



明光ネットワークジャパン

2024年8月期 決算説明会資料

株式会社明光ネットワークジャパン

代表取締役社長 山下 一仁

2024年10月10日

東証プライム

証券コード：4668



1 会社概要

2 決算概要 (2024年8月期ハイライト・業績の詳細)

3 中期経営計画 (2025年8月期-2027年8月期)

前期中期経営計画からの課題

MEIKO Transition 2025 経営方針

事業戦略

財務投資戦略・組織人事戦略

財務目標

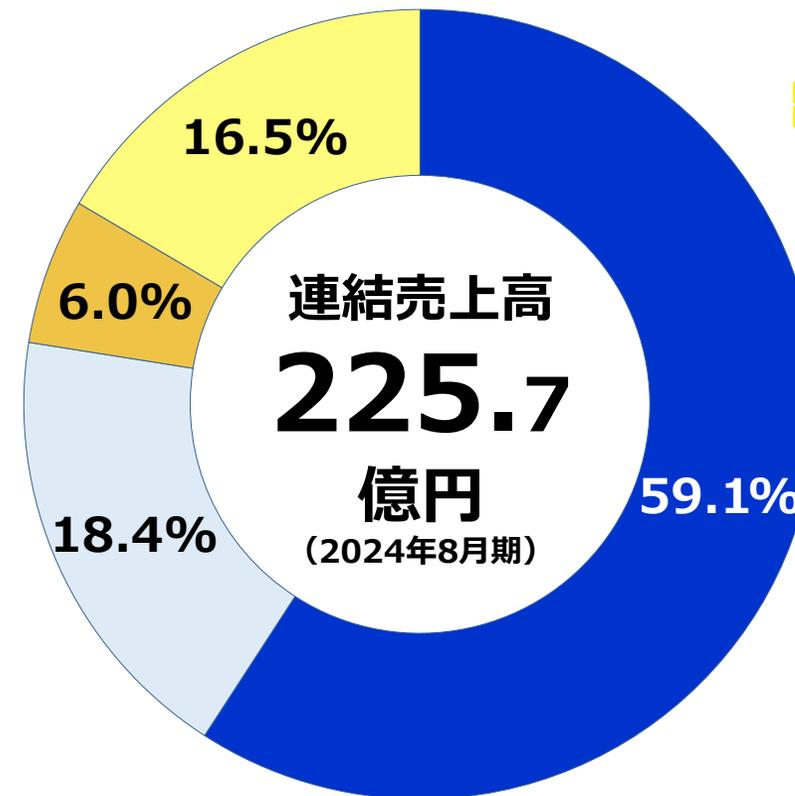
4 業績計画・配当予想 (2025年8月期)

会社概要



会社名	株式会社明光ネットワークジャパン MEIKO NETWORK JAPAN CO.,LTD.
所在地	東京都新宿区西新宿7丁目20番1号
設立	1984年9月
代表者	代表取締役社長 山下一仁
資本金	972百万円
従業員数	1,197名（連結）（2024年8月末）
上場	東証プライム（証券コード：4668）
事業内容	個別指導塾「明光義塾」の直営・F Cでの展開を中心とした教育サービス業等

創業の精神	経営理念 教育・文化事業への貢献を通じて人づくりを目指す フランチャイズノウハウの開発普及を通じて自己実現を支援する
	教育理念 個別指導による自立学習を通じて創造力豊かで自立心に富んだ21世紀社会の人材を育成する。



- 明光義塾直営事業
- 明光義塾 F C 事業
- 日本語学校事業
- その他

Purpose

Purpose

「やればできる」の記憶をつくる

Statement 明光ネットワークジャパンは「自分にYES」を出せる人づくりをします。
新しい“め”を育み、新しきに繋がる記憶と勇気をつくります。
創造性豊かな社会の実現のために、新しい価値を発揮し続けます。

Vision

“Bright Light for the Future”

人の可能性をひらく企業グループとなり
輝く未来を実現する

Values

隣に立つ

前でも後ろでもない。
向き合うでもない。
同じ目線で、
同じ方向を見る。

繋ぐ

点と点を繋ぎ、
新たな結び目を創る。
新結合によって
新価値を生む。

自分にYES

自分にYESを出せる、
自分である。
判断行動する。
社会をつくる。

ホスピタリティ

1 会社概要

2 決算概要 (2024年8月期ハイライト・業績の詳細)

3 中期経営計画 (2025年8月期-2027年8月期)

前期中期経営計画からの課題

MEIKO Transition 2025 経営方針

事業戦略

財務投資戦略・組織人事戦略

財務目標

4 業績計画・配当予想 (2025年8月期)

決算ハイライト（計画比）

（単位：百万円）

	2023.8期 実績	計画 (2023.10.12公表)	2024.8期 実績	計画比
売上高	20,871	22,000	22,579	+2.6%
営業利益	1,064	1,200	1,010	△15.8%
営業利益率 (%)	5.1%	5.5%	4.5%	△1.0pt
経常利益	1,243	1,250	1,163	△6.9%
経常利益率 (%)	6.0%	5.7%	5.2%	△0.5pt
特別利益	150	-	41	-
特別損失	42	-	234	-
当期純利益 *	809	820	489	△40.3%
当期純利益率 (%)	3.9%	3.7%	2.2%	△1.6pt

- 特別利益
- ・投資有価証券売却益 35百万円
- 特別損失
- ・減損損失 (Simple社) 179百万円
- ・固定資産除却損 24百万円

* 親会社株主に帰属する当期純利益

決算概要 (P/L)

(単位: 百万円)

	2023.8期	2024.8期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	20,871	22,579	+1,708	+8.2%
売上原価	15,819	17,314	+1,494	+9.4%
売上原価率 (%)	75.8%	76.7%		+0.9pt
売上総利益	5,051	5,265	+213	+4.2%
売上総利益率 (%)	24.2%	23.3%		△0.9pt
販売管理費	3,987	4,255	+268	+6.7%
販管費率 (%)	19.1%	18.8%		△0.3pt
営業利益	1,064	1,010	△54	△5.1%
営業利益率 (%)	5.1%	4.5%		△0.6pt
営業外収益	201	165	△35	△17.9%
営業外費用	22	11	△10	△47.7%
経常利益	1,243	1,163	△79	△6.4%
経常利益率 (%)	6.0%	5.2%		△0.8pt
特別利益	150	41	△108	△72.5%
特別損失	42	234	+191	+451.2%
当期純利益	809	489	△319	△39.5%
当期純利益率 (%)	3.9%	2.2%		△1.7pt

■ 売上高

- ・明光義塾直営 +674 百万円
(当社直営で教室増の他、当社直営・当社子会社で生徒増)
- ・明光義塾FC △120 百万円 (教室・生徒減)
- ・日本語学校 +231 百万円 (生徒数回復)
- ・その他事業 +923 百万円

(明光キャリアパートナーズ/明光ウェルネスが新規連結。
また、Go Good社、キッズ事業で増収)

※明光キャリアパートナーズは2024.8期1QよりP/L連結、明光ウェルネスは2024.8期4QよりP/L連結

■ 売上原価

- ・人件費 +708 百万円
…明光義塾直営(当社直営給与手当および雑給)、明光キャリアパートナーズ
明光ウェルネス、Simple社
- ・経費 +477 百万円
…明光義塾直営(地代家賃等)、明光キャリアパートナーズ(支払手数料)
JCLI日本語学校(支払手数料)

■ 販売管理費

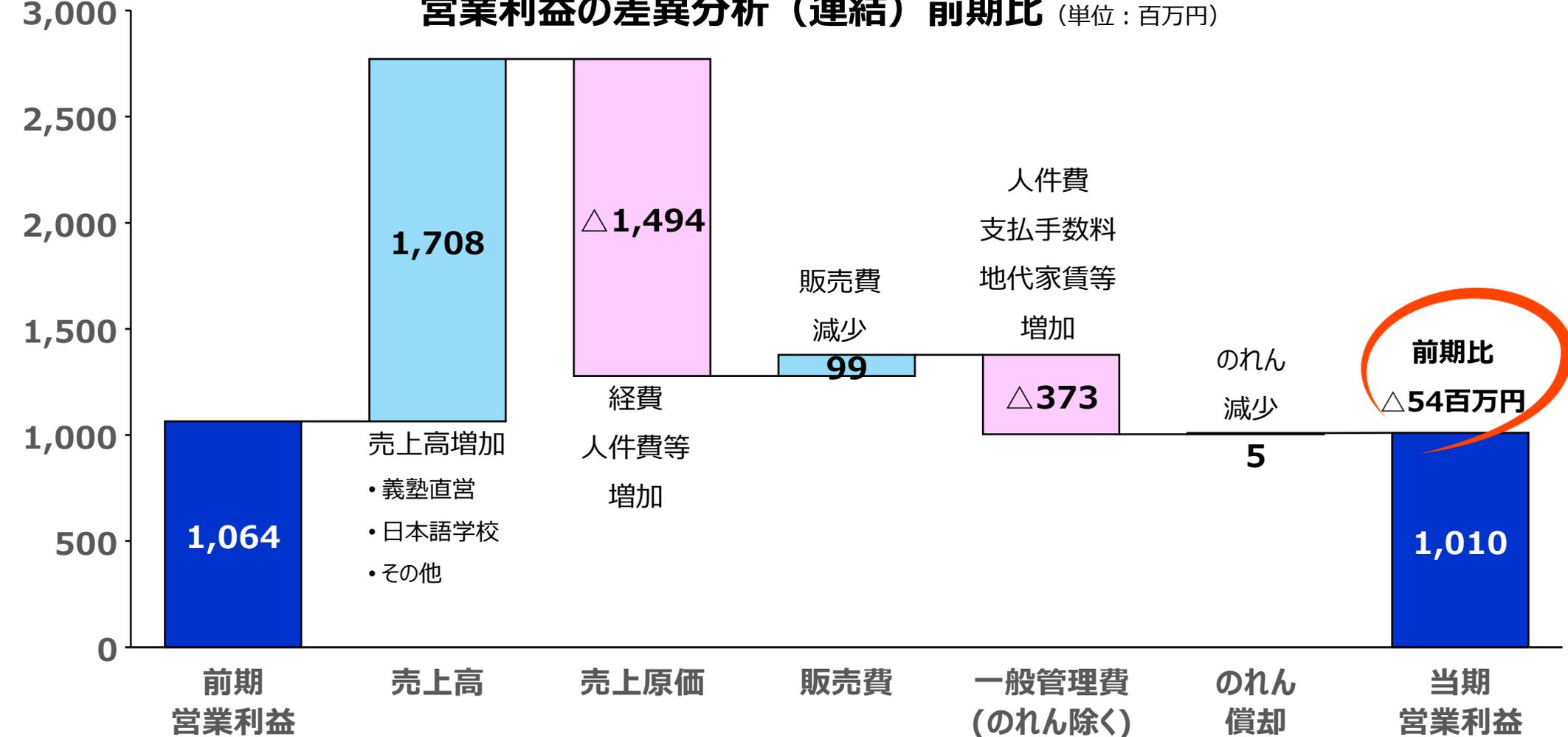
- ・人件費 +125万円
- ・支払手数料 +63百万円
- ・地代家賃 +48百万円

決算概要 (P / L) ～営業利益差異分析 (前期比)～

増収の一方で人件費・経費の増加により減益

(単位：百万円)

営業利益の差異分析 (連結) 前期比 (単位：百万円)



決算概要 (B/S)

(単位：百万円)

	2023.8期 末	2024.8期 末	対前期末	
			増減額	増減率
流動資産	10,421	10,536	+115	+1.1%
有形固定資産	693	849	+155	+22.4%
無形固定資産	482	561	+79	+16.5%
投資その他の資産	4,214	4,293	+78	+1.9%
資産合計	15,811	16,240	+429	+2.7%
流動負債	3,759	4,480	+720	+19.2%
固定負債	848	875	+27	+3.2%
負債合計	4,607	5,355	+747	+16.2%
純資産合計	11,203	10,884	△318	△2.8%
負債・純資産合計	15,811	16,240	+429	+2.7%

■ 資産の部

(流動資産)

- ・売掛金の増加 +251 百万円
- ・その他(流動資産)の増加 +416 百万円
(ロイヤルティ代金回収での口座引落の利用開始等)

(有形固定資産)

- ・建物及び構築物の増加 +131 百万円

(投資その他の資産)

- ・投資有価証券の増加 +81 百万円
- ・敷金及び保証金の増加 +64 百万円

■ 負債の部

(流動負債)

- ・未払費用の増加 +176 百万円
- ・契約負債の増加 +160 百万円
(日本語学校2校における学生の増加等)
- ・未払法人税等の増加 +203 百万円

■ 純資産の部

- ・利益剰余金の減少 △432 百万円
- ・その他投資有価証券評価差額金の増加 +86 百万円

決算概要 (C/F)

(単位：百万円)

	2023.8期	2024.8期	前期比 増減額
営業活動 C F	608	742	+134
投資活動 C F	△307	△595	△287
財務活動 C F	△588	△863	△275
現金及び現金同等物の 増減	△287	△716	△429
新規連結に伴う現金及び 現金同等物の増加額	9	109	+99
期首残高	8,563	8,285	△278
期末残高	8,285	7,677	△607

■ 営業活動CF

- ・税金等調整前当期純利益の減少 $\triangle 380$ 百万円
- ・減損損失の増加 $+176$ 百万円 (Simple社等)
- ・その他の資産の増減額 (\triangle は増加) $\triangle 570$ 百万円 (未収入金増等)
- ・法人税等の支払額の増減 $+706$ 百万円

■ 投資活動CF

- ・投資有価証券の取得による支出 $+101$ 百万円
- ・投資有価証券の売却による収入 $\triangle 113$ 百万円
- ・連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出 $\triangle 311$ 百万円 (2023.8期は無し)

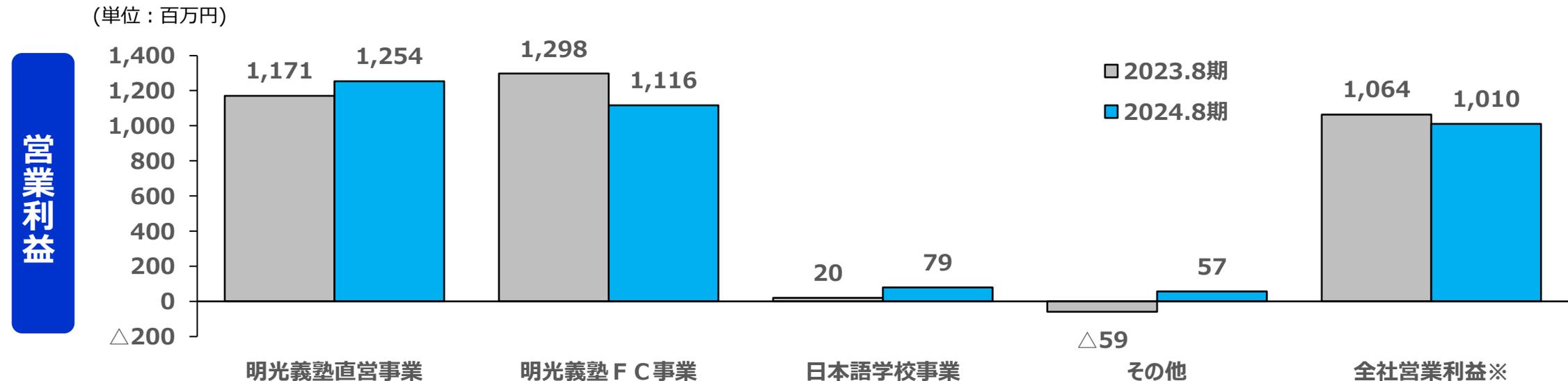
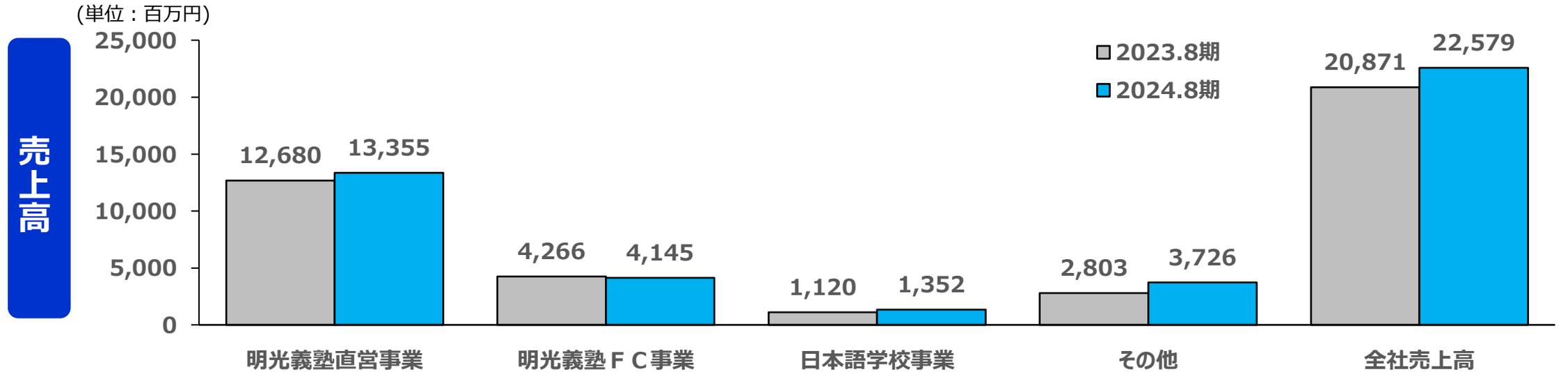
■ 財務活動CF

- ・配当金の支払額 $\triangle 277$ 百万円

■ 現金及び現金同等物

- ・期末残高 $\triangle 607$ 百万円

セグメント別実績 売上・営業利益

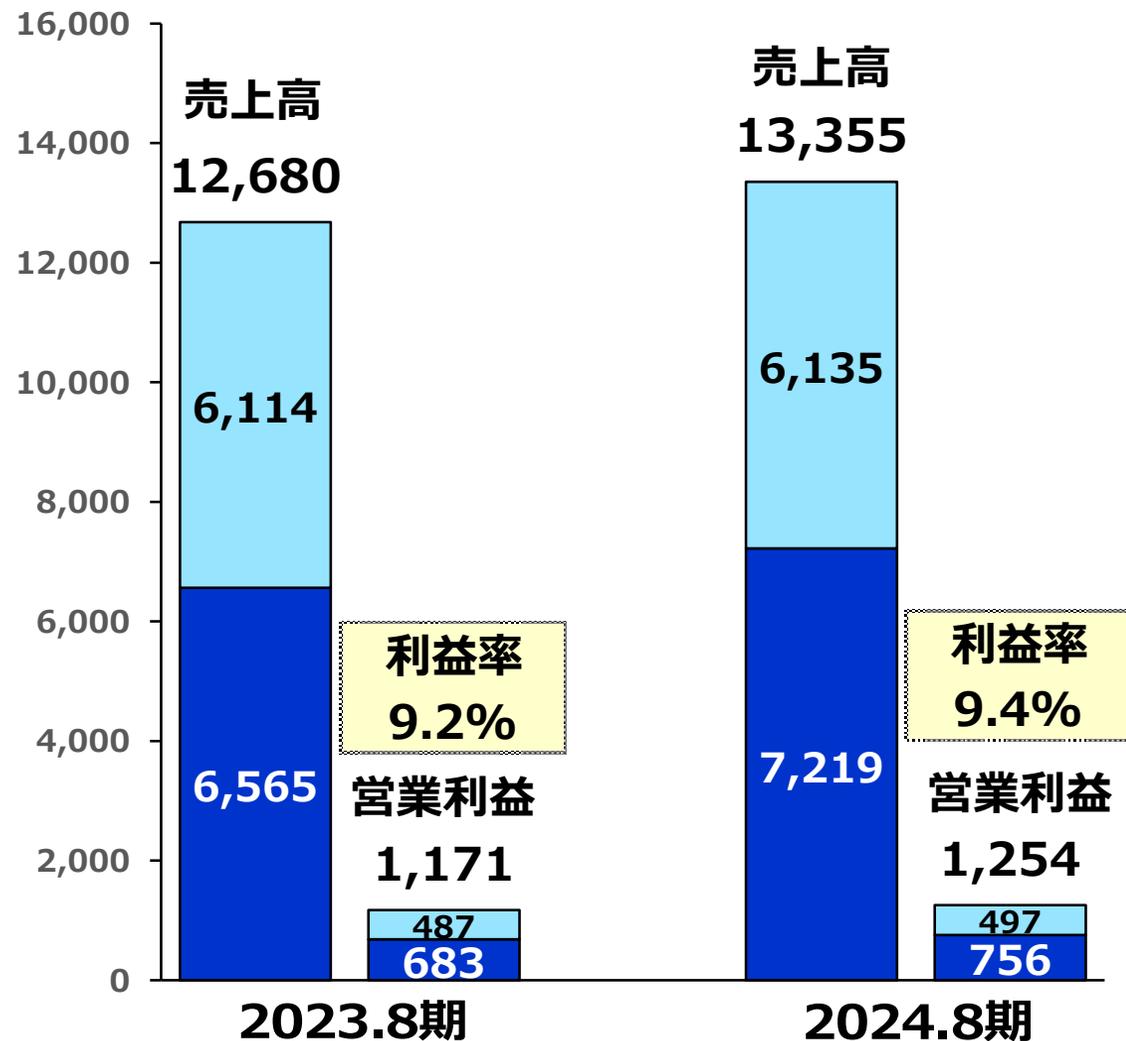


セグメント別実績 明光義塾直営事業*

*当社および連結子会社5社 (MAXISEデュケーション、ケイライン、TOMONI、One link、コース・コーポレーション)

教室数・生徒数の増加により、**増収・増益**を達成。また、**利益率も改善**。

(単位：百万円)



■ 教室数：489教室 (前期比 31教室増)

・当社直営：274教室 (前期比 +35教室)

(開設・FC譲受：+36教室、FC譲渡等：△1教室)

・当社子会社5社：215教室 (前期比 △4教室)

(開設・FC譲受：+5教室、FC譲渡等・閉鎖：△7教室)

■ 生徒数：33,465名 (前期比 2,910名増)

・当社直営：19,580名 (前期比 +2,588名)

・当社子会社5社：13,885名 (前期比 +322名)

■ 売上高：13,355百万円 (前期比 674百万円増)

・当社直営：7,219百万円 (前期比 +653百万円)

・当社子会社5社：6,135百万円 (前期比 +20百万円)

■ 営業利益：1,254百万円 (前期比 83百万円増)

・当社直営：756百万円 (前期比 +73百万円)

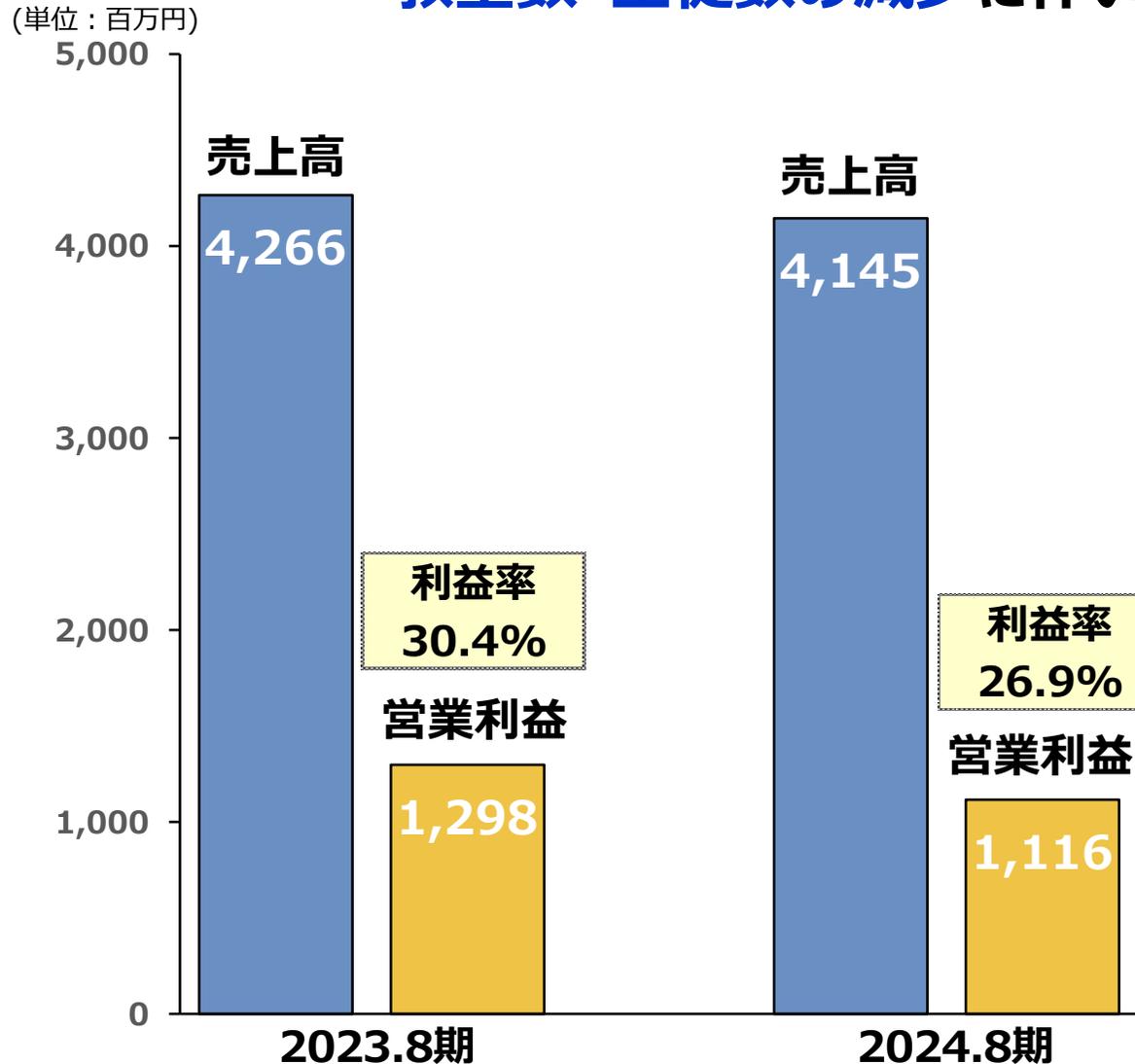
・当社子会社5社：497百万円 (前期比 +9百万円)

■ 当社直営

□ 当社子会社

セグメント別実績 明光義塾 F C 事業

教室数・生徒数の減少に伴い、売上・営業利益ともに減少



■ 教室数：1,216教室（前期比 80教室減）

- ・新設・増設・再開：+ 4教室
- ・直営より譲受：+ 3教室
- ・閉鎖・休校・解除：△ 59教室
- ・直営へ譲渡：△ 28教室

■ 生徒数：64,092名（前期比 1,084名減）

■ 売上高：4,145百万円（前期比 120百万円減）

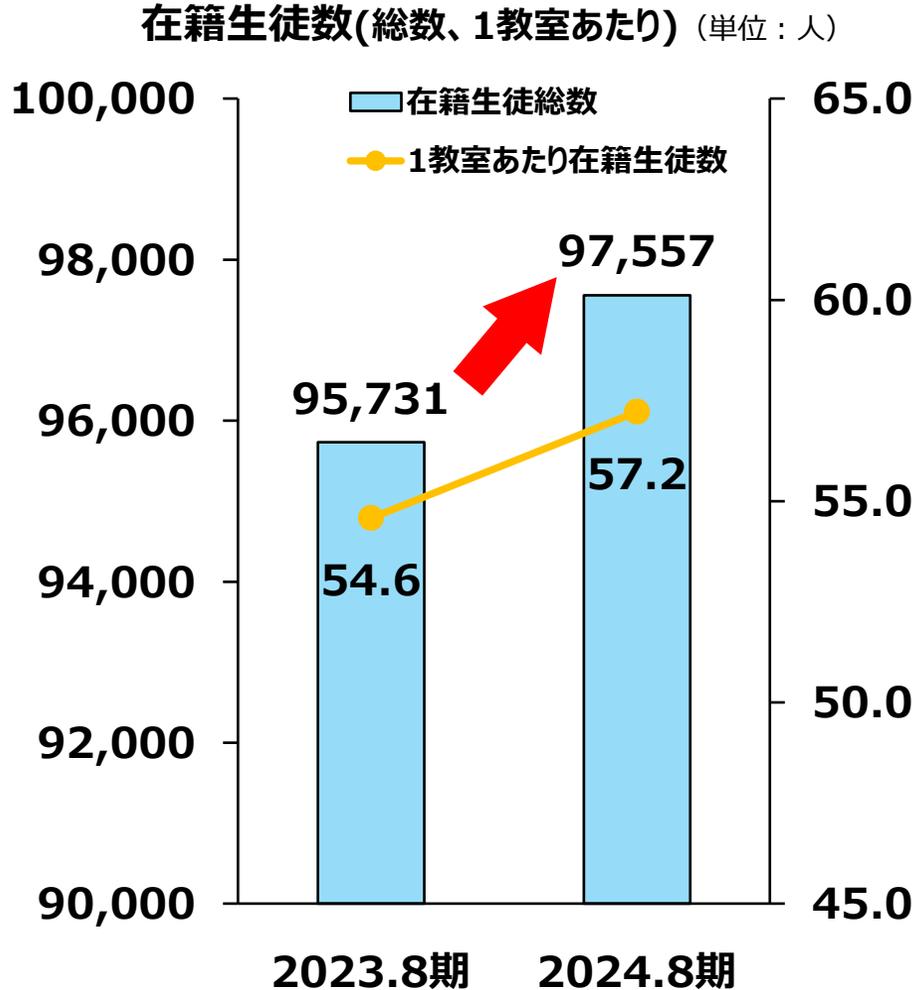
- ・ロイヤルティ収入：△ 58百万円
- ・備品売上：△ 36百万円
- ・教材売上：△ 26百万円

■ 営業利益：1,116百万円（前期比 181百万円減）

- ・仕入：+ 23百万円
- ・人件費：+ 61百万円
- ・経費（消耗品・会議費・旅費交通費等）：+ 45百万円
- ・販売費：△ 68百万円

明光義塾事業 在籍生徒数の推移

明光義塾事業では、**1教室あたり在籍生徒数**、および、**在籍生徒総数**は前期比プラス



明光義塾事業における主な取り組み

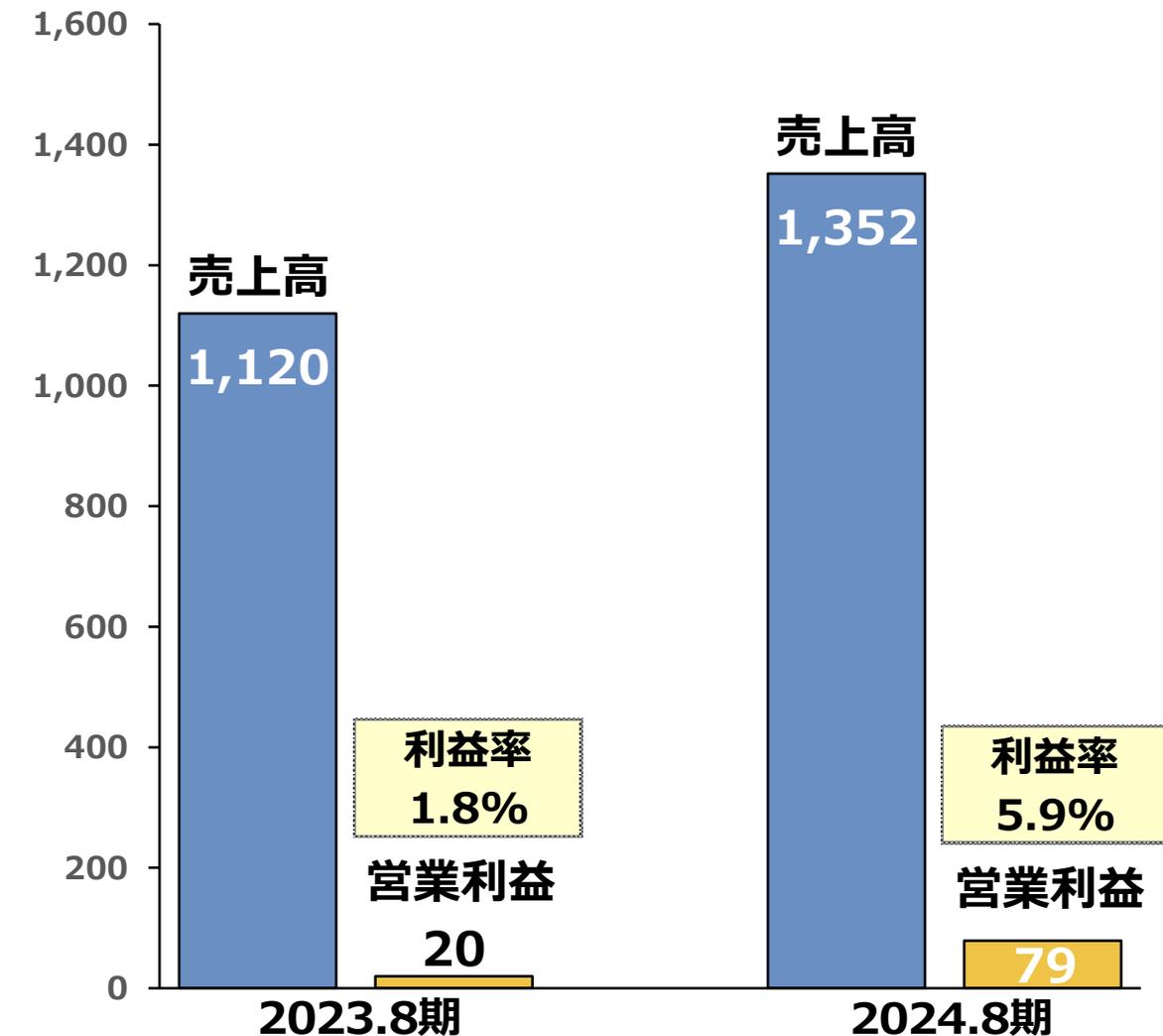
- **カンパニー制による直営教室・FC教室一体化**
 - ・ 地域の特性にあわせた戦略の徹底
- **自立学習の実現**
 - ・ 明光式特許10段階学習法
 - ・ 家庭学習見守りサービス「MEIKO!家スタディ®」
- **教室オペレーションのDX推進**
 - ・ 集客から入会、入会後のデジタルマーケティング
 - ・ 「アプリ塾生証」「アプリ講師証」
 - 「授業運営システムClaMas」の導入

セグメント別実績 日本語学校事業*

* 連結子会社：早稲田EDU（早稲田EDU日本語学校）、国際人材開発（JCLI日本語学校）

入国制限の緩和以降、生徒数の回復が継続し、**増収・増益**を達成

(単位：百万円)

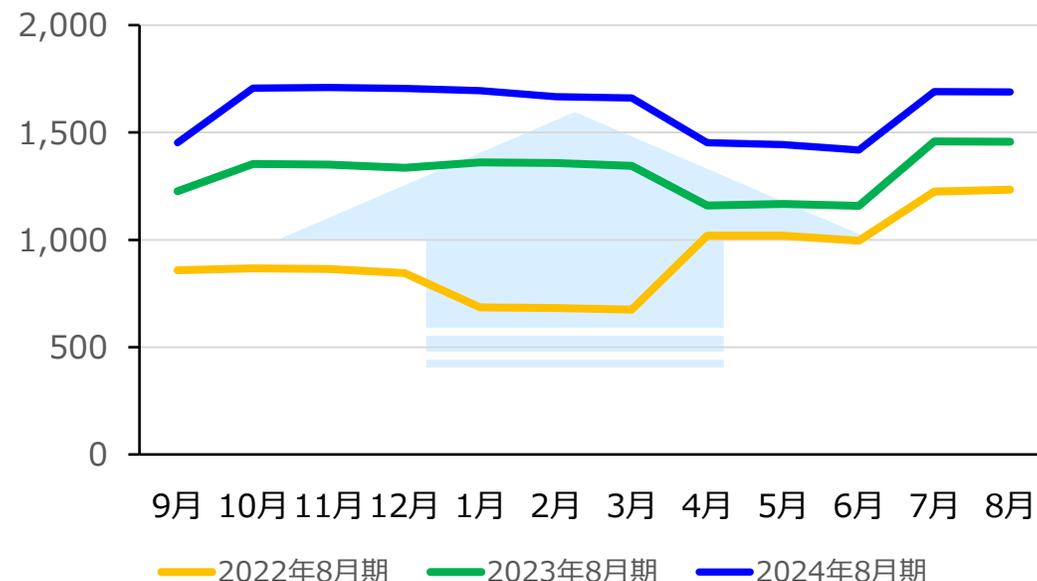


■ 生徒数：1,688名（前期比 231名増）

- ・早稲田EDU日本語学校：787名
- ・JCLI日本語学校：901名

■ コロナ起因の入学・卒業の波・偏りを解消させながら、全体として生徒数が順調に回復

日本語学校事業 在籍生徒数の推移

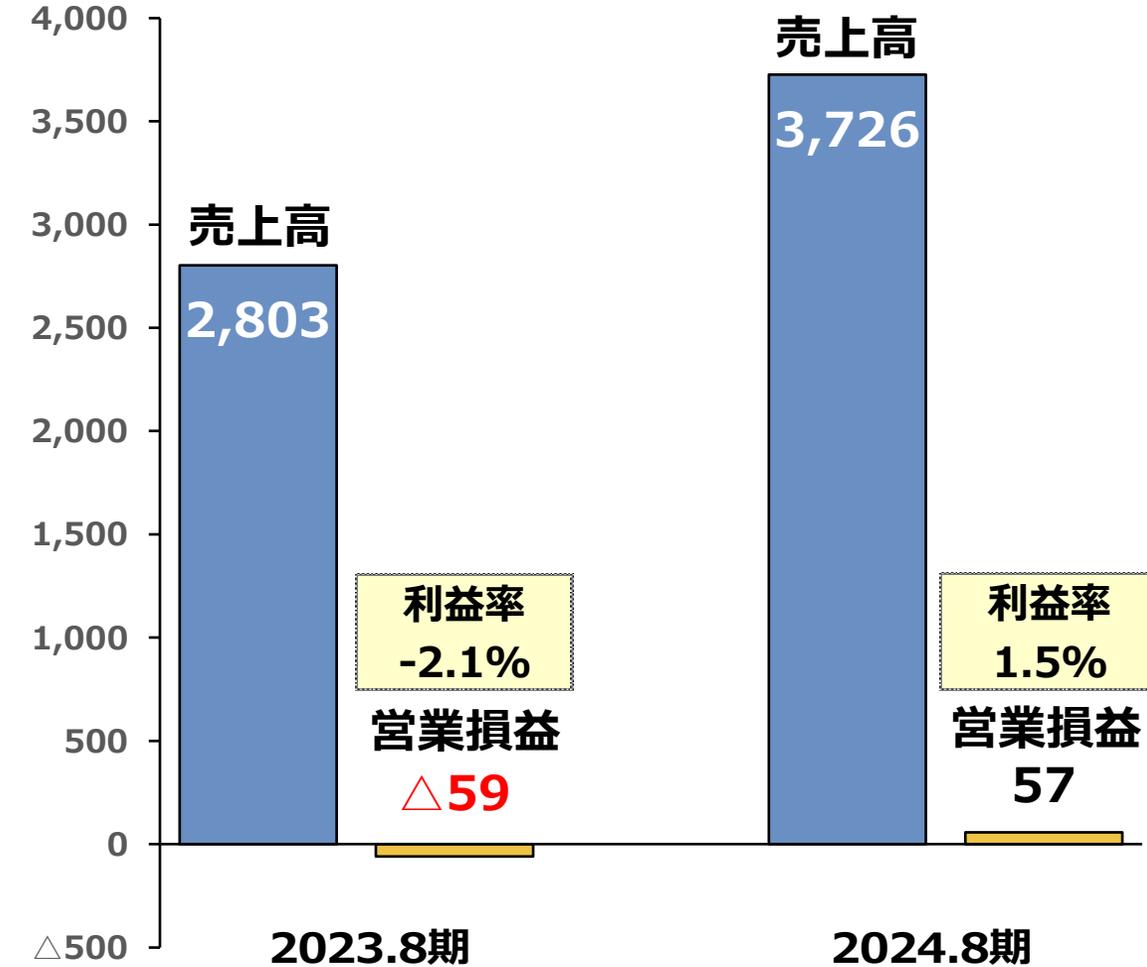


セグメント別実績 その他事業*

*キッズ事業（アフタースクール）、自立学習RED事業（ITを活用した個別学習塾）、明光キッズe事業（オールイングリッシュの学童保育・プリスクール）
 HRソリューション事業（外務省より受託の訪日前日本語研修事業等）等
 連結子会社：古藤事務所（大学入試・大学教育に関する事業）、Simple（保育士・栄養士の転職支援サービス）、Go Good（デジタルマーケティング等）、
 明光キャリアパートナーズ（在留外国人人材紹介サービス、研修サービス、日本人材紹介サービス）、Reverse（就職支援サービス）、
 明光ウェルネス（児童発達支援・放課後等デイサービス事業）

1Qから明光キャリアパートナーズ（人材・研修事業）・Reverse（就職支援サービス）連結（2024.8期1Qより）
 4Qから明光ウェルネス連結（2024.8期4Qより）し、その他事業全体で黒字化を達成。

(単位：百万円)



■ 売上高：3,726百万円（前期比 923百万円増）

- ・明光キャリアパートナーズ（人材事業） + 360百万円
- ・Go Good社（デジタルマーケティング） + 274百万円
- ・明光ウェルネス（児童発達支援） + 149百万円
- ・キッズ（アフタースクール） + 122百万円

■ 営業損益：57百万円（前期比116百万円増）（黒字化）

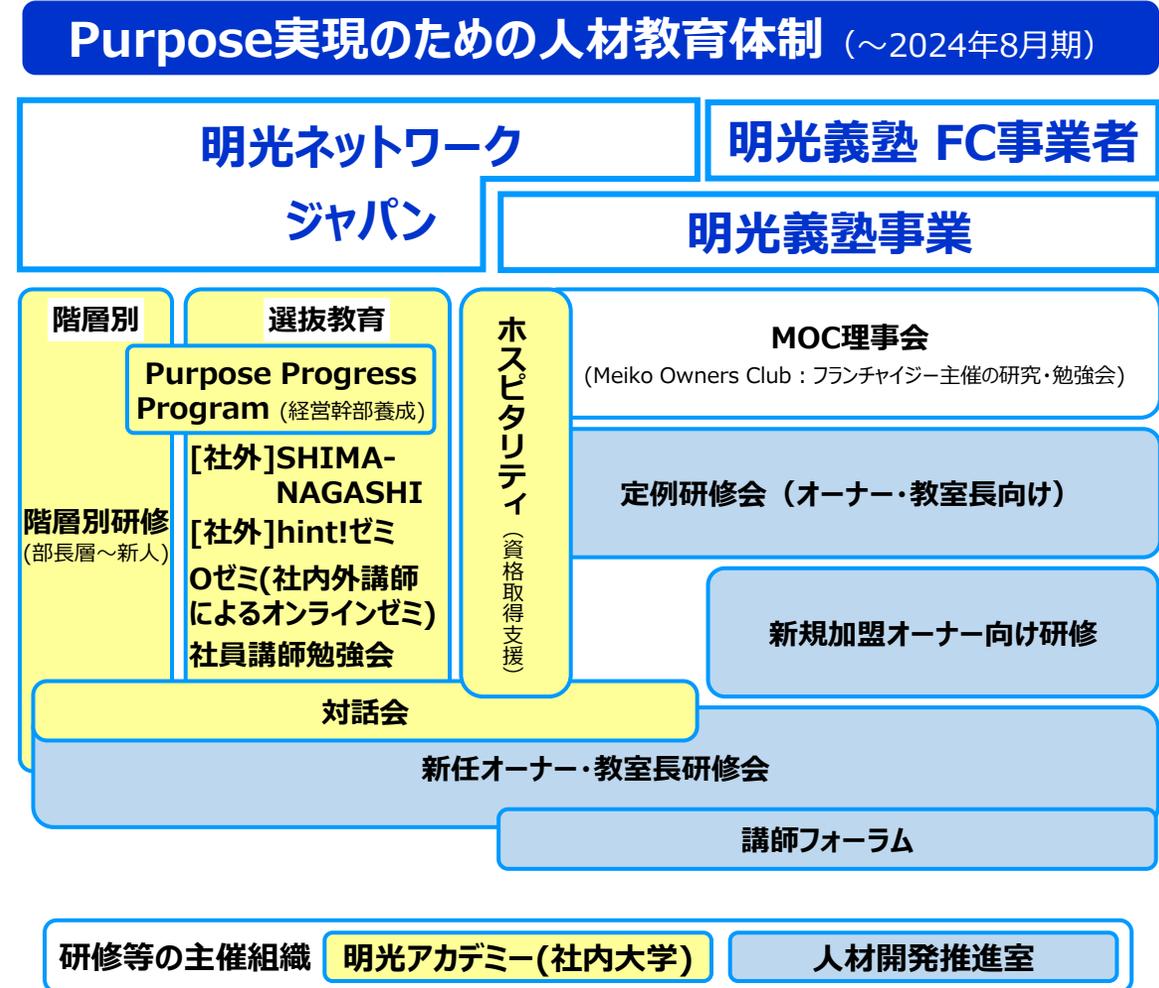
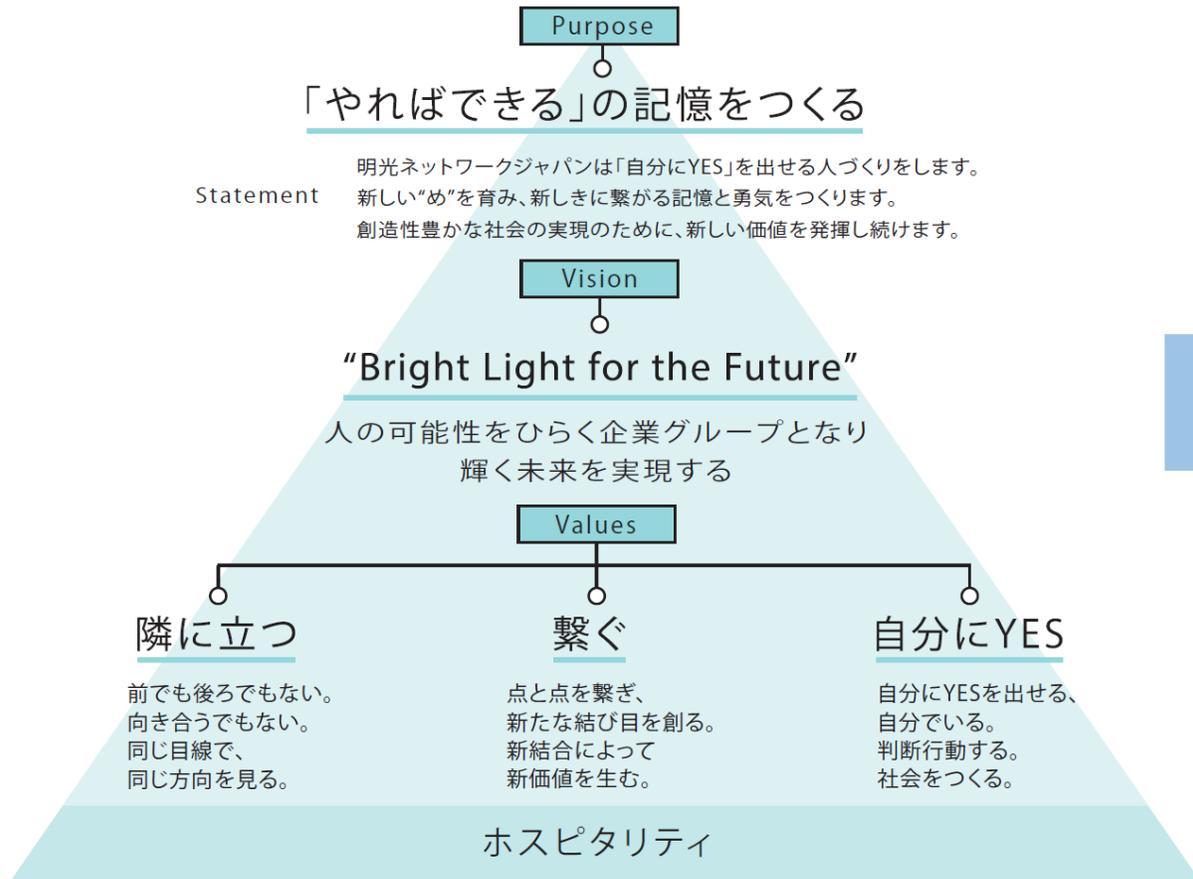
- ・HRソリューション（訪日前日本語研修） + 62百万円
- ・自立学習RED（ICT個別学習塾） + 39百万円
- ・Simple社（保育士・栄養士の転職支援サービス） △ 99百万円

■ 主なトピックス

- ・キッズ（アフタースクール）：私立小からの受託が13校に拡大
 （キッズ事業全体で、32スクール／生徒数1,720名）
- ・自立学習RED：教室数が100教室突破
 （当社管轄において、102教室／同 生徒数3,120名）
- ・明光キャリアパートナーズ：
 経済産業省の「リスキリングを通じたキャリアアップ支援事業」の
 補助対象事業者に選定

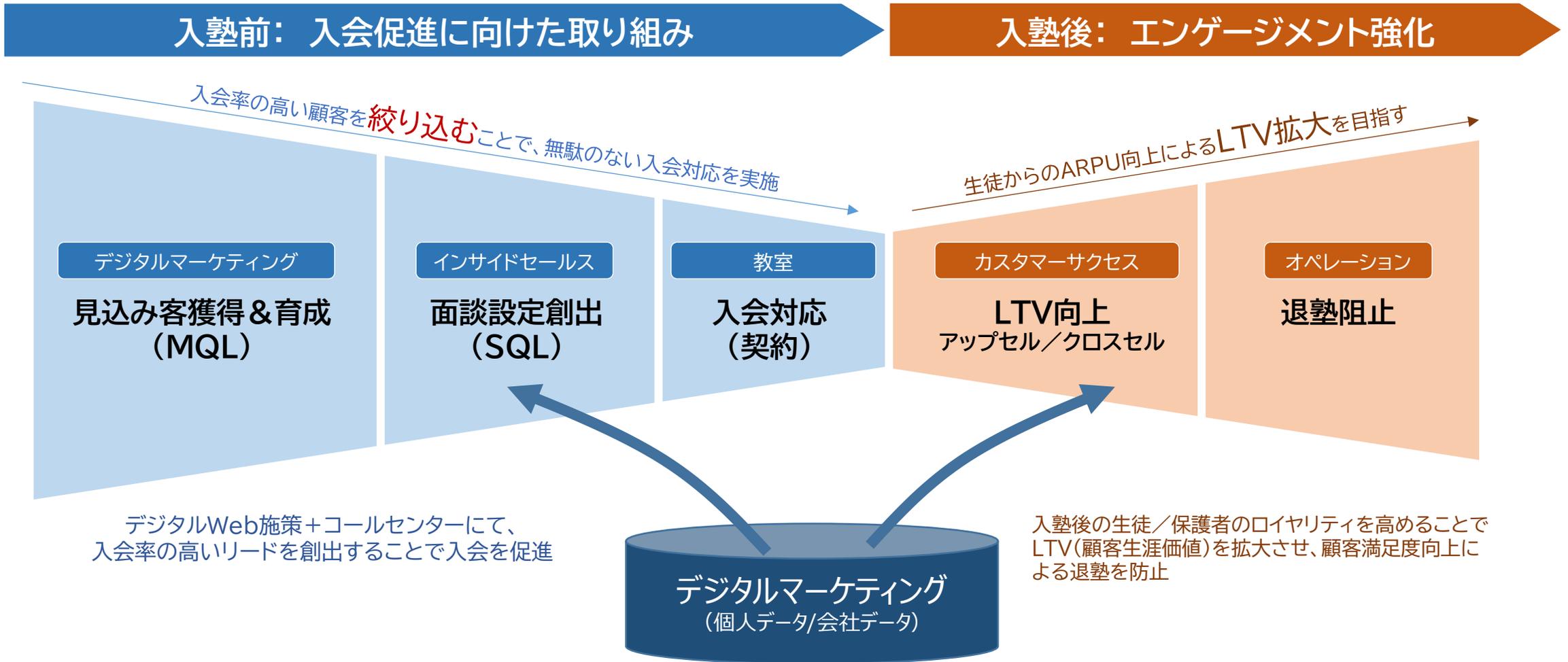
人的資本経営

明光義塾FC事業者を含め、当社事業に携わる人材の教育体制を整備



DXの推進：デジタル・マーケティング

集客からリテンションまで、デジタルを活用しながら一気通貫の体制を構築。



DXの推進：CX向上をサポートするシステム構築

アプリ塾生証・アプリ講師証・学習管理システムによるCX向上

- お客様（生徒/保護者）とのコミュニケーション
- 教室業務のDX

明光義塾アプリ塾生証



お客様
(生徒)
(保護者)

- 教室運営システムと連携
- 生徒の授業記録マネジメントにより授業運営を支援

- 講師のエンゲージメント
- 講師マネジメント

明光義塾アプリ講師証



講師

授業運営システムClaMas



直営教室

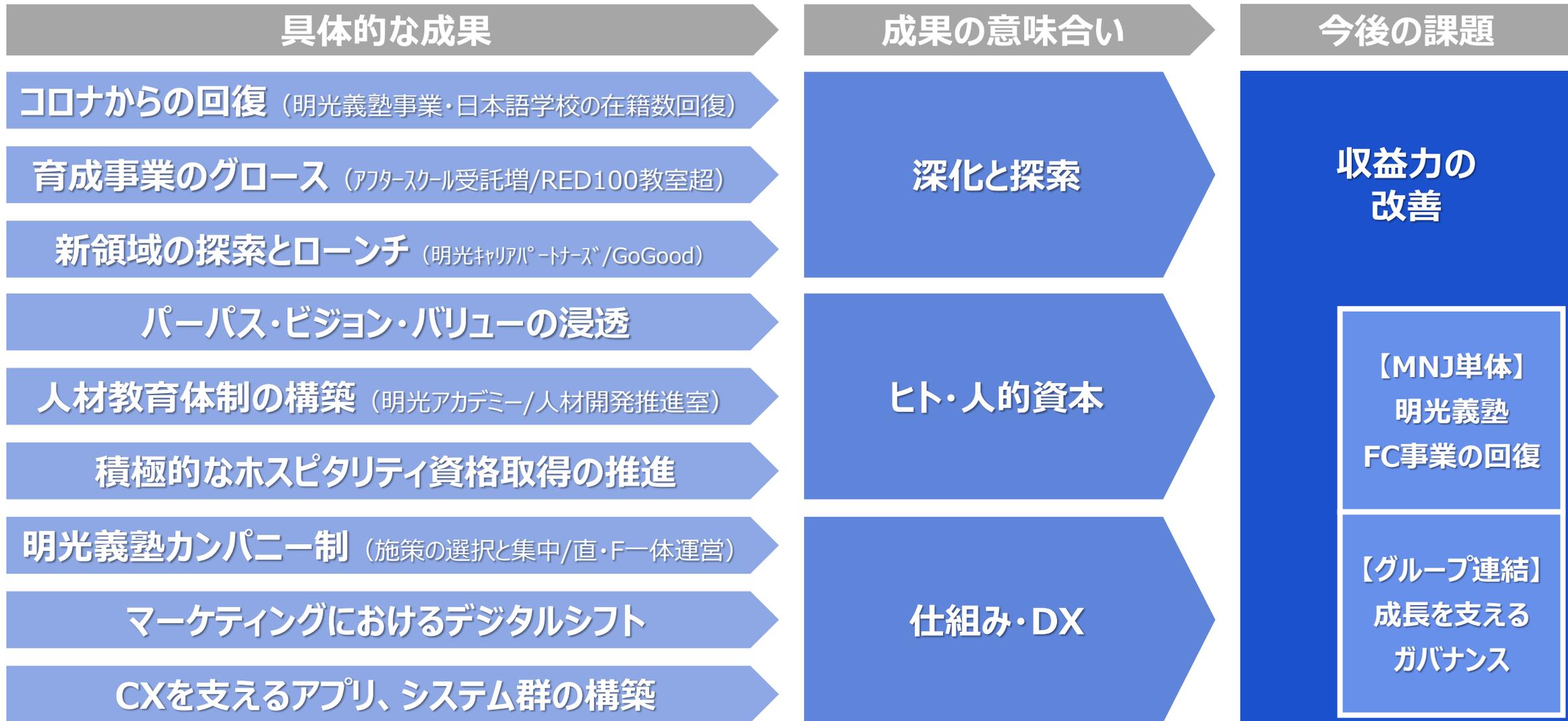


FC教室

CXの 向上

中期経営計画（2022年8月期～2024年8月期）の取り組み

“Fan・Fun Innovation” 「人的資本経営」と「デジタル経営」の推進



1 会社概要

2 決算概要 (2024年8月期ハイライト・業績の詳細)

3 中期経営計画 (2025年8月期-2027年8月期)

前期中期経営計画からの課題

MEIKO Transition 2025 経営方針

事業戦略

財務投資戦略・組織人事戦略

財務目標

4 業績計画・配当予想 (2025年8月期)

- 1 会社概要
- 2 決算概要（2024年8月期ハイライト・業績の詳細）
- 3 中期経営計画（2025年8月期-2027年8月期）

前期中期経営計画からの課題

MEIKO Transition 2025 経営方針

事業戦略

財務投資戦略・組織人事戦略

財務目標

- 4 業績計画・配当予想（2025年8月期）

当社の課題



- 1 会社概要
- 2 決算概要（2024年8月期ハイライト・業績の詳細）
- 3 中期経営計画（2025年8月期-2027年8月期）

前期中期経営計画からの課題

MEIKO Transition 2025 経営方針

事業戦略

財務投資戦略・組織人事戦略

財務目標

- 4 業績計画・配当予想（2025年8月期）

Purpose

「やればできる」の記憶をつくる

Statement

明光ネットワークジャパンは「自分にYES」を出せる人づくりをします。
新しい“め”を育み、新しきに繋がる記憶と勇気をつくります。
創造性豊かな社会の実現のために、新しい価値を発揮し続けます。

Vision

“Bright Light for the Future”

人の可能性をひらく企業グループとなり
輝く未来を実現する

Values

隣に立つ

前でも後ろでもない。
向き合うでもない。
同じ目線で、
同じ方向を見る。

繋ぐ

点と点を繋ぎ、
新たな結び目を創る。
新結合によって
新価値を生む。

自分にYES

自分にYESを出せる、
自分である。
判断行動する。
社会をつくる。

ホスピタリティ

中期経営計画「MEIKO Transition」

2025年8月期 – 2027年8月期

中期経営計画「MEIKO Transition」 ～その先の100年企業を目指して～

当社グループは、中期経営計画「MEIKO Transition」の3か年を、利益を創出するための投資期間と位置づけ、現状の課題解決を図り、未来を切り開く成長基盤を構築するために、「事業」と「ヒト」の両面から、大胆な**Transition**（※）を断行し、持続的な成長を続け、その先の100年企業を目指してまいります。

（※）**Transition**：連続的な変化を遂げながら、その先のステージへ移行すること

◆ Business Transition

当社グループは、子どもたちの自立を支援する教育事業会社から、幼児からシニアまであらゆる人々の可能性をひらき、一人ひとりのライフステージに応じた輝く未来を実現する「総合的な人材支援グループ」へと**Transition**を図ります。

従来の事業のみならず、新たな市場機会を積極的に捉え、“**Purpose**”及び“**Vision**”と親和性があり、社会課題を解決する事業を多数創出することで、安定した収益基盤を構築します。

◆ Human Transition

当社グループの一人ひとりが新たな価値創造に果敢に挑戦し、“**Purpose**”「『やればできる』の記憶をつくる」及び“**Vision**”「人の可能性をひらく」を体現するため、従来のやり方や考え方からの**Transition**を図ります。一人ひとりが**Transition**を図ることで、自らの成長を実現するとともに、グループ全体の競争力を飛躍的に向上させます。

2025年8月期～2027年8月期 | 中期経営計画

「MEIKO Transition」～その先の100年企業を目指して～

2022 - 2024

2025-2027

2028 - 2030



FanとFunを繋ぐ
Innovation (=新結合) によって、
ファンづくりを推進し、
持続的な企業価値の向上と
成長を実現する

MEIKO 100YEAR-COMPANY
IN THE FUTURE
TRANSITION

収益力を高める基盤づくりの期間

現状の課題解決を図り、
未来を切り開く成長基盤を構築する

次期中期経営計画

収益力成長を推進していく期間

収益力成長を推進し、輝く未来を実現する
「総合的な人材支援グループ」へ進化を
遂げる

Business Transition 基本方針



1. ポートフォリオの進化

明光義塾事業に続く成長の柱として、人材・研修事業、新規事業への投資により成長基盤構築し、バランスよく利益を創出する



2. 顧客層（ターゲット）の拡大

教育のニーズ多様化に応える教育事業の顧客拡大とともに人材・研修事業は、顧客の幅を広げ多様なニーズに応える



3. アライアンス戦略の加速

行政、私立小学校、不動産デベロッパーをはじめとする協業の強化により、新サービスの導入を加速する



4. グループアライアンスの実現

グループのシナジーを最大化する人事の最適化を実現する
グループ統括室を起点とした運営支援を実施する



5. 安心・安全な環境づくり

事業活動の継続とともに、当社の事業活動に従事する一人ひとりと顧客の安全を守る



1. ポートフォリオの進化

明光義塾事業に続く成長の柱として、人材・研修事業、新規事業への投資により成長基盤構築し、バランスよく利益を創出する



2. 顧客層（ターゲット）の拡大

教育のニーズ多様化に応える教育事業の顧客拡大とともに人材・研修事業は、顧客の幅を広げ多様なニーズに応える



3. アライアンス戦略の加速

行政、私立小学校、不動産デベロッパーをはじめとする協業の強化により、新サービスの導入を加速する



4. グループアライアンスの実現

グループのシナジーを最大化する人事の最適化を実現するグループ統括室を起点とした運営支援を実施する



5. 安心・安全な環境づくり

事業活動の継続とともに、当社の事業活動に従事する一人ひとりと顧客の安全を守る

目指す事業ポートフォリオの構造進化

これまでの取り組み

経営体制の基盤づくり

収益構造



2025-2027

ポートフォリオの整理
新たな成長領域への
種まき・成長投資

収益構造



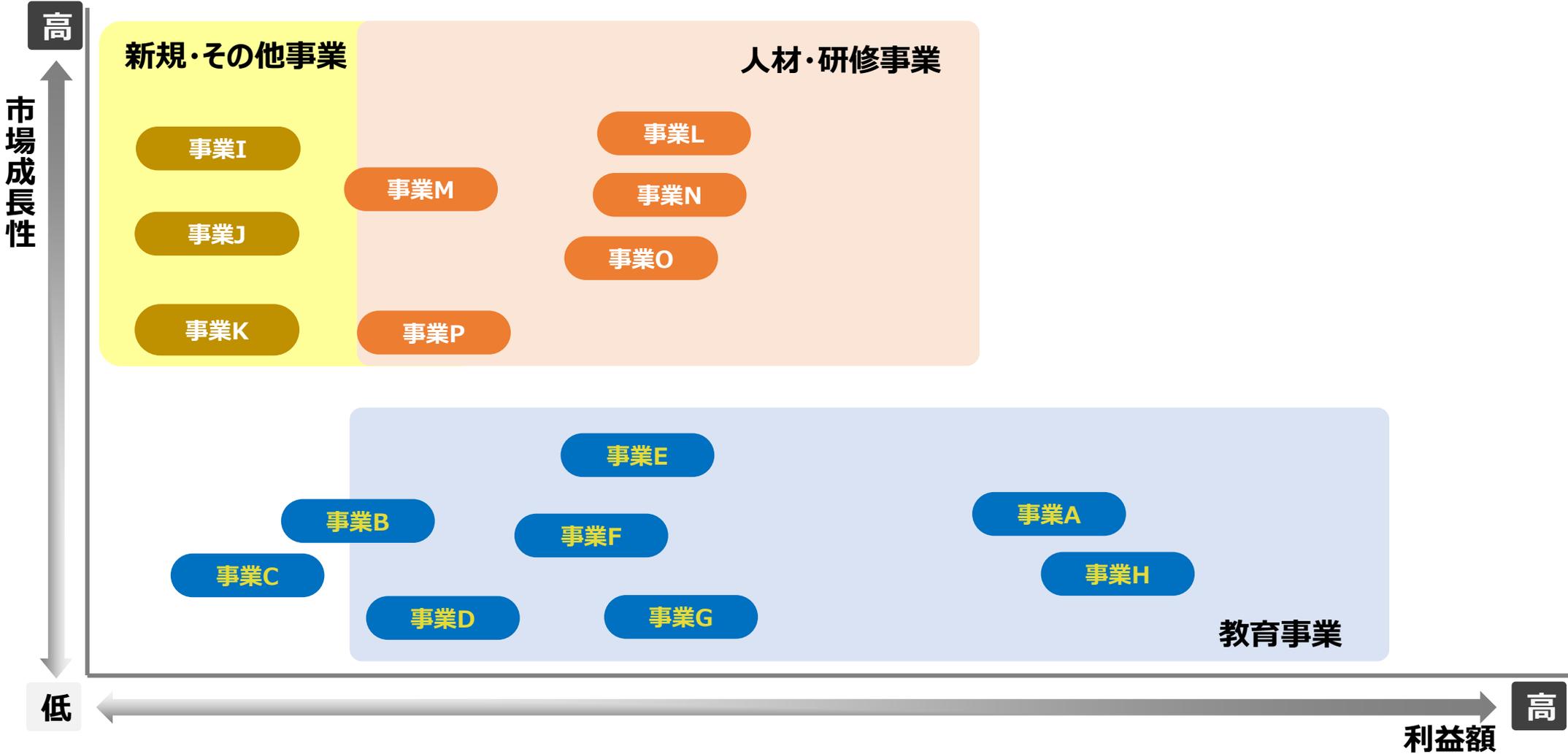
2028-2030

ポートフォリオの成長
新領域への拡大投資

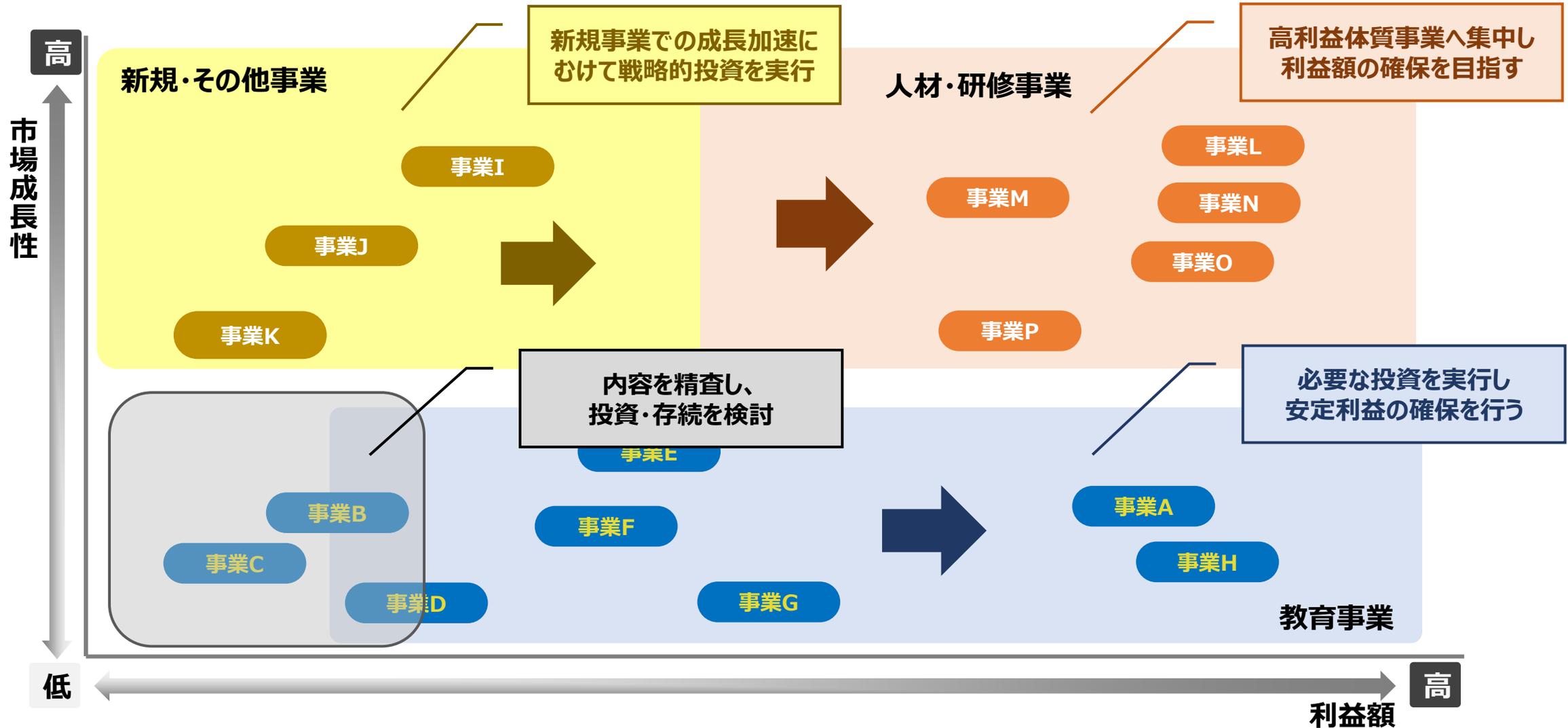
収益構造



現状の事業ポートフォリオ領域



事業ポートフォリオの領域進化



事業ポートフォリオの利益体質変革

現状

教育事業が利益の大部分を占める。
積極的な戦略投資等により、各事業規模の成長を図る

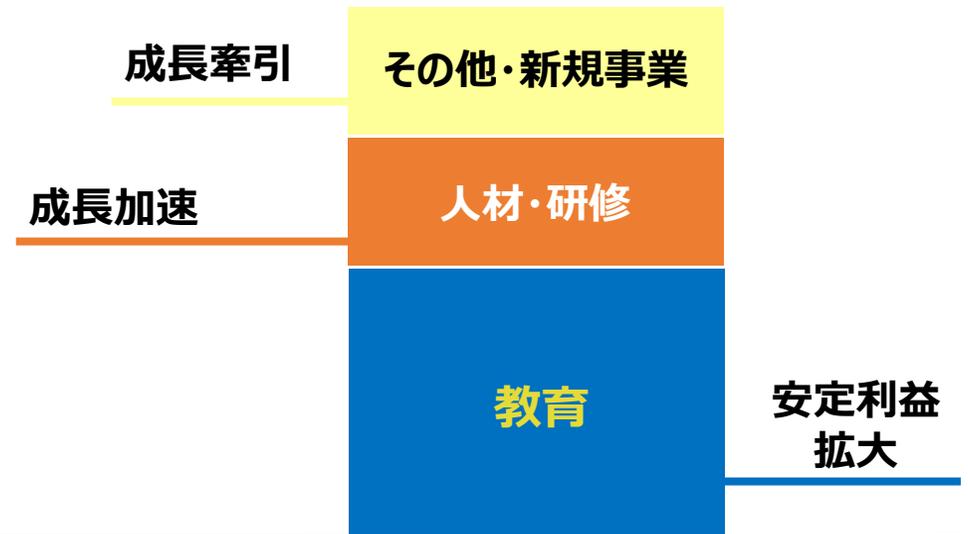
全社ポートフォリオ



目指す姿 (FY2030)

3本柱の利益構造による持続的利益成長
「教育」「人材・研修」「その他・新規事業」
3領域が各々利益を創出し貢献する状態

全社ポートフォリオ





1. ポートフォリオの進化

明光義塾事業に続く成長の柱として、人材・研修事業、新規事業への投資により成長基盤構築し、バランスよく利益を創出する



2. 顧客層（ターゲット）の拡大

教育のニーズ多様化に応える教育事業の顧客拡大とともに人材・研修事業は、顧客の幅を広げ多様なニーズに応える



3. アライアンス戦略の加速

行政、私立小学校、不動産デベロッパーをはじめとする協業の強化により、新サービスの導入を加速する



4. グループアライアンスの実現

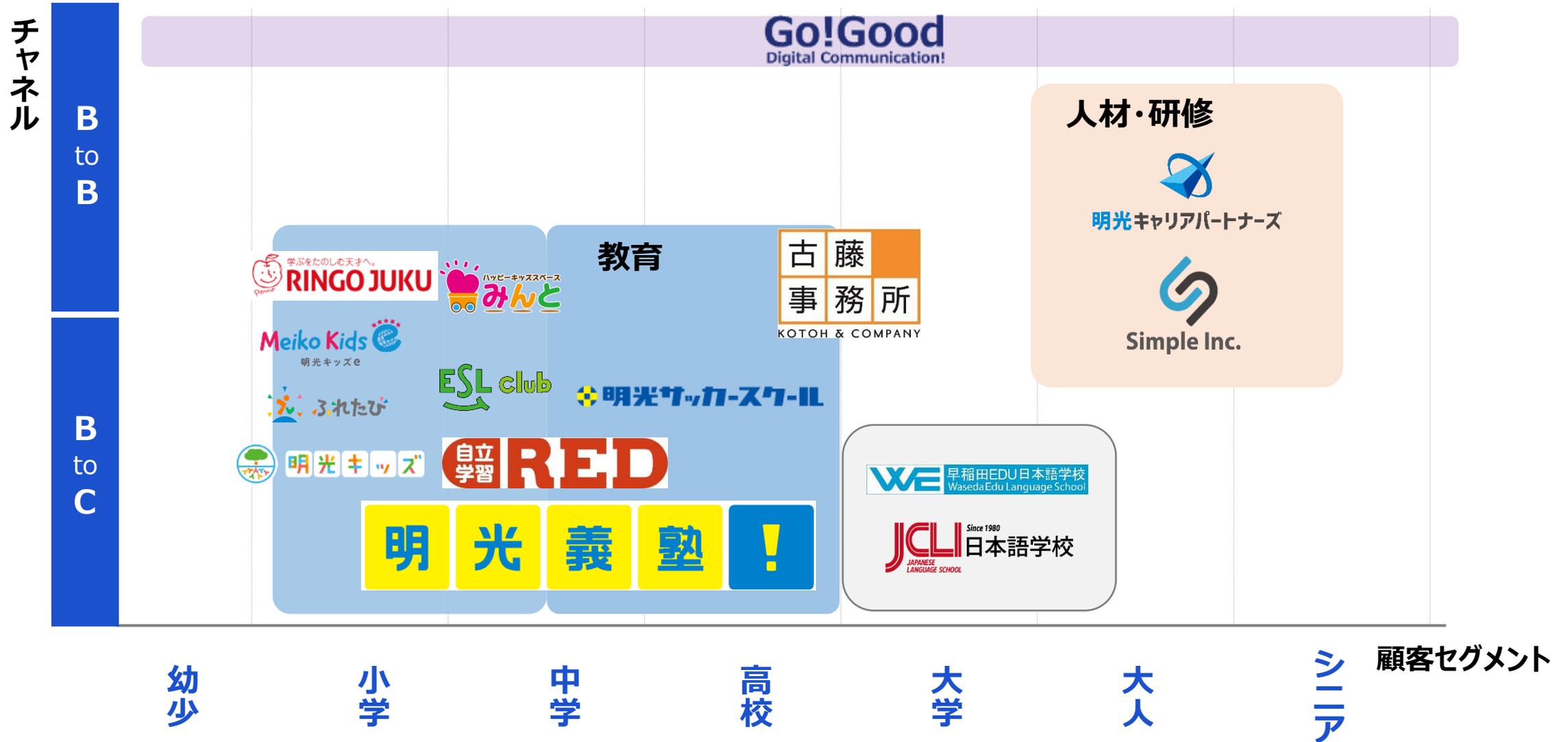
グループのシナジーを最大化する人事の最適化を実現する
グループ統括室を起点とした運営支援を実施する



5. 安心・安全な環境づくり

事業活動の継続とともに、当社の事業活動に従事する一人ひとりと顧客の安全を守る

既存のブランド構造と顧客ターゲット



ブランド構造と顧客ターゲットの進化 ～顧客拡大にむけて～





1. ポートフォリオの進化

明光義塾事業に続く成長の柱として、人材・研修事業、新規事業への投資により成長基盤構築し、バランスよく利益を創出する



2. 顧客層（ターゲット）の拡大

教育のニーズ多様化に応える教育事業の顧客拡大とともに人材・研修事業は、顧客の幅を広げ多様なニーズに応える



3. アライアンス戦略の加速

行政、私立小学校、不動産デベロッパーをはじめとする協業の強化により、新サービスの導入を加速する



4. グループアライアンスの実現

グループのシナジーを最大化する人事の最適化を実現する
グループ統括室を起点とした運営支援を実施する



5. 安心・安全な環境づくり

事業活動の継続とともに、当社の事業活動に従事する一人ひとりと顧客の安全を守る

アライアンス強化を推進 ～既存のエコシステムを活用～

	場所・顧客とのアライアンス	MNJ	ノウハウ・助成金とのアライアンス	MNJ
行政	練馬区：学童 UR賃貸：学童	   明光キャリアパートナーズ	 外務省 [EPA]	 明光キャリアパートナーズ
	丸森町・小山町：RED 茨城県：日本語研修		 経済産業省 [リスキリング]	
企業	大手不動産デベロッパー：学童		 城南＆りんご [ブランド提供] スプリックス [ブランド提供]	 
教育機関	私立小学校 立命館小学校、 智辯奈良カレッジ小学部、 青山学院大学系属浦和ルーテル 学院小学校、 明星小学校、 東京創価小学校、 日出学園小学校、その他	  明光キャリアパートナーズ 	 社会医療法人 愛仁会 [外国人介護研修]	 明光キャリアパートナーズ
	海外 ハノイ大学、上海紡工大学			



1. ポートフォリオの進化

明光義塾事業に続く成長の柱として、人材・研修事業、新規事業への投資により成長基盤構築し、バランスよく利益を創出する



2. 顧客層（ターゲット）の拡大

教育のニーズ多様化に応える教育事業の顧客拡大とともに人材・研修事業は、顧客の幅を広げ多様なニーズに応える



3. アライアンス戦略の加速

行政、私立小学校、不動産デベロッパーをはじめとする協業の強化により、新サービスの導入を加速する



4. グループアライアンスの実現

グループのシナジーを最大化する人事の最適化を実現する
グループ統括室を起点とした運営支援を実施する



5. 安心・安全な環境づくり

事業活動の継続とともに、当社の事業活動に従事する一人ひとりと顧客の安全を守る

グループアライアンス



グループ統括室

営業に関する機能提供

- グループストラクチャー
- マーケティング分析
- ブランド戦略
- 営業戦略
- 顧客戦略

管理に関する機能提供

- 予実管理
- 総務、人事、経理、法務等のサービスの提供
- 共通システム、共通オペレーションの展開
- モニタリング
- コンプライアンス
- 内部統制

グループ会社のガバナンス





1. ポートフォリオの進化

明光義塾事業に続く成長の柱として、人材・研修事業、新規事業への投資により成長基盤構築し、バランスよく利益を創出する



2. 顧客層（ターゲット）の拡大

教育のニーズ多様化に応える教育事業の顧客拡大とともに人材・研修事業は、顧客の幅を広げ多様なニーズに応える



3. アライアンス戦略の加速

行政、私立小学校、不動産デベロッパーをはじめとする協業の強化により、新サービスの導入を加速する



4. グループアライアンスの実現

グループのシナジーを最大化する人事の最適化を実現する
グループ統括室を起点とした運営支援を実施する



5. 安心・安全な環境づくり

事業活動の継続とともに、当社の事業活動に従事する一人ひとりと顧客の安全を守る

安心・安全な環境づくり

顧客

お客様の安心・安全のために、教育事業を行う上で遵守すべき基本的事項として「危機管理・コンプライアンスマニュアル」を改定し、各施設において徹底するよう推進。

- 大切なお子様をお預かりする教育事業者として、安心・安全のために全力で取り組んでいます。
- 子どもを巻き込んだ事故や犯罪が多く発生している現状を真摯に見据え、採用にあたってMVCL（適性検査）の実施を徹底し、「危機管理・コンプライアンスマニュアル」を活用することで、お子様の安心・安全に関する継続的な教育研修を実施しております。
- 自然災害や緊急事態に備えて、定期的に訓練を実施するにとどまらず、防犯カメラの設置や定期巡回等を通じ、お子様一人ひとりが安心して学べる環境を提供し続けることにコミットします。

従業員

従業員の安心・安全のためにホスピタリティを重視し、従業員の健康と満足度の向上を目指しながら、安全かつ健康に働ける職場環境を提供し、労災の予防と心身の健康維持を推進。

- | | |
|----------------|-------------------------------|
| ➤ ホスピタリティ | すべての根幹としてホスピタリティの資格の取得を推進 |
| ➤ 職場環境 | 安全基準の見直し、適切な環境の提供 |
| ➤ 教育・研修 | ハラスメント防止を目的とした教育・研修、ホットラインの設置 |
| ➤ 健康管理 | 定期的な健康診断の実施、メンタルヘルスケアの充実 |
| ➤ コミュニケーションの強化 | 安心・安全に関する意見や提案がしやすい環境の整備 |

BCP (Business Continuity Plan・事業継続計画)

BCPとは、自然災害や感染症など、緊急を要する事態が発生した際に、重要な事業を継続させること、または早急な復旧を図ることを目的として、事業継続計画をアップデート。

「明光ネットワークジャパンBCP」

第1章明光ネットワークジャパンBCP制定の基本方針等

1. 目的

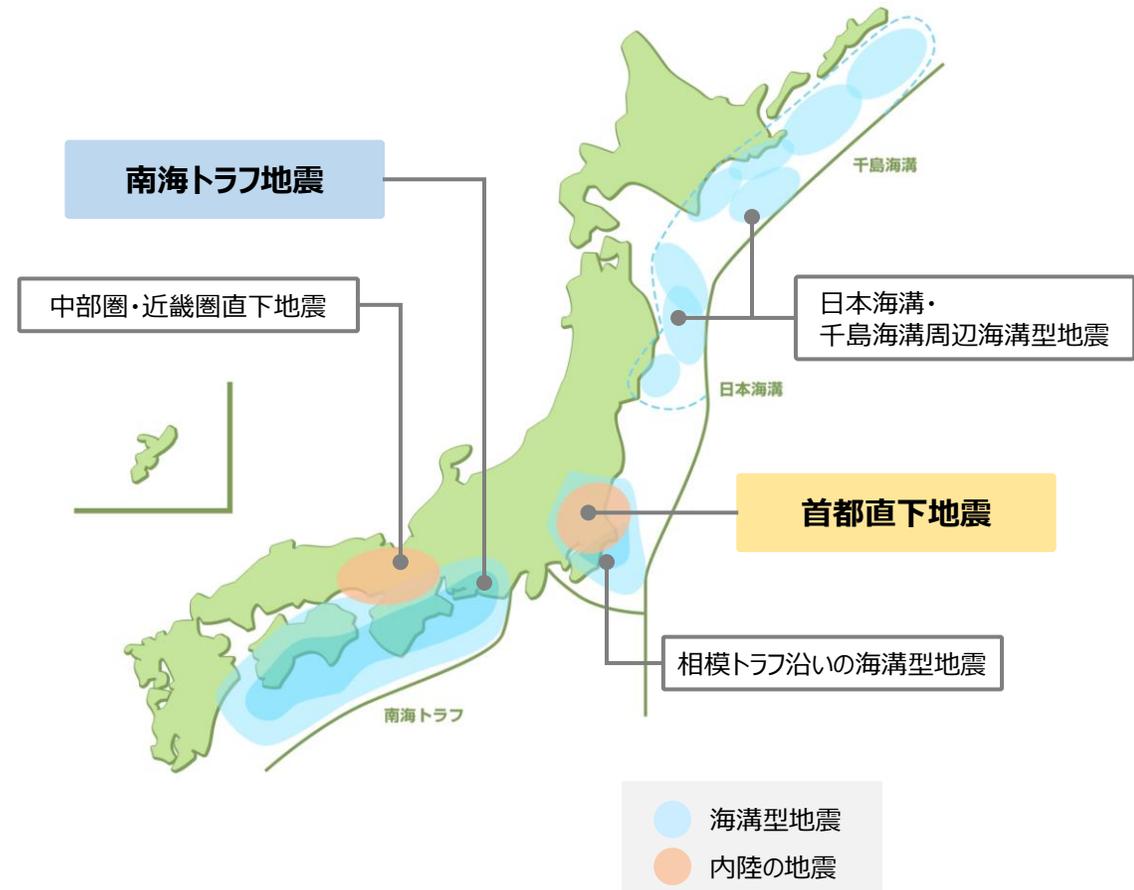
大地震、台風、大雨、洪水、その他の自然災害、感染症などのパンデミック、テロリズム・暴動・戦争などのインシデントが発生し、本社、教室・校舎・スクール等が被害を受けたり、それらの施設の使用が困難となる場合を想定し、人命の安全確保を第一として、事業継続、最短復旧のための事前準備や対応方針を定める。

2. 基本方針

- 教室・校舎・スクール等に携わる生徒・講師・コーチその他のスタッフならびに従業員等の安全を図る
- 地域と連携し、地域住民等への避難スペースの提供、学習の場の提供等を通じた共助を実現する
- 本社機能を維持し、事業の継続および速やかな事業の復旧を図る
- 企業の社会的責任を果たすとともに、企業価値を維持する

3. 対象とするインシデント

- 震度6以上の大地震
- 台風・大雨・洪水等による広範囲にわたる建物の倒壊、床上浸水、公共道路の冠水等が生じた場合
- 感染症の発生などによるパンデミック宣言が出された場合
- 火山の爆発等による大規模な避難勧告等が出された場合
- その他の事由により大規模停電、交通機関・ライフライン・通信網等の途絶等が生じ、事業の遂行に支障が生じると判断される場合



- 1 会社概要
- 2 決算概要（2024年8月期ハイライト・業績の詳細）
- 3 中期経営計画（2025年8月期-2027年8月期）

前期中期経営計画からの課題

MEIKO Transition 2025 経営方針

事業戦略

財務投資戦略・組織人事戦略

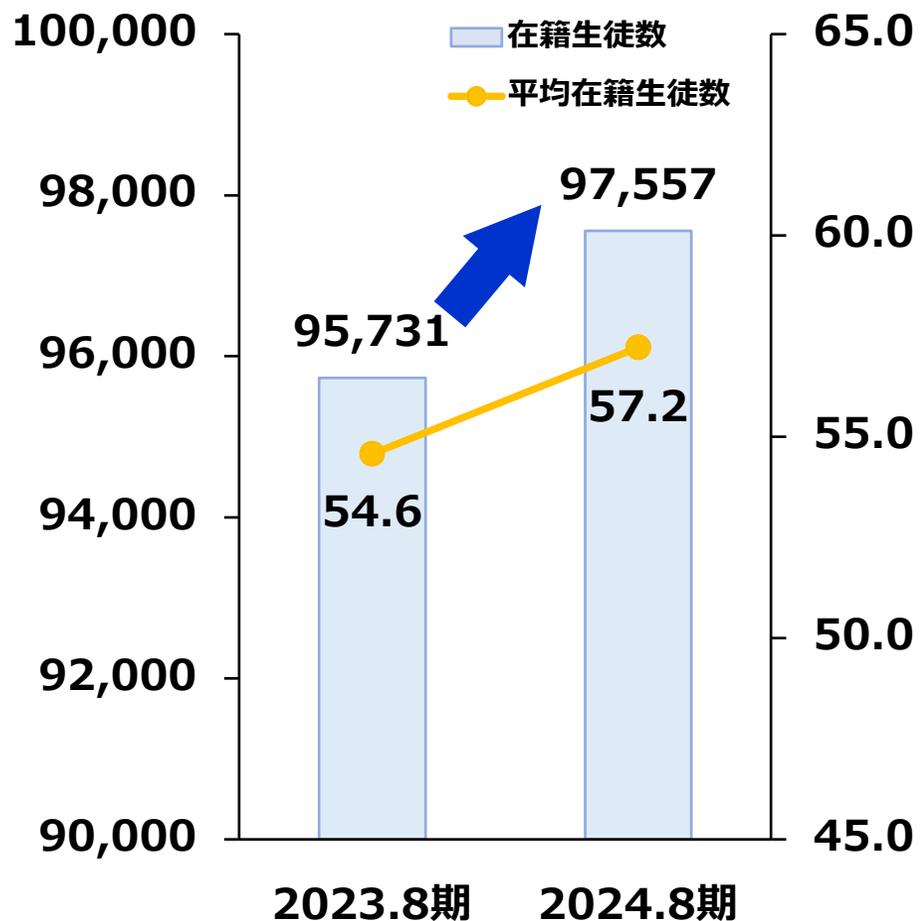
財務目標

- 4 業績計画・配当予想（2025年8月期）

教育：明光義塾事業

在籍生徒数は底打ち。積み残した課題を解決し、未来を切り開く成長基盤を構築する。

在籍生徒数と平均在籍生徒数 (単位：人)



明光義塾事業における課題

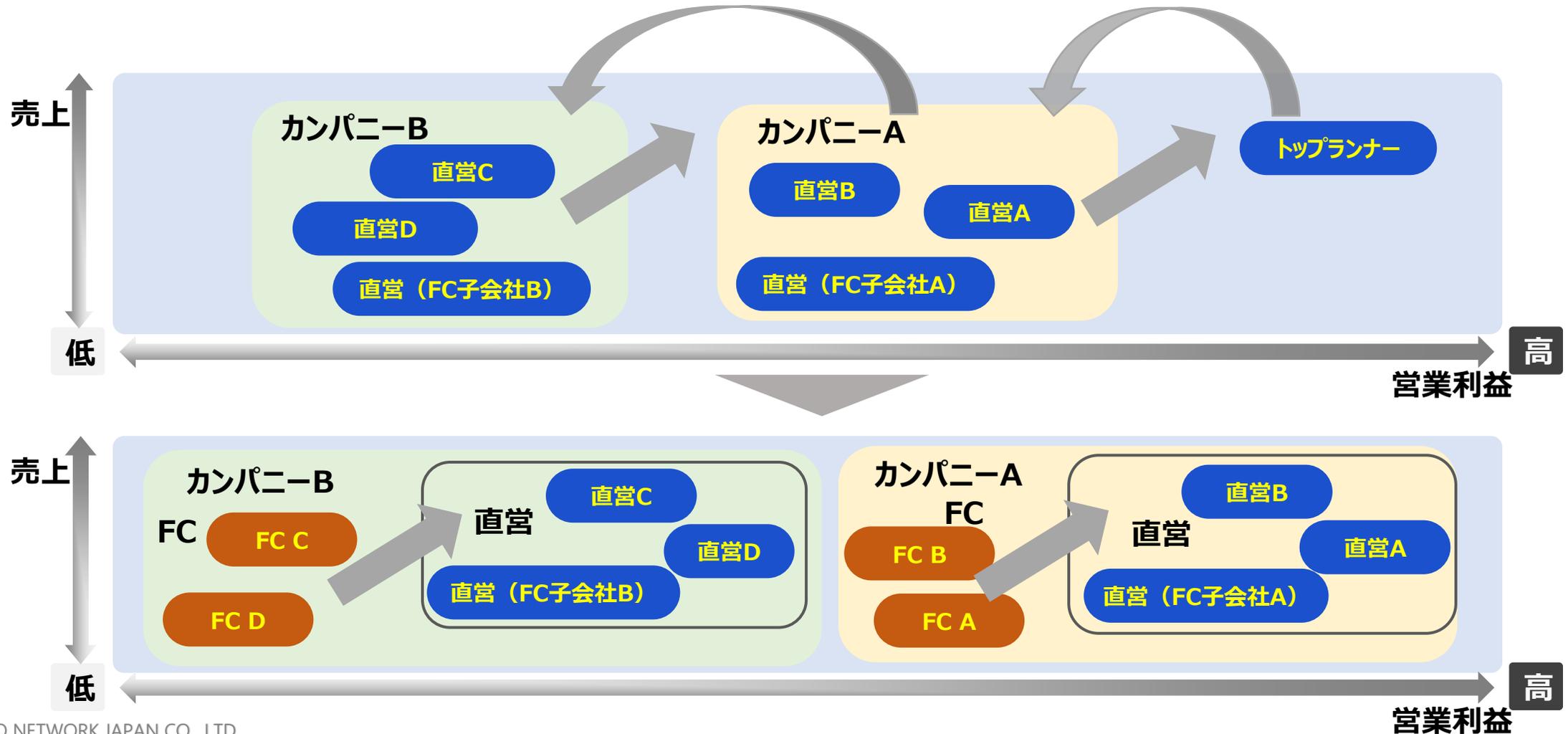
収益力
の改善

FC事業の底上げ

直営事業の
利益率向上

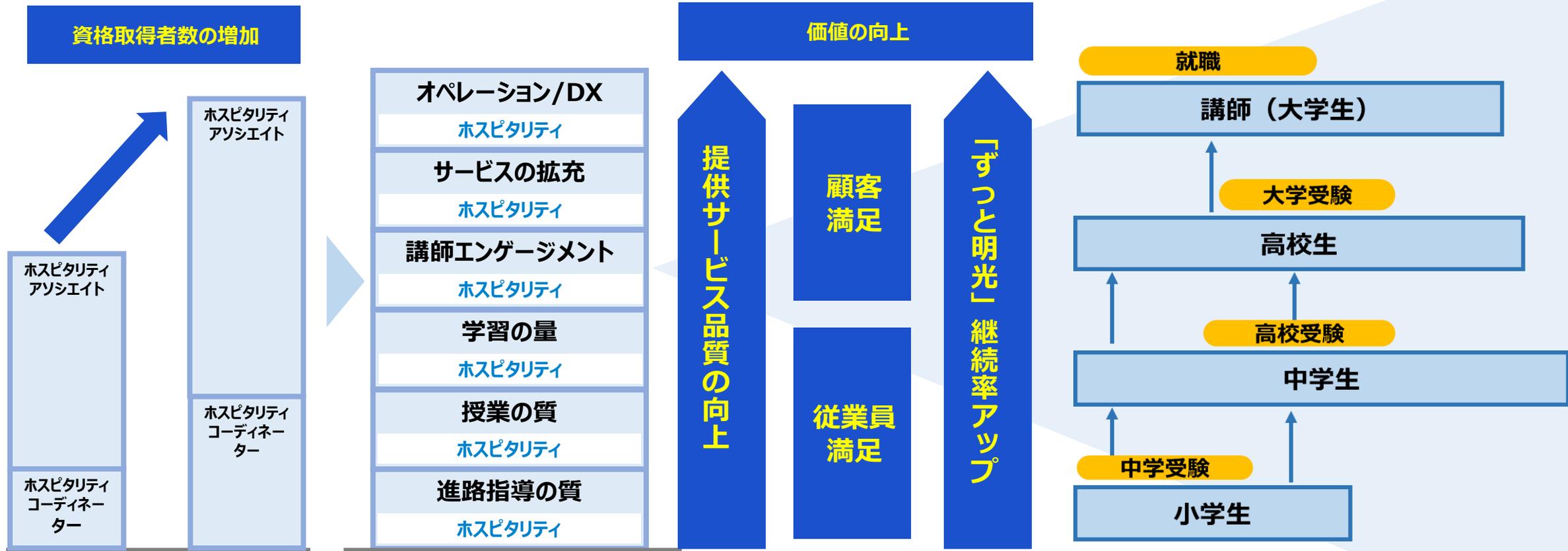
教育：明光義塾事業 成功事例の横展開

高収益を実現しているトップランナーの成功事例を、直営から開始しFCに横展開する。
収益構造を転換し、底上げを図ることによって、利益体質を強化する。



教育：明光義塾事業 「ずっと明光」へむけて

ホスピタリティをすべての根幹に据えて、「ホスピタリティ・コーディネータ」「アソシエイト・ホスピタリティ・コーディネータ」資格取得を推進。ホスピタリティの実践によって、提供サービスの品質底上げを実施し、従業員満足度のみならず、顧客満足度も高め、継続したくなる体験価値「ずっと明光」を実現。



※進路指導の質とは：未来教育・コーチング/カウンセリングの力

教育：明光義塾事業 差別化施策

明光義塾ならではの施策を実施し、差別化を図る。

人材育成

ホスピタリティ

明光エンカレッジ

FCグループ研修



教務コンテンツ

明光式特許10段階学習法

りんご塾



安心・安全

MVCL (適性検査)

防犯カメラ



教育：明光キッズ事業

キッズ事業（アフタースクール）は、拠点数32スクール、生徒数1,720名まで拡大。

特に、私立小学校13校から受託し、国内最大規模となる生徒数約1,000名による運営を実施。

大手不動産デベロッパーとの協業により、日本初となる新築マンション内学童保育を計画中（2025年春予定）

場所・顧客との アライアンス

練馬区：学童
UR賃貸：学童

大手不動産デベロッパー：学童

私立小学校

立命館小学校、
智辯奈良カレッジ小学部、
青山学院大学系属浦和
ルーテル学院小学校、
明星小学校、
東京創価小学校、
日出学園小学校、その他



行政

企業

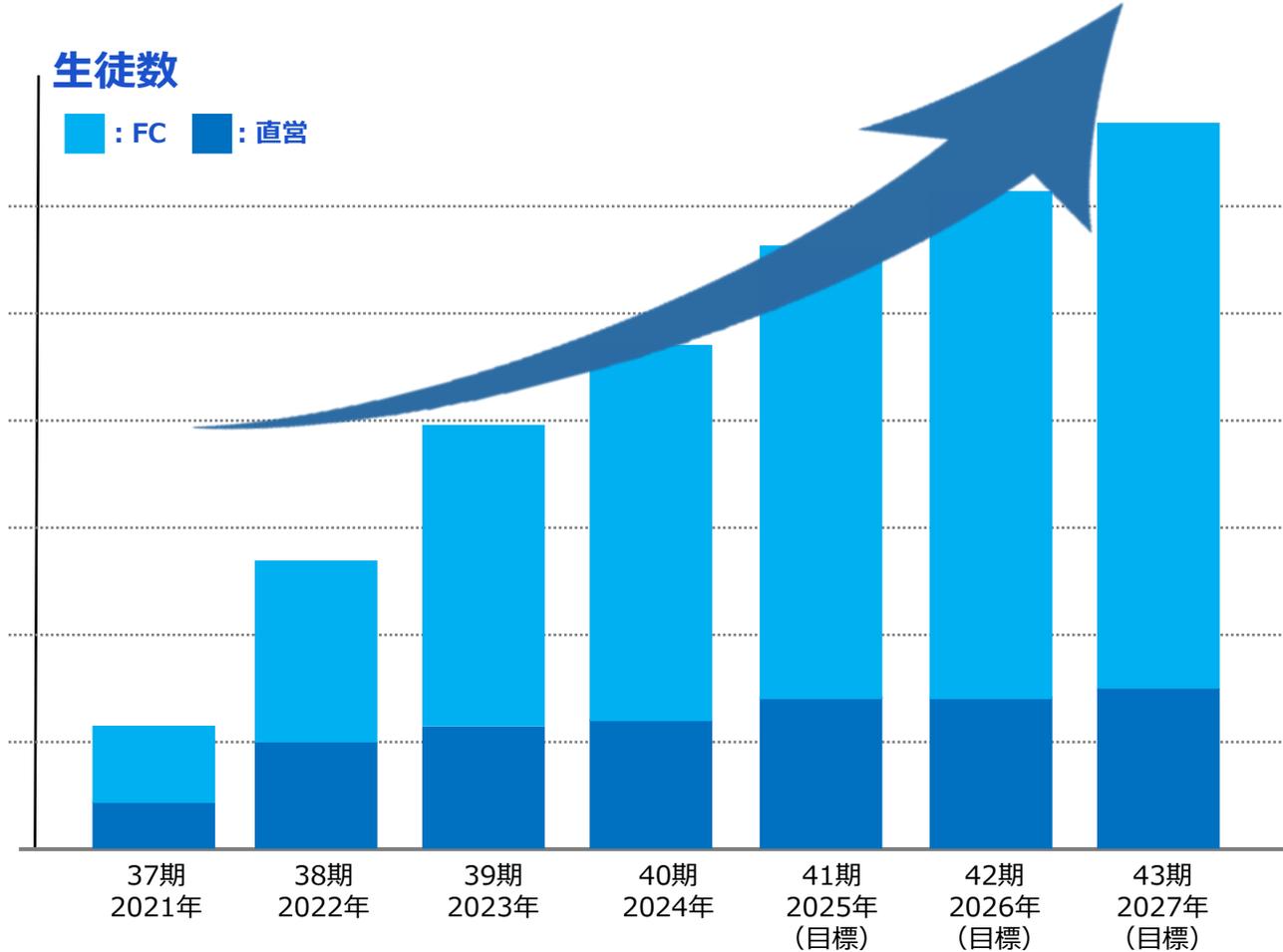
教育機関

教育：RED事業

RED事業は、教室数：102教室、生徒数：3,210名まで拡大（当社管轄教室）。
ICTを活用したヒトに頼らないビジネスモデルである強みを活かし、フランチャイジーを拡大するとともに、講師不足である自治体との協働や町営塾の運営受託を強化。

生徒数

■ : FC ■ : 直営



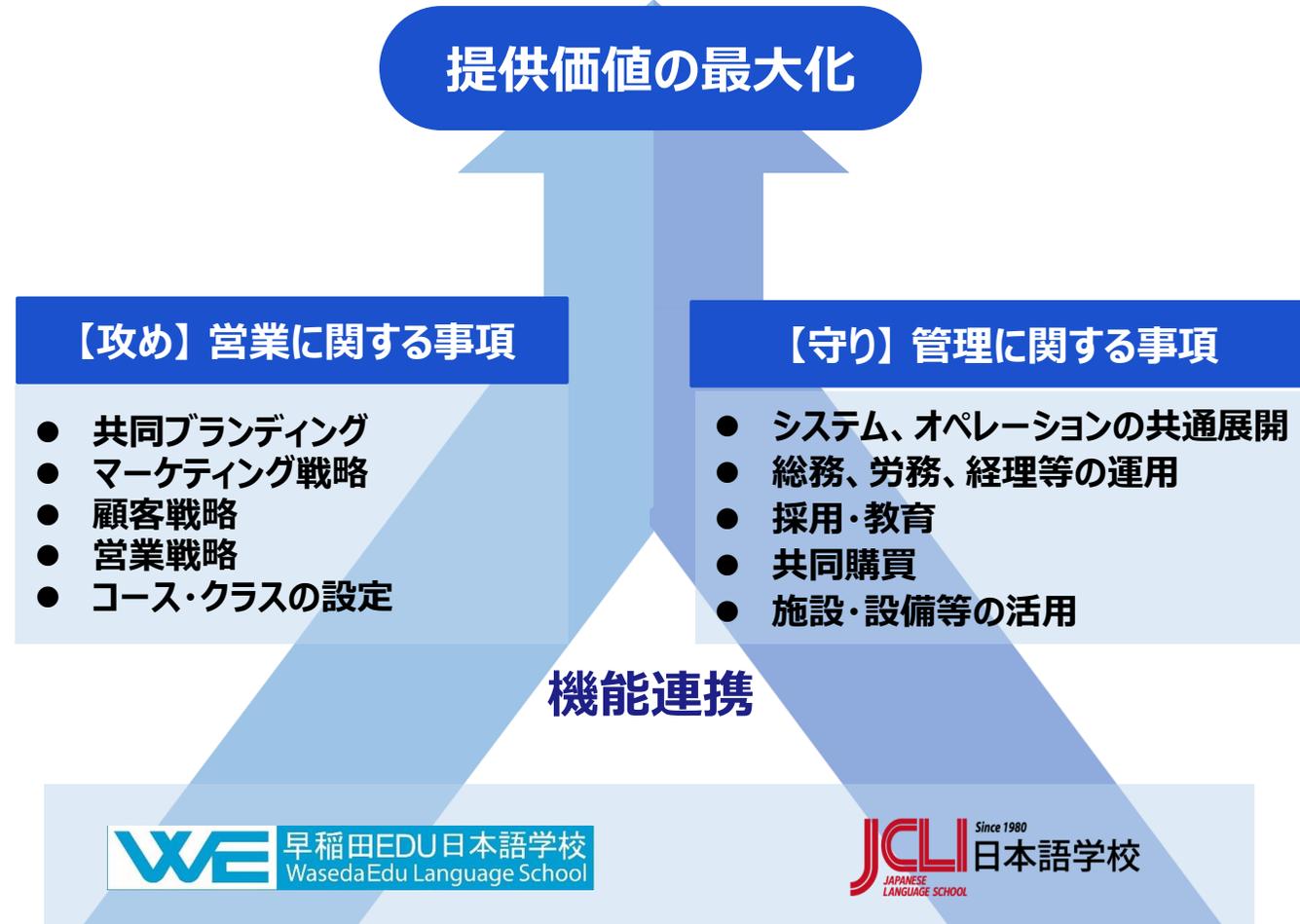
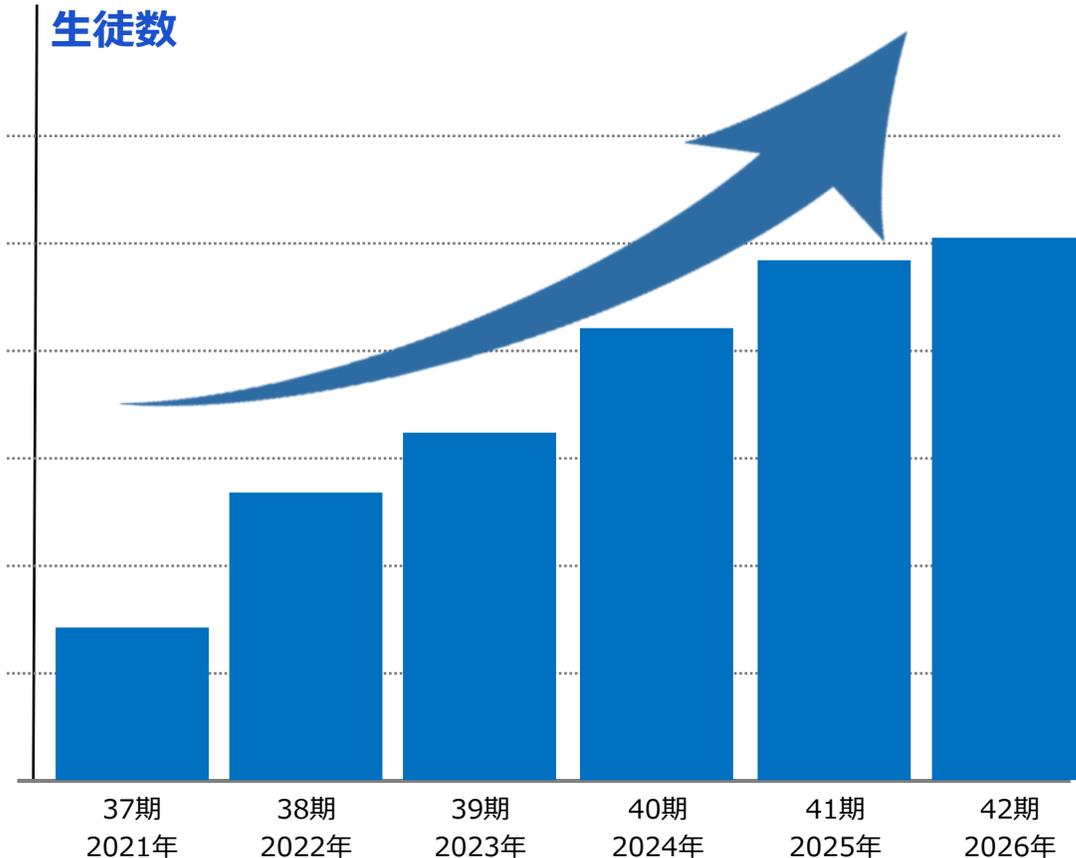
RED

「やればできる」という自信を伝えたい
一人ひとりに「とことん」接したい
生徒さんの「将来の選択肢」を広げたい



教育：日本語学校事業

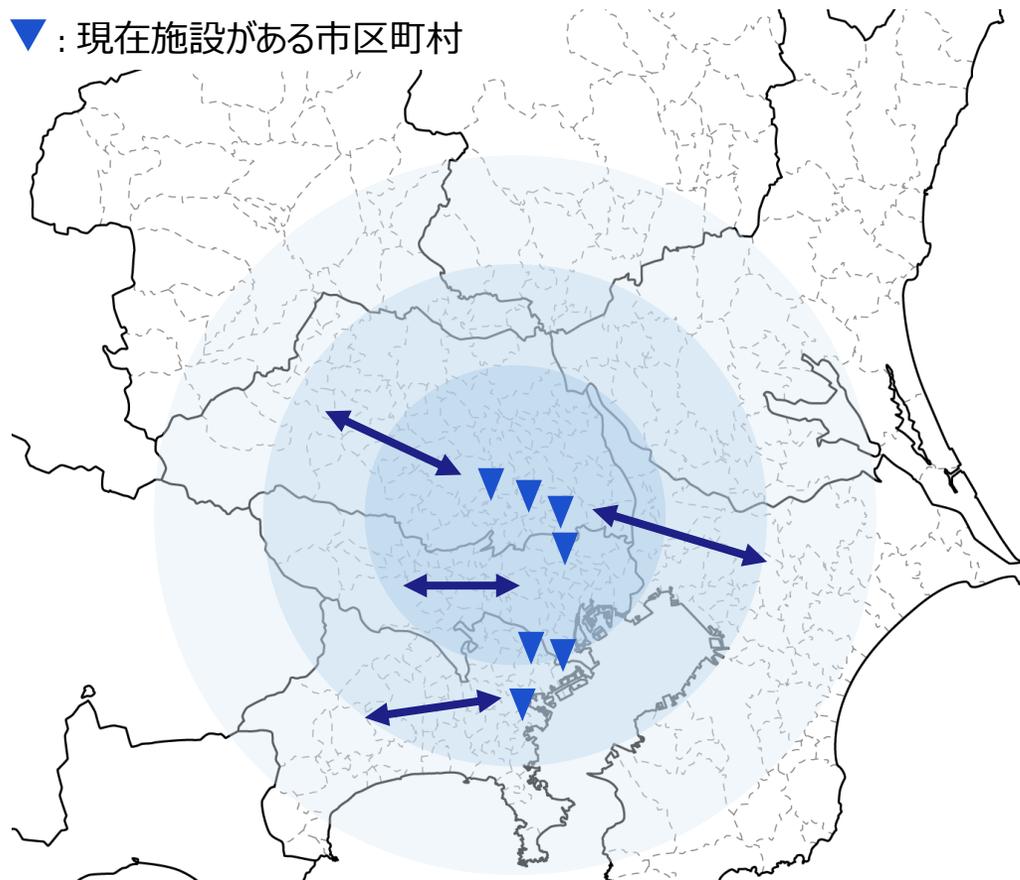
コロナ禍も明け留学生の人流が再開し、生徒数が順調に増加推移（日本語学校2校で1,688名）。日本語学校事業の2校にて、グループ内アライアンスを強化し、シナジーを追求。



教育：児童発達支援・放課後等デイサービス事業

明光ウェルネスが2024年3月にグループインし、障がいを持つお子さまや発達に特性のあるお子さまの支援・療育を行う放課後等デイサービスを展開。現在、東京都・神奈川県・埼玉県にて13施設を運営。
今後ドミナント戦略により多施設展開し、お子さまの身边、社会的、経済的な自立支援を実施。

▼：現在施設がある市区町村



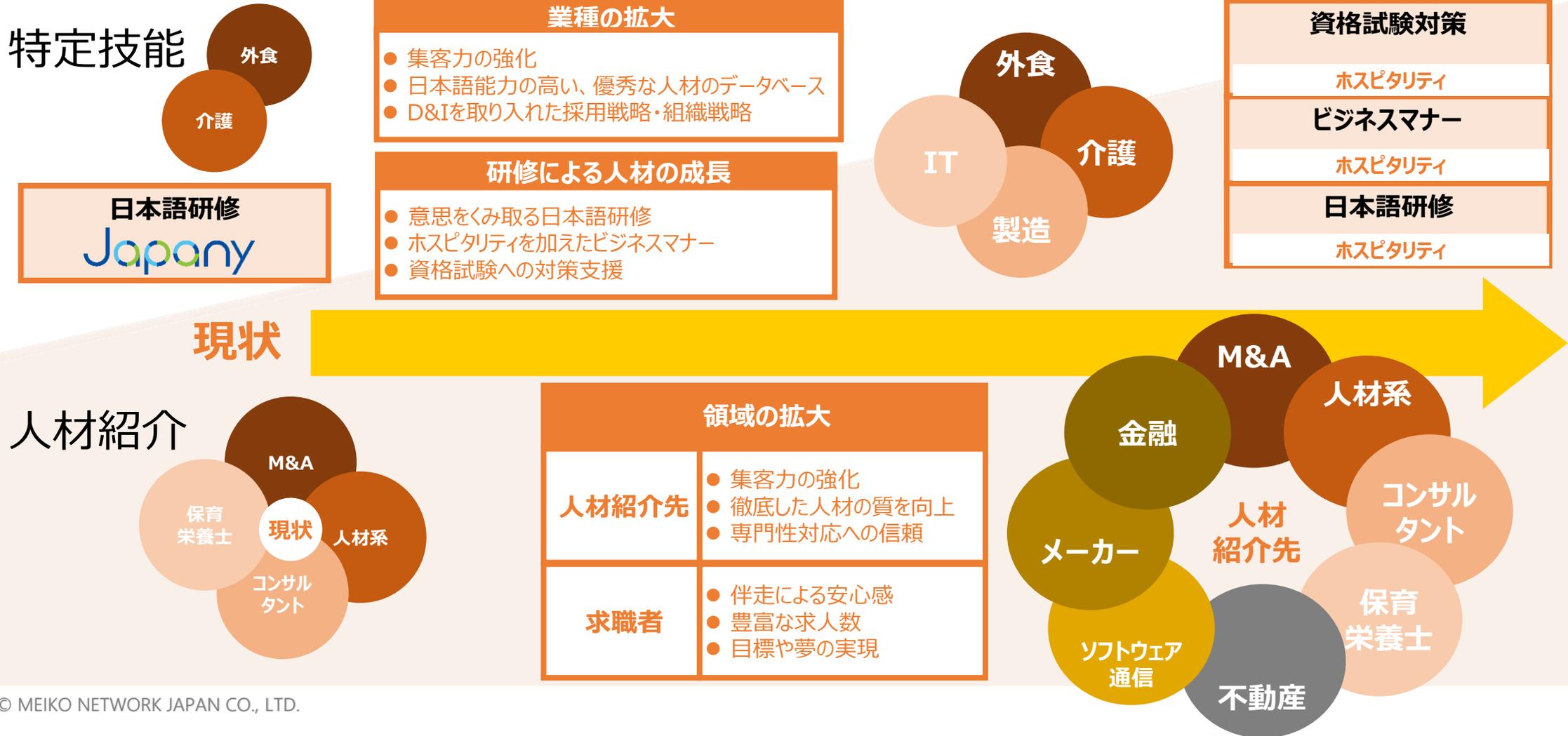
社名	株式会社 明光ウェルネス
所在地	東京都新宿区西新宿7丁目20番1号 住友不動産西新宿ビル30F
設立	2015年10月
代表者	代表取締役社長 児玉 幸盛
資本金	1,000万円
従業員数	152名 (正社員：71名、アルバイト：81名)
事業内容	児童発達支援・放課後等デイサービス 「ハッピーキッズスペースみんと」の運営
創業の精神	人を豊かに・地域を豊かに・社会を豊かに



人材・研修：人材事業

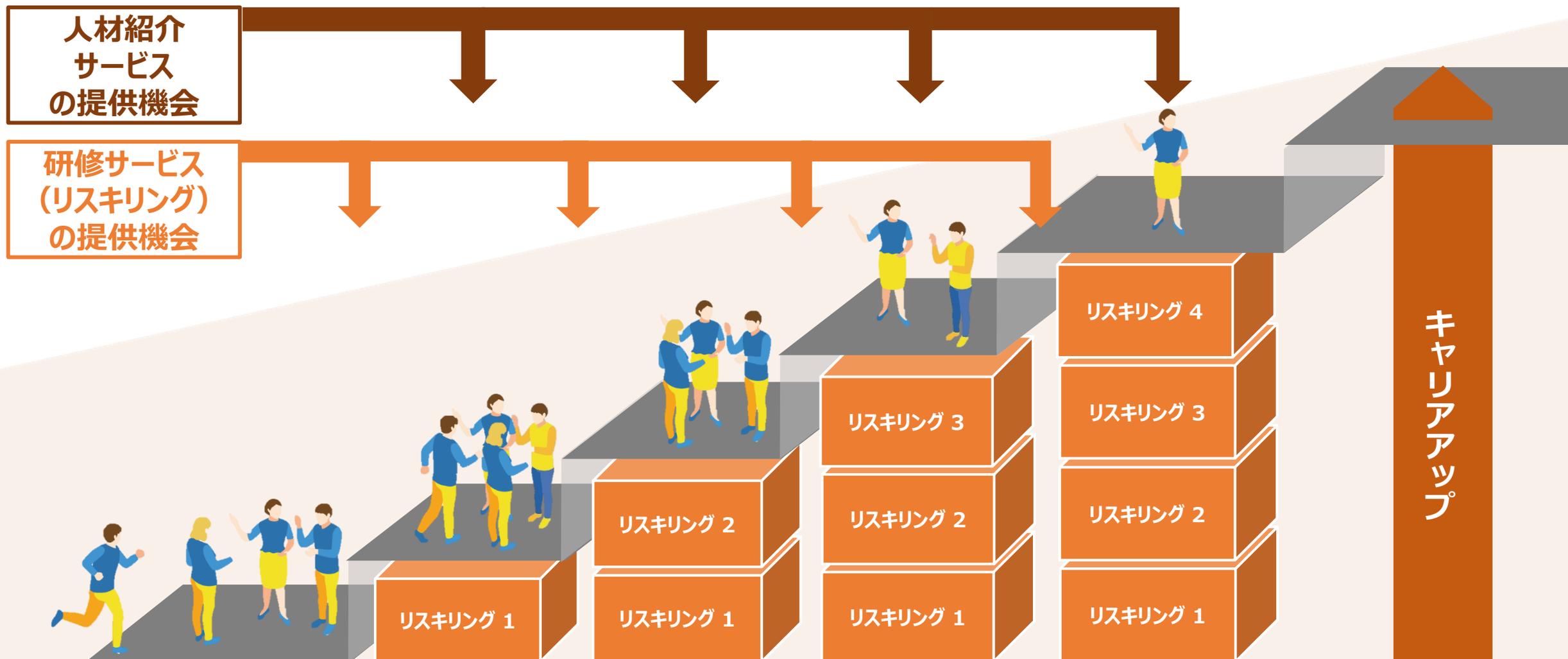
特定技能 外食業界から業種領域を拡大。またホスピタリティを根幹とした研修を実施し、差別化した人材を輩出。

人材紹介 人材紹介先及び求職者との関係性を構築。今後は業種領域を拡大。



人材・研修：人材・研修事業

個人向けリスキングを新規導入し、リスキングから人材紹介までをMIXしたハイブリッドモデルにより差別化を図る。



新規・その他 : Go Good株式会社

デジタル広告事業を中核に、メタバース事業を第2の柱へ育成。未来創出にむけて新規事業も開発。

①
深化
コア事業の拡充

デジタル広告事業

アプリ広告 | App Ads

Web広告 | Web Ads

動画広告 | Video Ads

②
探索

メタバース/ARを中心とした
XR領域事業

メタバース事業

メタバース3D空間イベント企画開催

AR（拡張現実）オリジナルサービスの本格営業開始

MarTechソリューションの法人営業

新規事業

③
未来事業

新規事業とM&Aで
更なる未来創出へ

START !



- 1 会社概要
- 2 決算概要（2024年8月期ハイライト・業績の詳細）
- 3 中期経営計画（2025年8月期-2027年8月期）

前期中期経営計画からの課題

MEIKO Transition 2025 経営方針

事業戦略

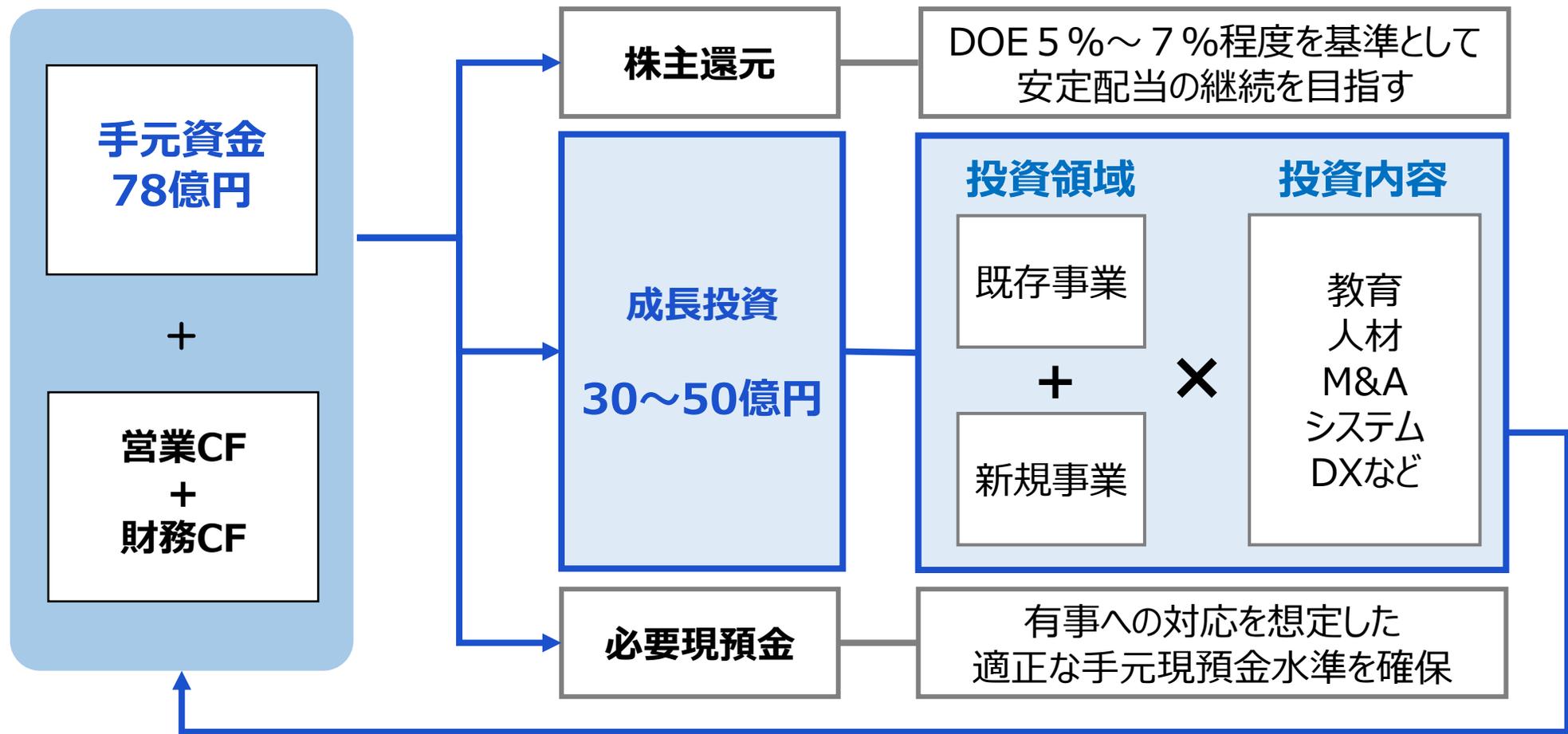
財務投資戦略・組織人事戦略

財務目標

- 4 業績計画・配当予想（2025年8月期）

キャピタルアロケーション

既存事業の成長投資、人材育成、システム・DXなどへの基盤投資だけでなく、将来の主力事業になり得る成長可能性の高い人材・研修事業、新規事業に手元資金、営業及び財務キャッシュフローを原資とする30億円から50億円程度の規模で戦略投資を推進。



利益の創出・成長事業への再投資

投資戦略 ～M&Aによる拡張～

インオーガニックな成長を実現するために、手元資金、営業及び財務キャッシュフローを原資とする戦略投資を推進。
 将来の主力事業になり得る成長可能性の高い新規事業に重点を置き投資を実行。

教育

既存事業

人材・研修

グループ
基盤

Go!Good
Digital Communication!

- 生成AI
- スマホ学習アプリ
- AR
- デジタル広告
- メタバース

新規事業

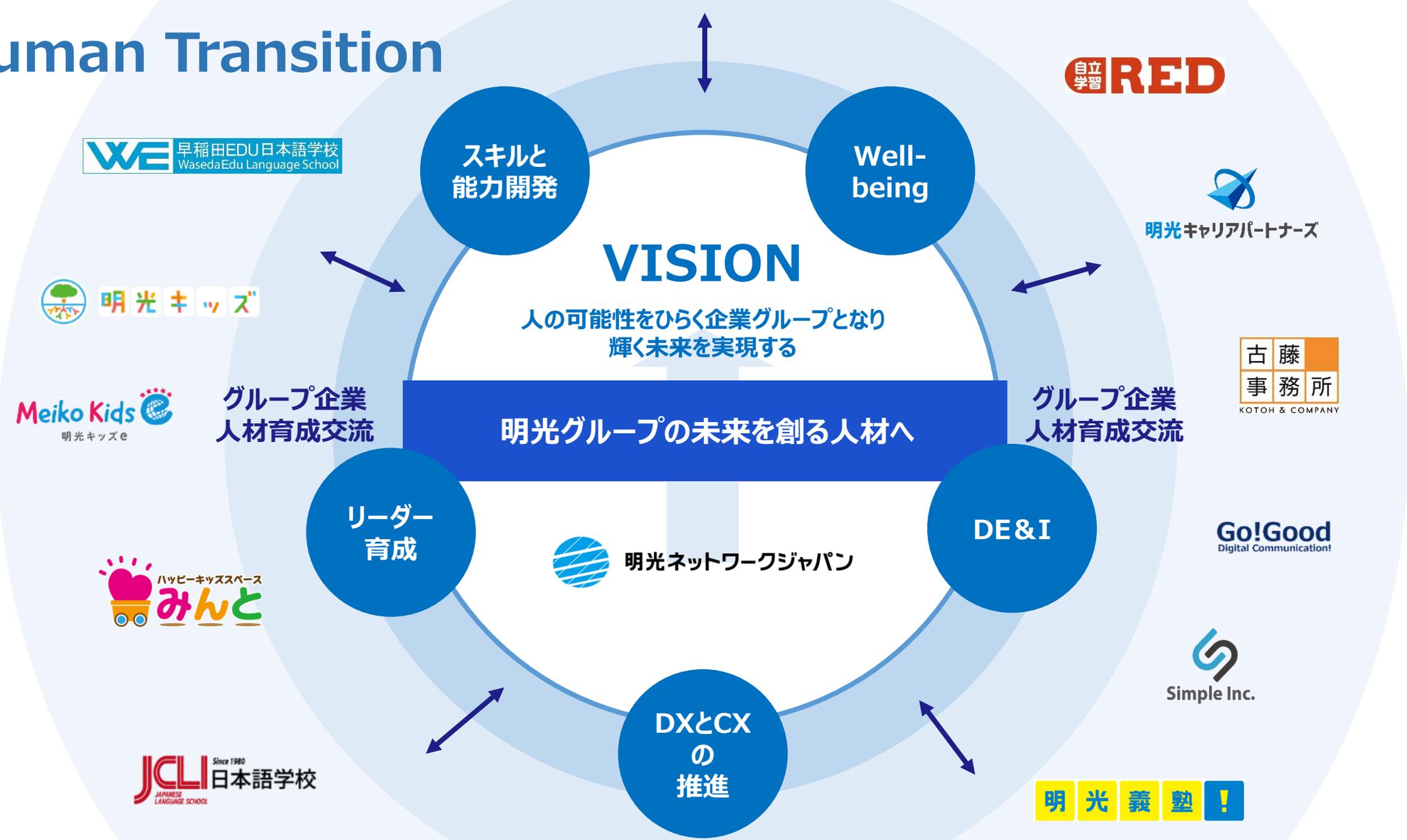
人の可能性をひらく事業

- | | |
|--------|-------|
| 幼児教室 | 就労支援 |
| eラーニング | 事業A |
| 事業B | 事業C |
| 監理団体 | 社会人研修 |
| eラーニング | 事業D |
| コーチング | 事業E |

社会課題に関する事業

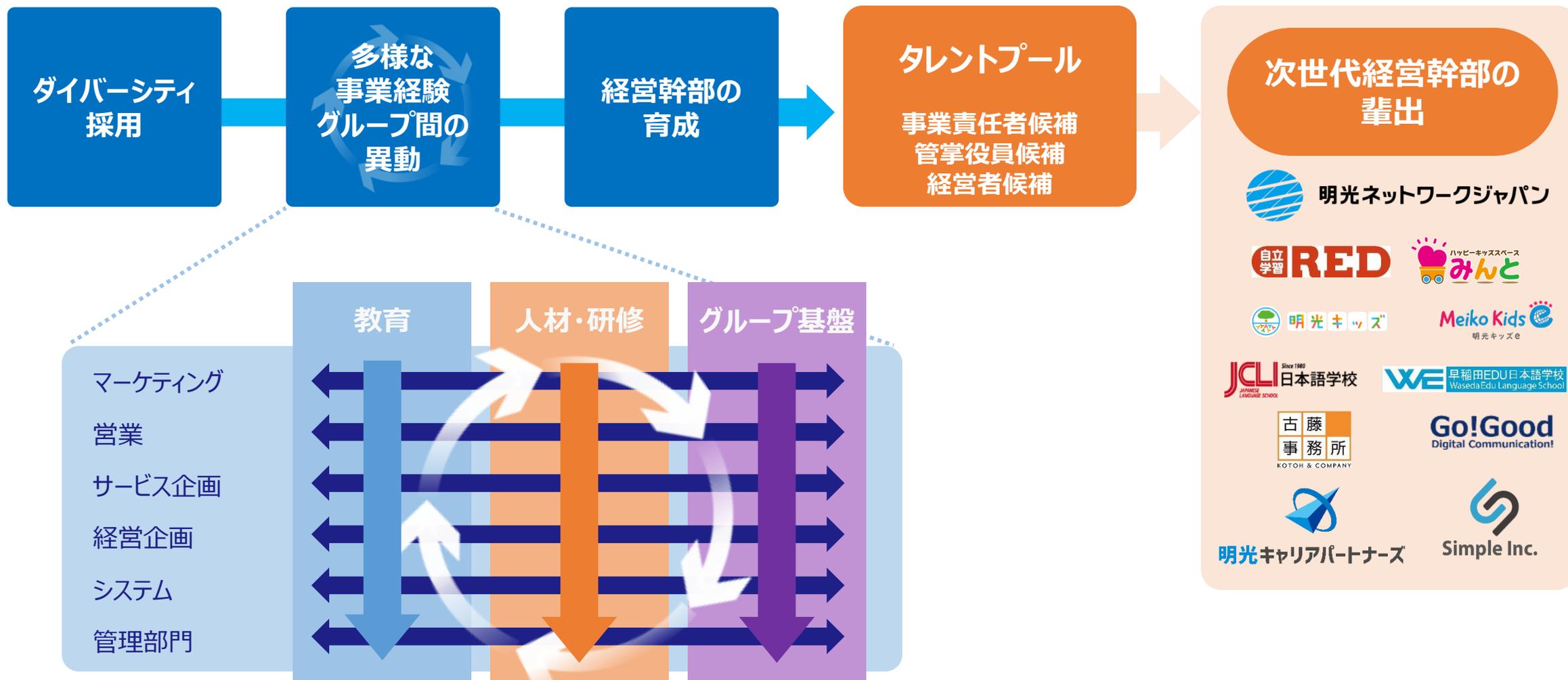
既存のアセットをベースに活動できる領域
 ● マジョリティ投資
 → 成長・成熟企業・インキュベーション

Human Transition



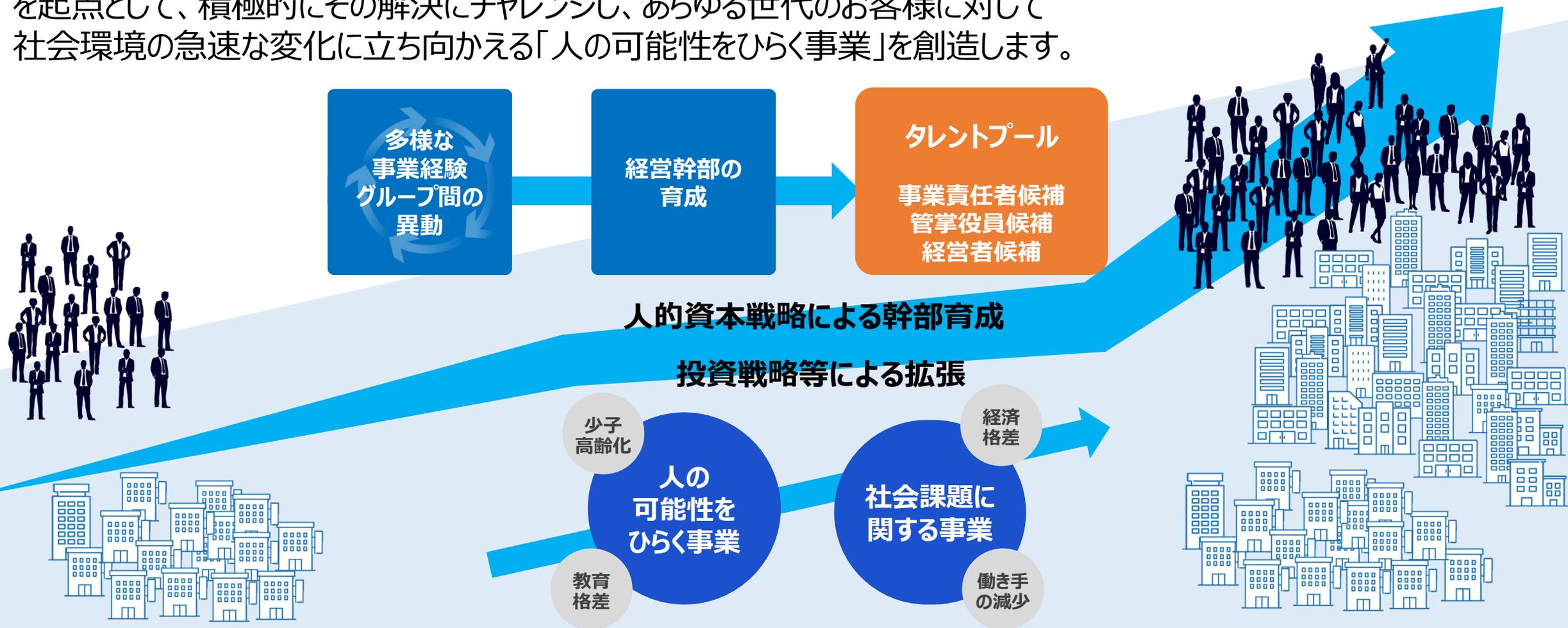
人的資本戦略 幹部の育成

グループ間での異動により、幅広いスキルを身につけた経営幹部を育成し、グループ会社の経営者として輩出する。



100年企業を目指して

社会課題を新たなビジネスの機会と捉え、「Purpose」「『やればできる』の記憶をつくる」を起点として、積極的にその解決にチャレンジし、あらゆる世代のお客様に対して社会環境の急速な変化に立ち向かえる「人の可能性をひらく事業」を創造します。



- 1 会社概要
- 2 決算概要（2024年8月期ハイライト・業績の詳細）
- 3 中期経営計画（2025年8月期-2027年8月期）

前期中期経営計画からの課題

MEIKO Transition 2025 経営方針

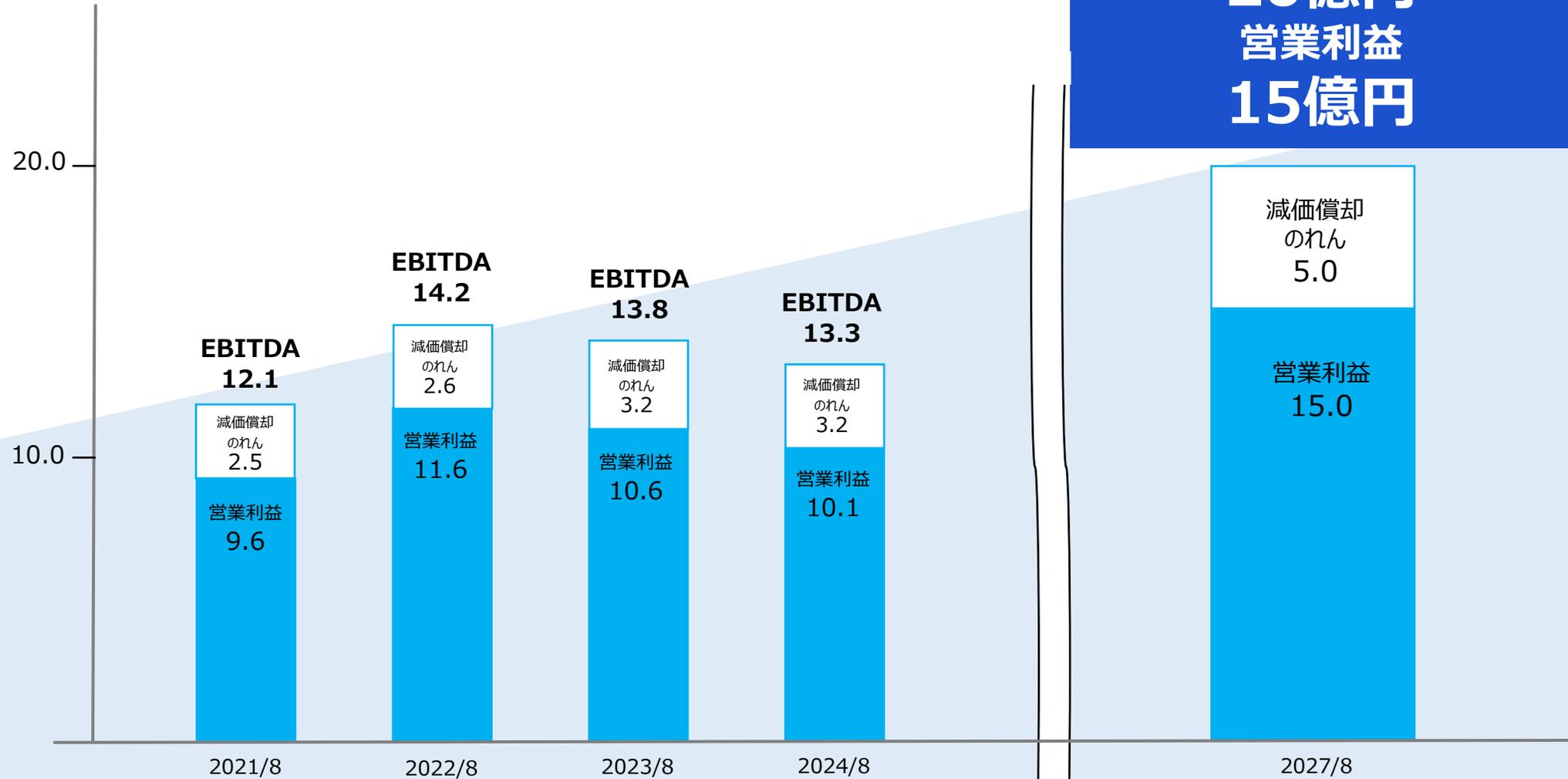
事業戦略

財務投資戦略・組織人事戦略

財務目標

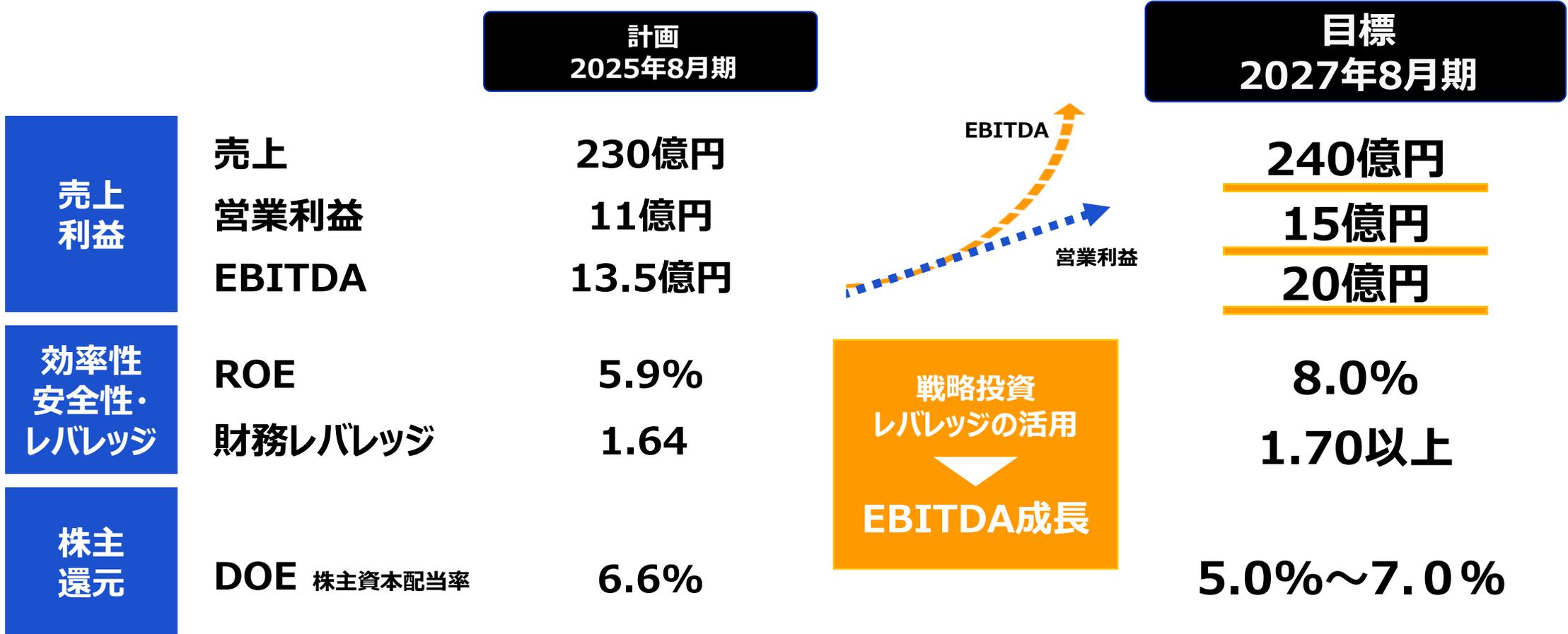
- 4 業績計画・配当予想（2025年8月期）

2027年8月期の目標



財務目標

ポートフォリオを進化させる戦略投資を推進するとともに、資本コストを意識してレバレッジを活用し、安定的・持続的に営業利益・EBITDAの成長を図る事業・財務収益基盤の構築を目指す。



※資本コスト 4~5%程度

有利子負債僅少のためCAPM算定式を基準

$R_f(0.7) + (\beta(0.8) \times (E_r(5.0) - R_f(0.7))) = 4.14$ R_f : 長期国債(10年) 利回り、 β : 直近5年(日時)、 E_r : 直近5年TOPIX投資収益率

1 会社概要

2 決算概要 (2024年8月期ハイライト・業績の詳細)

3 中期経営計画 (2025年8月期-2027年8月期)

前期中期経営計画からの課題

MEIKO Transition 2025 経営方針

事業戦略

財務投資戦略・組織人事戦略

財務目標

4 業績計画・配当予想 (2025年8月期)

2025年8月期 業績計画

2025年8月期業績について安定した推移を見込む

(単位：百万円)

	2024.8期 連結業績 実績	2025.8期 連結業績 計画	前期比	
			増減額	増減率
売上高	22,579	23,000	+420	+1.9%
営業利益	1,010	1,100	+89	+8.9%
EBITDA	1,334	1,350	+16	+1.2%
経常利益	1,163	1,170	+6	+0.6%
当期純利益 *	489	650	+160	+32.8%

* 親会社株主に帰属する当期純利益

2025年8月期 配当予想

2025年8月期の普通配当予想は、第2四半期末**13円**、期末**13円**、
前期比 **+2円**の年間配当**26円**

基準日	1株当たり配当金				株主還元指標
	普通配当			40周年 記念配当	DOE 株主資本配当率
	第2四半期末	期末	合計		
2024年8月期実績	12円	12円	24円	10円	8.7%
2025年8月期予想	13円 (+1円)	13円 (+1円)	26円 (+2円)	-	6.6%

(2024年8月期は創業40周年記念配当(特別配当)を実施)

免責事項

本資料は、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、

売買目的の勧誘を目的としたものではありません。

本資料に記載された情報や将来の見通しは、資料作成時点において

入手可能な情報に基づいて作成したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。

今後、様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることを

ご承知おきください。

お問い合わせ先

経営企画部

Email : mnj_info@meikonetwork.jp

WEB : <https://www.meikonet.co.jp/>



明光ネットワークジャパン