

**JASDAQ**

証券コード：2179

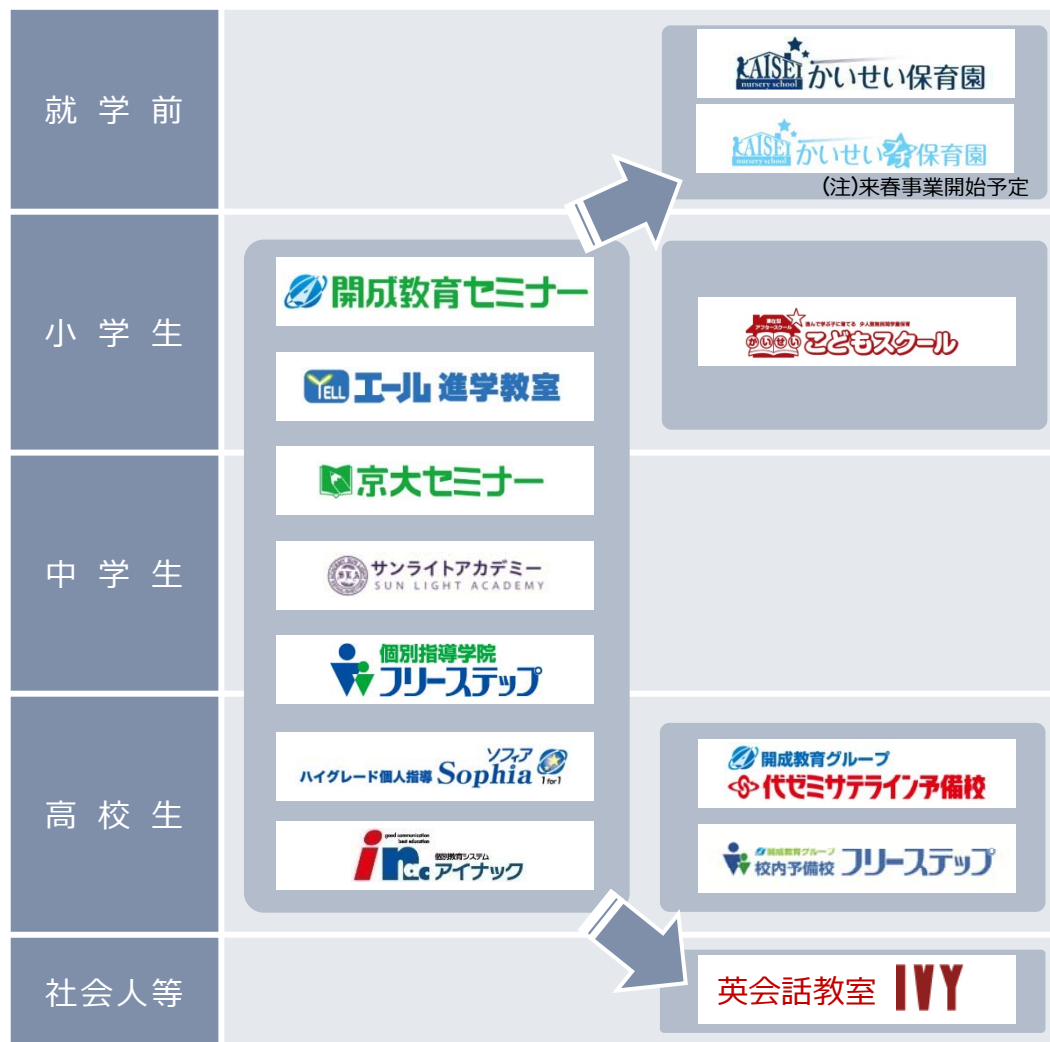
# 2015年3月期 中間決算説明会

 **株式会社 成学社**

2014年12月4日

# 事業領域の拡大について

## 乳幼児から社会人を対象とする教育企業へ



## 教育関連事業の部門を変更

ブランド名称等	旧部門	新部門
開成教育セミナー	クラス指導	クラス指導
エール進学教室	クラス指導	クラス指導
京大セミナー	クラス指導	クラス指導
サンライトアカデミー	クラス指導	クラス指導
かいせい こどもスクール	クラス指導	その他
英会話教室IVY	クラス指導	その他
かいせい保育園	—	その他
学校法人等への講師派遣	クラス指導	クラス指導
個別指導学院フリーステップ	個別指導	個別指導
ハイグレード個人指導ソフィア	個別指導	個別指導
代ゼミサテライン予備校	個別指導	個別指導
校内予備校フリーステップ	個別指導	個別指導
個別教育システム アイナック	個別指導	個別指導
学校法人等の広告制作 研修施設の貸出	その他	その他

(注) セグメント内の部門変更であり、当該変更はセグメント別損益には影響ありません。なお、この資料の数値はすべて上記の変更を行っています。そのため、過去に表示している数値と一致しない箇所があります。

# 2015年3月期第2四半期累計期間 損益の状況

(単位：百万円、%)

	前期実績	当期計画	当期実績	前期比	増減率	計画比
売上高	4,596	4,787	4,789	+192	+4.2	+2
営業利益	34	1	53	+18	+53.9	+52
経常利益	41	△10	39	△2	△6.1	+49
四半期純利益	2	△3	△8	△11	—	△5

## ▶ 売上高

- 計画未達の状況が続いていたクラス指導部門の減収も下げ止まり、計画通りに進捗
- 飲食事業は店舗イメージ、メニューの改善を図るものの、集客増加には結びつかず厳しい状況が続く

## ▶ 営業利益および経常利益

- 広告宣伝費の圧縮、人員配置の適正化により人件費が計画を下回ったことで、利益は計画を大幅に上回る

## ▶ 四半期純利益

- 収益性の改善が見込めない教室の閉鎖を決定し、減損損失を計上したことにより計画を下回る

# 2015年3月期第2四半期累計期間 セグメント別売上高

(単位：百万円、%)

	前期実績	当期計画	当期実績	前期比	増減率	計画比	達成率
教育関連事業	4,484	4,650	4,676	+191	+4.3	+25	100.5
クラス指導	1,775	1,753	1,764	△10	△0.6	+11	100.6
個別指導	2,680	2,844	2,845	+165	+6.2	+1	100.1
その他	28	53	65	+36	+128.0	+12	123.5
不動産賃貸事業	26	25	26	+0	△1.5	+0	102.0
飲食事業	85	110	87	+1	+2.1	△23	78.8

▶ 教育関連事業

- クラス指導部門 前年を下回るものの、一人当たり単価の上昇により減収幅は計画値より改善
- 個別指導部門 主力ブランドであるフリーステップが牽引し、堅調に増収を続ける
- その他の部門 学校法人等への広告売上の増加により計画を上回る

▶ 不動産賃貸事業

- テナント入居状況にほぼ変動なく、前期並みの売上となる

▶ 飲食事業

- 新店舗のオープンにより前期から増収となったものの、想定する集客には結びつかず計画未達に終わる

# 2015年3月期第2四半期累計期間 ブランド別売上高

(単位：百万円、%)

	前期実績	当期計画	当期実績	前期比	増減率	計画比	達成率
クラス指導合計	1,775	1,753	1,764	△ 10	△ 0.6	+11	100.6
開成教育セミナー	1,458	1,396	1,426	△ 32	△ 2.2	+30	102.1
エール進学教室	66	61	63	△ 3	△ 5.7	+1	102.5
京大セミナー	189	169	192	+2	+1.6	+22	113.5
その他	60	126	83	+22	+37.2	△ 43	65.8
個別指導合計	2,680	2,844	2,845	+165	+6.2	+1	100.1
フリーステップ・ソフィア	2,376	2,523	2,546	+170	+7.2	+23	100.9
代ゼミサテライン予備校	184	194	185	+0	+0.4	△ 8	95.6
アイナック	117	126	112	△ 4	△ 3.9	△ 13	89.2
その他	1	—	—	—	—	—	—
その他	28	53	65	+36	+128.0	+12	123.5

# 2015年3月期第2四半期累計期間 費用内訳

(単位：百万円、%)

	前期実績	当期計画	当期実績	前期比	増減率	計画比	計画比(%)
人件費	2,483	2,639	2,628	+144	+5.8	△10	99.6
家賃	654	691	683	+29	+4.5	△7	98.9
広告宣伝費	242	214	187	△54	△22.5	△26	87.6
その他費用	1,181	1,240	1,235	+54	+4.6	△4	99.6
原価・販管費合計	4,561	4,785	4,735	+173	+3.8	△49	99.0

▶ 人件費

- ・ 新規事業等に伴う人員増加が収束、適正な人員配置を行ったことで、計画超過傾向にあった人件費は計画範囲内で収まる

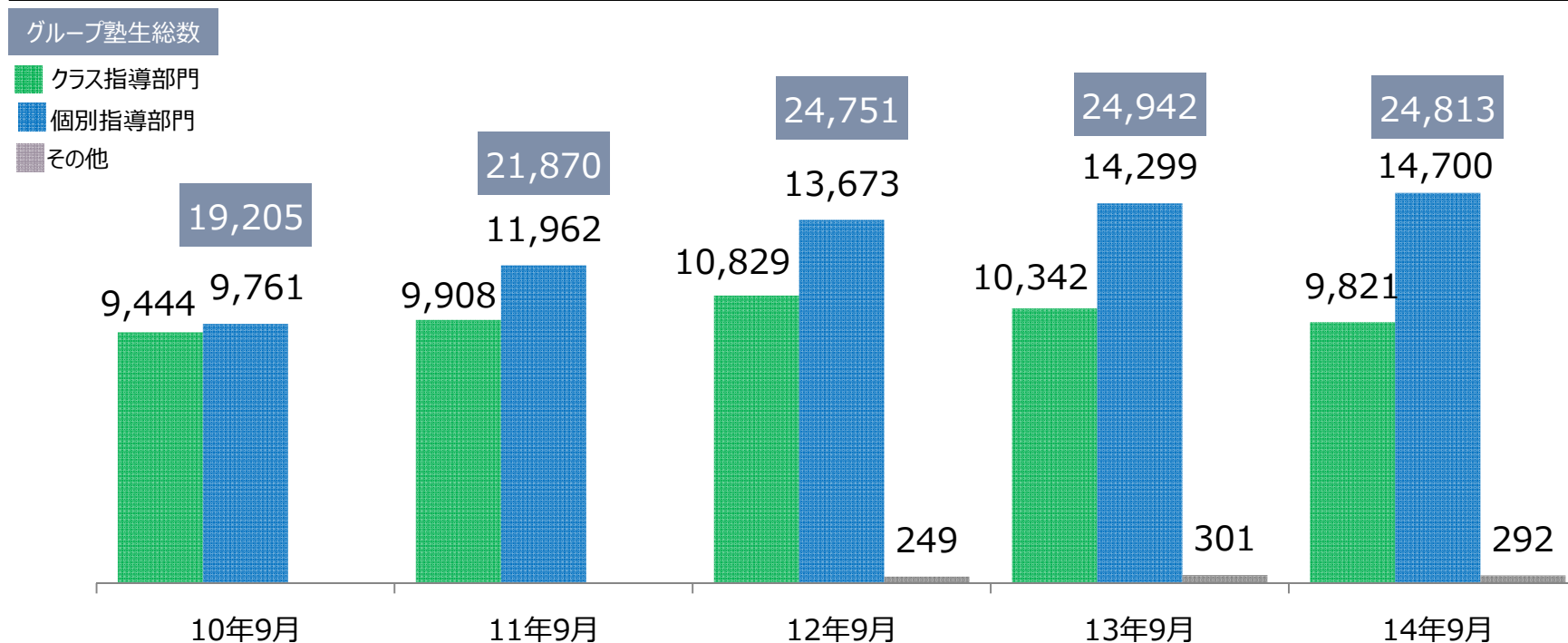
▶ 広告宣伝費

- ・ チラシの版種・配布時期の見直し、DM発送の効率化等により広告宣伝費を圧縮

# 2015年3月期第2四半期累計期間 グループ塾生数の推移

(単位：人)

	13年9月	14年9月 (計画)	14年9月 (実績)	前年比	計画比
クラス指導	10,342	9,812	9,821	△ 521	+9
個別指導	14,299	15,079	14,700	+401	△ 379
その他	301	401	292	△ 9	△ 109
合計	24,942	25,292	24,813	△ 129	△ 479



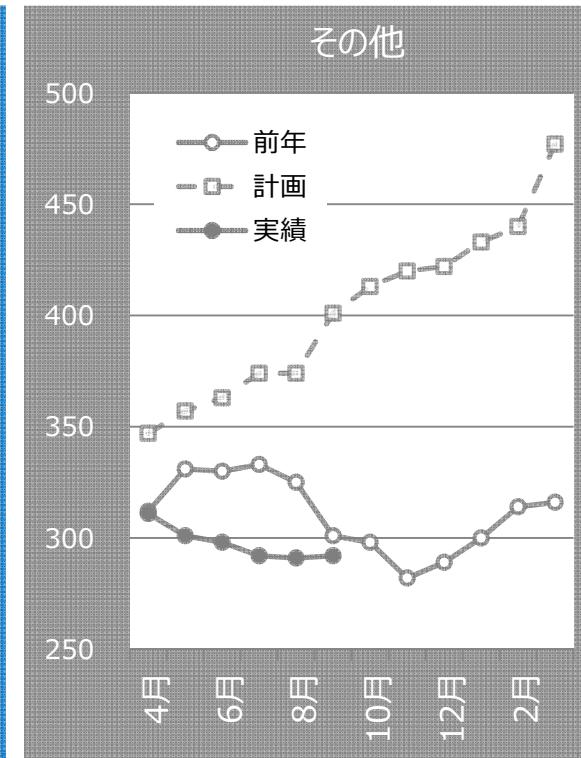
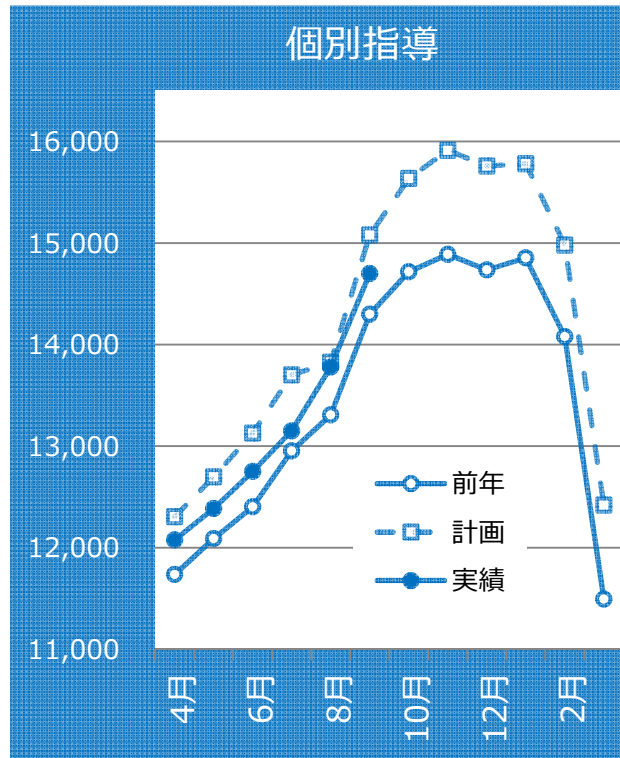
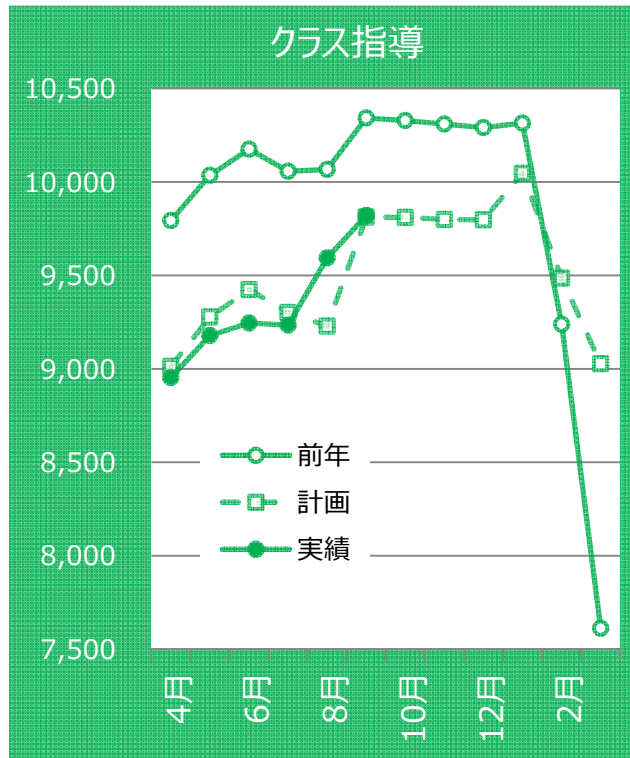
(注) グループ塾生数とは、当社グループ直営教室に通う塾生、児童、生徒を指します。フランチャイズ教室に通う塾生は含みません。

2015年3月期第2四半期累計期間

# グループ別塾生数・生徒数の推移



(単位：人)



- ▶ 前年を下回る厳しい状況が続くものの、徐々に計画の範囲内に収束
- ▶ 塾生募集のチャンスである夏期講習の取り組みを強化したことで塾生数は改善傾向にある

- ▶ 主カブランドである「フリーステップ」は前年を上回り堅調に推移
- ▶ 部門全体としては、出足が芳しくなかったことが響き、計画を下回る傾向にある

- ▶ 「英会話教室IVY」は価格の優位性が薄れ、生徒数減少傾向
- ▶ 今期より開始した「こどもスクール」はスポットで預かる児童が多く、生徒数としては計画未達



# 2015年3月期第2四半期累計期間 教室展開の状況

(単位：箇所)

	13/3期	14/3期	15/3期 (中間計画)	15/3期 (中間実績)
大 阪 府	126	133	—	134
滋 賀 県	27	28	—	29
兵 庫 県	21	22	—	22
京 都 府	16	16	—	17
奈 良 県	2	2	—	2
東 京 都	10	13	—	13
期 末 拠 点 数	202	214	218	217
ク ラ ス 指 導	104	106	108	108
個 別 指 導	155	170	174	174
そ の 他	—	3	3	4

- ▶ 新規開校4教室（大阪府2教室、滋賀県1教室、京都府1教室）
- ▶ 統合1教室（大阪府）
  - それぞれの場所で開講していた「開成教育セミナー」「個別指導学院フリーステップ」を1箇所に集約し、教室運営の効率化、収益性の向上を図る

(注) 1箇所の教室で各部門のブランドを開講している場合があるため、教場数と各部門の教室数合計は一致しません。

# 2015年3月期第2四半期累計期間 新規教室の状況

## 近畿圏の教室展開の状況



## 東京都の教室展開の状況



- 新規教室
- 既存教室

所在地	新規開校教室名	開講ブランド
大阪府	泉大津 教室	  
	北千里 教室	
滋賀県	比叡山坂本 教室	 
京都府	北野白梅町 教室	

2015年3月期第2四半期累計期間

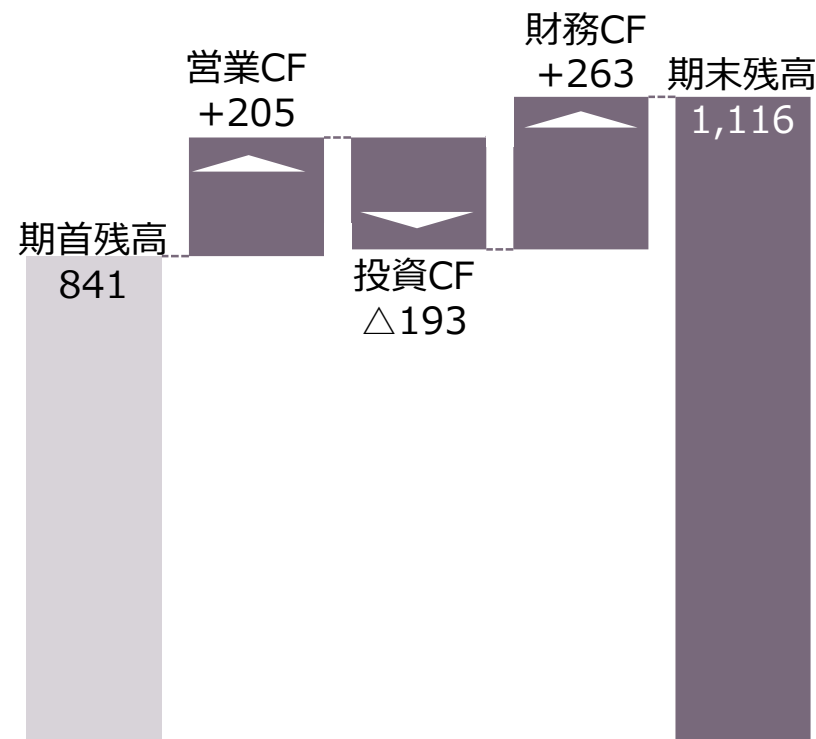
# 貸借対照表・キャッシュフロー計算書



(単位：百万円)

2015/3期第2四半期末 (2014/3期末)

流動資産 2,353 (2,237)	流動負債 2,428 (2,487)
固定資産 3,758 (3,838)	固定負債 1,512 (1,382)
	純資産 2,171 (2,205)



主な増減要因	【流動資産】	現預金	+278百万円
		営業未収入金	△157百万円
	【固定資産】	有形固定資産	△56百万円
	【流動負債】	買掛金	△73百万円
	【固定負債】	長期借入金	+134百万円
	【純資産】	利益剰余金	△35百万円

現金及び現金同等物の増減額 +275百万円

【営業CF】	売上債権の増加 減価償却・減損損失の計上 未払金の減少等	
【投資CF】	有形固定資産の取得	△143百万円
【財務CF】	長期借入れによる収入	+360百万円

# 2015年3月期通期計画 業績見通し

(単位：百万円、%)

	前期実績	利益率	通期計画	利益率	前期比	増減率
売上高	10,032	100.0	10,584	100.0	+551	+5.5
営業利益	517	5.2	590	5.6	+73	+14.1
経常利益	510	5.1	568	5.4	+58	+11.4
当期純利益	309	3.1	300	2.8	△8	△2.8

- ▶ 期初より塾生数が徐々に増加すること、冬期特別授業の実施等により、下半期に売上・利益が偏る収益構造
- ▶ 採算の改善が見込めない教室の閉鎖、近隣にある教室の統合等をすすめ、将来にむけて収益性の向上を図る
- ▶ 新規事業である「かいせい こどもスクール」、「かいせい 保育園」の立ち上げ、フリーステップのフランチャイズ展開等、既存事業・既存ブランドから事業範囲を拡大し、収益力の強化を図る

# 2015年3月期通期計画 セグメント別売上高

(単位：百万円、%)

	前期実績	構成比	通期計画	構成比	前期比	増減率
教育関連事業	9,809	97.8	10,331	97.6	+521	+5.3
クラス指導	3,641	36.3	3,727	35.2	+86	+2.4
個別指導	6,123	61.0	6,512	61.5	+389	+6.4
その他	46	0.5	91	0.9	+45	+98.0
不動産賃貸事業	53	0.5	51	0.5	△1	△1.9
飲食事業	169	1.7	201	1.9	+31	+18.3

▶ 教育関連事業

- クラス指導部門 入塾者数・退塾者数ともに良化、カリキュラム見直し効果により一人当たり単価が上昇
- 個別指導部門 既存教室の成長とともに、フランチャイズ展開等を含め、積極的に新規教室を開校
- その他の部門 新規事業である「かいせい こどもスクール」、研修施設の貸出による売上が寄与

▶ 不動産賃貸事業

- テナント入居状況にほぼ変動なく、前期並みの売上となる見込み

▶ 飲食事業

- 厳しい店舗運営が続くものの、忘年会・新年会シーズンを控え、巻き返しを図る

# 2015年3月期通期計画 ブランド別売上高

(単位：百万円、%)

	前期実績	構成比	通期計画	構成比	前期比	増減率
クラス指導	3,641	36.3	3,727	35.2	+86	+2.4
開成教育セミナー	3,000	29.9	3,014	28.5	+14	+0.5
エール進学教室	137	1.4	129	1.2	△7	△5.3
京大セミナー	387	3.9	367	3.5	△20	△5.2
その他	116	1.2	216	2.0	+99	+85.3
個別指導	6,122	61.0	6,512	61.5	+390	+6.4
フリーステップ・ソフィア	5,395	53.8	5,735	54.2	+341	+6.3
代ゼミサテライン予備校	484	4.8	517	4.9	+33	+6.9
アイナック	241	2.4	259	2.5	+17	+7.4
その他	2	0.0	—	—	—	—
その他	46	0.5	91	0.9	+45	+98.0

# 2015年3月期通期計画 費用内訳

(単位：百万円、%)

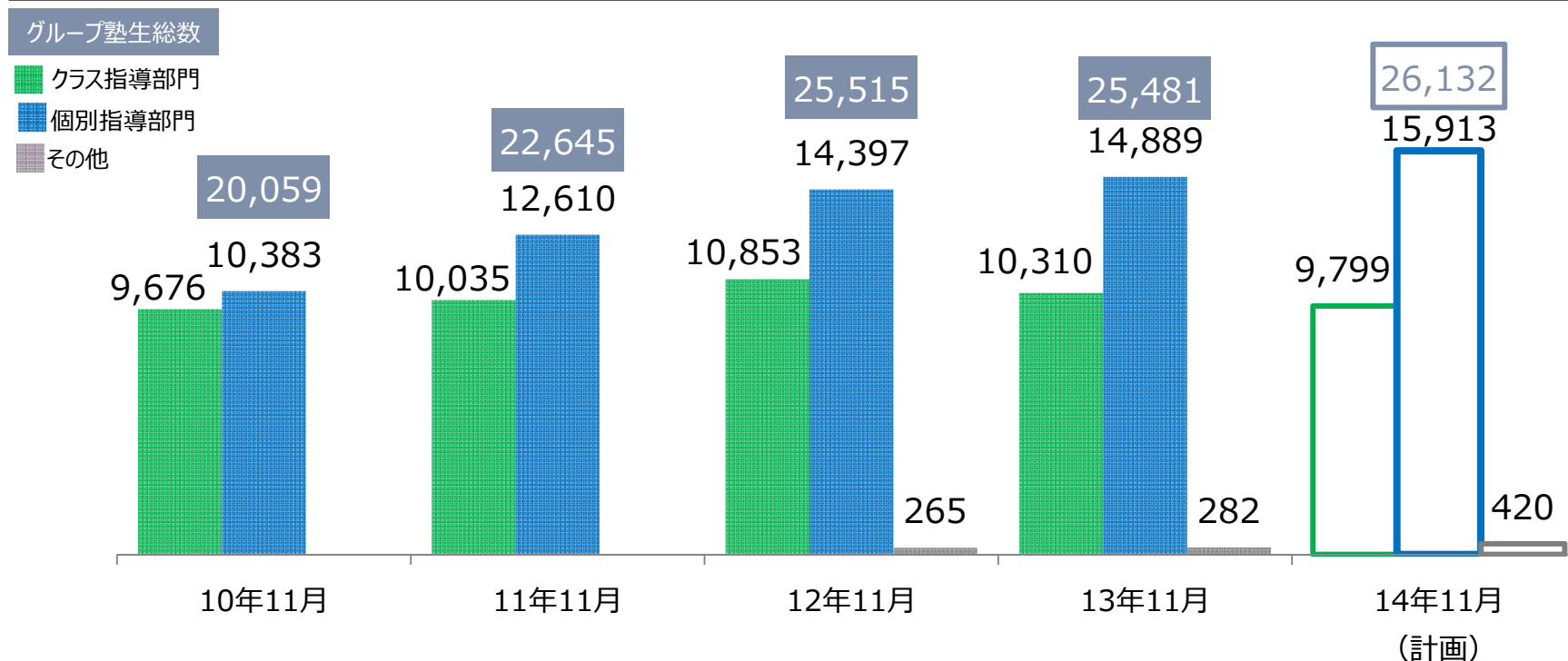
	前期実績	売上高比	通期計画	売上高比	前期比	増減率
人件費	5,183	51.7	5,485	51.8	+301	+5.8
家賃	1,326	13.2	1,401	13.2	+74	+5.6
広告宣伝費	556	5.5	541	5.1	△15	△2.7
その他費用	2,447	24.4	2,565	24.2	+117	+4.8
原価・販管費合計	9,514	94.8	9,993	94.4	+478	+5.0

- 人件費
  - 事業拡大に伴う人員増加等により人件費の増加を見込む
- 広告宣伝費
  - 上期は圧縮傾向にあったものの、塾生増加にむけたカギを握る年末から新春にかけては、様々な媒体を通じて新年度募集広告を展開予定
- 費用全体としては、売上の伸びで吸収できる程度の増加に止めるよう統制

# 2015年3月期通期計画 グループ塾生数

(単位：人)

	2014年3月期 (2013年11月)	2015年3月期計画 (2014年11月)	対前年比
クラス指導	10,310	9,799	△ 511
個別指導	14,889	15,913	+ 1,024
その他	282	420	+ 138
<b>グループ塾生数</b>	<b>25,481</b>	<b>26,132</b>	<b>+ 651</b>



(注) グループ塾生数とは、当社グループ直営教室に通う塾生、児童、生徒を指します。フランチャイズ教室に通う塾生は含みません。



# 2015年3月期通期計画 教室展開の状況

(単位：箇所)

	13/3期	14/3期	15/3期		期末予想
			新規開校教室	閉鎖・統合教室	
大阪府	126	133	— (2)	4	—
滋賀県	27	28	— (1)	1	—
兵庫県	21	22	— (0)	—	—
京都府	16	16	— (1)	1	—
奈良県	2	2	— (0)	—	—
東京都	10	13	— (2)	1	—
期末拠点数	202	214	15 (6)	7	222
クラス指導	104	106	5 (2)	6	105
個別指導	155	170	15 (6)	2	183
その他	—	3	0 (1)	1	3

▶ 新規教室について

- 上期の新規開校（4教室）に加え、冬期講習の開始時期、新年度開始時期に合わせて新規開校予定

▶ 閉鎖・統合教室について

- 上期に収益性の改善を図るべく1教室を統合
- 収益性の改善が見込めない6教室（大阪府3教室、滋賀県・京都府・東京都各1教室）の閉鎖を決定

(注) 新規教室の左欄は期初計画値、右欄 ( ) 内は上期までの新規開校および10月末までに新規開校を決定している教室数を指します。

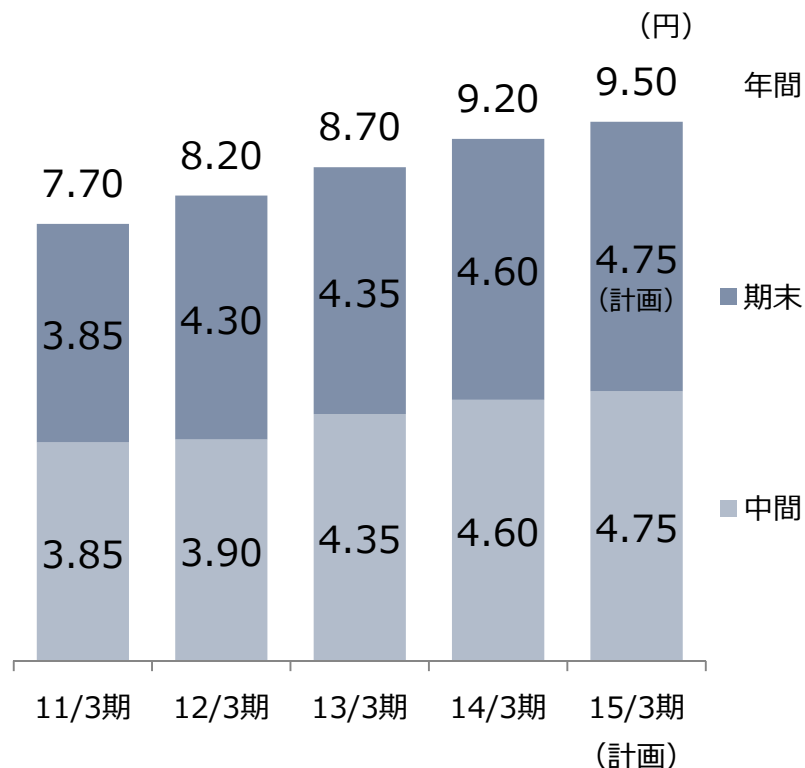
# 2015年3月期通期計画 株主還元策

## 還元策1：配当の実施

長期にわたる安定基盤の確立に努めるとともに  
継続的かつ安定的な配当を実施

### 〔1株当たり配当金の推移〕

(※) 2012年10月1日付の株式分割 (1:2) 換算後の金額



## 還元策2：株主優待の実施

当社株式への投資魅力を高め、  
より多くの方を当社株主に

### 〔株主優待の内容〕

#### ▶ 対象となる株主

基準日に1単元以上保有している株主

基準日：3月31日、9月30日

#### ▶ 優待内容

1単元以上保有している株主に対し

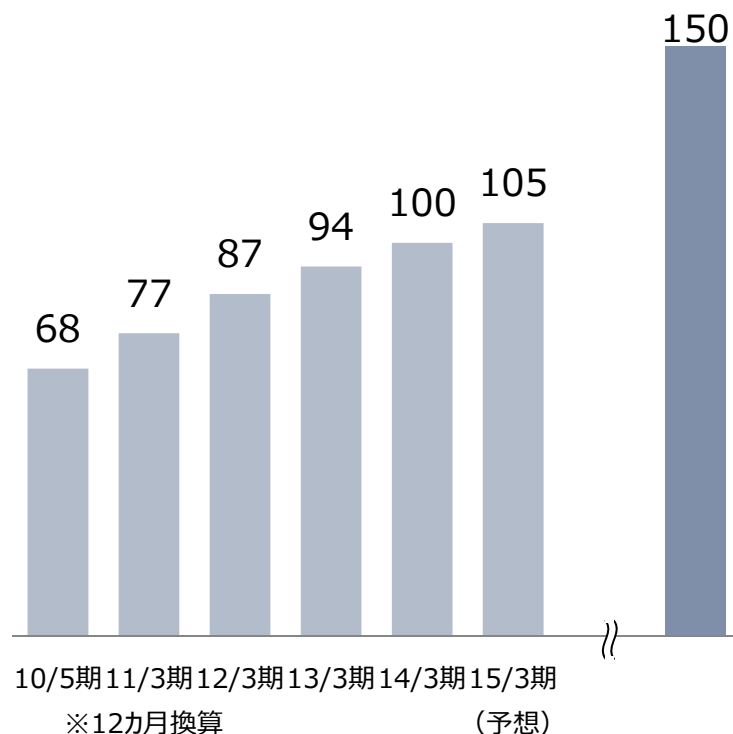
一律QUOカード1,000円分を贈呈



# 中期成長戦略

## 連結売上高150億円

(単位：億円)

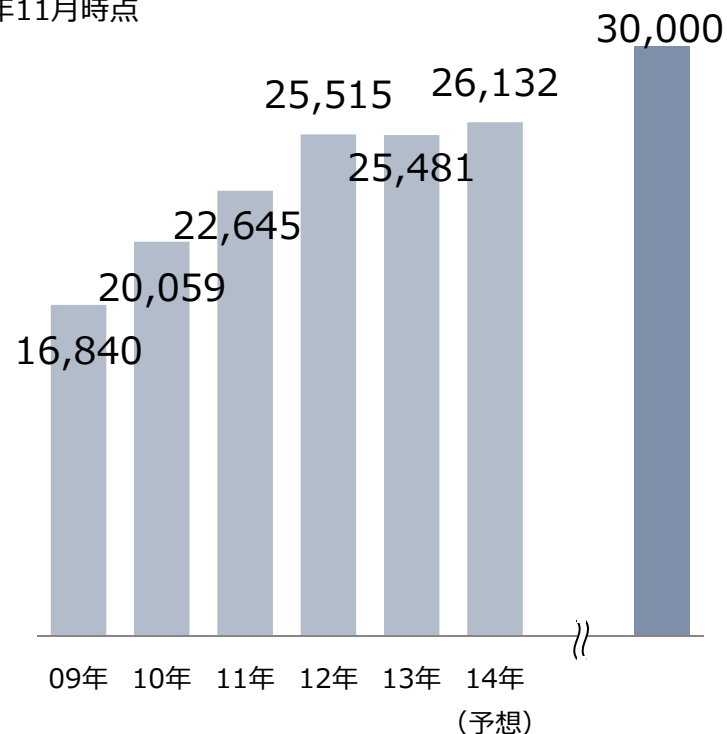


- M&A、営業エリアの拡大等により売上拡大
- 次のステージ連結売上高150億円を目指す

## グループ塾生数3万人

(単位：人)

各年11月時点



- 既存ブランドの成長、顧客層の拡大により塾生増加を目指す

# フリーステップの教室展開について

2016年3月期をメドにフリーステップ300教室の展開を目指す

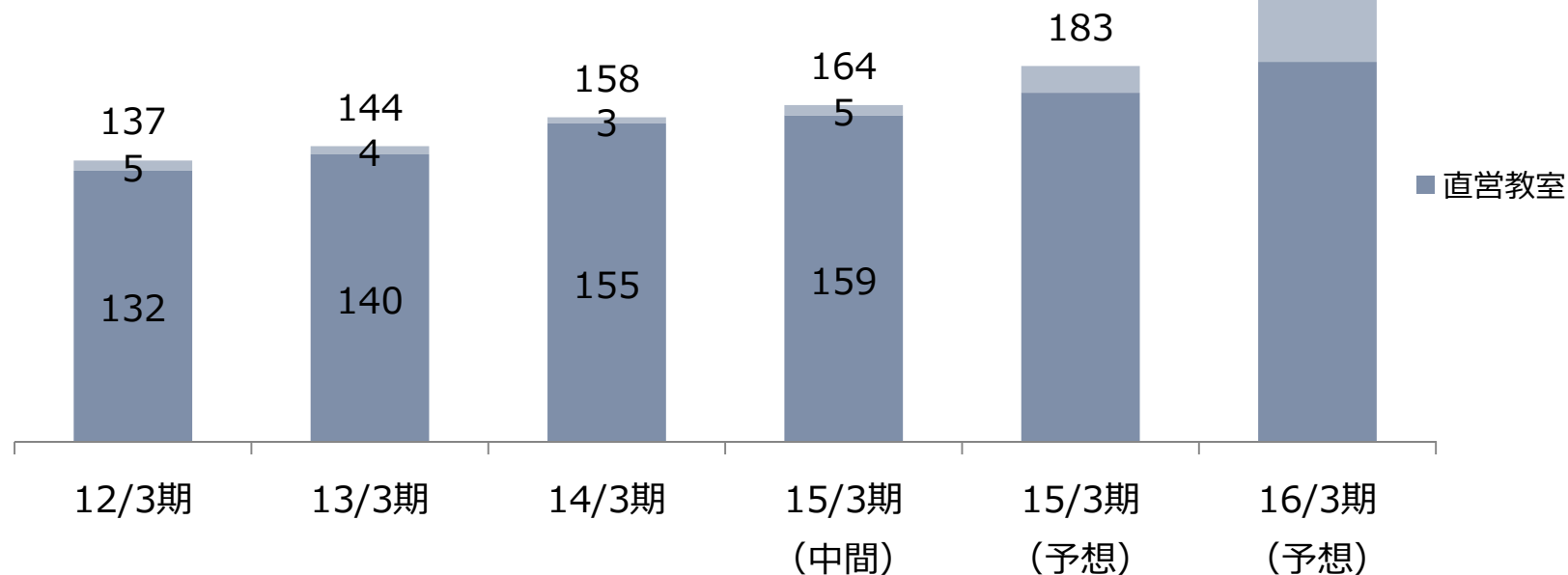
## 〔フリーステップの教室展開〕

### 【フリーステップの特長】

- 「大学受験に強いフリーステップ」、「点数アップに強いフリーステップ」
- 塾生一人ひとりの授業の進捗やテスト結果を管理するシステムを整備

### 【フランチャイズ拡大にむけて】

- 学習塾運営の経験がない個人でも開業、運営できるサポート体制を整備
- FCフェアに出展しフランチャイズオーナー希望者にも広くアピール



# 保育園事業の開始について



- ▶ 0歳から小学校入学前の子どもを対象とした少数精鋭の知育教育に特化した保育園
- ▶ 幼児教育ピグマリオンメソッドを活用し、数・図形・空間把握能力、言語力、知識力を高める
- ▶ 近隣の自社学習塾と連携し、受験等もスムーズに対応

2015年4月  
事業開始予定



旭丘かいせい保育園（大阪府豊中市）



- ▶ 認可型の小規模保育園
- ▶ 定員10人～19人、0歳から3歳未満の子どもを対象（各自治体の基準により異なる）
- ▶ 営業エリアで事業者を募集している自治体には積極的に応募し、待機児童解消に役立てる

大阪市鶴見区、淀川区に開園

本資料で記述されている業績予想ならびに将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。

そのため、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることがあることをご留意ください。

## <問い合わせ先>

株式会社成学社 経営企画部

〒530-0015 大阪市北区中崎西3-1-2

TEL 06-6373-1595 FAX 06-6373-1518