明光ネットワークジャパン

2026年8月期
決算説明会資料

株式会社明光ネットワークジャパン
代表取締役社長　岡本　光太郎
2026年10月14日
東証プライム
証券コード：4668

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

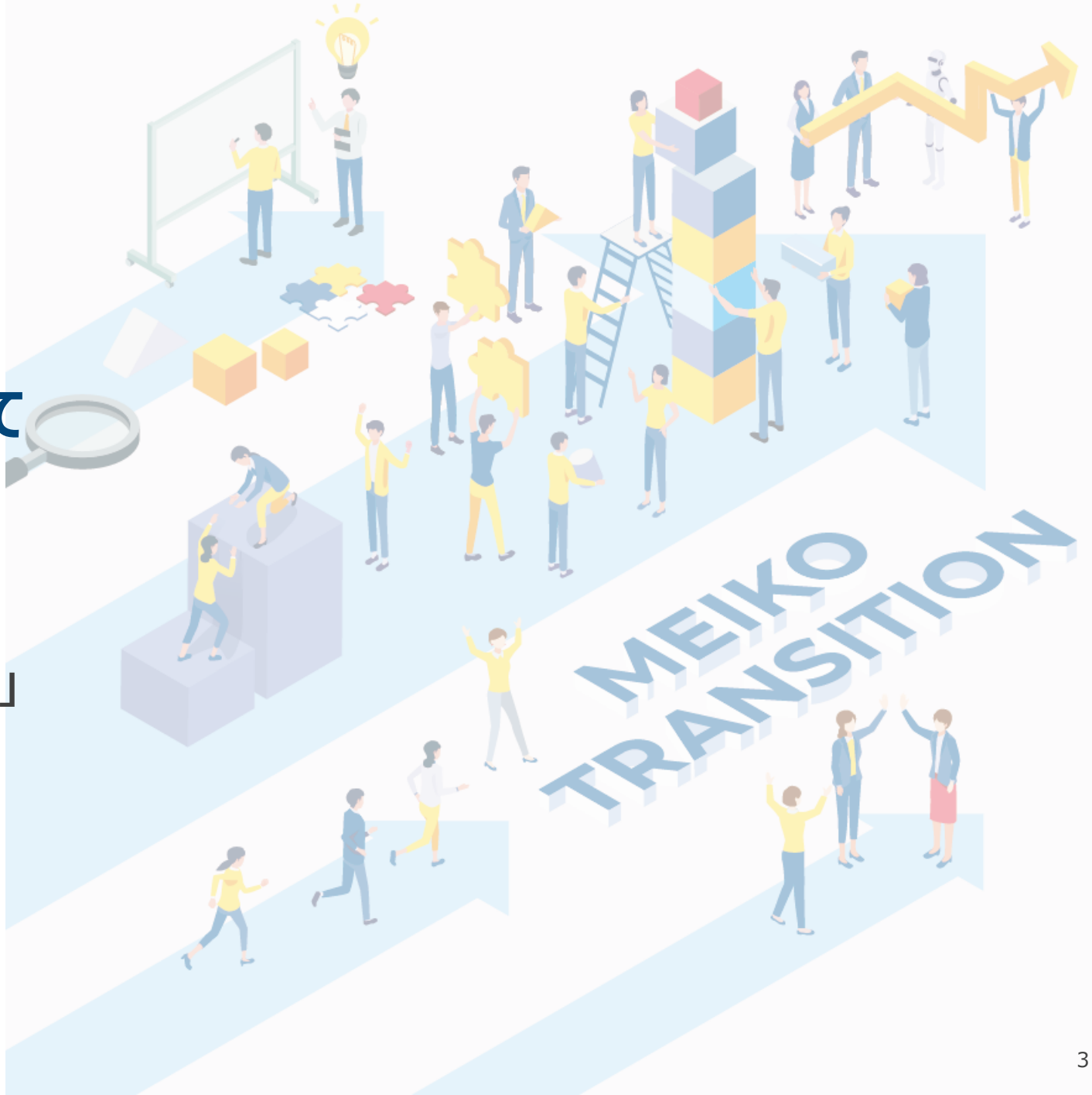
本日のAgenda

1. 明光ネットワークジャパンについて
2. 決算概要（2026年8月期 業績）
3. 中期経営計画の進捗
4. 業績予想・配当予想（2027年8月期）

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

1. 明光ネットワークジャパンについて

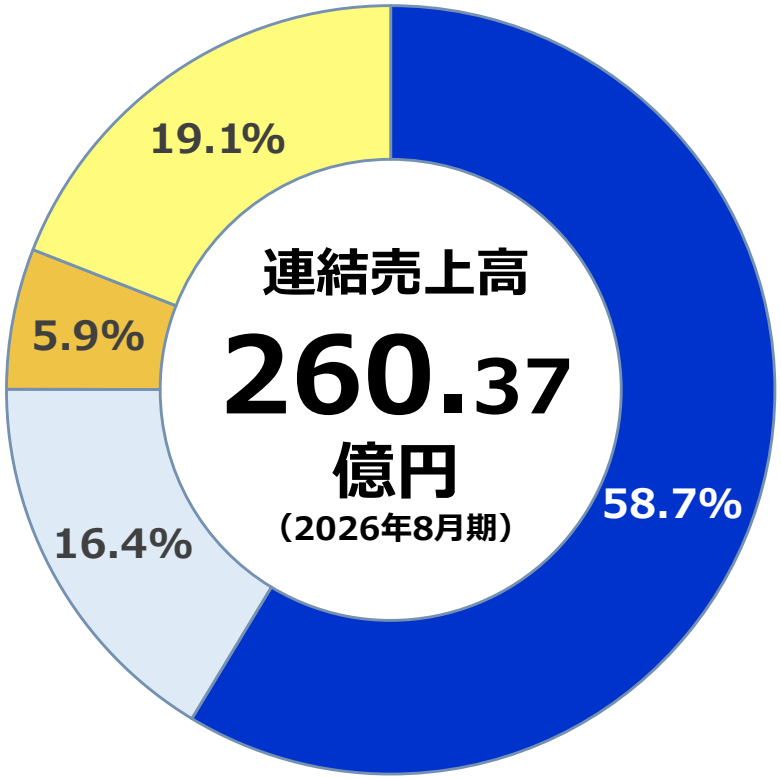
- 会社概要
- Purpose
- 中期経営計画「MEIKO Transition」



© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

明光ネットワークジャパンについて①：会社概要

会社名	株式会社明光ネットワークジャパン MEIKO NETWORK JAPAN CO.,LTD.
所在地	東京都新宿区西新宿７丁目20番１号
設立	1984年９月
代表者	代表取締役社長　岡本 光太郎
資本金	972百万円
従業員数	1,264名（連結）（2026年8月末）
上場	東証プライム（証券コード：4668）
事業内容	個別指導塾「明光義塾」の直営・ＦＣでの展開を中心とした 教育サービス業 等
創業の精神	**経営理念** 教育・文化事業への貢献を通じて 人づくりを目指す フランチャイズノウハウの開発普及を 通じて自己実現を支援する **教育理念** 個別指導による自立学習を通じて 創造力豊かで自立心に富んだ 21世紀社会の人材を育成する。



■明光義塾 直営事業　□明光義塾 FC事業
■日本語学校事業　□その他

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

明光ネットワークジャパンについて②：Purpose

明光ネットワークジャパンは、“『やればできる』の記憶をつくる”をパーパスとし、教育を核とした事業で「人の可能性をひらく企業グループとなり 輝く未来を実現する」ことを目指している。

明光ネットワークジャパンのPurpose, Vision, Values

PURPOSE

『やればできる』の記憶をつくる

[Statement] 明光ネットワークジャパンは「自分にＹＥＳ」を出せる人づくりをします。
新しい“め”を育み、新しきに繋がる記憶と勇気をつくります。
創造性豊かな社会の実現のために、新しい価値を発揮し続けます。

Vision

“Bright Light for the Future”

人の可能性をひらく企業グループとなり輝く未来を実現する

Values

隣に立つ

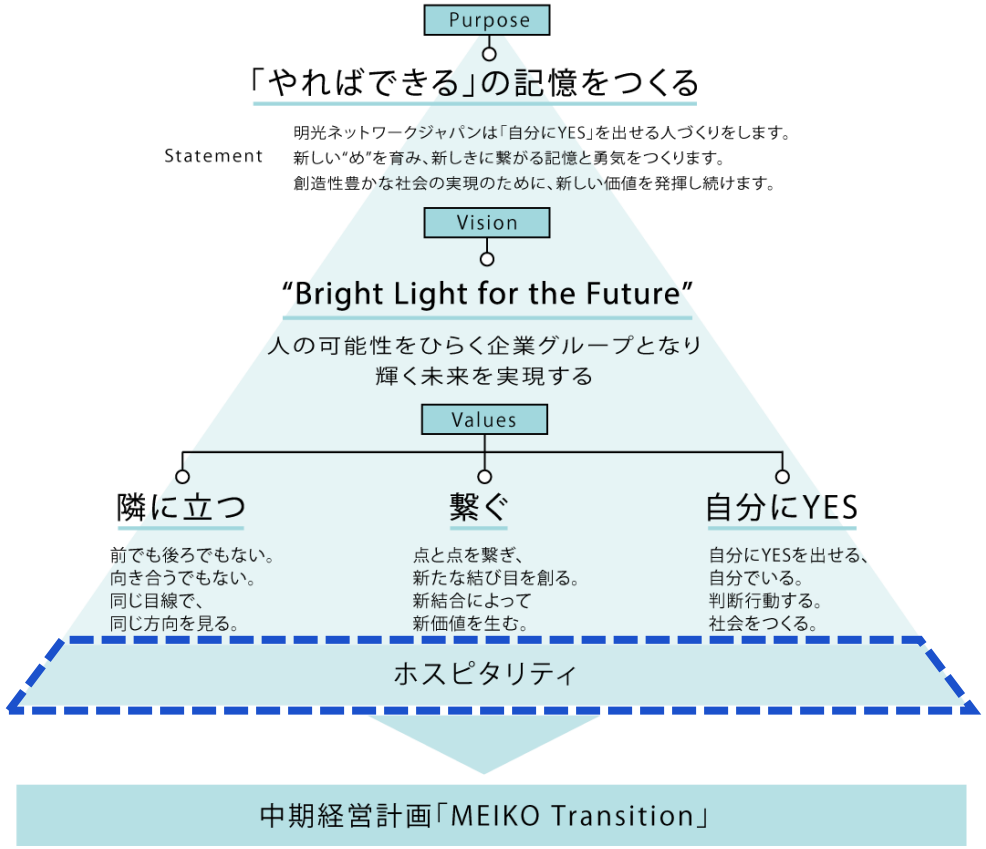
前でも、後ろでもない。向き合うでもない。同じ目線で、同じ方向を見る。

繋ぐ

点と点を繋ぎ、新たな結び目を創る。新結合によって新価値を生む。

自分にYES

自分にＹＥＳを出せる、自分でいる。判断行動する。社会をつくる。



© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

明光ネットワークジャパンについて③：中期経営計画「MEIKO Transition」

100年企業に向けて、中期3か年経営計画「MEIKO Transition」を策定し、取り組んでいる。

「 MEIKO Transition 」～その先の100年企業を目指して～

2022 - 2024

2025-2027

2028 - 2030

Fan・Fun
Innovation

FanとFunを繋ぐ
Innovation（＝新結合）によって、
ファンづくりを推進し、
持続的な企業価値の向上と
成長を実現する

MEIKO TRANSITION
100YEAR-COMPANY IN THE FUTURE

MEIKO Transition
収益力を高める基盤づくりの期間

現状の課題解決を図り、
未来を切り開く成長基盤を構築する

次期中期経営計画

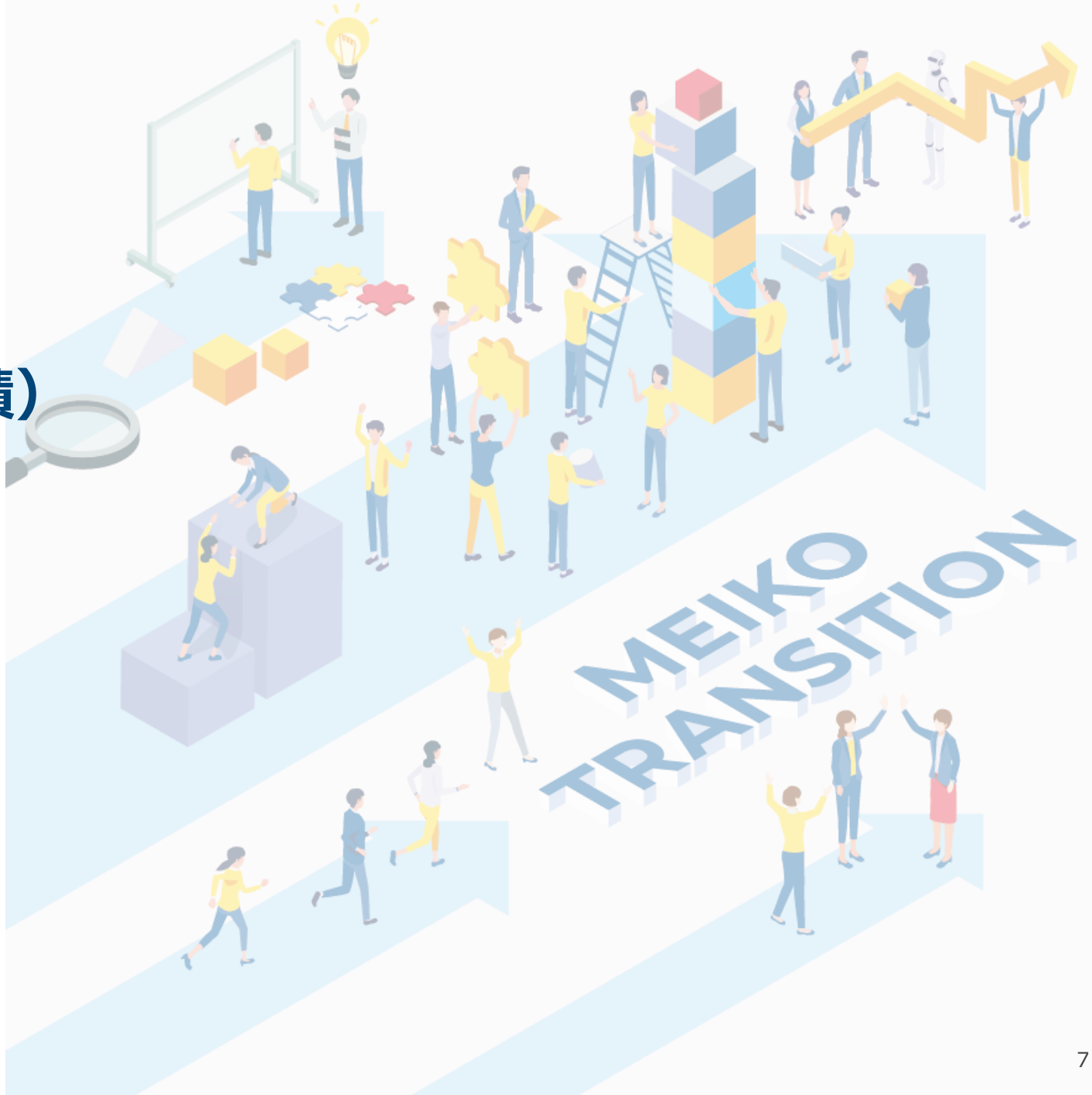
収益力成長を推進していく期間

収益力成長を推進し、輝く未来を実現する
「総合的な人材支援グループ」へ進化を
遂げる

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

2.決算概要（2026年8月期業績）

- 業績ハイライト
- 損益の概要
- セグメント別損益
- 財務の概況



© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

決算概要①：業績ハイライト（計画比）

売上高については計画比プラス、各利益においては計画比マイナスで着地。

単位：百万円 (Millions of yen)

		2025.8期	2026.8期		計画比	
		実績	計画	実績	増減額	増減率
		FY 08/2025	FY 08/2026		Vs. Forecast	
		Actual	Forecast	Actual	Amount	%
売上高	Net sales	24,827	25,500	26,037	+537	+2.1%
営業利益	Operating profit	1,691	1,800	1,510	- 289	- 16.1%
営業利益率（%）	Operating profit margin	6.8%	7.1%	5.8%		- 1.3pt
経常利益	Ordinary profit	1,868	1,870	1,706	- 163	- 8.8%
経常利益率（%）	Ordinary profit margin	7.5%	7.3%	6.6%		- 0.8pt
当期純利益	Profit attributable to owners of parent	1,727	1,010	842	- 167	- 16.6%
当期純利益率（%）	Net profit margin	7.0%	4.0%	3.2%		- 0.7pt

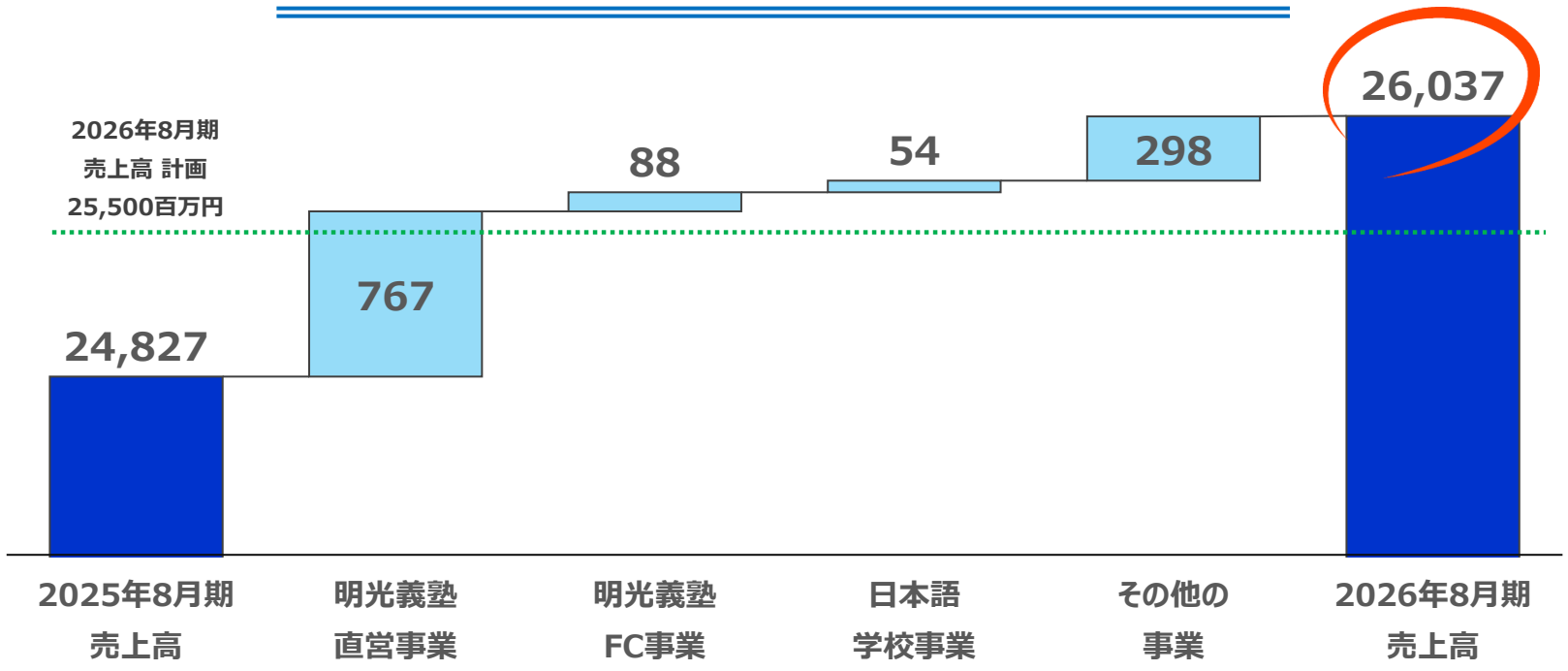
© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

決算概要②：業績ハイライト（売上高）

明光義塾 直営事業をはじめとした各事業の増収が、売上計画の達成に寄与。

売上高は、計画を537百万円上回り、計画比＋2.1%で着地

売上高伸長（前期比）の内訳（単位：百万円）



売上高の主な計画比差異要因

■全セグメントで増収

- 明光義塾 直営事業：前期比 ＋767百万円
- 明光義塾 ＦＣ事業：前期比 ＋ 88百万円
- 日本語学校事業 ：前期比 ＋ 54百万円
- その他の事業 ：前期比 ＋298百万円

■全社の売上高の成長率計画（2.7%）に対して、明光義塾 直営事業、その他の事業の売上高の伸び率が顕著

- 明光義塾 直営事業：前期比 ＋5.3%
- その他の事業 ：前期比 ＋6.4%

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

決算概要③：業績ハイライト（営業利益）

投資フェーズの人材事業が影響するも、明光義塾事業やキッズ事業が好調を維持。

	利益計画時の前提	実際の通期営業利益の進捗	計画比
明光義塾事業（直営/FC）	● 昇給による人件費の増加や諸経費の上昇を、1年を通じた粗利成長によりカバーする想定のもと、通期で見たときには、**利益創出が下半期中心となる計画**を策定。	● 直営・FCともに**好調な入会による在籍増・夏期講習売上**が下半期の業績を牽引。 ● 下半期は、在籍生徒数等の回復基調をふまえ、翌年度以降の成長加速に向け、**先行費用を増額**（夏期マーケ等）。	↑
日本語学校事業	● 平均在籍生徒数の増加による**利益成長を計画**。	● 平均在籍生徒数は好調推移 ● 他方で、**定員拡大に伴う先行投資の一部が今期の支出**となったものの、増収等により計画並みで着地。	→
その他の事業	● キッズ事業では**受託事業の大幅増を計画**。P/L寄与は4月以降だが、**通期で前年を上回る成長**計画を策定。 ● 成長領域としている人材事業は、売上成長率＞利益成長率とする計画で**トップライン成長に軸足**。 ● その他の事業全体としては、新規事業の明光みらい立ち上げの影響を織り込み、前期比減益で計画。	● キッズ事業は受託事業の好調な推移により、**計画を上回る**進捗。 ● 投資段階にある**人材事業が影響**。その他の事業全体の利益を計画比で押し下げ。 ● 投資段階にある明光みらいは概ね計画に準じた進捗。	↓

（↑：計画比プラス、→：計画並み、↓：計画未達）

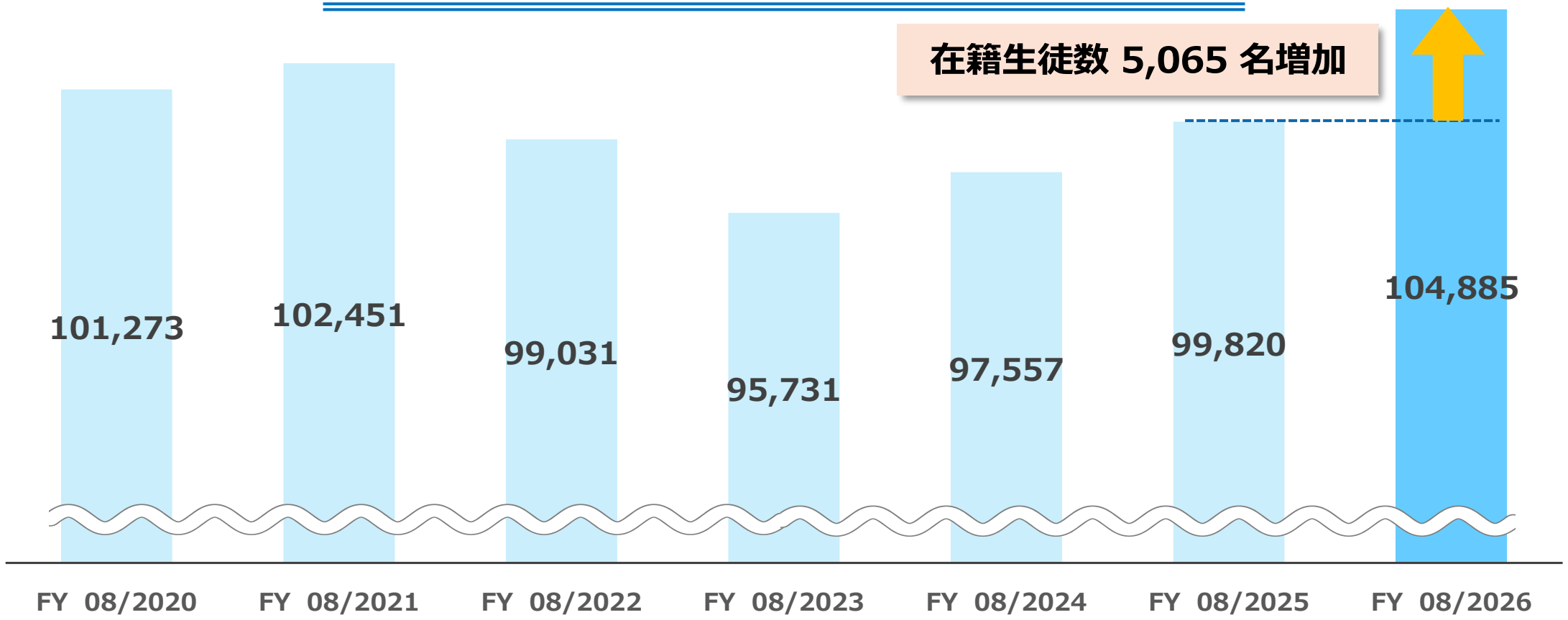
© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

決算概要④：業績ハイライト（明光義塾：在籍生徒数）

主力事業である明光義塾事業において、在籍生徒数が前期末比＋5,000名増を達成した。

明光義塾の在籍生徒数が、前期末比＋5,000名増を達成

明光義塾 在籍生徒数の推移（数値は各年度の期末日における人数）



© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

決算概要⑤：損益の概要（前期比）

明光義塾 直営事業以下、各事業の増収により、全体では前期比で4.9%の増収。

単位：百万円 (Millions of yen)

		2025.8期 通期 Annual FY 08/2025	2026.8期 通期 Annual FY 08/2026	前期比 増減額 YoY Amount	前期比 増減率 YoY %
売上高	Net sales	**24,827**	**26,037**	**+1,209**	**+4.9%**
[セグメント別]	[by segment]				
明光義塾直営事業(*1)	Sales from Meiko Gijuku directly operated schools (*1)	**14,504**	**15,272**	**+767**	**+5.3%**
明光義塾FC事業(*2)	Sales from Meiko Gijuku franchised schools (*2)	**4,173**	**4,261**	**+88**	**+2.1%**
日本語学校事業	Sales from Japanese language schools	**1,486**	**1,541**	**+54**	**+3.7%**
その他	Sales from others	**4,662**	**4,961**	**+298**	**+6.4%**
営業利益	Operating profit	**1,691**	**1,510**	**- 180**	**- 10.7%**
営業利益率（%）	Operating profit margin	6.8%	5.8%		- 1.0pt
経常利益	Ordinary profit	**1,868**	**1,706**	**- 162**	**- 8.7%**
経常利益率（%）	Ordinary profit margin	7.5%	6.6%		- 1.0pt
特別利益	Extraordinary income	806	0	- 806	- 100.0%
特別損失	Extraordinary losses	86	84	- 2	- 2.4%
当期純利益	Profit attributable to owners of parent	**1,727**	**842**	**- 885**	**- 51.3%**
当期純利益率（%）	Net profit margin	7.0%	3.2%		- 3.7pt

(*1) FC子会社5社を含む / Include 5 FC subsidiaries　(*2) FC子会社5社を除く / Exclude 5 FC subsidiaries

（注）
・2025年8月期は、政策保有株式（株式会社ウィザス）の公開買付けへの応募に伴う投資有価証券売却益782百万円を特別利益として計上。

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

決算概要⑥：損益の概要（営業利益差異分析）

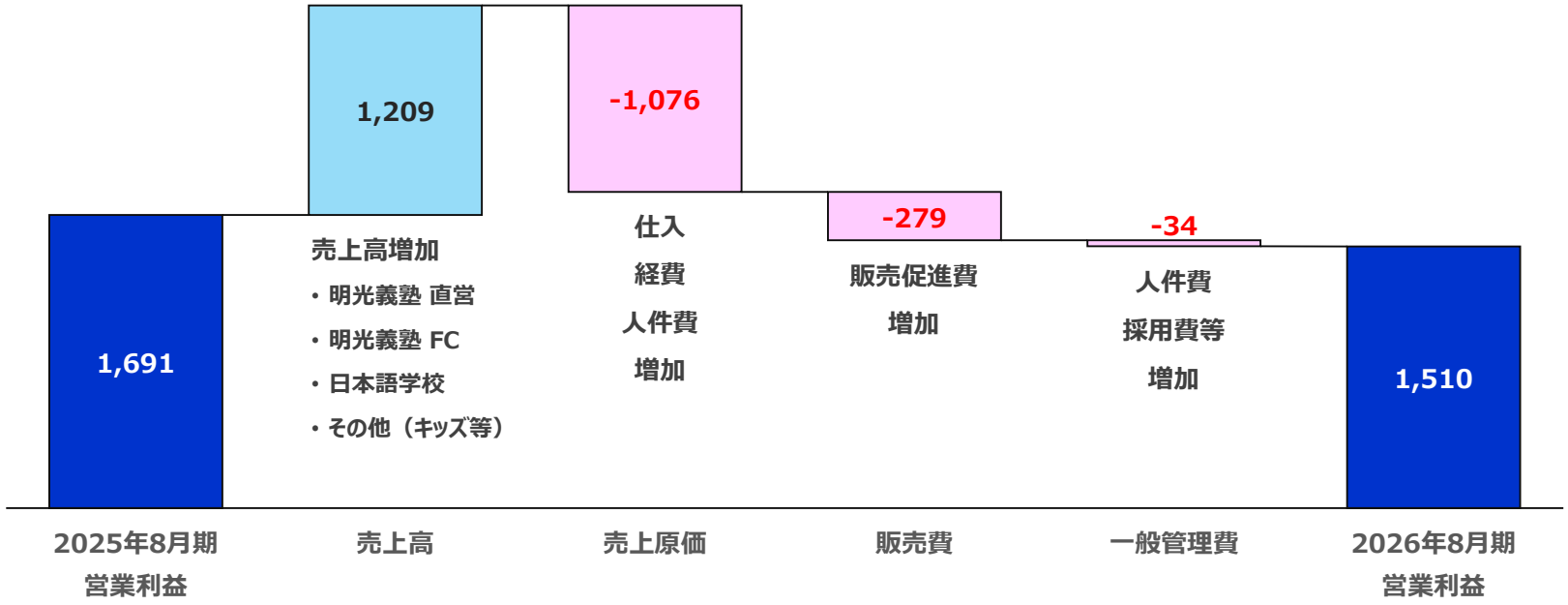
成長を目指して営業リソースの強化を行った人材事業や、来期以降の成長のための販促費等の先行支出が重なり、グループ全体としての利益に影響。

トップライン成長のための先行支出が、対前期比で営業利益に影響

■ 好調な明光義塾などの事業では、販促等の来期以降の成長のための先行費用支出を実施。

■ 他方、人材事業では、人員配置などの営業リソースの先行強化が今期収益に影響。

営業利益の差異分析～連結・前期比～（単位：百万円）



営業利益の主な前期比差異要因

■ **売上高の増加**

・その他事業を含む全セグメントで増収（前期比＋1,209百万円）を達成。

■ **増収等に伴う売上原価の増加**

・好調に推移した明光義塾直営事業を中心に、主に増収に付随して売上原価が増加。

・また、トップライン成長を目指して営業リソースの強化を行った人材事業では、結果的に費用発生が先行する形で原価人件費等が増加。

■ **来期以降の成長に向けた費用の先行支出を実施**

・好調に推移した明光義塾事業などでは、来期以降の成長加速に向けて、販促費等において費用の先行支出を実施。

■ **一般管理費の増加は、採用コスト増などに起因**

・人件費の他、業容拡大に向けた人員増に伴う人材募集関連費用などの増加が影響。

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

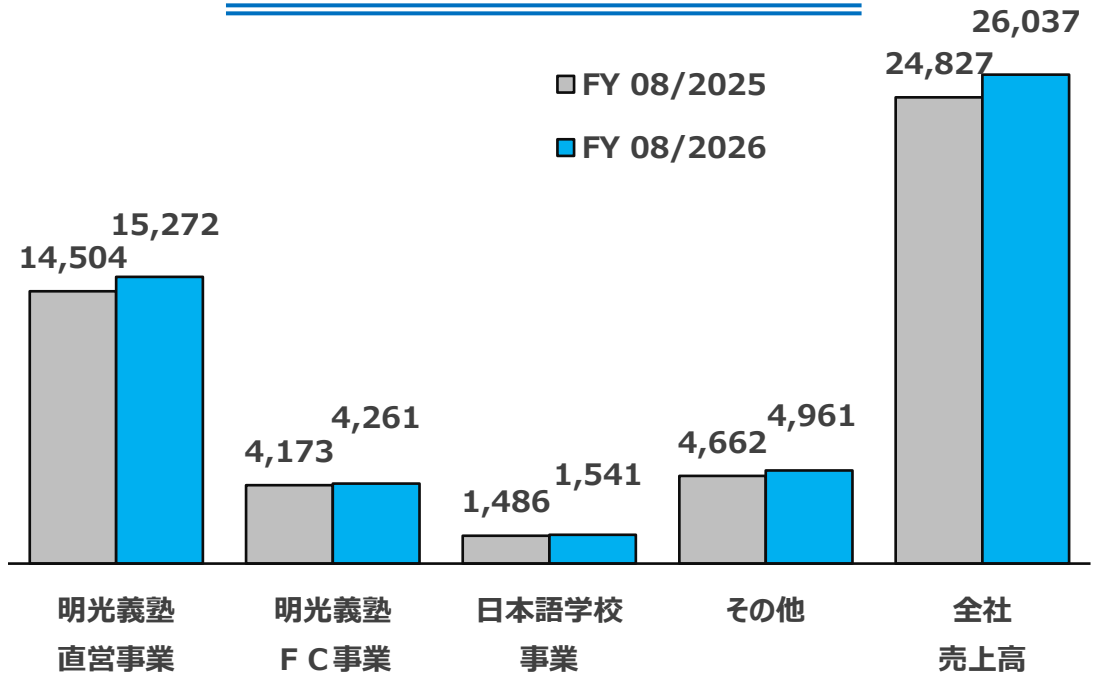
決算概要⑦：セグメント別損益（売上・営業利益）

明光義塾 直営事業が売上高、営業利益を大幅に伸長させた一方、投資フェーズの事業が全体の営業利益に影響。

売上高は全セグメントで前期比増収となった

- 主要3セグメント、および、その他の事業、いずれも増収となった。
- 特に明光義塾 直営事業が＋5.3%と大幅な伸長を実現した。

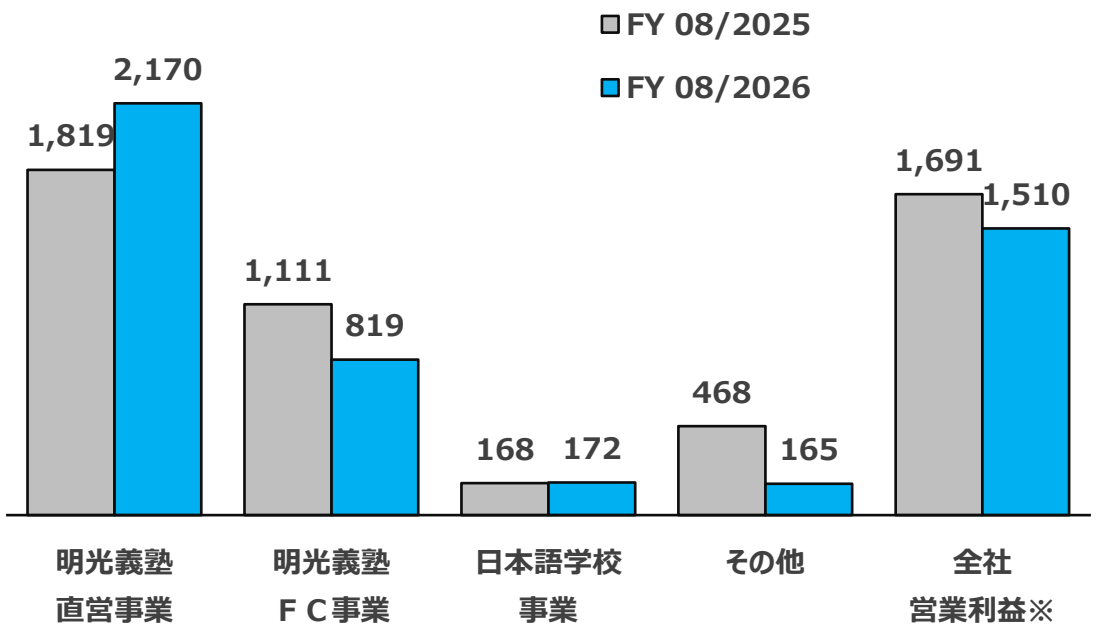
セグメント別売上高（単位：百万円）



営業利益では明光義塾 直営事業が大幅増益を達成した

- 明光義塾 直営事業の利益が＋19.3%と大きく伸長した。
- その他の事業では人材事業や、新規連結の明光みらいの立ち上げ費用など、投資フェーズの事業の損益がその他の事業の利益に影響。

セグメント別営業利益（単位：百万円）



※全社営業利益はセグメント別利益の合計から全社費用を差し引いた数値

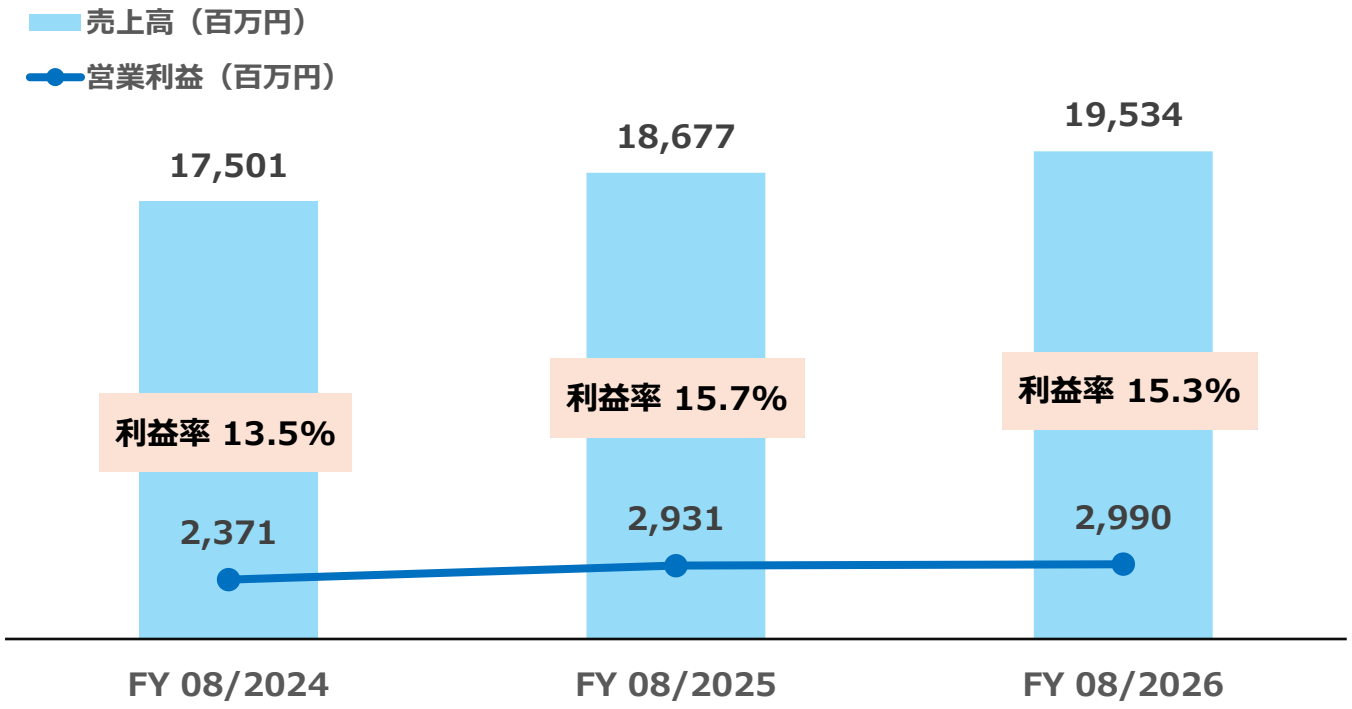
© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

決算概要⑧：セグメント別損益（明光義塾 直営事業・FC事業）

明光義塾事業全体（直営＋FC）では、売上高・営業利益ともに堅調に増加している。

明光義塾事業全体（直営事業＋FC事業）では、増収・増益を実現

明光義塾事業全体（直営事業＋FC事業）の業績推移



明光義塾事業 全体業績のまとめ

■明光義塾全体では増収・増益を実現

- 直営・FC合計 売上高　：19,534百万円（前期比＋856百万円）
- 　　同　　営業利益　：　2,990百万円（前期比＋　59百万円）

■直営・FCともに在籍生徒数が好調に推移

- 明光義塾 在籍生徒数（2026年8月期末）：
  104,885名（前期末比＋5,065名）
- これにより、明光義塾 直営事業の授業料収入、明光義塾 FC事業のロイヤルティ収入などが拡大。

■来期以降の成長に向けた先行支出を実施

- 近年の在籍生徒数の増加基調を機会と捉え、来期以降の明光義塾事業の再成長に向けて、教室運営の基盤となる人材や、マーケティング等の費用の先行支出を実施。

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

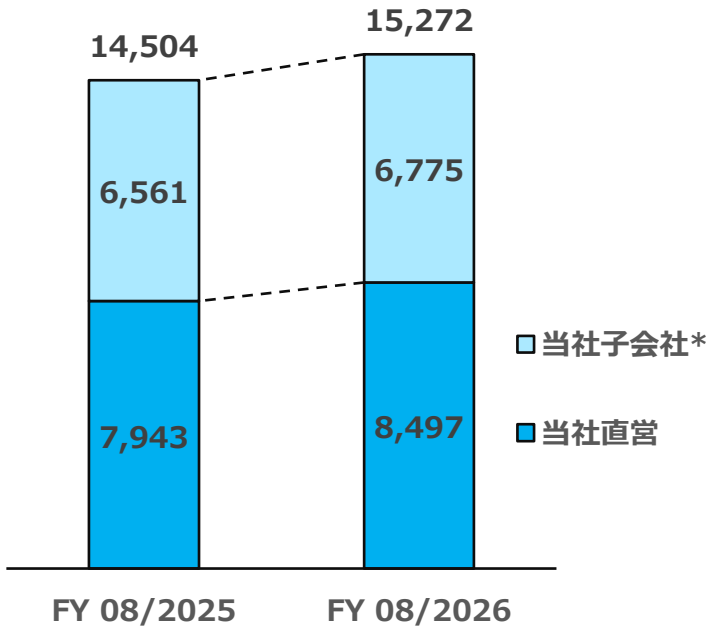
決算概要⑨：セグメント別損益（明光義塾直営事業）

明光義塾 直営事業では、生徒数の増加により大幅な増収・増益を達成した。

生徒数の増加が増収に寄与

■ 明光義塾 直営事業では、当社直営、当社子会社、いずれも在籍生徒数を伸ばしたことで増収となった。

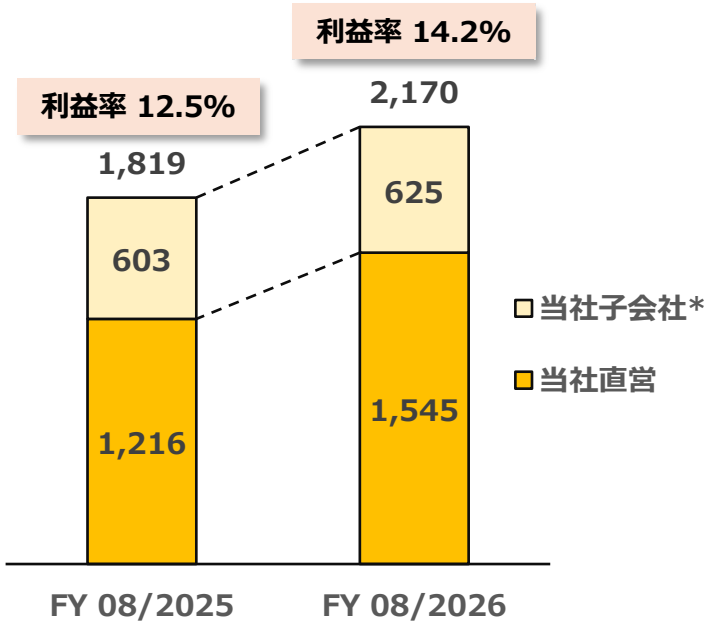
売上高（単位：百万円）



生徒数の増加が利益を引き上げ

■ 明光義塾 直営事業の利益面では、1教室あたりの在籍生徒数が増加したことで、教室運営の収益性が向上。利益率を大きく引き上げた。

営業利益（単位：百万円）



明光義塾 直営事業 業績のポイント

■売上高：15,272百万円（前期比 767百万円増）
- 当社直営：8,497百万円（前期比 ＋553百万円）
- 当社子会社5社：6,775百万円（前期比 ＋214百万円）

■営業利益：2,170百万円（前期比 351百万円増）
- 当社直営：1,545百万円（前期比 ＋ 329百万円）
- 当社子会社5社：625百万円（前期比 ＋21百万円）

■教室数：473教室（前期比 3教室減）
- 当社直営：256教室（前期比 －3教室）
  （開設・FC譲受：＋5教室、FC譲渡等・閉鎖：－8教室）
- 当社子会社5社：217教室（前期比 ±0教室）
  （開設・FC譲受：＋2教室、FC譲渡等・閉鎖：－2教室）

■生徒数：36,444名（前期比 2,185名増）
- 当社直営 ：21,235名（前期比 ＋1,376名）
- 当社子会社5社：15,209名（前期比 ＋809名）

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

＊ 連結子会社５社（MAXISエデュケーション、ケイライン、TOMONI、One link、クース・コーポレーション）

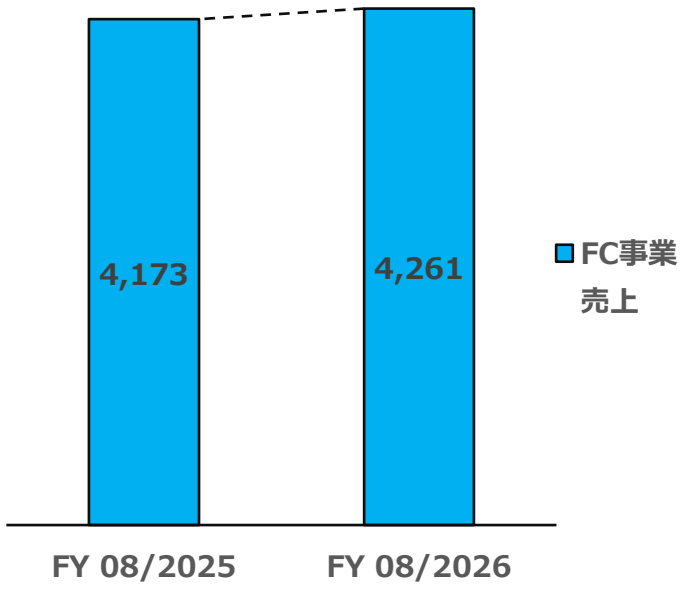
決算概要⑩：セグメント別損益（明光義塾FC事業）

明光義塾 FC事業では、先行費用の計上により費用総額が拡大したものの、在籍生徒数の増加基調を背景として増収となった。

生徒数の増加が増収に寄与

■ 明光義塾 FC事業においても、在籍生徒数を伸ばしたことで増収となった。

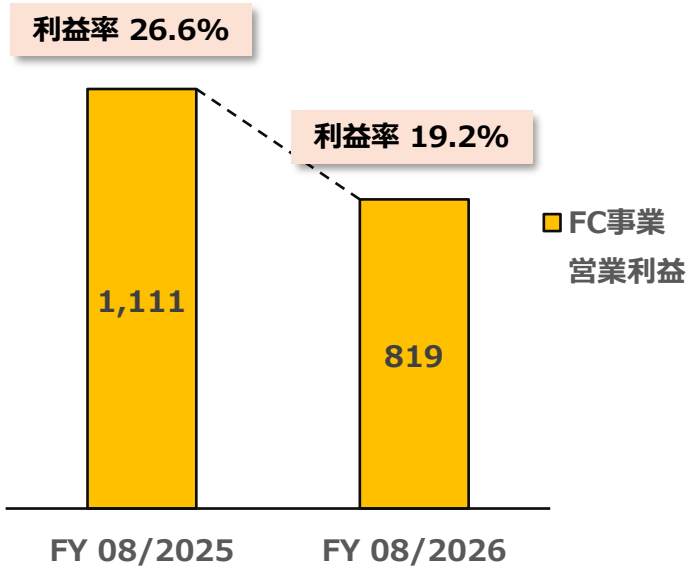
売上高（単位：百万円）



マーケティング費用の先行支出を拡大

■ 明光義塾 FC事業の利益面では、翌期の在籍生徒数増加を目的としたマーケティング費用等の先行支出により、費用総額が増加した。

営業利益（単位：百万円）



明光義塾 FC事業 業績のポイント

■教室数：1,150教室（前期比 34教室減）

- 新設･増設･再開 ：＋ 7教室
- 直営より譲受 ：＋ 4教室
- 閉鎖･休校、解除 ：－ 42教室
- 直営へ譲渡 ：－ 3教室

■生徒数：68,441名（前期比 2,880名増）

■売上高：4,261百万円（前期比 88百万円増）

- ロイヤルティ収入 ：＋ 89百万円
- 教材売上 ：＋ 16百万円
- 広告売上 ：－ 22百万円

■営業利益：819百万円（前期比 292百万円減）

- 仕入 ：－ 21百万円
- 人件費 ：＋ 37百万円
- 経費 ：＋ 115百万円
  （支払手数料･支払報酬･保守委託料･出張旅費等）
- 販売費 ：＋ 249百万円

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

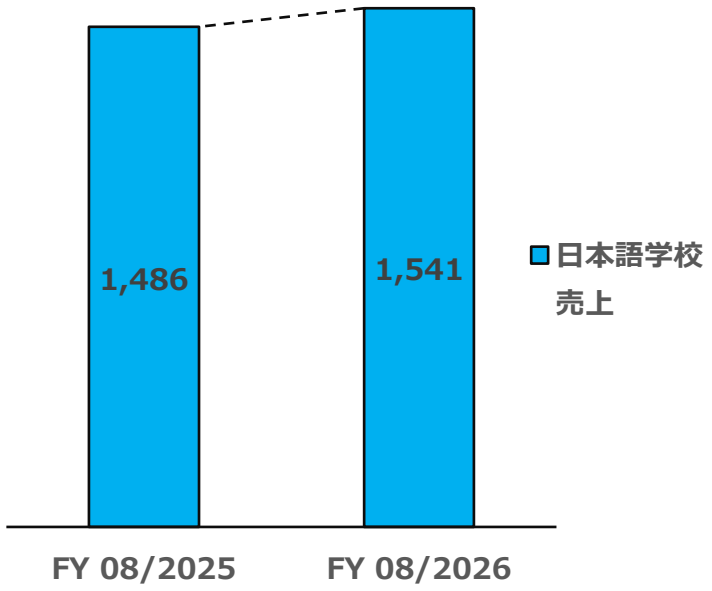
決算概要⑪：セグメント別損益（日本語学校事業）

平均生徒数の堅調な推移を受け、翌期の定員拡大のための設備投資・経費支出を賄い、増収・増益を達成した。

平均生徒数の増加が増収に寄与

■ 日本語学校事業では、期中の平均生徒数が前年を上回り、増収となった。

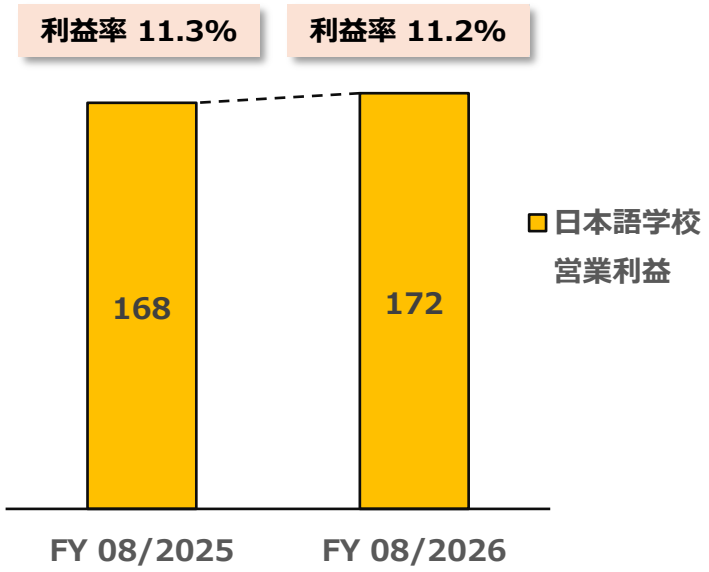
売上高（単位：百万円）



増収を受け、収益面でも増益を実現

■ 日本語学校事業の利益面では、翌期の定員拡大に伴う設備投資・経費支出の一部が当期の負担となるも、増収効果により増益を実現した。

営業利益（単位：百万円）



日本語学校事業 業績のポイント

■生徒数：1,868名　（前期比 66名減）
- 早稲田EDU日本語学校　：　843名
- 同　王子校　：　1,025名

■売上高：1,541百万円（前期比 54百万円増）
- 早稲田EDU日本語学校　：　＋ 44百万円
- 同　王子校　：　＋ 10百万円

■営業利益：172百万円（前期比 3百万円増）
- 早稲田EDU日本語学校　：　－15百万円
- 同　王子校　：　＋19百万円

＊ 国際人材開発が運営するJCLI日本語学校は、2026年4月より「早稲田EDU日本語学校王子校」に校名を変更し、当社の日本語学校事業は早稲田EDUにブランドを統合いたしました。

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

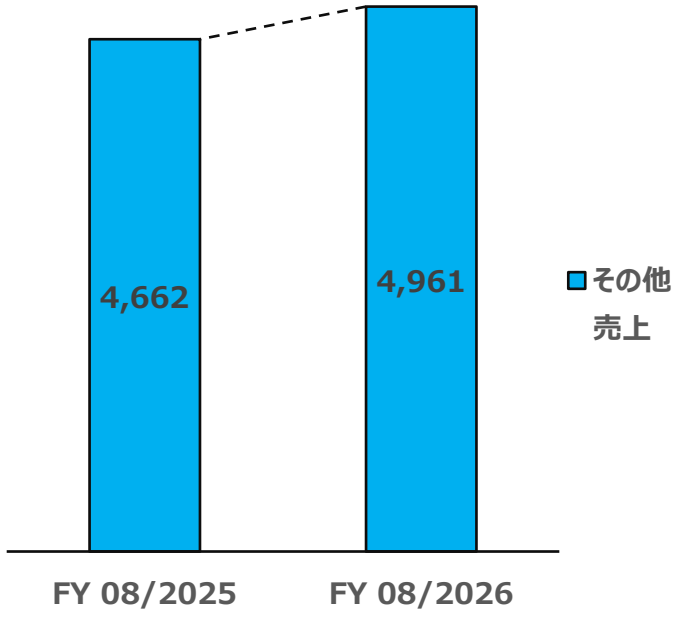
決算概要⑫：セグメント別損益（その他の事業）

その他の事業では、新規領域への投資実行の他、人材事業の費用の先行などが損益に影響。

キッズ事業など多くの事業が増収達成

- 多くの事業が前期比増収を実現。
- 特にキッズ事業は、前期に引き続き大幅増収を達成している。

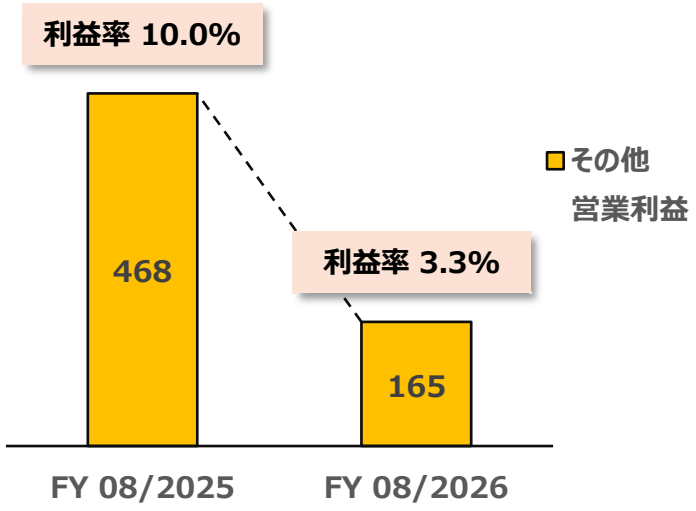
売上高（単位：百万円）



人材事業がその他収益に影響

- 新規事業である明光みらいの立ち上げに伴う費用や、人材事業での成長を目指した営業リソースの強化などが、その他の事業全体の業績に影響した。

営業利益（単位：百万円）



その他の事業 業績のポイント

■売上高：4,961百万円（前期比 298百万円増）

・キッズ（アフタースクール）	＋	165百万円
・Go Good（デジタルマーケティング等）	＋	51百万円
・明光キャリアパートナーズ（人材事業）	＋	47百万円
・自立学習RED（ICT個別学習塾）	＋	46百万円
・明光ウェルネス（児発支援・放デイ）	＋	26百万円
・Simple社（保育士・栄養士の転職支援サービス）	＋	24百万円

■営業損益：165百万円（前期比 302百万円減）

・明光みらい（フリースクール、通信制高校サポート校）	－	118百万円
・Simple社（保育士・栄養士の転職支援サービス）	－	118百万円
・明光キャリアパートナーズ（人材事業）	－	81百万円
・Go Good（デジタルマーケティング等）	－	26百万円
・自立学習RED（ICT個別学習塾）	＋	12百万円
・キッズ（アフタースクール）	＋	7百万円

＊ 自立学習RED事業（ITを活用した個別学習塾）、キッズ事業（アフタースクール、明光キッズe：オールイングリッシュの学童保育・プリスクール）、HRソリューション事業（外務省より受託の訪日前日本語研修事業等）等
連結子会社：古藤事務所（大学入試・大学教育に関する事業）、Simple（保育士・栄養士の転職支援サービス）、Go Good（デジタルマーケティング等）、明光キャリアパートナーズ（在留外国人人材紹介サービス、研修サービス、日本人人材紹介サービス）、Reverse（就職支援サービス）、明光ウェルネス（児童発達支援・放課後等デイサービス事業）、明光みらい（フリースクール、通信制高校サポート校）

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

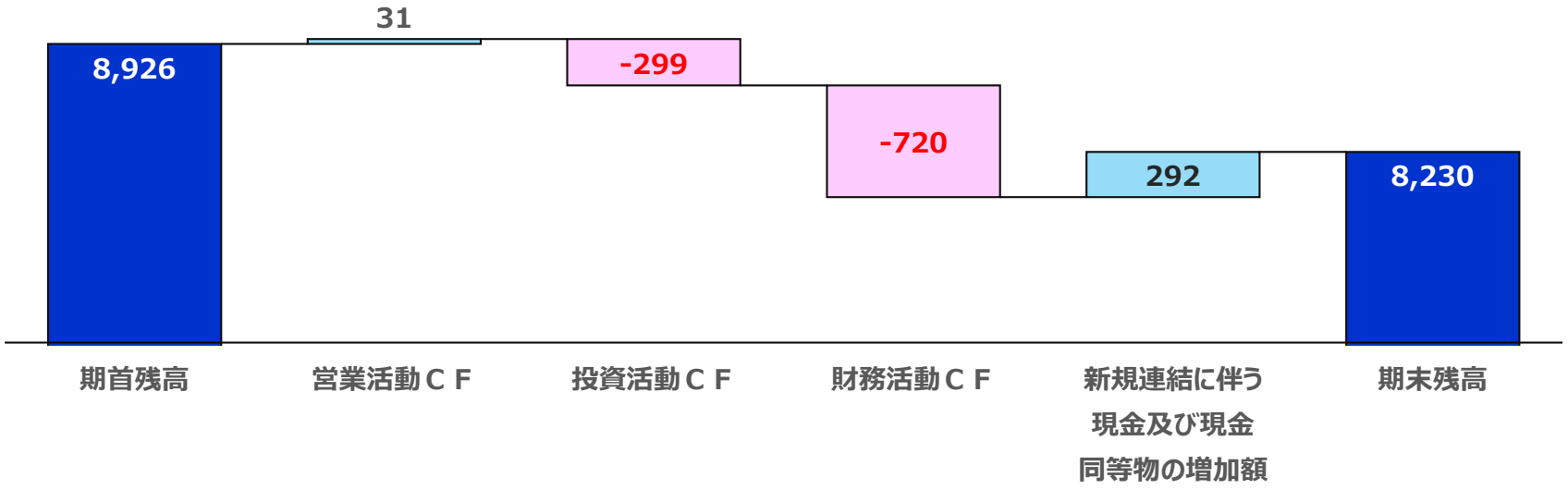
決算概要⑬：財務の概況（キャッシュフロー）

期末の現金及び現金同等物は、8,230百万円となった。

期末の現金及び現金同等物は、前期比696百万円減少し、8,230百万円となった

■ 営業収入によるキャッシュの増加の一方、納税や配当金の支払い等により、期末の現金及び現金同等物は、前期比696百万円減少し、8,230百万円となった。

連結キャッシュフローの概況（単位：百万円）



キャッシュフローの概要

■ **営業活動によるキャッシュフロー**

- 税金等調整前当期純利益　1,622百万円
- 減価償却費　261百万円
- 未払費用の減少　402百万円
- 法人税の支払額　1,195百万円

■ **投資活動によるキャッシュフロー**

- 固定資産の取得による支出　276百万円

■ **財務活動によるキャッシュフロー**

- 配当金の支払額　714百万円

■ **新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額**

- 明光みらい　292百万円

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

決算概要⑭：財務の概況（バランスシート）

教育インフラとしての財務の健全性を維持しつつ、適切な株主還元に取り組み。

健全な財務状況を維持

■ 未来を担う子ども達に対する教育インフラとしての使命と責任を確実に果たすため、自己資本比率69.4%（前期65.7%）など、引き続き、財務の健全性を維持。

（単位：百万円）

	2026.8期末	前期末比
当座資産	9,810	- 903
棚卸資産	124	- 17
その他の流動資産	1,590	+235
流動資産合計	11,525	- 685
有形固定資産	1,097	+75
無形固定資産	516	- 14
投資その他の資産	5,083	- 303
固定資産合計	6,696	- 242
資産合計	18,222	- 927

	2026.8期末	前期末比
流動負債	4,536	- 976
固定負債	1,034	- 17
負債合計	5,570	- 993
株主資本合計	11,241	+181
評価・換算差額合計	1,409	- 115
純資産合計	12,651	+65
負債・純資産合計	18,222	- 927

前期比増減の主な内訳

■ **流動資産合計：－685百万円**

- 現預金　－ 747百万円
- 有価証券　－ 200百万円
- 未収入金　＋ 227百万円

■ **固定資産合計：－242百万円**

- 建物及び構築物（純額）　＋ 80百万円
- 投資有価証券　－ 400百万円
  （うち、明光みらいの新規連結：－ 300百万円）

■ **負債合計：－993百万円**

- 未払法人税　－ 493百万円
- 未払費用　－ 404百万円

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

3.中期経営計画の進捗

- 中期経営計画「MEIKO Transition」
- Business Transition
  - ポートフォリオの進化
  - 顧客層（ターゲット）の拡大
  - アライアンス戦略の加速
  - グループアライアンスの実現
  - 安心・安全な環境づくり
- Human Transition

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

中期経営計画の進捗①：中期経営計画「MEIKO Transition」

「総合的な人材支援グループ」への進化のため「ビジネス」「ヒトと組織」2つのTransitionを推進。

2025年8月期－2027年8月期

中期経営計画「MEIKO Transition」
～その先の100年企業を目指して～

Business Transition	幼児からシニアまであらゆる人々の可能性をひらく「総合的な人材支援グループ」へとTransition。
Human Transition	一人ひとりがTransitionを図ることで、自らの成長を実現し、グループ全体の競争力を向上。

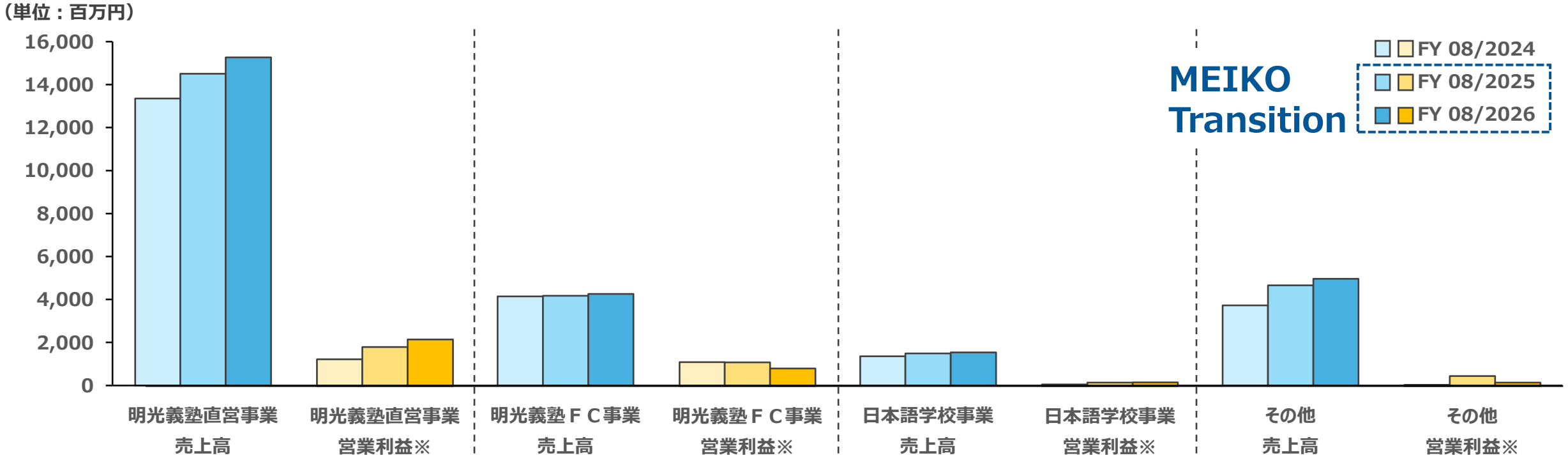
© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

中期経営計画の進捗②：中期経営計画「MEIKO Transition」

全セグメントで売上成長を実現しつつ、新規領域のチャレンジを継続してきた。

MEIKO Transitionの進捗：直近3年間のセグメント別売上高・営業利益※の推移

- その他を含むすべてのセグメントでトップライン成長を実現し、また、明光義塾事業（直営・FC合計）、日本語学校事業では利益成長を実現してきた。
- その他の事業では、その他全体としてはセグメント黒字を確保しつつ、新規領域の事業へのチャレンジを継続してきた。



© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

※各セグメント別の営業利益の推移です。これらセグメント別の営業利益の合計から全社費用を差し引いた数値が全社営業利益となります。

中期経営計画の進捗③：中期経営計画「MEIKO Transition」

事業のTransitionである「Business Transition」について。

Business Transition	幼児からシニアまであらゆる人々の可能性をひらく「総合的な人材支援グループ」へとTransition。
Human Transition	一人ひとりがTransitionを図ることで、自らの成長を実現し、グループ全体の競争力を向上。

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

中期経営計画の進捗④：Business Transition

1．ポートフォリオの進化	明光義塾事業に続く成長の柱として、人材・研修事業、新規事業への投資により成長基盤構築し、バランスよく利益を創出する
2．顧客層（ターゲット）の拡大	教育のニーズ多様化に応える教育事業の顧客拡大とともに人材・研修事業は、顧客の幅を広げ多様なニーズに応える
3．アライアンス戦略の加速	行政、私立小学校、不動産デベロッパーをはじめとする協業の強化により、新サービスの導入を加速する
4．グループアライアンスの実現	グループのシナジーを最大化する人事の最適化を実現するグループ統括室を起点とした運営支援を実施する
5．安心・安全な環境づくり	事業活動の継続とともに、当社の事業活動に従事する一人ひとりと顧客の安全を守る

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

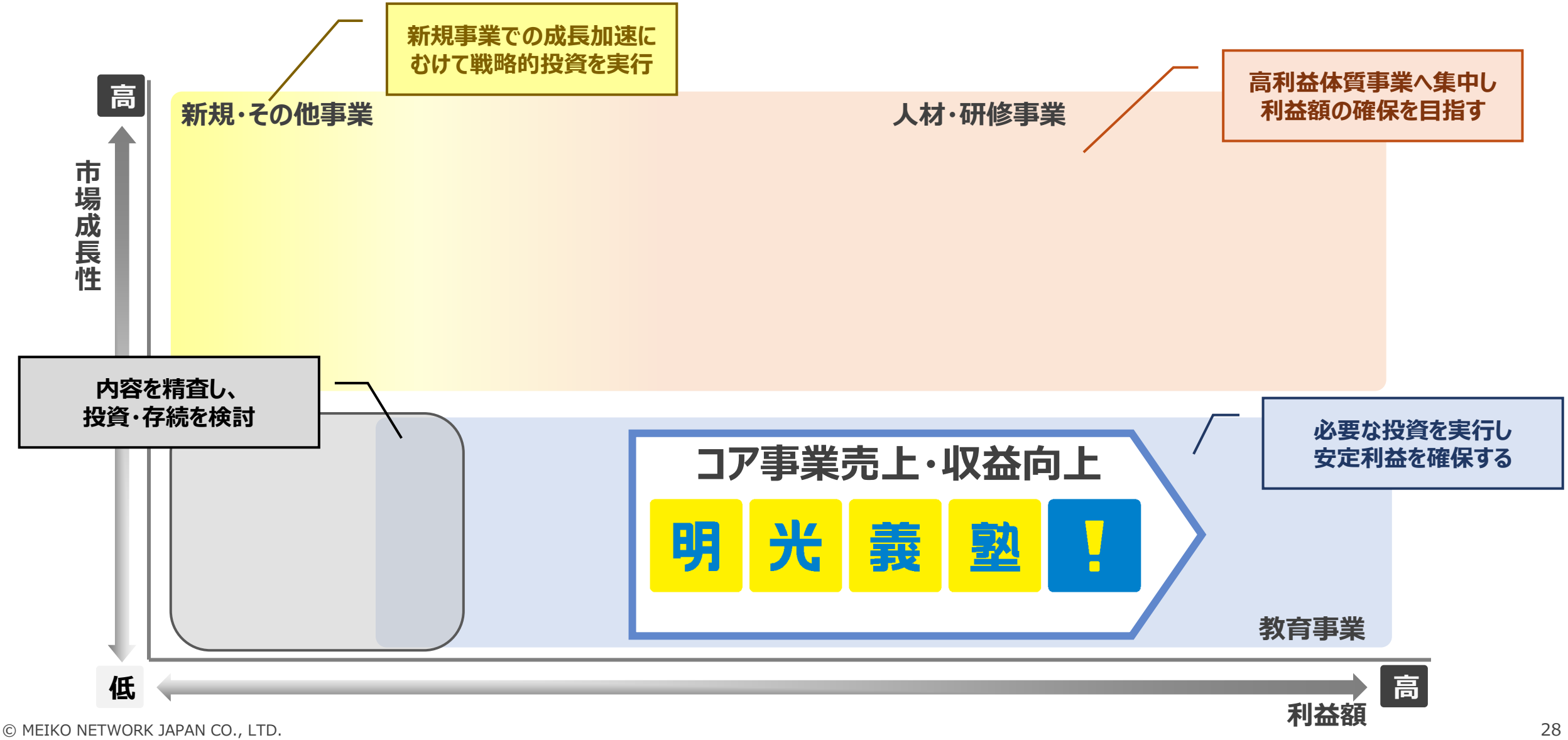
中期経営計画の進捗⑤ 1.ポートフォリオの進化

1．ポートフォリオの進化	**明光義塾事業に続く成長の柱として、人材・研修事業、新規事業への投資により成長基盤構築し、バランスよく利益を創出する**
2．顧客層（ターゲット）の拡大	教育のニーズ多様化に応える教育事業の顧客拡大とともに人材・研修事業は、顧客の幅を広げ多様なニーズに応える
3．アライアンス戦略の加速	行政、私立小学校、不動産デベロッパーをはじめとする協業の強化により、新サービスの導入を加速する
4．グループアライアンスの実現	グループのシナジーを最大化する人事の最適化を実現するグループ統括室を起点とした運営支援を実施する
5．安心・安全な環境づくり	事業活動の継続とともに、当社の事業活動に従事する一人ひとりと顧客の安全を守る

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

中期経営計画の進捗⑥ 1.ポートフォリオの進化

明光義塾事業の再成長に向けて、事業運営と収益の基盤となる人材の育成に取り組む。



© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

“ONE MEIKO”の人材育成で、人の介在価値を高め、生徒・保護者からの評価を獲得。

ONE MEIKOでの人材育成

明光ネットワークジャパン
MAXIS Education
K.LINE Co.,Ltd

明 光 義 塾 !

TOMONI
One link
COOTH CORPORATION

ホスピタリティ人材の育成

■ 当社とFC子会社5社のホスピタリティ資格取得が起点となってFCチェーン全体に拡大。のべ1,300名以上が取得。

【ホスピタリティ資格 取得者延べ人数*】（*2026年8月末日時点の取得者累計）

	ホスピタリティ・コーディネータ	アソシエイト・ホスピタリティ・コーディネータ
当社グループ（単体直営＋FC5社）	125名	854名
明光義塾 FCオーナー/教室長	-	394名
計	125名	1,248名

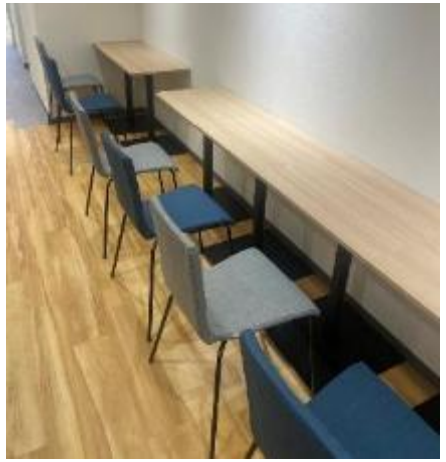
© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

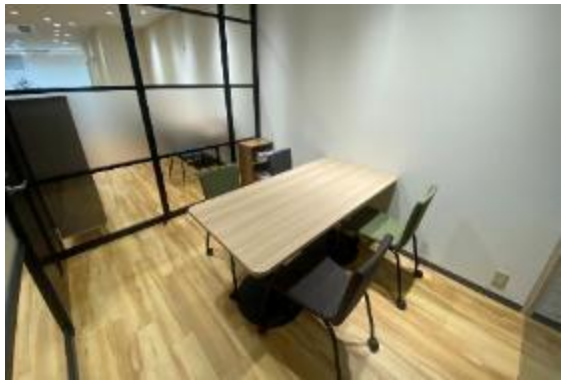
中期経営計画の進捗⑧ 1.ポートフォリオの進化

教室内装の標準化を進め、学ぶ生徒と働く講師にとって、居心地よい教室環境を提供。

新河岸砂新田教室（MNJ直営）

本部福岡薬院本校（クースコーポレーション）





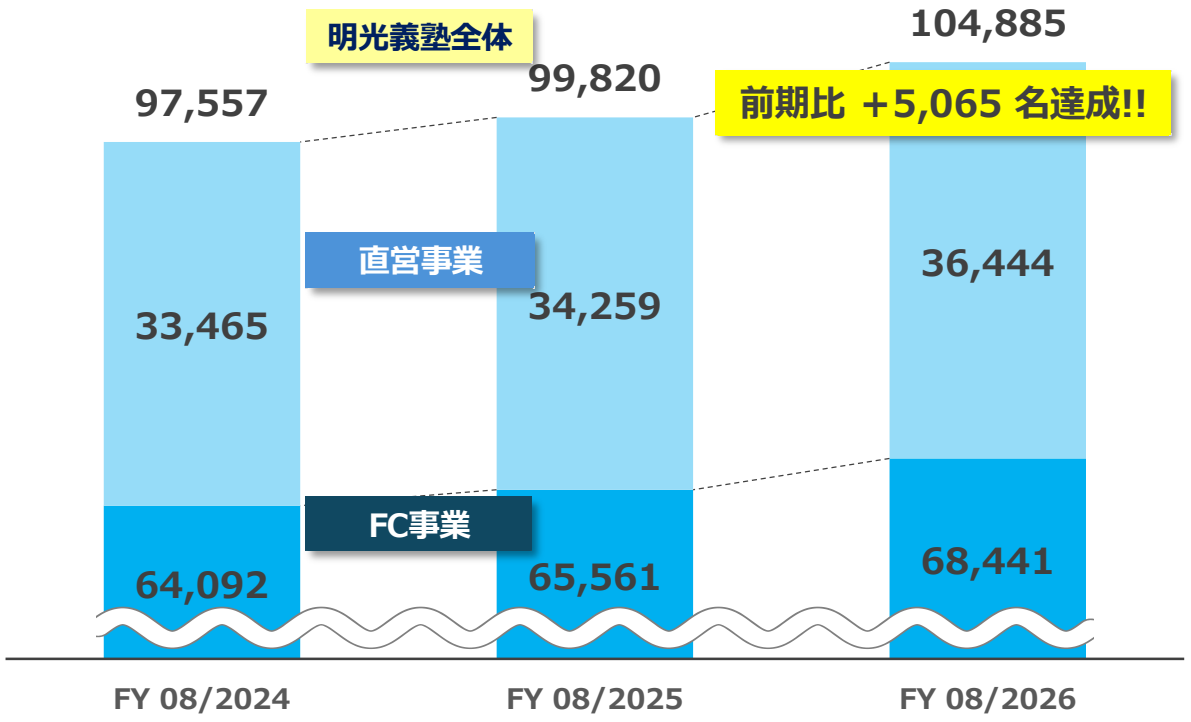
© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

明光義塾事業は、在籍生徒増で規模を拡大し、平均在籍生徒数の改善で収益性を向上。

明光義塾事業の在籍生徒数

■ 明光義塾事業では、直営事業/FC事業ともに大幅な在籍生徒増を実現。

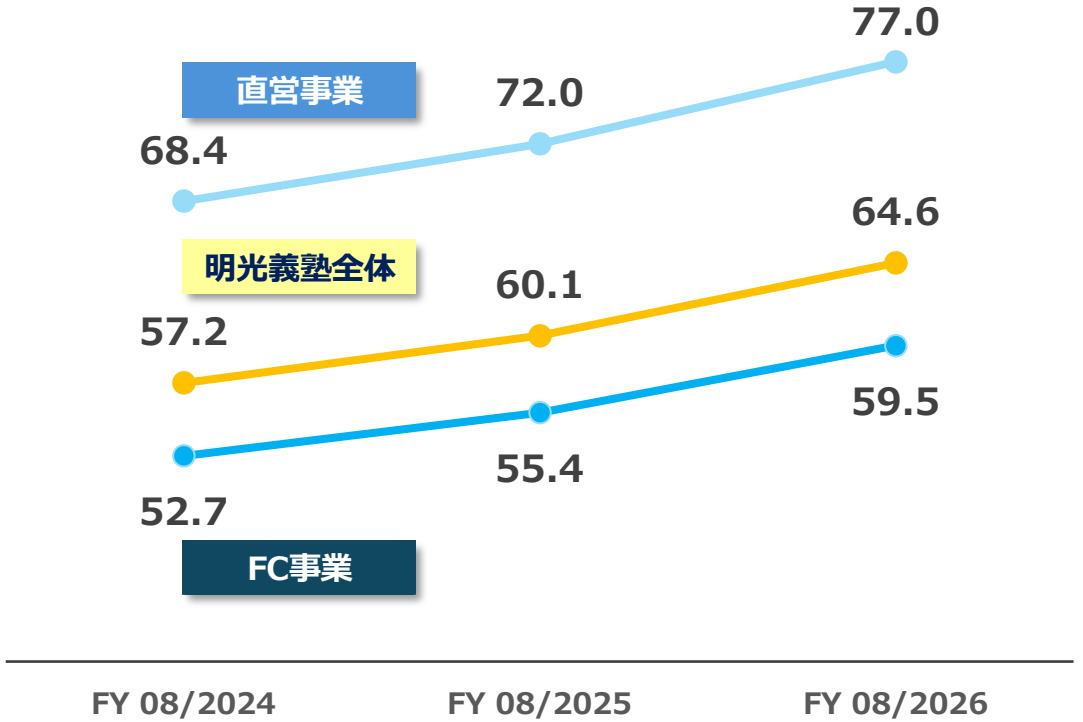
明光義塾 在籍生徒数（単位：人）



明光義塾事業の平均在籍生徒数

■ 学習塾は限界利益率の高いビジネスモデル。1教室あたり平均在籍生徒数の増加により、事業の収益性も向上。

明光義塾 1教室あたり平均在籍生徒数（単位：人/教室）



© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

中期経営計画の進捗⑩ 1.ポートフォリオの進化

人材育成、教室の環境投資の他、カンパニー制導入などの施策も奏功し、明光義塾事業では、在籍生徒の総数の回復に加えて、1教室あたりの平均在籍生徒数も大幅に増加している。

明光義塾事業の近年の取り組み

■ 人材への投資・教育研修（前出）

■ 教室環境への投資（前出）

■ カンパニー制の導入

- 直営、FCの垣根を超えて、生徒・保護者から選ばれる教室づくりを推進するため、施策実行の単位を全国5つのカンパニーとして編成。
- これにより、直営とFC相互で情報や課題、ノウハウの共有が進み、地域事情に即した打ち手の実行が進捗した。

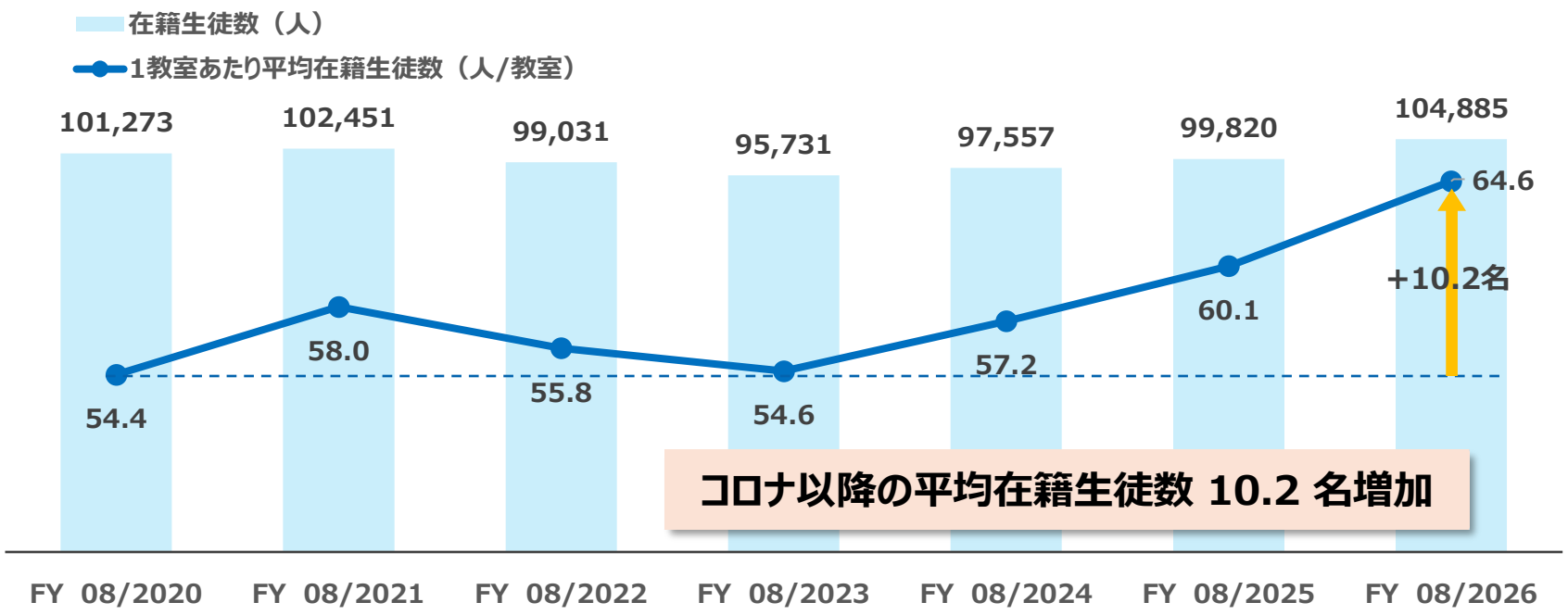
■ 副教室長設置教室の増加

- 在籍生徒数の増加に伴い、副教室長の配置教室を増やすことで生徒の定着を促進。
- 短期的には利益率改善が鈍化する教室が一部で出現するものの、全体として、また、中・長期的には教室の収益力を大きく改善できる。

明光義塾の在籍生徒数/1教室あたり平均在籍生徒数が大幅に増加

■ 明光義塾の在籍生徒数が前期末比で＋5,000名増加した他、1教室あたりの平均在籍生徒数では、コロナ期から＋10名増加している。

明光義塾 在籍生徒数と1教室あたり平均在籍生徒数の推移



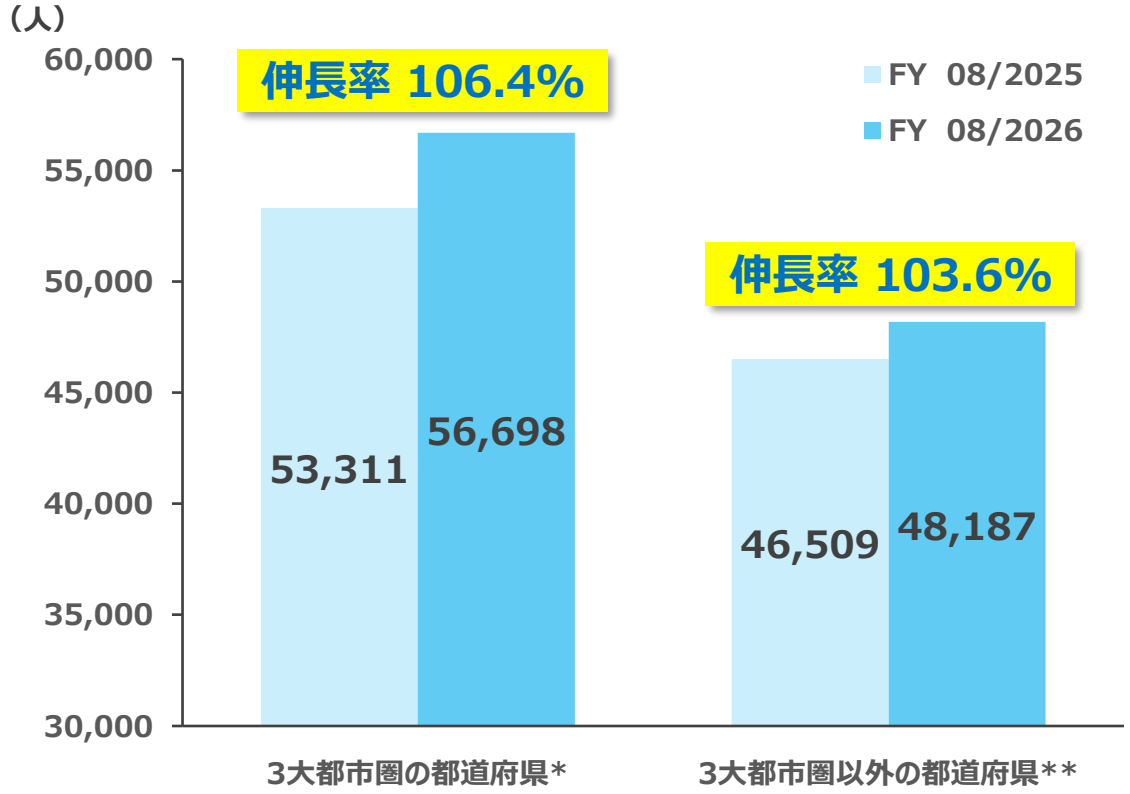
© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

中期経営計画の進捗⑪ 1.ポートフォリオの進化

全国的な傾向として、在籍生徒数、平均在籍生徒数の増加による明光義塾の再成長が進む。

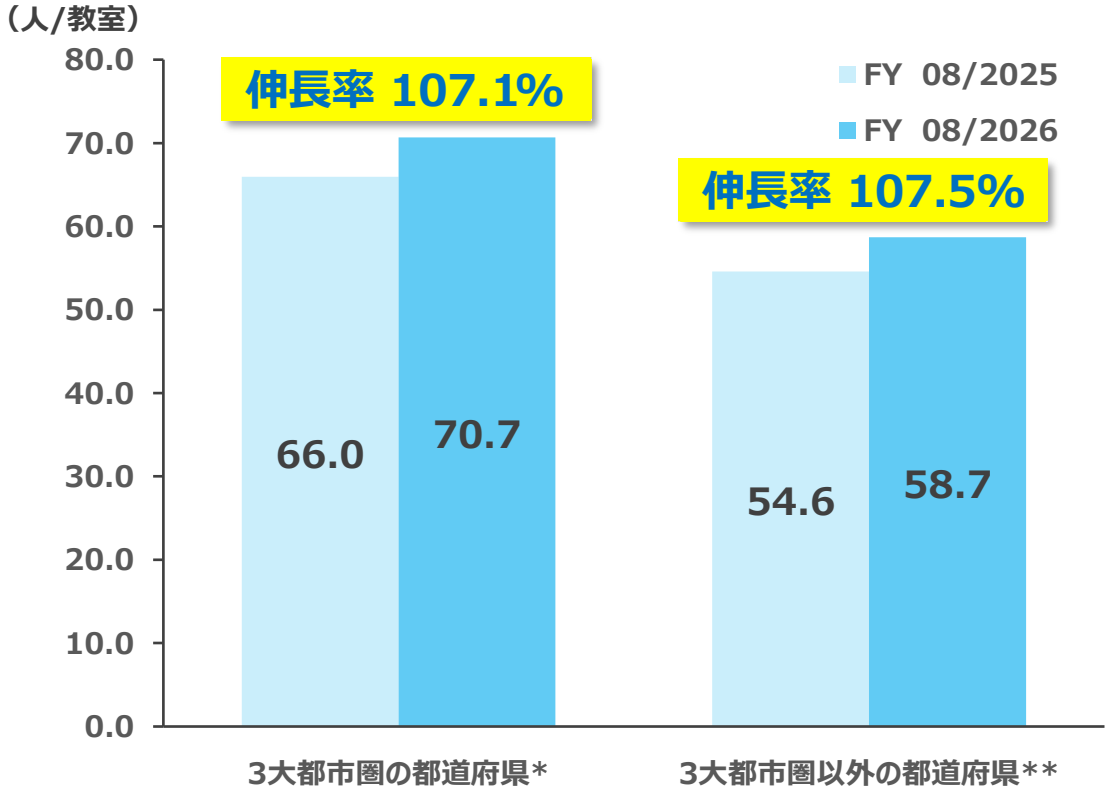
明光義塾事業：在籍生徒数 地域別の前期比較

■3大都市圏はもとより、それ以外の地域でも大幅な在籍生徒増。地方需要のロールアップを実現。



明光義塾事業：平均在籍生徒数 地域別の前期比較

■3大都市圏、それ以外の地域、いずれにおいても、1教室あたりの平均在籍生徒数が増加。



© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

*3大都市圏の都道府県：東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県、大阪府、京都府、兵庫県、愛知県。 **3大都市圏以外の都道府県：左記以外の都道府県。

中期経営計画の進捗⑫　1.ポートフォリオの進化

明光義塾は多数のメディアにお取り上げ頂き、日本全国の児童・生徒の学びを支えるインフラとして認知されている。

2026年8月期における「明光義塾」の主なメディア露出

（各QRコードは、当社HPの当該リリースにリンク）

■2026年8月期、**各種メディア合計で1,482件**と、非常に多くのメディアで　明光義塾をお取り上げ頂いた。
（テレビ：33件／新聞：297件／インターネット他：1,152件）

【以下、2026年8月期におけるメディア掲載例】

小中高生の半数がAI利用、勉強や宿題から悩み相談まで　明光義塾調べ
（2026年7月6日　日本経済新聞 電子版）
https://www.meikonet.co.jp/ja/news/news-4286916671770782665.html

イマトピ「増える選択肢　変わる志望校の決め方」
（2026年2月25日 RKB毎日放送『タダイマ！』）
https://www.meikonet.co.jp/ja/news/news-1343877656192417155.html

「勉強を強いる言葉言わず」「干渉し過ぎず」
（2026年1月11日 朝日新聞 朝刊21面）
https://www.meikonet.co.jp/ja/news/news-2515478956496846 93.html

「学ぶ育む：高校選び『無償化が影響』７割」
（2025年12月17日 読売新聞朝刊 朝刊10面）
https://www.meikonet.co.jp/ja/news/news-5696737996892589792.html

地震に備え学習塾で講師らが避難訓練／NHKニュース
（2025年11月26日 NHK福岡放送局『ロクいち！福岡』）
https://www.meikonet.co.jp/ja/news/news2987321180909960571.html

「棚とかの近くにいる子はすぐ避難」学習塾で防災訓練　講師らが安全な避難方法や手順を学ぶ
（2025年10月3日　テレビ愛知『5時スタ』）
https://www.meikonet.co.jp/ja/news/news-3297148035245285565.html

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

中期経営計画の進捗⑬ 1.ポートフォリオの進化

多くのお客様の支持を集める個別指導塾No.1ブランドとして、日本の学びを支えていく。

個別指導塾で高校受験合格者数No.1

■明光義塾の在籍生による高校合格者数は26,130名。
個別指導塾において高校受験合格者数No.1。

明光義塾！

2026年度高校合格実績

高校合格 合計 26,130名

［個別指導塾］
高校受験合格者数No.1※

※（株）日本能率協会総合研究所 2026年4月調べ。

個別指導塾で大学受験合格者数No.1

■明光義塾の在籍生による大学合格者数は12,218名。
個別指導塾において大学受験合格者数No.1。

明光義塾！

2026年度大学合格実績

国公立大学 合計 1,774名

私立大学 合計 10,444名

［個別指導塾］
大学受験合格者数No.1※

※（株）日本能率協会総合研究所 2026年4月調べ。

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

中期経営計画の進捗⑭ 1.ポートフォリオの進化

日本語学校事業では、2026年8月期末より、早稲田EDUの定員拡大のための投資を実行。

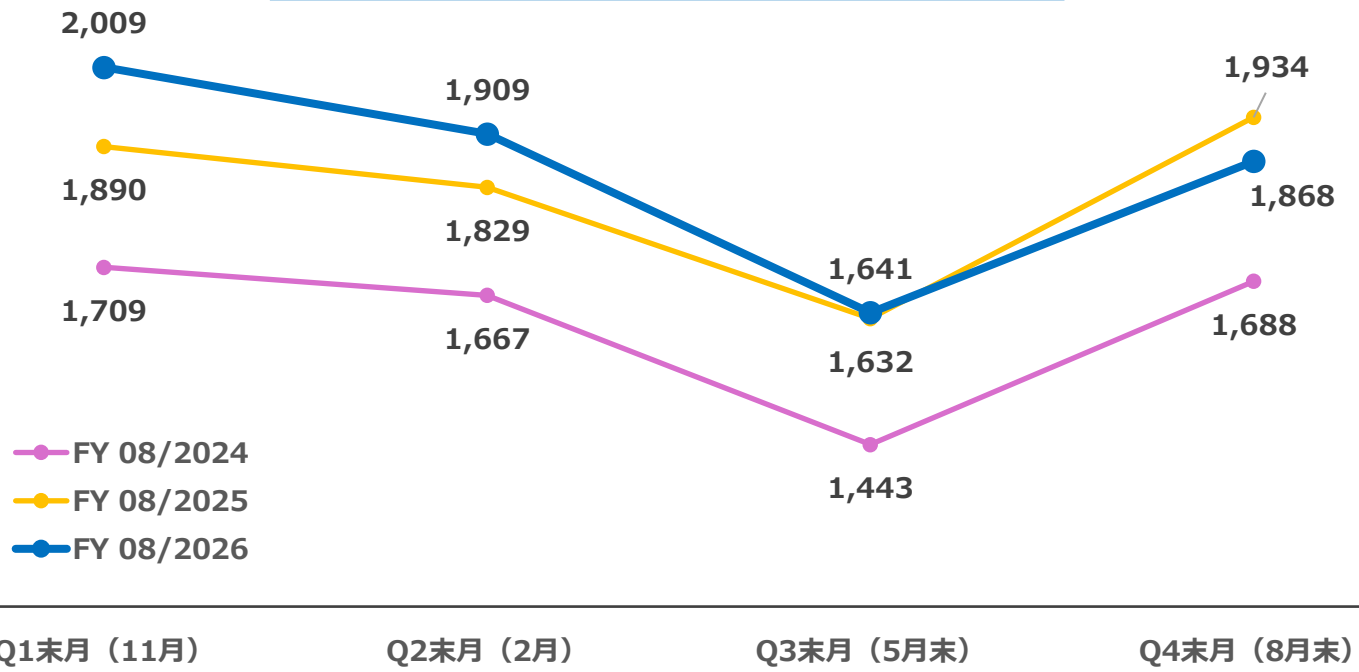
© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

日本語学校では、生徒数の定員拡大を通じて、2029年8月期以降の利益成長を目指す。

現在の定員における日本語学校事業の成長の天井が近づいている

■ 日本語学校事業では、コロナ明け以降、生徒数が順調に回復。近年はコロナの影響で偏った季節ごとの入学人数のバラツキを調整、学校の定員に対する稼働を高める取り組みにより、成長を実現してきた。

日本語学校2校の在籍生徒数の推移（単位：人）



早稲田EDUにおける定員拡大

■ 2027年4月以降の定員拡大を申請

- 現在の計画では、最短で、2027年4月以降の生徒受け入れで、定員増が実現。これに向け、2026年8月期は、学校増床のための内装等の設備投資、備品購入などに関わる追加投資を実行した。
- また、2027年8月期においても、人件費・家賃等の先行費用が発生する。

■ 2校の定員は2,580名に拡大

- 早稲田EDU日本語学校の960名の定員を1,200名に拡大。同 王子校との合計で、2,340名から2,580名へ、2校あわせて約10%の定員拡大。

■ 2029年8月期以降の利益貢献を見込む

- 基本的な在学期間が2年間であるため、損益面では、定員拡大後の2期目を経た2029年8月期以降に、セグメント利益に対する貢献を見込む。

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

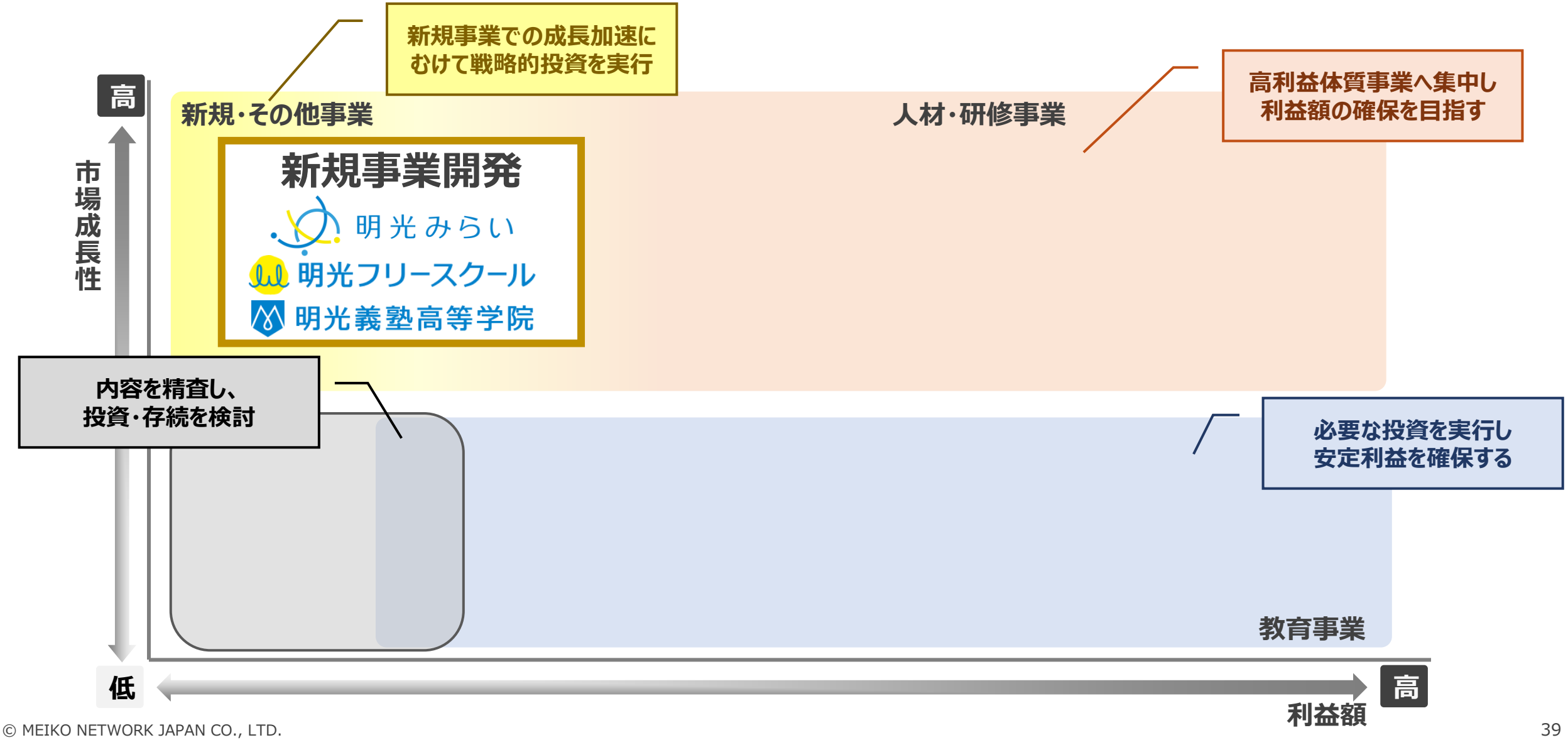
中期経営計画の進捗⑯ 1.ポートフォリオの進化

保育人材事業のSimpleは、営業戦略と事業運営の再構築を推進。

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

中期経営計画の進捗⑰ 1.ポートフォリオの進化

2026年4月には明光みらいが運営する『明光義塾高等学院』が開校。



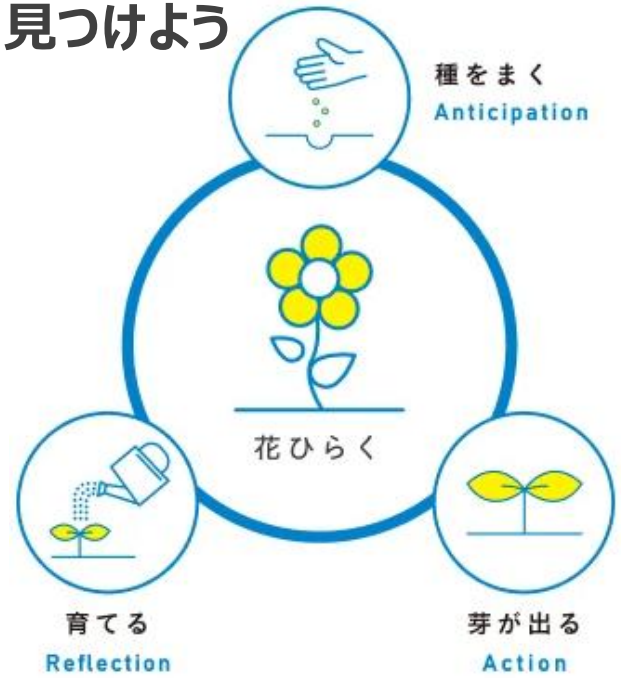
© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

明光義塾高等学院では、明光義塾との連携コースの提供も開始。

明光義塾高等学院のコンセプト

明光義塾高等学院

- 一人ひとりの「やればできる」を見つけよう



明光義塾高等学院の主な特徴

【ワンストップ】

- 通信制高校との連携ですべての学びを完結。
- 高田馬場キャンパスへの通学コースの他、全国の明光義塾教室との連携コースも提供し多様な学び方をサポート※。

【「個別」の課題に対応】

- 中学までの戻り学習や大学受験対策も充実。

【みらい共育と探究学習】

- 社会とつながる力を育む「みらい共育」や、探究学習でのオンリーワンの特別授業などを通じて、卒業後に活かせる社会的スキルを育成。

※ 石川県、福井県、和歌山県、岡山県、山口県、徳島県、愛媛県、高知県、長崎県にお住まいの方は、単位認定の都合上、本コースの対象外となります。

多様な学びを支えるコース設定

【学院の標準コース】

- 標準レベルまでの学力引き上げを通して、大学受験を見据えた学習に取り組む（週5日）
- 基礎的な戻り学習から高校卒業の単位認定を軸とし、多様な進路の可能性を考えていく（週3日）

【より専門性の高いコース】

- 美術コース
  - ・各人の目標に応じた美術・創作に関わる指導を提供
- アントレプレナーコース/eスポーツコース
  - ・上記2コースでは、「起業」「eスポーツ」を切り口に、社会を生き抜くための学びに取り組む

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

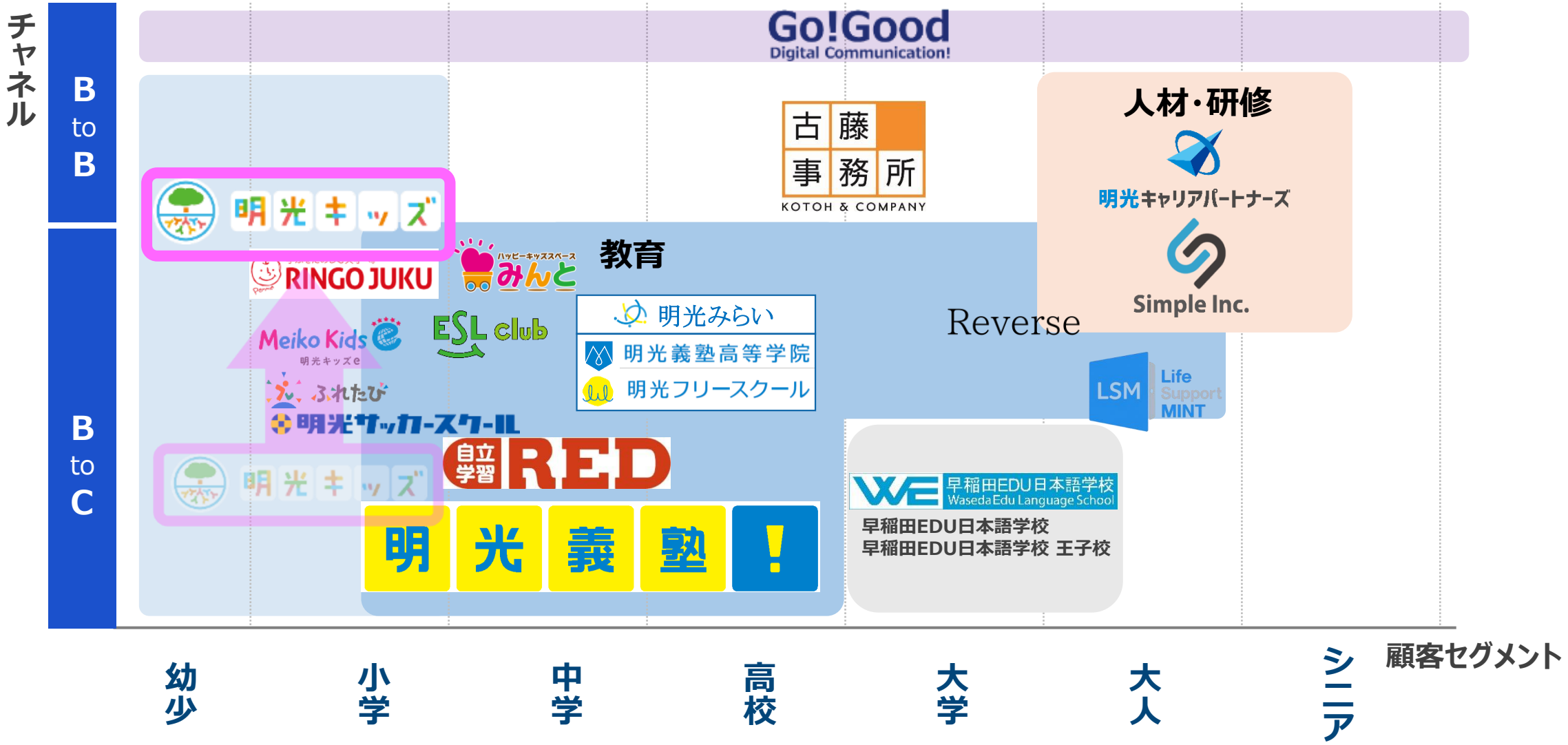
中期経営計画の進捗⑲ 2.顧客層（ターゲット）の拡大

1．ポートフォリオの進化	明光義塾事業に続く成長の柱として、人材・研修事業、新規事業への投資により成長基盤構築し、バランスよく利益を創出する
2．顧客層（ターゲット）の拡大	**教育のニーズ多様化に応える教育事業の顧客拡大とともに人材・研修事業は、顧客の幅を広げ多様なニーズに応える**
3．アライアンス戦略の加速	行政、私立小学校、不動産デベロッパーをはじめとする協業の強化により、新サービスの導入を加速する
4．グループアライアンスの実現	グループのシナジーを最大化する人事の最適化を実現するグループ統括室を起点とした運営支援を実施する
5．安心・安全な環境づくり	事業活動の継続とともに、当社の事業活動に従事する一人ひとりと顧客の安全を守る

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

中期経営計画の進捗⑳ 2.顧客層（ターゲット）の拡大

キッズ事業がB2CとB2Bを両輪とする事業へと進化した。



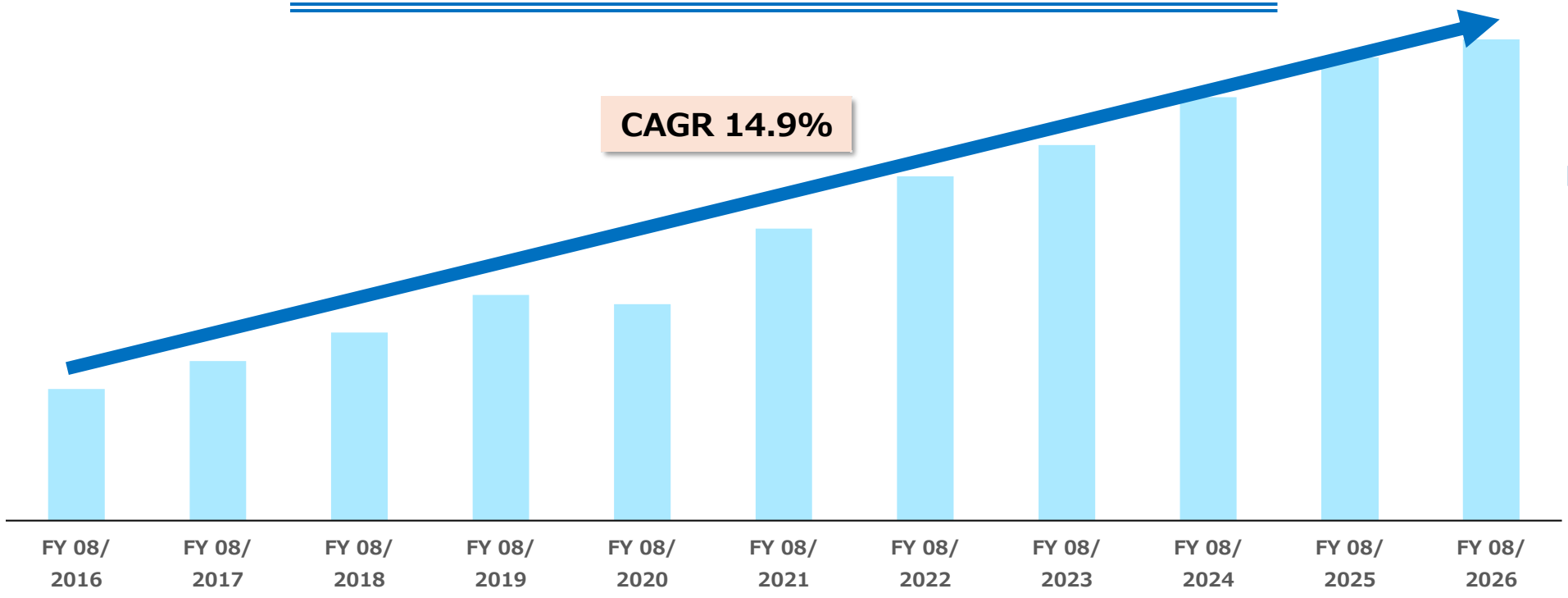
© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

中期経営計画の進捗㉑ 2.顧客層（ターゲット）の拡大

学校法人等への受託サービスがキッズ事業を牽引。現在も高い伸び率で成長を継続している。

キッズ事業の売上高は、直営・FC・受託など、展開の幅を広げながら、年率15%前後で成長を続けている

キッズ事業本部 売上高の長期推移（2016年8月期～2026年8月期）



■ 当社キッズ事業は、展開の幅を広げながら成長を継続。

- 明光キッズ直営/同 FC/公設民営/受託サービス等

■ 2026年8月期においては、学校法人などからの課外預かりの受託拡大で、引き続き高い成長率を実現。

- 小林聖心女子学院小学校（兵庫県:2026年4月～）
- 江戸川学園取手小学校（茨城県:2026年4月～）
- その他（幼稚園など）

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

中期経営計画の進捗㉒ 2.顧客層（ターゲット）の拡大

ターゲット拡大への取り組みを進めた結果、その他の事業の売上高は約50億円に成長。

新規領域での取り組み

■ M&Aと新規事業により、**新たな事業を通じた成長を積極的に推進**してきた。

＜2022年8月期＞
- Simple（人材：M&A）
- Go Good（DX：新設）

＜2023年8月期＞
- 明光キャリアパートナーズ（人材･研修：新設）
- Reverse（人材･研修：M&A）

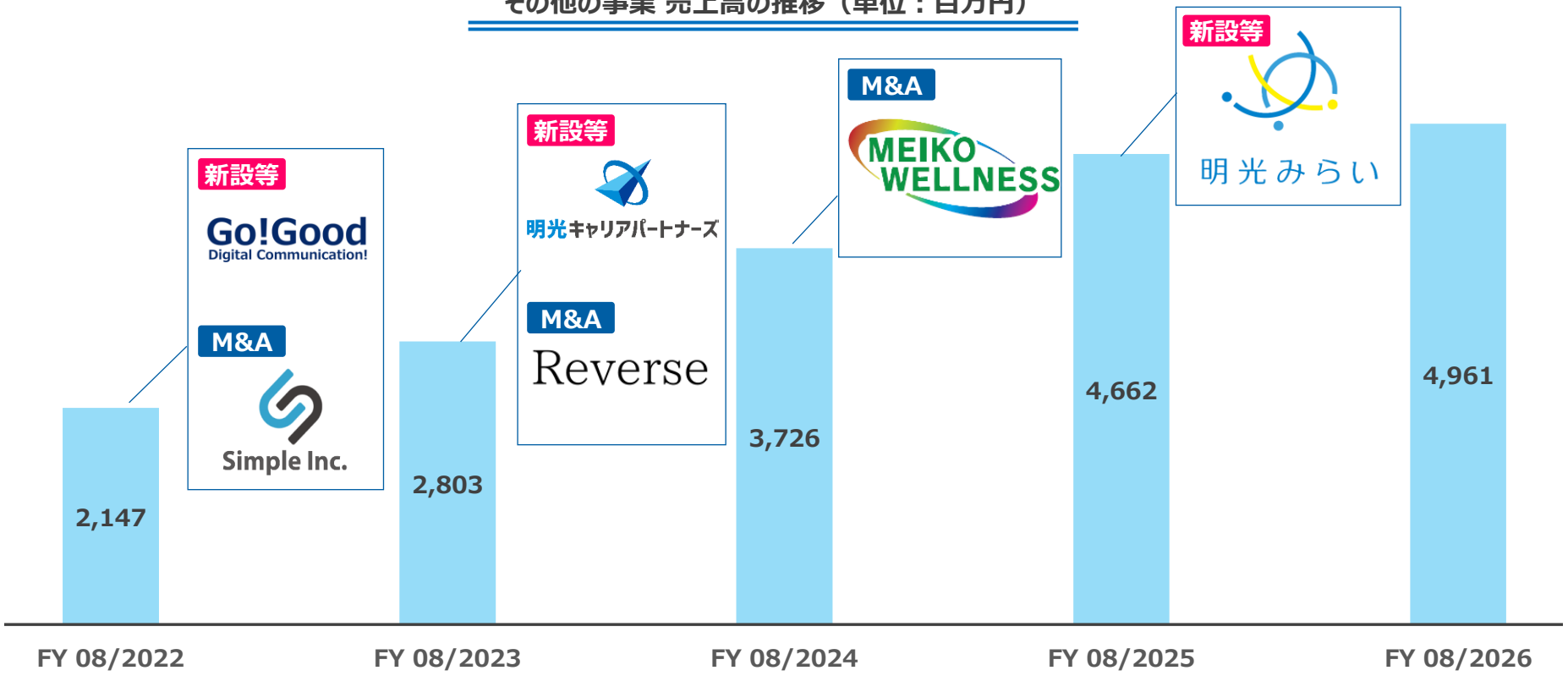
＜2024年8月期＞
- 明光ウェルネス（放デイ等：M&A）

＜2025年8月期＞
- 明光みらい（通信制高校サポート校/フリースクール：新設）

M&Aと新規事業へのチャレンジで、その他の事業成長を積極的に推進してきた

■ 近年の新規領域への積極的な取り組みにより、**その他の事業の売上高は約50億円規模に成長**した。

その他の事業 売上高の推移（単位：百万円）



© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

中期経営計画の進捗㉓ 3.アライアンス戦略の加速

1．ポートフォリオの進化	明光義塾事業に続く成長の柱として、人材・研修事業、新規事業への投資により成長基盤構築し、バランスよく利益を創出する
2．顧客層（ターゲット）の拡大	教育のニーズ多様化に応える教育事業の顧客拡大とともに人材・研修事業は、顧客の幅を広げ多様なニーズに応える
3．アライアンス戦略の加速	**行政、私立小学校、不動産デベロッパーをはじめとする協業の強化により、新サービスの導入を加速する**
4．グループアライアンスの実現	グループのシナジーを最大化する人事の最適化を実現するグループ統括室を起点とした運営支援を実施する
5．安心・安全な環境づくり	事業活動の継続とともに、当社の事業活動に従事する一人ひとりと顧客の安全を守る

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

中期経営計画の進捗㉔ 3.アライアンス戦略の加速

教育系人材会社として、明光キャリアパートナーズの行政との連携が拡大。

	場所・顧客とのアライアンス	MNJ	ノウハウ・助成金とのアライアンス	MNJ
行政	練馬区、UR賃貸：学童 東京都教育委員会：SDGsｲﾍﾞﾝﾄ後援 地方自治体：町営塾 （丸森町・小山町・中泊町） 地方自治体：外国人材研修 （茨城県・神奈川県・沖縄県他）	明光キッズ 自立学習RED 明光キャリアパートナーズ	外務省：EPA 経済産業省：リスキリングを通じたキャリアアップ支援事業 ※経済産業省HPへリンクします JapanyがIT導入補助金対象ツールに選定	明光キャリアパートナーズ Japany
企業	三井不動産レジデンシャル：学童 ウチヤマホールディングス：RED ﾛｲﾔﾙﾎｰﾙﾃﾞｨﾝｸﾞｽ：外国人人材（外食） ｾｲﾉｰﾗｽﾄﾜﾝﾏｲﾙ：外国人人材（運輸）	明光キッズ 自立学習RED 明光キャリアパートナーズ	りんご塾 城南＆りんご塾：ﾌﾞﾗﾝﾄﾞ提供 スプリックス：ﾌﾞﾗﾝﾄﾞ提供	明光義塾！ 自立学習RED
教育機関等	私立小学校：校内学童受託 立命館小学校、智辯奈良カレッジ小学部、青山学院大学系属浦和ルーテル学院小学校、明星小学校、東京創価小学校、その他 私立幼稚園：課外預かり保育受託 海外：日本語教育（ハノイ大学、上海紡工大学）	明光キッズ 明光キャリアパートナーズ 早稲田EDU日本語学校 WasedaEdu Language School	AIJINKAI 社会医療法人 愛仁会 社会医療法人 愛仁会［外国人介護研修］ 学校法人上田煌桜学園 さくら国際高等学校［通信制高校］	明光キャリアパートナーズ 明光義塾高等学院

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

明光キャリアパートナーズの外国人向け日本語教育機能は多くの都道府県から評価され、行政との連携が拡大している。

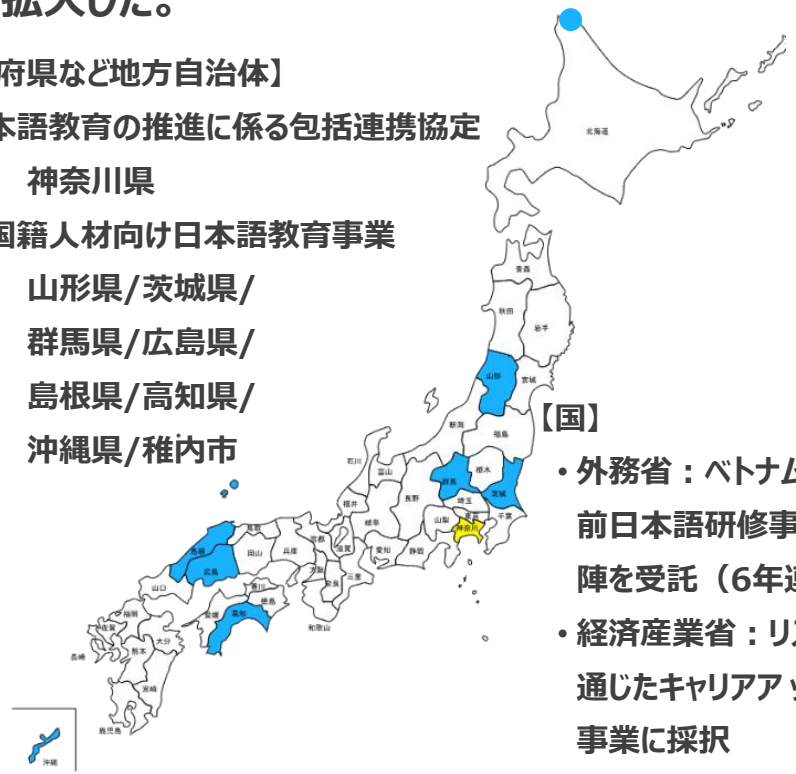
国・地方自治体との連携も増加（2026年8月末時点）

■地方自治体と外国人材の日本語教育分野での連携が拡大した。

【都道府県など地方自治体】

・日本語教育の推進に係る包括連携協定
　神奈川県

・外国籍人材向け日本語教育事業
　山形県/茨城県/
　群馬県/広島県/
　島根県/高知県/
　沖縄県/稚内市



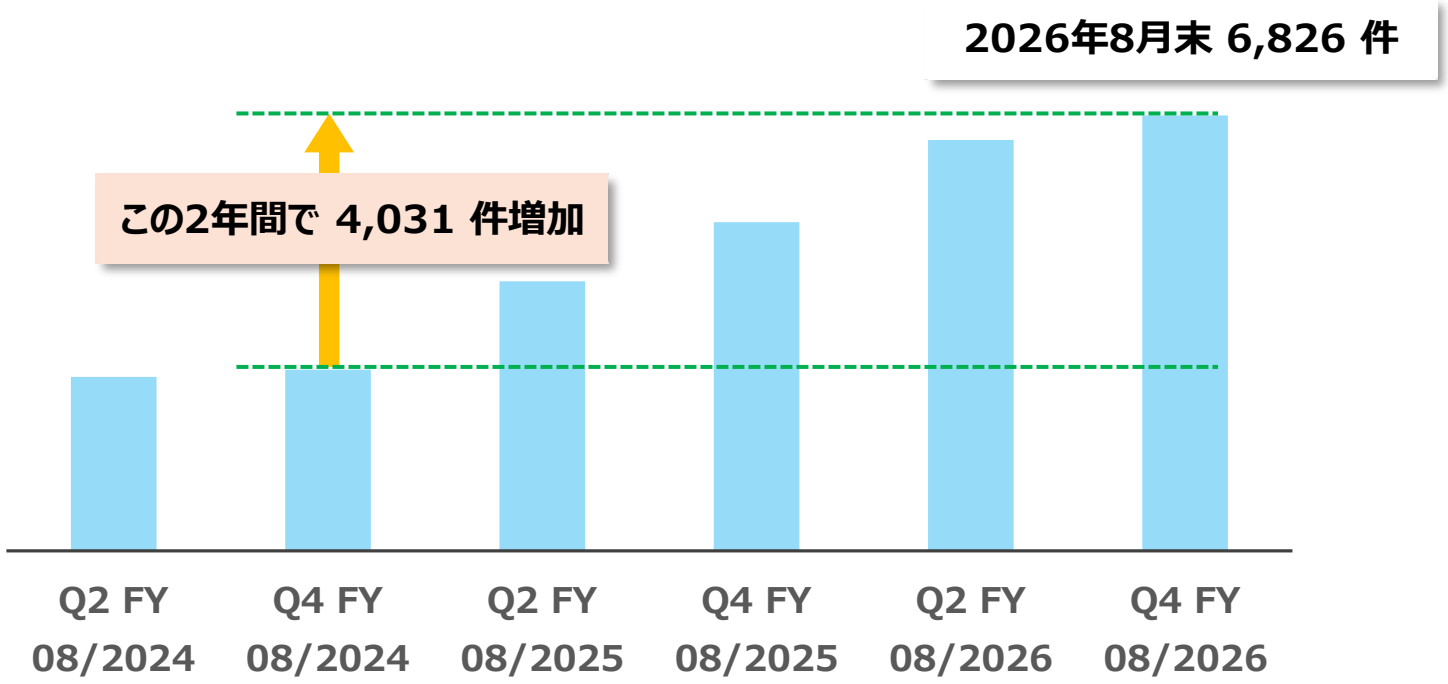
【国】

・外務省：ベトナムEPA訪日前日本語研修事業 第15陣を受託（6年連続）

・経済産業省：リスキリングを通じたキャリアアップ 支援事業に採択

外国人向け日本語学習ツール“Japany”のアカウントが増加*

■Japanyのアカウント数は、直近2年間で約2.4倍（4,031件増）の成長を実現した。



（*グラフは半期の各月末アカウント数の平均値の推移）

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

中期経営計画の進捗㉖ 3.アライアンス戦略の加速

明光キャリアパートナーズでは、アライアンス戦略を織り交ぜながら、引き続き積極的なトップライン成長に取り組む。

明光キャリアパートナーズ

ハイキャリア人材紹介事業

STRATEGY CAREER
Meiko Career Partners

Reverse

【STRATEGY CAREER】
・コンサル、M&Aブティック等を中心としたハイクラス転職

【Reverse】
・コンサル志望新卒生向け就活支援

外国籍人材紹介・研修事業

MEIKO GLOBAL

Japany

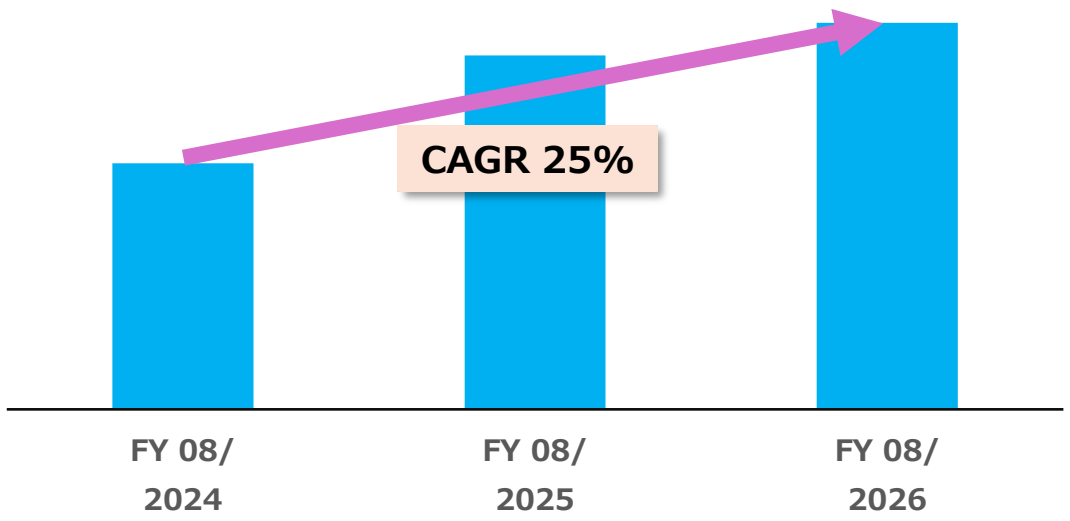
【MEIKO GLOBAL】
・特定技能人材紹介や外国人向け課題別研修など外国籍人材の活用支援

【Japany】
・外国人向けオンライン日本語学習サービス

明光キャリアパートナーズの売上高推移

■ 明光キャリアパートナーズは、直近の2年間で平均25%のトップライン成長を実現してきた。
■ アライアンス戦略を織り交ぜながら、「 売上成長率 ＞ 利益成長率 」によるトップライン成長を目指す。

明光キャリアパートナーズの売上推移



© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

中期経営計画の進捗㉗ 4.グループアライアンスの実現

1．ポートフォリオの進化	明光義塾事業に続く成長の柱として、人材・研修事業、新規事業への投資により成長基盤構築し、バランスよく利益を創出する
2．顧客層（ターゲット）の拡大	教育のニーズ多様化に応える教育事業の顧客拡大とともに人材・研修事業は、顧客の幅を広げ多様なニーズに応える
3．アライアンス戦略の加速	行政、私立小学校、不動産デベロッパーをはじめとする協業の強化により、新サービスの導入を加速する
4．グループアライアンスの実現	**グループのシナジーを最大化する人事の最適化を実現する グループ統括室を起点とした運営支援を実施する**
5．安心・安全な環境づくり	事業活動の継続とともに、当社の事業活動に従事する一人ひとりと顧客の安全を守る

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

中期経営計画の進捗㉘ 4.グループアライアンスの実現

事業の間接機能を各事業部に配置し、事業毎に、一気通貫の事業推進体制を構築。

変更前：機能別に軸足を置いた体制

■DX戦略本部を設置することで、IT・DX対応に一気通貫の体制を構築した。

- 明光義塾事業本部
- キッズ事業本部
- ・・・
- DX戦略本部
- 管理本部

IT・DX推進
効率性改善、など

変更後：事業部に軸足を置いた体制

■DX戦略本部が持つ事業の間接機能を各事業部内で配置。各事業部やグループ会社の事業推進に一気通貫の体制を構築した。

- 明光義塾事業本部（旧 DX戦略本部メンバー）
- キッズ事業本部（旧 DX戦略本部メンバー）
- ・・・（旧 DX戦略本部メンバー）
- コーポレート本部（旧 DX戦略本部メンバー）

各事業単位での最適化

DX戦略本部の成果をグループ展開

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

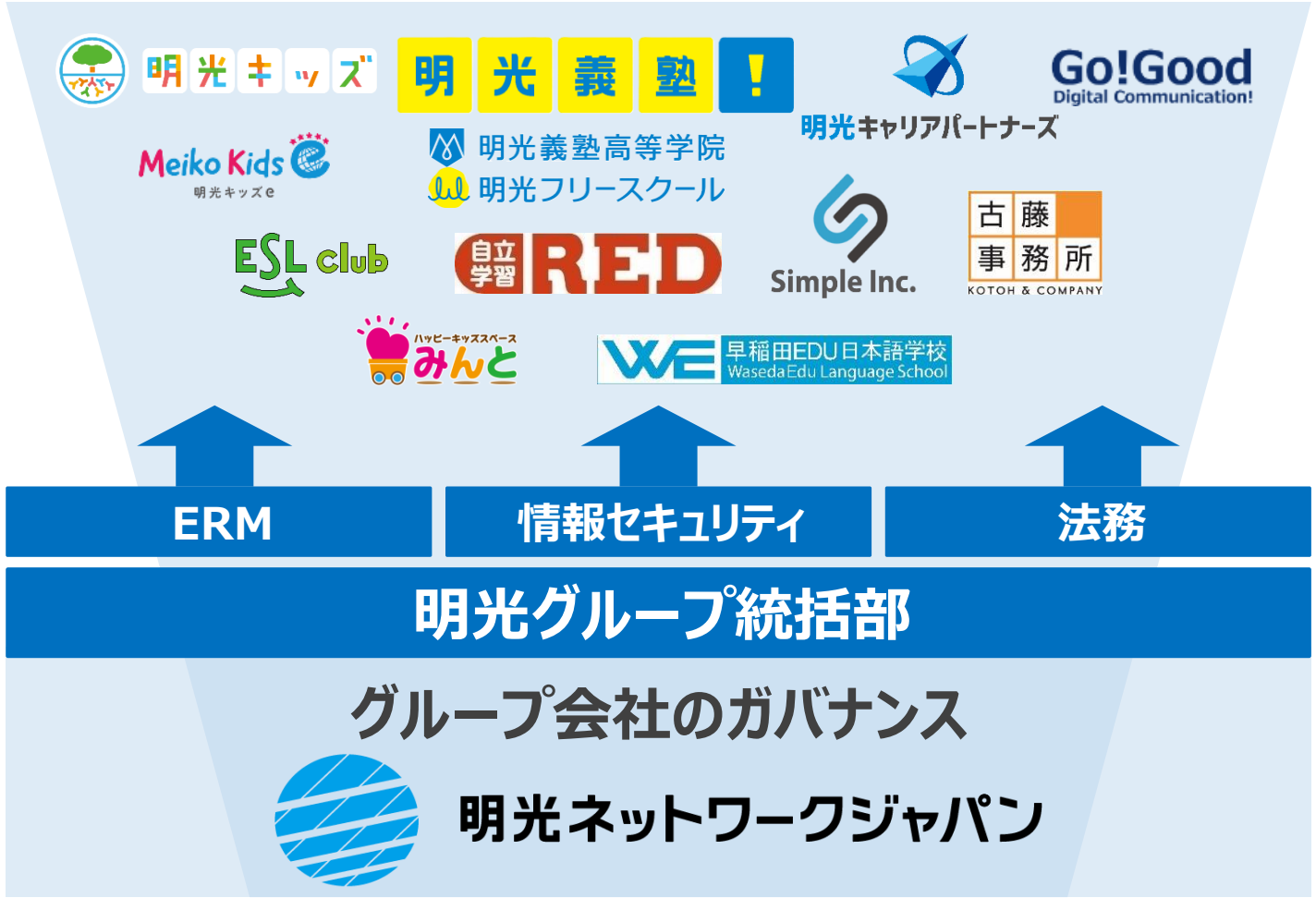
グループ統括室の機能を拡充して、グループ統括部として再編を実施。

グループ統括部として機能拡充

- 旧 グループ統括室の機能を拡充して、「グループ統括部」として再編。
- コンプライアンスやガバナンス、リスク対応、ITなど、グループ各社に共通する課題への対応や、明光グループ全体の課題解決に取り組む。

明光グループ統括部

- ＥＲＭ推進グループ
- 情報セキュリティ推進グループ
- 法務グループ



© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

中期経営計画の進捗㉚ 4.グループアライアンスの実現

フリースクール事業において、明光義塾と明光みらいのグループシナジーが進捗。

明光グループ内のシナジー

■地域の教育に関わる課題解決の拠点として、グループ内でWIN-WINの展開を拡大。

明 光 義 塾 ！

・フリースクールとの費用のシェアで固定費を抑制できる。
・近隣での「明光」ブランドの露出増を集客の追い風にできる。

✖

明光フリースクール

・新規開設までのリードタイムを短縮できる。
・出店の初期費用、運営の固定費を大幅に抑制できる。

明光義塾の教室を活かして、フリースクールを必要とする地域に店舗展開

■現在、高田馬場を除く4教室において、明光義塾教室のアイドルタイムを有効活用して、フリースクールを展開。

高田馬場校（新宿区）

南阿佐ケ谷新高円寺校（杉並区）

西葛西校（江戸川区）

大岡山校（大田区）

甲府昭和校（昭和町）

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

中期経営計画の進捗㉛ 5.安心・安全な環境づくり

1．ポートフォリオの進化	明光義塾事業に続く成長の柱として、人材・研修事業、新規事業への投資により成長基盤構築し、バランスよく利益を創出する
2．顧客層（ターゲット）の拡大	教育のニーズ多様化に応える教育事業の顧客拡大とともに人材・研修事業は、顧客の幅を広げ多様なニーズに応える
3．アライアンス戦略の加速	行政、私立小学校、不動産デベロッパーをはじめとする協業の強化により、新サービスの導入を加速する
4．グループアライアンスの実現	グループのシナジーを最大化する人事の最適化を実現するグループ統括室を起点とした運営支援を実施する
5．安心・安全な環境づくり	**事業活動の継続とともに、当社の事業活動に従事する一人ひとりと顧客の安全を守る**

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

地震・豪雨などの災害に対して、速やかな対策と、防災へのインサイトの周知を実施。

2026年夏の地震・豪雨による被災の状況

■ 令和8年熊本地震では、複数の教室が震度6弱以上となった他、台風・豪雨による教室への床上浸水も発生した。

【令和8年熊本地震】

- 震度6弱以上を記録した地域において、明光義塾・REDの2ブランドで、合計11教室が被災。
  - 明光義塾：6教室
  - RED：5教室

【豪雨・線状降水帯】

- 8月13日の千葉県の線状降水帯では、複数教室において浸水が発生。最大で80センチの浸水が発生した明光義塾の教室では、冷蔵庫のような重量物が水に浮き、教室内で流される等の被害が発生。
- また、8/13（千葉県）の他、8/27（石川県・富山県）、8/30（福井県）を含め、教室への浸水被害がない場合でも、レベル4や5の避難情報発令や近隣の道路冠水などにより、同日の教室休校で対応。

災害対応の取り組み

■ 平時の備えの他、復旧・支援活動を通じた課題抽出と、対策のポイントについてFCを含む全国の拠点への周知をすみやかに実施。

【平時の取り組み】

- 当社グループやチェーン内で、災害への備え・チェックリスト・災害等発生時の初動等を記した対応危機管理コンプライアンス・マニュアルを配置。
- 災害発生を想定したBCP訓練を本社で実施（2025年10月）。
- 明光義塾教室等の現場での防災訓練を実施…etc.

【災害発生時】

- 令和8年熊本地震発生時には、速やかに対策本部（東京）を立ち上げ現地対策本部（福岡）を組織。安否確認等の初動を開始。

【災害発生後】

- 児童・生徒、FCを含む従業員・その家族の人命第一の方針のもと、チェーン本部として被災教室の復旧を支援。
- また、被災状況の把握、支援活動を通じて災害対策の課題抽出に取り組み、そのポイントについて、8月中にFCを含む全国への周知を実施。

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

情報セキュリティの安心・安全面では、ISMS認証を取得。

ISMS認証（ISO/IEC 27001を取得）

報道関係者各位

明光ネットワークジャパン

2026年7月22日
株式会社明光ネットワークジャパン
https://www.meikonet.co.jp/
（コード番号 4668 東証プライム）

個別指導専門塾を主たる事業とする企業として初めて ISMS認証(ISO/IEC 27001)を取得

個別指導の明光義塾を全国展開する株式会社明光ネットワークジャパン（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：岡本 光太郎）は、2026年6月23日に、情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の国際規格である「ISO/IEC 27001」の認証を取得しましたので、お知らせいたします。

教育サービスにおける重要情報を、より安全・適切に管理

当社は、個別指導のパイオニアである「明光義塾」事業を中心とした、全国の教室運営を支える事業活動において、生徒・保護者・講師・フランチャイズオーナーの皆さまに関わる多くの情報を取り扱っております。教育サービスの提供においては、学習状況、成績、進路、契約、各種お問い合わせ情報など、重要な情報を安全かつ適切に管理することが不可欠です。

このたびの認証取得は、当社グループにおける情報セキュリティ体制のさらなる強化に向けた取り組みの一環です。今後も、情報資産の機密性・完全性・可用性の確保を継続的に推進し、より安心してサービスをご利用いただける環境づくりに取り組んでまいります。

認証取得概要

認証規格	ISO/IEC 27001
取得日	2026年6月23日
詳細	後日当社コーポレートサイトに掲載予定

※個別指導専門塾を主たる事業として展開する企業におけるISO/IEC27001認証取得として初。当社調べ。
※認証範囲は認証登録上の適用範囲に基づきます。

■株式会社明光ネットワークジャパンについて（https://www.meikonet.co.jp）

Purposeを"「やればできる」の記憶をつくる"、Visionを"『Bright Light for the Future』人の可能性をひらく企業グループとなり、輝く未来を実現する"と掲げ、個別指導のパイオニアである「明光義塾」事業を中心に、多様な教育事業を直営およびフランチャイズにて展開しております。さらに人材・研修事業に事業領域を拡大し、人材育成支援企業として持続的な成長を目指しています。東京証券取引所プライム市場上場（証券コード：4668）。

明光ネットワークジャパン

【本プレスリリースに関する報道関係者からのお問い合わせ先】
株式会社明光ネットワークジャパン
ITプロキュアメント部　担当：遠藤
E-MAIL：meiko-procurement@meikonetwork.jp

教育サービスにおける重要情報を、より安全・適切に管理

当社は、個別指導のパイオニアである「明光義塾」事業を中心とした、全国の教室運営を支える事業活動において、生徒・保護者・講師・フランチャイズオーナーの皆さまに関わる多くの情報を取り扱っております。教育サービスの提供においては、学習状況、成績、進路、契約、各種お問い合わせ情報など、重要な情報を安全かつ適切に管理することが不可欠です。

このたびの認証取得は、当社グループにおける情報セキュリティ体制のさらなる強化に向けた取り組みの一環です。今後も、情報資産の機密性・完全性・可用性の確保を継続的に推進し、より安心してサービスをご利用いただける環境づくりに取り組んでまいります。

認証取得概要

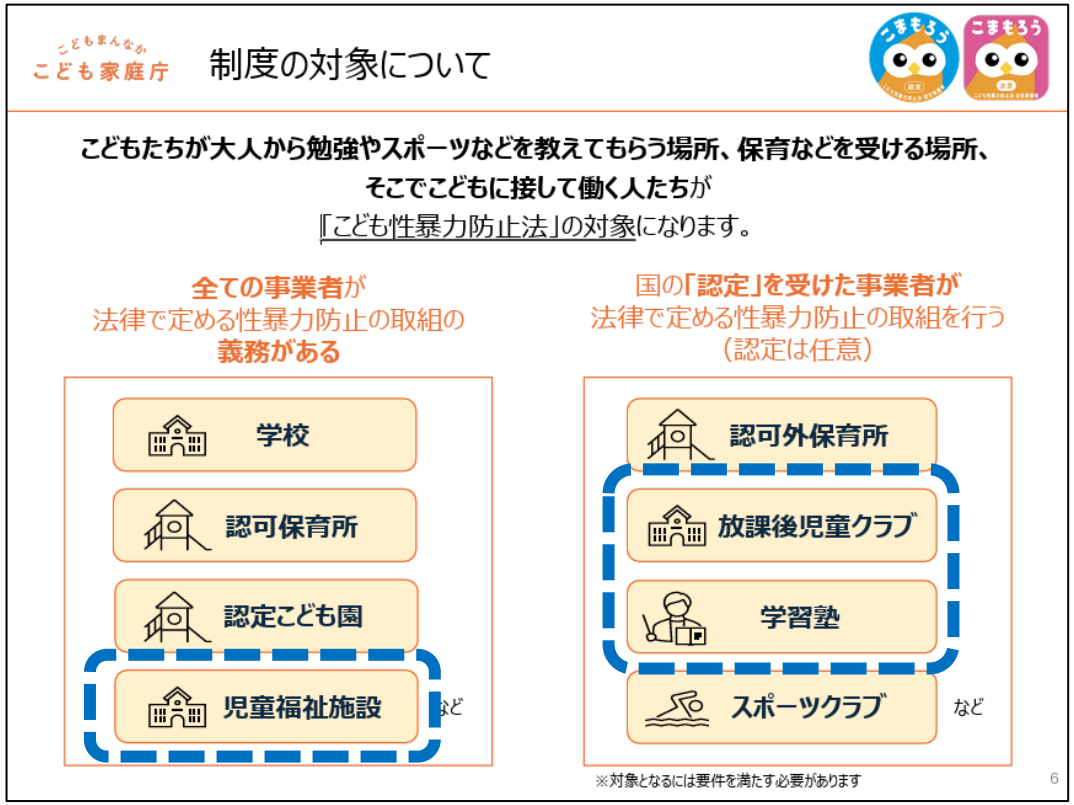
認証規格	ISO/IEC 27001
取得日	2026年6月23日
詳細	後日当社コーポレートサイトに掲載予定

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

日本版DBSについて、2026年12月の法令施行に合わせた対応への準備を進めている。

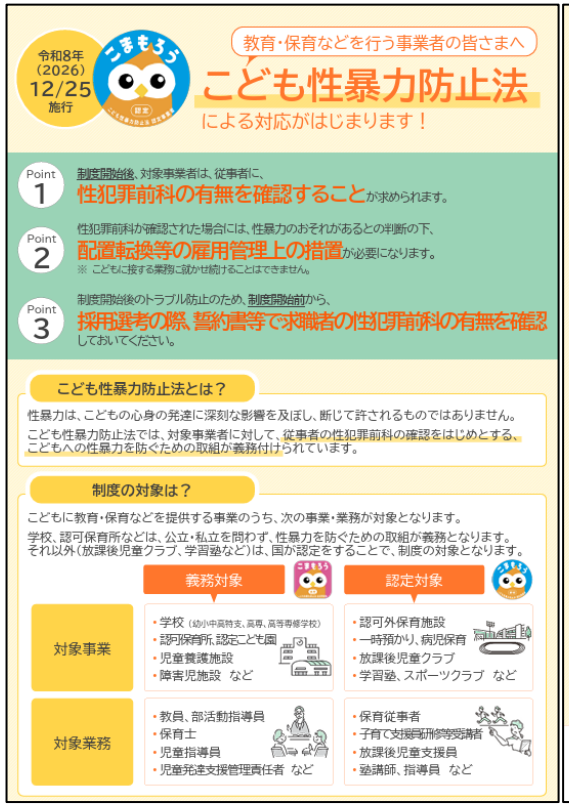
当社における日本版DBSの位置付け

■明光義塾事業、RED事業、キッズ事業、明光ウェルネス、明光みらいなどが対象となる。



日本版DBSへの取り組み

■2026年12月の法令施行に合わせた対応のため、2026年8月期から準備をスタートし、取り組みを進めている。



（画像はいずれもこども家庭庁WEBサイト掲載の資料、パンフレット）

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

中期経営計画の進捗㉟：中期経営計画「MEIKO Transition」

ヒトと組織のTransition「Human Transition」について。

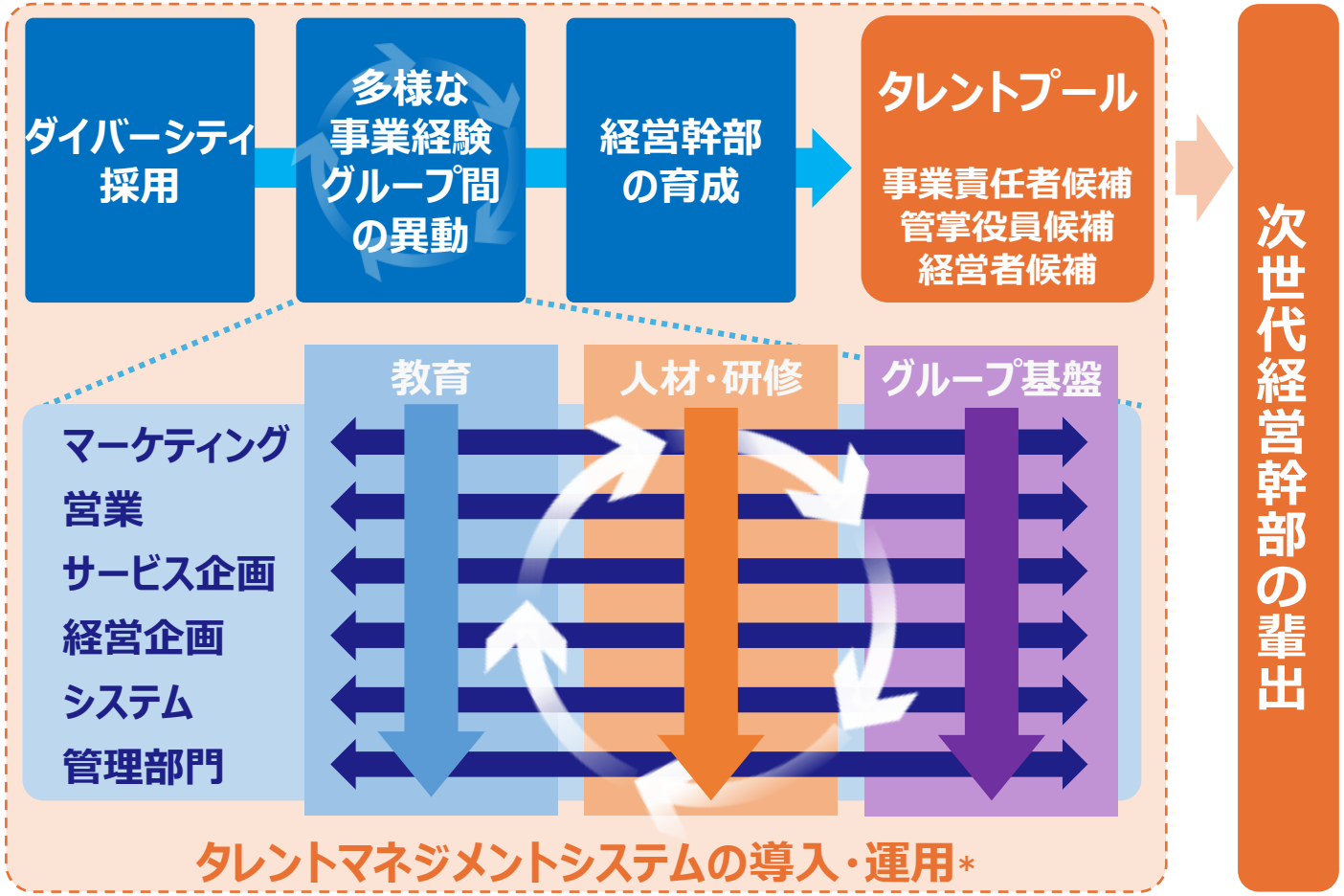
Business Transition	幼児からシニアまであらゆる人々の可能性をひらく「総合的な人材支援グループ」へとTransition。
Human Transition	一人ひとりがTransitionを図ることで、自らの成長を実現し、グループ全体の競争力を向上。

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

中期経営計画の進捗㊱：Human Transition

グループでの人材活用の仕組み化を推進し、次世代経営人材の輩出に取り組む。

タレントプールの構築を進め、次世代経営幹部の輩出に取り組む



グループ人材活用の進捗

■ グループ人材交流推進（出向/出向受入）

- 合計35名**

■ グループ会社の社長・常勤取締役に抜擢（出向）

- 合計7名**

■ 幹部育成プログラム始動

- 2段階で幹部育成研修を実施
  - ✓ 若手幹部育成研修
  - ✓ 経営人材育成研修

（*一部グループ会社を除く / **2026年8月末時点）

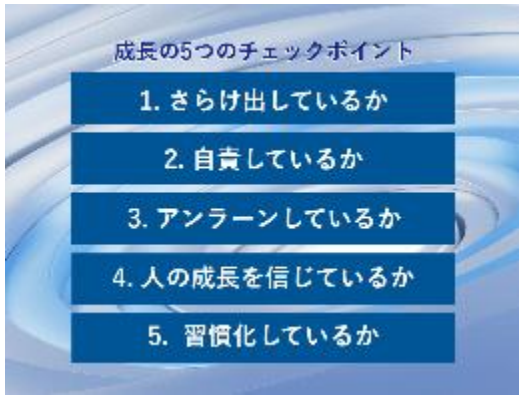
© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

中期経営計画の進捗㊲：Human Transition

タレントプール構築に向けて、経営人材の育成プログラムを始動。

若手幹部育成の研修（MEIKO Teambox LEAGUE）

経営人材育成の研修（MEIKO Teambox LEAGUE Advanced）



© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

4.業績予想・配当予想（2027年8月期）

- 中期経営計画における経営指標の再修正について
- 2027年8月期 業績予想
- 株主優待の拡充について
- 2027年8月期 配当予想

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

業績予想・配当予想①：中期経営計画における経営指標の再修正について

本日リリースの通り、経営指標（計画）の再修正を実施。

【修正内容のポイント】

- 連結売上高は修正前目標265億円を5億円上回る270億円を見込む。一方、短期的に費用が先行するため、連結営業利益は修正前目標20億円を3億円下回る17億円となる見込み。
- 短期的な利益の最大化よりも、中長期的な企業価値の向上を優先し、2027年8月期は、具体的には、以下の３分野への先行投資を実施する。

① 人的資本投資（1.5億円）

・明光義塾事業のみならず、将来的に成長が見込まれる、キッズ事業、人材・研修事業、日本語学校事業における従業員の採用強化、報酬改善および人材育成の拡充を図る。これにより、事業拡大を牽引する人材の獲得と定着を促進し、次期中期経営計画の成長ドライバーを育成する。

② 日本語学校事業の増床（1.0億円）

・早稲田EDU日本語学校の増床により、定員を960名から1,200名に拡充し、旺盛な留学生需要を取り込む。投資額は、主に出入国在留管理庁による定員増の審査期間に発生する賃料、広告宣伝費、また什器備品、内外装工事費など、2027年8月期の費用に計上される。

③ マーケティング投資（1.0億円）

・各ブランド認知の向上と新規生徒の獲得を加速させる。特にWebマーケティングを強化し、潜在顧客層へのアプローチを拡大、当社グループでの問い合わせ件数の増加と新規生徒の拡大を推し進める。

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

業績予想・配当予想②：2027年8月期 業績予想

2027年8月期は、連結売上高270億円、同 営業利益17億円で計画。

単位：百万円 (Millions of yen)

		2026.8期 実績	2027.8期 計画	前期実績比	
				増減額	増減率
		FY 08/2026 Actual	FY 08/2027 Forecast	Actual Vs. Forecast	
				Amount	%
		(A)	(B)	(B - A)	(B)/(A)
売上高	Net sales	26,037	27,000	+962	+3.7%
営業利益	Operating profit	1,510	1,700	+189	+12.5%
営業利益率（%）	Operating profit margin	5.8%	6.3%		+ 0.5pt
経常利益	Ordinary profit	1,706	1,760	+53	+3.1%
経常利益率（%）	Ordinary profit margin	6.6%	6.5%		- 0.0pt
当期純利益	Profit attributable to owners of parent	842	950	+107	+12.8%
当期純利益率（%）	Net profit margin	3.2%	3.5%		+ 0.3pt

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

業績予想・配当予想③：株主優待の拡充について

株主優待の拡充と電子ギフト化により、個人投資家向けの株式保有の魅力を向上。

株主優待：拡充と変更のポイント

■300株以上保有の優待内容の拡充

- 新たに300株以上の区分を設定。
- 300株以上の保有に関わる優待の内容自体も拡充。

■優待の電子ギフト化

- 優待の提供方法について、QUOカードに代わり、各人の好みで様々な電子マネーやポイントサービス等に変換して利用できる利便性に富んだ電子ギフトに変更。

（参照）
https://giftpad.jp/receive/goods_sample/index/193028

株主優待の変更の内容

【変更前】
保有株式数ならびに継続保有年数により以下の通りの金額相当のQUOカード贈呈

保有株式数	継続保有3年未満	3年以上継続保有
100株以上 500株未満	500円相当	1,500円相当
500株以上 1,000株未満	1,000円相当	2,000円相当
1,000株以上	1,500円相当	2,500円相当

【変更後】
保有株式数ならびに継続保有年数により以下の通りの金額相当の電子マネーを贈呈

保有株式数	継続保有3年未満	3年以上継続保有
100株以上	500円相当	1,500円相当
300株以上	4,500円相当	
500株以上	5,000円相当	
1,000株以上	6,000円相当	

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

業績予想・配当予想④：2027年8月期 配当予想

2026年8月期の配当は当初予想比＋1円増配の年間配当29円

2027年8月期の配当予想は、第2四半期末15円、期末15円、

前期比＋1円増配の年間配当30円

基　準　日	１株当たり配当金			株主還元指標
	配当			DOE 株主資本配当率
	第２四半期末	期末	合計	
2026年8月期 実績	14円 (-)	15円 （当初予想比＋1円）	29円 （当初予想比＋1円）	6.56%
2027年8月期 予想	15円 （前期比＋1円）	15円 (-)	30円 （前期比＋1円）	5～7%

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

免責事項

本資料は、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、
売買目的の勧誘を目的としたものではありません。
本資料に記載された情報や将来の見通しは、資料作成時点において
入手可能な情報に基づいて作成したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。
今後、様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることを
ご承知おきください。

お問い合わせ先

コーポレート本部 IR・サステナビリティ推進室

Email：ir@meikonetwork.jp
WEB ：https://www.meikonet.co.jp/

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

明光ネットワークジャパン

© MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.