

2021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。



新型コロナウイルス感染拡大による影響への対応① TAC

【個人教育事業】

(想定される主な状況)



オンライン(e受付)での申込増加



校舎窓口での申込減少



オンライン受講生の増加



通学受講生の減少

(対応の方向性)

- ・マスク着用による飛沫感染リスクの削減
- ・余裕を持った座席利用によるソーシャル・ディスタンスの確保
- ・通学受講生向けオンライン(WEB)講義無料配信サービス・教材配送サービス
- ・校舎の稼働状況の把握
- ・校舎の稼働状況に基づいたスピーディーな減床・移転の判断
- ・ライブ講義(教室)の実施を含むカリキュラムの見直し
- ・テレビ会議システムを利用した通信受講生の学習相談体制の充実
- ・「TAC WEB SCHOOL」のサーバ増強等の通信受講環境の拡充
- ・WEB媒体による広告・宣伝の強化



+

<p>公認会計士</p> <ul style="list-style-type: none"> ・監査法人への良好な就職状況のもと、資格取得を目指す人は増加傾向 ・受講生は学生が中心 	<p>税理士・司法書士</p> <ul style="list-style-type: none"> ・税理士・司法書士ともに9年連続で受験申込者数が減少中 ・受講生は社会人が中心 	<p>公務員</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一般企業など民間への就職状況の影響を受けやすい ・受講生は学生が中心
--	---	--



講座ごとに外部環境や市場(受講生)ニーズが異なるため、各講座において適切に対応



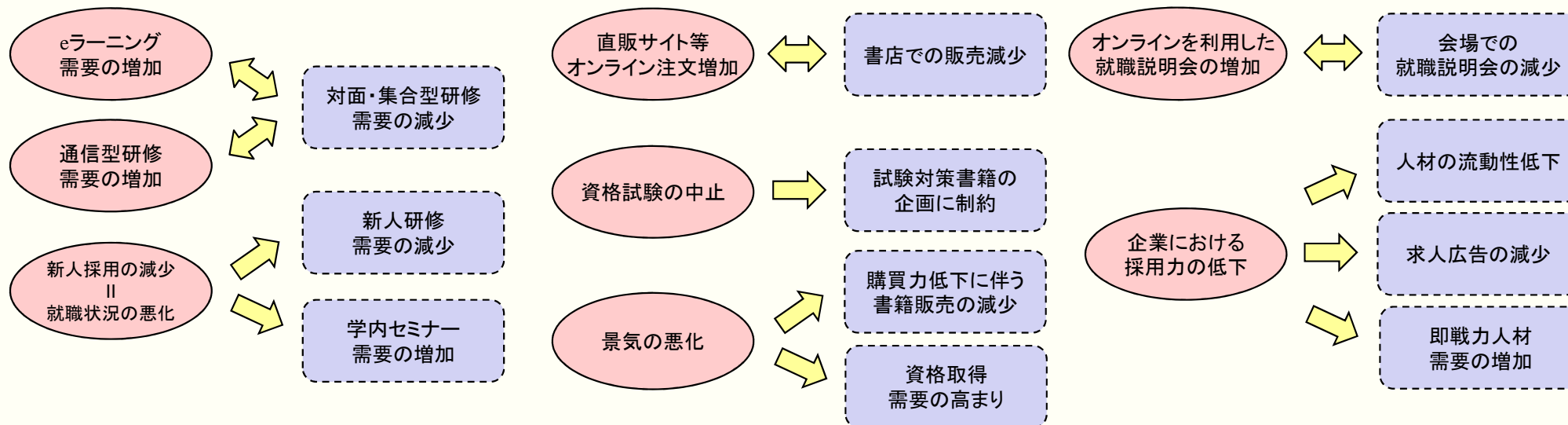
新型コロナウイルス感染拡大による影響への対応② TAC

【法人研修事業】

【出版事業】

【人材事業】

(想定される主な状況)



(対応の方向性)

- ・取引先(企業、大学等)の要望(実施方法、実施時期等)に応じた研修・セミナーの開催
- ・研修・講義時におけるマスク着用による飛沫感染リスクの削減
- ・eラーニングや通信型研修コンテンツの拡充

- ・直販サイト(cyber book store)やAmazon等インターネットを通じた注文への迅速な対応
- ・競合他社との差別化を図ることによる商品力の向上

- ・取引先(監査法人、会計事務所等)の要望に応じた就職説明会の開催
- ・取引先のニーズに応える人材を早期に確保



各事業への影響を最小限に抑える
コロナ収束後の事業環境を見据えた体制の整備



コスト構造の抜本的な改革

TAC

【賃借料(原価+販管費)】

(増加要因)

- ・好景気による低い空室率のもと
1～3割の値上げ基調

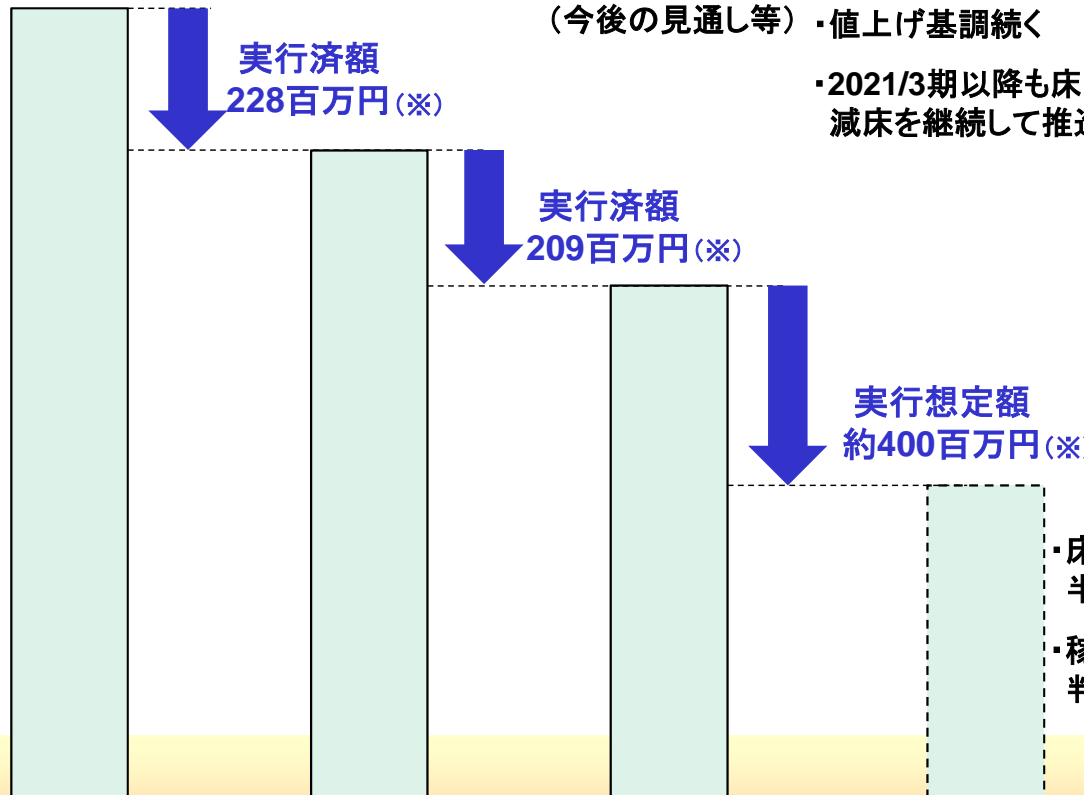
(減少要因)

- ・床面積の見直しによる減床・移転

2020年3月期実施:
神戸校、横浜校、八重洲校、水道橋校 等

(今後の見通し等)・値上げ基調続く

- ・2021/3期以降も床面積の見直しによる減床を継続して推進



- ・床面積の減少による効果は、半年～1年後に出現
- ・稼働状況に基づいた迅速な判断と実行

【人件費】

- ・ITを利用した効率的な業務遂行
 - ▶ e受付利用促進
 - ▶ 校舎窓口におけるITの活用
- ・売上部門への人材重点配置

【広告宣伝費】

- ・紙面パンフレットの圧縮(紙利用の抑制)
- ・WEB媒体による広告・宣伝の強化

↓

→ **受講生の学習環境は保ちつつ、利益体質への費用構造へ**

2019年3月期

2020年3月期

2021年3月期

～2023年3月期

※ 減床の効果が1年間寄与した場合の賃料削減額
(2019年3月期の賃料をベースに算出)