



株式会社リソー教育

2025 年 2 月期第 1 四半期決算説明会

2024 年 7 月 19 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]	2025 年 2 月期第 1 四半期決算説明会		
[決算期]	2025 年度 第 1 四半期		
[日程]	2024 年 7 月 19 日		
[ページ数]	27		
[時間]	15:30 – 16:07 (合計：37 分、登壇：19 分、質疑応答：18 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	2 名		
	代表取締役社長	天坊 真彦	(以下、天坊)
	取締役副社長	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

登壇

天坊：皆様、こんにちは。リソー教育の天坊です。よろしくお願いいたします。

久米：リソー教育の久米です。よろしくお願いいたします。

天坊：定刻になりましたので、2025 年 2 月期第 1 四半期決算説明会を開始いたします。

今回は第 1 四半期ということで、オンラインでの決算説明会開催とさせていただきました。皆様にはご不便をおかけすることもあるかもしれませんが、ご理解のほど何とぞよろしくお願いいたします。

久米：今日のオンライン IR につきましては、まず、2025 年 2 月期の第 1 四半期の実績と実績の背景、株主還元策、そして先日発表いたしました過年度報告書および決算短信の訂正などについて簡単に説明した後、Q&A 機能にてお送りいただきましたご質問へご回答いたします。説明中でも Q&A で質問をお送りいただけますので、よろしくお願いいたします。

それでは社長、よろしくお願いいたします。

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@scriptsasia.com



(1) 2025年2月期 第1四半期 実績 (2024年3月～2024年5月)

(単位：百万円)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
		前期増減		前期増減		前期増減		前期増減
2024年2月期 第1四半期	6,692	+249	△364	△20	△357	△32	△273	△13
2025年2月期 第1四半期	6,901	+209	△190	+173	△197	+159	△208	+65

※季節的な変動要因

講習会授業を実施する第2・第4四半期連結会計期間に収益性が大きく膨らむ
季節的な変動要因があります

天坊：早速ではありますが、先週、7月12日に発表させていただきました、当期、2025年2月期第1四半期の実績についてご説明いたします。

売上高は前期比2億900万円増の69億100万円、営業利益は前期比1億7,300万円増のマイナス1億9,000万円、経常利益は前期比1億5,900万円増のマイナス1億9,700万円、当期純利益は前期比6,500万円増のマイナス2億800万円となりました。

当社のビジネスの特徴としては、2月から3月に受験生を送り出すため、新学期スタート時期である第1四半期は生徒数が最少となる傾向があり、そして長い休みを使って講習会事業を実施するような第2、第4四半期は生徒数が増えて、また授業数が多くなるという季節的要因があります。

また、この第1四半期につきましては新校開校などによって費用がかさむ時期でもありまして、そのため、どうしてもこの時期は利益がマイナスとなるというのが現状です。それでも当社グループは、伸芽会やスクールTOMASがグループ内にあることで赤字幅は以前と比較して大幅に縮小していることも現状ではあります。近い将来、第1四半期も黒字になっていくのではないかと考えています。

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@scriptsasia.com

（２）実績の背景について ― 売上高・利益 ―

売上高 6,901百万円 前期比 +209百万円（+3.1%）

- ・ 学習塾事業、幼児教育事業、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 +2.7%）

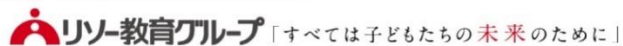
伸芽会（前期比 +0.1%）

スクールTOMAS（前期比 +21.3%）

プラスワン教育（前期比 +5.2%）

営業利益 △190百万円 前期比 +173百万円

- ・ 人件費は増加しているものの、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



4

続いて、当第1四半期の実績の背景につきましてご説明いたします。

売上高は、名門会以外のTOMAS、伸芽会、スクールTOMAS、プラスワン教育が前期を上回ったため、前期と比較して2億900万円、3.1%増加いたしました。

利益につきましては、人件費は増加しているものの、売上高増に加え、費用の戦略的な見直しにより、前期と比較して1億7,300万円赤字幅が縮小した状況です。

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



TOMAS — 実績の背景 —

(単位：百万円)

	2023年2月期		2024年2月期		2025年2月期	
	第1四半期	前期増減	第1四半期	前期増減	第1四半期	前期増減
売上高	3,220	+202	3,328	+107	3,416	+88
営業利益	△396	△19	△452	△56	△385	+66

【開校状況】

Q1：  新規開校 1校（渋谷校）
 リニューアル 1校（南浦和校）
Q2： “ 新規開校 1校（用賀校）



 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」

5

セグメント別では、TOMAS の売上高が前期比 8,800 万円増の 34 億 1,600 万円、営業利益は前期比 6,600 万円増のマイナス 3 億 8,500 万円となりました。

当第 1 四半期では、MEDIC TOMAS 渋谷校を新規開校、TOMAS 南浦和校をリニューアル、校舎数は TOMAS、MEDIC TOMAS、spec.TOMAS、合わせまして学習塾が 103 校、そして英会話のインターTOMAS が 12 校となっています。

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@scriptsasia.com



【生徒数・単価】

- ・ 生徒数は前年同月比 +1.3%
- ・ 2024年3月に授業料改定（平均3%）
- ・ 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



生徒数は前年同月比でプラス 1.3%となりました。今年3月に平均 3%の価格改定を行っておりまして、生徒1人当たりの売上高は前年同月比でプラス 2.1%となりました。また、前期より実施しておりますけれども、収益力強化のため重点校舎への営業集中でしたり、顧客サービスの徹底を図っております。前期は横ばいだった生徒数が順調に増加傾向にあります。

名門会 — 実績の背景 —

(単位：百万円)

	2022年2月期		2023年2月期		2024年2月期	
	第1四半期	前期増減	第1四半期	前期増減	第1四半期	前期増減
売上高	1,057	+11	1,043	△13	1,008	△35
営業利益	△76	△24	△8	+67	△50	△41



 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」

7

続いて、名門会についてご説明します。名門会では、売上高が前期比 3,500 万円減の 10 億 800 万円、営業利益が前期比 4,100 万円減のマイナス 5,000 万円となりました。校舎数は名門会が 35 校、メディック名門会 2 校、TOMEIKAI が 10 校となっております。

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@scriptsasia.com



7

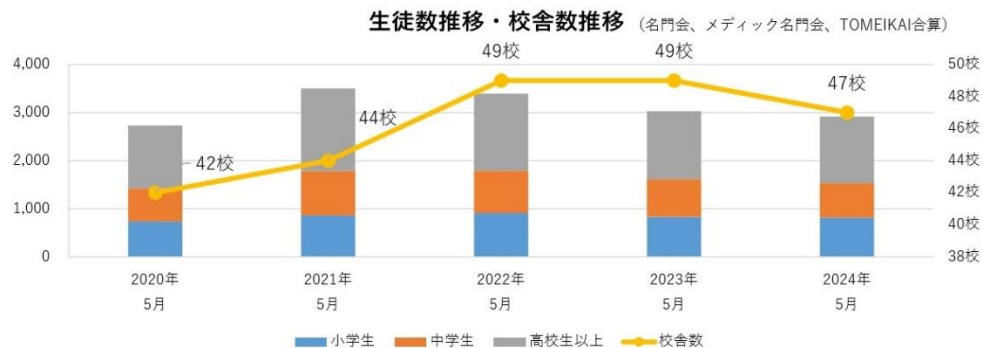
名門会 — 実績の背景 —

【生徒数・単価】

- ・生徒数は前年同月比△3.2%
- ・生徒1人当たり売上高は前年同月比△0.2%

【その他】

- ・2024年2月期に名門会の不採算校を統廃合
- ・TOMEIKAI 2校を閉鎖
- ・営業部門をリソー教育へ集約、一元化
→営業力を強化



前期、2024年2月期には不採算校の統廃合を行ったこともありまして、生徒数は前年同月比マイナス3.2%となっています。名門会では生徒募集部門をリソー教育へ集約、一元化して、営業力の強化、効率的な生徒募集、勧誘活動を行っておりまして、入会者数につきましては順調に推移している状況です。

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

伸芽会 — 実績の背景 —

(単位：百万円)

	2022年2月期		2023年2月期		2024年2月期	
	第1四半期	前期増減	第1四半期	前期増減	第1四半期	前期増減
売上高	1,339	△48	1,303	△35	1,305	+1
営業利益	111	△122	33	△78	53	+20

【開校状況】

Q1：コナミスポーツ伸芽'sアカデミー 新規開校 1校（武蔵小杉校）

伸芽'sクラブ学童 リニューアル 1校（吉祥寺校）



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」

9

続きまして、伸芽会です。伸芽会では、売上高が前期比 100 万円増の 13 億 500 万円、営業利益が前期比 2,000 万円増の 5,300 万円となりました。当第 1 四半期では、コナミスポーツ伸芽's アカデミー武蔵小杉校を新規開校、伸芽's クラブ学童吉祥寺校をリニューアルいたしました。

校舎数は伸芽会が 22 教室、伸芽's クラブ託児が 8 校、伸芽's クラブ学童が 22 校となりました。

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@scriptsasia.com



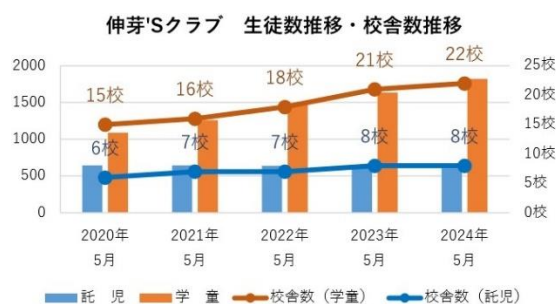
伸芽会 — 実績の背景 —

【生徒数・単価】

- ・生徒数は前年同月比△2.6%
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+3.5%

【その他】

- ・計画的な個別面談の徹底による退会防止
- ・教室でも生徒募集の営業を実施




リソ教育グループ 「すべては子どもたちの未来のために」

10

生徒数は前年同月比でマイナス 2.6%となっております。また、昨年 11 月に授業料を改定しております、生徒 1 人当たりの売上高が前年同月比プラス 3.5%となりました。

伸芽会では、引き続き計画的な個別面談など、顧客サービスの徹底をあらためて図っている他、営業部門を統合するなどの新たな施策を行っております。

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


SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

	2022年2月期		2023年2月期		2024年2月期	
	第1四半期	前期増減	第1四半期	前期増減	第1四半期	前期増減
売上高	548	+111	632	+83	767	+134
営業利益	△34	+42	△4	+29	70	+75

【開校状況】

2024年5月末時点稼働校数 **87校**
(前年同月比 + 7 校)

【単価・その他】

・期中の月額平均売上高は約170万円
(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 **3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**



続いて、スクール TOMAS です。スクール TOMAS では、売上高が前期比 21.3%増、前期比増減額は 1 億 3,400 万円増の 7 億 6,700 万円、営業利益はこの時期としては初めて黒字となり、前期比 7,500 万円増の 7,000 万円となりました。

当第 1 四半期末の稼働校数は前年同月比 7 校増えて 87 校となっております。なお、期中の 1 校当たりの月額平均売上高は、前年同月比 16%増の約 170 万円となっております。学校側からの信頼が数字となって表れているのではないかと考えています。

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@scriptsasias.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%

天坊：続きまして、株主還元策につきまして、こちらは副社長の久米よりご説明させていただきます。

久米：昨年発表のとおり配当方針を変更しております。配当性向 50%以上をめどとするということで、今期については 10 円の配当とさせていただく予定でございます。

今の利益目標に対しては、配当性向は 90.3%、ROE は 16.3%になります。当社は、もともと ROE を意識して経営をしておりまして、一つの指標としては ROE10%以上の水準は維持したいと考えております。

この配当につきましては業績次第では変更の可能性もありますけれども、今のところ業績も順調なので 10 円は今期、予定どおり配当できると考えております。

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@scriptsasia.com

・会計監査人の異動

2025年2月期より会計監査人が異動

「EY 新日本有限責任監査法人」

(ヒューリック株式会社と同じ会計監査人)

・過年度修正

2025年2月期第1四半期の四半期レビューの過程において以下の指摘

①債務超過となっている子会社の債権に対して貸倒引当金を計上すべき

②当社および連結子会社の減損の兆候の把握方法に誤りがあるのではないか

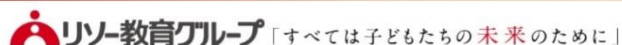
↓

減損損失の計上する時期および金額を修正するとともに棚卸資産の金額を修正

(2024年7月12日付 適時開示)

「過年度の有価証券報告書等の訂正報告書の提出及び過年度の決算短信の訂正に関するお知らせ」

「内部統制報告書の訂正報告書の提出」



14

久米：次に、過年度報告書の訂正、決算短信の訂正についてお話ししたいと思います。

これは開示でもご説明したとおりでございますが、ここであらためて社長の天坊から説明をしていただきたいと思います。社長、よろしくお願いいたします。

天坊：では、経緯としましては、かねてご説明しておりますとおり、当社は5月にヒューリック株式会社のグループ会社となりました。それに伴う形で会計監査人が異動して、ヒューリックと同じEY 新日本有限責任監査法人になりました。

前期までは誠栄有限責任監査法人による財務諸表監査および内部統制監査により適正意見を得て、有価証券報告書を提出してまいりましたが、このたび2025年2月期第1四半期のレビューの過程におきまして、EY 新日本有限責任監査法人より2点指摘を受けました。

1点目は、当社の個別財務諸表において債務超過となっている子会社の債権に対して、貸倒引当金を計上すべきだったのではないかとこの点です。

2点目は、当社および連結子会社の固定資産の減損に関わる会計基準の適用に際して、減損の兆候の把握方法に誤りがあるのではないかとこの点です。

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@scriptsasia.com



これらの指摘に関しまして、前任の誠栄有限責任監査法人との確認作業を進めた結果、引当金については、当社の単体決算においてのみ計上し、減損損失については計上する時期および金額を修正いたしました。

また、棚卸資産の金額に修正すべき事項がありましたので、それも併せて過年度の財務諸表等を訂正したということでございます。

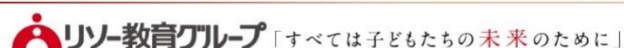
今回の訂正による影響額につきましては、先週、7月12日に公表いたしました、過年度の有価証券報告書等の訂正報告書の提出および過年度の決算短信の訂正に関するお知らせでご確認いただければと思います。よろしくお願いします。

ヒューリックとの提携強化

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	● 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



16

続きまして、中期経営計画および今後の展望についてご説明いたします。

まず、ヒューリックとの提携強化について、これまでの経緯を簡単にご説明いたします。4年ぐらい前、2020年9月に当社・ヒューリック・コナミスポーツの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、3社で業務提携をしたところがスタートになります。また、3社での業務提携だけでなく、ヒューリック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の持分が20.66%となり、その時点で持分法適用会社となった次第です。

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@scriptsasia.com



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

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、今年5月に公開買付および第三者割当増資により、当社はヒューリックのグループ会社となったという次第です。

これにより、引き続き有利な物件の確保ができ、また、こどもでば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に資するものと考えております。

ヒューリック株式会社 × リソー教育 × コナミスポーツ株式会社

「こどもでばーと」シリーズの展開

2025年春
開業予定

「(仮称)こどもでばーと 中野」

「(仮称)こどもでばーと たまプラーザ」

2026年
竣工予定

渋谷区再生ステップアッププロジェクト
「MITAKE Link Park (渋谷)」へ
こどもでばーとを展開

その他

上記3件を含め、東京都城南エリアや
千葉エリアでの計6物件が具体化
2029年までに20棟まで広げる構想



ロゴ・CG制作：株式会社生活スタイル研究所

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」

17

こどもでばーとシリーズの展開についてですが、来年春、2025年の春に東京都の中野、そして、横浜市のたまプラーザにそれぞれ開業を予定しております。また翌年、2026年には渋谷での竣工も予定しています。

渋谷では、こどもでばーとでの教室展開の他に、子どものための学びの場、アートの場なども併設するというようなことで、当社のシンボリックな建物になるのではないかと期待しています。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

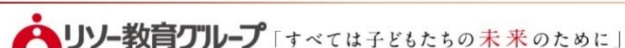
中期経営計画について

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

※「こどもでばーと」は加味しておりません



18

続きまして、中期経営計画です。中期経営計画につきましては、今年の4月8日に新中期経営計画策定に関するお知らせを、2027年2月期までの3カ年で計画を公表しております。

具体的な数字を申し上げますと、初年度である今期は、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。翌年、2年目の2026年2月期は売上高が362億2,000万円、営業利益そして経常利益が31億2,000万円、当期純利益が18億5,000万円。最終年、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。

なお、先ほどご説明しました、こどもでばーとの展開につきましては、まだ始まっていないこともあって、この中期経営計画には加味しておりません。

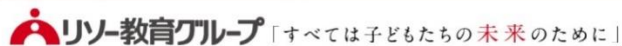
サポート

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

- ・ 売上高増による年平均成長率 5 % を目指す
- ・ 優秀な講師、社員の確保、育成のための
ベースアップ実施
- ・ 広告宣伝費など費用の見直し、
最適化・効率化
- ・ コロナ禍や自然災害など非常時に備え
一定の自己資本を確保



19

今後、各社で推し進める成長施策による売上高増で、年平均成長率 5%以上を目指していくことがこの中期経営計画でございます。

また、利益面に関しては広告宣伝費等の費用の見直し、そして最適化、効率化を図っていきます。当社は何かをつくって売るという会社ではなく、人が財産、商品でありますので、費用の効率化を図りながらも、より優秀な人材確保のため給与のベースアップ等も随時行っていく予定です。

そして、コロナ禍ですとか自然災害といった非常時にも備えておかななくてはならないこともあって、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ましたとおり、配当性向は 50%以上として、内部留保も充実させたいと思っておりますが、ROE10%以上という水準にもこだわっていききたいと、両面を考えております。

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



こどもでばーとイメージ図

今後、中長期の見通しについてですけれども、学習塾業界においては、一部首都圏では小学校受験だったり、中学校受験だったり、そうした志願者数は増加傾向にあります。ただ、少子化についてはもう拍車がかかっておりまして、その傾向は今後も続くと思込まれますので、その受験者数の増加もここ数年、一過性のものと考えざるを得ません。

当社では、これまで推し進めてまいりました既存事業の成長、囲い込み戦略による縦軸、そして、こどもでばーとなど、新たに展開する事業などによる横軸も拡大することにより、継続的に事業を成長させたいと考えています。

最後になりますが、ヒューリックのグループ会社になったことによりまして、今後の教室展開だけでなく、新たな事業の検討など、シナジーを発揮できるものと考えています。引き続き、質の高い教育サービスを提供するとともに、ヒューリックの掲げる四つのKの一つである教育を当社グループが牽引することで、さらなる囲い込み戦略による差別化を促進し、新たな顧客層の開拓、可能性の拡大につなげてまいりたいと思います。

引き続き、当社の企業価値の向上、成長拡大を続けていこうと考えておりますので、今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

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@scriptsasias.com

以上で説明を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@scriptsasia.com



質疑応答

久米 [M]：それでは、ひととおり説明をさせていただきました。これから質疑応答の時間とさせていただきます。まず、事前にご質問を三ついただいています。

質問者 [Q]：一つ目はインバウンド、海外から日本への留学、それからアウトバウンド、日本から海外への留学のための教育など、御社として何か備えがありますか。

天坊 [A]：外国の方に対してというのは、まだ状況としては難しいと思っています。ただ、海外に赴任されている日本人のご家庭に対しては、かなりニーズがあると聞いておりますので、それについては子会社の名門会がオンラインでの授業を行っているところです。ここはニッチなところですがニーズがかなりあると聞いておりますので、まずはそこを広げていければと考えています。

質問者 [Q]：二つ目、東証の PBR 施策について、何かお考えがあればお願いできますか。

久米 [A]：PBR は、資産と株価の比率で決まってきます。解散価値という意味では 1 倍が一つの基準になると思います。ある意味、PBR は人気のバロメーターだと思います。

2020 年 2 月期の PBR が 7.4 倍、直近が 3.96 倍で、倍率が下がってきているということです。これは、恐らくですが 2020 年 2 月期辺りは株価が 400 円とか 500 円だった時期で、非常に PBR も倍率が高かった。このときは塾業界の人气があったのだと思います。今、少子化とかコロナで、業界全体の株価は相当下がってきている。当社も 500 円あった株価が今は 250 円なので、この 4～5 年でピークから約半値になっていることを考えると、純資産はそう変わっていないので、PBR は当然落ちてくるということだと思います。

これがいいことか悪いことかという、いろんな評価があると思うのですが、例えば銀行とか電力会社では、長い間 PBR が 1 倍を切っていた時期が長くて、解散価値が高かった。これは人气がなかった証拠です。

今のところ当社では 4 倍あるということは、まだまだマーケットの期待があるのかなと思います。いずれにしても、当社としては先ほど申しましたように資産の積み増しをして、備えて、かつ、ROE は 10%以上を目指して配当性向は 50%以上にしていく。これを業績の拡大とともにしていけば配当も増えていくでしょうし、企業価値も上がってくると思うので、そこを指標としては、その二つを目指してやっていきますのでよろしくお願いいたします。

質問者 [Q]：三つ目、業界動向についてお聞かせください。

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



天坊 [A]：ありがとうございます。

やはり少子化がキーワードになってくるのではないかなと考えています。ですから、二極化はどんどん加速度的に進行していくと考えます。M&A も今後、今まで以上に活発化するのではないかと思います。

やはり今、状況としては中学受験の難関校向けの塾は調子がいいと言われておりますし、個別指導か、集団指導かという、個別指導のほうがどこの塾も売上、人数ともに多くなっています。集団がなかなか難しいけれども、個別でしのいでいるというお話はすごく聞きますので、そういった状況になっているのだと思います。

今後、やはり差別化戦略を徹底して、当社もしっかりと進学塾、個別指導で進学塾という特徴を鮮明にしていかなければいけないと考えています。

質問者 [Q]：ヒューリックとの提携によるシナジー効果を定量的に示すことは可能でしょうか。

久米 [A]：シナジー効果については、始まっていませんので正確にはなかなか言いにくいのですが、予定どおり 20 棟を建てるとしたら、単純に考えると TOMAS や伸芽会が、その売上がその分増えるのだろうと、容易にそこは想像できるということです。

天坊 [A]：移転でなければ。

久米 [A]：移転でなければ、これについては、われわれは今検証中ですが、マイナスは間違いなくないので、これは数字が固まり次第、どこかで発表しようと思っています。

具体的には、来年こどもでぱーとができるので、その反応を見ながら中計の修正をしていきたいと思っています。今のところはまだ始まっていないので慎重にして中、計にも数字は入れていないですが、来年、中野とたまプラーザができるので今年の年末ぐらいには、概数の発表ができと思っています。そのときは中計の変更があると思います。

天坊 [A]：そこでお示しすることになるかと思います。

質問者 [Q]：幼児教育事業について、値上げ幅が大きい割に全体売上高が横ばいとなっています。生徒数が減少したギャップなり要因を教えてください。

久米 [A]：伸芽会については、ご指摘のとおり値上げ幅は結構大きかったのですが、一番の理由は、伸芽会全体の生徒数はそう減っていないですが、受験局の生徒数が 200 名ほど、比率として 10% ぐらい減っています。受験局の利益率と売上が一番高いので、学童の 3 倍ぐらいの利益率があ

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



ります。学童の生徒数は増えていますが、受験局の生徒数が減っているので横ばいになっているということが理由です。

今年の夏期講習会から、合宿とか、いろんなイベントを増やすことで、伸芽会の売上を増やそうとしています。あとは、伸芽会の生徒募集活動をこれまでリソー教育グループでやっていたのですが、営業部隊を伸芽会の中に入れ込んで、教室一体となって生徒の募集をやるということをこの7月、8月ぐらいから本格的にやります。

これによって、受験局の生徒が増えてくれば、当然値上げ幅以上の売上が期待できると思っています。私どもも、この営業のやり方の変更について様子を見ているので、これを何とか成功させたいです。

天坊 [A]：受験局の人数減が、そのまま売上に直結しているのが現状だと思います。

質問者 [Q]：続いての質問は、学習塾業界における御社の業界地位やシェアについて教えていただけますでしょうか。

天坊 [A]：上場している企業の中では、売上は今ちょうど2位か3位、2位でちょうど2社いるという状況かなと思います。

シェアは難しいですが、学習塾は上場している企業だけではなくて、非上場、それからものすごく小さな個人塾が結構ちゃんと地域で頑張っていっているものもありますので、シェアというのはなかなか申し上げるのは難しいかもしれません。

久米 [A]：この前、シェアは生徒数で出していませんでしたか。

天坊 [A]：生徒数だと4%ぐらいという状況です。そこはもう少し増やしていかないといけないかなと思います。以上でこちらをお答えします。

質問者 [Q]：次の質問です。財務運営方針や目標の財務指標について教えてください。

久米 [A]：財務ということで考えると、自己資本比率にはこだわっているということです。今、ちょうど100億円ぐらい自己資本がありまして、自己資本比率では50.6%です。学習塾業界では、高いところで80%から90%、低いところだと20%から30%ぐらいですが、50%を一つの基準にしています。

金額でいうと、年商の3分の1をキャッシュで持ちたいというのがあって、売上高300億円なら100億円、500億になったら150億円、このくらいのところは、コロナとか地震とかリスクを考えれば、そのくらいは持っておきたいと考えているということです。

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



質問者 [Q]： 続いての質問です。子ども向け以外に、例えば大人向けの教育分野に進出する可能性はありますか。

天坊 [A]： これは大いに考えられると思います。どうしても大学受験で生徒さんと離れてしまうところがあって、その重要な顧客層と、それを囲い込むということで考えると、そうしたことも考えていかないといけないと。

現状は、今、インターTOMAS という英会話、英語教育の部分に関しては年齢層が上の方々にもサービスを提供しておりますけれども、他にもさまざまなことを考えていかなければいけないと思います。

核になるというのがなかなか難しいので、今まではなかなか手を付けられなかったところもありますが、今後、ヒューリックという後ろ盾もございますので、いろいろな可能性が出てくるのではないかと考えています。

質問者 [Q]： 続いての質問です。スクール TOMAS の売上高の伸び率が高いですが、その要因と今後の持続性について教えてください。

久米 [A]： これは、スクール TOMAS は、最初にわれわれが始めたということの先行者メリットが今出ているということと、日本の学校の悩み事に対するソリューション的な機能が非常に備わったビジネスモデルで今は伸びていると思います。今は中高一貫校、主に私学を中心にやっていますが、少子化に対応して大学受験実績を伸ばしたいという要望や、学校の教員不足がありますが、スクール TOMAS が入って、補習をすとか、生徒の話を聞くとか、そこで個別指導をしています。

スクール TOMAS は、私どもが一番期待している子会社の一つだと思います。もちろん伸芽会とか、TOMAS とか、名門会の既存事業の生徒数に対して主力で伸ばしていくこともあるのですが、スクール TOMAS は非常に時代にマッチしていて、ニーズも多いので、一番伸び率はここが高いと思っています。

今、契約校数が約 90 校ぐらいですが、できればシェア的には 200 校まで私立で伸ばしたいと考えております。3 年から 5 年ぐらいの間に、倍まで持っていきたいということです。

ビジネスモデルとしては利益率が相当高いので、今の当社の利益率がグループ全体で約 8%ですが、10%から 15%の利益率を上げられれば、グループ全体にとっても貢献度が高まります。

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



スクール TOMAS は当社子会社の中で唯一、補習と個別を一体化しているという特徴で今伸びているので、ここは今後の中計の中でも一つの目玉になっていると思っています。今後の持続性も十分あります。

加えて、公立に入れればもう少し伸び率があがると思うので、そこはまだこれからチャレンジだというようなことをご理解いただければと思います。以上です。

質問者 [Q]：先ほどのシェアについて、4%はご立派だと思います。

天坊 [A]：ありがとうございます。ただ、これは上場している中でということなのではないかと思っています。

質問者 [Q]：続きまして、M&A の方針についてご教示願います。

久米 [A]：これはチャンスがあればやっていくということです。私どもは今の事業だけでは、少子化の対応だとか、それから事業の継続性だとかということについてはなかなか難しいと思っています。塾だけではなくて、教育全般についてやっていく一環として、こどもでぱーとにも参加します。

教育についてもいろんな分野があるということです。食育もあれば、もちろん体育みたいなこともあるし、それから今はやりのネットとか、いろんな授業とか、いろんなことがあります。そういうところとも提携するのか、M&A をするのか検討はしていかなくてはいけないと考えています。

あと、ヒューリックのグループ会社になったおかげで、いわゆる資本力であるとか、買収する資金などについては、背景が整いましたので、チャンスがあれば積極的には進めて行けると考えています。

これはヒューリックとも協議をして、想定をしていますが、どこかのタイミングで何か発表できればと思っています。ここは慎重に積極的にやっていきたい。ちょっと言葉は微妙ですが、慎重に積極的にやっていきたいと思っています。

天坊 [A]：教育業の場合は、なかなか物があるわけではないので、その辺りの部分がやはり慎重となるのではないかなと思います。

ご質問は以上です。もし他にご質問があるようでしたら、遠慮なく弊社、経営企画部にメール等でいただければと思います。

では、ご質問は以上のようなので、今回、2025 年 2 月期第 1 四半期の決算説明会を閉会とさせていただきます。本日は、どうも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



久米 [M]：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ついては[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@scriptsasia.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をしてはなりません。

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