

2014年3月期 第2四半期決算説明会



～より質の高い教育サービスを追求する創造企業～

クラス指導
部門



個別指導
部門



 株式会社 **成学社**

2013年12月5日

2014年3月期第2四半期 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	4,440	4,633	4,596	+156	+3.5	△36	99.2
営業利益	216	100	34	△181	△83.8	△65	34.8
経常利益	209	103	41	△167	△80.0	△62	40.3
当期純利益	95	30	2	△92	△97.6	△27	7.7

▶ 売上高

- 主力事業である教育関連事業の伸びにより前期を上回る
- 主にクラス指導部門の売上高が計画に及ばなかったため、計画を下回る

▶ 営業利益

- 先行投資等の費用を見据え、前期から減益を予想していたものの、売上高の未達に加え、想定以上の費用増加により、前期および計画を下回る

2014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	4,319	4,512	4,484	+164	+3.8	△27	99.4
クラス指導部門	1,773	1,878	1,788	+15	+0.9	△89	95.2
個別指導部門	2,536	2,624	2,680	+143	+5.7	+56	102.1
その他	9	9	15	+5	+55.3	+5	155.1
不動産賃貸事業	27	27	26	△0	△1.1	△0	98.3
飲食事業	93	93	85	△7	△8.5	△8	91.4

▶ クラス指導部門

- 今期よりグループ化した「サンライトアカデミー」の寄与により、前期を上回る
- 各ブランドにおいて塾生数が計画に及ばない状況が続いたことから、計画を下回る

▶ 個別指導部門

- 塾生数が堅調に推移したことから、前期、計画ともに上回る

▶ 不動産賃貸事業：前期と同程度のテナント入居状況で推移

▶ 飲食事業：前期と同程度の売上を見込むも、来客数が伸びず計画を下回る

2014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	1,773	1,878	1,788	+15	+0.9	△ 89	95.2
開成教育セミナー	1,464	1,540	1,458	△ 5	△ 0.4	△ 81	94.7
エール進学教室	73	69	66	△ 6	△ 8.5	△ 2	95.8
京大セミナー	204	188	189	△ 14	△ 7.3	+0	100.4
その他	31	79	74	+42	+132.3	△ 5	92.8
個別指導部門合計	2,536	2,624	2,680	+143	+5.7	+56	102.1
フリーステップ・ソフィア	2,230	2,315	2,376	+146	+6.6	+60	102.6
代ゼミサテライン予備校	184	188	184	+0	+0.5	△ 3	98.2
アイナック	118	119	117	△ 1	△ 0.9	△ 1	98.8
その他	3	1	1	△ 2	△ 62.5	+0	136.9

(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、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す

2014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	計画比(%)
人件費	2,289	2,464	2,483	+194	+8.5	+19	100.8
家賃	617	670	654	+36	+6.0	△15	97.6
広告宣伝費	215	216	242	+27	+12.6	+25	111.9
その他費用	1,101	1,181	1,181	+79	+7.2	△0	99.9
原価・販管費合計	4,223	4,532	4,561	+337	+8.0	+29	100.6

▶ 人件費

- ・ 個別指導部門の売上増加に伴う人件費の増加、今後の事業拡大のため先行して人員確保を行う

▶ 家賃

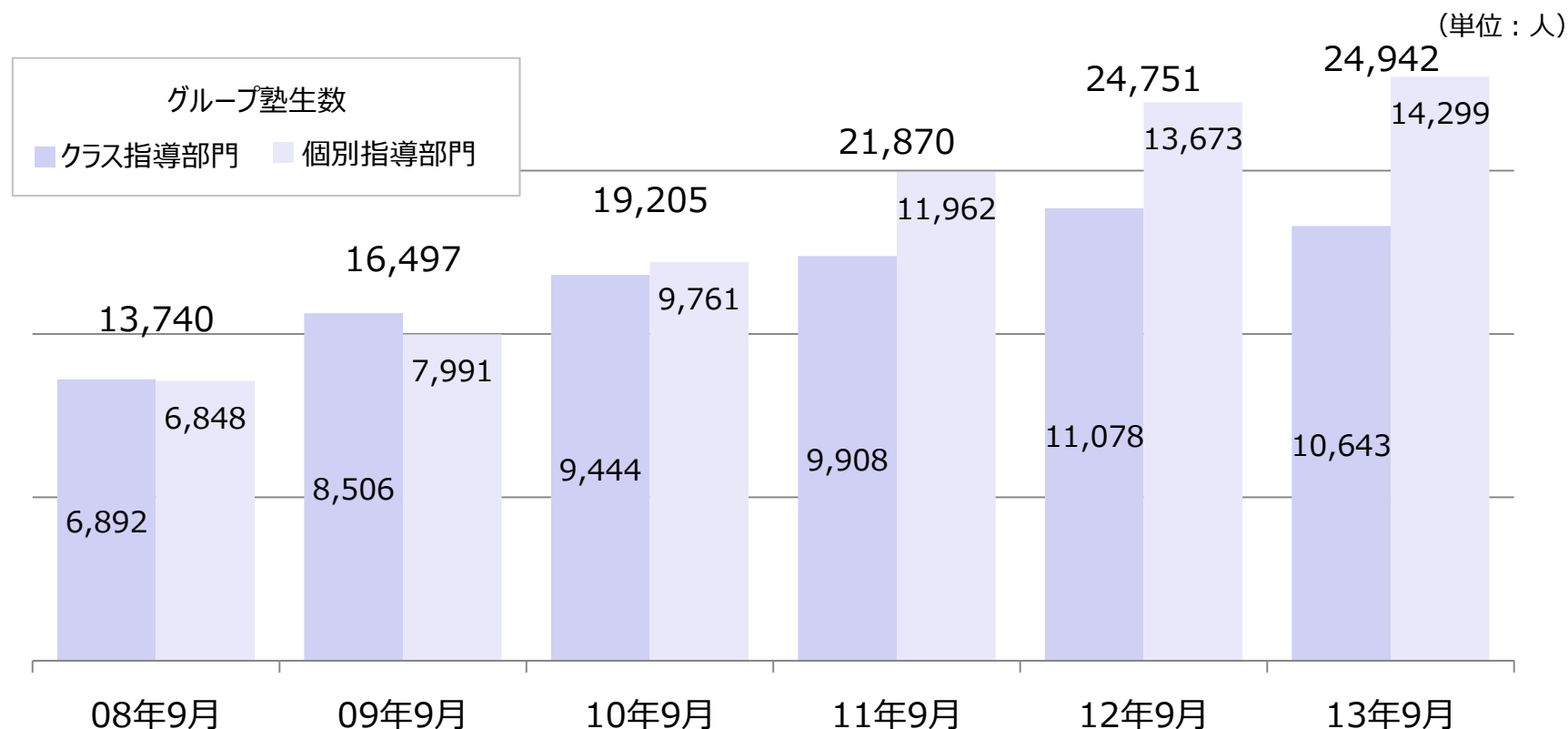
- ・ 上半期の新規開校教室は計画5教室に対し、4教室に留まる

▶ 広告宣伝費

- ・ 新聞折込広告等塾生募集のための広告の増加、「フリーステップ」のフランチャイズ展開強化にむけたフランチャイズ募集広告の実施

2014年3月期第2四半期 グループ塾生数の推移

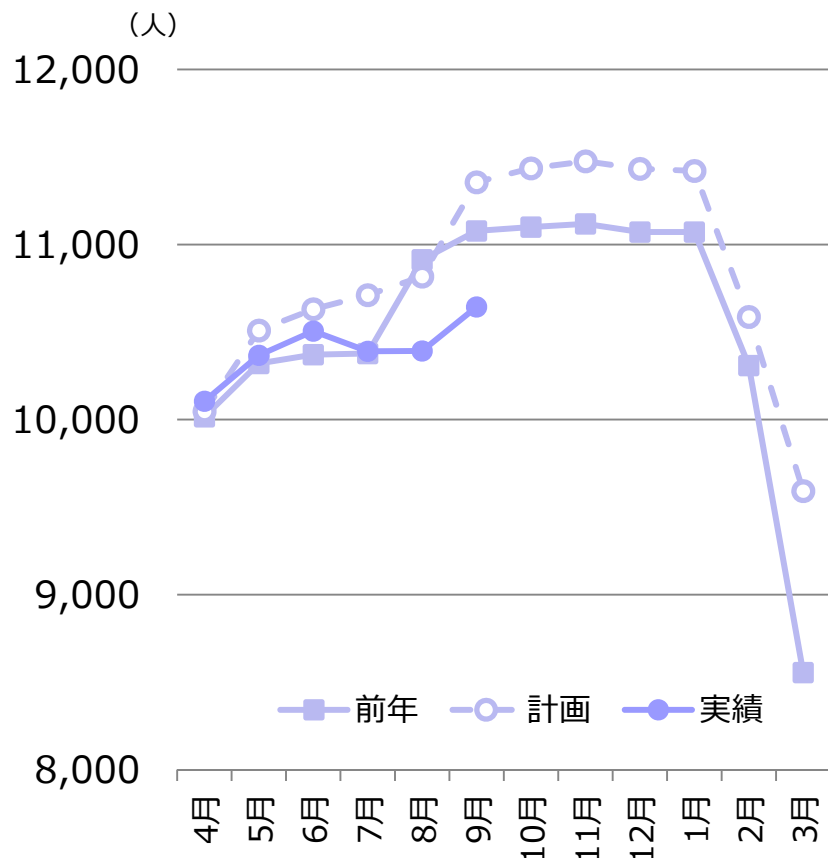
	12年9月	13年9月 (計画)	13年9月 (実績)	前年比	計画比
クラス指導部門	11,078	11,356	10,643	△ 435	△ 713
個別指導部門	13,673	14,502	14,299	+ 626	△ 203
グループ塾生数	24,751	25,858	24,942	+ 191	△ 916



部門別グループ塾生数の状況

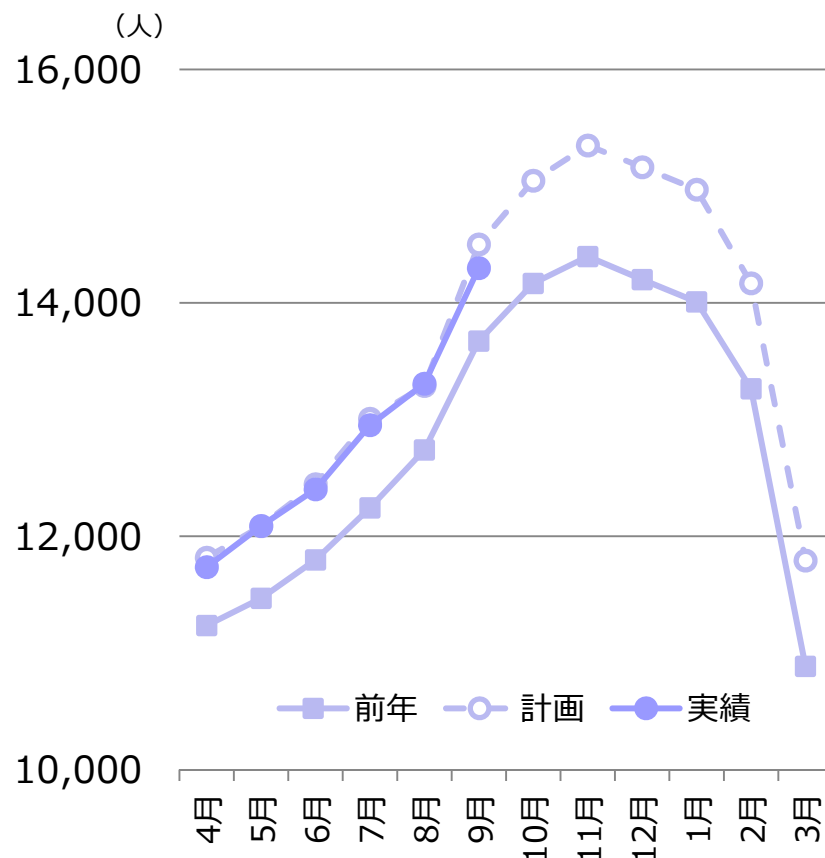
[クラス指導部門]

- ▶ 夏期特別授業での募集状況が不調、その後の通塾状況が芳しくない状態が続く
- ▶ 夏期特別授業後、塾生数は前年を下回る



[個別指導部門]

- ▶ 前年を上回るとともに、ほぼ計画通りに推移
- ▶ 9月塾生数は、入塾者数が想定に及ばず計画を下回る



2014年3月期第2四半期 教室展開の状況

(単位：箇所)

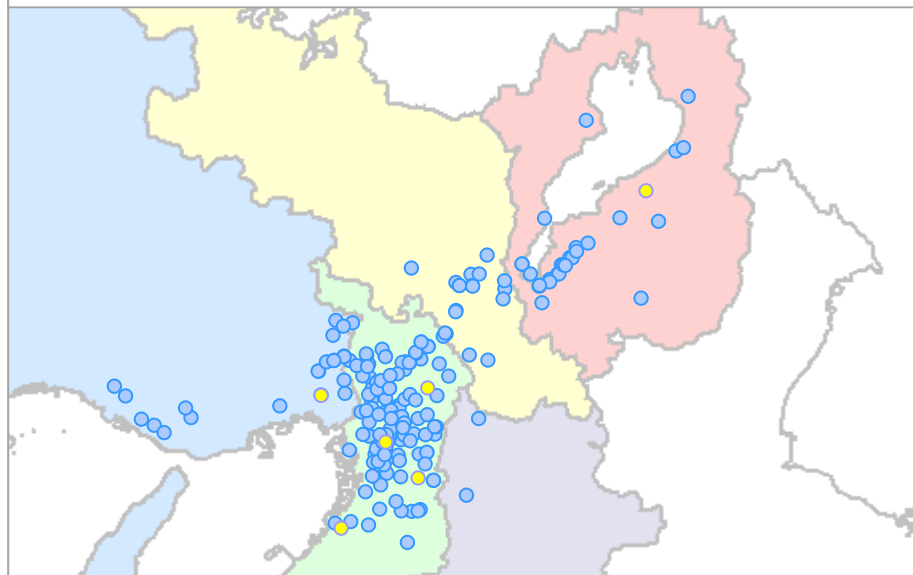
	12/3期	13/3期	14/3期 (中間計画)	14/3期 (中間実績)	14/3期 (期末計画)
大阪府	123	126	—	129	—
滋賀県	26	27	—	27	—
兵庫県	17	21	—	22	—
京都府	16	16	—	16	—
奈良県	1	2	—	2	—
東京都	9	10	—	10	—
期末拠点数	192	202	207	206	217
クラス指導部門	100	104	106	105	109
個別指導部門	147	155	160	159	170

- ▶ 上半期の新規開校教室は4教室（併設教室1、個別指導教室3）
- ▶ 上半期の教室展開は、計画に見込んでいた併設教室1教室が確保できず、計画未達におわる
- ▶ 新年度にむけて新規教室の確保を図る

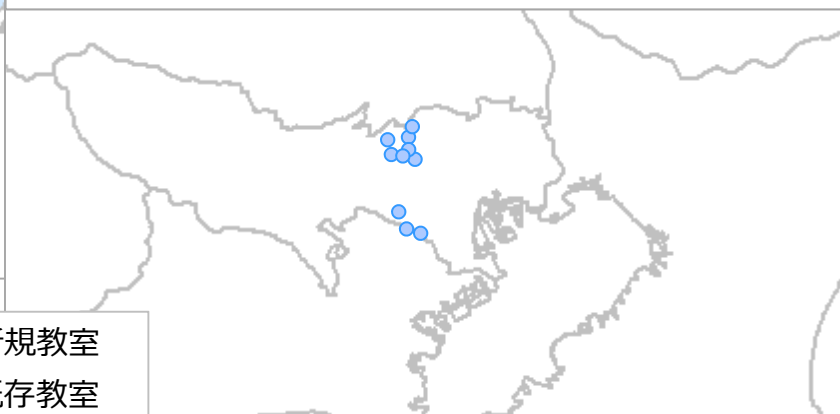
(注) クラス指導および個別指導を併設している教室があるため、各部門の合計と拠点数は一致せず

2014年3月期第2四半期 新規開校の状況

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
大阪府	藤井寺 (※1、※2)	4月 (事業譲受)
	寝屋川 (※2)	6月
	天王寺 (※2)	6月
兵庫県	西宮北口 (※2)	6月
大阪府	久米田駅前 (※2)	10月 (直営化)
滋賀県	能登川駅前 (※2、※3)	2月予定

開講
ブランド

- (※1) サンライトアカデミー
- (※2) 個別指導学院フリーステップ
- (※3) 開成教育セミナー

2014年3月期第2四半期

貸借対照表・キャッシュフロー計算書



(単位：百万円)

	14/3期2Q	13/3期
流動資産	2,138	2,182
現金及び預金	1,137	1,058
営業未収入金	646	809
その他	354	314
固定資産	3,703	3,660
有形固定資産	2,478	2,411
無形固定資産	132	132
投資その他の資産	1,092	1,116
負債	3,918	3,899
有利子負債	2,161	1,758
未払法人税等	75	182
前受金	695	566
その他	985	1,392
純資産	1,923	1,943
総資産	5,841	5,843

	14/3期2Q	13/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 71	616
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 209	△ 445
財務活動によるキャッシュ・フロー	354	△ 209
現金及び現金同等物の期末残高	1,031	958

▶ 資産の部

- 新規開校に伴い有形固定資産が増加

▶ 負債の部

- 設備投資に伴う借入金が増加
- 塾生数の増加に伴い、前受金（主に授業料）が増加

▶ 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が減少したことで、当該キャッシュ・フローはマイナスとなる

▶ 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 211百万円

▶ 財務活動によるキャッシュ・フロー

- 短期借入金の増加 166百万円
- 長期借入れによる収入 450百万円
- 長期借入金の返済による支出 213百万円

2014年3月期計画 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	9,689	100.0	10,239	100.0	+550	105.7
営業利益	651	6.7	661	6.5	+10	101.6
経常利益	649	6.7	658	6.4	+8	101.4
当期純利益	327	3.4	357	3.5	+29	109.1

- ▶ 上半期の売上高および利益は計画に及ばなかったものの通期計画は据え置き
 - 上半期の売上高は計画に及ばなかったものの、想定範囲内に収束
 - 塾生数がピークを迎え、売上のボリュームが大きい下半期に利益が偏る傾向
 - 受験シーズンの需要を取り込み、売上・利益の拡大を図る
- ▶ 合併効果を活かした業務の効率化とともに、不急の費用を削減し、利益確保に努める

2014年3月期計画 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	9,443	97.5	9,991	97.6	+548	105.8
クラス指導部門	3,663	37.8	3,964	38.7	+300	108.2
個別指導部門	5,755	59.4	6,017	58.8	+261	104.5
その他	23	0.2	10	0.1	△13	43.8
不動産賃貸事業	54	0.6	54	0.5	△0	99.9
飲食事業	191	2.0	193	1.9	+1	101.0

- ▶ 売上高・利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、下半期に占める売上・利益の割合が増加
- ▶ クラス指導部門
 - 上半期は計画に及ばなかったものの、オプション授業の臨時開講等を通じて売上増加を図る
- ▶ 個別指導部門
 - 主要ブランド「個別指導学院フリーステップ」の拡大による増収
 - 大学受験にも強い個別指導であることをアピールし、特定の大学受験に特化した講座を設置

2014年3月期計画 ブランド別売上高

(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
クラス指導部門合計	3,663	37.8	3,964	38.7	+300	108.2
開成教育セミナー	3,027	31.2	3,257	31.8	+229	107.6
エール進学教室	147	1.5	150	1.5	+3	102.4
京大セミナー	419	4.3	383	3.7	△36	91.3
その他	69	0.7	172	1.7	+103	250.0
個別指導部門合計	5,755	59.4	6,017	58.8	+261	104.5
フリーステップ・ソフィア	5,039	52.0	5,235	51.1	+196	103.9
代ゼミサテライン予備校	470	4.9	526	5.1	+55	111.9
アイナック	242	2.5	253	2.5	+11	104.6
その他	3	0.0	1	0.0	△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、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す

2014年3月期計画 費用内訳

(単位：百万円、%)

	前期実績	売上高比	通期計画	売上高比	前期比	増減率
人件費	4,778	49.3	5,197	50.8	+418	108.8
家賃	1,258	13.0	1,356	13.3	+98	107.8
広告宣伝費	590	6.1	580	5.7	△9	98.3
その他費用	2,410	24.9	2,442	23.9	+32	101.3
原価・販管費合計	9,037	93.3	9,577	93.5	+540	106.0

▶ 人件費

- 先行した人員確保は上半期で収束、適正な人員配置につなげる

▶ 家賃

- 教室展開は遅れているものの、期末にかけて新規開校案件が増加することから計画据え置き

▶ 広告宣伝費

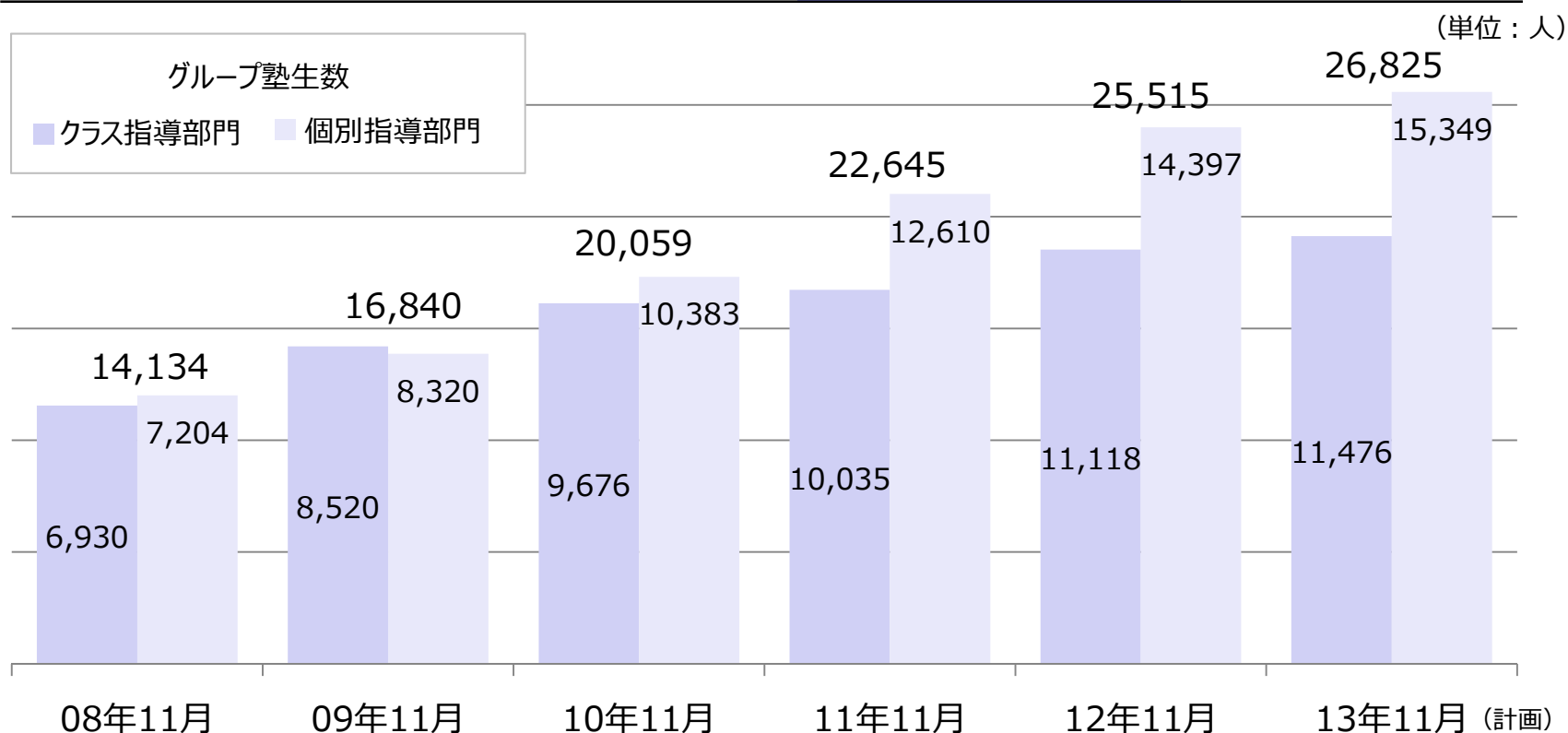
- 上半期において計画を超過したものの、効果的な広告宣伝活動に絞り込み、計画の範囲内に収める

▶ その他費用

- 上半期においてほぼ計画通りに推移、不急の費用を削減し、利益確保につなげる

2014年3月期計画 グループ塾生数

	2013年3月期 (12年11月)	2014年3月期計画 (13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

グループ内での企業再編

グループ内での企業再編を行い、経営のスピードアップを図る

- 2013年10月1日を効力発生日として合併実施
- 当社グループは、当社と子会社2社で構成
- 各社の事業範囲を明確化し、経営の効率化を図る

当社
(株)東京フェリックスを吸収合併

- (株)東京フェリックスは東京都で学習塾展開
- 当社とブランドを統一し、ブランドの知名度の向上を図るとともに経営を一体化し事業効率を図る

株式会社アプリス
(株)アイビーを吸収合併

- (株)アイビーは英会話教室、英語を公用語とする外国人講師の派遣を行う
- 学校法人等への人材派遣ノウハウを共有するとともに、英語教育の需要に対応する体制を整備

株式会社個夢

- 2009年12月株式取得によりグループ化
- 兵庫県東播磨地区で個別指導形態の学習塾を運営

2014年3月期

フリーステップの展開状況

2016年3月期をメドに

フリーステップ300教室の展開を目指す

〔フリーステップ教室展開〕

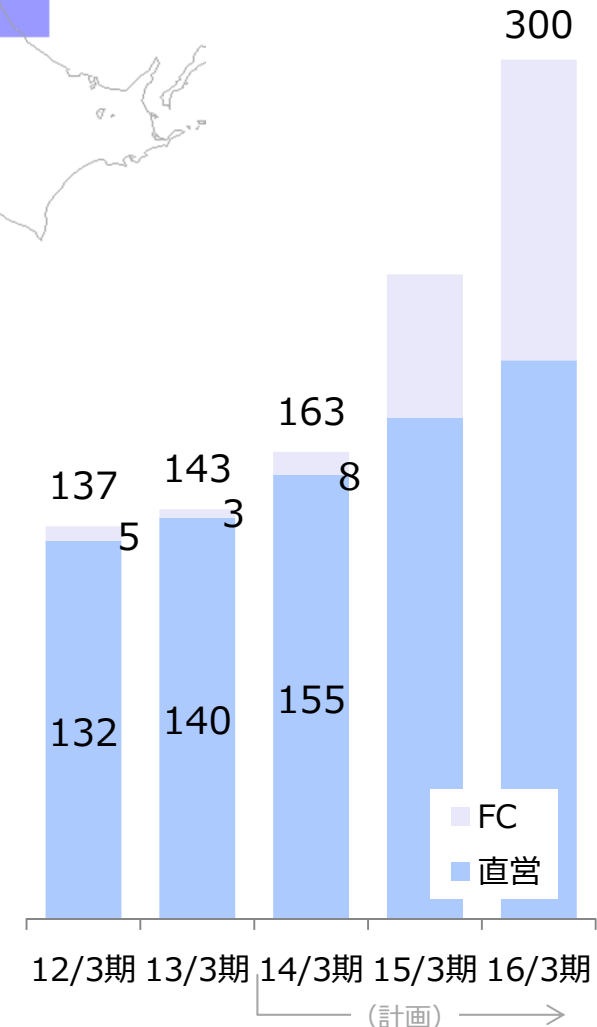
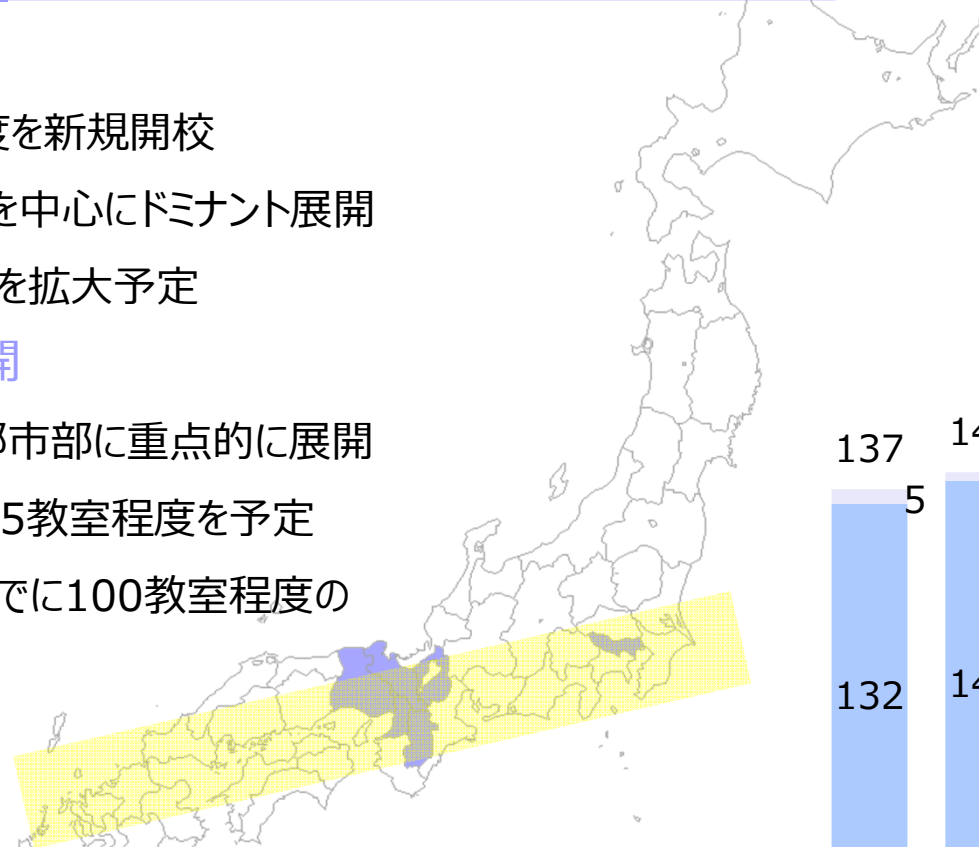
➤ 直営展開

- 年間10教室程度を新規開校
- 近畿圏、首都圏を中心にドミナント展開
- 徐々に営業エリアを拡大予定

➤ フランチャイズ展開

- 太平洋ベルトの都市部に重点的に展開
- 2014年3月期は5教室程度を予定
- 2016年3月期までに100教室程度の展開を目指す

■ 営業エリア
■ 拡大エリア (FC含む)



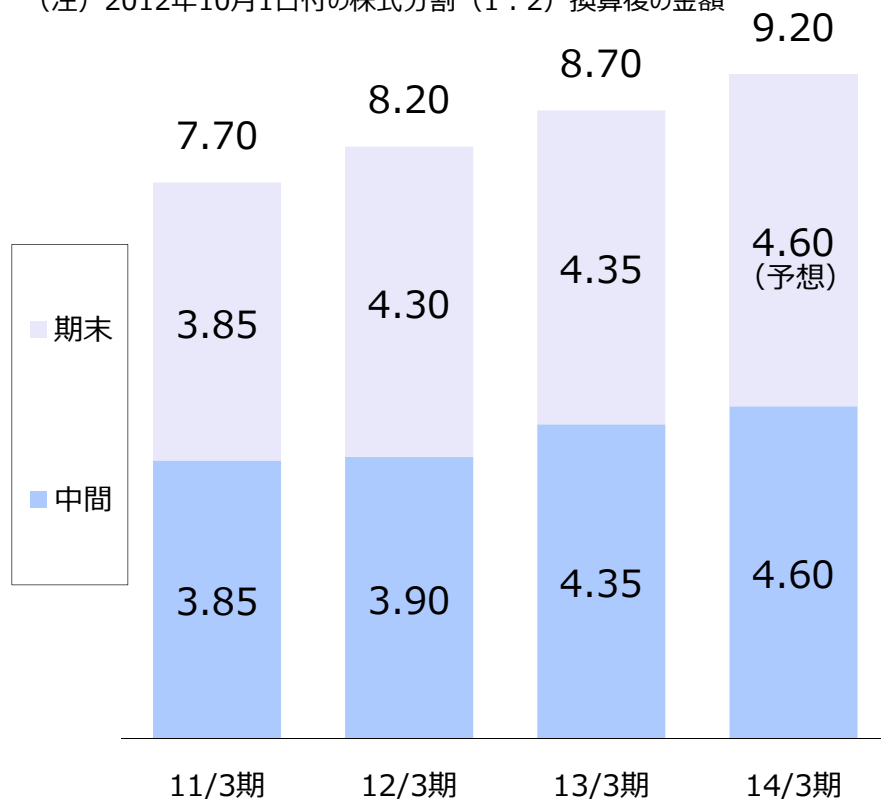
2014年3月期 株主還元策

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〕

(注) 2012年10月1日付の株式分割 (1:2) 換算後の金額



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

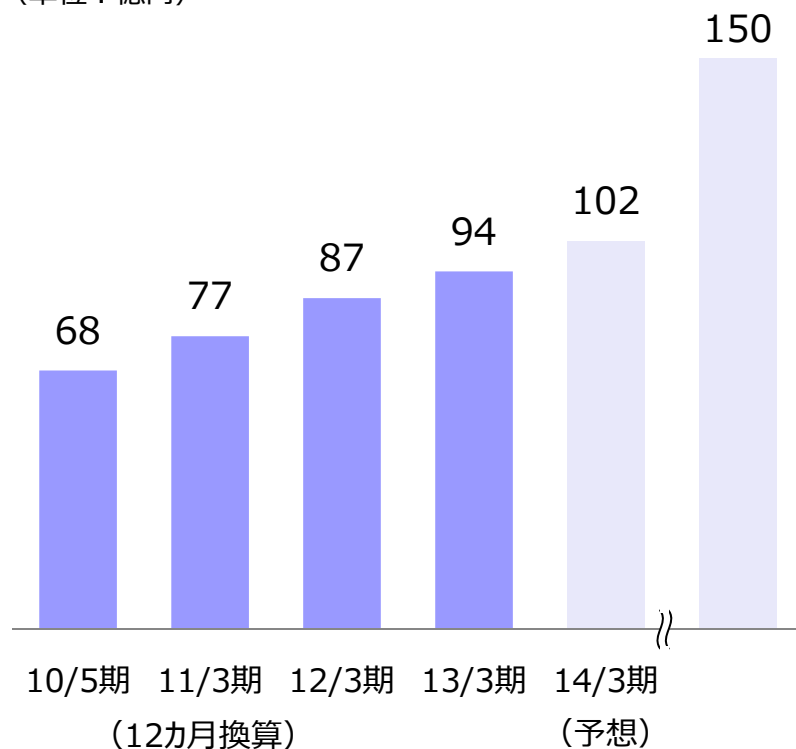
一律QUOカード1,000円分を贈呈



中期成長戦略

連結売上高150億円

(単位：億円)

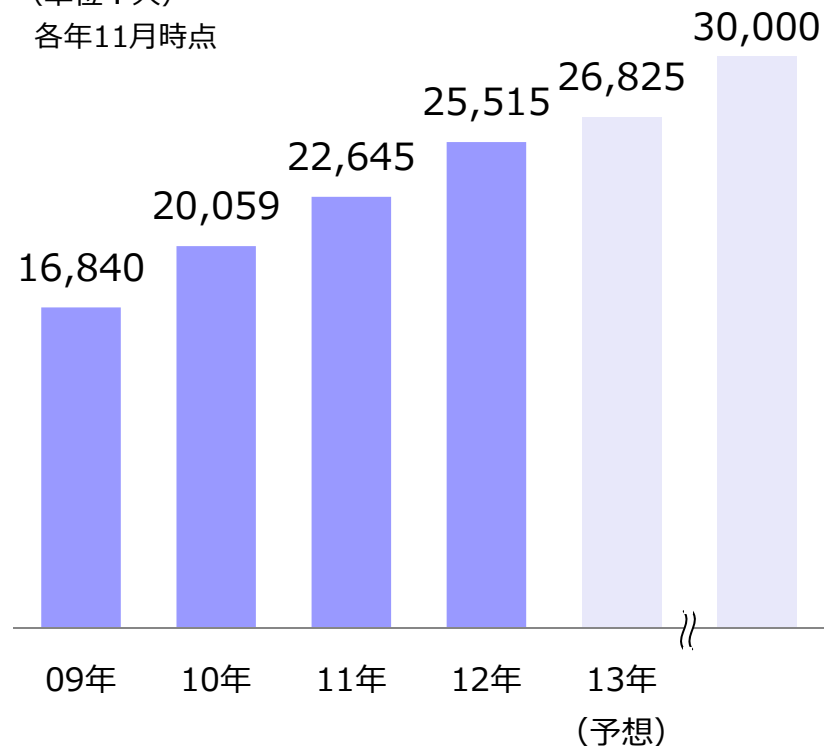


- M&A、営業エリアの拡大等により売上拡大
- 今期連結売上高100億円突破の見込み
- 次のステージ連結売上高150億円を目指す

グループ塾生数3万人

(単位：人)

各年11月時点



- 既存ブランドの成長、M&A等により塾生増加
- インターネット授業配信システム「開成NET」の導入等によりサービスの付加価値を高める

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