

# 2015年2月期 2Q 決算説明会

2014年10月8日

株式会社東京個別指導学院  
(東証1部 4745)

# 1. 2015年2月期 2Q決算

## 2. 2Q概況および、通期の取組み

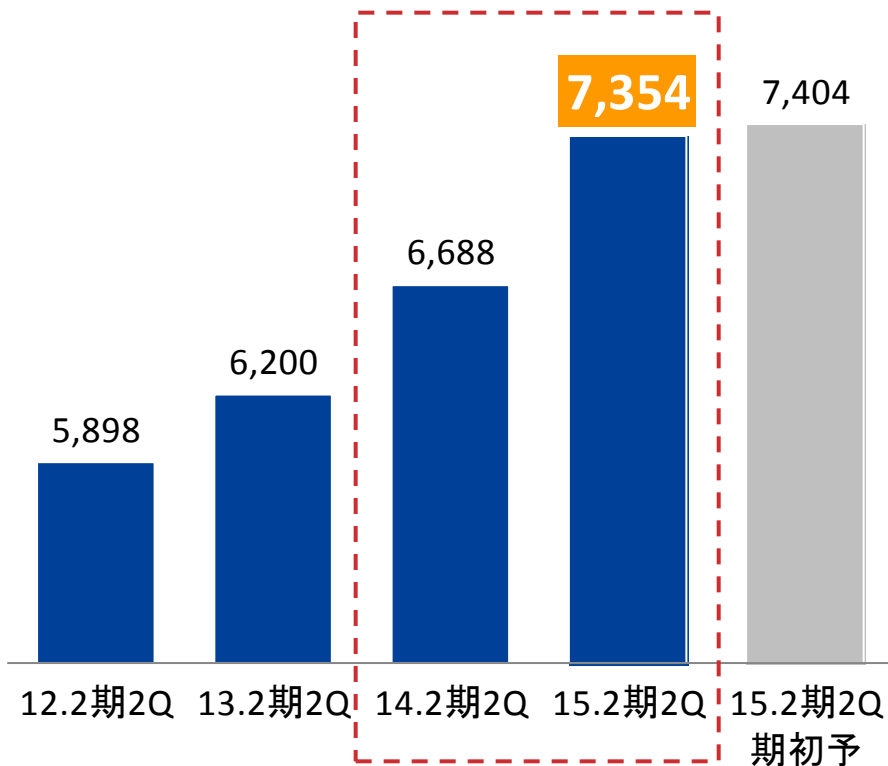
<ご参考>

中期経営計画「Shining☆2015」の概要

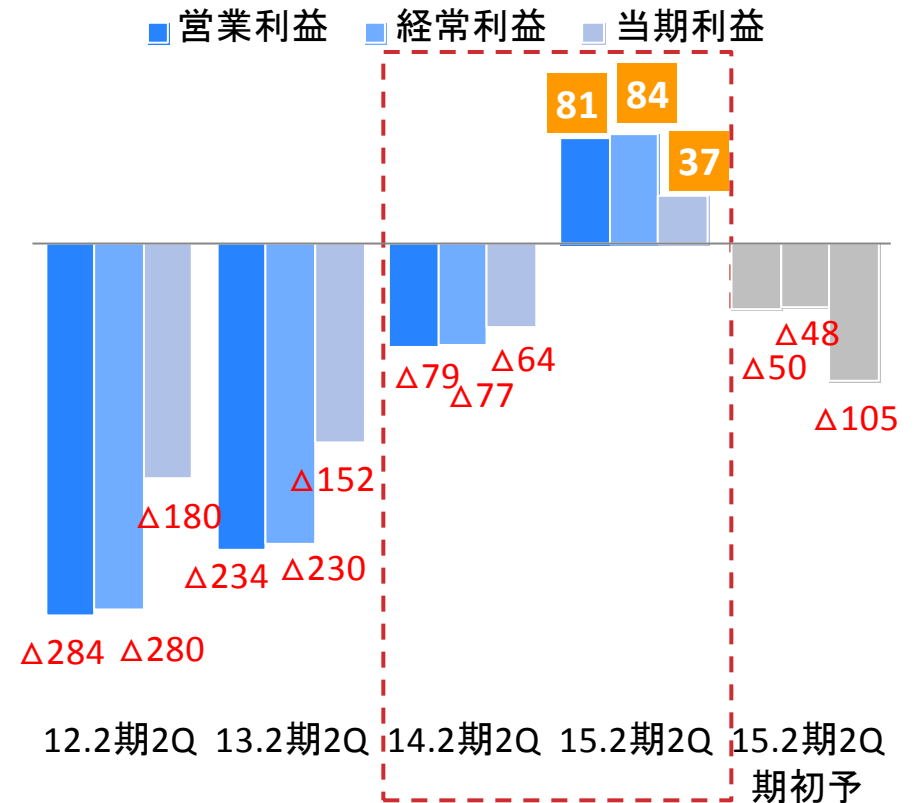
売上高、利益ともに前年同期を上回る

– 対前年で売上高は665百万円増(10.0%)、営業利益は116百万円増(黒字転換)

売上高(百万円)



利益(百万円)

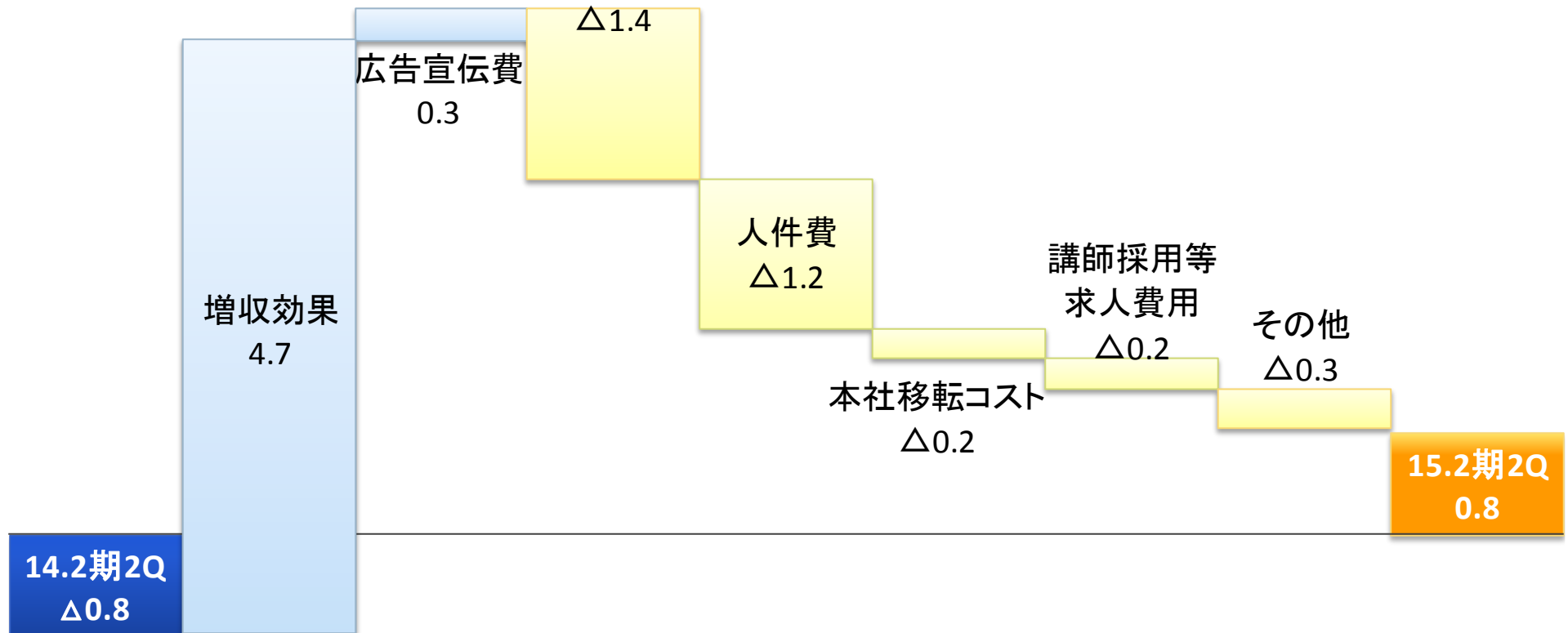


# 2Q営業利益増減分析

- ①在籍生徒数増にともなう増収による増益
- ②広告宣伝費の効率化
- ③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想定通りの水準

教室新設、増床等による教室経費増

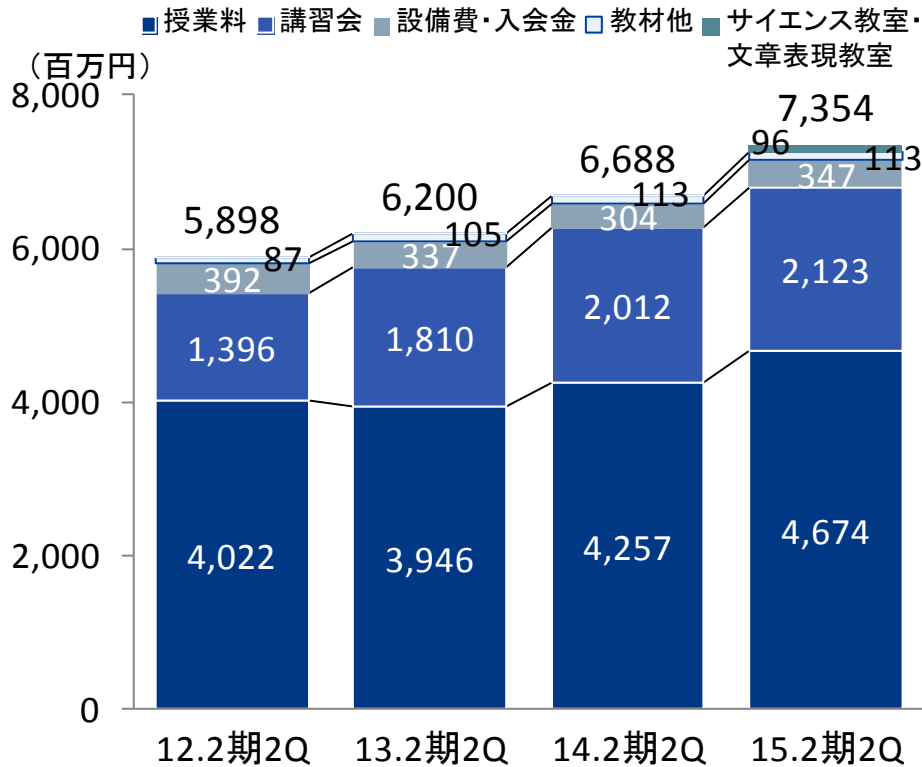
(単位: 億円)



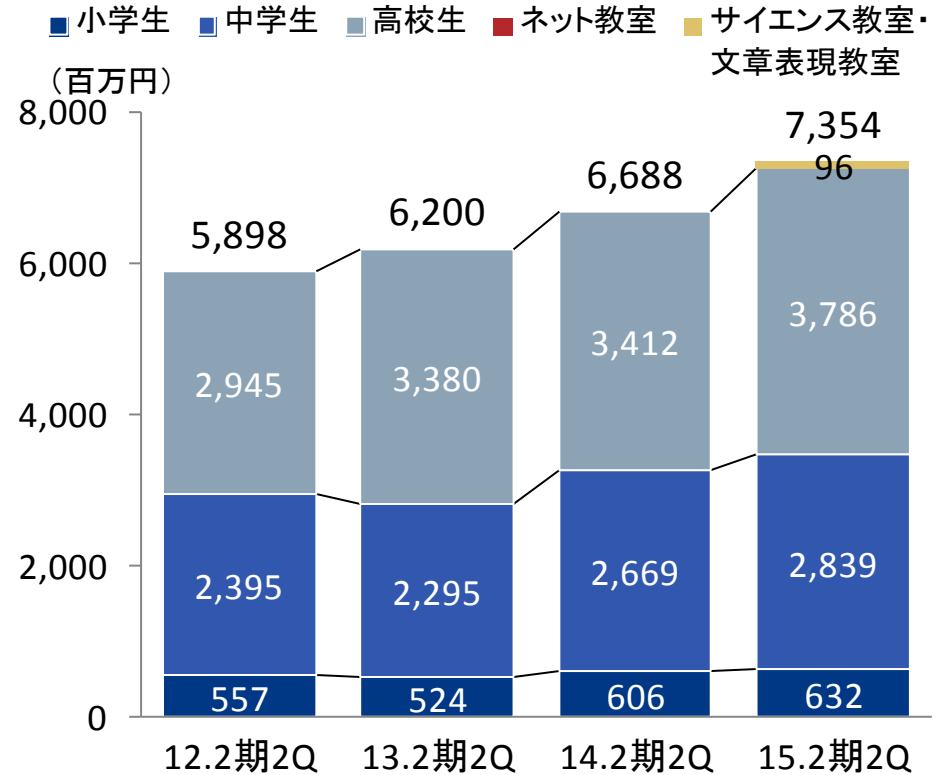
# 15.2期2Q累計 セグメント別売上高の推移

セグメント別売上高は生徒数増加に伴い、基本授業料売上高が高い伸び。新事業も寄与  
 学生区分別売上高は高校生が高い伸び

## 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2Q 業績の概況

売上原価率は横ばい  
販管費比率は改善

(百万円)

	15.2期2Q 実績	14.2期2Q 実績	差額	増減率	14.2期2Q 期初計画	差額	計画比
売上高	7,354	6,688	665	10.0%	7,404	△50	99.3%
売上原価	4,617	4,202	414	9.9%			
売上原価率	62.8%	62.8%					
売上総利益	2,737	2,485	251	10.1%			
売上総利益率	37.2%	37.2%					
販管費	2,655	2,565	90	3.5%			
売上高販管比率	36.1%	38.4%					
営業利益	81	△79	161	-	△50	132	
売上高営業利益率	1.1%	-			-		
経常利益	84	△77	162	-	△48	133	
売上高経常利益率	1.2%	-			-		
当期純利益	37	△64	101	-	△105	143	-
売上高純利益率	0.5%	-			-		

# 15.2期2Q 貸借対照表、キャッシュ・フロー

自己資本比率は78.6%と高水準を維持

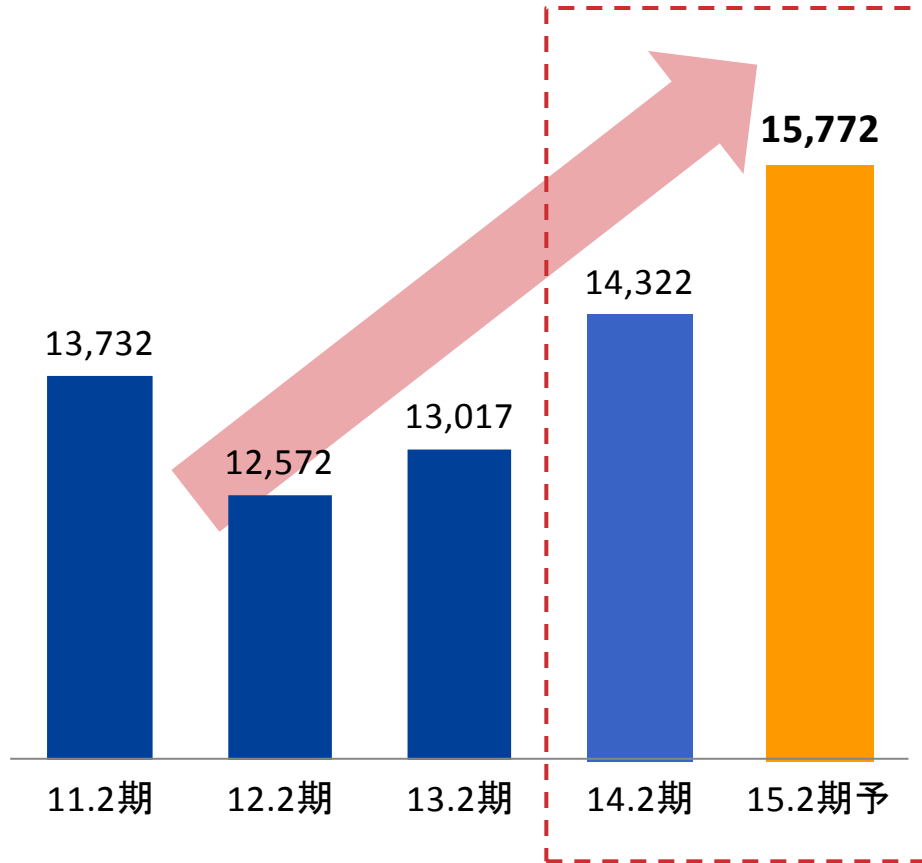
	(百万円)		
	15.2期2Q末 実績	14.2期末 実績	差額
流動資産	6,847	7,180	△332
固定資産	1,847	1,706	141
流動負債	1,836	1,895	△58
固定負債	22	30	△7
純資産	6,835	6,960	△125
資産合計	8,694	8,886	△191

	(百万円)		
	15.2期2Q 実績	14.2期2Q 実績	差額
営業活動によるCF	△1,481	△1,394	△86
投資活動によるCF	△3,217	1,839	△5,057
財務活動によるCF	△163	△163	0
現金及び現金同等物の 増減額	△4,862	281	△5,143
現金及び現金同等物の 期首残高	6,490	3,981	2,508
現金及び現金同等物の 四半期末残高	1,627	4,262	△2,634

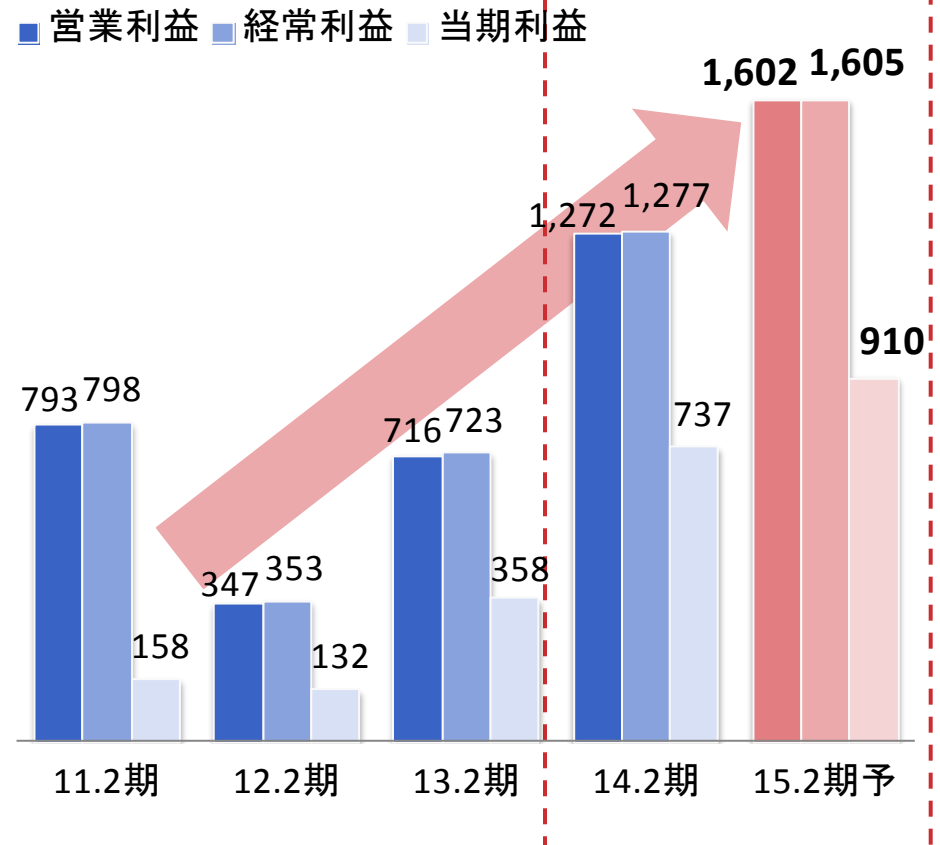
# 15.2期 通期予想①

来期に向けた成長投資としてBenesse 文章表現教室2教室・新教室1教室の開校予定、  
および新事業開発のため、通期予想は期初予想の通り

### 売上高(百万円)



### 利益(百万円)





# 15.2期 通期予想②

通期予想は期初予想の通り

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%			5.2%

## 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
期末配当金	4円	3円	3円	3円	4円 <sup>*1</sup>
年間配当金	8円	6円	6円	6円	8円 <sup>*1</sup>
配当性向	280.7%	245.4%	90.9%	44.1%	47.7% <sup>*1</sup>

・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10月8日発表の予想値です。

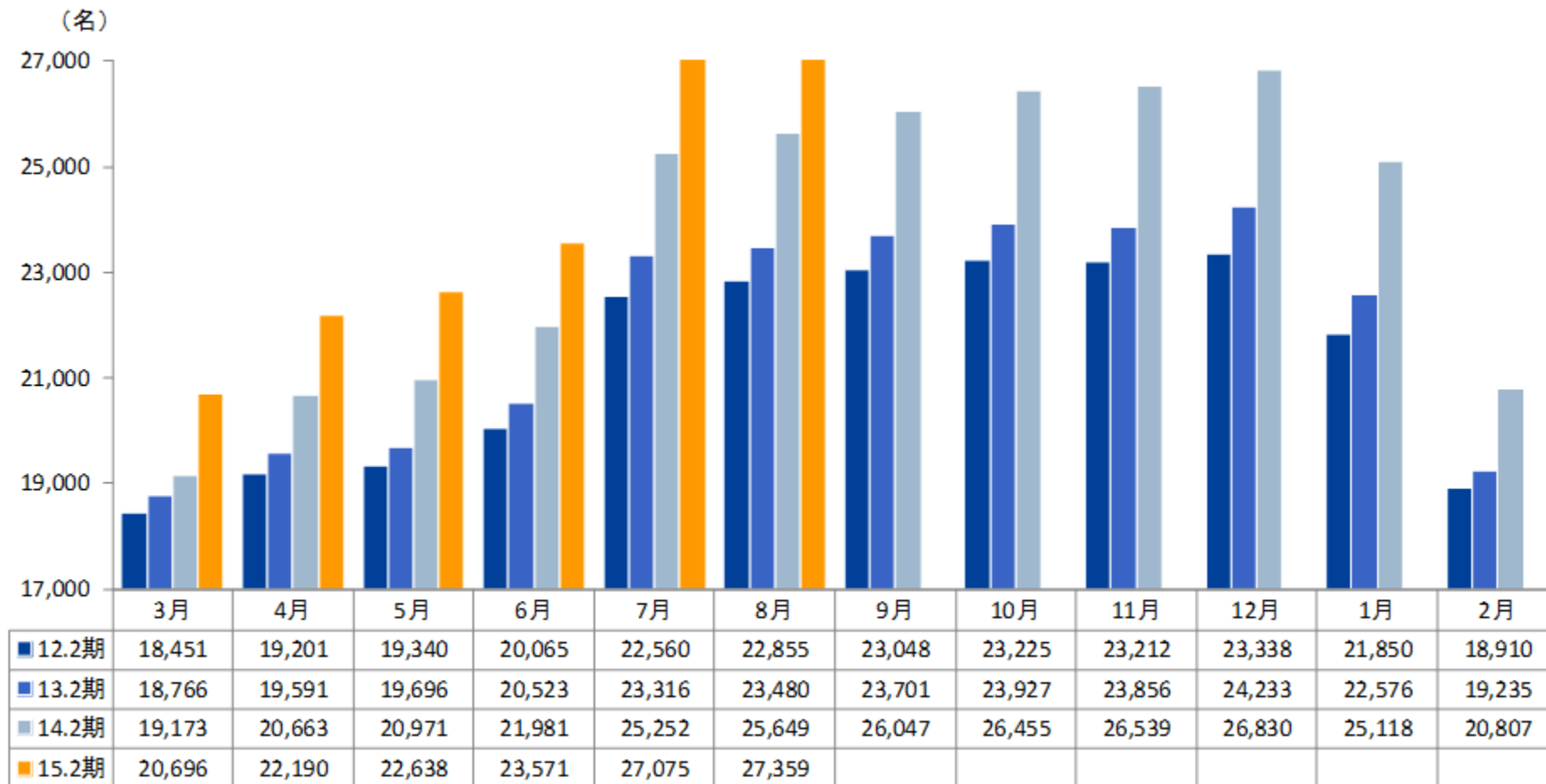
# 1. 2015年2月期 2Q決算

# 2. 2Q概況および、通期の取組み

<ご参考>

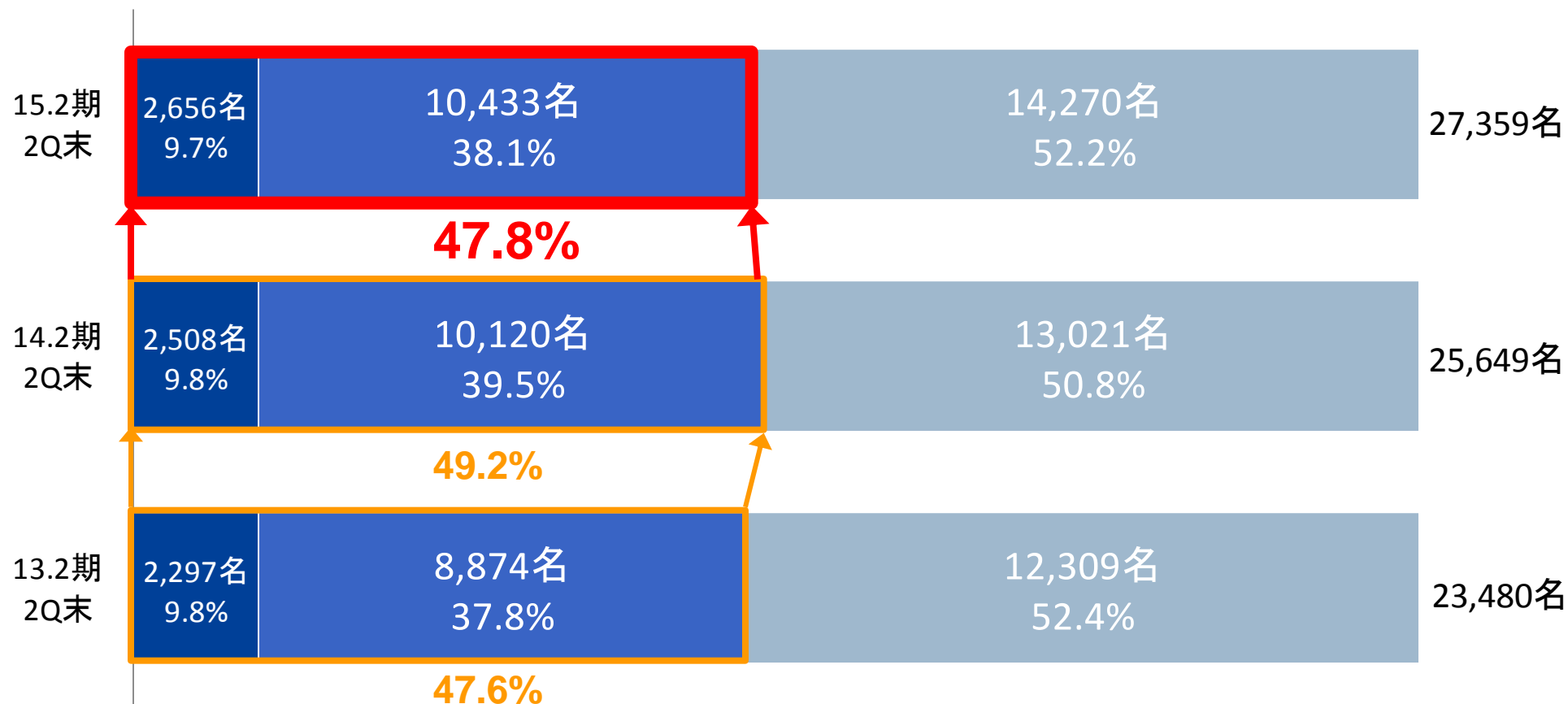
中期経営計画「Shining☆2015」の概要

## 2Q期末の在籍生徒数は過去4期で毎年増加



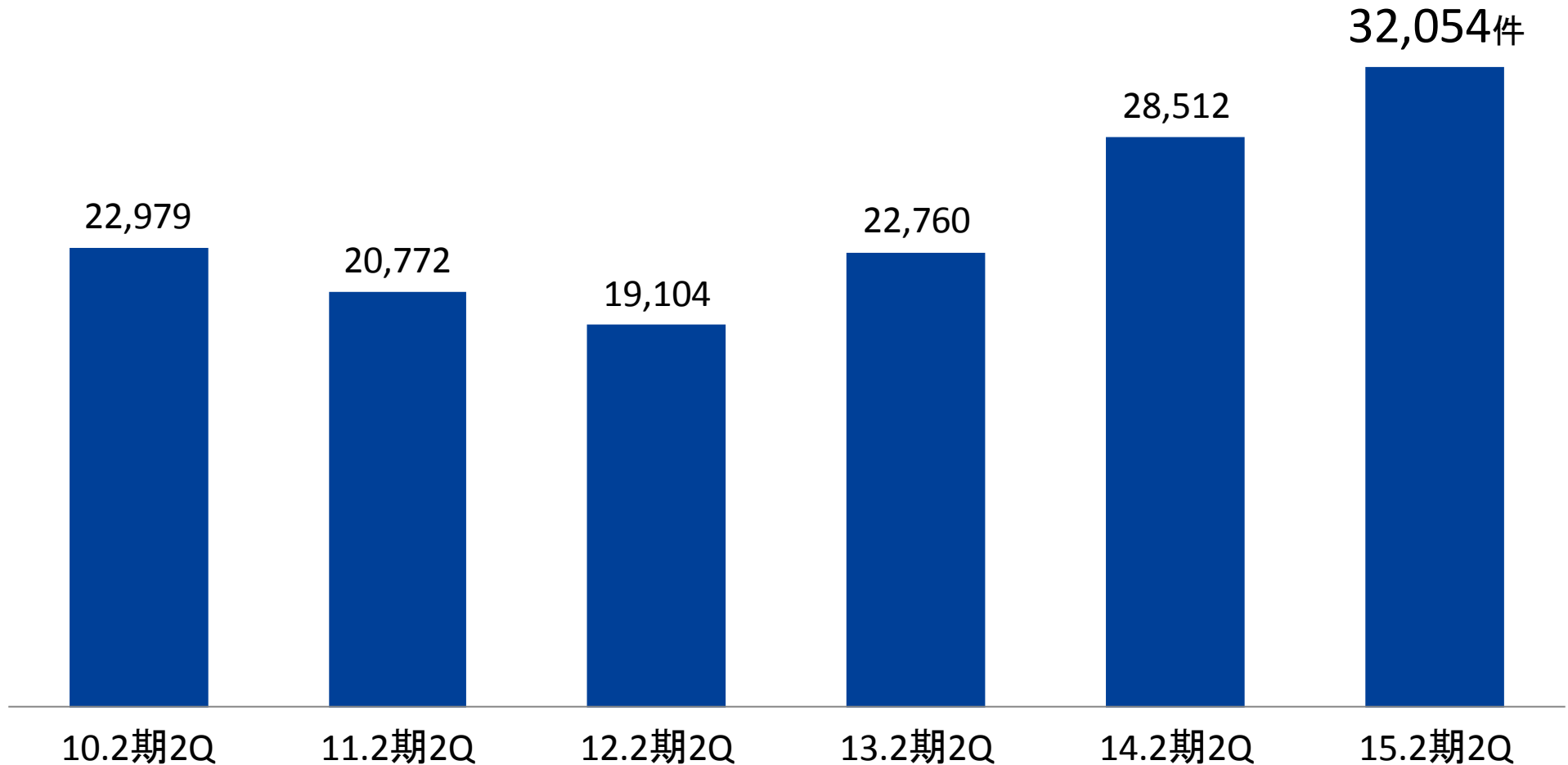
## 全学年生徒数増加

■小学生 ■中学生 ■高校生



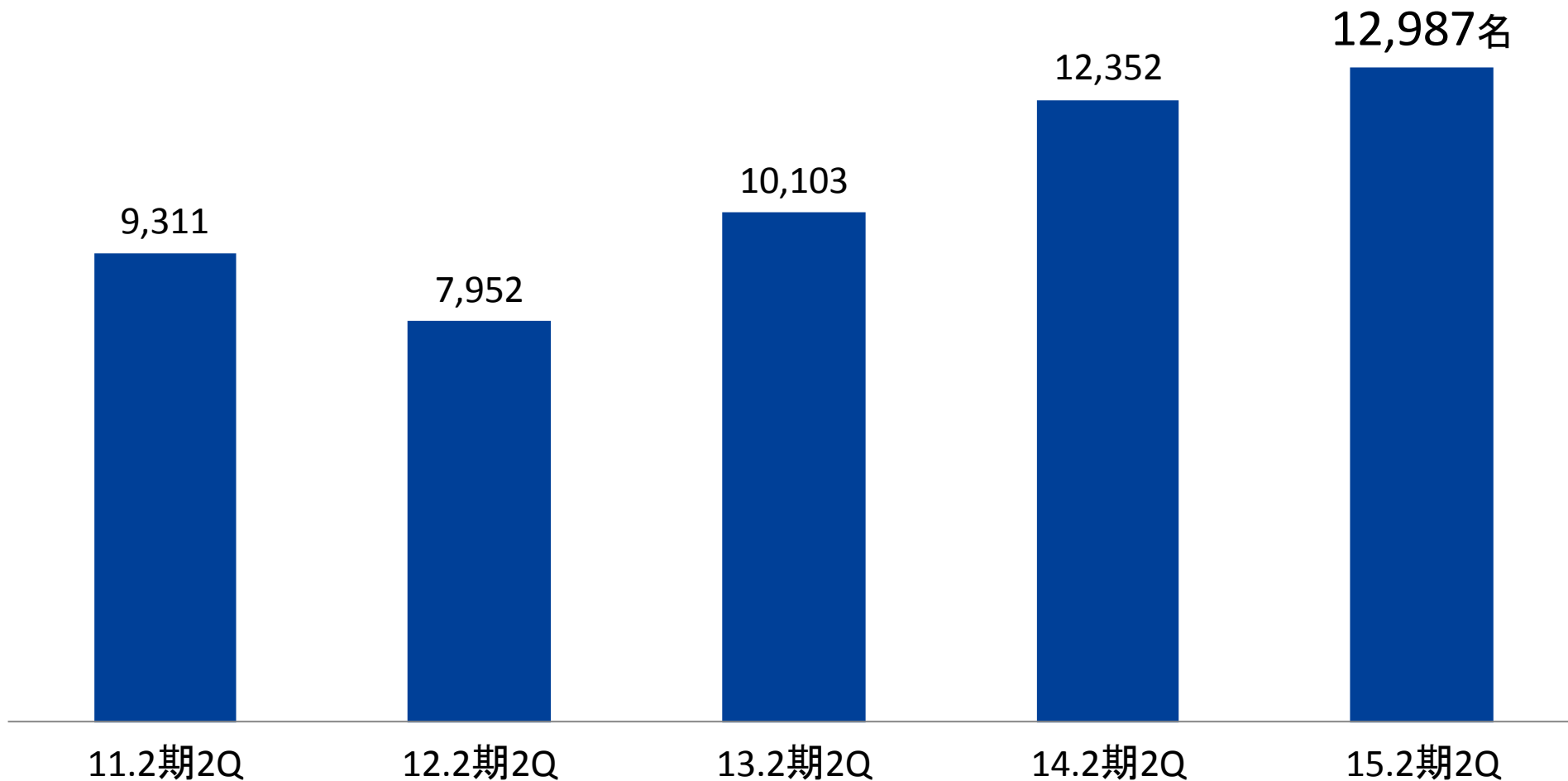
# 累計問い合わせ数(3/1～8/31)の推移

15.2期2Q累計問い合わせ数は過去最高

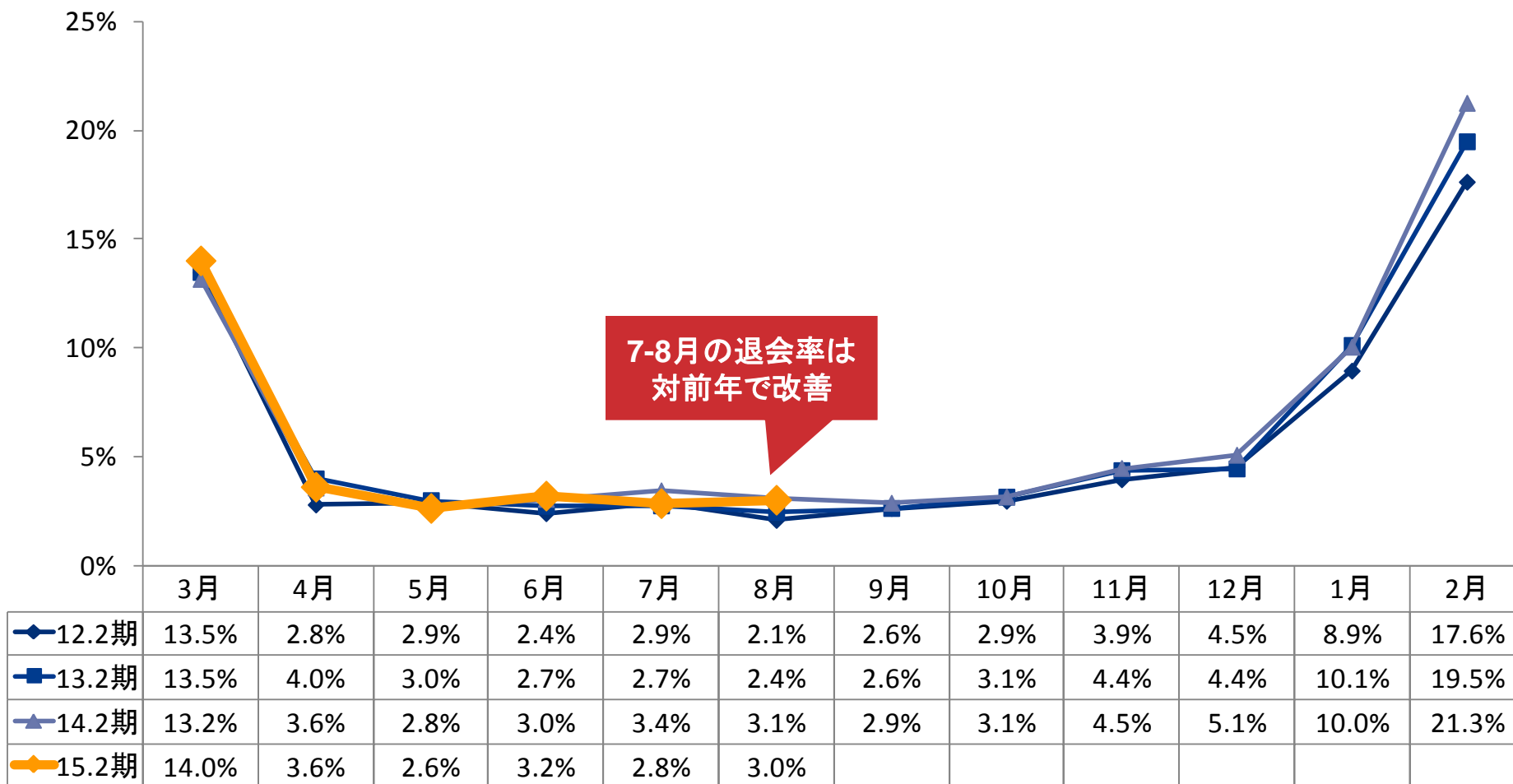


# 累計入会者数(3/1～8/31)の推移

2Q累計入会者数は過去最高

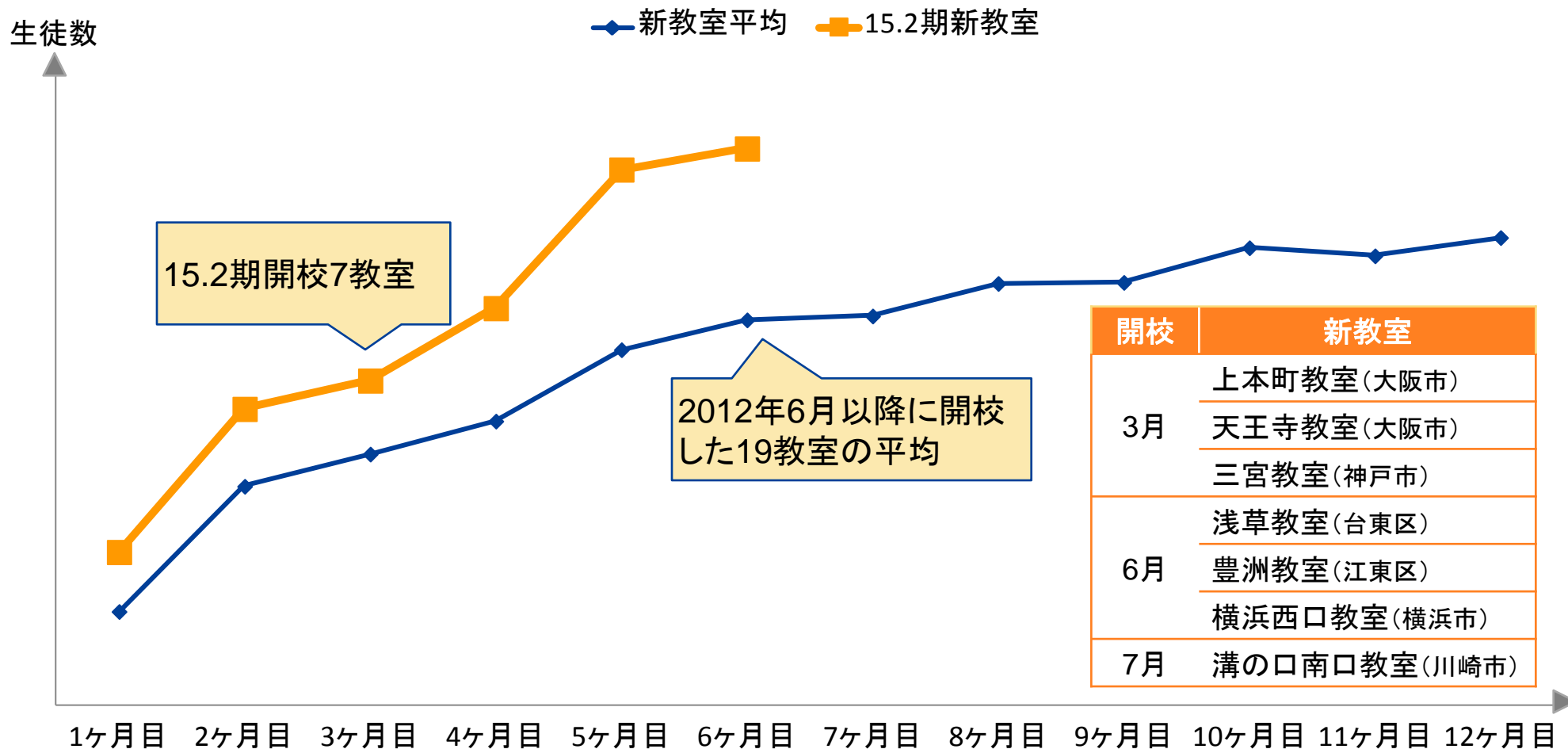


## 6月に一時上昇したのち、7-8月は改善





## 好調な出だしの15.2期新教室



## 都市部の需要を確実に捉えた開校が奏功

教室名	アクセス	写真	教室名	アクセス	写真
天王寺教室 (3月7日開校)	大阪市阿倍野区 大阪阿部野橋駅、天王寺駅、天王寺駅前駅		豊洲教室 (6月2日開校)	江東区豊洲 豊洲駅	
上本町教室 (3月13日開校)	大阪市天王寺区 大阪上本町駅 谷町九丁目駅		浅草教室 (6月2日開校)	台東区雷門 浅草駅	
三宮教室 (3月13日開校)	神戸市中央区 三宮駅、三ノ宮駅 神戸三宮駅		横浜西口教室 (6月10日開校)	横浜市神奈川区 横浜駅	
			溝の口南口教室 (7月14日開校)	川崎市高津区 溝の口駅 武蔵溝ノ口駅	

付加価値の向上を最重点課題として推進

## マーケティング改革

### ■顧客のニーズとその変化の徹底分析を深化

## 品質・付加価値向上

### ■保護者との年間コミュニケーション

### ■講師採用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

## 中長期を見据えた新規事業

- 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
  - 12月にBenesse 文章表現教室2教室を新規開校予定
- ネット教室の導入、新規サービスの研究開発

## 効率化・コスト削減

### ■本社移転完了

- 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

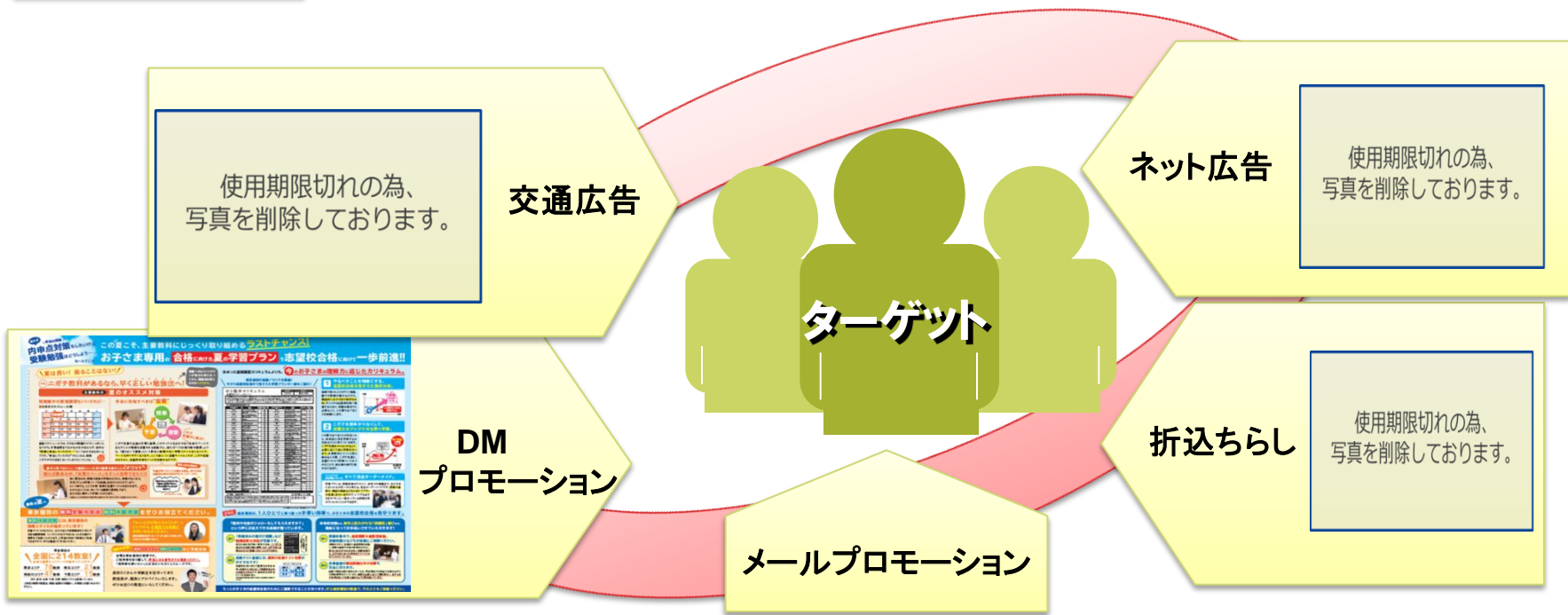
## 新規開校・リニューアルの加速

- 7教室の新規教室を開校 完了
- 12月に1教室を新規に追加開校予定
- 移転・リニューアル

## 時期特性を捉えた品質訴求をメディア連携を意識しつつ展開

2Q

ターゲットをとりまく環境を意識したメディア連携を実施  
2Qは販売費を抑制しながら問合せ数は過去最高を記録



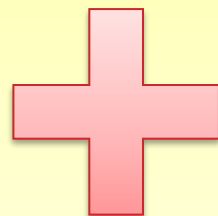
3Q~4Q

更に学校の定期テストや、冬季の長期休みの学習ニーズなどに細かく対応し、一層の深化を図る

## 採用と研修の両面から体制を再構築

### 講師採用数の増加と適正配置

- 募集チャネル開拓・改訂
  - 応募数の増加
- 24拠点に**採用センター**を設置
  - 採用プロセスの効率アップ
  - 採用講師の適正配置



### 質の向上と研修の充実

- 講師研修の改訂
  - 研修内容の充実および効率化
- 本社会む17拠点に**研修センター**を設置
  - 研修の質の均一化

スピーディな採用・配置と  
優れた研修品質

講師数増と即戦力化を実現

教室長が採用、研修に  
携わる時間の削減

教室長が生徒数増に対応できる体制

1

## Benesse サイエンス教室 Benesse 文章表現教室

- 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

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

2

## 進研ゼミ 個別サポート教室

- グループ間のシナジー効果を追求

学習計画作成と学習カウンセリング  
(毎月1回)

個別指導 (期間中2回)

自習席利用 (週2回まで)

保護者相談 (期間中1回)

3

## 東京個別指導学院 ネット教室

- サービス地域の拡大



TV会議システム

東京個別指導学院のホスピタリティ

4

## 新サービスの研究開発

1. 2015年2月期 2Q決算

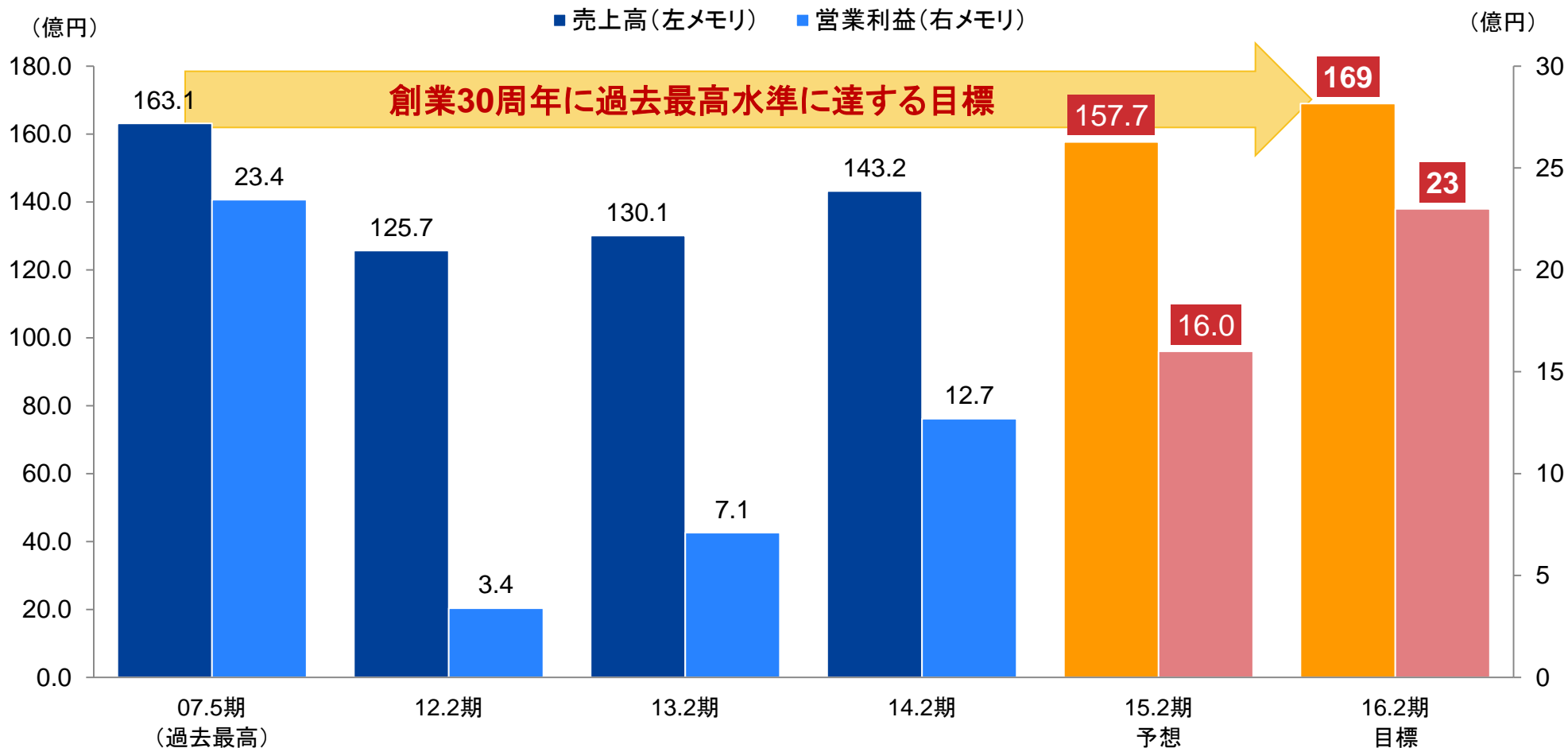
2. 2Q概況および、通期の取組み

＜ご参考＞

中期経営計画「Shining☆2015」の概要

## 創業30周年の過去最高益を目標とする中期経営計画に沿った経営

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



	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	157.7億円	169億円以上	135%
営業利益	12.7億円	16億円	23億円以上	676%
営業利益率	8.9%	10.2%	13.6%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	22,190名 (実績)	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

<p><b>戦略</b></p>	<p><b>「高品質・高付加価値」にこだわって毎年成長する</b></p>
<p><b>成長戦略</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 戦略セグメントと勝負ポイント             <ul style="list-style-type: none"> <li>– 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</li> </ul> </li> <li>■ 差別化ポイント① 顧客価値の構造             <ul style="list-style-type: none"> <li>– 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</li> </ul> </li> <li>■ 差別化ポイント② バリューチェーン             <ul style="list-style-type: none"> <li>– 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</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>重点戦略</b></p>	<div style="text-align: center;">  <p>Shining 2015</p> </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 目的・目標の明確化</li> <li>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</li> <li>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、7月に1教室の計7教室を開校</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul>

# 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 : 03-6911-3216  
E-mail : ir@tkg-jp.com