

第23期 中間期(2003年8月)

決算説明会資料

2003年10月



平成15年8月中間期 決算のポイント(連結)

	平成15年8月中間期実績				
	実績	前年同期	(前年同期比)	期首予想発表数値	(予想対比)
売上高	3,911百万円	3,438百万円	113.8%	3,967百万円	98.6%
営業利益	84百万円	188百万円	44.6%	131百万円	64.1%
経常利益	63百万円	170百万円	37.1%	114百万円	55.3%
当期純利益	△15百万円	55百万円	—	31百万円	—

- ・生徒数 前年同期比+1,757名(112.6%)
(既存校ベースで108.1%)

<当初予想を下回った理由>

- ・個別指導部の新規エリア出店により、新設校の集客が予想より遅れた。
結果、全社生徒数計画比で99.7%にとどまった。
- ・大量の新設開校費、それを支える本部機能の強化等による販売費及び一般管理費の増加(119.2%)を吸収し切れなかった。

平成15年8月中間期 決算のポイント(連結)

部門別売上高・生徒数

			部門別売上高実績			生徒数
			実績	前年同期	(前年同期比)	(前年同期比)
小	中	部	2,140百万円	2,140百万円	%	103.5%
高	校	部	381百万円	381百万円	%	101.8%
個	別	指 導 部	812百万円	812百万円	%	139.5%
そ	の	他	102百万円	102百万円	%	108.3%
計			3,438百万円	3,438百万円	%	112.6%

【分析】

特に、積極展開をしている個別指導部の業績寄与が大

小中部...新設の集客の遅れと、夏講の影響で伸びが鈍化

平成15年8月中間期 決算のポイント(連結)

当上半期中の新設校の経常損失＝▲144百万円

部門	校数	経常損失	1校当たり損失
小 中 部	7校	▲72百万円	▲10百万円
個 別 指 導 部	16校	▲71百万円	▲4.5百万円

上半期の経常利益が前期比▲29百万円

出店ペースを落とせば、すぐに収益改善

平成16年2月期業績見通し(連結)

	平成16年2月期見通し		
	通期見通し	前期	(前期比)
売上高	百万円	7,265百万円	%
営業利益	百万円	678百万円	%
経常利益	百万円	642百万円	%
当期純利益	百万円	296百万円	%

下期:新設校の利益貢献等で挽回へ

上期と下期の業績＝単体損益 (単位:百万円)									
	上 期			下 期			通 期		
	売上高	経常利益	経常利益率	売上高	経常利益	経常利益率	売上高	経常利益	経常利益率
20期	2,491	129	5.2%	2,639	229	8.7%	5,130	359	7.0%
21期	2,952	193	6.5%	3,163	317	10.0%	6,116	518	8.5%
22期	3,414	164	4.8%	3,770 (予想)	361 (予想)	9.6% (予想)	7,184 (予想)	525 (予想)	7.3% (予想)

平成15年2月期業績見通し(連結)

当上半期中の新設校の経常損失＝▲144百万円

部門	校数	経常損失	1校当たり損失
小 中 部	7校	▲72百万円	▲10百万円
個別指導部	16校	▲71百万円	▲4.5百万円

上半期の経常利益が前期比▲29百万円

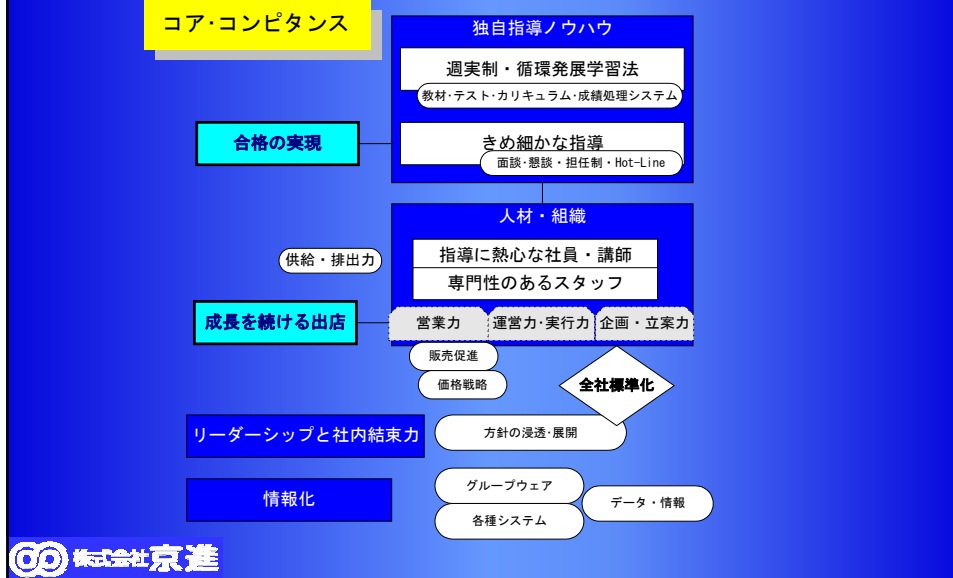
・16年2月期に向けて

利益率の改善が大きな課題

- 小中部の出店計画を見直すことにより、先行投資負担を軽減
- 人材育成も含め、内部体制をより強固なものにする機会
- 市場に対する情報発信（教育の現状など）を強化し、集客増

京進のコア・コンピタンス

コア・コンピタンスを強化し、他社との差別化、競争優位を保つ



京進のコア・コンピタンス(合格の実現)

小中部

合格実績のさらなる向上 圧倒的な合格シェア

公立高校	02年春	05春	合格占有率	総合	02年春
京都府公立高校Ⅱ類	339	400	9.4% ⇒ 11.1%	洛南中高	182
堀川探究科	61	75	33.9% ⇒ 41.7%	同志社系中高	150
嵯峨野こすもす科	42	60	23.3% ⇒ 33.3%	立命館系中高	151
滋賀県立トップ9校計	922	1,250	29.3% ⇒ 40.0%	京都女子中高	162
膳所高校	118	200	26.8% ⇒ 45.5%	東海流中高	61
彦根東高校	182	230	50.6% ⇒ 63.9%	私立中学計	1,016
虎姫高校	65	100	23.2% ⇒ 35.7%	私立高校計	3,775
石山高校	86	100	23.9% ⇒ 27.8%	国公立高校計	2,352
東大津高校	101	120	23.0% ⇒ 27.3%		
守山高校	76	120	23.8% ⇒ 37.5%		
水口東高校	72	110	22.5% ⇒ 34.4%		
八日市高校	138	150	38.3% ⇒ 41.7%		
米原高校	85	120	35.4% ⇒ 50.0%		

洛南、立命館など2位に大きく差をつけたトップ合格の堅持

京進のコア・コンピタンス(合格の実現)

高校部

	99年春	00年春	01年春	02年春	05年春
東大・京大	21	35	45	46	70
国公立大	101	145	168	211	400
同志社・立命館 関西・関学	190	219	295	325	500
京都産業・龍谷 近畿・甲南	141	194	270	300	400
総合合格者数	789	1,058	1,204	1,468	2,500

全て現役合格

京進のコア・コンピタンス(成長を続ける出店)

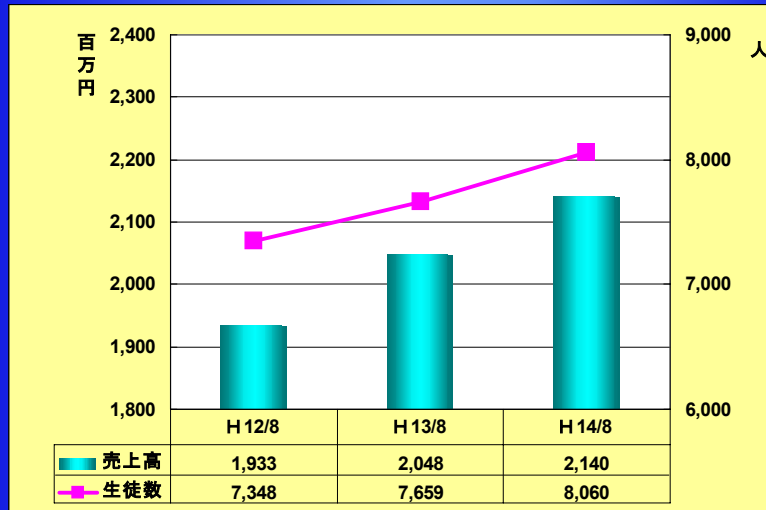
22期新設校 小中部 7校、個別指導部16校 計23校

	小中部	高校部	個別指導部	英会話事業部	家庭教師事業部	合計
京都	25	5	17	1	1	49
滋賀	27	4	14	1		46
愛知	7		0			7
大阪	2		8			10
兵庫	0		4			4
奈良	3		7			10
岐阜	1					1
海外	1					1
合計	66	9	50	2	1	128
(うち新設)	7	0	16	0	0	23

23期新設予定 小中部 3校、個別指導部20校 計23校

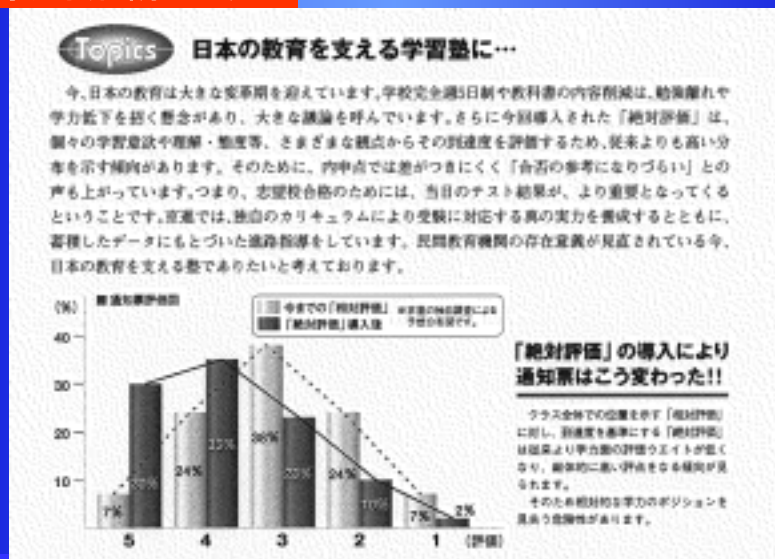
小中部

小中部の売上高・生徒数の伸び



資料：絶対評価への移行の影響

京進独自調査より



小中部

小中部開校数と22期新設数

	小中部	うち新設
京都	25	4
滋賀	27	2
愛知	7	
大阪	2	
兵庫	0	
奈良	3	1
岐阜	1	
海外	1	
合計	66	7

中長期出店計画ポイント

- ・京都市中心部でのシェアアップ
- ・周辺他府県へのシェア拡大(奈良など)
- ・滋賀県下は内部充実路線へ
- ・京都市中心部においては、4校のみの出店(S61年以降新設なし)
→消耗戦を避けて周辺地域を固めるため
↓
- ・今期、市内シェアアップ戦略で3校開校(二条駅前・外大前・白梅町)
→集客に遅れ、以降は順調に回復

- ・滋賀県においては、面での出店展開がほぼ完了

**小中部は、23期出店を3校に抑える
→内部体制のさらなる強化の機会**

小中部

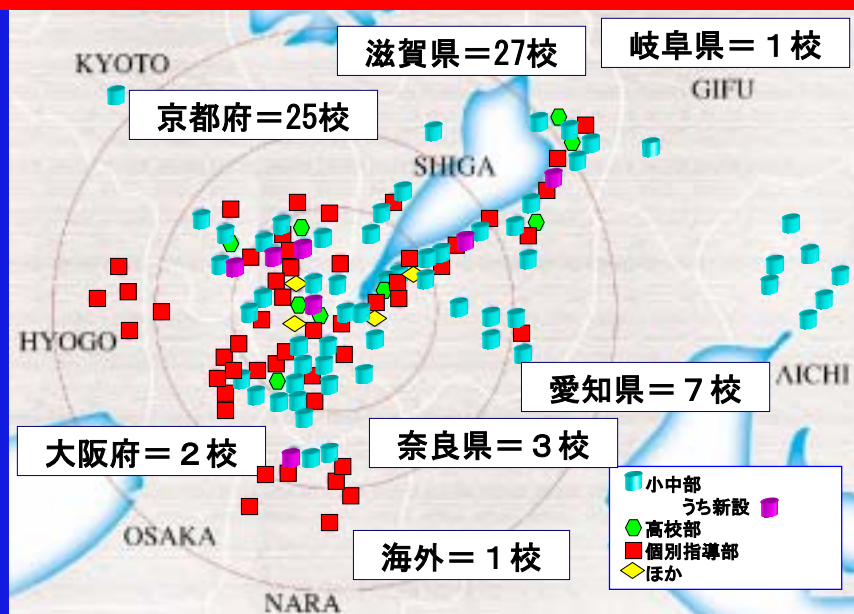
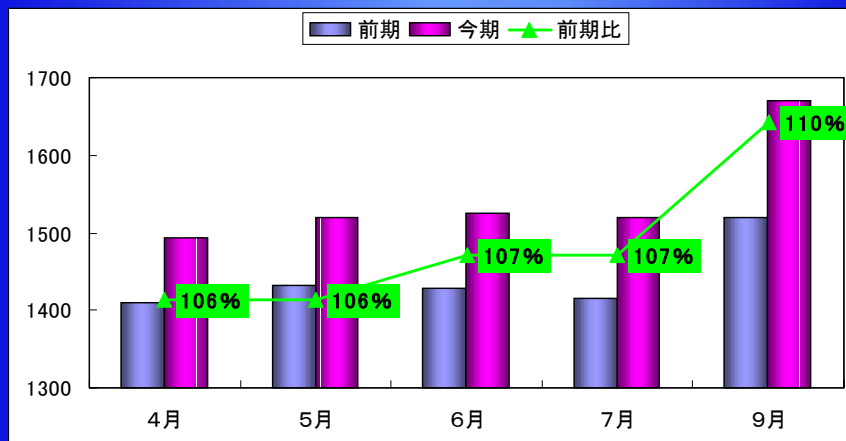
市場環境の変化

- 学校週休2日制とゆとり教育による公立中学への不安
⇒ 私立中学希望者の増加
- 私立高校の中学併設
⇒ 高校からの募集を減らし、中高一貫化
- 私立中学の共学化
⇒ 中学からの入学者を増加

私立中学入試の激化へ

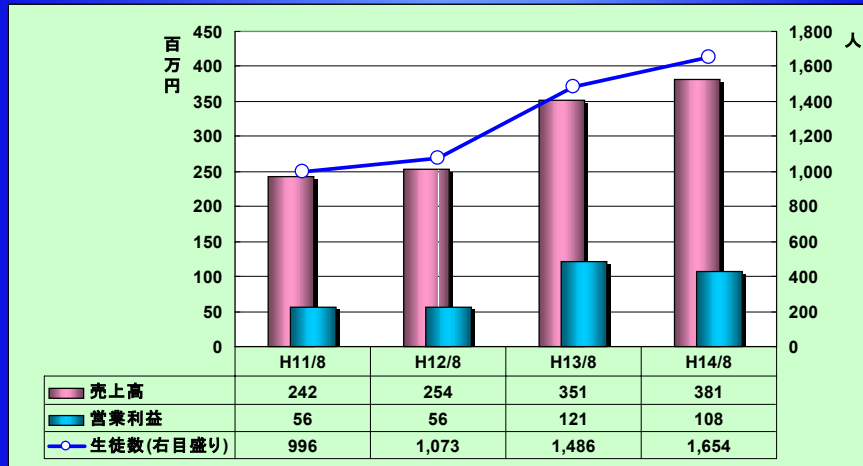
今期より中学入試部の設置により、強化を図る。

中学入試クラスの今期の生徒数の伸び



高校部

高校部の売上高・営業利益・生徒数推移(中間期比較)

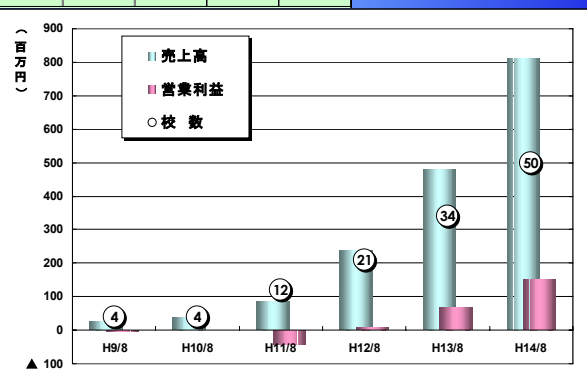


※当上半期は、高校部草津校の大型移転のため営業利益が減少

個別指導部スクールワン

営業利益の推移:大量開校費用を吸収して営業利益貢献

	H9/8	H10/8	H11/8	H12/8	H13/8	H14/8
校数	4	4	12	21	34	50
売上高	24	37	86	238	479	812
営業利益	▲5	1	▲42	9	67	151
営業利益率	-24.1%	3.2%	-48.9%	3.9%	14.1%	18.7%



個別指導部スクールワン

営業利益の推移: 大量開校費用を吸収して利益貢献

売上高(百万円)

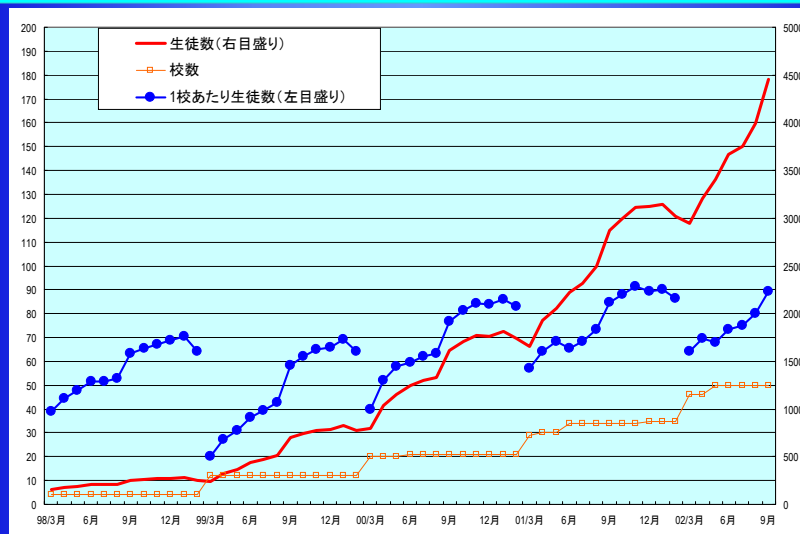
		H9/8	H10/8	H11/8	H12/8	H13/8	H14/8
H10以前開校	4校	24	37	51	77	116	129
H11開校	8校			34	99	141	172
H12開校	9校				62	138	158
H13開校	13校					83	240
H14開校	16校						111
合 計	50校	24	37	86	238	479	812

営業利益(百万円)

		H9/8	H10/8	H11/8	H12/8	H13/8	H14/8
H10以前開校	4校	▲ 5	1	4	19	46	48
H11開校	8校			▲ 46	12	33	51
H12開校	9校				▲ 23	34	40
H13開校	13校					▲ 47	62
H14開校	16校						▲ 52
合 計	50校	▲ 5	1	▲ 42	9	67	151

個別指導部スクールワン

1校平均の生徒数も毎年着実に増加：今期中ピーク生徒数5,000人を目指す



個別指導部スクールワン

積極的な出店によるシェアの確保

5年後(27期) 部門で200校 売上高112億円 経常利益18億円

	21期(前期)	22期(今期)	23期	24期	25期	26期	27期
	02/2期	03/2期	04/2期	05/2期	06/2期	07/2期	08/2期
新設開校数	13校	16校	20校	24校	29校	35校	42校
スクールワン全体数	34校	50校	70校	94校	123校	158校	200校

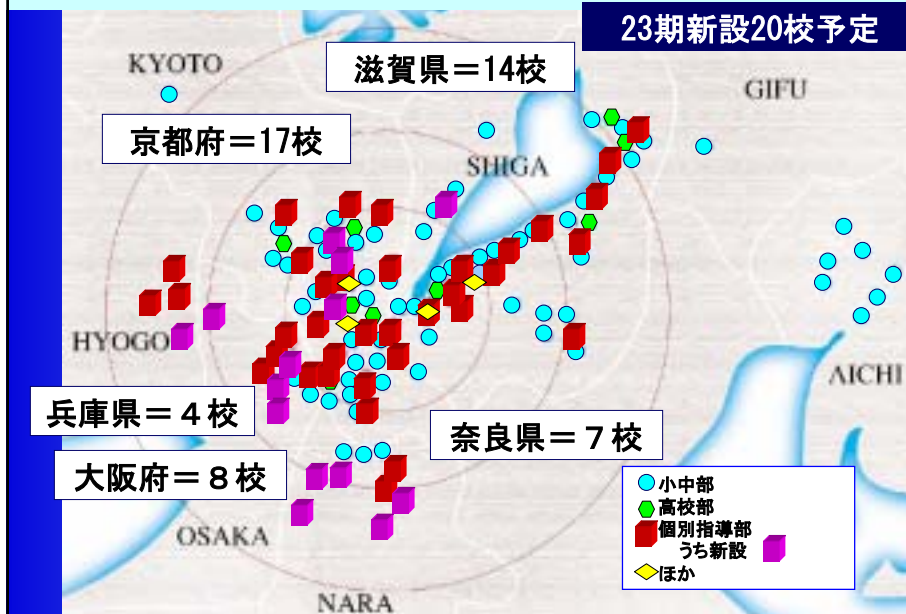
02/10/13現在 生徒数 () 内は構成比

小学生 506名 (11.2%)
 中学生 1,797名 (39.7%)
 高校生 2,224名 (49.1%)
 計 4,527名

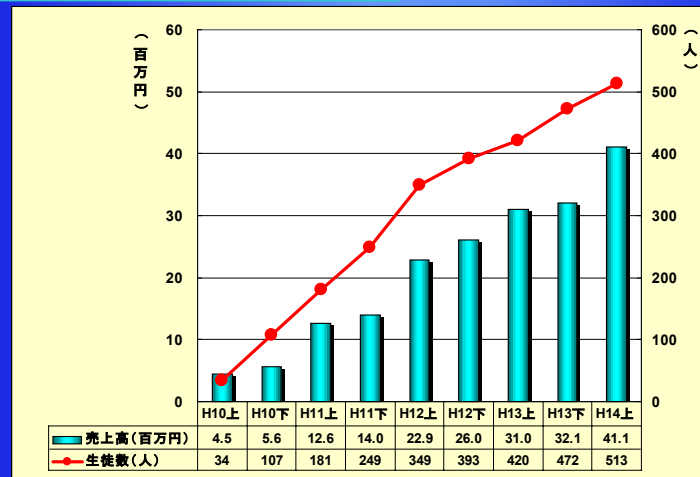
個別指導部スクールワン

22期新設16校で50校体制へ

23期新設20校予定



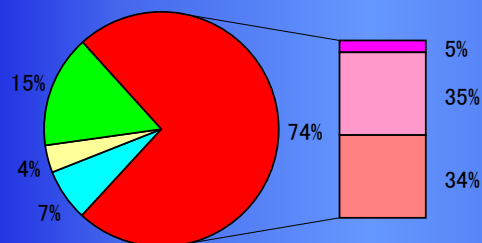
半期別の売上高・平均生徒数の推移



幼児～小学生に特化し、大手英会話教室と差別化

英会話事業部の構成比(10月)

■ 中学生
 ■ 高校生
 ■ 一般
 ■ 幼児
 ■ 幼稚園児
 ■ 小学生





海外ネットワークの強化

【提携内容】

相手先：アイウエアグループ

締結日：平成14年7月1日契約締結

内 容：相手方への資本参加、並びに資金提供。
業務提携によるノウハウの共有

アイウエアグループ国内3法人、海外関連4法人

国内法人：株式会社アイウエア 株式会社学秀舎（神奈川県下12校）
有限会社アップゴット

海外関連法人：JOBA INTERNATIONAL LONDON LTD

JOBA INTERNATIONAL SINGAPORE PTE LTD

JOBA INTERNATIONAL HONGKONG LTD

JOBA INTERNATIONAL USA INC