各位

2026年10月20日
ネイス株式会社
（証券コード：589A　東証グロース）

2026年8月期 通期決算説明会書き起こしの公開のお知らせ

平素より株別のご高配を賜り、誠にありがとうございます。

当社は、2026年10月19日に開催いたしました「2026年8月期 通期決算説明会」の書き起こしを掲載いたしましたので、お知らせいたします。

記

■オンライン決算説明会の概要
１．日 時　　2026年10月19日（月） 16:00～17:00
２．形 式　　Zoomウェビナーによるオンライン配信
３．登壇者　　代表取締役社長 南　友介
４．内 容　　2026年8月期通期決算説明および質疑応答

書き起こしは、次ページ以降に記載しております。

〈参考情報〉
「2026年8月期 決算短信」はこちら
「2026年8月期 決算説明資料」はこちら

以　上



▮ ご挨拶

南友介氏（以下、南）：皆様、こんにちは。ネイス株式会社代表取締役社長の南です。本日はご多忙のところ、当社の決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

6 月に東証グロース市場へ上場し、今回が上場後はじめての通期決算のご報告になります。30 分ほどお時間をいただきます。どうぞよろしくお願いいたします。資料は、10 月 15 日に開示した決算補足説明資料と同様のものになります。

▮ サマリ（p.2）

南：まず、今日お伝えしたいことを最初にまとめます。



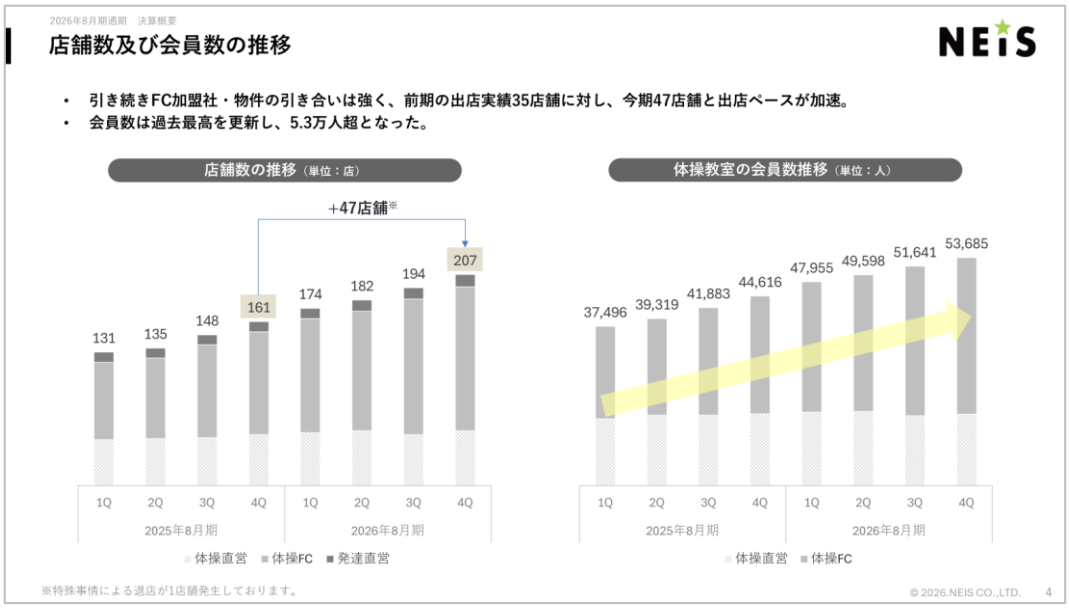
2026 年 8 月期は、売上高 36 億 5,400 万円。前期比 28%の増収で、計画どおりに着地しました。経常利益は 6 億 600 万円、前期比 69%の増益です。

ただし、経常利益は業績予想の 6 億 8,000 万円に対して 10.8%届きませんでした。率直にお詫び申し上げます。

未達の理由ははっきりしています。期の途中で、営業企画、FC 本部、品質管理など、本部の人員を大きく増やしました。これは私が判断した投資です。出店を年 50 店、60 店と続けていくには、いまの本部体制では足りないと考えたからです。あわせて、直営と FC の出店比率が計画と異なったことも影響しました。
事業そのものは強く推移しています。出店は過去最高の 47 店舗。会員数も 5 万 3,000 人を超えました。

続いて、2027 年 8 月期の見通しです。売上高は 43 億 5,000 万円、19%の増収。出店は 58 店舗を計画しています。
一方、経常利益は 4 億 5,000 万円と、前期比で減益の計画です。これには理由が 2 つあります。
ひとつは、前期に計上した直営店の譲渡益を、今期の計画にはまったく入れていないこと。もうひとつは、海外事業や新規事業への先行投資です。
この 2 つを除けば、利益は引き続きしっかり伸びる計画です。詳しくは後ほど、増減要因のページでご説明します。

▮ 店舗数及び会員数（p.4）
南：それでは、通期の決算概要です。まず事業の土台となる、店舗数と会員数です。

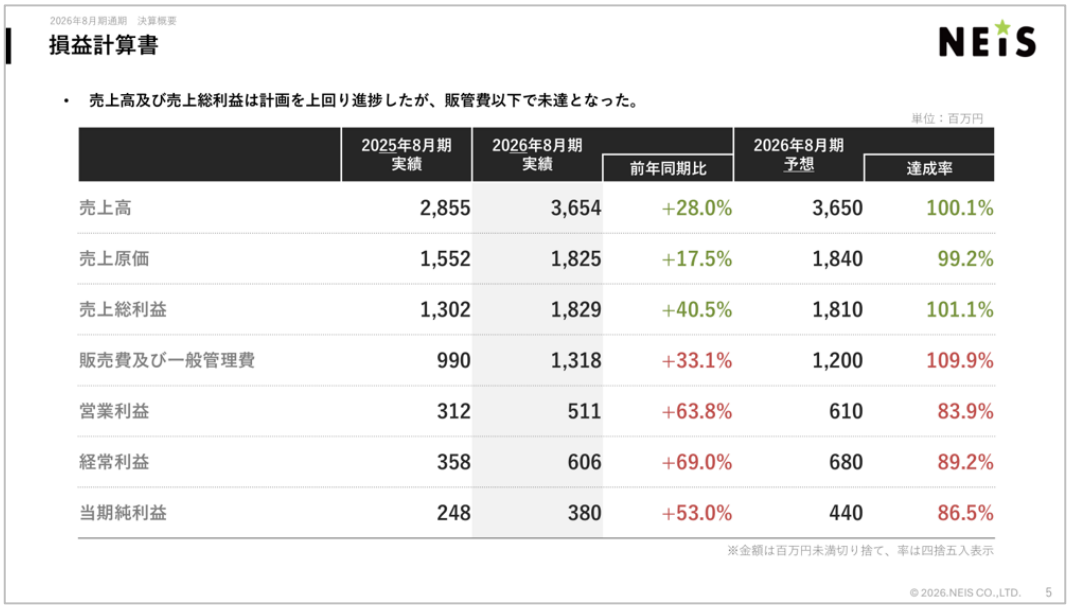


左のグラフ、期末の店舗数は 207 店舗。前期末の 161 店舗から、47 店舗を新たに出店しました。前期の出店が 35 店舗でしたので、ペースは 1.3 倍以上に上がっています。
FC 加盟社の皆さま、そしてショッピングセンターなどデベロッパー様からのお引き合いが、引き続き非常に強い状況です。

右のグラフは体操教室の会員数です。期末で 5 万 3,685 人。8 四半期連続で過去最高を更新しています。
店舗を増やせば会員が増え、会員が増えれば月会費という安定した売上が積み上がる。この積み上げ型のモデルが、当社の一番の強みです。

▌損益計算書（p.5）

南：続きまして、PL です。

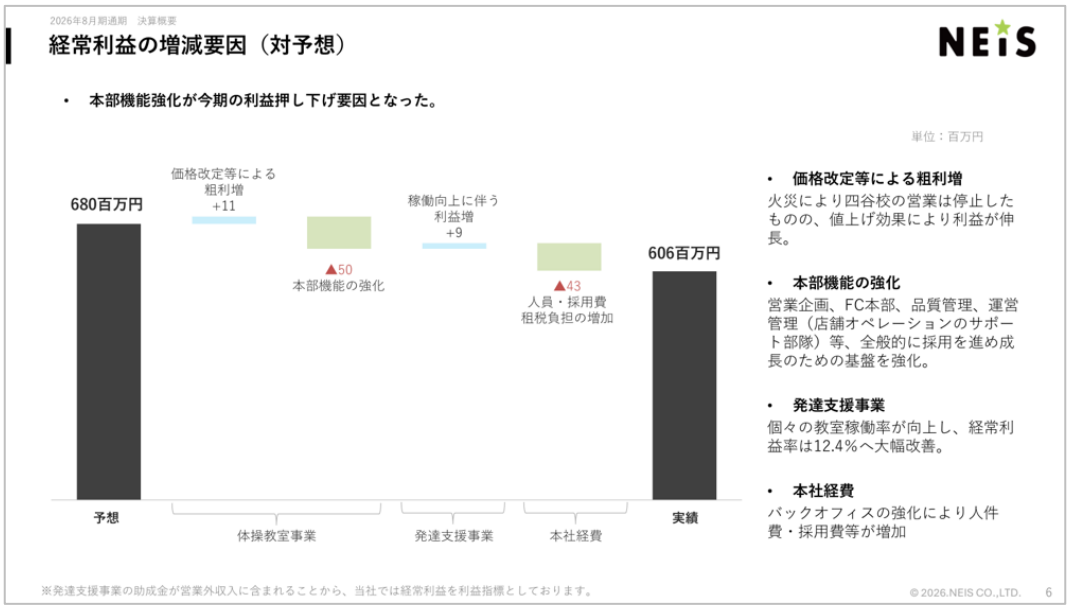


売上高は 36 億 5,400 万円、計画比 100.1%。売上総利益は 18 億 2,900 万円で、計画を 1%上回りました。値上げの効果もあり、粗利率は前期の 45.6%から 50.1%に上がっています。
大きく差異が生じたのは、販売費及び一般管理費です。計画 12 億円に対し、13 億 1,800 万円。ここで約 1 億 1,800 万円、計画を超えました。

その結果、営業利益 5 億 1,100 万円、経常利益 6 億 600 万円、当期純利益 3 億 8,000 万円となりました。いずれも前期比では大きく伸びていますが、計画には届いていません。
販管費の中身は、次のページでご説明します。

▌経常利益の増減要因（p.6）

南：予想 6 億 8,000 万円から、実績 6 億 600 万円までの差を分解したものです。



左から見ていきます。体操教室事業では、価格改定の効果で粗利が計画より 1,100 万円上振れました。四谷校が火災で営業停止となりましたが、それを値上げ効果が補った形です。

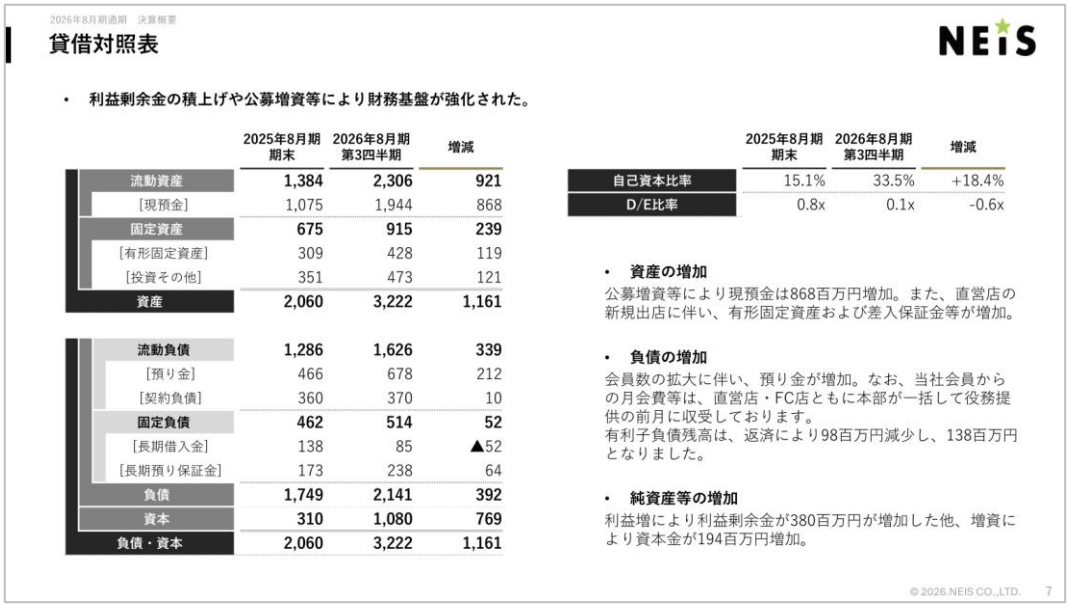
一方で、本部機能の強化で 5,000 万円のマイナス。営業企画、FC 本部、品質管理、店舗運営のサポート部隊など、成長に必要な人材の採用を前倒ししました。
発達支援事業は、教室の稼働率が上がり 900 万円の上振れ。経常利益率は 12.4%まで改善しています。
本社経費は、バックオフィス強化に伴う人件費・採用費、そして税負担の増加で 4,300 万円のマイナスです。

加えて、出店の構成も影響しました。出店数は計画どおりでしたが、直営と FC の出店比率が計画と異なりました。FC の出店では開業時に加盟金や開業支援の売上が入りますが、直営の出店ではその売上がなく、開業費用が先に出ます。この差が、売上の減少とコストの増加につながりました。

まとめると、未達の要因は、本部の人員強化による経費の増加と、出店構成その違いによるものです。
この投資は、来期以降の出店加速と店舗品質の維持のために必要なものだと考えています。売上と利益の成長で、確実に回収してまいります。

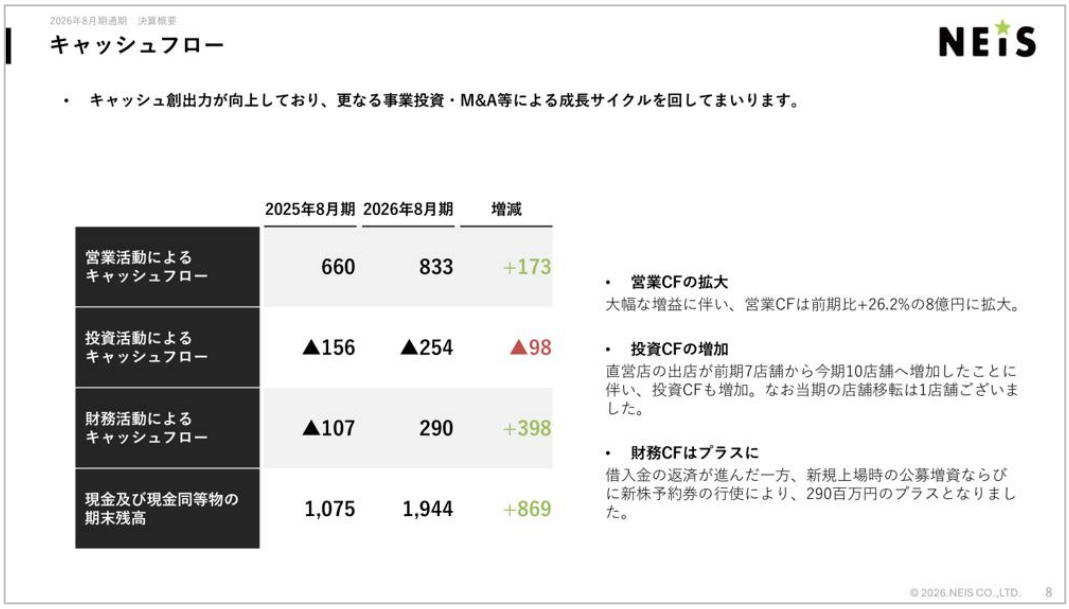
▮ 貸借対照表（p.7）
南：続いて貸借対照表です。上場時の公募増資と利益の積み上げにより、現預金は 19 億 4,400 万円。前期末から 8 億 6,800 万円増えました。

自己資本比率は 15.1%から 33.5%へ大きく改善し、借入金の返済も進んでいます。財務基盤は、上場前とは段違いに強くなりました。



▌キャッシュフロー（p.8）

南：キャッシュフローです。営業キャッシュフローは 8 億 3,300 万円。前期比 26%の増加です。

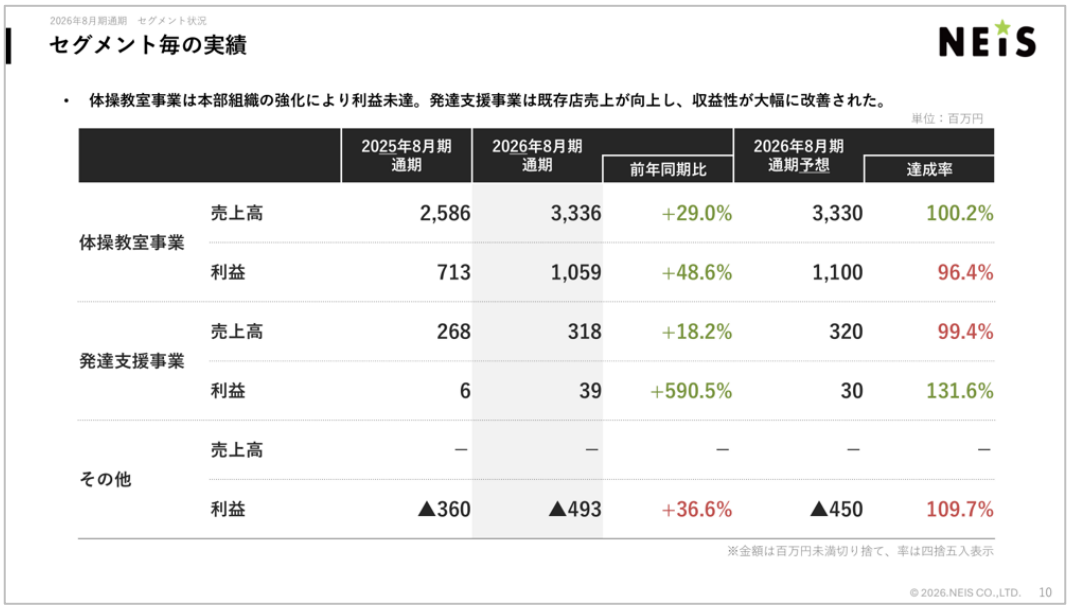


投資キャッシュフローは、直営店の出店が 7 店舗から 10 店舗に増えたことでマイナス 2 億 5,500 万円。財務キャッシュフローは、上場時の増資によりプラス 2 億 9,000 万円でした。

本業で稼いだキャッシュで出店投資をまかない、なお手元資金が積み上がる状態になっています。この資金を、出店と M&A を含めた次の成長に振り向けてまいります。

▌セグメント毎の実績（p.10）

南：続いて、セグメントごとの状況です。



体操教室事業は、売上高 33 億 3,600 万円、前期比 29%の増収。利益は 10 億 5,900 万円で、前期比 49%伸びました。計画の 11 億円には 96.4%と、わずかに届いていません。

発達支援事業は、売上高 3 億 1,800 万円。利益は 3,900 万円で、計画の 3,000 万円を 3 割上回りました。前期の 600 万円から大きく改善しています。

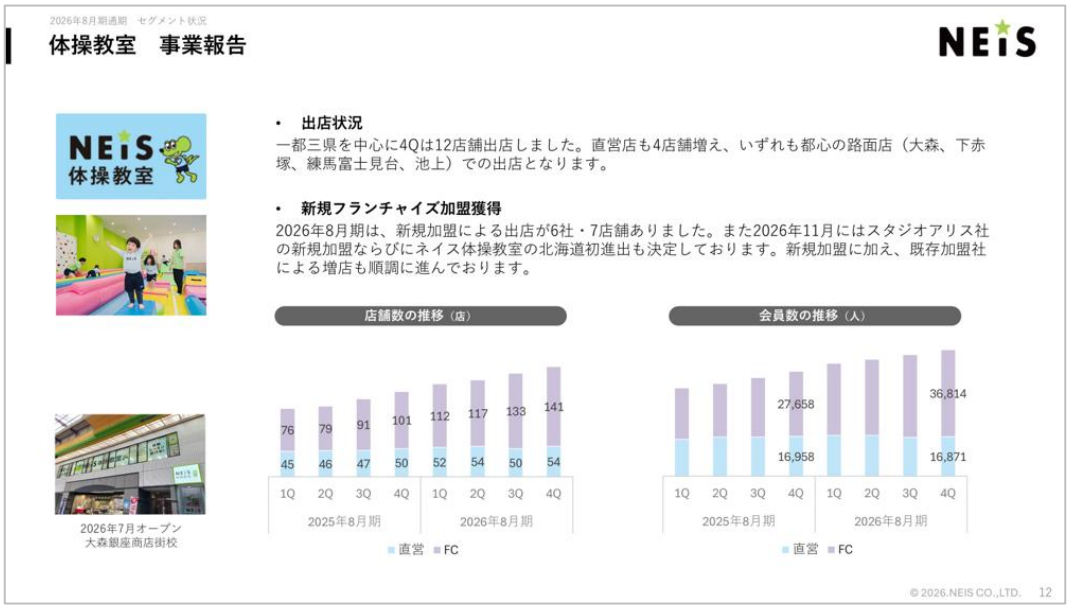
一番下の「その他」は、セグメントに配分していない全社費用です。マイナス 4 億 9,300 万円と、計画より 4,300 万円増えました。先ほどの本社経費の増加が、ここに表れています。

▮ 出退店の状況（p.11）

南：出退店の内訳です。体操教室で 45 店舗、発達支援で 2 店舗を出店しました。
また、直営店 6 店舗を FC 加盟社さまへ譲渡しています。この譲渡は、来期の見通しにも関わるポイントですので、後ほど改めて触れます。

▮ 体操教室　事業報告（p.12）

南：体操教室事業の報告です。



第 4 四半期は一都三県を中心に 12 店舗を出店しました。直営店は 4 店舗増え、大森、下赤塚、練馬富士見台、池上と、いずれも都心の路面店です。左下の写真は 7 月にオープンした大森銀座商店街校です。
これまではショッピングセンターの中が中心でしたが、駅前や商店街の路面店でも、しっかり会員を集められることが見えてきました。出店先の選択肢が広がっています。

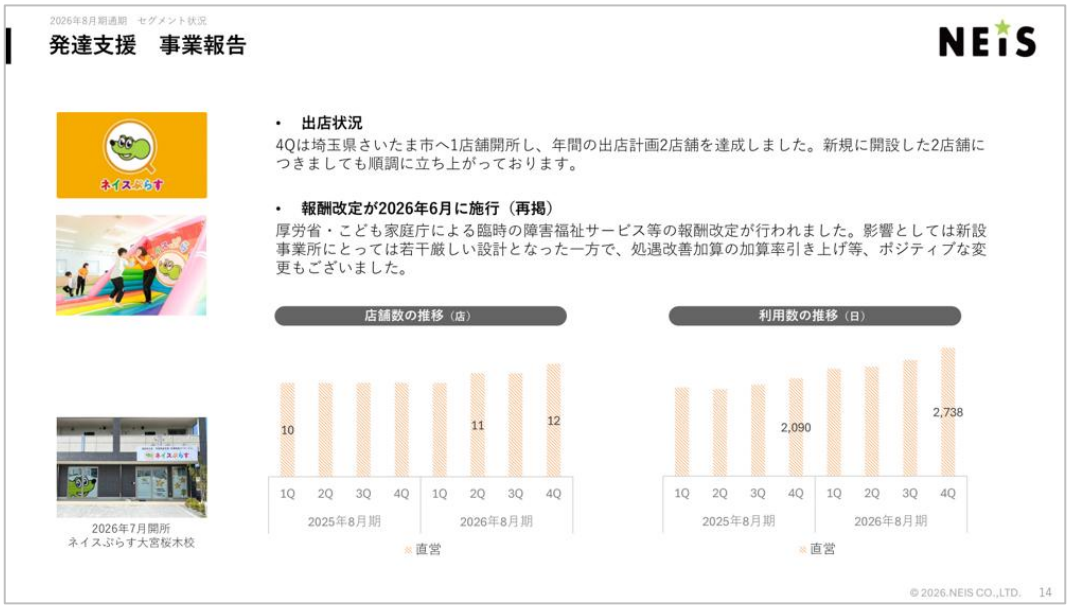
FC では、今期、新たに加盟いただいた企業さまの出店が 6 社・7 店舗ありました。既存の加盟社さまによる増店も順調です。そして 11 月には、スタジオアリス社に新たに加盟いただき、ネイス体操教室として北海道に初めて出店します。

スタジオアリス社様の新しい子会社、株式会社アリスネクストベースが、11 月 6 日に「イオン札幌麻生校」を開校します。ネイス体操教室にとって、初めての北海道です。
スタジオアリス社様は、こども写真館を全国で展開され、地域に根ざした店舗運営と接客で長い実績をお持ちです。その力と、私たちの体操プログラムを掛け合わせます。

子どもの成長を支えるという点で、私たちとスタジオアリス社様は同じ方向を向いています。こうした全国規模の企業さまに加盟先として選んでいただけたことは、ネイスのブランドと運営の仕組みが評価された結果だと受け止めています。

▌発達支援　事業報告（p.14）

南：発達支援事業「ネイスぷらす」です。

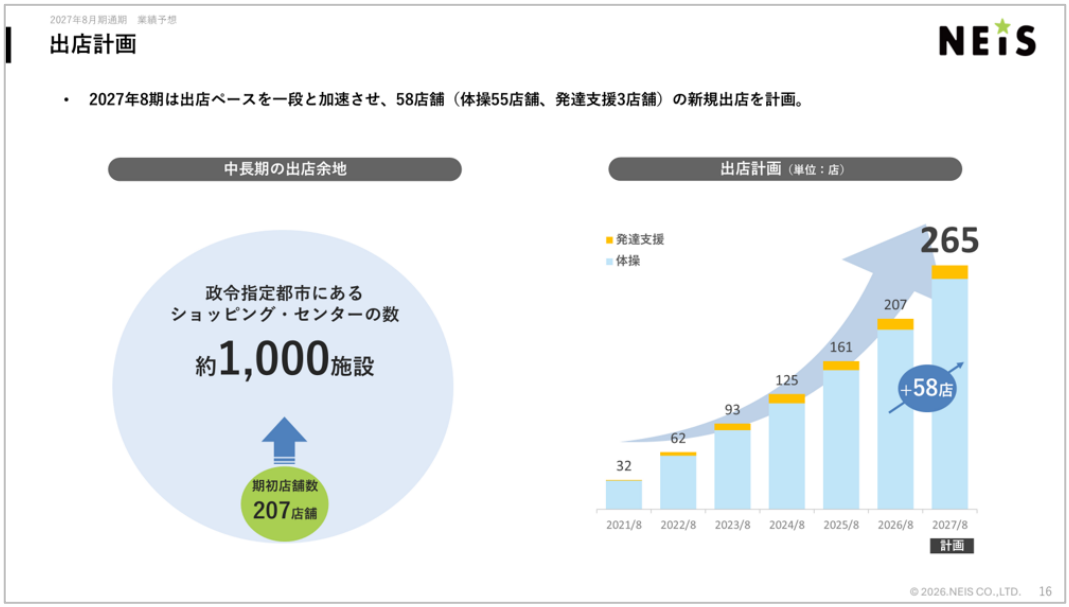


第 4 四半期に、さいたま市に大宮桜木校を開所しました。年間の出店計画 2 店舗を達成し、期末は 12 店舗です。新しい 2 店舗も順調に立ち上がっています。

右のグラフ、延べ利用数は第 4 四半期で 2,738 日。前年同期の 2,090 日から、約 3 割増えました。
6 月には障害福祉サービスの報酬改定がありました。新しく開く事業所にはやや厳しい内容でしたが、処遇改善加算の引き上げなど、プラスの面もあります。影響を見極めながら、今期は 3 店舗の出店を進めます。

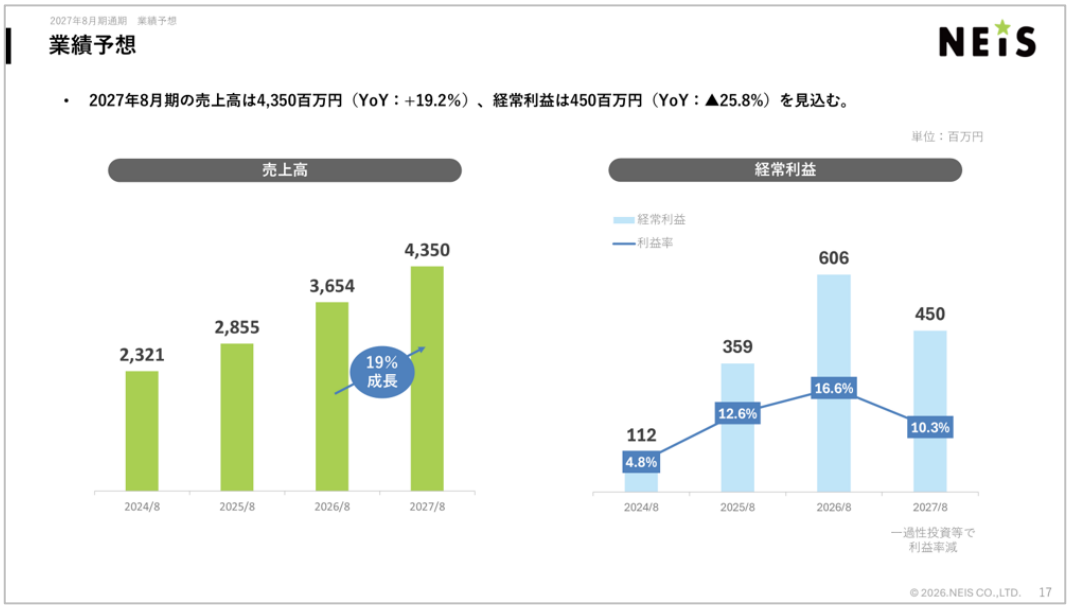
▌業績予想（p.16,17）

南：2027 年 8 月期の見通しです。



今期は 58 店舗の新規出店を計画しています。体操教室で 55 店舗、発達支援で 3 店舗。前期の 47 店舗から、さらにペースを上げます。期末には 265 店舗になる計画です。
右のグラフのとおり、5 年前の 2021 年 8 月期は 32 店舗でした。そこから約 8 倍になります。
そして、私たちは中期目標として 530 店舗を掲げています。左の図にあるとおり、政令指定都市だけでもショ

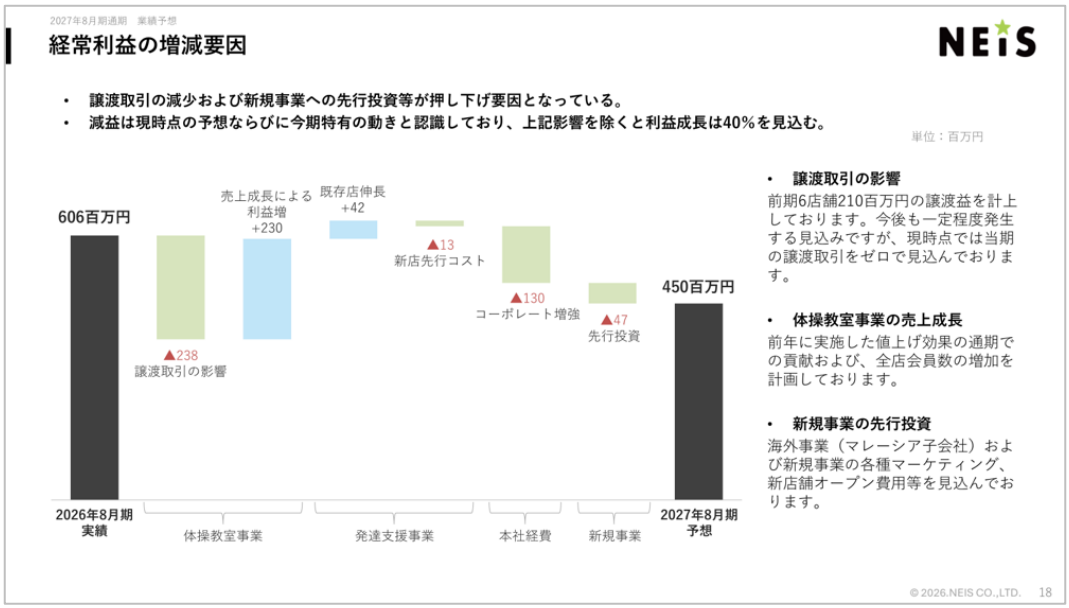
ッピングセンターは約 1,000 施設。いまの 207 店舗は、まだその入口にすぎません。出店の余地は十分にあると考えています。



そして、売上高は 43 億 5,000 万円、前期比 19%の成長を見込みます。経常利益は 4 億 5,000 万円、利益率は 10.3%と、前期から下がる計画です。
ただ、これは一過性の要因によるものです。次のページで、その中身をご説明します。

▮ 経常利益の増減要因（p.18）

南：こちらのグラフは前期の実績 6 億 600 万円から、今期予想 4 億 5,000 万円までを分解したものです。



まず左端、一番大きなマイナスが、譲渡取引の影響です。前期は直営店 6 店舗を FC 加盟社さまへ譲渡し、約 2 億 1,000 万円の譲渡益を計上しました。

店舗の譲渡は、直営で立ち上げた店舗を加盟社さまに引き継いでいただく取り組みで、今後も一定程度は発生する見込みです。ただ、相手先とのご相談で時期が決まるため、計画には織り込みにくい。そこで今期の計画では、あえてゼロで置いています。

一方で、本業はしっかり伸びます。体操教室事業では、前期に行った値上げの効果が通年で効くことと、会員数の増加により、2 億 2,600 万円の増益を見込みます。発達支援事業も、既存店の伸びでプラス 4,200 万円です。

マイナス要因は、まず発達支援の新店の立ち上げコスト 1,300 万円。そして本社のコーポレート機能の強化で 1 億 3,800 万円。上場企業として必要な管理体制と、出店を支える本部をさらに強くします。
最後に、新規事業への先行投資が 4,700 万円です。マレーシア子会社による海外事業、新規事業のマーケティング、新店舗の開業費用などです。

繰り返しになりますが、今期の減益は、譲渡益をゼロで置いたことと、将来に向けた投資によるものです。これらの影響を除けば、利益は約 4 割伸びる計画です。
譲渡が実現した場合や見通しに変化があった場合は、速やかに開示いたします。

▮ 株主還元（p.19）
南：株主還元の方針です。当社ではこれまで配当は実施していません。当面は、成長投資に資金を振り向け、1 株当たり利益を伸ばすことを優先します。

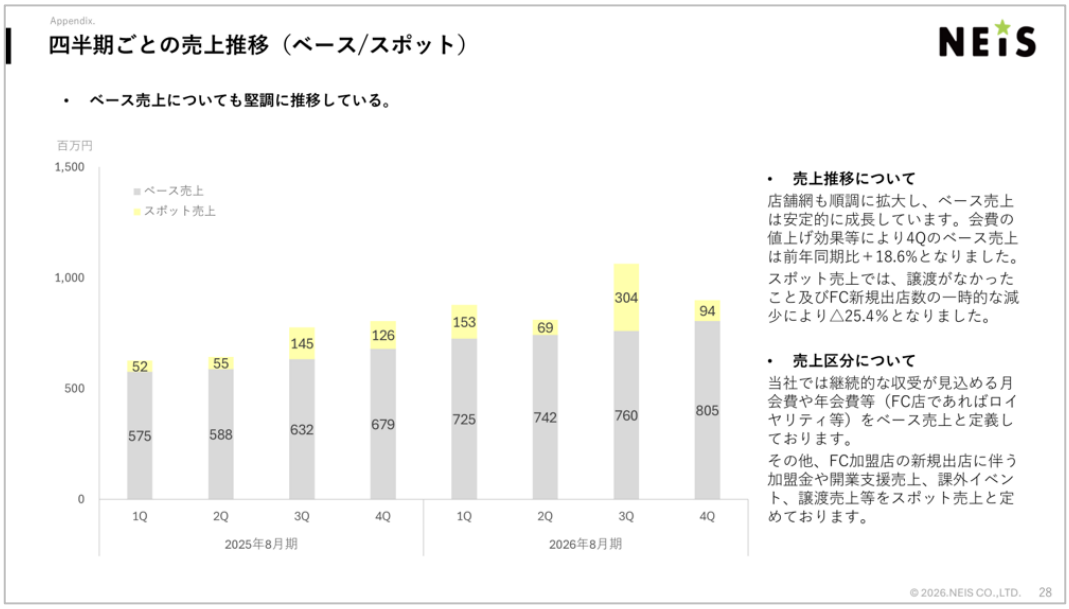


投資先は 3 つです。ひとつ目は新規出店。ショッピングセンター出店の加速、未出店エリアの開拓、路面店など新しい出店形態の確立です。
2 つ目は人材。インストラクターの採用、待遇の改善、研修施設の新設などです。私たちの事業は、現場のインストラクターがすべてです。ここへの投資は惜しみません。
3 つ目は新規事業と M&A。アジアを中心とした海外展開や、文科系の教室の開発です。

そのうえでとなりますが、上期の業績動向を踏まえ、配当などによる株主還元も前向きに検討してまいります。

▮ 区分別売上の推移（p.28）

南：最後に、補足資料から 1 枚だけご覧ください。



当社の売上を、毎月の会費やロイヤリティなど継続して入る「ベース売上」と、譲渡や加盟金などの「スポット売上」に分けたものです。
ベース売上は 8 四半期連続で伸びており、第 4 四半期は 8 億 500 万円、前年同期比で 18.6%の増加です。
決算の数字は譲渡などで上下しますが、会社の土台となる売上は、毎四半期着実に積み上がっています。

そのほか、会社概要、沿革、展開エリア、四半期ごとの売上推移などは、補足資料としてお付けしています。
後ほどご覧ください。

今期、利益の計画に届かなかったことは、経営者として重く受け止めています。ただ、本部への投資は、出店を加速させ、店舗の質を守るために必要な判断でした。その手応えは、47 店舗の出店と 5 万 3,000 人を超える会員数に表れていると考えています。

私たちのビジョンは「子どもの未来をつくるサードプレイス」です。全国の子どもたちに、夢中になれる体験を届けるために、58 店舗の出店をやり切ります。
引き続きのご支援をよろしくお願いいたします。

ご清聴ありがとうございました。

▌質疑応答

Q.2027 年 8 月期で海外出店はどの程度見込んでいるか。また、体操教室の出店数 55 店舗に含まれているか。

南：今期、マレーシアで海外第 1 号店がオープンの予定です。まずは 1 号店の立ち上がりをしっかりと成功させるということが主眼にあり、その他は現時点で見込んでおりません。また、体操教室の出店数 55 とは別になります。

Q.譲渡益は計画に織り込んでいないだけで、2027 年 8 月期も一定数発生する見込であると理解してよいか。

南：ご説明の中で申し上げた通り、相手方があるため計画には織り込んでいないという整理になりますが、可能性としては十分にあるとご認識いただいてよいかと思います。中期の基本方針としては、直営・FC の割合を 2:8 程度と考えておりますが、新規の加盟社様が増えてくる中で、店舗譲渡の需要も増えてきているところであります。

Q.今回提携したアリスネクストベース社も店舗譲渡の需要があるのか。

南：前提としてどの加盟社様にも同様の説明しておりまして、当然その中にアリス社様も入っているということになります。ただ今回、アリスネクストベース社様は、既に親会社の方で全国展開をされており、地の利があるという中で、まずは北海道エリアへの新規出店という形になりました。

Q.発達障害を持つ児童は増えていると認識しているが、貴社においても利用者数が増えるなどの影響はどうか

南：発達障害を持つ児童が増えているということはデータからも明らかになっております。これは発達障害への認知が高まっていることが背景にあり、正確に言うと発達障害と認定される児童が増えているのだと認識しております。同時に、事業者数も増えておりますが、一事業所あたりの平均で見ても利用者数は増加しておりますので、マーケットはまだまだ広がっているものと見ております。弊社はその中でも運動療育として差別化しており、まだ小規模ではありますが、利用者様のご支持をいただいているものと認識しております。

南：新たなご質問がないようですので、これで決算説明会を終えたいと思います。最後になりますが、今後、より透明性の高い情報開示と、企業価値・株価の向上に向けた具体的な成果でお応えできるよう、全社一丸となって取り組んでまいります。引き続き、厳しいご意見も含め、当社の経営に対するご指導・ご鞭撻を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。