

2021年2月期 決算説明会

2020年3月1日 ～ 2021年2月28日



2021年4月13日

株式会社東京個別指導学院

(東証1部 4745)

・本日はお忙しい中、株式会社東京個別指導学院2021年2月期決算説明会をご視聴いただき、誠にありがとうございます。



21年2月期業績及び 22年2月期計画について

株式会社東京個別指導学院
取締役 経営戦略室長
堤 威晴

- ・まずは堤より、通期の業績概況並びに22年2月期の計画についてご説明いたします。

業績概況

引き続きコロナ影響を受けるが回復基調

(百万円)

	20.2月期(連結)	21.2月期(連結)	増減額	前年比
売上高	21,261	19,142	-2,119	90.0%
売上原価	13,104	13,289	184	101.4%
売上原価率	61.6%	69.4%	7.8%	—
売上総利益	8,156	5,852	-2,303	71.8%
売上総利益率	38.4%	30.6%	-7.8%	—
販売費及び一般管理費	5,267	5,257	-9	99.8%
売上高販管費率	24.8%	27.5%	2.7%	—
営業利益	2,889	594	-2,294	20.6%
売上高営業利益率	13.6%	3.1%	-10.5%	—
経常利益	2,892	629	-2,263	21.8%
売上高経常利益率	13.6%	3.3%	-10.3%	—
親会社株主に帰属する当期純利益	1,897	234	-1,662	12.4%
売上高当期純利益率	8.9%	1.2%	-7.7%	—

3

- ・21年2月期の業績概況となります。
- ・売上高は前年比90.0%の191億42百万円、営業利益は前年比20.6%の5億94百万円、当期純利益は前年比12.4%の2億34百万円となります。

21.2月期 要因分析サマリー

売上高

対前年比 -2,119百万円の減収（前年比90.0%）

- [－]在籍生徒数の減少及び休校期間中の授業未実施
- [＋]8月以降の入会者数は毎月前年同月比プラス

営業利益

対前年比 -2,294百万円の減益（前年比20.6%）

- [－]減収に伴う減益、オンライン授業に伴うインフラ整備等、講師料率の上昇、新規出店に伴う地代家賃・社員人件費の増加

親会社株主に 帰属する 当期 純利益

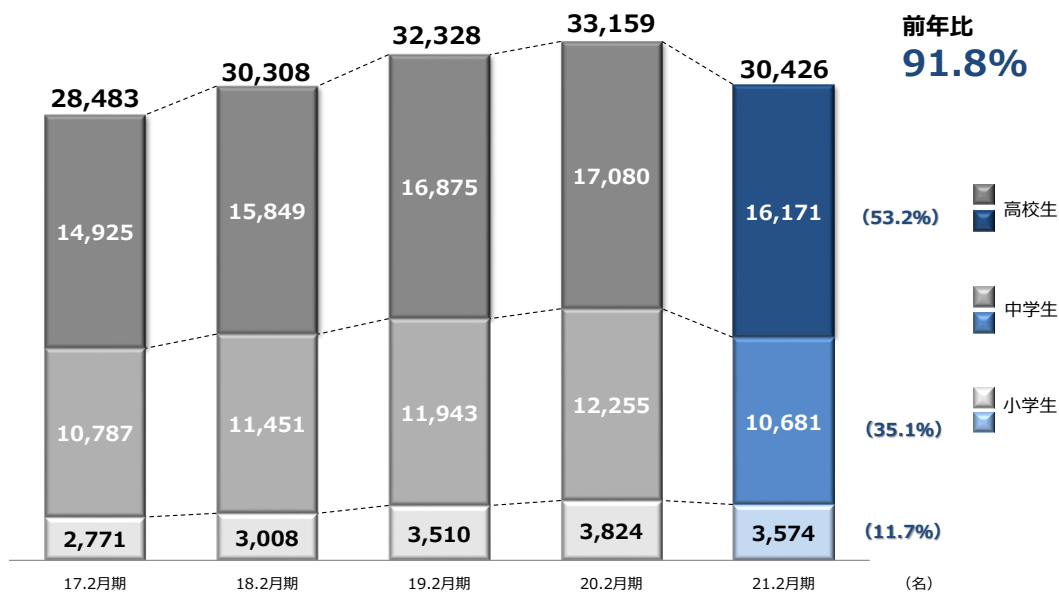
対前年比 -1,662百万円の減益（前年比12.4%）

- [－]減収に伴う減益
- [－]講師への休業補償損失影響額は、休業補償助成金（78百万円）を差し引き129百万円

・売上高の要因は、ハイタイムである春及び夏の新規入会者に対する募集活動が、新型コロナウイルスの影響により十分に行うことができなかったことによる在籍生徒数の減少や、5月は授業未実施により授業料の請求を控えさせていただいたことなどによるものです。

・営業利益ならびに当期純利益の要因は、減収に伴う減益に加え、オンライン授業実施に伴うインフラ整備、講師料率の上昇などによるものです。

在籍生徒数推移



学生区分別前年比：高校生94.7%/中学生87.2%/小学生93.5%

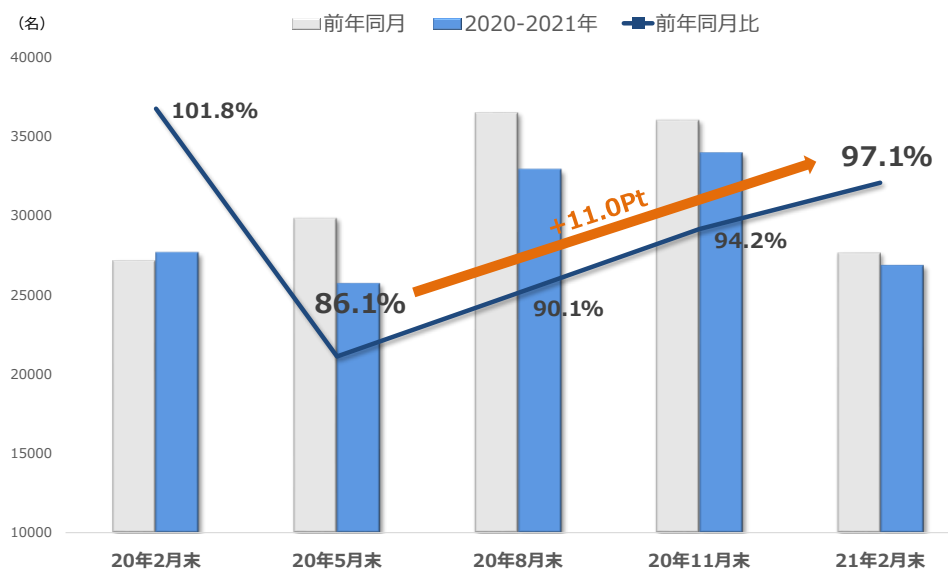
※個別指導部門の在籍生徒数

5

- ・通期期中平均在籍生徒数は前期比91.8%の30,426人となっております。
- ・新規入会のハイタイムである3月4月、夏休み前の7月に、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けました。

在籍生徒数は順調に回復

【在籍生徒数及び対前年同月比率（2020年2月末-2021年2月末）】

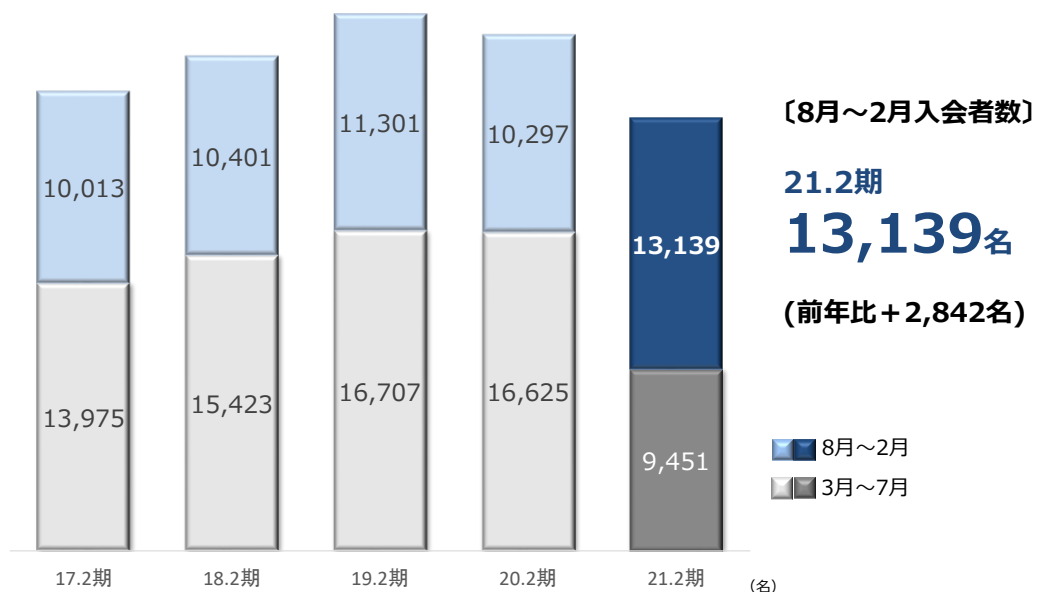


6

- ・各四半期ごとの在籍生徒数の前期比を示したグラフです。
- ・1Q末の前期比は86.1%でしたが、そこを底辺に順調に回復し、2Qで前期比90.1%、3Qで94.2%、期末では97.1%となりました。
- ・今期春のハイタイムには在籍生徒数を2019年水準にまで戻すことを目標としています。

8月～2月入会者数は過去最高

✓ コロナ対策の徹底やオンライン授業のご提案により、8月以降入会者数は毎月昨対プラス。

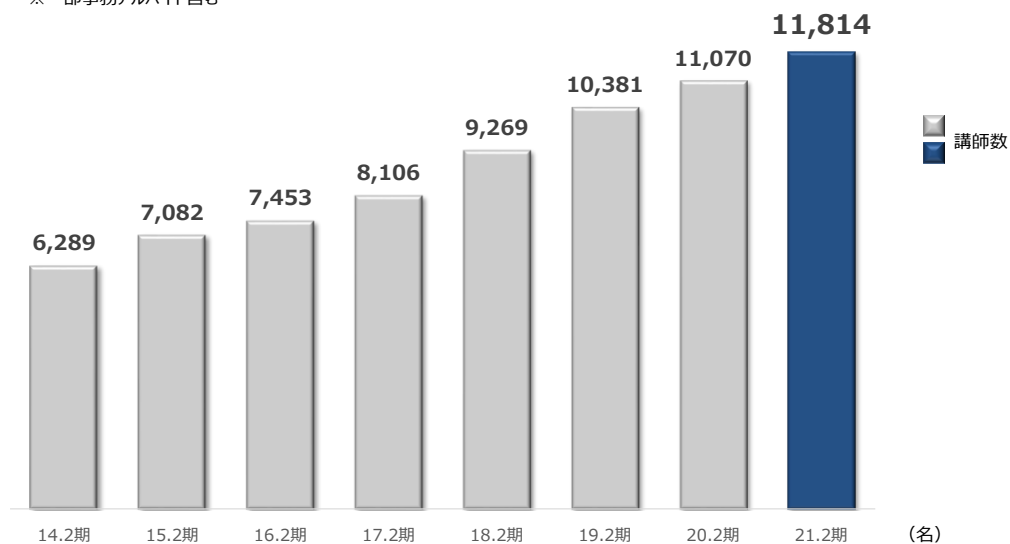


- ・年間の入会者数の時期ごとの内訳を示したグラフです。
- ・8月以降は全ての月で前年2019年度の入会者数を上回り、8月から2月の期間合計の入会者数は過去最高の13,139名となりました。

22.2期の事業成長を見据えた安定した講師在籍

【講師数推移（2月末）】

※一部事務アルバイト含む



8

- ・講師数については、先々の事業成長を見据え、十分な数を確保しております。
- ・現在講師募集についてもハイタイムの真ただ中ではございますが、現在、順調な推移となっております。

21年3月2教室を開校、全262教室

【新規教室開校実績推移】

21.2月期 新規開校済み教室

鶴川教室（東京都）
2020年3月

船橋北口教室（千葉県）
2020年3月

京橋教室（大阪府）
2020年5月

町田ターミナル口教室（東京都）
2020年6月

流山おおたかの森教室（千葉県）
2020年6月

22.2月期 新規開校済み教室

千歳烏山南口教室（東京都）
2021年3月

国領教室（東京都）
2021年3月

- ✓ お客様への提供価値向上の観点から隣接する十日市場と青葉台教室を統合（21年3月）
- ✓ ハイブリッド個別指導の展開等も見据えたドミナント戦略を検討していく

- ・新規教室開校につきましては、21年2月期は5教室を開校しました。
- ・今期すでに2教室を開校しておりますが、状況を見ながら今期も8教室程度の開校を予定しております。

受験生を中心に約9千名が受講

21年1月緊急事態宣言再発令後も
ご自宅から安心して学びを継続していただくことができました



- ✓ 対面授業と同じ1対2までのオンライン個別指導授業
- ✓ 授業システムや担当講師制度、授業料は対面授業と同様
- ✓ 対面授業との併用（ハイブリッド）も可能

10

・昨年6月より提供を開始しましたオンライン授業ですが、その後順調に浸透が進んでいます。

・冬の講習会では受験生を中心に約9千名の生徒にオンラインで授業を受講していただきました。

・受講されたお客様からは好評で、今後サービスを受けていただく上での利便性が高まるものと捉えています。

22年2月期 事業計画サマリー

事業成長と戦略推進を両輪に、VISION2030実現に向け加速する

中期経営
計画の
戦略推進

1.拠点開発の最適化

- 対面授業とオンライン授業のハイブリッド化を見据えた出店・移転・増床・統合の実施

2.オンラインサービス展開

- ALLONLINE個別指導(仮称)のサービスローンチ

3.講師成長支援の拡充

- 新TEACHERS' SUMMIT
アカデミー運営

経営基盤の
刷新

システム再構築と あるべき姿の構想

- 基盤システム等再構築の
カットオーバーとあるべき姿の構想

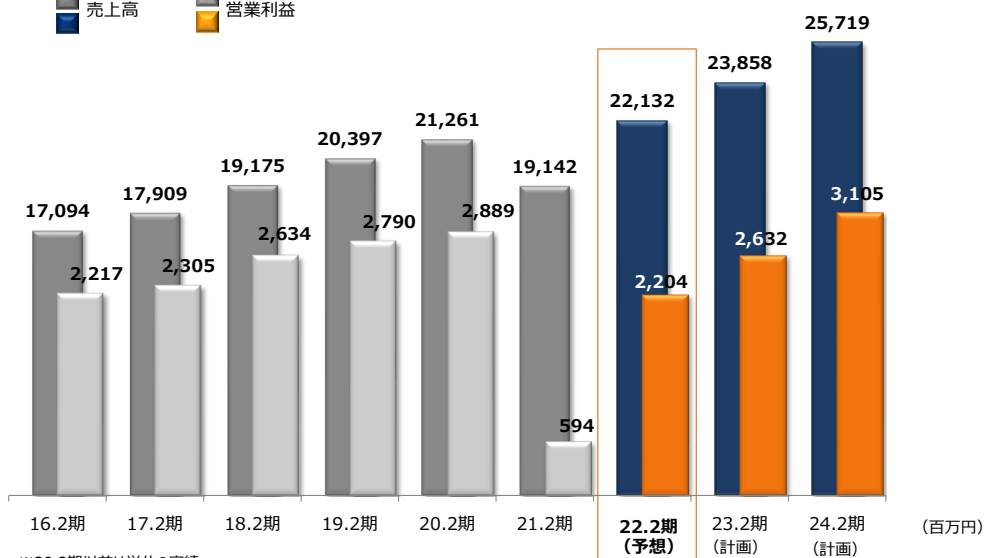
11

- ・今期の事業計画について、大きく4つの軸から成り立っています。
- ・1つ目は、最適な形を模索しながらの拠点開発となります。オンラインと対面のハイブリットの浸透を背景に、今後の出店戦略や教室のファシリティーの考え方など、今までの方針のすべてを是とせず、見直しをしてまいります。
- ・2つ目は、すべての授業をオンラインで実施する新しいサービスのローンチです。今年の夏を目標に現在研究開発を進めております。
- ・3つ目は、講師の成長支援の拡充と銘打ち、オンラインの活用を一つのアプローチとし進化させていきます。
- ・4つ目は、前期より進めている基幹システムの開発です。今期中のカットオーバーを予定しております。これを起点に業務効率化とサービス品質の向上の両面を実現してまいります。

22年2月期で売上高過去最高を目指す

ホスピタリティ経営2023

■ 売上高 ■ 営業利益



12

- ・2020年10月に公表いたしました、新中期経営計画の業績計画です。
- ・今期22年2月期は、過去最高の売上高を目指します。
- ・24年2月期には、必要な投資、特にシステム投資は継続して行いながら、営業利益においても過去最高を実現する計画です。

22年2月期業績予想

(百万円)

	21.2月期（連結） 実績	22.2月期（連結） 予想	増 減 額	前年比
売 上 高	19,142	22,132	2,989	115.6%
営 業 利 益	594	2,204	1,609	370.4%
売上高営業利益率	3.1%	10.0%	6.9%	—
経 常 利 益	629	2,205	1,575	350.3%
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	234	1,413	1,178	602.3%
売上高当期純利益率	1.2%	6.4%	5.2%	—
E P S （ 円 ）	4.32	26.03	21.70	—

【計画前提】新型コロナウイルス影響

学校一斉休校や緊急事態宣言の発令などによる教室休校を想定しない

13

- ・今期22年2月期の業績計画です。
- ・売上高は221億32百万円、営業利益は22億4百万円、当期純利益は14億13百万円としております。
- ・本計画は、学校一斉休校や緊急事態宣言の発出などによる休校を想定しないことを前提としております。

22年2月期 配当予想

コロナ禍においても安定した財務基盤を基に 株主還元を継続

【配当実績・予想】

	18.2月期	19.2月期	20.2月期	21.2月期	22.2月期 (予想)
年間配当金	26円	26円	26円	※26円	26円
配 当 性 向	80.9%	73.1%	74.4%	※601.5%	99.8%
(中間配当金)	13円	13円	13円	13円	13円
(期末配当金)	13円	13円	13円	※13円	13円

※第38期定時
株主総会にて決定

【株主優待制度】

株主優待品カタログに掲載する優待品（食品や図書カード、社会貢献活動への寄付）の中からご希望の1品を贈呈する**株主優待制度を継続**。

14

- ・配当予想は、前期に引き続き、年間26円としております。
- ・新型コロナウイルスについては予断を許さない状況が続いておりますが、環境変化には柔軟かつ迅速に対処を続け、株主の皆様とともに成長していく所存です。

21年2月期連結BS/CF計算書

	(百万円)			
	20.2月期末 (連結)	21.2月期末 (連結)	増減	
流動資産	9,790	7,572	-2,218	現金及び預金1,890百万円減少
固定資産	3,423	4,114	691	
資産合計	13,214	11,687	-1,526	
流動負債	3,577	3,223	-354	未払法人税等377百万円減少
固定負債	30	35	4	
負債合計	3,608	3,258	-349	
純資産合計	9,606	8,429	-1,177	利益剰余金6,759百万円
負債純資産合計	13,214	11,687	-1,526	

	(百万円)			
	20.2月期 (連結)	21.2月期 (連結)	前年差	
営業活動によるCF	2,707	236	△2,471	税前当期純利益2,398百万円減少
投資活動によるCF	△963	△1,015	△52	
財務活動によるCF	△1,411	△1,411	△0	
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	333	△2,190	△2,524	
現金及び現金同等物の期末残高	8,753	6,562	△2,190	

・バランシート及びキャッシュフロー計算書のサマリーとなります。

従業員の健康維持向上の 持続的な推進により3年連続で認定



【当社の主な取り組み】

- ①生活習慣病などの疾病高リスク者に対する精密検査案内や多様な検診への補助
- ②従業員ばかりでなく従業員の被扶養者も利用・参加できる施策や施設の充実
- ③従業員の知識向上を図るためにオンライン子宮がんセミナー開催
- ④新型コロナウイルスの影響を受けて顕在化した運動不足解消のためのオンラインフィットネス講座開催
- ⑤女性のライフステージに合わせた健康管理に関するオンラインセミナー開催
- ⑥従業員が持続的に働き続ける環境づくり推進を目的とした、仕事と介護の両立ハンドブックの配布やオンライン介護セミナー開催

・健康経営優良法人について、3年連続で認定をいただきました。

コロナ禍での事業回復

代表取締役社長
齋藤勝己

© 2021 Tokyo Individualized Educational Institute, INC.

- ・齋藤より、コロナ禍での事業回復と題し、21年2月期の振り返りと、当社の事業の本質についてご説明いたします。
- ・2020年は新型コロナウイルスの影響を大きく受けた1年間となり、厳しい環境変化の中で、当社は事業回復に向けて歩んでまいりました。

【在籍生徒数の対前年同月増減】

2020年7月 -5,694名

2021年2月 -806名

+4,888名

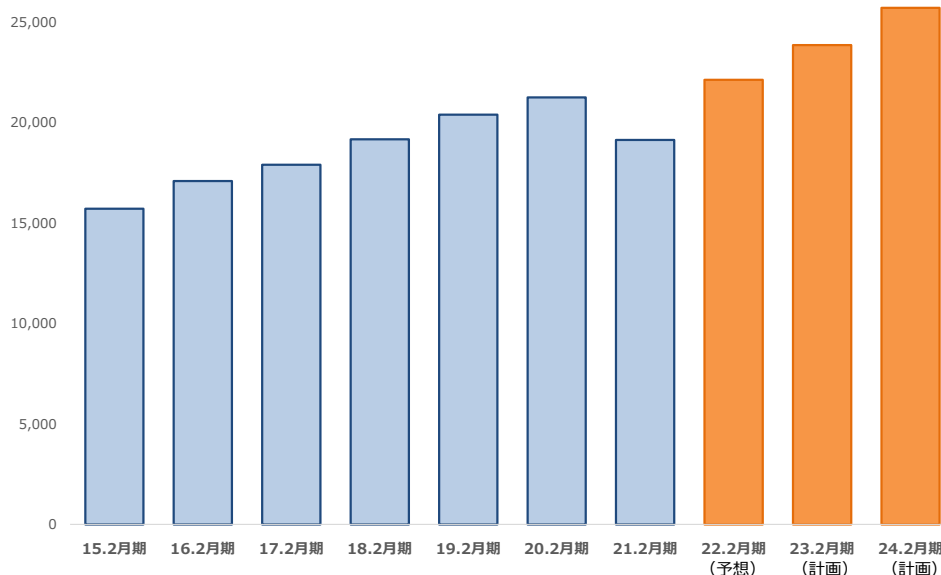
© 2021 Tokyo Individualized Educational Institute, INC.

19

- ・事業の回復の状況を数字で確認いたします。
- ・7月末の在籍生徒数、対前年同月末との差異です。7月は、6月に教室を再開して夏期講習を迎える直前の在籍生徒数です。マイナス5,694名、大きく前年を下回っております。その主要因は春の生徒募集を止めたことにあります。
- ・そして7か月後、2月末はマイナス806名。つまり7か月間で前年差を4,888名縮め、急回復いたしました。
- ・この間、新型コロナウイルスと向き合いながら、生徒の継続的な学びを支援するために何ができるか、その思いで全社一丸となって取り組んできたことが、お客様や地域からご支持をいただき、この結果となっています。

コロナ禍を越え、新中期経営計画を推進

(百万円) 【売上高推移】



© 2021 Tokyo Individualized Educational Institute, INC.

20

- ・売上高の実績と新中期経営計画です。
- ・在籍生徒数の急回復をもとに、22年2月期から3か年にわたり毎年過去最高の売上高を更新する。このスタートラインに立っています。



ホスピタリティ経営

・事業の急回復の要因、その本質は、ホスピタリティ経営をぶらさず一貫して推進してきたことにあります。

・ホスピタリティ経営とは、お客様最前線が、お客様のために何ができるかという思いで一つのチームとなり、チームの力でお客様の問題を解決する経営です。そして、お客様との相互成長による相互満足の実現を目指しています。

・当社は1都2府6県に262教室を直営展開しており、これらの教室に1万名を超える大学生を中心とした講師を組織しております。

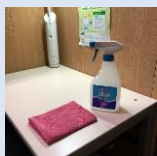
・お客様最前線とは、この講師陣と、一つ一つの教室で講師たちの主体性を育みながらファシリテーターにマネジメントしている教室長や副教室長といった教室の社員を指します。

・教室がチームとなって新型コロナウイルスに向き合った結果、事業が急回復いたしました。

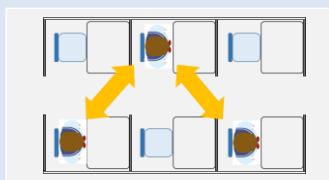
【教室での主な対応】



マスク・
フェイス
シールドの
着用



授業ごと
の机の
清掃



ソーシャル
ディスタンスに
配慮した配置



授業1コマ
毎の手洗
い・手指消
毒の励行



換気の
実施



サーマル
カメラの
設置・検温
の実施



面談室に
クリアパー
テーションを
設置

- 〔その他〕 ●出勤前の体調管理 ●開校前のマニュアルに基づく清掃の徹底
●フェイスシールド・ユニフォームの着用後の消毒
●自習席の一部利用制限（「3密」回避のための席間隔の調整、事前予約制等） 等

- ・新型コロナウイルス対策として実行してきたことが2つあります。
- ・1つ目は、教室での環境づくりです。生徒が安心して通塾し学べるような教室環境づくりや、感染対策の基礎基本を高いレベルで実行してまいりました。
- ・例えば、教室に新規でお問い合わせいただいたお客様がご来塾され、教室の様子を見ていただいた際、「これだったら安心して通わせることができる」とおっしゃっていただけることもあるぐらいです。
- ・堤から8月から2月の期間合計入会数が過去最高という話もありましたが、感染予防・感染防止対策のお客様からのご評価も、その下支えになっていると実感しています。

受験生を中心に9千名以上が受講

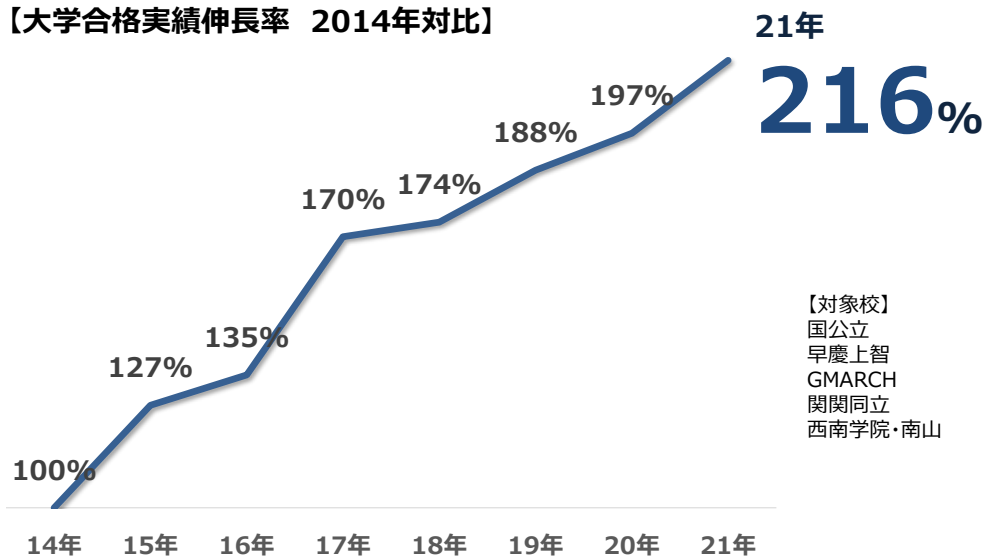


- ✓ 6月1日よりオンライン個別指導サービスを開始
- ✓ 冬期講習期間中は受験生に受講をご提案
- ✓ ご自宅にしながら学びを継続＝安心・安全を提供

- ・新型コロナウイルス対策の2つ目が、オンラインの個別指導授業の開発、準備、実装です。
- ・ご希望の生徒はいつもの先生から、自宅にしながらオンライン個別指導を受けることができる新サービスを、短期間で開発・準備し実装しました。画面の向こうにいる生徒と講師が、対話を通して双方向に学ぶ、オンラインの個別指導です。
- ・感染拡大が進んだ受験直前、冬期講習会においては、9千名を超える受験生が学びを続けました。

質の高い教育サービスを提供し続けた成果

【大学合格実績伸長率 2014年対比】



© 2021 Tokyo Individualized Educational Institute, INC.

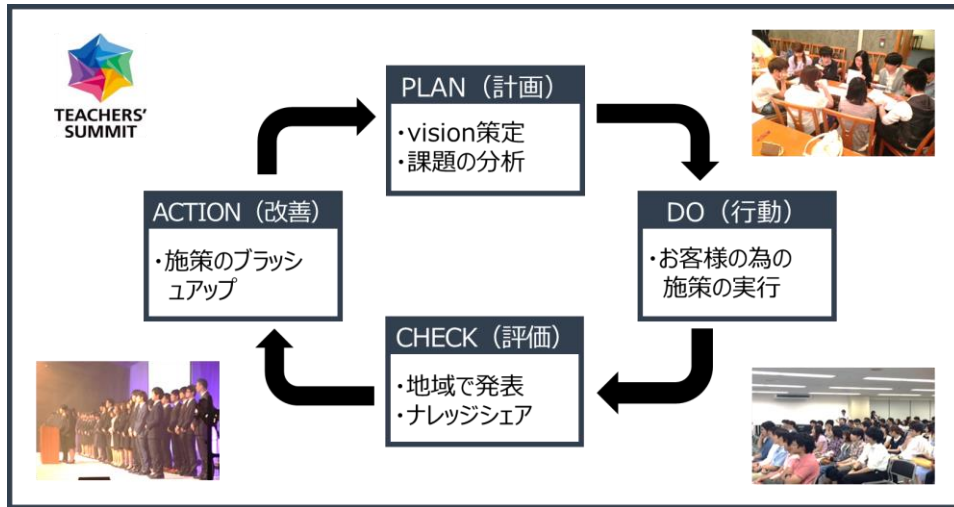
26

- ・難関大学の合格実績の推移です。
- ・当社は数多くの高校生にお通いいただいている個別指導塾ですが、昨年2020年過去最高だった合格者数を大きく上回る実績となりました。
- ・オンラインによって質の高い個別指導サービスを提供できたこともその要因の一つです。



- ・それではなぜ、262の離れた場所にある教室が一貫してこのホスピタリティ経営を実践することができるのか。
- ・当社には当社独自の経営メソッド、TEACHERS ' SUMMITがあるからです。

教室がチームになり教室計画を立案し 年間を通じてPDCAを回す仕組み



・TEACHERS' SUMMITは、一つの教室を一つのチームとして、教室に集う講師たちが、教室社員のサポートを受けながら、生徒のために何ができるか、生徒のために自分たちの教室をこんな教室にしたい、そのような思いで教室ビジョンを描くことから始まります。

・そして講師たちは自ら教室状況を分析します。そしてビジョンを実現するための戦略を策定し、1年間という単位で活動計画を作り上げ、自分たちで実行し、振り返り、そこで生まれた内省、気づきを次に活かしていく。このような教室というチームの活動をTEACHERS' SUMMITと呼んでいます。

・ポイントは一つ、戦略策定と実行を分離させないということです。自分たちで作った戦略を自分たちで実行するから、そこに活き活きとしたPDCAが生まれるのです。

3.14 TEACHERS' SUMMIT 2021

初の全国合同・約5,000名規模の開催

- ✓ エリア代表教室5教室から「ベストプラクティス最優秀教室」を決定
- ✓ 講師は各教室から参加



・TEACHERS'SUMMITを実行する間、教室を離れて他の教室の講師がナレッジを共有したり学び合う機会があります。今年度は対面での実施はかないませんでしたので、オンラインでつながり共有する場を積極的に設けてまいりました。さらに3月末には、この1年間の活動の大総括会を行います。

・昨年は本当に残念だったのですが、新型コロナウイルスの影響により、この大総括会は中止としました。今年の3月はこの間しっかり準備をし、オンラインでこの大総括会を開催いたしました。

・例年は東京と大阪、2つの会場にそれぞれ集う形で進めておりましたので、総勢約2,000名強が参加するイベントでしたが、今回はオンラインです。オンラインの強みを活かして、全国262の教室が一堂につながって、総勢5,000名規模の大イベントとなりました。

・イベントの中で卒業していく講師が最後に残した言葉があります。「生徒の成長が自分の成長に」。この言葉は、当社の価値そのものであると受け止めています。生徒のために何ができるか。この思いで懸命に働いた講師たちは、卒業するときに成長した自分に出会うことができるのです。



・振り返りますと、「生徒のために何ができるか」、この思いを共有することで、教室がチームになりました。そして「生徒の学びを止めない」というその思いで、教室の活動を続けました。

・一つ一つの活動のなかで、新たな価値が生まれ、そして事業は回復し、大きな新たな成長のスタートラインに立つことができた。これが、2020年度の振り返りです。

・このプロセスを通して何より大切なことは、事業の本質、ホスピタリティ経営の価値を、実践を通して再認識できたことだと考えています。

共創する未来

ホスピタリティ経営で
教育を共育へ

- ・ホスピタリティ経営で実現したい当社のビジョンについてお話しします。
- ・私たちは、ホスピタリティ経営を通して、教え、育てるという一方の教育を、共に育つという双方向の共育へと教育をアップデートし、この心通う温かさを価値として世の中に広めていきます。
- ・社会をつくるのは人。人づくりそのものである教育事業を通して、笑顔あふれる人の未来に貢献する、これが当社のビジョンです。
- ・私たちはこの思いを事業と実績でしっかり表現してまいります。

本資料に掲載されている業績見通しや、その他今後の予測・戦略等に関わる情報は、現時点で入手可能な情報と合理的であると判断する一定の前提に基づき当社が予測したものです。本資料の正確性や完全性について、当社が何ら表明及び保証するものではありません。

実際の業績は、様々なリスク要因や不確実な要素により、業績見通しと大きく異なる可能性があります。本資料中の情報によって生じた影響や損害については、当社は一切責任を負いません。

なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複写複製、または転送等を行わないようお願いいたします。

本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。投資に関する決定は、ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。

