

2014年4月9日

各位

会社名 株式会社東京個別指導学院
 代表者の
 役職・氏名 代表取締役社長 的場一成
 (コード番号 4745・東証第一部)
 問合せ先責任者
 取締役 舟戸彰一
 TEL 03-5547-3759

中期経営計画「Shining☆2015」ローリングプランの策定について

当社は、2013年10月9日付で発表しました2016年2月期を最終年度とする中期経営計画「Shining☆2015」につきまして、当社を取り巻く直近の経営環境、重点戦略の進捗状況、2014年2月期の業績などを多角的かつ慎重に精査しました結果、定量目標をローリングすることといたしましたのでお知らせいたします。なお、基本戦略についての変更は実施いたしません。

記

【修正前定量目標(2013年10月9日付発表)】

	Shining☆2015			中計スタート時
	14.2期(予想)	15.2期(目標)	16.2期(目標)	12.2期比
売上高	142億円	152億円	163億円以上	130%
営業利益	11.8億円	16億円	23億円以上	676%
営業利益率	8.3%	10.5%	14%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	22,800名	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

*教室の統合が1件あり、当初の220校(23教室増)から1校減

【修正後定量目標】

	Shining☆2015			中計スタート時
	14.2期(実績)	15.2期(予想)	16.2期(目標)	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	22,800名	24,500名以上	5,300名増
*平均生徒数	114名	118名	125名以上	15名増

*教室数、生徒数、平均生徒数については、Benesseサイエンス教室、Benesse文章表現教室は含まれておりません。

売上高予想については、2014年4月より実施の価格改訂、Benesseサイエンス教室およびBenesse文章表現教室の運営にともなう売上増を加味し、営業利益予想については、本社移転、新規教室開校、講師品質の向上、新規事業研究開発など今後の成長に寄与する有効な投資を勘案しております。その結果、営業利益率予想も変更となっております。

【ご参考】 中期経営計画「Shining☆2015」の基本成長戦略と重点戦略

*2013年10月9日発表「新中期経営計画「Shining☆2015」に関するお知らせ」の一部抜粋・再掲

(5) 基本成長戦略と重点戦略

「Shining☆2016」実行成果から同計画の方向性の正しさを確認いたしました。よって、新中期経営計画「Shining☆2015」の基本成長戦略ならびに重点戦略に関する具体的手法は、基本的に「Shining☆2016」を踏襲し、毎年成長を目指します。

〈基本成長戦略〉：高品質・高付加価値にこだわって毎年成長する。

■重点戦略1：目標・目的の明確化

- 理念の再定義
- 戦略的思考性の向上
- 権限委譲と自律性ある部門・教室運営
- 取締役によるリーダーシップ強化

前期（2013年2月期）に再定義しました経営理念を行動・思考の軸とする「全員経営」の体制をさらに強化するため、経営理念の浸透を常時図ってまいります。また、各部門・エリア毎の戦略を強化し、部門長には十分な権限を与え意思決定のスピードを上げるとともに、全社的重要事項は取締役によるリーダーシップを強化することで、引き続き、成長への機動力を向上させてまいります。

■重点戦略2：受験・進路指導力の強化

- 映像V-style導入
- Benesse連携による品質強化
- CONET STYLEのコンセプトの変更
- 講師・人財教育

個別指導を強化するための映像を用いた新学習方法「高速演習V-style」や、ベネッセのアセスメント事業のノウハウを活かした進路指導力の強化など、近年増加している難関大学受験ニーズへの対応力を強化し、特に成績上位層の高校生の満足度向上につなげます。公立中学生向け「CONET STYLE」は、ニーズの高い家庭学習も含む学習習慣の確立をサポートする方向に運用方針を改訂し、公立中学生の増加に役立てます。また、進研ゼミ現会員に対する当社教室内での有料サポート企画のテスト実施を行っておりますが、今後新サービスとなり得るか検討してまいります。

これらの新教材・サービスの導入は、当社のコアであるホスピタリティあふれる講師による「授業」を通じて、学習効果と価値を高めるために活用し、顧客満足度向上ならびに継続率向上につなげてまいります。そのための講師・人財教育も引き続き強化いたします。

■重点戦略3：新規開校・リニューアルの加速

- 2012⇒2015で約20教室を開校
- 自習席増加等・重点教室のリニューアル
- ターミナル型教室の復活のための移転・リニューアル

前期開校5教室（豊田・下井草・センター北・巣鴨・大井町）および今期開校5教室（和光・目白・武蔵関・門前仲町・星ヶ丘）は、いずれも過去のケースと比較して順調な立ち上がりとなっています。今後の新規開校エリアは、折込チラシ等の広告宣伝費の追加投下が不要な既存教室の出店地域の近郊を中心に、生徒数ポテンシャルが高く、かつ優秀な講師の採用が可能な地域に絞っています。2013年度は合計7教室、2014年度7教室、2015年度4教室の開校を計画し、2015年度には合計219教室規模を目指します。

また、人気の高い自習席の増席や、ポテンシャルの高い鉄道ターミナル駅の教室のリニューアルなど、引き続き学習環境の改善を続けます。

■重点戦略4：付加価値向上によるLTV増加

- 授業数増加による成果向上（コマ数増）
- 新商品・サービス創出
- 間接部門の少人数化⇒現場重視で価値向上へ

お客さまの信頼の証である1コマごとの授業においては、学習成果が実感でき、生徒が目標達成に一歩ずつ近づいて行けるような指導方法を常に追求し、生徒1人ひとりと長く関係性を深めてまいります。CONET STYLEの改訂やV-style強化をはじめ、受験生が受験直前にリーズナブルな価格で授業を追加できる「ラストスパート講習」なども引き続き実施し、確かな学習成果を通して、結果的には受講継続率と顧客単価の増加につなげてまいります。

また、本社間接部門のさらなる業務効率化を図り、人的リソースを教室現場に集中させ、教室長が教室での価値創出に集中できる最良な環境を構築し、顧客満足度向上および授業数増加を実現します。さらに社員人件費などの固定費が今後の成長によってバランスを崩さないよう筋肉質な体質への改善も目指します。

■重点戦略5：マーケティング改革

- メディア適正化とコスト構造改革
- Benesse連携
- 価格政策の一部見直し
- 継続対策重視

昨年来実施のマーケティング改革はさらに強化してまいります。具体的には、販売効率の悪い折込チラシを減少させ、WEBの活用やテレビコマーシャルなどのさらなる開発にも取り組み、販売費の効率化を実現します。交通広告などの新しい手法の開発、ベネッセ進研ゼミ元会員向けのアプローチの充実などを追及することで、さらに顧客接点を強化し、問い合わせ数の向上を目指します。

また、価格政策においても継続して見直しを実施し、顧客目線でもより納得度の高い状態を醸成して、入会者数の増加および受講満足度の向上につなげてまいります。何よりも受験生の成果へのこだわりを軸としながら、非受験学年の生徒・保護者へのコミュニケーションの充実と提案力の強化により、継続率を向上させ、在籍生徒数が低学年から積みあがる形を目指します。

(6) 研究開発方針

- ・ 当社ノウハウを構造化。将来の水平展開を視野に研究
- ・ 現事業モデル以外の指導モデルの研究開発

持続的な進化・成長が実現できる状態にするために研究開発も行なっております。当社ノウハウを構造化し現在以上の水平展開が可能な形にすることに取り組みます。将来的には、当社の強みである個別指導メソッドを海外に展開することも選択肢のひとつであると捉えています。また、講師の価値を中心とした現事業モデル以外の指導モデルの研究にも取り組み、ITなども活用しながら、当社が現在開校できていない地域での展開や、自主学習や校内学習などの新しいニーズへの対応力も高められるよう研究を進めます。10年後・20年後に社会がどうなっているのか、そして子どもたちが社会に出て活躍していくためにどんな力が必要なのか、それらを的確に掴み、逆算して考えていくことは最低限の責務と捉え、常に先を見据えた経営を行なっております。

(7) 資本政策

- ・安定的な運用をまずは確実に実行
- ・業界随一の資本健全性を、将来への成長に活かす

現配当規模における年間キャッシュフローを2013年2月期決算より実現いたしました。その上で、災害時や経済危機等へ備えた健全な規模の内部留保確保を鑑みながら、配当性向35%以上を目標に、継続的な安定配当を引き続き目指してまいります。

以 上