

「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3四半期 決算説明資料



－ 目 次 －

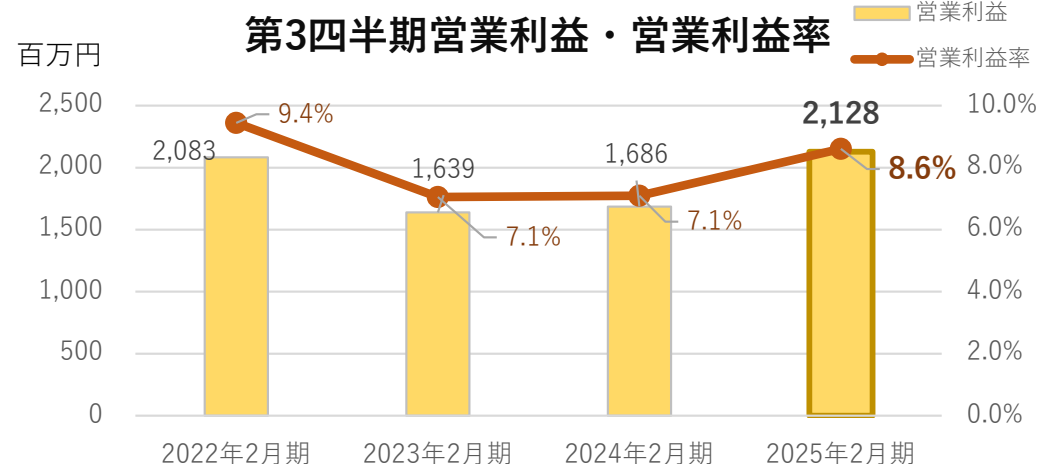
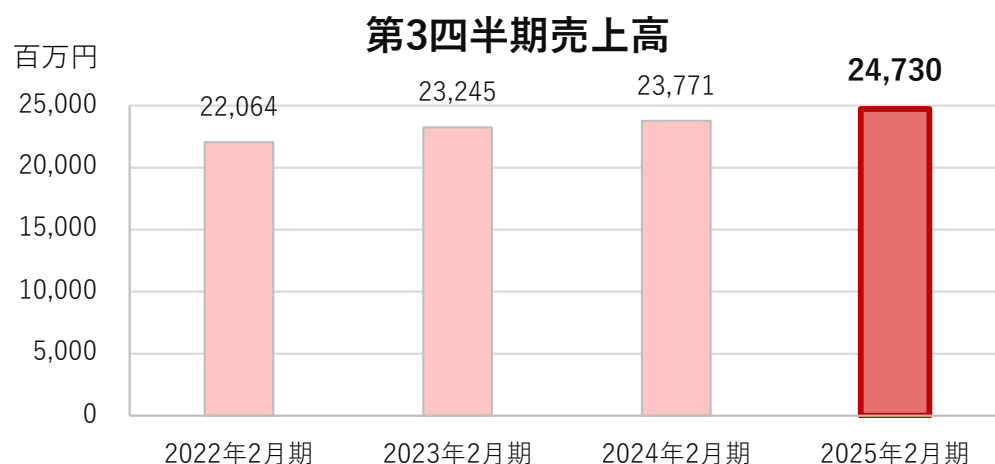
- 1 | 2025年2月期第3四半期実績、
中期経営計画、株主還元策 (P 3－ P 8)
- 2 | 当社事業・各セグメントについての説明 (P 10－ P 23)
- 3 | 今後の展開・展望 (P 25 － P 28)
- 4 | (参考資料) リソー教育グループ概要 (P 30 － P 48)
- 5 | (参考資料) 異業種との提携・新たな取り組み (P 50 － P 55)
- 6 | (参考資料) サステナビリティ (P 57 － P 61)

1 | 2025年2月期第3四半期 実績 中期経営計画・株主還元策

(1) 2025年2月期 第3四半期 実績 (2024年3月~2024年11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
2024年2月期 第3四半期	23,771	+2.3%	1,686	+2.9%	1,707	+1.9%	1,195	+15.8%
2025年2月期 第3四半期	24,730	+4.0%	2,128	+26.2%	2,128	+24.6%	1,345	+12.6%



（２）実績の背景について ― 売上高・利益 ―

売上高 24,730百万円 前期比 +959百万円（+4.0％）

- ・ 主に学習塾事業、学校内個別指導事業が好調に推移

学習塾事業 12,736百万円 （前期比 +5.7％）

学校内個別指導事業 2,587百万円 （前期比 +19.0％）

 **TOMAS** で生徒数が前年同月比+3.5％

 **スクールTOMAS** で個別指導の受講者数が前年同月比+16.3％

営業利益 2,128百万円 前期比 +442百万円（+26.2％）

- ・ 売上高の増加に加え、広告宣伝費など費用の戦略的な見直しにより前期を上回って推移

第３四半期において過去最高の売上高・営業利益に

中期経営計画について

2024年4月8日発表

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

※「こどもでぱーと」は加味しておりません

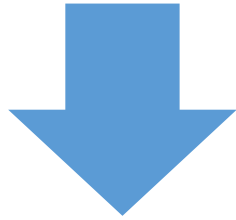
中期経営計画について

- ・ 売上高増による年平均成長率 5 % を目指す
- ・ 優秀な講師、社員の採用、定着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
- ・ パンデミックや自然災害など非常時に備え一定の自己資本を確保



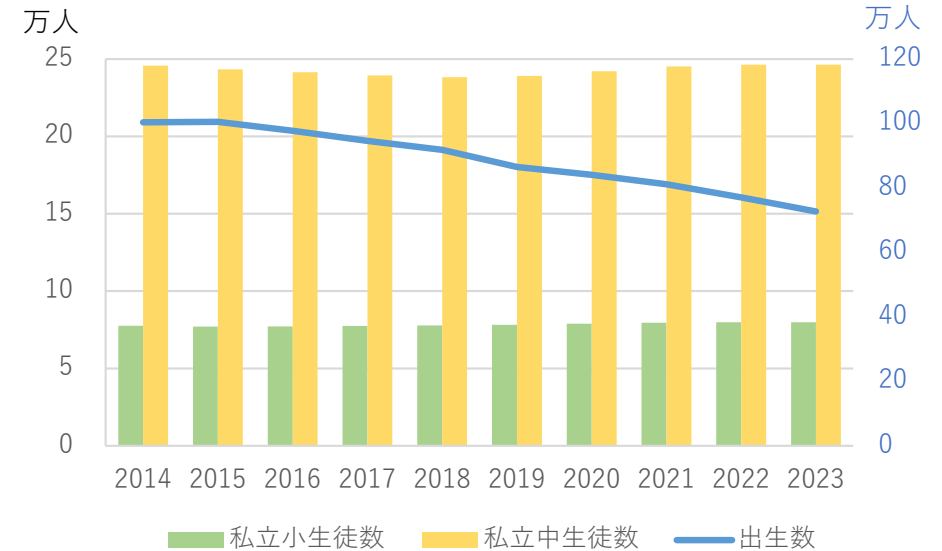
中長期の見通しについて

- ・ 少子化の中、首都圏での小学校・中学校受験者数、受験率は増加傾向
- ・ 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）の成長に加え
異業種との提携等による横軸（新規事業）の拡大に
より継続的な成長を目指す

- こどもでぱーと
- コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー
- ハグカムとの提携 など



こどもでぱーとイメージ図

(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%	19.0%
2025年2月期（予）	10円	90.3%	13.5%

2 | 当社事業・各セグメントについてのご説明

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



双方型オンライン個別指導



人格情操合宿 教育事業

体験学習ツアー



体操教室



サッカー学校 TOMAS Soccer

幼児教育事業

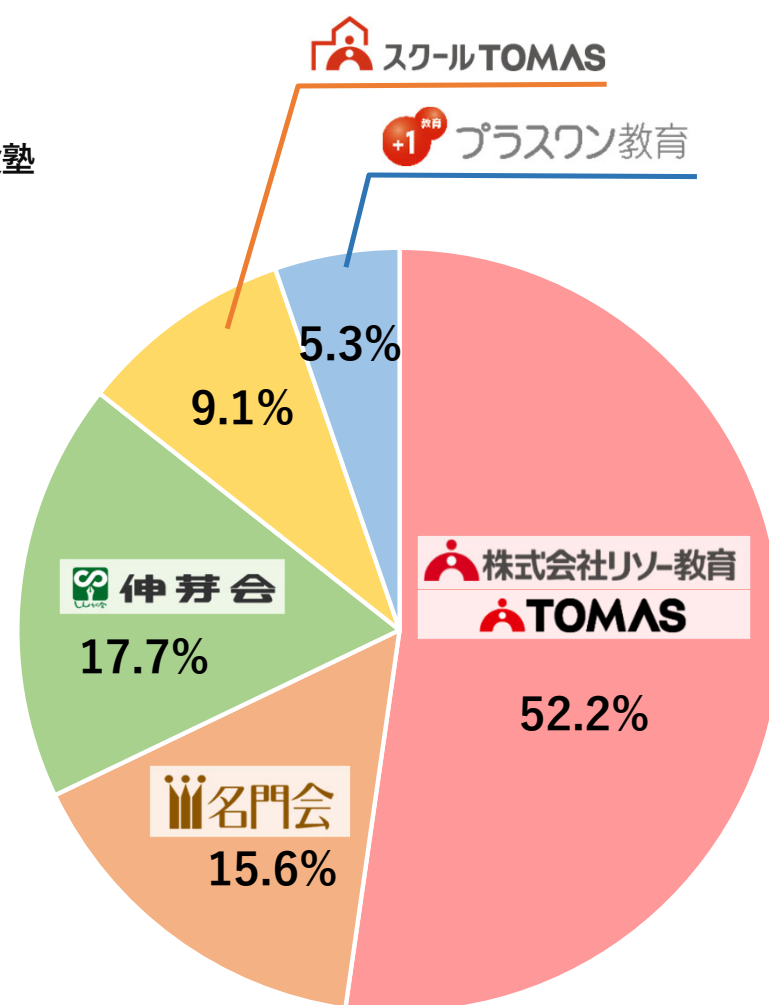
名門小学校・幼稚園受験塾



受験対応型託児



受験対応型学童

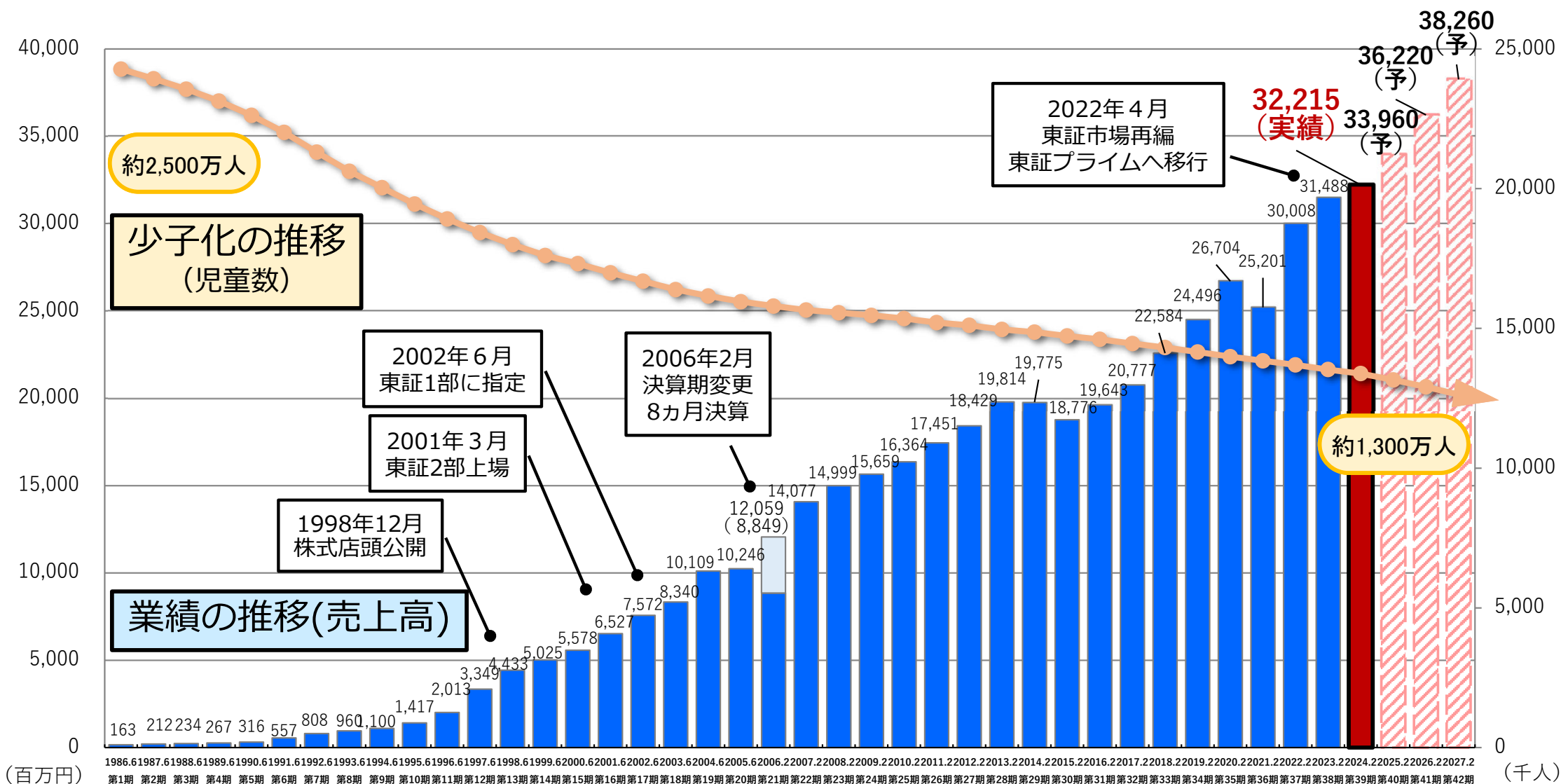


【2024年2月期 売上構成比】

※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

－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＞

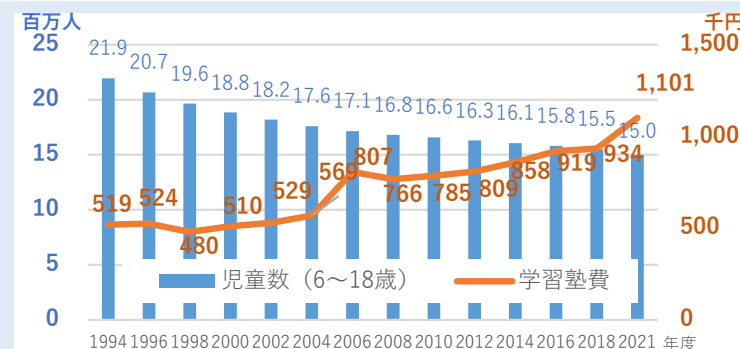


学習塾業界を取り巻く環境

出典) 以下資料を基に当社作成
 児童数：厚生労働省「人口動態総覧の年次推移」6歳～18歳
 学習塾費：文部科学省「子どもの学習費調査」
 首都圏私立中学校受験者数：森上教育研究所「入試状況はどう変化したか」

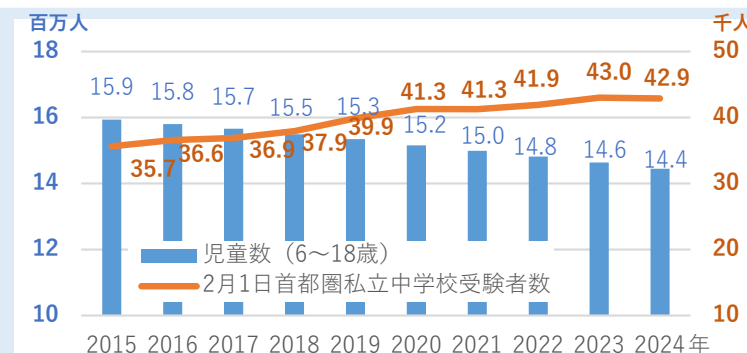
出生数が70万人を切る
 少子化の進行

・子ども一人当たりの
 教育費が増加



大学入試の多様化
 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

・より安心で確実な
 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
 生徒の個性に対応した
 サービス提供で
 創業以来成長



学習塾事業 — 事業内容 —



【特徴】完全1対1の進学個別指導

- ・生徒の進度・個性に合わせた**百人百様の合格逆算カリキュラム**で夢の志望校合格へ
- ・完全1対1の個別指導だから**高い合格実績を実現**

【特徴】それぞれのプロフェッショナル

（教務社員）保護者への学習進捗共有、学習のお悩み相談
講師との指導内容、進捗の共有
生徒の学習進捗確認、学習のお悩み相談

（講師）学習塾・講師の使命についてや当社の理念など
しっかりと研修を受けた講師が指導

（新規入会担当）生徒募集業務を担当
教務社員は安心して保護者とのコミュニケーションに専念

学習塾事業 ― 第3四半期実績 ―

(単位：百万円)

	2023年2月期		2024年2月期		2025年2月期	
	第3四半期	前期比較	第3四半期	前期比較	第3四半期	前期比較
売上高	11,829	+4.6%	12,049	+1.9%	12,736	+5.7%
営業利益	466	△48	219	△247	560	+340

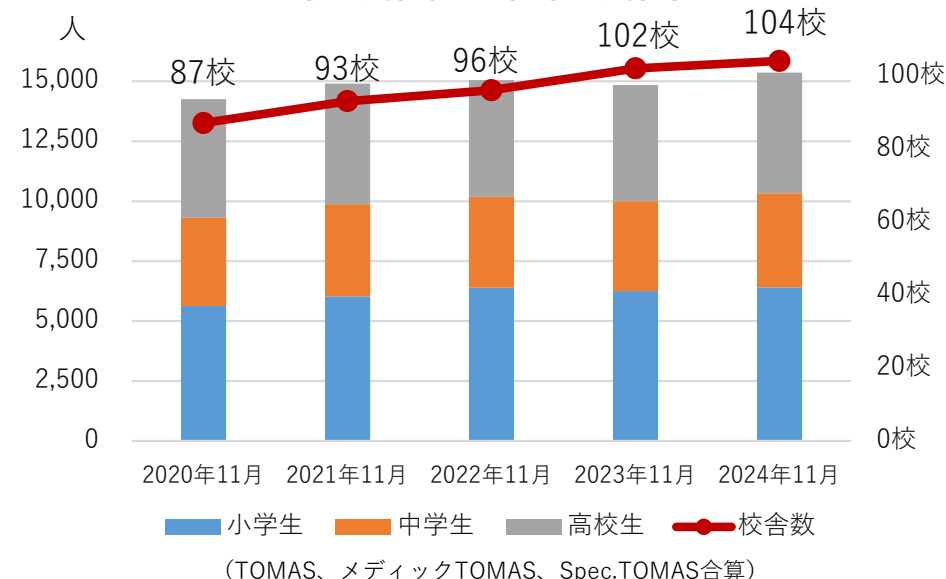
【生徒数】

- ・ TOMASの生徒数が
前年同月比 +3.5%と好調に推移

【その他】

- ・ 第2四半期までの講習会受講数が
順調に推移

生徒数推移・校舎数推移



学習塾事業 — 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）
Q3 :	//	リニューアル	2校（志木校・府中校）
Q4 :	//	新規開校	1校（市が尾校）



【特徴】 社会人プロ講師へのこだわり

- ・ 名門会の講師は指導経験・実績が豊富なプロの社会人講師
- ・ 5,000人以上の登録講師で生徒の個性に合わせて指導
- ・ 定期的な研修、勉強会で指導の質を常に向上



【特徴】 志望校合格から逆算した、個人別カリキュラム

- ・ 夢の志望校から逆算した「個人別カリキュラム」で指導
- ・ 進捗状況に合わせてカリキュラムを見直し志望校合格へ導く
- ・ 指導の結果＝高い合格実績（特に医学部への合格実績が高い）

【特徴】 教務担任が合格へのマネジメント

- ・ 教務担任が志望校合格へ総合マネジメント
- ・ 学習バランスやカリキュラムのチェック、保護者との情報共有などあらゆる支援を専門的にこなす

家庭教師派遣教育事業 — 第3四半期実績 —

(単位：百万円)

	2023年2月期		2024年2月期		2025年2月期	
	第3四半期	前期比較	第3四半期	前期比較	第3四半期	前期比較
売上高	3,692	△18	3,664	△27	3,588	△76
営業利益	125	△18	248	+123	187	△61

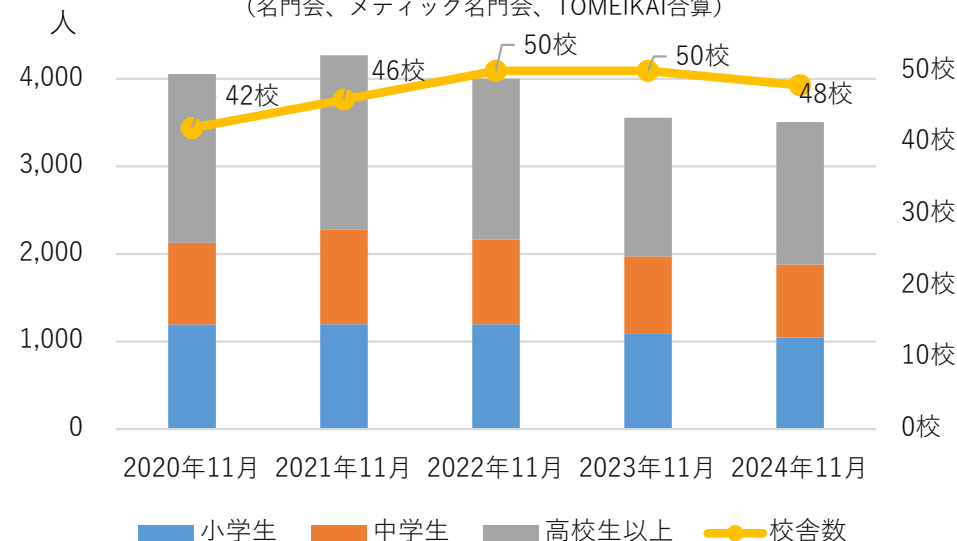
【開校状況】

2025年2月期 開校なし



生徒数推移・校舎数推移

(名門会、メディック名門会、TOMEIKAI合算)



家庭教師派遣教育事業 — 実績の背景 —

【要因】

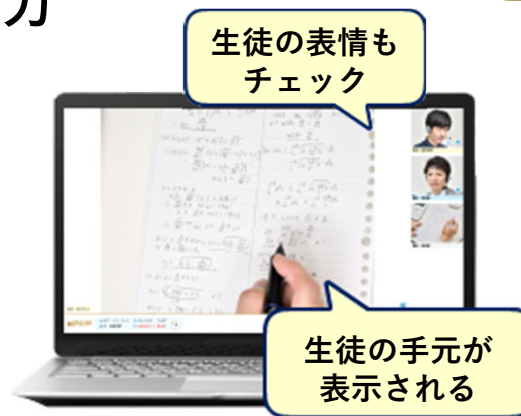
- ・ 2024年2月期に名門会の不採算校を統廃合
- ・ TOMEIKAI 2校を閉鎖

【対応】

- ・ 教務力の強化（退会抑制）
- ・ 今後、展開エリアを大都市圏へ集中
- ・ **名門会Online**の生徒数が増加
前年同月比+9.3%
国内外で需要増加 → 拡大へ注力

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
→ 夢の志望校合格へ誘う



幼児教育事業 — 事業内容 —



【特徴】 名門小学校・幼稚園受験のパイオニア

- ・ 1956年創立以来、日本における民間幼児教育の基盤を支える
- ・ 生徒一人ひとりの発達に応じた個人別合格プログラムで名門小学校・幼稚園へ合格者を多数輩出



【特徴】 蓄積されたノウハウ・入試情報

- ・ 創立以来蓄積されたノウハウ・入試情報で入試問題集や各種教材を出版
- ・ 精度の高さに定評

【特徴】 受験者数 全国最大級のオープン模試

- ・ 過去の入試分析情報をもとに、最新の入試動向を予測して作成
- ・ 累積100万人以上が受験の全国最大級の「伸芽会オープン模試」を開催

幼児教育事業 ― 第3四半期実績 ―

(単位：百万円)

	2023年2月期		2024年2月期		2025年2月期	
	第3四半期	前期比較	第3四半期	前期比較	第3四半期	前期比較
売上高	4,656	△209	4,581	△75	4,586	+5
営業利益	860	△373	691	△168	616	△74

【開校状況】

Q1：  新規開校 1校（武蔵小杉校）
 リニューアル 1教室（吉祥寺教室）
 リニューアル 1校（吉祥寺校）

Q2： —


22教室


8校


22校



幼児教育事業 — 実績の背景 —

- ・ 伸芽会受験局の生徒数は減少したものの伸芽'Sクラブ学童は好調
- ・ 伸芽会受験局での値上げ効果により売上高増加

【対応】

- ・ 計画的な個別面談の徹底による退会防止

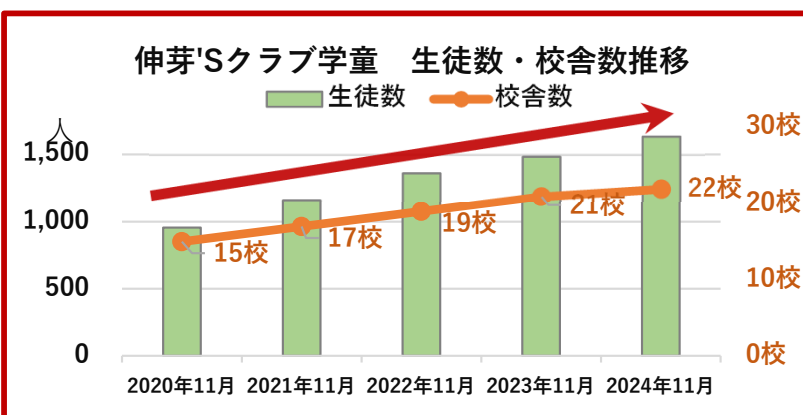
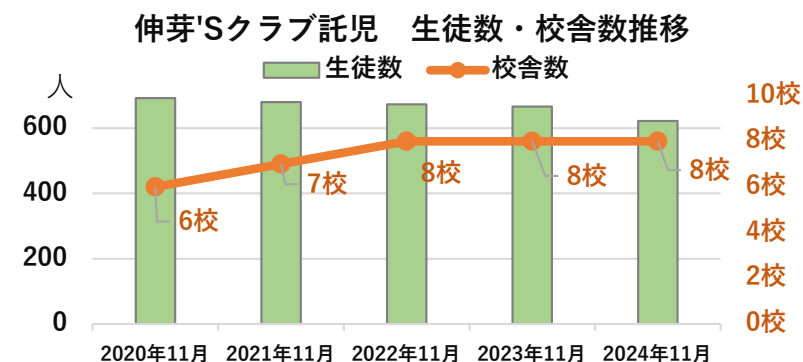
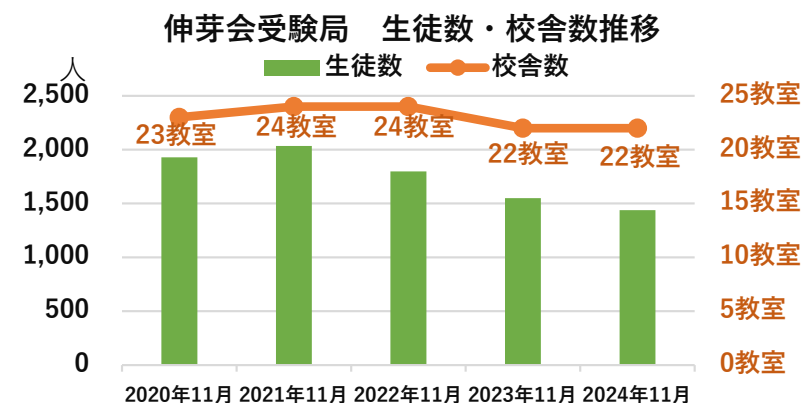
- ・ 営業力強化



生徒数増加へ

- ・ 2025年よりこどもでぱーとの展開
教室数増により生徒数増へ

- ・ 株式会社ハグカムとの提携での
それぞれの顧客に提供するサービスの
相互支援により、顧客の新規獲得、
顧客のモチベーション向上、LTV向上へ

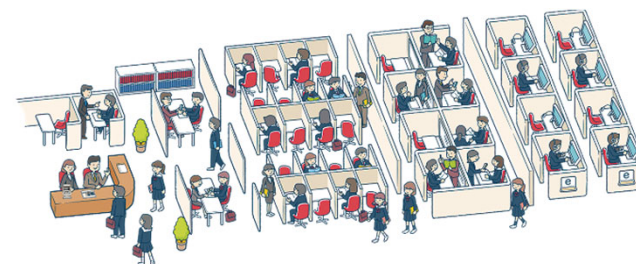


学校内個別指導事業 — 事業内容 —



学校からの要望で誕生

- ・ 少子化で生徒募集に苦慮する学校からの要望で誕生
- ・ 学校（集団指導）の中にTOMAS（個別指導）を開設



TOMASのノウハウで学校内で個別指導

- ・ 学校の中にTOMASと同じ個別指導ブースを設置
- ・ 「TOMAS」の進学個別指導ノウハウで学校の進学実績向上に貢献

学校の働き方改革へ貢献

- ・ 学校、保護者と連携して放課後学習を徹底フォロー
- ・ 学校の教師の長時間労働問題を解決する一つ的手段として貢献

学校内個別指導事業 ― 第3四半期実績 ―

(単位：百万円)

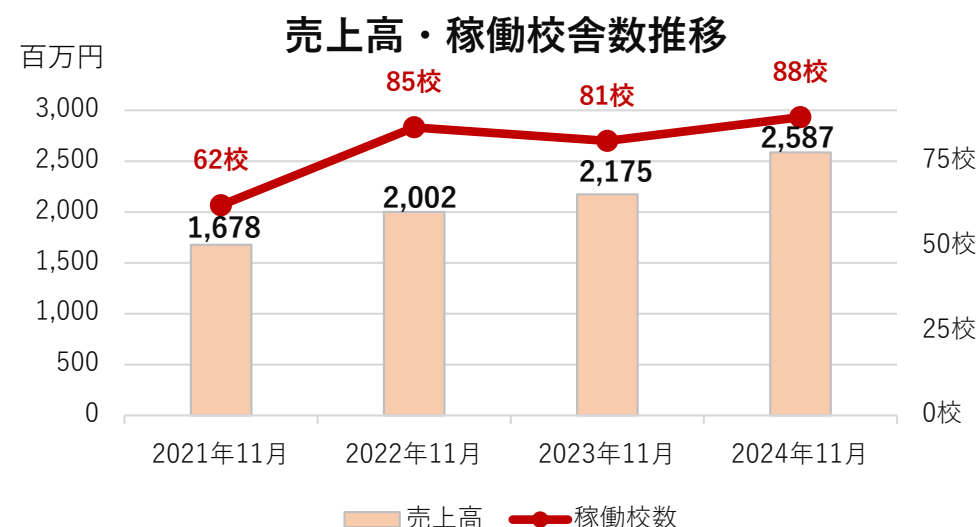
	2023年2月期		2024年2月期		2025年2月期	
	第3四半期	前期比較	第3四半期	前期比較	第3四半期	前期比較
売上高	1,905	+28.6%	2,174	+14.1%	2,587	+19.0%
営業利益	△8	+12	205	+214	399	+193

【開校状況】

2024年11月末時点稼働校数 **88校**
(前年同月比 + 7校)

【その他】

- ・ 個別指導受講者数が増加
(前年同月比+16.3%)



3 | 今後の展開・展望

「こどもでぱ-と」シリーズの展開

2025年4月
開業

こどもでぱ-と 中野

9階建ての5・6階に **TOMAS**

3階に **伸芽'sクラブ** 学童 が入居

そのほかコナミスポーツや親子カフェ、こどもクリニック、
こども向けの習い事などが入居

こどもでぱ-と たまプラーザ

伸芽会の全ブランドが入居

1歳から **伸芽'sクラブ** 託児 小学校受験で **伸芽会**

伸芽'sクラブ 学童 から **TOMAS** へ



「こどもでぱ-と」シリーズの展開

2027年
開業（予定）

こどもでぱ-と 渋谷
Kodomo Depart

HULIC ヒューリック株式会社 が開発を進める「MITAKE Link Park」（仮称）へ

こどもでぱ-と 渋谷を開設（予定）
Kodomo Depart

伸芽会の全ブランドが入居

1歳から 伸芽'sクラブ 託児、小学校受験で 伸芽会
伸芽'sクラブ 学童 から TOMAS へ

【その他】

中野、たまプラーザ、渋谷と合わせて
計6物件が具体化（進行中）



イメージ図

ハグカムとの資本業務提携を締結

3歳から始められるオンライン英会話スクール
「GLOBAL CROWN」を提供する(株)ハグカムと
2024年12月20日に資本業務提携を締結
当社がハグカム株式の16.1%を保有することに合意

伸芽'Sクラブ学童の英会話（オプション）の補強
英会話の日に教室へ通えない生徒さんにも
オンラインで英会話のサービスを提供

将来的に共同でサービスの開発、改善し、
オンラインによる伸芽会のオリジナルメソッドの
全国展開で事業拡大を図る



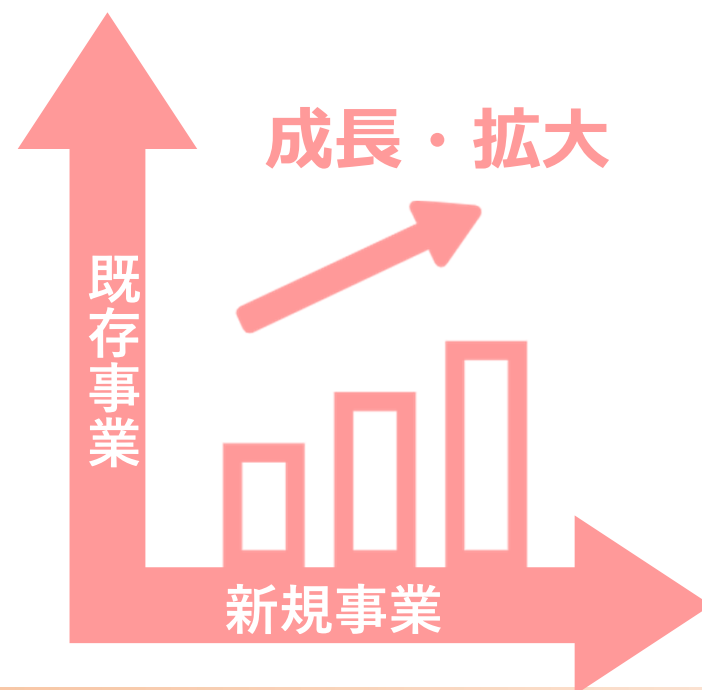
今後の展望

既存事業（当社本来の事業）の成長



新規事業（異業種との提携）による成長

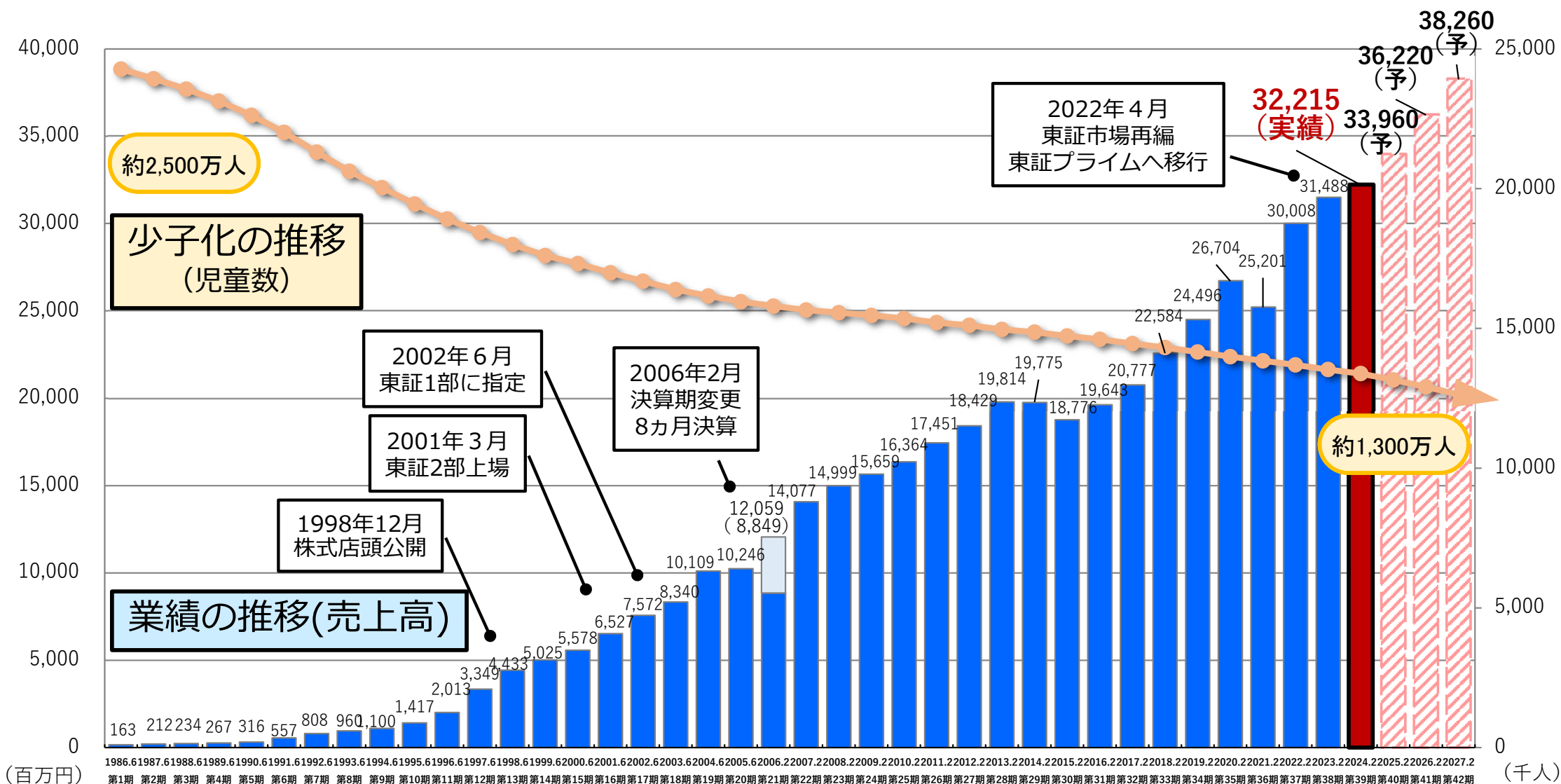
継続的な成長・拡大へ



4 | （参考資料）リソー教育グループ概要

－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＞



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



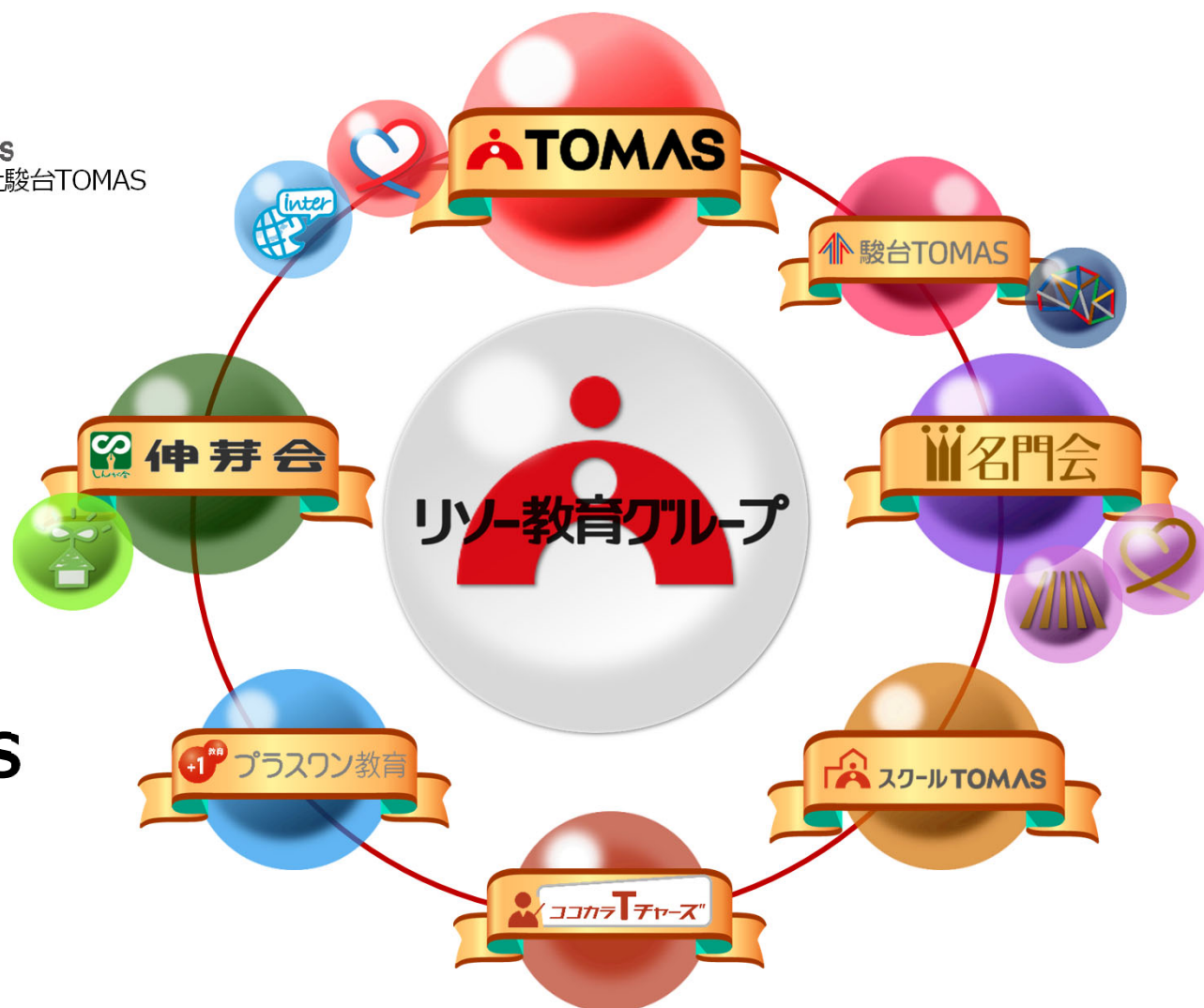
【学校内個別指導事業】

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

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



双方型オンライン個別指導



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



幼児教育事業

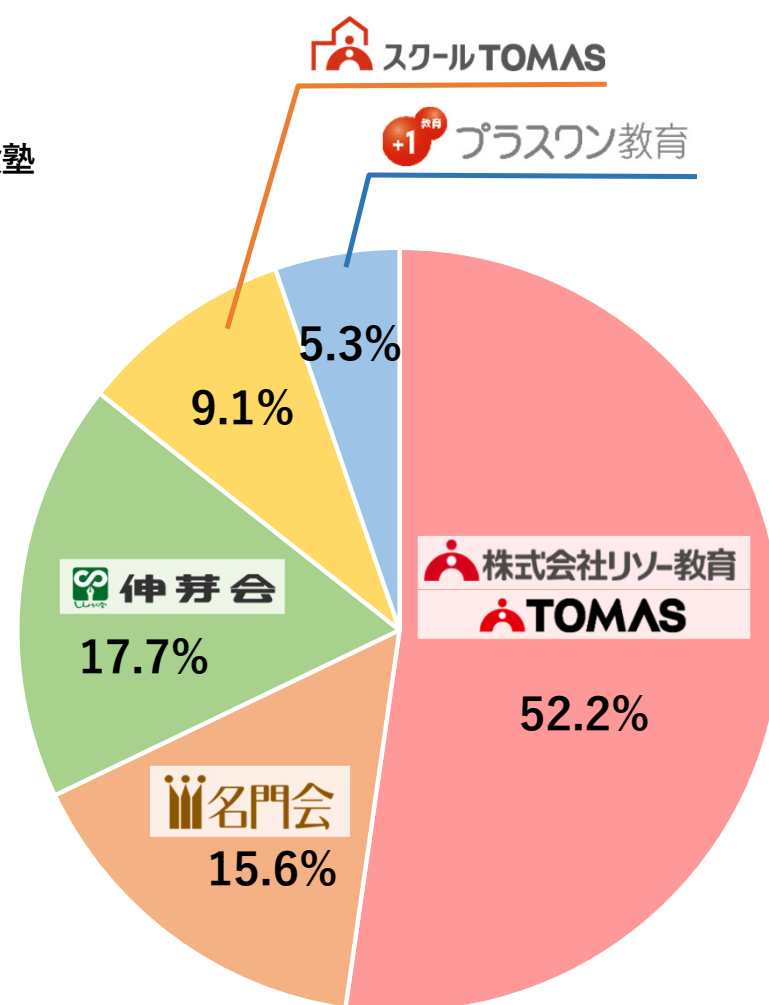
名門小学校・幼稚園受験塾



長時間英才型託児



長時間英才型学童



【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

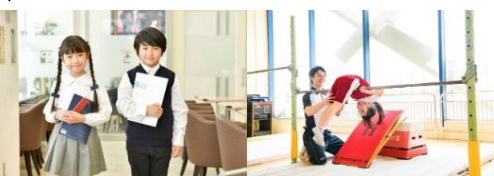


リソー教育グループのあゆみ

できごと	年	当社のあゆみ
東日本大震災が発生	2011年	伸芽会が受験対応型託児「伸芽'Sクラブ託児」 受験対応型学童保育「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



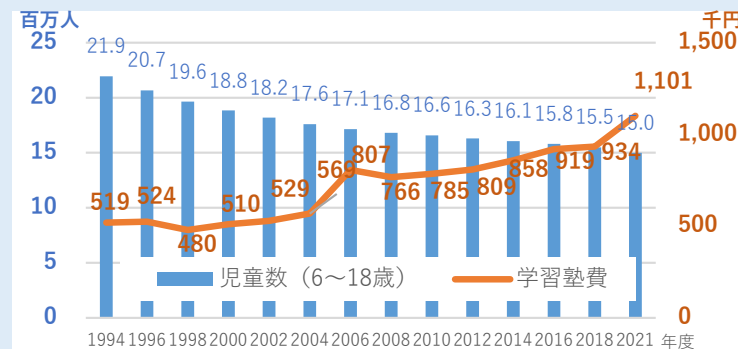
リソー教育グループのあゆみ

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 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

学習塾業界を取り巻く環境

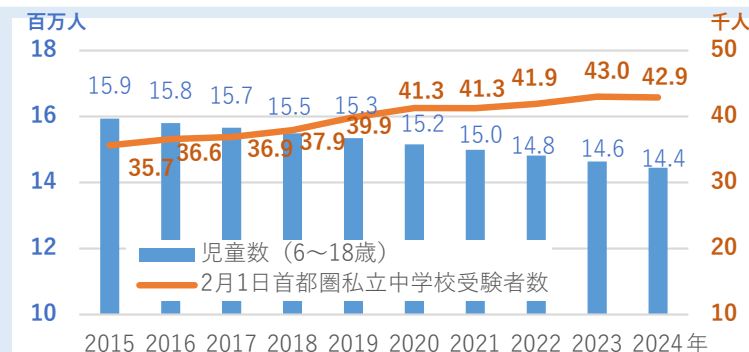
出生数が80万人を切る
少子化の進行

- ・ 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

- ・ より安心で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
生徒の個性に対応した
サービス提供で
創業以来成長



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

 **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！



お医者さんが患者さんを
一人ひとり診察するように





○完全1対1の進学個別指導塾

※一般的に個別指導塾は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

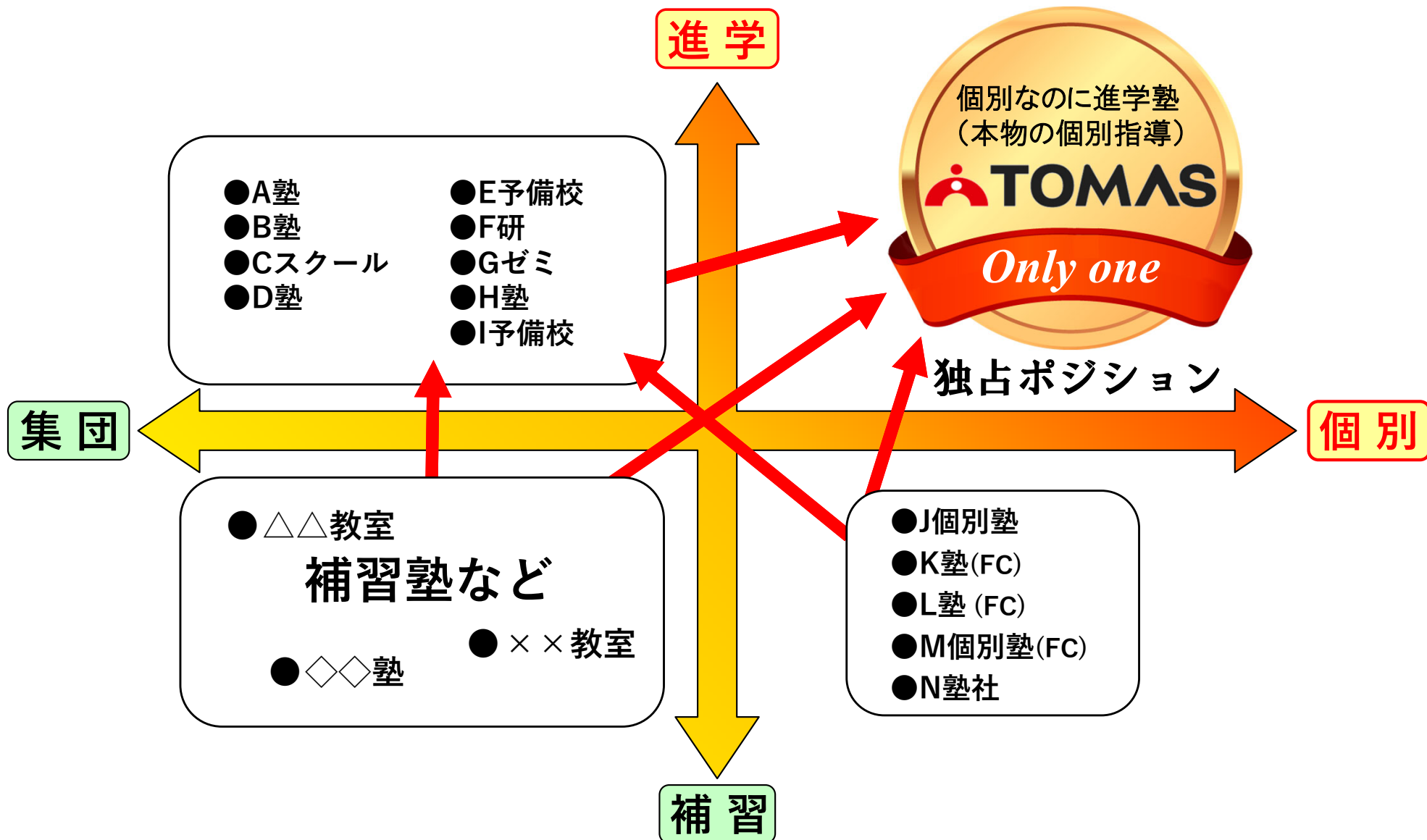
○個別指導で高い合格実績を実現

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

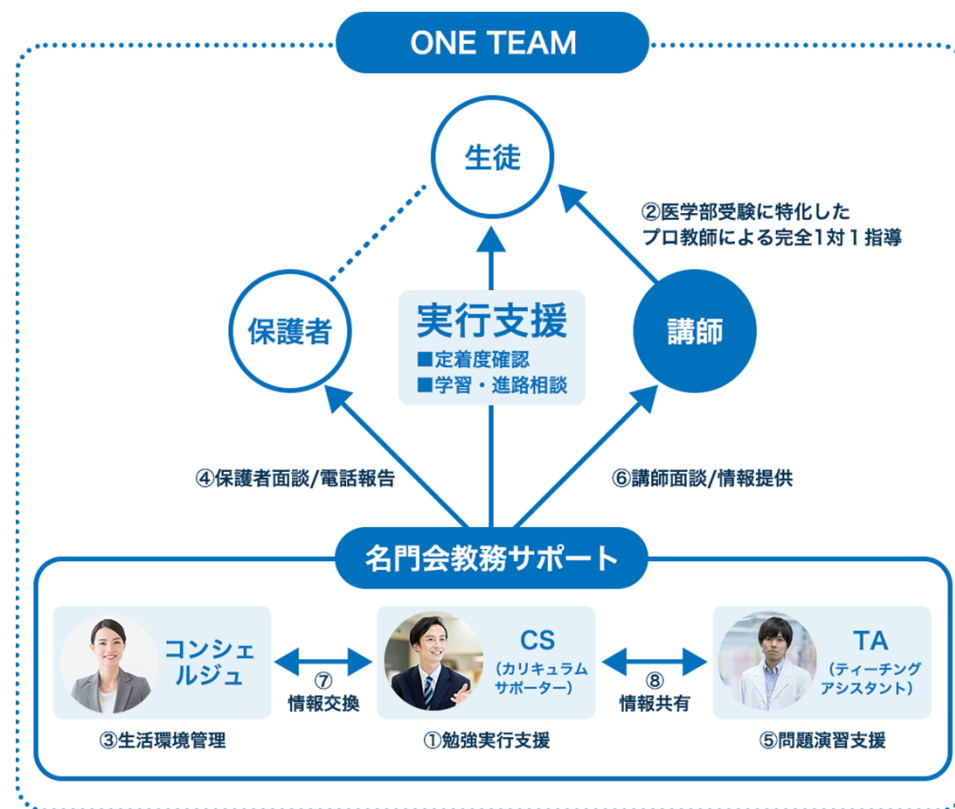
完全1対1個別指導の医学部受験専門予備校 MEDIC名門会

 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

「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

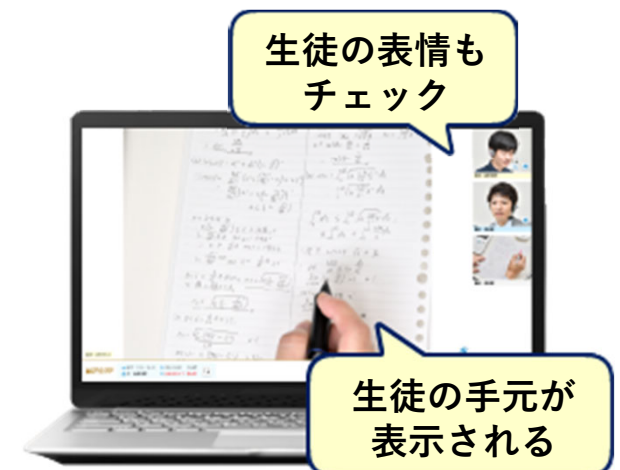


社会人プロ講師コース

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





幼児教育のパイオニア 伸芽会 のノウハウで 受験準備をお手伝い

- 「お受験」対応型 長時間託児
- 仕事と育児の両立を望む
ワーキングペアレンツを支援

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



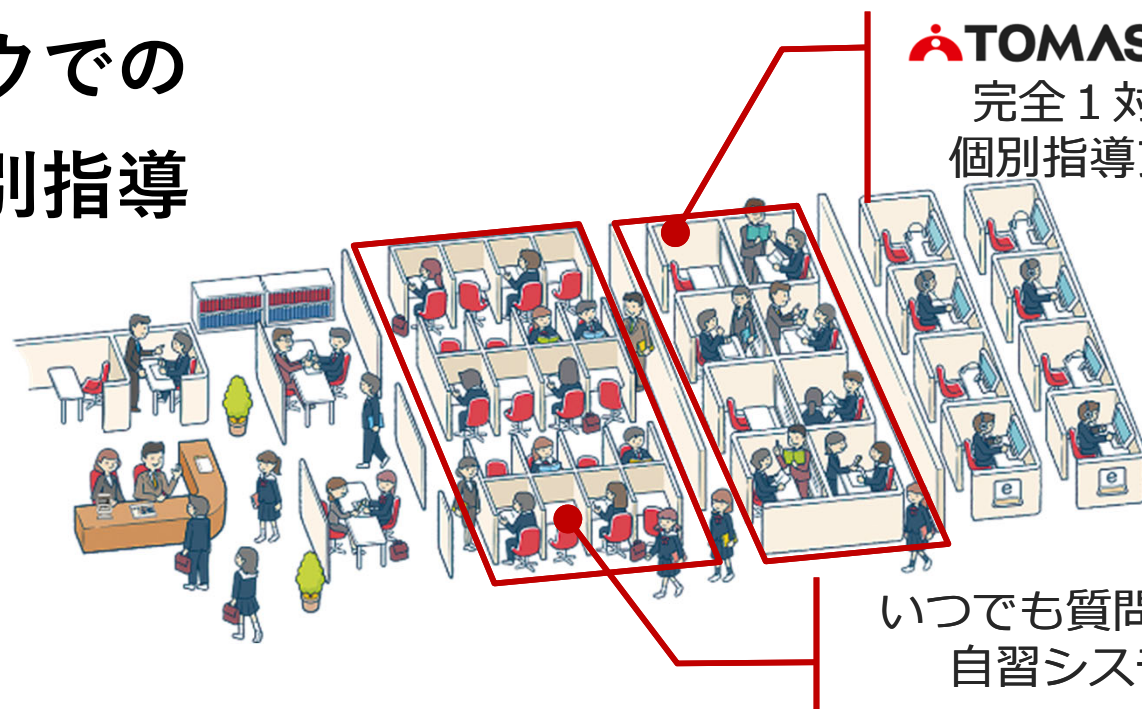
【ブライتكッズアカデミー（英語）】



【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

○ 2024年11月末時点
稼働校数88校



 **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

学校内でも
オンラインでも

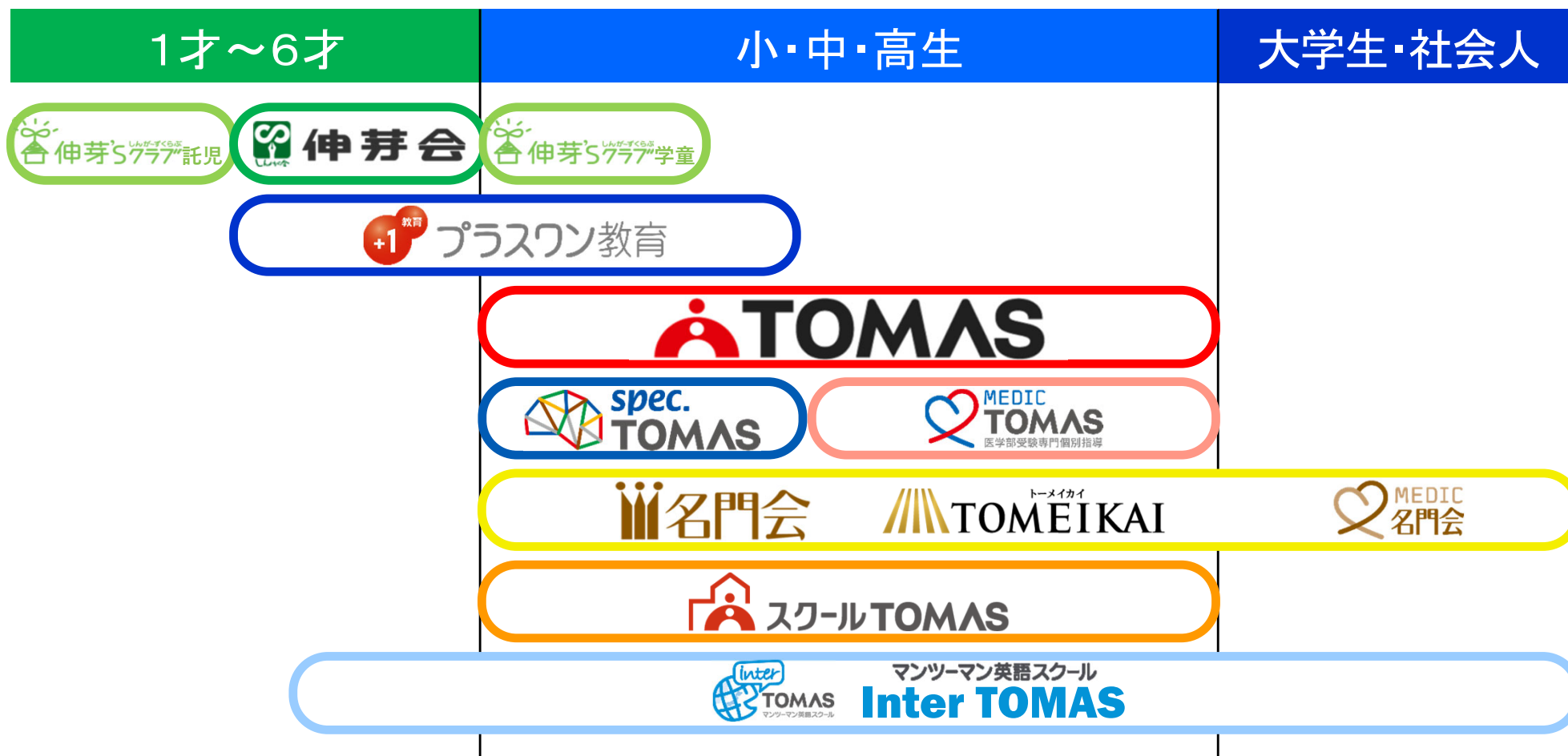
○生徒一人ひとりの個人差に合わせ学びをサポート
＝学校の進学実績サポート

○学校の先生の過重労働問題も解消

～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) 業種との提携・新たな取り組み

ヒューリックとの提携強化

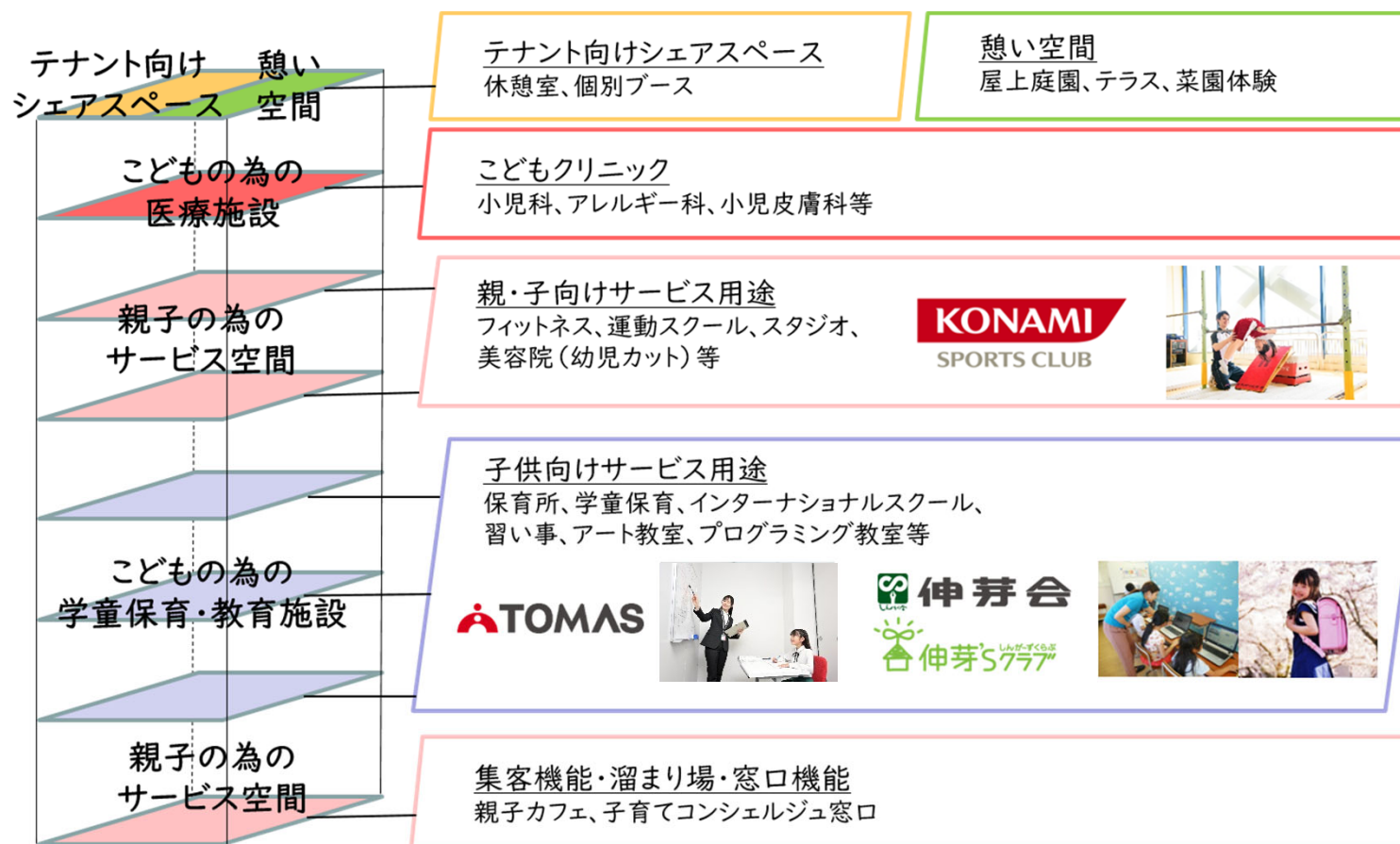
2020年 9 月	当社・ヒューリック・ コナミスポーツの3社間で 業務提携	こども向けサービスを ワンストップで提供する 教育特化型ビル「こどもでぱーと」 の共同開発へ
	ヒューリックと資本業務提携 (保有割合5.0%)	
2021年10月	ヒューリックとの 資本業務提携強化 (保有割合20.66%)	持分法適用関連会社化
2024年 5 月	公開買付・第三者割当増資 (保有割合51.0%)	ヒューリックとのさらなる関係強化



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**

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





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



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)

高校生を対象とした大学進学指導サービス 「駿台Diverse」の導入

駿台のICTやビッグデータを最大限に活用しながらインプットとアウトプットをバランスよく学習する方式で、進路指導データや模擬試験など大学受験に必要な全てをパッケージ

導入により…

TOMASでカバーしていない科目も

受講可能に

→ 進学実績への貢献

その他、新規入会促進、退会抑制など

→ 生徒数増への貢献



MOPS 名門会Online パートナーシステム の展開

名門会Onlineシステムを全国の学習塾へ
名門会のノウハウで全国の学習塾をサポート

講師不足を
サポート



登録講師1,000名から
マッチング

合格実績を
サポート



独自システムで
ハイクオリティの指導

主要外科目も
サポート



各分野に精通した講師が
主要科目以外もサポート

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

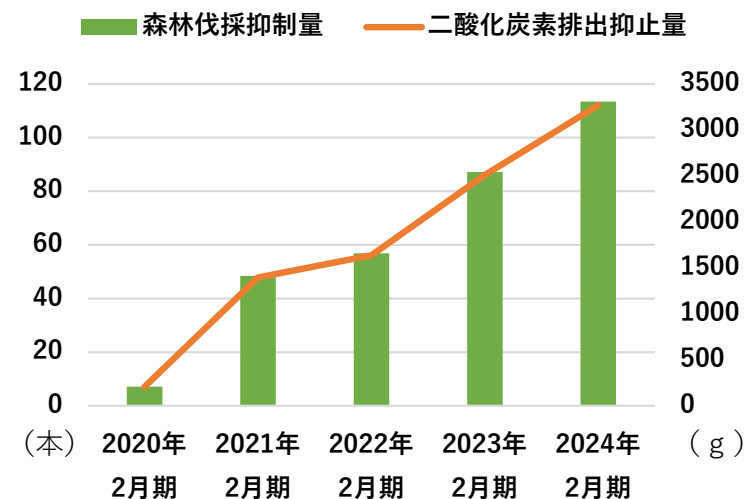
2023年7月より、本社ビルで使用する電力を「トラッキング付FIT非化石証書※」を活用したCO2排出量ゼロの実質再生可能エネルギー100%の電力に切替え

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



Governance ガバナンス

8 働きがいも
経済成長も

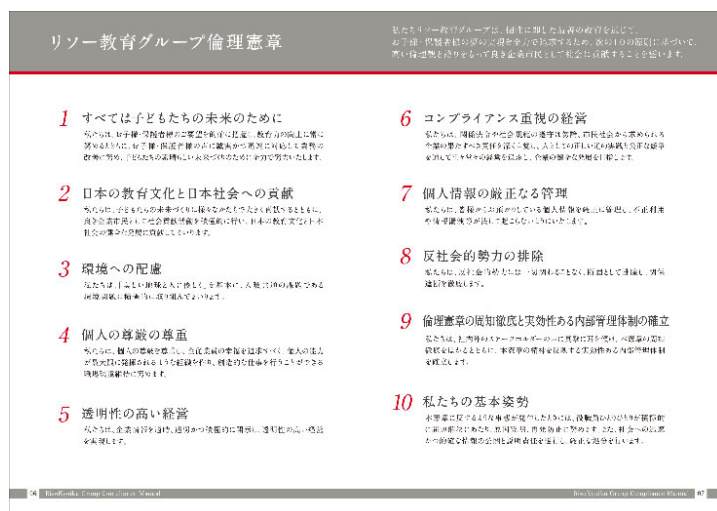


3 すべての人に
健康と福祉を

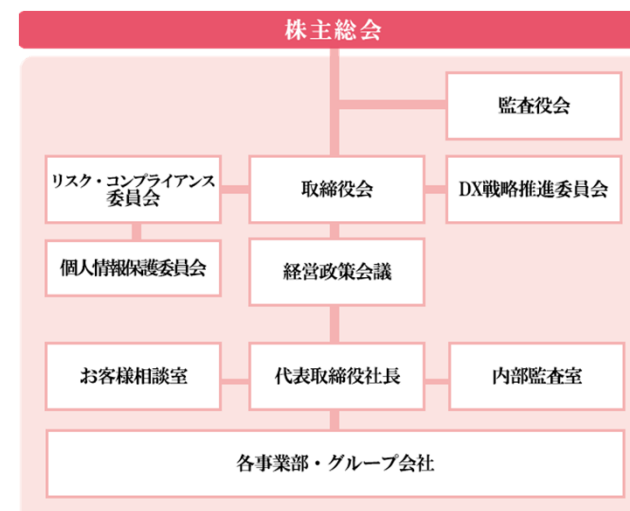


コンプライアンス管理体制

- ・ 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】



【リソー教育グループのコンプライアンス管理体制】

リソー教育グループは「人」が財産



ホーム 試験の要項 バス・スライド金庫 告知メール お問い合わせ

ログイン 検索 申込

投資ポイント****				
経産	新刊書	経路	従来ポイント	
後継制度2023	100%	新規(12月)	合併	***
内閣府経済政策に関する2023	100%	新規(12月)	合併	***
反社会的勢力2023	100%	新規(12月)	合併	***
SNSと情報リテラシー2023	100%	新規(12月)	合併	***
個人情報保護法2023	100%	新規(12月)	合併	***
インテリジェント取引2023	100%	新規(12月)	合併	***
プラットフォーム経済と労働2023	100%	新規(12月)	合併	***
電通「デジタル文化と未来」を不正行為2023	100%	新規(12月)	合併	***
ニューエネルギー市場の基盤2023	100%	新規(12月)	合併	***
アンパ・マサシンの基礎2023	100%	新規(12月)	合併	***
労働の基礎2023	100%	新規(12月)	合併	***
ヘルスマネジメント2023	100%	新規(12月)	合併	***



- 講 師

-  **リソー教育グループ** すべては子どもたちの**未来**のために |

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11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。