



株式会社リソー教育

2025年2月期第2四半期決算説明会

2024年10月16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 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2025 年度 第 2 四半期		
[日程]	2024 年 10 月 16 日		
[ページ数]	26		
[時間]	15:30 – 16:10 (合計：40 分、登壇：19 分、質疑応答：21 分)		
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 2 階 第 2 セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)		
[会場面積]	145 m ²		
[出席人数]	23 名		
[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：お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただいまから株式会社リソー教育様の2025年2月期第2四半期の決算説明会を開催いたします。初めに会社からお迎えしている3名様をご紹介します。まず、代表取締役社長の天坊真彦様。

天坊：よろしくお願いいたします。

司会：ありがとうございます。取締役副社長 CFO の久米正明様。

久米：よろしくお願いいたします。

司会：代表取締役専務の上田真也様。

上田：よろしくお願いいたします。

司会：どうもありがとうございます。本日は、皆様、分担してのご説明と伺っております。最後に質疑応答の時間を設けていただきます。それでは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



(1) 2025年2月期 第2四半期 実績 (2024年3月~2024年8月)

(単位：百万円)

	売上高		営業利益		経常利益		中間純利益	
		前期比		前期比		前期比		前期比
2024年2月期 第2四半期	15,940	+3.2%	1,042	+2.5%	1,057	+1.2%	810	+26.1%
2025年2月期 第2四半期	16,587	+4.1%	1,458	+39.9%	1,456	+37.7%	893	+10.2%

天坊：ただいまご紹介いただきましたリソ-教育の天坊です。よろしくお願いいたします。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。時間の許す限り、当社の説明をさせていただきます。

それでは早速ではありますけれども、10月9日に発表させていただきました2025年2月期第2四半期の実績についてご説明したいと思います。

数字の説明ですけれども、売上高は前期比4.1%増の165億8,700万円。営業利益は前期比39.9%増の14億5,800万円。経常利益は前期比37.7%増の14億5,600万円。中間純利益は前期比で10.2%増えまして8億9,300万円となりました。

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@scriptasia.com

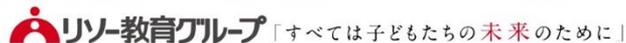
(2) 実績の背景について — 売上高・利益 —

売上高 16,587百万円 前期比 +647百万円 (+4.1%)

- ・主に学習塾事業 ( TOMAS)、学校内個別指導事業 ( TOMAS)、人格情操合宿教育事業が ( プラスワン教育) 前期を上回って推移
- TOMAS (前期比 +4.7%)
スクールTOMAS (前期比 +19.2%)
プラスワン教育 (前期比 +3.9%)

営業利益 1,458百万円 前期比 +415百万円 (+39.9%)

- ・人件費は増加しているものの、売上高の増加に加え、広告宣伝費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
- 社員人件費 (前期比 +1.5%)
講師人件費 (前期比 +2.8%)
広告宣伝費 (前期比 Δ 10.0%)
水道光熱費 (前期比 Δ 4.3%)



4

この実績の背景についてご説明申し上げます。売上高につきましてはTOMAS、スクールTOMAS、プラスワン教育が売上高増加ということで、前期比で4.1%、6億4,700万円増加いたしました。利益につきましては、人件費は増加しているものの、売上高増に加えまして、広告宣伝費、そして費用の戦略的な見直し等により、前期と比較して約40%、4億1,500万円増加いたしました。中間期としては、売上高、営業利益が創業以来の過去最高額となったことをご報告しておきます。

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



5

	2023年2月期		2024年2月期		2025年2月期	
	中間期	前期比	中間期	前期比	中間期	前期比
売上高	7,803	+4.7%	8,012	+2.7%	8,389	+4.7%
営業利益	245	△7.8%	105	△57.0%	328	+211.3%

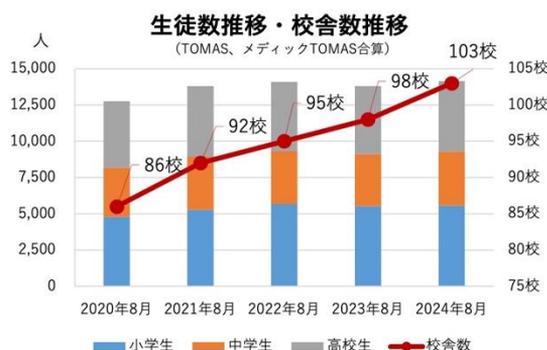
【生徒数・単価】

- ・生徒数は前年同月比 +2.5%
- ・夏期講習会の受講数も順調に推移
- ・生徒1人あたり売上高は前期比+2.8%
※2024年3月に授業料改定（平均3%）

【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



続きまして、セグメント別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申し上げます。よろしくお願いいたします。

上田：上田です。それでは私から、セグメント別の実績の背景につきましてご説明いたします。

まず TOMAS ですが、売上高が前期比 4.7%増の 83 億 8,900 万円、営業利益は前期比 211.3%増の 3 億 2,800 万円となりました。生徒数が前年同月比 2.5%増加したこと、および夏期講習会の受講数が順調に推移したことにより、売上高が増加いたしました。

また、今年 3 月に平均 3%の価格改定を行っており、生徒 1 人あたり売上高は前年同月比プラス 2.8%となっております。加えて、前期から引き続き収益力強化のため、重点校舎への営業集中や顧客サービスを徹底し、退会抑制を図っております。

TOMAS — 実績の背景 —

【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)
Q3 :	〃	リニューアル	2校 (志木校・府中校)
Q4 :	〃	新規開校	1校 (市が尾校) / 予定



 リソ-教育グループ 「すべては子どもたちの未来のために」

6

当中間期では、3月にメディック TOMAS 渋谷校を新規開校、5月に TOMAS 南浦和校をリニューアル、6月に TOMAS 用賀校を新規開校し、校舎数は TOMAS、メディック TOMAS、spec.TOMAS 合わせまして学習塾が 104 校、英会話のインターTOMAS は 12 校となっております。

下期では9月に TOMAS 志木校、今月に府中校のリニューアルをいたしました。また、今年12月には TOMAS 市が尾校を新規開校する予定でございます。

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



7

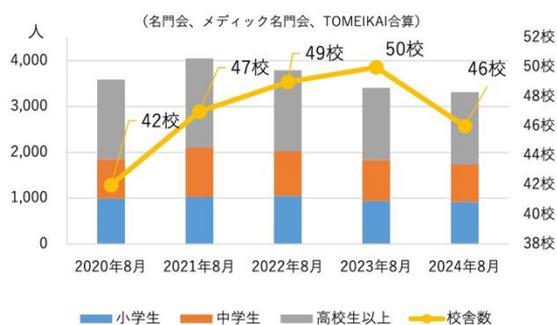
名門会 — 実績の背景 —

(単位：百万円)

	2023年2月期		2024年2月期		2025年2月期	
	中間期	前期増減	中間期	前期増減	中間期	前期増減
売上高	2,348	△10	2,334	△14	2,271	△63
営業利益	△6	△72	94	+100	46	△48



生徒数推移・校舎数推移



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

続きまして名門会でございます。名門会は売上高が前期比 6,300 万円減の 22 億 7,100 万円、営業利益が前期比 4,800 万円減の 4,600 万円となりました。

当期は新規開校、リニューアル等を行っておらず、校舎数は名門会が 35 校、MEDIC 名門会 2 校、TOMEIKAI が 9 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@scriptasia.com



名門会 — 実績の背景 —

【生徒数・単価】

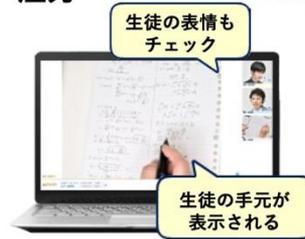
- ・生徒数は前年同月比 Δ 2.8%
- ・生徒1人当たり売上高は前年同月比+0.1%

【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
 - ・今後、展開エリアを大都市圏へ集中
 - ・名門会Onlineの生徒数が増加
前年同月比+27.0%
- 国内外で需要増加 → 拡大へ注力

名門会Onlineの特徴

- ・日本中、世界中どこにいても名門会の高品質な完全1対1の個別指導を受けられる
- ・講師の板書と生徒の手元が見える双方向授業
- ・ご家庭への「指導報告」「定期面談」でフォローアップ
→夢の志望校合格へ誘う



現在は営業部門をリソー教育へ集約、一元化し、営業力の強化を図っております。今後は、展開エリアを大都市圏へ集中させる計画でございます。

また、名門会内のブランドでは名門会 Online が好調で、生徒数が前年同月比 27%増となっております。名門会 Online は生徒と講師がお互いの顔だけではなく、手元も見えるシステムで、対面と同等の個別指導を日本全国だけでなく、全世界で受けられるということもあり、生徒数が増えている状況ですので、今後拡大に注力してまいります。

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@scriptsasias.com

伸芽会 — 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	
	中間期	前期増減	中間期	前期増減	中間期	前期増減
売上高	3,168	△140	3,103	△65	3,119	+16
営業利益	629	△286	493	△136	496	+3

【開校状況】

Q1：  新規開校 1校 (武蔵小杉校)
 リニューアル 1教室 (吉祥寺教室)
 リニューアル 1校 (吉祥寺校)

Q2： —



 リソ-教育グループ 「すべては子どもたちの未来のために」

9

続いて伸芽会でございます。伸芽会では売上高が前期比 1,600 万円増の 31 億 1,900 万円、営業利益が前期比 300 万円増の 4 億 9,600 万円となりました。

当中間期では 4 月にコナミススポーツ伸芽'S アカデミー武蔵小杉校を新規開校、3 月に伸芽会吉祥寺教室、伸芽'S クラブ学童吉祥寺校をリニューアルし、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



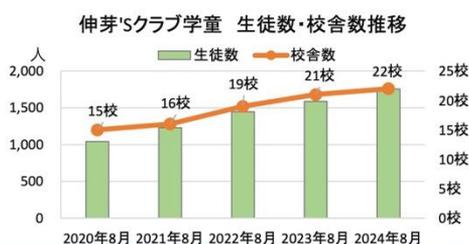
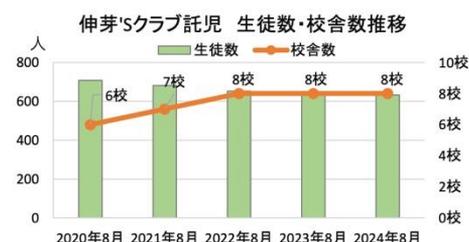
伸芽会 — 実績の背景 —

- ・ 伸芽会受験局の生徒数は減少したものの伸芽'Sクラブ学童は好調
- ・ 伸芽会受験局での値上げ効果により売上高増加

【改善策】

- ・ 計画的な個別面談の徹底による退会防止
- ・ 営業力強化

➡ 生徒数増加へ



生徒数につきましては伸芽会受験局で減少したものの、伸芽'Sクラブ学童は好調に推移しております。また伸芽会受験局での値上げ効果により、売上高が前期比で増加しております。

神奈川、埼玉、千葉では9月から、東京では今月から私立小学校受験が始まっております。しっかりと合格実績を来期に繋げるとともに、計画的な個別面談など顧客サービスの徹底を改めて図り、退会抑制、営業力強化により、生徒数増に繋げてまいります。

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

	2023年2月期		2024年2月期		2025年2月期	
	中間期	前期増減	中間期	前期増減	中間期	前期増減
売上高	1,237	+268	1,429	+191	1,704	+275
営業利益	△6	+38	123	+129	264	+141

【開校状況】

2024年8月末時点稼働校数 **88校**
(前年同月比+7校)

【その他】

・個別指導受講者数が増加
(前年同月比+14.8%)



続いてスクール TOMAS です。スクール TOMAS では売上高が前期比 2 億 7,500 万円増の 17 億 400 万円、営業利益は前期比 1 億 4,100 万円増の 2 億 6,400 万円となりました。

当中間期末の稼働校数は前年同月比 7 校増の 88 校となっております。また個別指導受講者数が増加しており、2024 年 8 月末では、前年同月比 14.8%増加、売上高も 12.5%増加いたしました。

スクール TOMAS の業績が伸びている理由でございますが、放課後学習の支援をすることで、学校の先生方の働き方改革に貢献して、社会的な問題解決のお手伝いができていること、また、TOMAS の完全一対一の個別指導を導入することで学校の進学実績が上がり、人気校になったことで生徒募集をスムーズに行うことができていることにありまして、学校からも感謝の言葉をいただいております。こうしたことからスクール TOMAS は成長を続けまして、現状ではグループの中でも利益率の高い会社となっております。

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@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%

続きまして株主還元策につきまして、副社長の久米よりご説明申し上げます。

久米：株主還元策ですが、従来から発表しております今期配当予想10円、これは変えません。上期は非常に業績が良かったのですが、通期予想も今のところは変えておりません。これは下期にかけて冬期講習など業績に影響する要因がいろいろ出てきますので、その様子を見て判断しようと思っております。

配当についてこだわっているのは、これも既に発表しておりますけれども、配当性向50%以上。今期、このまま通期の利益予想通りでいくと配当性向が90%近くになります。100%配当からは減らしましたが、今後もROEは10%以上、配当金額については10円2桁、この2点には今後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@scriptsasias.com

ヒューリックとの提携強化

2020年9月	<ul style="list-style-type: none"> ● 当社・ヒューリック・コナミスポーツの3社間で業務提携 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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
	<ul style="list-style-type: none"> ● ヒューリックと資本業務提携（保有割合5.0%） 	
2021年10月	<ul style="list-style-type: none"> ● ヒューリックとの資本業務提携強化（保有割合20.66%） 	<ul style="list-style-type: none"> ● 持分法適用関連会社化
2024年5月	<ul style="list-style-type: none"> ● 公開買付・第三者割当増資（保有割合51.0%） 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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**

続きまして天坊から今後の展開と中計について説明させていただきたいと思っております。よろしくお願いいたします。

天坊： それでは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、前回もお話しさせていただいてと思いますが、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させていただきます。スタートは2020年の9月になります。当社、ヒューリックさん、コナミスポーツさんの3社間で教育特化型ビルのこどもでぱーとの開発を目的に業務提携をしたのがスタートとなります。

また、3社での業務提携だけでなく、ヒューリックさんとの間では資本業務提携も締結し、1年後の2021年10月にはその資本業務提携を強化し、持分法適用会社となったということです。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株式会社から立地の良い教室物件を紹介してもらうことにより、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、今年5月に公開買い付けおよび第三者割当増資によりまして、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ございます。

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

これにより引き続き有利な物件の確保をすることができ、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 × リソ教育株式会社 × 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
Kodomo Depart

2025年春
開業予定

「こどもでばーと 中野」

Kodomo Depart

開校予定 TOMAS 伸芽Sクラブ 学童

「こどもでばーと たまプラーザ」

Kodomo Depart

開校予定 伸芽会 伸芽Sクラブ 託児 伸芽Sクラブ 学童

2027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

Kodomo Depart

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

リソ教育グループ 「すべては子どもたちの未来のために」

こどもでばーとシリーズは、先ほどご説明したヒューリック、当社、コナミスポーツさんで行うものですが、その展開については来年春、いよいよスタートするという状況です。まず東京都の中野、そして横浜市のだまプラーザにそれぞれ開業を控えております。こどもでばーと中野にはTOMAS 個別指導塾と伸芽Sクラブの学童、さらに、たまプラーザには伸芽会の全ブランド、すなわち伸芽Sクラブ託児、伸芽会の受験局、伸芽Sクラブ学童が入る予定です。

また、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の教室展開の他に、子供のための学びの場、アートの場も併設する予定となっております、当社のシンボリックな建物になるんじゃないかと期待しております。

この他、東京都、千葉県で6物件の開発が具体化している状況です。こどもでばーとは2025年の春からになります。

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@scriptsasias.com



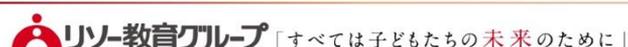
中期経営計画について

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

※「こどもでぱーと」は加味しておりません



16

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の策定に関するお知らせで、2027年2月期までの3カ年計画を公表させていただいています。具体的な数字を申し上げますと、初年度である今期の売上高は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。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31億2,000万円、当期純利益が18億5,000万円。最後の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います。

ただ、中間期が良かったということもあり、現在、新たな中期経営計画の策定も考えているという状況です。この数字に変更が生じた場合には改めて発表させていただくことにしております。また、先ほどご説明したこどもでぱーとの展開につきましては、まだ始まっていませんし、数字が読めない部分もあるため、この中期経営計画には加味していないという状況です。

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@scriptasia.com



16

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



今後の展望になりますけれども、各社、グループ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%以上を目指してまいります。当社は人が財産でありまして、商品でもありますので、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も随時行っていく予定です。

また、広告宣伝費等の費用の見直し、そして最適化、効率化も続けてまいります。さらにはコロナ禍や自然災害といった非常時にも備えるため、一定の自己資本を確保したいということも考えています。

株主還元策でご説明した通り、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、ROEについても10%以上の水準には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、受験率は増加傾向
- ・ 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）の成長に加え
異業種との提携等による横軸（新規事業）の拡大により
継続的な成長を目指す

- こどもでぱーと
- コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー など



今後、中長期の見通しにつきましては、学習塾業界においては、一部首都圏では、小学校受験、中学校受験の受験率が増加傾向にあって活況を呈しているという状況もありますが、少子化の傾向自体は今後も当然続いていく、さらに加速していくことが見込まれておりますので、受験者数の増加は一過性のものということも考えざるを得ないと思っています。

当社ではこれまで推し進めてきました、既存事業の成長、囲い込み戦略による縦軸と、こどもでぱーとなど新たに展開する事業等による横軸も拡大させることによりまして、継続的に事業を成長させていきたいと考えております。

説明は以上となります。

いよいよ、こどもでぱーと1号店の開業まで来年の春、半年ほどとなりました。こどもでぱーとの開業がヒューリックのグループ会社としての本格的なスタートになると考えております。当社としては引き続き質の高い教育サービスを提供するとともに、ヒューリックさんの掲げる四つの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、新たな顧客層の開拓可能性の拡大に繋げてまいりたいと思います。今後も当社の企業価値の向上、成長拡大に努めてまいりますので、引き続き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

短いですが以上でご説明をさせて終わらせていただきます。ありがとうございました。

司会：ご説明、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



質疑応答

司会 [M]：それでは質疑応答の時間に参りますが、ご質問のある方は挙手していただきたいと思えます。なお本説明会全部書き起こしの対象ですので、匿名ご希望の方は名乗らないで結構です。それではお願いします。

質問者 [Q]：本日はありがとうございました。3点ございます。まず、5 ページで TOMAS の件です。前年同期比で 4.7% 増ということですが、この 3 月にも授業料改定されて、どちらかというと高価格帯のサービスだと認識しております。エリアによっては、授業料の負担に関して負担力の差があると思いますが、地域ごとに価格戦略はあるのでしょうか。

2 点目が 11 ページです。スクール TOMAS ですが、こちらもすごく好調だとお伺いして 2 割近い増収ということでもあります。好調の理由に関しては、先ほど放課後学習と一对一のノウハウが効いているという話がありましたけれども、改めて好調の理由と、今後もその成長ペースが続けられるのかという中長期的な展望も含めて教えていただければと思います。

3 点目が 17 ページです。優秀な人員の確保ということですが、講師の採用に関しては全般的に人手不足がよく叫ばれておりますけれども、苦勞されている点とか、もしくは差別化できる点があれば教えて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した。ご質問、3 点いただいて、TOMAS の価格の地域ごとの差ということでもよろしいのでしょうか。その部分とスクール TOMAS の今後の展望、さらには現状の人材採用ということでもよろしいでしょうか。

では TOMAS についてまず私からご説明差し上げます。TOMAS の価格は一定です。首都圏 1 都 3 県でしか出していないということもあり、価格の差は付けていない状況です。プロの専門の先生が教えるコースや一般的な講師が教えるコースなど、コースの差は設けておりますけれども、地域によっての差は付けていないという状況です。

値上げによるネガティブ要素は今のところ聞いてはおりませんし、学年が変わるタイミングでの値上げになるので、そこまでのインパクトはりません。きちんとしたサービス、値段に見合ったサービスが提供できているかということが全てかと考えています。

スクール TOMAS については、スクール TOMAS の社長でもあります上田からご説明差し上げます。

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

上田 [A]：スクール TOMAS について、好調の原因ですが、ここに書かせていただいていることがほとんどですけれども、私立の学校に対して、学校も少子化で差別化が必要という状況です。スクール TOMAS は先生の働き方改革のお手伝いもできるので、その辺りがマッチしているということが背景にあります。中長期の展望ですけれども、私立の学校は日本で 1,300 校あるといわれています。そのうちの 20% ぐらいのシェアは取りたいと思っております。そこが取れば、計算上は 100 億ぐらいになるのではないかと、私見ですけどそう思っております。以上です。

天坊 [A]：あと、優秀な人材、まずは講師の確保については、おかげさまでいろいろな募集媒体の工夫とか、それからグループ会社に講師の人材バンクみたいなところを設けておまして、そういったところが徐々に効果を発揮し始めております。さらには駿台さんとの提携で、駿台さんの卒業生に声をかけていただくこともやっておまして、おかげさまで TOMAS の講師で困っているという状況は特にはないです。ただ地域差がちょっとあるので、そこは融通しあってというようなところはあります。

湾岸地域はとても市場はホットですが、そこには講師があまりいないという状況もあり、そういうところはちょっと苦労しているところはあるんですが、全体的に講師が足りないという状況は特にはないです。

あとは社員ですかね。社員の採用が一番、肝になってくるころだと思いますので、より待遇改善も含めて、常に人材は入れていかないといけないと考えています。以上でご説明させていただきました。

質問者 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございました。後ろの方、よろしくどうぞ。

カザマ [Q]：東洋経済のカザマと申しますけれども、3 点お願いします。1 点目が上期、特に営業利益以下の利益が貴社の想定よりも結構、強めに出ているのかなと推察するのですが、下期は前期比の横ばいで見られて。このポイントは一つ、先ほど下期投資等を見込むとおっしゃっていましたが、具体的におっしゃられることがあったらお願いします。

2 点目はこどもでぱーと渋谷ですけれども、その前に出すものとの比較で、先ほど学びの場、アートの場みたいなお話がありました。何か具体的にこのビジネスに絡むような話でありましたら教えてください。

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@scriptasia.com



3点目、プラスワン教育、好調というお話がありましたけれども、特に中身の具体的な開示がないと思うのですが、何か売上利益でしたり、どの辺りの分野が伸びてるかなど、コメントできることがありましたらお願いします。

天坊 [A]：ありがとうございます。3点ご質問いただいて、特に利益が中間好調だったけれども下期に据え置いている理由ということによろしいですか。

カザマ [Q]：中間期、もし当初の想定よりも上ぶれてたとしましたら、その要因も併せていただけますか。

久米 [A]：前期と違うところは、まず経費の削減、広告宣伝費 10%減など支出の見直しをしました。また、TOMAS とかスクール TOMAS が好調だったということもあります。TOMAS では在籍が前期までマイナスだったんですけど、今期から在籍がプラスになってきたってことです。

一番想定と違ったのは、スクール TOMAS の業績がすごく伸びたことです。スクール TOMAS が伸びたのは、先ほど上田から説明がありましたけど、学校内の個別指導が伸びたんですね。個別指導が 10 数%伸びたということなどが大きく変わった要因です。

それから下期については、まだ冬期講習があるので、その様子を慎重に見ているということです。一応、このままのトレンドでいけば、おっしゃる通り経常利益も 26 億になって 30 億ぐらい行く予想になるんですけども、そこはまだもうちょっと確認したいということです。

カザマ [Q]：特に何か既に見込んでいるものがあるというわけではなく。

久米 [A]：投資の計画は、下期には特にありません。

カザマ [M]：分かりました。

天坊 [A]：渋谷のこどもでばーとについては、今、ちょうど更地になってますけれども、宮下公園の明治通りの向かい側、元、東京都の児童館があったところの再開発が進んでおり、そこをヒューリックさんが落札したというところで、そこにこどもでばーとを作るという計画です。

もともと、ヒューリックさんが教育のテナントを入れるということで入札をして、それで取った案件と聞いておまして、その 1 階部分です。そこを教育の象徴的なものにしたいということで、そこはどちらかというと弊社のシンボリックな部分になってくるので、企業のイメージアップになるんじゃないかと考えております。ここはもうちょっと時間かけて練らないといけないところかと考えています。ただアートの体験とか、いろいろな教育に関する子供が集まれるような場所は想定しております。

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



そしてプラスワン教育の増収についてはコロナ禍でなかなか勉強合宿ができなかった部分があるんですが、そこを再開しまして、そのグループ内売上が増えたという部分は1点、あります。スクール部門、そして教育旅行の部門、体験旅行のスクールツアーシップの部門、それぞれがちょっとずつ増えたというところではありますが、そこまで大きくは増えてないという状況です。

カザマ [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございます。他にご質問。

質問者 [Q]：3点お伺いしたいのですが、1問ずつお伺いしたいと思います。1点目は、本日の資料の10ページ目に伸芽会の生徒数、校舎数の推移があって、2022年8月期から生徒数が減ってらっしゃるといふことで、ここについては御社としてはどういうふうに分分析をしてらっしゃるのでしょうか。

久米 [A]：主に、学童と託児は横ばいか増えて、受験局が減っているってということなんです。これはコロナ明け直後に急激に受験局の生徒数が伸びたんですけども、前にもIRで少しお話ししたのですが、サービスが少し低下しちゃったんです。

伸芽会は評判が大事なんですよ。お受験のマーケットってものすごくニッチなマーケットなので、この中でちょっとサービスが悪くなると途端に生徒数に影響してくるんです。あと、競合他社が増えてきてるんですね。主に昔は有名なところではジャックだけだったんですが、自由が丘の学校とか個別の学校とか、新しい学校とかいろいろ出てきてるってところで、受験局の生徒数が減ってきてるってことです。

これをどうするかということですが、一つは、見ていただくと分かるのですが、校舎数が全然増えてないんです。われわれの業界では校舎数を増やしていかないと、なかなか新規の生徒が増えてこないんです。これはある意味、スーパーと同じでスクラップとビルドの繰り返しです。そうやって業績伸ばしていくのが塾であって、当社でも創業以来、スクラップ&ビルドの繰り返しです。受験局の生徒数が伸びてこないということは、校舎数が増えてないことも一つの要因だということ。これについては、先ほど申し上げたこどもでぱーとの中に教室を展開します。こどもでぱーと中野には受験局が入ります。それからこどもでぱーとたまプラーザは、伸芽会の全ブランドが入ります。それから渋谷にも受験局が入るってことで、こどもでぱーとはTOMASと伸芽会が中心になるので、自然と教室数が増えていくということです。

学童については、もっと積極的に経営として増やしていきたいと思っております。学童は生徒数が年間10%以上、伸びています。出せば伸びます。それからコナミさんとのコラボレーションの伸

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



芽'Sクラブ学童品川校とか、西宮校も生徒数が順調に伸びており、特に品川は増床したぐらいで、学童が増えてます。ここは教室数を増やしていく対応をとって、伸芽会全体の生徒数を増やす戦略を今期から始めているので、来期ぐらいには受験もプラスマイナスゼロぐらいを目指すというところだと思います。

ただ、業績については前も説明しましたように、値上げ効果で前期にはプラスになっているということです。以上です。

質問者 [Q]：2点目は、本日のこの決算説明のお話とはちょっと関係ないんですけども、御社の場合、非常に高所得者の世帯を数万件単位でお客様にしてらっしゃって、それが大学受験以降にご縁がなくなっていくのが以前から課題であったと思うのですが、ここに関して今は追わない方針なのか、あるいは何か新しいサービス等を考えてらっしゃるのか、その辺りいかがでしょうか。

天坊 [A]：ありがとうございます。おっしゃる通り、1歳から伸芽'Sクラブの託児で生徒を囲い込んで、大学受験まではしっかりと繋がるのですが、それ以降、手放してしまうのが常に課題といたしますか、勿体ないところではあるんですけども、その先に行くとかかなり細分化されてしまいます。専門の予備校ですとか医学部の国家試験といったことは考えられるのですが、まだそこまで具体化はしていないという状況です。ただ考えていかなければならないところではあり、これといったものがあれば、是非そこに進んでいければとは考えています。

質問者 [Q]：3点目はこどもでぱーとの件で、数字でもし目安があればお伺いしたいのですが。おそらくヒューリックさんが土地建物を持ってらっしゃって、御社は設備や内装に投資してらっしゃると思うんですが、投資の回収期間は1カ所当たりどれぐらいを目標にしていらっしゃるかっていうのが1点目。

2点目は、おそらく何となく印象としては、例えば伸芽会とか TOMAS とか、単体で出店されるよりは諸々シナジーがあって、収益性とかが高いんじゃないかという印象はあるんですけども、こどもでぱーとで展開していったほうが御社としてはより収益性が高まるとか、何か定量面で手応えといたしますか、教えていただけるとありがたいです。

久米 [A]：これはやってみないと分からないですが、来年、中野が初めて開業しますが期待はしています。投資回収期間は、当社にとって今までの既存事業と全く同じです。これは変わりません。建物に関して当社が費用を出すことはなくて、家主がヒューリックさんになるというだけの話なので、そこは全く変わりません。

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@scriptasia.com



こどもでは一との期待については、中野の建物が大分建ってきていて、この前、私が見てきたんですが、駅近のヒューリックさんの新築で、ものすごく綺麗なビルで、この中にコナミスポーツも、それから1階にカフェも入る。それと上に多目的ホールがあって、ここのイベントも企画するってことなので、そういう意味では伸芽会とか TOMAS のビルの中の知名度も、もちろん高額の集客に貢献すると思います。さらに、送迎サービスが付きますので、そういう意味では今まで中野になかったサービスがある。

もう一つ、中野のすぐ横に SAPIX があるんですが、SAPIX についていけない人が TOMAS に来るということがあって、そういう意味で塾銀座みたいなところがあるので、そういう効果もある、ものすごくいい場所に作っていただいた。渋谷もそうです。たまプラーザもまさに駅前なんですね。そういう意味ではこの前、西浦さんが発表なさっていましたけど、ヒューリックさんのビルの戦略、大規模なところから中小型に移って、われわれも含めてやっていくという意味でシナジー効果が結構、出てくると期待はしています。

司会 [M]：ありがとうございました。他にご質問はないようですので、以上をもちまして説明会終了です。どうも皆様、お疲れ様でした。会社の皆様、ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声が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

