

2015年2月期 1Q 決算説明会

2014年7月9日

株式会社東京個別指導学院
(東証一部 4745)

1. 2015年2月期 1Q決算

2. 1Q概況および、通期の取組み

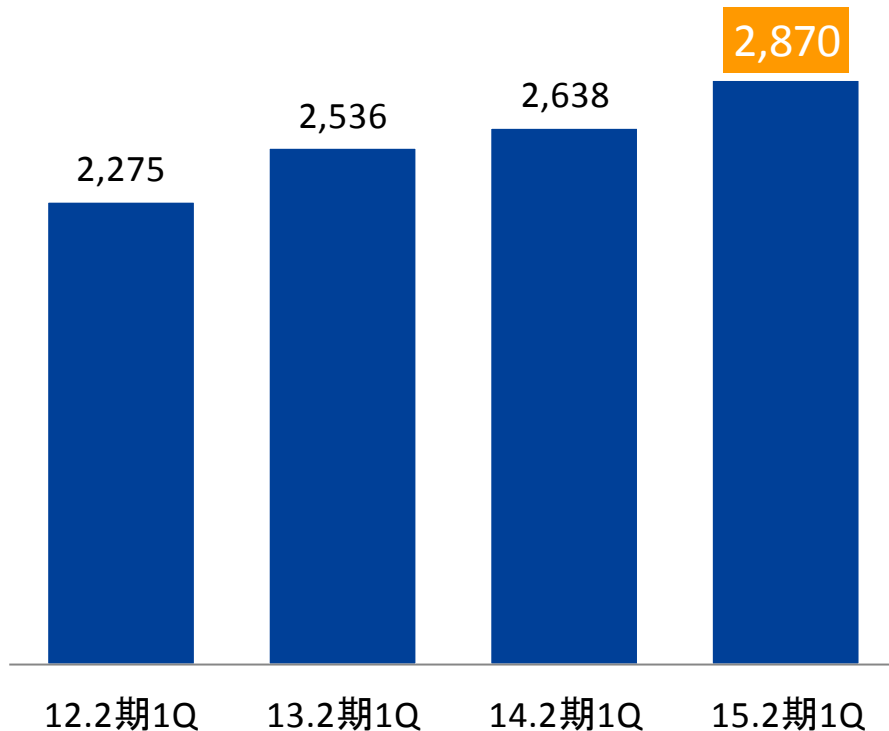
<ご参考>

中期経営計画「Shining☆2015」の概要

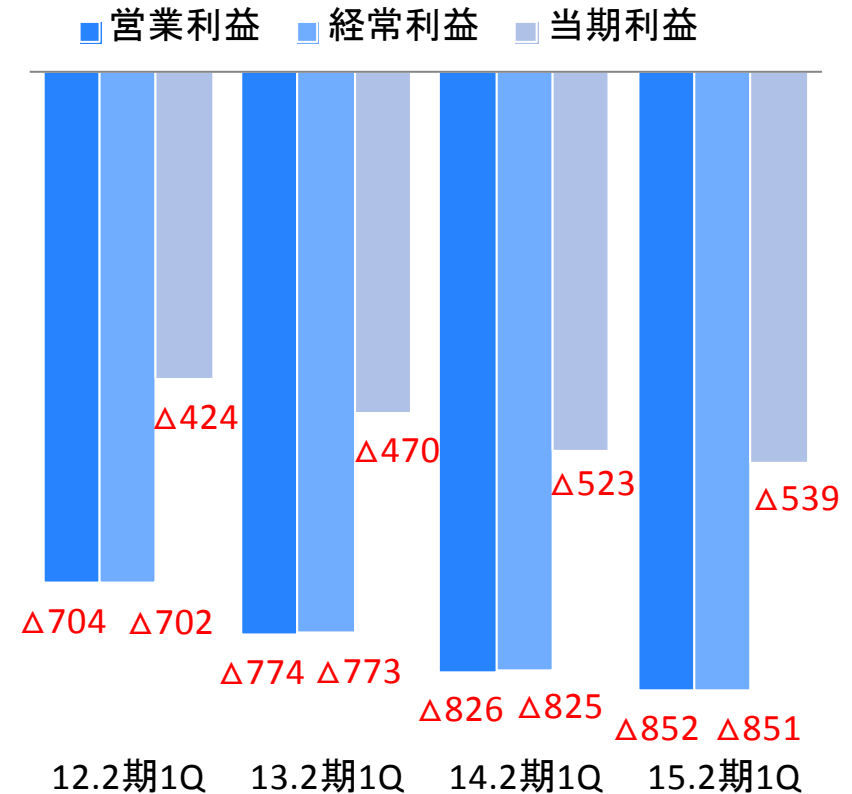
在籍生徒数増による売上増

- 売上高は4期連続の増収
- 営業利益は対前年で26百万円の減益

売上高の推移(百万円)



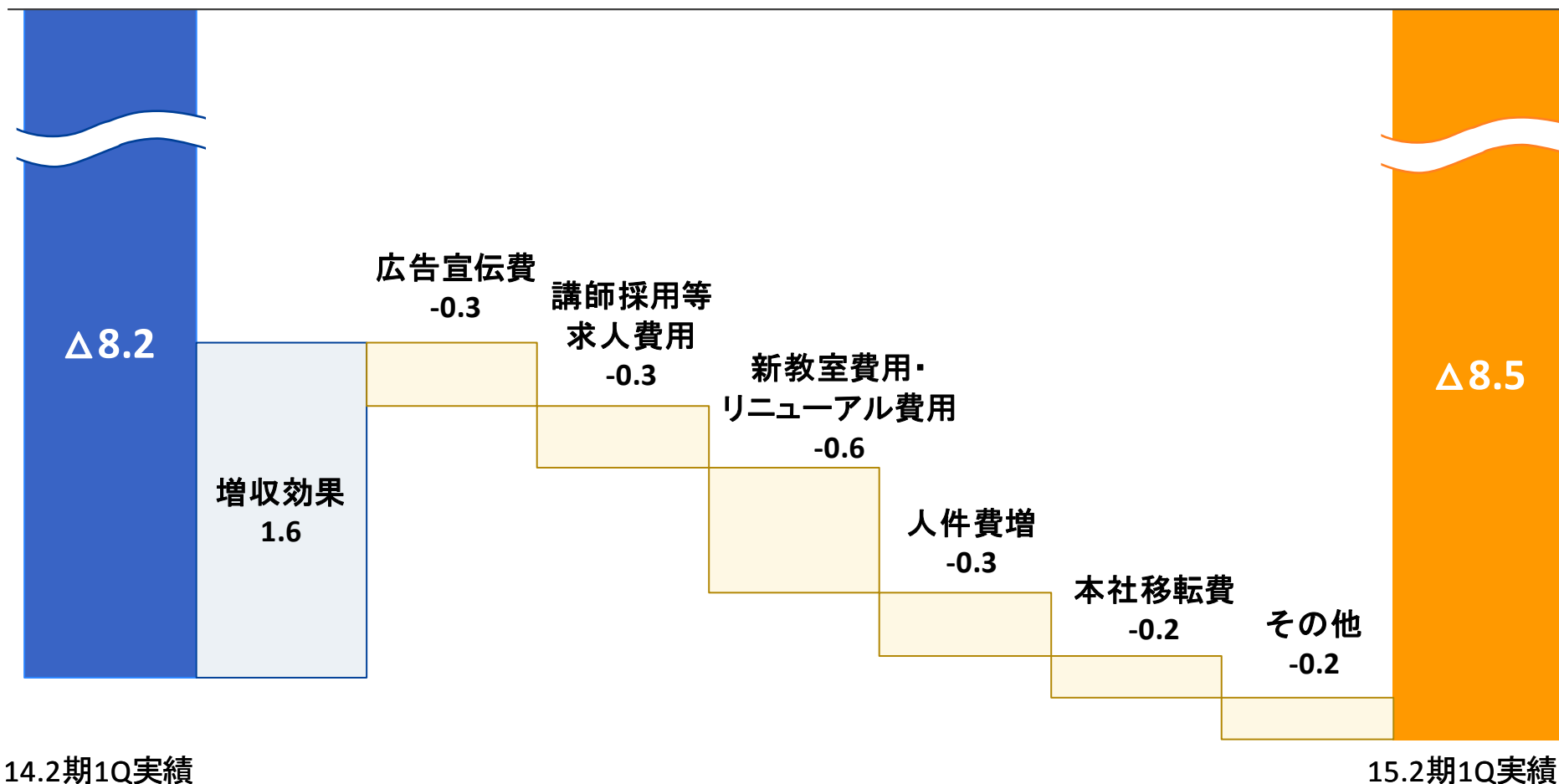
利益の推移(百万円)



①在籍生徒数増にともなう増収による増益

②新規開校・リニューアルによる教室費用、講師採用などの費用増は計画通りの水準

(単位:億円)

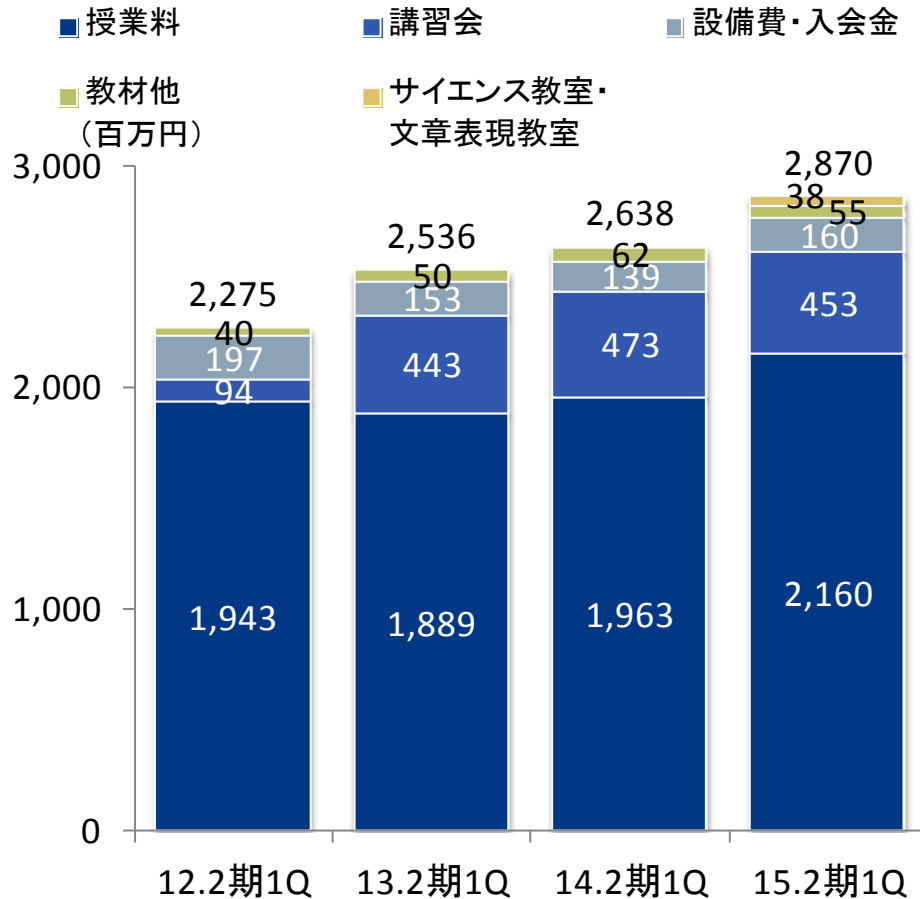


15.2期1Q セグメント別売上高の推移

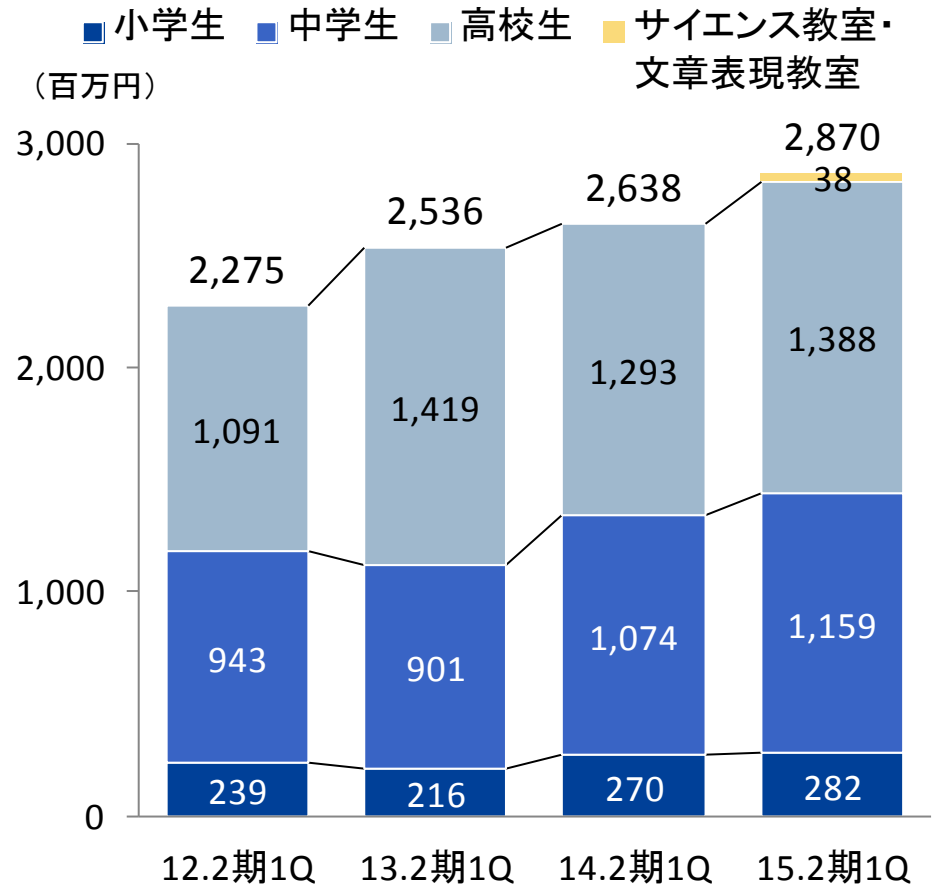
セグメント別売上高は授業料売上高が高い伸び

全ての学生区分別が伸びるとともに、新規事業のBenesse サイエンス教室・Benesse 文章表現教室の売上も加算

セグメント別売上高(百万円)



学生区分別売上高(百万円)



15.2期1Q 業績の概況

テレビCM実施等による広告宣伝費、教室関連費、講師採用費などの費用増を含む営業損失は
想定内の水準

(百万円)

	15.2期1Q 実績	14.2期1Q 実績	差額	増減率
売上高	2,870	2,638	231	8.8%
売上原価	2,107	1,963	143	7.3%
売上原価率	73.4%	74.4%		
売上総利益	762	675	87	13.0%
売上総利益率	26.6%	25.6%		
販管費	1,615	1,502	113	7.6%
売上高販管比率	56.3%	56.9%		
営業利益	△852	△826	△26	—
売上高営業利益率	—	—		
経常利益	△851	△825	△25	—
売上高経常利益率	—	—		
当期純利益	△539	△523	△16	—
売上高純利益率	—	—		

15.2期1Q 貸借対照表

(百万円)

	15.2期1Q末 実績	14.2期末 実績	差額
流動資産	5,857	7,180	△1,322
固定資産	1,860	1,706	154
流動負債	1,434	1,895	△461
固定負債	26	30	△3
純資産	6,257	6,960	△702
資産合計	7,718	8,886	△1,167

■ 在籍生徒数の増加

– 1Q末在籍生徒数は前年同期比7.9%、1,667名増の22,638名

1

施設の拡充

- 新規教室開校
 - 3月: 上本町教室(大阪市)、天王寺教室(大阪市)、三宮教室(神戸市)
 - 6月: 浅草教室(台東区)、豊洲教室(江東区)、横浜西口教室(横浜市)
 - 7月: 溝の口南口教室(川崎市)
- リニューアル
 - 国立教室、南浦和教室の移転リニューアル

2

マーケティング改革

- マーケティング改革
 - 顧客のニーズとその変化の分析を徹底し、マーケティング活動を一段と深化
- テレビコマーシャル第2弾を放映
 - 前年同期を上回る数多くのお問い合わせ件数

3

サービス向上

- 「進研ゼミ個別サポート教室」を4月より開始
 - 首都圏、愛知、関西、福岡の全211教室で実施
- Benesse サイエンス教室、Benesse 文章表現教室の運営を4月より開始
 - 首都圏の4教室で実施、新たな顧客層の形成
- 新規事業「東京個別指導学院 ネット教室」のサービスを8月より開始することを決定
 - 首都圏以外へのサービス地域の拡大

4

効率化・コスト削減

- 本社移転の決定
 - 災害時事業継続性の強化、採用・研修センターの併設による人財育成強化、本部から教室への移動時間短縮に伴う業務の効率化

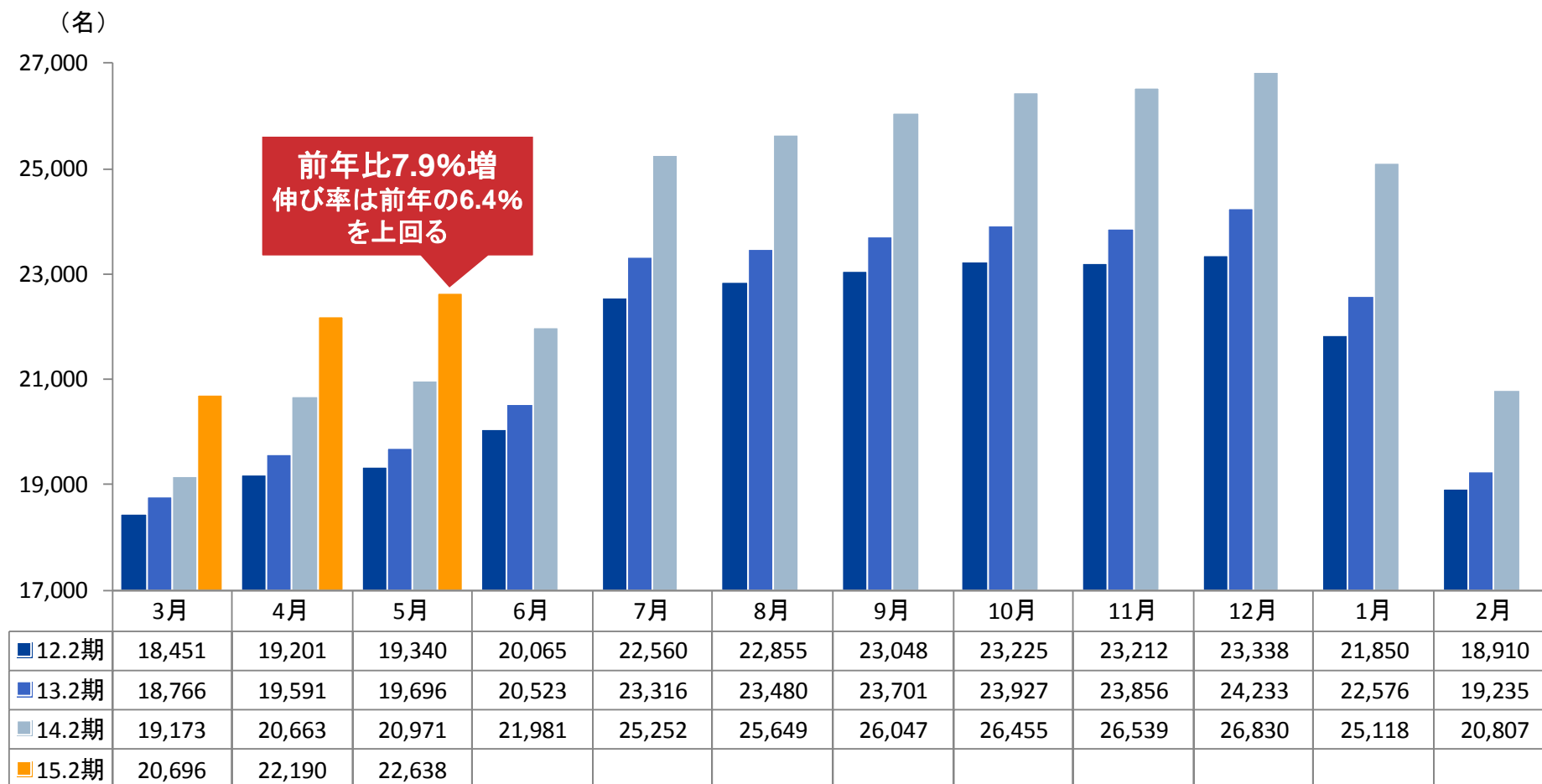
1. 2015年2月期 1Q決算

2. 1Q概況および、通期の取組み

<ご参考>

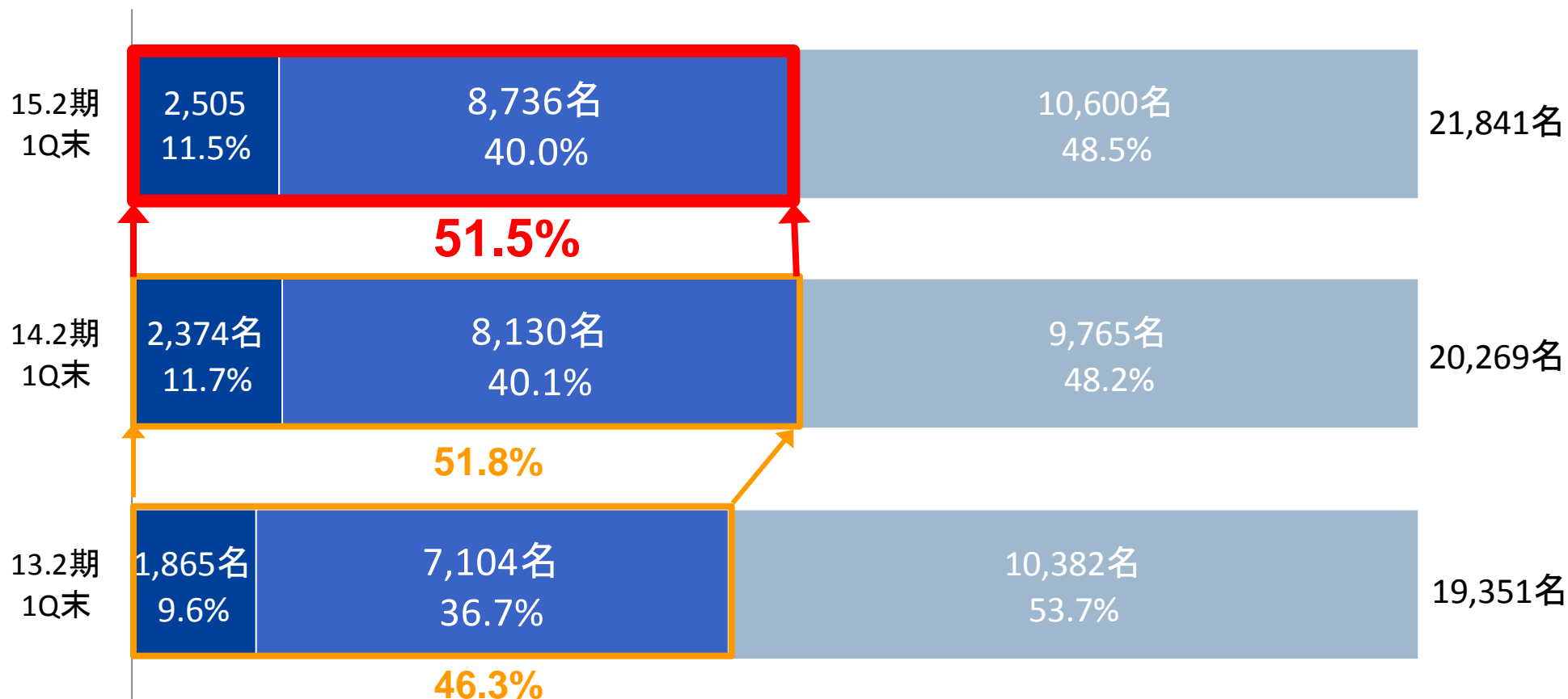
中期経営計画「Shining☆2015」の概要

1Q期末の在籍生徒数は高水準を維持

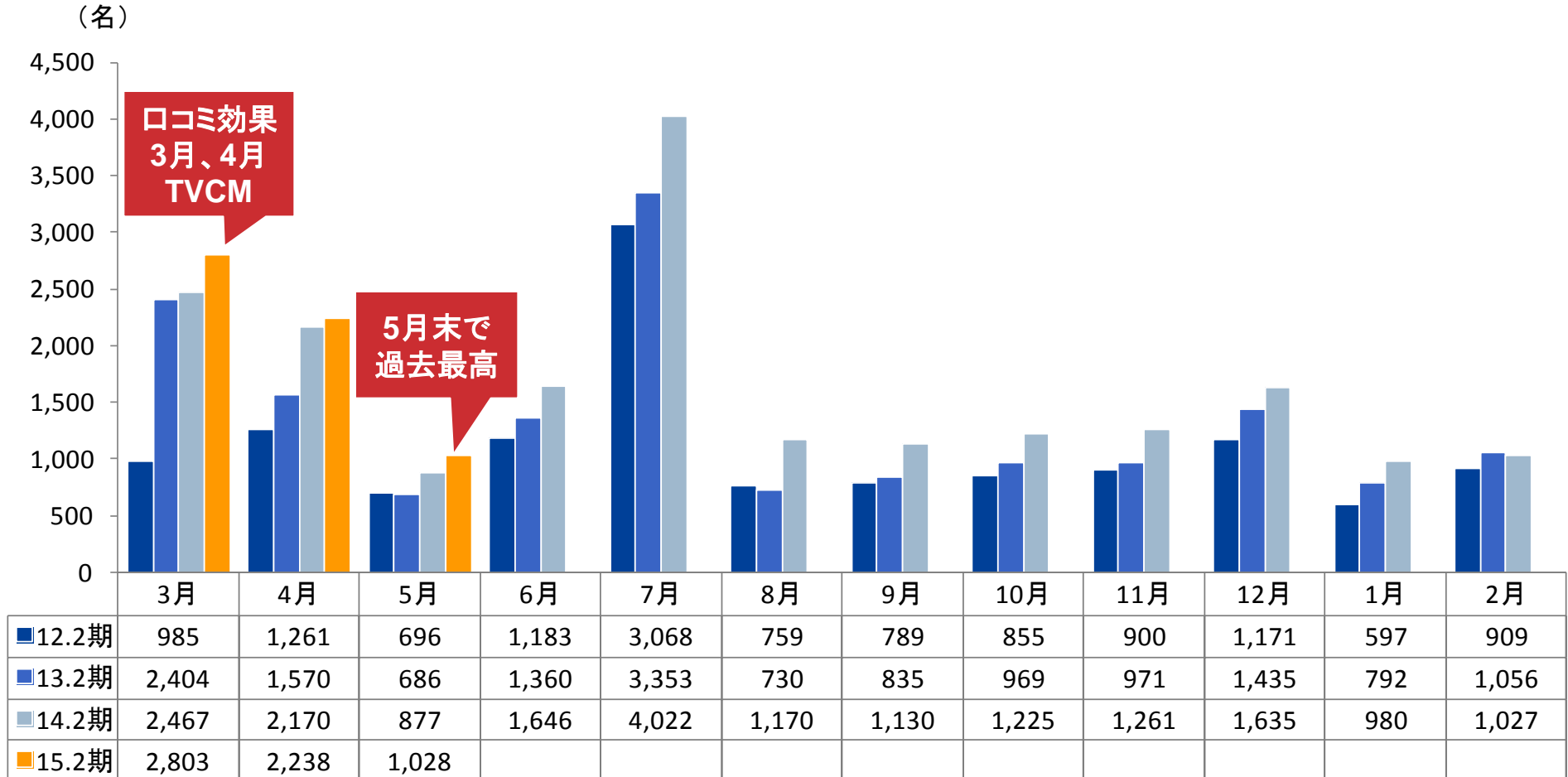


全学年生徒数増加

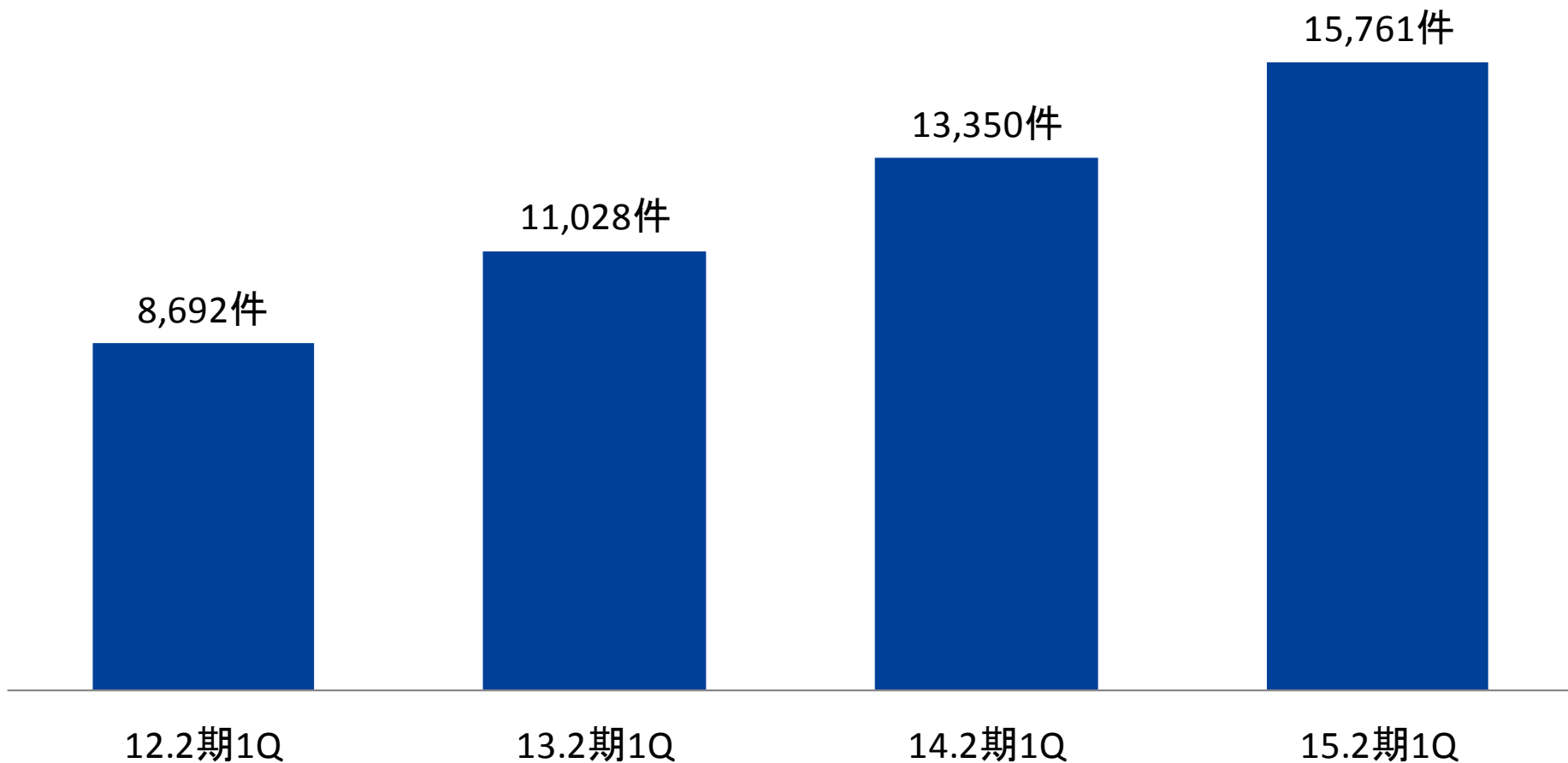
■ 小学生 ■ 中学生 ■ 高校生



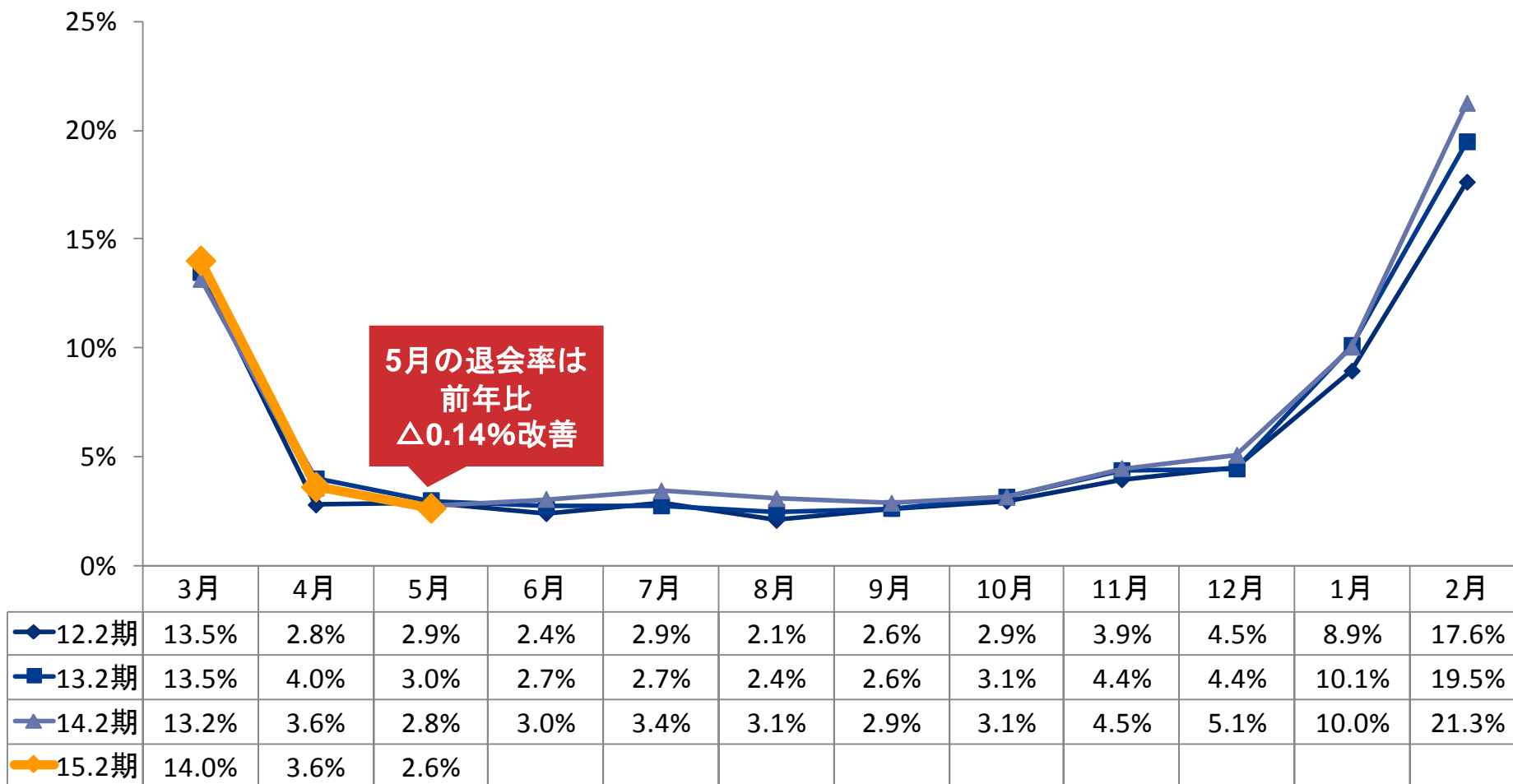
入会者数は過去4期で最高の水準を維持



15.2期1Qの問合せ数は過去最高



4月以降の退会率はリカバリー策で前年より良化した



問合せ・入会者数増加、継続生数増加に向け、マーケティング改革を推進

2014年3、4月にTVCM第2弾を放映

- GReeeeNの書き下ろし楽曲によるTVCM
- 関東、中京、関西の3大エリアで放映

使用期限切れの為、
写真を削除しております。

口コミでの高評価を生むWEB中心のマーケティング

オリコン

2014年度オリコン顧客満足度ランキング



高校受験・個別指導塾 部門

第1位

イード



イード塾アワード2013
大学受験・個別指導塾 部門

最優秀賞

部門賞

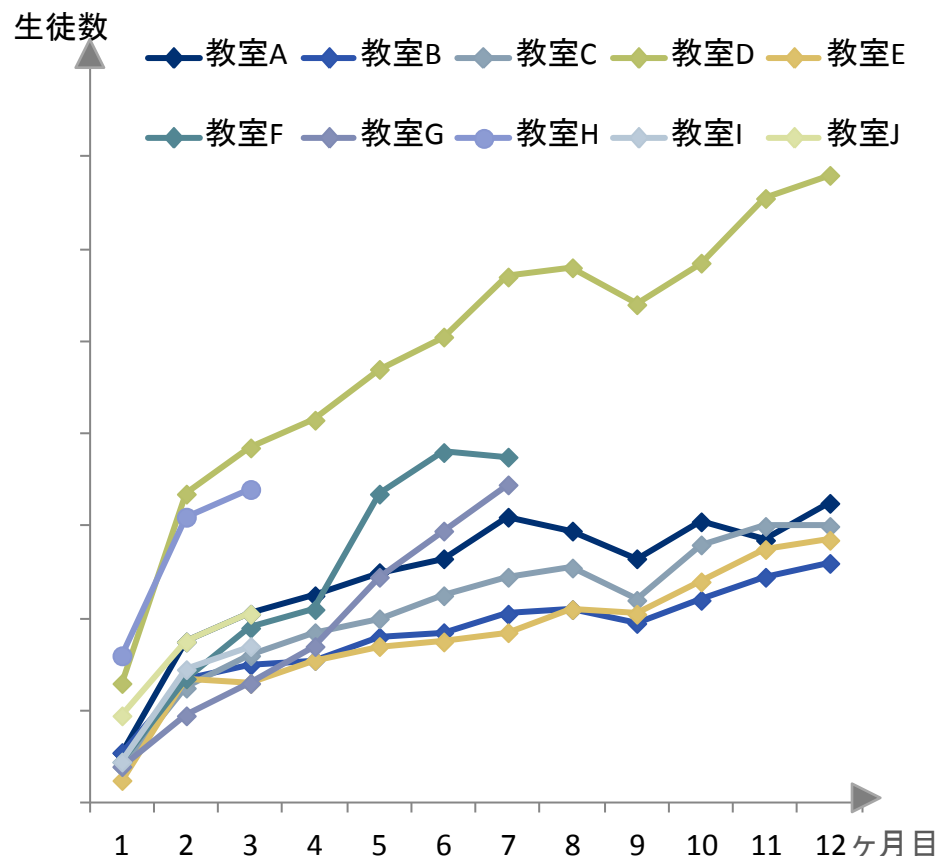
面倒見の良い塾
学費の満足度が高い塾

<http://www.iid.co.jp>

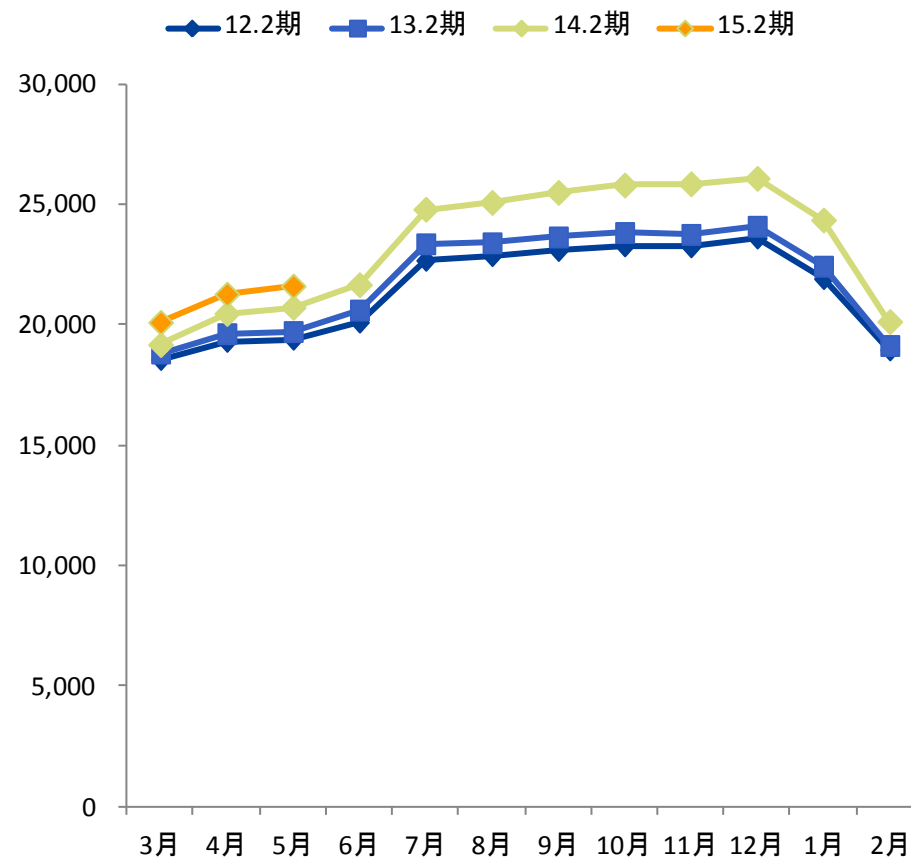
新規および既存教室の生徒数推移

生徒数は新規・既存教室とも順調に伸びた

関西の新規開校教室は、首都圏と同様
順調に推移



既存教室の生徒数の伸び率は3年連続増加
(5月末時点で、対前年比4.3%増)



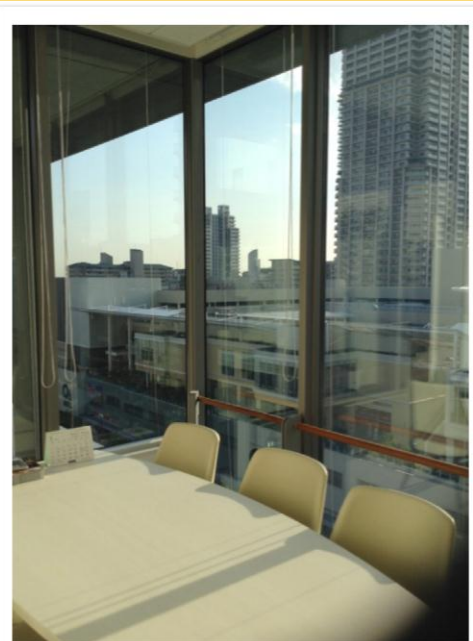
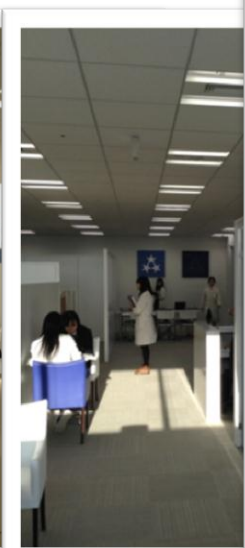
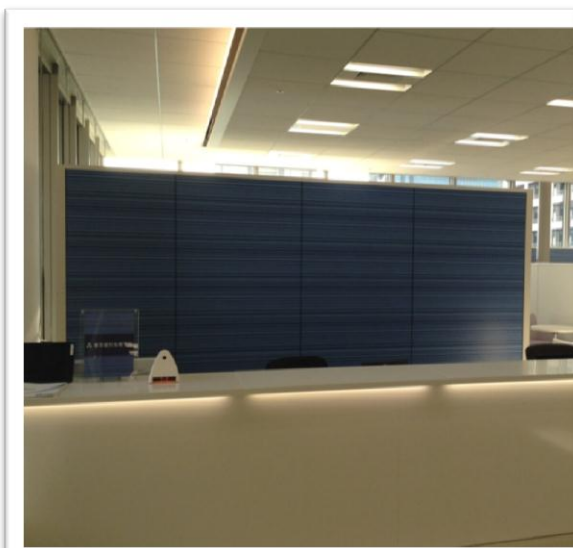
■7教室を新規開校


人口の集中するターミナル
地域への3教室同時開校

開校時期	開校教室名(場所)
2014年3月	上本町教室(大阪市)、天王寺教室(大阪市)、三宮教室(神戸市)
2014年6月	浅草教室(台東区)、豊洲教室(江東区)、横浜西口教室(横浜市)
2014年7月	溝の口南口教室(川崎市)

この10年で日本で最も世帯数が増えた
地域で今後も対象人口は増加見込み

天王寺教室



<p>戦略</p>	<p>「高品質・高付加価値」にこだわって毎年成長する</p>
<p>成長戦略</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 戦略セグメントと勝負ポイント <ul style="list-style-type: none"> – 1人ひとりとの関係性の深さを強みに、1対2までの個別指導領域で高品質・高付加価値で競合に勝つ ■ 差別化ポイント① 顧客価値の構造 <ul style="list-style-type: none"> – 塾なのに家庭教師：東京個別指導学院の最大の差別優位性 ■ 差別化ポイント② バリューチェーン <ul style="list-style-type: none"> – 個別指導のパイオニアとして急成長を実現した業界随一・独自の仕組みをBenesse連携でさらに強化する、競合優位性を取り戻す
<p>重点戦略</p>	<div style="text-align: center;">  <p>Shining 2015</p> </div> <ul style="list-style-type: none"> ① 目的・目標の明確化 ② 受験・進路指導力の強化 講師研修の強化 V-styleなど自社教材の活用促進 ③ 新規開校・リニューアルの加速 15.2期は3月に3教室、6月に3教室を開校し、計7教室を開校予定 ④ 付加価値向上によるLTV増加 Benesse サイエンス教室、Benesse 文章表現教室の展開 新事業研究開発の強化 ⑤ マーケティング改革 認知度向上に有効なTVCMの継続 Benesse連携の強化

■付加価値の向上を最重点課題として推進

1 新規開校・リニューアルの加速

- 7校の新規教室の開校
 - 3月(三宮、上本町、天王寺)、6月(浅草、豊洲、横浜西口)、7月(溝の口南口)
- 移転・リニューアル
 - キャパシティ対策、新デザインの浸透、自習席増席のための積極的な移転・リニューアル

2 品質・付加価値向上

- 継続率の向上に向けた取組み
 - 保護者との年間コミュニケーション
 - 講師研修改訂による講師品質のさらなる強化
- V-style、MY SMALL –STEP SYSTEMの活用促進
- 受験指導力の強化

3 マーケティング改革

- マーケティング改革
 - TVCM放映をはじめ、マーケティング活動を一段と深化

4 効率化・コスト削減

- 本社移転によるBCP強化、業務効率化
- 教室稼働率(講師配置の効率)の向上
- ランニングコストの効率化・適正化
- 業務改革・改善に向けたアウトソーシングの推進

5 中長期を見据えた取組み

- 新規事業の研究開発
- ベネッセグループとの連携の強化
 - 進研ゼミ個別サポート教室
- Benesse サイエンス教室、Benesse 文章表現教室の運営
- ネット教室の導入

2014年4月から「進研ゼミ個別サポート教室」を全国211教室展開
2014年4-7月の利用者数は943名に拡大

年3回の募集を2014年8月から**通年化**

■ 学習計画作成と学習カウンセリング(毎月1回)

使用期限切れの為、
写真を削除しております。

- 「進研ゼミ」会員に届くスケジュール表に基づき、教室長の面談を受け、自分の目標や生活スタイルや学力に合った学習計画を作成します。
- 学習が計画通り進んだかを次の回で確認していきます。

■ 自習席利用(週2回まで)

使用期限切れの為、
写真を削除しております。

- 東京個別指導学院の教室の自習席を利用できます。
- 集中して学習をすることができます。

■ 個別指導(期間中2回)

使用期限切れの為、
写真を削除しております。

- 東京個別指導学院の講師による個別指導(講師1人につき生徒2人までの個別指導授業)を受けることができます。
- 苦手な科目や自分ではなかなか解けない問題の指導、テスト前の対策支援を行います。

■ 保護者相談(期間中1回)

使用期限切れの為、
写真を削除しております。

- 保護者も交え、進路、学習相談を実施します。地域の受験進学情報に詳しく、学習指導のプロである教室長からの情報提供、アドバイスを受けられます。

2014年8月より、新規事業としてサービスを開始

- 教育機会の地域間格差の解決を目的に「ネット教室」を開校
- 講師と生徒をマッチングするネット環境を整備

一般地方在住生徒・難関校受験層

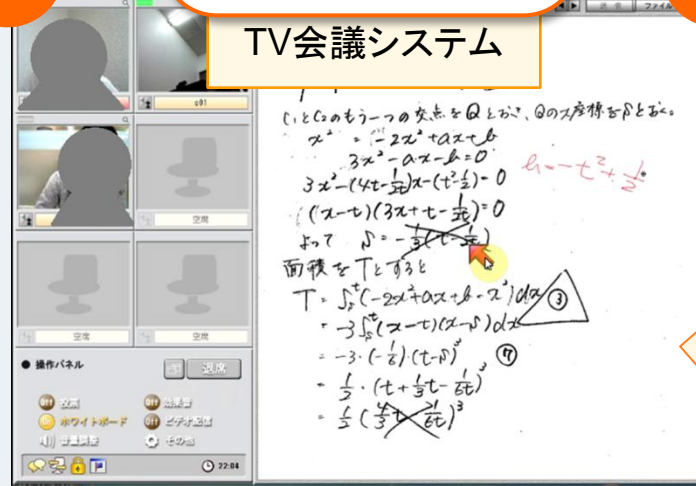
ネット教室

高品質・高付加価値の提供



マッチング

TV会議システム

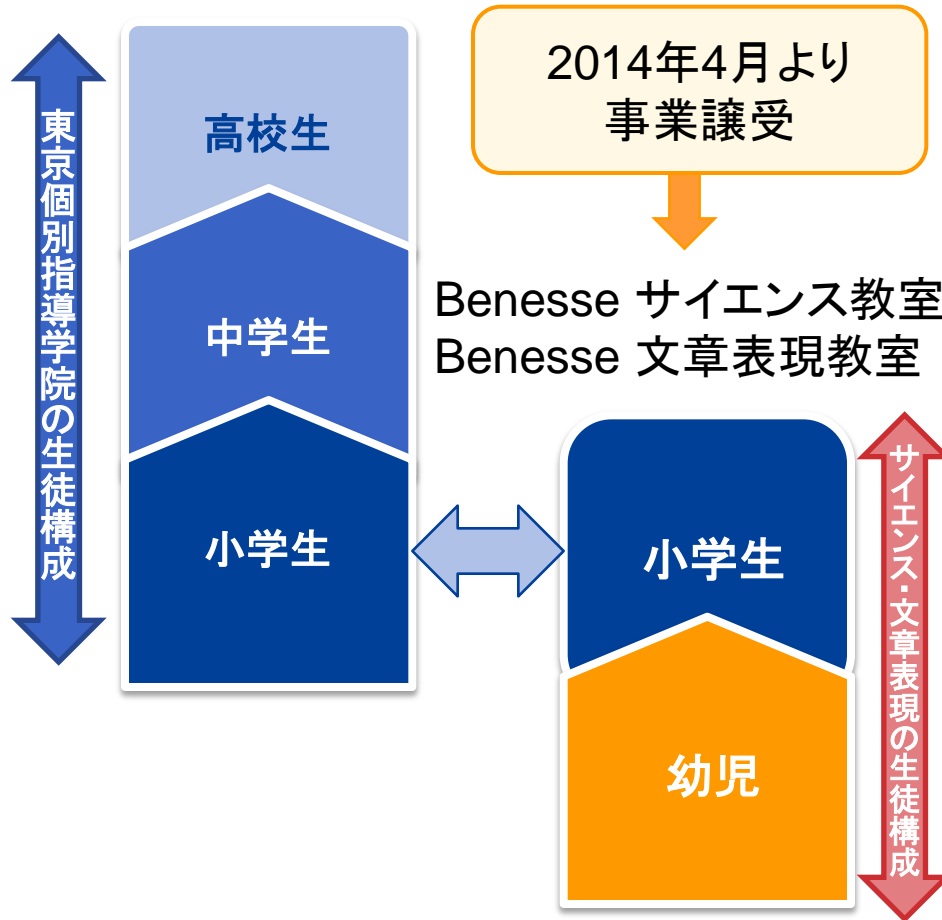


ネット教室は、これまでにありがちな一方通行の映像授業ではなく、操作性の高い双方向通信によって映像、音声、ホワイトボードを講師と生徒がリアルタイムに共有できることから、あたかも同じ空間で授業を受けているような学習環境が成立します。

東京個別指導学院のホスピタリティ

付加価値向上によるLTV増加と、個別指導塾とのシナジー効果を追求

東京個別指導学院



3~5月実績 前年比較

■ 譲受後は順調に推移

入会者数	5月末生徒数
14.8%増	4.3%増

Benesse 文章表現教室



使用期限切れの為、
写真を削除しております

Benesse サイエンス教室

14.2期比10.1%の増収、25.9%の営業増益予想

(百万円)

	15.2期 予想	前期 差額	前期 増減率	14.2期 実績
売上高	15,772	1,449	10.1%	14,322
営業利益	1,602	330	25.9%	1,272
売上高営業利益率	10.2%			8.9%
経常利益	1,605	327	25.6%	1,277
売上高経常利益率	10.2%			8.9%
当期純利益	910	172	23.4%	737
売上高純利益率	5.8%			5.1%

15.2期は増配を予定。

中長期的な成長の継続を見越し、株主還元を強化

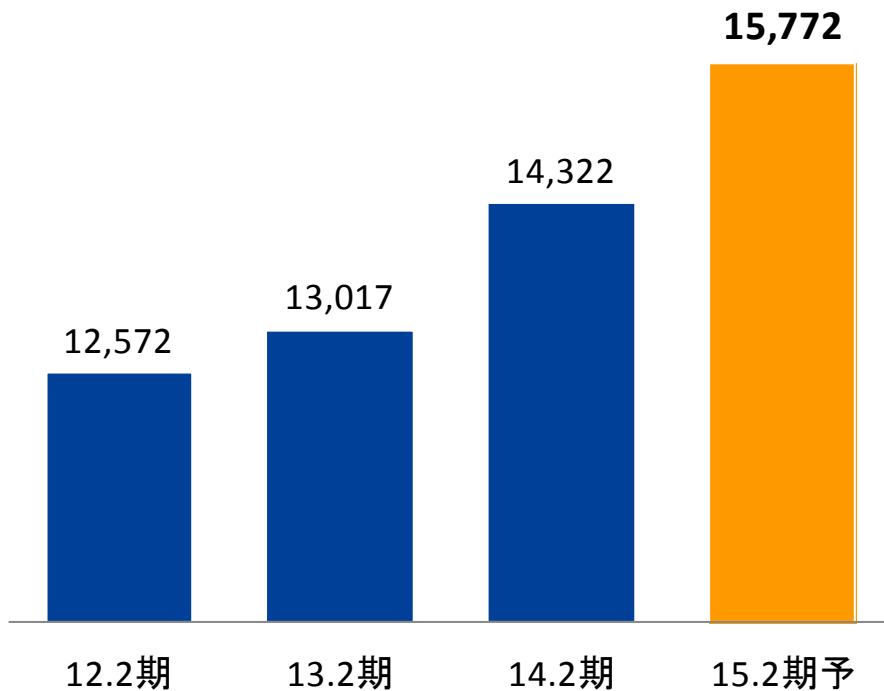
1株当たりの 年間配当金	第28期 2010年3月1日 ～ 2011年2月28日	第29期 2011年3月1日 ～ 2012年2月29日	第30期 2012年3月1日 ～ 2013年2月28日	第31期 2013年3月1日 ～ 2014年2月28日	第32期 2014年3月1日 ～ 2015年2月28日
中間配当金	4円	3円	3円	3円	4円 ^{*1}
期末配当金	4円	3円	3円	3円	4円 ^{*1}
年間配当金	8円	6円	6円	6円	8円 ^{*1}
配当性向	280.7%	245.4%	90.9%	44.1%	47.7%

・第28期は、1株あたり年間2円の会社設立25周年・株式公開10周年の記念配当を実施しております。

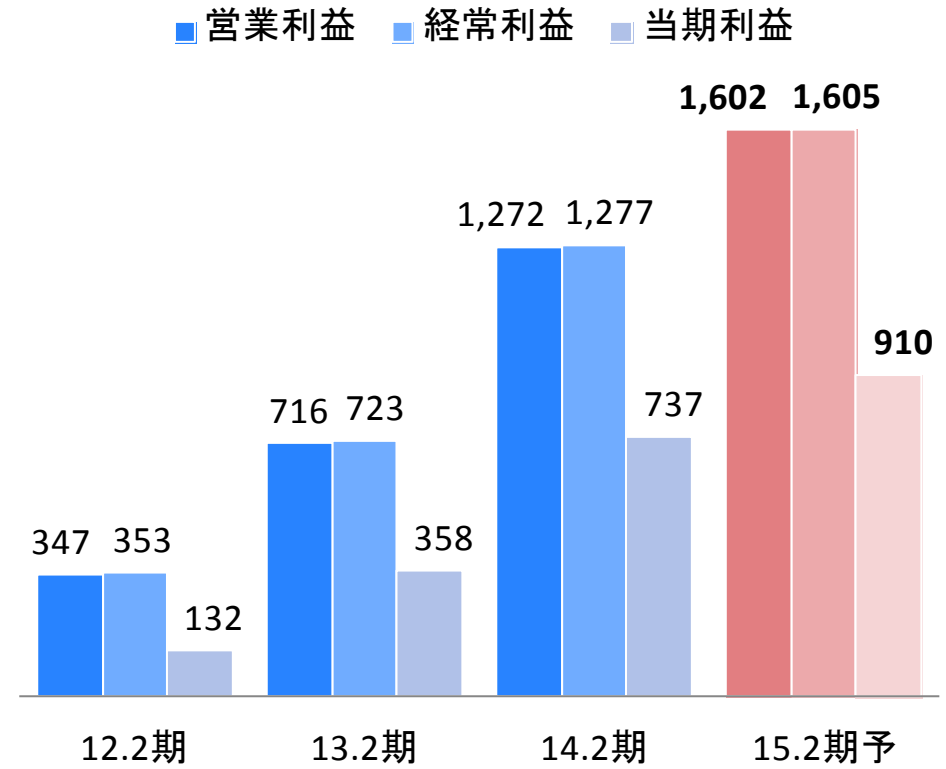
* 1) 2014年4月9日発表の予想値です。

- 通期は3期連続の増収増益となる見通しで、16.2期の過去最高実績に向けて順調に推移
 - 既存教室の在籍生徒数増、新教室の順調な立ち上がりなどが寄与

売上高の推移・予想(百万円)



利益の推移・予想(百万円)



1. 2015年2月期 1Q決算

2. 1Q概況および、通期の取組み

＜ご参考＞

中期経営計画「Shining☆2015」の概要

定量目標値のローリングプランを2014年4月に策定

－ 直近の経営環境、重点戦略の進捗状況、業績などを精査の結果

	Shining☆2015			中計スタート時
	14.2期	15.2期予想	16.2期目標値	12.2期比
売上高	143億円 (142億円)	157.7億円 (152億円)	169億円以上 (163億円以上)	135% (130%)
営業利益	12.7億円 (11.8億円)	16億円	23億円以上	676%
営業利益率	8.9% (8.3%)	10.2% (10.5%)	13.6%以上 (14%以上)	5倍
*教室数	208教室	215教室	219教室	22教室増
*生徒数(4月末)	20,663名	22,800名	24,500名以上	5,300名増
*教室平均生徒数	114名	118名	125名以上	15名増

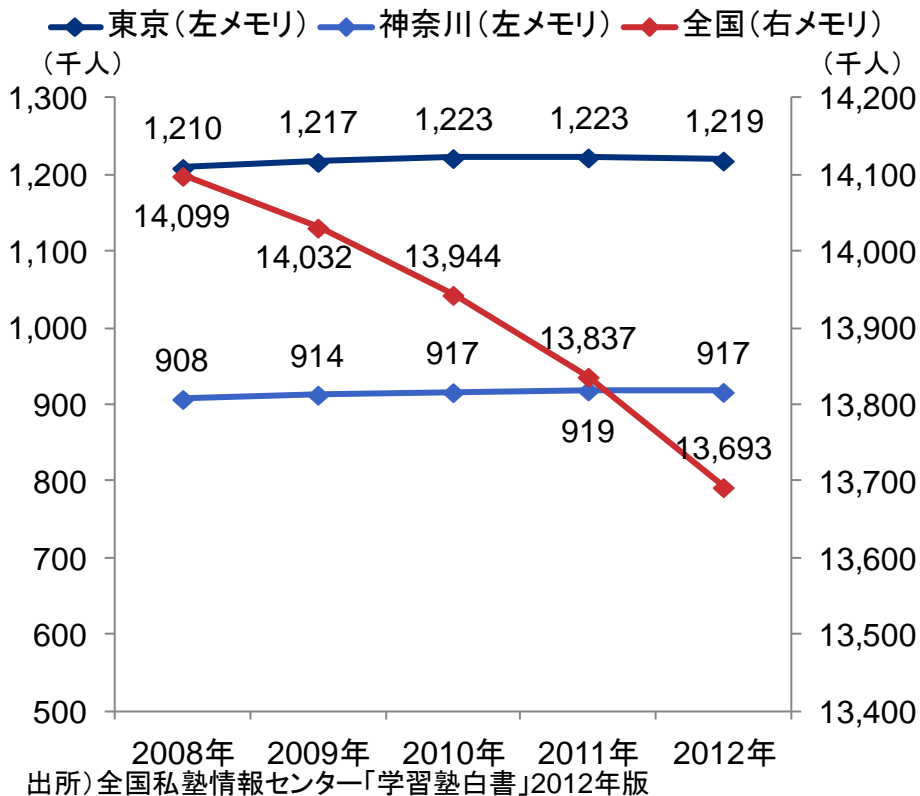
* 教室数、生徒数、教室平均生徒数については、Benesse サイエンス教室・Benesse 文章表現教室を含まない
14.2期の()内は2013年10月修正予想値、15.2期予想、16.2期目標は修正前の数値

少子化と二極化の進行

■ 学生分布の二極化

- 全国規模で学生は減少
- 首都圏は横ばいが続く

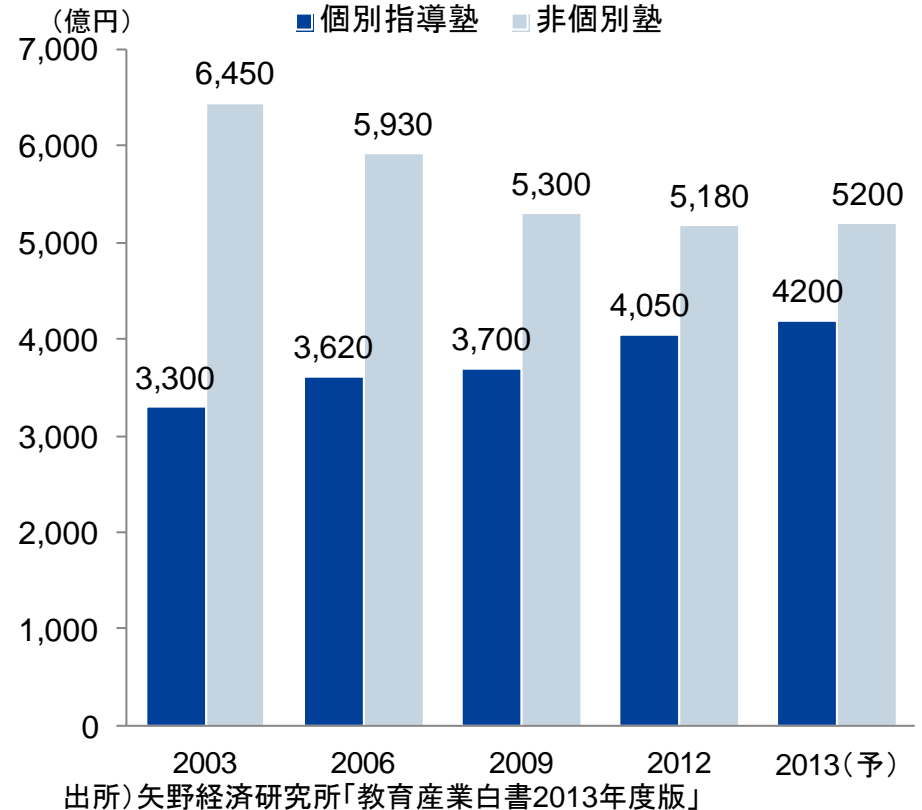
学生数の推移



■ 塾市場の二極化

- 個別指導塾の規模は拡大傾向
- 非個別指導塾市場は縮小傾向

塾市場の推移



塾市場の有望分野で高品質と高付加価値を提供

予備校・学習塾市場で高品質・高付加価値を追求

高品質

東京個別

集団

個別

集団指導塾の持つ組織力とノウハウ

- 進学・受験のノウハウと最新情報
- 設備・情報などが整備された学習環境
- 家庭教師よりも割安な料金体系

使用期限切れの為、
写真を削除しております。

家庭教師の持つ個別対応

- 生徒1人ひとりの完全個別カリキュラム
- 講師対生徒1対1～1対2の個別指導
- 生徒の生活スタイルに合った時間割
- 親身になって生徒の目標達成を応援

使用期限切れの為、
写真を削除しております。

塾なのに家庭教師 東京個別指導学院の最大の差別優位性

教育理念
を支える

1人ひとりの人間性を最大限に尊重した

Hospitality

強みを
さらに
強化

1人ひとりの**成果**を生み出す「**オーダーメイドカリキュラム**」
個性に合わせ**能力**を引き出す優秀な「**講師陣**」
生徒が**選べる**からやる気が出る「**担当講師制度**」
1対1または**1対2**から選んでいただく「**完全個別指導**」

期待以上！

戦略的に
強化

演習中心/80分(70分)/スモールステップ方式の充実の授業力
Benesse連携で実現する高品質な進路指導力
個別指導を強化する新サービス・高速演習V-style
家庭学習も含めた自立性と学習習慣の育成力

期待通り！

リニューア
ル等で
順次補強

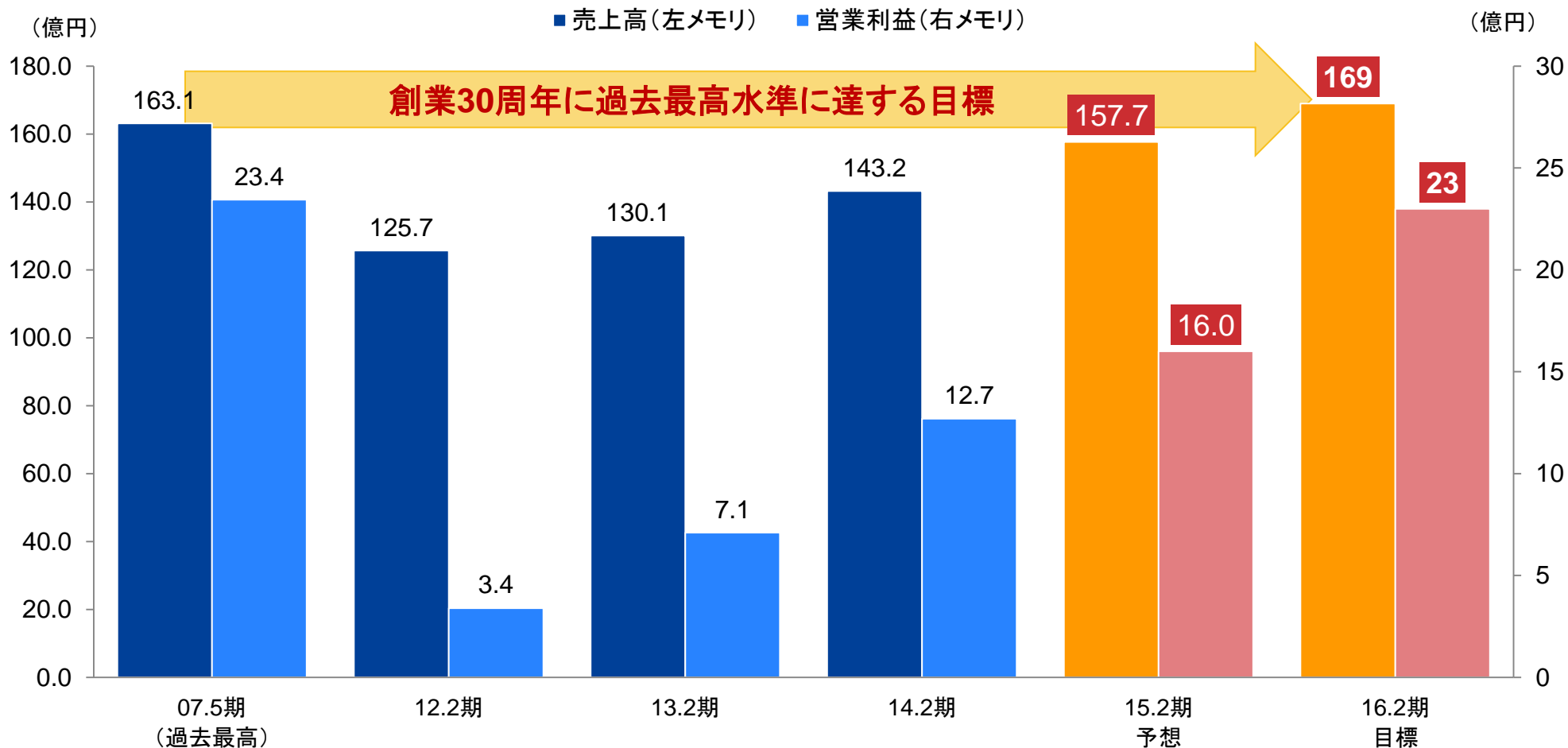
駅前中心・利便性にあふれた教室立地
耐震性能等、いざという時に**安心・安全**なビル性能
全教室直営・信頼の顧客対応力
自習席は無料開放・清潔感と温かみのある教室環境

安心・安全

■ 15.2期予想・16.2期目標売上高を2014年4月に上方修正

－ 14.2期までの実績と施策を踏まえ

2013.2期～2016.2期の4カ年



* 15.2期は予想、16.2期は中計の目標値

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部 Tel : 03-5547-3759 (平日10:00-18:00)

E-mail : ir@tkg-jp.com