

2011年3月期

決算説明会資料

(2010年6月1日～2011年3月31日)

2011年6月1日

 **株式会社 成学社**

2011年3月期

損益計算書

(単位:百万円、%)

	11/3期	計画	計画比	達成率
売上高	6,854	6,641	+213	103.2
営業利益	617	492	+124	125.3
経常利益	593	477	+115	124.2
当期純利益	213	151	+62	141.1

売上高・利益ともに計画を上回る水準で推移

▶ 売上高

- 個別指導部門がけん引となり教育関連事業が好調に推移、計画を上回る

▶ 営業利益・経常利益

- 人件費・教室等の設備投資費用が計画を超過したものの、費用全体はほぼ計画通りに推移
- 高水準の利益を確保

▶ 当期純利益

- 減損損失を計上したものの、利益の伸びでカバーし、計画を上回る

2011年3月期

売上高内訳

(単位:百万円、%)

	11/3期	計画	計画比	達成率
教育関連事業	6,650	6,399	+250	103.9
クラス指導部門	2,999	3,099	△99	96.8
個別指導部門	3,643	3,296	+346	110.5
その他	7	4	+3	198.7
不動産賃貸事業	49	48	+1	103.1
飲食事業	154	193	△38	79.9

個別指導部門の業績に支えられ、売上高は計画を上回る

▶ 教育関連事業

- ・ クラス指導部門は全般的に計画を下回ったものの、前年同期間比*では6.7%増加
- ・ 個別指導部門はほぼ全てのブランドにおいて好調

▶ 不動産賃貸事業

- ・ 所有不動産の一部取得により賃貸スペース増加、計画から微増

▶ 飲食事業

- ・ 客足不調、計画下回る

*前年同期間は2009年6月～2010年3月をさす(10/5期から4・5月の売上高を控除して比較)

ブランド別売上高

(単位:百万円、%)

	11/3期	計画	計画比	達成率
クラス指導部門合計	2,999	3,099	△99	96.8
開成教育セミナー	2,258	2,309	△50	97.8
エール進学教室	107	106	+0	100.6
京大セミナー	424	450	△25	94.3
F E L I X	176	198	△21	88.9
その他の	33	35	△1	95.2
個別指導部門合計	3,643	3,296	+346	110.5
フリーステップ・ソフィア	3,204	2,919	+285	109.8
代ゼミサテライン予備校	288	250	+37	115.1
アイナック	146	116	+29	125.7
その他の	3	9	△6	36.2

※クラス指導部門の「その他」は学校法人への講師派遣、個別指導部門の「その他」は家庭教師派遣による売上

▶ クラス指導部門

- ・ 開成教育セミナーは塾生数は順調に増加するものの、1人あたり受講講座数が伸び悩む
- ・ 京大セミナーは単価の伸び悩み、FELIXは塾生数が伸び悩む

▶ 個別指導部門

- ・ 代ゼミサテライン予備校は教室数の増加、アイナックは新規教室が予想以上に好調に推移

2011年3月期 費用内訳

(単位:百万円)

	11/3期	計画	計画比	比率(%)
人件費	3,270	3,211	+59	101.8
家賃	932	926	+6	100.7
教室等設備投資費用	151	132	+18	113.7
広告宣伝費	350	345	+5	101.5
その他費用	1,533	1,533	△0	100.0
売上原価・販売管理費合計	6,237	6,149	+88	101.4

全体的な費用は、ほぼ計画どおりの水準に収まる

▶ 人件費

- 売上高の増加に伴い、計画を超過

▶ 家賃・教室等設備投資費用

- 計画を上回る教室展開を行ったため、教室等設備投資費用は計画を超過
- 期末にかけて教室展開を多く行ったため、家賃は計画から微増にとどまる

2011年3月期

教室展開の状況(1)

	10/5期	新規	単独化	閉鎖	11/3期
グループ 拠点数	165	13	5	1	182
計 画	165	10	—	—	175

指導形態別新規開講の状況

- ▶ クラス指導形態
1教室(計画なし)
- ▶ 個別指導形態
10教室(4教室)
- ▶ クラス指導・個別指導の併設
2教室(6教室)

※()内は計画

▶ 首都圏での教室展開を開始

- 光が丘教室(東京都練馬区)開成教育セミナー(高校受験)・個別指導学院フリーステップ
- 下赤塚教室(東京都板橋区)個別指導学院フリーステップ

▶ 新規開校13教室

- クラス指導形態の教室数は微増
- 省スペース、少人数でも展開できる個別指導形態の教室は順調に拠点数を伸ばす

▶ 単独化教室5教室

- クラス指導・個別指導の併設教室のうち、手狭となった教室を近隣に移転、単独化

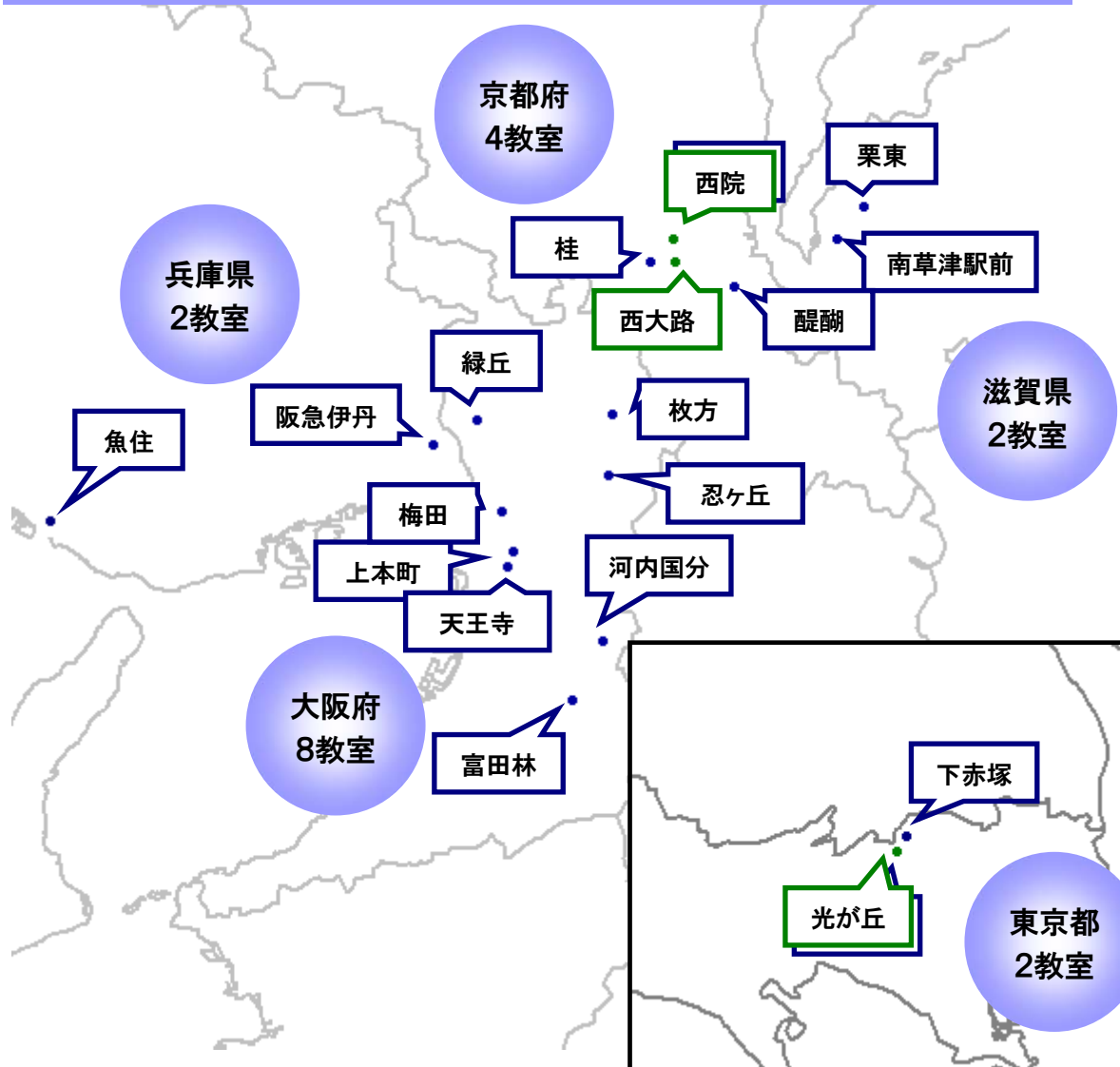
▶ 閉鎖教室1教室

- 洛西教室(併設・京都市西京区)

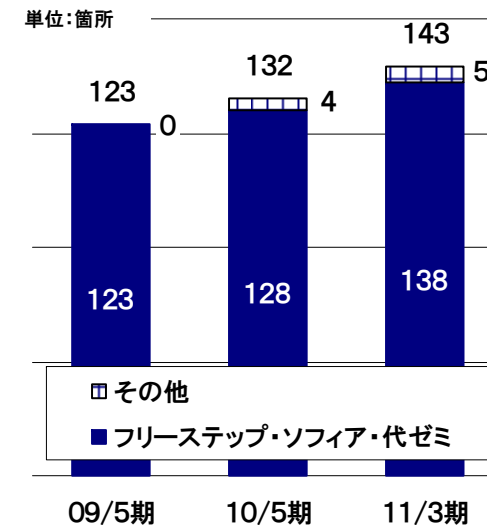
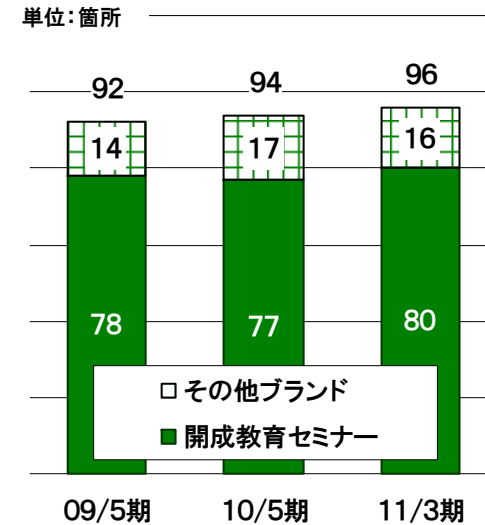
2011年3月期

教室展開の状況(2)

新規教室・単独化教室の状況(2011年3月期)



指導形態別期末教室数



2011年3月期

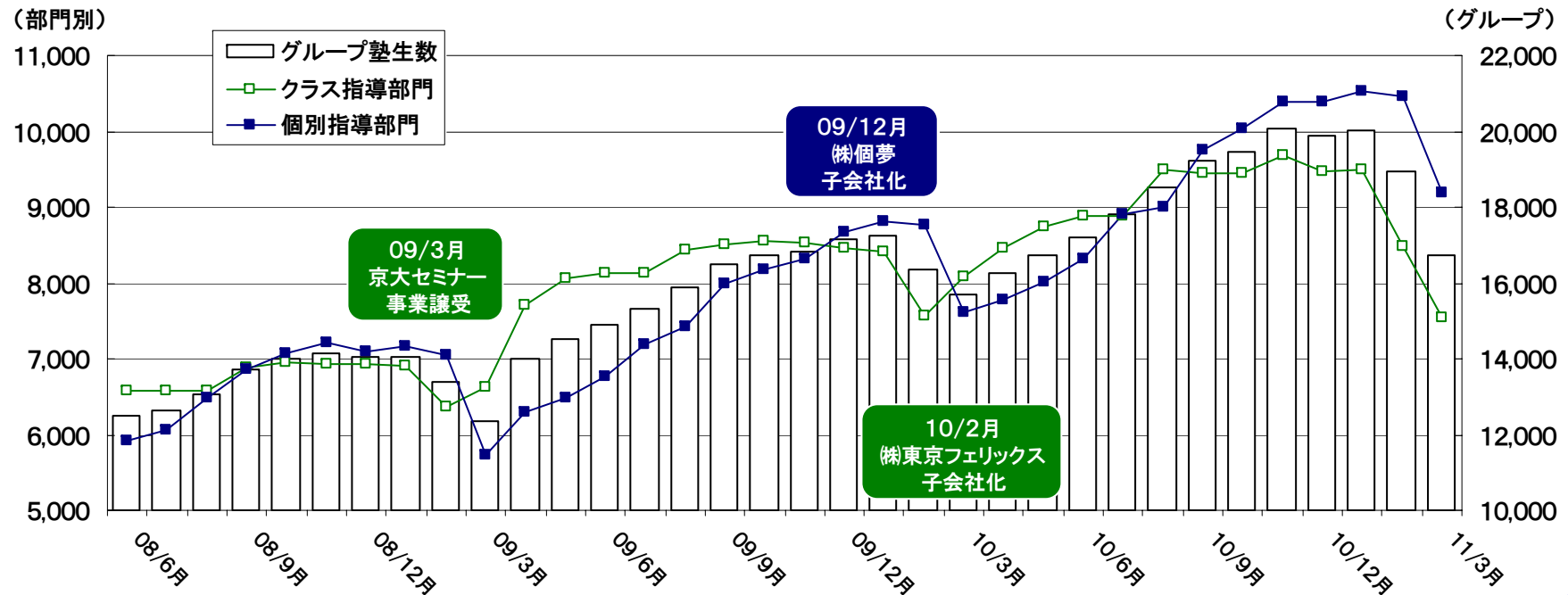
グループ塾生数の状況



(単位:人、%)

	11/3期	計画	計画比	前年比
クラス指導	9,676	9,411	102.8	113.6
個別指導	10,383	9,622	107.9	124.8
グループ総数	20,059	19,033	105.4	119.1

※塾生数はピークとなる11月時点の数値



2011年3月期

貸借対照表

(単位:百万円)

	11/3期	10/5期
流動資産	1,707	1,255
現金及び預金	911	694
営業未収入金	463	277
固定資産	3,476	3,124
建物及び構築物	1,170	1,037
土地	910	794
負債	3,723	3,092
買掛金	111	37
有利子負債	1,943	2,044
未払金	317	140
未払法人税等	204	77
資産除去債務	209	—
純資産	1,460	1,287
総資産	5,184	4,379

▶ 流動資産

- 授業料の収入が多い3月が決算期となったことで、現金及び預金ならびに営業未収入金の残高は増加

▶ 固定資産

- 拠点数の増加、自社ビルの一部フロアを取得したことにより建物及び構築物ならびに土地が増加

▶ 負債

- 教材仕入、広告費、教室開校関連費用の未払残高が多い3月が決算期となったことで、買掛金ならびに未払金の残高は増加
- 利益増加に伴う未払法人税等の増加
- 資産除去債務会計基準の適用により資産除去債務を計上

▶ 純資産

- 利益剰余金の増加

2011年3月期

キャッシュ・フロー計算書

 株式会社 成学社

(単位:百万円)

	11/3期	10/5期
営業活動によるキャッシュ・フロー	798	258
投資活動によるキャッシュ・フロー	△390	△1,163
財務活動によるキャッシュ・フロー	△148	952
現金及び現金同等物の期末残高	878	619

営業活動によるキャッシュ・フローの改善により現金及び現金同等物の期末残高は増加

- ▶ 営業活動によるキャッシュフロー 前期末比+540百万円
 - 税金等調整前当期純利益 +235百万円
 - 特別損失計上による増加額 +133百万円(うち、資産除去債務会計基準の影響額115百万円)
 - 仕入債務の増加額 +66百万円
- ▶ 投資活動によるキャッシュフロー 前期末比+772百万円
 - 有形固定資産の取得による支出の減少 731百万円(10/5期は本社ビル取得の特殊要因あり)
- ▶ 財務活動によるキャッシュフロー 前期末比△1,100百万円
 - 長期借入れによる収入の減少 830百万円(10/5期は本社ビル取得資金として借入が増加)

2012年3月期

市場動向・当社グループへの影響



市場をとりまく環境

- ▶ 教育指導要領の改訂
 - 学ぶ内容の充実
(理数力強化・外国語教育の充実など)
 - 授業の時間数増加
 - 「生きる力」の育成
 - 学校・家庭・地域の連携・協力
 - 小学校2011年4月、中学校2012年4月全面施行
- ▶ 東日本大震災の影響
 - 消費者マインドの低迷
 - 計画停電・節電などによる営業時間の制限
- ▶ 子ども手当の支給
 - 2010年6月～ 月額13,000円
 - 政府は減額も視野に入れて調整中

当社グループへの影響・とりくみ

- ▶ 学習指導要領の改訂はチャンス
 - ハイレベルな理数系の講座を設置
 - 小学校5・6年生を対象にした「サマースクール」(自然のなか(隔年で海・山)での学習活動)を毎年実施

東日本大震災・子ども手当の減額支給(見込み)の影響は軽微

- 首都圏の教室数(5教室)が少なく、震災による直接的な影響は、グループ全体には大きな影響与えず
- 首都圏での新規開校がズレこむ可能性は否定できない
- 東日本大震災・子ども手当が減額支給となった場合の消費者マインドの冷え込みによる間接的な影響は軽微と考える

2012年3月期

部門別戦略・期初動向

クラス指導部門

(課題)

1人あたりの受講講座数を増やし、塾生数の増加を売上高増加につなげる

(対策)

- ▶ テスト結果をベースにした面談・体験受講
- ▶ 小学生を対象としたパズル道場・ロボット教室等の単科生の体験受講

個別指導部門

(課題)

廉価な個別指導塾との差異化をはかり、塾生数の更なる増加をめざす

(対策)

- ▶ 成績アップシステム「S-CUBE」の活用
- ▶ 進学実績を伴う個別指導塾としてアピール

4月末時点の塾生数動向

(単位:人)

	実績	前年比	計画比
クラス指導部門	9,083	+625	+102
開成教育セミナー	7,242	+619	+69
エール進学教室	387	△4	+10
京大セミナー	1,251	+15	+24
FELIX	203	△5	△1
個別指導部門	9,457	+1,674	+473
フリーステップ*	8,370	+1,389	+250
代ゼミサテライン	605	+168	+157
アイナック	482	+117	+66

*フリーステップにはソフィア・スコレ含む

2012年3月期 業績見通し

(単位:百万円、%)

	上期	下期	通期	売上高比率	前年比*
売上高	3,805	4,560	8,365	100.0	108.0
営業利益	140	325	466	5.6	94.9
経常利益	115	302	418	5.0	89.3
当期純利益	51	118	169	2.0	168.2

*12ヶ月(2010年4月～2011年3月)概算額と比較した場合の増減率

教育関連事業の伸び、広告宣伝費の増加、特損の一巡

▶ 売上高

- 教育関連事業は業績拡大を目指す
- 不動産賃貸事業、飲食事業は12ヶ月換算比で減少を見込む

▶ 営業利益

- 営業拡大に伴う費用の増加のほか、広告宣伝活動を積極的に展開、12ヶ月換算比から減益の見込み

▶ 当期純利益

- 資産除去債務会計基準の適用による特別損失の負担分がなくなり12ヶ月換算比から増加する見込み

2012年3月期

売上高内訳

(単位:百万円、%)

	上期	下期	通期	前年比*
教育関連事業	3,688	4,442	8,131	108.5
クラス指導部門	1,763	1,914	3,677	107.3
個別指導部門	1,920	2,528	4,448	109.6
その他	4	—	4	60.2
不動産賃貸事業	27	26	53	92.0
飲食事業	89	91	180	95.6

*12ヶ月(2010年4月～2011年3月)概算額と比較した場合の増減率

▶ 教育関連事業

- ・ クラス指導部門は、受講科目の増加により1人当たり単価の上昇を図り増益を見込む
- ・ 個別指導部門は、主に塾生数の伸びにより増益を見込む

▶ 不動産賃貸事業

- ・ 賃貸スペースを自社利用に切り換え、12ヶ月換算比で微減を見込む

▶ 飲食事業

- ・ 4月頃から徐々に客足が戻るものの増益には至らず、12ヶ月換算比で減少を見込む

2012年3月期 費用内訳

(単位:百万円、%)

	上期	下期	通期	売上高比率	前年比*
人件費	1,975	2,162	4,137	49.5	109.0
家賃	582	609	1,192	14.2	106.9
教室等設備投資費用	48	110	159	1.9	96.7
広告宣伝費	149	361	511	6.1	136.4
その他費用	908	989	1,898	22.7	105.4
売上原価・販売管理費合計	3,664	4,234	7,899	94.4	108.9

*12ヶ月(2010年4月～2011年3月)概算額と比較した場合の増減率

▶ 人件費

- ・ 売上高にほぼ比例する程度の人件費の伸びを予想

▶ 教室等設備投資費用

- ・ 冬期特別授業(12月)、春期講習会(3月)の実施時期にあわせ教室展開、下期に費用が偏る傾向

▶ 家賃

- ・ 11/3期の下期にかけて行った教室分の家賃負担が増加

▶ 広告宣伝費

- ・ 創業30周年を記念してCM放映など積極的な広報活動を実施、大幅な増加を見込む

2012年3月期

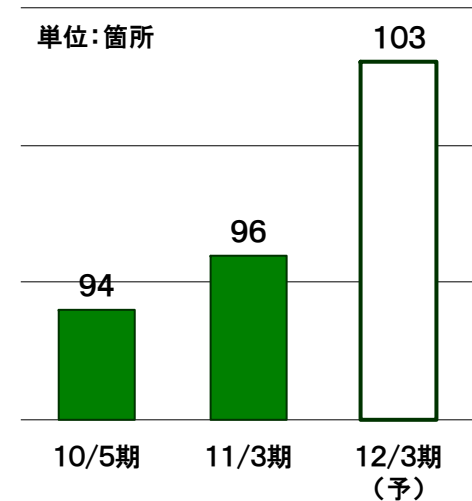
教室展開について

	11/3期	上期	下期	12/3期
グループ 拠点数	182	3	13	198

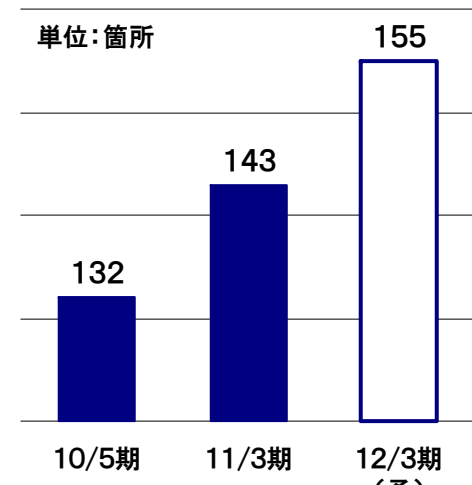
引き続き、営業拠点の拡大をすすめる

- 16拠点の増加を見込む
 - ・ 新規教室12(併設7、個別5)
 - ・ 単独化4
- 新拠点のうち、3割程度を首都圏で展開予定
 - ・ 今期は併設3、個別2程度の教室を首都圏で展開
 - ・ クラス指導部門は高校受験分野で展開予定
- 12/3期の新規教室展開のうち、半数程度が来春開校となる見込み

クラス指導部門教室数



個別指導部門教室数



2012年3月期

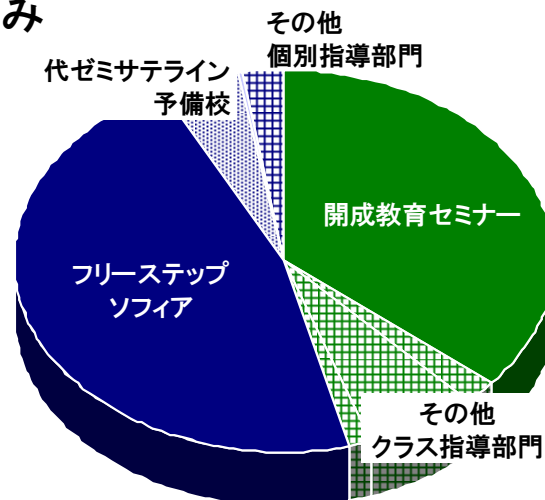
グループ塾生数について

(単位:人、%)

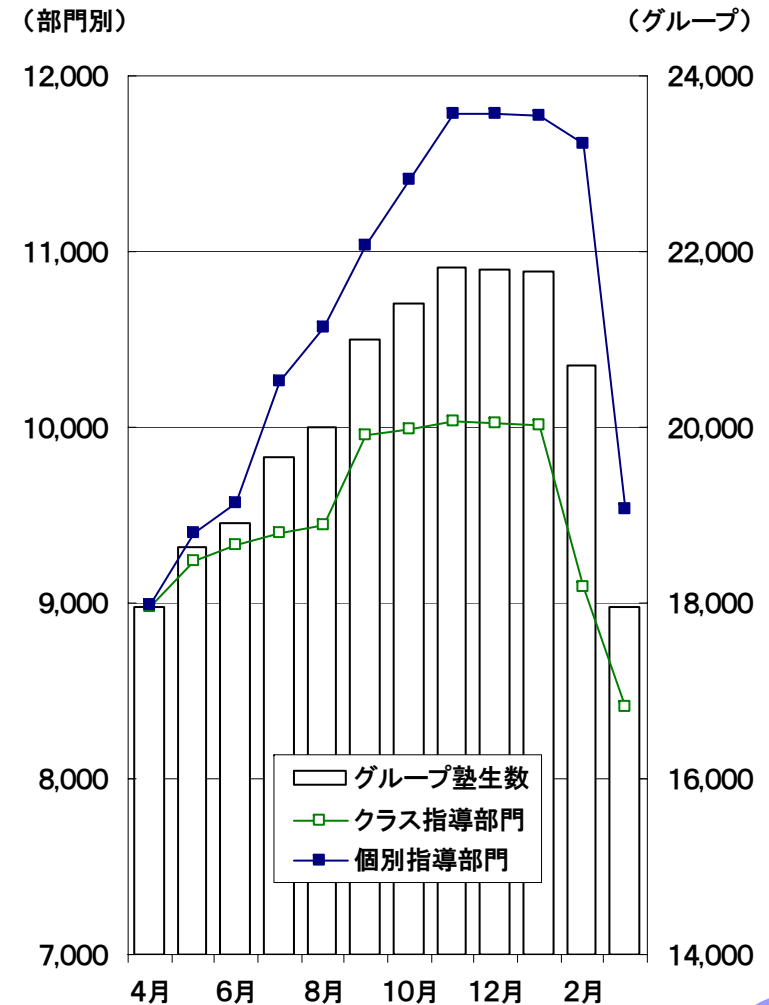
	計画	前年比
クラス指導	10,039	103.8
個別指導	11,779	113.4
グループ総数	21,818	108.8

※塾生数はピークとなる11月時点の数値

- ▶ 両部門ともに塾生数増加を見込む
- ▶ 特に個別指導部門は既存ブランドで10%を超える伸びを予想、グループ塾生数の半数以上を個別指導部門が占める見込み



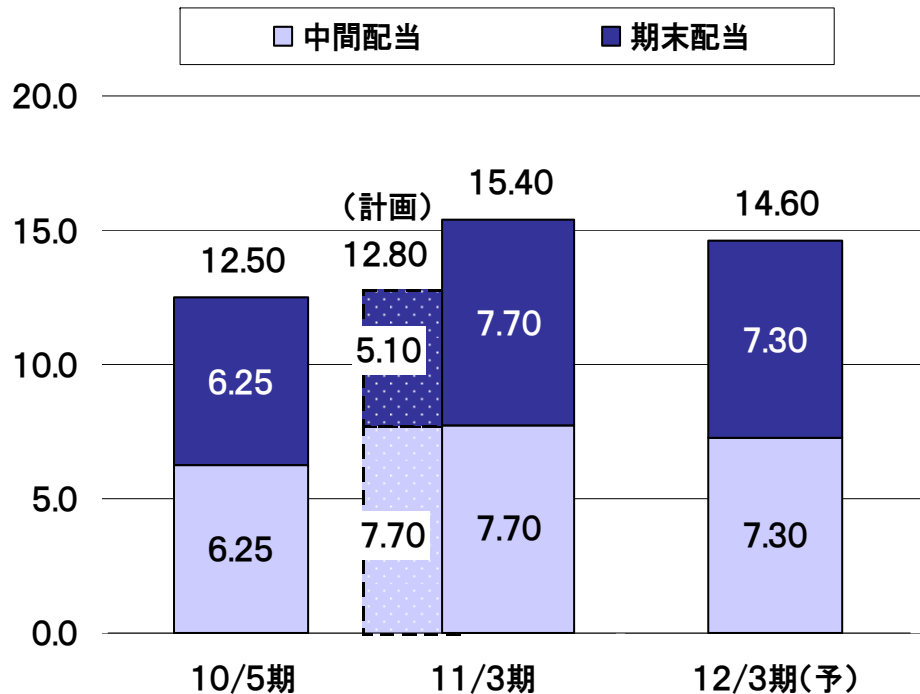
塾生数推移予想



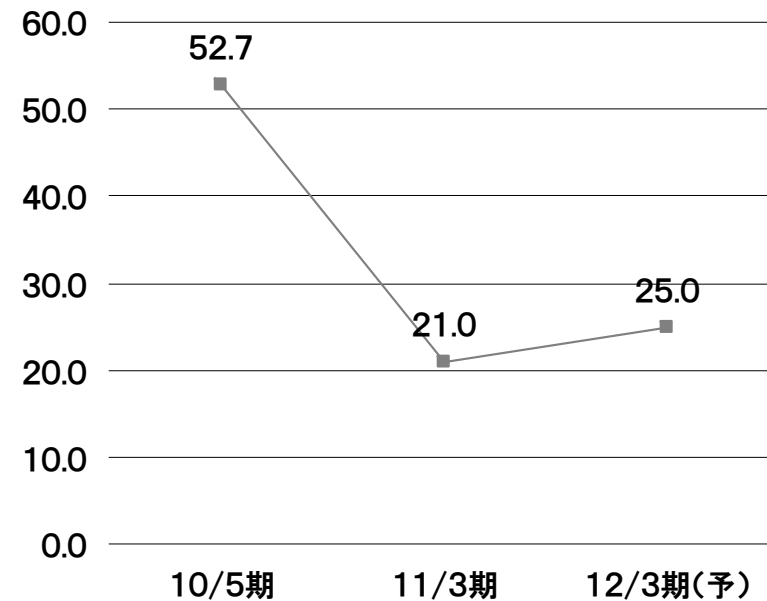
2012年3月期

株主還元策

1株当たり配当金の推移



連結配当性向の推移

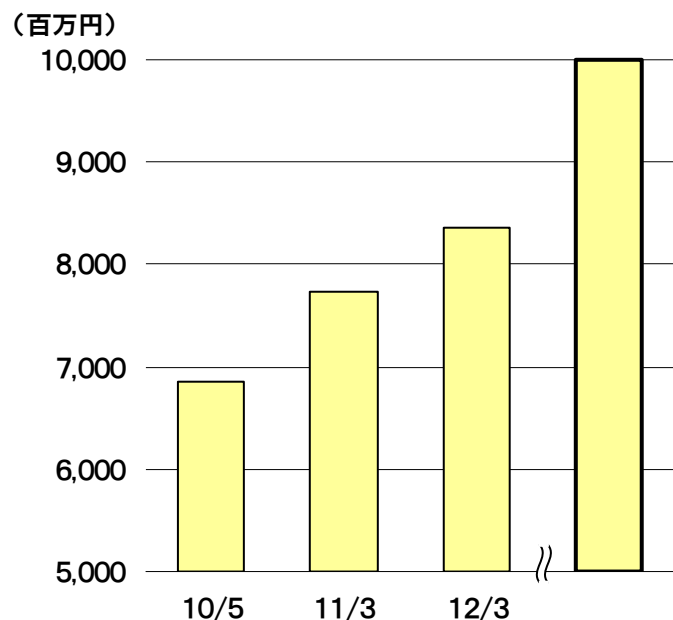


- 11/3期は計画を上回る結果となったため、期末配当を5.10円予想から7.70円に増配
 - 10ヶ月決算の変則決算による影響により、当期純利益が12ヶ月換算値より高くなっていることを考慮し連結配当性向21%に留め、内部留保を重視
- 12ヶ月決算となる12/3期は連結配当性向25%の配当方針のもと、年間14.60円を予定

中長期成長戦略

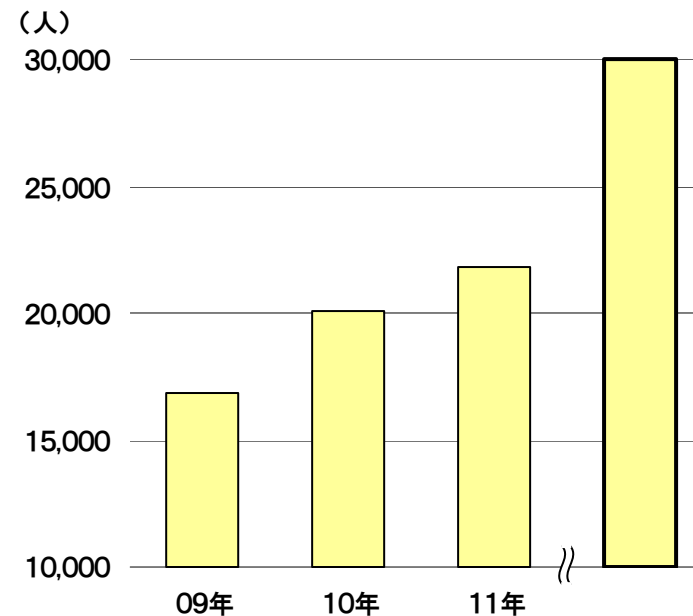
連結売上高目標

(注)11/3は12ヶ月換算数値、12/3は予想値



グループ塾生数目標

(注)各年11月時点の数値、11年は予想



連結売上高100億円、グループ塾生数3万人を中長期的な目標とし、事業拡大を図る

- ▶ 企業戦略、教育理念が一致する学習塾とのM&Aによる拡大
- ▶ 新営業エリア(首都圏)での営業拡大
- ▶ インターネットによる授業配信システム「開成NET」の営業拡大

本資料について

本資料で記述されている業績予想並びに将来予測は、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 管理部

〒530-0015 大阪市北区中崎西3-1-2

TEL 06-6373-1595 FAX 06-6373-1579