

 多田 敏男 社長	TAC株式会社(4319)
	

## 会社情報

市場	東証1部
業種	サービス業
代表取締役社長	多田 敏男
所在地	東京都千代田区神田三崎町 3-2-18
決算月	3月末日
HP	<a href="https://www.tac-school.co.jp/">https://www.tac-school.co.jp/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
246円	18,504,000株		4,551百万円	7.2%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
6.00円	2.4%	20.54円	12.0倍	313.88円	0.8倍

\*株価は5月21日の終値。各数値は2021年3月期決算短信より。

## 業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2018年3月(実)	20,951	833	735	442	23.93	5.00
2019年3月(実)	20,474	340	409	309	16.74	8.00
2020年3月(実)	20,331	162	260	103	5.58	5.00
2021年3月(実)	19,749	404	646	405	21.92	5.00
2022年3月(予)	20,500	600	578	380	20.54	6.00

\*単位:百万円、円。予想は会社予想。数値は発生ベース。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。以下、同様。

TACの2021年3月期決算概要等についてご報告致します。

## 目次

### [今回のポイント](#)

#### [1. 会社概要](#)

#### [2. 2021年3月期決算概要](#)

#### [3. 2022年3月期業績予想](#)

#### [4. 今後の注目点](#)

[<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

## 今回のポイント

- 21年3月期は前期比減収増益。現金ベース売上高は、新型コロナウイルス感染拡大による受講申込の減少、研修・セミナーの一部中止や規模縮小の影響等で、今期は前期比2.9%減の198億16百万円。出版事業以外は減収。発生ベース売上高は同2.9%減の197億49百万円。売上原価が同4.1%減、販管費も同3.5%減にとどまったため、発生ベース営業利益は同149.5%増の4億4百万円となった。営業外では助成金収入1億66百万円、受取保証金74百万円、投資有価証券運用益18百万円等の寄与もあり、経常利益は同147.9%増の6億46百万円となった。前期特別損失に計上した特別功労金1億55百万円等が無くなったため、当期純利益は同292.7%増の4億5百万円となった。
- 22年3月期業績は前期比増収営業増益予想だが、営業外の一過性要因無くなり経常利益以下は減益予想。現金ベース売上高は、前期比4.2%増の206億50百万円、発生ベース売上高は同3.8%増の205億円、営業利益は同48.3%増の6億円を予想。新たな売上獲得及び新たな事業領域への挑戦により「増収を見込み、賃借料の適切なコントロールを中心とした施策等により大幅増益を見込んでいる。ただ、経常利益及び当期純利益は減益を予想。前期に計上した助成金収入を見込んでいないため。なお、配当は前期より1.00円/株を増配し6.00円/株を予定。予想配当性向は29.2%。
- 新型コロナウイルス感染拡大の影響に関して、ワクチン接種が始まったばかりで、その効果が出てくるのに時間を要する。一方でインド型など感染力が高いとされる変異ウイルスの大感染拡大懸念がある。同社は21/3期の業績を21年5月11日に新型コロナウイルス感染拡大により業績予想を下方修正していることから、新型コロナウイルスの動向には引き続き注視が必要といえる。
- 22年3月期以降の取り組みとして①校舎賃借料の適切なコントロール:オンライン受講の増加に伴い直営校の床面積減床を行い、校舎賃借料(固定費)の抑制を図ることや、②高等学校商業科検定教科書の分野に参入:会計教育に関わるTACの長年の経験とノウハウを活かし、検定教科書の分野に進出するというもの、を計画している。ともに、アフターコロナでも、同社の収益確保に期待できる取り組みであり期待できる。

## 1. 会社概要

「資格の学校 TAC」として、資格取得スクールを全国展開。社会人や大学生を対象に、公認会計士、税理士、不動産鑑定士、社会保険労務士、司法試験、司法書士等の資格試験や公務員試験の受験指導を中心に、企業向けの研修事業や出版事業等も手掛ける。

### 企業グループ(連結子会社9社、持分法適用関連会社1社、非連結・持分法非適用子会社1社)

会社区分	セグメント	会社名	業務内容
連結子会社	個人教育事業	(株)TAC総合管理 太科情報技術(大連)有限公司 (株)オンラインスクール	教室用ビルの契約・メンテナンス業務等 大連オペレーションセンター(事務・教材視聴 チェック等) インターネットを通じての会員制教育事業
	法人研修事業	(株)LUAC	保険関係の企業研修事業
	出版事業	(株)早稲田経営出版 (株)TACグループ出版販売	「Wセミナー」ブランドの出版事業 出版事業に関する営業・宣伝等
	人材事業	(株)TACプロフェッションバンク	人材紹介・派遣・求人広告事業
(株)医療事務スタッフ関西		医療事務系労働者派遣、レセプト作成業務	
(株)クボ医療		レセプト点検業務、レセプト整理業務など	
持分法適用 関連会社		(株)プロフェッションネットワーク	実務家向け Web 情報誌の発行
非連結・持分 法非適用子 会社		泰克現代教育(大連)有限公司	日本式簿記・情報処理教育の企業研修

\* 2021年3月末。

### 【1-1 沿革】

1980年12月、資格試験の受験指導を目的として設立され、公認会計士講座、日商簿記検定講座、税理士試験講座を開講。2001年10月に株式を店頭登録。03年1月の東証2部上場を経て、04年3月に同1部に指定替えとなった。09年9月には司法試験、司法書士、弁理士、国家公務員I種(現・国家総合職)・外務専門職等の資格受験講座を展開していた(株)KSS(旧・早稲田経営出版)から資格取得支援事業及び出版事業を譲受。これにより、会計分野に強みを有する同社の資格講座に法律系講座が加わると共に、公務員試験のフルラインナップ化も進んだ。2013年12月、小中高生向け通信教育事業を柱とする(株)増進会出版社と資本・業務提携契約を締結。2014年6月には医療事務分野への進出を狙い、M&Aを実施。

### 【1-2 強み】

#### (1) 試験制度の変化や法令改正へのきめ細かい対応

同社は、会社設立間もない頃から講師陣が毎年テキストを改訂し、試験制度の変化や法令改正にきめ細かく対応することで他社との差別化を図り受講生の支持を得てきた。事業が200億円規模になると、毎年発生するテキスト改訂コストを吸収することが可能だが、新規参入を考える企業はもちろん、同社よりも事業規模の劣る同業者にとっても、テキストを毎年改訂することは大きな負担である(ノウハウの蓄積が進み、高い生産性を実現していることも強みとなっている)。

#### (2) 積極的な講座開発と充実したラインナップ

同社は大学生市場の開拓も含めて積極的に新しい分野(新講座の開設)にチャレンジすることで業界トップに上り詰め、業界初の株式上場を果たした。また、09年には、Wセミナーの資格取得支援事業を譲受し、従来手薄だった法律系講座や公務員試験のラインナップを拡充した。法律系講座及び公務員講座は、会計系3講座(公認会計士、税理士、簿記検定)と共に3本柱を形成し、マーケットの大きい3本柱を中心に多様な講座をラインナップしている。

### (3) 受講生中心主義の下でのサービスの先進性

サービスの先進性も同社の強みである。教育メディアや講師を受講生が自由に選択できるシステムを、資格取得学校市場で最初に導入したのは同社である。その背景にある受講生中心主義の経営姿勢は、テキストの品質と共に、「資格の学校TAC」のブランド醸成に一役買っている。

#### 【1-3 ROE 分析】

	15/3 期	16/3 期	17/3 期	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期
ROE(%)	4.9	4.8	10.3	8.6	5.7	1.9	7.2
売上高当期純利益率(%)	1.06	1.07	2.40	2.11	1.51	0.51	2.05
総資産回転率(回)	0.98	0.93	0.94	0.96	0.95	0.97	0.97
レバレッジ(倍)	4.68	4.81	4.60	4.27	4.00	3.81	3.60

収益性の大幅な改善により ROE が 4 期ぶりに改善した。今期の売上高当期純利益率は一過性要因が無くなるため 1.9% に低下し、ROE は 6.4% と悪化すると同社では見込んでいる。

## 2. 2021 年 3 月期決算概要

### 売上高について

各講座の受講者は受講申込時に受講料全額を払い込む必要がある(同社では、前受金調整前売上高、あるいは現金ベース売上高と呼ぶ)、同社はこれをいったん「前受金」として貸借対照表・負債の部に計上する。その後、教育サービス提供期間に対応して、前受金が月毎に売上に振り替えられる(同社では、前受金調整後売上高、あるいは発生ベース売上高と呼ぶ)。損益計算書に計上される売上高は、「発生ベース売上高(前受金調整後売上高)」だが、その決算期間のサービスや商品の販売状況は現金ベース売上高(前受金調整前売上高)に反映され(現金収入を伴うためキャッシュ・フローの面では大きく異なるが、受注産業における受注高に似ている)、その後の売上高の先行指標となる。このため、同社では経営指標として現金ベース売上高(前受金調整前売上高)を重視している。

### 季節的特徴について

同社の四半期毎の業績推移は次のとおり。なお、現金ベース売上高(前受金調整前売上高)は受講申し込み金額を集計した売上高を、発生ベース売上高(前受金調整後売上高)は受講申し込み金額を教育サービス提供期間に対応して配分した後の売上高を、それぞれ表している。

同社が扱う公認会計士や税理士などの主な資格講座の本試験が春から秋(第 1～第 3 四半期)に実施されることや、公務員講座など大学生が主な顧客となる講座の申し込みは春から夏(第 1～第 2 四半期)に集中する等の特徴があるため、第 4 四半期は申し込み(現金ベース売上高)がその他の四半期に比べて少なくなりやすい傾向がある。一方、賃借料や講師料、広告宣伝費などの営業費用は毎月一定額が計上されるため四半期ごとの偏重は無い。

### (1) 連結業績

	20/3 期	構成比	21/3 期	構成比	前年同期比
現金ベース売上高	20,398	100.3%	19,816	100.3%	-2.9%
発生ベース売上高	20,331	100.0%	19,749	100.0%	-2.9%
売上総利益	7,750	38.1%	7,725	39.1%	-0.3%
販管費	7,588	37.3%	7,320	37.1%	-3.5%
営業利益	162	0.8%	404	2.0%	+149.5%
経常利益	260	1.3%	646	3.3%	+147.9%
四半期純利益	103	0.5%	405	2.1%	+292.7%

\* 単位: 百万円。四半期純利益は親会社株主に帰属する四半期純利益。以下、同様。

**減収、増益**

現金ベース売上高は、新型コロナウイルス感染拡大による受講申込の減少、研修・セミナーの一部中止や規模縮小の影響等で、今期は前期比 2.9%減の 198 億 16 百万円。出版事業以外は減収。発生ベース売上高は同 2.9%減の 197 億 49 百万円。売上原価が同 4.1%減、販管費も同 3.5%減にとどまったため、発生ベース営業利益は同 149.5%増の 4 億 4 百万円となった。営業外では助成金収入 1 億 66 百万円、受取保証金 74 百万円、投資有価証券運用益 18 百万円等の寄与もあり、経常利益は同 147.9%増の 6 億 46 百万円となった。前期特別損失に計上した特別功労金 1 億 55 百万円等が無くなったため、当期純利益は同 292.7%増の 4 億 5 百万円となった。

**(2)セグメント別動向****セグメント別現金ベース売上高**

	20/3 期	構成比	21/3 期	構成比	前年同期比
個人教育事業	11,778	57.7%	11,273	56.9%	-4.3%
法人研修事業	4,423	21.7%	4,113	20.8%	-7.0%
出版事業	3,678	18.0%	4,000	20.2%	+8.8%
人材事業	585	2.9%	480	2.4%	-18.0%
セグメント間取引消去	-66	-	-51	-	-
連結売上高	20,398	100.0%	19,816	100.0%	-2.9%

\* 単位:百万円

**セグメント別現金ベース営業利益**

	20/3 期	利益率	21/3 期	利益率	前年同期比
個人教育事業	-520	-	-565	-	-
法人研修事業	1,061	24.0%	1,011	24.6%	-4.7%
出版事業	730	19.9%	1,139	28.5%	+56.0%
人材事業	93	16.0%	35	7.4%	-62.2%
全社費用	-1,136	-	-1,151	-	-
連結営業利益	229	1.1%	470	2.4%	+105.3%

\* 単位:百万円

**【個人教育事業】****減収・営業赤字**

減収	簿記検定、税理士、中小企業診断士、社会保険労務士等
----	---------------------------

新型コロナウイルス感染拡大による4月の緊急事態宣言の発出により、同社において営業時間の短縮やライブ講義の中止の措置を講じたほか、一部の資格試験において試験日程が延期や中止となったことも相俟って受講申し込みが大きく減少しましたが、第2四半期会計期間以降は春先に申し込みを控えていた受講生の申し込みが徐々に戻り、また、オンラインによる通信形態での受講申し込みが増加いたしました。これらにより年間を通じた現金ベース売上高は、第1四半期会計期間に生じた売上の減少分相当が残る形となり前年を下回った。講座別では、主力の公認会計士において初学者向けコース、受験経験者向けコースともに受講申し込みが好調に推移したほか、不動産鑑定士、建築士、国家総合職・外務専門職、電験三種を含む電気関連講座等で前年を上回った。また、主力の一つである公務員(地方上級・国家一般職)は企業業績の急速な悪化による今後の新卒採用の不透明感が高まったことで、第3四半期会計期間以降申し込みが増加し最終的に前年を上回った。一方、簿記検定、税理士、中小企業診断士、宅地建物取引士、社会保険労務士、司法書士等で前年を下回った。コスト面では、講師料、教材制作のための外注費、賃借料等の営業費用は、118 億3千8百万円(前年同期比 3.7%減)となった。

## BRIDGE REPORT



## 【法人研修事業】

## 減収・減益

減収	大学内セミナー、コンテンツ提供、提携校等
----	----------------------

企業研修は、新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、特に第1四半期会計期間において研修内容の縮小や実施時期の延期・中止といった影響が生じた。また、感染拡大の収束時期の見通しが立たないこともあり、第2四半期会計期間以降においては、これまでの対面での実施からWEB会議システム等を利用したオンライン研修へ切り替えて実施する企業が増加し、同社においてもそのようなニーズに応えられるよう努めた。講座別では、FPが前年同期比14.5%減、証券アナリストが6.5%減、情報処理が同15.2%減等となった一方、CompTIAは同2.3%増、簿記検定は前年並み等となった。大学内セミナーは、第1四半期会計期間において多くの大学で休校や授業開始時期の後ろ倒しなどの措置がとられたが、徐々にオンラインを中心として授業が再開されてきており、同社が大学内において実施する講義についてもオンラインを利用した実施への切り替え等により、第1四半期会計期間では前年同期比45.9%減だったが、最終的には同14.5%減まで回復した。地方の個人が主な顧客となる提携校事業は同4.1%減、地方専門学校に対するコンテンツ提供は同13.9%減となった。自治体からの委託訓練は第3四半期会計期間以降好調に推移したことで同10.7%増となった。コスト面では、営業に係る人件費等を中心に営業費用全体で31億1百万円(同7.7%減)となった。

## 【出版事業】

## 増収・増益

増収	宅地建物取引士、行政書士、FP、電験、マンション管理士等
----	------------------------------

巣ごもり需要により年間を通じて好調に推移した。資格試験対策書籍では、TAC出版の簿記検定、宅地建物取引士、社会保険労務士、FP、マンション管理士、電験など及びW出版の行政書士、司法書士等が好調に推移した。一方、旅行需要の大幅な減少により同社が発行している国内及び海外旅行本の売上も大きく減少した。W出版では、民法の改正に伴い司法試験や司法書士などの法律関連の書籍の売上が好調に推移したこと等により、前年を上回った。コスト面では、販促費用や海外旅行本の制作費用が減少し、営業費用全体としては28億6千万円(同3.0%減)となった。

## 【人材事業】

## 減収・減益

就職説明会やセミナーなどのイベントが新型コロナウイルス感染拡大の状況下において一部中止や規模縮小などしたことにより、人材紹介売上や広告売上、人材派遣売上は減少した。ただ、医療系人材事業は2年に1度行われる診療報酬の改定に伴う業務の依頼に加え営業強化による取引先拡大の効果もあり、前期の売上を上回った。

## (3) 分野別動向

## 分野別発生ベース売上高

	20/3期	構成比	21/3期	構成比	前年同期比
財務・会計分野	3,882,060	19.1%	3,996,572	20.2%	+3.0%
経営・税務分野	3,305,869	16.3%	3,072,152	15.6%	-7.1%
金融・不動産分野	4,299,950	21.1%	4,454,399	22.5%	+3.6%
法律分野	1,465,520	7.2%	1,346,647	6.8%	-8.1%
公務員・労務分野	4,637,836	22.8%	4,497,224	22.8%	-3.0%
情報・国際分野	1,546,418	7.6%	1,426,668	7.2%	-7.7%
医療・福祉分野	237,633	1.2%	253,383	1.3%	+6.6%
その他	956,407	4.7%	702,753	3.6%	-26.5%
連結売上高	20,331,697	100.0%	19,749,802	100.0%	-2.9%

\* 単位: 千円

## BRIDGE REPORT



## 【マーケット概要】

同社が取り扱う各種資格試験申込者数は、資格試験申込者は2014年までの減少傾向から、それ以降は2019年までは安定的に推移していたが、2020年は新型コロナウイルス感染拡大の影響により、資格によっては試験が中止となったため、資格試験申込人数が大幅に減少した。

## 【分野別概況】

## (財務・会計分野)

公認会計士は前期比5.6%増と増加傾向だが、簿記検定は新型コロナ感染拡大の影響により、2020年6月試験が中止となったため、申込者数が前期比39.1%減と大幅に減少。税理士も引き続き減少傾向となった。

## (公務員・労務分野)

新型コロナウイルス感染拡大の影響、それに伴う公務員試験日程の延期等の影響もあり申込者数は減少傾向。

## (法律分野)

法律系資格の申込者数は年々減少。

## (4)受講者数の動向

	20/3期	構成比	21/3期	構成比	前年同期比
個人受講者数	126,000	60.8%	120,068	57.6%	-4.7%
法人受講者数	81,118	39.2%	88,519	42.4%	+9.1%
合計	207,118	100.0%	208,587	100.0%	+0.7%

\*単位:人

## 分野別受講者数

	20/3期	構成比	21/3期	構成比	前期比
財務・会計分野	33,368	16.1%	32,733	15.7%	-1.9%
経営・税務分野	24,696	11.9%	22,122	10.6%	-10.4%
金融・不動産分野	53,617	25.9%	58,960	28.3%	+10.0%
法律分野	11,212	5.4%	10,755	5.1%	-4.1%
公務員・労務分野	55,936	27.0%	52,473	25.2%	-6.2%
情報・国際/医療・福祉/その他分野	28,289	13.7%	31,544	15.1%	+11.5%
合計	207,118	100.0%	208,587	100.0%	+0.7%

\*単位:人

## 講座別(個人・法人合算)動向

## &lt;増加&gt;

公認会計士講座、FP(ファイナンシャルプランナー)講座、CompTIA講座等。

## &lt;減少&gt;

簿記検定講座、税理士講座、中小企業診断士講座、社会保険労務士講座等。

法人受講者は、通信型研修が増加した一方、大学内セミナー、提携校は減少。委託訓練は前期並みとなった。

## BRIDGE REPORT



## (5) 財政状態

## ◎主要BS項目

	20年3月末	21年3月末		20年3月末	21年3月末
現預金	4,287	5,149	仕入債務	495	633
売上債権	3,860	3,792	返品調整・廃棄損失引当金	813	727
たな卸資産	865	894	前受金	6,176	6,294
流動資産	9,716	10,501	資産除去債務	772	785
有形固定資産	4,746	4,760	有利子負債	5,187	4,446
無形固定資産	300	233	負債	14,775	14,602
投資その他	5,489	4,922	純資産	5,478	5,815
固定資産	10,536	9,915	負債・純資産合計	20,253	20,417

\* 単位: 百万円

現預金の増加等で流動資産は前期末比7億84百万円増加。投資その他の資産の減少などで固定資産は同6億20百万円減少。資産合計は同1億64百万円増加し204億17百万円。

有利子負債の減少などで負債合計は同1億72百万円減少し146億2百万円。

利益剰余金の増加等で純資産は同3億37百万円増加の58億15百万円。

この結果、自己資本比率は前期末より1.4ポイント上昇し28.4%となった。

## ◎キャッシュ・フロー

	20/3期	21/3期	増減
営業CF	586	1,443	+856
投資CF	-153	270	+423
フリーCF	433	1,713	+1,280
財務CF	-1,334	-864	+469
現金同等物	4,257	5,118	+861

\* 単位: 百万円

税前利益が大幅増益となったことから営業CFが改善。フリーCFは投資CFがマイナスからプラスに転じたこともあり大幅に改善。有利子負債の削減等もあり財務CFも改善。キャッシュポジションは改善した。

## 3. 2022年3月期業績予想

## (1) 連結業績予想

	21/3期実績	構成比	22/3期予想	構成比	前期比
現金ベース売上高	19,816	100.3%	20,650	100.7%	+4.2%
発生ベース売上高	19,749	100.0%	20,500	100.0%	+3.8%
差引売上総利益	7,725	39.1%	-	-	-
販管費	7,320	37.1%	-	-	-
営業利益	404	2.0%	600	2.9%	+48.3%
経常利益	646	3.3%	578	2.8%	-10.6%
当期純利益	405	2.1%	380	1.9%	-6.3%

\* 単位: 百万円。予想は会社側予想。



### 増収営業増益予想だが、営業外の一過性要因無くなり経常利益以下は減益予想

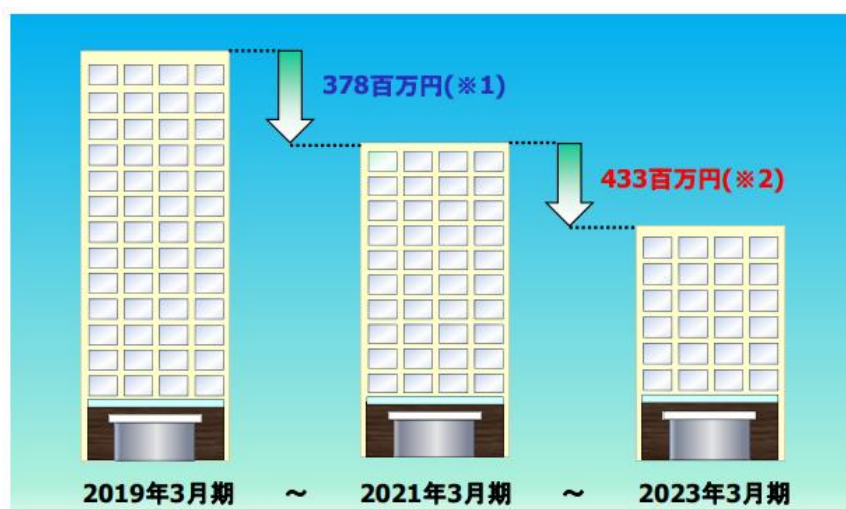
22年3月期業績は前期比増収増益予想。現金ベース売上高は、前期比4.2%増の206億50百万円、発生ベース売上高は同3.8%増の205億円、営業利益は同48.3%増の6億円を予想。新たな売上獲得及び新たな事業領域への挑戦により「増収を見込み、賃借料の適切なコントロールを中心とした施策等により大幅増益を見込んでいる。ただ、経常利益及び当期純利益は減益を予想。前期に計上した助成金収入(一過性要因)を見込んでいないため。なお、配当は前期より1.00円/株を増配し6.00円/株を予定。予想配当性向は29.2%。

### ◎22/3期以降の取り組み

#### 校舎賃借料の適切なコントロール

オンライン受講の増加に伴い直営校の床面積減床を行い、校舎賃借料(固定費)の抑制を図る。

新型コロナウイルスの感染拡大が収束した後の受講スタイル等も随時分析し、校舎賃借料の抑制を図り、より一層適切なコストコントロールを図る。



・受講スタイルの変化に対応し、校舎毎の稼働率を分析。直営校各校の規模の最適化を図る。

#### 【実施済みの校舎】

横浜校、八重洲校、水道橋校、なんば校、京都校、池袋校等

・各直営校の営業時間の最適化、ITを活用した業務効率化等も推進し、コストコントロールを図る。

※1 移転・減床工事が完了した校舎の減床の効果が1年間寄与した場合の賃借料削減額

※2 来期以降、移転・減床工事を行う予定の校舎において、減床の効果が1年間寄与した場合の賃借料削減額(※1、2ともに、2019年3月期の賃借料をベースに算出)

(会社資料より)

#### 高等学校商業科検定教科書の分野に参入

会計教育に関わるTACの長年の経験とノウハウを活かし、検定教科書の分野に進出。

22年度から実施される新しい高等学校学習指導要領商業に則り、高校1年生で履修することの多い『簿記』『ビジネス基礎』について、文部科学省の検定決定を受け、全国の高等学校での採択ののち、令和4年度(2022年4月)より、全国の商業高校で使用される予定。

今後、高校2年生、3年生で使用する会計分野の教科についても文部科学省への検定申請を行い、ラインナップを広げる予定。

(簿記)

・学習しやすさを意識し、全体を「簿記の基礎」「取引の記帳」「決算」の3つに分けて構成し、全体像を把握できるように工夫  
 ・本文では「はじめに」でイラストを基に概要を説明することで、その単元で学習するテーマを明確にし、スムーズな学習の導入となるように工夫

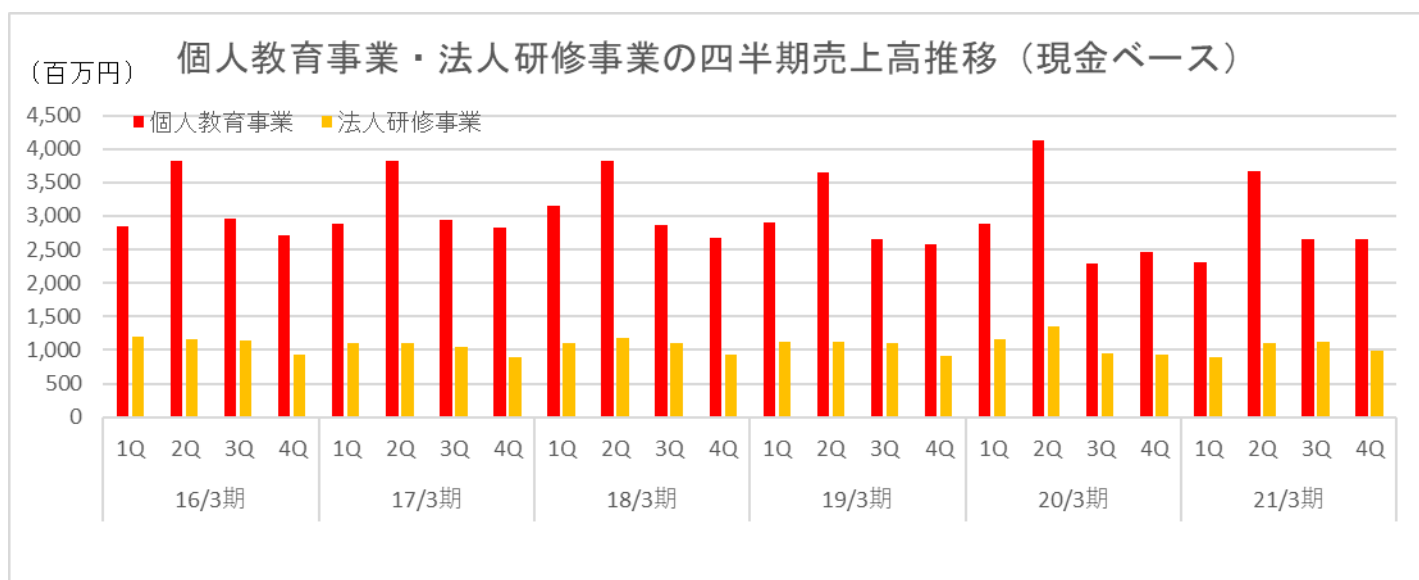
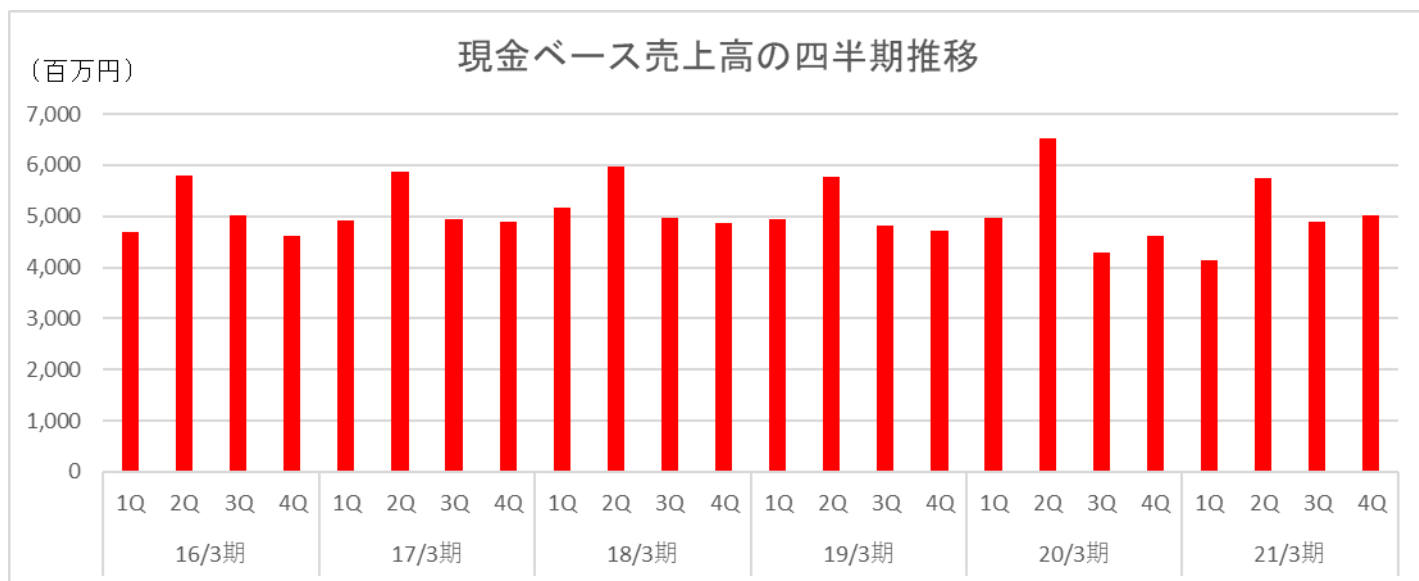
(ビジネス基礎)

・商業科の基礎知識だけでなく、「新聞の読み方」「ビジネス文書・メール」「求人票の読み方」など社会人として必要な基本的内容も収録。  
 ・具体的な事例を豊富に取り入れるだけでなく、インタビュー記事を掲載し、高校生のキャリア形成につながるように工夫。

#### 4. 今後の注目点

新型コロナウイルス感染拡大の影響に関して、ワクチン接種が始まったばかりで、その効果が出てくるのに時間を要する。一方でインド型など感染力が高いとされる変異ウイルスの大感染拡大懸念がある。同社は21/3期の業績を21年5月11日に新型コロナウイルス感染拡大により業績予想を下方修正していることから、新型コロナウイルスの動向には引き続き注視が必要といえる。

22年3月期以降の取り組みとして①校舎賃借料の適切なコントロール: オンライン受講の増加に伴い直営校の床面積減床を行い、校舎賃借料(固定費)の抑制を図ることや、②高等学校商業科検定教科書の分野に参入: 会計教育に関わるTACの長年の経験とノウハウを活かし、検定教科書の分野に進出するというもの、を計画している。ともに、アフターコロナでも、同社の収益確保には期待できる取り組みであり期待できる。



## <参考:コーポレート・ガバナンスについて>

### ◎組織形態、取締役、監査役の構成

組織形態	監査役設置会社
取締役	8名、うち社外2名
監査役	3名、うち社外2名

### ◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2020年6月29日

#### <基本的な考え方>

当社のコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は、少数の取締役による迅速な意思決定の重視という点にあり、当社の社内取締役は、現在6名となっております。一方で、社外取締役を2名配置し、パブリック・カンパニーとして求められる企業統治ないし法令遵守体制について適切に整備するとともに有効に機能するように運用しております。

わが国は、成熟した工業社会から急速に知識社会へシフトしつつあります。知識社会ではさまざまな分野ごとに知識専門家(プロフェッション)が要求され、活躍の場を広げています。プロフェッション(profession)とは英語の profess=「神の前で宣言する」を語源とし、中世ヨーロッパ社会では神に誓いを立てて従事する職業として、神父・医師・会計士・教師等の知識専門家を指していました。当社は公認会計士を養成するビジネスを始めて以来、大学に代わって、現代に求められる多くのプロフェッションの養成を担当してまいりました。

当社グループは、「社会が必要とするプロフェッションを養成する」及び「個人の成長に深く関わる」ことを経営理念として、拠点とメディアを通して顧客(大学生・社会人・法人企業)の幅広い支持を受け、教育サービスおよび人材育成・供給市場での一強となることを目指してまいります。ステークホルダーとしての顧客の支持基盤を有してこそ、「株主価値の増大」という株式会社に求められる最も基本的な命題も達せられると考えております。

当社グループのコーポレート・ガバナンスにはこうしたプロフェッションとしての自己規律が組織風土として働いており、当社の取締役自身も「経営のプロフェッション」たらんと律しております。取締役の任期は定款上1年と定め、毎期、株主総会において「経営のプロフェッション」であったかどうか株主によって判定されます。また、取締役報酬も比較的低額に抑えております。委員会設置等設置会社や指名委員会等設置会社は機能分化による統制が効く反面、相当程度の人数が必要となるため、当社の現状の事業規模・収益力を鑑みると、監査役会設置会社が適切であると判断しております。

#### <実施しない主な原則とその理由>

原則	実施しない理由
補充原則1-2(4)	当社の株主構成はその大半が国内の個人株主であり、機関投資家や海外の投資家の割合は限定的なものとなっております。そのため、現時点では議決権電子行使プラットフォームの利用等や招集通知の英訳は実施しておりません。しかしながら、今後、機関投資家や海外の投資家の割合が高まってきた際には、それらを進めていくことを検討してまいります。
原則1-4、補充原則1-4(1)(2)	当社は、現時点において政策的な目的で保有する上場株式(以下、「政策保有株式」)は保有しておりません。そのため、政策保有株式に係る議決権の行使について適切な対応をするための基準は策定しておりません。 但し、今後、政策保有株式として上場株式を保有する状況になった場合には、政策保有に関する方針の開示、株主総会における政策保有株式に関する説明、政策保有株式に係る議決権の行使に関して、コーポレートガバナンス・コードの趣旨を踏まえ適切に対応いたします。

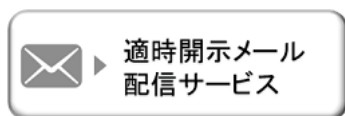
## &lt;コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく主な開示&gt;

原則	開示内容
原則5-1	株主を含む投資家の方々からの問い合わせ等に対応するため、専門の部署(IR室)を設置しております。問い合わせ事項に関しては、インサイダーに抵触する恐れが高いと判断される情報を除き、適切に対応することとしております。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

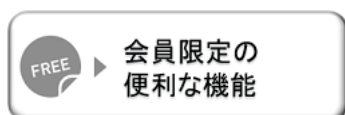
ブリッジレポート(TAC:4319)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。



適時開示メール  
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

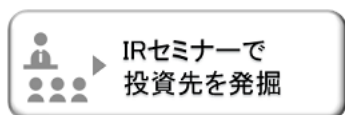
[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の  
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



IRセミナーで  
投資先を発掘

投資家向けIRセミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)