

# **株式会社 学研ホールディングス 決算説明会**

**2011年11月18日**

# **2011年9月期 業績報告**

**株式会社学研ホールディングス  
常務取締役 中森 知**

# 2011年9月期業績

(百万円)

「教室・塾事業」の不採算事業撤退等での利益減少があったものの、「出版事業」の美容・健康ムックのヒットや「高齢者福祉・子育て支援事業」の伸長により増収増益を実現

	2010年 9月期	2011年 9月期	増減額	増減率
売上高	78, 105	80, 249	+2, 143	102. 7%
営業利益	1, 818	1, 927	+109	106. 0%
経常利益	1, 981	2, 121	+139	107. 1%
当期純利益	305	550	+244	179. 9%

# 2011年9月期 セグメント別業績

(百万円)

セグメント名	項目	2010年 9月期	2011年 9月期	増減額	増減率
教室・塾事業	売上高	20,749	20,725	△24	99.9%
	営業利益	1,154	379	△775	32.9%
出版事業	売上高	31,087	32,538	+1,450	104.7%
	営業利益	475	1,008	+532	212.0%
高齢者福祉・ 子育て支援事業	売上高	1,381	2,040	+658	147.7%
	営業利益	1	141	+140	11,227.6%
園・学校事業	売上高	15,797	15,832	+34	100.2%
	営業利益	247	496	+248	200.2%
その他	売上高	9,088	9,112	+23	100.3%
	営業利益	△24	△74	△49	—
調整額	売上高	—	—	—	—
	営業利益	△36	△24	+12	—
合計	売上高	78,105	80,249	+2,143	102.7%
	営業利益	1,818	1,927	+109	106.0%



# セグメント別業績 ①教室・塾事業

(百万円)

## ●事業概要

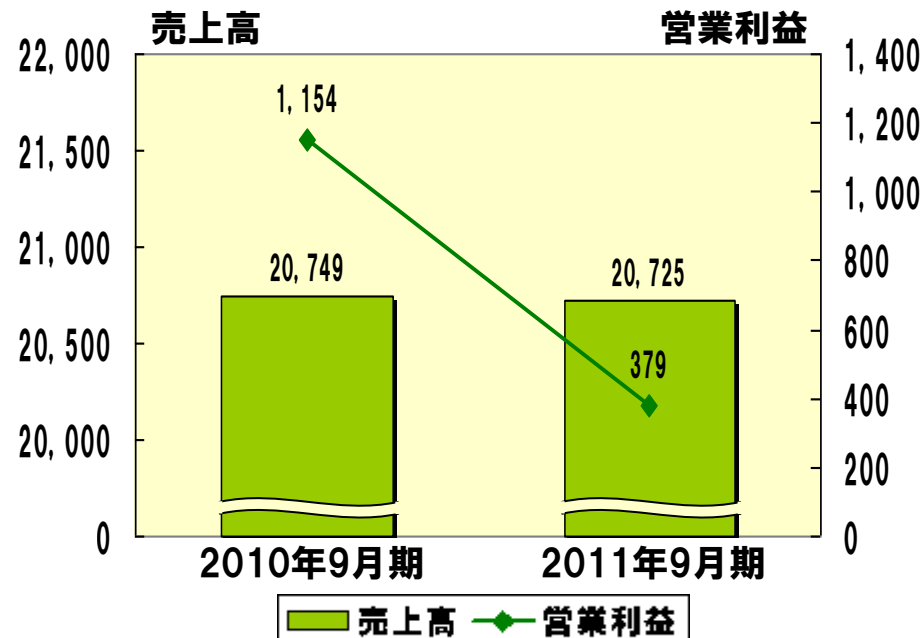
- ・主に小学生を対象にした「学研教室」の運営
- ・幼児から高校生を対象にした進学塾の運営
- ・家庭教師派遣サービスの提供等



↑学研教室の授業の様子



↑進学塾の授業の様子



## ●2011年9月期 前期比増減要因

### 〔売上高〕

- ・学研教室、CAIスクールの伸長
- ・好調進学塾の校舎開設による伸長
- ・震災による進学塾生徒数減少
- ・不採算進学塾の生徒数減少や事業撤退による減少 等

### 〔営業利益〕

- ・教材改訂費用の発生
- ・震災による生徒数減少での利益減
- ・不採算進学塾の生徒数減少や事業撤退による減少
- ・撤退事業の棚卸資産処分、貸倒損失の発生 等

# セグメント別業績 ②出版事業

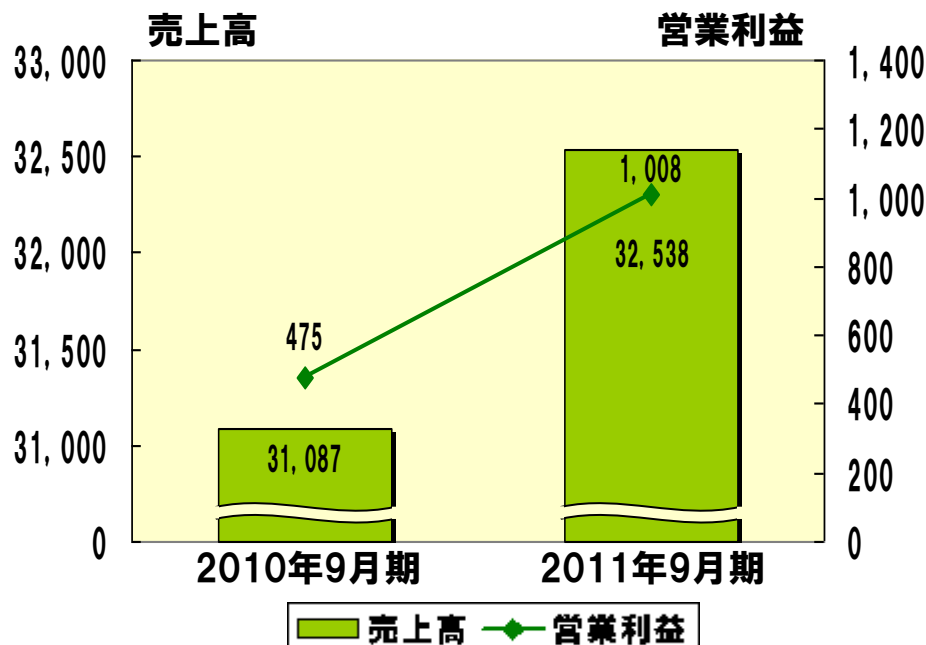
(百万円)

## ●事業概要

- ・取次・書店ルートでの児童書、辞典、図鑑、学習参考書のほか、料理、健康、芸能、歴史、趣味、スポーツなど多岐に渡るジャンルの雑誌、ムック、実用書の発行
- ・看護師および医師などを対象とした専門書の発行



↑ヒットした美容・健康関連ムック3誌



## ●2011年9月期 前期比増減要因

### 〔売上高〕

- ・美容・健康関連ムックのヒットによる増
- ・ゴルフ出版事業譲渡による減
- ・震災影響による雑誌広告や受託事業売上減 等

### 〔営業利益〕

- ・美容・健康関連ムックのヒットによる増
- ・小学学習参考書の改訂費用発生による利益減 等

# セグメント別業績 ③高齢者福祉・子育て支援事業

## ●事業概要

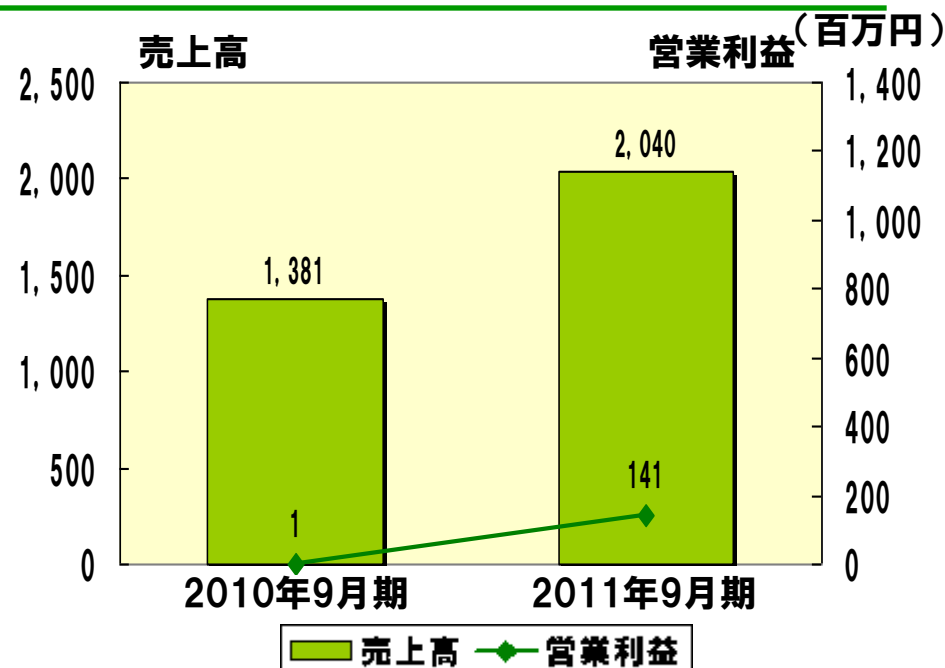
- ・サービス付き高齢者向け住宅の設立・運営
- ・子育て支援施設の設立・運営 など



↑ココファンあすみが丘



↑ココファン・ナーサリー八王子



## ●2011年9月期 前期比増減要因

### 〔売上高〕

- ・サービス付き高齢者向け住宅や子育て支援施設の開業
- ・前期開業の通年稼働による増加
- ・既存拠点の伸長 等

### 〔営業利益〕

- ・売上増による利益増 等

# セグメント別業績 ④園・学校事業

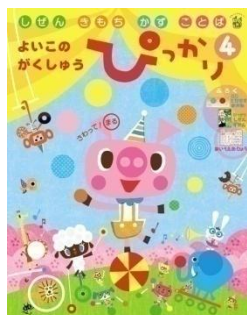
(百万円)

## ●事業概要

- ・幼稚園・保育園向けに、教師用雑誌や園児用絵本の出版物制作・販売、保育用品・備品等の販売
- ・小・中・高校向けに、保健体育教科書、保健体育・道徳副読本、映像教材や体力テストの制作・販売 など



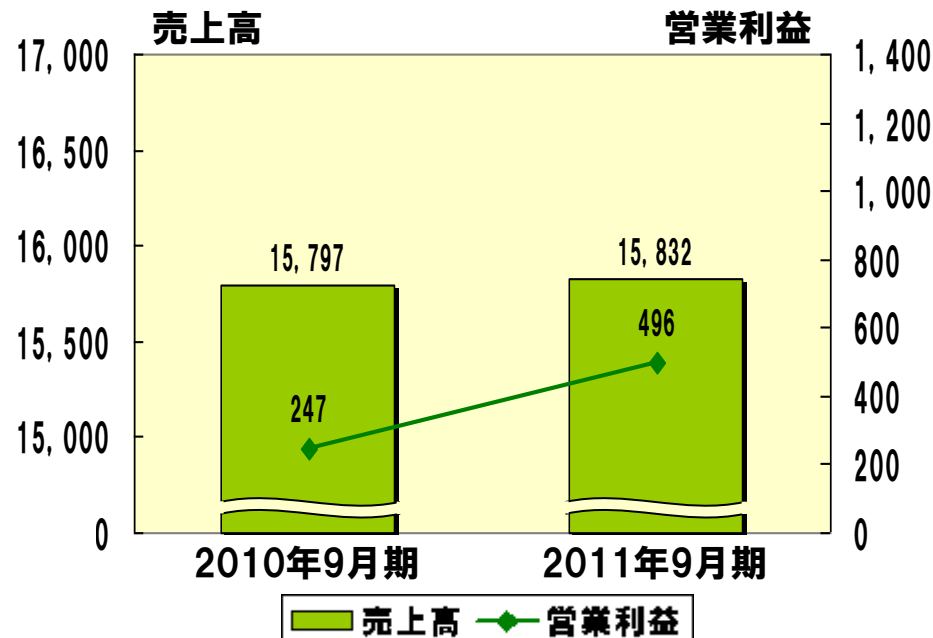
↑小学校保健教科書



↑園向け月刊絵本



↑「できる！をたすけるシリーズ」



## ●2011年9月期 前期比増減要因

### 〔売上高〕

- ・小学校保健体育教科書指導書の売上発生
- ・備品・遊具の売上増
- ・教師用月刊誌や副読本の売上減

### 〔営業利益〕

- ・小学校保健体育教科書指導書の売上発生による利益増 等

# セグメント別業績 ⑤その他

(百万円)

## ●事業概要

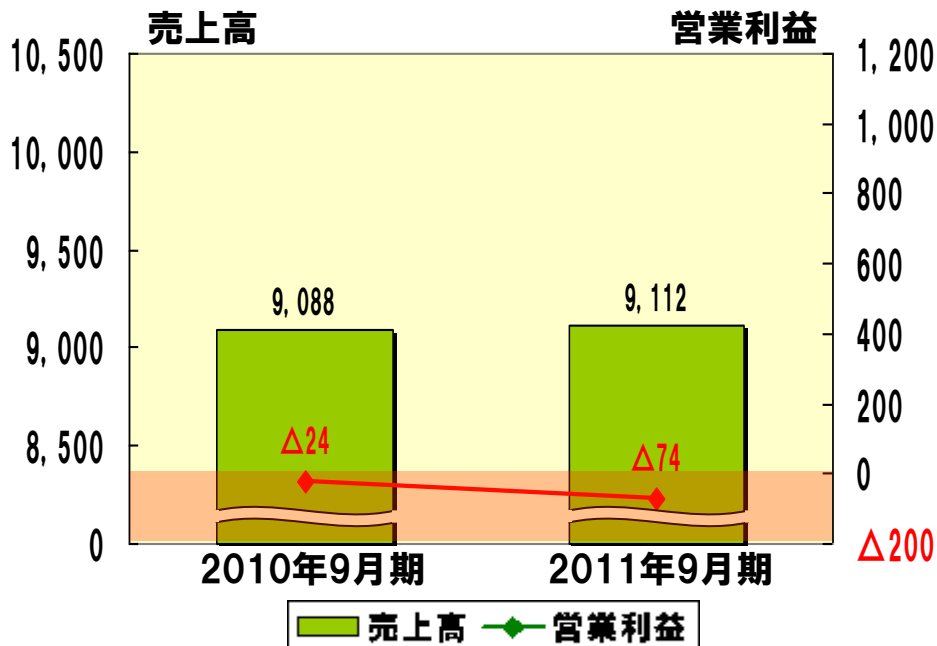
- ・家庭や職域向けに、乳幼児から小・中・高校生向けの家庭学習用教材等の販売
- ・物流サービスの提供
- ・文具・雑貨の企画開発・販売
- ・就職支援サービスの提供 など



↑マイティー・ネクスト(家庭訪問販売事業)



↑グリーティングカード(文具・雑貨事業)



## ●2011年9月期 前期比増減要因

### 〔売上高〕

- ・家庭訪問販売事業の月刊誌休刊による減
- ・文具・雑貨事業のグリーティングカードなどのコミュニケーション商品売上増 等

### 〔営業利益〕

- ・物流事業利益減 等



# 連結貸借対照表

(百万円)

	'10/9月末	'11/9月末	増減
流動資産	38,302	41,264	+2,962
固定資産	18,349	17,920	△429
資産合計	56,652	59,184	2,532
流動負債	19,228	17,538	△1,690
固定負債	10,762	14,166	+3,404
負債合計	29,990	31,705	+1,715
純資産	26,661	27,478	+817
負債・純資産合計	56,652	59,184	+2,532

■現預金の増加(+2,070百万円)  
※連結キャッシュフロー計算書参照

■受取手形・売掛金の増加(+1,480百万円)  
・4Q売上増加による  
(園・学校事業、出版事業)

■借入金の減少(△2,005百万円)  
・長期借入への借り換え

■長期借入金の増加(+3,226百万円)  
・短期借入からの借り換えによる増加  
・サービス付き高齢者向け住宅開設資金調達

■利益剰余金の増加(+211百万円)

■その他有価証券評価差額金(+563百万円)

# 連結キャッシュフロー計算書

(百万円)

	2011年9月期
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>1,736</b>
税金等調整前当期純利益	1,081
減価償却費	905
売上債権の増加	△1,485
たな卸資産の減少	583
仕入債務の増加	553
その他	99
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△177</b>
有形・無形固定資産の取得による支出	△1,369
投資有価証券の売却による収入	948
その他	244
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>844</b>
長期借入による収入	3,671
短期借入金の減少	△2,450
配当金支払額	△338
その他	△39
<b>現金・現金同等物増減額</b>	<b>2,385</b>
<b>現金・現金同等物期末残高</b>	<b>11,597</b>

営業損益計算の対象となった取引に係るキャッシュ・フロー  
(+1,986百万円)

営業活動に係る債権・債務から生ずるキャッシュ・フロー  
(△349百万円)

# 2012年9月期の見通し

(百万円)

	2011年9月期 実績	2012年9月期 業績予想	増減額	増減率
売上高	80, 249	80, 500	+ 251	100. 3%
営業利益	1, 927	2, 000	+ 73	103. 8%
経常利益	2, 121	2, 100	△21	99. 0%
当期純利益	550	1, 100	+ 550	199. 9%

## ■ 売上高・営業利益 増加要因

(次ページ以降参照)

## ■ 当期純利益 増加要因

- ・当期発生 of 震災関連損失や資産除去債務会計基準の適用による特別損失がなくなるため



# 2012年9月期の見通し（セグメント別）

（百万円）

セグメント名	項目	‘11年9月期	‘12年9月期	増減額	増減率
教室・塾事業	売上高	20,725	20,400	△325	98.4%
	営業利益	379	930	+550	245.0%
出版事業	売上高	32,538	32,100	△438	98.7%
	営業利益	1,008	700	△308	69.4%
高齢者福祉・子育て支援事業	売上高	2,040	3,300	+1,259	161.7%
	営業利益	141	70	△71	49.3%
園・学校事業	売上高	15,832	15,700	△132	99.2%
	営業利益	496	300	△196	60.5%
その他	売上高	9,112	9,000	△112	98.8%
	営業利益	△74	0	+74	—
調整額	売上高	—	—	—	—
	営業利益	△24		+24	—
合計	売上高	80,249	80,500	+251	100.3%
	営業利益	1,927	2,000	+73	103.8%

# 2012年9月期の見通し（セグメント別 主な増減要因）（百万円）

セグメント名	項目	増減額	増減率	主な増減要因
教室・塾事業	売上高	△325	98.4%	・不採算進学塾の縮小および不採算事業からの撤退による減少
	営業利益	+550	245.0%	・不採算事業撤退による改善 ・震災による生徒数減少からの回復
出版事業	売上高	△438	98.7%	・ゴルフ出版事業譲渡による減少 ・ヒット商品の反動による減少
	営業利益	△308	69.4%	・ヒット商品の反動による減少
高齢者福祉・子育て支援事業	売上高	+1,259	161.7%	・サービス付き高齢者向け住宅および子育て支援施設の開業による増加
	営業利益	△71	49.3%	・開設ペース引き上げによる初期費用増加
園・学校事業	売上高	△132	99.2%	・指導書の売上減
	営業利益	△196	60.5%	・指導書の売上減による利益減
その他	売上高	△112	98.8%	・物流事業の売上減
	営業利益	+74	—	・固定費削減による物流事業の改善

# 学研グループ2ヵ年計画 「Gakken2013」

株式会社学研ホールディングス  
代表取締役社長 宮原 博昭

# 前中期計画「Gakken2011」の総括

計画には及ばなかったものの、3つの経営改革の実行により増収増益体質の転換を実現

2009年3月期	実績
売上高	77,887
営業利益	△499
当期純利益	2,227



2011年9月期	中期計画	実績
売上高	80,000	80,249
営業利益	2,200	1,927
当期純利益	1,600	550

## 3つの経営改革

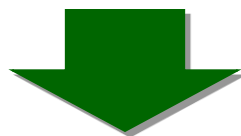
- 成長事業である「教室・塾事業」および「高齢者福祉・子育て支援事業」への積極投資
- 不採算事業、不採算商品の撤退や譲渡
- 持株会社体制の構築

## 基幹事業

- ①教育ソリューション事業(教室・塾事業、出版事業、園・学校事業)
- ②高齢者福祉・子育て支援事業

●安定した利益の確保

●成長が期待できる分野への積極展開



将来の飛躍に向けた基盤整備

# 〔成長戦略①〕教育ソリューション事業（教室・塾事業、出版事業、園・学校事業）

## 成長戦略

ICT（情報コミュニケーション技術）を活用した新しい商品開発  
やサービスの提供により、さらなる成長を図る

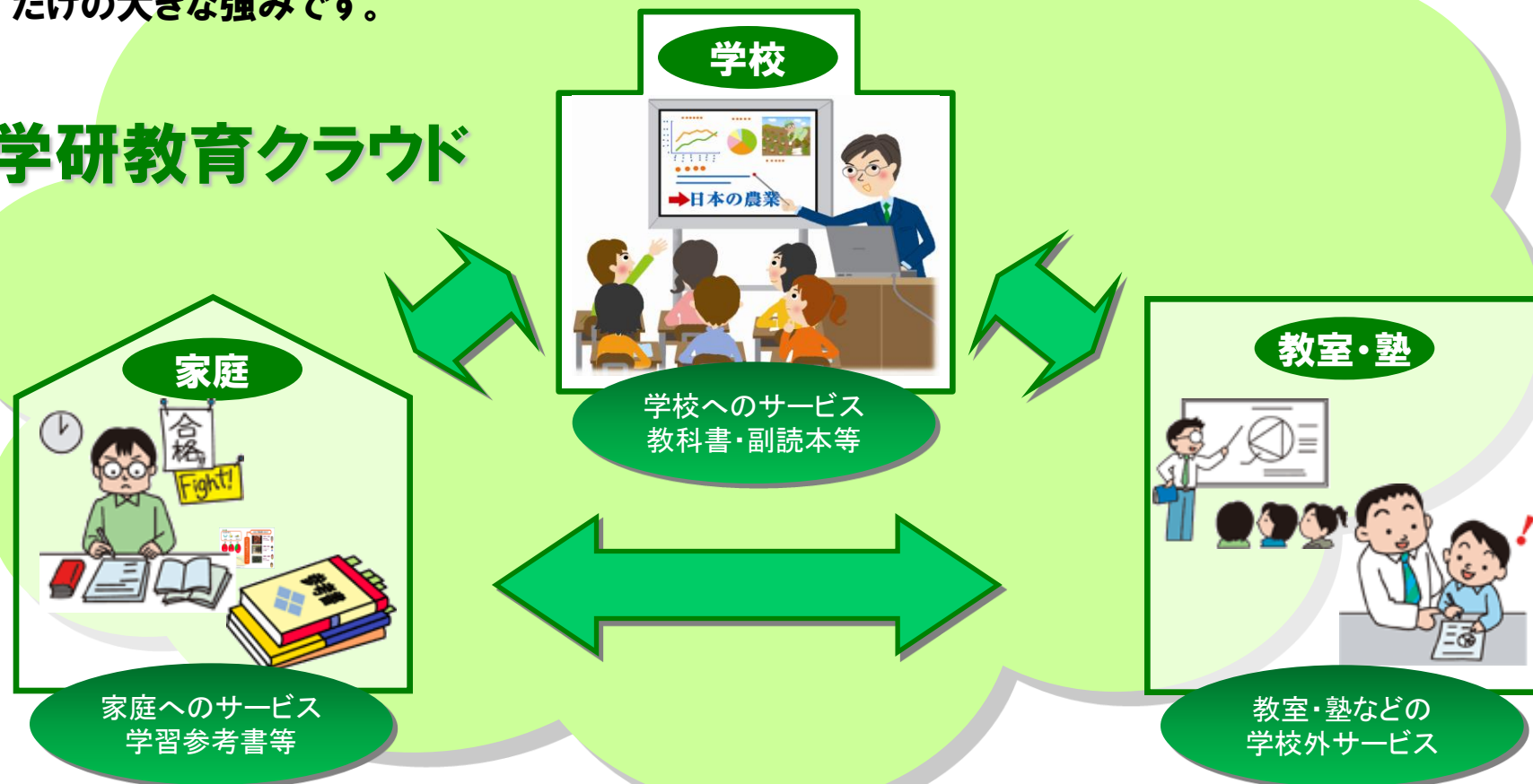
- 各事業の連携による学習・教育コンテンツの最大活用
- 業務提携による新しい商品・サービスの開発

# ICTを活用した新しい商品・サービスの提供①

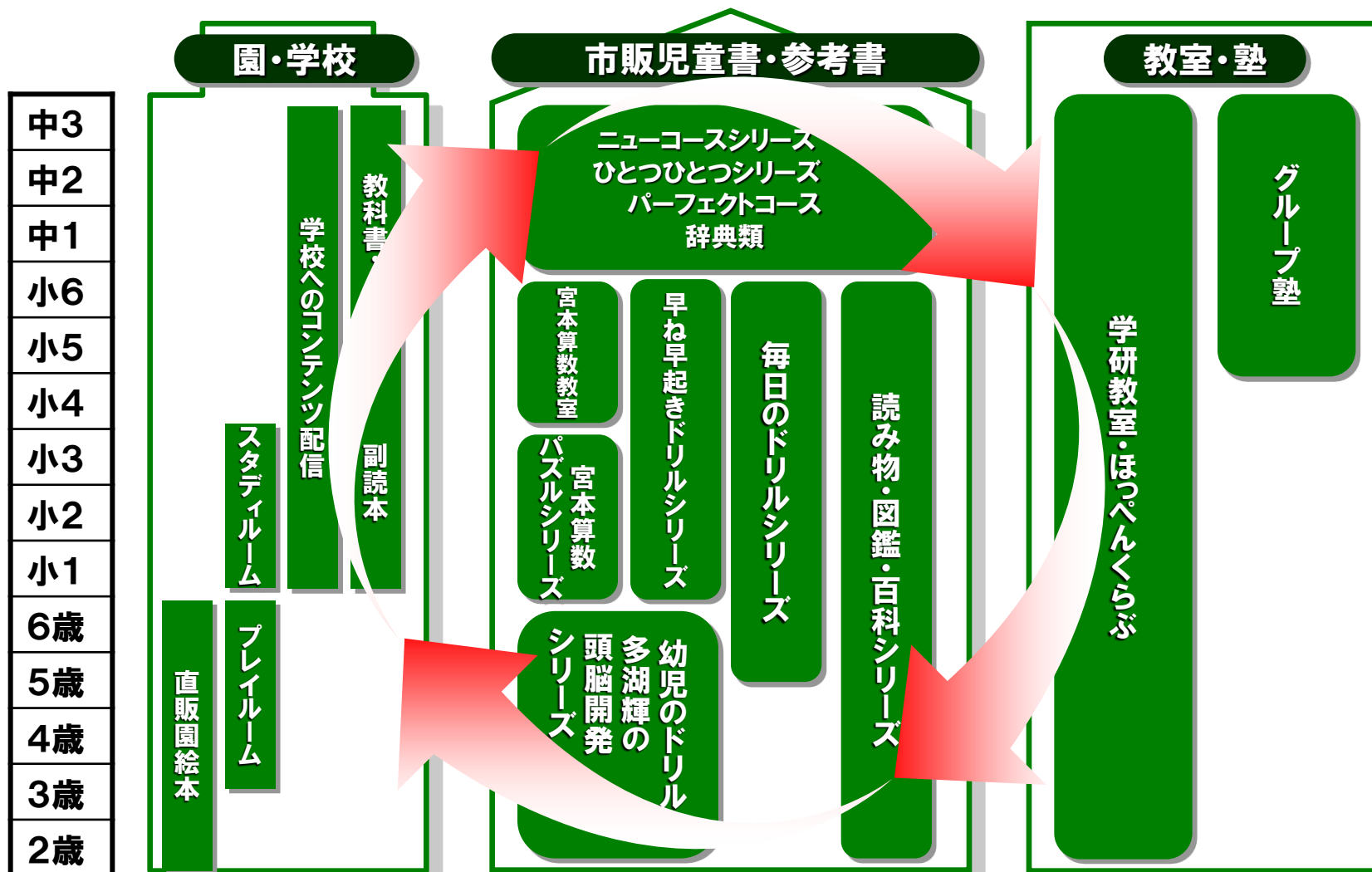
学研グループでは、「学校」「家庭」「教室・塾」と、さまざまな学びの場面に、商品・サービスをご提供しています。

ICTを活用することで、これら3つの場面を繋ぐことが可能になります。これは、学研グループだけの大きな強みです。

## 学研教育クラウド



# ICTを活用した新しい商品・サービスの提供②



SNS (ぐるみ) による「学校」「家庭」「教室塾」を循環したサービス展開が可能



# 株式会社NTTドコモ様との提携

---

学研グループ

×



「ドコモゼミ」は、通信事業者自身が、スマートフォンやタブレット端末向けに学習アプリを提供する、全く新しい教育サービスです。ドコモの高い通信品質、そして学研が構築してきた教育分野における編集能力により、お客様にとって、最も安心・安全な学びのマーケットが構築できると考えました。

## NTTドコモ様との提携内容

- 幼児から大人(シニア)における学び市場向け学習コンテンツの共同検討・開発、配信の実施
- 学習塾向けのタブレット端末及びスマートフォン端末対応の学習コンテンツの共同検討・開発、配信の実施
- 家庭学習等の教育市場向けタブレット端末及びスマートフォン端末対応学習コンテンツの共同検討・開発、配信の実施

# 株式会社市進ホールディングス様との提携

---



株式会社市進ホールディングス様は、首都圏を中心に、集団・個別指導、通信添削、そして映像配信による個別学習システムなど複合的に事業展開されております。さらに、日本語教育事業、海外進出なども積極的に展開されていることから、学研ホールディングスが保有する、幼児から高齢者という幅広い顧客層、学校・家庭・塾という様々な市場に対して、新たな付加価値の創出が、最も期待できると考えました。

## 市進ホールディングス様との提携内容

- 個々の習熟度に応じた動画による学習支援
- 科学教育(サイエンススクール事業)の共同実施
- 新たな教材・教育情報誌の共同開発
- 新たな幼児教室の企画・開発・運営
- グローバル事業
- その他事業(講師募集、高校生模擬試験、語学教育、ICT事業など)

# 〔成長戦略②〕高齢者福祉・子育て支援事業

---

## 成長戦略

開設ペースを引き上げ、将来の利益創出のための基盤を整備

- 拡大時期に入ったと判断し、今後は展開を加速
- 多世代交流拠点の開発等による他社との差別化

# グループ2カ年計画「Gakken2013」

(百万円)

セグメント	項目	2010年 9月期 実績	2011年 9月期 実績	2012年 9月期 計画	2013年 9月期 計画
教育ソリューション事業	売上高	67,633	69,095	68,200	68,200
	営業利益	1,876	1,883	1,930	2,100
	教室・塾事業	売上高	20,749	20,400	20,500
		営業利益	1,154	930	1,100
	出版事業	売上高	31,087	32,100	32,000
		営業利益	475	700	800
	園・学校事業	売上高	15,797	15,700	15,700
		営業利益	247	300	200
	高齢者福祉・ 子育て支援事業	売上高	1,381	3,300	5,200
		営業利益	1	70	100
その他	売上高	9,088	9,112	9,000	9,100
	営業利益	△24	△74	0	100
消去／全社	売上高				
	営業利益	△36	△24		
グループ合計	売上高	78,105	80,249	80,500	82,500
	営業利益 (営業利益率)	1,818 (2.3%)	1,927 (2.4%)	2,000 (2.5%)	2,300 (2.8%)

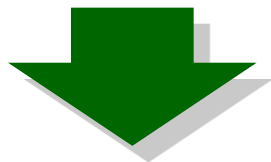
# **セグメント別 今後の取り組み**

# 〔教育ソリューション事業(教室・塾事業)〕

## マーケット環境

- 教育サービス市場は少子化の影響を受けるが、需要は底堅い
- 価格やサービス向上による優位性を打ち出した生徒獲得競争が激化

## 成長戦略



- ① ICTを活用した新しいサービスによる家庭学習市場進出
- ② 提携会社と連携した多様な教育支援サービスの開発・推進
- ③ 好調な会社の新規事業や校舎新增設への積極的な投資
- ④ 教務力強化への人財育成による教育サービスの質の向上

# 教室・塾事業のマーケット戦略

- ・グループ内の出版事業や園・学校事業との連携
- ・他社との提携による教育サービスの強化拡大

## 進学塾事業

進学塾(小・中・高)  
家庭教師(小・中・高)



## 教室事業

ほっぺんくらぶ(乳幼児)  
学研教室(幼・小・中)  
CAIスクール(小・中・高)  
マナビア(小・中・高)

通塾層

誘導

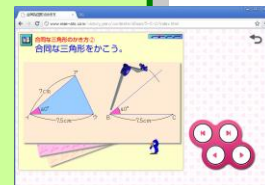
## SNS & 情報サイト

「ぐるみ」(幼児～一般)



## Web学習システム

「ビクトリー」(小・中・高)



誘導

学習参考書  
利用層

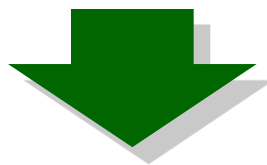


家庭学習層

# 〔教育ソリューション事業(出版事業)〕

## マーケット環境

- 出版物の売上は年々縮小
- 電子端末向けの出版コンテンツの配信や海外市場への進出など、新しいビジネスモデルを模索



## 成長戦略

- ① 学研の強みである学習参考書・児童書・実用書分野に注力
- ② 出版コンテンツの電子化による事業開発
- ③ 海外市場への展開



# 雑誌をプラットフォームとした実用書の展開

雑誌によるコンテンツの蓄積



コンテンツを活かした商品開発



FYTTE



112万部



170万部



140万部

美容・健康関連ムックが合計422万部を突破

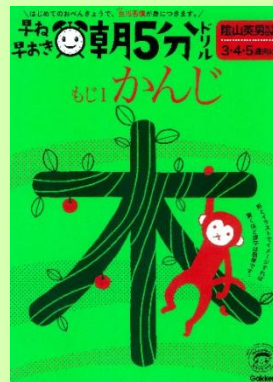
# 学研の強みである学習参考書・児童書

人気ラインアップを数多く揃え、  
不動の業界トップ

**学習参考書**  
**伸長率 106.9%**



「ひとつひとつ  
わかりやすく」シリーズ  
累計**100**万部



「朝5分ドリル」  
シリーズ  
累計**80**万部

増収増益を続ける優良ジャンル  
業界トップを狙う

**児童書**  
**伸長率 105.5%**



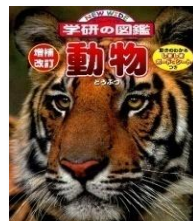
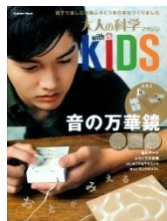
「一期一会」シリーズ  
累計**210**万部

「白い本」シリーズ  
累計**270**万部



「どんぐりむら」  
シリーズ  
累計**20**万部

# 出版コンテンツの電子化による事業開発



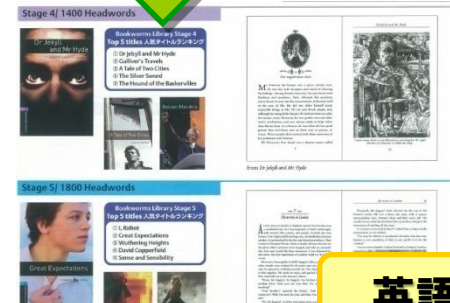
電子出版

教育ICT

eラーニング



電子書籍



英語



アプリ



電子教科書



看護師支援

学研電子ストア  
マスコットキャラクター  
「ぶっくん」



# 海外市場の展開

## 合併会社「北京中青学研」を軸に、 中国市場での雑誌展開



カメラ愛好家向け雑誌  
『CAPA』

中国4大カメラ誌  
摄影之友  
中国摄影  
大众摄影  
CAPA

## 教育を中心としたコンテンツを 世界中に向けて発信



「ほんとのおおきさ」  
シリーズ  
9言語・26万部

「賢くなるバズル」  
シリーズ  
9言語



「頭脳開発」  
シリーズ  
4言語・140万部

# 〔教育ソリューション事業(園・学校事業)〕

## マーケット環境

- 待機児童の解消と子育て支援サービスの充実により、子育て支援施設の拡大や幼保一体化の動きが加速
- 学校授業において、スマートフォンやタブレット端末等の新しい情報端末を利用した教育のICT(情報コミュニケーション技術)化が進展

## 成長戦略

- 
- ① 環境変化に即応できる営業体制の強化
  - ② 学校授業のICT化に向けた事業開発

# 学校授業のICT化に向けた事業開発

## 学校現場のデジタル化に向け、小中学校の教室に配信するデジタル教科書制作等の事業に取り組む

### 〔NTT教育スクウェア×ICT事業での取り組み〕

自動車メーカーと教室をICTで繋ぎ、興味・関心を高める授業を展開  
(協力:南百合丘小学校(神奈川県))



### 〔新しいデジタルコンテンツ〕

文部科学省「小学英語事業」を受託(学研教育出版)



iPadアプリ「作戦ボード」(学研教育みらい)

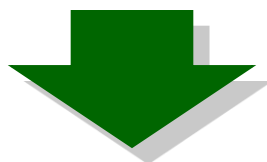


# 〔高齢者福祉・子育て支援事業〕

## マーケット環境

- 高齢社会が進むなか、高齢者が快適に生活できる住まいの確保
- 首都圏における待機児童問題など、子育て支援施設へのニーズの高まり
- 高齢者の住まいや子育て支援施設に関する、国や地方自治体での補助や税制・資金調達優遇策が施行

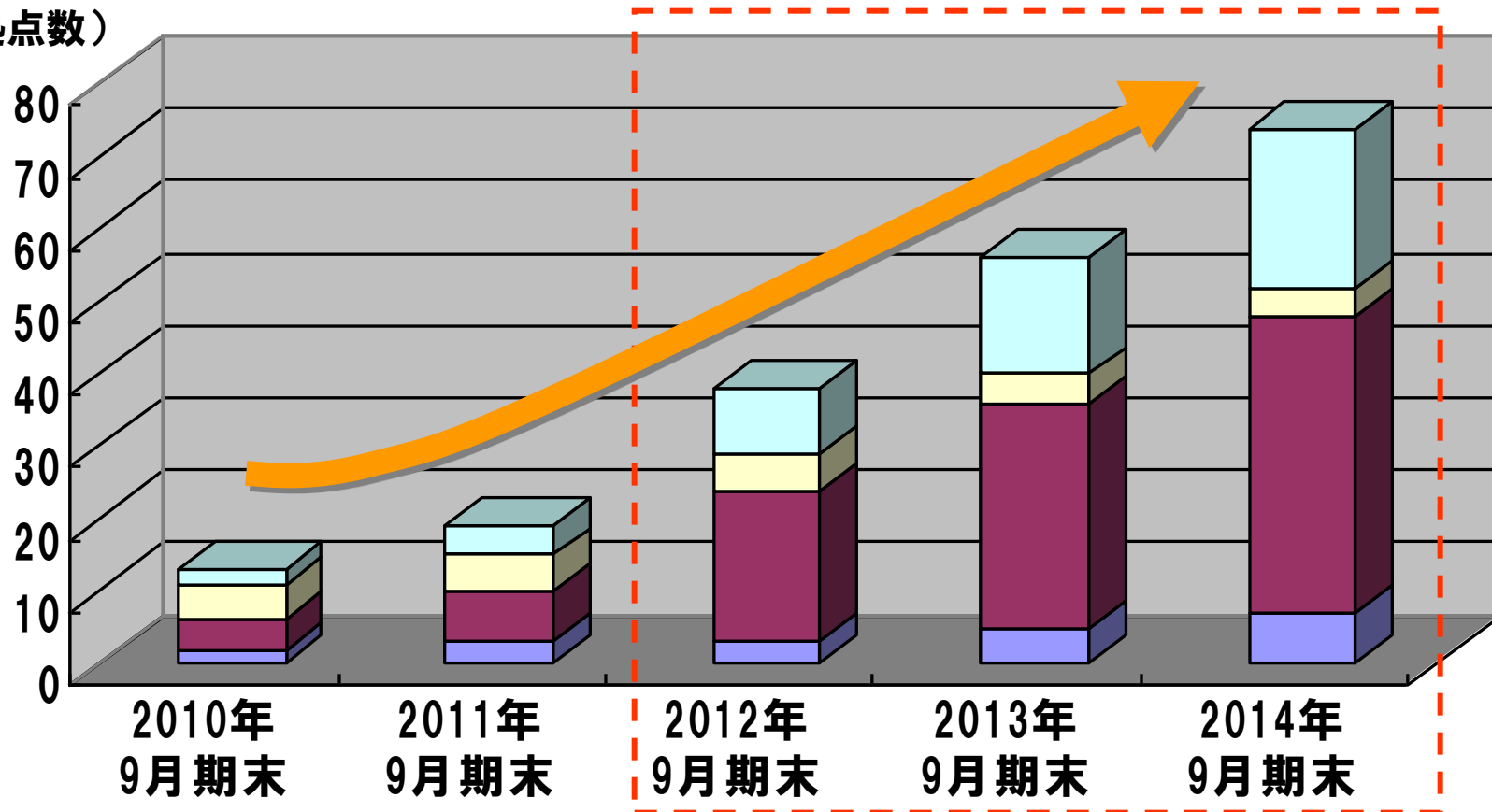
## 成長戦略



- ① サービス付き高齢者向け住宅や子育て支援施設の開設ペース引き上げ
- ② 多世代交流拠点など当社の強みを活かした特長あるサービスの開発

# 開設ペースの引き上げ

(拠点数)



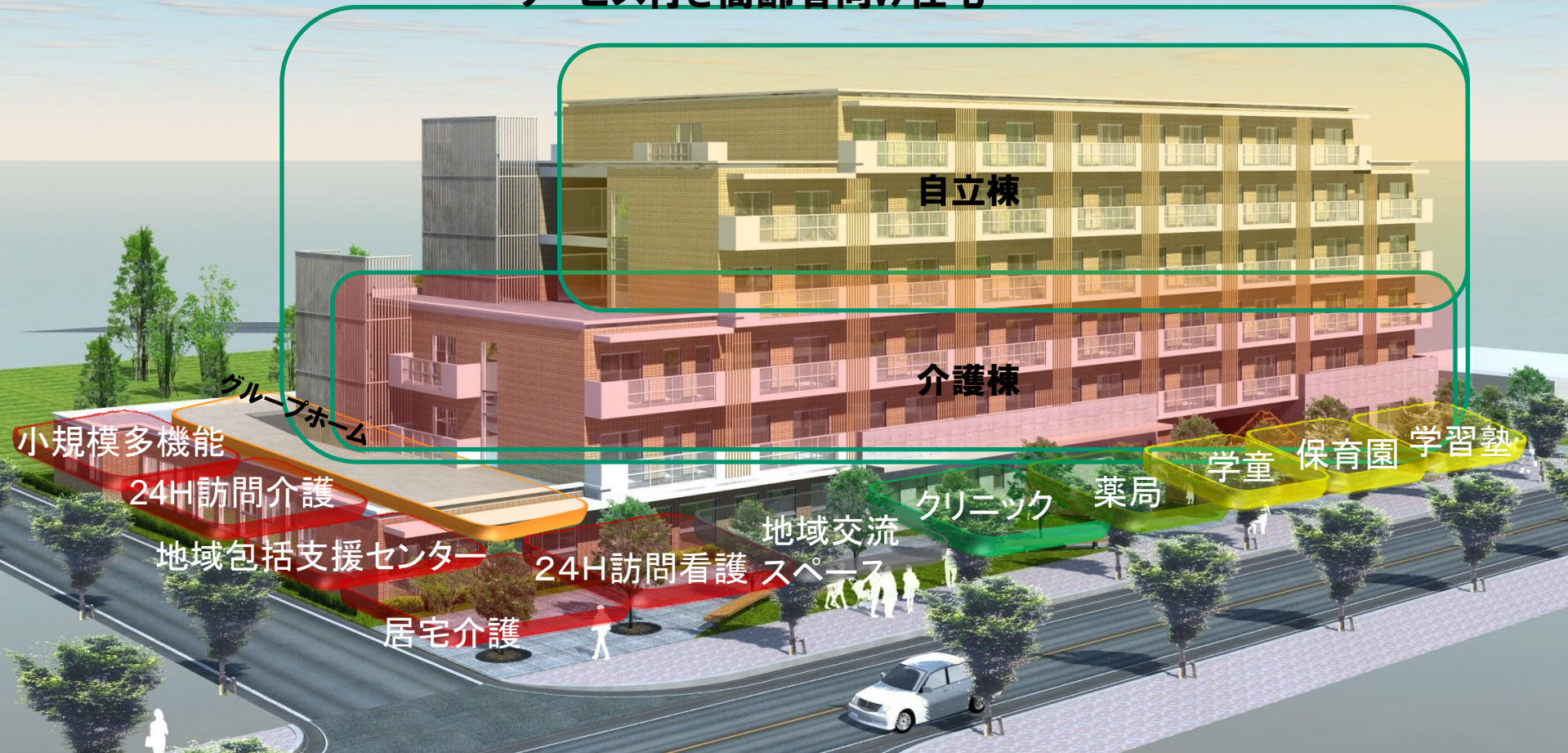
- 子育て支援施設
- 在宅サービス事業
- サービス付き高齢者向け住宅 (サブリース型)
- サービス付き高齢者向け住宅 (開発型)



# 〔仮称〕ココファン柏豊四季台 日本の地域再生モデル

《 多 世 代 交 流 拠 点 づ く り 》

サービス付き高齢者向け住宅



# END

**当資料には、当社及び当社グループの将来についての計画や戦略、業績に関する予想及び見通しの記述が含まれています。**

**これらの記述は、当社が現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断した予測であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。**

**そのため様々な要因の変化により、実際の業績は、当社の見込みとは異なる可能性があります。**