

2017年2月期 決算説明会

2017年4月5日

株式会社東京個別指導学院（東証1部 4745）

代表取締役社長 齋藤 勝己

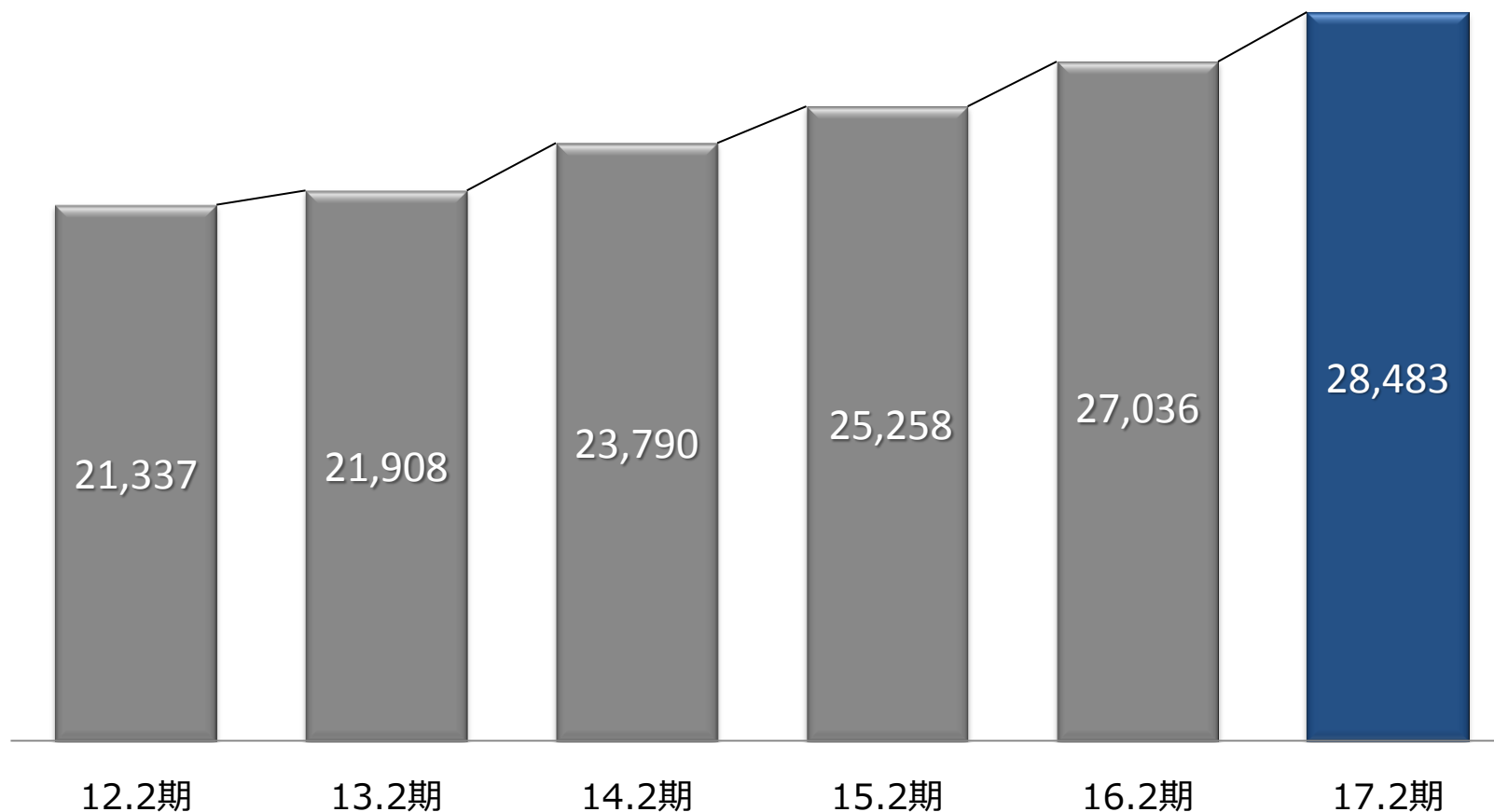
2017年2月期 業績ハイライト

在籍生徒数の成長加速を軸足とした投資実行

株式会社東京個別指導学院
取締役 舟戸 彰一

在籍生徒数は過去最高を更新

【3-2月 期中平均生徒数】

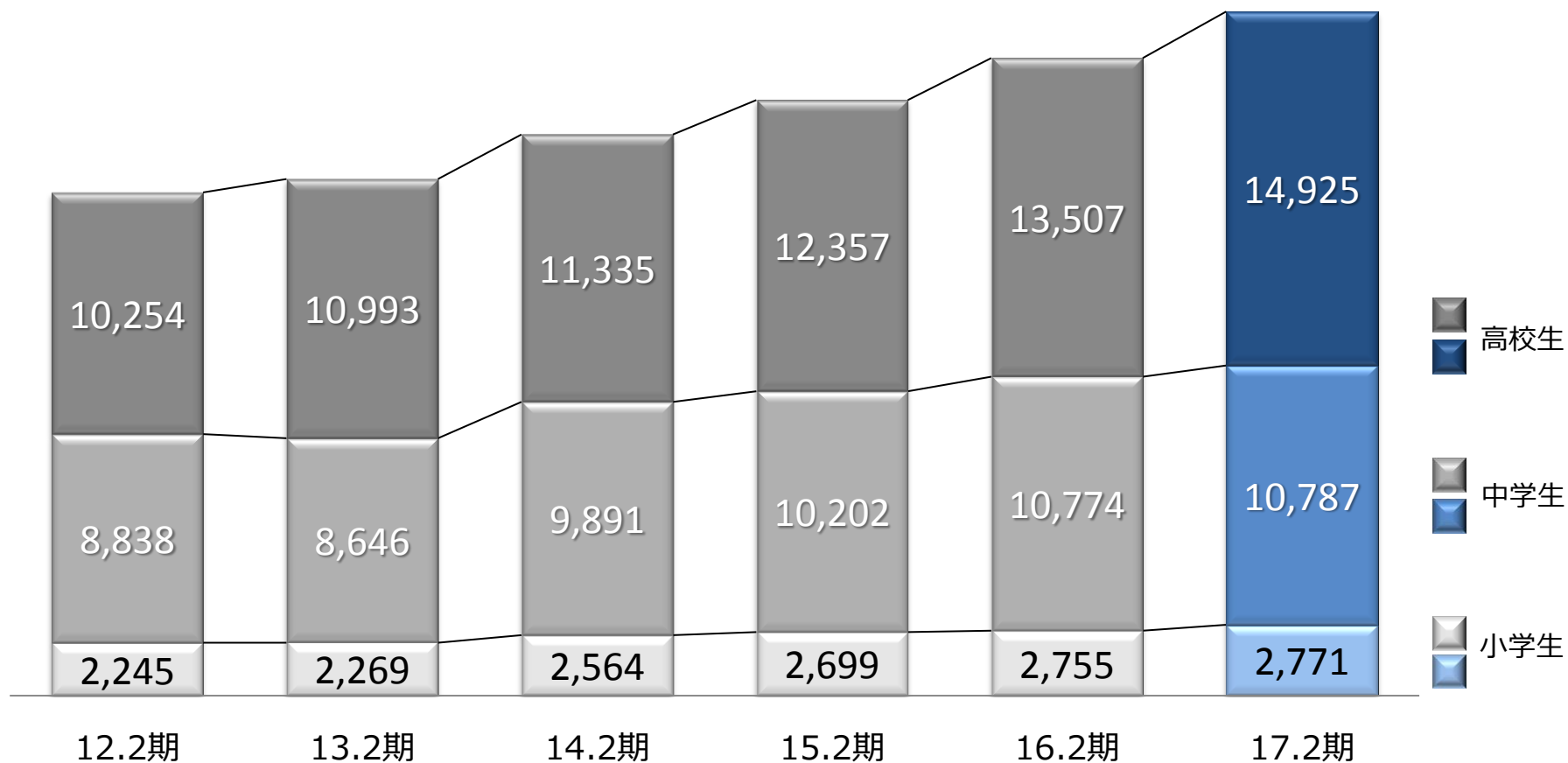


※個別指導部門のみの在籍生徒数

(名)

高校生在籍が大幅に増加

【3-2月 期中平均生徒数(学生区分別)】

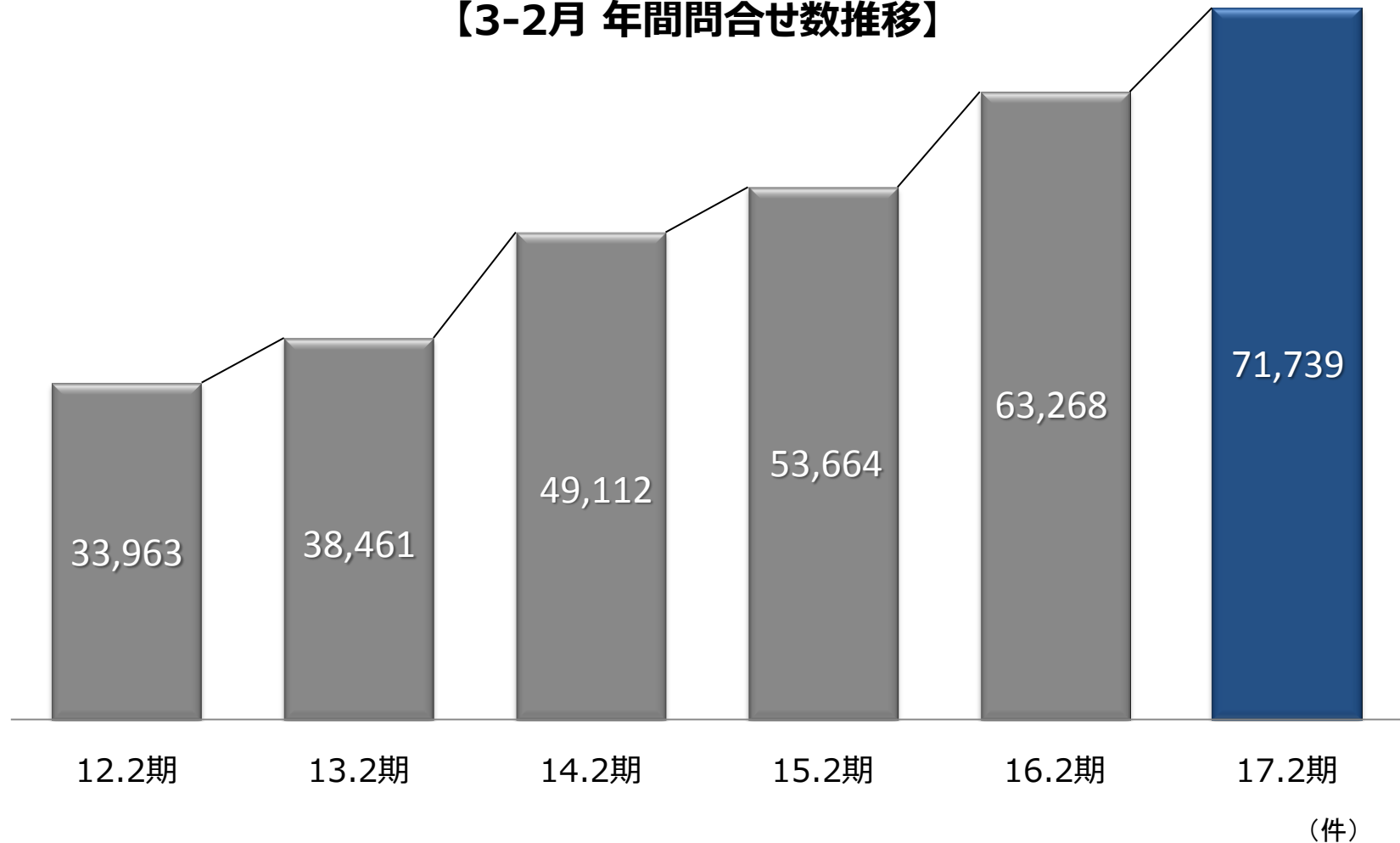


※個別指導部門のみの在籍生徒数

(名)

問合せ数も過去最高を更新

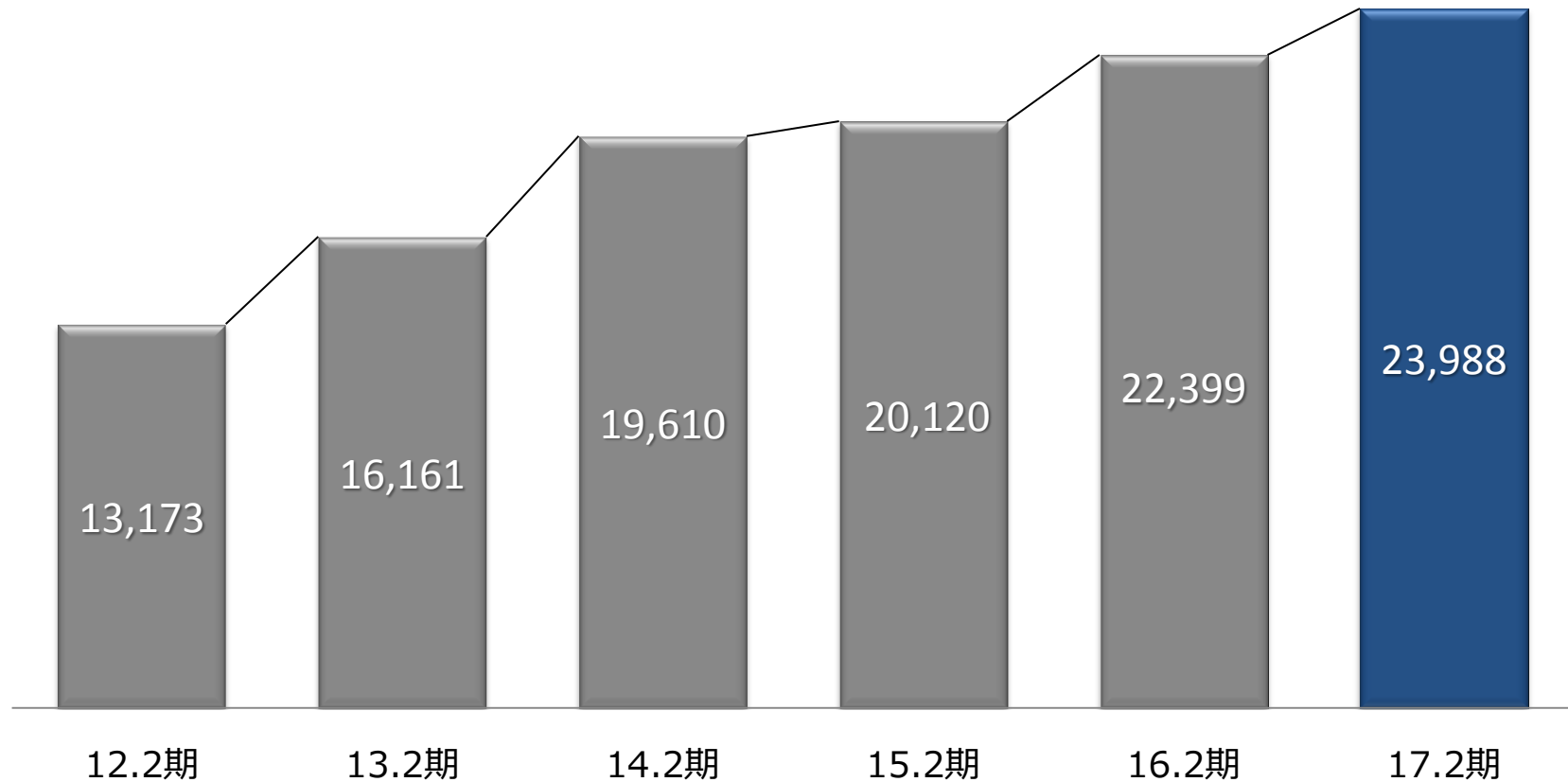
【3-2月 年間問合せ数推移】



※個別指導部門のみの問合せ数

入会者数も過去最高を更新

【3-2月 累計入会者数】



※個別指導部門のみの入会者数

(名)

2017年2月期 業績【対前期】

(百万円)

	16.2期 実 績	17.2期 実 績	前期差	前期比
売 上 高	17,094	17,909	+815	104.8%
売 上 原 価	10,364	11,049	+685	106.6%
売 上 高 原 価 率	60.6%	61.7%	+1.1%	-
売 上 総 利 益	6,730	6,859	+129	101.9%
売 上 高 総 利 益 率	39.4%	38.3%	-1.1%	-
販 管 費	4,512	4,553	+41	100.9%
売上高販管費比率	26.4%	25.4%	-1.0%	-
営 業 利 益	2,217	2,305	+88	104.0%
売上高営業利益率	13.0%	12.9%	-0.1%	-
経 常 利 益	2,223	2,308	+84	103.8%
売上高経常利益率	13.0%	12.9%	-0.1%	-
当 期 純 利 益	1,383	1,438	+55	104.0%
売上高当期純利益率	8.1%	8.0%	-0.1%	-

2017年2月期 業績概要【対前期】

	売上高	営業利益
対前期	対前期 815百万円の増収 ➤ 年間を通じた入会者数の好調推移に起因する在籍生徒数増加による授業料売上高の増加 ➤ 在籍生徒数増加にともなう春・夏・冬期講習会売上高の増加 ➤ Benesse サイエンス教室、文章表現教室事業における在籍生徒数の伸長による売上高の増加	対前期 88百万円の増益 ➤ 在籍生徒数増加に対応する講師採用や研修、および教室キャパシティ拡大対応、さらに「教育力の強化」を目指した従業員育成など、在籍生徒数の成長加速を軸足とした投資を積極的に実行するも、増収による増益があったことによるもの

2017年2月期 業績【対計画】

(百万円)

	17.2期 計 画	17.2期 実 績	計画差	計画比
売 上 高	18,000	17,909	-90	99.5%
営 業 利 益	2,400	2,305	-94	96.1%
売上高営業利益率	13.3%	12.9%	-0.4%	-
経 常 利 益	2,403	2,308	-95	96.0%
売上高経常利益率	13.4%	12.9%	-0.5%	-
当 期 純 利 益	1,533	1,438	-94	93.8%
売上高当期純利益率	8.5%	8.0%	-0.5%	-

※2016年10月5日発表

2017年2月期 業績概要【対計画】

対計画

売上高

対計画 90百万円の未達成

- 12-2月入会者数は堅調に推移したものの、ボリュームゾーンである高3の進学先決定による卒塾の早期化を要因に下期における在籍生徒数が弱含んだこと
- 中学生在籍の弱含み
- 上記に起因する単価減少

営業利益

対計画 94百万円の未達成

- 売上高未達成が主要因
- 本社・現場におけるコスト適正化に取り組んだものの、教室年間計画運用にともなう講師研修費用等が増加したことによるもの

中期経営計画の成長戦略を強く推進 「Dynamic Challenge 2017」

(2016年2月期～2018年2月期)

持続的な成長による社会的企業価値の向上

— 過去最高業績水準を毎年更新する —

- 【成長戦略1】 講師力を軸とした教育力の強化
- 【成長戦略2】 都市部ドミナント戦略×サービスポートフォリオ拡充
- 【成長戦略3】 ベネッセ連携による付加価値向上
- 【成長戦略4】 経営基盤の強化・効率化

最終年度、成長戦略を強く推進

中期経営目標(最終年度)を見直し

【対中期経営目標(最終年度)からの見直し理由】

「Dynamic Challenge 2017」(2015年4月発表)

からの在籍構造などの変化に適合し、確かな成長戦略を突き進むため

	2016.2期 実績	2017.2期 実績	2018.2期 当初目標	(億円)	
				2018.2期 業績予想	※2015.2期 対比
売上高	170.9	179.0	193.0	188.0	119.6%
営業利益	22.1	23.0	29.0	25.6	148.5%
営業利益率	13.0%	12.9%	15.0%	13.6%	+2.6%

■売上高：個別指導部門の高3在籍の大幅増加を背景とし進学先決定等による退会等を加味
CCDnet等新事業の成長率を勘案

■営業利益：減収による減益
従業員成長・教室キャパシティ拡大への投資の積極化(新規開校は10教室)等

過去最高業績を更新し、6期連続増収増益へ

2018年2月期 業績予想

(百万円)

	17.2期 実 績	18.2期 予 想	増 減	増減率
売 上 高	17,909	18,800	+890	105.0%
営 業 利 益	2,305	2,560	+254	111.0%
売上高営業利益率	12.9%	13.6%	+0.7%	-
経 常 利 益	2,308	2,561	+253	111.0%
売上高経常利益率	12.9%	13.6%	+0.7%	-
当 期 純 利 益	1,438	1,690	+251	117.5%
売上高当期純利益率	8.0%	9.0%	+1.0%	-
E P S	26.50	31.13	+4.63	-

2018年2月期も高い配当性向

	14.2期	15.2期	16.2期	17.2期	18.2期 予 想
年間配当金	6円	8円	24円	26円	26円
配 当 性 向	44.1%	40.4%	94.2%	98.1%	83.5%
(中間配当金)	3円	4円	12円	13円	13円
(期末配当金)	3円	4円	12円	13円	13円

※創業30周年記念 配当
8円(年間)含む

※2016年4月6日公表
の予想値から修正無

※2017年4月5日公表
の予想値

さらなる企業価値向上の実践へ

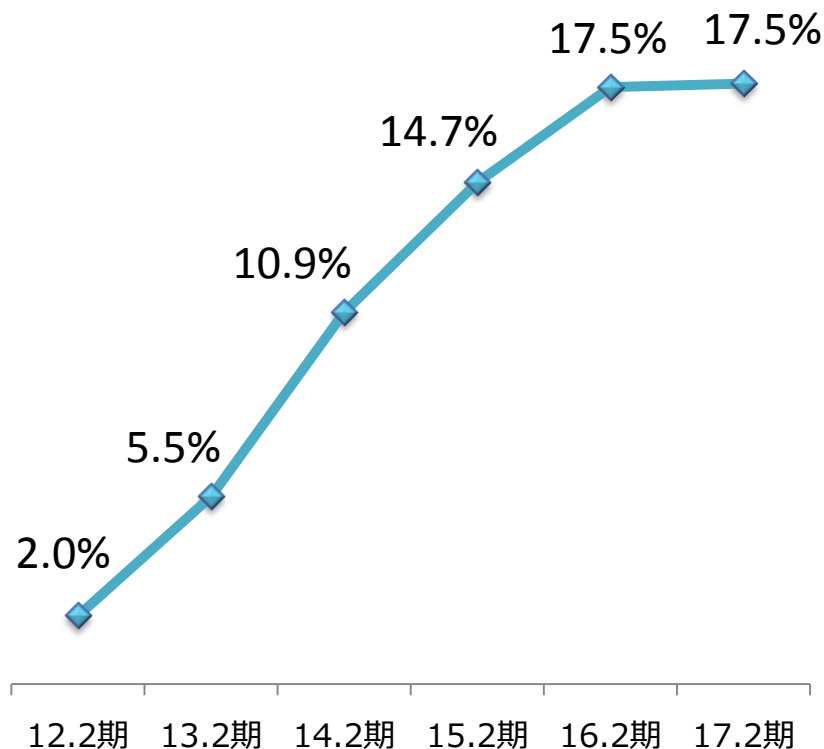
企業価値向上表彰の 表彰候補会社(50社)に選抜

東京証券取引所実施、
第5回「**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、
本表彰の一次選考を選抜、そののち、
二次選考対象となった上場会社(**50社**)が、
「**投資者の視点を強く意識して
企業価値向上経営を実践している
上場会社**」として公表され、
当社がこれに選抜されています。

(2016年9月26日 株式会社東京証券取引所 公表)

【ROE(自己資本利益率)推移】



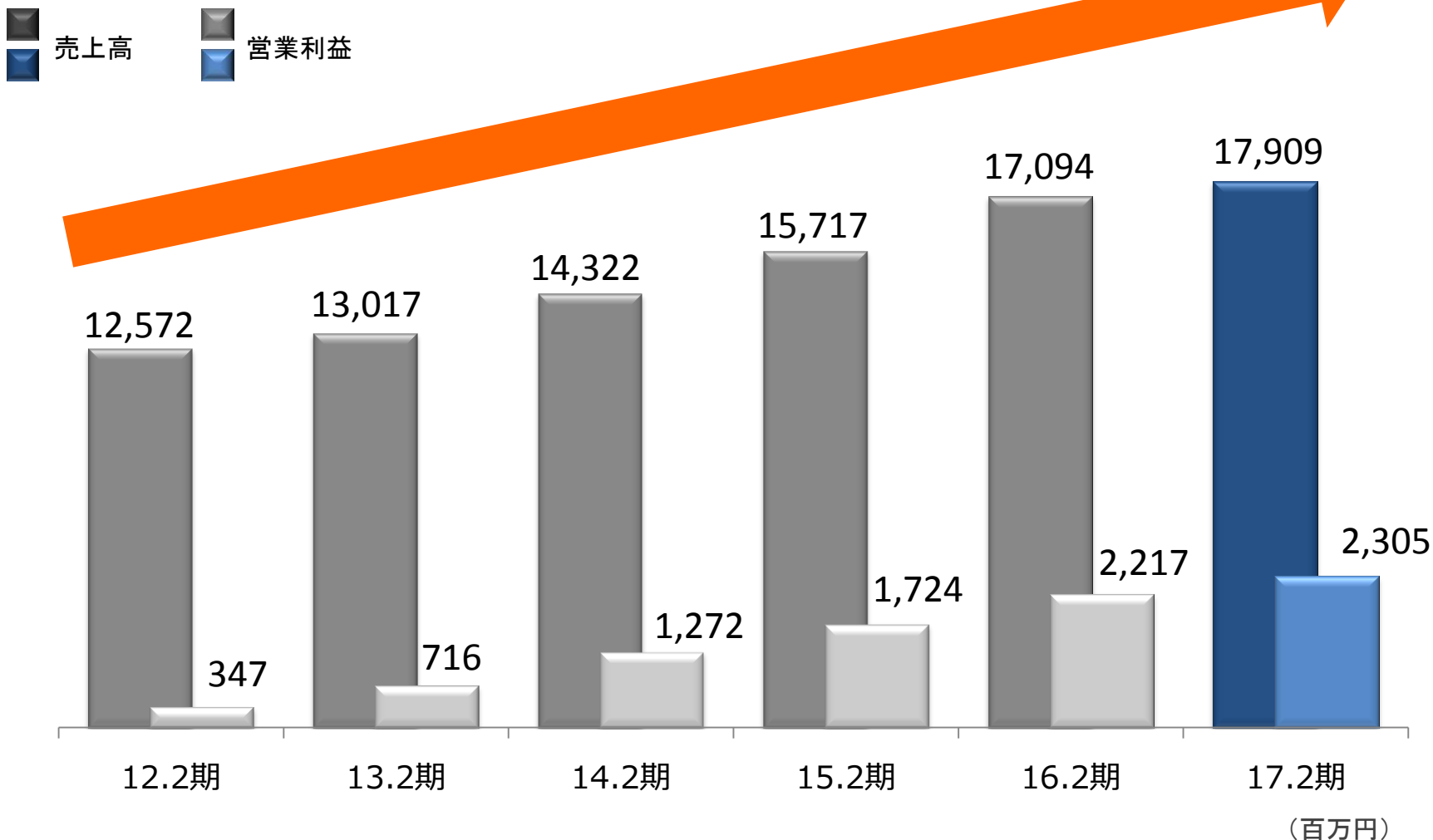
2018年2月期 展望

持続的成長を見据えた中期経営計画の取組み

株式会社東京個別指導学院
代表取締役社長 齋藤 勝己

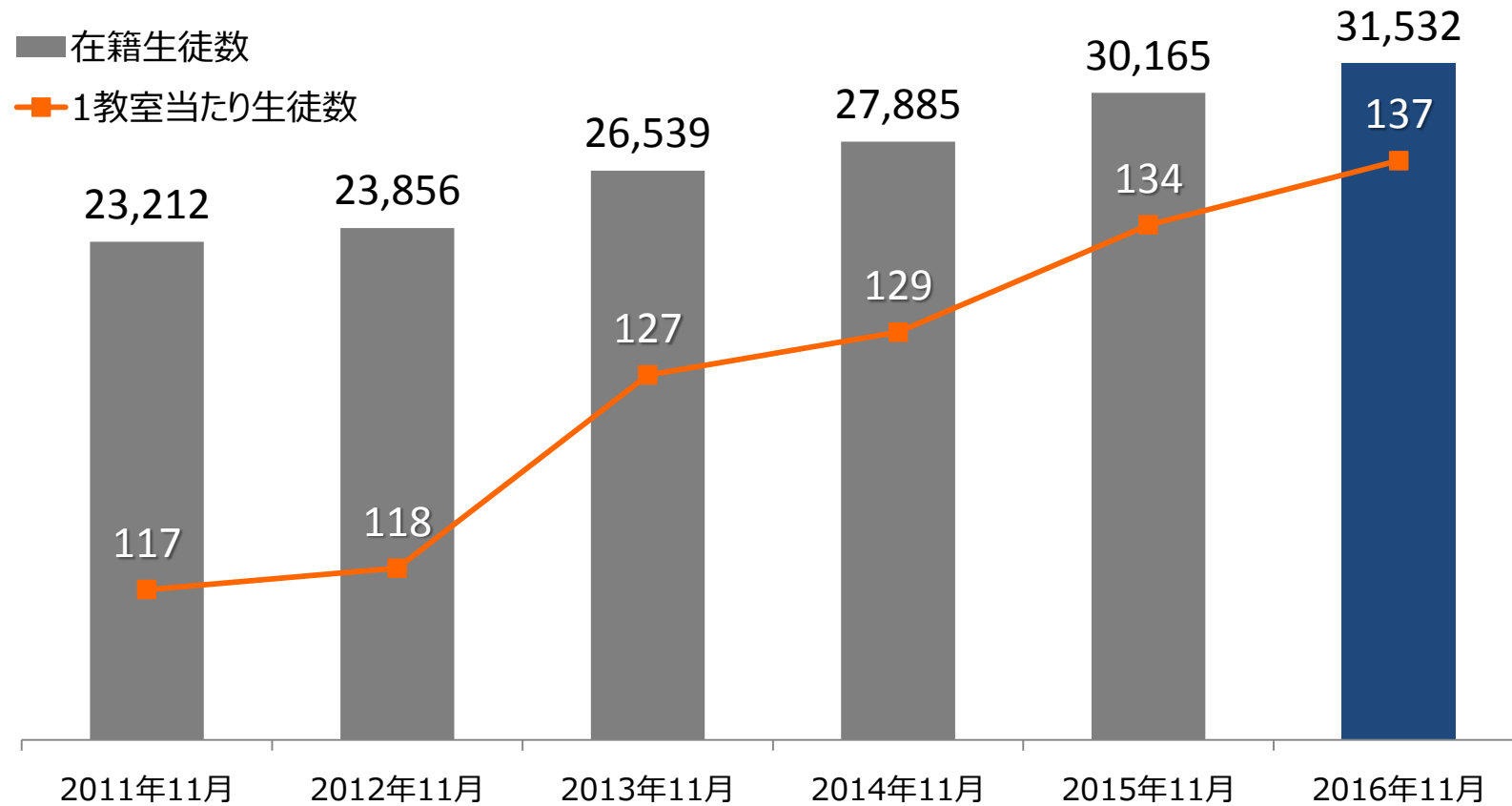
5期連続の増収増益を達成

【売上高・営業利益推移】



1 教室当たり生徒数は5年で20名増加

【在籍生徒数と1教室当たり生徒数の推移】



※個別指導部門のみの在籍生徒数

(名)

在籍の成長加速を軸足とした投資実行

講師の採用・育成

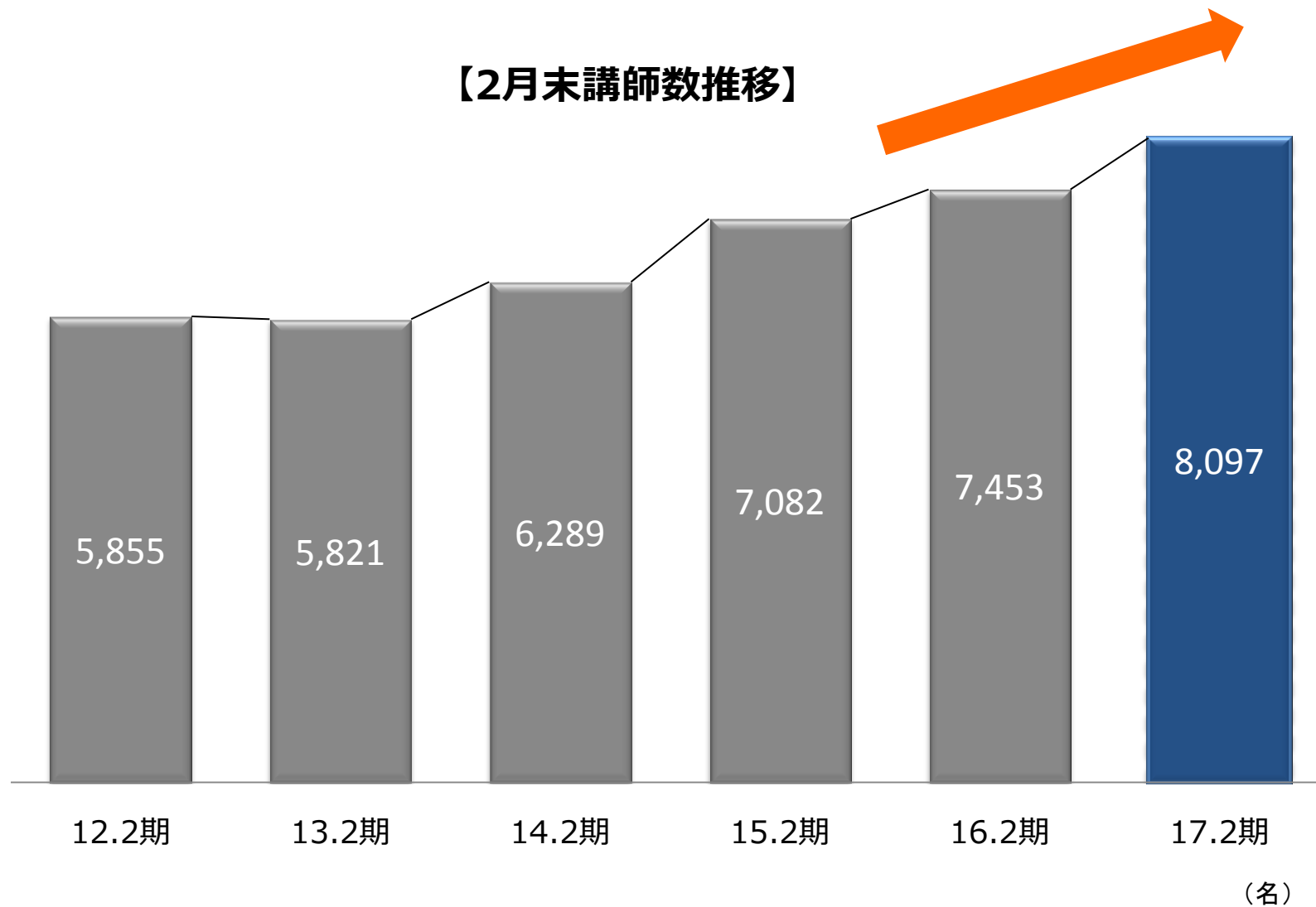


教室のキャパシティ対応



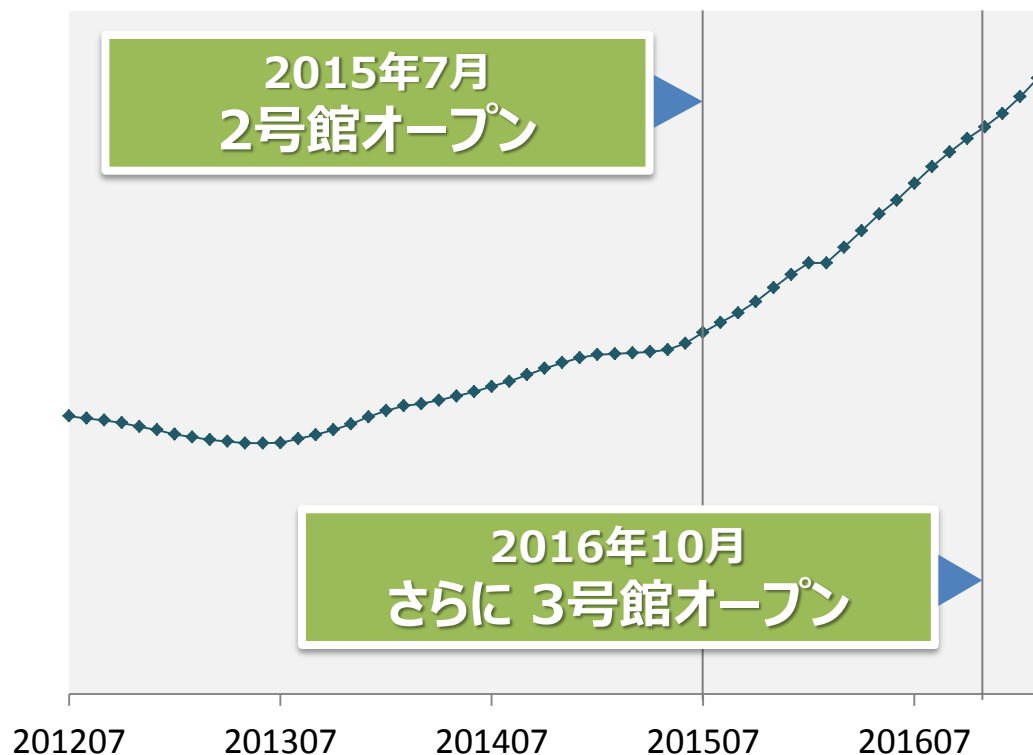
優秀な講師の採用・育成

【2月末講師数推移】



教室キャパシティ拡大への対応

【大宮教室(埼玉県)の月次生徒数 移動年計】



2017年2月期

「移転増床」「増床」教室

高円寺教室（東京都）

綾瀬教室（東京都）

浦安教室（千葉県）

川崎教室（神奈川県）

船橋教室（千葉県）

西宮北口教室（兵庫県）

大宮教室（埼玉県）

高槻教室（大阪府）

上尾教室（埼玉県）

西永福教室（東京都）

西新教室（福岡県）

上大岡教室（神奈川県）

横浜西口教室（神奈川県）

八王子教室（東京都）

在籍成長の要因は「教育力の強化」

「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

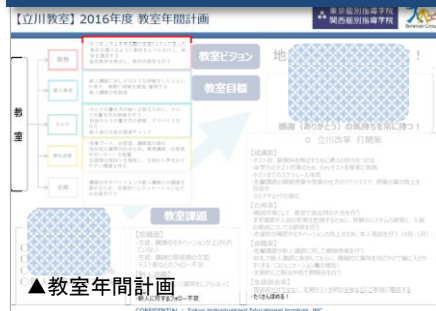
成長戦略

ベネッセ連携
付加価値向上

経営基盤の強化・効率化

ホスピタリティ人財の育成

主体的な教室運営を通じた 講師の育成



教室長のマネジメント力育成



「おもてなし規格認証2017」を取得

2017年3月、経済産業省創設

「おもてなし規格認証2017」

★★（紺認証） パイロット認証を取得



【おもてなし規格認証 2017 概要】

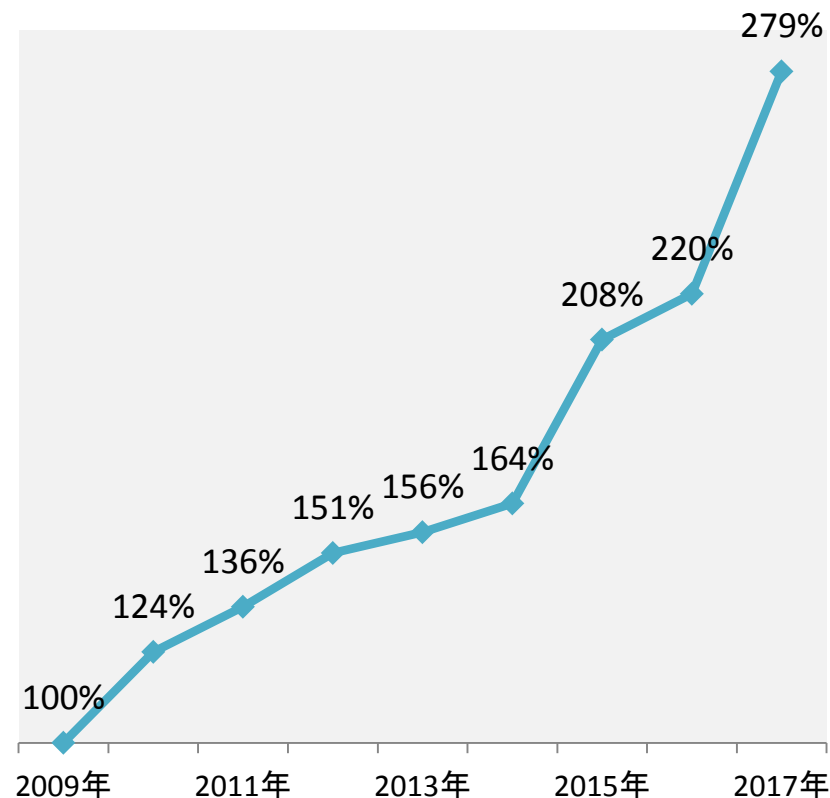
■サービス品質を「見える化」する認証制度：

経済産業省が、国内のサービス産業事業者のサービス品質を「見える化」するために創設。顧客・従業員・地域社会の満足度を高めるための取り組み30項目をチェックのうえ、4種類ある各認証において必要な基準を満たすことでマークや登録証または認証書を取得する。「★★（紺認証）」は現時点で最高位。

難関大学合格実績の飛躍的向上

進路指導センター強化と
教室との連携深化

【対2009年 難関大学合格者数の伸び率】



国公立大学・早慶上智・GMARCH・関関同立・南山大学・西南学院の合格数の計推薦入学等も含む。2017年は4月1日時点での集計値(その他年度は最終値)

顧客満足での高いご評価



2016年オリコン日本顧客満足度ランキング
「大学受験 個別指導塾 現役 首都圏」

第1位受賞

第1位
受賞
項目

「入試情報」「講師」「スタッフ」「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」



2016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」

第1位受賞

(同ランキング史上初、4年連続)

第1位
受賞
項目

「成績向上・結果」「適切な受講料」「講師」
「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」「スタッフ」
「入試情報」(全9項目)
都道府県別：「東京都」「神奈川県」

顧客接点の拡大に向けて

「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

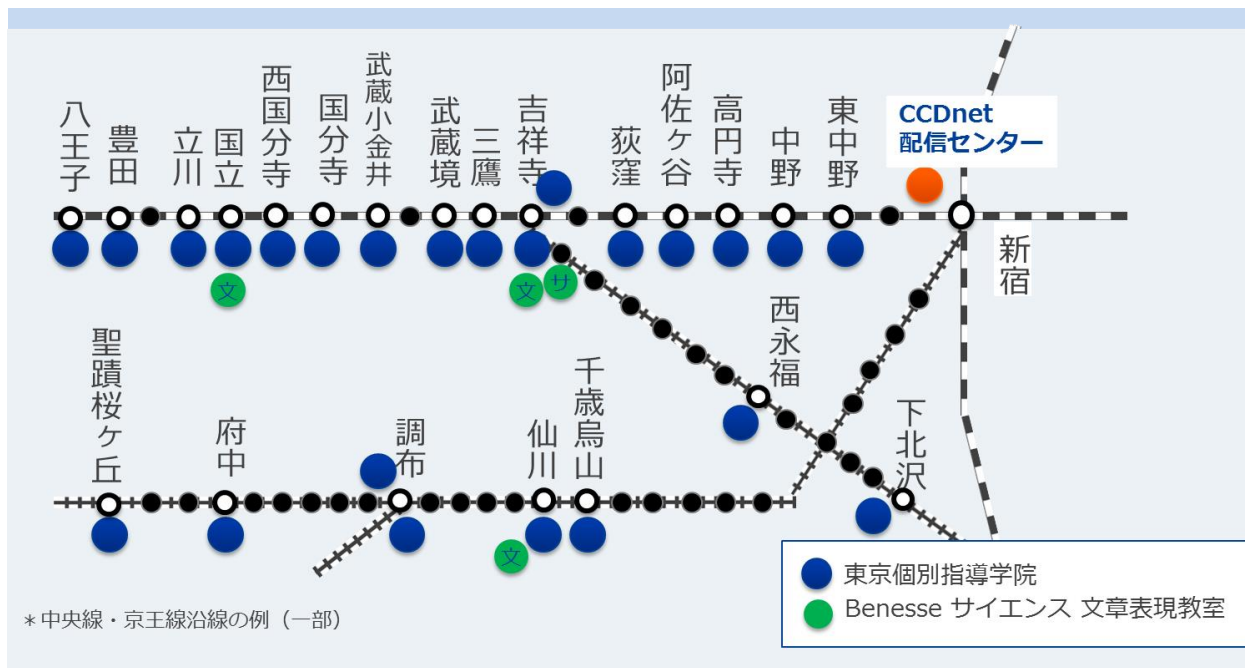
成長戦略

ベネッセ連携
付加価値向上

経営基盤の強化・効率化

ニーズの高い地域への集中的な開校

販売効率アップ、採用効率アップ、地域ごとのシェア拡大



2017年2月期

新規開校教室

戸越教室（東京都）

2016年3月

祖師ヶ谷大蔵教室（東京都）

2016年3月

天神教室（福岡県）

2016年3月

東中野教室（東京都）

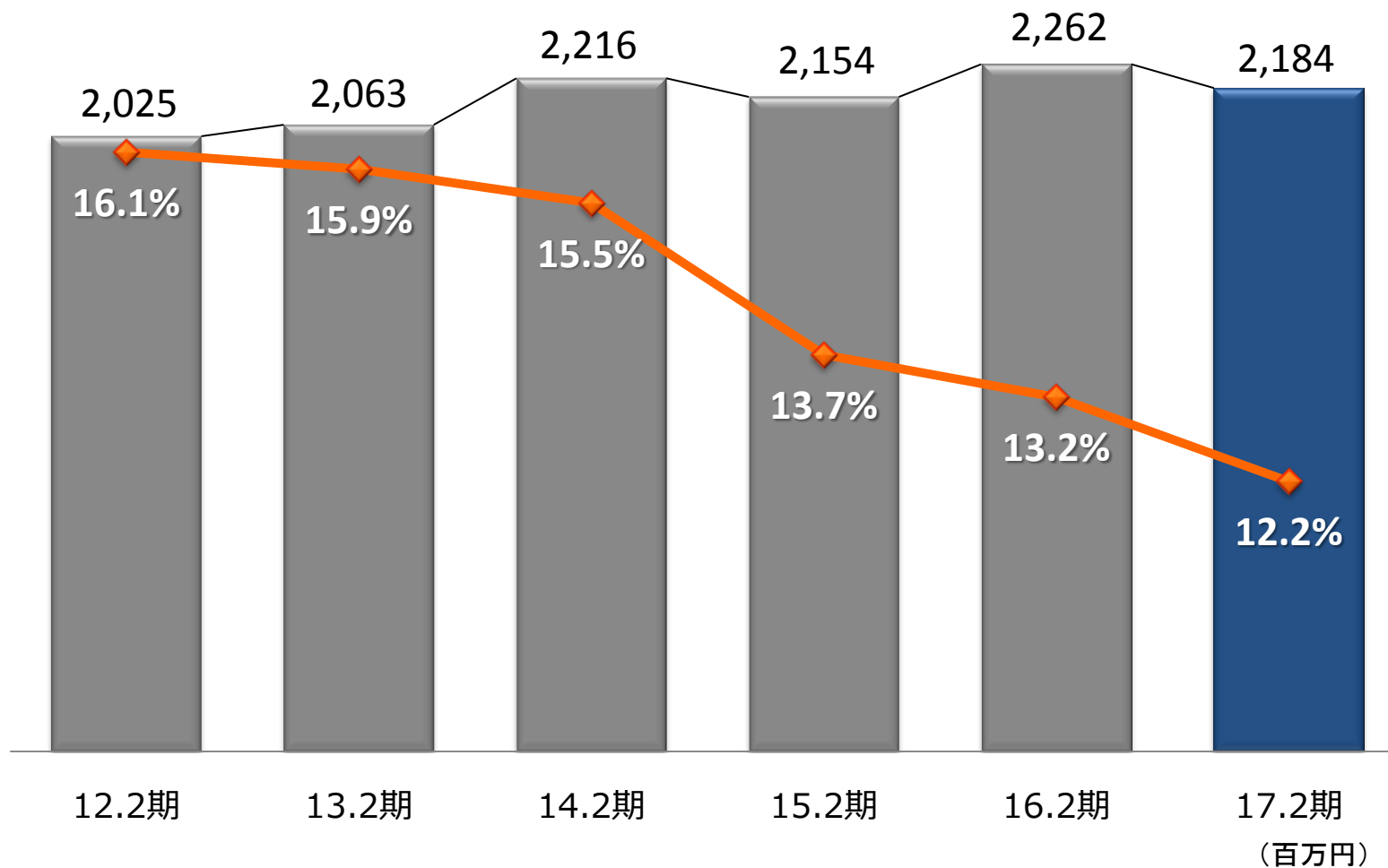
2016年5月

西国分寺教室（東京都）

2016年6月

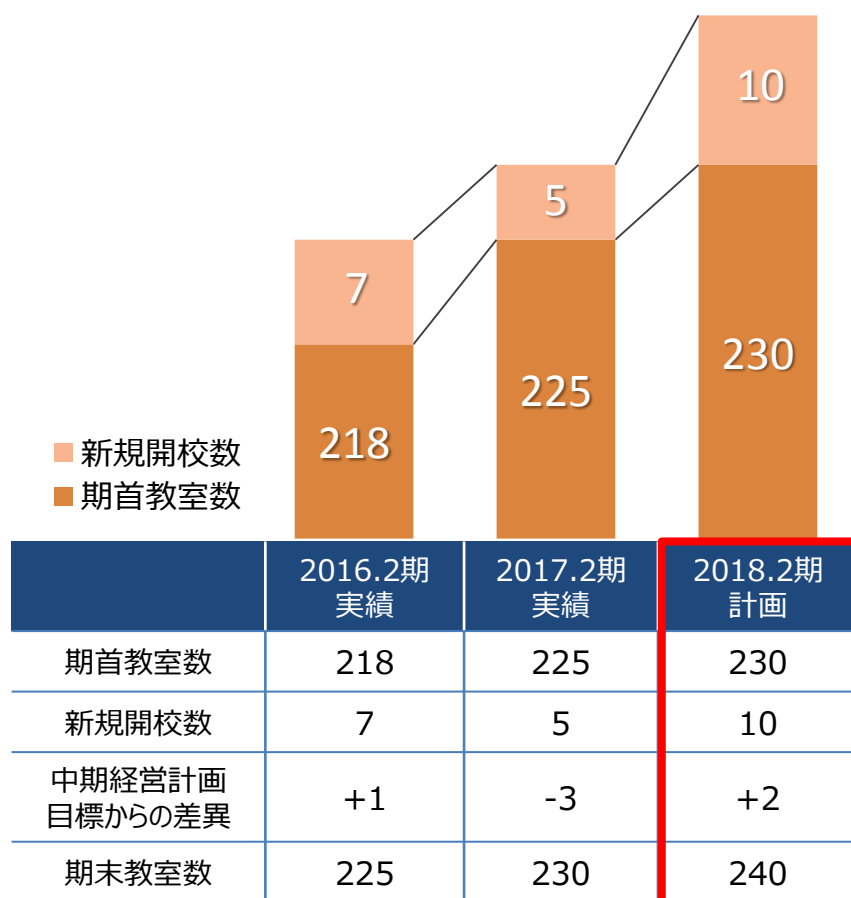
効率的な顧客接点の拡大

【広告宣伝費・売上高広告宣伝費比率推移】



2018年2月期は10教室新規開校

【新規教室開校実績推移】



2018年2月期 新規開校教室

恵比寿教室（東京都）
2017年3月

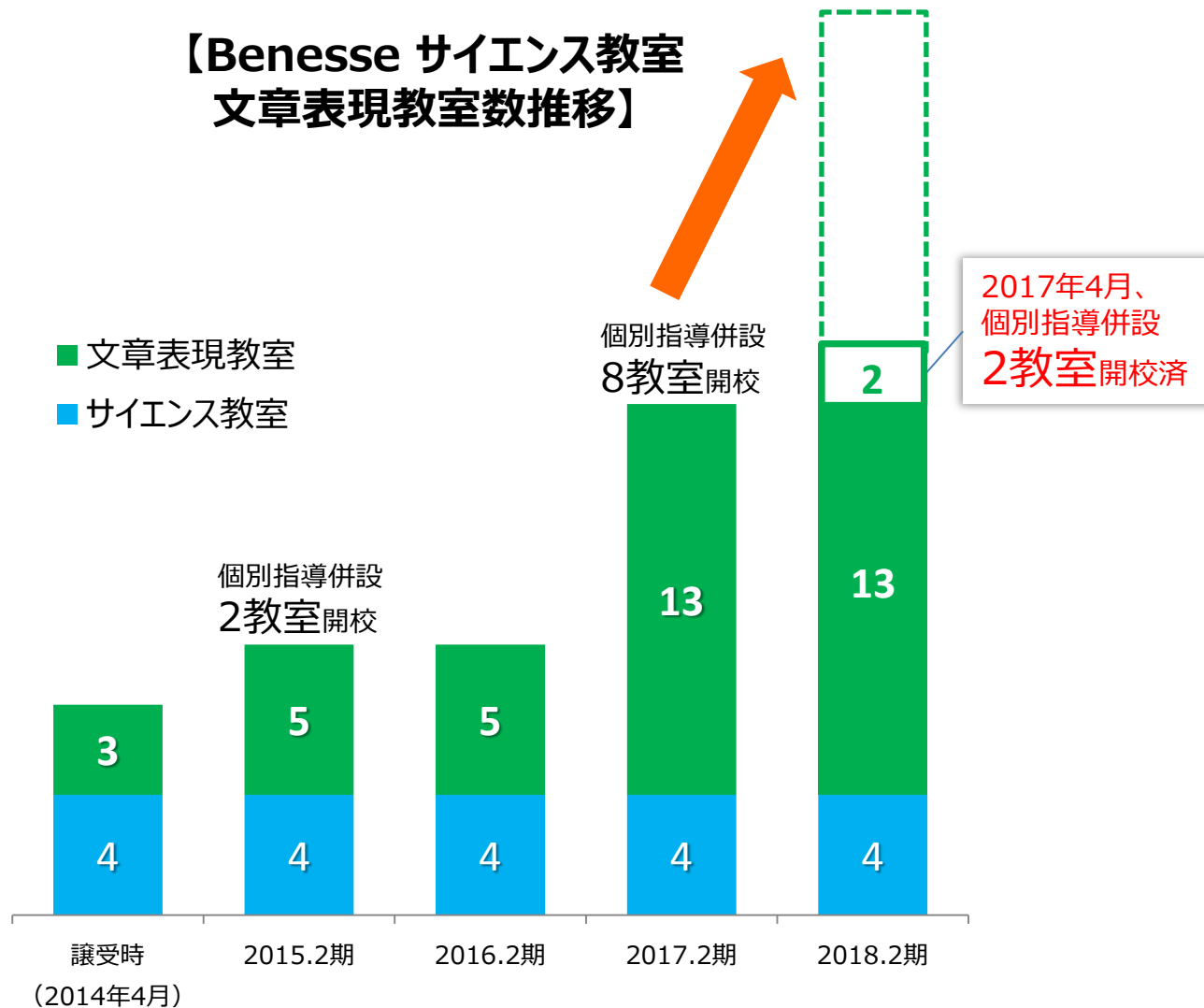
五反田教室（東京都）
2017年3月

2017年4月5日現在、その他、
大阪府1教室、東京都3教室、兵庫県1教室の新規開校を予定

**引き続き、
既存教室の増席や増床、
移転も積極的に推進**

文章表現教室の個別併設の加速

【Benesse サイエンス教室
文章表現教室数推移】



2020年に向けた連携強化

「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

ベネッセ連携による付加価値向上

サービスにおける 付加価値向上

オンライン英会話 サービス導入トライアルの拡大

- 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」※を導入検討

※「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。

コミュニケーション チャネル拡大

進研ゼミ現会員・元会員 DMでの当社情報紹介

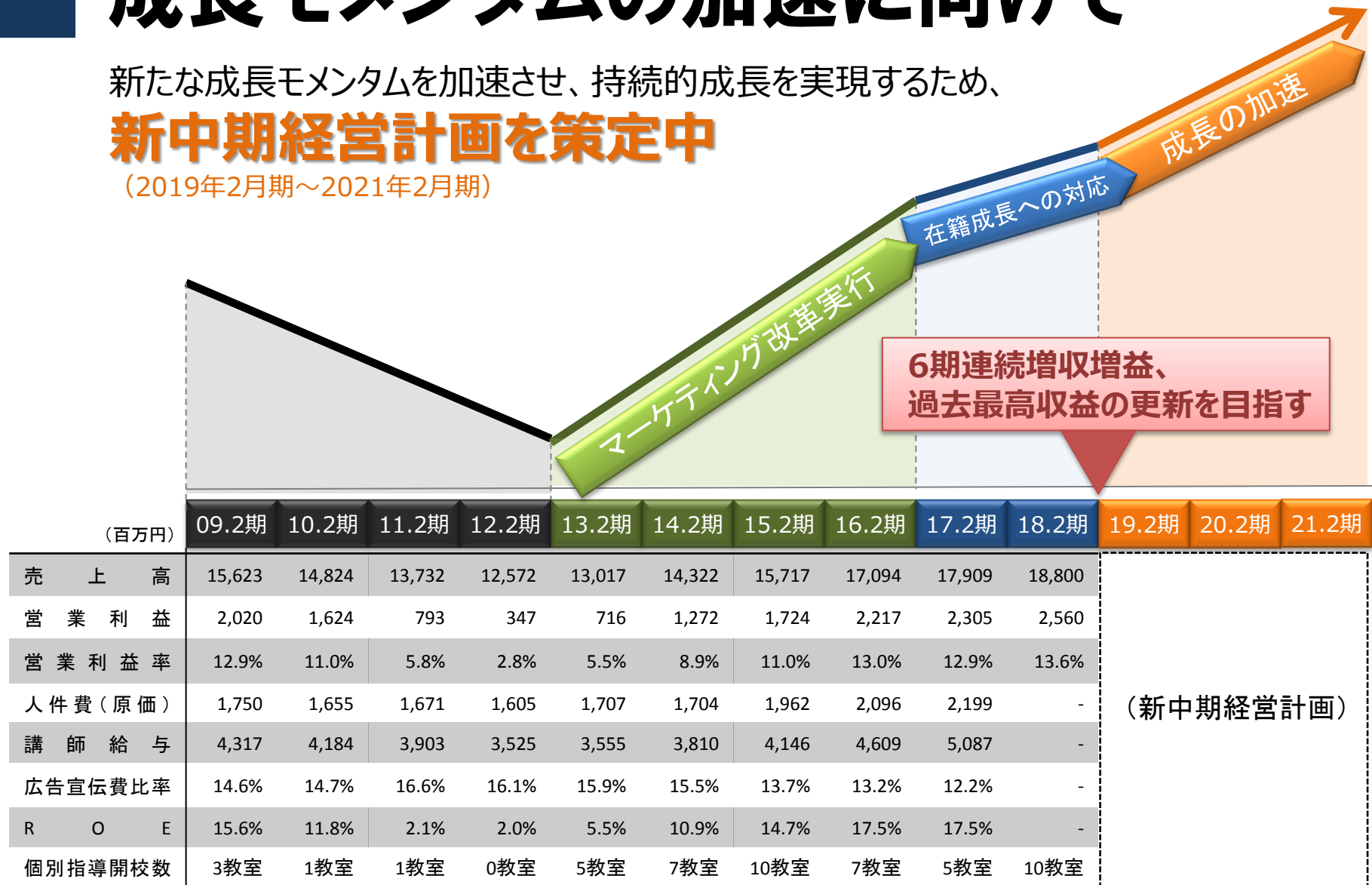
- 進研ゼミ現会員・元会員に対し、
グループ一体となつての学習支援を訴求
(現会員へは中3・高3の受験期のみ)
- 進研ゼミ現会員に対し、
進研ゼミ個別サポート教室のサービス案内

成長モメンタムの加速に向けて

新たな成長モメンタムを加速させ、持続的成長を実現するため、

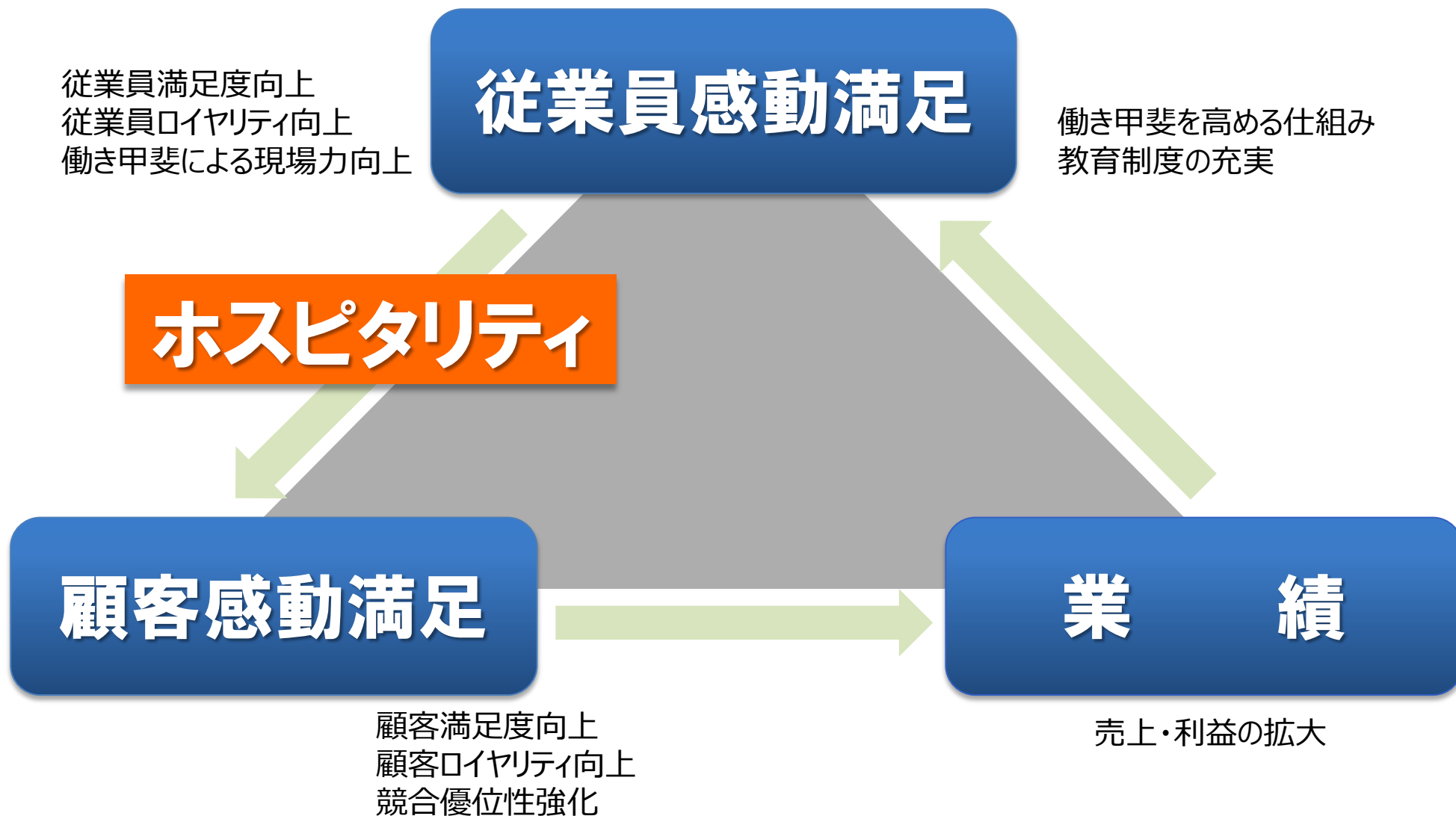
新中期経営計画を策定中

(2019年2月期～2021年2月期)



(計画)

従業員育成を起点とした持続的成長



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】 財務経理部 IRグループ

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