



## 株式会社リソー教育

2023年2月期第2四半期決算説明会

2022年10月13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]	2023 年 2 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2022 年度 第 2 四半期
[日程]	2022 年 10 月 13 日
[ページ数]	25
[時間]	15:30 – 16:01 (合計：31 分、登壇：18 分、質疑応答：13 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 天坊 真彦 (以下、天坊) 取締役副社長 (CFO) 久米 正明 (以下、久米)

---

### サポート

日本 050-5212-7790 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

---

**天坊**：皆様、こんにちは。リソー教育の天坊です。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。

**天坊**：定刻となりましたので、2023年2月期第2四半期決算説明会を開始させていただきます。

今回も新型コロナウイルス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**：本日も前回と同様に、まず資料を基に2023年2月期第2四半期の実績と、実績および見通しの背景、中期経営計画、株主還元策、今後の展望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いたします。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2023年2月期第2四半期の実績について、社長の天坊よりご説明いたします。天坊社長、よろしくお願いいたします。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 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) 2023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		当期純利益	
		前期増減		前期増減		前期増減		前期増減
2021年2月期	11,109	△1,878	△460	△1,626	△416	△1,582	△468	△1,196
2022年2月期	14,612	+3,503	1,331	+1,791	1,373	+1,790	874	+1,342
<b>2023年2月期</b>	<b>15,441</b>	<b>+829</b>	<b>1,007</b>	<b>△324</b>	<b>1,034</b>	<b>△339</b>	<b>636</b>	<b>△238</b>

天坊：2023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8億2,900万円増の154億4,100万円、営業利益は前期比3億2,400万円減の10億700万円、経常利益は前期比3億3,900万円減の10億3,400万円、当期純利益は前期比2億3,800万円減の6億3,600万円となりました。

### サポート

日本 050-5212-7790 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

## (2) 実績・見通しの背景について

	2022年8月末生徒数		
		2021年8月比	2020年8月比
 リソー教育グループ	26,599人	+1.4%	+10.5%

### (売上高)

- ・新型コロナ第7波により講師、生徒、社員の感染者が急増  
→授業が一部9月以降へずれ込み
- ・グループ全体で生徒数が堅調に推移  
⇒売上高が5.7%増加

### (利益)

- ・新校開校、既存校のリニューアル、新たな事業への設備投資などの先行投資
- ・優秀な人材確保のための人件費、採用広告費の増加
- ・インフレ圧力による物価上昇
- ・世界情勢に起因する資源価格の高騰による水道光熱費の高騰  
⇒費用の増加により前期と比較して利益が減少

続いて、実績および見通しの背景ですが、生徒数はグループ全体で前年同月比1.4%増の2万6,599人と、堅調に推移いたしました。

当期第2四半期の売上高につきましては、新型コロナウイルスの第7波により、講師および生徒、さらには社員への感染者が急激に増加し、授業が一部9月以降へずれ込んだものの、連結では5.7%増と、堅調に推移しました。ずれ込んだ授業につきましては、現在、順次実施が進んでおります。

利益につきましては、リソー教育グループ各社で進めている新規開校、既存校のリニューアル、新たな事業への設備投資などの先行投資に加えて、優秀な人材確保のための人件費、採用広告費が増加したこと、またインフレ圧力の高まりによる物価上昇、世界情勢に起因する水道光熱費の高騰等により、前期と比較して減少いたしました。

## サポート

日本 050-5212-7790 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

【2022年8月末現在】



2022年3月 二俣川校・浜田山校・尾山台校 **開校**

川口校 リニューアル

2022年5月 三鷹校 リニューアル

2022年8月 武蔵小杉校 リニューアル

2022年9月 立川校 リニューアル

2022年10月 海老名校 **開校** (予定)

錦糸町校 リニューアル (予定)



2022年5月 三鷹校 **開校**



セグメント別の状況では、学習塾事業では、2022年3月にTOMAS二俣川校・浜田山校・尾山台校を新規開校、同じく3月に川口校をリニューアル、5月にTOMAS三鷹校をリニューアル、インターTOMAS三鷹校を新規開校、8月にTOMAS武蔵小杉校をリニューアルしました。

2022年8月末時点の教室数は、学習塾が96校、英会話スクールが12校になっております。

第2四半期以降につきましては、9月にTOMAS立川校をリニューアルしてありまして、10月にTOMAS海老名校を新規開校、錦糸町校をリニューアルする予定です。

サポート

日本 050-5212-7790 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

家庭教師派遣教育事業

名門会

【2022年8月末現在】

名門会 2022年4月 三宮駅前校 リニューアル

MEDIC 名門会 2022年3月 大阪本部校 開校

2022年4月 神戸校 開校



株式会社リソ-教育 「すべては子どもたちの未来のために」

6

続いて、家庭教師派遣教育事業の名門会ですが、2022年4月に名門会三宮駅前校をリニューアル。

新ブランドのMEDIC名門会では、3月に大阪本部校、4月に神戸校を開校し、2022年8月末時点で、名門会が35校、TOMEIKAIが12校、MEDIC名門会が2校になっております。

## サポート

日本 050-5212-7790 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

6

幼児教育事業



**伸芽会**

【2022年8月末現在】

 伸芽'Sクラブ学童 (コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー)  
2022年4月 品川校 **開校**

 伸芽'Sクラブ託児 2022年8月 晴海トリトン校 **開校**


 伸芽'Sクラブ学童 2022年8月 晴海トリトン校 **開校**

 伸芽会  
24教室

 伸芽'Sクラブ託児  
8校

 伸芽'Sクラブ学童  
19校



 **株式会社リソー教育** 「すべては子どもたちの未来のために」

7

続いて、幼児教育事業の伸芽会ですが、2022年4月に伸芽会とコナミスポーツとが展開する新ブランド、コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー品川校を開校。

8月に伸芽'Sクラブ託児と伸芽'Sクラブ学童の晴海トリトン校を開校し、2022年8月末時点で、伸芽会が24教室、伸芽'Sクラブ託児が8校、伸芽'Sクラブ学童が19校になっております。

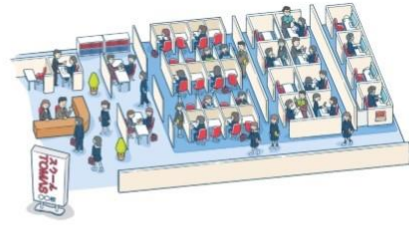
## サポート

日本 050-5212-7790 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



7





- ・ T O M A S のノウハウでの学校内完全 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
- ・ 2022年 8 月末時点導入契約校数 110校・稼働校数82校

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  
＝学校の進学実績サポート
- 学校の先生の過重労働問題も解消

続いて、学校内個別指導授業のスクール TOMAS ですが、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といった従来のサービスに加え、オンライン型個別指導・AI 教材型個別指導という新サービスを展開した結果、2022 年 8 月末時点の導入契約校数は 110 校、うち、稼働校舎数は 82 校となっております。

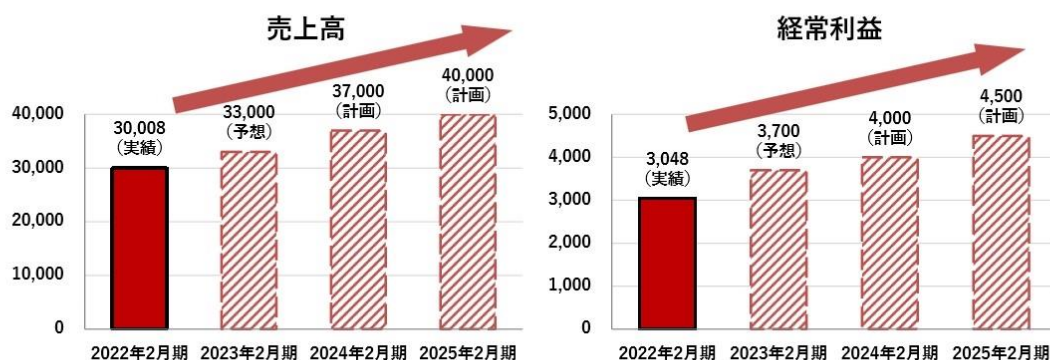
スクール TOMAS は、学校の進学実績サポートだけではなく、学校の先生方の長時間労働問題を解決する一つ的手段として評価されておりました。今後、さらなる問い合わせの増加を期待しています。

また、既に導入している学校の導入学年が年々広がっていくことを想定していることから、今後の増収を見込んでおります。

### (3) 中期経営計画

(単位：百万円)

	2022年2月期 (実績)	2023年2月期 (予想)	2024年2月期 (計画)	2025年2月期 (計画)
売上高	30,008	33,000	37,000	40,000
営業利益	3,030	3,610	4,010	4,510
経常利益	3,048	3,700	4,000	4,500
当期純利益	2,431	2,500	2,700	3,000



次に、今年1月に発表しております、今期、2023年2月期を初年度とした3カ年の中期経営計画ですが、2023年2月期は売上高330億円、経常利益37億円、当期純利益25億円の予想、2024年2月期は売上高370億円、経常利益40億円、当期純利益27億円の計画、2025年2月期は売上高400億円、経常利益45億円、当期純利益30億円の計画です。

引き続き、積極的な新校展開、高品質な本物の教育サービスの提供を行い、企業競争力、企業体質の強化による持続的成長で目標の達成を目指していきます。

続きまして、2023年2月期の配当について、こちらは副社長の久米よりご説明申し上げます。

久米副社長、お願いいたします。

#### サポート

日本 050-5212-7790 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) 株主還元策

- ・株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題の一つ
- ・2022年2月期の配当をベースに・経営環境を勘案し検討

2021年2月期 配当（実績）	2022年2月期 配当（実績）	2023年2月期 配当（予想）
1株あたり9.5円	1株あたり <b>16円</b>	1株あたり <b>16円</b>

久米：それでは、今期の配当の方針を、私からご説明させていただきます。

当初、期初に発表させていただきました、1株当たり16円の配当は変えておりません。ここは十分配当可能利益もございますし、業績も増収傾向でございます。よって、1株当たり16円の配当は変えず、期末一括配当として、16円の配当を予定しております。

引き続き、株主の皆様への還元力強化と企業価値向上には努めてまいります。以上です。

#### サポート

日本 050-5212-7790 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



## ヒューリック株式会社との資本業務提携

☑2020年9月より資本業務提携

☑2021年11月の第三者割当により  
当社の株式を20.66%保有 → 筆頭株主へ

☑都心の主要エリア（駅前一等地）に豊富な物件を所有  
⇒ 他社より有利な立地での教室展開  
⇒ 当社の成長拡大へ



天坊：次に、今後の展望として、異業種との業務提携についてご説明させていただきます。

まず、ヒューリック株式会社との資本業務提携の強化についてご説明いたします。

当社は、不動産デベロッパーのヒューリック株式会社と、教育に関わる新規事業の共同検討や不動産戦略サポート、両者の知識、ノウハウ、ネットワークの相互活用などを目的として、2020年に資本業務提携を締結しました。

また、2021年11月の第三者割当により、ヒューリックの当社株式保有割合が20.66%となりまして、同社が当社の筆頭株主となって、提携関係がさらに強化されました。

今後、ヒューリックが豊富に所有している都心主要エリアの駅前一等地の物件を優先的に紹介してもらおうという展開を期待しております。

### サポート

日本 050-5212-7790 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クラブ 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



勉強だけじゃ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

株式会社リソ-教育 「すべては子どもたちの未来のために」

13

次に、伸芽会とコナミスポーツ株式会社との業務提携ですが、本提携では、新ブランド「コナミスポーツ伸芽'S アカデミー」を展開しております。

コナミスポーツ伸芽'S アカデミーは、運動だけじゃなく勉強もさせたい、勉強だけじゃなくスポーツもできる子になってほしいという保護者様のご希望を叶える、ワンストップ型学童の新ブランドで、全国にあるコナミスポーツが有する施設へ積極展開していく計画です。

### サポート

日本 050-5212-7790 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

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

## 「コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー」の進捗状況、今後の展開

2022年4月 **品川校（第1号校）**をコナミスポーツ本店へ開校  
おかげさまで満員御礼

2023年4月 **西宮校（第2号校）**を  
コナミスポーツ本店西宮アネックスへ開校予定  
その他、大阪エリア1校、神戸エリア1校を開校予定

今後、上記4校を含め約20校を開校予定



コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー品川校  
(コナミスポーツクラブ本店)

このコナミスポーツ伸芽'S アカデミーは、先ほども少しお伝えしましたとおり、今年4月1日に第1号校舎として、品川校をコナミスポーツ本店に開校しました。こちらは大変なご好評をいただいております、すぐに満員になりましたので、拡大、増床を予定しております。

続く第2号校は、2023年4月に西宮校として、コナミスポーツ本店西宮アネックスへ開校予定で、この他に大阪エリアで1校、神戸エリアで1校、開校を予定しています。

今後につきましては、この4校を含め、約20校を開校していく予定です。コナミスポーツはキッズ会員がとても多くて、これを基盤に、コナミスポーツ伸芽'S アカデミーをコナミスポーツの施設内へ展開することで、生徒数の増、売上の増への寄与を期待しております。

### サポート

日本 050-5212-7790 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 』

東京都、神奈川県などの主要駅へ2029年までに20棟まで広げる構想



ヒューリック、コナミスポーツ、2社それぞれとの提携を今までご説明しましたが、それに加えて、今度は3社間で業務提携し、教育特化型ビル「こどもでぱーと」の開発を進めております。子ども向けのさまざまな子育て・教育機能を集積させて、子どもたちの多様な知的好奇心を育み、学びや体験が積み上がる場として、ヒューリックが中規模ビルの開発、もしくは既存物件の改修を行っていくものです。

当社は、その「こどもでぱーと」におきまして、伸芽'Sクラブ託児で1歳からお子様をお預かりし、年齢が上がるにつれて、幼稚園・小学校受験では伸芽会へ、小学校低学年では伸芽'Sクラブ学童を経まして、完全1対1の進学個別指導塾のTOMASですとか、マンツーマン英会話のインターTOMASなどへとつながるような、当社の各ブランドを展開いたします。


また、同じビル内には、コナミスポーツの子ども向けスポーツジムですとか、こどもクリニック、カフェなど、さまざまな子ども向けサービステナントも入る予定です。

この「こどもでぱーと」では、塾やスポーツの習い事、かかりつけ医などが1カ所に集約されるので、保護者の方々の移動等の負担も軽減されます。より子どもたちが通いやすい環境の提供が可能となるので、当社の囲い込み戦略がよりスムーズに進められるのではないかと期待しています。

サポート

日本 050-5212-7790 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

## 「こどもでぱーと」シリーズの展開

 ヒューリック株式会社 開発の複合施設

“子ども”の“子ども”による“子ども”のための新たな成長拠点  
「MITAKE Link Park (仮称)」へ展開

 伸芽Sクラブ託児  伸芽会  伸芽Sクラブ学童 の開校 (予定)

「創造文化教育施設」の運営 ● Library & Study スペース

● Art & Event スペース



 株式会社リソ-教育 「すべては子どもたちの未来のために」

16

この「こどもでぱーと」につきましては、渋谷区が実施する都市再生ステップアッププロジェクトの事業予定者として、ヒューリックが選定されたことが今年4月に発表されており、開発予定建物「MITAKE Link Park」内におきましても、当社は「こどもでぱーと」を展開する予定です。

伸芽会、伸芽'Sクラブ託児、伸芽'Sクラブ学童などの開校を予定しています。竣工予定は2026年になりますが、別途新築開発もしくは既存物件の改修による「こどもでぱーと」の展開を進めております。

### サポート

日本 050-5212-7790 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





## 「こどもでば-と」の進捗状況

以下のエリアにて6件、再開発・建替え案件が進行中


城南エリア 3件  
(目黒区・港区・品川区)

城西エリア 1件 (中野区)

城東エリア 1件 (江東区)

千葉エリア 1件 (市川市)

東京都、神奈川県などの主要駅へ2029年までに  
20棟まで広げる構想

 株式会社リソ-教育 「すべては子どもたちの未来のために」

17

その進捗についてですけれども、東京、城南エリアの目黒区・港区・品川区、城西エリアの中野区、城東エリアの江東区、千葉エリアの市川市で、計6件の再開発・建替え案件が進行しております。2029年までに首都圏に20棟まで広げる構想です。

### サポート

日本 050-5212-7790 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



☑2015年2月より伸芽会とKids Smile Projectで業務提携  
オリジナル教育プログラム  
「KID'S PREP. PROGRAM」を共同開発

☑2022年3月より親会社同士でも業務提携  
伸芽会 ⇔ Kids Smile Projectで役員を相互派遣し  
さらなる関係強化へ

⇒コンテンツ力、ブランド力、集客力の強化を図り  
囲い込み戦略を推進



次に Kids Smile Holdings との業務提携についてご説明します。

伸芽会では、2015年より、認可保育園やプレスクール等を展開する、株式会社 Kids Smile Project と業務提携し、日本初の認可保育園向けオリジナル教育プログラム「KID'S PREP. PROGRAM」を共同開発して、Kids Smile Project の認可保育園へ導入しており、この2社の親会社である、当社リソー教育と Kids Smile Holdings を含め、4社間での業務提携を今年の3月に発表いたしました。包括的に提携関係を行うことで、より関係強化を図っていくものです。

具体的には、伸芽会と Kids Smile Project へ相互に役員を派遣して、オリジナル教育プログラムと、本業務提携にて構築する事業スキームを全国にある保育園や認定こども園等へ展開していくものです。

加えて、Kids Smile Project の会員約4,000名と、全国の保育園、認定こども園に通われる会員で、小学校受験および中学校受験を希望する顧客層へ、伸芽会、TOMAS、名門会等のサービスの紹介を進めております。こちらは、これまでに3回説明会を開催しておりまして、いずれもお問い合わせ、ご入会につながっております。これからも継続的に説明会を開催し、入会へいざなうことで、当社グループの囲い込み戦略を推し進めてまいります。

#### サポート

日本 050-5212-7790 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

この他に、優秀な保育者の確保を目的とした採用システム、研修制度の確立によって、優秀な人材の確保を行い、コンテンツ力、ブランド力、集客力の強化を図り、今後の成長戦略の基盤を築いてまいります。




※大手通信会社  
KDDIの主要子会社

- ・ コロナ禍で学校へのICT教育インフラ整備が急務



- ・ 大手通信会社KDDI株式会社のグループ会社  
KDDI まとめてオフィスが学校へインターネット環境や  
タブレットの手配などICTのインフラ整備（ハード）

- ・  **SCHOOL TOMAS** がハードを活かして学習支援（ソフト）

- ・ 導入校の相互紹介・新規開拓

続きまして、スクール TOMAS と KDDI まとめてオフィス社との業務提携についてご説明いたします。

今般のコロナ禍をきっかけに、学校における ICT 教育についてのインフラ整備の必要性が高まっています。また、そのスピードも求められています。KDDI まとめてオフィス社は、インターネット環境やタブレットの手配など、ハード面を学校に提供していますが、スクール TOMAS はそのハードを活用して、学習支援を行っていくというものです。2社で公教育の ICT 教育のインフラ整備を担うという業務提携になります。

KDDI まとめてオフィス社のサービスを導入する学校にスクール TOMAS のサービスを、スクール TOMAS を導入する学校には、KDDI まとめてオフィス社のサービスを紹介するという相互紹介だけでなく、新規の学校への展開も行っていきます。この提携が、今後もスクール TOMAS の導入校数増加に寄与すると考えています。

## サポート

日本 050-5212-7790 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

最後になりますが、この夏は新型コロナの感染者数増加ですとか、連日 30 度を超える猛暑が続きまして、生徒、講師たちにとっては過酷な時期でした。大学入学共通テストの出願も先日受付が締め切られまして、いよいよ受験に向かって受験生の意識も高まってくる時期となります。

オンラインでは伝えることができない熱量、空気感、お互いの顔を見て、どこでつまづいているのかを把握して、苦手箇所を克服したり、コミュニケーションでモチベーションを高めたり、維持したり、内容を深く掘り下げた指導、これは対面ならではの良さです。当社は、引き続き独自の感染防止対策を施した上で、対面指導にこだわり、本物の教育サービスの提供に努めてまいります。

ご清聴いただきまして、誠にありがとうございました。

**久米**：どうもありがとうございました。社長、ご苦労さまでした。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 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 [M]**：ここから、質疑応答の時間とさせていただきます。

画面下にございます Q&A から質問をお受けいたしますので、質問をお送りください。

それでは、よろしく申し上げます。

**天坊 [A]**：質問はございますでしょうか。

夏期講習は、感染者増による、ずれ込んだ授業が予定どおりに実施されるとすると、前年コロナ禍前との比較での実績はいかがでしたでしょうか。

夏期講習が予定どおりに、コロナに影響されなかったとしたらどうだったかというご質問だと思います。

リソー教育本体につきましては、前年よりも現状を上回っている状況ですが、それよりもさらにもっと上回っていた状況です。連結ですと、まだコロナがなかったとしたらどうでしょうか。やはりちょっと、前年コロナ禍前との比較の実績、全体的には増収になっておりますので、コロナ禍前での比較としては、かなり上振れるかと思えます。

**久米 [A]**：そうですね。増収幅はもっと増えたと思えます。ただ、利益については、縮まっていると思えますが、前期比は若干マイナスというところがあります。この利益のところを少し説明したいと思えます。いろいろ要因がありますが、一番は人件費の増と、広告宣伝費を前倒して1億円ぐらい前期よりプラスになっています。これは通期でならずと平準化されると思っています。

また、会社のワクチン接種とか、去年かかっていない費用があと5,000万~6,000万円上乘せになっているということで、総勢で人件費も含めると前期と比べて4億円ぐらい、費用の増加要因があったことが上期の現実です。

**天坊 [A]**：現在の小中高の構成比を教えてくださいというご質問です。

こちらはTOMASのことだと思いますけれども、小中高、大体小学生と高校生が同じぐらい、そして中学生がちょっと少ない状況ですので、全部で10にはならないんですけれども、大体4、3、4という割合です。

次のご質問です。コロナの影響で、9月以降にずれ込んだ授業の分の売上は3クォーターに計上されてくるとの理解でよろしいでしょうか。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 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



基本的にはそのご理解でよろしいかと思えます。ただ、3クォーターですと9月、10月、11月でするので、もう少しずれ込む可能性もなくはないです。どうしても9月、10月、11月は、学校がある中で授業を行っているので、全て解消できるかはまだ未知数だと思えます。

ただ、コロナ感染者は、もう世の中と同じように激減しておりますので、そういう意味では授業は順調に実施できていると考えていただければと思えます。

**久米 [A]**：補足します。コロナ感染者がピークで10とすると、今は1です。講師の感染率が一番営業にマイナスになりますが、ここも10に対して1という割合なので、ずれ込んだ授業も進んでいます。

通期予想を変えていないのは、先ほど申しましたように、経費が年間予算のうち上期に偏った部分があったので、下期でコントロールをますので、通期予想は変えていないということです。

収入については、限りなく予定どおりいく可能性が高いので変えていません。

**天坊 [Q]**：費用増が減益の要因とのことですが、下期の費用の見通し、こちらは副社長からよろしいでしょうか。

**久米 [A]**：上期は、主に広告宣伝費と人件費を計画に比べて多く使ってしまったので、売上の増加に比べて費用の増加がかなり上回ってしまいました。

下期については、例えば去年下期に計上していたストックオプションの費用が今期は上期にしていることや、広告宣伝費については、売上の伸び率と同程度に使っていけば、大体1億5,000万円ぐらい計画よりは費用については下回るなど、費用については抑制的であること。

また、グループ全体で利益水準についての意識がありますので、もちろん前向きな投資をやっていますが、抑制できるところは抑制するなど、社内で打ち合わせしています。前期ほど売上の伸び率に比して上回る費用を使わなければ、抑制的な費用の使い方ができるという判断です。

**天坊 [Q]**：次にいただきました質問です。

利益は、上期は弱含んだが、通期計画は営業利益36億円と変えていないですが、引き続き計画は達成可能でしょうか、下期の利益の挽回の見通しについて。

今、これはご説明させていただいたということでもよろしいですか。

**久米 [A]**：はい。そういう計画でやっております。

**天坊 [A]**：その後は、今期の新規教室についての現時点の計画数について。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 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



これは、説明会資料のとおりでよろしいかと思えます。TOMAS5校、名門会2校、伸芽会3校の計10校、今のところはそんな状況です。恐らくこれは変わらないと思えます。

次の質問です。

スクールTOMASの導入が増えていますが、現在こういった学校で導入され、今後こういった学校を開拓していきたいと考えていますか。地域、学年、偏差値など。

スクールTOMASは、学校支援になりますので、基本的にどんな学校さんともやっていきたいと考えています。特に、進学校に特化したいとか、中堅の学校に特化したいとか、そういったことはなく、どんな学校でも対応できるので、いろいろな学校に営業活動をしている状況です。

現在、名前を出していいと言われている学校が少ないですけれども、名前を出していいと言われております学校で一番わかりやすい名前は、西大和学園です。西大和学園で導入していただいております。かなりの実績を上げております。今日、ある女子高の評判も聞いたんですけれども、スクールTOMASのおかげで大きく進学実績が伸びていると、すごく感謝しているという声も多く聞いています。

そういったことで、かなり学校さんへの支援にはなっていると思えますけれども、いかにそれをアピールして今後広げていくかがポイントになってくるのではないかと思います。ただ、いろいろな学校に対して汎用的に広げられるとは考えています。

以上、ご回答申し上げます。

他に質問はございますでしょうか。

もう一つ質問がございます。コロナもずいぶん落ち着いてきましたが、冬期講習に向けて、アップサイドをどう期待していいでしょうか。人件費など、コスト圧力が高まっていますが、今後の価格戦略はどうお考えでしょうか。ブランド力を考えれば、値上げは十分受け入れられると思えます。

**久米 [A]**：そうですね。

**天坊 [A]**：コスト圧力は、確かにものすごく高まっています、今の利益の減少の要因にもなっています。ただ、いきなり塾という性質上、すぐに値上げするわけにはなかなかいかないもので、来期からは授業料については上げる方向で考えていまして、現在、実施の方向で動いています。

**久米 [A]**：そうですね。これはグループ各社、全社です。TOMAS、名門会、伸芽会。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 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



天坊 [A]：スクール TOMAS もですね。

久米 [A]：スクール TOMAS も、はい。

天坊 [A]：やはり授業料は上げないと、いい人材も採れないというところもございます。先生の待遇を上げることも含めまして、授業料の値上げを考えております。冬期講習に向けても、コロナがそのまま落ち着いた状況であれば、かなり挽回できるのではないかと考えています。

以上、ご回答申し上げます。

他にご質問はございますでしょうか。よろしいですか。

では、さまざまご質問いただき、ありがとうございました。他にまたご質問があれば、個別にも受け付けておりますので、経営企画部にお問い合わせいただければと思います。

それでは、2023年2月期第2四半期の決算説明会をこれで閉会させていただきます。本日は、どうもありがとうございました。

久米 [M]：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. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

---

### サポート

日本 050-5212-7790 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





## 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わないものとします。

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 050-5212-7790 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