

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>](#)

2024年11月26日(火)

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. 2025年2月期第2四半期累計の業績概要	01
2. 2025年2月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗状況	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業の概要	04
3. 特長・強み	07
■ 業績動向	11
1. 2025年2月期第2四半期累計の業績概要	11
2. セグメント別動向	12
3. 財務状況	16
■ 今後の見通し	17
1. 2025年2月期の業績見通し	17
2. 中期経営計画	19
■ 株主還元策	23

## ■ 要約

### スクールTOMASが好調、 2025年2月期業績は会社計画を上回る公算大

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。名門小学校・幼稚園受験指導の(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等を運営する(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. 2025年2月期第2四半期累計の業績概要

2025年2月期第2四半期累計(2024年3月-8月)の連結業績は、売上高で前年同期比4.1%増の16,587百万円、営業利益で同39.9%増の1,458百万円、経常利益で同37.7%増の1,456百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同10.2%増の893百万円となった。売上高は受講生の増加を背景に、学習塾事業や学校内個別指導事業などが増収となり全体をけん引した。利益面では、人件費の増加を増収効果や戦略的な費用の見直しにより吸収し、第2四半期累計として過去最高を更新した。会社計画は公表していないものの、学習塾事業と学校内個別指導事業を中心に計画を上回ったものと見られる。

#### 2. 2025年2月期の業績見通し

2025年2月期の連結業績は、売上高で前期比5.4%増の33,960百万円、営業利益で同1.6%増の2,670百万円、経常利益で同0.5%増の2,670百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同2.9%増の1,710百万円と期初計画を据え置いた。冬期講習の状況などを確認してからとなるが、順調に推移すれば営業利益で過去最高を更新する可能性もあると弊社では見ている。生徒獲得競争の激化により苦戦が続いている「伸芽会」については、サービス品質の維持向上に加えて新たに2025年度入試(2024年秋実施)から合格実績を発表することで、新規生徒の獲得につなげる考えだ。

要約

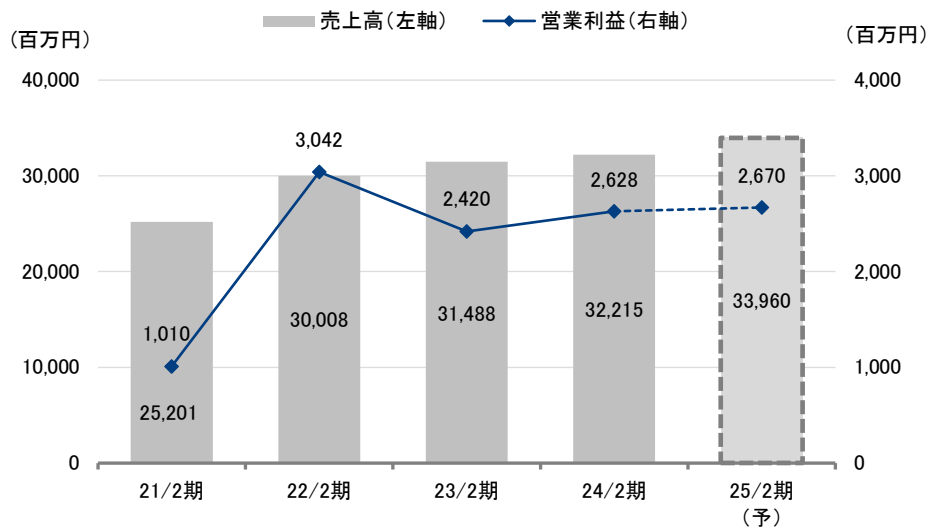
3. 中期経営計画の進捗状況

2025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2027年2月期の業績目標として売上高38,260百万円、営業利益3,360百万円を掲げている。少子化の進行と学習塾業界の競争激化が継続するなかで、引き続き高品質なサービスの提供により差別化を図り着実な成長を目指す。成長ドライバーは学習塾事業と学校内個別指導事業となる。学校内個別指導事業については2024年8月末で導入校数が88校となり、今後も生徒の学力向上と教師の業務負担軽減ニーズを実現するサービスとして順調に拡大するものと予想される。幼児教育事業についても、ヒューリック<3003>やコナミスポーツ(株)との協業プロジェクトである「こどもでぱーと」の展開により再成長軌道に乗せていく。「こどもでぱーと」は2025年春に2棟を開業し、2029年までに首都圏で20棟まで展開する構想を描いている。同一施設内に「TOMAS」や「伸芽'Sクラブ託児・学童」「伸芽会」などグループのサービスを提供することで、顧客LTVの最大化と収益力向上を図り、さらなる業績成長を目指す。なお、株主還元については配当性向50%以上を目安に実施する方針で、2025年2月期の1株当たり配当金は10.0円(配当性向97.3%)を予定している。

Key Points

- ・ 学習塾事業と学校内個別指導事業がけん引し、2025年2月期第2四半期累計業績は大幅増益達成
- ・ 2025年2月期業績は会社計画を超過し、過去最高益更新が射程圏内に
- ・ 既存事業の成長と異業種連携による新規事業の拡大により、年率1ケタ台後半の収益成長を目指す

業績推移



出所：決算短信、会社リリースよりフィスコ作成

## ■ 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 創業者名誉会長の岩佐実次（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。

2020 年 9 月には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。ヒューリックはその後に同社株式を段階的に取得し、2024 年 5 月に TOB 及び第三者割当増資により持株比率は 50.5% と同社の親会社となっている。グループ戦略のなかで教育サービスを成長分野の 1 つとして加えるため同社をグループ化した。経営面では今後も独立性を維持する。

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。

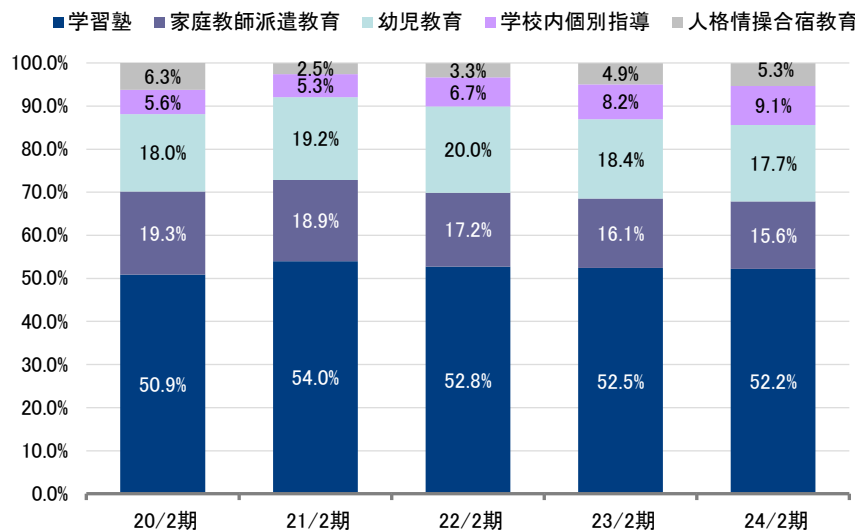
会社概要

## 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9割弱を占めている。また、2020年2月期から2024年2月期までの変化を見ると、学校内個別指導事業が5.6%(2020年2月期)から9.1%(2024年2月期)と上昇傾向となっている。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、私立の中高一貫校を中心に導入校数が広がっている。

事業セグメント別売上構成比

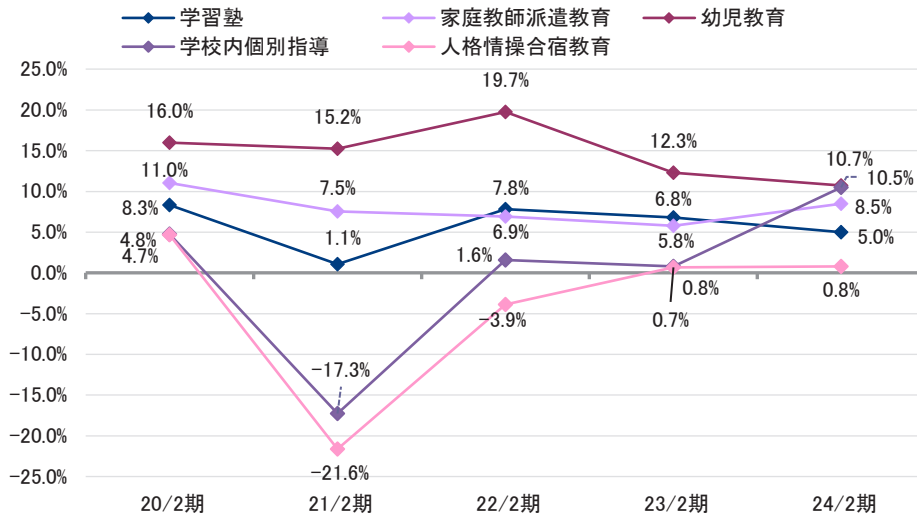


注：構成比はその他を除いた外部売上高で算出  
 出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2020年2月期から2024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10～20%と相対的に高い収益性を維持している。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、合格実績という顧客目標を実現し、圧倒的なブランド力を確立してきたことによる。ただ、2023年2月期以降は競争激化や新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）後の生徒数急増でサービス品質が一時的に低下した影響もあり、収益性が低下している。学習塾事業についてはコロナ感染対策に費用を投じ、1%台まで低下した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も1ケタ台後半の水準を維持している。学校内個別指導事業については、事業規模拡大により先行投資段階から収穫期に入ったようで、2024年2月期の営業利益率は10.5%と2ケタ台に乗せている。

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99校（2024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」（幼児～社会人を対象）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41%、中学生が26%、高校生が33%である。また、「Spec. TOMAS」は小学1年生～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。

### (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35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9校（九州エリア5校、東海エリア2校、甲信越エリア1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。

会社概要

### (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、関西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提供しており、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。さらに、コナミスポーツとの業務提携によりコナミスポーツクラブ施設内に「コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー」を3校展開しており、子どもにスポーツも勉強も頑張っ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(場所によってはオンラインによる個別指導)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により差別化を図っている。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))などと組み合わせた個別指導サービスなど、顧客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。2024年8月末時点の稼働校数は88校となっており、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す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12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、様々な体験を通して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」ではコナミススポーツと「コナミススポーツ伸芽'Sアカデミー」を展開	「伸芽会」は首都圏及び関西 「伸芽'Sクラブ」は首都圏、 「コナミススポーツ伸芽'Sアカデミー」は 首都圏及び関西
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

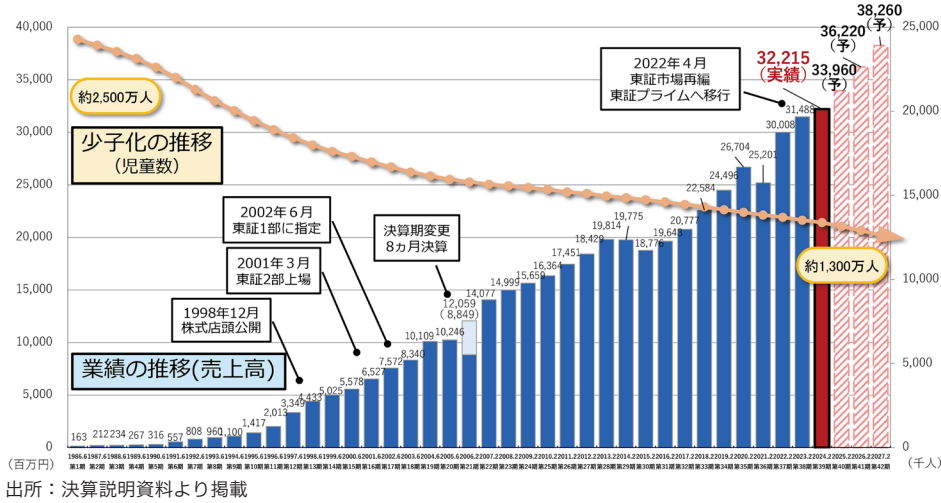
### 3. 特長・強み

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。

会社概要

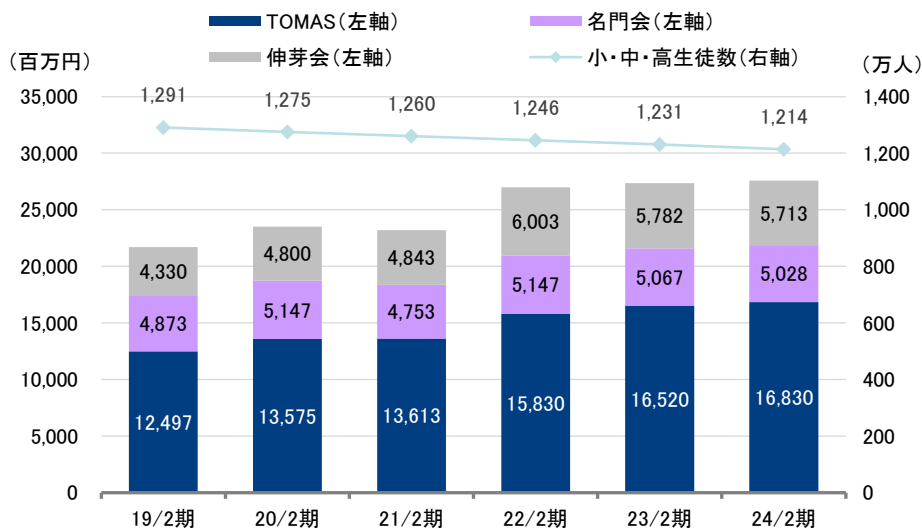
同社創業以来の売上高推移



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・高生の数は、2018年度の1,291万人から2023年度は1,214万人\*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（学習塾、家庭教師派遣教育、幼児教育）の売上高は逆に年率4.9%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、かつ子ども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成長につながっている。

\* 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

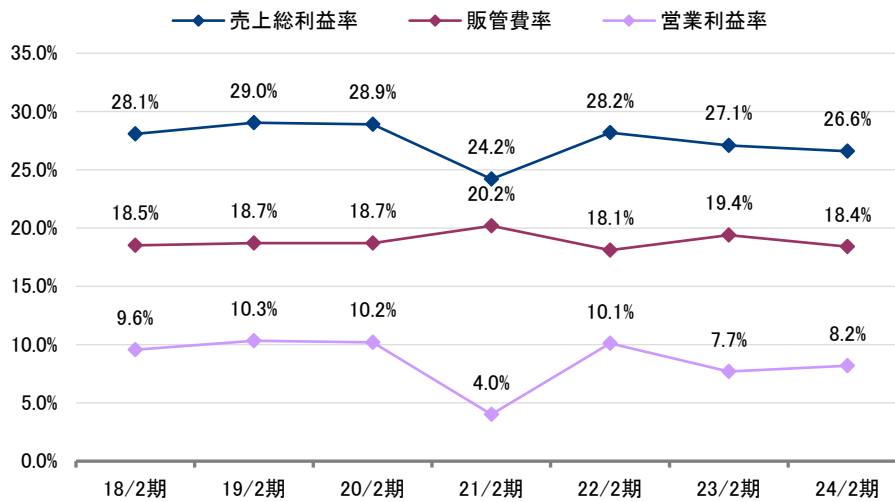


出所：決算短信、文部科学省「学校基本調査」よりフィスコ作成

会社概要

また同社の営業利益率は、コロナ禍の影響で4.0%に落ち込んだ2021年2月期を除けば10%前後の水準で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、営業利益率で10%前後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ル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同水準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**



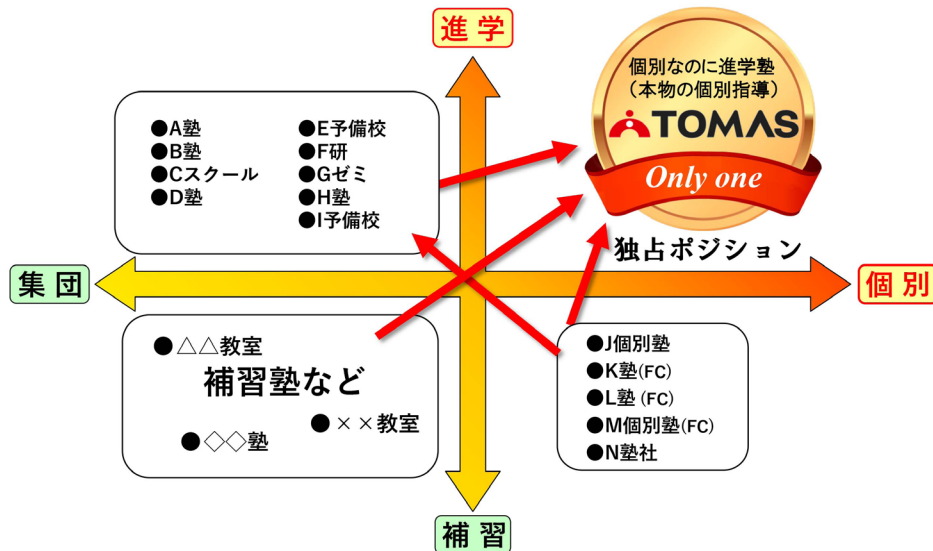
出所：決算短信よりフィスコ作成

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 創業者名誉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人あたりに投下される教育費は増大するという2点だ。このヒントを基に当初から事業モデルを構築し、少子化を逆風ではなく追い風に変え、持続的な売上成長と高い収益性の実現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い。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。このため、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、「学習塾産業はサービス業である」という意識の下、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。「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、という一連の作業を繰り返し行うことで高い顧客満足度を維持し、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、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、過当競争に陥るリスクは極めて低いと弊社では考えている。同社の個別指導による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

### 学習塾事業と学校内個別指導事業がけん引し、 2025年2月期第2四半期累計業績は大幅増益達成

#### 1. 2025年2月期第2四半期累計の業績概要

2025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4.1%増の16,587百万円、営業利益で同39.9%増の1,458百万円、経常利益で同37.7%増の1,456百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同10.2%増の893百万円と増収増益決算となった。第2四半期累計として、売上高は連続で過去最高を更新、各利益も2期連続増益となり、過去最高益を更新した。

#### 2025年2月期第2四半期累計業績

(単位：百万円)

	24/2期2Q累計		25/2期2Q累計		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	15,940	-	16,587	-	4.1%
売上原価	11,794	74.0%	12,012	72.4%	1.8%
販管費	3,103	19.5%	3,117	18.8%	0.4%
営業利益	1,042	6.5%	1,458	8.8%	39.9%
経常利益	1,057	6.6%	1,456	8.8%	37.7%
特別損益	-3	-	-96	-	-
親会社株主に帰属する中間純利益	810	5.1%	893	5.4%	10.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

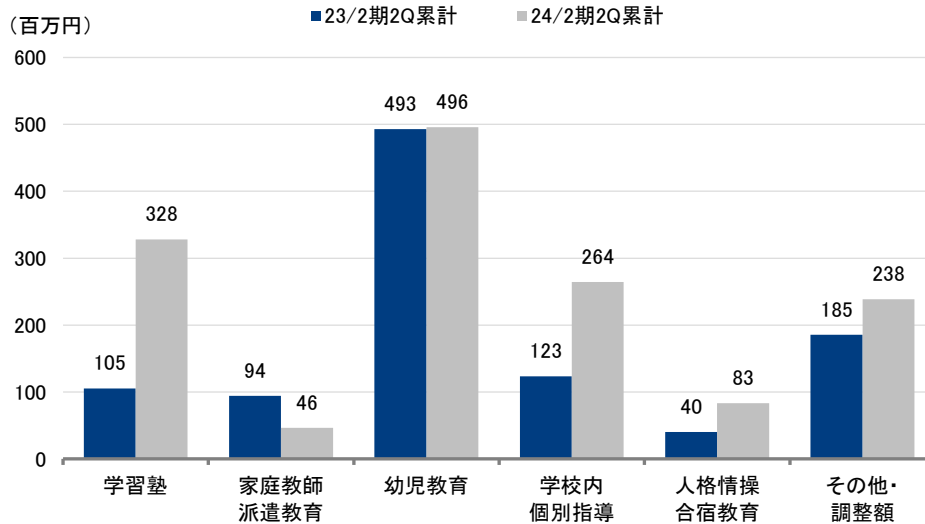
売上高は、家庭教師派遣教育事業が若干の減収となったものの、学習塾事業や学校内個別指導事業を中心にその他の事業はすべて増収を達成した。受講生徒数の増加や一部事業において受講料金の改定を実施したことも増収要因となった。具体的には、2024年3月より「TOMAS」で約3%、2023年11月より「伸芽会」で約17%の値上げを実施した。

売上原価率は、生徒数増加や値上げ実施等の効果により72.4%と前年同期比で1.6ポイント低下した。また、販管費率も広告宣伝費を中心に戦略的に経費を見直したことにより同0.7ポイント低下し、金額ベースでは同0.4%増と横ばい水準に抑えた。主な費用項目を見ると、人件費は正社員で同1.5%増、講師で同2.8%増となったが、広告宣伝費が同10.0%減、水道光熱費が同4.3%減となった。事業セグメント別の営業利益で見ると、家庭教師派遣教育事業が減益となったのを除いて、学習塾事業や学校内個別指導事業を中心にすべての事業セグメントで増益となった。特別損益項目では親会社株式売却益44百万円を計上した一方で、固定資産除却損37百万円や公開買付関連費用95百万円※などを特別損失として計上した。なお、第2四半期累計の会社計画は非開示であったが、各利益ベースでは計画を上回ったようだ。事業セグメント別では、学習塾事業と学校内個別指導事業が上振れて推移した。

※ 2024年4月～5月にヒューリックが実施した公開買付に関連した費用。

業績動向

**事業セグメント別営業利益**



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 学習塾事業は増益に転じ、 学校内個別指導事業は高成長続く

### 2. セグメント別動向

#### (1) 学習塾事業

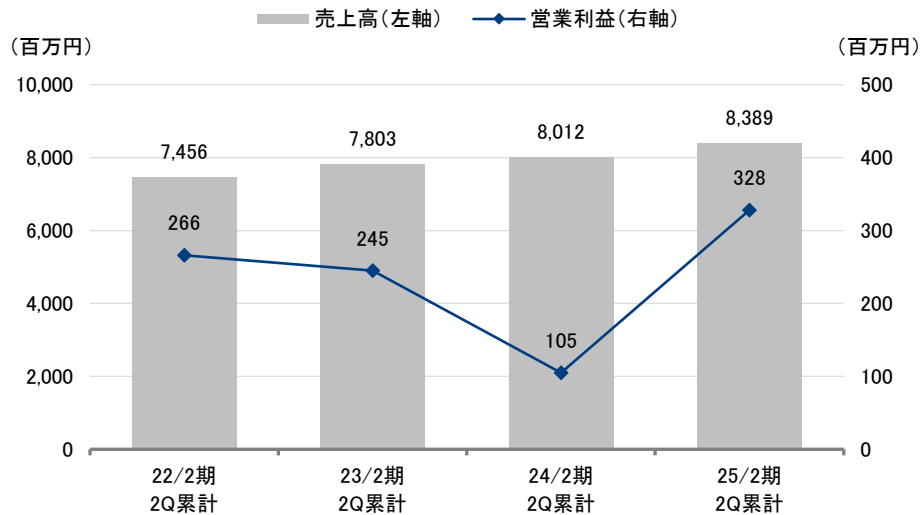
学習塾事業の売上高は前年同期比 4.7% 増の 8,389 百万円、営業利益は同 211.3% 増の 328 百万円となった。売上高は、2024 年 8 月末の生徒数が前年同月比 2.5% 増と増加に転じたことや、2024 年 3 月に物価上昇等に対応すべく受講料金を平均 3% 値上げしたこと、夏期講習会の受講数も順調に推移したことなどが増収要因となった。生徒 1 人当たりの売上高は、料金改定により同 2.8% 増となった。生徒数増加については、退会防止のため重点校舎<sup>※1</sup>を選定して面談や電話など顧客サービス<sup>※2</sup>の徹底に取り組んだ効果も出たものと思われる。

<sup>※1</sup> 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。

<sup>※2</sup> 生徒や保護者等に対して面談や電話での進捗報告や課題の共有など、コミュニケーションの充実を図った。

校舎展開については、「メディック TOMAS」を第 1 四半期に 1 校(渋谷校)、「TOMAS」を第 2 四半期に 1 校(用賀校)新たに開校したほか、移転・増床リニューアルを第 1 四半期に 1 校(南浦和校)実施した(前年同期は新規開校 1 校、移転・増床リニューアル 5 校)。2024 年 8 月末時点の校舎数は「TOMAS」が前年同期比 5 校増の 99 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**

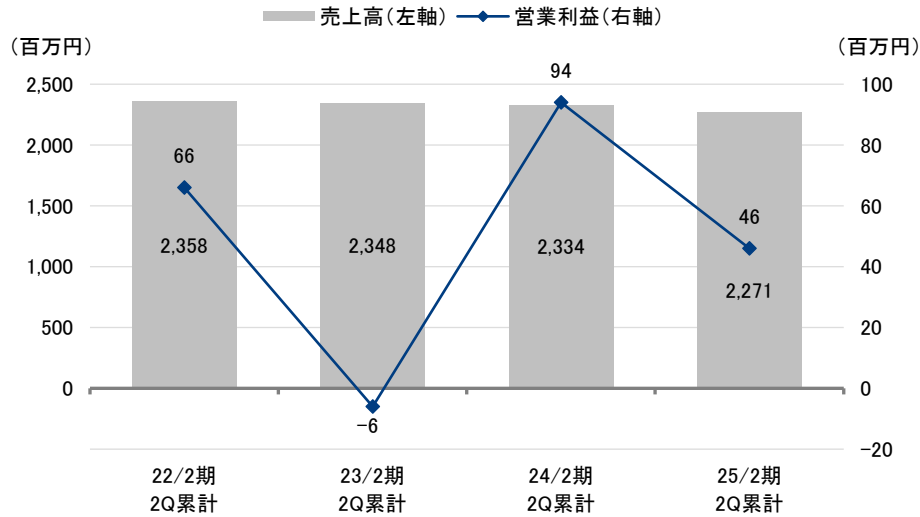
家庭教師派遣教育事業の売上高は前年同期比 2.7% 減の 2,271 百万円、営業利益は同 50.9% 減の 46 百万円となった。不採算校の統廃合や閉校を進めたことにより、2024 年 8 月末時点の生徒数が同 2.8% 減と減少したことが減収減益要因となった。ただ、生徒数の減少率は前期末から大きく縮小しており、ほぼ下げ止まった状況となっている。生徒 1 人当たり売上高は、同 0.1% 増と横ばい水準だった。

校舎展開については、新規開校がなく「名門会」で前年同期比 1 校減の 35 校、「TOMEIKAI」で同 3 校減の 9 校となり、「メディック名門会」は 2 校と変わりなかった。地方拠点については少子化の進行が見込まれるため、状況を見ながら継続の可否を判断することになり、今後は「名門会」の大都市圏（東京、大阪、名古屋、福岡）での校舎展開とコロナ禍にスタートした「名門会 Online」の営業強化により収益回復を目指す。

「名門会 Online」は、講師と生徒が顔だけでなく手元も確認できる双方向授業で、インターネット環境のある場所なら世界中どこでも、名門会の高品質な完全 1 対 1 の個別指導を受講できる。生徒数は全体の数 % とまだ小さいが、前年同期比で 27.0% 増と順調に拡大しており、現状のペースが続けば 1 ~ 2 年後には構成比で 10% を超えるものと予想される。

業績動向

家庭教師派遣教育事業の業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) 幼児教育事業

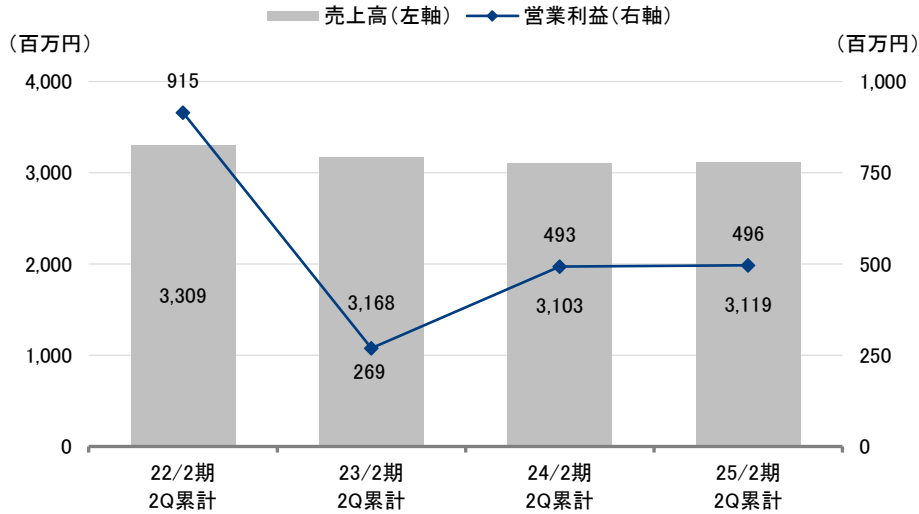
幼児教育事業の売上高は前年同期比 0.5% 増の 3,119 百万円、営業利益は同 0.8% 増の 496 百万円と若干ながらも増収増益に転じた。主力の「伸芽会」の生徒数は競争激化の影響やサービス品質の一時的な低下の影響が尾を引き、減少基調が続いた。「伸芽会」の売上高は、2023 年 11 月に実施した値上げの効果で生徒数の減少分をほぼ相殺する格好となった。

校舎展開としては、第 1 四半期に「コナミスポーツ伸芽'S アカデミー」を 1 校（武蔵小杉校）新規開校したほか、「伸芽会」を 1 教室（吉祥寺教室）、「伸芽'S クラブ学童」を 1 校（吉祥寺校）それぞれリニューアルした。2024 年 8 月末時点の校舎数は、「伸芽会」が前年同期比 2 教室減の 22 教室、「伸芽'S クラブ学童」が同 3 校増の 22 校（コナミスポーツ伸芽'S アカデミー 3 校含む）、「伸芽'S クラブ託児」が同横ばいの 8 校となった。



業績動向

幼児教育事業の業績

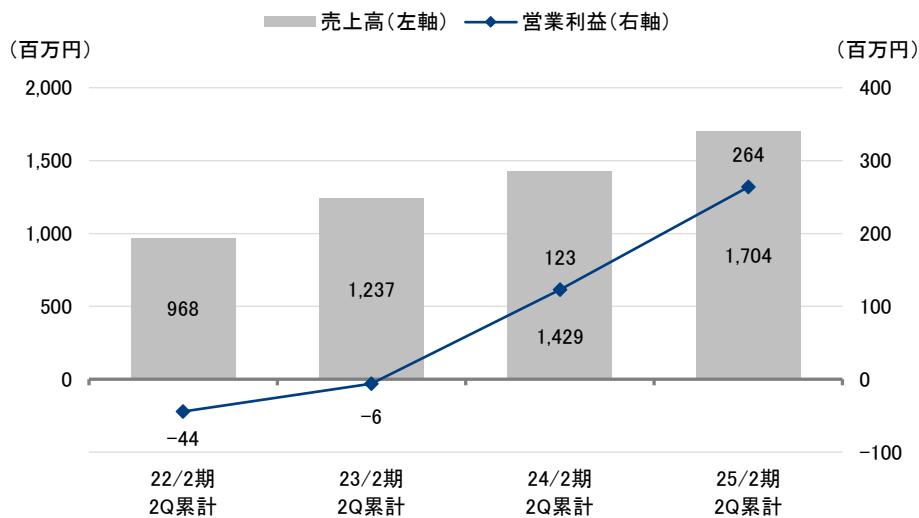


出所：決算短信よりフィスコ作成

(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 19.2% 増の 1,704 百万円、営業利益は同 114.3% 増の 264 百万円となり、過去最高業績を更新した。2024 年 8 月末時点の稼働校数が同 7 校増の 88 校となったほか、稼働校における利用者数が年々拡大していることが増収要因となった。1 校当たりの平均売上高が増加したことに加えて、付加価値の高い個別指導サービスの受講者数が同 14.8% 増と伸張したことから、営業利益率も前年同期の 8.6% から 15.5% に上昇した。個別指導による学力向上や志望校への合格実績といった具体的な成果が出ていることが、受講者数の増加につながっている。

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 3.9% 増の 1,093 百万円、営業利益は同 103.8% 増の 83 百万円となった。体験型ツアーや「TOMAS 体操スクール」、「TOMAS サッカースクール」などが堅調に推移し、売上高、営業利益ともにコロナ禍前の水準を上回った。校舎展開では「TOMAS 体操スクール」が同 1 校増の 12 校、「TOMAS サッカースクール」が同横ばいの 5 校、バルシューレ教室が同 1 教室減の 1 教室となった。

## 第三者割当増資の実施により 調達した資金は「こどもでぱーと」や DX 投資等に充当する計画

### 3. 財務状況

2025 年 2 月期第 2 四半期末の財務状況を見ると、資産合計は第三者割当増資により 3,383 百万円を調達したことを主因に、前期末比 3,309 百万円増加の 21,406 百万円となった。主な変動要因として、流動資産では現金及び預金が 4,715 百万円増加した一方で、営業未収入金が 1,567 百万円減少した。固定資産は新規校舎開設や移転リニューアルの実施により有形固定資産が 151 百万円、敷金及び保証金が 81 百万円増加し、親会社株式の売却により投資有価証券が 160 百万円減少した。

負債合計は前期末比 585 百万円増加の 10,197 百万円となった。未払法人税等が 207 百万円減少した一方で、未払金が 568 百万円、契約負債が 186 百万円それぞれ増加した。純資産は同 2,723 百万円増加の 11,208 百万円となった。配当金 1,538 百万円を支出した一方で、親会社株主に帰属する中間純利益 893 百万円を計上したほか、第三者割当増資等により資本金が 1,700 百万円、資本剰余金が 1,708 百万円増加した。

経営指標を見ると、自己資本比率は第三者割当増資もあって前期末の 46.3% から 52.0% に上昇した。無借金経営で手元キャッシュも 100 億円超となり、財務基盤は一段と強化されたと言える。なお、第三者割当増資によって調達した資金については、新規事業となる「こどもでぱーと」の開設に伴う設備投資（新規教室開設に伴う敷金、教室設備・備品取得費、初期投資費用）や 2026 年にヒューリックグループが開業する「MITAKE Link Park（渋谷）※」内に設立される創造文化教育施設（美術館、図書館等）の設備投資資金（敷金、内装工事、デザイン料、初期費用等）、DX 戦略推進費用（各グループの顧客データベース統合費用、顧客との接点となるアプリケーション開発、教室ネットワーク整備費用等）などに充当する計画となっている。「こどもでぱーと」の設備投資資金については、2028 年春までに開業が見込まれる 10 棟分（検討中含む）の設備投資総額 2,291 百万円のうち、既に調達済みの 1,000 百万円を差し引いた額となっている。

※ 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 9,670m<sup>2</sup>、延床面積 50,000m<sup>2</sup>）。事務所、店舗、賃貸住宅、創造文化教育施設、多目的ホール等が入る予定。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/2 期	24/2 期	25/2 期 2Q	増減
流動資産	9,660	8,954	12,211	3,256
(現金及び預金)	7,308	5,460	10,176	4,715
固定資産	8,465	9,141	9,194	53
資産合計	18,125	18,096	21,406	3,309
負債合計	8,900	9,611	10,197	585
(有利子負債)	-	-	-	-
純資産合計	9,225	8,484	11,208	2,723
経営指標				
自己資本比率	50.4%	46.3%	52.0%	5.7pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

調達資金使途

項目	金額	期間
「こどもでばーと」開設に伴う設備投資	1,291 百万円	2024年12月～2028年5月
渋谷創造文化教育施設（敷金、内装工事、デザイン料等）	710 百万円	2024年12月～2027年1月
DX 戦略推進費用（顧客 DB、アプリ開発、教室ネットワーク等）	697 百万円	2024年6月～2026年2月
防犯カメラ設置工事（教室内）	200 百万円	2024年6月～2024年7月
戦略的 M&A 等の投資資金	425 百万円	2024年6月～2028年5月

出所：本社リリースよりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2025 年 2 月期業績は、過去最高益更新が射程圏内に

#### 1. 2025 年 2 月期の業績見通し

2025 年 2 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.4% 増の 33,960 百万円、営業利益で同 1.6% 増の 2,670 百万円、経常利益で同 0.5% 増の 2,670 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 2.9% 増の 1,710 百万円と期初計画を据え置いた。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 48.8%、営業利益で 54.6% となっており、直近 3 年間の平均進捗率（売上高 49.1%、営業利益 42.0%）と比較すると利益ペースで大きく上回っている。同社では、冬期講習の受講状況や「伸芽会」の新規入会数の状況を見極める必要があるとのことで計画を据え置いたが、下期も売上高が順調に推移すれば営業利益で過去最高（2022 年 2 月期 3,042 百万円）を更新する可能性も十分にあると弊社では見ている。

今後の見通し

### 2025年2月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/2期		25/2期			2Q 進捗率	3年間 平均進捗率※
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比		
売上高	32,215	-	33,960	-	5.4%	48.8%	49.1%
営業利益	2,628	8.2%	2,670	7.9%	1.6%	54.6%	42.0%
経常利益	2,655	8.2%	2,670	7.9%	0.5%	54.5%	42.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,661	5.2%	1,710	5.0%	2.9%	52.2%	42.1%
1株当たり 当期純利益(円)	10.76		10.28				

※ 3年間平均進捗率 = 直近3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

#### (1) 学習塾事業

学習塾事業は生徒数の回復により、売上高で1ケタ台の増収、営業利益も増益に転じる見通しである。第3四半期に「TOMAS」の移転・増床リニューアルを2校(志木校、府中校)実施したほか、第4四半期に1校(市が尾校)を新規開校する予定となっている。また、「spec.TOMAS」の2校目(勝どき校)を2025年2月に開校する予定だ。勝どきエリアはタワーマンションブームで子どもの人口数が増加傾向にあり、早期に定員数に達するものと期待される。また、重点校の退会防止の取り組みも継続する方針で、生徒数は下期も1ケタ台の増加ペースが続く見通しだ。

#### (2) 家庭教師派遣教育事業

家庭教師派遣教育事業の業績は、前期比横ばい水準を見込んでいたが、第2四半期までの進捗は計画を若干下回っており、下期の生徒数の動向が鍵を握ることになる。2024年9月末は前年同月比1.9%減と徐々にマイナス幅が縮小しており、期末時点では前期末比で横ばい水準と下げ止まることを想定している。「TOMEIKAI」の校舎整理は一巡したが、引き続き経費の最適化に取り組む。また、生徒数が順調に伸びている「名門会 Online」は、下期に海外で広告宣伝費を投下し新規生徒の獲得に注力することを検討している。

#### (3) 幼児教育事業

幼児教育事業は、「伸芽会」で横ばい、「伸芽'Sクラブ」で若干の増収増益を見込んでいる。主力の「伸芽会」については2023年11月に授業料値上げを実施した効果が第4四半期は一巡するため、11月以降の新規生徒獲得シーズンにどれだけ生徒数を獲得できるかが2026年2月期も含めた収益動向のカギを握ることになる。サービス品質については、既に以前の水準まで戻っているが、生徒獲得競争が一段と激化していることもあり先行きは見通し難い。このため、同社は今後、Web経由での資料請求や相談会申込件数を増やし、新規入会生の獲得につなげていく。また、保護者との計画的な個別面談の徹底による退会防止なども継続的に取り組み、生徒数の早期回復を目指す。

今後の見通し

下期は校舎展開として新たに予定しているものはないが、2025年春に開業予定の「こどもでぱーと」2棟（中野、たまプラーザ）のなかに、「伸芽会」1教室、「伸芽'Sクラブ学童」2校、「伸芽'Sクラブ託児」1校をそれぞれ開校する計画としているほか、同時期に「伸芽'Sクラブ託児」を1校（吉祥寺校）開校することが決まっている。このため、2026年2月期以降は幼児教育事業の生徒数も増加基調に転じる可能性が高いと弊社では見ている。

**(4) 学校内個別指導事業**

学校内個別指導事業は下期も好調を維持し、2ケタ増収増益となる見通しだ。稼働校数については88校から大きく変動はないと見られるが、2025年春以降はさらに増加し100校近くまで伸びる可能性がある。既存校における導入学年数の広がりもあり、中期的に2ケタ成長が見込まれる。競合するサービスが出てきているものの、講師の派遣サービスが主であり、進学個別指導のノウハウを生かした付加価値の高いサービスを求める学校に対しては、競争優位性を確保できるものと見られる。

**(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売上高は順調に伸びる見通し。

## 既存事業の成長と異業種連携による新規事業の拡大により、 年率1ケタ台後半の収益成長を目指す

### 2. 中期経営計画

**(1) 市場環境認識と主な取り組み**

同社は2027年2月期までの3ケ年の中期経営計画を期初に発表した。市場環境としては、少子化が進行するなかで同社が主力エリアとする首都圏の子ども数は堅調に推移し、また公教育サービスへの不安感から私立小学校及び中学校を受験するため進学塾への通塾ニーズも堅調に推移すると見ている。一方では、学習塾業界における生徒獲得競争も続き業界再編の動きが加速すると見ている。

こうした環境下において今後も持続的成長を図るための取り組みとして、生徒数拡大施策、出店エリアの見直し及び校舎のスクラップ&ビルド、異業種との提携による新規事業の育成、DX戦略などを推進する。生徒数拡大施策としては、需要が見込めるエリアでの新規開校や顧客満足度の向上（生徒・保護者との密なコミュニケーション）による退会率抑制、難関校への合格実績を拡大するための優秀な講師や社員の確保・育成に取り組む。

今後の見通し

## (2) 経営数値目標

業績目標としては2027年2月期に売上高38,260百万円、営業利益3,360百万円、経常利益3,360百万円、親会社株主に帰属する当期純利益2,000百万円を掲げた。3年間の年平均成長率は売上高で5.9%、営業利益で8.5%となる(同計画値には新規事業となる「こどもでぱーと」の効果を織り込んでいない)。営業利益率は2024年2月期の8.2%に対して2027年2月期は8.8%まで引き上げる。講師・正社員の処遇向上による人件費の増加や物価上昇が見込まれる一方で、広告宣伝費をはじめとした諸経費の最適化やDX推進による業務効率の向上で吸収する方針だ。ただ、2025年2月期は利益ベースで計画を上回る公算が大きいため、2026年2月期以降の利益目標についても2025年2月期の決算発表時点で見直されるものと弊社では見ている。なお、2027年2月期のROEは14.5%と2024年2月期の19.0%からやや低下するものの、引き続き10%以上の水準を維持する計画だ。

### 25/2期～27/2期中期経営計画

(単位：百万円)

	24/2期 実績	25/2期 計画	26/2期 計画	27/2期 計画	年平均 成長率
売上高	32,215	33,960	36,220	38,260	5.9%
営業利益	2,628	2,670	3,120	3,360	8.5%
営業利益率	8.2%	7.9%	8.6%	8.8%	-
経常利益	2,655	2,670	3,120	3,360	8.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,661	1,710	1,850	2,000	6.4%
ROE	19.0%	16.3%	15.3%	14.5%	

出所：同社リリースよりフィスコ作成

## (3) 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%程度を計画している。校舎展開については首都圏で年間3～5校ペースで新規開校し、手狭となった教室については増床または移転リニューアルを実施する。「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した場合に開校する。校舎数の拡大に加えて既存校における顧客サービスの徹底により、退会率を抑制し生徒数の拡大を図る。また、新規生徒の募集については紙媒体の広告をWeb広告に切り替えるなど費用対効果を重視して効率的に進め、生徒数の増加につなげる。

### 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1ケタ前半の水準を計画している。家庭教師派遣の「名門会」については、大都市圏への集中展開と校舎のスクラップ&ビルドを推進する一方、「TOMEIKAI」は地方の少子化進行を背景に生徒だけでなく学生アルバイト講師の獲得も難しくなっていることから新規開校は行わず、既存校の収益改善に取り組む。こうしたなか、双方向型オンライン授業「名門会 Online」の生徒獲得を強化することで、2026年2月期から増収基調への復帰を目指す。同サービスは、講師と生徒の顔だけでなく手元も見えるWebカメラで対面指導と同等のクオリティで双方向授業を受けられることや、地方や海外からでもオンラインで社会人プロ講師や東大生など難関大学の現役大学生講師の完全個別指導を受講できる点が評価され順調に生徒数を伸ばしており、同サービスの動向が今後の収益成長のカギを握ると見られる。

今後の見通し

c) 幼児教育事業

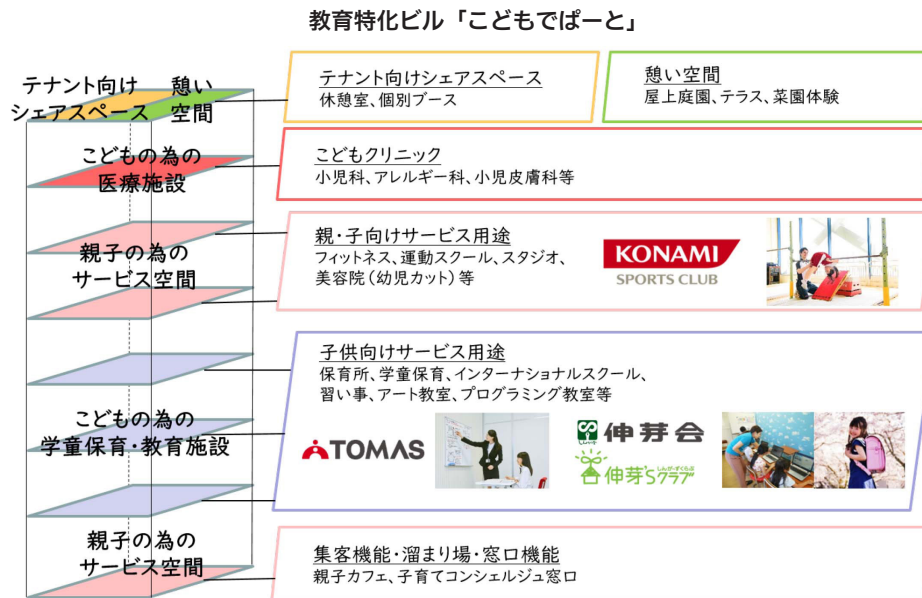
幼児教育事業については年率5%前後の売上成長を目指す。「伸芽会」「伸芽'Sクラブ学童」「伸芽'Sクラブ託児」をそれぞれ年間1校ペースで開校する計画(伸芽'Sクラブ学童にはコナミスポーツ 伸芽'Sアカデミーも含む)だが、実際には「こどもでぱーと」が2025年春よりスタートすることから、校舎の増加ペースも加速する可能性が高い。これら新規校やリニューアル校で生徒獲得のための営業を強化するほか、既存生の退会率を抑制するため生徒・保護者とのコミュニケーション強化並びに計画的な個別面談を実施し、収益成長を目指す。

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10%の売上成長を目指す。学校の進学実績向上に貢献するサービスとして、また教師の長時間労働問題の解消に寄与するサービスとして認知度が高まるなか、私立の中高一貫校を中心に全国の私立学校から多く問い合わせが入っており、年間10校ペースで導入校数を増やしながらか成長が続く見通しだ。

(4) 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、首都圏で教育特化ビル「こどもでぱーと」シリーズを展開していく。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」や、コナミスポーツ等が入居し、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り、同じビル内に子ども向けサービスがあることで保護者の送迎負担も軽減される。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期待できるため、収益の一段の成長につながる取り組みとして注目される。



出所：決算説明資料より掲載

#### 今後の見通し

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6件のプロジェクトが具体化している。2025年春に2件（「こどもでぱーと 中野」（東京都中野区）、「こどもでぱーと たまプラーザ」（神奈川県横浜市））が開業、また、2027年に竣工予定の複合ビル「MITAKE Link PARK（渋谷）」内にも展開することが決まっている。ヒューリックでは、「こどもでぱーと」を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いるが、校舎や教室を運営していくために必要となる講師やスタッフのリソースを確保できるかが重要なため、構想どおりに進まない可能性もある。とは言え、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ため事業効率の観点からもメリットが大きく、中期的に同社の収益成長をけん引する取り組みとして注目される。

#### (5) DX 戦略の推進

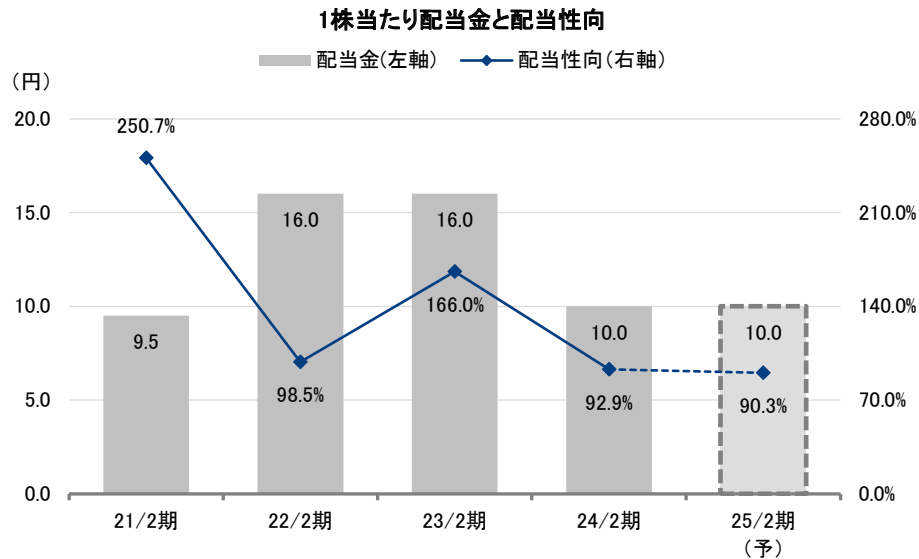
同社は収益体質の強化と売上拡大を図るべく、2024年2月期からグループ全体のDX戦略推進に着手している。具体的な取り組みとしては、グループ各社で保有する顧客データベースの統合、講師が手書きで作成しているレポートを情報端末で作成できるようにするシステムの構築、顧客接点となるスマートフォンアプリの開発、教室・拠点間のネットワーク設備の増強など、2026年2月期までに697百万円を投入してDXを推進し、業務効率並びに顧客満足度の向上を図る。教務社員がDXによって削減した事務作業時間を生徒や保護者へのフォローアップ、営業提案などの時間に振り向けることで顧客満足度の向上につなげるほか、ペーパーレス化によるコスト低減なども進める。顧客データベースの統合については2027年に完成する予定となっている。完成後は重複機能の統一化による費用の効率化だけでなく、ブランド横断的アプローチによる顧客の囲い込み戦略が従来以上に進むものと期待される。



## ■ 株主還元策

### 連結配当性向で 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及び経営環境等を総合的に勘案し、2024年2月期からは配当性向50%以上を目途に実施する方針とした。同方針に基づき、2025年2月期の1株当たり配当金は前期と同額の10.0円（配当性向90.3%）を予定している。配当利回りは3.7%（2024年10月25日終値ベース）の水準となる。なお、配当以外に蓄えた内部留保及び資金の用途については、設備投資や経営のDXを進めるためのシステム投資、M&A投資等に充当するほか、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資金として捉えている。



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