



株式会社リソー教育

2024年2月期第2四半期決算説明会

2023年10月12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 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2024 年度 第 2 四半期
[日程]	2023 年 10 月 12 日
[ページ数]	29
[時間]	15:30 – 16:14 (合計：44 分、登壇：18 分、質疑応答：26 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
[会場面積]	145 m ²
[出席人数]	25 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： それでは定刻でございますので、ただいまから、株式会社リソー教育様の 2024 年 2 月期第 2 四半期決算説明会を開催いたします。最初に、会社様からお迎えしてございます、3 名の方々をご紹介します。まず、代表取締役社長、天坊真彦様でございます。

天坊： はい。よろしくお願いいたします。

司会： 続きまして、取締役副社長、久米正明様でございます。

久米： よろしくお願ひします。

司会： 続きまして、代表取締役専務、上田真也様でございます。

上田： よろしくお願ひします。

司会： 本日は、この後、ただいまご紹介申し上げました 3 名の方々からご説明をいただきます。ご説明終了後に質疑応答の時間を設けておりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

それでは、最初に天坊社長様から、どうぞよろしくお願い申し上げます。

サポート

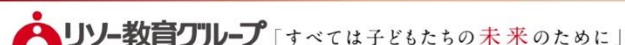
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



(1) 2024年2月期 第2四半期実績 (2023年3月～8月)

(単位：百万円)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
		前期比		前期比		前期比		前期比
2022年2月期 第2四半期	14,612	+31.5%	1,331	—	1,373	—	874	—
2023年2月期 第2四半期	15,441	+5.7%	1,007	△24.3%	1,034	△24.7%	636	△27.2%
2024年2月期 第2四半期	15,940	+3.2%	1,032	+2.5%	1,046	+1.2%	803	+26.3%



3

天坊：では、改めまして、こんにちは。ただいま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、当社説明会にご出席くださいます、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、早速ではございますが、当期2024年2月期第2四半期の実績についてご説明いたします。

おとといですかね、発表しております通りですが、売上高につきましては、前期比3.2%増の159億4,000万円。営業利益は前期比2.5%増の10億3,200万円。経常利益は前期比1.2%増の10億4,600万円。当期純利益は前期比26.3%増の8億300万円となります。

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



4

(2) 実績の背景について — 売上高・利益 —

売上高 15,940百万円 前期比 +499百万円 (+3.2%)

・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 +2.7%)

スクールTOMAS (前期比 +15.5%)

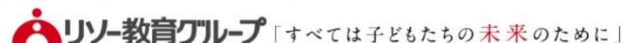
プラスワン教育 (前期比 +20.1%)

営業利益 1,032百万円 前期比 +25百万円 (+2.5%)

・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 (前期比 +101百万円)

スクールTOMAS (前期比 +129百万円)



4

この実績の背景でございます。

売上高は、主力事業であります学習塾事業での売上増に加えまして、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したという次第です。

利益につきましては、売上高増に加え、企業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。

続きまして、もう少し詳しく、第2四半期の生徒数の状況および施策につきましては、代表取締役専務の上田からご説明申し上げたいと思っております。

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



リソー教育グループ生徒数（2023年8月末）

	前期比	前々期比
26,113人	△2.6%	△0.8%

2024年2月期 実施の施策

①授業料改定

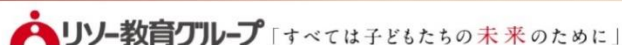
3月 TOMAS・名門会で5～7%
7月 伸芽会の夏期講習会で20%
11月 伸芽会で平均17%（予定）

②不採算校の統廃合

名門会 名門会千葉駅前校 閉校
西広島校→広島駅前校へ統合
TOMEIKAIで2校閉校（予定）
伸芽会 関西2教室を閉校（予定）

③営業強化

TOMAS 営業部門で**重点校舎**を選定し、**営業を集中**して展開
顧客サービスの徹底（面談・フォロー）による**退会防止**
名門会 営業部門をリソー教育へ集約・一元化により**効率化・強化**
伸芽会 営業部門の**マンパワーアップ**
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**



上田：それでは、私からご説明させていただきます。当第2四半期末の生徒数でございます。

グループ全体で、前年同期比2.6%減の2万6,113人となりました。セグメント別では、学習塾事業で前期比2.1%減、家庭教師派遣教育事業で前期比10.2%減、幼児教育事業前期比4.1%減、人格情操合宿教育事業で前期比4.2%増でございました。

当社は今期、各社で次の施策を実施しております。まず、主力事業での授業料改定ですが、TOMASと名門会では、3月より5%～7%、伸芽会では、7月より夏期講習会で約20%の改定を実施。また、学年の切り替え時期であります、来月11月からは、平均で17%の改定を予定しております。

次に、子会社2社で不採算校の統廃合を進めております。名門会では、千葉駅前校を津田沼校へ統合。西広島校は、拡大リニューアルいたしました広島駅前校へ統合いたしました。来年2月には、TOMEIKAIで2校の閉校を予定しております。伸芽会では、11月に関西の2教室の閉校を予定しております。

さらに、営業強化策として、TOMASでは重点校を選定して、そこに営業部門を集中させております。また、顧客サービスの更なる徹底で退会防止を図ります。

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




名門会では、独自に行っていた生徒募集の営業部門をリソー教育へ集約、一元化することで営業力を強化し、効率的な生徒募集勧誘活動を行います。

伸芽会では、新規入会数増加のために営業部門のマンパワーアップを図ります。また、計画的な個別面談を徹底して実施することで、退会防止を図ってまいります。

【2024年2月期  TOMAS 開校・リニューアル】

2023年3月	二子玉川校	<u>リニューアル</u>
4月	中目黒校	<u>新規開校</u>
5月	センター北校	<u>リニューアル</u>
	千葉校	<u>リニューアル</u>
6月	練馬校	<u>リニューアル</u>
	四ツ谷校	<u>リニューアル</u>
10月	勝どき校	<u>新規開校</u>
	自由が丘2号館	<u>新規開校</u>
11月	御茶ノ水校	<u>新規開校 (予定)</u>
12月	船橋校	<u>新規開校 (予定)</u>



 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」

6

続いて、各社の教室開校状況についてご説明いたします。

学習塾事業の TOMAS では、3月に二子玉川校をリニューアル。4月に中目黒校を新規開校。5月にセンター北校、千葉校をリニューアルいたしまして、6月に練馬校、四ツ谷校をリニューアルいたしました。2023年8月末時点の教室数は、学習塾が99校、英会話スクールは12校になっております。

第3四半期以降の開校につきましては、今月に勝どき校と、自由が丘2号館を開校。続いて、11月に御茶ノ水校、12月に船橋校を開校予定としております。

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

【2024年2月期  駿台TOMAS 大学受験部 開校】

2023年11月 下北沢校 **新規開校**



 リソ教育グループ 「すべては子どもたちの未来のために」

7

また、後ほどご説明いたしますが、駿台 TOMAS 大学受験部を、11 月に下北沢へ開校いたします。

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

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

8

【2024年2月期  開校・リニューアル】

2023年3月	千葉駅前校	津田沼校へ統合
4月	京都駅前校2号館	開校
6月	広島駅前校	拡大リニューアル
	西広島駅前校	広島駅前校へ統合
2024年2月	 TOMEIKAI	2校 閉校 (予定)




家庭教師派遣教育事業の名門会では、3月に千葉駅前校を津田沼校へ統合。4月に京都駅前校2号館を開校。6月に西広島校を閉校し、拡大リニューアルした広島校へ統合いたしました。

2023年8月末時点の教室数は、名門会が36校、MEDIC名門会が2校、TOMEIKAIが12校になっております。第3四半期以降では、2024年2月にTOMEIKAIで2校の閉校を予定しております。

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

【2024年2月期 開校・リニューアル】

 **伸芽会** 2023年3月 二子玉川教室 リニューアル

 **伸芽'Sクラブ学童** 2023年4月 二子玉川校 開校

コナミスポーツ
伸芽'Sアカデミー 2023年4月 品川校 リニューアル

西宮校 開校

 **伸芽会** 2023年11月 2教室 閉校（予定）

 **伸芽会**
24教室

 **伸芽'Sクラブ託児**
8校

 **伸芽'Sクラブ学童**
19校



幼児教育の伸芽会では、3月に伸芽会受験局で、二子玉川教室をリニューアル。4月に伸芽'Sクラブ学童、二子玉川校を新規開校。コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー品川校をリニューアル。兵庫県の西宮校を新規開校いたしました。

2023年8月末時点の教室数は、伸芽会が24教室、伸芽'Sクラブ託児が8校、伸芽'Sクラブ学童が19校になっております。第3四半期以降では、11月に関西の2教室を閉校予定です。

○ 「学校（集団）」の中に**進学個別指導塾 TOMAS** を設置

○ 「TOMAS」の進学個別指導ノウハウを
稼働校数81校（2023年8月末現在）

○ 少子化で生き残りをかける学校の
経営支援と進学実績をサポート



学校内個別指導のスクール TOMAS では、8 月末の稼働校数が 81 校となっております。なお、月額
の平均売上高が 300 万以上の校舎が、前期比より 7 校増加の 37 校。学校当たりの平均単価も前
期比 16.9%増加しております。

スクール TOMAS では、生徒 1 人 1 人の個人差に合わせ学びをサポートできること、また、学校
と連携して学習の進捗を共有しておりまして、学校の先生の過重労働問題解消にも一躍を買ってお
り、時代にマッチしたサービスが功を奏し、リソー教育の増収増益に寄与していると考えます。

続きまして、株主還元策につきましては、取締役副社長、久米よりご説明申し上げます。

(3) 株主還元策

- ・株主の皆様に対する利益還元を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
- ・2024年2月期は**1株あたり配当10円**を予定

配当性向
74.9%

配当利回り※
3.8%

※2023年10月11日時点

久米：久米です。よろしくお願ひします。株主還元策につきましては、4月21日に開示しておりますけれども、今期については、配当性向50%以上ということで発表させていただいております。

今期については、1株当たりの配当は10円と発表させていただいております。配当性向は50%以上、これで計算しますと、実質的には74.9%になります。現在、株価が当初と比べて下がっておりますが、利回りの的には3.8%になっております。

この株主配当とか株主還元策については、前回の株主総会でも今後どうするのかなどの質問があつて、また前回のIRの説明会でも説明させていただきましたけれども、「こどもでぱーと」であるとか、コロナのことであるとかで、内部留保を積み上げることが必要と考えます。

現在、100億円ぐらいの自己資本を目標に、3期間にかけての計画でやっております。今期、利益については予定通り推移しておりますので、10円の配当は変わっておりません。

配当につきましては業績を鑑みて都度考えてまいります。配当性向については、50%以上という約束については変わっておりません。

以上ご説明申し上げました。

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

続きまして、天坊から、今後の展望について説明させていただきます。

中期経営計画について

	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
2024年2月期（予）	34,000	+8.0%	3,000	+24.9%	3,000	+22.8%	2,060	+38.0%
2025年2月期（計）	36,500	+7.4%	3,500	+16.6%	3,500	+16.6%	2,400	+16.5%
2026年2月期（計）	39,500	+8.2%	4,000	+14.3%	4,000	+14.3%	2,700	+12.5%

- ・ 価格改定、営業強化により売上拡大
- ・ 子会社の不採算校の統廃合や広告宣伝費等費用の戦略的な見直し・削減により利益構造を適正化



天坊：では、今後の見通しにつきまして、ご説明申し上げます。

まず、2024年2月期の通期業績予想につきましては、かねて発表しております通り、売上高340億円、営業利益30億円、当期純利益20億6,000万円を予想しております。

当社策定の中期経営計画の通り、その後も2025年2月期は、売上高365億円、営業利益35億円、当期純利益24億円。2026年につきましては、売上高395億円、営業利益40億円、当期純利益27億円を計画しております。

今期実施しております、価格改定および営業力強化による売上高拡大と、子会社の負採算校の統廃合、広告宣伝費等の戦略的な見直し、そして実質的な削減によりまして、利益向上の適正化を図ってまいります。

サポート

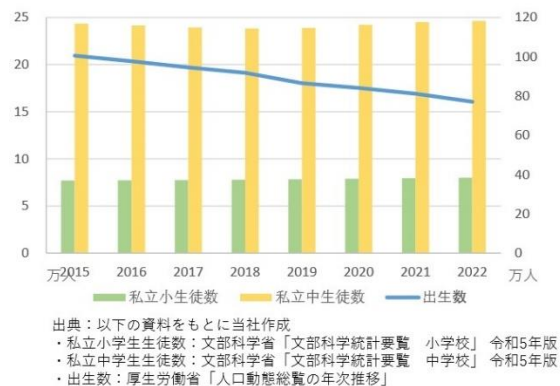
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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、継続的に成長



中長期での学習塾業界につきましては、現在の少子化の中、首都圏につきましては、小学校受験や中学校受験の受験者数は、増加傾向にあります。

しかし、少子化は今後も続くと思われておりまして、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を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おります。

縦軸は、これまで推し進めてきました既存事業の成長。横軸は、こどもでぱーとなど、新たに展開する事業ということになります。

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

駿台TOMAS 大学受験部 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
- ・ニーズに合わせたオプションで
TOMASの個別指導の受講も可能
- ・東大・京大・国立医学部等を志望する
トップクラスの生徒を対象



駿台TOMASとは

2019年にリソー教育と駿河台学園が資本業務提携し、合併会社「株式会社駿台TOMAS」を設立。
新ブランド最難関受験専門個別指導塾「Spec.TOMAS」を2020年2月に開校。

spec. TOMASとは

TOMAS との違い

- ・入塾選抜テストの実施
- ・超難関校受験対策に特化したエリート個別指導コース
- ・オリジナルカリキュラムとテキストでの指導

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」

15

そして、新たな事業として11月からスタートいたします、駿台 TOMAS 大学受験部につきましてご説明いたします。

駿台 TOMAS というのは、株式会社でございますけれども、2019年に当社と駿河台学園、いわゆる駿台予備校が資本業務提携し、設立した合併会社です。今、最難関受験専門個別指導塾「Spec.TOMAS」を自由が丘に開校しております。

その駿台 TOMAS におきまして、質問対応型会員制自習室「駿台 TOMAS 大学受験部」を、この11月に下北沢に開校する予定です。駿台 TOMAS 大学受験部は、いわゆる難関大学を志望する生徒を対象にした会員制自習室です。

チューターという形で現役東大生に常駐してもらって、いつでも質問できるということが特徴です。家や図書館では、分からないところは別の日に学校や予備校で質問しなければならないですが、ここで勉強していれば、分からないところを解決するために、チューターの東大生に質問することができるということです。

また、TOMAS とも連携しております、単元を深く理解したい場合は、オプションで TOMAS の個別指導も受けることができるようになっております。東大だったり、京大だったり、国立大学の

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



医学部だつたりを志望する、意識の高いトップクラスの学生にとっては、より効率的に勉強をすることができ、難関大学への合格者を輩出できるのではないかと考えております。これまでTOMASには通ってなかったという生徒層が、新たに顧客になる可能性を持っているのではないかなと考えて、期待しております。

駿台 TOMAS 大学受験部のご説明でした。

DX戦略の推進

- ・DX戦略推進委員会を設置
- ・コンサルティング会社のサポートを受けグループ全社でDX化を推進
- ・グループ各社で持っているデータベースを統合
→重複機能の統一化により費用の効率化
ブランド横断的アプローチにより囲い込み戦略を推進



その他、DX化により業務効率化、顧客満足度向上を図る

そして、当社の DX 推進につきましてもご説明いたします。

当期より、DX 戦略推進委員会を設置しております。コンサル会社のコンサルティングを受けながら、今後の DX 戦略について検討を進めている状況です。

現状、グループ各社でバラバラに管理しているデータベースを一つに統合することによりまして、重複している機能を有するシステムを統一化することができ、無駄なコストを削減、そして何より、データベースを有効活用してグループ横断的なアプローチを行うということで、当社の囲い込み戦略をさらに推進できると考えております。

また、DX 化によりまして、様々な業務の効率化や、ひいては顧客満足度向上に資するものと考えまして、この戦略を推進していく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@scriptasia.com

異業種との提携

ヒューリック株式会社 × 株式会社リソ教育 × コナミスポーツ株式会社
「こどもでば-と」シリーズの展開



伸芽5がア学童 × コナミスポーツクラブ

「コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー」



業務提携

株式会社リソ教育
伸芽会

×

KIDS SMILE HOLDINGS
キッズスマイルホールディングス
KIDS SMILE PROJECT

リソ教育グループ「すべては子どもたちの未来のために」

17

次に、異業種との提携です。

これについては、これまでもかなり時間をかけて説明させていただいておりますが、まず当社とヒューリック、コナミスポーツさんの3社で展開する、こどもでばーとシリーズ。そして、伸芽会とコナミスポーツで展開する、コナミスポーツ伸芽'S アカデミー。さらには、当社と伸芽会、Kids Smile Holdings と Kids Smile Project の4社での業務提携をしているという次第です。

こどもでばーとシリーズにつきましては、2025年に中野、そしてたまプラーザ、2026年には渋谷で開業する予定となっています。

この3件と合わせまして、計7物件で、今具体化が進んでいる状況でして、2029年までに20棟まで広げる構想でいます。

最後になりますが、当社は今期、利益にこだわりまして、費用の戦略的な見直しや、子会社の不採算校の統廃合などを進めております。また、中長期的な視点で、新たな事業の展開やDX戦略なども推進することで企業価値を高め、成長拡大を続けていきたいと考えております。

引き続き、持続的成長と企業価値向上に努めてまいりますので、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



以上で説明を終わります。本日はありがとうございました。

司会：ご説明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@scriptsasiasia.com



質疑応答

司会[M]：それでは、この後は質疑応答の時間でございます。

ご質問のある方は挙手をお願いいたします。係の者がマイクをお持ちしますので、マイクでのご発言、よろしくお願いいたします。なお、この説明会は質疑応答分も含めまして、全文を書き起こして公開の予定でございます。従いまして、質問の際、会社名、氏名を名乗られた場合は、そのまま公開されます。もし匿名を希望される場合は、質問の際、ご氏名を名乗らないように、どうぞよろしくお願いいたします。

それでは質問のある方、いかがでしょうか。はい。最初の方、どうぞ。

質問者[Q]：ご説明ありがとうございます。2点あるんですが。1点目が、伸芽会さんのところで、11月から17%値上げしますという話がありましたが、こちらが結構な値上げだと思うんですが、現状、そういったことに対して入会の申込者数ですとか、そこら辺の状況が、前年と比べてどんな感じなのかというのを確認させていただければと思います。

2点目が、DX戦略の推進というところがありました。こちらの方で投資額ですかね。こちらどれぐらいかかって、それがリスク面で影響があるのかどうかということと、あとその効果ですね。こちらの効果が、どのぐらいのタイミングから期待できるのかなというのを教えていただければと思います。よろしくお願いいたします。

天坊[A]：ご質問ありがとうございます。伸芽会の値上げに対する反応についてということでございますので、こちらは私からご説明申し上げます。11月から新たに、今の年中さんが年長さんになるというタイミングで値上げをするということになっております。今のところ影響はないと考えていいのではないかと考えておりますが、これから始まってみて、またどうなるかということだとは思いますが。なので、今現在お話しできるのは、値上げの影響は、基本的に見受けられないということです。よろしいでしょうか。

DXの投資額並びにその影響ということについては、久米からご説明申し上げます。

久米[A]：DXについては、これ今期からDX委員会を設置して、キヤノンITソリューションズさんにコンサルをお願いして始めました。目的は何かというと、まず当社はグループ各社でのデジタル化による事務負担の軽減。当社グループでは紙媒体がまだ多いんですよね。そこがすごく遅れている状況です。これは伸芽会も、TOMASも、名門会もそうです。

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



例えば入会とか、授業の欠席だとか、カリキュラム作成とか、各社バラバラに作ってたので、これ全体を一つにしていこうということです。まずは事務の効率化を第1の目的にしています。これによって何が起こるかという、父兄への対応とか、講師への対応をしている教務社員の事務の軽減を図ります。

事務の軽減を図るとどういうことになるかという、父兄へのフォローであるとか、カリキュラム作成の時間ができるといことで、これは非常に効果があると思っています。金額的にどのぐらいの効果があるかというのを算定しようとしているんですが、まだできていません。でき次第、また発表しようと思っています。

もう一つの目的は、顧客情報の共有化です。今、当社グループ全体では2万7,000人ほどの生徒がおりますけれども、先ほど社長から説明しました、縦軸では1歳から18歳までいるわけですね。各業態それぞれ年齢層によって、行くところも違ってくるとい環境であります。システムで生徒情報の共有化がされてないんです。もちろん個人情報ですから、それをお客様のご父兄の承認を得て進めるんですけれども、お互いに生徒を紹介し合えることになります。

具体的に言うと、例えば、伸芽会で1歳から入って、幼稚園受験、小学校受験そして、小学校に入ったら今度はTOMAS、名門会に行ってもらいます。それからプラスワンにサッカー教室にいる生徒のTOMASへの勧誘に役立てるとか、そういう相乗効果を狙っています。これによって、会社の中のダイナミズムを作ることが目的です。

例えば伸芽会で生徒が3,500人ぐらい、TOMASでは1万1,000人ぐらい、名門会では4,000人ぐらい。プラスワン教育は、体操教室の生徒が多いので、5,000~6,000人いるというところをお互いに利用できれば、いわゆる生徒の在籍人数も増えていく。ここが狙いです。この2点を、とりあえず3年後をめどに完成でやっているということです。

事務の効率化は、おそらく来年ぐらいから効果が出てくると思います。生徒情報の共有化は、これは法的なこともあるので、多分3年後ぐらいがめどだと思います。

費用については、まだ計算していませんが、相対的な費用としては2~3億円を考えています。ただ、この2~3億円が即PLヒットするかという、資産計上とか減価償却の問題があります。これを3年間で想定しているということです。

以上、ご説明しました。

司会[M]：ありがとうございます。他にご質問、いかがでございましょうか。はい、どうぞ。

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



質問者[Q]：すみません。いつもご丁寧なご説明をありがとうございます。事業環境に関して、少子高齢化みたいな部分について、いろいろ御社として手を打たれてるなっていう印象があるんですけども、ただ一方で、30年間ずっとデフレだった中で、あまりデフレが定着するだろうなっていうことを前提で、いろんな施策をやられてこられたんじゃないかなと、ずっとお話を拝見していると感じるところなんです。

この1年で急激にインフレになってきて、インフレが定着するってなったときに、教育費の部分での財布の使われ方だとか、前提となるところが多少変わるところがあるんじゃないかとお見受けするんですが。このインフレが定着していくことで、来年以降、どんな変化が出てくるかもしれないとお考えになっていらっしゃるのか。お話できる範囲で結構なので、教えていただければと思います。よろしく願いいたします。

天坊[A]：ありがとうございます。インフレの影響ということで、どういうことが考えられるかということでございます。私からご説明させていただければと思います。構難しいご質問だなと思うんですけども、デフレ前提のビジネスモデルというつもりでは全くないんですけども、確かにここずっと、インフレではなかったということではあると思います。結局、今どういう現状かという、授業料を値上げせざるを得ないという状況にあります。

もちろんそれは人件費という部分がかなり大きいです。当社は人を介して、講師を介して授業をするという形態ですから、講師がしっかりした人材、ある程度のレベルでないと、品質を保てないということでございます。ですから基本的に、やはり授業料は値上げしていかないといけないと思います。そうしたときにどこまで、何が考えられるかっていうと、現状もしかしたら出てきているかもしれないんですけども、入会を控えるという動きが出て来てもおかしくはないなと考えています。

今、塾業界全体的にそうなんですけれども、やはり生徒数が減っているという現状があります。その部分をどう捉えるかということだと思いますし、ただ我々できることは、やはり今までやってきたことをガラッと変えることはなかなかできないので、しっかりと品質を追求して、頂くべき授業料は頂いて、しっかりとした授業をやっていく、結果を出していくということ、まずは突き詰めるしかないかなということなんです。

また、新規事業として、いろいろなものを考えていかないといけないんだろうなということなんですけれども、そこは先ほどお話した新たな試みですけども、会員制の自習室ですとか、そういったところに新たな展開を見出していければなとも考えております。

インフレというところでのご説明とさせていただければと思います。

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



質問者[Q]：すいません、よかったらもう一点ご質問させていただきたいんですけども。直接的には御社の場合は、あまり国の助成金とかもらうようなビジネスモデルではないと思うんですが、教育周りに関して、大阪とかだと塾費を支援したりとか、私学が公立並みに入りやすくなったりとかという。税金がどう使われるかっていうところで、事業に影響がでてる部分もあるかと思うんですが、そういう観点から見て、これから国としてお金を使わなきゃいけない部分って増えて、いろんな業界の方が、国がお金使うから追い風吹くと言いつつも、財布に限りがある中では、優先順位と違ってどうなるのかなというのは、すごく疑問に思ってしまうんですけども。

御社の目線から見て、教育周りの国とか自治体が支出する優先度って、現状と比べて5年10年とスパンで見たときに、どう変わっていくと見ていらっしゃるか。逆に増えると見ていらっしゃるのか、それともやっぱり、国債の利回り未払費とかが増えたら、回って来ないなと見ていらっしゃるのか。どんな形で、それこそ老人医療とか、国土強靱化とか、防衛費とかいろんなのがある中で、どういう位置付けになってくるとご想定されているのか、そこを教えていただけないでしょうか。

天坊[A]：ありがとうございます。難しいご質問なんですけれども、当社ではそこはあまり期待をしていません。ただ予想として、どういう方向に行くかと考えると、今、岸田さんもやはり教育というところもおっしゃってますし、少子化ということを開くには、やはり支援を充実していかないといけないのではないかなとも考えておりますので、そこは増えていくんではないかなとは考えています。

ただ、当社にとってそれが追い風になるかどうかというのは、ちょっと微妙なところかなとも考えておまして。以前、お孫さんへの教育資金贈与税非課税措置のときには、伸芽会等で追い風になった部分があるんですけども、そういった政策がすごく追い風になるかっていうのは、ちょっと何とも言いようがないかなと考えています。そこは期待していないというのが現状です。

質問者[M]：ありがとうございます。

司会[M]：ありがとうございます。では、もうひとつ、どうぞ。

質問者[Q]：ご説明ありがとうございます。生徒数のところで、8月末で2万6,113人ということだったんですけども。こちらの内訳、小学生が何人、何割ぐらいとか、中学生は何割ぐらいっていうのと、それぞれのカテゴリ別の状況と伺いますか。例えばですけども、小学生のところは比較的堅調だけれども、高校生がちょっと弱いとか、そういう学校レイヤー別の状況みたいなのを教えていただけますでしょうか。

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



天坊[A]：ありがとうございます。ざっくりとお話しさせていただくと、やはり中学受験が活況なため、小学生は堅調です。ただ大学受験のところで大学全入というのがどんどん広がってきてますし、それから大学の囲い込みですね、AO 入試などで入試が時期的に前倒しになっているということがございまして、高校 3 年生というのの離脱が早くなってきているという現状はあります。

ただ当社の場合、他の塾さんと比べて恵まれているのは、難関校受験の生徒が多いので、ここはあまり変わっていないので、激減はしていないんですけれども、高校生はやっぱり多少減っているというような状況になっています。弊社のグループ内の別に考えると、TOMAS が微減、名門会は地方展開をしているので減っているという状況。生徒数が増えているのは、伸芽会の学童、そしてスクール TOMAS、プラスワン教育といったところでしょうか。伸芽会の受験はちょっと今苦戦をしているというような状況です。

以上、ご回答申し上げます。よろしいでしょうか。

質問者[Q]：すいませんが、人数的には、御社はどこが一番多い感じになるのでしょうか。

天坊[A]：学習塾事業の TOMAS です。

質問者[Q]：TOMAS の高校受験のところですか。

天坊[A]：中学受験です。小学生です。

質問者[Q]：小学生の TOMAS が一番人数としては多いということですか。

天坊[A]：そうですね。

質問者[Q]：だいたい何割くらいは TOMAS の小学生なんですか。

天坊[A]：5,000 人くらいですかね。だから 4 割くらいが TOMAS の小学生という感じかなと思いますけれど。

質問者[Q]：次に多いのは、どの辺りのクラス帯になるのでしょうか。

天坊[A]：TOMAS の高校生です。

質問者[Q]：高校生、大学生受験のところが次に多いということですか。

天坊[A]：はい。

質問者[Q]：次が高校受験ですか。

天坊[A]：そうですね。

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

質問者[M]：はい、分かりました。ありがとうございます。

天坊[M]：大体いつも、小、高、中という感じです、在籍生は。弊社の場合、高校受験がどうしても少なくなって、中学生でいるのは大体、中高一貫校の生徒なので、中学生は少ないという感じになります。

司会[M]：よろしいですか。はい、続いて、どうぞ。

質問者[Q]：ご説明ありがとうございました。3点お伺いさせていただきたいと思います。第2四半期の決算、売上高 159 億円、営業利益 10 億円というご結果なんですが、おそらく社内通期業績との進捗状況という点で見ると、社内予算比で若干下振れたんじゃないかなと思われるんですけども、どうでしょうかということと。下期以降、もし下振れだったら、下期以降の挽回は可能かどうかというのを確認させてください。ごめんなさい、まずはこちらで。はい。

久米[A]：おっしゃる通り、前期はプラスでしたけれど、予算比は若干マイナスです。ただ当期利益については予算通りという状況です。売上については先ほどご説明しました値上げ効果が出てくると考えます。在籍の方はですね、この夏期講習の後、インフルエンザ等の流行がありまして、例えば9月でいうと、5,000講座ぐらいいはマッチングできなかったこともあります。だからインフルエンザとか、コロナとかの流行の具合にもよるんですが、実施できなかった分は繰り越していきます。在籍生徒数は、先ほど前期マイナスと申しましたが、マイナス幅がどんどん縮まってきて、年末ぐらいまでには前期並みになる予想です。これで売上、それから経常利益 30 億、営業利益 30 億は達成できると予想をしています。

それからセグメント別に見ていただくとわかる通り、スクール TOMAS の業績が、ここへきてすごく良くなってるんですね。これ当期予想の 2.5 倍ぐらいの着地になりそうです。他にもいろいろな利益が出る要因もありますので、最終利益のそこは心配してないという状況です。ですから下期にかけて、上期よりはもう少し売上のドライブをかけられるということです。ただ、先ほど言ったりリスク要因としては、インフルエンザの流行とコロナ流行です。ですから、早くピークアウトしてほしいなと願っているところであります。

以上です。

質問者[Q]：2点目なんですけれど、配当政策についてのお話がありまして。50%以上だと、それは純資産 100 億円を目指して内部留保の積み上げをするという方針。そのために 50%以上にすると。これ、言い換えれば 100 億円、純資産達成したら、配当性向 100%に戻すのでしょうか。

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]：発表どおりで、50%以上であって50%ではありません。ですから、当然業績が上がってくれば、配当性向は上がっていくと考えます。今期についても同じようなことは言えるということです。将来にわたっても、今は50%以上ということだけしか決めていませんので、来期の配当政策については、来期の取締役会で決めます。そのときの予算によっては50%から100%の可能性があるので、今期も配当性向としては70数パーセントということなので、50%ということではないので、そこはちょっと誤解をしないでいただきと思います。

以上です。

質問者[Q]：はい。あと下北沢の、非常に超難関校対応の個別指導の業態を11月に開設されるということですね。これの今後の出店展開ってというのは、どうお考えですか。どういったところに、そもそも出店展開をしていくのかどうか含めて、お話をうかがえればと。

久米[A]：ありがとうございます。個別指導というよりは、自習室ですね。会員制の自習室なんですけれども、そこで質問もできるという形態です。今は試験的に、下北沢での開校ですけど、次は渋谷での開校も考えています。下北沢の状況次第というところもありますが、その状況を見て渋谷にも出せればなと考えています。そして、それが良ければ、もう少し何店舗か出せるんじゃないかなと考えています。

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す。他にご質問よろしいですか。はい、どうぞ。

質問者[Q]：よろしく申し上げます。今期、教室の統廃合を結構、実施されてるかと思うんですが。まだこの統廃合の対象となる教室が来期以降もあるのかどうかということと、それから今期でも統廃合を結構されてますので、年間ですね、どの程度の経済的なコストダウン等の効果があるのかという点について、お教えてください。

天坊[A]：はい、ありがとうございます。統廃合については、常に見直していきたいなどは考えています。聖域と考えずに、駄目なところは撤退して、出せるところに出していこうとは考えておりますので、そういった意味では、あると、お答えとしてはなるのではないかなと思います。

スクラップの実質的な効果ですが、今期については、まだそれほど出てこないと思います。伸芽会も11月ですし、名門会はまだこの後ということになりますので、今期についてはその効果が出て来ませんけれども、来期以降は5,000万ぐらいの効果は出てくるのではないかなと。

質問者[M]：わかりました。ありがとうございます。

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



司会[M]：ありがとうございました。他にご質問いかがでございましょうか。よろしいでしょうか。それでは質問はないようでございますので、以上をもちまして、本日の決算説明会、終了でございます。

天坊社長様、会社の皆様方、ご説明ありがとうございました。

天坊[M]：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@scriptsasiasia.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

