

# 株式会社 城南進学研究社（4720）

## 平成26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



大学合格保証をマンツーマンで



小中学生向けWEB教材

代表取締役社長 下村 勝己

2014年 6月 6日

# 平成26年 3月期 決算報告

## 新中期経営計画と今後の課題

# 平成26年 3月期 業績ハイライト ① 経営成績

- 当期より(株)ジー・イー・エヌを子会社化し、連結決算を開始
- 個別経営成績では、増収増益を達成

連結経営成績		(参考)個別経営成績		
(百万円)	当期	前期	当期	前期比 増減率
売上高	5,629	5,288	5,517	+229 +4.3%
営業利益	194	166	190	+24 +14.4%
経常利益	255	223	251	+28 +12.5%
当期純利益	141	174	142	▲32 ▲18.3%

※ 当期より連結会計を開始しているため、対照表が変則的になっていることをご了承下さい。

## 平成26年 3月期 業績ハイライト ② 財政状態

- 総資産 5,659百万円、純資産4,065百万円に
- 自己資本比率は 71.6% に

### 連結財政状態

(百万円)	当期末
流動資産	1,948
固定資産	3,711
資産計	5,659
流動負債	998
固定負債	595
負債計	1,593
純資産	4,065
負債・純資産計	5,659

### (参考) 個別財政状態

前期末	当期末	増減	比(%)
1,781	1,859	+78	+4.4%
3,579	3,721	+142	+4.0%
5,361	5,580	+219	+4.1%
828	936	+108	+13.0%
556	591	+35	+6.2%
1,385	1,527	+142	+10.3%
3,975	4,052	+77	+1.9%
5,361	5,580	+219	+4.1%

## 平成26年 3月期 業績ハイライト ③ キャッシュフロー

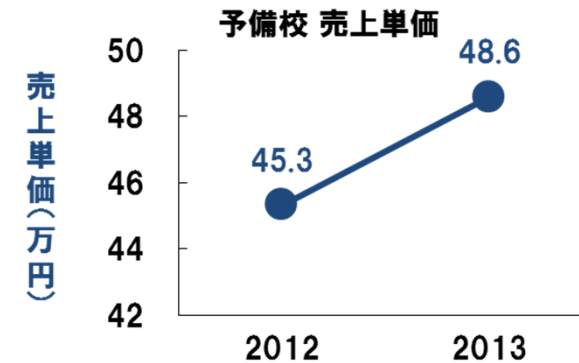
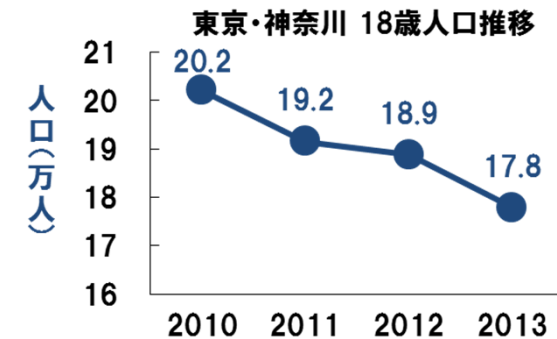
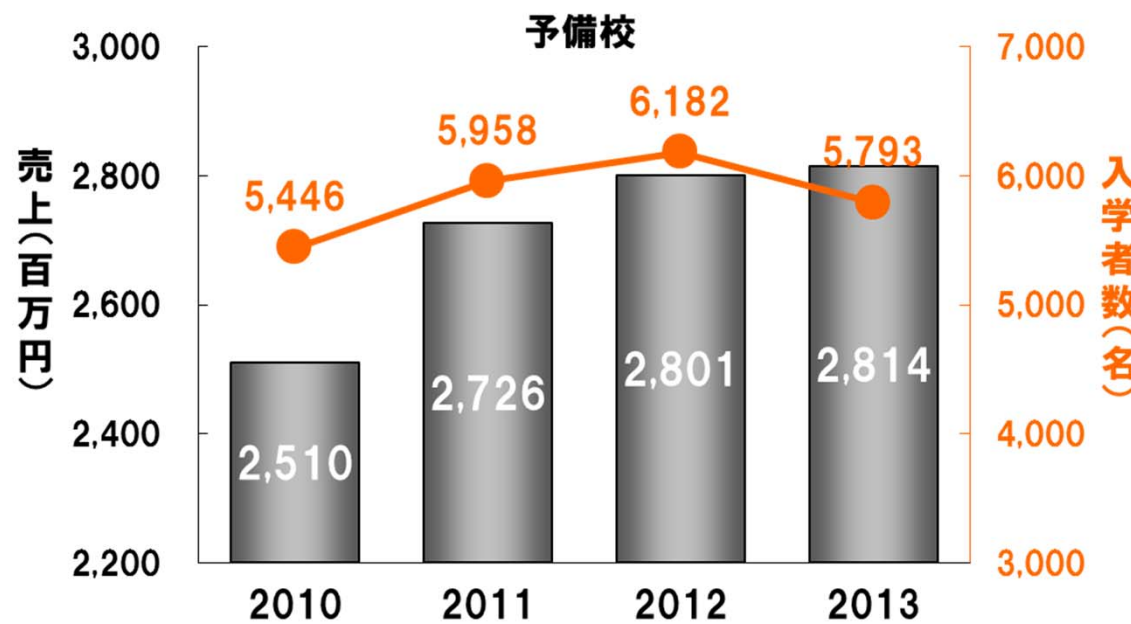
- 税引前当期純利益211百万円の計上などにより、営業活動によるキャッシュフローは468百万円の収入
- 子会社株式取得や有形固定資産の取得などにより、投資活動キャッシュフローは237百万円の支出

### 連結キャッシュフロー

(百万円)	当期
営業活動CF	468
投資活動CF	▲237
財務活動CF	▲73
現金及び現金同等物 期末残高	1,238

# 当期業績の分析 ① 予備校部門 (1)

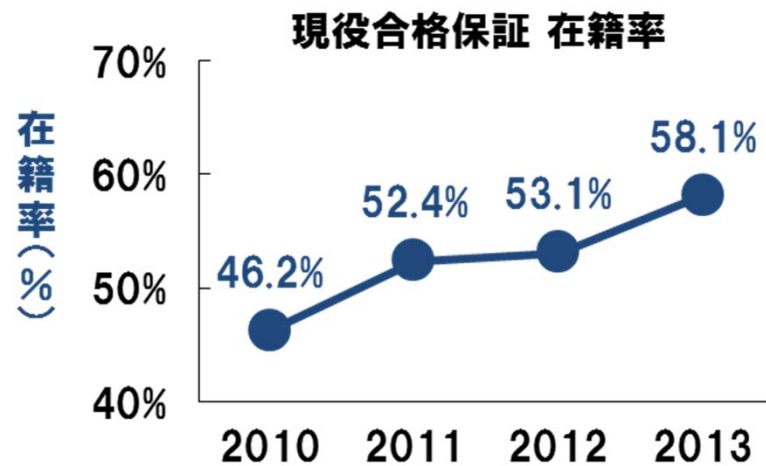
- 首都圏高3生の市場縮小により、当期の生徒数は減少
- 演習授業「THE TANREN」など新商品の提供や高卒生の増加により、売上は増加(前期比+0.4%)





# 当期業績の分析 ② 予備校部門 (2)

- 現役合格保証の浸透がさらに進み、在籍率は一層向上
- 国公立大・早慶上智・GMARCHなどの合格者を着実に輩出



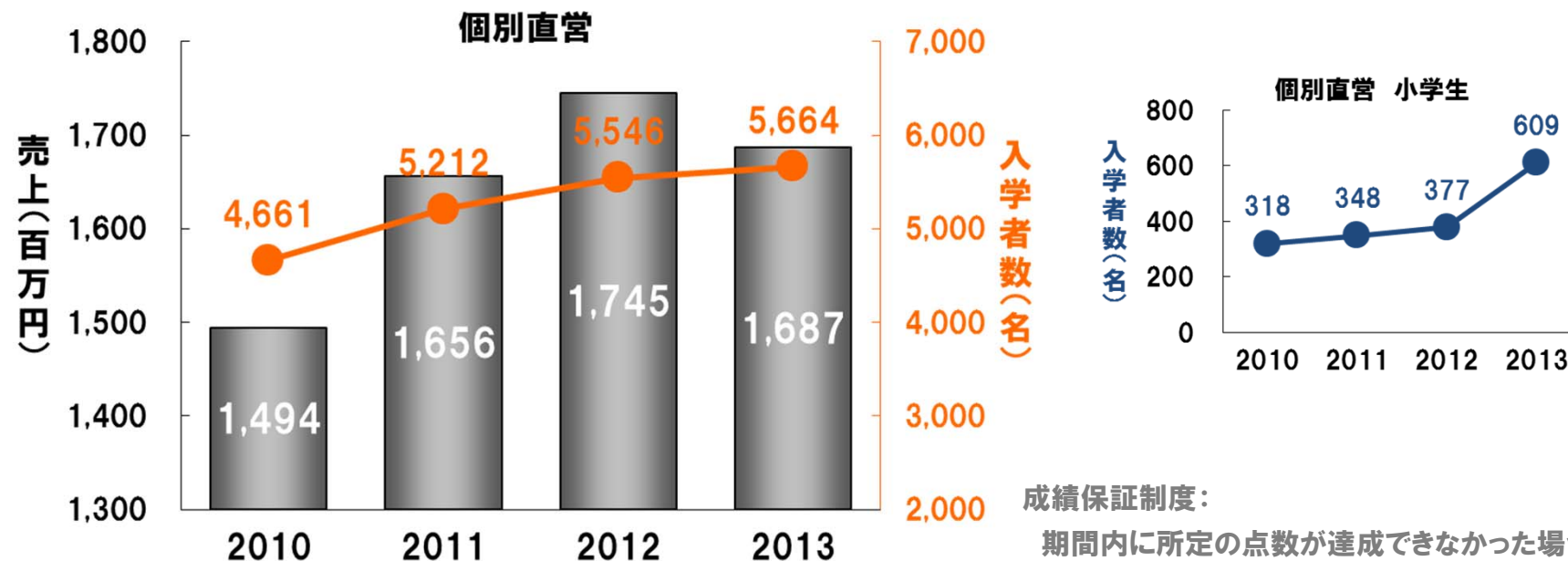
現役合格保証制度:

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する制度

大学名	合格者数
主要国公立大学	134名合格!
国公立大学も	187名合格! 前年度比 114% (2013年度は164名)
早慶上理	478名合格!
早稲田大	206名合格!
慶應大	85名合格!
上智大	119名合格!
東京理科大	68名合格!
学習院大	79名合格!
明治大	304名合格!
青山学院大	191名合格!
立教大	207名合格!
中央大	183名合格!
法政大	364名合格!
GMARCH	1328名合格!

# 当期業績の分析 ③ 個別直営部門

- 生徒数は安定的に増加し、前期比+2.1%
- 小学生向けコース(ジュニアコース)を開始し、低学年集客を強化、長期顧客拡大の布石へ

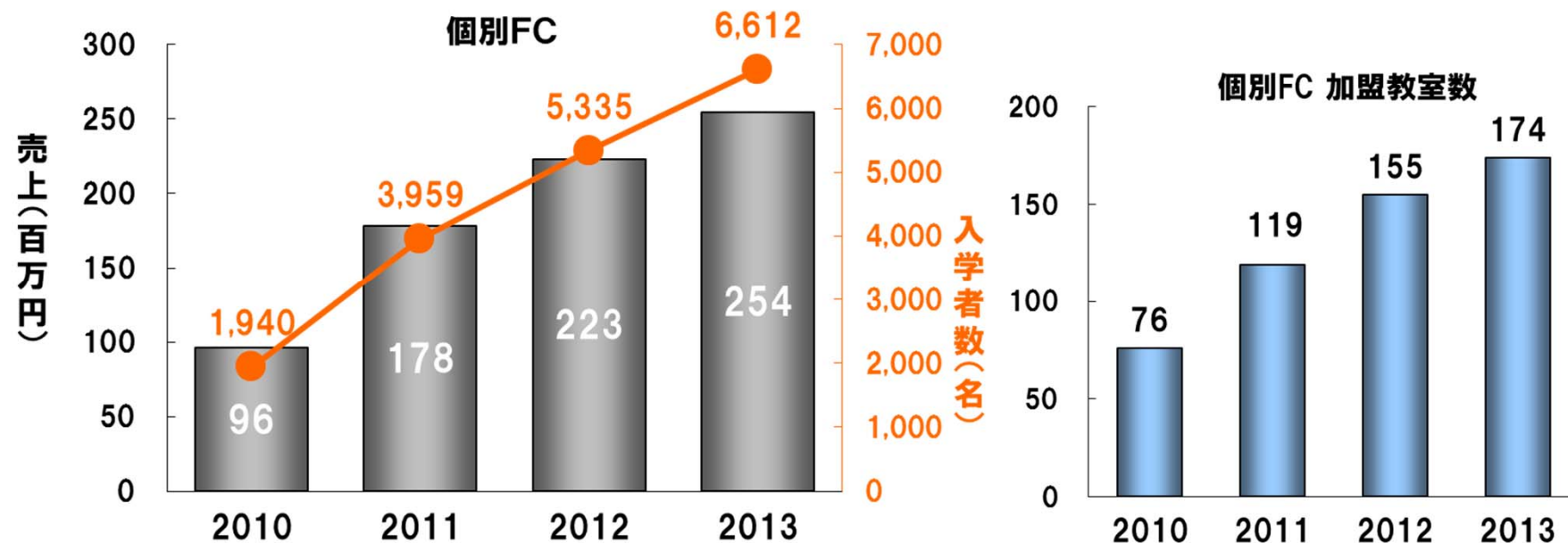


成績保証制度:  
 期間内に所定の点数が達成できなかった場合は、保証期間終了後の翌期間(4ヶ月間)の対象科目の通常授業料を全額無料とする制度



# 当期業績の分析 ④ 個別FC部門

- 全174教室(前年比+12.3%)、生徒数は+23.9%に
- 教室運営指導の強化により、単価・受講講座数が増加



# 当期業績の分析 ⑤ 個別指導教室数

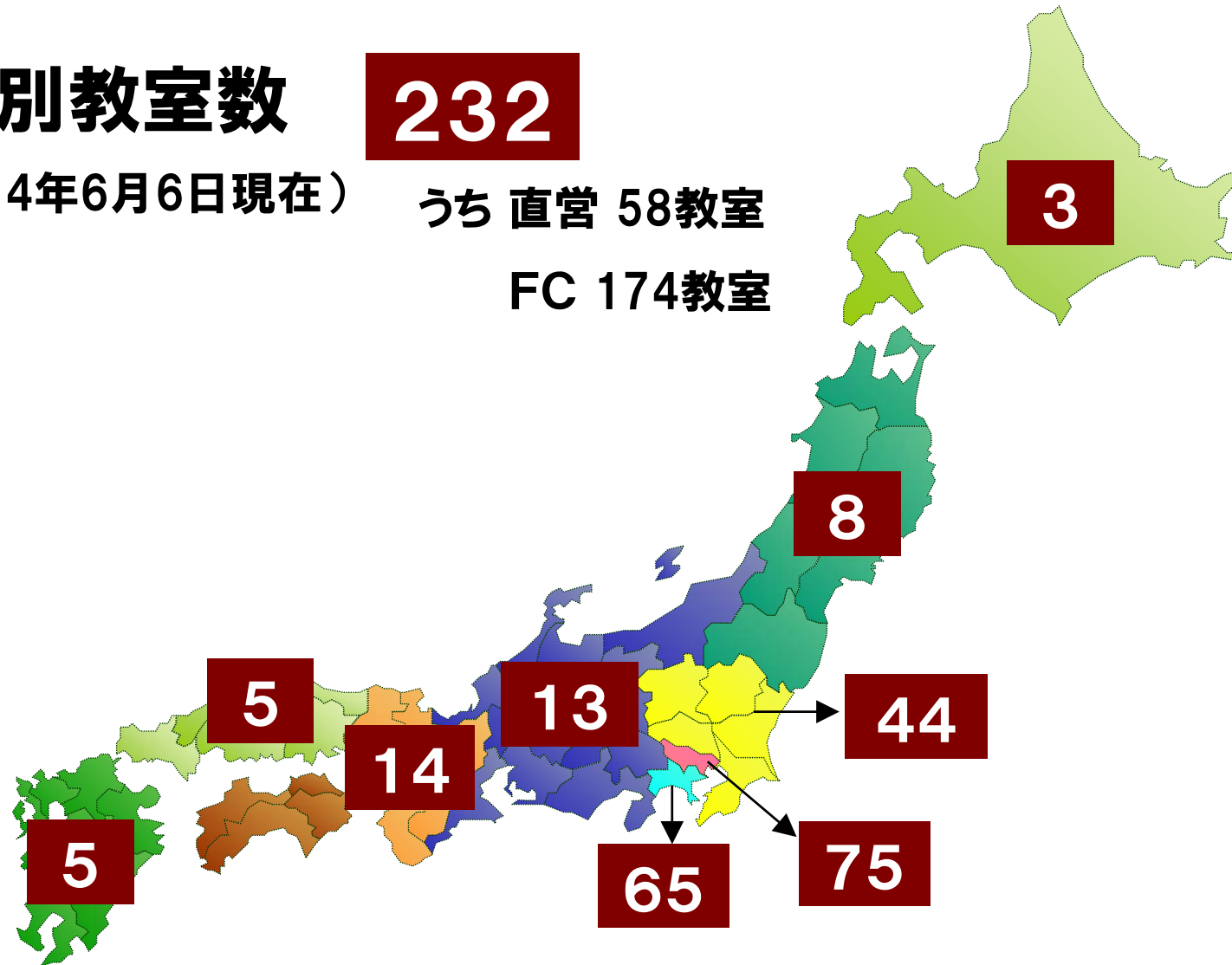
## 個別教室数

232

(2014年6月6日現在)

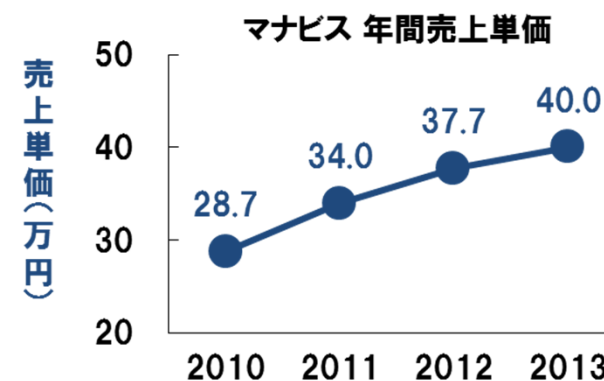
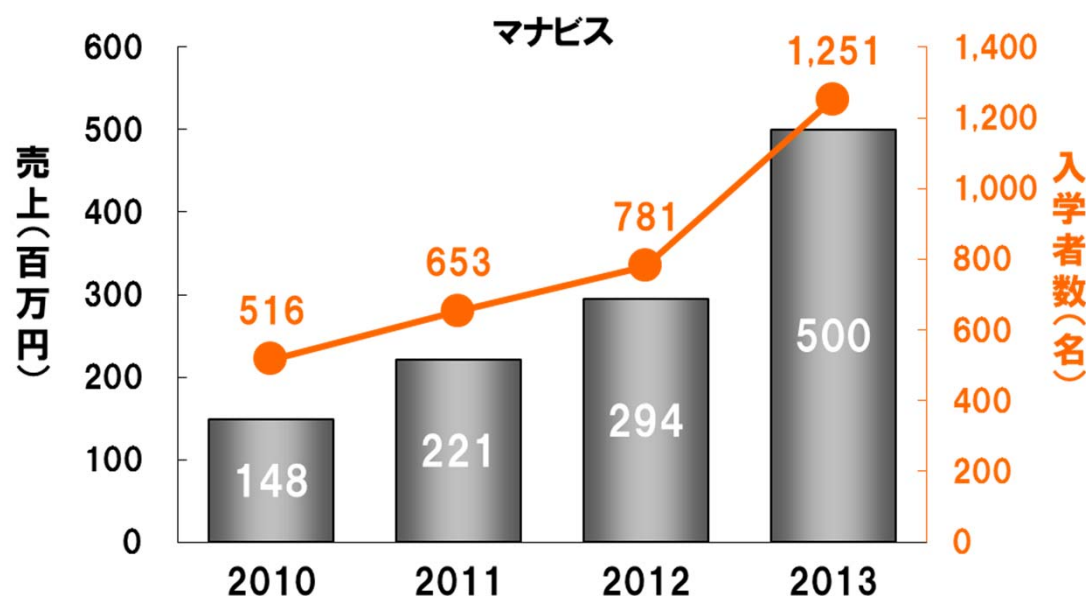
うち 直営 58教室

FC 174教室



## 当期業績の分析 ⑥ 河合塾マナビス

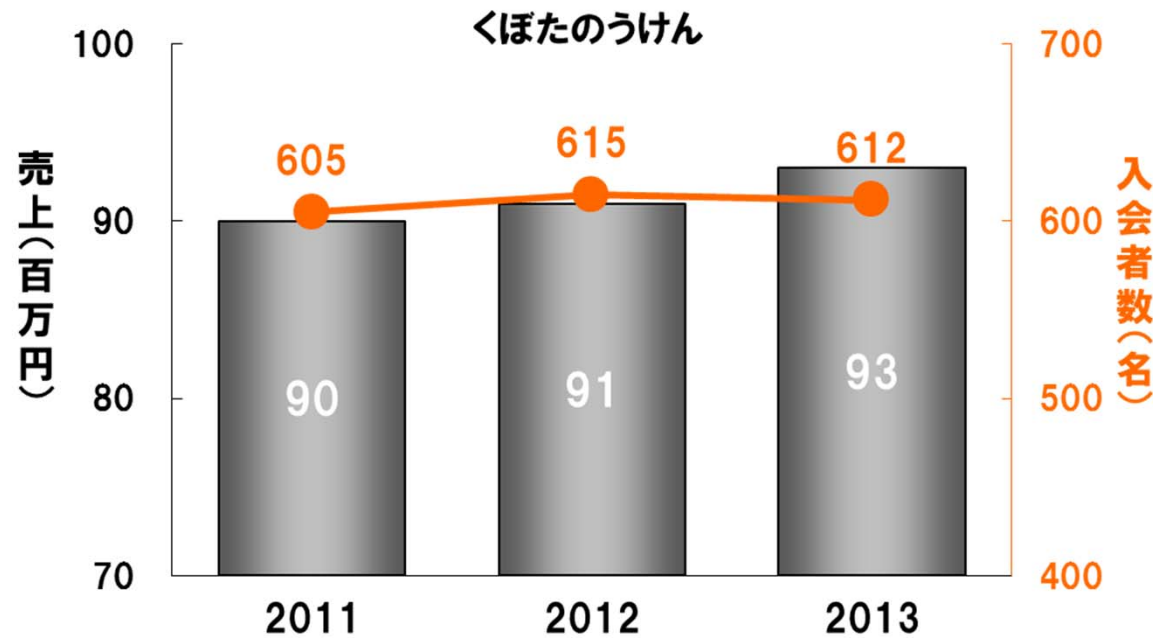
- 自分のペースに合わせて受講できる映像授業
- 講座受講の提案強化により、受講単価・売上の増加を実現



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 ⑦ 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
- 入会者を安定的に維持、カヨ子・競両先生による講演会やセミナーを随時実施



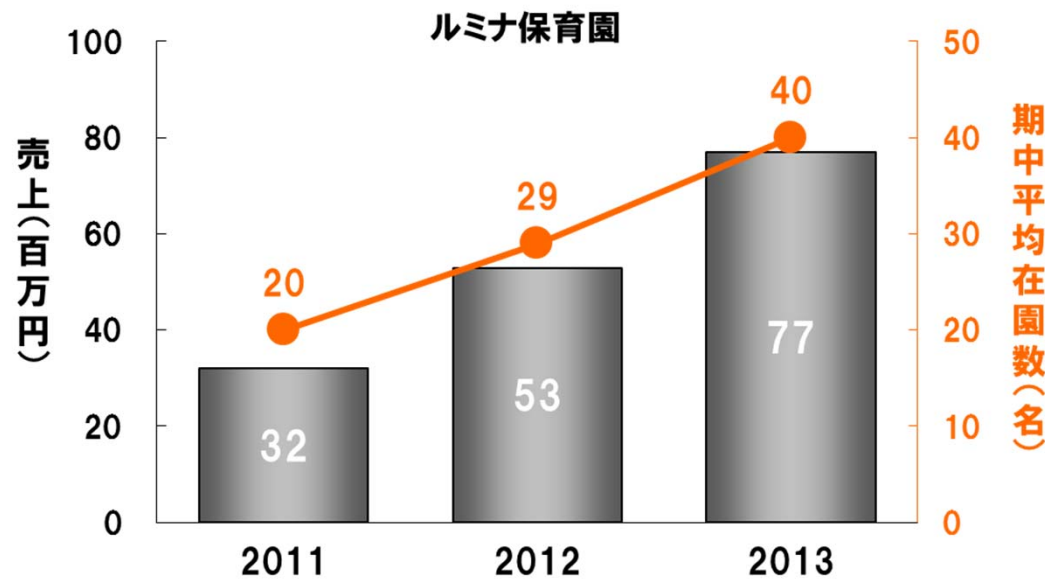
2013年12月、カヨ子先生のセミナー実施





# 当期業績の分析 ⑧ 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
- 入園者数は順調に増加し、地域の待機児童解消に貢献



小関先生による  
くぼた式教育





## 当期業績 部門別売上のまとめ

- 予備校・個別指導の基幹事業は、前年並みの実績を維持
- マナビス・乳幼児教育は、高い需要に応え売上増へ

(百万円)	前期	当期(個別)	増減	比(%)
予備校	2,801	2,814	+13	+0.5%
個別指導	1,968	1,942	▲26	▲1.3%
マナビス	294	500	+206	+70.1%
乳幼児教育	144	170	+26	+18.1%
デジタル教材	38	38	0	0.0%
その他	40	50	+10	+25.0%
<総計>	5,288	5,517	+229	+4.3%

# 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 (%)
H26年3月期	0.00	8.00	8.00	45.5
H27年3月期 (予想)	0.00	8.00	8.00	29.9

平成26年 3月期 決算報告

新中期経営計画と今後の課題

# 総合教育企業を目指して ～年齢層及び商圈のイメージ～



# “あるべき姿”

城南進研グループは、少子高齢化社会における競争に勝ち抜くために、

- ① 社会環境の変化(IT化、グローバル化など)にフレキシブルに対応し、顧客層の拡大を図ります。
- ② サービスの専門性を高め、差別化を推進することで顧客満足度の向上を目指します。

これらを通じて、お客様に選ばれる総合教育サービス企業として、持続的成長を実現します。

結果として、城南進研グループは民間教育を牽引する存在となります。



# 新中期経営計画 基本戦略

- ① 社会環境の変化に応じた成長戦略の推進
- ② 事業の再構築とシナジー効果の追求
- ③ 顧客満足度の向上を軸としたブランドの構築

# 新中期経営計画 計画骨子

## ① 社会環境の変化に応じた成長戦略の推進

- 1 乳幼児・英語教育に重点をおいた、長期顧客の拡大
- 2 FC事業による積極展開
- 3 LTVの最大化を目指すマーケティング手法の改革

# 新中期経営計画 計画骨子

## ② 事業の再構築とシナジー効果の追求

- 1 基幹事業の収益構造改革
- 2 事業展開を支える各種インフラの整備・促進
- 3 事業展開を支える人材確保・育成

# 新中期経営計画 計画骨子

## ③ 顧客満足度(CS)の向上を軸としたブランドの構築

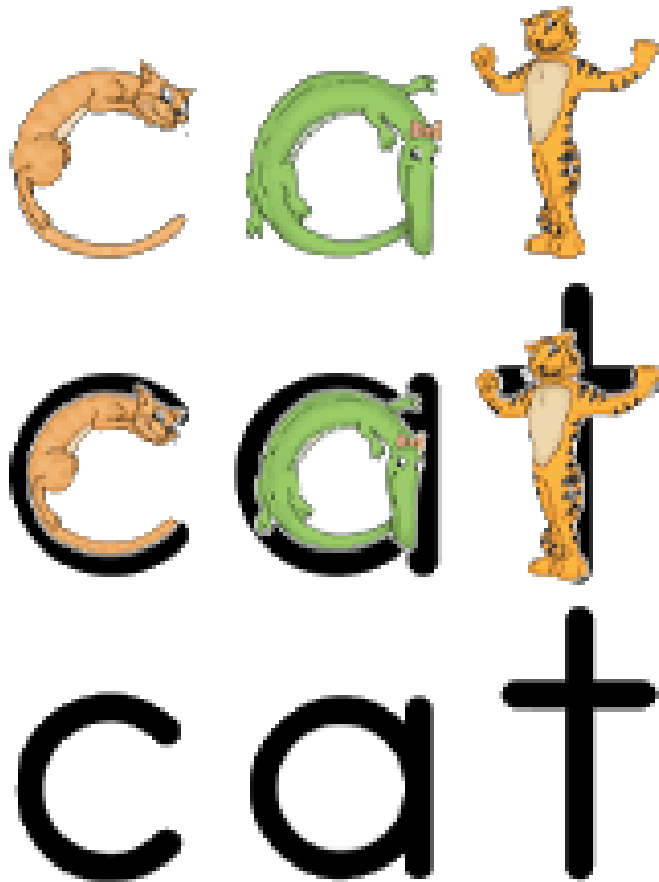
- 1 求められるCSの明確化・指標化と実行
- 2 行動規範の実践による質の高いサービスの提供
- 3 コンプライアンスを重視した事業展開

# 英語教育の強化①



都立大本校・八雲校でのZoo-phonics Academy レッスン





Zoo-phonicsとは、

30年前に米国で開発された、つづり字と音声の関係を規則化して教える教授法

## Zoo-phonics 3つの特長

- 1・2歳の幼児から始められ、年齢とレベルに沿って段階的に英語力を伸ばす
- 「身体の動作ーボディ・シグナル」を取り入れ、遊び感覚で体系的に学習
- アルファベットは子供たちが大好きな26匹の動物たち

フォニックス・プログラムの効果検証テストで、170社中No.1プログラムに認定  
(2001年、非営利の児童教育研究組織実施)

# 英語教育の強化③

## 乳幼児部門の「くぼたのうけん」及び小学生を対象とした事業とのシナジー効果を期待

- 国内で既に16教室を展開中(直営・FC含む)
- Zoo-phonicsブランドを活かし、3教室／年程度を開校
- 既存事業の英語教育強化など、シナジー効果を追求

### バイリンガル育成コース



### レギュラーコース



## くぼたのうけん教室の積極新規開校 (2~3教室/年)

- 乳幼児からの長期顧客の獲得を目指す
- Zoo-phonicsブランドとの同時展開を追求



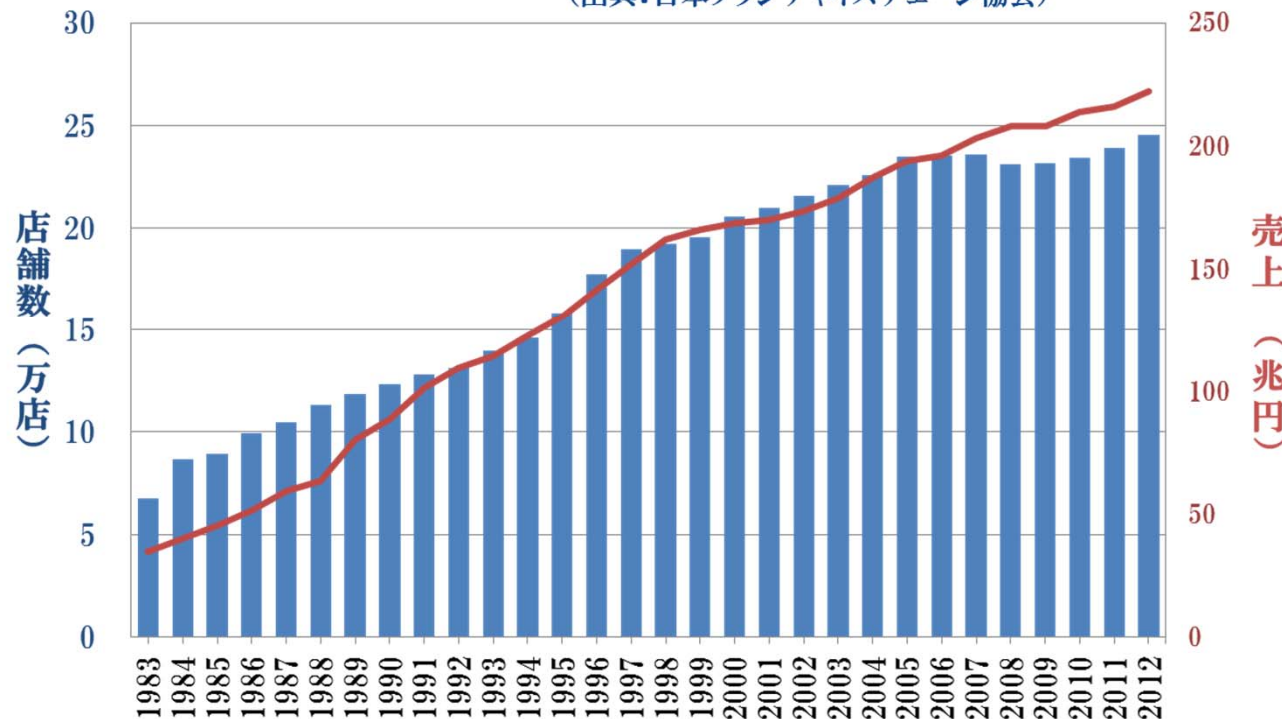
# FC事業による積極展開



## 個別指導・乳幼児教育・英語教育など、FC事業による積極展開を推進

日本国内FC店舗数・末端売上高

(出典:日本フランチャイズチェーン協会)



2013年10月、日本フランチャイズチェーン協会の正会員に登録されました。

# LTVの最大化

## 長期顧客を拡大し、LTVの最大化を目指すマーケティング手法の改革を推進

- 乳幼児から社会人まで、多様なニーズに応える教育サービスを提供する「総合教育企業」を目指す
- 退学率低下・顧客離脱防止に向けた分析・マーケティングを強化

LTV:Life Time Value (顧客生涯価値)

顧客が生涯を通じてどのくらい利益に貢献するかを表す概念



# 基幹事業の収益構造改革①

## THE TANREN・合宿型特訓など、高収益型商品のメニュー開発と提供

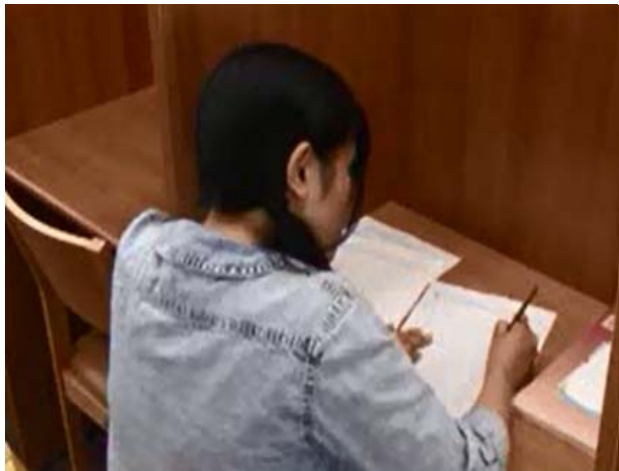
- THE TANREN(鍛錬:確実に得点できるよう、演習に重点を置いた特訓授業)や、合宿型特訓などを開発
- 頻出ポイントや入試問題の演習を通じて、実戦における得点力を最大限に高め、確固たる自信を生み出す



# 基幹事業の収益構造改革②

## 生徒のニーズに合わせたコース設定の追加

- ▶ 『演習コース』(生徒の教科書単元に合わせた演習カリキュラム)
- ▶ 『高校受験パック』では、個別指導との組み合わせで、無理なく受験科目を学習



**5 不定詞** ~ 主語・補語・目的語・修飾語になる to V と S + V + O + (to) V ~

**5-1 to V の名詞的用法**  
To master French is difficult. フランス語を習得するのは難しい。  
To V ~ + V ... / S + be 動詞 + to V ~ / S + V + to V ~

**ポイントチェック**  
to V は「~する」という意味を表して、主語(動詞)、補語、目的語になる。  
例 My plan is to study abroad next year. (目的語: 来年度)  
例 I want to play tennis. (目的語: テニス)

**例** 日本語が難しい。 (目的語)  
例 I found it difficult to master French. (目的語)  
例 I found it difficult to master French. (目的語)  
例 I found it difficult to master French. (目的語)

**5-2 to V の形容詞的用法**  
Please give me something to drink. 何か飲むものにしてください。

**ポイントチェック**  
to V は、名詞 + to V ~ の形で「~する(ための) ~すべき、~したい」の意味を持つことができる。修飾される名詞は to V の主語・目的語(例文を参考に)が対応する形容詞の働きをする。

**A**

[1] (to V の名詞的用法) 日本語に合うように、( ) 内に漢語を入れなさい。

- 早起きすることは健康にいい。( ) ( )  
up early is good for your health.
- この言語を話すことは難しい。( ) ( ) this ( ) ( )  
( ) is difficult ( ) ( ) this
- 私の夢は弁護士になることです。My dream is ( ) ( ) ( ) ( )
- 彼は小説を読むことが好きだ。He likes ( ) ( ) ( ) ( )
- その問題を解くのは難しいと分かった。I found ( ) ( ) ( ) ( ) the

[2] (to V の形容詞的用法) 日本語に合うように、( ) 内に漢語を入れなさい。

- 私には助けてくれる友人がたくさんいる。I have many friends ( ) ( ) ( ) ( )
- 父は私に時計をくれる約束をした。My father made a promise ( ) ( ) ( ) me to
- 今日は宿題がたくさんある。I have a lot of homework ( ) ( ) ( ) ( ) today.
- 私はペンを持っていない。何か書けるものを貸していただけますか。I don't have a pen. Can you lend me something ( ) ( ) ( ) ( )

**2-8 三角方程式(2次) ①**

**A**  
θ < θ < 360° のとき、次の方程式を解け。  
(1) 2sinθ + cosθ - 2 = 0  
(2) 2cosθ - √3 sinθ + 1 = 0

**解答** θ < θ < 360° (1) 解  

$$\begin{aligned} (1) \quad 2\sin\theta + \cos\theta - 2 = 0 &\rightarrow \frac{\sin\theta + \cos\theta - 1}{2} = 0 \rightarrow \sin\theta + \cos\theta = 1 \\ &\rightarrow \frac{\sin\theta + \cos\theta - 1}{2} = 0 \rightarrow \sin\theta + \cos\theta = 1 \\ &\rightarrow \frac{\sin\theta + \cos\theta - 1}{2} = 0 \rightarrow \sin\theta + \cos\theta = 1 \\ &\rightarrow \frac{\sin\theta + \cos\theta - 1}{2} = 0 \rightarrow \sin\theta + \cos\theta = 1 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 2(1 - \cos\theta) + \cos\theta - 2 = 0 &\rightarrow -\cos\theta = 0 \\ 2\cos\theta - \cos\theta = 0 &\rightarrow \cos\theta = 0 \\ \cos\theta = 0 \text{ or } \cos\theta = 1 &\rightarrow \theta = 90^\circ, 270^\circ \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} (2) \quad 2\cos\theta - \sqrt{3}\sin\theta + 1 = 0 &\rightarrow \frac{\sin\theta + \cos\theta - 1}{2} = 0 \rightarrow \sin\theta + \cos\theta = 1 \\ &\rightarrow \frac{\sin\theta + \cos\theta - 1}{2} = 0 \rightarrow \sin\theta + \cos\theta = 1 \\ &\rightarrow \frac{\sin\theta + \cos\theta - 1}{2} = 0 \rightarrow \sin\theta + \cos\theta = 1 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 2(1 - \sin\theta) - \sqrt{3}\sin\theta + 1 = 0 &\rightarrow -\sin\theta = 0 \\ 2\sin\theta + \sqrt{3}\sin\theta - 3 = 0 &\rightarrow \sin\theta = 0 \\ (2\sin\theta - \sqrt{3})(\sin\theta + \sqrt{3}) = 0 &\rightarrow \sin\theta = \frac{\sqrt{3}}{2} \text{ or } \sin\theta = -\frac{\sqrt{3}}{2} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \sin\theta = \frac{\sqrt{3}}{2} \text{ or } \sin\theta = -\frac{\sqrt{3}}{2} &\rightarrow \theta = 60^\circ, 120^\circ \end{aligned}$$

## 基幹事業の収益構造改革③

基幹事業を中心に、収益構造の改善を目指す改革を積極的に推進

- 効果的な宣伝・パブリシティの追求、WEBマーケティングの推進
- 諸経費の適正化・効率化

# 事業展開を支えるインフラ整備① ～ 設備改善

## 快適で勉学に集中できる学習環境を提供

▶ 校舎・教室の移転・リフォームや、内装リニューアルなど



城南ONE'S 自由が丘教室 / 横浜教室



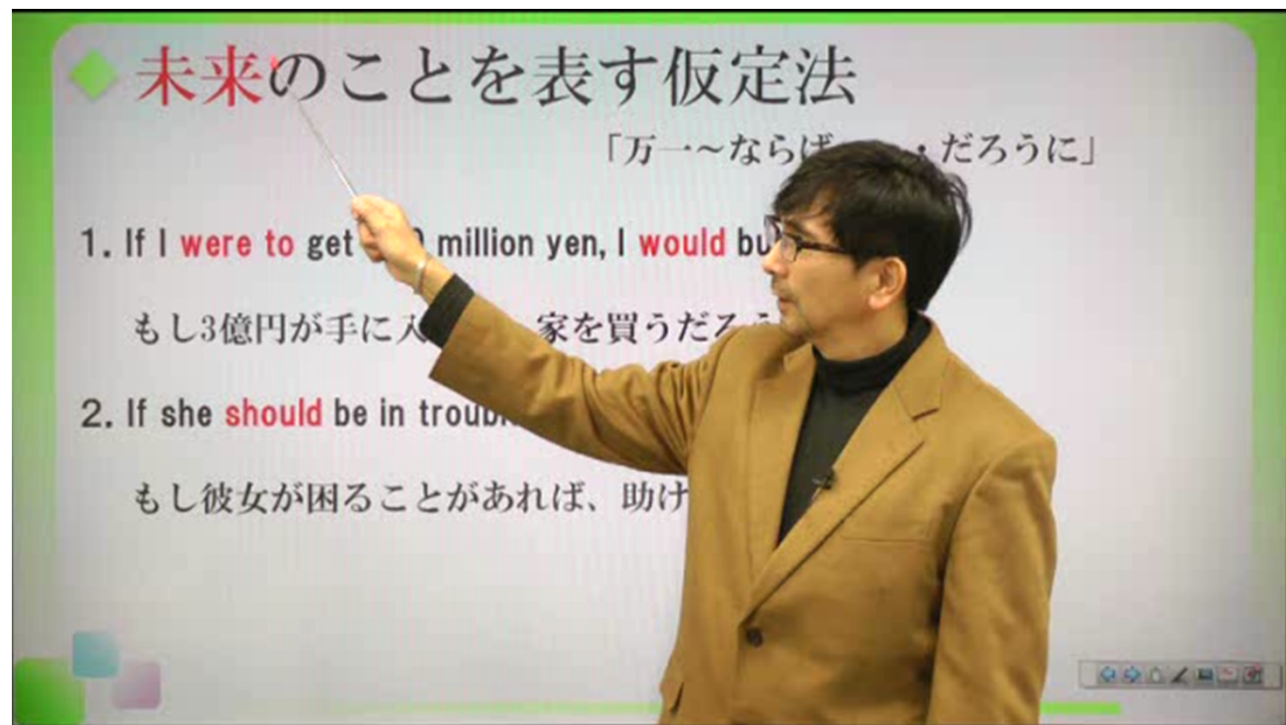
早慶専門館 南浦和校 / 城南コベッツ南浦和教室



## 電子黒板を効果的に使い、視覚に訴えるわかりやすい映像コンテンツを作成

➤ 全国の個別指導教室で活用し、差別化を図る

電子黒板を用いた映像授業



## 平成27年3月期 部門別売上〔連結〕

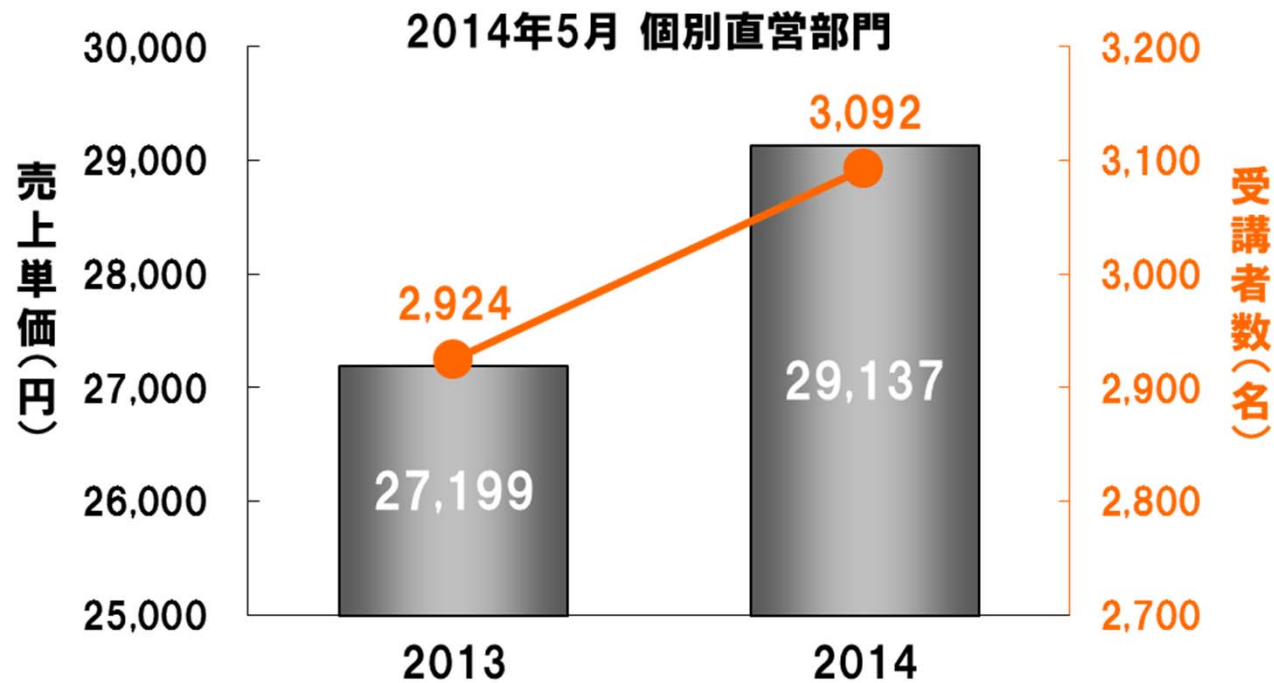
- 個別指導・マナビス・英語教育などの牽引により、前期比3億円超の増収見込み

(百万円)	2013年度	2014年度	増減	比(%)
予備校	2,814	2,735	▲79	▲2.8%
個別指導	1,942	2,116	+174	+9.0%
マナビス	500	553	+53	+10.6%
乳幼児教育	170	185	+15	+8.8%
デジタル教材	38	42	+4	+10.5%
その他	50	75	+25	+50.0%
ジー・イー・エヌ	*112	232	+120	+107.1%
<総計>	5,629	5,942	+313	+5.6%

※ 2013年度のジー・イー・エヌ売上は、連結開始以降の売上(約6か月分)です。

# 売上の見込み ①個別直営部門

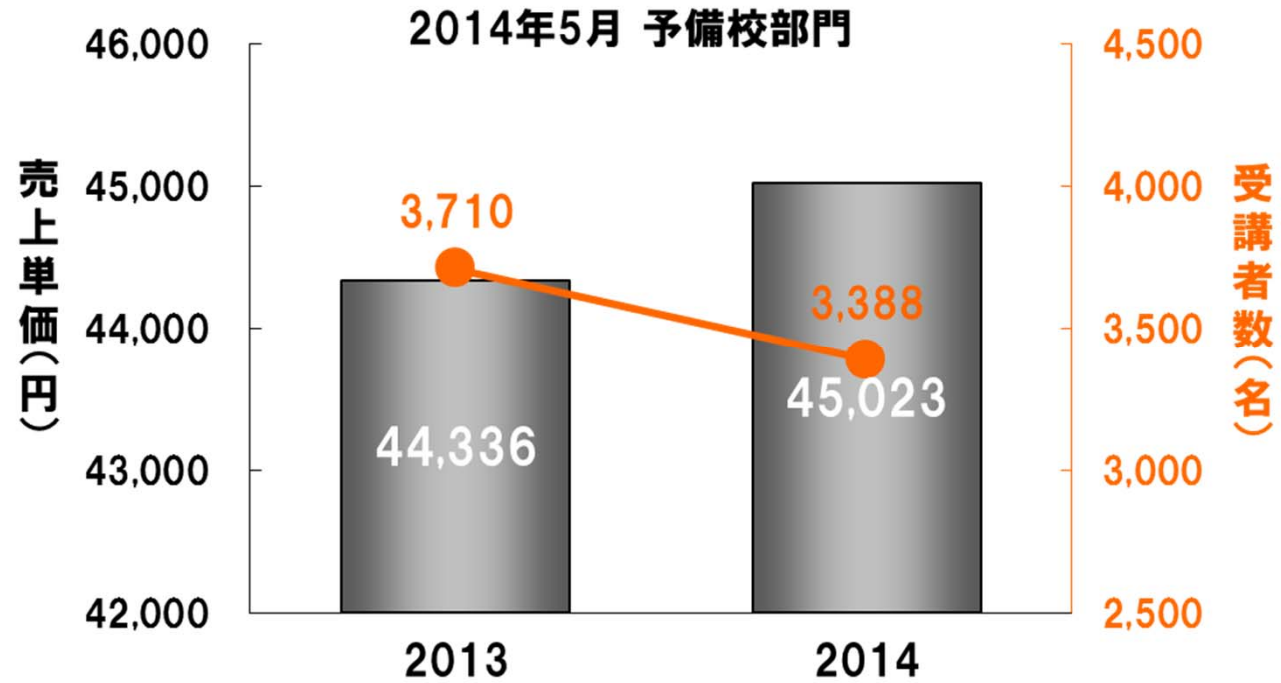
- 5月現在で受講者数は前期比+5.7%、売上単価+7.1%となり、年間では大きく売上を伸ばす見込み





# 売上の見込み ②予備校部門

- 売上単価は5月現在で前期比+1.5%となるも、今春の募集の伸び悩みにより、受講者数は▲8.7%
- 高付加価値型商品の提供などにより、売上の上積みを目指す



## 平成27年3月期 業績予想〔連結〕

- 本格的な乳幼児・児童英語教育への参入を開始し、シナジー効果の発揮を期待
- 前期比売上高+5.6%、経常利益+7.5%の見込み

(百万円)	2013年度	2014年度	前期比
売上高	5,629	5,942	+313 +5.6%
営業利益	194	221	+27 +13.9%
経常利益	255	274	+19 +7.5%
当期純利益	141	215	+74 +52.5%

## 中期経営計画 3か年の業績目標

(百万円)	2014年度	2015年度	2016年度
売上高	5,942	6,317	6,795
営業利益	221 (3.7%)	315 (5.0%)	475 (7.0%)
経常利益	274 (4.6%)	379 (6.0%)	543 (8.0%)

## 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26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26年6月6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。