

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



# 2022年2月期 第2四半期 決算説明資料



## － 目次 －

### 1 | 2022年2月期 第2四半期実績・配当・中期経営計画

- (1) 2022年2月期 第2四半期実績 ( P 3 – P 18 )
- (2) 2022年2月期通期業績予想修正 (再上方修正)
- (3) 2022年2月期の配当について
- (4) 中期経営計画
- (5) 実績・見通しが好調な背景

### 2 | 異業種との提携について ( P 20 – P 26 )

### 3 | 参考資料～リソー教育グループの事業について～ ( P 28 – P 42 )

# 1 | 2022年2月期 第2四半期 実績・ 配当・中期経営計画

## (1) 2022年2月期 第2四半期 実績

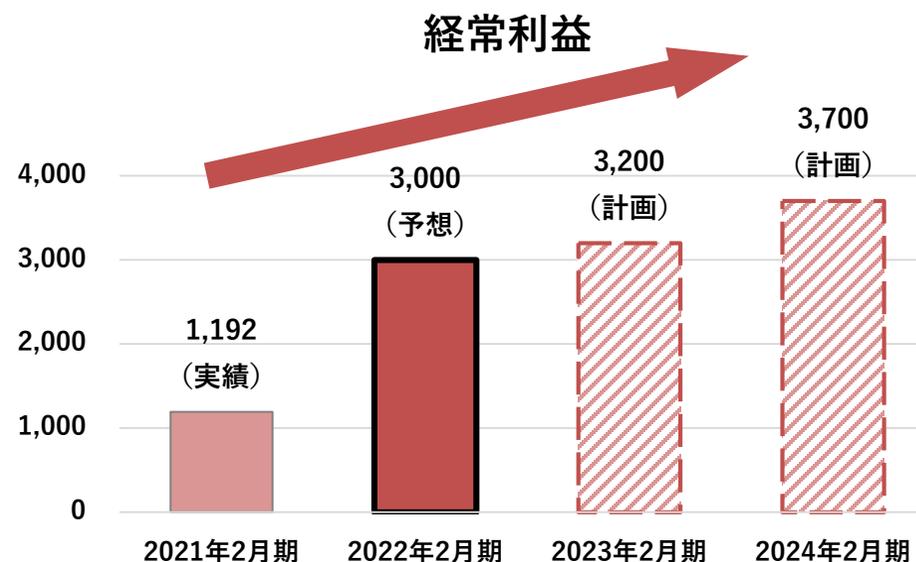
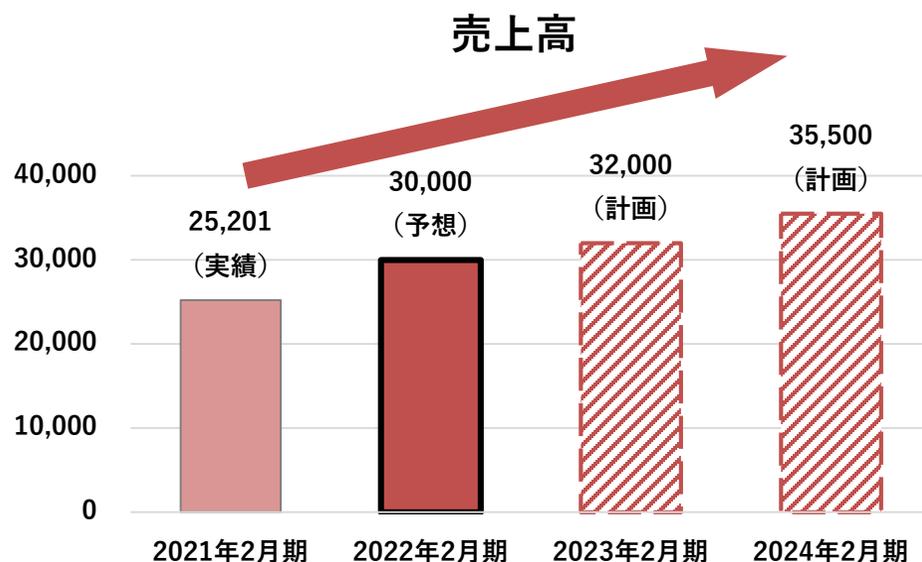
(単位:百万円)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
		前期増減		前期増減		前期増減		前期増減
2020年2月期 第2四半期	12,987	+1,179	1,166	+193	1,165	+186	727	+147
2021年2月期 第2四半期	11,109	△1,878	△460	△1,626	△416	△1,581	△468	△1,195
<b>2022年2月期 第2四半期</b>	<b>14,612</b>	<b>+3,503</b>	<b>1,331</b>	<b>+1,791</b>	<b>1,373</b>	<b>+1,789</b>	<b>874</b>	<b>+1,342</b>

## (2) 通期業績予想修正（再上方修正）

（単位：百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
当初予想 (4月7日発表)	29,000	2,510	2,500	1,700
前回修正 (7月14日発表)	29,500	2,810	2,800	1,900
<b>今回修正 (10月7日発表)</b>	<b>30,000</b>	<b>3,010</b>	<b>3,000</b>	<b>2,100</b>



### (3) 2022年2月期の配当について

**当期配当**

**1株あたり配当：12円（期末一括配当）**

積極的な新校展開・業種との提携による  
「囲い込み戦略」の新たな展開



- ・株主様への還元力強化
- ・企業競争力、企業体質の強化



- ・持続的成長・企業価値向上

## (4) 中期経営計画

(単位:百万円)

	2021年2月期 (実績)	2022年2月期 (予想)	2023年2月期 (計画)	2024年2月期 (計画)
売上高	25,201	30,000	32,000	35,500
営業利益	1,010	3,010	3,210	3,710
経常利益	1,192	3,000	3,200	3,700
当期純利益	555	2,100	2,100	2,500

- ・引き続き高品質な「本物」の教育サービスを提供
- ・徹底した差別化戦略の継続
- ・TOMAS・伸芽会での価格改定による利益改善
- ・積極的な新校展開による生徒数増加で業績のV字回復
- ・**新型コロナウイルスワクチンの職域接種**によりさらに安全な学習環境を整備

#### (4) 実績・見通しが好調な背景

### 各社で生徒数が順調に推移

	2021年8月末生徒数		
		2020年8月比	2019年8月比
 <b>TOMAS</b>	13,781人	108.1%	109.0%
 <b>名門会</b>	4,143人	115.3%	109.3%
 <b>伸芽会</b>	4,939人	113.0%	120.3%
 <b>リソ-教育グループ</b>	26,645人	110.7%	110.4%

## 【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. 講師はフェイスシールドも着用
4. 高さ190cm長の壁に囲われたブースを使用
5. 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
6. 授業実施後のブース内消毒を実施



## 【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



2021年 3 月	 TOMAS	上尾校	開校
	 TOMAS マンツーマン英語スクール	田町校	開校
	 TOMAS	田町校	拡大リニューアル
4 月	 MEDIC TOMAS 医学部受験専門個別指導	吉祥寺校	開校
	 MEDIC TOMAS 医学部受験専門個別指導	大宮校	開校
	 TOMAS	大宮校	拡大リニューアル
5 月	 TOMAS	大船校	開校
6 月	 TOMAS	錦糸町校	拡大リニューアル
7 月	 TOMAS	月島校	開校
	 TOMAS	流山おおたかの森校	開校
	 TOMAS	海浜幕張校	拡大リニューアル



TOMAS	88校	学習塾 93校
MEDIC TOMAS <small>医学部受験専門個別指導</small>	4校	
spec.TOMAS	1校	英会話 10校
Inter TOMAS <small>マンツーマン英会話スクール</small>	10校	

(2021年8月末現在)

## 第2四半期（2021年8月末）の生徒数が順調に推移

	2021年8月末生徒数		
		2020年8月比	2019年8月比
TOMAS	13,781人	+8.1%	+9.0%

## 名門会

2021年3月	 <small>トーマス名門会</small> TOMEIKAI	鹿児島校	拡大リニューアル
4月	 <small>トーマス名門会</small> TOMEIKAI	新潟校	開校
5月	名門会	天神駅前校	拡大リニューアル
6月	 <small>トーマス名門会</small> TOMEIKAI	天神校	開校
7月	名門会	鹿児島校	開校
	名門会	熊本校	開校
10月	 <small>トーマス名門会</small> TOMEIKAI	長崎駅前校	拡大リニューアル (予定)

## 名門会 オンライン Online

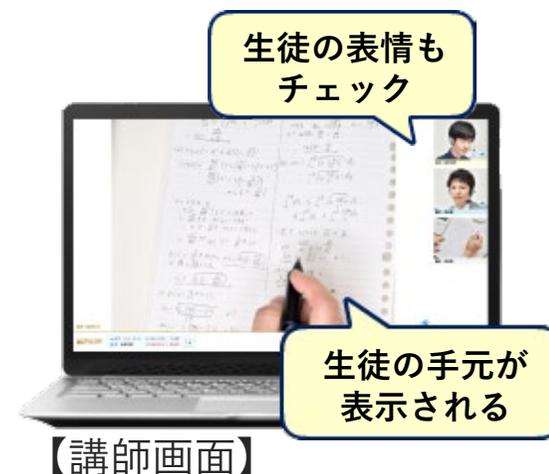
外出に不安があり通塾ができない生徒や  
地方在住の生徒への学習対応

### 名門会 オンライン Online 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



【生徒画面】



【講師画面】

# 名門会



名門会 35校

トーマス名門会  
TOMEIKAI 12校

(2021年8月末現在)

## 第2四半期（2021年8月末）の生徒数が順調に推移

	2021年8月末生徒数		
		2020年8月比	2019年8月比
名門会	4,143人	+15.3%	+9.3%



# 伸芽会

2021年3月	 伸芽会	浦和教室	拡大リニューアル
4月	 伸芽'Sクラブ' 託児	荻窪校	開校
	 伸芽'Sクラブ' 学童	吉祥寺校	開校
5月	 伸芽会	吉祥寺教室	開校
9月	 伸芽'Sクラブ' 学童	大宮校	開校



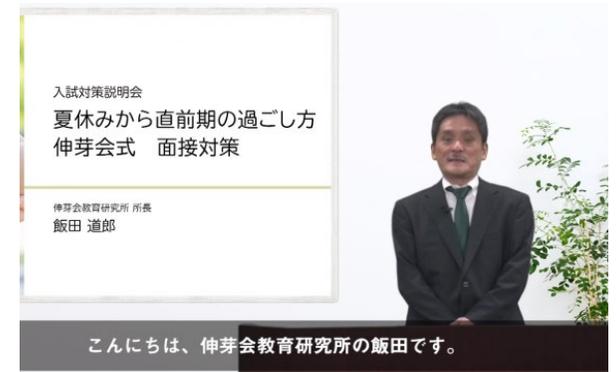
## 【対面授業】

- ・ 教師と生徒のマスク着用
- ・ 教師はフェイスシールドを着用
- ・ 生徒同士の間隔を1～2mあけて授業  
(1クラスの人数を減らしての授業実施)
- ・ 定期的な換気と備品・教具類の消毒を徹底



## 【オンライン対応】

- ・ 「受験対策講座」「合格指南講座」などの講演動画を会員専用ページで配信
- ・ 家庭用教材＋映像解説をセットにした新教材





 **伸芽会** 24校

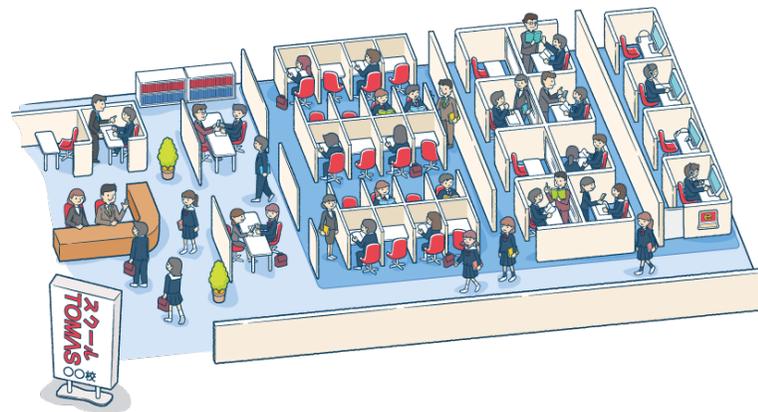
 **伸芽'sクラブ** 託児 7校

 **伸芽'sクラブ** 学童 16校

(2021年8月末現在)

## 第2四半期（2021年8月末）の生徒数が順調に推移

	2021年8月末生徒数		
		2020年8月比	2019年8月比
 <b>伸芽会</b>	4,939人	+13.0%	+20.3%



- ・ 導入契約校数 82校 (2021年8月末現在)
- ・ TOMASのノウハウで学校内完全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

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

---

## 今後の展望

---

- ・ 積極的な新校展開
- ・ 異業種との業務提携による「囲い込み戦略」の新たな展開

さらなる成長路線へ

## 2 | 異業種との提携について



株式会社リソ教育



ヒューリック株式会社

コナミスポーツ株式会社

## 3社業務提携



ヒューリック株式会社

教育事業に関心  
幼児教育業界の市場開発  
再編成を目指す



株式会社リソ教育

幼児教育 伸芽会で1歳から  
TOMASの大学受験まで  
年齢軸の囲い込み戦略を展開

コナミスポーツクラブ

子ども向け運動スクール  
「運動塾」を全国140か所以上展開



ヒューリック株式会社

教育特化型ビルの  
開発



幼児教育の囲い込み  
(託児・学童)

三社一体で**幼児教育の囲い込み**  
業界再編成へ！



TOMAS 名門会

中学受験・大学受験へ

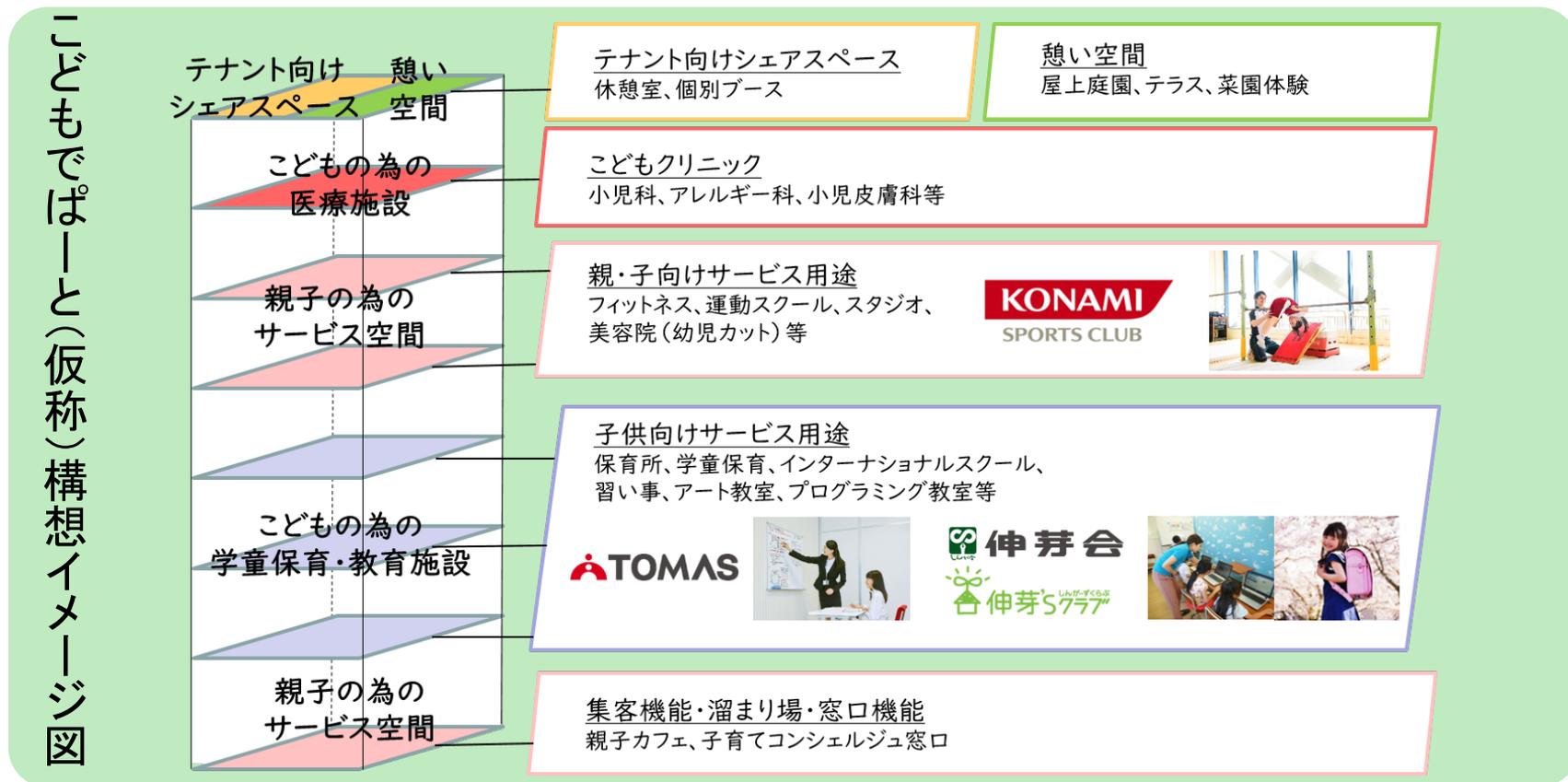
コナミスポーツクラブ

全国の「運動塾」と  
伸芽会が連携



## 教育特化ビル『こどもでぱーと（仮称）』

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





ヒューリック株式会社との資本業務提携

不動産の活用  
(新校展開)

教育に関わる  
新規事業の  
共同検討

当社の株式を保有 (11.62%)



リソ教育グループ

幼児教育のノウハウ共有



幼児教育業界の市場開拓  
トップブランドの確立



ヒューリック株式会社

駅前の優良物件を優先的に紹介  
(TOMASの新校展開の加速)



ヒューリック成増ビル

 TOMAS 成増校



ヒューリック目白ビル

 伸芽会本部

 駿台TOMAS 本社



# 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

【1日のスケジュール例】

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00



しなが~ず  
タイム

宿題タイム

Gタイム

スイミング

夕食  
知育ゲーム

今後3年間で約20校開校

新百合ヶ丘

横浜

品川

船橋

2022年4月  
品川校 開校予定



 **スクール TOMAS** × **KDDI まとめてオフィス**※

※大手通信会社  
KDDIの主要子会社

 **スクール TOMAS**

学校の進学実績をサポート

**KDDI まとめてオフィス**

学校のICT整備をサポート

- ・それぞれのサービスを導入する学校を相互紹介
- ・両社が協力しICT教育が整備されていない学校へサービスを展開

 **スクール TOMAS** の導入校数が加速度的に増加

政府が打ち出す「GIGAスクール構想」がコロナ禍で前倒し  
→学校が対応に追われる状況

学校向けに学習支援サービスを提供する  <sup>スクール</sup> **TOMAS** と  
学校へIT基盤の導入を進めるKDDI まとめてオフィスが  
協力して**学校のICT教育の環境整備をサポート**



### 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

インターTOMAS  
英会話事業

マンツーマン英語スクール  
inter TOMAS

駿台TOMAS

spec.TOMAS  
最難関中学受験専門  
個別指導塾

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

トーマス名門会  
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

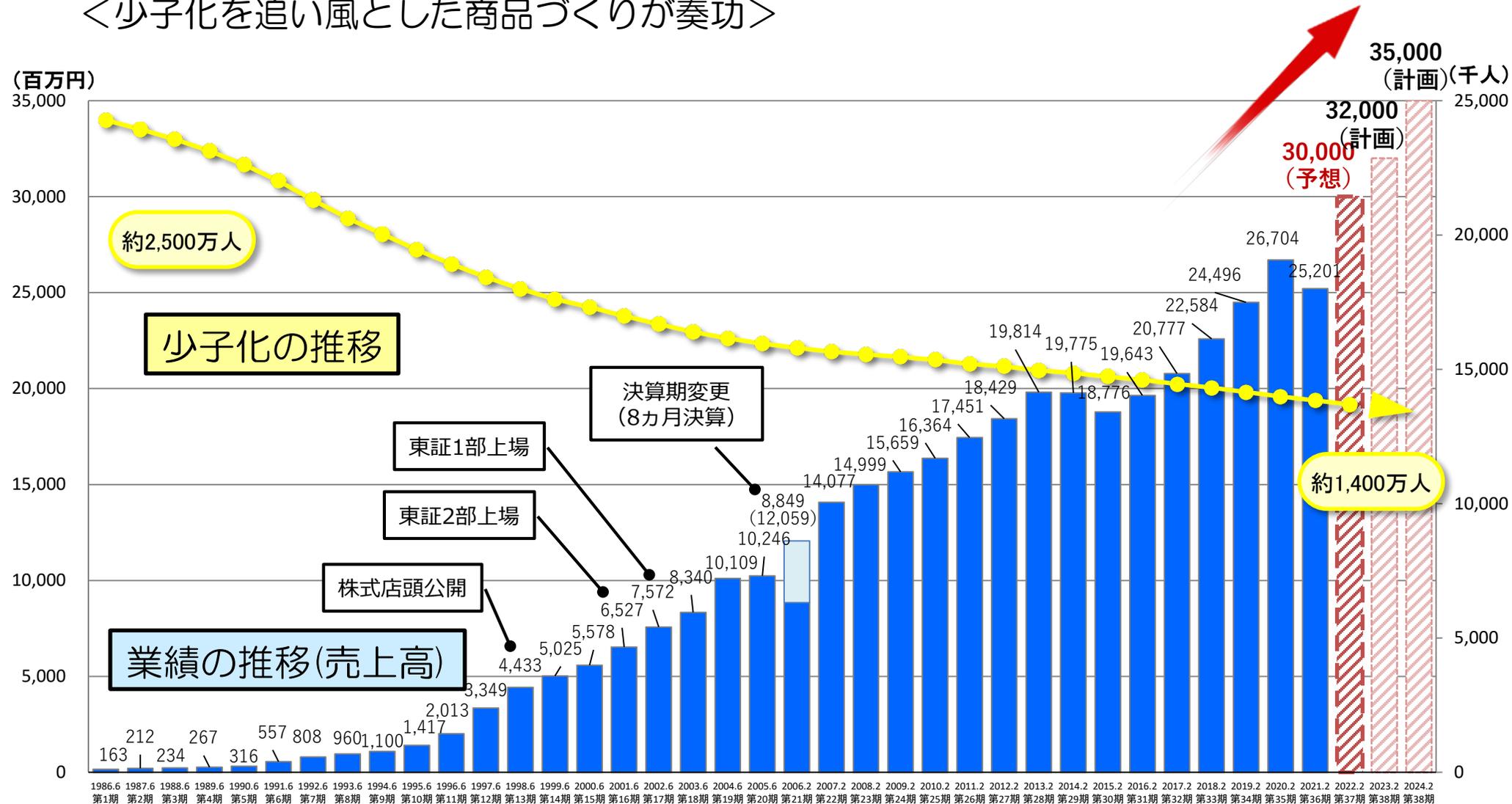
ココカラTチャーズ

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

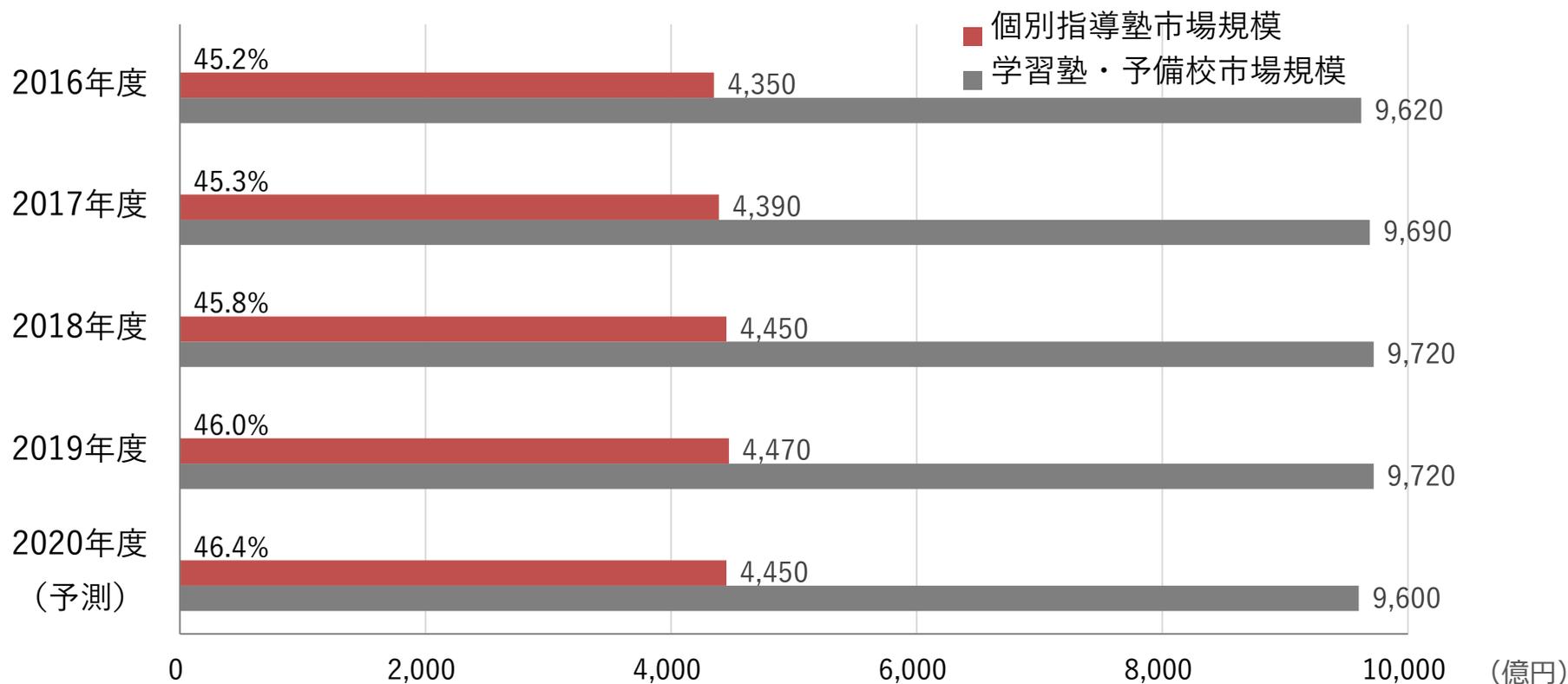
☑小学校・中学受験者数が増加



(出典) 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 をもとに当社作成

☑️学習塾・予備校市場規模は年々増加

☑️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「教育産業白書2020年版」をもとに当社作成

注：事業者売上高ベース、2020年度は予測値（2020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)

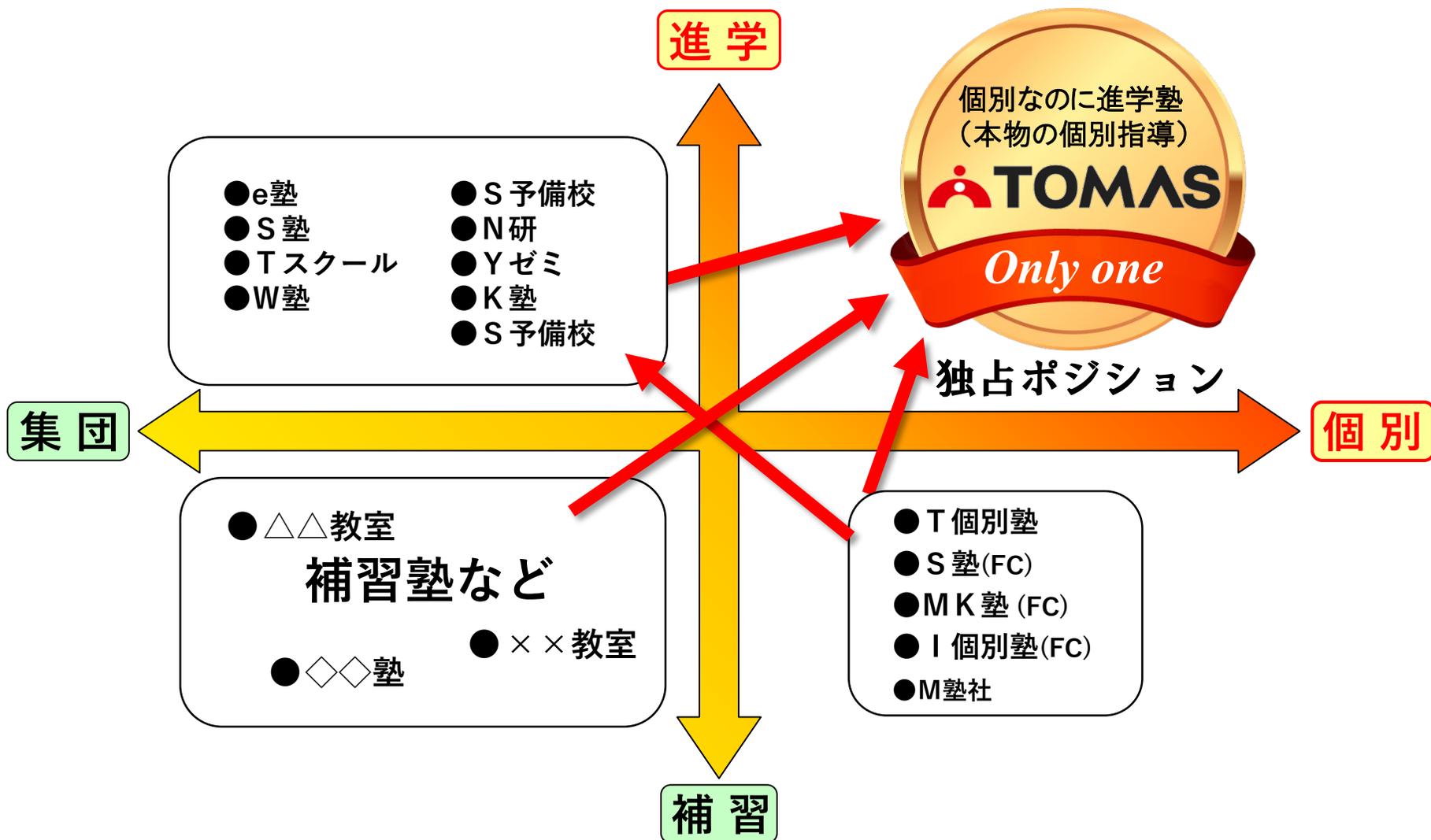
▼講師用フェイスシールドと消毒液



▼非接触式体温計



# 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～

同業他社には例のない当社独自の**徹底した感染防止策**  
子どもたちが安心して通塾できる環境作りに注力

- 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.講師はフェイスシールドも着用
- 4.高さ190cm超の壁に囲われたブースを使用
- 5.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
- 6.授業実施後のブース内消毒を実施





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

安心して学習できる環境作り

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（補助※）

※引き続き対面授業がメイン

どうしても外出ができない方等への補助

## 当社のオンライン授業の特徴

- ・ 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
- ・ TOMASの独自性、質を担保

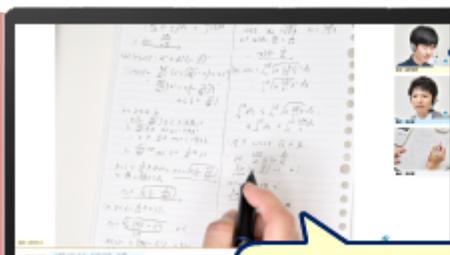


生徒画面  
イメージ



講師の板書内容が  
表示される

講師画面  
イメージ



生徒の手元が  
表示される

生徒の表情も  
チェック



伸芽会  
BRAND

お受験指導



伸芽会

対象

4歳

5歳

6歳



✓ 創立・創業65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

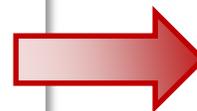




学童保育

対象 小1  
小2 小3

伸芽会 しんが〜ずくらぶ  
BRAND



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

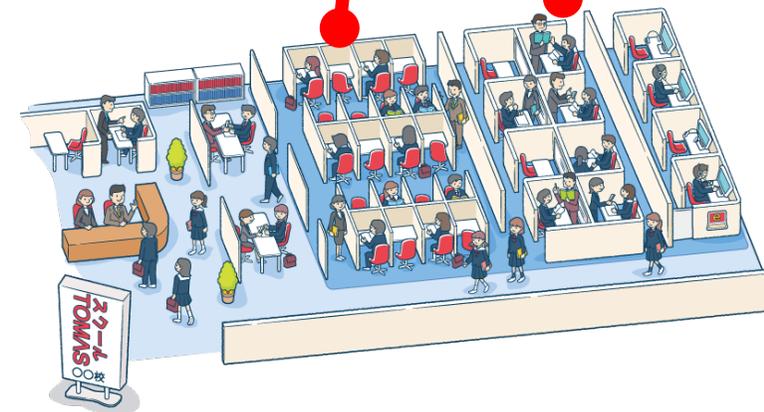
☑「学校(集団)」の中に**TOMAS**を設置

☑「TOMAS」の進学個別指導のノウハウを  
82校が導入(2021.8末 契約ベース)

☑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

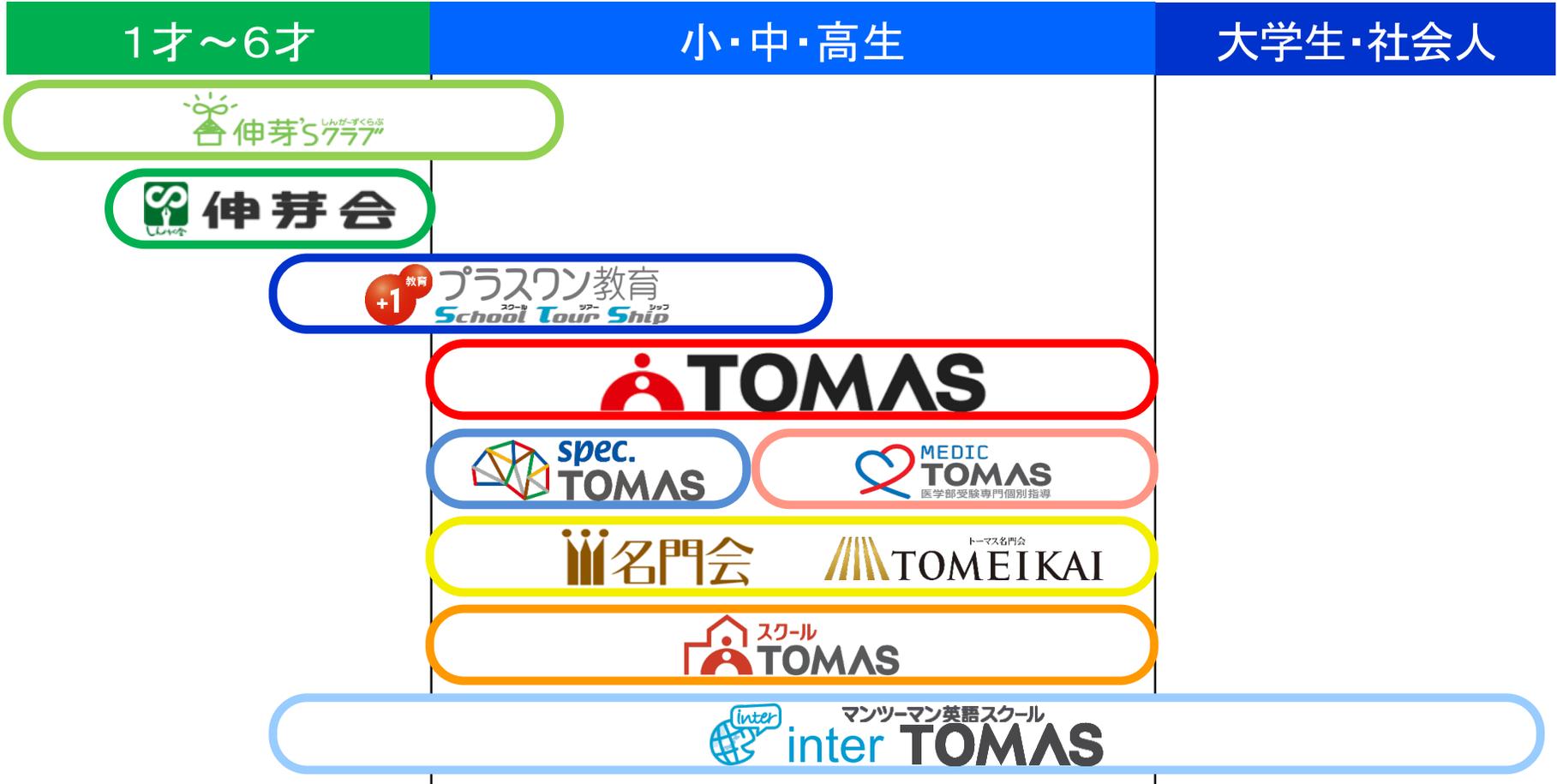
カリキュラム型  
個別指導



～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2021年8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。