



株式会社リソー教育

2023年2月期決算説明会

2023年4月12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 月期決算説明会
[決算期]	2023 年度 通期
[日程]	2023 年 4 月 12 日
[ページ数]	40
[時間]	15:30 – 16:22 (合計：52 分、登壇：32 分、質疑応答：20 分)
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 2 階 第 2 セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)
[会場面積]	145 m ²
[出席人数]	33 名
[登壇者]	3 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@scriptsasias.com



代表取締役専務

上田 真也（以下、上田）

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

司会：それでは定刻となりましたので、ただ今から、株式会社リソー教育様の 2023 年 2 月期決算説明会を開催いたします。

まず最初に、同社からお迎えしております 3 名様をご紹介します。代表取締役社長、天坊真彦様。

天坊：よろしくお願いします。

司会：取締役副社長、久米正明様。

久米：よろしくお願いします。

司会：代表取締役専務、上田真也様。

上田：よろしくお願いします。

司会：本日は、ただ今ご紹介申し上げました 3 名様からご説明をいただきます。ご説明いただいた後、質疑応答の時間を取らせていただきます。それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

天坊：皆様、こんにちは。ただ今ご紹介いただきました、リソー教育の天坊でございます。本日は、よろしくお願いいたします。

当期は、ずっと感染防止策の一環としまして、決算説明会はオンラインという形で開催してまいりましたが、今回は本決算ということもありまして、また 3 月からマスクの着用が緩和されたこともあって、対面での説明会とさせていただきました。

ここ兜町平和ビルで行うのは 2018 年以來ということになります。5 年ぶりということです。コロナ禍以前は一時期、当社ブランドを集約した池袋の城北本部ビルで、教室の見学も兼ねて開催しておりましたので、今回、初めて弊社説明会にお越しいただく方もいらっしゃるかと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

さて、今回は初めての方もいらっしゃると思いますので、当社の概要から説明させていただきたいと思います。まず、お手元の資料に沿ってご説明させていただきます。

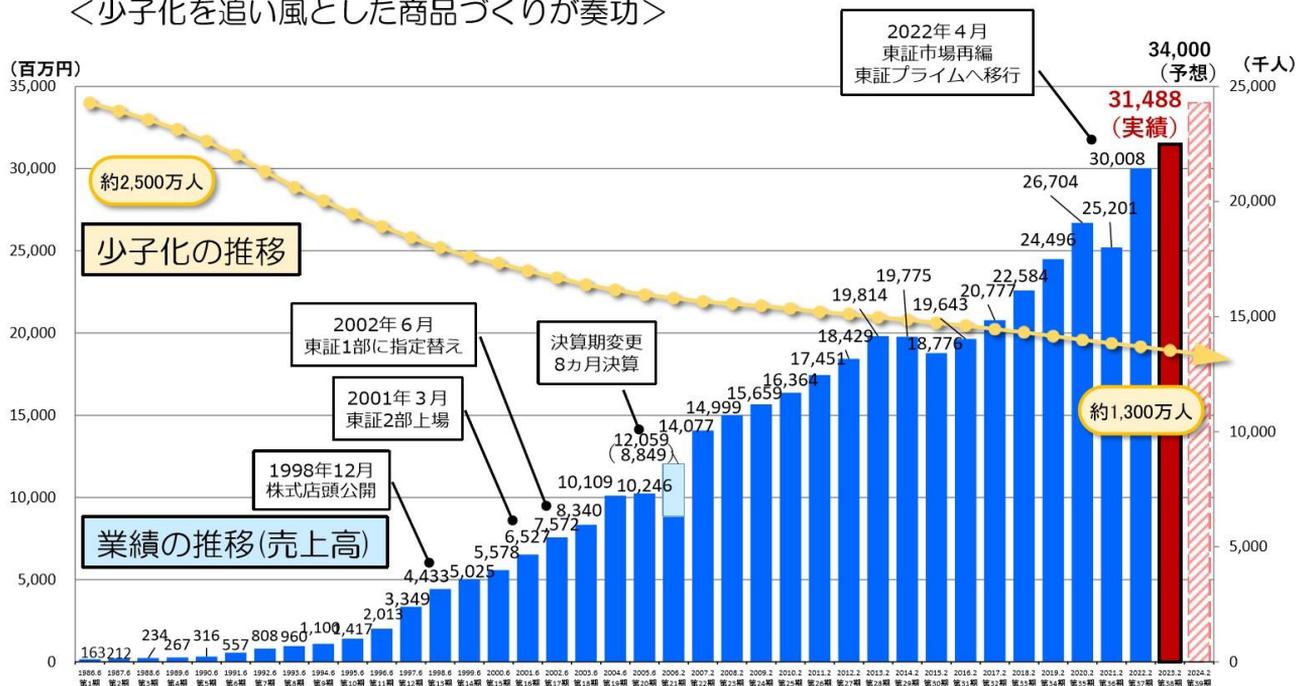
サポート

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



－創業以来売上高推移－

＜少子化を追い風とした商品づくりが奏功＞



リソ教育グループ 「すべては子どもたちの未来のために」

3

まず、3ページをご覧ください。こちらのグラフは創業以来の当社の成長の軌跡になります。

当社は少子化を前提としたビジネスモデルで、1985年の創業以来、少子化の逆風の中、時勢に反比例するかのように成長して、現在も成長拡大を続けているという状況です。

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



リソー教育グループ 概要図

【学習塾事業】

株式会社リソー教育



【家庭教師派遣教育事業】

株式会社名門会



【幼児教育事業】

株式会社伸芽会



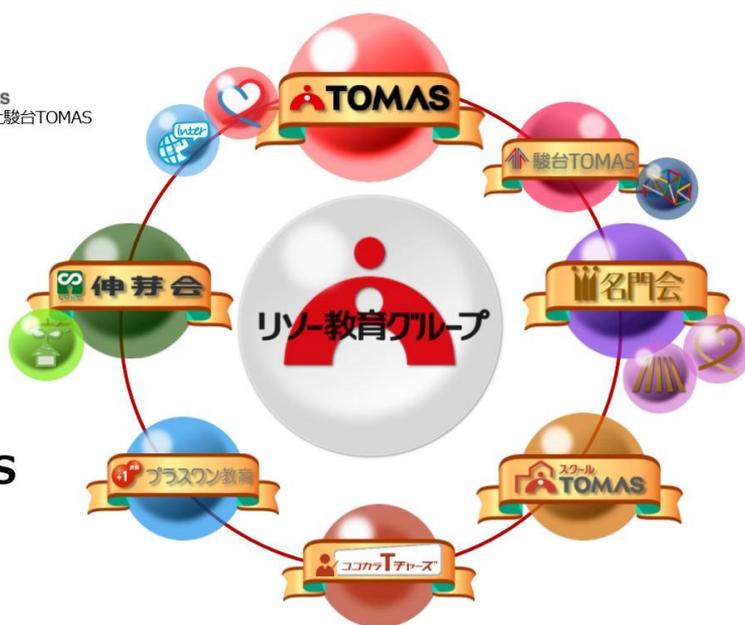
【学校内個別指導事業】

株式会社スクールTOMAS



【人格情操合宿教育事業】

株式会社プラスワン教育



 **リソー教育グループ** 「すべては子どもたちの未来のために」

4

当社は、学習塾事業の TOMAS を初めとしまして、家庭教師派遣教育事業の名門会、幼児教育事業の伸芽会、学校内個別指導事業のスクール TOMAS、人格情操合宿教育事業のプラスワン教育など、リソー教育グループ7社で13のブランドを運営しております。

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@scriptasia.com



5

リソ-教育グループ 概要図

学習塾事業



学校内 個別指導事業



家庭教師派遣 教育事業



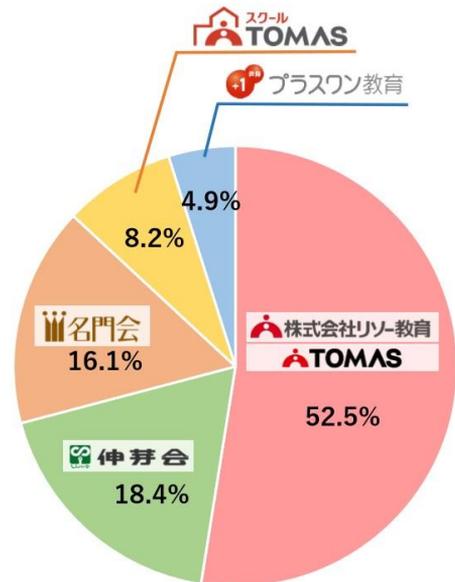
人格情操合宿 教育事業



幼児教育事業



その他



【2023年2月期 売上構成比】

※Spec.TOMASは株式会社駿台TOMASのブランドで、売上高、利益は学習塾事業セグメントに含まれております

リソ-教育グループ 「すべては子どもたちの未来のために」

5

売上の構成比としましては、学習塾事業のTOMASが52.5%、幼児教育事業の伸芽会が18.4%、家庭教師派遣教育事業の名門会が16.1%、この3事業が主力としてグループを牽引して、学校内個別指導事業のスクールTOMASが8.2%、人格情操合宿教育事業のプラスワン教育は4.9%となっています。

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@scriptasia.com

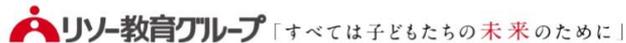


少子化で求められる教育の質

- 出生数が80万人を切る少子化時代
- 将来が不透明なか
子ども1人あたりの教育費が増加
- 大学入試改革の不透明感
→小学校・中学校受験が活発化
- 少子化 = 安心して確実なサービスが求められる時代



出典：以下2点の資料をもとに当社作成
・出生数：厚生労働省「人口動態統計」
・森上教育研究所「入試状況はどう変化したかー受験者数26年間の推移 2023.3.6暫定値」



6

先ほど少子化の逆風の中成長を続けているとご説明いたしましたけれども、今年3月には全国の出生数が80万人を切ったということや、東京への人口の一極集中が加速しているという報道がありました。

このような少子化時代における教育業界は現在どのような状況かと申しますと、お子さんがいなくなったわけではないということですので、お子さん1人当たりにかかる教育費が増加しているという状況になります。

教育という、やり直しがきかないものに対しまして、より安心して確実なものが、費用のことをある程度度外視して求められているという側面があると考えております。

さらに東京への一極集中という記事もありましたとおり、大都市にお子さんを持つ層が流入しているという状況です。そういったご家庭は、やはり教育への関心がとても高いご家庭と言えると思います。

特に今までは普通に行けた中学から、私立、国立、公立の受験をしなくては入学できない中学を志望するご家庭が増加しているという状況です。

サポート

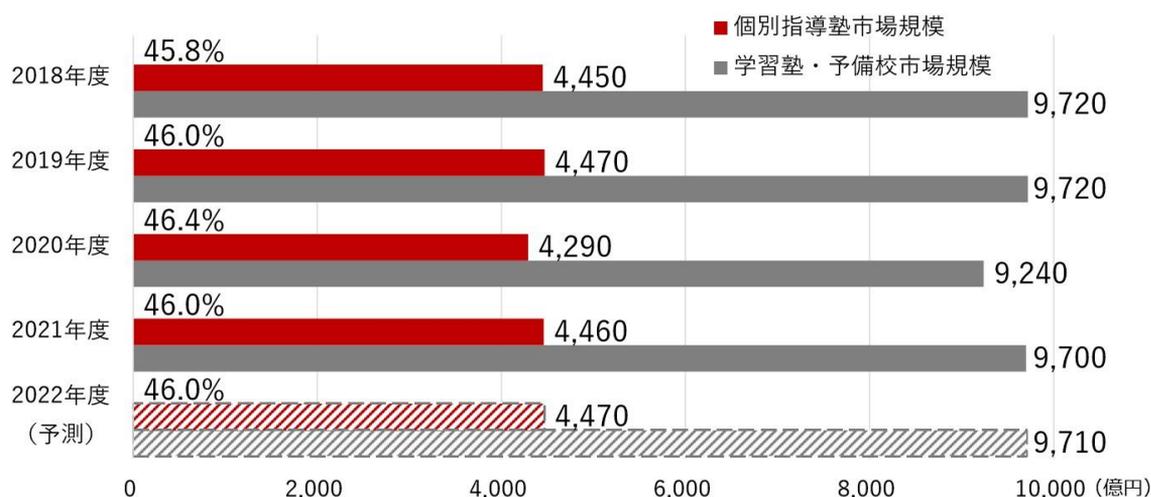
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



東京、神奈川の私立の受験が2月1日に始まるんですけど、今年2月1日に実施された受験者数、こちらは前年比2.7%増と、4万3,000人となっています。中学校を受験する人数は確実に増えているということです。

お子さんの将来のために、より良い教育を受けさせようという保護者の方々の思いがより強くなっているということだと思います。子ども1人にかかる教育費が高くなっているという現状をよく表しているのではないかと考えております。

- ・ 学習塾・予備校市場規模 約1兆円
- ・ 個別指導塾市場規模は約半数を占める



出典：矢野経済研究所「教育産業白書2022年版」をもとに当社作成
注：事業者売上高ベース、2022年度は予測値（2022年10月現在）

学習塾・予備校の市場規模も緩やかではあるものの増加傾向にあります。その中で個別指導は約半分を占めております。学習塾・予備校市場全体では、この10年で3.5%増加しているのに対して、個別指導は7.7%増加している状況です。

○大学入試改革の不透明感
→小学校・中学校受験が活発化

○少子化 = 安心で確実なサービスが求められる時代
→特徴のない学習塾が淘汰され二極化が進む

リン教育グループの強み

百人百様のカリキュラムで
完全1対1の進学個別指導
→1人1人に合わせたカリキュラムで柔軟に対応

「安心で確実なサービス」を提供することが可能

 リン教育グループ「すべては子どもたちの未来のために」

8

今までお話ししてきたことは、保護者の方々の、お子さんの将来への不安の表れだと考えています。少子化が進行する一方で、大学入試改革などの政府の子育てや教育に対する方針もいろいろと紆余曲折していると思います。

お子さんの将来のためにより良い、また確実な教育を受けさせたいという思いから、小学校や中学校受験が活発化しているという状況です。

子ども1人当たりの教育費が増加しているということは、高くても安心で確実なサービスが求められているということです。

業界では、まさに特徴のない学習塾は淘汰されているという二極化が進んでいます。当社は1対1の個別指導、ここで差別化して、安心で確実なサービスを提供しており、今後も選ばれ続けていかないといけないと考えております。

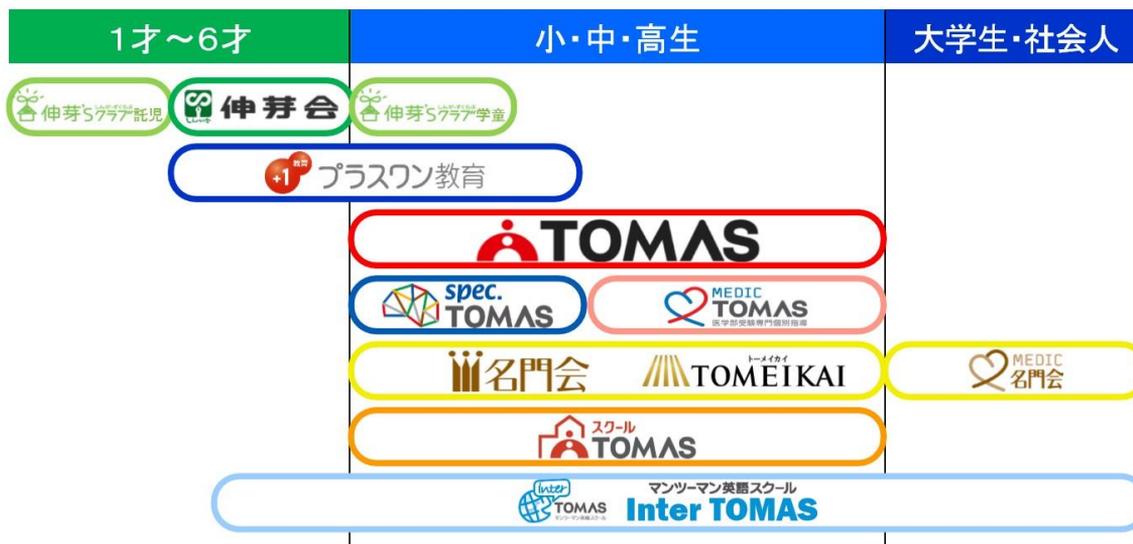
サポート

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

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

～対象年齢軸の拡大～ 1歳から社会人までの「囲い込み戦略」

「伸芽'Sクラブ」により1才児からの囲い込み
「インターTOMAS」で大学生、社会人へとつなげ将来的には生涯教育へ



 リソ教育グループ 「すべては子どもたちの未来のために」

9

さらに当社は、グループのスケールメリットを活かして、幼児教育の伸芽会が展開する「伸芽'Sクラブ託児」で1歳からお子さんをお預かりして、そして英会話の「インターTOMAS」で大学生、社会人へと、ずっと通っていただけるような囲い込み戦略を推し進めております。これからもグループ全体で成長拡大を続けたいと考えています。

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@scriptasia.com



○完全1対1の進学個別指導塾

※他の個別指導塾は1対2や1対3

○百人百様の個人別「合格逆算カリキュラム」

⇒ 個別指導で合格実績No.1

○個別指導で高い合格実績を実現

御三家・最難関中学（開成・麻布・武蔵・桜蔭・女子学院・雙葉）

早慶・最難関附属高（慶應義塾・早稲田実業等）

難関大・医学部（東大・京大・慶應医学部等）

続きまして、セグメント別に概要と特徴を、簡単ではございますがご説明いたします。

まずは、学習塾事業ですけれども、完全1対1の進学個別指導塾TOMASを展開しております。

今から30年以上前、当社の創業当時の学習塾は、1対20とか1対30、1対50、果ては1対100ぐらいの集団指導が中心でした。そんな中、日本で初めて完全1対1の進学個別指導を本格的に行ったのが弊社だと考えております。

今では個別指導という看板もよく見かけるようになりましたけれども、やはりそのほとんどは1対2とか1対3といった少人数制の指導が多い状況です。いわゆる学校の補習的な学習塾が個別指導ということになのではないかと考えています。

ただ、そういった形式では、やはり学力を上げることですとか、難関校の受験に対応することは難しいと考えます。

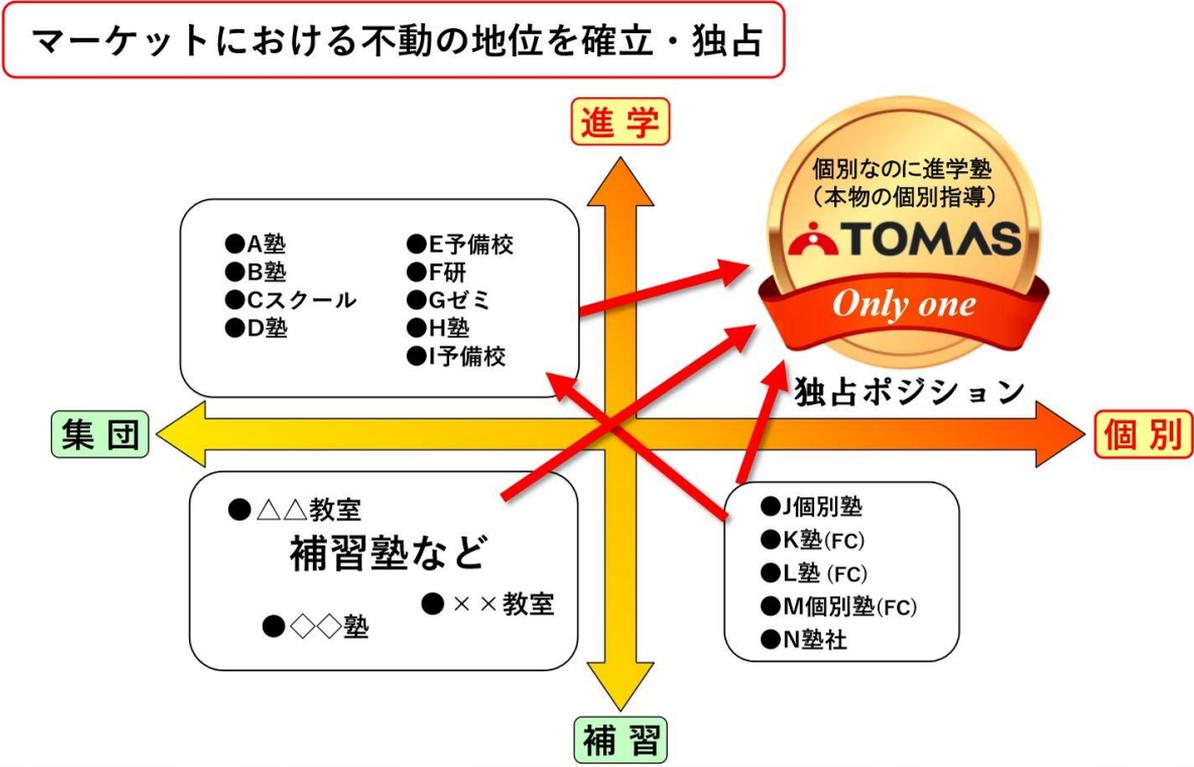
一方で、旧来からあるような集団の進学塾、こちらは生徒全員に同じカリキュラムで指導するという形です。勉強ができる生徒は物足りなさを感じたり、なかなかついていけない生徒は勉強が嫌いになってしまったりとか、そういった側面があります。その辺りを解決するのが、弊社、完全1対1の個別指導ということになります。

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

当社は、個々の個性や学力に即した 100 人 100 様の志望校合格からの逆算カリキュラムで指導を行っています。

生徒一人一人のカリキュラムで志望校対策を行うことができるので、毎年多くの生徒が御三家と言われるような難関中学でしたり、難関高校、そして大学ですと医学部、難関大学に合格しています。



当社 TOMAS の学習塾のマーケットにおける立ち位置、これは当社なりに分けたものですが、横軸に個別と集団、縦軸に進学と補習という形の四つのマトリックスに分類させていただくと、当社は個別で進学というポジションになります。

ここは、なかなかやはり学習塾業界にはないポジションだと考えていて、この唯一のポジションを独占し続けること、これが当社の差別化に欠かせないことだと思っています。現在は、ここを独自で独占していると自負しております。

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





- **100%プロ**の社会人講師が指導
- 高い**進学実績を公表できる****唯一**の家庭教師センター
- **毎年**多数合格者輩出
特に**医学部**の合格実績が高い
東大（理Ⅲ） ・ 京大（医） ・ 大阪大（医） ・ 慶應義塾（医） ・
東京慈恵会（医） ・ 順天堂（医） など

続きまして、家庭教師派遣教育事業の名門会についてご説明いたします。こちらの一番の特徴は、講師が全員社会人のプロ講師であるという点です。医学部を中心に高い進学実績、合格実績を誇っております。

家庭教師センターで合格実績を公表しているところってなかなかないんですけども、名門会はそれを公表している、おそらく唯一の家庭教師センターではないかなと考えております。

完全1対1個別指導の医学部受験専門予備校

 全国の難関国公立大医学部に
高い合格実績



 強固な教務サポート体制で
医師を志す受験生を
全面的に・徹底的に
バックアップ

2022年3月 大阪本部校開校
2022年4月 神戸校開校

「鳥瞰カリキュラム」と「週間スケジュール」で四者共有



 リソー教育グループ 「すべては子どもたちの未来のために」

14

そして、医学部の進学実績が高い名門会が、完全1対1個別指導の医学部受験専門予備校「MEDIC名門会」を昨年より開始いたしました。

昨年3月に大阪本部校、4月に神戸校を開校しています。

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

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

【2023年2月期 開校・リニューアル】

	2022年4月	三宮駅前校	<u>リニューアル</u>
	2022年10月	御器所校	<u>開校</u>
		つくば駅前校	<u>リニューアル</u>
	2022年3月	大阪本部校	<u>開校</u>
	2022年4月	神戸校	<u>開校</u>



【2024年2月期 開校・リニューアル予定】

	2023年4月	京都駅前校 2号館	<u>開校</u>
		広島駅前校	<u>拡大リニューアル</u>
		西広島駅前校	→ 広島駅前校へ統合

今後は、10校以上展開していく計画となっています。

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



○1956年創立 (2003年にM & A) の
名門幼稚園受験・小学校受験のパイオニア

○生徒一人ひとりの発達に応じた個人別合格プログラム

○「教え込む」のではなく「想像力を伸ばす」
本物の幼児教育で名門校合格へ

○お受験業界において
トップクラスの**合格実績**
慶應義塾幼稚舎・早稲田実業初等部など
難関幼稚園、小学校へ多数合格者輩出



続きまして、幼児教育事業の伸芽会についてご説明いたします。こちらは名門小学校や幼稚園への受験対応を行う、いわゆるお受験と言われるものの指導を行っています。

創立が1956年、60年以上の歴史がある老舗です。お受験業界のパイオニア的存在で、2003年に当社グループの仲間となった、伝統ある幼児教育の塾です。

毎年、慶應幼稚舎、早稲田実業初等部といった難関小学校、幼稚園に多数のお子さんが合格しております。お受験業界トップクラスの合格実績という評価をいただいています。

先ほど、早い時期から受験をするご家庭が増えているというご説明をいたしましたけれども、首都圏での2022年度の小学校受験者数も前年比6%増という右肩上がりの状況になっておりまして、経営環境は良好と言えるのではないかなと思っております。

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@scriptsasias.com



幼児教育のパイオニア 伸芽会 のノウハウで働くお母様の受験準備をお手伝い

- 「お受験」対応型 長時間託児
- 仕事と育児を両立させるお母さんへの支援

幼少期に必要な5つの力
 「見る」「聞く」「考える」「話す」「おこなう」力を育み
 学び続ける意欲と社会を生き抜く力の土台を築く

また、伸芽会では、小学校受験の前の1歳から3歳のお子さんをお預かりする長時間英才託児「伸芽'Sクラブ託児」も展開しております。こちらは仕事と育児を両立させたいご希望があるお母様方から大変ご支持をいただいております。

この託児を3歳で卒業された生徒さんは、次に小学校受験のために伸芽会に通われるという流れになります。

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



独自の学習カリキュラムを取り入れ、 高学年で伸びるための土台作り

- 「進学指導」付き 長時間学童保育
- 英才教育 + 長時間学童保育
- 計算・漢字などの基礎学力 + 先取り学習
- 中学受験で問われる思考力を育む



【ブライتكィズアカデミー（英語）】



【プログラミング講座】

また、その後、小学校へ入学した後ですけれども、進学指導付きの学童保育「伸芽'Sクラブ学童」に入るという選択肢があります。

【2022年2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
18校



【2024年2月期予定】

 伸芽会 2023年3月 二子玉川教室 **リニューアル**

 伸芽'Sクラブ学童 2023年4月 二子玉川校 **開校**

コナミスポーツ
伸芽'Sアカデミー 2023年4月 品川校 **リニューアル**
西宮校 **開校**

この伸芽'Sクラブ託児も学童も、現在、開校するとすぐに満員になるというぐらい、非常にニーズが高い事業となっております。

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@scriptsasias.com

○ 「学校（集団）」の中に**進学個別指導塾 TOMAS** を設置

○ 「TOMAS」の進学個別指導ノウハウを
稼働校数86校（2023年2月末現在）

○ 少子化で生き残りをかける学校の
経営支援と進学実績をサポート



続きまして、スクール TOMAS のご説明です。学校内個別指導事業で、簡単に言うと学校内に TOMAS を設置するという事業です。

少子化の波は学習塾業界だけでなく、やはり学校にも及んできておりまして、学校も淘汰されると、生き残りをかけているという時代です。学校も差別化が必要ですが、その差別化のポイントの一つが進学実績ということになると思います。

当社の完全 1 対 1 の進学個別指導であれば、放課後の学習指導をフォローアップできるということです。これは学校からの要請を受けて生まれた事業となります。現在、主に私立の学校に 86 校入っています。

以上、簡単ではございますが、当社グループの主要の 4 社の概要をご説明いたしました。詳細については、お手元の資料にさらに詳しく記載してありますので、ご確認いただければと思います。

続きまして、2023 年 2 月期の実績につきまして、代表取締役専務の上田からご説明いたします。

(1) 2023年2月期実績(2022年3月～2023年2月)

(単位：百万円)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
		前期比		前期比		前期比		前期比減
2021年2月期	25,201	△5.6%	1,010	△62.8%	1,192	△56.6%	555	△71.6%
2022年2月期	30,008	+19.1%	3,030	+199.8%	3,048	+155.7%	2,431	+337.9%
2023年2月期	31,488	+4.9%	2,401	△20.8%	2,442	△19.9%	1,492	△38.6%

上田：リソー教育の上田です。よろしくお願いいたします。

まず、2023年2月期連結の実績についてご説明いたします。

売上高が前期比4.9%増の314億8,800万円、営業利益が前期比20.8%減の24億100万円、経常利益が前期比19.9%減の24億4,200万円、当期純利益が前期比38.6%減の14億9,200万円となりました。

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@scriptsasias.com

(2) 実績の背景について — 売上高・利益 —

(売上高)

- ・ 学習塾事業、学校内個別指導事業および人格情操合宿教育事業が前期を上回り、前年同期比4.9%増で推移

(利益)

- ・ 優秀な人材確保のための社員、従業員、講師の給与等、人件費の増加
- ・ 上期における採用広告等の広告宣伝費の増加
- ・ 世界的なエネルギー需要の高まりによる資源価格、原油価格の上昇や円安による光熱費等をはじめとした諸物価の高騰

⇒費用の増加により前年同期と比較して利益が減少

2023年2月期の実績の背景でございますが、売上高は学習塾事業「TOMAS」、学校内個別指導事業「スクールTOMAS」、人格情操合宿教育事業「プラスワン教育」が前期を上回り、前期比4.9%増で推移をいたしました。

一方、利益につきましては、主に優秀な人材確保のための先行投資や、社員、従業員、講師の給与のベースアップによる人件費の増加。上期における採用広告等の広告宣伝費の増加。加えて、世界的なエネルギー需要の高まりによる資源価格、原油価格の上昇や、円安による光熱費等をはじめとした諸物価の高騰などによる費用の増加により、前年同期と比較して利益が減少いたしました。

改善策につきましては、後ほど天坊よりご説明いたしますが、TOMAS、名門会、スクールTOMASでの値上げ実施、名門会、伸芽会での不採算校の統廃合を予定しております。

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@scriptasia.com

(2) 実績の背景について — 主要3事業の在籍生徒数(2月末) —

	2023年2月末生徒数		
		2022年2月比	2021年2月比
 リソー教育グループ	27,127人	△1.1%	+3.2%

	前期比	要因	改善策
TOMAS	△0.7%	主力の小学生は増加しているものの、高校生の伸びが期中から鈍化。	営業強化により在籍数を確保。
名門会	△9.5%	名門会全体で生徒数が減少。	営業部門をリソー教育へ集約一元化し、在籍数を確保。
伸芽会	△1.9%	主に受験部門での在籍数が減少。	Kids Smile HDとの提携強化により顧客情報を相互活用 Kids社の会員へサービス紹介により会員を獲得。

実績の背景として、もう1点、在籍生徒数についてご説明をいたします。リソー教育グループでの生徒数は、前期比で1.1%減少、その前の2021年と比較して3.2%増となりました。

セグメント別では、TOMASが前期比0.7%減少いたしました。主な要因ですが、主力である中学受験をする小学生の在籍数は増加したものの、高校生の伸びが期中から鈍化したことにあります。今後、営業力を強化することにより在籍数を確保する方針でございます。

名門会は前期比9.5%減少いたしました。今後、名門会が独自に行っていた生徒募集の営業部門をリソー教育へ集約一元化することで、効率的な生徒募集勧誘活動を行い、在籍数を確保いたします。

伸芽会は前期比1.9%減少いたしました。伸芽'Sクラブ託児で0.7%、学童で16.9%増加しておりますが、受験部門で11.9%減少したことが主な原因となっております。

こちらも後ほどご説明いたしますが、Kids Smile Holdingsとの提携強化により顧客情報を相互活用することとなっております。Kids社の会員へ当社グループのサービス紹介により、会員を獲得してまいります。

次に、当社の株主還元策について、取締役副社長の久米よりご説明いたします。

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

(3) 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
- ・2023年2月期は2022年2月期の1株あたり16円を基準に配当

2019.2月期 (実)	11.0円
2020.2月期 (実)	12.0円
2021.2月期 (実)	9.5円
2022.2月期 (実)	16.0円
2023.2月期 (実)	16.0円

配当利回り※
4.78%

※2023年2月末時点

久米：財務の責任者をしています、久米と申します。よろしくお願いします。

今期は、予想外の利益の減少ということで、1月に下方修正をすることになりました。これは、当初初期に予想していたよりも人件費や固定費、また皆さんご承知のように電気料金や水道料金の値上がりによるものです。

人件費の増加については、他社と競合上、講師の時給を上げたり、それから、インフレが加速したため従業員の給料を上げたり、当社はサービス業なので、将来にわたる当社の資産である人の確保のためには、コスト増をせざるを得なかった事情もあり、下方修正をさせていただいた経緯があります。

ただ、配当については、増収で収入自体は全体で増えたので、配当性向としては160%ぐらいになるんですが、利益剰余金の範囲内でもでき、配当後の自己資本比率も約50%を維持できるという判断で、当初の予定どおり16円配当を出させていただいたという経緯でございます。

今期（2024年2月期）については未定とさせていただいています。これは前期、利益を途中で下方修正したということもあるので、計画自体を保守的に見ているからです。今期の売上予想、当期利益の予想も保守的に見えています。

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@scriptasia.com

世の中の状況としましても、恐らく今期も人件費は相当増加せざるを得ないだろうこととか、先ほど Kids 社との提携の話もありましたが、業界再編が進むのではないかと考えています。それに対する備えも必要です。また、決算と同時に発表させていただいていますが、「こどもでぱーと」がいよいよ本格的に始まります。2 棟の開業を皮切りに 4~5 年で 20 棟まで、ヒューリックと連携して展開していく予定なので、これに対する備えも必要です。

配当については、企業価値を上げていくということについての準備等も含めて検討して発表させていただこうと思います。第 1 クォーターが終わるぐらいのところでは出したいと思っています。

今期の配当予想については決定次第、発表したいと思いますので、よろしくお願ひします。以上、終わります。

2024年2月期 予想

(単位：百万円)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
		前期比		前期比		前期比		前期比
2024年2月期 (予想)	34,000	+7.9%	3,000	+24.9%	3,000	+22.8%	2,060	+38.0%

利益改善策

- ・利益改善策として2023年3月からTOMAS、名門会、スクールTOMASで5~7%の値上げを実施
 - ・名門会、伸芽会の不採算校の統廃合実施
 - ・経費の見直し、削減
- ⇒利益構造の改善へ



天坊：続きまして、2024年2月期の予想、そして中長期改善策につきまして、私からご説明申し上げます。

まず、2024年2月期の見直しをご説明申し上げます。

業績の予想については、今年1月20日に発表しておりますとおりですが、売上高340億円、営業利益が30億円、経常利益が30億円、そして当期純利益が20億6,000万円と予想しております。

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

2023年2月期の実績を受けまして、2024年2月期では、先ほど上田も申し上げましたが、さまざまな改善策を実施して、利益構造の改善を図りたいと考えています。

まず、この3月からTOMAS、名門会、スクールTOMASで授業料の値上げを実施しております。より充実した授業を行うため、そして優秀な講師確保のため、前期から比較して授業料を5%から7%の値上げをさせていただきました。

さらに名門会、伸芽会における不採算校の統廃合を検討しております。

また、その他、諸経費の見直し、削減を行うことで利益構造の改善を図っています。

中長期の施策について

- ・ 2024年2月期を初年度とする3ヵ年計画
(策定次第、適時開示にてお知らせ)
- ・ 異業種との業務提携、提携関係強化による「囲い込み戦略」の推進
- ・ 当社およびヒューリック(株)ならびにコナミスポーツ(株)の3社で開発する「こどもでぱーと」の開業により、より長く通っていただける環境を整備



中長期の見通しとしましては、2024年2月期を初年度とする新たな中期経営計画を策定する予定でございます。

また、後ほどご説明させていただきますけれども、異業種との提携、そして提携強化による囲い込み戦略の推進。さらには当社、ヒューリック、コナミスポーツの3社で提携し開発を進めているこどもでぱーとの開業により、より長く通っていただける環境を整備していきたいと思っております。

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@scriptsasias.com

「 こどもでば-と」シリーズの展開

2025年春
開業予定

「(仮称) こどもでば-と 中野」

「(仮称) こどもでば-と たまプラーザ」

2026年
竣工予定

渋谷区再生ステップアッププロジェクト
「MITAKE Link Park (渋谷)」へ
 こどもでば-と を展開

その他

上記3件を含め、東京都城南エリアや
千葉エリアでの計6物件が具体化
2029年までに20棟まで広げる構想



ロゴ・CG制作：株式会社生活スタイル研究所

こどもでば-とにつきましては、少し詳しくご説明させていただきます。

当社、そしてヒューリック、コナミスポーツの3社で業務提携し、開発を進めております、子ども向けのサービスをワンストップで提供する場所ということになります。

ビル1棟を想定しています。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いまして、当社はそのビルで展開するこどもでば-とにおきまして、当社の各ブランドを展開することです。

また、コナミスポーツの子ども向けのスポーツジムだったり、こどもクリニック、カフェなど、さまざまな子ども向けのサービスのテナントが入りまして、そこに行けば、子ども向けの大体のことが賄えてしまうという場所をつくる予定です。

4月10日に発表しましたとおり、このたび東京都の中野駅前に「こどもでば-と 中野」、横浜市のたまプラーザ駅前に「こどもでば-と たまプラーザ」の開発が決定しました。開業は2025年春頃を予定しております。

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@scriptasia.com

また、昨年4月に発表いたしました、2026年に竣工する渋谷区の「MITAKE Link Park」にて展開することもぜひとを含めまして、計6物件が具体化しております、2029年までに20棟まで広げる構想でいます。

KIDS SMILE HOLDINGS との業務提携 キッズスマイル ホールディングス

○2022年3月より当社および伸芽会と
Kids Smile HDおよびKids Smile Projectの4社で業務提携

○2023年3月より **資本業務提携により提携関係を強化**

- ・顧客情報の相互活用・相互支援
 - ・伸芽会 ⇄ Kids Smile Projectで役員の相互派遣
 - ・オリジナル教育プログラム「KID'S PREP. PROGRAM」を全国の保育園、認定こども園へ展開
 - ・優秀な人材確保のための採用制度確立
- ⇒ **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 社との業務提携についてご説明します。

主に伸芽会との提携ですけれども、伸芽会で2015年から、株式会社 Kids Smile Project と業務提携していましたが、より包括的な提携関係を行うために、その2社の親会社である当社リソー教育と Kids Smile Holdings を含めた4社間での業務提携を今年の3月に発表しております。

それぞれのサービスの相互支援を実効的に行うため、伸芽会と Kids Smile Project で相互に役員を派遣しています。

また、Kids Smile Project の会員に当社グループのサービスを紹介するイベントを開催して、伸芽会の新規入会につながっていたり、伸芽会と Kids Smile Project で共同開発したオリジナル教育プログラム「KID'S PREP. PROGRAM」の外部販売を行うなど、実績が上がってきております。

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

さらに今年3月20日に発表しましたとおり、業務提携に加えて資本提携も締結いたしました。提携関係の円滑化、相互支援の強化によりまして、コンテンツ力、ブランド力、集客力の強化を図って、今後の成長戦略の基盤を築いていきます。

伸芽の学び 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

**2022年4月 品川校（第1号校）をコナミスポーツ本店へ開校
満員のため2023年4月に増床**

**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
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)

リソ-教育グループ「すべては子どもたちの未来のために」

32

また、伸芽会はコナミスポーツとも業務提携をしております。勉強もスポーツも、どちらも頑張りたいという保護者さんの夢を叶える新ブランド「コナミスポーツ伸芽'S アカデミー」を展開しています。

昨年4月1日には第1号校舎として、コナミスポーツ本店に品川校を開校いたしました。こちらは大変ご好評をいただいております。今月拡大、増床いたしました。

続く第2号校も、まさに今月、コナミスポーツの本店西宮アネックスに西宮校を開校しました。この他に大阪エリアで1校、神戸エリアで1校の開校を予定しています。今後につきましては、この4校を含めまして約20校を開校していく予定です。

最後になりますけれども、今年も首都圏での中学受験者数や、私立の小学校の受験者数が過去最高となっております。年々受験熱の高まりを感じています。

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



コロナ禍を経験し、今まで中学受験を考えていなかったという層が中学受験に参加したり、制限緩和により電車通学への抵抗が多少薄れていることから受験者数が増えてきたと考えています。当社はそういった方々のニーズに応えられるように、引き続き本物の教育、サービスを提供し、企業価値向上に努めてまいります。

以上、ご清聴いただきましてありがとうございました。

司会：ありがとうございました。

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



質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答に入らせていただきます。

なお、この説明会は質疑応答部分も含め全部を書き起こして公開する予定です。したがって、質問される際、会社名、氏名を名乗っていただいた場合はそのまま公開されます。もし匿名を希望される場合は、氏名は省略していただいて結構です。

それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

質問者 [Q]：本日はありがとうございました。まず1点目に、5%から7%の授業料の値上げということですが、先ほど、副社長からも人件費や広告宣伝費が想定より増加するということが、5%から7%の値上げで賄えるのかどうかというのが、まず一つです。

2点目が、教育分野でのAIの活用が今議論されていると思うんですが、御社での取り組みはどうなっていますか。AIを使った、例えば志望校の選択ですとか、具体的な何か施策があれば教えていただけたらと思います。

3点目が、名門会、伸芽会の不採算校の統廃合実施ですとか、他のページに出店の計画等々ありましたが、いわゆる力を入れて出店したいエリアですとか統廃合も、もしイメージがあれば教えていただければと思います。以上です。

天坊 [M]：ご質問ありがとうございます。今3点ご質問いただきました。授業料の値上げが諸費用を賄えるのかということと、AIへの取り組みはどうかということと、出店したいエリアが具体的にあればと、あとは不採算校の具体的なことということでよろしいでしょうか。

では、まず値上げが賄えるかということは、副社長からよろしいですか。

久米 [A]：私からお答えさせていただきます。皆さんご承知のように人件費の値上げとかを各社やっていますし、当社でも先ほど申しましたように講師の時給も上げます。当社は人が財産なので、やはり将来的な成長のために、どうしても競争上上げざるを得ません。

ですから、この5%から7%はほとんどそれに消える可能性があると思っています。ただ、値上げをしないと、その分赤字になるということです。

今の環境で5%から7%の値上げをしたことに対して、今のところ保護者からのクレームは一切ありません。値上げについてはご納得いただいていると思っています。

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@scriptasia.com



先ほど申しましたように、当期利益 20 億円は私どもとしても保守的に見ているということです。

見ていただくと分かる通り、経常利益率も売上対比 10%を切っています。当社は大体 10%ぐらいを目処にしているんですが、ここも保守的に見ているということです。

いろいろな施策を打って、生徒数の増加を今期は図ることで、前期比プラスにしたいと考えています。以上です。

天坊 [A]：続きまして、AI に対する取り組みについて、私からご説明申し上げます。

確かに今すごくいろいろなところが AI を開発しておりまして、弊社にもいろいろなご提案がある状況です。スクール TOMAS での取り組みで一部取り入れているところありますけれども、当社はやはり個別指導ということで、どうしても差別化したいときには、アナログになればなるほど逆に当社は差別化できるという部分もありまして、1 対 1 の対面にこだわっているというところは変わりません。

ただ、補助教材として AI はやはりかなり効果的だということも分かっておりますので、補助教材として使っていければなど、今はそういうふうに考えております。AI については以上です。

そして、出店のエリアとか統廃合のエリアについてですけれども。まず、名門会につきましては、TOMEIKAI という部門がございます。地方に TOMAS を広げていくのを名門会がやっていくという部門です。そこでやはり地方に出しているところで、どうしても地方の少子化がかなり厳しい状況で、なかなか生徒が思うように伸びないという校舎があります。そこでの統廃合を考えています。

伸芽会につきましても、関西に 3 教室を出しているんですけれども、やはりなかなか伸び悩んでいるというところもございまして、そこでも統廃合を考えているという状況です。

出店したいエリアは、やはり大都市圏の近場、今、出店しているエリアでさらに増やしていくという面での展開を考えているという状況です。以上、ご回答申し上げます。よろしいでしょうか。

質問者 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございました。続いてのご質問をどうぞ。

関根 [Q]：ご説明ありがとうございました。大和証券、関根です。私から二つあります。

一つ目ですが、先ほど久米さんからも利益計画が保守的だというお話があって、コスト削減についても、いつも割と御社は先行投資をやりたい会社だったと思うんですけど、今回結構コスト削減をいろいろやっていかれるということで、今回はかなり利益にこだわって、なるべく売上はもとより

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



なんだけど、基本的には利益計画をまずは達成するっていうのが主軸の計画だと理解をしたんですけど、まずこういう理解でよろしいでしょうか。

久米 [A]：そのとおりです。コスト削減については、先ほど社長の天坊から話があった、スクラップをしていきます。今まで伸芽会は1教室も統廃合をするということがなかったのですが、関西は10年来成績が伸びなかったところもあるので、スクラップしようと考えております。

また、先ほど社長からお話があったTOMEIKAIは、地方展開をしたんですが、やはり地方の少子化の状況が厳しいということで、何校かスクラップしようという計画です。

それと、他にいろいろとコスト削減策をやっているとして、例えばラジオだとか、キッズニアの撤退だとか、武藤選手の契約の打ち切りだとか、売上に直結しないスポンサーは、解約をしました。

これによって1億円強コスト削減ができると考えています。おっしゃるとおり利益にこだわった計画を今期はしていこうとこういう計画でございます。

関根 [Q]：分かりました。もう一つですが、伸芽会の会員数の減少って、市場環境というよりはどちらかというと御社の内的な要因というところもあるんだと理解をしているんですが、この辺りについて現状の立て直しに向けた取り組みってどうなっているのか。

あと、こういったところも踏まえて、先ほども中計の数字の練り直しも考えているというお話でしたけれども、どれぐらいのタイミングで出してこれらそうなのか、この辺りに 대해서も併せて教えてください。以上です。

天坊 [M]：こちら副社長からよろしいですか。

久米 [A]：伸芽会については学童の生徒は増えていて、託児は横ばい。受験のところが減ったわけです。

当社は伸芽会の受験局が一番利益率が高いんですけど、ここが一番減った。全体の生徒数はそう変わっていないんだけど、例えば学童は大体1人あたり月額7~8万円、受験局だと一応ピークのときは、1人あたり月額20万円ぐらいなので、受験局の生徒を増やさなきゃ駄目だってことです。

なんでこれが減ったかというのと、見ていただくと分かる通り、一昨年(2022年2月期)は、伸芽会は史上最高だったんですね。さっき社長から説明があったように、受験に対する危機感から生徒数が増えたんですね。生徒が急激に増えて過ぎて、先生の手配が間に合わなかったのが、サービスの低下につながってしまったんです。ですので人員を増やして適正にしていこうと、こういうことです。

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



だから前期は下限だと思っています。今後どのように生徒数を増やすかという、一つは、Kids Smile との業務提携。Kids は生徒が 5,000 人ぐらいいます。

Kids は認可保育園が中心ですが、麻布などで非認可もやっていらっしゃいます。Kids も非認可を増やしていこうというのが最近の戦略です。われわれは単価の高い非認可保育園に対して営業活動をしていくという業務提携です。

例えば前期は Kids と提携だけをしていたときには大体 1 カ月 4 名ぐらい、年間で 48 名ぐらい Kids から紹介で入っていたのを 3 倍、4 倍に増やしていく考えです。

また、Kids との提携の中で、SK グループというスキームを構築していて、例えば認可保育園とか幼稚園ってやめていくところがいっぱいあるんですが、こういうところをどんどん取り入れていこうと考えています。

さっきお話しした M&A の戦略もそうですが、幼児、それから小学校受験の生徒の母数を増やして、TOMAS につなげていくとか、名門会につなげていくという戦略を今期本格的にやっていくということです。

ですから、Kids への積極的な説明会の実施を調整しているということ。それから Kids の営業部隊、伸芽会の営業部隊がいるんですが、営業部隊と教務、要するに伸芽会で先生が教えている部隊ともっと連携を深めて増やしていくということです。

われわれとしては前期が伸芽会の底だと思って、立て直しをしていこうと、こういう計画です。

関根 [Q]：中計についてはどのタイミングですか。

久米 [A]：中計は、そんなに時間はかからないと思います。

関根 [Q]：第 1 クォーターというイメージが。

久米 [A]：1 クォーター以内には出せると思います。

関根 [M]：分かりました。大丈夫です。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。続いてのご質問をどうぞ。

質問者 [Q]：すみません。今の話の続きでお伺いしたいんですけど、伸芽会です。生徒が増え過ぎてサービスが低下したことに対する対応ってどのようにされたんですか。また、一気に生徒が増えて同じようなことになってしまわないか、同じようにはならないんだとすると、今回どういったことをやったから大丈夫ってことなのか教えてください。

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



久米 [A]：簡単に言えば対応できる先生を増やしたということになります。

今の時点では、適正人員になっているということです。幼児教育はどれだけ宣伝するかというより、やはり保護者間の評判が大事なんです。評判が悪くなると、退会が増えるんですよ。

ですから、どちらかという受験実績がいい悪いもあるんですが、ちゃんとサービス提供をしているかが、保護者間の口コミに影響するので、これが一番大きいということです。

前々期は生徒数が増え過ぎて対応ができなかったことによって、評判が下がった。今は人員が適正になっているので通っていただいている方には満足していただいているということです。

それから、伸芽会は個別ではなく集団です。まだまだキャパはありますので、前期のようなことにはならないということになると思っています。

質問者 [Q]：サービスの質が低下したというのは、1人の先生当たりが見る人数がすごく増えて、一つの教室の中で、ちょっとコントロールできなくなったみたいな、そんな感じになっているわけですか。

久米 [A]：そういうことです。

質問者 [Q]：分かりました。すみません、今期の生徒数、全体としては回復するということだったんですけど、名門会とかは不採算校の統廃合とかがあったので、例えば名門会はまだまだ減りますということなのか、TOMASは堅調にいったとか、そういう大まかな方向性みたいなものがあれば教えてもらいたいです。

天坊 [A]：各社の生徒数の見通しというようなことですかね。TOMASは多分堅調に増えていくという状況、堅調といっても、しっかりと増えていくという形だと思います。名門会は、昨年で下げ止まると考えています。なので、また減るということではないと捉えています。伸芽会についても今、副社長から申し上げたとおり、昨年が底だと考えています。

質問者 [Q]：名門会は、校舎を減らす中でも生徒が増えるんですか。

天坊 [A]：はい。

質問者 [M]：分かりました。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。

質問者 [Q]：今日はどうもありがとうございました。2点ありまして、一つ目は数字を伺いたいんですが。

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



今期、24年2月期の新規教室はいくつで、閉鎖はいくつ、現時点でどのぐらい今期で見込んでいらっしゃるのかという数字を可能だったら教えていただきたい、これが1点目です。

2点目は、こどもでばーとについて確認をしたいです。御社はテナントで入居するだけという理解でよろしいですね。ヒューリックが開発して行って。基本的には入るテナントは、御社のいわゆる伸芽会の受験校と託児所、学童、この辺りが三つぐらい入っていくという、中野も、たまプラーザもこういう理解でいいでしょうか。これも確認です。よろしくお願いします。

天坊 [M]：ありがとうございます。今期の今の開校、閉鎖の予定ということでよろしいですか。

質問者 [Q]：そうです。予定の計画数です。リソー教育における。

天坊 [A]：新規開校は、物件次第というところもあると思いますけれども、全体で恐らく10校程度だと思えます。

逆に閉鎖する校舎はタイミングもあるとは思いますが、4~5校を予定しています。

さらには、今のこどもでばーとのテナントの件ですけれども、おっしゃるとおりでテナントとして入居して、場合によってはメディック TOMAS ですとか Spec.TOMAS ですとか、TOMAS の各ブランドが入るといことも考えられると思います。伸芽会は恐らく間違いなく入るでしょう。まだそこまでは具体的にはなっていないといえますか、いろいろなブランドが入る可能性があると考えています。以上、ご回答申し上げました。

質問者 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：続いて、前から4番目の方。

質問者 [Q]：私からは1点、よろしくお願いします。終わった期の学習塾事業、TOMAS の増収の背景をお伺いしたいです。

24ページですと、TOMAS は前年比で在籍生徒数は減少していますが、期中平均ではコロナ禍で伸びた前年を上回って推移したのか、もしくは1人当たりの単価が上がったのかなど、要因を教えてください。よろしくお願いします。

天坊 [A]：ありがとうございます。私からご回答申し上げます。

TOMAS については、生徒数はずっと前年よりは微減でした。ですから、どういうことかということ1人当たりの単価が上がったため増収だったということです。

質問者 [M]：ありがとうございます。

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



司会 [M]：ありがとうございます。他にご質問をどうぞ。特にないようでございます。会社様からもし何か追加事項がございましたら、いかがですか。よろしいですか。分かりました。

それでは、以上をもちまして、本日の説明会を終了いたします。どうもありがとうございました。

天坊 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声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 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

