

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



2024年2月期 第2四半期 決算説明資料



－ 目次 －

- 1 | **2024年2月期 第2四半期実績・株主還元策** (P 3 – P 11)
 - (1) 2024年2月期 第2四半期実績
 - (2) 実績の背景
 - (3) 株主還元策
- 2 | **中期経営計画・今後の展望** (P 13 – P 17)
- 3 | **(参考資料) リソー教育グループ概要** (P 19 – P 34)
- 4 | **(参考資料) 異業種との提携** (P 36 – P 41)
- 5 | **(参考資料) サステナビリティ** (P 43 – P 46)

1 | 2024年2月期 第2四半期実績・株主還元策

(1) 2024年2月期 第2四半期実績 (2023年3月～8月)

(単位：百万円)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
		前期比		前期比		前期比		前期比
2022年2月期 第2四半期	14,612	+31.5%	1,331	—	1,373	—	874	—
2023年2月期 第2四半期	15,441	+5.7%	1,007	△24.3%	1,034	△24.7%	636	△27.2%
2024年2月期 第2四半期	15,940	+3.2%	1,032	+2.5%	1,046	+1.2%	803	+26.3%

(2) 実績の背景について — 売上高・利益 —

売上高 15,940百万円 前期比 +499百万円 (+3.2%)

- ・ 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 +2.7%)

スクールTOMAS (前期比 +15.5%)

プラスワン教育 (前期比 +20.1%)

営業利益 1,032百万円 前期比 +25百万円 (+2.5%)

- ・ 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 (前期比 +101百万円)

スクールTOMAS (前期比 +129百万円)

リソー教育グループ生徒数（2023年8月末）

	前期比	前々期比
26,113人	△2.6%	△0.8%

2024年2月期 実施の施策

①授業料改定

- 3月 TOMAS・名門会で5～7%
- 7月 伸芽会の夏期講習会で20%
- 11月 伸芽会で平均17%（予定）

②不採算校の統廃合

- 名門会 名門会千葉駅前校 閉校
- 西広島校→広島駅前校へ統合
- TOMEIKAIで2校閉校（予定）
- 伸芽会 関西2教室を閉校（予定）

③営業強化

- TOMAS 営業部門で**重点校舎**を選定し、**営業を集中**して展開
顧客サービスの徹底（面談・フォロー）による**退会防止**
- 名門会 営業部門をリソー教育へ集約・一元化により**効率化・強化**
- 伸芽会 営業部門の**マンパワーアップ**
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**

【2024年2月期  TOMAS 開校・リニューアル】

2023年3月 二子玉川校 リニューアル

4月 中目黒校 新規開校

5月 センター北校 リニューアル

千葉校 リニューアル

6月 練馬校 リニューアル

四ツ谷校 リニューアル

10月 勝どき校 新規開校

自由が丘2号館 新規開校

11月 御茶ノ水校 新規開校 (予定)

12月 船橋校 新規開校 (予定)



【2024年2月期  駿台TOMAS 大学受験部 開校】

2023年11月 下北沢校

新規開校



【2024年2月期  名門会 開校・リニューアル】

2023年3月 千葉駅前校 津田沼校へ統合

4月 京都駅前校2号館 開校

6月 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

2024年2月  TOMEIKAI 2校 閉校（予定）


名門会
36校


MEDIC
名門会
2校


TOMEIKAI
12校

【2024年2月期 開校・リニューアル】

 **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

 **伸芽会** 2023年11月 2教室 閉校（予定）

 **伸芽会**
24教室

 **伸芽'Sクラブ'**
託児
8校

 **伸芽'Sクラブ'**
学童
19校



進学個別指導塾

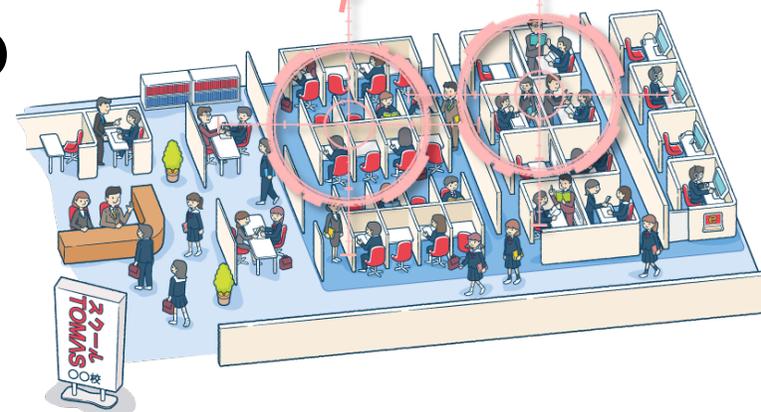
○ 「学校（集団）」の中に**TOMAS**を設置

○ 「TOMAS」の進学個別指導ノウハウを
稼働校数81校（2023年8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



(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
- ・ 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
- ・ 2024年2月期は1株あたり配当10円を予定

配当性向
74.9%

配当利回り※
3.8%

※2023年10月11日時点

2 | 中期経営計画・今後の展望

中期経営計画について

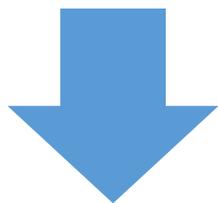
	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
		前期比		前期比		前期比		前期比
2024年2月期（予）	34,000	+8.0%	3,000	+24.9%	3,000	+22.8%	2,060	+38.0%
2025年2月期（計）	36,500	+7.4%	3,500	+16.6%	3,500	+16.6%	2,400	+16.5%
2026年2月期（計）	39,500	+8.2%	4,000	+14.3%	4,000	+14.3%	2,700	+12.5%

- ・ 価格改定、営業強化により売上拡大
- ・ 子会社の不採算校の統廃合や広告宣伝費等費用の戦略的な見直し・削減により利益構造を適正化

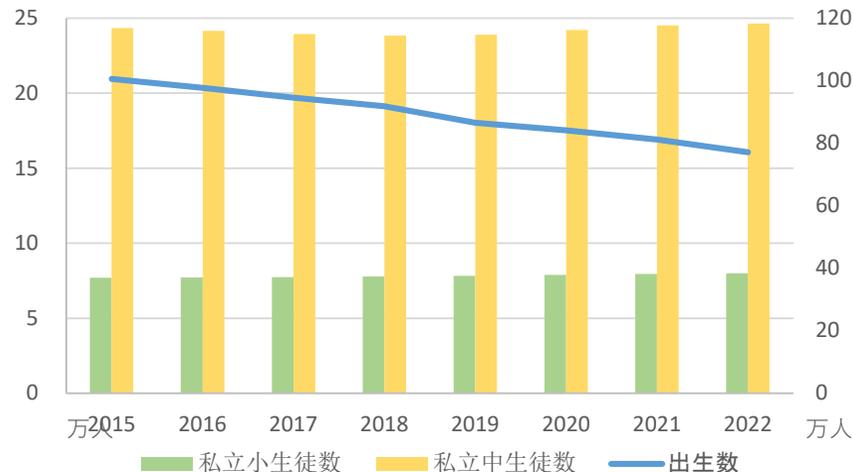


中長期の見通しについて

- ・ 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、継続的に成長



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」



駿台TOMAS 大学受験部 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
- ・ニーズに合わせたオプションで
TOMASの個別指導の受講も可能
- ・東大・京大・国立医学部等を志望する
トップクラスの生徒を対象



駿台TOMASとは

2019年にリソー教育と駿河台学園が資本業務提携し、合弁会社「株式会社駿台TOMAS」を設立。

新ブランド最難関受験専門個別指導塾「Spec.TOMAS」を2020年2月に開校。

spec. TOMASとは

・TOMAS との違い

- ・入塾選抜テストの実施
- ・超難関校受験対策に特化したエリート個別指導コース
- ・オリジナルカリキュラムとテキストでの指導

DX戦略の推進

- ・DX戦略推進委員会を設置
 - ・コンサルティング会社のサポートを受けグループ全社でDX化を推進
 - ・グループ各社で持っているデータベースを統合
→重複機能の統一化により費用の効率化
ブランド横断的アプローチにより困り込み戦略を推進
- その他、DX化により業務効率化、顧客満足度向上を図る



異業種との提携

HULIC ヒューリック株式会社 × リソー教育 株式会社 × コナミスポーツ株式会社
「こどもでぽ-と」シリーズの展開
Kodomo Depart



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」



業務提携

株式会社リソー教育
伸芽会

×

KIDS SMILE HOLDINGS
キッズスマイルホールディングス
KIDS SMILE PROJECT

3 | (参考資料) リソー教育グループ概要

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



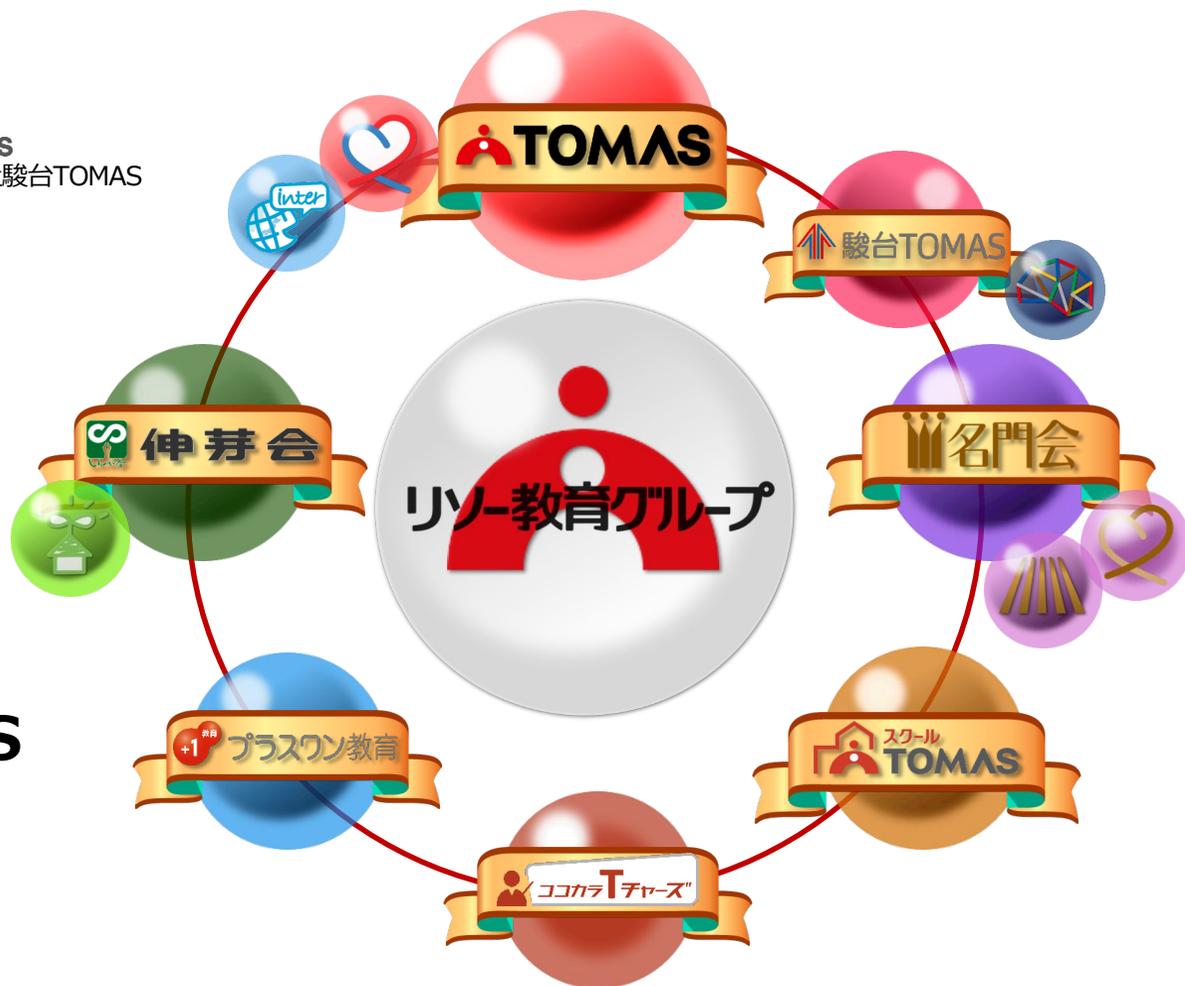
【学校内個別指導事業】

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



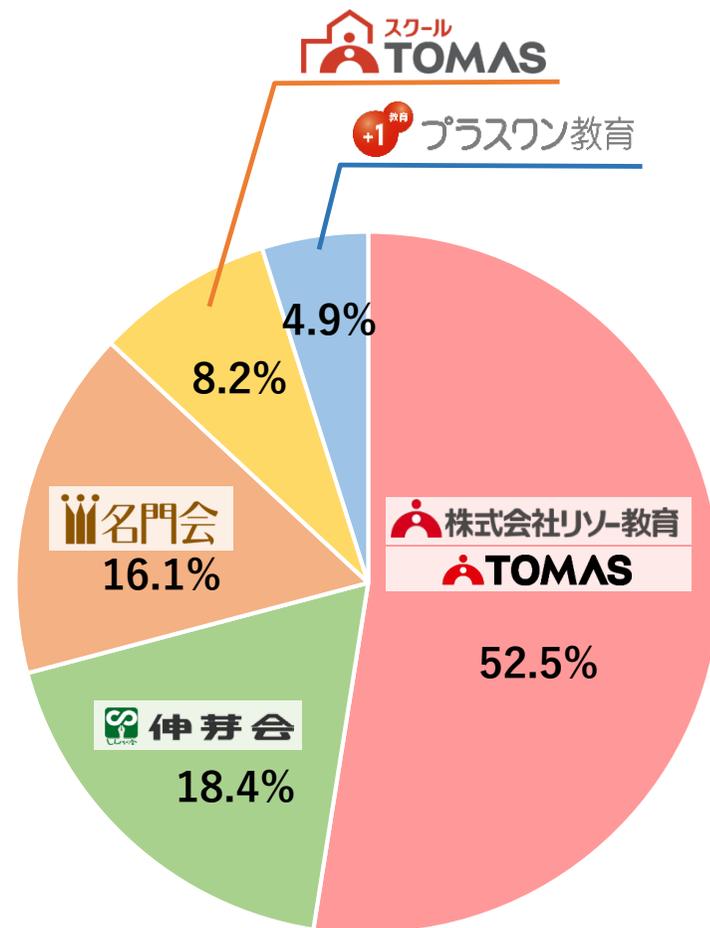
家庭教師派遣 教育事業



人格情操合宿 教育事業



幼児教育事業

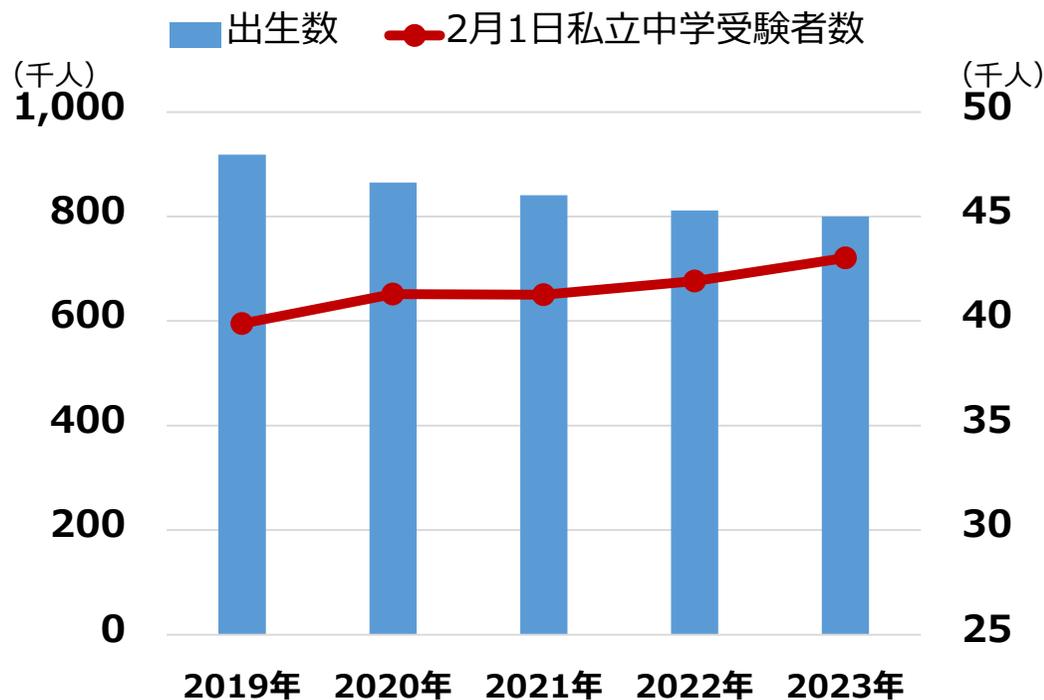


【2023年2月期 売上構成比】

※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

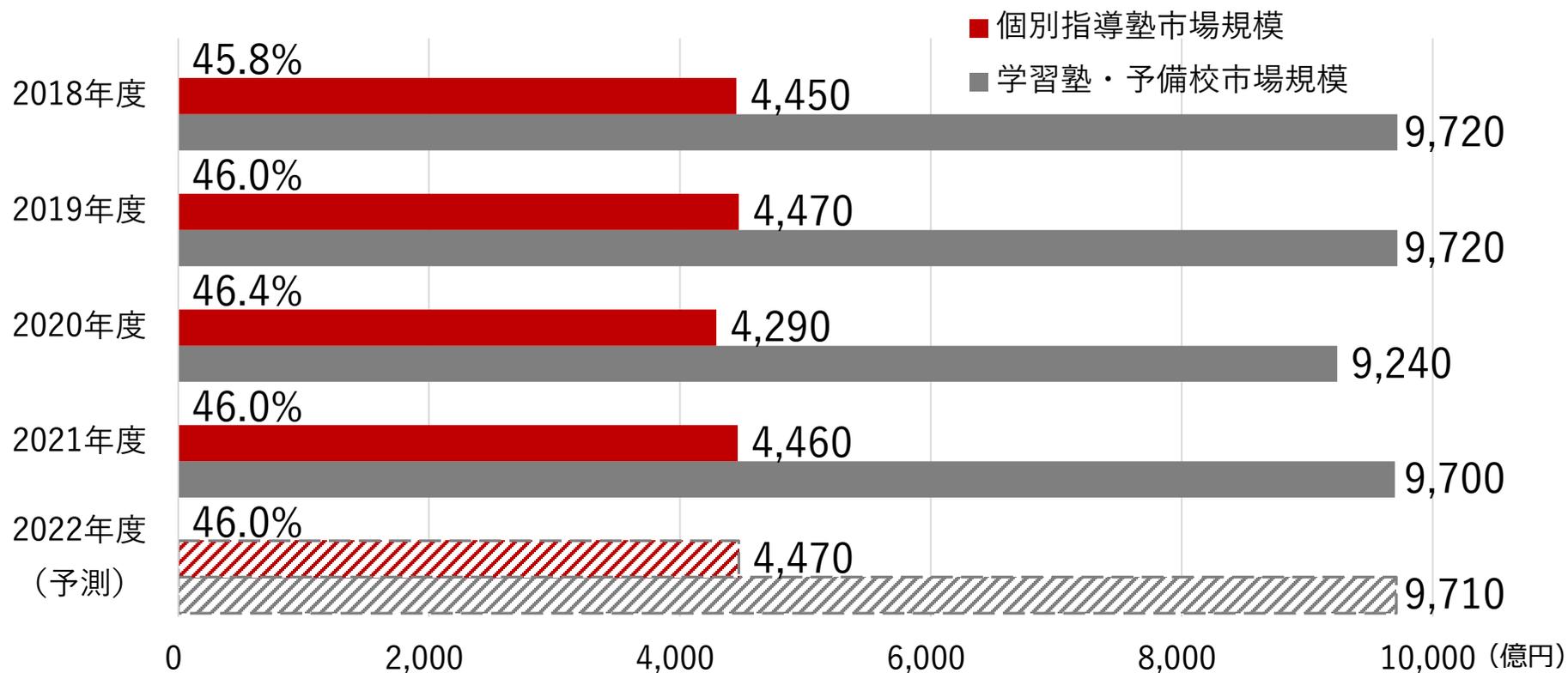


出典：以下2点の資料をもとに当社作成

・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

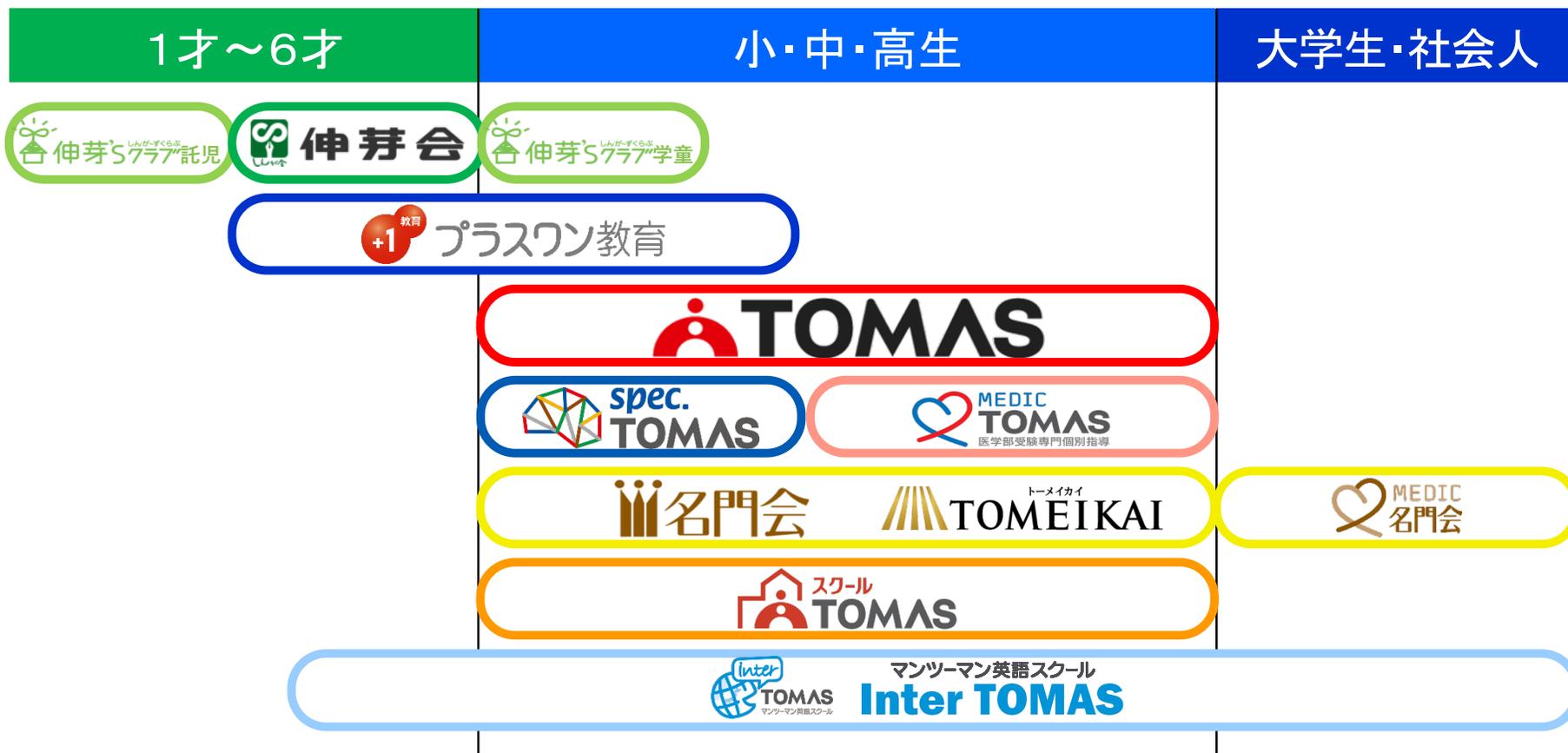
→1人1人に合わせたカリキュラムで柔軟に対応

「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**

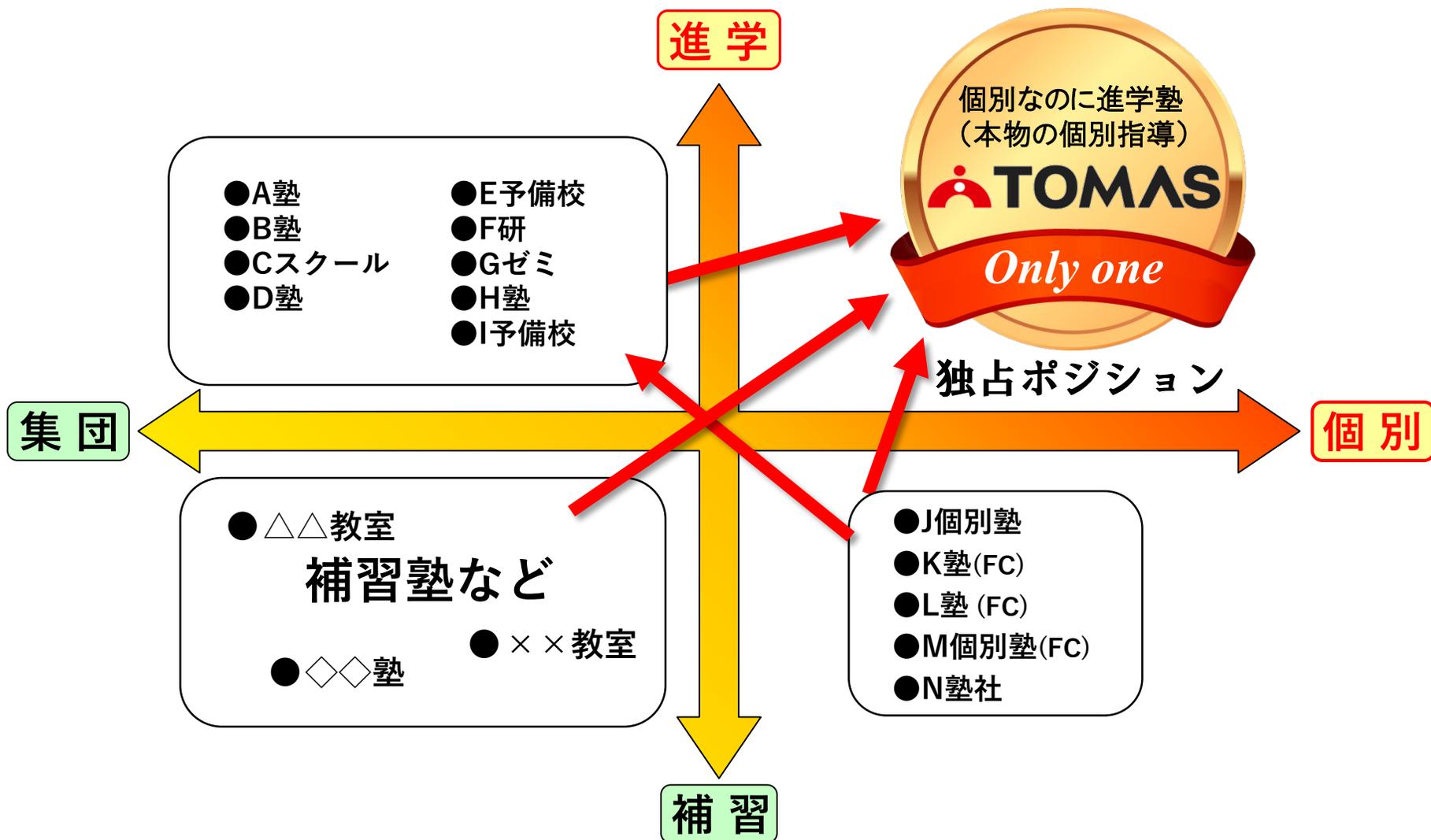
○ 個別指導で高い合格実績を実現

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





○ **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

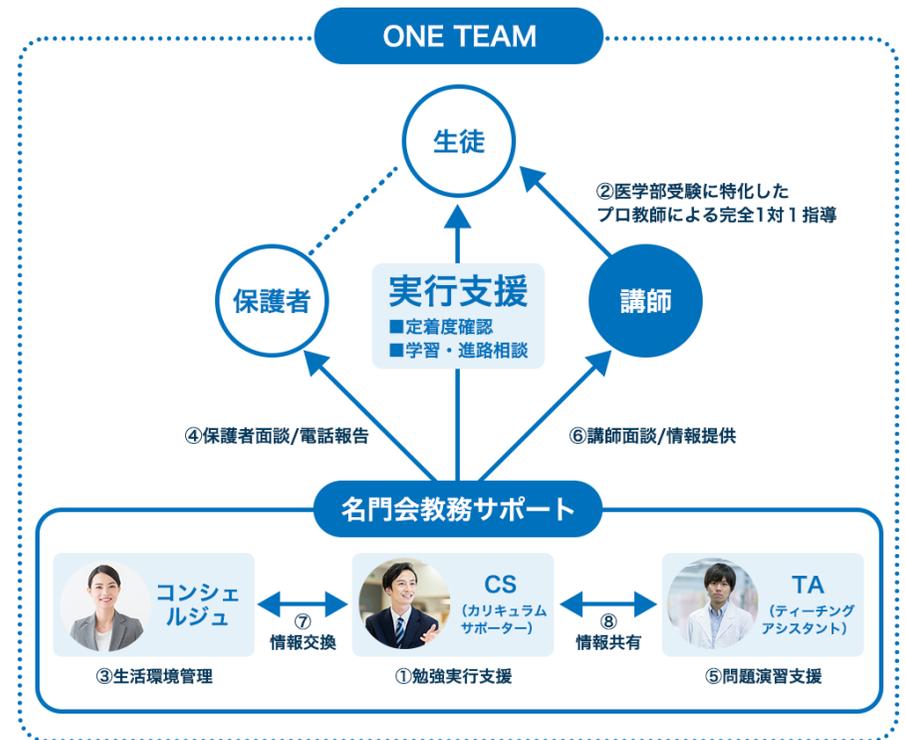
 名門会 全国の難関国公立大医学部に
高い合格実績



 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^{オンライン}Online

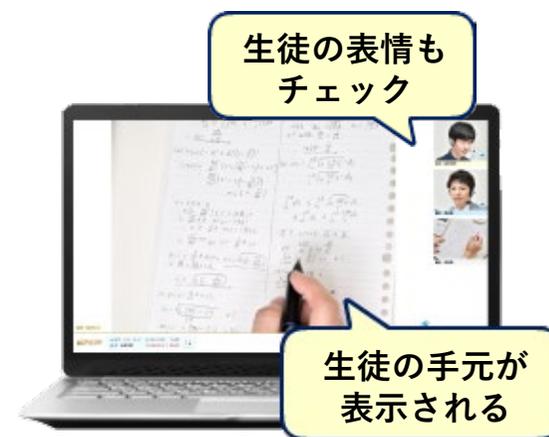


名門会^{オンライン}Onlineの特徴

- ・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



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

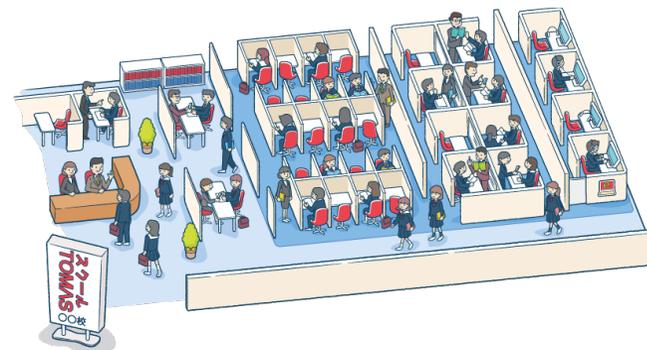
- 「進学指導」付き 長時間学童保育
- 英才教育 + 長時間学童保育
- 計算・漢字などの基礎学力 + 先取り学習
- 中学受験で問われる思考力を育む



【ブライتكッズアカデミー（英語）】



【プログラミング講座】



- ・ TOMASのノウハウでの学校内完全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
- ・ 2023年8月末時点稼働校数 81校

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
＝学校の進学実績サポート
- 学校の先生の過重労働問題も解消

4 | (参考資料) 異業種との提携



ヒューリック株式会社との資本業務提携

☑2020年9月より資本業務提携

☑2021年11月の第三者割当により
当社の株式を20.66%保有 → 筆頭株主へ

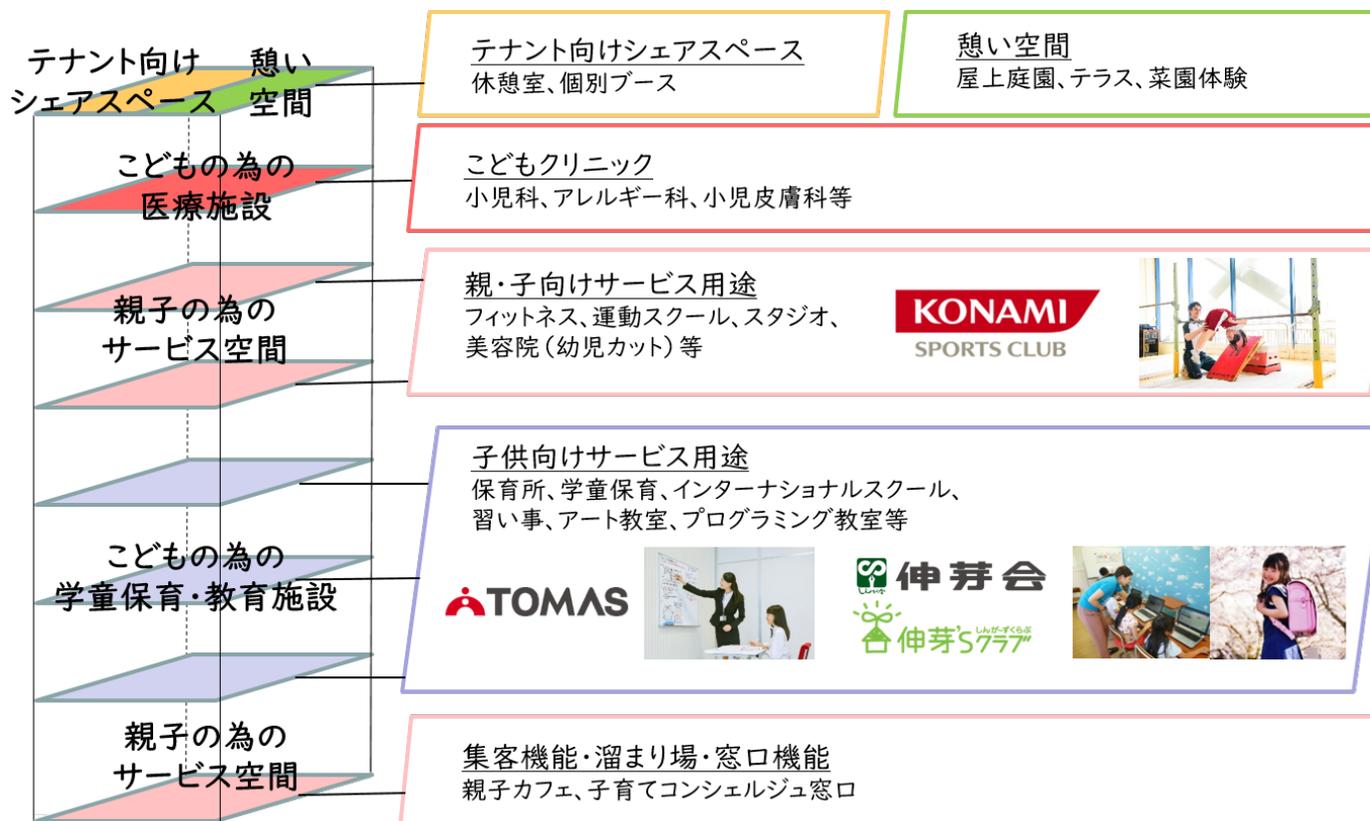
☑都心の主要エリア（駅前一等地）に豊富な物件を所有
⇒ 他社より有利な立地での教室展開
⇒ 当社の成長拡大へ



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

Kodomo Depart



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」
Kodomo Depart

「(仮称)こどもでぱ-と たまプラーザ」
Kodomo Depart

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
Kodomo Depart

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7物件が具体化
2029年までに20棟まで広げる構想



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

伸芽'S777'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（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

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



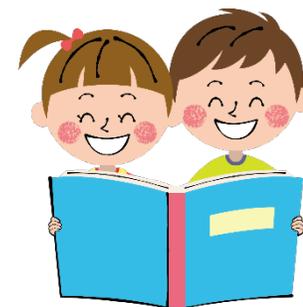
コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー品川校
(コナミスポーツクラブ本店)



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**



5 | (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

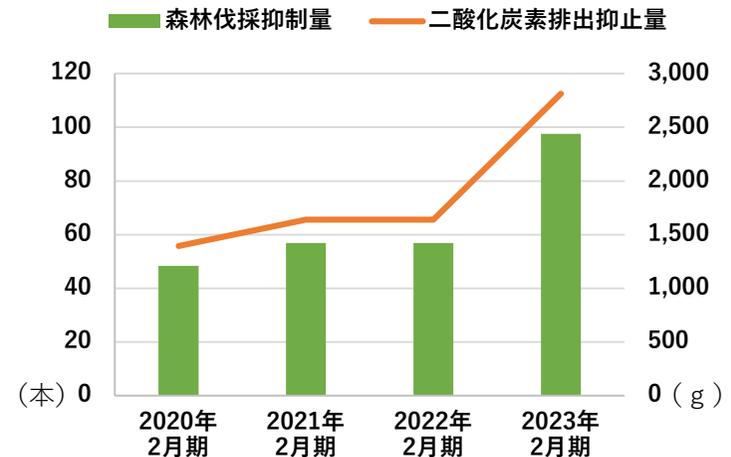
2023年7月より、本社ビルで使用する電力を「トラッキング付FIT非化石証書※」を活用したCO2排出量ゼロの實質再生可能エネルギー100%の電力に切替え

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「^{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。



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

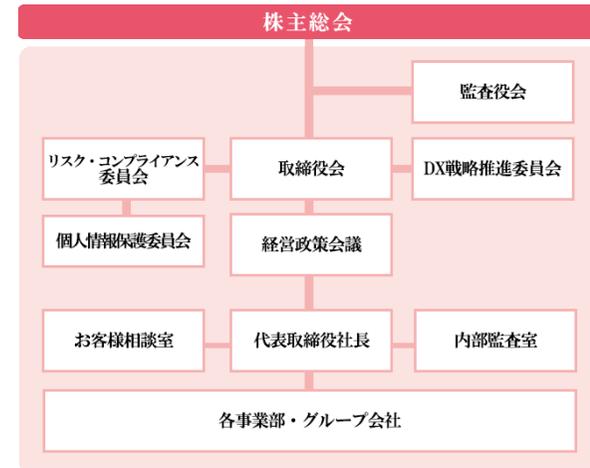


コンプライアンス管理体制

- ・ 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	
<p>1 すべての子どもたちの未来のために</p> <p>私たちは、中長期的視点での経営活動を通じて、教育分野に貢献することを目的とし、教育・研究・開発活動の推進に努め、社会の発展に貢献していきます。</p>	<p>6 コンプライアンス重視の経営</p> <p>私たちは、関係者や社会からの信頼を維持し、円滑な事業活動を推進するために、法令や社内規程を遵守し、コンプライアンスを徹底して実践していきます。</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、日本の教育文化と日本社会に貢献することを目的とし、教育・研究・開発活動の推進に努め、社会の発展に貢献していきます。</p>	<p>7 個人情報の厳正なる管理</p> <p>私たちは、個人情報の取り扱いに厳格に管理し、不正利用や漏洩を防ぎ、お客様の信頼を確保していきます。</p>
<p>3 環境への配慮</p> <p>私たちは、自然環境と社会環境を尊重し、持続可能な社会の実現に貢献していきます。</p>	<p>8 反社会的勢力の排除</p> <p>私たちは、反社会的勢力との関わりを断絶し、健全な事業活動を推進していきます。</p>
<p>4 個人の尊厳の尊重</p> <p>私たちは、個人の尊厳を尊重し、多様な人材の活躍を促し、社会の発展に貢献していきます。</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、倫理憲章の周知徹底を図り、実効性ある内部管理体制の確立を推進していきます。</p>
<p>5 透明性の高い経営</p> <p>私たちは、経営活動の透明性を高め、関係者からの信頼を確保していきます。</p>	<p>10 私たちの基本姿勢</p> <p>私たちは、誠実な姿勢で事業活動を行い、社会の発展に貢献していきます。</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】

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。