



平成18年2月期決算説明資料

(IR資料)



平成18年7月
(株)市進:市進グループ



市進グループ

◇株式会社 市進◇

集団授業

基礎～応用～

難関中学・高校・大学受験まで

- 第一事業本部 **[市進学院]**
小・中学生に対する中学・高校受験指導
- 第二事業本部 **[市進予備校]**
現役高校生に対する大学受験指導
- 第三事業本部
個別指導事業室 (個学舎のフランチャイジー)
通信添削事業室
情報出版室
教育事業研究室

◇株式会社 個学舎◇

個別指導

基礎力養成・補習・内申アップ

- 個別指導教室運営
[個太郎塾]
- 家庭教師派遣事業
[市進チューターバンク]

相乗効果

◇株式会社 友進◇

印刷・製本・配送・施設・採点管理等

※株式会社 個学舎 と株式会社 友進 は株式会社 市進 の100%子会社です。

市進グループの事業内容

肥沃な市場「首都圏」に191拠点をドミナント展開し、現代の
さまざまな教育ニーズに対応

市進グループ

◇集団授業 考える力の養成

[市進学院]

○中学入試 わかる→解ける→一点になる
自立学習を育てる家庭学習システム

○高校入試 教師と生徒の共演授業
信頼あふれる受験情報と、的確な進路指導

[市進予備校]

○大学入試 現役主義・両立学習・ターム制・
クロス学習システム(高1・高2)・カンフェリーシステム

◇個別指導

[個太郎塾] 教場個別指導

中間試験や期末試験の成績アップ
前の学年の気になる分野の復習
帰国子女の国語などの弱点補強
一貫校・付属校の進級進学対策
個別に生徒のペースで勉強

[市進チューターバンク] 家庭教師派遣

短期の不得意科目克服から医・歯・薬学部の受験まで

◇通信添削

[ひゃくてん丸] (ウイングキッズシリーズ)

小学校1～3年生を対象とした通信添削

※教室数は

平成18年4月現在

(株)市進

市進学院(101教室)
市進予備校(14校)
第三事業本部
個太郎塾(フランチャイジー:10教室)
ひゃくてん丸
受験ガイド

ロジスティクス
印刷・配送・施設等

(株)友進

個太郎塾(66教室)
市進チューターバンク

(株)個学舎

※(株)個学舎と(株)友進は、
(株)市進の100%子会社です。

1. 決算概況(連結)

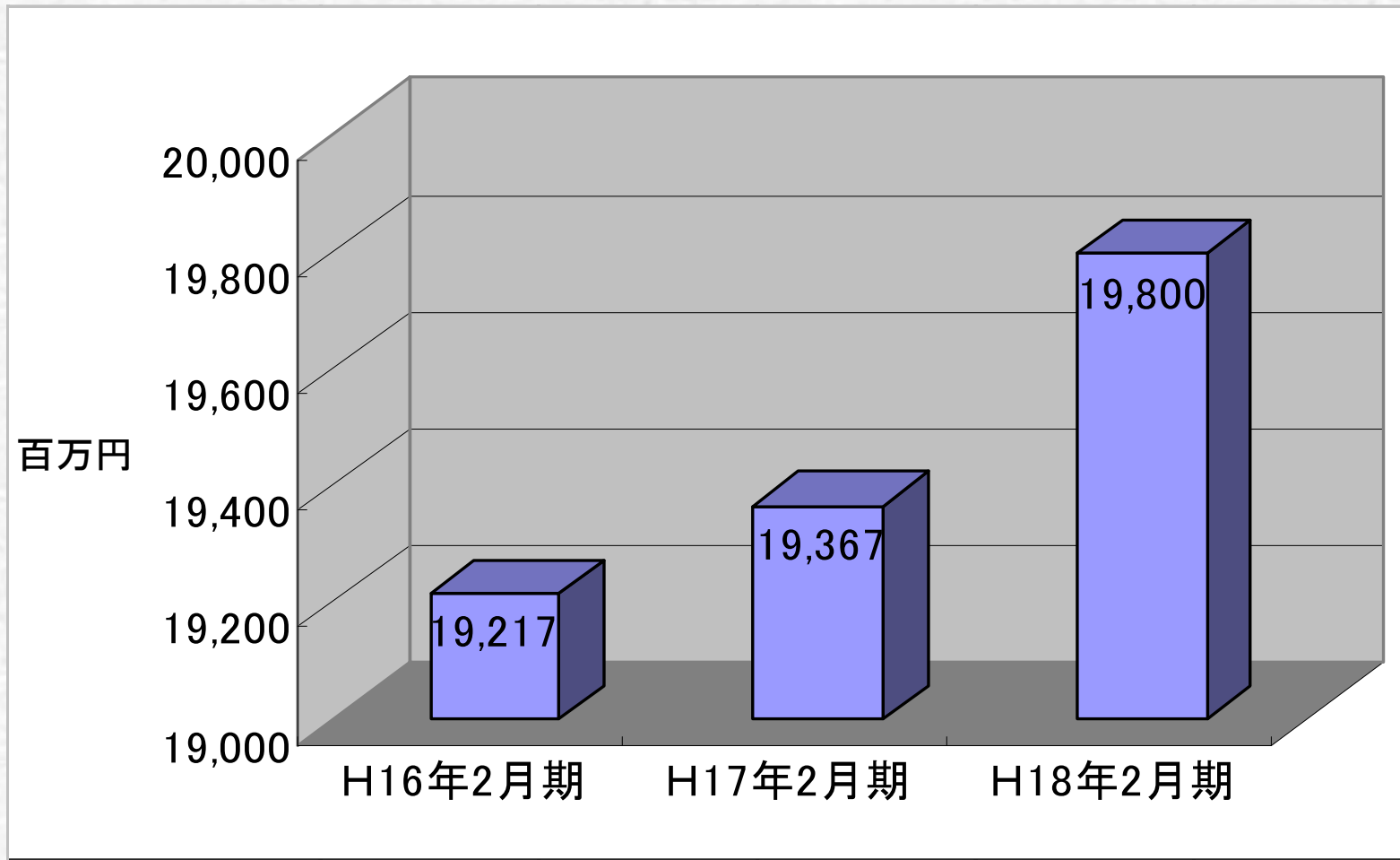
教室ドミナント展開と多様化する顧客ニーズに対応したサービス提供により、当連結会計期間の営業利益・経常利益・当期純利益は、いずれも下表の通り、前連結会計期間の結果を上回っております。

(百万円)

	前期	当期	増減	増減率
売上高	19,367	19,800	433	2.2%
売上原価	15,571	16,089	518	3.3%
売上総利益	3,796	3,710	-85	-2.2%
販売費及び一般管理費	2,966	2,780	-185	-6.3%
営業利益	829	930	100	12.1%
経常利益	826	930	104	12.6%
当期純利益	369	436	66	18.0%

(注) 増減率は百万円単位の数値で算出しております

決算連結売上高の推移



2.貸借対照表(連結)

(百万円)

	前期	当期	増減
流動資産	3,813	3,834	20
固定資産	7,155	7,199	44
流動負債	3,052	2,964	-87
固定負債	2,396	2,210	-185
資本合計	5,520	5,859	339
負債・資本合計	10,968	11,034	65
	前期	当期	増減
営業活動によるCF	323	805	481
投資活動によるCF	-189	-226	-37
財務活動によるCF	-440	-355	85
現金及び現金同等物	1,226	1,450	223

営業活動によるキャッシュ・フローでは、主に小中学部門の小学生と個別指導部門の集客が順調に推移したことにより売上高はやや増加し、かつ事業費の効率化により支出額も減少したことにより、805百万円の収入となりました。投資活動によるキャッシュ・フローについては、主に有形固定資産の取得や敷金保証金の差入などにより、226百万円の支出となっております。財務活動によるキャッシュ・フローについては、新教室設備等の資金として長期借入金を310百万円調達しましたが、長期借入金の返済資金として569百万円を使用したことなどにより、355百万円の支出となりました。

3.生徒数の状況



- 生徒数は平成17年10月時点の在籍生を集計しております。
- 小学部生徒数は、一昨年、昨年度に引き続き高い伸び率を示しております。
- これに対して、中学部では、学校週休2日制による学力低下不安を背景とした需要増も一段落し、通知表の絶対評価導入による評点水準の多様化などの学習環境変化の中で、高校受験学習に対する危機感が希薄化している傾向も見られ、昨年同時期に比べて微減となっております。
- 現在の高校生は、少子化による人口減少率がまだ高い世代にあたることや、現役高校生市場の競争激化などを要因として、下表の通り、生徒数はやや減少しております。
- 個別指導部門の個太郎塾は、平成17年度は新設の10教室を含めた65教室体制で営業し、家庭教師派遣の市進チューターバンクとともに生徒数は増加しております。

(人)

	前期	当期	増減	増減率
小中学部門				
小学部	12,308	13,649	1,341	10.9%
中学部	20,270	19,430	-840	-4.1%
小計	32,578	33,079	501	1.5%
高校部門	8,023	7,181	-842	-10.5%
個別指導部門	4,719	5,571	852	18.1%
合計	45,320	45,831	511	1.1%

4.部門別・収入項目別売上高

百万円

小中学部門	前期	当期	増減	増減率
授業料	9,715	9,954	239	2.5%
講習料	3,551	3,713	162	4.6%
その他	866	932	65	7.6%
小計	14,133	14,600	467	3.3%
高校部門				
授業料	2,209	1,978	-231	-10.5%
講習料	1,334	1,237	-97	-7.3%
その他	61	50	-11	-18.1%
小計	3,605	3,266	-339	-9.4%
第三事業本部				
個別指導事業	-	68	68	
通信添削事業	-	21	21	
出版部門	-	61	61	
小計	-	151	151	
個別指導部門	1,566	1,780	214	13.7%
その他	2	1	0	-17.2%
出版部門	60	-	-60	
合計	19,367	19,800	433	2.2%

※従来の「出版部門」の売上高は、同部門を第三事業本部に編入したことに伴い、当連結会計期間より、「第三事業本部 出版部門」に記載しております。

5. 事業費の状況(市進単独)

教育サービスの多様化により、受講しやすい講座や学習しやすい教材などの提供を目的として売上原価は増加傾向にあります。しかし、その一方で、販管費の節減や効率化に努力し、事業費全体は前事業年度とほぼ同額となっております。

(百万円)

	前期	対比	当期	対比	増減	増減率
売上原価						
人件費	8,415	47.3%	8,626	47.9%	211	2.5%
教材印刷費	1,259	7.1%	1,309	7.3%	49	4.0%
その他	4,448	25.0%	4,495	25.0%	47	1.1%
小計	14,123	79.3%	14,432	80.1%	309	2.2%
販売費及び一般管理費						
広告宣伝費	1,875	10.5%	1,581	8.8%	-293	-15.6%
人件費	717	4.0%	718	4.0%	1	0.2%
その他	376	2.1%	483	2.7%	106	28.4%
小計	2,969	16.7%	2,784	15.5%	-184	-6.2%
合計	17,092	96.0%	17,216	95.6%	124	0.7%
						対比は売上高対比

6. 当期の部門別事業活動

①小中学部門(市進学院)

東京都に綾瀬教室、荻窪教室、立川教室、埼玉県狭山市に狭山市教室、茨城県つくば市につくば梅園教室、計5教室の営業を平成17年3月より開始し、拠点数は全95教室となりました。

小学生を対象としたコースには、「中学受験総合科」に加え、「学力はしっかりつけてほしいが、受験については高校段階で考えたい」という要望に応える小4・小5対象の「学力強化コース」、小6対象の「ハイスクールジュニアコース」も設定しています。また、中学生を対象とした「高校受験総合科」には、「難関国私立高志望コース」・「名門私立・公立高志望コース」・「公立高第一志望コース」の3つのコースが設定されております。

②高校部門(市進予備校)

東京都・千葉県・埼玉県にそれぞれ4校舎、合計12校を運営し、前年度に引き続き、受講しやすい講座の曜日・時間の設定により現役高校生の通塾率上昇を促し、細やかな学習補完対策と的確で新鮮な受験情報を提供できるシステムの採用などにより、教育サービスの向上を図りました。

新たな講座として、アドバンスコース(6年一貫校生指導)を開設しました。このアドバンスコースは、国私立6年一貫進学校に通う生徒を対象とし、国公立大・早慶上智など難関大学への進学を目標に、中学1年生から高校2年生までの5年間で、無理なく英語・数学の中学・高校課程を修了させ、高校3年生では入試対策を徹底的に行うものです。また、基礎的な学力の到達度がいつでも診断できる科目別V検システムを導入するなど、一人ひとりの生徒に、より効率的な学習方法の提示が可能となる指導体制を充実させております。

③第三事業本部の発足

将来の市進グループの幅広い発展を目指し、(株)市進において第三事業本部を発足させました。この事業本部では、まず、(株)市進が(株)個学舎のフランチャイジーになり、集団指導のノウハウや人材を活用する形で、千葉県に八柱教室、下総中山教室、埼玉県に所沢教室、三郷教室、茨城県につくば梅園教室の個太郎塾5教室を3月下旬の春期講習から開設しました。これは、市進グループ全体で個太郎塾ブランドの強化を図ると共に、将来の外部フランチャイズ展開への布石とし、適切なFC契約関係や運営上の様々なノウハウを実践の中で構築していくことを目的としております。

この他、第三事業本部では、従来から商品化されている「ことばの森」を中心とした添削事業や中学・高校・大学受験ガイドを作成する出版事業を行います。さらには、将来の新規教育事業の研究・開発などを行ってまいりました。

④個別指導部門(株式会社個学舎、市進チューターバンク、個太郎塾部門)

個別指導塾であります個太郎塾部門は、東京都内に東大島教室、府中教室、千葉県内に新松戸教室、津田沼教室、五井教室を開設し、直営60教室と市進FC5教室の体制で営業いたしました。

また、家庭教師部門の市進チューターバンクでは、サービス提供エリアを千葉県・東京都・埼玉県・神奈川県・茨城県南部とし、難関校受験特設コースも運営しております。



7.主要經營指標(連結)

百万円

	前期	当期
売上高	19,367	19,800
経常利益	826	930
当期純利益	369	436
1株当たり当期純利益(円)	35.20	42.32
総資産額	10,968	11,034
純資産額	5,520	5,859
自己資本比率	50.3%	53.1%
1株当たり純資産額(円)	574.44	610.08
純資産当期純利益率	6.9%	7.7%
総資産経常利益率	7.4%	8.5%

8.19年2月期 通期業績予想

(百万円)

	16年2月期	17年2月期	18年2月期	19年2月期予想
売上高	19,217	19,367	19,800	20,230
(増減率)	3.8%	0.8%	2.2%	2.2%
経常利益	777	826	930	1,100
(増減率)	-1.3%	6.3%	12.6%	18.3%
当期純利益	305	369	436	330
(増減率)	16.4%	21.0%	18.2%	-24.3%
1株当たりの配当金(円)	10	10	10	10

※来期の当期純利益は減少の見通しです。これは、「減損会計」導入に伴う減損損失の計上が見込まれること、拠点効率化に伴う賃借物件の返還等による固定資産除却損等の特別損失の計上が予定されていることが主な原因です。

9.19年2月期の進捗状況



①小中学部門(市進学院)

平成18年3月から新規開設する教室として、東京都に錦糸町教室、北千住教室、竹の塚教室を開設し、神奈川県には、センター北教室に隣接する北山田教室、市が尾教室に隣接する見花山教室を地域密着型の高校受験専用教室として開設しました。以前から茨城県において高校受験専用教室としてテスト運営を実施してまいりました土浦桜ヶ丘教室は、平成18年度より土浦教室から独立し単独教室となり、拠点数は101教室となります。

平成18年度も、新設講座や首都圏学力測定などの各種イベントなどを通じて、生徒の学習意欲を喚起するような一歩踏み込んだ教育サービスの提供に取り組んでまいります。

②高校部門(市進予備校)

平成18年3月から、千葉県に検見川浜校を新たに開設しました。また、以前から地域密着型の小規模校舎として高校3年生のみを対象として運営してまいりました津田沼校は、平成18年度から高校1・2年生の講座も設置、フルライン化したことにより、市川校から独立、単独校舎となり、拠点数は14校舎となります。

平成18年度からの新講座として、全校舎に受講時間自由選択の映像配信授業「ウイングネット」を導入しました。クラブ活動などで受験勉強の時間を確保しにくい現役高校生が受講可能な曜日・時間に個別ブースで映像授業を受講できるだけでなく、演習問題の質問や学習・進路相談等のフォローも受けることができる講座で、これも現役高校生の通塾率の上昇を促進する施策の一つであります。



③第三事業本部(個別指導事業・通信添削事業・教育事業研究・出版部門など)

まず、(株)市進が(株)個学舎のフランチャイジーとなって展開するFC個太郎塾につきましては、平成18年3月下旬の春期講習より、東京都に瑞江教室、国分寺教室、三鷹教室、千葉県に八千代中央教室、埼玉県に川越教室の5教室を開設し、昨年新設の5教室に加え、拠点数は10教室となりました。

また、小学1年生から3年生までを対象とした通信添削「ひゃくてん丸」(ウイングキッズシリーズ)をスタートします。指導経験豊富な講師による学習ナビゲーター(担任)制度と集団指導の効果も活用したスクーリングの実施などを特徴としております。

この他、第三事業本部では、中学・高校・大学受験ガイドを作成する出版事業を行います。さらには、将来の新規教育事業の研究・開発などを行ってまいります。



④個別指導部門(株式会社個学舎 個太郎塾部門、市進チューターバンク)

平成18年3月下旬の春期講習より、東京都に聖蹟桜ヶ丘教室、ひばりヶ丘教室、清瀬教室、武蔵境教室、千葉県に船橋教室、鎌取教室の個太郎塾6教室を開設します。個太郎塾の拠点数は、(株)市進フランチャイズ教室10教室も含め、合計76教室となります。小学1年生から高校卒業生までを対象に、講師1人で生徒2人の学習指導を行うきめ細かいサービスを提供しております。

個太郎塾は、「苦手科目・弱点項目」を集中的に勉強したい、学校の「中間試験」や「期末試験」の成績をアップさせたい、「6年一貫校・大学付属校」の進級・進学対策をやってほしい、「個別にわかるまで」子供のペースに合わせて勉強を教えてほしいなどのさまざまな教育ニーズに機動的に対応することができます。また、家庭教師派遣の市進チューターバンクは、個太郎塾同様の幅広いニーズに家庭教師派遣という形でのサービスを提供しています。基礎力補強から、医歯薬学部受験に向けた徹底指導まで、一人ひとりの生徒にもっともふさわしいチューター(講師)を派遣し、高い学習効果と目標の達成を実現しております。

IR資料に関する問い合わせ先

千葉県市川市八幡2-3-11
株式会社 市進

経営企画調整室

電話 047(335)8511

FAX 047(335)0551

Mail ichishin-k@juno.ocn.ne.jp

本資料は、2006年2月期決算の財務情報、経営指標等の提供を目的としたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。

また、本資料に掲載している情報の一部には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではありません。将来の業績は、環境の変化などにより、実際の結果と異なる可能性があります。

