

2016年2月期 1Q決算説明会

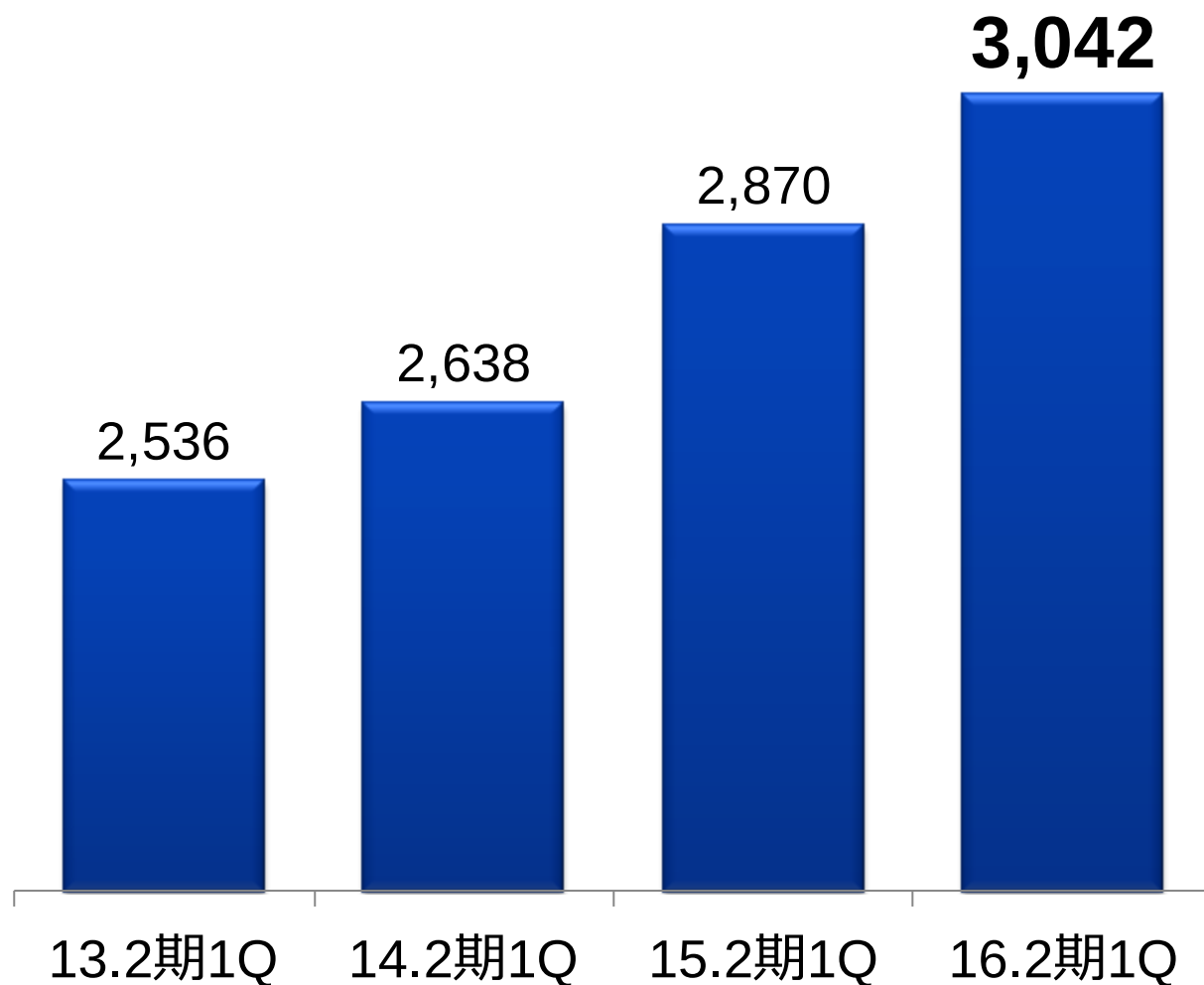
2015年7月9日

株式会社東京個別指導学院
(東証1部 4745)

「やればできるという自信」
「チャレンジする喜び」
「夢を持つ事の大切さ」

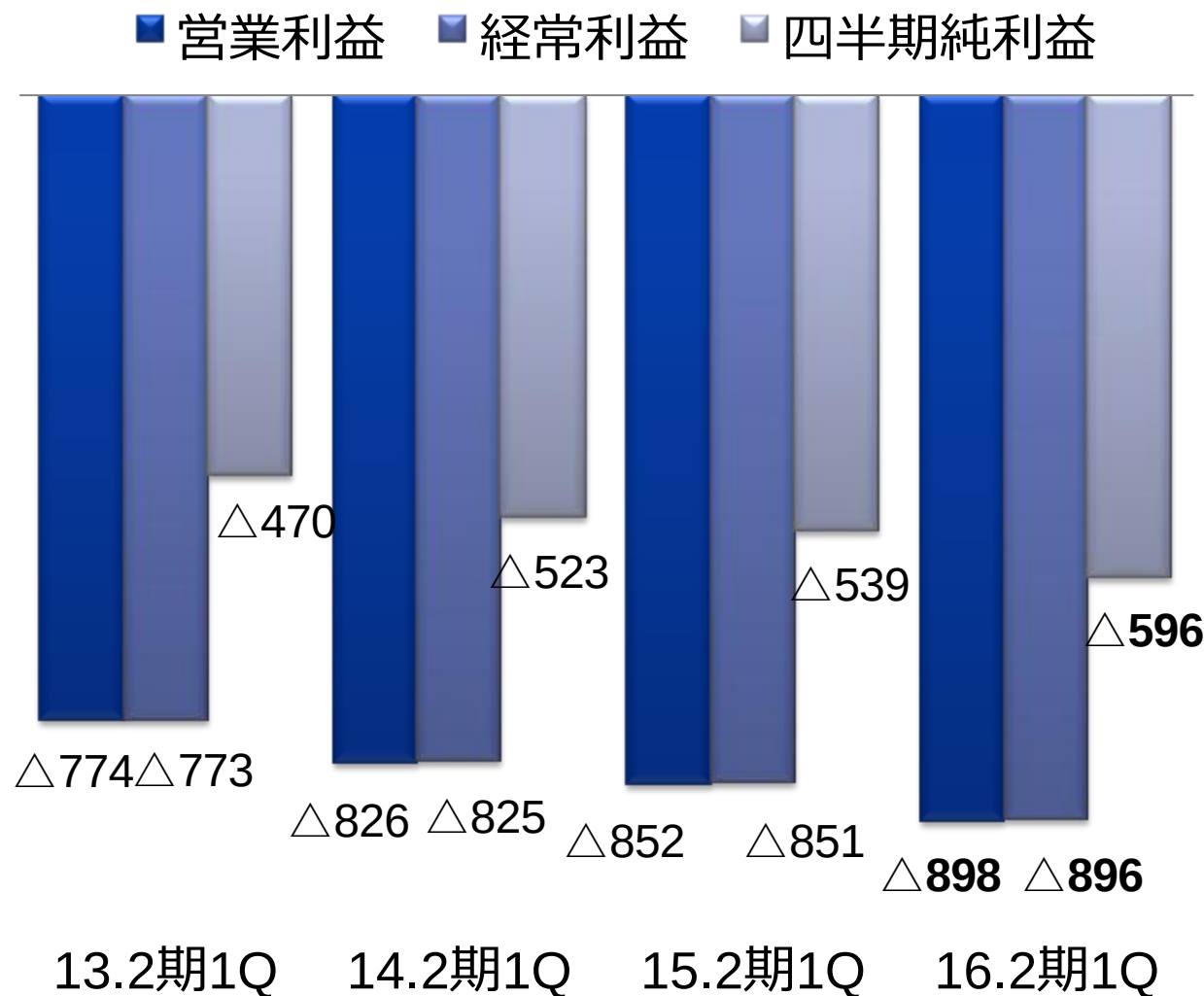
1. 2016年2月期1Q業績および2016年2月期予想
2. 2016年2月期1Qハイライト
3. 「Dynamic Challenge 2017」の概要と進捗

1. 2016年2月期1Q業績および2016年2月期予想



前期比**6.0%**増

4期連続増収



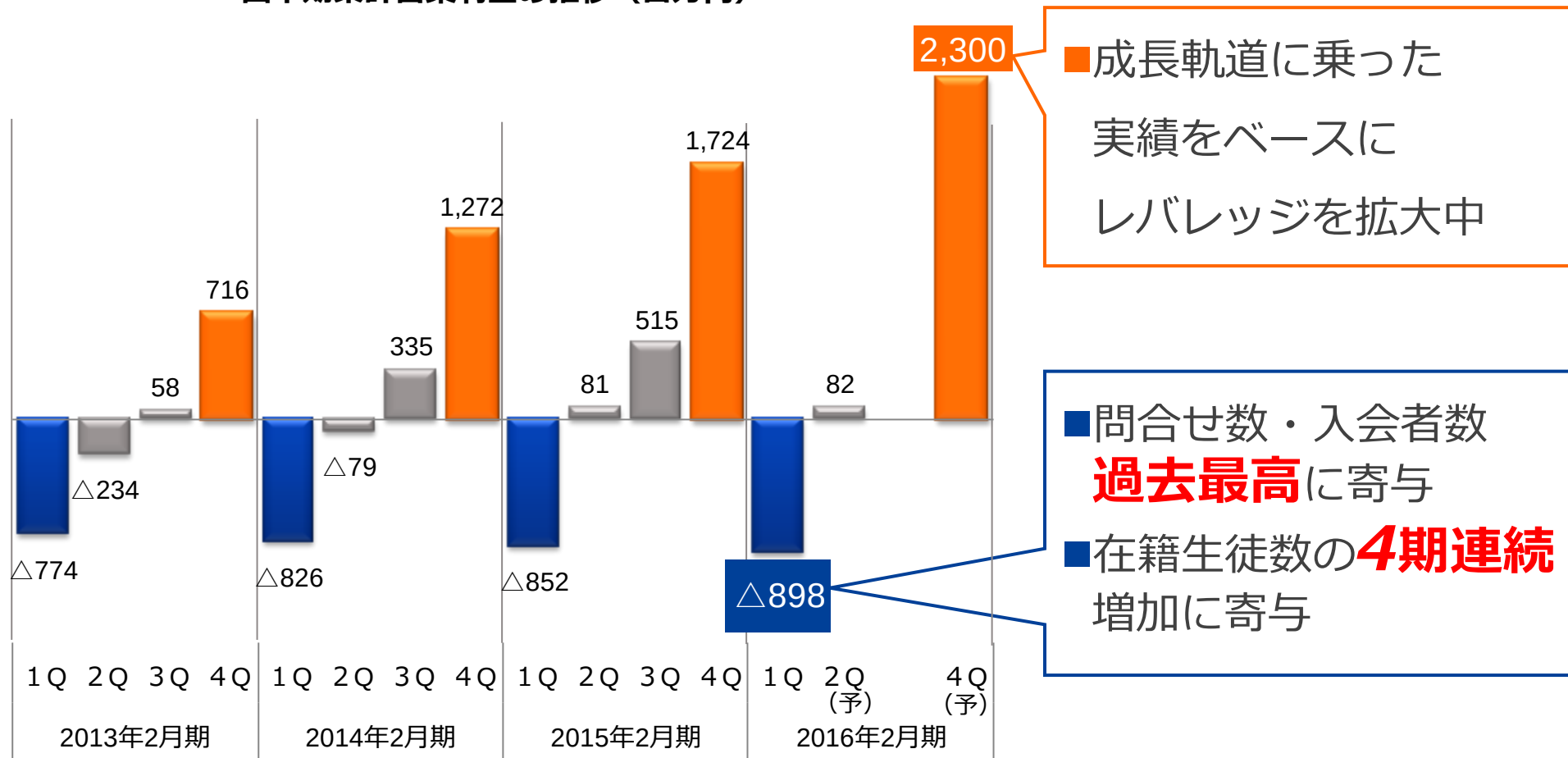
対前期で
損失増加するも、
計画を**上回る**水準で
推移

(百万円)

	16.2期1Q 実績	差額	増減率	15.2期1Q 実績
売上高	3,042	172	6.0%	2,870
売上原価	2,300	193	9.2%	2,107
売上原価率	75.6%			73.4%
売上総利益	741	△20	△2.8%	762
売上総利益率	24.4%			26.6%
販管費	1,640	24	1.5%	1,615
売上高販管費比率	53.9%			56.3%
営業利益	△898	△45	-	△852
売上高営業利益率	-			-
経常利益	△896	△45	-	△851
売上高経常利益率	-			-
四半期純利益	△596	△56	-	△539
売上高純利益率	-			-

2016年2月期1Qも、2Q以降の飛躍に向けた先行投資を実施

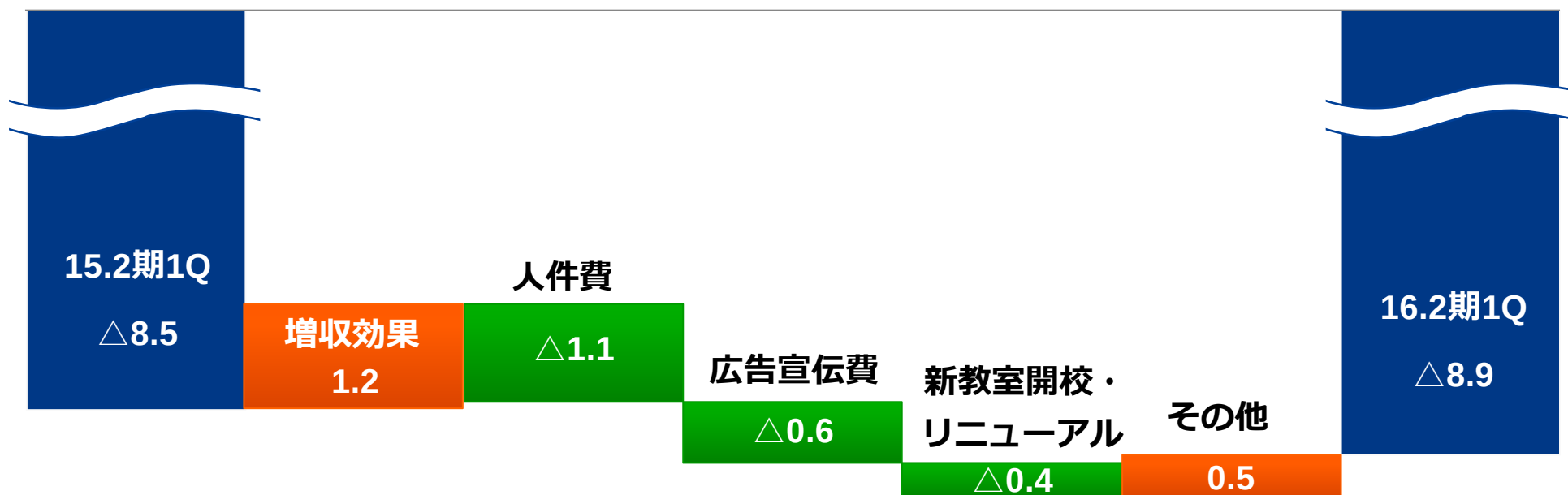
四半期累計営業利益の推移（百万円）



コスト抑制により先行投資分を吸収し、計画を上回る水準

- ① 入会者数・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、新規開校やサービスラインアップ拡充による人件費増は計画通りの水準
- ③ 売上高販管費比率は対前年比2.4%改善

(単位：億円)



2016年2月期通期業績予想

(百万円)

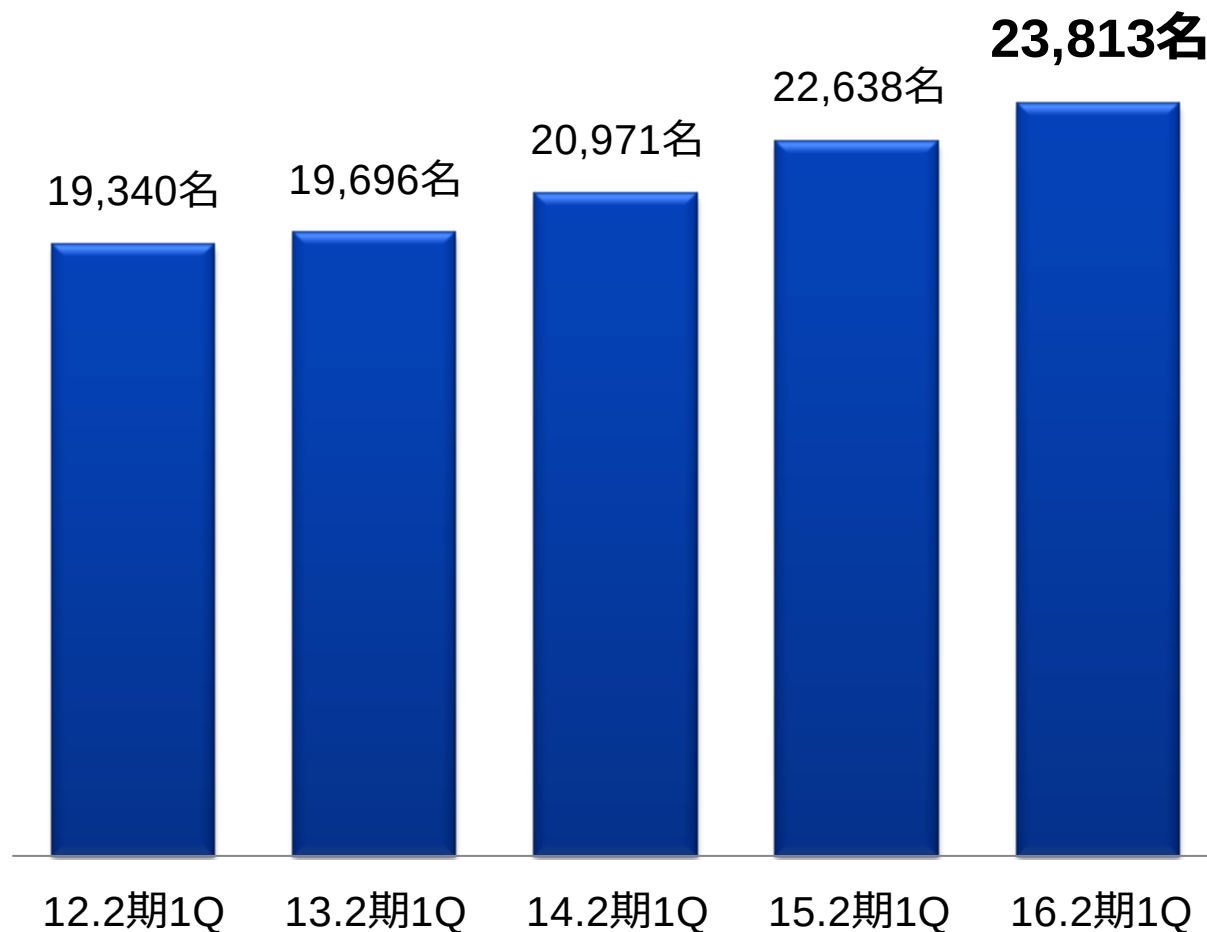
	16.2期予想	前期差額	前期増減率	15.2期実績
売上高	16,900	1,182	7.5%	15,717
営業利益	2,300	575	33.4%	1,724
売上高営業利益率	13.6%	2.6%		11.0%
経常利益	2,304	574	33.2%	1,729
売上高経常利益率	13.6%	2.6%		11.0%
当期純利益	1,397	321	29.9%	1,075
売上高当期純利益率	8.3%	1.4%		6.8%

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	第33期 2015年3月1日 ～ 2016年2月29日 ※年間8円の 記念配当を実施
中間配当金	3円	3円	3円	4円	12円* ¹ 普通配当8円+記念配当4円
期末配当金	3円	3円	3円	4円	12円* ¹ 普通配当8円+記念配当4円
年間配当金	6円	6円	6円	8円	24円* ¹ 普通配当16円+記念配当8円
配当性向	245.4%	90.9%	44.1%	40.4%	93.3%* ¹

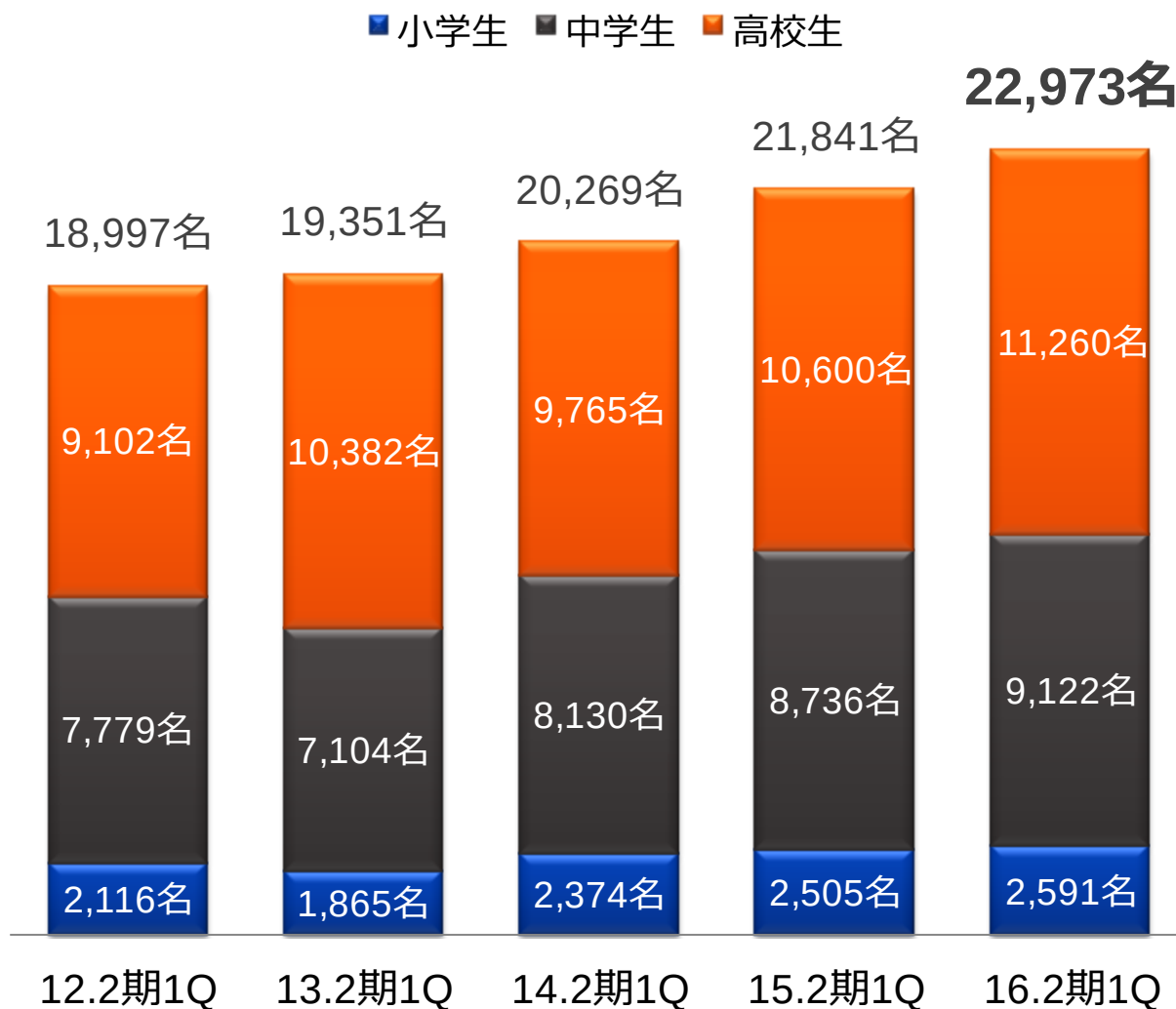
* 1) 2015年4月8日発表の予想値です。

2. 2016年2月期1Qハイライト

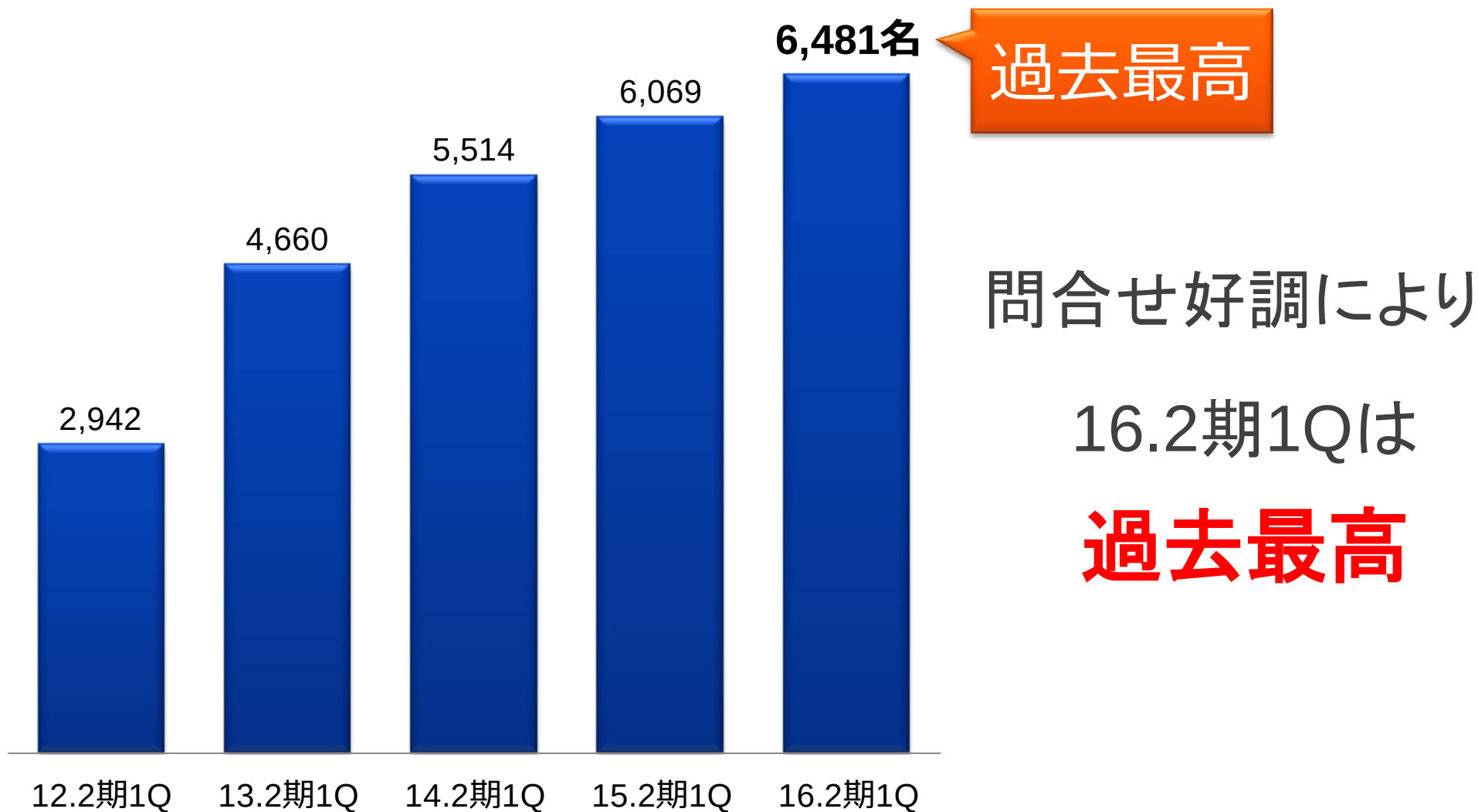


在籍生徒数は
4期連続で増加

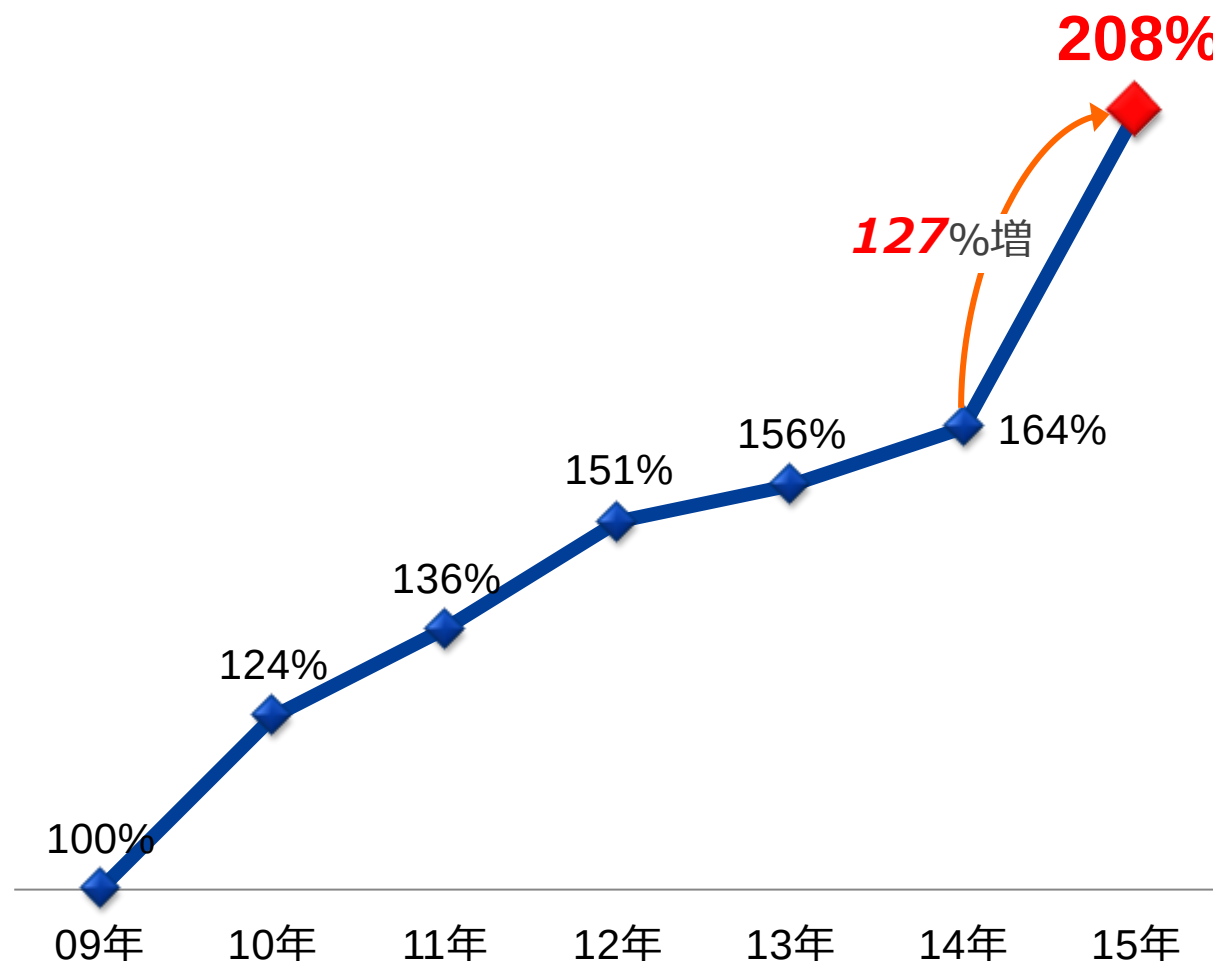
在籍生徒数構成（期中平均）



全学年の生徒数が
増加



対2009年 難関大学合格者数伸び率



■きめ細かい個別指導

= 講師力



■他社にない
大学受験指導支援施策

= 進路指導力

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。 2015年は4月6日終日時点での集計値(その他年度は最終値)

問合せ数増に向け、クロスメディア展開

テレビCMの放映

使用期限切れの為、
写真を削除しております。

顧客との接点を拡大

➤ 折込チラシを削減し、他のメディアを活用

使用期限切れの為、
写真を削除しております。

インターネットの広告強化

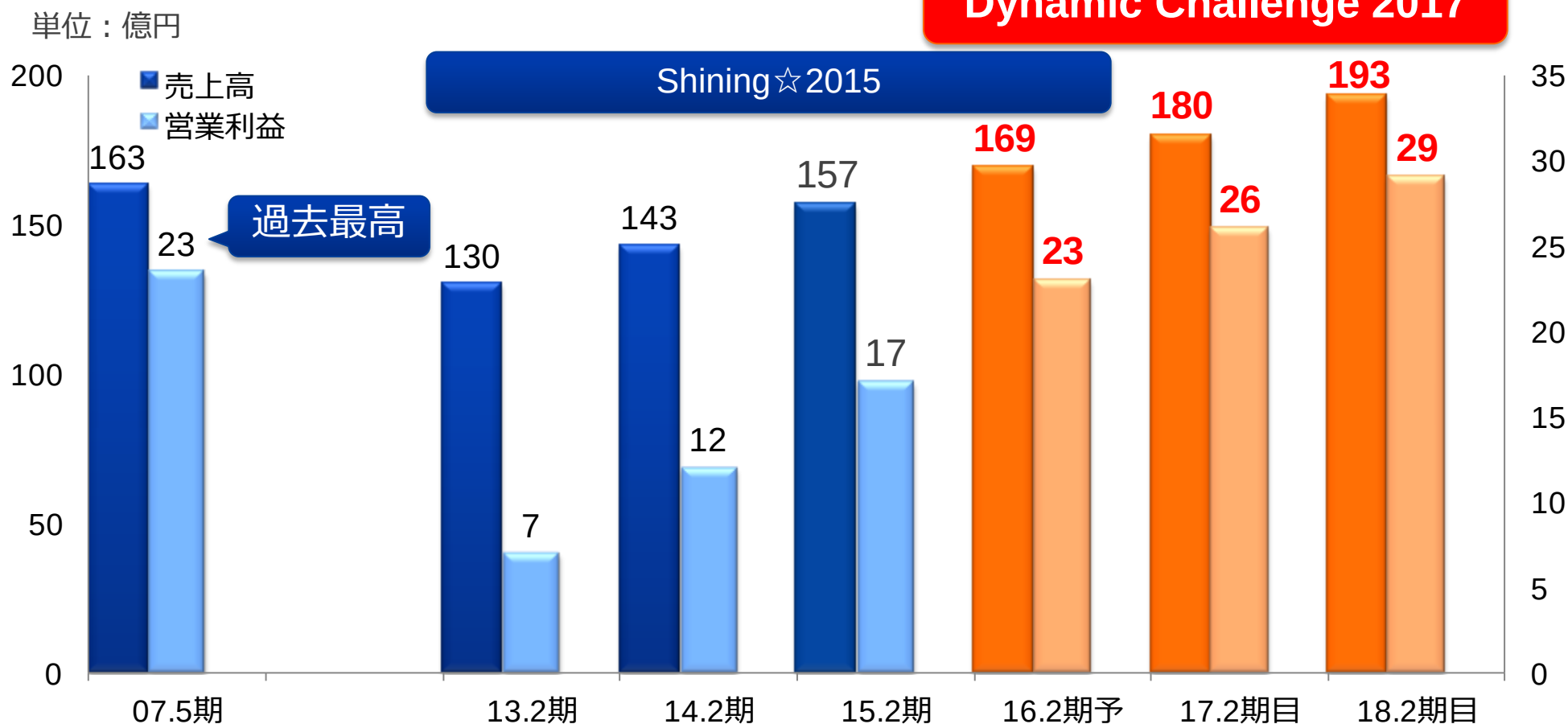
使用期限切れの為、
写真を削除しております。

3. 「Dynamic Challenge 2017」の概要と進捗

持続的な成長回路の実現

配当性向は今後50%以上を目標とする

Dynamic Challenge 2017



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

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

講師が主役の「Teachers' SUMMIT2015」を開催

講師研修カリキュラム

手続き研修

Rookie研修・
初回授業前・後研修

顧客対応・MSSS・
サービスシステム・
基幹システム研修

カリキュラム研修・Trainee研修

教室・テーマ別の研修会

Teachers' SUMMIT (西日本) GT FORUM (東日本)

-年1回開催-

教室ごとのプレゼンを中心とした
大規模研修

-西日本-
3月1日開催

-東日本-
6月14日開催

使用期限切れの為、
写真を削除しております。

西日本

進路指導センターを設置

■教室長による受験指導・進路指導へのサポートや情報提供

現状への対応

進路指導強化

- 新学習指導要領への移行
- 変化の激しい入試環境への対応

変革への対応

2020年入試改革

求められる「確かな学力」
2020年に向けた教育制度改革

合格実績の更なる向上を実現し顧客満足度を高める

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

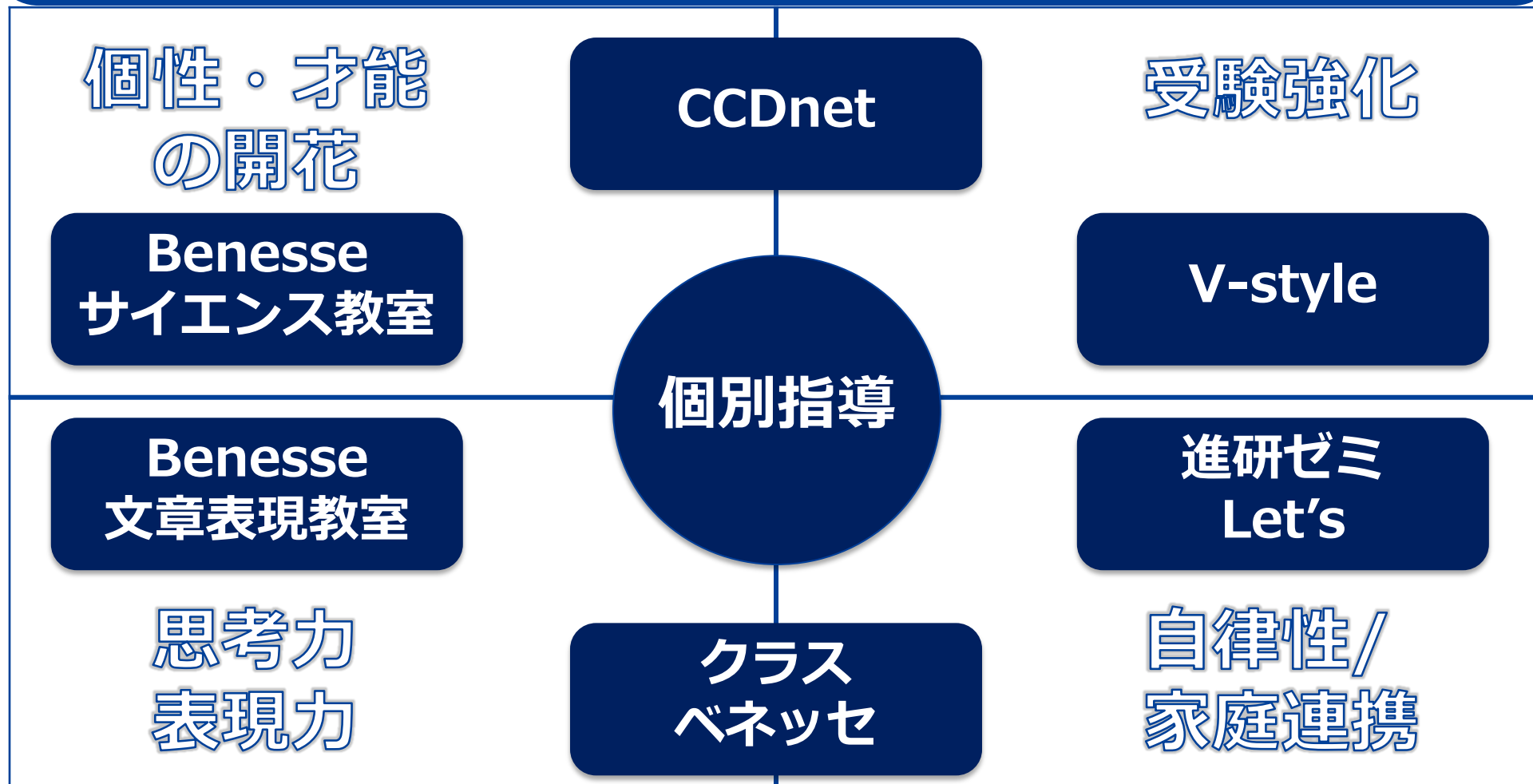
教育力の強化

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

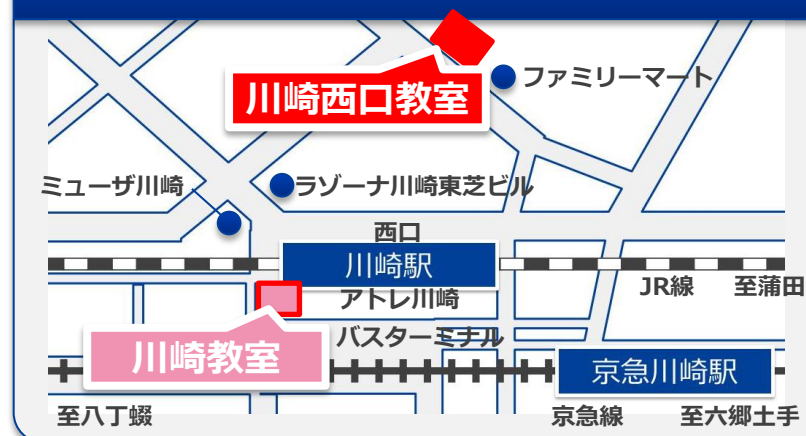
個別指導を核としたサービスポートフォリオ構築 ～専門組織「サービス開発部」の設置～



今期新規開校目標6教室に対し、5教室を開校実施

- ドミナント効果により、近隣の既設教室とも堅調に生徒数が拡大
- 広告宣伝費を増やさず販促を実施

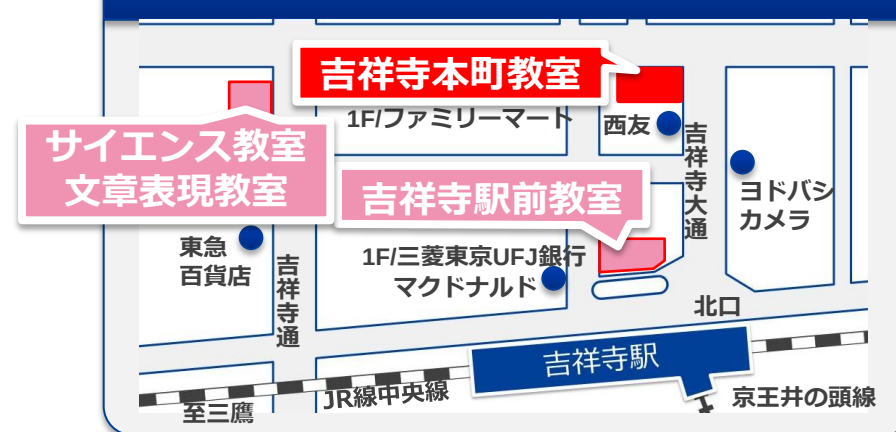
川崎西口教室：2015年3月19日



津田沼南口教室：2015年6月1日



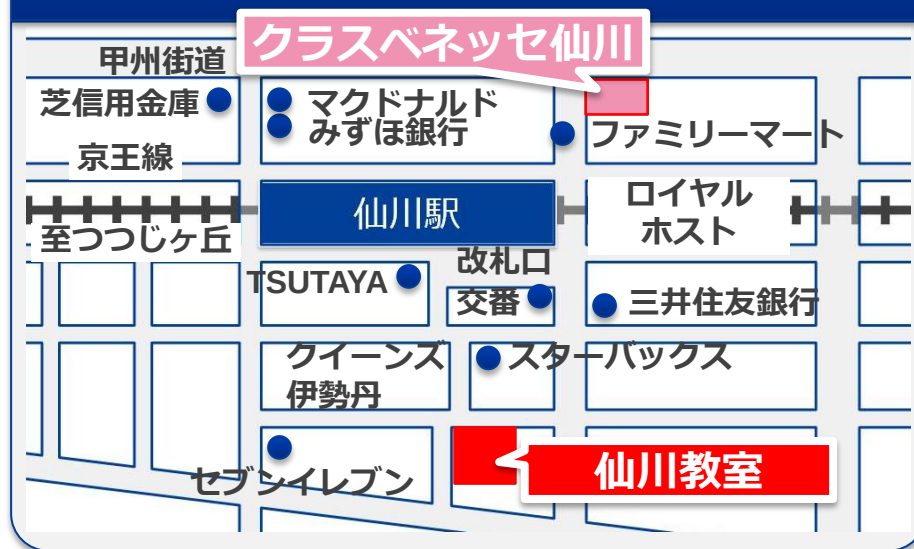
吉祥寺本町教室：2015年6月8日



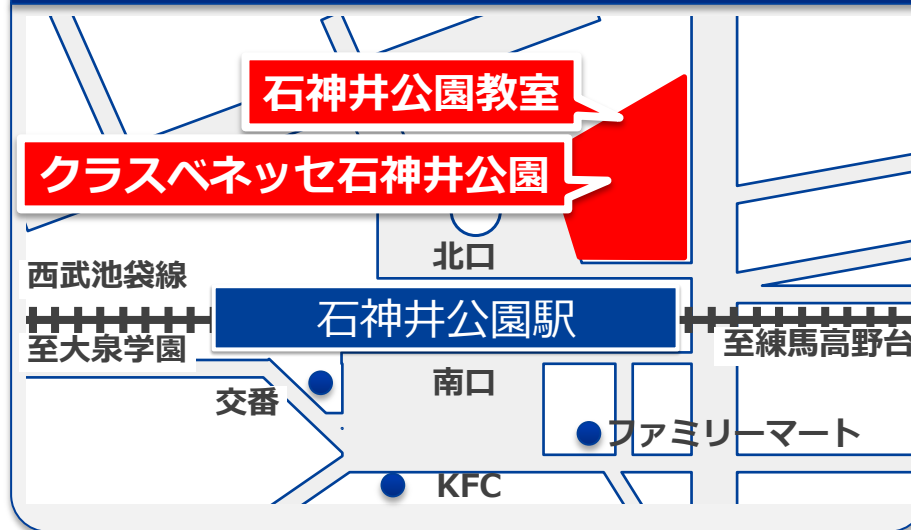
サービス併設型教室の新規開校の進展

■個別指導教室 × クラスベネッセのドミナント展開

仙川教室：2015年6月11日



石神井公園教室：2015年6月26日
クラスベネッセ石神井公園：2015年7月7日



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

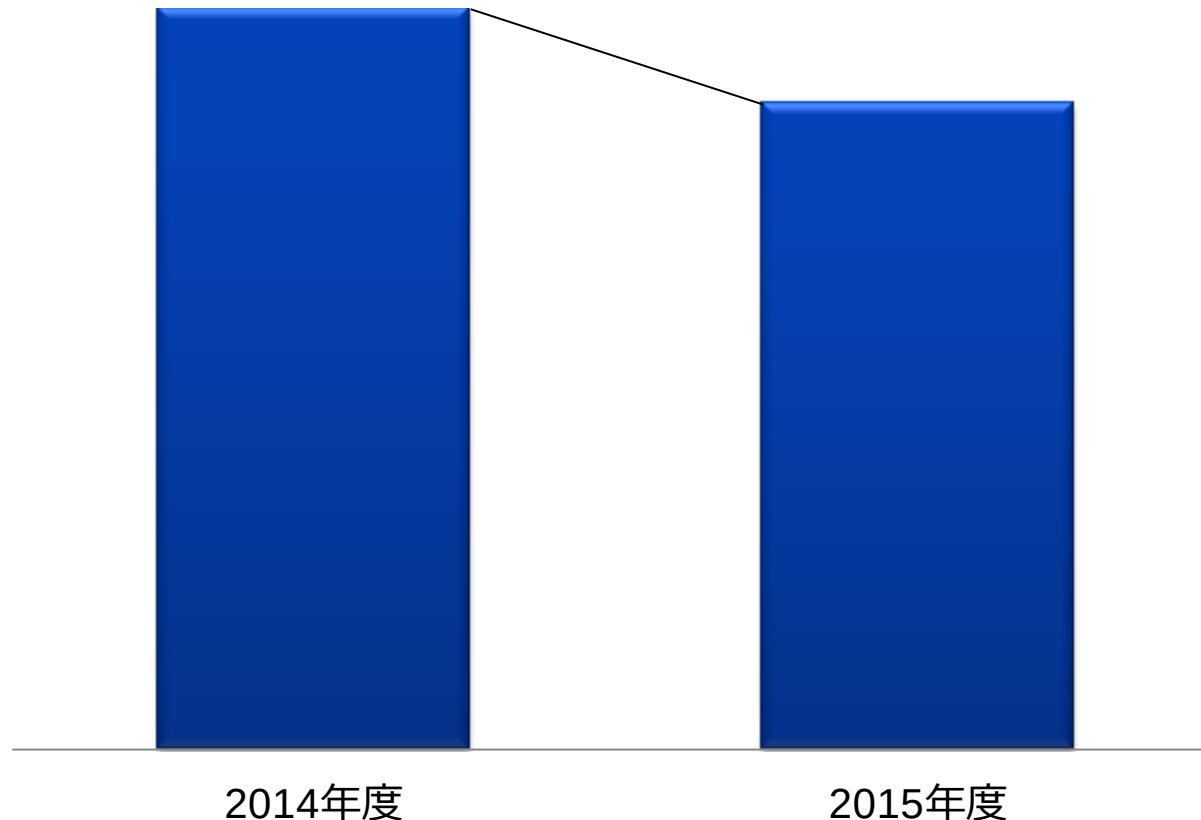
成長戦略

ベネッセ連携
付加価値向上

経営基盤の強化・効率化

グループ集中購買により、メディア購入費を削減

TVCM費用比較



■ **6.9%**削減

➤ CM投下量は2014年度
と同水準

クラスベネッセを共同展開

2014年12月15日：クラスベネッセ仙川

➤ 東京個別指導学院 仙川教室（2015年6月11日開校）とドミナント立地



2015年 7月 7日：クラスベネッセ石神井公園

➤ 東京個別指導学院 石神井公園教室（2015年6月26日開校）とドミナント立地

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

■中期経営計画の達成に向けた体制の整備完了

■教育現場の強化（活性化）

- S-教室長＋エリアマネージャー導入によるキャリア複線化

■現場支援体制の強化

- 進路指導センターの設置

■持続的成長に向けた経営基盤の強化

- 社長室の設置
- サービスポートフォリオ構築部門「サービス開発部」の設置

ITシステム改定プロジェクトの設置・始動

業務プロセス改善

IT

顧客サービス強化

会員マイページのサービスの充実など

生産性の向上

顧客価値の向上

経営基盤の一層の強化・効率化

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」の目標値

	15.2期	Dynamic Challenge 2017		
		16.2期予想	17.2期目標値	18.2期目標値
売上高	157億円	169億円	180億円以上	193億円以上
営業利益	17億円	23億円	26億円以上	29億円以上
営業利益率	11.0%	13.6%	14.4%以上	15.0%以上
配当性向	40.4%	93.3%	50%以上	50%以上
年間一株配当額	8円	24円 普通配当16円+記念配当8円	— * 今後の業績推移と投資戦略を勘案しながら決定して参ります。	—
テーマ		持続的 成長	戦略的投資	経営効率の 向上

使用期限切れの為、
写真を削除しております。

「やればできるという自信」
「チャレンジする喜び」
「夢を持つ事の大切さ」

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。

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