

 多田 敏男 社長	TAC株式会社(4319)
	

会社情報

市場	東証スタンダード市場
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	https://www.tac-school.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
231 円	18,504,000 株		4,274 百万円	7.4%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
6.00 円	2.6%	21.62 円	10.7 倍	333.22 円	0.7 倍

*株価は5月27日の終値。各数値は22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
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(実)	20,471	413	442	444	24.05	6.00
2023年3月(予)	20,450	650	608	400	21.62	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2022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. 2022年3月期決算概要

3. 2023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

- 22年3月期は前期比増収、営業増益。現金ベース売上高は、新型コロナウイルスの感染が収束しない中での事業活動となったが、前期比1.7%増の201億46百万円。発生ベース売上高は同3.7%増の204億71百万円。売上原価が同4.9%増となったものの、販管費が同1.1%増にとどまったため、発生ベース営業利益は同2.2%増の4億13百万円となった。当期純利益は同9.7%増の4億44百万円となった。
- 23年3月期は微減収営業大幅増益予想。現金ベース売上高は、前期比2.0%増の205億50百万円、発生ベース売上高は同0.1%減の204億50百万円、営業利益は同57.3%増の6億50百万円を予想。教室床面積の最適化による賃借料削減やWEBマーケティングを積極的に実施するなどにより大幅増益を見込んでいる。なお、配当は前期と同じ6.00円/株を予定。予想配当性向は27.8%。
- 緊急事態宣言が解除されるなど、新型コロナウイルスの感染拡大も落ち着きをみせ始めている。こうした中、法人向け研修における多様な受講方法の整備やオンライン受講の増加に伴う直営校の床面積の適正化などオンライン学習環境の強化によるafterコロナ、withコロナを見据えた同社の取り組みの効果に期待したい。

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8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	「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	

* 2022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】

	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期
ROE(%)	4.8	10.3	8.6	5.7	1.9	7.2	7.4
売上高当期純利益率(%)	1.07	2.40	2.11	1.51	0.51	2.05	2.17
総資産回転率(回)	0.93	0.94	0.96	0.95	0.97	0.97	0.98
レバレッジ(倍)	4.81	4.60	4.27	4.00	3.81	3.60	3.49

2. 2022年3月期決算概要

売上高について

同社が行う資格取得支援事業は、受講申込者に全額受講料をお支払いいただき(現金ベースの売上)、同社はこれを一旦、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、前受金が月ごとに売上に振り替えられる(発生ベースの売上)。損益計算書に計上される売上高は発生ベースの売上高で、同社は経営管理上、現金ベースの売上高の増加を重視している。

なお、今期から「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、出版事業における返品の可能性のある取引については予想される返品相当額の純額を加減し、売上高で従来に比べ72百万円増加している。

BRIDGE REPORT



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

	21/3期	構成比	22/3期	構成比	前期比
現金ベース売上高	19,816	100.3%	20,146	98.4%	+1.7%
発生ベース売上高	19,749	100.0%	20,471	100.0%	+3.7%
売上総利益	7,725	39.1%	7,814	38.2%	+1.2%
販管費	7,320	37.1%	7,401	36.2%	+1.1%
営業利益	404	2.0%	413	2.0%	+2.2%
経常利益	646	3.3%	442	2.2%	-31.5%
当期純利益	405	2.1%	444	2.2%	+9.7%

*単位:百万円。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。

増収、増益

22年3月期は前期比増収、営業増益。現金ベース売上高は、新型コロナウイルスの感染が収束しない中での事業活動となったが、前期比1.7%増の201億46百万円。発生ベース売上高は同3.7%増の204億71百万円。売上原価が同4.9%増となったものの、販管費が同1.1%増にとどまったため、発生ベース営業利益は同2.2%増の4億13百万円となった。当期純利益は同9.7%増の4億44百万円となった。なお、今期から「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、出版事業における返品の可能性のある取引については予想される返品相当額の純額を加減し、売上高で従来に比べ72百万円増加、売上原価も同様に32百万円増加している。一方、従来より売上総利益相当額については返品調整引当金を計上していたため、差引売上総利益以下の各段階利益に与える影響はない。

(2)セグメント別動向

セグメント別現金ベース売上高

	21/3期	構成比	22/3期	構成比	前期比
個人教育事業	11,273	56.9%	10,798	53.6%	-4.2%
法人研修事業	4,113	20.8%	4,372	21.7%	+6.3%
出版事業	4,000	20.2%	4,514	22.4%	+12.8%
人材事業	480	2.4%	512	2.5%	+6.8%
セグメント間取引消去	-51	-	-51	-	-
連結売上高	19,816	100.0%	20,146	100.0%	+1.7%

*単位:百万円

セグメント別現金ベース営業利益

	21/3期	利益率	22/3期	利益率	前期比
個人教育事業	-565	-	-897	-	-
法人研修事業	1,011	24.6%	1,043	23.9%	3.2%
出版事業	1,139	28.5%	1,116	24.7%	-2.0%
人材事業	35	7.4%	65	12.8%	85.4%
全社費用	-1,151	-	-1,241	-	-
連結営業利益	470	2.4%	87	0.4%	-81.4%

*単位:百万円。

BRIDGE REPORT



【個人教育事業】

増収・赤字拡大

増収	税理士、不動産鑑定士、建築士、賃貸不動産経営管理士、中小企業診断士、情報処理等
----	---

前期の資格試験実施団体における試験実施の中止や延期といった措置はその多くが従来通りに戻ったものの、新型コロナウイルスへの感染状況が不安定な中で1年となり、同社講座の主な受講生層である大学生や社会人の社会活動にも影響が生じていたことで、年間を通じた現金ベース売上高は前期を下回った。主力講座の一つである税理士講座は前年の売上を上回りコロナ前の水準までほぼ回復し下げ止まりの兆候が見え始めた。また、不動産鑑定士や建築士、賃貸不動産経営管理士も好調に推移し前期及び前々期の売上を上回ったほか、社会人が主な受講者である中小企業診断士、DX需要の高まりを受けた情報処理講座等も前年の売上を上回った。一方、同じく主力講座の一つである公務員講座が年間通じて低調に推移した他、公認会計士講座において初学者向けコースを中心に第2四半期以降の受講申し込みが奮わなかった。

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、116億95百万円(前期比1.2%減)となった。

【法人研修事業】

増収・増益

増収	企業研修、大学内セミナー、コンテンツ提供等
----	-----------------------

企業向けの研修は、コロナ禍でも受講可能であり研修会場までの移動時間やコストを削減できる等のメリットもあるWEB会議システムを利用した研修が多くの企業で定着したことで好調に推移した。分野別では、企業におけるDX推進の傾向もあり情報・国際分野の需要が大きかった他、金融・不動産分野も好調に推移した。大学内セミナーは、休校等の措置が取られていた昨年に比べ今期は対面での授業も少しずつ再開されたことで、年間を通じて順調に推移し前期を上回った。地方の個人が主な顧客となる提携校事業は前期比9.9%減、地方専門学校に対するコンテンツ提供は同21.3%増となった。自治体からの委託訓練は前期並み。

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33億28百万円(同7.3%増)となった。

【出版事業】

増収・減益

増収	簿記検定、情報処理、FP、マンション管理士、電験等
----	---------------------------

出版事業は、いわゆる巣ごもり需要及びコロナ収束が見通せないためまずは書籍で学習を開始するといったニーズもあ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、情報処理、FP、マンション管理士、電験等及びW出版の行政書士、弁理士等が好調に推移した。また、2021年より新規参入した高等学校向け教科書の採択に伴う売上が今年度より寄与。一方、一般書籍である海外旅行本「ハルカナ」は旅行需要の減少により書店等による売上は著しく減少したほか、今後も状況の大きな改善が見込めないことから今期末に保有する在庫に関して適切な評価額への見直しを行った。

コスト面では、売上の増加に伴う外注費や業務委託費等の制作費用の増加や販促費用等が増加したことにより、営業費用全体としては33億97百万円(前期比18.8%増)となった。なお、「収益認識に関する会計基準」等の適用により、売上高は従来の方法に比べ72百万円増加しているが、営業利益には影響がない。

【人材事業】

増収・大幅増益

会計系人材事業は、税理士法人や監査法人、一般企業などにおける会計人材の需要が大きい状況が続いていることや、コロナ禍で求職者登録・確保に苦戦した昨年に比べ今期は順調に求職者登録・確保が進んだことで人材紹介売上及び広告売上は前年を上回った。一方、市場環境が厳しい派遣売上については前期を下回った。(株)医療事務スタッフ関西が手掛ける医療系人材事業は、コロナ禍において業務量が増加したことに加え数年前より取り組んでいる取引先の拡大の効果も相俟って前期を上回った。

(3) 分野別動向

22年3月期は、期首より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、出版事業における返品の可能性のある取引については予想される返品相当額の純額(前期末において計算された返品相当額の売上高への繰入と当連結会計年度末における返品相当額の売上高からの控除)を売上高に加減している。同は、当該返品相当額を合理的に見積る方法として、過去の売上高に対する返品実績等に基づいた全体的な見積計算を行う方法を採用しており各分野への按分は行っていない。そのため、今期に係る各分野の売上高を合計した額は連結損益計算書における売上高とは一致しない。

分野別発生ベース売上高

	21/3期	構成比	22/3期	構成比	前期比
財務・会計分野	3,996	20.2%	4,304	21.1%	+7.7%
経営・税務分野	3,072	15.6%	3,115	15.3%	+1.4%
金融・不動産分野	4,454	22.6%	4,809	23.6%	+8.0%
法律分野	1,346	6.8%	1,287	6.3%	-4.4%
公務員・労務分野	4,497	22.8%	4,214	20.7%	-6.3%
情報・国際分野	1,426	7.2%	1,574	7.7%	+10.4%
医療・福祉分野	253	1.3%	277	1.4%	+9.3%
その他	702	3.6%	817	4.0%	+16.4%
合計	19,749	100.0%	20,399	100.0%	+3.3%

*単位:百万円

【マーケット概要】

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、資格試験申込者数が大幅に減少。2021年度は資格試験が概ね例年通りに実施されたことや、CBT試験で受験できる資格試験も増えたため、試験申込者数はコロナ禍以前の水準に戻り、資格試験によっては申込者数が増加している。

【分野別概況】

(財務・会計分野)

簿記検定は、2021年は試験会場で受験する統一試験(ペーパー形式)を例年通り実施。2020年12月から開始されたネット試験(2級・3級のみ実施)の受験者が増加中。

公認会計士は、2021年申込者数は14,192人で前年比+7.3%と継続して増加。

税理士は、2021年申込者数は35,774人で前年比+1.8%増加。

(公務員・労務分野)

コロナ禍の影響で2020年度の公務員試験は試験日程を延期して実施されたが、2021年度は概ね例年通りに実施。

民間企業への就職を選択する傾向もあり、公務員志願者は減少傾向。

(法律分野)

法律系資格の申込者数は年々減少し、2021年は2012年比で▲27,231人(同42.4%減)。

2021年の司法書士は14,988人と前年比+557人と増加、弁理士は3,859人と前年比+458人と増加。

(4) 受講者数の動向

	21/3期	構成比	22/3期	構成比	前期比
個人受講者数	120,068	57.6%	118,238	57.6%	-1.5%
法人受講者数	88,519	42.4%	86,973	42.4%	-1.7%
合計	208,587	100.0%	205,211	100.0%	-1.6%

*単位:人

BRIDGE REPORT



分野別受講者数

	21/3期	構成比	22/3期	構成比	前期比
財務・会計分野	32,733	15.7%	30,414	14.8%	-7.1%
経営・税務分野	22,122	10.6%	23,768	11.6%	+7.4%
金融・不動産分野	58,960	28.3%	58,187	28.3%	-1.3%
法律分野	10,755	5.1%	10,811	5.3%	+0.5%
公務員・労務分野	52,473	25.2%	48,653	23.7%	-7.3%
情報・国際/医療・福祉/その他分野	31,544	15.1%	33,378	16.3%	+5.8%
合計	208,587	100.0%	205,211	100.0%	-1.6%

*単位:人

(5)財政状態

◎主要BS項目

	21年3月末	22年3月末		21年3月末	22年3月末
現預金	5,149	5,716	仕入債務	633	515
売上債権	3,792	3,581	返品調整・廃棄損失引当金	727	302
たな卸資産	894	796	前受金	6,294	5,943
流動資産	10,501	11,679	資産除去債務	785	776
有形固定資産	4,760	5,113	有利子負債	4,446	5,095
無形固定資産	233	202	負債	14,602	15,209
投資その他	4,922	4,389	純資産	5,815	6,174
固定資産	9,915	9,705	負債・純資産合計	20,417	21,384

*単位:百万円

現預金の増加等で流動資産は前期末比 11 億 77 百万円増加。有形固定資産の増加したものの、投資有価証券の減少が大きく固定資産は同 2 億 10 百万円減少。資産合計は同 9 億 66 百万円増加し 213 億 84 百万円。

有利子負債の増加などで負債合計は同 6 億 7 百万円増加の 152 億 9 百万円。

利益剰余金の増加等で純資産は同 3 億 59 百万円増加の 61 億 74 百万円。

この結果、自己資本比率は前期末より 0.4%上昇し 28.8%となった。

◎キャッシュ・フロー

	21/3期	22/3期	増減
営業CF	1,443	484	-958
投資CF	270	-414	-685
フリーCF	1,713	70	-1,643
財務CF	-864	509	+1,373
現金同等物	5,118	5,716	+597

*単位:百万円

返品調整引当金の減少や仕入債務などが大幅に減少したことから営業CFが悪化。フリーCFは投資CFがプラスからマイナスに転じたこともあり大幅に悪化。長期借入金の増加もあり財務CFは改善。キャッシュポジションも改善した。

3. 2023年3月期業績予想

(1) 連結業績予想

	22/3期 実績	構成比	23/3期 予想	構成比	前期比
現金ベース売上高	20,146	98.4%	20,550	100.5%	+2.0%
発生ベース売上高	20,471	100.0%	20,450	100.0%	-0.1%
差引売上総利益	7,814	38.2%	-	-	-
販管費	7,401	36.2%	-	-	-
営業利益	413	2.0%	650	3.2%	+57.3%
経常利益	442	2.2%	608	3.0%	+37.4%
当期純利益	444	2.2%	400	2.0%	-10.1%

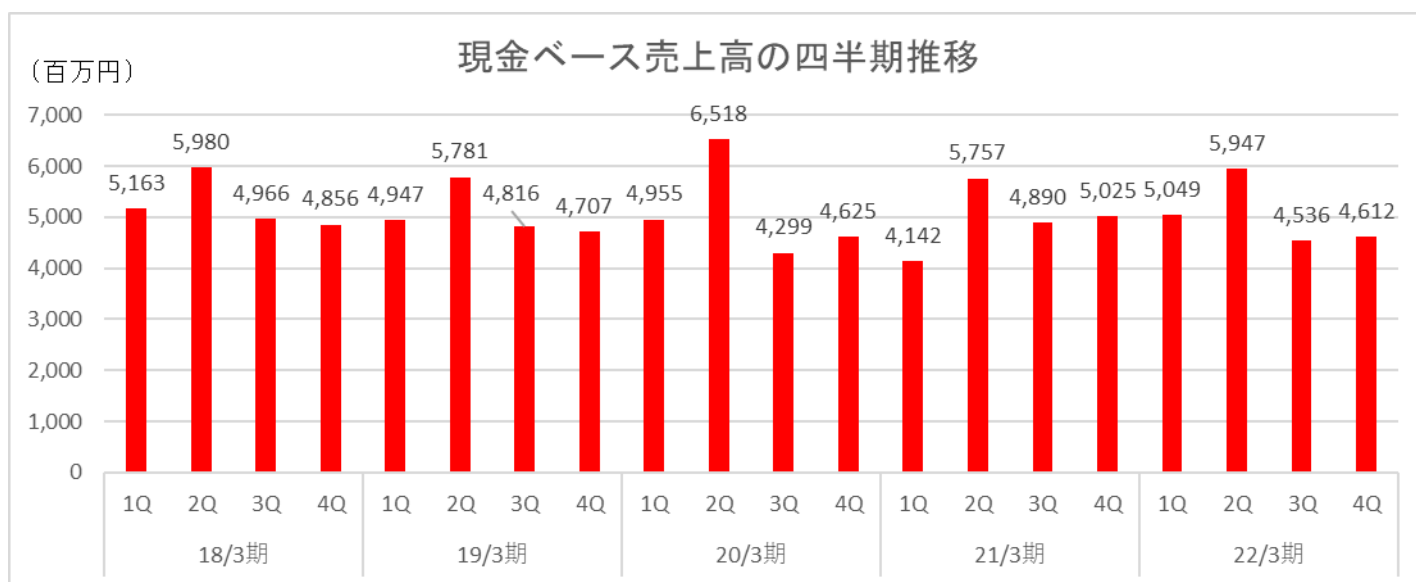
* 単位: 百万円。予想は会社側予想。

業績予想に変更無し。

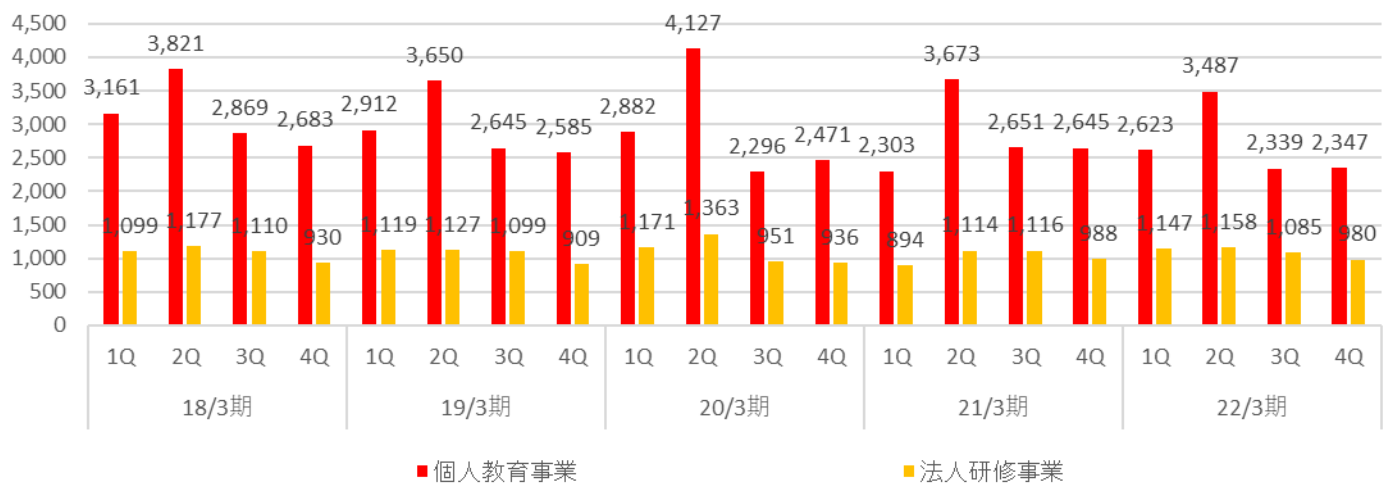
23年3月期は微減収営業大幅増益予想。現金ベース売上高は、前期比2.0%増の205億50百万円、発生ベース売上高は同0.1%減の204億50百万円、営業利益は同57.3%増の6億50百万円を予想。教室床面積の最適化による賃借料削減やWEBマーケティングを積極的に実施するなどにより大幅増益を見込んでいる。なお、配当は前期と同じ6.00円/株を予定。予想配当性向は27.8%。

4. 今後の注目点

緊急事態宣言が解除されるなど、新型コロナウイルスの感染拡大も落ち着きをみせ始めている。こうした中、法人向け研修における多様な受講方法の整備やオンライン受講の増加に伴う直営校の床面積の適正化などオンライン学習環境の強化によるafterコロナ、withコロナを見据えた同社の取り組みの効果に期待したい。



(百万円) 個人教育事業・法人研修事業の四半期売上高推移 (現金ベース)



<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	監査等委員会設置会社
監査等委員でない取締役	12名、うち社外2名
監査等委員である取締役	3名、うち社外3名

◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2021年12月24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、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10名となっております。一方で、社外取締役を5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。取締役の任期は会社法上1年(監査等委員である取締役は2年)と定められており、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、当社は機関設計として監査等委員会設置会社を採用し、企業経営に関する監督及び監査機能・内部統制の充実、コンプライアンスの徹底を図り、透明性の高い企業経営を目指しております。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由(抜粋)>

当社は、コーポレートガバナンス・コードの以下の原則について実施していませんが、その理由は以下の通りです。

なお、以下の内容は2021年6月の改訂後のコーポレートガバナンス・コードに基づいて記載しております。

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いません。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。
補充原則2-4(1)	当社は中核人材の登用に関して、その属性にこだわらず、個人の能力に基づく評価・登用を基本としております。それゆえ、属性ごとの数値目標は定めておりません。 また当社は、日本国内での事業活動がそのほとんどを占めることもあり、外国人管理職の登用実績はありません。しかし当社は中核人材の登用に関して、その属性にこだわらず、個人の能力に基づく評価・登用を基本としているため、今後の事業展開により適任者がいれば、登用を検討してまいります。

	当社は新卒採用に加え、中途採用等も積極的に行っており、多様性のある人材育成と活気のある組織作りに取り組んでおります。
補充原則4-11(1)	当社は、当社グループの経営を効果的かつ効率的に行い、会社の持続的な成長と企業価値の最大化を図るため、取締役会は能力や知識・経験等のバックグラウンドが異なる多様なメンバーで構成することとしております。また取締役の人数の上限については、迅速な意思決定が行えるように定款で15名以内、うち監査等委員である取締役が4名以内と定めております。 なお、スキル・マトリックスの開示に関しましては今後の課題として検討してまいります。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

コーポレートガバナンス・コードで開示が求められる各原則に関する当社の方針は以下の通りです(「コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由」に記載された原則を除く)。

なお、以下の内容は2021年6月の改訂後のコーポレートガバナンス・コードに基づいて記載しております。

原則	開示内容
補充原則3-1(3)	当社はサステナビリティに関する取り組みとして、環境面においては社内の業務におけるペーパーレスの推進、クールビズやウォームビズの実施及びそれに伴う空調エネルギーの省力化によるCO2排出の削減などに取り組んでおります。また、社会的な面においては、ビジネスパーソンに必須の会計知識の習得を推進し、企業並びに日本経済全体の発展に寄与することを目的とした「簿記チャンピオン大会」等を実施しております。 当社の経営理念は「プロフェッションの養成を通して社会に貢献」することです。 当社は学生や社会人の国家資格等の資格取得支援という教育サービス業を行っており、そのための教材・カリキュラム開発等、教育コンテンツの開発は、知的財産への投資にほかなりません。またその教育コンテンツ開発のためにプロフェッションの養成が不可欠であることから、従業員に対して日商簿記3級の取得を義務付けているほか、各種資格の取得を推奨し、そのための講座受講料等のサポートを積極的に行っております。
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、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、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。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても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、当社に帰属します。なお、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/ でご覧になれます。

BRIDGE REPORT



▶ 適時開示メール
配信サービス

FREE

▶ 会員限定の
便利な機能



▶ IRセミナーで
投資先を発掘

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](#)

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](#)

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](#)