

2017年3月期 中間決算説明会



証券コード：2179

2016年12月7日

当社グループの事業について

教育関連事業

乳幼児から社会人までの教育および保育を基本とする教育企業

クラス指導部門



設定した目標を突破し
自信をつける
目標達成型進学指導

 開成教育セミナー

 エール進学教室

その他の指導部門

知育特化型保育園

 かいせい保育園

小規模認可保育所

 かいせい保育園

 新神戸 アイテラス保育園

小学生を対象にした学童保育

 こどもスクール

英語を公用語とする
外国人講師による
英会話教室

 IVY

研修施設の運営

講師派遣

- ・学習塾での指導ノウハウを活用した講師派遣
- ・英語を公用語とする外国人講師の派遣

個別指導部門



主に講師1人が
塾生2名を指導する
個別指導

 個別指導学院
フリーステップ

大学受験に特化した
個別指導

 開成教育グループ
代ゼミサテライン予備校

完全マンツーマンの個別指導

 ハイグレード個人指導 Sophia 1for1

受験に特化した個別指導

 中学受験・大学受験
専門個別指導
Ultimate Study Port アルスポーツ

学校内に塾を設置

 開成教育グループ
校内予備校 フリーステップ

不動産賃貸事業

保有不動産の余剰スペースをテナント貸し

飲食事業

大阪市内に
2店舗展開



損益の状況

(単位：百万円、%)

	前年同期 実績	当期計画	当期実績	前年同期 比	増減率	計画比	達成率
売上高	4,836	5,108	4,926	+89	+1.9	△ 182	96.4
営業利益	△ 27	△ 141	△ 191	△ 163	—	△ 49	—
経常利益	△ 41	△ 144	△ 201	△ 160	—	△ 57	—
四半期純利益	△ 50	△ 153	△ 130	△ 80	—	+22	—

売上高

- クラス指導部門の落ち込みを他の指導形態で補完し、前年同期比増収を確保
- クラス指導部門をカバーしていた個別指導部門の成長率が鈍化したため、計画は未達に終わる

営業利益
経常利益
四半期純利益

- 人件費の増加、新規事業の先行投資等により費用の増加を見込んでいたため、前年同期比で減益（損失拡大）を計画
- 売上高の計画未達の影響により、各利益は計画以上に悪化して終わる

セグメント別売上高

(単位：百万円、%)

	前年同期 実績	当期計画	当期実績	前年同期 比	増減率	計画比	達成率
教育関連事業	4,745	5,014	4,840	+94	+2.0	△ 174	96.5
クラス指導部門	1,608	1,574	1,544	△ 63	△ 4.0	△ 30	98.1
個別指導部門	2,982	3,108	3,020	+38	+1.3	△ 88	97.2
その他の指導部門	154	331	275	+120	+77.5	△ 56	83.0
不動産賃貸事業	27	24	25	△ 1	△ 6.5	+1	105.3
飲食事業	63	69	60	△ 3	△ 4.8	△ 9	87.0

教育関連事業

クラス指導部門

- 塾生数の動向から減収を計画していたものの、想定以上に塾生数が伸び悩んだため、計画をさらに下回る結果となる

個別指導部門

- 代ゼミサテライン予備校は一時期の低迷から脱し、フランチャイズ事業も軌道に乗り始めたため、計画は未達となるものの、前年同期比では堅調に推移

その他の指導部門

- 講師派遣の受注が低調に推移したものの、前期から事業を開始している保育分野の伸びにより、前年同期を大幅に上回る

不動産賃貸事業

- 前年同期とほぼ同水準のテナント入居状況で推移し、売上高は横ばい

飲食事業

- 顧客層を明確にし、店舗運営の効率化に注力

ブランド別売上高

(単位：百万円、%)

	前年同期 実績	当期計画	当期実績	前年同期 比	増減率	計画比	達成率
クラス指導部門	1,608	1,574	1,544	△ 63	△ 4.0	△ 30	98.1
開成教育セミナー	1,558	1,511	1,490	△ 67	△ 4.3	△ 20	98.6
エール進学教室	49	63	53	+3	+7.9	△ 9	84.9
個別指導部門	2,982	3,108	3,020	+38	+1.3	△ 88	97.2
フリーステップ	2,745	2,841	2,743	△ 2	△ 0.1	△ 97	96.6
代ゼミサテライン予備校	168	181	187	+19	+11.5	+6	103.6
フランチャイズ事業	22	35	40	+17	+77.5	+5	114.7
その他のブランド	45	50	48	+3	+6.8	△ 2	95.9
その他の部門	154	331	275	+120	+77.5	△ 56	83.0
保育関連	64	192	189	+125	+193.5	△ 2	98.6
その他	90	138	85	△ 5	△ 5.6	△ 53	61.3

費用内訳

(単位：百万円、%)

	前年同期 実績	当期計画	当期実績	前年同期 比	増減率	計画比	計画 比率
人件費	2,769	2,983	2,938	+168	+6.1	△ 44	△ 1.5
家賃	686	712	701	+15	+2.2	△ 10	△ 1.5
広告宣伝費	209	214	195	△ 14	△ 6.9	△ 19	△ 9.1
その他費用	1,198	1,339	1,282	+83	+7.0	△ 57	△ 4.3
原価・販管費合計	4,864	5,250	5,117	+253	+5.2	△ 132	△ 2.5

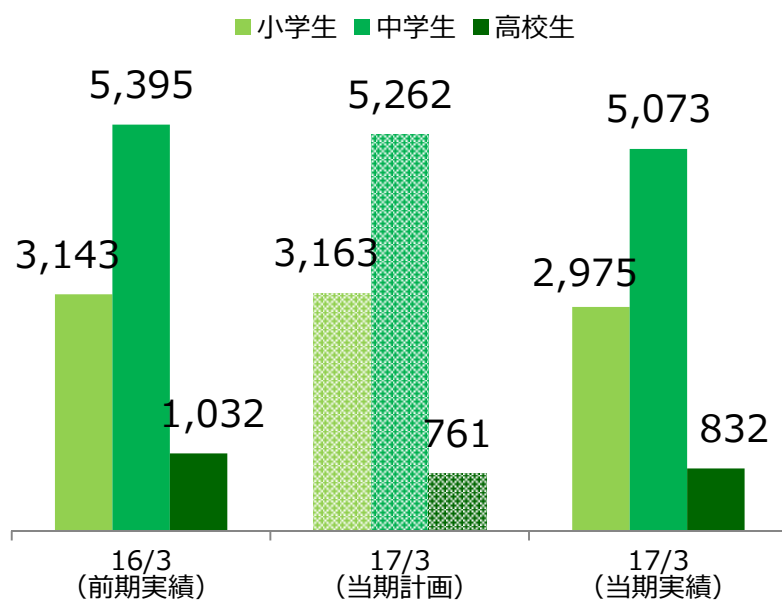
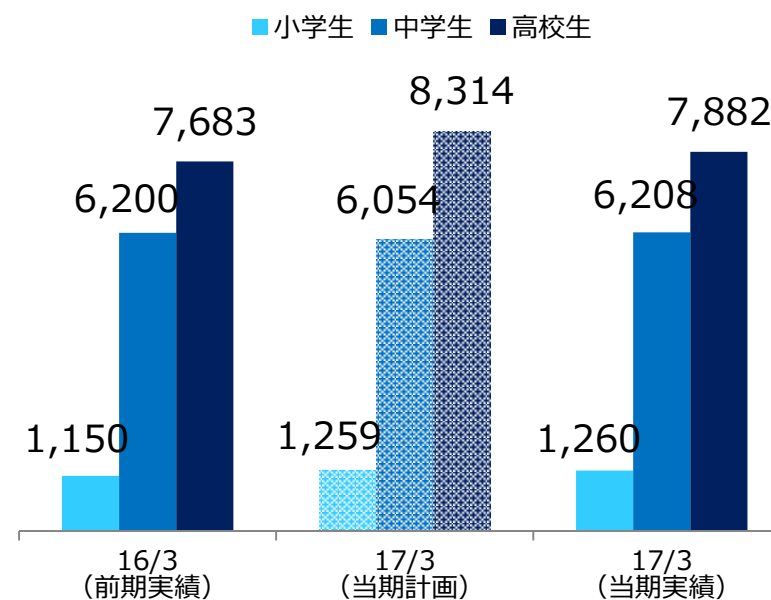
全般的に計画の範囲内で収めたものの、売上高の計画未達により売上対比は悪化

人件費	<ul style="list-style-type: none"> 非常勤講師の指導単価の上昇、新規事業にむけた人材確保等により前年同期比増を計画、計画の範囲内で収束したものの、人件費率は悪化
家賃	<ul style="list-style-type: none"> ほぼ計画通りの教室展開を実施し、計画の範囲内で収束
広告宣伝費	<ul style="list-style-type: none"> メリハリのある広告宣伝活動を実施し、費用削減を図る

グループ塾生数の推移 (9月末時点)

(単位：人、%)

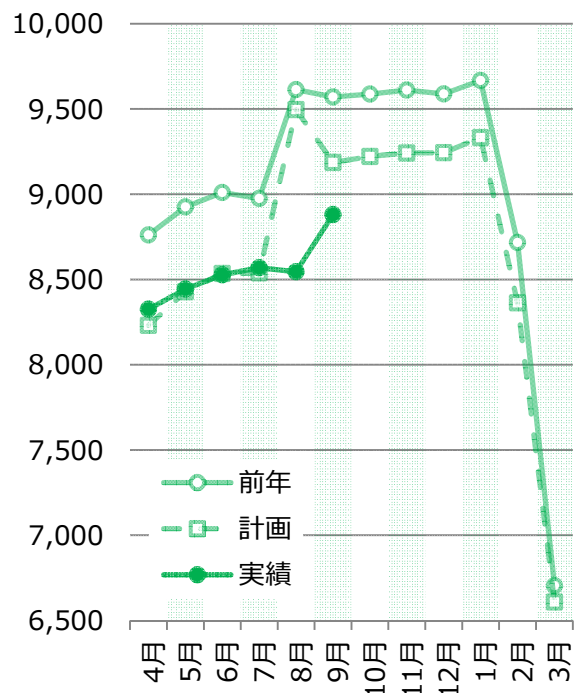
	前期実績	当期計画	当期実績	前期比	増減率	計画比	達成率
直	9,570	9,186	8,880	△ 690	△ 7.2	△ 306	96.7
営	15,033	15,627	15,350	+317	+2.1	△ 277	98.2
教	273	373	372	+99	+36.3	△ 1	99.7
室	24,876	25,186	24,602	△ 274	△ 1.1	△ 584	97.7
合計	24,876	25,186	24,602	△ 274	△ 1.1	△ 584	97.7
フランチャイズ教室	397	696	673	+276	+69.5	△ 23	96.7

クラス指導部門 (単位：人)

個別指導部門 (直営に限る) (単位：人)


グループ塾生数の月次推移 (直営に限る)

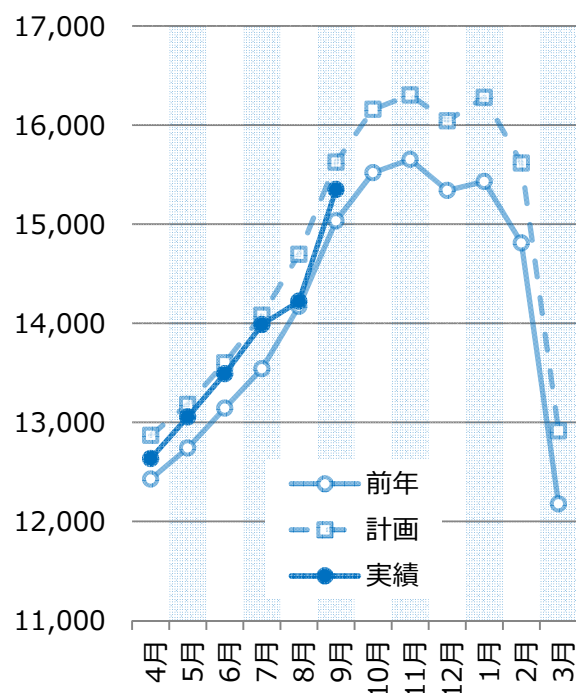
(単位：人)

クラス指導部門



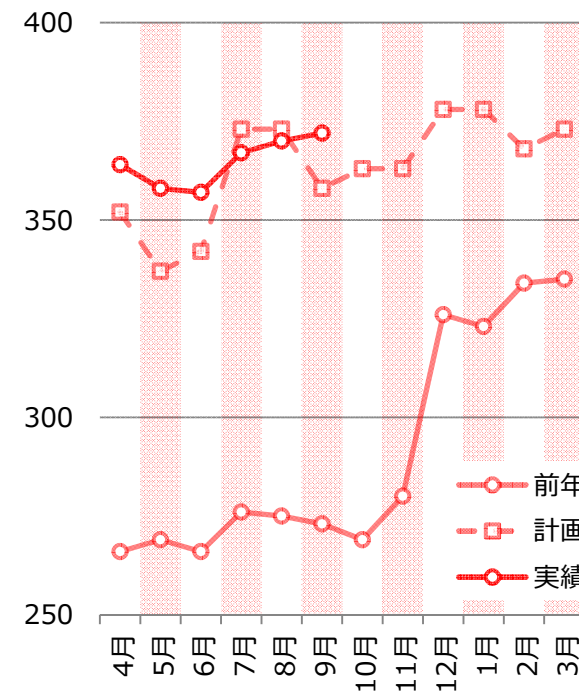
- 既存塾生の夏期講習会参加率が低調だったこと、講習会からの参加者も低調に推移したため、8月塾生数は大幅に計画未達
- 講習会からの参加者の継続受講に注力するものの、計画に満たない状況が続く

個別指導部門



- 主に既存塾生の講習会参加率が低調に推移したため、8月塾生数は前年並みの水準にとどまる
- 塾生募集環境が厳しくなり、計画未達の状況が続くが、前年を上回る水準で推移

その他の指導部門



- 保育園の園児数はほぼ計画通りに推移し、前期12月に開園した保育園の通期寄与により、前期比では大幅に伸長
- 英会話教室は前年割れが続くものの、ほぼ計画通りに進捗

教室展開の状況①

直営

232教室

フランチャイズ

19教室



フラワータウン教室 (兵庫県三田市)

近畿圏の教室展開の状況



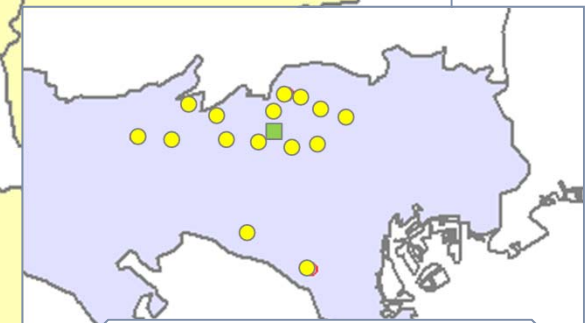
阪神西宮教室 (兵庫県西宮市)



- 直営教室
- フランチャイズ教室
- 直営教室 (新規開校)
- フランチャイズ教室 (新規開校)



和泉府中駅前教室 (大阪府和泉市)



東京都の教室展開の状況

教室展開の状況②

	16/3期 期末	17/3期 上期		9月末	期初計画 9月末	
		増加	減少			
直営教室	大阪府	141	3	—	144	
	滋賀県	29	—	1	28	
	兵庫県	23	2	—	25	
	京都府	17	—	—	17	
	奈良県	3	—	—	3	
	東京都	15	—	—	15	
	拠点数合計	228	5	1	232	232
	クラス指導部門	104	—	—	104	106
個別指導部門	180	4	1	183	183	
その他の指導部門	10	1	—	11	11	
フランチャイズ教室	大阪府	6	2	1	7	
	滋賀県	0	1	—	1	
	兵庫県	2	—	—	2	
	京都府	1	—	—	1	
	奈良県	3	1	—	4	
	東京都	1	—	—	1	
	その他	3	—	—	3	
	拠点数合計	16	4	1	19	20

(注) 複数部門の指導形態を開講する教室（併設教室）があるため、各部門の合計と拠点数は一致しない。

上期の教室展開の状況

 (直営)

樟葉教室 (大阪府)

岸和田駅前教室 (大阪府) ※1

阪神西宮教室 (兵庫県)

フワータウン教室 (兵庫県)




加古川教室 (兵庫県) ※2



今福園 (大阪府)

 (FC)

和泉府中駅前教室 (大阪府)

上新庄教室 (大阪府)

瀬田駅前教室 (滋賀県) ※3

大和郡山教室 (奈良県)

- ※1 フランチャイズから直営に変更
- ※2 開講ブランドを追加（拠点数の増減なし）
- ※3 直営からフランチャイズに変更

貸借対照表・キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	第2四半期末	前期末	増減額		第2四半期	前期
流動資産	2,404	2,759	△ 355	営業活動による キャッシュ・フロー	△ 80	523
固定資産	3,900	3,840	+59	投資活動による キャッシュ・フロー	△ 184	△ 347
有形固定資産	2,669	2,634	+34	財務活動による キャッシュ・フロー	68	△ 76
無形固定資産	116	97	+19	現金及び現金同等物 の増減額	△ 196	99
投資その他の資産	1,113	1,108	+5	現金及び現金同等物 の期首残高	1,194	1,094
資産合計	6,304	6,600	△ 295	現金及び現金同等物 の期末残高	997	1,194
流動負債	2,620	2,698	△ 77			
固定負債	1,637	1,696	△ 59			
負債合計	4,257	4,394	△ 137			
株主資本	2,046	2,204	△ 157			
資本金	235	235	0			
資本剰余金	175	175	0			
利益剰余金	1,924	2,082	△ 157			
自己株式	△ 288	△ 288	0			
その他の包括利益累計額	0	0	△ 0			
その他有価証券 評価差額金	0	0	△ 0			
純資産合計	2,047	2,205	△ 158			
負債・純資産合計	6,304	6,600	△ 295			

(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	10,676	100.0	10,929	100.0	+252	+2.4
営業利益	401	3.8	253	2.3	△ 147	△ 36.9
経常利益	402	3.8	303	2.8	△ 99	△ 24.6
当期純利益	184	1.7	168	1.5	△ 16	△ 8.7

上期の業績、グループ塾生数の動向を踏まえ、通期計画を修正

売上高	<ul style="list-style-type: none"> グループ塾生数の伸び悩みを踏まえ、期初計画から売上高の減少を見込む 前期から開始した保育事業の通期寄与および個別指導部門の塾生数は堅調に推移していることから前期から増収を確保する
営業利益 経常利益 当期純利益	<ul style="list-style-type: none"> 引き続き人件費が増加傾向にあること、来春開校予定の日本語学校の先行投資等の影響により減益となる見込み

(注) 塾生数が期首より月を追うほどに増加し11月にピークを迎えることに加え、12月から1月にかけて冬期講習会を実施するため、第3四半期に利益が集中する傾向

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	10,490	98.3	10,747	98.3	+257	+2.5
クラス指導部門	3,399	31.8	3,274	30.0	△125	△3.7
個別指導部門	6,745	63.2	6,946	63.6	+200	+3.0
その他の指導部門	345	3.2	527	4.8	+181	+52.5
不動産賃貸事業	52	0.5	45	0.4	△6	△12.7
飲食事業	133	1.2	135	1.2	+2	+1.9

教育関連事業

クラス指導部門

- 上半期の動向から、塾生数の持ち直しは厳しく、減収となる見込み

個別指導部門

- 成長率が鈍化しているものの、直営教室の塾生数の増加、フランチャイズ事業の成長等により増収となる見込み

その他の指導部門

- 前期から順次開園している保育園の通期寄与により、増収となる見込み

不動産賃貸事業

- 一部のテナントの退去および自社利用の転換を見込むため減収

飲食事業

- 効率的な店舗運営に注力し、前期並みの売上高を確保

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
クラス指導部門	3,399	31.8	3,274	30.0	△ 125	△ 3.7
開成教育セミナー	3,289	30.8	3,159	28.9	△ 129	△ 3.9
エール進学教室	110	1.0	114	1.0	+4	+4.1
個別指導部門	6,745	63.2	6,946	63.6	+200	+3.0
フリーステップ	6,137	57.5	6,276	57.4	+139	+2.3
代ゼミサテライン予備校	456	4.3	474	4.3	+18	+4.1
フランチャイズ事業	49	0.5	80	0.7	+31	+63.7
その他のブランド	103	1.0	114	1.0	+11	+11.1
その他の部門	345	3.2	527	4.8	+181	+52.5
保育関連	194	1.8	381	3.5	+186	+95.8
その他	151	1.4	145	1.3	△ 5	△ 3.4

費用内訳

(単位：百万円、%)

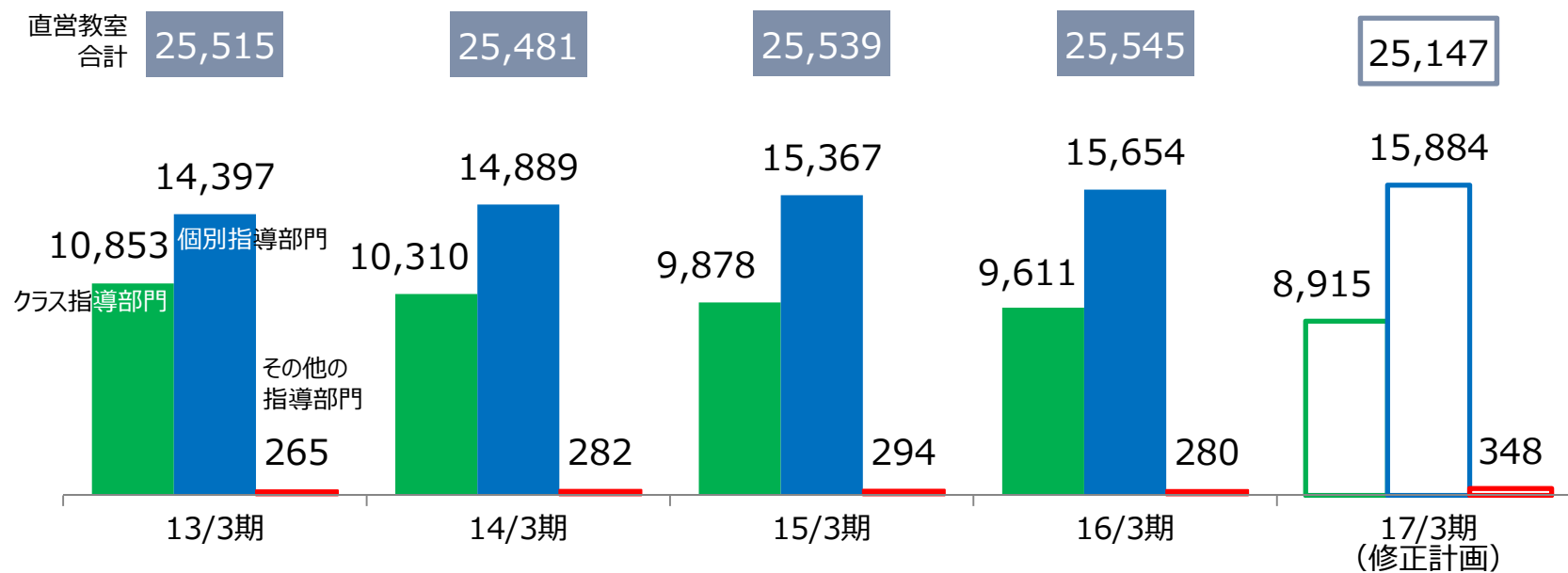
	前期実績		通期計画		前期比	増減率
	売上高比	売上高比	売上高比	売上高比		
人件費	5,832	54.6	6,144	56.2	+311	+5.3
家賃	1,385	13.0	1,433	13.1	+48	+3.5
広告宣伝費	558	5.2	449	4.1	△ 109	△ 19.6
その他費用	2,498	23.4	2,648	24.2	+150	+6.0
原価・販管費合計	10,275	96.2	10,675	97.7	+400	+3.9

人件費	<ul style="list-style-type: none"> • 期初計画から減少するものの、新規事業に係る人件費は先行した負担が継続するため、人件費率は悪化
家賃	<ul style="list-style-type: none"> • 売上規模に見合った物件を確保、教室数の増加に伴い費用の増加を見込む
広告宣伝費	<ul style="list-style-type: none"> • 上半期の動向を継続し、メリハリのある広告宣伝活動を実施することで費用削減を図る

グループ塾生総数 (例年ピークとなる11月末時点)

(単位：人、%)

	前期実績	計画	前期比	
			人数	増減率
直 クラス指導部門	9,611	8,915	△ 696	△ 7.2
営 個別指導部門	15,654	15,884	+ 230	+ 1.5
教 その他の指導部門	280	348	+ 68	+ 24.3
室 合計	25,545	25,147	△ 398	△ 1.6
フランチャイズ教室	426	694	+ 268	+ 62.9



教室展開の状況

	16/3期 期末	9月末 実績	17/3期			計画 3月末
			増加	下期 減少	3月末予想	
直 営 教 室 数	228	232	2	—	234	240
クラス指導部門	104	104	—	4	100	108
個別指導部門	180	183	2	—	185	191
その他の指導部門	10	11	—	—	11	11
フランチャイズ教室数	16	19	1	—	20	26

クラス指導部門	<ul style="list-style-type: none"> • 収益の改善が見込めない4教室の閉鎖を決定 • 塾生数が減少している現状を踏まえ、既存教室の立て直しを最優先
個別指導部門	<ul style="list-style-type: none"> • 塾生募集時期に偏りがなかったため、コンスタントに新規開校 • 講師募集の状況と調整しながら営業拠点の拡大を図る
その他の指導部門	<ul style="list-style-type: none"> • 来春の保育園開園に注力し、当初の計画通り、新規開園せず
フランチャイズ教室	<ul style="list-style-type: none"> • 年間10教室程度の開校を目指し、継続してフランチャイズ加盟希望者を募集

(注) 複数部門の指導形態を開講する教室（併設教室）があるため、各部門の合計と拠点数は一致しない。下期の教室展開は9月末までに意思決定した教室数。

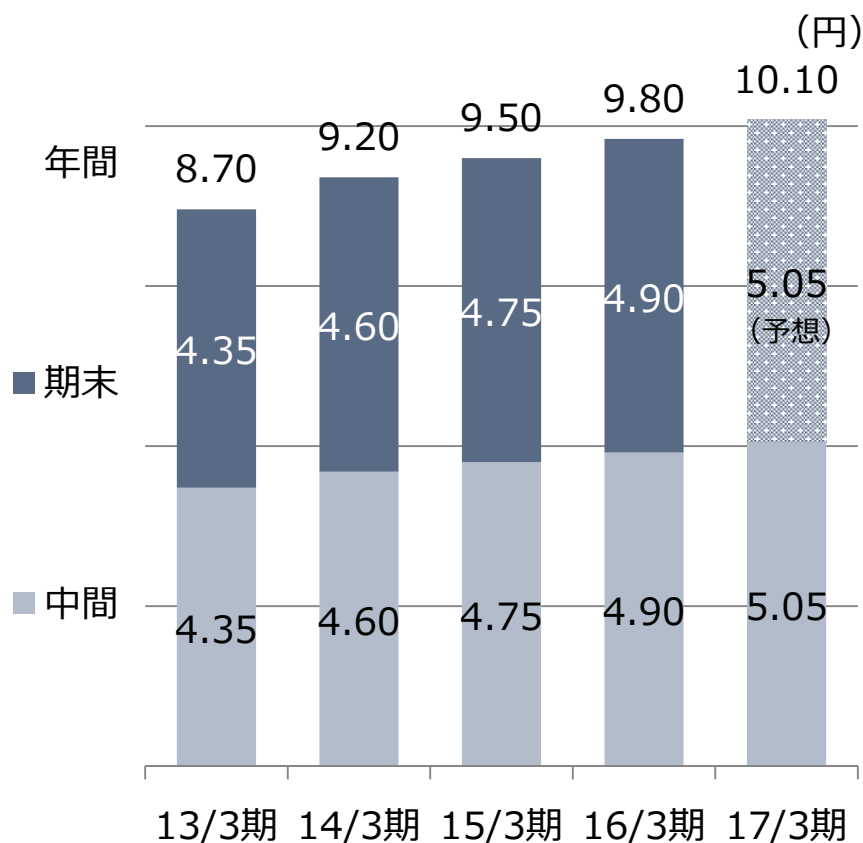
株主還元策

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

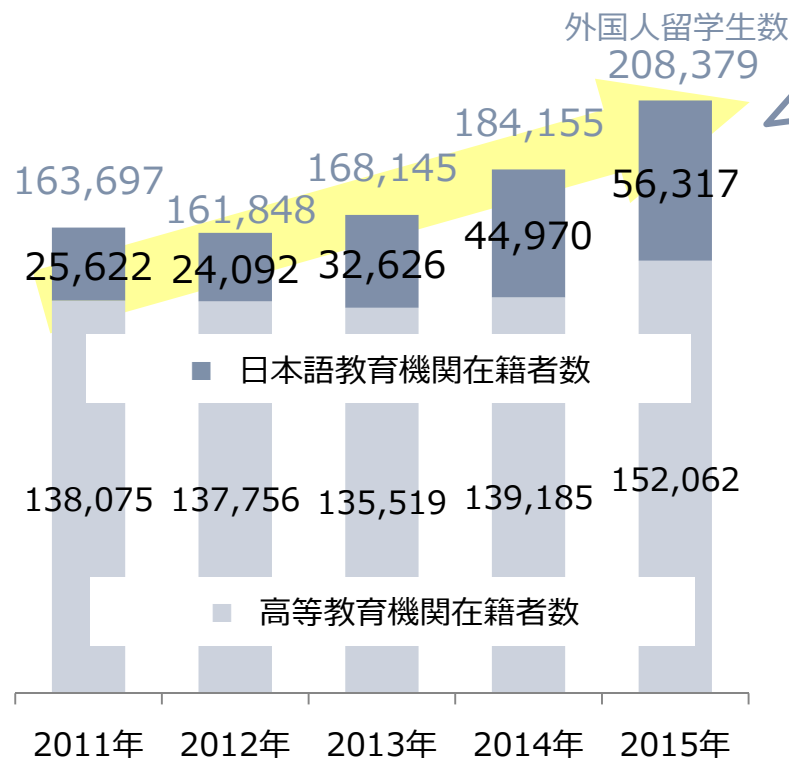
➤ 優待内容

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

日本語学校の開校について

2008年、「留学生30万人計画」を策定（文部科学省）

日本を世界により開かれた国とし、アジア、世界のためのヒト・モノ・カネ、情報の流れを拡大する「グローバル戦略」展開の一環として2020年を目途に30万人の留学生受入れを目指す



外国人留学生の増加に伴い、日本語教育機関の在籍者数も増加

法務省から日本語教育機関としての告示を受け、2017年4月に日本語学校を開校

開成アカデミー日本語学校

住所：大阪府大阪市北区茶屋町

募集定員：100名

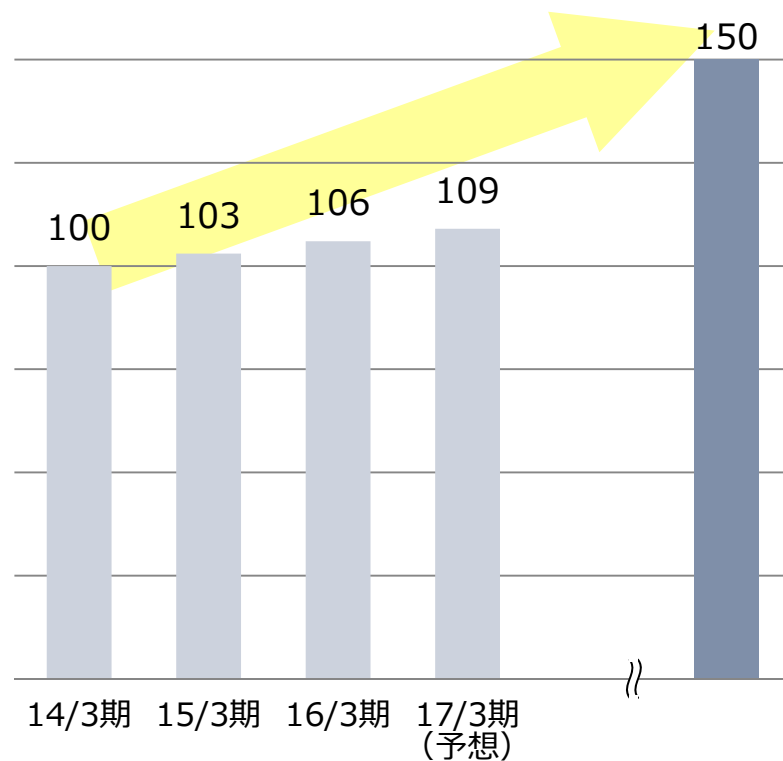
教育目標：日本語能力試験1級合格者50%以上、同2級合格者90%以上
卒業後の国公立、私立大学への合格および編入学を目指す

出典：独立行政法人日本学生支援機構「平成27年度外国人留学生在籍状況調査結果」を基に当社にて作成

中期成長戦略

連結売上高150億円

(単位：億円)

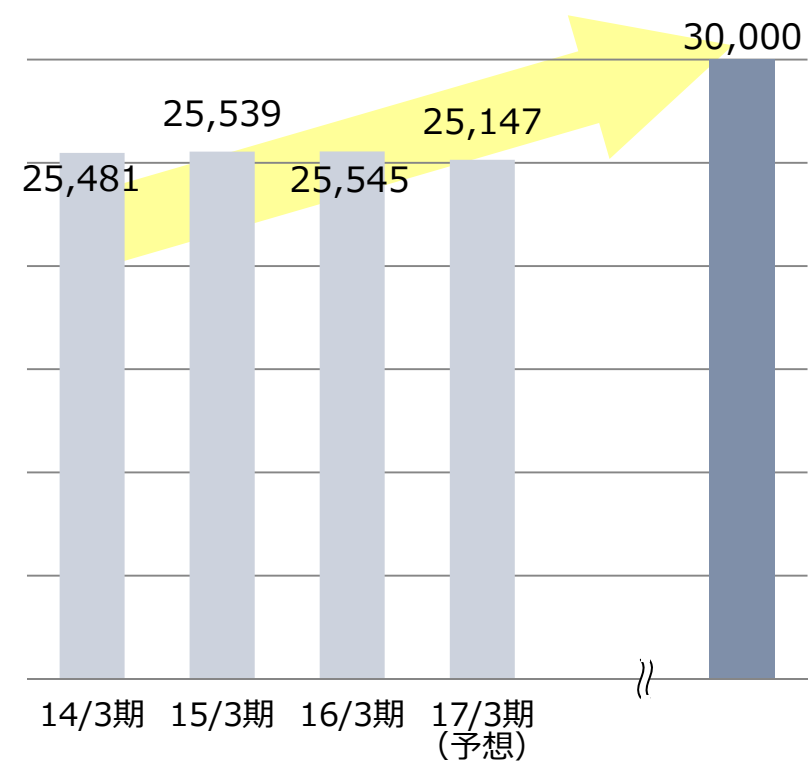


- 教育に関連する分野で事業拡大
- 次のステージ連結売上高150億円を目指す

グループ塾生数3万人

(単位：人)

各年度の11月時点、フランチャイズ教室の塾生は含まない



- 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

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