

2018年2月期 第2四半期決算説明会



2017年10月4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

2018年2月期

第2四半期業績ハイライト

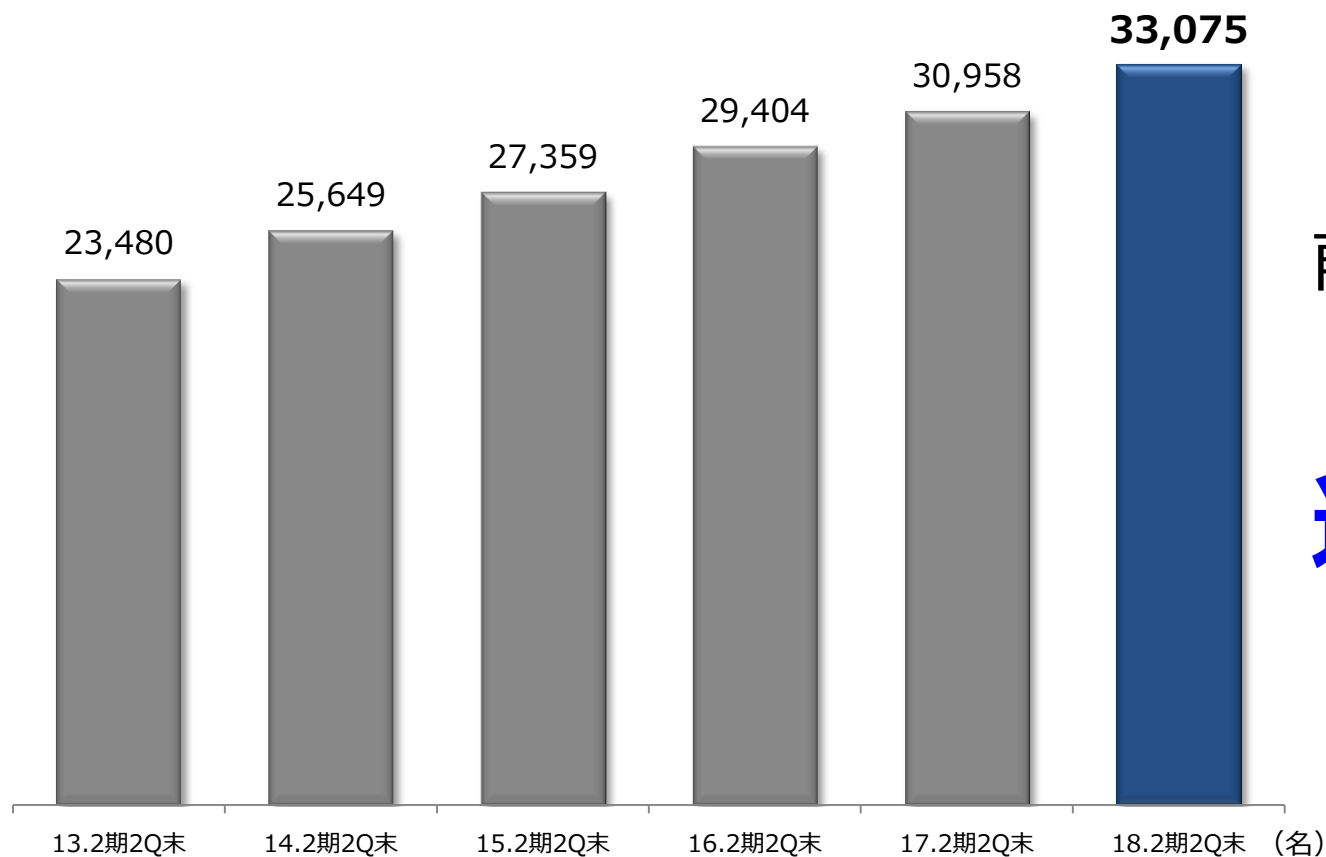
6期連続増収増益の達成に向かって

株式会社東京個別指導学院
執行役員CFO 阿川 靖

6期連続の在籍生徒数増加

在籍生徒数は過去最高を更新

【第2四半期末 生徒数】



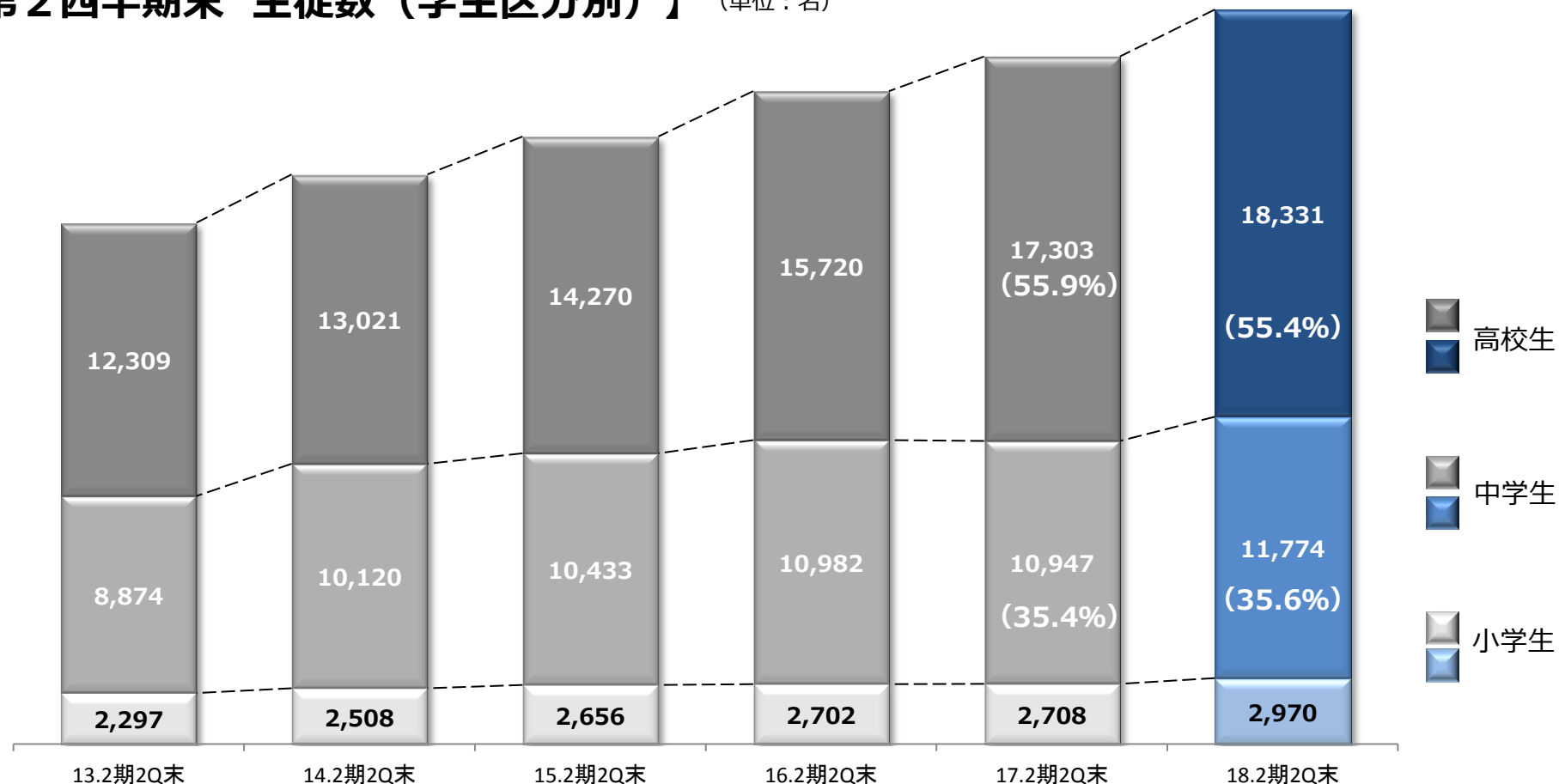
前期比 **6.8%増**

過去最高を更新

※個別指導部門のみの在籍生徒数

均整の取れた在籍成長率

【第2四半期末 生徒数（学生区分別）】（単位：名）

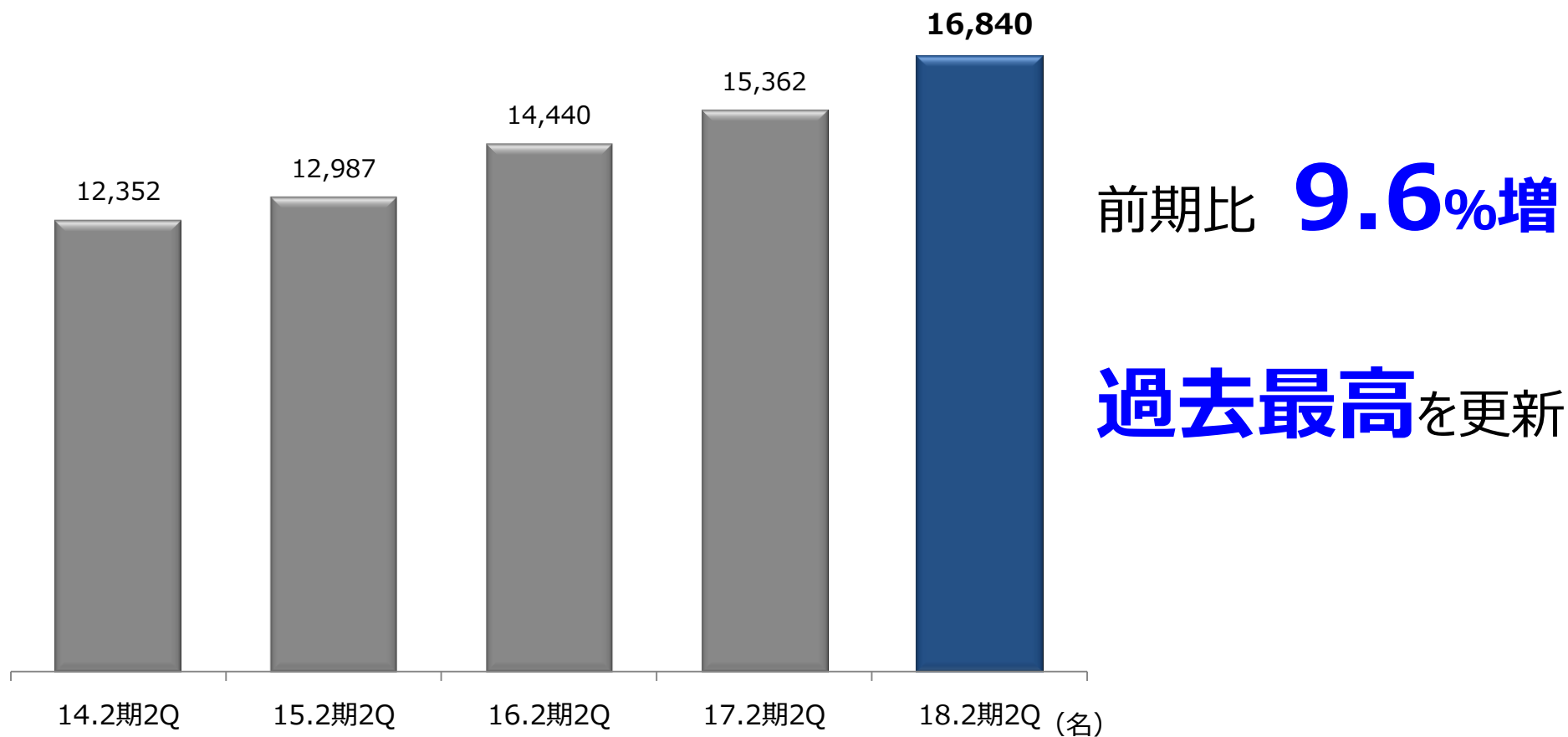


期末在籍数（昨対）：高校生105.9%/中学生107.6%/小学生109.7%

※個別指導部門の在籍生徒数

入会者数

【3-8月 累計入会者数推移】

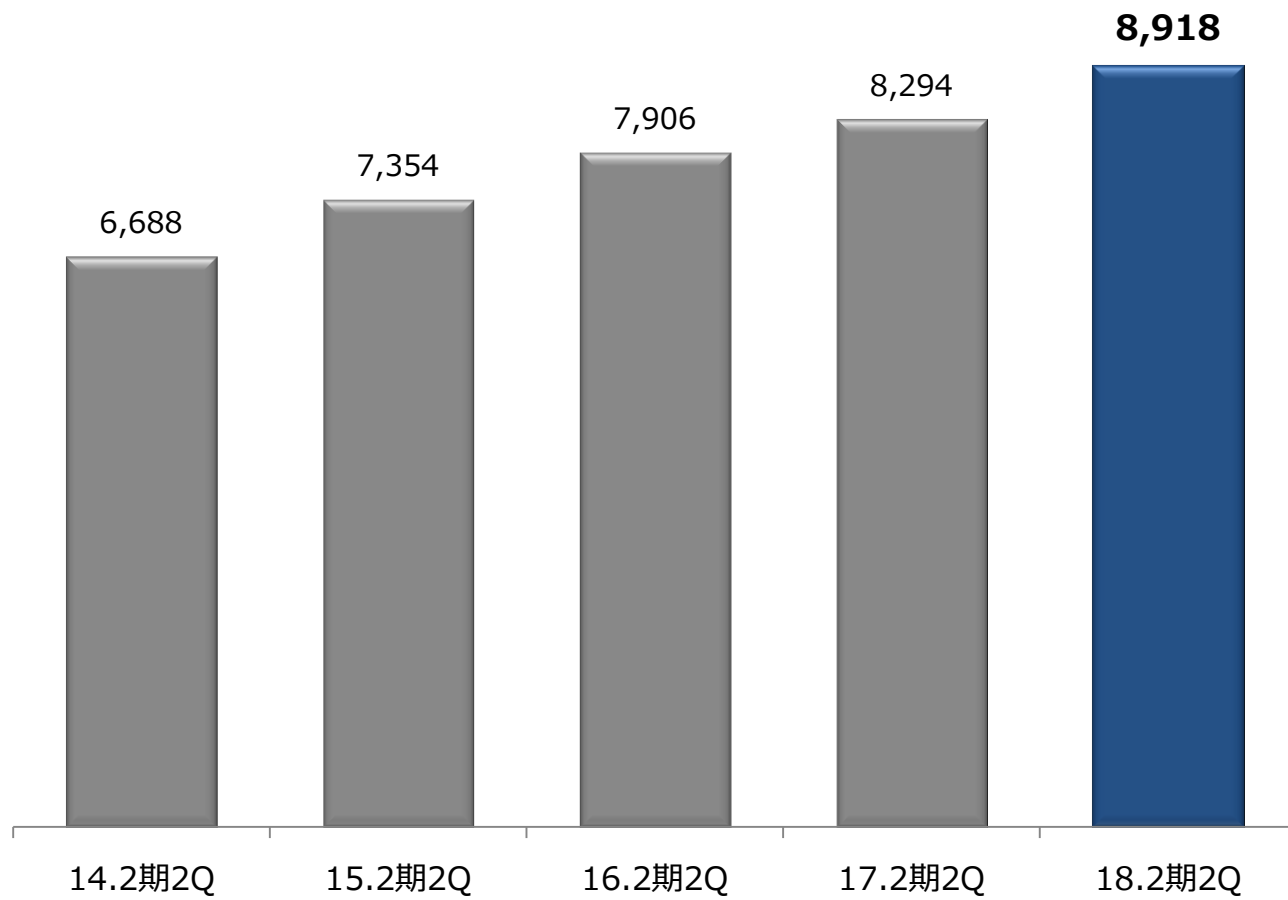


※個別指導部門のみの入会者数

過去最高を更新中

売上高推移

【第2四半期 累計売上高推移】



前期比

7.5%増

2018年2月期 2Q業績【対前期】

(百万円)

	17.2期2Q 実績	18.2期2Q 実績	増減	前年同期比
売上高	8,294	8,918	624	107.5%
売上原価	5,393	5,702	308	105.7%
売上原価率	65.0%	63.9%	-1.1%	—
売上総利益	2,901	3,216	315	110.9%
売上総利益率	35.0%	36.1%	1.1%	—
販売費及び一般管理費	2,850	2,754	△ 95	96.6%
売上高販管費比率	34.4%	30.9%	-3.5%	—
営業利益	50	461	411	911.5%
売上高営業利益率	0.6%	5.2%	4.6%	—
経常利益	52	462	410	877.4%
売上高経常利益率	0.6%	5.2%	4.6%	—
四半期純利益（△損失）	△ 21	274	295	—
売上高四半期純利益率	—	3.1%	—	—

2018年2月期 2Q業績概要【対前期】

	売上高	営業利益
対前期	対前期 624百万円の増収 ➤ 入会者数の堅調な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 ➤ 講師層の厚みを背景に提案力を強化、夏期講習会売上高の増加	対前期 411百万円の増益 ➤ メディアシフトの推進により広告宣伝コストの抑制と顧客接触機会の拡大を両立 ➤ 入会者数、在籍生徒数増加に対応する講師育成費用、教室キャパシティ拡大対応など、在籍生徒数の成長加速を軸足とした積極的な投資が奏功し、増収による増益

2018年2月期 2Q業績【対計画】

(百万円)

	18.2期2Q 当初予想	18.2期2Q 実績	予想比 増減	予想比
売上高	8,671	8,918	247	102.9%
営業利益	147	461	314	313.1%
売上高営業利益率	1.7%	5.2%	3.5%	—
経常利益	148	462	314	312.0%
売上高経常利益率	1.7%	5.2%	3.5%	—
四半期純利益	72	274	202	380.5%
売上高四半期純利益率	0.8%	3.1%	2.2%	—

2018年2月期 2Q業績概要【対計画】

対見通し

売上高

対計画 247百万円の超過

- 在籍生徒数は小中高バランスよく成長し、堅調な授業料売上
- 講師層の厚みを背景に提案力を強化、夏期講習会売上の増加

営業利益

対計画 314百万円の超過

- 売上高の超過達成が主要因
- 問合せ実績を鑑みて広告コストの一部を上期から下期へ再配分
- ヒト・環境・ブランディングに対する総合戦略コストの一部を上期から下期へ再配分

貸借対照表およびCF計算書

(百万円)

	17.2期末	18.2期2Q期末
流動資産	8,205	8,068
固定資産	2,320	2,356
資産合計	10,525	10,424
流動負債	2,261	2,594
固定負債	11	8
負債合計	2,272	2,603
純資産	8,252	7,820
負債純資産合計	10,525	10,424

(百万円)

	17.2期2Q累計	18.2期2Q累計
営業活動によるCF	△ 1,999	△ 665
投資活動によるCF	3,790	△ 152
財務活動によるCF	△ 651	△ 706
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	1,140	△ 1,524
現金及び現金同等物の期首残高	3,399	7,207
現金及び現金同等物の四半期末残高	4,539	5,683

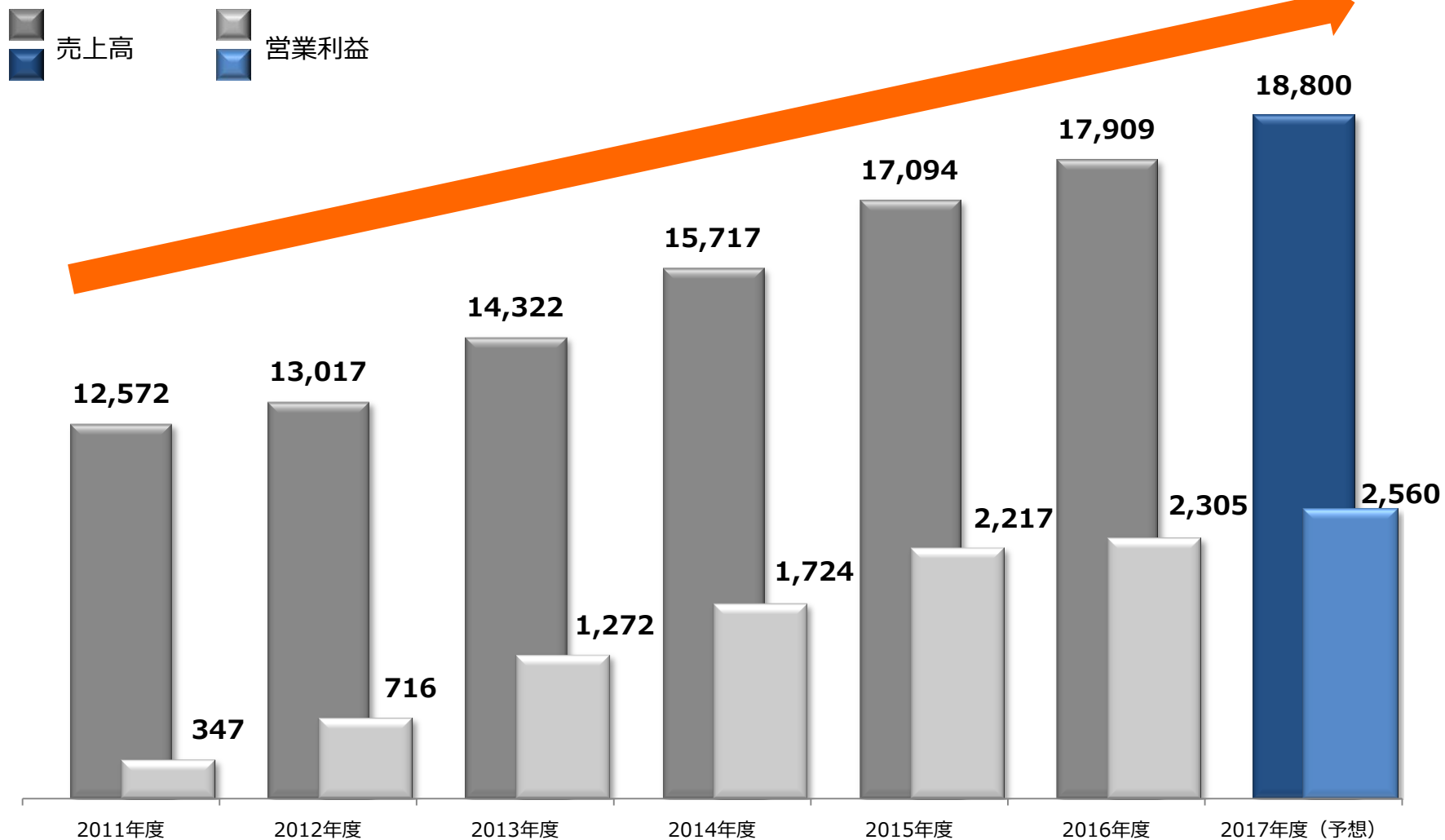
2018年2月期 業績予想

(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	-

通期売上高・営業利益推移

【売上高・営業利益推移】



2018年2月期配当予想

	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

2018年-2020年

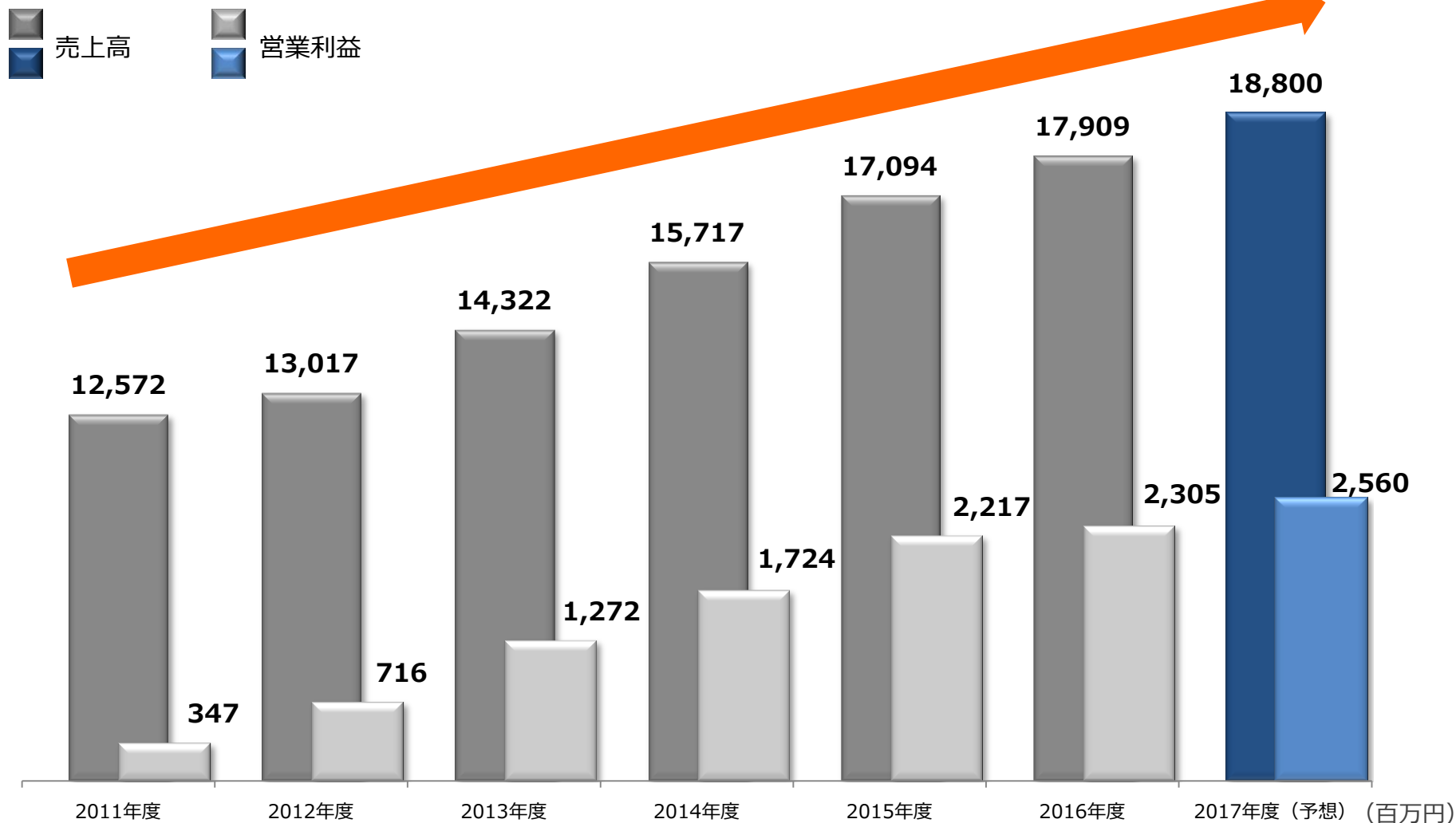
新中期経営計画

持続的成長を見据えた中期の取組み

株式会社東京個別指導学院
代表取締役社長 齋藤 勝己

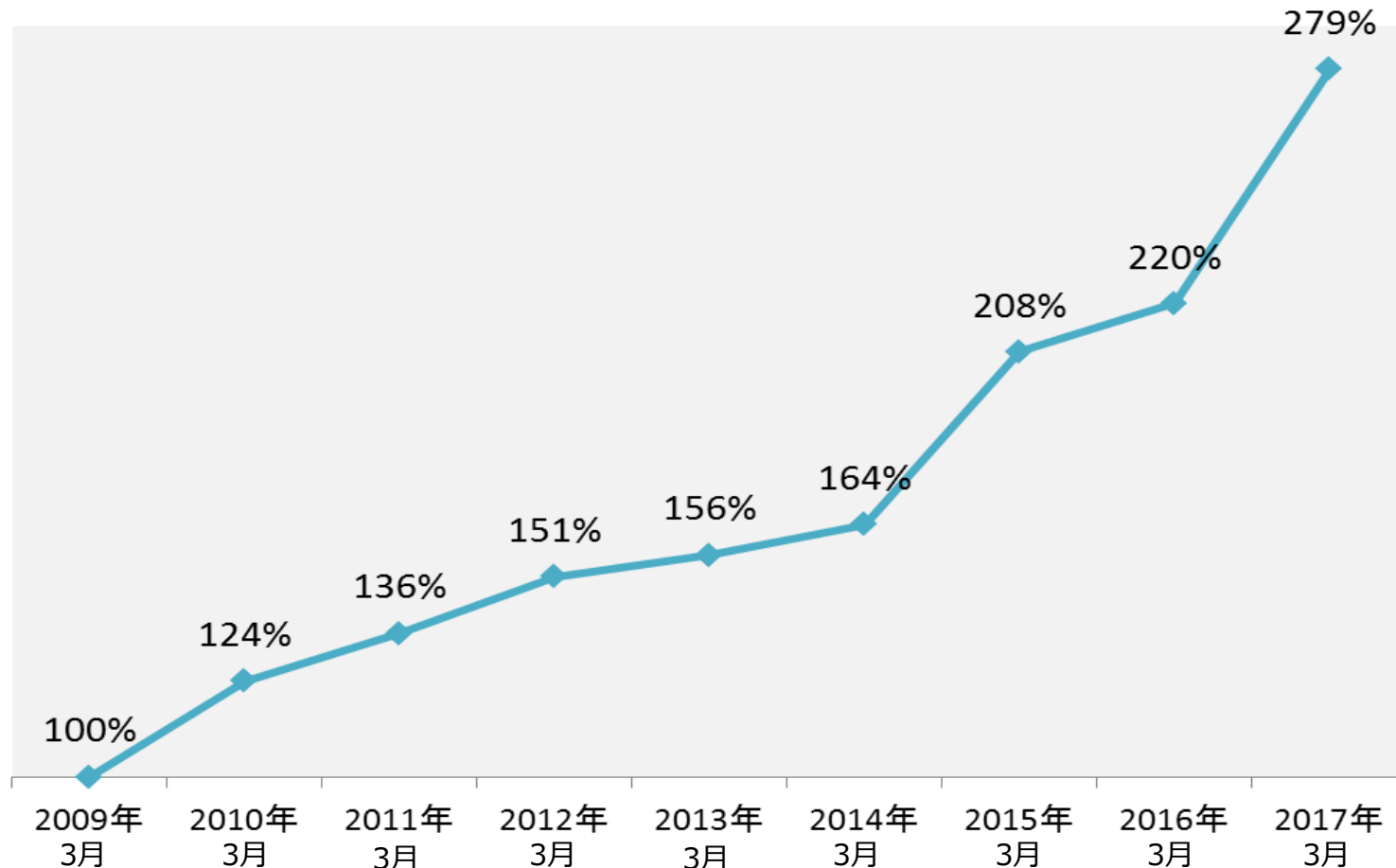
6期連続の増収増益を達成見込み

【売上高・営業利益推移】



難関大学合格実績の飛躍的向上

【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)

構造改革による持続的な成長実現

「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

成長戦略×構造改革

成長戦略：教育力の強化

安定的な講師採用 「集める」から「集まる」へ

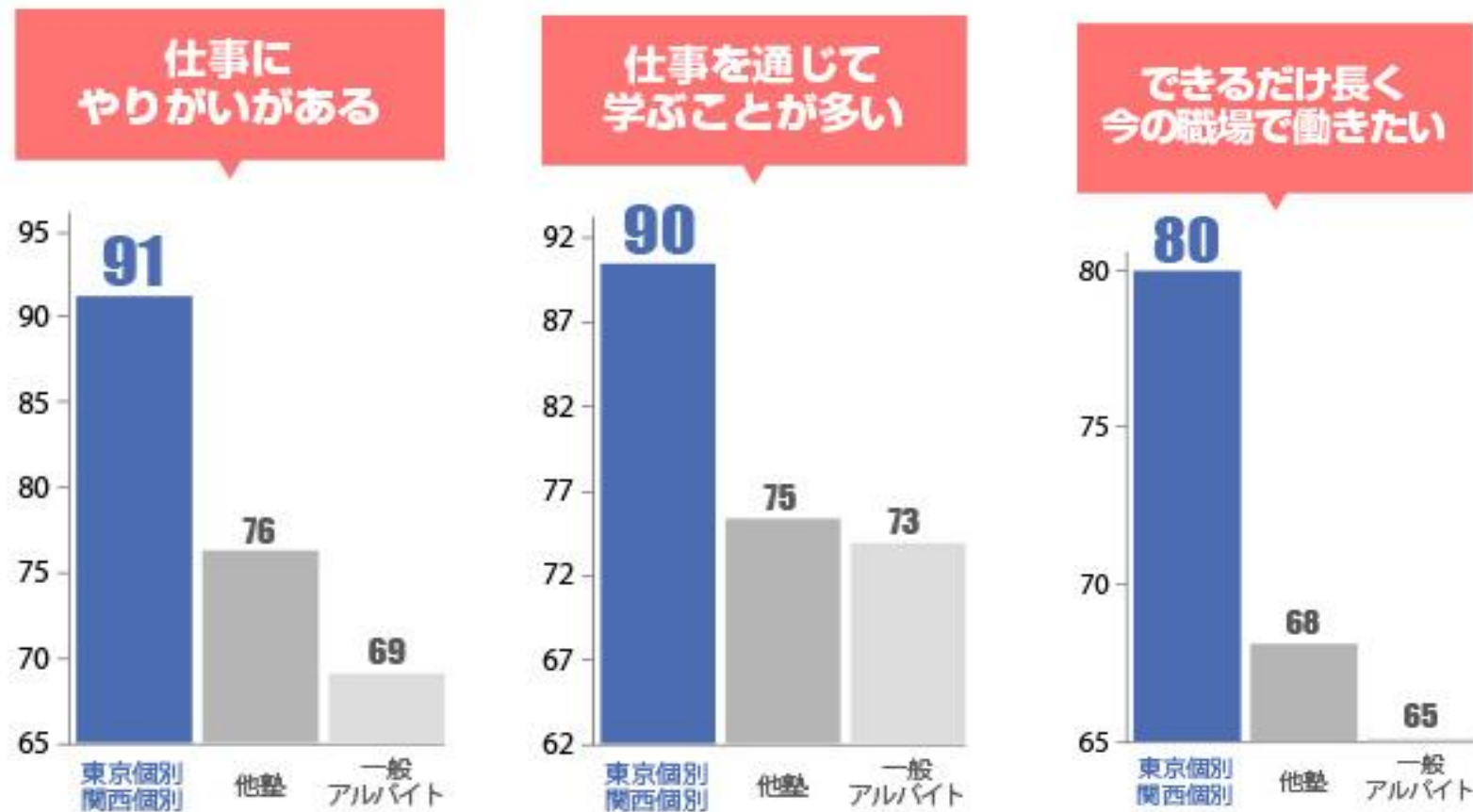
成長戦略：ドミナント×サービスポートフォリオ

出店戦略 「点」から「面」へ

成長戦略：ベネッセ連携 付加価値向上

グループシナジーによる顧客接点拡大

活力創出を起点に安定講師採用を実現



※『大学生のアルバイトに関する調査』より抜粋

調査方法：インターネット調査（各項目100点満点にて換算）

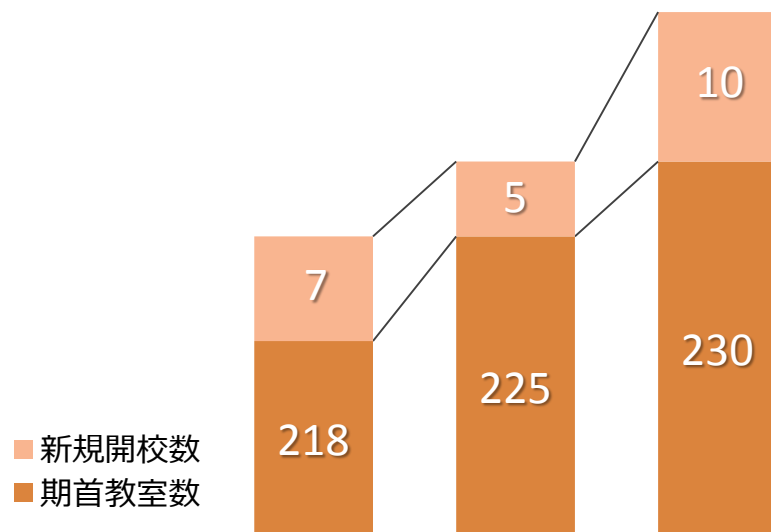
調査対象者：3か月以上継続して勤務している現役学生アルバイト982名

調査実施期間：2016年1月22日～2月14日

調査企画：オリコン日本顧客満足度調査

3カ年での出店計画達成の見込み

【新規教室開校実績推移】



	2016.2期 実績	2017.2期 実績	2018.2期 計画
期首教室数	218	225	230
新規開校数	7	5	10
中期経営計画 目標からの差異	+1	-3	+2
期末教室数	225	230	240

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

町屋教室（東京都）
2017年6月

芦屋教室（兵庫県）
2017年6月

JR茨木駅前教室（大阪府）
2017年6月

2017年10月4日現在。その他東京都3教室など新規開校を予定。

グループシナジーによる顧客接点拡大

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



公教育・商業施設での 特別講座実施

ベネッセブランドを活用 外部実施機会の拡大

- 港区立小学校3校にて土曜特別講座実施
ベネッセサイエンス教室 ベネッセ文章表現教室
- 『おおたサイエンスフェスタ』東京工業大学にて
当社のコンテンツを実施
ベネッセサイエンス教室
- 三越伊勢丹日本橋本店で単日イベント実施
ベネッセサイエンス教室

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」

「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。



2020年に向けて

新中期経営計画

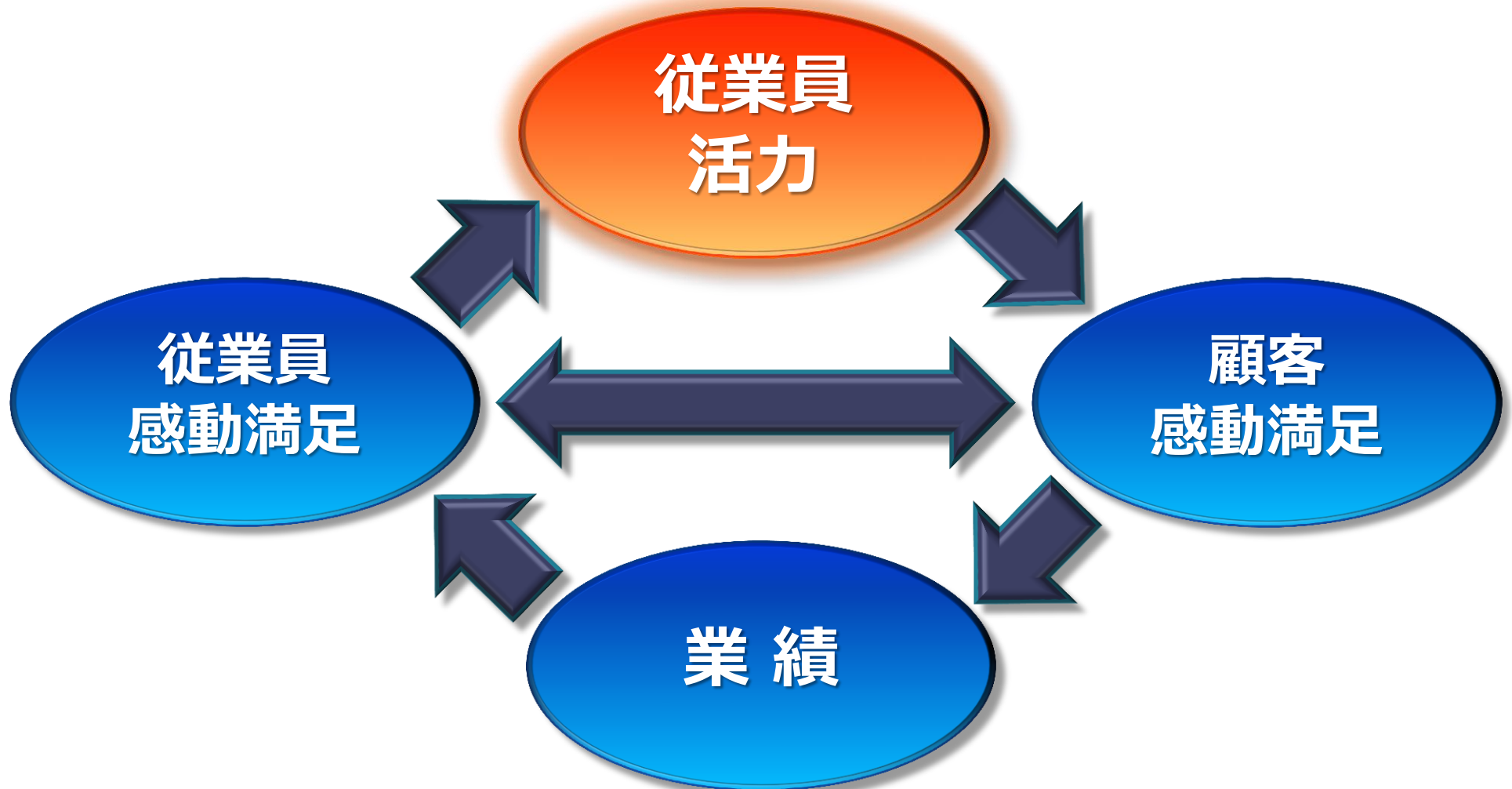
TO GO FOR THE NEXT

ホスピタリティ経営 2020



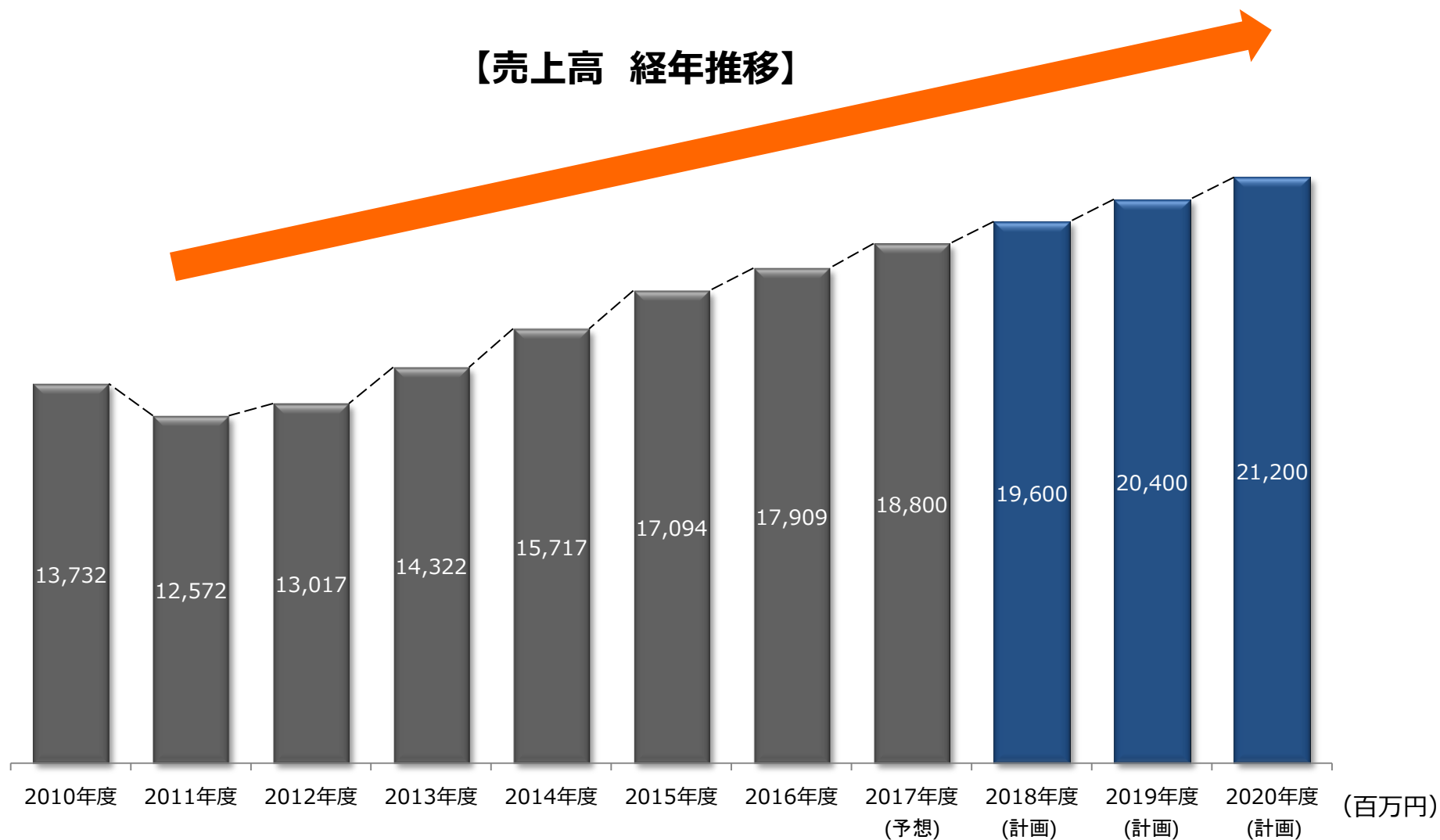
ホスピタリティ経営

ホスピタリティで生まれる従業員の活力を最大の経営資源として
持続的成長を実現する経営



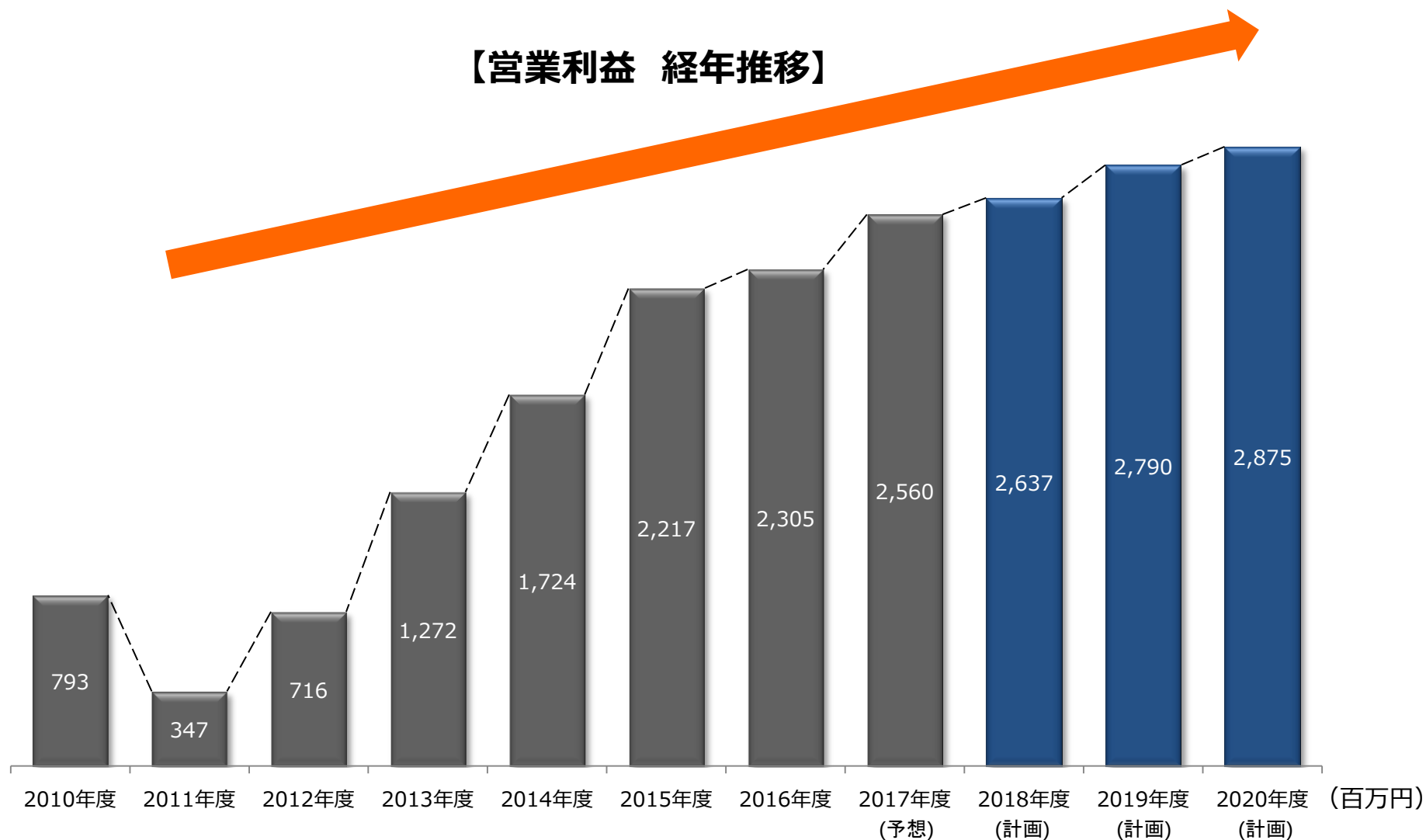
9期連続増収を目指します

【売上高 経年推移】



9期連続増益を目指します

【営業利益 経年推移】





成長戦略

TO GO FOR THE NEXT

ホスピタリティ経営 2020

ホスピタリティをコアにした人財育成メソッドに
磨きをかけることで持続的な事業成長を実現する

成長
戦略

新サービス開発

成長
戦略

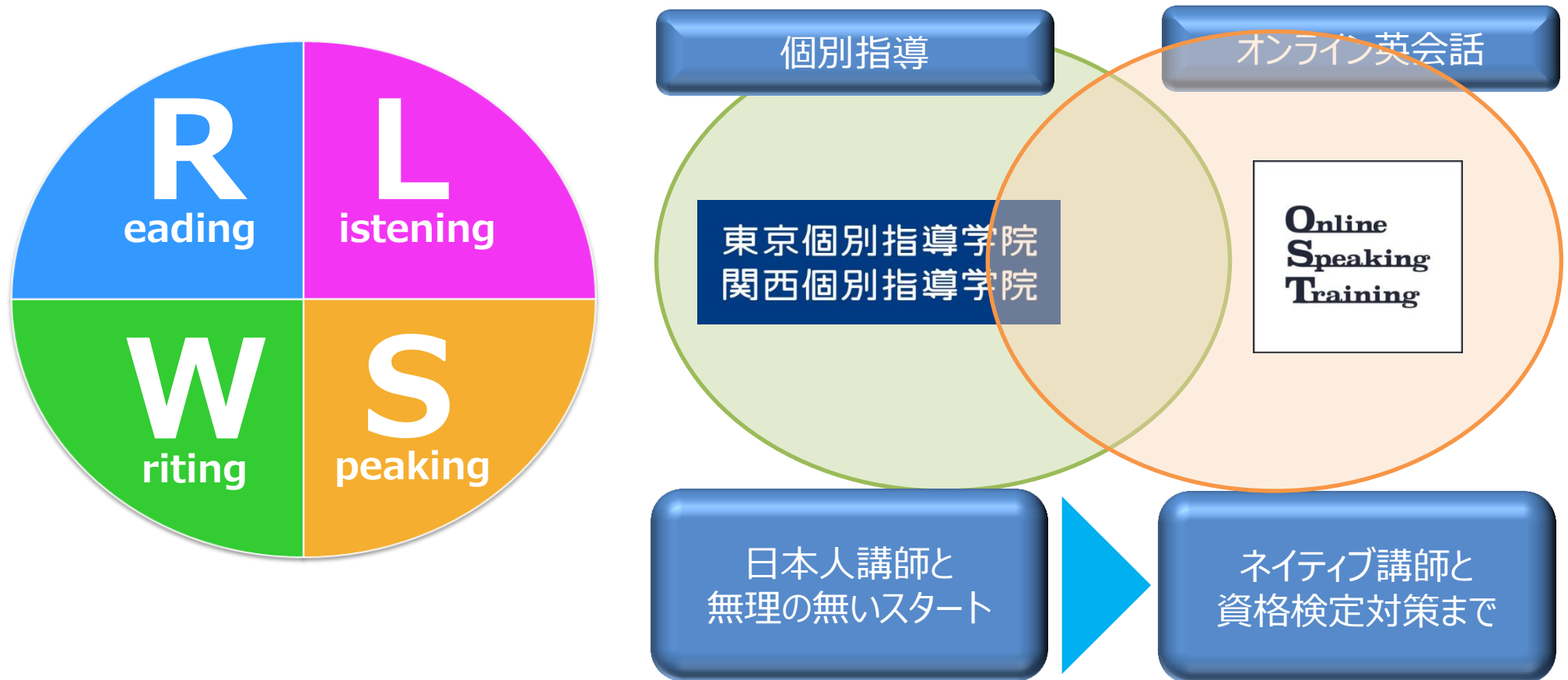
ドミナント出店を継続

成長
戦略

人財育成の体系化

経営基盤の強化・効率化

ベネッセグループシナジーで 2020年受験改革を機会点に

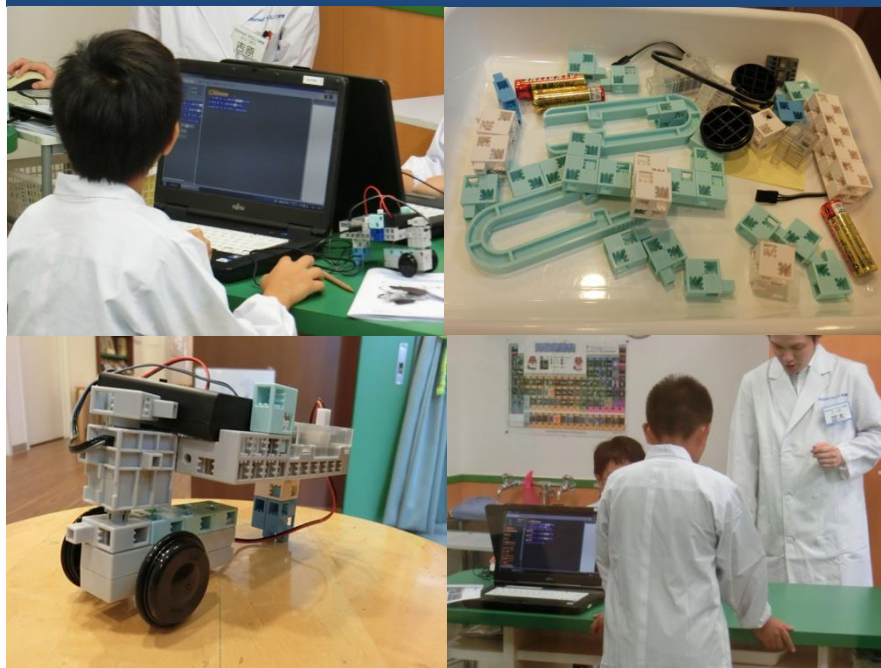


2018年度全教室導入

2020年教育改革を見据え 新サービスに着手

サイエンス教室 夏のオプション講座 「プログラミング講座」

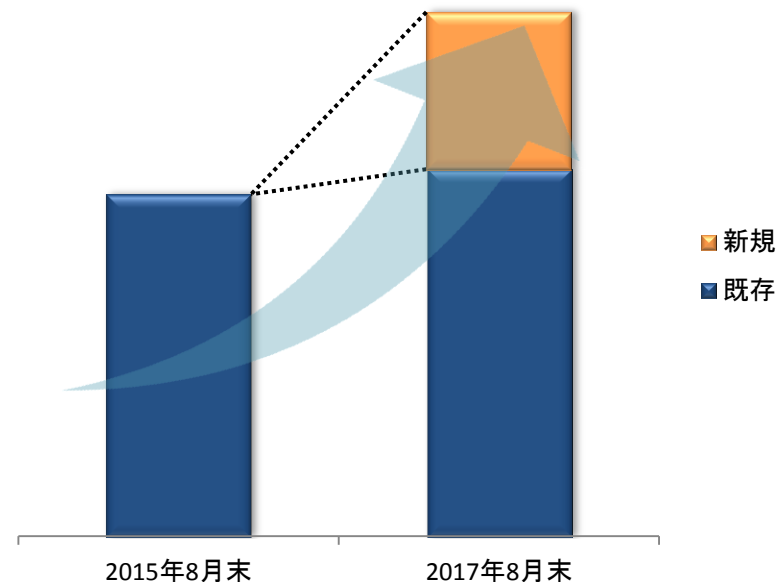
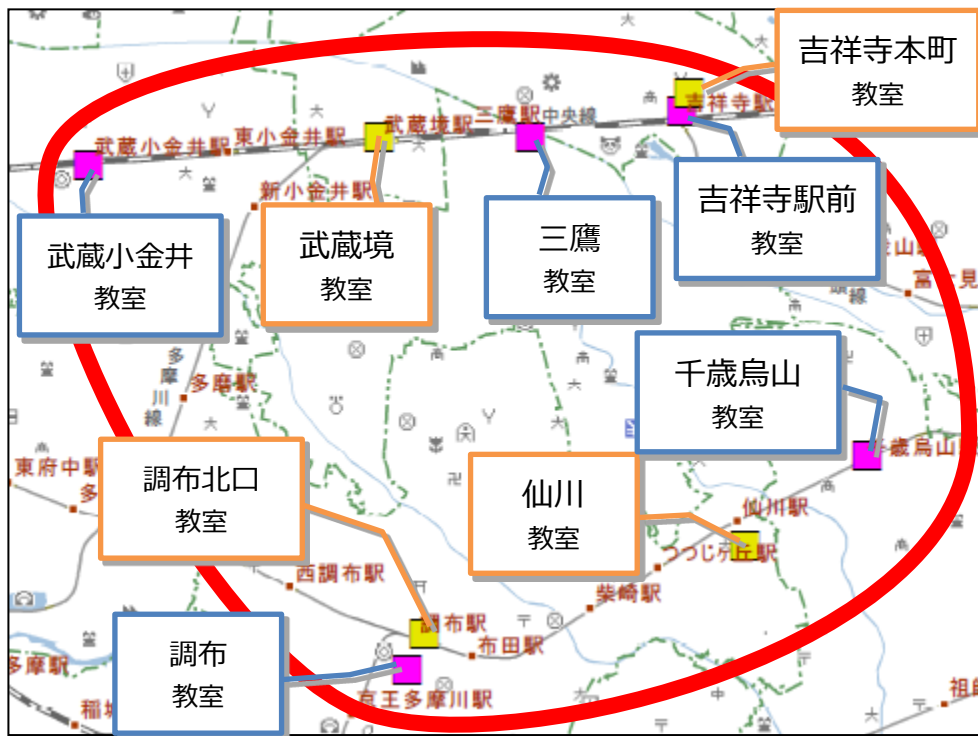
将来どのような職業にも求められる「プログラミング的思考」を育むことを目的とし、「協働学習」を重視した講座を開講。ご好評につき、全ての回でほぼ満席に。



毎年 8 教室を目安に新規ドミナント出店

ドミナント出店の例（中央線・京王線沿線一部）

中央線・京王線沿線一部地域の在籍推移



2015年夏・秋に集中出店
⇒約2年間で

生徒数 **153%**

1教室あたり広告宣伝費 **40%減**

中央線・京王線一部 新規開校教室

吉祥寺本町教室
2015年6月

武蔵境教室
2015年9月

仙川教室
2015年6月

調布北口教室
2015年10月

ホスピタリティレベルを高める リーダーシップ研修の体系化

ホスピタリティ・リーダーシップ研修

教室長のマネジメント力育成



ホスピタリティ講師研修

主体的な教室運営を通じた
リーダー講師の育成





TEACHERS' SUMMIT





TEACHERS' SUMMIT 年間の流れ

5月

9月

3月

計画作成

キックオフ会議

【計画作成発表】



夏期講習会



中間報告会

【年間計画の進捗共有】

冬期講習会



TEACHERS' SUMMIT

ベスト プラクティス

- ・ 地域代表教室による発表
- ・ 部門・個人表彰 他

人財育成のトータルブランディング確立

TEACHERS' SUMMIT

教室長と講師が共にPDCAを回し教室運営を改善。
この年間フローを、「TEACHERS' SUMMIT」と称し、
ブランド浸透を図ります。



**TEACHERS'
SUMMIT**

TEACHERS' SUMMIT アカデミー構想

**TEACHERS'
SUMMIT**

実践を通して学ぶ

×

NEW

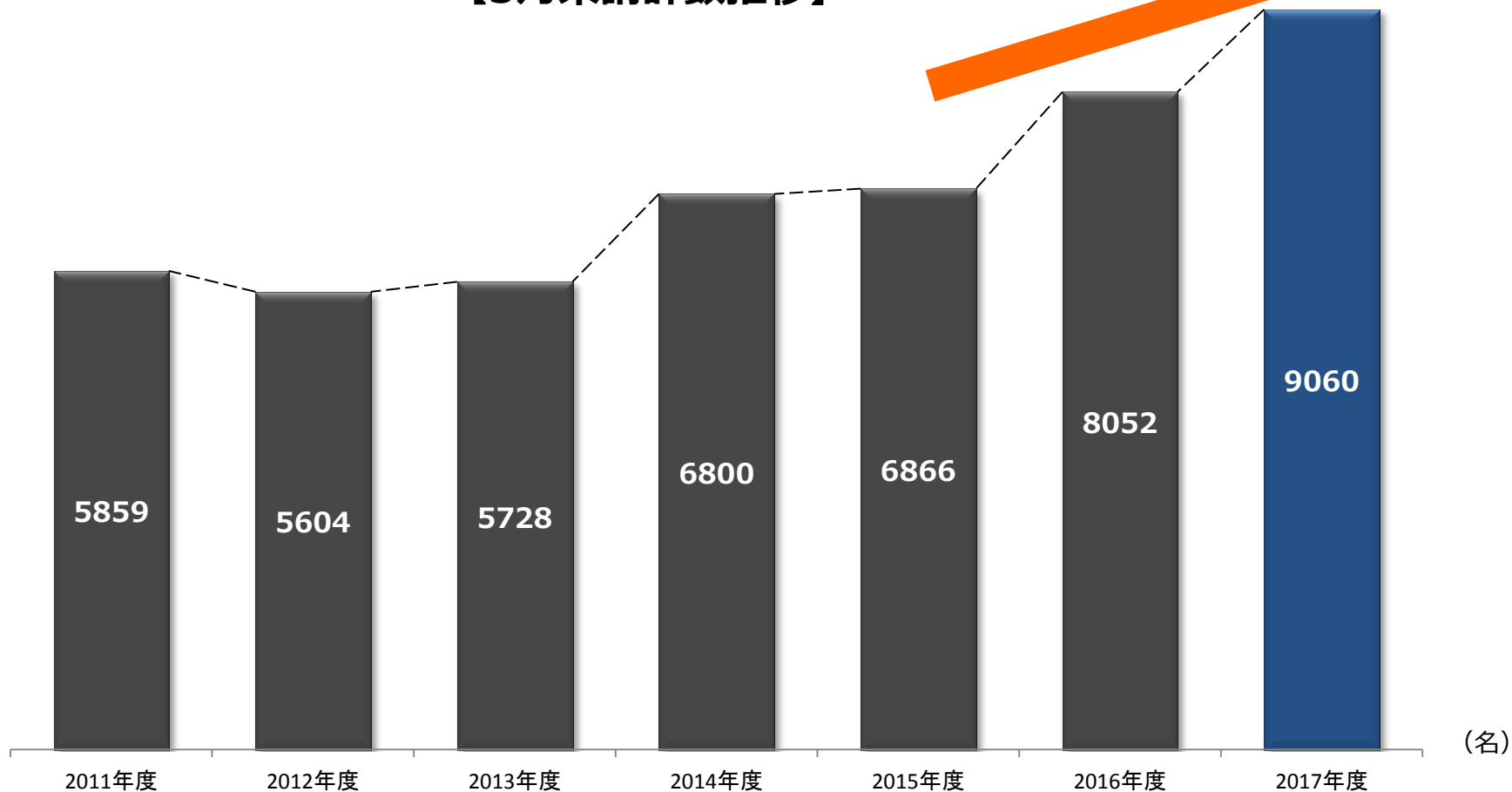
**TEACHERS'
SUMMIT
アカデミー** (仮称)

主体的に学ぶ



優秀な講師の採用・育成

【5月末講師数推移】



3つの成長戦略

成長戦略 1 : 新サービス開発

2020年大学入試改革に向けた英語4技能対策

成長戦略 2 : ドミナント出店を継続

毎年 8 教室を目安に新規ドミナント出店

成長戦略 3 : 人財育成の体系化

TEACHERS'SUMMITという仕組みのブラッシュアップ

2018-2020年度 数値計画

(百万円)

	2017年度 予 想	2018年度 計 画	2019年度 計 画	2020年度 計 画
売 上 高	18,800	19,600	20,400	21,200
対 昨年度	+890	+800	+800	+800
営 業 利 益	2,560	2,637	2,790	2,875
対 昨年度	+254	+77	+152	+84
売上高営業利益率	13.6%	13.5%	13.7%	13.6%
対 昨年度	+0.7%	-0.1%	+0.2%	-0.1%

新規開校計画：毎年8教室開校予定

利益還元方針

1. 配当性向は50%以上を維持します。
2. 今後の業績推移と投資戦略を勘案しながら、配当金額を決定します。

CSV活動への取り組み

社会的課題の解決を目的として、当社事業の質と価値を高めると共に、
真に子どもたちを育む学習環境と子どもたちの能力を見直すきっかけをつくります。

児童養護施設様へ CCDnet活用のご提案と 導入を引続き実施

受講した子ども達の反応

授業の理解度



授業の満足度



※ 児童養護施設の子ども達からの授業後アンケート結果

受講結果は“わかりやすく満足”

認定NPO法人カタリバ 「アダチベース」受験生の 受け入れを開始

東京個別指導学院



NPO **カタリバ**

進路指導
受験指導

地域課題解決

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



東京個別指導学院