

2013年3月期決算説明会



～より質の高い教育サービスを追求する創造企業～



2013年6月4日

2013年3月期 損益の状況

(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
売上高	8,704	9,426	9,689	+984	+11.3	+262	102.8
営業利益	649	683	651	+2	+0.3	△32	95.3
経常利益	617	648	649	+31	+5.1	+0	100.1
当期純利益	248	321	327	+79	+31.9	+6	101.9

- ▶ 主力である教育関連事業が好調に推移したことから、売上高は計画達成
 - 上期のトレンドが続き、個別指導部門が好調に推移
- ▶ 営業利益は費用増加により、計画に及ばなかったものの、前期比では増益
 - 人件費は売上高の伸び率の範囲内で収めたものの、塾生数増加による既存教室の改装、移転等の費用が想定を上回る
- ▶ 当期純利益はほぼ計画通りに推移
 - 各教室の収益水準が改善したことから、減損損失等の負担軽減

2013年3月期

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	8,455	9,178	9,443	+987	+11.7	+264	102.9
クラス指導部門	3,516	3,823	3,663	+146	+4.2	△159	95.8
個別指導部門	4,928	5,355	5,755	+826	+16.8	+400	107.5
その他	9	0	23	+13	+136.9	+23	—
不動産賃貸事業	61	61	54	△6	△11.2	△7	88.3
飲食事業	187	185	191	+4	+2.2	+5	103.0

▶ クラス指導部門の売上高は前期比146百万円、4.2%増加

- 「開成教育セミナー」は単価の低い受講者層の影響により計画は下回ったものの、塾生数の増加により前期は上回る
- 高校生が主力である「京大セミナー」は塾生数減少が続き、売上も伸び悩む

▶ 個別指導部門の売上高は前期比826百万円、16.8%増加

- 今年度募集期から大学受験にも強い個別指導であることをアピールした「フリーステップ」は年間通じて好調に推移

▶ 不動産賃貸事業：業容拡大により自社利用スペースを確保したことから売上高は微減

▶ 飲食事業：計画は微減を予想していたものの、前期からの集客好調な状況が続き微増

2013年3月期 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	3,516	3,823	3,663	+146	+4.2	△ 159	95.8
開成教育セミナー	2,883	3,139	3,027	+144	+5.0	△ 112	96.4
エール進学教室	131	144	147	+15	+12.0	+3	102.1
京大セミナー	451	470	419	△ 31	△7.0	△ 51	89.2
その他	51	68	69	+17	+33.9	+0	100.7
個別指導部門合計	4,928	5,355	5,755	+826	+16.8	+400	107.5
フリーステップ・ソフィア	4,317	4,705	5,039	+721	+16.7	+334	107.1
代ゼミサテライン予備校	395	411	470	+75	+19.1	+58	114.3
アイナック	211	233	242	+30	+14.5	+8	103.7
その他	3	4	3	+0	+10.4	△ 1	74.4

(注) 「FELIX」ブランドは2013年度より「開成教育セミナー」ブランドに統合したため、「開成教育セミナー」に合算して表示しております。

クラス指導部門の「その他」は英会話教室と学校法人等への派遣事業、個別指導部門の「その他」は家庭教師派遣事業等を示しております。

2013年3月期 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	4,259	4,726	4,778	+519	+12.2	+52	101.1
家賃	1,181	1,282	1,258	+76	+6.5	△24	98.1
広告宣伝費	498	569	590	+92	+18.6	+21	103.7
その他費用	2,115	2,163	2,410	+294	+13.9	+246	111.4
原価・販管費合計	8,055	8,742	9,037	+982	+12.2	+294	103.4

▶ 人件費

- 売上高の増加により人件費は計画を上回るものの人件費率は計画の範囲内で収める

(人件費率 計画50.1%、実績49.3%)

▶ 家賃

- 教室展開が計画に及ばなかったことから計画を下回って推移

▶ 広告宣伝費

- 新年度の募集に向けて、新聞折込チラシやテレビCMを展開したこと等により計画を上回って推移

▶ その他費用

- 塾生数の増加による教材費、教室の改装、移転等による費用が計画を上回って推移

2013年3月期

グループ塾生数の推移

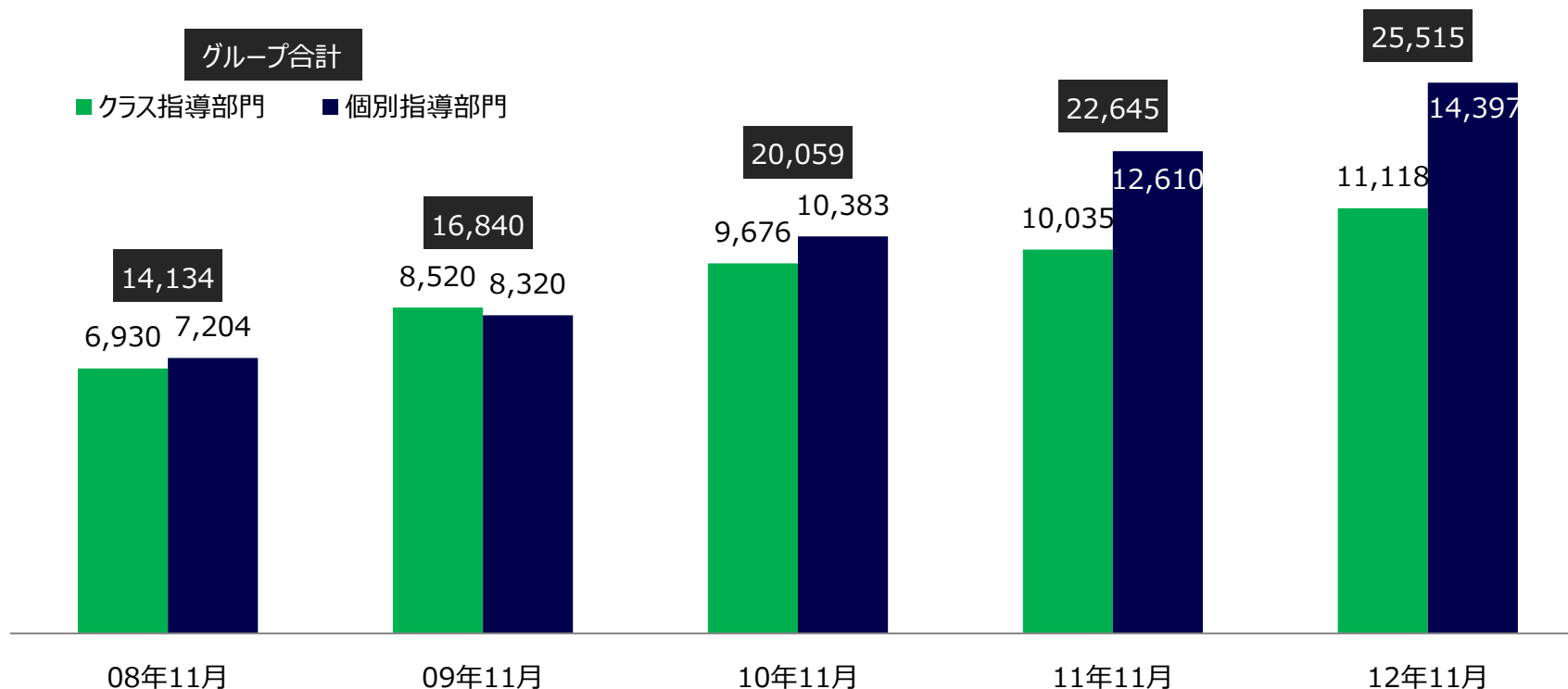
- ▶ クラス指導部門は主要ブランドの成長とともに、M&Aにより塾生数増加を図る
- ▶ 個別指導部門は積極的な教室開校により、塾生数増加を図る

[M&Aの変遷]

クラス指導部門：京大セミナー(09年3月)・FELIX(10年3月)・IVY(12年1月)

個別指導部門：アイナック(09年12月)

(単位：人)

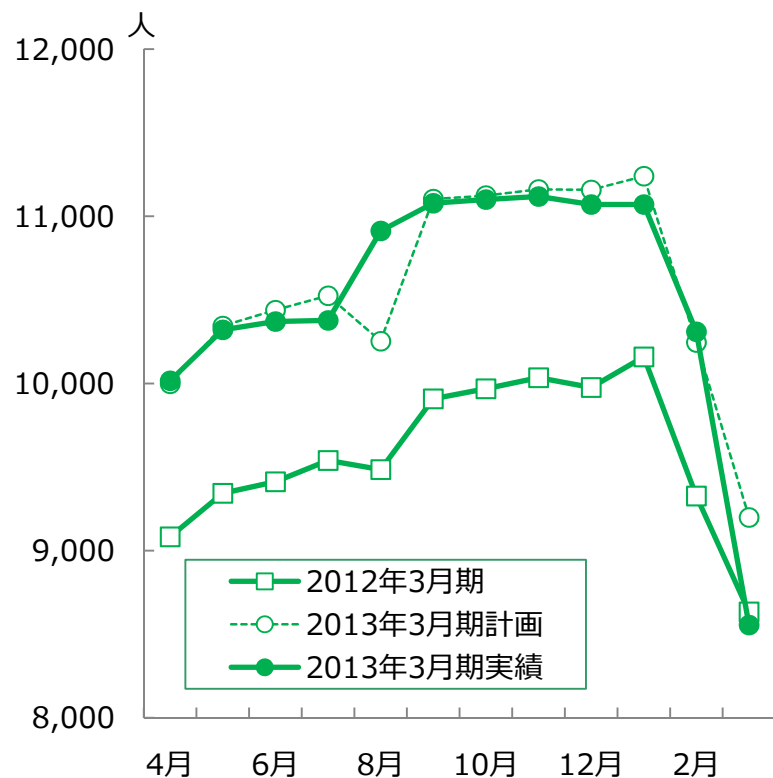


2013年3月期

部門別グループ塾生数の状況

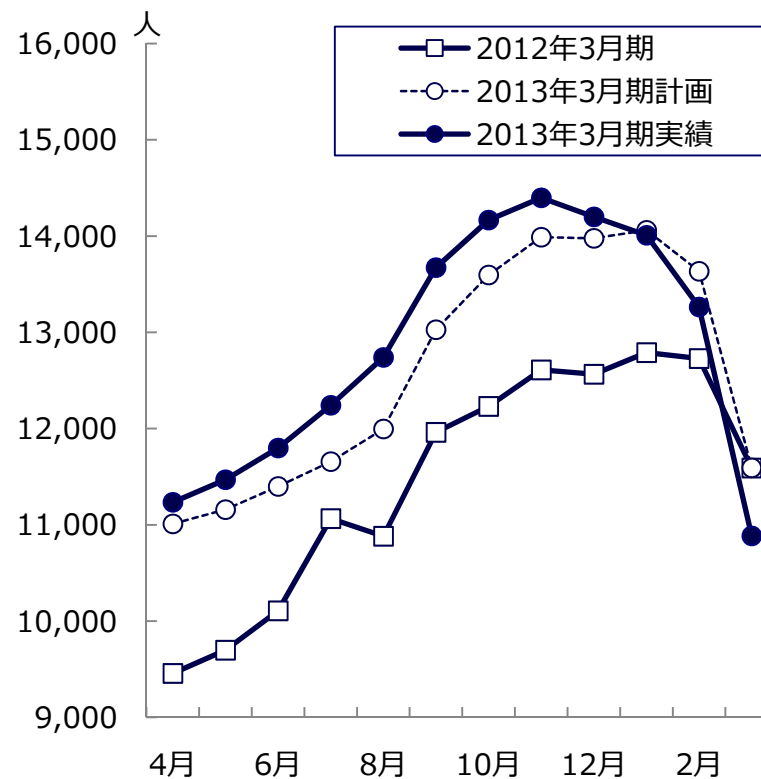
[クラス指導部門]

- ▶ 夏期特別授業の生徒募集強化策が奏功しほぼ計画どおりに推移
- ▶ 入試日程等の影響により、年明け以降は卒塾数が予想を上回って推移したため、計画に及ばない状況が続く



[個別指導部門]

- ▶ 大学受験にも強い個別指導ブランドであることを全面に打ち出し、高校生を中心として全般的に計画を上回って推移
- ▶ 募集期(2013年2月)以降、入塾者数が予想を下回り、計画に及ばない状況となる



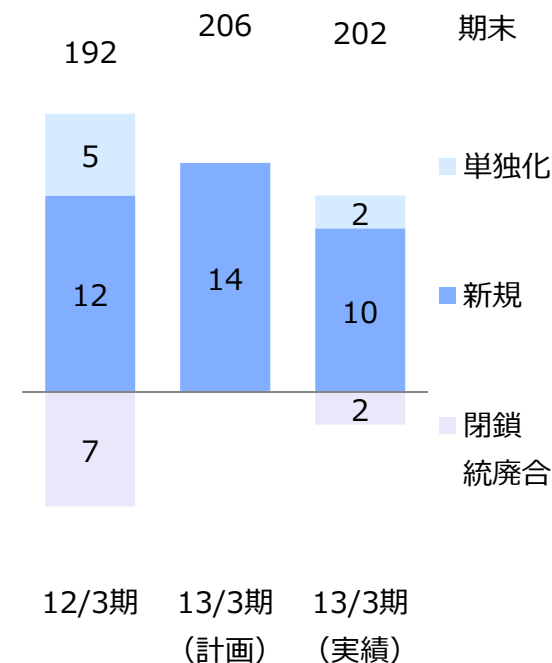
2013年3月期

教室展開の状況

(単位：箇所)

	11/3期	12/3期	13/3期 (計画)	13/3期 (実績)
大阪府	121	123	—	126
滋賀県	25	26	—	27
兵庫県	16	17	—	21
京都府	14	16	—	16
奈良県	1	1	—	2
東京都	5	9	—	10
期末拠点数	182	192	206	202
(移転教室)	(8)	(8)	—	(10)
クラス指導部門	96	100	108	104
個別指導部門	143	147	160	155

[拠点数の推移]



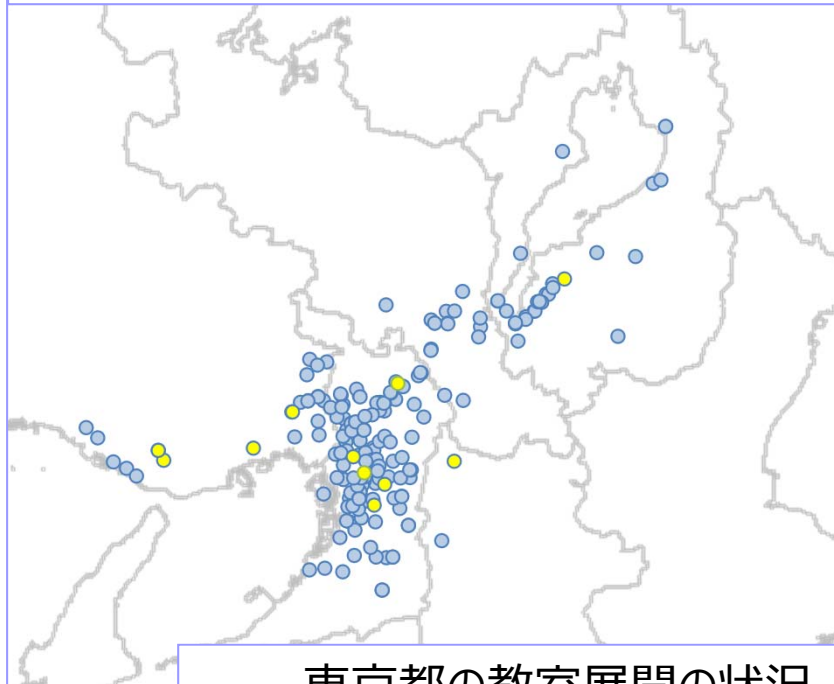
- ▶ クラス指導部門および個別指導部門ともに新規教室を開校し、前期から拠点数増加
- ▶ 収益性の改善が見込めない教室2教室を閉鎖したこと、開校基準を満たす物件が少なかったことにより、当初に計画していた拠点数には及ばず

(注) クラス指導および個別指導を併設している教室があるため、各部門の合計と拠点数は一致しません。
「単独化」はクラス指導と個別指導の併設教室から、塾生数等増加により近隣に教室を開校し、拠点数が増加することを言います。
表に記載している移転教室には、単独化による移転を含みます。

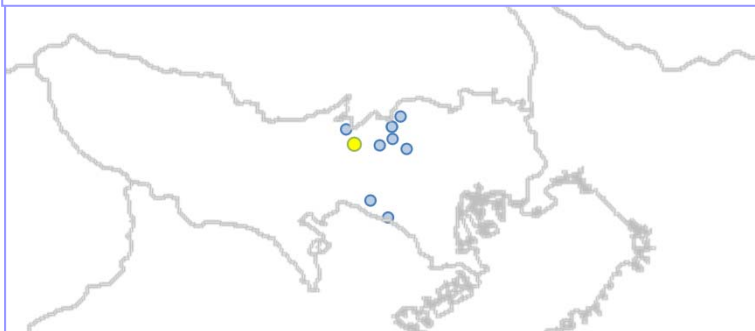
2013年3月期

教室展開の状況

近畿圏の教室展開の状況



東京都の教室展開の状況



- 新規教室
- 既存教室

所在地	教室名	開校月	開講ブランド
大阪府	喜連瓜破	6月	フリーステップ
	長瀬駅前	6月	開成教育セミナー フリーステップ
	梅田	4月	IVY
滋賀県	野洲	12月	開成教育セミナー フリーステップ
兵庫県	西神中央	4月	フリーステップ
	逆瀬川	7月	開成教育セミナー
	阪急御影	3月	フリーステップ 代ゼミサテライン
	西神南	3月	フリーステップ
奈良県	学園前	3月	フリーステップ
東京都	武蔵関	11月	開成教育セミナー フリーステップ

(注) 上記の他、フリーステップの塾生数増加に伴い、個別指導単独教室となったことで2教室(大阪府)増加しております。また、収益性の悪化により2教室(大阪府)閉鎖しております。

2013年3月期

貸借対照表・キャッシュフロー計算書



(単位：百万円)

	13/3期	12/3期
流動資産	2,182	2,025
現金及び預金	1,058	1,087
営業未収入金	809	630
その他	314	306
固定資産	3,660	3,589
有形固定資産	2,411	2,356
無形固定資産	132	168
投資その他の資産	1,116	1,064
負債	3,899	3,951
有利子負債	1,758	1,858
未払法人税等	182	148
前受金	566	532
その他	1,392	1,412
純資産	1,943	1,663
総資産	5,843	5,614

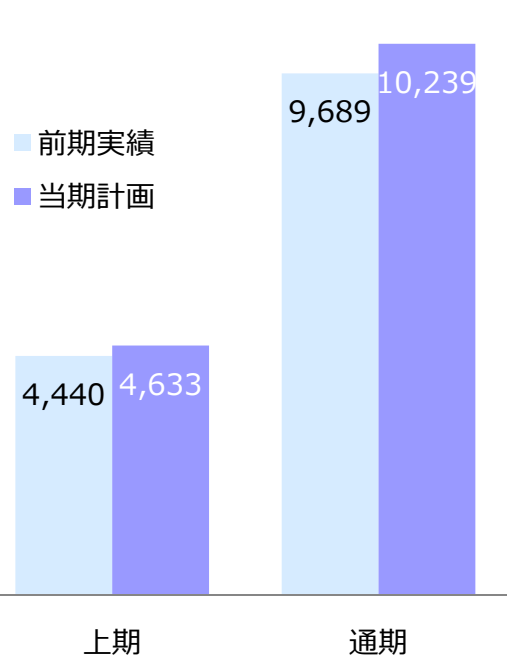
	13/3期	12/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	616	630
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 445	△ 335
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 209	△ 177
現金及び現金同等物の期末残高	958	995

2014年3月期計画 業績見通し

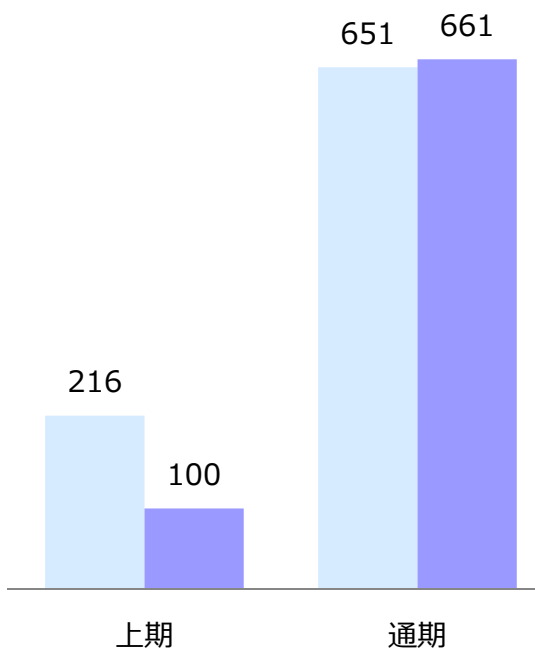
(単位：百万円、%)

	前年上期	前年通期	上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	4,440	9,689	4,633	104.3	10,239	105.7
営業利益	216	651	100	46.5	661	101.6
経常利益	209	649	103	49.6	658	101.4
当期純利益	95	327	30	31.7	357	109.1

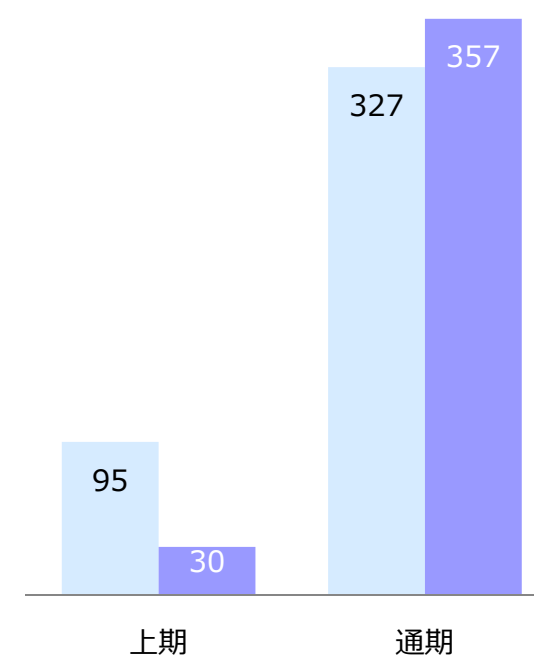
[売上高]



[営業利益]



[当期純利益]



2014年3月期計画

セグメント別売上高



(単位：百万円、%)

	前年上期	前年通期	上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
教育関連事業	4,319	9,443	4,512	104.5	9,991	105.8
クラス指導部門	1,773	3,663	1,878	105.9	3,964	108.2
個別指導部門	2,536	5,755	2,624	103.5	6,017	104.5
その他	9	23	9	100.1	10	43.8
不動産賃貸事業	27	54	27	100.5	54	99.9
飲食事業	93	191	93	100.2	193	101.0

- ▶ 売上高・収益のボリュームが大きい冬期特別授業の時期にかけて塾生数がピークを迎えるため、下期に占める売上・収益の割合が増加
- ▶ クラス指導部門
 - 既存ブランドの伸びとともに、事業譲渡を受けた「サンライトアカデミー」が寄与
- ▶ 個別指導部門
 - 既存ブランド「フリーステップ」の塾生数増加による増収を見込む

2014年3月期計画 ブランド別売上高

(単位：百万円、%)

	前年上期	前年通期	上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
クラス指導部門合計	1,773	3,663	1,878	105.9	3,964	108.2
開成教育セミナー	1,464	3,027	1,540	105.2	3,257	107.6
エール進学教室	73	147	69	95.5	150	102.4
京大セミナー	204	419	188	92.3	383	91.3
その他	31	69	79	250.2	172	250.0
個別指導部門合計	2,536	5,755	2,624	103.5	6,017	104.5
フリーステップ・ソフィア	2,230	5,039	2,315	103.8	5,235	103.9
代ゼミサテライン予備校	184	470	188	102.3	526	111.9
アイナック	118	242	119	100.4	253	104.6
その他	3	3	1	27.4	1	49.6

(注) クラス指導部門の「その他」は「サンライトアカデミー」、「英会話教室IVY」および学校法人等への派遣事業、個別指導部門の「その他」は家庭教師派遣事業等を示しております。

2014年3月期計画 費用内訳

(単位：百万円、%)

	前年上期	前年通期	上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
人件費	2,289	4,778	2,464	107.6	5,197	108.8
家賃	617	1,258	670	108.5	1,356	107.8
広告宣伝費	215	590	216	100.7	580	98.3
その他費用	1,101	2,410	1,181	107.3	2,442	101.3
原価・販管費合計	4,223	9,037	4,532	107.3	9,577	106.0

▶ 人件費

- 教室の新規開校、「フリーステップ」のフランチャイズ展開等を見据え、先行して人員を確保

▶ 広告宣伝費

- 前年は創立30周年を迎え、CM展開等積極的に行ったため、前期からの微減を計画
- 効果的な広告の掲載は継続し、新規塾生募集を行う

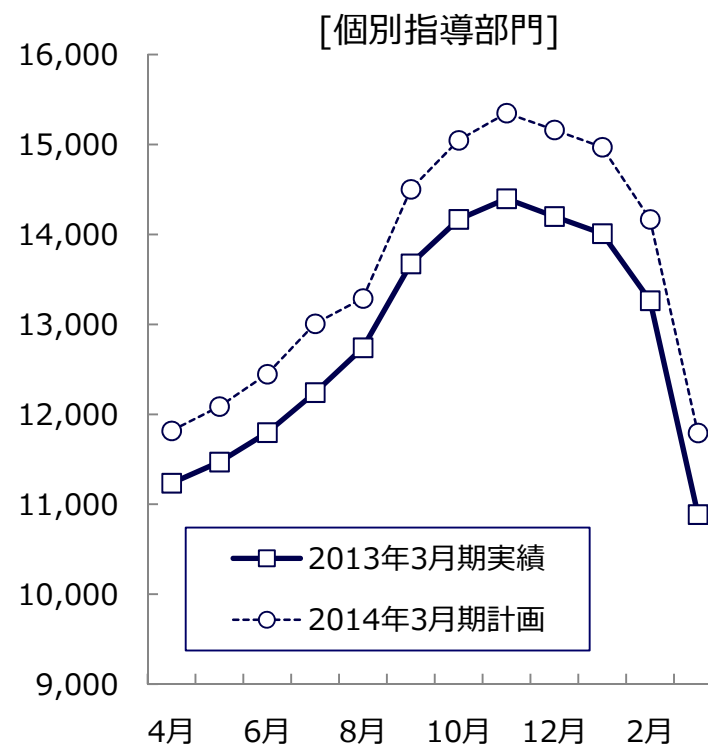
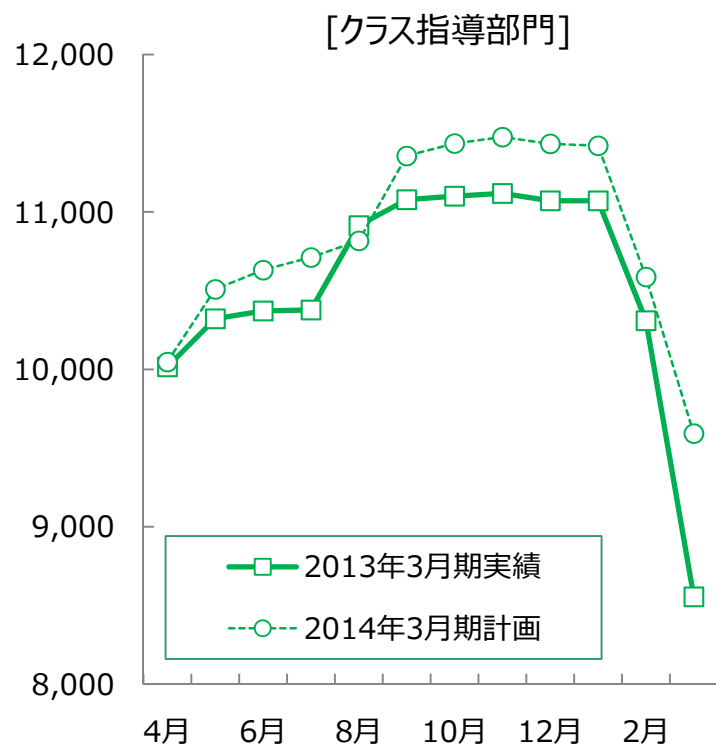
▶ 原価・販管費合計

- 売上高比率は悪化（前年通期93.3%、通期計画93.5%）するが、増収効果により増益を見込む

2014年3月期計画 グループ塾生数

(単位：人)

	2013年3月期 (2012年11月)	2014年3月期計画 (2013年11月)	対前年比
クラス指導部門	11,118	11,476	+358
個別指導部門	14,397	15,349	+952
グループ塾生数	25,515	26,825	+1,310



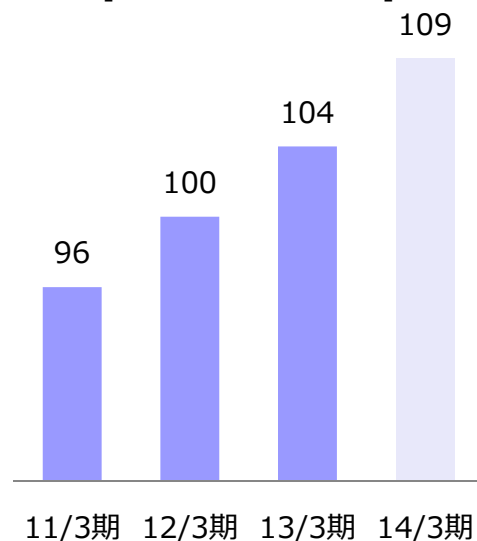
2014年3月期計画 教室展開について

(単位：箇所)

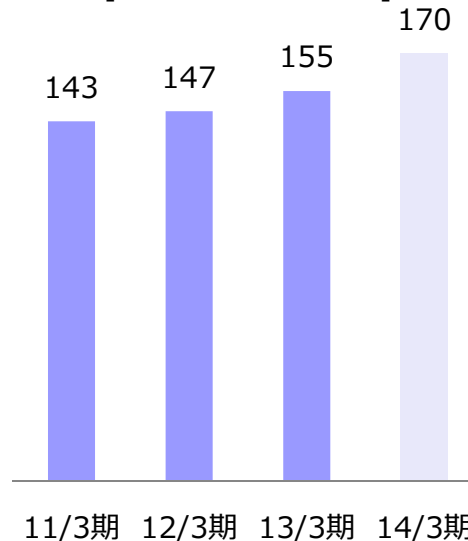
	拠点数	クラス指導	個別指導
13/3期	202	104	155
上期	5	2	5
下期	10	3	10
14/3期	217	109	170

(注) クラス指導および個別指導を併設している教室があるため、各部門の合計と拠点数は一致しません。

[クラス指導部門教室数]



[個別指導部門教室数]



▶ 拠点数

- 近畿圏13教室、首都圏2教室の新規開校を計画
- ドミナント展開し、ブランド力が浸透している近畿圏が中心
- 首都圏では東京都に限らず、近隣の県への進出も視野にいれる

▶ クラス指導部門

- 夏期特別授業、新年度募集期に合わせて新規教室を開校予定

▶ 個別指導部門

- 入塾時期に偏りのない個別指導は、時期を問わず良好な物件があれば新規教室を開校

事業の一部譲受け

学習塾「サンライトアカデミー藤井寺校」

サンライトアカデミーは、50年を超える伝統と
卓越した合格実績を有した主に小中学生を対象とする進学塾



サンライトアカデミー
SUN LIGHT ACADEMY

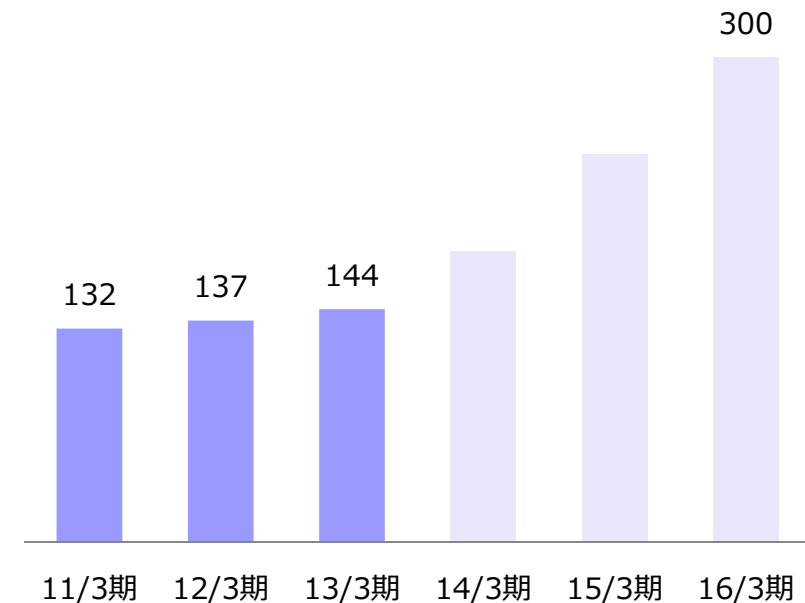
所在地	大阪府藤井寺市
売上高	136百万円 (2012年12月期)
塾生数	約300人
事業譲受け日	2013年4月1日

個別指導学院フリーステップ

ブランド展開をスピードアップ

- ▶ 今後3年程度で近畿圏を中心に直営ならびにフランチャイズにより100教室を新たに開校
- ▶ 2016年3月期をメドに300教室の展開を目指す

[フリーステップ教室数の変遷] (注) FC教室数を含む



グループ内での企業再編を行い、経営のスピードアップ、効率化をすすめる

当社と(株)東京フェリックスの合併

[存続会社] 当社

[効力発生日] 2013年10月1日(予定)

- 2010年に首都圏展開の足がかりとして(株)東京フェリックスを設立
- 東京都で中学受験に特化した「FELIX」を展開
- 2011年に当社ブランドでも東京都で事業開始
- 2013年春より「FELIX」は「開成教育セミナー」にブランド名称統合
- 首都圏での「開成教育セミナー」のブランド認知度の向上、合併による事業展開のスピードアップと事業の効率化を図る

(株)アプリスと(株)アイビーの合併

[存続会社] 株式会社アプリス

[効力発生日] 2013年10月1日(予定)

- (株)アプリスは学校法人等への講師派遣を展開
- (株)アイビーは英語を公用語とする外国人講師の派遣事業を展開
- 派遣事業を行う両社を統合し、管理業務を効率的に行い、派遣事業の拡大を目指す

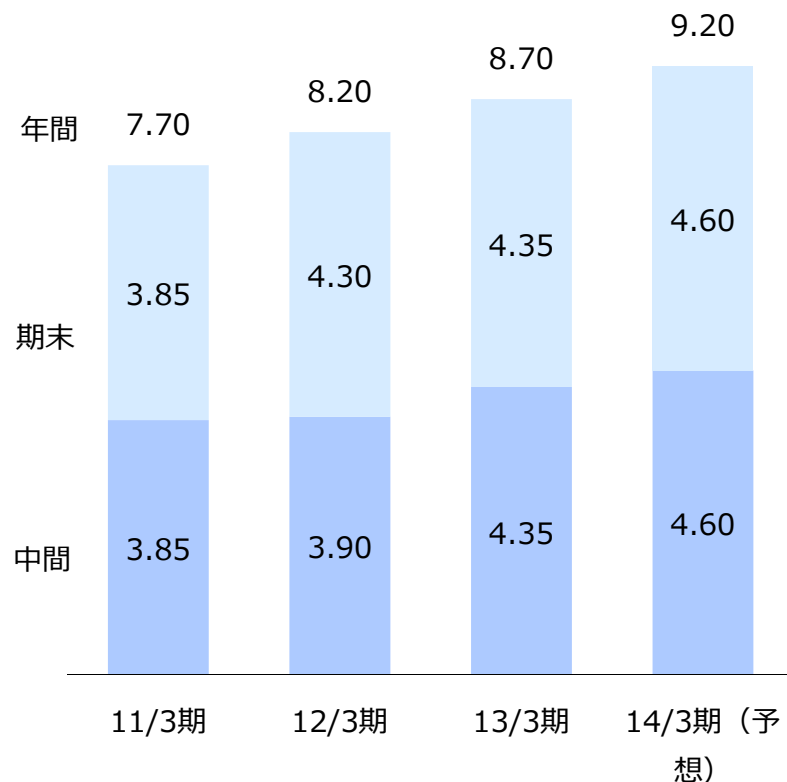
2014年3月期計画 株主還元策

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

[1株当たり配当金の推移]

(注) 2012年10月1日付の株式分割(1:2)換算後の金額



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

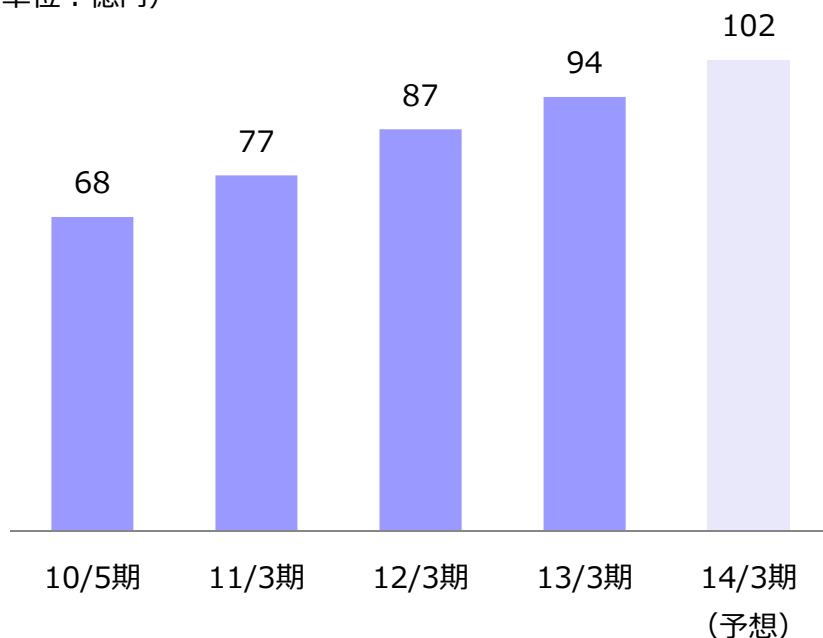
- 基準日2013年3月31日から開始



中期成長戦略

連結売上高100億円

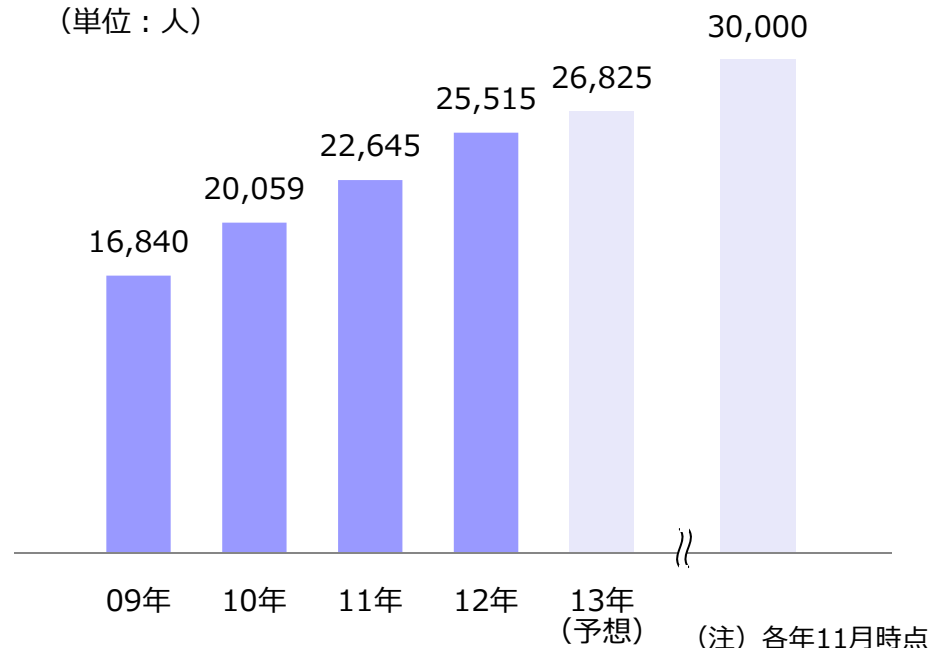
(単位：億円)



- ▶ 連結売上高は每期10%前後の増加
- ▶ M&A、首都圏展開をすすめることで増収を続ける
- ▶ 2014年3月期に達成の見込み

グループ塾生数3万人

(単位：人)



- ▶ 既存ブランドの成長、M&Aによりグループ塾生数は前年比10%以上の増加を続ける
- ▶ インターネットによる授業配信システム「開成NET」の提供等、サービスの付加価値を高め塾生数の拡大を図る

本資料について

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可能性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