



2026年4月8日

各 位

上場会社名 株式会社リソー教育グループ
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、2027年2月期（第42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)

	2026年2月期 (実績)	2027年2月期 (予算)	2028年2月期 (計画)	2029年2月期 (計画)
売上高	34,240	35,640	37,900	39,100
営業利益	2,704	2,875	3,320	3,640
経常利益	2,732	2,800	3,320	3,640
親会社に帰属する 当期純利益	1,615	1,700	2,000	2,200
営業利益率	7.9%	8.1%	8.8%	9.3%
経常利益率	8.0%	7.9%	8.8%	9.3%

2. 中期経営計画策定の根拠

学習塾業界において少子化に伴う対象人口の減少は確実に進んでおります。

このような中、当社グループでは、まず既存事業については「グループ間生徒紹介の仕組化」による在籍確保と単価の向上、「DX推進による業務効率化」による利益向上の施策をおこなうなど堅実な経営を行います。

また、新規事業については、今まで当社がおこなってこなかった新たな取り組みに経営資源を集中してまいります。具体的には「名門会オンライン授業によるフランチャイズ展開」、「TOMASの映像授業コンテンツの展開」、「スクールTOMASの事業拡大」、「こどもでぱーとの新規展開」により成長・拡大を目指します。

新中期経営計画の詳細については添付の資料をご参照ください。

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

新中期経営計画

(2027年～2029年)

2026年4月8日 株式会社リソー教育グループ
証券コード:4714

目次 新中期経営計画 概要

- ・ 連結業績目標
- ・ リソーグループの2大方針

《既存事業の業績向上》

- ・ 在籍生徒数増加に向けた新たな取り組み
- ・ DXによる事務作業時間の削減

《新規事業による売上増加》

- ・ オンライン授業によるフランチャイズ展開（MOPS）
- ・ 映像授業による全国展開（駿台Diverseの拡大）
- ・ スクールTOMASの事業拡大
- ・ こどもではーとの新規開校計画

連結業績目標

単位：百万円

2026年2月期（実績）

売上高	34,240
営業利益	2,704
（営業利益率	7.9%）
経常利益	2,732
（経常利益率	8.0%）
親会社に帰属する 当期純利益	1,615

2027年2月期（予想）

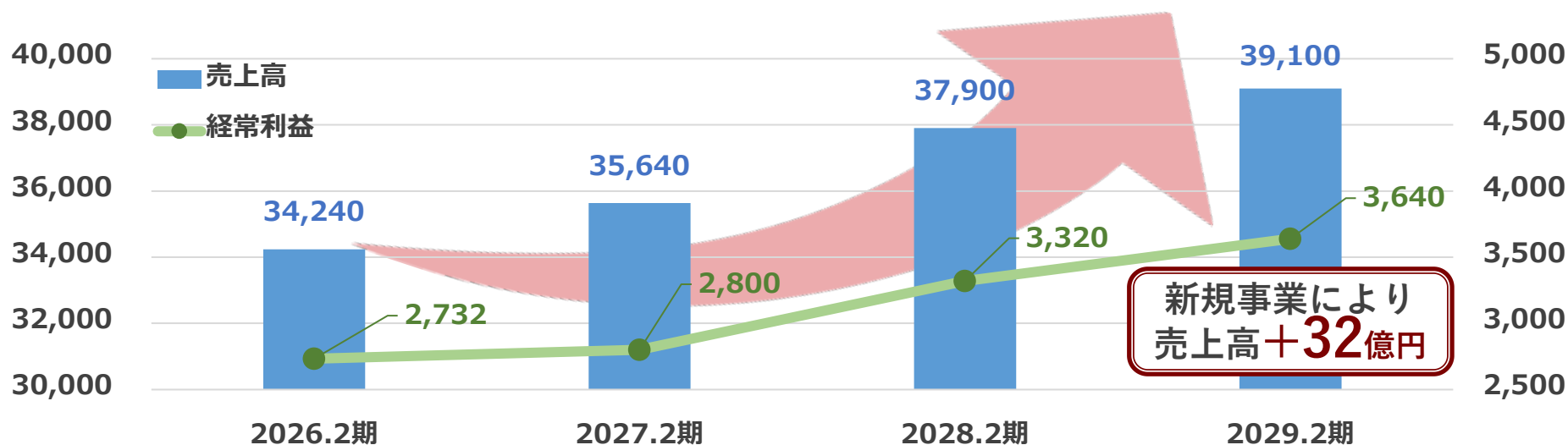
売上高	35,640
営業利益	2,875
（営業利益率	8.1%）
経常利益	2,800
（経常利益率	7.9%）
親会社に帰属する 当期純利益	1,700

2028年2月期（計画）

売上高	37,900
営業利益	3,320
（営業利益率	8.8%）
経常利益	3,320
（経常利益率	8.8%）
親会社に属する 当期純利益	2,000

2029年2月期（計画）

売上高	39,100
営業利益	3,640
（営業利益率	9.3%）
経常利益	3,640
（経常利益率	9.3%）
親会社に帰属する 当期純利益	2,200



リソーグループ新中期経営計画（2大方針）

既存事業の業績向上

- ・ 在籍生徒数増加に向けた新たな取り組み
- ・ DXによる事務作業時間の削減

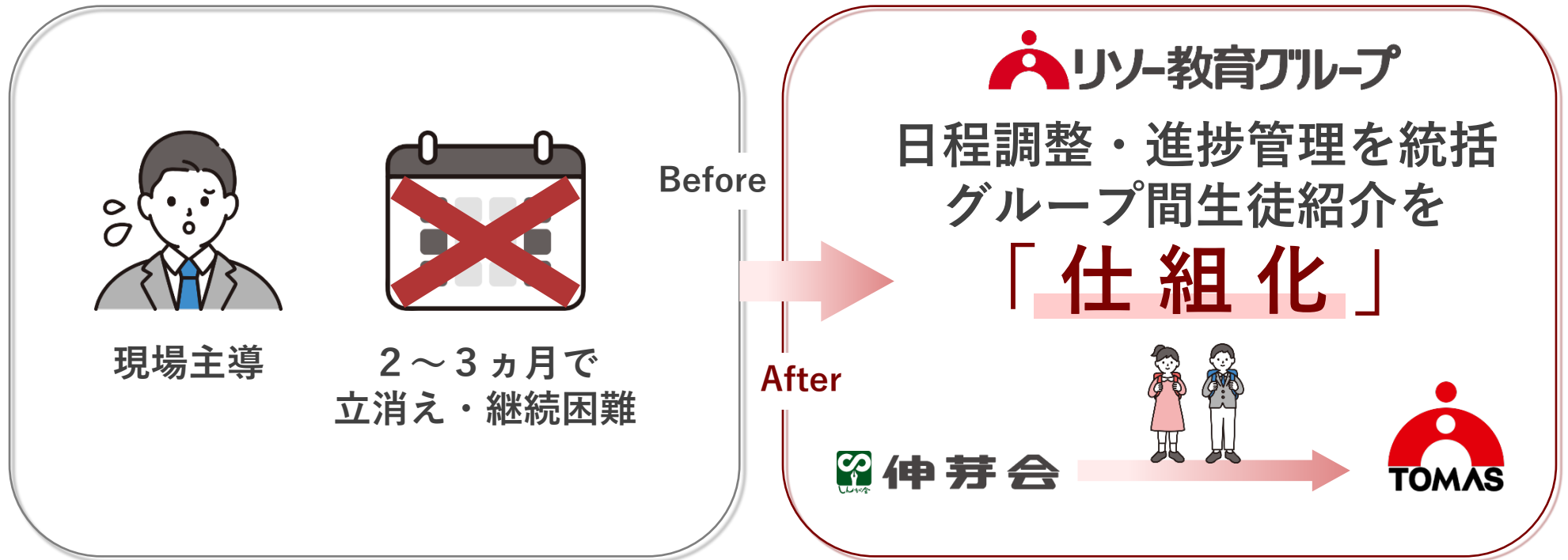


新規事業による売上増加

- ・ オンライン授業によるFC展開（MOPS）
- ・ 映像授業による全国展開（駿台Diverseの拡大）
- ・ スクールTOMASの事業拡大
- ・ こどもでぱーとの新規開校計画

在籍生徒数増加に向けた新たな取り組み

グループ内での強力な連携により顧客の離脱を完全に防ぐ



在籍生徒数増加に向けた他の取り組みとは別に

本施策の「仕組化」により
中期経営計画3ヵ年で

+450名
在籍数生徒増加へ

累計売上高
+5億円

DXによる事務作業時間の削減



時間割作成や講師連絡など
事務作業をDXで効率化

10年後には最大で
年間約60万時間の
事務作業時間削減



事務作業のDXによる効率化で捻出した時間により
残業時間削減および顧客への更なるサービスの質の向上を実現！

人件費高騰への対応と筋肉質な経営体質の実現

DXによる事務作業の削減



年間約60万時間削減
採用数抑制によるコスト減

残業代
50%減!

質のいい人材の確保



浮いた原資を
「従業員の給与」へ集中投資
業界最高水準へ

人件費単価は上がるが総コストはコントロール
高い利益率を維持

オンライン授業によるFC展開（※MOPS）

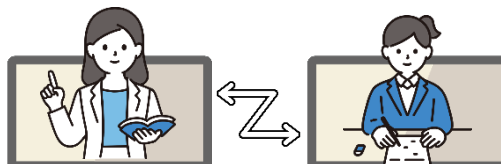
※MOPS＝名門会オンラインパーソナルスクール

【ターゲットの課題】



難関校指導の「講師不足」
に悩む地方の小規模学習塾

【MOPSの提供価値】 （ソリューション）



名門会講師（約1,000名）による
「双方向オンライン個別指導」
をパッケージ提供！
加盟塾は講師の新規雇用（固定費）
が不要に

【圧倒的な高収益モデル】



加盟塾の「売上の10%」を
継続的に収益化
10年間で1,000校の加盟
獲得を目指す

10年間で
全国1,000校獲得

中期経営計画（3ヵ年）

売上高累計
3.4億円

10年後

年間売上高
30億円

映像授業による全国展開（駿台Diverseの拡大）

『教室で受講する駿台提供の映像授業』



❖ 高品質な個別指導との両立 ❖

『TOMASで受験まで全科目受講可能に』

これまで個別指導のみでは複数科目の受講が難しく早期退会の要因に



映像授業で複数科目（副教科等）を網羅
⇒ 高校生の早期退会減少、
生徒数・売上高増加の好循環へ！



『「推薦対策」のリリースで新たな客層を獲得』



駿台のノウハウ
+
AIを駆使した
「推薦対策講座」

推薦対策強化により
新たな顧客層の
入会増を見込む

『生徒数・売上の増加⇒全校導入へ』

3年間で約4億円の売上高！

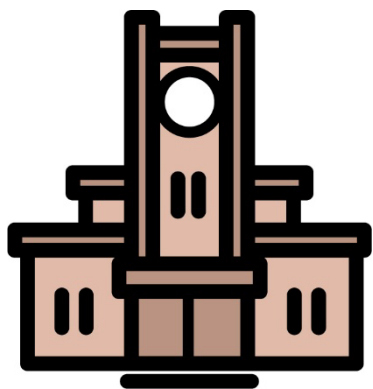
2027年2月期
14校スタート

2028年2月期
24校スタート

2029年2月期
全校スタート！

導入校舎での確かな業績向上を背景に
スピーディに全校展開を進める

スクールTOMASの事業拡大 (オンライン化と地方展開の加速)

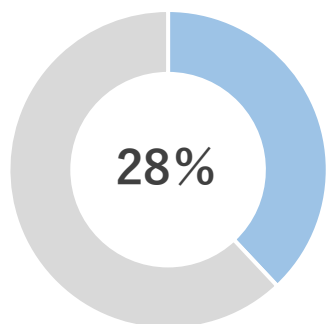


全国の名門校へ
ピンポイント導入！
10年後までに
私立200校・公立100校へ
学校内個別指導シェア20%

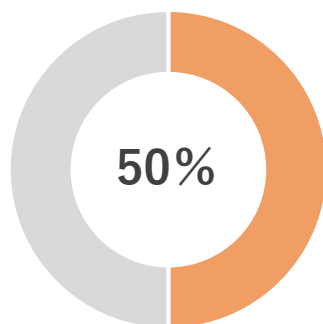
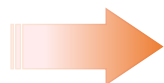


オンライン比率の
拡大により
「地方への展開を加速」

【現在】



【5年後目標】



オンライン比率50%へ拡大
(地方展開の拡大を見据えたシフト)



中期経営計画最終年度 (2029年2月期)
2026年2月期比
【売上高+17億円】

10年後の在籍数は約4倍 (約15,000人)
【年間売上高140億円へ】

こどもでぱーとの新規開校計画



2029年までに20棟程度を展開
今期中期経営計画の3ヵ年では3棟開業予定

2029年度時点で年間売上高**12億円**を創出
(中期経営計画3ヵ年累計約27億円)



■自由が丘



■本八幡



■千代田区

TOMAS

伸芽会

プラスワン教育

■展開ブランド

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。