

平成30年 3月期 第2四半期 決算説明会



2017年 12月 6日



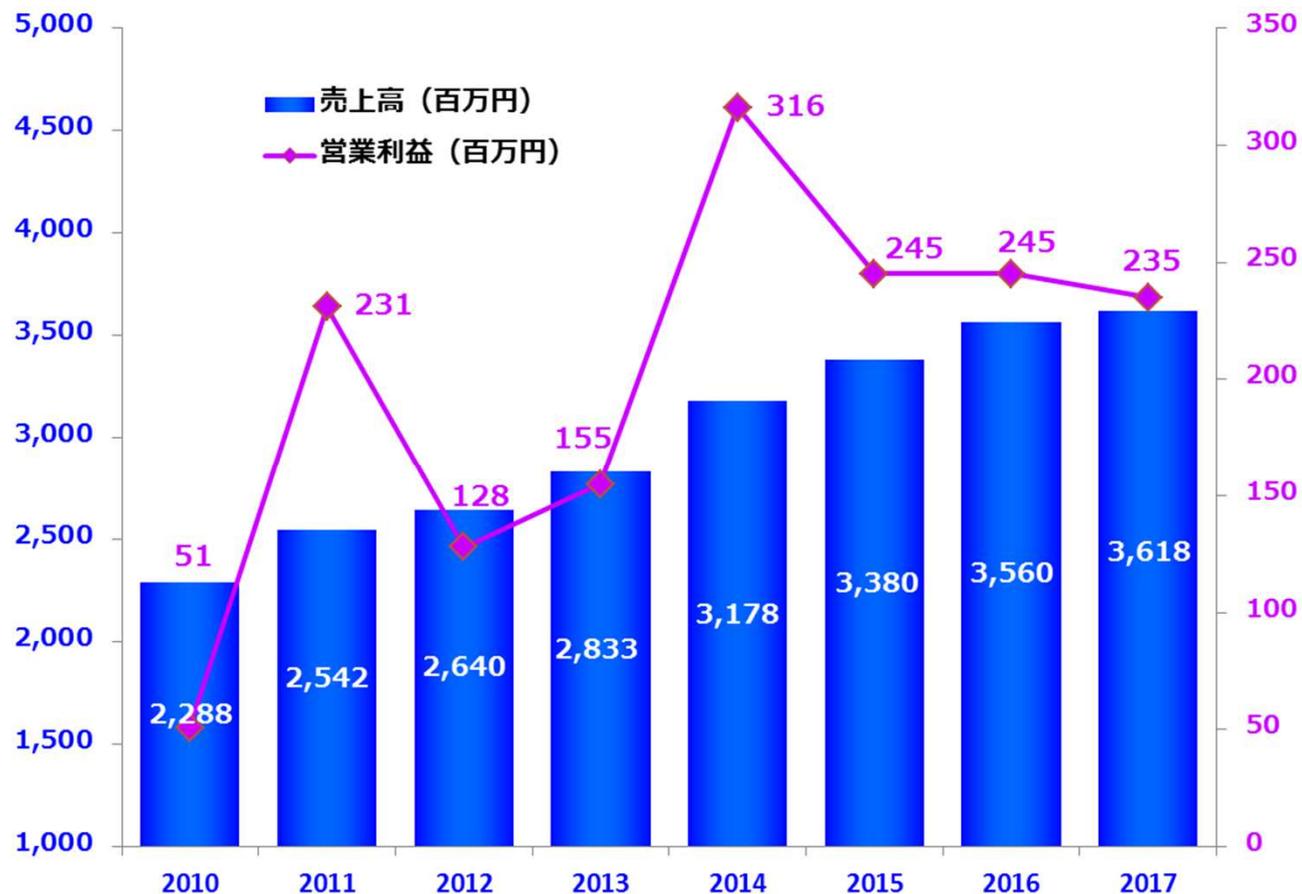
代表取締役社長CEO 下村 勝己

平成30年 3月期 第2四半期 決算報告

今期の見通しと中期経営計画

第2四半期 業績ハイライト ① 売上高推移

◆ 売上高 7期連続の増収達成



※2014年より連結

第2四半期 業績ハイライト ② 経営成績

◆ 売上高 前年比 1.6% 増

(百万円)	前2Q	当2Q	前年比 増減率
売上高	3,560	3,618	57 1.6%
営業利益	245	235	△9 △3.8%
経常利益	269	263	△5 △2.1%
四半期純利益	191	170	△20 △10.8%

第2四半期 業績ハイライト ③ 財政状態

- ◆ 総資産 6,596百万円、純資産4,514百万円に
- ◆ 自己資本比率は 68.1% に

連結貸借対照表

(百万円)	前2Q	当2Q	増減	比(%)
流動資産	1,690	1,786	95	5.7%
固定資産	4,735	4,810	75	1.6%
資産計	6,425	6,596	170	2.7%
流動負債	1,077	1,109	32	3.0%
固定負債	932	972	40	4.3%
負債計	2,010	2,082	72	3.6%
純資産	4,415	4,514	98	2.2%
負債・純資産計	6,425	6,596	170	2.7%

第2四半期 業績ハイライト ④ キャッシュフロー

- ◆ 税金等調整前四半期純利益257百万円の計上等により、営業活動によるキャッシュフローは240百万円の収入
- ◆ 子会社株式の取得等により投資活動のキャッシュフローは、203百万円の支出

連結キャッシュフロー

(百万円)	前2Q	当2Q
営業活動 C F	232	240
投資活動 C F	△30	△203
財務活動 C F	△86	△92
現金及び現金同等物 四半期末残高	1,142	1,194

組織力の強化

- ◆ 経営理念を実現するため、2011年「行動規範（クレド）」を作成
- ◆ 本年は創立35周年記念 全社表彰式を開催
- ◆ エンゲージメント・サーベイの実施により、従業員満足度の向上を図る



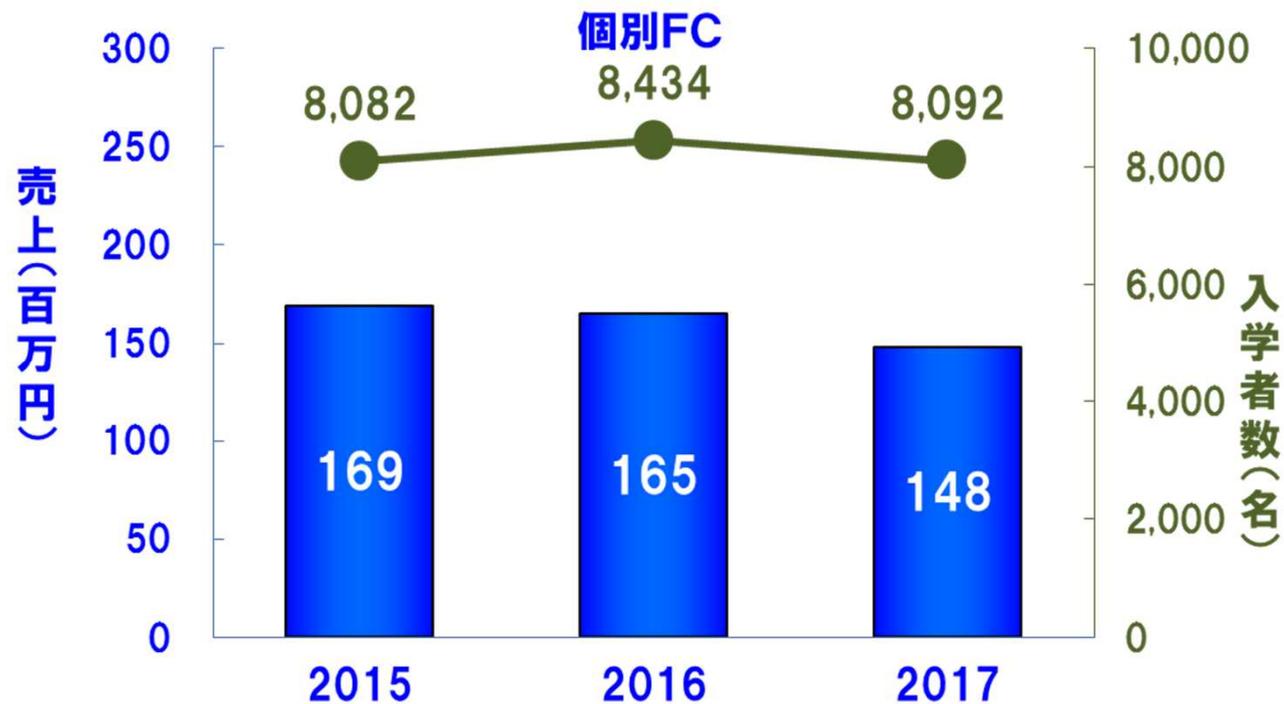
第2四半期 業績の分析 ① 個別指導直営部門

- ◆ 単価向上策を実施、入学者数減でも売上増へ
- ◆ 経営効率向上のため、不採算教室の統合整理を推進
(6教室減)



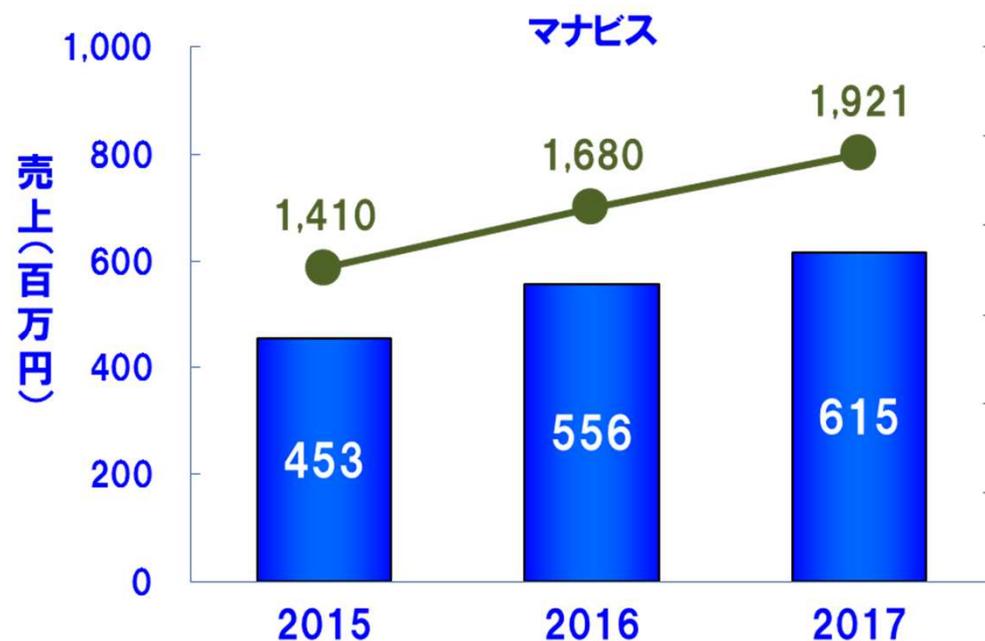
第2四半期 業績の分析 ② 個別指導 F C 部門

- ◆ 加盟基準を厳格化、経営力と当社理念への共感を重視
- ◆ 新規開校よりも、既存教室の売上向上に注力



第2四半期 業績の分析 ③ 映像授業部門（河合塾マナビス）

- ◆ 映像授業のニーズの高まりをとらえ売上上昇
- ◆ FC校舎の平均生徒数及び平均売上を大きく上回る好成績
- ◆ 本年2月に松戸校、ときわ台校を開校、全15校舎となる



※映像授業をビデオ・オン・デマンド形式で視聴
※当校はフランチャイジーとして校舎を展開

入学者数(名)



来年2月には、センター北校
を開校予定

(横浜市営地下鉄センター北駅)

第2四半期 業績の分析 ④ 予備校部門

- ◆ 大学受験市場の縮小と多様化により生徒数は減少
- ◆ 規模の適正化と経営資源の集中を図る
 - 2016年の厚木校に続き、2017年は金沢文庫校を横浜校へ統合
- ◆ 2018年に向けて、新英語カリキュラム開発
 - LINGO L.L.C. との共同開発



盛り上がりを見せる合宿
(2017年夏期合宿より)

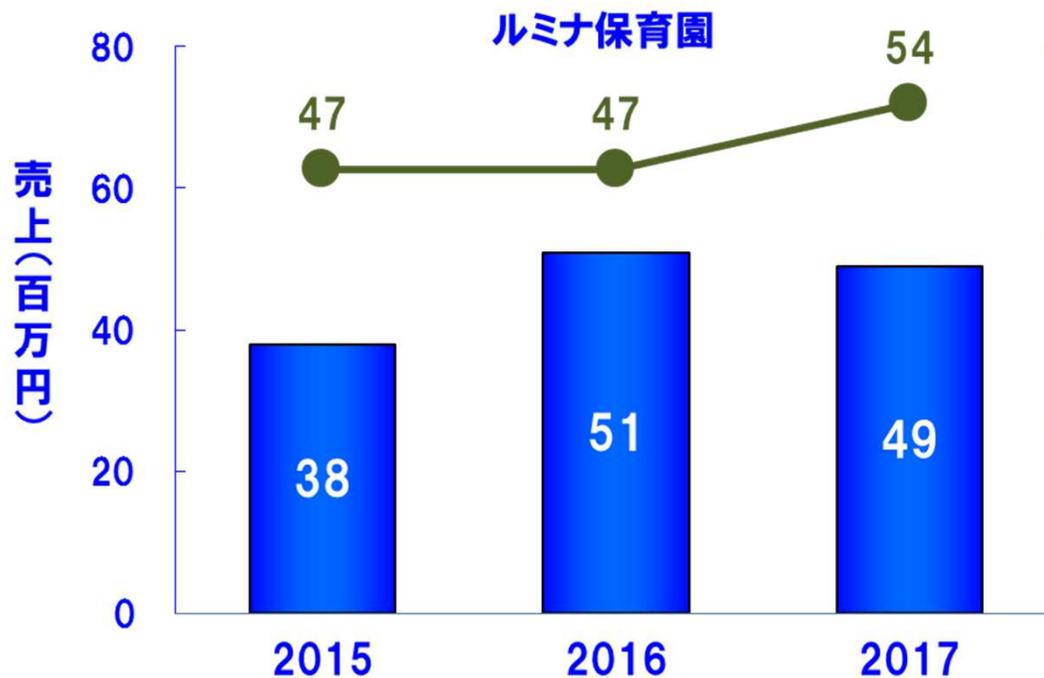
第2四半期 業績の分析 ⑤ くぼたのうけん

- ◆ 久保田カヨ子先生が実践した、賢い脳を育てる乳幼児教室
- ◆ 入会者数、前年比7.0%増、売上は4.6%増
- ◆ 民間教育機関へソリューションの提供を開始
 - すでに帝塚山幼稚園、米沢幼稚園と契約
- ◆ 麻布十番に新規教室を開校



第2四半期 業績の分析 ⑥ 城南ルミナ保育園 立川

- ◆ 2011年4月に東京都認証保育所として開設
- ◆ 「くぼた式育脳法カリキュラム」を導入した保育園
 - 英語レッスン、体操指導も導入
- ◆ ほぼ定員の状態を継続



くぼた式育脳法を導入



英語レッスン風景

グループ会社について

◆ 株式会社ジー・イー・エヌ

- 2歳から小学生対象の英語事業
ズー・フォニックス・アカデミー



ズー・フォニックス・アカデミー
Zoo-phonics® Academy
米国生まれのプログラムを活用した完全英語指導スクール

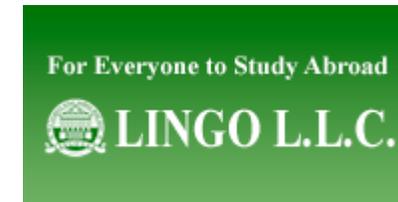
◆ 株式会社久ヶ原スポーツクラブ

- スイミング、スポーツジム
- バレエ、ダンス、茶道教室など



◆ 株式会社リンゴ・エル・エル・シー

- 留学試験対策専門校
- TOEFL、IELTS対策



◆ JBSナーサリー株式会社

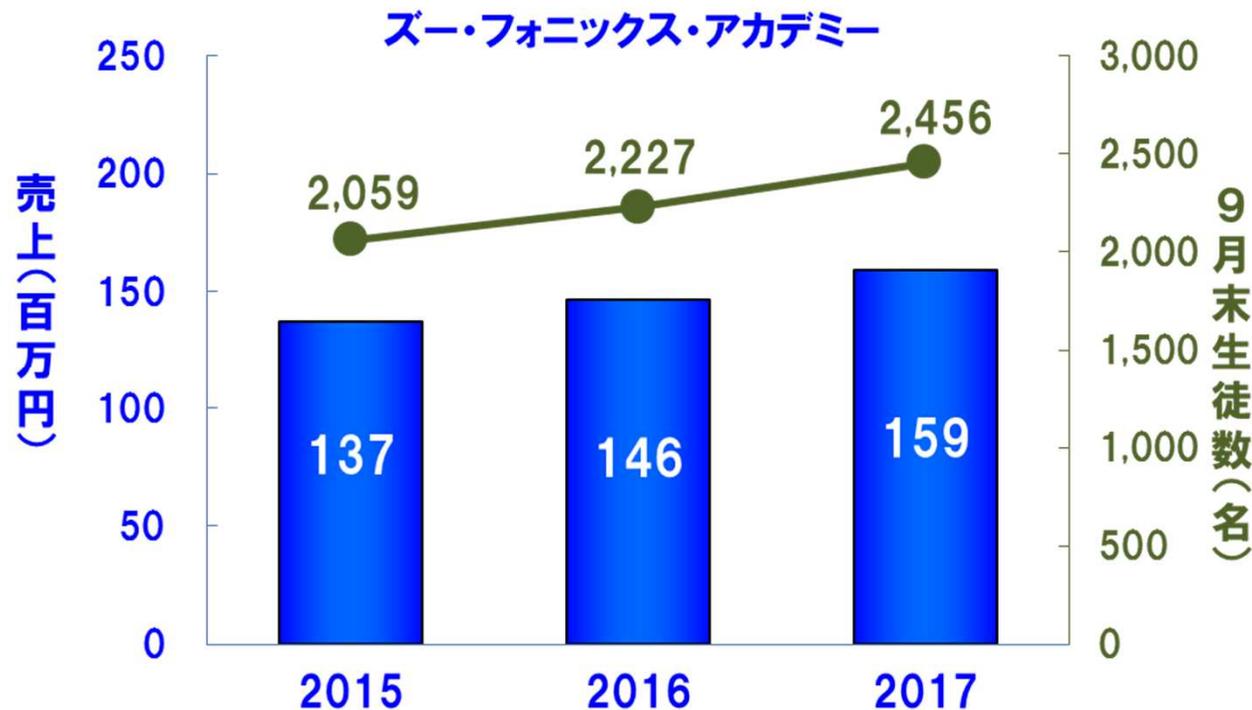
- 保育事業
- 認可保育園



JBSナーサリー株式会社

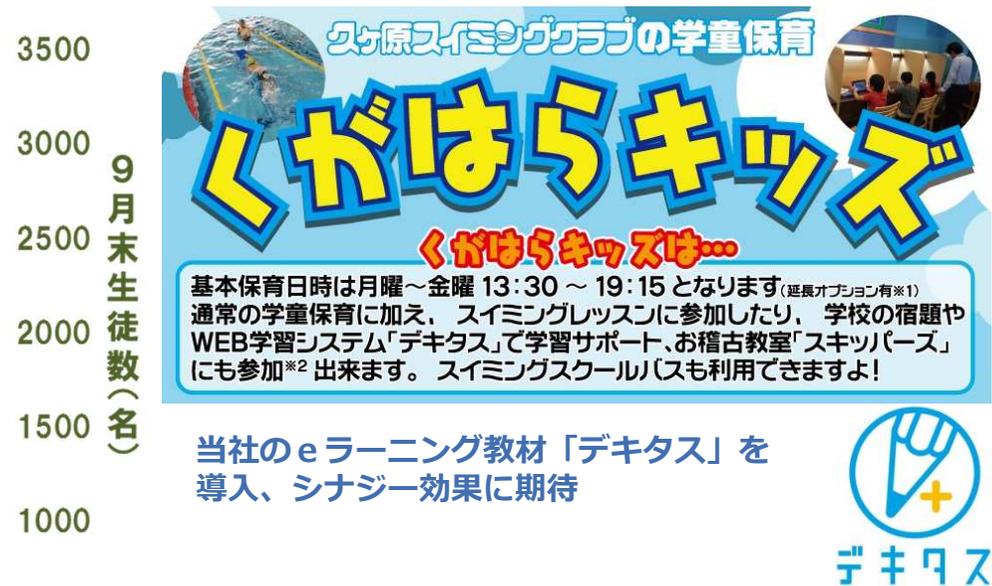
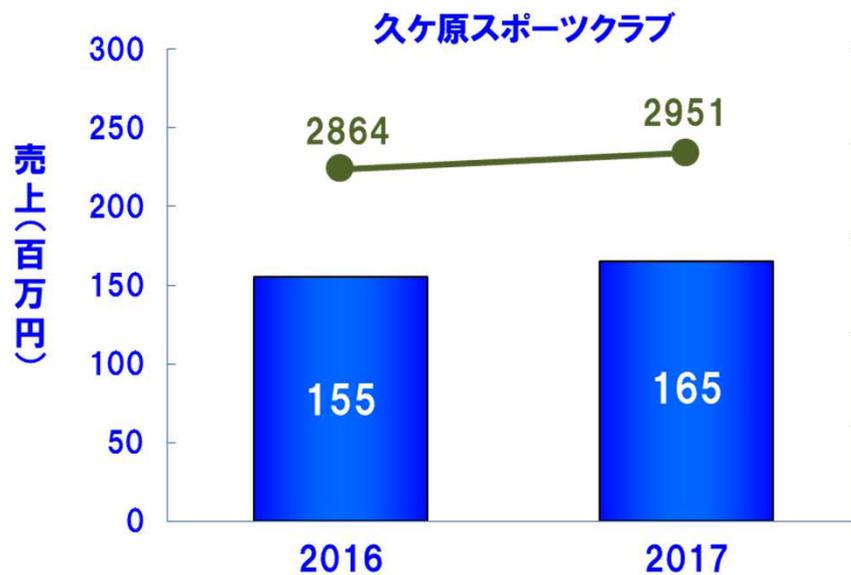
子会社について ① ジー・イー・エヌ

- ◆ 2歳から小学生までを対象とした英語教育事業「ズー・フォニックス・アカデミー」を運営
- ◆ 売上は前年比8.9%増



子会社について ② 久ヶ原スポーツクラブ

- ◆ スイミング、スポーツジムを中心にバレエ教室、囲碁茶道など、さまざまな分野のレッスンを提供
- ◆ 学童保育事業を開始
 - WEB学習システム「デキタス」を導入、勉強とスポーツの両立を図る
- ◆ ほぼ定員に迫る会員増（売上は前年比 6.5%増）



子会社について ③ リンゴ・エル・エル・シー

◆ TOEFL® Test、IELTS™対策に特化した留学試験対策専門校を営む

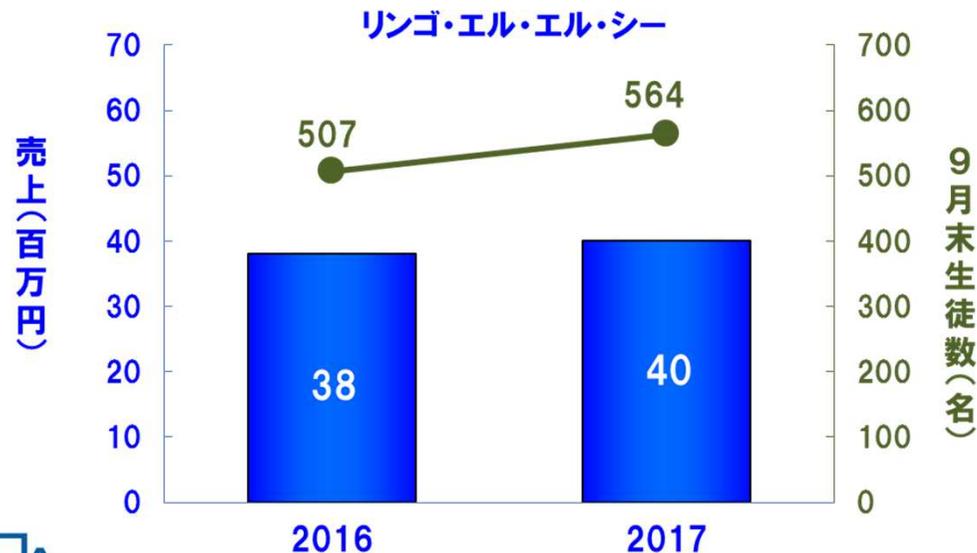
◆ 大学入試改革への対応

● 4技能《読む・聞く・話す・書く》対策教材

「5 Codes English」の共同開発

➤ 予備校・個別指導教室で活用 = グループ会社化によるシナジー効果を発揮

● 人材の育成（4技能を教えることのできる講師の育成）



子会社について ④ JBSナーサリー

- ◆ 2017年5月 保育事業（認可保育園）を営むJBSナーサリー株式会社を連結子会社化
 - 千葉、東京、福岡に7拠点
 - 2018年3月 千葉県の幕張に開園予定
- ◆ 女性の経済的自立、社会進出を支援
- ◆ 城南ルミナ保育園とのシナジー効果も視野に

当第2四半期
の売上は、
119百万円



第2四半期 業績 部門別売上のまとめ

- ◆ 映像授業・児童教育が売上を伸ばす
- ◆ ジー・イー・エヌ、久ヶ原スポーツクラブが売上を伸ばし、リンゴ・エル・エル・シー、JBSナーサリーも貢献

(百万円)	前2Q	当2Q	増減	比(%)
予備校	1,376	1,219	△ 157	△11.4%
個別指導	1,082	1,076	△ 6	△0.6%
映像授業 (マナビス)	556	615	59	10.6%
児童教育・デジタル	130	151	21	16.3%
その他	75	71	△3	△4.7%
ジー・イー・エヌ	146	159	13	8.9%
久ヶ原スポーツクラブ	155	165	10	6.5%
リンゴ・エル・エル・シー	38	40	2	5.4%
JBSナーサリー	-	119	-	-
<総 計>	3,560	3,618	57	1.6%

平成30年 3月期 第2四半期 決算報告

今期の見通しと中期経営計画

平成30年3月期（2017年度） 予算

- ◆ 基幹事業間のシナジー効果追求および子会社の体制強化により、映像授業校舎、個別指導教室、児童教育、子会社で売上増が見込まれる予定

(百万円)	2016年度実績	2017年度予算	差 比 (%)
売上高	6,926	7,251	325 4.7%
営業利益	335	403	68 20.2%
経常利益	402	454	52 12.9%
当期純利益	192	304	112 58.1%

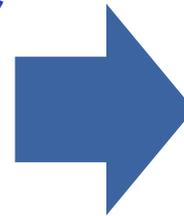
中期経営計画について

◎ 中期経営計画の策定における前提

◆ 中教審（文科省）による明治維新以来の教育改革

～ 学力の3要素をバランスよく育む～

- 知識・技能
- 思考力・判断力・表現力
- 主体性・多様性・協調性
(AIに代替されない力)



未来を
生き抜く力



教育の使命

◆ 当社を取り巻く社会的背景

～ 3つのリスク～

- 少子高齢化
- ICT化（技術革新）
- グローバル化

中期経営計画：ビジョン

城南進研グループは、総合教育ソリューション企業として、激変する社会環境（少子高齢化・ICT化・グローバル化など）にフレキシブルに対応し、一生を通じた一人一人の主体的な学びを支援します。

そして、ステークホルダーと共に企業価値の最大化を追求し民間教育を牽引する存在となります。

- ① **大学入試制度改革への対応とリユース事業の強化【挑戦】**
 - ◆ 4技能を伸ばす英語教育の推進
 - ◆ ICTを活用した次世代型指導の開発・販売
 - ◆ 時代のニーズに対応した「真の学ぶ力」の研究と開発
- ② **少子高齢化の進行を見越した収益構造改革【必須】**
 - ◆ 事業ポートフォリオの改善と経営基盤の強化
 - ◆ 基幹事業間のシナジー効果追求
 - ◆ ダイバーシティの推進と人財育成
- ③ **顧客ロイヤルティの向上によるLTVの最大化【深耕】**
 - ◆ 教場事業のクオリティ強化とJ-FAMILY化構想の実現
 - ◆ 戦略的なM&A、アライアンスによる企業価値の向上
 - ◆ クレドの実践による経営理念の実現

① 大学入試制度改革への対応とリユース事業の強化

4 技能《読む・聞く・話す・書く》を伸ばす英語教育の推進

◆ 5 Codes English の開発

- 「音法(code)」という新しい考え方
- 英語 4 技能を、統合的に伸長させる新しい学習メソッド
- グループ会社（株）リンゴ・エル・エル・シーとの共同開発

5Codes English 2018年1月 **START!**

ハーバード大・ケンブリッジ大合格者輩出 LINGO L.L.C. 監修の学習メソッド、ついに中学生に解禁!!

5Codes English って何!?

英語 4 技能を統合的に伸長させる **新しい学習メソッド**

5Codes English の特徴

- ① 「音法」という新しい考え方!
- ② 外部検定試験でのスコア・級取得に対応!
- ③ レベル別のコース編成!

5Codes English の特徴 ①

「^{Code}音法」という新しい考え方

日本人英語学習者が苦手な音の連続を **5つの音法“5Codes”** に分類

↓

学習する際に、常に**5つの音法“5Codes”**を意識することで、**リスニング力**が飛躍的に向上!

連結 同化
変形 弱形 脱落

ビデオ : 5 Codes English

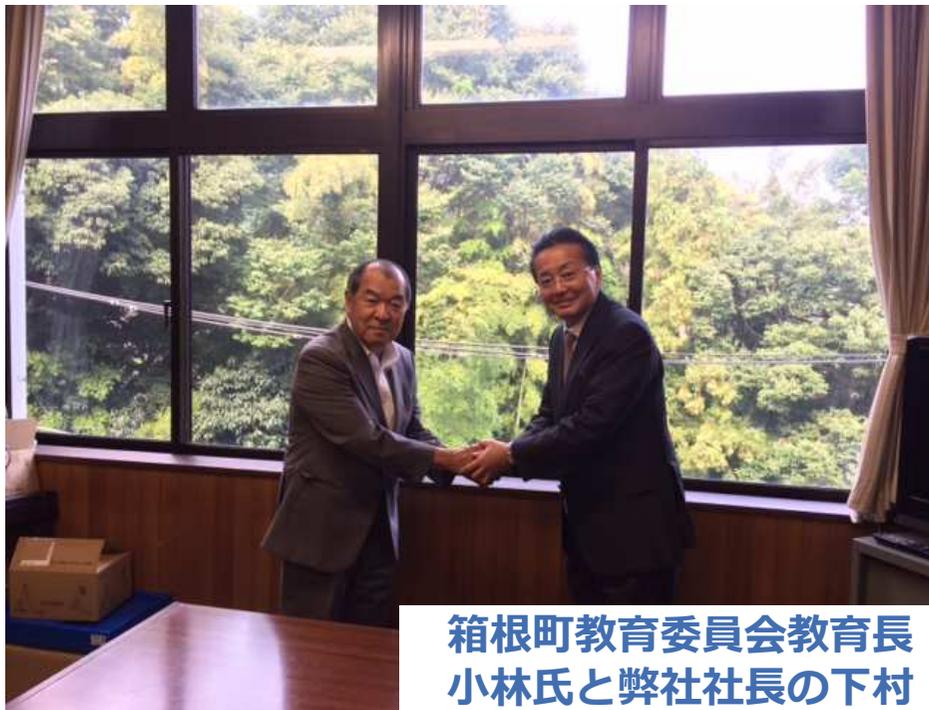


① 大学入試制度改革への対応とリユース事業の強化

ICTを活用した次世代型指導の開発・販売

◆ 箱根町教育委員会が開講する『箱根土曜塾』の運営を受託

- 官民一体事業への進出
- WEB学習システム「デキタス」利用した「城南アクティブラーニングメソッド（通称 JAM）」を採用



箱根町教育委員会教育長
小林氏と弊社社長の下村

※箱根土曜塾とは

箱根町教育委員会が、経済的な理由などから、塾に通いたくても通えない受験生を支援することを目的に開校した公営塾

① 大学入試制度改革への対応とリノベーション事業の強化

時代のニーズに対応した「真の学ぶ力」の研究と開発

◆ 高校生団体「Women's Innovation」の活動支援

- 野田聖子総務大臣に取材

◆ 日本建築士学会主催「子どものまち・いえワークショップ提案コンペ」に参加

- 城南AO推薦塾在籍生が、最優秀賞を受賞（高校生の受賞は初）

◆ SFC研究所主催「第6回データビジネス創造コンテスト」に参加

- 城南AO推薦塾在籍生が、未来創造賞を受賞



Women's Innovationは、ジェンダー問題に興味関心を抱いている女子高校生4人で運営している学生団体。

女性雇用などの問題を主眼におき、女子高校生の力で革新を生み、性別に関わらず人々が働きやすい社会をつくることを目的としている。

主催したイベント「未来で働く女性のために今私たちができること」は、7/12の東京新聞、9/26の朝日新聞に取り上げられた。

当社は、城南AO推薦塾の公認団体として支援

② 少子高齢化の進行を見越した収益構造改革

◆ 事業ポートフォリオの改善と経営基盤の強化

- 保育園事業への本格的参入 = JBSナーサリー株式会社の買収
- 河合塾マナビス = 第2位のメガフランチャイジー（収益力の強化）
- 不採算教場のマネジメント強化、スクラップ&ビルド



JBSナーサリー株式会社



◆ 基幹事業間のシナジー効果追求

- 予備校と個別指導教室の部署を統合
 - 双方の資産を有効活用した新モデル教場の構築

少子高齢化の進行を見越した収益構造改革 ②

◆ ダイバーシティの推進と人財育成

- 新入社員向けメンター制度を導入
- ユニバーサル人材の育成と人事制度の改定
 - 管理職者へのイノベーション研修の実施
 - ビジネスマネジャー検定受験を必修化 等



メンター制度に関する研修



イノベーション研修
(教材)



ビジネスマネージャー
検定 (テキスト)

顧客ロイヤルティの向上によるLTVの最大化

◆ 教場事業のクオリティ強化とJ-FAMILY化構想の実現

- カスタマーサポート表彰制度（公益社団法人 企業情報化協会 主催）において、「奨励賞」を受賞

◆ 戦略的なM&A、アライアンスによる企業価値の向上

◆ クレド（行動規範）の実践による経営理念の実現

カスタマーサポート表彰制度
「奨励賞」



アライアンス

株式会社 進学会HD
との資本業務提携

クレドの実践

- ◆ 働き方改革
= 過重労働対策
- ◆ エンゲージメント
サーベイの活用

中期経営計画：業績目標

- ◆ 2019年度、売上高 8,654百万円
- ◆ 営業利益率は、8.0%を目指す

(百万円)	2017年度	2018年度	2019年度
売上高	7,251	7,726	8,654
営業利益	403	487	692
営業利益率	5.6%	6.3%	8.0%

総合教育ソリューション企業を目指して



利益還元

- ◆ 平成30年3月期：1株10円の期末配当予定
- ◆ 株主優待制度の導入（単元株主様へ）
 - QUOカード 500円 を年2回



	中間配当 (円 銭)	期末配当 (円 銭)	配当 計 (円 銭)
H29年3月期	0.00	10.00	10.00
H30年3月期 (予想)	0.00	10.00	10.00

IRお問い合わせ先

株式会社 城南進学研究社
取締役執行役員CAO：杉山 幸広
TEL:044(246)1951

本資料は、平成30年3月期第2四半期決算の業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。本資料は平成29年9月30日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性・完全性を保証し又は約束するものではなく、今後予告なしに変更されることがあります。