



株式会社リソー教育

2026 年 2 月期第 1 四半期決算説明会

2025 年 7 月 17 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]	2026 年 2 月期第 1 四半期決算説明会		
[決算期]	2026 年度 第 1 四半期		
[日程]	2025 年 7 月 17 日		
[ページ数]	22		
[時間]	15:30 – 15:56 (合計：26 分、登壇：18 分、質疑応答：8 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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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：定刻になりましたので、株式会社リソー教育、2026 年 2 月期第 1 四半期決算説明会を開始いたします。本日は、弊社オンライン決算説明会へご参加いただき、ありがとうございます。

久米：それでは、まず今日の流れをご説明いたします。

まず、2026 年 2 月期第 1 四半期の実績、各セグメントについてのご説明、2026 年 2 月期通期予想、株主還元策、そして今後の展開・展望として、4 月に開業いたしました「こどもでぱーと」についてと、9 月に実施しますホールディングス化、それから今着々と進めている当社の DX 戦略推進について、説明をいたします。

最後に質疑応答として、Q&A 機能にてお送りいただきました質問へご回答いたします。説明中でも、Q&A より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。

それでは天坊社長、よろしくお願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



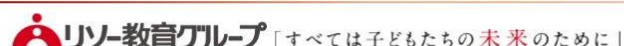
2026年2月期第1四半期実績（連結）

（単位：百万円）

	売上高		営業利益		経常利益		親会社に帰属する 当期純利益	
		前期比較		前期比較		前期比較		前期比較
2025年2月期 第1四半期	6,901	+209	△190	+173	△197	+159	△208	+65
2026年2月期 第1四半期	7,110	+208	△599	△408	△588	△390	△383	△175

- ・全セグメントで売上高が前期を上回り、第1四半期において過去最高の売上高
- ・優秀な人材の採用・定着のためのベースアップによる人件費の増加
- ・賃料の上昇による固定費増加
- ・その他、顧客の利便性、満足度向上のためのDXへの戦略的な投資コスト、こどもでばーとの複数同時開校や新規開校に係る出店費用、広告宣伝費など一時的に費用が増加

⇒通期予算作成時に考慮していた要素であるため通期予想は修正・変更なし



3

天坊：それでは、早速ではありますが、先週7月11日金曜日に発表しました2026年2月期第1四半期の実績について、結果数字をご報告いたします。

売上高は、前年同期比で2億800万円増の71億1,000万円。営業利益は、前年同期比で4億800万円減のマイナス5億9,900万円。経常利益は、前年同期比3億9,000万円減のマイナス5億8,800万円。親会社に帰属する四半期純利益は、1億7,500万円減のマイナス3億8,300万円となりました。

当第1四半期実績では、全セグメントで売上高が前年同期を上回り、第1四半期においては過去最高の売上高となりました。一方、昨年末に行った給与のベースアップ等による人件費、そして教室等の賃料上昇による固定費が増加し、利益については、昨年対比でマイナス幅が大きくなっています。

ベースアップについては、優秀な人材の採用・定着のため、昨年12月に実施しました。そのため第1四半期では、人件費が前年同期と比較して約3億円増加しております。当社は、人が財産であり商品であるという業態ですので、長期目線でのいわば投資と考えております。

サポート

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



3

そのほか、顧客の利便性・満足度向上のための DX への戦略的な投資コスト、および、こどもでぱーとの複数同時開校に伴う出店費用、そして広告宣伝費用など、費用が一時的に増加しております。

ただし、通期予算作成時に考慮していた要素でもあるため、通期予想については変更ありません。

学習塾事業 2026年2月期第1四半期実績

売上高 3,479百万円
営業利益 △658百万円



【2026年2月期 第1四半期 開校・リニューアル等】

TOMAS 3校新規開校
(湘南台校・仙川校・新川崎校)
4校リニューアル
(中野・国立校・大泉学園校・松戸校)
こどもでぱーと中野(4月移転開校) 好調
生徒数 前期比8%増加

⇒2026年2月期 第2四半期以降

TOMAS 1校新規開校(鶉の木校)



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

続いて、各セグメントの状況についてご説明いたします。

まず、主力事業の TOMAS の当第 1 四半期の実績につきましては、売上高が前年同期比 6,300 万円増の 34 億 7,900 万円、営業利益が前年同期比 2 億 7,200 万円減のマイナス 6 億 5,800 万円となりました。

当第 1 四半期では、TOMAS 湘南台校・仙川校・新川崎校の 3 校を新規開校し、こどもでぱーとに移転した中野校のほか、国立校・大泉学園校・松戸校の 4 校をリニューアルいたしました。第 2 四半期以降では、6 月に TOMAS 鶉の木校を開校しております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



家庭教師派遣教育事業 2026年2月期第1四半期実績

売上高 1,060百万円
営業利益 △21百万円

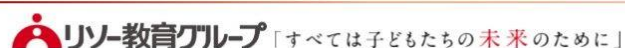


【2026年2月期 第1四半期 開校・リニューアル等】

 MEDIC名門会 1校新規開校（京都校）

 名門会 1校閉校（京都校2号館）

 TOMEIKAI 1校閉校（四条烏丸校）



6

続いて、家庭教師派遣の名門会についてご説明いたします。

当第1四半期の実績につきましては、売上高が前年同期比 5,200 万円増の 10 億 6,000 万円、営業利益が前年同期比 2,900 万円増のマイナス 2,100 万円となりました。

当第1四半期では、MEDIC 名門会 京都校を新規開校、そして名門会京都校 2 号館と、そこに併設する TOMEIKAI 四条烏丸校を閉校いたしました。

サポート

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



幼児教育事業 2026年2月期第1四半期実績

売上高 1,316百万円
営業利益 △97百万円

【2026年2月期 第1四半期開校・リニューアル等】

伸芽会千葉教室・伸芽'Sクラブ託児 荻窪校 閉校

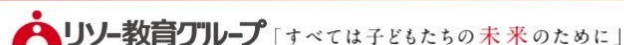
こどもでばーと たまプラーザ に 伸芽会・伸芽'Sクラブ託児・学童 開校

こどもでばーと 中野 に 伸芽'Sクラブ学童 開校

⇒第2四半期以降 伸芽'Sクラブ学童 千葉校をリニューアル

【その他】

(株)ハグカムとの提携による伸芽'Sクラブ学童の英会話を補強
(※オプション)
将来的に協力して伸芽会のオリジナルメソッドを
オンラインで全国展開、事業拡大へ



「すべては子どもたちの未来のために」

7

次に、幼児教育の伸芽会についてご説明いたします。

当第1四半期の実績につきましては、売上高が前年同期比 1,100 万円増の 13 億 1,600 万円、営業利益が前年同期比 1 億 5,100 万円減のマイナス 9,700 万円となりました。

当第1四半期では、こどもでばーとが2店舗開業したことにより、こどもでばーとたまプラーザに伸芽会、伸芽'Sクラブ託児、伸芽'Sクラブ学童を開校、こどもでばーと中野に伸芽'Sクラブ学童を開校いたしました。

そして、伸芽会千葉教室、伸芽'Sクラブ託児荻窪校を閉校しました。第2四半期以降につきましては、6月に伸芽'Sクラブ学童千葉校をリニューアルしております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



学校内個別指導事業 2025年2月期実績

売上高 839百万円
営業利益 59百万円

【トピックス】

2025年5月末時点 稼働校数
稼働校数 91校（前年同月比+5校）
オンライン個別指導の拡充により
期中平均個別指導受講者数が増加
（前年同月比+16.4%）

オンライン個別指導とは

➤地方の学校でも自宅でも優秀な講師の
指導がオンラインで受けられる個別指導



次に、学校内個別指導のスクール TOMAS についてご説明いたします。

当第1四半期の実績につきましては、売上高が前年同期比 7,100 万円増の 8 億 3,900 万円、営業利益は前年同期比 1,100 万円減の 5,900 万円となりました。2025 年 5 月末時点の稼働校数は、前年同月比で 5 校増の 91 校となっております。

スクール TOMAS では、オンライン個別指導の拡充により、期中平均個別指導受講者数が前年同期比で 16.4%増加いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

学習塾業界を取り巻く環境

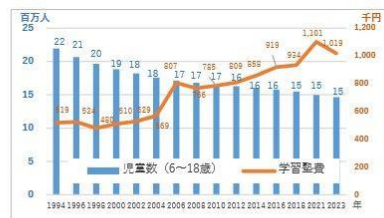
出生数が70万人を切り少子化が加速

一方…

- ▶ 子どもの教育に対する意識の高まり
学習塾への出費が増加傾向
- ▶ 首都圏（東京・神奈川・埼玉・千葉）への
転入超過

教育のパーソナライズ化が進み
個別指導のニーズが高まる

出典）以下資料を基に当社作成
出生数推移：政府統計「都道府県別にみた年次別出生数」
転入超過推移：政府統計「住民基本台帳人口移動報告」
児童数：厚生労働省「人口動態総覧の年次推移」6歳～18歳
学習塾費：文部科学省「子どもの学習費調査」



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」

10

さて、学習塾業界というと、どうしても少子化という言葉がつきまといまいます。ご存知のとおり、出生数が70万人を切ったという現状は、巷の予想よりも早い状況で、その状況には拍車がかかっています。

その一方、保護者の意識としては、子どもを大切に育てたいという意識が相当に高まっておりまして、子ども1人当たりの教育費は増加傾向にあるという状況にもあります。

また、首都圏、特に一都三県を見渡すと、転入超過という状況も見られ、一極集中の傾向も続いています。そのほか、大学入試の多様化という状況もあり、教育のパーソナライズ化が進んでいて、生徒の個性に合わせて指導ができる個別指導のニーズが高まっているという状況でもあります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

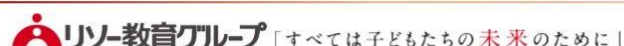
SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

2026年2月期予想について

(単位：百万円)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社に帰属する 当期純利益	
		前期比		前期比		前期比		前期比
2026年2月期 (予想)	36,000	+7.8%	3,145	+7.2%	3,140	+6.8%	2,000	+14.7%

- ・丁寧で手厚い教育サービスを提供し
売上高増による年平均成長率5%を目指す
- ・優秀な講師、社員の採用、定着のための給与ベースアップ実施
- ・広告宣伝費など費用の見直し、最適化・効率化
- ・パンデミックや自然災害など非常時に備え
一定の自己資本を確保



11

そのような環境の中、当社は丁寧で手厚い教育サービスの提供を継続することで、顧客のニーズを取り込み、売上高増による年平均成長率5%を目指します。

また、そのような教育サービスの提供には、人が欠かせません。優秀な講師や社員の採用・定着のため、給与のベースアップを実施する一方、費用の見直しによる最適化・効率化を図ります。

そうした取り組みにより、2026年2月期通期は、売上高が前年同期比7.8%増の360億円、営業利益は前年同期比7.2%増の31億4,500万円、経常利益は前年同期比6.8%増の31億4,000万円、親会社に帰属する当期純利益は、前年同期14.7%増の20億円と予想しております。

当社の業態として、第1四半期の3～5月という時期は集中した講習会がなく、新校の開校等の投資が必要な時期でもあるため、どうしても赤字になりますが、第2～3四半期、そして通期で取り戻せる状況と考えています。なお、中期経営計画最終年度の2027年2月期につきましては、現在開示しております数値から変更はございません。

続いて、当社の株主還元策について、副社長の久米よりご説明申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

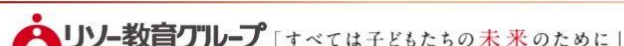


株主還元策

- ・株主の皆様に対する利益還元は経営の重要課題の一つ
- ・内部留保の充実度合い、利益の状況および経営環境等を総合的に考慮し、配当性向**50%以上**を目途に配当
(ROE10%以上の高水準は維持)

	配当額	配当性向	ROE
2024年2月期(実)	10円	92.9%	19.0%
2025年2月期(実)	10円	95.4%	17.1%
2026年2月期(予)	10円	85.0%	※16.7%

※2026年2月期の予想ROEは当期純利益(予想)÷2025年2月期自己資本×100



13

久米：まず、配当のことをお話しさせていただきます。

配当予想は先ほども社長からお話がありましたとおり、通期予想は変えていないということで、10円から変えておりません。

また、以前からお話ししていますが、配当性向50%以上、ROE10%以上も守っていくということです。

当期の配当予想10円でいきますと配当性向は85%を見込んでおります。今後も引き続き、株主還元策については、当社の主要課題という位置づけで取り組んでまいります。

それでは続いて天坊より、今後の展開・展望として、こどもでぱーと、およびホールディングス化、当社のDX戦略推進について説明をしてもらいます。よろしくお願いします。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



「こどもでば-と」シリーズの展開

こどもでば-と 中野

9階建てビルの5・6階に **TOMAS**

3階に **伸芽'Sクラブ学童** が入居

そのほかコナミスポーツやこどもクリニックなど
こども向けの習い事などが入居

生徒数 **TOMAS** → 前期比+8.0%

伸芽'Sクラブ学童 → 定員達成

(今後定員枠を増やす予定)

こどもでば-と たまプラーザ

- ・伸芽会の全ブランドが入居
- ・プレママ・パパを対象にした
新しいコースで受験前から囲い込み
➢1歳から小学生まで幼小一環教育を実現

2025年4月開業



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」

15

天坊：今後の展開・展望としまして、まずこどもでば-とについてご説明いたします。

今年4月に、こどもでば-と 中野校、そして、こどもでば-と たまプラーザの2校が同時開業しました。こどもでば-と中野では、TOMAS 中野校が移転開校、そして伸芽'Sクラブ学童は新規に開校しました。

TOMAS 中野校は、元は古いビルでしたが、きれいなこどもでば-とに移った効果もありまして、5月末時点の生徒数が前期比で8%増加しています。

伸芽'Sクラブ学童も新たに設置しましたが、学童としては4月スタートで、通う学童をもう決めている生徒さんもいらっしゃるという時期にも関わらず、定員枠に達する生徒数となり、順調なスタートを切れたのではないかと考えています。

そして、こどもでば-とたまプラーザでは、伸芽会の3ブランド、託児・学童・受験局の全ブランドを新規開校しております。

その3部門が一緒になって、今までの伸芽会にはない新しいコースを設定して、1歳から小学生まで幼少一貫教育を実現しておりまして、やはり良いペースで集客できているのではないかと考えています。

サポート

日本

050-5212-7790

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

2027年秋 開業

こどもでば-と 渋谷

ヒューリック株式会社 が開発を進める
「MITAKE Link Park」へ

こどもでば-と 渋谷を開業（予定）

伸芽会の全ブランドが入居

1歳から 伸芽のびのび 託児、

小学校受験で 伸芽会

小学校入学後は 伸芽のびのび 学童

そして TOMAS（渋谷校）へ

【その他】

そのほか本八幡・麻布など 計6物件が具体化（進行中）



イメージ図

今後のこどもでば-との展開ですが、渋谷駅の南口から徒歩5分の場所の、以前は東京都の児童会館があったところに、ヒューリック株式会社がMITAKE Link Parkという建物の開発を進めており、地上14階、地下2階の建物になるということです。

竣工は、2027年秋の予定ですが、ここにこどもでば-と渋谷を開業する予定です。こちらにも、たまプラーザと同様、伸芽会の全3ブランドが入居予定です。現在、TOMAS渋谷校、そして名門会渋谷校がございますけれども、そこと合わせて、長く通っていただける環境になるのではないかと期待しています。

こどもでば-とは、そのほか本八幡、麻布などの物件と合わせて、計6物件が現在具体化しています。

こどもでば-とについては、SNSなどでも、子どもの習い事の送迎で助かるといった生の声や、現在お住まいの地域にも作ってほしいという投稿が見受けられるので、今後にも期待されているのではないかと感じています。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

持株会社体制への移行（ホールディングス化）について

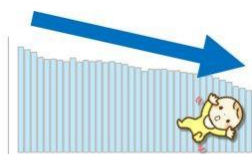
学習塾業界 — 現状 —



大学入試制度改革や教育環境のデジタル化など
教育を取り巻く環境が刻々と変化

学習塾業界 — 今後の見込み —

さらなる少子化の進行や価値観の多様化、
社会環境の変化などによる業界再編、淘汰の進行



当社の対応

より一層の経営の効率化を目指した
グループ体制に再構築
⇒ 経営環境の変化に柔軟に対応し
持続的な成長を実現



 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」

17

次に、9月に実施いたします当社のホールディングス化についてご説明いたします。

この業界を取り巻く環境は、大学入試の多様化や、文科省がいろいろ推進しております GIGA スクール構想での教育環境のデジタル化、NEXT GIGA への移行、また AI 教材の日進月歩など、日々刻々と変化している状況です。

そして、少子化のさらなる進行、価値観の多様化、社会環境の変化などにより、業界の再編・淘汰もさらに進行していくと考えられます。

当社は、持株会社体制へ移行することで、より一層の経営の効率化を目指したグループ体制に再構築し、経営環境の変化への柔軟な対応、そして持続的な成長の実現を目指していきます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

持株会社体制（ホールディングス化） による効率化

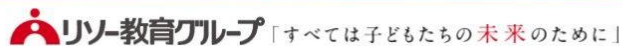
➤ガバナンス体制の強化

➤各社でバラバラにおこなっていた 広告宣伝・マーケティング活動の一元化

➤不動産の交渉、教室施設管理をおこなう部門の一本化

➤ DXの専門部門の新設によりデジタル基盤強化、 顧客サービスの最大化

など、ホールディングス化により、
グループ会社の経営管理等をおこなうことで
経営効率化を図る



18

今年の9月1日より、持株会社体制に移行し、ガバナンス体制を強化するとともに、従来は各社で個別に行っていた広告・マーケティング部門や、教室・開発部門をそれぞれ一元化し、業務や費用の重複を削減して、効率化を図っていきます。

さらに、DX 専門部署を新設し、デジタル基盤の強化を通じて、顧客サービスの最大化を目指していきます。あわせて、グループ会社全体の経営管理を統括することで、経営の効率化も推進します。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

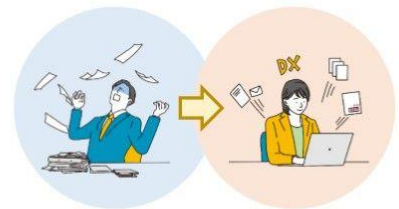


当社のDX戦略推進

DX推進による保護者・生徒の利便性向上
コミュニケーションの質の向上
⇒顧客満足度向上、生徒数増加へつなげる

各社の顧客情報を統合
⇒「統合顧客データベース」の活用により
グループシナジー効果を発揮
グループのブランドのサービスを
顧客に適切に紹介・推薦

各種デジタル化、ペーパーレス化
⇒印刷や発送等の作業時間を削減し
業務効率の向上・意思決定の迅速化へ



そして、ホールディングス化とも関わりますが、現在当社ではDX化を推進しています。当社のDX戦略としては、保護者や生徒の利便性やコミュニケーションの質を高めることで、顧客満足度を向上させ、最終的には生徒数の増加につなげたいと考えています。

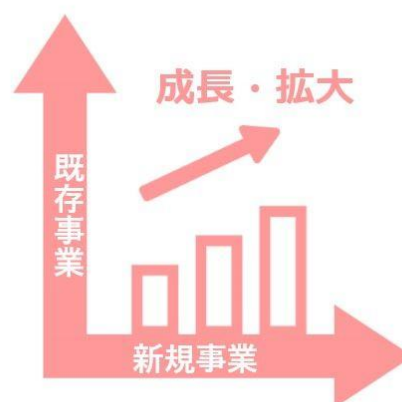
また、各社で個別に管理していた顧客情報を統合顧客データベースに集約し、グループ間での送客を円滑にするということで、シナジー効果の最大化を図ります。加えて、各種業務のデジタル化、ペーパーレス化を進め、業務効率の向上、意思決定の迅速化にも取り組んでいきます。

既存事業（当社本来の事業）の成長

新規事業（異業種との提携等）による成長

加えて

ホールディングス化
DX施策推進により
経営環境の変化に対応し
継続的な成長・拡大へ



今までお話しているように、少子化にはいよいよ拍車がかかっているような状況です。また、教育に対するニーズは多様化しておりまして、個別対応や ICT 活用、中学受験対策など、より高度で手厚いサービスが求められるようになっていきます。

そのような中で、当社は完全 1 対 1 の個別指導・進学指導という差別化された商品での既存事業の成長に加え、こどもでぱーとや異業種との提携などによる新規事業の拡大、さらに DX 戦略の推進やホールディングス化により、経営の効率化を図り、経営環境の変化に柔軟に対応し、継続的な成長・拡大を目指していきます。

最後になりますが、お子さんの将来の選択肢を広げたい、子どもの可能性を広げたいという保護者の方、そしてお通いいただいているたくさんの生徒さんを笑顔にできるよう、当社の倫理憲章の 1 番目にあるとおり、すべては子どもたちの未来のために、当社の差別化されたサービスをしっかりと提供していきたいと考えています。

感謝され、そして、とてもやりがいのある仕事だということを、あらためて当社グループ全員で再認識し、まずはこの暑い夏を乗り切っていきたいと考えています。

引き続き、当社の企業価値向上、成長・拡大を続けて参りますので、今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

以上で、説明を終わらせていただきます。ご清聴いただき、ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



質疑応答

久米 [M]：それでは、これ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、ご質問をお送りください。よろしくお願いします。

天坊 [M]：事前に 1 件、質問をいただいておりますので、そのご質問に回答させていただきます。

質問者 [Q]：児童福祉について、児童養護施設や乳児園への関与などにご関心はありますか。

天坊 [A]：現状、児童福祉、養護施設ですとか、乳児園に関与するという予定はありません。

今後、どういう状況になるかは、その時にまた考えてみたいと思いますが、今のところ特にそのような話はありませんし、特に何か考えているということはございません。

以上、ご回答申し上げました。

質問者 [Q]：TOMAS の新規開校は、第 1 クォーターの 3 校プラス 1 校の計 4 校、前期 2 校の見通しでよろしいでしょうか。あと 2Q にもあれば、今期は 4 校でしょうか。

天坊 [A]：TOMAS の新規開校は、1 クォーターは 3 校新規開校して、4 校リニューアルしています。この後で、鵜の木に 1 校新規開校しておりまして、まだ今期中に 1~2 校あるかもしれません。そのような状況でございます。

質問者 [Q]：DX 戦略で保護者、生徒とのコミュニケーションの質の向上を図るということですが、具体的にどういう取り組みをされるのでしょうか。

久米 [A]：これは、DX 担当役員をしています久米からご回答申し上げます。

まず、顧客データの統合はこの 6 月に完了しました。具体的に言うと、TOMAS や伸芽会の各ブランドの顧客情報の統合が完了いたしました。

これを、例えばお互いの送客に利用するというサービスが、今年の 12 月から 1 月の 2 カ月で、できるようになるということです。

この顧客データの集約化をしたことによって、まず事務の効率化が図れました。現状、手書きで保護者とのやり取りをしている部分や、契約書に印鑑をもらう部分などが、まだ当社にはあるのですが、それらを全てアプリに移行していきます。

サポート

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

また、今年の11月からカリキュラム作成のDX化も始め、保護者へのカリキュラムの提案が、よりスムーズになります。

カリキュラム作成はけっこう時間がかかるのですが、この効率化も図れるなど、社員の事務作業の負担や保護者の負担の両方とも、少なくできると思っています。

それから、何よりも顧客データを集約化して、それを来年の12月か今年の11月から営業に使えることによって、伸芽会からTOMASへの送客や、名門会への送客ができます。

例えば、プラスワン教育も一緒にデータの集約をしているので、サッカー教室、体操教室の生徒を、伸芽会へ紹介するなどの営業が可能になると思っています。

天坊 [A]：コミュニケーションの質の向上という意味では、生徒さんのマイページがようやくできるので、連絡の手段が増えて便利になるのではないかと考えています。

また、われわれとしては、先ほどお話しした作業の削減ということから、より密なコミュニケーションが取れる時間が増えるということも考えています。いろいろな良い効果が期待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。

質問者 [Q]：渋谷ですが、TOMAS 渋谷校と、こどもでぱーと渋谷は別場所でしょうか。別場所だと、ここの送客方法で何か施策はあるのでしょうか。

天坊 [A]：現状は、TOMAS 渋谷校と、こどもでぱーと渋谷は別場所です。

別場所ですと、TOMAS への送客方法は、特に今までと変わらず、駅から歩いてきていただくというようなことだと思っています。こどもでぱーとのほうは、バスなど送客方法を工夫されると聞いています。

ですので、いろいろな相乗効果が生まれるといいのですが、今のところはまだ遠いです。宮下公園のほうがこどもでぱーとで、TOMAS のほうは、どちらかというと桜丘のほうですので、少し遠いという感じです。以上、ご回答申し上げます。

質問者 [Q]：1 クォーターの営業赤字6億円は、期初想定どおりという理解でいいのでしょうか。

天坊 [A]：そうですね。赤字予算ではあるのですが、TOMAS と伸芽会の部分を含め、多少は期初の想定よりは赤字幅が増えているということですが、十分取り戻せる数値だと考えています。以上、ご回答申し上げます。

以上で、今いただいているご質問にご回答申し上げます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

天坊 [M]：もしご質問がほかにあれば、弊社の経営企画に、メールなどでお問い合わせいただければと思います。

では、ご質問もないようですので、これで今日の説明会を閉会とさせていただきます。本日はご参加いただきまして、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。

[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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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をしてはなりません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com