

2024年2月期（2023年度） 第2四半期 決算説明会

2023年3月1日～2023年8月31日

株式会社東京個別指導学院
(東証プライム 4745)

2023年10月12日

本日のアジェンダ

1. 2023年度第2四半期決算について
2. 代表取締役社長ご挨拶
3. 第2四半期のハイライト
4. 質疑応答



2023年度第2四半期決算について

株式会社東京個別指導学院
最高財務責任者 刑部徹

問合せ回復、7月入会数増により、2Qは増収増益

(百万円)

	1Q(3-5月)	前年同期比	2Q(6-8月)	前年同期比	上期累計	前年同期比
売上高	4,076	96.0%	6,266	100.7%	10,342	98.8%
売上原価	3,262	99.5%	3,589	97.2%	6,852	98.2%
売上高原価率	80.0%	2.8%	57.3%	-2.1%	66.2%	-0.4%
売上総利益	814	84.1%	2,676	105.8%	3,490	99.8%
売上高総利益率	20.0%	-2.8%	42.7%	2.1%	33.8%	0.4%
販売費及び一般管理費	1,853	103.3%	1,713	105.0%	3,566	104.1%
売上高販管費率	45.5%	3.2%	27.3%	1.1%	34.5%	1.8%
営業損益	-1,038	-	963	107.2%	-75	-
経常損益	-1,037	-	963	107.2%	-74	-
親会社株主に帰属する四半期純損益	-746	-	635	110.5%	-110	-

要因分析：第2四半期（6-8月）

売上高

前年同期比 42百万円(同 100.7%)の増収

- ・年内入試対策講座の提供開始による高3生の入会増加
- ・5月から実施した料金改定のプラス影響

売上 原価

前年同期比 -104百万円(同 97.2%)の減少

- ・授業配置効率の改善による講師給の適正化

販管費

前年同期比 +82百万円(同 105.0%)の増加

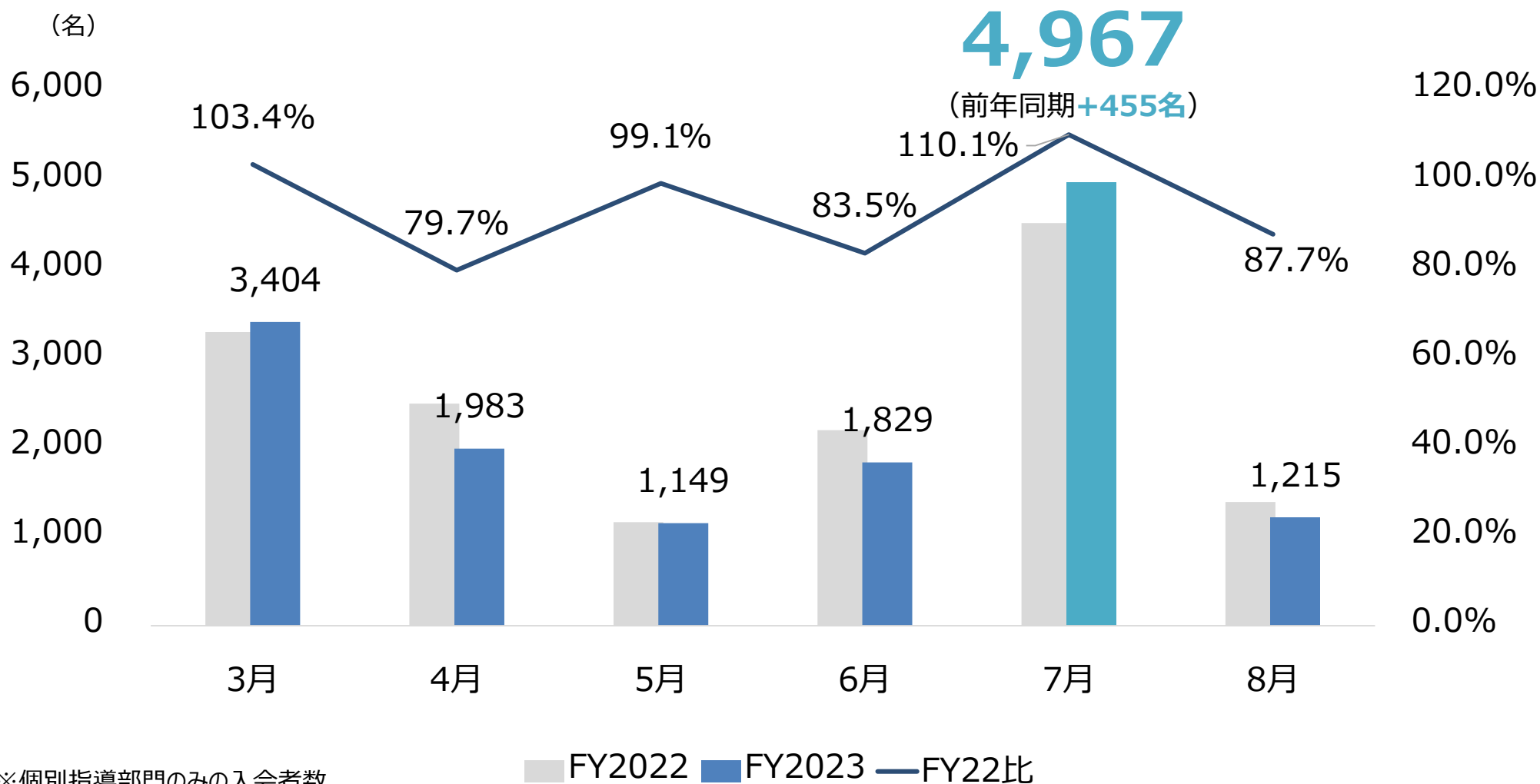
- ・債権管理システムに関する減価償却費及び運用保守費の増加
- ・教務開発に関わる社員の増強（1Qからの継続）

営業 利益

前年同期比 +64百万円の増益

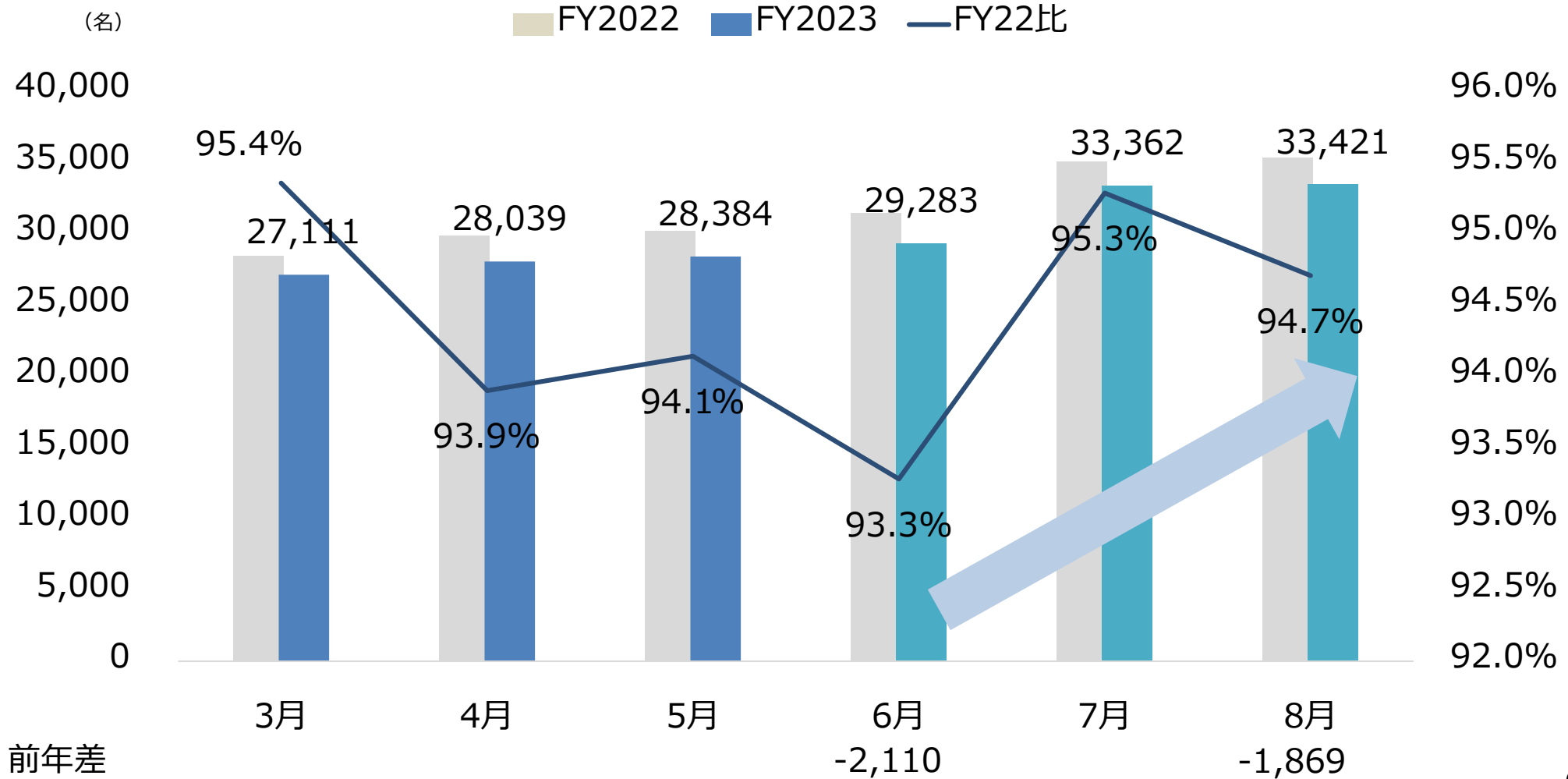
マーケティング改革による認知拡大により、 夏の生徒募集は昨年を大きく上回る結果になった

【入会数推移】



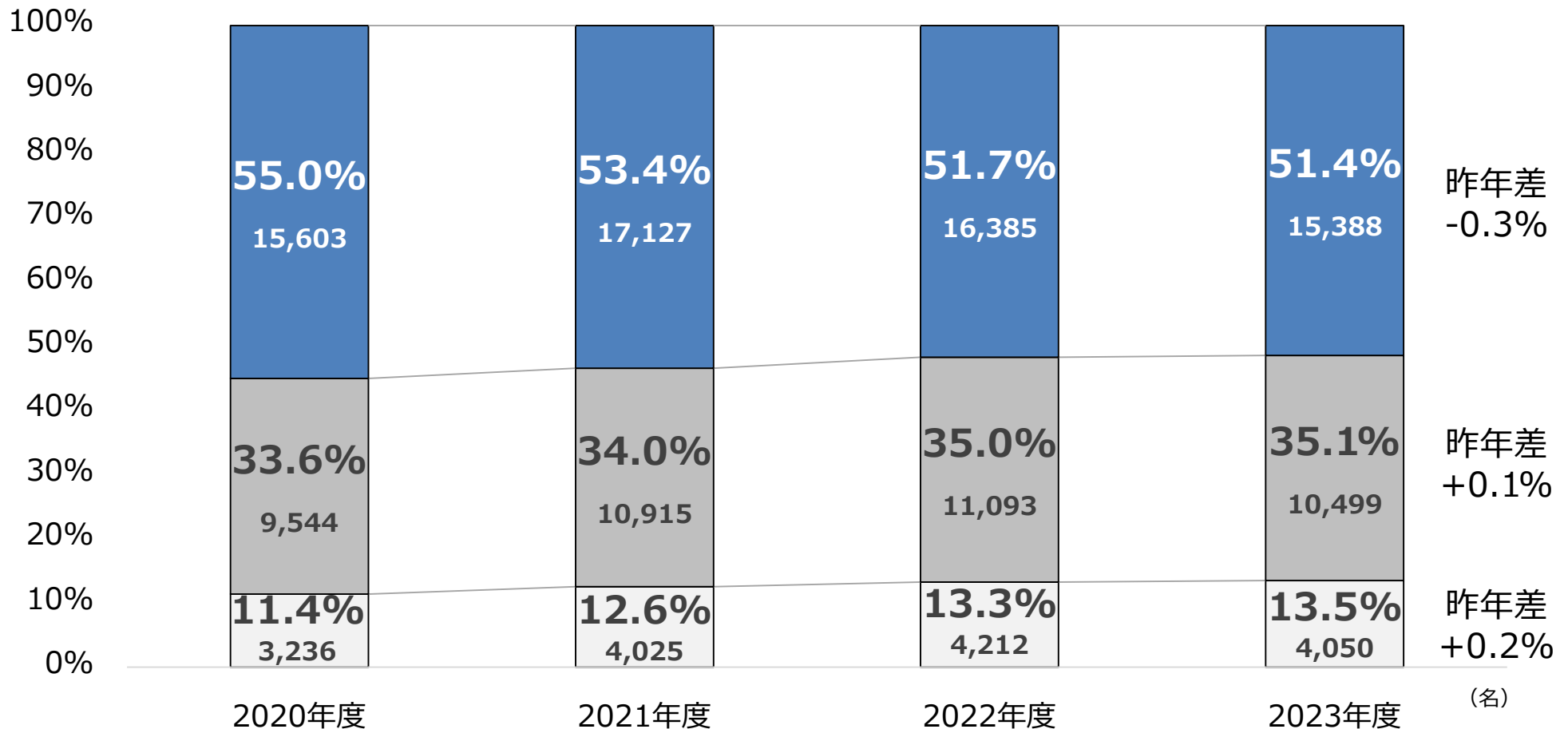
6月までの減少傾向が一段し、7月以降回復基調となる

【月末生徒数推移】



在籍構造の変化は、昨年から今年にかけて一段している

【2Q累計期間平均月末生徒数（学生区分別）】

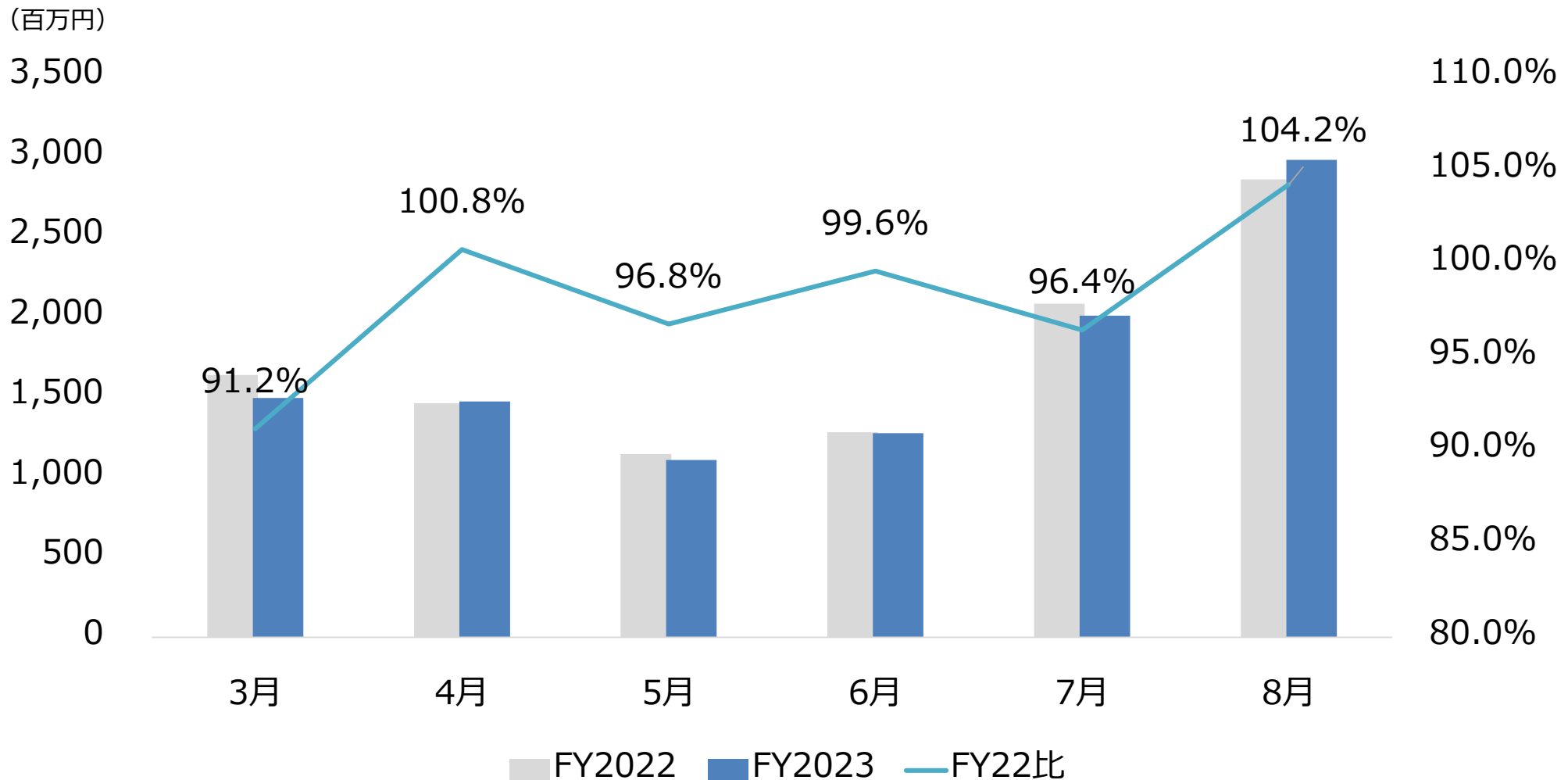


※個別指導部門の在籍生徒数

□ 小学生 ■ 中学生 ■ 高校生

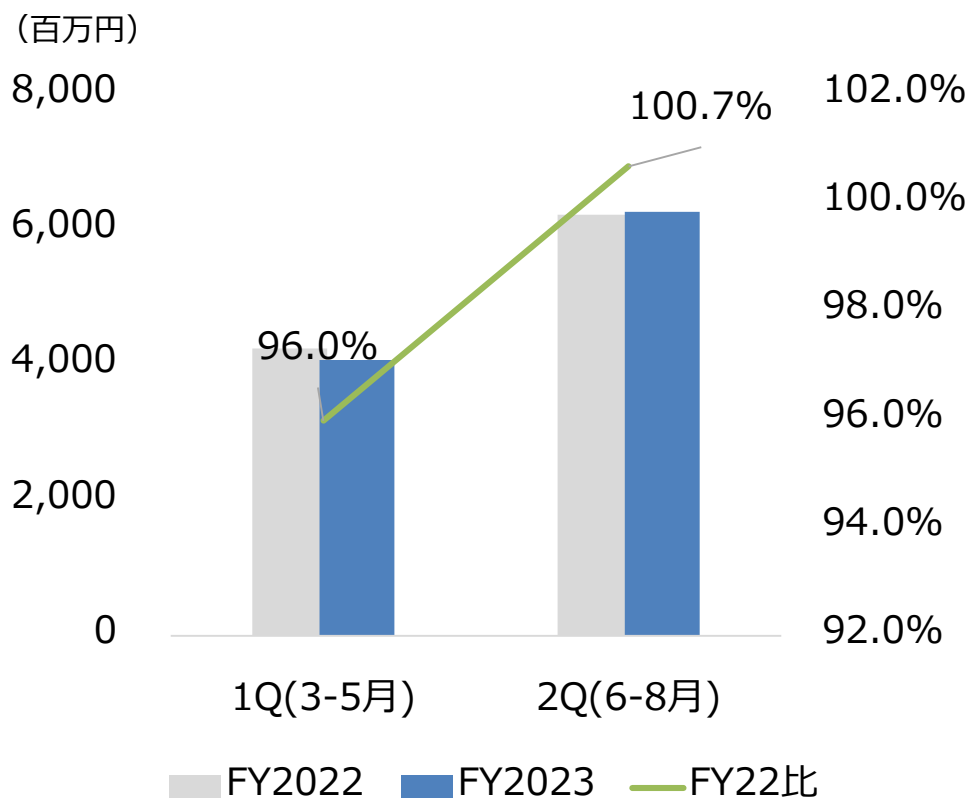
7月入会数増により、8月売上高は前年を上回る

【連結売上高推移】

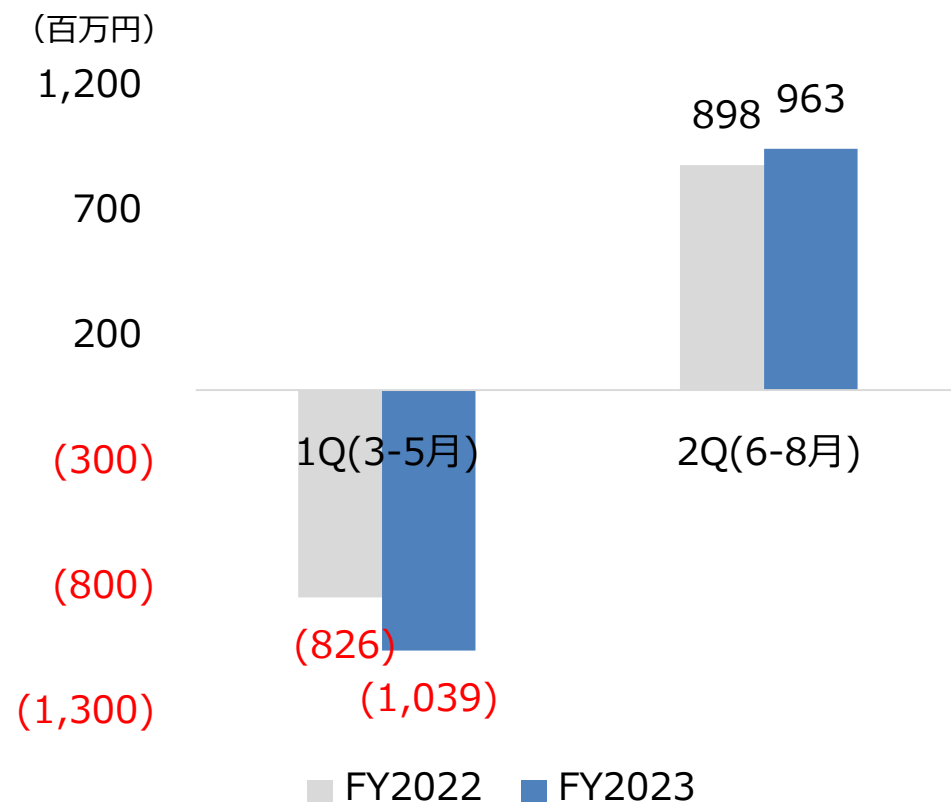


第2四半期の売上高、営業利益は昨年を上回る

【四半期別 連結売上高】



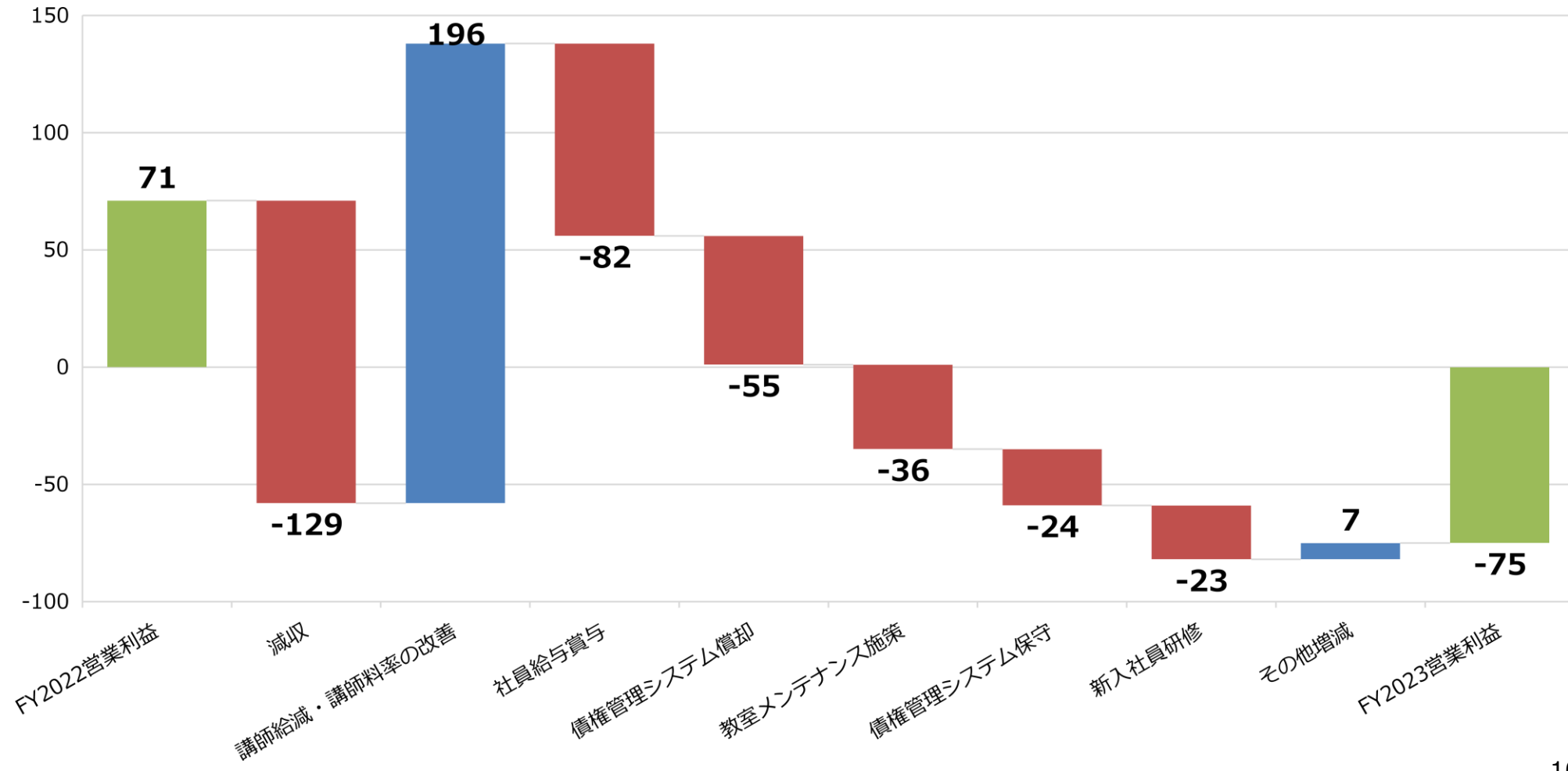
【四半期別 連結営業利益】



減収は講師料率適正化でカバー。 システム関連費、人財投資に伴う人件費が増加。

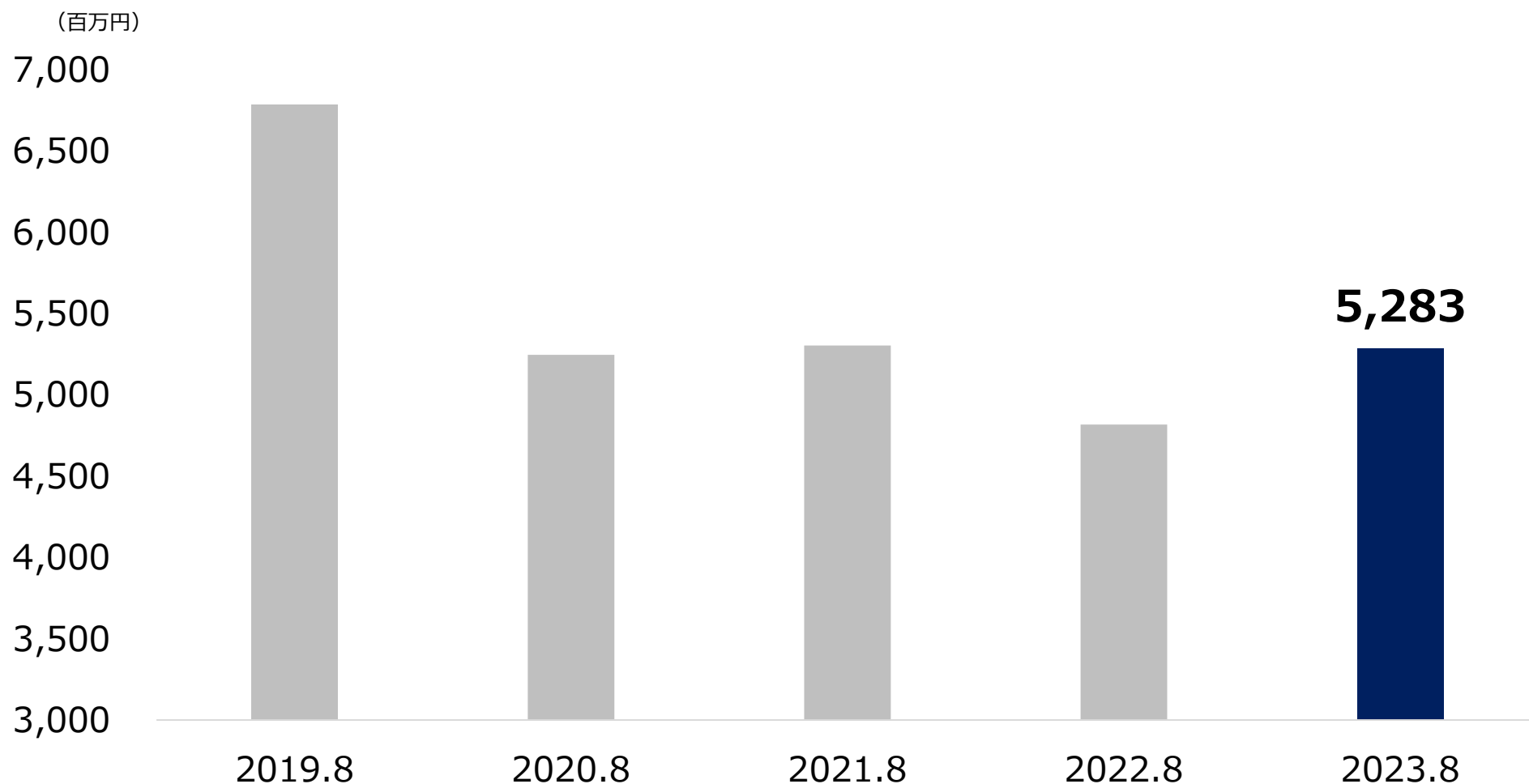
【収益増減分析】

(百万円)



財務の健全性を維持

【第2四半期末の現預金残高推移】



通期業績予想に変更なし

(百万円)

	23年度(連結) 予想	22年度(連結) 実績	増減額	増減率
売上高	22,164	21,790	373	1.7%
営業利益	1,464	1,824	-360	-19.8%
売上高営業利益率	6.6%	8.4%	-1.8pt	-
経常利益	1,465	1,834	-369	-20.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	916	1,249	-333	-26.7%
売上高当期純利益率	4.1%	5.7%	-1.6pt	-
EPS	16.88	23.02	-6.14	-

将来の事業投資や財務健全性を考慮しつつ、 計画通り中間配当を実施

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度 (予想)
年間配当金	26円	26円	26円	23円	16円
配当性向(連結)	74.4%	557.8%	89.4%	99.9%	94.8%
(中間配当金)	13円	13円	13円	13円	(確定) 8円
(期末配当金)	13円	13円	13円	10円	8円



ご挨拶

株式会社東京個別指導学院
代表取締役社長 大垣秀之

自己紹介

1995年4月	約 5 年	日本電信電話株式会社
2000年7月	約 4 年	PwCコンサルティング株式会社
2004年4月	約 8 年	株式会社リクルート
2012年5月～	11年半	ベネッセグループに入社
	・ 5年11か月	株式会社ベネッセコーポレーション
	・ 5年2か月	株式会社ベネッセビースタジオ 代表取締役社長
	・ 6カ月	株式会社東京個別指導学院 3月～顧問、副社長 9月～代表取締役社長

企業理念

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

私たちは
この3つの教育理念とホスピタリティを
すべての企業活動の基軸とし
笑顔あふれる「人の未来」に貢献する

経営方針

事業を通じて企業理念を実践し

お客様から選ばれ続ける存在になる

ホスピタリティ人財の定義

いつも「ありがとう」を大切に、

関わる全ての人と

喜びを分かちあえる人。

経営方針

事業を通じて企業理念を実践し
お客様から選ばれ続ける存在になる

19

企業理念

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

私たちは
この3つの教育理念とホスピタリティを
すべての企業活動の基軸とし
笑顔あふれる「人の未来」に貢献する

18

ホスピタリティ人財の定義

いつも「ありがとう」を大切に、
関わる全ての人と
喜びを分かちあえる人。

20

**東京個別が大切してきた理念・哲学をしっかりと継承するとともに、
徹底的にこの理念を重視した経営を実現する**

当社を取り巻く環境や内部で抱える課題を着実に解決し、 お客様に選ばれ、結果としての業績の回復を図っていく

FY2023 短期的課題

- ・ 昨年から課題となっていたマーケティング改革や教務コンテンツ開発に取り組み、変革を推進

FY2024～ 中期経営計画

- ・ 2024年4月に新中期経営計画を発表予定。
個別指導事業を中心に提供価値を再定義、成長戦略を策定中

～FY2030 長期ビジョン

- ・ ビジョン2030をアップデート。個別指導以外の事業も視野に入れてFY2024以降に検討

中計立案に向けた指針

経営方針

事業を通じて企業理念を実践し
お客様から選ばれ続ける存在になる

そのためには

人

パートナー・講師に選ばれ続ける存在になる
教室社員・アシスタントに選ばれ続ける存在になる
本社社員・従業員に選ばれ続ける存在になる

品質

（直営校の強みを活かして）品質・ルールを整え、品質を向上し続ける

価値

お客様が期待される新たな価値・商品・サービスを創造し続ける

利益

事業存続、未来投資するために、生産性を高め、利益を創出し続ける



第2四半期のハイライト

第2四半期ハイライト

新経営体制のもと、変革領域での試験を重ねて、次期中期経営計画の骨子を策定

1

業績回復の兆し

- 入会数の持ち直し：CVの高い本サイトを中心に、**訴求改善テストの検証を短期間で繰り返して、入会へのコンバージョンレートを安定させた。**同時に**本サイトをリニューアルし、自然流入の増加に繋がった。**
- 夏の問合せ回復：**認知拡大**のために、首都圏・大阪の**交通広告を強化。**

2

教務コンテンツの開発・仕組み化

- 大学受験向け総合型選抜講座のリリース**：6月に年内入試向け講座をリリース。マーケティング改革も後押しして、年内入試志望者層にリーチ、**昨年に比べて問い合わせはおよそ2倍に伸長。**
- 校内塾事業**：受講した生徒の学習効果を確認し、収益性も見込めるため、下期以降に**拡大予定。**

第2四半期ハイライト

新経営体制のもと、変革領域での試験を重ねて、次期中期経営計画の骨子を策定

3

組織力向上

- 全社員の経営関与度の向上：教室長を含む全社員の会議を毎月開催
- また、顧客への提供価値を全社員で議論しながら、中期経営計画の骨子として策定。全社員の関与度を上げて、全員で業績回復を図る。

4

経営体制の強化

- 9月に代表取締役社長交代。次期中期経営計画の立案から実行を一気通貫させ、変革推進のスピードを上げていく。
- 国内市場を対象としたスタンダード市場へ移行を決定。プライム市場の上場維持にかかる経営資源を変革推進に向けた投資に集中する。



東京個別指導学院