

2016年3月期 決算説明会



証券コード：2179

2016年6月1日

当社グループの事業について

教育関連事業

乳幼児から社会人までの教育および保育を基本とする教育企業

クラス指導部門



年間カリキュラムに沿った
学習指導を実施

開成教育セミナー

TEL エール 進学教室

※「京大セミナー」、「サンライトアカデミー」は、
2016年3月をもって「開成教育セミナー」に
ブランド統合しました。

その他の指導部門

知育特化型保育園
KAISEI がいせい保育園

小規模認可保育所
KAISEI がいせい保育園

新神戸 アイテラス保育園

※アイテラス保育園は子会社化した
㈱global bridge 大阪が運営しています。

小学生を対象にした学童保育



英語を公用語とする
外国人講師による
英会話教室

IVY

研修施設の運営

講師派遣

- ・学習塾での指導ノウハウを活用した講師派遣
- ・英語を公用語とする外国人講師の派遣

個別指導部門



主に講師1人が塾生2名を指導する個別指導

個別指導学院 フリーステップ

※「個別教育システム アイナック」は、2016年3月をもって「個別指導学院フリーステップ」にブランド統合しました。

完全マンツーマンの個別指導

ハイグレード個人指導 **Sophia** 1 for 1

大学受験に特化した
個別指導

開成教育グループ
代ゼミサテライン予備校

受験に特化した個別指導

中学受験・大学受験
専門個別指導
Ultimate Study Port **アルサポート**

学校内に塾を設置

開成教育グループ
校内予備校 **フリーステップ**

不動産賃貸事業

保有不動産の余剰スペースを
テナント貸し

飲食事業

大阪市内に
2店舗展開



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	10,390	10,998	10,676	+285	+2.7	△ 322	97.1
営業利益	492	447	401	△ 91	△ 18.5	△ 46	89.6
経常利益	468	483	402	△ 66	△ 14.2	△ 80	83.3
当期純利益	210	233	184	△ 26	△ 12.5	△ 49	79.0

売上高

- 主にクラス指導部門が計画未達となったことから全体でも計画を下回る
- 売上高の6割を占める個別指導部門は堅調に推移していること、新規事業である保育関連分野の寄与により前期から増収となる

 営業利益
 経常利益
 当期純利益

- 人件費、広告宣伝費、雇用環境改善による採用コスト等の費用が増加
- 事業の立ち上がり時期に係る先行投資もあり、費用の増加を売上の伸びでカバーできず、減益となる

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	10,174	10,805	10,490	+316	+3.1	△ 315	97.1
クラス指導部門	3,539	3,536	3,399	△ 140	△ 4.0	△ 137	96.1
個別指導部門	6,441	6,808	6,745	+304	+4.7	△ 63	99.1
その他の指導部門	193	460	345	+152	+78.7	△ 114	75.1
不動産賃貸事業	53	54	52	△ 0	△ 1.3	△ 1	97.0
飲食事業	163	138	133	△ 30	△ 18.5	△ 5	95.9

教育関連事業	クラス指導部門	<ul style="list-style-type: none"> ・ クラス指導形態の市場規模が縮小する厳しい状況 ・ 塾生数の減少が響き、減収が続く
	個別指導部門	<ul style="list-style-type: none"> ・ 主力ブランドであるフリーステップの特色である「大学受験に強い」、「点数アップに強い」をアピールし、ブランド力の向上とともに増収を続ける
	その他の指導部門	<ul style="list-style-type: none"> ・ 期中に見込んでいた保育園の開園の見送り（計画比3箇所減）および開園時期の遅れがあったことから計画には及ばず
不動産賃貸事業		<ul style="list-style-type: none"> ・ テナント入居状況に大きな変動はなく、前期並みの売上高となる
飲食事業		<ul style="list-style-type: none"> ・ 一部店舗を閉鎖した影響で前期を下回るものの、ほぼ計画通りの水準となる

2016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	3,539	3,536	3,399	△ 140	△ 4.0	△ 137	96.1
開成教育セミナー	3,408	3,415	3,289	△ 119	△ 3.5	△ 125	96.3
エール進学教室	130	121	110	△ 20	△ 15.8	△ 11	90.4
個別指導部門	6,441	6,808	6,745	+304	+4.7	△ 63	99.1
フリーステップ	5,846	6,133	6,137	+290	+5.0	+3	100.1
代ゼミサテライン予備校	475	454	456	△ 19	△ 4.1	+1	100.3
フランチャイズ事業	29	97	49	+19	+64.8	△ 48	50.6
その他のブランド	88	122	103	+14	+16.2	△ 19	84.0
その他の部門	193	460	345	+152	+78.7	△ 114	75.1
保育関連	3	260	194	+190	—	△ 65	74.8
その他	189	200	151	△ 38	△ 20.4	△ 49	75.5

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	計画比率
	売上高比		売上高比		売上高比					
人件費	5,471	(52.7)	5,857	(53.3)	5,832	(54.6)	+360	+6.6	△ 24	99.6
家賃	1,379	(13.3)	1,431	(13.0)	1,385	(13.0)	+5	+0.4	△ 45	96.8
広告宣伝費	507	(4.9)	572	(5.2)	558	(5.2)	+51	+10.1	△ 13	97.6
その他費用	2,539	(24.4)	2,690	(24.5)	2,498	(23.4)	△ 41	△ 1.6	△ 192	92.9
原価・販管費合計	9,898	(95.3)	10,551	(95.9)	10,275	(96.2)	+376	+3.8	△ 276	97.4

人件費	<ul style="list-style-type: none"> 優秀な人材の囲い込み、非常勤講師の指導単価の上昇、保育関連分野の人員増加等の影響により人件費は増加
家賃	<ul style="list-style-type: none"> 新規開校教室が計画を下回ったことから、前期比微増にとどまる
広告宣伝費	<ul style="list-style-type: none"> 多様化する広告媒体・広告ツールに対応した塾生募集広告を実施 前期から増加したものの、計画内にとどめる
費用全般	<ul style="list-style-type: none"> 効率的な教室運営を行い、経費圧縮を図ったことで、その他費用は減少

グループ塾生数の推移

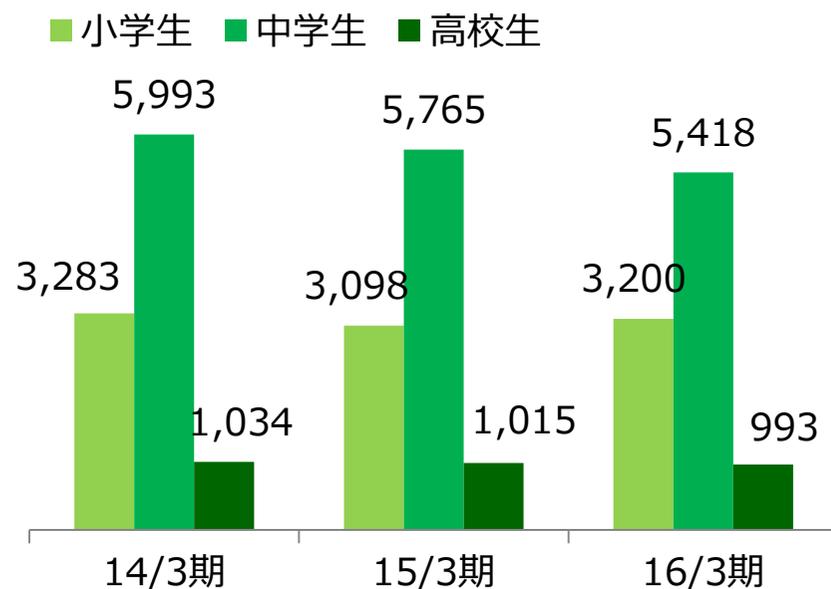
(11月末時点、直営に限る)

(単位：人、%)

	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	9,878	9,733	9,611	△ 267	△ 2.7	△ 122	98.7
個別指導部門	15,367	16,163	15,654	+287	+1.9	△ 509	96.9
その他の指導部門	294	401	280	△ 14	△ 4.8	△ 121	69.8
合計	25,539	26,297	25,545	+6	+0.0	△ 752	97.1

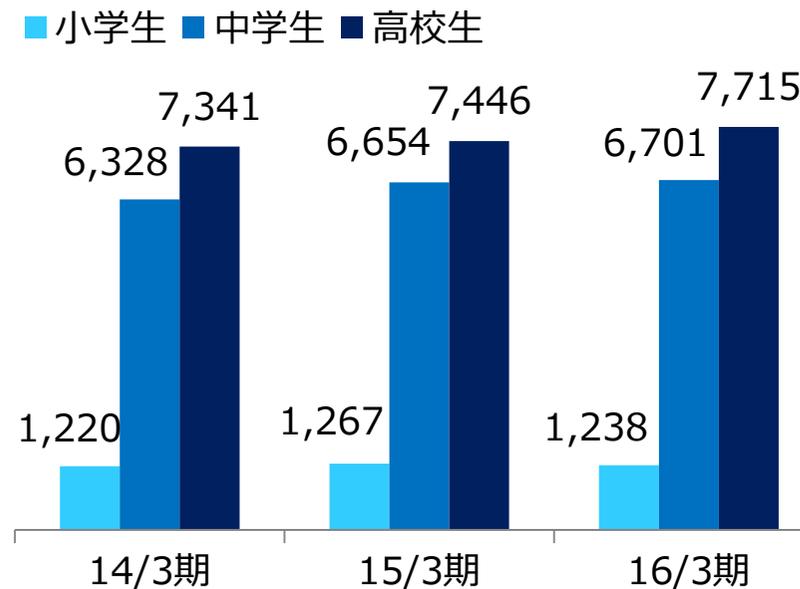
クラス指導部門

(単位：人)



個別指導部門

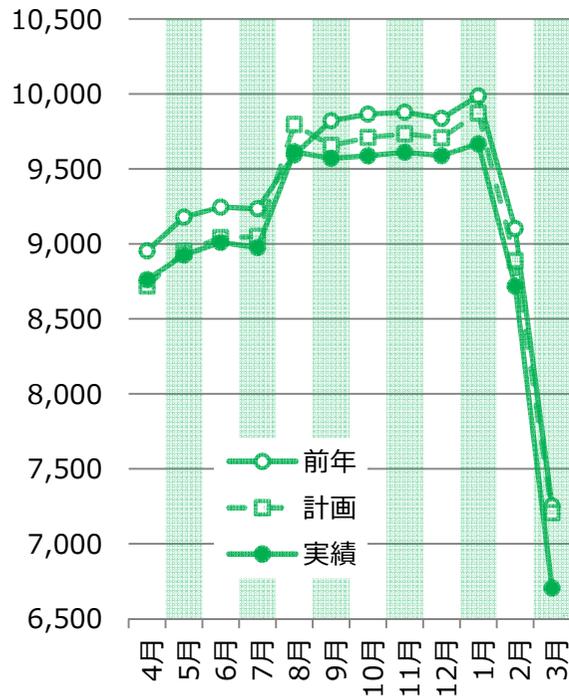
(単位：人)



グループ塾生数の月次推移

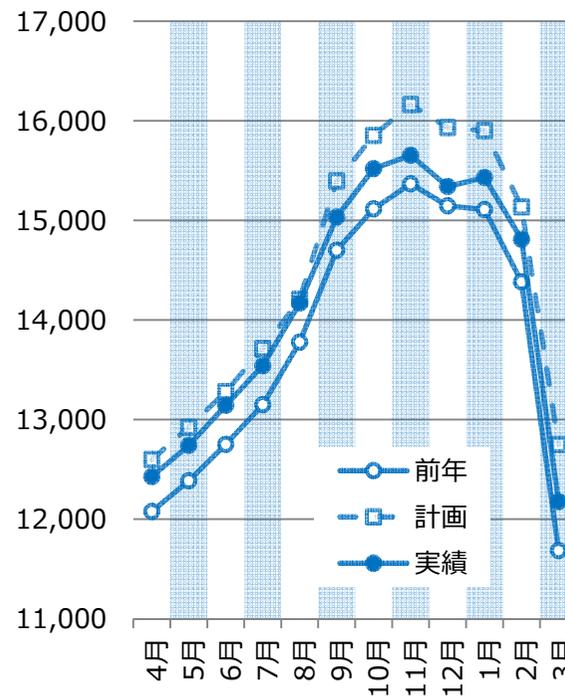
(単位：人)

クラス指導部門



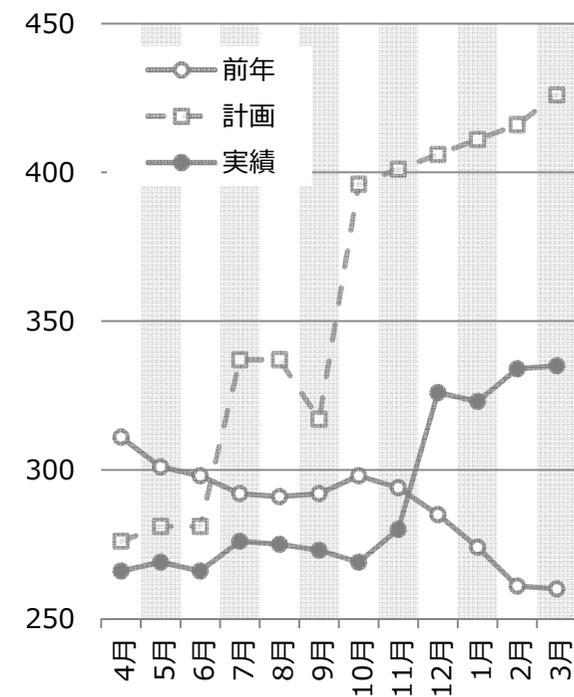
- 上半期は塾生募集策の強化等により、ほぼ計画通りに推移
- 夏期講習会からの新規塾生の獲得が想定を下回ったこと、入塾者数の伸びの鈍化等により、下半期は計画を下回る

個別指導部門



- 入塾者数は堅調に推移したものの、退塾者が想定を上回ったため計画から微減で推移
- 成長を続けてきた分野であるため増加率は鈍化しているものの、着実に前年から増加して推移

その他の指導部門



- 前期末に英会話教室1教室を閉鎖したため、前年割れでスタート
- 10月に保育園6箇所の開園を見込んでいたものの、12月に3箇所の開園となったことが影響し、計画に及ばず

教室展開の状況①

新規開校の状況

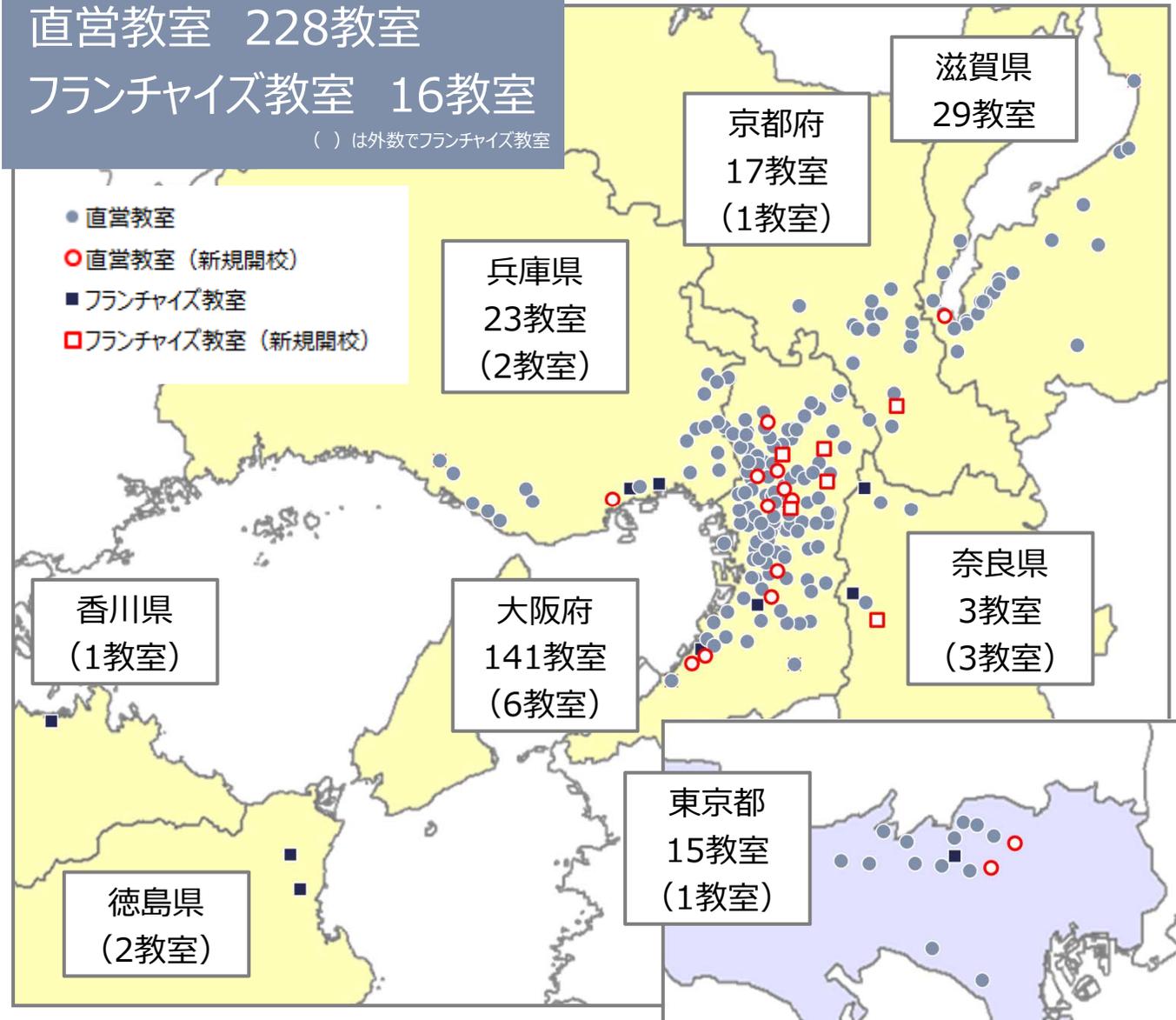
大阪府	東岸和田本部 河内天美駅前	※1、2
	貝塚	※1
	初芝	※2
小野原	野三原 鶴見橋	※3
天満	新庄	
森小路		
放出駅前	正雀駅前	※4
香里園	四條畷	
兵庫県	新神戸	※5
滋賀県	膳所	※2
京都府	城陽	※4
奈良県	高田市駅前	※4
東京都	板橋落合	※2

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 かいせいプチ保育園
	※4 フランチャイズ教室
	※5 アイテラス保育園

直営教室 228教室

フランチャイズ教室 16教室

() は外数でフランチャイズ教室



教室展開の状況②

(単位：箇所)			14/3期 期末	15/3期 期末	16/3期		期末	期初計画
					増加 (新規開校等)	減少 (閉鎖・統合等)		
直 営 教 室	大 阪 府		133	134	10	3	141	
	滋 賀 県		28	28	1	0	29	
	兵 庫 県		22	22	1	0	23	
	京 都 府		16	17	0	0	17	
	奈 良 県		2	3	0	0	3	
	東 京 都		13	13	2	0	15	
	そ の 他		0	0	0	0	0	
	拠 点 数 合 計		214	217	14	3	228	236
	ク ラ ス 指 導 部 門		106	104	4	4	104	109
	個 別 指 導 部 門		170	177	5	2	180	187
そ の 他 の 指 導 部 門		3	3	7	0	10	13	
フ ラ ン チ ャ イ ズ 教 室	大 阪 府		1	2	4	0	6	
	滋 賀 県		0	0	0	0	0	
	兵 庫 県		0	2	0	0	2	
	京 都 府		0	0	1	0	1	
	奈 良 県		2	2	1	0	3	
	東 京 都		0	1	0	0	1	
	そ の 他		0	3	0	0	3	
	拠 点 数 合 計		3	10	6	0	16	20

直営教室の展開状況

- | | |
|-------------|--|
| 拠
点
数 | <ul style="list-style-type: none"> ・13教室を新規開校
(うち、1教室は子会社化による) ・1教室を分離し単独化 ・不採算教室1教室を閉鎖 ・1教室を統合し併設教室へ ・1教室をフランチャイズ教室に転換 |
| ク
ラ
ス | <ul style="list-style-type: none"> ・4教室を大阪府に新規開校
(うち、1教室は個別単独教室に開講) ・不採算教室4教室を閉鎖
(大阪府2・滋賀県2) |
| 個
別 | <ul style="list-style-type: none"> ・5教室を新規開校
(大阪府3・東京都2) ・不採算教室の閉鎖、直営教室の
フランチャイズ化により2教室減少
(いずれも大阪府) |
| そ
の
他 | <ul style="list-style-type: none"> ・保育園7園を開園
(うち、1園は子会社化による) ・学童保育1園を閉鎖 |

フランチャイズ教室の展開状況

- ・5教室を新規開校
- ・1教室を直営教室から転換
- ・ブランド名が浸透している大阪府を
中心とした開校が大半を占める

貸借対照表・キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	当期末	前期末	増減額
流動資産	2,759	2,614	+145
固定資産	3,840	3,806	+33
有形固定資産	2,634	2,581	+52
無形固定資産	97	105	△ 8
投資その他の資産	1,108	1,119	△ 11
資産合計	6,600	6,420	+179
流動負債	2,698	2,664	+33
固定負債	1,696	1,393	+303
負債合計	4,394	4,058	+336
株主資本	2,204	2,363	△ 158
資本金	235	235	0
資本剰余金	175	175	0
利益剰余金	2,082	1,953	+129
自己株式	△ 288	△ 0	△ 288
その他の包括利益累計額	0	△ 0	+1
その他有価証券 評価差額金	0	△ 0	+1
純資産合計	2,205	2,362	△ 157
負債・純資産合計	6,600	6,420	+179

	当期	前期
営業活動による キャッシュ・フロー	523	788
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 347	△ 438
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 76	△ 96
現金及び現金同等物 の増減額	99	253
現金及び現金同等物 の期首残高	1,094	841
現金及び現金同等物 の期末残高	1,194	1,094

業績見通し

(単位：百万円、%)

	第2四半期累計				通期			
	前期	当期計画	前期比	増減率	前期	当期計画	前期比	増減率
売上高	4,836	5,108	+272	+5.6	10,676	11,328	+652	+6.1
営業利益	△ 27	△ 141	△ 113	—	401	415	+14	+3.5
経常利益	△ 41	△ 144	△ 102	—	402	404	+1	+0.5
当期純利益	△ 50	△ 153	△ 102	—	184	209	+24	+13.4

第2四半期累計

- 売上、利益のボリュームの大きい下半期^(注)への偏重が拡大傾向
- 人員確保に係る費用（非常勤講師等の採用コスト、下半期の事業展開に向けた人材確保等による人件費等）の増加が予想されるため、減益となる見込み

通 期

- 塾生数の増加、ボリュームの大きい冬期講習会等の寄与により、増収を見込む
- 事業拡大に伴い人件費、教室運営費用等が増加するものの、売上の伸びで吸収し、通期では増益を予想

(注) 塾生数は期首より月を追うほどに増加し11月にピークを迎えること、12月から1月にかけて冬期講習会を実施するため、第3四半期に利益が集中する傾向にあります

セグメント別売上高

(単位：百万円、%)

	第2四半期累計				通期			
	前期	当期計画	前期比	増減率	前期	当期計画	前期比	増減率
教育関連事業	4,745	5,014	+269	+5.7	10,490	11,140	+650	+6.2
クラス指導部門	1,608	1,574	△ 33	△ 2.1	3,399	3,380	△ 19	△ 0.6
個別指導部門	2,982	3,108	+126	+4.2	6,745	7,147	+401	+6.0
その他の指導部門	154	331	+176	+113.9	345	613	+267	+77.5
不動産賃貸事業	27	24	△ 3	△ 11.2	52	43	△ 9	△ 17.3
飲食事業	63	69	+6	+9.5	133	144	+11	+8.7

教育関連事業	クラス指導部門	<ul style="list-style-type: none"> ブランド統合効果により、「開成教育セミナー」のブランド認知度を高める 教務コンテンツの見直しにより顧客満足度を高める 中高一貫校への入試準備に特化したコース「アドバンスα」を新設し、新たなニーズに対応
	個別指導部門	<ul style="list-style-type: none"> 1人当たりの売上単価アップを図り、塾生数増加とともに増収を見込む 講師の研修等を強化し、教育サービスの品質向上を図る
	その他の指導部門	<ul style="list-style-type: none"> 保育関連分野が通期で寄与するため、増収を見込む
不動産賃貸事業		<ul style="list-style-type: none"> 一部のテナント退去を見込んでいることから、売上高は微減となる見込み
飲食事業		<ul style="list-style-type: none"> 既存店舗の運営に注力し、売上高の拡大、早期の黒字化を目指す

ブランド別売上高

(単位：百万円、%)

	第2四半期累計				通期			
	前期	当期計画	前期比	増減率	前期	当期計画	前期比	増減率
クラス指導部門	1,608	1,574	△ 33	△ 2.1	3,399	3,380	△ 19	△ 0.6
開成教育セミナー	1,558	1,511	△ 47	△ 3.0	3,289	3,246	△ 42	△ 1.3
エール進学教室	49	63	+13	+27.0	110	133	+23	+21.6
個別指導部門	2,982	3,108	+126	+4.2	6,745	7,147	+401	+6.0
フリーステップ	2,745	2,841	+95	+3.5	6,137	6,473	+336	+5.5
代ゼミサテライン予備校	168	181	+12	+7.6	456	468	+12	+2.6
フランチャイズ事業	22	35	+12	+54.8	49	89	+39	+80.8
その他のブランド	45	50	+5	+11.3	103	116	+13	+13.1
その他の部門	154	331	+176	+113.9	345	613	+267	+77.5
保育関連	64	192	+127	+197.7	194	390	+196	+100.7
その他	90	138	+48	+53.9	151	222	+71	+47.4

費用内訳

(単位：百万円、%)

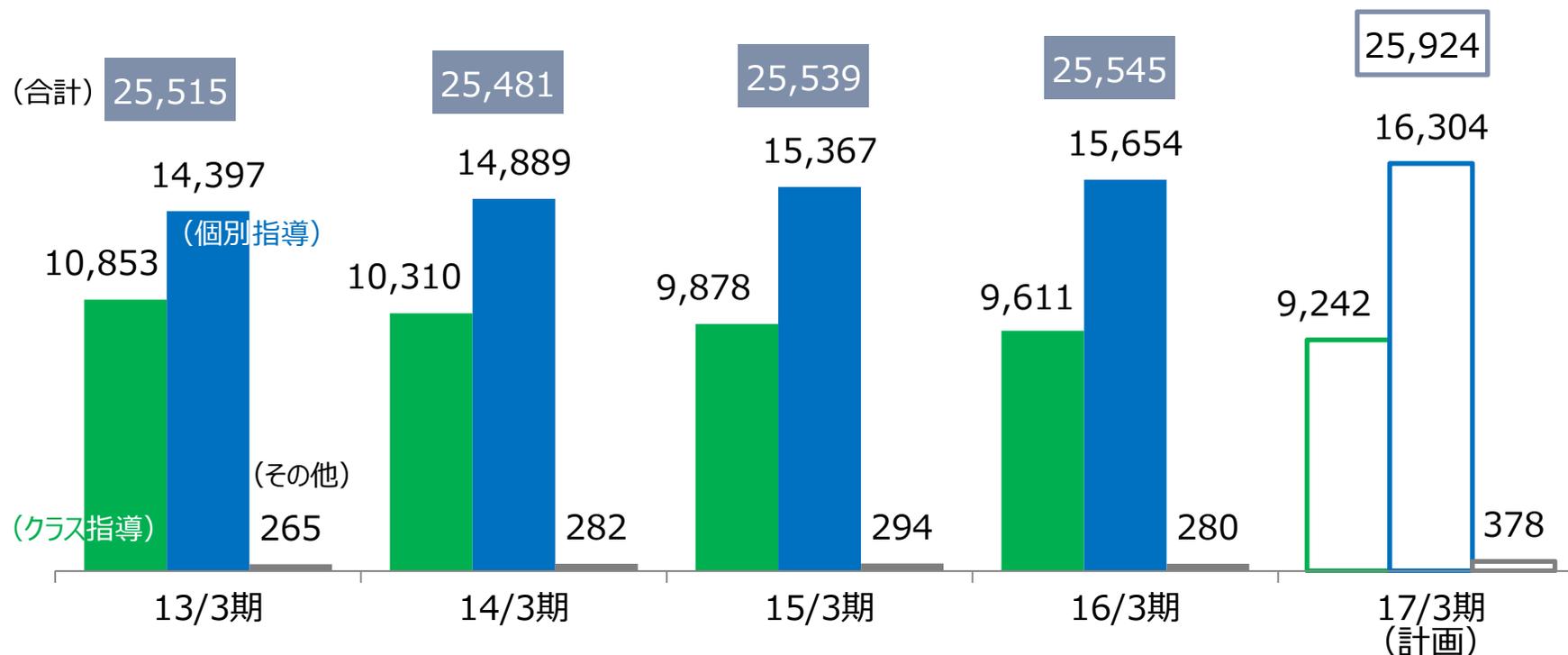
	第2四半期累計				通期			
	前期	当期計画	前期比	増減率	前期	当期計画	前期比	増減率
					売上高比	売上高比		
人件費	2,769	2,983	+213	+7.7	5,832 (54.6)	6,259 (55.3)	+427	+7.3
家賃	686	712	+26	+3.8	1,385 (13.0)	1,446 (12.8)	+61	+4.4
広告宣伝費	209	214	+5	+2.4	558 (5.2)	467 (4.1)	△ 90	△ 16.3
その他費用	1,198	1,339	+141	+11.8	2,498 (23.4)	2,739 (24.2)	+241	+9.6
原価・販管費合計	4,864	5,250	+386	+7.9	10,275 (96.2)	10,913 (96.3)	+638	+6.2

人件費	<ul style="list-style-type: none"> 非常勤講師の指導単価の上昇、幅広い教育分野、保育分野での事業展開を見据えた人材確保等により、人件費の増加を見込む
家賃	<ul style="list-style-type: none"> 教室数の増加に伴って増加するものの、売上規模に見合った物件を確保することで家賃比率は一定水準を保つ
広告宣伝費	<ul style="list-style-type: none"> 多様な媒体で効率的に広告宣伝活動を行うことで費用圧縮を図る
費用全般	<ul style="list-style-type: none"> 雇用環境の改善により非常勤講師の採用が厳しくなっていることから採用コストの増加を見込む 老朽化している教室設備の入れ替え等の費用を見込む

グループ塾生総数 (例年ピークとなる11月末時点、直営に限る)

(単位：人、%)

	前期実績	当期計画	前年比	
			人数	増減率
クラス指導部門	9,611	9,242	△ 369	△ 3.8
個別指導部門	15,654	16,304	+650	+4.2
その他の指導部門	280	378	+98	+35.0
合計	25,545	25,924	+379	+1.5



教室展開の状況

		15/3期末	16/3期末	17/3期計画			期末
				上期	下期	合計	
直 拠 点 数		217	228	5 (1)	8 (-)	13 (1)	240
営 教 室	クラス指導部門	104	104	2 (-)	3 (1)	5 (1)	108
	個別指導部門	177	180	4 (1)	8 (-)	12 (1)	191
	その他の指導部門	3	10	1 (-)	- (-)	1 (-)	11
フランチャイズ教室数		10	16	4 (-)	6 (-)	10 (-)	26

クラス指導部門

- ドミナント展開のメリットを活かし、近畿圏に新規開校
- 塾生募集期である夏期講習、新年度開講に合わせて開校する予定

個別指導部門

- 新規開校のうち、2割程度を東京都に開校予定

その他の指導部門

- 小規模認可保育所「かいせいプチ保育園」は4月に1園（大阪府）を開園
- 教育、保育に関連する新ブランドの設立に向け、今期中の開園は控える予定

フランチャイズ教室

- 年間10教室程度を開校し、フランチャイズ展開を推進

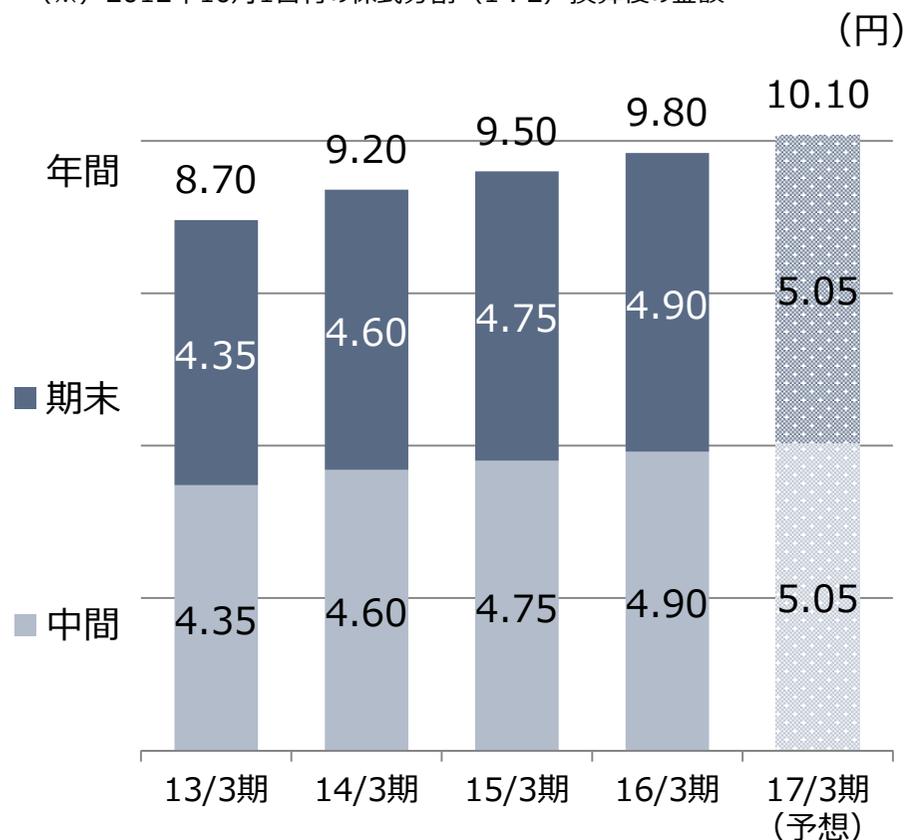
株主還元策

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

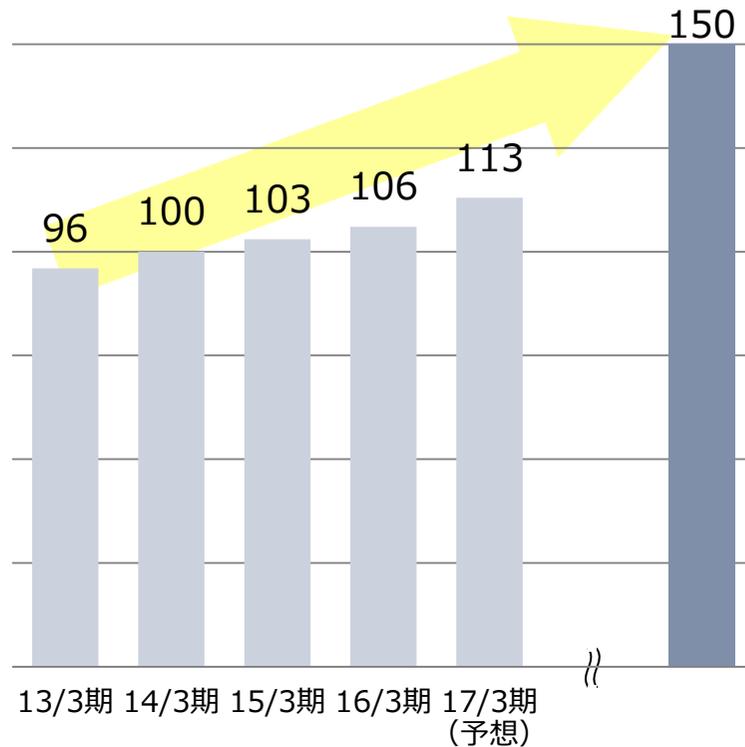
➤ 優待内容

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)

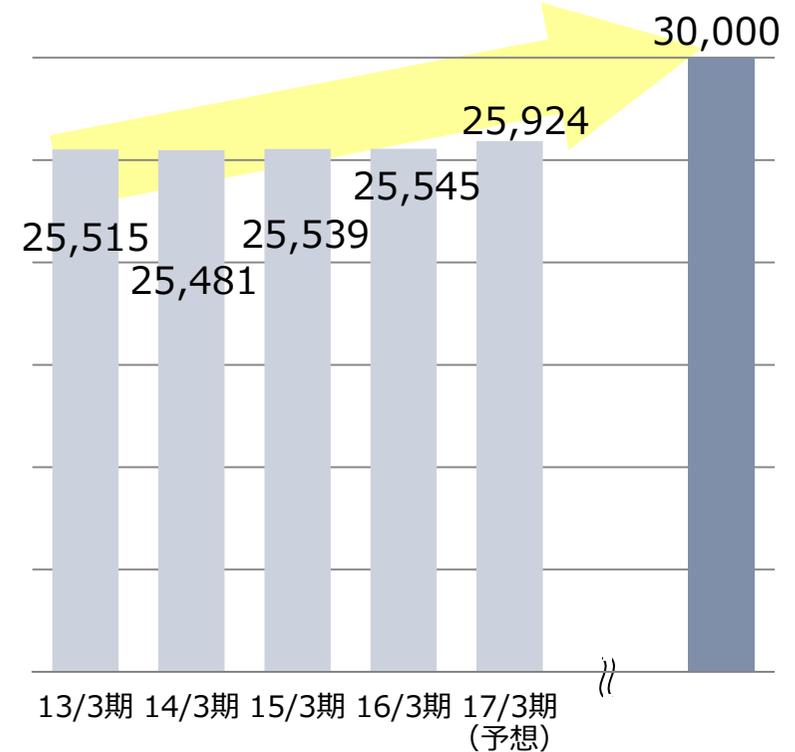


- M&A、営業エリアの拡大等により売上拡大
- 次のステージ連結売上高150億円を目指す

グループ塾生数3万人

(単位：人)

各年度の11月時点、フランチャイズ教室の塾生は含まない



- 既存ブランドの成長、顧客層の拡大により塾生増加を目指す

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