



事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2026年6月30日

ネイス株式会社
証券コード：589A



夢中になれる。未来がひらく。

☆☆☆
CONTENTS

- 01 会社概要
- 02 体操教室事業
- 03 発達支援事業
- 04 成長戦略

01 会社概要

会社名	ネイス株式会社
本社	東京都千代田区富士見1-3-11 富士見デュープレックスビズ 3階
決算期	8月
役員	代表取締役社長 南 友介 取締役COO 山崎 拓也 (体操教室事業本部GM) 取締役CFO 田島 幸樹 (管理本部GM) 社外取締役 大津 武 社外取締役 西野 比呂子 (弁護士) 社外監査役 古木 美也子 (常勤、CIA) 社外監査役 佐藤 孝幸 (弁護士) 社外監査役 安本 拓樹 (公認会計士・税理士)
会計監査人	そうせい監査法人

事業内容	体操教室事業「ネイス体操教室」の運営 発達支援事業「ネイスparaす」の運営
子会社 ¹	NEIS Gymnastics SDN. BHD. (マレーシア)
拠点	本社・埼玉オフィス・大阪オフィス
店舗数 ²	直営61店舗・FC133店舗
従業員数 ²	467名

VISION ネイスが目指す姿

子どもの未来をつくるサードプレイス。

MISSION ネイスがやるべきこと

夢中体験を、次々と。

VALUE ネイスの行動指針

New! Exciting! Interactive! Smile!



※1. NEIS Gymnastics SDN. BHD. は現時点で事業の開始に至っていないため、非連結子会社であります。

※2. 2026年5月末現在、パート116名含む

子どもの未来をつくるサードプレイス。

体操は、スポーツの基本といわれ

幼少期のココロとカラダを成長させる要素が詰まっています。

私たちは、体操が持つ力を最大限に活用し、

日本の自己肯定感を高め、多様な個性が輝く社会をつくります。

株式上場の目的は、事業拡大と採用力の強化です。

この志のもとに仲間が集まり、輪を広げていくことで

ビジョンの実現ならびに企業価値を最大化させてまいります。



※当社ではサードプレイスを「親も子ども行きたくなる場所」と定義しております。

南 友介 みなみ ゆうすけ

ネイス株式会社 代表取締役社長

1980年10月19日生まれ / 大阪府貝塚市出身

体操選手として全日本高校選抜選手権大会に出場、個人総合3位の成績を収める。のちにアテネ五輪で金メダリストとなる富田洋之や水鳥寿思らと共に日本代表選手として海外での試合にも多数出場。しかし大学在学中に大怪我を負い選手生活を断念。引退後、会社員を経て2010年に当社を創業。

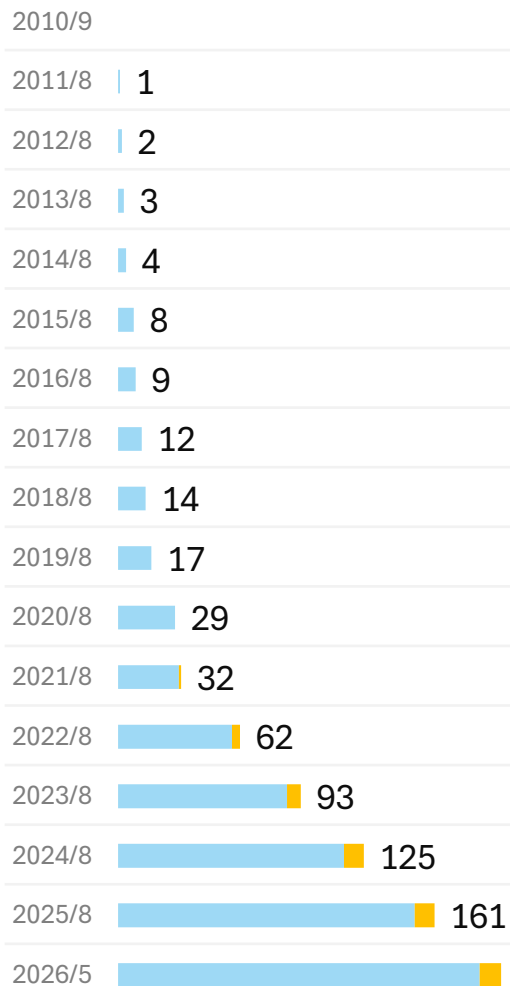


< 著書 >

- AIを超える！子どもの才能は「脳育体操」で目覚めさせる！（2020.1）
- マンガでわかる！“発達っ子”が見ている世界（2022.10）
- 1000人の保護者・保育関係者に聞いた困っていること 発達障害・グレーゾーンの子「こんなときどうする？」100の具体策（2024.2）



店舗数の推移（単位：店）



194店舗

体操教室事業

2011年

「ネイス体操教室」を埼玉県川口市に開校。エアートランポリンを開発

2012年

ショッピング・センター内へ初出店を果たす

2015年

初のフランチャイズ店舗を開校

2017年

コールセンター部門を開設し、Pマーク認定を取得

2020年

FC加盟募集・のれん分け制度※を開始

2021年

大阪オフィスを開設

2024年

子会社 NEIS Gymnastics SDN. BHD. (マレーシア) を設立

2025年

ネイスキッズゼリーの販売を開始

発達支援事業



2021年

埼玉県越谷市に児童発達支援施設「ネイスぷらす越谷校」を開設

2024年

「ネイスぷらす」10号校を開設



※のれん分け制度とは、当社の従業員が初期投資を抑えた形で独立し、店舗を構えることを認める制度のこと。

展開エリア

(2026年5月末現在)

体操教室

(27都府県)

183店舗

発達支援

(2県)

11店舗

東北 (3)

宮城 2
福島 1

NEIS
体操教室



関東 (114)

東京 46
埼玉 28
神奈川 18
千葉 15
茨城 3
栃木 2
群馬 2



ネイスがらす

関東 (11)

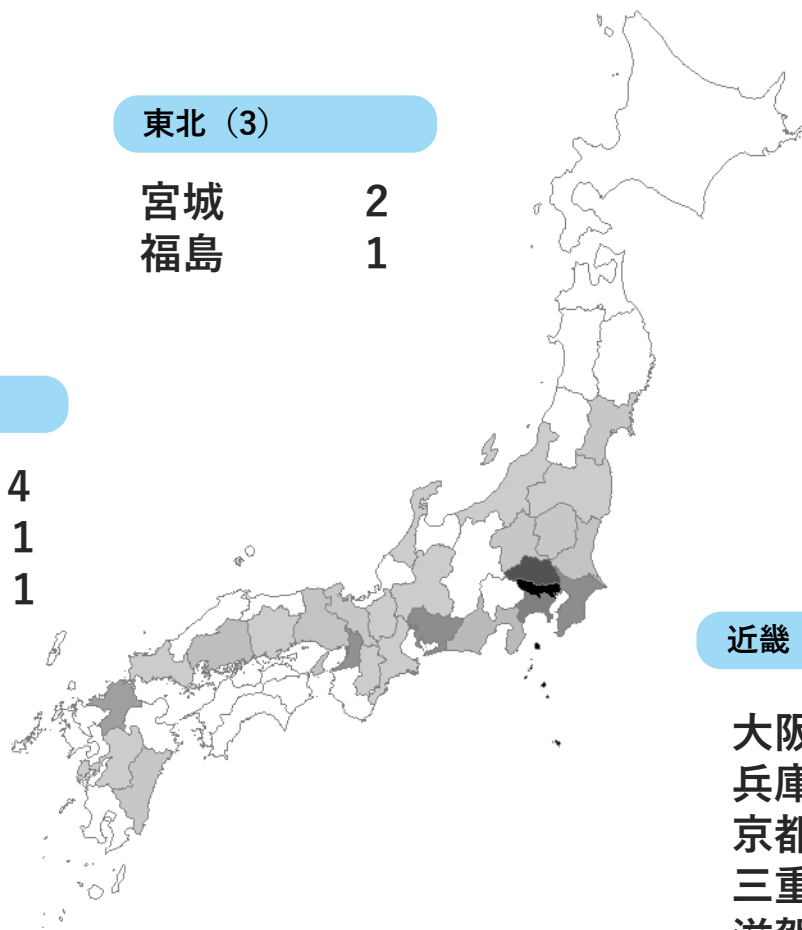
埼玉 8
千葉 3

九州・沖縄 (15)

福岡 11
宮崎 1
沖縄 2
熊本 1

中国 (6)

広島 4
岡山 1
山口 1

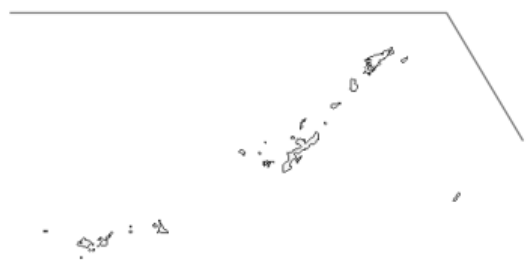


近畿 (22)

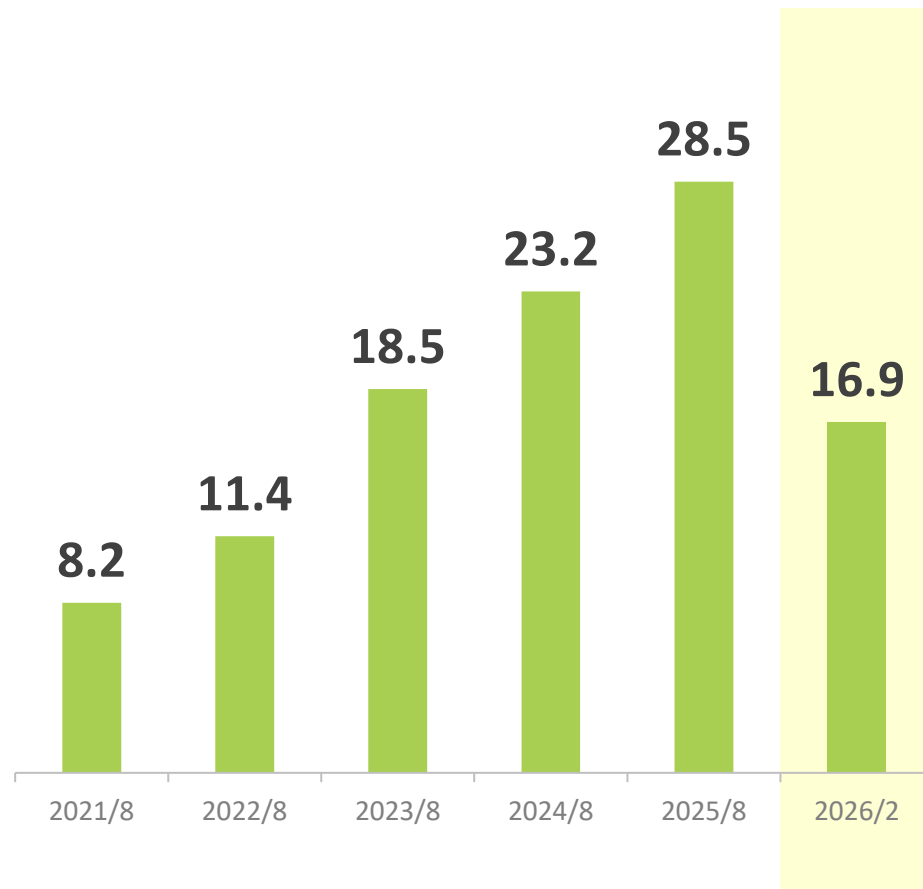
大阪 14
兵庫 3
京都 2
三重 1
滋賀 1
奈良 1

中部 (23)

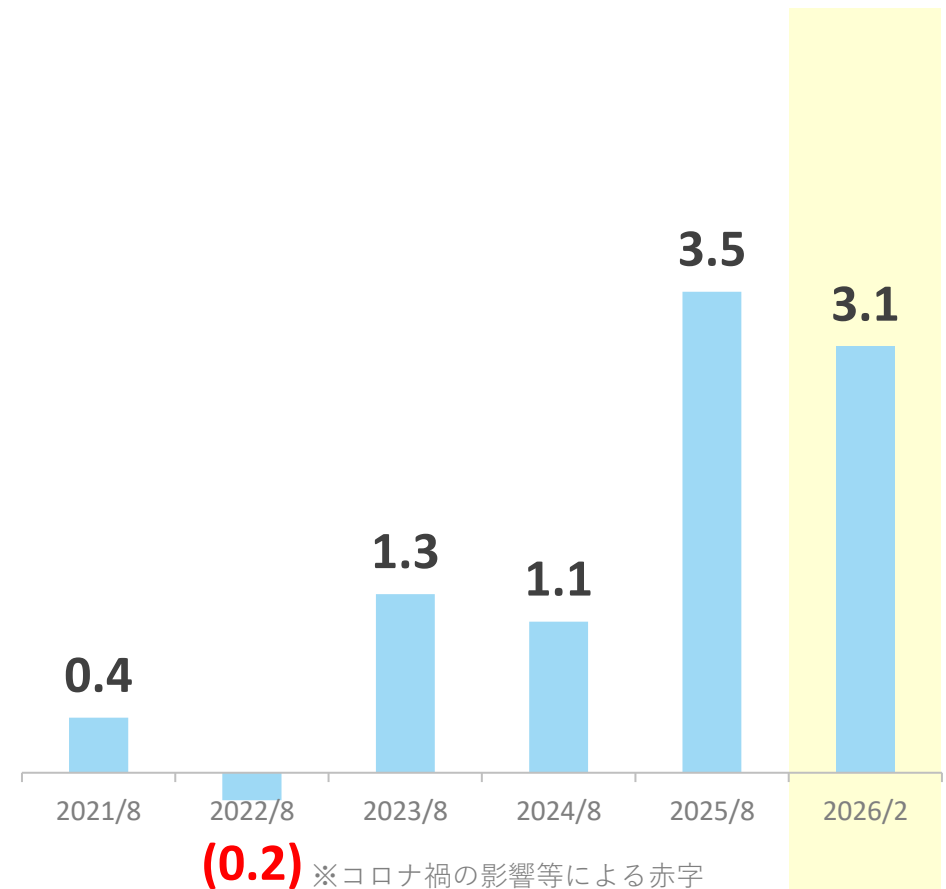
愛知 15
静岡 5
新潟 1
岐阜 1
石川 1



売上高 (単位：億円)



経常利益 (単位：億円)



(0.2) ※コロナ禍の影響等による赤字

※ 2023/8以前の業績については、会社計算規則の規定に基づき算出しており、会計監査人による監査を受けておりません。

セグメントの概要

2025/8期
売上高

2025/8期
経常利益



体操教室事業

主に未就園児～小学生向けに、「すこやかなカラダとしなやかなココロ」を育むことをコンセプトとした幼児体操教室を運営しております。

直営およびフランチャイズ（FC）方式にて、全国各地のショッピング・センター内を中心にチェーン展開を進めております。



25.8億円

7.1億円
(27.6%)



発達支援事業

2021年より、発達障害をお持ちのお子様が国の補助を受けて通える施設として、児童発達支援・放課後等デイサービス事業を直営方式にて展開しております。体操教室事業で培った指導ノウハウおよびオリジナルの体操器具を活用し、独自の運動療育プログラムを提供しております。



2.6億円

0.1億円
(2.5%)

※1. 上記セグメントとは別途、各セグメントに配分していない全社費用がございます。

※2. カッコ内は売上高経常利益率となっております。

02 体操教室事業

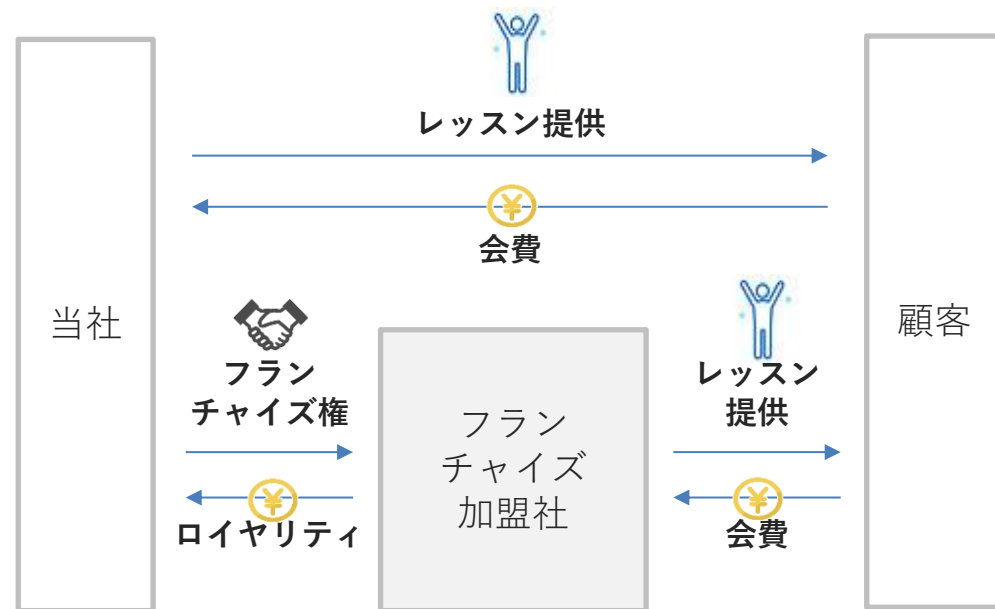
“すこやかなカラダとしなやかなココロ”をコンセプトとした体操教室

キッズクラス	体操教室クラス	バク転教室
 <p>【対象年齢】 1歳10ヶ月～3歳</p> <p>【レッスン内容】 約2時間30分</p> <p>走る・跳ぶ・転がるなどの運動を中心として、身体の使い方の基礎を習得</p> <p>【月会費】 週1回：16,500円～</p>	 <p>【対象年齢】 年少～小学6年生</p> <p>【レッスン内容】 約50分</p> <p>マット、とび箱、鉄棒、トランポリンの4種目を基礎から段階的に技術習得</p> <p>【月会費】 週1回：9,300円～</p>	 <p>【対象年齢】 小学2年生～高校3年生</p> <p>【レッスン内容】 約50分</p> <p>倒立、ブリッジ等のトレーニングを重ね単独でのバク転習得を目指します</p> <p>【月会費】 週1回：9,800円～</p>

※直近2026年6月に料金改定を行っております。また、料金は店舗により異なる場合があります。
※会員の構成比は、体操教室クラスが約90%、キッズクラス・バク転教室がそれぞれ約5%となります。

直営及びフランチャイズ（FC）方式にて展開、**ストック型**のビジネスモデル

事業系統図

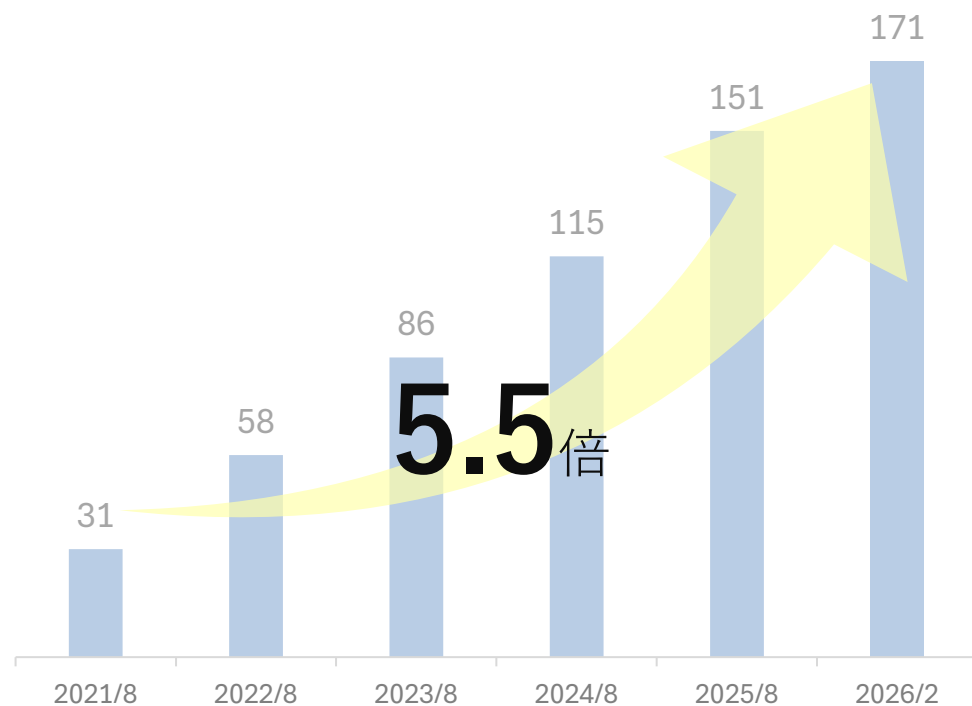


売上高の構成

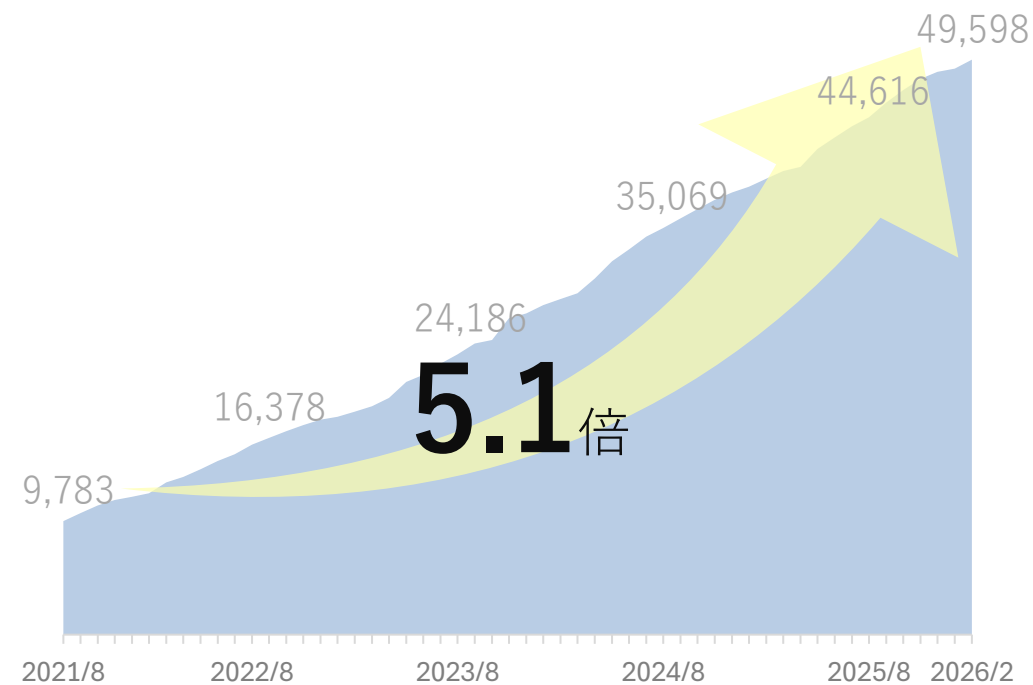
	単価要因	数量要因
スポット売上 (約2割)	<ul style="list-style-type: none"> FC新規出店に伴う加盟金、開業売上等 課外イベント、短期教室等 直営店のFC店への譲渡売上 	件数
ベース売上 (約8割)	直営売上 <ul style="list-style-type: none"> 月会費（週1回9,300円～） 入会金、年会費等 ゼリー飲料、指定用品（Tシャツ等）の販売等 	会員数・店舗数
	FC売上 <ul style="list-style-type: none"> 売上にかかるFCロイヤリティ、広告分担金（約10%） 事務手数料、システム利用料 ゼリー飲料、指定用品（Tシャツ等）の販売等 	

積極的な出店により過去5年で5倍超の成長を実現

店舗数の推移 (単位: 店)



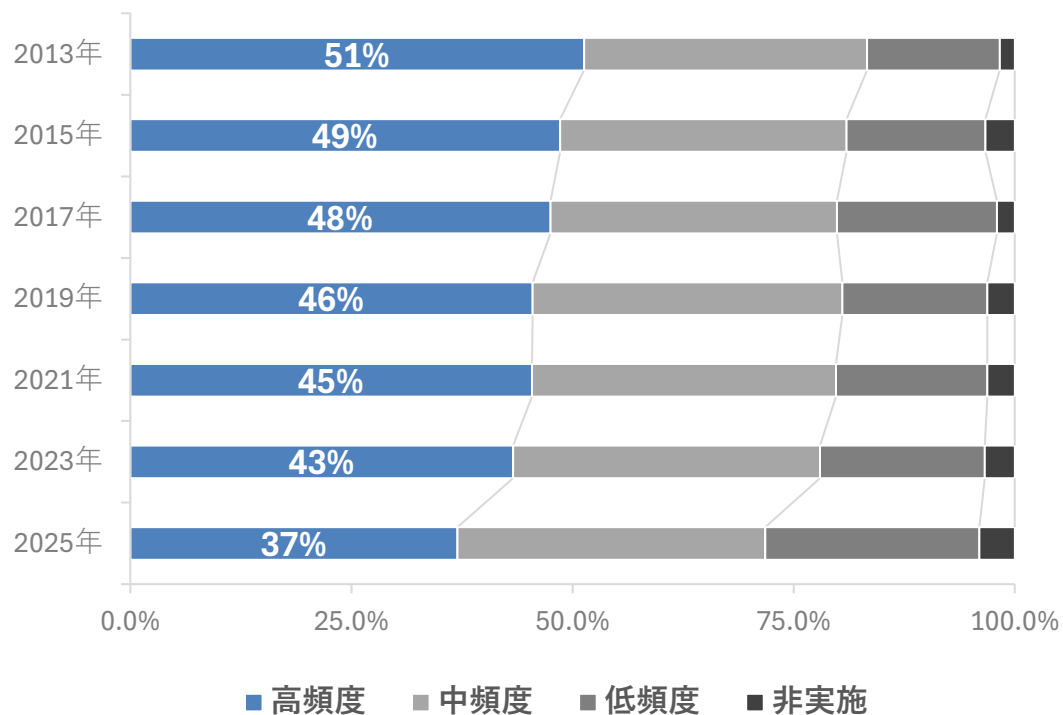
会員数の推移 (単位: 人)



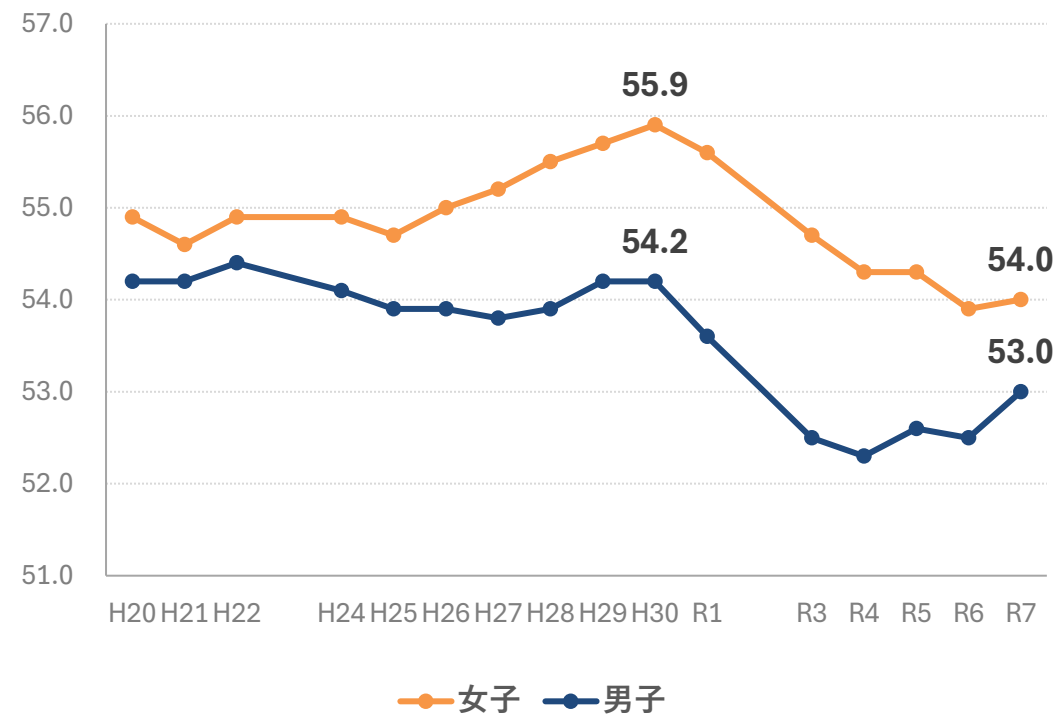
※「会員数」とは体操教室に通う生徒の数を指しております

子どもの**運動機会**が年々**減少**しており、心身の健康への影響が懸念される

子どもの運動実施頻度群の推移



全国体力テストの合計点（小学生）

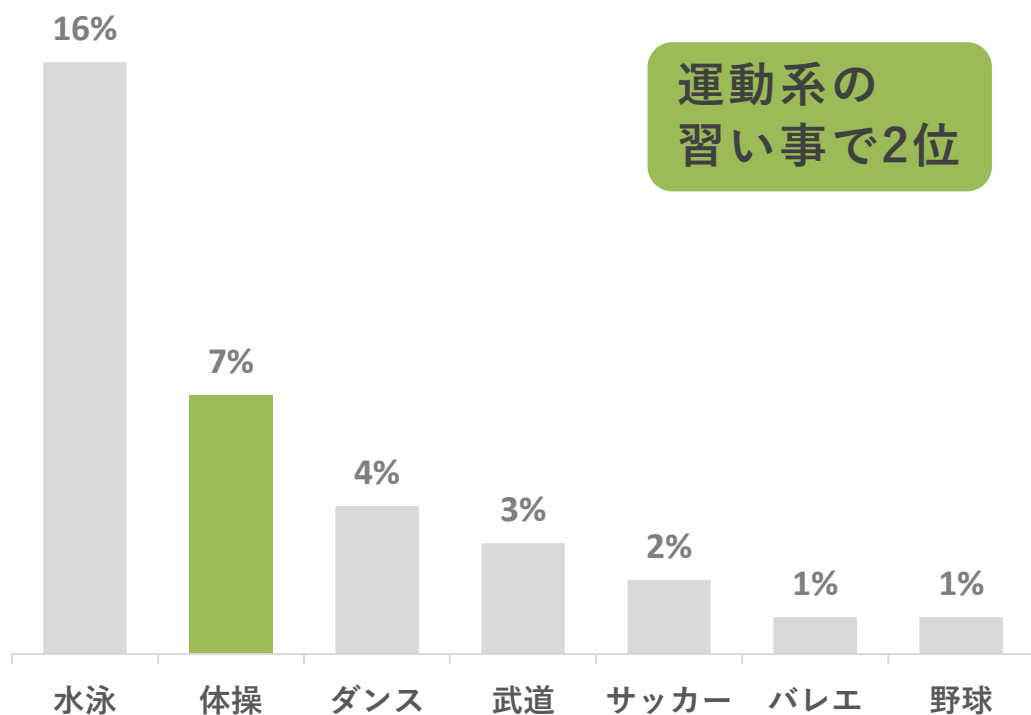


出所：笹川スポーツ財団「子ども・青少年のスポーツライフ・データ（2025）」

※平成23年度及び令和2年度は実施なし
出所：文部科学省「令和7年度全国体力・運動能力、運動習慣等調査の結果」

体操教室は「人気」だが、供給が追い付いていない

新しく始めさせたい習い事



出所：いこーよユーザーアンケート「今春から新しく始めさせたい習い事」
(2022) N=414

現状の拠点数

一方で、体操教室の数は相対的に少ない

- 水泳教室：約 **6,800** 拠点¹
- 体操教室：約 **1,200** 拠点²

1. スポーツ庁「令和3年度 体育・スポーツ施設現況調査」
2. 各種公開情報より当社調べ（非常設含む）

体操教室の市場ポテンシャルは750億円程と試算

TAM (Total Adressable Market)
子ども向け習い事教室市場¹

7,450億円

SAM (Serviceable Availabe Market)
スポーツ系の習い事市場¹

3,650億円

SOM (Servicable Obtainale Market)
当社サービスが獲得可能な市場²

750億円

1. 矢野経済研究所「2025年版子ども市場総合マーケティング年鑑」

2. 総務省「人口推計」及び厚労省「21世紀出生児縦断調査」習い事比率に基づき当社推計（年齢別人口×年齢別の体操の習い事実施比率により計算）

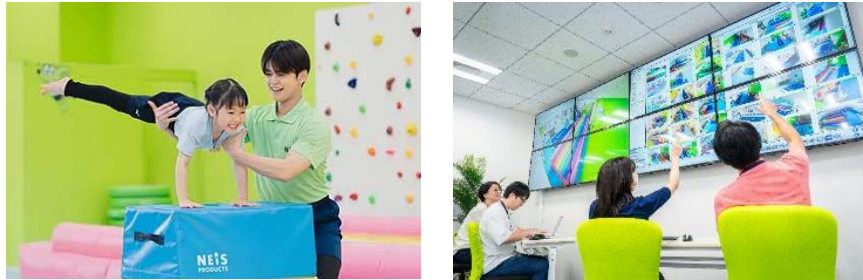
大きく3タイプの競合が存在

	フィットネスクラブ	従来の体操教室	体育・体操教室	ネイス体操教室
展開エリア	全国	郊外型	都市部	全国
主なターゲット	中高年	小学生～高校生	幼児～小学生	2歳～小学6年生
店舗形態	非常設	常設	常設／非常設	常設
提供価値	総合的なスポーツ体験 運動能力の向上	競技力の向上	運動能力の向上 非認知能力の向上	非認知能力の向上
主な立地	フィットネス クラブ内	ロードサイド型	ビルイン型	ショッピング センター内
出店力	ハコ型モデルのため 新規出店は限定的	講師スキルに依存する ため多店舗展開が困難	直営中心 FC展開は一部のみ	FC中心で 出店スピードが速い

4つのポイントにより競争優位性を構築している

1

インストラクターの採用・育成力



独自の採用基準、研修制度によるサービス品質の徹底

2

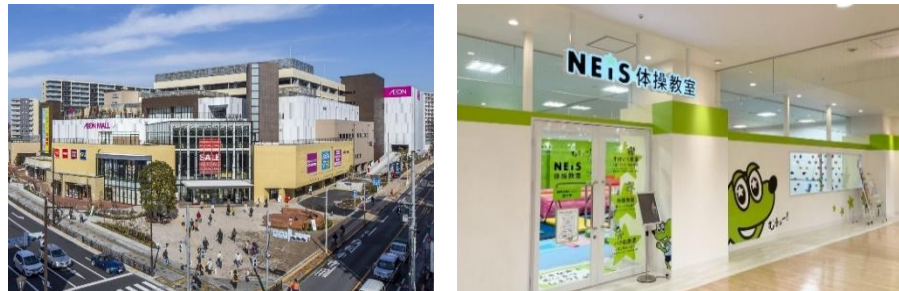
集客力の高さ



独自の指導法・体操器具により「やりたい！」を引き出す

3

ショッピング・センター内への出店



送迎が必要となるため、生活導線に沿った立地を選定

4

FC展開による出店スピード



経営効率を高めるため都市部へのドミナント戦略を展開

強み① インストラクターの採用・育成力

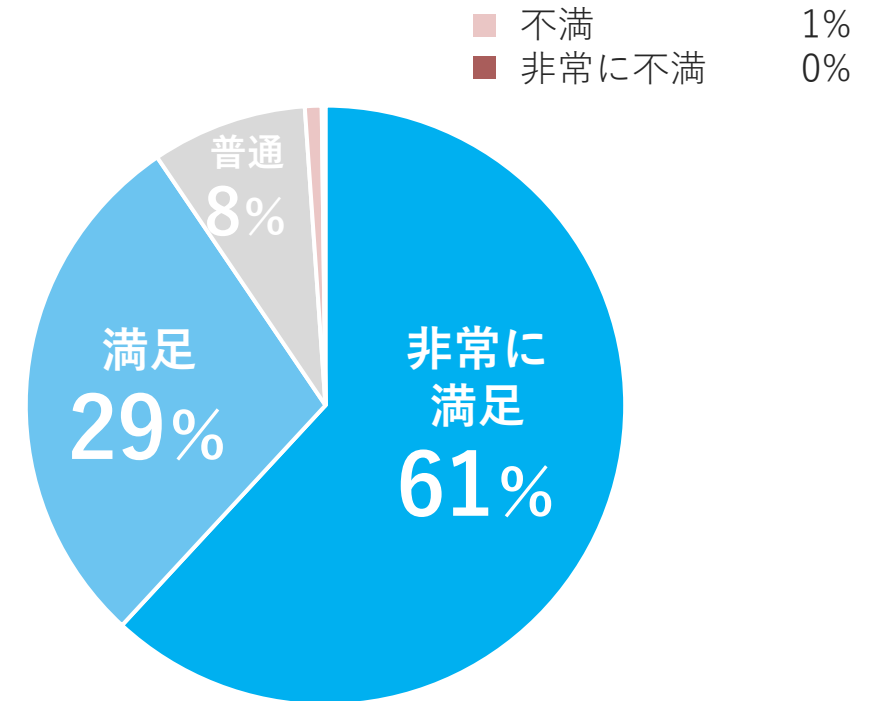
指導未経験であっても20日間で独り立ちし、かつ顧客から高い評価を得ている

育成・研修制度



※2025年8月末時点在籍データに基づき作成

『講師への満足度』退会時アンケート評価 (n=9,444)



※2024年9月~2025年8月データ（全店舗）に基づき作成

子どもが「やりたい！」と思えるような環境を作ること、成長をサポート

教室の認知から継続に至るまでのフック

- ショッピング・センターで通りがかりの目を引く**外観**
- 子どもが「やりたい！」と思える**オリジナルの体操器具**
- **観覧席**で保護者が子どもの挑戦を見守り
- **スモールステップ**でできた！を実現する指導法と講師による**適切な声掛け**
- 技術習得を見える化する**進級テスト**



ネイス体操教室に通い始めてからのお子様の変化(n=12,537)



出所：当社顧客アンケート（2026）に基づき作成

デベロッパー各社は当社を誘致することでファミリー層の継続的な来館が見込める

取引のあるデベロッパー各社



当社が選ばれる理由と競合に対する参入障壁

当社がテナントとして選ばれる理由

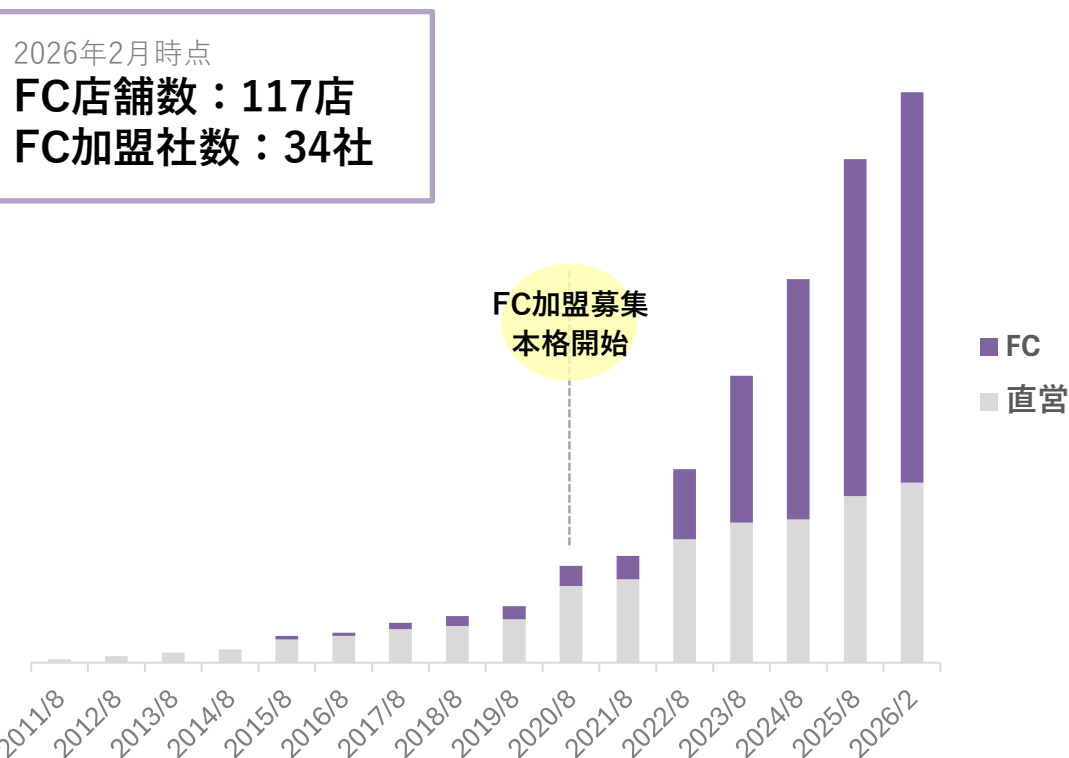
1. 来館数・売上の増加が期待できる
週1回、保護者と子どもが来館するため、来館に伴う買い回りの経済効果
2. ファミリー層の来館が増える
モールがターゲットとしている層が来館し、全体の明るい雰囲気醸成につながる
3. 社会的なニーズとの合致
当社が定期的にイベント等を実施することにより、地域活性化が期待できる

競合他社からみた参入障壁

1. 高い集客実績
1店あたりの会員数は平均300人超と、高い集客実績と再現性を誇る
2. 企業としての安定感
徹底された安全管理等、チェーン化されたオペレーション、与信審査等

2020年に加盟募集を本格開始して以降、店舗数・加盟社数ともに**大幅増加**

直営・FC別の店舗数推移 (単位: 店)



FCオーナーから見たネイス事業の魅力

FCオーナー像

地域に根差し事業展開（不動産、サービス業等）されており、隣接事業への展開及びポートフォリオ分散が目的

- 1 当社ビジョンへの共感
- 2 事業の競争力の高さ
- 3 比較的低額な初期投資（15百万円程度※）
- 4 短期間での投資回収が可能（標準3.5年）
- 5 本部による徹底サポート

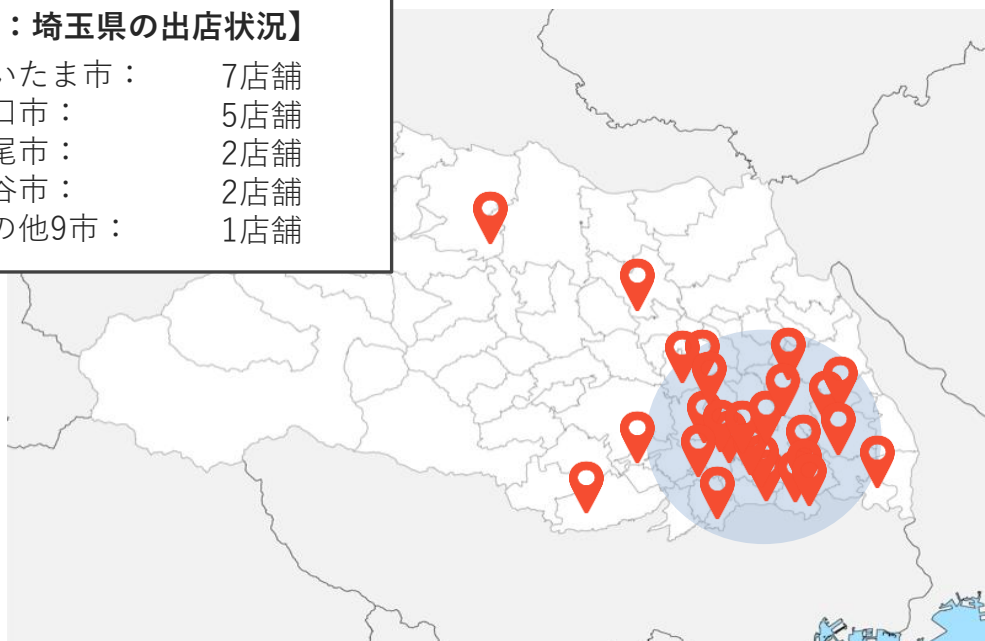
※内装、設備費用等。一般的なスポーツジムと比較し費用負担の重い給排水や個室設備などが不要となっている。

都市部を中心とした**ドミナント出店**が基本戦略

都市部へのドミナント出店の例

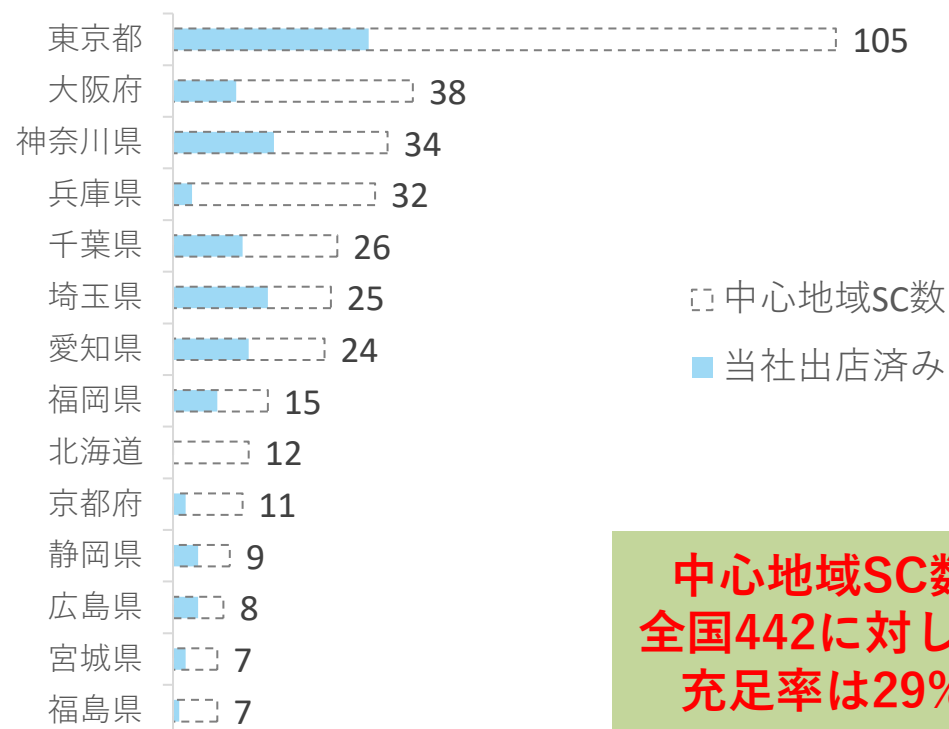
【例：埼玉県の出店状況】

- さいたま市： 7店舗
- 川口市： 5店舗
- 上尾市： 2店舗
- 越谷市： 2店舗
- その他9市： 1店舗



特定のエリアへ集中的な出店を行うことで知名度の確立や店舗の安定運営体制を盤石にする

中心地域※ショッピングセンター（SC）における出店余地



**中心地域SC数
全国442に対し、
充足率は29%**

出所：一般社団法人日本ショッピングセンター「SC白書2025」

※中心地域とは人口15万人以上の都市で、商業機能が集積した中心市街地のこと

03 発達支援事業

児童福祉法に基づく、児童発達支援・放課後等デイサービス事業※を展開

明るく運動したくなる店舗づくり

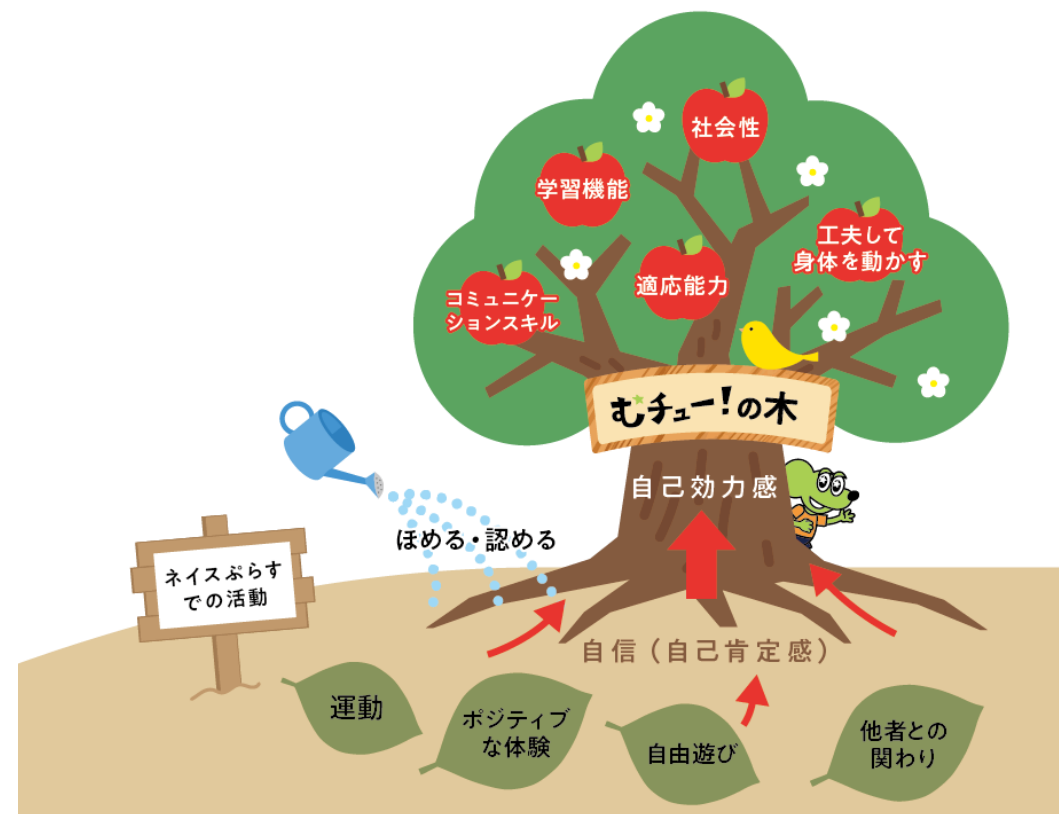
運動療育により自己肯定・自己効力を育む



(2026年5月末現在)

店舗数

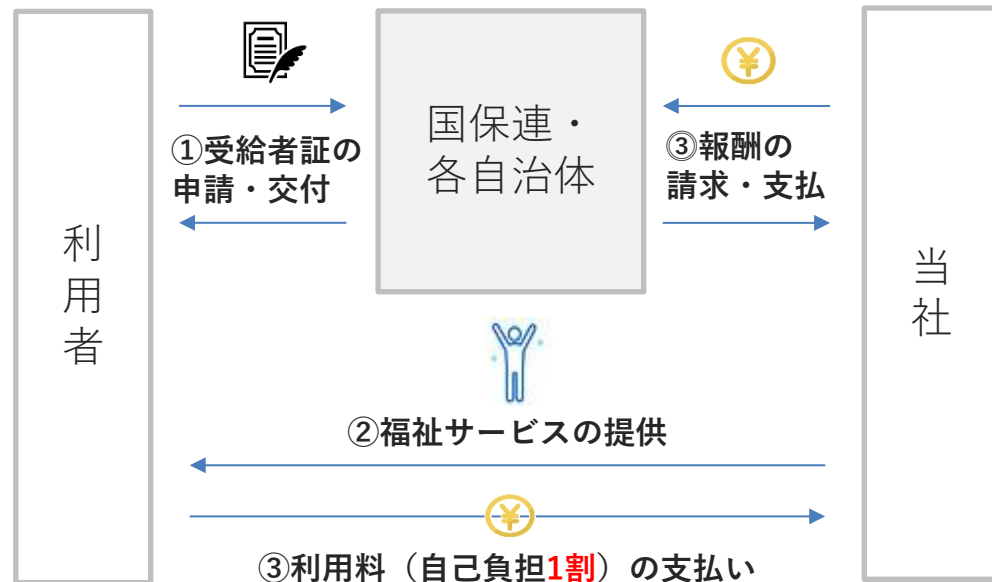
11店



※心身の発達に心配や障害のある子どもが、日常生活の基本動作や知識・技能の習得、集団生活への適応訓練等の必要な支援を、施設に通いながら受けるサービスのこと。
児童発達支援は主に未就学児を対象とし、放課後等デイサービスは主に6~18歳までの就学時（大学生除く）が対象。

自治体が発行する受給者証を取得することで、自己負担1割での利用が可能

事業系統図



更に所得に応じて自己負担額の上限が定められている

生活保護 受給世帯 ・ 市町村民税 非課税世帯	市町村民税 課税世帯 前年度の年間所得 890万円までの 世帯	市町村民税 課税世帯 前年度の年間所得 890万円以上の 世帯
負担上限月額 0円	負担上限月額 4,600円	負担上限月額 37,200円

主にASD、LD、ADHDなど脳機能の発達の偏りによる障害のことを言う



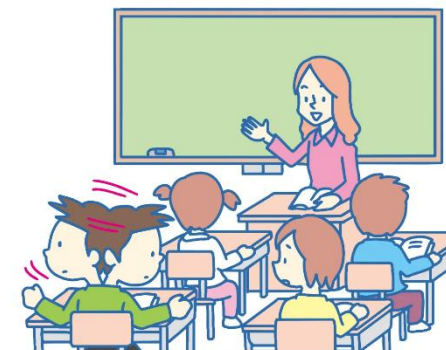
ASD
自閉症スペクトラム

「言葉の発達の遅れ」「コミュニケーションの障害」「対人関係・社会性の障害」「パターン化した行動、こだわり」などの特徴をもつ障害。他者とのコミュニケーションが苦手で、興味や活動が限定される



LD
学習障害

知的レベルや本人の努力に問題がないのに、「聞く」「話す」「読む」「書く」「計算する」「推論する」のうち、いずれかを学んだり使ったりするのが困難である状態

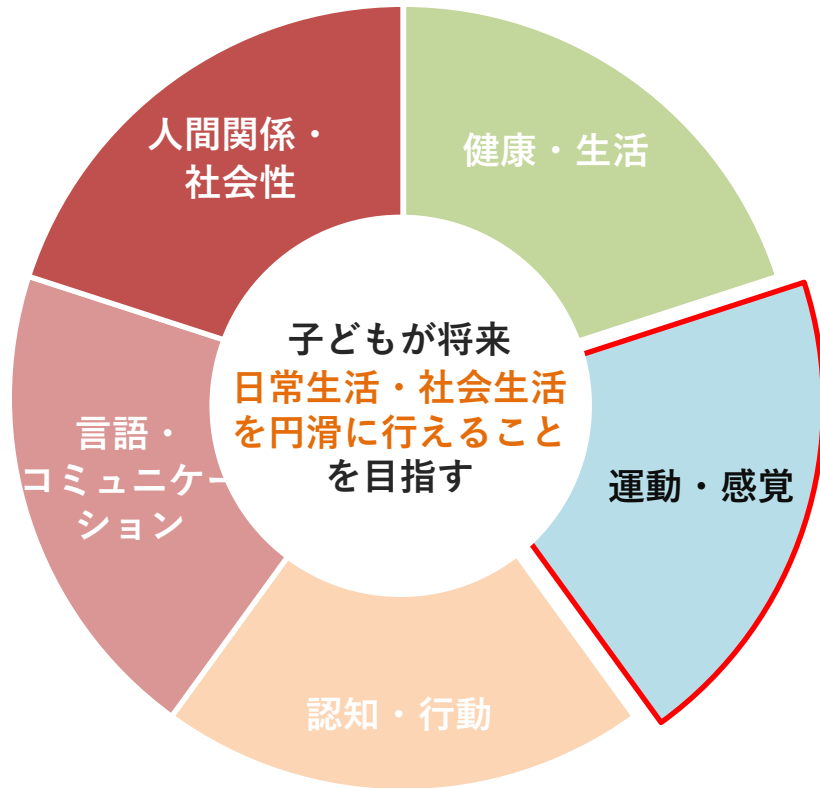


ADHD
注意欠陥多動性障害

なくし物や忘れ物をしやすいなどの「不注意」、じっとしているのが苦手な「多動性」、考える前に行動する「衝動性」の3つが主な特徴

体操教室で培ったノウハウを活用し、運動を通じて児童の発達を支援

発達支援（本人支援）の5領域



当社（ネイスぷらす）での主な支援

運動

体のバランスをとる動き
立つ・座る・起きる・回る・転がる
渡る・ぶら下がる など

体を移動させる動き
歩く・走る・跳ぶ・登る・
下りる・避ける など

物を操作する動き
投げる・捕る・持つ・転がす
蹴る・押す・引く など

課題活動や自由遊びなど

レクリエーション
宝さがし・チームスポーツ など

生活に必要な動き
着替え・ボタン止めの遊び など

自由遊び
子ども同士や指導員とのコミュニケーション など

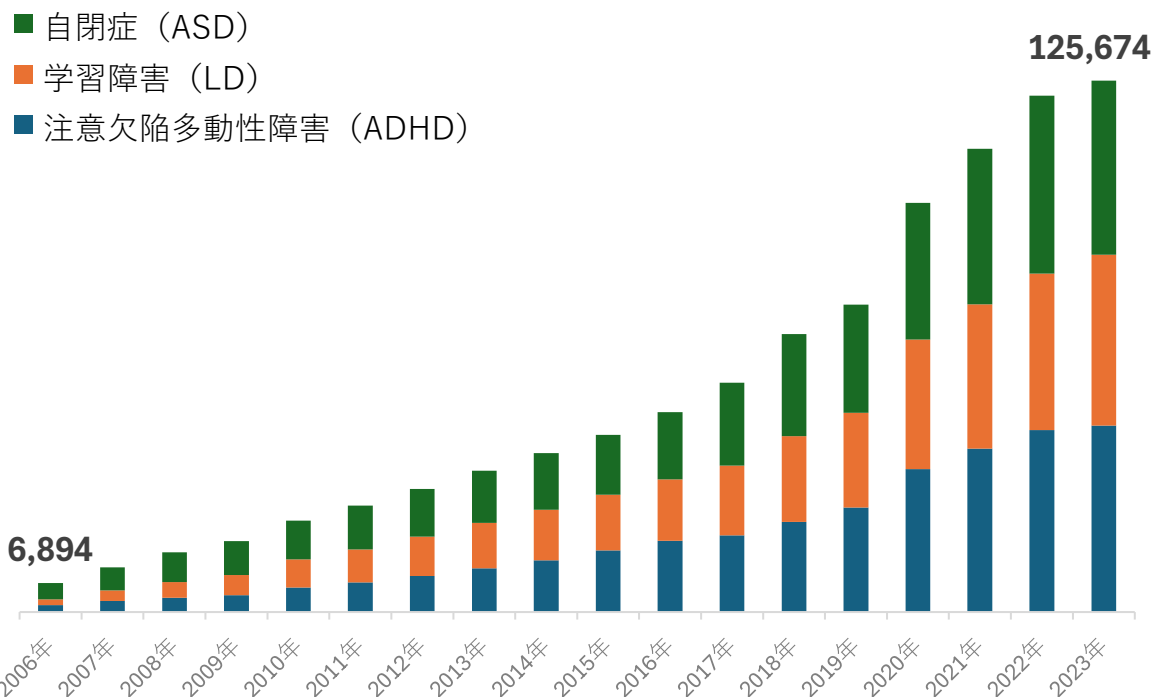
複数動作により五感へ刺激を与えることが、児童の発達に有効とされている



※前庭覚とは、身体の傾きや体感スピードを司る感覚のこと/※固有受容覚とは、力加減などを調整する感覚のこと
出所：Sensory Integration Therapy（感覚統合理論）, A.J. Ayres

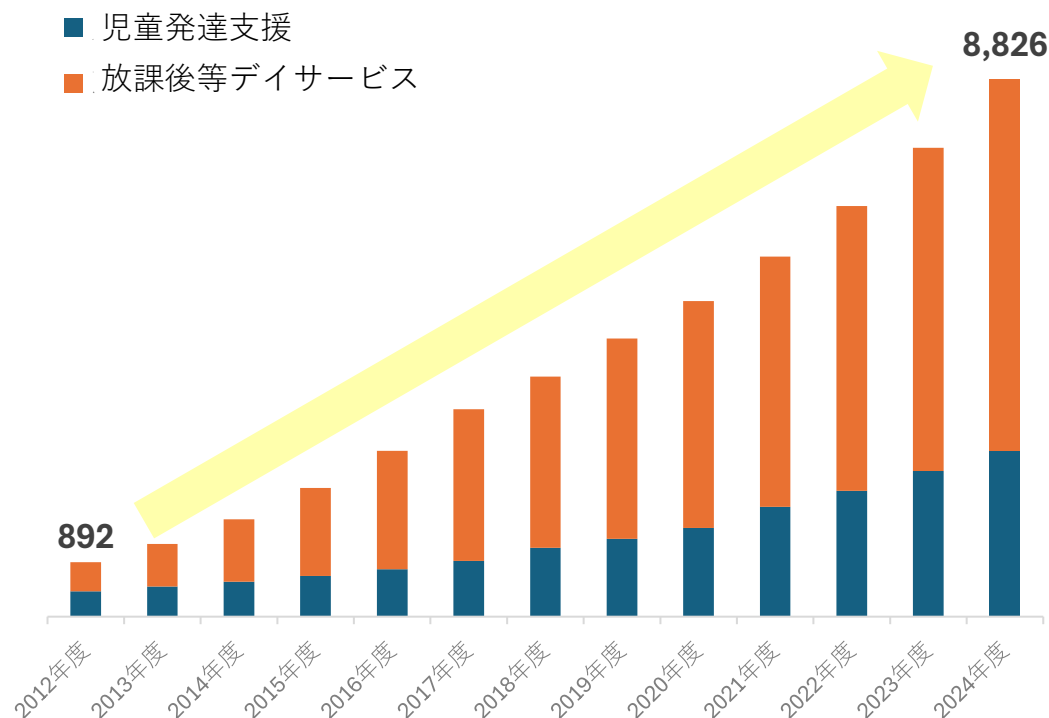
社会的な認知の高まりにより、障害を抱える子どもの数および市場規模は拡大

障害を抱える子ども（小中高生）の数（単位：人）



出所：文部科学省「通級による指導を受けている児童生徒数の推移」

障害福祉サービスの総費用額（単位：億円）



出所：厚生労働省 子ども家庭庁「障害福祉サービス等の最近の動向(令和7年6月まで)」

通常学級に通う小・中学生の8.8%に発達障害の可能性があるとされている

発達障害の可能性のある児童の割合

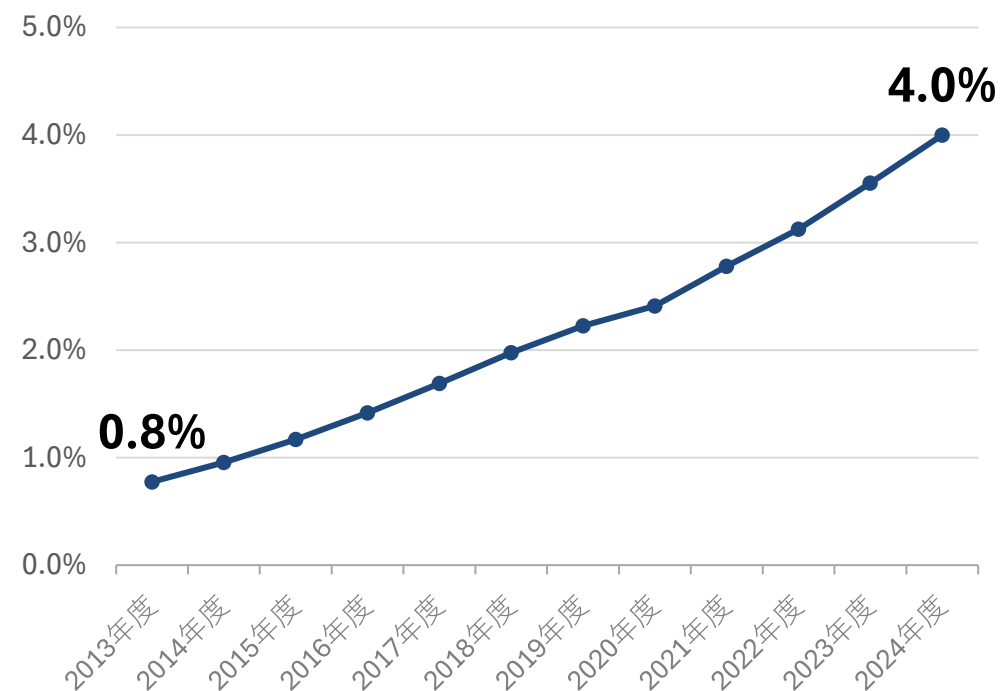
発達障害の可能性のある児童生徒	
小学生	10.4%
中学生	5.6%
高校生	2.2%

出所：文部科学省「通常の学級に在籍する特別な教育的支援を必要とする児童生徒に関する調査結果(令和4年)」

小中学生の平均
8.8%

※通常学級とは、学習指導要領に基づき教育を行う定員約40人のクラスのこと

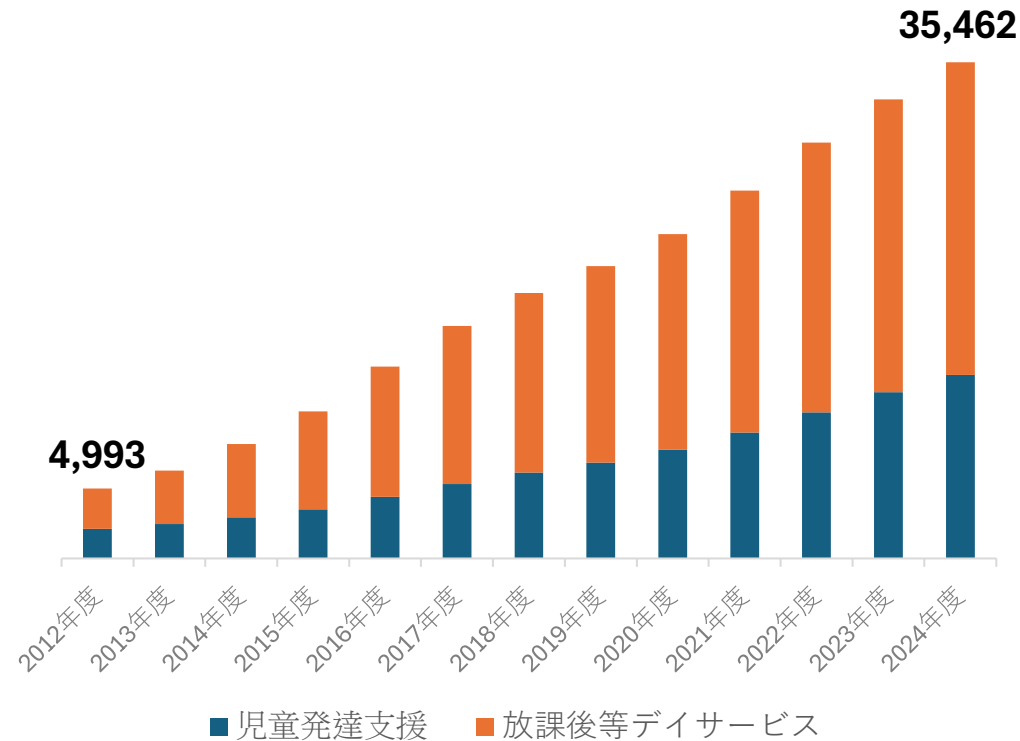
通所支援施設の利用率の推移 (単位：%)



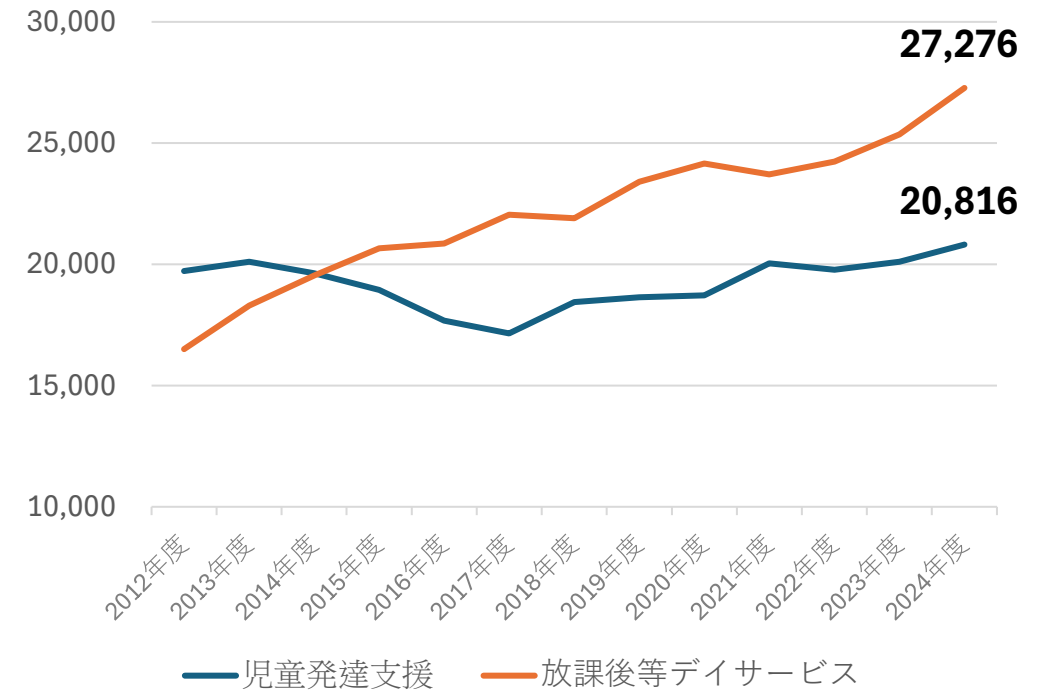
※利用率 = 児童発達支援及び放課後等デイサービスの利用児童数 ÷ 15歳未満人口
出所：厚生労働省・こども家庭庁「障害福祉サービス等の最近の動向」を基に当社作成

市場拡大に伴い事業所数が増加しているが、1事業所当たり売上も上昇している

通所支援の事業所数 (単位：件)



1事業所当たり平均売上 (単位：千円/年)



出所：厚生労働省・こども家庭庁「障害福祉サービス等の最近の動向（令和7年6月まで）」

※1事業所当たり平均売上 = 年間の総費用額 ÷ 事業所数（平均）

自社の特色を打ち出し、優秀な管理者を獲得・育成することが事業成功の鍵

児童発達支援
管理責任者



管理責任者の役割：

- ① 個別支援計画の作成・管理
- ② 療育の質の管理とメンバー指導
- ③ 家族へのサポート
- ④ 関係機関との連携

⇒上記を通じ、顧客の信頼を獲得

新規参入の脅威：少

各自治体が地域内で供給過剰にならないよう、新しい事業所の開設を制限できる

こどもまんなか
こども家庭庁

売り手の交渉力：強

有効求人倍率は約3倍※と人材獲得競争が激しい

業界内競争：多

上位企業への集中度が低く、事業者が多数存在

買い手の交渉力：中

児童福祉法に基づき国の制度により報酬単価が決定される
(3年に1度の改正有)

※出所：令和8年2月 厚生労働省「一般職業紹介状況」より

※上記について当社は店舗管理業務の集約化等により、療育に専念できる環境を作り人材獲得に取り組んでいる。

※報酬単価とは、国や市町村から受け取る給付金の計算基礎となる「1単位当たり金額」のこと。

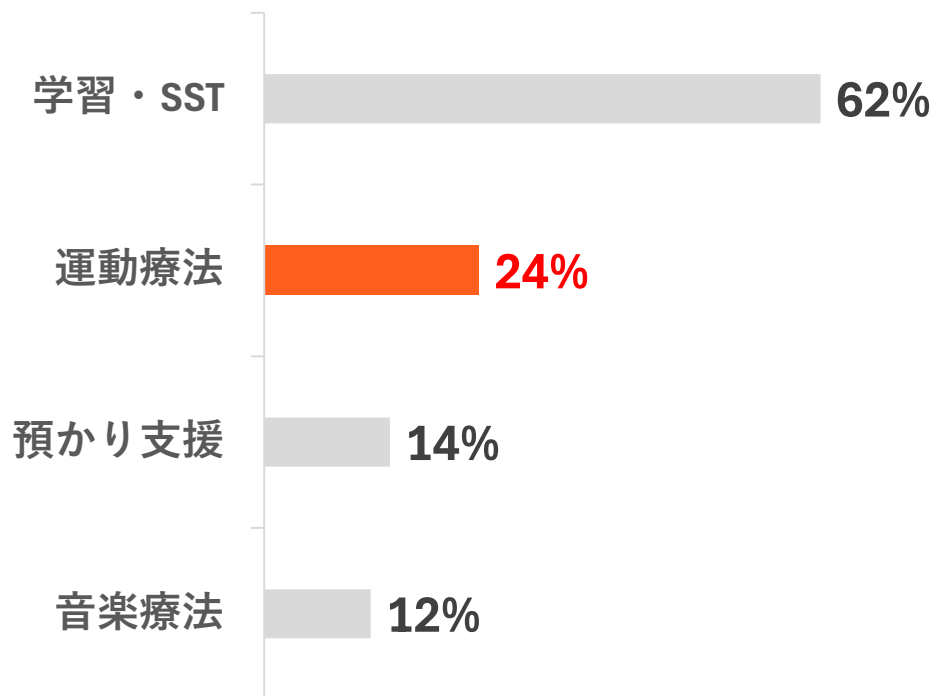
代替品の脅威：少

児童発達センター、入所型施設等は存在するが、担う役割や専門性が異なる

※児童発達センターは地域連携の拠点的役割を担い、医療的ケアを行う場合もある。

運動療育を提供する事業者は少数であり、**オリジナル器具・指導ノウハウ**が強み

支援プログラムの割合 (%) (複数回答)



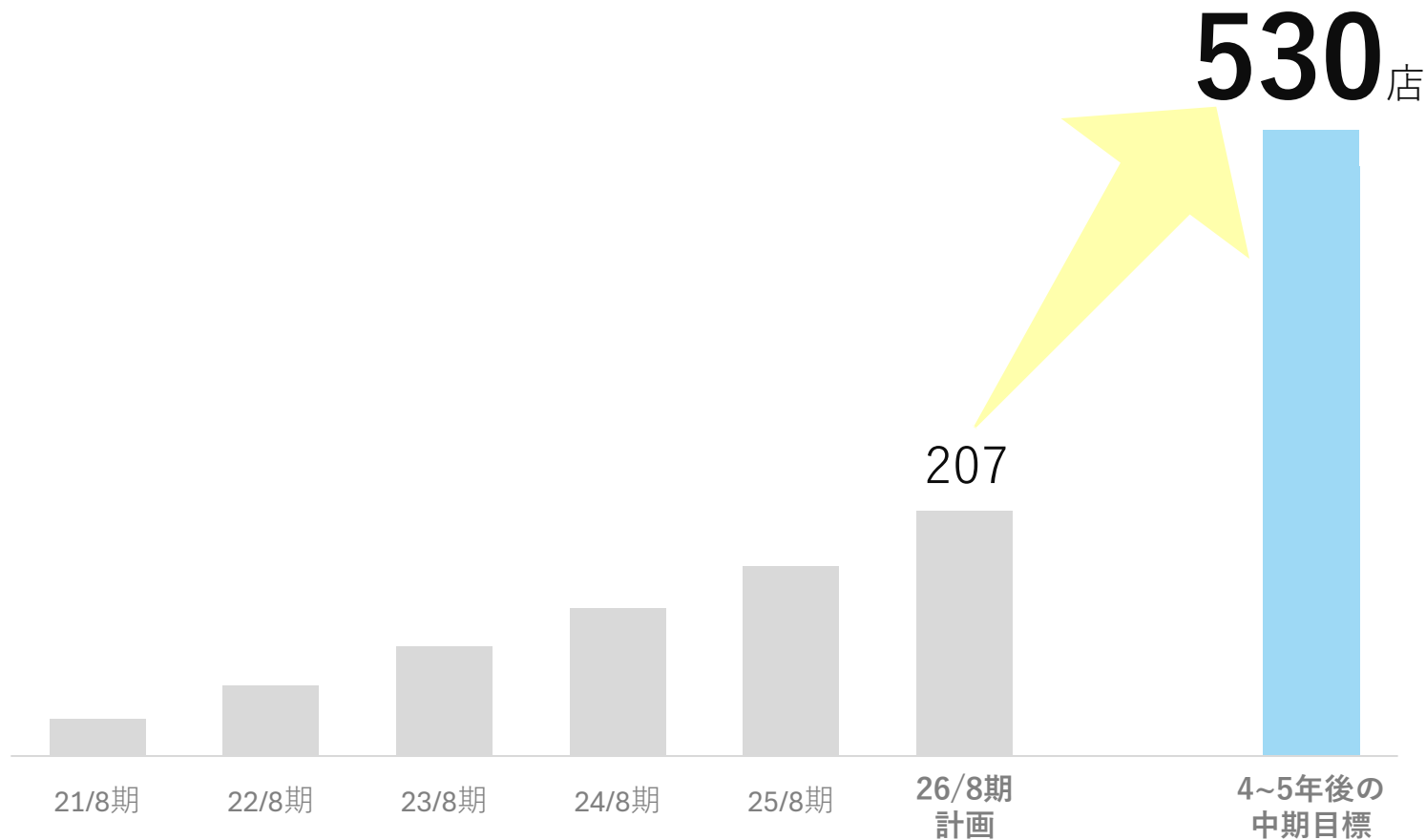
エアートランポリンを活用した五感への刺激イメージ



出所：LITALICO発達ナビの事業所検索結果（2025年5月時点）を基に当社作成
※学習・SST（ソーシャルスキルトレーニング）は学力や社会性、預り支援は居場所・保護者支援、音楽療法は情緒や表現に焦点がある

04 成長戦略

FC店を中心とした新規出店を加速し、早期にマーケットをおさえる



目標店舗数の算出根拠

1. 人口推計に基づき市区町村別に出店可能数を試算
2. ターゲットとする商業施設をリストアップ

計画実現のための施策

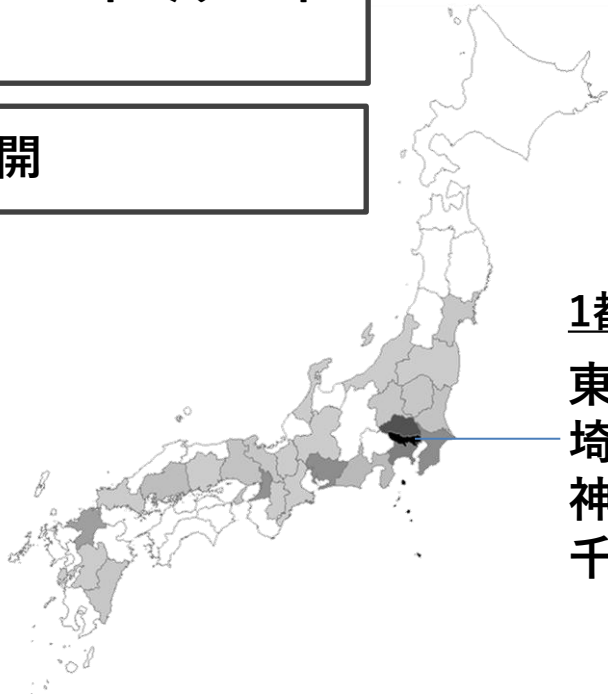
- ◆ 既存加盟社による年間1~2店舗の増店
 - 既存店へのきめ細かなサポート
 - 多店舗展開のインセンティブ設計
- ◆ 年間4社程度の新規加盟社の獲得
 - web広告、展示会等の実施
 - 大型の加盟候補の開拓

勝ちパターンである都市部・商業施設への出店を中心に**500店舗体制**を目指す

出店エリアの優先順位

1.都市部へのドミナント強化

2.全国展開



1都3県 出店目標

東京	100(46)
埼玉	50(28)
神奈川	50(18)
千葉	30(15)

出店フォーマットの優先順位

1.商業施設への出店

- ショッピング・センター (148)
 - 百貨店、駅前商業施設等 (17)
- ⇒ 既存勝ちパターンの確保



2.路面店の開発

- ビルイン (11)
- ロードサイド (6)
- 集合住宅 (1)
- その他 (1)



⇒ 集客方法の確立を目指す

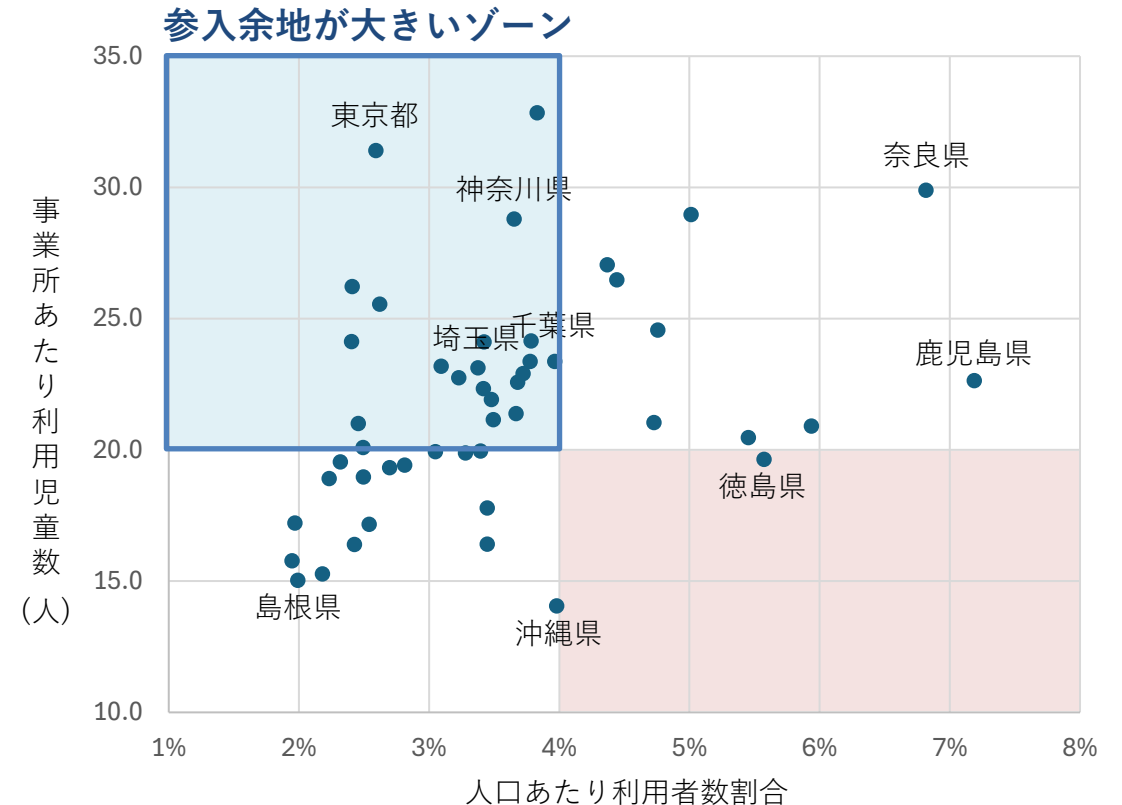
※括弧内は2026年5月末時点の実績（店舗数）

既存店を起点として直営中心に**30店舗体制**を目指す

既存店の出店状況と今後の出店エリア（イメージ）



潜在市場と競争環境



出所：厚生労働省「社会福祉施設等調査」及び人口統計に基づき当社作成
 ※放課後等デイサービスを除く

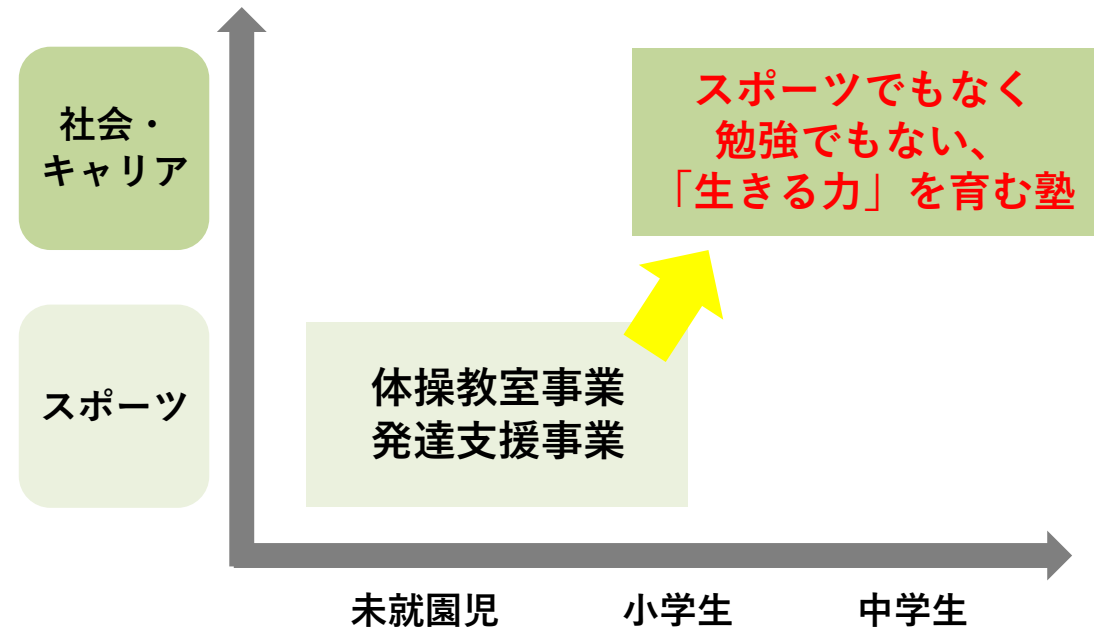
アジアを軸としたグローバル展開と、新たなサードプレイスの創出に取り組む

世界の子供※人口



市場の魅力および事業の親和性を検討し、
2026年にマレーシアにて第1号校をオープン予定

事業開発の方向性



出所：United Nations World Population Prospects(2024)

※15歳未満の子供

地域社会の変容により、子どもの社会性発達の機会が減少していると考えられる

子どもの成長段階における課題

年代	主な課題
小学校 高学年	<ul style="list-style-type: none">● 他者の視点に対する理解● 自己肯定感の育成、自他の尊重の意識醸成● 集団における役割の自覚● 体験活動の実施など実社会への興味・関心を持つきっかけづくり
中学校	<ul style="list-style-type: none">● 生徒指導に関する問題行動などが表出しやすく、不登校の子どもが大幅に増加する傾向● 自らの個性や適性を探求する経験をし、自己を見つめ、自己の在り方を思考● 社会の一員として自立した生活を営む力の育成

新規事業「Makes」のコンセプト構想

- 対象顧客** 小学5年生～中学3年生
- 場所** 実店舗を構える集団授業の塾形式
- 価格** 週1回（1コマ）、月10,000円前後
- 授業内容** 社会で生きていく力を身に付けるための4教科

- 自己管理：**
自ら考え行動する力を育む
- コミュニケーション：**
相手を理解し、自分の考えを伝え協働する
- 社会の仕組み：**
仕事やお金の仕組みを理解し、価値創造の力を育てる
- 社会のルール：**
情報やルールを理解し、トラブルを防ぐ

2027年に実店舗オープン予定

上場によりビジョン実現を中長期にわたり継続していく

上場の目的

「子どもの未来をつくるサードプレイス。」をより広く、早期に実現するため

1. 資金調達

調達した資金により、直営店で未開拓エリアへの出店や商業施設以外の出店フォーマットの確立を進め、今後の500店舗体制の実現をより確実なものとする

2. 社会的認知・信用力の向上

上場企業としての信用力・認知度を高め、当社の事業拡大を行う上で不可欠な「人材採用」や「FC加盟社の獲得」を加速させる

3. コーポレート・ガバナンスの強化

社外の目線を取り入れながら内部統制や管理体制を整備し、経営の透明性を高め、持続可能な経営基盤を構築する

資金使途

325

百万円※

新規上場により調達した資金については、以下のとおり既存事業における直営店の出店資金に充当する予定です。



2027/8期

15店舗分
142百万円

3店舗分
31百万円

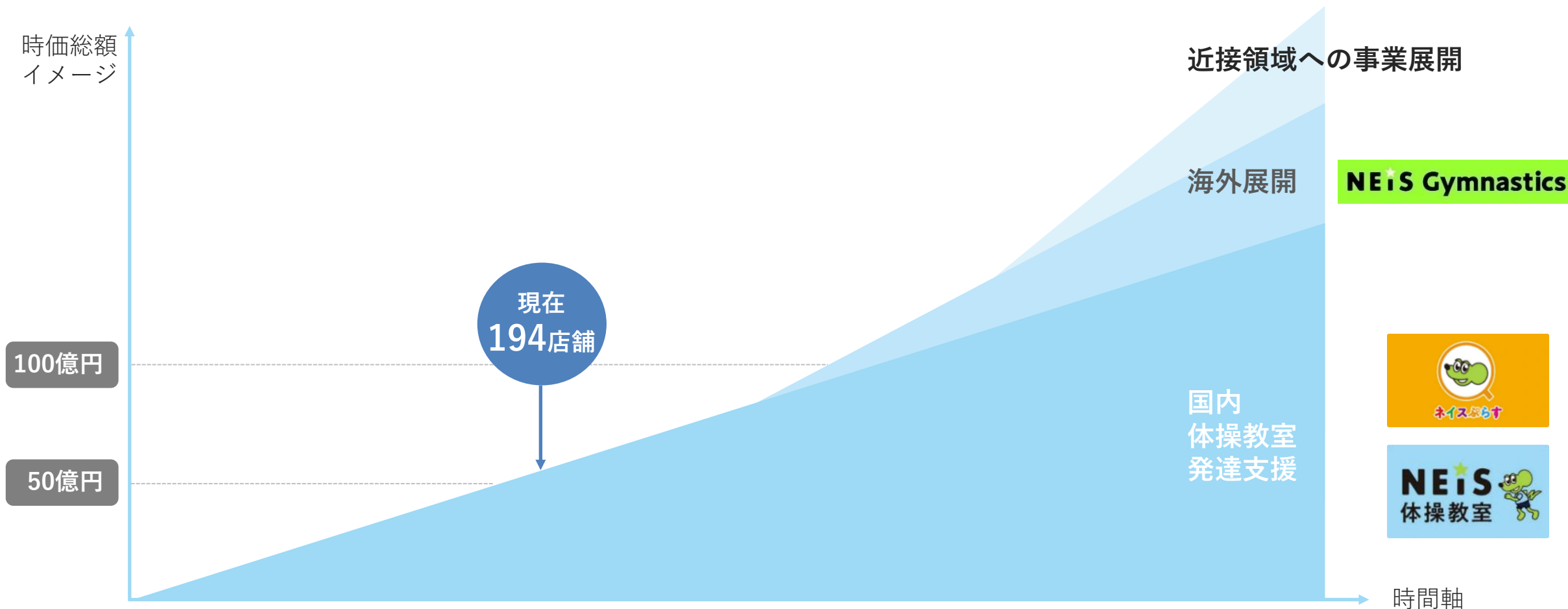
2028/8期

15店舗分
142百万円

3店舗分
9百万円及び自己資金

※資金調達額325百万円にはオーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資に係る株式数を考慮しております。

教育における **ウェルビーイング** をけん引し、持続的な成長を目指す



※当社の事業規模の中長期的な成長イメージを示したものであり、業績等の具体的な数値の推移を保証するものではありません。
※ウェルビーイングとは、身体的、精神的、そして社会的に、一時的ではなく「持続的に良好で満たされた状態」のこと。

各分野の知見を融合し、企業価値最大化を図ります



南 友介／代表取締役

新卒でリコージャパン株式会社へ入社。営業として新人賞、優秀社員賞を受賞。その後人材紹介会社を経て2010年に当社創業。元体操選手。



山崎 拓也／取締役COO

株式会社ファミリーマートにて15年間、加盟店営業、新店開発等に従事。2021年に当社入社後、FC事業部長、体操教室事業本部長を経て現職。



田島 幸樹／取締役CFO

慶應義塾大学経済学部
SMBC日興証券株式会社、PEファンド投資先を経て2023年に当社入社。



大津 武／社外取締役（非常勤）

JLLリテールマネジメント 会長
1985年に丹青社へ入社後、約40年に渡りショッピング・センター業界ならびにチェーン・ビジネスに携わる。



西野 比呂子／社外取締役（非常勤）

フォーダム大学LL.M
2003年弁護士登録。西村あさひ法律事務所を経て、2013年に大知法律事務所へ参画。



古木 美也子／社外監査役（常勤）

1994年より株式会社明光ネットワークジャパンにて内部監査ならびに監査役業務等にあたる。2024年7月に当社の常勤監査役へ就任。



佐藤 孝幸／社外監査役（非常勤）

弁護士
外資銀行、大手監査法人(米国)での経験を経て佐藤経営法律事務所を開設。2025年9月に当社社外監査役に就任。



安本 拓樹／社外監査役（非常勤）

安本公認会計士事務所 所長
あずさ監査法人、事業会社を経て2023年独立。主に上場準備企業へのIPO・経理支援を行う。



NEiS

夢中体験を、次々と。



リスク情報(1/2)

人口動態の変化（発生可能性：高、影響度：大）

当社は、日本国内において子ども向け習い事サービスの提供を行っており、少子化は既存店の収支及び新規店の出店計画に影響を与える可能性があります。ただし少子化の進展を踏まえましても、全国に必要とされる体操教室の数は依然不足している状況にあると考えており、当社の中期目標である530店舗は、将来予測されている人口減少を十分に勘案した計画となっております。また出店の意思決定にあたっては、詳細な商圈分析に基づき判断を下し、短期間で投資回収を行うことで柔軟にスクラップ・アンド・ビルド（老朽化したり効率が悪くなった設備や組織などを廃棄・廃止し、新しいものに再建すること）することが可能な経営体制を取っており、人口動態の変化に対するリスク低減を図っております。

競争環境の激化（発生可能性：中、影響度：低）

当社のサービスは人が提供するものであり、その質は人材の質に左右される傾向の強い業種であります。当社が持つ採用力や人材育成のノウハウは模倣が困難と考えられますが、更なる競合他社の事業拡大や新規参入が、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。これらのリスクに対して当社では、出店立地を抑えることにより、今後の事業展開を有利に進めていく方針であります。

主力事業への収益依存（発生可能性：中、影響度：中）

当社の収益の大部分は、体操教室事業から生み出されています。また、当社は更なるビジョンの実現と中長期的な企業成長に向け、アジアを軸とした海外展開や文科系教室といった新規事業の創出に積極的に取り組み、収益の柱を複数構築する方針であります。新規事業の展開にあたってはリスクを軽減するために必要な情報収集及び検討を実施しておりますが、新規事業の拡大が予測通りに進まない場合、投資資金を回収できず、当社の業績に影響を与える可能性があります。また様々な要因により体操教室事業から十分な収益が生み出すことができない場合には、新規事業への投資が制限され、事業ポートフォリオの構築が計画通りに進まない可能性があります。

リスク情報(2/2)

人材の確保・サービス品質の継続的向上（発生可能性：低、影響度：中）

当社のサービス提供にあたっては人が不可欠であり、またそのサービス品質は人材の質に左右される傾向が強くあります。店舗数の拡大に人材確保及びサービス品質の維持・向上が伴わない場合、集客が低迷し、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。このリスクに対する対応策として、当社は採用応募時の実技試験にはじまり、入社後の20日間研修及びその後のオンボーディングを通じてサービス品質の維持・向上に努めております。また、従業員が当社の理念にさらに共感し、行動指針を体現できるよう情報発信・交流の機会を継続するとともに、継続的な賃上げとキャリアパスの整備等を実施することにより、従業員のモチベーションと定着率を向上させてまいります。

個人情報の保護（発生可能性：低、影響度：中）

当社は、顧客及び保護者の氏名、住所等の個人情報を保有しております。何らかの事情により個人情報が外部に漏洩した場合は、当社が損害賠償責任を負う可能性や当社の社会的信用の失墜により、当社の財政状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。本リスクに対しては、保険商品により一定のリスク移転を図っているほか、そもそもの発生を未然に防ぐべく取り組んでおります。当社はプライバシーマークの認証を取得しており、個人情報の取扱いに関する業務フローを定めて適切な運用に努めております。権限管理により業務上不必要な社員の基幹システムにおける個人情報へのアクセスを制限するとともに、PCログや店舗に設置している見守りカメラ（CCTVカメラ）の映像により追跡可能な体制を設ける等、ハード面を整備し、ソフト面においても従業員に対して個人情報保護に係る継続的な研修を行うことで、個人情報の不正利用・漏洩防止を含むコンプライアンス意識の啓発を図り、個人情報保護に取り組んでおります。

自然災害等の発生（発生可能性：中、影響度：中）

当社は、日本全国及び海外に店舗を有しております。そのため当社が事業を展開する地域において、大規模な地震・台風などの自然災害、感染症の流行、社会的な混乱等が発生した場合、店舗の損壊や営業停止の悪影響をもたらす可能性があります。これに対し当社では、BCPの策定、データのバックアップ体制やネットワークセキュリティの強化などにより事業継続に支障が生じるリスクの低減を図っておりますが、自然災害や火災等を完全に回避することは困難であり、店舗の損壊、営業停止、通信障害等が発生した場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

財務ハイライト

		21年8月期	22年8月期	23年8月期	24年8月期	25年8月期	26年8月 (第2四半期)
売上高	(百万円)	822	1,141	1,851	2,321	2,855	1,690
経常利益	(百万円)	43	△17	138	112	358	311
当期（四半期）純利益	(百万円)	26	△39	12	27	248	200
発行済株式総数	(株)	200	200	200	2,000,000	2,000,000	4,000,000
純資産額	(百万円)	61	22	34	62	310	511
総資産額	(百万円)	610	832	1,157	1,479	2,060	1,829
1株当たり純資産額	(円)	308,146.22	112,842.15	174,982.91	15.51	77.74	—
1株当たり当期（四半期）純利益	(円)	132,308.85	△195,304.07	62,140.80	6.76	62.23	50.23
自己資本比率	(%)	10.1	2.7	3.0	4.2	15.1	28.0
自己資本利益率（ROE）	(%)	73.7	△92.8	43.2	55.8	133.5	—
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	—	—	—	317	660	△137
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	—	—	—	△101	△156	△144
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	—	—	—	△58	△107	△50
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	—	—	—	679	1,075	743
従業員数	(人)	95	154	221	286	292	—
(外、平均臨時雇用者数)	(人)	(—)	(43)	(58)	(81)	(115)	(—)

本資料の取り扱いについて

- 本資料は、企業情報等の提供を目的としてネイス株式会社（以下「当社」といいます）が作成したものであり、当社の発行する株式その他の有価証券への勧誘をするものではありません。
- 本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断および仮定ならびに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、既知および未知のリスク、不確実性およびその他の要因に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。
- これらリスクや不確実性には、国内外の経済情勢や、当社が展開する事業の業界動向等が含まれますが、これらに限定されるものではありません。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性について当社は何らの検証も行っておらず、またこれらを保証するものではありません。

今後の開示について

- 今後、本資料は本決算発表時を目途として開示を行う予定です。なお、次回のアップデートは2026年11月を予定しています。