

# 2014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～

クラス指導  
部門



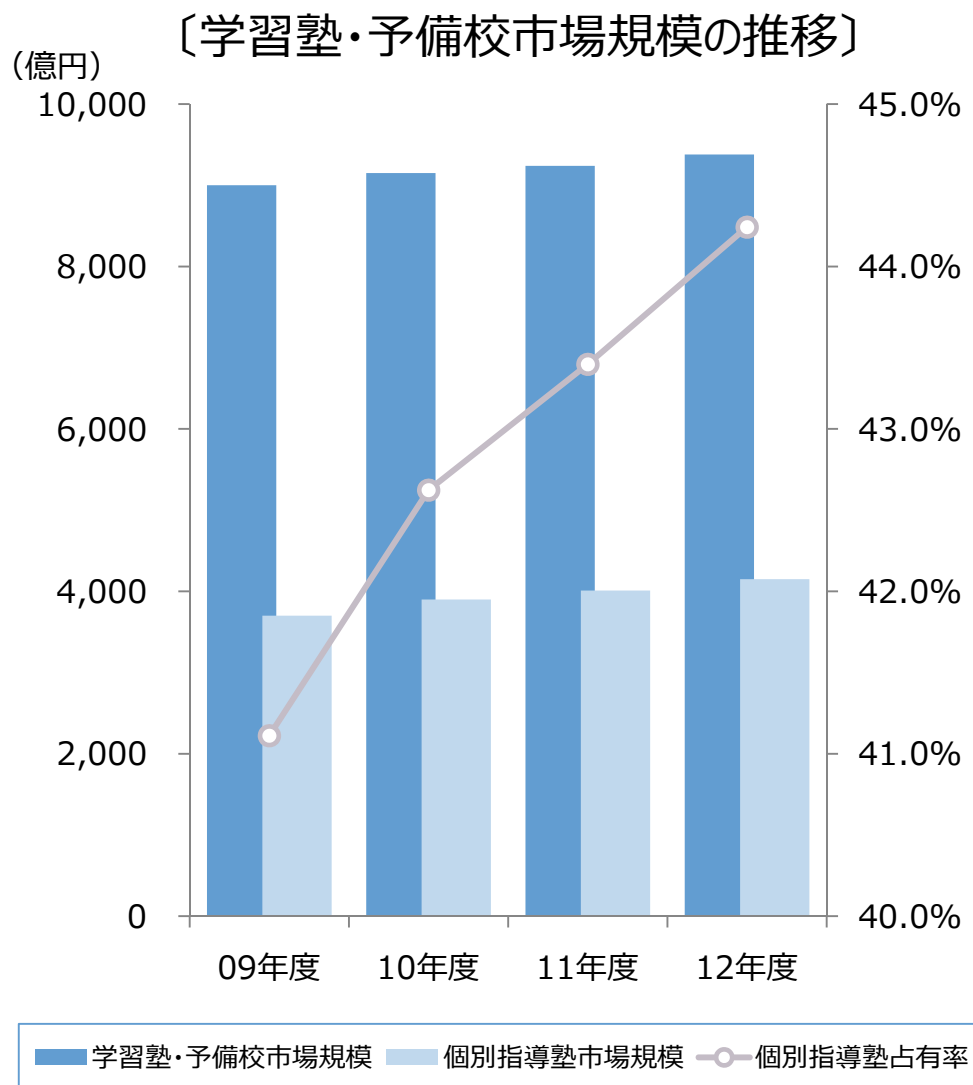
個別指導  
部門



 株式会社 **成学社**

2014年6月3日

# 学習塾市場の動向について



## ▶ 市場規模の推移について

- 個別指導塾の伸びが市場を牽引
- 学習指導要領の改訂等により需要増加
- 一般的に少子化の影響が大きい業界と捉えられるが、市場規模は大きく縮小せずに推移

## ▶ 学習塾の動向について

- クラス指導を中心とする学習塾は、緩やかに縮小傾向にある市場規模の影響を受け、業績は厳しい状況にある
- 主に小学生以上を対象としていた学習塾も保育事業に参入する等、低年齢からの困り込みが激化
- タブレット端末等の普及によりオンラインサービスの増加、異業種からも参入

# 2014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	9,689	10,239	10,032	+343	103.5	△ 207	98.0
営業利益	651	661	517	△ 133	79.5	△ 143	78.2
経常利益	649	658	510	△ 139	78.6	△ 148	77.5
当期純利益	327	357	309	△ 18	94.5	△ 47	86.6

## ▶ 売上高

- 主にクラス指導部門の塾生数が想定を下回ったため、計画未達に終わる
- 個別指導部門を中心に、主要事業である教育関連事業の伸びにより前年を上回る

## ▶ 営業利益

- 新規開校の設備投資、今後の事業拡大に向けた人員配置を先行して実施
- 「個別指導学院フリーステップ」のフランチャイズ展開強化にむけた費用の増加
- クラス指導部門の人件費率上昇による営業利益率の悪化

2014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	9,443	9,991	9,809	+366	103.9	△ 182	98.2
クラス指導部門	3,663	3,964	3,668	+4	100.1	△ 295	92.6
個別指導部門	5,755	6,017	6,123	+367	106.4	+106	101.8
その他	23	10	17	△ 6	72.3	+6	165.3
不動産賃貸事業	54	54	53	△ 1	97.0	△ 1	97.1
飲食事業	191	193	169	△ 21	88.9	△ 23	87.9

## ▶ クラス指導部門

- 2013年4月に事業譲受けにより運営開始した「サンライトアカデミー」の寄与
- 塾生数は前期割れが続いたものの、比較的単価の高い学年の塾生数は堅調に推移

## ▶ 個別指導部門

- 主カブランド「個別指導学院フリーステップ」は塾生数の伸びに伴い、売上高も好調に推移
- 「代ゼミサテライン」は一人当たり単価が低下したため計画未達となったものの、前期は上回る

2014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	3,663	3,964	3,668	+4	100.1	△ 295	92.6
開成教育セミナー	3,027	3,257	3,000	△ 27	99.1	△ 256	92.1
エール進学教室	147	150	137	△ 10	93.1	△ 13	90.9
京大セミナー	419	383	387	△ 32	92.3	+4	101.1
その他	69	172	144	+75	208.7	△ 28	83.5
個別指導部門合計	5,755	6,017	6,123	+367	106.4	+106	101.8
フリーステップ・ソフィア	5,039	5,235	5,395	+356	107.1	+159	103.1
代ゼミサテライン予備校	470	526	484	+13	102.9	△ 42	92.0
アイナック	242	253	241	△ 1	99.6	△ 11	95.3
その他	3	1	2	△ 1	70.1	+0	141.3

(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等、個別指導部門の「その他」は家庭教師派遣事業等

# 2014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	計画比 増減率
人件費	4,778	5,197	5,183	+404	108.5	△ 13	99.7
家賃	1,258	1,356	1,326	+68	105.5	△ 29	97.8
広告宣伝費	590	580	556	△ 33	94.3	△ 23	95.9
その他費用	2,410	2,442	2,447	+37	101.5	+4	100.2
原価・販管費合計	9,037	9,577	9,514	+477	105.3	△ 63	99.3

## ▶ 人件費

- 今後の事業拡大に向けた人員配置、フランチャイズ展開強化に向けた人員の増加等により前年から大幅に増加

## ▶ 家賃

- 教室展開はほぼ計画通りに行ったものの、新規教室開校が期末に集中したことから計画を下回る

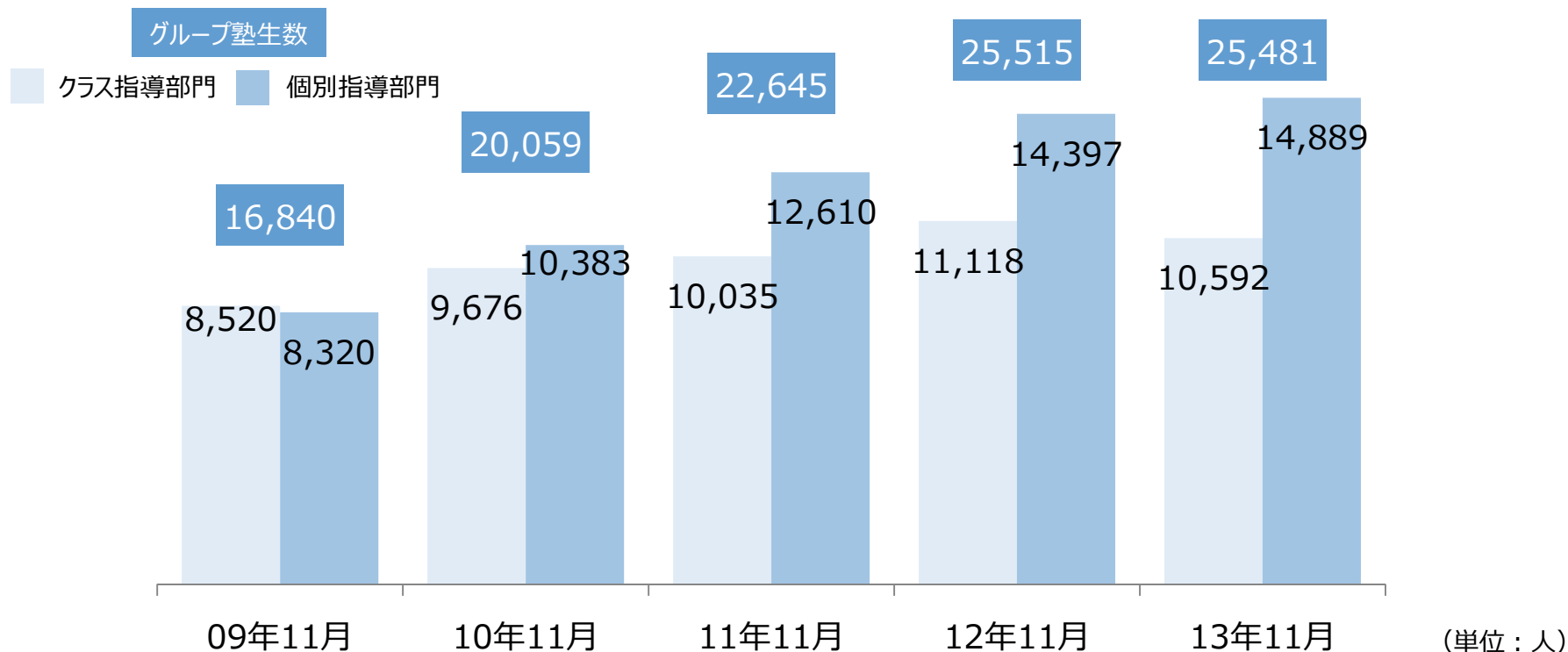
## ▶ 広告宣伝費

- 前期は創業30周年を迎えた広報活動を行ったため、当期は平常通りの広告宣伝活動を実施
- 効果的な広告宣伝活動に絞り込み、計画範囲内に収める

2014年3月期

# グループ塾生数の推移

	09年11月	10年11月	11年11月	12年11月	13年11月
クラス指導部門	8,520	9,676	10,035	11,118	10,592
個別指導部門	8,320	10,383	12,610	14,397	14,889
グループ塾生数	16,840	20,059	22,645	25,515	25,481



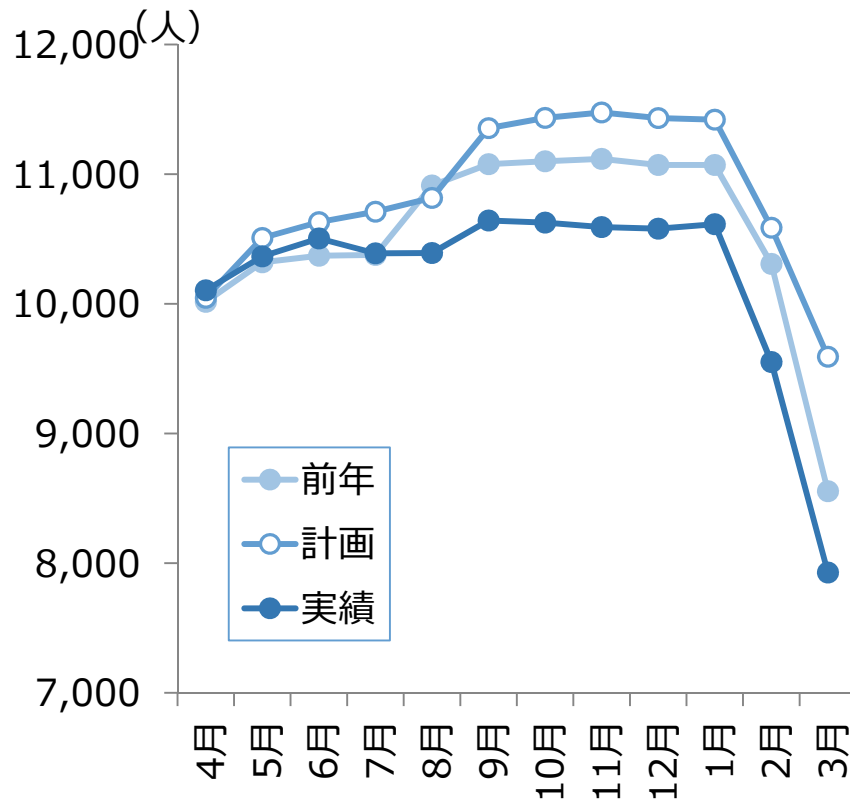
(注) 例年、塾生数がピークとなる11月時点の塾生数を記載

2014年3月期

# 部門別グループ塾生数の状況

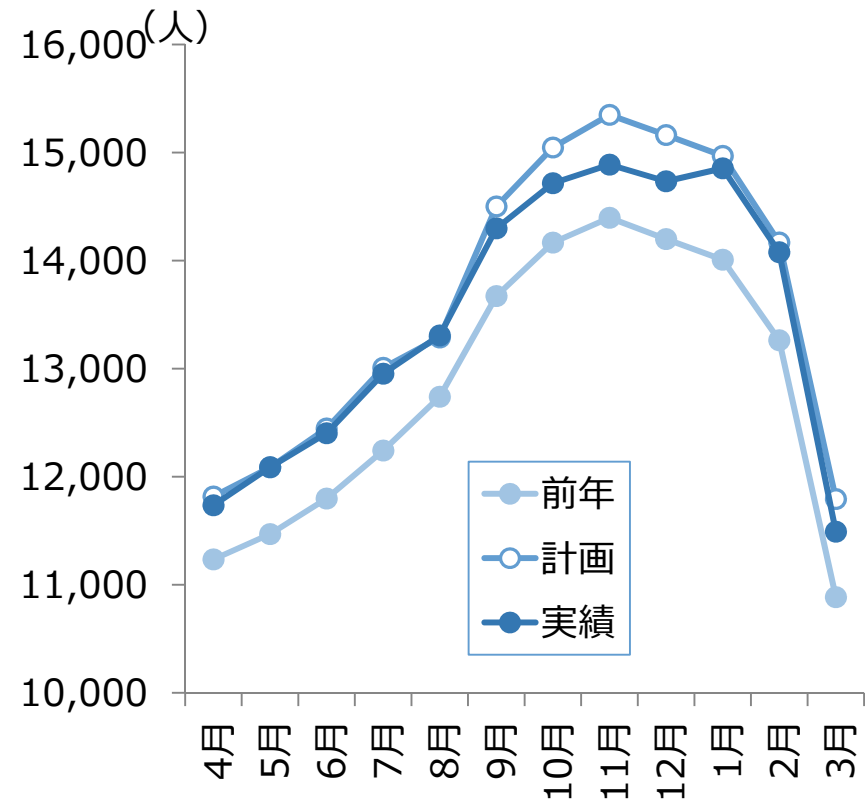
## [クラス指導部門]

- 募集期（新年度、夏期特別授業）の不調が年間を通じて影響
- 入塾者数が想定を下回ったため、塾生数は前年割れの状況が続く



## [個別指導部門]

- 問合せ件数は良好だったものの、入塾に至らないケースが想定を上回ったため伸び悩む
- 問合せから申込につなげる施策を強化したこと で徐々に持ち直す



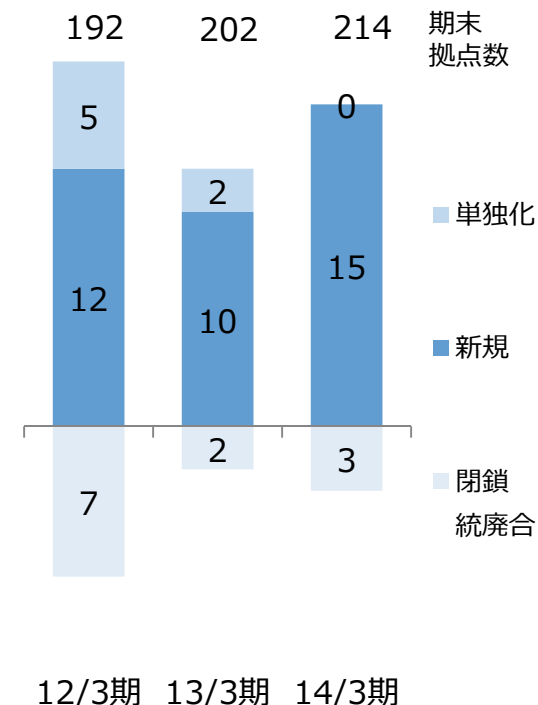


# 2014年3月期 教室展開の状況

(単位：箇所)

	11/3期	12/3期	13/3期	14/3期 (計画)	14/3期 (実績)
大阪府	121	123	126	—	133
滋賀県	25	26	27	—	28
兵庫県	16	17	21	—	22
京都府	14	16	16	—	16
奈良県	1	1	2	—	2
東京都	5	9	10	—	13
期末拠点数	182	192	202	217	214
(移転教室)	(8)	(8)	(10)	—	(4)
クラス指導	96	100	104	109	108
個別指導	143	147	155	170	170

〔拠点数の推移〕



## 拠点数 について

- ▶ 新規開校15教室（併設教室7、個別指導単独教室8）
- ▶ 併設教室1教室を閉鎖、個別指導単独教室2教室を移転し併設教室として統廃合（いずれも大阪府）

## 部門別教室数 について

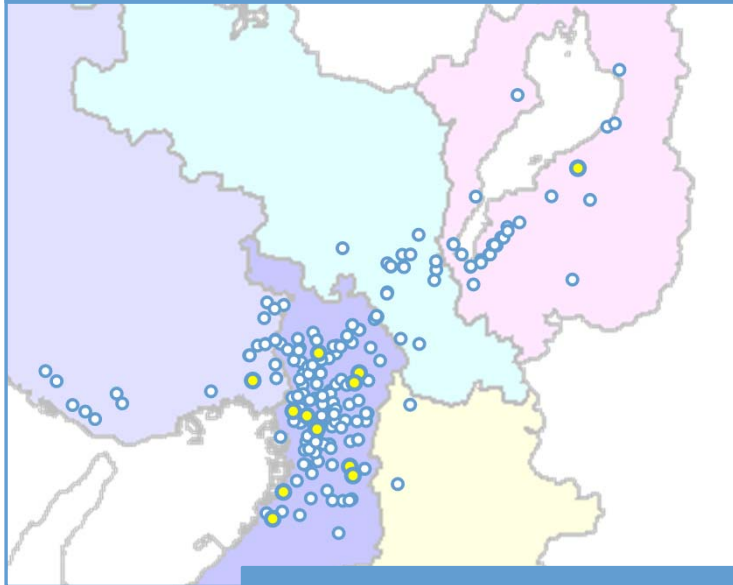
- ▶ クラス指導 7教室新規開校、3教室閉鎖（大阪府・兵庫県・東京都）
- ▶ 個別指導 16教室新規開校（うち1教室は既存教室に個別指導開講）、1教室閉鎖（大阪府）

(注) クラス指導と個別指導を行っている教室（併設教室）があるため、各部門の合計と拠点数は一致せず

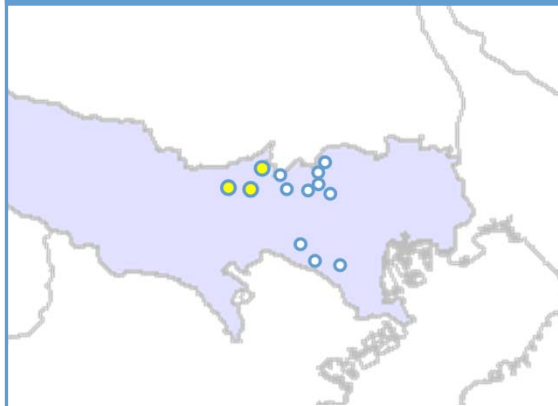
2014年3月期

# 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



- 既存教室
- 新規教室

所在地	教室名	時期	開講ブランド
大阪府	藤井寺 教室	4月	※2、※3
	寝屋川 教室	6月	※2
	天王寺 教室	6月	※2
	久米田駅前 教室	10月	※2
	古市 教室	11月	※2
	萱島 教室	11月	※2
	高石駅前 教室	1月	※1、※2、※4
	千鳥橋駅前 教室	1月	※1、※2
	北堀江 教室	3月	※1、※2
	山田東 教室	3月	※2
滋賀県	能登川駅前 教室	2月	※1、※2
兵庫県	西宮北口 教室	6月	※2
東京都	東久留米 教室	3月	※1、※2
	新小平 教室	3月	※1、※2
	花小金井 教室	3月	※2

### 開講ブランド

- ※1 開成教育セミナー
- ※2 個別指導学院フリーステップ
- ※3 サンライトアカデミー
- ※4 かいせい こどもスクール

2014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)

	14/3期	13/3期
流動資産	2,237	2,182
現金及び預金	953	1,058
営業未収入金	883	809
その他	400	314
固定資産	3,838	3,660
有形固定資産	2,565	2,411
無形固定資産	135	132
投資その他の資産	1,137	1,116
負債	3,870	3,899
有利子負債	1,821	1,758
未払法人税等	118	182
前受金	612	566
その他	1,317	1,392
純資産	2,205	1,943
総資産	6,076	5,843

	14/3期	13/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	358	616
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 439	△ 445
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 35	△ 209
現金及び現金同等物の期末残高	841	958

- ▶ 流動資産 前期比+55百万円
  - 営業未収入金+74百万円
- ▶ 固定資産 前期比+178百万円
  - 有形固定資産+153百万円
- ▶ 負債 前期比△29百万円
  - 有利子負債+62百万円
  - 未払法人税等△63百万円、未払金△61百万円
- ▶ 営業キャッシュ・フロー 258百万円の収入減
  - 税金等調整前当期純利益の減少
- ▶ 投資キャッシュ・フロー 6百万円の支出減
  - 差入保証金の回収による収入が増加したものの、事業譲受による支出が発生
- ▶ 財務キャッシュ・フロー 173百万円の支出減
  - 長期借入れによる収入の増加

# 2015年3月期計画 業績見通し

(単位：百万円、%)

	前期		当期		前年比	増減率
	上期	通期	上期	通期		
売上高	4,596	10,032	4,787	10,584	+551	105.5
営業利益	34	517	1	590	+73	114.1
経常利益	41	510	△ 10	568	+58	111.4
当期純利益	2	309	△ 3	300	△ 8	97.2

- ▶ 上期は売上増加するものの、費用の増加を吸収できず減収となる見込み
  - 引き続き事業拡大にむけた人員配置等により人件費の増加および人件費率の上昇を見込む
  - 開校間もない教室の家賃負担により家賃比率の上昇を見込む
- ▶ 通期は前期並の利益となる見込み
  - 受験にむけた授業の強化、冬期特別授業の効率的な運営等により収益性を高める
  - 前期から先行投資しているフランチャイズ事業等の収益化を見込む

2015年3月期計画

# セグメント別売上高



(単位：百万円、%)

	前期		当期		前年比	増減率
	上期	通期	上期	通期		
教育関連事業	4,484	9,809	4,650	10,331	+521	105.3
クラス指導部門	1,788	3,668	1,775	3,780	+111	103.0
個別指導部門	2,680	6,123	2,844	6,512	+389	106.4
その他	15	17	31	38	+21	223.8
不動産賃貸事業	26	53	25	51	△ 1	98.1
飲食事業	85	169	110	201	+31	118.3

▶ クラス指導部門

- 主力ブランド「開成教育セミナー」の一人当たり単価増加による増収を図る
- 英語を公用語とする外国人の講師派遣の需要を取り込み増収を図る

▶ 個別指導部門

- 「大学受験にも強い個別指導」等、他塾との差異化を図り塾生数増加を増収につなげる

▶ その他

- 研修施設「淡輪ハウス」を学校法人等に解放、勉強合宿やクラブ活動での利用を見込む

# 2015年3月期計画 ブランド別売上高

(単位：百万円、%)

	前期		当期		前年比	増減率
	上期	通期	上期	通期		
クラス指導部門合計	1,788	3,668	1,775	3,780	+111	103.0
開成教育セミナー	1,458	3,000	1,396	3,014	+14	100.5
エール進学教室	66	137	61	129	△ 7	94.7
京大セミナー	189	387	169	367	△ 20	94.8
その他	74	144	148	269	+124	186.4
個別指導部門合計	2,680	6,123	2,844	6,512	+389	106.4
フリーステップ・ソフィア	2,376	5,395	2,523	5,735	+340	106.3
代ゼミサテライン予備校	184	484	194	517	+33	106.9
アイナック	117	241	126	259	+17	107.4
その他	1	2	—	—	—	—

(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等、個別指導部門の「その他」は家庭教師派遣事業等

# 2015年3月期計画 費用内訳

(単位：百万円、%)

	前期		当期		前年比	増減率
	上期	通期	上期	通期		
人件費	2,483	5,183	2,639	5,485	+301	105.8
家賃	654	1,326	691	1,401	+74	105.6
広告宣伝費	242	556	214	541	△ 15	97.3
その他費用	1,181	2,447	1,240	2,565	+117	104.8
原価・販管費合計	4,561	9,514	4,785	9,993	+478	105.0

## ▶ 人件費

- 事業拡大に伴う人員増加等により人件費の増加を見込む

## ▶ 広告宣伝費

- 塾生募集に効果的な広告宣伝活動に絞り込み、前期より抑えた範囲で実施

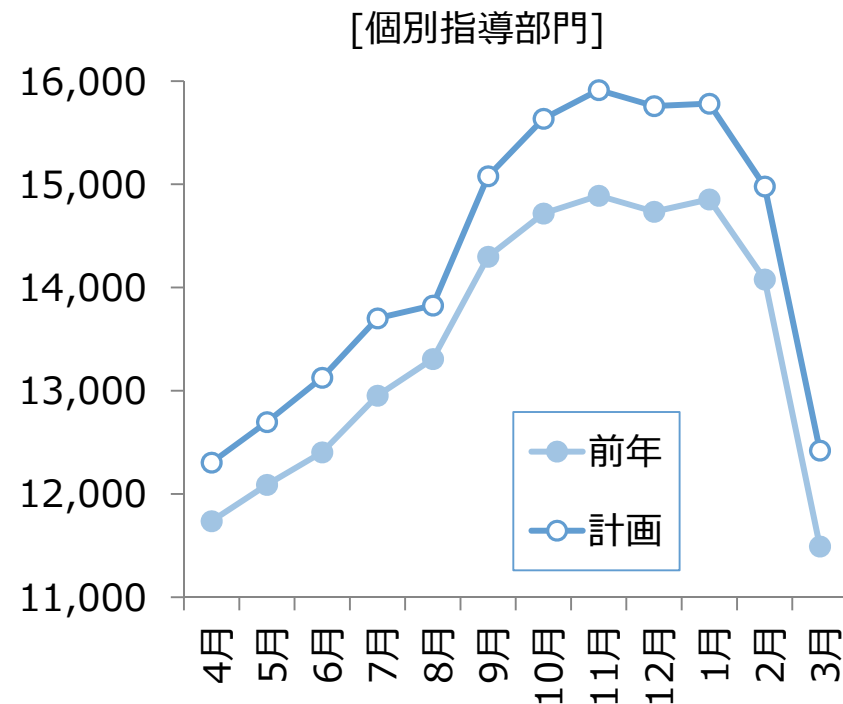
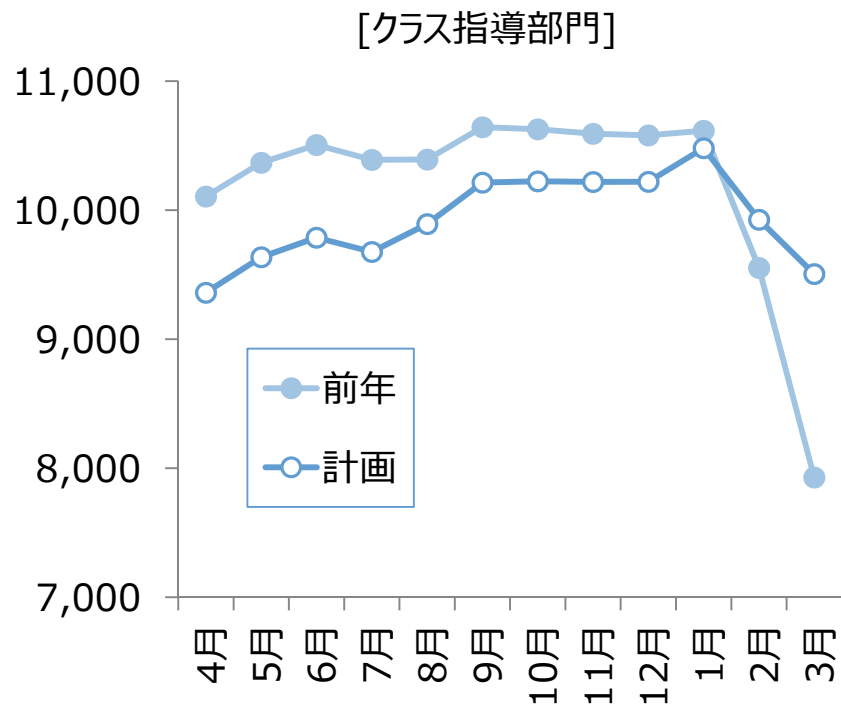
## ▶ その他費用

- 教室数の増加に伴い教室運営費用の増加を見込む
- 人員募集環境が厳しくなっていることから求人広告費の増加を見込む

# 2015年3月期計画 グループ塾生数

(単位：人)

	2014年3月期 (2013年11月)	2015年3月期計画 (2014年11月)	前年比
クラス指導部門	10,592	10,219	△ 373
個別指導部門	14,889	15,913	+1,024
グループ塾生数	25,481	26,132	+651





# 2015年3月期計画 教室展開

(単位：箇所)

	14/3期末	新規開校（計画）			15/3期末 （計画）
		上半期	下半期	合計	
拠 点 数	214	4	11	15	229
ク ラ ス 指 導	108	2	3	5	113
個 別 指 導	170	4	11	15	185

## ▶ 拠点数について

- 年間15教室の新規開校を計画
- ブランド名の浸透している近畿圏ではドミナント展開により更なる営業エリアの拡大を図る
- 新規開校のうち3割程度は首都圏で展開予定

## ▶ 部門別教室について

- クラス指導部門は募集期（夏期特別授業、新年度）に合わせた新規開校を実施
- 個別指導部門は年間を通じて入塾できるため、時期を問わず良好な物件があれば積極的に開校

(注) クラス指導と個別指導を行っている教室（併設教室）があるため、各部門の合計と拠点数は一致せず

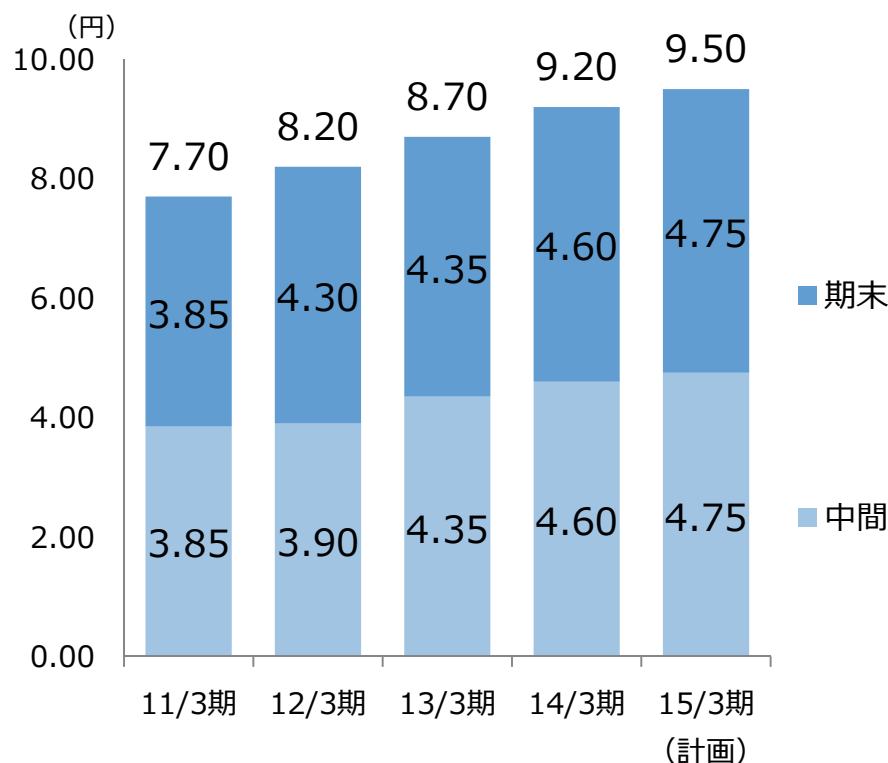
# 2015年3月期計画 株主還元策

## 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〕

(※) 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

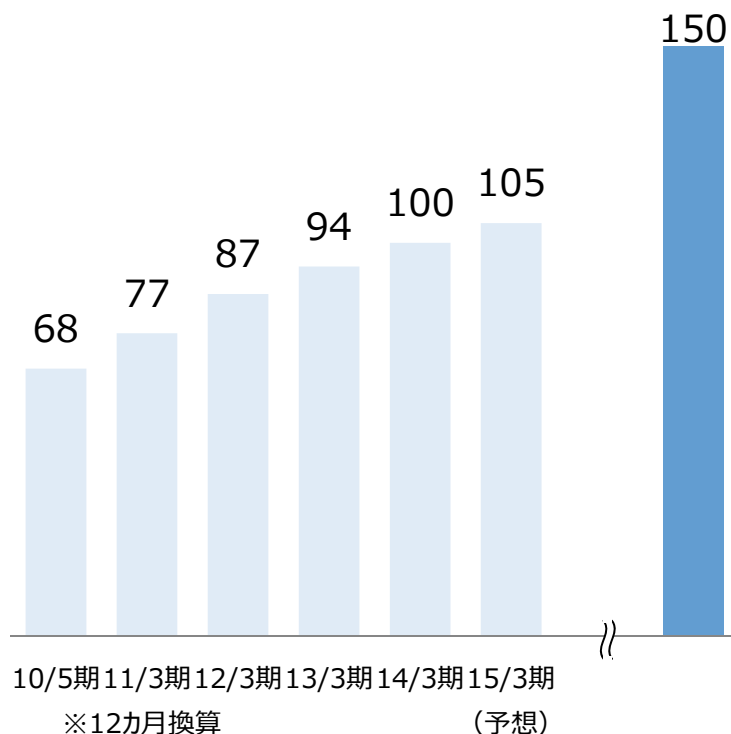
一律QUOカード1,000円分を贈呈



# 中期成長戦略

## 連結売上高150億円

(単位：億円)

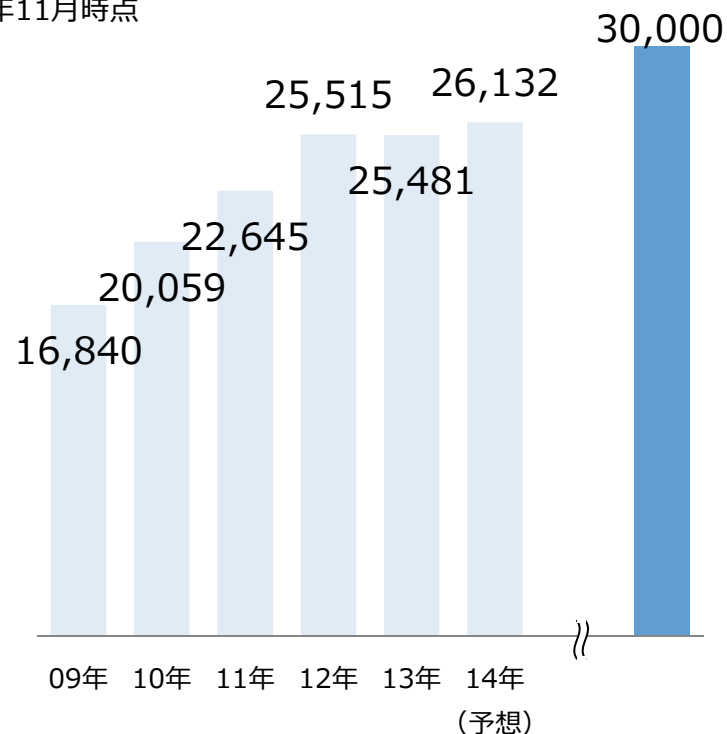


- M&A、営業エリアの拡大等により売上拡大
- 今期連結売上高100億円突破の見込み
- 次のステージ連結売上高150億円を目指す

## 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

# 「かいせい こどもスクール」の事業開始

- ▶ 小学生の滞在型アフタースクール「かいせい こどもスクール」を今春開始
  - 預かりと学びを融合した進学塾ならではのアフタースクール事業
  - 小学生全学年を対象に、最長21時までお預かりし、しっかりとしたしつけ教育を行いながら、学習の基礎、基本を身に付けさせ、共働きのご家庭をサポート
- ▶ 第1号教室として大阪府高石市に開校
- ▶ 主に既存教室に新たなブランドとして年間3教室程度開校する方針



お勉強ルーム



プレイルーム



## 理念

- こどもが集う場で互いに思いやる心を育む
- からだを使った遊びを通じて、こども本来のこどもらしさ、たくましさを培う
- しつけ教育と集団生活の中で社会的な倫理観を形成する

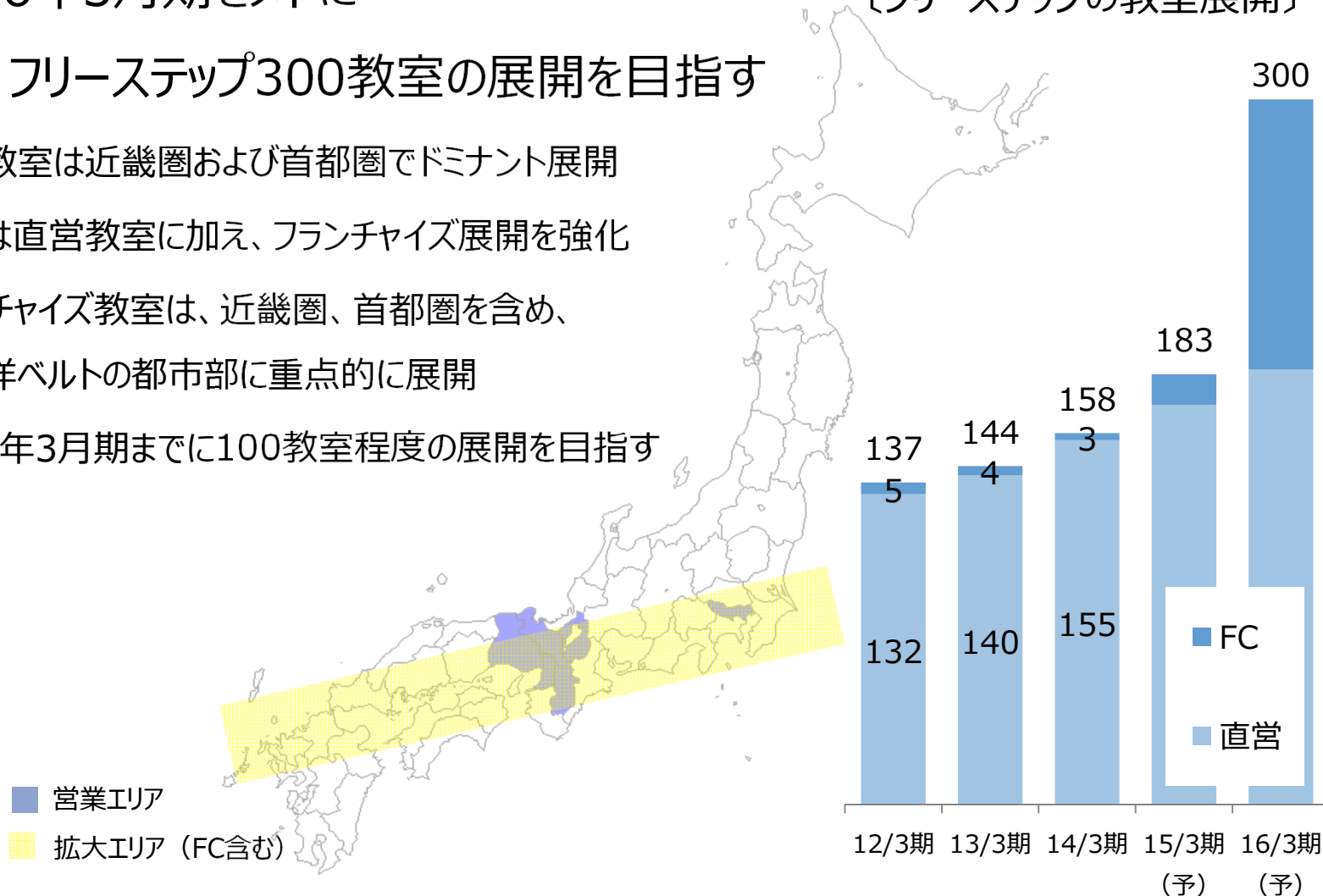
# フリーステップの教室展開強化

➤ 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

- 直営教室は近畿圏および首都圏でドミナント展開
- 今後は直営教室に加え、フランチャイズ展開を強化
- フランチャイズ教室は、近畿圏、首都圏を含め、太平洋ベルトの都市部に重点的に展開
- 2016年3月期までに100教室程度の展開を目指す

〔フリーステップの教室展開〕



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