



株式会社リソー教育

2025 年 2 月期決算説明会

2025 年 4 月 21 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 月期決算説明会
[決算期]	2025 年度 通期
[日程]	2025 年 4 月 21 日
[ページ数]	27
[時間]	15:30 – 16:00 (合計：30 分、登壇：19 分、質疑応答：11 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 (CFO) 久米 正明 (以下、久米)

サポート

日本 050-5212-7790
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月期決算説明会を開始いたします。

このたびは、4月18日に開示いたしましたとおり、賞与引当金の修正に伴い決算訂正をいたしましたため、弊社決算説明会の日程および開催方法の変更をさせていただきました。皆様には大変なご迷惑をお掛けすることとなり、誠に申し訳ございませんでした。本日、こうしてまたご参加していただき感謝申し上げます。

－ 目次 －

- 1 | **リソー教育（連結）2025年2月期実績・実績の要因** (P3-P4)
- 2 | **各セグメントについて** (P6-P13)
- 3 | **株主還元策・中期経営計画について** (P15-P17)
- 4 | **今後の展開・展望** (P19-P23)
- 5 | (参考資料) **リソー教育グループ概要** (P25-P43)
- 6 | (参考資料) **異業種との提携・新たな取り組み** (P45-P51)
- 7 | (参考資料) **サステナビリティについて** (P53-P57)

「すべては子どもたちの**未来**のために」
RISO Kyoiku Group

1

久米：本日の流れにつきましては、資料を元に、まず2025年2月期の実績、各セグメントについてのご説明、株主還元策、中期経営計画、今後の展開・展望についてご説明いたします。最後に、

サポート

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

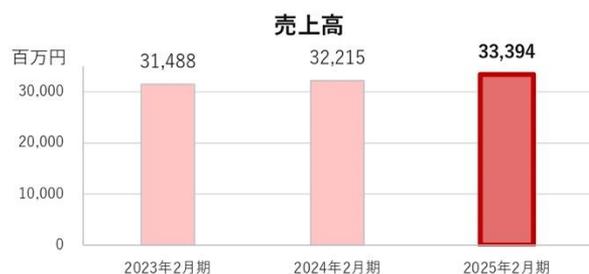


質疑応答として Q&A 機能にてお送りいただきました質問へご回答いたします。説明中でも Q&A よりご質問をお送りいただけますのでよろしくお願いたします。それでは社長、お願いたします。

リソー教育（連結） 2025年2月期実績

(単位：百万円)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社に帰属する 当期純利益	
		前期比		前期比		前期比		前期比
2024年2月期	32,215	+2.3%	2,628	+8.6%	2,655	+7.9%	1,661	+11.7%
2025年2月期	33,394	+3.7%	2,933	+11.6%	2,938	+10.7%	1,743	+4.9%



 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」

3

天坊：それでは、早速ですけれども、2025年2月期の実績について、結果の業績数字をご報告いたします。

売上高は前期比 3.7%増の 333 億 9,400 万円、営業利益は前期比 11.6%増の 29 億 3,300 万円、経常利益は前期比 10.7%増の 29 億 3,800 万円、親会社に帰属する当期純利益は前期比 4.9%増の 17 億 4,300 万円となりました。

サポート

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



実績の要因について — 売上高・利益 —

売上高 33,394百万円 前期比 +1,179百万円 (+3.7%)

- ・ **過去最高の売上高を達成**
 - ・ **主に学習塾事業、学校内個別指導事業が好調**
 - 学習塾事業 17,671百万円 (前期比 +5.0%)
 - 学校内個別指導事業 3,438百万円 (前期比 +17.5%)
-  TOMAS で期中平均生徒数が前期比+2.3%**
 スクールTOMAS で個別指導の期中平均受講者数が前期比+17.1%

営業利益 2,933百万円 前期比 +305百万円 (+11.6%)

- ・ **売上高の増加に加え、広告宣伝費など費用の戦略的な見直しにより前期を上回る**

当期実績の要因ですけれども、主力事業の TOMAS で期中平均生徒数が前期比で 2.3%増加したこと、また、スクール TOMAS で個別指導の期中平均受講者数が前期比 17.1%増加したことが売上高増加の主な要因です。これに加え、広告宣伝費など費用の戦略的な見直しにより、営業利益が前期比 11.6%増と増収増益を達成、売上高は過去最高となりました。

学習塾事業 — 事業内容 —



【特徴】完全1対1の進学個別指導

- ・生徒の進度・個性に合わせた百人百様の合格逆算カリキュラムで夢の志望校合格へ
- ・完全1対1の個別指導で高い合格実績を実現

【特徴】それぞれのプロフェッショナル

- (教務社員) 保護者との学習進捗共有、学習の悩み相談
講師との指導内容、進捗の共有
生徒の学習進捗確認、学習の悩み相談
- (講師) 講師の使命についてや当社の理念など
定期的に研修を受けている講師が指導
- (新規入会担当) 生徒募集業務を担当(専属社員)
教務社員は保護者とのコミュニケーションに専念

TOMASのブランド

進学個別指導 

医学部専門個別指導 

最難関中学受験専門個別指導 

マンツーマン英会話スクール 

 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

続きまして、各セグメントの事業内容および当期実績についてご説明いたします。

まず、主力事業の TOMAS ですけれども「生徒の個性は千差万別。その個人差に的確に対応できる教育こそが本物の教育であり、理想の教育である」という理念のもと、完全1対1の個別指導サービスを提供しています。

また、役割に応じて教務社員、指導講師、新規入会担当という形で分業を確立することによって、高品質な個別指導サービスの提供を可能にし、他社との差別化を図っていきます。

現在、首都圏を中心に進学個別指導の TOMAS、医学部専門個別指導のメディック TOMAS、最難関中学受験専門個別指導の Spec.TOMAS、マンツーマン英会話のインター TOMAS の四つのブランドを展開しています。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



5

学習塾事業 2025年2月期実績

売上高 17,671百万円

営業利益 1,163百万円

【トピックス】

TOMASの期中平均生徒数が
前期比+2.3%増

【開校・リニューアル等】

2025年2月期

 2校開校 (用賀・市が尾)

3校リニューアル

(南浦和・志木・国立)



1校開校 (渋谷)

2026年2月期 (予定) TOMASで2校開校、
4校リニューアル



2025年2月期の実績につきましては、TOMASの期中平均生徒数が前期比で2.3%増と順調に推移し、売上高が176億7,100万円、営業利益が11億6,300万円となりました。

当期の開校状況ですが、TOMASおよびメディックTOMASで計3校を新規開校、TOMASで3校をリニューアルいたしました。2026年2月期にはTOMASで2校を新規開校、こどもでぱーとに移転した中野を含め、4校をリニューアルする予定です。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

家庭教師派遣教育事業 — 事業内容 —



TOMEIKAI
名門会Online

【特徴】100%社会人プロ講師へのこだわり

- ・指導経験・実績が豊富なプロの社会人講師
- ・5,000人以上の登録講師で生徒の個性に合わせて指導
- ・定期的な研修、勉強会で指導の質を常に向上



【特徴】志望校合格から逆算した、個人別カリキュラム

- ・夢の志望校から逆算した「個人別カリキュラム」で指導
- ・進捗状況に合わせてカリキュラムを見直し志望校合格へ導く
- ・高い合格実績（特に医学部への合格実績が高い）

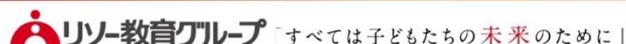
名門会のブランド

家庭教師センター

医学部受験専門個別指導

全国版進学個別指導

オンライン個別指導



8

続いて、家庭教師派遣の名門会についてご説明いたします。名門会は指導経験、実績が豊富な100%プロの社会人講師が生徒の個性に合わせた指導を行っていることが特徴です。特に医学部受験に強い講師をそろえていて、毎年堅実に実績を出しております。

家庭教師センターでは合格実績を公表しているところはほとんどありませんけれども、名門会は毎年合格実績を公表しています。公表できるだけの実績があるということで考えていただければいいのではないかと思います。

現在、TOMAS が展開するエリア以外を中心に、家庭教師センターの名門会、医学部受験専門個別指導のメディック名門会、全国版進学個別指導の TOMEIKAI、オンライン個別指導の名門会オンラインの四つのブランドを展開しています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



7

家庭教師派遣教育事業 2025年2月期実績

売上高 4,932百万円

営業利益 355百万円

【名門会の新たな取り組み】

①医学部受験特化の  MEDIC名門会 の展開 (P38をご参照ください)

②地方や海外在住でも受けられる 名門会Online の展開

(P39をご参照ください)

③名門会のノウハウで全国の学習塾をサポートする

MOPS (名門会Online パートナーシステム) の展開

(P51をご参照ください)

【開校・リニューアル等】

・2025年2月期  名門会 1校リニューアル (名古屋市 星ヶ丘駅前)

 TOMEIKAI 閉校 (松本)

・2026年2月期  MEDIC名門会 1校開校 (予定)

 名門会  TOMEIKAI 各1校閉校



名門会の当期実績につきましては、売上高が49億3,200万円、営業利益が3億5,500万円となりました。

当期の校舎状況ですけれども、名門会星ヶ丘駅前校をリニューアル、そしてTOMEIKAI松本校は閉校いたしました。名門会では新たな取り組みとして、医学部受験に特化したメディック名門会、地方や海外在住でも対面と同品質の授業を受けられる名門会オンライン、そしてその名門会オンラインのシステムを用いて、名門会のノウハウで全国の学習塾をサポートする名門会オンラインパートナーシステム「MOPS」の展開に取り組んでおります。

名門小学校・幼稚園受験のパイオニア

- ・ 1956年創立
- ・ **日本における民間幼児教育のパイオニア**
- ・ 生徒一人ひとりの発達に応じた個人別合格プログラムで
名門小学校・幼稚園へ合格者を多数輩出



蓄積されたノウハウ・入試情報

- ・ 創立以来蓄積されたノウハウ・入試情報で**入試問題集や各種教材を出版**

受験者数 全国最大級のオープン模試

- ・ 過去の入試分析情報をもとに、最新の入試動向を予測して問題作成
- ・ 精度の高さに定評
- ・ 累積100万人以上が受験する**全国最大級の「伸芽会オープン模試」を開催**

伸芽会のブランド

幼児教育  **伸芽会** 受験対応型託児  **伸芽'sクラブ託児** 受験対応型学童  **伸芽'sクラブ学童**

続きまして、幼児教育の伸芽会についてご説明いたします。伸芽会は、名門小学校、幼稚園受験のパイオニアとして、1956年創立以来、日本における民間幼児教育の基盤を支えてまいりました。創立以来蓄積されたノウハウ、入試情報で入試問題集や各種教材を出版する他、国内最大級の伸芽会オープン模試を開催しています。

伸芽会では、幼児教育の伸芽会、受験対応型託児の伸芽'sクラブ託児、受験対応型学童の伸芽'sクラブ学童を展開しておりまして、伸芽'sクラブ学童では、コナミスポーツと提携して、コナミスポーツ伸芽'sアカデミーを展開しています。

サポート

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

幼児教育事業 2025年2月期実績

売上高 5,708百万円
営業利益 454百万円

【開校・リニューアル等】

2025年2月期 コナミスポーツ 伸芽'アカデミー で1校開校（武蔵小杉）

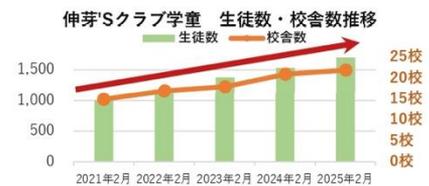
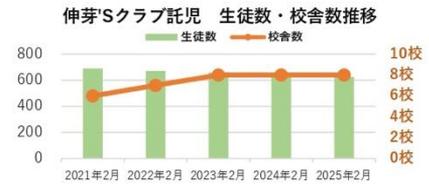
伸芽'sクラブ学童 で1校リニューアル（吉祥寺）

【今後の展開】

こどもでばと 中野に伸芽'Sクラブ学童開校
こどもでばと たまプラーザに伸芽会全ブランド開校

たまプラーザでは産前産後のプレママ・パパを対象にした新しいコースで受験前から囲い込み
➤1歳から小学生まで幼少一環教育を実現

さらに(株)ハグカムとの提携による伸芽'sクラブ学童の英会話（オプション）を補強
将来的に協力して伸芽会のオリジナルメソッドをオンラインで全国展開、事業拡大へ



2025年2月期の実績につきましては、売上高が57億800万円、営業利益が4億5,400万円となりました。当期の開校状況ですが、コナミスポーツ伸芽'sアカデミーで1校を開校、伸芽'sクラブ学童で1校をリニューアルいたしました。

2026年2月期、今期はこどもでばと中野での伸芽'sクラブ学童の開校や、こどもでばとたまプラーザでの伸芽会全ブランドを開校しています。

こどもでばとたまプラーザでは、今までにない新しいコースを開設し、小学校受験、幼稚園受験をする前から通っていただくことで、1歳から小学校までの幼小一貫教育を実現いたします。

さらにオンライン英会話専門の株式会社ハグカムさんとの資本業務提携によって、伸芽'sクラブ学童でオプションの英会話を強化し、これまで曜日が合わなくて受講が難しかった生徒さんにも英会話の授業を受けていただけるようにしています。

学校内個別指導事業 — 事業内容 —



TOMASのノウハウで学校内で個別指導

- ・学校の中にTOMASと同じ個別指導ブースを設置
- ・「TOMAS」のノウハウで学校内で完全1対1の個別指導
- ・学校に派遣したチューターもしくはオンラインでいつでも質問できる質問型個別指導（自習室）
- ・学校と学習塾が一体となって学習支援
→学校の進学実績向上に貢献

学校の先生の働き方改革へ貢献

- ・学校、保護者と連携して放課後学習を徹底フォロー
- ・学校の教師の長時間労働問題を解決する一つ的手段として貢献

次に、学校内個別指導のスクール TOMAS についてご説明いたします。スクール TOMAS は、集団指導である学校の中に個別指導の TOMAS を設置するという形式で、日本全国の学校を対象に展開を進めております。TOMAS のノウハウで学校と学習塾が一体となって学習支援を行っており、学校の進学実績向上に貢献しております。

また、放課後の時間帯の学習をサポートする形になりますので、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いう側面からも注目を集めています。大学受験の多様化によって学校が放課後学習支援に求める内容も多様になっていますけれども、生徒一人ひとりの個性に合わせた指導ができるということがスクール TOMAS の強みであり、他社との差別化となっている部分だと考えています。

サポート

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

学校内個別指導事業 2025年2月期実績

売上高 3,438百万円

営業利益 488百万円

【トピックス】

2025年2月期 稼働校数 **86校**
(前年同月比+6校)

オンライン個別指導の拡充により
期中平均個別指導受講者数が増加
(前年同月比+17.1%)

オンライン個別指導とは

- 地方の学校でも自宅でも優秀な講師の個別指導がオンラインで受けられる
- 2025年2月期では**50校以上**の学校がオンライン個別指導を利用



2025年2月期の実績ですけれども、売上高が34億3,800万円、営業利益は4億8,800万円となりました。学校が始まる4月をスタートとした当期の稼働校数は、前年同月比6校増の86校となっています。

スクールTOMASでは、優秀な講師の個別指導を学校でも自宅でも受けられるオンライン個別指導の拡充によりまして、期中平均個別指導受講者数が前期比で17.1%増加いたしました。なお、2026年2月期の稼働につきましては、4月時点で91校でスタートしています。

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いたします。

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	92.9%	19.0%
2025年2月期(実)	10円	95.4%	17.1%
2026年2月期(予)	10円	85.0%	—

久米：株主還元策につきましては、従来からご説明している方針どおり、配当性向は50%以上をめどとするということで基本方針、これは変わっておりません。ただ、ROE10%以上は維持したいと考えており、2025年2月期は1株当たり10円の配当を実施しまして、配当性向は95.4%、ROEは17.1%となりました。

2026年2月期の配当予想につきましても、1株当たり10円としております。これは、やはり2桁、10円の配当については今後こだわっていきたいということと、今期は前期より予想業績がいいということで10円を予定しております。

続いて、中期経営計画について、社長の天坊よりご説明いたします。

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、社員の採用、定着のための給与ベースアップ実施
- ・ 広告宣伝費など費用の見直し、最適化・効率化
- ・ パンデミックや自然災害など非常時に備え一定の自己資本を確保



天坊：中期経営計画については、昨年の4月に2027年2月期を最終年度とした3カ年の中期経営計画を発表しています。

当中期経営計画では、年平均成長率約5%を目指しています。当社は人が財産であり、商品であるという業態ですので、優秀な社員や講師の採用、定着のための給与のベースアップは現状定期的に必要だと考えていますし、また、少し前のコロナ禍のような状況や自然災害等にも備えまして、一定の自己資本の確保も必要だと考えております。そのため、費用の増加も考えています。

また一方で、広告宣伝費の見直しだったり、その他の費用の最適化・効率化も図っています。物価上昇も勘案した授業料の改定も併せまして、総合的にROE10%以上の水準は維持したいという形で考えて中期経営計画を立てております。

サポート

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

中期経営計画について

2024年4月8日公表

3カ年期経営計画（2025年2月期 — 2027年2月期）

2025年2月期決算短信記載

（単位：百万円）

	2025年2月期 （計画）	2026年2月期 （計画）	2027年2月期 （計画）	2025年2月期 （実績）	2026年2月期 （予想）
売上高	33,960	36,220	38,260	33,394	36,000
営業利益	2,670	3,120	3,360	2,933	3,145
経常利益	2,670	3,120	3,360	2,938	3,140
親会社に帰属する 当期純利益	1,710	1,850	2,000	1,743	2,000

現状、中計の1年目が終了しまして、2年目の予想も発表させていただいています。それによると、2年目の最終利益が最終年の数字とイコールになっておりまして、1年前倒しで達成のような形になっています。現状は業績の推移をにらみながら中計をこのまま走らせようと考えていますが、状況によってまた中計の発表も検討もしなくてははいけないとも考えています。

持株会社体制への移行（ホールディングス化）について

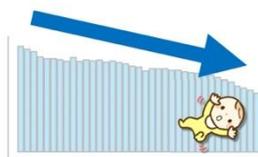
学習塾業界 — 現状 —



大学入試制度改革や教育環境のデジタル化など
教育を取り巻く環境が刻々と変化

学習塾業界 — 今後の見込み —

さらなる少子化の進行や価値観の多様化、
社会環境の変化などによる業界再編、淘汰の進行



当社の対応

より一層の経営の効率化を目指した
グループ体制に再構築
⇒ 経営環境の変化に柔軟に対応し
持続的な成長を実現



次に、2月21日および3月21日に発表いたしました、持株会社体制への移行、当社グループのホールディングス化についてご説明いたします。

学習塾業界では、少子化が加速する中で価値観の多様化、社会環境の変化の流れに応じて、大学入試改革をはじめとしたさまざまな教育制度改革による入試方法の多様化ですとか、教育のデジタル化など、教育等を取り巻く環境が刻々と変化している状況です。そのような流れに沿って業界の再編、淘汰はさらに加速するというふうにも考えています。

当社としても、このような状況の中で当社グループをホールディングス化することによって、より一層の経営の効率化を図り、経営環境の変化への柔軟な対応と持続的な成長の実現を目指そうと考えました。

持株会社体制（ホールディングス化）への移行方法

(株)リソー教育を分割会社とする
会社分割（吸収分割）

100%子会社「(株)TOMAS」に
学習塾、英語スクール事業・生徒募集
勧誘事業を承継

(株)リソー教育を(株)リソー教育グループ
に商号変更
グループ会社の経営管理等をおこなう
ことで経営効率化を図る



具体的な移行方法としましては、当社を分割会社とする会社分割、吸収分割によりまして、当社が営む学習塾、英語スクール事業および生徒募集勧誘事業を、当社が100%出資する新子会社「株式会社TOMAS」に承継いたします。

また、当社は、2025年9月1日付で株式会社リソー教育グループに商号を変更し、引き続き持株会社として上場を維持する予定です。なお、当然これは会社分割による持株会社体制への移行および商号変更につきましては、5月23日開催予定の当社定時株主総会で関連する議案の承認が得られることを条件に実施するということになります。

サポート

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

「こどもでば-と」シリーズの展開

2025年4月
開業

こどもでば-と 中野

9階建てビルの5・6階に TOMAS

3階に 伸芽's クラブ学童 が入居

そのほかコナミスポーツや親子カフェ、こどもクリニック、
こども向けの習い事などが入居

こどもでば-と たまプラーザ

伸芽会の全ブランドが入居

1歳から 伸芽's クラブ託児 小学校受験で 伸芽会

伸芽's クラブ学童 から TOMAS へ



次に、こどもでば-とについてご説明いたします。先日、4月1日にこどもでば-と中野と、こどもでば-とたまプラーザの2棟が同時開業いたしました。各メディアにも多く取り上げていただいていますので、報道に接した方もいらっしゃるかと思います。

こどもでば-と中野は、中央線中野駅南口から徒歩2分と、とても駅近のところにある9階建てビルで、その5階と6階にTOMAS、そして3階に伸芽'sクラブ学童が入居しています。その他のフロアにはカフェだったり、こどもクリニック、そして子ども向けの習い事などが入っていて、新しい子育ての拠点として大いに注目を集めています。

そして、こどもでば-とたまプラーザは、田園都市線のたまプラーザ駅からやはり徒歩2分の場所で、駅近の3階建てビルになります。ここには伸芽会、そして伸芽'sクラブ託児、伸芽'sクラブ学童と、伸芽会の全ブランドが入居しています。

駅の反対側にはTOMASたまプラーザ校がありますので、長く当社サービスをご利用いただける環境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

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

「こどもでば-と」シリーズの展開

こどもでば-と 渋谷
Kodomo Depart

HULIC ヒューリック株式会社 が開発を進める

「MITAKE Link Park」(仮称) へ

こどもでば-と 渋谷を開業(予定)
Kodomo Depart

伸芽会の全ブランドが入居

1歳から 伸芽会 シブガキ 託児、

小学校受験で 伸芽会

伸芽会 シブガキ 学童 から TOMAS へ

【その他】

そのほか本八幡など計6物件が具体化(進行中)

2027年
開業(予定)



イメージ図

こどもでば-との今後の展開ですけれども、2027年には、こどもでば-と渋谷の開業を予定しています。以前は東京都の児童館があった場所にヒューリックさんがMITAKE Link Parkの開発を進めていまして、ここにこどもでば-と渋谷を開業する予定です。こちらにも伸芽会の全ブランドが入居予定です。また、近隣にTOMAS渋谷校もありますので、こちらにも長く通っていただくと期待しています。

さらにこどもでば-とは、本八幡などの物件と合わせて計6物件が現在具体化しているという状況です。また、将来的には20棟まで展開するとヒューリックさんからうかがっております。

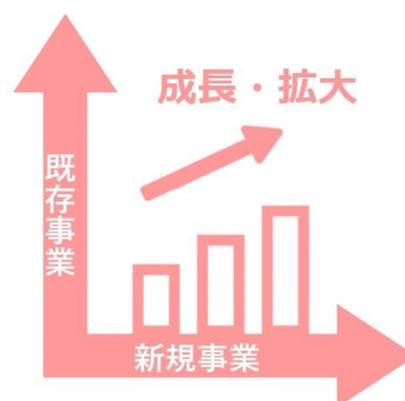
今後の展望

既存事業（当社本来の事業）の成長

新規事業（異業種との提携等）による成長

加えて

ホールディングス化により
経営環境の変化に対応し
継続的な成長・拡大へ



今までお話ししているように、少子化によいよ拍車がかかっているような状況です。そのような中で当社は、少子化を前提とした差別化された商品での既存事業の成長に加え、異業種との提携による新規事業の拡大、加えてホールディングス化することにより、経営の効率化を図り、経営環境の変化に柔軟に対応し、継続的な成長・拡大を目指していきます。

最後になりますけれども、今年も多くの生徒さんの笑顔を見ることができました。この仕事のやりがいや誇りを感じる瞬間だと毎年思います。こうしてたくさんの生徒さんをこれからも笑顔にできるよう、当社の倫理憲章の1番目にあるとおり「すべては子どもたちの未来のために」、当社のサービスをしっかりと提供していきたいと考えています。

引き続き、当社の企業価値向上、成長・拡大を続けてまいりますので、今後ともどうぞよろしくお願いたします。

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。

久米：ありがとうございました。

サポート

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

質疑応答

久米 [M]：それでは、ここから質疑応答の時間とさせていただきます。

画面下にございます Q&A から質問をお受けいたしますので、ご質問をお送りください。また、質問の入力にお時間が必要な場合は、手を挙げるボタンを押してお知らせください。

まず、届いた質問が事前にあって、これは天坊社長から答えていただきます。

質問者 [Q]：学校内個別スクール TOMAS の今後の成長ポテンシャルはどうですか。

天坊 [A]：ありがとうございます。学校内個別指導スクール TOMAS の成長ポテンシャルについては、現状、中期的な目標として、学校 200 校への導入を考えています。それぐらいのポテンシャルがあるといえますか、十分にいけるだろうということです。

4 月の段階で 91 校導入していますから、その倍ということで、中期的な目標として売上高 60 億円から 80 億円ぐらいは行けるんじゃないかと考えています。さらに学校は全国に約 1,300 校ありますので、そのどのぐらい取れるか、というような状況になるんじゃないかなと考えています。

質問者 [Q]：現在の期の増益要因について教えてください。TOMAS、スクール TOMAS が引き続き牽引するのでしょうか。名門会、伸芽会は復調するのでしょうか。

天坊 [A]：引き続き、トレンドとしては TOMAS、スクール TOMAS が牽引するという形にはなると思います。名門会、そして伸芽会は昨期ちょっと不振でしたけれども、それ以上にはなるだろうとは考えています。

久米 [A]：名門会はで今期 10%値上げをしています。伸芽会は、こどもでぱーとたまプラーザで新校が久しぶりに開校するので、この生徒数の増加が見込めます。スクール TOMAS は順調です。

利益については、実は前期に有価証券報告書を見ていただければ分かるんですが、固定資産評価損などいろんな整理をしています。ですから、当期利益については十分実現可能だと思っています。収益体質は少し強化されているんだと思います。以上です。

質問者 [Q]：駿台 Diverse や映像授業を取り入れることは、完全 1 対 1 を強みとしている御社の世間に対する期待に反するのではないのでしょうか。

サポート

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



天坊 [A]：これは、あくまでも補完の部分なんですよね。だから、その部分で TOMAS がリーチできていない層に対して、まずは触れていただいて、そして TOMAS に入っていただくというような導入の手段ということで考えています。

あくまでも補完です。だから駿台 Diverse だけで入会ということは当社の場合はないです。映像授業についても同じで、映像授業だけで入会ということはないということになります。そこは一線を画しているというか、あくまでもオプションというような形で考えています。以上、ご回答申し上げます。

質問者 [Q]：今後の M&A をどう考えていますか。

久米 [A]：M&A についてはいろいろお話もいただけてますし、ご承知のようにヒューリックさんは積極的に M&A をやっていますが、当社においても、当社に関連する事業の延長線にあたるような事業などであればいろいろな可能性はあると思います。

先ほど社長も言いましたように、これから業界再編がだいぶ進むと思いますので、われわれの事業に資する事業であれば、当然グループの中に取り入れていきたいと思っています。案件次第では積極的に推し進めたいと考えています。前回増資したときの資金がまだだいぶ残っていますので、こういうものを使いながら、資本なども含めてやっていこうと、こういうことです。

天坊 [A]：是々非々で判断するということです。

質問者 [Q]：さっきのセグメント別の要因に加え、前期の広告宣伝のような、それ以外のコスト要因のプラスマイナスの想定はありますか。

久米 [A]：コストが上がる部分については人件費ですね。昨年の 12 月に定昇をしています。今期も社員、講師の人件費、これは上がってくると思っています。これが上がってこない、業界の中で勝ち組と負け組が別れるときに、勝ち組に残れないんだろうなと思っていますので、ここはコストとして考えているということです。

プラス要因については、先ほど申しましたように、前期の固定資産の除却損とか整理したものがございますので、利益体質は強化されているという、余計なコストはかかってこないと思っています。今のところその程度だと思います。

天坊 [A]：そうですね。あとは、DX の費用ぐらいですかね。

久米 [A]：でも DX の費用は今期、全部見込んでますので。

天坊 [A]：見込んでいる費用ですね。

サポート

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



久米 [A]：多分大型はこの6月で終わります。あとはランニングコストということなんで、来期以降は大きなものはかかってこないと考えていますね。

質問者 [Q]：顧客データベースの統合の進捗具合はいかがですか。

久米 [A]：これは6月に完成して運用を開始する予定です。

質問者 [Q]：こどもでばーとは、建築資材や人件費の高騰などで計画に狂いが出ていませんか。

天坊 [A]：人件費については見込んでいますので特に計画に狂いはありません。ただ、こどもでばーとの建築のスピードみたいなことへの影響はあるのかもしれませんが。

久米 [A]：あと、今ヒューリックさんは新築でやっていますけれども、ヒューリックさんからもお話があったんですが、既存物件を買い取りして、それを改修することで、人件費と建築資材に影響されないようなこどもでばーとビルづくりを目指していこうという方向にもなっています。

質問者 [Q]：ホールディングス化後の親子上場維持に対する考えを教えてください。

天坊 [A]：ホールディングス化した後も親子上場を続けるのかということだと思いますけれども。これは基本的には続けていくと考えています。今までと特に何か変わるということではありません。今のところはそのように考えています。

質問者 [Q]：生成AIを活用した生産性向上やサービス強化の取り組み施策があればご教示ください。

天坊 [A]：これはまだ、今いろいろとご提案を受けているような状況です。他塾さんの取り組みともいろいろ聞いてはいるんですけども、当社にとって何がいいのかという方向を今、考えているところでございます。また、そういうのを取り入れましたら随時発表させていただければと考えています。

質問者 [Q]：顧客データベースの費用が膨らんでいませんか。

久米 [A]：これは当然膨らみます。今DX化やデータベースの統合を推し進めていますから、今期はかなりそういう意味ではDXの絡みの費用とか、アプリの費用とかが膨らんでいきますけれども。それ以上の効果を期待できるということです。

前にも説明させていただいたことがありますけれども、この顧客データを統合することによって、グループ間の紹介活動とか、いろんな情報を使って他業態への勧誘だとか、伸芽会からTOMASへ

サポート

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



の流れだとか、そういうことが加速すると思っていますので、それ以上のメリットがあると考えているということです。

天坊 [A]：当初の見込みから変わっているってことはないですね。見込みどおりです。

久米 [A]：ええ。増えているということは増えているということですが、見込みからは変わっていません。

天坊 [A]：以前に比べると全然というか、もともとなかった費用です。

久米 [A]：そうです。今期予算には組み込んでいるということです。

天坊 [M]：ここまでご質問に回答申し上げました。もし何か追加でご質問があれば、遠慮なく弊社の経営企画部にメール等で送っていただければと思います。

では、これで2025年2月期決算説明会を閉会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。

久米 [M]：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
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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com