

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



## 2025年2月期 決算説明資料



## － 目 次 －

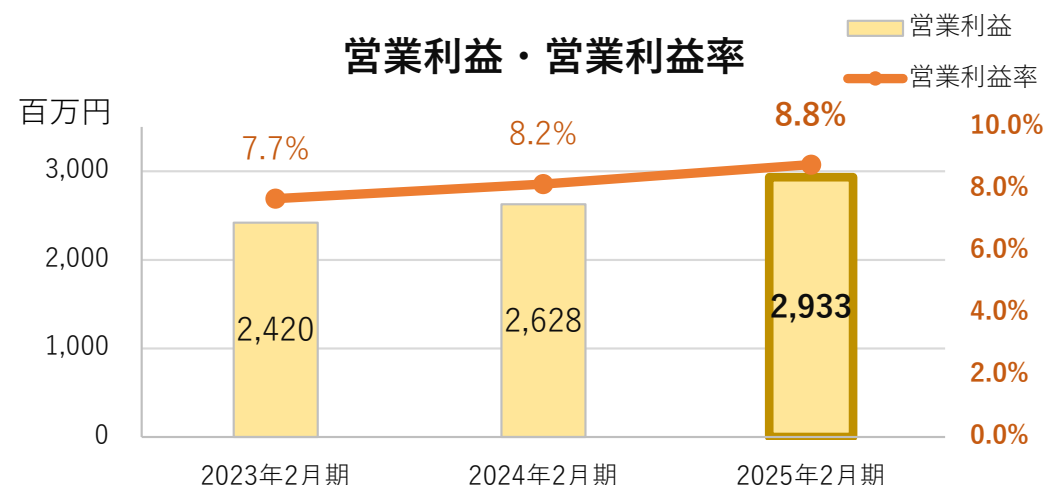
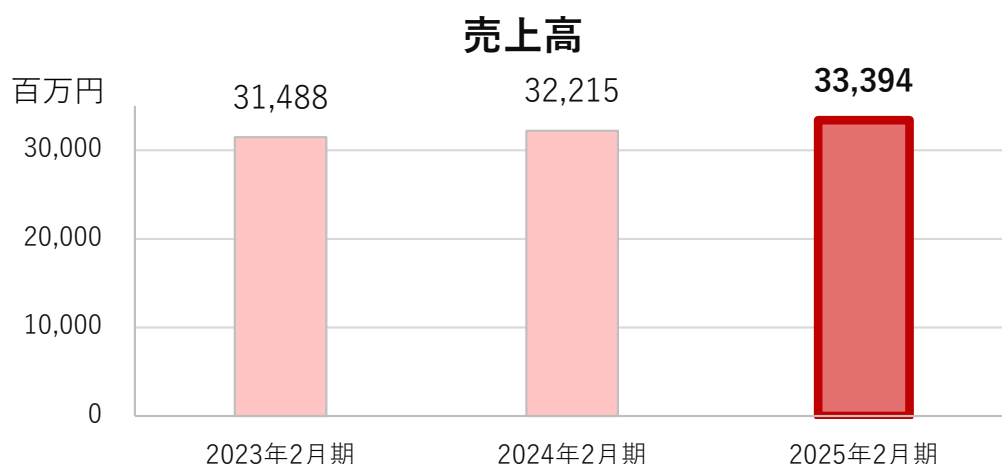
- 1 | リソー教育（連結）2025年2月期実績・実績の要因（P3－P4）
- 2 | 各セグメントについて（P6－P13）
- 3 | 株主還元策・中期経営計画について（P15－P17）
- 4 | 今後の展開・展望（P19－P23）
- 5 | （参考資料）リソー教育グループ概要（P25－P43）
- 6 | （参考資料）異業種との提携・新たな取り組み（P45－P51）
- 7 | （参考資料）サステナビリティについて（P53－P57）

# 1 | リソー教育（連結） 2025年2月期実績 および実績の要因について

# リソー教育（連結） 2025年2月期実績

（単位：百万円）

|                 | 売上高           |              | 営業利益         |               | 経常利益         |               | 親会社に帰属する<br>当期純利益 |              |
|-----------------|---------------|--------------|--------------|---------------|--------------|---------------|-------------------|--------------|
|                 |               | 前期比          |              | 前期比           |              | 前期比           |                   | 前期比          |
| 2024年2月期        | 32,215        | +2.3%        | 2,628        | +8.6%         | 2,655        | +7.9%         | 1,661             | +11.7%       |
| <b>2025年2月期</b> | <b>33,394</b> | <b>+3.7%</b> | <b>2,933</b> | <b>+11.6%</b> | <b>2,938</b> | <b>+10.7%</b> | <b>1,743</b>      | <b>+4.9%</b> |



## 実績の要因について ― 売上高・利益 ―

売上高 33,394百万円 前期比 +1,179百万円 (+3.7%)

- ・ 過去最高の売上高を達成
- ・ 主に学習塾事業、学校内個別指導事業が好調

学習塾事業 17,671百万円 (前期比 +5.0%)

学校内個別指導事業 3,438百万円 (前期比 +17.5%)

 **TOMAS** で期中平均生徒数が前期比+2.3%

 **スクールTOMAS** で個別指導の期中平均受講者数が前期比+17.1%

営業利益 2,933百万円 前期比 +305百万円 (+11.6%)

- ・ 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る

## 2 | 各セグメントについて

# 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の個別指導で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) 保護者との学習進捗共有、学習の悩み相談  
講師との指導内容、進捗の共有  
生徒の学習進捗確認、学習の悩み相談
- (講師) 講師の使命についてや当社の理念など  
定期的に研修を受けている講師が指導
- (新規入会担当) 生徒募集業務を担当(専属社員)  
教務社員は保護者とのコミュニケーションに専念

## TOMASのブランド

進学個別指導  TOMAS

最難関中学受験専門個別指導  spec. TOMAS

医学部専門個別指導  MEDIC TOMAS

マンツーマン英会話スクール  inter TOMAS

# 学習塾事業 2025年2月期実績

売上高 17,671百万円

営業利益 1,163百万円

## 【トピックス】

TOMASの期中平均生徒数が  
前期比+2.3%増

## 【開校・リニューアル等】

2025年2月期

 2校開校（用賀・市が尾）

3校リニューアル

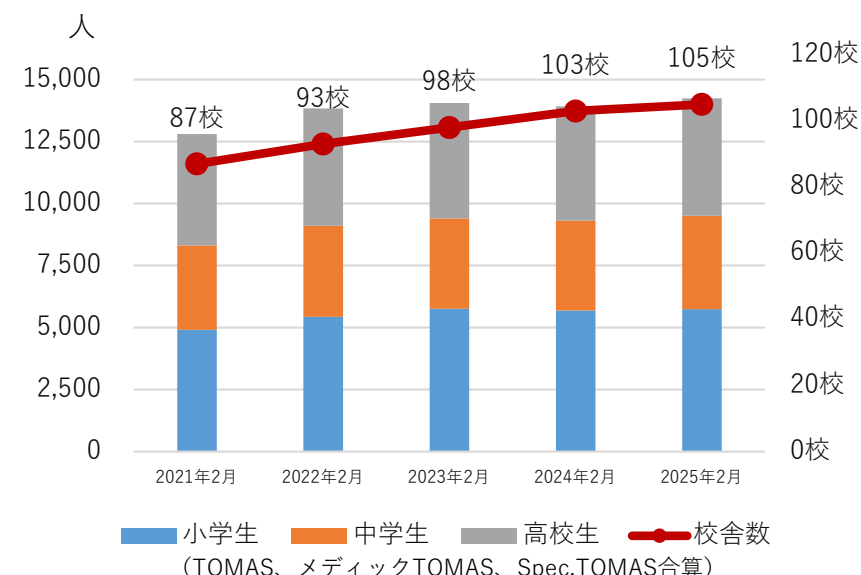
（南浦和・志木・国立）



1校開校（渋谷）

2026年2月期（予定） TOMASで2校開校、  
4校リニューアル

生徒数推移・校舎数推移



  
100校

  
12校

  
4校

  
1校

# 家庭教師派遣教育事業 — 事業内容 —



TOMEIKAI  
名門会Online

## 【特徴】100%社会人プロ講師へのこだわり

- ・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
- ・高い合格実績（特に医学部への合格実績が高い）

## 名門会のブランド

家庭教師センター 名門会

全国版進学個別指導 TOMEIKAI

医学部受験専門個別指導 MEDIC 名門会

オンライン個別指導 名門会Online

# 家庭教師派遣教育事業 2025年2月期実績

売上高 4,932百万円

営業利益 355百万円

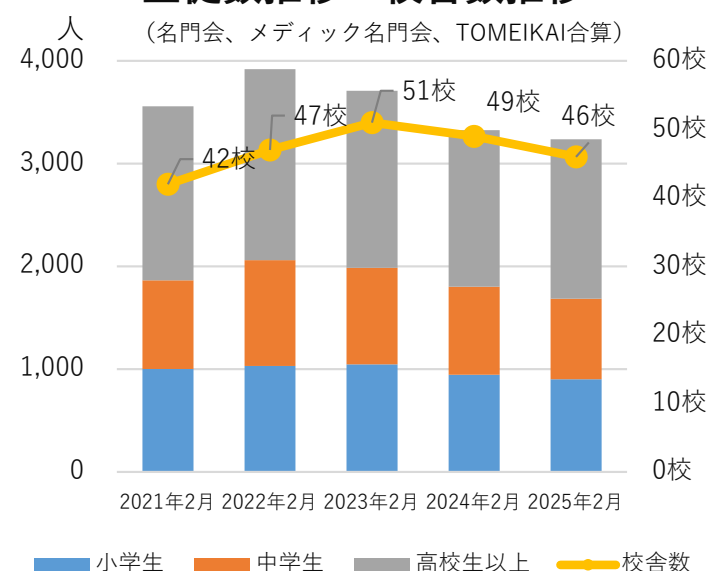
## 【名門会の新たな取り組み】

①医学部受験特化の  MEDIC名門会 の展開 [\(P38をご参照ください\)](#)

②地方や海外在住でも受けられる 名門会Online  の展開  
[\(P39をご参照ください\)](#)

③名門会のノウハウで全国の学習塾をサポートする  
MOPS (名門会Online  パートナーシステム) の展開  
[\(P51をご参照ください\)](#)

## 生徒数推移・校舎数推移



## 【開校・リニューアル等】

・ 2025年2月期  1校リニューアル (名古屋市 星ヶ丘駅前)

 TOMEIKAI 閉校 (松本)

・ 2026年2月期  MEDIC名門会 1校開校 (予定)

 名門会  TOMEIKAI 各1校閉校



# 幼児教育事業 — 事業内容 —



伸芽会



伸芽'Sクラブ'託児



伸芽'Sクラブ'学童

## 名門小学校・幼稚園受験のパイオニア

- ・ 1956年創立
- ・ 日本における民間幼児教育のパイオニア
- ・ 生徒一人ひとりの発達に応じた個人別合格プログラムで  
名門小学校・幼稚園へ合格者を多数輩出



## 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

## 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問題作成
- ・ 精度の高さに定評
- ・ 累積100万人以上が受験する全国最大級の「伸芽会オープン模試」を開催

## 伸芽会のブランド

幼児教育  伸芽会

受験対応型託児  伸芽'Sクラブ'託児

受験対応型学童  伸芽'Sクラブ'学童

# 幼児教育事業 2025年2月期実績

売上高 5,708百万円  
営業利益 454百万円

## 【開校・リニューアル等】

2025年2月期 コナミスポーツ 伸芽'アカデミー で1校開校（武蔵小杉）  
伸芽'Sクラブ学童 で1校リニューアル（吉祥寺）

## 【今後の展開】



こどもでば-と 中野に伸芽'Sクラブ学童開校

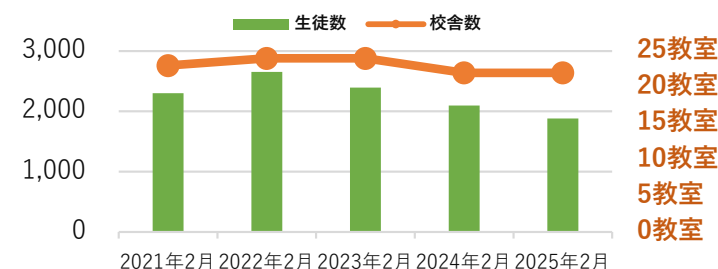


こどもでば-と たまプラーザに伸芽会全ブランド開校

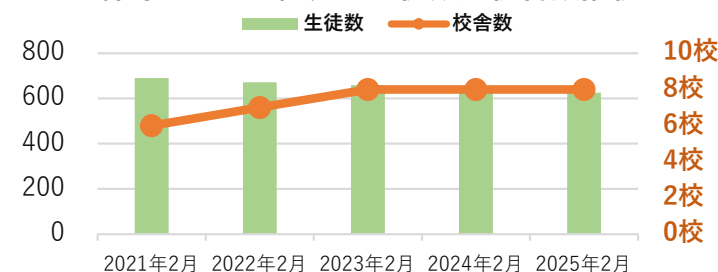
たまプラーザでは産前産後のプレママ・パパを対象にした新しいコースで受験前から囲い込み  
➢1歳から小学生まで幼少一環教育を実現

さらに(株)ハグカムとの提携による伸芽'Sクラブ学童の英会話（オプション）を補強  
将来的に協力して伸芽会のオリジナルメソッドをオンラインで全国展開、事業拡大へ

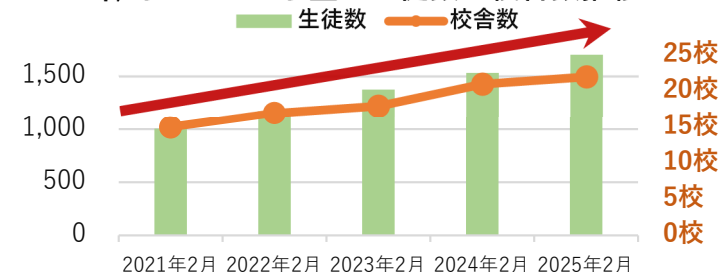
伸芽会受験局 生徒数・校舎数推移



伸芽'Sクラブ託児 生徒数・校舎数推移



伸芽'Sクラブ学童 生徒数・校舎数推移

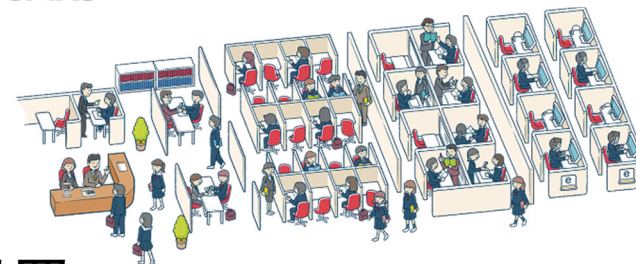


伸芽会  
22教室

伸芽'Sクラブ  
託児  
8校

伸芽'Sクラブ  
学童  
22校

# 学校内個別指導事業 — 事業内容 —



## 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」のノウハウで学校内で完全1対1の個別指導
- 学校に派遣したチューターもしくはオンラインでいつでも質問できる質問型個別指導（自習室）
- 学校と学習塾が一体となって学習支援  
→ 学校の進学実績向上に貢献

## 学校の先生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 2025年2月期実績

売上高 3,438百万円

営業利益 488百万円

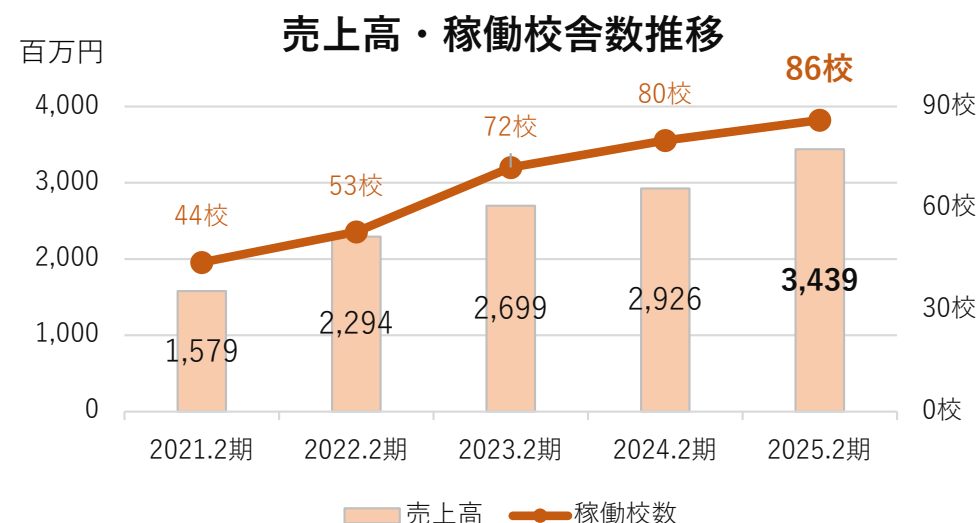
## 【トピックス】

2025年2月期 稼働校数 86校  
(前年同月比+6校)

オンライン個別指導の拡充により  
期中平均個別指導受講者数が増加  
(前年同月比+17.1%)

## オンライン個別指導とは

- 地方の学校でも自宅でも優秀な講師の個別指導がオンラインで受けられる
- 2025年2月期では**50校以上**の学校がオンライン個別指導を利用



### 3 | 株主還元策・中期経営計画について

# 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 | 92.9% | 19.0% |
| 2025年2月期（実） | 10円 | 95.4% | 17.1% |
| 2026年2月期（予） | 10円 | 85.0% | —     |

# 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、定着のための給与ベースアップ実施
- ・ 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



# 中期経営計画について

2024年4月8日公表

## 3カ年期経営計画（2025年2月期 — 2027年2月期）

## 2025年2月期決算短信記載

（単位：百万円）

|                   | 2025年2月期<br>(計画) | 2026年2月期<br>(計画) | 2027年2月期<br>(計画) | 2025年2月期<br>(実績) | 2026年2月期<br>(予想) |
|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| 売上高               | 33,960           | 36,220           | 38,260           | 33,394           | 36,000           |
| 営業利益              | 2,670            | 3,120            | 3,360            | 2,933            | 3,145            |
| 経常利益              | 2,670            | 3,120            | 3,360            | 2,938            | 3,140            |
| 親会社に帰属する<br>当期純利益 | 1,710            | 1,850            | 2,000            | 1,743            | 2,000            |

## 4 | 今後の展開・展望

# 持株会社体制への移行（ホールディングス化）について

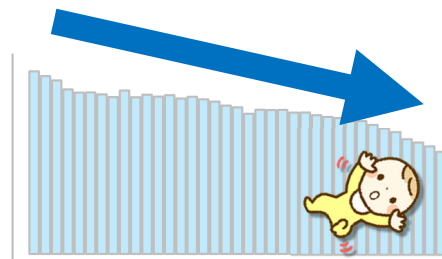
## 学習塾業界 — 現状 —



大学入試制度改革や教育環境のデジタル化など  
教育を取り巻く環境が刻々と変化

## 学習塾業界 — 今後の見込み —

さらなる少子化の進行や価値観の多様化、  
社会環境の変化などによる業界再編、淘汰の進行



## 当社の対応

より一層の経営の効率化を目指した  
グループ体制に再構築  
⇒ 経営環境の変化に柔軟に対応し  
持続的な成長を実現

／ホールディングス化／

リソー教育グループ

TOMAS

名門会

伸芽会

スクールTOMAS

プラスワン教育

## 持株会社体制（ホールディングス化）への移行方法

(株)リソー教育を分割会社とする  
会社分割（吸収分割）

100%子会社「(株)TOMAS」に  
学習塾、英語スクール事業・生徒募集  
勧誘事業を承継

(株)リソー教育を(株)リソー教育グループ  
に商号変更  
グループ会社の経営管理等をおこなう  
ことで経営効率化を図る

株式会社リソー教育グループ  
(旧(株)リソー教育)



## 「こどもでぱ-と」シリーズの展開

### こどもでぱ-と 中野

9階建てビルの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

2025年4月  
開業



## 「こどもでぱ-と」シリーズの展開

### こどもでぱ-と 渋谷

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)

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】

そのほか本八幡など 計6物件が具体化 (進行中)

2027年  
開業 (予定)



イメージ図

# 今後の展望

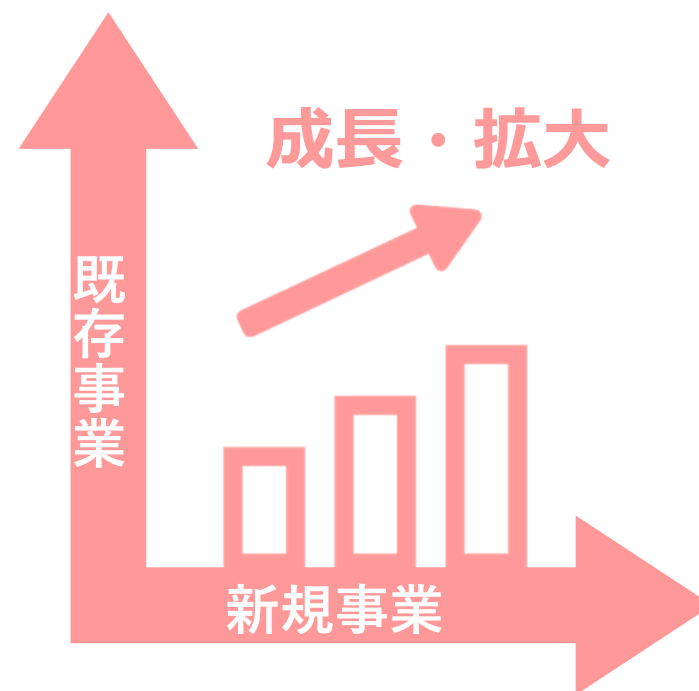
**既存事業**（当社本来の事業）の成長



**新規事業**（異業種との提携等）による成長

加えて

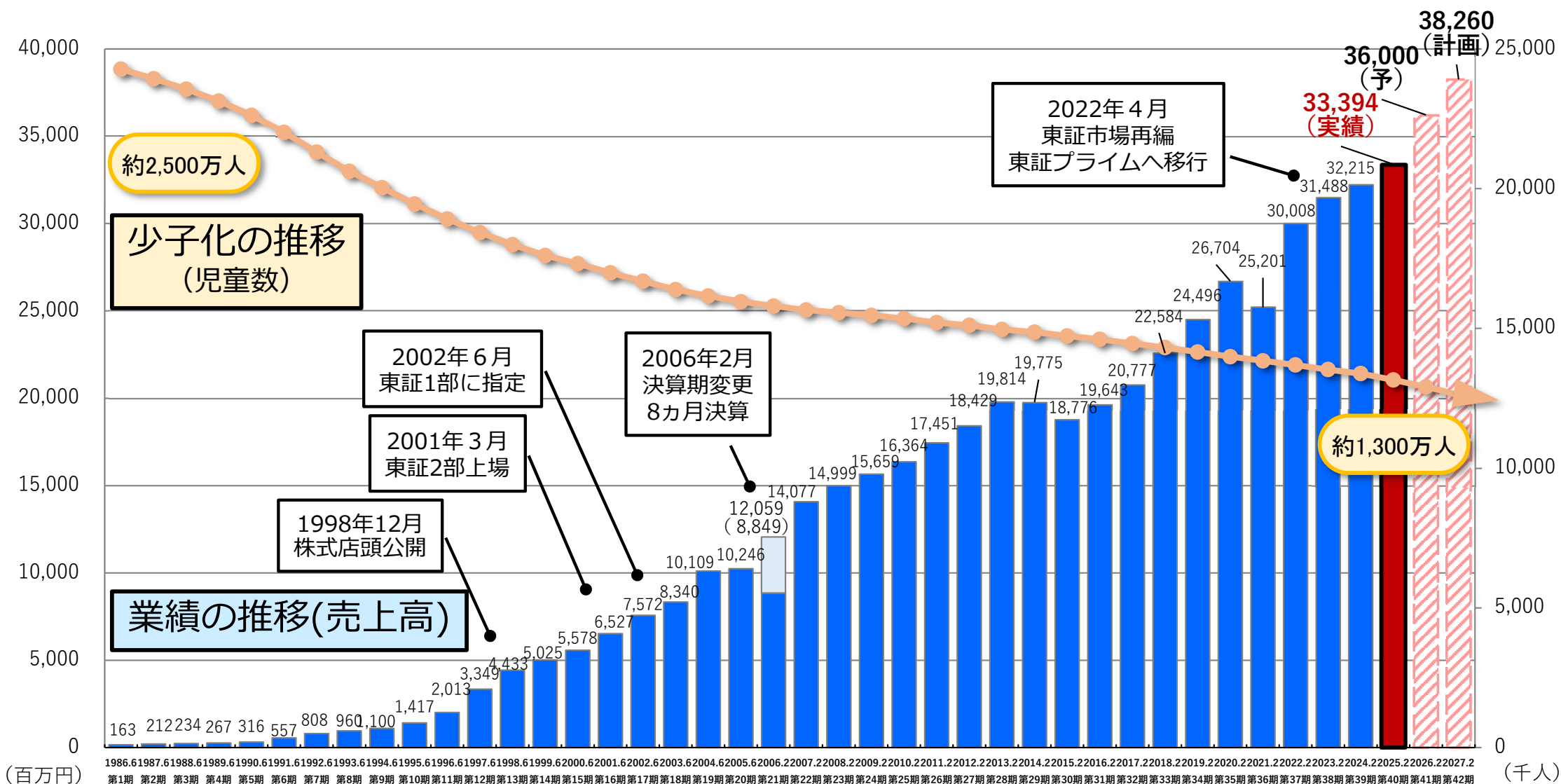
ホールディングス化により  
経営環境の変化に対応し  
継続的な成長・拡大へ



## 5 | （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

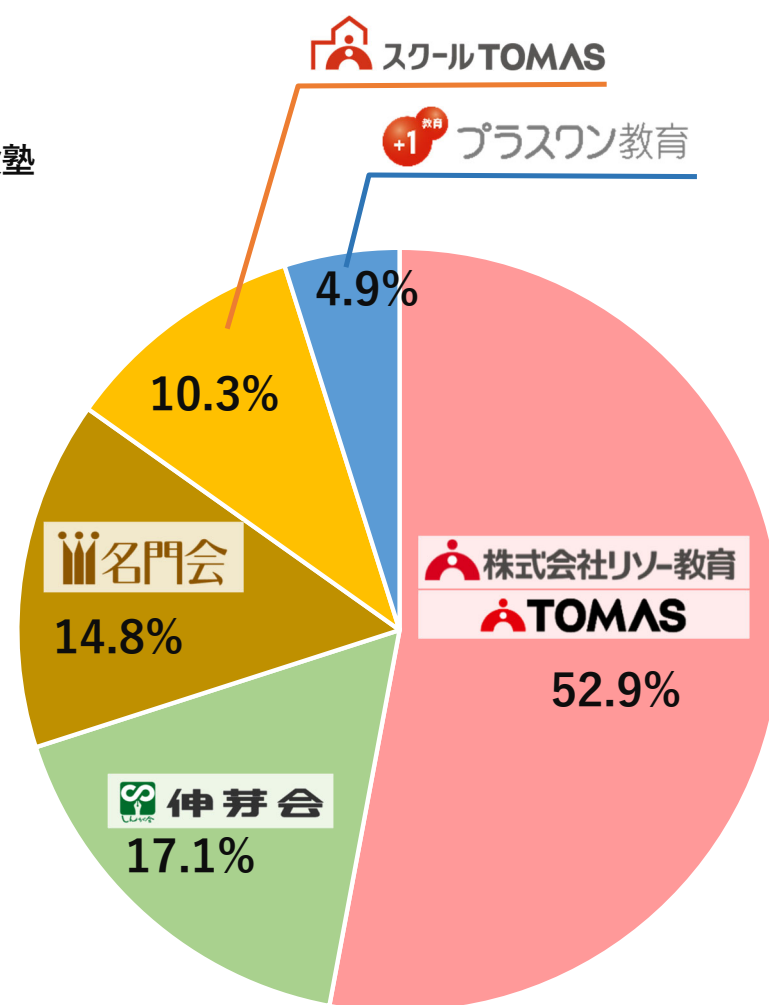
名門小学校・幼稚園受験塾



受験対応型託児



受験対応型学童



【2025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 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**



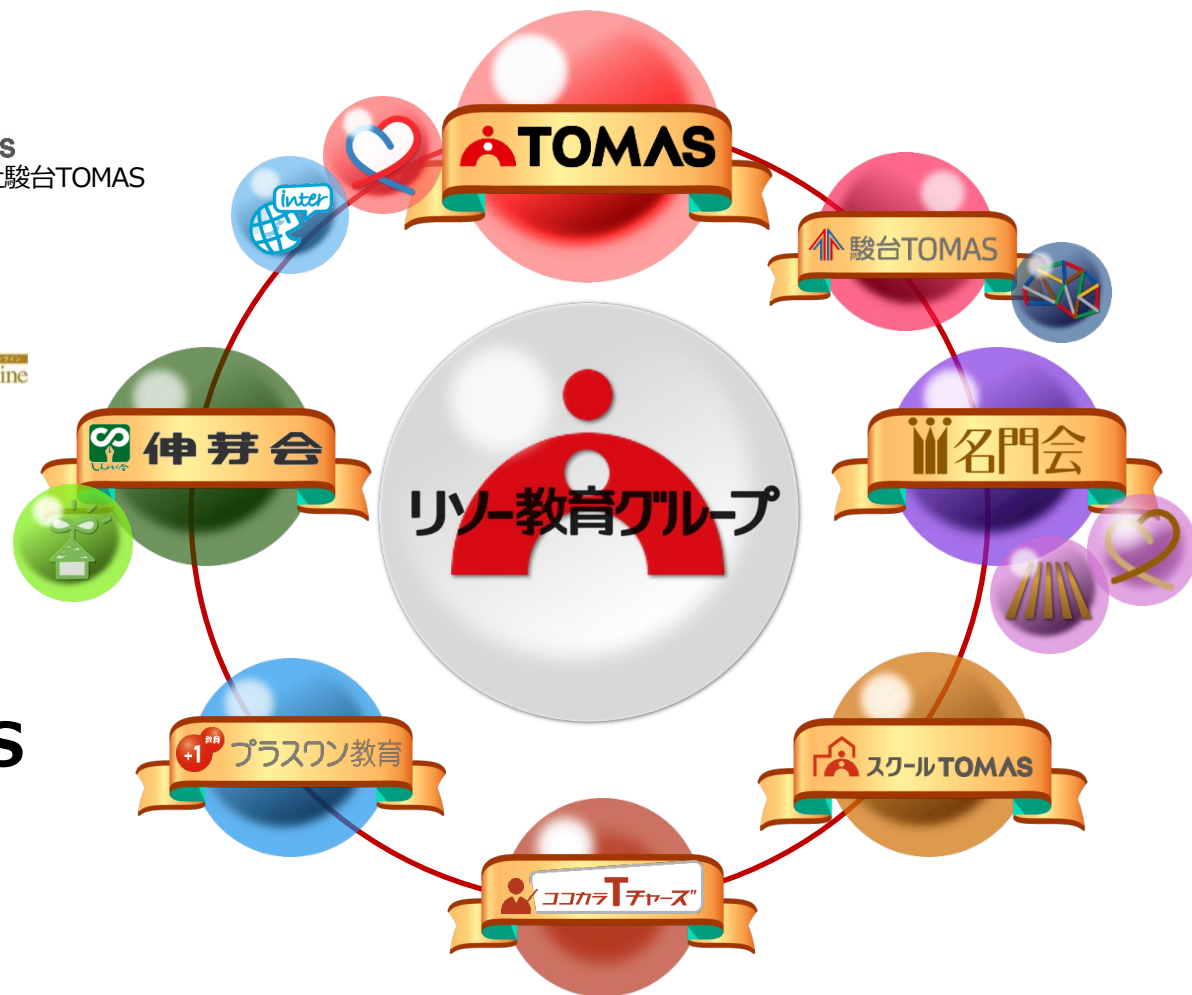
【学校内個別指導事業】

**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のあゆみ

| できごと                                                                                                  | 年     | 当社のあゆみ                                                  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|---------------------------------------------------------|
|  <p>男女雇用機会均等法が成立</p> | 1985年 | <p>「(株)日本教育公社」を設立<br/>1対6の学習塾を開始</p>                    |
| <p>元号が昭和から平成へ<br/>任天堂「GAME BOY」発売</p>                                                                 | 1989年 | <p>名門会家庭教師センターを設立<br/>家庭教師部門へ進出</p>                     |
| <p>バブル崩壊<br/>少子化(1.57ショック)公表</p>                                                                      | 1990年 | <p>全室黒板付き個室の「個人教授システム」を開発<br/>教室名を「東京マンツーマンスクール」に改称</p> |
| <p>山一証券が自主廃業<br/>たまごっちが大ヒット</p>                                                                       | 1997年 | <p>東京マンツーマンスクールの愛称を<br/>「トーマス」に決定</p>                   |
| <p>冬季オリンピックが<br/>長野で開催</p>                                                                            | 1998年 | <p>日本証券業協会に株式を店頭登録<br/>「(株)リソー教育」へ商号変更</p>              |



# 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<br> | 2000年 | 双方向性オンライン個別指導<br>「(株)日本エデュネット」を設立<br>※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<br>「ゆとり教育」スタート                                                                      | 2002年 | 東証第一部に指定<br>社会性を育む合宿教育事業<br>「(株)スクールツアーシップ」設立             |
| 第2次小泉内閣発足                                                                                       | 2003年 | お受験のパイオニア「(株)伸芽会」を子会社化                                    |
| 東日本大震災が発生<br>なでしこジャパン優勝                                                                         | 2011年 | 伸芽会が受験対応型託児「伸芽'Sクラブ託児」<br>受験対応型学童保育「伸芽'Sクラブ学童」を開設         |



# リソー教育グループのあゆみ

| できごと                                                                                             | 年     | 当社のあゆみ                                                                                                                                                                 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 山中教授にノーベル<br>医学生理学賞                                                                              | 2012年 | 医学部受験に特化した個別指導<br>「 <b>メディックTOMAS</b> 」を開設                                                                                                                             |
| 日銀、マイナス金利導入<br>「君の名は。」大ヒット                                                                       | 2016年 | 伸芽'Sクラブ託児を入口とした1歳からの<br>「 <b>囲い込み戦略</b> 」スタート                                                                                                                          |
| 元号が平成から令和へ<br> | 2019年 | 学校法人駿河台学園との合併会社<br>「(株)駿台TOMAS」を設立                                                                                                                                     |
| 新型コロナウイルス感染拡大<br>により緊急事態宣言                                                                       | 2020年 | <b>ヒューリック(株)と資本業務提携</b><br>ヒューリック、コナミスポーツ<br>との3社で業務提携<br>「  <b>こどもでば-と</b> 」構想始動 |



# リソー教育グループのあゆみ

| できごと                                                                                                     | 年     | 当社のあゆみ                                                                                                                |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 夏季オリンピック<br>「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<br>日本最多メダル                                                                                       | 2022年 | 東証プライム市場へ移行                                                                                                           |
|  新NISA開始<br>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                                                                                               |
|                                                                                                          | 2025年 |  「こどもでぽ-と」が<br>中野とたまプラーザに<br>同時開業 |

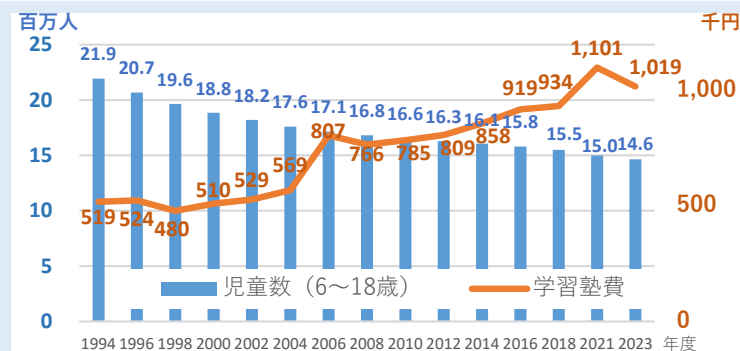


# 学習塾業界を取り巻く環境

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」

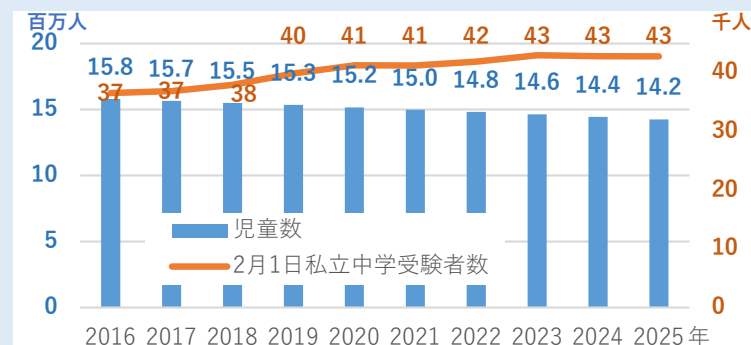
出生数が70万人を切る  
 少子化の進行

・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



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

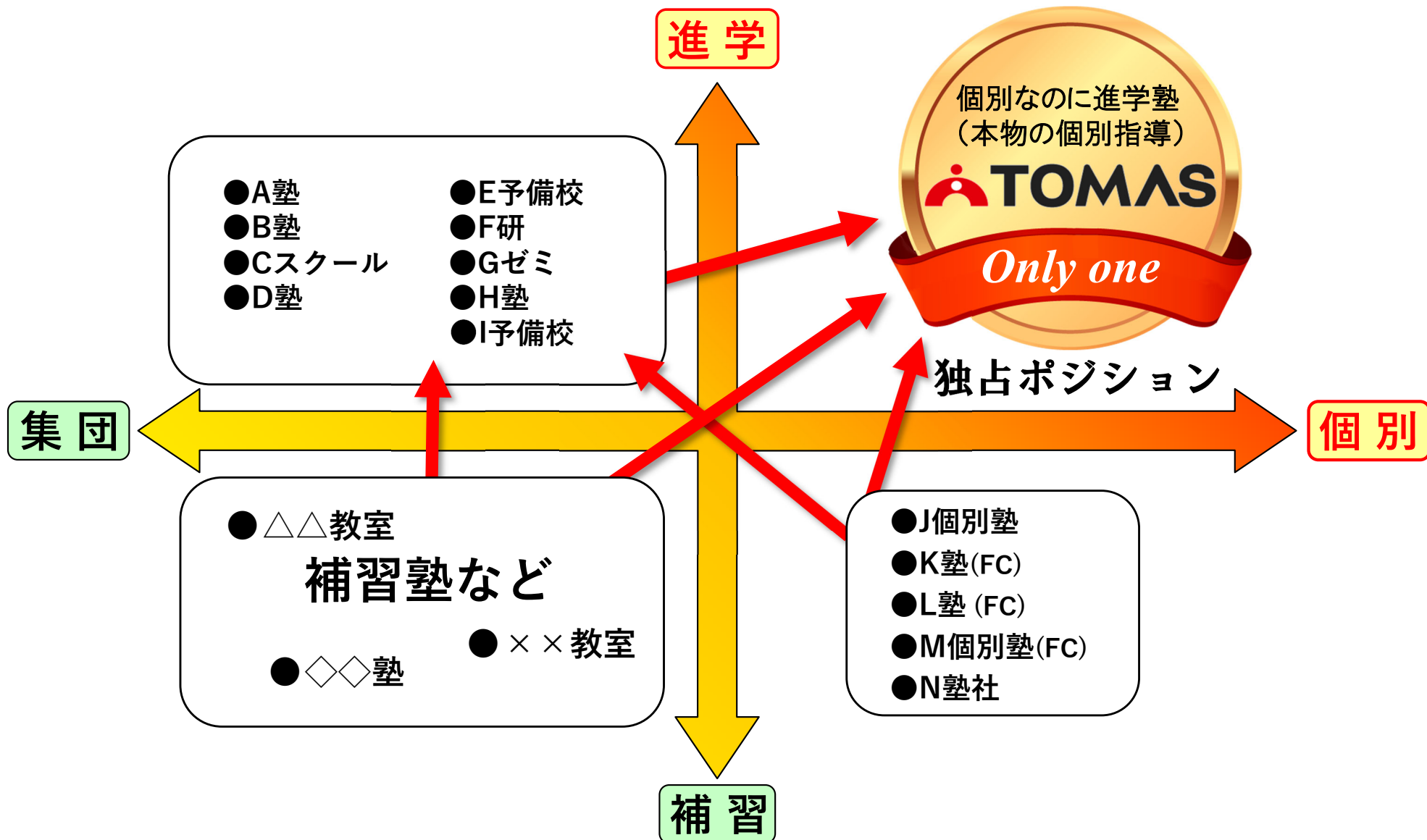
## ○個別指導で高い合格実績を実現

御三家・最難関中学（筑波大附属・開成・麻布・桜蔭・女子学院・雙葉）

早慶・最難関附属高（早稲田実業・慶應義塾 等）

難関大・医学部（東大・京大 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**多数の合格者輩出  
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

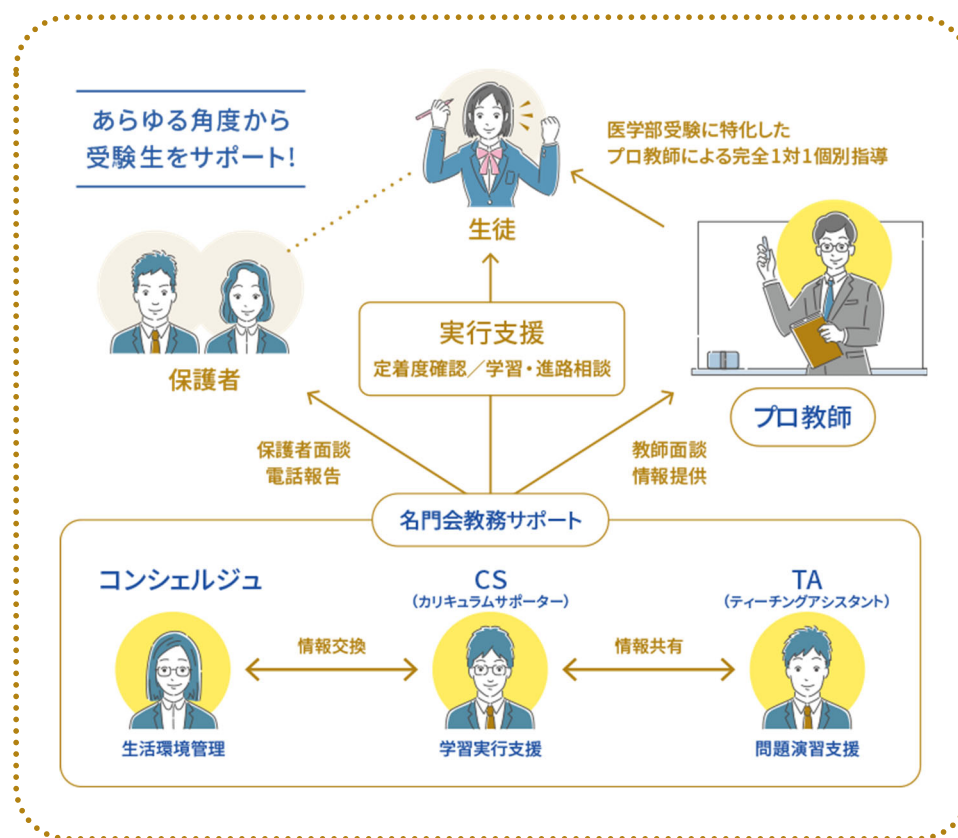
名門会 全国の難関国公立大医学部に  
高い合格実績



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  
2025年 京都校開校 (予定)

「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



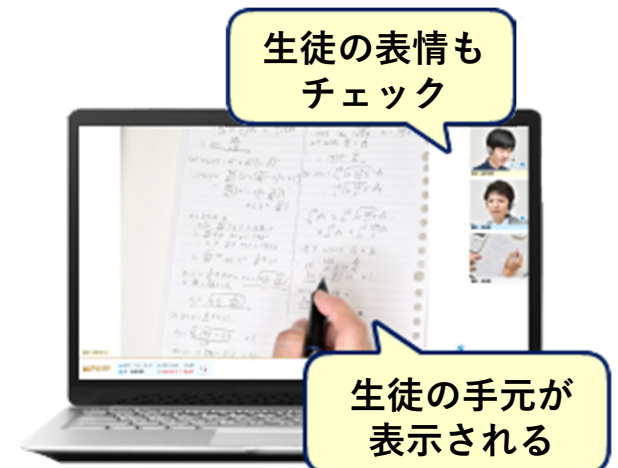
### 社会人プロ講師コース

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



講師の板書内容が  
表示される

【生徒画面】



生徒の表情も  
チェック

生徒の手元が  
表示される

【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**

○「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



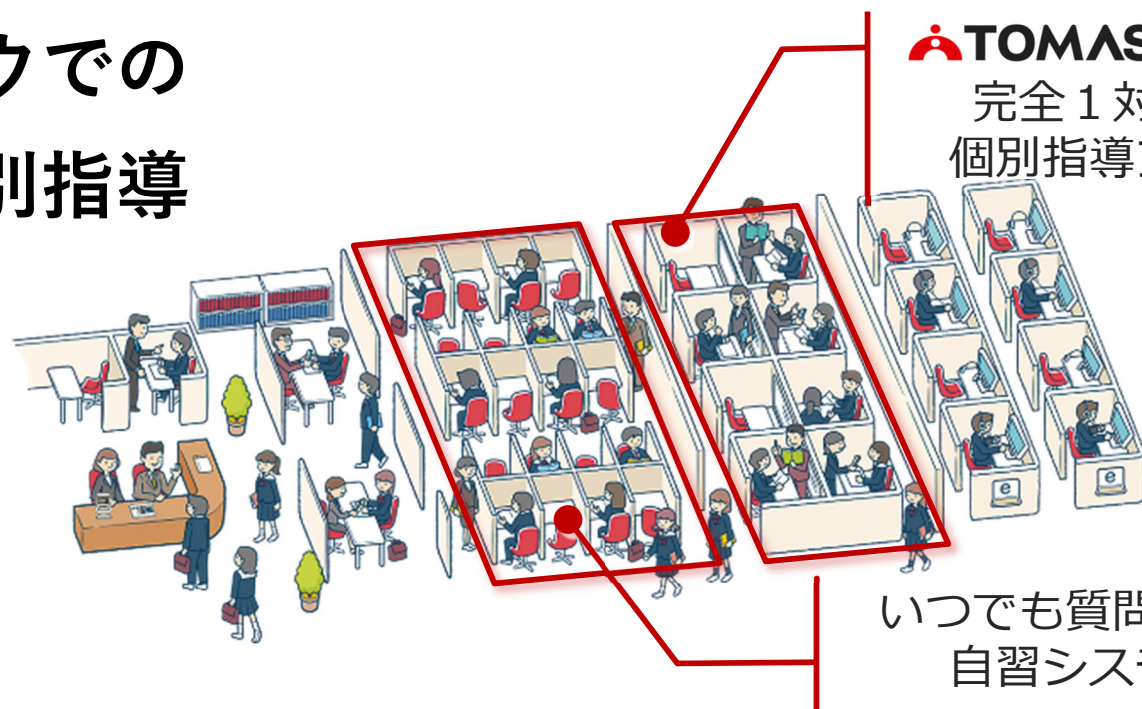
【ブライトキッズアカデミー（英語）】



【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

○ 2025年2月期  
稼働校数 86校



学校内でも  
オンラインでも

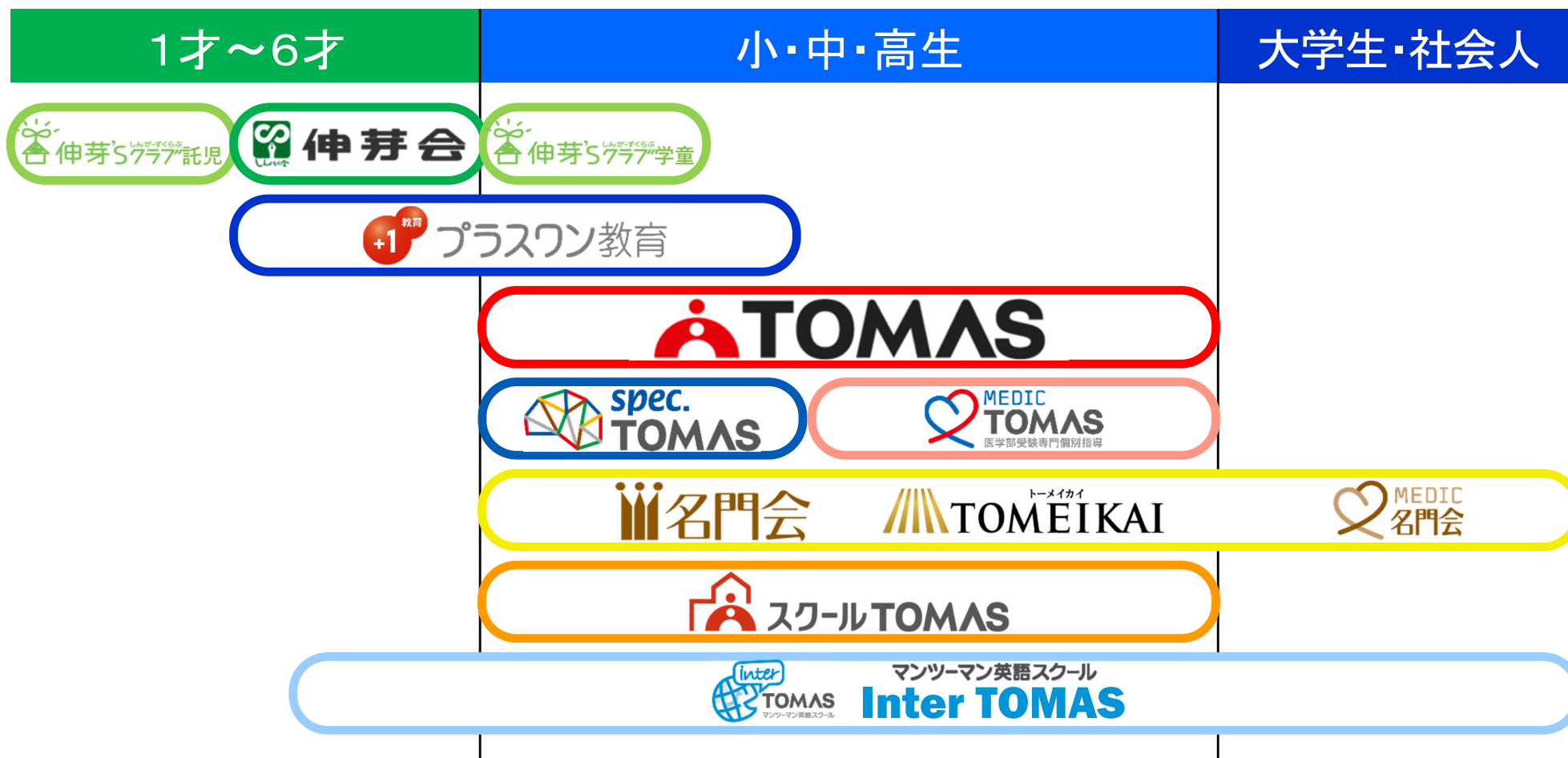
○生徒一人ひとりの個人差に合わせ学びをサポート  
＝学校の進学実績サポート

○学校の先生の過重労働問題も解消

## ～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



## 6 | (参考資料) 異業種との提携・新たな取り組み

# ヒューリックとの提携強化

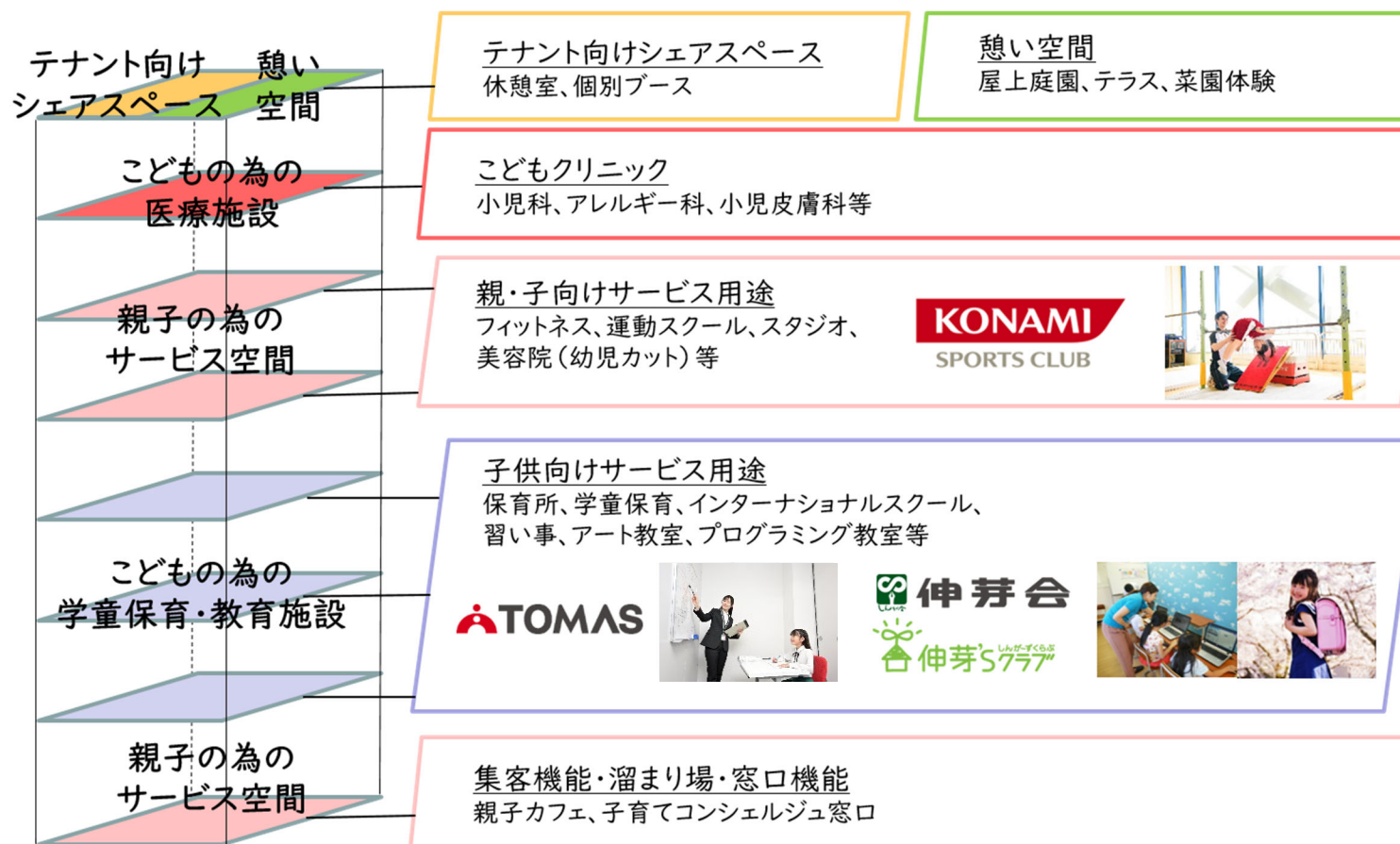
|           |                                      |                                                         |
|-----------|--------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| 2020年 9 月 | 当社・ヒューリック・<br>コナミスポーツの3社間で<br>業務提携   | こども向けサービスを<br>ワンストップで提供する<br>教育特化型ビル「こどもでぱーと」<br>の共同開発へ |
|           | ヒューリックと資本業務提携<br>(保有割合5.0%)          |                                                         |
| 2021年10月  | ヒューリックとの<br>資本業務提携強化<br>(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<br>(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



## 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内に開校  
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内に開校

2024年4月 **武蔵小杉校**をコナミスポーツクラブ武蔵小杉内に開校

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)

## ハグカムとの資本業務提携を締結

対象

小1

小2

小3

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



## 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



名門会Online  
パートナーシステム

モップス  
(MOPS) 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

## 7 | (参考資料) サステナビリティについて

# 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

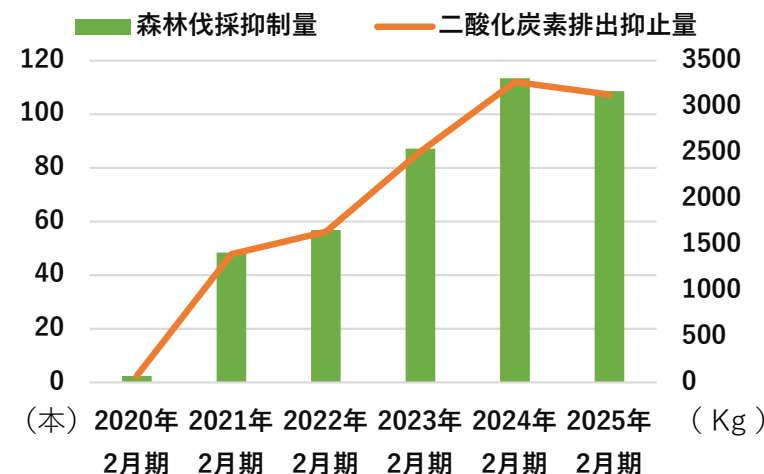
2023年7月より、本社ビルで使用する電力を「トラッキング付FIT非化石証書※」を活用したCO2排出量ゼロの実質再生可能エネルギー100%の電力に切替え

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「<sup>まもる</sup>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砕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



**3** すべての人に  
健康と福祉を



# リソー教育グループの人材育成



| 研修ポイント****             |      |               |       |       |
|------------------------|------|---------------|-------|-------|
| 研修                     | 実施   | 研修            | 研修    | 研修    |
| 簿記基礎2023               | 100% | ****点(1回目) 合格 | ****点 | ****点 |
| 内閣府研修2023              | 100% | ****点(1回目) 合格 | ****点 | ****点 |
| 反社会的勢力2023             | 100% | ****点(1回目) 合格 | ****点 | ****点 |
| SNSと情報リテラシー2023        | 100% | ****点(1回目) 合格 | ****点 | ****点 |
| 個人情報保護2023             | 100% | ****点(1回目) 合格 | ****点 | ****点 |
| インサイダー取引2023           | 100% | ****点(1回目) 合格 | ****点 | ****点 |
| プライバシーに関する不正行為2023     | 100% | ****点(1回目) 合格 | ****点 | ****点 |
| 事故・クレーム対応と業務上の不正行為2023 | 100% | ****点(1回目) 合格 | ****点 | ****点 |
| コミュニケーション基礎2023        | 100% | ****点(1回目) 合格 | ****点 | ****点 |
| アンガーマネジメント基礎2023       | 100% | ****点(1回目) 合格 | ****点 | ****点 |
| 労働時間2023               | 100% | ****点(1回目) 合格 | ****点 | ****点 |
| ヘルスマネジメント2023          | 100% | ****点(1回目) 合格 | ****点 | ****点 |



リソー教育グループは「人」が財産

創業以来、一貫して社員一人ひとりが誇りを持って仕事に取り組める会社を目指しています

## 社員

### ・机上研修※入社時

教育サービス業の原点や教育に関する基礎知識などを身に着ける研修を実施

### ・定期的なeラーニングの実施

業務で必要な知識・スキル、コンプライアンス意識を高める研修を継続して実施

### ・様々な制度でモチベーションアップへ

ライフイベントとの両立支援、福利厚生充実など、働くうえで「楽しく健康でいられる」ことを大切にしています

## 講師

### ・現場研修

塾・講師の使命についてなど、当社の理念や、授業の具体的な進め方、板書のしかた、学習指導レポートの書き方などをわかりやすく記したマニュアルで、安心して講師デビューしていただけるよう丁寧にサポート

### ・働きやすさ、働き甲斐

通いやすい教室の選択ができ  
自習室対応やカリキュラム作成業務への手当も支給  
保護者や生徒への連絡は社員がおこなうので  
講師は教えることに集中できる環境です

## 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2025年2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。