



株式会社リソー教育

2025年2月期第3四半期決算説明会

2025年1月16日

イベント概要

[企業名]	株式会社リソー教育
[企業 ID]	4714
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2025 年 2 月期第 3 四半期決算説明会
[決算期]	2025 年度 第 3 四半期
[日程]	2025 年 1 月 16 日
[ページ数]	30
[時間]	15:30 – 15:58 (合計：28 分、登壇：23 分、質疑応答：5 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 天坊 真彦 (以下、天坊) 取締役副社長 (CFO) 久米 正明 (以下、久米)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

天坊：皆様、こんにちは。リソー教育の天坊です。よろしくお願いいたします。

久米：リソー教育の久米です。よろしくお願いいたします。

天坊：定刻になりましたので、2025年2月期第3四半期決算説明会を開始いたします。今回は第3四半期ということもあり、オンラインでの決算説明会の開催とさせていただきました。皆様にはご不便をおかけすることもあるかもしれませんが、ご理解のほど何卒よろしくお願いいたします。

久米：本日もいつものように、資料をもとに、まず2025年2月期第3四半期の実績、中期経営計画、株主還元策についてご説明をさせていただきます。次に、今回は初めて参加される方が多いと聞いておりますので、当社事業、各セグメントの説明をいたします。

最後に、今年からいよいよ始まるこどもでぱーとの展開、今後の展望についてご説明した後、Q&A機能にてお送りいただきましたご質問へご回答いたします。説明中でもご質問をお送りいただけますので、よろしくお願いいたします。

それでは、天坊社長、よろしくお願いいたします。

サポート

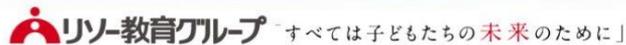
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



(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		中間純利益	
		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%



3

天坊：ありがとうございます。それでは、早速ではありますが、先週1月10日に発表させていただきました、当期、2025年2月期第3四半期の実績についてご説明いたします。

売上高ですけれども、売上高は前期比4%増の247億3,000万円、営業利益は前期比26.2%増の21億2,800万円、経常利益は前期比24.6%増の21億2,800万円、当期純利益は前期比12.6%増の13億4,500万円となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



3

(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

続いて、当第3四半期の実績の背景につきましてご説明いたします。売上高は、主に学習塾事業の生徒数が前期比3.5%増加、そして学校内個別指導の個別指導受講者数が前期比16.3%増加するなど好調に推移したため、前期と比較して、金額にして9億5,900万円、率にして4.0%増加いたしました。

利益につきましては、売上高増に加えまして費用の戦略的な見直しにより、前期と比較して4億4,200万円、26.2%増加いたしました。

売上高、営業利益、経常利益、親会社に帰属する四半期純利益、全てにわたりまして第3四半期において過去最高の金額となりました。

中期経営計画について

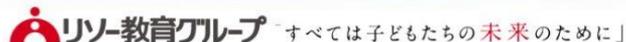
2024年4月8日発表

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」は加味していません



5

続いて、昨年4月に新中期経営計画として発表しました、当期を初年度とした3カ年の中期経営計画について、これは前回と同様になりますけれどもご説明いたします。

初年度の当期予想は、売上高が339億6,000万円、営業利益が26億7,000万円、2年目である来期の計画は、売上高が362億2,000万円、営業利益は31億2,000万円、最終年、2027年2月期の計画は、売上高が382億6,000万円、営業利益は33億6,000万円です。

今年の春から、後ほどご説明するこどもでぱーとが開業しますが、数字がまだ読めないということもありまして、この中期経営計画には加味していません。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



5

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
- ・ 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



当中期経営計画では、売上高の増加により、年平均成長率5%を目指します。費用につきましては、優秀な講師、社員確保、定着のためベースアップを実施します。また、広告宣伝費など費用の見直しや最適化、効率化を図っていきます。

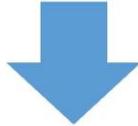
そして、以前では考えられなかったようなコロナですとか、大地震等の大きなリスクに備えるために、一定の自己資本の確保はしなければならないと考えていますが、それと同時に ROE10%以上の水準は維持してまいりたいと考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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



困り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



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

教育産業について必ず聞かれたり、ついて回ってくるのは少子化の問題です。昨年末に出生数 70 万人割れという見通しが発表されるなど、その流れには歯止めがかかっていないどころか、拍車がかかっている状況と言えます。

一部、一都三県での小学校受験、中学受験率が増加傾向にあるものの、今後も少子化が続く見込みですので、それも一過性のものであると考えないといけない状況です。そのような状況の中で、当社は少子化を前提とした差別化された商品での既存事業の成長に加え、異業種との提携による新規事業の拡大により継続的な成長を目指していきます。

続いて、株主還元策につきまして、副社長の久米よりご説明いたします。お願いします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

(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%

久米：配当方針は期初に発表しておりますように、配当性向50%以上を維持するということと、加えて、2桁の配当にはこだわっていききたいということで、今期10円の配当予想で、変更はございません。

このまま行きますと配当性向約90.3%、ROEは13.5%となります。先ほど社長からも申しましたように、ROE10%以上の水準は維持したいと考えております。今後とも株主還元策については、都度の営業成績を見ながら検討したいと思っておりますが、10円以上の配当についてはこだわっていききたいと思っております。

続いて、当社事業・各セグメントについて、社長の天坊よりご説明をさせていただきます。社長、お願いします。

天坊：今回は先ほども申し上げたとおり、初参加の機関投資家様が複数名いらっしゃると思います。事前アンケートでも当社の事業内容、ビジネスモデルについてもご興味をお寄せいただいておりますので、簡単ではありますが当社グループの概要、そして学習塾業界を取り巻く環境、各事業の説明とともに、第3四半期の実績についてもご説明させていただければと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

リソ-教育グループ 概要

学習塾事業

進学個別指導塾
TOMAS

医学部専門個別指導塾
MEDIC TOMAS

マンツーマン英会話
TOMAS

難関校専門個別指導塾※
spec. TOMAS

学校内個別指導事業

スクールTOMAS

家庭教師派遣教育事業

プロ家庭教師センター
名門会

全国版進学個別指導塾
TOMEIKAI

医学部受験専門個別指導
MEDIC 名門会

双方型オンライン個別指導
名門会 Online

人格情操合宿教育事業

体験学習ツアー **School Tour Ship**

体操教室 **TOMAS Gymnastics**

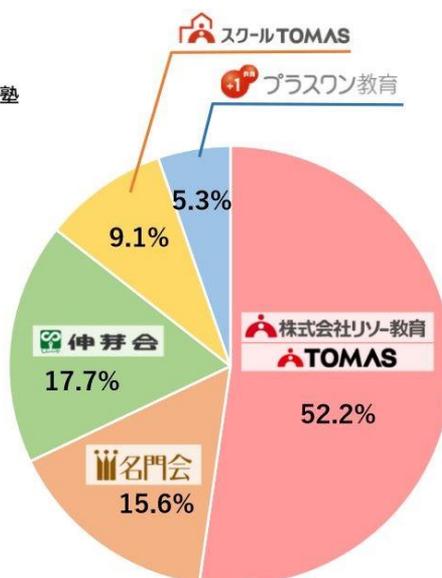
サッカースクール **TOMAS Soccer**

幼児教育事業

名門小学校・幼稚園受験塾
伸芽会

長時間英才型託児
伸芽のびがら 託児

長時間英才型学童
伸芽のびがら 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-教育グループ 「すべては子どもたちの未来のために」

10

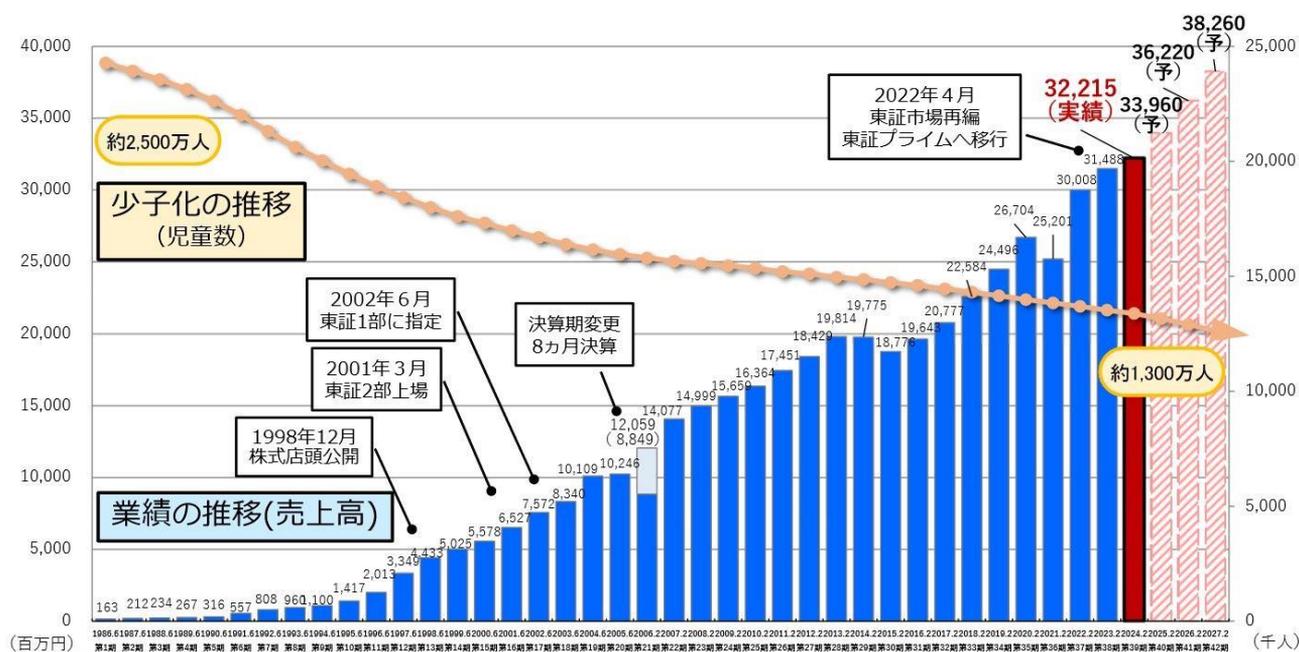
まず、当社グループの概要です。当社は学習塾事業、家庭教師派遣教育事業、幼児教育事業、学校内個別指導事業、人格情操合宿教育事業というセグメントで子どもの教育に関わる事業を展開しています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

－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＞



リソ教育グループ 「すべては子どもたちの未来のために」

当社は、1985年に創業以来、完全1対1の進学個別指導という差別化した商品で、少子化を追い風にして成長を続けてまいりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

学習塾業界を取り巻く環境

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
生徒の個性に対応した
サービス提供で
創業以来成長



学習塾を取り巻く環境につきましては、先ほどお話ししましたとおり、出生数が70万人を切るという少子化が進行しています。ただその分、1人のお子様にかかる教育費が増えていくという側面も一方ではあります。

また、大学入学共通テストにおいては、問題の質が変化していて、長文問題や思考力を問う問題が増加していることだったり、学校の設備、教育の質など、公教育へ保護者たちが不安を抱いているということで、受験の低年齢化、小学校受験だったり中学校受験が活発化しているという状況があります。

大学受験専門という古くからある予備校だったり、学習塾などでは、こういった点や大学の入試の早期化、大学の推薦入試、あるいは総合選抜の割合増によって受験が早期に終わってしまい、早期に生徒さんがお辞めになってしまう、卒塾してしまうという状況があり、経営にダメージを受けているという状況があります。

このような学習塾業界の環境の中、競争が激化し、業界再編も加速しています。こうした中では、より安心して確実な教育サービスへのニーズには差別化された商品が必要ということになります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

当社は、生徒の個性に対応した完全1対1の進学個別指導により、差別化された商品を提供していると考えています。

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

次に、各セグメントについてご説明します。学習塾事業では、完全1対1の進学個別指導塾TOMASを中心に、医学部専門個別指導塾のメディックTOMAS、マンツーマン英会話のインターTOMASを展開しています。当セグメントには、子会社の駿台TOMASが展開するSpec.TOMASというものも含まれています。

中核であるTOMASの特徴ですが、生徒の進度や個性に合わせた百人百様の合格逆算プログラムで夢の志望校合格へ導いております。完全1対1の個別指導なので、難関と言われる学校への合格を実現できるのが大きな特徴だと考えています。

他の塾だったり個別指導塾と異なるところは、1対1の質の高い個別指導ということだけでなく、教務担任、講師、そして新規入会担当の社員と、それぞれのプロフェッショナルがいて、分業が確立しているというところです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

いわゆる従来の学習塾では、生徒への指導も保護者とのコミュニケーション、そして新規の生徒獲得も1人の同じ社員が行うということが一般的です。当社は、指導は講師が、そして教室にいる社員は保護者とのコミュニケーションだったり、講師への進捗確認だったり、生徒の学習相談だったり、そういったことに専念できる状況です。また、新規入会を担当する専門の社員を設けているということも大きな特徴になっていると考えています。

学習塾事業 — 第3四半期実績 —

(単位：百万円)

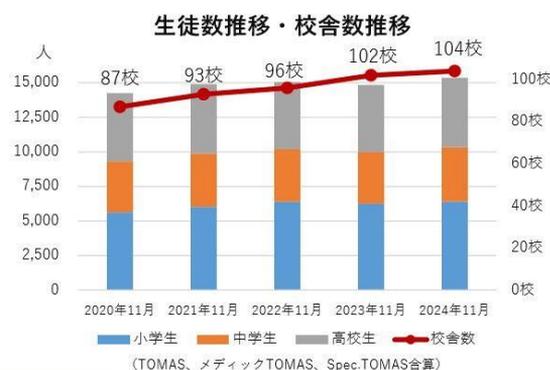
	2023年2月期		2024年2月期		2025年2月期	
	第3四半期	前期比較	第3四半期	前期比較	第3四半期	前期比較
売上高	11,829	+4.6%	12,049	+1.9%	12,736	+5.7%
営業利益	466	△48	219	△247	560	+340

【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



それを踏まえまして、当第3四半期の学習塾事業の実績は、売上高が前期比5.7%増の127億3,600万円、営業利益は前期比3,400万円増の5億6,000万円となりました。これは、先ほどご説明いたしましたが、TOMASの生徒数が前期比で3.5%増と順調に推移したことと、第2四半期までの講習会受講数が順調に推移したためです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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)



 リソ教育グループ 「すべては子どもたちの未来のために」

15

当第3四半期末の開校状況は、メディック TOMAS で新規開校 1 校、TOMAS で新規開校 1 校、リニューアルが 3 校です。全体の校舎数ですが、TOMAS、メディック TOMAS、Spec.TOMAS の学習塾が合計 104 校、英会話のインターTOMAS が 12 校となっています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

【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

続いて、家庭教師派遣教育事業についてご説明します。当セグメントでは、家庭教師センターの名門会を中心に、医学部専門個別指導塾のMEDIC名門会、全国版進学個別指導塾のTOMEIKAI、双方向型オンライン個別指導の名門会オンラインを展開しております。

名門会の特徴ですが、指導経験・実績が豊富なプロの社会人講師が指導することにあります。経験から基づくカリキュラム作成、そしてその指導の結果、特に医学部へ多くの合格者を輩出しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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



当第3四半期の名門会の実績ですが、売上高が前期比7,600万円減の35億8,800万円、営業利益が前期比6,100万円減の1億8,700万円となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

家庭教師派遣教育事業 — 実績の背景 —

【要因】

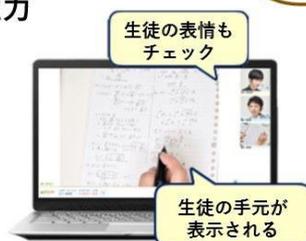
- ・ 2024年2月期に名門会の不採算校を統廃合
- ・ TOMEIKAI 2校を閉鎖

【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



この実績の背景ですが、前期2024年2月期に不採算校の統廃合、TOMEIKAIで2校を閉鎖したため、名門会での生徒数が減少いたしました。

今後の対応としましては、教務力の強化によって退会人数を減らすこと、そして今後の開校エリアを大都市圏へ集中させることで売上回復に努めます。

また、双方向型オンライン個別指導の名門会オンラインでは、双方の顔だけではなく、手元のノートの手書き方も確認できるカメラで、名門会のプロ講師によるきめ細やかな指導が好評を博し、国内外から問い合わせが増えております。

生徒数が前期比9.3%増加するなど、まだ小規模ではありますが好調に推移しています。今後、名門会オンラインの拡大に注力することで、売上増に寄与してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

【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

続いて、幼児教育事業についてご説明します。幼児教育部門としては、名門小学校・幼稚園受験指導の伸芽会を中心に、1歳からお子様をお預かりする長時間英才託児の伸芽'Sクラブ託児、そして進学指導付き長時間学童保育の伸芽'Sクラブ学童を展開しております。

中核の伸芽会は、1956年創立の名門小学校・幼稚園受験のパイオニアとして、日本における民間幼児教育の基盤を支えてまいりました。創立以来、蓄積されたノウハウと入試情報で、入試問題集や各種教材も出版しておりまして、小学校入試のバイブルのような存在になっています。また、累積では100万人以上が受験しているという伝統ある伸芽会オープン模試も開催しております。

サポート

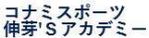
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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：  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）
 伸芽会 リニューアル 1教室（吉祥寺教室）
 伸芽Sアカデミー学童 リニューアル 1校（吉祥寺校）

Q2： —



 リソ教育グループ 「すべては子どもたちの未来のために」

20

当第3四半期の伸芽会の実績ですけれども、売上高が前期比500万円増の45億8,600万円、営業利益が前期比7,400万円減の6億1,600万円となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

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



この実績の背景ですが、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、生徒数が前期比10%増と好調に推移いたしました。

今後の対応につきましては、引き続き計画的な個別面談など、顧客サービスの徹底、営業力強化の他、今年より開業するこどもでぱーとに積極的に教室展開することで、生徒数増加につなげてまいります。

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

続きまして、学校内個別指導事業のスクール TOMAS についてです。スクール TOMAS は、少子化で生徒募集に危機感を抱いた学校からの要望で誕生した事業です。集団指導である学校の中に個別指導の TOMAS を設置するというコンセプトで、TOMAS のノウハウによって学校の進学実績向上に貢献しています。

スクール TOMAS では、学校や保護者と連携して放課後学習をサポートするので、学校の先生方の長時間労働問題を解決する一つ的手段としても注目を集めている状況です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

学校内個別指導事業 — 第3四半期実績 —

(単位：百万円)

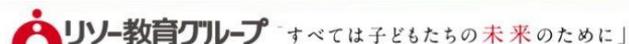
	2023年2月期		2024年2月期		2025年2月期	
	第3四半期	前期比較	第3四半期	前期比較	第3四半期	前期比較
売上高	1,905	+28.6%	2,174	+14.1%	2,587	+19.0%
営業利益	△8	+12	205	+214	399	+193

【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%)



23

当第3四半期のスクールTOMASの実績ですけれども、売上高が前期比19.0%増、25億8,700万円、営業利益は前期比1億9,300万円増の3億9,900万円となりました。当第3四半期末の稼働校数は88校と、前年同月より7校増加いたしました。また、個別指導受講者数も増加しており、前年同月比では16.3%増となっています。

次に、今後の展開・展望についてご説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



「**こどもでば-と**」シリーズの展開

2025年4月
開業

こどもでば-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



こどもでば-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



リソ教育グループ 「すべては子どもたちの未来のために」

25

まず、いよいよ開業するこどもでば-と中野と、こどもでば-とたまプラーザについてです。今年の4月に東京の中野と、そして横浜のたまプラーザに同時開業いたします。こどもでば-と中野は、中央線の中野駅南口徒歩2分のところにある9階建てビルで、3階に伸芽'Sクラブ学童、そして5階と6階にTOMASが入ります。その他の階にはカフェやこどもクリニック、こども向けの習い事などが入る予定となっています。

そして、こどもでば-とたまプラーザは、田園都市線のたまプラーザ駅から、これも徒歩2分の3階建てビルです。伸芽会、伸芽'Sクラブ託児、そして伸芽'Sクラブ学童と、伸芽会の全ブランドが入るビルになります。駅の反対側にはTOMASたまプラーザ校が以前からありますので、こうして長く通っていただける環境になるのではないかと期待しています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

「こどもでば-と」シリーズの展開

2027年
開業（予定）

こどもでば-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

こどもでば-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 伸芽会 託児、小学校受験で 伸芽会

伸芽会 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

リゾ教育グループ 「すべては子どもたちの未来のために」

26

そして、こどもでば-と中野、たまプラーザの他に開業が決定しているのが、こどもでば-と渋谷です。以前は東京都の児童館があった場所に、ヒューリックが「MITAKE Link Park」という形で開発を進めており、ここにこどもでば-と渋谷を開業する予定です。こちらにも伸芽会の全ブランドが入居予定です。

こどもでば-とは、この3物件と合わせて計6物件が現在具体化しているという状況です。こどもでば-とは以上です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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」を提供する株式会社ハグカムと
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



続きまして、株式会社ハグカムとの資本業務提携についてご説明いたします。先月12月に発表しましたとおり、3歳から始められるオンライン英会話スクール「GLOBAL CROWN」を提供する株式会社ハグカムと資本業務提携を締結し、当社がハグカム株式の16.1%を保有することで合意しました。取得は協議の上実施する予定となっています。

本提携では、まず伸芽'Sクラブ学童のオプションの英会話の補強と、英会話の日に教室に通えない生徒さんにもオンライン英会話のサービスを提供するというものです。また、将来的には共同でサービスの開発、改善を行い、オンラインによる伸芽会のオリジナルメソッドを全国展開するという事で事業拡大を図ってまいります。

サポート

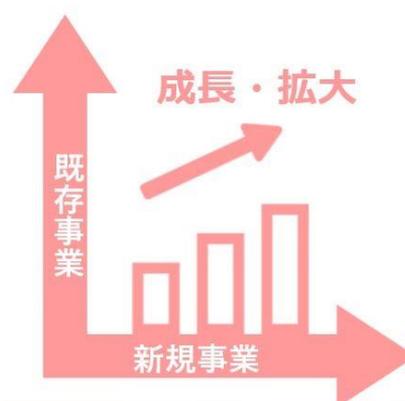
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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



リソ教育グループ「すべては子どもたちの未来のために」

28

冒頭お話ししましたように、中長期の見通しでは、少子化に拍車がかかっているような状況です。そのような状況の中で、当社は少子化を前提とした差別化された商品での既存事業の成長に加え、異業種との新たな提携により、新規事業の拡大によりまして継続的な成長・拡大を目指していく所存です。

最後になりますけれども、大学入学共通テストがいよいよ今週末に迫っています。私立中学受験も埼玉から早くもスタートしています。受験生はまさに本番到来という状況で、当然現場の意識も高まってきています。生徒の皆さんが笑顔で春を迎えられるよう、当社はサービスをしっかりと提供していきます。

また、春以降はこどもではばーとなど、新たな展開が待っています。引き続き、当社の企業価値の向上、成長拡大を続けてまいりますので、今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

以上で、簡単ではございますが説明を終わらせていただきます。ご清聴いただきましてありがとうございました。

久米：ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

質疑応答

久米 [M]：それでは、ここから質疑応答の時間とさせていただきます。

よろしくお願いいたします。

天坊 [M]：今、ご質問をいただきました。

質問者 [Q]：伸芽会の新規入会状況について教えてください。

天坊 [A]：伸芽会の新規入会状況。伸芽会は3部門ありまして、受験局、それから幼児（託児）部門、学童の部門という形で3部門ありますが、受験局の状況から申し上げます。

受験局の新規入会状況、ようやく前期から入会自体は増えているという状況になってきました。ただ、受験局はやはり今、厳しい状況が続いているという状況ではあります。新規入会に関してはようやく前期を上回ってきたかなと思います。幼児は横ばいです。そして学童は順調に増えています。

久米 [A]：10%ずつぐらいです。

天坊 [A]：伸芽会の新規入会状況についてご回答申し上げました。続きまして、次の質問です。

質問者 [Q]：第3クォーターで売上、利益とも過去最高でしたが、通期見通しは、利益は前期横ばいに据え置いています。4クォーターで何か大きな費用計上を見込んでいますか。

久米 [A]：これは、このまま行けば増額修正しようかと考えたんですが、インフルエンザが相当流行っているという状況がありまして、12月はその影響を受けたんですね。1月は12月の状況を踏まえていろいろ手を打って改善はしたのでこのまま行くとは思いますが。

ただ1月、2月にかけてまだその状況が読み切れていないということもありまして、そういう状況も踏まえて、今回は修正を見送らせていただいたというところですね。特に大きな費用計上は見込んでおりません。以上です。

天坊 [A]：個別指導は、授業を実施して売上が立ちますので、実施をしないといつまでたっても売上が増えないという状況になります。今、そのインフルエンザの振り替え授業をやっているような状況です。

他に質問ございますか。よろしいですか。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



では、質問が以上だという状況ですので、本日はこれで終了とさせていただきます。ご清聴いただきましてありがとうございました。

久米 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

