

第40期（2020年5月期） 決算説明

2020年8月27日

株式会社 京進

代表取締役社長 福澤 一彦

1 : 新型コロナウイルス感染症の影響と取り組み

- ・セグメント別 感染症による影響
- ・セグメント別 感染症への取り組み

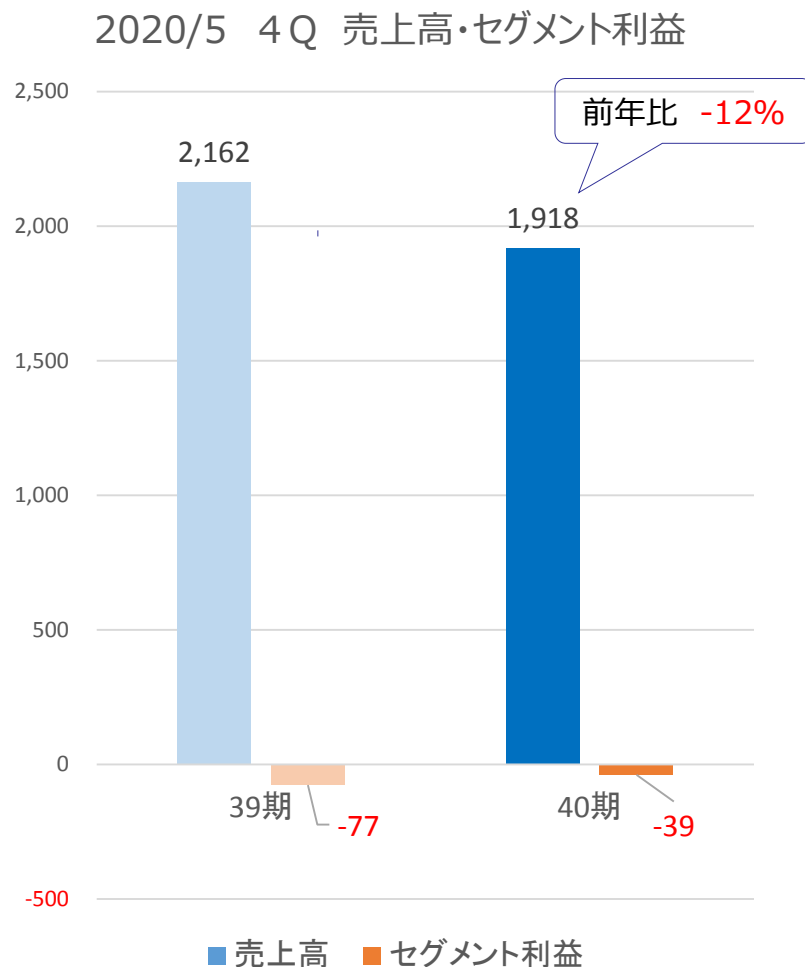
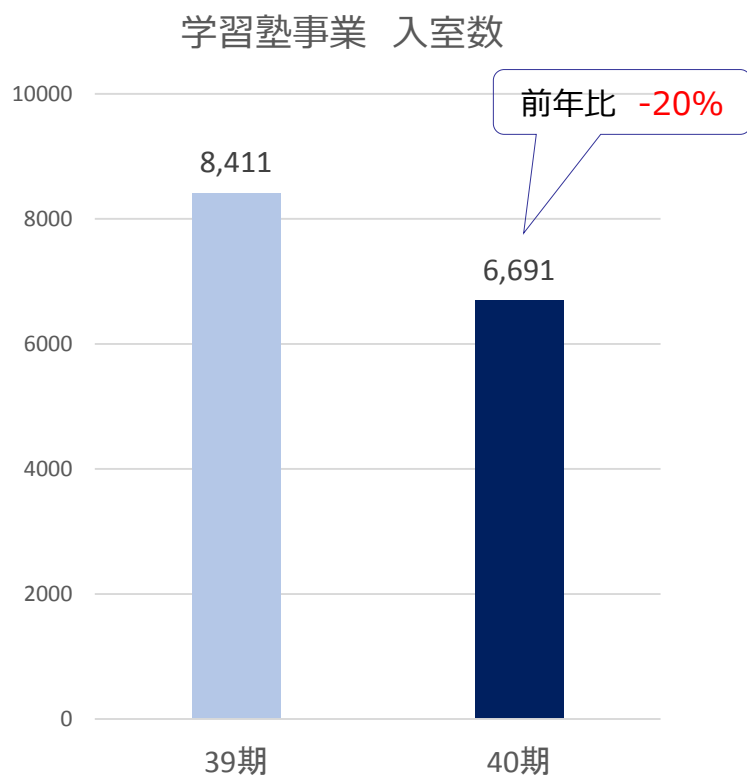
2 : 業績報告

- ・2020年5月期決算報告
- ・セグメント別業績
- ・来期の予想

3 : 課題と今後の方針

〔学習塾事業〕 感染症による影響

- 2020年春の入室時期に休講→入室数の減少
- 2020年5月期第4四半期 売上高の減少



● オンライン授業システムの整備と実施 “子どもたちの学習を止めない”

京進なら
対面授業か
オンライン授業を
選べます！

ご自宅でリアルタイムのライブ授業を受けられるから通塾を控えたいご家庭にも安心！

自宅で京進オンライン

すでに対面授業も再開していますが、
京進は夏休み前までオンライン授業を継続します!!

- POINT1 リアルタイムで授業を受けられる!
- POINT2 教室と同じ臨場感のある授業!
- POINT3 理解しやすい授業内容!

ライブ授業の臨場感を自宅で!

いきなり通塾することに
ご心配のある方
まずはオンラインから京進生としてはじめてみませんか?
※詳細は各校舎までお問い合わせください 一部オンラインに対応していない講座もございます。



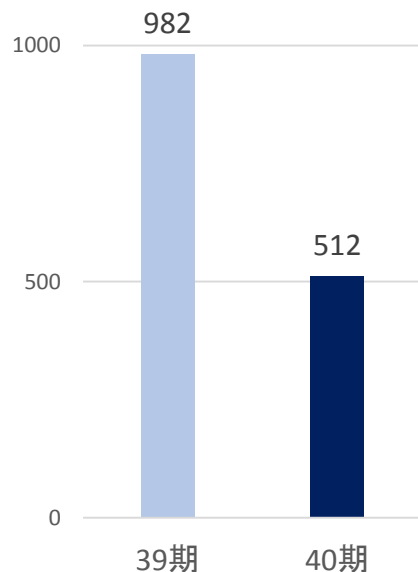
● 感染症対策の徹底

消毒、マスクやフェイスシールド着用での授業、換気等

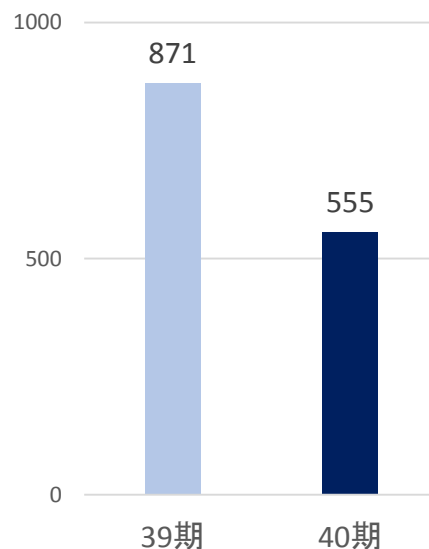


- 国内の英会話教室の休講で入室数が減少
- オーストラリアの語学学校の留学生が入国できないため
新規入室募集を一時停止
- 日本語学校でも、
4月生の入国ができないため、入室数が減少

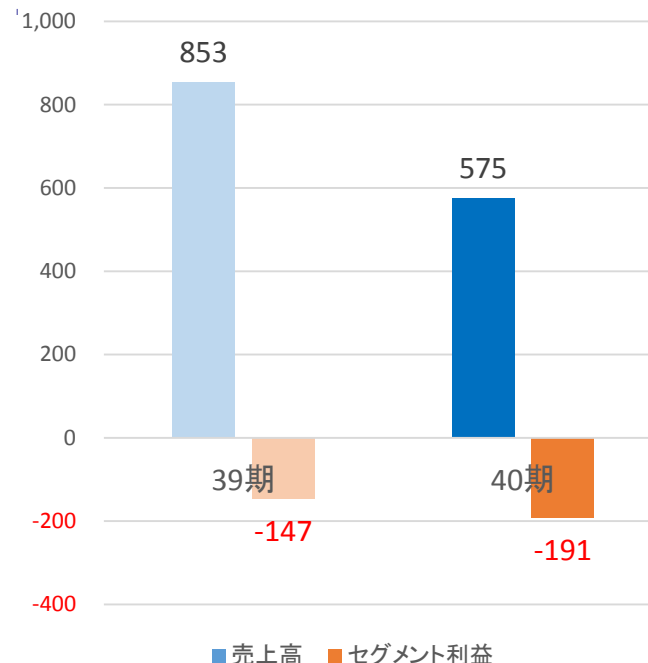
国内英会話 入室数



日本語学校 入室数



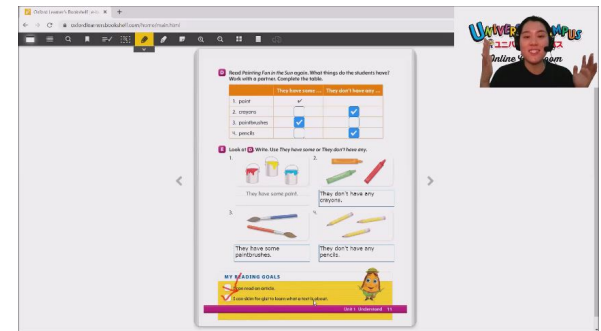
2020/5 4Q 売上高・セグメント利益



▼ 英会話事業

● オンラインレッスンの実施

- ・ 幼児向けコースは、入室が増加
- ・ 小学生～高校生、成人向けのコースは、オンラインでレッスンを実施



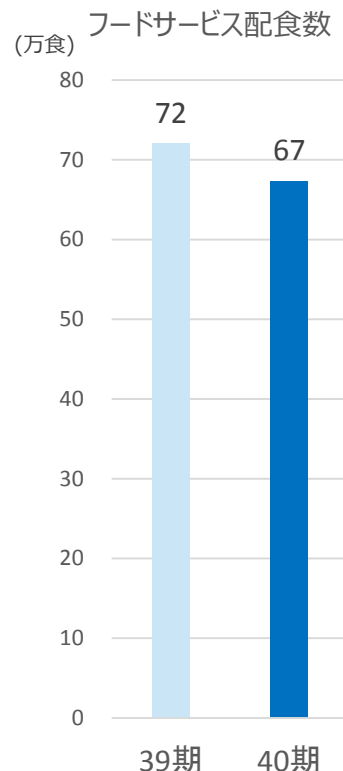
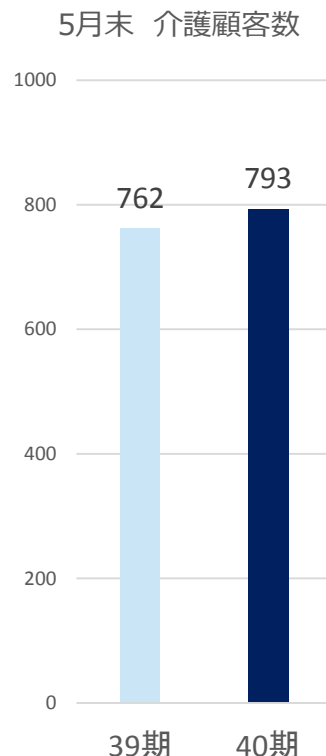
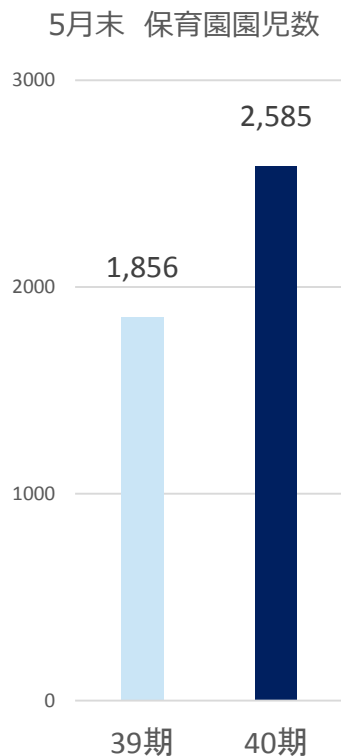
▼ 日本語教育事業

● オンラインレッスンの実施

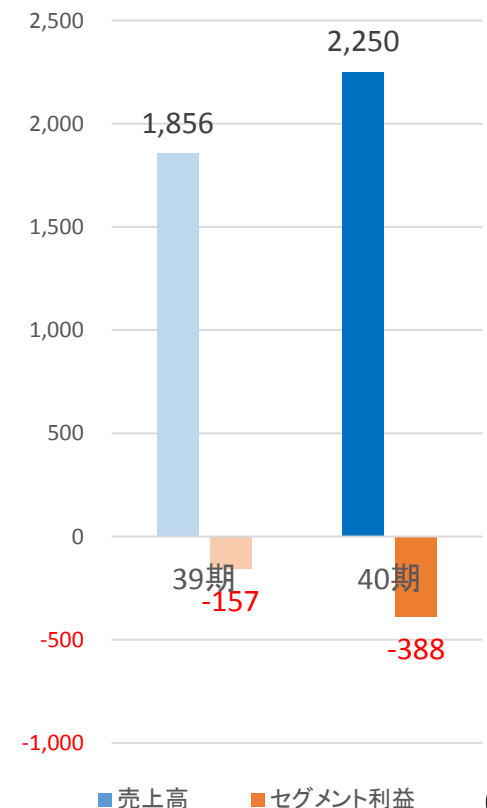
- ・ 日本国内に既に入国している留学生
- ・ 2020年4月以降の留学予定者に対するレッスン（自国で受講）

〔保育・介護事業〕感染症による影響

- 保育・介護事業では、感染症の影響は軽微
- フードサービス事業では、企業向け弁当の販売が減少



2020/5 4Q 売上・セグメント利益



▼保育園

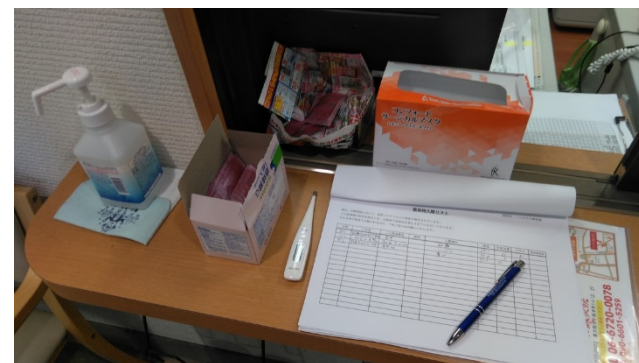
- ・自治体の指針に従って、従業員のマスク・消毒の徹底

▼介護施設

- ・外部からの来訪者に対して、消毒や来訪自粛のお願い
- ・施設内消毒の徹底
- ・従業員のマスク・消毒の徹底

▼フードサービス

- ・従業員のマスク・消毒の徹底
- ・工場消毒の徹底



1：新型コロナウイルス感染症の影響

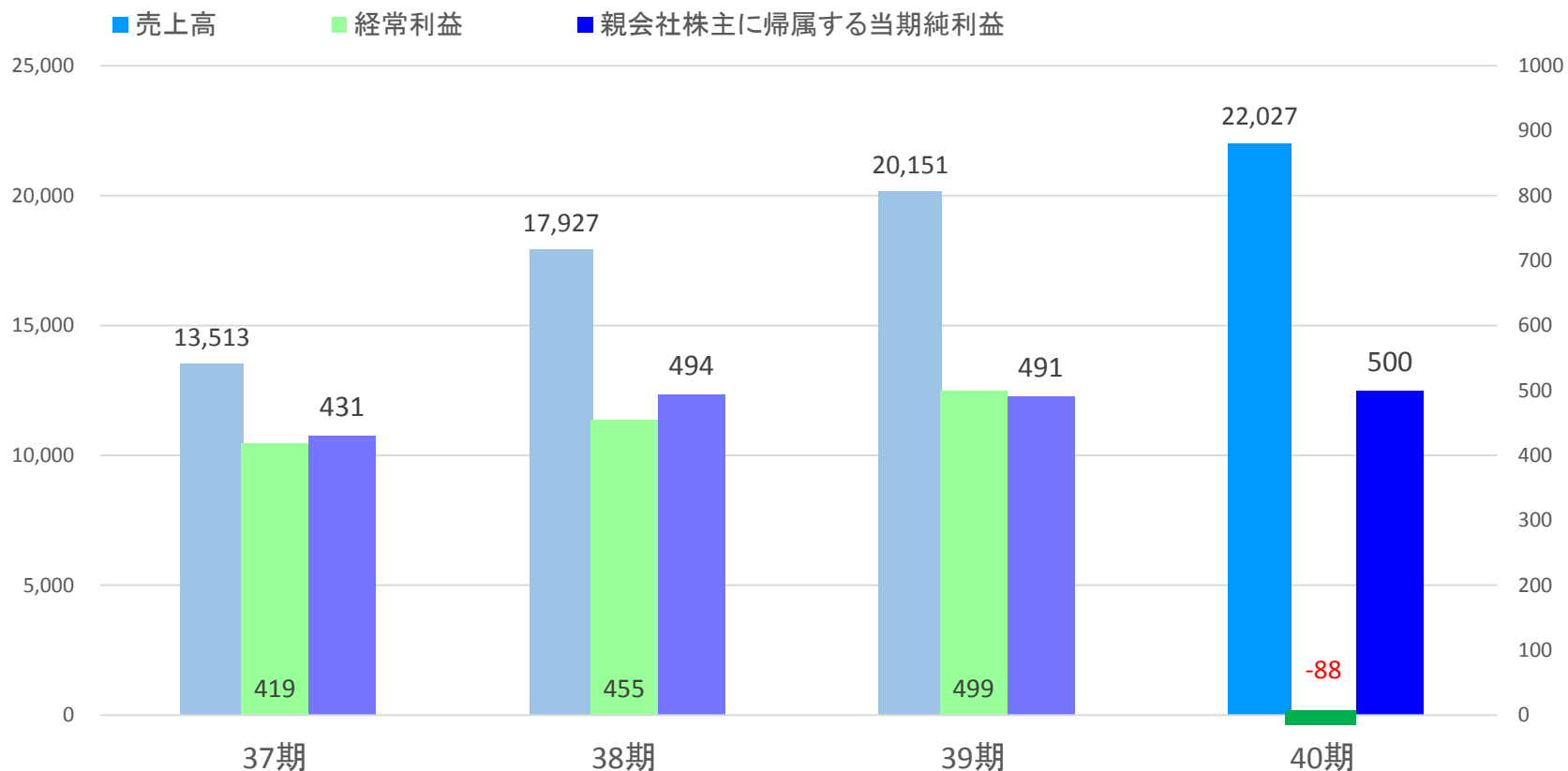
- ・セグメント別 感染症による影響
- ・セグメント別 感染症への取り組み

2：業績報告

- ・2020年5月期決算報告
- ・セグメント別業績
- ・来期の予想

3：課題と今後の方針

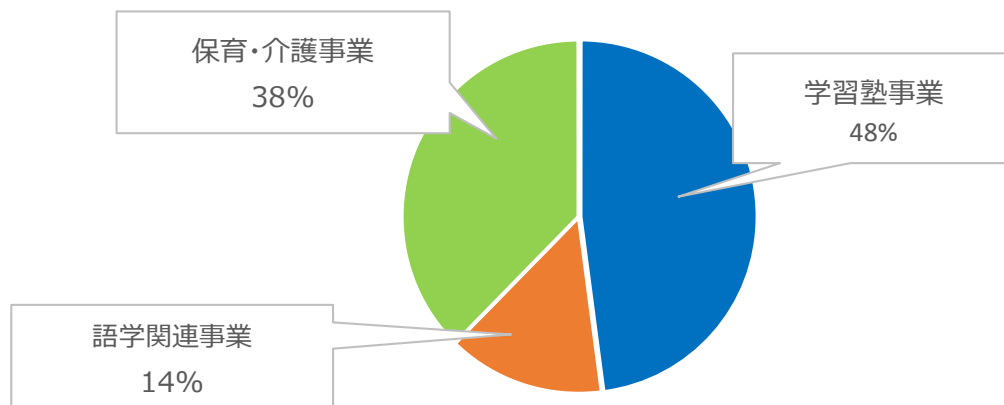
2020年5月期決算ハイライト



- 創業以来、最高売上高を4期連続で更新
- 感染症拡大の影響を受け、経常利益は-88百万円
- 保育園開園に伴う補助金収入1,648百万円を計上し、親会社株主に帰属する当期純利益500百万円

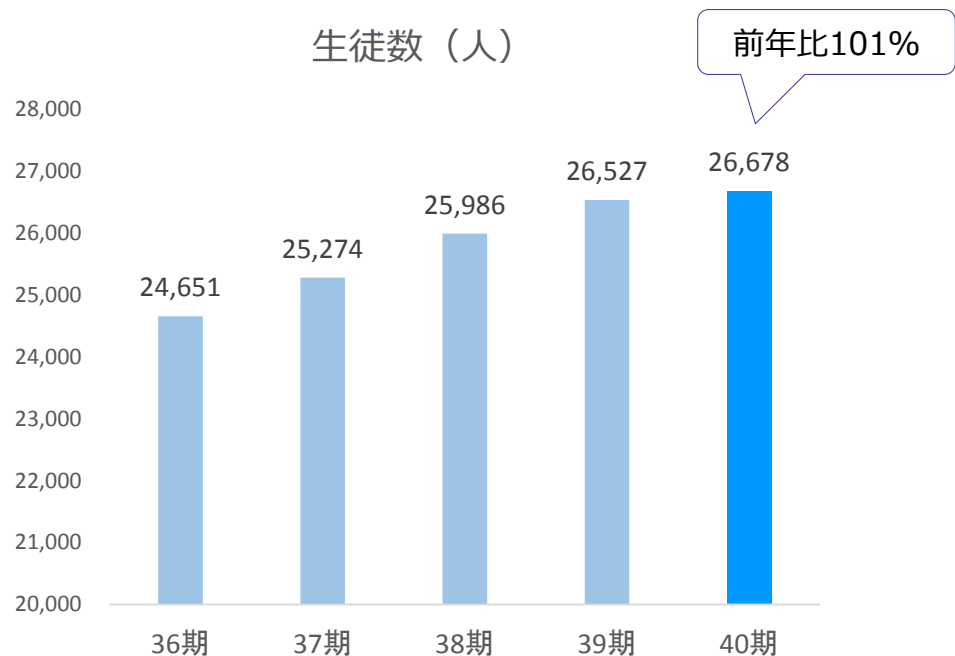
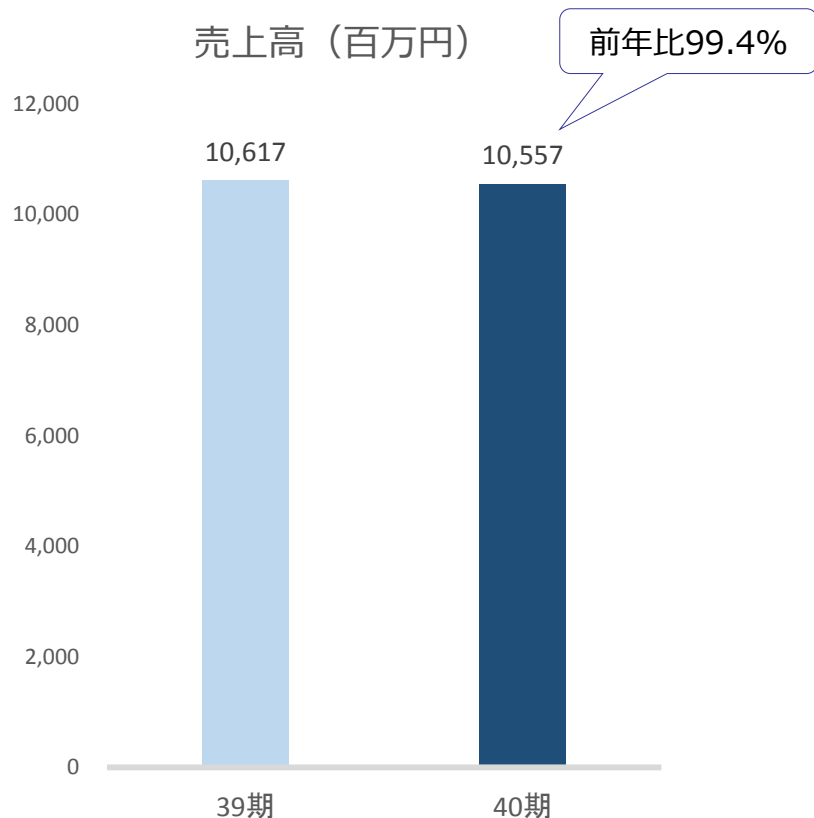
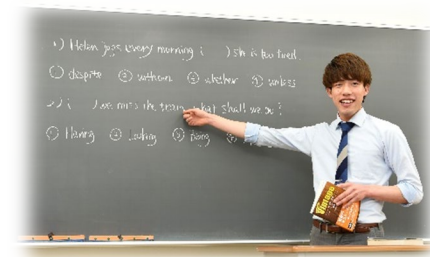
2020年5月期 セグメント業績

	売上高 (百万円)	前年比	セグメント利益 (百万円)	前年比
学習塾事業	10,557	99.4%	1,823	107.0%
語学関連事業	3,168	108.9%	-451	283百万円 損失増加
保育・介護事業	8,299	125.3%	-361	314百万円 損失増加



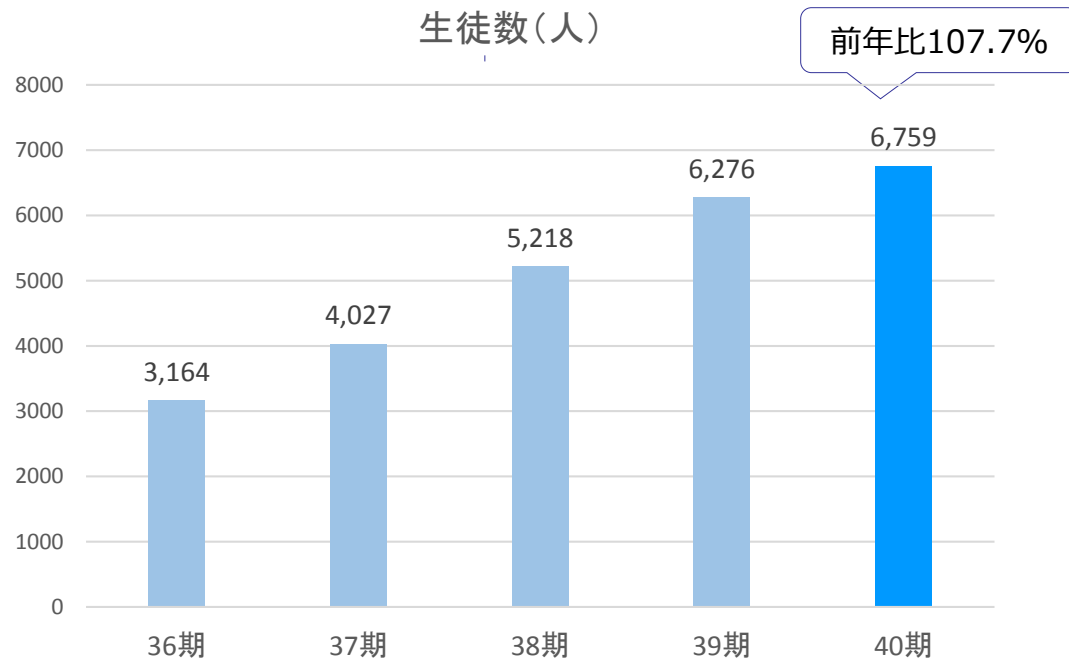
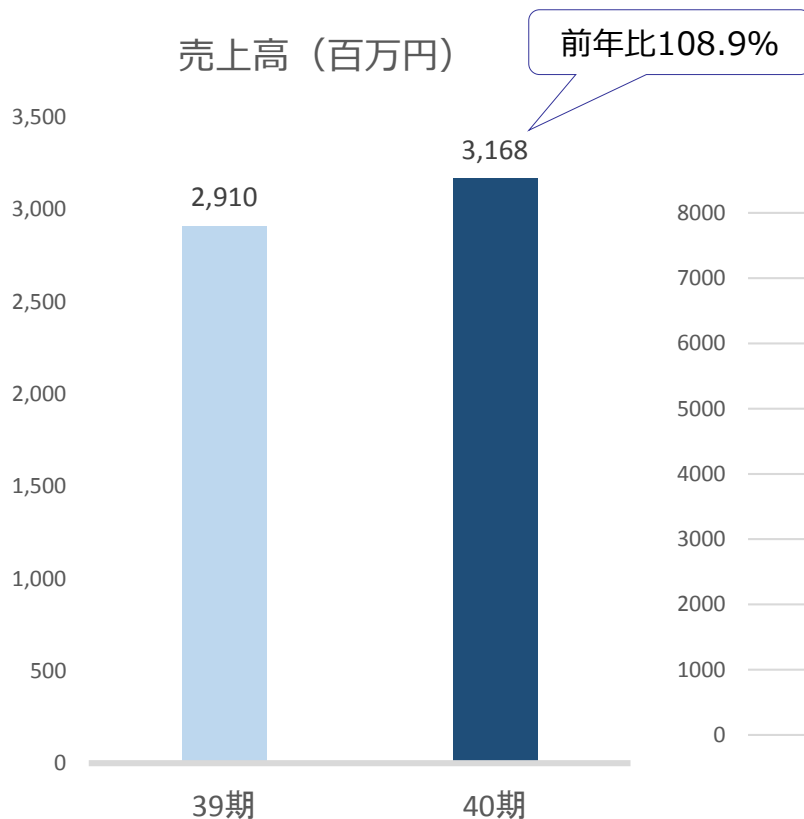
▼学習塾事業

(学習塾・個別指導のフランチャイズ事業)

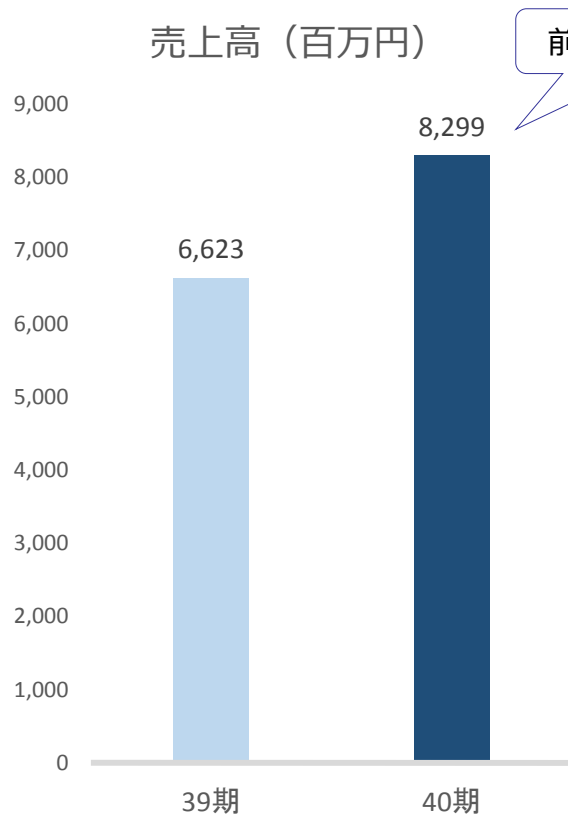


▼ 語学関連事業

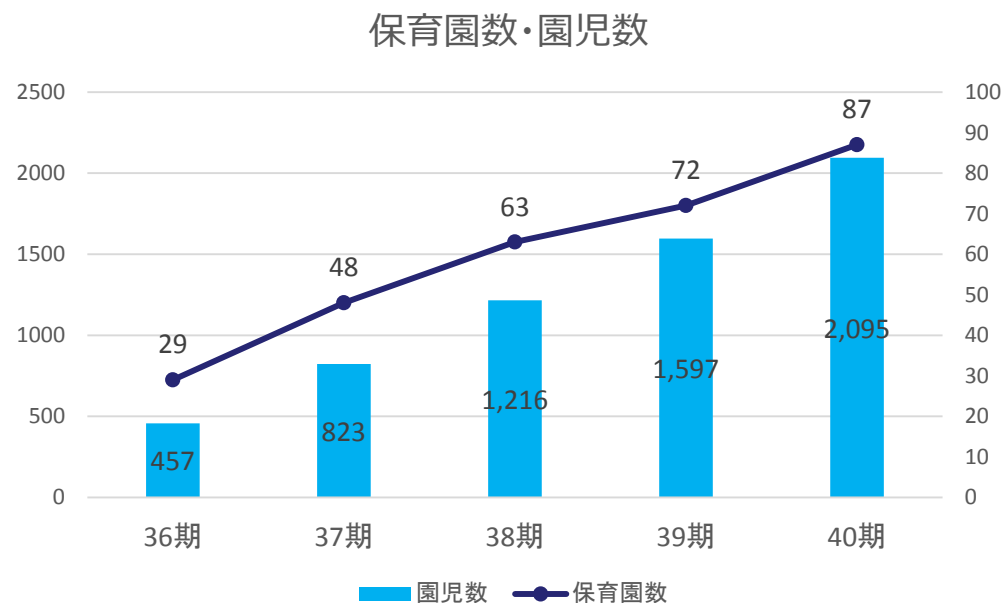
(英会話・日本語教育・国際人材交流・キャリア支援)



▼保育・介護事業 (保育・介護・フードサービス)



前年比125.3%



▼2020年7月末顧客数

- ・ 学習塾事業：生徒数  (前年比95.7%)

⇒学習塾の入室数  7月末117.2% 等 キャッチアップに努めている

- ・ 英会話事業：生徒数  (前年比96.1%)

⇒豪ELC除く、年内はオーストラリアへの留学生の入国は困難か

- ・ 日本語教育事業：生徒数  (前年比70.0%)

⇒入国できない学生に対して、短期コースの新設や
母国でオンライン授業を受けてもらう仕組み構築で売り上げを確保

- ・ 保育 介護事業：影響は軽微 顧客数  (前年比127.2%)

⇒安全と安心に最大限留意して営業継続

2021年5月期業績予想については、
不確定要素が多く、慎重に見積もりを進めており、
確定次第発表いたします

〔業績予想が困難な理由〕

- 現時点では、不確定要素が多い
 - ・オーストラリアの語学学校の通常営業開始
 - ・日本語学校の留学生の入学時期
 - ・日本国内での感染症 第2波・3波による影響

●新ブランド 「Hoikuroo Job（ホイクルージョブ）」

2020年8月

- ・インターネットを使用し、保育士と保育園を直接結ぶ採用の仕組み



▼新ブランド 分散型サービス付き高齢者向け住宅「いこ和」

2019年11月「いこ和 神戸大倉山」開設



●新ブランド「oyceee（オイシー）」

2020年7月

- ・ オフィス宅配弁当
- ・ 高齢者施設配食サービス



A screenshot of the oyceee website. The top navigation bar includes the oyceee logo and links for "オフィス 宅配弁当" (Office Delivery Bento), "高齢者施設 配食サービス" (Elderly Facility Food Service), "安心安全へのこだわり" (Commitment to Safety and Security), and "新しい食むむ、試食申し込み" (New Food, Request for Sampling). The main content area is split into two columns. The left column is for "オフィス宅配お弁当" (Office Delivery Bento) and features a photo of a man and woman, with bullet points: "1食 400円" (1 meal 400 yen), "選べる2種の 日替わり弁当" (2 selectable daily rotating bento), and "食糧 行事弁当" (Food event bento). The right column is for "高齢者施設 配食サービス" (Elderly Facility Food Service) and features a photo of a woman in a white uniform, with bullet points: "現場に合わせた調理法" (Cooking method adapted to the site), "選べる 3つのコース" (3 selectable courses), and "最新イベント 開催も" (Latest events also held). Below the main content, there is a section titled "oyceee 人々の食むむは 'おいしさ'と'やさしさ'へのこだわり" (oyceee people's food is commitment to 'deliciousness' and 'kindness'). This section includes a photo of a hand stirring a pot of food, a photo of fresh vegetables, and text describing the commitment to safety and security, mentioning HACCP and regular safety checks.

1 : 新型コロナウイルス感染症の影響

- ・セグメント別 感染症による影響
- ・セグメント別 感染症への取り組み

2 : 業績報告

- ・2020年5月期決算報告
- ・セグメント別業績
- ・来期の予想

3 : 課題と今後の方針

「一生支援事業」を展開する企業へと進化



何よりも、従業員・お客様の安全と安心を大切に。

今後の成長のため、

5つの戦略テーマで売上・利益の向上へ



1. 収益性の向上

従業員の育成による生産性の向上
既存事業のシナジー推進

2. 人材の確保と育成

人材育成の3本柱の活用（リーチング、経営品質向上プログラム、アメーバ経営）
従業員満足度の向上

3. グローバルな事業展開

海外人材の有効活用
海外への積極的な展開

4. 独自性の追求

既存商品の質の向上と進化
ICTの活用と進化

5. 新規事業展開

シナジー効果の高いM & Aの活用
AIを活用した新規事業



