東京個別指導学院

2017年10月4日

各　位

会社名　株式会社東京個別指導学院
代表者名　代表取締役社長　齋藤勝己
（コード番号4745・東証第一部）
問合先責任者　執行役員 CFO　阿川 靖
TEL　03-6911-3216
当社の親会社　株式会社ベネッセホールディングス
代表者名　代表取締役社長　安達 保
（コード番号9783・東証第一部）

新中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2021年2月期を最終年度とする3ヶ年の新たな中期経営計画を策定し、2017年10月4日開催の取締役会において、**9期連続の増収増益を前提**とした本計画を決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

新中期経営計画「To go for the NEXT　～ホスピタリティ経営2020～」骨子

(1)新中期経営計画目標

達成目標年度：2020年度(2021年2月期)

目　　　標：売上高　212億円以上　/　営業利益　28.7億円以上
共に過去最高を更新、9期連続増収増益

目標項目	2021年2月期目標
売上高	212億円
営業利益	28.7億円
営業利益率	13.6%

配当性向：目標50%以上

東京個別指導学院

(2)新中期経営計画策定の背景

当社の属する学習塾業界におきましては、2020 年教育改革へ対策が求められるなど今後の大きな変化が予想されます。また少子高齢化により、生徒の獲得競争はこれまで以上に激化する一方で、労働人口の減少による優秀な人材の獲得においても競争は激しくなるなど、経営環境は厳しい状況が続いております。

当社は、2018 年 2 月期を最終年度とする中期経営計画「Dynamic Challenge 2017」をもとに、ホスピタリティをコアにしたサービス提供が高い評価を得て、最終年度である本年度も堅調な推移をすることで過去最高収益の更新、ならびに 6 期連続の増収増益を目指しております。

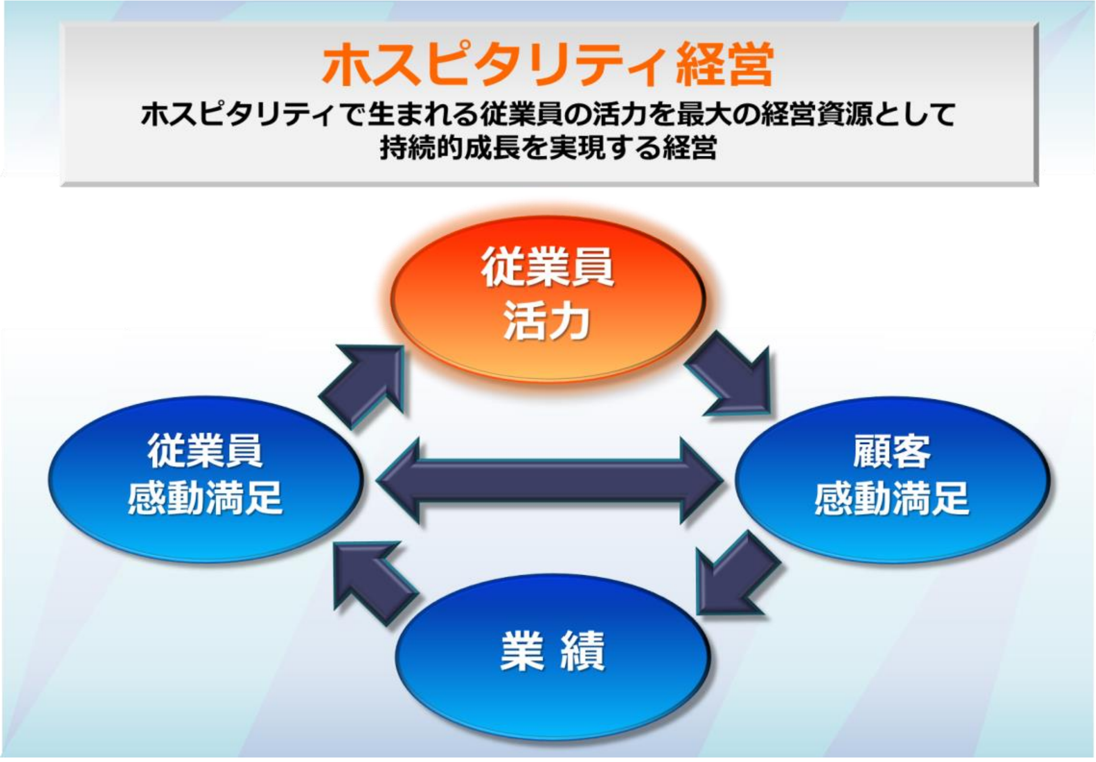
当社が次のステージに向かうために、2020 年教育改革、AI・IoT などの技術革新等、変化の激しい状況においてどうあるべきかを追求した、2021 年 2 月期を最終年度とする**新中期経営計画「To go for the NEXT ～ホスピタリティ経営 2020～」**を策定いたしました。「Dynamic Challenge2017」に続くこの新中期経営計画を実現し、さらなる飛躍をするとともにポスト 2020 を築き、安定的・持続的な成長基盤の確立と、社会的企業価値の向上を目指してまいります。

(3)ホスピタリティ経営 2020 について

当社のホスピタリティとは、お客さまとの信頼関係を大切に、お客さまが求めていることを越えたサービスを提供し、お客さまと共に成長し、「相互満足」をすることと定義しています。

ホスピタリティで生まれる従業員の活力を最大の経営資源として、持続的成長を実現する経営をホスピタリティ経営と位置づけております。

「ホスピタリティ経営 2020」の概要図



（4）戦略概要

TO GO FOR THE NEXT
ホスピタリティ経営　2020

ホスピタリティをコアにした人財育成メソッドに磨きをかけることで持続的な事業成長を実現する

成長戦略	新サービス開発
成長戦略	ドミナント出店を継続
成長戦略	人財育成の体系化

経営基盤の強化・効率化

成長戦略1　【新サービス開発】

■ ベネッセグループシナジーで2020年大学入試改革を機会点に

当社の個別指導とベネッセが開発したオンライン英会話（Online Speaking Training）を組み合わせることによって資格検定試験まで導くことが可能な、新たな英語4技能対策のスタイルを確立してまいります。オンライン英会話については、**2018年度中に全教室への導入を予定しております。**

■ 2020年教育改革を見据え新サービスに着手

当社のベネッセサイエンス教室にて実施した夏のオプション授業、**「プログラミング講座」**についてお客様より高い評価を頂きました。2020年度に改訂される学習指導要領を見据え、定期的な講座設置について検討してまいります。

成長戦略2　【ドミナント出店を継続】

■ 毎年8教室を目安に新規ドミナント出店を継続

「Dynamic Challenge2017」にて実行したドミナント出店の成果である、地域における在籍生徒数の増加、1教室毎の販売効率の良化という確かな結果を踏まえ、引き続き、都市部を中心に**毎年8教室を目安に**ドミナント出店を行ってまいります。

成長戦略3　【人財育成の体系化】

■ **ホスピタリティレベルを高めるリーダーシップ研修の体系化**

教室長向けにはホスピタリティという主体性を引き出すためのファシリテイティブなリーダーシップを養うマネジメント研修を、講師向けにはリーダー講師を対象とした、チームで PDCA をまわすリーダーシップ研修を実施しております。この両研修をコアとし、さらにホスピタリティレベルを高める研修の体系化を進めてまいります。

■ **人財育成のトータルブランディング確立**

各教室の講師が教室運営の年間計画を作成し、計画実現に向け、教室というチームで PDCA をまわします。この教室毎の活動と、各教室の事例を他の教室と共有し互いに学びあう仕組みを、「TEACHERS' SUMMIT」と称し実行を続けています。講師にとってまたとない成長機会であるこの仕組みにさらに磨きをかけ、当社独自の人財育成メソッドとして確立し、**ポスト 2020 に向け事業化の準備**をしてまいります。

成長戦略4　【経営基盤の強化・効率化】

■ **持続的成長のための経営基盤の強化**

ICT と AI を適用して新たな価値を創出する。既存の ICT 全般を刷新すると同時にソフトウェアロボットなど新技術について研究を重ね、有機的に人と共存する ICT と AI で生産性の向上を図ります。

(5)業績目標と利益還元方針

（単位:億円）

	2018 年 2 月期（予想）	→	2019 年 2 月期 目標	2020 年 2 月期 目標	**2021 年 2 月期 目標**
売上高	188.0		196.0	204.0	**212.0**
営業利益	25.6		26.3	27.9	**28.7**
営業利益率	13.6%		13.5%	13.7%	**13.6%**
配当性向	50%以上		50%以上		

これまでの中期経営計画期間中の配当方針である「配当性向 50%以上」を今後とも維持しつつ、ポスト 2020 のための投資戦略を勘案し、株主の皆様への利益還元を行ってまいります。
配当金額につきましても、今後の業績推移を勘案し決定してまいります。

※本資料に掲載されております見通し、計画につきましては、当社が現時点で入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいて作成したものであり、実際の業績等は、今後様々な要因により異なる可能性があります。

※新中期経営計画に関する資料については、2017 年 10 月 4 日の「「2018 年 2 月期第 2 四半期決算」及び「新中期経営計画」」説明会終了後、速やかに当社ホームページ(http://ir.tkg.jp/)の「IR ライブラリー」内「決算説明会資料/動画」に開示いたします。

以　上