

2024年度 決算説明資料

(2024年3月1日～2025年2月28日)

株式会社東京個別指導学院

(東証スタンダード 4745)

2025年4月17日



2024年度業績

通期業績の前年比較

(百万円)

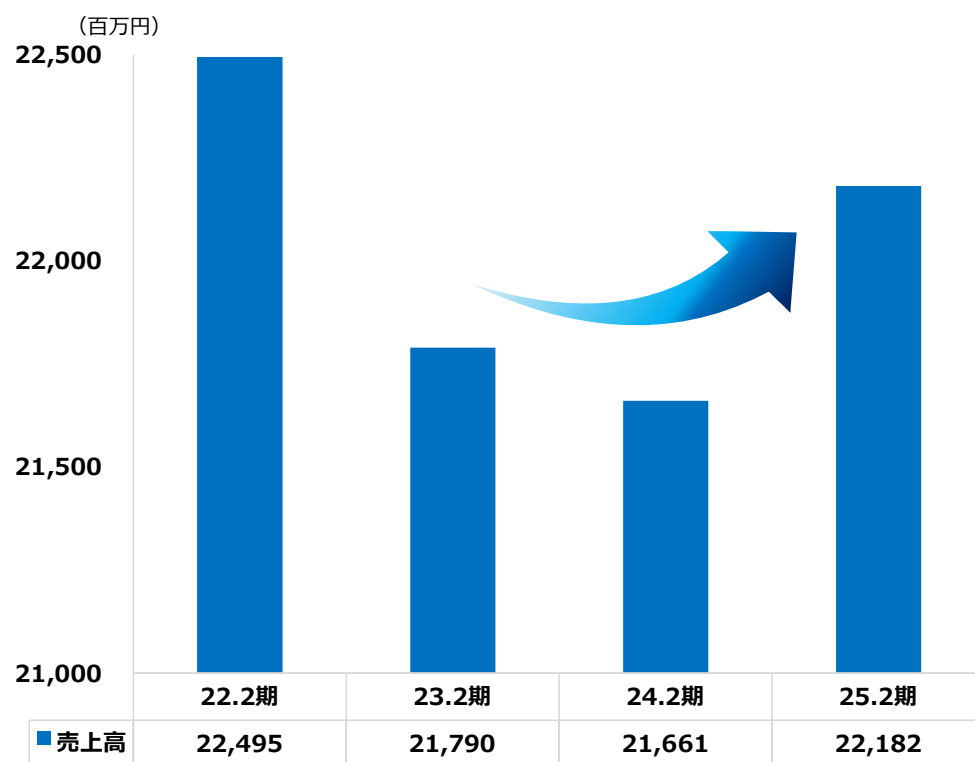
	2024年度 通期 (連結) 《今期》	2023年度 通期 (連結) 《前期》	対前年増減	前年増比
売上高	22,182	21,661	+ 521	102.4%
売上原価	14,249	13,828	+ 421	103.1%
売上高原価率	64.2%	63.8%	+ 0.4Pt	-
売上総利益	7,932	7,832	+ 99	101.3%
売上高総利益率	35.8%	36.2%	▲0.4Pt	-
販売費及び一般管理費	6,333	6,223	+110	101.8%
売上高販管費率	28.6%	28.7%	▲ 0.1Pt	-
営業利益	1,598	1,608	▲10	99.4%
経常利益	1,605	1,615	▲9	99.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,039	959	+ 79	108.3%

修正後の業績見通しに対して増益

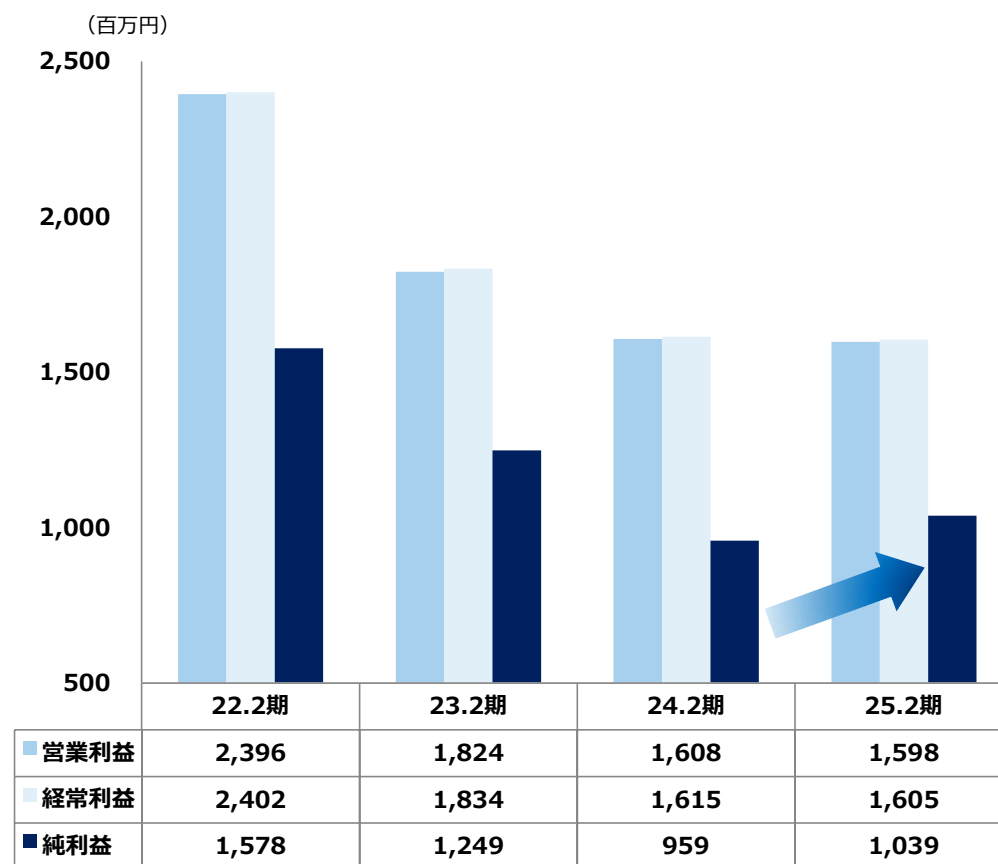
	2024年通期(連結) 《実績》	2024年通期(連結) 修正計画 2025/1/10公表	達成率	2024年通期(連結) 当初計画 2024/4/9公表	達成率
売上高(百万円)	22,182	22,200	99.9%	21,797	101.8%
営業利益(百万円)	1,598	1,540	103.8%	1,271	125.7%
経常利益(百万円)	1,605	1,540	104.2%	1,273	126.1%
親会社に帰属する 当期純利益 (百万円)	1,039	900	115.4%	757	137.3%

売上高と利益の推移

売上高はFY23を底に回復！



純利益はFY23比で増加！



前年比での増減要因

営業利益（前年比▲10百万円、同99.4%）の要因

売上高

前年比+521百万円(同102.4%)の増加

- 入会数増と継続重視の施策による生徒数の増加
- 講習会売上（夏期、冬期）が前年を上回る

売上原価

前年比+421百万円(同103.1%)の増加

- 優秀な人財を確保するための教室人件費の増
- 教室設備の増強に伴う費用増

販管費

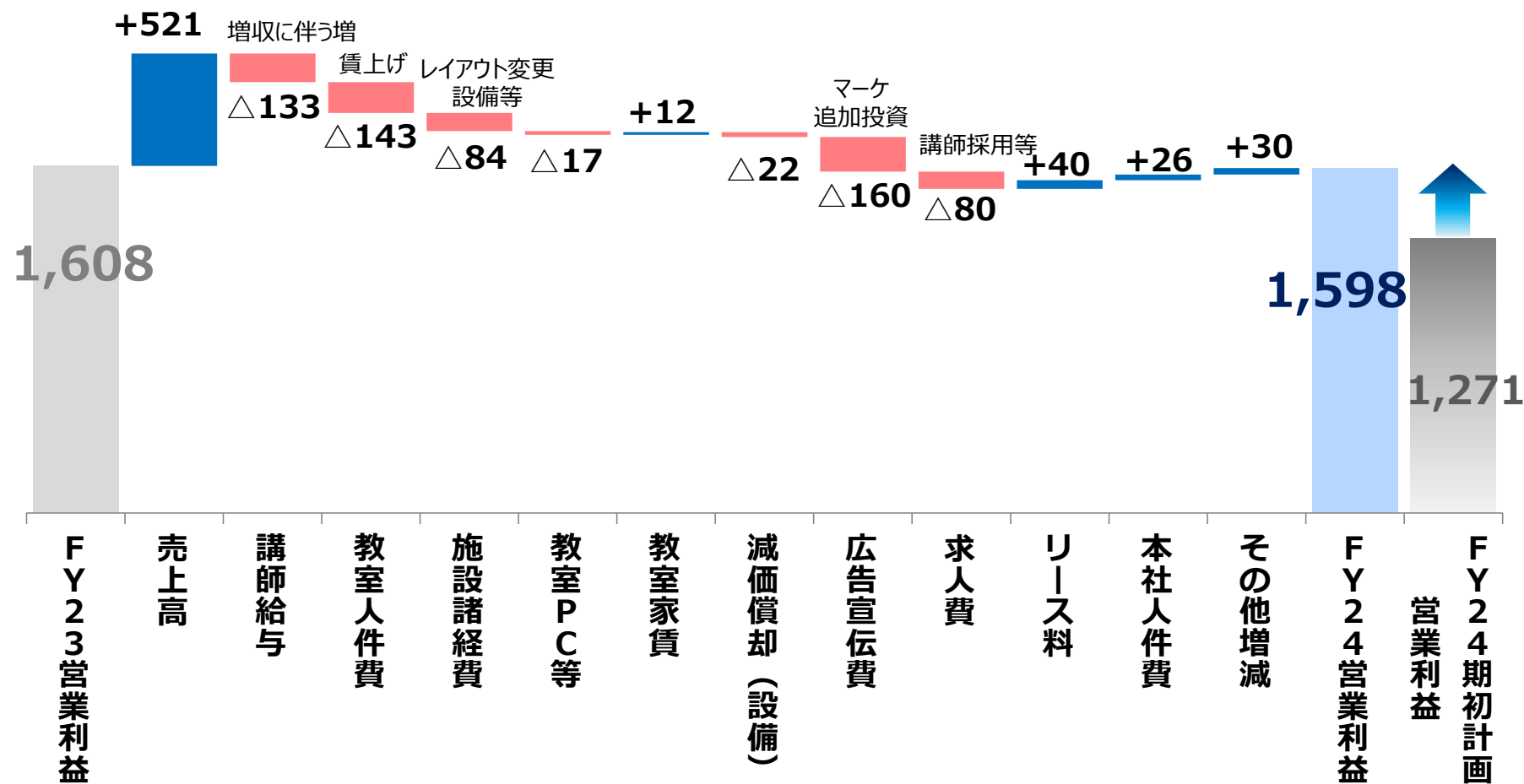
前年比+110百万円(同101.8%)の増加

- 生徒獲得に向け広告宣伝費を追加投資
- 講師求人費の増加
- 本社人件費及び、システム保守費等外注費用のコスト削減

期初計画を上回り、前年並みに利益を回復

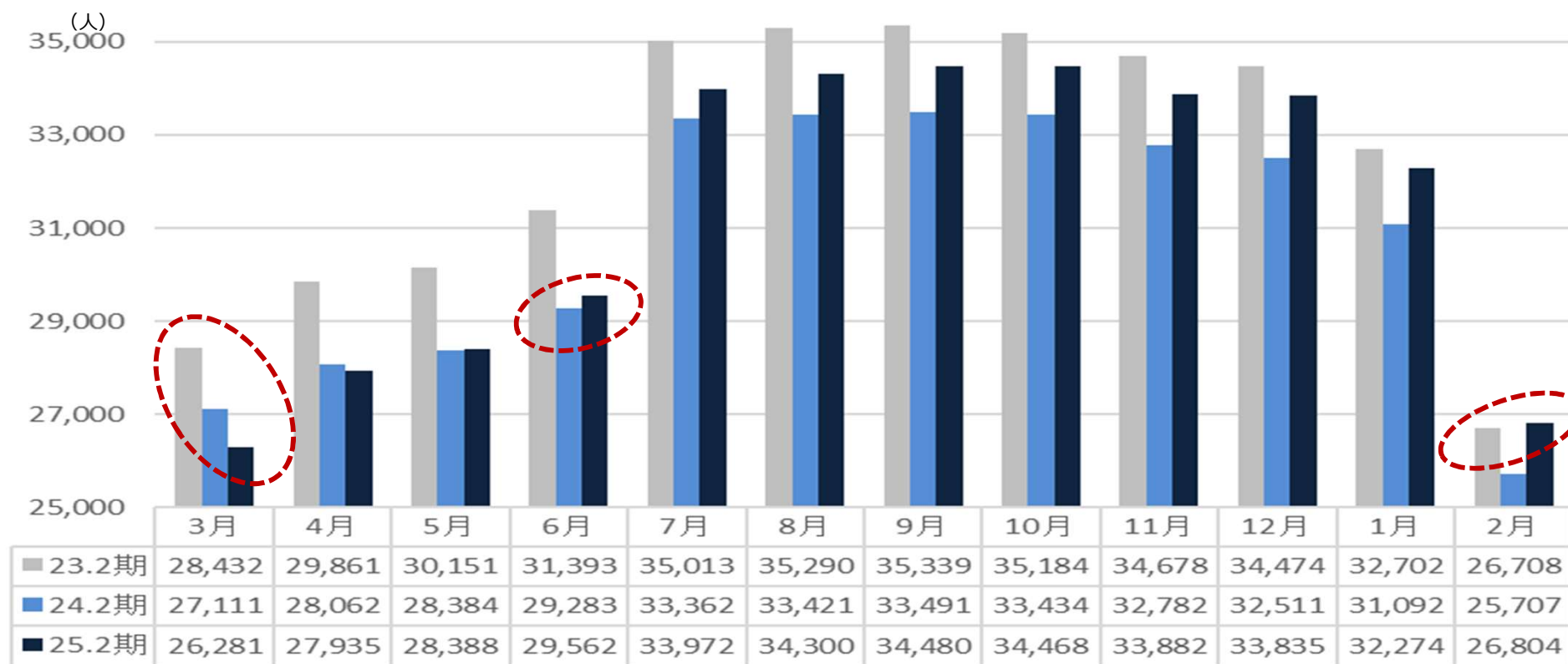
(単位：百万円)

【営業利益の前年比較】



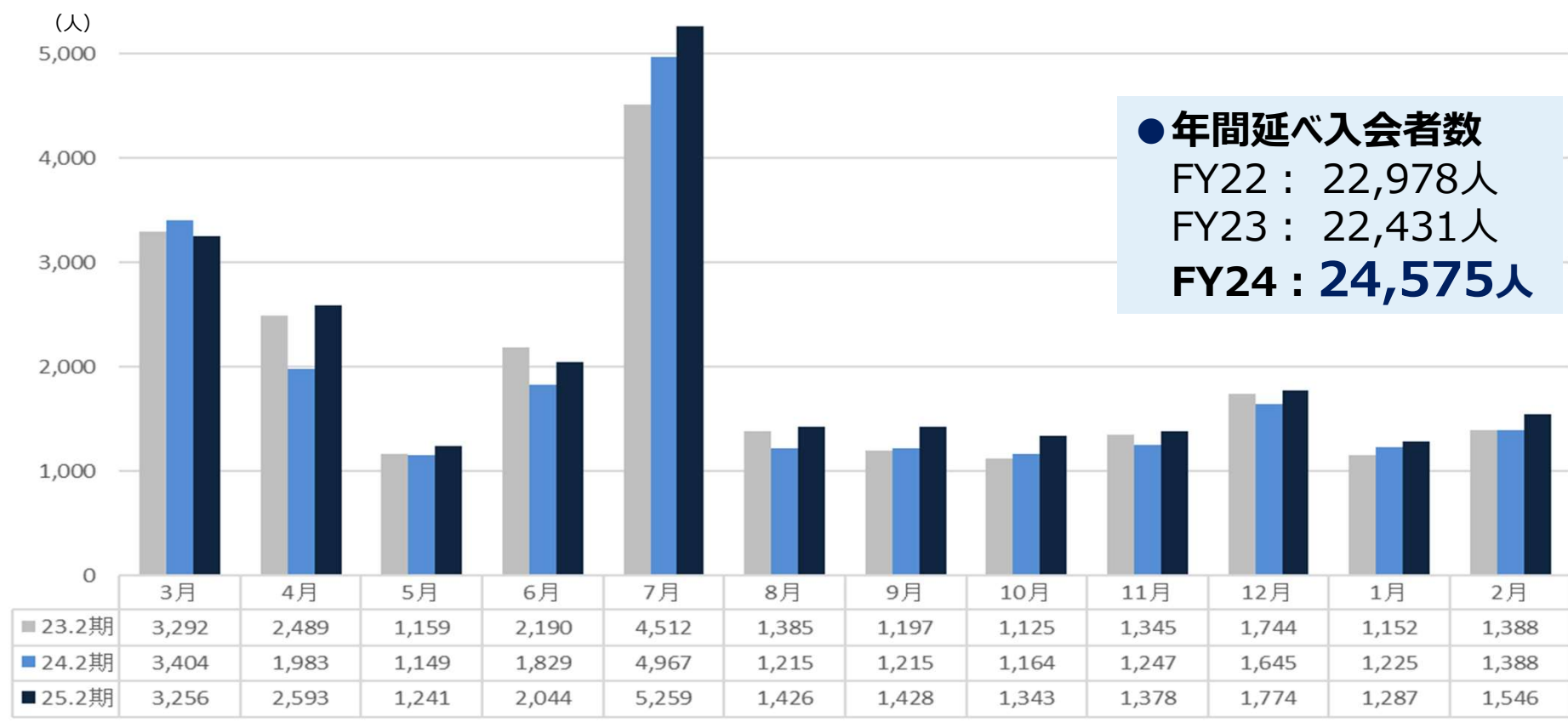
2024年度業績 月末在籍生徒数推移(個別指導事業)

**期初に昨対減で始まった生徒数は期中で昨対増となり、
期末で一昨年をも上回る。**



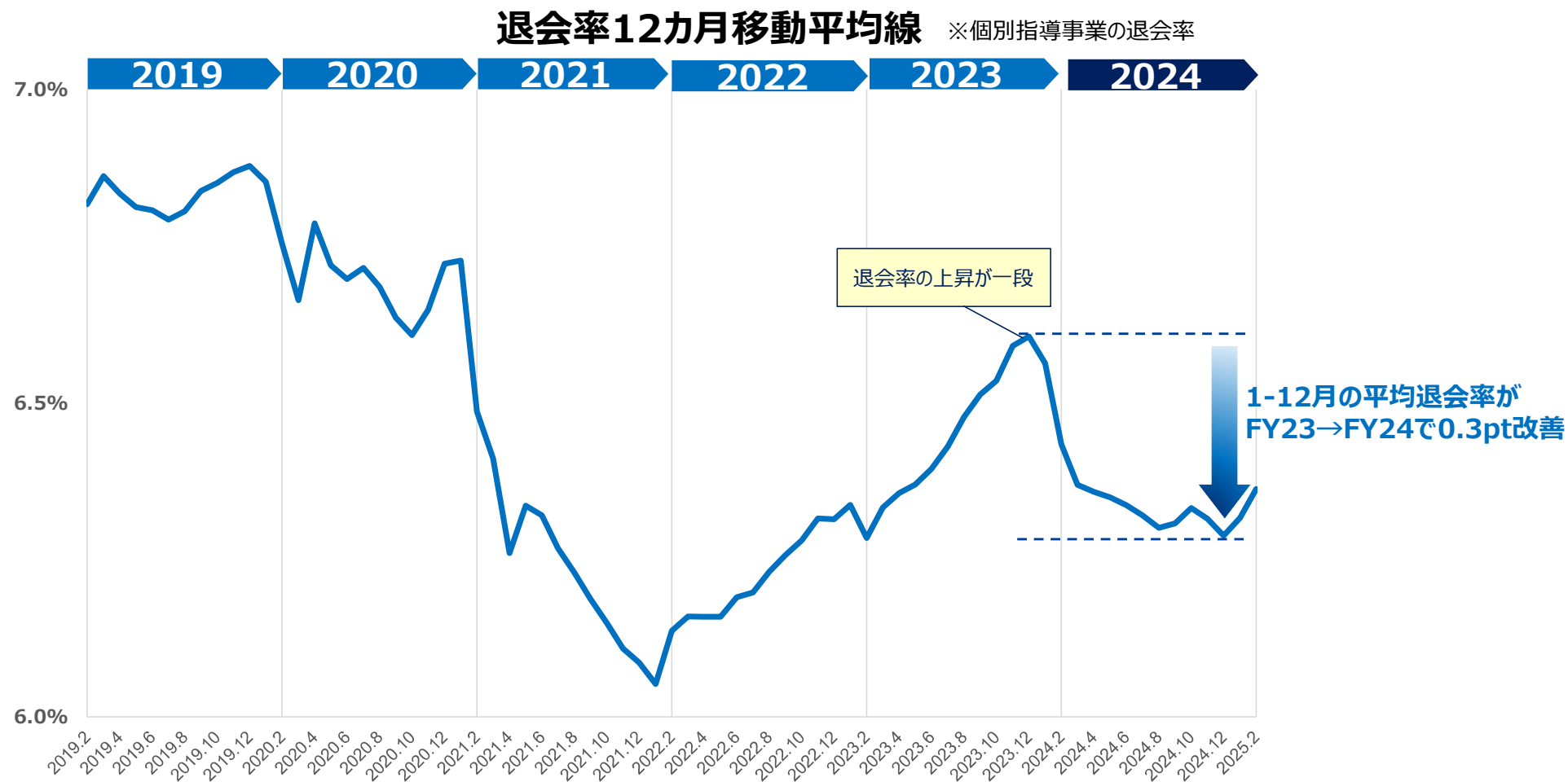
※個別指導部門のみの月末在籍生徒数

入会者数は過去3年で最高



※個別指導部門のみの入会者数

退会率は全般的には良化。継続が好調。

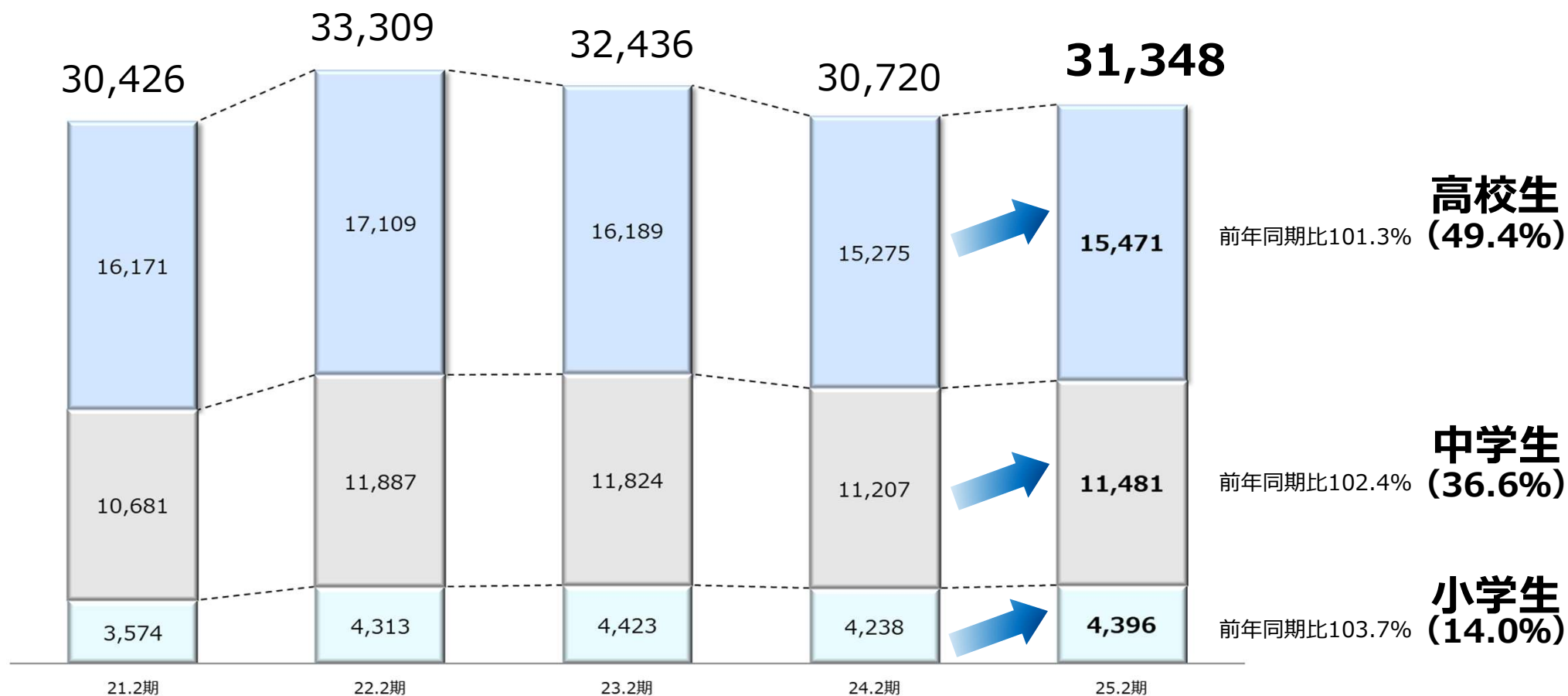


小中高いずれも生徒数が前年を上回る

(単位：人)

【期中平均生徒数（学生区分別）】

前年比**102.0%**



新規2教室を出店、1教室の統合を実施

- お客様に選んでいただける最適なエリアへの新規開校
- 商圈が重複するエリアの教室を統合し、効率的な教室運営を推進

期首	新規開校	統合	期末
266教室	2教室	1教室	267教室※

FY24 新規開校教室

勝どき教室（東京都）
2024年3月23日

小岩教室（東京都）
2024年3月23日

FY24 統合教室

町田ターミナル口教室 + 町田教室(東京都)
2024年3月

※首都圏208教室、西日本(愛知、京都、大阪、兵庫、福岡)59教室

連結業績推移

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
売上高	19,142百万円	22,495百万円	21,790百万円	21,661百万円	22,182百万円
営業利益	613百万円	2,396百万円	1,824百万円	1,608百万円	1,598百万円
経常利益	647百万円	2,402百万円	1,834百万円	1,615百万円	1,605百万円
当期純利益	253百万円	1,578百万円	1,249百万円	959百万円	1,039百万円
1株当り当期純利益	4.66円	29.07円	23.02円	17.67円	19.14円
期末株価(終値)	632円	599円	524円	446円	340円
株価収益率	135.6倍	20.6倍	22.8倍	25.2倍	17.8倍
期末純資産額	8,447百万円	8,616百万円	8,457百万円	8,440百万円	8,721百万円
1株当り期末純資産額	155円	158円	155円	155円	160円
R O E	2.8%	18.5%	14.7%	11.4%	11.9%
P B R	4.1倍	3.8倍	3.4倍	2.9倍	2.1倍



2025年度業績及び配当の予想

2025年度業績予想

ゼミ個別事業の統合など過去最高売上を計画

(百万円)

	2025年度 通期（連結） 予想	2024年度 通期（連結） 実績	対前年増減	前年比
売 上 高	24,050	22,182	1,868+	108.4%
営 業 利 益	1,635	1,598	+ 36	102.3%
売上高営業利益率	6.7%	7.2%	▲0.5Pt	-
経 常 利 益	1,641	1,605	+ 35	104.5%
親 会 社 株 主 に 帰 属 す る 当 期 純 利 益	996	1,039	▲43	95.9%
売上高当期純利益率	4.1%	4.7%	▲0.6.Pt	-
EPS	18.4%	19.1%	▲0.7Pt	-

配当性向50%以上の安定配当を目標に適正化

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度 (予想)
年間配当金	26円	23円	16円	12円	12円
配当性向(連結)	89.4%	99.9%	90.6%	62.7%	65.4%
(中間配当金)	13円	13円	8円	6円	6円
(期末配当金)	13円	10円	8円	* 6円	6円

*第42期定時株主総会にて決定

当社は、株主様への安定的な利益還元を重要な経営施策と位置づけ、株主資本利益率(ROE)を重視しつつ、配当性向50%以上を目標とする安定的配当に努めております。

当社取締役に対する譲渡制限付株式報酬制度を導入

当社取締役の報酬の一部を限度枠内で譲渡制限付株式で支給することを可能にするため、2025年5月28日開催予定の第42回定時株主総会に付議。

制度の概要

●導入の目的

- ・中長期的な企業価値向上へのインセンティブ
- ・株価や市場ポジションへのコミットメントを更に高める
- ・株主との価値共有

●株式報酬枠

- ・対象：当社取締役(社外取締役を除く)*
- ・限度枠：当社取締役の報酬額のうち、
年額30百万円以内、年8.5万株以内

(ご参考) 当社取締役の報酬額：年額250百万円以内
(1999年11月11日株主総会決議)

自社株取得の概要

●取得の目的

- ・本報酬制度に基づく当社取締役への株式割り当て
- ・当社株価の安定化

●取得の内容

- ・取得し得る株式数の上限 10万株
(自己株式を除く発行済株式数に対する割合0.184%)
- ・株式の取得総額の上限 35百万円

●取得の期間

- ・2025年4月17日～2026年4月16日

* 2025年5月28日開催予定の上記株主総会において、本制度が原案通り承認された場合、本制度と同様の譲渡制限付株式を当社の執行役員に対して割り当てることを予定しております。

注) 詳細につきましては、2025年4月11日公表の「譲渡制限付株式報酬制度の導入に関するお知らせ」及び「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」をご覧ください。



2024年度の振り返り

継続を重視し、生徒個々への寄り添いを強化

全体振り返り

- 期初には対前年97%で始まった生徒数差が期末には104%となり、一昨年にも追いついた。
- 24年度は対前年で入会者数が増加し、退会者数が減少した為、総在籍者数が増加
 - 受験学年の中3生、高3生から選択された
 - また、中2生、高2生も増加しており、25年度にも好影響

継続に注力

- 問合せ数が増えてくると教室は入会に傾くが、**継続が最も重要であることを浸透することに注力。**
- **継続重視** ➡ **生徒個々への寄り添い強化** ➡ 地域での評判高 ➡ 紹介・口コミ増 ➡ LTVの向上 + マーケティングコストダウン
- 退会者を察知し、対策を検討する継続レーティングの徹底、面談力向上と内部面談数増



2025年度の強化ポイント

環境見立て

進路多様化層が現顧客の中心だが、中受・高受・大受の各領域で（特に首都圏において）難関受験層からも選択される塾への変革が重要。

- 28年度には、23年度と比較して小中高校生の合計数は、97万人減（8%減）となる。つまり、同じシェアを維持しても在籍者数は8%減少。一方で、**東京都のみ生徒増が見込まれている。**
- **中学受験向けマーケットは拡大**しており、塾への平均支出額も増加傾向。東京都では中学生の約26%が私立に通っている。私立高校の“授業料無償化”は、私立人気を益々加速していく。
- **高校受験は、22道府県で公立高校の倍率が1倍を切っている。**高受マーケット約53百億円は今後、ゆるやかに縮小していくことが想定されるが、全塾マーケットの半分以上を占めている。
- 大学受験は、推薦＋総合型選抜での進学者数の合計は50%超え。今後も学力試験以外での入学者が増加していく。一方で**難関大受験層の支出額は増加していく。**（高2では私立生は公立生の約136%）。
- **通信制高校の生徒数は**、約27万人で高校生の12人に1人、私立高校生の6人1人が選択。小中学生の不登校は約30万人。**今後も積極的に選択する生徒も含め、増加が見込まれる。**

2025年度の強化ポイント

外部環境変化

少子化

中受増

私立高校
無償化
の流れ

公立高校
入試倍率
の低下

大学全入
時代

総合型
選抜

通信制

デジタル化

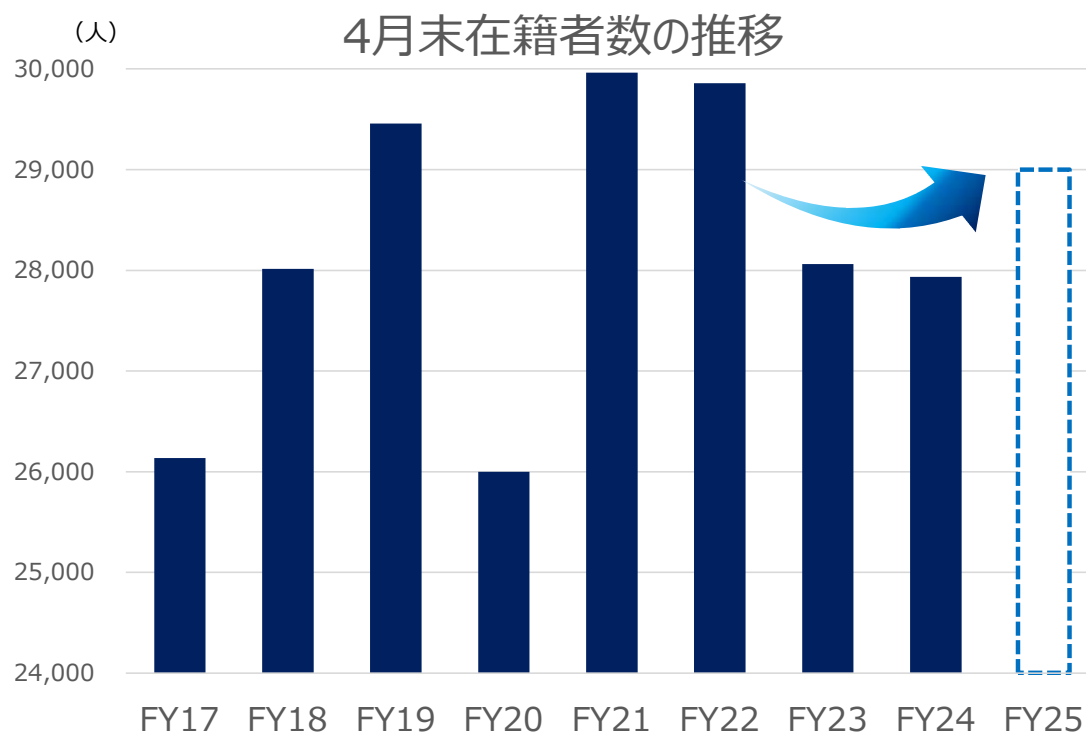
M&A
加速

- ① 4月末在籍者29,000名の達成
- ② 志望校ターゲットコースの立ち上げ
(進研ゼミ個別指導教室事業統合の成功)
- ③ 教室長の輝きを支えるDX化と
人事制度改革
- ④ 継続(内部生面談)の重視

2025年度の強化ポイント①

ベースとなる4月末在籍者29,000名*の達成

*「進研ゼミ個別指導教室事業」教室を除く生徒数



Tokyo Individualized Educational Institute, INC.

2025年度の強化ポイント②

志望校ターゲットコースの立ち上げ (進研ゼミ個別指導教室事業統合の成功)

- 志望大学が決まったら合格への地図を描き、週1回コーチングで伴走
- 地方国立大学をターゲットとした特別コースによるニーズ確認とオンライン講座展開のテストとなる『九州大学ターゲットコース』
- 週1コマや長期休暇での“+ティーチング”提案のニーズ検証
- 高校受験向けコースのプログラム深化

2025年度の強化ポイント③

教室長の輝きを支えるDX化と人事制度改革

- カリキュラム、カルテ、講習会時の講師アサインのデジタル化と作問のセンター化を中心にDX化への投資を進める
- 講師の作業給削減により、教室長が基本1人で運営している教室を削減
- 人事制度、評価制度の刷新

2025年度の強化ポイント④

継続（LTV）の重視

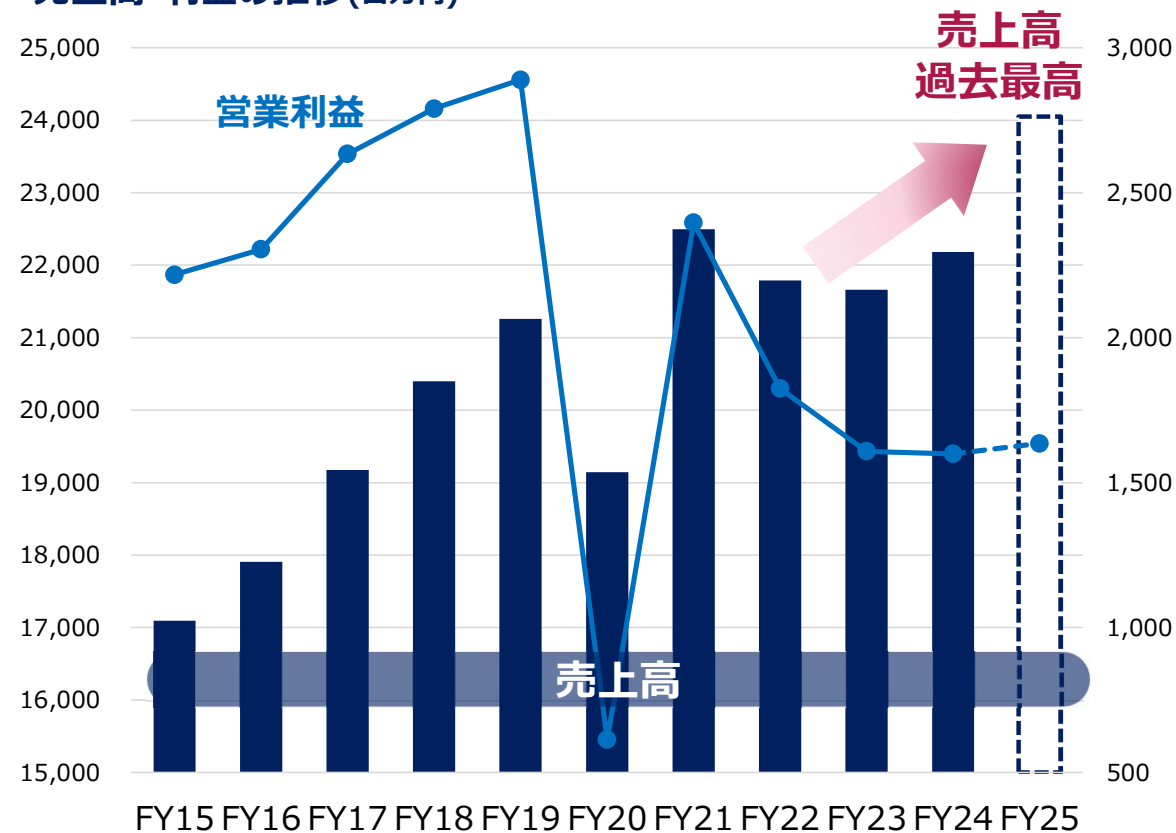
- 問合せ数の増加と入会率の減少のバランスを見極め、マーケティング費を慎重にコントロールしつつ、進化しているコールセンターでのアポ率を再現していく。
- その上で、入会者（生徒、保護者）の期待を信頼に変えていくことに注力。
- 24年度から強化している継続（内部生面談）をより重視し、ソリューションの拡大と合わせて仕組化を推進していく。

2025年度の業績目標

売上高240.5億円
(過去最高)

営業利益16.4億円
(回復への足掛かり)

売上高-利益の推移(百万円)





【IRに関するお問い合わせ先】 経営企画室 IR

Tel : 03-6911-3140 E-mail : ir@tkg-jp.com

本資料に記載されております経営計画、業績予想につきましては、将来の予想であり、現時点で入手可能な情報や、合理的判断の根拠とする一定の前提条件に基づき当社が作成したものでございます。従いまして記載情報には、リスクと不確実性を含んでおり、実際の業績は今後、様々な要因により、予想と異なる場合がございます。



東京個別指導学院