



2023年4月21日

各 位

上場会社名 株式会社リソー教育
代表者名 代表取締役社長 天坊 真彦
(コード番号：4714 東証プライム)
問合せ先 取締役副社長(CFO) 久米 正明
(TEL 03-5996-3701)

新中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社グループは、2024年2月期（第39期）を初年度とする3ヵ年の「新中期経営計画」を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 連結業績目標

(単位：百万円)

	2023年2月期 (実績)	2024年2月期 (予算)	2025年2月期 (計画)	2026年2月期 (計画)
売上高	31,488	34,000	36,500	39,500
営業利益	2,401	3,000	3,500	4,000
経常利益	2,442	3,000	3,500	4,000
親会社に帰属する 当期純利益	1,492	2,060	2,400	2,700

2. 中期経営計画策定の根拠

当社グループは、「すべては子どもたちの未来のために」という基本理念に基づき、高品質な「本物」の教育サービスを提供し、企業競争力、企業体質の強化を通じて、持続的成長と企業価値向上に努めてまいりました。

しかし、前回、中期経営計画を発表いたしました2022年4月7日以降、新型コロナウイルスの第7波、第8波到来や日米金利差に伴う円安進行、急激な国内物価上昇など、予測困難な時代の到来に、昨今の学習塾業界はこれまで以上に淘汰、再編が進んでおります。

優秀な人材確保のための社員、従業員、講師人件費の増加、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によるコストの増加は、今後も続くものと思われま

す。

当社は持続的成長および企業価値の創造のため、以下の施策を実施いたします。

(1) 売上高

TOMAS、名門会、スクールTOMASでの価格改定の実施、学習塾事業ではさらなる営業強化、家庭教師派遣教育事業では独自におこなっていた生徒募集勧誘活動をリソー教育へ一元化することで効率的な生徒募集活動の実施、幼児教育事業では株式会社Kids Smile Holdingsとの提携強化による顧客情報の相互活用、相互支援での顧客サービスの向上を図り、それぞれの在籍数増加につなげ、連結売上高において平均成長率8.0%を目指します。

(2) 利益

上記施策での売上高増加による利益貢献に加え、名門会、伸芽会での不採算校の統廃合実施、その他、広告宣伝費等の戦略的な見直し、削減により利益構造の適正化を図ります。

(3) その他

その他、中長期においては2022年4月5日付および2023年4月10日付「(開示事項の経過) 子ども向けワンストップサービスの提供ビル「こどもでぱーと」のシリーズ展開について」にてお知らせしておりますとおり、当社およびヒューリック株式会社ならびにコナミスポーツ株式会社の3社提携による「こどもでぱーと」の本格展開により、校舎数(=生徒数)の増加、さらには1才児から受験対応型長時間英才託児事業の「伸芽'Sクラブ」を入り口として、「伸芽会」、「TOMAS」、そして大学生、社会人になってからは「インターTOMAS」に通うことができる、対象年齢軸の拡大を図る「囲い込み戦略」をよりスムーズに推し進めることで、さらなる成長拡大を見込んでおります。

当社は引き続き、安心して学習できる環境と「本物」の教育サービスを提供するとともに、企業競争力、企業体質の強化を通じて持続的成長と企業価値向上に努めてまいります。

以上

※本資料に掲載されております見通し、計画につきましては、当社が発表当日現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいて作成したものであり、実際の業績等は、今後様々な要因により大きく異なる可能性があります。