

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



2025年2月期 第1四半期 決算説明資料



－ 目 次 －

- 1 | 2025年2月期第1四半期実績・株主還元策 (P 3－ P 12)
 - (1) 2025年2月期 第1四半期実績
 - (2) 実績の背景
 - (3) 株主還元策
- 2 | 過年度報告書の訂正、決算短信の訂正について (P 14)
- 3 | 中期経営計画・今後の展望 (P 16－ P 20)
- 4 | (参考資料) リソー教育グループ概要 (P 22－ P 42)
- 5 | (参考資料) 異業種との提携 (P 44－ P 47)
- 6 | (参考資料) サステナビリティ (P 49－ P 53)

1 | 2025年2月期第1四半期 実績・株主還元策

(1) 2025年2月期 第1四半期 実績 (2024年3月～2024年5月)

(単位：百万円)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
		前期増減		前期増減		前期増減		前期増減
2024年2月期 第1四半期	6,692	+249	△364	△20	△357	△32	△273	△13
2025年2月期 第1四半期	6,901	+209	△190	+173	△197	+159	△208	+65

※季節的な変動要因

講習会授業を実施する第2・第4四半期連結会計期間に収益性が大きく膨らむ
季節的な変動要因があります

(2) 実績の背景について ― 売上高・利益 ―

売上高 6,901百万円 前期比 +209百万円 (+3.1%)

- ・ 学習塾事業、幼児教育事業、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%)

伸芽会 (前期比 +0.1%)

スクールTOMAS (前期比 +21.3%)

プラスワン教育 (前期比 +5.2%)

営業利益 △190百万円 前期比 +173百万円

- ・ 人件費は増加しているものの、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

(単位：百万円)

	2023年2月期		2024年2月期		2025年2月期	
	第1四半期	前期増減	第1四半期	前期増減	第1四半期	前期増減
売上高	3,220	+202	3,328	+107	3,416	+88
営業利益	△396	△19	△452	△56	△385	+66

【開校状況】

Q1：  新規開校 1校（渋谷校）
 リニューアル 1校（南浦和校）
Q2： // 新規開校 1校（用賀校）



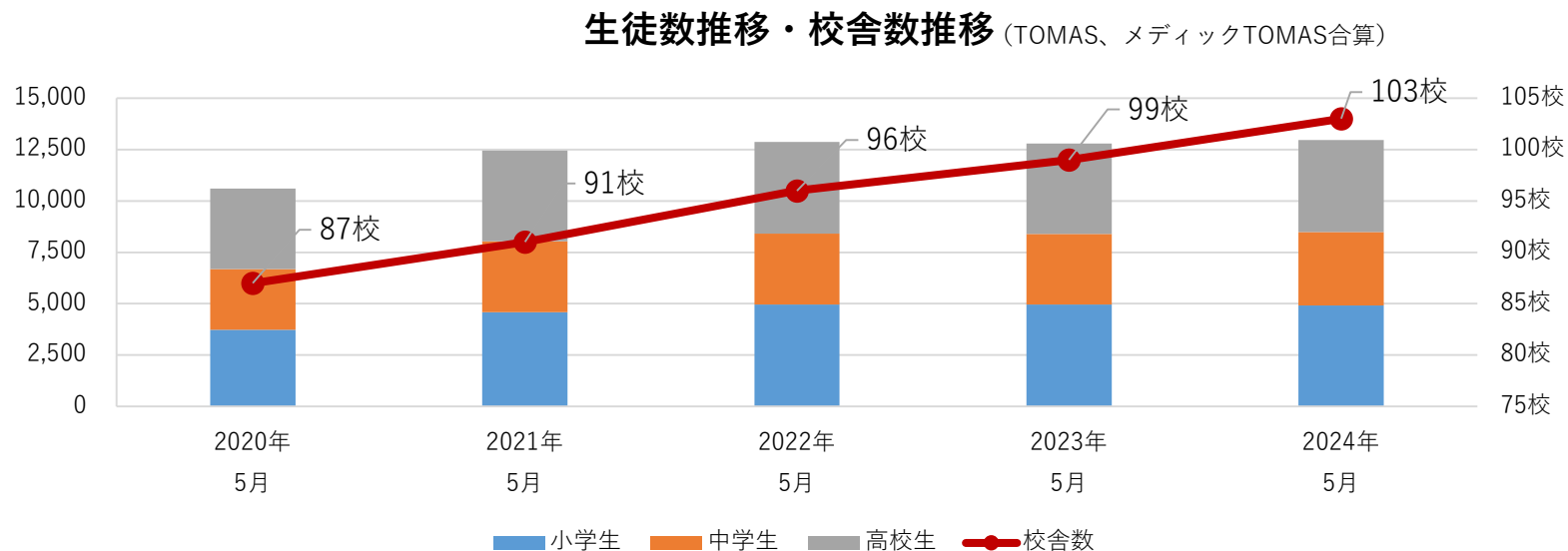
【生徒数・単価】

- ・ 生徒数は前年同月比 +1.3%
- ・ 2024年3月に授業料改定（平均3%）
- ・ 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



名門会 — 実績の背景 —

(単位：百万円)

	2022年2月期		2023年2月期		2024年2月期	
	第1四半期	前期増減	第1四半期	前期増減	第1四半期	前期増減
売上高	1,057	+ 11	1,043	△ 13	1,008	△ 35
営業利益	△ 76	△ 24	△ 8	+ 67	△ 50	△ 41



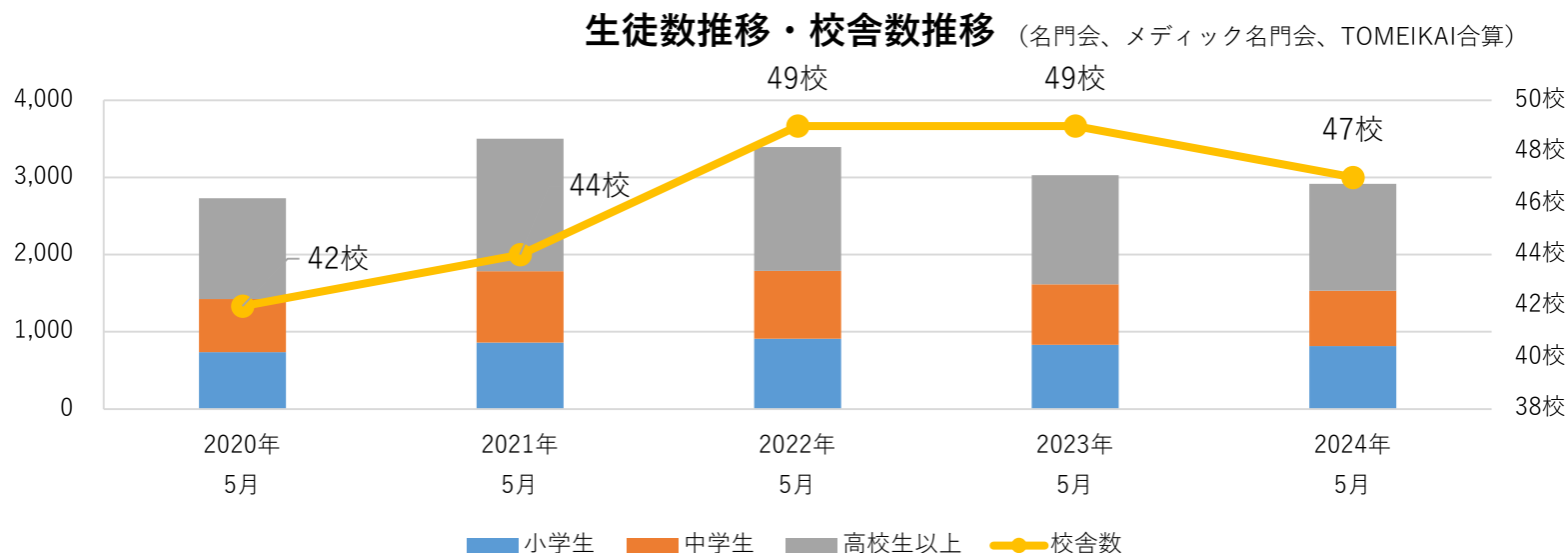
名門会 ― 実績の背景 ―

【生徒数・単価】

- ・ 生徒数は前年同月比△3.2%
- ・ 生徒 1 人当たり売上高は前年同月比△0.2%

【その他】

- ・ 2024年 2 月期に名門会の不採算校を統廃合
- ・ TOMEIKAI 2 校を閉鎖
- ・ 営業部門をリソー教育へ集約、一元化
→ 営業力を強化



伸芽会 — 実績の背景 —

(単位：百万円)

	2022年2月期		2023年2月期		2024年2月期	
	第1四半期	前期増減	第1四半期	前期増減	第1四半期	前期増減
売上高	1,339	△48	1,303	△35	1,305	+1
営業利益	111	△122	33	△78	53	+20

【開校状況】

Q1：  コナミスポーツ
伸芽'Sアカデミー 新規開校 1校（武蔵小杉校）

 伸芽'Sクラブ 学童 リニューアル 1校（吉祥寺校）

 **伸芽会**
22教室

 伸芽'Sクラブ
託児 8校

 伸芽'Sクラブ
学童 22校



伸芽会 ― 実績の背景 ―

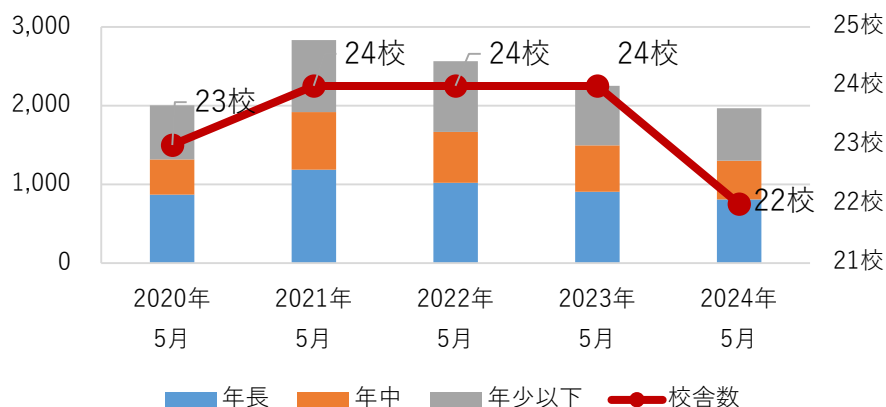
【生徒数・単価】

- ・ 生徒数は前年同月比 $\triangle 2.6\%$
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 $+3.5\%$

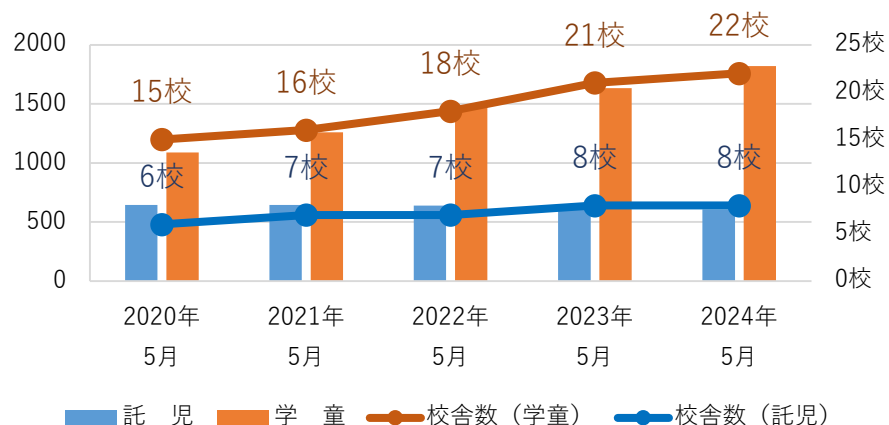
【その他】

- ・ 計画的な個別面談の徹底による退会防止
- ・ 教室でも生徒募集の営業を実施

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



	2022年2月期		2023年2月期		2024年2月期	
	第1四半期	前期増減	第1四半期	前期増減	第1四半期	前期増減
売上高	548	+ 111	632	+ 83	767	+ 134
営業利益	△34	+ 42	△4	+ 29	70	+ 75

【開校状況】

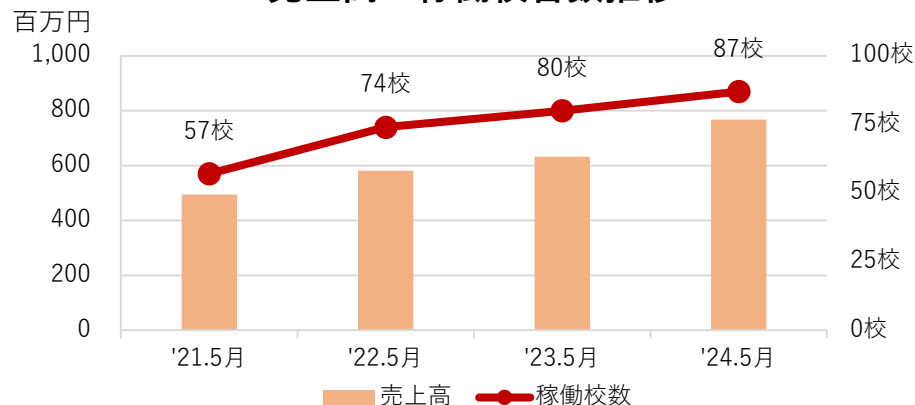
2024年5月末時点稼働校数 87校
(前年同月比 + 7校)

【単価・その他】

・期中の月額平均売上高は約170万円
(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 3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

売上高・稼働校舎数推移



(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 | 過年度報告書の訂正、決算短信の訂正について

・会計監査人の異動

2025年2月期より会計監査人が異動

「EY 新日本有限責任監査法人」

（ヒューリック株式会社と同じ会計監査人）

・過年度修正

2025年2月期第1四半期の四半期レビューの過程において以下の指摘

①債務超過となっている子会社の債権に対して貸倒引当金を計上すべき

②当社および連結子会社の減損の兆候の把握方法に誤りがあるのではないか



減損損失の計上する時期および金額を修正するとともに棚卸資産の金額を修正

（2024年7月12日付 適時開示）

「過年度の有価証券報告書等の訂正報告書の提出及び過年度の決算短信の訂正に関するお知らせ」

「内部統制報告書の訂正報告書の提出」

3 | 中期経営計画・今後の展望

ヒューリックとの提携強化

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	● 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**

「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

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

※「こどもではーと」は加味しておりません

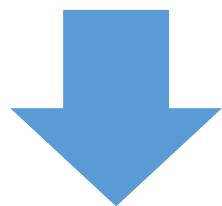
中期経営計画について

- ・ 売上高増による年平均成長率5%を目指す
- ・ 優秀な講師、社員の確保、育成のためのベースアップ実施
- ・ 広告宣伝費など費用の見直し、最適化・効率化
- ・ コロナ禍や自然災害など非常時に備え一定の自己資本を確保

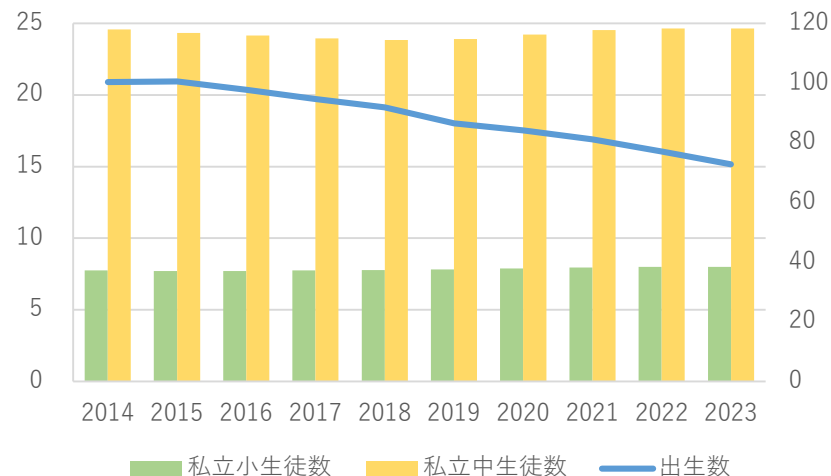


中長期の見通しについて

- ・ 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



囲い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・中学生 生徒数：文部科学省「学校基本調査」
- ・ 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

4 | （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



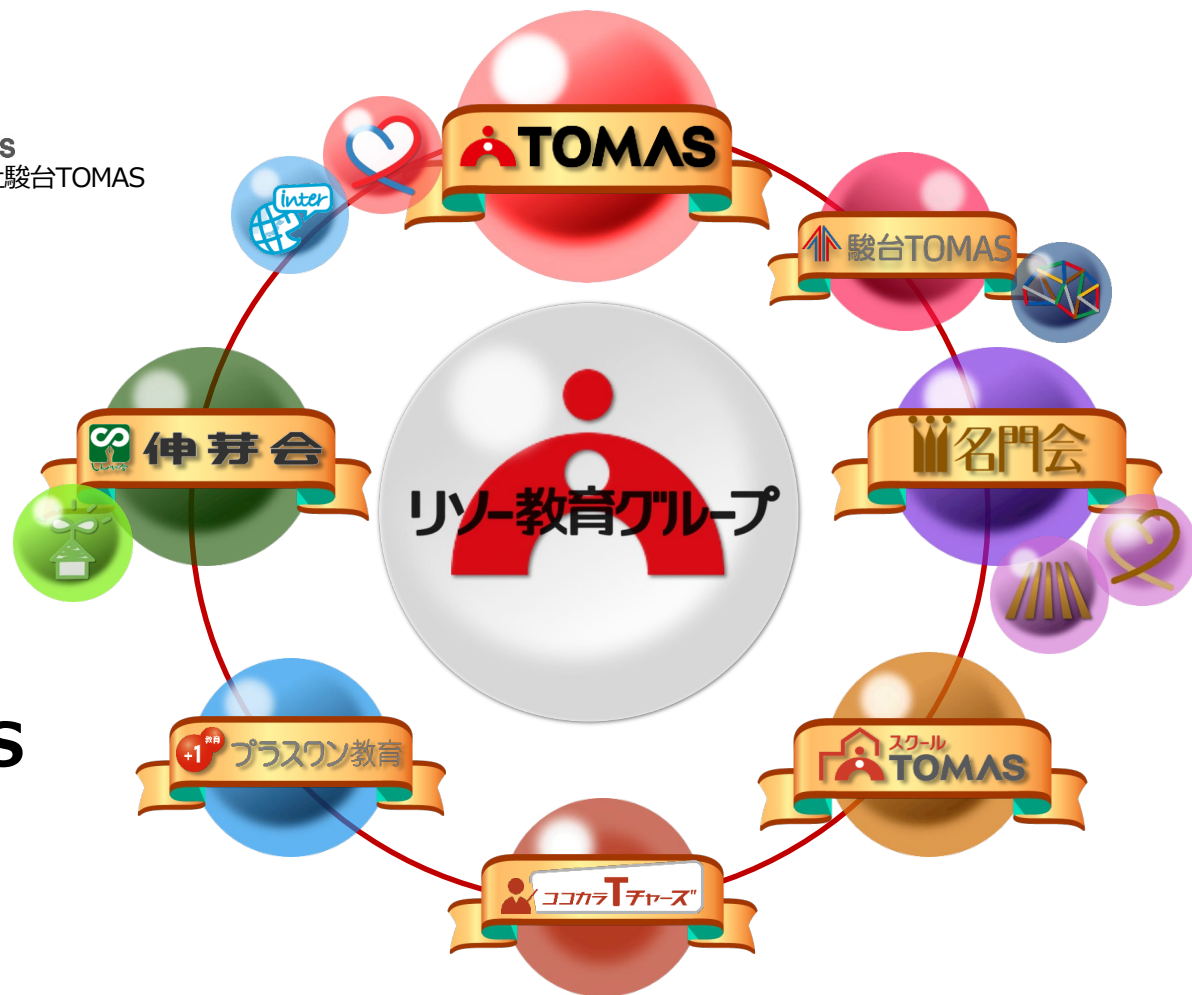
【学校内個別指導事業】

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



リソー教育グループ 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



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



人格情操合宿 教育事業

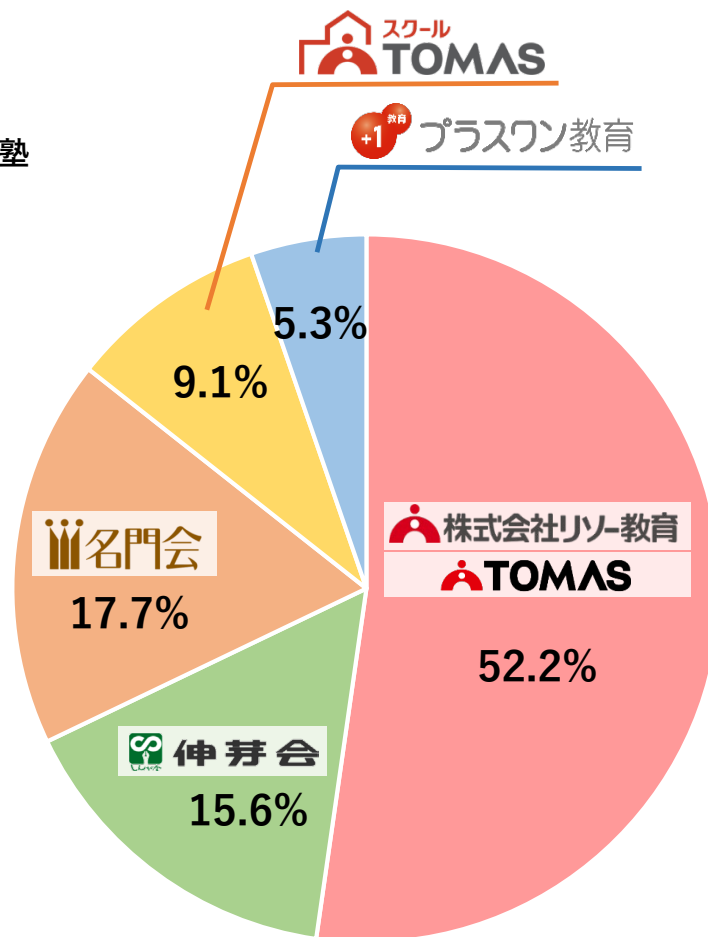
体験学習ツアー



体操教室



サッカースクール



【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

リソー教育グループのあゆみ

できごと	年	当社のあゆみ
 男女雇用機会均等法が成立 阪神タイガース優勝 元号が昭和から平成へ	1985年	岩佐実次（現・創業者名誉会長）が「(株)日本教育公社」を設立 1対6を限度とした学習塾を開始
バブル崩壊 少子化(1.57ショック)公表	1989年	名門会家庭教師センターを設立 家庭教師部門へ進出
山一証券が自主廃業 たまごっちが大ヒット	1990年	全室黒板付き個室の「個人教授システム」を開発 教室を「東京マンツーマンスクール」に改称
冬季オリンピックが長野で開催	1997年	東京マンツーマンスクールの愛称を「トーマス」に決定
	1998年	日本証券業協会に株式を店頭登録 「(株)リソー教育」へ商号変更



リソー教育グループのあゆみ

できごと	年	当社のあゆみ
新紙幣2000円札発行 	2000年	双方向性オンライン個別指導 「(株)日本エデュネット」を設立 ※現スクールTOMAS（学校内個別指導）
小泉政権発足	2001年	東証第二部に上場
学習指導要領改定により 「ゆとり教育」スタート	2002年	東証第一部に指定 社会性を育む合宿教育事業 「(株)スクールツアーシップ」設立
阪神タイガースが 18年ぶりにリーグ優勝	2003年	お受験のパイオニア「(株)伸芽会」を子会社化



リソー教育グループのあゆみ

できごと	年	当社のあゆみ
東日本大震災が発生	2011年	伸芽会が長時間型英才託児「伸芽'Sクラブ託児」 長時間学童保育「伸芽'Sクラブ学童」を開設
山中教授にノーベル 医学生理学賞	2012年	医学部受験に特化した個別指導 「メディックTOMAS」を開設
日銀、マイナス金利導入 S M A P 解散	2016年	伸芽'Sクラブ託児を入口とした1歳からの 「囲い込み戦略」スタート
元号が平成から令和へ	2019年	学校法人駿河台学園との合併会社 「(株)駿台TOMAS」を設立

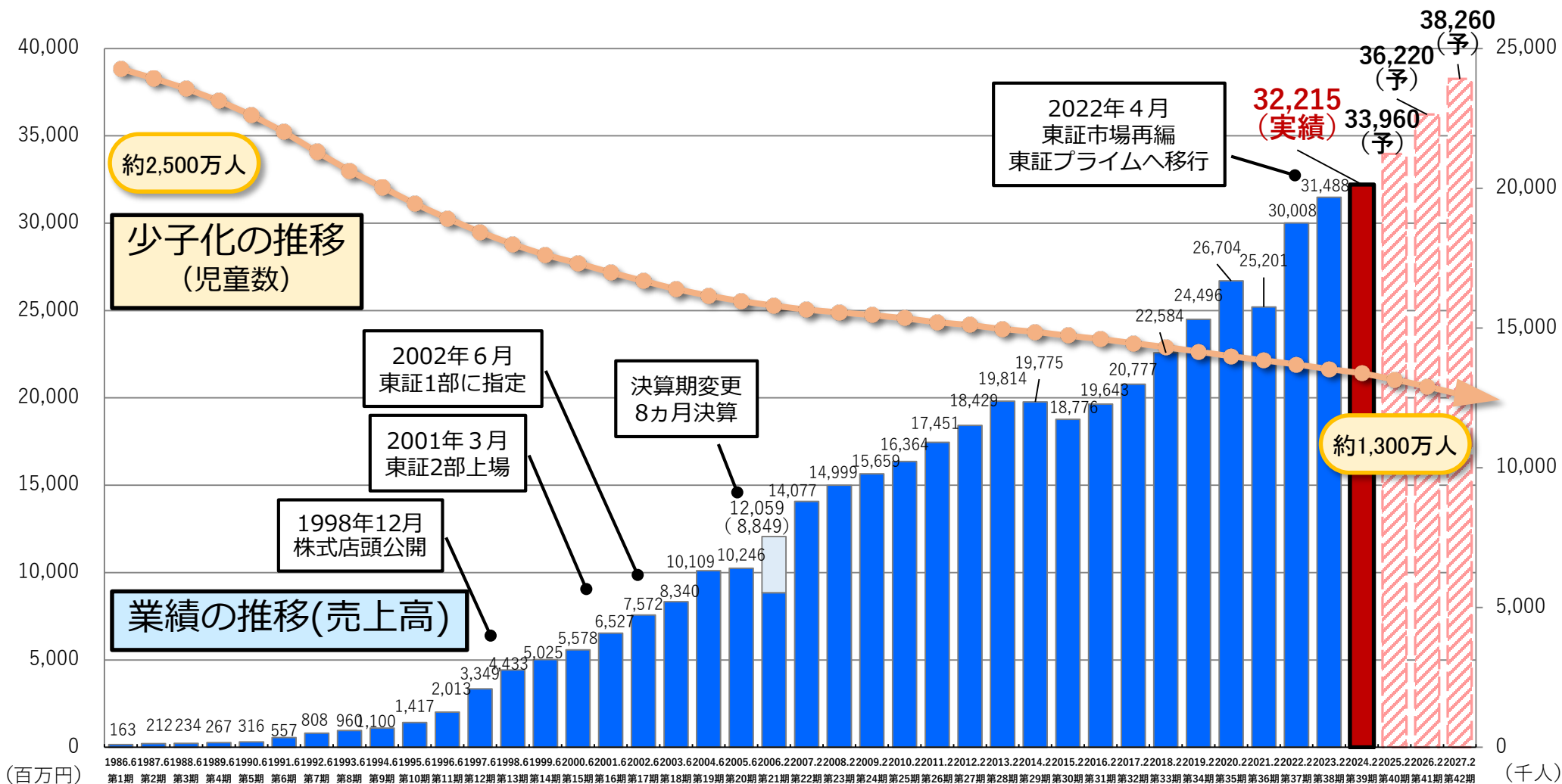


リソー教育グループのあゆみ

できごと	年	当社のあゆみ
新型コロナ感染拡大により緊急事態宣言	2020年	ヒューリック(株)と資本業務提携 ヒューリック、コナミスポーツとの3社で業務提携 「 こどもでば-と」構想始動 
夏季オリンピック「東京2020」開催	2021年	伸芽会とコナミスポーツ(株)で業務提携 
「北京五輪」で日本最多メダル	2022年	東証プライム市場へ移行
 新NISA開始 日銀がマイナス金利解除	2024年	T O B によりヒューリックのグループ会社へ

－創業以来売上高推移－

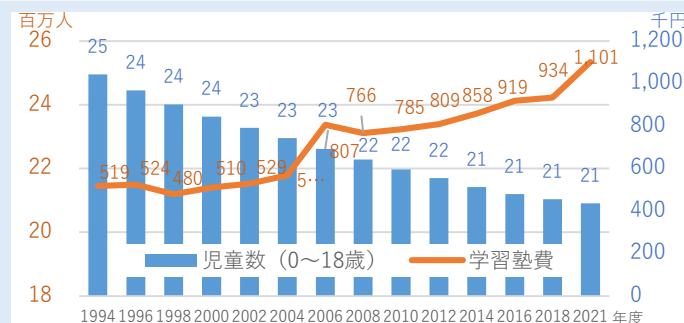
＜少子化を追い風とした商品づくりが奏功・時勢に反比例し成長＞



学習塾を取り巻く環境

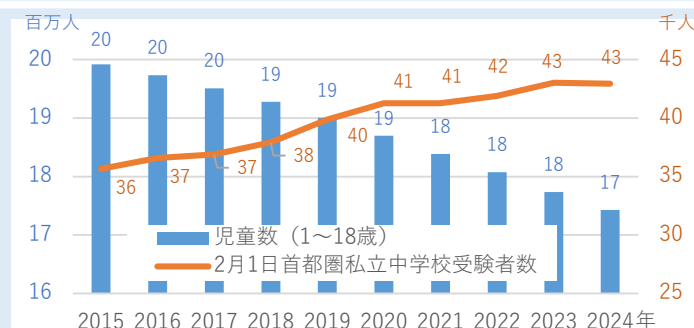
出生数が80万人を切る
少子化の進行

- ・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



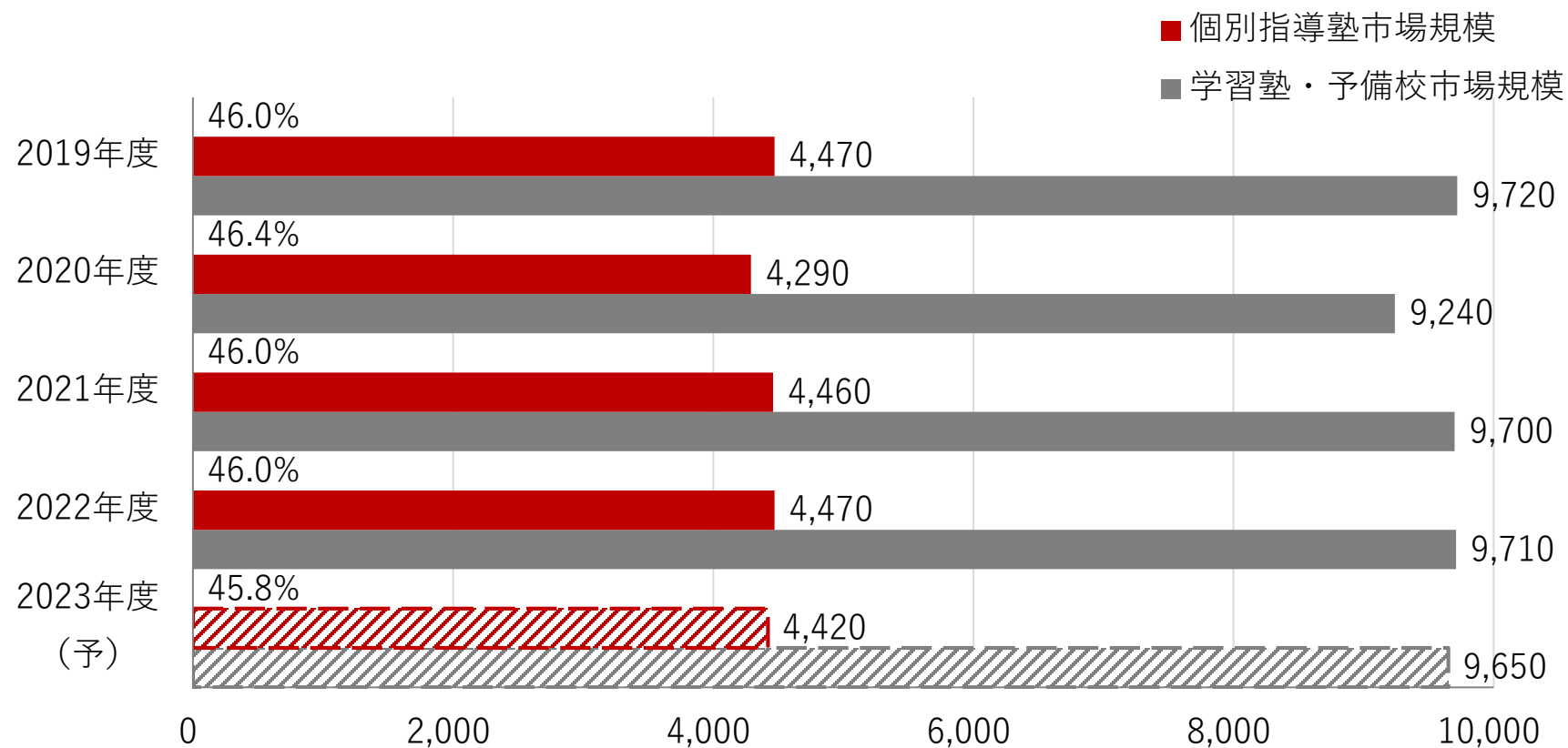
学習塾業界の競争激化
業界再編加速

- ・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

リソー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

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
同じ点数でも間違う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！





○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

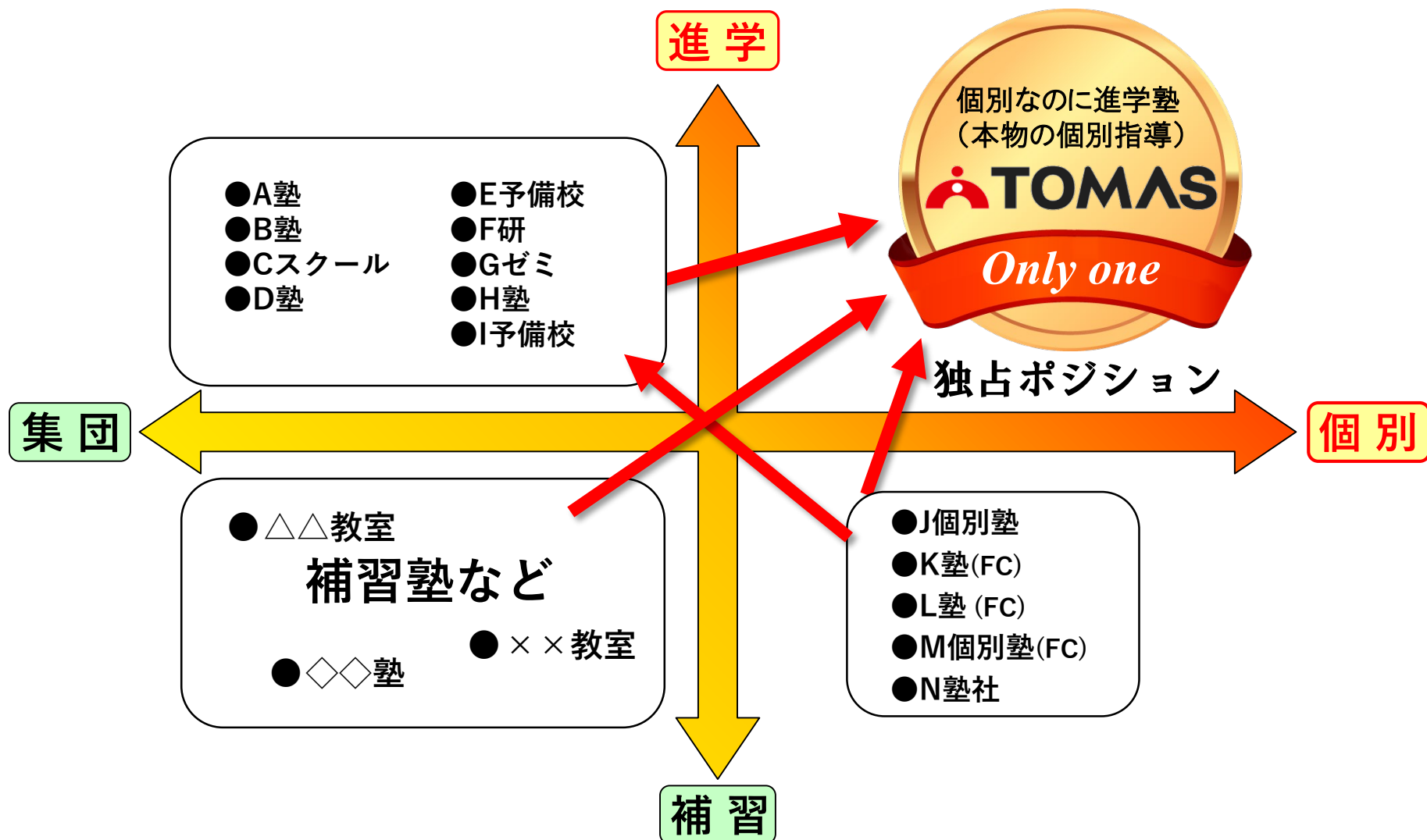
○個別指導で高い合格実績を実現

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

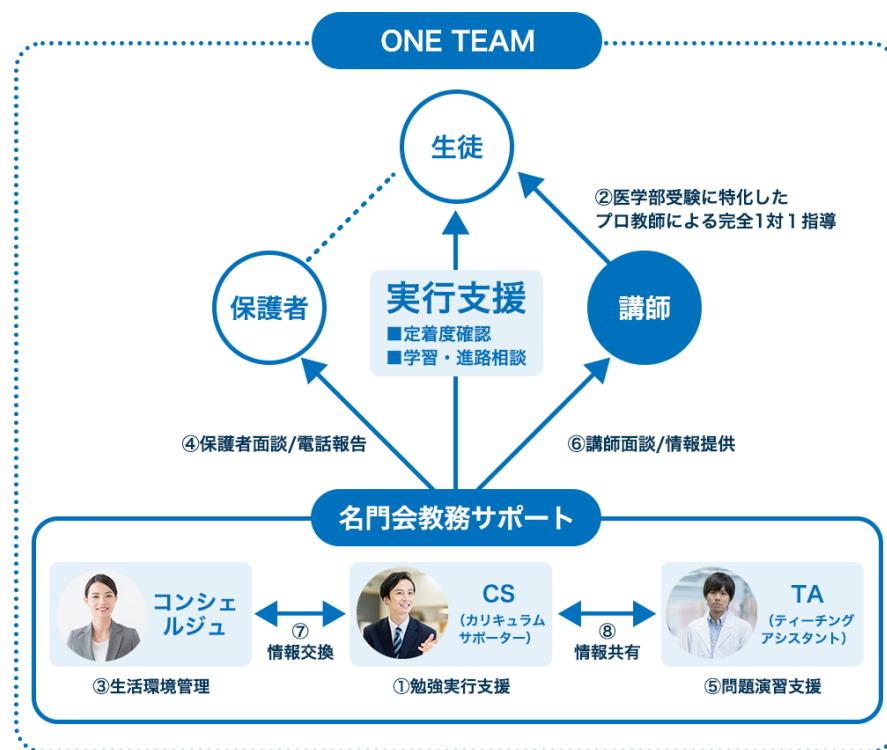
完全1対1個別指導の医学部受験専門予備校 MEDIC名門会

 名門会 全国の難関国公立大医学部に
高い合格実績



 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

「鳥瞰カリキュラム」と「週間スケジュール」で四者共有



2022年3月 大阪本部校開校
2022年4月 神戸校開校

双方向型オンライン授業名門会Online



名門会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



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

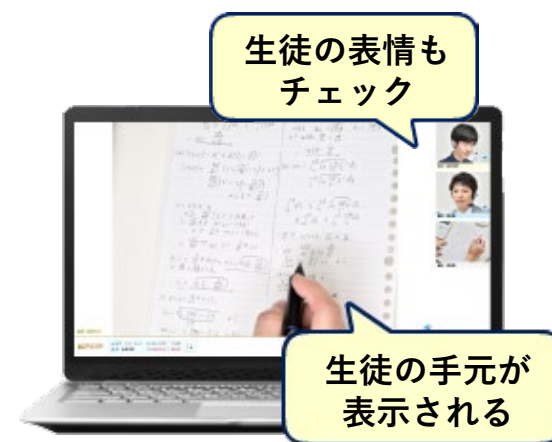


社会人プロ講師コース

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



【生徒画面】



【講師画面】



- 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



【ブライトキッズアカデミー（英語）】



【プログラミング講座】

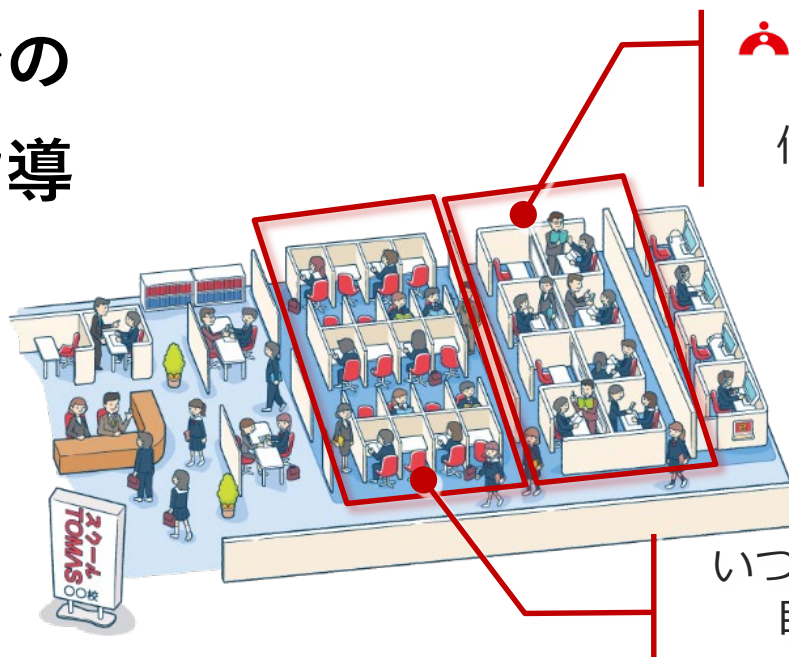
○ スクールTOMASのノウハウでの 学校内完全1対1個別指導

○ 2024年5月末時点
稼働校数87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



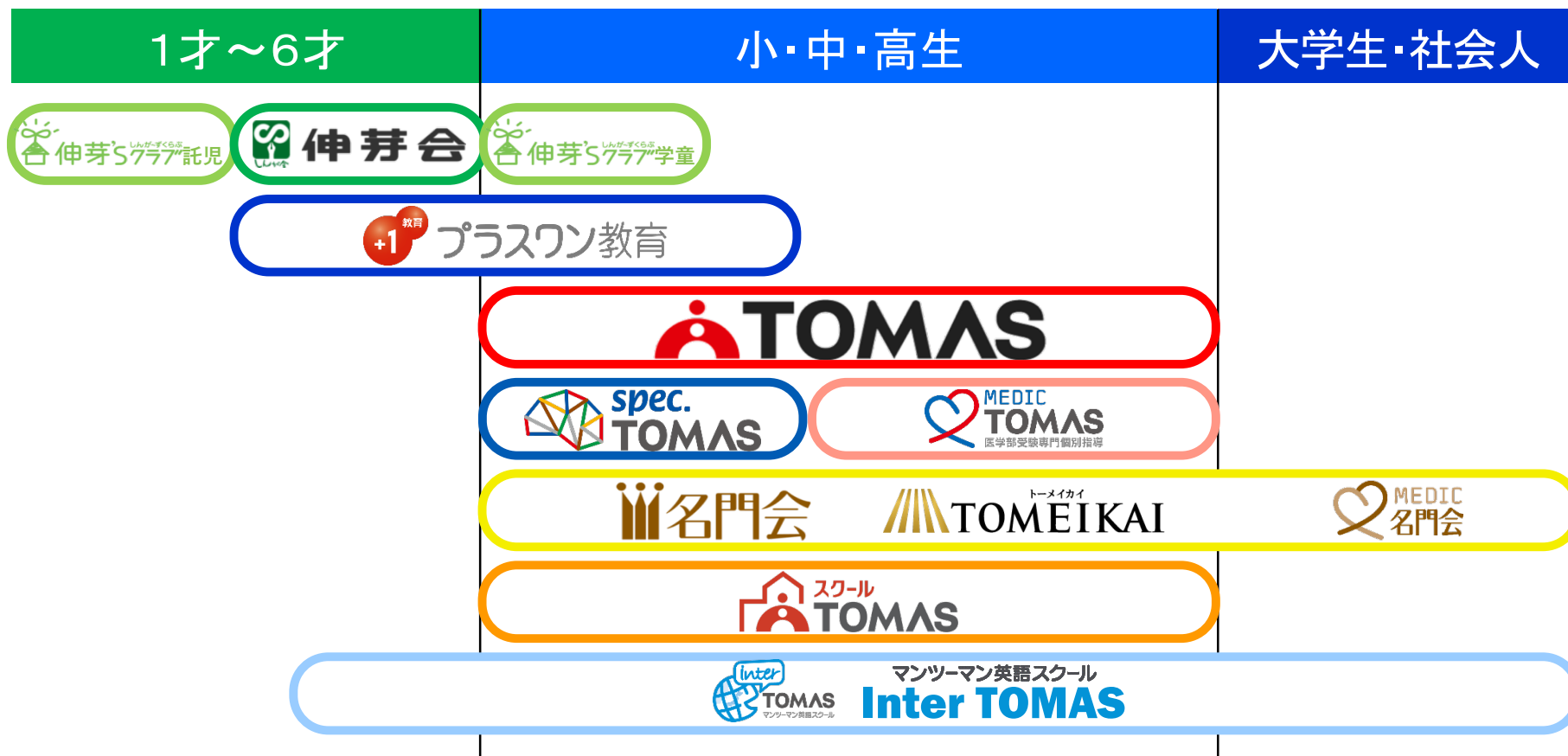
スクールTOMASと同じ
完全1対1の
個別指導ブース

いつでも質問できる
自習システム

～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

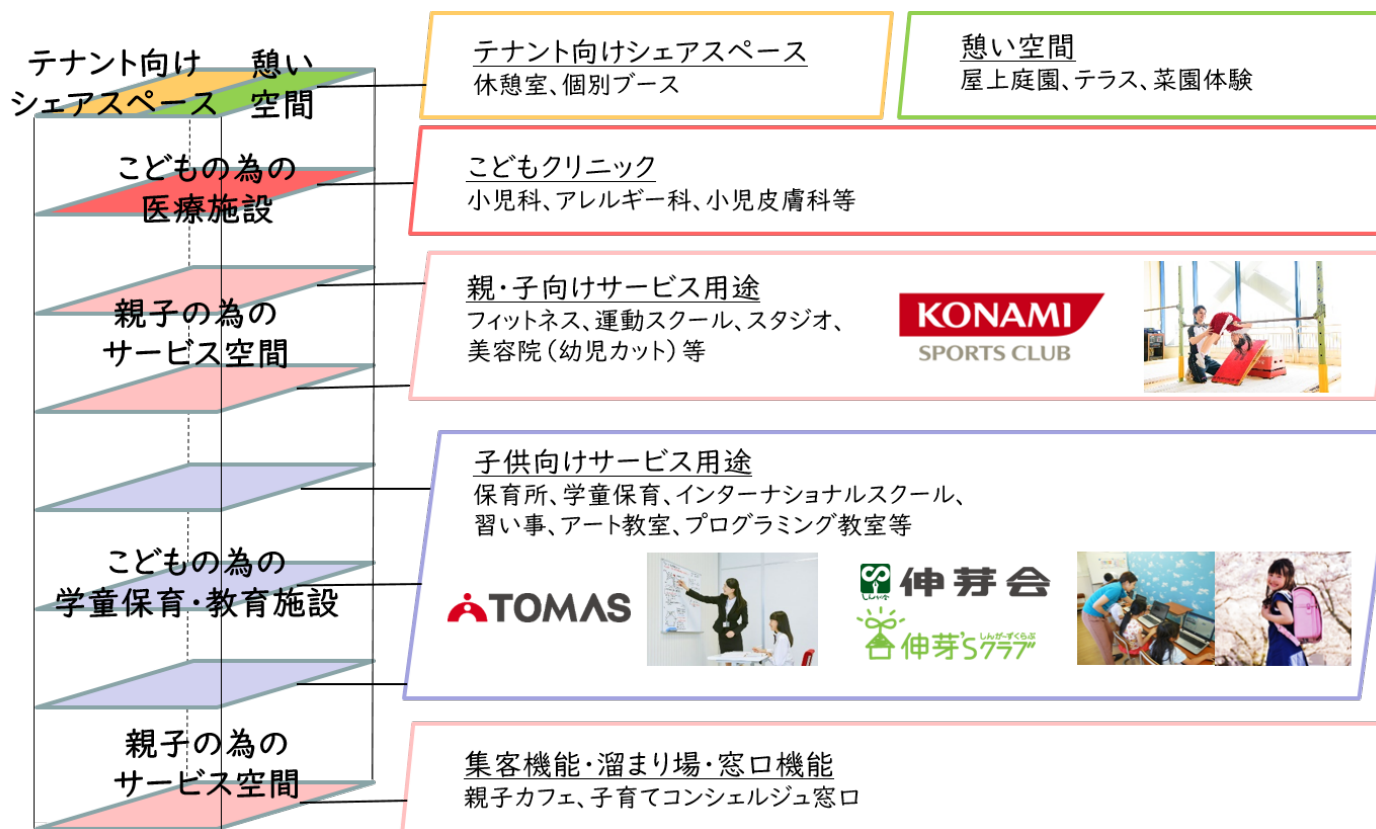
「インターTOMAS」で大学生、社会人へとつなげ将来的には生涯教育へ



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



「こどもでぽ-と」シリーズの展開

2025年春
開業予定

「(仮称)こどもでぽ-と 中野」

「(仮称)こどもでぽ-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
こどもでぽ-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**をコナミスポーツクラブ本店へ開校
満員のため2023年4月に増床

2023年4月 **西宮校**をコナミスポーツクラブ本店西宮アネックスへ開校

2024年4月 **武蔵小杉校**をコナミスポーツクラブ武蔵小杉へ開校

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

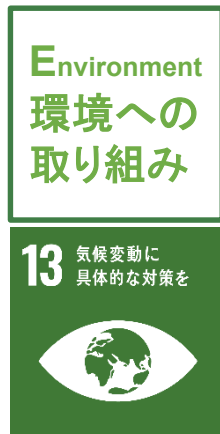
リソー教育グループの持続可能な社会に向けた取り組み

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





F I T太陽光発電エネルギーへ切替え

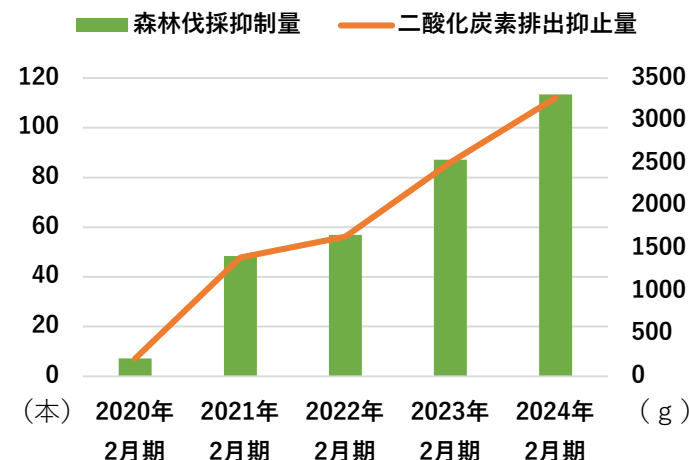
2023年7月より、本社ビルで使用する電力を「トラッキング付FIT非化石証書※」を活用したCO2排出量ゼロの実質再生可能エネルギー100%の電力に切替え

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、F I T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。



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5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。