

2013年3月期 第2四半期決算説明会

 **開成教育グループ** ~より質の高い教育サービスを追求する創造企業~

 **開成教育セミナー**

 **個別指導学院 フリーステップ**

 **IGC アイナック**

 **YELL エール 進学教室**

ソファ
ハイグレード個人指導 **Sophia** 1for1

 **FELIX**

 **京大セミナー**

 開成グループ
 **代ゼミサテライン予備校**

信頼の家庭教師
スコール

IVY

 **株式会社 成学社**

2012年12月6日

2013年3月期第2四半期 損益の状況

(単位:百万円、%)

	前期実績	利益率	当期計画	利益率	当期実績	利益率	増減率	達成率
売上高	3,905	100.0	4,311	100.0	4,440	100.0	+13.7	103.0
営業利益	189	4.8	151	3.5	216	4.9	+14.4	143.0
経常利益	170	4.4	134	3.1	209	4.7	+23.2	156.4
当期純利益	63	1.6	66	1.5	95	2.1	+49.4	142.8

- ▶ 売上高は前期比13.7%増加、計画達成率103.0%となる
 - ・ 主力事業である教育関連事業の伸び、特に個別指導部門が好調に推移
- ▶ 営業利益および営業利益率ともに改善し、利益水準は前期および計画を上回る
 - ・ 費用の大部分を占める人件費は売上高の伸びで吸収
 - ・ 創立30周年を迎え、例年より多額に計上していた広告宣伝費を計画範囲内に収める

2013年3月期第2四半期 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	3,787	4,188	4,319	+532	+14.1	+130	103.1
クラス指導部門	1,681	1,843	1,773	+92	+5.5	△70	96.2
個別指導部門	2,097	2,345	2,536	+439	+21.0	+191	108.2
その他	9	0	9	+0	+9.0	+9	—
不動産賃貸事業	28	30	27	△1	△4.5	△3	88.0
飲食事業	89	91	93	+3	+4.1	+1	101.7

- ▶ クラス指導部門は計画を下回ったものの、前期比5.5%増加し継続的に売上拡大
 - 主要ブランドである「開成教育セミナー」において比較的単価の低い低学年の構成比率が高まる
 - 「京大セミナー」では主力であった高校生が減少傾向となる
- ▶ 個別指導部門は計画を達成、前期比21.0%増加し大幅に売上拡大
 - 大学進学にも強い個別指導であることをアピールし、塾生数とともに1人当たり受講講座数も伸びる
- ▶ 不動産賃貸事業、飲食事業は概ね計画通りに推移

2013年3月期第2四半期 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
クラス指導部門合計	1,681	1,843	1,773	+92	+5.5	△70	96.2
開成教育セミナー	1,286	1,419	1,392	+106	+8.2	△26	98.1
エール進学教室	61	68	73	+11	+19.4	+4	106.7
京大セミナー	223	236	204	△19	△8.7	△31	86.5
F E L I X	91	84	71	△20	△22.3	△13	84.4
その他	17	34	31	+14	+78.2	△2	91.6
個別指導部門合計	2,097	2,345	2,536	+439	+21.0	+191	108.2
フリーステップ・ソフィア	1,840	2,065	2,230	+389	+21.2	+164	108.0
代ゼミサテライン予備校	153	164	184	+31	+20.3	+19	112.1
アイナック	101	113	118	+16	+16.3	+4	104.4
その他	1	1	3	+2	+156.7	+2	221.3

(クラス指導部門「その他」は英会話教室と学校法人等への派遣事業、個別指導部門「その他」は家庭教師派遣事業等を示す)

2013年3月期第2四半期 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	増減率
人件費	1,995	2,256	2,289	+293	+14.7	+32	101.5
家賃	579	624	617	+37	+6.5	△7	98.8
教室等設備投資費用	65	48	57	△8	△13.1	+8	118.4
広告宣伝費	154	230	215	+60	+39.3	△14	93.5
その他費用	920	1,000	1,044	+123	+13.5	+44	104.4
原価・販管費合計	3,716	4,160	4,223	+507	+13.7	+63	101.5

▶ 人件費

- ・ 売上高増加に伴い人件費も増加したものの、1教室当たりの塾生数が増加しているため、人件費率(計画52.3%、実績51.6%)も低下

▶ 広告宣伝費

- ・ 例年より多額に計画していることもあり、計画比14百万円減となるものの、前期比60百万円増加

▶ その他

- ・ 売上高増加に伴い、主に教材などの仕入額が増加

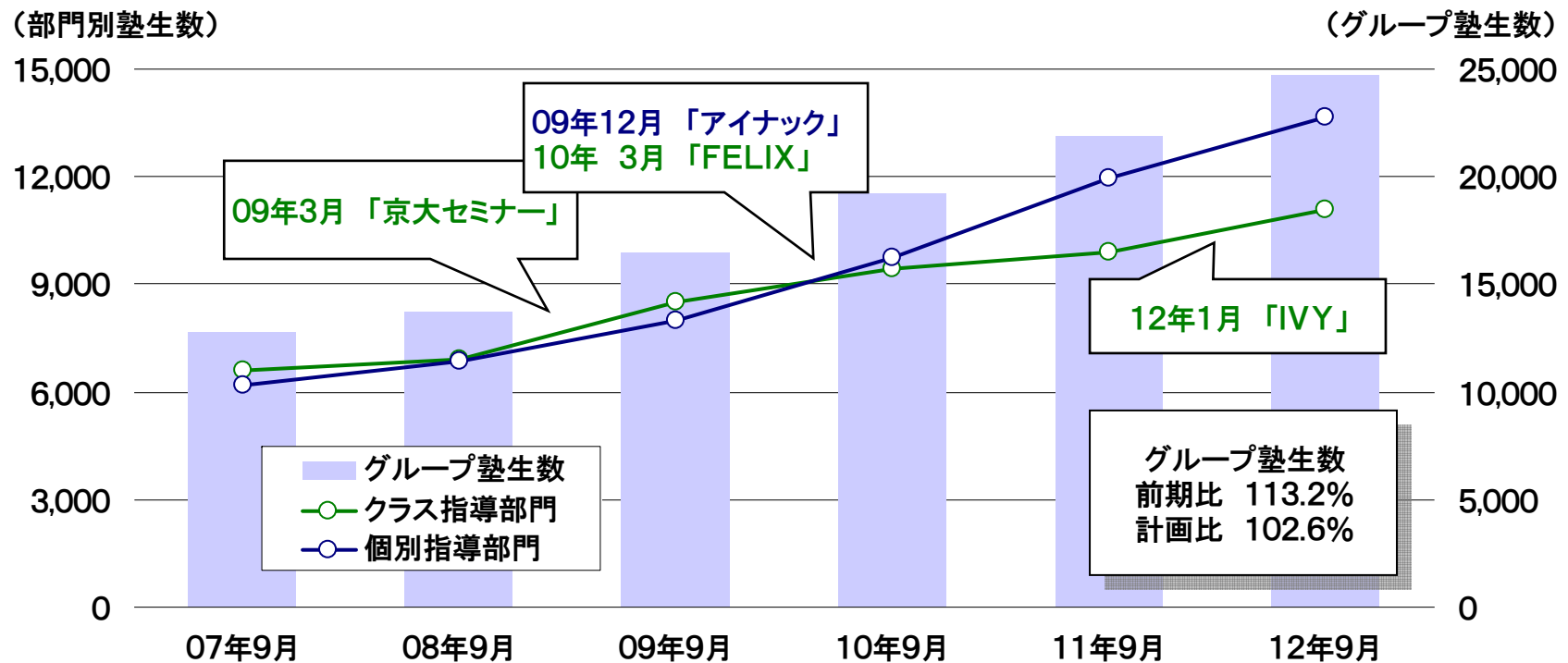
2013年3月期第2四半期

グループ塾生数の推移



(単位:人)

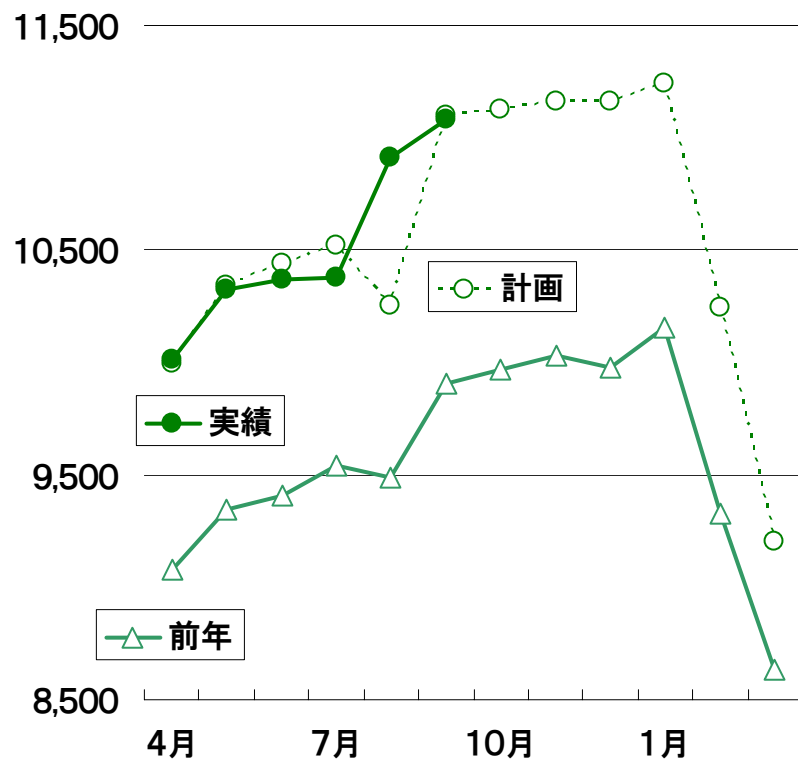
	07年9月	08年9月	09年9月	10年9月	11年9月	12年9月
○ クラス指導部門	6,619	6,892	8,506	9,444	9,908	11,078
○ 個別指導部門	6,167	6,848	7,991	9,761	11,962	13,673
■ グループ塾生数	12,786	13,740	16,497	19,205	21,870	24,751



部門別グループ塾生数の状況

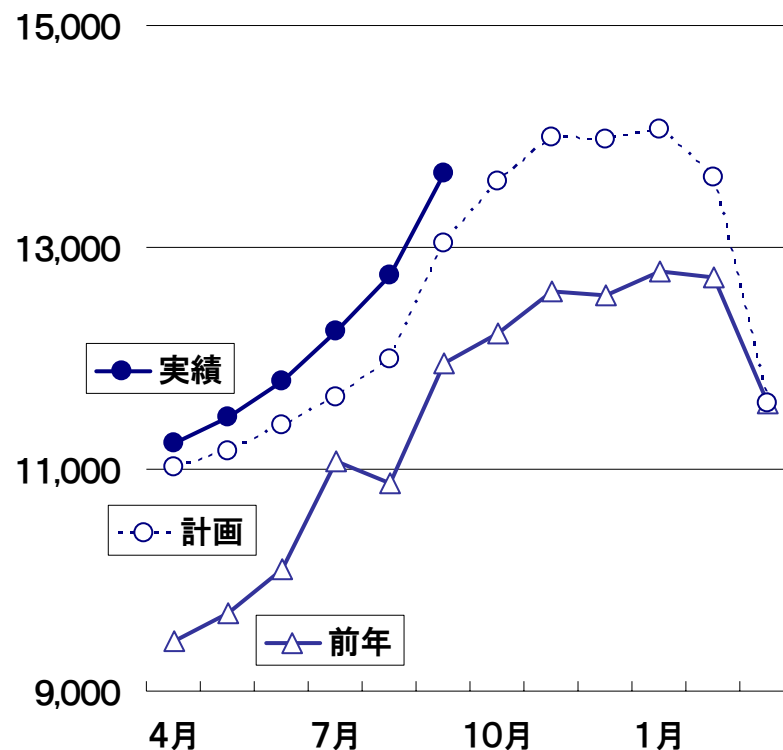
【クラス指導部門】

- ほぼ計画通りのスタート
- 夏期特別授業における生徒募集の強化が奏功し、8月は計画を上回る
- 9月以降計画水準に持ち直す



【個別指導部門】

- 「個別指導学院フリーステップ」は大学受験にも強い個別指導ブランドであることを前面に打ち出す
- 高校生を中心として全般的に計画を上回って推移



2013年3月期第2四半期 教室展開の状況

【 拠 点 数 の 推 移 】

※10/5期よりアイナックおよびフェリックスを含む、12/3期よりアイビー含む。

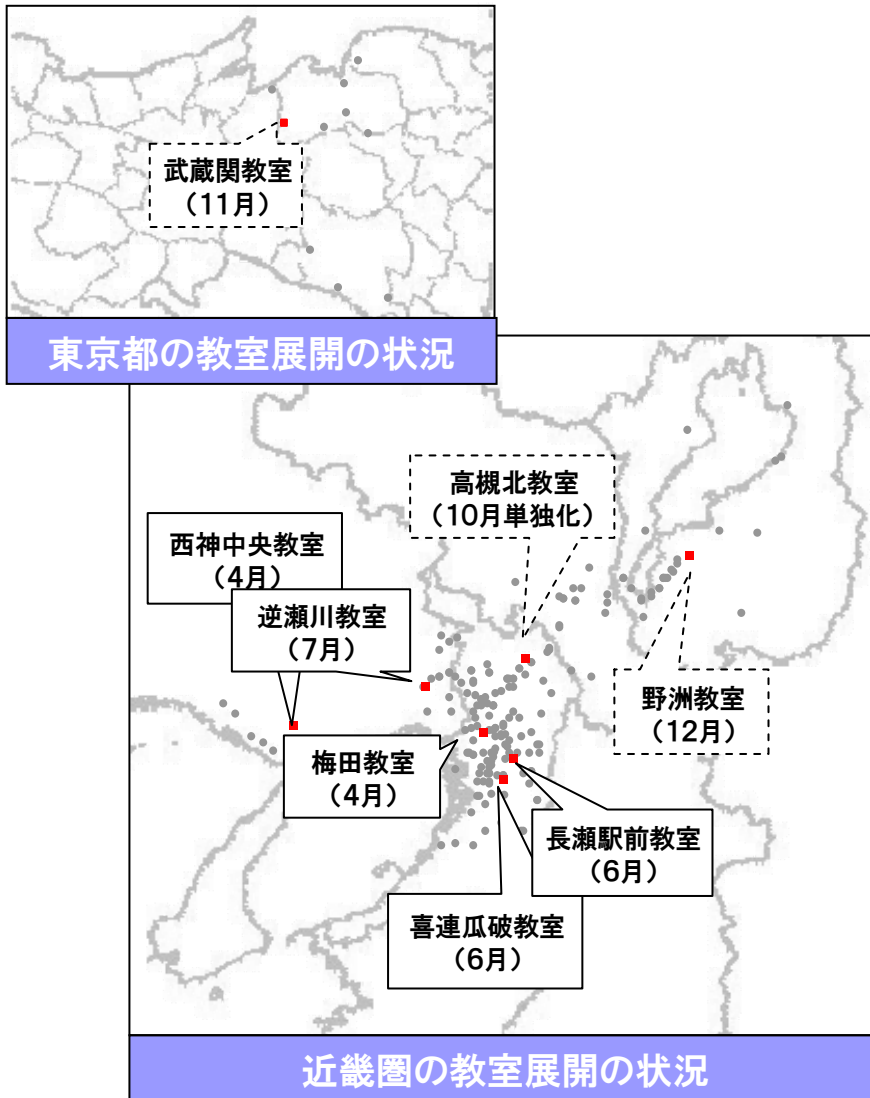
	11/3期	12/3期	12/3期 (中間実績)	13/3期 (計画)
期 末 拠 点 数	182	192	197	206
大 阪 府	121	123	126	—
滋 賀 県	25	26	26	—
兵 庫 県	16	17	19	—
京 都 府	14	16	16	—
奈 良 県	1	1	1	—
東 京 都	5	9	9	—

【 新 規 開 校 の 進 捗 状 況 】

※クラス指導と個別指導の両部門を設置している教室が存在するため、各部門の合計と拠点数は一致しません。

	拠点数		クラス指導		個別指導	
	計画	実績	計画	実績	計画	実績
12/3期	192	192	100	100	147	147
上期	5	5	1	3	4	3
下期	9	—	7	—	9	—
13/3期	206	—	108	—	160	—

2013年3月期第2四半期 新規開校の状況と見込み



教室名	所在地	開講ブランド
西神中央教室	神戸市 西神西区	個別指導学院 フリーステップ
梅田教室	大阪市 大北区	IVY
喜連瓜破教室	大阪市 大平野区	個別指導学院 フリーステップ
長瀬駅前教室	大阪府 大東市	開成教育セミナー 個別指導学院 フリーステップ
逆瀬川教室	兵庫県 宝塚市	開成教育セミナー
野洲教室	滋賀県 彦根市	開成教育セミナー 個別指導学院 フリーステップ
武蔵関教室	東京都 練馬区	開成教育セミナー 個別指導学院 フリーステップ
高槻北教室	大阪府 高槻市	個別指導学院 フリーステップ

2013年3月期第2四半期 貸借対照表

(単位:百万円)

	12/9期	12/3期
流動資産	1,971	2,025
現金及び預金	1,079	1,087
営業未収入金	583	630
その他の他	308	306
固定資産	3,568	3,589
有形固定資産	2,336	2,356
無形固定資産	149	168
投資その他の資産	1,082	1,064
負債	3,806	3,951
有利子負債	2,014	1,858
未払法人税等	153	148
前受金	661	532
その他の他	976	1,412
純資産	1,733	1,663
総資産	5,539	5,614

▶ 流動資産 △54百万円

- 営業未収入金 △47百万円
- 中間期末は講習会の影響が少なく、決算末から減少

▶ 固定資産 △20百万円

- 建物および構築物 △22百万円
- 上期においては減価償却が上回る

▶ 負債 △144百万円

- 前受金 +129百万円
- 未払金 △463百万円
- 有利子負債 +156百万円

[内訳]

- 短期借入金(1年内返済分含む) +163百万円
- 長期借入金 △7百万円

▶ 純資産 +69百万円

- 利益剰余金 +69百万円

2013年3月期第2四半期

キャッシュ・フロー計算書

 株式会社 成学社

(単位:百万円)

	12/9期	12/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	108	630
投資活動によるキャッシュ・フロー	△225	△335
財務活動によるキャッシュ・フロー	104	△177
現金及び現金同等物の期末残高	982	995

【キャッシュ・フローの
主な要因】

- ▶ 営業活動によるキャッシュ・フロー
 - 税金等調整前当期純利益 207百万円
 - 非現金支出費用 159百万円
- ▶ 投資活動によるキャッシュ・フロー
 - 有形固定資産の取得による支出 193百万円
 - 差入保証金の差入による支出 33百万円
- ▶ 財務活動によるキャッシュ・フロー
 - 長期借入期の返済による支出 211百万円
 - 長期借入れによる収入 225百万円
 - 短期借入期の純減額 143百万円

2013年3月期計画 業績見通し

(単位:百万円、%)

	前期実績	利益率	当期予想	利益率	前期比	増減率
売上高	8,704	100.0	9,426	100.0	+721	+8.3
営業利益	649	7.5	683	7.3	+34	+5.3
経常利益	617	7.1	648	6.9	+31	+5.0
当期純利益	248	2.9	321	3.4	+72	+29.4

▶ 売上高について

- ・ 主力事業である教育関連事業の拡大により、前期比8%程度の増加を見込む

▶ 利益について

- ・ 創立30周年の広告宣伝費増加等の影響により、営業利益率は僅かに悪化傾向
- ・ 下半期は、教室運営ならびに教室開校費用等は増加する傾向

▶ 上半期は好調に推移したものの、経済環境は不透明な状況が続くため、計画据え置き

2013年3月期計画

セグメント別売上高



(単位:百万円、%)

	前期実績	当期予想	前期比	増減率
教育関連事業	8,455	9,178	+722	+8.5
クラス指導部門	3,516	3,823	+306	+8.7
個別指導部門	4,928	5,355	+426	+8.6
その他	9	0	△9	—
不動産賃貸事業	61	61	+0	+0.6
飲食事業	187	185	△1	△0.7

▶ クラス指導部門

- 比較的単価の低い低学年の占める割合が増加し、塾生1人当たり単価は下落傾向が続く
- 新規募集に成功した夏期特別授業受講者の継続的な通塾を通じて売上拡大につなげる

▶ 個別指導部門

- 大学受験にも強い個別指導塾をアピールし、塾生数とともに売上高拡大につなげる

▶ 不動産賃貸事業・飲食事業

- 前期並みの売上高を見込む

2013年3月期計画

ブランド別売上高



(単位:百万円、%)

	前期実績	当期予想	前期比	増減率
クラス指導部門合計	3,516	3,823	+306	+8.7
開成教育セミナー	2,710	2,967	+257	+9.4
エール進学教室	131	144	+12	+9.7
京大セミナー	451	470	+19	+4.3
F E L I X	172	171	△0	△0.1
その他	51	68	+17	+32.9
個別指導部門合計	4,928	5,355	+426	+8.6
フリーステップ・ソフィア	4,317	4,705	+387	+9.0
代ゼミサテライン予備校	395	411	+16	+4.2
アイナック	211	233	+22	+10.4
その他	3	4	+0	+4.7

(クラス指導部門「その他」は英会話教室と学校法人等への派遣事業、個別指導部門「その他」は家庭教師派遣事業等を示す)

2013年3月期計画 費用内訳

(単位:百万円、%)

	前期実績	当期予想	前期比	増減率
人件費	4,259	4,726	+467	+11.0
家賃	1,181	1,282	+101	+8.6
教室等設備投資費用	191	128	△62	△32.8
広告宣伝費	498	569	+71	+14.3
その他費用	1,924	2,034	+110	+5.7
原価・販管費合計	8,055	8,742	+687	+8.5

▶ 人件費

- ・ 売上高が計画超過傾向にあることから、人件費も増加傾向

▶ 教室等設備投資費用

- ・ 前期から減少を見込むものの、塾生数増加等による既存教室の設備投資が増加傾向

▶ 広告宣伝費

- ・ 創立30周年の節目にあたり、積極的な広告宣伝活動(CM、駅広告等)を展開を予定

グループ塾生数について

(単位:人、%)

	11年11月	12年11月 (予想)	前年 同月比	増減率
クラス指導部門	10,035	11,161	+1,126	+11.2
個別指導部門	12,610	13,989	+1,379	+10.9
グループ塾生数	22,645	25,150	+2,505	+11.1

▶ クラス指導部門

- 夏期特別授業受講者の継続的な通塾に注力し、塾生数拡大につなげる
- 低学年層を積極的に取り込み、早い段階から学習塾での勉強を習慣化

(注)12年11月(予想)には、2011年12月よりグループ化している英会話教室IVYの塾生約300人を含む

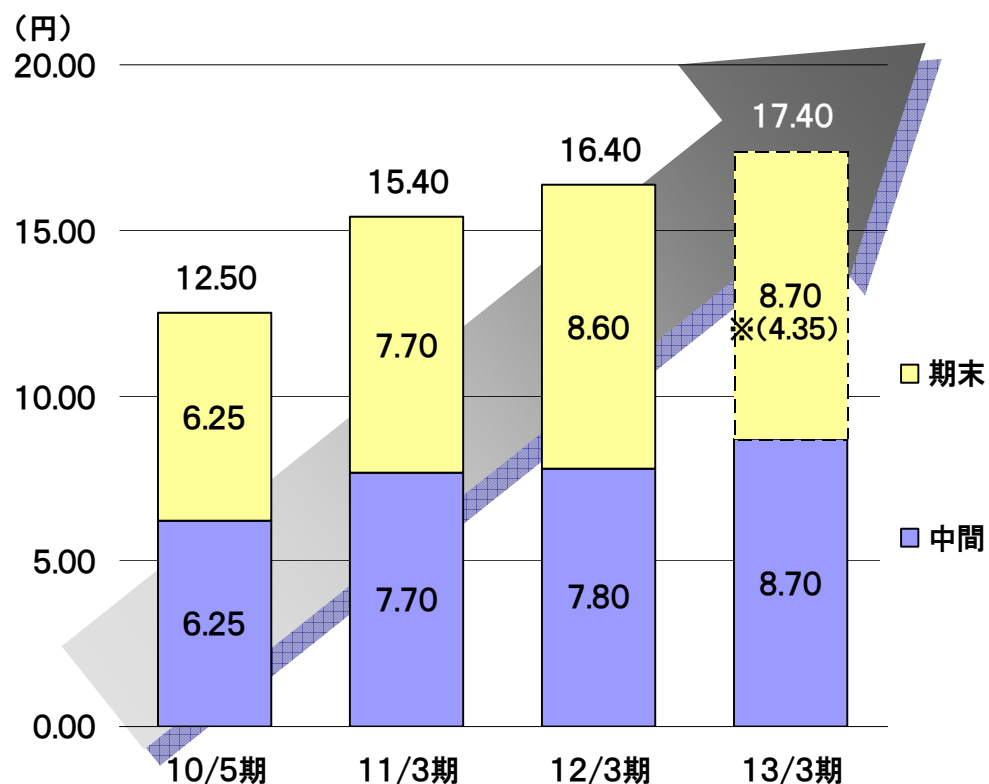
▶ 個別指導部門

- 点数アップ、学力アップに加え、大学受験にも強い個別指導塾であることをアピール
- 「S-CUBE」、「LapMaster」などの導入により、廉価な個別指導塾との差異化を図る

2013年3月期計画 株主還元策

I. 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



※2012年10月1日を効力発生日とした株式分割(普通株式1株につき2株)の実施により
1株当たりの期末配当予想額は4.35円となりますが、実質的な変更はございません。

II. 株主優待制度の新設

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。

▶ 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

▶ 開始時期

- 基準日2013年3月31日から開始

【配当利回り】 2.5%
【株主優待利回り】 5.8%
【総利回り】 8.3%

(注1)2012年11月30日終値(346円)で計算

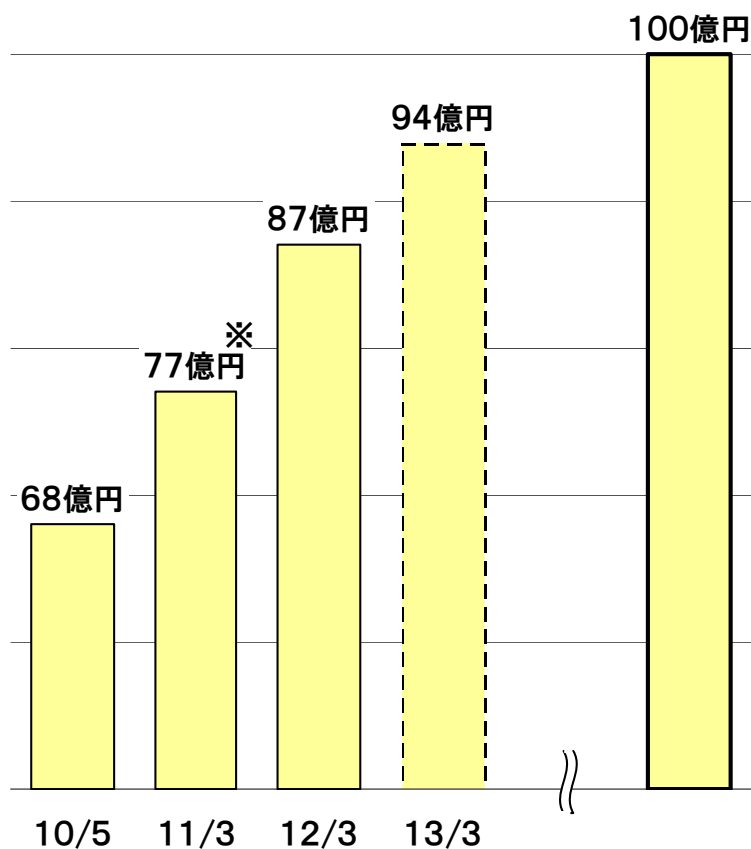
(注2)2012年9月30日も株主優待実施と仮定し、
1単元保有している場合の利回り

中期成長戦略

連結売上高100億円、グループ塾生数3万人を目指す

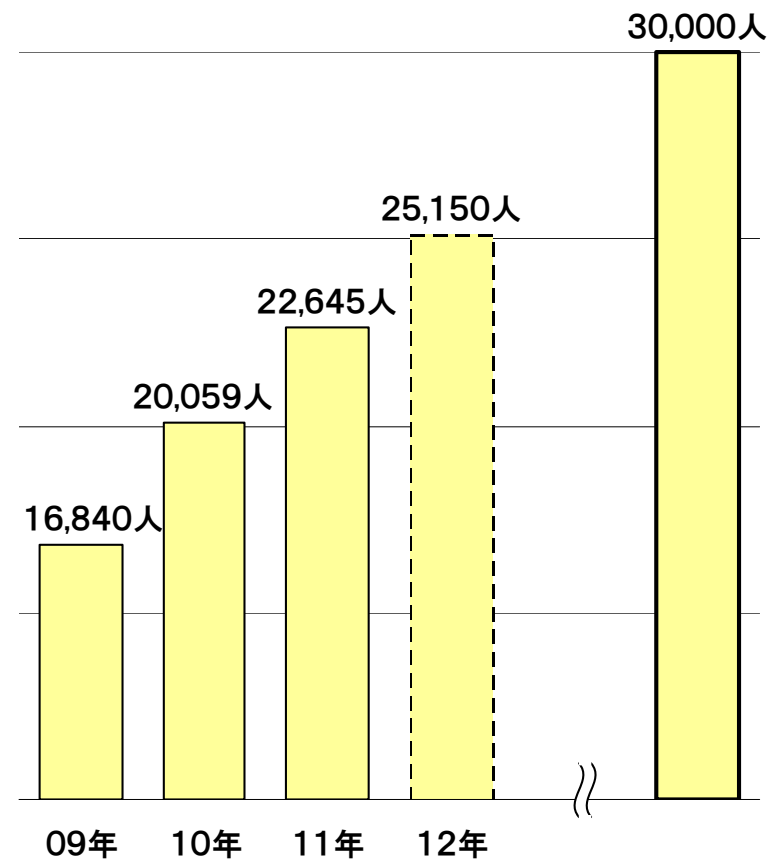
【連結売上高目標】

※ 12ヶ月換算の概算値を記載



【グループ塾生数目標】

各年11月時点の塾生数を記載



達成のための方策

I. 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

- ▶ 2009年12月 株式会社個夢を連結子会社化
兵庫県東播磨地区に個別指導専門塾を運営
- ▶ 2010年 2月 株式会社東京フェリックスを設立
グループ拠点として初となる首都圏で営業開始
- ▶ 2011年12月 株式会社アイビーを連結子会社化
英語をネイティブとする外国人講師のノウハウを活かす

II. 新営業エリア(首都圏)での 営業拡大

2011年3月

光が丘教室(東京都練馬区)に教室開校

2012年9月末現在

「開成教育セミナー」3教室

「個別指導学院フリーステップ」6教室展開

III. インターネットによる 授業配信システムの充実

- ▶ 開成NETでは、おもに高校受験に向けたコンテンツを配信
- ▶ 個別指導では、学力アップを目的とした映像学習システムLapMasterを配信
- ▶ 受講者のほとんどが通塾生

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 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