

|| 企業調査レポート ||

リソー教育

4714 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年11月16日(木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2024年2月期第2四半期累計の業績概要	01
2. 2024年2月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業の概要	05
3. 特長・強み	08
■ 業績動向	12
1. 2024年2月期第2四半期累計の業績概要	12
2. セグメント別動向	13
3. 財務状況	17
■ 今後の見通し	19
1. 2024年2月期の業績見通し	19
2. 中期経営計画の進捗状況	21
■ 株主還元策	25

要約

学校内個別指導事業が好調、 2024年2月期は2期ぶりの増益に転じる見通し

リソー教育<4714>は“完全個別指導”と“進学指導”を組み合わせた独自の高付加価値型ビジネスモデルを構築し、事業領域を拡大している教育サービス企業である。幼稚園・小学校受験指導の(株)伸芽会や家庭教師派遣の(株)名門会、学校内個別指導の(株)スクールTOMAS、ツアー体験企画や体操教室を運営する(株)プラスワン教育などを子会社に持ち、幼児から社会人まで多様な教育サービスを提供している。

1. 2024年2月期第2四半期累計の業績概要

2024年2月期第2四半期累計(2023年3月-8月)の連結業績は、売上高で前年同期比3.2%増の15,940百万円、営業利益で同2.5%増の1,032百万円、経常利益で同1.2%増の1,046百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同26.3%増の803百万円となった。グループ生徒数は2023年8月末時点で前年同月末比2.6%減と前期末を境に減少したが、「TOMAS」や「名門会」で2023年3月より授業料を改定(5~7%値上げ)したことに加えて、広告費を中心に経費の戦略的な見直しを実施したことが増収増益要因となった。事業セグメント別では、学校内個別指導事業が売上高で前年同期比15.5%増の1,429百万円、営業利益で同129百万円増の123百万円となった。不採算校の整理を進めたことで稼働校数は前年同月末比1校減の81校にとどまったが、既存校の受講生徒数増加により1校当たり売上高が前年同期比16.9%増と想定以上に伸張した。

2. 2024年2月期の業績見通し

2024年2月期の連結業績は、売上高で前期比8.0%増の34,000百万円、営業利益で同24.9%増の3,000百万円、経常利益で同22.8%の3,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同38.0%増の2,060百万円と期初計画を据え置いた。下期の収益回復施策として、営業強化による生徒数の獲得並びに生徒単価のアップに加えて、広告費の見直し並びに不採算校の統廃合などを進める予定となっている。特に、収益力が低下していた伸芽会については2023年11月より授業料を平均17%値上げしたほか、不採算となっていた関西の2教室を閉校した。なお、新ブランドとして東大や国立医学部など最難関大学を志望する受験生を対象とした「駿台TOMAS大学受験部」を立ち上げ、2023年11月に下北沢校を開校した。

要約

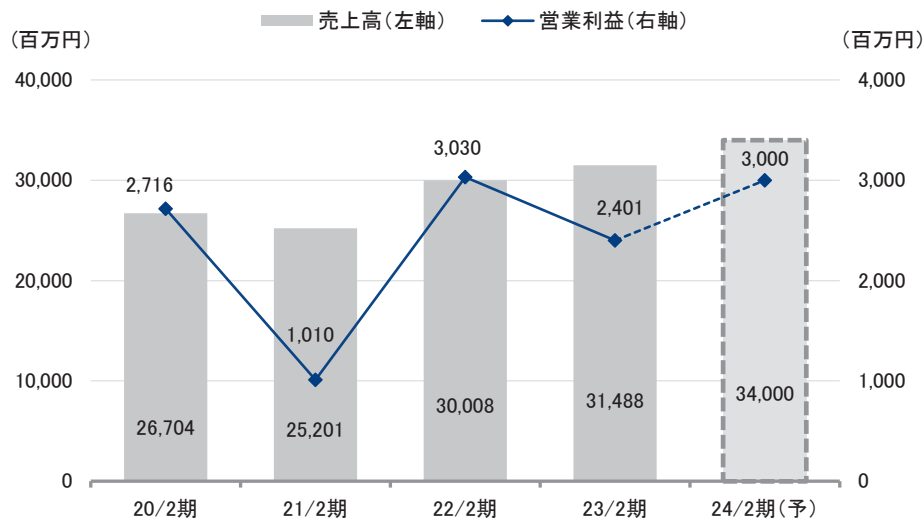
3. 中期経営計画

2024年2月期からスタートした3ヶ年の中期経営計画では、最終年度となる2026年2月期の業績目標として売上高39,500百万円、営業利益4,000百万円を掲げた。3年間の年平均成長率は売上高で7.9%、営業利益で18.5%となる。この3年間は、人件費増に対応した授業料の改定や「名門会」「伸芽会」での不採算校の統廃合実施、DX戦略の推進による業務効率化とグループシナジーを高め、収益力の向上を図ることを重点目標とした。少子化が続くなかでも顧客満足度の高いサービスを提供し続けることで、持続的な成長を目指す。中長期的には、ヒューリック<3003>、コナミスポーツ(株)との連携による新規事業の教育特化ビル「こどもでぱーと」が収益拡大要因となる。現在首都圏で7件のプロジェクトが進行しており、うち2件が中野(東京都中野区)およびたまプラーザ(神奈川県横浜市)へ2025年春に開業予定で、1件が渋谷(東京都渋谷区)に2026年に竣工する予定となっている。同社は2029年までに首都圏で20棟まで「こどもでぱーと」を広げる構想を描いている。同一拠点で複数の教育サービスの提供が可能となるため顧客の囲い込みが容易となり、顧客LTVとグループシナジーの最大化を実現する施策として注目される。なお、株主還元については配当性向50%以上を目標に実施することを基本方針に、2024年2月期の1株当たり配当金は10.0円(配当性向74.9%)を予定している。

Key Points

- ・2024年2月期第2四半期累計業績は料金改定と費用削減の効果により増収増益に
- ・2024年2月期は生徒数が伸び悩むものの戦略的費用の見直しにより2期ぶりの増益に転じる見通し
- ・2025年春に「こどもでぱーと」を開業予定、2026年2月期に売上高395億円、営業利益40億円を目指す
- ・配当性向で50%以上を目安に配当を実施する方針

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

質の高い教育サービスの提供を目的に 1985 年に設立

1. 会社沿革

同社は現取締役会長の岩佐実次（いわさみつぐ）氏が、自身も経営に参画していた（株）日本こどもびあから14教室を譲り受け、1985年に個人別指導による質の高い教育サービスの提供を目的に（株）日本教育公社を設立したことに始まる。設立当初は理想教育研究所（略称：理想研）という教室名の集団指導でスタートし、1クラス6名、学力別クラス編成、100%正社員講師を基本スタイルとして教室運営を行い、1990年に同社独自の「完全個室の1対1の個人教授システム」を開発し、名称を「東京マンツーマンスクール」と改称して提供を開始した。これが後に「TOMAS」へと名称変更（1997年に愛称として採用後、2000年に正式名称化）し、今日に至る。

同社は教育サービスの多角化にも積極的で、1989年に名門会家庭教師センターを開設し家庭教師部門に進出した（2003年に分社化し、名門会として運営）。また、2000年にはインターネットテレビ電話を活用したリアルタイム双方向の完全個別指導を目的に（株）日本エデュネット（現 スクール TOMAS）を、2002年には人格情操合宿教育を目的に（株）スクールツアーク（現 プラスワン教育）を相次いで設立した。さらに、2003年には名門幼稚園・小学校の受験指導を目的に伸芽会の株式を取得し子会社化したほか、2019年には（学）駿河台学園と資本業務提携を行い、最難関校受験に特化した個別指導塾「Spec. TOMAS」を展開すべく、合併で（株）駿台 TOMAS（出資比率 51%）を設立した。

直近ではアライアンス戦略も積極的に推進している。2020年9月にヒューリック及びコナミスポーツと業務提携を発表し、子ども向けの教育特化ビル「こどもでぱーと」を共同で展開することを発表したほか、2022年3月には幼児教育事業等のさらなる成長に向けて、同社及び伸芽会と Kids Smile Holdings<7084>及び（株）Kids Smile Project の4社で業務提携を発表した。なお、ヒューリックについてはその後、同社の株式を段階的に取得しており、2023年8月末時点の持株比率は20.62%と筆頭株主になっている。

証券市場には、1998年に日本証券業協会に株式を店頭登録したのち、2001年の東京証券取引所市場第2部上場を経て2002年6月に同市場第1部に指定替えし、2022年4月の市場区分再編でプライム市場に移行した。

会社概要

会社沿革

年月	沿革
1985年 7月	株式会社日本こどもびあより 14 教室の営業譲渡を受け、質の高い個人別指導サービスの提供を目的に、株式会社日本教育公社を東京都新宿区に設立。「理想教育研究所」という教室名で教室展開をスタート
1989年 5月	名門会家庭教師センターを開設し、家庭教師部門に進出
1990年 3月	独自の「完全個室の1対1の個人教授システム」を開発し、教室名を「東京マンツーマンスクール」と改称
1998年10月	株式会社日本教育公社から株式会社リソー教育に商号変更
1998年12月	日本証券業協会に株式を店頭登録
2000年 7月	インターネットテレビ電話を活用した双方向型の完全個別指導を目的に株式会社日本エデュネットを設立
2001年 3月	株式会社東京証券取引所市場第2部に上場
2002年 6月	株式会社東京証券取引所市場第1部に指定替え
2002年12月	人格情操合宿教育を目的として株式会社スクールツアーズを設立
2003年 1月	家庭教師派遣部門を分社化して株式会社名門会を設立。幼稚園・小学校の受験指導を行う株式会社伸芽会を完全子会社化
2005年 7月	生徒募集勧誘事業部門を株式会社スクールツアーズに事業譲渡し、併せて商号を株式会社リソー教育企画に変更
2011年 3月	伸芽会で「伸芽'Sクラブ(託児・学童)」事業を開始
2013年10月	英語スクール部門を分社化し、株式会社インター TOMAS を設立。人格情操合宿教育事業を分社化し、株式会社プラスワン教育を設立。株式会社日本エデュネットの商号を株式会社スクール TOMAS に変更。株式会社リソー教育企画の商号を株式会社 TOMAS 企画に変更
2016年11月	セブ島 IT パークに学校法人向けオンライン英会話事業 TOMAS ENGLISH TRAINING CENTER, INC. を設立 (株式会社スクール TOMAS が 99.99% 出資)
2019年 9月	学校法人駿河台学園との資本業務提携に基づき、合併会社株式会社駿台 TOMAS を設立 (出資比率 51%)
2020年 2月	駿台 TOMAS にて新ブランド「Spec.TOMAS」第1号校を自由が丘に開校。 株式会社インター TOMAS、株式会社 TOMAS 企画を吸収合併
2020年 8月	グループ会社の講師の採用及び育成並びに紹介を専門とする株式会社ココカラ T チャーズ設立
2020年 9月	ヒューリック株式会社 <3003> と資本業務提携。 ヒューリック株式会社及びコナミスポーツ株式会社との3社で業務提携
2021年 4月	株式会社伸芽会とコナミスポーツ株式会社が「コナミスポーツ 伸芽'Sアカデミー」の共同展開を目的とした業務提携を発表
2021年 6月	株式会社スクール TOMAS と KDDI まとめてオフィス株式会社が学校向け ICT 環境整備や学校内学習支援システムの導入を共同で進める業務提携を発表
2022年 3月	株式会社 Kids Smile Holdings<7084> 及び株式会社 Kids Smile Project と相互サービスの強化等を目的とした業務提携を発表
2022年 4月	株式会社東京証券取引所プライム市場に移行
2023年 3月	株式会社 Kids Smile Holdings と資本業務提携

出所：有価証券報告書及び同社プレスリリースよりフィスコ作成

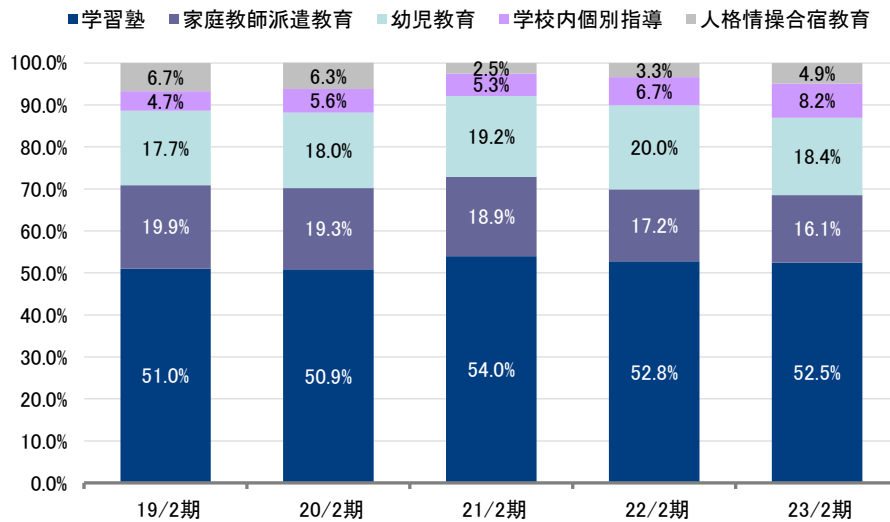
会社概要

TOMAS、名門会、伸芽会を中心に各種教育サービス事業を展開

2. 事業の概要

同社及び主要子会社 5 社で、学習塾事業を中心に各種教育サービスを展開している。事業セグメントとしては学習塾事業、家庭教師派遣教育事業、幼児教育事業、学校内個別指導事業、人格情操合宿教育事業の 5 事業に分けて開示している。直近 5 年間の事業セグメント別売上構成比では、学習塾事業が売上高の 5 割強で推移しており、家庭教師派遣教育事業、幼児教育事業と合わせた 3 つの事業で全体の約 9 割を占めている。また、2019 年 2 月期から 2023 年 2 月期までの変化を見ると、家庭教師派遣教育事業の構成比が 19.9% (2019 年 2 月期) から 16.1% (2023 年 2 月期) となっているのに対して、学校内個別指導事業が 4.7% (2019 年 2 月期) から 8.2% (2023 年 2 月期) と上昇傾向となっている。学校内個別指導事業において、私立学校における教師の過重労働問題の解消と進学実績の向上を支援するサービスとして認知度が高まり、導入校数や導入学年数が年々増加し売上拡大につながっている。

事業セグメント別売上構成比

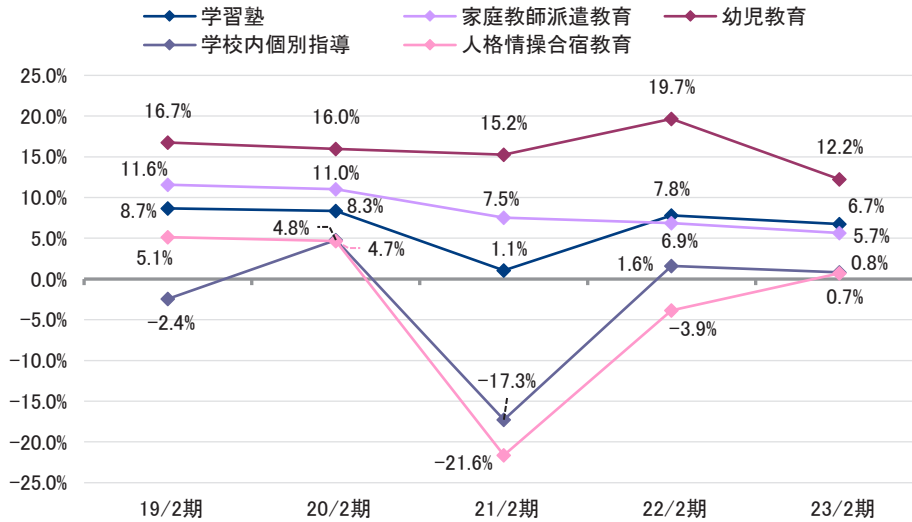


注：構成比はその他を除いた外部売上高で算出
 出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2019 年 2 月期から 2023 年 2 月期の直近 5 年間の事業セグメント別利益率は、幼児教育事業が 12 ~ 20% と最も高くなっている。これは名門幼稚園・小学校受験のパイオニアとして約 70 年の実績を持つ伸芽会が圧倒的なブランド力を確立していることが背景にあると考えられる。学習塾事業については新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響を受けて損失計上となった 2021 年 2 月期を除けば 1 ケタ台後半の水準で安定して推移している。また、家庭教師派遣教育事業については 2020 年 2 月期までは 10% 台の水準を維持していたが、直近 3 年間は売上高が伸び悩むなかで校舎展開を進めてきたこともあり、収益性が低下傾向となっている。学校内個別指導事業については、売上規模がまだ小さく先行投資段階ということもあり収益性は相対的に低く変動も大きいですが、売上規模が一定以上の水準に拡大すれば 10% 以上の収益性も期待できると弊社では見ている。

会社概要

事業セグメント別利益率



注：内部売上高を含めて算出
出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 学習塾事業

学習塾事業では、主力事業である完全個別指導塾「TOMAS」を首都圏で94校（2023年8月末時点、以下同様）展開しているほか、英会話スクールの「インター TOMAS」を12校、医学部受験専門個別指導塾「メディック TOMAS」を4校展開している。また、子会社の駿台 TOMAS で最難関校受験専門の個別指導塾「Spec. TOMAS」を1校（自由が丘校）運営している。

「TOMAS」は小学生から高校生までを対象とした1対1の完全個別指導塾で、同社によると各生徒のスキルに応じて個人別「合格逆算カリキュラム」を作成・提供することで、個別指導塾として難関志望校合格者数トップの実績を実現している。講師は学生や社会人等のアルバイト講師が大半を占め、学習相談・サポートなどを正社員で対応することで顧客満足度の高い「安心で確実なサービス」の提供を可能としている。生徒数の構成比は小学生がおよそ45%、中学生が25%、高校生が30%である。また、「Spec. TOMAS」は小学1～6年生を対象とし、最難関中学校の合格を目指すべく講師も正社員として採用しているのが特長だ。入塾のための試験を実施しており、不合格となった生徒には近隣の「TOMAS」を紹介している。

会社概要

(2) 家庭教師派遣教育事業

家庭教師派遣教育事業では、名門会が全国主要都市に「名門会」を36校展開している。社会人のプロ講師が家庭教師としてサービスを提供しており、同社によると進学実績を公表できる唯一の家庭教師センターである。毎年多数の難関校合格者を輩出しており、特に医学部で高い合格実績を上げている。2022年には新たなブランドとして、医学部受験指導に特化した「メディック名門会」を2校（大阪、神戸）開校した。プロ講師による完全個別指導のほか、カリキュラムサポーター（カリキュラム作成等の学習全般の実行支援）、ティーチングアシスタント（問題演習のサポート）、コンシェルジュ（生活環境やメンタルケア）が付くなど、フルサポート体制を敷くことにより志望校の合格実現に取り組んでいる。また、首都圏以外をサービスエリアとする完全個別指導塾として「TOMEIKAI」を11校（九州エリア5校、東海エリア3校、甲信越エリア2校、近畿エリア1校）展開しているほか、双方向型オンライン授業を行う「名門会 Online」のサービスを提供している。

(3) 幼児教育事業

幼児教育事業では、名門幼稚園・小学校受験のパイオニアである伸芽会が、首都圏を中心に「伸芽会」22教室（首都圏21教室、京阪神1教室）を展開している。生徒一人ひとりの発達に応じた個人別合格プログラムと「想像力を伸ばす」教育により、毎年名門校でトップクラスの合格者を輩出している。また、学童・保育事業として「伸芽'Sクラブ」を首都圏で27校（学童19校、託児8校）展開している。託児では伸芽会式教育メソッドを取り入れた“お受験”対応型の長時間託児を、学童では独自の学習カリキュラムを取り入れた進学指導付き長時間学童保育を行っていることが特長で、仕事と育児を両立させるワーキングマザーから高い支持を得ている。また、コナミスポーツ株式会社との業務提携では、新ブランド「コナミスポーツ伸芽'Sクラブ」を品川（東京都品川区）と西宮（兵庫県西宮市）に展開し、子どもにスポーツも勉強も頑張してほしいと願う家庭から支持を得ている。

(4) 学校内個別指導事業

学校内個別指導事業では、スクールTOMASが学校と契約し、放課後の時間を活用して同社が派遣した講師による個別指導を行っている。他社との違いは、講師だけでなく社員が運営管理者として学校に常駐し、生徒一人ひとりの学習状況を把握して適切な学習アドバイスを行うほか、学校や保護者とも情報共有を行っている点にあり、顧客満足度の高いサービスとなっている。質問型個別指導やカリキュラム型個別指導のほか、AI教材（atama+（アタマプラス））や映像教材（駿台サテネット21）などと組み合わせた個別指導サービスなども提供するなど、顧客のニーズに応じた幅広いサービスの提供も強みとなっている。

生徒の獲得や教師の長時間労働が経営課題となっている私立の中高一貫校を中心に導入が広がっており、2023年8月末時点で稼働校数は81校となっている。稼働開始1年目は1学年からスタートし、1年ごとに稼働学年数を増やしていくパターンが一般的である。

(5) 人格情操合宿教育事業

人格情操合宿教育事業では、プラスワン教育で体操教室を11校、サッカー教室を5校、バルシューレ教室を2教室運営しているほか、土・日曜日や夏休みなどの長期休暇を利用した体験型教育プログラム「School Tour Ship」を企画・提供している。「School Tour Ship」に参加して様々な体験をすることで行動力や判断力を養い、知的好奇心を育むことが目的となっている。

会社概要

事業セグメントと主要事業会社の概要

事業セグメント	会社名	事業内容	サービス地域
学習塾事業	リソー教育	学習塾事業。完全個別指導塾「TOMAS」を中心に、医学部受験専門個別指導塾「メディック TOMAS」、英会話スクール「インター TOMAS」などを運営	首都圏
	駿台 TOMAS	最難関校受験専門の個別指導塾「Spec.TOMAS」を運営	首都圏 (将来的に拡大)
家庭教師派遣教育事業	名門会	家庭教師派遣「名門会」、「メディック名門会」、及び地方(首都圏以外)における個別指導塾「TOMEIKAI」、双方向型オンライン授業を行う「名門会 Online」を運営	「名門会」は全国 「TOMEIKAI」は首都圏以外 「メディック名門会」は 関西エリア(将来的に拡大)
幼児教育事業	伸芽会	名門幼稚園・小学校の受験指導教室「伸芽会」のほか、「伸芽'Sクラブ」ブランドで託児事業・学童保育事業を展開 「伸芽'Sクラブ学童」ではコナミスポーツと「コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー」を展開	「伸芽会」は首都圏及び京阪神 「伸芽'Sクラブ」は首都圏、「コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー」は首都圏及び 関西エリア
学校内個別指導事業	スクール TOMAS	学校内における個別指導を展開	全国
人格情操合宿教育事業	プラスワン教育	サッカー教室や体操教室の運営を行うスクール事業や、様々な体験を通じて行動力や判断力を養うツアー事業を展開	-

出所：有価証券報告書、決算説明会資料等よりフィスコ作成

完全個別指導による高品質な教育サービスを差別化戦略として成長を続ける

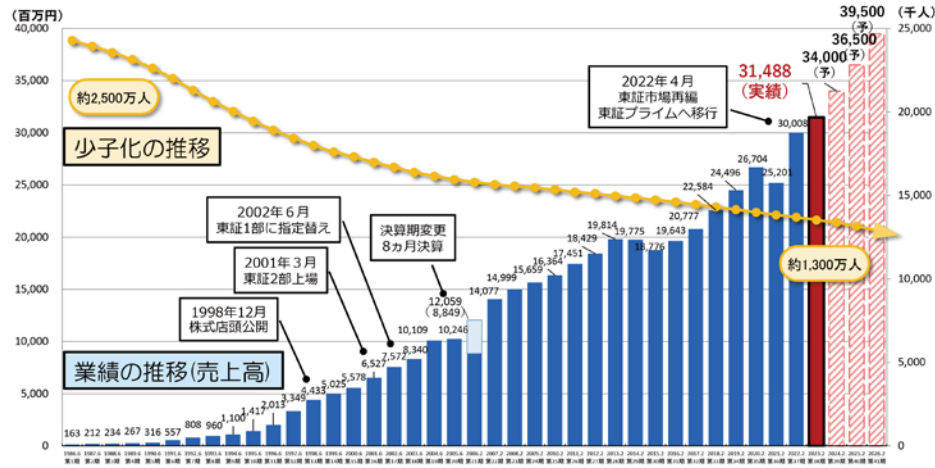
3. 特長・強み

同社は様々な特長や強みを有しているが、弊社では長期的にほぼ一貫して業績が拡大基調を歩んでいることと、高い利益率を実現していることの2点が特長であると考えている。これら2つの特長は、同社が構築してきた優位性のある事業モデルに起因するものと考えており、これらを理解することで同社の中長期的な成長シナリオに対する理解度や確信度が高まるものと考えている。

同社の売上高は創業初年度となる1986年6月期に163百万円を計上し、2013年2月期まで増収を続けてきた(2006年2月期は決算期変更によって8ヶ月の変則決算のため減収となったが、12ヶ月換算すると実質的に増収を達成)。2014年2月期以降、数期間は不適切な会計処理問題の発覚に起因して内部管理体制の再構築に優先的に取り組んだ影響で一時的に成長が鈍化したほか、コロナ禍の影響で2021年2月期に減収となったことを除けば、長期的に成長トレンドが続いていると見ることができる。

会社概要

同社創業以来の売上高推移

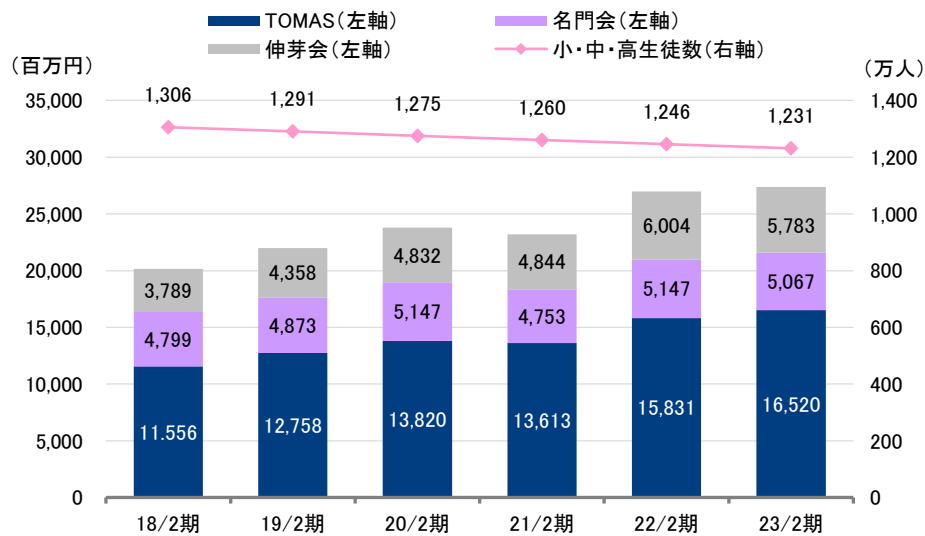


出所：決算説明資料より掲載

重要なことは、少子化の進行と参入企業の増加によって生徒獲得競争が激化するなかでも、主要事業（TOMAS、名門会、伸芽会）において成長を続けてきたことにある。同社の主要ターゲットとなる小・中・高等生の数は、2017年度の1,306万人から2022年度は1,231万人※と年率1.2%のペースで減少してきたが、同期間における主要3事業の売上高は逆に年率6.3%で成長してきた。将来についての不透明感が高まるなかで、私立学校を志望する生徒が増加し、かつ1人当たりの教育費も増加するといった市場環境の変化に対応して、受験対策ニーズを的確に取り込んできたことが持続的な成長につながっていると考えられる。

※ 文部科学省「学校基本調査」における小学校、中学校、高等学校の在籍生徒数の合計値。

主力事業の売上高と小・中・高等学校の生徒数推移

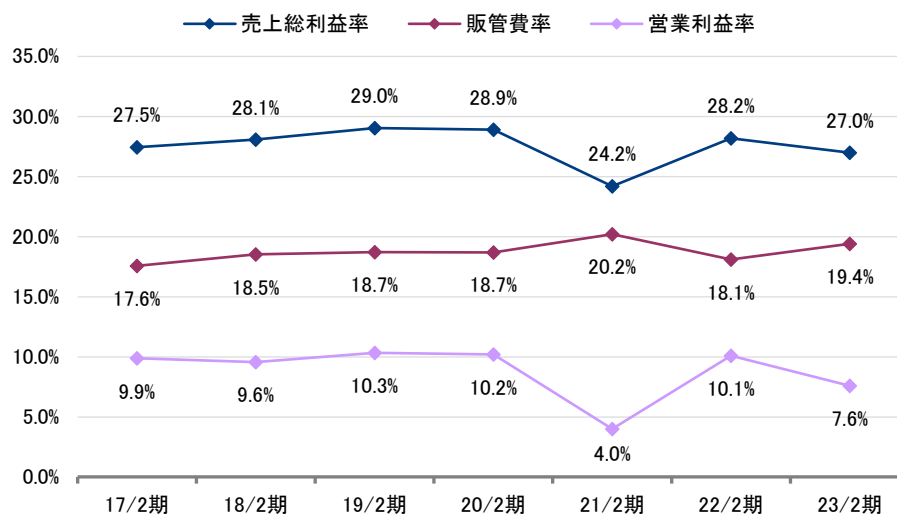


出所：決算短信、文部科学省「令和5年度学校基本調査」よりフィスコ作成

会社概要

また同社の営業利益率は、2021年2月期はコロナ禍の影響で、2023年2月は伸芽会の一時的な落ち込みによりそれぞれ1ケタ台に低下したものの、2017年2月期以降は10%程度と安定して推移している。学習塾・予備校業界を俯瞰した場合、営業利益率10%の水準は平均よりも上位に位置する。上場する同業他社のなかには同社よりも高い営業利益率を実現している企業も複数あるが、それらは集団指導を中核の事業モデルとしているか、FC事業展開によりロイヤリティ収入を獲得している企業である。同社のように直営教室で個別指導をメインとするか、集団と個別とを半々で展開するような業態で2ケタ台の営業利益率を実現している同業他社は極めて少ない。

売上総利益率、販管費率、営業利益率の長期推移



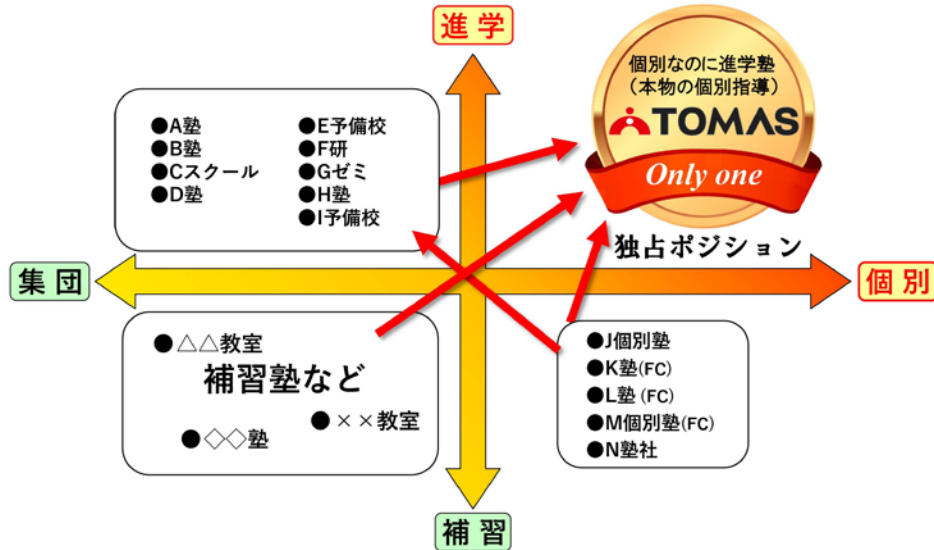
出所：決算短信よりフィスコ作成

このように同社が持つ安定した売上成長と高い収益性という2つの特長は、同じところに起因すると弊社では考えている。現取締役会長の岩佐氏は創業にあたり中国の一人っ子政策から2つの大きなヒントを得た。それは一人っ子政策による少子化の進行と、少子化の結果として子ども1人당りに投下される教育費は増大するという点の2点だ。このヒントを基にして、少子化を当初から想定して事業モデルを構築してきたことが現在までの成長につながっており、また子ども1人當りの教育費が増大する点を予見したことで、少子化を逆風ではなく追い風に変えることに成功したと言える。

少子化を追い風にするための重要なポイントが、1対1の完全個別指導による高品質な教育サービスの提供と、その目的（ゴール）を進学指導に置いたことの2点にある。この2つは現在の「TOMAS」をはじめとする各業態に共通した要素でもある。この2つを組み合わせた個別指導を本格的に展開しているところは現状ではほかに見当たらない。現在の個別指導塾の市場における一般的なモデルは、1対少数（2～3名）の“準”個別指導であり、学校の授業の補習目的というものが多く、他社が同社のモデルを採用しない大きな理由は明確で、事業リスクが高いためだ。完全個別指導で収益化を図るためには必然的に料金を高くせざるを得ないが、“授業の補習”ではその高い料金を正当化できない。高い授業料を正当化するものは難関校への進学実績だけという厳しい現実があるため、同社と同様の事業モデルで新規参入する企業はほとんどなく、完全個別指導の進学塾として高いブランド力とポジションを確立している理由となっている。

会社概要

マーケットにおける同社の位置付け



出所：決算説明資料より掲載

同社は質の高い個別指導の提供を設立目的としながらも、創業当初は「1クラス6名の学力別クラス編成」という少人数制からスタートし、岩佐氏が思い描いていた完全個別指導を提供したのは創業5年後の1990年からであった。その間は同社内でも意見・方針の対立もあったと推察されるが、最終的に完全個別指導を実現できたのは「学習塾産業はサービス業である」という意識の導入とその徹底にある。その意識の下、高い顧客満足度の提供に注力してきた。学習塾・予備校業界における高い顧客満足度とは志望校への合格にほかならない。同社は創業以来、現在に至るまでサービス業という意識が一貫して保持されており、サービス事業者の使命として進学実績の追求を最大の経営目標としている。この“進学実績追求型”の事業モデルこそが同社の強みの源泉であり、冒頭の安定増収と高利益率の2つを実現できる要因と考えられる。

同社がサービス産業という意識を高く持って経営していることを表す1つの事例として、同社の正社員はマネジメントに徹するというスタイルがある。前述したとおり、「TOMAS」の講師陣は学生や社会人のアルバイトであり、各教室に在籍する正社員はそうした講師陣と生徒及びその保護者との調整役に徹している。具体的には、1) 生徒・保護者の本音の目的・目標（ゴール）を引き出し、2) それを担当講師としっかり共有したうえでカリキュラムを作成し、3) 授業開始後は進捗状況やその後の指導方針等について保護者に対して説明責任を果たす、という作業だ。この一連のサイクルを繰り返し行うことで、高い顧客満足度を維持しつつ、最終的に志望校合格という最大の顧客満足へとつなげている。

同社の安定成長・高利益率という状況が将来的に持続可能かという点については、投資時期や規模をどう設定するかにもよるが、5年から10年という時間軸では持続する可能性が高いと弊社では考えている。まず、同社の展開する事業モデル（高価格・高品質のサービス）に対する需要は少子化が進むなかでも常に一定数存在することが挙げられる。次にその市場への他社の参入がポイントになるが、この点は前述のように過当競争に陥るリスクは小さいと見ている。同社が創業から長年構築してきた事業モデルを後追い・再現するには事業リスクが高いためだ。同社の進学実績追求型事業モデルに対する参入障壁の高さが、同社の3つ目の特長であり強みと言えるだろう。

業績動向

2024年2月期第2四半期累計業績は 料金改定と費用削減の効果により増収増益に

1. 2024年2月期第2四半期累計の業績概要

2024年2月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比3.2%増の15,940百万円、営業利益で同2.5%増の1,032百万円、経常利益で同1.2%増の1,046百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同26.3%増の803百万円と増収増益決算となった。

2024年2月期第2四半期累計業績

(単位：百万円)

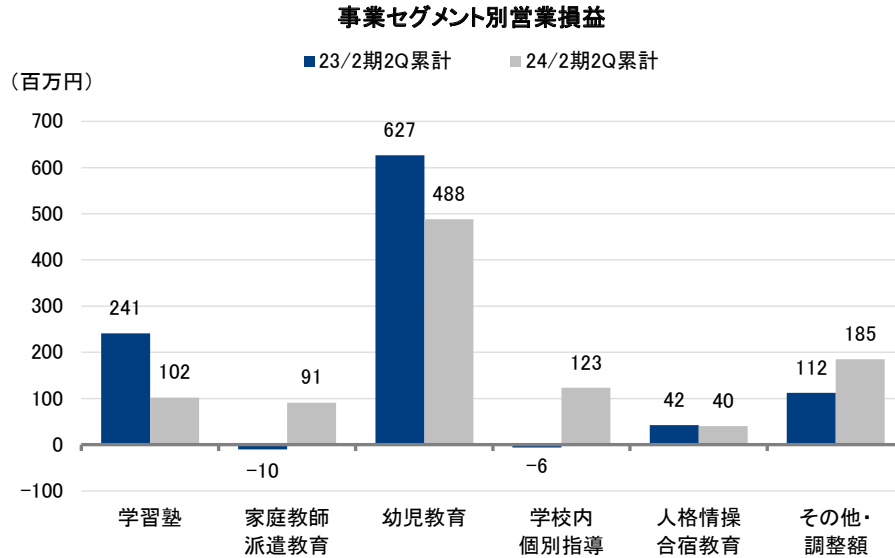
	23/2期2Q累計		24/2期2Q累計		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	15,441	-	15,940	-	3.2%
売上原価	11,290	73.1%	11,804	74.1%	4.6%
販管費	3,143	20.4%	3,103	19.5%	-1.2%
営業利益	1,007	6.5%	1,032	6.5%	2.5%
経常利益	1,034	6.7%	1,046	6.6%	1.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	636	4.1%	803	5.0%	26.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は学習塾事業や学校内個別指導事業及び人格情操合宿教育事業の増加により、半期ベースで過去最高を連続更新した。2023年8月末のグループ生徒数は前年同月末比2.6%減の26,113人と前期末を境に減少したが、「TOMAS」「名門会」で2023年3月より5～7%の授業料値上げを実施したほか、「伸芽会」の夏期講習会でも20%の値上げを実施し、増収を確保した格好だ。

売上構成比の変化や講師の件数増加等により売上原価率は74.1%と前年同期から1.0ポイント上昇し、売上総利益は同0.3%減となったが、広告宣伝費(同44百万円減の778百万円)をはじめ戦略的な費用の見直しを実施したことにより販管費が同39百万円減少し、営業利益は2期振りの増益に転じた。事業セグメント別の営業利益で見ると、学習塾事業と幼児教育事業が減益となったものの、家庭教師派遣教育事業と学校内個別指導事業の増益によりカバーした。

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

学校内個別指導事業は会社計画を上回る増収増益を達成

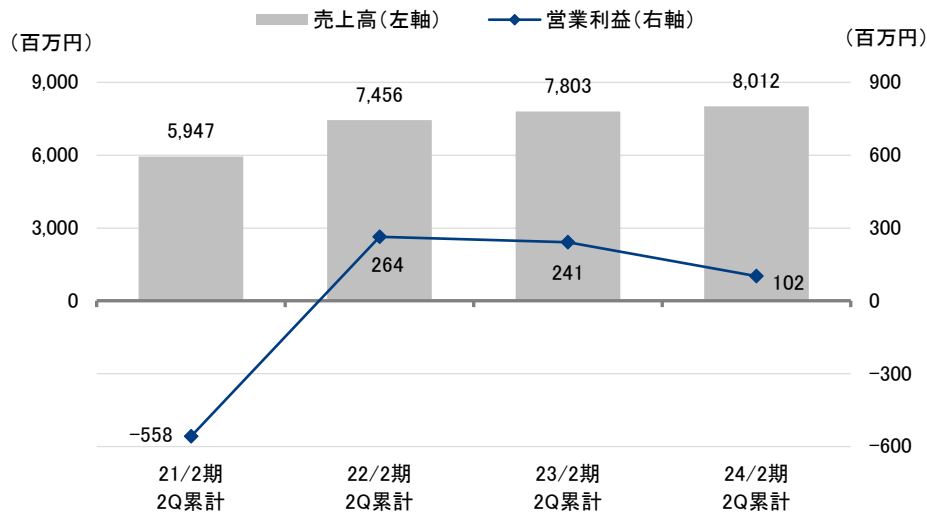
2. セグメント別動向

(1) 学習塾事業

学習塾事業の売上高は前年同期比 2.7% 増の 8,012 百万円と過去最高を更新したものの、人件費や校舎のリニューアル工事費用の増加により、営業利益は同 57.6% 減の 102 百万円となった。主力の小学生は堅調に推移したものの、総合選抜・推薦入試で大学に進学する生徒の割合が上昇している高校3年生の卒業時期が早期化し、全体生徒数は微減となったものの、サービスの質の確保のため授業料を2023年3月より5～7%引き上げたことにより増収を確保した。

校舎展開については、「TOMAS」を2023年4月に1校（中目黒校）新規開校し、増床・移転リニューアルを5校実施した。2023年8月末時点の校舎数は「TOMAS」が前年同月末比3校増の94校となり、「インターTOMAS」が12校、「メディックTOMAS」が4校、「Spec.TOMAS」が1校とそれぞれ横ばいとなった。

業績動向

学習塾事業の業績


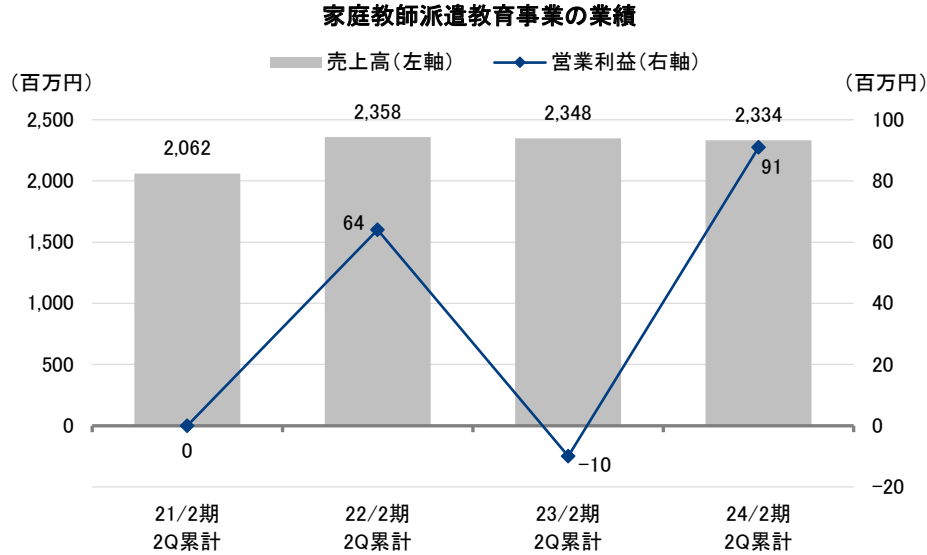
出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 家庭教師派遣教育事業

家庭教師派遣教育事業の売上高は前年同期比 0.6% 減の 2,334 百万円と若干減少したものの、営業利益は広告宣伝費を中心に経費削減に取り組んだことで前年同期比 101 百万円増の 91 百万円となった。地方における少子化進行の影響を受けているほか、「TOMEIKAI」について複数の校舎で閉校を予定しており、対象拠点において生徒募集活動を積極的に実施しなかったことから、2023 年 8 月末の生徒数は減少したが、売上高については、2023 年 3 月より 5～7% の授業料改定を実施したことや、生徒当たり売上単価の大きい「メディック名門会」の生徒数が順調に増加したことで微減にとどまっている。「メディック名門会」は 2022 年春に関西に 2 校を開校し現在 20～30 名が在籍しているが、年間の平均売上単価は「名門会」よりも高く、利益面でも増益に貢献したようだ。

校舎展開については、「名門会」で 2023 年 4 月に 1 校（京都駅前校 2 号館）新規開校し、2 校を統廃合した。2023 年 8 月末時点の校舎数は「名門会」が前年同月末比 1 校増の 36 校、「TOMEIKAI」が 12 校、「メディック名門会」が 2 校とそれぞれ横ばいとなった。

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) 幼児教育事業

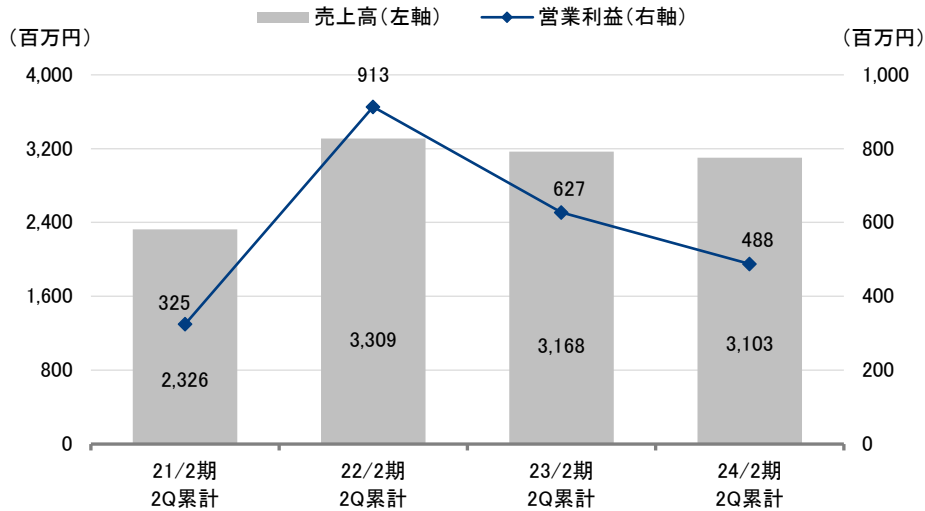
幼児教育事業の売上高は前年同期比 2.1% 減の 3,103 百万円、営業利益は同 22.1% 減の 488 百万円と 2 期連続で減収減益となった。主力の「伸芽会」で生徒数の減少傾向が続いたことが減収減益要因となった。

「伸芽会」については、コロナ禍で徹底した対策を施した運営体制が評価され、2022 年 2 月期は生徒数が増加して売上高も伸長したが、生徒数の増加に見合う運営体制の強化が遅れたことでサービス品質が低下し、結果的に 2023 年 2 月期に生徒数が減少し、2024 年 2 月期においてもその影響が残る格好となった。ただ、サービス品質については体制を強化したことで元の水準に戻っているようで、生徒数が大きく減少した年長組が退会する 2023 年 11 月以降は生徒数も前年並みの水準まで回復するのではないかと弊社では見ている。

校舎展開については 2023 年 4 月に「伸芽'S クラブ学童」を 1 校（二子玉川校）、「コナミスポーツ伸芽'S アカデミー」を 1 校（西宮校）それぞれ新規開校したほか、「伸芽会」を 1 教室移転リニューアル、定員に達した「コナミスポーツ伸芽'S アカデミー」（品川校）を増床リニューアルした。2023 年 8 月末時点で「伸芽会」は 24 教室、「伸芽'S クラブ学童」は 19 校、「伸芽'S クラブ託児」は 8 校と、横ばいとなった。

業績動向

幼児教育事業の業績

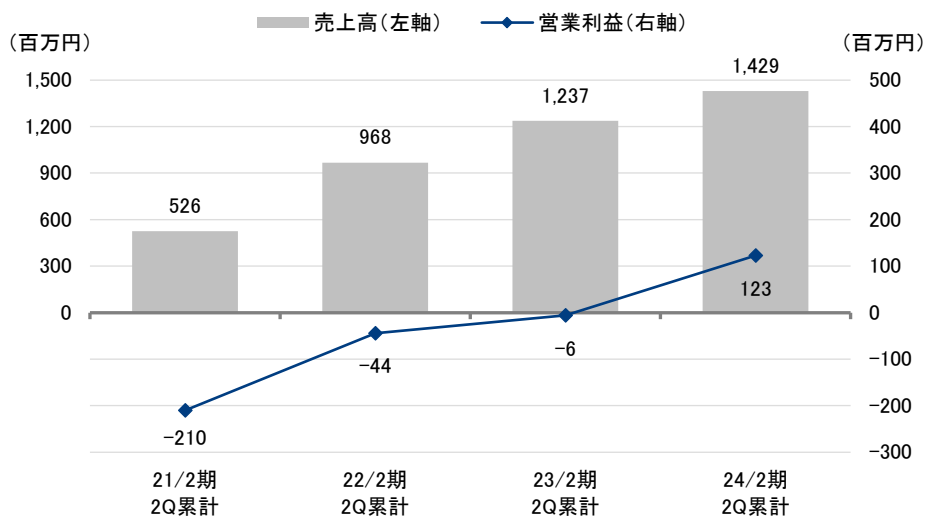


出所：決算短信よりフィスコ作成

(4) 学校内個別指導事業

学校内個別指導事業の売上高は前年同期比 15.5% 増の 1,429 百万円、営業利益は前年同期比 129 百万円増の 123 百万円と半期ベースで過去最高を更新し、利益ベースでは通期の会社計画を上回る進捗となった。稼働校数は不採算校の整理 (10 校弱) を進めたことで前期末比 5 校減の 81 校 (前年同月末比では 1 校減) にとどまったが、既存校における受講生徒数が稼働学年数の拡大もあって順調に増加し、校舎当たり平均売上高が前年同期比 16.9% 増となったことが収益性の向上につながった。同社が適正利益を得られる水準として目標設定している月額売上 3 百万円以上の校舎も、37 校と前年同期から 7 校増加した。稼働校のなかでは 5 百万円に達している校舎もある。

学校内個別指導事業の業績

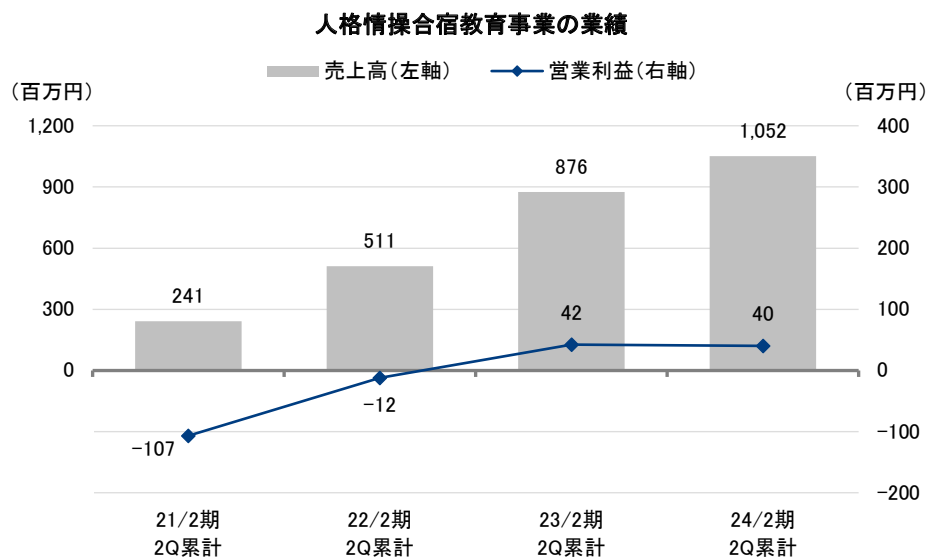


出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(5) 人格情操合宿教育事業

人格情操合宿教育事業の売上高は前年同期比 20.1% 増の 1,052 百万円、営業利益は同 3.8% 減の 40 百万円となった。コロナ禍の収束とともに体験型ツアーの開催数及び参加者数が回復したほか、「TOMAS 体操スクール」や「TOMAS サッカースクール」なども堅調に推移し、売上高はコロナ禍前の水準（2020年2月期第2四半期累計売上高 1,075 百万円）によりやく回復した格好だ。校舎展開では「TOMAS 体操スクール」を1校新規開校し 11 校となったほか、「TOMAS サッカースクール」が 5 校、バルシューレ教室が 2 教室となっている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

無借金経営で手元キャッシュは潤沢、財務内容は良好

3. 財務状況

2024年2月期第2四半期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 1,112 百万円減少の 17,139 百万円となった。主な変動要因として、流動資産では配当金の支払等により現金及び預金が 1,214 百万円減少したほか、営業未収入金が 468 百万円減少した。固定資産は新規校舎開設やリニューアルの実施により有形固定資産が 222 百万円増加したほか、繰延税金資産が 148 百万円増加した。

負債合計は前期末比 526 百万円増加の 9,426 百万円となった。流動負債では未払金が 279 百万円、未払法人税等が 125 百万円それぞれ増加し、固定負債では退職給付に係る負債が 120 百万円増加した。純資産は 1,638 百万円減少の 7,712 百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益 803 百万円を計上した一方、配当金 2,469 百万円の支払により利益剰余金が減少した。

業績動向

キャッシュ・フローの状況について見ると、営業活動によるキャッシュ・フローは1,883百万円のプラスとなり、前年同期比で730百万円増加した。売上債権の減少（増加要因）や法人税等の支払額が減少したことによる。投資活動によるキャッシュ・フローは新規校舎開設及びリニューアルを実施したことなどにより629百万円のマイナスとなり、財務活動によるキャッシュ・フローは配当金の支払等により2,463百万円のマイナスとなった。この結果、第2四半期末の現金及び現金同等物の残高は前期末比1,214百万円減少の6,093百万円となった。

経営指標を見ると、自己資本比率は利益剰余金の減少を主因として前期末の50.7%から44.4%に低下した。ただ、無借金経営で手元キャッシュも60億円超と潤沢にあることから財務内容は良好な状況にあると判断される。同社は手元キャッシュについて、今後も校舎展開等の設備投資やM&A資金に充当していくほか、株主還元にも積極的に振り向ける方針を示している。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	21/2 期末	22/2 期末	23/2 期末	24/2 期 2Q 末	増減
流動資産	7,018	10,997	9,660	8,039	-1,621
（現金及び預金）	3,963	8,011	7,308	6,093	-1,214
固定資産	6,922	8,048	8,591	9,100	508
総資産	13,940	19,045	18,252	17,139	-1,112
負債合計	7,365	8,531	8,900	9,426	526
（有利子負債）	-	-	-	-	-
純資産	6,575	10,513	9,351	7,712	-1,638
【経営指標】					
自己資本比率	46.7%	54.8%	50.7%	44.4%	-6.3pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	21/2 期 2Q	22/2 期 2Q	23/2 期 Q	24/2 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	-623	2,279	1,153	1,883
投資活動によるキャッシュ・フロー	-354	-674	-444	-629
財務活動によるキャッシュ・フロー	-211	-1,398	-2,462	-2,463
現金及び現金同等物の四半期末残高	3,649	4,170	6,259	6,093

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年2月期は生徒数が伸び悩むものの戦略的費用の見直しにより2期ぶりの増益に転じる見通し

1. 2024年2月期の業績見通し

2024年2月期の連結業績は、売上高で前期比8.0%増の34,000百万円、営業利益で同24.9%増の3,000百万円、経常利益で同22.8%増の3,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同38.0%増の2,060百万円と期初計画を据え置き、2期振りの増益に転じる見通し。少子化に伴う顧客獲得競争の激化が続くなか、市場環境の変化に対応した事業戦略の推進と収益体質の強化に取り組む。

2024年2月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	23/2期		24/2期		前期比	2Q進捗率	5年間平均進捗率*
	実績	売上比	会社計画	売上比			
売上高	31,488	-	34,000	-	8.0%	46.9%	47.8%
営業利益	2,401	7.6%	3,000	8.8%	24.9%	34.4%	34.4%
経常利益	2,442	7.8%	3,000	8.8%	22.8%	34.9%	34.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,492	4.7%	2,060	6.1%	38.0%	39.0%	29.3%
1株当たり当期純利益(円)	9.67		13.35				

※5年間平均進捗率=直近5年間の2Q累計合計額÷通期合計額
出所：決算短信よりフィスコ作成

利益改善施策としては、「TOMAS」「名門会」の授業料改定に加えて、「伸芽会」で2023年11月より平均17%の値上げを実施する。値上げ率としては大きいですが、富裕層を顧客対象としているため既存顧客については影響がなく、新規生徒の獲得についても申込状況から今のところ影響は出ていないようで、下期からの収益回復が期待される。また、上期は名門会で広告宣伝費の削減を実施したが、下期は「TOMAS」でも新聞折込広告の削減を検討しており、通期の広告宣伝費は前期比で1億円強削減する予定だ。また、2023年11月に「伸芽会」を2校、2024年2月に「TOMEIKAI」を2校閉校する予定にしている。そのほか、営業強化による退会防止や顧客単価アップ等にも取り組む。

第2四半期までの通期計画に対する進捗率は売上高で46.9%、営業利益で34.4%とそれぞれ直近5年間の平均進捗率(売上高47.8%、営業利益34.4%)とほぼ同水準で推移しており、下期の利益改善施策が順調に進めば2ケタ増益の達成は可能と弊社では見ている。

(1) 学習塾事業

学習塾事業の校舎展開は、「TOMAS」で2023年10月に勝どき校、自由が丘2号館、同年11月に御茶ノ水校、同年12月に船橋校の計4校を新たに開校するほか、「メディック TOMAS」渋谷校を2024年2月に開校する予定だ。

営業強化施策として、重点校舎を選定して、営業を集中して展開することで新規生徒の獲得を進めていく。重点校舎とは商圏の潜在需要に対して、獲得可能な生徒数が想定を下回っている校舎を指す。また、生徒や保護者との面談・フォローの徹底を図り、顧客サービスの向上による退会防止にも取り組んでいく。2023年の夏期講習を受講した生徒については、その後のフォローを徹底したことで継続受講する比率が前年よりも向上するなど成果が出始めており、これらの施策に取り組むことで今後の生徒数回復につなげていく。

なお、新ブランドとして2023年11月に「駿台 TOMAS 大学受験部」下北沢校を新たに開校した。東大や国立医学部など難関大学を志望する生徒を対象とした自習室となり、現役東大生が現場に常駐して、生徒の質問に答えるサービスとなる。学習塾に通う必要がない生徒でも、難問を解く際にアドバイスを求めたいというニーズは存在しており、こうした需要を取り込んでいく。オリジナル教材などもないため料金は月額35,200円(税込)(平日・土曜日利用可能)となっており、受験対策シーズンに需要が高まるものと思われる。下北沢校の状況を見て、追加出校するかどうか判断していく考えだ。収益への貢献は軽微なもの、難関大学の合格実績の積み上げによるブランドカアップにつながるほか、「TOMAS」の個別指導もオプションで受講可能となっており、収益獲得機会の増大につながる取り組みとして注目される。

(2) 家庭教師派遣教育事業

家庭教師派遣教育事業は、生徒数は不採算校の統廃合を進めることもあって横ばい水準を見込んでいた。生徒数の減少傾向が続いていることもあり、売上高については計画を下回る可能性があるが、利益面ではコスト削減効果により達成可能な水準と見られる。2024年2月期より営業部門をリソー教育に集約・一元化したことにより効率化並びに強化を図っており(費用負担は変わらない)、生徒数の回復が期待される。

校舎については不採算となっていた「TOMEIKAI」の2校を2024年2月に閉校する予定となっている。2024年2月期業績への影響はないが、2025年2月期に数千万円のコスト削減効果が見込まれる。

(3) 幼児教育事業

幼児教育事業は、「伸芽会」で2023年11月に実施する授業料改定により収益がどの程度まで回復するかが計画達成の鍵を握る。小学校・幼稚園の受験時期は10～11月に集中し、生徒の入れ替わる11月のタイミングでの授業料改定となるため、今後の生徒数の動向を注視する必要がある。営業強化施策としては、新規入会生の獲得を強化するための人員体制の強化を図ったほか、計画的な個別面談の徹底による退会防止に加えて、生徒が帰宅する際に教室で保護者へ営業提案を行い、売上単価のアップに取り組んでいく。

今後の見通し

校舎展開としては、2023年11月に「伸芽会」のうち不採算となっていた関西の2教室を閉校した。残り1教室についても今後採算の改善が見込めなければ閉校する可能性がある。関西圏では、難関市立大が小学校を設立したが、幼稚園・小学校の受験熱が首都圏と比較して高まらず、料金に対してもシビアなことから苦戦が続いていた。首都圏では受験ニーズが旺盛なことや、後述する「こどもでぱーと」の展開もあり、今後拠点を増やす方針としている。一方、「伸芽'Sクラブ」については下期に新たに開校する予定はない。また、「コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー」についても具体的な計画はないが、今後は首都圏で展開する予定としている。

(4) 学校内個別指導事業

学校内個別指導事業は、稼働校で受講生徒数が順調に増加しているほか、不採算校を整理したことが増益に寄与する。今後も新規開拓を進める一方で、収益化が見込めない学校については解約を進めていく意向で、収益性のさらなる向上が期待される。

(5) 人格情操合宿教育事業

人格情操合宿教育事業は、体験型ツアーの開催数増加等により下期も売上高は順調に伸びる見通しだ。

2025年春に「こどもでぱーと」を開業予定、 2026年2月期に売上高395億円、営業利益40億円を目指す

2. 中期経営計画の進捗状況

(1) 中期経営計画の概要

2024年2月期からスタートした3ヶ年の中期経営計画では、最終年度となる2026年2月期の業績目標として売上高で39,500百万円、営業利益及び経常利益で4,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で2,700百万円を掲げた。3年間の年平均成長率は売上高で7.9%、営業利益で18.6%となり、2023年2月期に7.6%に低下した営業利益率を3年間で10%台まで引き上げる。

少子化が進む中でも首都圏における小中学校の受験者数は増加傾向が続いており、従来と同様に高品質な“本物”の教育サービスの提供による徹底した差別化戦略を推進し、価格改定の実施や営業強化により売上高を拡大していく。利益面では、不採算校の統廃合が広告宣伝費等の費用の戦略的な見直し及び削減を進めることで利益構造を適正化し、営業利益率を着実に引き上げる計画である。

2024年2月期～2026年2月期中期経営計画（2023年4月発表値）

(単位：百万円)

	23/2期 実績	24/2期 計画	25/2期 計画	26/2期 計画	年平均成長率
売上高	31,488	34,000	36,500	39,500	7.9%
営業利益	2,401	3,000	3,500	4,000	18.6%
営業利益率	7.6%	8.8%	9.6%	10.1%	-
経常利益	2,442	3,000	3,500	4,000	17.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,492	2,060	2,400	2,700	21.9%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(2) 事業別の見通し

a) 学習塾事業

学習塾事業の売上成長率は年率7～8%程度を計画している。校舎数は90校を超えた段階だが、同戦略を推進することで150～180校程度まで出校余地があると見ており、新規出校による売上拡大余地は大きい。既存校についても生徒数の増加により手狭となった教室は、順次増床または移転リニューアルを進める方針だ。「インターTOMAS」や「メディックTOMAS」については「TOMAS」が進出しているエリアで、需要が見込めると判断すれば開校する。また「Spec. TOMAS」や新たに立ち上げた「駿台TOMAS 大学受験部」については、既存校の収益化に目途がついた段階で新規校舎の開校を検討していく。

b) 家庭教師派遣教育事業

家庭教師派遣教育事業の売上成長率は年率7～8%程度を計画している。家庭教師派遣の「名門会」については、首都圏のほか大阪、名古屋などの大都市並びに地方の主要都市に36校を展開してきたが、今後は既存校での生徒獲得と収益力強化に重点を置きながら着実な成長を目指す。また、医学部志望の生徒をターゲットとした「メディック名門会」については、開校した2校が順調に滑り出していることもあり、今後、10校以上の新規開校を目指す。一方、「TOMEIKAI」については地方の少子化進行を背景に生徒獲得に苦戦していることや、オペレーション効率が低いこともあって、不採算となっている校舎については今後も段階的に閉校していく意向で、「TOMEIKAI」の減少分を「名門会」「メディック名門会」の拡大によりカバーする格好となる。2023年2月期に5%台まで低下した営業利益率も、コロナ禍前の10%台の水準まで回復することが期待される。

c) 幼児教育事業

幼児教育事業については提携戦略を推進することで、年率5%の売上成長を目指す。「伸芽'Sクラブ学童」についてはコナミスポーツとの業務提携によって、コナミスポーツが運営する施設内に「コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー」を約20校まで展開する予定としている。子どもの成長を体力面だけでなく学力面でも育てていきたいと考える保護者は多く、同社にとっても生徒獲得コストが殆どかからないため提携メリットは大きい。中長期的にはヒューリック、コナミスポーツとの共同プロジェクトとなる教育特化型ビル「こどもでぱーと」の展開による「伸芽会」「伸芽'Sクラブ」の拠点数拡大も見込まれる。

2022年3月に資本業務提携を締結したKids Smile Projectとは伸芽会との間で相互に役員を派遣し、それぞれのサービスの相互支援を行うとともに、共同開発したオリジナル教育プログラム「KID'S PREP PROGRAM」を全国の保育園や認定こども園等に展開していく。また、優秀な保育士を確保するための採用・研修制度の確立も進めている。相互の強みを融合することでコンテンツ力、ブランド力、集客力の強化に取り組んでいる。

d) 学校内個別指導事業

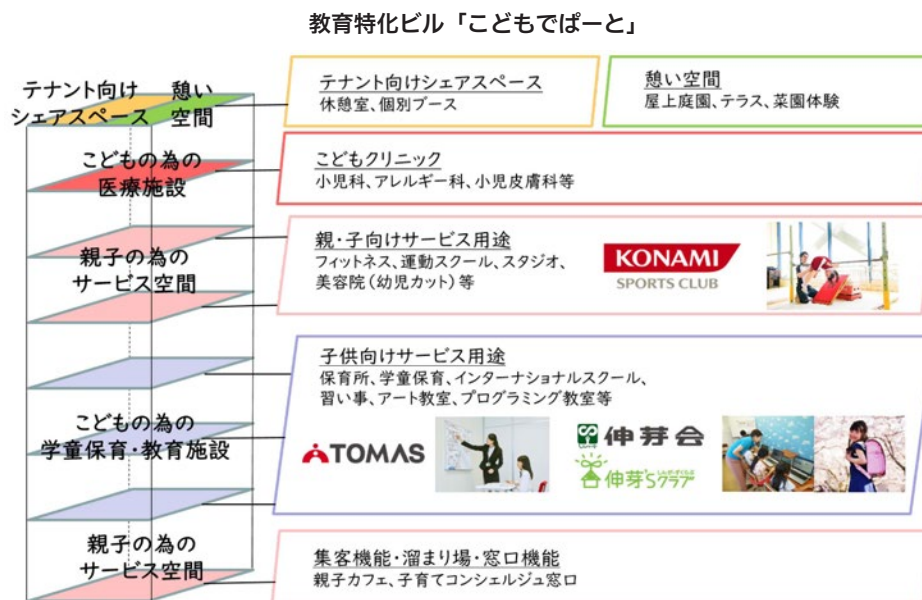
学校内個別指導事業については、年率15～20%の売上成長を目指す。少子化が進行するなかで、生徒獲得と教師の業務負担軽減を経営課題に抱える私立学校は多く、同社のサービスに対する潜在ニーズは大きいと弊社では見ている。今後も高品質なサービスと多彩なコンテンツを強みとして、導入拡大が進むものと予想される。

今後の見通し

(3) 教育特化ビル「こどもでぱーと」シリーズの展開

同社は2020年9月にヒューリック、コナミスポーツとの3社で業務提携を締結し、今後、ヒューリックが首都圏で開発する教育特化ビル「こどもでぱーと」シリーズを展開することを発表した。同ビル内では、同社グループの「伸芽'Sクラブ託児・学童」「伸芽会」「TOMAS」「インター TOMAS」や、コナミスポーツの「運動塾」※が入居し、乳幼児から高校生まで複数の教育サービスを同一拠点で提供可能となる。子どもを勉強と運動の両面でバランス良く育てたいというニーズは強く、好立地の場所で各種サービスを提供することでこれらのニーズを取り込んでいく。同社にとっては、乳幼児から顧客を囲い込むことで、顧客のLTV最大化とグループシナジーが発揮できる取り組みとして注目される。

※ 子ども向けを対象とした運動スクールで全国に140ヶ所以上展開している。



出所：決算説明資料より掲載

現在の進捗状況については、東京都城南エリアや横浜、千葉エリアなどで合計7件のプロジェクトが具体化しており、このうち2件の「(仮称) こどもでぱーと 中野」(東京都中野区)、「(仮称) こどもでぱーと たまプラーザ」(神奈川県横浜市)がいずれも新築物件で2025年春に開業予定となっている。

また、ヒューリックが2026年に渋谷に竣工予定の複合ビル「MITAKE Link Park (渋谷)」※にも「こどもでぱーと」を展開することが決まっており、「伸芽'Sクラブ託児・学童」「伸芽会」を開校する計画となっている(伸芽会、TOMASは既存校が渋谷にあるため拡大リニューアルとなる見通し)。「こどもでぱーと」としては2029年までに首都圏の主要駅をターゲットに20棟まで広げる構想を描いており、2026年以降も年間4~5棟のペースで開業していくことになる。同社にとっては、駅前好立地の物件を独力で探す必要がなく複数の教育サービスを同時に開校できるほか、顧客が複数のサービスを利用する可能性が高まるといったメリットが大きく、2026年2月期以降の収益拡大に貢献する取り組みとして注目される。

※ 東京都と渋谷区が実施する「都市再生ステップアップ・プロジェクト(渋谷地区)渋谷一丁目地区共同開発事業」の開発事業者としてヒューリックが選定され、地下2階、地上14階建ての複合ビルの開発を進めている。敷地面積は9,670㎡。事務所、店舗、賃貸住宅、こども教育施設、多目的ホール等が入る予定。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(4) DX 戦略の推進

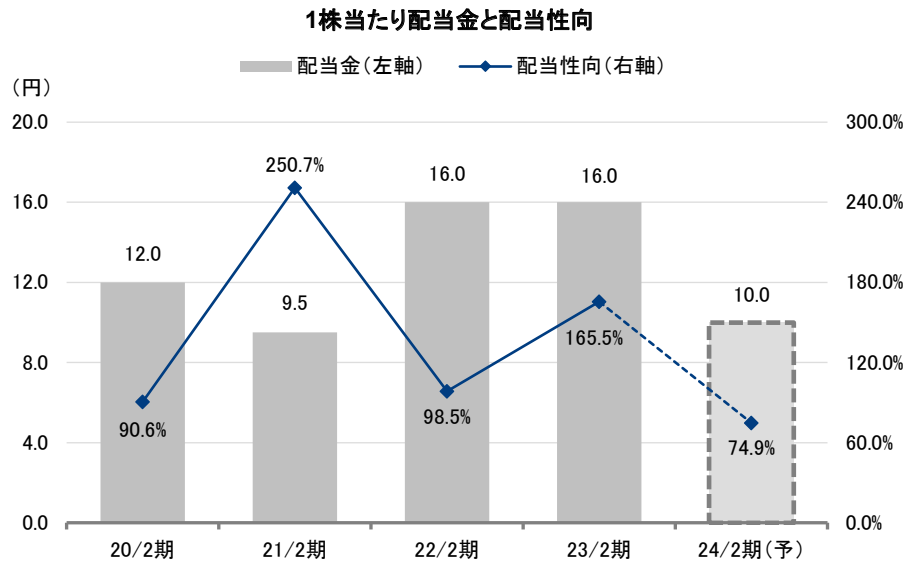
同社は収益体質の強化と売上拡大を図るべく、2024年2月期からグループ全体のDX戦略推進に着手している。具体的な取り組みとしては、入会申込手続きなど従来は紙媒体で行っていた作業を電子化することで業務の効率化を図る。教務社員はDXによって削減した事務作業時間を保護者へのフォローアップや営業提案などの時間に振り向けることで、顧客満足度の向上と生産性の向上が見込まれる。

また、グループ各社が保有する顧客データベースの統合にも着手する予定で、重複機能の統一化による費用の効率化と、ブランド横断的アプローチによる囲い込み戦略が従来以上に進むものと期待される。新システムの稼働時期は2026年を予定しており、総投資額としては2～3億円を見込んでいる。

株主還元策

配当性向で50%以上を目安に配当を実施する方針

同社は株主への利益還元を経営の重要課題の1つと位置付けている。配当方針については、内部留保の充実度合いや利益の状況および経営環境等を総合的に勘案し、配当性向50%以上を目途に実施することとし、2024年2月期の1株当たり配当金は10.0円(配当性向74.9%)を予定している。配当利回りは3.9%(2023年10月18日終値ベース)の水準となる。収益成長が続けば増配が期待できることになる。なお、配当以外に蓄えた内部留保及び資金の使途については、提携戦略による設備投資や経営のDXを進めるためのシステム投資に充当していくほか、コロナ禍のような突発的な事象が発生した際の一時的な費用増に備えるためのものとする。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp