



## 株式会社リソー教育

2022年2月期第2四半期決算説明会

2021年10月8日

## イベント概要

---

[企業名]	株式会社リソー教育
[企業 ID]	4714
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2022 年 2 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2021 年度 第 2 四半期
[日程]	2021 年 10 月 8 日
[ページ数]	30
[時間]	15:30 – 16:04 (合計：34 分、登壇：12 分、質疑応答：22 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 平野 滋紀 (以下、平野) 取締役副社長 (CFO) 久米 正明 (以下、久米)

---

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 登壇

---

**平野**：皆様、こんにちは。リソー教育の平野です。よろしくお願いいたします。

**久米**：リソー教育の久米です。よろしくお願いいたします。

**平野**：定刻になりましたので、2022年2月期第2四半期決算説明会を開始いたします。

今回も感染防止策の一環として、オンラインでの決算説明会開催とさせていただきました。皆様にはご不便をおかけいたしますが、ご理解のほど、何とぞよろしくお願いいたします。

**久米**：本日は前回と同じように、まず資料をもとに2022年2月期の第2四半期実績と、昨日発表いたしました業績予想の上方修正についてお話いたします。また、配当や中期経営計画、

実績と見通しが好調の背景についてご説明した後、Q&A機能にて、お送りいただきましたご質問へご回答をさせていただきます。説明中でもQ&Aよりご質問をお送りいただけますので、よろしくお願いいたします。

では、まず当期、2022年2月期第2四半期実績について、社長の平野よりご説明いたします。平野社長、よろしくお願いいたします。

---

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## (1) 2022年2月期 第2四半期 実績

(単位:百万円)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
		前期増減		前期増減		前期増減		前期増減
2020年2月期 第2四半期	12,987	+1,179	1,166	+193	1,165	+186	727	+147
2021年2月期 第2四半期	11,109	△1,878	△460	△1,626	△416	△1,581	△468	△1,195
<b>2022年2月期 第2四半期</b>	<b>14,612</b>	<b>+3,503</b>	<b>1,331</b>	<b>+1,791</b>	<b>1,373</b>	<b>+1,789</b>	<b>874</b>	<b>+1,342</b>

平野：2022年2月期第2四半期の実績についてご説明いたします。

売上高は、前期比 35 億 300 万円増の 146 億 1,200 万円。

営業利益は、前期比 17 億 9,100 万円増の 13 億 3,100 万円。

経常利益は、前期比 17 億 8,900 万円増の 13 億 7,300 万円。

四半期純利益は、前期比 13 億 4,200 万円増の 8 億 7,400 万円となりました。

コロナ禍前の 2020 年 2 月期第 2 四半期と比較しましても、売上、利益ともに増加しており、好調に推移していることがお分かりいただけるかと思えます。

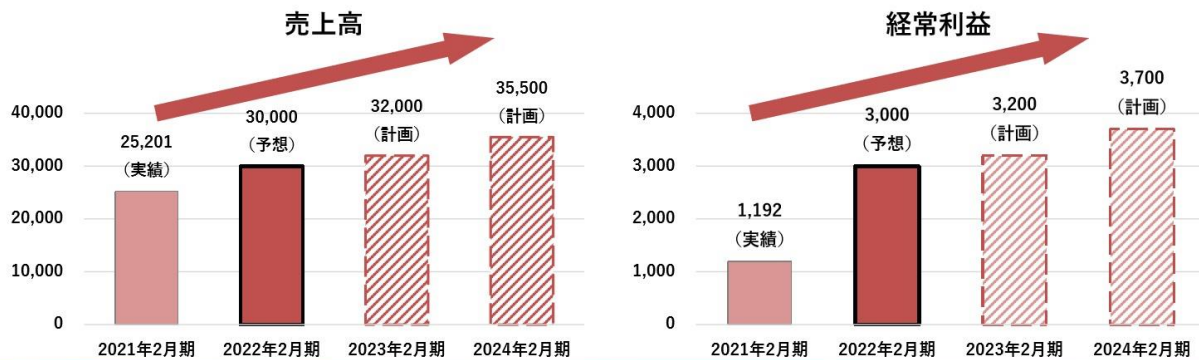
### サポート


日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## (2) 通期業績予想修正（再上方修正）

（単位：百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
当初予想 （4月7日発表）	29,000	2,510	2,500	1,700
前回修正 （7月14日発表）	29,500	2,810	2,800	1,900
<b>今回修正 （10月7日発表）</b>	<b>30,000</b>	<b>3,010</b>	<b>3,000</b>	<b>2,100</b>



 株式会社リソ-教育 「すべては子どもたちの未来のために」

4

この第2四半期の好調な業績を受け、昨日、10月7日に通期業績予想の再上方修正を発表いたしました。

その内容ですが、売上高が300億円。営業利益が30億1,000万円。経常利益が30億円。当期純利益が21億円となっております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

(3) 2022年2月期の配当について

**当期配当**

**1株あたり配当：12円（期末一括配当）**

積極的な新校展開・業種との提携による  
「囲い込み戦略」の新たな展開



- ・株主様への還元力強化
- ・企業競争力、企業体質の強化



- ・持続的成長・企業価値向上

配当につきましては、決算短信でも発表しておりますとおり、1株当たり12円で期末一括配当を予定しております。

配当額につきましては、業績予想の修正も踏まえ検討しているところです。今後発表できることがありましたら、適時開示にて発表いたしますので、お待ちいただければと思います。

**サポート**

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

#### (4) 中期経営計画

(単位:百万円)

	2021年2月期 (実績)	2022年2月期 (予想)	2023年2月期 (計画)	2024年2月期 (計画)
売上高	25,201	30,000	32,000	35,500
営業利益	1,010	3,010	3,210	3,710
経常利益	1,192	3,000	3,200	3,700
当期純利益	555	2,100	2,100	2,500

- ・引き続き高品質な「本物」の教育サービスを提供
- ・徹底した差別化戦略の継続
- ・TOMAS・伸芽会での価格改定による利益改善
- ・積極的な新校展開による生徒数増加で業績のV字回復
- ・**新型コロナウイルスワクチンの職域接種**によりさらに安全な学習環境を整備

次に、3カ年の中期経営計画ですが、当期2022年2月期は、先ほどご説明いたしましたとおり、再上方修正を行っており、売上高300億円、経常利益30億円、当期純利益21億円の予想です。

2023年2月期は、売上高320億円、経常利益32億円、当期純利益21億円の計画。





2024年2月期は、売上高355億円、経常利益37億円、当期純利益25億円の計画です。

#### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

#### (4) 実績・見通しが好調な背景

### 各社で生徒数が順調に推移

	2021年8月末生徒数		
		2020年8月比	2019年8月比
 <b>TOMAS</b>	13,781人	108.1%	109.0%
 <b>名門会</b>	4,143人	115.3%	109.3%
 <b>伸芽会</b>	4,939人	113.0%	120.3%
 <b>リソ教育グループ</b>	26,645人	110.7%	110.4%

実績および見通しが好調な一番の要因は、生徒数が増加したことにあると考えております。グループ全体で、前年同月比 10.7%増の 2 万 6,645 人、2019 年 8 月比でも 10.4%増加いたしました。

#### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



**【他社に例のない当社独自の感染防止策で対面授業を継続】**

- 1.教室入室時の手指消毒・検温
- 2.生徒と講師のサージカルマスク着用
- 3.講師はフェイスシールドも着用
- 4.高さ190cm長の壁に囲われたブースを使用
- 5.生徒と講師を仕切るビニールカーテンを全校、全ブースへ設置
- 6.授業実施後のブース内消毒を実施



**【新型コロナウイルスワクチンの職域接種を実施】**

当社グループの従業員およびその家族・講師・接種を希望する生徒の保護者等を対象

→安心して対面授業を受けられる環境整備



その背景といたしましては、他社に例のない当社独自の感染防止策に加え、当社従業員、講師、生徒の保護者など、学習塾業界では最大人数の約1万人を対象として、新型コロナウイルスのワクチンの職域接種を実施したことにより、さらに安心して対面授業を受けられる環境を整備いたしました。

2021年 3月		上尾校	開校
		田町校	開校
		田町校	拡大リニューアル
4月		吉祥寺校	開校
		大宮校	開校
		大宮校	拡大リニューアル
5月		大船校	開校
6月		錦糸町校	拡大リニューアル
7月		月島校	開校
		流山おおたかの森校	開校
		海浜幕張校	拡大リニューアル

さらに、今期は各社で積極的な新校展開を行っていることなどが挙げられます。

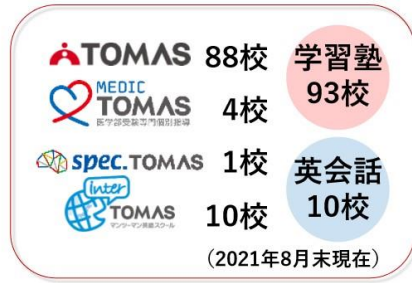
具体的に TOMAS では、3月に TOMAS 上尾校、インターTOMAS 田町校を新規開校。TOMAS 田町校を拡大リニューアル。4月には、メディック TOMAS 吉祥寺校と大宮校を新規開校。TOMAS 大宮校を拡大リニューアル。

5月に TOMAS 大船校を新規開校。6月に TOMAS 錦糸町校を拡大リニューアル。7月に TOMAS 月島校、TOMAS 流山おおたかの森校を新規開校、TOMAS 海浜幕張校を拡大リニューアルしており、校舎数は既存校と合わせて、現在 93 校になりました。

---

#### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 第2四半期（2021年8月末）の生徒数が順調に推移

	2021年8月末生徒数		
		2020年8月比	2019年8月比
 TOMAS	13,781人	+8.1%	+9.0%

その結果、2021年8月末のTOMASの生徒数は、前年同月比8.1%増の1万3,781人。コロナ禍前の2019年8月と比較しても9.0%増加しております。

---

## 名門会

---

2021年 3月	 TOMEIKAI	鹿児島校	拡大リニューアル
4月	 TOMEIKAI	新潟校	開校
5月	名門会	天神駅前校	拡大リニューアル
6月	 TOMEIKAI	天神校	開校
7月	名門会	鹿児島校	開校
	名門会	熊本校	開校
10月	 TOMEIKAI	長崎駅前校	拡大リニューアル (予定)

名門会では、3月に TOMEIKAI 鹿児島校を拡大リニューアル。4月に TOMEIKAI 新潟校を新規開校。5月に名門会天神駅前校を拡大リニューアル。6月に TOMEIKAI 天神校を開校。7月に名門会鹿児島校と熊本校を新規開校しており、10月に TOMEIKAI 長崎駅前校の拡大リニューアルを予定しております。

---

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 名門会 Online

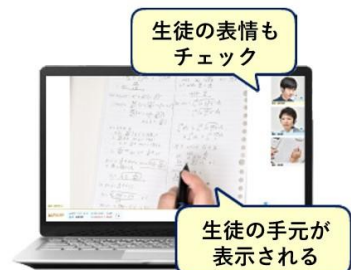
外出に不安があり通塾ができない生徒や  
地方在住の生徒への学習対応

### 名門会 Online の特徴

- ・ 完全 1 対 1 の個別指導をオンラインで実施
- ・ 講師の板書と生徒の手元が見える双方向授業
- ・ 講師、生徒が在宅でも指導が可能
- ・ 社員（担任）がオンラインで授業を巡回チェック
- ・ T O M A S の独自性、質を担保



【生徒画面】



【講師画面】

また、どうしても外出することに不安を覚える方や、地方在住の生徒への学習対応として、オンラインで指導を行う名門会オンラインというコンテンツをご用意しており、こちらは国内だけでなく、海外からも申し込みが届いております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



名門会 35校

TOMEIKAI 12校

(2021年8月末現在)

## 第2四半期（2021年8月末）の生徒数が順調に推移

	2021年8月末生徒数		
	2020年8月比	2019年8月比	
名門会	4,143人	+15.3%	+9.3%

その結果、2021年8月末の名門会の生徒数は、前年同月比15.3%増の4,143人。2019年8月比でも9.3%増加しております。

2021年3月	 <b>伸芽会</b>	浦和教室	拡大リニューアル
4月	 <b>伸芽'Sクラブ</b> 託児	荻窪校	開校
	 <b>伸芽'Sクラブ</b> 学童	吉祥寺校	開校
5月	 <b>伸芽会</b>	吉祥寺教室	開校
9月	 <b>伸芽'Sクラブ</b> 学童	大宮校	開校

伸芽会では、3月に伸芽会浦和教室を拡大リニューアル。4月に伸芽'Sクラブ託児荻窪校、伸芽'Sクラブ学童吉祥寺校、5月に伸芽会吉祥寺教室を新規開校しており、9月に伸芽'Sクラブ学童大宮校の開校を予定しております。

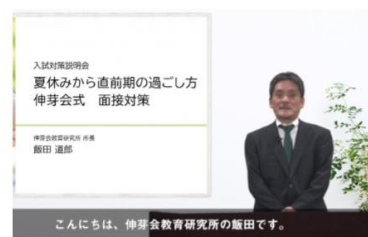


**【対面授業】**

- ・ 教師と生徒のマスク着用
- ・ 教師はフェイスシールドを着用
- ・ 生徒同士の間隔を1～2mあけて授業  
(1クラスの人数を減らしての授業実施)
- ・ 定期的な換気と備品・教具類の消毒を徹底

**【オンライン対応】**

- ・ 「受験対策講座」「合格指南講座」などの講演動画を会員専用ページで配信
- ・ 家庭用教材＋映像解説をセットにした新教材



伸芽会は集団指導ですが、TOMASと同じくマスクやフェイスシールドを着用の上、1クラス当たりの人数を減らして、生徒同士の間隔を空けて授業を行っております。

また、「受験対策講座」、「合格指南講座」を会員向けにオンライン配信しており、大変ご好評をいただいております。

**サポート**

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



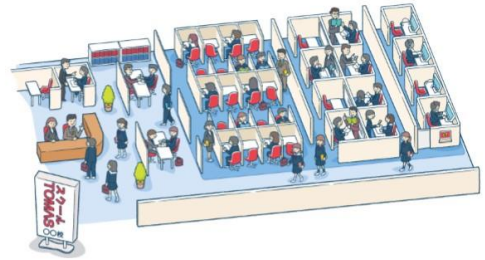


 **伸芽会** 24校  
 **伸芽のび学舎 託児** 7校  
 **伸芽のび学舎 学童** 16校  
 (2021年8月末現在)

## 第2四半期（2021年8月末）の生徒数が順調に推移

	2021年8月末生徒数		
		2020年8月比	2019年8月比
 <b>伸芽会</b>	4,939人	+13.0%	+20.3%

その結果、2021年8月末の伸芽会の生徒数は、前年同月比13%増の4,939人。2019年8月比でも20.3%増加しております。



- ・ 導入契約校数 82校 (2021年8月末現在)
- ・ TOMASのノウハウで学校内完全1対1個別指導
- ・ いつでも質問できる自習システム
- ・ インターネット教材サポート型個別指導・AI教材型個別指導

学校内でもオンラインでも  
生徒一人ひとりの個人差に合わせ学びをサポート

スクール TOMAS では、従来からの、学校で受けられる完全1対1の個別指導と、自由に質問ができる自習システムに加えて、コロナ禍でも柔軟に対応できるオンラインでの個別指導やAI教材を使用した指導で問い合わせが増えており、8月末現在の導入校数が契約ベースで82校となっております。

導入校数だけでなく、導入学年が増えていることから、増収を見込んでおります。

## 今後の展望

- ・積極的な新校展開
- ・異業種との業務提携による「囲い込み戦略」の新たな展開

## さらなる成長路線へ

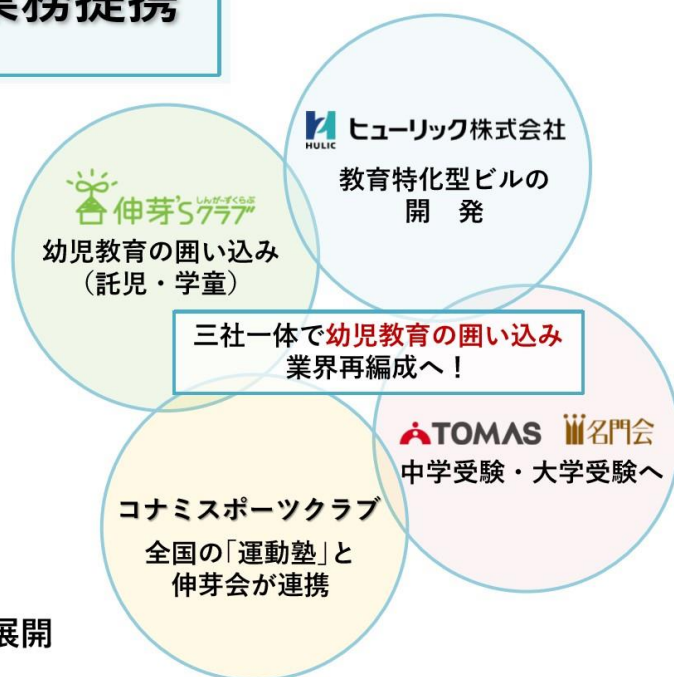
株式会社リソ-教育  
HULIC ヒューリック株式会社  
コナミスポーツ株式会社

### 3社業務提携

HULIC ヒューリック株式会社  
教育事業に関心  
幼児教育業界の市場開発  
再編成を目指す

株式会社リソ-教育  
幼児教育 伸芽会で1歳から  
TOMASの大学受験まで  
年齢軸の囲い込み戦略を展開

コナミスポーツクラブ  
子ども向け運動スクール  
「運動塾」を全国140か所以上展開

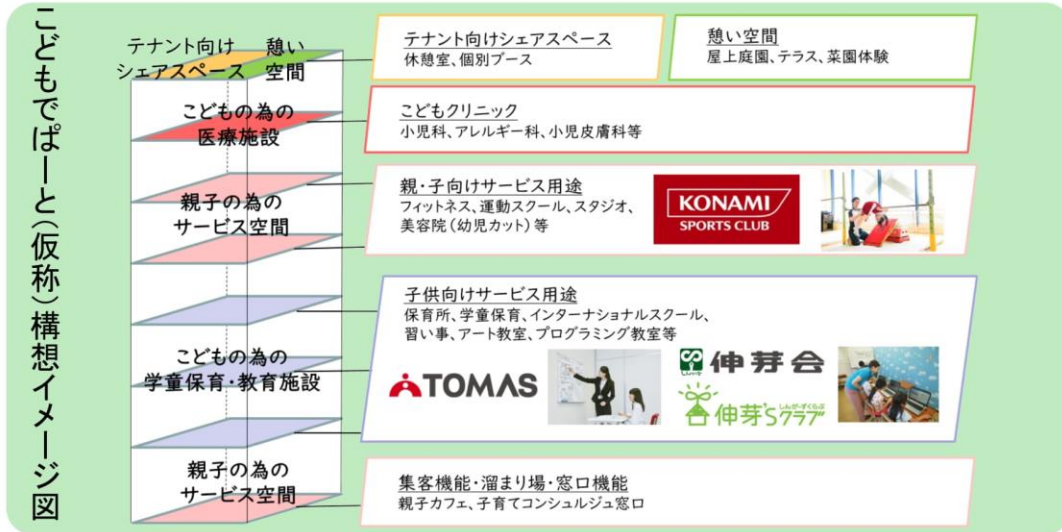


### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

教育特化ビル『こどもでぱーと（仮称）』

東京都、神奈川県などの主要駅へ2022年を目途に第1弾を開業  
2029年までに20棟まで広げる構想



HULIC ヒューリック株式会社との資本業務提携

当社の株式を保有（11.62%）

リソー教育グループ

幼児教育のノウハウ共有

幼児教育業界の市場開拓  
トップブランドの確立



ヒューリック株式会社  
駅前の優良物件を優先的に紹介  
(TOMASの新校展開の加速)



ヒューリック成増ビル

TOMAS 成増校



ヒューリック目白ビル

伸芽会本部  
駿台TOMAS 本社

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





伸芽'Sアカデミー 学童 × コナミスポーツクラブ

## コナミスポーツ 伸芽'Sアカデミー

対象 小1  
小2 小3



運動は得意だけど勉強もちゃんとさせたい



勉強だけでなくスポーツもできる子になってほしい

希望をかなえる



ワンストップ型学童

コナミスポーツ 伸芽'Sアカデミー



学習指導



習いごと



受験指導



運動

スクール TOMAS × KDDI まとめてオフィス※

※大手通信会社 KDDIの主要子会社

スクール TOMAS

学校の進学実績をサポート

KDDI まとめてオフィス

学校のICT整備をサポート

- ・それぞれのサービスを導入する学校を相互紹介
- ・両社が協力しICT教育が整備されていない学校へサービスを展開

スクール TOMAS の導入校数が加速度的に増加

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



当社は、こうした積極的な新校展開だけでなく、現在推し進めております当社とヒューリック社、コナミスポーツ社の3社業務提携による、こどもでぱーとの開発、ヒューリック社との業務提携、伸芽会とコナミスポーツ社との業務提携、スクールTOMASとKDDIまとめてオフィス社との業務提携など、異業種との業務提携による囲い込み戦略の新たな展開から、従前の成長ラインへの復帰、そしてさらなる成長路線を目指しております。

引き続き、安心して学習できる環境と高品質な本物の教育サービスを提供するとともに、持続的成長と企業価値向上に努めてまいります。

最後になりますが、緊急事態宣言が解除になりましたが、分散登校や授業がオンラインでの自宅学習などによって、子どもたちの教育に大きな影響が出ています。他塾では授業をオンラインに切り替えるところも出てきています。

そうした中、当社は対面指導にこだわります。本物の教育は対面でしか届けられません。昨年、大規模に行った感染防止設備工事、ワクチンの職域接種と、同業他社よりも圧倒的に高い意識で感染防止対策に努めてきた自負がございます。

子どもたちの明るい未来のためにも、本物の教育を届けるという強い意志を持って会社を引っ張ってまいります。

ご清聴いただきありがとうございました。

---

## サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

## 質疑応答

---

**久米：**さて、ここからは質疑応答の時間とさせていただきます。それでは、よろしく申し上げます。

**平野：**今、一つ質問があります。中期経営計画は、保守的な数字を出していた印象です。業績予想修正もされて、当期純利益が中期経営計画の来年度と同じ数字になっていますが、中期経営計画の修正は考えられていますか。

現在、非常に順調に進んでおります。感染防止対策をしっかりと認めていただいて、去年の8月から、もう在籍生徒数が増えてきていまして、新校の開校に併せて順調に売上、利益等も増加してきております。当然この業績を鑑みて、将来的には中期経営計画の修正も考えていけるんじゃないかと期待しております。

**久米：**中計を出した昨年はコロナの真っ最中で、当社も売上が相当落ちた時期でありました。新規開校の予定も、まだ具体的に実現している段階ではなかった。新規開校も具体的に実現して、生徒数も順調に伸びてきていることから、昨年度の終わりぐらいから相当な手応えを感じています。

今期に入ってから2回、上方修正をしておりますが、まだ強いモメンタムを感じています。ですから、当然中計の計画の見直しは、今年度中どこかの時点で発表させていただくような展開になると思います。以上ご回答いたしました。

**平野：**次の質問です。修正後の通期見直しについても保守的な前提になっているのでしょうか。

こちらは今の説明でお分かりのとおりだと思いますので、よろしく申し上げます。

続きまして、湘南ゼミナールで集団感染が起きていましたが、それによる出校手控えなどは生じていませんか。逆に感染対策を評価しての流入などはありましたか、という質問です。

当社において、集団感染という事実は基本的にはございません。当然生徒の感染状況ですとか、社員、講師の感染状況は確認していますが、保健所等に問い合わせてみたところ、クラスター、集団感染のリスクはないということで、通常どおり運営をしてきております。

この感染対策を評価しての流入は非常に多くて、実際に教室に来校された方には、全員教室を見ていただいています。同様に、ここまで感染防止策を講じている同業他社さんはないという評価をいただいております。それが入会につながっているということが多々あります。

---

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



外部生からの入会等も、この感染対策がベースで増えておりますので、引き続き感染対策は継続していきたいと思っております。

続きまして、この下期は、前年下期に対して9%程度の増収を見込まれているわけですが、上期末の生徒数増加では、ほぼ達成見込みだと思っておりますが、値上げ効果は見られていないのでしょうか。

その部分をまだ読んでいないので、先ほどお話ししましたとおり、通期はさらにいい報告ができるんじゃないかなと考えております。

**久米：**今回の上方修正は実績と下期の当初予定を前提に、割と保守的に見ていることは確かです。ですから、今後、第3クォーター、第4クォーターに進むにつれて、今の生徒数の増加をキープできれば、おっしゃるように値上げ効果は当然入ってくるわけなので、よって、昨日出した上方修正は、理屈としてはそれ以上に行くはず。こう見えています。

ただ、これは実績を見てみないと分からないので。上方修正を出したタイミングも、9月の数字、要するに第3クォーターの入り口の1カ月の数字が確定した後、上方修正を出したいと考えていました。それが期待どおりに強含みに出たので、上方修正をしたという経緯があります。今後は、足元の数字を見ながら、その都度、開示をしていこうと思っています。

次の質問です。コナミスポーツ伸芽'S アカデミーの1校当たりの売上、利益見込みはどれくらいでしょうか。

品川に開校予定の学童ですね。伸芽会がコナミスポーツと一緒に展開する、コナミスポーツ伸芽'S アカデミーという名称ですが、第1四半期決算説明会でお話しした、コナミスポーツさんとの開校計画20カ所のうちの第1号として、スタートする予定です。

年間の売上予想は、大体1学童教室当たり1億円を見ていまして、利益ベースのざっくりなイメージとしては、20%ぐらいの利益を見込んでいます。ですから、コナミスポーツさんと5年間で20校ぐらい展開すると考えれば、そこだけで20億円の売上、4億円程度の利益を見込むというような計画ですね。

**平野：**続きまして、強いモメンタムとのことですが、来年以降の出店戦略はいかがでしょうか。今年度並みと見ていいですか。それとも加速されるのでしょうか。ヒューリックさんとの提携効果も出てくるのでしょうか。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





出店計画に関しては、随時物件を見ております。今年度並みよりも、むしろ加速させる方向で物件選定に当たっております。ヒューリックさんのほうからは、随時駅前の一等地での物件の紹介をさせていただいておりますので、今後、より提携の効果が見られてくるんじゃないかなと期待しております。

**久米：**今、ヒューリックさんとは大規模計画を2カ所ほど、入札を一緒にやっていくことになっています。東京の中心と、東京でもすごい人気があるところの2カ所で、具体的には、駅前の再開発計画に当社も入っていくという計画で進捗しています。

これは結構モニュメント的な、非常に象徴的な場所なので、ここには主に伸芽会とTOMASが入る予定です。伸芽会とTOMASフルラインで入って、伸芽会の学童や託児、受験局と一緒に入って、それからTOMASも入ってというような格好で、結構なスペースに入る計画をヒューリックさんと今は詰めている状況です。

実現が決まったらIRでも発表しますが、今までのTOMASや伸芽会とは違った形のものができるんじゃないかなと考えています。文化施設も含めた感じの、どちらかという、池袋校のように当社のブランドが全部入っているようなイメージなんですけども、各学年で非常にシナジー効果が取れるように展開していく計画なので、今までと違ったTOMAS、伸芽会の形ができるということを期待しています。これは具体的になりましたら発表させていただきます。

**平野：**次の質問です。スクールTOMASについて、手応えはいかがでしょうか。8月のデルタ株まん延時は、依然としてオンライン教育に不安を抱える学校が多いことが露呈したと感じます。KDDIグループとの提携効果や、来年度以降の戦略などを教えてくださいという、スクールTOMASに関する質問ですが。

スクールTOMASでは、先ほど説明があったように、オンラインでの個別指導ですとか、あとはAI教材を使った指導を、昨年のコロナ禍の中から学校と一緒に模索しながらやってきておりますので、学校でのオンライン教育に不安を抱える学校は、むしろそのスクールTOMASに頼るといって、いい意味での効果が今回出てきて、現在、校舎導入数が実際に増えてきております。

KDDIグループとの提携効果も徐々に出てきておりますので、今後加速度的に導入校は増えていくんじゃないかなと期待しております。

**久米：**次に、業務提携それぞれの進捗を教えてくださいとのことですが、まず、スクールTOMASとKDDIとの業務提携について、今、平野社長からご説明がありましたが、もう具体的に、KDDIさんからは学校をご紹介させていただいて、順次営業に入っています。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ご存じのように、スクール TOMAS は新年度から開始されることが多いため、来年の 4 月からの契約が主になるんですけれども、KDDI さんからご紹介いただいたところに順次営業活動をしています。今、具体的には申し上げられませんが、手応えはいいという報告は受けているので、第 4 クォーター辺りには、いろいろ具体的に発表できるかなと思っています。

それから、コナミスポーツさんとの提携でいうと、さっきお話しした学童のところは来年 4 月の第 1 号開校に向けて生徒の募集活動も開始をしています。これは着実に進んでいるということです。

それから、3 社の業務提携については、先ほども申しました、こどもでぱーとの物件の共同の入札とか、物件の共同使用というところは、何件か具体的に一緒にやっけていまして、年内にある程度の結果が出てくるところが見えてきました。これも第 4 クォーター辺りまでには、具体的にお話ができると思います。

それから、ヒューリックさんとの提携でいいのは、教室の紹介、物件の紹介。これはもう随時やっけていまして、今、共同で新規校の物件探してみたいなこともやっけています。ヒューリックさん、非常にいい場所に物件をお持ちなので、その紹介や、ヒューリックさんが開発する場所へ入っけてほしいというような提案もありまして、これは本当に今まで以上に、物件探しの非常に大きな力になっているなと思います。

**平野**：続きまして、大学全入が少子化によって加速しているようですが、TOMAS での影響などはありますか。また、スクール TOMAS のように、少子化で生徒獲得に苦慮する大学への支援を行うような事業を立ち上げる予定などはありますか、という質問です。

そもそも当社の商品は少子化を前提にして考えてきた商品になります。完全 1 対 1 で、個別指導で進学塾と、同業他社がまねをできない差別化された商品を提供しております。

少子化で将来に対して不安を持っている親御さんや、少子化というのは、そもそも生徒 1 人にかかる教育費が上がっていきますので、より安心して確実な教育を受けたいということで、当社に入会される方が多くなっているんですが、現在もその傾向は続いております。より差別化された教育を届けていきたいなと考えています。

今回、コロナ禍で、やはり特徴のない同業他社さんは、非常に苦労しています。そういう中で、当社は今回の業績を見ていただいても分かるように、順調に業績を伸ばしています。

あとは、スクール TOMAS で、少子化で苦労する大学への支援の授業を立ち上げる予定については、現在はないですけども、将来的に考える可能性はあるかなと考えております。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



次の質問です。第2四半期は夏期講習会の時期に当たると思いますが、昨年、一昨年と比較して、1人当たりのコマ数等に変化はありましたか。

要は夏期講習会での授業数、1人当たりで見たときにはどうでしたかという質問だと思うんですが、授業数というのは生徒さんに対する指導サービスの評価だと考えております。指導サービスがしっかり行き届けば、もっと授業をしたいという形でのご要望は増えてまいります。おかげさまで、今年1人当たりのコマ数は増えております。

確かに昨年はコロナ禍で、学校のスタートが早かったということで、夏期講習会に充てる時間、日数は今年のほうが長かったという影響があるんですけども、何もなかった一昨年と比較しても、今年1人当たりのコマ数が増えております。これは、すなわち当社のサービスが顧客に一定の評価をいただいているんじゃないかなと考えております。以上、ご説明しました。

**久米：** 次の質問です。伸芽会の伸びが特に強いようですが、その要因を教えてください。

伸芽会については、さっき生徒数が前期比13%増という説明をしましたが、伸芽会の中で、受験、託児、学童とあるんですが、特に受験が15.6%、学童が17.9%伸びているんですね。伸芽会の中で一番利益率が高いのは受験なんですよ。やっぱりここが15%伸びて、非常に利益に貢献していると、こういう理解です。

なんでこんなに生徒数が伸びているのかというと、やはりコロナの影響もあると思います。コロナのことで受験とかが不安になっているお子様が、ご両親が、やはり小学校から有名小学校に入って、そのまま高校、大学まで行けるというところに非常に魅力を感じているんだと思います。

われわれのところもそうですけども、小学校受験数が、全体的に増えていると思っております。その中で、伸芽会は60年の実績があって、ほかの幼児教育の塾で伸芽会の本を使っているということも聞いていますし、評価をされているんだと思います。

学童については、もともと需要があるということもそうですが、当社は主に中学受験を意識した学童なので、先ほどの理由によって中学受験者数が非常に増えているということもあって、ここも去年比17.9%伸びています。

ですから、いろいろな親御さんの気持ち、それから共働きが増えているとか、前々からお話していることに加えて、やはり受験に対する漠然とした不安から、小学校とか幼稚園からお受験で入れようというニーズが増えているということだと思いますので、それが要因だと思います。

皆さんご存じかどうか分かりませんが、伸芽会は個別指導ではなく集団指導なんです。ですから、生徒を増やす余地はまだありますので、今のキャパの中でも、ここは非常にポテンシャル

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



が強いと思っています。これは今下期から来期以降も、当社の利益には非常に貢献してくれると思っています。以上です。

**平野**：次の質問です。スクール TOMAS がクォーター2 で黒字化してきましたが、今後の動向についてのお考えということですか。

スクール TOMAS は現在、学校への導入が進んでおりまして、KDDI さんからの紹介というところでも、今、堅実に伸長してきております。さらに、導入した年は1学年からスタートするんですけども、年々導入学年が広がってきており、年を追うごとに、さらに利益が出やすい体質になっているので、今回クォーター2 で黒字化して、将来的には、さらに黒字幅は伸びていくんじゃないかと考えております。

**久米**：スクール TOMAS については、固定費の圧縮が去年と違うところで。これも発表していますが、フィリピンのセブ島にあった英会話の講師のセンターを閉めたんですね。これによって、いわゆる不動産費であるとか、講師をずっと抱えねばならなかった事情があって、ここも本来は講師は変動費化したかったんですが、ずっと固定費だったんですね。この分がゼロになったということですか。

英会話については外注に出すという戦略で、その旨をこのオンライン英会話の固定費を変動費化したところが、コスト削減に大きく、今期から年間1億円ぐらい貢献してくると思います。スクール TOMAS は、今後黒字化は年々プラスになってくると思います。

**平野**：それでは、以上、いただいた質問にお答えさせていただいたのですが、ほかにご質問はございますでしょうか。よろしいですか。

それでは、たくさんご質問をいただきまして、ありがとうございます。

お時間となりましたので、これで2022年2月期第2四半期決算説明会を閉会といたします。本日は、どうもありがとうございました。

**久米**：ありがとうございました。よろしく申し上げます。

[了]

---

## 脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

