



# 株式会社東京個別指導学院 個人投資家様向け会社説明会 (東証1部：4745)

2013年2月23日  
<http://ir.tkg.jp/>

## ■多様化する学校対応・受験対応ニーズ

### 小学校・中学受験

- 有名私立小学校の新設
- 根強い都市での中学受験ニーズ
- 公立中高一貫校の人気

### 中学校・高校受験

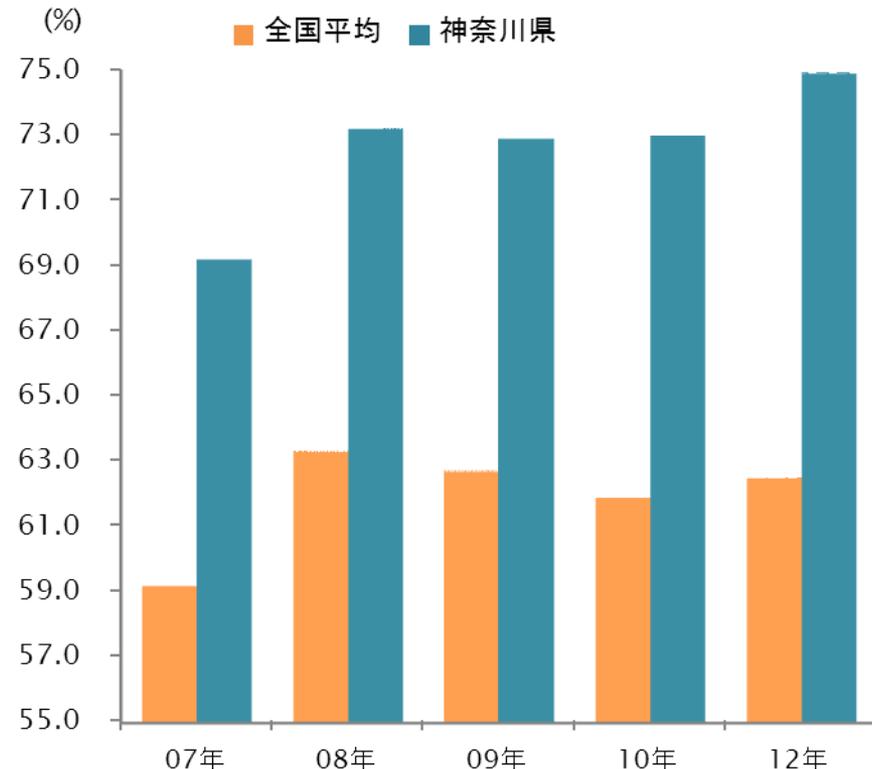
- 特色化・独自化する中高一貫教育
- TOP校中心・独自入試の存在
- 学区の広がりによる選択肢増加

### 高校・大学受験

- AO/推薦受験に対応する指導ニーズ
- センター試験（多科目対応）ニーズ
- 難関大への強い進学ニーズ

- 海外進学・留学/大学の秋入学化

### 通塾率推移(中学3年生)



参考: 全国私塾情報センター「学習塾白書」

通塾率は鈍化傾向にあるも、  
都市部においては高水準で推移。

## ■変化する教育環境

学校週6日制

高校授業料無償化

大学秋入学

高校生対象、返済の必要がない  
「給付型奨学金」

新学習指導要領

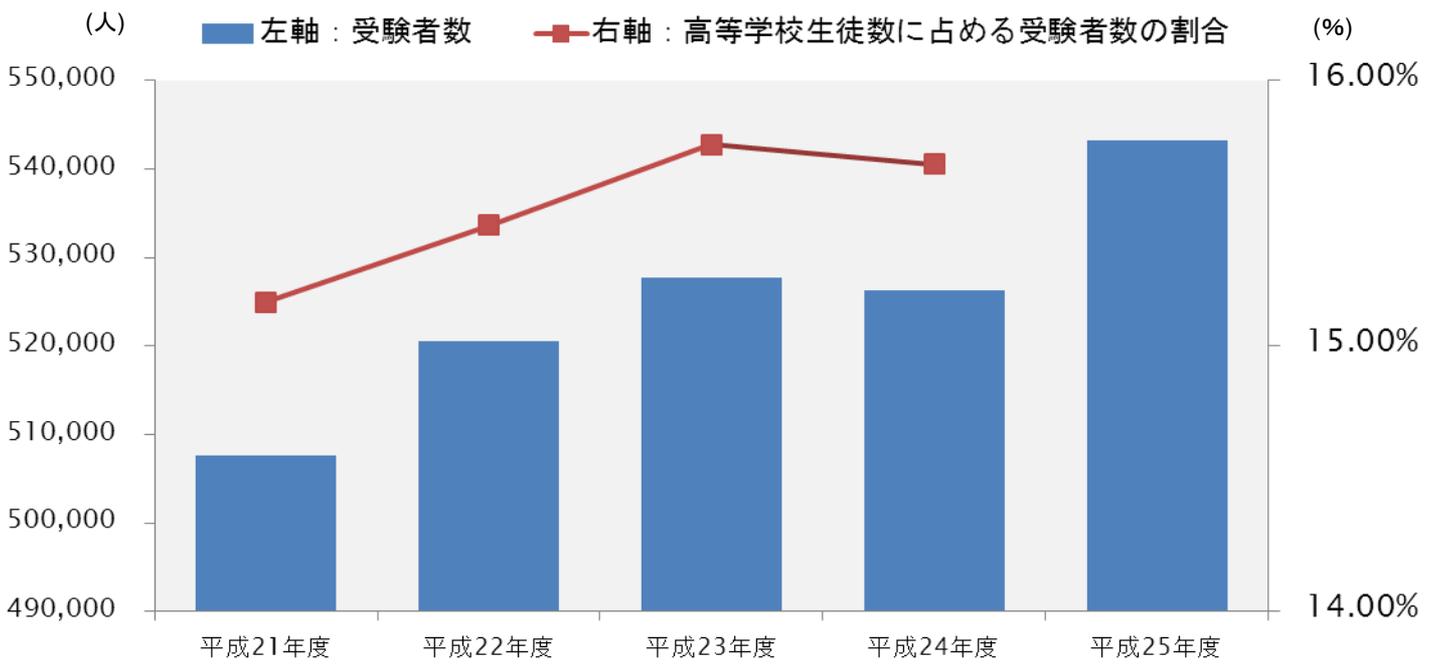
6334制見直し

(一部を抜粋して掲載)

## TOPICS

- ・ 志願者数は、前年度より1万7,807人増加の57万3,344人。
- ・ センター試験参加大学数は840大学で、過去最高を記録。
- ・ 国語の平均点が過去最低に。今年:101.04点,前年:117.95点(200満点)

### 大学入試センター試験受験者数の推移



参考: 独立行政法人大学入試センター「プレス発表資料」、文部科学省 学校基本調査

## 平成25年度 大学入試センター試験 国語より抜粋

### 第1問

問1 傍線部(ア)～(オ)の漢字と同じ漢字を含むものを、次の各群の①～⑤のうちから、それぞれ一つずつ選べ。

- (エ) クウソ
- ① ソエンな間柄になる
  - ② ソゼイ制度を見直す
  - ③ 緊急のソチをとる
  - ④ 被害の拡大をソシする
  - ⑤ 美術館でソゾウを見る

## 平成23年度 大学入試センター試験 国語より抜粋

### 第1問

問1 傍線部(ア)～(オ)の漢字と同じ漢字を含むものを、次の各群の①～⑤のうちから、それぞれ一つずつ選べ。

- (イ) カタマリ
- ① 疑問がヒヨウカイする
  - ② キカイな現象
  - ③ カイモク見当がつかない
  - ④ ダンカイの世代
  - ⑤ カイコの趣味にひたる

正解:平成25年度①、平成23年度④

## 平成22年度 東京大学 前期日程 外国語(英語)より抜粋

- 2 (A) 現在, 全世界で約3,000から8,000の言語が話されていると言われている。  
もしそうではなく, 全世界の人々がみな同じ一つの言語を使用しているとしたら, 我々の社会や生活はどのようになっていたと思うか。空所を50~60語の英語で埋める形で答えよ。答えが複数の文になってもかまわない。

If there were only one language in the world, \_\_\_\_\_

---

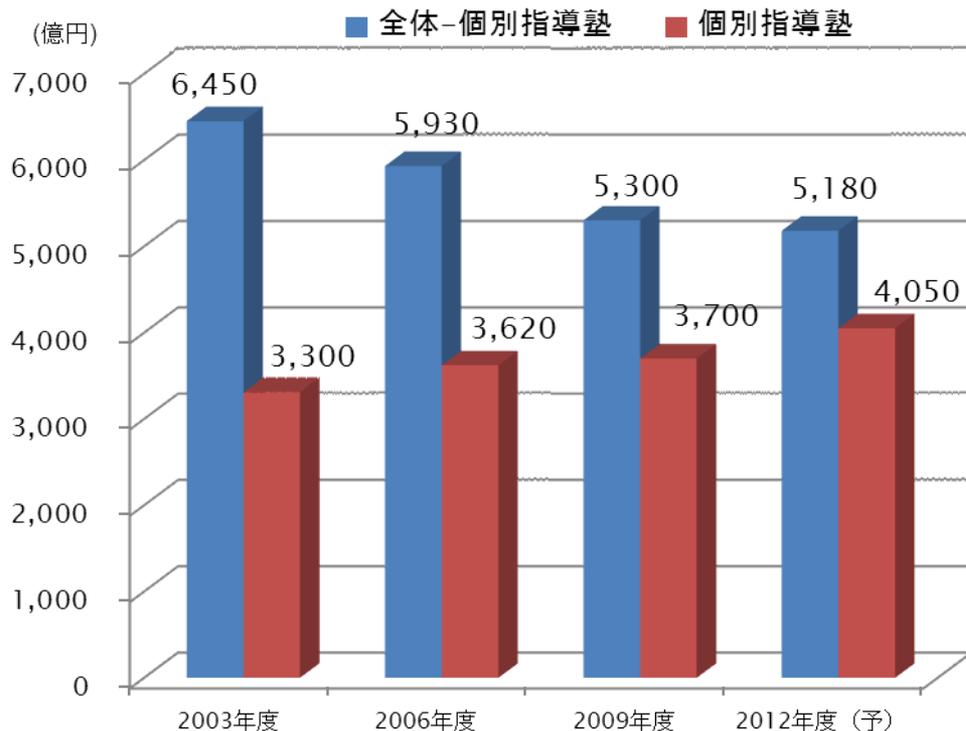
---

---

---

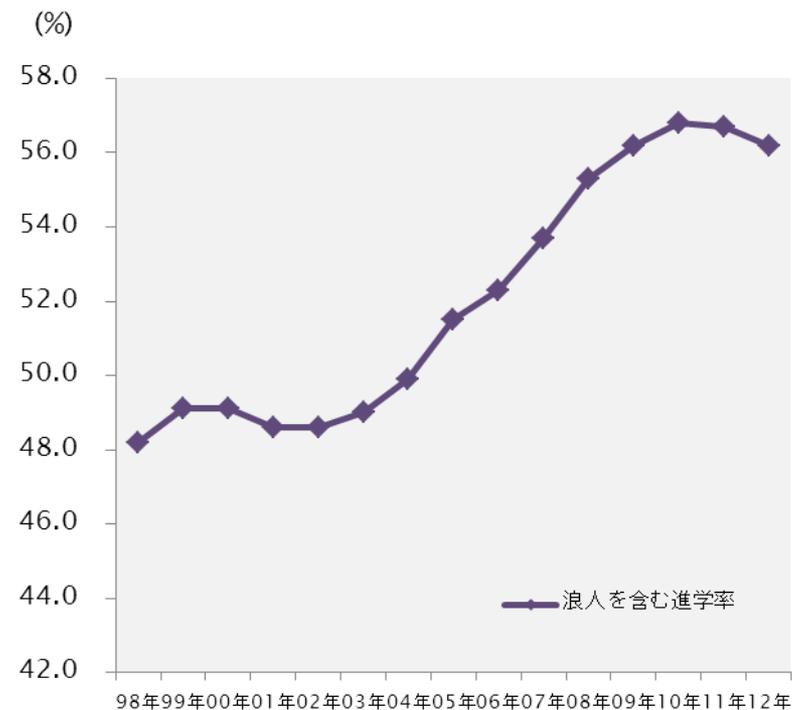
## 個別指導塾の市場規模は拡大

学習塾・予備校市場規模



参考: 矢野経済研究所「教育産業白書2012年度版」

大学等進学率の推移



参考: 全国私塾情報センター「学習塾白書」

## 1人当たり年間売上高比較

### 学習塾平均

生徒1人当たり  
年間売上高は

約41万円

(売上高合計÷受講生平均)

※回答学習塾の平成24年1-12月実績

参考：経済産業省

「特定サービス産業動態統計速報」

### 東京個別指導学院

生徒1人当たり  
年間売上高は

約59万円

(売上高÷年間平均生徒数)

※教材・テスト費等全て含む

※2012年2月期実績

## 2012年度 外部評価結果



### ■イードアワード

イード・塾アワード2012

大学受験の部 個別指導

総合満足度 **第1位 最優秀賞**

部門賞 講師の質が良い塾、子どもが好きな塾、面倒見が良い塾、安全な塾



### ■オリコン

2013年度 オリコン顧客満足度ランキング

中学受験 個別指導部門 **第2位**



---

## ■ 事業概要

株式会社東京個別指導学院  
(東証1部:4745)

## 202教室

<2013年1月末 教室数>  
 東京・神奈川・千葉・埼玉・愛知・  
 京都・大阪・兵庫・福岡に展開

## 23,856名

<2012年11月末 生徒数>  
 小学生2,471名、中学生9,549名  
 高校生以上11,836名

## 395名

<2012年11月末 社員数>  
 男性258名、女性137名

## 5,755名

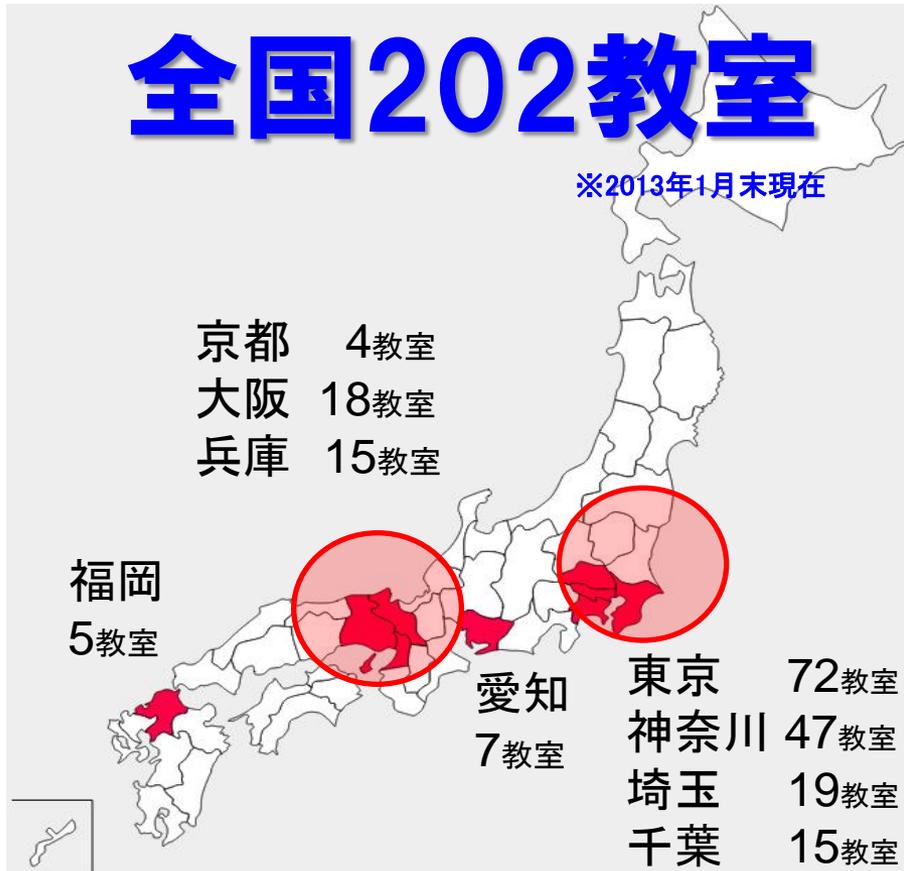
<2012年11月末 講師数>  
 パートタイマー含む

### 沿革

1985年	8月	創業
2000年	3月	日本証券業協会に株式を店頭登録
2002年	8月	東京証券取引所 市場第二部に上場
2003年	8月	東京証券取引所 市場第二部から市場第一部へ指定替
2007年	5月	株式会社ベネッセコーポレーション（現・株式会社ベネッセホールディングス）との間で、資本及び業務提携契約を締結
2012年	6月	直営教室 200教室を達成

## 少子化の影響の少ない人口集中エリアを中心に、直営展開

### 都府県別教室数



◆ 教室エントランス



◆ 授業ブース



< 東京都・巣鴨教室内写真 >



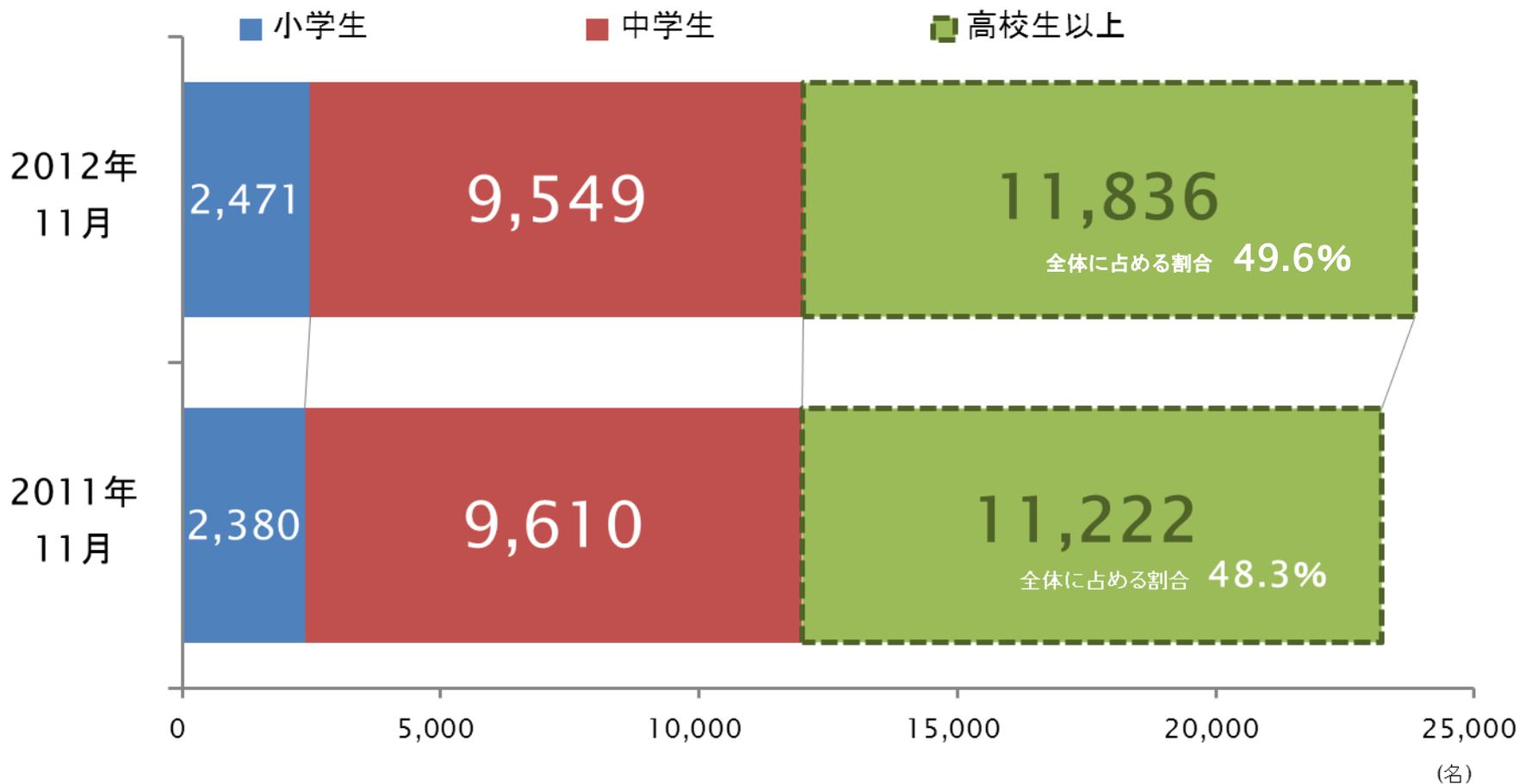
◆ 面談室



◆ 自習席

## 11月末生徒数は23,856名、対前年+644名 102.8%

### 11月末生徒数内訳



「信じ・励まし・ほめる」

完全個別指導



相性の良い講師



オーダーメイド  
カリキュラム

【英語】カリキュラム

氏名 個別 花子 学年 3 学期 中学 2 年

◎ スタートポイント  
このカリキュラムは、生徒の学力や学習スタイルに合わせて、最適な学習計画を立てています。また、このカリキュラムは、基礎から応用まで幅広くカバーしています。そのため、学習の進捗が速く、自信を持って学習に取り組むことができます。また、学習の進捗が速く、自信を持って学習に取り組むことができます。

◎ 授業予定

期	単元名	内容・ねらい	単元期間	単元目標	単元評価
I 英語基礎	1	発音の基礎	1.1		
	2	基本文法	2	4月	
	3	基本文法	2		
	4	読解力	2		
	5	リスニング	2		
II 学校フォロー	1	基本文法	1	1	
	2	読解力	1	1	
	3	リスニング	2	2	6月
	4	1学期のまとめ	2		
III テスト対策	1	中級テスト対策	1	5月	
	2	期末テスト対策	1	6月	
IV 準備の学習	1	準備の学習	1	4-7月	
授業コマ数合計		16	実施コマ数合計		

◎ 使用テキスト

- ① テキストB
- ② マイクリア
- ③ 読解力・C
- ④ 中学英語テキスト
- ⑤ 1stワーク
- ⑥ 最新模範式英語

◎ 7月までのゴールポイント - 目標設定 -

目標達成時期	目標設定	目標達成
1学期末	学校の定期テスト	4
	上記以外の目標	
	学習習慣をつける	

できるところ  
まで戻る

「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」

演習中心の授業

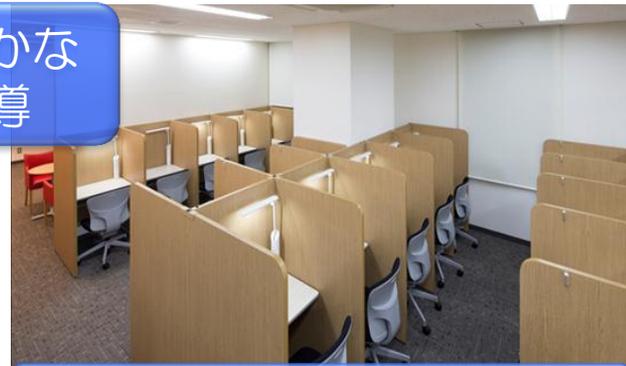


ホスピタリティ

きめ細やかな  
進路指導



安心安全への  
取り組み



充実の自習スペース

入会者数増加による在籍生徒数の回復が売上高を押し上げ、コストの効率化・適正化を追求し、営業利益が大幅に増加した。

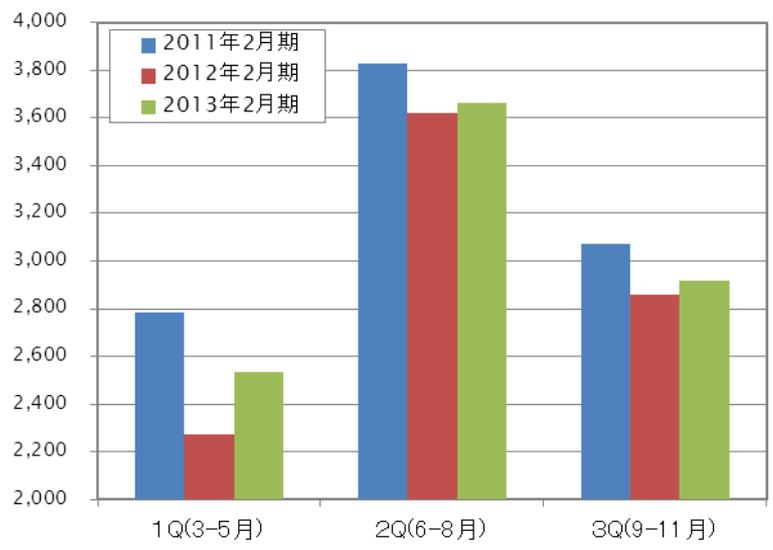
■2012年3月～2012年11月実績

(単位:百万円)

	前期実績	当期実績	増減額	増減率
売上高	8,756	9,115	+359	104.1%
営業利益	△196	58	+255	-
四半期純利益	△145	13	+158	-

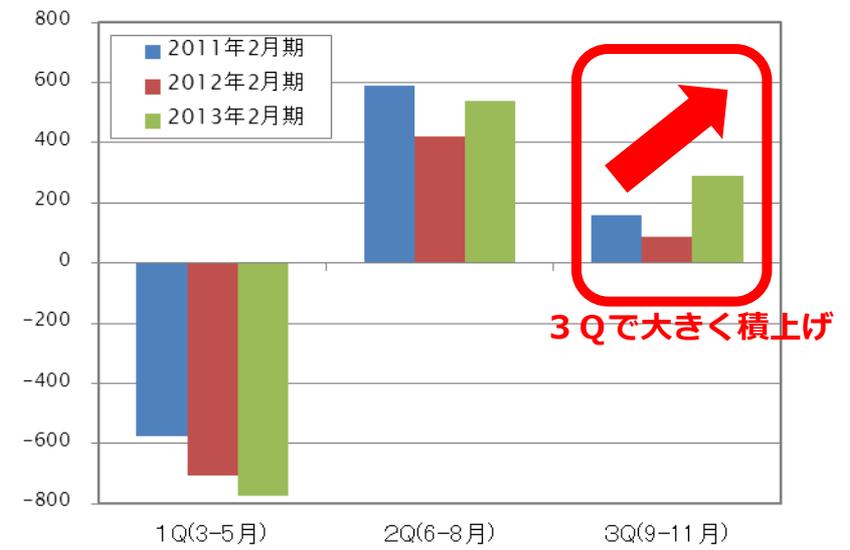
(単位:百万円)

■売上高 四半期別推移



(単位:百万円)

■営業利益 四半期別推移



注) 四半期毎の会計期間にて作成

## 2013年2月期予想は2012年9月26日発表の上方修正と変更なし 当期純利益では対前期で281%増となる大幅増収増益へ

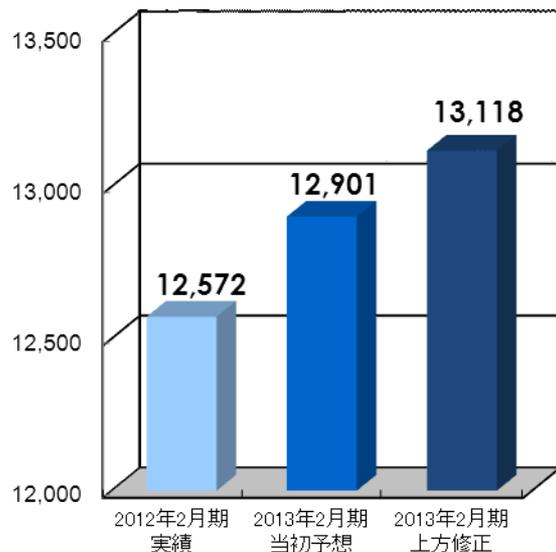
■2012年3月～2013年2月見通し

(単位:百万円)

	前期通期実績	当期通期予想	増減額	増減率
売上高	12,572	13,118	+546	104.3%
営業利益	347	629	+282	181.3%
当期純利益	132	371	+239	281.1%

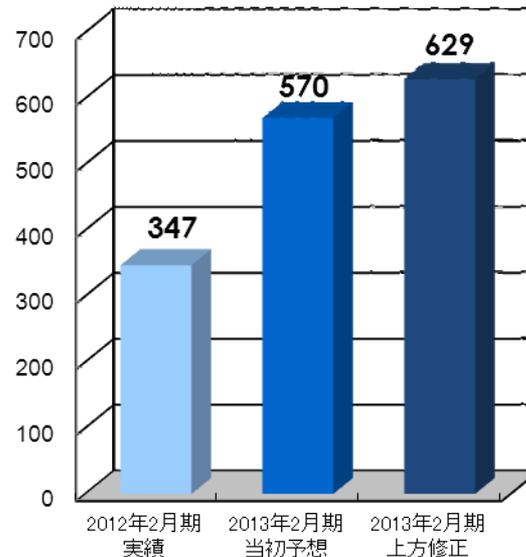
(単位:百万円)

■売上高



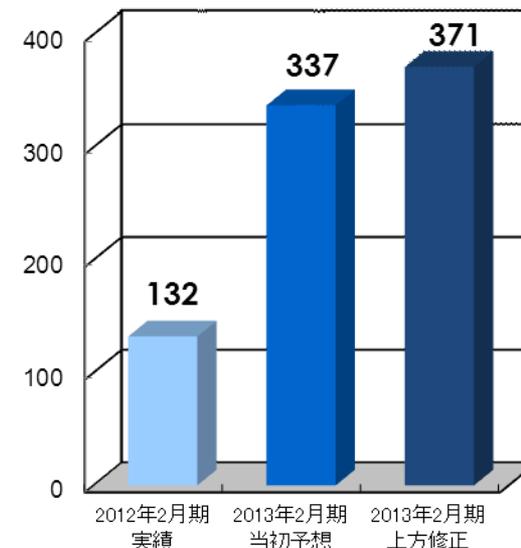
(単位:百万円)

■営業利益



(単位:百万円)

■当期純利益



## 2012年10月、中期経営計画「Shining☆2016」を発表

目標年度：2016年度（2017年2月期）

- 売上高 163億円以上 （過去最高水準）
- 営業利益 23億円以上 （過去最高水準）

項目	2017年2月期目標	対2012年2月期比
売上高	163億円以上	130%
営業利益	23億円以上	676%
営業利益率	14%以上	5倍
教室数	220教室	+23教室
生徒数（4月末）	24,500名以上	+5,300名 (内新規開校教室+2,000名)
教室平均生徒数	125名以上	+15名

2015年度（2016年2月期）・創業30周年には過去最高水準を捉え、  
2016年度（2017年2月期）・創業31周年には過去最高を越える。

## ■講師の採用から本採用までに行う主な研修

**採用** 採用試験・面接を行う。応募者に対する採用率は**21.3%**

※2012年12月末現在

### 手続き時研修

当社理念を中心に、業務で必要な考え方を学ぶ

### Rookie研修①

同時期にスタートした地域の仲間とともに学ぶ集合研修  
企業理念、顧客が求めていること、講師の仕事を知る  
顧客の声、先輩講師の声、出迎え見送り、カリキュラムなど

### Rookie研修②

初回授業前に授業の進め方、システム操作を学ぶ

### 初回授業研修 ・ Trainee研修

教室長やトレーナーが分からないことを丁寧に指導

**本採用**

3ヶ月間の研修期間

講師研修3ヶ月



集合研修



個別の授業



## ■新規開校目標 4年間で23教室を目標化⇒2016年度(2017年2月期)には収益最大化へ

	2012年度 (2013年2月期)	2013年度 (2014年2月期)	2014年度 (2015年2月期)	2015年度 (2016年2月期)
開校数	5	6	8	4
累計開校数 (対2011)	+5	+11	+19	+23
翌年4末 生徒数想定	2013/4 200名	2014/4 800名	2015/4 1,600名	2016/4 2,000名

※翌年4末生徒数想定は累計数です。新規教室が前年6月に開校できた場合の想定。開校時期が異なった場合は変更されます。

※開校数、及び開校時期は不動産市況・物件状況・経営環境によって変更されます。(例:2012年度開校数 当初予定:3教室⇒計画修正:5教室)

## ■新規開校戦略 販売効率×市場性×講師供給力

新規開校  
基本戦略

- ①現価格モデルで、市場競争力が見込める
- ②既存教室との販売シナジーの発揮
- ③市場ボリュームが大きい
- ④講師供給力が十分である



優先開校  
候補  
33地域

## ■リニューアル戦略

- ✓ ターミナル型の重点教室に関しては、顧客獲得に結びつける積極的なリニューアルを実施

## 2012年夏の生徒募集は堅調に推移。 WEBマーケティングの強化や、自社コールセンターの強化が 入会数増加に寄与

【WEBマーケティングの強化】

6月・7月間合数推移



【自社コールセンターの強化】



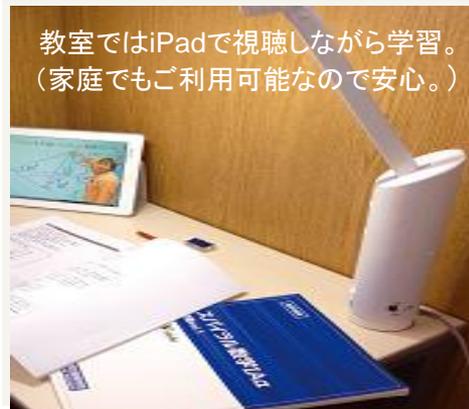
## 2012年11月より 映像学習を導入、個別指導を更に強化

**iPad/映像を利用  
個別指導を強化する大学受験対策・新登場**

# 高速演習 V-style

※V-styleは登録商標出願中です。

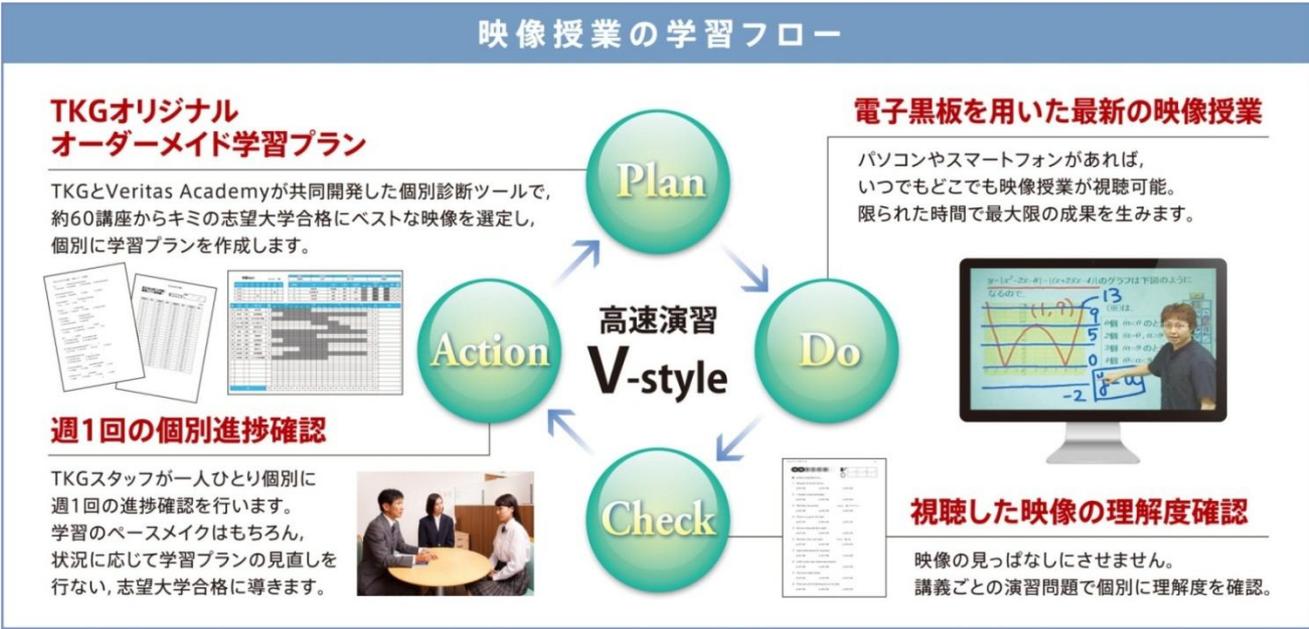
■価格：月額15,750円(税込)/1科目 ※テキスト代別途



個別プランによるフォローで安心

演習中心成果に直結

多科目受験・短期集中対策に効く



## ベネッセグループ各社との連携を強化

2007年、株式会社ベネッセコーポレーション(現・株式会社ベネッセホールディングス)と資本業務提携契約を締結し、子会社となりました。



- 進路指導ノウハウのグループ間共有による、進路指導力強化
- 家庭学習教材ノウハウを利用した個別指導塾専用システムを開発 (CONET STYLE)
- グループ全体での購買・調達能力活用によるコスト削減
- Benesseブランドによる認知度向上
- 優秀人材の活用(講師採用 / 新卒社員採用)

## 教育資金贈与非課税措置とは？

平成25年1月24日、緊急経済対策の減税措置として、祖父母から孫への教育資金贈与が非課税となる改正案が税制改正大綱として決定しました。祖父母が孫に渡す教育資金の贈与税は、祖父母が金融機関に孫名義で口座を作り、将来の教育資金として一括して拠出した場合に、1,500万円までを上限として非課税とするものであります。また、塾などの学校以外の教育機関に支払う場合は非課税枠の上限が500万円となります。

これを受け、当社では、未来を支える人材への教育投資ニーズに対応できるよう、下記のような商品サービスなどの開発を検討しております。

【当社の施策例(検討中)】

### 【1】受験準備などに向けたパッケージ料金の設定

一定の期間のご契約をいただく事を前提に、週あたりの授業や夏期講習・冬期講習などの受講をしやすいパッケージ料金を設定し、受験準備などにお役立ていただく。

### 【2】祖父母の方々への学習の進捗や成果のお知らせ・ご報告サービス

祖父母の方々に、生徒の学習の進捗や成果、教室でのご様子などをお知らせ・ご報告する。

### 【3】金融機関との連携によるサービスの提供

金融機関との連携で、資産管理や確定申告等に関するサービスの提供を想定する。

## 年に2回、通常授業料の割引券を贈呈

年2回、各教室における通常授業料のご優待割引券を贈呈させていただいております。全国の教室でご利用いただけます。1,000株のご所有で年間12,000円の授業料割引となります。お子様、お孫様、ご親戚・ご友人様にお使いいただくことが可能です。

割当基準月 毎年2月ならびに8月  
ご優待の内容 当社が運営する各教室における通常授業料のご優待割引

### ご優待券贈呈数一覧

株式数	ご優待額		合計（年間）
	5月発行 （2月末日基準）	11月発行 （8月31日基準）	年間ご優待額
100株以上	1,000円	1,000円	2,000円
300株以上	2,000円	2,000円	4,000円
500株以上	3,000円	3,000円	6,000円
700株以上	4,000円	4,000円	8,000円
1,000株以上	6,000円	6,000円	12,000円
1,500株以上	9,000円	9,000円	18,000円
3,000株以上	15,000円	15,000円	30,000円
9,000株以上	30,000円	30,000円	60,000円
15,000株以上	45,000円	45,000円	90,000円



### ご利用対象となる教室

1. 東京個別指導学院（首都圏）
2. 東京個別指導学院 名古屋校
3. 東京個別指導学院 福岡校
4. 関西個別指導学院
5. 京都個別指導学院

## 配当性向35%以上維持を目標

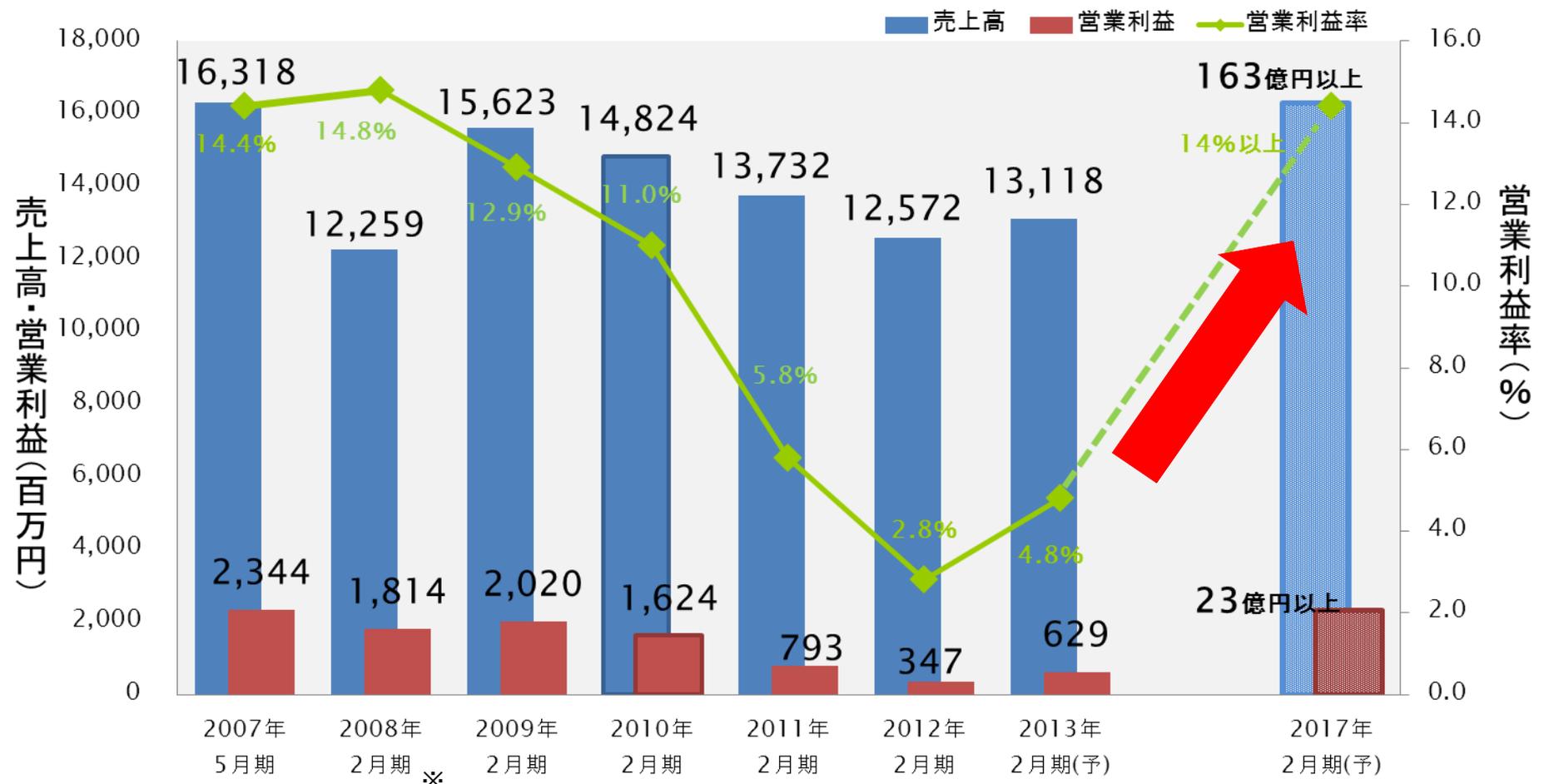
**業績の堅調推移とともに、  
安定的な配当をまずは確実に実行いたします。**

1株当たり 年間配当金	第25期 2007年6月1日～ 2008年2月29日	第26期 2008年3月1日～ 2009年2月28日	第27期 2009年3月1日～ 2010年2月28日	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 (※予想)
中間配当金 (円)	—	3	3	4	3	3
期末配当金 (円)	5	3	3	4	3	3*
年間配当金 (円)	5	6	6	8	6	6*
配当性向 (%)	26.2	31.7	38.2	280.7	245.4	114.1*

- ・第25期は決算月変更のため、9ヶ月の変則決算となっております。
- ・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。

# 2017年2月期(創業31周年)には過去最高を越える。

売上高・営業利益・営業利益率の推移



※2008年2月期は決算期変更のため、9ヶ月の変則決算

## 無料体験授業と個別学習相談で 東京個別指導学院を体感してみませんか。

**高品質の授業を実感！**

### 無料体験授業

受けてみたい科目を1科目選んでお申込みください。お子さまの学習のポイントを明確にし、さらに当社の高品質の個別指導を実感いただけます。

※教室見学も随時受け付けております。  
お気軽にお申込みください。

**当社の個別指導が理解できる！**

### 個別学習相談

- 学習相談 ● 進路指導
- 学習システムのご案内 など

※ご質問やご相談に対して個別にご説明いたします。

お問合せ・お申込みは

WEBサイトで教室の場所が確認できます。

受付時間：月～土 午前10:00～午後8:00(日・祝休み)

0120-61-3759

[www.kobetsu.co.jp](http://www.kobetsu.co.jp)



## ◆ 2012年10月、 当社IRホームページをリニューアルいたしました。

 <http://ir.tkg.jp/>

東京個別指導学院の魅力を伝えるため、情報量の充実・使いやすいサイト設計・わかりやすいコンテンツ内容を目指し、ご訪問いただく皆様が「欲しい情報」を「すぐに」取得し、また「活用できるよう」、リニューアルいたしました。是非、ご活用ください。



## ◆ 2012年11月より、 ディア・ネットサービスで最新IR情報をお知らせしております。

 <https://www.dirnet.jp/4745>

三菱UFJ信託銀行が運営するIRメール配信サイト「D-ir net service（ディア・ネットサービス）」において、当社の情報配信をスタートしました。

当社の最新情報をタイムリーに受け取ることができます。この機会に是非ご登録ください。



2012年10月発表の中期経営計画における成長戦略を軸に、計画的かつ積極的にIR活動を展開してまいります。新しいIRツールの開発など、多方面から分かり易く、有効かつタイムリーな情報提供を行ってまいります。個人投資家様向け説明会の実施や更なるIRホームページの充実など、当社理解の促進とともにメディアへの露出強化に伴う認知度アップを図ってまいります。

# 本日は、ご清聴いただきありがとうございました。

IRに関する  
お問合せ先

総務部広報・IR課

Tel : 03-5547-3759

E-mail : [ir@tkg-jp.com](mailto:ir@tkg-jp.com)

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。



---

## ■ ご参考資料

株式会社東京個別指導学院  
(東証1部:4745)

- 商号 株式会社東京個別指導学院
- 本社所在地 東京都中央区佃一丁目11番8号 ピアウエストスクエア2階
- 事業内容 個別指導教育を中心とした教育事業
- 代表者 代表取締役社長 的場 一成
- 設立 1985年8月
- 上場 東京証券取引所 市場第一部 2003年 8月（証券コード：4745）
- 資本金 6億4,215万円
- 教室数 202教室（首都圏 153教室・関西圏 37教室・東海 7教室・九州 5教室）※2013年1月末
- 生徒数 23,856名（小学生 2,471名・中学生 9,549名・高校生以上 11,836名）※2012年11月末
- 従業員数 社員数395名、講師数（含パートタイマー）5,755名 ※2012年11月末
- 発行済株式数 54,291,435株
- 株主数 5,216名（2012年8月末）
- U R L <http://www.kobetsu.co.jp>



発行可能株式総数	267,000,000株
発行済株式の総数	54,291,435株
株主数	5,216名

## 大株主（上位10名）

株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
株式会社ベネッセホールディングス	33,610,800	61.91%
馬場 信治	7,057,200	13.00%
有限会社エス・ビーアセット・マネジメント	3,315,000	6.11%
マ ヤーピン	679,400	1.25%
馬 亜萍	668,000	1.23%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	308,900	0.57%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口1)	277,800	0.51%
トランスパシフィックエデュケーションネットワーク株式会社	270,000	0.50%
NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN(CASHPB)	257,400	0.47%
石原 恭子	250,000	0.46%

## 株式分布状況

