

2015年2月期 3Q 決算説明会

2015年1月8日

株式会社東京個別指導学院
(東証1部 4745)

1

3期連続の増収増益を達成

- 設備投資・新規事業投資を吸収し、営業利益は3期連続上昇
- 4つの新規事業増加も、販売費率は低下

2

さらなる成長のフェーズへ「個別指導塾」

- 持続的な品質・付加価値の向上 ~ 3年連続で顧客満足度No.1*を獲得
- 過去最高の問合せ数・累計入会者数を記録
- 好調な実績を受けて、予定より出店前倒し

* イード塾アワード2014 高校生・大学受験生/個別指導 部門 最優秀賞

3

来期以降につながる事業開始

- 15.2期4つ目の新規事業「クラスベネッセ」(1対4の新型個別指導)を開校
- 「Benesse 文章表現教室」の併設開校を開始

1. 2015年2月期 3Q決算

2. 3Q概況および、通期の取組み

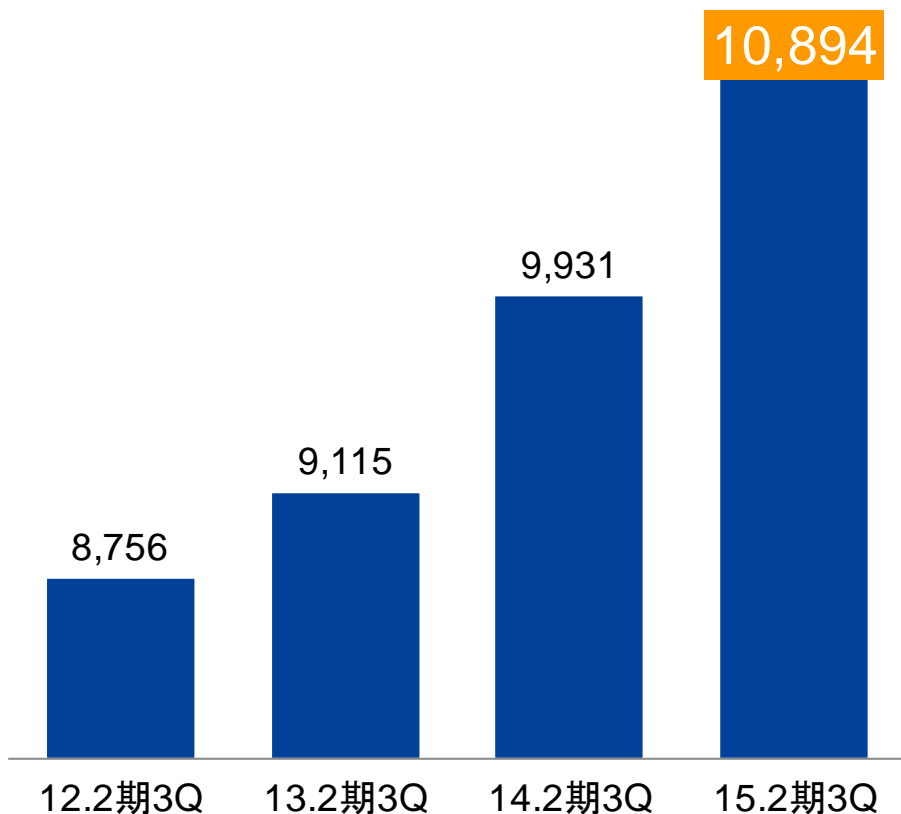
<ご参考>

中期経営計画「Shining☆2015」の概要

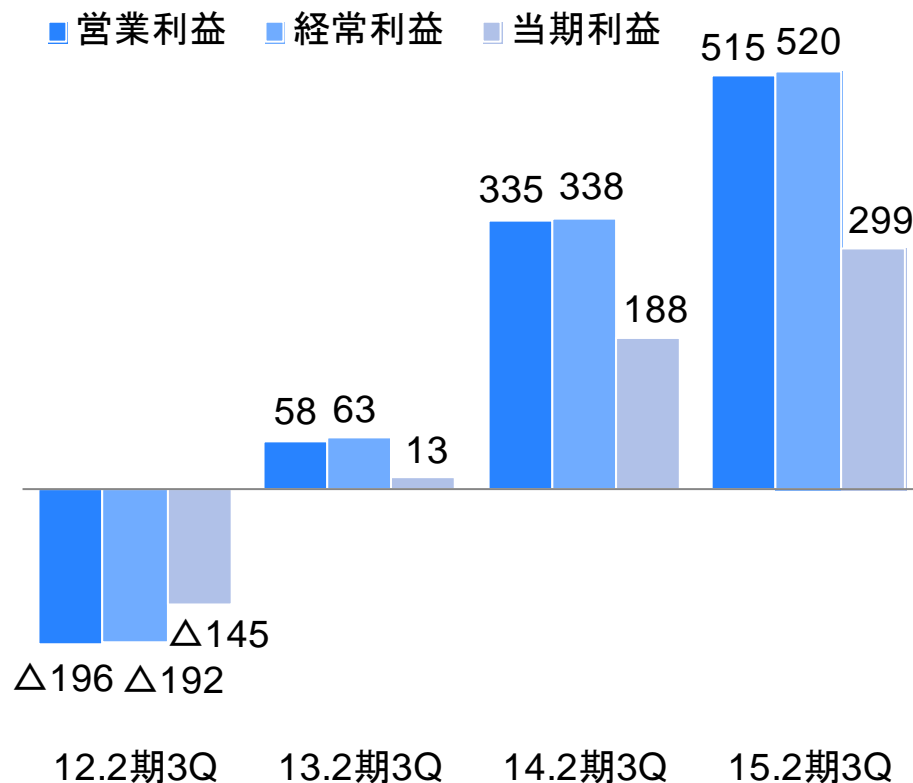
売上高、利益ともに前年同期を上回る

– 対前年で売上高は963百万円増(9.7%)、営業利益は180百万円増(53.8%)

累計売上高(百万円)



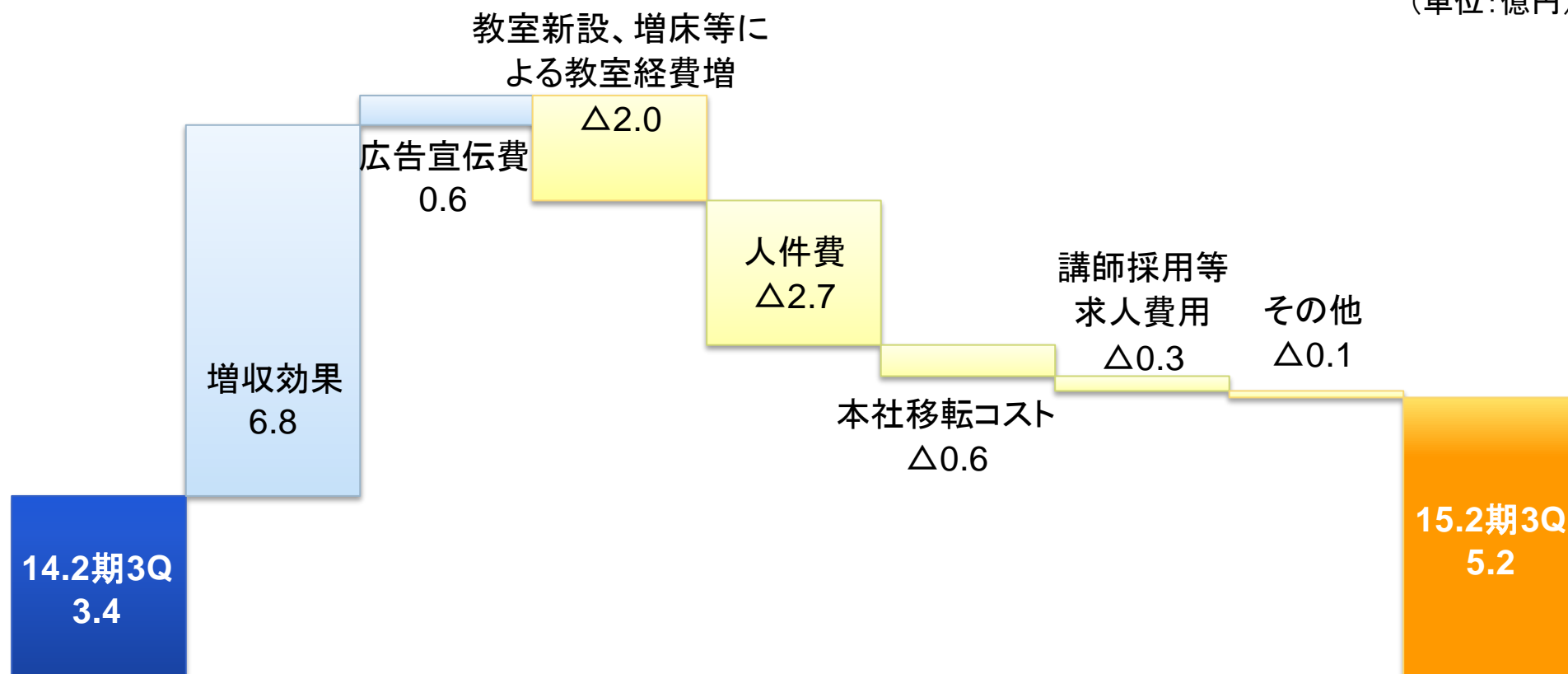
累計利益(百万円)



3Q累計営業利益増減分析

- ①在籍生徒数増にともなう増収による増益
- ②広告宣伝費の効率化
- ③来期を見据えた新規開校・リニューアルの加速、事業拡大にともなう積極的な講師採用などの費用増は想定通りの水準

(単位: 億円)

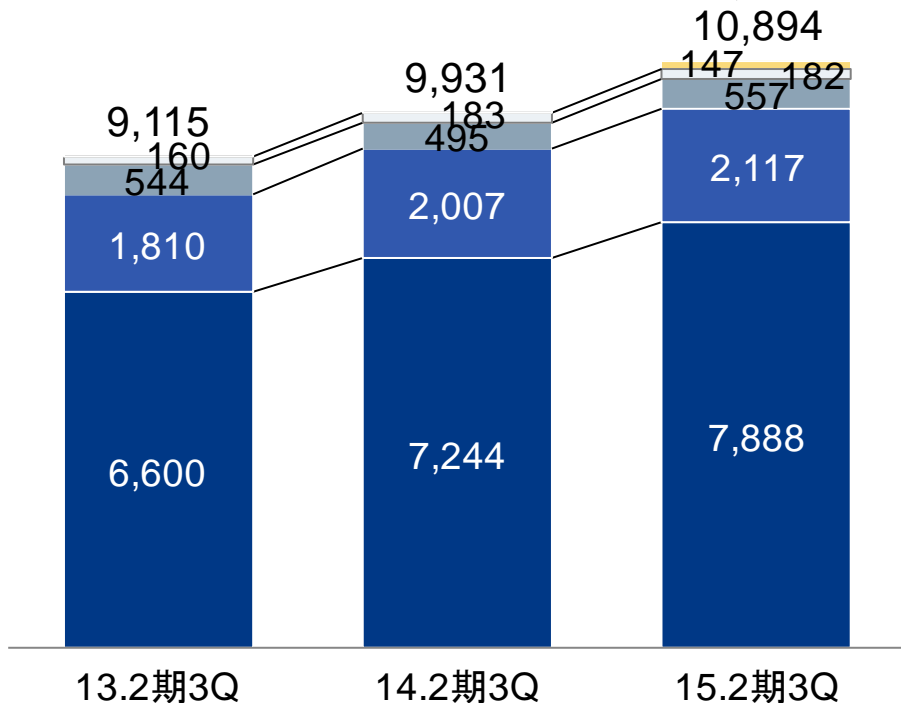


15.2期3Q累計 セグメント別売上高の推移

セグメント別売上高は生徒数増加に伴い、基本授業料売上高が高い伸び
 学生区分別売上高は高校生が高い伸び。新事業も寄与

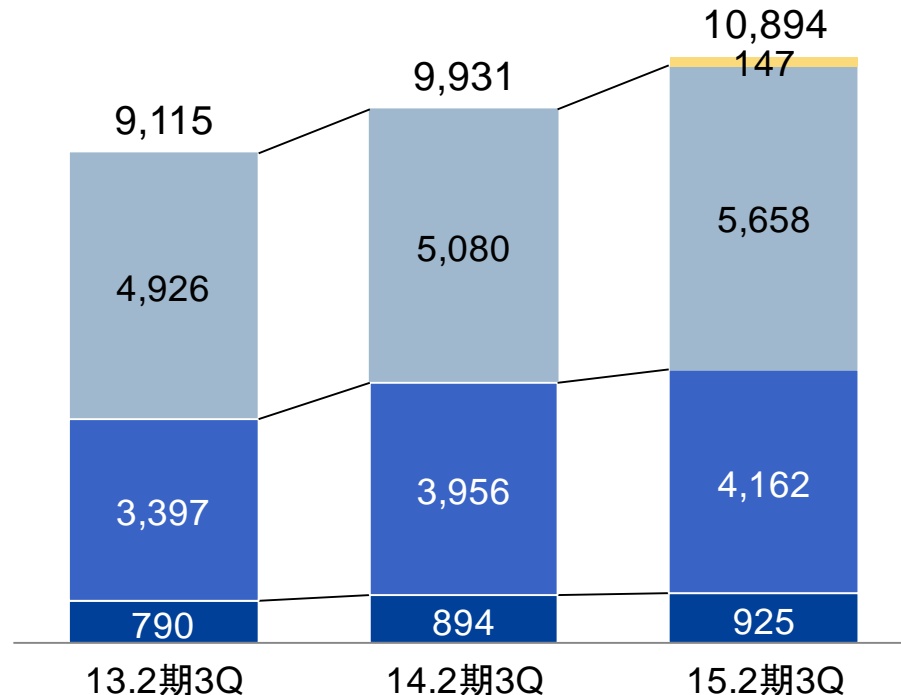
セグメント別売上高(百万円)

■ 授業料 ■ 講習会 ■ 設備費・入会金 □ 教材他 ■ サイエンス教室・文章表現教室



学生区分別売上高(百万円)

■ 小学生 ■ 中学生 ■ 高校生 ■ サイエンス教室・文章表現教室



15.2期3Q累計 業績の概況

販管費比率の改善により、営業利益率は1.3%ポイント上昇

(百万円)

| | 15.2期3Q 累計実績 | 14.2期3Q 累計実績 | 差額 | 増減率 |
|----------|-----------------|-----------------|-----|-------|
| 売上高 | 10,894 | 9,931 | 963 | 9.7% |
| 売上原価 | 6,969 | 6,259 | 710 | 11.4% |
| 売上原価率 | 64.0% | 63.0% | | |
| 売上総利益 | 3,924 | 3,672 | 252 | 6.9% |
| 売上総利益率 | 36.0% | 37.0% | | |
| 販管費 | 3,409 | 3,336 | 72 | 2.2% |
| 売上高販管費比率 | 31.3% | 33.6% | | |
| 営業利益 | 515 | 335 | 180 | 53.8% |
| 売上高営業利益率 | 4.7% | 3.4% | | |
| 経常利益 | 520 | 338 | 181 | 53.5% |
| 売上高経常利益率 | 4.8% | 3.4% | | |
| 当期純利益 | 299 | 188 | 111 | 59.1% |
| 売上高純利益率 | 2.7% | 1.9% | | |

15.2期3Q 貸借対照表

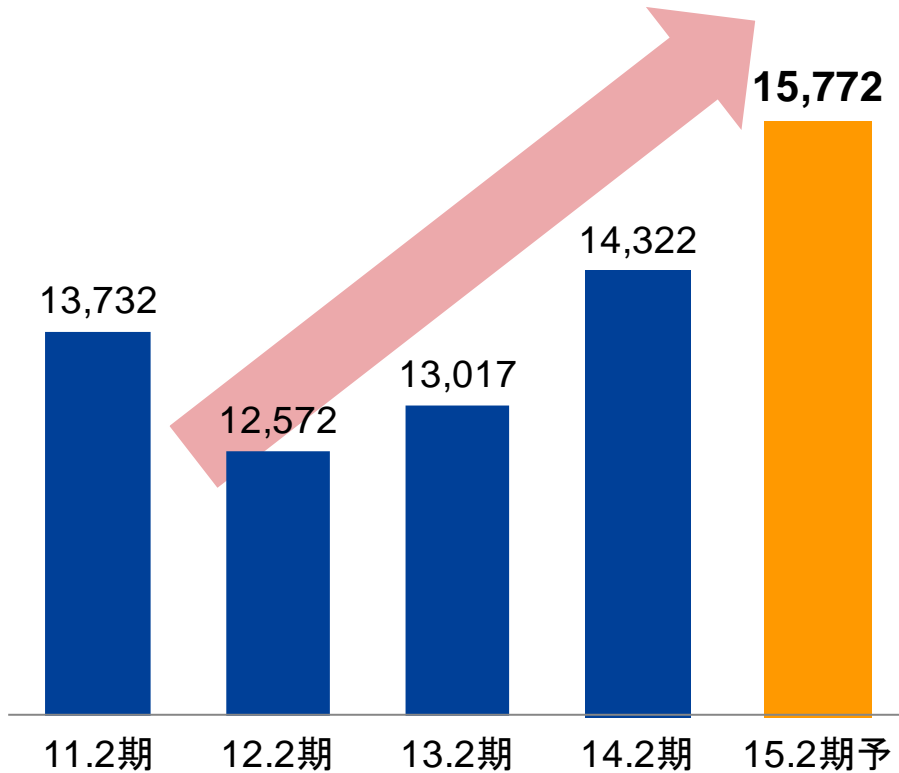
■ 新教室の開校、リニューアル等で固定資産が増加

(百万円)

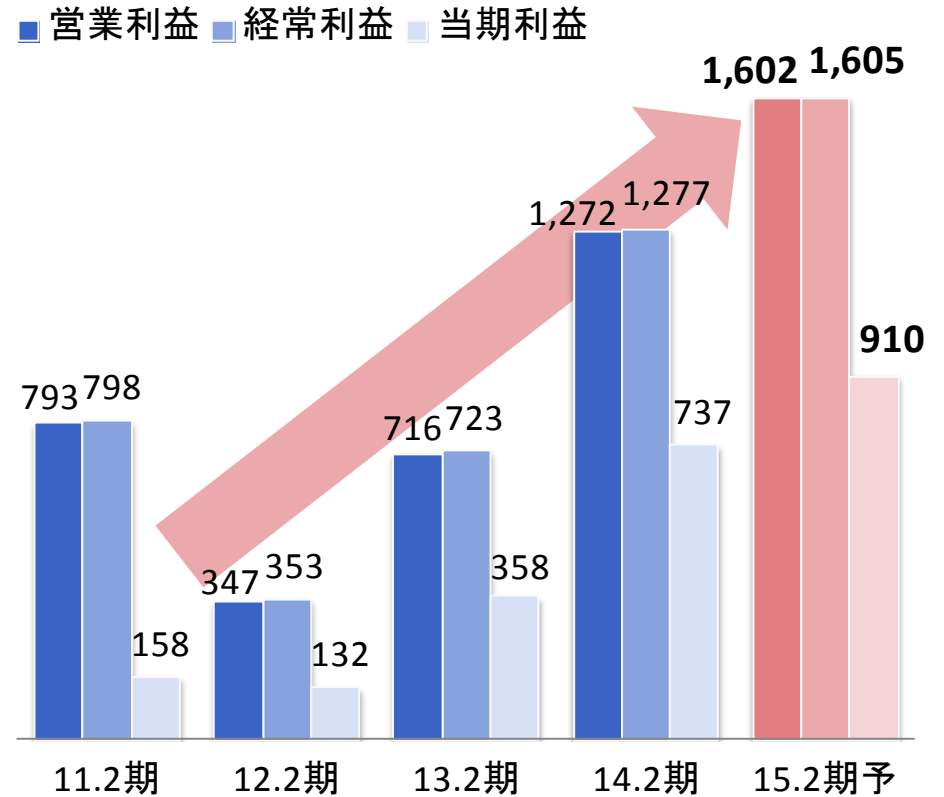
| | 15.2期3Q末 実績 | 14.2期末 実績 | 差額 |
|------|----------------|--------------|------|
| 流動資産 | 6,586 | 7,180 | △594 |
| 固定資産 | 1,962 | 1,706 | 256 |
| 流動負債 | 1,649 | 1,895 | △246 |
| 固定負債 | 19 | 30 | △10 |
| 純資産 | 6,879 | 6,960 | △80 |
| 資産合計 | 8,548 | 8,886 | △337 |

通期予想は期初予想の通り

売上高(百万円)



利益(百万円)



14.2期比10.1%の増収、25.9%の営業増益予想

(百万円)

| | 15.2期 予想 | 前期 差額 | 前期 増減率 | 14.2期 実績 |
|----------|---------------|----------|-----------|-------------|
| 売上高 | 15,772 | 1,449 | 10.1% | 14,322 |
| 営業利益 | 1,602 | 329 | 25.9% | 1,272 |
| 売上高営業利益率 | 10.2% | | | 8.9% |
| 経常利益 | 1,605 | 327 | 25.6% | 1,277 |
| 売上高経常利益率 | 10.2% | | | 8.9% |
| 当期純利益 | 910 | 172 | 23.4% | 737 |
| 売上高純利益率 | 5.8% | | | 5.2% |

15.2期は増配を予定

中長期的な成長の継続を見越し、株主還元を強化

| 1株当たりの 年間配当金 | 第28期 2010年3月1日 ～ 2011年2月28日 | 第29期 2011年3月1日 ～ 2012年2月29日 | 第30期 2012年3月1日 ～ 2013年2月28日 | 第31期 2013年3月1日 ～ 2014年2月28日 | 第32期 2014年3月1日 ～ 2015年2月28日 |
|-----------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| 中間配当金 | 4円 | 3円 | 3円 | 3円 | 4円 |
| 期末配当金 | 4円 | 3円 | 3円 | 3円 | 4円 ^{*1} |
| 年間配当金 | 8円 | 6円 | 6円 | 6円 | 8円 ^{*1} |
| 配当性向 | 280.7% | 245.4% | 90.9% | 44.1% | 47.7% ^{*1} |

・第28期は、1株あたり年間2円の会社設立25周年・株式公開10周年の記念配当を実施しております。

* 1) 2014年10月8日発表の予想値です。

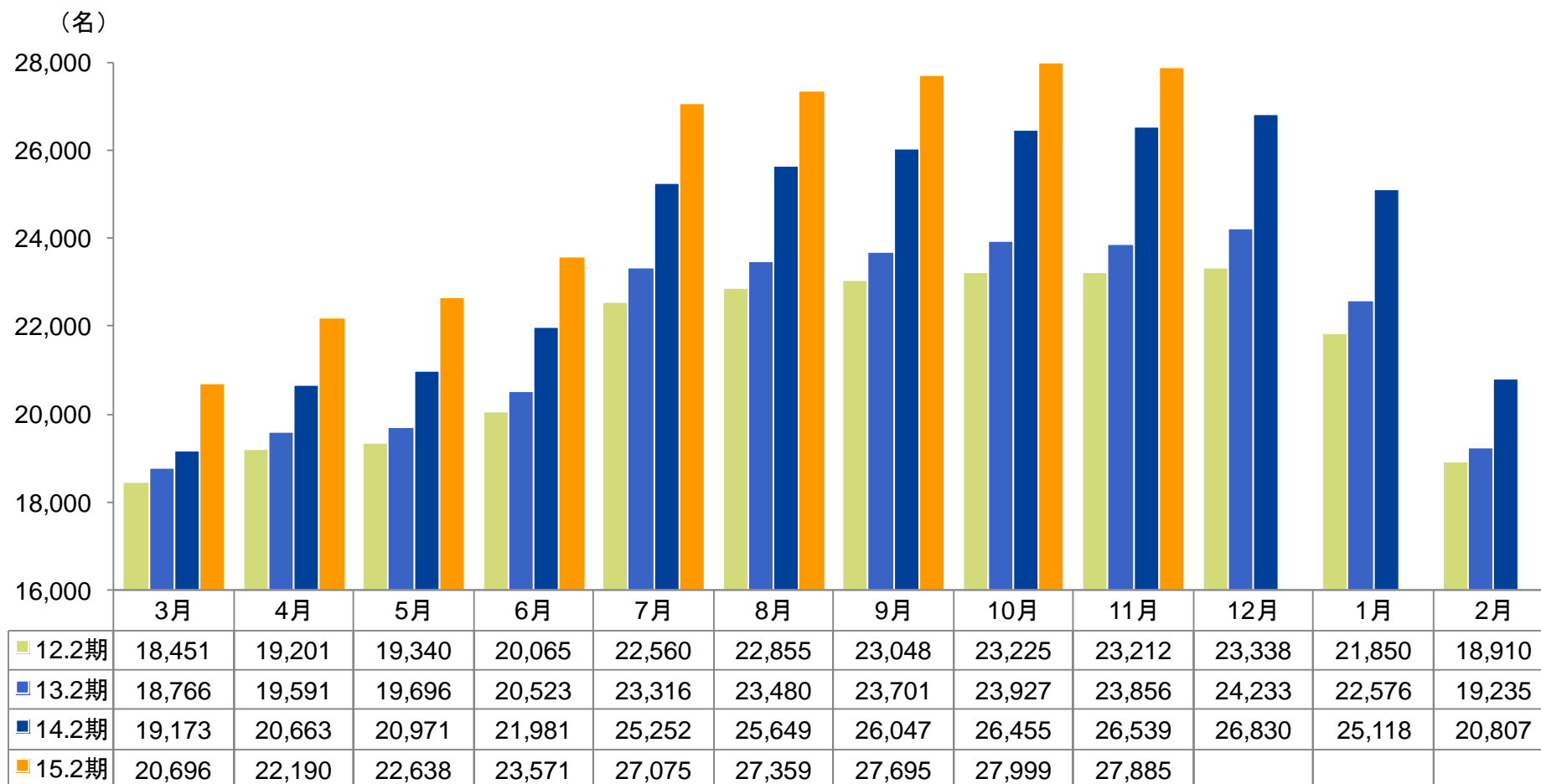
1. 2015年2月期 3Q決算

2. 3Q概況および、通期の取組み

<ご参考>

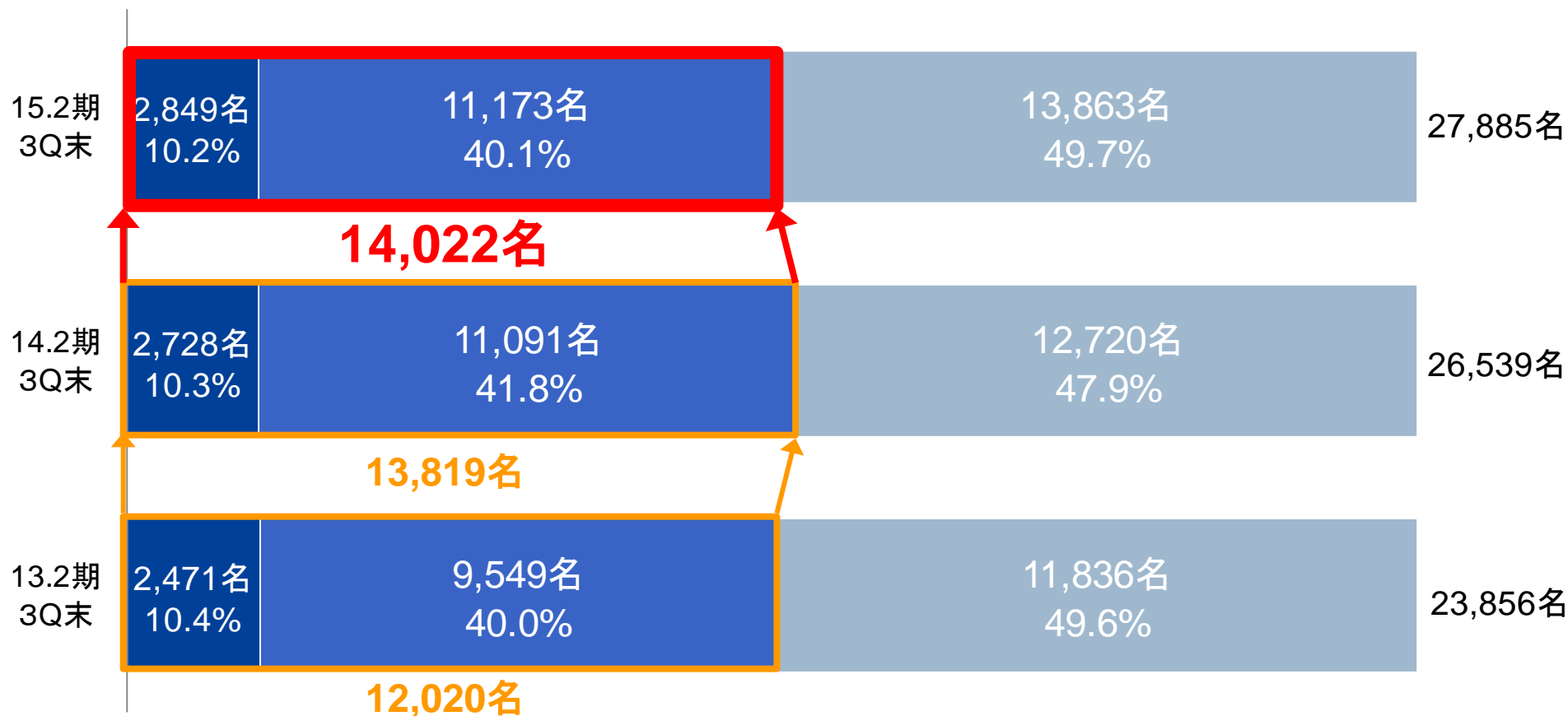
中期経営計画「Shining☆2015」の概要

3Q期末の在籍生徒数は過去4期で毎年増加



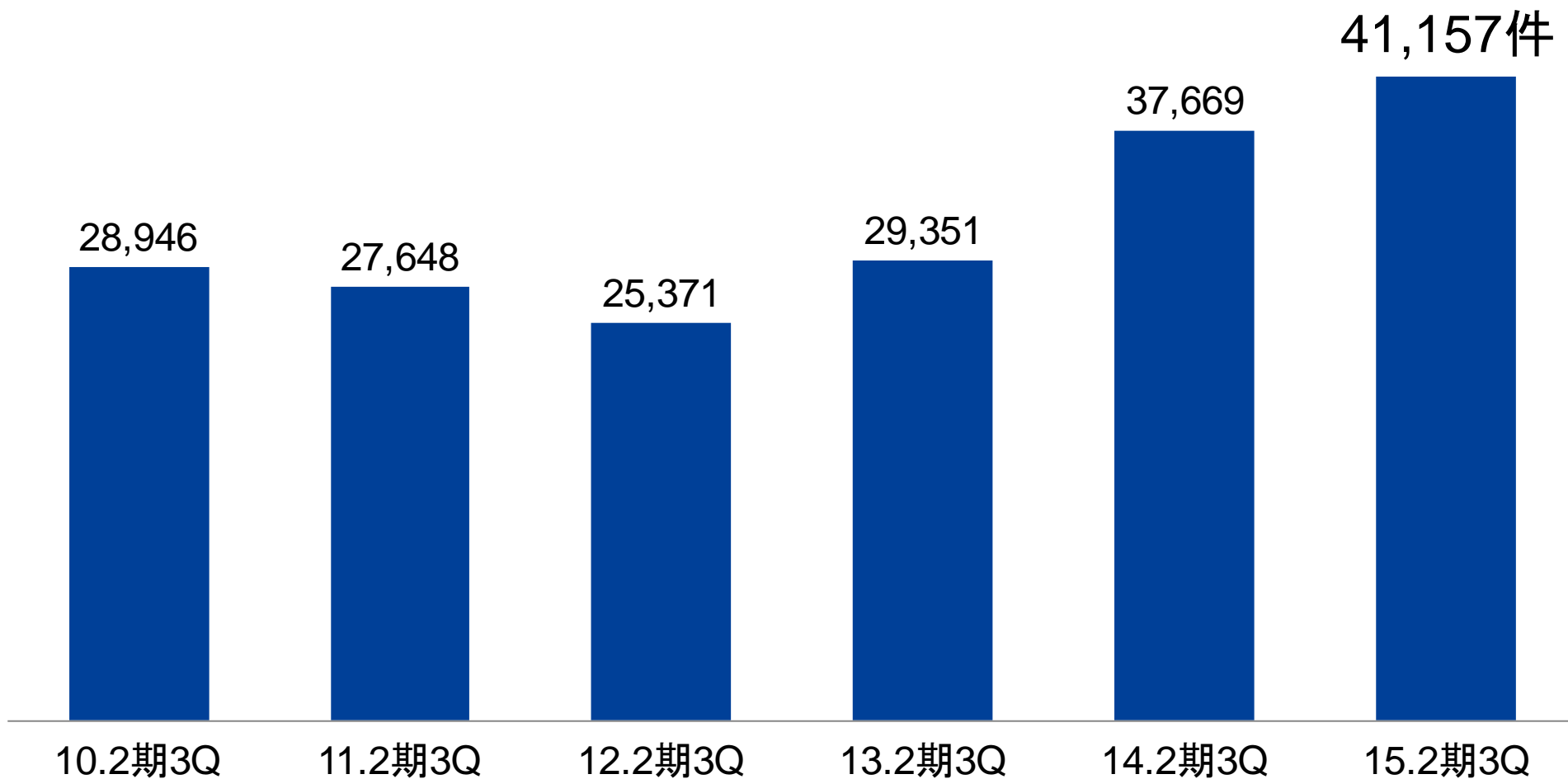
全学年生徒数増加

■小学生 ■中学生 ■高校生



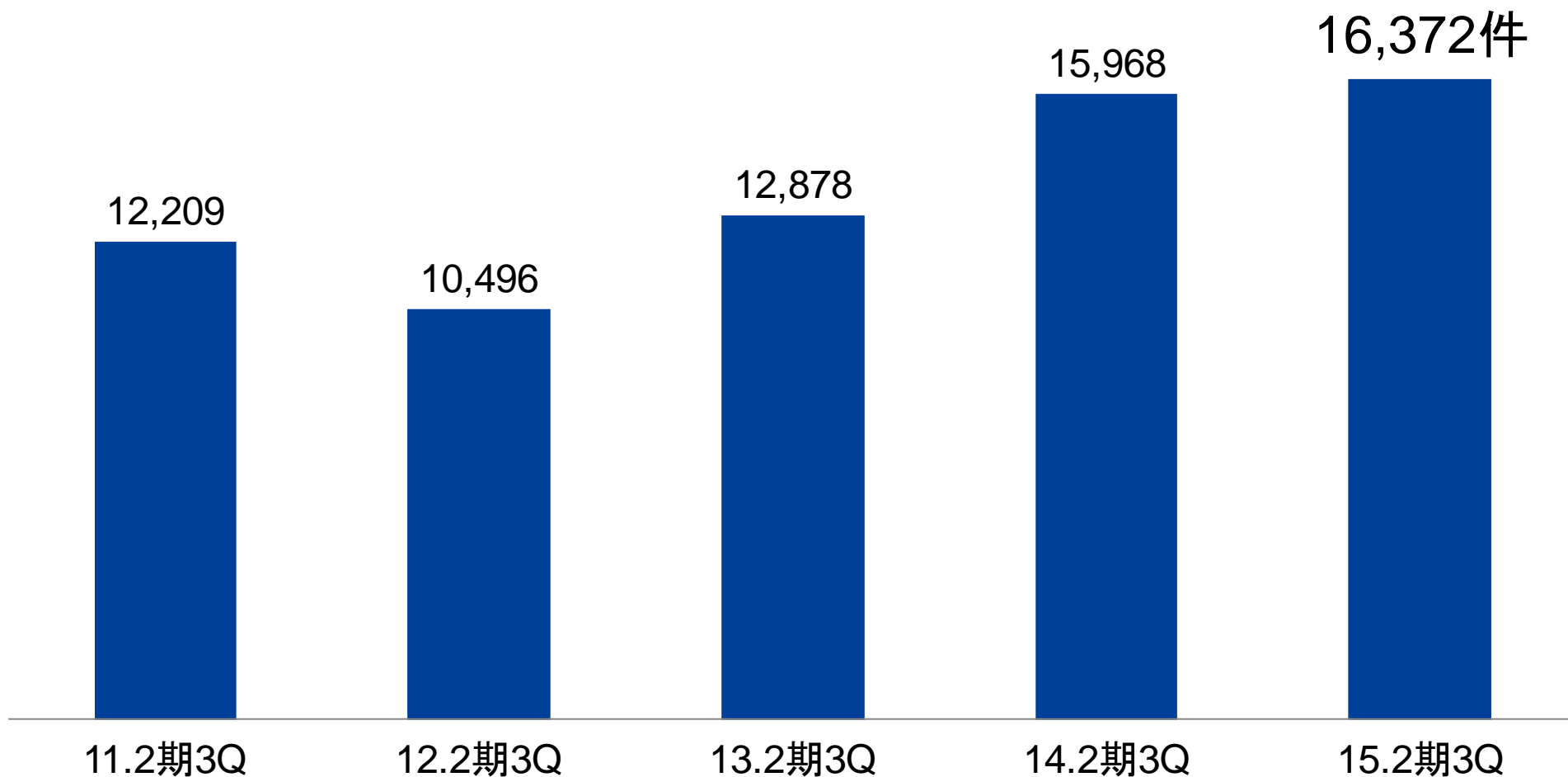
累計問い合わせ数(3/1~11/30)の推移

15.2期3Q累計問い合わせ数は過去最高

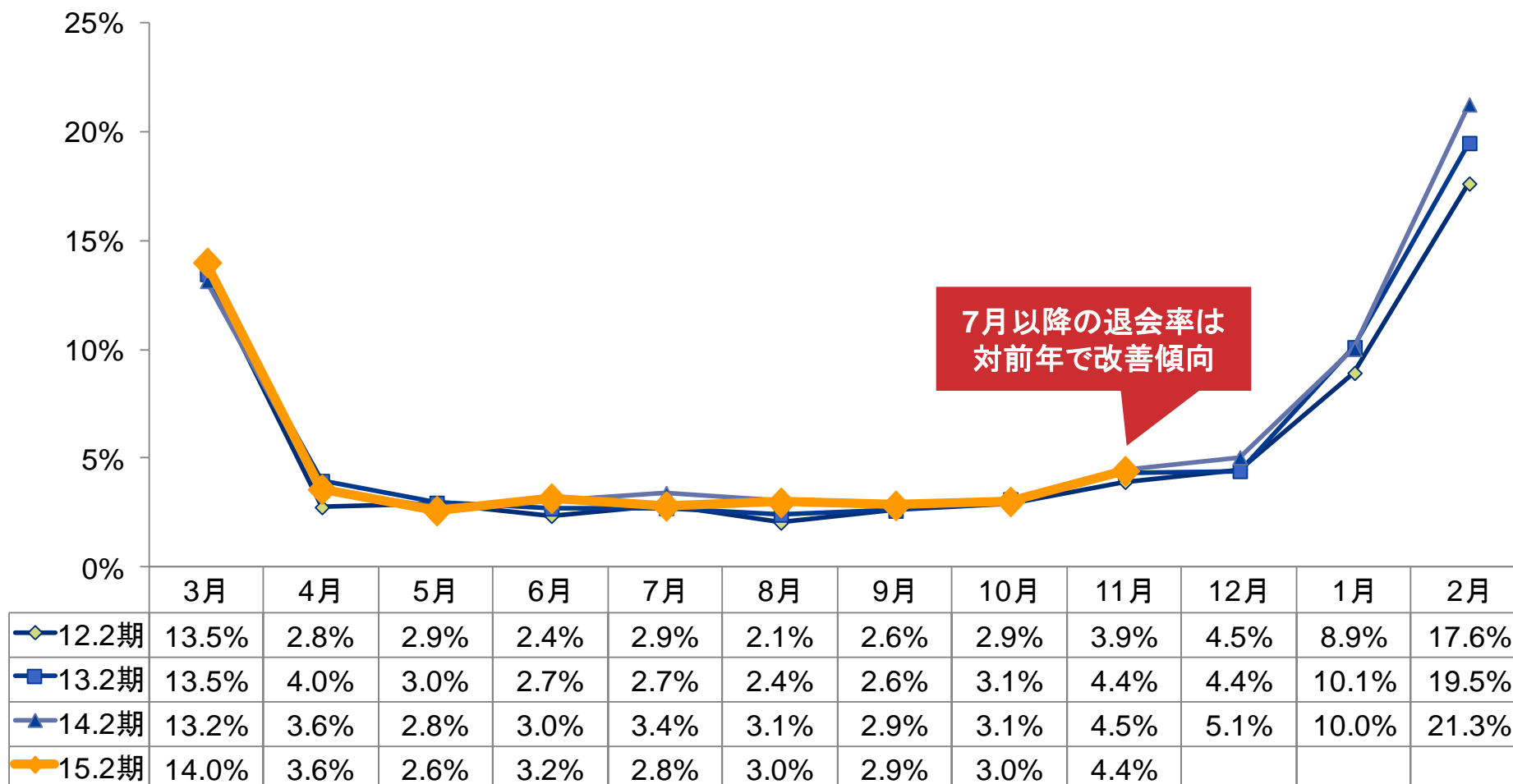


累計入会者数(3/1~11/30)の推移

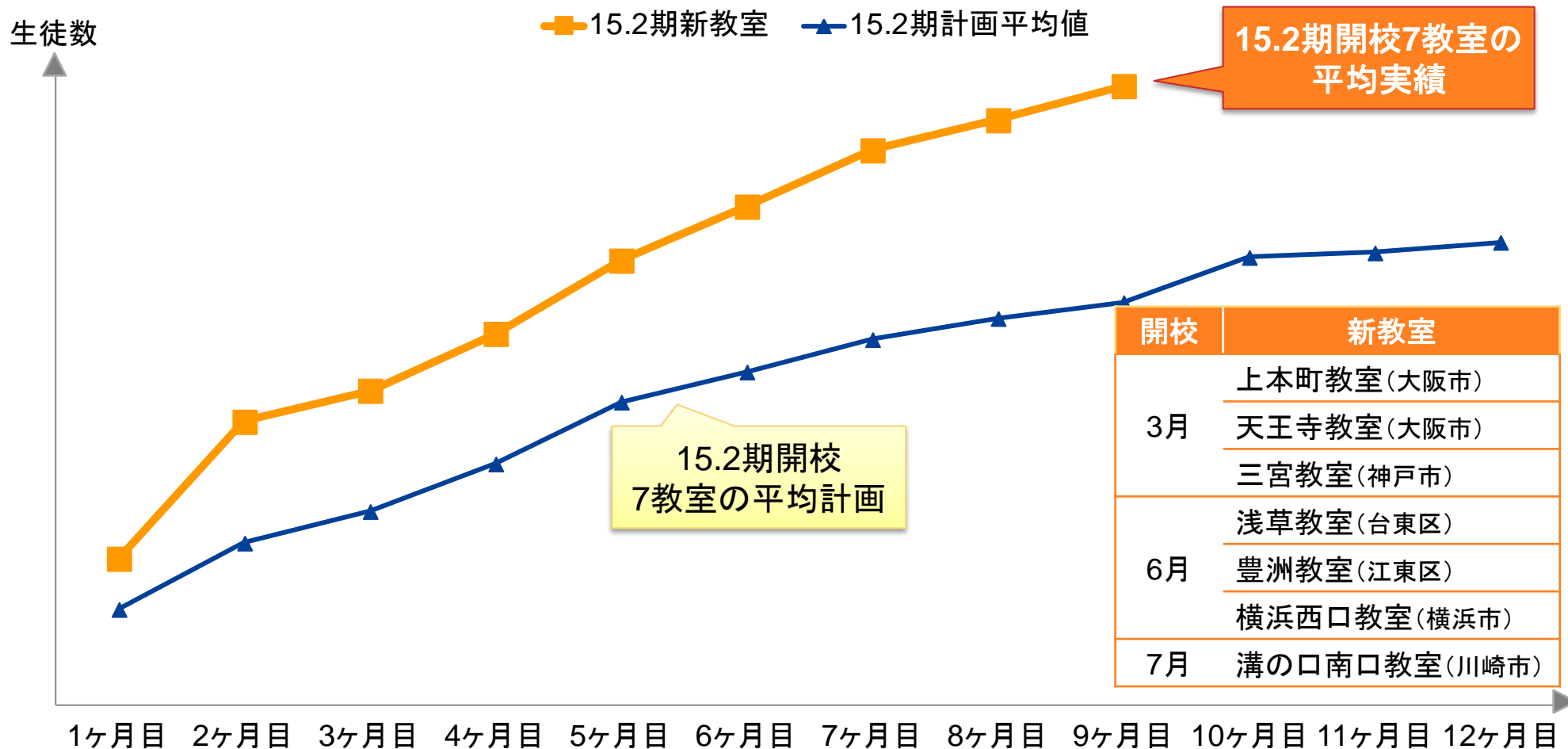
3Q累計入会者数は過去最高



6月に一時上昇したのち、改善傾向が続く



計画を大きく上回り、好調な出だしの15.2期新教室



都市部の需要を確実に捉えた開校が奏功

| 教室名 | アクセス | 写真 | 教室名 | アクセス | 写真 |
|--------------------|--------------------------------|---------------------------|----------------------|--------------------------|---------------------------|
| 天王寺教室 (3月7日開校) | 大阪市阿倍野区 大阪阿部野橋駅、天王寺駅、天王寺駅前駅 | 使用期限切れの為、 写真を削除しております。 | 浅草教室 (6月2日開校) | 台東区雷門 浅草駅 | 使用期限切れの為、 写真を削除しております。 |
| 上本町教室 (3月13日開校) | 大阪市天王寺区 大阪上本町駅 谷町九丁目駅 | 使用期限切れの為、 写真を削除しております。 | 横浜西口教室 (6月10日開校) | 横浜市神奈川区 横浜駅 | 使用期限切れの為、 写真を削除しております。 |
| 三宮教室 (3月13日開校) | 神戸市中央区 三宮駅、三ノ宮駅 神戸三宮駅 | 使用期限切れの為、 写真を削除しております。 | 溝の口南口教室 (7月14日開校) | 川崎市高津区 溝の口駅 武蔵溝ノ口駅 | 使用期限切れの為、 写真を削除しております。 |
| 豊洲教室 (6月2日開校) | 江東区豊洲 豊洲駅 | 使用期限切れの為、 写真を削除しております。 | 千歳船橋教室 (12月1日開校) | 世田谷区桜丘 千歳船橋駅 | 使用期限切れの為、 写真を削除しております。 |

計画外の追加開校

個別指導事業に加え、新規事業(Benesse 文章表現教室とクラスベネッセ等)の展開を加速

個別指導塾の成長戦略

■品質・付加価値の向上

- 採用・研修の改定や受験指導力の強化による講師の質の向上
- ネット教室、MY SMALL- STEP SYSTEM、V-styleなどコンテンツの活用
- 保護者との年間コミュニケーションを強化

■新規出店

- 既存出店エリアには100拠点の出店余地

■マーケティング改革の継続

- 折込チラシの効果的な投入
- 新規メディアのトライアルを含めた一層の深化を図る

新規事業の展開

■Benesse 文章表現教室の併設開校

- 低学年へのサービスを拡充

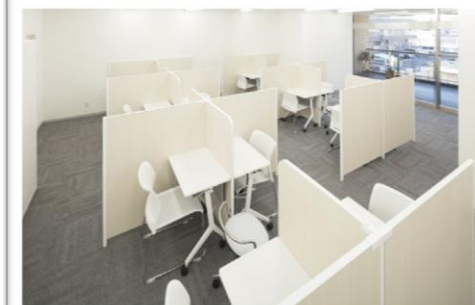
■新業態「クラスベネッセ」の展開

- 1対4形式の自学自習指導を全国へ

文章表現教室の併設



クラスベネッセ



品質・付加価値向上の成果

2015年度オリコン顧客満足度ランキング

■「高校受験 個別指導塾部門(首都圏)」 - 2年連続総合1位受賞

– 全9項目1位の完全制覇

– 「成績向上・結果」、「適切な受講料」、「講師の質」、「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」、「情報」

■「大学受験 個別指導塾部門」 - 総合1位(6項目で1位)

■「中学受験 個別指導塾部門(首都圏)」 - 総合2位(3項目で1位)



イード塾アワード2014

■ 高校生・大学受験生/個別指導 - 3年連続 最優秀賞

– 「講師が良い塾」、「授業がわかりやすい塾」、「成績が上がる塾」でも第1位を受賞



Benesse サイエンス教室、Benesse 文章表現教室

- 付加価値向上によるLTV増加と、個別指導塾とのシナジー効果を追求

個別指導教室内への併設を進める

- 国立、豊洲教室内に「Benesse 文章表現教室」を開校
 - 2015年1月、同時オープン
- 今後も併設により新規開校を加速



使用期限切れの為、
写真を削除しております。

Benesse 文章表現教室の併設

Benesse 文章表現教室:5教室

使用期限切れの為、
写真を削除しております。

使用期限切れの為、
写真を削除しております。

Benesse サイエンス教室:4教室

使用期限切れの為、
写真を削除しております。

使用期限切れの為、
写真を削除しております。

ベネッセグループと連携した新業態「クラスベネッセ」を開校
進研ゼミ会員の自学自習力を育む、1対4形式で自学自習指導を個別フォロー



Class Benesse

クラスベネッセ仙川



1対4形式の個別フォロー



対象は進研ゼミ会員の
小学1年生～中学3年生

従来の1対2形式より低価格

「クラスベネッセ仙川」開校
(2014年12月15日)

直営・FC方式で全国展開を検討中

小・中学生の
「進研ゼミ」会員
235万人(2014年4月)



12/20-12/23
オープニングイベント
集客好調

1. 2015年2月期 3Q決算

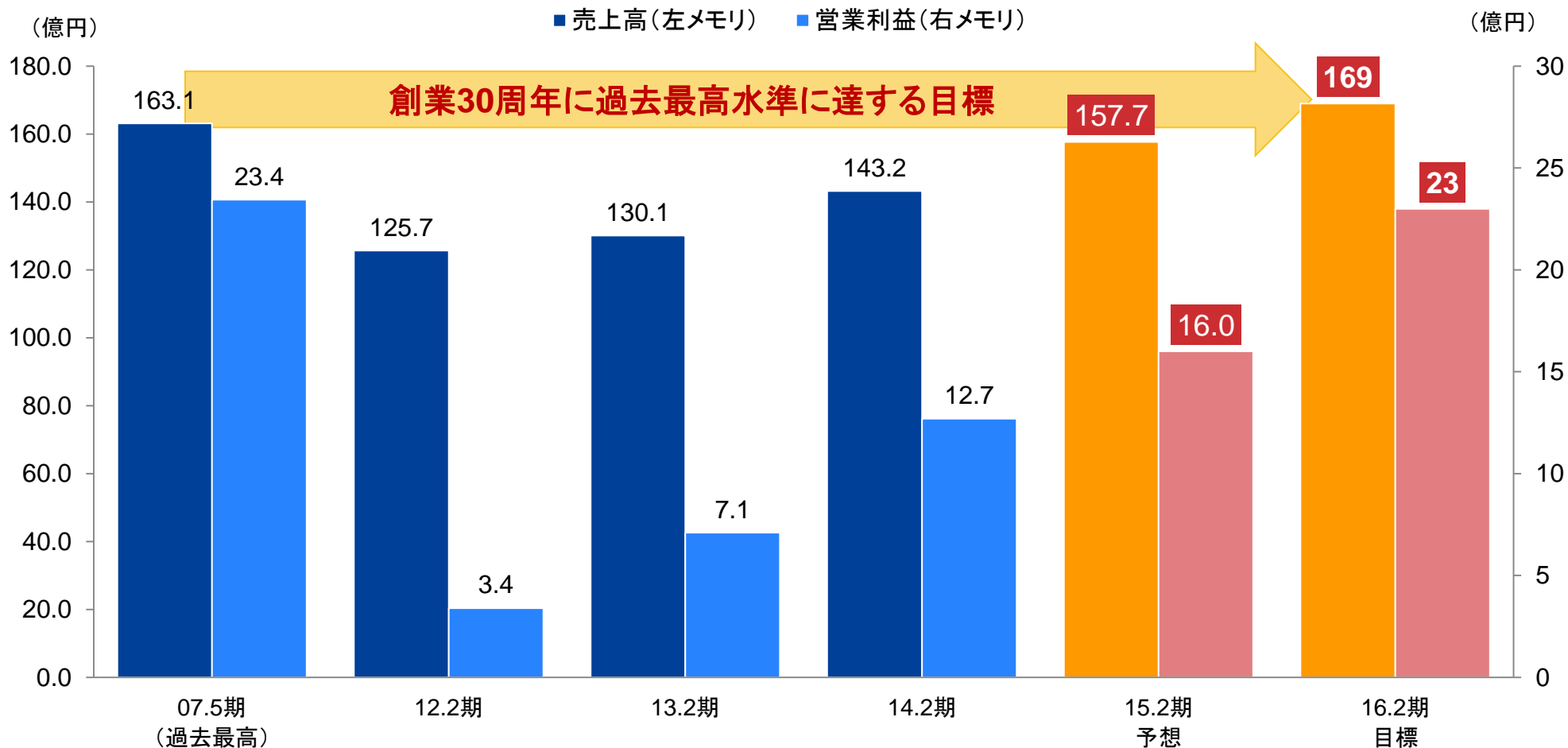
2. 3Q概況および、通期の取組み

＜ご参考＞

中期経営計画「Shining☆2015」の概要

創業30周年の過去最高益を目標とする中期経営計画に沿った経営


2013.2期～2016.2期の4カ年



* 15.2期は予想、16.2期は中計の目標値

| | Shining☆2015 | | | 中計スタート時 |
|-----------|--------------|-----------------|-----------|---------|
| | 14.2期 | 15.2期予想 | 16.2期目標値 | 12.2期比 |
| 売上高 | 143億円 | 157.7億円 | 169億円以上 | 135% |
| 営業利益 | 12.7億円 | 16億円 | 23億円以上 | 676% |
| 営業利益率 | 8.9% | 10.2% | 13.6%以上 | 5倍 |
| *教室数 | 208教室 | 215教室 | 219教室 | 22教室増 |
| *生徒数(4月末) | 20,663名 | 22,190名 (実績) | 24,500名以上 | 5,300名増 |
| *教室平均生徒数 | 114名 | 118名 | 125名以上 | 15名増 |

* 教室数、生徒数、教室平均生徒数については、Benesse サイエンス教室・Benesse 文章表現教室を含まない

| | |
|--------------------|---|
| <p>戦略</p> | <p>「高品質・高付加価値」にこだわって毎年成長する</p> |
| <p>成長戦略</p> | <ul style="list-style-type: none"> ■ 戦略セグメントと勝負ポイント <ul style="list-style-type: none"> – 1人ひとりとの関係性の深さを強みに、1対2までの個別指導領域で高品質・高付加価値で競合に勝つ ■ 差別化ポイント① 顧客価値の構造 <ul style="list-style-type: none"> – 塾なのに家庭教師：東京個別指導学院の最大の差別優位性 ■ 差別化ポイント② バリューチェーン <ul style="list-style-type: none"> – 個別指導のパイオニアとして急成長を実現した業界随一・独自の仕組みをBenesse連携でさらに強化する、競合優位性を取り戻す |
| <p>重点戦略</p> | <div style="text-align: center;">  <p>Shining 2015</p> </div> <ul style="list-style-type: none"> ① 目的・目標の明確化 ② 受験・進路指導力の強化 講師研修の強化 V-styleなど自社教材の活用促進 ③ 新規開校・リニューアルの加速 15.2期は3月に3教室、6月に3教室、7月、12月に1教室ずつの計8教室を開校 ④ 付加価値向上によるLTV増加 Benesse サイエンス教室・Benesse 文章表現教室の展開 新事業研究開発の強化 ⑤ マーケティング改革 認知度向上に有効なTVCMの継続 Benesse連携の強化 |

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】

広報・IR部 Tel : 03-6911-3216
E-mail : ir@tkg-jp.com