

2018年3月期 中間決算説明会



証券コード：2179

2017年12月6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

認可保育所

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

外国人留学生を対象に日本語教育

開成アカデミー日本語学校

フィリピンにて日本人を対象に英語教育

KEA Kaisei English Academy

IVY

英語を公用語とする
外国人講師による
英会話教室

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
映像授業

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 1 for 1

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 アルサポート

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	4,926	5,233	5,052	+126	+2.6	△ 180	96.6
営業利益	△ 191	△ 261	△ 323	△ 132	—	△ 62	—
経常利益	△ 201	△ 130	△ 18	+183	—	+111	—
四半期純利益	△ 130	△ 95	△ 33	+97	—	+62	—

売上高	<ul style="list-style-type: none"> 主要事業「教育関連事業」のうち、増収を続ける個別指導部門、その他の指導部門が業績を牽引し、前年同期から増収となる
営業利益	<p>売上高の伸びでコストの増加を吸収しきれず、前年同期から減益となる</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業拡大に伴う人件費、積極的な広告宣伝活動に伴う費用が増加 認可保育所「かいせい保育園」の開園に伴い備品費等が発生 7月にフィリピン共和国セブ島に開校した「Kaisei English Academy」の投資が先行
経常利益 当期純利益	<ul style="list-style-type: none"> 「かいせい保育園」および「かいせいプチ保育園」の来春開園（予定）に伴い、行政からの補助金収入を営業外収益に計上したことにより、損失額は縮小

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	4,840	5,149	4,981	+141	+2.9	△ 167	96.8
クラス指導部門	1,544	1,480	1,393	△ 151	△ 9.8	△ 86	94.1
個別指導部門	3,020	3,238	3,171	+151	+5.0	△ 67	97.9
その他の指導部門	275	429	416	+141	+51.4	△ 13	96.9
不動産賃貸事業	25	17	17	△ 8	△ 31.7	+0	96.5
飲食事業	60	66	53	△ 6	△ 10.7	△ 12	81.4

教育関連事業	クラス指導部門	<ul style="list-style-type: none"> 前年同期比で教室数が減少していることに加え、塾生募集期の結果が想定よりも低調となったため、前年同期から減収となる
	個別指導部門	<ul style="list-style-type: none"> ブランドの特長である「点数アップと大学受験に強いフリーステップ」を継続的にアピールし事業を拡大、前年同期から増収となる
	その他の指導部門	<ul style="list-style-type: none"> 小規模認可保育所よりも運営規模が大きい認可保育所「かいせい保育園」を2017年4月に開園したことが寄与し、前年同期から増収となる
不動産賃貸事業		<ul style="list-style-type: none"> 自社利用への転用に伴い賃貸スペースは縮小、想定内での前年同期からの減収となる
飲食事業		<ul style="list-style-type: none"> ターゲットとする顧客層を明確にし、集客力向上を図ったものの、減収となる

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	1,544	1,480	1,393	△ 151	△ 9.8	△ 86	94.1
開成教育セミナー	1,490	1,427	1,342	△ 148	△ 10.0	△ 85	94.0
エール進学教室	53	52	51	△ 2	△ 4.7	△ 1	97.7
個別指導部門	3,020	3,238	3,171	+151	+5.0	△ 67	97.9
フリーステップ	2,743	2,884	2,879	+135	+4.9	△ 4	99.8
代ゼミサテライン予備校	187	234	189	+1	+0.6	△ 45	80.5
フランチャイズ事業	40	65	59	+18	+46.9	△ 6	90.7
その他のブランド	48	54	44	△ 4	△ 9.3	△ 10	80.8
その他の部門	275	429	416	+141	+51.4	△ 13	96.9
保育関連	183	281	300	+117	+63.9	+18	106.5
その他	91	148	116	+24	+26.5	△ 31	78.5

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	2,938	3,085	3,014	+75	+2.6	△ 71	△ 2.3
家 賃	701	764	738	+36	+5.2	△ 26	△ 3.4
広 告 宣 伝 費	195	255	222	+27	+14.1	△ 33	△ 13.0
そ の 他 費 用	1,282	1,389	1,401	+119	+9.3	+12	+0.9
原価・販管費合計	5,117	5,494	5,376	+259	+5.1	△ 118	△ 2.2

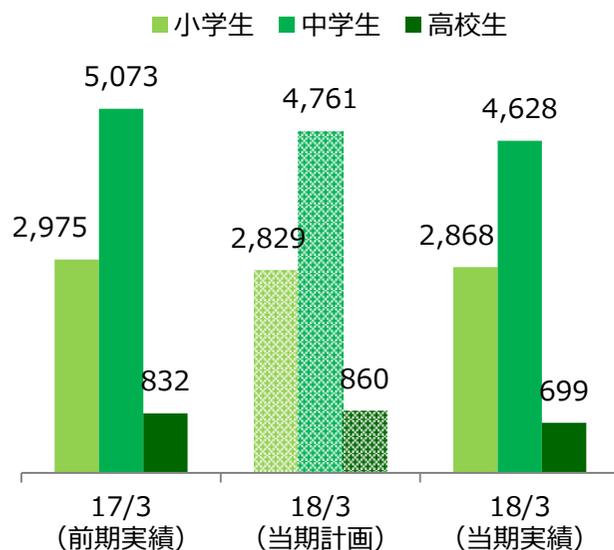
人 件 費	<ul style="list-style-type: none"> 事業拡大が見込めないクラス指導部門を中心とした人員配置の見直しを実施 個別指導における1コマ当たりの講師の人件費は増加傾向
家 賃	<ul style="list-style-type: none"> 教室数の増加に伴い前年同期から増加 期初の想定よりも新規開校が少なかったため、計画には届かず
広 告 宣 伝 費	<ul style="list-style-type: none"> 期初より塾生募集を強化するため、積極的な広告宣伝活動を見込む 想定どおりコストは増加したものの、計画範囲内で収束
そ の 他 費 用	<ul style="list-style-type: none"> 保育園、新規ブランドの立ち上げ等にかかる設備投資費用が発生 教室運営費用、求人コスト等、全般的に増加傾向

グループ塾生数の推移 (9月末時点)

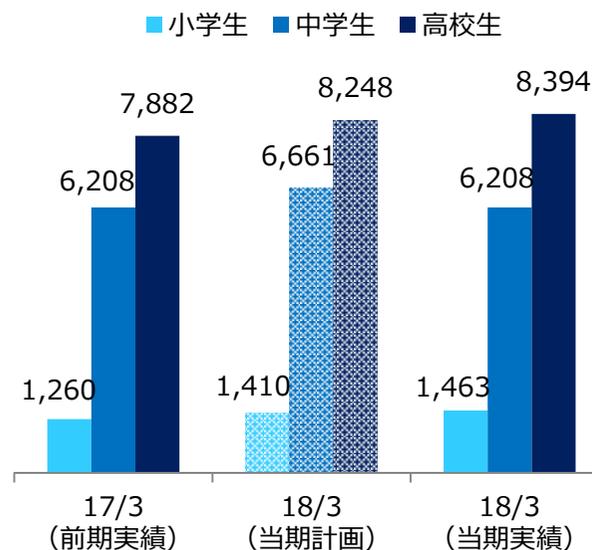
(単位：人、%)

	前期実績	当期計画	当期実績	前期比	増減率	計画比	達成率	
直営教室	クラス指導部門	8,880	8,450	8,195	△ 685	△ 7.7	△ 255	97.0
	個別指導部門	15,350	16,319	16,065	+715	+4.7	△ 254	98.4
	その他の指導部門	372	521	475	+103	+27.7	△ 46	91.2
	合計	24,602	25,290	24,735	+133	+0.5	△ 555	97.8
フランチャイズ教室	673	966	923	+250	+37.1	△ 43	95.5	

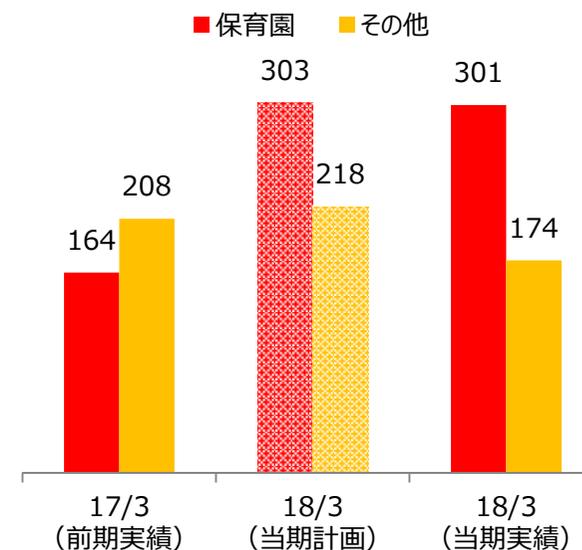
クラス指導部門



個別指導部門 (直営に限る)



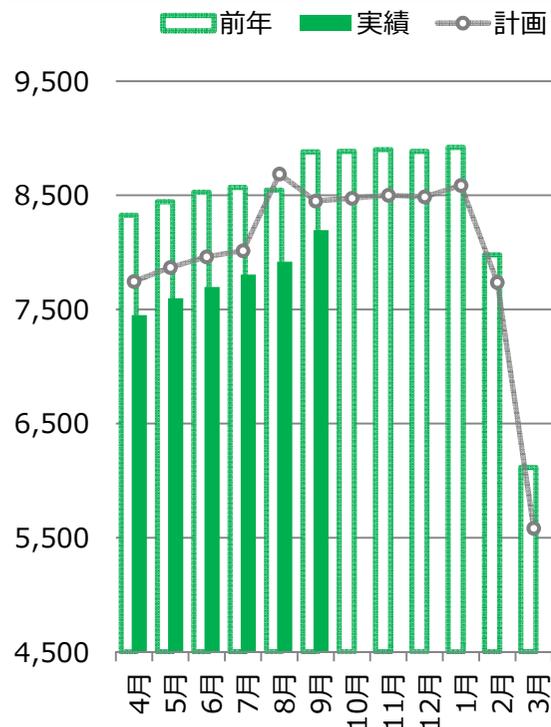
その他の指導部門



グループ塾生数の月次推移 (直営に限る)

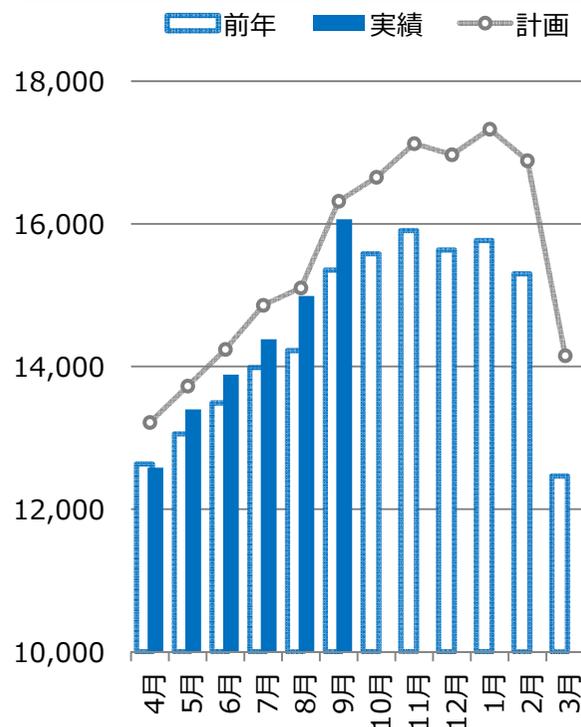
(単位：人)

クラス指導部門



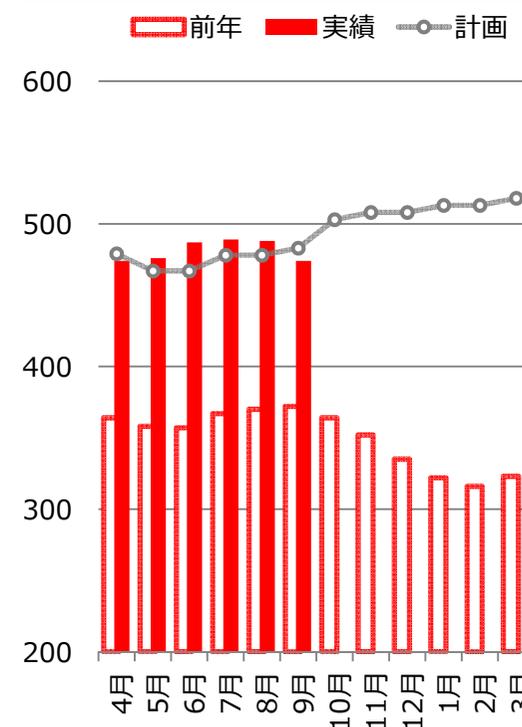
- 期初の塾生募集期の結果が低調であったため、計画未達の状況が続く
- 8月の夏期講習会は既存塾生の受講は低調であったものの、新規の受講者数は前期を上回り、9月塾生数の伸びにつながる

個別指導部門



- 塾生募集施策の変更により入塾時期が遅れ、期初は前年割れでスタートしたものの、8月の夏期講習会での集客は堅調に推移し持ち直す
- 代ゼミサテライン予備校の塾生数の伸びが鈍化し、計画未達が続く

その他の指導部門

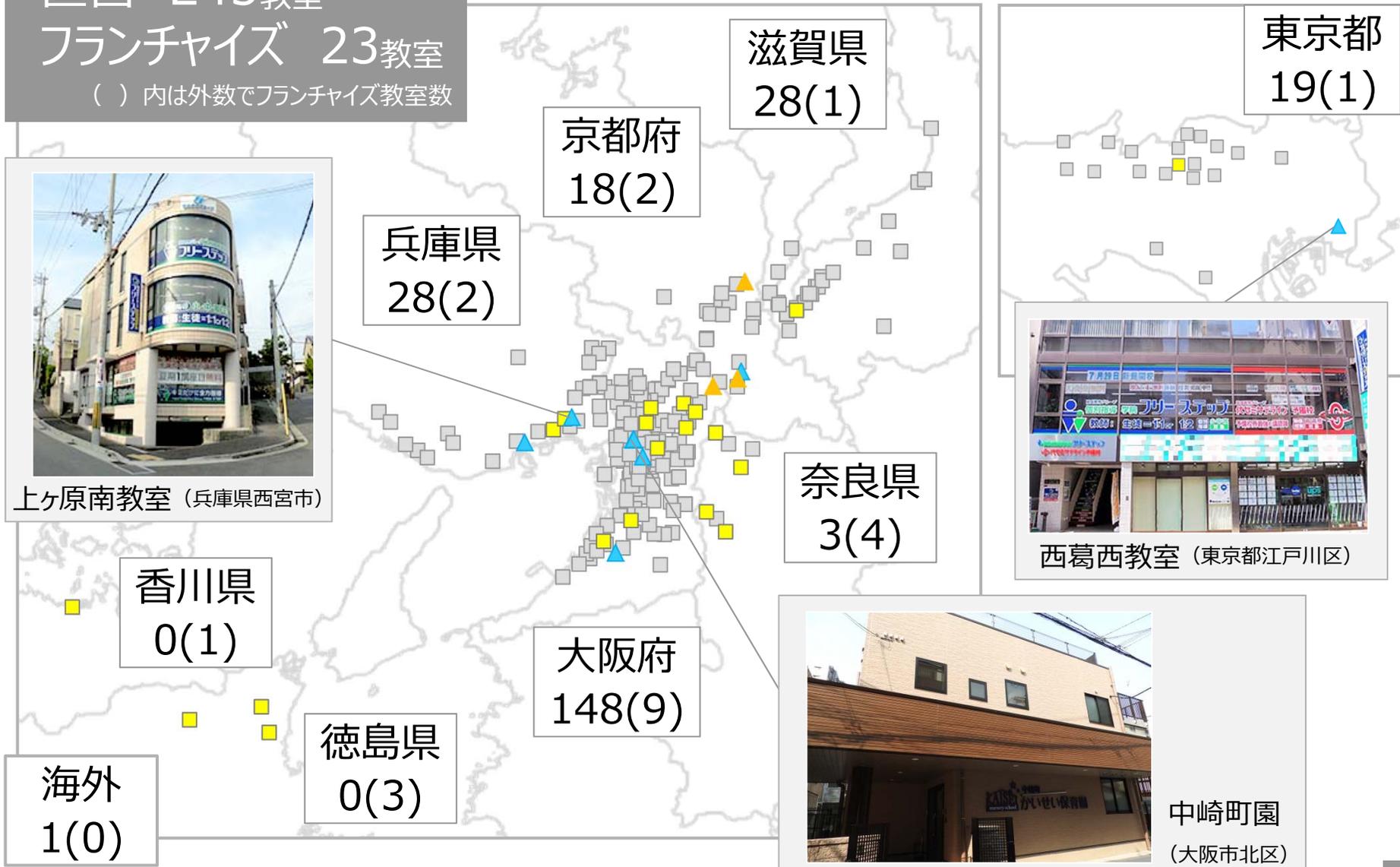


- 認可保育所「かいせい保育園」の開園により、前期から大幅に増加
- 「Kaisei English Academy」を7月に開校したものの、生徒数は期初の想定に届かず、9月は計画を下回る

教室展開の状況①

直営 245教室
フランチャイズ 23教室
() 内は外数でフランチャイズ教室数

■ 既存教室 (直営) ■ 既存教室 (FC) ▲ 新規教室 (直営) ▲ 新規教室 (FC)



教室展開の状況②

	17/3期 期末	18/3期		計画 9月末		
		増加	上期 減少			
直営教室	大阪府	144	4	0	148	
	滋賀県	28	0	0	28	
	兵庫県	26	2	0	28	
	京都府	17	1	0	18	
	奈良県	3	0	0	3	
	東京都	18	1	0	19	
	海外	0	1	0	1	
	拠点数合計	236	9	0	245	247
	クラス指導部門	100	0	0	100	101
	個別指導部門	187	5	0	192	195
その他の指導部門	11	4	0	15	13	
フランチャイズ教室	大阪府	8	1	0	9	
	滋賀県	1	0	0	1	
	兵庫県	2	0	0	2	
	京都府	1	2	1	2	
	奈良県	4	0	0	4	
	東京都	1	0	0	1	
	その他	4	0	0	4	
拠点数合計	21	3	1	23	26	

上期の教室展開の状況



和泉中央教室（大阪府）
上ヶ原南教室（兵庫県）
HAT神戸教室（兵庫県）
城陽教室（京都府）
西葛西教室（東京都）



中崎町園（大阪府）
真田山園（大阪府）

 開成アカデミー日本語学校
（大阪府）

 KEA Kaisei English Academy
（フィリピン共和国セブ市）

 個別指導学院 フリーステップ（フランチャイズ）
長尾教室（大阪府）
富野荘教室（京都府）
修学院教室（京都府）

（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。

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
流動資産	2,562	2,636	△ 73
固定資産	4,540	4,192	+348
有形固定資産	3,212	2,895	+316
無形固定資産	149	140	+8
投資その他の資産	1,179	1,156	+22
資産合計	7,103	6,829	+274
流動負債	2,922	2,918	+4
固定負債	1,953	1,625	+328
負債合計	4,876	4,543	+332
株主資本	2,220	2,281	△ 61
資本金	235	235	—
資本剰余金	175	175	—
利益剰余金	2,098	2,159	△ 61
自己株式	△ 288	△ 288	—
その他の包括利益累計額	6	3	+2
その他有価証券評価差額金	5	4	+1
為替換算調整勘定	0	0	+0
純資産合計	2,227	2,285	△ 58
負債・純資産合計	7,103	6,829	+274

	第2四半期	前期
営業活動による キャッシュ・フロー	△ 78	464
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 548	△ 572
財務活動による キャッシュ・フロー	468	△ 108
現金及び現金同等物に 係る換算差額	0	△ 0
現金及び現金同等物の 増減額	△ 157	△ 216
現金及び現金同等物の 期首残高	977	1,194
現金及び現金同等物の 期末残高	819	977

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	10,888	100.0	11,609	100.0	+720	+6.6
営業利益	206	1.9	191	1.6	△ 15	△ 7.6
経常利益	267	2.5	322	2.8	+54	+20.5
当期純利益	132	1.2	162	1.4	+29	+22.6

売上高	<ul style="list-style-type: none"> 「個別指導学院フリーステップ」を中心とした個別指導の事業拡大、認可保育所および日本語学校等を軌道にのせ、増収を図る
営業利益	<ul style="list-style-type: none"> 新たな認可保育所の開園等、営業開始が来期以降の先行投資が継続的に発生するため、費用は増加傾向 費用の増加を売上の伸びでは吸収できず、減益となる見込み
経常利益 当期純利益	<ul style="list-style-type: none"> 認可保育所開園に伴う補助金収入、減損損失の負担軽減を見込み、増益を図る

(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にある。

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	10,714	98.4	11,435	98.5	+721	+6.7
クラス指導部門	3,231	29.7	3,109	26.8	△ 121	△ 3.8
個別指導部門	6,955	63.9	7,489	64.5	+534	+7.7
その他の指導部門	527	4.8	835	7.2	+308	+58.4
不動産賃貸事業	47	0.4	35	0.3	△ 11	△ 24.1
飲食事業	127	1.2	138	1.2	+11	+8.8

教育関連事業	クラス指導部門	<ul style="list-style-type: none"> 小学生を中心とした低学年の取り込みを強化し、将来の成長へとつなぐ
	個別指導部門	<ul style="list-style-type: none"> 堅調に推移しているフリーステップを中心としつつ、代ゼミサテライン予備校の開講教室拡大とともに高校生の取り込みを強化し、増収を見込む
	その他の指導部門	<ul style="list-style-type: none"> 認可保育所「かいせい保育園」の開園、外国人留学生を対象とした「開成アカデミー日本語学校」の開校による増収を見込む
不動産賃貸事業		<ul style="list-style-type: none"> 賃貸スペースを自社利用に変更したため、減収を見込む
飲食事業		<ul style="list-style-type: none"> 店舗運営の効率化を図り早期の黒字化を目指す

2018年3月期通期計画

ブランド別売上高


 株式会社 成学社

(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	3,231	29.7	3,109	26.8	△ 121	△ 3.8
開成教育セミナー	3,115	28.6	2,998	25.8	△ 117	△ 3.8
エール進学教室	115	1.1	111	1.0	△ 3	△ 3.3
個別指導部門	6,955	63.9	7,489	64.5	+534	+7.7
フリーステップ	6,251	57.4	6,608	56.9	+356	+5.7
代ゼミサテライン予備校	506	4.7	616	5.3	+109	+21.7
フランチャイズ事業	90	0.8	143	1.2	+53	+59.3
その他のブランド	106	1.0	120	1.0	+14	+13.1
その他の部門	527	4.8	835	7.2	+308	+58.4
保育関連	379	3.5	568	4.9	+188	+49.6
その他	147	1.4	267	2.3	+119	+81.3

費用内訳

(単位：百万円、%)

	前期実績		通期計画		前期比	増減率
	金額	売上高比	金額	売上高比		
人件費	6,119	56.2	6,468	55.7	+349	+5.7
家賃	1,421	13.1	1,542	13.3	+121	+8.6
広告宣伝費	504	4.6	580	5.0	+75	+15.0
その他費用	2,636	24.2	2,826	24.3	+189	+7.2
原価・販管費合計	10,681	98.1	11,418	98.4	+736	+6.9

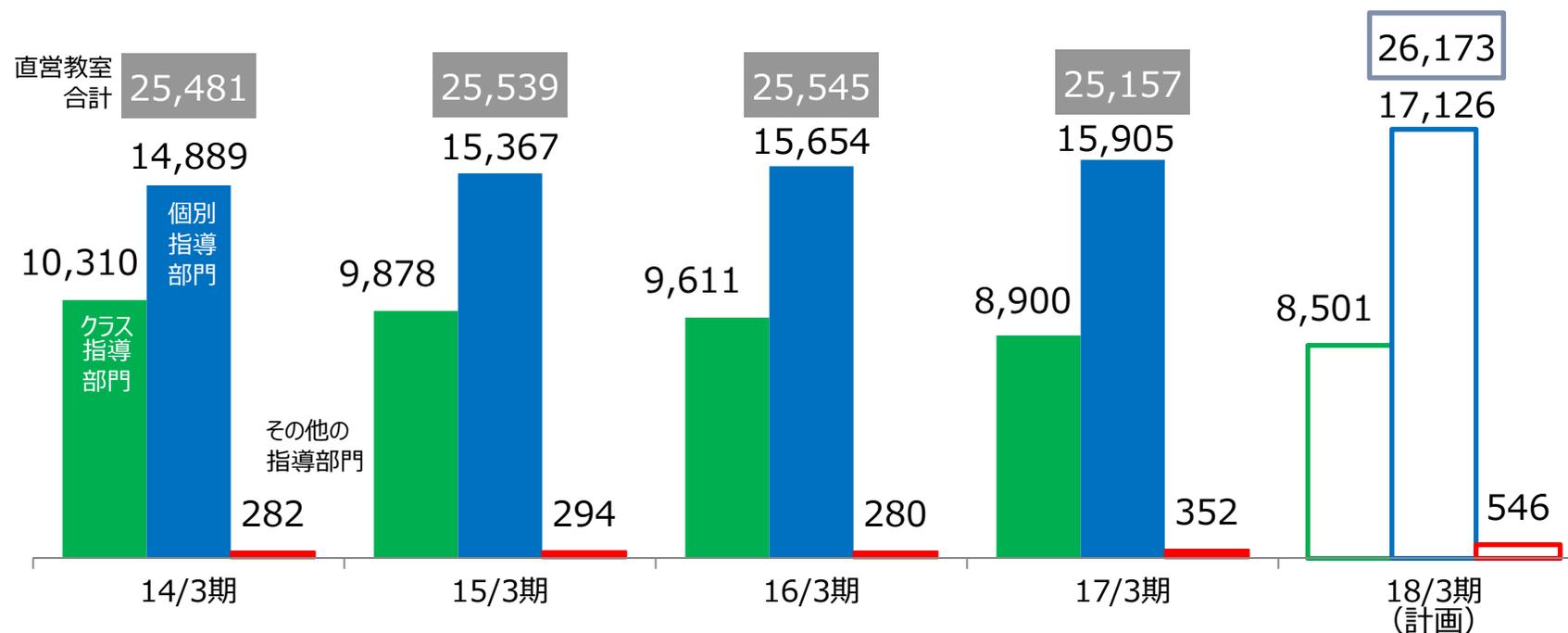
人件費	<ul style="list-style-type: none"> 人手不足のなか、優秀な人材確保のため人件費は増加傾向 先行投資している事業が徐々に売上に貢献し、人件費比率はある程度改善するものの、人材確保が先行する保育園の開園のため高止まる傾向
家賃	<ul style="list-style-type: none"> 適正な水準に家賃を抑えつつ、新規開校を継続し、営業拠点を拡大
広告宣伝費	<ul style="list-style-type: none"> 教室の新規開校、新規事業の展開を見据え、前期に続き増加を予想 目安としている売上高比6%以内で効果的な広告宣伝活動を実施
その他費用	<ul style="list-style-type: none"> 教室運営費用、求人コスト、設備投資費用等、全般的に増加傾向 継続的に来期以降の事業展開に向けた費用が発生する見込み

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	当期計画	前期比	増減率	
直営教室	クラス指導部門	8,900	△ 399	△ 4.5	
	個別指導部門	15,905	+1,221	+7.7	
	その他の指導部門	352	546	+194	+55.1
	合計	25,157	26,173	+1,016	+4.0
フランチャイズ教室	697	1,017	+320	+45.9	



教室展開の状況

	17/3期期末	18/3期				期初計画 3月末
		9月末実績	下期（9月末まで開校決定分）		3月末予想	
			増加	減少		
直 営 教 室 数	236	245	6	1	250	257
ク ラ ス 指 導 部 門	100	100	3	2	101	103
個 別 指 導 部 門	187	192	5	1	196	203
そ の 他 の 指 導 部 門	11	15	0	0	15	13
フ ラ ン チ ャ イ ズ 教 室 数	21	23	1	0	24	32

ク ラ ス 指 導 部 門	<ul style="list-style-type: none"> • 新年度の開講時期に合わせて新規開校するとともに、不採算教室は閉鎖 • 将来の成長につながる地域を厳選して事業展開
個 別 指 導 部 門	<ul style="list-style-type: none"> • 塾生募集時期に偏りのない個別指導は期中を通して柔軟に新規開校 • 塾生数の伸びが期待できる東京都にて積極的に新規開校予定
そ の 他 の 指 導 部 門	<ul style="list-style-type: none"> • 下半期の新規開園、新規開校の予定はなし • 来春、「かいせい保育園」3箇所、「かいせいプチ保育園」1箇所の開園を準備中
フ ラ ン チ ャ イ ズ 教 室	<ul style="list-style-type: none"> • 年間10教室程度の新規開校を目指す

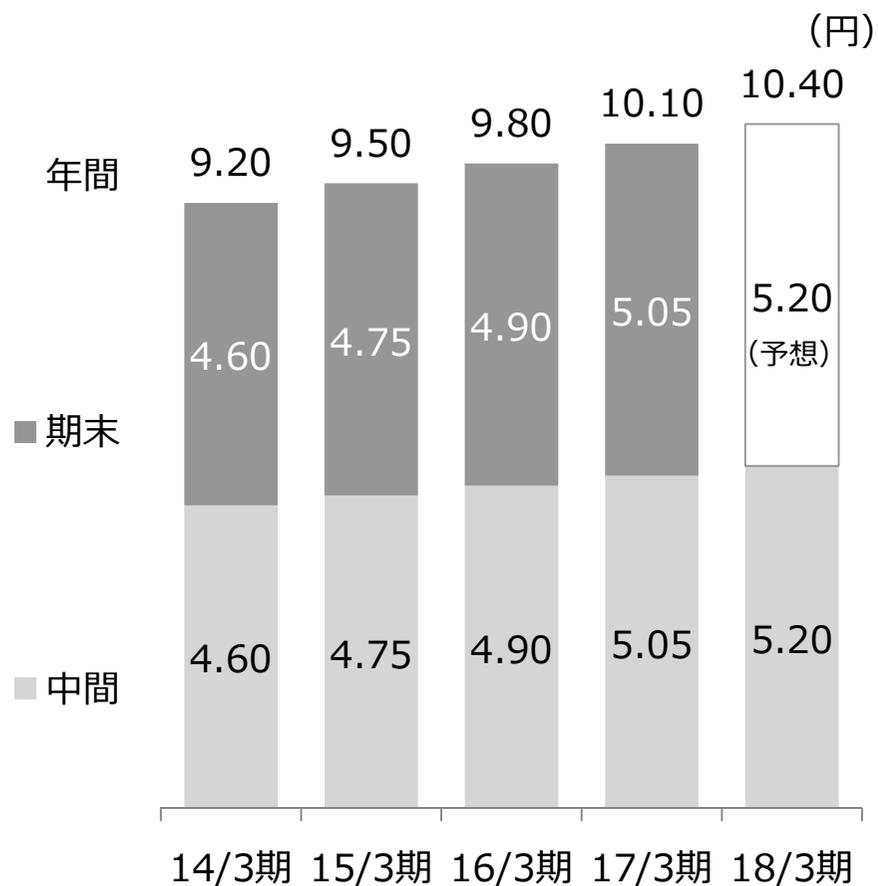
(注) 複数部門の指導形態を開講する教室（併設教室）があるため、各部門の合計と拠点数は一致しない。

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〕



還元策2：株主優待の実施

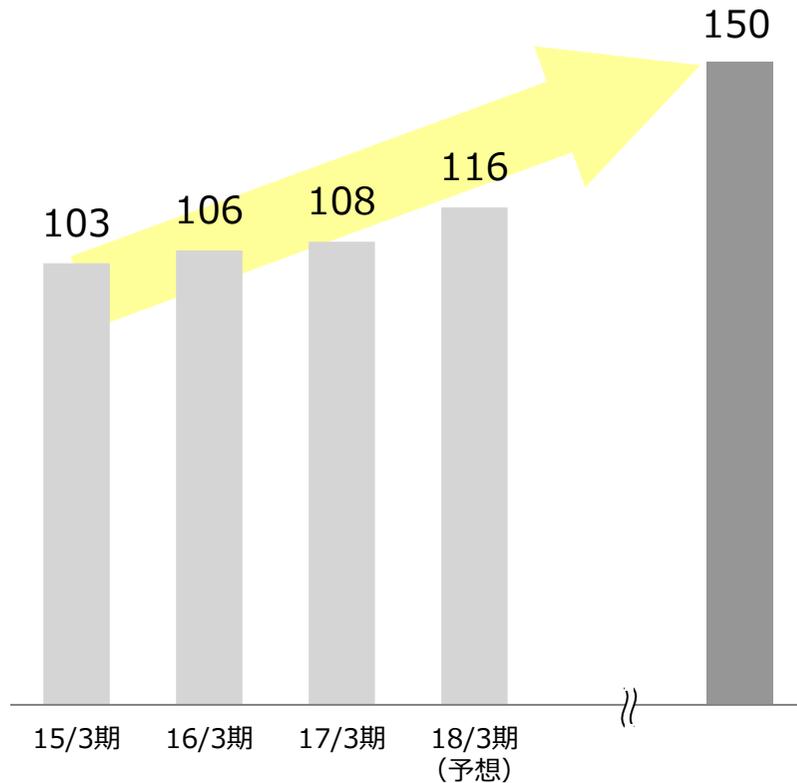
当社株式への投資魅力を高め、
より多くの方を当社株主に

〔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

連結売上高150億円

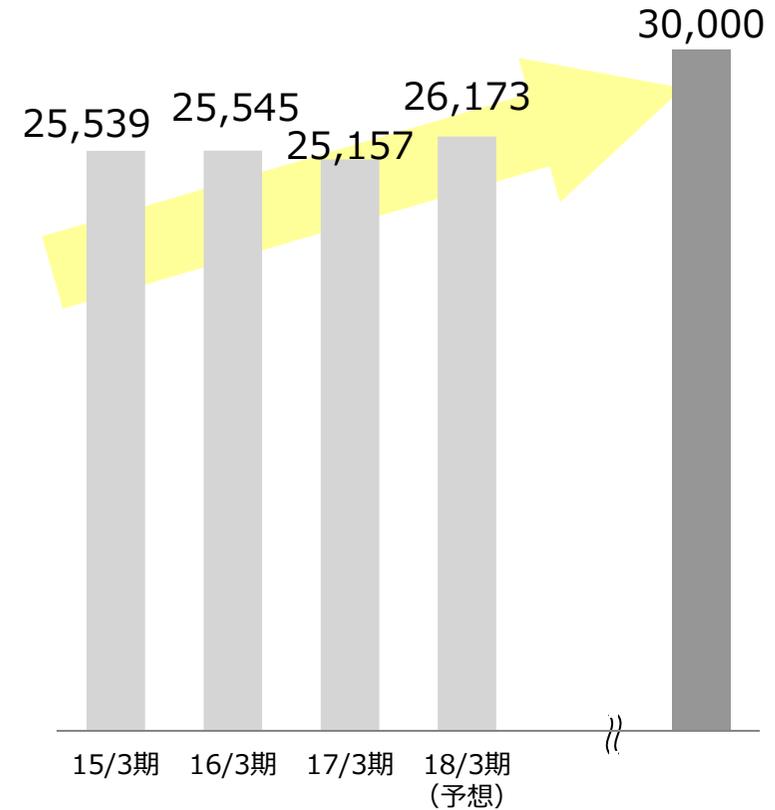
(単位：億円)



- 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

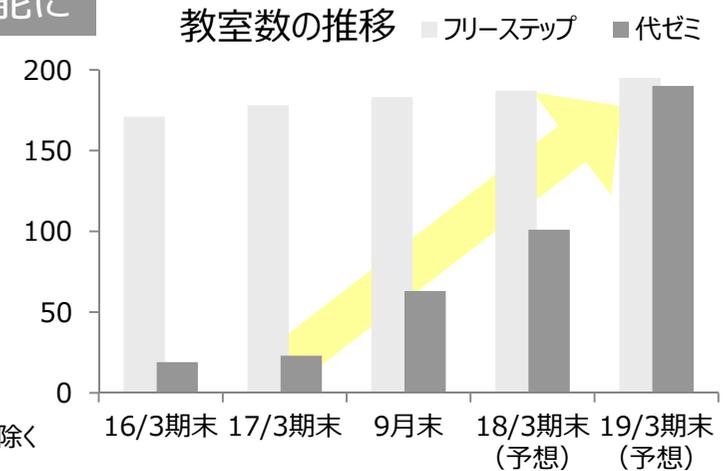
新たな事業展開について

全フリーステップ教室（※）で代ゼミの映像授業が受講可能に

今後2年をかけて、全フリーステップ教室（※）で「代ゼミサテライン予備校」を受講できる体制を整える

- ◆ 個別指導学院フリーステップのブランドの特色は「大学受験に強い」
- ◆ 代ゼミは大学受験にむけた講師陣に定評あり
- ◆ 同一教室で両ブランドを開講することで大学受験にむけた多様なサービスの提供が可能となる

（※）フリーステップ教室の近隣で他のフランチャイジーが代ゼミサテライン予備校を運営している場合を除く



「開成アカデミー日本語学校」の開校

大学・大学院等への進学を目的とした「開成アカデミー日本語学校」（法務省告示校）を2017年4月に開校

場 所	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 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

「Kaisei English Academy」の開校

フィリピン共和国セブ市にて、英語初級者・中級者の日本人を対象に英語教育を実施（2017年7月開校）

- ◆ 日本から近く英語が公用語であるフィリピン共和国は手頃な留学先として人気
- ◆ 日本にいるような安心・安全の生活環境のなかで、短期間で効率よく英語力を身につける

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