

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

企業理念

すべては子どもたちの未来のために。高品質な本物の教育サービスを提供し、日本を代表するオンリーワン企業を目指す。

売上高
38,260百万円

営業利益
3,360百万円

経常利益
3,360百万円

当期純利益
2,000百万円

2 中長期の経営戦略

1. 徹底的な差別化戦略

完全1対1の進学個別指導で進学実績を追求し、業界独占ポジション「個別指導で進学実績を出せるのはTOMASだけ」を構築。

3. 1歳から社会人までの囲い込み

伸芽'Sクラブ（1～3歳）から社会人まで、成長段階に応じた教育サービスをパッケージで提供し、グループ内顧客定着を実現。

2. 戦略的な校舎展開

TOMAS・伸芽会は首都圏中心、名門会・スクールTOMASは全国展開。コナミスポーツとの業務提携で「コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー」を展開。

4. 教育特化型ビル展開

ヒューリック、コナミスポーツとの提携で「こどもでぱーと」を2025年4月に中野・たまプラーザで開業。首都圏約20施設の展開計画。

3 対処すべき課題

① 企業ブランドの増強

- ・高品質な本物の教育サービス提供による差別化で学習塾業界での地位向上
- ・ブランドの一層の向上と拡大による収益機会の拡大

② 優秀な人材確保と育成

- ・講師採用専門子会社ココカラTチャーズで採用・育成・研修・紹介を一貫実施
- ・人材を重要な経営資源と位置づけ全社で積極的に取り組み

③ 囲い込み戦略と会員獲得

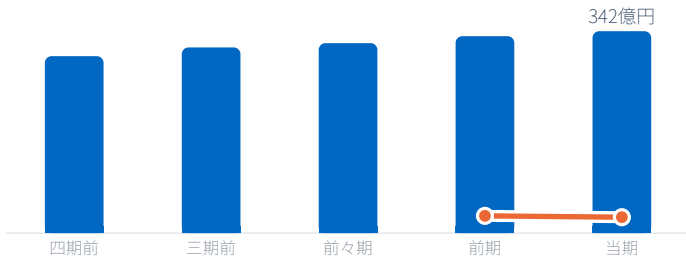
- ・伸芽'Sクラブの新規会員獲得とTOMAS等への移行が課題
- ・コナミスポーツとの業務提携でキッズ会員の接点確保
- ・こどもでぱーとでの地理的・心理的側面からの移行促進

面接で使えるポイント

- ・完全1対1の進学個別指導で「個別指導で進学実績を出せるのはTOMASだけ」という業界独占ポジションを構築している点。
- ・伸芽'Sクラブ（1～3歳）からインターTOMAS（社会人）まで1歳から社会人までの囲い込み戦略で…
- ・2025年4月に「こどもでぱーと」を中野・たまプラーザで開業し、首都圏約20施設の展開計画で…

証券コード 4714

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
342億円営業利益率
7.9%財務健康度
64点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 53.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
732万円

サービス業内 97位/524社

平均年齢
41.6歳

サービス業内 146位/527社

平均勤続
10.4年

サービス業内 127位/527社

女性管理職
27.5%

サービス業内 104位/371社

男性育休
100.0%

サービス業内 51位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考：「総合型選抜・学校推薦型選抜」がついに過半数の53.6%に。

