



株式会社リソー教育

2024年2月期決算説明会

2024年4月10日

イベント概要

[企業名]	株式会社リソー教育
[企業 ID]	4714
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2024 年 2 月期決算説明会
[決算期]	2024 年度 通期
[日程]	2024 年 4 月 10 日
[ページ数]	29
[時間]	15:30 – 16:07 (合計：37 分、登壇：18 分、質疑応答：19 分)
[開催場所]	103-0025 東京都中央区日本橋茅場町 2-6-1 日経茅場町別館 B1 (日本証券アナリスト協会主催)
[会場面積]	238 m ²
[出席人数]	
[登壇者]	3 名 代表取締役社長 天坊 真彦 (以下、天坊) 取締役副社長 (CFO) 久米 正明 (以下、久米)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



代表取締役専務

上田 真也（以下、上田）

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



登壇

司会：それでは定刻となりましたので、ただ今から株式会社リソー教育様の決算説明会を開催いたします。まず最初に、会社からお迎えしている3名の方をご紹介します。代表取締役社長、天坊真彦様。

天坊：よろしくお願いいたします。

司会：取締役副社長、久米正明様。

久米：よろしくお願いいたします。

司会：代表取締役専務、上田真也様。

上田：よろしくお願いいたします。

司会：本日は、3名の方からご説明いただくことになっております。ご説明が終わりましたら、質疑応答の時間をもうけていただきます。

それでは天坊様、よろしくお願いいたします。

天坊：ただ今ご紹介いただきました、リソー教育の天坊でございます。本日はご多忙の中、当社の説明会にご出席くださりまして、誠にありがとうございます。短い時間ではありますが、どうぞよろしくお願いいたします。

それでは早速ではありますが、一昨日、4月8日に発表いたしました、ヒューリック株式会社との関係強化についてご説明申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

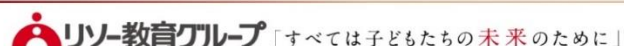


これまでの経緯

2020年9月	● 当社・ヒューリック・コナミスポーツの3社間で業務提携	こども向けサービスをワンストップで提供する教育特化型ビル「こどもでぱーと」の共同開発へ
	● ヒューリックと資本業務提携（保有割合5.0%）	
2021年10月	● ヒューリックとの資本業務提携強化（保有割合20.66%）	持分法適用関連会社化
2024年5月（予定）	● 公開買付・第三者割当増資（保有割合51.0%）	ヒューリックとのさらなる関係強化

教育事業における完全な囲い込み戦略による差別化が促進

⇒ **当社の企業価値向上へ**



3

まず、これまでの経緯です。2020年9月に当社、ヒューリックさん、そしてコナミスポーツさんの3社間で、教育特化型ビルこどもでぱーとの開発を目的に業務提携をいたしました。また3社での業務提携だけではなく、ヒューリックさんとは資本業務提携も締結し、2021年10月に資本業務提携強化でヒューリック株式会社の持分が20.66%となりまして、持分法適用会社となりました。

一連の関係強化により、一等地の不動産を扱っているヒューリックさんから、立地の良い物件を紹介してもらうことによりまして、弊社、同業他社と比較しまして優位性のある新校舎の展開も行ってまいりました。

そしてこれまでの関係をより強固にすることを目的として、一昨日発表しましたとおり、ヒューリックが当社の連結子会社化を目的として公開買付を行いまして、そして当社はヒューリックを割当先とする、第三者割当増資を実施することといたしました。






当社はプライム市場上場を維持しつつ、ヒューリックさんという大手不動産デベロッパーの傘下に入ることとなります。このことにより、引き続き有利な物件の確保ができ、またこどもでぱーとの展開によって、教育事業における囲い込み戦略による差別化がさらに促進され、当社の企業価値向上へ資するものと考えまして、当社として本公開買付に賛同いたしました。


サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



第三者割当増資の資金使途

項目	内容		金額
こどもでぱーとシリーズの展開	2025年春の中野・たまプラーザを皮切りに2029年までに20棟展開予定		1,291百万円
渋谷創造文化教育施設	こどもでぱーと渋谷での渋谷創造文化教育施設の運営		71百万円
DX戦略の推進	リソー教育グループ各社の顧客データベースを統合 ⇒顧客満足度向上へ		697百万円
M&A戦略強化	ヒューリックによる新たな事業提携先の発掘等のM&Aの支援（予定）		425百万円
教室への防犯カメラ設置	教室へ防犯カメラを設置することでお預かりしている大切なお子様をお守りする		200百万円

 リソー教育グループ 「すべては子どもたちの未来のために」

4

そしてヒューリックを対象としました第三者割当増資では、約 34 億円の資金を調達することになります。その資金の使用使途ですけれども、こどもでぱーとシリーズの展開に伴う設備投資、そして渋谷のこどもでぱーとと同じ施設内に開設する、子どものためのライブラリー&スタディスペース、そしてアート&イベントスペースの運営。さらには DX 戦略推進費用、そして M&A 戦略の強化、教室への防犯カメラの設置等を予定しております。

ヒューリックとの関係強化によりまして、教育業界を取り巻く昨今の環境の変化や、経営環境の変化にも迅速な対応が可能となると考えています。当社は引き続き、高品質な教育サービスの提供と徹底した差別化戦略で、教育業界における日本を代表するオンリーワン企業を目指してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

(1) 2024年2月期実績 (2023年3月～2024年2月)

(単位：百万円)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
		前期比		前期比		前期比		前期比
2023年2月期	31,488	+4.9%	2,401	△20.8%	2,442	△19.9%	1,492	△38.6%
2024年2月期	32,215	+2.3%	2,586	+7.7%	2,614	+7.0%	1,703	+14.1%



6

続きまして、2024年2月期の実績についてご説明申し上げます。

売上高は前期比2.3%増の322億1,500万円、営業利益は前期比7.7%増の25億8,600万円、経常利益は前期比7.0%増の26億1,400万円、当期純利益は前期比14.1%増の17億300万円となりました。

当期の実績の背景につきましては、代表取締役専務の上田からご説明させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



6

(2) 実績の背景について — 売上高・利益 —

売上高 32,215百万円 前期比 +726百万円 (+2.3%)

・学習塾事業、学校内個別指導事業および人格情操合宿教育事業が
前期を上回って推移

TOMAS (前期比 +1.9%)

スクールTOMAS (前期比 +13.8%)

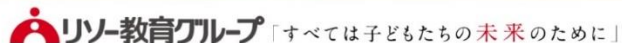
プラスワン教育 (前期比 +10.9%)

営業利益 2,586百万円 前期比 +185百万円 (+7.7%)

・売上高の増加および費用の戦略的な見直しにより前期を上回って推移
特に名門会およびスクールTOMASで利益が増加

名門会 (前年同期増減 +134百万円)

スクールTOMAS (前年同期増減 +285百万円)



7

上田：上田です。当期の実績の背景につきまして、私よりご説明いたします。

売上高は主力事業である学習塾事業での売上増に加え、学校内個別指導事業、人格情操合宿教育事業での売上増により、前期を上回って推移いたしました。

利益につきましては売上高増に加え、費用の戦略的な見直しにより、前期を上回って推移いたしました。特に名門会とスクールTOMASで、利益が増加しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com




7

TOMAS — 実績の背景 —

	2022年2月期		2023年2月期		2024年2月期	
		前期比		前期比		前期比
売上高	15,830	+16.3%	16,520	+4.4%	16,830	+1.9%
営業利益	1,234	+759.1%	1,114	△9.7%	837	△24.9%

【開校状況】

- Q1：  TOMAS 新規開校 1校（中目黒校）
 // リニューアル 3校（二子玉川校、センター北校、千葉校）
 Q2： // リニューアル 2校（練馬校、四ツ谷校）
 Q3： // 新規開校 3校（勝どき校、自由が丘校2号館、御茶ノ水校）
 Q4： // 新規開校 1校（船橋校）



次に各社別の実績の背景ですが、学習塾事業では当期中に5校を新規開校、5校をリニューアルいたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

【生徒数・単価】

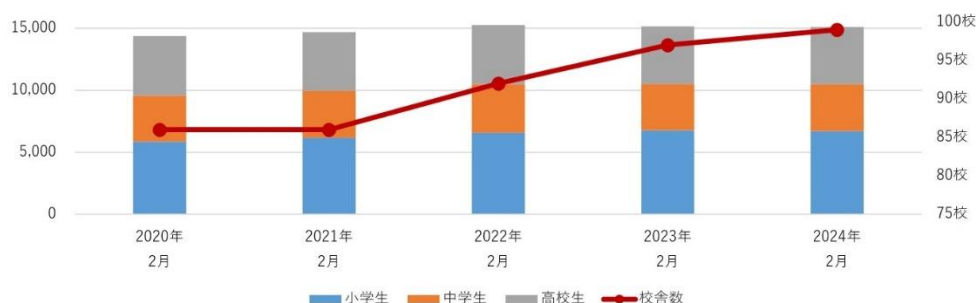
- ・ 生徒数は前年同月比 $\Delta 0.3\%$
- ・ 2023年3月に授業料改定（5～7%）
- ・ 生徒1人あたり売上高は前年同月比+2.1%

【その他】

- ・ 営業部門で重点校舎を選定し営業を集中顧客サービスの徹底（面談・TEL訪問※）により退会防止へ

※電話等での進捗報告、課題の共有などのコミュニケーション

生徒数推移・校舎数推移 (TOMAS、メディックTOMAS合算)



2024年2月末の生徒数は、前年同月比0.3%減となりました。

当期の施策としましては、2023年3月に授業料の改定と、営業部門で重点校舎を選定し、営業を集中させ、各校では電話等での学習進捗報告や課題の共有など、保護者とのコミュニケーションや面談を丁寧に行うなど、顧客サービスを徹底することで退会防止を図ってまいりました。その結果、第2四半期で前年同月比2.1%減だった生徒数が、前年並みまで回復し、生徒1人当たりの売上高が前年同月比2.1%増となりました。

名門会 — 実績の背景 —

	2022年2月期		2023年2月期		2024年2月期	
		前期比		前期比		前期比
売上高	5,147	+8.3%	5,067	△1.5%	5,028	△0.8%
営業利益	353	△1.4%	286	△19.0%	421	+47.1%

【開校状況】

- Q1： 名門会 新規開校 1校（京都駅前校 2号館）
 〃 統廃合 1校（千葉駅前校 → 津田沼駅前校）
 Q2： 〃 統廃合 1校（西広島駅前校 → 広島駅前校）
 Q3： —
 Q4： 名門会 統廃合 1校（岡山サテライト校 → 岡山駅前校）
 TOMEIKAI 閉校 1校（浜松校）



家庭教師派遣教育事業では、1校を新規開校、6校を統廃合、1校を閉校いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

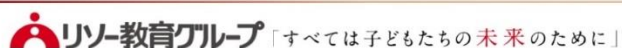
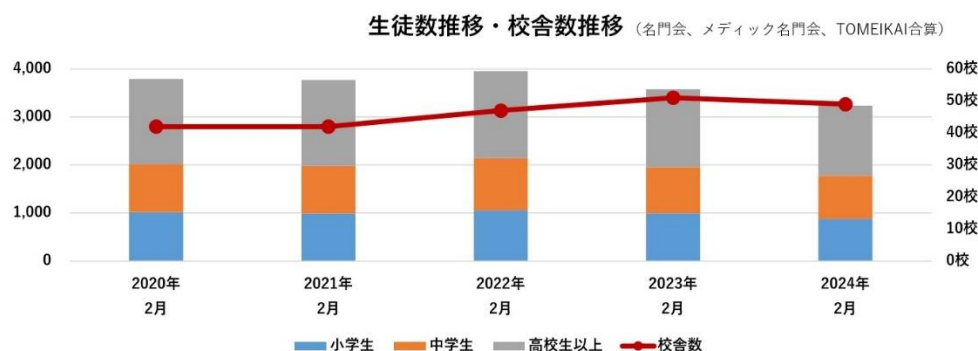
名門会 — 実績の背景 —

【生徒数・単価】

- ・ 生徒数は前年同月比△9.4%
- ・ 2023年3月に授業料改定（5～7%）
- ・ 生徒1人当たり売上高は前年同月比+9.6%

【その他】

- ・ 広告宣伝費等、経費の効率的使用による費用削減により利益が前年同期比で+134,944千円となった



2月末の生徒数は前年同月比9.4%減となりました。

当期の施策としては、2023年3月に授業料の改定と、広告宣伝費等経費の効率的使用による費用削減を実施いたしました。その結果、生徒1人当たりの売上高が前年同月比9.6%増、利益が前年同月比1億3,400万円増となりました。

サポート






日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



伸芽会 — 実績の背景 —

	2022年2月期		2023年2月期		2024年2月期	
		前期比		前期比		前期比
売上高	6,003	+24.0%	5,782	△3.7%	5,713	△1.2%
営業利益	1,180	+59.9%	707	△40.1%	584	△17.4%

【開校状況】

- Q1:  伸芽会学童 新規開校 1校 (二子玉川校)
 伸芽会学童 コナミススポーツ伸芽会アカデミー 新規開校 1校 (西宮校)
 伸芽会 リニューアル 1校 (二子玉川教室)
 伸芽会 コナミススポーツ伸芽会アカデミー リニューアル 1校 (品川校)
Q2: —
Q3:  伸芽会 閉校 2校
(四条烏丸教室、西宮北口教室)
Q4: —

 伸芽会
22教室

 伸芽会学童
託児
8校

 伸芽会学童
学童
21校



幼児教育事業では、2校を新規開校、2校をリニューアル、2校を閉校いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

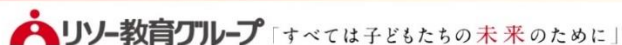
伸芽会 — 実績の背景 —

【生徒数・単価】

- ・ 生徒数は前年同月比 Δ 2.4%
- ・ 夏期講習会で価格改定（20%）
2023年11月より授業料改定（17%）
- ・ 生徒1人あたり売上高は前年同月比 $+1.6\%$

【その他】

- ・ 計画的な個別面談の徹底による退会防止
- ・ 教室での営業実施



13

生徒数は前年同月比 2.4%減となりました。

当期の施策といたしましては、夏期講習会の価格改定、2023年11月に授業料の改定と、計画的な個別面談の実施による退会防止を図ってまいりました。その結果、生徒1人当たりの売上高が前年同月比で1.6%増加いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



【開校状況】

2024年2月末時点稼働校数 82校

【単価・その他】

- ・期中の月額平均売上高は約280万円
(前年同月比 +16.0%)
- ・月額平均売上高300万円以上の校舎数が前年同月比で 8校増加
月額平均売上高500万円以上の校舎数が前年同月比で 1校増加



スクール TOMAS の強み・差別化ポイント

- ・「TOMAS」の進学個別指導ノウハウで学校の進学実績向上に貢献
- ・学校の先生方の長時間労働問題を解決する一つ的手段として評価されている

学校内個別指導事業では、2024年2月末時点の稼働校の学校数が82校となりました。期中の平均売上高は前年同月比16%増の約280万円となり、月額平均売上高が300万以上の学校が前年同月比8校増の38校、月額平均売上高が500万円以上の学校が前年同月比1校増の9校となりました。

最近では、同業他社の参入もかなり多く見られるようになってまいりました。スクールTOMASでは、TOMASの進学個別指導のノウハウをもとに、社員がきちんと学習の進捗管理を行い、学校の進学実績向上に貢献しているところが、差別化のポイントだと考えております。

加えて学校の進学実績サポートだけでなく、学校の先生方の長時間労働問題を解決する一つ的手段として、評価されているという側面もございます。現在、多くの学校から問合せもいただいております。また営業活動もしっかり行っておりますので、100校導入も目前という状況でございます。さらに既に導入している学校の導入学年が年々広がっていくことから、今後の増収を見込んでおります。

続きまして、株主還元策につきましては、取締役副社長の久米よりご説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

(3) 株主還元策

- ・ 株主の皆様に対する利益還元は経営の重要課題の一つ
- ・ 内部留保の充実度合い、利益の状況および経営環境等を総合的に考慮し、**配当性向50%以上**を目途に配当
(ROE10%以上の高水準は維持)

	配当額	配当性向	ROE
2024年2月期(実)	10円	90.6%	19.1%
2025年2月期(予)	10円	90.3%	16.3%

久米：皆さん、こんにちは。久米です。よろしくお願いいたします。

株主還元策については発表していますとおり、今期配当が10円、来期配当予想につきましても10円と、同じ金額を据え置いております。

これは配当性向で大体90%程度です。ROEは16%程度で、配当については株主の皆様、マーケットの平均から比べても十分な配当をしていると思っております。

昨年4月に発表しました配当性向について、50%以上を配当することについては、ヒューリックさんとのTOBがあっても維持する方針です。

配当性向については90%、2025年2月期も10円配当の方針で、業績が変化しましたらもちろん変更する可能性はありますが、現状では予想は変えずにいけると思っています。よろしくお願いいたします。

次に中期経営計画および当社の運営方針について、天坊から詳しく説明させていただきます。お願いします。

天坊：では改めまして、今度は今後の見通しにつきましてご説明申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

まず中期経営計画につきましては、4月8日に「新中期経営計画策定に関するお知らせ」を公表いたしました。2025年2月期から3カ年の、新たな中期経営計画になります。

中期経営計画について

3カ年期経営計画（2025年2月期 — 2027年2月期）

（単位：百万円）

	2024年2月期 （実績）	2025年2月期 （予算）	2026年2月期 （計画）	2027年2月期 （計画）
売上高	32,215	33,960	36,220	38,260
営業利益	2,586	2,670	3,120	3,360
経常利益	2,614	2,670	3,120	3,360
親会社に帰属する 当期純利益	1,703	1,710	1,850	2,000

具体的な数字を申し上げますと、初年度は売上高が339億6,000万円、営業利益、経常利益が26億7,000万円、当期純利益が17億1,000万円。そして2期目、2026年2月期は売上高が362億2,000万円、営業利益、経常利益がともに31億2,000万円、当期純利益が18億5,000万円。

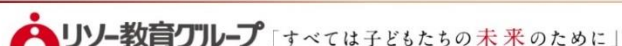
最後の年2027年2月期は、売上高が382億6,000万円、営業利益、経常利益が33億6,000万円、当期純利益が20億円という計画になっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

中期経営計画について

- ・各社で押し進める成長施策による売上高増で年平均成長率5%以上を目指す
- ・当社は「人」が資源であり商品
→仕事の社会的価値を高めるためベースアップを実施
- ・広告宣伝費等費用の見直し、最適化・効率化を図る
→3カ年の営業利益率8%以上
- ・コロナ禍のような非常時に備えるため、一定の自己資本を確保
→ROE10%以上の水準は維持



18

グループ各社で押し進める成長施策による売上高増で、年平均成長率5%以上を目指してまいります。

また利益面に関しましては、当社は人が資源であり、また商品でもあるため、より優秀な人材確保のためにも給与のベースアップは実施していく予定です。

その他の費用では広告宣伝費等の費用の見直し、そして最適化、効率化を図りまして、3カ年の営業利益率は8%以上を目指してまいります。

そして2020年から数年続きましたコロナ禍や、自然災害といった非常時にも備えるために、一定の自己資本を確保したいと考えております。株主還元策のところでご説明したとおり、配当性向は50%以上として、内部留保も充実させたいと思いますが、ROEについては10%以上の水準にもこだわっていきたいと考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

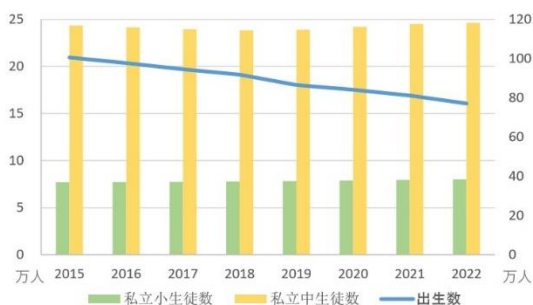


中長期の見通しについて

- ・ 少子化の中、首都圏での小学校・中学校受験者数は増加傾向
- ・ しかし少子化は今後も続く見込み



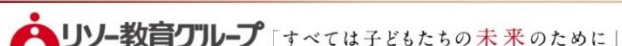
囲い込み戦略による縦軸（既存事業）だけではなく
異業種との提携等による横軸（新規事業）も
拡大させることにより、継続的な成長を目指す



出典：以下の資料をもとに当社作成
・ 私立小学生生徒数：文部科学省「文部科学統計要覧 小学校」令和5年版
・ 私立中学生生徒数：文部科学省「文部科学統計要覧 中学校」令和5年版
・ 出生数：厚生労働省「人口動態総覧の年次推移」



こどもでばーとイメージ図



19

今後、中長期の見通しですけれども、学習塾業界におきましては、首都圏での小学校、中学校の受験者数は今、増加傾向にあります。ただ、少子化の傾向自体はやはり今後も続くことは間違いありません。なのでその受験者数増も、一過性のものと考えざるを得ないことは間違いのないと思います。

当社では囲い込み戦略による縦軸と、異業種との提携による横軸も拡大させることによりまして、継続的に成長させたいと考えています。縦軸はこれまで推し進めてきました既存事業のさらなる成長、横軸はこどもでばーとなど、新たに展開していく事業になります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



新たな取り組みについて

① TOMAS 中高生専用会員制自習室スタート

現役東大生に質問できる質問対応型会員制自習室



② DX戦略の推進

グループ各社で持っている顧客データベースを統合
→顧客満足度の貢献へ



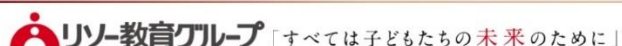
③ 異業種との提携 — こどもでばーとシリーズの展開 —

2025年春の開業を皮切りに2029年までに20棟展開予定



④ 異業種との提携 — コナミスポーツ伸芽'Sアカデミーの展開 —

コナミスポーツ施設内に伸芽'Sクラブ学童を展開
首都圏、関西エリアで20校まで展開予定



20

そして新たな取り組みにつきましては、ざっとご説明させていただきます。

まず昨年11月からスタートいたしました、現役東大生をチューターとして、彼らにいつでも質問できる質問対応型会員制自習室「TOMAS 中高生専用会員制自習室」の展開や、さらには先ほどご説明したDX戦略の推進による顧客満足度の向上。そして異業種との提携として、当社とヒューリック、コナミスポーツとで開発を進めております、こどもでばーとシリーズの展開を挙げさせていただきます。

こどもでばーとにつきましては、2025年春に中野、そしてたまプラーザでの開業を予定しております。これを皮切りに、2029年までに20棟まで展開する予定であります。ちなみに、こどもでばーとの展開については、先ほどの中計にはしっかり盛り込んでおりませんので、2025年、そして2026年については多少、こどもでばーとの部分が上振れする可能性もあると考えております。

また当社子会社の伸芽会、そしてコナミスポーツさんが提携し展開しております、コナミスポーツ伸芽'Sアカデミーを、現在開校している3校を含めまして、首都圏、関西エリアで20校まで展開する予定です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



説明としましては最後になりますが、冒頭に申し上げましたとおり、ヒューリックとの関係強化により、囲い込み戦略による差別化をさらに促進しつつ、引き続き質の高い教育サービスを提供することで、新たな顧客層の開拓の可能性の拡大など、当社の企業価値を向上させ、成長拡大を続けたいと考えています。

今後とも、どうぞよろしくお願いいいたします。以上で弊社からの説明は終わらせていただきます。ご清聴いただきまして、ありがとうございました。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：ご説明、ありがとうございました。それでは、質疑応答に入ります。

ご質問の方は挙手をしていただければ、マイクを持ってまいります。なお、この説明会は全文書き起こし、公開する予定でございます。質問の際、会社名、氏名を名乗られた場合にはそのまま公開されますので、よろしくお願いいたします。

それではご質問、よろしくお願いいたします。どうぞ。

質問者 [Q]：本日はありがとうございました。ちょっと多くて恐縮なんですけれども、4点ございます。

まず今回、連結子会社化に伴いまして、創業者の岩佐会長が公開買付に応募されたと報道では聞いておるんですけれども、資本関係がなくなっても今後、例えば経営に関与するのかなのかとか、ご関係はどういうかたちになるのでしょうかというのが、まず一つ目の質問です。

あと二つ目が、駿台予備校との資本業務提携に何か変化はあるのでしょうかというのが、2点目です。

3点目が、こちら資料でいきますと4ページのところで、M&A 戦略強化にもご資金をご予定されていると書いてございますけれども、どのような分野にご注目されているのでしょうか、というのが3点目です。

4点目がインフレに伴うコスト増に伴いまして、授業料の改定に関してどのようなお考えをお持ちかを、ご教示いただければと思います。以上です。

天坊 [A]：ありがとうございます。ご質問、4点いただきました。私から基本的にご説明させていただきますようにします。

子会社化に伴う創業者、岩佐との関係についてが、まず1点目のご質問だったと思います。ヒューリックからの発表にありますとおり、岩佐は今回、公開買付に応募したということです。関係につきましては、開示資料によりますと株主総会終結時に任期満了で取締役退任に合意とありますが、当社としては何も決めておりません。

駿台予備学校さんとの関係につきましては特に変わらず、このまま提携していければとは考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



そして資金使途として M&A 戦略がありましたけれども、こちらは状況に応じてではあるんですけども、教育にかかわることを弊社としては常に行っていきたいと考えていますので、教育にかかわる良いお話があれば、積極的に考えていけるのかなと思います。

授業料の改定につきましては各社それぞれ、ここ 2 年ぐらいで行ってきておりますので、今後、必要であれば機動的に考えていきたいとは考えていますが、TOMAS、そして名門会、伸芽会で一巡したという状況ではあります。

以上、ご回答申し上げます。

質問者 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ほかにご質問、ございますでしょうか。

質問者 [Q]：ご説明ありがとうございます。中期計画についてなんですけれども、主要事業別の売上の成長率ですとか、事業戦略があるかと思うんですけれども、そこをそれぞれ教えていただければと思うのと。

あともう一つが DX 戦略の推進のところで、顧客データベースの統合のお話があったかと思うのですが、このスケジュール感と、それによるシナジー効果が出てくるかと思うのですが、それがどの辺りから期待できるものなのかを教えてください。

天坊 [A]：ありがとうございます。質問、2 点いただきました。

中計の各社それぞれの伸び率に関して 1 点、ご質問だったと思います。基本的なトレンドは各社それぞれ、あまり変わらないと思います。それぞれ 5% ずつ。そしてスクール TOMAS につきましてはやはり今、非常に楽しい事業で、伸び率は大きいのかなとは考えています。

TOMAS につきましては今と同じくらいの安定した成長を考えていければなと考えていますし、名門会につきましてはいろいろ今、試行錯誤しておりますけれども、オンラインの事業に注力していきたいとも考えているため、そちらの成長は見込まれるのではないかと考えています。

伸芽会はまず受験局の立て直し、そして学童、幼児をしっかりとやっていくことで、やはり伸び率は 4~5% といったところじゃないかなと考えています。

そして 2 点目のご質問、DX 戦略につきましては、久米よりご回答いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



久米 [A]：今のところの計画では、2年後に各社の顧客データ情報の統合を完了し、3年後に事務の効率化が完成する予定で、総事業費は約7億円を予定しています。費用発生は来期からで、PL上は来期から落ちて、5年償却を予定しています。

ですから、今期の予算ではお金は出ていくけれども、PL上は計上せず、来期計画以降に計上していく予定です。以上です。

司会 [M]：ほかにございますでしょうか。

質問者 [Q]：1点お願いしたいんですが、スクールTOMASについて現状82校まで増えてきたということなんですけれども、過去の数字から見ると全体的な数字としては足踏みしているように見えるんですが、売上が増えています。通期の売上の数字もいただきましたので、中身が入れ替わっているのかなということは見れるんですけれども。

先ほど100校が目前に迫ってきたという話もいただきましたので、今後どういう導入ペースになっていくかも、現状と今後ということで併せて教えていただければありがたいです。よろしくお願いします。

天坊 [M]：ありがとうございます。スクールTOMASの件は、専務の上田からご回答いたします。

上田 [A]：それでは、私からお答えしたいと思います。スクールTOMASはおっしゃるとおり、82と去年とそんなに変わっていないかもしれないんですが、撤退した学校も含まれております。これはもちろん学校から解約されたケースもありますけれども、こちらから撤退を申し出た学校もあります。

ですが、1校当たりの単価がかなり増えてきましたので、そういう路線で走っていきたいと考えております。

質問者 [Q]：100校目前というお話をされていたので、今後今の82校からどういうペースで、新規の学校の積み上がりが期待できるような感じになりますか。

上田 [A]：営業の年間計画のペースと、去年契約をもらった学校が4月、5月に何校かありますので、おそらく100校は2年程度で導入可能になると考えております。

質問者 [Q]：分かりました。ありがとうございます。

あと競合状況なんですけれども、競合が上場企業でも入られているところを確認はしているんですけれども、今、競合に置き換えられるようなケースは出てきているような例はありますか。逆に取

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



りにいったケースもあるかもしれませんが、その辺りの今の関係性も教えていただければありがたいです。

上田 [A]：この事業の先駆者で始めましたが、いつまでも1社独占というわけにはいかないの、当然競合は出てきております。ただまだそんなに脅威とは感じておりません。スクールTOMASの真似をしようと講師を派遣する提案されている競合相手がほとんどだと思います。

しかしこの事業は、きちんと社員を派遣して、それをマネジメントしないと、なかなか生徒の成績が上がってこないの、その辺がまだ差別化できています。今後、我々も進化していかなければいけませんけれども、そんなに脅威には感じておりません。

質問者 [M]：分かりました。ありがとうございます。

天坊 [A]：当然、値段の部分で置き換えられることはどうしても出てくるんですけども、やってみたらやはり違ったということが多くみたいです。そうすると戻ってくる場所も出てきているような状況ではあります。補足させていただきました。

質問者 [M]：分かりました。ありがとうございます。

司会 [M]：ほかにご質問、ございますでしょうか。

質問者 [Q]：お世話になっております。ヒューリックさんとのTOB、第三者割当についてお伺いしたいんですけども。記載のとおりかもしれないんですが、今一度上場維持の背景をと、昨年のM&Aにかかわる経産省の指針の中で、強圧性の排除についての記載もあるんですけども。今一度、部分TOBというかたちを選ばれた経緯をぜひ教えていただけないでしょうか。

天坊 [M]：これは副社長の久米からご回答いたします。

久米 [A]：まず子会社化については、2~3年前から話がありました。持分法適用会社になったときからです。ヒューリックさんは不動産会社で、ご承知のように社員200名しかいない会社です。

介護など様々な事業もやっていますが、全部運営は他社に任せています。今回、子会社側が上場会社のTOBというのは初めてのケースという背景になります。

上場維持の目的については、独立性の担保があります。経営自体は当社の経営陣に任せるということで、資本業務契約締結上もはっきりと謳われていて、役員人事については取締役1名と監査役1名の推薦だけです。当然、現場には誰も入ってこないことは約束していただいています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



もう一つはヒューリックさんの IR 資料にも出ていますけれども、これからリソー教育を窓口にして、業界の中での再編や拡大にかかわっていきたいと書いてあります。

こどもでぱーとは単にビルをつくってその中に入れるということではなくて、例えば食育とか知育とか、医療とか、いろんな子どもにかかわるところをどんどん入れて、お互いにそのビルの中でシナジーをつくっていこうというコンセプトです。教育については、リソー教育を中心にやっていくということで、M&A も含めて進めていくということです。

我々のメリットとしては、こどもでぱーとに入ってくる事業会社と連携していくことです。

独立性の担保が一番の目的で、M&A も含めて教育の窓口をリソー教育にするため、また再度事業拡大の資金調達をする可能性もありますので上場維持をしていくということでございます。以上です。

質問者 [Q]：部分 TOB についてのお話って、どうですか。強圧性の排除というところって、どうですか。

久米 [A]：そこは話し合いながらやっていくので、今のところはあまり感じていません。

質問者 [Q]：分かりました。もう一つ毛並みの違う質問をさせてほしいのですが。第三者割当を受けてお金をゲットして、しっかり投資をしていくという投資の中身は見えていますけれども、今後のフリーキャッシュフローってどういった塩梅になってくるんですか。毎年の状況として目先 2～3 年は赤字まで、こどもでぱーとも増える中で、システムを増やす中で、そういった状況になるんですか。

久米 [A]：もともと当社は賃貸が中心なので、例えば今回のこどもでぱーについても、当社がビルを買うわけではなく、そこに賃借して入ります。もともとのキャッシュフローは営業キャッシュフローの中で全部回っていく無借金経営を維持していますので、問題ないと考えています。

今回の資金では DX 関連や防犯カメラの設置、将来的な M&A などはキャッシュで出ていくと思います。こどもでぱーとはもちろん中身の造作の部分については、お金がかかることは間違いなく、特に渋谷では美術館や図書館を作ろうと思っているので、ここは 1 億～2 億円かかるかと思います。普段の営業展開については、今までのキャッシュフローの中で回っていくので、これ以上の資金負担は、大きな M&A でもない限りはないと思っています。

質問者 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ほかにご質問、ございますでしょうか。せっかくの機会です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ご質問も出尽くしたようなので、これで決算説明会を終了といたします。皆様、どうもお疲れさまでした。お忘れものなきよう、お帰りください。本日はどうもありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

