
東京ガイダンス株式会社 株式取得に関する補足説明資料

2022年5月2日

株式会社ヤマノホールディングス
(証券コード：7571)

教育事業に対する取り組み



ヤマノホールディングスの企業理念

美道

山野愛子は「美容」を進化させました。外側の美しさだけにとらわれていた昭和の中頃に「美しさは内面から来る」と提唱し、大変な話題を呼びました。「茶道」「華道」等があるように美しさへの道があるべき、そう考え、美道五原則が誕生しました。本当の美しさのためには、5つの原則が必要なのです。

美道五原則
The Five Principles of Bido

- 髪 Hair** 清潔で健やかなヘアー 個性を生かしたヘアースタイル
- 顔 Face** 健康的な素肌作り 個性を生かしたメイクアップ
- 装い Dress** TPOに合せた装い カラーコーディネート
- 精神美 Mind** 素直な心 感謝の気持ち
- 健康美 Health** 規則的な生活習慣 健康管理

ヤマノグループの企業理念として受け継がれている

当社グループは、「美道五原則 髪・顔・装い・精神美・健康美」を企業理念とし、中核事業として、美容事業・和装宝飾事業・D S M事業を展開しておりますが、戦略の方向性を「モノ」から「コト」へ進めていく中で、当社グループ 創始者・山野愛子の原点のひとつである「教育」を事業ドメインに再定義し、新たなビジネスモデルをグループ内に取り込み事業を立ち上げました。

2020年3月 株式会社マンツーマンアカデミー(以下、M社) 株式取得

2020年4月以降の新型コロナウイルス感染拡大は小売事業を主体とする当社グループに対して大きな影響を及ぼすこととなり、現在、売上回復傾向で推移しているものの、コロナ禍前の水準にはまだ回復しておらず、消費動向の変容に対応力が求められる状況にあります。そのような中で教育事業においては、オンライン授業強化・Web講習の拡充等をいち早く推進し、コロナ禍においても堅調な業績を維持してまいりました。中長期的には、経営戦略の見直しやコーポレートビジョンの刷新を進め、お客様一人ひとりに寄り添う新たな付加価値創出に取り組む必要があります。新業態開発、及びM&A・業務提携等も視野に入れ、積極的なビジネス開発力の強化を進め参ります。

2022年5月 東京ガイダンス株式会社 (以下、TG社) 株式取得

今般取得を決定したTG社は、株式会社やる気スイッチグループ「スクールIE」のFC加盟店事業を主力事業とし、東京都及び神奈川県に16店舗（2022年2月末日時点）を運営しております。FC加盟店としては、直近で売上高・生徒数全国No.1の実績をあげているメガフランチャイジーであり、重要なFC加盟店オーナーの1社となっております。

先に子会社化したM社も「スクールIE」のFC加盟店として千葉県・茨城県、埼玉県を中心に34教室を運営しているため、TG社と事業運営ノウハウや人財採用・育成プランを共有することができ、また両社によって首都圏を広くカバーするビジネス展開を見据えることで「教育事業」の発展拡大を図り、当社グループでの新たな収益の柱とすることが可能となります。

会社概要：東京ガイダンス株式会社



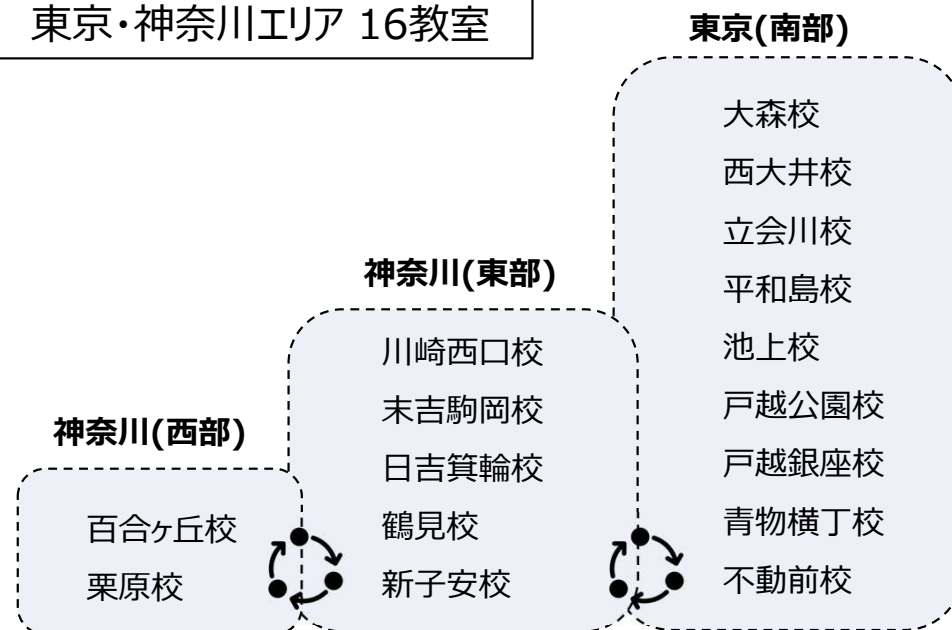
●株式会社やる気スイッチグループ「スクールIE」のFC加盟店事業を主力事業とするメガフランチャイジー

商号	東京ガイダンス株式会社 (英語名TOKYO GUIDANCE INC.)
本社所在地	〒143-0016 東京都大田区大森北1-21-1 ヴィップ大森パークサイド104
創業	2001年(昭和62年)5月9日
設立	2004年5月20日
代表者	代表取締役社長 藍谷勝生
資本金	1,000万円
事業内容	個別指導塾スクールIE 16教室
取引銀行	三井住友銀行、みずほ銀行、城南信用金庫
直近業績	<u>2022年2月期：売上527百万（見通し）</u> ※TG社の会社分割(2021年9月実施)により、 スクールIE以外の事業は、譲渡対象外として試算

TG社の強み

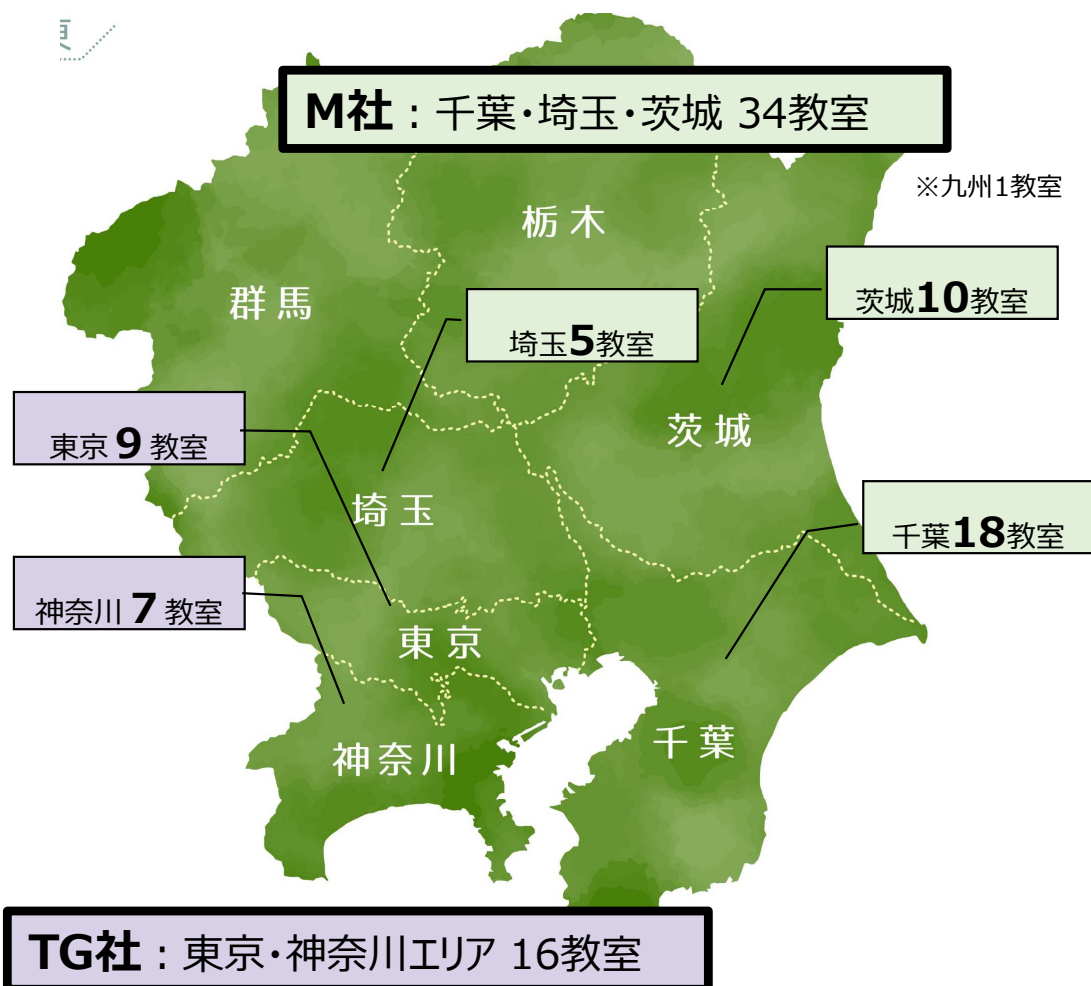
- ドミナント店舗展開に強み
- 収益性の高い教室、運営オペレーションに強み

東京・神奈川エリア 16教室



教育セグメントの事業規模

- 首都圏50教室、「教育事業」の経営基盤の構築により、今後の展開に向けたビジネス起点を確保
- 2023年3月期第1四半期決算より、「教育事業」セグメントとして報告



■ 教育事業の規模拡大・成長路線へ

先に子会社化したM社も「スクールIE」FC加盟店として千葉県・茨城県を中心に34教室を運営しているため、運営ノウハウや成功事例の共有ができます。また人口流入が担保できる首都圏をカバーする事業展開を推進し、継続的な事業成長を目指してまいります。

■ ビジネス開発力の強化

当グループが蓄積してきた経営管理ノウハウを「教育事業」へ取り込み、オペレーション効率の向上を目指します。またデジタル対応や新たな施策をグループ全体のナレッジとし共有・活用していくことで、既存事業との相乗的な効果を図ります。



【参考】ヤマノ基準に変更後のTG社収益性

- コロナ禍の影響により一時的に売上減(2021年2月期)となるが、直近業績の堅調に推移

単位：百万円

決算期	2019年2月期	2020年2月期	2021年2月期	2022年2月期
売上	764	775	656	527
営業利益 (ヤマノ基準)	114	99	52	74

※営業利益(ヤマノ基準)：当社分析によるTG社収益性

※2022年2月期：会社分割を反映した見込額
※PMI費用、及び子会社管理コストは見込んでおりません。
※のれん償却は見込んでおりません。



ADVANCE with CHANGE

本資料は、今後の経営ビジョンに関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料に記載された意見や予測などは、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。