

# 2025年3月期の取り組み

---



今年度における当社グループの重点的な取り組みについてご説明します。

## 【既存事業の強化】

### 各セグメントにおける収益力向上

#### （個人教育事業）

- ・オンライン学習の強化と徹底的なコスト構造改革  
⇒ 次スライド参照

#### （法人研修事業）

- ・DX人材育成に関する研修及びコンテンツ販売の強化
- ・営業人員の補強と新規取引先の開拓

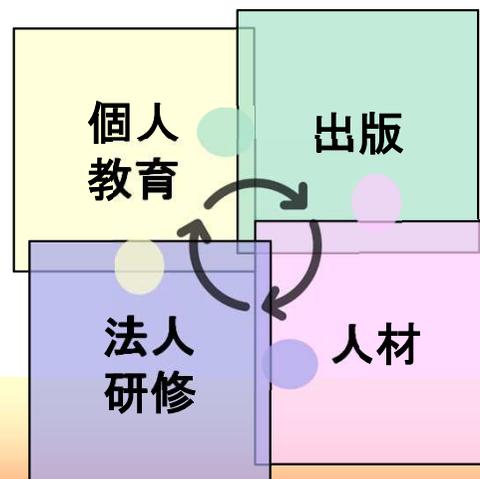
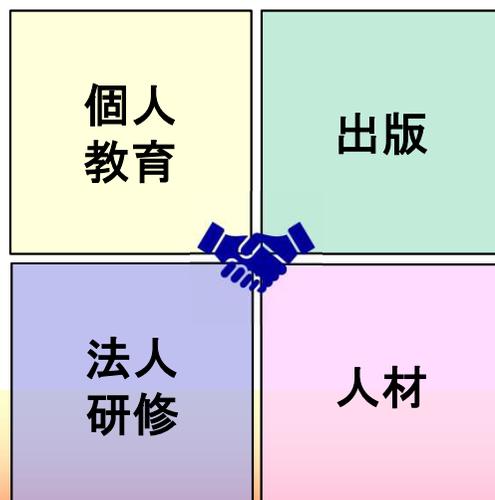
#### （出版事業）

- ・おとな旅プレミアムシリーズ（海外旅行ガイド）を刊行
- ・TAC出版書籍販売サイト「CyberBookStore」リニューアル

#### （人材事業）

- ・ニーズの大きい会計系人材事業への注力
- ・TACグループ人材事業の認知度向上と新たな領域への挑戦  
⇒結婚相談所サービス「TACマリッジコンシェルジュ」

### セグメント間の強固な連携関係



- ・各セグメントで有するコンテンツ、営業力、人材資源など有形無形のあらゆる資産・ノウハウを相互共有
- ・各セグメントにおける付加価値を掛け合わせた新商品の開発
- ・重複作業の排除、システムの相互利用などによる作業効率の向上
- ・積極的なローテーションの実施によるコア人材の育成

## 【個人教育事業の早期回復】

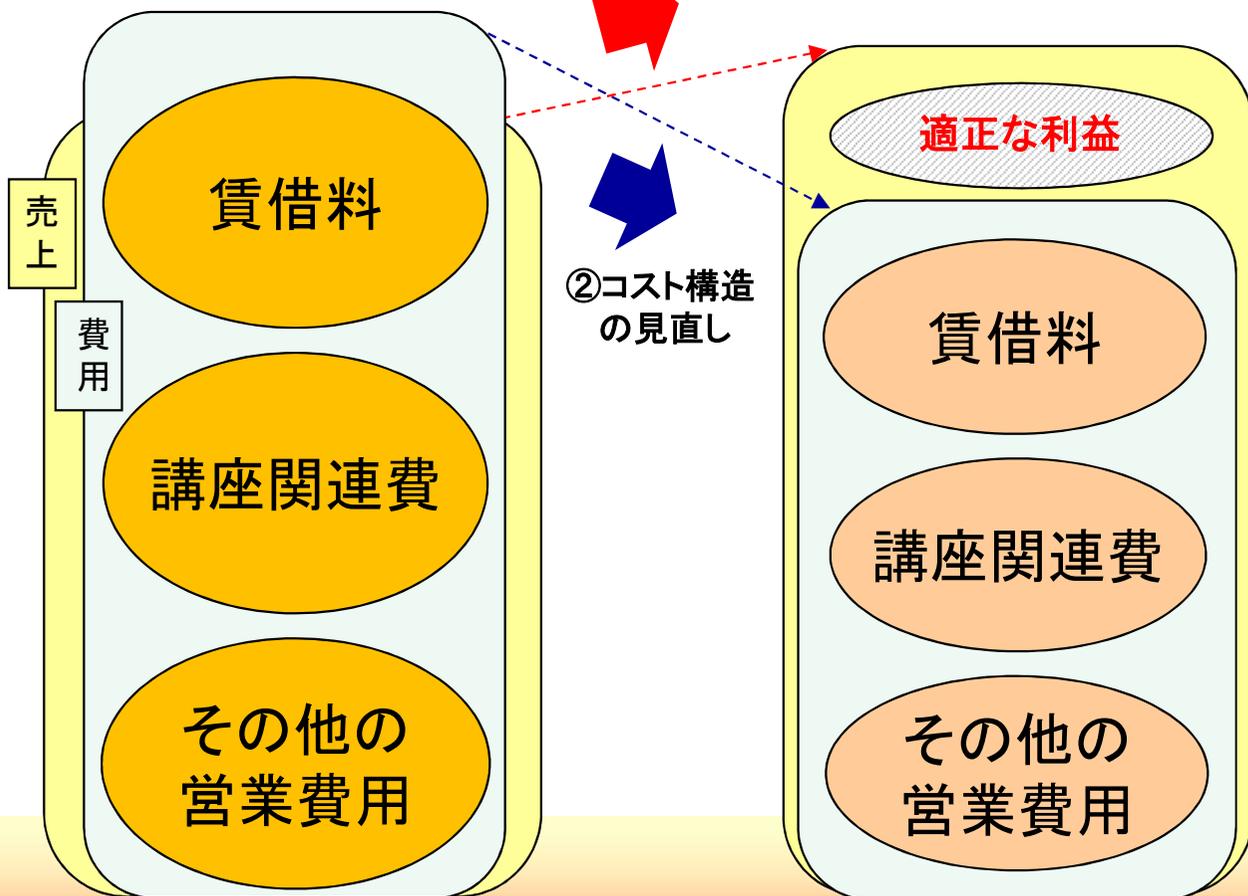
### 新たな受講形態の開発

- ライブ(生)講義 × 教室
- オンライン(収録)講義 × 自宅など(フリー)

- ▶ 双方向性を重視した学習の実現
  - ・双方向ライブ講義を配信
  - ・受講生との双方向コミュニケーション
- ▶ 学習データの可視化と利活用
  - ・データ分析により講義、個別フォローの質の向上に活用

①売上の拡大

②コスト構造の見直し



### WEBSCHOOL改修による学習環境の強化

- ・学習効率及び学習継続率を改善し、最終的な合格実績の向上を図る。

### 社会人ニーズの高い資格での確固たる地位

- ・コロナ明け後回復傾向にある社会人系の講座（中小企業診断士、宅建士など）での販促や運営体制を強化し講座規模の拡大を図る。

### コスト構造の見直し

- ▶ コロナ明け後も高いオンライン学習需要
- ▶ リアル校舎×対面講義のニーズが低下傾向

教室受講を前提としたコスト構造からの脱却