

決算説明会

平成23年3月期



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37期） 決算概況
2. 平成24年3月期（第38期） 業績予想
3. 平成23年3月期のトピックス
 - ・ 合格実績報告
 - ・ 早稲田アカデミー個別進学館
 - ・ W I S（ウイズ）メディア

平成23年3月期 決算概況(連結)

(単位：百万円)

	連 結				
	H22/3月期	H23/3月期	前期比増減	前期比	構成比
売上高	16,411	16,334	▲77	99.5%	100%
総売上原価	12,320	12,401	81	100.7%	75.9%
販売費・一般管理費	3,286	3,385	98	103.0%	20.7%
営業利益	804	547	▲256	68.1%	3.4%
経常利益	773	509	▲263	65.9%	3.1%
当期純利益	383	190	▲192	49.8%	1.2%

平成23年3月期 決算概況（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	前期比増減	前期比	構成比	H23/3月期	前期比増減
売上高	16,055	15,976	▲79	99.5%	100%	384	36
総売上原価	11,993	12,121	127	101.1%	75.9%	306	▲4
販売費・一般管理費	3,212	3,309	97	103.0%	20.7%	75	1
営業利益	849	544	▲304	64.1%	3.4%	3	40
経常利益	837	525	▲311	62.8%	3.3%	▲14	39
当期純利益	417	214	▲203	51.4%	1.4%	▲22	43

■野田学園：営業利益では黒字計上。現役校開校と費用統制等により大幅に収益が改善。

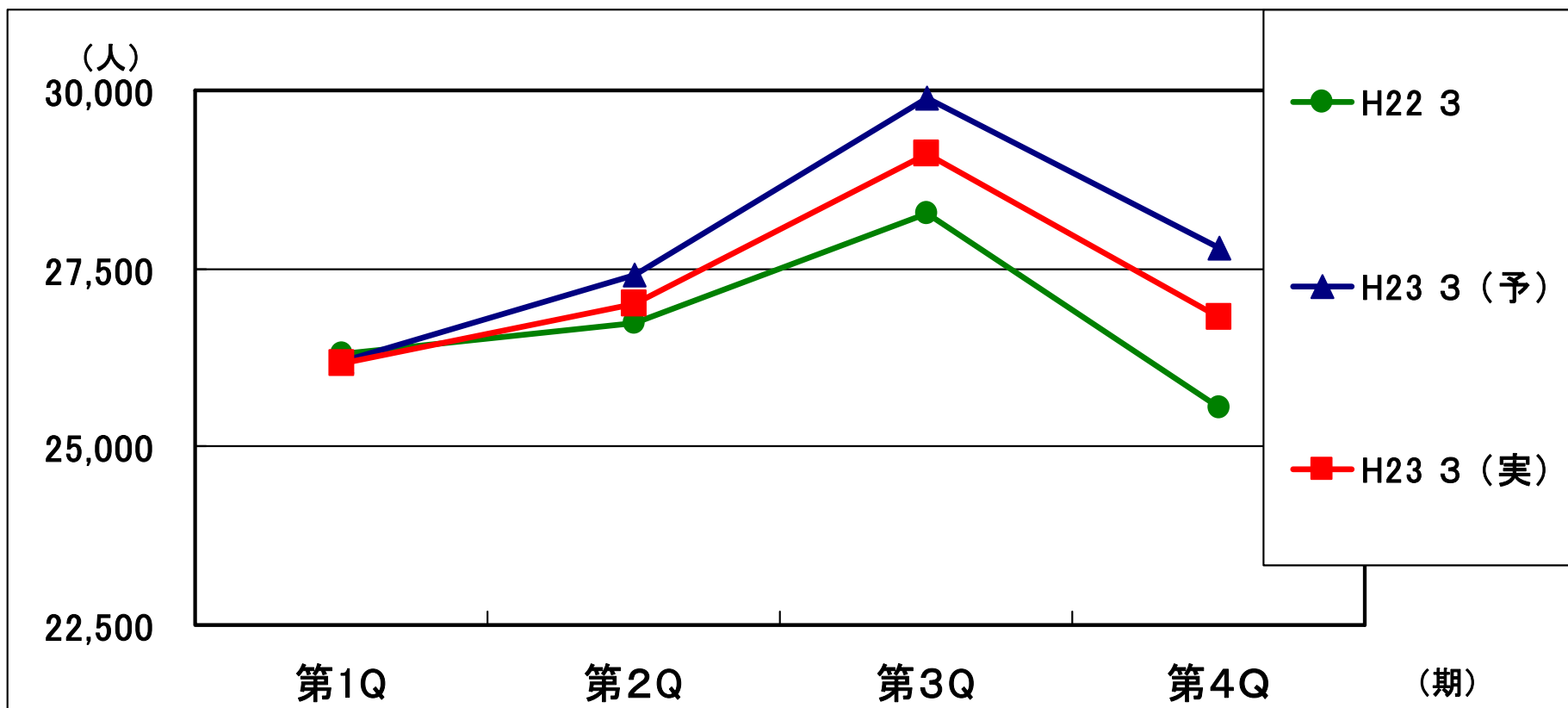
平成23年3月期 決算概況

(単位：百万円)

	連 結			
	H23/3月期実績	H23/3月期予算	予算比	予実差異
売上高	16,334	16,841	97.0%	▲ 507
総売上原価	12,401	12,514	99.1%	▲ 112
販売費・一般管理費	3,385	3,447	98.2%	▲ 62
営業利益	547	879	62.2%	▲ 332
経常利益	509	844	60.4%	▲ 334
当期純利益	190	403	47.3%	▲ 212

■ 予算実績差異 : 売上／①下期（特に第4四半期）基本コース生の伸びが予算を下回る ②震災の影響
利益／原価、販管費ともに削減に努めたが、売上減少分を補うには至らず、予算アンダー

四半期毎の塾生数推移（連結）



期中平均塾生数	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	年間	(単位:人)
平成22年3月期	26,296	26,744	28,279	25,551	26,719	
平成23年3月期(予)	26,202	27,413	29,904	27,799	27,881	
平成23年3月期(実)	26,165	26,994	29,102	26,823	27,274	

項目別の売上高（連結／教育関連事業）

売上項目		前期比	予算比
早稲田アカデミー	入塾関係	101.4%	103.5%
	基本コース	101.1%	96.6%
	講習会	94.3%	94.1%
	特別コース・選択講座	103.4%	109.6%
	合宿・正月特訓	99.3%	99.2%
	その他(教材・模試・他)	97.7%	96.8%
野田学園	113.4%	95.5%	
教育関連事業合計	99.5%	97.1%	

平成23年3月期 売上原価と販管費（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	16,334	99.5%	100.0%
総売上原価	12,320	12,401	100.7%	75.9%
労務費	6,509	6,503	99.9%	39.8%
地代家賃	2,209	2,288	103.6%	14.0%
その他経費	3,601	3,609	100.2%	22.1%
販売費・一般管理費	3,286	3,385	103.0%	20.7%
労務費	1,056	1,110	105.2%	6.8%
広告宣伝費	1,177	1,294	109.9%	7.9%
（内 TV-CM関連費）	（148）	（175）	118.3%	（1.1%）

■売上原価：1クラス平均人数、パート事務稼働時間の統制により、給与手当の増加抑制。

健康保険料率改定による法定福利費の増加。新校設置による地代家賃の増加。

■販管費：管理体制強化に伴う労務費増。広告宣伝費の増加（収益増に向けた先行投資）。

平成24年3月期 業績予想(連結)

(単位：百万円)

	連 結				
	H23/3月期	H24/3月期	前期比増減	前期比	構成比
売 上 高	16,334	17,272	938	105.7%	100.0%
総売上原価	12,401	12,852	451	103.6%	74.4%
販売費・一般管理費	3,385	3,604	219	106.5%	20.9%
営 業 利 益	547	815	268	149.0%	4.7%
経 常 利 益	509	769	259	150.9%	4.5%
当 期 純 利 益	190	644	453	337.4%	3.7%

平成24年3月期 業績予想（各社単体）

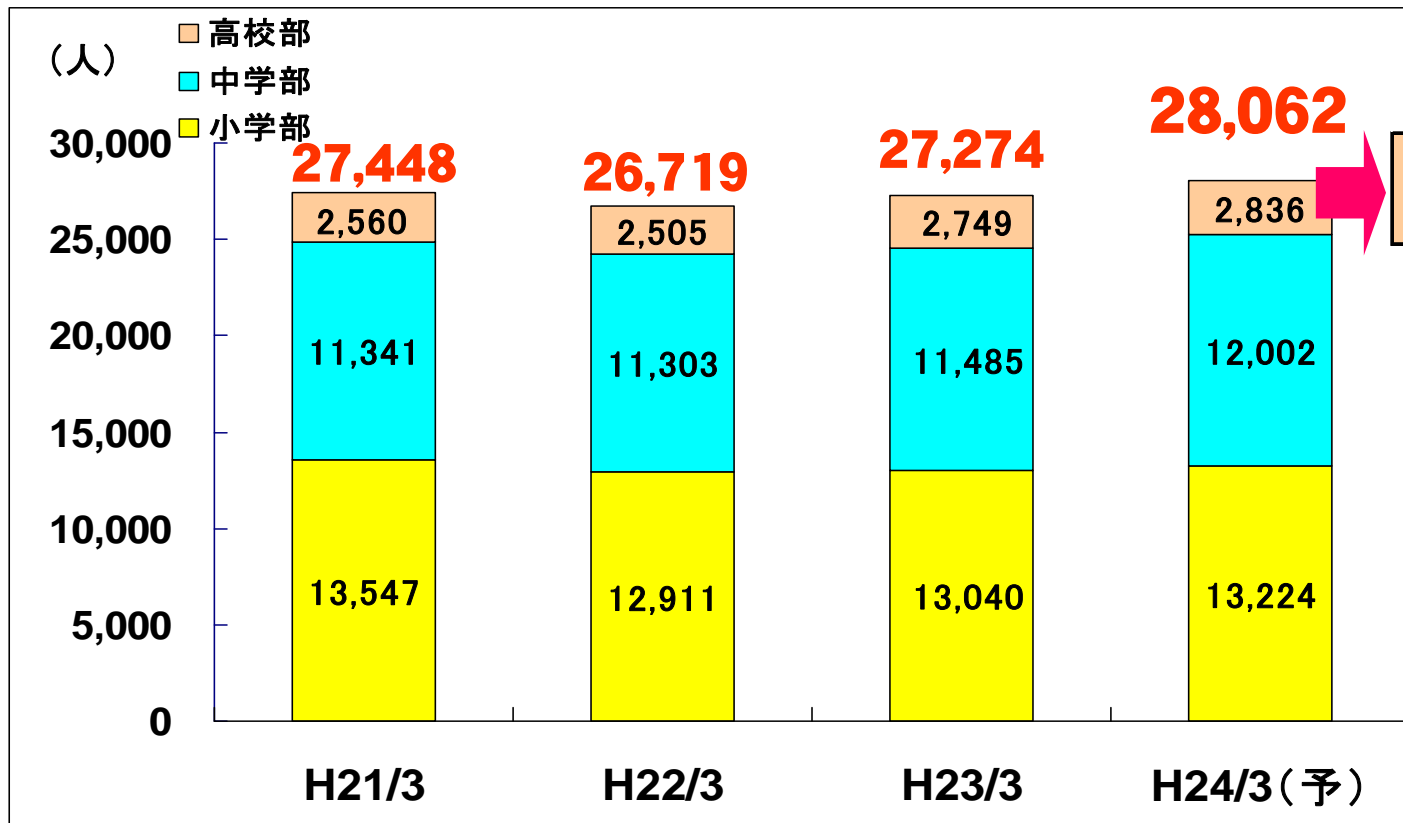
（単位：百万円）

	早稲田アカデミー					野田学園	
	H23/3月期	H24/3月期	前期比増減	前期比	構成比	H24/3月期	前期比増減
売上高	15,976	16,932	956	106.0%	100%	403	18
総売上原価	12,121	12,590	469	103.9%	74.4%	316	10
販売費・一般管理費	3,309	3,543	233	107.0%	20.9%	75	0
営業利益	544	798	254	146.8%	4.7%	11	8
経常利益	525	770	244	146.6%	4.6%	3	17
当期純利益	214	402	188	187.7%	2.4%	243	266

■早稲田アカデミー：費用統制により売上原価の増加率を抑制し、利益率向上を目指す。

■野田学園：不動産物件（旧 外濠本校）売却に伴い特別利益 271百万円を計上見込み。

通期塾生数予想（期中平均／連結）



高校部内訳	早稲アカ	2,654
	野田学園	182

《前期比》
H23→H24

高校部
103.2%

中学部
104.5%

小学部
101.4%

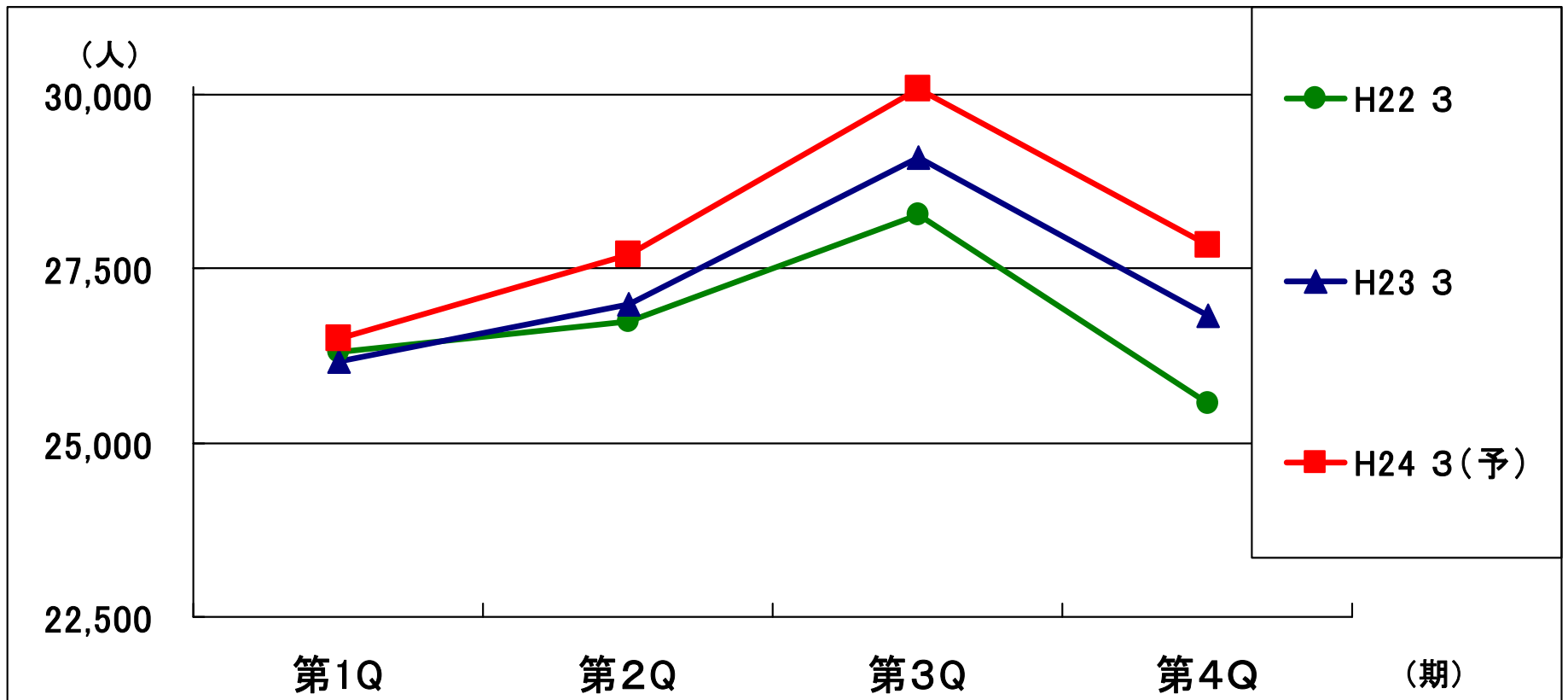
前期比		102.7%	97.3%	102.1%	102.9%
期末校舎数	早稲アカ	117校	122校	127校	134校
	野田学園	1校	1校	2校	2校

塾生数前期比

早稲田アカデミー 102.8%

野田学園 115.2%

四半期毎の塾生数予想（連結）



期中平均塾生数	第 1 Q	第 2 Q	第 3 Q	第 4 Q	年間	(単位:人)
平成22年3月期	26,296	26,744	28,279	25,551	26,719	
平成23年3月期	26,165	26,994	29,102	26,823	27,274	
平成24年3月期(予想)	26,499	27,691	30,072	27,830	28,062	

平成24年3月期 売上原価と販管費予想（連結）

（単位：百万円）

	H23／3月期	H24／3月期	前期比	構成比
売上高	16,334	17,272	105.7%	100.0%
総売上原価	12,401	12,852	103.6%	74.4%
労務費	6,503	6,719	103.3%	38.9%
地代家賃	2,288	2,384	104.2%	13.8%
その他経費	3,609	3,748	103.9%	21.7%
販売費・一般管理費	3,385	3,604	106.5%	20.9%
労務費	1,110	1,150	103.6%	6.7%
広告宣伝費	1,294	1,315	101.6%	7.6%
（内 TV-CM関連費）	（175）	（166）	（94.7%）	（1.0%）

- 売上原価：引き続き、校舎運営の効率化を推進し、構成比率の低下を図る。
- 販管費：集客力強化のため広告宣伝費を増加。個別指導課の設置等により労務費増加。
新システム稼働による減価償却費の増加。以上により前期比106.5%の予定。

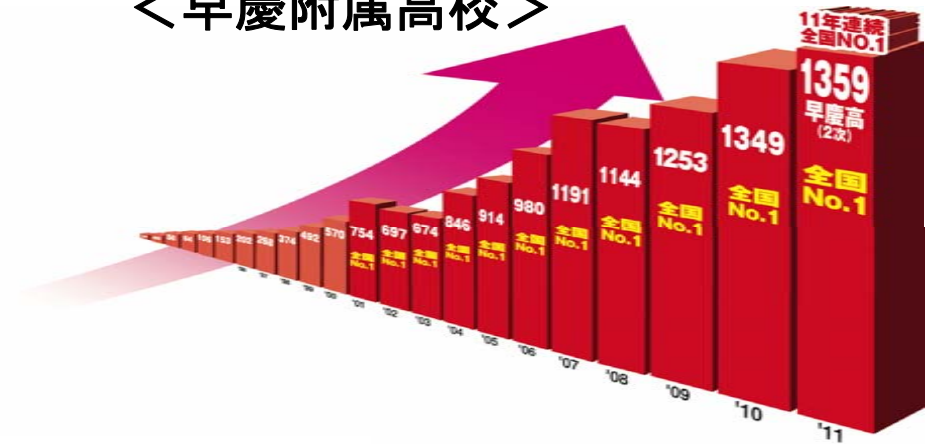
合格実績（中学・高校入試）

【中学入試・高校入試ともに、順調に伸長】

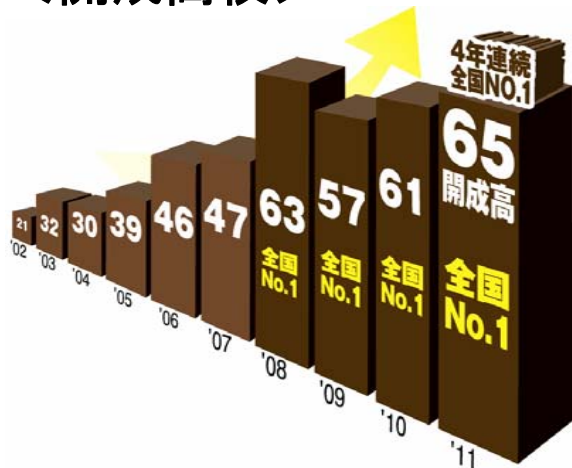
＜男女御三家中学＞



＜早慶附属高校＞



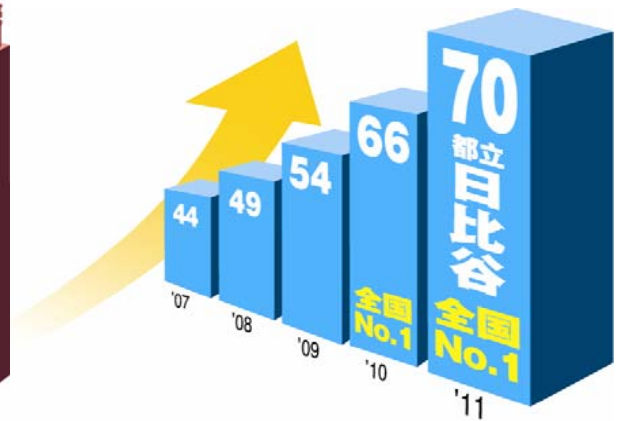
＜開成高校＞



＜慶應女子高校＞



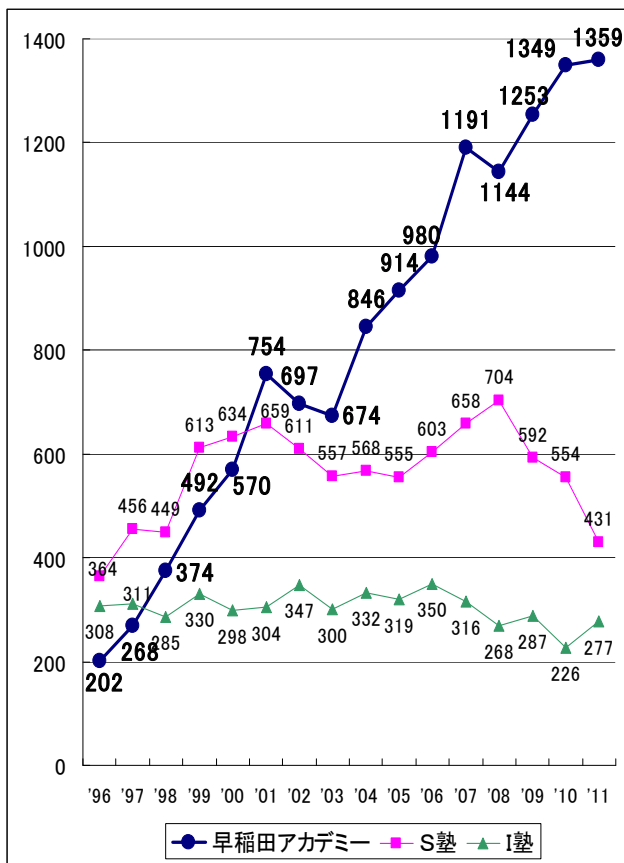
＜都立日比谷高校＞



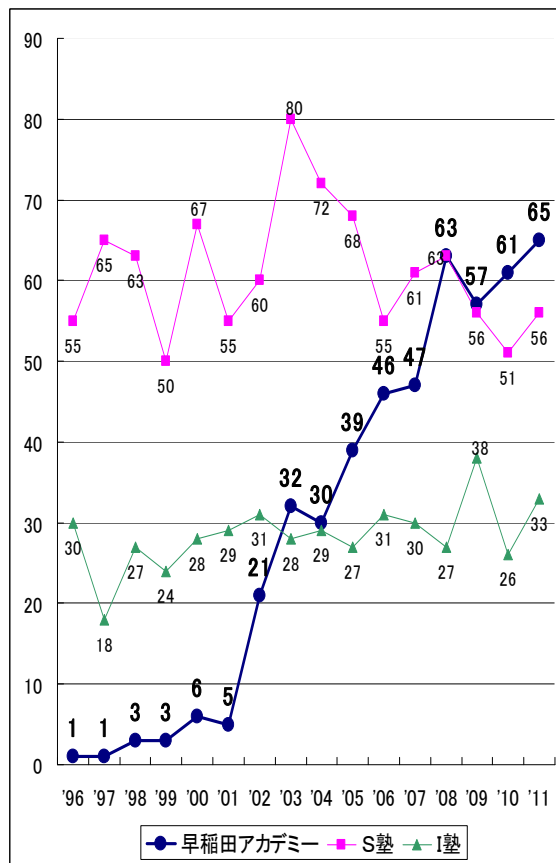
合格実績（中学・高校入試）

【合格実績 他塾比較】

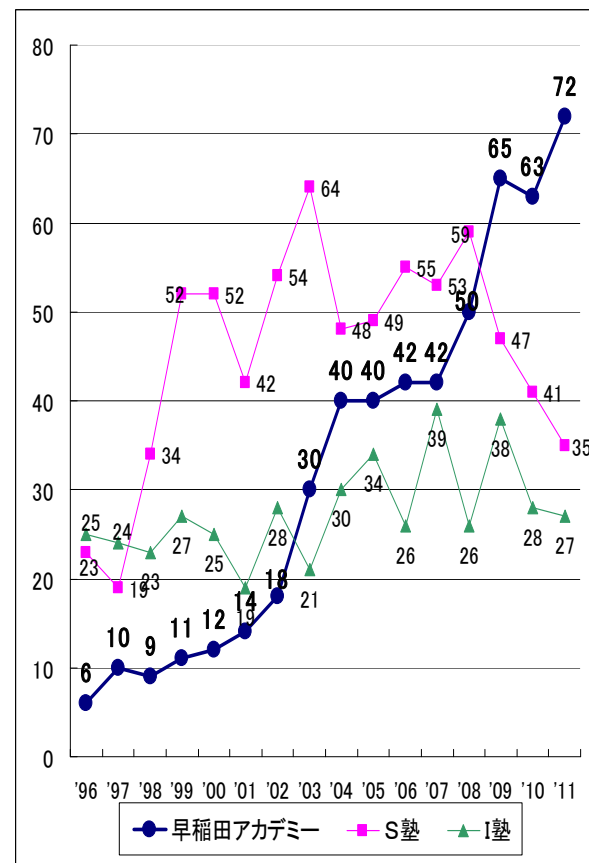
＜早慶附属高校合格実績＞



＜開成高校合格実績＞



＜慶應女子高校合格実績＞



※各社のHP等をもとに当社作成。

合格実績（中学・高校入試）

高校名	2010年 合格実績	2011年 合格実績
開成	61	65
慶應女子	63	72
早大本庄	323	344
慶應志木	249	256
慶應義塾	240	249
筑波大附属	20	32
学芸大附属	47	58
渋谷幕張	67	85
青山学院	98	108
立教新座	320	332
都立日比谷	66	70

中学名	2010年 合格実績	2011年 合格実績
麻布	32	35
桜蔭	40	50
女子学院	64	82
早実	67	75
慶應普通部	21	39
慶應中等部	42	55
聖光	49	64
桐朋	24	35
浅野	45	53
渋谷幕張	100	134
筑波大附属	19	24

【着実に実績伸長！】

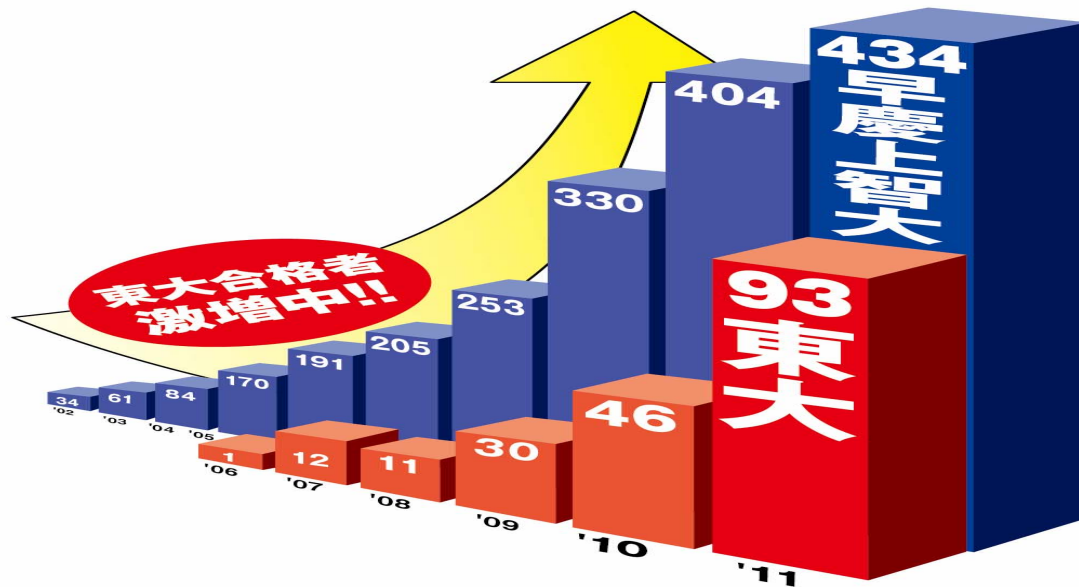
開成高校 4年連続 No.1
 早慶附属高校 11年連続 No.1
 慶應女子高校 3年連続 No.1
 早実中学 9年連続 No.1
 早稲田中学 4年連続 No.1
 早大学院中学 2年連続 No.1
 都立日比谷高校 2年連続 No.1

合格者数は当社の平常授業又は志望校別クラスに正規に在籍し、授業に参加された方のみを対象としており、模擬テスト生や講習会、正月特訓のみを受講された方は含んでおりません。



合格実績(大学入試)

【東大合格者 5年で1名→93名と大幅伸長！】



東大必勝講座受講生
からの東大合格率

53.9%

合格実績伸長のための取り組み

- 1、開成クラブ・東大クラブの設置
- 2、東大必勝講座直前特講
- 3、東大合格必勝合宿(12月実施)

東大受験者
全体の合格率

30.8%

新ブランド “早稲田アカデミー個別進学館”

【“早稲田アカデミー個別進学館” 顧客層・提携メリット】

新ブランド創出・業務提携の狙い

個別指導により難関校を目指す生徒の獲得

- 1 塾生の個別指導併用ニーズに対応
- 2 顧客層拡大

合格実績伸長

収益向上

- 1 個別指導運営ノウハウ獲得により、既存個別指導ブランド(MYSTA)の収益性向上
- 2 新ブランドから新たな収益の獲得！
→ 当社教務力を新たな収益源に！

早稲田アカデミー個別進学館の収益構造

明光ネットワーク
ジャパン

フランチャイズ校

ロイヤルティ

明光ネットワーク
ジャパン

直営校

ロイヤルティ

ロイヤルティ

 早稲田アカデミー

直営校

高い収益性

対外施策事業 “WIS”

【合格実績によるブランドカ・ノウハウを活かしたビジネスの展開】

塾

教育を取り巻く環境

学校

首都圏以外の塾・中小塾

公立学校・私立学校

- 競争激化
- 顧客ニーズの多様化

集客のための
ツール・武器
が欲しい

自力での対応が困難

進学実績を出し、生徒を集めたい

- 定員割れ
- ベテラン教師の定年退職

ビジネスチャンス

研修事業

コンテンツ

広告枠

の提供

 **早稲田アカデミー**
圧倒的な合格実績を輩出する
ノウハウと教育コンテンツ



デジタルサイネージ “W I Smedia(ウイズメディア)”



WISメディアの特徴

- ◇視聴者についての優位性：受験生とその保護者という明確な特定層への情報発信
 - ◇高いコストパフォーマンス：広告映像+αのサービスにより費用対効果の高い広告
- ★映像放映+資料設置+当社ホームページに掲載+イベントでの映像放映と資料設置

H23 4月本格稼働開始

H22 10月試験導入
12校
(モニター設置箇所)

H24/3月期
57校
(モニター設置箇所)

H25/3月期
90校
(モニター設置箇所)

H26/3月期
122校
(モニター設置箇所)

各種イベント会場



受付カウンター



校舎内ラウンジ



壁面ウィンドー



決算説明会

平成23年3月期



株式会社早稲田アカデミー

東証二部(証券コード:4718)