

株式会社 城南進学研究社（4720）

平成25年3月期 決算説明会

城南予備校

現役合格保証

城南コベッツ

成績保証のある個別指導

城南 ONE'S

大学合格保証をマンツーマンで



城南予備校

早慶専門館

城南就活塾



学習にいちばんの学び方、ひとつ上の習熟を導く。
河合塾マナビス

代表取締役社長 下村 勝己

2013年 6月 7日

平成25年 3月期 決算報告

平成26年 3月期 業績予想 と 今後の課題

平成25年 3月期 業績ハイライト ① 経営成績

- 各ブランドとも概ね生徒数・売上高の安定成長を維持
- 新規開校の前倒し実施により、経費が当初予定より増加

| (百万円) | 前期 | 当期 | 増減 | 比(%) |
|-------|-------|-------|------|--------|
| 売上高 | 4,992 | 5,288 | +296 | +5.9% |
| 営業利益 | 283 | 166 | △117 | △41.5% |
| 経常利益 | 329 | 223 | △106 | △32.2% |
| 当期純利益 | 385 | 174 | △211 | △54.8% |

平成25年 3月期 業績ハイライト ③ 財政状態

- 総資産 5,361百万円、純資産3,975百万円に
- 自己資本比率は 74.2% に

| (百万円) | 前期末 | 当期末 | 増減 | 比(%) |
|---------|-------|-------|------|--------|
| 流動資産 | 1,661 | 1,781 | +120 | +7.2% |
| 固定資産 | 3,498 | 3,579 | +81 | +2.3% |
| 資産計 | 5,160 | 5,361 | +201 | +3.9% |
| 流動負債 | 827 | 828 | +1 | +0.1% |
| 固定負債 | 492 | 556 | +64 | +13.0% |
| 負債計 | 1,319 | 1,385 | +66 | +5.0% |
| 純資産 | 3,840 | 3,975 | +135 | +3.5% |
| 負債・純資産計 | 5,160 | 5,361 | +201 | +3.9% |

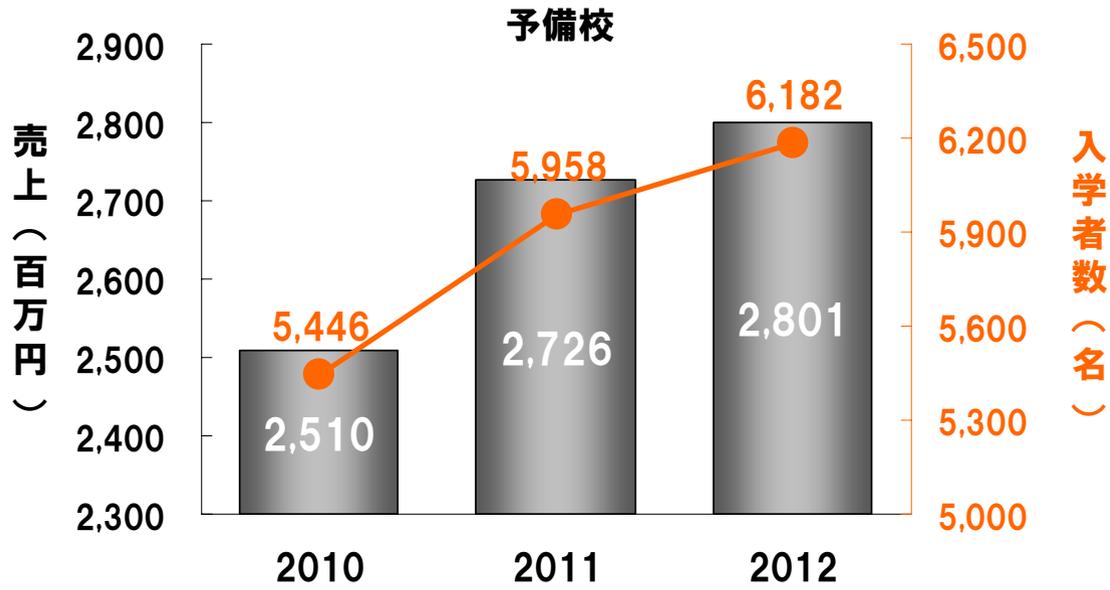
平成25年 3月期 業績ハイライト ④ キャッシュフロー

- 営業活動によるキャッシュフローは301百万円の収入
- 預金の預入増加・新規開校の前倒し実施により、投資活動によるキャッシュフローは330百万円の支出に

| (百万円) | 前期 | 当期 | 増減 |
|-------------------|-------|-------|------|
| 営業活動CF | 658 | 301 | △357 |
| 投資活動CF | △43 | △330 | △287 |
| 財務活動CF | △2 | △81 | △79 |
| 現金及び現金同等物 期末残高 | 1,190 | 1,079 | △111 |

当期業績の分析 ① 予備校部門

- ・ 「現役合格保証制度」の利用が広がり、高3生の53.1%に
- ・ 継続生・新規生がともに安定的に増加(+3.8%)



現役合格保証制度:
大学入試結果に満足せず、次年度も城南予備校において再挑戦する場合は、高卒部授業料を全額免除します。

当期業績の分析 ② 個別直営部門

- 「+25点保証システム」(成績保証制度)のブランド確立により、中学生を中心に生徒数が増加(+6.4%)
- 大阪府・兵庫県・三重県にも直営教室を開校、全国展開へ

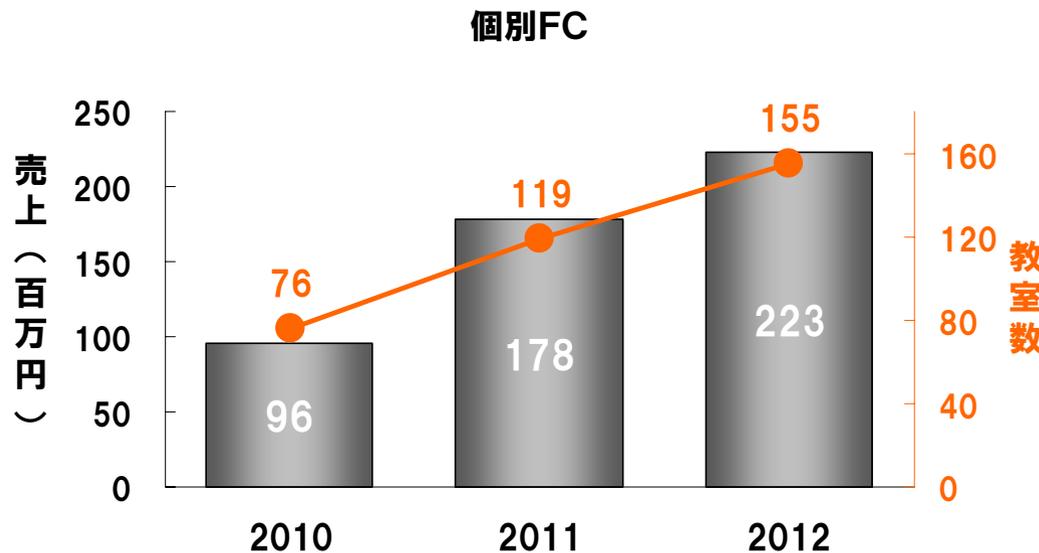


成績保証制度:

期間内に所定の点数が達成できなかった場合は、保証期間終了後の翌期間(4ヶ月間)の対象科目の通常授業料を全額無料とします。

当期業績の分析 ③ 個別FC部門

- 年度末で全155教室(+30.3%)、生徒数は+34.8%に
- 2012年5月、兵庫県神戸市に西日本支社を開設、西日本地域のマネジメント強化と拡大へ



当期業績の分析 個別直営・FC部門

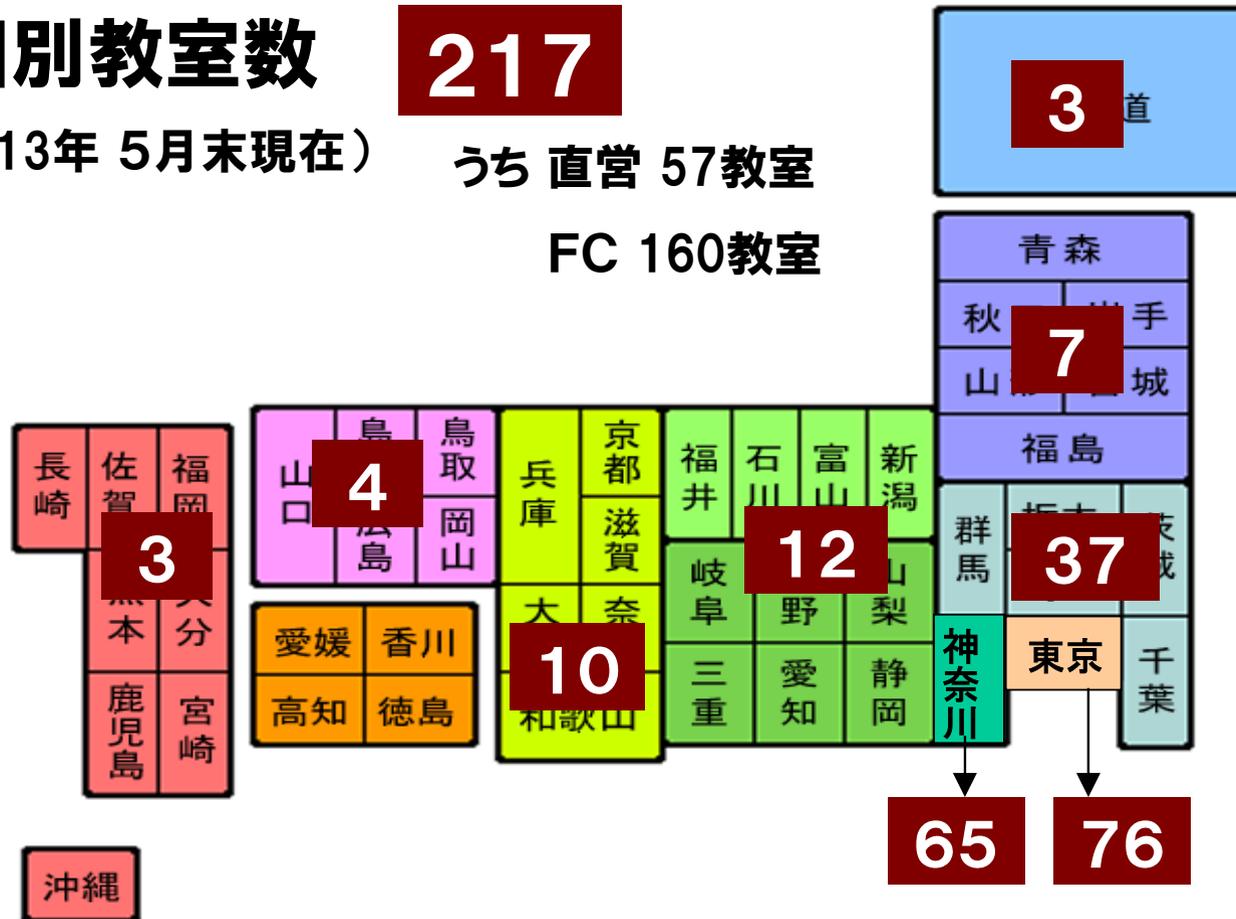
個別教室数

217

(2013年 5月末現在)

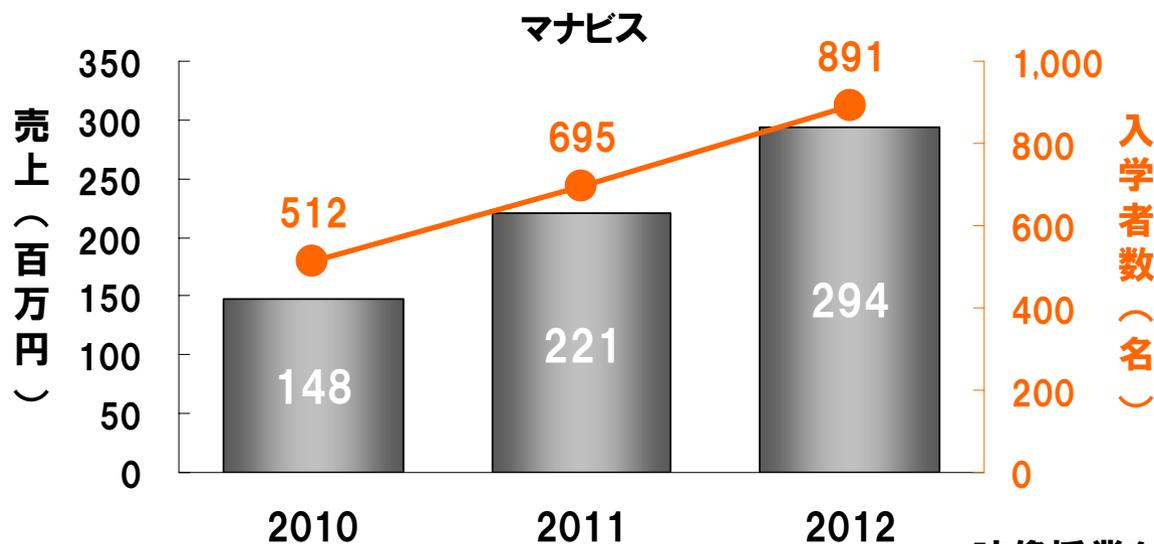
うち 直営 57教室

FC 160教室



当期業績の分析 ④ 河合塾マナビス

- 長岡校に続き、2013年2月に新潟駅前校・川越校開校
- ニーズを捉えたきめの細かい指導を強化し、受講促進・単価増

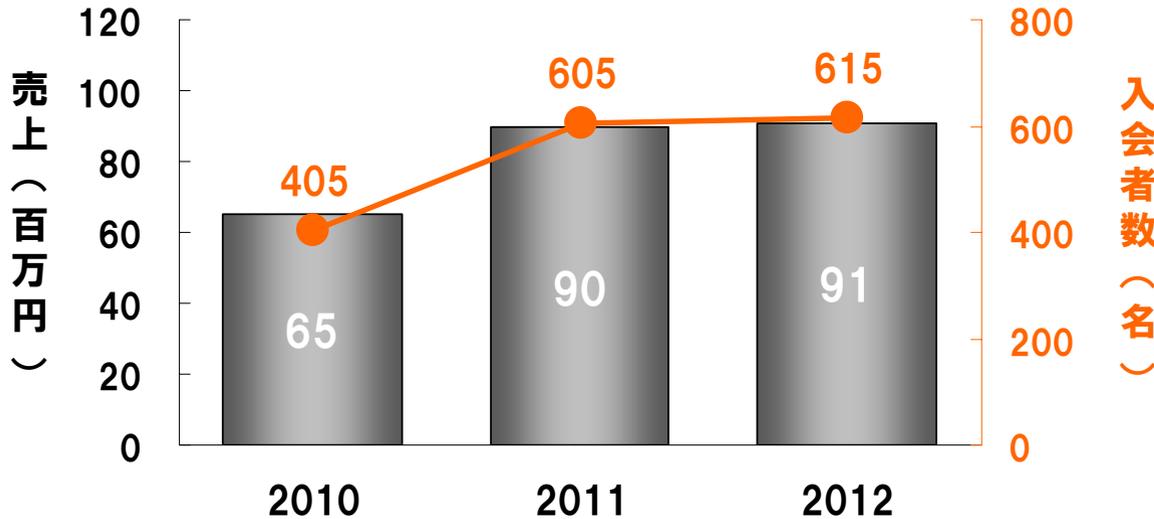


映像授業をビデオ・オン・デマンド形式で視聴
当校はフランチャイジーとして校舎を展開

当期業績の分析 ⑤ くぼたのうけん

- 久保田カヨ子夫人が実践した、賢い脳を育てる乳幼児教室
- 2012年9月、目黒に新規開校し、コースを順次拡大中

くぼたのうけん



2012年9月、

目黒教室を開校

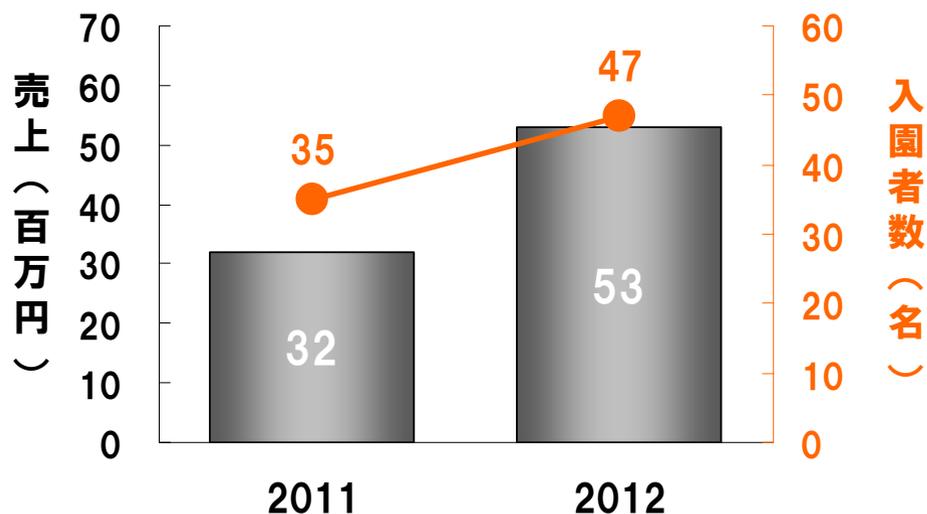




当期業績の分析 ⑥ 城南ルミナ保育園

- ・ 「くぼた式育脳法カリキュラム」を導入した保育園。2011年4月に東京都認証保育所として開設
- ・ 入園者数は前年比+34.3%

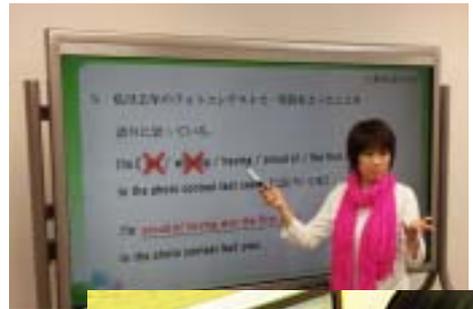
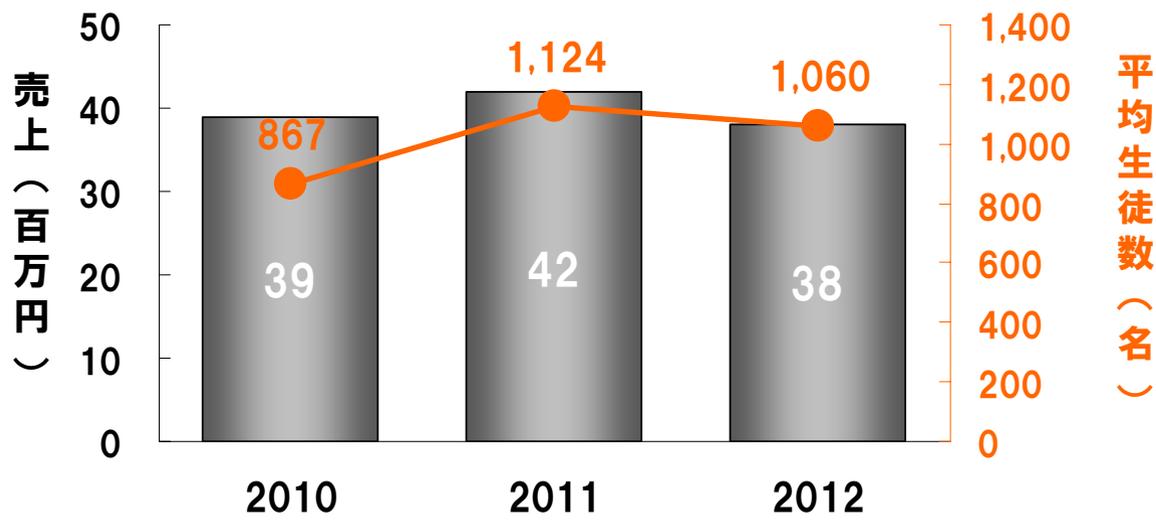
ルミナ保育園



当期業績の分析 ⑦ デジタル教材

- 城南マナビックス(小中学生向けWEB学習システム)の法人販売、くぼたWEBスクールのタブレット端末対応を進める
- 専用撮影スタジオを設置、当社子会社の(株)イオマガジンと共同し映像コンテンツを作成

デジタル教材



※ 映像コンテンツの売上は、予備校及び個別指導の売上に含まれています。

新規事業② 城南就活塾

- 2012年6月、横浜に大学生の就職活動支援スクール『城南就活塾』開校
- 最適な就職先が決まるまでサポートする「内定満足保証」

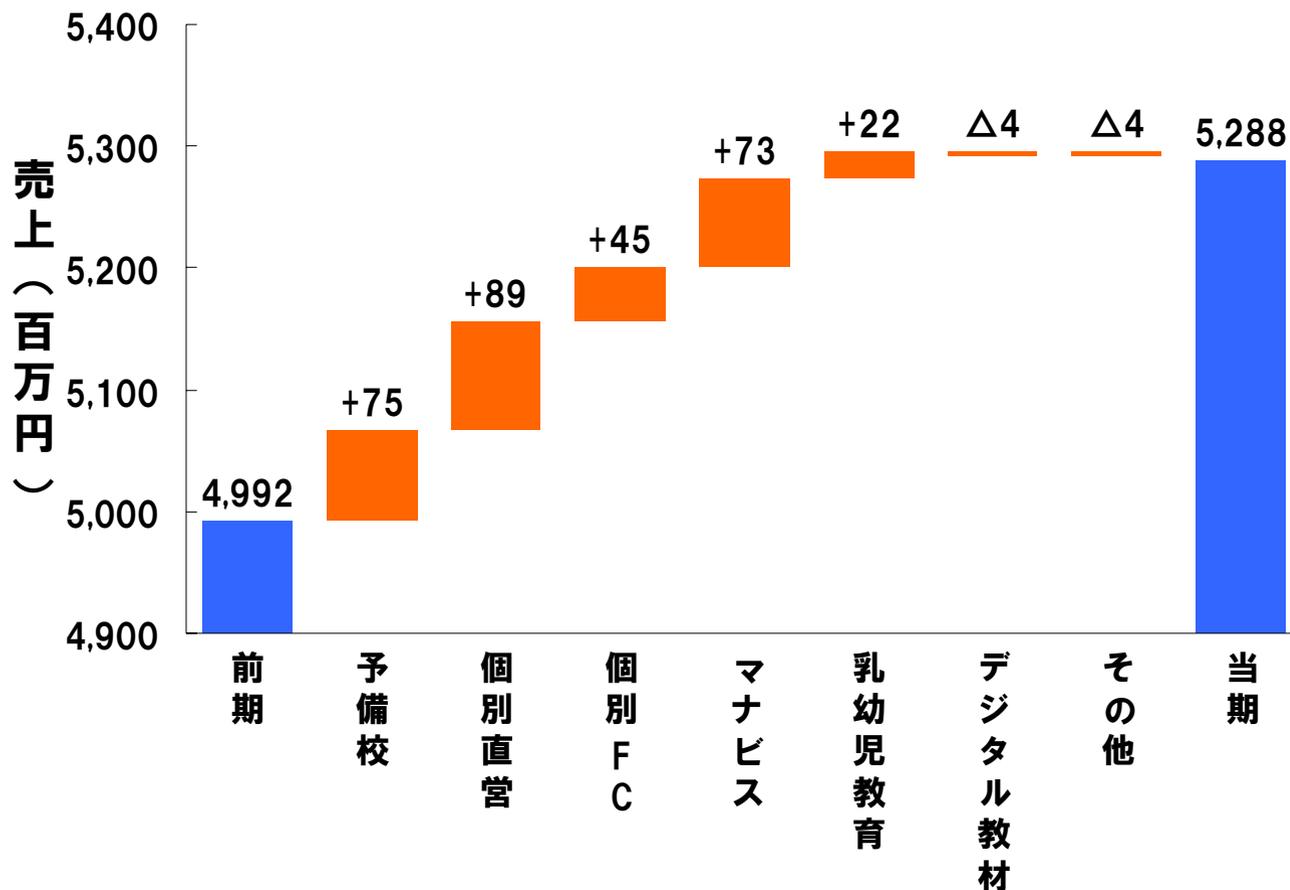
1期生 内定実績（順不同）:

日本IBM(株)・SMBC日興証券(株)・(株)日本政策金融公庫・凸版印刷(株)・
(株)NTTデータ・(株)タムラ製作所・(株)横浜銀行・(株)りそな銀行・(株)三井住友銀行・
積水ハウス(株)・(株)NTT東日本・日本製紙(株)・第一生命保険(株) 他多数



当期 部門別売上まとめ ①

事業別 売上比較



当期 部門別売上まとめ ②

- 基幹事業(予備校・個別指導)、マナビスの売上高は堅調に推移
- 個別FC・乳幼児教育は高い伸長率に

| (百万円) | 前期 | 当期 | 増減 | 比(%) |
|--------|-------|-------|------|--------|
| 予備校 | 2,726 | 2,801 | +75 | +2.8% |
| 個別直営 | 1,656 | 1,745 | +89 | +5.4% |
| 個別FC | 178 | 223 | +45 | +25.3% |
| マナビス | 221 | 294 | +73 | +33.0% |
| 乳幼児教育 | 122 | 144 | +22 | +18.0% |
| デジタル教材 | 42 | 38 | △4 | △9.5% |
| その他 | 44 | 40 | △4 | △9.1% |
| <総計> | 4,992 | 5,288 | +296 | +5.9% |

当期業績 予算との比較①

- 売上は前期比では上回ったものの、一部売上の翌期繰延などにより、予算には未達
- 新たな事業成長に向けた戦略投資の先行実施により、翌期以降の収益基盤を拡充

| (百万円) | 前期 | 予算 | 当期 | 前期比 | 予算比 |
|-------|-------|-------|-------|----------------|----------------|
| 売上高 | 4,992 | 5,490 | 5,288 | +296 +5.9% | △201 △3.7% |
| 営業利益 | 283 | 371 | 166 | △117 △41.5% | △204 △55.2% |
| 経常利益 | 329 | 415 | 223 | △106 △32.2% | △192 △3.3% |
| 当期純利益 | 385 | 358 | 174 | △211 △54.8% | △184 △51.4% |

当期業績 予算との比較②

売上・費用の主な差異

| | 項目 | 金額(百万円) |
|----|-------------------|---------|
| 売上 | 個別直営教室 売上の伸び悩み | △83 |
| | マナビス売上の一部翌期繰延 | △72 |
| | 個別FC教室の開校目標未達 | △61 |
| | | 計 △216 |
| 費用 | マナビス 新潟・川越校の前倒し開校 | +41 |
| | 早慶専門館(南浦和校)の前倒し開校 | +24 |
| | | 計 +65 |

平成25年 3月期 決算報告

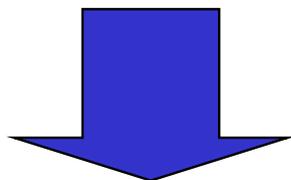
平成26年 3月期 業績予想 と 今期の課題

当社の理念

生徒第一主義

常に生徒の合格を第一に考えた独自の学校運営

1982年9月創業以来、一貫してこの理念を堅持



- 「現役合格保証制度」(城南予備校)
- 「成績保証制度」(城南コベッツ)

… 生徒第一主義の理念を具体化したもの

学習塾が乱立し競争が激化する中で、高い評価と実績を築く

総合教育企業を目指して ～年齢層及び商圈のイメージ～



平成26年3月期 業績予想

- 生徒募集は順調に推移しており、計画前倒し実施・新規事業の成長により業績向上
- 前期比売上高+8%、営業利益+85%の見込み

| (百万円) | 前期 | 当期 | 前期比 |
|-------|-------|-------|----------------|
| 売上高 | 5,288 | 5,713 | +424 +8.0% |
| 営業利益 | 166 | 307 | +141 +85.0% |
| 経常利益 | 223 | 356 | +133 +59.9% |
| 当期純利益 | 174 | 293 | +119 +68.4% |

平成26年3月期 部門別売上

基幹事業(予備校・個別指導)・マナビスは、引き続き安定した売上の伸びに貢献

| (百万円) | 前期 | 当期 | 増減 | 比(%) |
|--------|-------|-------|------|--------|
| 予備校 | 2,801 | 2,915 | +113 | +4.0% |
| 個別直営 | 1,745 | 1,813 | +68 | +3.9% |
| 個別FC | 223 | 277 | +54 | +24.4% |
| マナビス | 294 | 447 | +152 | +51.9% |
| 乳幼児教育 | 144 | 166 | +21 | +14.8% |
| デジタル教材 | 38 | 38 | 0 | 0.0% |
| その他 | 40 | 54 | +14 | +35.9% |
| <総計> | 5,288 | 5,713 | +425 | +8.0% |

今期の課題 ① 【早慶専門館 南浦和校】

早慶大受験対策に特化した、早慶専門館開校

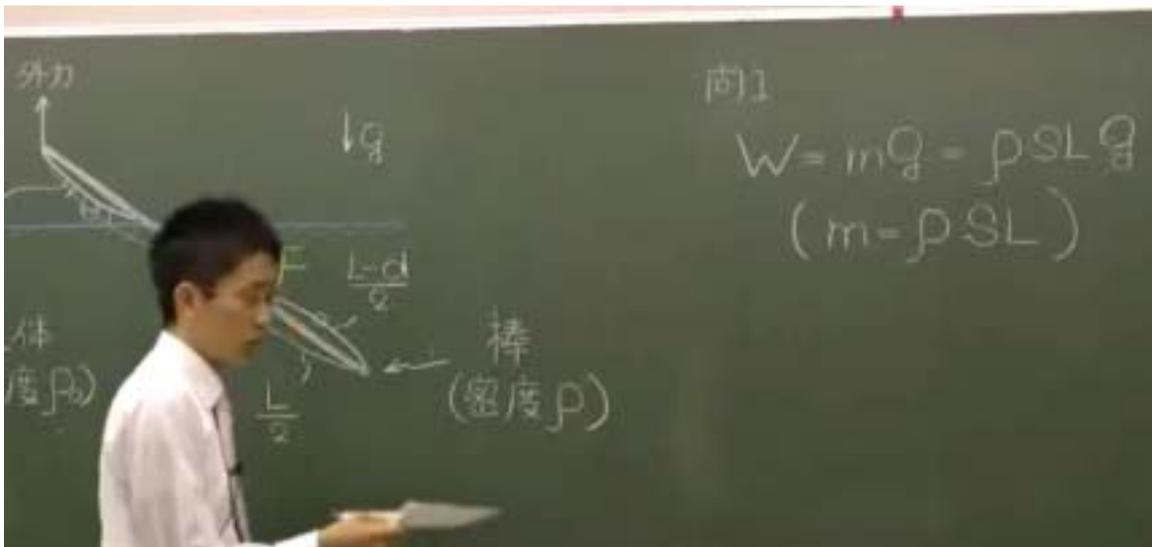
- 早慶合格という目標に向かって、現役合格保証クオリティと志望学部別「完全逆算カリキュラム」により、焦点を絞った指導
- 到達度に応じた、最適オーダーカリキュラムを提案
- 早慶大も「現役合格保証」



今期の課題 ② デジタル教材

当社子会社の(株)イオマガジンと共同し、映像コンテンツを作成

- ▶ Jシリーズ(個別指導向け教材)、センター試験対策講座など
- 予備校・個別指導で活用し、他社との差別化を図る

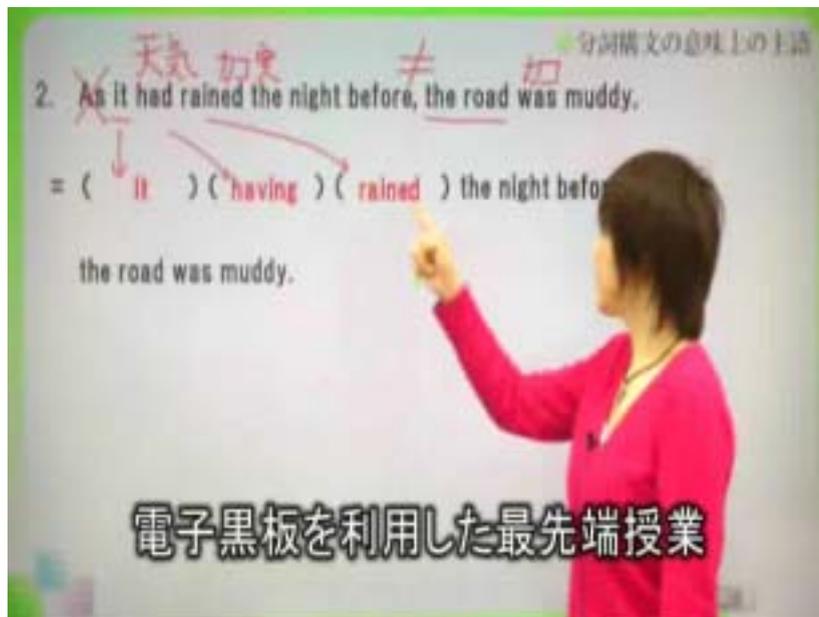


今期の課題 ② デジタル教材

電子黒板を効果的に使い、わかりやすく視覚に訴える映像コンテンツを作成

➤ 全国FC教室にも配信し、城南ならではの強みに

電子黒板を用いた映像授業

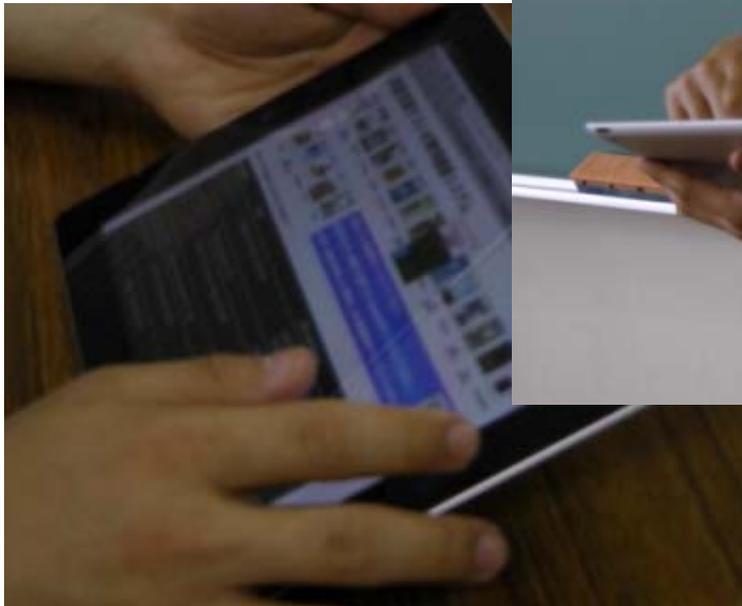


電子黒板を利用した最先端授業

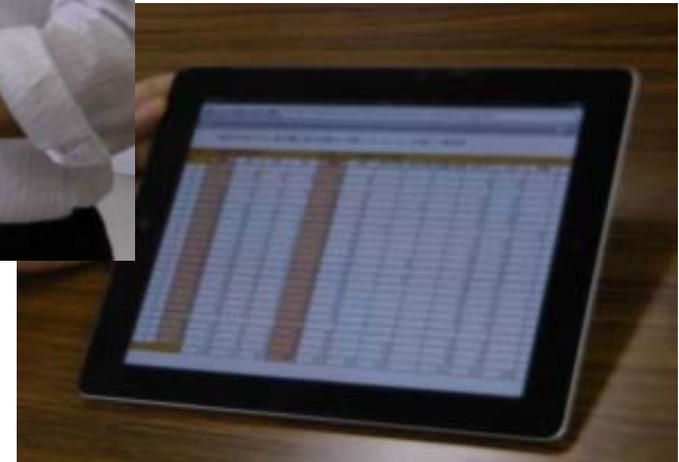
今期の課題 ② デジタル教材

タブレット端末の活用により、利便性を向上

- センター試験対策や予復習をタブレットで
- 教務・営業への活用により、教務効率・訴求力アップ



タブレットで出欠登録



今期の課題 ③ 【新規開校】

個別指導教室は直営5教室、FC65教室程度を開校見込み

- 予備校資産を生かした映像コンテンツの利用により、他社との差別化を図る
- タブレットを活用し、より利便性を向上

マナビスは6月新浦安校、下半期に1校舎開校予定

今期の課題 ④ 【城南就活塾】

多様なニーズや、大学4年生・修士生の要望に応え、
コースを増設

- 最短で就活力をつけ内定を掴む、短期集中型「就活力養成プログラム」
- キャリアカウンセリング・マンツーマン面接練習により就活実践力を高める「就活実践コース」



内定までマンツーマンサポート

城南進学研究社

大学受験を中心に
創立30周年を迎えた
総合教育機関の城南進学研究社



好きな仕事にする学校[®] りカレント

資格取得教育と就職支援で
26年の実績を誇る
りカレント

最適な就職先が決まるまでサポートし続ける内定満足保証を採用

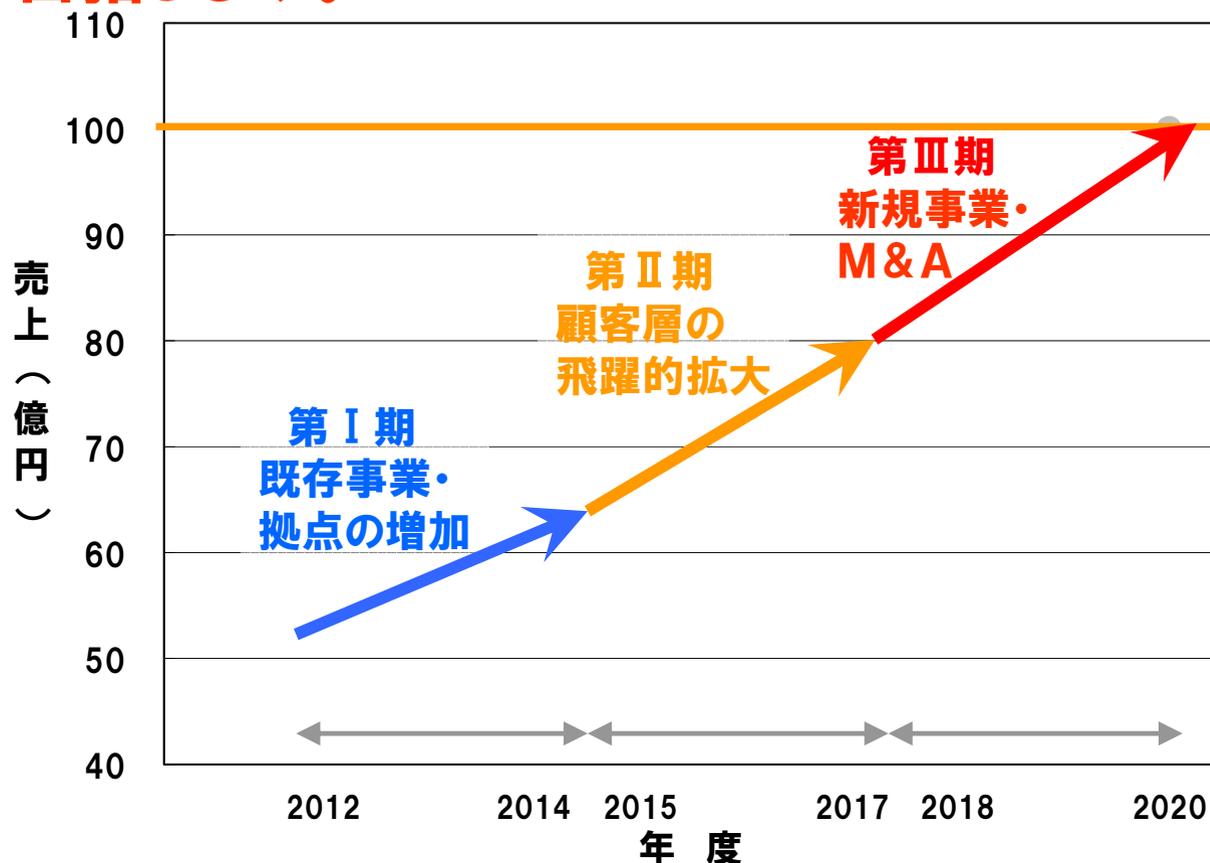
利益還元

平成26年3月期は1株8円の期末配当予定

| | 中間配当 (円 銭) | 期末配当 (円 銭) | 配当 計 (円 銭) | 配当性向 (%) |
|---------|---------------|---------------|---------------|-------------|
| H25年3月期 | 0.00 | 8.00 | 8.00 | 37.0 |
| H26年3月期 | 0.00 | 8.00 | 8.00 | 22.0 |

長期ビジョン Growth2020

当社は、売上高100億円、経常利益14億円を目指します。



第Ⅰ期中期経営計画（2012～2014年）

基本方針：

安定した利益を生み出す事業・組織の構築

スローガン：

Challenge to the Next

～ 変化をおそれぬ勇氣、高い目標への挑戦 ～

基本戦略：

- ① 基幹事業（予備校・個別指導）における成長戦略の確立
- ② 新規事業における顧客層・年齢層・商圈の拡大
- ③ 事業成長を促進する人事戦略と組織改革

Challenge to the Next

IRお問い合わせ先

株式会社 城南進学研究社
取締役管理本部長:杉山 幸広
TEL:044 (246) 1951
e-mail:info@johnan.co.jp

本資料は、平成25年3月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25年6月7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。