

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



# 2024年2月期 決算説明資料



## － 目次 －

1 | ヒューリックとの関係強化について ( P 3 – P 4 )

2 | 2024年2月期 実績・株主還元策 ( P 6 – P 15 )

(1) 2024年2月期 実績

(2) 実績の背景

(3) 株主還元策

3 | 中期経営計画・今後の展望 ( P 17 – P 20 )

4 | (参考資料) リソー教育グループ概要 ( P 22 – P 38 )

5 | (参考資料) リソー教育グループ概要 ( P 40 – P 43 )

6 | (参考資料) サステナビリティ ( P 45 – P 49 )

# 1 | ヒューリック株式会社との 関係強化について



## これまでの経緯

2020年9月	● 当社・ヒューリック・コナミスポーツの3社間で業務提携	こども向けサービスをワンストップで提供する教育特化型ビル「こどもでぱーと」の共同開発へ
	● ヒューリックと資本業務提携（保有割合5.0%）	
2021年10月	● ヒューリックとの資本業務提携強化（保有割合20.66%）	持分法適用関連会社化
2024年5月 （予定）	● 公開買付・第三者割当増資（保有割合51.0%）	ヒューリックとのさらなる関係強化

教育事業における完全な囲い込み戦略による差別化が促進

⇒ **当社の企業価値向上へ**

## 第三者割当増資の資金使途

項目	内容		金額
こどもでぱーとシリーズの展開	2025年春の中野・たまプラーザを皮切りに2029年までに20棟展開予定		1,291百万円
渋谷創造文化教育施設	こどもでぱーと渋谷での渋谷創造文化教育施設の運営		71百万円
DX戦略の推進	リソー教育グループ各社の顧客データベースを統合 ⇒顧客満足度向上へ		697百万円
M&A戦略強化	ヒューリックによる新たな事業提携先の発掘等のM&Aの支援（予定）		425百万円
教室への防犯カメラ設置	教室へ防犯カメラを設置することで お預かりしている大切なお子様をお守りする		200百万円

## 2 | 2024年2月期 実績・株主還元策

## (1) 2024年2月期実績 (2023年3月～2024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
2023年2月期	31,488	+4.9%	2,401	△20.8%	2,442	△19.9%	1,492	△38.6%
<b>2024年2月期</b>	<b>32,215</b>	<b>+2.3%</b>	<b>2,586</b>	<b>+7.7%</b>	<b>2,614</b>	<b>+7.0%</b>	<b>1,703</b>	<b>+14.1%</b>

## (2) 実績の背景について — 売上高・利益 —

売上高 32,215百万円 前期比 +726百万円 (+2.3%)

- ・ 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って推移

TOMAS (前期比 +1.9%)

スクールTOMAS (前期比 +13.8%)

プラスワン教育 (前期比 +10.9%)

営業利益 2,586百万円 前期比 +185百万円 (+7.7%)

- ・ 売上高の増加および費用の戦略的な見直しにより前期を上回って推移  
特に名門会およびスクールTOMASで利益が増加

名門会 (前年同期増減 +134百万円)

スクールTOMAS (前年同期増減 +285百万円)



# TOMAS — 実績の背景 —

	2022年2月期		2023年2月期		2024年2月期	
		前期比		前期比		前期比
売上高	15,830	+16.3%	16,520	+4.4%	16,830	+1.9%
営業利益	1,234	+759.1%	1,114	△9.7%	837	△24.9%

## 【開校状況】

- Q1 : **TOMAS** 新規開校 1校 (中目黒校)  
 // リニューアル 3校 (二子玉川校、センター北校、千葉校)  
 Q2 : // リニューアル 2校 (練馬校、四ツ谷校)  
 Q3 : // 新規開校 3校 (勝どき校、自由が丘校2号館、御茶ノ水校)  
 Q4 : // 新規開校 1校 (船橋校)



## 【生徒数・単価】

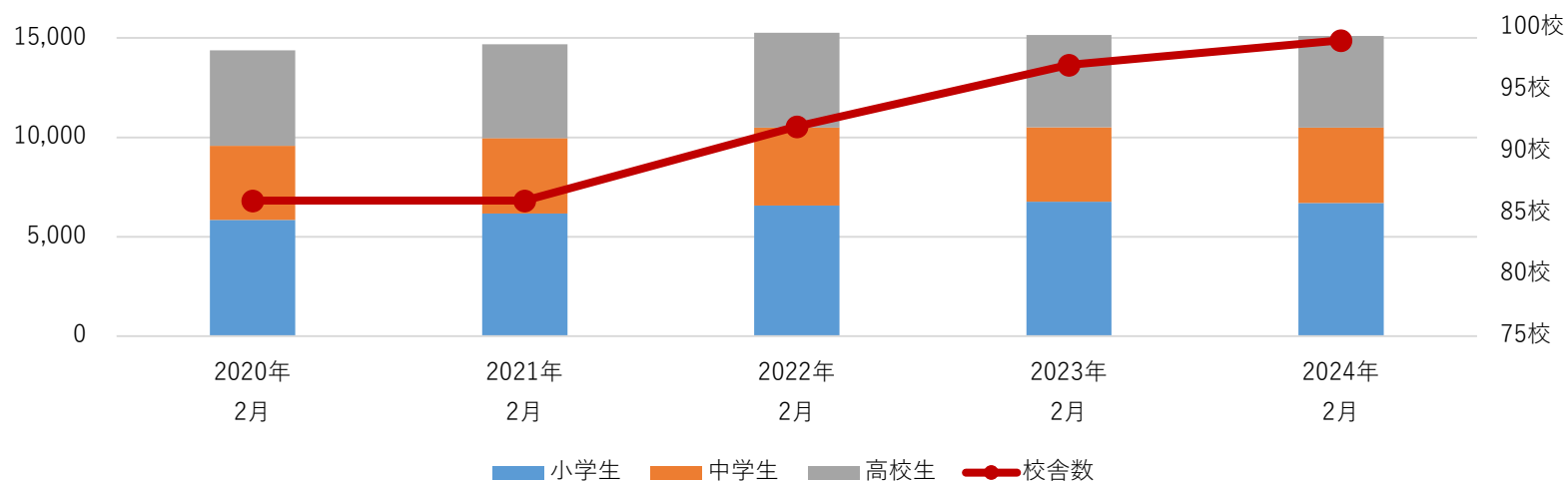
- ・ 生徒数は前年同月比  $\triangle 0.3\%$
- ・ 2023年3月に授業料改定（5～7%）
- ・ 生徒1人あたり売上高は前年同月比+2.1%

## 【その他】

- ・ 営業部門で重点校舎を選定し営業を集中  
顧客サービスの徹底（面談・TEL訪問※）  
により退会防止へ

※電話等での進捗報告、課題の共有などのコミュニケーション

生徒数推移・校舎数推移 (TOMAS、メディックTOMAS合算)



# 名門会 — 実績の背景 —

	2022年2月期		2023年2月期		2024年2月期	
		前期比		前期比		前期比
売上高	5,147	+8.3%	5,067	△1.5%	5,028	△0.8%
営業利益	353	△1.4%	286	△19.0%	421	+47.1%

## 【開校状況】

- Q1 : 名門会 新規開校 1校 (京都駅前校 2号館)  
 // 統廃合 1校 (千葉駅前校 → 津田沼駅前校)
- Q2 : // 統廃合 1校 (西広島駅前校 → 広島駅前校)
- Q3 : —
- Q4 : 名門会 統廃合 1校 (岡山サテライト校 → 岡山駅前校)  
 TOMEIKAI 閉校 1校 (浜松校)



# 名門会 — 実績の背景 —

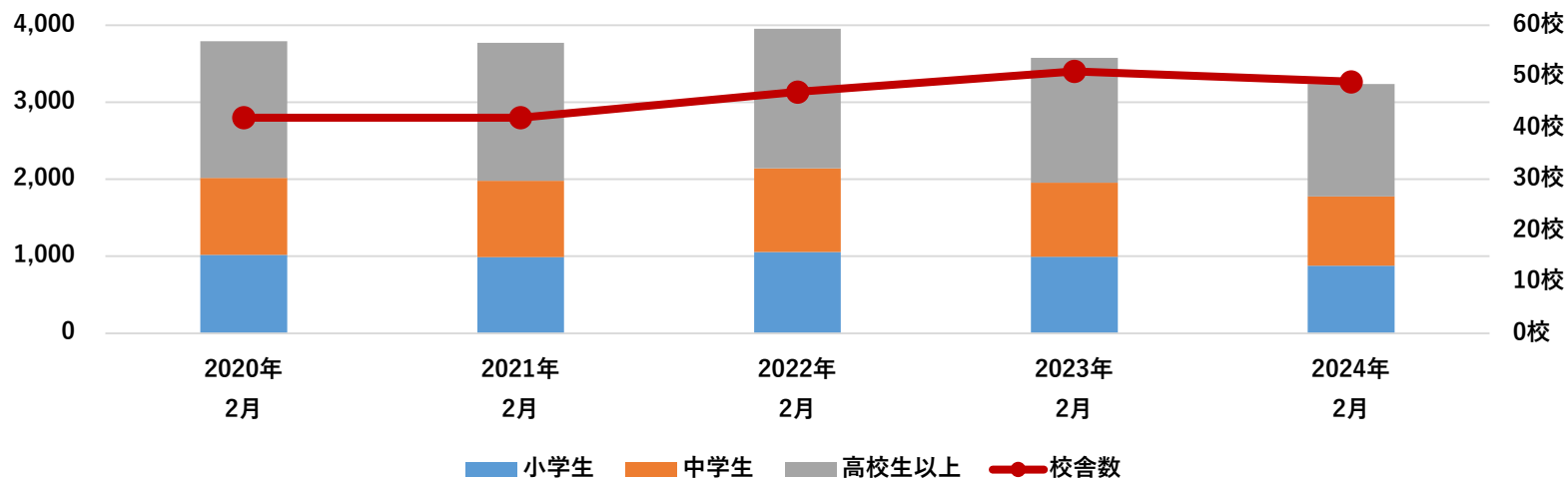
## 【生徒数・単価】

- ・ 生徒数は前年同月比△9.4%
- ・ 2023年3月に授業料改定（5～7%）
- ・ 生徒1人当たり売上高は前年同月比+9.6%

## 【その他】

- ・ 広告宣伝費等、経費の効率的使用による費用削減により利益が前年同期比で+134,944千円となった






生徒数推移・校舎数推移（名門会、メディック名門会、TOMEIKAI合算）



# 伸芽会 — 実績の背景 —

	2022年2月期		2023年2月期		2024年2月期	
		前期比		前期比		前期比
売上高	6,003	+24.0%	5,782	△3.7%	5,713	△1.2%
営業利益	1,180	+59.9%	707	△40.1%	584	△17.4%

## 【開校状況】

- Q1 :  伸芽S7777 学童 新規開校 1校 (二子玉川校)  
 伸芽S アカデミー 新規開校 1校 (西宮校)  
 伸芽会 リニューアル 1校 (二子玉川教室)  
 伸芽S アカデミー リニューアル 1校 (品川校)  
 Q2 : —  
 Q3 :  伸芽会 閉校 2校  
 (四条烏丸教室、西宮北口教室)  
 Q4 : —

 伸芽会  
22教室

 伸芽S7777  
託児  
8校

 伸芽S7777  
学童  
21校



# 伸芽会 — 実績の背景 —

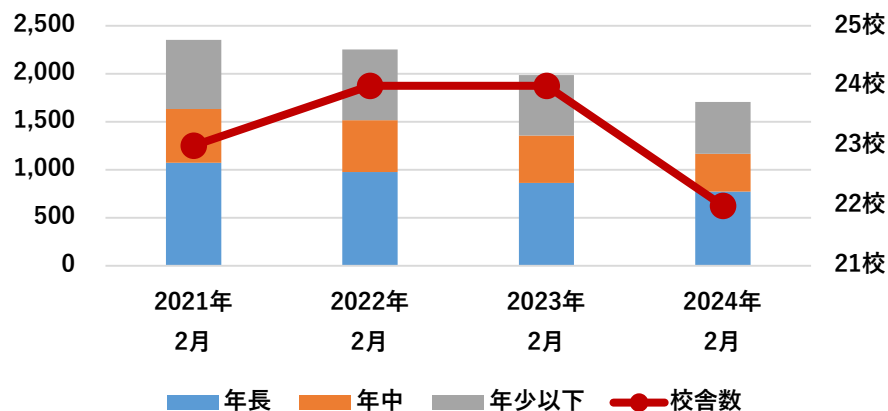
## 【生徒数・単価】

- ・ 生徒数は前年同月比 $\Delta 2.4\%$
- ・ 夏期講習会で価格改定（20%）  
2023年11月より授業料改定（17%）
- ・ 生徒1人あたり売上高は前年同月比 $+1.6\%$

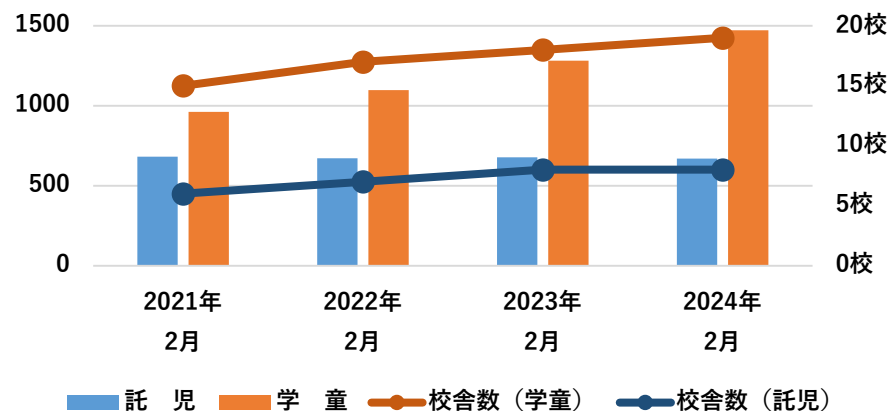
## 【その他】

- ・ 計画的な個別面談の徹底による退会防止
- ・ 教室での営業実施

伸芽会 生徒数・校舎数推移



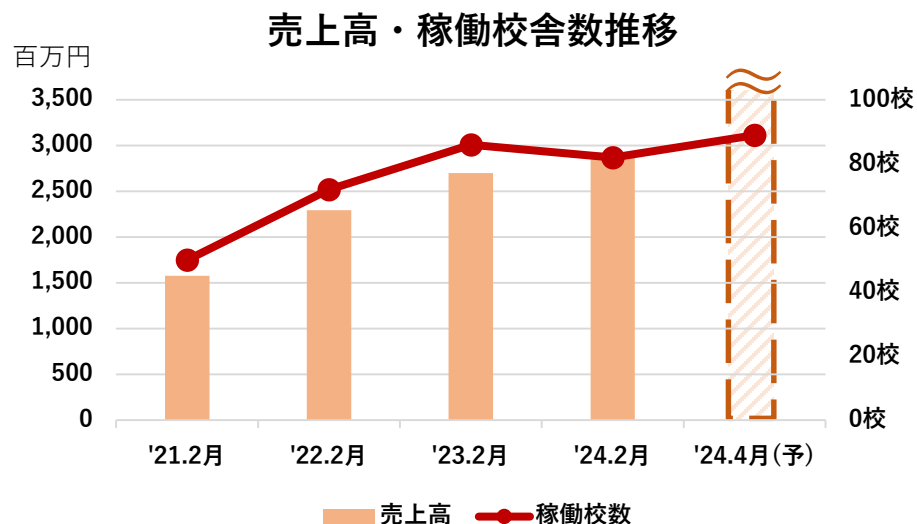

伸芽'Sクラブ 生徒数推移・校舎数推移



**【開校状況】**

 2024年2月末時点稼働校数 82校
**【単価・その他】**

- ・ 期中の月額平均売上高は約280万円  
 （前年同月比 +16.0%）
- ・ 月額平均売上高300万円以上の校舎数が前年同月比で 8校増加  
 月額平均売上高500万円以上の校舎数が前年同月比で 1校増加



 スクール  
**TOMAS** の強み・差別化ポイント

- ・ 「TOMAS」の進学個別指導ノウハウで学校の進学実績向上に貢献
- ・ 学校の先生方の長時間労働問題を解決する一つ的手段として評価されている

### (3) 株主還元策

- ・ 株主の皆様に対する利益還元は経営の重要課題の一つ
- ・ 内部留保の充実度合い、利益の状況および経営環境等を総合的に考慮し、配当性向50%以上を目途に配当  
(ROE10%以上の高水準は維持)

	配当額	配当性向	ROE
2024年2月期 (実)	10円	90.6%	19.1%
2025年2月期 (予)	10円	90.3%	16.3%



## 2 | 中期経営計画・今後の展望

# 中期経営計画について

## 3カ年期経営計画 (2025年2月期 — 2027年2月期)

(単位：百万円)

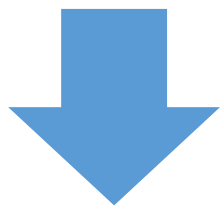
	2024年2月期 (実績)	2025年2月期 (予算)	2026年2月期 (計画)	2027年2月期 (計画)
売上高	32,215	33,960	36,220	38,260
営業利益	2,586	2,670	3,120	3,360
経常利益	2,614	2,670	3,120	3,360
親会社に帰属する 当期純利益	1,703	1,710	1,850	2,000

## 中期経営計画について

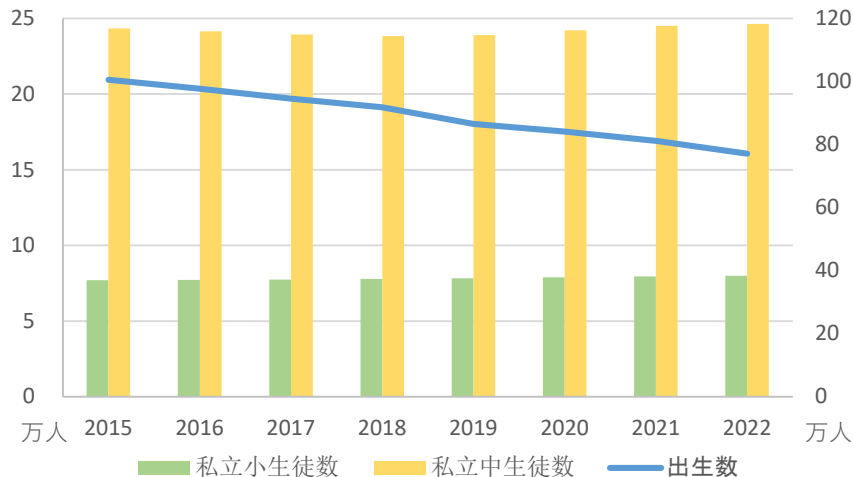
- ・各社で推し進める成長施策による売上高増で年平均成長率5%以上を目指す
- ・当社は「人」が資源であり商品  
→仕事の社会的価値を高めるためベースアップを実施
- ・広告宣伝費等費用の見直し、最適化・効率化を図る  
→3ヵ年の営業利益率8%以上
- ・コロナ禍のような非常時に備えるため、一定の自己資本を確保  
→ROE10%以上の水準は維持

## 中長期の見通しについて

- ・ 少子化の中、首都圏での小学校・中学校受験者数は増加傾向
- ・ しかし少子化は今後も続く見込み



困り込み戦略による縦軸（既存事業）だけではなく  
異業種との提携等による横軸（新規事業）も  
拡大させることにより、継続的な成長を目指す



出典：以下の資料をもとに当社作成

- ・ 私立小学生生徒数：文部科学省「文部科学統計要覧 小学校」令和5年版
- ・ 私立中学生生徒数：文部科学省「文部科学統計要覧 中学校」令和5年版
- ・ 出生数：厚生労働省「人口動態総覧の年次推移」



こどもでぱーとイメージ図

# 新たな取り組みについて

## ① TOMAS 中高生専用会員制自習室スタート

現役東大生に質問できる質問対応型会員制自習室



## ② DX戦略の推進

グループ各社で持っている顧客データベースを統合  
→顧客満足度の貢献へ



## ③ 異業種との提携 — こどもでばとシリーズの展開 —

2025年春の開業を皮切りに2029年までに20棟展開予定



## ④ 異業種との提携 — コナミスポーツ伸芽'Sアカデミーの展開 —

コナミスポーツ施設内に伸芽'Sクラブ学童を展開  
首都圏、関西エリアで20校まで展開予定



## 4 | (参考資料) リソー教育グループ概要

生徒の個性は  
千差万別

その個人差に的確に対応できる教育こそが  
**本物の教育であり理想の教育である**

集団指導だと…

同じカリキュラムで授業が進むので  
勉強ができる生徒は物足りない  
勉強が苦手な生徒はついていけない  
同じ点数でも間違える箇所は生徒それぞれ



お医者さんが患者さんを  
一人ひとり診察するように

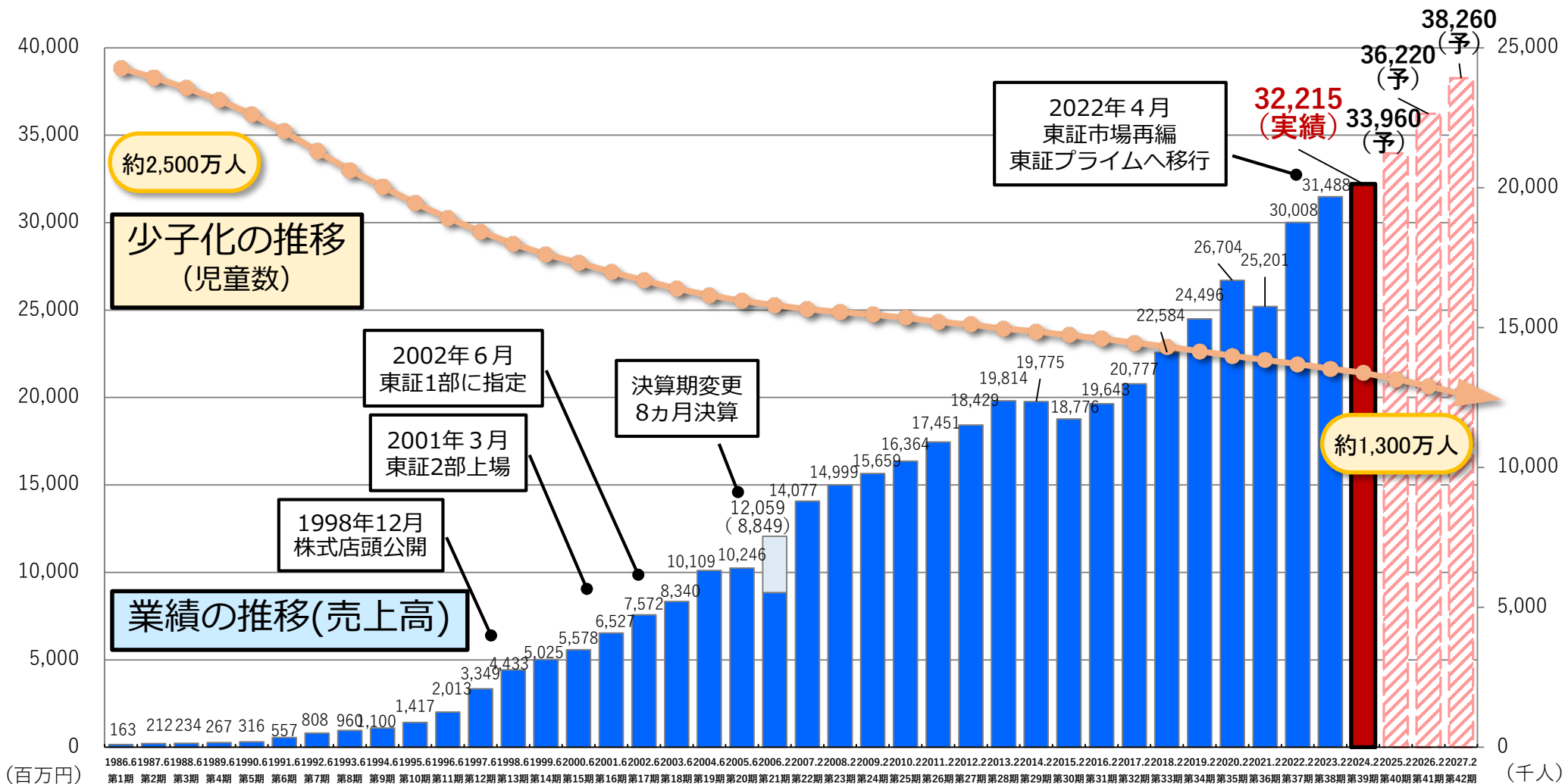
 **TOMAS** では

百人百様の合格逆算カリキュラムで  
一人ひとりの個性に合わせて学習指導  
だから合格実績が高い！



# －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・時勢に反比例し成長＞





# 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**



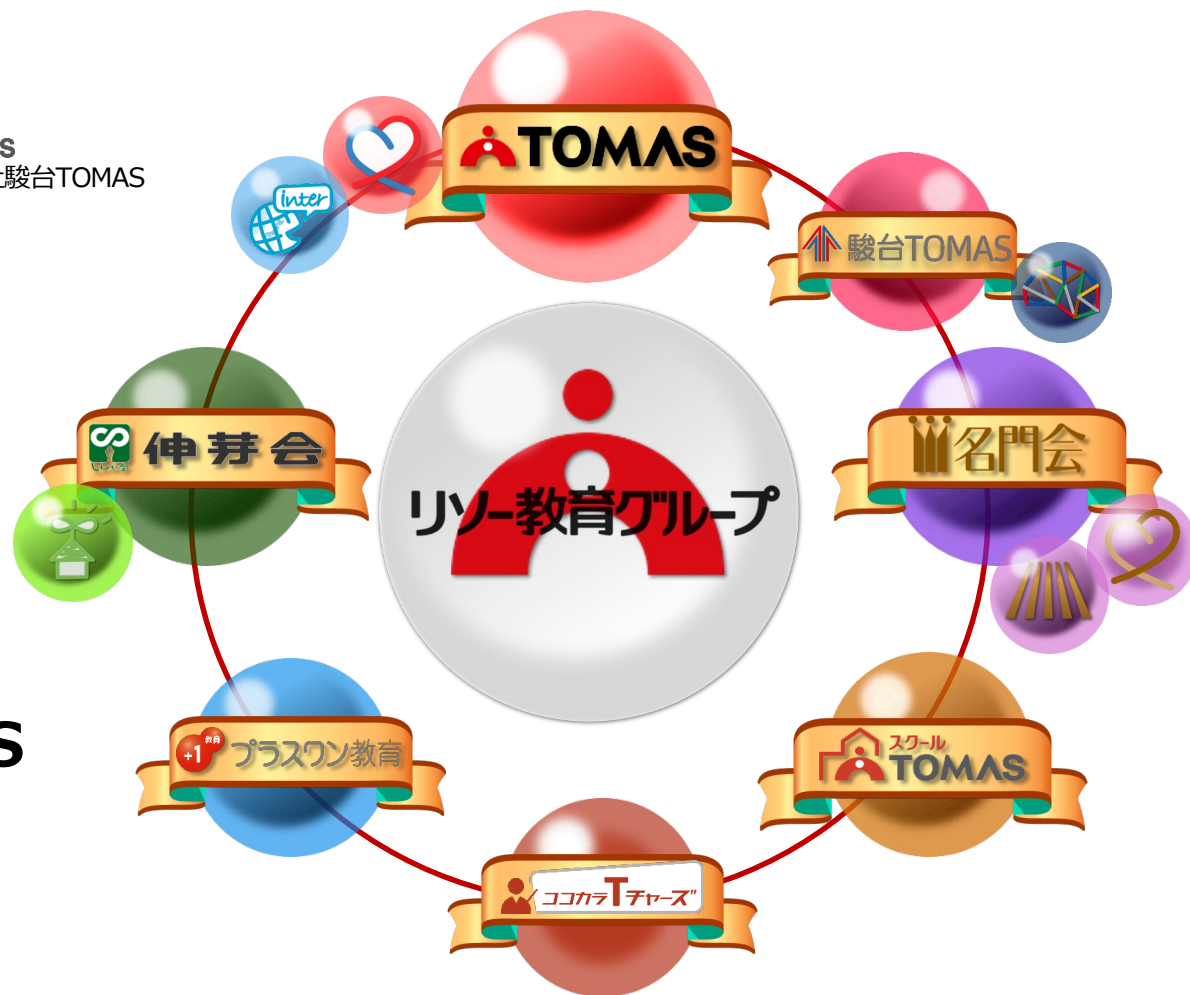
【学校内個別指導事業】

**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

## 学習塾事業

進学個別指導塾  


医学部専門個別指導塾  


マンツーマン英会話  


難関校専門個別指導塾※  


## 学校内 個別指導事業



## 家庭教師派遣 教育事業

プロ家庭教師センター  


全国版進学個別指導塾  


医学部受験専門個別指導  



## 人格情操合宿 教育事業

体験学習ツアー 


体操教室 

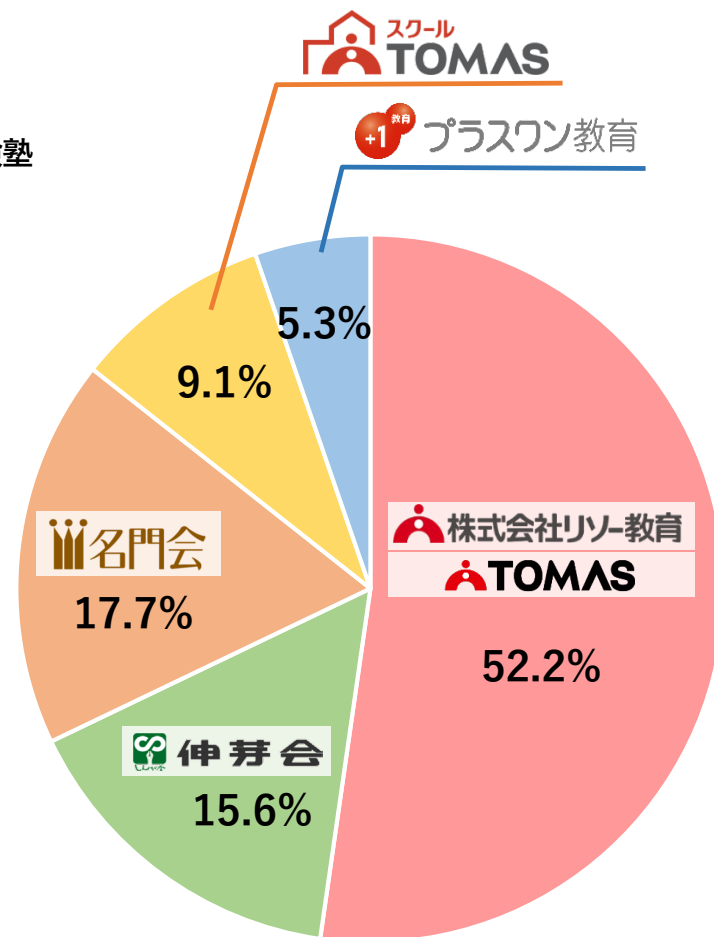
サッカースクール 

## 幼児教育事業

名門小学校・幼稚園受験塾  


長時間英才型託児  


長時間英才型学童  




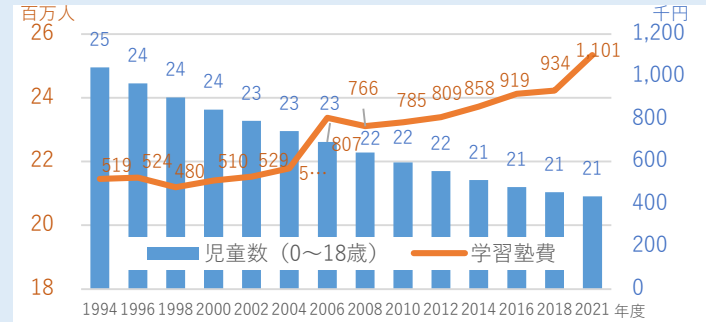
【2024年2月期 売上構成比】

※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

# 学習塾を取り巻く環境

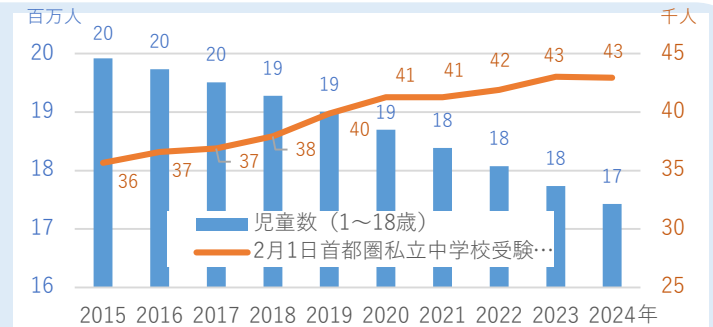
出生数が80万人を切る  
少子化の進行

- ・子ども一人当たりの教育費が増加
- ・首都圏の転入超過大都市圏での子どもの数の増加



大学入試の難化  
公教育への不安感

- ・首都圏での受験の早期化
- ・私立小学校・中学校受験が活発化



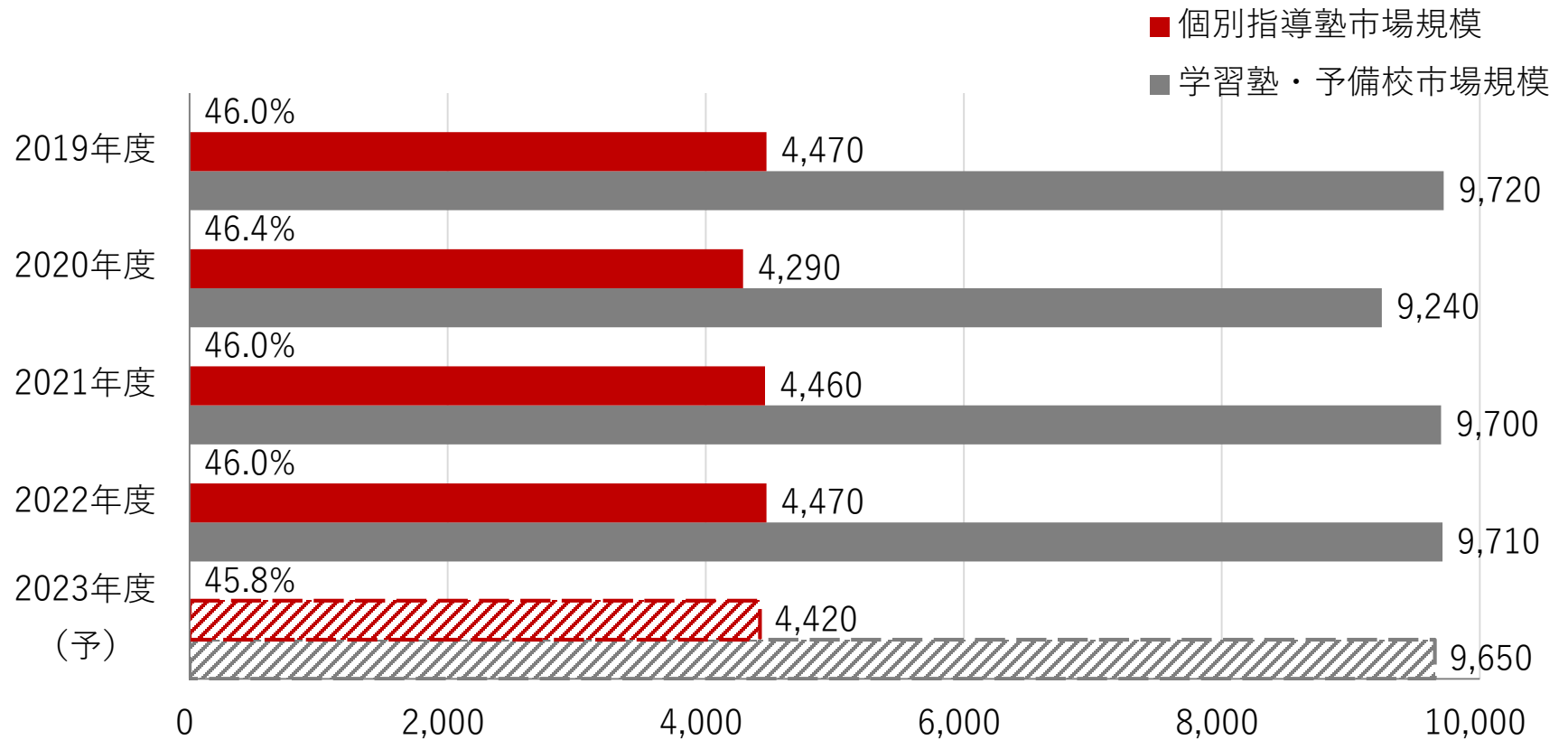
学習塾業界の競争激化  
業界再編加速

- ・より安心して確実な教育サービスが求められる
- ・差別化された商品が必要

→ **TOMAS** では  
少子化を前提とした  
サービス提供で  
創業以来成長



- ・ 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2023年版」をもとに当社作成

注：事業者売上高ベース、2023年度は予測値（2023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

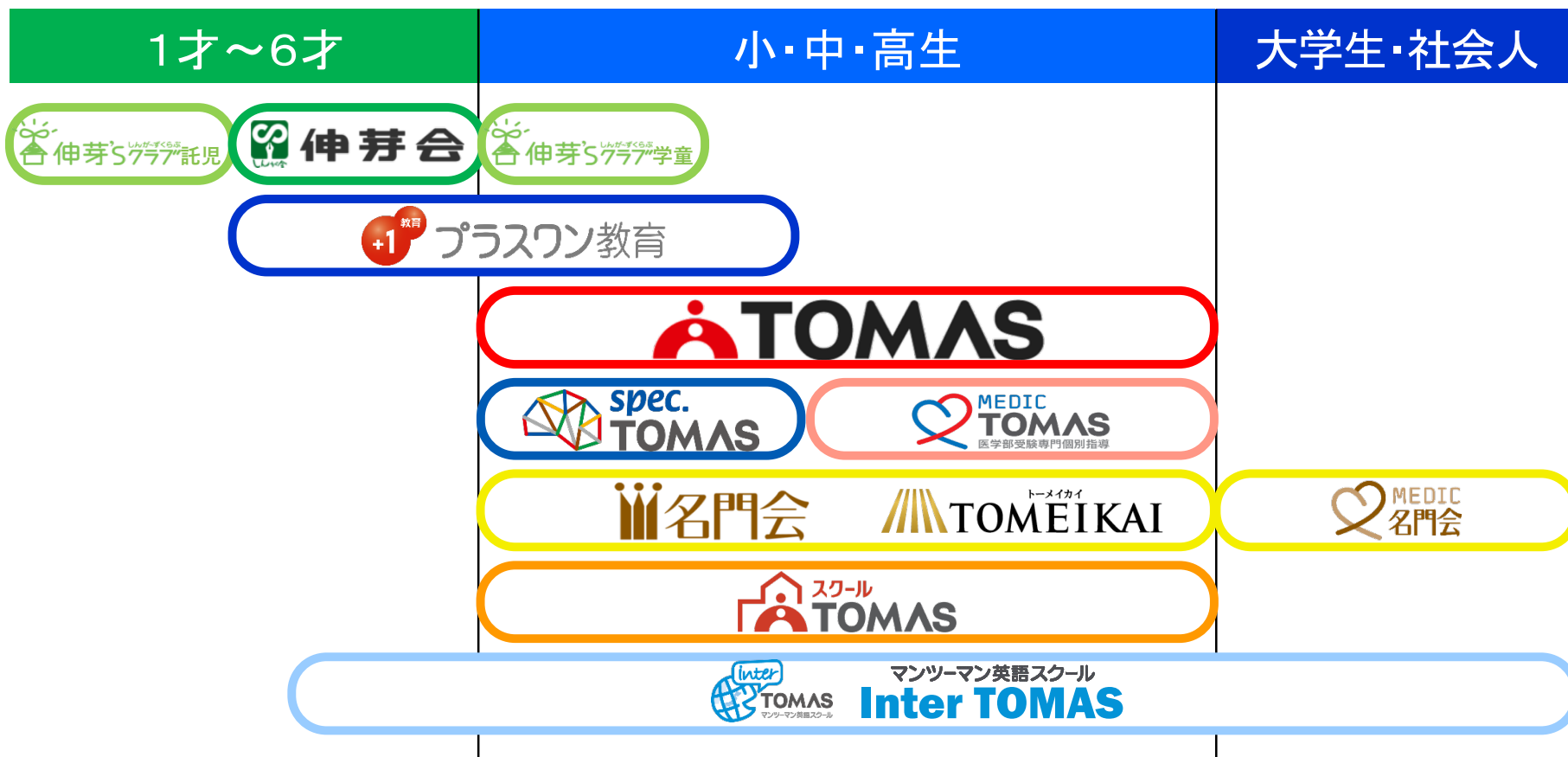
→1人1人に合わせたカリキュラムで柔軟に対応

「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**

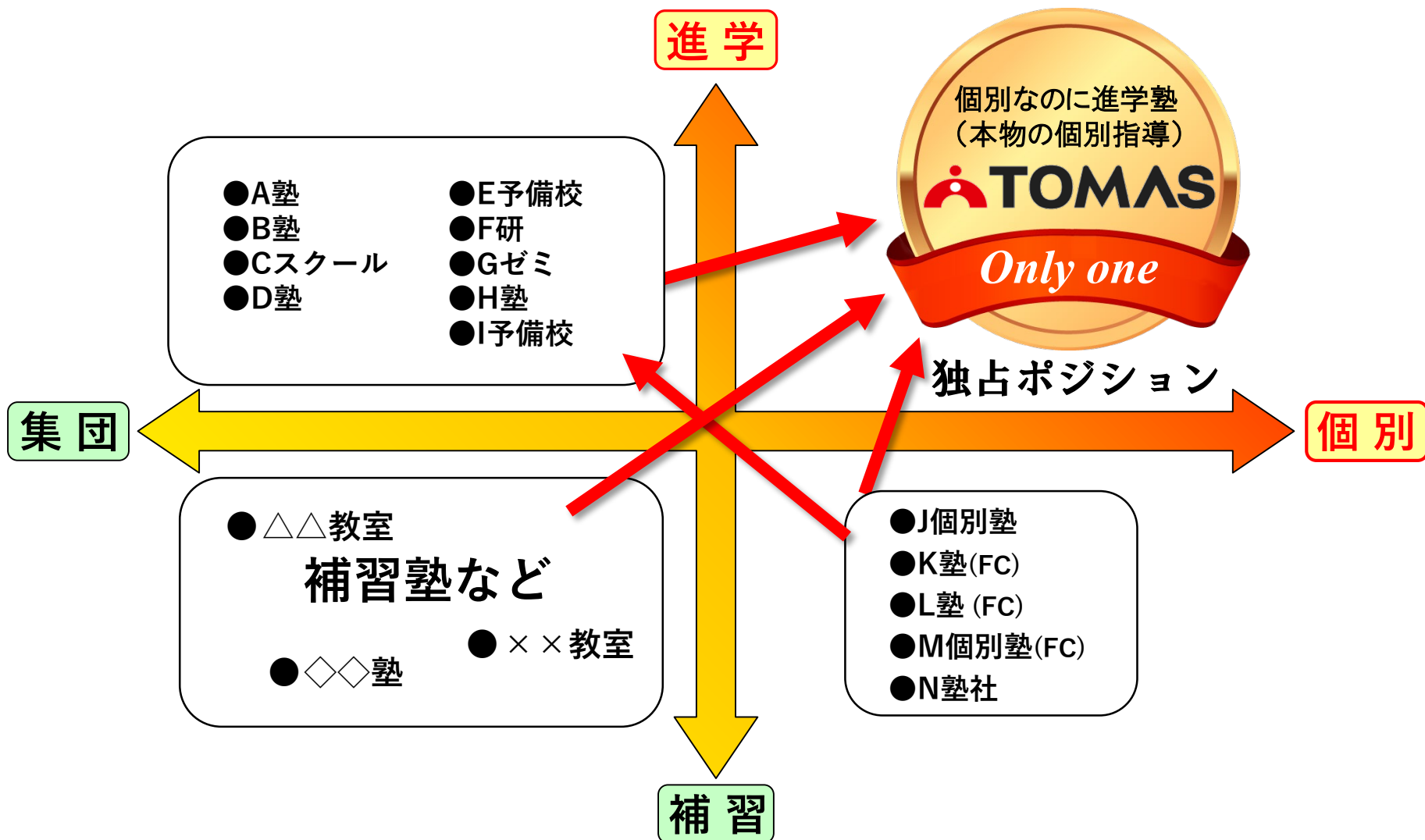
○ 個別指導で **高い合格実績** を実現

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








○ **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

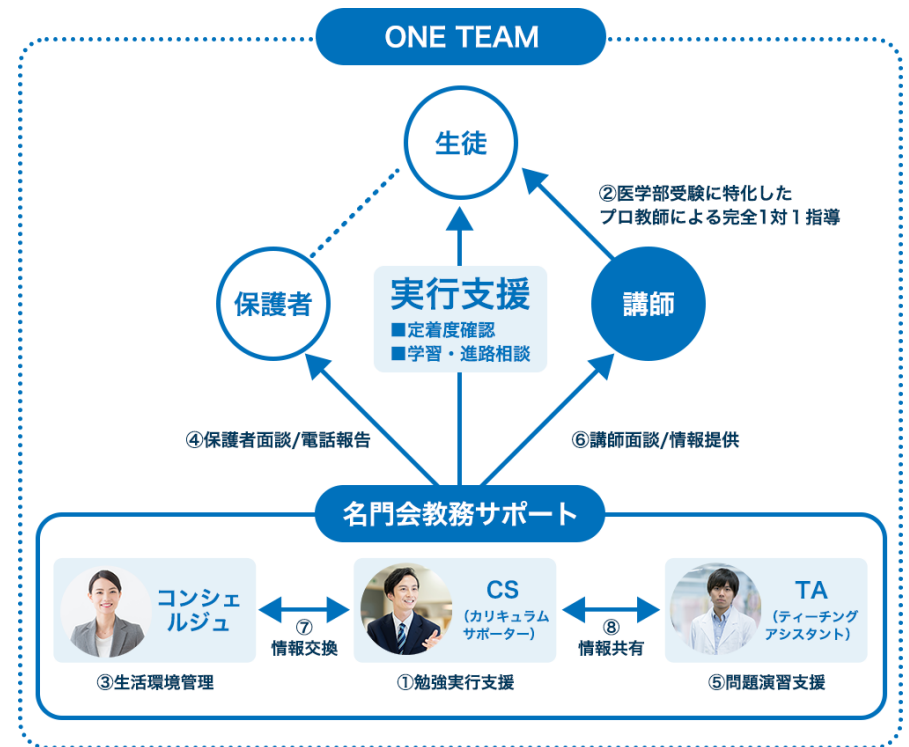
 名門会 全国の難関国公立大医学部に  
高い合格実績



 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



# 双方向型オンライン授業名門会<sup>オンライン</sup>Online

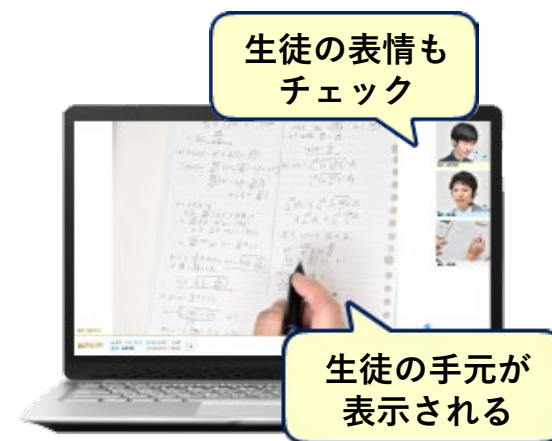


## 名門会<sup>オンライン</sup>Onlineの特徴

- ・日本中、世界中どこにいても名門会の高品質な完全1対1の個別指導を受けられる
- ・講師の板書と生徒の手元が見える双方向授業
- ・ご家庭への「指導報告」「定期面談」でフォローアップし、夢の志望校合格へ誘う



【生徒画面】



【講師画面】



学生講師コース

医学部医学科の現役大学生、  
その他東大など難関大学の  
現役大学生



社会人プロ講師コース

名門会家庭教師センターに  
在籍し、指導実績がある  
社会人プロ家庭教師



- 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



伸芽会へ

4歳・5歳・6歳



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】

進学個別指導塾

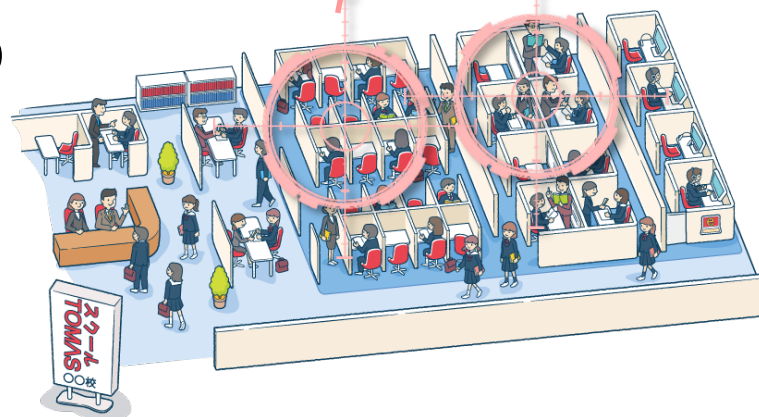
○ 「学校（集団）」の中に**TOMAS**を設置

○ 「TOMAS」の進学個別指導ノウハウを  
稼働校数82校（2024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



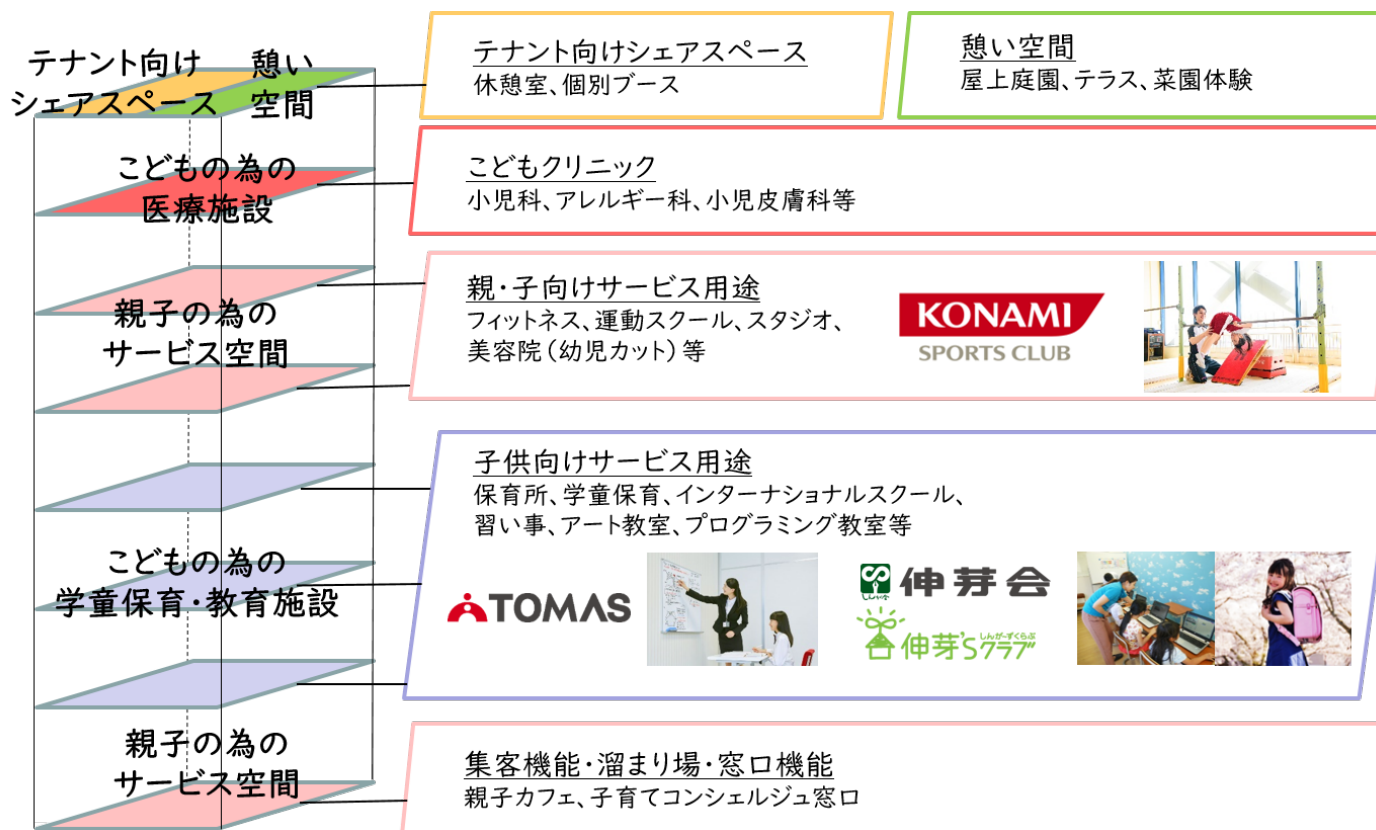
## 5 | (参考資料) 異業種との提携



# 教育特化型ビル「こどもでば-と」

Kodomo Depart

こども向けのサービスをワンストップで提供  
東京都、神奈川県などの主要駅へ2029年までに20棟まで広げる構想



# 「 こどもでぱ-と」シリーズの展開

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



ロゴ・CG制作：株式会社生活スタイル研究所



伸芽'Sアカデミー 学童 × コナミスポーツクラブ

# コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー

対象

小1

小2

小3



運動は得意だけど勉強もちゃんとさせたい



勉強だけじゃ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

伸芽'Sクラブ 学童 × コナミスポーツクラブ

## コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー

対象

小1

小2

小3

2022年4月 **品川校**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**を  
コナミスポーツ本店西宮アネックスへ開校

2024年4月 **武蔵小杉校**をコナミスポーツへ開校

今後、上記の校舎を含め首都圏、関西エリアで約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)

## 6 | (参考資料) 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

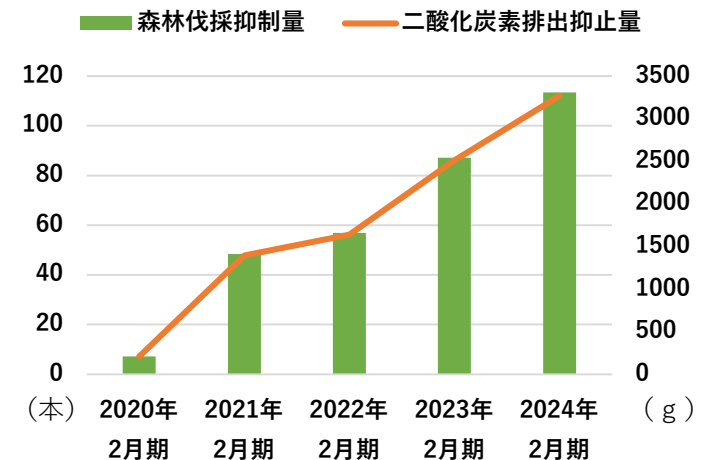
2023年7月より、本社ビルで使用する電力を「トラッキング付FIT非化石証書※」を活用したCO2排出量ゼロの實質再生可能エネルギー100%の電力に切替え

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「<sup>まもる</sup>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。





# Governance ガバナンス

8 働きがいの  
経済成長も

3 すべての人に  
健康と福祉を

## コンプライアンス管理体制

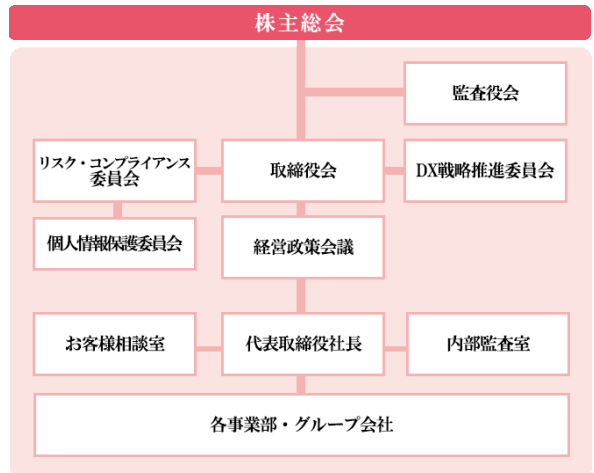
- ・ コーポレート・ガバナンスの確立は経営の最重要課題のひとつ
- ・ 取締役及び監査役制度を軸とした  
コーポレート・ガバナンス体制の充実・強化
- ・ あらゆるステークホルダーの信頼と評価を得られるよう  
経営の健全性・効率性の確保とその監督機能を強化
- ・ 高い倫理観と、仕事への誇りを持って社会に貢献するための  
「倫理憲章」を制定

リソー教育グループ倫理憲章

またリソー教育グループは、国に即した改革の取組を通じて、お子様の健全な成長を支援するために、あらゆる困難に立ち寄り、高い倫理観を持って社会に貢献することを掲げます。

<p>1 すべての子どもたちの未来のために</p> <p>私たちは、お子様の成長を支援するために、教育の質向上に取り組むとともに、お子様の健全な成長を支援するために、あらゆる困難に立ち寄り、高い倫理観を持って社会に貢献することを掲げます。</p>	<p>6 コンプライアンス重視の経営</p> <p>私たちは、信頼の絆を築くための健全な経営活動を、円滑な経営活動の実現に向けて、高い倫理観を持って取り組むことを目指します。</p>
<p>2 日本の教育文化と日本社会への貢献</p> <p>私たちは、お子様の成長を支援するために、教育の質向上に取り組むとともに、お子様の健全な成長を支援するために、あらゆる困難に立ち寄り、高い倫理観を持って社会に貢献することを掲げます。</p>	<p>7 個人情報保護の厳正なる管理</p> <p>私たちは、お子様の成長を支援するために、教育の質向上に取り組むとともに、お子様の健全な成長を支援するために、あらゆる困難に立ち寄り、高い倫理観を持って社会に貢献することを掲げます。</p>
<p>3 環境への配慮</p> <p>私たちは、お子様の成長を支援するために、教育の質向上に取り組むとともに、お子様の健全な成長を支援するために、あらゆる困難に立ち寄り、高い倫理観を持って社会に貢献することを掲げます。</p>	<p>8 反社会的勢力の排除</p> <p>私たちは、お子様の成長を支援するために、教育の質向上に取り組むとともに、お子様の健全な成長を支援するために、あらゆる困難に立ち寄り、高い倫理観を持って社会に貢献することを掲げます。</p>
<p>4 個人の尊厳の尊重</p> <p>私たちは、お子様の成長を支援するために、教育の質向上に取り組むとともに、お子様の健全な成長を支援するために、あらゆる困難に立ち寄り、高い倫理観を持って社会に貢献することを掲げます。</p>	<p>9 倫理憲章の周知徹底と実効性ある内部管理体制の確立</p> <p>私たちは、お子様の成長を支援するために、教育の質向上に取り組むとともに、お子様の健全な成長を支援するために、あらゆる困難に立ち寄り、高い倫理観を持って社会に貢献することを掲げます。</p>
<p>5 透明性の高い経営</p> <p>私たちは、お子様の成長を支援するために、教育の質向上に取り組むとともに、お子様の健全な成長を支援するために、あらゆる困難に立ち寄り、高い倫理観を持って社会に貢献することを掲げます。</p>	<p>10 私たちの基本姿勢</p> <p>私たちは、お子様の成長を支援するために、教育の質向上に取り組むとともに、お子様の健全な成長を支援するために、あらゆる困難に立ち寄り、高い倫理観を持って社会に貢献することを掲げます。</p>

【リソー教育グループ倫理憲章】



【リソー教育グループのコンプライアンス管理体制】

# リソー教育グループの人材育成



研修ポイント\*\*\*\*

研修	進捗	終了	研修ポイント
海外研修2023	100%	*** 点(1回目) 合格	*** 点
内部研修(実務と連携)2023	100%	*** 点(1回目) 合格	*** 点
医師研修2023	100%	*** 点(1回目) 合格	*** 点
研修(基礎)2023	100%	*** 点(1回目) 合格	*** 点
個人研修2023	100%	*** 点(1回目) 合格	*** 点
インサイダー 参加2023	100%	*** 点(1回目) 合格	*** 点
プライベート研修(全学)2023	100%	*** 点(1回目) 合格	*** 点
研修(チーム研修)2023	100%	*** 点(1回目) 合格	*** 点
コミュニケーション研修2023	100%	*** 点(1回目) 合格	*** 点
アソカ・マネジメントの基礎2023	100%	*** 点(1回目) 合格	*** 点
研修(基礎)2023	100%	*** 点(1回目) 合格	*** 点
ヘルスマネジメント2023	100%	*** 点(1回目) 合格	*** 点

研修の項目 | パスワード変更 | お知らせ | 検索 | ログアウト

株式会社リソー 教育 人財部 (社) 研修課

※パスワードが初期設定された場合は、

この研修は研修内容が十分に理解できない

【研修終了】 研修終了、退会、会社名、研修

一歩、私達とされている方は人材の育成に貢献して使用となります



リソー教育グループは「人」が財産

創業以来、一貫して社員一人ひとりが誇りを持って仕事に取り組める会社を目指しています。

## 社員

- ・机上研修※入社時  
教育サービス業の原点や教育に関する基礎知識などを身に着ける研修を実施)
- ・定期的なeラーニングの実施  
業務に必要な知識・スキル、コンプライアンス意識を高める研修を継続して実施
- ・様々な制度でモチベーションアップへ  
ライフイベントとの両立支援、福利厚生充実など、働くうえで「楽しく健康でいられる」ことを大切にしています

## 講師

- ・現場研修  
塾・講師の使命についてなど、当社の理念や、授業の具体的な進め方、板書のしかた、学習指導レポートの書き方などをわかりやすく記したマニュアルで、安心して講師デビューしていただけるよう丁寧にサポート
- ・働きやすさ、働き甲斐  
通いやすい教室の選択ができ、自習室対応やカリキュラム作成業務への手当も支給、保護者や生徒への連絡は社員がおこなうので講師は教えることに集中できる環境です。

## 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2024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。