



2025年12月期 通期決算説明資料

リーフラス株式会社 (Nasdaq : LFS) | 2026年4月9日

本プレゼンテーションには、将来の出来事に対する当社の現在の期待と見解を反映した将来予想に関する記述が含まれており、それらはすべてリスクと不確実性の影響を受けます。将来予想に関する記述は、将来の出来事に対する当社の現在の期待または予測を示します。これらの記述は、厳密には過去または現在の事実に関連していないという事実によって識別できます。これらの記述の多く(すべてではありません)は、このプレゼンテーションで「概算」、「確信」、「希望」、「期待」、「予想」、「予測」、「見積もる」、「意図」、「計画」、「予定」、「だろう」、「すべき」、「できた」、「かもしれない」などの言葉やその他同様の表現の使用によって確認できます。これらの記述は、当社の成長戦略、財務結果、製品および開発プログラムについて言及している可能性があります。このような記述は慎重に検討する必要があり、多くの要因により実際の結果が当社の将来予想に関する記述と異なる可能性があることを理解する必要があります。これらの要因には、不正確な仮定や、既知のものも未知のものも含め、さまざまなその他のリスクと不確実性が含まれる場合があります。将来予想に関する記述は保証されるものではなく、実際の将来結果は大幅に異なる可能性があります。将来予想に関する記述で説明されているものと実際の結果が異なる原因となる可能性のある要因には、収益、収入、支出、現金残高、その他の金融項目を含む当社の将来の財務および営業結果に関する想定、目標を達成する能力を含む当社の成長および拡大を実行する能力、現在および将来の経済および政治情勢、資本要件および必要となる可能性のある追加資金を調達する能力、顧客を引き付け、ブランド認知度をさらに高める当社の能力、事業を発展させるために有能な管理職および主要従業員を雇用および維持する当社の能力、スポーツ指導サービス業界およびソーシャルサポートサービス業界の動向および競争、および将来予想に関する記述の基礎となるまたは関連するこのプレゼンテーションに記載されているその他の想定が含まれますが、これらに限定されません。Form20-Fの「リスク要因」の欄には、当社の財務状況や業績など、当社の事業に影響を及ぼす可能性のある重大なリスク、不確実性、および仮定が記載されています。当社の将来予想に関する記述は、記述の作成時点で経営陣が入手可能な情報に基づく経営陣の考えと仮定に基づいています。実際の成果と結果は、当社の将来予想に関する記述で表現、暗示、または予測されたものと大幅に異なる場合があります、また異なる可能性が高いことにご注意ください。したがって、将来予想に関する記述に依拠するには注意が必要です。連邦証券法で義務付けられている場合を除き、当社は、新しい情報、将来の出来事、仮定の変更、またはその他の結果にかかわらず、このプレゼンテーションの配布後に将来予想に関する記述を公に更新する意図や義務を一切有しません。

このプレゼンテーションでなされた将来予想に関する記述は、このプレゼンテーションで記述がなされた日付時点の出来事または情報にのみ関連しています。法律で義務付けられている場合を除き、当社は、記述がなされた日付以降、新たな情報、将来の出来事、またはその他の結果にかかわらず、または予期しない出来事の発生を反映するために、将来予想に関する記述を公的に更新または修正する義務を負いません。お客様は、このプレゼンテーションおよびこのプレゼンテーションで参照され、登録届出書の添付書類として提出された文書を完全に読み、実際の将来の結果が当社の予想と大幅に異なる可能性があることを理解する必要があります。

※本資料は英語版の2026年4月8日(米国東部時間)公表の「Full Year 2025 Investor Presentation」の参考和訳です。齟齬があった場合には英語版が日本語版より優先されます。

1. 会社紹介
2. エグゼクティブサマリー
3. 2025年12月期 連結業績
4. 成長戦略
5. 連結財政状態
6. キャピタル・アロケーション
7. 2026年12月期 連結業績予測
8. Appendix

私たちリーフラスは、「スポーツを変え、デザインする。」という企業理念を掲げ、あらゆる社会課題をスポーツにより解決する“スポーツ&ソーシャルビジネス”を実践しております。



株式会社 東京商工
リサーチ調べ
2025年12月時点

株式会社 東京商工
リサーチ調べ
2025年12月時点

株式会社 東京商工
リサーチ調べ
2025年12月時点

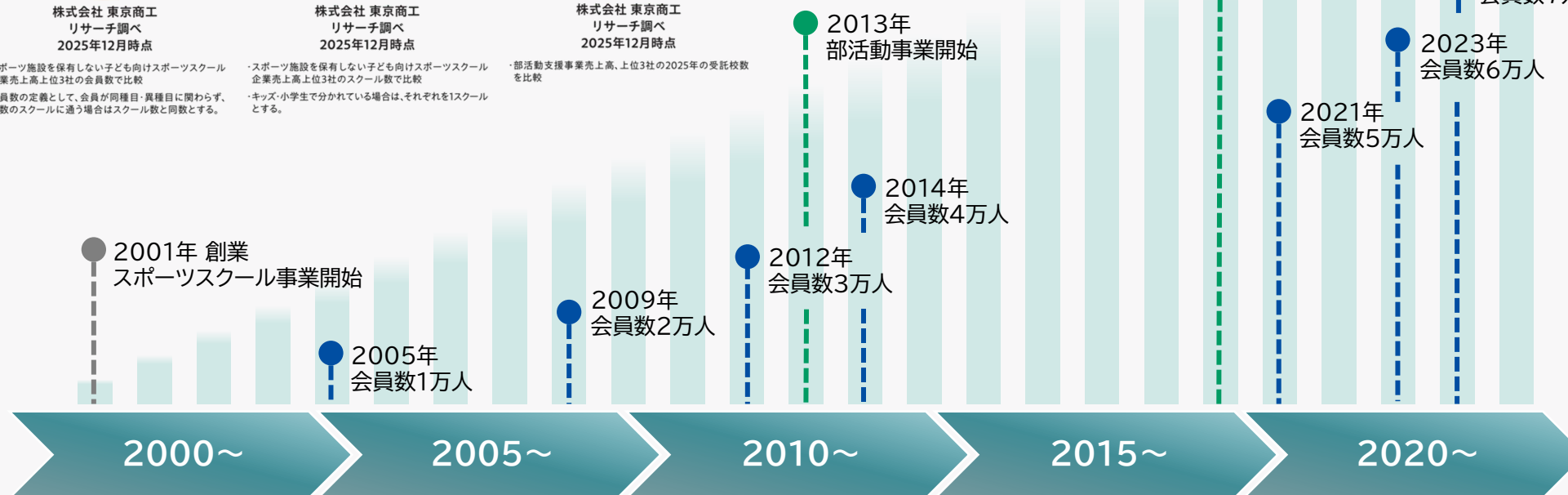
・スポーツ施設を保有しない子ども向けスポーツスクール
企業売上高上位3社の会員数で比較

・スポーツ施設を保有しない子ども向けスポーツスクール
企業売上高上位3社のスクール数で比較

・部活動支援事業売上高、上位3社の2025年の受託校数
を比較

・会員数の定義として、会員が同種目・異種目に関わらず、
複数のスクールに通う場合はスクール数と同数とする。

・キッズ・小学生で分かれている場合は、それぞれを1スクール
とする。



※: FY23以降における同期業績比較 (USGAAP)

「スポーツスクール事業」「ソーシャル事業」 2つセグメントで事業を展開。

スポーツスクール事業

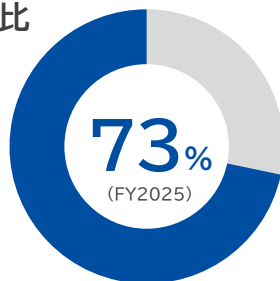
● サービス内容

現代教育で重視される「**非認知能力**」を育む独自のスポーツサービスを提供しております。「認めて、褒めて、励まし、勇気づける」という指導理念のもと、スポーツの技術力のみならず、挨拶・礼儀、リーダーシップ、協調性、自己管理能力、課題解決力の育成に注力し、身体的・精神的成長を統合した指導プログラムを提供しております。

● 収益源

・スクール会費(月会費、入会金、年会費) ・イベント参加費

● 売上構成比



ソーシャル事業

● サービス内容

ソーシャル事業は、「**部活動事業**」と「**放課後等デイサービス**」の2種類の事業が主力となっております。

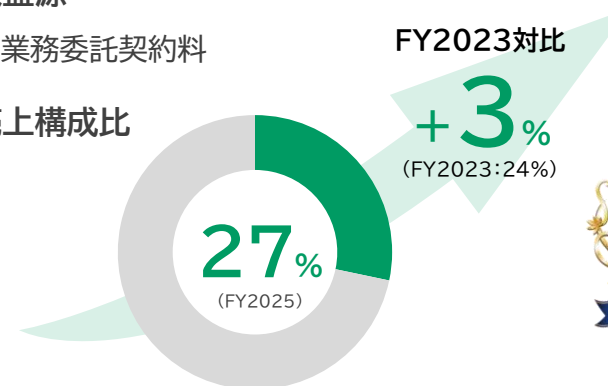
部活動事業は、地方公共団体や学校と連携し、主に小・中学校における部活動の指導、運営を行っております。

放課後等デイサービス事業は、発達に特性のある子どもたちに対するスポーツを通じた自立支援を行っております。

● 収益源

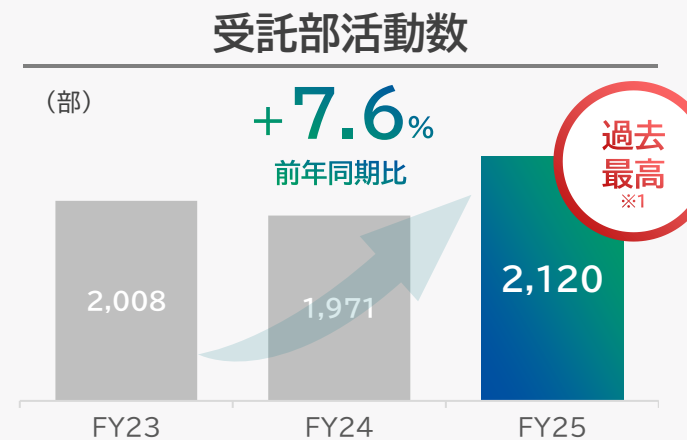
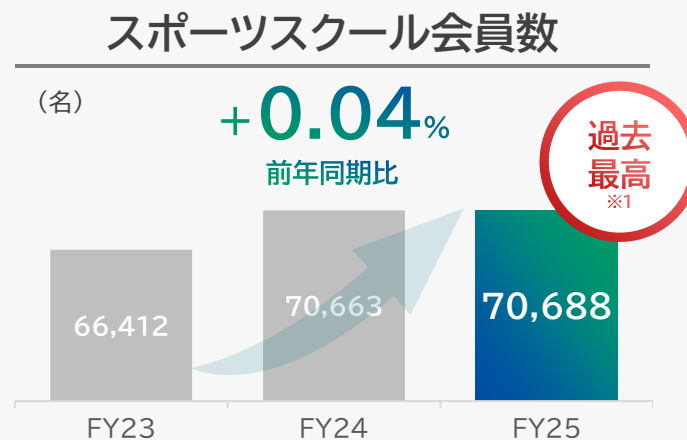
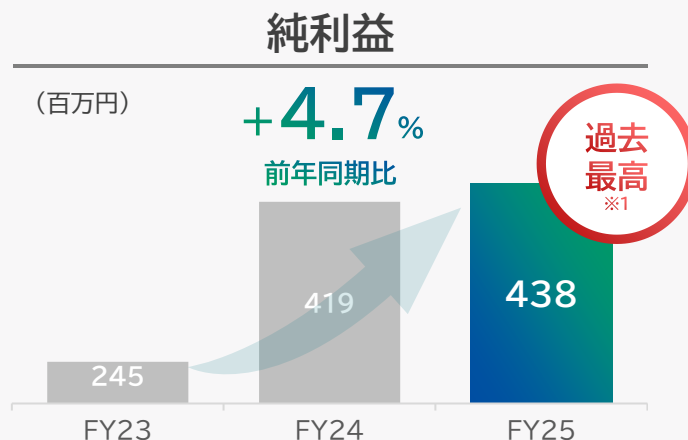
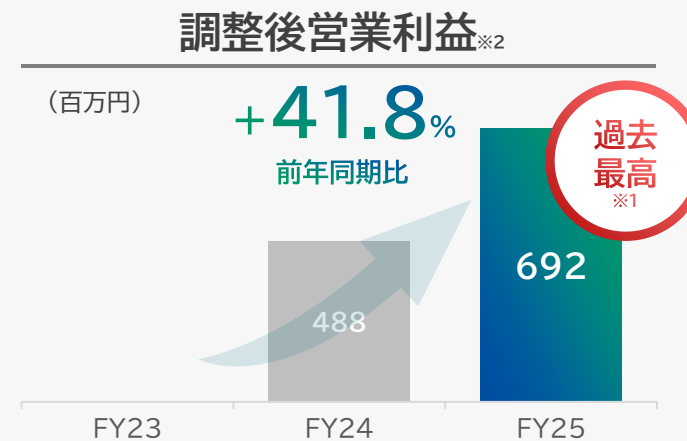
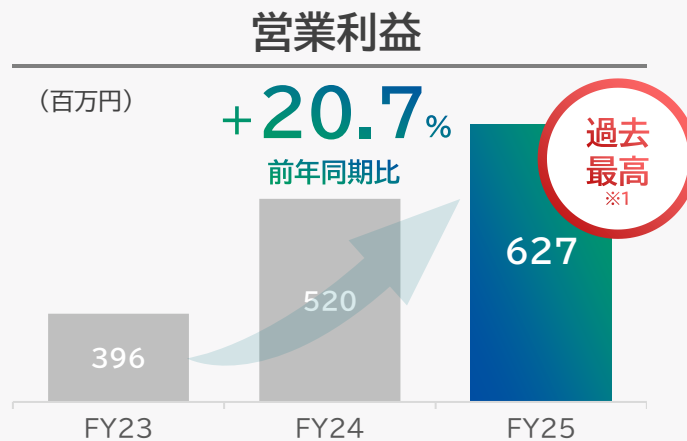
・主に業務委託契約料

● 売上構成比



1. 会社紹介
- 2. エグゼクティブサマリー**
3. 2025年12月期 連結業績
4. 成長戦略
5. 連結財政状態
6. キャピタル・アロケーション
7. 2026年12月期 連結業績予測
8. Appendix

部活動事業およびスポーツスクール事業の成長により、過去最高売上高、最高益を更新。



※1: FY23以降における同期業績比較(USGAAP)

※2: 調整後営業利益: 本業の収益性を表す業績管理指標として導入 調整後営業利益=営業利益+IPOコスト-賠償金

補足事項	主な要因
<p>純利益 FY24—FY25 +4.7% の要因</p>	<p>外貨建て資産の評価替えに伴う為替差損の計上 Nasdaq上場に伴い保有している外貨建て資産に為替差損が発生し、営業外費用として計上したため。なお、この損失は期末の為替レートで換算したことによる帳簿上の処理であり、実際の資金繰り(キャッシュフロー)や本業の成長への影響は限定的です。</p>
<p>スポーツスクール会員数 FY24—FY25 微増 の要因</p>	<p>名古屋市等の大型部活動事業受託に伴う戦略的なリソース集中 2024年下半期、前業者が契約後3か月で破綻したことを受け、名古屋市からの依頼で部活動事業(6区)を急遽引き継ぎ。更に2025年上半期には大阪府吹田市や東京都渋谷区の大規模案件も新規受託。これらを最優先事項として人的リソースを集中させたため、スクール事業の新規開校数は一時的に抑制。しかし、これらの事業を成功させた実績は全国の自治体から高く評価され、受託校数の増加と同分野における圧倒的な優位性の確立に繋がった。</p> <p>加盟店の契約解除に伴う一時的なスクール会員の減少 2025年上半期に、加盟店(1団体)の契約解除が発生したことに伴い、加盟店が運営するスクールの会員が一定数退会したことにより、加盟店全体の会員数が減少した。</p>
<p>受託部活動数 FY23—FY24 微減 の要因</p>	<p>スポーツ庁事業受託に伴う契約見直し(コンプライアンス対応) 2024年4月、今後の更なる事業拡大に向けた戦略として、スポーツ庁より「令和6年度地域スポーツクラブ活動体制整備事業」を受託。国の重要案件に参画するにあたり、利益相反を防止する観点から、一部自治体との契約を見送った。</p> <p>名古屋市部活動事業における一部エリアの運営移行 市の方針により、当初8区が他業者へ運営移行したが、上述の通り、移行先業者の破綻に伴う市の要請で6区を引き継いだ結果、実質的な減少は2区に留まり、強固な事業基盤を維持。</p>

ソーシャル事業(部活動事業)ハイライト

2025年度も、地方自治体との**新たな部活動受託契約が増加**。
 2026年度以降は、国策の強力な追い風を受けつつ、**トップランナーとして更なる事業成長を目指す**。

国策とは (部活動改革に関するガイドラインの要約)

- ☑ 2026年度より「**改革実行期間**」に突入
- ☑ 休日部活動：原則、**全ての学校部活動を地域に展開**
- ☑ 平日部活動：各種課題を解決しつつ、**更なる改革を推進**

〈出典〉部活動改革ポータルサイト/部活動改革に関する新たなガイドライン

「部活動改革及び地域クラブ活動の推進等に関する総合的なガイドライン」の概要 (主な内容)	
改革の理念等	<ul style="list-style-type: none"> ● 急激な少子化が進む中でも、将来にわたって生徒が継続的にスポーツ・文化芸術活動に親しむ機会を確保・充実 ● 障害のある生徒や運動・文化芸術活動が苦手な生徒等を含め、全ての生徒が希望に応じて多種多様な活動に参加できる環境を整備 ● 地域クラブ活動においては、学校部活動が担ってきた教育的意義を継承・発展させつつ、地域全体で支えることによる新たな価値を創出
改革期間	<p style="text-align: center;">[中間評価]</p> <p>令和5年度～7年度 「改革推進期間」 → 令和8年度～10年度 「改革実行期間」(前期) 令和11年度～13年度 「改革実行期間」(後期)</p>
取組方針	<p>休日 改革実行期間内に、原則、全ての学校部活動において地域展開の実現を目指す <small>※現時点で着手していない地方公共団体においても、前期の間に確実に休日の地域展開等に着手(中山間地域や離島等で地域展開が困難な場合には、当面、部活動指導員の配置等を推進)</small></p> <p>平日 各種課題を解決しつつ、更なる改革を推進 (まずは、国において実現可能な活動の在り方等を検証) <small>※学校部活動をベースとした地域との連携など、地域の実情等に応じた多様な改革を進めていくことが重要</small></p>

2025年度 部活動事業：新規受託契約実績

都道府県	案件名	契約期間
北海道	紋別市部活動地域移行コーディネート業務	2026-2029
北海道	室蘭市休日部活動実証事業及びアドバイザー業務	2026-2027
仙台市	仙台市地域スポーツクラブ活動体制整備事業	2026-2027
東京都	渋谷区部活動地域展開推進校	2026-2027
東京都	千代田中学校高等学校	2026-2027
東京都	学校法人早稲田大学 早稲田大学高等学院中学部指導業務委託	2026-2027
東京都	品川区部活動地域移行事業委託	2026-2027
愛知県	名古屋市立中学校地域クラブ活動施設管理運営等業務委託	2026-2027
大阪府	吹田市立中学校部活動管理運営業務	2026-2028
京都市	京都市立中学校における運動部活動管理運営等業務	2026-2027
福岡県	新宮町立中学校休日部活動管理運営等業務	2026-2027
福岡県	志免町中学校部活動地域展開等運営業務	2026-2027
香川県	香川県中学校部活動地域展開総括コーディネーター委託業務	2026-2027

1. 会社紹介
2. エグゼクティブサマリー
- 3. 2025年12月期 連結業績**
4. 成長戦略
5. 連結財政状態
6. キャピタル・アロケーション
7. 2026年12月期 連結業績予測
8. Appendix

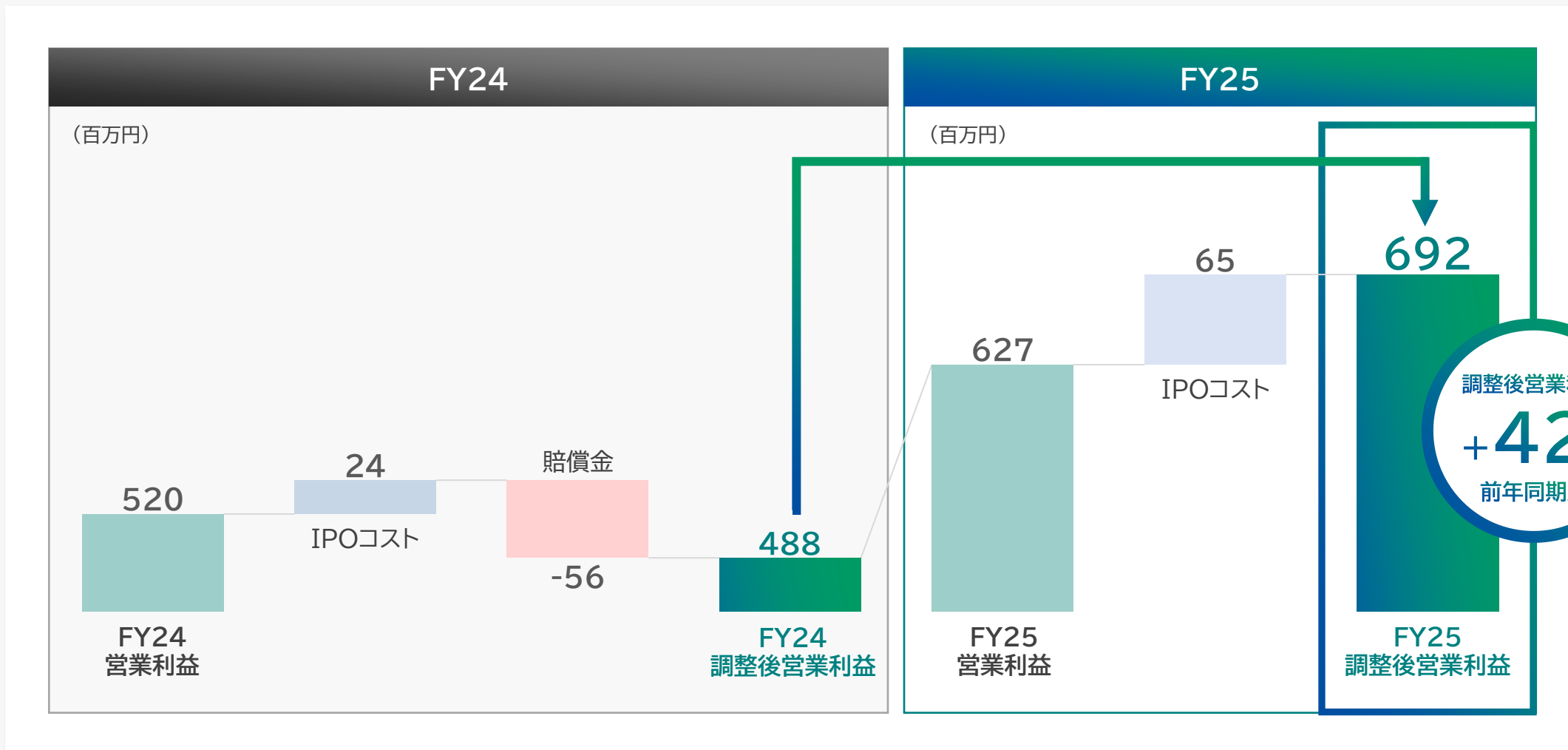
売上高、営業利益、営業利益率、当期純利益、調整後営業利益^{※2}、全ての項目で過去最高^{※1}を更新。

(百万円)	FY23	FY24	FY25	YoY 増減額	YoY 増減率
売上高	9,304	10,330	過去最高 ^{※1} 11,728	1,399	13.5%
売上総利益	2,338	2,948	過去最高 ^{※1} 3,466	518	17.6%
営業利益	396	520	過去最高 ^{※1} 627	108	20.7%
営業利益率	4.3%	5.0%	過去最高 ^{※1} 5.3%	-	0.3%
当期純利益	245	419	過去最高 ^{※1} 438	20	4.7%
調整後営業利益 ^{※2}	-	488	過去最高 ^{※1} 692	204	41.8%

※1: FY23以降における同期業績比較(USGAAP)

※2: 調整後営業利益: 本業の収益性を表す業績管理指標として導入 調整後営業利益=営業利益+IPOコスト-賠償金

調整後営業利益[※]は、6.9億円/前年同期比42%。本業の収益力は堅調に成長。

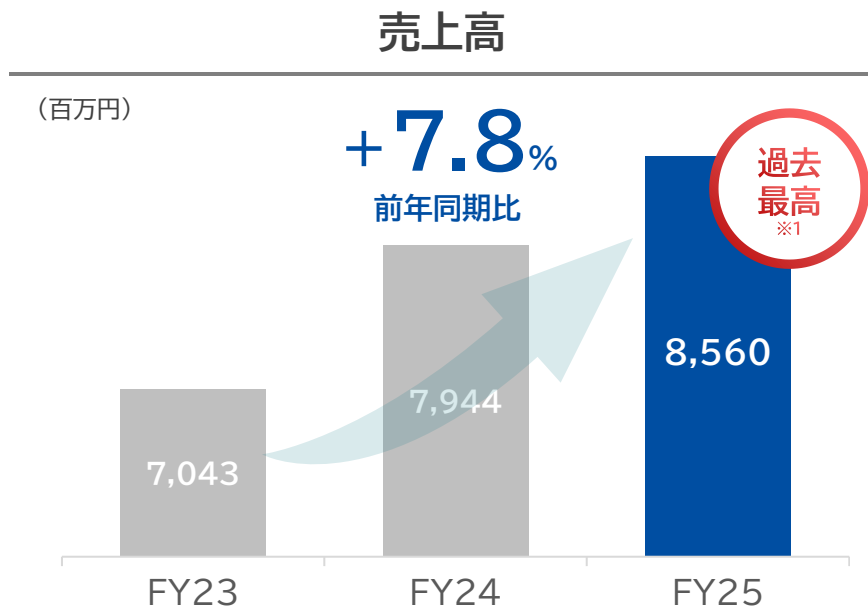


※: 調整後営業利益: 本業の収益性を表す業績管理指標として導入 調整後営業利益=営業利益+IPOコスト-賠償金

「スポーツスクール事業」「ソーシャル事業」とともに堅調に成長し、過去最高を更新。

スポーツスクール事業

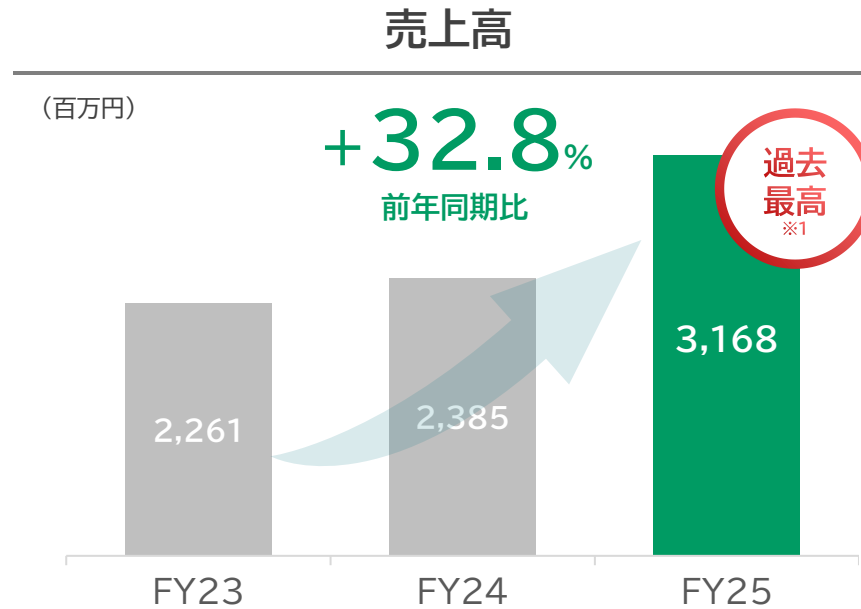
会員数とイベント参加者の増加により安定的に成長



※1: FY23以降における同期業績比較(USGAAP)

ソーシャル事業

部活動受託数の大幅な増加により高成長を継続



1. 会社紹介
2. エグゼクティブサマリー
3. 2025年12月期 連結業績
- 4. 成長戦略**
5. 連結財政状態
6. キャピタル・アロケーション
7. 2026年12月期 連結業績予測
8. Appendix

選ばれ続けるための「クオリティー強化」と、持続的成長に向けた「シェア拡大・集客力強化」に注力。

課題・要因	内部環境	<ul style="list-style-type: none"> ● 名古屋市等の大型部活動事業受託に伴う戦略的なリソース集中 ● 加盟店の契約解除に伴う一時的なスクール会員の減少 ● 在籍会員の高学年化に伴う卒業生(退会者)の増加
	外部環境	<ul style="list-style-type: none"> ● 長引く物価高騰の影響による生活防衛意識の高まり ● コロナ禍明けの特需(リバウンド需要)が一巡した
戦略・対策	クオリティー強化	<ul style="list-style-type: none"> ● 品質向上を目的とした専門社員の配置によるスクール巡回(現場研修・社員育成)の強化 ● 非認知能力測定システム「みらぼ」のブランディング強化による差別化 ● アシスタント指導員(クルー)の積極的な配置による指導・運営体制の強化
	シェア拡大およびブランディング・集客力強化	<ul style="list-style-type: none"> ● キッズ(未就学児)限定クラスの新設・増設 ● WebマーケティングによるSNS広告の強化 ● インサイドセールスの導入によるライトニーズ層の獲得 ● 47都道府県制覇および未展開エリアへの展開 ● 大学・専門学校との包括連携協定等による、学校施設を利用した学生主導型の新たなスクールの開校 ● 理念を共有できる同業他社とのM&Aやアライアンス

2026年度より部活動「**改革実行期間**^{※3}」に突入。休日部活動は原則全て地域に移行。

TAM | 部活動の市場規模

全国中学校数 約**9,800**校^{※1} 約**5,000**億円^{※2}

当社の現在地 | 2025年実績

受託校数 **381**校 売上 約**21**億円

成長
余地

部活動の民営化が急加速

改革実行期間^{※3}

- 休日部活動：原則、全ての学校部活動を地域に展開
- 平日部活動：各種課題を解決しつつ、更なる改革を推進

改革推進期間

2023

2024

2025

2026

2027

2028

2029

2030

2031

※1: 〈出典〉e-Stat 政府統計ポータルサイト/2025年学校数

※2: 市場規模: 当社の過去受託実績に基づく独自の算出方法

※3: 〈出典〉部活動改革ポータルサイト/部活動改革に関する新たなガイドライン (あくまで国の予定であり必ずしも実現するものではありません)

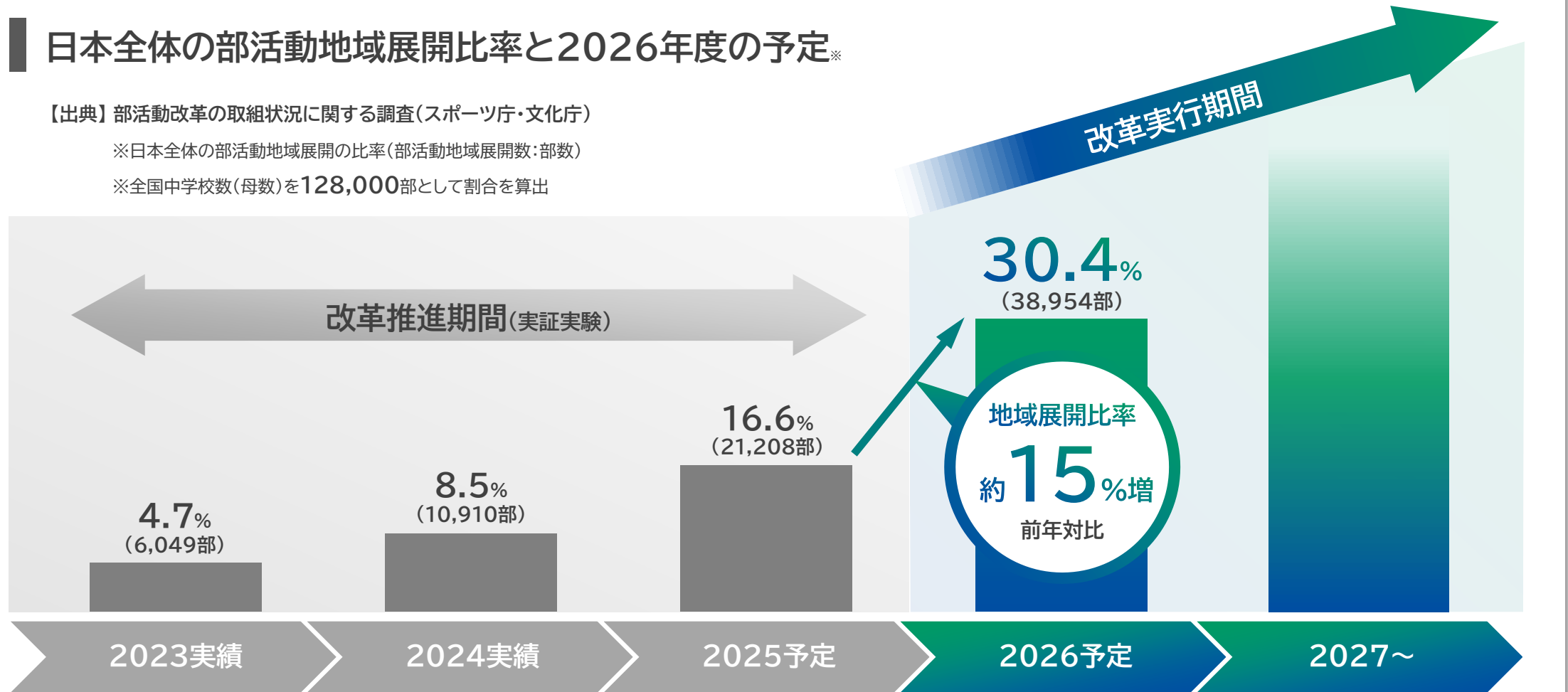
日本政府は、2026年度に休日部活動の「30%以上」を地域・民間へ移行予定と発表。

日本全体の部活動地域展開比率と2026年度の予定※

【出典】部活動改革の取組状況に関する調査(スポーツ庁・文化庁)

※日本全体の部活動地域展開の比率(部活動地域展開数:部数)

※全国中学校数(母数)を128,000部として割合を算出



※:〈出典〉部活動改革ポータルサイト/部活動改革に関する新たなガイドライン (あくまで国の予定であり必ずしも実現するものではありません)

特定の結果が保証されるものではありません。投資には投機性や流動性の低さがあり、損失のリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来の結果を示すものではありません。

築き上げた信頼、実績、ノウハウ、当社にしかない大規模な「指導員プラットフォーム」により参入障壁を構築。

競争優位性 (参入障壁)	1 「国内No.1」の契約実績	<ul style="list-style-type: none">● 部活動受託数: 381校 2,120部活● 自治体からのリピート率(継続率): 89%
	2 「国」とのネットワーク	<ul style="list-style-type: none">● スポーツ庁受託事業受託: 2024年4月~2025年3月末● 日本スポーツ政策推進機構: 加盟● 日本スポーツ協会: オフィシャルパートナー● 日本民間教育協議会: スポーツ産業推進協議会として加盟
	3 「全国地方自治体」とのネットワーク	<ul style="list-style-type: none">● 自治体との連携実績 (2013年~2025年累計)<ul style="list-style-type: none">・ 都道府県: 33都道府県 (全国47都道府県)・ 特別区: 13区 (東京都 全23区)
	4 大規模の「指導員プラットフォーム」	<ul style="list-style-type: none">● 事業展開地域: 45都道府県● 正社員数: 1,055名● クルー数: 3,544名
	5 事故・怪我のない「安全管理体制」	<ul style="list-style-type: none">● 独自プログラムによる研修と統括責任者による巡回の徹底● 安全管理における実績<ul style="list-style-type: none">・ 2013年部活動受託以降、重大事故・怪我: 0件

日本のスポーツ産業や民間教育を代表する中枢機関と連携し、確固たる市場地位を確立。

日本スポーツ政策推進機構



国のスポーツ政策提言や産業化を推進する、戦略的シンクタンク兼ロビー団体

日本スポーツ協会(JSPO)



スポーツを「する」「みる」「ささえる」環境整備を行う日本スポーツ界の統一団体

日本民間教育協議会



日本民間教育協議会

民間教育の各分野を代表する団体が連携し、子供たちのために社会貢献を推進し、民間教育の発展に寄与する団体

加盟

オフィシャル
パートナー

加盟



加盟



スポーツ産業
推進協議会

代表者：リーフラス株式会社 伊藤清隆

AIの普及・進化によってプレミアム化する当社のサービス価値と、テクノロジーを活用した人的資本戦略

事業の絶対的優位性

● AI普及による価値の逆転

AI・システムが担う領域
「認知能力(知識・論理)」「定型業務」



価値低下



リーフラスが担う領域
「非認知能力(人間力)」「人間関係」



価値高騰
(プレミアム化)



● 「人」にしかできない絶対的な理由

- **共感**：挫折や喜びに寄り添う「体温のある心のケア」
- **熱量**：子どもを成長に駆り立てる指導員の「パッションと憧れ」
- **現場力**：予測不能な子ども同士の衝突を解決する「人間力」

テクノロジーを活用した人的資本戦略

人の価値の最大化

- ✓ 「子どもと向き合う時間・熱量」に100%集中
- ✓ 圧倒的なサービス品質による顧客満足度とLTVの最大化

AI・システム化で生み出した全リソースを「人」へ投資

テクノロジーの徹底活用

- 【採用】データ分析による「理念共感度」の高精度スクリーニング
- 【管理】指導ノウハウのデータ蓄積と事務作業の自動化

国内唯一の「指導員プラットフォーム」を活用し、事業の急拡大を支えるスケーラブルな人的基盤を構築。

人的資本戦略

1 直接雇用による採用力とスケーラブルな労務基盤

- 直接雇用とキャリアパスの提示により、優秀な若手人材を持続的に獲得
- 月1,000件規模の入退職を遅滞なく処理する、事業拡大を支える高度な管理体制

2 高継続率を支える部活動のクラスに「穴を開けない」運用体制

- 全国の指導経験者ネットワークを活用した即時バックアップ体制
- 欠員時も即座にカバーする高い信頼性が、強固な収益基盤の源泉

3 高稼働・高効率を実現する組織構造

- 現場と人事の一气通貫体制で、自治体の急なニーズにも迅速に対応
- ドミナント戦略によるエリア内の人材シェアで移動コスト削減と稼働率の最大化を両立

4 多様な人材活用と「人材供給インフラ」への進化

- 副業・兼職制度により、現役教員など多様なプロ人材を確保
- 独自の「人材バンクシステム」を全国展開し、地域の部活動を支えるインフラ企業へ

5 学校法人との強力な採用パイプライン

- 学校法人(三幸学園等)との包括連携により、意欲ある優秀な学生を正社員(統括責任者)・クルー(指導員)として安定的かつ大規模に確保

フェーズ2で人口密度と市場規模のバランスが最適な「政令指定都市」へ展開。フェーズ3で「全国・地方都市」へ。

PHASE 1

PHASE 2

PHASE 3

実証実験・実績作り

「政令指定都市」への展開*

全国・地方都市への展開*

✓ 完了

● 実績

受託校数 **381**校

受託部数 **2,120**部

● 戦略

ビジネスモデルの検証と初期の
収益基盤確立

📍 現在地

● ターゲット

政令指定都市 約**1,600**校

東京23区 約**430**校(未受託校数)

※東京23区現受託校数: 約**70**校

● 戦略

「政令指定都市」へのスケーリング

- ・ フェーズ1で得たノウハウを都市部へ横展開
- ・ ドミナント戦略により採用・運営効率を最大化
- ・ 「テスト」から「事業化・標準化」へのシフト

📍 中長期

● ターゲット

全国・地方都市 約**9,800**校(全領域)

● 戦略

全国津々浦々へのインフラ化

- ・ フェーズ2で強化した運営システムを活用
- ・ 人口密度の低いエリアでも成立する高効率な遠隔・巡回管理モデルの導入

※: あくまで予定であり必ずしも実現されるものではありません

将来的な市場シェア獲得のための「戦略的先行投資フェーズ」から「**回収フェーズ**」へ。

スクール事業

- 単価UPによるLTV向上(月会費・イベント等)
- 園・学校施設でのスクール開校によるコスト減
- 1社員あたり会員数UP(若年層クラスの増設)

ソーシャル事業

- 実証実験→本契約への転換による利率UP
- 周辺収益拡大(保険、システム等)
- 規模の経済で案件単位コスト低減

管理部門

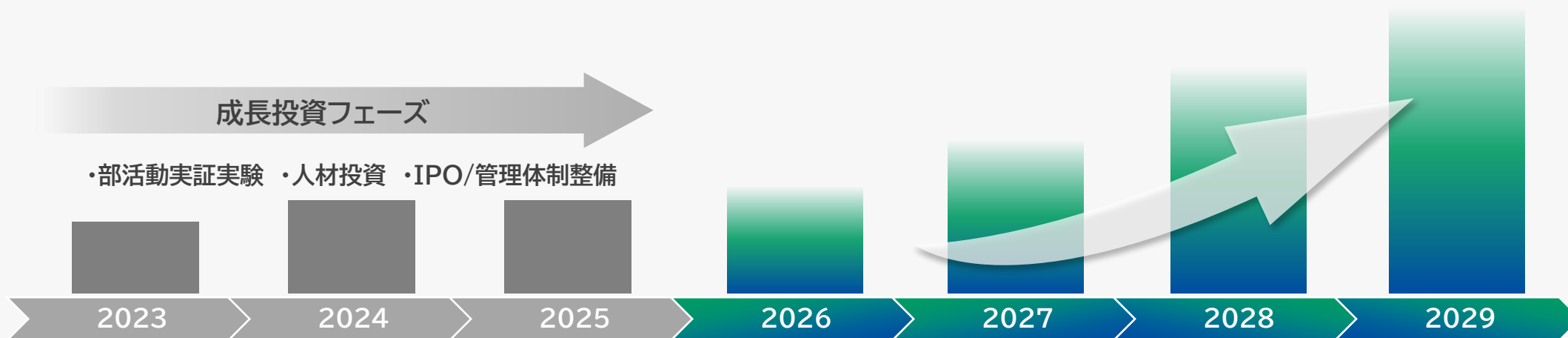
- DX・AI化による業務効率化、人員数の抑制
- 管理コストの固定化

回収フェーズ*

- ・部活動事業の利率UP(実証実験→本契約への転換)
- ・スクール事業のLTV向上
- ・DX・AIの活用
- ・管理部門の人員抑制
- ・固定費削減

成長投資フェーズ

- ・部活動実証実験
- ・人材投資
- ・IPO/管理体制整備



※: あくまで予定であり必ずしも実現されるものではありません

1. 会社紹介
2. エグゼクティブサマリー
3. 2025年12月期 連結業績
4. 成長戦略
- 5. 連結財政状態**
6. キャピタル・アロケーション
7. 2026年12月期 連結業績予測
8. Appendix

健全な財務基盤を維持。当期純利益の計上により、純資産は着実に増加。

(百万円)	FY24	FY25	YoY 増減額	YoY 増減率
流動資産	3,303	3,473	170	5.1%
固定資産	1,193	1,202	10	0.8%
資産合計	4,496	4,675	180	4.0%
流動負債	2,851	2,250	-601	-21.1%
固定負債	603	579	-25	-4.1%
負債合計	3,455	2,828	-626	-18.1%
純資産合計	1,041	1,847	806	77.4%
負債・純資産合計	4,496	4,675	180	4.0%

キャッシュフローは依然として潤沢。
機動的な資金調達および財務体質の強化を目的として、**総額25億円のシンジケートローン**を組成。

● シンジケートローンの概要

アレンジ案件	アレンジャー兼エージェント	貸出人	資金用途	組成金額
筑邦銀行	筑邦銀行	筑邦銀行、SBI新生銀行	運転資金	10億
みずほ銀行	みずほ銀行	みずほ銀行、佐賀銀行、福岡銀行、りそな銀行	運転資金	15億



(百万円)	FY2024	FY2025
営業活動によるキャッシュ・フロー	207	468
投資活動によるキャッシュ・フロー	-51	-53
財務活動によるキャッシュ・フロー	-346	-437
現金及び現金同等物の増減額	-191	-14
現金及び現金同等物期末残高	2,539	2,524

1. 会社紹介
2. エグゼクティブサマリー
3. 2025年12月期 連結業績
4. 成長戦略
5. 連結財政状態
- 6. キャピタル・アロケーション**
7. 2026年12月期 連結業績予測
8. Appendix

M&Aの推進(成長投資)を最優先し、インオーガニック成長から企業価値の向上を目指す。

M&A実績	過去の買収実績	<ul style="list-style-type: none"> ● 持続的な事業規模拡大とシナジー創出を目的としてM&Aを実施 ● 過去に買収した企業は、PMIを計画通りに完了 ● リーフラスと一体となり大きな成長を遂げた
	目的	<ul style="list-style-type: none"> ● 「スポーツを変え、デザインする。」というミッション・社会的使命の達成に向けた企業価値の向上
	基本方針	<ul style="list-style-type: none"> ● 全体戦略との整合性、シナジー効果、投資合理性、リスク・統合課題などを厳正に調査・審議
M&A方針	国内外におけるターゲット・狙い	<p>「海外企業」も含めたグローバルな視点で、高いシナジーが見込める企業</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 事業領域の拡充と顧客生涯価値(LTV)の向上を目的とした企業 ● 人材獲得パイプラインの強化および組織基盤の効率化を目的とした企業 ● テクノロジー活用によるサービスの高付加価値化と効率化を目的とした企業

過去買収企業
PMI成功

※: あくまで予定であり必ずしも実現されるものではありません

1. 会社紹介
2. エグゼクティブサマリー
3. 2025年12月期 連結業績
4. 成長戦略
5. 連結財政状態
6. キャピタル・アロケーション
- 7. 2026年12月期 連結業績予測**
8. Appendix

スクール事業、ソーシャル事業の堅調な事業拡大により、売上高・営業利益ともに「**二桁成長**」を予測。

(百万円)	FY24	FY25	FY26	YoY 増減額	YoY 増減率
売上高	10,330	11,728	(High) 15,000 - (Low) 13,000	(High) 3,272 - (Low) 1,272	(High) 27.9% - (Low) 10.8%
営業利益	520	627	(High) 840 - (Low) 710	(High) 213 - (Low) 83	(High) 33.9% - (Low) 13.2%
営業利益率	5.0%	5.3%	(High) 5.6% - (Low) 5.5%	(High) - (Low)	0.3% - 0.2%

※ 本着地見込みは、事業買収、リストラクチャリング、または法的な和解が締結されないことを前提としています。

1. 会社紹介
2. エグゼクティブサマリー
3. 2025年12月期 連結業績
4. 成長戦略
5. 連結財政状態
6. キャピタル・アロケーション
7. 2026年12月期 連結業績予測
- 8. Appendix**

〈出典〉スポーツ庁・部活動改革ポータルサイト/部活動改革に関する新たなガイドライン

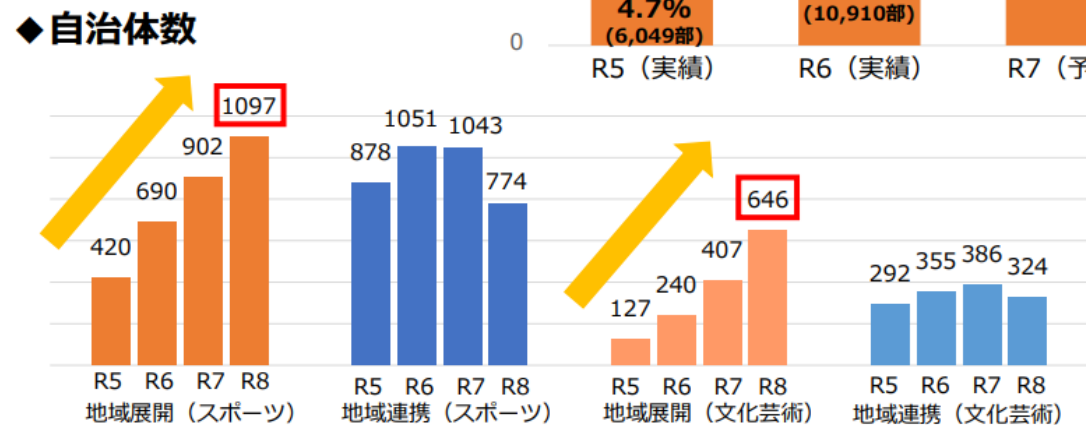
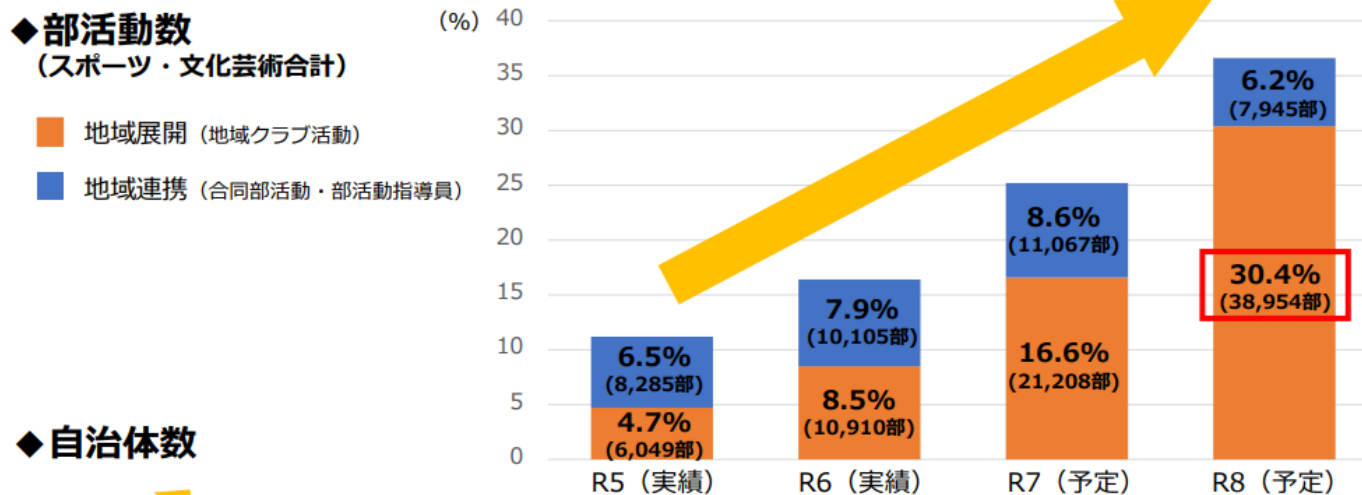
「部活動改革及び地域クラブ活動の推進等に関する総合的なガイドライン」の概要（主な内容）

改革の理念等	<ul style="list-style-type: none"> ●急激な少子化が進む中でも、将来にわたって生徒が継続的にスポーツ・文化芸術活動に親しむ機会を確保・充実 ●障害のある生徒や運動・文化芸術活動が苦手の生徒等を含め、全ての生徒が希望に応じて多種多様な活動に参加できる環境を整備 ●地域クラブ活動においては、学校部活動が担ってきた教育的意義を継承・発展させつつ、地域全体で支えることによる新たな価値を創出 		
	【中間評価】		
改革期間	令和5年度～7年度 「改革推進期間」	→	令和8年度～10年度 「改革実行期間」（前期）
			令和11年度～13年度 「改革実行期間」（後期）
取組方針	休日 改革実行期間内に、原則、全ての学校部活動において地域展開の実現を目指す ※現時点で着手していない地方公共団体においても、前期の間に確実に休日の地域展開等に着手（中山間地域や離島等で地域展開が困難な場合には、当面、部活動指導員の配置等を推進）		平日 各種課題を解決しつつ、更なる改革を推進（まずは、国において実現可能な活動の在り方等を検証） ※学校部活動をベースとした地域との連携など、地域の実情等に応じた多様な改革を進めていくことが重要
認定制度	競技力向上を主目的としたチーム・スクール等との区別や質の担保等のため、国が示す要件等に基づき、市区町村等が地域クラブ活動の認定を行う仕組みを構築 【呼称】「認定地域クラブ活動」 【想定される認定の効果】 公的支援（財政支援、学校施設の優先利用等）、大会・コンクールへの円滑な参加等 【主な要件】 活動時間（平日は1日2h程度以内、休日は1日3h程度以内）/ 休養日（週2日以上、休日のみ活動の場合は土日どちらか）/ 低廉な参加費 / 指導体制（日本版DBS活用を含めた不適切行為の防止徹底、指導者研修・登録等）/ 安全確保 / 学校等との連携		
地域展開の円滑な推進に当たった対応	推進体制 国としての取組方針の提示・地方公共団体への支援・周知広報等 / 都道府県のリーダーシップ / 市区町村等が改革の責任主体 / 専門部署の設置・コーディネーターの配置 / 生徒が所属する中学校等との連携 / 関係団体等・大学・民間企業との連携等		各種課題への対応 ①運営団体・実施主体の体制整備等 ②指導者の確保・育成 ③活動場所の確保(学校施設の有効活用等) ④移動手段の確保 ⑤生徒の安全確保 ⑥障害のある生徒の活動機会の確保 ※ 6項目について具体的な取組内容等を整理
	ニーズ反映・参画促進等 生徒等のニーズの把握・反映 / 地域クラブ活動への参加促進のための情報提供等（体験会の開催、入学説明会等でのオリエンテーション、ポータルサイトなどによる一元的な情報提供等） / 生徒のクラブ運営等への参画（生徒同士の話し合いなど）		
部活動の在り方	<ul style="list-style-type: none"> ●適切な運営のための体制整備（部活動に係る方針策定、部活動指導員等の配置や合同部活動の実施、勤務時間管理・業務改善等） ●適切な指導及び安全・安心の確保（暴力・暴言・ハラスメント・いじめ等の不適切行為の根絶、事案発生時の迅速な対応・再発防止、過度な練習等の防止等） ●適切な活動時間・休養日等の設定 ●生徒のニーズを踏まえたスポーツ・文化芸術環境の整備 		
大会等の在り方	<ul style="list-style-type: none"> ●生徒の参加機会確保（地域クラブ活動等の参加促進等） ●大会等への引率や運営に係る体制整備（教師以外の関係者の参画促進等） ●生徒の安全確保（熱中症対策等） ●大会等の在り方の見直し（多様なニーズを踏まえた大会等の開催等） 		
関連制度	従事を希望する教師等の兼職兼業の円滑化（中学校教師だけでなく小学校教師（体育専科等）や高校・特別支援学校の教師等を含む） 教師の人事・採用での部活動指導力の評価における留意、高校入試における取扱いなど		

〈出典〉スポーツ庁・部活動改革ポータルサイト/部活動改革に関する新たなガイドライン

部活動の地域展開等の進捗状況（休日）

- 「改革推進期間」が始まった令和5年度以降、部活動の地域展開等が着実に進捗
- 「改革実行期間」が始まる令和8年度には、約3割の部活動が地域展開し、地域クラブ活動となる予定。
スポーツで1,097自治体、文化芸術で646自治体が地域展開に取り組む予定。



【出典】部活動改革の取組状況に関する調査 (スポーツ庁・文化庁)

＜調査期間＞ 2025年5月7日～ 6月6日
 ＜調査対象＞ 全ての都道府県、市区町村等

- ※1 「地域展開」は、地域展開が完了している、又は地域展開に取り組んでいる状態、「地域連携」は、合同部活動の実施と部活動指導員の活用の両方又はいずれかを行っている状態を指す
- ※2 部活動数の母数を128,000部（スポーツ100,000部、文化芸術28,000部）として割合を算出
- ※3 自治体数は都道府県及び市区町村等の合計



お問い合わせ先 リーフラス株式会社/IR部 Email: ir@leifras.co.jp