



株式会社リソー教育グループ

2026 年 2 月期第 2 四半期決算説明会

2026 年 10 月 16 日

イベント概要

[企業名]	株式会社リソー教育グループ		
[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]	2026 年 2 月期第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2026 年度 第 2 四半期		
[日程]	2026 年 10 月 16 日		
[ページ数]	26		
[時間]	13:30 -14:07 (合計：37 分、登壇：22 分、質疑応答：15 分)		
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 2 階 第 2 セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)		
[会場面積]	145 m ²		
[出席人数]	20		
[登壇者]	3 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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

専務取締役

上田 真也（以下、上田）

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



登壇

司会：皆様、こんにちは。それでは定刻となりましたので、ただ今から株式会社リソー教育グループ様の IR ミーティングを開催いたします。

まず、初めに会社からお迎えしている方々を、ご紹介申し上げます。代表取締役社長、天坊真彦様。

天坊：よろしくお願いいたします。

司会：取締役副社長、久米正明様。

久米：よろしくお願いいたします。

司会：専務取締役、上田真也様。

上田：よろしくお願いいたします。

司会：本日は、まず、天坊社長様からお話をいただき、その後、会社様からのご説明が終わりましたら、質疑応答といたします。

それでは、天坊様、よろしくお願いいたします。

天坊：改めまして、皆さん、こんにちは。ただ今ご紹介いただきました、リソー教育グループの天坊と申します。本日はご多忙の中、当社の説明会に足をお運びくださいまして、誠にありがとうございます。時間の許す限り、なるべく丁寧に当社の説明をさせていただきますので、どうぞよろしくお願いいたします。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

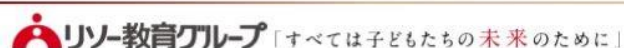
メールアドレス support@scriptsasia.com



2026年2月期中間期実績（連結）サマリー

（単位：百万円）

	売上高		営業利益		経常利益		親会社に帰属する 中間純利益	
		前期比較		前期比較		前期比較		前期比較
2026年2月期 中間期	16,762	+174	779	△679	800	△656	552	△341
2025年2月期 中間期	16,587	+647	1,458	+415	1,456	+398	893	+82



3

それでは、早速ではありますけれども、先週、10月9日木曜日に発表いたしました、2026年2月期中間期の実績について、結果の数字を私からご報告させていただきます。

当中間連結会計期間の売上高は前年同期比1億7,400万円増の16億7,600万円、営業利益は前年同期比6億7,900万円減の7億7,900万円、経常利益は前年同期比6億5,600万円減の8億円、親会社に帰属する中間純利益は前年同期比3億4,100万円減の5億5,200万円となりました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2026年2月期中間期決算ハイライト

(売上高)

- ・連結売上高は前中間連結会計期間を上回ったものの微増にとどまった
- ・セグメント別ではT O M A Sで目標の在籍生徒数に届かず成長が鈍化
伸芽会では託児事業、学童事業の生徒数は順調に推移したものの
利益率の高い受験局での生徒数が前期を割り込んで減少したことにより減収
名門会、スクールT O M A Sは増収

(利 益)

- ・既存校の賃料の上昇および新校開校に伴う出店コストの増加
- ・優秀な人材の採用・定着のためのベースアップをおこなったことによる
人件費、採用コストの増加
→連結の利益が減少



4

連結の売上高は前中間連結会計期間を上回りましたが、微増という形にとどまりました。セグメント別では、TOMASで目標の在籍生徒数に届かなかったということもあり、成長が鈍化し、また、伸芽会では受験局の生徒数が前期を割り込んで減少したことにより、減収となりました。

一方、名門会とスクール TOMAS、この部門では前期を上回る増収となり、連結で売上高が微増という形になりました。

利益につきましては、主に各既存校の賃料の上昇および新校開校に伴う地代家賃の増加、そして、優秀な人材の採用・定着のためのベースアップを行ったことによる人件費、採用コストの増加など、費用が前期と比較して約6億円増加し、連結の利益は減少ということになりました。

これらの投資は、今後の持続的な事業成長とサービスの品質向上を支える基盤となるものと考えております。現在、これらの先行投資の効果を早期に顕在化させ、売上高の成長を再度加速させる施策を実行しておりまして、上昇した賃料水準に見合う生産性の向上と、その他のコスト効率の改善にも努め、収益力の回復と向上を目指しているところでございます。

なお、通期業績予想につきましては、4月8日に発表したとおりで変更はございません。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



続いて、各セグメントの状況ですが、こちらは専務取締役の上田からご説明申し上げます。よろしくをお願いします。

学習塾事業 2026年2月期中間期実績

		前期増減
売上高	84.00億円	+0.1億円
営業利益	△1.17億円	△4.45億円
(主な増加費用) 人件費 +6.8%、地代家賃 +4.1%		



【開校・リニューアル等】

新規開校 (TOMAS 4校)

2025年3月 湘南台校・仙川校

5月 新川崎校

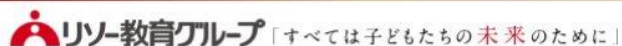
6月 鵜の木校

リニューアル (TOMAS 4校)

2025年3月 国立校

4月 中野校・大泉学園校・松戸校

2025年4月 こどもでばーとに拡大移転開校した中野校が好調
(生徒数 前期比15.7%増加)



6

上田：それでは、各セグメントの状況についてご説明いたします。まず、主力事業の TOMAS の当中間連結会計期間の実績につきましては、売上高が前年同期比 1,000 万円増の 84 億円、営業利益が前年同期比 4 億 4,500 万円減のマイナス 1 億 1,700 万円となりました。主な増加費用は、人件費で前年同期比 6.8%増、地代家賃が 4.1%増となりました。

当中間期では 3 月に TOMAS 湘南台校・TOMAS 仙川校を新規開校、TOMAS 国立校をリニューアル、4 月に TOMAS 中野校・TOMAS 大泉学園校・TOMAS 松戸校をリニューアル、5 月に TOMAS 新川崎校を新規開校、6 月に TOMAS 鵜の木校を新規開校いたしました。

8 月末現在の校舎数は TOMAS が 104 校、メディック TOMAS が 4 校、スペック TOMAS が 1 校、インターTOMAS が 12 校となっております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



家庭教師派遣教育事業 2026年2月期中間期実績

		前期増減
売上高	23.70億円	+0.99億円
営業利益	1.15億円	+0.68億円



【校舎再編】

不採算校のスクラップや校舎集約の効果で利益改善

【開校・リニューアル等】

開校（メディック名門会 1校）

2025年5月 メディック名門会 京都校

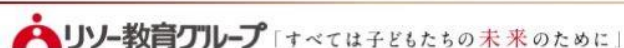
リニューアル（名門会 2校、TOMEIKAI 1校）

2025年3月 名門会 星ヶ丘駅前校

5月 名門会 京都駅前校2号館※

TOMEIKAI 四条烏丸校※

※メディック名門会 京都校へ統合



7

続いて、家庭教師派遣の名門会についてご説明いたします。当中間連結会計期間の実績につきましては、売上高が前年同期比 9,900 万円増の 23 億 7,000 万円、営業利益が前年同期比 6,800 万円増の 1 億 1,500 万円となりました。

名門会では、不採算校のスクラップや校舎集約の効果で利益が改善いたしました。当中間期では、3 月に名門会 星ヶ丘駅前校をリニューアル、5 月にメディック名門会 京都校を開校し、名門会 京都駅前校 2 号館と TOMEIKAI 四条烏丸校をメディック名門会 京都校へ統合いたしました。8 月末現在の校舎数は、名門会が 35 校、TOMEIKAI が 7 校、メディック名門会が 3 校となっております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



幼児教育事業 2026年2月期中間期実績

		前期増減
売上高	30.95億円	△0.24億円
営業利益	2.32億円	△2.64億円
(主な増加費用) 人件費 +11.6%、地代家賃 +14.5%		



【開校・リニューアル等】

新規開校

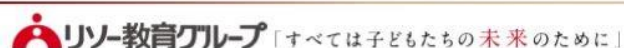
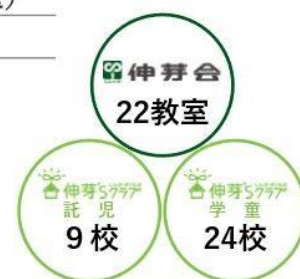
2025年4月 こどもでばーと たまプラーザ
(伸芽会・伸芽'Sクラブ託児・伸芽'Sクラブ学童)
こどもでばーと 中野 (伸芽'Sクラブ学童)

リニューアル

2025年6月 伸芽'Sクラブ学童 千葉校

閉校

2025年3月 伸芽会 千葉教室
伸芽'Sクラブ託児 荻窪校



8

次に、幼児教育の伸芽会についてご説明いたします。当中間連結会計期間の実績につきましては、売上高が前年同期比 2,400 万円減の 30 億 9,500 万円、営業利益が前年同期比 2 億 6,400 万円減の 2 億 3,200 万円となりました。主な増加費用は、人件費が前年同期比 11.6%増、地代家賃が 14.5%増となりました。

当中間期では、3月に伸芽会千葉教室と伸芽'Sクラブ託児 荻窪校を閉校。4月に「こどもでばーとたまプラーザ」へ伸芽会・伸芽'Sクラブ託児・伸芽'Sクラブ学童、「こどもでばーと中野」へ伸芽'Sクラブ学童を新規開校、6月に伸芽'Sクラブ学童 千葉校をリニューアルいたしました。8月末時点の校舎数は、伸芽会が 22 教室、伸芽'Sクラブ託児が 9 校、伸芽'Sクラブ学童が 24 校となっております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



学校内個別指導事業 2026年2月期中間期実績

		前期増減
売上高	18.39億円	+1.34億円
営業利益	2.46億円	△0.17億円
(主な増加費用) 人件費 +8.4%		

【トピックス】

稼働校数 91校 (前期増減+5校)
 オンライン個別指導の拡充により
 個別指導の受講者数が増加
 (前年同期比+13.1%)

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指導が
 オンラインで受けられる個別指導



次に、学校内個別指導のスクール TOMAS についてご説明いたします。当中間連結会計期間の実績につきましては、売上高が前年同期比 1 億 3,400 万円増の 18 億 3,900 万円、営業利益は前年同期比 1,700 万円減の 2 億 4,600 万円となりました。主な増加費用は、人件費で前年同期比 8.4% 増となりました。これは契約校数増加に合わせ、採用を進めているためでございます。

2026 年 2 月期の稼働校数は、前年同期比 5 校増の 91 校となっております。スクール TOMAS では、オンライン個別指導の拡充により、個別指導の受講者数が前年同期比で 13.1% 増加いたしました。

2026年2月期下期に向けた取り組み

TOMAS

顧客サービス※を徹底し、生徒数は7月以降回復基調

※学習の進捗、課題の共有など保護者とのコミュニケーション

冬休みに先駆けた「プレ冬期講習」の実施

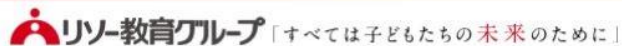
→授業実施数を増やす（未実施授業を減らす）

伸芽会

顧客ニーズに沿った“新時間割改革”

志望校別コースの設置

→受験学齢（新年長）の生徒数増へ



10

次に、下期に向けた施策についてご説明いたします。TOMAS では、生徒の学習進捗や課題の共有など、きめ細かな顧客サービスを徹底し、生徒数は7月以降、回復基調にあります。さらに、冬休みに先駆けたプレ冬期講習を実施しており、授業実施数を増やし、契約できているけれど実施ができていない授業数を減らす施策を進めております。

伸芽会では、共働き世帯が授業を受けやすくするなどの顧客ニーズに沿った新時間割改革や、志望校別コースを設置いたしております。これにより、伸芽会の次年度である11月の新年長の生徒数がプラスになる見込みでございます。

続いて、当社の株主還元策について、取締役副社長の久米よりご説明申し上げます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

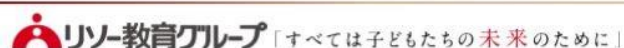


株主還元策

- ・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）

	2024年2月期 (実績)	2025年2月期 (実績)	2026年2月期 (予想)
配当額	10円	10円	10円
配当性向	92.9%	95.4%	85.0%
ROE	19.0%	17.1%	※16.7%

※2026年2月期の予想ROEは当期純利益（予想）÷2025年2月期自己資本×100



12

久米：皆さん、こんにちは。私から株主還元策についてお知らせいたします。

当中間期の業績は、売上微増、前期比減益になっておりますが、通期では当期純利益が昨年度と同等以上を見込んでおり、現状、配当10円を維持する方針です。配当方針については、配当性向50%以上、配当金額についても2桁にこだわるという方針に変わりはありません。

続いて、こどもでぱーとの展開等を含めた、今後の当社の成長戦略、施策について、社長からご説明いたします。お願いします。

サポート

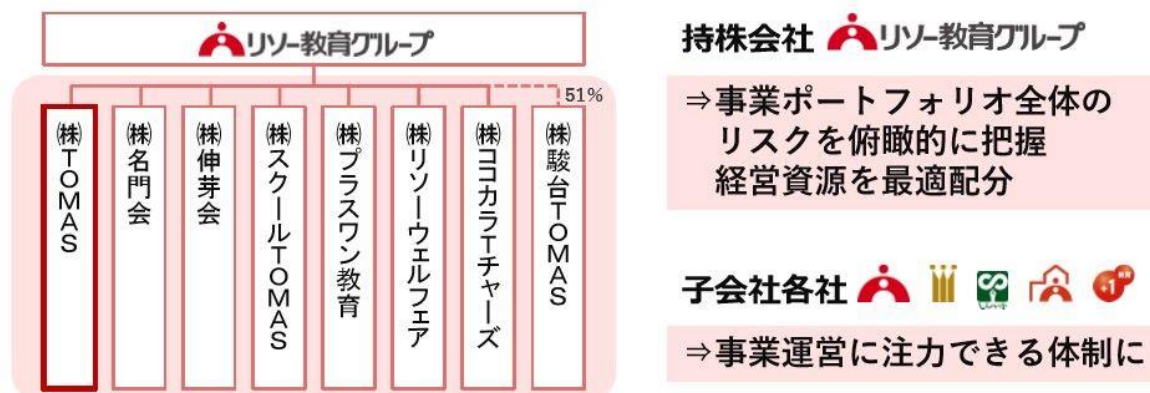
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



持株会社体制への移行（ホールディングス化）について

2025年9月1日

「(株)リソー教育」は「(株)リソー教育グループ」に
学習塾事業・英語スクール事業・生徒募集勧誘事業は
「(株)TOMAS」へ承継



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」

14

天坊：では、私から、まず、持株会社体制への移行についてご説明申し上げます。

かねてよりお知らせしておりますが、当社の持株会社体制への移行につきましては、9月1日に移行を完了しております。これに伴いまして、当社の商号を株式会社リソー教育から株式会社リソー教育グループに変更し、学習塾事業・英語スクール事業、生徒募集勧誘事業の三つの事業を当社の完全子会社である株式会社TOMASへ承継いたしました。

持株会社体制へ移行したことによりまして、事業ポートフォリオ全体のリスクを俯瞰的に把握して経営資源の最適配分をすることが可能となっています。そして、各事業会社は事業運営に注力できる体制となり、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できたと考えています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

持株会社体制への移行（ホールディングス化）の背景

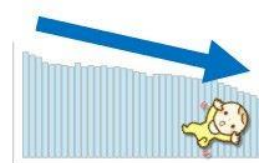
学習塾業界 — 現状 —



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
教育ニーズはより個別化・多様化が求められる傾向
個別のニーズに対応する質の高い教育サービスの提供が一層重要に

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、淘汰が顕著
生徒に寄り添ったきめ細やかなサポートなど
総合的な教育サービスが求められる



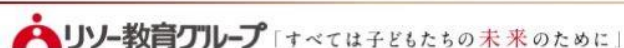
この背景ですけれども、教育業界を取り巻く環境は、大学入試の多様化ですとか、文科省が推進している様々な施策、GIGA スクール構想でのデジタル化とか、NEXT GIGA への移行とか、また、AI 教材の日進月歩など、まさに日々刻々と変化している状況です。

そして少子化のさらなる進行、価値観の多様化、社会環境の変化などによりまして、業界の再編、淘汰もより顕著に進んできているという状況です。今回の持株会社体制移行により、今後の経営環境の変化への柔軟な対応、持続的な成長、この実現を目指していくということでございます。

持株会社体制への移行（ホールディングス化）について

移行後のリソー教育グループ

- 「広告・マーケティング部」
「不動産管理部」
⇒各社で重複していた業務を一元化
(業務の効率化・費用の効率化)
- 「DX推進部」
⇒専属メンバーを配置
当社グループ全体のデジタル基盤の強化
顧客サービスの最大化
利便性向上・業務効率向上
- 「グループ管理本部」
⇒全社の人事、経理、財務、総務、法務などを管轄
グループシナジーを最大化



16

移行後の主なポイントですけれども、持株会社体制への移行に伴いまして、新たに広告・マーケティング部、それから不動産管理部を設置いたしました。これは、もともとグループ各社で個別に行っていました広告やマーケティング施策、それから教室の新規出店や開発、これらを当社グループ内で一元化することで、重複していた業務を見直し、費用の効率化を図るとともに、全体最適を目指した戦略を立案するということを目的としています。

また、これまでグループ横断的な組織として、当社グループ各社からメンバーを集めて定期的開催していたDX戦略推進委員会というものを発展的に解消しまして、持株会社である当社にDX推進部という新たな部署を設置し、専属メンバーを配置することで、当社グループ全体のデジタル基盤の強化を通じて、顧客サービスの最大化、それから、利便性向上および業務の効率化に向けて取り組むということを本格的に進めています。そこがまだ遅れていたところなのですが、今順調に進めているということでございます。

さらに、当社グループ全社の人事、経理、財務、総務、法務などを管轄する部署をグループ管理本部としまして、グループシナジーを最大化するための管理業務を行う体制としました。当社はこの新しい体制の下、変化の激しい教育業界において、持続的な成長と企業価値の最大化を目指します。

サポート

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



「こどもでぱーと」シリーズの展開

2025年4月開業

こどもでぱーと 中野

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
子どもクリニックなど
子ども向けの習い事などが入居

コンシェルジュも配置し
「安心」「安全」にも配慮



中野駅南口から徒歩2分

9階	こどもでぱーと Studio (スタジオ)	習い事・親子向け プログラムを幅広く実施
7-8階	英会話教室、塾、幼児教室	
5-6階	TOMAS	進学個別指導塾
4階	KONAMI SPORTS CLUB PILATES MONO	運動教室 女性専用ピラティススタジオ
3階	伸芽'Sクラブ学童	進学指導付き学童
2階	小児科・病児保育	
1階	カフェ	

生徒数が順調に推移

TOMAS → 前年同月比+15.7%

伸芽'Sクラブ学童 → 定員達成 (今後定員枠を増やす予定)



続いて、今後の展開・展望についてです。まず、「こどもでぱーと」につきまして、ご説明申し上げます。当社の親会社ヒューリックが展開する「こどもでぱーと」ですけれども、「こどもでぱーと 中野」と「こどもでぱーと たまプラーザ」が2棟同時に、今年4月に初めて開業いたしました。

まず、「こどもでぱーと 中野」ですが、こちらはJR中野駅南口から徒歩2分という、とても至便な立地に9階建ての建物が新たに建てられました。この5階、6階にTOMAS中野校、そして、3階に伸芽'Sクラブ学童が開校いたしました。

TOMASは旧中野校がありましたけれども、そこを移転、リニューアルしたという形です。伸芽'Sクラブ学童は、中野には初めて開校いたしました。ここには業務提携をしているコナミスポーツも入居しておりまして、伸芽'Sクラブ学童と連携して、小学校受験対応の受験体操も指導しています。

その他、弊社とは違うブランドではありますが、子どもクリニックや親子でくつろげるカフェですとか、いろいろなイベントを行う多目的ホールだとかも設置されていて、お子さんと一緒にここに

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

来れば、勉強や運動などの習い事、これがワンストップでできて、子育ての悩みを解消できるビルということになっています。

また、入館するお子さんたちを見守るコンシェルジュを配置しまして、子育て相談のサービスを提供するだけでなく、自宅や学校からの送迎サービスもありまして、保護者の送り迎えの負担軽減など、利便性が高く、開設以来、大変なご好評をいただいているという状況です。

TOMAS 中野校では、8月末時点の生徒数は、前年同月比で15.7%増加しており好調です。伸芽'Sクラブ学童も定員枠いっぱいの生徒数になっています。

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

「こどもでばと」シリーズの展開

2025年4月開業

こどもでばと たまプラーザ

伸芽会 伸芽'Sクラブ 託児 伸芽'Sクラブ 学童

伸芽会の全ブランドが新規開校
開業以来生徒数が好調に推移

コンセプトは **子育て総合コンシェルジュ**



たまプラーザ駅
南口から徒歩2分

3階	伸芽会	幼児教室
2階	伸芽'Sクラブ	託児施設・知育教室
1階	伸芽'Sクラブ	進学指導付き学童 習い事・親子向け Studio DEEPO プログラムを幅広く実施

仕事と
育児の
両立

お預かりも
習い事も
受験準備も

兄弟で
効率的に
習い事

子どもの
才能を
伸ばしたい

お子さまの知的好奇心を育む“ディスカバリーコース”など
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 **幼小一環教育を実現**

今後の

こどもでばと
Kodomo Depart

中野、たまプラーザの
2棟を含め20棟までの
開業を予定

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」

19

続いて、たまプラーザについてです。「こどもでばと たまプラーザ」は、東急田園都市線のたまプラーザ駅南口から、やはり徒歩2分程の、とても近い場所にありまして、伸芽会受験局、伸芽'Sクラブ託児、そして、伸芽'Sクラブ学童の全ブランドが入居しています。たまプラーザには全く新規開校になります。もともと受験局は過去にありましたが、一度閉鎖して、今回改めて開校いたしました。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

「こどもでぱーと たまプラーザ」では、仕事と育児の両立ですとか、お子様のお預かりだけでなく、習い事や受験準備、兄弟で効率的に習い事に通わせたい、子どもの才能を伸ばしたい、そういった理想の子育てを叶える子育てコンシェルジュというものをコンセプトとしています。

また、たまプラーザ校だけの限定コースとして、お子様の知的好奇心を育むディスカバリーコースを提供し、1歳から小学生まで幼少一環教育というものを行っています。4月の開業以来、伸芽会、伸芽'Sクラブ託児、学童、全ての部門で順調に生徒数が伸びておりまして、今後、成長は期待できるのではないかなと考えています。

今後、こどもでぱーとは、この中野とたまプラーザのほか、すでに決定している渋谷、本八幡、麻布、自由が丘等を含め20棟の開業を予定しています。こちらはヒューリックさんが建物を建てるということになっています。

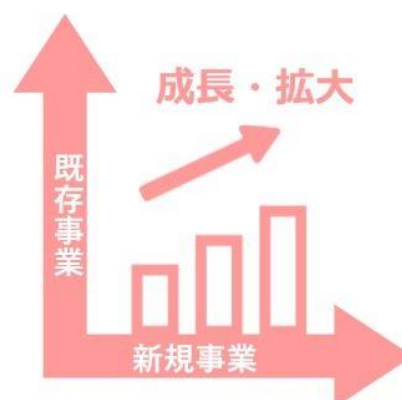
今後の展望

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

持株会社化
DX施策推進により
経営環境の変化に対応し
継続的な成長・拡大へ



 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」

20

そして、今後の展望ですけれども、先ほど来申し上げておりますとおり、やはり教育業界というのは、どうしても少子化というキーワードがまとわりついてきます。まさに拍車がかかっている状況です。さらには、教育に対するニーズもかなり多様化しています。個別対応ですとか、ICTの活

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

用、そして、中学受験は志望校別の細かい対策、こういうのがさらに求められている。高度で手厚いサービスを行わなくては太刀打ちできない状況になっています。

そのような中で、当社は完全 1 対 1 の個別指導という差別化された商品での既存事業の成長に加えて、こどもでぱーとやさまざまな異業種との提携などによる新規事業の拡大、さらに、持株会社化による経営効率化や DX 戦略の推進により経営の効率化を図り、経営環境の変化に柔軟に対応し、継続的な成長・拡大を目指してまいります。

最後になりますけれども、教育業界では多様化がさらに進展し、未来に向けた教育のあり方が問われています。そのような環境下で、当社は 9 月からの新しい体制の下、この経営基盤と効率的な運営体制を最大限に活かし、質の高い教育サービスをいち早くお届けすることで、顧客の期待を超える価値提供に尽力してまいります。

当社の倫理憲章にある、「すべては子どもたちの未来のために」、ということを旨に、社員一同、この変化を成長の機会と捉えまして、教育を通じて社会に貢献し、企業価値向上に努めてまいります。引き続き、変わらぬご支援、ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

以上で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。

司会：ご説明ありがとうございました。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：それでは、これから質疑応答に入ります。

なお、この IR ミーティングは質疑応答部分も含め、全文を書き起こして公開する予定です。したがって、ご質問の際に会社名、氏名を名乗られますと、そのまま公開されますので、この点はご了承ください。

それでは、ご質問のある方は挙手を願います。係がマイクをお持ちいたします。

質問者 [Q]：本日はどうもありがとうございました。2 点質問させてください。

1 点目が、4 ページの決算ハイライトにも書いてありました、地代家賃についてです。都市部を中心に賃料が上昇していますけれども、セグメントごとに記載もございましたが、収支に与える影響をどのような形で感じているのかということと、今後の出店戦略への影響はありますでしょうか。

2 点目が、M&A 戦略について今後、もし M&A するのであれば、どのような分野に、どのぐらいの規模でご投資されるお考えでしょうか。以上となります。

天坊 [A]：ありがとうございます。2 点ご質問いただいて、地代家賃の部分、それから、M & A の部分ということだと思います。

地代家賃に関しては、家賃が高騰して下らない状況です。なので、やはり今回もそうですけれども、収支に対する影響を受けていることはまさに事実です。

今後についてはしっかりと在籍生徒数を確保して、その流れの中で、人員配置も含め 1 校 1 校の経営状況をしっかりと確認するという形で対応したいと思っておりますし、出店についても状況をよく確認して進めないといけないとは考えています。

副社長からはどうでしょうか。

久米 [A]：今期、業績でも理由を書かせていただきましたが、優良な人材確保とか物価高対策のために昨年の 12 月にベースアップを全社的にして、人件費がかなり上がっています。それから、やはり地代家賃も上がっています。売上微増なのでこの二つがなかったら、たぶん前期並以上の利益になっていただろうと思います。

ただこれは今後も続くと思います。人材確保の観点とか、講師の人件費とかを上げる必要があるので、塾業界は人件費と地代家賃、この固定費との戦いになります。これをどうやってカバーしてい

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



くかが重要です。これについて、当初の予算でも見込んでいたのですが、セグメントを見ていただくといふわけなんですけど、名門会とかスクール TOMAS はこれを見込んだ上でちゃんと利益を出して、計画どおり推移しています。

上期は伸芽会と TOMAS、特に TOMAS については、当初の生徒数確保があまりうまくいかなかったことと、伸芽会についても、受験学年と言われる年長が減ってきたということが原因です。今、この対策を取っていて、売上増でカバーしていこうということを進めています。値上げはもう限界があって、簡単には値上げができないと思っています。

それをどこでカバーするかというと、先ほどから社長も説明していますけども、異業種との提携です。例えば、「こどもではーと」ですね。これはヒューリックさんと提携して実績が出ていて、中野の生徒も増えているし、伸芽会の年長さんもたまプラザは順調です。こういう提携によって、ヒューリックさんからきれいな物件で家賃も割と抑えめに店を出店できているので、今後「こどもではーと」は 20 棟まで開業しますが、期待できると思います。

もう一つは、DX 化とホールディングス化です。ホールディングス化することによって、各社ばらばらにやっていた広告宣伝であるとか、地代家賃の交渉、内装とか外装の変更、ここがやはり一番お金がかかるのですけれど、各社でやっていたところを持株会社に一元化したのです。

これによって、コストを下げていきます。また、広告宣伝については、各社いろいろな業者を使っていたということがあって、去年は、年間 14 億ぐらいかかったのです。

売上比で 3%以上かかるところを 2.5%ぐらいまでに抑えようと思っています。一番かかっているのは Web 広告なので、業者を絞って、価格交渉して締めていく一方で効率化を進めて、上がったコストをなるべく体力的にも抑えていくという両面作戦です。費用を抑えていって、生徒確保で売上増を目指します。TOMAS の在籍生徒数増加や、伸芽会のメニューの変更も、ホールディング主導でやっていく、こういうことです。

この二本柱で吸収していくというのが、今のところの戦略です。

天坊 [M] : 1 点目はよろしいでしょうか。2 点目の M&A のことをございますけれども、こういった部門で、今後、どういうふうに考えているかということでしょうか。

質問者 [Q] : どのくらいの規模で。

天坊 [A] : 規模で、ですね。教育業界、同業だったり、他業種だったり、お話はいただいています。やはり、シナジーがしっかり持てるかどうかを考えなければいけないと思いますし、教育業界

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



の場合は、やはり文化とかそういったことも含めて、なかなか難しい部分があるというのは皆様、ご承知のとおりだと思います。

うまく Win-Win でシナジーがあるようなところであれば規模は問わず考えていけるのかなとも思っていますし、ご縁もあると思いますので、そうしたお話がある中で、あるいはこちらから提案する場合には、よりシナジーがある方向で考えていきたいと思っています。

久米 [A] : M&A についてはヒューリックさんのほうでも教育事業について、大きな塊をつくりたいという構想がもともとあります。ヒューリックさんのホームページとか、株主総会でもお話しされていますとおり、教育事業を一つの柱にしていこうと考えています。

ただ、今のところ、当社では業務提携を柱にやっっていこうとしています。M&A でお金を使ったのは、1 回、ハグカムだけです。M&A にかかる予算は 5 億～6 億で考えていまして、その程度のところは可能性があると思っています。

大きなものはヒューリックさんに M&A していただいて、一緒にやっていくということです。先ほど社長も言ったように、戦略的には、当社は個別指導なので、例えば、グループの中に評判がいい集団の塾などが入ってもらうと、シナジーがものすごくあるということです。

やはり教育ということに関する限りは、学習塾とか中学受験が中心なのですが、食育とか体育とか、いろいろな教育もあるので、ヒューリックさんとの間では、その全体的な教育に関わるビジネスについては、塊をつくっていくということになっています。

それから、これに専門学校が入るか日本語学校が入るかわかりませんが、そういうところは可能性があるということです。ただ、介護をやるとか、そういうことはまったく考えていません。いわゆる教育に関するもので、当社の個別指導とのシナジーがあるのが最優先です。ですので、一番 M&A してもらいたいのは、優秀な集団の塾なのです。

質問者 [M] : ありがとうございます。

司会 [M] : それでは、ご質問のある方、いかがでしょうか。

質問者 [Q] : ご説明ありがとうございます。今のお話でありました、地代家賃は当面、高止まりするだろうという点と、期初の見通しに対して、TOMAS の生徒数が少し鈍かった点と、伸芽会の一番利益の取れるところがなかなか厳しかった点からすると、この 2Q の利益の進捗の状況では、通期の見通し、つまり、前期比の増益の見通しはなかなかハードルが高いかなと思うのですが、これを今回維持された理由と、下期の復調の要因などありましたら、教えてもらえますでしょうか。

サポート

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

天坊 [A]：ありがとうございます。第2クォーターの段階では、かなり厳しい状況でしたが、TOMAS と伸芽会で回復の基調が施策により見えてきておりますので、今のところは修正等せず、このままの見込みどおりと考えています。

TOMAS の状況、それから、伸芽会の状況がある程度見えてきたところでまた考えないといけない部分ももしかしたらあるのかもしれませんが、現状はそのままにしているという状況ではありません。

久米 [A]：通期業績予想を維持する理由は二つあって、一つはスクール TOMAS の伸びしろです。前期比プラスなのですが、ここはもう少し上がると思っています。それから、名門会が前期に比べてだいぶ復調してきたので、この2部門の復調の伸びしろはあるというふうに考えています。

それから、TOMAS と伸芽会が当社グループ全体の足を引っ張ったわけですが、ここでのこ入れを7月ぐらいから始めて、特に伸芽会についてはこの11月の受験がピークなので、通常の年だと収益が11月から落ち込むのですが、ここが落ちないような施策を取っているということです。

TOMAS については、下期の冬期講習がもう一つの山なので、これを通常、11月ぐらいから始めるのを今月から前倒しでやっているの、決算修正するほどではないと考えて、今回、維持しております。

質問者 [Q]：ありがとうございます。今の話と関連してなのですけども、TOMAS が期初の計画に比べて生徒数下振れした、この要因とはどこにあると考えているのかということと、上期の業績予想を出していないのですけども、この実績は社内の計画からすると、少し下振れで推移しているという理解でいいのかという2点です。

天坊 [A]：今、2点目についてはおっしゃるとおりです。TOMAS の生徒数が下振れした原因というのは、前期は生徒数が回復基調というか増加できていて、そのままいけると踏んでいたのですが、2月から3月への切り替えのところで思ったよりも退会する生徒さんが多かったということです。そこが見込めなかったんですが、ようやく回復基調になってきたというところで、今、下期巻き返しにかかっているということでございます。

久米 [A]：新規入会数自体は減ってないけど辞めていく人が多かったということです。

質問者 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ほかにご質問の方いらっしゃいますか。よろしいでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



それでは、以上をもちまして、株式会社リソー教育グループ様の IR ミーティングを終了いたします。天坊様、久米様、上田様、ありがとうございました。

天坊 [M]：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。

上田 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：また、皆様にはご参加いただき、誠に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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.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をしてはなりません。

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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com