

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



2023年2月期 決算説明資料



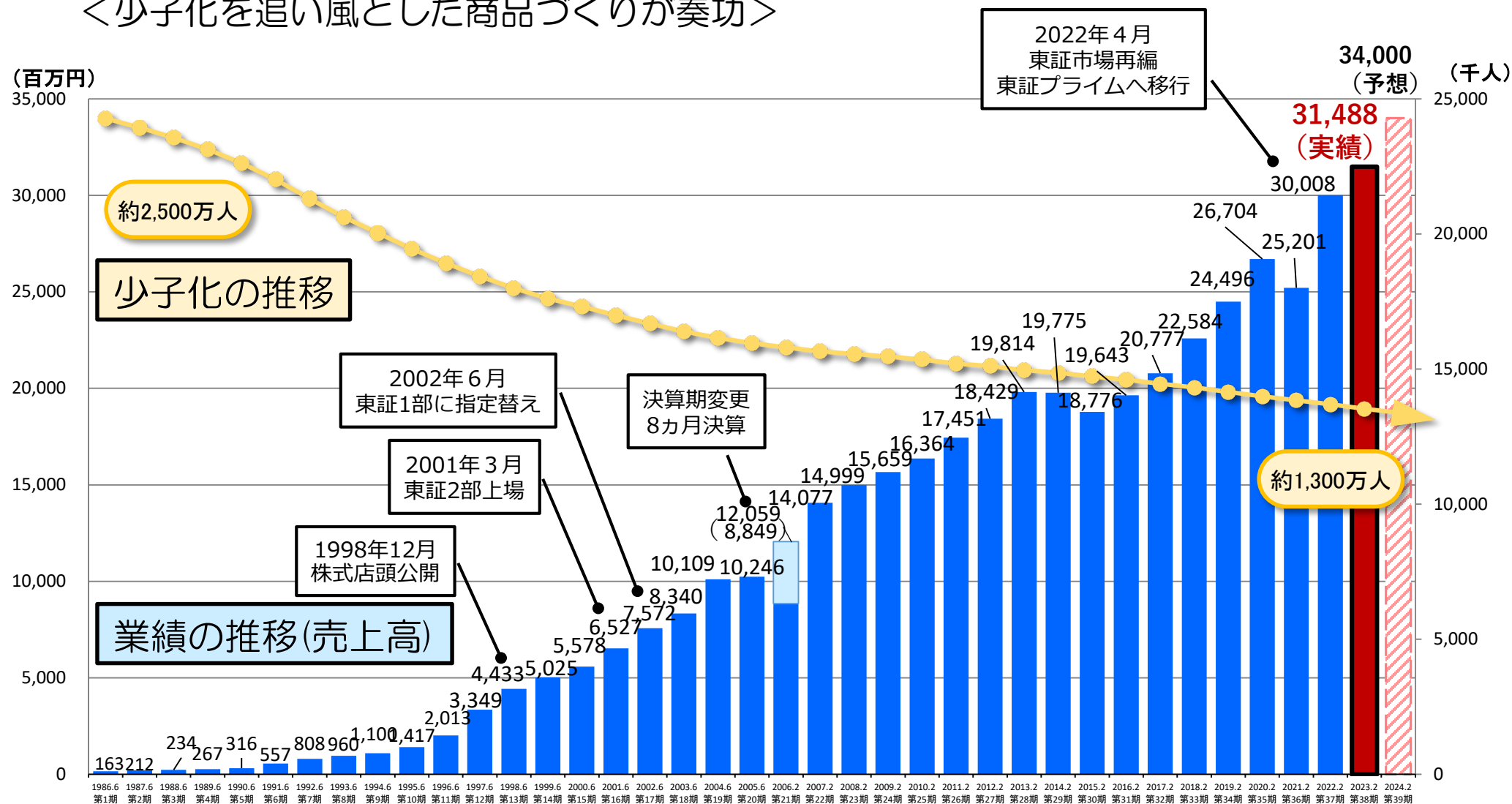
－ 目次 －

- 1 | リソー教育グループ概要 (P 3 – P 20)
- 2 | 2023年 2 月期 実績・株主還元策 (P 22 – P 25)
 - (1) 2023年 2 月期 実績
 - (2) 実績の背景
 - (3) 株主還元策
- 3 | 2024年 2 月期の見通し (P 27 – P 28)
- 4 | 今後の展望・トピックス (P 30 – P 32)
- 5 | サステナビリティ (P 34 – P 37)

1 | リソー教育グループ概要

－創業以来売上高推移－

＜少子化を追い風とした商品づくりが奏功＞



リソー教育グループ 概要図

【学習塾事業】

株式会社リソー教育



【家庭教師派遣教育事業】

株式会社名門会



【幼児教育事業】

株式会社伸芽会



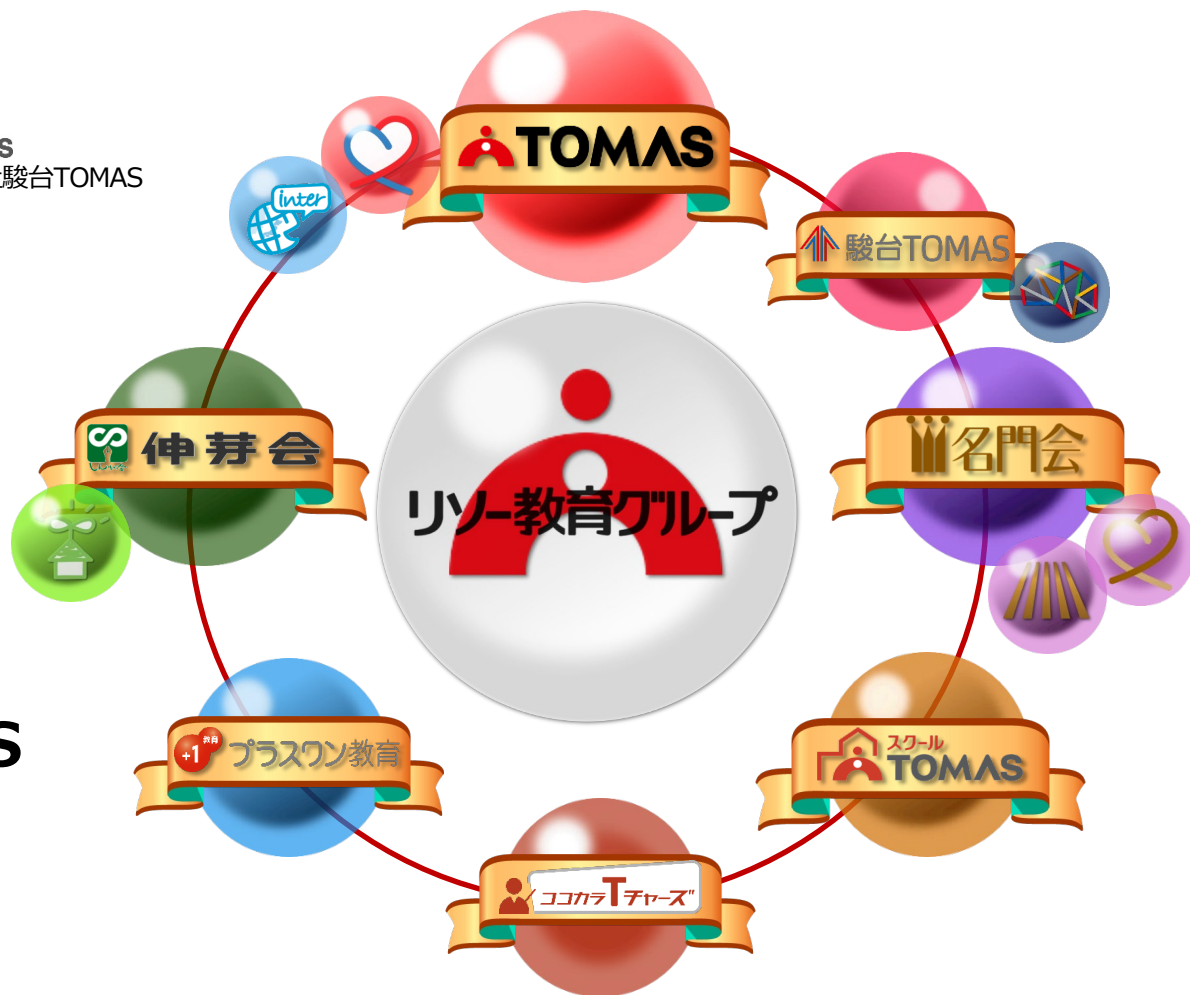
【学校内個別指導事業】

株式会社スクールTOMAS



【人格情操合宿教育事業】

株式会社プラスワン教育



リソ教育グループ 概要図

学習塾事業



学校内 個別指導事業



家庭教師派遣 教育事業



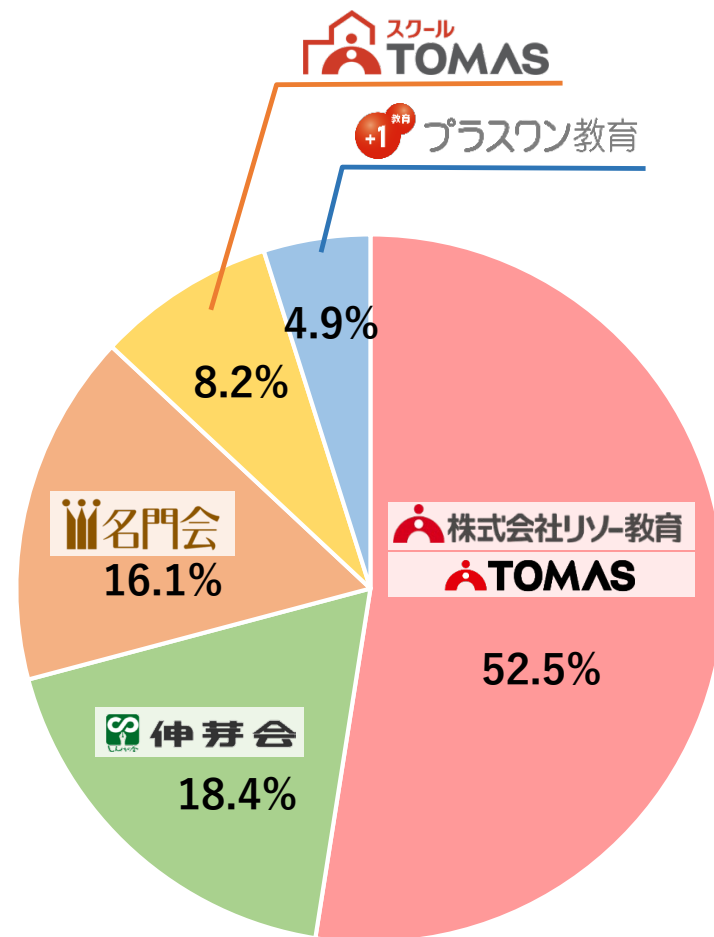
人格情操合宿 教育事業



幼児教育事業



その他

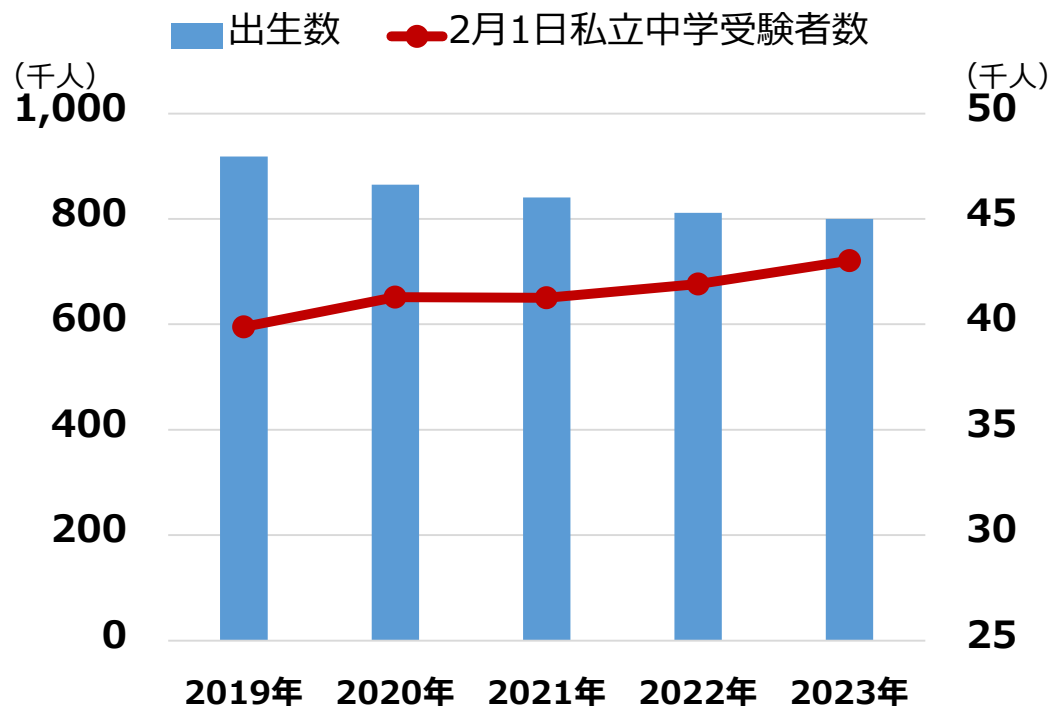


【2023年2月期 売上構成比】

※Spec.TOMASは株式会社駿台TOMASのブランドで、売上高、利益は学習塾事業セグメントに含まれております

少子化で求められる教育の質

- 出生数が80万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
- 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 = 安心して確実なサービスが求められる時代

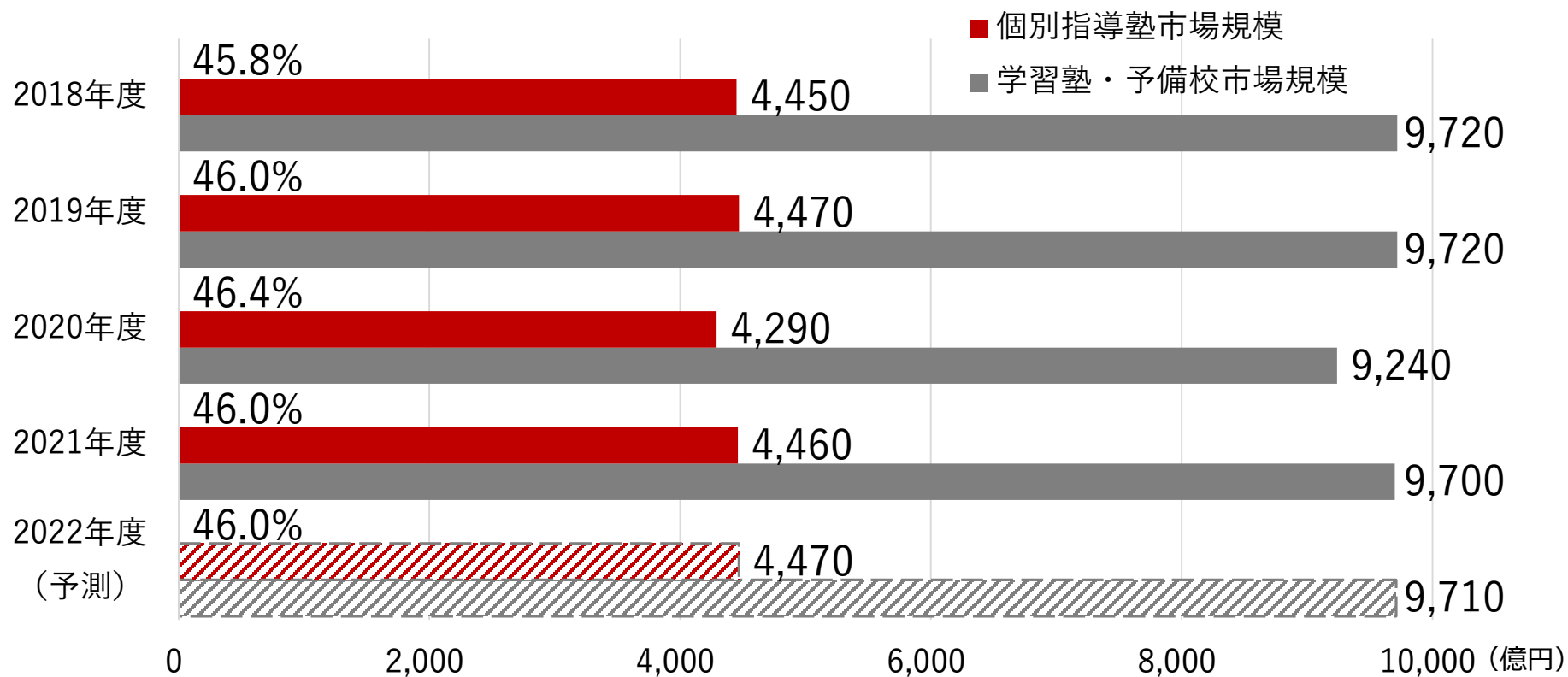


出典：以下2点の資料をもとに当社作成

・出生数：厚生労働省「人口動態統計」

・森上教育研究所「入試状況はどう変化したかー受験者数26年間の推移 2023.3.6暫定値」

- ・ 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



出典：矢野経済研究所「教育産業白書2022年版」をもとに当社作成

注：事業者売上高ベース、2022年度は予測値（2022年10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

リン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

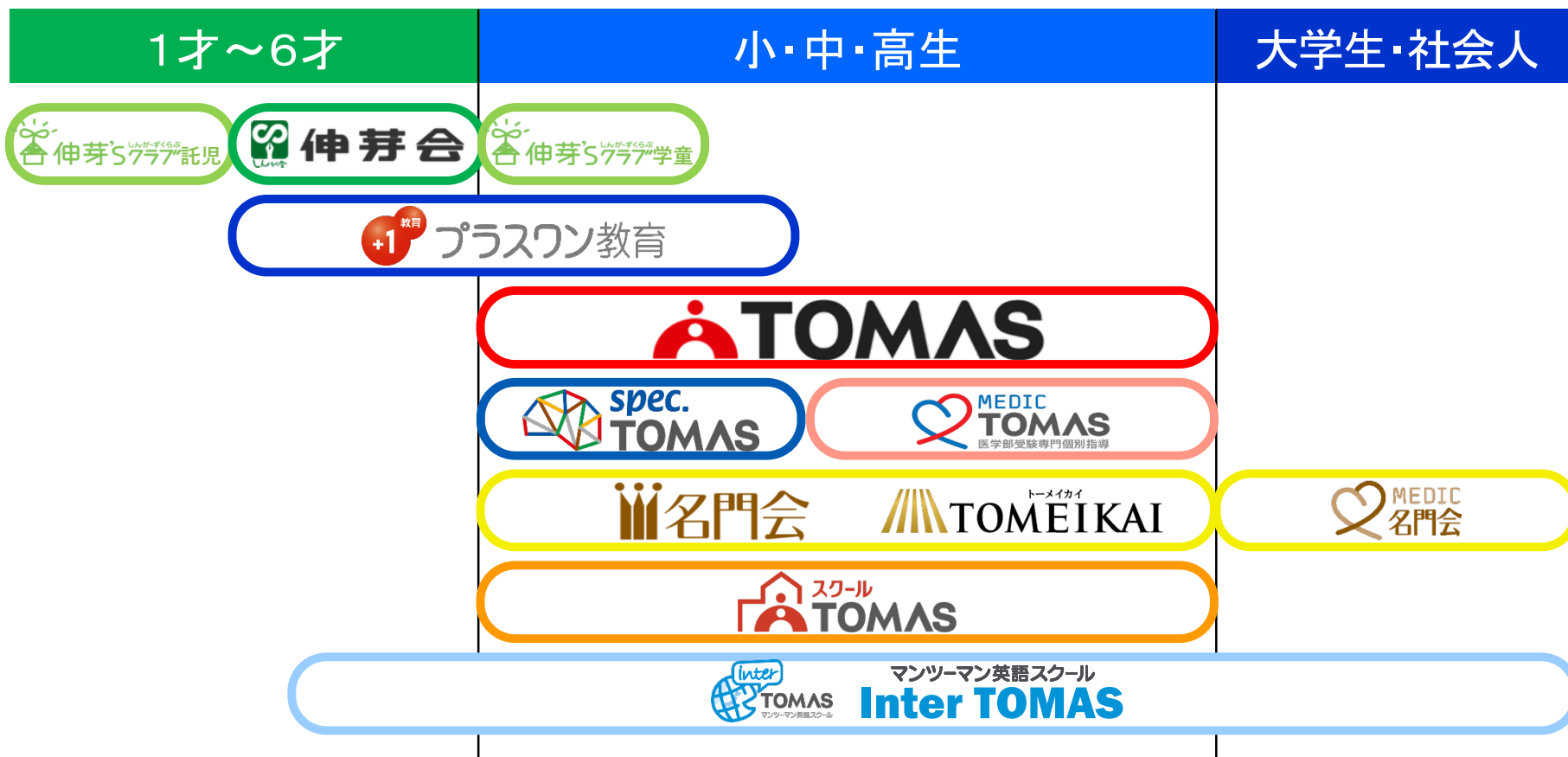
→1人1人に合わせたカリキュラムで柔軟に対応

「安心で確実なサービス」を提供することが可能

～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





○ **完全1対1**の進学個別指導塾

※他の個別指導塾は1対2や1対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**

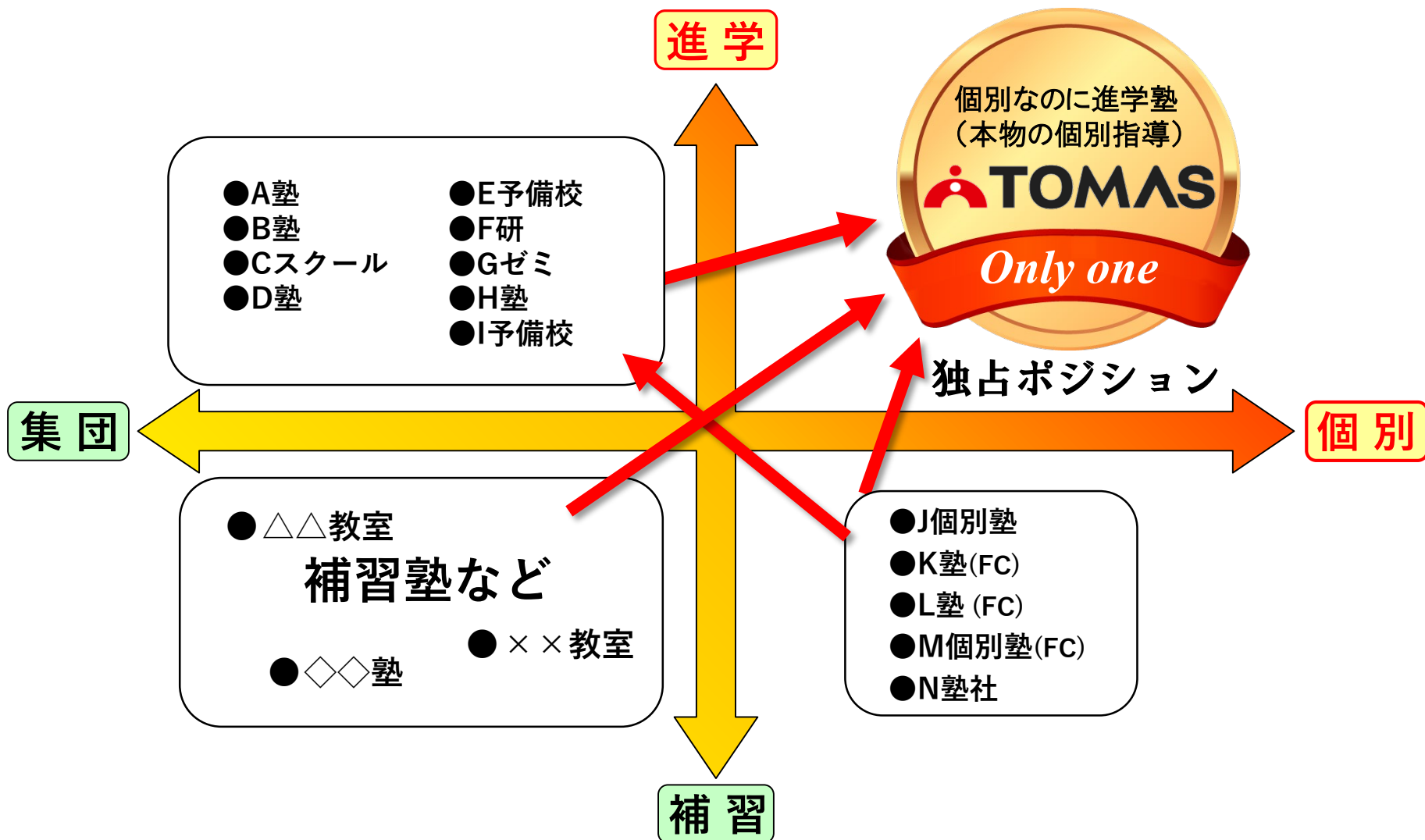
○ 個別指導で高い合格実績を実現

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



【2023年2月期 開校・リニューアル】

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**

5月 三鷹校 **リニューアル**



三鷹校 **開校**

8月 武蔵小杉校 **リニューアル**

9月 立川校 **リニューアル**

10月 錦糸町校 **リニューアル**

11月 上大岡校 **リニューアル**

2023年1月 海老名校 **開校**

2月 大井町校 **開校**

国立校 **リニューアル**



【2024年2月期 開校・リニューアル予定】

2023年3月 二子玉川校 **リニューアル**

4月 中目黒校 **開校**

5月 センター北校、千葉校 **リニューアル (予定)**




○ **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

完全1対1個別指導の医学部受験専門予備校 MEDIC名門会

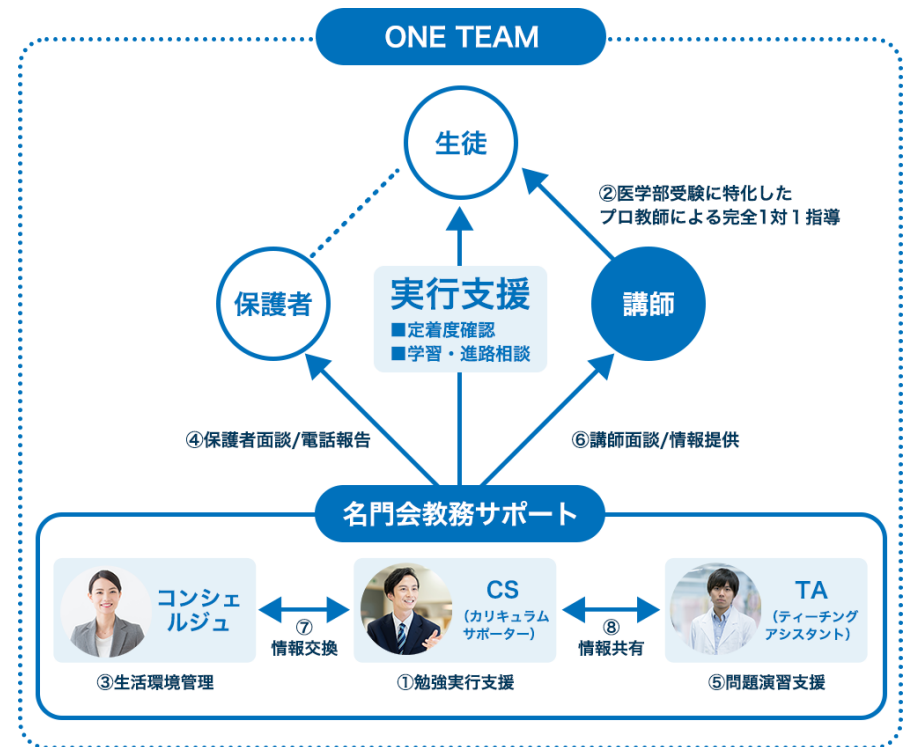
 名門会 全国の難関国公立大医学部に
高い合格実績



 MEDIC 名門会 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



【2023年2月期 開校・リニューアル】

名門会 2022年4月 三宮駅前校 リニューアル

2022年10月 御器所校 開校

つくば駅前校 リニューアル



2022年3月 大阪本部校 開校

2022年4月 神戸校 開校

名門会
37校

MEDIC
名門会
2校

TOMEIKAI
12校

【2024年2月期 開校・リニューアル予定】

名門会 2023年4月 京都駅前校 2号館 開校

広島駅前校 拡大リニューアル

西広島駅前校→広島駅前校へ統合



- 1956年創立（2003年にM & A）の
名門幼稚園受験・小学校受験の**パイオニア**
- 生徒一人ひとりの発達に応じた個人別合格プログラム
- 「教え込む」のではなく「想像力を伸ばす」
本物の幼児教育で名門校合格へ
- 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



長時間英才託児



対象 1歳

2歳 3歳



4歳・5歳・6歳
伸芽会へ



幼児教育のパイオニア  伸芽会 のノウハウで
働くお母様の受験準備をお手伝い

- 「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

幼少期に必要な5つの力

「見る」「聞く」「考える」「話す」「おこなう」力を育み
学び続ける意欲と社会を生き抜く力の土台を築く

独自の学習カリキュラムを取り入れ、 高学年で伸びるための土台作り

- 「進学指導」付き 長時間学童保育
- 英才教育 + 長時間学童保育
- 計算・漢字などの基礎学力 + 先取り学習
- 中学受験で問われる思考力を育む



【ブライتكッズアカデミー（英語）】



【プログラミング講座】

【2022年2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**

 伸芽'Sクラブ 学童 2022年8月 晴海トリトン校 **開校**


 伸芽会
24教室

 伸芽'Sクラブ
託児
8校

 伸芽'Sクラブ
学童
18校



【2024年2月期予定】

 伸芽会 2023年3月 二子玉川教室 **リニューアル**

 伸芽'Sクラブ 学童 2023年4月 二子玉川校 **開校**

コナミスポーツ
伸芽'Sアカデミー 2023年4月 品川校 **リニューアル**
西宮校 **開校**

進学個別指導塾

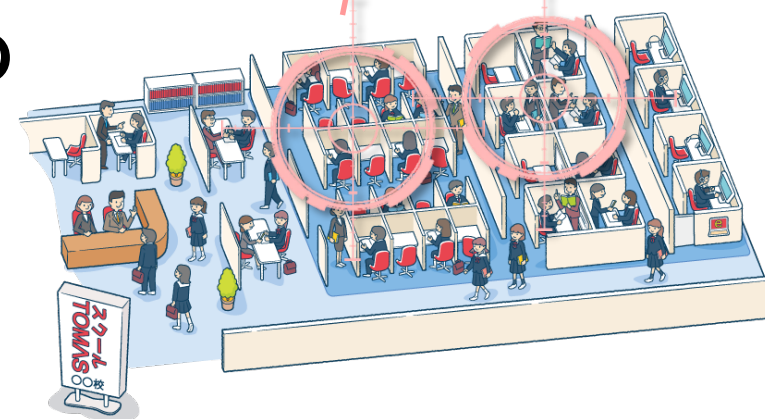
○ 「学校（集団）」の中に**TOMAS**を設置

○ 「TOMAS」の進学個別指導ノウハウを
稼働校数86校（2023年2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

質問型
個別指導

カリキュラム型
個別指導



2 | 2023年2月期 実績・株主還元策

(1) 2023年2月期実績 (2022年3月～2023年2月)

(単位：百万円)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
		前期比		前期比		前期比		前期比減
2021年2月期	25,201	△5.6%	1,010	△62.8%	1,192	△56.6%	555	△71.6%
2022年2月期	30,008	+19.1%	3,030	+199.8%	3,048	+155.7%	2,431	+337.9%
2023年2月期	31,488	+4.9%	2,401	△20.8%	2,442	△19.9%	1,492	△38.6%

(2) 実績の背景について — 売上高・利益 —

(売上高)


- ・ 学習塾事業、学校内個別指導事業および人格情操合宿教育事業が前期を上回り、前年同期比4.9%増で推移

(利益)

- ・ 優秀な人材確保のための社員、従業員、講師の給与等、人件費の増加
- ・ 上期における採用広告等の広告宣伝費の増加
- ・ 世界的なエネルギー需要の高まりによる資源価格、原油価格の上昇や円安による光熱費等をはじめとした諸物価の高騰

⇒費用の増加により前年同期と比較して利益が減少

(2) 実績の背景について — 主要3事業の在籍生徒数（2月末） —

	2023年2月末生徒数		
		2022年2月比	2021年2月比
 リソー教育グループ	27,127人	△1.1%	+3.2%

	前期比	要因	改善策
TOMAS	△0.7%	主力の小学生は増加しているものの、高校生の伸びが期中から鈍化。	営業強化により在籍数を確保。
名門会	△9.5%	名門会全体で生徒数が減少。	営業部門をリソー教育へ集約一元化し、在籍数を確保。
伸芽会	△1.9%	主に受験部門での在籍数が減少。	Kids Smile HDとの提携強化により顧客情報を相互活用 Kids社の会員へサービス紹介により会員を獲得。

(3) 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
- ・ 2023年2月期は2022年2月期の1株あたり16円を基準に配当

2019.2月期 (実)	11.0円
2020.2月期 (実)	12.0円
2021.2月期 (実)	9.5円
2022.2月期 (実)	16.0円
2023.2月期 (実)	16.0円

配当利回り※
4.78%

※2023年2月末時点

3 | 2024年2月期の見通し

2024年2月期 予想

(単位：百万円)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
		前期比		前期比		前期比		前期比
2024年2月期 (予想)	34,000	+7.9%	3,000	+24.9%	3,000	+22.8%	2,060	+38.0%

利益改善策

- ・ 利益改善策として2023年3月からTOMAS、名門会、スクールTOMASで5~7%の値上げを実施
 - ・ 名門会、伸芽会の不採算校の統廃合実施
 - ・ 経費の見直し、削減
- ⇒ 利益構造の改善へ



中長期の施策について

- ・ 2024年2月期を初年度とする3ヵ年計画
(策定次第、適時開示にてお知らせ)
- ・ 異業種との業務提携、提携関係強化による「囲い込み戦略」の推進
- ・ 当社およびヒューリック(株)ならびにコナミスポーツ(株)の3社で開発する「こどもでぱーと」の開業により、より長く通っていただける環境を整備



4 | 今後の展望～異業種との業務提携～

「 こどもでぱ-と」シリーズの展開



ロゴ・CG制作：株式会社生活スタイル研究所

2025年春
開業予定

「(仮称) こどもでぱ-と 中野」

「(仮称) こどもでぱ-と たまプラーザ」

2026年
竣工予定

渋谷区再生ステップアッププロジェクト
「MITAKE Link Park (渋谷)」へ
 こどもでぱ-と を展開

その他

上記3件を含め、東京都城南エリアや
千葉エリアでの計6物件が具体化
2029年までに20棟まで広げる構想



KIDS SMILE HOLDINGS との業務提携

キッズスマイル ホールディングス

○2022年3月より当社および伸芽会と
Kids Smile HDおよびKids Smile Projectの4社で業務提携

○2023年3月より資本業務提携により提携関係を強化

- ・顧客情報の相互活用・相互支援
- ・伸芽会 ⇔ Kids Smile Projectで役員の相互派遣
- ・オリジナル教育プログラム「KID'S PREP. PROGRAM」を
全国の保育園、認定こども園へ展開
- ・優秀な人材確保のための採用制度確立

⇒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



コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー

2022年4月 **品川校（第1号校）** をコナミスポーツ本店へ開校
満員のため2023年4月に増床

2023年4月 **西宮校（第2号校）** を
コナミスポーツ本店西宮アネックスへ開校
その他、大阪エリア1校、神戸エリア1校を開校予定

今後、上記4校を含め約20校を開校予定



コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー品川校
(コナミスポーツクラブ本店)

4 | サステナビリティ

リソー教育グループの持続可能な社会に向けた取り組み

今後も持続的に成長し続ける企業であるために

- ・ E S G 経営を重視
- ・ 「持続可能な開発目標（SDGs）」へ積極的な取り組み
教育文化と社会の健全な発展に貢献

すべては子どもたちの**未来**のために



FIT太陽光発電エネルギーへ切替え

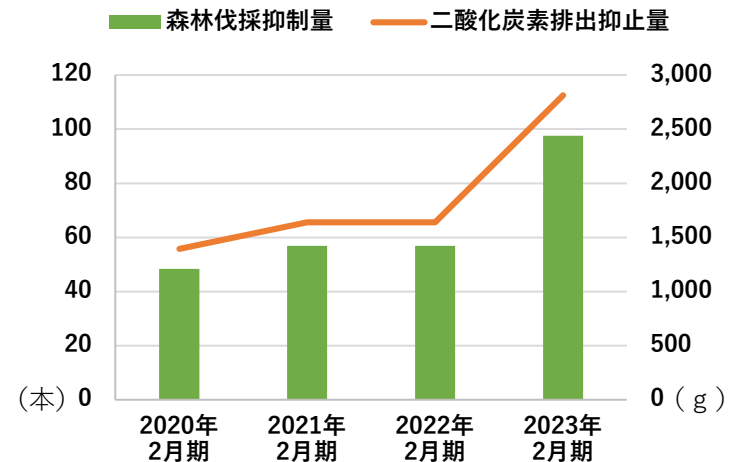
2023年7月より、本社ビルで使用する電力を「トラッキング付FIT非化石証書※」を活用したCO2排出量ゼロの實質再生可能エネルギー100%の電力に切替え

ヒューリック株式会社の保有する太陽光発電設備由来の電力を使用することにより環境負荷の低減

※トラッキング付FIT非化石証書とは、石炭・石油などの化石燃料による電気ではなく、FIT太陽光発電所（非化石電源）で発電された電気が有する「環境価値」を証書化したものをいいます

機密処理サービス「^{まもる}保護くん」の導入

本社および教室本部等でこれまでシュレッダーし、廃棄していた書類を、投入した書類が人目や人手に触れることなく破碎処理される機密処理サービス「保護くん」を導入することで、紙資源の再生、CO2排出を抑制



Social
社会との
つながり

4 質の高い教育を
みんなに



11 住み続けられる
まちづくりを



勉強プラスワンの取り組み

高い学力をはぐくむとともに、勉強以外で何か好きなことを見つけ、子どもたちたちの個性を開花させる「プラスワン教育」に取り組んでいます。

お子様が本物に触れる機会としてトーマス・コンサートやバレエ公演を開催

スポーツを通してチームワークやフェアプレーの精神を学ぶ各種競技大会「TOMAS CUP」を開催

災害支援

甚大な自然災害が発生した場合、被災者の救済や被災地の復旧・復興に役立てていただくため、日本赤十字社などを通じて災害支援に取り組んでいます。



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2023年2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。