



2025年12月期 第3四半期 決算説明資料

リーフラス株式会社（Nasdaq：LFS） | 2025年12月

この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。登録届出書の「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。

※本資料は英語版の米国東部時間2025年12月18日公表の「Q3 FY2025 Financial Results 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. 会社概要

2. ビジネスモデルと事業シーズナリティ

3. 部活動事業のマーケットと売上割合推移

4. ハイライト

5. 2025年12月期 第3四半期実績

6. 業績予測

7. Appendix



当社は、「**スポーツを変え、デザインする。**」という企業理念を掲げております。

学校、家庭、行政等が直面する社会課題は、スポーツを通した社会貢献や教育指導により解決できると信じております。

会社情報

● 社名	リーフラス株式会社(英文社名:LEIFRAS CO., LTD.)
● 会社設立日	2001年8月28日
● 代表者	代表取締役 伊藤清隆
● 本社所在地	東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー20F
● 従業員数	3,718名(2024年12月現在)
● ティッカーシンボル	LFS

スポーツスクール事業

安定成長を支える基盤事業「スポーツスクール事業」

当社の基盤事業であるスポーツスクール事業は、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。創業以来、「認めて、褒めて、励まし、勇気づける」という指導理念のもと、一貫して子どもの非認知能力育成に取り組んでまいりました。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総合的な指導プログラムが、業界における当社の差別化要因となっております。当社は2025年9月30日現在、当社は日本全国4,500ヶ所以上でスポーツ教室を展開し、71,500名以上の会員を有しており、会員数およびスクール数の両面において、日本最大級の子ども向けスポーツスクール運営会社として認知されております。加えて、2022年に開始した大学との共同研究により、非認知能力を可視化する独自の測定システム「みらぼ」を開発いたしました。科学的な知見に基づき、子どもたち一人ひとりの成長を客観的に測定し、支援することで、教育サービスの付加価値を一層高めております。



株式会社 東京商工
リサーチ調べ
2024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
企業売上上位10社の会員数で比較
・会員数の定義として、会員が同種目・異種目に問わず、
複数のスクールに通う場合はスクール数と同数とする。



株式会社 東京商工
リサーチ調べ
2024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
企業売上上位10社のスクール数で比較
・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。



ソーシャル事業 | 部活動支援事業

成長戦略の中核を担う「部活動支援事業」

スポーツスクール事業における経験とノウハウを基盤に、地域の多様なニーズに応えるスポーツ指導員の派遣を主とする部活動支援事業を展開しております。部活動支援事業では、学校の部活動でスポーツ指導を提供し、地域との連携をコーディネートしております。当社は部活動支援事業における先駆者として独自の地位を確立しており、既に大きな市場シェアを獲得しております。部活動の地域展開に対する需要が高まる中、当社はこのトレンドを捉え、提供するサービスを拡充することで事業拡大を図ります。2025年9月30日現在、当社は全国360校の支援実績を有しております。

これまでの経験で培ったノウハウを活かし、一つひとつの地域に寄り添いながら、子どもたちの豊かな成長と持続可能な部活動の実現に向けて、引き続き貢献してまいります。



ソーシャル事業 | 放課後等デイサービス事業

社会貢献と事業成長を両立する「放課後等デイサービス事業」

当社の成長分野の一つである福祉事業として、スポーツ療育に特化した放課後等デイサービス「LEIF(リーフ)」を運営しており、発達に特性のある子どもたちに対し、スポーツを通じた自立支援を行っております。チームスポーツであるサッカーを主軸とした独自のプログラムにより、子どもたちのコミュニケーション能力、協調性、自己肯定感、そして目標に向けてやり抜く力といった、社会生活に不可欠なスキルを育んでおります。更に、保護者向けワークショップや研修を実施し、発達に特性のある子どもたちをより良く支えるための知識とスキルを身につけていただく取り組みも行っております。2024年12月現在、全国18事業所で事業を展開しております。

今後もこれまで培ったノウハウを活かし、全国各地に支援の輪を広げてまいります。



1. 会社概要
2. ビジネスモデルと事業シーズナリティ
3. 部活動事業のマーケットと売上割合推移
4. ハイライト
5. 2025年12月期 第3四半期実績
6. 業績予測
7. Appendix



ビジネスモデル

現在、当社の収益は、主に「**スポーツスクール事業**」と「**ソーシャル事業**」という2つの主要な事業セクターから生み出されています。

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

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」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

- ・主に業務委託契約料

事業シーズナリティ

当社の事業には「季節的」な変動があります。

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。

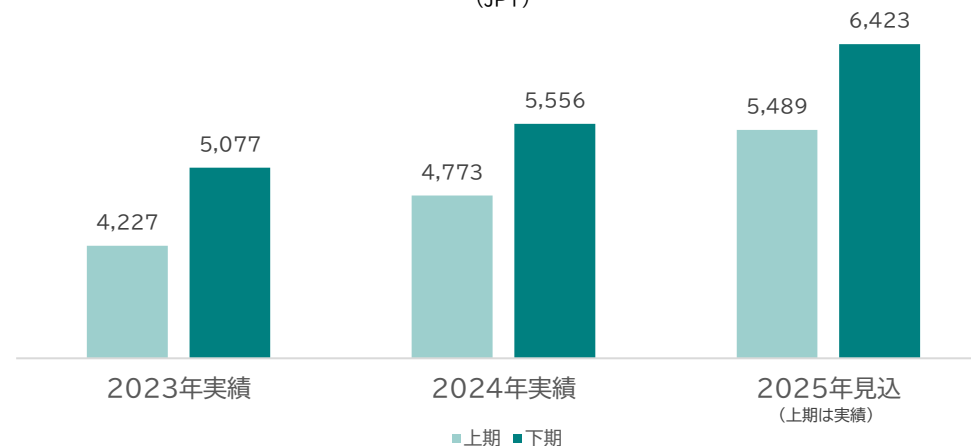
ソーシャル事業の季節性

- ・ 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。

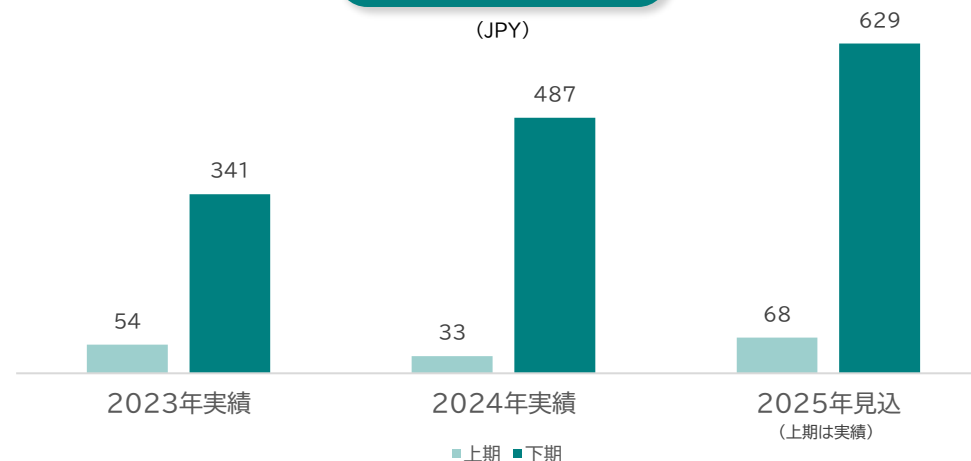
売上高

(JPY)



営業利益

(JPY)



1. 会社概要
2. ビジネスモデルと事業シーズナリティ
3. 部活動事業のマーケットと売上比率推移
4. ハイライト
5. 2025年12月期 第3四半期実績
6. 業績予測
7. Appendix



部活動事業のマーケット

- 日本全国の中学校数は公立・私立を合わせて約9,800校。(2025年度)

(出典:政府統計ポータルサイトURL: https://www.e-stat.go.jp/stat-search/files?page=1&stat_infid=000040309509)

- スポーツ庁が進める部活動改革の方針(公表データ)

- ・ 2023年度～2025年度までは改革推進期間として、各地方公共団体にて実証実験を推進してきたが、2026年度以降は「改革実行期間」として、本格的に学校単位から地域・民間団体への移行が実行される。
- ・ 平日部活動については、各種課題を解決しつつ、さらなる改革を推進。まずは、国において、地方公共団体が実現可能な活動のあり方や課題への対応策の検討等を行うとともに、地方公共団体において地域の実情等に応じた取組を進める。
- ・ 休日部活動については、現時点で着手していない地方公共団体含め、改革実行期間内に、原則、すべての学校部活動において地域展開の実現を目指す。



(出典:スポーツ庁「地域スポーツ・文化芸術創造・クラブ活動改革実行会議」最終概要① https://www.mext.go.jp/sports/content/20250516-spt_ori para-000042507_0101.pdf)

※各年度の期間は、4月～翌年3月の期間です

補足資料

● 全国公立・私立中学校数

※e-Stat参照(https://www.e-stat.go.jp/stat-search/files?stat_infid=000040309509)

- ・ 令和7年度：**9,827校**

● スポーツ庁：部活動改革の方向性

※スポーツ庁：部活動改革ポータルサイト参照(https://www.mext.go.jp/sports/b_menu/sports/mcatetop01/list/1372413_00003.htm)

1. 改革の目的・理念

- ・ 子どもたちが多様なスポーツ・文化活動を選べる機会を、学校単位から「地域全体」で連携して確保・充実させ、持続可能な活動環境を構築する
- ・ 学校部活動が担ってきた教育的意義を継承しつつ、学校の働き方改革や指導環境を整備する

2. 今後の改革の進め方

- ・ **ロードマップ：「改革実行期間」は令和8～13年度（前期：令和8～10年度→中間評価→後期：令和11～13年度）**
- ・ **休日部活動：原則、期間内に全ての学校で地域展開を目指す（困難な地域は当面、部活動指導員配置等で対応）**
- ・ **平日部活動：課題を解決しながら、平日を含めた更なる改革を推進**

3. 主な事業内容

- I. **部活動の地域展開・地域クラブ活動推進事業（18億円）** ※中学校部活動の地域移行を推進するため、地方公共団体への経費補助と伴走支援を行う
 - ・ 活動推進（補助金）クラブ運営費（指導者謝金等）、経済的に困難な生徒の参加費、活動を支える体制整備（コーディネーター配置等）を補助
 - ・ 伴走支援（委託等）相談窓口の設置やアドバイザー派遣による支援、課題解決のサポート、安全や指導の質を高める手引きの作成等を行う
- II. **中学校における部活動指導員の配置支援（15億円）**
 - ・ 地域移行が完了するまでの間、中学校に「部活動指導員」を配置することを支援し、指導体制を確保
- III. **地域における新たなスポーツ環境の構築等（3億円）**
 - ・ 「総合型地域スポーツクラブ」の設立支援
 - ・ 民間のスポーツ施設やデジタル技術（マッチングアプリなど）を活用し、クラブの運営を支援

4. 費用負担

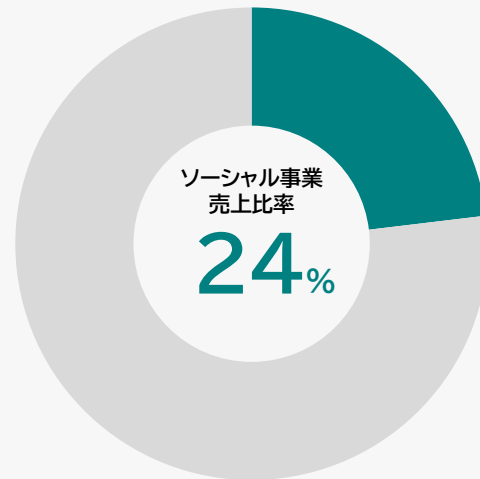
- ・ **受益者負担と公的負担（国・都道府県・市区町村）のバランスを検討**
- ・ 家庭の経済格差が活動格差につながらないよう、経済的に困窮する世帯への支援を行う

ソーシャル事業売上比率推移

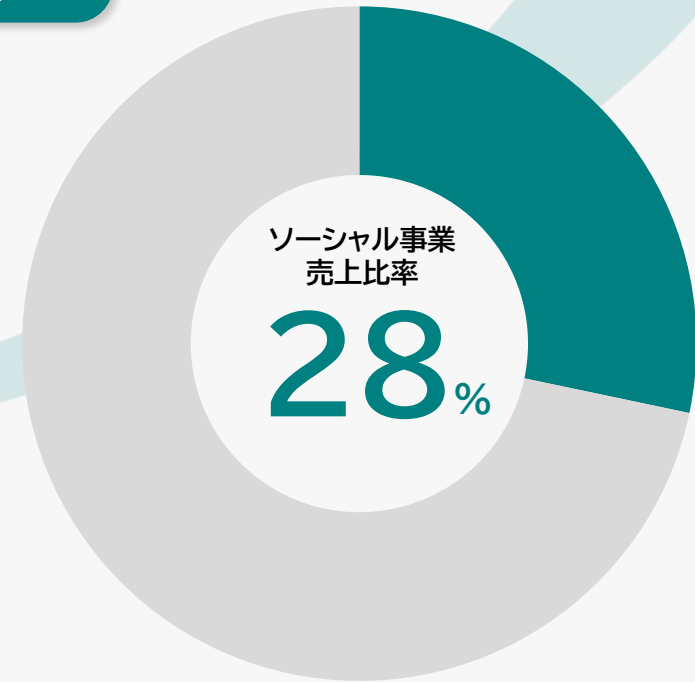
- 売上比率に占めるソーシャル事業(部活動支援事業)の拡大
- マーケット拡大に連動した委託契約の安定的なシェアの確保

ソーシャル事業売上割合推移

- ソーシャル事業売上高
- スポーツスクール事業売上高



2023年通期



2025年第3四半期

1. 会社概要
2. ビジネスモデルと事業シーズナリティ
3. 部活動事業のマーケットと売上割合推移
- 4. ハイライト**
5. 2025年12月期 第3四半期実績
6. 業績予測
7. Appendix



業績サマリー

- スポーツスクール事業及びソーシャル事業(部活動支援事業・放課後等デイサービス事業)の推進により業績は堅調に推移。
- スポーツスクール事業は3月は卒業シーズンのため会員数が減少し、入学シーズン(4月～6月)には増加。イベント収益も3月、8月、12月の学校休暇期間にピークを迎える。また、ソーシャル事業の収益はサービス提供時に受け取るが、一部の行政との契約においては、支払いが3月に行われるため季節性がある。従って、上期の利益は少なく下期かけて利益が最大化するプロセスとなっている。

売上高

2025年12月期Q3
57,823千ドル
 (JPY: 8,556百万円)
 前年同期比 **+15.3%**
 2024年12月期Q3: 50,142千ドル
 (JPY: 7,419百万円)

営業利益

2025年12月期Q3
2,404千ドル
 (JPY: 355,756千円)
 前年同期比 **+49.1%**
 2024年12月期Q3: 1,612千ドル
 (JPY 238,537千円)

純利益

2025年12月期Q3
1,532千ドル
 (JPY: 226,687千円)
 前年同期比 **+0.7%**
 2024年12月期Q3: 1,521千ドル
 (JPY: 225,072千円)

スポーツスクール会員数

2025年12月期Q3
71,529名
 前年同期比 **+2.3%**
 2024年12月期Q3: 69,924名

社員一人あたりの売上 (スポーツスクール事業)

2025年12月期Q3
65千ドル
 (JPY: 9,559千円)
 前年同期比 **+6.2%**
 2024年12月期Q3: 61千ドル
 (JPY: 9,003千円)

部活動受学校数

2025年12月期Q3
360校
 前年同期比 **+53.2%**
 2024年12月期Q3: 235校

換算レート FY2025Q3 : 147.97 JPY/USD

1. 会社概要
2. ビジネスモデルと事業シーズナリティ
3. 部活動事業のマーケットと売上割合推移
4. ハイライト
5. 2025年12月期 第3四半期実績
6. 業績予測
7. Appendix



連結損益計算書

- スポーツスクール事業の会員数増加及びソーシャル事業(部活動支援事業・放課後等デイサービス事業)における契約学校数の拡大が業績を牽引
- 事業拡大に伴う費用増を吸収し、営業利益は前年同期比で49.1%増加
- IPO関連費用コストの税金による影響を受け、純利益は+0.7%増加

サマリー

(千ドル)		2024年9月期3Q	2025年9月期3Q	増減額	増減率
売上高	USD(千ドル) JPY(千円)	50,142 7,419,461	57,823 8,556,096	7,681 1,136,635	15.3%
売上原価	USD(千ドル) JPY(千円)	-36,351 -5,378,877	-41,530 -6,145,160	-5,179 -766,283	14.2%
売上総利益	USD(千ドル) JPY(千円)	13,791 2,040,584	16,293 2,410,936	2,502 370,352	18.1%
販売費及び一般管理費	USD(千ドル) JPY(千円)	-12,179 -1,802,047	-13,889 -2,055,181	-1,710 -253,134	14.0%
営業利益	USD(千ドル) JPY(千円)	1,612 238,537	2,404 355,756	792 117,219	49.1%
税引前利益	USD(千ドル) JPY(千円)	1,722 254,833	2,326 344,143	604 89,310	35.0%
当期純利益	USD(千ドル) JPY(千円)	1,521 225,072	1,532 226,687	11 1,615	0.7%

換算レート FY2025Q3 : 147.97 JPY/USD

売上高の推移

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な成長を実現

売上高 **42** 百万ドル
(JPY:6,197百万円)
(前年同期比 **+8.9%**)

増収要因

- 会員数の増加
会員数1,605名増加により、**210万ドル**の増収に貢献
(JPY:316百万円)
- イベント事業の好調
イベント参加者数6,148名増加により、**80万ドル**の増収に貢献
(JPY:113百万円)

ソーシャル事業

契約学校数の大幅増により、高成長を継続

売上高 **16** 百万ドル
(JPY:2,359百万円)
(前年同期比 **+36.4%**)

増収要因

- 契約学校数の増加
契約学校数125校増加により、**340万ドル**の増収に貢献
(JPY:505百万円)
- 放課後等デイサービスの拡大
同サービスの売上が**60万ドル**増加
(JPY:86百万円)

換算レート FY2025Q3 : 147.97 JPY/USD

1. 会社概要
2. ビジネスモデルと事業シーズナリティ
3. 部活動事業のマーケットと売上割合推移
4. ハイライト
5. 2025年12月期 第3四半期実績
- 6. 業績予測**
7. Appendix



2025年 通期着地見込み

- 売上高は、7,810万ドルから8,050万ドルの間を見込んでおり、これは2024年通期と比較して 11.9%から15.3%の成長 に相当します。
- 部活動のマーケット拡大に対応し、ソーシャル事業の売上が拡大。
- 営業利益は、390万ドルから470万ドルの間を見込んでおり、これは2024年通期の350万ドルと比較したものです。
- 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。

	2023年・2024年対比				2024年・2025年対比			
(千ドル)	2023年12月期 実績	2024年12月期 実績	増減額	増減率	2024年12月期 実績	2025年12月期 見込み	増減額	増減率
売上高	62,878 (JPY:9,304,012千円)	69,809 (JPY:10,329,658千円)	6,931 (JPY:1,025,656千円)	11.0%	69,809 (JPY:10,329,658千円)	80,449 (JPY:11,904,482千円)	10,690 (JPY:1,581,824千円)	15.3%
						- (JPY:11,561,952千円)	- (JPY:1,232,294千円)	-
営業利益	2,674 (JPY:395,655千円)	3,513 (JPY:519,757千円)	839 (JPY:124,102千円)	31.4%	3,513 (JPY:519,757千円)	4,707 (JPY:696,475千円)	1,194 (JPY:176,717千円)	34.0%
						- (JPY:580,000千円)	- (JPY:60,243千円)	-
営業利益率	4.3%	5.0%	0.7%	18.3%	5.0%	3,920 (JPY:580,000千円)	407 (JPY:60,243千円)	11.6%
						5.8%	0.8%	16.0%
						-	-	-
						5.0%	0.0%	0.0%

換算レート FY2025Q3 : 147.97 JPY/USD

1. 会社概要
2. ビジネスモデルと事業シーズナリティ
3. 部活動事業のマーケットと売上割合推移
4. ハイライト
5. 2025年12月期 第3四半期実績
6. 業績予測
7. Appendix



連結貸借対照表

- 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

サマリー

(千ドル)		2024年12月末	2025年9月末	増減額	増減率
流動資産	USD(千ドル)	22,322	22,154	-168	-0.8%
	JPY(千円)	3,303,016	3,278,059	-24,957	
固定資産	USD(千ドル)	8,060	10,147	2,087	25.9%
	JPY(千円)	1,192,649	1,501,460	308,811	
資産合計	USD(千ドル)	30,382	32,301	1,919	6.3%
	JPY(千円)	4,495,665	4,779,519	283,854	
流動負債	USD(千ドル)	19,270	19,275	5	0.03%
	JPY(千円)	2,851,333	2,852,179	-846	
固定負債	USD(千ドル)	4,078	4,258	180	4.4%
	JPY(千円)	603,477	630,013	-26536	
負債合計	USD(千ドル)	23,348	23,533	185	0.8%
	JPY(千円)	3,454,810	3,482,192	-27,382	
純資産合計	USD(千ドル)	7,034	8,768	1,734	24.6%
	JPY(千円)	1,040,855	1,297,327	256,472	
負債・純資産合計	USD(千ドル)	30,382	32,301	1,919	6.3%
	JPY(千円)	4,495,665	4,779,519	283,854	

換算レート FY2025Q3 : 147.97 JPY/USD

連結キャッシュ・フロー

- 営業CF: 純利益の計上に加え契約負債の増加などにより、前年同期の支出から大幅に改善したことでプラスに転じた
- 投資CF: 主に有形固定資産の取得による支出
- 財務CF: 主に長期借入金及び社債の返済による支出

サマリー

(千ドル)		2024年12月期Q3	2025年12月期Q3
営業活動によるキャッシュ・フロー	USD(千ドル)	-712	2,208
	JPY(千円)	-105,359	326,737
投資活動によるキャッシュ・フロー	USD(千ドル)	-309	-328
	JPY(千円)	-45,705	-48,478
財務活動によるキャッシュ・フロー	USD(千ドル)	-1,514	-2,569
	JPY(千円)	-224,058	-380,138
現金及び現金同等物の増減額	USD(千ドル)	-2,535	-689
	JPY(千円)	-375,122	-101,879
現金及び現金同等物期末残高	USD(千ドル)	15,909	16,467
	JPY(千円)	2,354,160	2,436,676

換算レート FY2025Q3 : 147.97 JPY/USD



お問い合わせ先

リーフラス株式会社 IR・PR部

Email: ir@leifras.co.jp