



2026年12月期 上半期 決算説明資料

リーフラス株式会社（Nasdaq：LFS） | 2026年10月8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際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10月7日(米国東部時間)公表の「1H FY2026 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。

2026.10.09

ONE YEAR ON NASDAQ

1
Year

Nasdaq上場から1年。世界の資本市場とともに、次の成長へ。



1. 会社紹介
2. エグゼクティブサマリー
3. 2026年12月期 上半期 連結業績
4. 成長戦略の進捗状況
5. 連結財政状態
6. 2026年12月期通期 連結業績予測
7. Appendix
 - ・ 成長戦略
 - ・ キャピタル・アロケーション
 - ・ 参考資料

1. 会社紹介

2. エグゼクティブサマリー

3. 2026年12月期 上半期 連結業績

4. 成長戦略の進捗状況

5. 連結財政状態

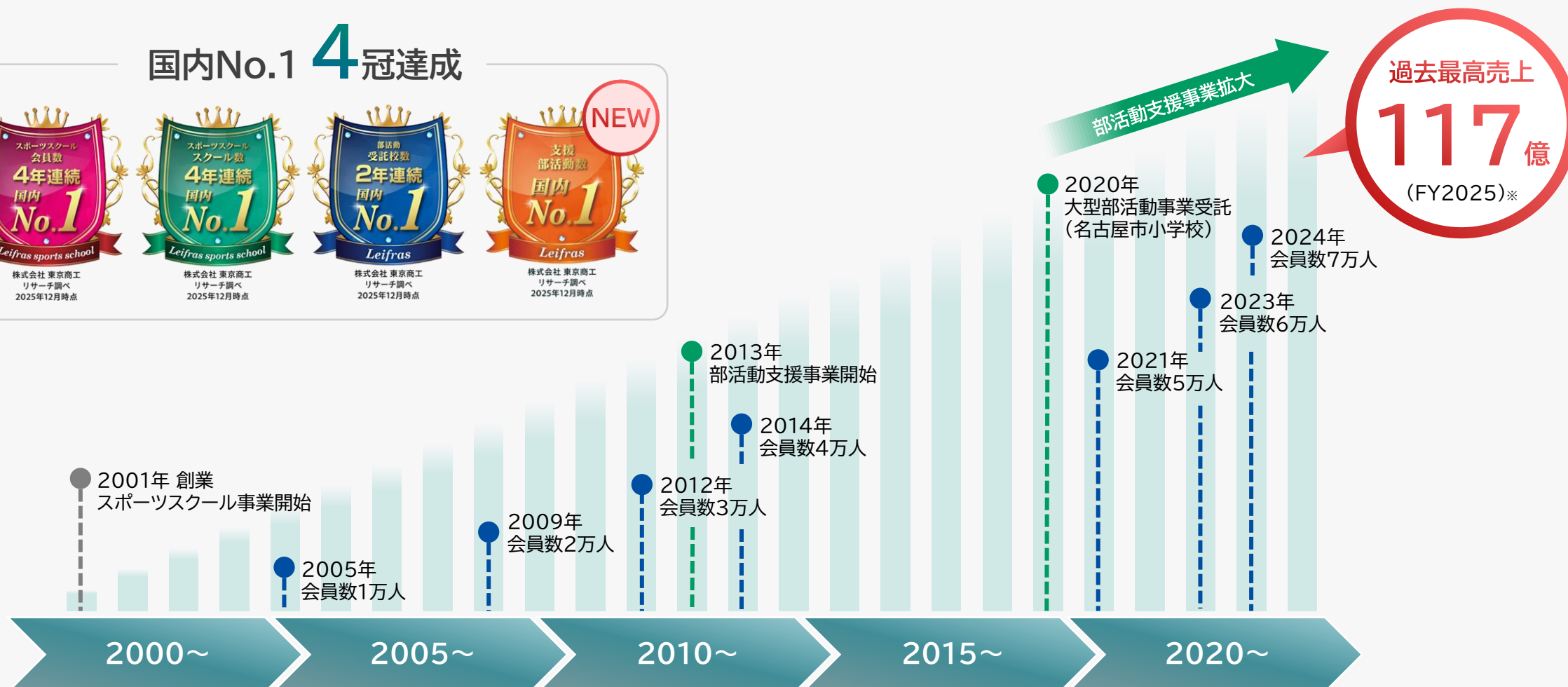
6. 2026年12月期通期 連結業績予測

7. Appendix

- ・ 成長戦略
- ・ キャピタル・アロケーション
- ・ 参考資料

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。

国内No.1 4冠達成



※: FY23以降における通期業績比較(USGAAP)

「スポーツスクール事業」「ソーシャル事業」の2セグメントで事業を展開。

スポーツスクール事業

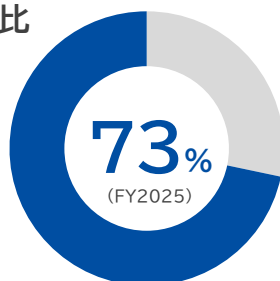
● サービス内容

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、「**部活動支援事業**」と「**放課後等デイサービス事業**」の2種類の事業が主力となっております。

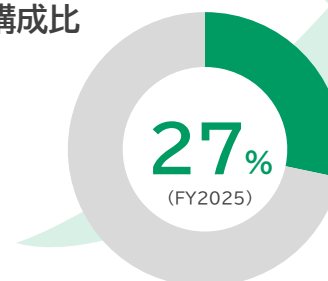
部活動支援事業は、地方公共団体や学校と連携し、主に小・中学校における部活動の指導、運営を行っております。

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

・業務委託契約料 ・障がい福祉サービス報酬

● 売上構成比



FY2023対比
+3%
(FY2023:24%)

当社は事業特有の季節性により、例年、利益の大半が下期に計上される「**下期偏重型**」の利益構造となっている。

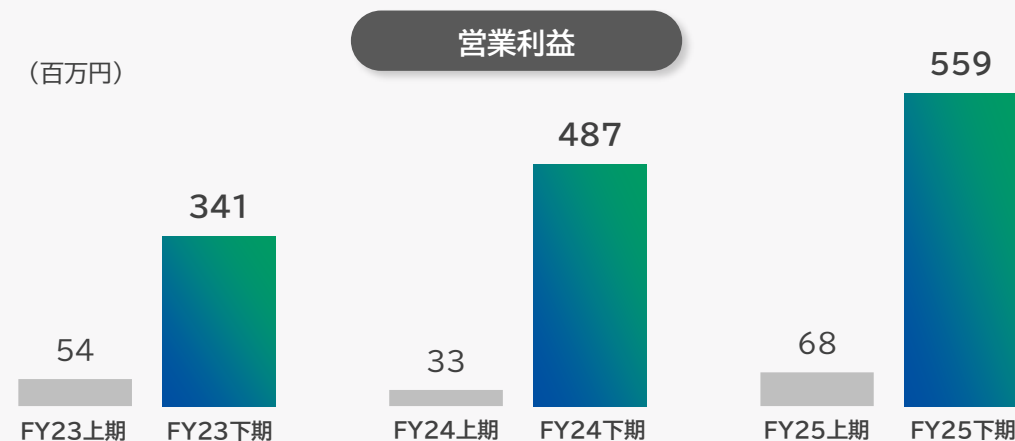
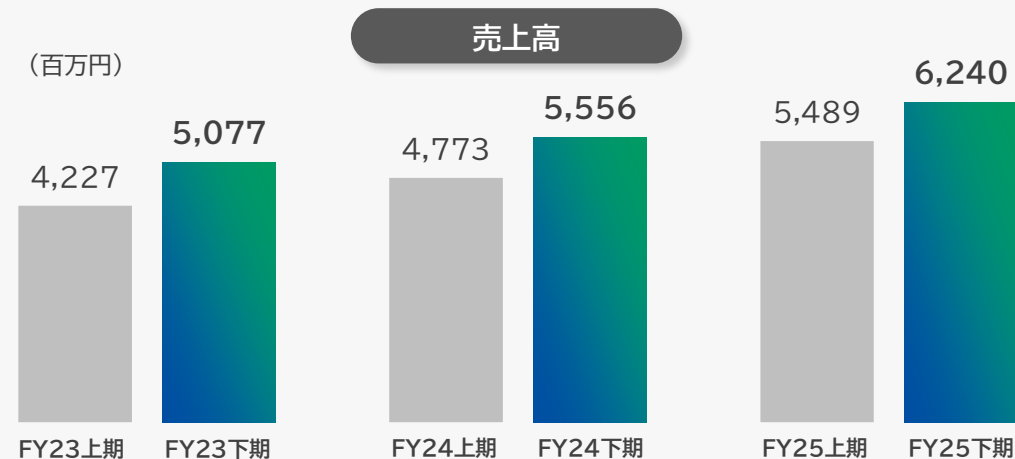
スポーツスクール事業の季節性

- 会員数は、学校の卒業シーズンである3月頃に一旦減少します。
- その後、新学期が始まる4月から6月にかけて増加します。
- イベント収益は、3月、8月、12月～1月の学校の長期休暇中にピークを迎えます。

ソーシャル事業の季節性

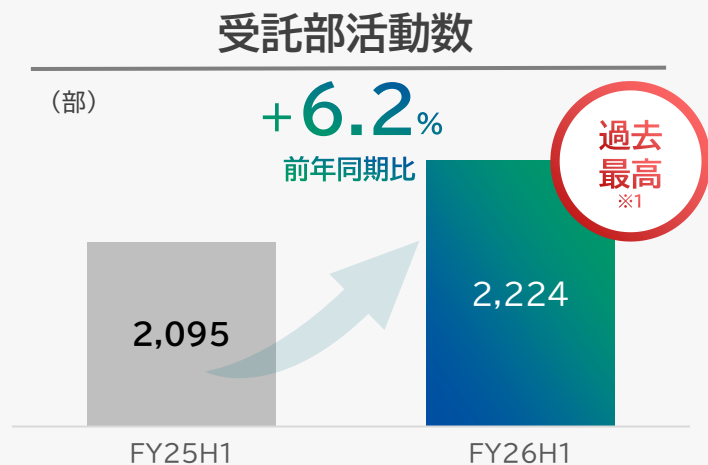
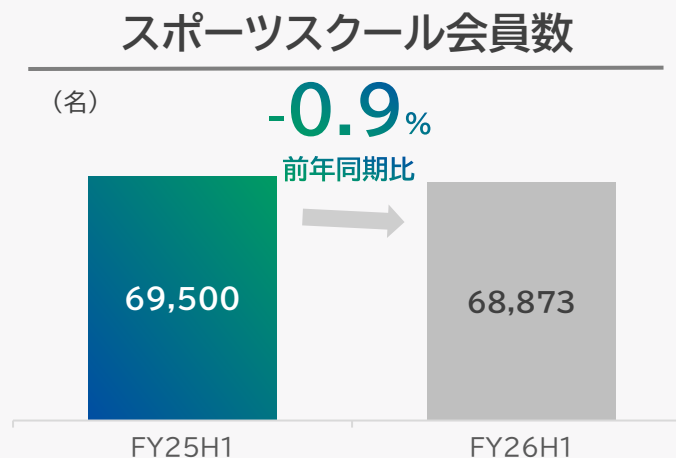
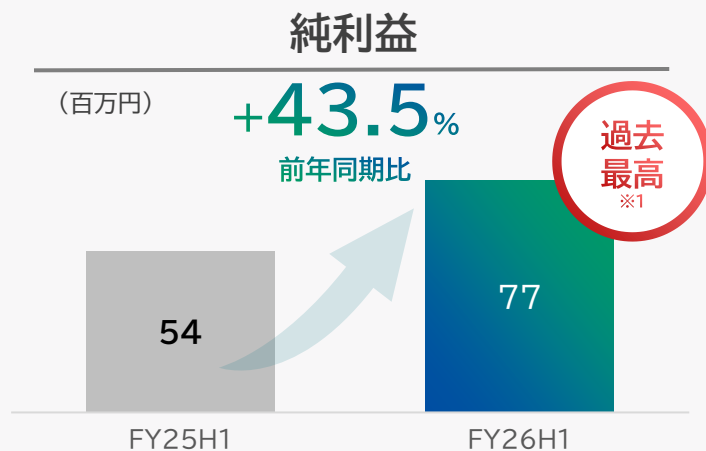
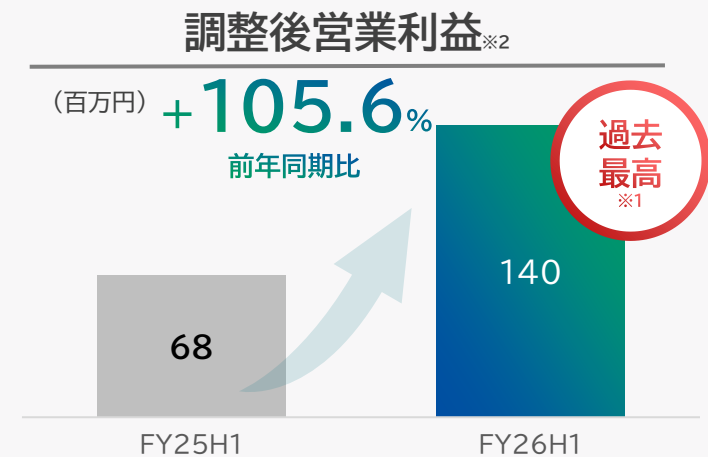
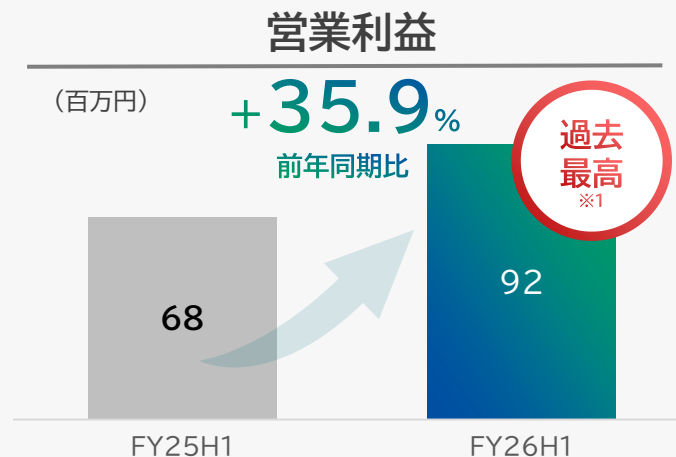
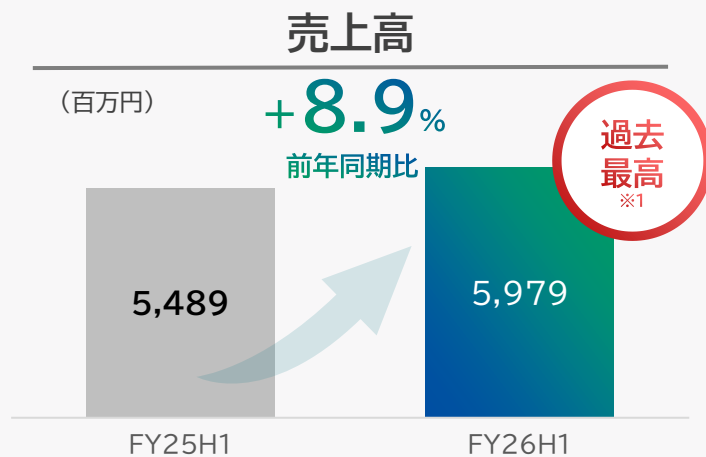
- 一部の行政との契約においては、支払いが3月に行われるため、キャッシュ・フローに季節性が生じます。

※ご参考:より詳細な情報は、「財政状態と経営成績に関する経営陣による考察及び分析 (Management's Discussion and Analysis of Financial Condition and Results of Operations)」の項目内にある「トレンド情報(Trend Information)」をご確認ください。



1. 会社紹介
- 2. エグゼクティブサマリー**
3. 2026年12月期 上半期 連結業績
4. 成長戦略の進捗状況
5. 連結財政状態
6. 2026年12月期通期 連結業績予測
7. Appendix
 - ・ 成長戦略
 - ・ キャピタル・アロケーション
 - ・ 参考資料

部活動支援事業およびスポーツスクール事業の成長により
売上高、営業利益、調整後営業利益、純利益、受託部活動数で過去最高を更新。



※1: FY25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+M&A関連コスト

「高学年化に伴う卒業増」と「品質強化に向けた戦略的な獲得時期の変更」が主な要因。
売上高と営業利益は過去最高^{*1}を記録し、事業基盤は着実に良化。

補足事項

主な要因

スクール会員数減少(YoY)
の要因について

① 会員の高学年化に伴う「卒業会員」の増加

- ・ 会員の高学年化に伴い、卒業会員(小学6年生まで在籍して卒業をする会員)が前年比で増加
- ※ 小学6年生会員の多くは、小学校の卒業シーズンである3月にスクールを卒業(退会)

② サービス品質向上を目的とした戦略的な「新規獲得時期」のシフト

- ・ 新人研修強化に伴い、今年度より新入社員のスクール担当時期を「5月以降」へ戦略的にシフト
- ・ その結果、上半期の新規スクール開校数が減少したことで、現段階では入会数が前年比で減少

③ 加盟店1社との契約を解除

- ・ 加盟店1社との契約解除に伴い、会員の減少が発生

Q2(前年同期比)は、会員数が微減したものの、月会費の改定や客単価の向上により増収増益を達成。
Q3-Q4に向けては、各種施策の実行により会員数の回復を見込む。

※1: FY25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」、「M&A」などの成長戦略は順調に進捗。

01



スポーツ スクール事業

- **全47都道府県への展開達成。**
創業時からの重要目標を達成し、次フェーズである「拠点深耕」と「部活動地域移行支援とのシナジー最大化」に移行
- **M&A(東海スポーツ社)により、スポーツスクール会員約1,185名を譲受。**
高学年層向け競技ブランドの獲得によってLTVの最大化を実現
- **単価向上により、FY26 1H売上高・営業利益は前年同期比で順調に進捗。**
売上高: 4,149百万円(前年同期比: +5.4%) 営業利益: 867百万円(前年同期比: +2.5%)

02



ソーシャル事業

- **【部活動支援事業】 支援部活動数が2,224部へ拡大。戦略は順調に進行。**
新規開拓: 5件(内、特別区・政令指定都市:3件)
- **【放課後等デイサービス事業】 新規療育の展開により更なる需要へ対応**
スポーツ療育に加え、運動学習支援・自立学習支援サービスも展開することで幅広いニーズへ対応
- **2025年度の部活動新規受託等により、FY26 1H売上高・営業利益は前年同期比で順調に進捗。**
売上高: 1,830百万円(前年同期比: +18.0%) 営業利益: 272百万円(前年同期比: +156.7%)

03



M&A

- **保育事業への本格参入となる戦略的M&Aを実施。**
 1. 株式会社 SWIFT JAPAN: 小規模認可5園、企業主導型1園、学童保育1施設
※6月23日に株式譲渡契約を締結し、7月1日に子会社化

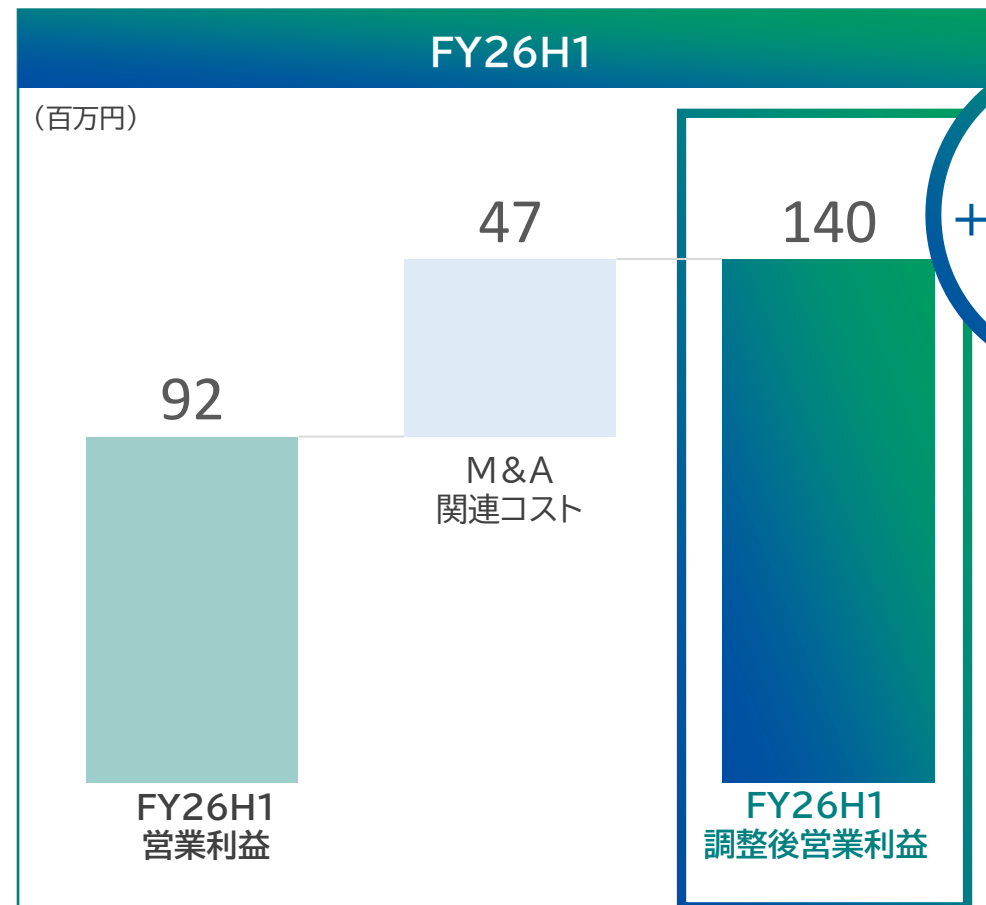
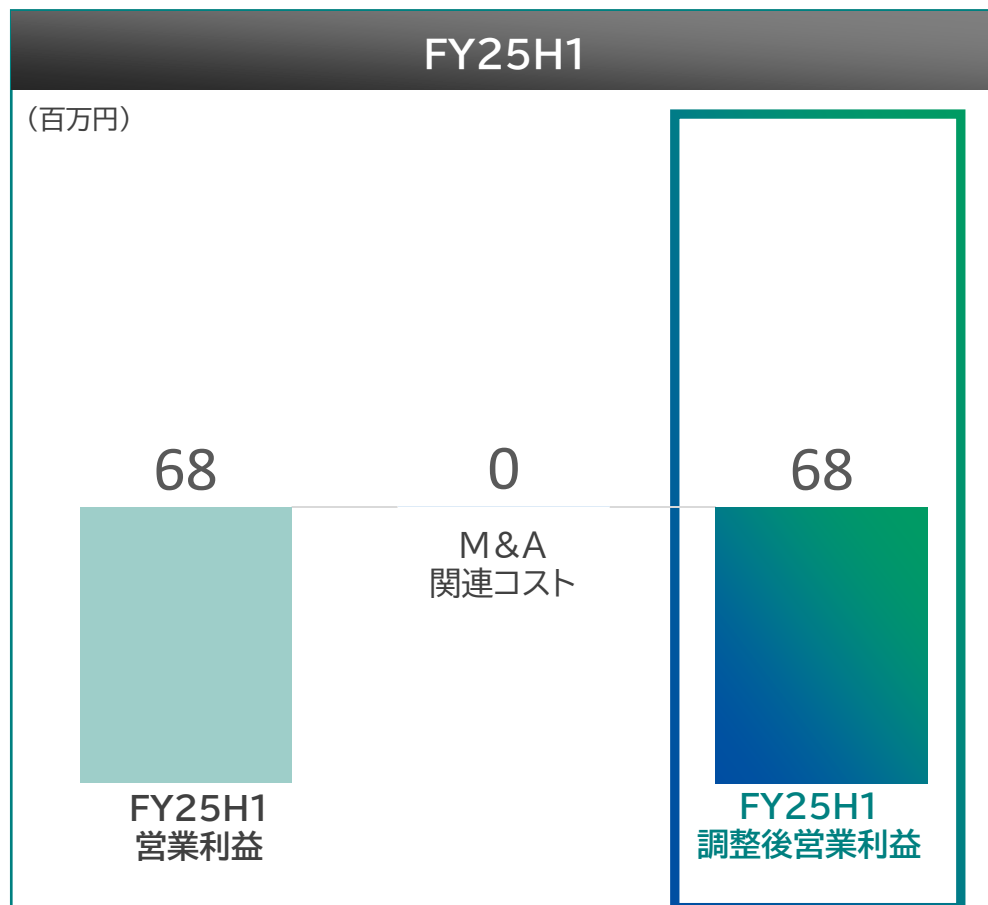
1. 会社紹介
2. エグゼクティブサマリー
- 3. 2026年12月期 上半期 連結業績**
4. 成長戦略の進捗状況
5. 連結財政状態
6. 2026年12月期通期 連結業績予測
7. Appendix
 - ・ 成長戦略
 - ・ キャピタル・アロケーション
 - ・ 参考資料

売上高、売上総利益、営業利益、営業利益率、調整後営業利益※2、当期純利益で過去最高※1を更新。

(百万円)	FY25H1	FY26H1	YoY 増減額	YoY 増減率
売上高	5,489	過去最高※1 5,979	490	8.9%
売上総利益	1,441	過去最高※1 1,766	325	22.6%
営業利益	68	過去最高※1 92	24	35.9%
営業利益率	1.2%	過去最高※1 1.5%	—	0.3%
当期純利益	54	過去最高※1 77	23	43.5%
調整後営業利益※2	68	過去最高※1 140	72	105.6%

※1: FY25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+M&A関連コスト

調整後営業利益※は、1.4億円/前年同期比+105.6%。
本業の収益力は着実に向上し、下期の成長に向けた基盤を構築。



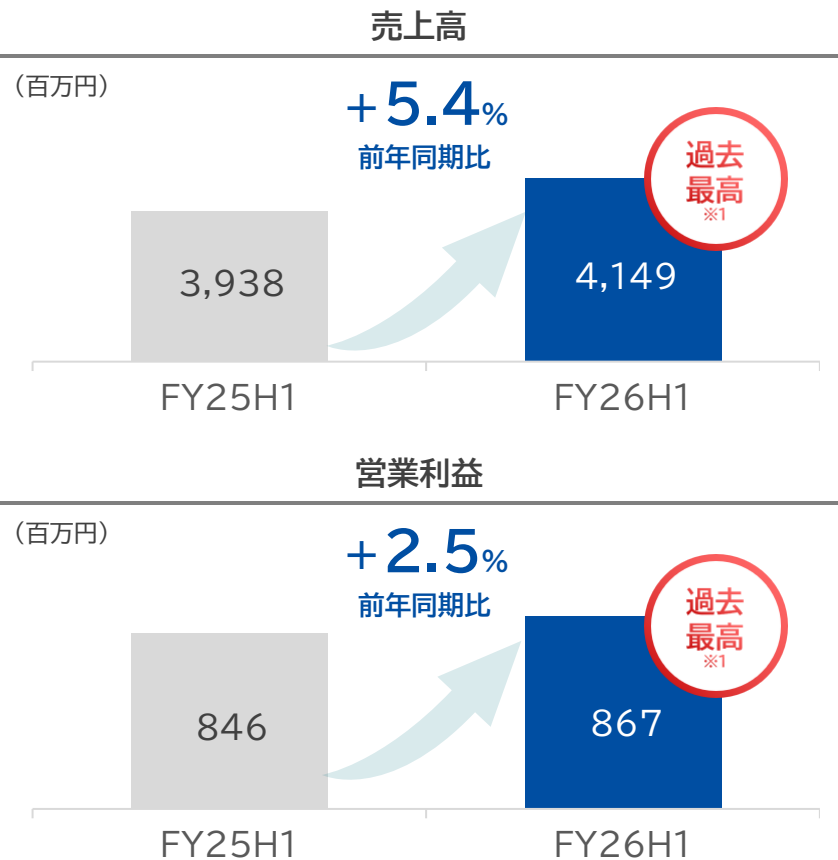
調整後営業利益
+105.6%
前年同期比

※：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＋M&A関連コスト

「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。

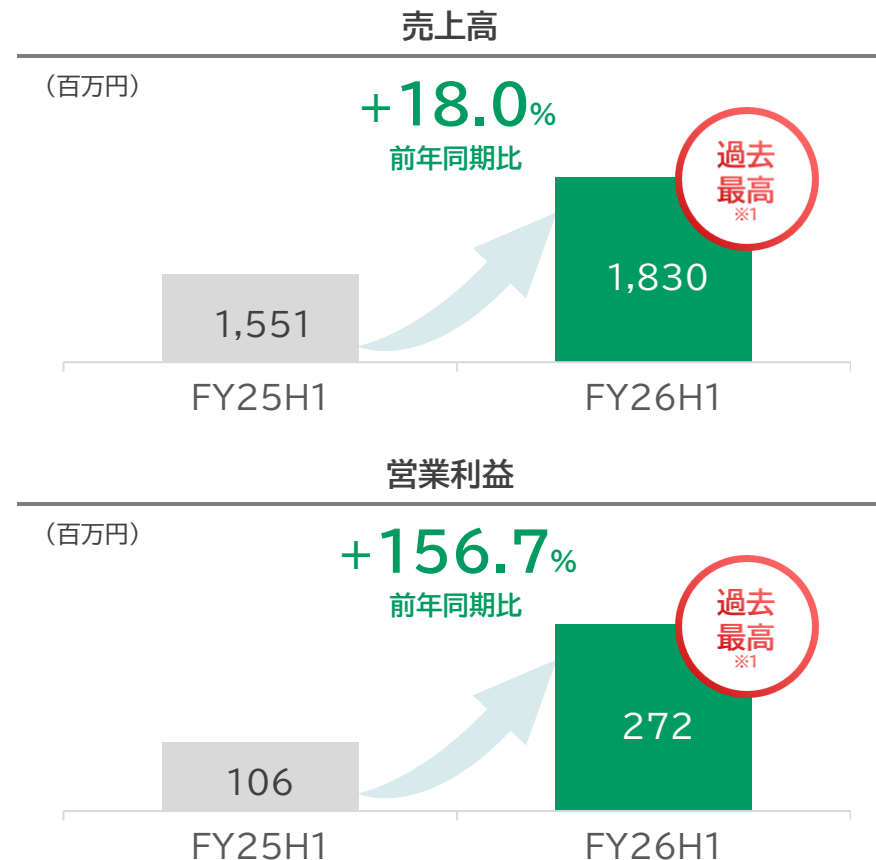
スポーツスクール事業

LTV向上により安定的に成長



ソーシャル事業

受託拡大により高成長を実現



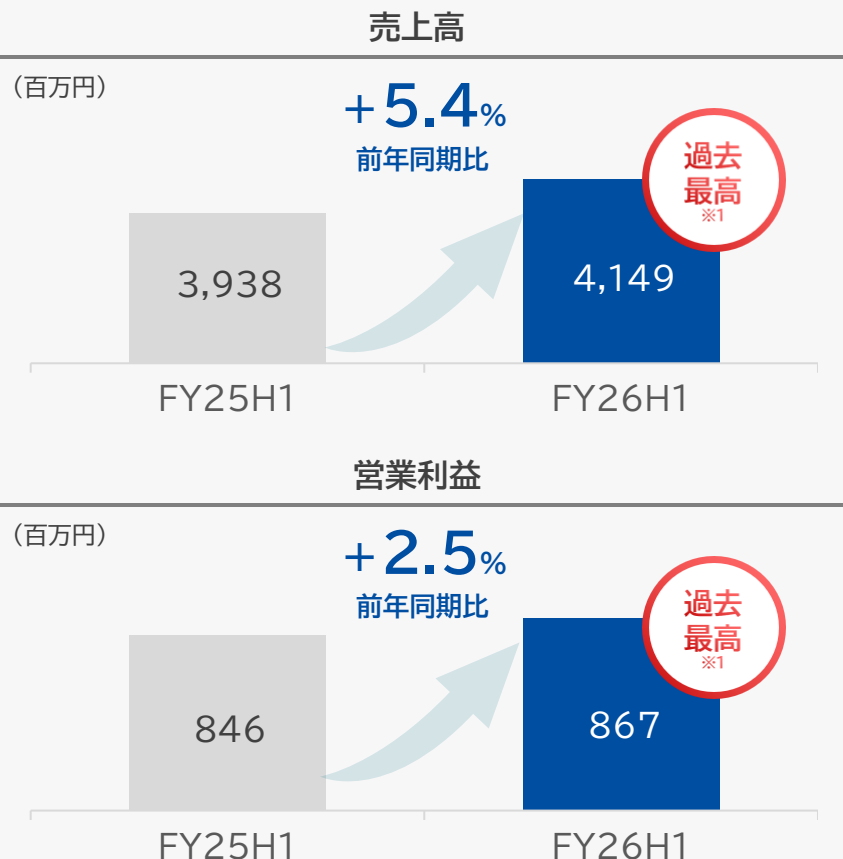
※1: FY25以降における同期業績比較(USGAAP)

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。

1. 会社紹介
2. エグゼクティブサマリー
3. 2026年12月期 上半期 連結業績
- 4. 成長戦略の進捗状況**
5. 連結財政状態
6. 2026年12月期通期 連結業績予測
7. Appendix
 - ・ 成長戦略
 - ・ キャピタル・アロケーション
 - ・ 参考資料

単価アップにより売上高は増加。シェア拡大に向けた成長戦略は順調に進捗。

トピックス



- ① 単価アップによりLTVが向上し、FY26H1売上高は前年同期比で順調に進捗。
・ 売上高: 4,149百万円 (YoY: +5.4%)
- ② 人気アニメ「ブルーロック」とタイアップした新競技「SIX SHOOT」を開発。
・ 8月に第一回大会を開催 (元日本代表・柿谷曜一朗氏が公式アンバサダーに就任)
- ③ 「ドリブルデザイナー岡部氏×リーフラス」ドリブル特化型サッカースクール開校。
・ 岡部氏監修「1v1 DRIBBLE ACADEMY D-UNLOCK」を開校
- ④ M&A(東海スポーツ社)により、スポーツスクール会員約1,185名を譲受。
・ スクール会員約1,185名および約20の提携幼稚園・保育園での体操教室事業を譲受 (Q2から反映)
- ⑤ ブラウブリッツ秋田とのアライアンス契約を締結し、コラボスクールを開校。
・ 秋田県大館市にコラボスクールを開校。全国47都道府県へのスクール展開達成
- ⑥ 新ブランド「L-Spo(エルスポ)」を開校。
・ 低年齢層やライトニーズ層の獲得を目的とした新ブランド(多種目スポーツスクール)を開校

※1: FY25以降における同期業績比較(USGAAP)

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。

スポーツスクール事業の進捗Ⅱ：47都道府県への展開達成

創業時からの重要目標である国内47都道府県すべての展開を達成。全国規模での強固な指導員ネットワークが完成し、次フェーズの「拠点深耕」と「さらなるM&A推進」へ移行を進める。

2026 1H における実績

展開都道府県数

47/47

会員数

68,873名



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

これからの第2成長フェーズ

- ①都道府県内の未開拓エリアへの深耕
- ②さらなるM&Aの推進
- ③既存展開エリアでの多種目展開
- ④部活動支援事業のスケーリング
- ⑤海外展開



中京圏で圧倒的ブランドを誇る「東海スポーツ」のM&Aにより、会員1,185名を譲受。
「競技志向層の流出防止」と「BtoBtoCによる低コスト集客」の2軸でLTVの最大化を目指す。

会員の譲受によるシェア拡大

- ✓ 約1,185名の会員(サッカー、体操)基盤を譲受
- ✓ これにより、さらなる市場シェアを拡大

提携幼稚園・保育園のBtoBtoC基盤

- ✓ 約20の提携幼稚園・保育園のBtoBtoC基盤を譲受
- ✓ 過去3年間解約ゼロの強固な実績
- ✓ 「幼児から中学生までの一気通貫の育成パス」を構築

競技志向ブランドによる顧客満足度向上

- 非認知能力育成メソッドとの融合

リーフラスの非認知能力育成メソッド



プロ選手を輩出した技術指導

卓越した競技技術の指導に加え、リーダーシップや協調性などの非認知能力(人間力)を育む高品質な育成環境を一気通貫で提供。会員および保護者の満足度向上を図り、**会員流出を防止**。

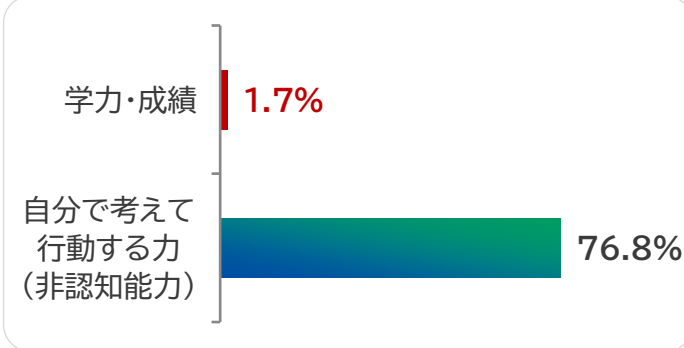
AI時代の教育パラダイムシフト | 「非認知能力」市場の爆発的拡大

AIによる「認知能力(学力)」のコモディティ化により、保護者の教育投資は「非認知能力」へと急激にシフト。

1 | マクロ環境の激変

AIの台頭で「見える学力」の価値が低下

●AI時代に子どもに必要な力(保護者調査・最優先項目)

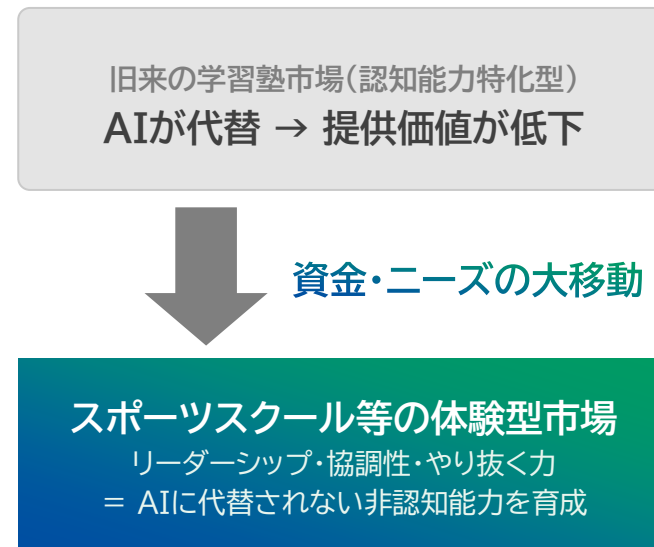


※リザルトデザイン社調査(2026年6月)

「学力・成績」を最優先する親は**わずか1.7%**。
記憶・計算等の認知能力はAIが代替可能となり、
認知能力特化型の学習塾は単体での提供価値が限界を迎えつつある。

2 | 需要の移行とポジショニング

教育投資マネーは「非認知能力」へ流入



当社の強み: 創業以来一貫して技術至上主義ではなく「**ココロの体力づくり(非認知能力の育成)**」を標榜。時代のニーズに完全に合致。

3 | 今後の成長とビジネス展開

教育事業者との連携機会が拡大

学習塾との連携

2020年 毎日個別塾5-Days
2026年 安藤塾

学習塾との連携実績を基盤に、非認知能力育成へのニーズの高まりを捉え、教育領域での連携をさらに拡大。

BtoC

個人顧客の
入会数の拡大

BtoB | 新収益基盤

教育機関への
ソリューション提供

事業機会はスポーツスクールから

教育領域全体へ

当社はこの需要を捉え、**教育業界の新たなプラットフォーマー**として飛躍します。

「部活動支援事業」、「福祉事業」とともにスケーリングは計画通りに進捗。売上高は大幅に増加。

トピックス

売上高

(百万円)

+18.0%
前年同期比

過去
最高
※1

1,551

FY25H1

1,830

FY26H1

営業利益

(百万円)

+156.7%
前年同期比

過去
最高
※1

106

FY25H1

272

FY26H1

部活動事業

① 今年度「24自治体」「私学7校」と契約締結完了。Q3以降の収益ストックを確保。

- 新規開拓（5件）：特別区・政令指定都市で「大型案件」を獲得
 - ・ 新規5件の内3件が特別区・政令指定都市での受託
 - ・ 成長戦略(フェーズ2)の特別区・政令指定都市へのスケーリングが順調に進捗
- 既存継続（19件）：極めて高いリピート率と「単価向上」を実現
 - ・ **継続率100%**という強固な顧客基盤を維持

放課後等デイサービス事業

② M&A(ウェルリソース社)により、「4事業所」を譲受。

- ・ 新たに運動学習支援の「FLEI」と自立学習支援の「ILFE」が当社グループに参画

③ M&A含め、新たに「9事業所」を開設。前年比145%。

- ・ 事業所数は、20事業所から**29事業所**へ急拡大

※1: FY25以降における同期業績比較(USGAAP)

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。

ソーシャル事業の進捗 I : 部活動契約の一斉受託

大都市圏から地方都市まで広範なエリアにおいて契約を締結し、**受託部活動数は過去最高**を更新。
2026年度より国策による部活動の「改革実行期間」が本格化する中で、**圧倒的国内No.1のトップランナー**として、
市場規模5,000億円※の部活動市場における**競争優位性を確保**。

国内トップランナーとしての実績

受託校数

478

前年同期比

+37.0%



株式会社 東京商工
リサーチ調べ
2025年12月時点

受託部活動数

2,224

前年同期比

+6.2%



株式会社 東京商工
リサーチ調べ
2025年12月時点

戦略の進捗および新規受託自治体

PHASE 1

実証実験・実績作り



完了

PHASE 2

政令指定都市・
特別区への展開



順調に進捗

PHASE 3

全国・地方都市への展開

< 新規受託自治体 >

- 神奈川県川崎市(人口:157万人)
- 神奈川県藤沢市(人口:44万人)
- 東京都大田区(人口:75万人)
- 埼玉県新座市(人口:17万人)
- 千葉県千葉市(人口:100万人)

ソーシャル事業の進捗 I :都市部から着実に拡大

政令指定都市・東京23区ともに受託数を伸ばしており、都市部を中心に着実に事業を拡大しています。

政令指定都市

3 / **7 市** (全20市中) **42.9%**

公募実施

受託中の都市

川崎市 首都圏

千葉市 首都圏

名古屋市 東海

■2026年7月～9月での追加受託都市

札幌市
京都市 公募実施9市 受託5市 受託率55.6%

東京23区

8 / **12 区** (全23区中) **66.7%**

公募実施

受託中の都市

千代田区

港区

新宿区

台東区

品川区

大田区

渋谷区

杉並区

■2026年7月～9月での追加受託都市

足立区
江戸川区 公募実施14区 受託10区 受託率71.4%

ソーシャル事業の進捗 I : 部活動受託自治体の拡大

2025年6月末

受託自治体数

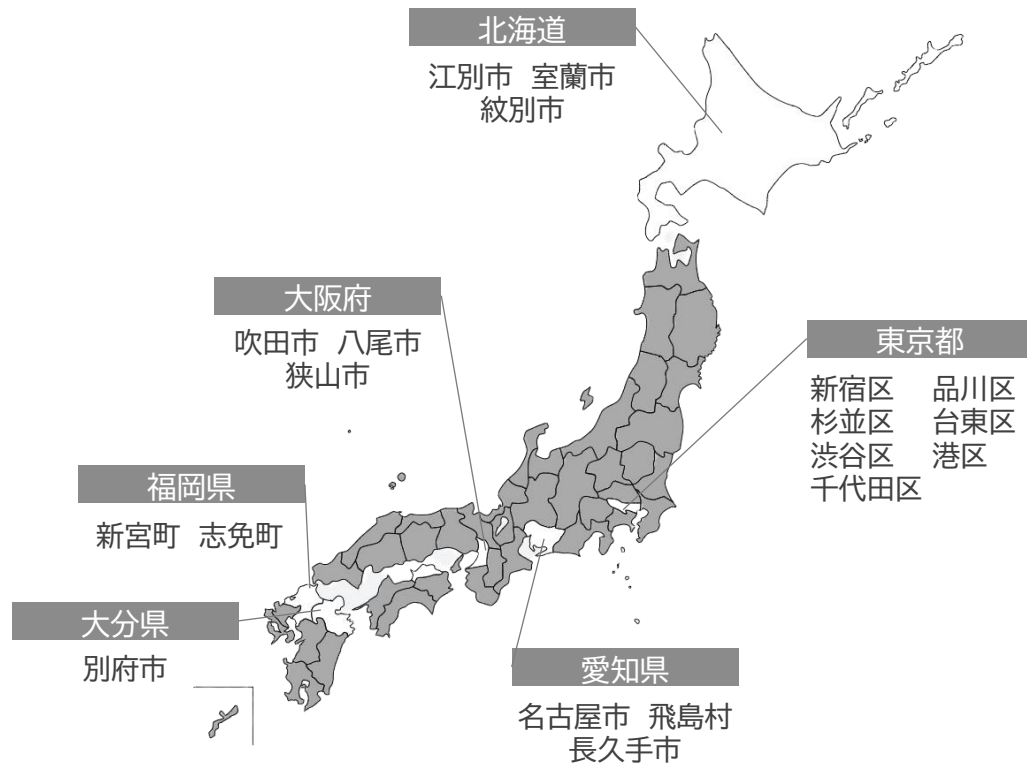
19

受託校数

349

受託部活動数

2,095



2026年6月末

受託自治体数

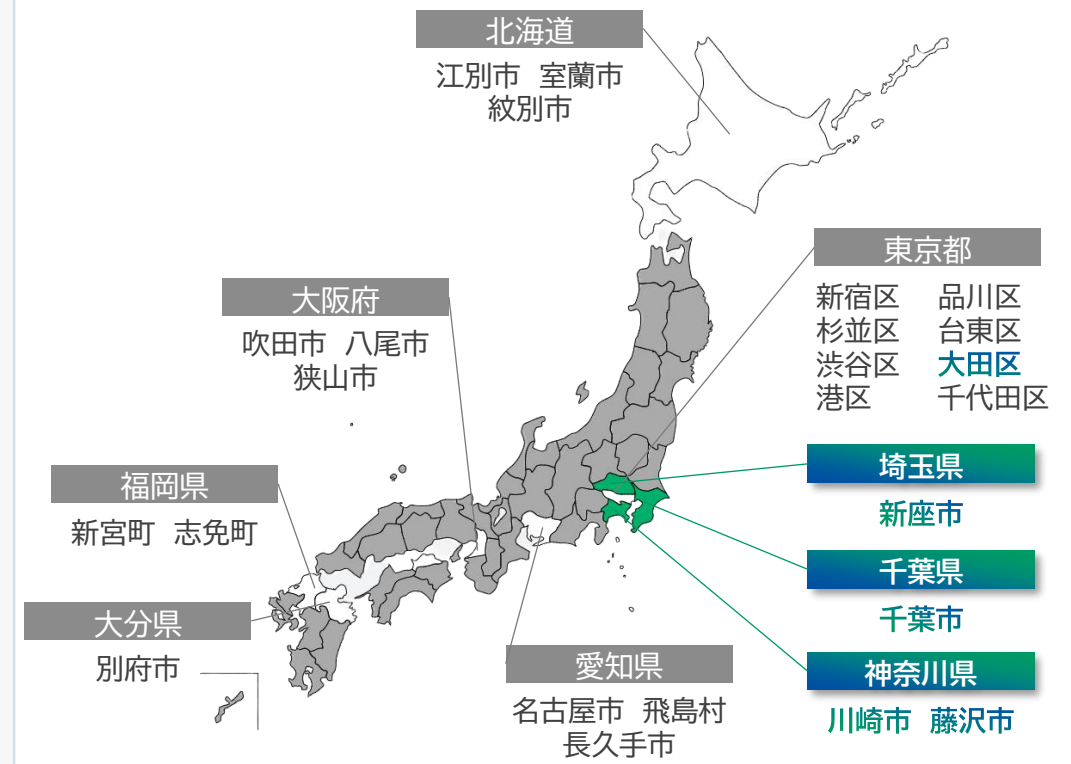
24

受託校数

478

受託部活動数

2,224



ソーシャル事業の進捗Ⅱ：基幹事業から「保育領域」への新規拡張

顧客接点を早期化する戦略により、リーフラス初となる「保育事業」へ本格参入。
最上流である「0歳児」との顧客接点を獲得し、子どもたちの成長を支える教育プラットフォームへ。

保育事業：株式会社 SWIFT JAPAN

6月23日に株式譲渡契約を締結し、7月1日に子会社化

小規模認可5園、企業主導型1園、学童保育1施設

全国1万以上の園と連携のある HRプロデュース社との協業

非認知能力測定システム「みらぼ」の導入や、
園内でのスクール開校により保育業界の課題を解決

✓ 保育事業への新規参入

既存事業

スポーツスクール事業・ソーシャル事業

公的給付に基づく強固で安定的な経営基盤を獲得し、新規のマーケットに参入。

新しい療育を行う放課後等デイサービスを新たに展開。療育の多角化により、これまで以上に幅広いニーズへの対応が可能となり、今後のドミナント戦略の土台を構築。

2026 1H における実績

事業所数 前年同期比
29 **+9事業所**

前年同期比成長率
+45%



LEIF
サッカー療育 放課後等デイサービス

- **既存事業**
サッカーを中心とした療育



FLEI
児童発達支援・放課後等デイサービス 運動学習支援

- **新規展開**
屋内運動中心の運動学習支援



放課後等デイサービス 自立学習支援

- **新規展開**
自立学習支援(PCスキルなど)

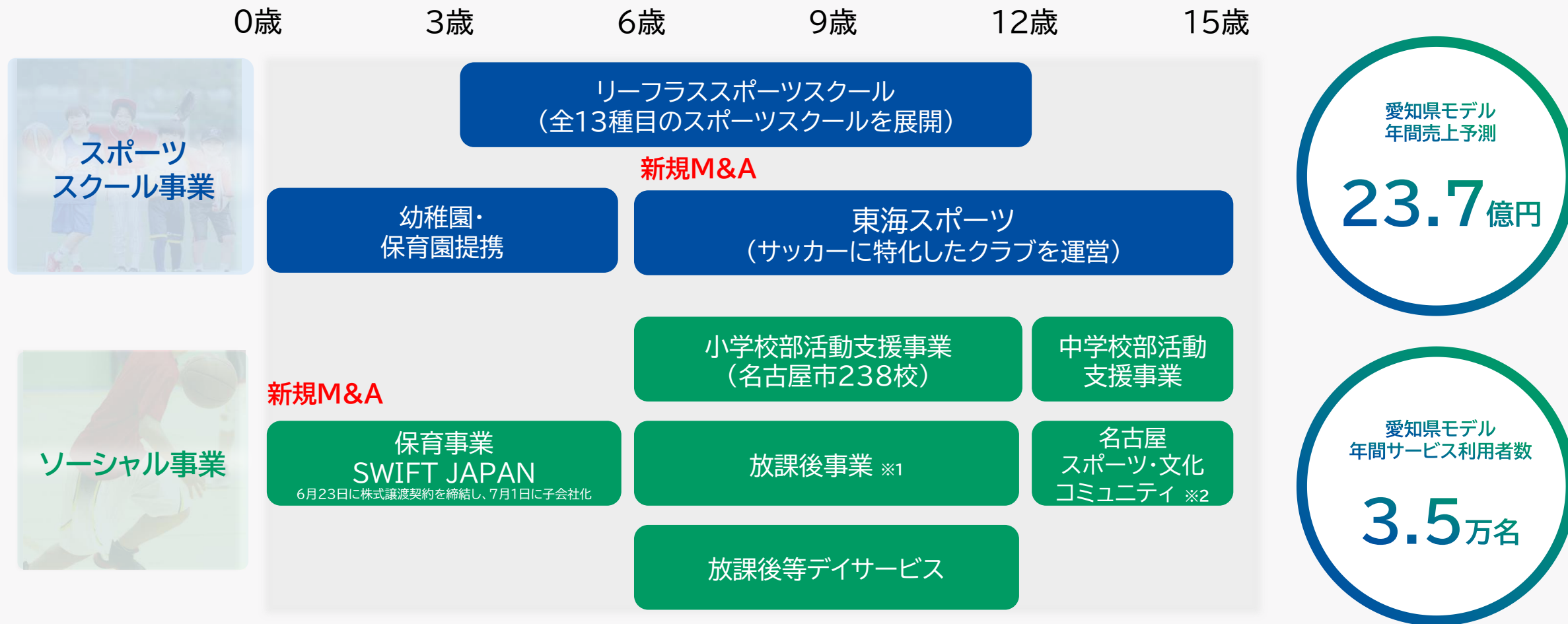


サービスの多角化に伴う
出店地域拡大

ドミナント戦略による
地域密着

リーフラスの実績: 愛知県における包括的な取り組み

愛知県においてはスポーツスクール・部活動・福祉事業・保育事業・放課後事業の融合によるドミナント戦略を展開。
「愛知県モデル」の包括的インフラを構築し、多様な社会課題の解決を実現。



本モデルにおいて得られたノウハウを活用し、より多くの社会課題の解決を図る

※1: 名古屋市立小学校の4～6年生を対象とした放課後の運動・文化活動の運営事業を受託。市内14区238校で実施。

※2: 名古屋市の部活動地域展開に伴い、中学生を対象とした土日クラブ活動の運営団体として、スポーツ・文化活動12クラブの運営・指導を実施。

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。

1. 会社紹介
2. エグゼクティブサマリー
3. 2026年12月期 上半期 連結業績
4. 成長戦略の進捗状況
- 5. 連結財政状態**
6. 2026年12月期通期 連結業績予測
7. Appendix
 - ・ 成長戦略
 - ・ キャピタル・アロケーション
 - ・ 参考資料

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)	2025/12/31	2026/6/30	増減額	増減率
流動資産	3,473	3,457	-16	-0.5%
固定資産	1,202	1,481	279	23.2%
資産合計	4,675	4,938	263	5.6%
流動負債	2,250	2,296	46	2.1%
固定負債	579	718	139	24.1%
負債合計	2,828	3,014	186	6.6%
純資産合計	1,847	1,924	77	4.2%
負債・純資産合計	4,675	4,938	263	5.6%

キャッシュ・フローは依然として潤沢。

(百万円)	FY25H1	FY26H1
営業活動によるキャッシュ・フロー	313	253
投資活動によるキャッシュ・フロー	-47	-213
財務活動によるキャッシュ・フロー	-306	28
現金及び現金同等物の増減額	-40	68
現金及び現金同等物期末残高	2,498	2,592

1. 会社紹介
2. エグゼクティブサマリー
3. 2026年12月期 上半期 連結業績
4. 成長戦略の進捗状況
5. 連結財政状態
- 6. 2026年12月期通期 連結業績予測**
7. Appendix
 - ・ 成長戦略
 - ・ キャピタル・アロケーション
 - ・ 参考資料

2026年12月期通期 連結業績予測

連結業績予測に変更はなし。予定通り、売上高、営業利益ともに「**二桁成長**」の予測を継続。

(百万円)	FY24	FY25	FY26	YoY 増減額	YoY 増減率
売上高	10,330	11,728	(High) 15,000	(High) 3,272	(High) 27.9%
			-	-	-
			(Low) 13,000	(Low) 1,272	(Low) 10.8%
営業利益	520	627	(High) 840	(High) 213	(High) 33.9%
			-	-	-
			(Low) 710	(Low) 83	(Low) 13.2%
営業利益率	5.0%	5.3%	(High) 5.6%	(High)	0.3%
			-	-	-
			(Low) 5.5%	(Low)	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. 2026年12月期 上半期 連結業績
4. 成長戦略の進捗状況
5. 連結財政状態
6. 2026年12月期通期 連結業績予測
- 7. Appendix**
 - **成長戦略**
 - キャピタル・アロケーション
 - 参考資料

選ばれ続けるための「サービス品質強化」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	● 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	● 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	サービス品質強化	● 品質強化を目的としたスクール巡回(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 ● 各支社に代行スクール要員を配置し、有給休暇の取得促進による職場環境の改善・従業員エンゲージメント向上を通じたサービス品質の強化
	シェア拡大およびブランディング・集客力強化	● 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

受託校数 **478**校 売上 約**21**億円
2026年6月末 2025年

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)

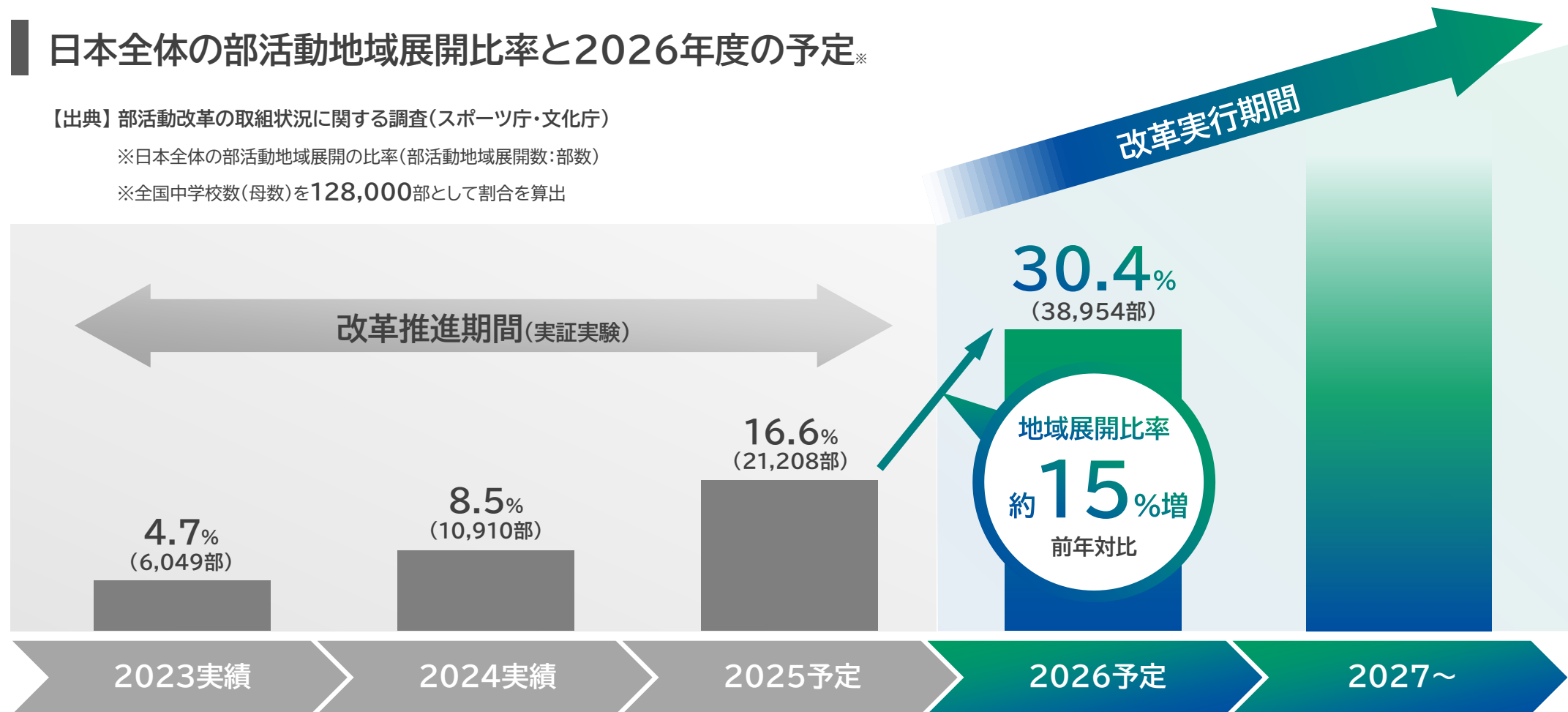
日本政府は、2026年度に休日部活動の「30%以上」を地域・民間へ移行予定と発表。

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

- 部活動受託数: **478校 2,224部活**
- 自治体からのリピート率(継続率): **100%**

② 「国」とのネットワーク

- スポーツ庁受託事業: 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

- 自治体との連携実績 (2013年～2025年累計)
 - ・ 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」

- 事業展開地域: **47都道府県に展開し、日本全国を網羅**
- 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」

- 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
 - ・ 2013年部活動受託以降、重大事故・怪我: **0件**

⑥ スポーツに特化した「保険サービス」

- 損害保険代理店事業への参入により、「指導・運営+保険」の**一体型サービス**を構築
- 全国の部活動・スクール会員基盤とスポーツ現場のノウハウを活かし、**スポーツ特化型の独自保険サービス**を開発

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

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

実証実験・実績作り



完了

● 実績(2025年実績)

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

PHASE 2

「**政令指定都市**」への展開※



現在地

● ターゲット

政令指定都市 約**1,600**校

※政令指定都市現受託校数: 約**375**校

東京23区 約**500**校

※東京23区現受託校数: 約**175**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

PHASE 3

全国・地方都市への展開※



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

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

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

- 単価向上による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社員あたり会員数向上(低年齢層クラス増設)

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

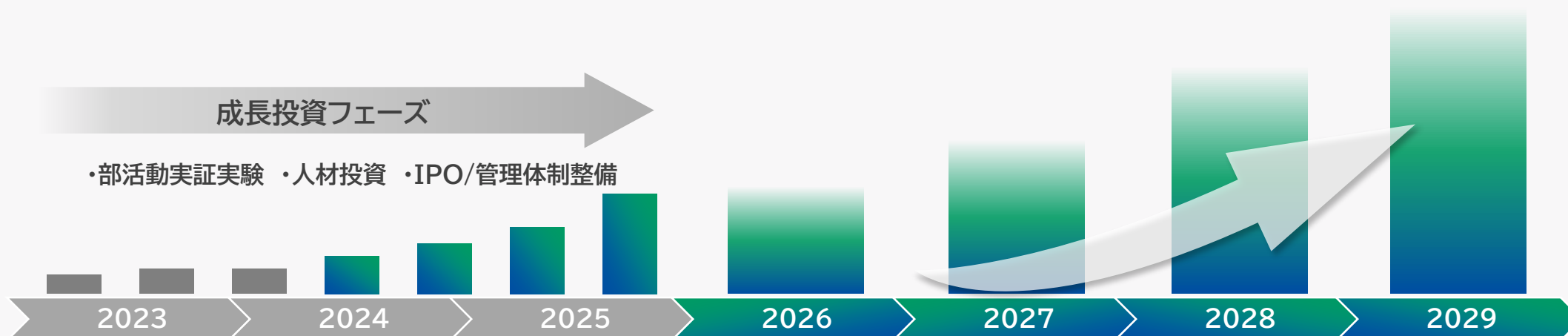
- DX・AI化による業務効率化、人員数の抑制
- 管理コストの固定化

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

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。

1. 会社紹介
2. エグゼクティブサマリー
3. 2026年12月期 上半期 連結業績
4. 成長戦略の進捗状況
5. 連結財政状態
6. 2026年12月期通期 連結業績予測
- 7. Appendix**
 - ・ 成長戦略
 - ・ キャピタル・アロケーション**
 - ・ 参考資料

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

過去買収企業
PMI成功

M&A実績	過去の買収実績	● 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
M&A方針	目的	● 「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	● 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
	国内外におけるターゲット・狙い	「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 ● 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

※：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. 2026年12月期 上半期 連結業績
4. 成長戦略の進捗状況
5. 連結財政状態
6. 2026年12月期通期 連結業績予測
- 7. Appendix**
 - 成長戦略
 - キャピタル・アロケーション
 - **参考資料**

調整後営業利益について

調整後営業利益は、一般に公正妥当と認められた会計原則(GAAP)に準拠して計算されていない財務指標(総称して「非GAAP財務指標」)であり、調整後営業利益という用語の使用は、他社が報告する同様の指標とは異なる場合があります。また、同様の名称の他の指標と比較できない場合があります。当社は、非GAAP財務指標が、当社の過去の事業運営に関して投資家に有用な情報を提供すると考えています。当社は、非GAAP財務指標を補足的な業績指標として提示しています。これは、非GAAP財務指標が、GAAPに基づく業績との比較評価を容易にし、期間ごとに変動する一部の項目の影響を分離できると考えているためです。具体的には、調整後営業利益により、買収関連費用や経営陣が当社のコア事業運営を反映していないと考えるその他の項目など、当社のコア事業を直接反映していないと当社が考える特定の項目の影響を除外して、当社の業績を評価することができます。非GAAP財務指標は、社内で当社の事業運営を評価するために使用される主要業績評価指標としても機能し、経営幹部を含む経営陣のインセンティブ報酬の決定に関連して使用されます。

(百万円)	FY25 H1	FY26 H1
営業利益	68	92
M&Aコスト	-	47
調整後営業利益	68	140

※：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＋M&A関連コスト

〈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

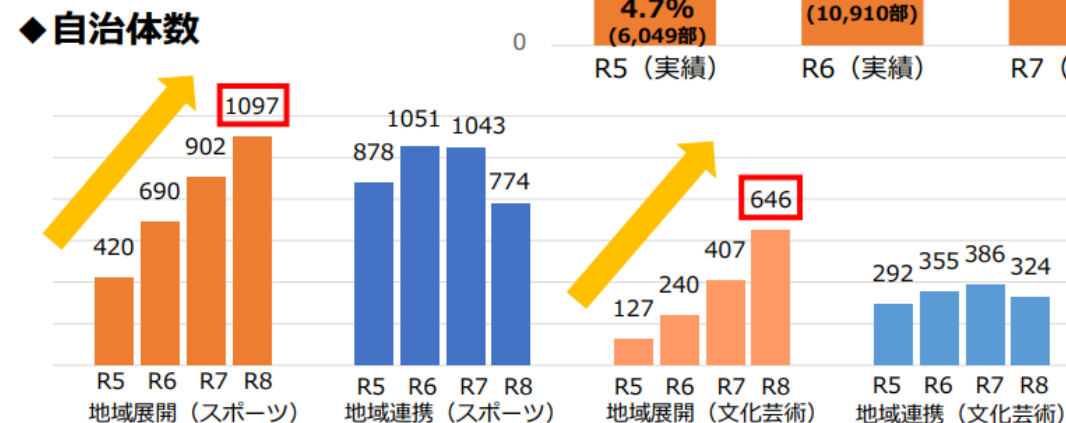
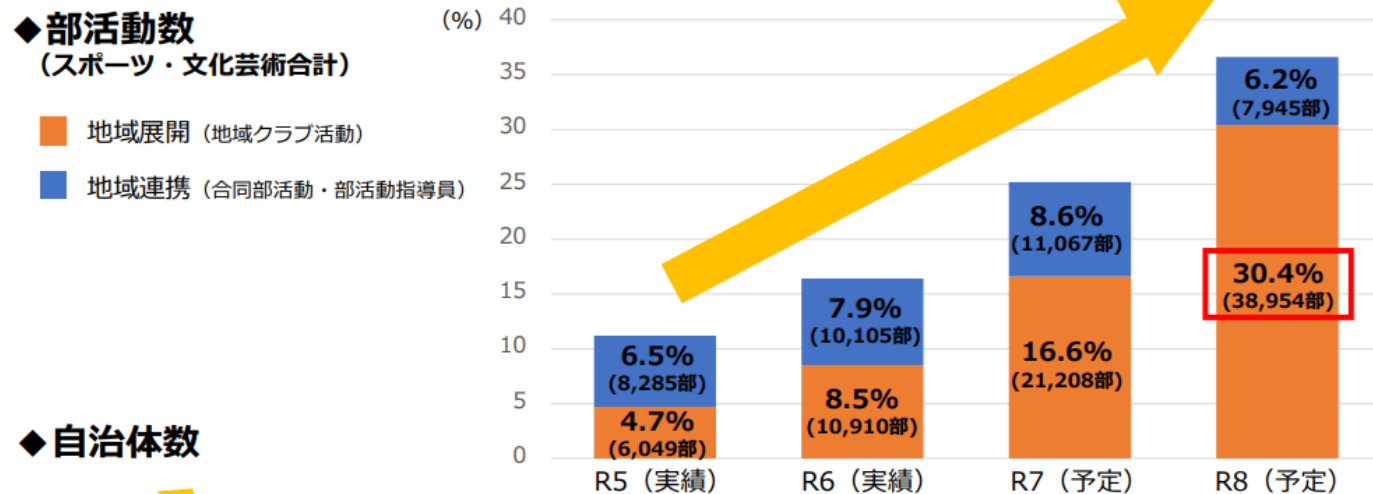
「部活動改革及び地域クラブ活動の推進等に関する総合的なガイドライン」の概要（主な内容）

改革の理念等	●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		
	【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ての対応	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	●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	●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