Benesse Group

東京個別指導学院

2016年2月期 決算説明会

2016年4月6日

株式会社東京個別指導学院

（東証1部　4745）

社長メッセージ①

Dynamic Challenge 2017

2016年2月期 業績【実績】

売上高過去最高を更新

増収	増益
8.8%	28.6%
	（営業利益）

- 4期連続の増収増益を達成

2017年2月期 業績【予想】

過去最高業績を目指す

増収	増益
5.3%	17.2%
	（営業利益）

- 持続的な成長回路へ

社長メッセージ②

Dynamic Challenge 2017

2016年2月期 配当【見込】

普通配当増額
記念配当実施

配当性向

24円（年間）　**94.2%**

➢ 創業30周年記念配当を実施
（普通配当で＋8円、さらに記念配当8円を実施）

2017年2月期 配当【予想】

前期記念配当分を上回る
普通配当増額

配当性向

26円（年間）　**84.7%**

➢ 前期記念配当分を上回る増配
（普通配当は16円から26円へ＋10円）

社長メッセージ③

Dynamic Challenge 2017

次期成長につながる在籍生徒数の積上げ

- 問合せ数・入会者数ともに過去最高を更新
  年間入会者数
  ＜対前期＞111.3%
- 10月末には、在籍生徒数が3万名を突破
  12月末には、過去最高生徒数 30,493名
- 今期期中平均生徒数は、27,036名
  過去最高 ＜対前期＞107.0%
- 小中高全てのセグメントで対前期を上回った

持続的成長に向けた成長戦略の遂行

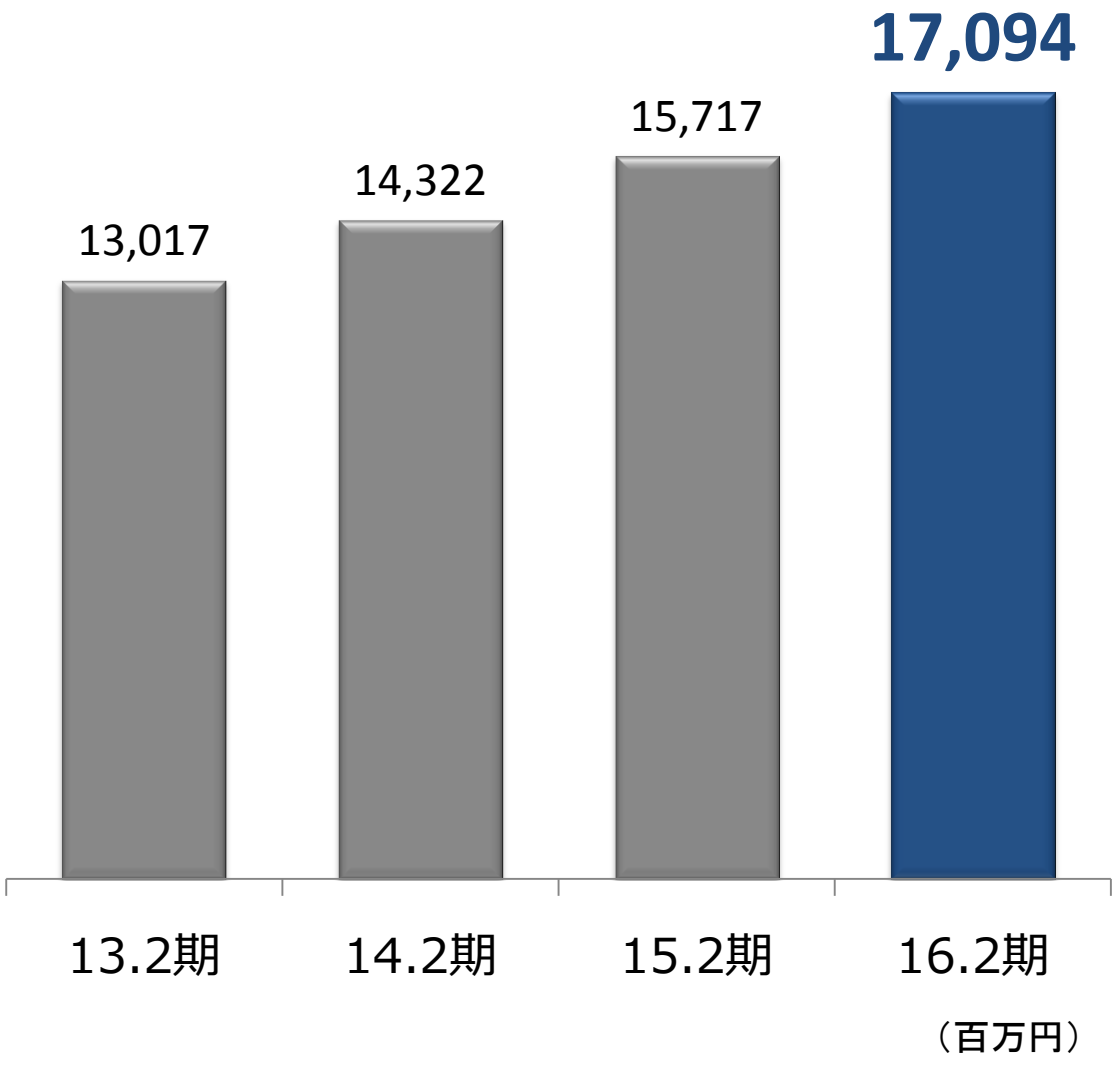
- 積極的なドミナント出店によるニーズの高い地域での顧客接点拡大
- 生徒数拡大に伴う教室リニューアルの実施
- 個別指導教室との併設型による文章表現教室出店拡大へ(サービスポートフォリオ拡充)
- 教育力の強化、ベネッセグループ連携による付加価値向上への取り組みのさらなる強化

目次

1. 2016年2月期業績および2017年2月期予想
2. 2016年2月期ハイライト
3. 「Dynamic Challenge 2017」
   進捗と今後の展開

1.2016年2月期業績および2017年2月期予想

2016年2月期　売上高

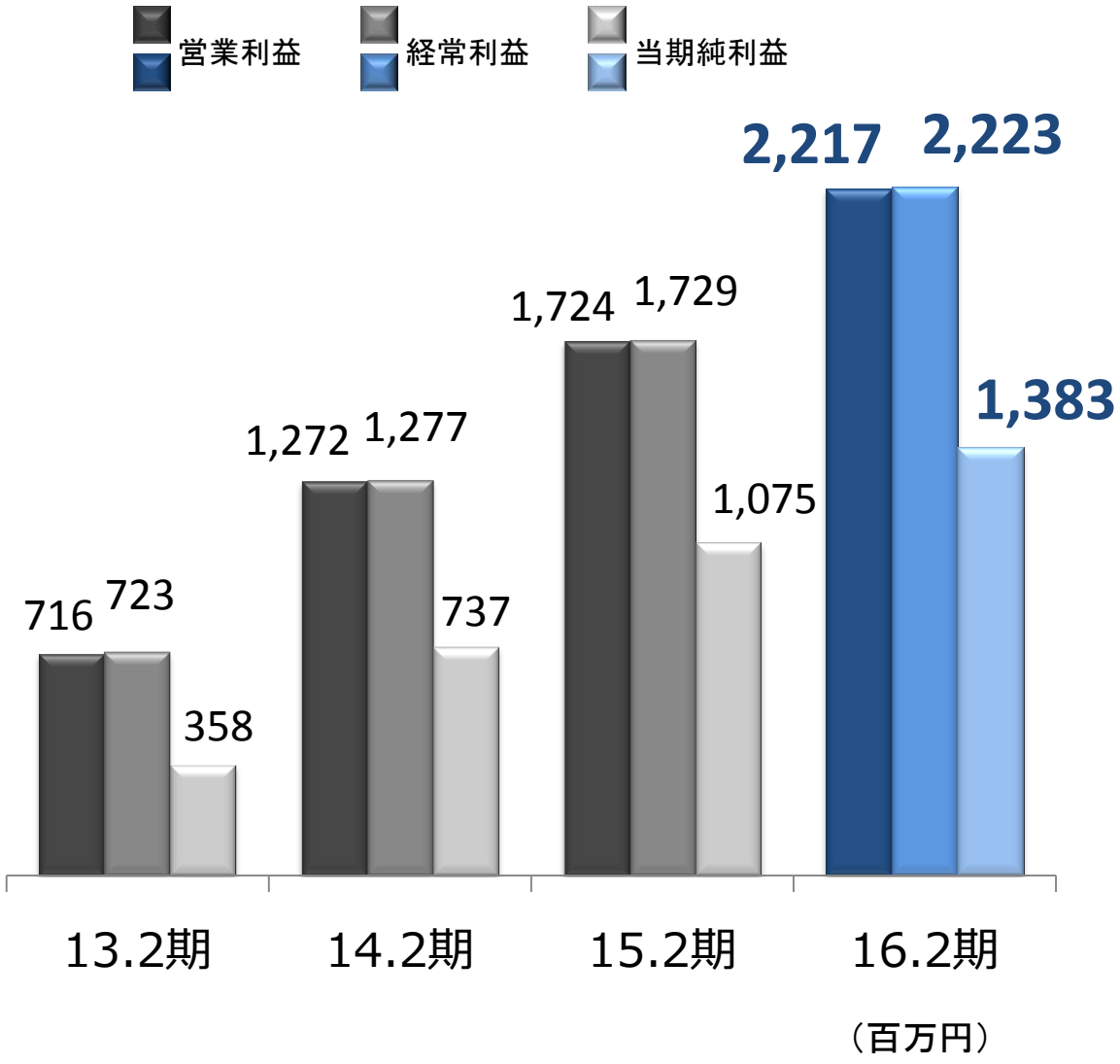


前期比8.8%増

4期連続増収

過去最高を達成

2016年2月期　利益



営業利益

前期比28.6%増

4期連続増益

営業利益　増減分析

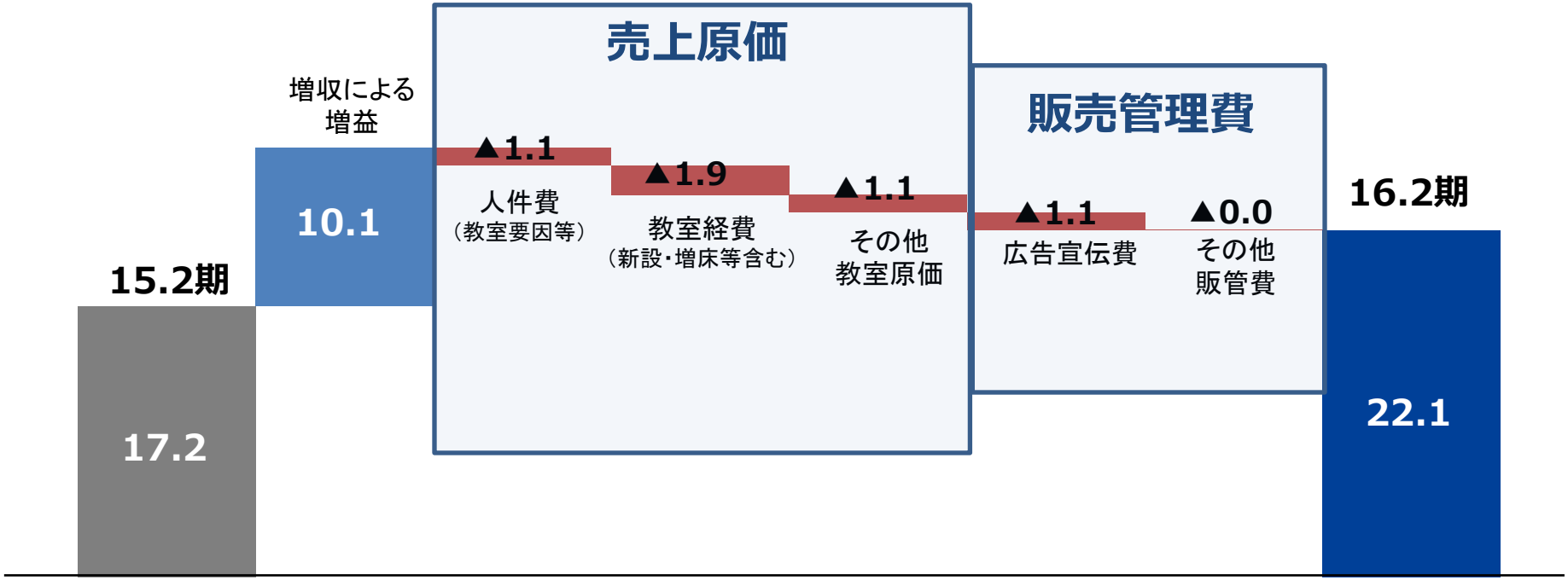
営業利益率は前期11.0％から13.0％へ向上

① 入会者数・在籍生徒数増による、増収による増益

② 新規開校・リニューアルによる教室費用、講師給与や人件費の費用増も、増収効果で吸収

③ 販売強化による広告宣伝費増も、増収効果で吸収

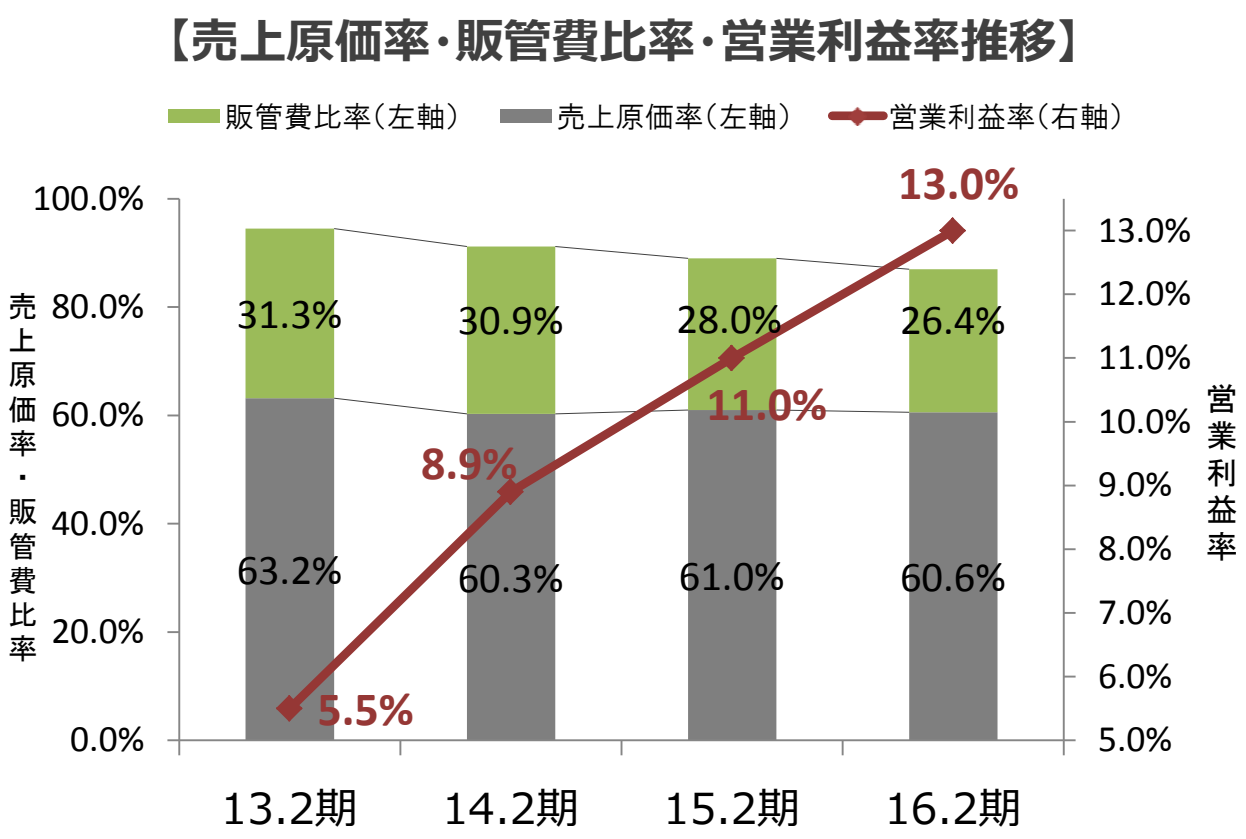
④ 管理部門の効率化を推進



（単位：億円）

売上原価率・販管費比率　推移

売上原価率、販管費比率がともに改善



売上原価率（対前期）
0.4%改善

- 施設諸経費や支払手数料などの削減

販管費比率（対前期）
1.6%改善

- 本部コストや管理費用などの効率化

営業利益率の向上
（対前期＋2.0%）

2016年2月期　累計業績

（百万円）

	15.2期 実績	16.2期 実績	増減	増減率	16.2期 計画
売上高	15,717	17,094	1,376	108.8%	16,900
売上原価	9,593	10,364	770	108.0%	―
売上原価率	61.0%	60.6%	-0.4%	―	―
売上総利益	6,124	6,730	605	109.9%	―
売上総利益率	39.0%	39.4%	0.4%	―	―
販管費	4,400	4,512	112	102.6%	―
売上高販管費比率	28.0%	26.4%	-1.6%	―	―
営業利益	1,724	2,217	493	128.6%	2,300
売上高営業利益率	11.0%	13.0%	2.0%	―	―
経常利益	1,729	2,223	494	128.6%	2,304
売上高経常利益率	11.0%	13.0%	2.0%	―	―
当期純利益	1,075	1,383	307	128.6%	1,397
売上高当期純利益率	6.8%	8.1%	1.2%	―	―

貸借対照表およびCF計算書

（百万円）

	2015.2期末	2016.2期末	差額
流動資産	7,829	8,168	338
固定資産	2,068	2,247	178
資産合計	9,898	10,415	517
流動負債	2,223	2,234	11
固定負債	18	9	△8
負債合計	2,241	2,244	2
純 資 産	7,656	8,171	514
負債純資産合計	9,898	10,415	517

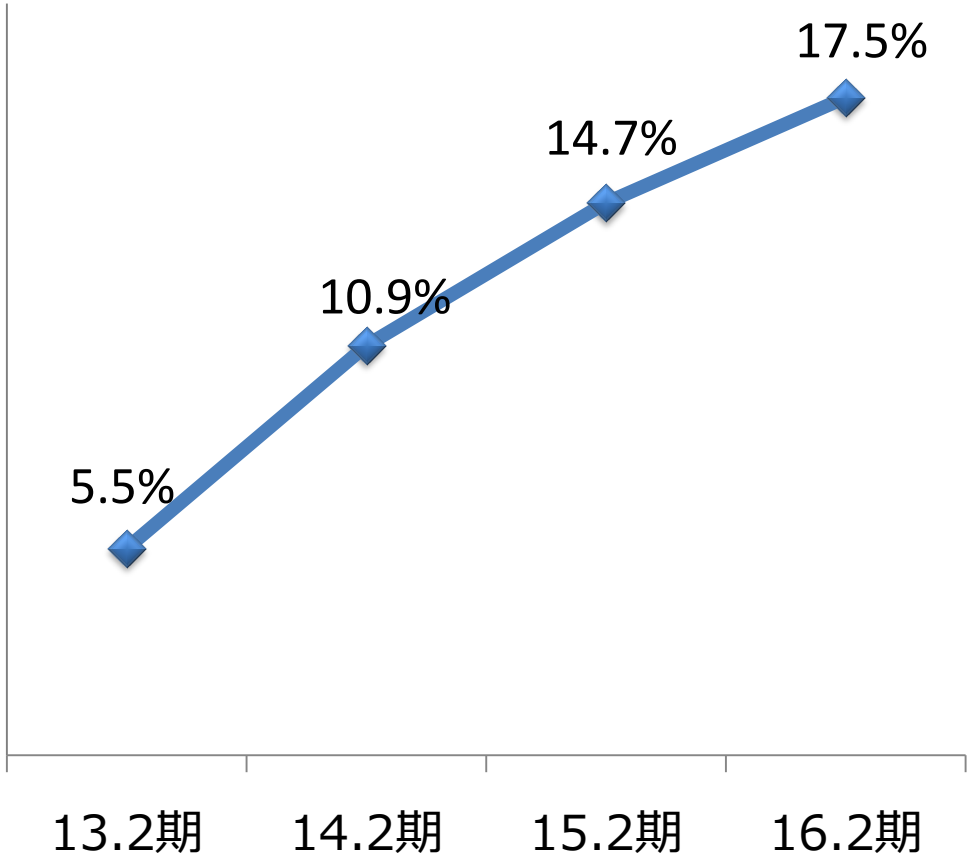
（百万円）

	2015.2期	2016.2期	差額
営業活動によるCF	1,509	1,644	134
投資活動によるCF	△4,483	△513	3,969
財務活動によるCF	△380	△868	△488
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△3,353	262	3,616
現金及び現金同等物の期首残高	6,490	3,136	△3,353
現金及び現金同等物の期末残高	3,136	3,399	262

ROE推移

ROE向上、さらなる企業価値向上経営の実践へ

【ROE(自己資本利益率)推移】



東京証券取引所実施、
2015年度
「企業価値向上表彰」において、
「企業価値向上経営を実践している会社」
として選定
（二次選考対象49社に選定）

2017年2月期　通期業績予想

（百万円）

	17.2期予想	前期差額	前期増減率	16.2期実績
売上高	18,000	905	5.3%	17,094
営業利益	2,600	382	17.2%	2,217
売上高営業利益率	14.4%	―	―	13.0%
経常利益	2,603	379	17.0%	2,223
売上高経常利益率	14.5%	―	―	13.0%
当期純利益	1,665	282	20.4%	1,383
売上高当期純利益率	9.3%	―	―	8.1%

(注)2016年4月6日公表の予想値

配当見通し

配当性向は50%以上目標、2017.2期は普通配当10円の増額

Dynamic Challenge 2017

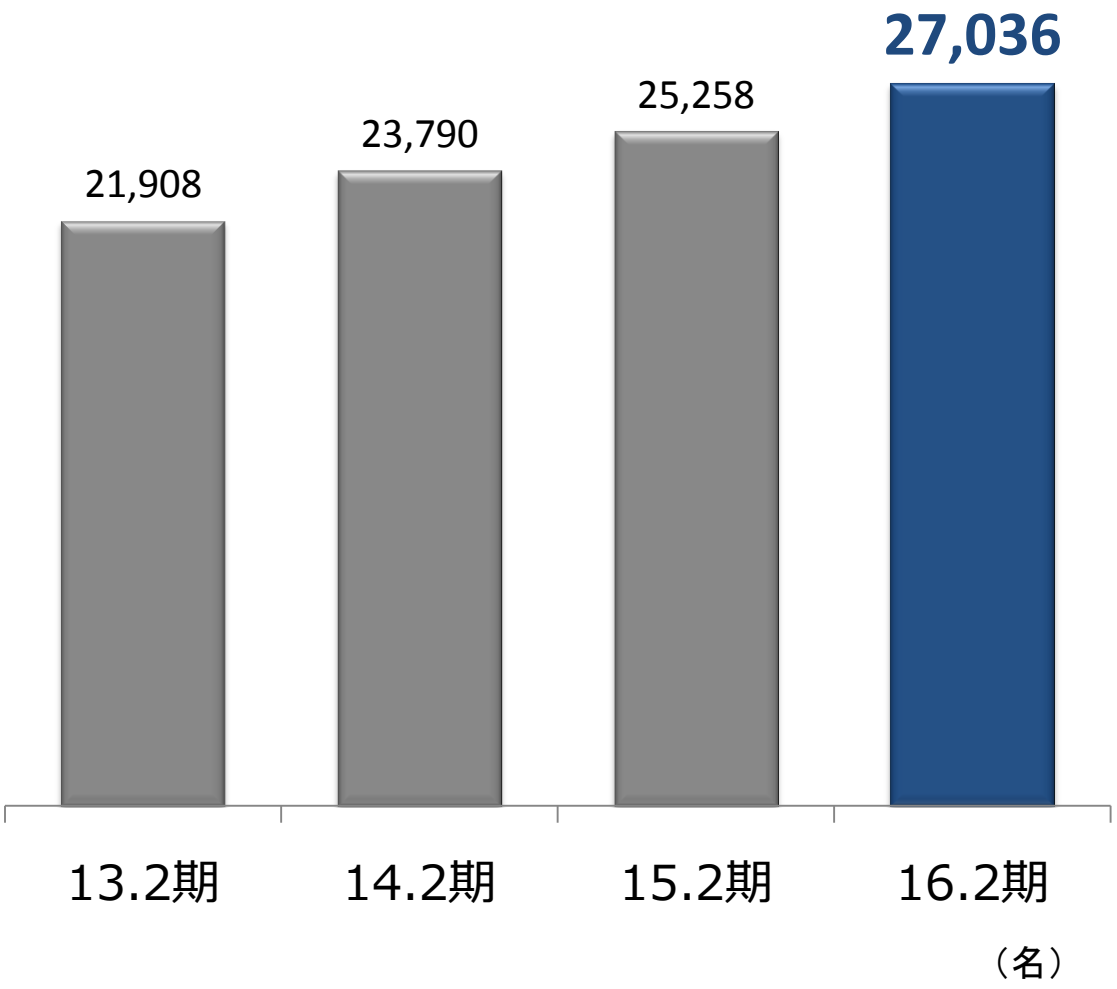
1株当たりの配当金	2013.2期 2012年3月1日 ～ 2013年2月28日	2014.2期 2013年3月1日 ～ 2014年2月28日	2015.2期 2014年3月1日 ～ 2015年2月28日	2016.2期 2015年3月1日 ～ 2016年2月29日	2017.2期 2016年3月1日 ～ 2017年2月28日
中間配当金	3円	3円	4円	12円 普通配当8円+記念配当4円	13円*2
期末配当金	3円	3円	4円	12円*1 普通配当8円+記念配当4円	13円*2
年間配当金	6円	6円	8円	24円*1 普通配当16円+記念配当8円	26円*2
配当性向	90.9%	44.1%	40.4%	94.2%	84.7%*2

*1直近に公表した配当予想から修正は無し

*2 2016年4月6日公表の予想値

2. 2016年2月期ハイライト

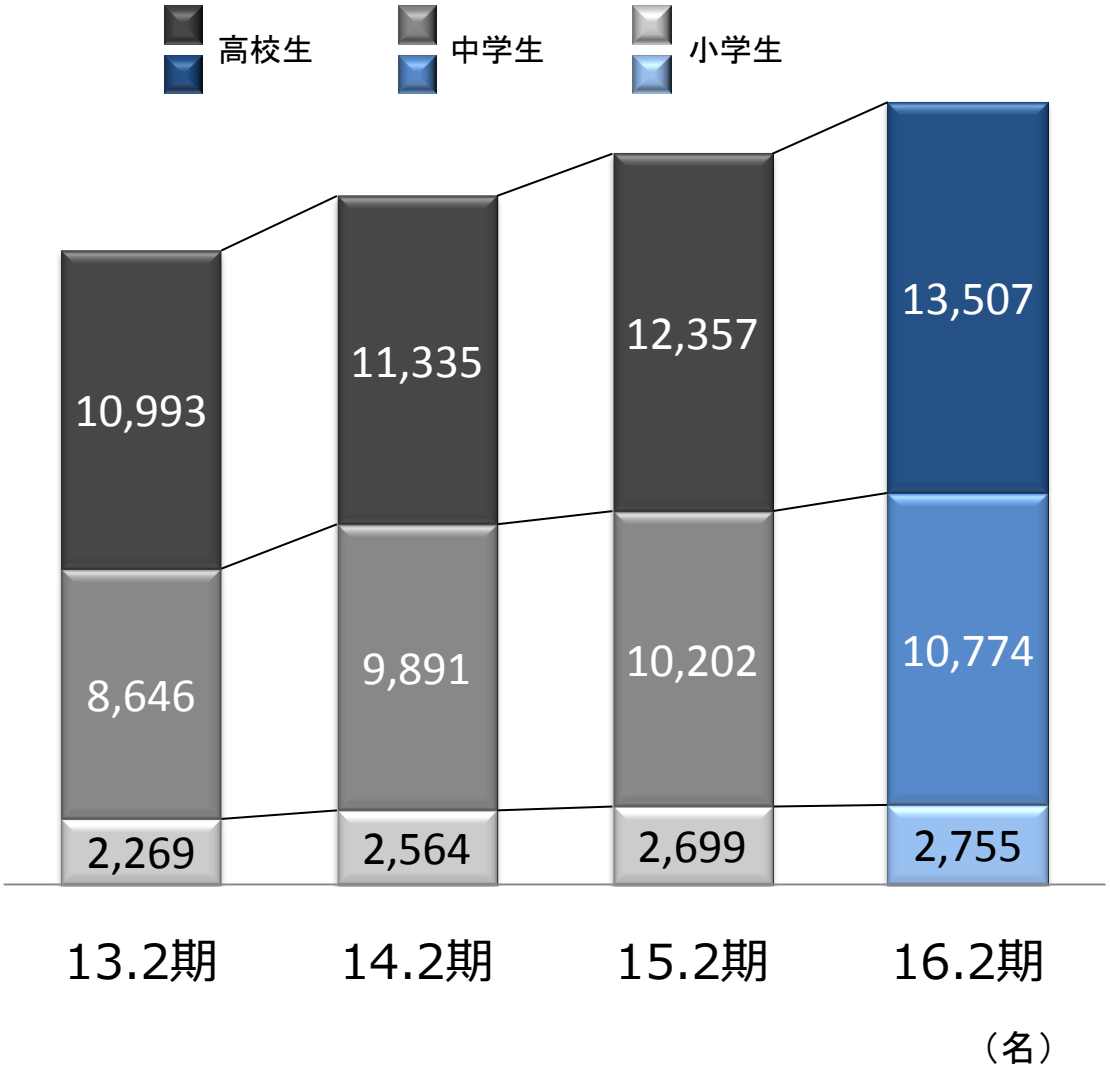
期中平均 在籍生徒数の推移



前期比7.0%増

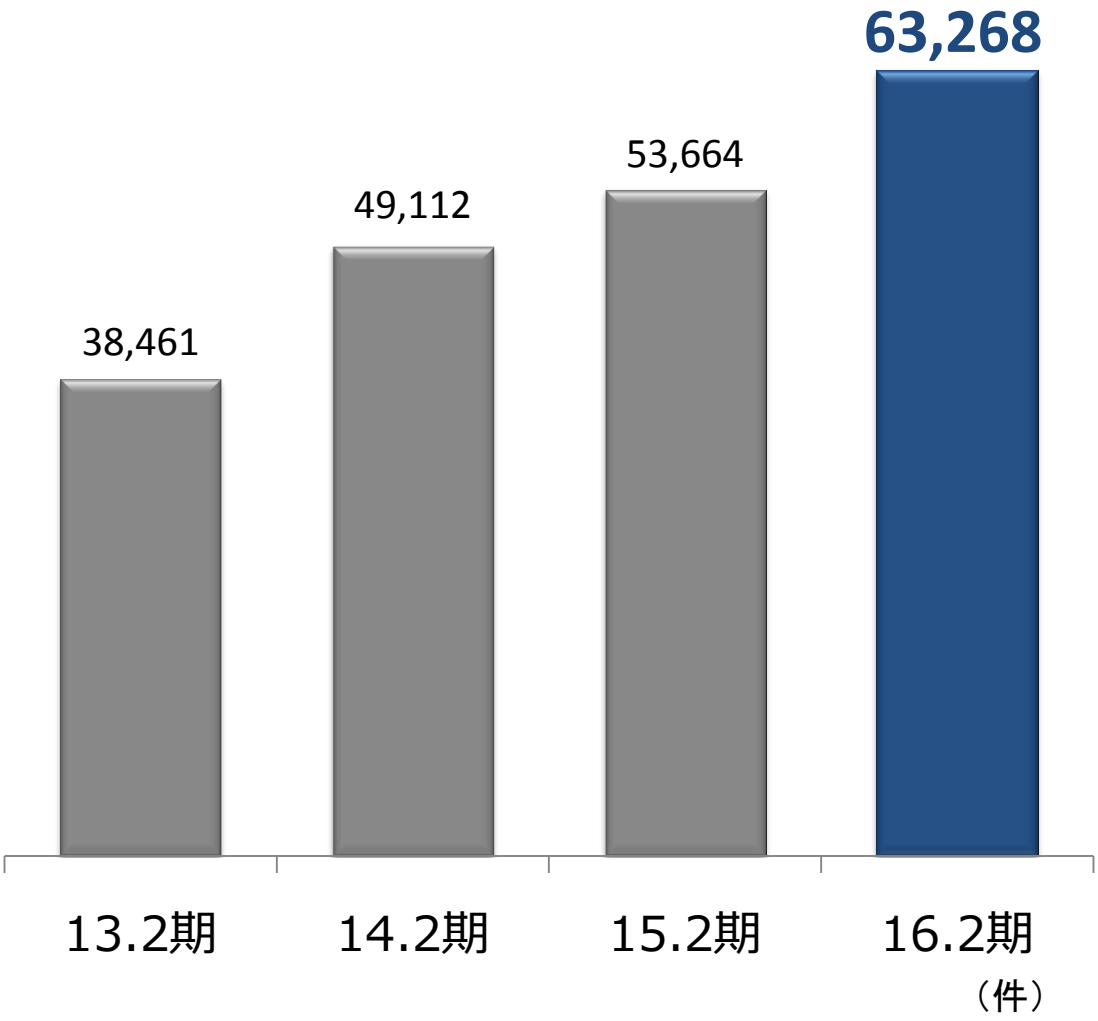
過去最高を達成

期中平均 学年別生徒数



小中高全ての
セグメントで
増加

年間問合せ数の推移



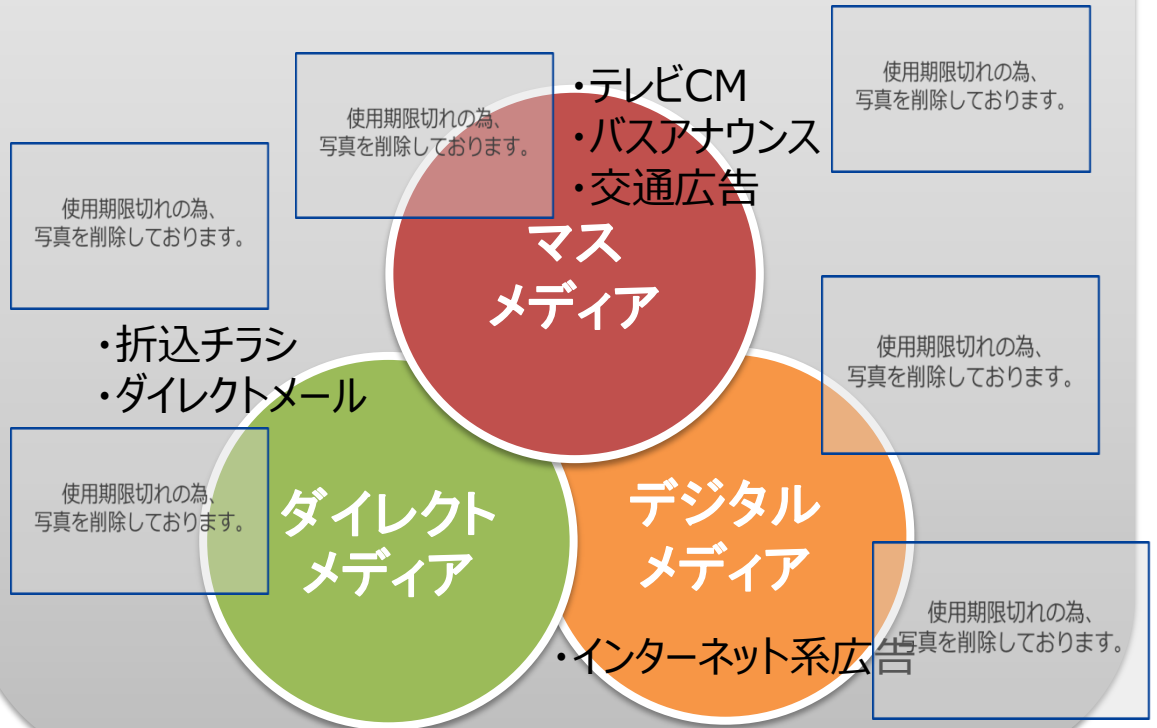
マーケティング改革の強化により

過去最高を達成

マーケティング改革の強化と継続

顧客ニーズに合わせたアプローチで、問合せ数過去最高

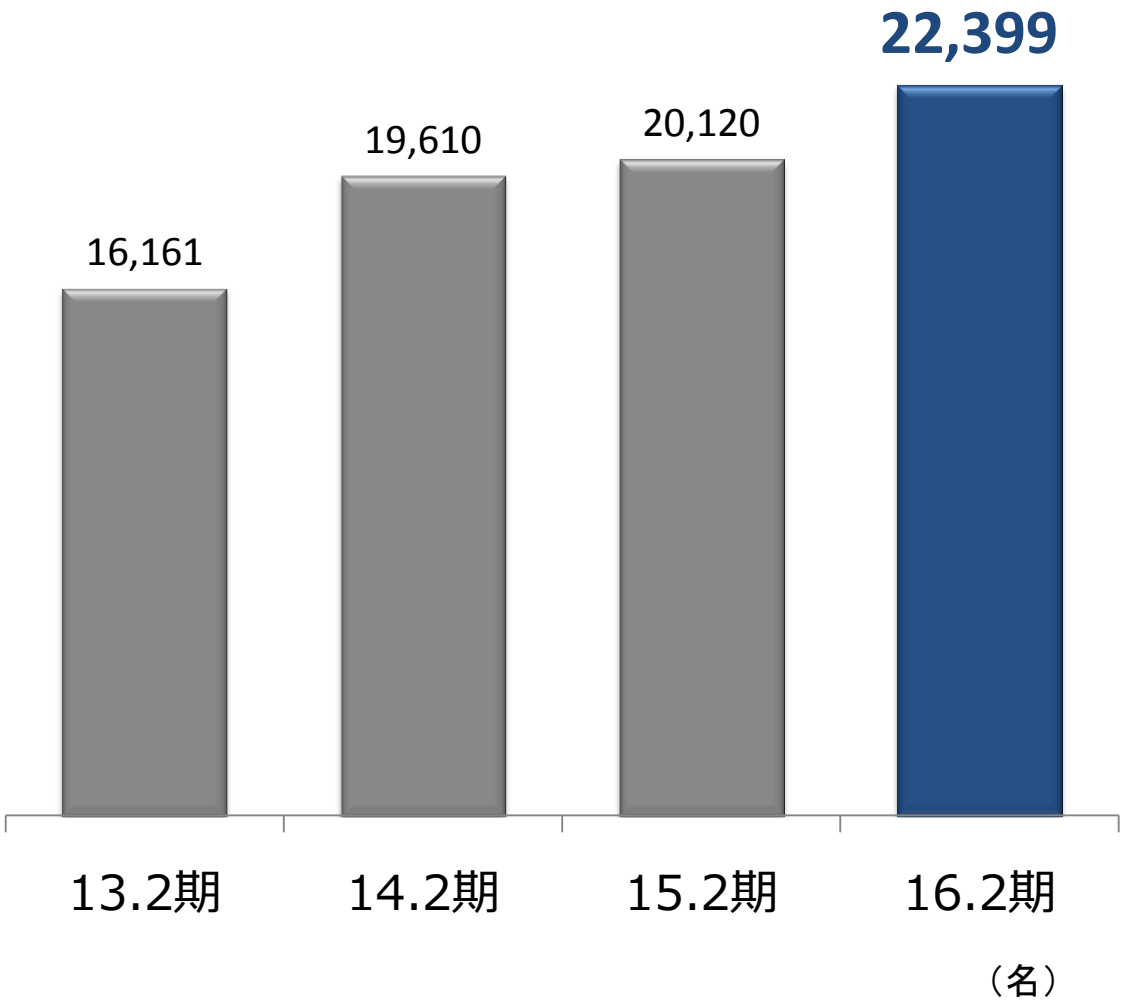
クロスメディアによる アプローチ強化で想起率向上



×

コールセンターの 生産性向上

年間入会者数の推移



前期比**11.3%増**

過去最高を達成

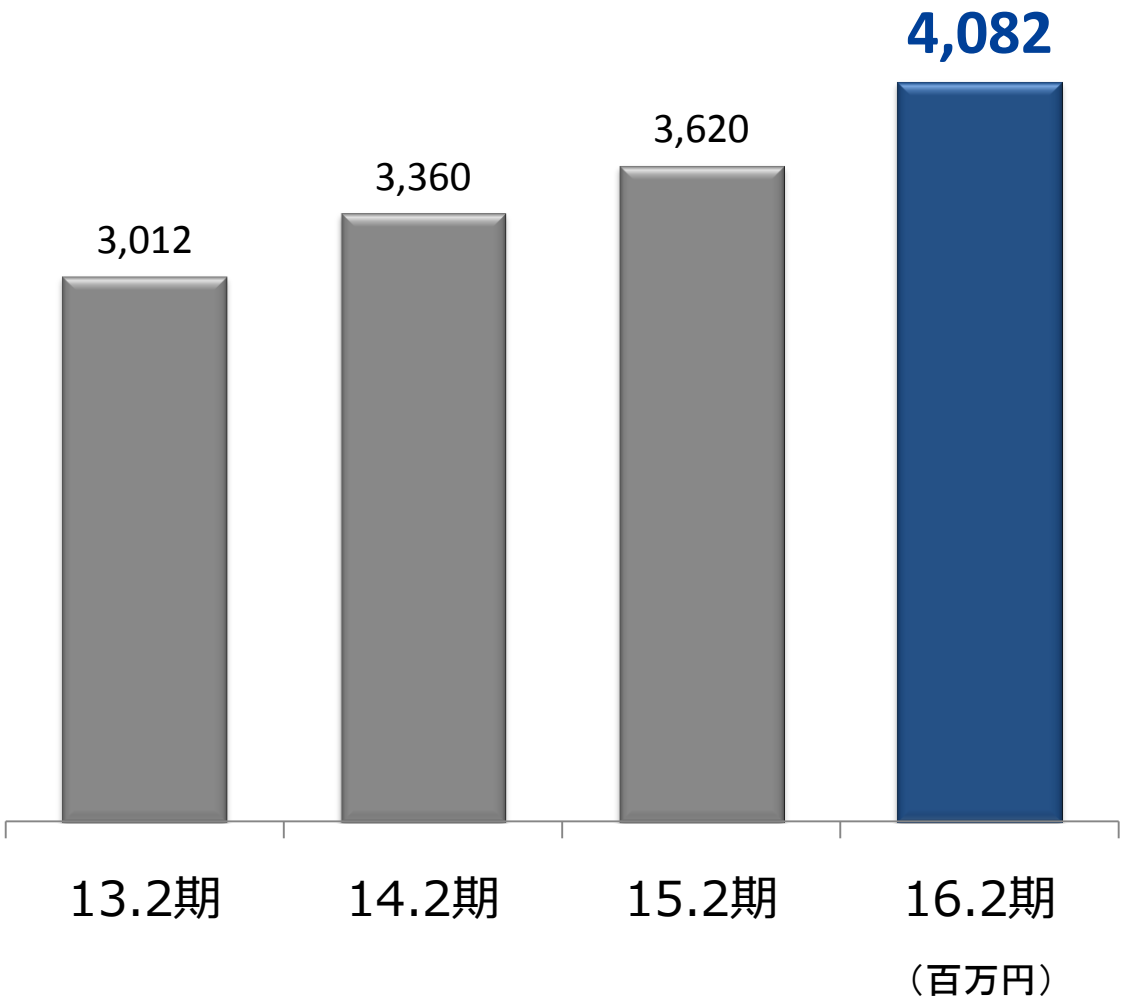
一人当たり売上高の推移

【生徒一人当たり売上高推移（個別指導部門のみ）】

	一人当たり売上高
2013年2月期	594,187円
2014年2月期	602,058円
2015年2月期	614,395円
2016年2月期	622,862円

夏・冬期講習の好調により増加

講習会売上の推移



前期比12.8%増

462百万円増

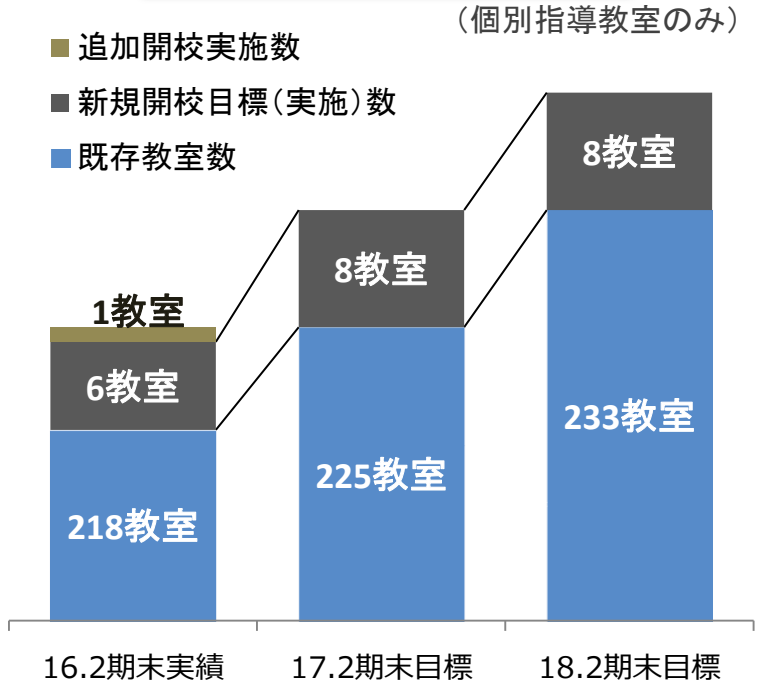
過去最高を達成

新規教室開校

16.2期は通期で6教室の計画に対し、個別指導7教室を開校

- 川崎西口教室（3月19日）
- 石神井公園教室（6月26日）
- 津田沼南口教室（6月1日）
- クラスベネッセ 石神井公園（7月7日）
- 吉祥寺本町教室（6月8日）
- 武蔵境教室（9月10日）
- 仙川教室（6月11日）
- 調布北口教室（10月10日）

通期開校計画の進捗

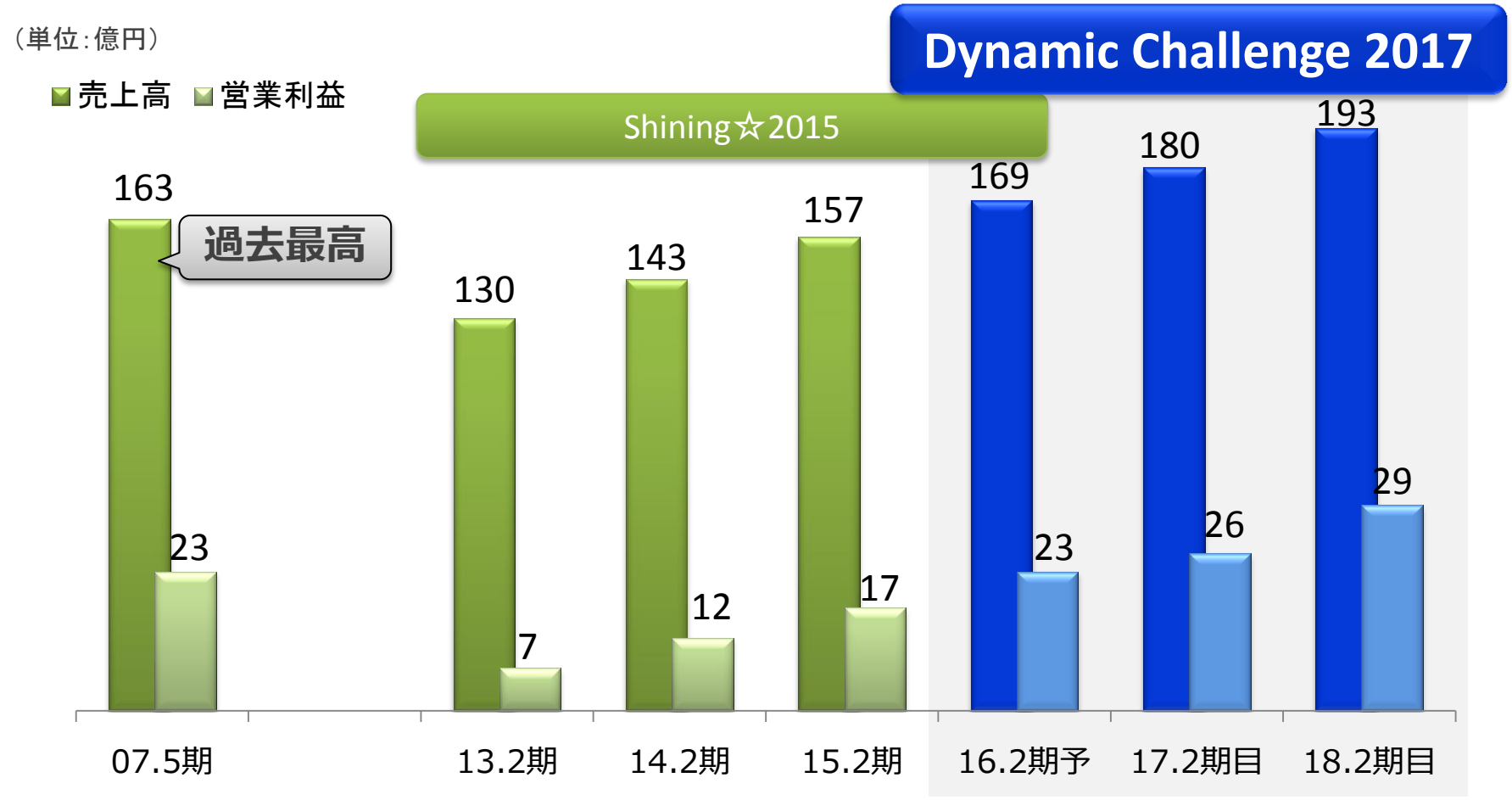


3.「Dynamic Challenge 2017」進捗と今後の展開

「Dynamic Challenge 2017」（再掲）

持続的な成長回路の実現

配当性向は50%以上を目標とする



※2015年4月8日付、「新中期経営計画に関するお知らせ」にて発表の目標値を再掲しています。

中期経営計画の骨子

「Dynamic Challenge 2017」

持続的な成長による社会的企業価値の向上

成長戦略

ドミナント × サービス ポートフォリオ

成長戦略

教育力の強化

成長戦略

ベネッセ連携 付加価値向上

経営基盤の強化・効率化

教育力の強化①

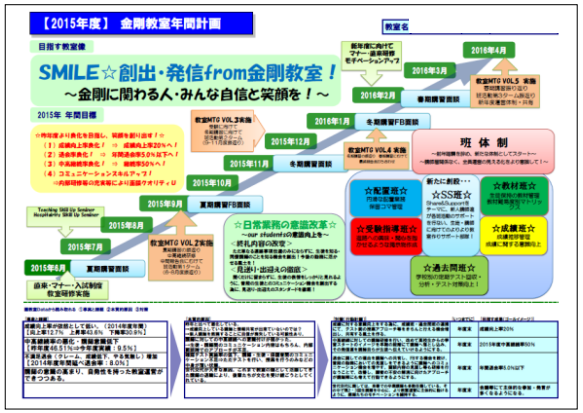
2016年2月期

目標や成果への意識を高め、チームの成長による講師力向上

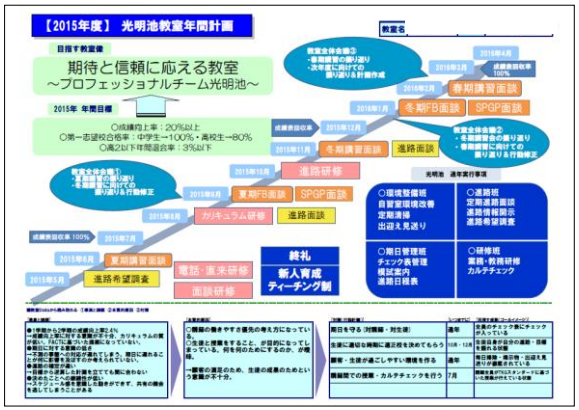
使用期限切れの為、
写真を削除しております。

使用期限切れの為、
写真を削除しております。

▲教室年間計画一覧（表紙）



▲講師会議の様子



▲教室年間計画（例）

使用期限切れの為、
写真を削除しております。

▲Teachers' SUMMIT（西日本）2016年3月開催

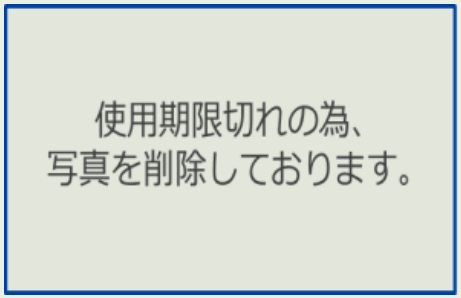
教育力の強化②

2016年2月期

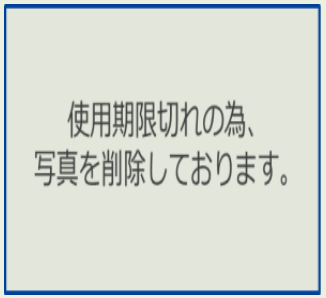
進路指導センターと教室の連携強化により進路指導力向上

2015年6月、進路指導センター 設置

- 「生徒一人ひとりを把握する個別指導の強み」と「ベネッセの各種入試データの活用」のハイブリッドが当社の優位性
- 教室と進路指導センターの協働で個別に出願指導を実施
- 進路指導の精度の飛躍的向上

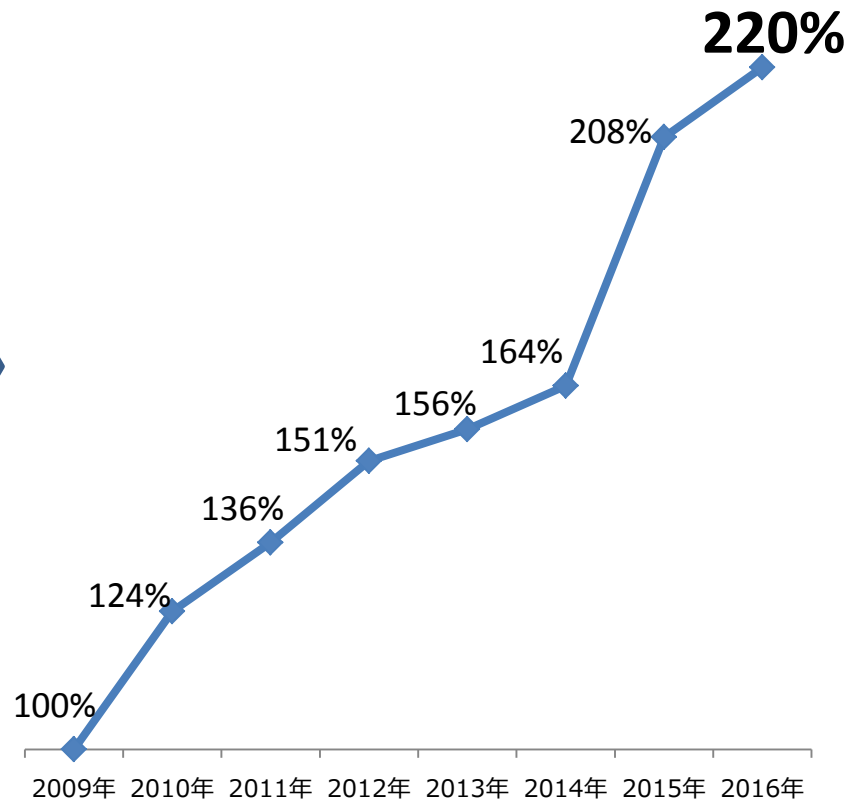


▲進路面談の様子



▲進路指導センターの様子

対2009年 難関大学合格者数伸び率



国公立大学・早慶上智・GMARCH・関関同立・西南学院・南山大学の合格数の計
推薦入学等も含む。 2016年は3月31日時点での集計値(その他年度は最終値)

教育力の強化③

2016年2月期

講師力・進路指導力向上の取り組みへの評価

2015年オリコン日本顧客満足度ランキング
「高校受験 個別指導塾（首都圏）」

同ランキング史上初、3年連続 総合1位受賞

【第１位を受賞した項目】 **高校受験　個別指導塾（首都圏）**

「総合」・「成績向上・結果」・「講師の質」・「カリキュラムの充実度」
「自習室の使いやすさ」・「教室の設備・雰囲気」・「通いやすさ・治安」

イード・アワード 2015塾
「高校生・大学受験生／個別指導」

４年連続【最優秀賞】受賞

【第１位を受賞した項目】 **高校生・大学受験生／個別指導**

「講師が良い塾」・「教材が良い塾」・「面倒見の良い塾」
「成績が上がる塾」・「受験・進学情報充実の塾」・「子どもが好きな塾」

ドミナント戦略①

2016年2月期

ニーズの高い地域での顧客接点拡大

都市部ドミナント戦略にて新規開校を実施

➢ 販売費の増加を抑制しつつ、
地域毎のシェアを拡大

個別指導7教室開校

生徒数拡大に対応する既存教室規模の適正化推進

➢ 大規模な増席を図った増床、
リニューアルを実施

29教室実施

座席数は

前期11,893席から 13,241席へ増加

※12月末時点

例 **2016年2月末生徒数伸長＜対前期＞**

2014年7月の溝の口南口教室の開校以降、
同一駅での近接開校による地域シェアは拡大している。

溝の口2教室合計	*121.9%*
川　崎2教室合計	*120.2%*
津田沼2教室合計	*134.3%*
吉祥寺2教室合計	*111.5%*
調　布2教室合計	*126.1%*

ドミナント戦略②

2017年2月期　ドミナント出店の地方都市モデルとして更なる地盤強化

2016年3月、
個別指導3教室開校

品川区内4教室目の開校

戸越教室
（3月10日）

世田谷区内9教室目の開校

祖師ヶ谷大蔵教室
（3月17日）

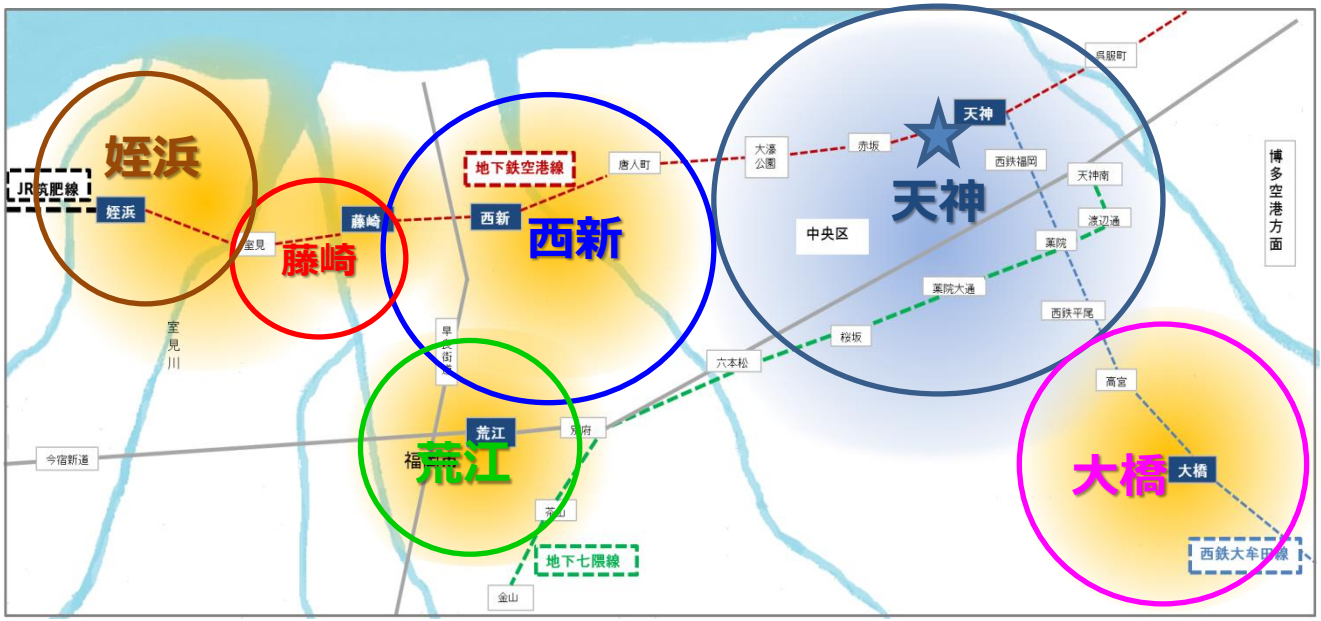
福岡市内6教室目の開校

天神教室
（3月17日）

例

天神教室開校による福岡地域の地方都市ドミナント

既存5教室で展開する福岡地域の旗艦店として天神教室を開校。



▲福岡市における当社出店地域の模式地図

サービスポートフォリオ拡充

2017年2月期

Benesse 文章表現教室、2016年3月に4教室開校

顧客ニーズが高い既存の個別指導教室への併設による開校

子どもたちの「未来を生き抜く力」の礎となる、
「論理的思考力」「相手に伝わる表現力」「社会性を育むコミュニケーション力」を引き出す小学生対象プログラム。

※仙川のみクラスベネッセへ併設

2016年1月より体験授業開始

・自由が丘教室
（東京都目黒区）
・広尾教室
（東京都港区）
・戸塚教室
（神奈川県横浜市戸塚区）
・クラスベネッセ仙川教室
（東京都調布市）

ベネッセグループ連携による付加価値向上①

2016年2月期～

英語4技能対策としてグループ連携でのトライアル実施

2020年入試制度改革を見据えた ベルリッツ･ジャパンとの協業トライアル継続

■ベルリッツ・ジャパン×東京個別共催、
大学入試英語セミナーを実施

- 将来や大学進学に向けた学習動機づけ

■高1・2内部生対象　<夏> <冬>期講習期間
「リスニング・スピーキング対策 4日間集中レッスン」

- 新百合ヶ丘教室、目黒教室、吉祥寺駅前教室にて実施

オンライン英会話サービス導入に 向けたトライアル実施

■2020年入試制度改革に向けた
英語4技能対策

- ベネッセコーポレーションの進める
「オンライン英会話」を導入
2016年3月より、阿佐ヶ谷教室にてテスト実施

対応可能

ベネッセグループ連携による付加価値向上②

2016年2月期～

進研ゼミ会員に向けた付加価値向上への取り組み

進研ゼミ現会員・元会員向け DMでの当社情報紹介

■進研ゼミ会員の受験生に対し、
グループ一体となっての受験生支援

コールセンター連携のテスト実施 グループでのマルチ提案の実現

■進研ゼミ退会者への新たな顧客接点創出

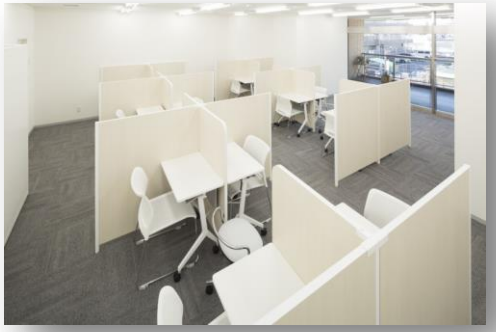
➢ 2月1日より、テスト実施
首都圏の小中学生を対象に開始

教室事業コンソーシアムに加盟 クラスベネッセの展開

■ベネッセHD「教室事業コンソーシアム」に加盟

➢ 「エコシステムの実現」と「プラットフォームの構築」を行うことで、「教育業界で最も教育効果の高い先進的な校外学習モデル」を確立を目指す

■当社主軸の個別指導塾に融合する形での、
「クラスベネッセ」の展開方法を協議・検討中



▲クラスベネッセ仙川

経営基盤の強化① 人材採用

2016年2月期

理念に共感した人材のエンゲージメント推進

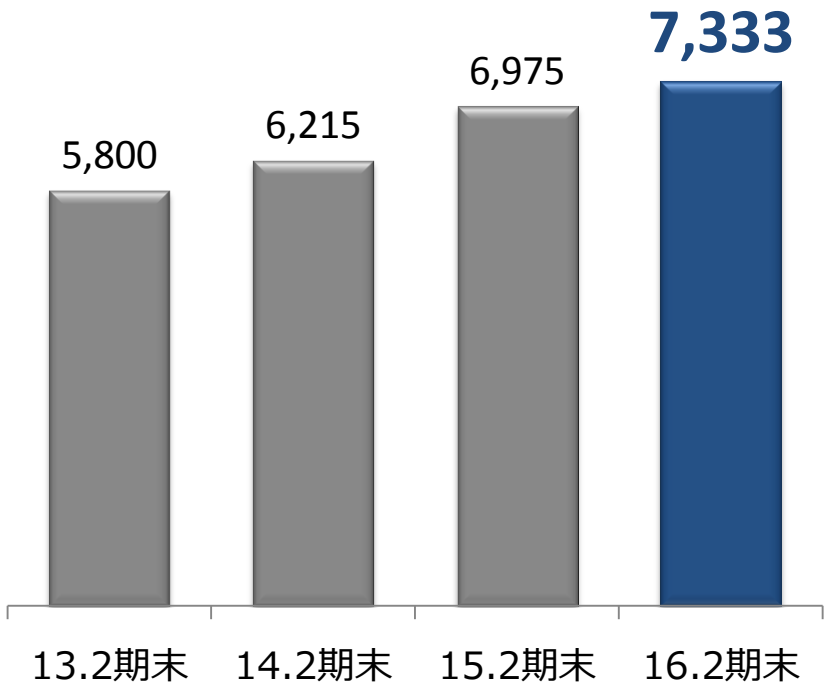
講師研修強化

- 講師採用センター8拠点にて、重点的に人材採用を実施
- 研修内容の更なる強化

  本採用までに11項目の研修を履修

期末講師数の推移

- アルバイト採用難の状況下、順調に講師数が増加



【アルバイト講師数推移】※その他パートナーは含まない

経営基盤の強化② システム他

2017年2月期

2017年2月期、新システム稼働

生産性の向上

業務プロセス改善

IT

顧客価値の向上

顧客サービス強化

経営基盤の一層の強化・効率化

財務戦略

2016年2月期～

堅調な業績と財務基盤の安定化を踏まえ、
株主還元と持続的成長の両立を目指す

株主還元

2016年2月期以降

『配当性向***50***%以上』
を目標にする

成長投資

一層の事業成長を
加速させるため

M&Aを検討

「Dynamic Challenge 2017」進捗状況

	15.2期 実績	Dynamic Challenge 2017		
		16.2期実績	17.2期予想	18.2期目標値
売上高	157億円	170億円	180億円	193億円以上
営業利益	17億円	22億円	26億円	29億円以上
営業利益率	11.0%	13.0%	14.4%	15.0%以上
配当性向	40.4%	94.2%	84.7%	50%以上
年間配当金	8円	24円 普通配当16円+記念配当8円	26円	＊今後の業績推移と投資戦略を勘案しながら決定してまいります。

【TOPICS】企業価値向上経営への評価

2016年2月期

企業価値向上経営を実践している会社として選定

東京証券取引所が実施する
2015年度「**企業価値向上表彰**」において、

東証市場の全上場会社(約3,500社)より、
本表彰の一次選考において選抜されたのち
二次選考対象となった上場会社**(49社)**が
「**企業価値向上経営を実践している会社**」として公表され、
当社はこれに選定いただきました。

東証が市場開設者としての立場から望ましいと考える企業価値向上を目指した経営の普及・促進を図ることを目的として、今年度で4回目の実施。高い企業価値の向上を実現している上場会社のうち、資本コストをはじめとする投資者の視点を強く意識した経営を実践している上場会社を表彰するもの。

【TOPICS】優待制度運用の一部変更

2017年2月期

株主様への還元を積極的に強化

株主優待券の更なる利用促進を目指し、株主優待制度運用の一部変更を実施。
2016年5月末発送分より適用。

当社の株主優待制度は、個別指導学習塾をはじめとする教育サービスを株主様に体験していただくことによって、当社事業に対するより一層の理解や共感を深めていただくことを目的として設け、授業料の割引を実施。

変更のポイント

- 優待券贈呈基準の改定による簡明化、及び一部贈呈額の引き上げ
- 優待券贈呈額上限の48,000円への引き上げ
  （ 変更前：45,000円 ）

【TOPICS】TKG Learning Academy PJ始動

2016年2月期～

OBOG講師とのエンゲージメント強化

講師の成長に貢献する継続的な関係性の構築へ

OBOGサイト構築

卒業講師のメンバーズサイトをオープン。
当社イベントの告知、取り組みなどの共有や、
優待情報などの発信を予定。

▲OBOGサイト サイトイメージ

OBOGラウンドミーティングの実施

卒業講師との対話を重ね、
講師力強化や現役の
大学生講師育成に活かす。

当社で働くことの価値向上、および
より強固なエンゲージメントの構築

【TOPICS】企業連携推進

2016年2月期～ **法人優待制度の構築による外部法人とのエンゲージメント**

金融、情報・通信、不動産、商社、陸運・空運、
食料品、サービス、化学、電気機器など、各社様

＜契約法人数＞

49グループ

717社

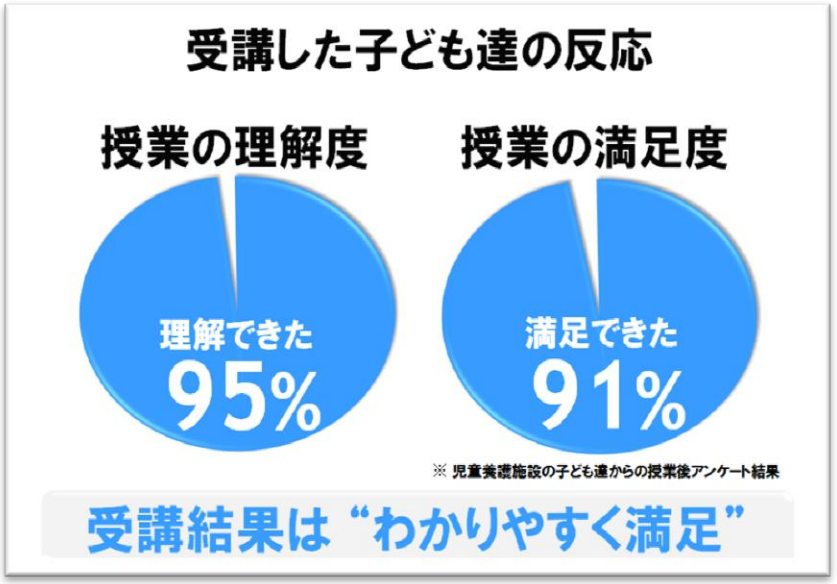
▲ソフトバンク株式会社様における教育セミナーの様子
（2016年1月実施）

【TOPICS】CSV推進

2016年2月期～ **CCDnetを活用し、より多くの学びの機会を創出**

目的：社会的課題の解決を目的として、当社事業の質と価値を高めると共に、
真に子どもたちを育てる学習環境と子どもたちの能力を見直すきっかけをつくる。

児童養護施設様へCCDnet活用のご提案を実施



Q.学習サービスを受講した感想
・**よかった。**自分一人ではここまで勉強することはできなかったと思う。

Q.どのような点がよかったか
・笑顔で教えてくれるので、**楽しく授業が受けられた。**
・優しい先生だったので、**わからないことも質問することができた。**
・学校に行けていない期間の内容も丁寧に教えてくれたので、
（受験勉強のときには）**自分で勉強**することができた。

Q.受験を決めた理由
・せっかく勉強してきたので、**チャレンジしたい**と思ったから。

Q.入学したらしたいこと
・いろいろな資格を取りたい。

【組織改編】エンゲージメント推進室を設置

2017年2月期～

従業員エンゲージメントを起点に企業価値向上へ

本日はご清聴ありがとうございました。

【ご注意事項】
本資料には、戦略や見通しなど将来の業績に関する記述が含まれております。これらは現時点における当社の判断に基づくものであり、リスクや不確実性を含んでいます。経営環境の変化など様々な要因により、変更されることがあります。

【IRに関するお問い合わせ先】
広報･IR室 Tel ：03-6911-3216
E-mail ：ir@tkg-jp.com