

「すべては子どもたちの**未来**のために」  
RISO Kyoiku Group



# 2022年2月期 第3四半期 決算説明資料



## － 目次 －

### 1 | 2022年2月期 第3四半期実績・配当・中期経営計画

- (1) 2022年2月期 第3四半期実績 ( P 3 – P 14 )
- (2) 2022年2月期通期業績予想
- (3) 2022年2月期の配当について
- (4) 中期経営計画
- (5) 実績・見通しが好調な背景

### 2 | 今後の展望・トピックス ( P 16 – P 19 )

### 3 | 参考資料～リソー教育グループの事業について～ ( P 21 – P 34 )

# 1 | 2022年2月期 第3四半期 実績・ 配当・中期経営計画

## (1) 2022年2月期 第3四半期 実績

(単位：百万円)

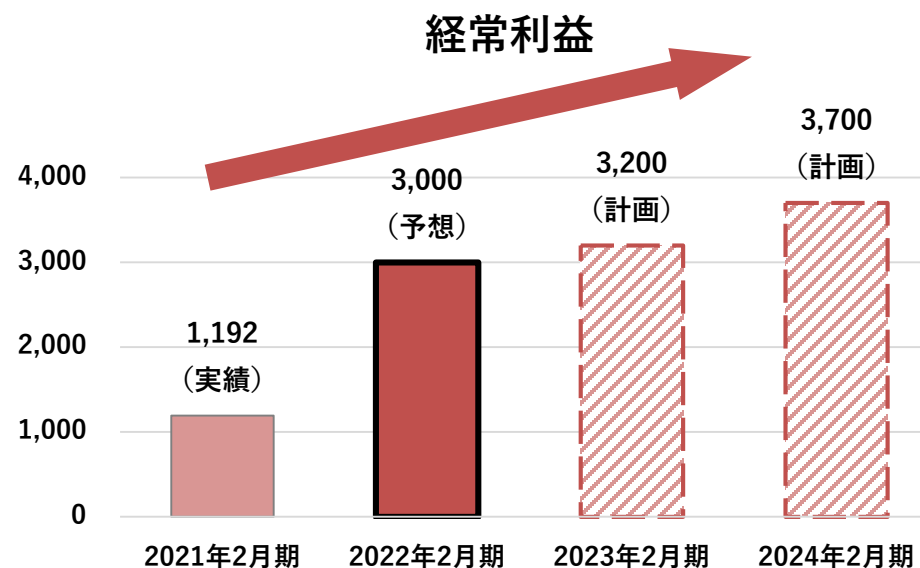
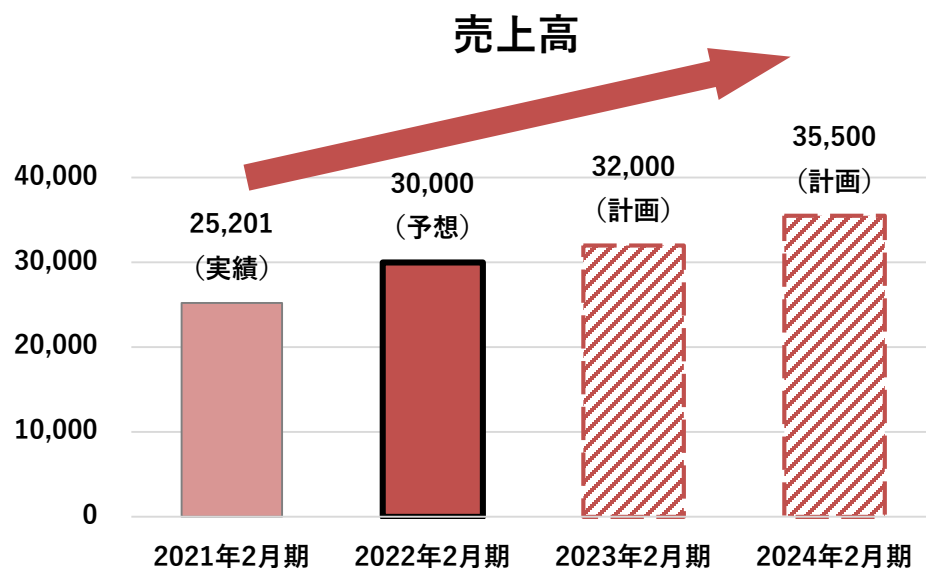
	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
		前期比		前期比		前期比		前期比
2020年2月期 第3四半期	19,396	+9.3%	1,671	+8.5%	1,679	+8.2%	1,057	+17.6%
2021年2月期 第3四半期	17,886	△7.8%	149	△91.0%	338	△79.8%	40	△96.2%
<b>2022年2月期 第3四半期</b>	<b>22,064</b>	<b>+4,178</b>	<b>2,074</b>	<b>+1,925</b>	<b>2,079</b>	<b>+1,741</b>	<b>1,314</b>	<b>+1,274</b>

※2022年2月期第3四半期の前期比は営業利益と四半期純利益が1000%を超えるため前期増減にて記載

## (2) 通期業績予想

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
当初予想 (4月7日発表)	29,000	2,510	2,500	1,700
前回修正 (7月14日発表)	29,500	2,810	2,800	1,900
<b>今回修正 (10月7日発表)</b>	<b>30,000</b>	<b>3,010</b>	<b>3,000</b>	<b>2,100</b>



### (3) 2022年2月期の配当について

- ・株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題の一つ
- ・2022年2月期通期業績予想の上方修正・経営環境を勘案し増配発表

2020年2月期配当 ※コロナ禍前	2021年2月期配当	2022年2月期配当 (予想)
1株あたり <b>12円</b>	1株あたり9.5円	1株あたり <b>12円</b> → <b><u>14円</u></b>

## (4) 中期経営計画


(単位:百万円)

	2021年2月期 (実績)	2022年2月期 (予想)	2023年2月期 (計画)	2024年2月期 (計画)
売上高	25,201	30,000	32,000	35,500
営業利益	1,010	3,010	3,210	3,710
経常利益	1,192	3,000	3,200	3,700
当期純利益	555	2,100	2,100	2,500

- ・引き続き高品質な「本物」の教育サービスを提供
- ・徹底した差別化戦略の継続
- ・T O M A S ・伸芽会での価格改定による利益改善
- ・積極的な新校展開による生徒数増加で業績のV字回復
- ・**新型コロナウイルスワクチンの職域接種**によりさらに安全な学習環境を整備

## (5) 実績・見通しが好調な背景

### 各社で生徒数が順調に推移

	2021年11月末生徒数		
		2020年11月比	2019年11月比
 リソ教育グループ	27,206人	+6.2%	+7.9%

他社に類をみない当社独自の  
新型コロナウイルス感染防止策

新型コロナウイルスワクチンの  
職域接種の実施

→より安心して対面授業を  
受けられる環境整備







**TOMAS** (新校 4 校、拡大 4 校) 88校

**MEDIC TOMAS** (新校 2 校) 4校

**spec.TOMAS** (—) 1校

**inter TOMAS** (新校 1 校) 10校

学習塾  
93校

英会話  
10校

(2021年11月末現在)

### 第3四半期 (2021年11月末) の生徒数が順調に推移

	2021年11月末生徒数		
		2020年11月比	2019年11月比
<b>TOMAS</b>	14,878人	+4.5%	+7.0%



名門会

(新校 2 校、拡大 1 校)

35校

TOMEIKAI

(新校 2 校、拡大 2 校)

12校

(2021年11月末現在)

### 第 3 四半期 (2021年11月末) の生徒数が順調に推移

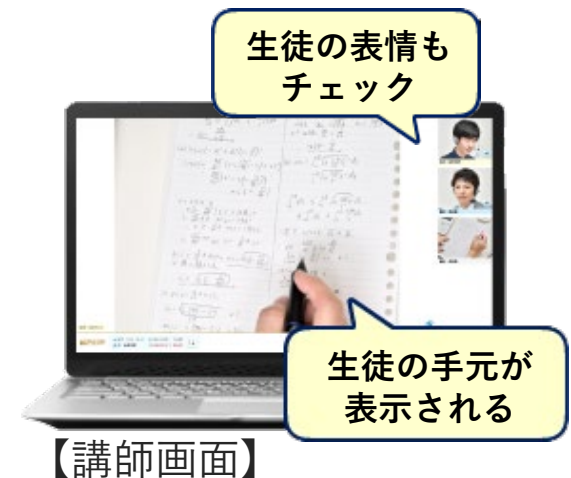
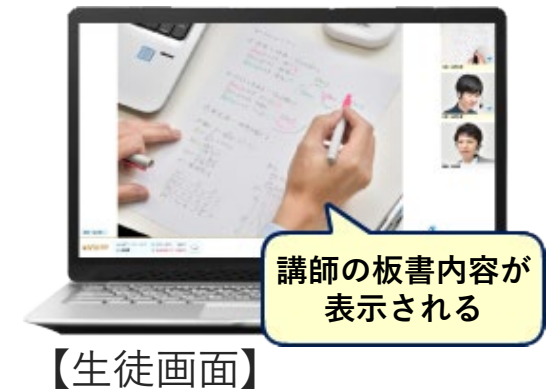
	2021年11月末生徒数		
		2020年11月比	2019年11月比
名門会	4,360人	+7.4%	+4.6%

# 名門会 オンライン Online

外出に不安があり通塾ができない生徒や  
地方在住の生徒への学習対応

## 名門会 オンライン の特徴

- ・ 完全 1 対 1 の個別指導をオンラインで実施
- ・ 講師の板書と生徒の手元が見える双方向授業
- ・ 講師、生徒が在宅でも指導が可能
- ・ 社員（担任）がオンラインで授業を巡回チェック
- ・ T O M A S の独自性、質を担保



# 完全1対1個別指導の医学部受験専門予備校



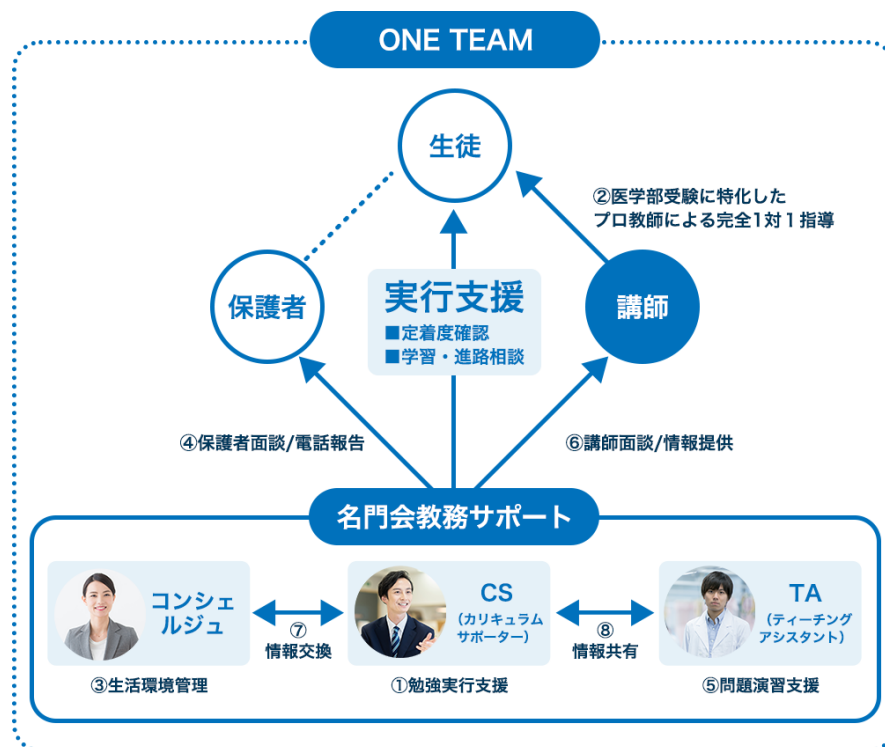
全国の難関国公立大医学部に  
高い合格実績



強固な教務サポート体制で  
医師を志す受験生を  
全面的に・徹底的に  
バックアップ

2022年3月 大阪本部校開校

「鳥瞰カリキュラム」と「週間スケジュール」で四者共有



幼児教育事業



伸芽会



 伸芽会

(新校 1 校) 24校

 伸芽'Sクラブ 託児

(新校 1 校) 7校

 伸芽'Sクラブ 学童

(新校 2 校) 17校

(2021年11月末現在)

### 第3四半期（2021年11月末）の生徒数が順調に推移

	2021年11月末生徒数		
		2020年11月比	2019年11月比
 伸芽会	3,878人	+8.4%	+19.1%

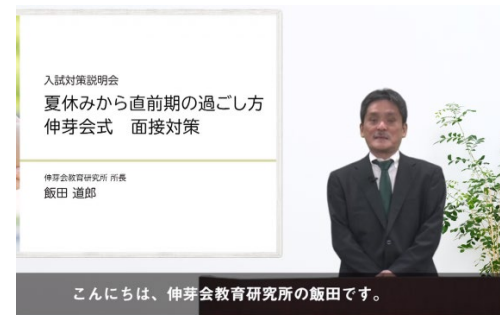
## 対面授業

- ・ 教師のマスク、フェイスシールド着用（生徒もマスク着用）
- ・ 生徒同士の間隔を1～2mあけて授業  
（1クラスの人数を減らしての授業実施）
- ・ 定期的な換気と備品・教具類の消毒を徹底



## オンライン対応

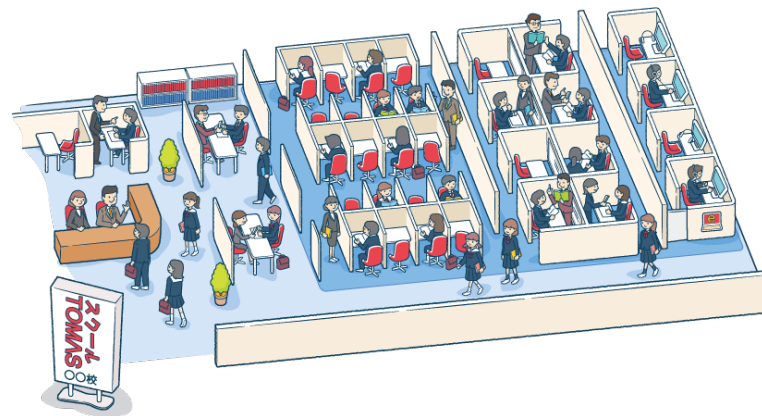
- ・ 講演動画を会員専用ページで配信
- ・ 家庭用教材＋映像解説をセットにした新教材



## 小学校・幼稚園受験

- ・ 小学校・幼稚園受験（10月・11月）
- ・ 今年も慶応幼稚舎などで**高い合格実績**





- ・ 導入契約校数 89校 (2021年11月末現在)
- ・ TOMASのノウハウでの学校内完全1対1個別指導
- ・ いつでも質問できる自習システム
- ・ インターネット教材サポート型個別指導・AI教材型個別指導

学校内でもオンラインでも  
生徒一人ひとりの個人差に合わせ学びをサポート

## 2 | 今後の展望～異業種との業務提携～





## ヒューリック株式会社との資本業務提携

☑2020年9月より資本業務提携

☑2021年11月の第三者割当により  
当社の株式を20.66%保有 → 筆頭株主へ

☑都心の主要エリア（駅前一等地）に豊富な物件を所有  
⇒ 他社より有利な立地での教室展開  
⇒ 当社の成長拡大へ



# コナミスポーツ 伸芽'Sアカデミー



運動は得意だけど勉強もちゃんとさせたい



勉強だけでなくスポーツもできる子になってほしい

希望をかなえる



ワンストップ型学童

コナミスポーツ  
伸芽'Sアカデミー



学習指導



習いごと



受験指導

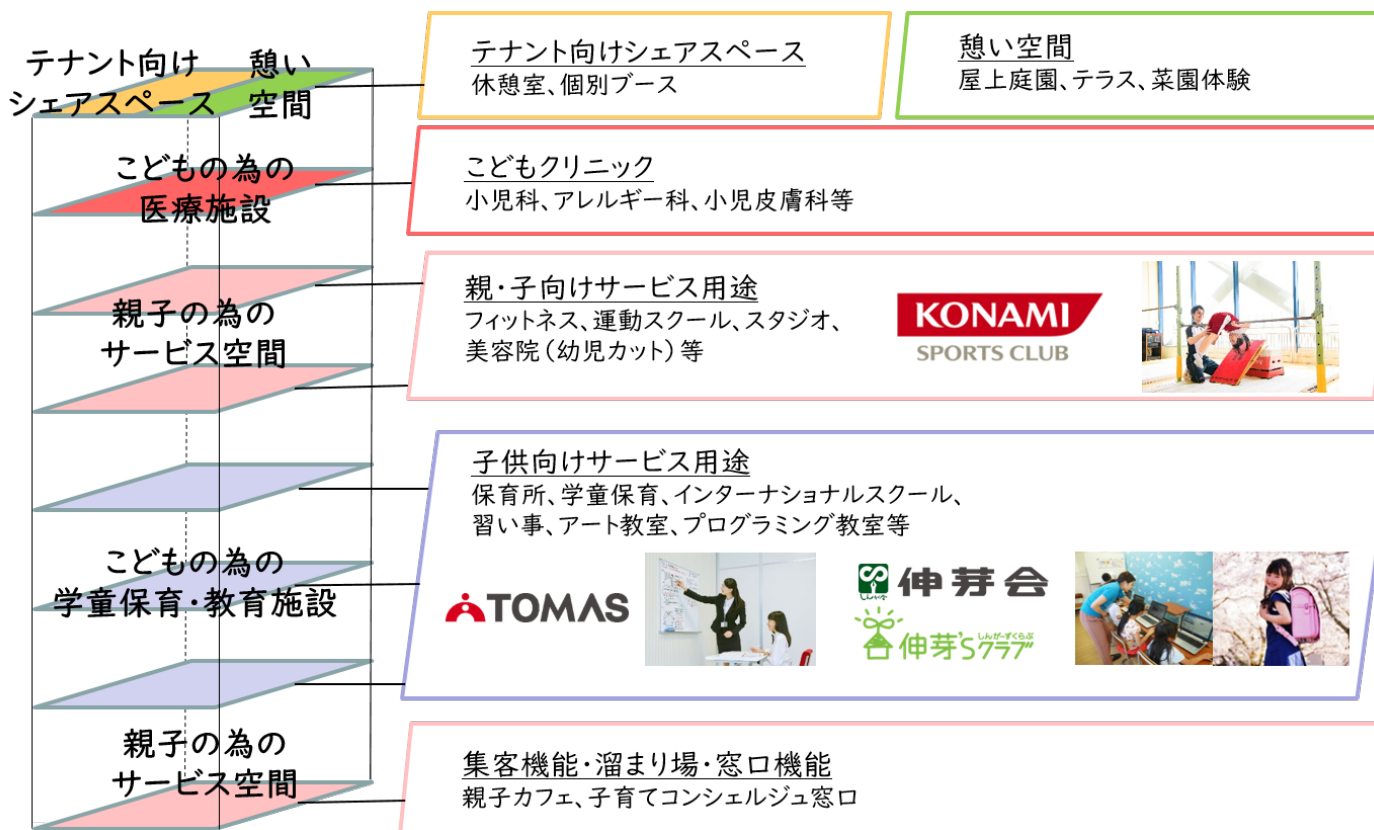


運動




# 教育特化ビル『こどもでぱーと（仮称）』

東京都、神奈川県などの主要駅へ2022年を目途に第1弾を開業  
2029年までに20棟まで広げる構想



- ・ コロナ禍で学校へのICT教育インフラ整備が急務



- ・ 大手通信会社KDDI株式会社のグループ会社  
**KDDI まとめてオフィス**が学校へインターネット環境や  
タブレットの手配などICTのインフラ整備（ハード）
- ・  **スクール TOMAS** がハードを活かして学習支援（ソフト）
- ・ 導入校の相互紹介・新規開拓

### 3 | 参考資料～リソー教育グループの事業について～

# リソー教育グループ — 概要図 —

(株)リソー教育  
学習塾事業

MEDIC  
TOMAS  
医学部受験専門  
個別指導塾

TOMAS

(株)駿台TOMAS  
超難関受験特化型  
学習塾事業

駿台TOMAS

spec.TOMAS  
最難関中学受験専門  
個別指導塾

インターTOMAS  
英会話事業

マンツーマン英語スクール  
inter TOMAS

TOMAS企画  
生徒募集勧誘事業

TOMAS企画

リソー教育グループ

スクール  
TOMAS

(株)スクールTOMAS  
学校内個別指導事業

(株)伸芽会  
幼児教育事業

伸芽会

(株)名門会  
家庭教師派遣教育事業

名門会

トーマス名門会  
TOMEIKAI  
全国版進学個別指導塾

伸芽'sクラブ  
受験対応型長時間  
英才託児・学童保育

(株)ココカラTチャーズ  
講師採用・研修・紹介事業

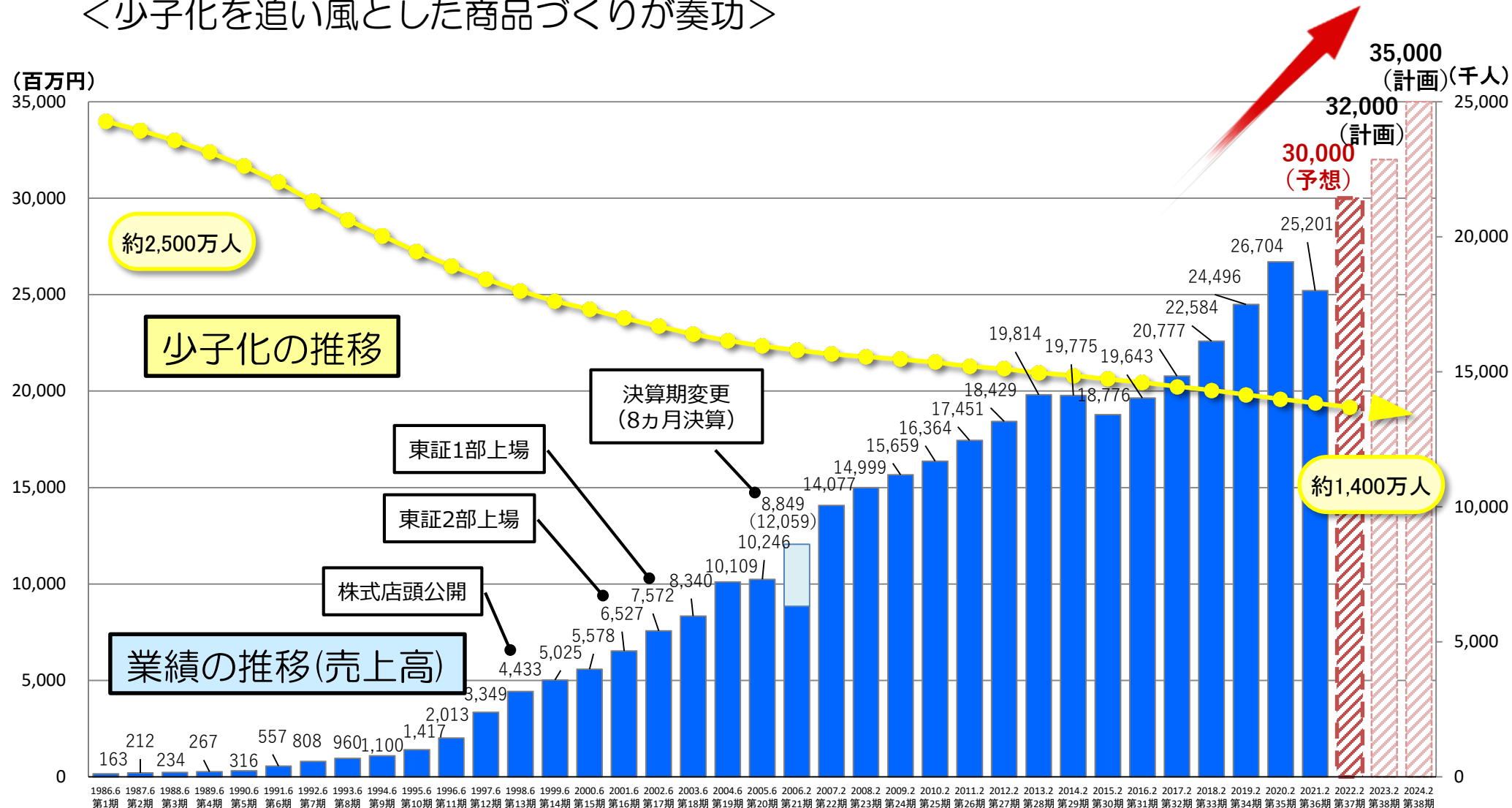
ココカラTチャーズ

プラスワン教育

(株)プラスワン教育  
人格情操合宿教育事業

# 一創業以来売上高推移一

＜少子化を追い風とした商品づくりが奏功＞



☑出生数が90万人を切る少子化時代

☑将来が不透明ななか子ども1人あたりの教育費が増加

☑小学校・中学受験者数が増加

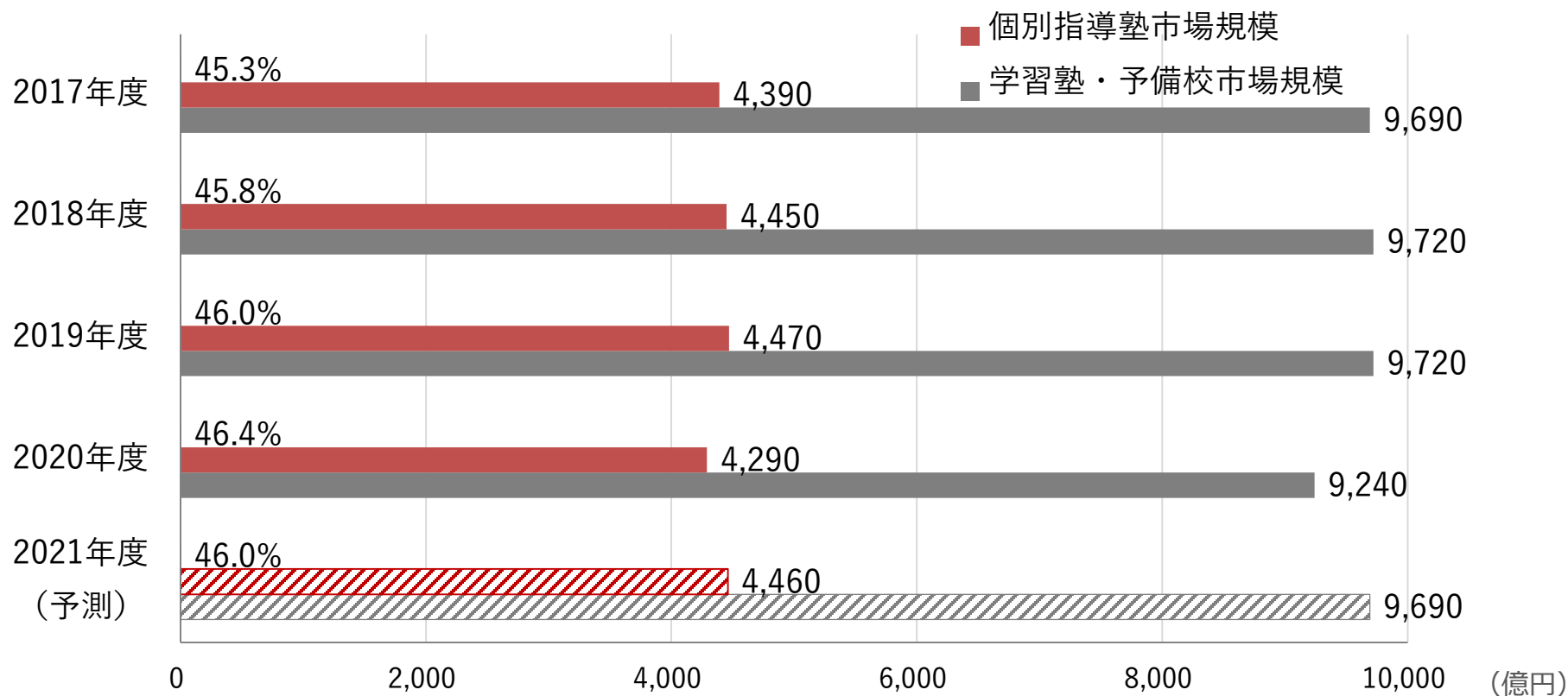


(出典) 出生数: 厚生労働省「人口動態統計」、2月1日私立中学受験者数: 森上教育研究所 をもとに当社作成



## ☑ 学習塾・予備校市場規模は年々増加

## ☑ 個別指導塾市場規模は約半数を占める



出所：矢野経済研究所「学習塾・予備校市場の実態と展望2021」をもとに当社作成  
注：事業者売上高ベース、2021年度は予測値（2021年9月現在）

☑大学入試改革の不透明感

→小学校・中学校受験が活発化

☑少子化＝安心で確実なサービスが求められる時代

☑特徴のない学習塾が淘汰され二極化が進む

## リソ教育グループの強み

百人百様のカリキュラムで

完全1対1の進学個別指導

→1人1人に合わせたカリキュラムで柔軟に対応

「安心で確実なサービス」を提供することが可能



学習塾  
TOMAS

対象 小  
中 高



▼講師用フェイスシールドと消毒液



▼非接触式体温計



## ✓完全1:1の進学個別指導塾

※他の個別指導塾は1:2や1:3

✓百人百様の  
個人別「合格逆算カリキュラム」  
⇒ 個別指導で合格実績No. 1

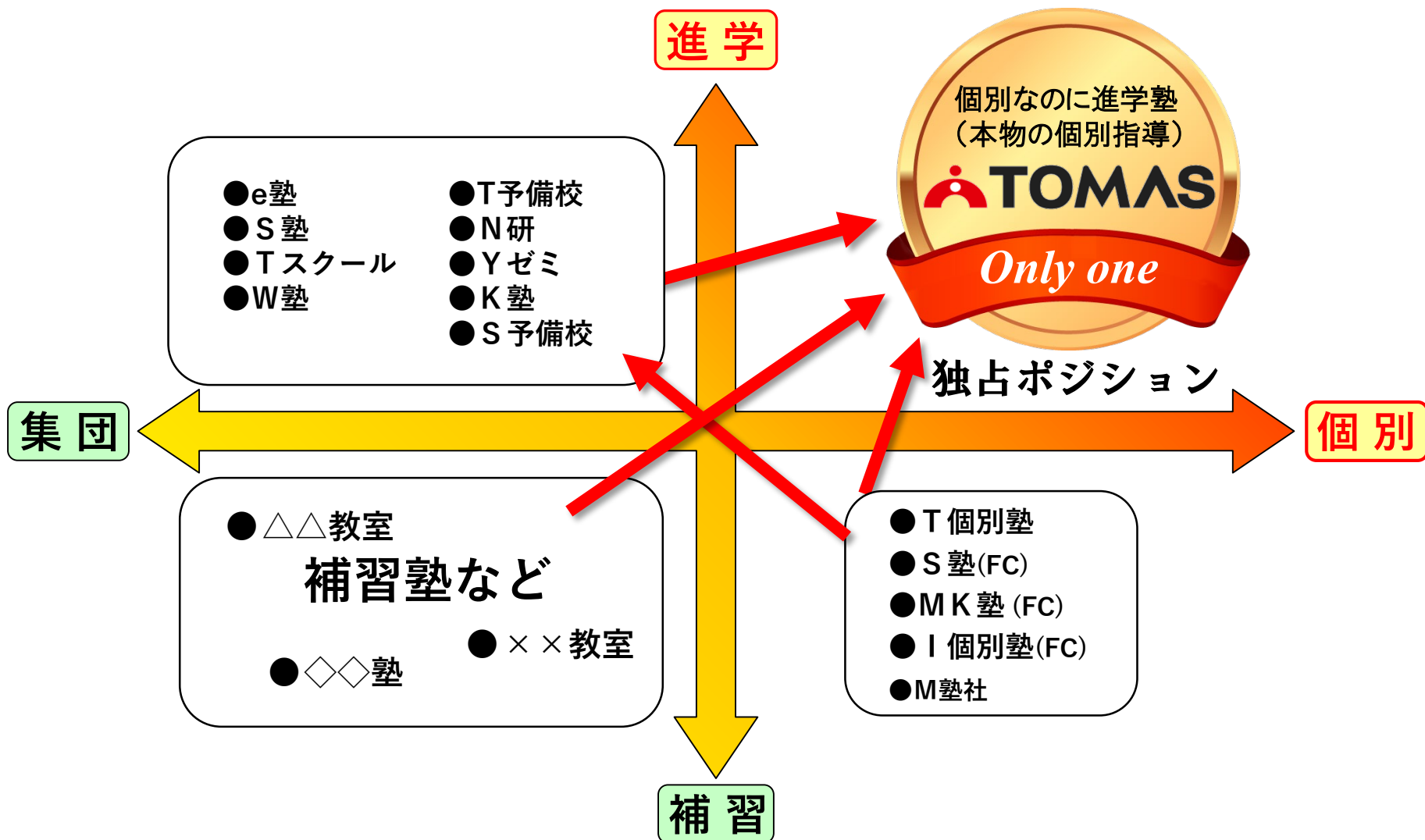
## ✓個別指導で高い合格実績を実現

御三家・最難関中学(開成・麻布・武蔵・桜蔭・女子学院・雙葉)

早慶・最難関附属高(慶應義塾・早稲田実業 等)

難関国立大・医学部(東大・京大・慶應医学部 等)

# マーケットにおける不動の地位を確立・独占



## 安心して学習できる環境作り ～対面授業へのこだわり～

### 【他社に例のない当社独自の感染防止策で対面授業を継続】

- 1.教室入室時の手指消毒・検温
- 2.生徒と講師のサージカルマスク着用
- 3.講師はフェイスシールドも着用
- 4.高さ190cm長の壁に囲われたブースを使用
- 5.生徒と講師を仕切るビニールカーテンを  
全校、全ブースへ設置
- 6.授業実施後のブース内消毒を実施



### 【新型コロナウイルスワクチンの職域接種を実施】

当社グループの従業員およびその家族・講師・  
接種を希望する生徒の保護者等を対象

→安心して対面授業を受けられる環境整備





家庭教師  
名門会

対象 小  
中 高



✓ **100%プロの社会人講師**が指導

✓ 高い**進学実績を公表できる****唯一**の家庭教師センター

✓ **毎年**多数合格者輩出  
特に**医学部**の合格実績が高い

東大(理Ⅲ)・京大(医)・大阪大(医)・慶應義塾(医)・  
東京慈恵会(医)・順天堂(医)など



伸芽会  
BRAND

お受験指導



伸芽会

対象

4歳

5歳

6歳



✓ 創立・創業66年(2003年にM&A)の  
名門幼稚園受験・小学校受験の**パイオニア**

✓ 一人ひとりの発達に応じた**個人別合格プログラム**

✓ お受験業界において  
**トップ**クラスの**合格実績**

慶應義塾幼稚舎・早稲田実業初等部など  
難関幼稚園、小学校へ多数合格者輩出

関東エリア(首都圏)および関西エリアに展開





☑「お受験」対応型 **長時間託児**

☑仕事と育児を両立させるお母さんへの支援

☑人気が高く、開校と同時に満員  
順番待ちの状況







学童保育

対象 小1

小2 小3

伸芽'Sクラブ しんが~ずくらぶ



中学・高校・大学受験  
進学個別指導塾  
TOMASへ

☑「進学指導」付き **長時間学童保育**

☑英才教育＋長時間学童保育

☑人気が高く、開校と同時に満員  
順番待ちの状況



【ブライتكッズアカデミー(英語)】



【プログラミング講座】



学校内個別指導



対象

中

高

進学個別指導塾

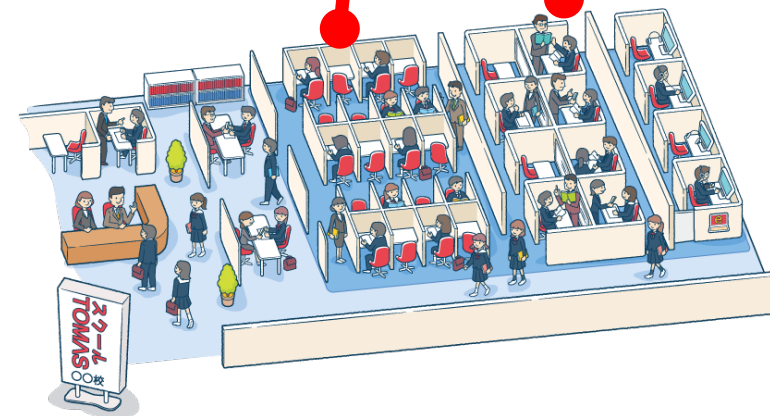
☑「学校(集団)」の中に**TOMAS**を設置

☑「TOMAS」の進学個別指導のノウハウを  
89校が導入(2021.11末 契約ベース)

☑少子化で生き残りをかける学校の  
**経営支援と進学実績をサポート**

加付型  
個別指導

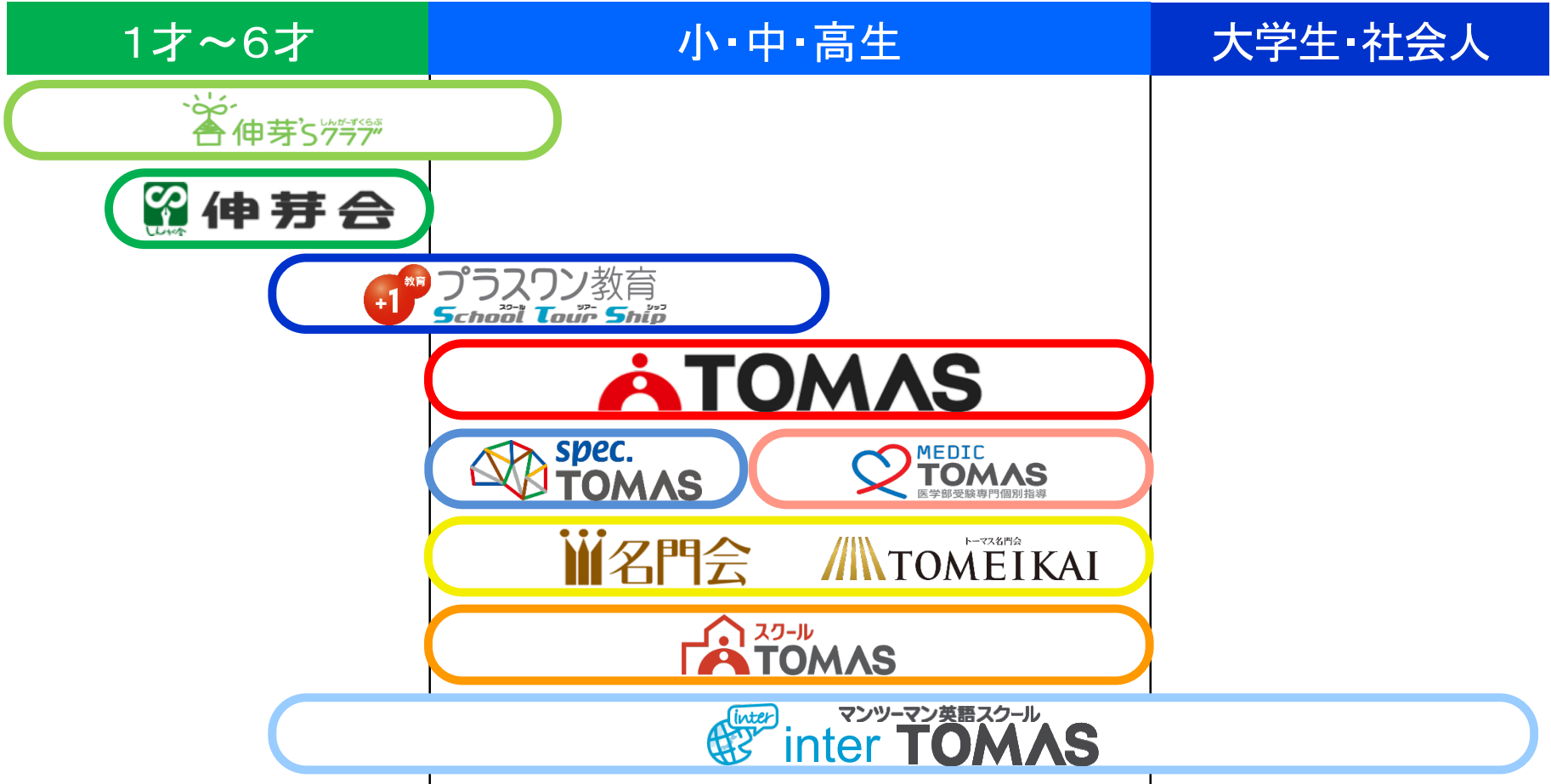
質問型  
個別指導



～対象年齢軸の拡大～ 1歳から社会人までの「**囲い込み戦略**」

「伸芽'Sクラブ」により1才児からの囲い込み

「インターTOMAS」で大学生、社会人へとつなげ将来的には生涯教育へ



## IRお問い合わせ先

### 管理企画局 経営企画部

Tel. 03-5996-3701 Fax. 03-5983-8347

e-mail: info@mail.tomas.co.jp

WEBサイト: <https://www.riso-kyoikugroup.com/>



本資料は、当社の事業概要・業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は2021年11月末日現在のデータに基づいて作成されております(一部、直近データに基づきます)。

本資料に記載した意見や予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証または約束するものではありません。

なお今後、予告なしに変更することがあります。