



2023年3月期第2四半期決算説明会資料

株式会社 学究社

東証プライム

[証券コード：9769]

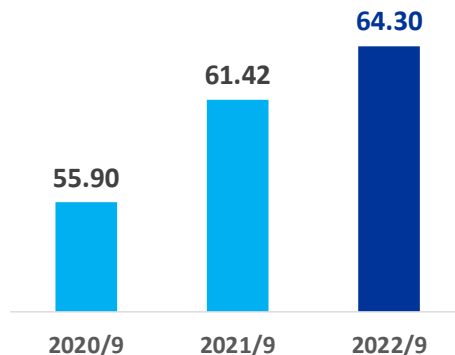
- ➡ 決算概要
- ➡ 業績予想と中期経営計画
- ➡ 会社概要

決算概要

(単位：億円)

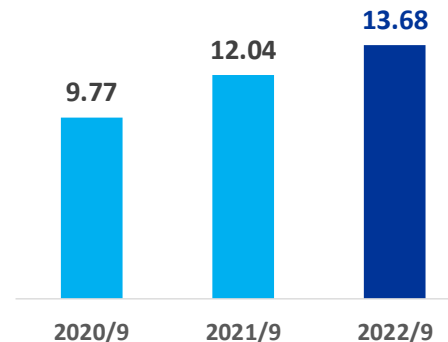
売上高

64.30億円



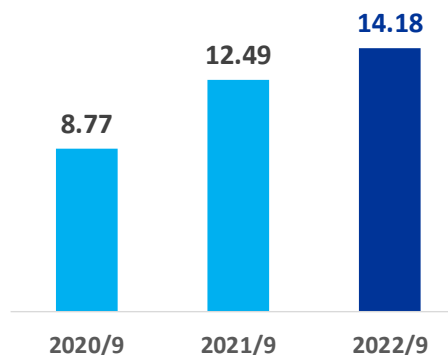
営業利益

13.68億円



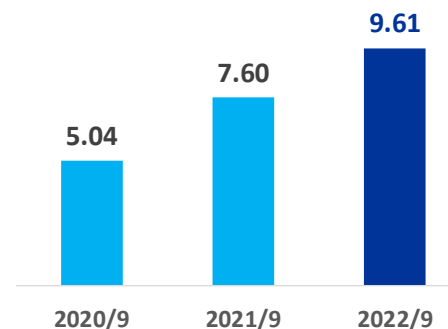
経常利益

14.18億円

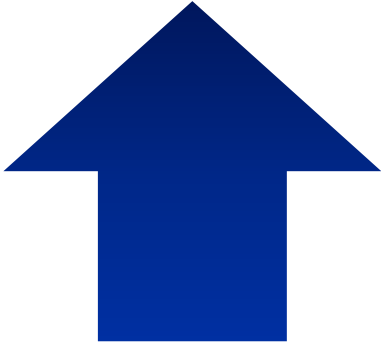
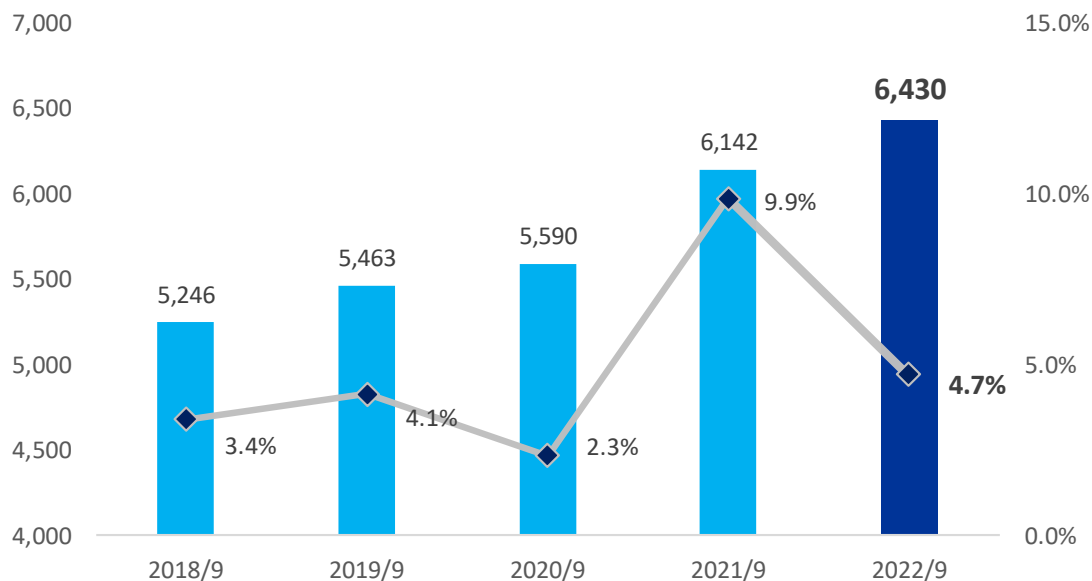


親会社株主に帰属する 四半期純利益

9.61億円



連結売上高（百万円）と売上高成長率（%）



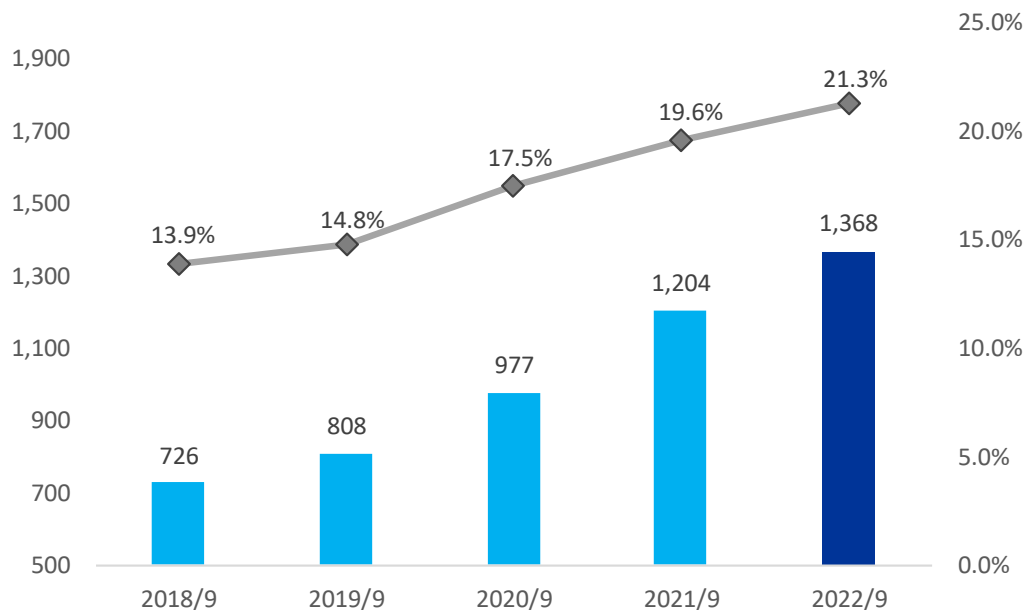
増収

+2.87 億円

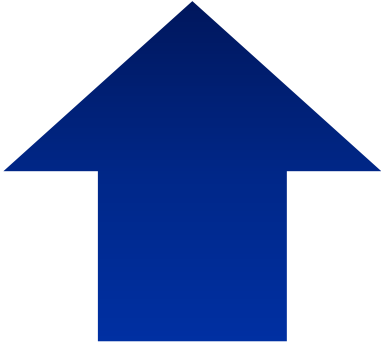
+4.7 % 売上高成長率

- ・小中学生部門の受験学年を中心に生徒数が堅調に推移。
 - ・前年コロナ禍で中止したGW合宿や週末合宿を例年通りに実施。
- 売上高の増加に寄与。

連結営業利益（百万円）と営業利益率（%）



- ・ 堅調な生徒数や合宿の実施による売上高の増加。
 - ・ 人件費や家賃、水道光熱費等の校舎運営費用の増加。
 - ・ 前第4四半期に引き続き第1四半期にかけてもTVCMを実施。
 - ・ 自社所有合宿場の有効活用による合宿運営費用の削減。
- 営業利益の増加及び営業利益率の上昇。



増益

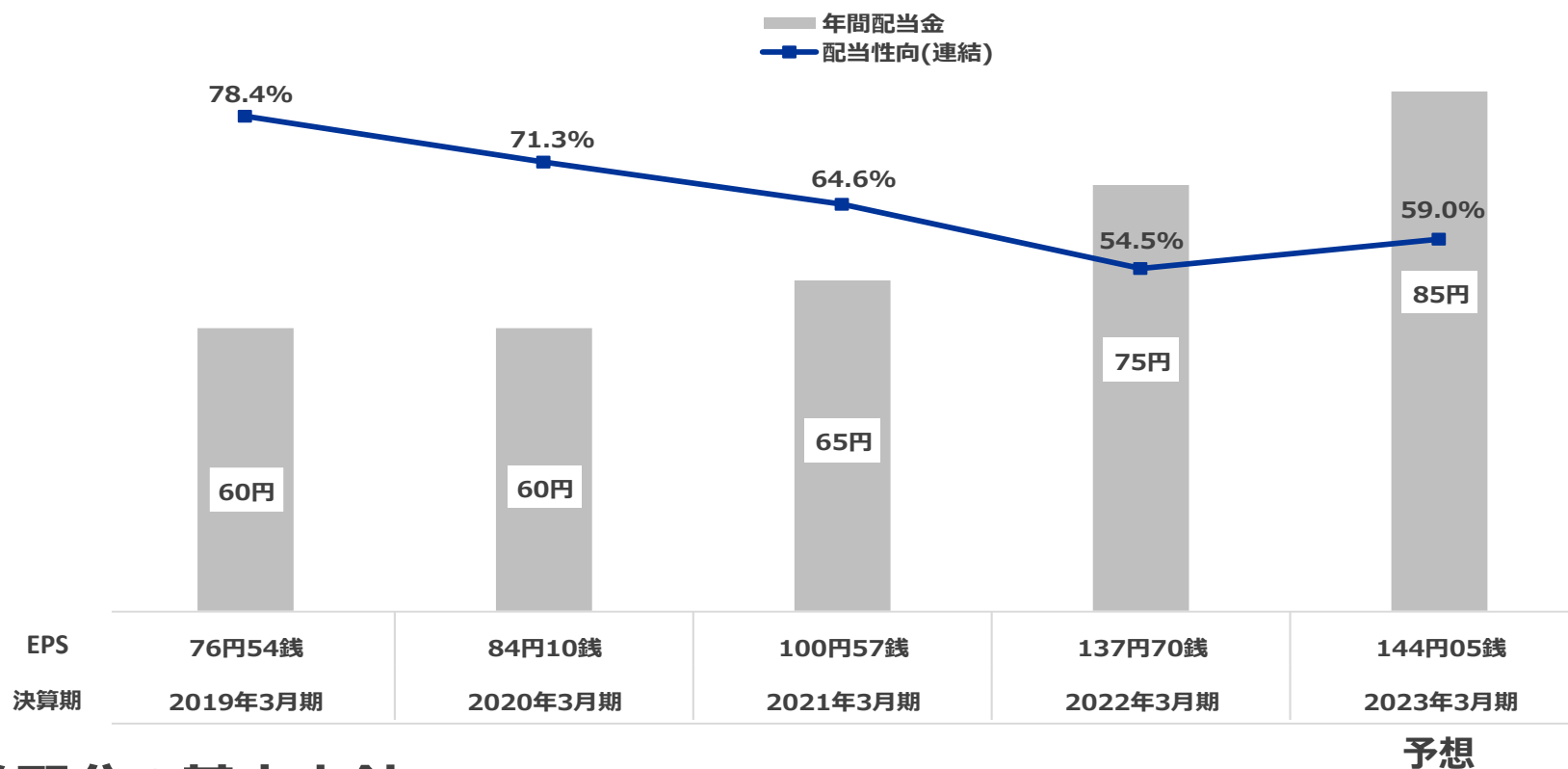
+ 1.64 億円

+ 13.7 % 前年同期比

2023年3月期第2四半期 貸借対照表 決算ハイライト

（単位：百万円、％）

	2022年3月期末		2023年3月期 2Q末			主な増減要因
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	
流動資産	2,342	23.7%	2,300	22.1%	-41	【流動資産】 現金及び預金の減少 【固定資産】 建物及び構築物、その他（有形固定資産）の増加
固定資産	7,548	76.3%	8,092	77.9%	543	
資産合計	9,890	100.0%	10,392	100.0%	501	
流動負債	3,148	31.8%	3,062	29.5%	-86	【流動負債】 前受金、その他（流動負債）の増加 短期借入金の減少 【固定負債】 その他（固定負債）の増加 長期借入金の減少
固定負債	1,806	18.3%	1,962	18.9%	156	
負債合計	4,955	50.1%	5,025	48.4%	70	
純資産合計	4,935	49.9%	5,367	51.6%	431	配当金の支払い 親会社株主に帰属する四半期純利益の計上
負債・純資産合計	9,890	100.0%	10,392	100.0%	501	



利益配分の基本方針

株主様に対する利益還元を経営の重要課題として位置付けるとともに、今後の収益力向上のための内部留保による企業体質の強化を図りながら、業績に対応した成果の配分を行うことを基本方針としております。

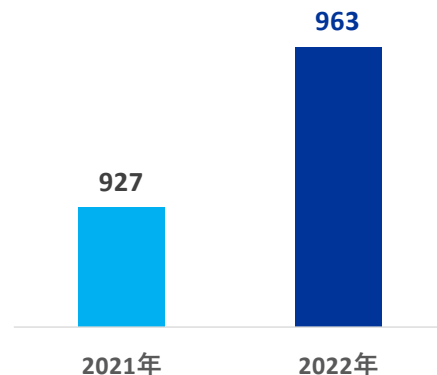
2023年3月期の1株当たりの年間配当金につきましては、前期の75円から10円増配し、1株当たり85円（うち、中間配当金45円）とさせていただく予定です。

2022年3月期合格実績ハイライト

都立中

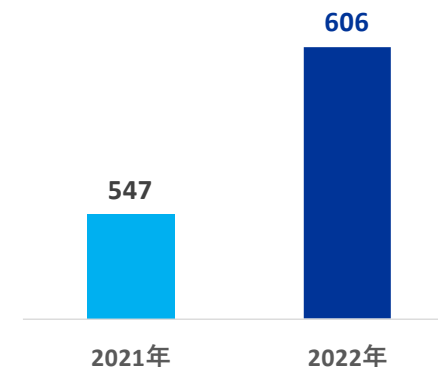
※区立九段中等含む

+36名



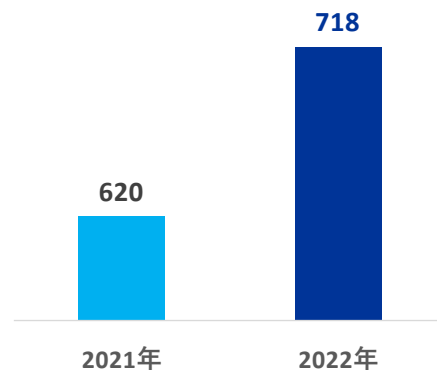
都立高
進学指導重点校
進学指導特別推進校

+59名



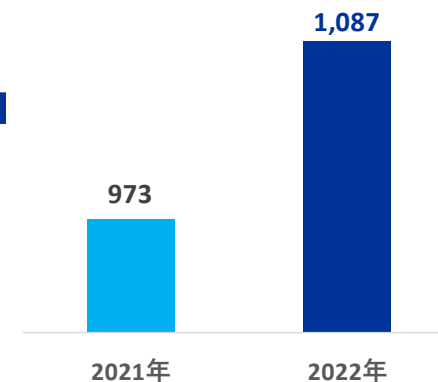
看護医療
国公立大学
私立難関12大学

+98名



芸大・美大

+114名



業績予想と中期経営計画

業績予想 2023年3月期

(単位：百万円、%)

	2022年3月期	2023年3月期予想		2022年3月期比	
	金額	金額	売上比	増減額	増減率
売上高	12,378	13,500	100.0%	1,122	9.1%
営業利益	2,326	2,480	18.4%	154	6.6%
経常利益	2,405	2,529	18.7%	123	5.1%
親会社株式に帰属する 当期純利益	1,510	1,580	11.7%	70	4.6%
1株当たり 当期純利益 (円)	137.70	144.05		6.35	4.6%

①enaオンラインclass、家庭教師Camp、個別教師Camp、ena新セミオンラインを「自宅ena」とし、関連設備の拡充やインターネットメディアを活用した効果的なプロモーションを実施。

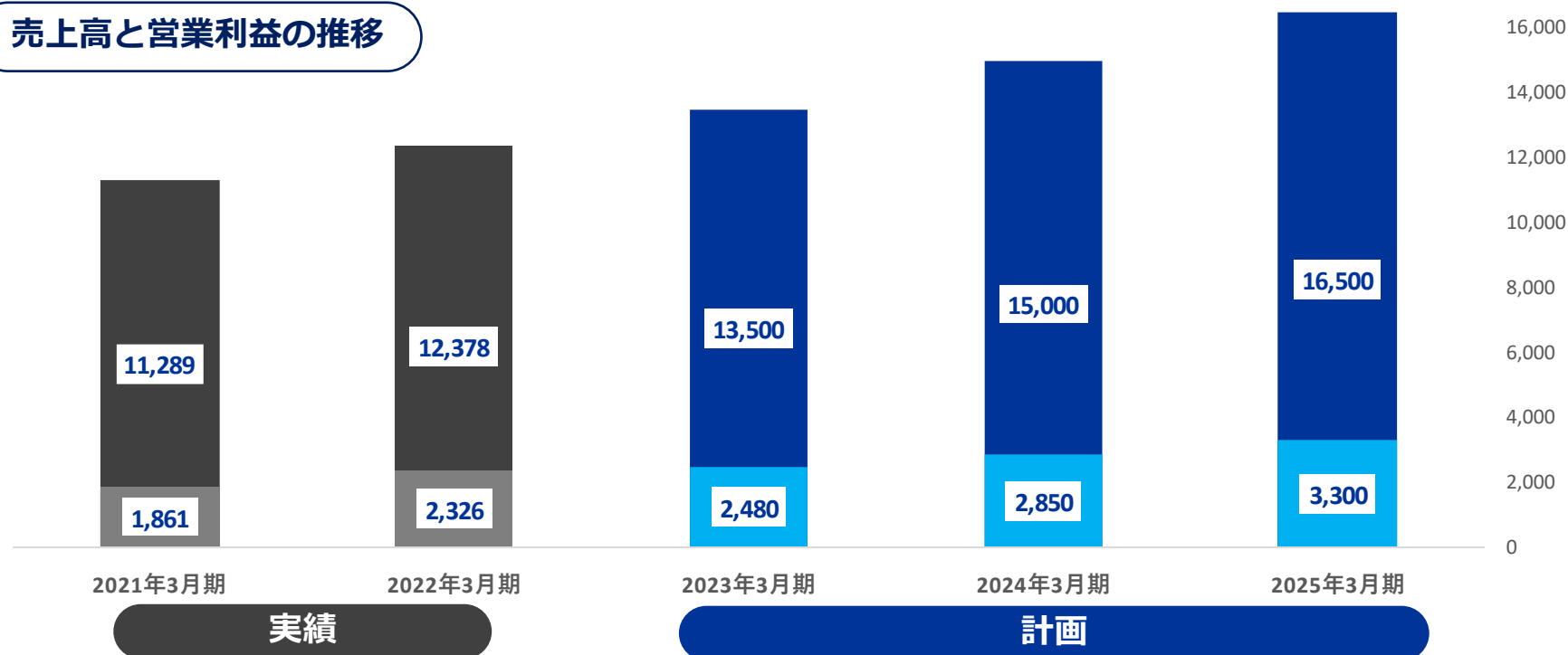
②最難関中高合格のための専門校舎である「ena最高水準」を全15校舎体制（2022年3月に8校舎新規開校）に拡充。

中期経営計画

単位：百万円

	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (計画)	2024年3月期 (計画)	2025年3月期 (計画)
売上高	11,289	12,378	13,500	15,000	16,500
営業利益	1,861	2,326	2,480	2,850	3,300
営業利益率	16.5%	18.8%	18.4%	19.0%	20.0%
経常利益	1,786	2,405	2,529	2,909	3,360

売上高と営業利益の推移



投資計画

- ・ 2022年1~3月と4~6月に関東全域でTVCMを実施 → 関連経費で150百万円を投資
- ・ DX関連事業に対して本社内専用スタジオなど設備拡充 → 関連経費で50百万円を投資
- ・ SNS広告やYouTube広告などのインターネットメディアを活用した効果的なPR

1. 「都立中高一貫校、都立難関高校」の対策塾として不動の地位を確立

- 他塾では、依然として私立中高一貫校、名門私立大学付属中高対策を市場とする中、当社は都立中高受験の市場をいち早く開拓し、この市場での不動の地位を築いている。

2. 都立中高一貫校受験、都立難関校受験における高い合格実績

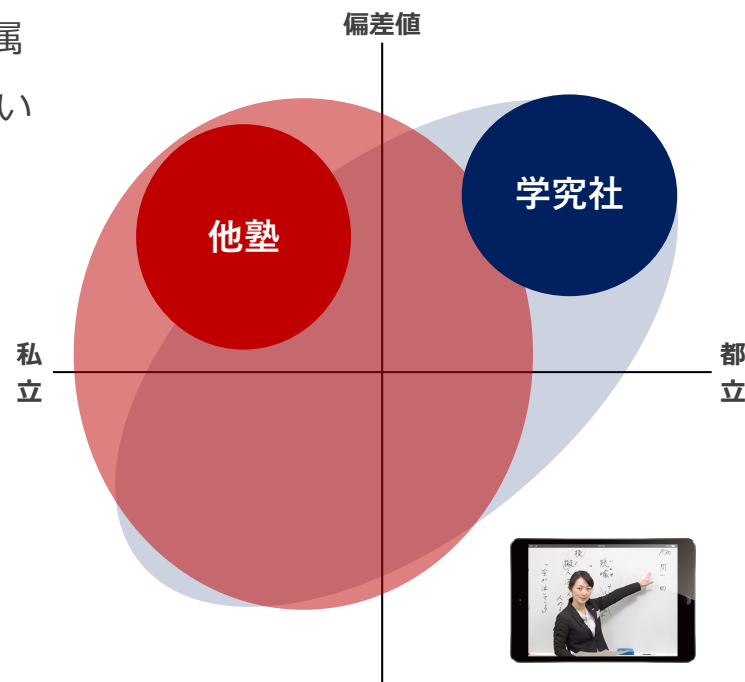
- 中学入試では都立中高一貫11校で過半数の合格実績
- 高校入試では都立進学指導重点校7校でNo. 1の合格実績

3. 映像・オンライン化の積極的な推進

- コロナ禍を機に従来より進めてきた映像授業やオンライン化対応を加速。オフラインでのニーズへの対応や届かなかったマーケットへリーチ。

4. 資産の有効活用

- 自社保有不動産の有効活用により、安定した収益を確保。



1. 売上高・営業利益計画

単位：百万円

	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (計画)	2024年3月期 (計画)	2025年3月期 (計画)
売上高	7,468	7,712	8,429	9,039	10,055	11,060
営業利益	1,260	1,604	1,847	1,973	2,252	2,518
利益率	16.9%	20.8%	21.9%	21.8%	22.4%	22.8%

2. 現行のDX商品

	自宅に居ながらenaの授業が受けられる ena全校から選抜された教師陣による「単方向映像授業」と、オンライン会議システムを利用した「クラス担任による双方向の指導」を組み合わせた授業です。双方向の指導では確認テスト・問題演習・ノート点検・質問対応などをおこない、自宅にいらすべてが完結します。
	「いつもの校舎でいつもの教師による対面授業」と「全学年全授業の単方向映像授業」の学習システム いつもの校舎でいつもの教師による対面授業を受けたあと、ena全校から選抜された教師陣による単方向映像授業を自宅で視聴して復習することができる仕組みです。全学年全対面授業の単方向映像授業はもちろん、enaで実施される全ての模試の解説授業動画も完備しています。都合での欠席やコロナ禍で出席を見合わせたい場合なども、いつでもどこでも授業動画を視聴できます。

1. 売上高・営業利益計画

単位：百万円

	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (計画)	2024年3月期 (計画)	2025年3月期 (計画)
売上高	1,335	1,355	1,570	1,890	2,100	2,310
営業利益	103	126	265	283	323	395
利益率	7.8%	9.3%	16.9%	15.0%	15.4%	17.1%

2. 現行のDX商品

 新セミ 	自宅学習のオンライン授業と各種単方向映像授業 いつもの授業が自宅で学習できるオンライン授業を、新セミは「オンラインclass」、新美は「オンライン教育科」、高校部は「高1高2対象オンラインclass」で提供しています。その他新セミでは各種の単方向映像授業を多数提供しています。
看護医療受験  新セミ ダブル学習システム	単方向映像授業と対面授業を組み合わせた、新セミのオリジナル授業（高3総合生対象） 単方向映像授業は全科目（10割）を提供し、対面授業は主要科目（6割）を提供します。単方向映像授業の導入により自宅学習機会が増加し、対面授業欠席時の学習機会も補えます。また、対面授業の4割削減により従来の講師給与を大幅に削減できます。

1. 売上高・営業利益計画

単位：百万円

	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (計画)	2024年3月期 (計画)	2025年3月期 (計画)
売上高	869	883	969	1,035	1,100	1,200
営業利益	50	31	105	87	124	179
利益率	5.9%	3.5%	10.9%	8.4%	11.3%	14.9%

2. 現行のDX商品

 	最難関大学在籍教師によるオンライン家庭教師 東大、東工大、一橋大、早稲田大、慶應大等、指導にあたる家庭教師はすべて国公立大、私立最難関大、医学部の在籍生です。パソコン、タブレット、スマートフォンのどれでも受講でき、いつでもどこでもお気に入りの家庭教師のオンライン授業が受けられます。希望内容のピンポイント解説はもちろん、勉強の仕方までオンラインで懇切丁寧に指導いたします。
 	個別指導＋自立学習＋映像授業を組み合わせ、成績アップと学習習慣の確立を目指すオンライン個別指導 しっかり解説の「個別指導コース」、月～金で毎日学習の「自立学習コース」、繰り返し何回でも学習できる「映像授業コース」など、目的に合わせた多彩なコースを用意。オンラインで教師とやり取りしながら基礎と重要事項を徹底して「できる」ようにします。

1. 売上高・営業利益計画

単位：百万円

	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (計画)	2024年3月期 (計画)	2025年3月期 (計画)
売上高	1,247	1,338	1,408	1,536	1,745	1,930
営業利益	70	99	107	135	150	207
利益率	5.7%	7.4%	7.7%	8.9%	8.6%	10.8%

※上記数値にはグループ間内部取引の相殺消去による連結調整額が含まれています。

2. 事業計画

不動産事業

新たなビル建設と 所有不動産の活用

国立に現在隣接して所有している自社物件の2棟を建て替え、TOKIO国立タワー2号館を建設予定。2024年度中に完成し、延床面積500坪で賃貸住宅での収入を予定。

投資計画 所有不動産の建替。

インターエデュ

教育関連事業の拡充 と会員サービス開始

2022年度は塾代理業売上の拡大、教師コーチ派遣サービスの開始。
2023年後期からはインターエデュ・ドットコムの子会社サービスの有料化を行い2024年以降は受験の新たなプラットフォームのサービスを開始する。

投資計画 人材確保および有料会員サービスの拡充。新たなプラットフォーム開発。

ena国際部

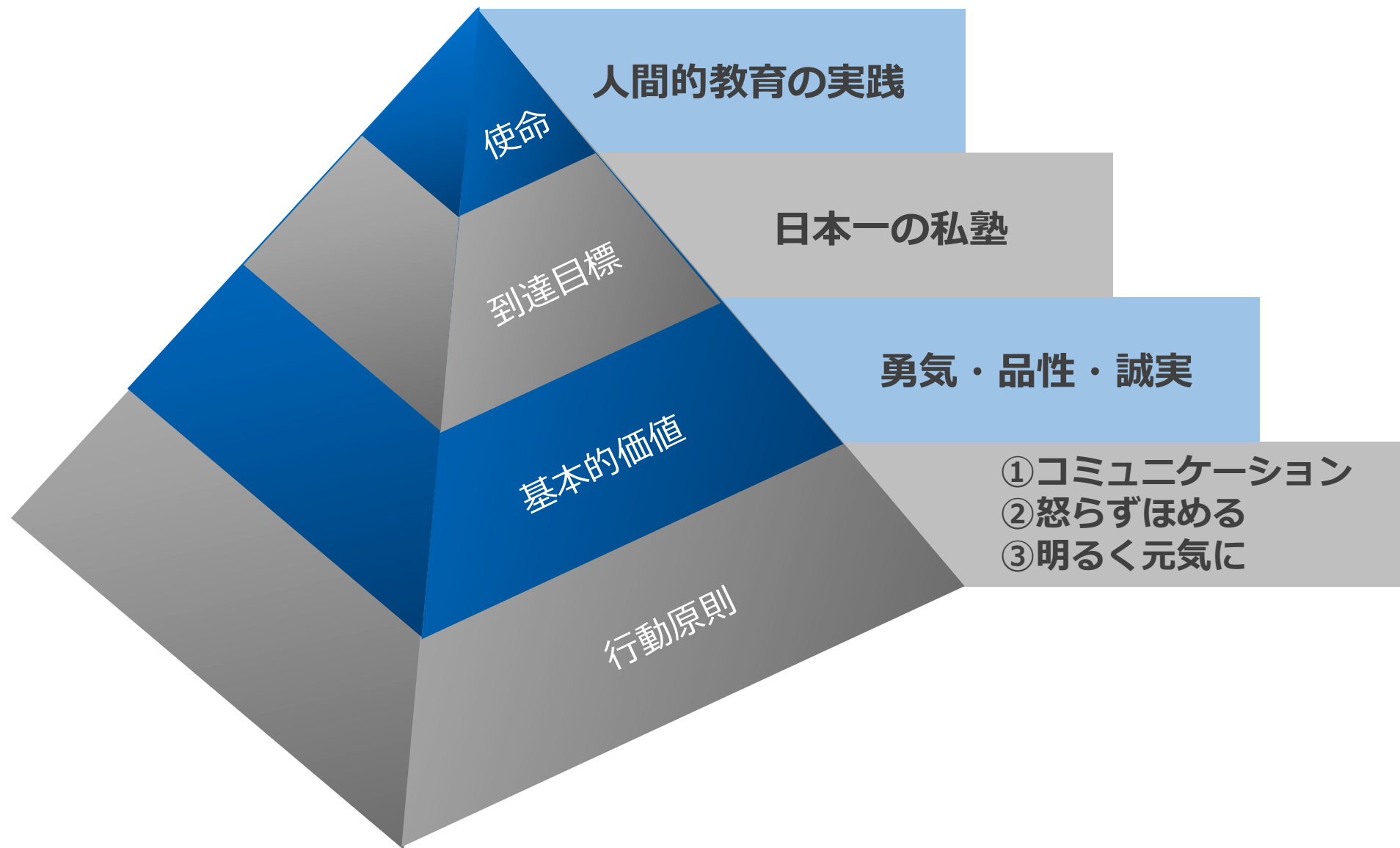
WEB遠隔授業 「ena-iBT」を拡充

人的リソースを物価の安い地域にシフトさせ、WEB遠隔授業「ena-iBT」を北米・中南米・欧州・中東・アフリカ向けに拡充する。
帰国生を対象とした国内の「ena国際部」は新たな校舎を複数出校する。

投資計画 人材新規採用。新規校舎の開校。

会社概要

学究社グループ経営理念



※校舎数は2022年9月30日現在

	小学1～3年生	小学4～6年生	中学生	高校生	高卒生	大学生、社会人
集団	中高大受験指導 eina 174校					
	最難関中高受験指導 eina 最高水準 15校					
	芸大・美大受験指導 eina 新美 4校					
	オンライン授業専門 eina オンライン class				看護医療受験指導 eina 新セミ 17校	
個別	個別指導 個別eina 32校					
	オンライン家庭教師 家庭教師Camp					
	オンライン個別指導 個別教師Camp					

幅広い年齢層に対応した、生徒・保護者様からのさまざまなニーズにこたえるブランド構築



他にはない本格的な合判模試 都立中合判・都立高合判

- ◆合格実績No.1のenaだからこそ実現できる正確な合格判定
- ◆都立中合判は九段中等を含む都立中 11校、東大附属中、東京学芸大国際中、お茶の水女子大附属中、川口市立高附属中の合格判定模試
- ◆都立高合判は都立共通問題校、自校作成問題校に分けた合格判定模試
共通問題ではマークシートを使用するなど、本番さながらの模試



enaオリジナル教材 **PERSPECTIVE**

- ◆単元学習と入試対策が
同時に行える独自教材



復習ノート

学力の定着と記述力の養成

enaワーク

教科書改訂にも完全対応した
定期テスト対策教材で内申点を確保

[校舎外観]



[授業風景]



[本社内 専用スタジオ]



[映像授業の活用]



清里合宿場・富士山合宿場では、週末合宿、夏期合宿、正月合宿等、
短期間で飛躍的な学習効果をもたらす合宿特訓を実施しております。

富士山合宿場

雄大な富士山が目の前に広がる学習空間

2014年より新たに稼働した、約14,000㎡の広大な敷地を有する合宿専用施設が「富士山合宿場」です。
2016年より2号館が新たに稼働しました。

夏期合宿やGW合宿など、短期間で飛躍的な学習成果を残す合宿特訓を行います。

1号館



2号館



大自然の中で勉強だけに集中できる特別な空間

夏期合宿の他、年間を通して多数の合宿が行われる清里合宿場。
夏でもクーラーが不要な過ごしやすい気候の中で、集中力を高めて学習することができます。
1号館から始動したこの施設は、現在では5号館まで拡張し、より快適で安全な合宿特訓を実現しています。

清里合宿場



清里合宿場、富士山合宿場 1 号館と 2 号館に次ぐ新たな合宿施設を 9 月に取得。
富士山合宿場 3 号館として、2022年12月の合宿より稼働予定。



本資料に掲載されている株式会社学究社の現在の計画、見通し、戦略等のうち、過去の事実でないものは、将来に関する見通しであり、リスクや不確実な要因を含んでおります。

これらの情報は、現在入手可能な情報から株式会社学究社の経営者の判断に基づいて作成されております。

実際の業績は、さまざまな重要な要素により、業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、業績見通しのみに全面的に依拠されることは控えるようお願いいたします。

また、本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。

I Rお問い合わせ

管理本部 I R担当

T E L : 0 3 - 6 3 0 0 - 5 3 1 1

E - m a i l : ir@ena.co.jp