

CONFIDENTIAL BUYER DECK

Spring English Tsunashima

Station-front school conversion opportunity
駅前英会話スクールのModern English転換案件

Low entry cost • Existing students • Built-in capacity • ME relaunch

低い参入コスト・既存生徒・空席成長余地・MEブランドで再始動



The opportunity in one page

案件概要

¥1.0M purchase

譲渡価格

Includes fixtures and fittings
備品・設備込み

~¥4.3M entry cost

想定初期費用

Before working capital
運転資金を除く

1-minute walk

駅徒歩1分

Tsunashima Station
綱島駅前

97.75 m²

約98m²

Four rooms + online potential
4教室+オンライン

Existing operating school with regular students, timetable, teachers and systems.
既存生徒・時間割・講師・システムがある運営中のスクール。

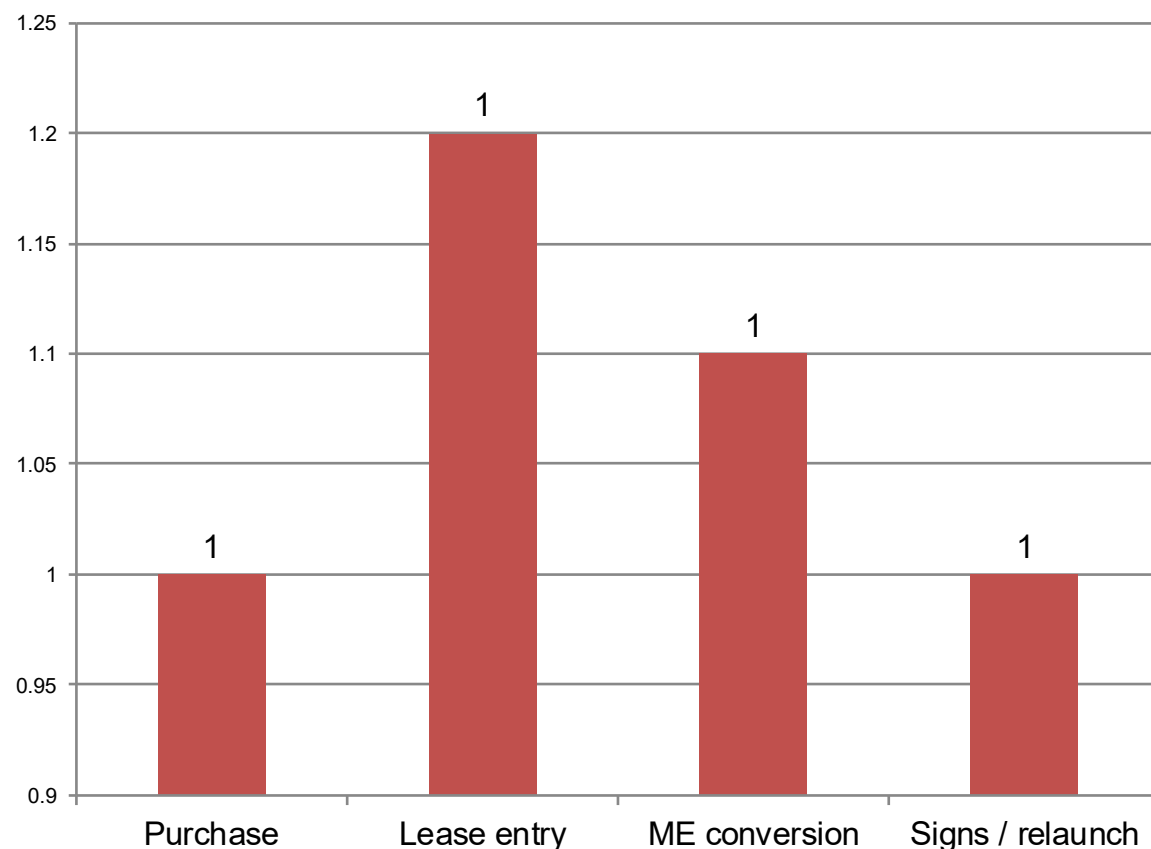
Price reflects a turnaround: student numbers and income fell under current ownership.
価格は再建案件として設定。現オーナー下で生徒数・売上が減少。

Modern English conversion creates a relaunch story and access to Head Office marketing.
Modern Englishへの転換により、再始動と本部マーケティング活用が可能。

Growth can start by filling existing seats before adding major new cost.
大きな新規コストを増やす前に、既存クラスの空席充足で成長可能。

Deal terms and entry cost

譲渡条件と初期費用



**Estimated total before working capital:
approx. ¥4.3M**

運転資金を除く想定初期費用：約430万円

School business purchase: ¥1.0M including fixtures and fittings.
スクール事業譲渡：100万円（備品・設備込み）。

Lease entry cost: approx. ¥1.2M based on the seller's previous contract; final terms subject to landlord approval.

賃貸初期費用：約120万円（売主契約時ベース）。最終条件は貸主承認・新契約次第。

Buyer must sign a Modern English franchise agreement at or before completion. ¥1.1M.

買主は譲渡完了時またはそれ以前にModern Englishフランチャイズ契約を締結。110万円。

New signs, refit, decoration, relaunch. Approx. ¥1M.

新しい看板・内装調整・装飾・リローンチ：約100万円

Recommended working capital: ¥0.5M-¥1.0M+ depending on timing and relaunch spend.
推奨運転資金：50万～100万円以上（時期・販促費による）。

Station-front Yokohama location

横浜・綱島駅前立地



1 minute

徒歩1分

Tsunashima Station
綱島駅

97.75 m²

97.75m²

3F, Shinbunka Building
新文化ビル3階

Address: 1-7-17 Tsunashima Higashi, Kohoku-ku, Yokohama.
所在地：横浜市港北区綱島東1-7-17。

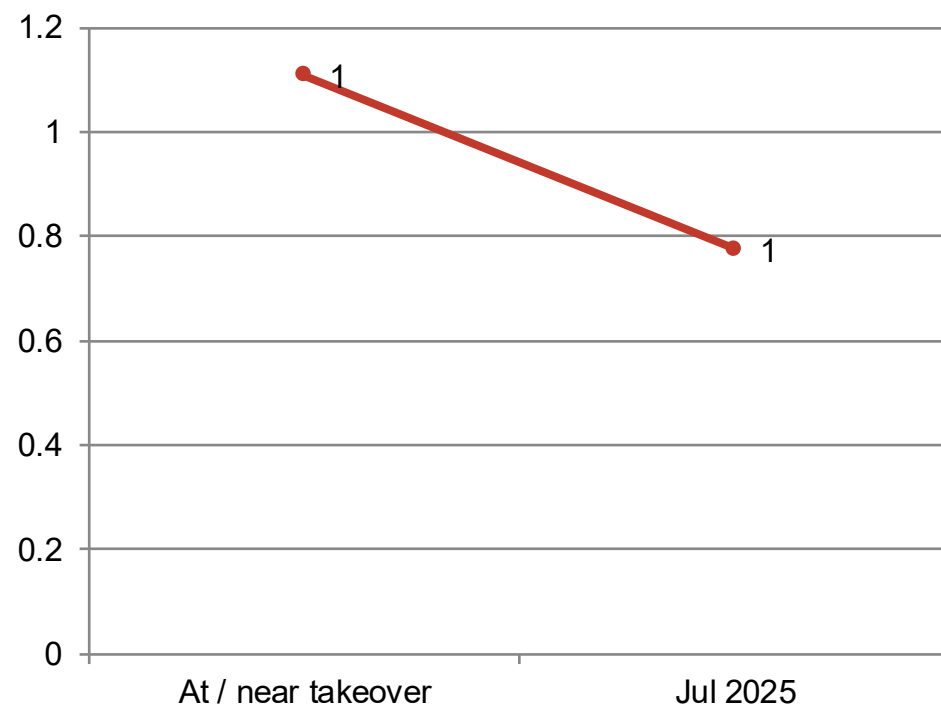
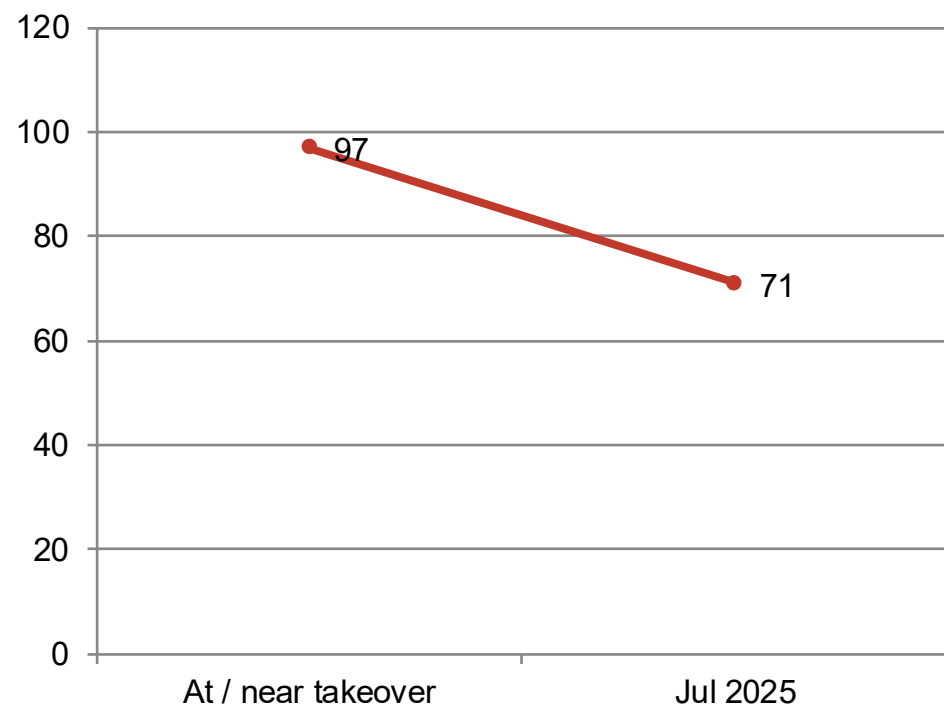
Current rent referenced by seller: ¥130,000/month; new lease terms to be confirmed.
売主による現家賃：月額13万円。新契約条件は要確認。

Lease shows use as English conversation school and floor area of 97.75 m².
過去契約では英会話塾用途、面積97.75m²。

No written redevelopment notice reported, but buyer should confirm directly with landlord/agent.
建替え等の書面通知はないとのこと。ただし貸主・管理会社への直接確認が必要。

Why the price is low

価格が低い理由



A turnaround, not a premium sale

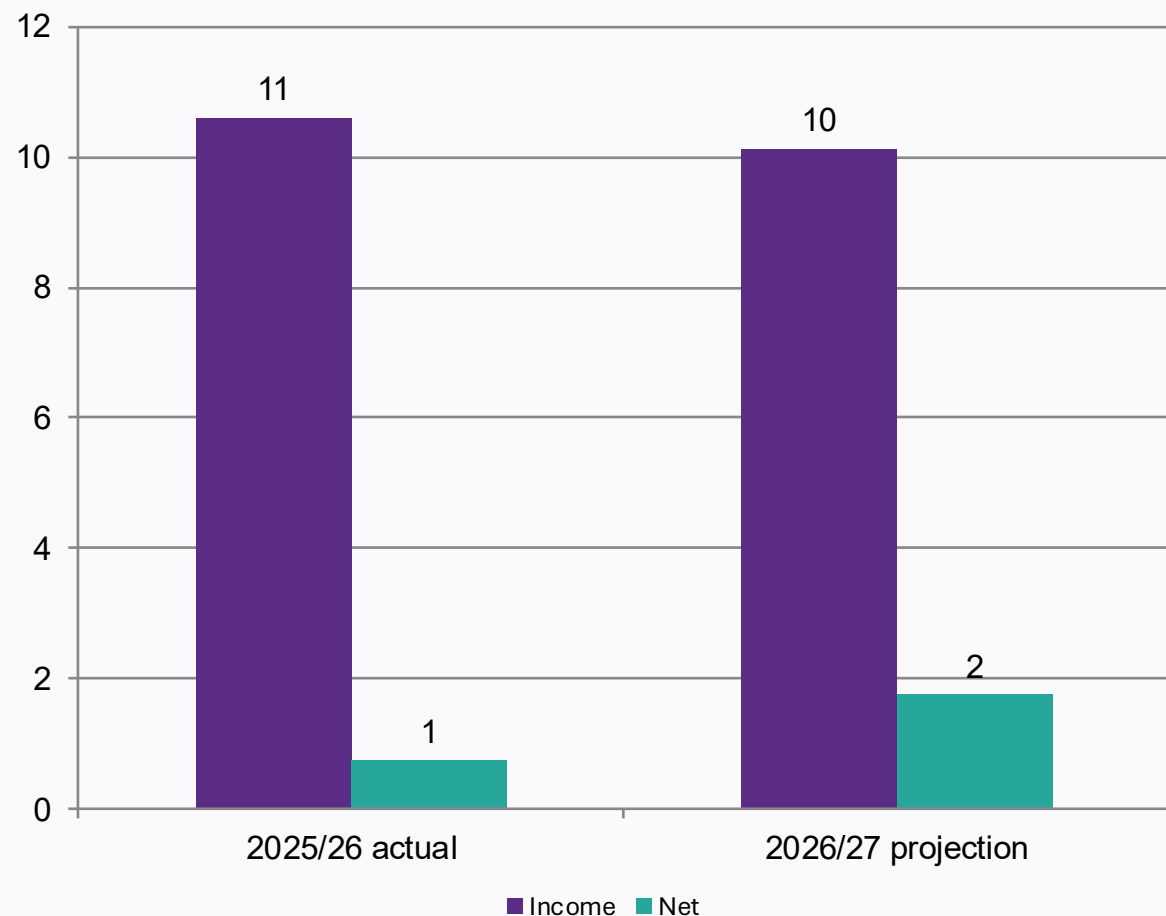
優良校の高値売却ではなく、再建案件

Student count fell by approx. 27% and expected monthly income by approx. 20% in the Live Schedule figures reviewed.

Live Scheduleデータ上、生徒数は約27%、月間想定売上は約20%減少。

Financial snapshot

損益スナップショット



2025/26 actual

2025/26 実績

Income ¥10.60M • Net ¥0.76M • Margin 7.2%

2026/27 projection

2026/27 予測

Income ¥10.13M • Net ¥1.75M • Margin 17.2%

Key change already made

主な改善点は既に実施済み

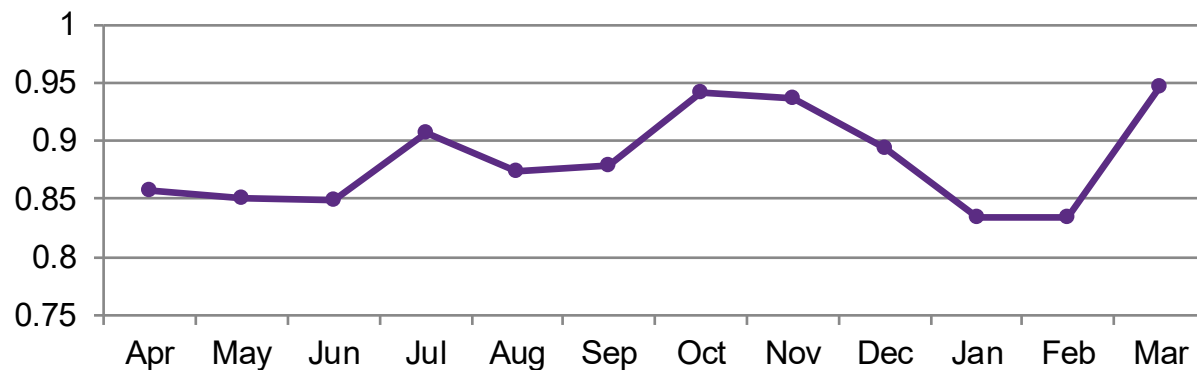
Teacher cost has been reset to approx. ¥2,800 per class. Model assumes 35 classes/week × 46 weeks = ¥4.508M/year.

人件費はすでに1コマあたり約2,800円の水準に調整済み。
モデルは週35コマ × 年46週 = 年間450.8万円を想定。

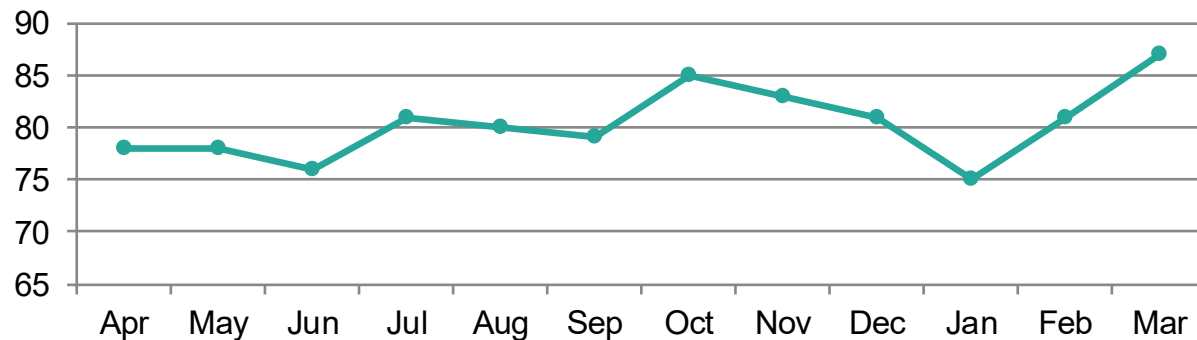
Current operating base

現在の運営基盤

Monthly income / 月間収入



Student numbers / 生徒数



2025/26 monthly tuition income remained around ¥0.83M–¥0.95M after the drop.

減少後も2025/26の月間収入は概ね83万～95万円で推移。

Student numbers fluctuated between 75 and 87 in the supplied P&L period.

P&L期間の生徒数は75～87名で推移。

This is a recoverable base, not a closed or empty school.

閉校状態ではなく、再建可能な既存基盤あり。

Average customer lifetime

平均在籍期間

3 years, 10 months, 1 week and 6 days

3年10か月1週間6日

Capacity already built

時間割と運営体制は整備済み



35 weekly slots

週35コマ

Tuesday-Saturday
火～土曜日

4 rooms

4教室

Plus online potential
オンライン余地

Courses already cover preschool, elementary, EIKEN, JHS/HS, adult and private lessons.

幼児・小学生・英検・中高生・大人・プライベートまで既存クラスあり。

Several classes have only 1-3 students, giving immediate seat-filling upside.

1~3名のクラスも多く、空席充足による即時成長余地あり。

Saturday is the strongest operating day, indicating demand when scheduling is convenient.

土曜日が最も強く、通いやすい時間帯では需要がある。

Full classes should be counted in final capacity model once confirmed.

満席クラスは確認後、最終キャパシティ計算に反映。



Modern English relaunch plan

Modern Englishとしての再始動計画



Existing students continue month by month under the new Modern English operation.

既存生徒は新Modern English運営の下で月謝制のまま継続。

Relaunch campaign targets current families, siblings, former students and new local enquiries.

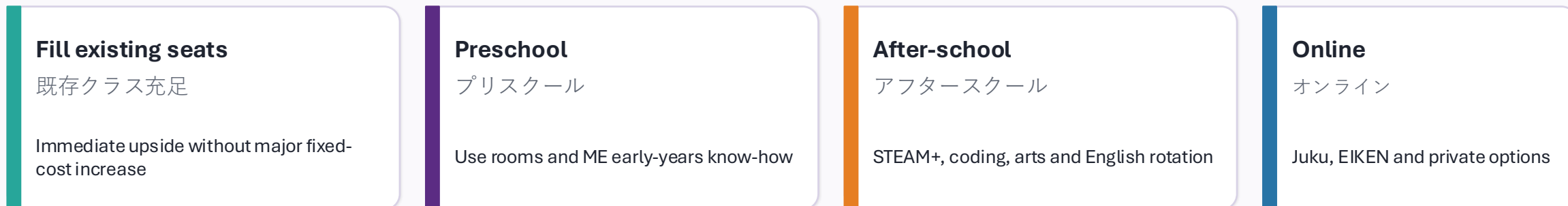
現生徒家族・兄弟姉妹・退会者・地域新規層に再始動キャンペーンを実施。

Central Google ads and flyer campaign become a key advantage after franchise conversion.

フランチャイズ転換後、本部Google広告とチラシ販促が大きな強み。

Growth levers after conversion

転換後の成長施策



Practical target

現実的な目標

Rebuild from the current 75–85 student base back towards 100+ regular students, then add higher-value programmes once management and staffing are stable.

現在の75～85名前後の基盤から100名超へ再建し、運営と講師体制が安定後に高付加価値プログラムを追加。



75–85 base



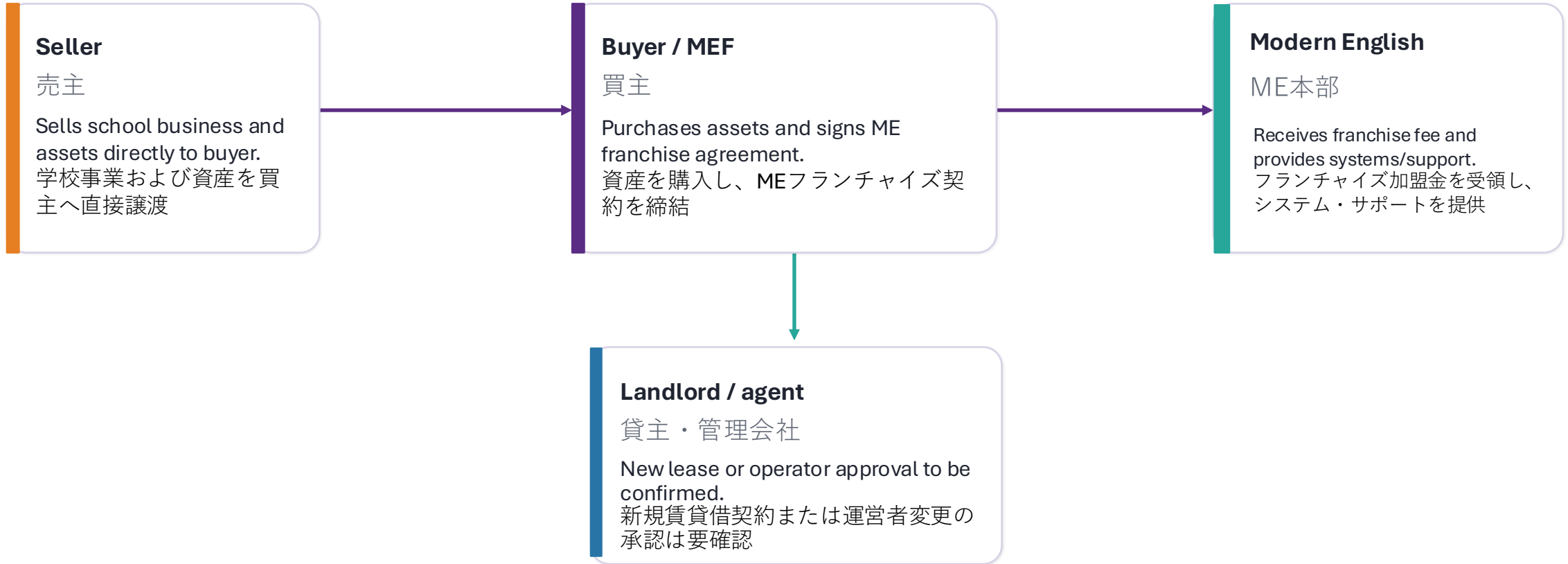
100+ rebuild



Programme expansion

Transaction structure

取引スキーム



Seller terminates current ME service agreement at completion.
譲渡完了時に売主とMEの現サービス契約を終了。

Buyer signs ME franchise agreement before or at the same time as school purchase.
買主はスクール譲渡前または同時にMEフランチャイズ契約を締結。

Student records are held in Live Schedule; parent communication handled through the transition.
生徒情報はLive Scheduleで管理。移行時に保護者へ案内。

Due diligence and next steps

確認事項と次のステップ

Must verify

要確認

- Current lease terms 現在の賃貸借条件
- Landlord approval 貸主の承認
- Teacher continuity 講師の継続
- Current active students 現在の在籍生徒数

Need from seller

売主から取得

- Asset list 資産リスト
- Latest student status 最新の在籍生徒状況
- Current staff rates 現在の講師報酬単価
- Premises photos 教室・物件写真

Next step

次の段階

- ✓ NDA → ✓ Detail → Site visit → LOI / agreement
- ✓ 秘密保持契約 → ✓ 詳細資料開示 → 現地見学
- 意向表明書・契約締結

Buyer message

買主向けメッセージ

This is a low-cost acquisition of an existing school base in a strong location. The upside depends on disciplined ME conversion, teacher stability and filling under-used capacity.

強い立地にある既存スクール基盤を低コストで取得する案件。成長余地は、ME転換、講師安定、空席充足の実行力に依存。