



株式会社栄光

平成24年3月期第2四半期決算説明会

平成23年11月10日(木)

栄光ホールディングス株式会社

目次

3. コーポレートプロフィール
4. グループ事業領域
5. 平成24年3月期第2四半期決算総括
6. 平成24年3月期第2四半期連結業績
7. 教育事業の業績
8. 生徒数の状況
9. 教育ソリューション事業の業績
10. 新学習指導要領への対応
11. その他の事業の業績
12. その他の事業 今後の方針
13. 有利子負債の推移(連結)
14. 株主還元
15. 平成24年3月期連結業績の見通し
16. 平成24年3月期下半期の重点課題・施策
17. 新サービスの開拓～進化への挑戦～
18. ホールディングス体制の確立
19. Z会グループとの提携
20. (株)ファカルタスの設立
21. (株)進学会との提携
22. (株)ソーシャルシェアリングサービスの設立
23. (株)シェーンコーポレーションの活動①
24. (株)シェーンコーポレーションの活動②
25. (株)シェーンコーポレーションの活動③
26. 宮城地区復興支援活動

平成23年10月3日に栄光ホールディングス(株)を設立

栄光グループがホールディングス体制に移行

栄光ホールディングス株式会社 Eikoh Holdings Inc.

- ◆本社 東京都千代田区富士見二丁目11番11号
- ◆資本金 2,265百万円
- ◆証券コード 6053(東京証券取引所市場第二部)
- ◆発行済株式総数 21,873,024株
- ◆事業内容 グループ各社の経営管理及びそれに附帯または関連する業務
- ◆主なグループ会社
 - 教育事業：(株)栄光(栄光ゼミナール)、(株)シェーンコーポレーション(シェーン英会話)
 - 教育ソリューション事業：(株)エデュケーショナルネットワーク、(株)ネリーズ
 - その他の事業：(株)エデュプレス(印刷業)

グループ事業領域



〔学習塾の経営〕

- 学習塾 「栄光ゼミナール」
- 高等部 「ナビオ」
- 個別指導専門塾 「ビザビ」
- 最難関中学合格専門塾 「エクタス」
- 科学実験専門教室 「栄光サイエンスラボ」
- 幼児・児童・母親カルチャースクール 「栄光キッズカレッジ」



〔専門教育・保育サービスの展開〕

- 教員養成専門職大学院大学 「日本教育大学院大学」
- 語学資格・海外留学準備 「カプラン ジャパン」
- 通信制高校サポート校 「VAW栄光ハイスクール」
- 保育園 「ろりぽっぷ邑横浜」
- 語学教室 「シェーン英会話」



教育事業

栄光
ホールディングス
株式会社

教育ソリューション事業

- 学習塾用教材製作・販売 「教育コンテンツ部門」
- 教育関連広告代理業 「スクールネットワーク」
- 教職員派遣・紹介 「イー・スタッフ」
- 事務用機器販売 「オフィスサプライ」
- 語学教材出版・販売 「株式会社ネリーズ」



その他の事業

- 印刷業 「株式会社エデュプレス」
- 不動産業 「株式会社栄光リアルエステート」
- 緑化・清掃事業 「株式会社栄光アース」



平成24年3月期第2四半期決算総括

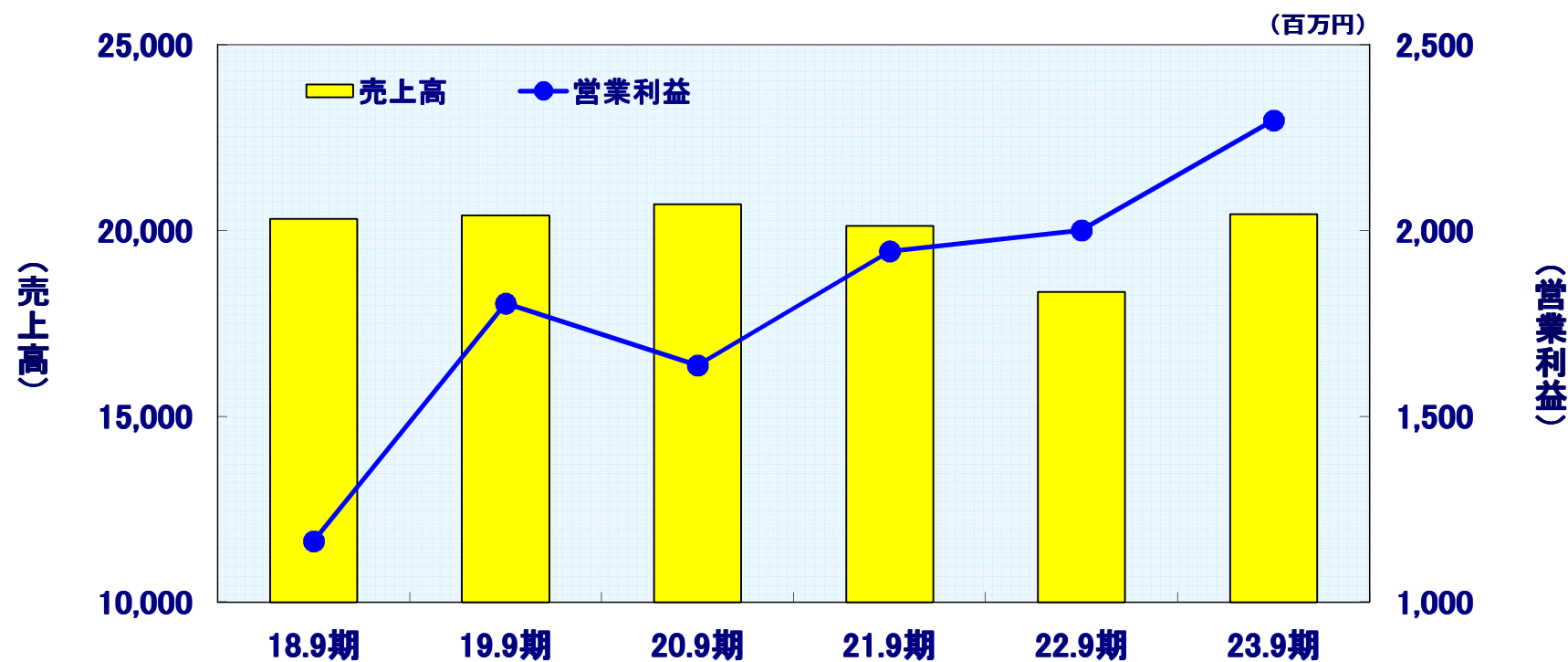
- **連結業績**：平成22年秋にM&Aを行った語学関連企業(株)シェーンコーポレーション、(株)ネリーズ)の業績が加わったことによる増収効果、学習塾部門において東日本大震災の影響等を受けて3月中に実施できなかった一部の授業を振替実施したことなどにより、
**売上高は前年同期比11.4%増、これに伴い営業利益は同14.8%増、経常利益は同16.5%増、
四半期純利益は同45.3%増と増収増益を達成**
【四半期純利益の増加については、前年同期に比べて特別損失が抑制されたことも影響】
- **教育事業**：学習塾部門の生徒数は、東日本大震災の影響等により期中平均で前年同期比0.9%減となったが、学習指導・営業活動両面への注力、広告宣伝活動の再開等により回復基調で推移。
セグメントの売上高は語学教育部門の業績が加わったこと、
学習塾部門における一部授業の振替実施等により同11.7%増、セグメント利益も同12.0%増と増収増益を達成
- **教育ソリューション事業**：セグメントの売上高は語学教材部門の業績が加わったこと、教育コンテンツ部門(教材販売)の増収、教職員の派遣・紹介部門の復調等により前年同期比14.0%増となったが、
セグメント利益は募集広告部門、コンサルティング部門の伸び悩み等により同17.9%減
- **その他の事業**：セグメントの売上高は印刷部門における一般顧客からの受注件数減少等により前年同期比4.3%減となったが、
セグメント利益は印刷部門のコストの抑制等により同38.3%増、営業黒字を確保
- **財務面の改善**：純有利子負債がピーク時の4分の1以下(約3,000百万円)まで減少

平成24年3月期第2四半期連結業績

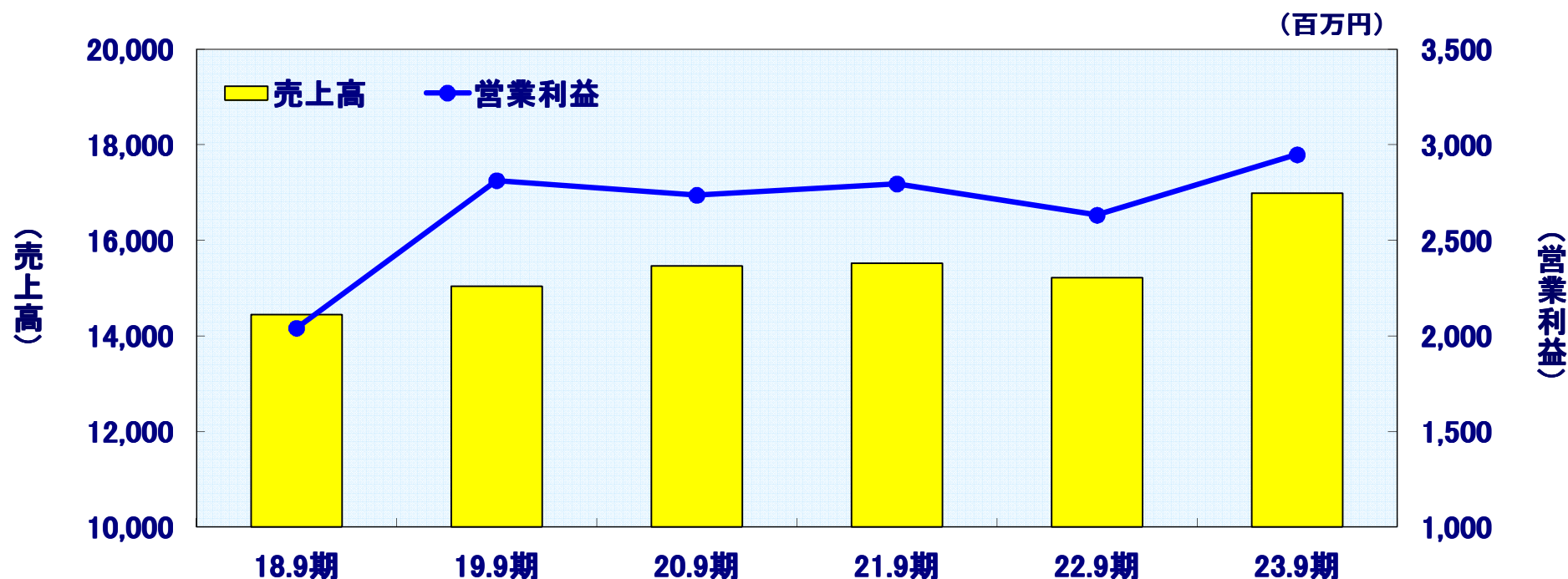


(百万円)

	22.9期	23.9期	増減	前期比(%)	計画比(%)
売上高	18,342	20,433	2,091	11.4	1.3
営業利益	2,000	2,296	296	14.8	7.8
経常利益	1,847	2,152	305	16.5	5.5
四半期純利益	689	1,002	313	45.3	29.0
F C F	2,003	3,036	1,033	51.6	-



教育事業の業績

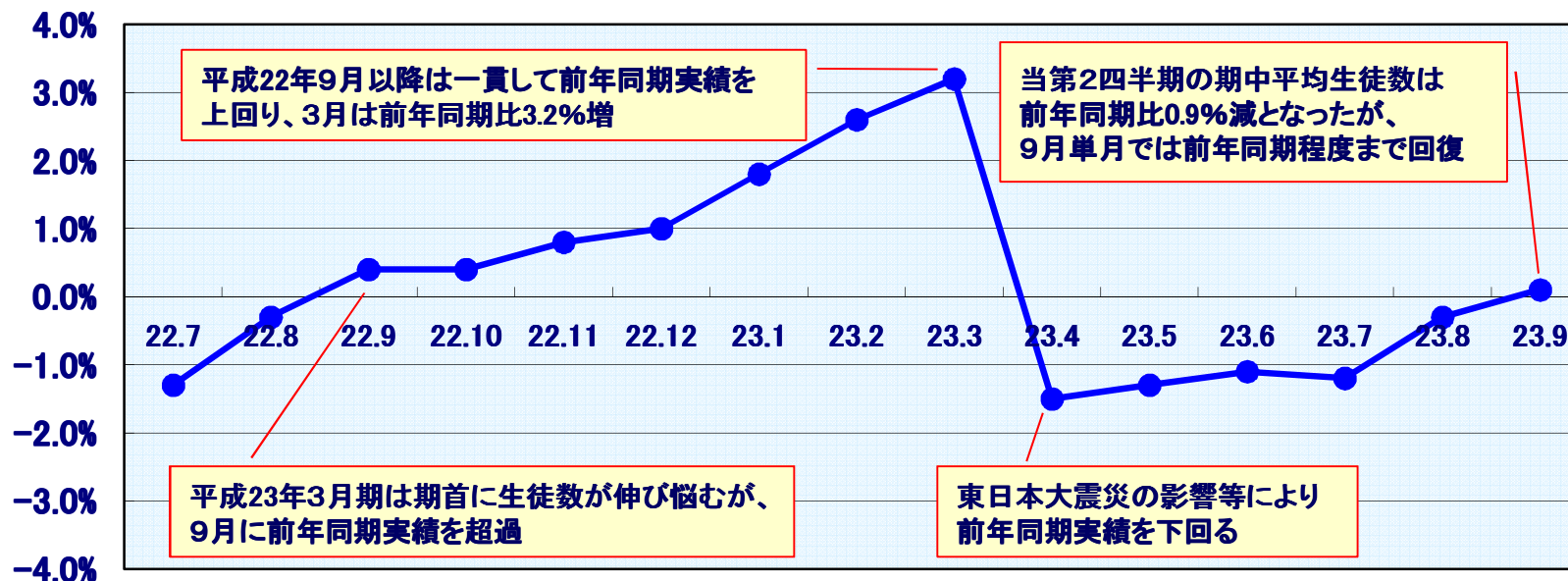


	21.9期	22.9期	23.9期	増減 (22-23比較)	増減率 (22-23比較)	進捗率 (対通期)	24.3期 (予想)	増減 (23-24比較)	増減率 (23-24比較)
売上高	15,520	15,217	16,991	1,774	11.7%	51.0%	33,300	2,619	8.5%
営業利益	2,796	2,632	2,948	316	12.0%	61.3%	4,810	369	8.3%

※売上高は外部顧客への売上、営業利益はセグメント利益の数値

生徒数の状況

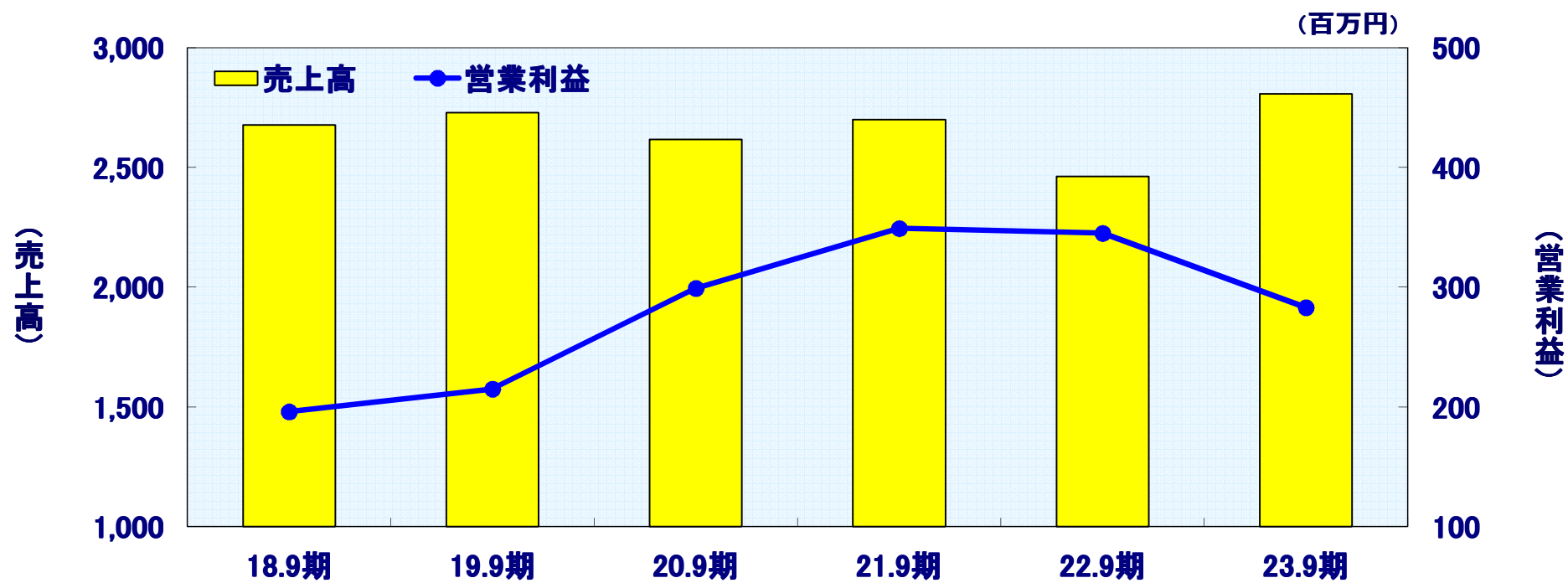
【生徒数前年対比 平成22年7月～平成23年9月】



【学習塾部門の主な活動】

4月	東日本大震災による損壊状況等を踏まえ名取ショッピングセンター校等、宮城県内の6校をクローズ
5月	石巻校(宮城県)をクローズ、宮城県内の16校で通常授業を再開 ビザビ王子校(東京都)を開設
6月	町屋校、東小金井校(以上、東京都)を開設 中学受験コース、高校受験コースの指導内容を紹介するテレビCMの放映を首都圏で開始
7月	南大沢校、若葉台校(以上、東京都)、本八幡校(千葉県)を開設 夏期講習の指導内容を紹介するテレビCMを首都圏で放映
8月	学力向上イベント「栄光の森」を開催、参加者は前年に続き10,000名を突破し過去最高
9月	小学校低学年対象のイベント「理科実験教室」の開催を告知するテレビCMを首都圏で放映

教育ソリューション事業の業績



	21.9期	22.9期	23.9期	増減 (22-23比較)	増減率 (22-23比較)	進捗率 (対通期)	24.3期 (予想)	増減 (23-24比較)	増減率 (23-24比較)
売上高	2,699	2,461	2,806	345	14.0%	44.1%	6,370	751	13.4%
営業利益	349	345	283	△62	△18.0%	36.8%	770	△33	△4.1%

※売上高は外部顧客への売上、営業利益はセグメント利益の数値

新学習指導要領への対応

1. 小学校における学習指導要領改訂《平成23年度から全面実施》

⇒小学教材の売上が増加、小学生用教科書ワークの平成23年1月から9月までの売上は前年同期比約50%増

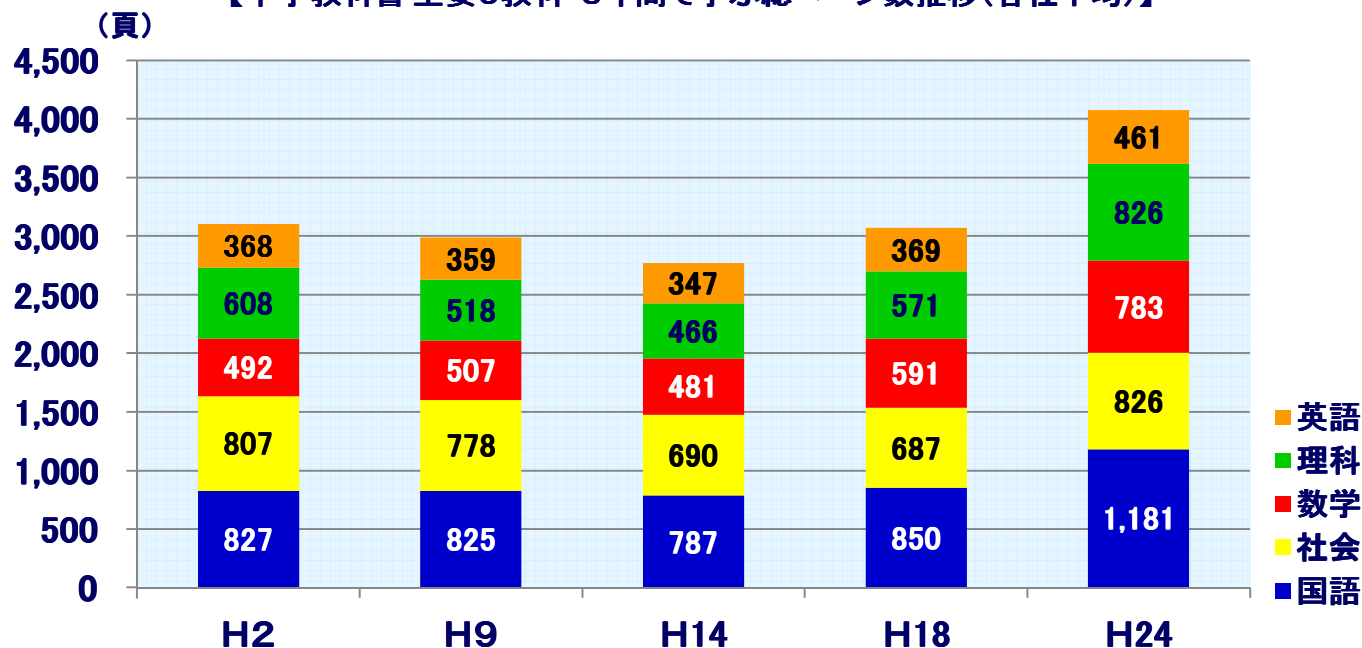
2. 中学校における学習指導要領改訂《平成24年度から全面実施》

⇒新学習指導要領準拠教材の販売が平成24年1月頃から本格化、販売促進に努め業績向上へ

【中学校における新学習指導要領実施への対応】

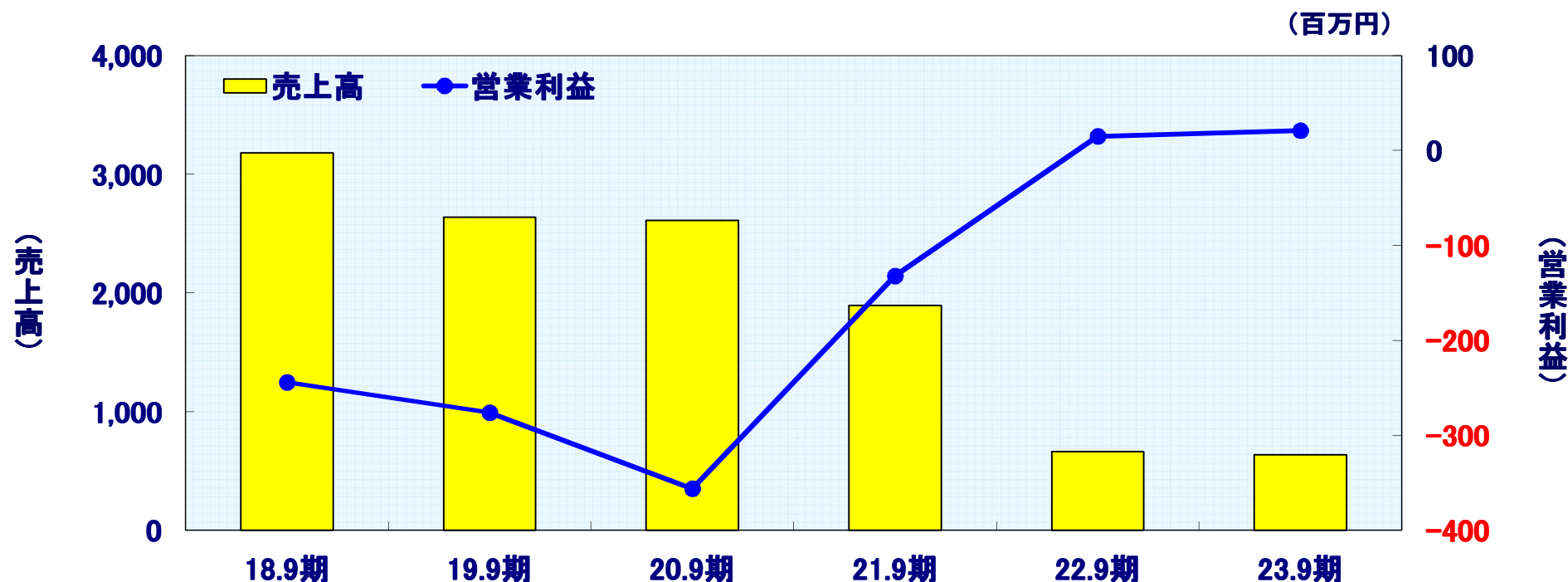
- ① 新学習指導要領に関する情報収集に努め、学習塾を対象に「中学校教科書改訂セミナー」や出張セミナーを実施 ⇒ 「情報力の㈱エデュケーショナルネットワーク」で他社との差別化を図る
- ② 学習指導要領改訂を解説した保護者対象の「まるわかりブック 中学校の教科書はこんなに変わる！」が大好評 ⇒ 顧客学習塾への販売部数が平成23年9月までに25万部を突破

【中学教科書 主要5教科・3年間で学ぶ総ページ数推移(各社平均)】



現行の教科書と比べると、平成24年度から使用する教科書は、主要5教科合計で約1,000ページ増量(約1.3倍)。保護者の新学習指導要領への関心の高さが、「まるわかりブック」に対する需要の高さにも表れている

その他の事業の業績



(百万円)

	21.9期	22.9期	23.9期	増減 (22-23比較)	増減率 (22-23比較)	進捗率 (対通期)	24.3期 (予想)	増減 (23-24比較)	増減率 (23-24比較)
売上高	1,896	664	635	△29	△4.4%	47.7%	1,330	50	3.9%
営業利益	△132	15	21	6	40.0%	19.1%	110	25	29.4%

※売上高は外部顧客への売上、営業利益はセグメント利益の数値

その他の事業 今後の方針

【グループ再編の進展】

H20 社会保険コンサルティング部門⇒撤退

H21 飲食部門、介護サービス部門、文化事業部門、健康食品部門⇒撤退

H22 出版部門(専門書)、ホテル部門⇒撤退

経営資源を教育サービスに集中、栄光グループの持続成長の基盤が整う

【その他の事業 現況と今後の方針】

1. (株)エデュプレス 《印刷部門》

- 教材印刷、広告物・事務書類等の印刷に加えて、ウェブソリューション、広告制作、各種媒体の企画・編集等、“印刷まわり”のサービスを開拓し着実な成長を目指す
- FSC森林認証(平成20年1月取得)、ISO14001環境認証(平成22年1月取得)により環境に配慮したニーズにも対応
- 地域貢献にも努力、「彩の国工場」の指定を受ける(平成22年9月)

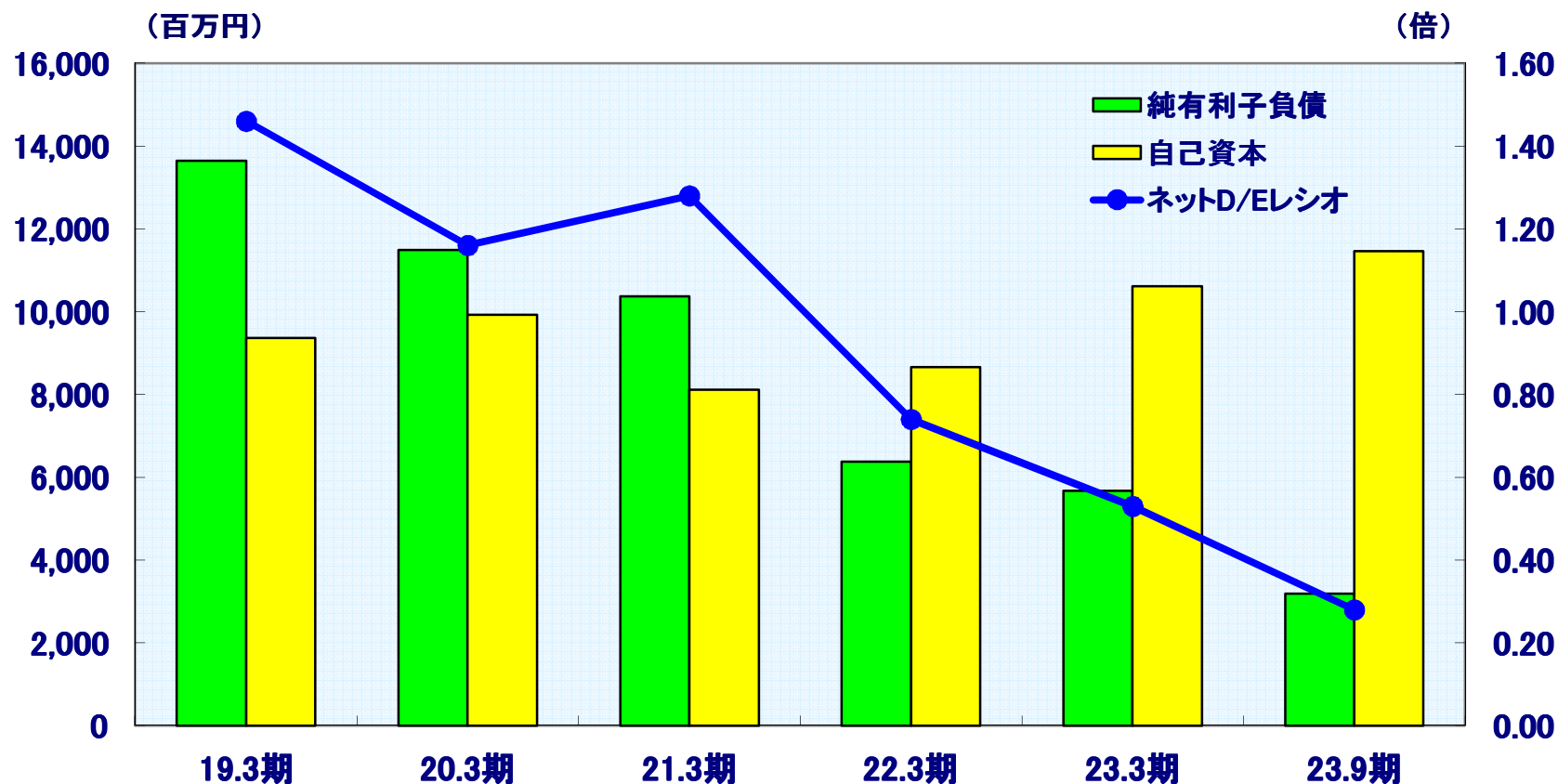
2. (株)栄光リアルエステート 《不動産部門》

- 栄光グループの教室・事業所展開を支援

3. (株)栄光アース 《緑化・清掃部門》

- 障害者雇用促進法による「特例子会社」として活動、栄光グループの事業所緑化等を担当

有利子負債の推移(連結)



※純有利子負債＝短期借入金＋長期借入金＋社債－現金及び預金

ピークの平成19年3月期から

- 有利子負債は10,382百万円減少、純有利子負債ベースでは10,460百万円減少
- ネットD/Eレシオは1.46倍から0.28倍にまで低下

⇒引き続き有利子負債の圧縮に努め、財務体質のさらなる改善、経営の安全性の向上とともに企業価値向上に向けたM&A案件等に積極的に取り組める体制の確立を図る

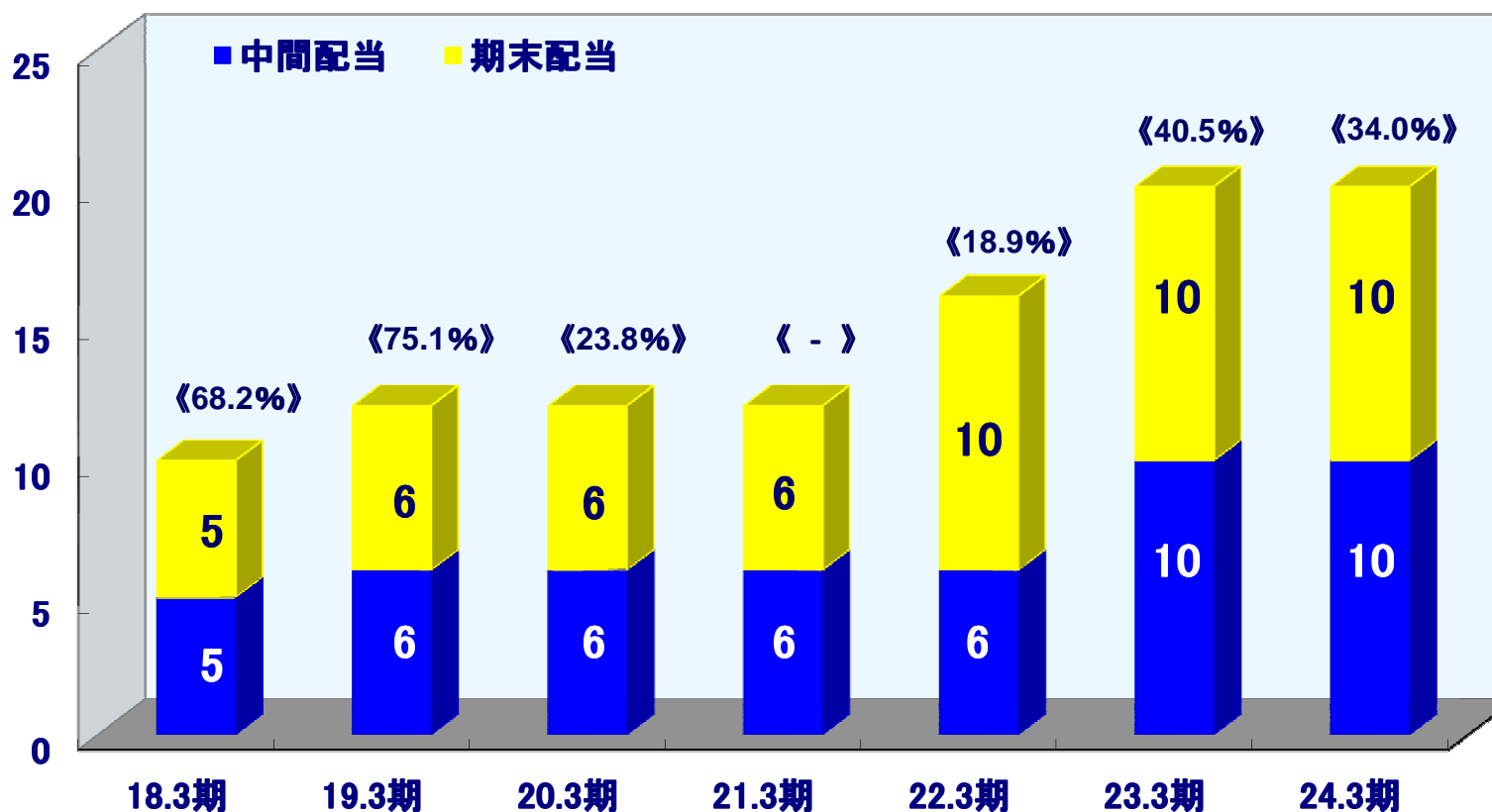
株主還元



基本方針：**連結配当性向30%**を目標に業績に応じた柔軟な成果配分を実施
⇒平成24年3月期の中間配当は計画どおりに1株当たり10円を実施
⇒平成24年3月期の**期末配当についても1株当たり10円を実施予定**

【1株当たりの配当金の推移】

(円)



※《 》は配当性向、21.3期は当期純損失を計上したため《 - 》

平成24年3月期連結業績の見通し

(単位:百万円)

	22.3期	23.3期	24.3期(通期予想)	増減(23-24比較)	前期比(23-24比較)
連結売上高	39,659	37,582	41,000	3,418	9.1%
連結営業利益	2,944	3,292	3,600	308	9.4%
連結経常利益	2,877	2,999	3,430	431	14.3%
連結当期純利益	1,465	909	1,200	291	32.0%

■ **連結売上高** 語学関連企業各社の通年業績の算入等により前期比9.1%増、
教育サービスに集中し売上高400億円台へ

■ **利益面** 学習塾部門における収益基盤の強化、業務の効率化等により連結営業利益は
9.4%増、連結経常利益は14.3%増、連結当期純利益は32.0%増の見込み

平成24年3月期下半期の重点課題・施策

- **教育事業**：学習塾部門、語学教育部門のサービスの充実により通年でも増収増益を達成
 - **学習塾部門**：下半期の新校は既存ブランドの栄光ゼミナール5校(日暮里校、青砥校、武蔵新城校、ららぽーと横浜校、都筑ふれあいの丘校)、ピザビ8校(新小岩校、西荻窪校、国分寺校、西大島校、三鷹校、元住吉校、柏校、志木校)に加えて
新ブランドの「栄光ゼミナール リテラ」3校(伊奈小室校、熊谷肥塚校、深谷上柴校)を開設、
既存校においても各校責任者によるお客様対応の相互チェックの徹底等、
“地道に地力を高める”取組みにより生徒数の一層の回復・上昇を目指す
 - **語学教育部門**：(株)シェーンコーポレーションのM&A以降初めての新校となるアトレ亀戸校を開設、
グローバル化が進む企業・法人に対するネイティブ講師の派遣ビジネスの成長等にも注力
- **教育ソリューション事業**：提携先、栄光グループ各社とのシナジーを活用し業績向上
 - **(株)エデュケーショナルネットワーク**：中学校の新学習指導要領に対応した改訂教材の販売促進、
提携先と連携して新教材の開発等にも注力
 - **(株)ネリーズ**：**(株)エデュケーショナルネットワーク等と連携して商品開発・販路の拡大に注力**
- **その他の事業**：印刷部門の収支の改善、“印刷まわり”のサービスの開拓にさらに注力
- **持株会社体制の確立**：平成24年1月にグループの組織体制を再編、栄光ホールディングス(株)が親会社として各事業会社の経営管理に直接当たる“ステップ2”へ移行

新サービスの開拓～進化への挑戦～



新しいサービスを提案して成長を持続

【第1段階】 創業から事業確立へ

- 個別指導専門塾「ビザビ」開講(H3)
- 小学校低学年指導「ジュニアコース」開講(H3)
- 宮城県内での教室展開を開始(S63)
- 高等部「ナビオ」開講(S59)
- 神奈川県内での教室展開を開始(S59)
- 千葉県内での教室展開を開始(S57)
- 東京都区内での教室展開を開始(S56)
- 栄光ゼミナール設立、当初は6校を展開(S55)**

【第2段階】 ハイブリッド教室の展開

- 科学実験教室「栄光サイエンスラボ」開講(H20)
- 滋賀県内での教室展開を開始(H18)
- テスト準備スクール「カプラン」開講(H9)
- 茨城県内での教室展開を開始(H7)
- 群馬県内での教室展開を開始(H6)
- 京都府内での教室展開を開始(H5)
- 栃木県内での教室展開を開始(H5)
- 北海道内での教室展開を開始(H4)
- ハイブリッド教室のビジネスモデルを導入(H4)**

【第3段階】 新サービスの開拓“進化への挑戦”

- 今後も提携と新サービスの開拓を積極的に推進
- 栄光ホールディングス(株)設立、栄光グループがホールディングス体制へ移行(H23)**
 - (株)進学会と業務資本提携(H23)
 - (株)シェーンコーポレーションを子会社化(H22)
 - (株)リンクアンドモチベーションと業務提携(H22)
 - (株)ネリーズを子会社化(H22)
 - Z会グループと業務資本提携(H21)

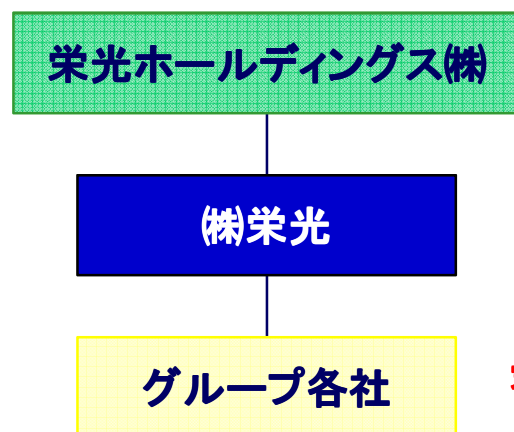
常に挑戦を続け新しいビジネスを切り拓いていくのが
栄光グループの企業風土でありDNA

- 第1段階 ⇒ 学習塾「栄光ゼミナール」を創業、面的な展開を進め全国有数の学習塾に急成長
- 第2段階 ⇒ グループ指導と個別指導を組み合わせた「ハイブリッド教室」を展開、市場の支持を得る
- 第3段階 ⇒ 異業種との提携も活用して新たな教育サービスを開拓(=“進化への挑戦”)

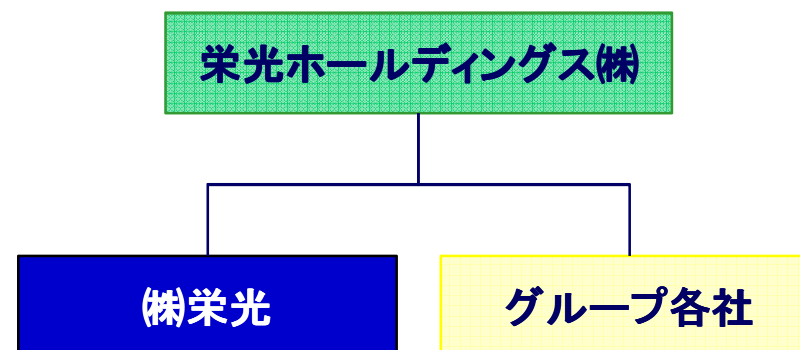
ホールディングス体制の確立

1. ホールディングス体制“ステップ2”への移行

【ステップ1(平成23年10月3日から)】



【ステップ2(平成24年1月1日から)】



組織再編、
各事業会社株式を
栄光ホールディングス(株)が
取得

2. ホールディングス体制移行の目的

- ① グループ経営機能の強化：栄光ホールディングス(株)にグループの経営計画策定、経営資源の配分機能等を集約
- ② 経営の機動性の向上：(株)栄光をはじめとするグループ各社は業務執行に集中、それぞれの市場動向に機動的に対応
- ③ 人材育成：グループ各社の事業特性、市場環境に応じた経営組織・人事制度を導入
- ④ 企業再編の促進：企業価値向上を目指した戦略的な業務提携・M&A等を機動的に実行

機動的な意思決定体制の構築とグループ経営機能の強化⇒企業価値の向上

Z会グループとの提携



【提携による主な施策】

1. 教育事業
 - Z会の「国語力基礎検定」を栄光ゼミナールで実施
⇒平成23年5月実施の検定は栄光ゼミナール在籍の小学生1,000名以上が受検
 - Z会の通信添削と栄光ゼミナールの対面指導を組み合わせた「通信教育コース」の展開
⇒作文講座を中心に2,000名以上の栄光ゼミナール在籍生が受講、今後さらに対象学年・教科を広げる計画
 - 広告宣伝の相互活用
 - 人事交流及び合同研修の推進
 - ㈱シェーンコーポレーションと㈱Z会の業務提携(平成23年10月)による教育サービスの開発等の促進
2. 教育ソリューション事業
 - 教材の共同開発・販売
 - リメディアル教育関連のコンテンツの共同開発
⇒大学生・大学入学予定者の基礎学力養成等を目指す合併会社(㈱ファカルタス)の設立(平成23年10月)
3. その他の事業(印刷部門)
 - Z会グループからの受注促進

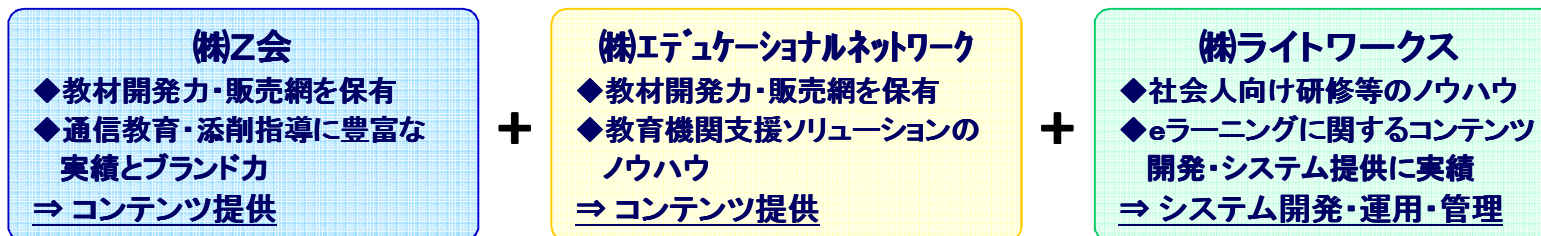
【通信教育コースの仕組み】



(株)ファカルタスの設立

1. (株)ファカルタスの設立(平成23年10月)

- (株)Z会が70%、(株)エデュケーショナルネットワークが30%を出資する合弁会社
- 豊富な優良コンテンツをeラーニングで提供できるバックアップ体制



※(株)栄光の関連会社

2. (株)ファカルタスが提供するサービス

- ① 大学への入学前・入学後における基礎学力向上プログラム
- ② 就職支援のための就業力養成プログラム
⇒ **大学への導入実績を積み**、中期的には高校生対象の学力向上プログラムも展開

【基礎学力から就業力までをトータルに養成するプログラム】

提供プログラム		入学前	1年目	2年目	3年目	4年目	
基礎学力向上	学力診断テスト	→					
	スマートeラーニング(数・理・英・国)	→					
	小論文講座(通信添削)	→					
	国語力検定	→					
就業力養成	TOEIC®対策講座	→					
	感情能力検査・行動意識検査	→					
	ビジネス入門(マナー・ビジネス文書作成等)	→					
	Microsoft Officeシリーズ(PCスキル習得)				→		
	キャリアアップコース(資格試験・就職試験対策)				→		

(株)進学会との提携



【提携による主な施策】

1. 小学生・中学生・高校生・高卒生向け学習指導ノウハウ・教材・コンテンツの相互活用
2. 科学実験教室「栄光サイエンスラボ」の手法・コンテンツの共有
⇒平成23年4月に札幌市内で4校がオープンし好評
3. 小学生対象の英語指導に関する協働
4. (株)栄光の新ブランド「栄光ゼミナール リテラ」開始に際しての(株)進学会の協力
5. (株)進学会と栄光グループの人事交流の推進

【栄光ゼミナール リテラの開始】

新たな顧客層の開拓を目指して新ブランド「栄光ゼミナール リテラ」を開始(平成23年11月より)

栄光ゼミナール リテラの概要

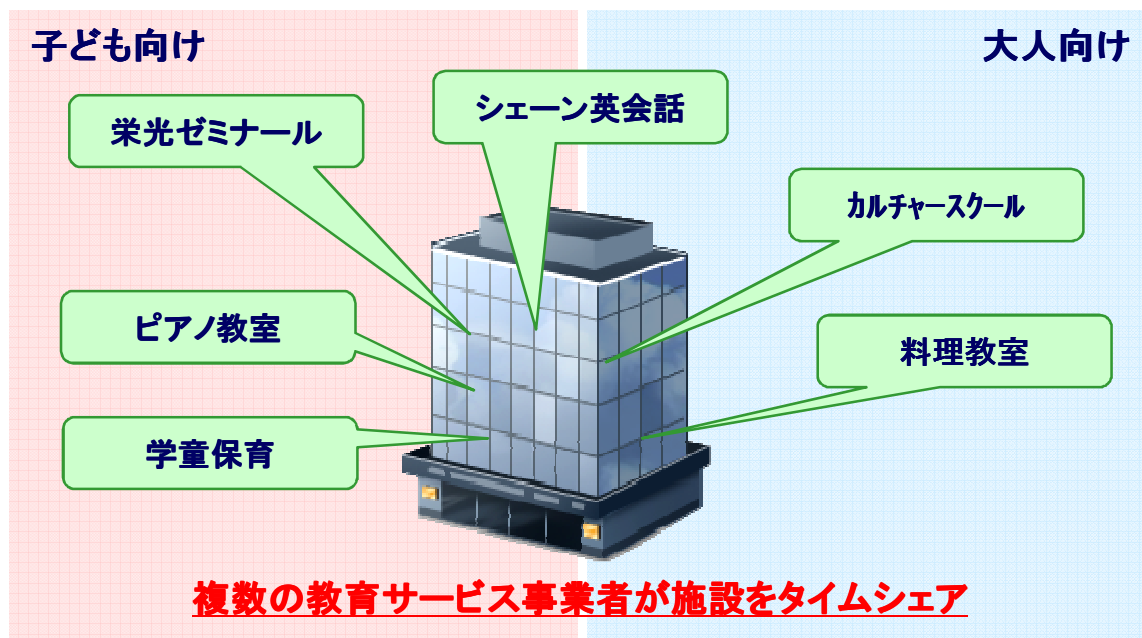
- | | |
|----------|--|
| ① 立地・設備 | 地域ニーズに応えるため、従来の「駅前集客型」から「お客様の近くへ」の教室展開へ
◆全国展開に豊富なノウハウを持つ(株)進学会もアドバイス
◆駅前立地にこだわらず、新興住宅地、大型の学校の隣接地域等に教室を展開
◆イニシャルコストの抑制により早期の黒字化を図る |
| ② 主な指導対象 | 地域の有力公立高校を志望する小学5年生から中学3年生 |
| ③ 第1号教室 | 埼玉県内に3校(伊奈小室校、熊谷肥塚校、深谷上柴校)を開設 |
| ④ 今後の展望 | 地域密着型教室展開のノウハウを蓄積し新たなビジネスモデルとして確立、新市場の開拓を図る |

(株)ソーシャルシェアリングサービスの設立



1. (株)ソーシャルシェアリングサービスの設立(平成23年8月)
: (株)栄光が55%、(株)増進会出版社が40%、(株)ウイズダムアカデミーが5%を出資する合併会社
2. (株)ソーシャルシェアリングサービスの事業
: “セレクトショップ型教育複合施設”の運営管理、当該施設を利用した教育ビジネスのアドバイザー

【セレクトショップ型教育複合施設のイメージ】



【メリット】

- 顧客 ⇒ 1カ所で乳幼児からシニアまであらゆる年齢層が多彩な教育サービスを受けられる
- 企業 ⇒ ①複合施設に入る企業間の連携により、長いスパンで受講者の成長を支援することができる
- ②物件のタイムシェアリングが可能となるため、賃料負担と管理コストの低減につながる

平成24年4月に渋谷区恵比寿に第1号施設をオープン予定(受講者募集は1月から開始)

⇒ 中期的に首都圏へ10施設程度を出店する構想

(株)シェーンコーポレーションの活動①

1. シェーン英会話の特徴

① 世界基準の品質

- 英語発祥の地、英語教育先進国である英国のノウハウ
- 外国人講師はすべて英語を母国語とするネイティブ講師 ⇒ 英国内の機関と連携してTESOL※有資格者を中心に採用
- 留学ネットワークの充実 ⇒ 英国、米国、カナダ、オーストラリア、ニュージーランド等の提携校への留学を斡旋

② 安心の実績

- 1977年創業、34年の実績
- 創業時より安心の月謝制
- 年齢別・レベル別・目的別・形態別の豊富なレッスン体系

※TESOL: Teaching English to Speakers of Other Languages 英語を母国語としない人に英語を教授する資格

2. シェーン英会話の現状と今後の展望

(1) 教室展開

- ① 統廃合 ⇒ 当第2四半期中に18校の統廃合を実施、運営面の効率性向上を図る
- ② 直営教室の展開 ⇒ 中長期的に都内・神奈川県内を重点地区として新規開校による規模拡大へ
- ③ FC教室の展開 ⇒ 事業・契約内容を再構築の上で新市場への教室新設にも注力、全国展開へ



(株)シェーンコーポレーションのM&A以降、新経営体制による第1号教室「アトレ亀戸校」が10月25日にオープン

(株)シェーンコーポレーションの活動②

(2) 生徒数

- 平成24年3月期 ⇒ 当第2四半期中に実施した18校の統廃合により1教室当たりの生徒数は約7%改善、期中平均生徒数は前期実績(19,769名)と同程度を確保できる見込み
- 平成25年3月期 ⇒ ①新規開校による規模の拡大
②エリア別にターゲットを絞った集客
例) 都心 → ビジネス層(法人)、郊外 → 子ども、主婦、シニア(個人)

20,000名
突破へ

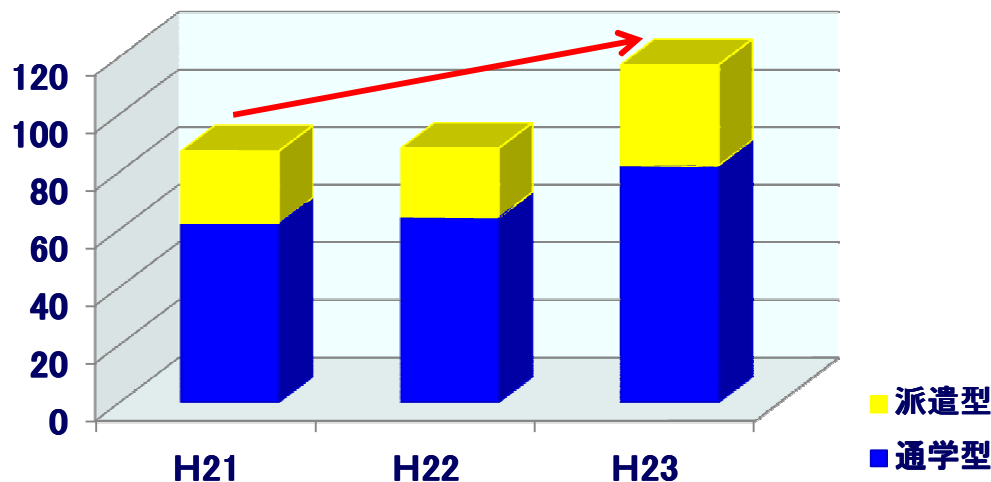
(3) 法人営業の推進：当第2四半期の法人営業による売上は前年同期比146%

企業 ⇒ 企業内研修への研修プログラム提供、ネイティブ講師の派遣

幼稚園 ⇒ 正課や課外のレッスンカリキュラム提供、ネイティブ講師の派遣

各種教育機関 ⇒ 公立・私立小中学校、高校、専門学校等への語学教育プログラム導入サポート、ネイティブ講師の派遣

【契約法人数の推移】



- 通学型、派遣型ともに好調
- ネイティブ講師によるレッスンが好評、企業や幼稚園からの受注が増加
- 栄光グループのシナジーも活用、学校法人との接点が増加

※各年とも10月時点での法人との契約状況

(株)シェーンコーポレーションの活動③

(4) 業務提携

- ① 英国・UIC社：TESOL有資格講師紹介契約、英国名門校への独占送客権を含む
留学代理店契約を締結 ⇒ 講師紹介・留学事業強化の体制整備

- ② (株)Z会：両社のサービス全般に関して包括的な協力関係を構築

【(株)Z会との業務提携により推進・検討する施策】

両社のノウハウ・コンテンツを活用した新しい教育サービスの開発・販売促進

⇒ キャリアアップコース(通信、通学)、TOEIC®・TOEFL®・ビジネス英語コース、Z会書籍の活用

両社の運営する教室の相互利用や共同活用による店舗付加価値の向上、販売チャネルの拡大

⇒ 共同企画の実施、物件の共有によるスペース有効利用と経費削減、英会話教室の併設

共同集客や相互の送客による顧客数の拡大と顧客基盤の充実、強化

⇒ 顧客ネットワークの相互活用、サイトでの相互告知、法人顧客への講師派遣、通信講座のセット販売

新たな語学学習コンテンツ・教材の共同開発と顧客層拡大

⇒ ICT教材を含めた小学英語コンテンツ、語学資格コンテンツ、通信指導、オンライン講座コンテンツ

⇒ **第1弾としてTOEIC®テスト対策コースを共同開発し、平成23年10月に横浜校で提供開始、平成24年1月に池袋校、3月には大宮校で開講予定**

(5) (株)シェーンコーポレーションと栄光グループのシナジー

対 (株)栄光

- ◆ 栄光キッズカレッジ等へのネイティブ講師派遣
- ◆ 栄光ゼミナールとの教室物件の共用
- ◆ 法人営業での連携
- ◆ 留学事業における販売促進(計画)
- ◆ 生徒の相互紹介・高等部等の卒業生紹介(計画)
- ◆ 新校展開時の連携(計画)

対 (株)エデュケーショナルネットワーク

- ◆ 法人営業での連携
 - ◆ 講師マナー研修等の活用(計画)
- 対 (株)エデュプレス
- ◆ テキスト・各種帳票の印刷
- 対 (株)栄光リアルエステート
- ◆ 物件契約の仲介

宮城地区復興支援活動

1. 社長直轄の専従チーム「復興支援室」による支援活動

- ①無料理科実験教室 ⇒ 4月29日よりスタートし5市3町の12箇所で実施、参加者計384名
- ②ボランティア活動 ⇒ 瓦礫撤去作業等へのべ60名が参加
- ③チャリティーイベント開催 ⇒ 日本将棋連盟の協力により羽生善治永世名人の特別講演会を実施、参加者約200名
- ④無料学習支援活動

- 多賀城市の公共施設にPCを設置し、CATS@Homeを利用した学習支援を実施
- 旧石巻校(事業としては5月にクローズ)にて無料講座を継続的に実施
- 宮城県内の中学校等で夏期休業中の補習授業や学習講演会等を開催



2. 宮城地区の状況

- ①教室の再開状況 ⇒ 東日本大震災による損壊状況を踏まえ7校を閉鎖、5月から16校で通常授業を再開
- ②再開後の16校の状況
 - 5月から9月の問合せ件数、学力診断受験者数、入塾者数はいずれも前年同期実績を上回る
 - 震災の影響があったものの、当第2四半期の期中平均生徒数は前年程度まで回復

3. 今後の活動方針：『非日常(単発)』的支援から『日常(継続)』的支援へ

- ①冬期休業中の補習授業の実施等、学力向上のサポートを中心に復興支援活動を継続
- ②旧石巻校での無料講座には100名以上が参加 ⇒ 新石巻校の早期開設(再開)を検討

本資料のうち、業績見通し等は、現時点で入手可能な情報による判断・予測に基づいて作成されています。これらの数値は、今後の経済状況や企業間競争の状況等の影響により、実際の業績と異なる結果となる可能性があることにご留意ください。

IRに関するお問い合わせ先

⇒栄光ホールディングス株式会社 グループ経営管理部

(株式会社栄光 経営管理部)

TEL:03-5275-9789 FAX:03-5275-1677 E-mail:keieikanri@eikoh.co.jp