901	29,546	+3,645 (+14.0%)	<ul style="list-style-type: none"> • 湘南ゼミナールの業績が12か月分寄与(→売上増だが営業利益率は低下) • 森塾(関東圏に16校程度)を新規開校予定 • 湘南ゼミナールを3校新規開校予定 • 新規事業に伴う広告宣伝費、研究開発費は増加
営業利益 (利益率、%)	2,437 (9.4%)	2,699 (9.1%)	+262 (+10.7%)	
EBITDA (利益率、%)	3,385 (13.0%)	3,917 (13.2%)	+532 (+15.7%)	
親会社に帰属する純利益 (利益率、%)	1,467 (5.6%)	1,756 (5.9%)	+289 (+19.7%)	

2022年9月期（予想）

	<ul style="list-style-type: none"> ・ 関東圏に「森塾」を16教室程度新設予定 ・ コロナ禍で立ち上げに時間のかかった新規校舎が軌道に乗ることに加え、既存校舎も復調
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「湘南ゼミナール」を3教室新設予定。 ・ 新たに立ち上げた「横浜翠嵐コース」注力と、湘南ゼミナール小中部の強化
	<ul style="list-style-type: none"> ・ フォレストプラス(タブレット用教材)を発売予定
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 今期実施した広告宣伝費効果でオンライン生徒数増の見込み
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2022年9月末の教室数は208教室(年間44教室の増加)

- 配当性向を連結純利益ベース、ならびに連結EBITDAベースで見ながら、安定的な配当を実施予定。

	第2四半期末	期末	合計	配当性向 (連結純利益ベース)	配当性向 (連結EBITDAベース)
2021年9月期 (直近の配当予想)	15円	16円	31円	36.3%	15.7%
2021年9月期 (決定額)	15円	21円	36円	42.1%	18.2%
2022年9月期 (予想)	19円	19円	38円	37.1%	16.6%

※ 連結EBITDA = 連結営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費。

2

事業説明

2-1. MISSIONとVISION

2-2. 中期KPI目標と3つの事業戦略

2-3. 戦略(1):個別指導で業界シェアNo.1に

2-4. 戦略(2):分散されたNo.1ブランドポートフォリオ

2-5. 戦略(3):積極的なR&D投資

2-6. 新規事業－MISSIONへのさらなる挑戦

2-1. MISSIONとVISION

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

成績を上げる
勉強するモチベーションを高める

+

長期目標

基礎学力の修得
人生の選択肢を広げる

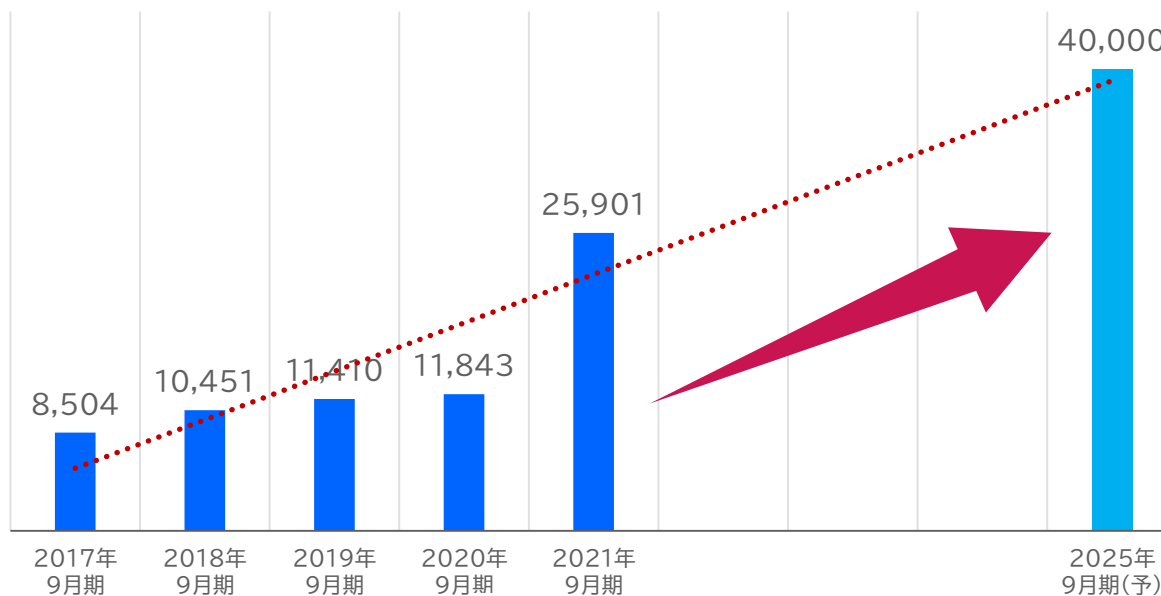
すべての子どもが人生のステージを一段登ることができる世の中に

2-2. 中期KPI目標と3つの事業戦略 – Where we are now



(百万円)

売上高



中期KPI目標

(2025年9月期)

売上高 400億円

EBITDA 60億円

2-2. 中期KPI目標と3つの事業戦略

	2020年9月期 (実績)	2021年9月期 (実績)	2025年9月期 (目標)
売上高	11,843百万円	25,901百万円	40,000百万円
EBITDA	1,937百万円	3,385百万円	6,000百万円
森塾教室数	115教室	175教室	250教室
森塾生徒数	32,156人	44,631人	60,000人
研究開発費(対売上%)	296百万円 (2.5%)	392百万円 (1.5%)	800百万円 (2.0%)

【中期KPI目標の達成に向けた3つの事業戦略】

戦略(1)

個別指導で業界シェアNo.1に

- SPRIXメソッドで高収益・高成長
- 地域に依存しないフォーマット

戦略(2)

分散された
No.1ブランドポートフォリオ

- 幅広い顧客にリーチ
- SPRIXブランド全体を強化

戦略(3)

積極的なR&D投資

- R&D 売上比1.5~2.0%
- 教育IT・ビッグデータの先駆者に

個別指導を中核とする「教育」がドメインのビジネスモデル

教育ドメイン

学習塾サービス

個別指導

集団指導



売上構成比 **91%**

教育関連サービス



売上構成比 **9%**

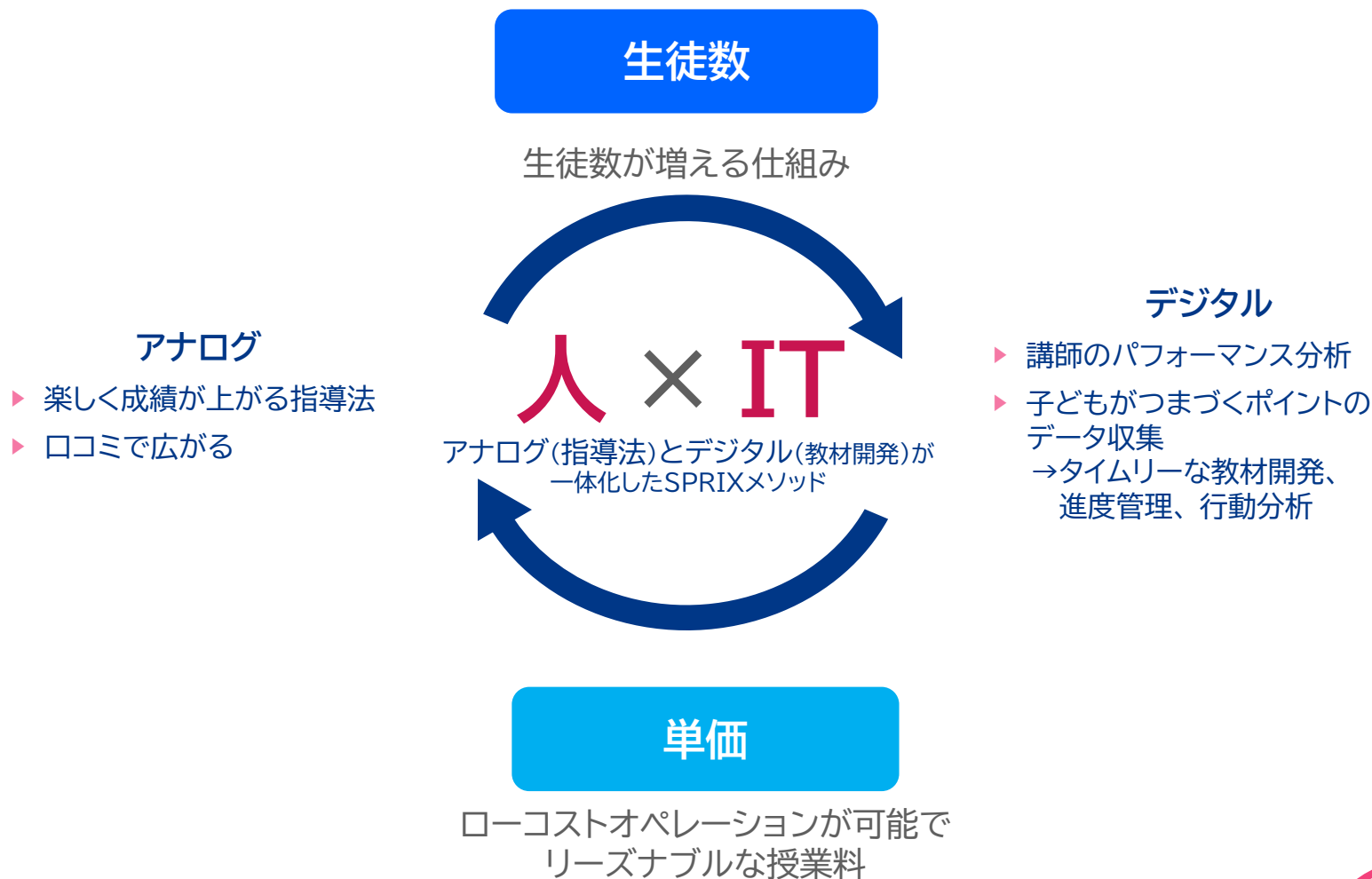
※売上構成比は2021年9月末実績

※「No.1」表記については、以下の通り当社グループ調べによるものです。



- ・「森塾」は教室当たり生徒数で日本最大級。
- ・「自立学習RED」は自立学習市場シェアトップクラス。
- ・「フォレスタ」は個別指導専用教材市場シェアトップクラス。
- ・「QUREOプログラミング教室」はプログラミング教室数トップクラス。
- ・「塾講師JAPAN」は塾講師求人案件数で日本最大級。
- ・「東京ダンスヴィレッジ」は拠点の会員数で日本最大級。
- ・「HSKテキスト過去問集」はHSK対策教材シェアトップクラス。
- ・「グリムスクール」は読書教育プログラム市場シェアトップクラス。

アナログ(指導法)とデジタル(教材開発)が一体化した SPRIXメソッドで高収益・高成長



地域に依存しないフォーマット

- ▶ 教科書に準拠した独自教材を開発・運用することで、地域(受験校)に左右されず、全国展開が可能



2025年には森塾の生徒数60,000人

- ▶ 少子化だが子ども一人にかかる金額は上昇傾向にあり、個別指導市場が半分を占める
- ▶ 森塾の生徒数が2025年に60,000人を超える見込み(2021年9月末は44,631人)

学習塾と個別指導市場の規模



分散された塾ブランドと教育関連事業群

- ▶ 異なるチャネル、指導形態で幅広い顧客にリーチ
- ▶ SPRIX全体としてのブランド浸透及びシェア拡大を目指す

ブランド					河合塾マナビス
ターゲット層	主に小・中学生				高校生
指導形態	個別	個別	個別	集団	個別
目的	補習	補習	補習	受験	受験
チャネル	教室	教室+タブレット端末	自宅+スマホ・PC	教室	教室+専用モニター
運営形態	直営	フランチャイザー	直営(本部)	直営	フランチャイジー
教室数※	175	164	なし(オンライン)	178	47
生徒数※	44,631	-	-	20,512	5,582
強み	業界初の成績保証制度	AI・タブレットを使う業界初の自立学習型塾	アフターコロナにマッチしたオンライン個別指導	神奈川県有数の集団進学塾	河合塾のノウハウを持つ大学受験特化の映像授業
課題	指導する先生の確保 人材育成	自立学習という学習スタイルの認知	生徒同士の一体感の醸成	さらなる合格実績	1教室あたりの生徒数

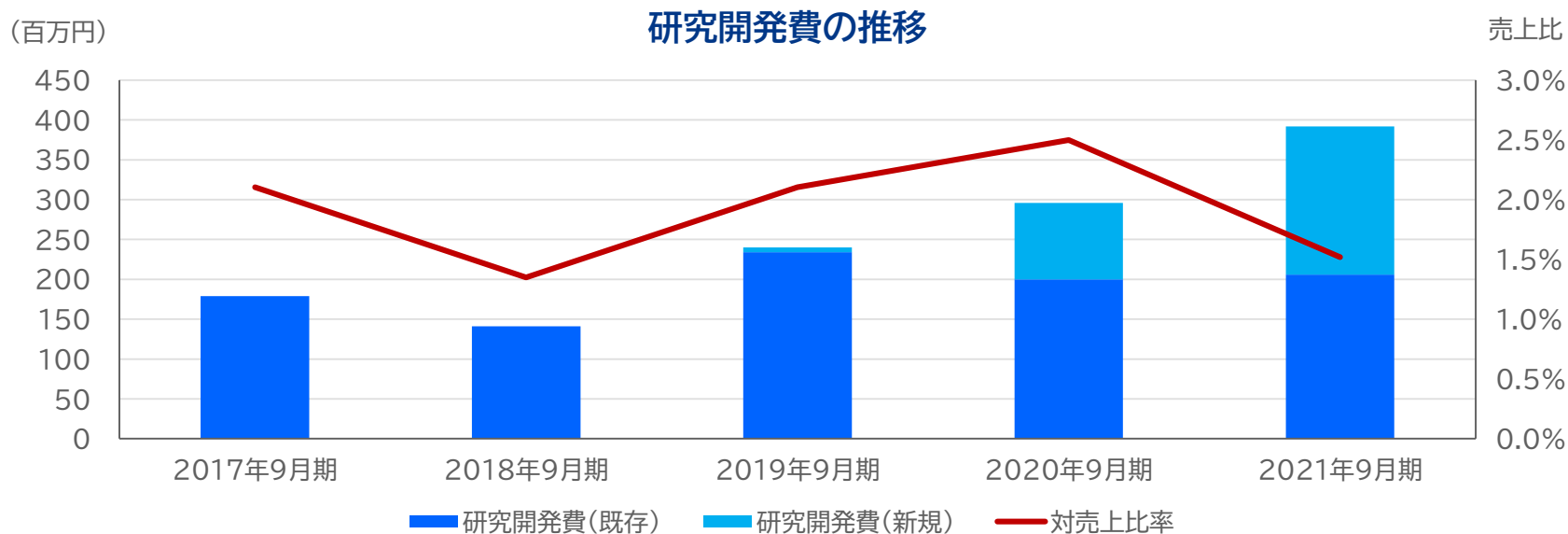
- その他教育関連のNo.1実績
- 個別指導専用教材市場
シェアトップクラス
 - プログラミング教室
プログラミング教室数
トップクラス
 - 塾講師求人案件数で
日本最大級
 - ダンス
拠点の会員数で
日本最大級
 - HSK対策教材
シェアトップクラス
 - 読書教育プログラム市場
シェアトップクラス

※2021年9月末時点のデータに基づく。

2-5. 戦略(3):積極的なR&D投資

積極的なR&D投資で、教育IT・ビッグデータの先駆者に

- ▶ 既存の学習塾への投資:先生・生徒両方のデータを収集・蓄積し、教材開発・進捗管理・パフォーマンス管理・教室運営に活用する
- ▶ 新規事業への投資:基礎学力の定着に着目した学習プログラムの開発を進める
- ▶ R&Dの売上高比率は1.5~2.0%前後の予定



既存事業にかかるR&D

- ✓ eフォレスト
- ✓ フォレストネット 他

新規事業にかかるR&D

- ✓ フォレスト学習道場(松尾研究所と共同開発)
- ✓ TOFAS
- ✓ 海外リサーチ 他

2-6. 新規事業－MISSIONへのさらなる挑戦



学習塾運営から見てきた子どもたちの学習面の課題

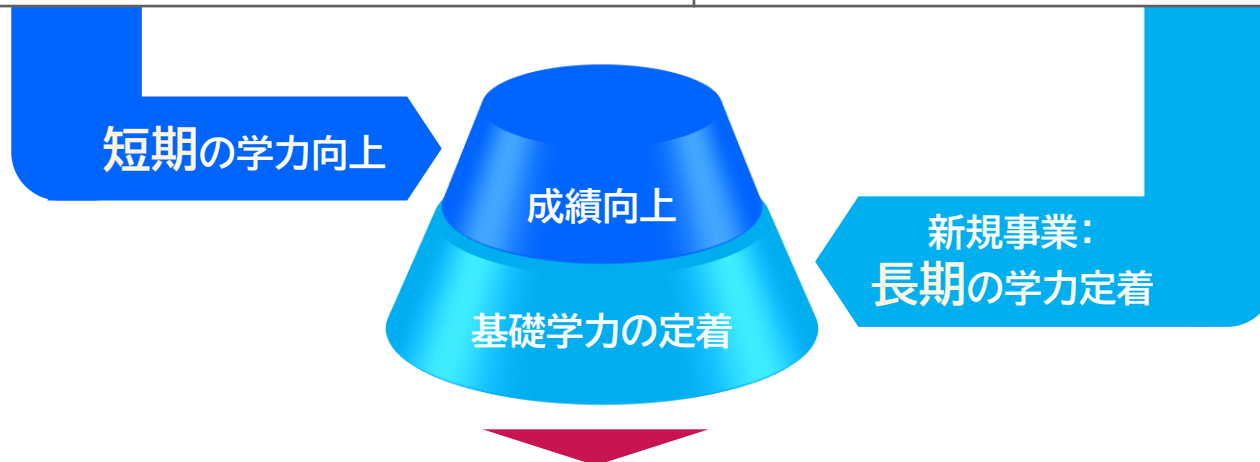
基礎学力を定着させる必要性

基礎学力の定着に必要なスパイラル学習は通常の学習過程では修得が難しい
定期テストの対策と並行して、基礎学力を養う取り組みが必要

人生のステージを一段登り新たな可能性を切り開くために、
学校の成績のみならず真の学力へ

短期的な学力向上のみならず、 基礎学力を定着させることで、学力全体を底上げ

	既存事業	新規事業
目標	定期テストの成績向上	基礎学力の定着
指標	1科目20点以上の「成績保証制度」	検定
教材	フォレスト教材	フォレスト学習道場
教科	国・算・社・理・英	計算、漢字、英単語、プログラミング
市場	国内(小中学生)	国内+海外(新興国の中間層)
主な事業	森塾・自立学習RED・そら塾	TOFAS・フォレスト学習道場・プロ検・QUREO



世界中の子どもたちの学力の底上げに貢献

「トレーニング」と「アセスメント」を組み合わせた、 新たなビジネスモデルを展開

- ▶ 基礎学力分野は外資規制を受けにくく、海外展開が可能
- ▶ 基礎学力の向上により新たな学習・就労機会を

トレーニング

フォレスト学習道場

- 「計算、漢字、英単語、プログラミング」という基礎学力に特化した育成プログラム
- 東京大学の松尾研究所と共同開発

キュレオ
QUREO
プログラミング教室

- QUREOは2000教室突破



アセスメント

TOFAS

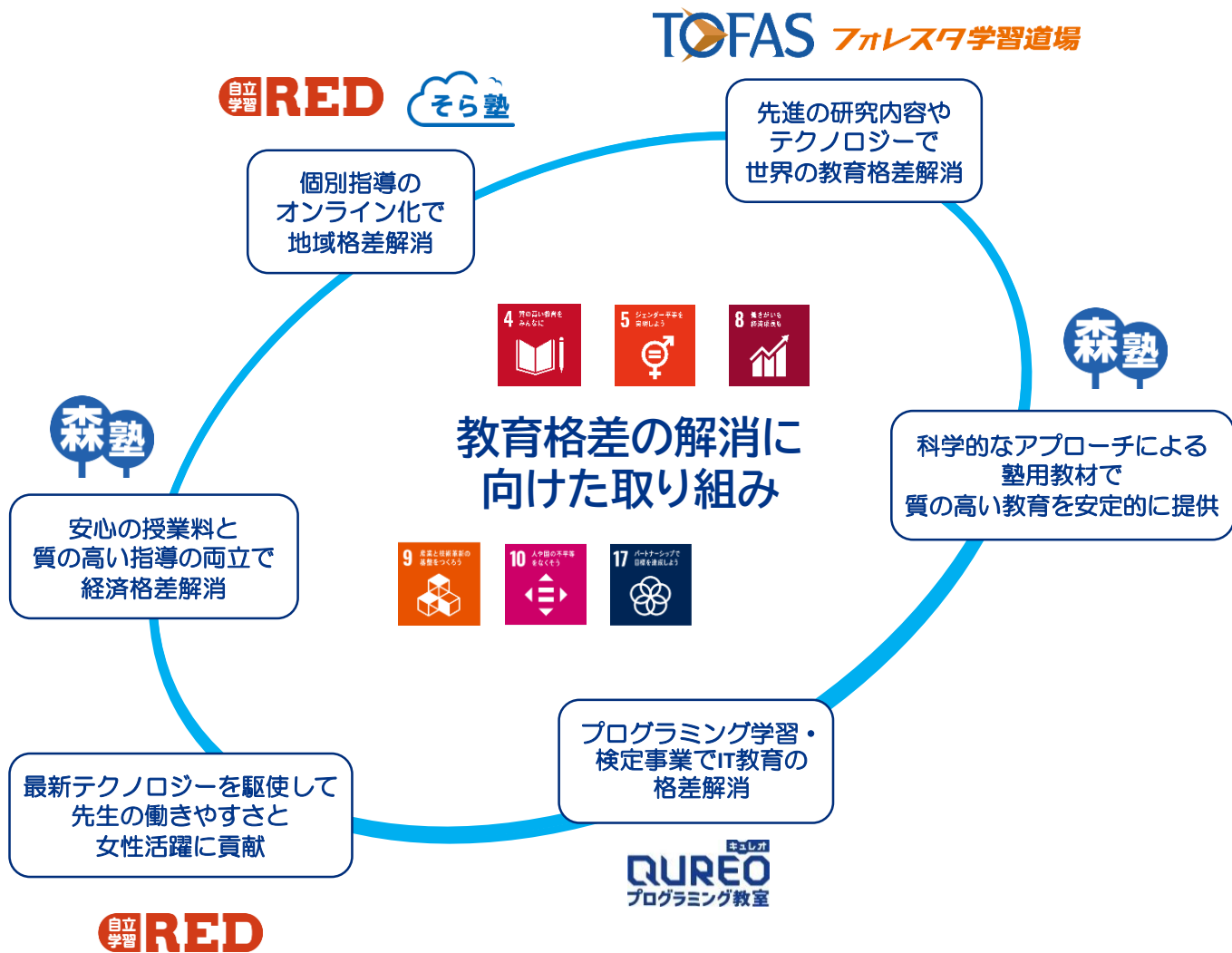
- 新しい評価指標を開発
- 2021年3月に第1回国際基礎学力検定 (TOFAS)を実施
- ICTベースで高スケーラビリティ／低コスト

 **プログラミング
能力検定**

- プログラミングの基礎知識を測定
- プログラミング教育のための新しい評価指標

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



* IT施策に関する説明は「戦略(3): 積極的なR&D投資」へ

(参考資料) データで見るSPRIX(2021年9月末現在)



創業24年



従業員
1,305人



8つのブランドで
No.1*



森塾生徒数/教室
255人



森塾
撤退教室なし



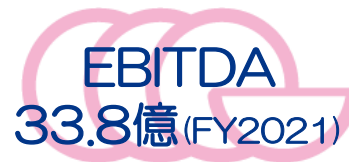
年間改善提案の数
42,000件*



研究開発費
3.9億(FY2021)



売上高
259.0億(FY2021)



EBITDA
33.8億(FY2021)

*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、%)	2017/9 (単体)	2018/9 (単体)	2019/9 (単体)	2020/9 (連結)	2021/9 (連結)
売上高	8,504	10,451	11,410	11,843	25,901
営業利益	1,164	2,467	2,741	1,787	2,437
EBITDA	1,277	2,569	2,851	1,937	3,385
総資産	5,053	9,967	10,861	11,485	19,277
純資産	2,594	6,469	7,642	8,091	8,864
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,340	2,499	1,288	1,459	2,647
投資活動によるキャッシュ・フロー	(320)	(145)	(696)	(373)	(1,859)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(47)	2,263	(598)	(687)	(1,932)
現金及び現金同等物の期末残高	2,207	6,825	6,819	7,308	6,163
自己資本比率	51.3	64.9	70.4	70.2	45.9
売上高営業利益率	13.6	23.6	24.0	15.0	9.4
EBITDAマージン比率	15.0	24.5	24.9	16.3	13.0
自己資本当期純利益率(ROE)	39.0	34.6	25.1	14.6	17.4

教育でNo.1へ

SPRIX