

ブリッジサロン

個人投資家向け会社説明会

株式会社 成学社

代表取締役社長 太田明弘

2013年2月16日

JASDAQ

証券コード 2179

目次

当社グループについて

会社概要	2
事業内容	3

業績・利益還元・株式の状況について

業績の推移	16
利益還元の方針	18
株式・株価の状況	19

マーケット環境

市場規模の推移	4
学習塾業界の特徴	6

今後の事業展開について

今後の展開・目標	20
事業拡大にむけて	21

当社グループの強み

当社グループの特徴	8
クラス指導の特徴	14
個別指導の特徴	15

本資料について

会社概要

会社名	株式会社成学社
代表者	代表取締役社長 太田明弘
本社所在地	大阪市北区中崎西三丁目1番2号
決算期	3月末
最近の業績 (2012年3月期)	連結売上高87億円、営業利益6億円、当期純利益2億円



スタンダード
証券コード 2179
(2008年8月上場)

～成学社のあゆみ～

- 1982年7月 大阪府豊中市に「開成教育セミナー」創業
- 1987年1月 当社設立
- 2003年5月 子会社 株式会社アプリスを設立
- 2003年6月 飲食事業を開始
- 2004年7月 不動産賃貸事業を開始
- 2008年8月 ジャスダック証券取引所に株式を上場
- 2009年12月 株式会社個夢の全株式を取得、連結子会社化
- 2010年2月 子会社 株式会社東京フェリックスを設立、同年3月より首都圏にて営業開始
- 2011年12月 株式会社アイビーの株式を取得、連結子会社化

事業内容

成学社 グループ

- 当社
- 連結子会社
 - ・ (株) アプリス
 - ・ (株) 個夢
 - ・ (株) 東京フェリックス
 - ・ (株) アイビー



教育関連事業

【クラス指導部門】

開成教育セミナー

IELT **エール** 進学教室

京大セミナー

英会話教室 **IVY**

- ・ 学習塾の運営
- ・ 学校法人等への人材派遣
- ・ 家庭教師派遣
- ・ 英会話教室の運営

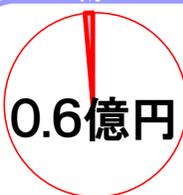
【個別指導部門】

個別指導学院 **フリーステップ**

ハイグレード個人指導 **Sophia** ソフィア 1 for 1

開成教育グループ
代ゼミサテライン予備校

good communication
best education
inc アイナック
個別教育システム



不動産賃貸事業

保有不動産の有効活用のため
遊休スペースをテナント賃貸



飲食事業

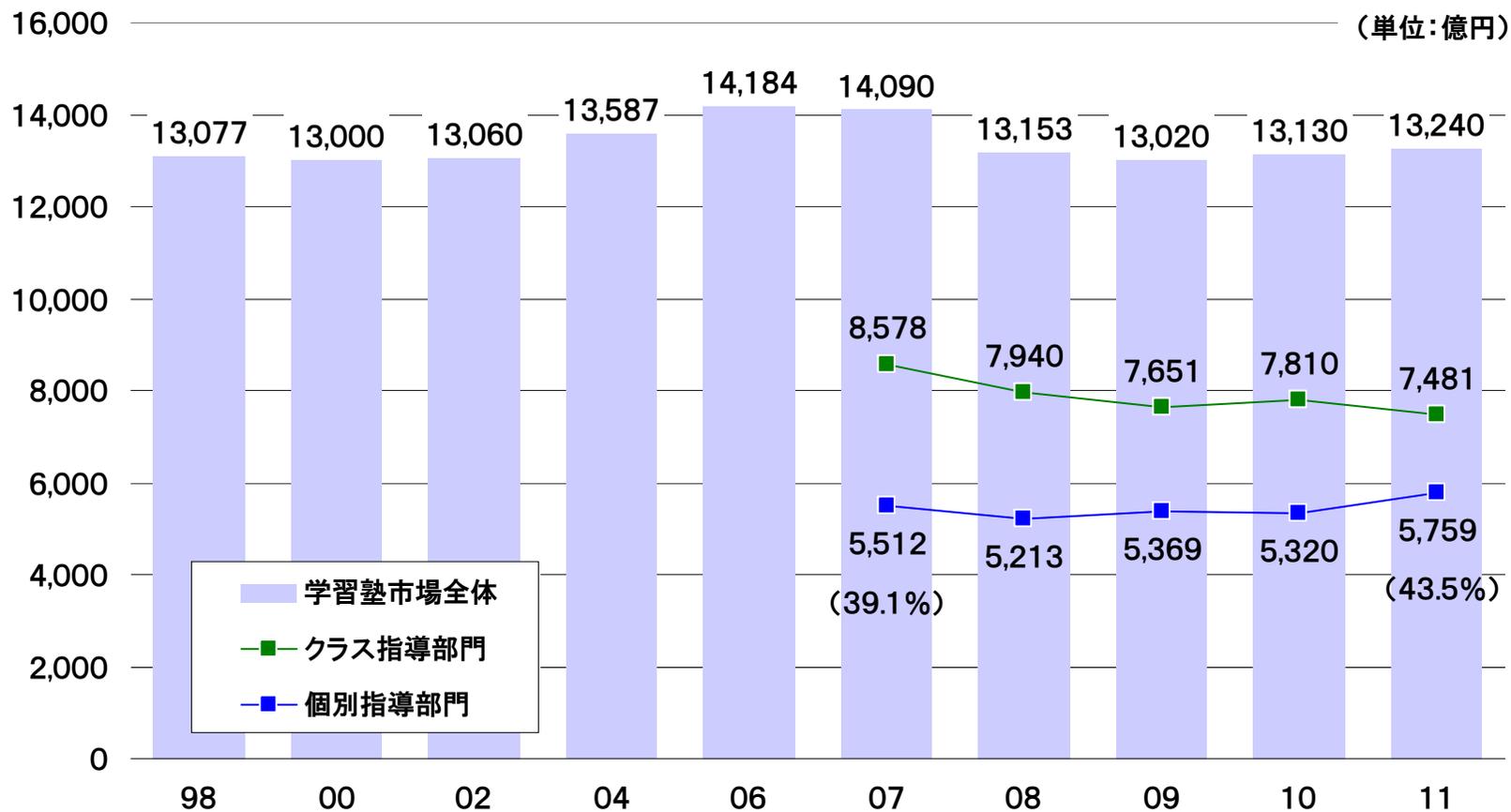
大阪市内に3店舗営業

(注)金額は2012年3月期セグメント別売上高

市場規模の推移

市場全体は横ばい、個別指導は伸びる

- 2011年度の学習塾市場規模は1兆3,240億円
- 個別指導市場は年々伸長し、市場全体の43.5%を占める

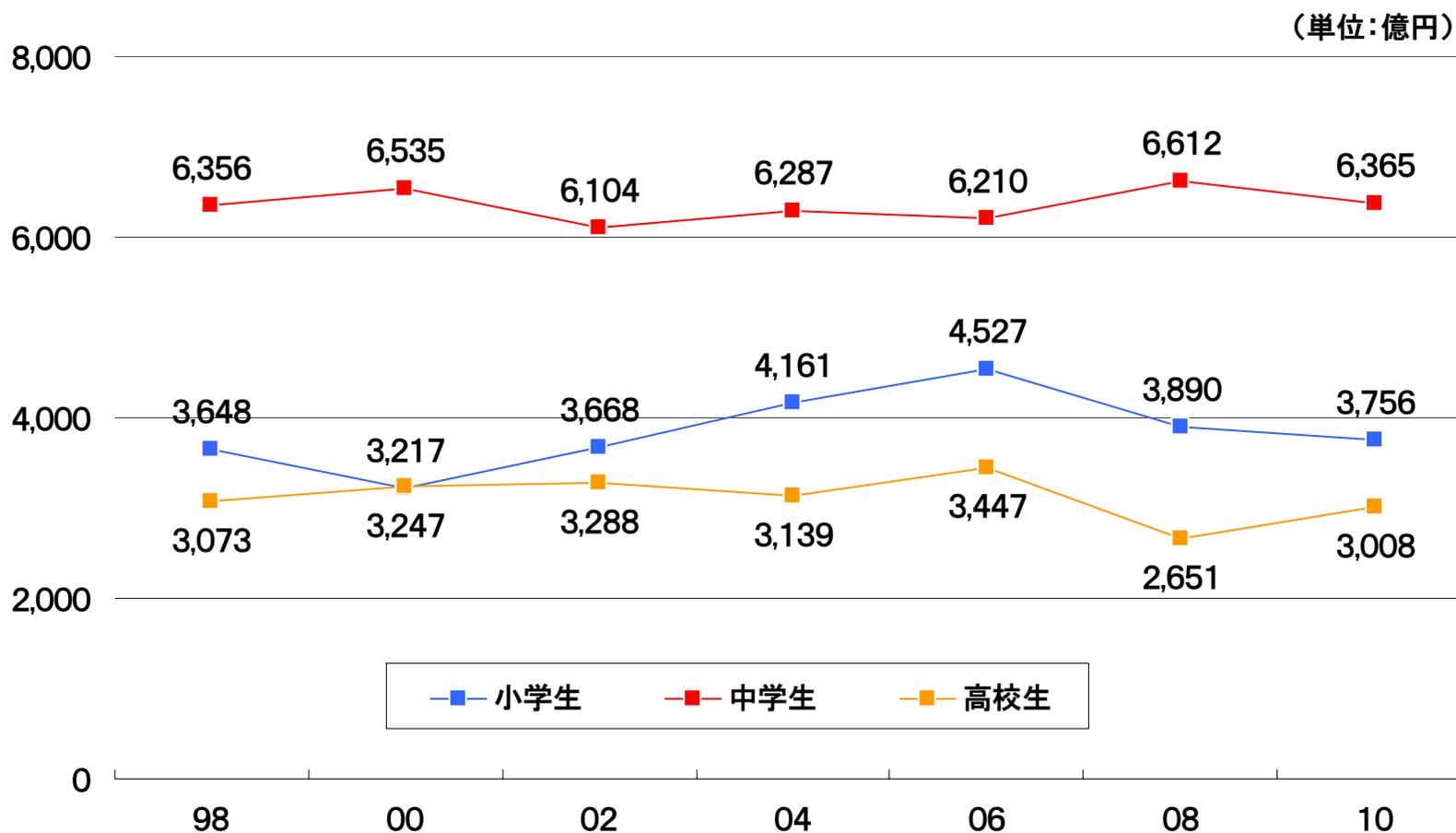


出典: 全国私塾情報センター「学習塾白書2012-2013」

市場規模の推移

学習塾市場は中学生が主なターゲット

- ▶ 学習塾市場は、高校受験に向けた中学生がメイン
- ▶ 中学受験、高校受験に向けた小学生、大学受験に向けた高校生が次のターゲット層



学習塾はクラス指導と個別指導に分類

クラス指導形態の特徴



受験に強い

- ▶ 同レベルの学力を有する生徒でクラス編成、競争意識を高める
- ▶ 1拠点に大人数の生徒を有するため情報量が多い

利益の拡大

- ▶ 教室スペースの確保、教室設備など開校コストは比較的高め
- ▶ 固定費の割合が高いものの、損益分岐点を超えると利益は大幅に増加する事業

個別指導形態の特徴



一人ひとりのカリキュラム

- ▶ 指導内容、通塾頻度などそれぞれの生徒に合ったカリキュラムで対応
- ▶ 学習目的・学力を問わず集客可能

安定した利益率

- ▶ 省スペース・低コストで開校可能
- ▶ 変動費の割合が高く、少人数の集客でも利益率が安定している事業

学習塾業界の特徴

全国に学習塾の事業所は51,726箇所^(注1)、上場会社は17社

コード	会社名	市場	本社所在地	主要ブランド	売上高 (百万円)	当期純利益 (百万円)	1株当たり 利益(円)	PER (倍)
4720	(株)城南進学研究社	JQ	神奈川	城南予備校、城南コベッツ	5,490	358	44.48	6.18
4705	(株)クリップコーポレーション	JQ	愛知	ヤルキー学園	5,136	656	146.43	6.80
9769	(株)学究社	JQ	東京	ena、進学舎	8,058	680	117.86	8.99
9795	(株)ステップ	東1	神奈川	ステップ	8,787	1,236	74.15	9.95
9696	(株)ウイザス	JQ	大阪	第一ゼミナール	16,221	326	32.42	10.06
4718	(株)早稲田アカデミー	東1	東京	早稲田アカデミー	18,168	518	72.93	10.32
6053	栄光ホールディングス(株)	東2	東京	栄光ゼミナール	42,500	1,400	67.79	10.33
2179	(株)成学社	JQ	大阪	開成教育セミナー 個別指導学院フリーステップ	9,426	321	55.05	10.99
9733	(株)ナガセ	JQ	東京	東進ハイスクール、東進衛星予備校	40,229	2,283	238.38	11.16
9760	(株)進学会	東1	北海道	北大学力増進会、進学会	7,100	570	28.53	11.60
4668	(株)明光ネットワークジャパン	東1	東京	明光義塾	15,938	2,323	84.23	12.69
9778	(株)昂	JQ	鹿児島	昂	3,700	138	22.09	14.71
4714	(株)リソー教育	東1	東京	TOMAS	22,650	1,700	473.84	16.02
4735	(株)京進	大2	京都	京進、京進スクール・ワン	10,002	59	7.03	25.18
4745	(株)東京個別指導学院	東1	東京	東京個別指導学院	13,118	371	6.84	33.77
4645	(株)市進ホールディングス	JQ	千葉	市進学院、個太郎塾	20,027	△447	△49.50	—
4678	(株)秀英予備校	東1	静岡	秀英予備校	12,480	△1,897	△282.72	—

(注1)総務省統計局「平成21年経済センサス基礎調査事業所に関する集計」

(注2)業績は2013年2月8日時点の業績予想、PERは2013年2月8日終値(もしくは直近の終値)を基に算出

Point1

グループ塾生数は増加を続ける

少子化がすすむなかでもグループ塾生数は増加

Point2

クラス指導、個別指導ともに事業の中核をなす

売上高、塾生数は両部門ともに成長

Point3

幅広い年齢層を対象とする

小学生から高卒生を対象に学習指導、進路指導を実施

Point4

近畿圏にドミナント展開、首都圏でも事業を始める

大阪府を中心に教室展開、2010年より首都圏でも事業を開始

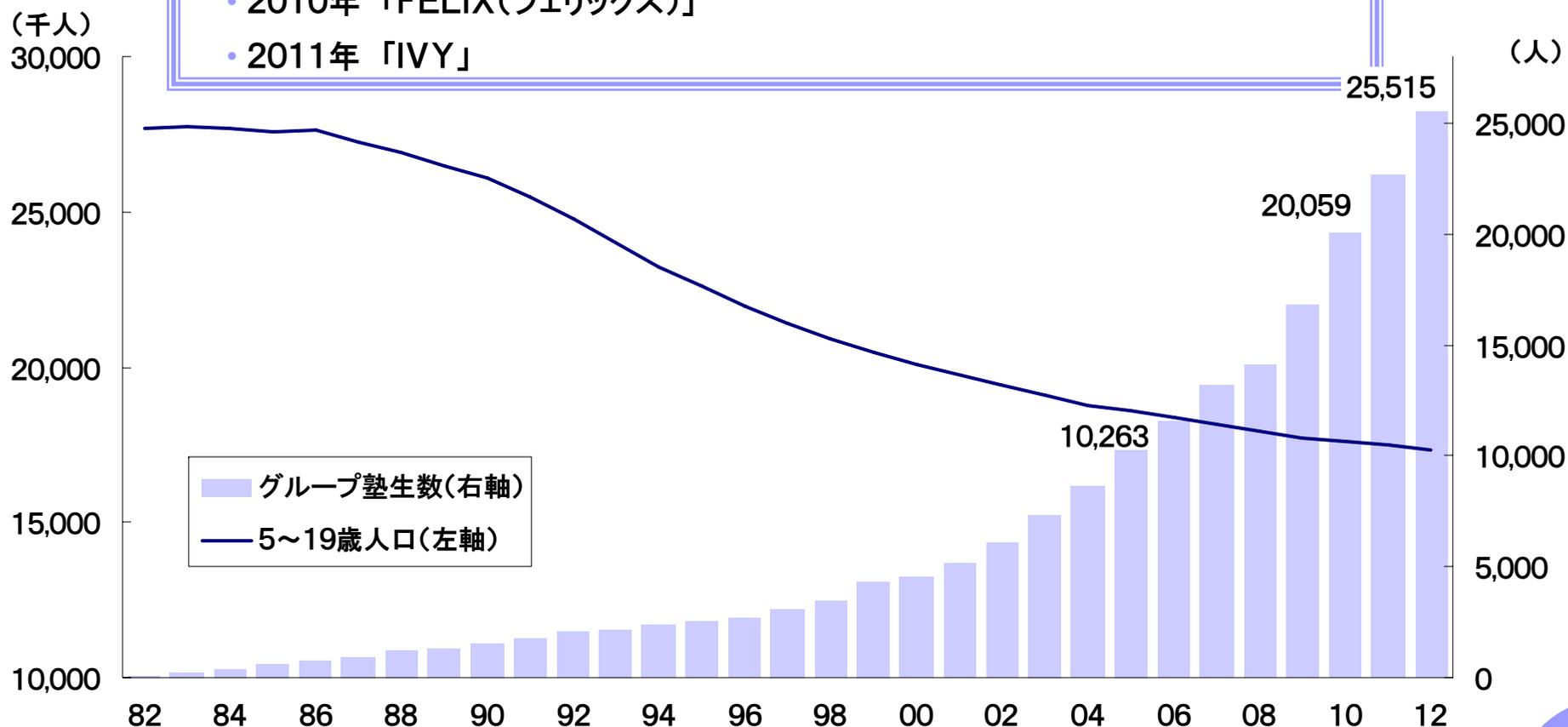
少子化でも、当社グループ塾生数は増加

▶ M&Aによる事業拡大

- 2008年 「エール進学教室」
- 2009年 「京大セミナー」、「個別教育システム アイナック」
- 2010年 「FELIX(フェリックス)」
- 2011年 「IVY」

▶ 個別指導部門に早期参入

- 1990年に開始



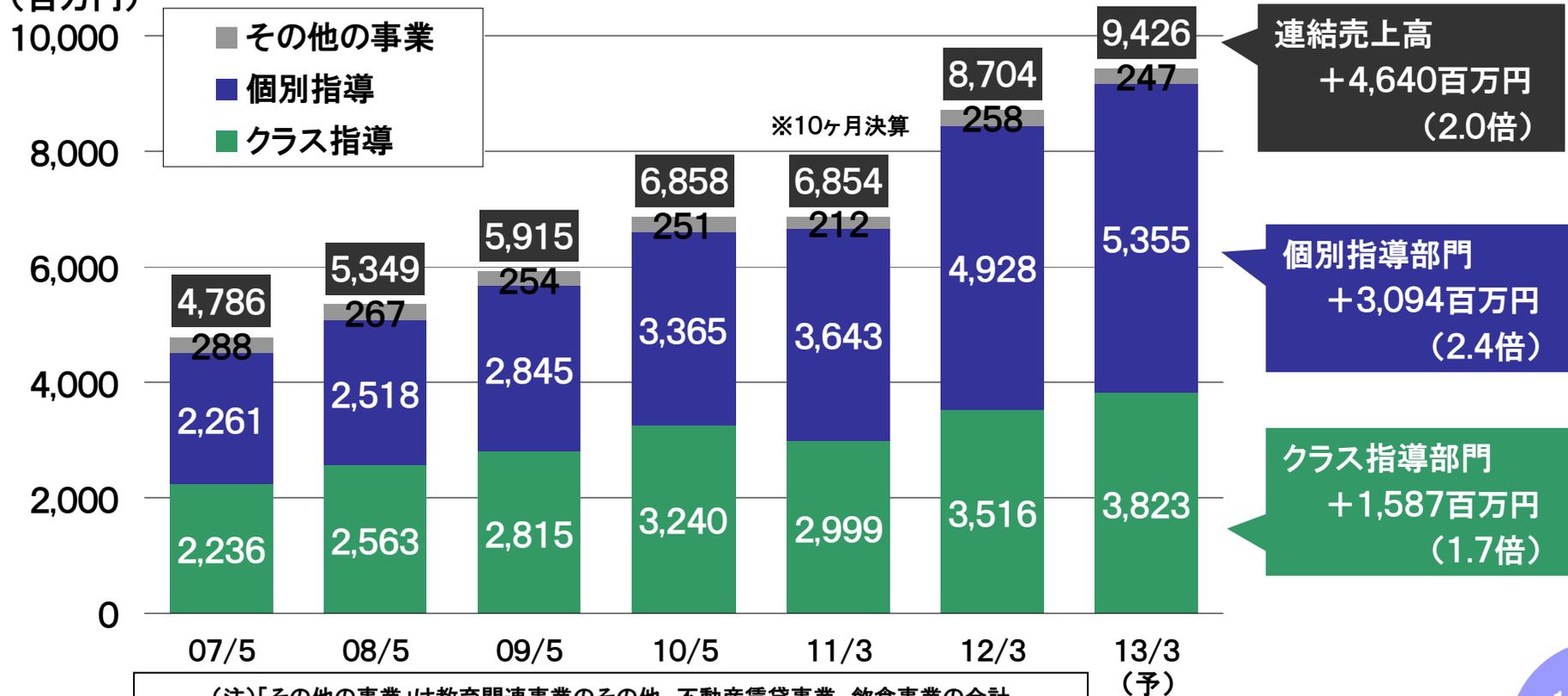
出典:総務省統計局国勢調査 (注)グループ塾生数は各年11月時点

クラス指導、個別指導の両部門ともに成長

- ▶ クラス指導部門は、市場縮小傾向にあるなかでも、着実に事業を拡大
- ▶ 個別指導部門は、競合塾に対する優位性を確立し、事業拡大を続ける

【セグメント別売上高の推移】

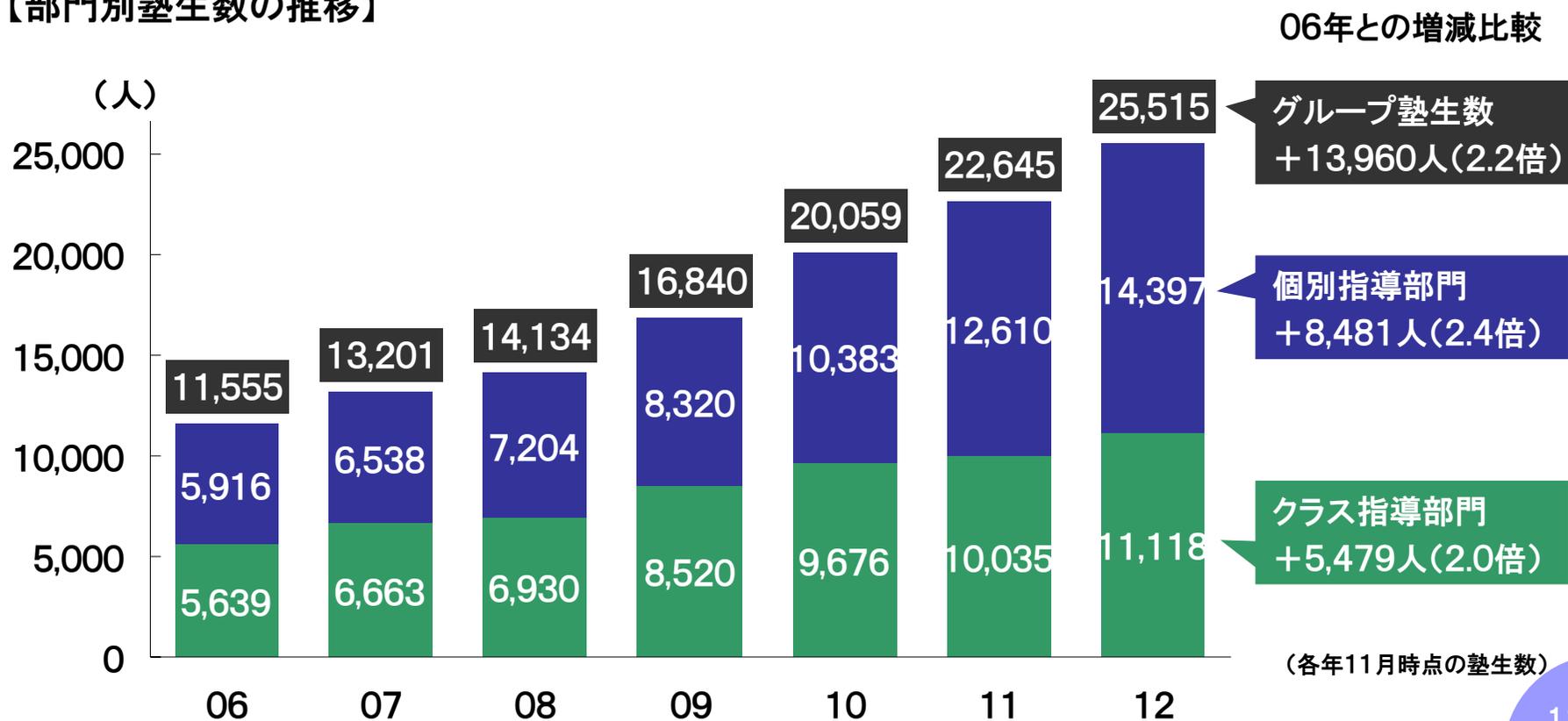
(百万円)



クラス指導、個別指導の両部門ともに成長

- ▶ クラス指導部門は、小学校低学年からの早期とりこみにより塾生数を伸ばす
- ▶ 個別指導部門は、大学受験にも対応できる個別指導塾としてとくに高校生を対象に塾生数を伸ばす

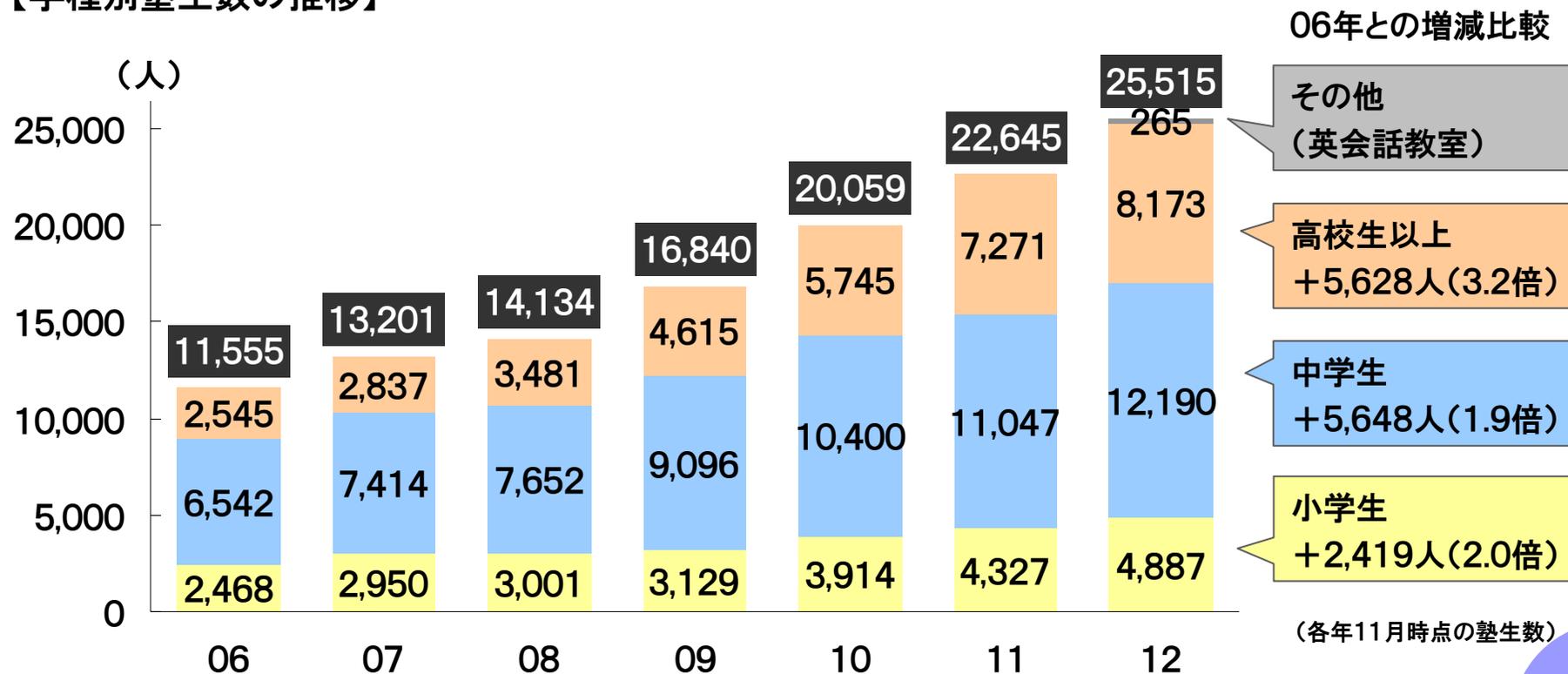
【部門別塾生数の推移】



小学生から高卒生までの幅広い年齢層を対象

- ▶ 学習塾のメインターゲットである中学生が約半数を占める
- ▶ 高校生の比率が高い個別指導部門の伸長により、高校生の伸びが顕著

【学種別塾生数の推移】



大阪府を中心とした近畿圏にドミナント展開、首都圏にも進出

近畿圏の教室展開の状況



グループ教室数
200教室
(2012年12月末時点)

大阪府	127
滋賀県	27
兵庫県	19
京都府	16
奈良県	1
東京都	10

東京都の教室展開の状況



クラス指導の特徴

もっと伸びる、信頼の指導

幅広い学年に向けたコース設定

- ▶ 中学受験から大学受験までの各分野に対応
- ▶ 高校受験に向けた中学生が第1ターゲット層
クラス指導部門の塾生のうち、約6割を占める
- ▶ 中学受験を控えた小学生が第2ターゲット層

中学
受験



高校
受験



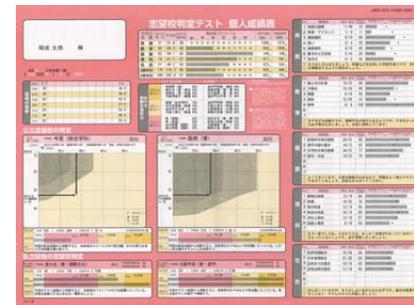
大学
受験



細やかな対応と教育イベントの開催



- ▶ 1クラス20名以内の
学力別クラス編成
- ▶ オリジナルテキストに
よる授業



- ▶ 学力レベルを判定する
実力テストを実施
- ▶ 中2・中3向けには高校
の合格判定も実施



- ▶ 毎年9月関西最大級の
「進学フェア」を開催
- ▶ 入試情報を提供し
進路選択・受験勉強を
バックアップ

個別指導の特徴

キミだけに全力投球

講師:生徒=1:1or1:2による学習指導
(小学生~高卒生対象)

個別指導学院 フリーステップ

学校成績アップシステム

- 独自に開発した
学校成績アップシステム「S-CUBE」の活用



大学受験に強い個別指導をアピール

完全マンツーマンによる学習指導
(小学生~高卒生対象)

ハイグレード個人指導 **Sophia** 1 for 1

- 完全マンツーマン形式の授業
- ホワイトボード付きの専用教室
- 個人別の学習プログラム



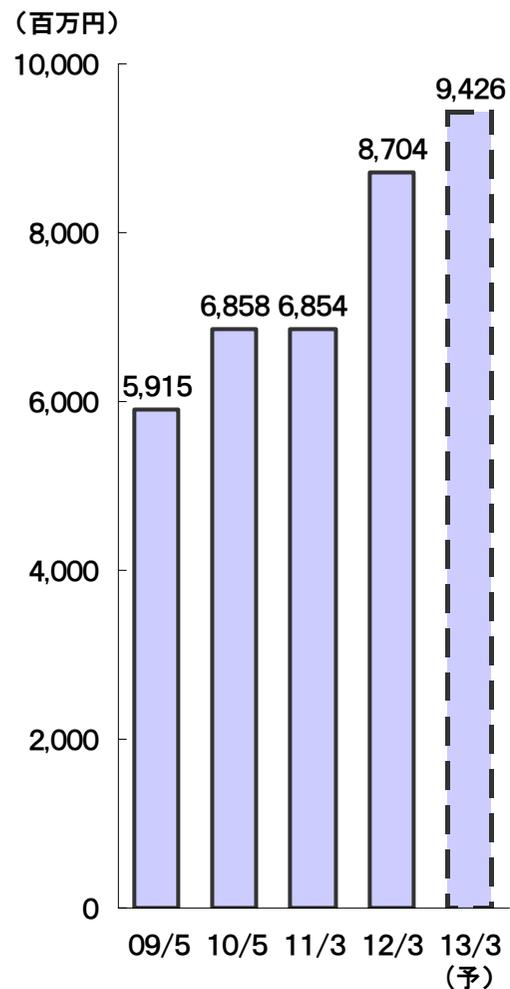
代々木ゼミナールによる大学受験
(高校生~高卒生対象)

開成教育グループ
代ゼミサテライン予備校

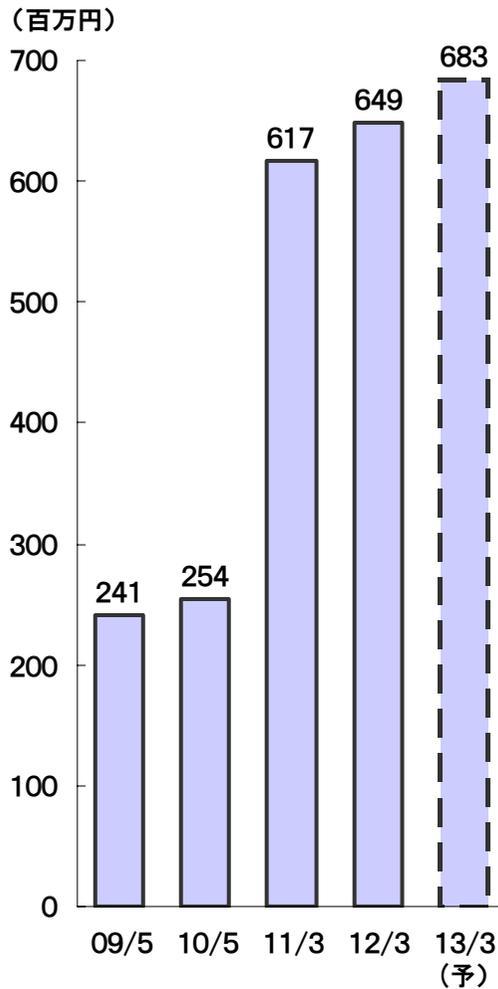


業績の推移

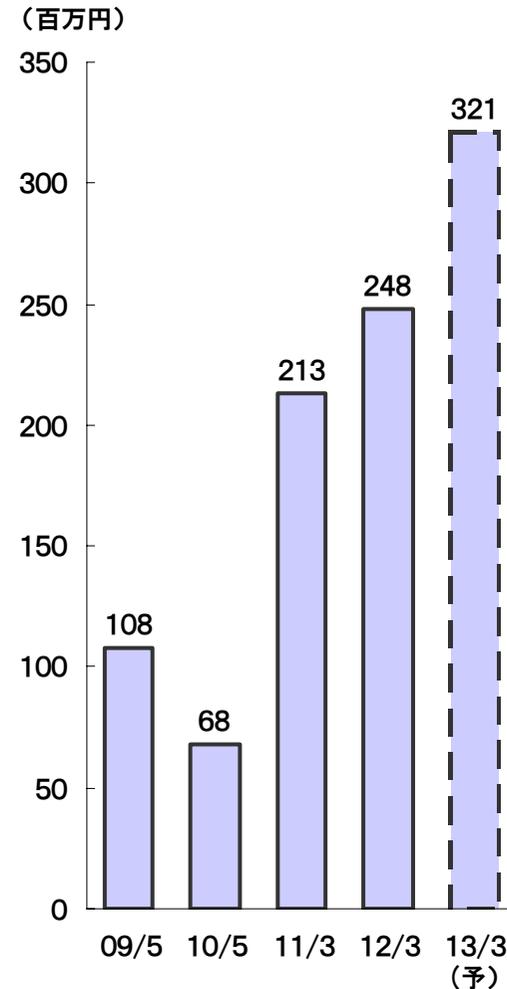
売上高の推移



営業利益の推移



当期純利益の推移

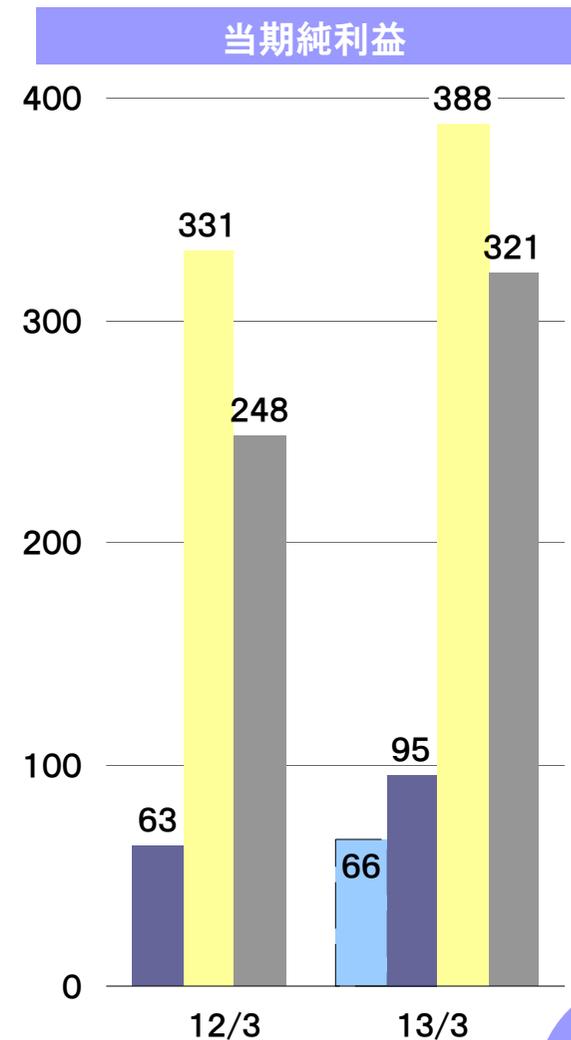
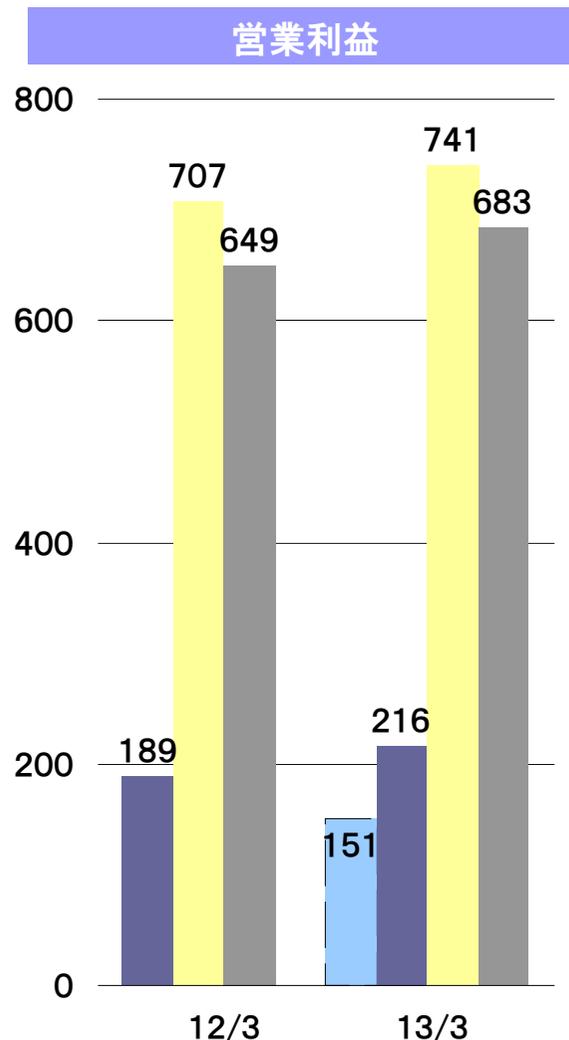
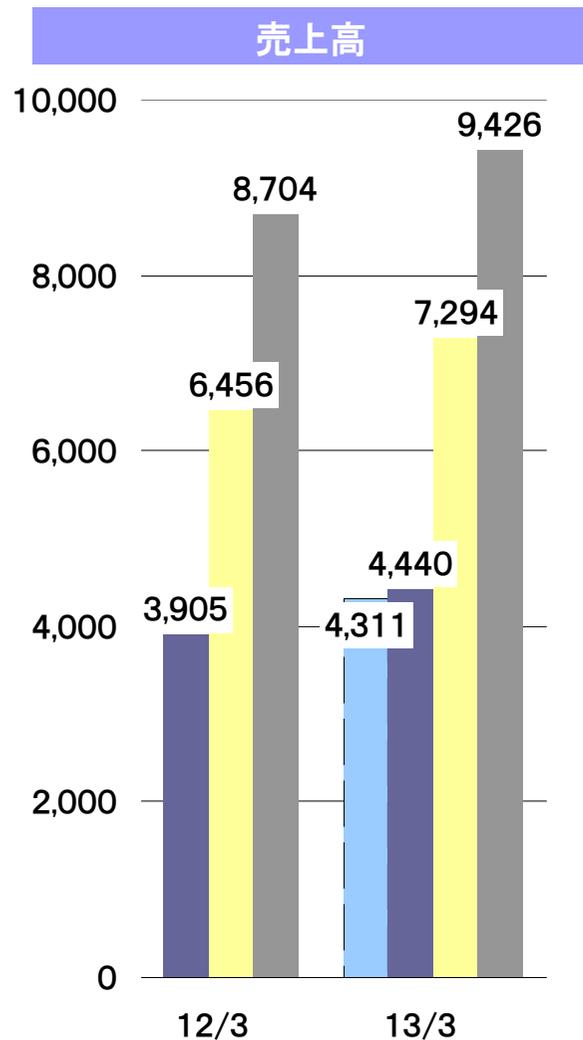


(注)11/3期は10ヶ月決算、損益が悪化する第四四半期の影響が少なかったため、12ヶ月決算と比較して利益水準が高くなっています。

当期の業績について

第2四半期の業績は好調に推移、通期も堅調に進捗

■ 第2四半期累計(計画) ■ 第2四半期累計(実績) ■ 第3四半期累計(実績) ■ 通期(12/3実績、13/3予想) 単位:百万円

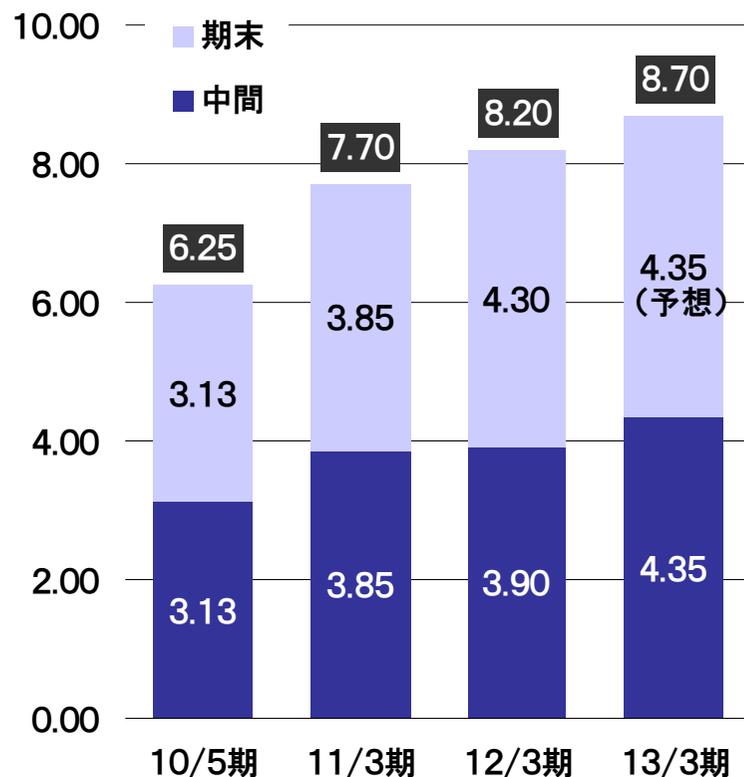


利益還元の方針

利益配当

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
配当金額(円)



(注)2012年10月1日を効力発生日とした株式分割(1:2)換算後の配当額を記載

株主優待

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 】 1.4%
 【 株 主 優 待 利 回 り 】 3.3%
 【 総 利 回 り 】 4.7%

(注1)2013年2月8日終値(605円)で計算

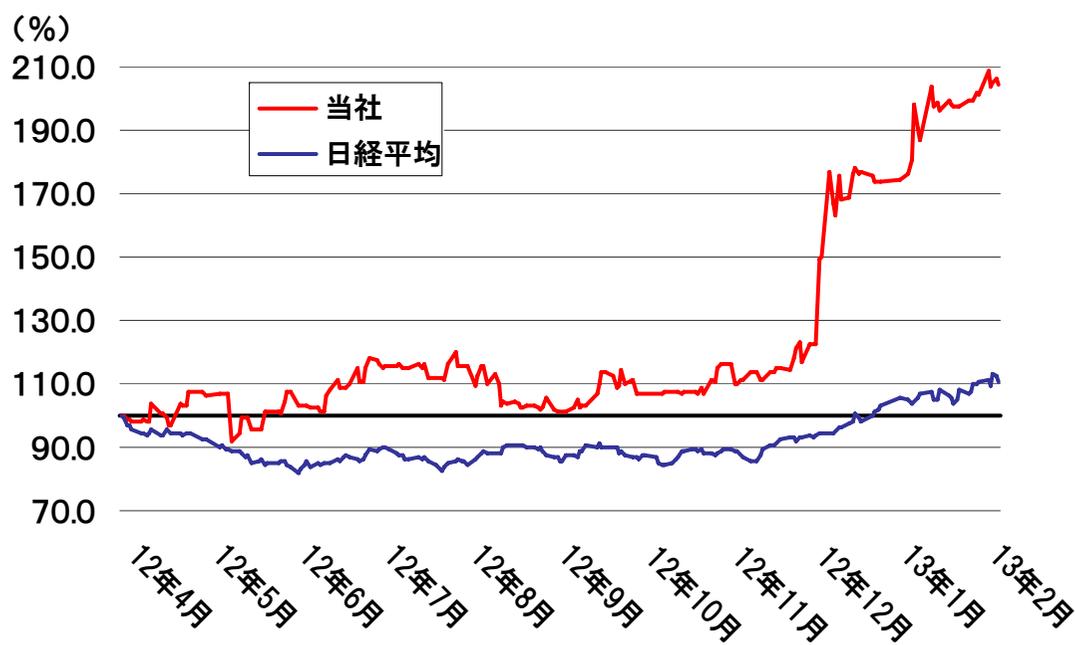
(注2)2012年9月30日も株主優待実施と仮定し、
1単元保有している場合の利回り

株式・株価の状況

株式の状況 (2012年9月30日現在)

発行済株式総数	2,920,800株 ※2012年10月1日付で株式分割(1:2)実施	
株主数	515名 (単元未満株主を含む)	
大株主の状況 (持株比率)	太田明弘	26.21%
	株式会社ニューウエーブ	25.09%
	成学社従業員持株会	7.96%

株価の推移 (2012年4月2日の終値を100として指数化)



株価関連指標 (2013年2月8日終値)

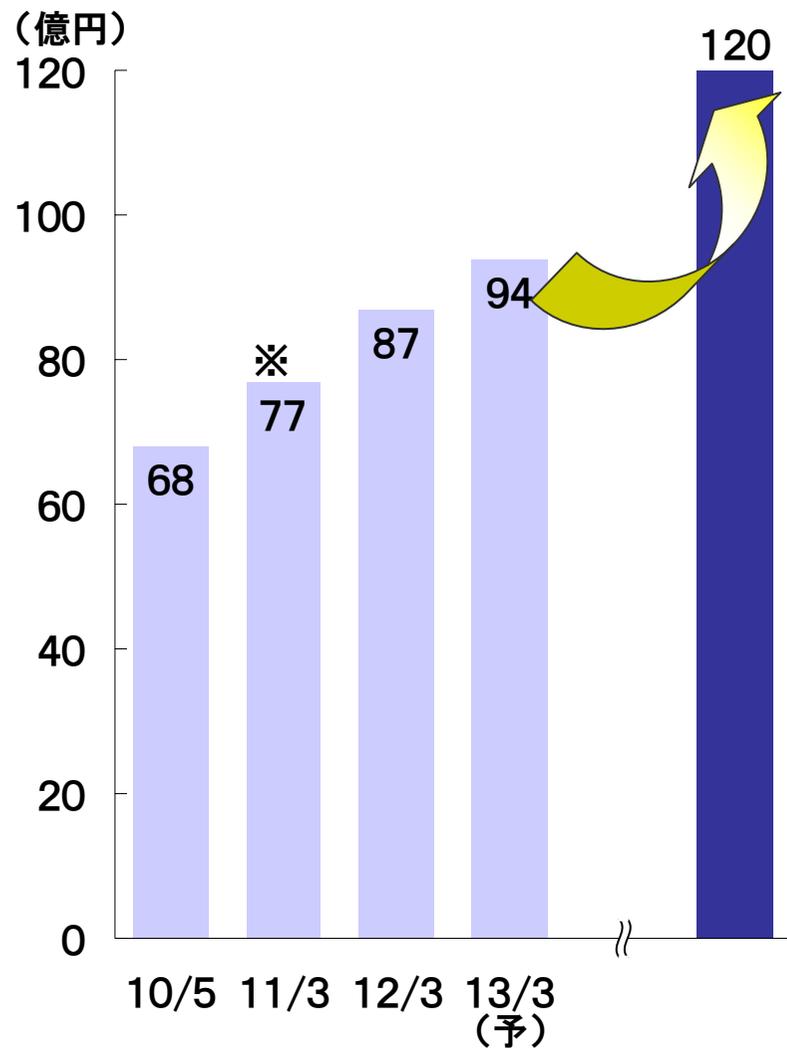
株 価	605円
配 当 (※1)	8.70円
時 価 総 額	35億円
株 主 利 回 り (※2)	4.7%
P B R (※3)	2.12倍
P E R (※4)	10.99倍

- (※1) 中間配当は株式分割換算額、期末配当は予想配当額
- (※2) 配当および株主優待の利回り
- (※3) 2012年3月期の実績値を基に算定
- (※4) 2013年3月期の業績予想値を基に算定

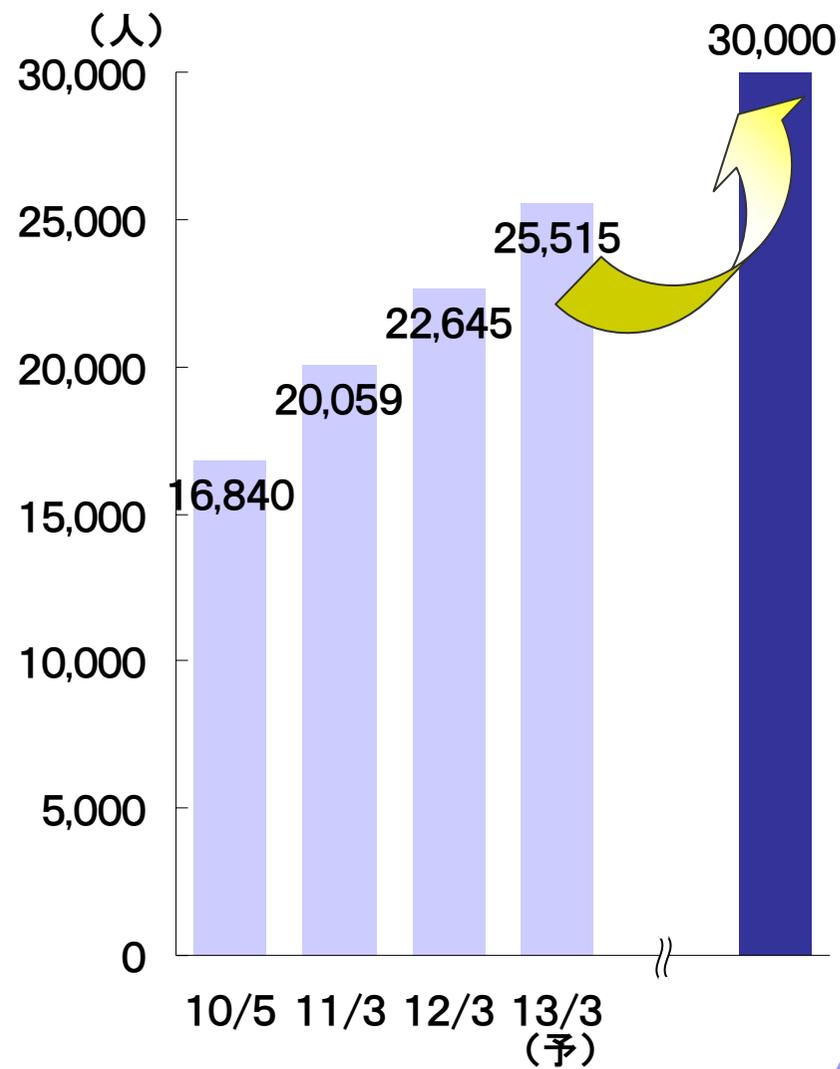
今後の展開・目標

Step1 連結売上高120億円

※11/3期は12ヶ月換算の売上高



Step2 グループ塾生数3万人

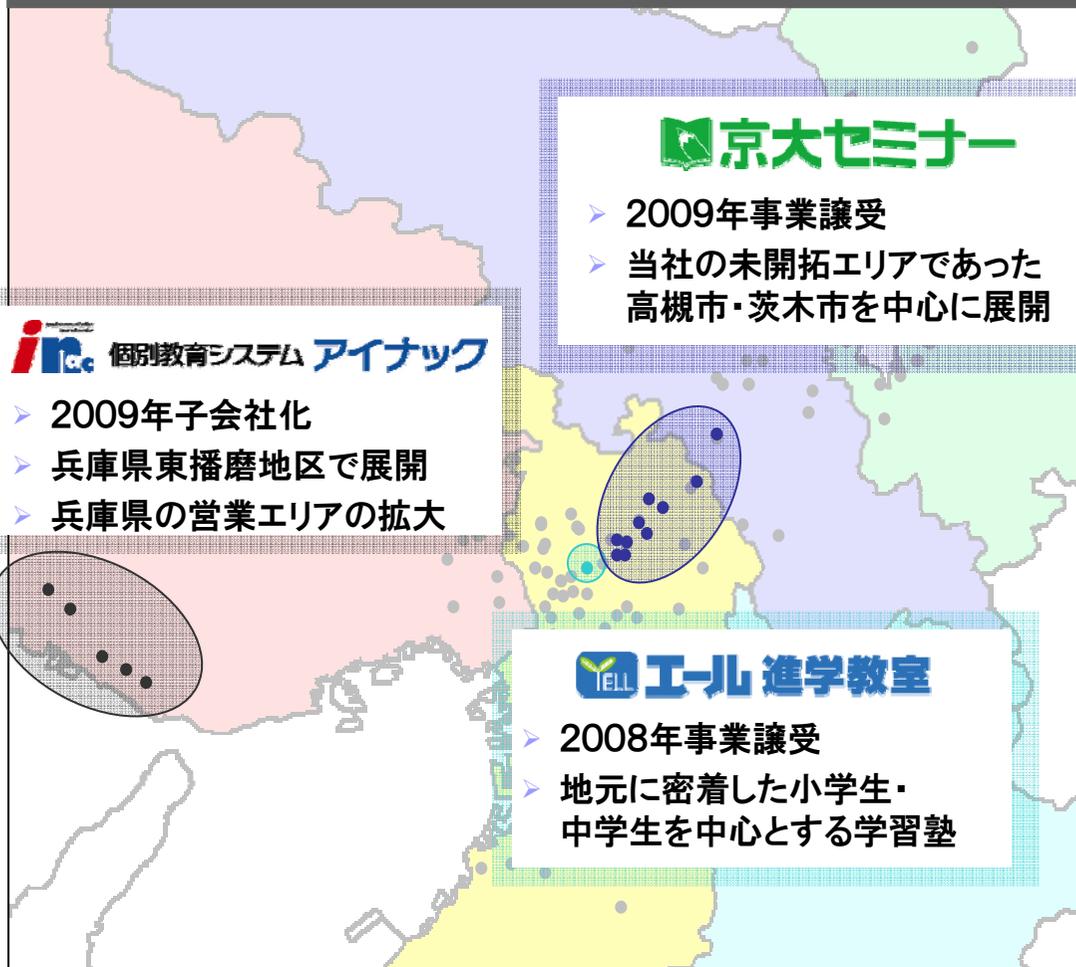


事業拡大にむけて

Point 1

M&Aを通じた事業拡大

近畿圏でのM&Aの状況



その他のM&Aの状況

株式会社 東京フェリックス

- 2010年子会社化
- 当社グループの首都圏進出の足がかりに
- 2013年より「開成教育セミナー」にブランド統一

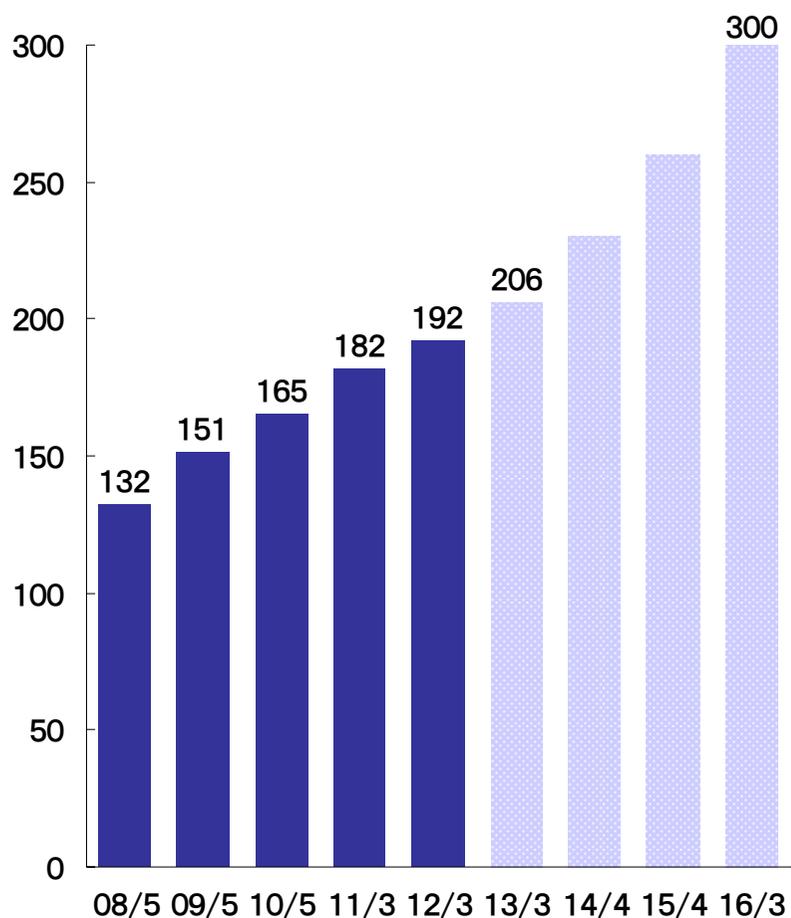


- 2011年子会社化
- 小学校高学年の英語必修化など英語に対する関心の高まり
- 英語を公用語とする外国人講師を学校に派遣
- 英会話教室を運営

Point2

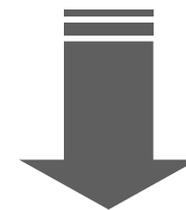
近畿圏でのドミナント展開と首都圏での教室展開

グループ拠点数の推移



(注)13/3以降は予想値

毎年、新規開校は10教室程度



- 新規開校をスピードアップし、
営業拠点を拡大
- とくにドミナント展開している
近畿圏での地盤固めを優先
- 今後3年程度で近畿圏を中心に
100教室の拡大を目指す

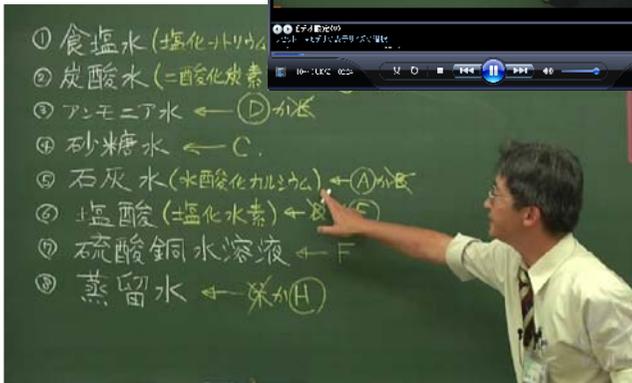
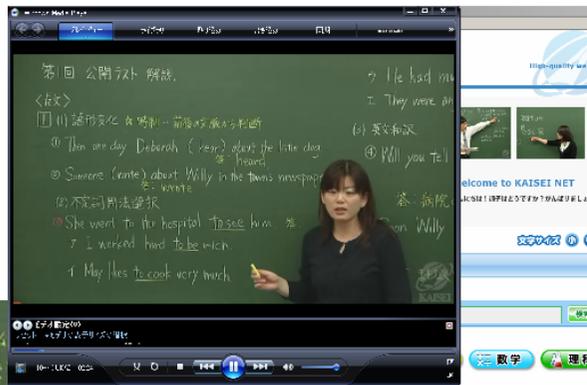
事業拡大にむけて

Point3

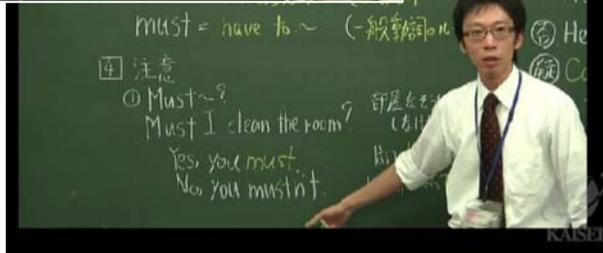
インターネットを活用した授業配信と学習支援システム



インターネットを通じて授業を視聴するシステム



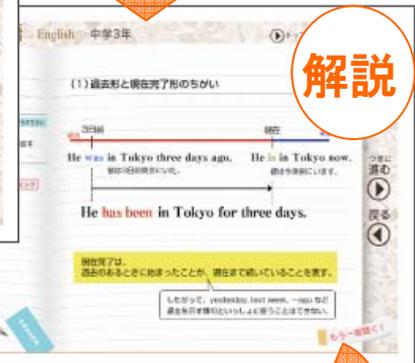
- ① 食塩水 (塩化ナトリウム)
- ② 炭酸水 (= 二酸化炭素)
- ③ アンモニア水 ← ④ 石灰
- ④ 砂糖水 ← C
- ⑤ 石灰水 (水酸化カルシウム) ← A 石灰
- ⑥ 塩酸 (塩化水素) ← B ②
- ⑦ 硫酸銅水溶液 ← F
- ⑧ 蒸留水 ← D ①(H)



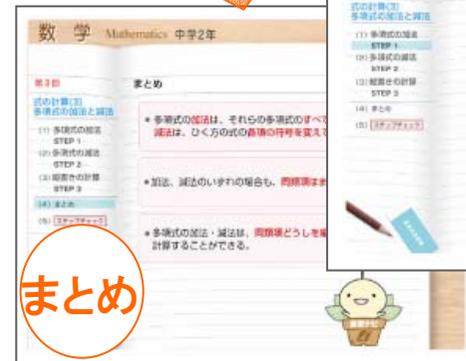
インターネットを使って復習や予習ができる学習支援システム



スタート



解説



まとめ



問題

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