

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



2023年2月期 第1四半期 決算説明資料



－ 目次 －

1 | 2023年2月期 第1四半期実績・中期経営計画・配当政策

- (1) 2023年2月期 第1四半期実績 (P3 – P10)
- (2) 実績・見通しの背景について
- (3) 中期経営計画
- (4) 株主還元策

2 | 今後の展望・トピックス (P12 – P17)

3 | 参考資料～リソー教育グループの事業について～ (P19 – P34)

1 | 2023年2月期 第1四半期実績・ 中期経営計画・配当政策

(1) 2023年2月期 第1四半期実績

(単位：百万円)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
		前期増減		前期増減		前期増減		前期増減
2021年2月期	4,165	+1,123	△1,316	△1,083	△1,318	△1,083	△1,036	△830
2022年2月期	6,111	+1,946	△203	+1,113	△161	+1,157	△167	+869
2023年2月期	6,443	+331	△348	△145	△329	△168	△262	△95

(2) 実績・見通しの背景について

	2022年5月末生徒数		
		2021年2月比	2020年2月比
 リソ教育グループ	24,847人	+3.1%	+26.4%

(売上高)

グループ全体で生徒数が堅調に推移し売上高が5.4%増加

(利益)

新校開校、リニューアル、新たな事業への設備投資などの先行投資
優秀な人材確保のための人件費、採用広告費の増加
職域接種の費用計上により利益面が減少



(季節要因・通期見込)

新学期スタート時期である第1四半期を底に、
夏期講習会等を実施する第2四半期以降に大きく膨らむ季節的な変動要因
通期見込みへの影響なし

【2022年5月末現在】

TOMAS

2022年3月 二俣川校・浜田山校・尾山台校 **開校**

川口校 リニューアル

2022年5月 三鷹校 リニューアル

2022年8月 武蔵小杉校 リニューアル (予定)

2022年9月 立川校 リニューアル (予定)



2022年5月 三鷹校 **開校**



【2022年5月末現在】

名門会 2022年4月 三宮駅前校 リニューアル

MEDIC 名門会 2022年3月 大阪本部校 開校

2022年4月 神戸校 開校

名門会
35校


TOMEIKAI
12校

MEDIC 名門会
2校






【2022年5月末現在】

 伸芽'Sクラブ'学童 (コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー)
2022年4月 品川校 **開校**

 伸芽'Sクラブ'託児 2022年8月 晴海トリトン校 **開校 (予定)**

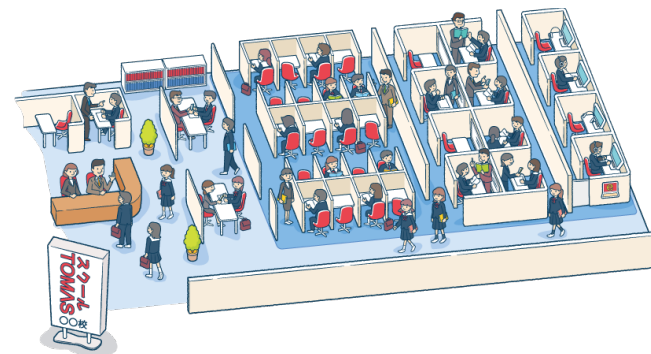
 伸芽'Sクラブ'学童 2022年8月 晴海トリトン校 **開校 (予定)**

 伸芽会
24校

 伸芽'Sクラブ'
託児
7校

 伸芽'Sクラブ'
学童
18校





- ・ 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
- ・ 2022年5月末時点導入契約校数107校・稼働校数74校

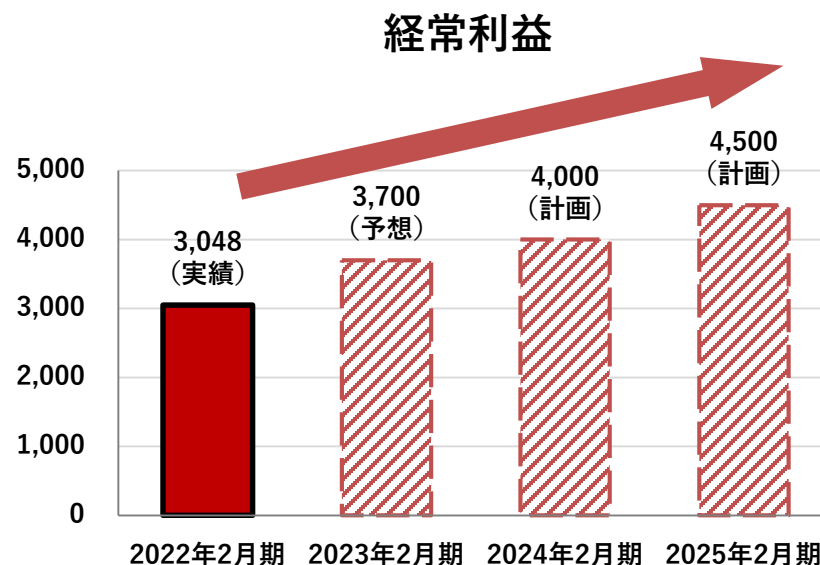
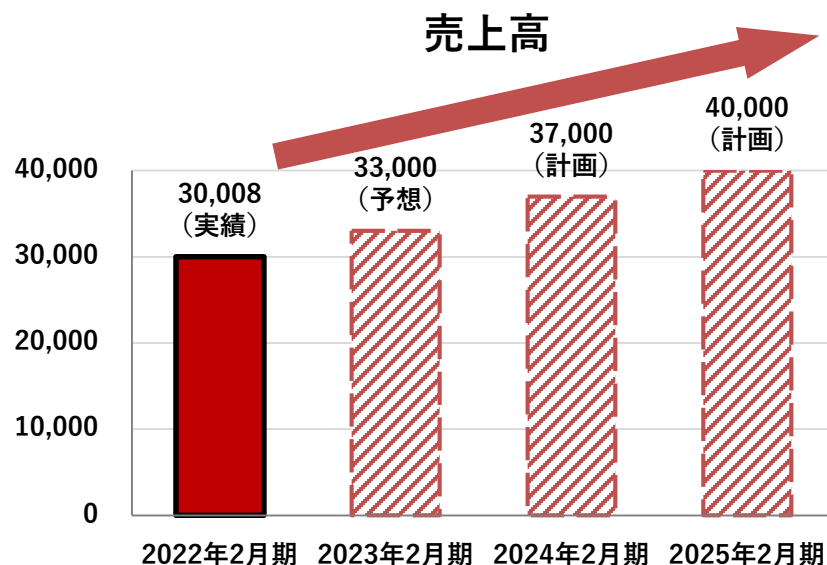
学校内でも
オンラインでも

- 生徒一人ひとりの個人差に合わせ学びをサポート
＝学校の進学実績サポート
- 学校の先生の過重労働問題も解消

(3) 中期経営計画

(単位：百万円)

	2022年2月期 (実績)	2023年2月期 (予想)	2024年2月期 (計画)	2025年2月期 (計画)
売上高	30,008	33,000	37,000	40,000
営業利益	3,030	3,610	4,010	4,510
経常利益	3,048	3,700	4,000	4,500
当期純利益	2,431	2,500	2,700	3,000



(4) 株主還元策

- ・ 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月期の配当をベースに・経営環境を勘案し検討

2021年2月期 配当（実績）	2022年2月期 配当（実績）	2023年2月期 配当（予想）
1株あたり9.5円	1株あたり <u>16円</u>	1株あたり <u>16円</u>

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



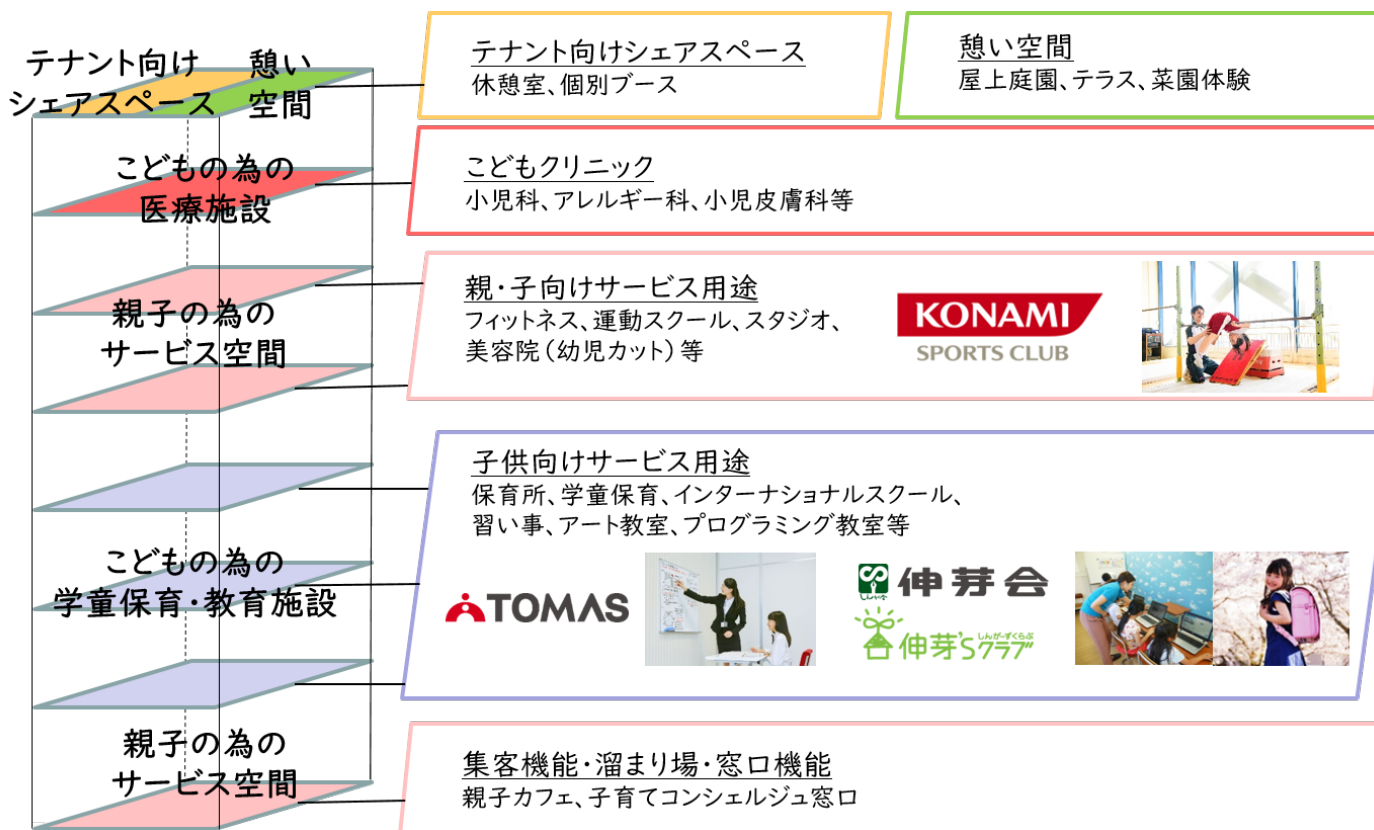
運動



ヒューリック株式会社 ×  株式会社リソ教育 × コナミスポーツ株式会社

教育特化ビル 『  こどもでぽ-と』
Kodomo Depart

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



「 こどもでぽ-と」シリーズの展開

 ヒューリック株式会社 開発の複合施設

“子ども”の“子ども”による“子ども”のための新たな成長拠点
「MITAKE Link Park（仮称）」へ展開

 伸芽Sクラブ 託児

 伸芽会

 伸芽Sクラブ 学童 の入居

「創造文化教育施設」の運営 ● Library & Study スペース

● Art & Event スペース


こどもでぽ-と
Kodomo Depart





KIDS SMILE HOLDINGS との業務提携

キッズスマイル ホールディングス

☑2015年2月より伸芽会とKids Smile Projectで業務提携
オリジナル教育プログラム
「KID'S PREP. PROGRAM」を共同開発


☑2022年3月より親会社同士でも業務提携
伸芽会 ⇔ Kids Smile Projectで役員を相互派遣し
さらなる関係強化へ

⇒コンテンツ力、ブランド力、集客力の強化を図り
囲い込み戦略を推進



- ・ 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

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

トメイカイ
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

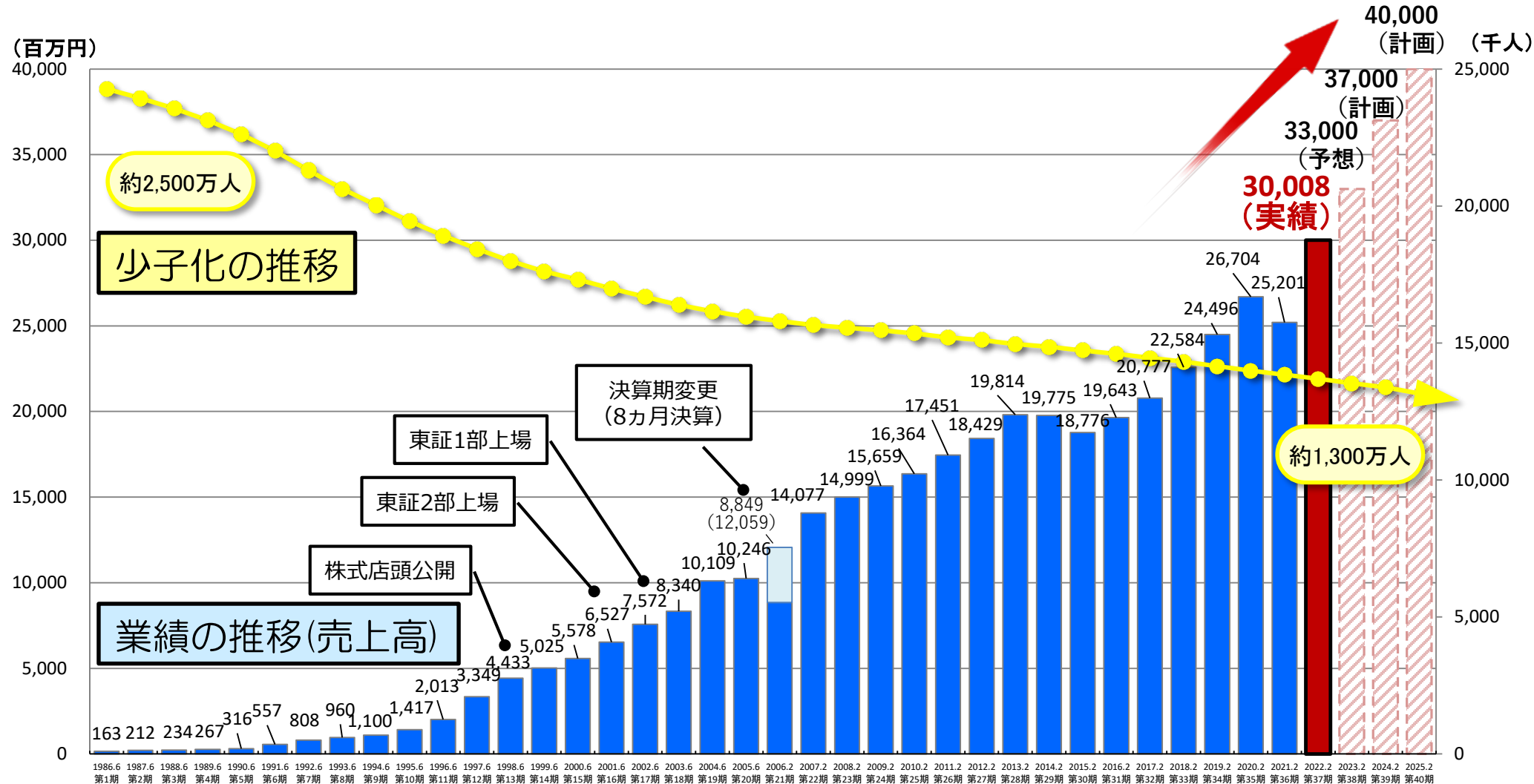
ココカラTチャーズ

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

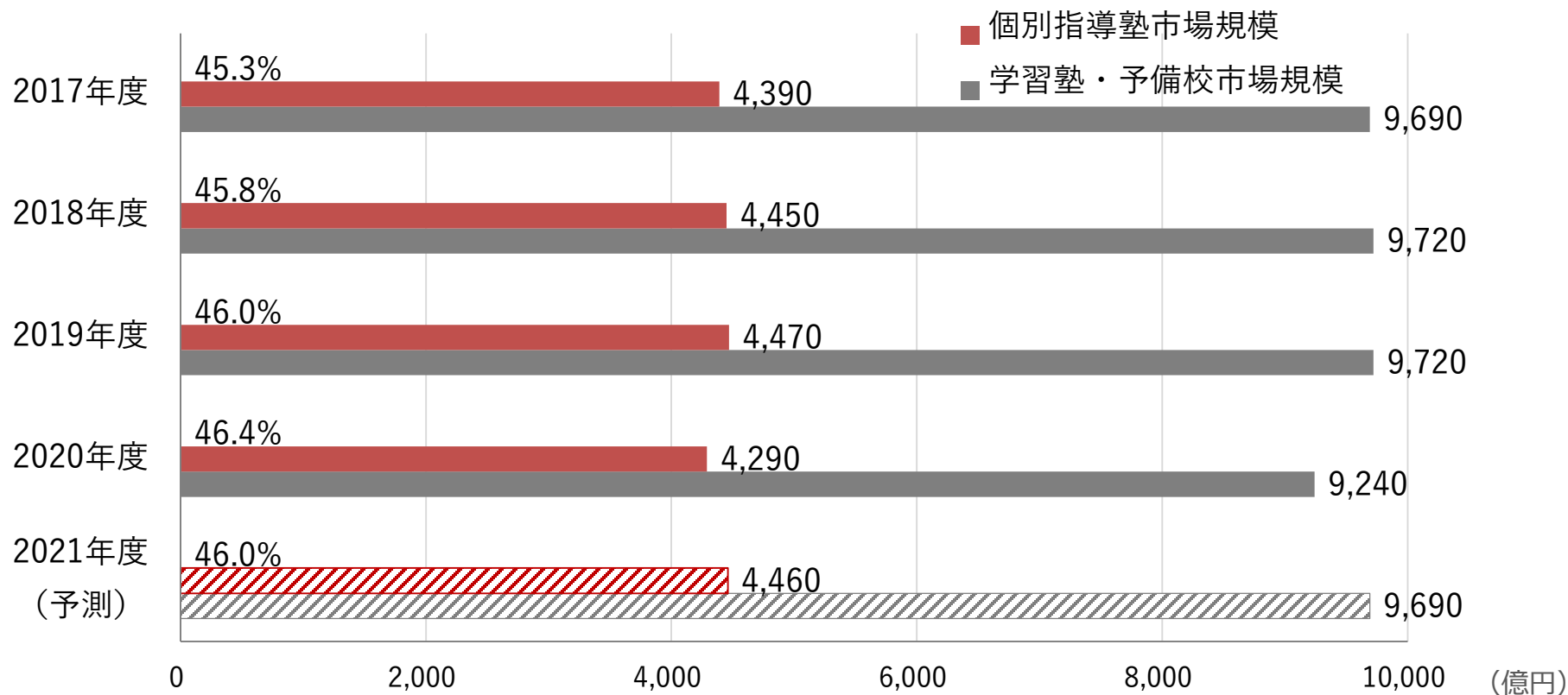
☑ 小学校・中学受験者数が増加



(出典) 以下2点の資料をもとに当社作成
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「入試状況はどう変化したかー受験者数25年間の推移」

☑学習塾・予備校市場規模 約1兆円

☑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



✓ **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**

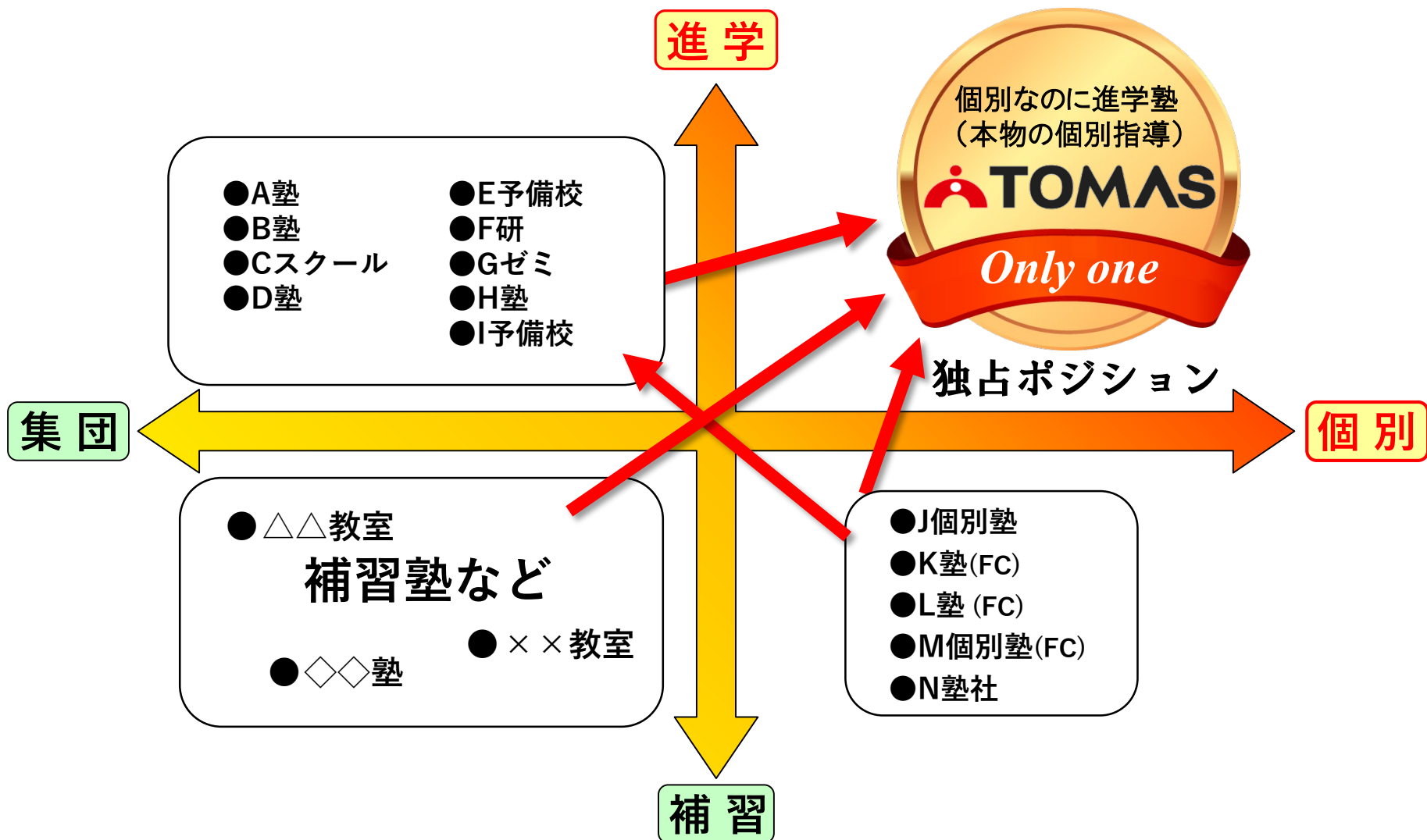
✓ 個別指導で**高い合格実績**を実現

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.高さ190cm長の壁に囲われたブースを使用
- 4.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
- 5.授業実施後のブース内消毒を実施



※例年のない猛暑が続いているため、講師の健康面を考慮し、2022年7月より当面の間フェイスシールドを外して授業を実施

【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

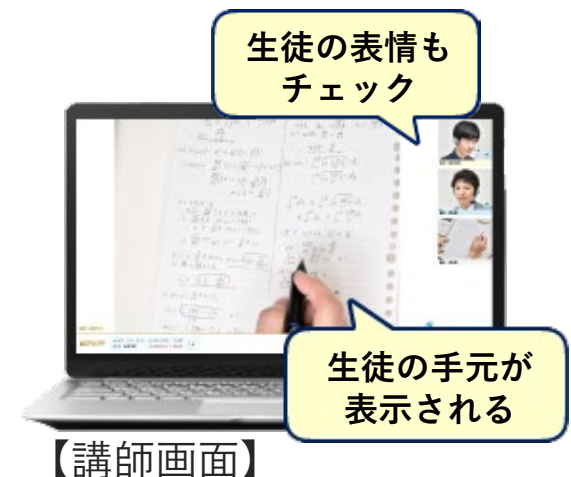
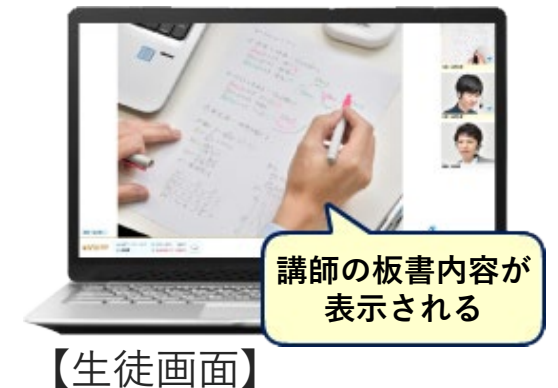
東大(理Ⅲ)・京大(医)・大阪大(医)・慶應義塾(医)・
東京慈恵会(医)・順天堂(医)など

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



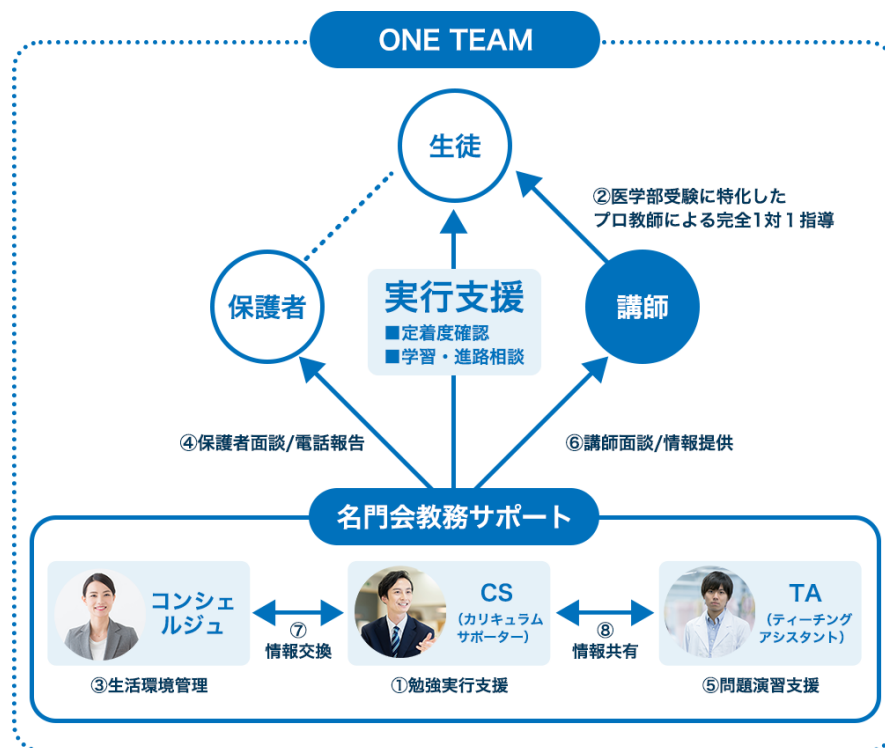
全国の難関国公立大医学部に
高い合格実績



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
2022年4月 神戸校開校

「鳥瞰カリキュラム」と「週間スケジュール」で四者共有





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

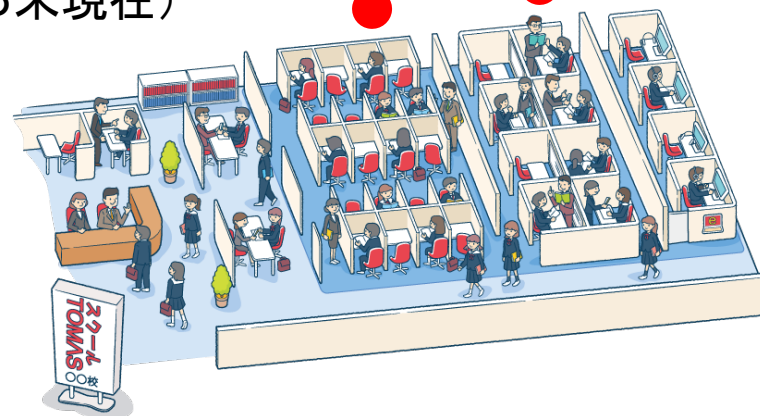
✓「学校(集団)」の中に**TOMAS**を設置

✓「TOMAS」の進学個別指導のノウハウを
107校が導入、稼働校数74校(2022年5月末現在)

✓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

カリキュラム型
個別指導

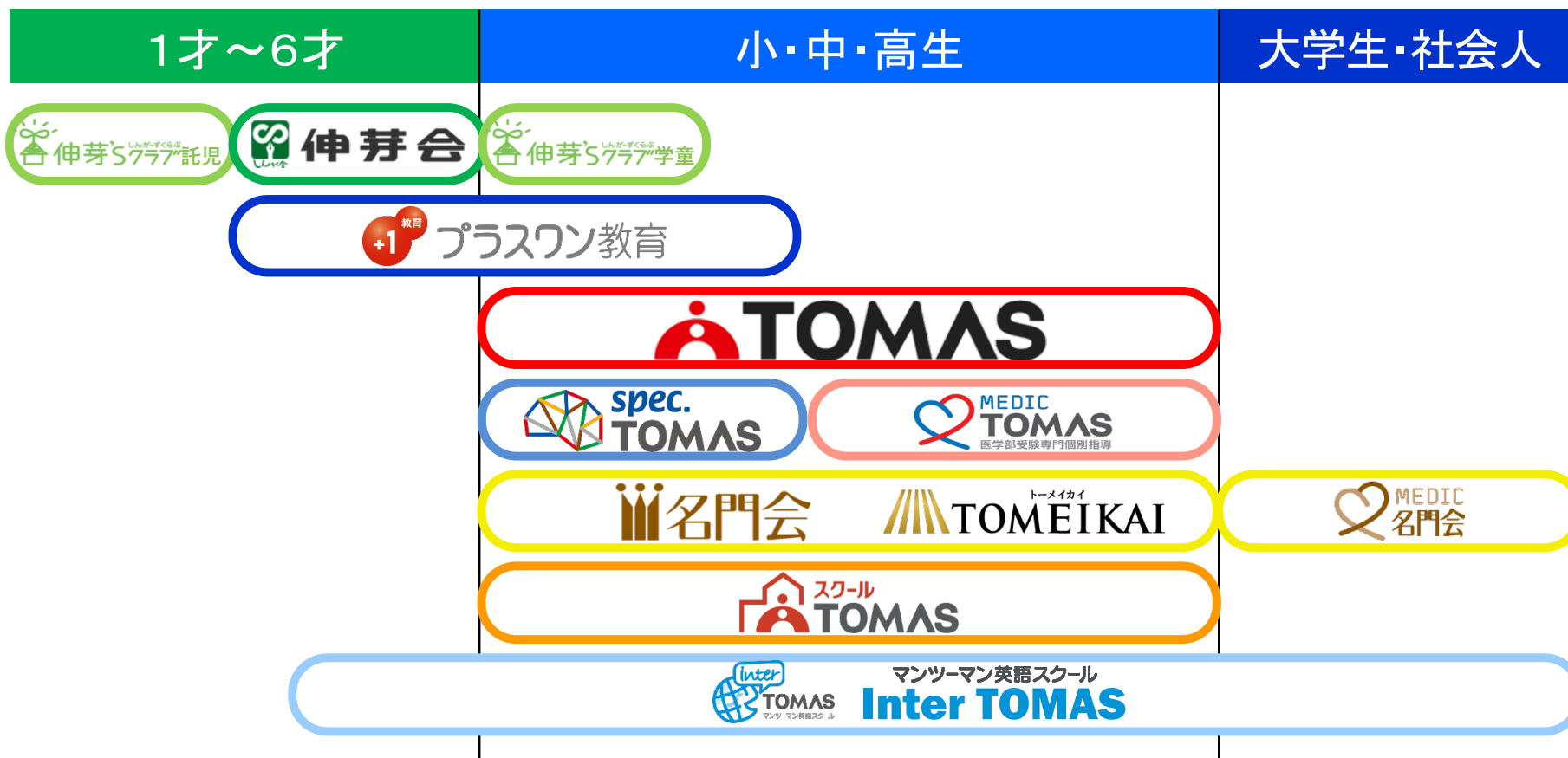
質問型
個別指導



～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2022年5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。