



2019年7月1日

各位

会社名 株式会社 識学
代表者氏名 代表取締役社長 安藤広大
(コード番号 7049 東証マザーズ)
問合わせ先 取締役経営推進部長 池浦良祐
(TEL : 03 - 6821 - 7560)

首都圏以外への顧客拡大に向けた体制構築について

～東海エリア向けの支店開設について～

株式会社識学（東京都品川区、代表取締役社長 安藤広大）は、成長戦略の一つである「首都圏以外へ事業展開」の強化を目的とした新たな支店の開設・営業開始の準備を整えましたので、下記の通りお知らせいたします。

1. 支店開設の目的

当社が支店等の新たな拠点を開設し、事業拡大する上で重要となるポイントは大きく2つあります。1つは、顧客基盤です。当社は新規顧客の約70%が既存顧客からの紹介（代理店経由での紹介20%を含む）となっております。そのため、一定規模の顧客数を当該エリアで有することが拡大可能性の確度を左右します。2つ目のポイントはサービス提供する講師の質及び量です。2020年2月期においては、講師数15名増加で計画（前期末比160%）をしており、現時点においては、順調に採用活動が推移しております。また、全社的な顧客数拡大に伴い、多くの実践を経験することが可能な環境となっており、既存講師が成長する速度も高まっております。

この度、出張やWEBミーティングを活用しサービス展開を行ってまいりました東海地区での顧客数が一定規模以上となったこと、量的見地からの講師の確保が順調であること、拠点の責任者となる人材が成長していることから、名古屋支店を開設することで、さらなる顧客満足の追求と新規顧客の開拓を推進してまいります。

2.支店の概要

(1) 支店名	名古屋支店
(2) 所在地	愛知県名古屋市西区牛島町 6-1 名古屋ルーセントタワー40 階
(3) 営業開始日	2019 年 7 月 8 日 (月)

3.今後の見通し

当社の損益状況及び財政状態に及ぼす影響は軽微と見込んでおりますが、長期的に当社の業績向上に寄与するものと考えております。また、今後、当社の業績等に重要な影響を与える事象が発生した場合は、適宜開示いたします。

■株式会社識学：<https://corp.shikigaku.jp/>