



## 株式会社リソー教育

2024年2月期 第3四半期決算説明会

2024年1月18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 3 四半期決算説明会
[決算期]	2024 年度 第 3 四半期
[日程]	2024 年 1 月 18 日
[ページ数]	27
[時間]	15:30 – 16:09 (合計：39 分、登壇：18 分、質疑応答：21 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 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

---

**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、2024年2月期第3四半期決算説明会を開始いたします。今回は第3四半期ということで、オンラインでの決算説明会開催とさせていただきます。皆様にはご不便をおかけいたしますが、ご理解のほど、何卒よろしくお願いいたします。

## － 目次 －

### 1 | 2024年2月期 第3四半期実績・株主還元策 (P3 - P12)

(1) 2024年2月期 第3四半期実績

(2) 実績の背景

(3) 株主還元策

### 2 | 中期経営計画・今後の展望 (P14 - P19)

### 3 | (参考資料) リソー教育グループ概要 (P21 - P36)

### 4 | (参考資料) 異業種との提携 (P38 - P42)

### 5 | (参考資料) サステナビリティ (P44 - P48)

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

1

**久米**：本日の流れとしましては、資料を基に、2024年2月期第3四半期の実績と実績の背景、株主還元策、中期経営計画、今後の展望についてご説明した後、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@scriptasia.com



## (1) 2024年2月期 第3四半期実績 (2023年3月~11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
2023年2月期 第3四半期	23,245	+5.4%	1,624	△21.7%	1,660	△20.2%	1,022	△22.2%
<b>2024年2月期 第3四半期</b>	<b>23,771</b>	<b>+2.3%</b>	<b>1,670</b>	<b>+2.8%</b>	<b>1,691</b>	<b>+1.9%</b>	<b>1,176</b>	<b>+15.1%</b>

天坊：それでは早速ですが、当期2024年2月期第3四半期の実績についてご説明いたします。

売上高は前期比2.3%増の237億7,100万円、営業利益は前期比2.8%増の16億7,000万円、経常利益は前期比1.9%増の16億9,100万円、当期純利益は前期比15.1%増の11億7,600万円となりました。

### 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 23,771百万円 前期比 +525百万円 (+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 +14.1%)

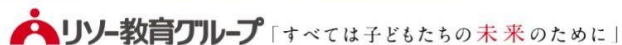
プラスワン教育 (前期比 +11.9%)

営業利益 1,670百万円 前期比 +45百万円 (+2.8%)

・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 +124百万円)

スクールTOMAS (前年同期増減 +214百万円)



4

この実績の背景ですが、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、前期を若干上回ったという状況です。

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、こちらも前期を若干上回ったという状況です。

特に子会社の名門会で、前年同期比1億2,400万円、スクールTOMASで前年同期比2億1,400万円、利益が増加したということが大きく影響しております。

---

### 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@scriptasia.com



4

【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)



セグメント別の状況ですけれども、学習塾事業では、TOMAS が第 1 四半期に中目黒校 1 校を新規開校、二子玉川校、センター北校、千葉校の 3 校をリニューアル。さらに第 2 四半期に、練馬校、四ツ谷校の 2 校をリニューアル。そして第 3 四半期に勝どき校、自由が丘校 2 号館、御茶ノ水校の 3 校を新規開校いたしました。第 3 四半期までに累計 4 校を新規開校、そして 5 校をリニューアルしております。

第 3 四半期末の教室数につきましては、TOMAS、メディック TOMAS、Spec.TOMAS を合わせた学習塾の教室数は、合計で 103 校。英会話教室は 12 校となっております。

なお第 4 四半期では、12 月に船橋校を開校しております。

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@scriptasia.com

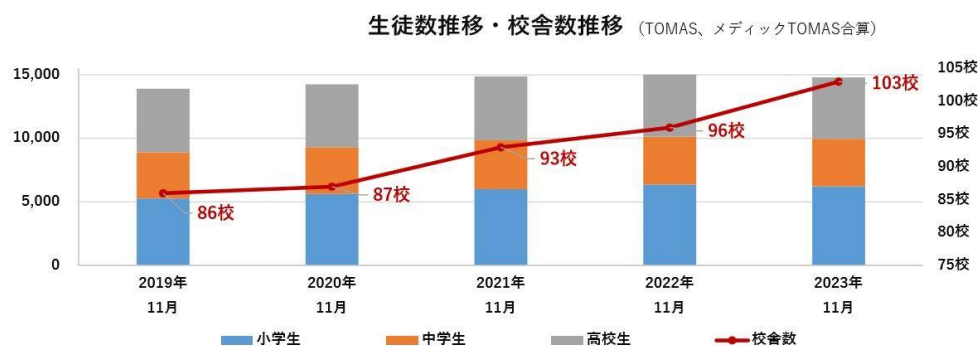
【生徒数・単価】

- ・ 生徒数は前年同月比  $\Delta$ 1.4%
- ・ 2023年3月に授業料改定（5～7%）
- ・ Q3末の平均単価は前年同月比+3.3%

【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



第3四半期末の生徒数につきましては、前年同月比1.4%減となりました。しかし3月に行った価格改定の影響により、第3四半期末の平均単価は、前年同月比3.3%増となっております。

TOMASでは今期、営業部門で重点校舎を選定し、営業を集中しました。さらに教務部門では、第3四半期より、電話での進捗報告、課題の共有など、コミュニケーションを取りますTEL訪問という戦略の見直しを行って、顧客サービスのあり方を改善し、その結果、退会防止につながり、生徒数は回復基調にあります。足元の12月では、生徒数がほぼ前年並みに戻ってきている状況です。

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@scriptasia.com

## 名門会 — 実績の背景 —

### 【開校状況】

Q1 :	名門会	統廃合	1校	(千葉駅前校 → 津田沼駅前校)
	〃	新規開校	1校	(京都駅前校 2号館)
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	2校	(予定)



続いて家庭教師派遣教育事業ですが、第1四半期に、名門会京都駅前校2号館を新規開校。千葉駅前校を津田沼駅前校へ統合。第2四半期には、西広島駅前校を広島駅前校へ統合いたしました。第3四半期末の教室数につきましては、名門会が36校、MEDIC名門会が2校、TOMEIKAIが12校となっております。なお第4四半期では、1月に名門会岡山サテライト校を岡山駅前校へ統合しておりまして、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



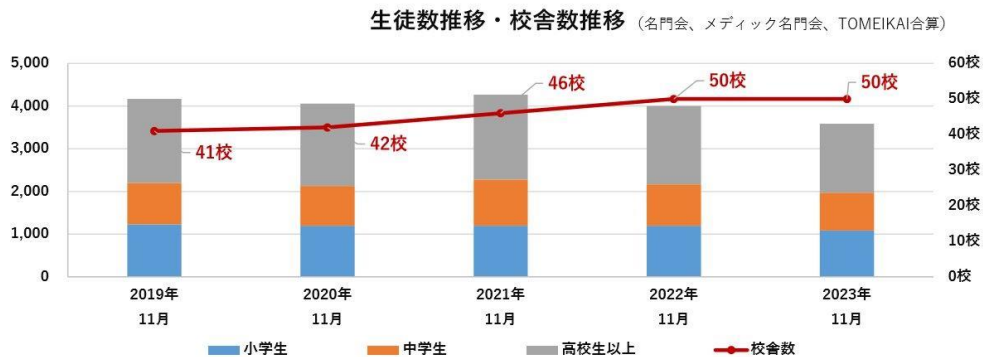
## 名門会 — 実績の背景 —

### 【生徒数・単価】

- ・ 生徒数は前年同月比△9.3%
- ・ 2023年3月に授業料改定（5～7%）
- ・ Q3末の平均単価は前年同月比+9.5%

### 【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+124,857千円となった






第3四半期末の生徒数につきましては、前年同月比で9.3%減となりました。3月に行った価格改定の影響等によりまして、第3四半期末の平均単価は前年同月比9.5%増となっております。名門会では、先ほどもお伝えしましたが、経費の効率的使用による費用削減等によりまして、前年同月比で利益が1億2,400万円増加いたしました。

### 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

## 伸芽会 — 実績の背景 —

### 【開校状況】

Q1 :	 <b>伸芽会</b>	リニューアル	1校 (二子玉川教室)	校
	 <b>伸芽'Sクラブ学童</b>	新規開校	1校 (二子玉川校)	
	コナミスポーツ 伸芽'Sアカデミー	リニューアル	1校 (品川校)	
	//	新規開校	1校 (西宮校)	
Q2 :	—			
Q3 :	 <b>伸芽会</b>	閉校	2校 (四条烏丸教室、西宮北口教室)	
Q4 :	—			



次に、幼児教育事業ですが、第1四半期に伸芽'Sクラブ学童二子玉川校、コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー西宮校を新規開校。そして伸芽会二子玉川教室、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。

第3四半期には伸芽会四条烏丸教室、西宮北口教室の、関西の2教室を閉校いたしました。第3四半期末の教室数につきましては、伸芽会が22教室、伸芽'Sクラブ託児が8校、コナミスポーツ伸芽'Sアカデミーを含む伸芽'Sクラブ学童が21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

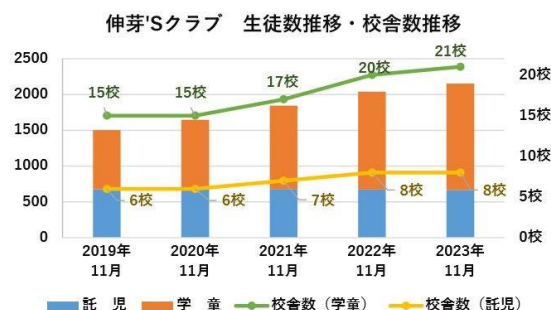
## 伸芽会 — 実績の背景 —

### 【生徒数・単価】

- ・生徒数は前年同月比△3.5%
- ・夏期講習会で価格改定（20%）  
2023年11月より授業料改定（17%）
- ・Q3末の平均単価は前年同月比+1.9%

### 【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



第3四半期末の生徒数につきましては、前年同月比で3.5%減となりました。そして夏期講習会および学年替わりである11月から価格改定を実施しておりまして、第3四半期末の平均単価は、前年同月比1.9%増となっております。

### 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

【開校状況】

2023年11月末時点稼働校数 **81校**

【単価・その他】

- ・Q3末の平均単価は前年同月比 **+19.8%**
- ・全体の月額平均売上高は約250万円  
(前年同月比 **+8.6%**)
- ・月額平均売上高300万円以上の校舎数が前年同月比で **7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 **4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

次に学校内個別指導事業ですが、第3四半期末の稼働校数は81校となっております。

スクール TOMAS はようやく経営が安定してきておりまして、第3四半期末の平均単価は前年同月比19.8%増となっております。目安としております月額平均売上高300万円以上の学校が、前年同月比で7校増加しておりまして、合計38校。月額平均500万円以上の校舎も4校増加しており、合計10校となっております。

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きました。当社では TOMAS の進学個別指導のノウハウを基に、人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いうところが、差別化のポイントだと考えております。

また、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。現在まだ多くの学校からの問い合わせもありますし、また営業活動もしっかり行っておりまして、100校導入も目前という状況です。さらに、既に導入している学校の導入学年、これがまた年々広がっていくことから、今後の増収を見込んでいくという状況です。

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

引き続き丁寧な教室展開を進めることで、TOMAS、名門会、伸芽会の主力3事業に続く4つ目の柱になることと期待しております。

### (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※  
**4.2%**

※2024年1月17日時点

続きまして、株主還元策、こちらにつきまして副社長の久米よりご説明いたします。

**久米**： 昨年の4月21日に開示しておりますとおり、安定的な利益還元に配慮をしながら、内部留保を充実していくという方針に変わりありません。

1株あたり10円配当は、予定通り実施していきたいと思っております。配当性向は、予定通りの利益を上げますと74.9%ということになります。今、株価の利回りは4.2%程度となっております。今、株価が少し安いというふうに思っていますが、配当は予定通り実施してまいりますので、よろしく願いいたします。

#### 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

## 中期経営計画について

2023年4月21日「新中期経営計画策定に関するお知らせ」公表後も  
人件費、諸物価高騰が続くなど状況が刻々と変化

現在、新たな中期経営計画策定のため算定中

続いて中期経営計画について、社長の天坊より説明申し上げます。

**天坊**：今後の見通しにつきましてご説明申し上げます。まず中期経営計画、こちらにつきましては昨年4月21日付の新中期経営計画策定に関するお知らせを公表しましたが、こちらの公表後も引き続き人件費や諸物価の高騰が続くなど、かなり状況が変化しています。

こういうことも鑑みまして、現在改めて中期経営計画を策定しており、数値についても算定中でございます。新たな中期経営計画につきましては、第4四半期、本決算をめどに発表する予定となっておりますので、発表をお待ち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

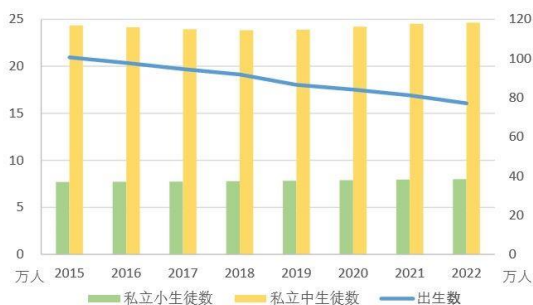


## 中長期の見通しについて

- ・ 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



困り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」



そして中長期の見通しでございますが、学習塾業界におきましては一部、首都圏での小学校、中学校の受験者数は増加傾向にあります。ただやはり少子化の傾向自体は今後も続く見込まれますし、その受験の過熱というものもどこかで頭打ちになる、一過性のものと考えざるを得ません。

当社では、困り込み戦略による縦軸、そして異業種との提携による横軸、こちらを拡大させることにより、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。

## 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**  
超難関校を狙う受験生を現役東大生がサポート
- ・ **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**  
苦手な単元はTOMASの個別指導（オプション）で深く理解
- ・ **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**  
東大や医学部など最難関大学をめざす中高生専用の会員制自習室
- ・ **「あったらいいな」を実現** 効率よく勉強ができる環境を提供
  - 集中しやすい「個別ブース型」
  - 東大生に質問できる「質問対応ルーム」
  - 荷物を置ける「パーソナルロッカー」
  - リフレッシュスペース
  - Wi-Fi完備

まず新たな事業としまして、TOMAS 中高生専用会員制自習室が11月よりスタートしました。先日TBSの朝の情報番組にも取り上げられましたが、この会員制実習室は、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、チューターとして、実力のある現役の東大生に常駐してもらいまして、いつでも質問できるということが特徴です。

お家や図書館で勉強していると、わからないところはそのままにして、別の日に学校や予備校などで質問することになりますが、ここで勉強すると、ちょっとでも何か引っかかる場所があれば、すぐにチューターである東大生に質問することができます。

またTOMASとも連携をしております、単元を深く理解したい場合はオプションでTOMASの個別指導を受けることもできるという仕組みになっています。東大、京大、国立医学部等を志望する意識の高いトップクラスの学生にとっては、より効率的に勉強ができて、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います。

これによって、これまでTOMASに通っていなかった生徒層が新たな顧客になる可能性があり、進学実績に貢献してくれ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@scriptasia.com



## 新たな取り組みについて②

### 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
  - 業務のデジタル化により年間58万時間の削減見込み顧客満足度の貢献へ
  - 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

次に当社のDX推進についてご説明いたします。当期より、DX戦略推進委員会を設置しまして、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ます。

現状、各社でバラバラに管理しているデータベース、これを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でき、無駄なコストの削減、そして何よりデータベースを有効活用して、グループ横断的に顧客に対するアプローチを行うことで、当社の囲い込み戦略をさらに推進できると考えています。

現在の試算では、業務のデジタル化により年間58万時間という時間の削減を見込んでおりまして、その時間を本来の現場社員の業務であります生徒や保護者、そして講師とのコミュニケーションの時間に集中できることによって、顧客満足度向上、退会防止、さらには新規入会増につながるものと考えています。

業務管理効率化から顧客サービスの最大化、そして当社の強みを生かし、新たな教育サービスの展開へとつなげてまいります。

#### 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

## 新たな取り組みについて③

### 異業種との提携

HILIC 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-と」シリーズの展開

2025年春  
開業予定

- 「(仮称) こどもでば-と 中野」
- 「(仮称) こどもでば-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-とを展開

その他

上記3件を含め、計7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」

18

次に、異業種との提携です。これについては今までも何度も説明をさせていただいております通りですが、当社とヒューリック、コナミスポーツの3社で展開するこどもでば-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、こちらが中心となります。

こどもでば-とシリーズにつきましては、先日の日経 MJ にも掲載されましたが、2025年に中野とたまプラーザに竣工予定です。また続いて、2026年には渋谷にて開業予定です。共働き世代の増加によって、子供の塾や習い事、学童のニーズが高まっています。

こどもでば-とには子供の急な体調不良に対応できるよう、クリニックの入居も視野に入れております。また、習い事の教室を移動する手間を減らし、ワンストップでサービスを提供することで、子育て世代の需要を取り込む考えです。

現在、中野、たまプラーザ、渋谷の3件と合わせまして計7物件で具体化が進んでいる状況で、2029年までに20棟まで広げる構想でいます。

#### 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

## 新たな取り組みについて③

### 異業種との提携



伸芽'S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」

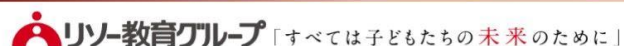
2022年4月 **品川校（第1号校）** をコナミスポーツ本店へ開校  
満員のため2023年4月に増床

2023年4月 **西宮校（第2号校）** を  
コナミスポーツ本店西宮アネックスへ開校

今後、上記の校舎を含め首都圏、関西エリアで約20校を開校予定



コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー品川校  
(コナミスポーツクラブ本店)



19

次に、コナミスポーツとの提携についてご説明いたします。幼児教育事業の伸芽会とコナミスポーツとの提携では、勉強とスポーツの両立を支援する新ブランド、コナミスポーツ伸芽'Sアカデミーを展開しております。2022年4月に品川校を開校し、おかげさまで満員御礼となり、昨年4月に増床いたしました。また同じく昨年4月に西宮校を開校しております。来期になりますが、今年の4月に武蔵小杉校をさらに開校予定という状況です。この3校を含め、今後首都圏、関西エリアで20校まで展開する予定でいます。

#### 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



18

最後になりますが、今年は年明けからショッキングなニュースが続きました。被害に遭われた方には心よりお見舞い申し上げます。

学習塾業界では、今月1月10日に埼玉県を皮切りに私立中学の入試が始まりました。さらに先週末13日、14日と大学入学共通テストが実施されました。いよいよ受験本番という状況です。当社では生徒の皆さんが1人でも多く夢の志望校に合格できるよう、最後まで寄り添い、柔軟で臨機応変な指導を心がけております。

当社では引き続き生徒の個性を尊重しつつ、質の高い教育サービスを提供することで、これからも企業価値を高め、成長拡大を続けたいと考えています。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。

以上で説明を終わらせていただきます。ご清聴いただき、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

---

**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。いつものように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、質問をお送りください。

**質問者[Q]**：通期の業績予想は据え置かれているが、達成には 4Q で 13 億円程度稼ぐ必要がある。この蓋然性について。

**久米[A]**：現在、開示しています通り達成率の進捗具合は、営業利益はまずまずで、経常利益が少し遅れてるという状況です。当期利益については、ほぼ通期予想通りの可能性があると考えております。

先ほど天坊から説明がありましたように、TOMAS の生徒数が去年、ずっと減少していたんですが、12 月からかなり復調傾向にあるということと、伸芽会が今年もセクター別に見ると少し遅れてるんですけども、11 月から全般的に値上げをしております。その効果が 11 月、12 月、1 月、2 月と出てきますんで、予算通りにいけば当期利益については修正する必要は全然ないと思っています。

営業利益についても、かなり復調すると思います。経常利益については、少し厳しいと考えてます。今のところ修正は考えていませんが、配当については間違いなく大丈夫という感触を今のところ持っているということです。

ですから先ほど申しましたように、第 4 四半期で生徒数が復調してるということ、冬期講習も順調であったということ。それから来期に向けての生徒の契約も順調であることを考えると、今のところ修正をする必要はないと考えております。

**天坊[A]**：現状今、その達成に向けて頑張っていくという状況でございます。

**質問者[Q]**：従属上場子会社の開示充実要請がありますが、こちらについてコメント頂戴できないでしょうか。

**久米[A]**：これは承知しております。今どういうふうの開示するか、役割をどうするかとか、連携についてなど、まだまとめておりませんので、準備次第、開示します。

東証から要請があることは承知してまして、今作業中ですのでご理解いただければと思います。

**質問者[Q]**：学校内塾の今後の拡大速度・規模、業績インパクトを教えてください。

---

### 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@scriptsasias.com





**天坊[A]**：スクール TOMAS ですね。今期状況が良いのは、安易な展開をしなかったということですね。しっかりとご提案をさせていただいて、サービスをしっかりできる金額、要するに月当たりの単価となりますけれども、それをいただけるような提案をしっかりとしたということですので、今後の拡大速度はちょっと遅くなるのではないかなと思います。

ただ来期には 100 校望めるようなところまでいくと思いますし、将来的には 120 校、150 校と増えていくのではないかなと考えています。

丁寧に伸ばしていきたいとは考えておりますので、規模、インパクトというのは、今現状ですから、100 億を目指すというような状況かなと考えています。丁寧に育てていきたいと考えています。よろしいでしょうか。

**質問者[Q]**：株価・資本コスト経営の開示意向についても同様に教えてください。

**久米[A]**：これは先ほどの回答の重複になるんですが、東証の要請については、まとめ次第発表するので、ちょっと待っていただけますでしょうか。要請があったことは十分承知しています。

**天坊[M]**：よろしく申し上げます。

**質問者[Q]**：全体の傾向として大学受験では年内入試で進学を決めてしまう生徒さんが増えていると聞いていますが、通常水準より多い退塾等が出ていたりはしませんか。

**天坊[A]**：大学入試に関してそういう傾向は増えています。入試が早く終わるという状況は続いています。ただ、弊社は個別指導ですので、しっかりと最後まで対応します。受験が終わっても、大学へ向けての授業をするという生徒もいますし、あとは難関大学、難関医学部を目指す生徒が多く在籍しておりますので、そちらは入試まで続けていくという状況です。

ただ、AO 入試ですとか、総合選抜型といいますか、そういった入試でどんどん決まってくる生徒さんは増えているという事実はあります。

**質問者[Q]**：生徒数が減少していますが、既存事業の業態別の競合状況の認識を教えてください。

**久米[M]**：名門会と、例えば TOMAS でかぶっちゃって。既存事業の業態別の競合状況って、そういうことでしょうか。

**天坊[A]**：そういうご質問の意味であれば、そこまで食い合ってるという状況はないと思っています。

---

## 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@scriptasia.com



**久米[A]**：たぶんスクール TOMAS なんかやると、TOMAS に行く人が少なくなっちゃうんじゃないかと、こういうことも言ってるのかもしれませんが、本当にそこはないです。

**天坊[A]**：新たな生徒が増えているという状況が大きいかなと考えています。

**久米[A]**：逆に既存事業の生徒情報っていうのは各社が個別に持ってて、それを、われわれとしては情報共有をグループ全体としてまだできてないんです。例えば伸芽会の情報は TOMAS や名門会では持ってないので、今それを DX でやろうとしています。

もちろん顧客情報なので、そのシステムができれば保護者に同意を得て、顧客情報の共有化を図っていくんですが、その相互間の連携を今まさにしようとしているところです。各社間の連携をすることでシナジー効果をもっと上げようとしているということです。

大体3年後をめどにやろうとしているということです。それがさっき言った DX 戦略委員会でやる新たな取り組みです。

**質問者[Q]**：株価はなぜ低迷していると考えてますか？

**久米[A]**：一時期 500 円でしたが今は半分以下、利回りも 4.2%になってて、低迷というふうには考えてます。

当社の株価が低落した一番の直接の原因は、配当政策を見直したというところにあると考えてます。配当で買ってくれていた投資家が離れていったということも事実だと思ってますが、成長戦略に重きを置いた経営に今、舵を切っているということです。

それが示せばまた再評価をいただけるっていうことと、われわれの業界全体を見ますと、少子化でマーケットの評価が業界全体を通して低くなってるとも考えてます。

ですから、前々から当社は教育事業をもちろんしてますが、サービス業って観点で会社をやってます。IR でも説明したように、縦軸と横軸を広げることによって、塾だけじゃなくもっといろんなところとも連携して、この教育の幅というのを広げて成長していこうと思ってるので、そこを示せば、評価も上がってくると考えます。

ですからこの質問については、当社が今やろうとしていることを投資家の皆様になかなかご理解いただけてないので低迷してると思っています。

**天坊[A]**：やはり株価は、頑張ってる業績を出して評価していただくしかないかなと思ってます。

---

## 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



**質問者[Q]**：伸芽会について確認させてください。受験局、伸芽'Sクラブ学童について、在籍児の動向はいかがでしょうか？

**天坊[A]**：現状、受験局の生徒数が減っているという状況ではあります。ただ11月からしっかりと立て直していくという意向は受けておりますので、今鋭意立て直しているところです。

学童は順調に伸びています。校舎数も増えておりますし、在籍生徒数も増えているという状況はこれまでと変わっていません。

**質問者[Q]**：ヒューリックにとっては、御社はどのような位置づけで株を持たれているのでしょうか？ヒューリックのビルのいちコンテンツということですか？御社にとってもヒューリックの駅前立地の良いビルに優遇賃料で入れるようなメリットはあるのですか？

**久米[A]**：ヒューリックは、ビル事業不動産の他に「高齢者・健康」「観光」「環境」とKとつく領域のビジネスに注力していると開示してます。

そのKの中の1つとして、リソー教育を通して「教育」という領域にも幅を広げる考えです。

今、こどもでぱーとが具体的な形で見えるものなんですけど、これの他にも教育という観点からいうと、例えば食育であるとか、医療であるとか、金融教育であるとか、いわゆる教育全般について展開を考えていて、その入口を、リソー教育を中心にやっていくという位置づけだと、私どもは理解してまして、ヒューリックからもそういうことで聞いております。

ヒューリックは確かに駅前の立地の良いビルをお持ちなんですけど、優遇賃料ということでは特にはないです。ただ情報は先に届きますし、もちろん家賃の交渉にも乗っていただいているということで、優遇賃料ではないんですが、優遇扱いのメリットは当然あります。われわれに選ぶ権利があるということで、押し付けられているっていう話ではないです。非常にメリットがあるということです。

このこどもでぱーとの賃料については合理的な値段で提案をしていただいているから、われわれはそこに入るということです。

**質問者[Q]**：特に伸芽会での値上げが顕著ですが、これによる顧客離れが起きる懸念はありますか。

**天坊[A]**：値上げによって顧客離れが起きるということは基本的にはないと考えていますが、やはりそれに見合うサービスかどうかということが大きいのではないかなと経営側としては捉えているという状況です。

---

## 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





**質問者[Q]**：御社内の業態別の食い合いが無い件は理解しました。競合他社との生徒獲得競争は激化と、優位性劣化はしていませんか？

**天坊[A]**：そうですね、これはもうサービスを常に向上していくしかないと思います。あと差別化ですね。それしかないと考えています。

やはり伸芽会は、そういったところもしかしたら表れてるのではないかなとは考えています。そうしたところもテコ入れしていかないといけない。それは当然、今の課題として捉えています。競争は激しくなっているというのは、おっしゃる通りです。

**久米[A]**：現状、他社の決算を見ますと、当社が負けてるとはあんまり思ってないです。当社は完全個別 1 対 1 っていうのをいち早く打ち出して、お客様に受け入れられています。同業他社と差別化できていると、数字を見て感じています。

生徒数が落ちてるっていうのは、先ほど言ったようにサービスの部分で社内的要因だと思っておりますので、差別化の部分で負けてるという感じはしないです。

**天坊[A]**：常にやっぱりブラッシュアップはしていかなきゃいけないという状況だと思います。

**質問者[Q]**：有名小学校の定員を考えると、伸芽会に来る子供の大半は思うような合格が得られずに公立や第二志望以下の小学校に行くのでしょうか、そういう生徒を中学受験に向けてどの程度取り込めているのですか？

**天坊[A]**：伸芽会の生徒をどれくらい中学受験に取り込めているか。ここはまだつながりがあまり大きくはないです。伸芽会に通っていた生徒が TOMAS に通うというのはもちろんあるんですけども、そこがエスカレーター式につながっているかということ、そうではなくて。

小学校の受験というのは、年長さんの 11 月で終わります。その後すぐに TOMAS っていうのはなかなか考えにくいところだと思います。1 年生の生徒もいますが多くはないです。TOMAS で受験を考えると、早くても 2 年生なので伸芽会から TOMAS っていうのは、そこまで多くはないと思います。

**久米[A]**：まさにご指摘のところが、新たに取り組んでいる DX の説明になるわけです。

生徒情報をグループ間で共有することでシナジーを高めていくっていうところがシステム化できてないので、DX 戦略推進委員会で大きなテーマとして 3 年後をめどにした計画でやっています。

**天坊[A]**：あと今、伸芽会の受験局から学童への継続というところはとても力を入れていて、学童から TOMAS へという流れもできていると考えています。

---

## 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



久米[M]：たくさんのご質問をいただきありがとうございました。それではこれで説明会を終了させていただきます。

天坊[M]：新たなお質問はまた経営企画部のほうにいただければと思います。本日は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@scriptasia.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

