

☆ 東京個別指導学院

2017年2月期 第2四半期決算説明会





- 1. トップメッセージ
- II. 2017年2月期2Qおよび2017年2月期業績予想
- III.「Dynamic Challenge 2017」 進捗と今後の展開



1.トップメッセージ

代表取締役社長 齋藤勝己

【売上高】当初予想·前期 比較

講師力を基盤とした生徒数拡大

売上高	実績
第2四半期累計	8,294

【当初予想】	当初予想差	当初予想比
8,388	△93	98.9%

思比	·入
00/	·夏
3.9%	黒:

前期差 前期比 【前期実績】 7,906 +387 104.9%

【主な要因】

- 、会者数・在籍生徒数の堅調推移
- 夏場の天候不順による未実施授業発生の

【主な要因】

- ・累計問合せ数・入会者数ともに過去最高
- ・在籍生徒数も過去最高を更新し、8月末在籍 30,958名、対前期 105.3%

(百万円)

売上高		修正予想
通	期	18,000

【当初予想】	当初予想差	当初予想比
18,000	±0	100.0%

【主な要因】

- ・入会者数・在籍生徒数の堅調推移
- ・夏場授業未実施分の9月への振替実施

【前期実績】 前期差 前期比 17,094 105.3% +905

【主な要因】

・入会者数・在籍生徒数の堅調な推移

【営業利益】当初予想・前期 比較

持続的成長を見据えた投資の実行

(百万円)

営業利益	実績
第2四半期累計	50

【当初予想】	当初予想差	当初予想比
200	△149	25.3%

【前期実績】	前期差	前期比
160	△109	31.6%

【主な要因】

- ・売上高の当初予想未達による営業利益未達
- ・社員、講師への先行投資強化(採用・研修等)
- ・既存教室の移転・リニューアル等の設備投資

【主な要因】

- ・増収による増益
- ・社員、講師への先行投資(採用・研修等)
- ・新規開校、既存教室の移転・リニューアル等の 設備投資

(百万円)

営業	利益	修正予想
通	期	2,400

【当初予想】	当初予想差	当初予想比
2,600	△200	92.3%

【前期実績】	前期差	前期比	
2,217	+182	108.2%	

【主な要因】

- ・社員、講師への先行投資強化(採用・研修等)
- ・地代家賃の増加(生徒数拡大に対応する増床等)
- ・さらなるコスト削減

【主な要因】

- ・増収による増益
- ・社員、講師への先行投資(採用・研修等)
- ・地代家賃の増加(新規開校・増床等)

2017年2月期 通期修正予想

【2017年2月期 通期業績予想】

(百万円)

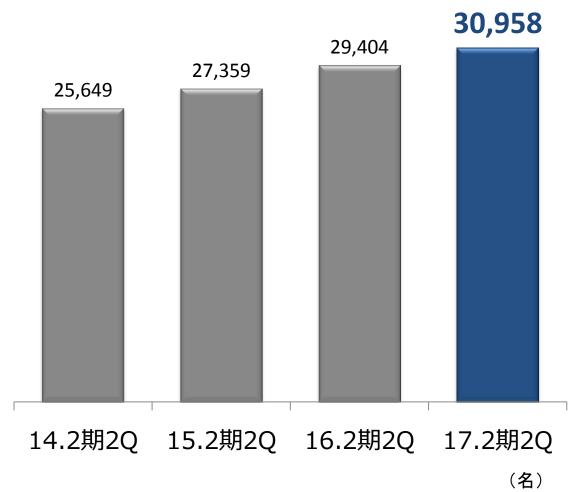
	売上高	営業利益	営業利益率	経常利益	当期純利益
修正予想	18,000	2,400	13.3%	2,403	1,533
【当初予想】	18,000	2,600	14.4%	2,603	1,665
当初予想差	±0	△200	△1.1%	△199	△132
当初予想比	100.0%	92.3%	_	92.3%	92.0%
【前期実績】	17,094	2,217	13.0%	2,223	1,383
前期差	+905	+182	+0.3%	+179	+149
前期比	105.3%	108.2%	_	108.1%	110.8%



11.2017年2月期2Qおよび2017年2月期業績予想

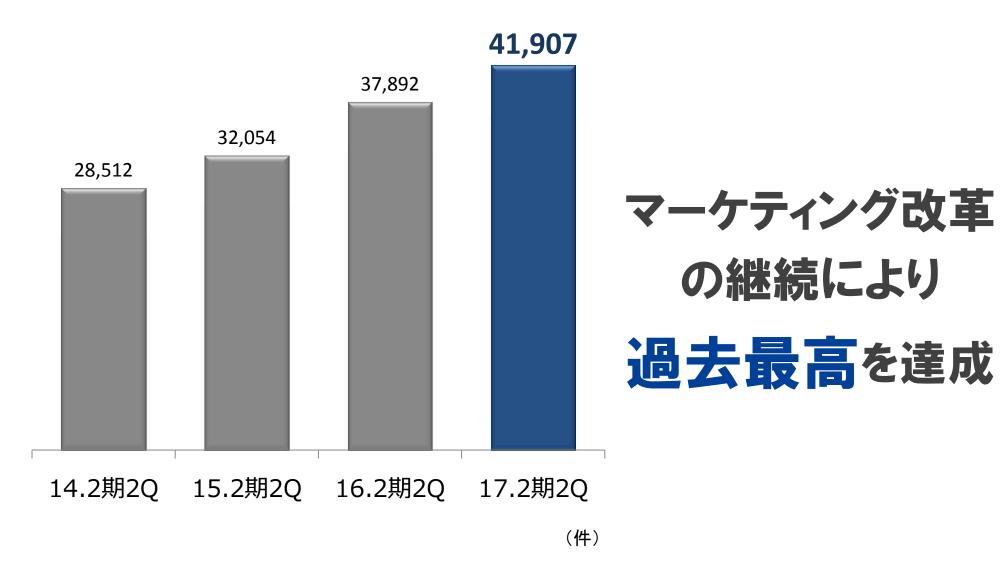
取締役 舟戸彰一

期末在籍生徒数の推移

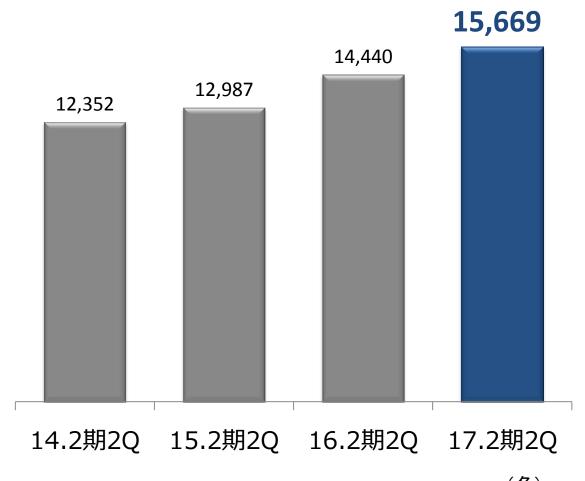


前期比5.3%增 過去最高を達成

累計問合せ数の推移



累計入会者数の推移

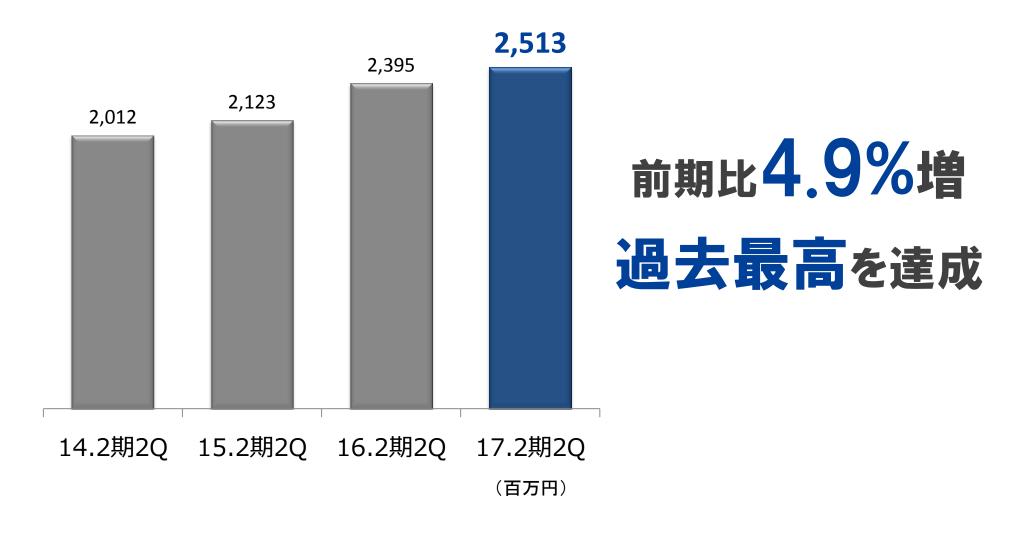


前期比8.5%增

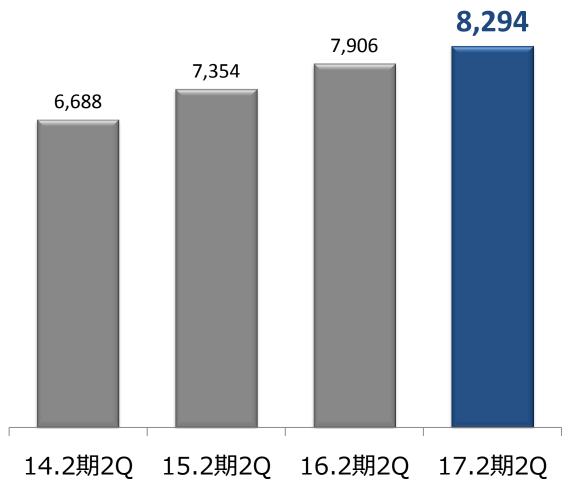
過去最高を達成

(名)

講習会売上の推移



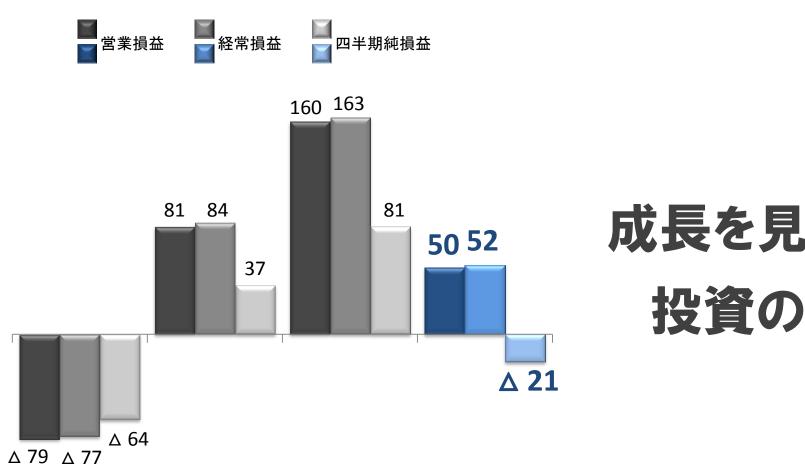
2017年2月期2Q 売上高



前期比4.9%増 5期連続増収 過去最高を達成

(百万円)

2017年2月期2Q 利益



成長を見据えた 投資の実行

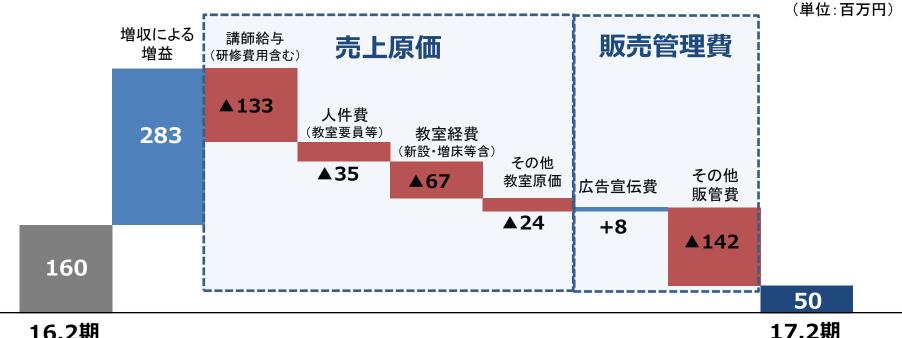
14.2期2Q 15.2期2Q 16.2期2Q 17.2期2Q

(百万円)

営業利益 増減分析[対前年]

在籍生徒数拡大を見据えた投資の実行

- ① 入会者数・在籍生徒数増による、増収による増益
- ② 教室運営に係る講師給与や人件費の増加
- ③ 新規開校、移転・リニューアルによる教室費用増
- ④ 新システム稼働による減価償却費等増加も、販管費比率は前期と変わらず



16.2期

13

2017年2月期2Q 累計実績

(百万円)

					** * * * * * * * * * * * * * * * * * * *
	16.2期2Q 実績	17.2期2Q 実績	増減	前期比	17.2期 2 Q 当初予想
売上高	7,906	8,294	387	104.9%	8,388
売上原価	5,029	5,393	363	107.2%	_
売上原価率	63.6%	65.0%	+1.4%	_	_
売上総利益	2,877	2,901	23	100.8%	_
売上総利益率	36.4%	35.0%	△1.4%	_	_
販管費	2,716	2,850	133	104.9%	_
売上高販管費比率	34.4%	34.4%	0.0%	_	_
営業利益	160	50	△109	31.6%	200
売上高営業利益率	2.0%	0.6%	△1.4%	_	_
経常利益	163	52	△110	32.2%	201
売上高経常利益率	2.1%	0.6%	△1.4%	_	_
四半期純利益	81	△21	△102	_	101
売上高四半期純利益率	1.0%	_	_	_	_

貸借対照表およびCF計算書

(百万円)

	\				
	16.2期末	17.2期2Q期末			
流動資産	8,168	7,167			
固定資産	2,247	2,321			
資産合計	10,415	9,488			
流動負債	2,234	1,984			
固定負債	9	5			
負債合計	2,244	1,990			
純 資 産	8,171	7,498			
負債純資産合計	10,415	9,488			

(百万円)

	16.2期2Q累計	17.2期2Q累計
営業活動によるCF	△1,857	△1,999
投資活動によるCF	181	3,790
財務活動によるCF	△217	△651
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△1,893	1,140
現金及び現金同等物の期首残高	3,136	3,399
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,243	4,539

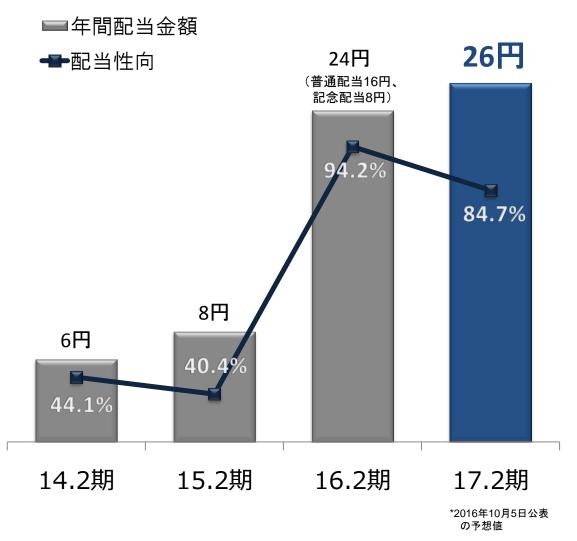
2017年2月期 通期業績予想

(百万円)

		(
	16.2期 実績	17.2期 修正予想 [※]	前期差	前期比	17.2期 当初予想
売上高	17,094	18,000	905	105.3%	18,000
営業利益	2,217	2,400	182	108.2%	2,600
売上高営業利益率	13.0%	13.3%	+0.3%	_	14.4%
経常利益	2,223	2,403	179	108.1%	2,603
売上高経常利益率	13.0%	13.4%	+0.4%	_	14.5%
当期純利益	1,383	1,533	149	110.8%	1,665
売上高当期純利益率	8.1%	8.5%	+0.4%	_	9.3%

※2016年9月28日公表の予想値

配当見通し



3期連続増配(予想) 配当予想に変更は無し



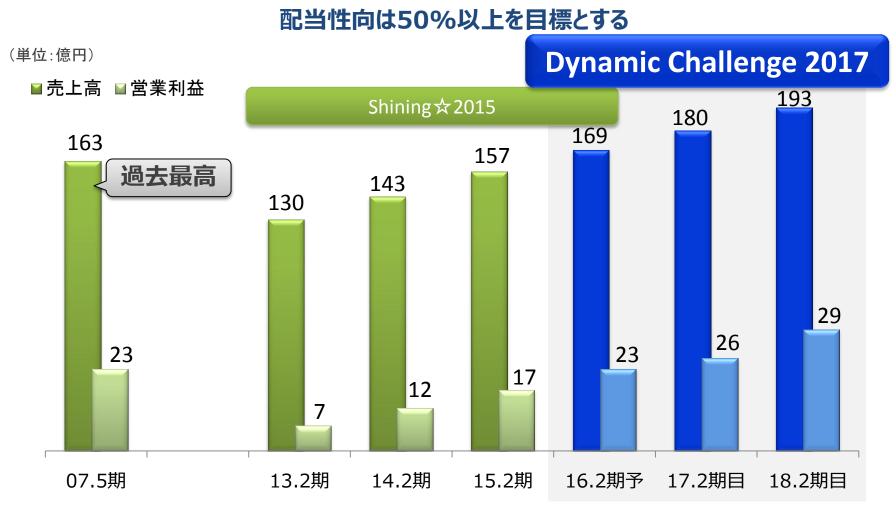
III. 「Dynamic Challenge 2017」 進捗と今後の展開

代表取締役社長 齋藤勝己

TDynamic Challenge 2017J

(再掲)

持続的な成長回路の実現



※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

チームとしての講師力の強化



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



▲教室年間計画一覧(表紙)



▲教室年間計画(例)



▲講師会議の様子



▲Teachers' SUMMIT(西日本) 2016年3月開催

新規教室のドミナント開校



ニーズの高い地域での顧客接点拡大

戸越教室 (2016年3月)

西国分寺教室 (2016年6月)

祖師ヶ谷大蔵教室 (2016年3月)

※東京都内 開校決定 (2017年2月)

天神教室 (2016年3月)

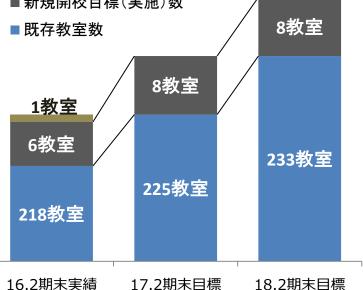
※未決定

東中野教室 (2016年5月)

※未決定



(個別指導教室のみ) ■追加開校実施数 ■新規開校目標(実施)数

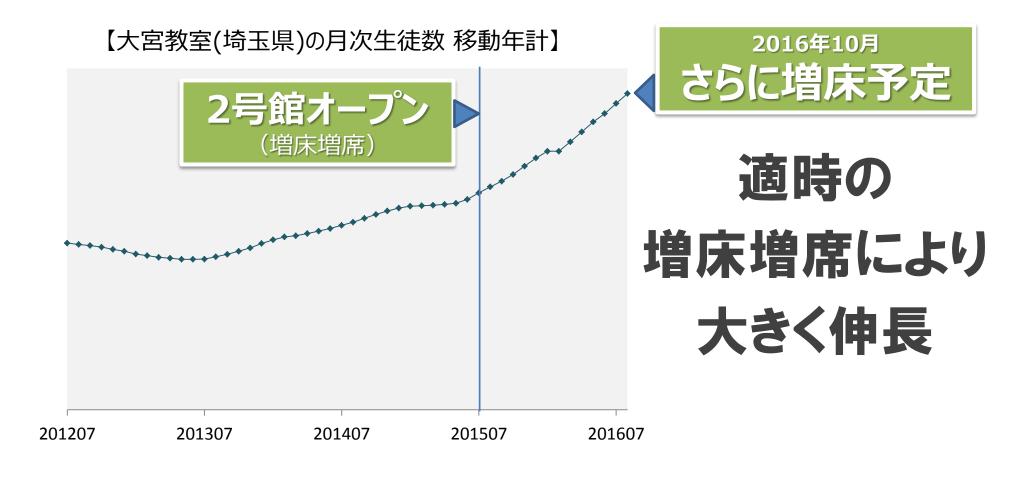


16.2期末実績 17.2期末月標

既存教室のキャパシティ対策



生徒数拡大に対応する既存教室規模の適正化を実施



サービスポートフォリオ拡充



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カ」を引き出す小学生対象プログラム。

自由が丘教室 (2016年3月)

大井町教室 (2016年9月)

広尾教室 (2016年3月)

川崎教室 (2016年9月)

戸塚教室 (2016年3月) 麻布十番教室 (2016年9月)

クラスベネッセ仙川教室 (2016年3月) 成城コルティ教室 (2016年9月)



▲文章表現 豊洲教室の様子

サイエンス・文章表現教室 期末在籍生徒数の推移



サイエンス教室 対前年 114.0%

文章表現教室 (対前年) 136.8%

ともに 生徒数を拡大



▲文章表現教室の様子

サイエンス・文章表現教室の展開



サイエンス教室、文章表現教室の出張授業の積極化

東京都港区立小学校3校にて 土曜特別講座実施

2016年6月~2017年3月まで、 月2回隔週土曜日に、港区立小学校3 校で『土曜特別講座』を実施。

> Benesse® サイエンス教室 Benesse® 文章表現教室

おおたサイエンスフェスタにてイベント実施 <2016年7月>

東京工業大学大岡山キャンパスで開催の『おおたサイエンスフェスタ』において 当社のコンテンツを実施。

Benesse® サイエンス教室

三越伊勢丹日本橋本店にてイベント実施 <2016年7月>

三越伊勢丹日本橋のカルチャーサロンに て、サイエンス教室・文章表現教室のコ ンテンツを実施。

> Benesse® サイエンス教室 Benesse® 文章表現教室



▲サイエンス教室の様子

ベネッセグループ連携による付加価値向上①



2020年入試制度改革へ英語4技能対策としてグループ連携

ベルリッツ・ジャパン*1との連携 「英検対策講座」開講

- ■ベルリッツメソッドに基づくネイティブ講師による プログラムと個別指導ノウハウとの融合
- ▶ 個別指導9教室において、 「英検準2級」「英検2級」合格を目指す生徒を 対象に、全10回の秋の特別講座を開講。



※1:ベルリッツ・ジャパン株式会社は、日本国内で約70のランゲージセンターを展開。世界約500の拠点とのネットワークのもと、10ヵ国語以上の外国語教授・留学等の語学に関わるサービス、グローバル人材育成に関するサービスを提供。

オンライン英会話 サービス導入トライアルの進展

- 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
 「Online Speaking Training」*2を導入
 2016年9月中旬より、東京都内5教室にて
 サービス開始。

▲受講の様子

**2:「Online Speaking Training」とは、ベネッセが中学・高校の教育 現場向けに特別開発したマンツーマンのオンラインスピーキング対策 講座。

ベネッセグループ連携による付加価値向上②



進研ゼミ会員に向けた付加価値向上への取り組み

クラスベネッセ 2教室の サービス終了

- ■2017年3月末をもってサービス終了
- ▶ 個別指導全230教室にて「進研ゼミ個別サポート教室」サービスを継続。「進研ゼミ」を活用するお子さまを引き続き支援

進研ゼミ個別サポート教室 サービスの特長

▲進路面談の様子

- 自分に合った勉強法がわかる!学習計画面談実施
- 学習スタイルが身につく!「自習席」の利用
- 受験まで見据えた戦略立てにも!進路・学習面談の実施
- テスト前や苦手対策にも!個別指導の授業の受講

進研ゼミ現会員・元会員向け DMでの当社情報紹介

■進研ゼミ現会員・元会員に対し、グループ

一体となっての学習支援 を訴求



DM見本▶

コールセンター連携の継続 グループでのマルチ提案の実現

- 進研ゼミ退会者で塾検討層への新たな顧客 接点創出
- ▶ 2月1日より、テスト実施(首都圏小中学生対象)

経営基盤の強化



理念に共感した人材のエンゲージメント推進

堅調な講師採用 ▶ アルバイト採用難の状況下、 順調に講師数が増加 8,184 7,202 6,937 5,824 14.2期20 15.2期20 16.2期20 17.2期20 (名) 【アルバイト講師数推移】

2016年6月、新システム稼働 経営基盤の強化・効率化を目指す 生産性の向上 業務プロセス 改善

顧客サービス 強化

顧客価値の向上



従業員満足度向上 従業員ロイヤリティ向上 働き甲斐による現場力向上

従業員感動満足

働き甲斐を高める仕組み 教育制度の充実





顧客感動満足

顧客満足度向上 顧客ロイヤリティ向上 競合優位性強化

業績

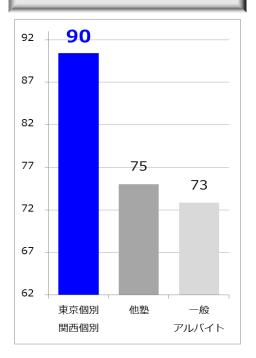
売上・利益の拡大

講師満足に関する外部評価

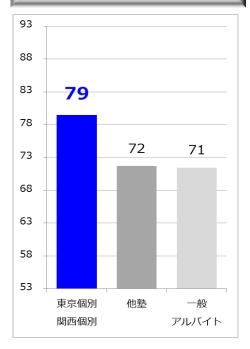
講師の勤務満足度で高い評価を獲得

- ■調査出典:オリコン日本満足度調査 ■調査実施時期:2016/1/21~2/14
- ■調査対象:現在の仕事に3年以上従事している学生アルバイト982名
- ■調査方法:インターネット調査(各項目100点満点にて換算)※『大学生アルバイトに関する調査』より抜粋

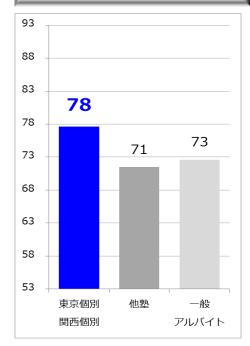
仕事を通じて 学ぶことが多い



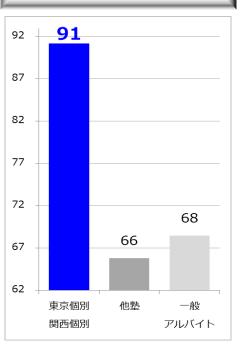
今の仕事に 満足している



業務に対しての給与体系 が明確化している



同期や先輩などとの 対話が多い



東京個別 関西個別の塾講師が21項目で最上位!

顧客満足の追求

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」



従業員の成長を基盤とした業績成長

4期連続で増収増益、営業利益率向上を達成

ドミナント出店で広告宣伝費を効率化するとともに、事業の持続的成長を見据え、人材育成への投資を積極化。

(百万円)

			2012年2月期	2013年2月期	2014年2月期	2015年2月期	2016年2月期
売	上	高	12,572	13,017	14,322	15,717	17,094
人	件費〔原価)	1,605	1,707	1,704	1,962	2,096
講	師給	与	3,525	3,555	3,810	4,146	4,609
人	件費〔販管費)	939	979	1,098	1,036	1,066
広	告 宣 伝 5	費	2,025	2,063	2,216	2,154	2,262
	告宣伝費比望対売上高)	率)	16.1%	15.9%	15.5%	13.7%	13.2%
営	業 利 i	益	347	716	1,272	1,724	2,217
営	業利益	率	2.8%	5.5%	8.9%	11.0%	13.0%
R 自		E 率	2.0%	5.5%	10.9%	14.7%	17.5%
【 _们		】 数	_	5教室	7教室	10教室	7教室
年	間 配 当 智	額	6円	6円	6円	8円	24円
配	当 性 [句	245.4%	90.9%	44.1%	40.4%	94.2%



「働く」の活力が事業成長の源泉

従業員エンゲージメントを起点とした業績向上へ

持続的成長のための従業員の成長支援に注力





Engagement

- 全社員に対するホスピタリティ研修を実施− NPO法人日本ホスピタリティ推進協会 アソシエイト・ホスピタリティ・コーディネータ資格を、現場社員が取得完了。
- ▶ 日本ホスピタリティ推進協会における教育産業委員長に社長齋藤が就任 - ホスピタリティに関する知見の取り込み、更なるサービス品質の向上や顧客満足の向上を目指す。
- > 教室年間計画を軸に、教室年間運営のPDCAサイクルの精度向上
- 本社各部門における事業計画を全社で共有



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