

# 第2四半期決算説明会

平成22年9月



## 株式会社早稲田アカデミー

東証二部(証券コード:4718)

# 本日の予定

1. 平成23年3月期 第2四半期決算状況
2. 平成23年3月期 通期業績予測

※収益予測／塾生数予測

## 3. 第2四半期累計期間のトピックス

- ・ 明光ネットワークジャパンとの提携
- ・ 中3生対象の公開無料模試新設
- ・ 野田学園の収益構造改革
- ・ デジタルサイネージ・プロジェクト

# 当第2四半期 決算状況(連結・累計)

(単位：百万円)

|           | 連 結   |       |        |        |
|-----------|-------|-------|--------|--------|
|           | H21/9 | H22/9 | 前年同期比  | 構成比    |
| 売上高       | 7,936 | 7,925 | 99.9%  | 100.0% |
| 総売上原価     | 6,168 | 6,208 | 100.6% | 78.3%  |
| 販売費・一般管理費 | 1,564 | 1,584 | 101.3% | 20.0%  |
| 営業利益      | 203   | 132   | 64.8%  | 1.7%   |
| 経常利益      | 189   | 113   | 60.0%  | 1.4%   |
| 四半期純利益    | 81    | ▲15   | —      | ▲0.2%  |

《売上高》 ほぼ横ばいで推移 (前年同期比▲0.1%)

《費用》 前年同期比：売上原価 +0.6% 販売管理費 +1.3%

予算比：売上原価 ▲1.1% 販売管理費 ▲2.1% ←各種費用統制の成果

《利益》 費用統制の結果、予算達成！ 予算比：経常利益+10.7% 四半期純利益+5.3%

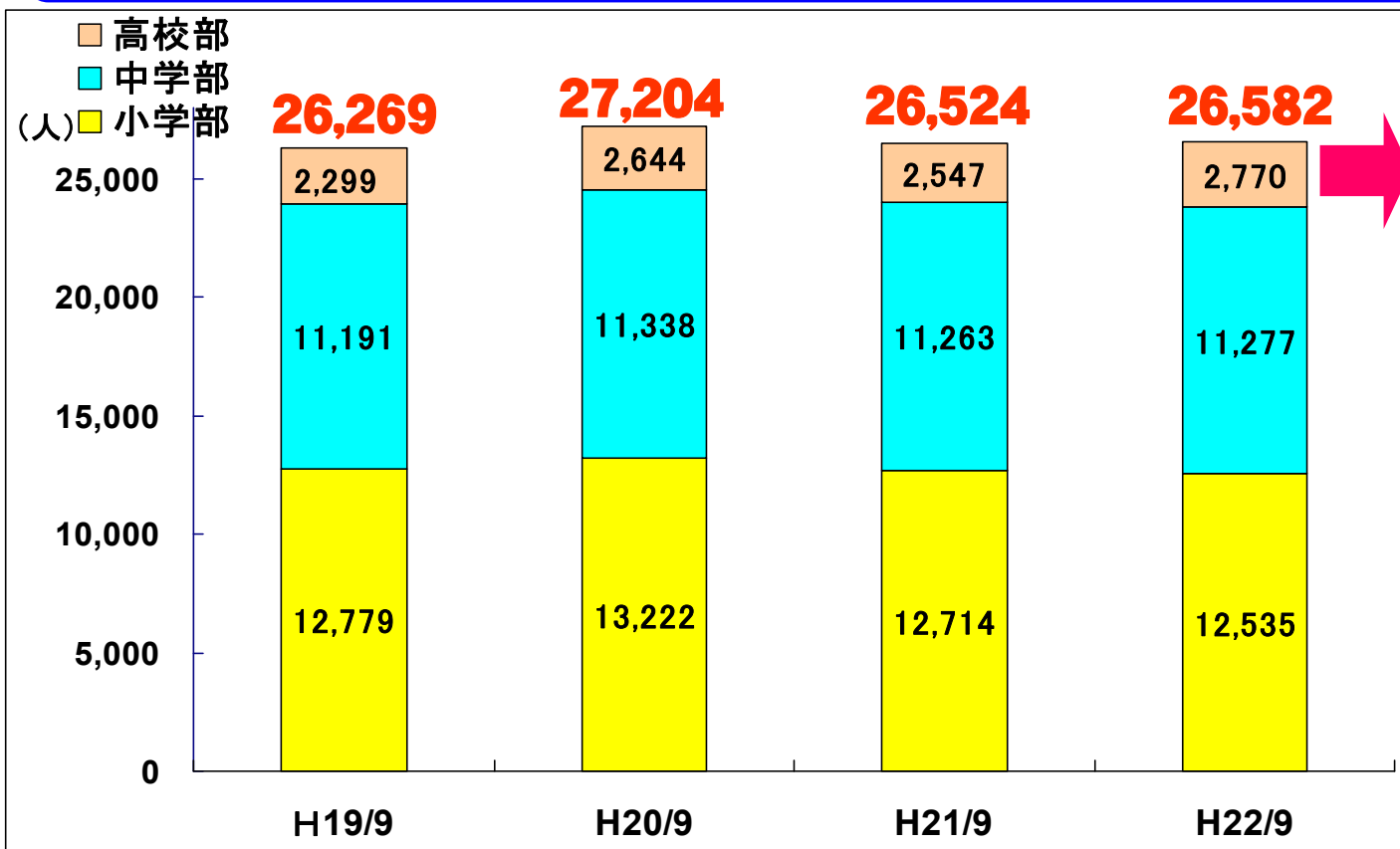
# 当第2四半期 決算状況(グループ各社・単体・累計)

(単位：百万円)

|           | 早稲田アカデミー |       |        |        | 野田学園  |
|-----------|----------|-------|--------|--------|-------|
|           | H21/9    | H22/9 | 前年同期比  | 構成比    | H22/9 |
| 売上高       | 7,730    | 7,728 | 100.0% | 100.0% | 205   |
| 総売上原価     | 6,001    | 6,067 | 101.1% | 78.5%  | 149   |
| 販売費・一般管理費 | 1,538    | 1,552 | 100.9% | 20.1%  | 32    |
| 営業利益      | 190      | 109   | 57.2%  | 1.4%   | 23    |
| 経常利益      | 186      | 100   | 53.8%  | 1.3%   | 14    |
| 四半期純利益    | 81       | ▲29   | —      | ▲0.4%  | 14    |

《野田学園》 H22 3月開校の現役校が、塾生数増加に寄与  
収益構造の改革に向け、給与手当・広告宣伝費・その他費用の見直しを進め、  
通期黒字化の計画に向けて、順調に推移

# 塾生数推移（4~9月の期中平均／連結）



|      |       |
|------|-------|
| 早稲アカ | 2,614 |
| 野田学園 | 156   |

《前年同期比》  
H21/9→H22/9

|     |        |
|-----|--------|
| 高校部 | 108.8% |
| 中学部 | 100.1% |
| 小学部 | 98.6%  |

| 前年同期比      |      | —    | 103.6% | 97.5% | 100.2% |
|------------|------|------|--------|-------|--------|
| 9月末<br>校舎数 | 早稲アカ | 108校 | 114校   | 119校  | 124校   |
|            | 野田学園 | 1校   | 1校     | 1校    | 2校     |

塾生数 前年同期比

|      |        |
|------|--------|
| 早稲アカ | 100.0% |
| 野田学園 | 141.8% |

## 学部別塾生数・売上高前年同期比（4～9月の期中平均/連結）

| 学年   | 項目 | 塾生数前年同期比 | 売上高前年同期比 |
|------|----|----------|----------|
| 小    | 4  | 93.7%    | 94.2%    |
| 小学部計 |    | 98.6%    | 98.2%    |
| 中    | 1  | 103.3%   | 108.0%   |
| 中    | 2  | 106.5%   | 106.9%   |
| 中    | 3  | 93.8%    | 96.1%    |
| 中学部計 |    | 100.1%   | 101.1%   |
| 高    | 1  | 113.4%   | 113.8%   |
| 高    | 2  | 111.6%   | 114.3%   |
| 高    | 3  | 105.0%   | 98.1%    |
| 高校部計 |    | 108.8%   | 105.5%   |
| 全学部計 |    | 100.2%   | 99.8%    |

※全学部の売上高は、出張授業等を含んで算出しております。

高校部計の売上高は、野田学園の学生寮（中野ヴィレッジ）の売り上げを含んで算出しております。

# 売上原価と販管費実績（連結／前年同期比）

（単位：百万円）

|              | H21/9        | H22/9        | 前年同期比        | 構成比           |
|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| <b>売上高</b>   | <b>7,936</b> | <b>7,925</b> | <b>99.9%</b> | <b>100.0%</b> |
| 総売上原価        | 6,168        | 6,208        | 100.6%       | 78.3%         |
| 労務費          | 3,125        | 3,121        | 99.9%        | 39.4%         |
| 地代家賃         | 1,088        | 1,134        | 104.1%       | 14.3%         |
| その他経費        | 1,954        | 1,952        | 99.9%        | 24.6%         |
| 販売費・一般管理費    | 1,564        | 1,584        | 101.3%       | 20.0%         |
| 労務費          | 519          | 540          | 103.9%       | 6.8%          |
| 広告宣伝費        | 525          | 583          | 111.0%       | 7.4%          |
| （内 TV-CM関連費） | （148）        | （160）        | （108.3%）     | （2.0%）        |

《労務費》 クラス設置・パート事務稼働時間数の統制により、経営効率の向上を図る  
 《地代家賃》 新規出校・2号館設置等により増加→賃料値下げへの取り組みに注力  
 《広告宣伝費》 集客力強化に向け、宣伝強化、媒体の見直し等により増加

# 平成23年3月期 業績予測(連結)

(単位：百万円)

|           | 連 結     |         |        |        |
|-----------|---------|---------|--------|--------|
|           | H22/3月期 | H23/3月期 | 前期比    | 構成比    |
| 売上高       | 16,411  | 16,841  | 102.6% | 100.0% |
| 総売上原価     | 12,320  | 12,514  | 101.6% | 74.3%  |
| 販売費・一般管理費 | 3,286   | 3,447   | 104.9% | 20.5%  |
| 営業利益      | 804     | 879     | 109.4% | 5.2%   |
| 経常利益      | 773     | 844     | 109.2% | 5.0%   |
| 当期純利益     | 383     | 403     | 105.2% | 2.4%   |

《当社》顧客満足度向上と合格実績伸長により、第3四半期以降、大幅な塾生数増加を計画  
費用面では校舎運営指導による労務費の抑制等を行い、利益率を改善

# 平成23年3月期 業績予測 (各社単体)

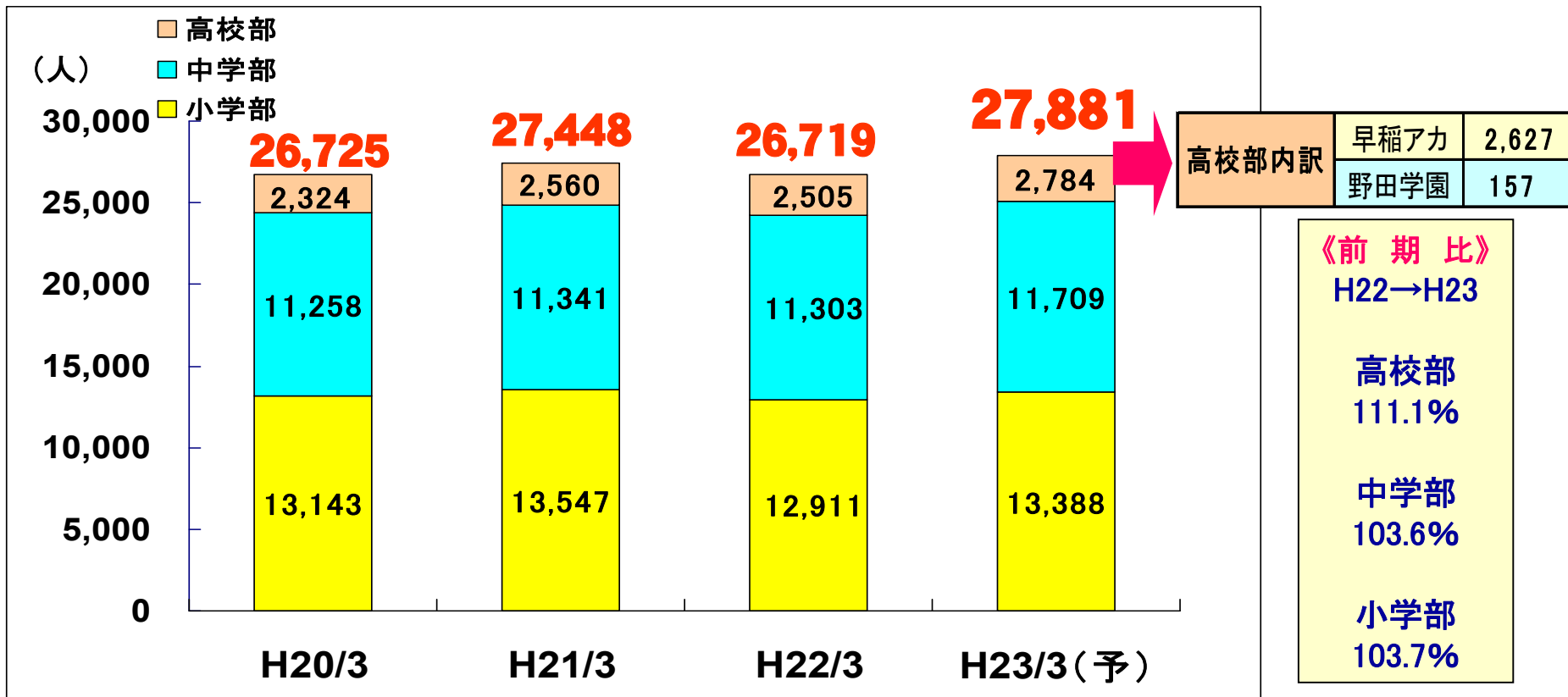
(単位：百万円)

|           | 早稲田アカデミー |         |        |        | 野田学園    |         |
|-----------|----------|---------|--------|--------|---------|---------|
|           | H22/3月期  | H23/3月期 | 前期比    | 構成比    | H22/3月期 | H23/3月期 |
| 売上高       | 16,055   | 16,453  | 102.5% | 100.0% | 347     | 406     |
| 総売上原価     | 11,993   | 12,230  | 102.0% | 74.3%  | 310     | 301     |
| 販売費・一般管理費 | 3,212    | 3,367   | 104.8% | 20.5%  | 74      | 82      |
| 営業利益      | 849      | 856     | 100.8% | 5.2%   | ▲36     | 21      |
| 経常利益      | 837      | 840     | 100.3% | 5.1%   | ▲54     | 4       |
| 当期純利益     | 417      | 399     | 95.5%  | 2.4%   | ▲65     | 4       |

《野田学園》2月・3月は高卒生が在籍せず、第4四半期の売上が減少する反面、新年度生募集の

広告宣伝費が発生すること等により、通期利益は第2四半期の利益より減少する収益構造

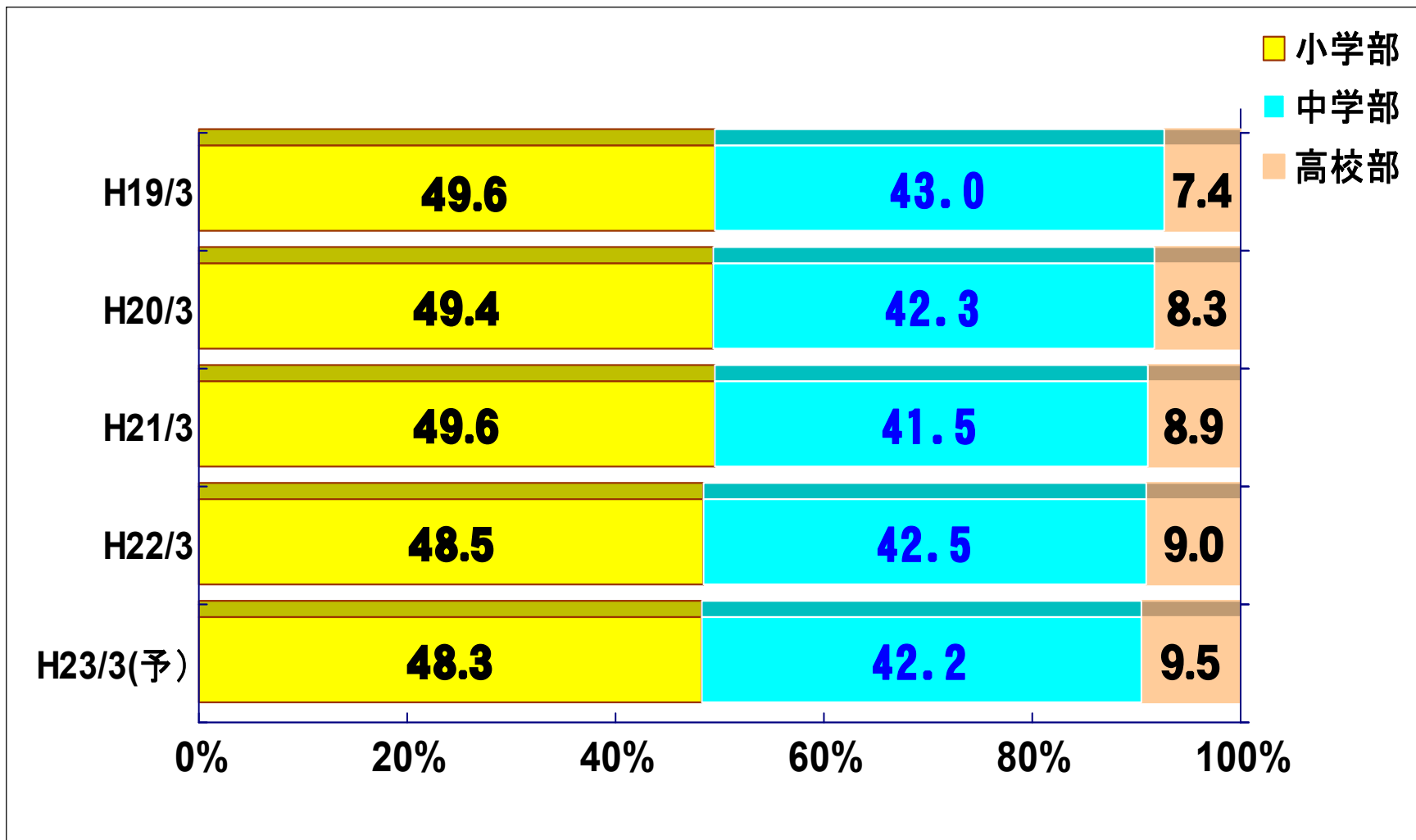
# 通期塾生数予測（期中平均／連結）



| 前期比       |      | -    | 102.7% | 97.3% | 104.3% |
|-----------|------|------|--------|-------|--------|
| 期末<br>校舎数 | 早稲アカ | 113校 | 117校   | 122校  | 127校   |
|           | 野田学園 | 1校   | 1校     | 1校    | 2校     |

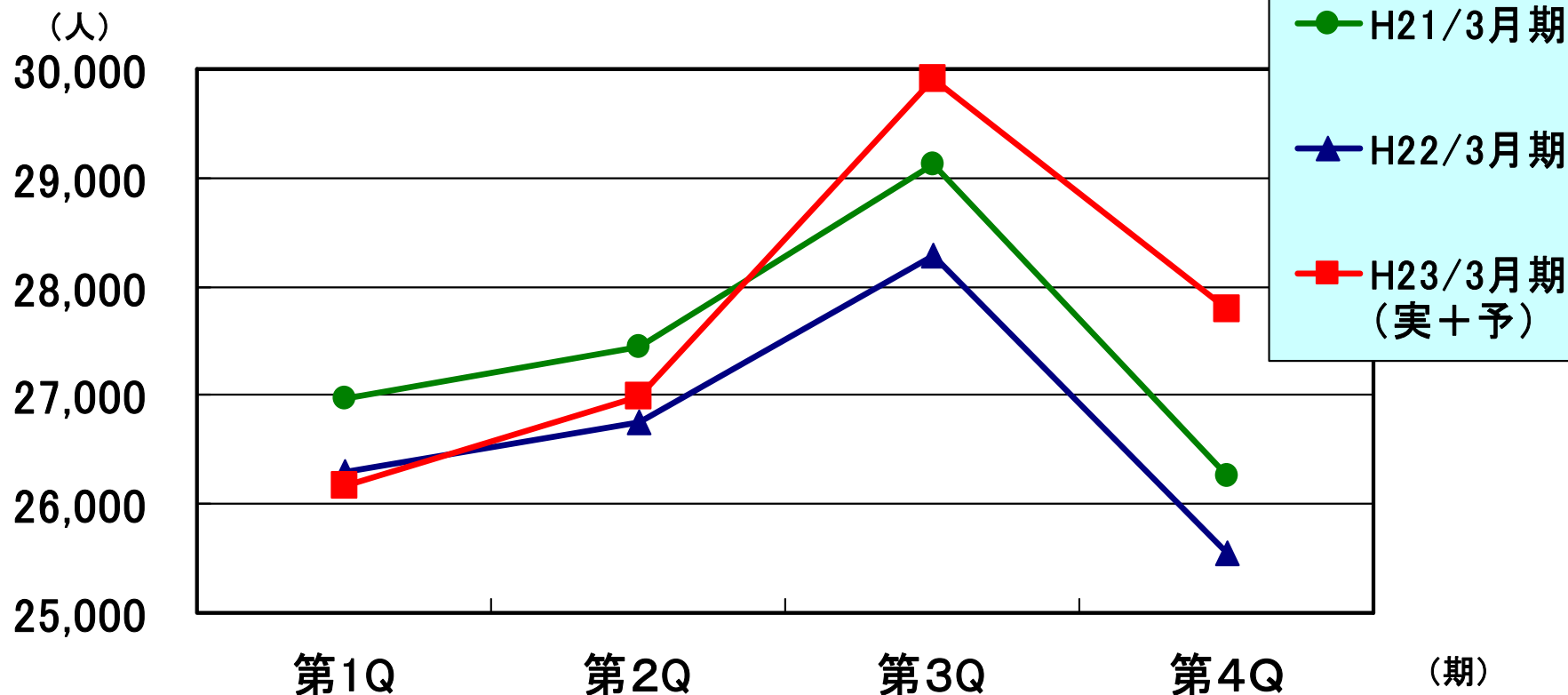
| 塾生数前期比 |        |
|--------|--------|
| 早稲アカ   | 104.2% |
| 野田学園   | 141.4% |

# 学部別塾生数構成比率（単体）



注) グラフ内の数値は全塾生数に対する各学部の塾生数構成比率(%)です。

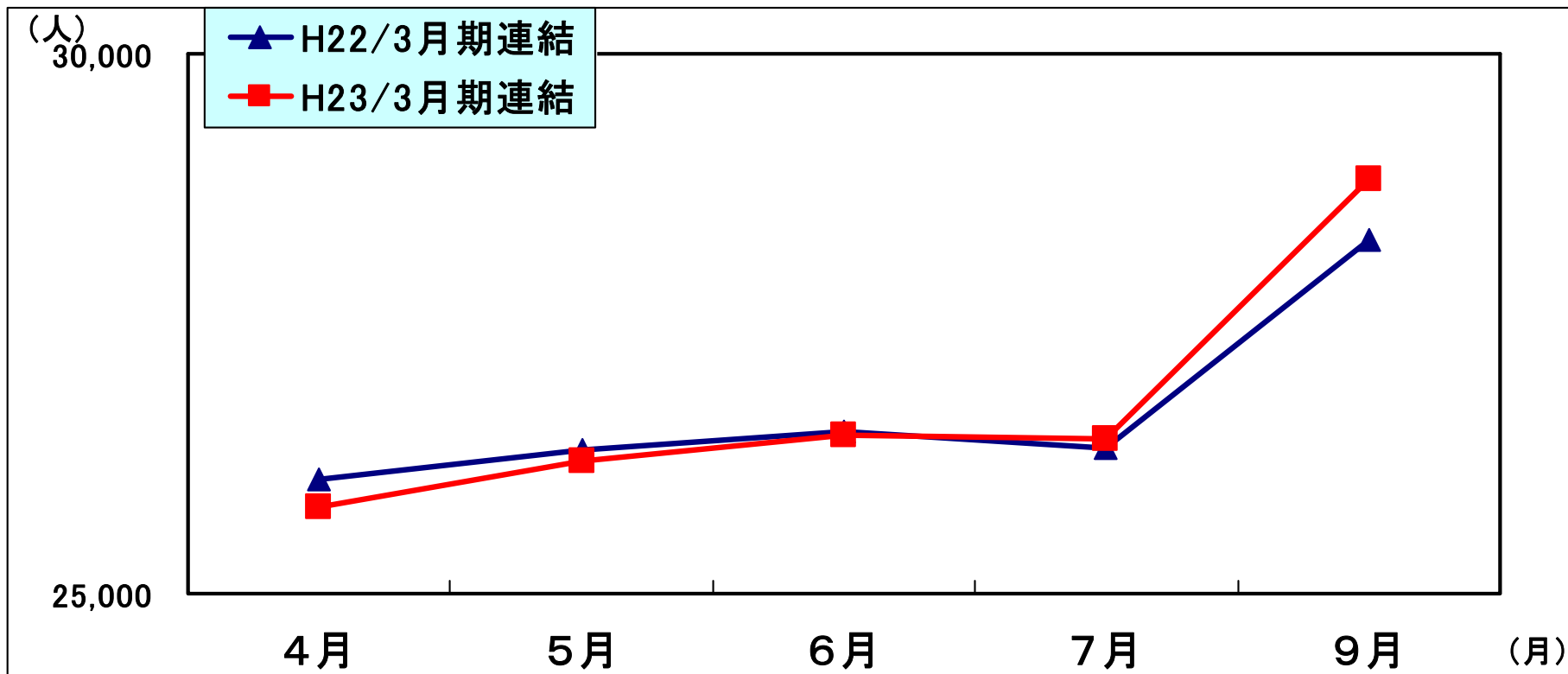
# 四半期毎の塾生数予測（連結）



| 期中平均塾生数         | 第1Q    | 第2Q    | 第3Q    | 第4Q    |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|
| H21/3月期         | 26,962 | 27,446 | 29,125 | 26,261 |
| H22/3月期         | 26,296 | 26,744 | 28,279 | 25,551 |
| H23/3月期 (実績+予測) | 26,165 | 26,994 | 29,904 | 27,799 |

(単位:人)

# 月別塾生数の前年比較（連結）



## 《 H23/3月期 月別塾生数の前年比較 》

※8月(夏期講習会)を除く

| 月    | 4月    | 5月    | 6月    | 7月     | 9月     |
|------|-------|-------|-------|--------|--------|
| 連結   | 99.0% | 99.6% | 99.9% | 100.3% | 102.0% |
| 当社単体 | 98.8% | 99.5% | 99.7% | 100.1% | 101.8% |

# 平成23年3月期 売上原価と販管費予測（連結）

（単位：百万円）

|           | H22/3月期 | H23/3月期 | 前期比    | 構成比    |
|-----------|---------|---------|--------|--------|
| 売上高       | 16,411  | 16,841  | 102.6% | 100.0% |
| 総売上原価     | 12,320  | 12,514  | 101.6% | 74.3%  |
| 労務費       | 6,509   | 6,541   | 100.5% | 38.8%  |
| 地代家賃      | 2,209   | 2,315   | 104.8% | 13.8%  |
| その他経費     | 3,601   | 3,657   | 101.5% | 21.7%  |
| 販売費・一般管理費 | 3,286   | 3,447   | 104.9% | 20.5%  |
| 労務費       | 1,056   | 1,099   | 104.1% | 6.5%   |
| 広告宣伝費     | 1,177   | 1,275   | 108.3% | 7.6%   |

# 1クラス平均人数の推移（単体）

（単位：人）

|          | 第2四半期 | 通 期     |
|----------|-------|---------|
| 平成20年3月期 | 13.15 | 13.07   |
| 平成21年3月期 | 12.77 | 12.90   |
| 平成22年3月期 | 13.26 | 13.40   |
| 平成23年3月期 | 13.47 | 0.21人増加 |

## 《足元の状況》

|           |       |
|-----------|-------|
| 平成21年9月実績 | 13.51 |
| 平成22年9月実績 | 13.71 |

※8月（夏期講習会）を除く、全校舎の平均値

# 第2四半期累計期間のトピックス

## 1、明光ネットワークジャパンとの提携

“早稲田アカデミー個別進学館”（H23 1月開校予定）

## 2、中3生対象の公開無料模試を新設

“首都圏オープン学力診断テスト”（H22 7月開催）

## 3、連結子会社 野田学園 の収益構造改革

“野田クルゼ 現役校” “メディカル1（ワ）”

## 4、デジタルサイネージ・プロジェクト

“WIS（ウィズ）メディア”（H22 10月 試運用開始）

# 明光ネットワークジャパンとの提携

両社の強み・ノウハウを活かした新ブランドの創出

## 明光ネットワークジャパン

- ・ 個別指導塾展開ノウハウ
- ・ 収益性の高い教室運営ノウハウ
- ・ 自立学習のノウハウ
- ・ 個別型学習指導ノウハウ

+

## 早稲田アカデミー

- ・ 難関校への高い合格実績
- ・ 難関校受験指導のノウハウ
- ・ 難関校受験指導ができる講師育成ノウハウ
- ・ 教材、カリキュラム開発力

## “早稲田アカデミー 個別進学館”

《中学・高校・大学受験対応 難関校志望者向け個別指導塾》

◇個別指導により難関校受験を目指す顧客層の獲得と、合格実績伸長

◇新ビジネスモデルの開発及び相互展開により両社の企業価値向上

# “早稲田アカデミー個別進学館” 《顧客層・提携メリット》

## “早稲田アカデミー 個別進学館”

### 集団型

#### 早稲田アカデミー

日能研・SAPIX  
四谷大塚・市進  
栄光ゼミナール etc.

### 個別型

#### MYSTA (早稲アカ)

トーマス (リソー教育)  
ユリウス (日能研)  
個太郎塾 (市進)  
ビザビ (栄光)  
コベッツ (城南) etc.

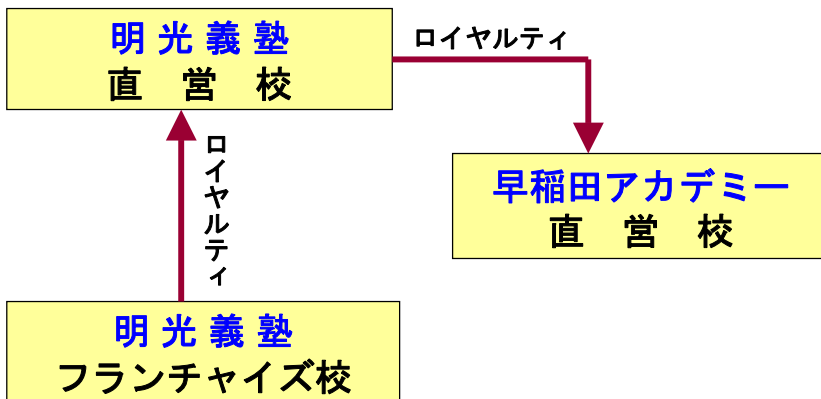
地域密着型の中小塾  
個人経営の学習塾  
etc.

明光義塾  
(明光ネットワークジャパン)  
TKG  
(東京個別指導学院)  
etc.

進学

補習

両社による直営校展開&明光義塾のFC展開



業務提携による当社メリット

- 1、塾生の個別指導ニーズへの対応  
※MYSTA (現在12教室) の早期展開!
- 2、他社の個別指導塾と併用する生徒を自社で獲得  
※自社内でのダブルスクールを可能に!
- 3、MYSTAを収益性の高い個別指導塾へ早期変革
- 4、早稲田アカデミー個別進学館との間で生徒紹介



早稲田アカデミー

# 首都圏オープン学力診断テスト(中3対象)

◇早稲田アカデミーが作る新スタンダード

「夏からの本格的な受験勉強に向けて」首都圏全域の中3対象／基礎学力診断模試

中堅・上位校を目指す中3レギュラー生の集客&WISによる全国展開



# 野田学園の収益構造改革

## ■ 塾生数・売上高の前年対比

(塾生数は4～9月の期中平均)

|     | 塾生数    | 売上高    |
|-----|--------|--------|
| 高1生 | 283.3% | 189.6% |
| 高2生 | 400.0% | 213.4% |
| 高3生 | 137.0% | 74.8%  |
| 高卒生 | 101.4% | 108.1% |
| 合計  | 141.8% | 108.1% |

### ● “野田クルゼ 現役校” 開校

⇒ 塾生数が大幅に伸長

### ● “Medical 1(メディカル・ワン)”

⇒ 受講生獲得により売上増

### ● 各種経費の見直し

- ・ 地代家賃の費用削減
- ・ 夏期合宿費用の削減
- ・ 給与手当の見直し
- ・ 広告宣伝費の効率的使用etc.

## ■ Medical 1 が収益貢献

医学部受験指導のスペシャリストによる

# Medical 1

《医学部受験を目指す高校生のための個別指導》

## 現役校の売上高に占める割合

25.6%

・ 前期最終利益 54百万円の損失計上

・ 当期最終利益予想 4百万円の利益

黒字化によりグループ収益に寄与！

# デジタルサイネージ



## WISメディアの優位性

◇視聴者：明確にセグメントされており、受験生とその保護者  
という特定層への情報発信ができる

## WISメディアの活用

- 1、顧客サービス向上 入試・イベント情報、講座の配信etc.
- 2、社内活用 ①営業支援／各種プロモーション映像配信  
②内部充実／研修ライブ配信（効果的かつ効率化）
- 3、広告収入 ①私立学校／学校紹介、入試情報  
②民間企業／受験グッズ、文具、参考書etc.

## 番組表（例）

| 映像内容            |
|-----------------|
| <研修>月例社員研修      |
| <研修>学年更新受付諸注意   |
| 入学案内DVDより合格実績紹介 |
| 私立学校紹介（3校）      |
| 早稲アカ “理科実験教室”紹介 |
| 冬期講習会・正月特訓案内    |
| 入試講演会 案内        |
| 私立学校紹介（3校）      |
| 秋のオープン模試案内      |

各種イベント



受付カウンター



校舎内ラウンジ



壁面ウインドー



# 第2四半期決算説明会

平成22年9月



## 株式会社早稲田アカデミー

東証二部(証券コード:4718)