

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



2026年2月期 第3四半期 決算説明資料

2026年1月15日



－ 目 次 －

- 1 | 2026年2月期 第3四半期実績サマリー … P3
- 2 | 通期業績予想の修正について … P5
- 3 | 各セグメントについて … P7 – 10
- 4 | 株主還元策について … P12
- 5 | こどもではぱーとの展開について … P14 – P15
- 6 | 今後の展望—期末・来期に向けての取り組み—… P17 – P18
- 7 | (参考資料) リソー教育グループ概要 … P20 – P22
- 8 | (参考資料) 持株会社体制への移行について … P24 – P26
- 9 | (参考資料) 当社グループの強み … P28 – P41
- 10 | (参考資料) 異業種との提携・新たな取り組み … P43 – P51
- 11 | (参考資料) サステナビリティについて … P53 – P58

1 | 2026年2月期 第3四半期実績サマリー

2026年2月期第3四半期実績（連結）サマリー

(単位：百万円)

	売上高	営業利益		経常利益		親会社株主に 帰属する 四半期純利益	前年同期比	
		前年同期比	前年同期比	前年同期比	前年同期比			
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%
2026年2月期 第3四半期	25,266	+2.2%	1,657	△22.1%	1,682	△21.0%	1,123	△16.5%

2 | 2026年2月期通期業績予想の修正について

2026年2月期通期業績予想の修正について

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益 (円)
前回発表予想(A)	36,000	3,145	3,140	2,000	11.76
今回発表予想(B)	34,200	2,470	2,500	1,540	9.05
増減額 (B-A)	△1,800	△675	△640	△460	—
増減率 (%)	△5.0%	△21.4%	△20.4%	△23.0%	—
(ご参考) 前期実績	33,394	2,933	2,938	1,743	10.48

【修正理由】

売上高：主力事業であるTOMASの生徒数が期初で計画に対して下振れしたこと
伸芽会の受験局で生徒数が減少したため

利 益：上記理由に加え既存校の賃料上昇、優秀な人材の採用・定着のための
人件費・採用費が増加したため

3 | 各セグメントについて

学習塾事業 2026年2月期第3四半期実績

前年同期比		
売上高	128.63億円	+1.0%
営業利益	4.36億円	△22.1%

期初の在籍数が計画に対して下振れ

人件費、地代家賃の増加が利益に影響

- “サービス業の原点”を追求し、顧客満足度向上と定着を図る
- 期末に向けては丁寧な提案で冬期講習会の契約率が前期を上回る



【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



家庭教師派遣教育事業 2026年2月期第3四半期実績

前期増減

売上高	37.38億円	+4.2%
営業利益	2.68億円	+42.7%

サービス内容の改善に加え校舎の統廃合の効果で
売上高・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



幼児教育事業 2026年2月期第3四半期実績

前期増減

売上高	45.78億円	△0.2%
営業利益	3.23億円	△47.6%

利益率の高い受験局の生徒数減が利益に影響

➢11月以降、共働き世帯のニーズが高い時間割を増設し対策



【開校・リニューアル等】

新規開校

2025年4月 こどもではーと 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)

こどもではーと 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

伸芽会
22教室

伸芽'Sクラブ
託児
9校

伸芽'Sクラブ
学童
24校

学校内個別指導事業 2026年2月期第3四半期実績

前期増減		
売上高	27.97億円	+8.1%
営業利益	3.52億円	△11.8%

契約校数増加に伴い人員を積極的に採用
人材採用成功に伴う人件費増加

稼働校数 95校（前年同月比+7校）
オンライン個別指導の拡充により
個別指導の期中平均受講者数が増加
(前年同期比+14.0%)

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



4 | 株主還元策について

株主還元策

	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

- ・ 2026年2月期配当は1株あたり10円（予想）
- ・ 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）

5 | こどもではーとの展開について

「こどもでぱ-ヒ」シリーズの展開



2025年4月
2棟同時開業

こどもでぱ-ヒ 中野

5・6階に **TOMAS**
3階に **伸芽Sクラフ 学童**



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

生徒数が順調に推移

TOMAS 11月末生徒数

前年同月比 +13.6%

伸芽Sクラフ 学童 定員達成

こどもでぱ-ヒ たまプラーザ

- | | | |
|-----------------------|-------------------------|-----------|
| 3階 | 伸芽会 | 幼児教室 |
| 2階 | 伸芽Sクラフ | 託児施設・知育教室 |
| 1階 | 伸芽Sクラフ学童 | 進学指導付き学童 |
| こどもでぱ-ヒ Studio | 習い事・親子向け
プログラムを幅広く実施 | |



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

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

「 こどもでぱ-と」シリーズの展開

今後の開業予定



2026年  こどもでぱ-と 自由が丘



2027年  こどもでぱ-と 本八幡



2027年  こどもでぱ-と 渋谷

 伸芽会
しぶやかい

 伸芽'Sクラブ 託児
 伸芽'Sクラブ 学童

今後20棟まで開業予定

6 | 今後の展望—期末・来期に向けての取り組み—

期末・来期に向けた取り組み

リソー教育グループ

- ・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、デジタル施策による事務作業の効率化



TOMAS

- ・丁寧なカリキュラム提案で冬期講習会の契約が前期比増
- ・引き続き、教務品質の向上を通じ顧客満足度を追求し
生徒の定着・在籍数増へ

伸芽会

- ・今後は時間割改革（共働き世帯ニーズの時間割増設）で
在籍数増へ
- ・SEOやweb広告等のデジタル施策によって入会率向上へ

期末・来期に向けた取り組み

名門会

- ・世界中どこからでも受講が可能な名門会Online
- ・名門会のノウハウで全国の学習塾をサポートするMOPS



スクールTOMAS

- ・契約導入校数が増加し、来期100校スタート予定



プラスワン教育

- ・利益率の高いスクール事業を東京都以外にも拡大



その他

- ・M&Aを継続的に検討中

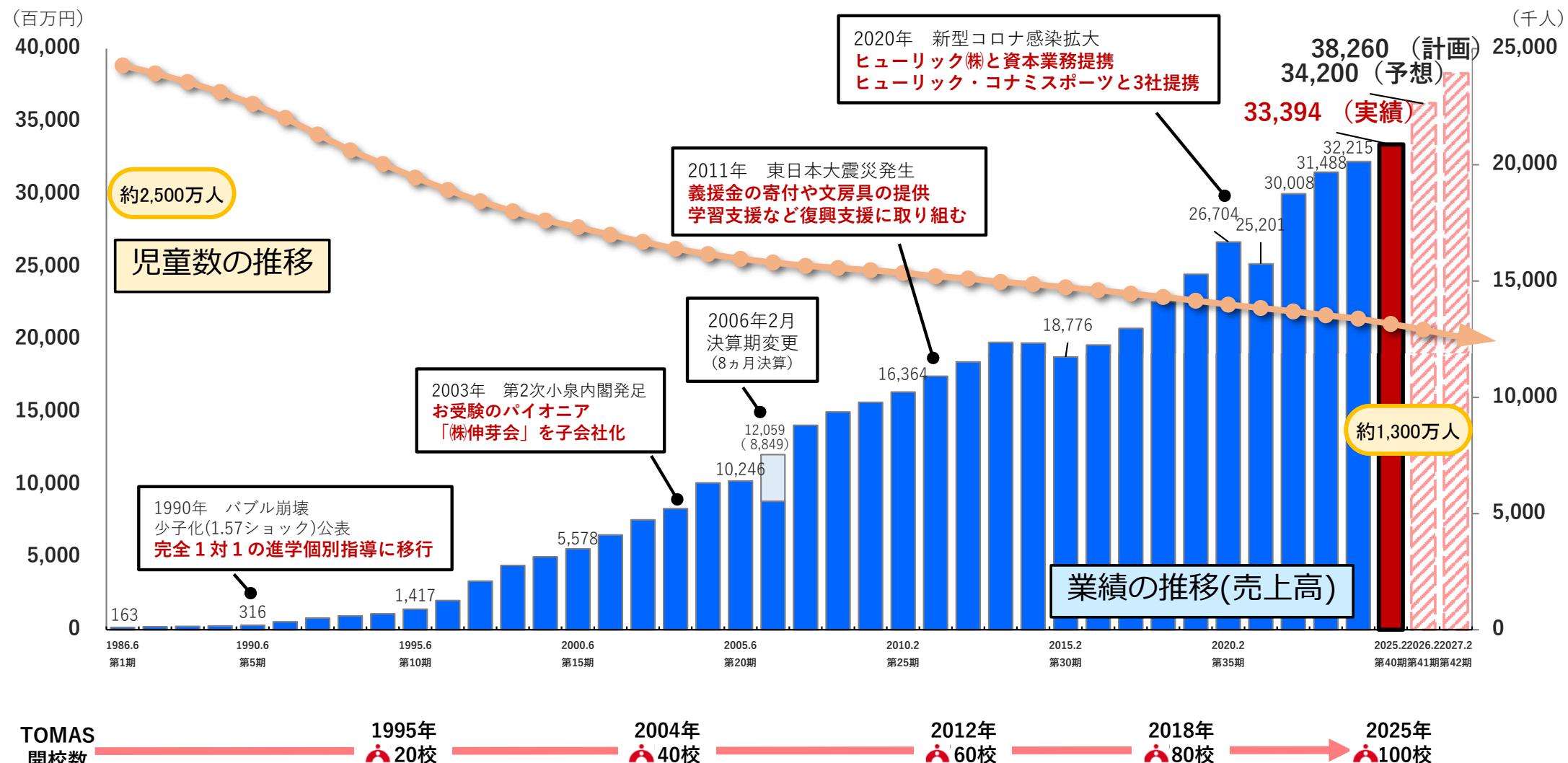
新たなサービスの展開でさらなる成長・拡大へ

7 | (参考資料) リソー教育グループ概要

- 創業以来売上高推移 -

他社がまねできない少子化を前提としたビジネスモデルで成長

※少子化を前提としたビジネスモデル=完全1対1の進学個別指導



リソーグループ概要

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スクール



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

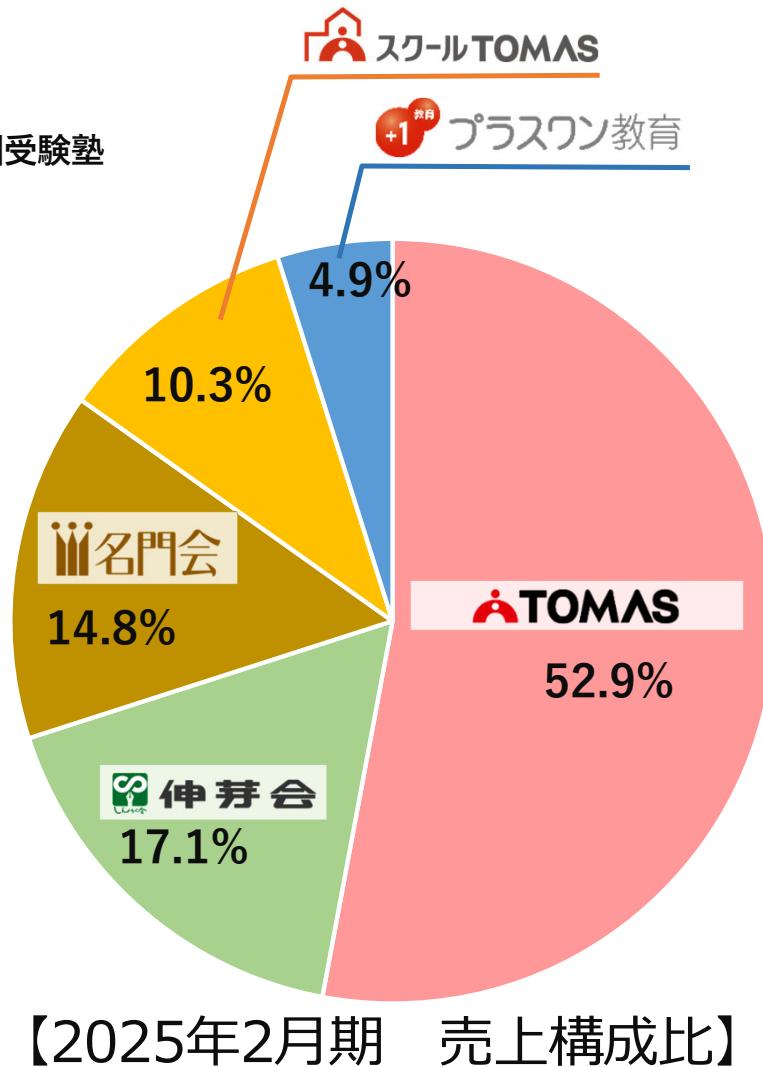
名門小学校・幼稚園受験塾



受験対応型託児



受験対応型学童



※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

リソーグループ概要図

【学習塾事業】

株式会社TOMAS



※株式会社駿台TOMAS

【家庭教師派遣教育事業】

株式会社名門会



名門会 Online

【幼児教育事業】

株式会社伸芽会



【学校内個別指導事業】

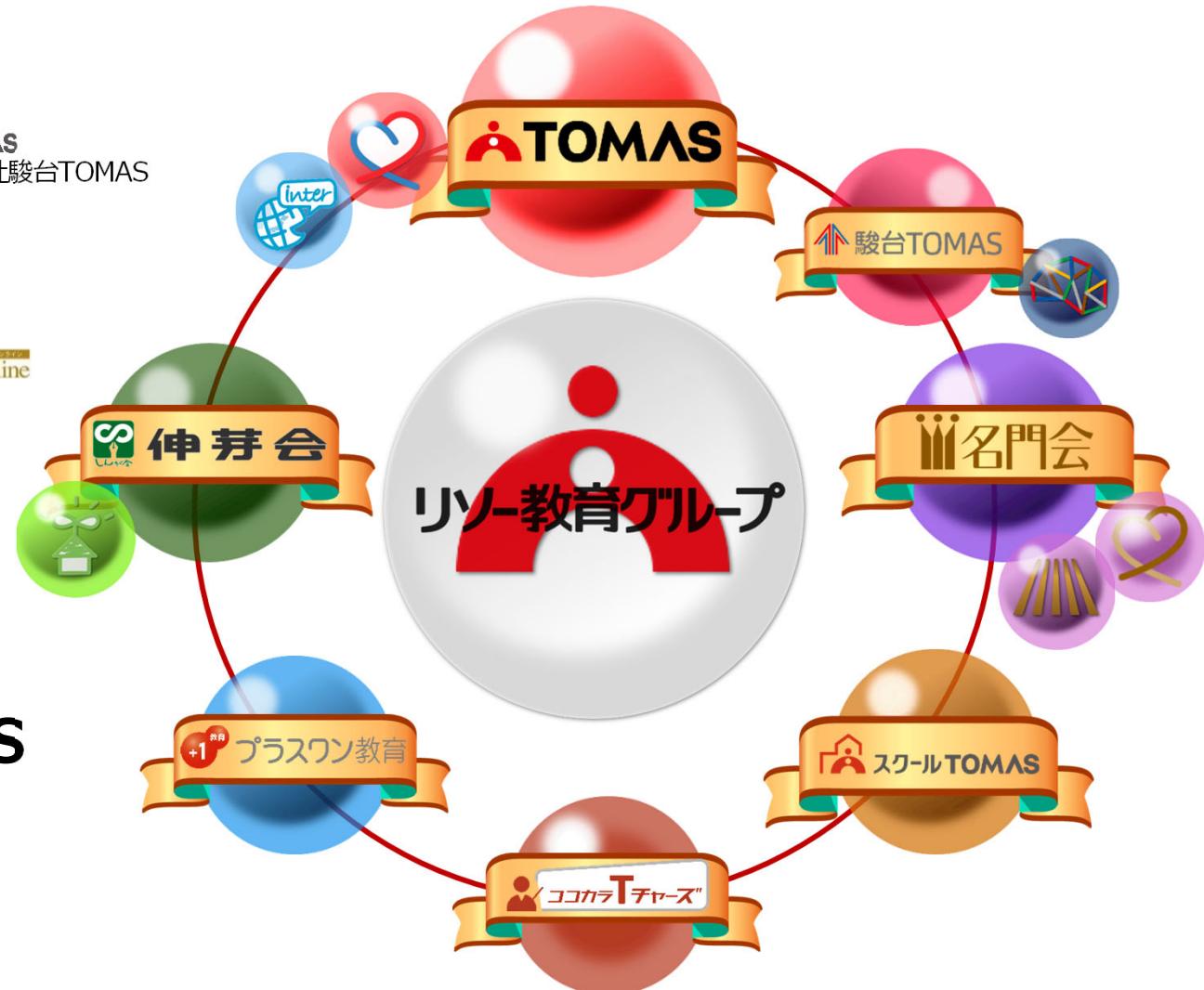
株式会社スクールTOMAS



【人格情操合宿教育事業】

株式会社プラスワン教育

School Tour Ship TOMAS Gymnastics TOMAS Soccer



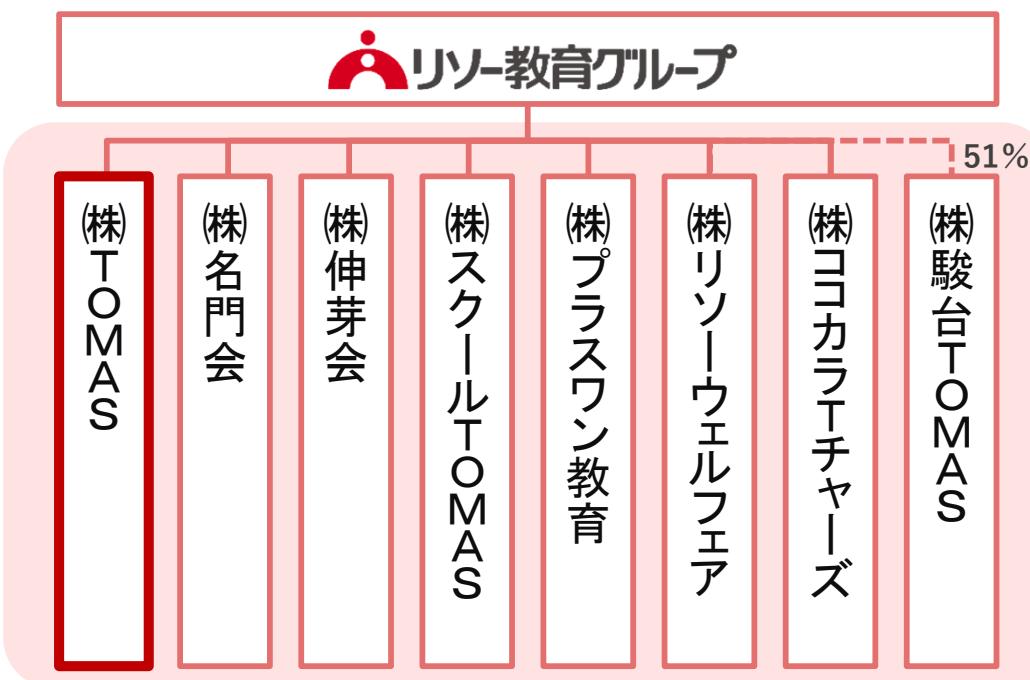
リソ-教育グループ「すべては子どもたちの未来のために」

8 | (参考資料) 持株会社体制への移行について

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



持株会社 リソー教育グループ

⇒事業ポートフォリオ全体の
リスクを俯瞰的に把握
経営資源を最適配分

子会社各社

⇒事業運営に注力できる体制に

持株会社体制への移行（ホールディングス化）の背景

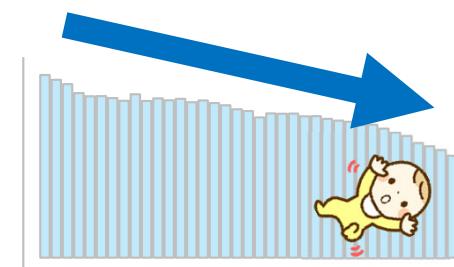
学習塾業界 — 現状 —



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



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



9 | (参考資料) リソーグループの強み

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



【特長】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

御三家・最難関中学、早慶・最難関附属高、
難関大・医学部など



【特長】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

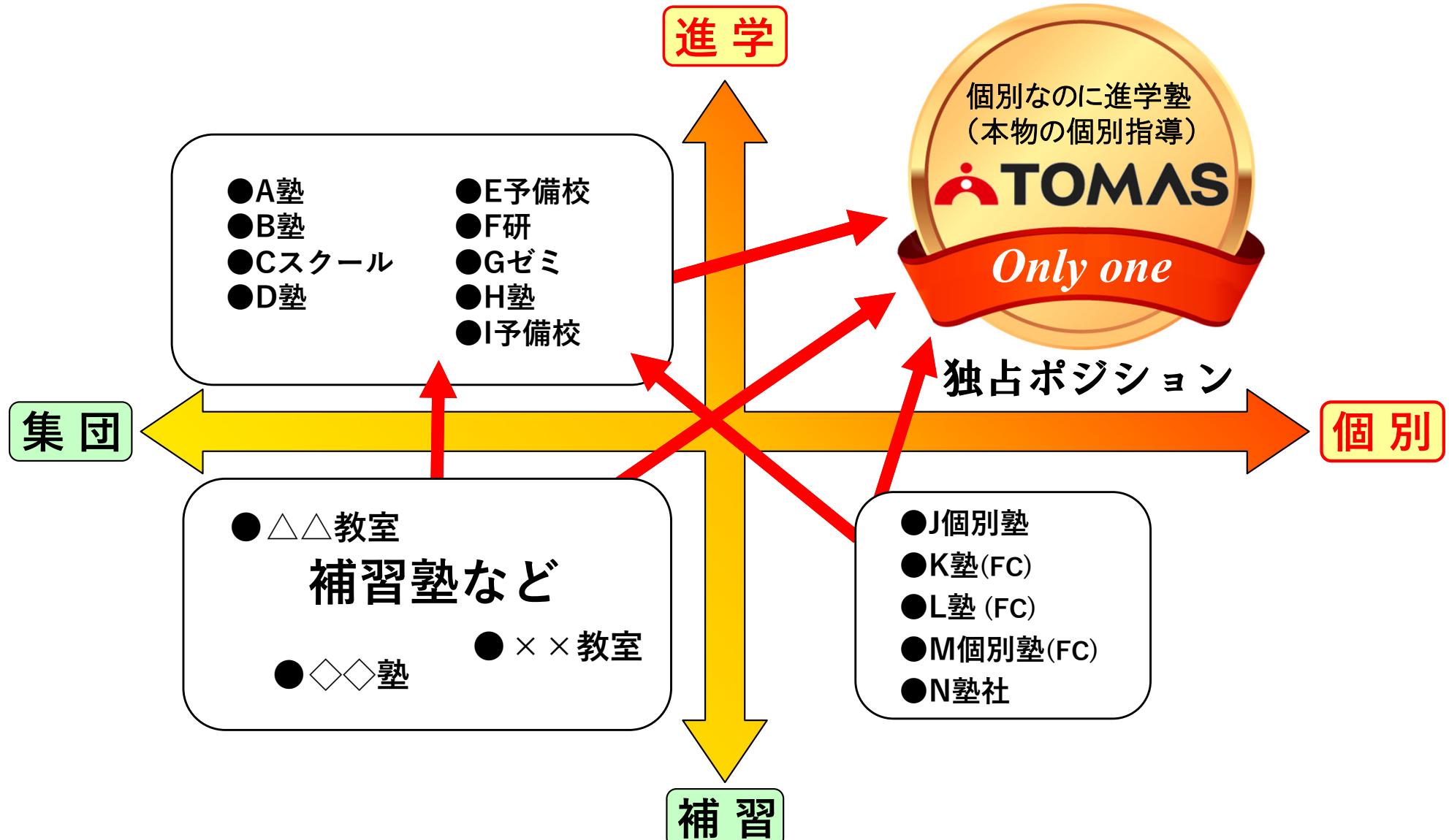
進学個別指導塾 **TOMAS**

最難関中学受験専門個別指導塾 **spec. TOMAS**

医学部専門個別指導塾 **MEDIC TOMAS**

マンツーマン英会話スクール **inter TOMAS**

マーケットにおける不動の地位を確立・独占



完全1対1の医学部受験専門個別指導

医学部入試に精通したプロ講師による発問・解説中心の授業で
議論を通して思考力を磨く



万全のサポート体制

- ・医学部入試に精通した教務担任によるカリキュラムの進捗管理・運用、受験校の選定、面接対策、出願書類作成など総合的にサポート
- ・現役医大生がT.A.（ティーチング・アシスタント）として質問対応や演習指導

合格逆算カリキュラム

医学部合格のためには苦手科目をつくらないことが重要なため
現状と志望校の差を埋める「合格逆算カリキュラム」に加えて受講科目以外の標準カリキュラムを作成し志望校合格へ



精銳講師による完全1対1の個別指導

最難関中学への合格実績が豊富な講師によるホワイトボードを用いた
解説指導・発問をおして自分の言葉で表現する力を高める

最難関校に特化した合格逆算カリキュラム、オリジナル教材・テスト

入試に精通した講師や専門部署が過去の入試を分析して作成した個別指導専用の
オリジナル教材を使用し、最難関校合格に向けた逆算カリキュラムで指導
小5までに受験に必要な全単元をひと通り終わらせ、早期に志望校対策に注力

教務担任システムで一貫した成績管理

担任が責任をもって保護者への進捗報告や課題の共有、生徒との学習相談、
講師面談でカリキュラムの進捗確認・指導し、生徒の成績を一貫して管理



オリジナルのセミバイリンガル・メソッド

本当に「話せる」「聞ける」力をつける『加圧式音読トレーニング』と
『マイストーリートレーニング』からなるオリジナルの学習方法

“英会話”×“進学塾”唯一の融合型スクール

- ・英会話だけでなく、学校や受験の英語対策の要望にも対応
- ・一人ひとりが望む英語スキルを想定した総合的な指導

日々の学習量を確保する各種サービス

毎日の学習習慣が身につくよう家庭学習も含めてサポート

- ・受講制限なしの加圧音読講座
- ・公式YouTubeでのディクテーション
- ・メールでの課題管理



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
- ・6,000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

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）

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

名門会のブランド

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塾  MEDIC名門会

オンライン個別指導 名門会Online

医学部合格へ導く強力なバックアップ体制

- ・選抜された正社員のカリキュラムサポーターによる学習全般の実行支援
- ・ティーチングアシスタントによる問題演習のサポート
- ・コンシェルジュによる生活環境やメンタルケア

提携学生寮を完備

- ・提携学生寮と連携して、受験生の生活環境を管理
- ・寮長・寮母が常駐し、万一のケガや病気にも対応

2022年3月開校

大阪本部校

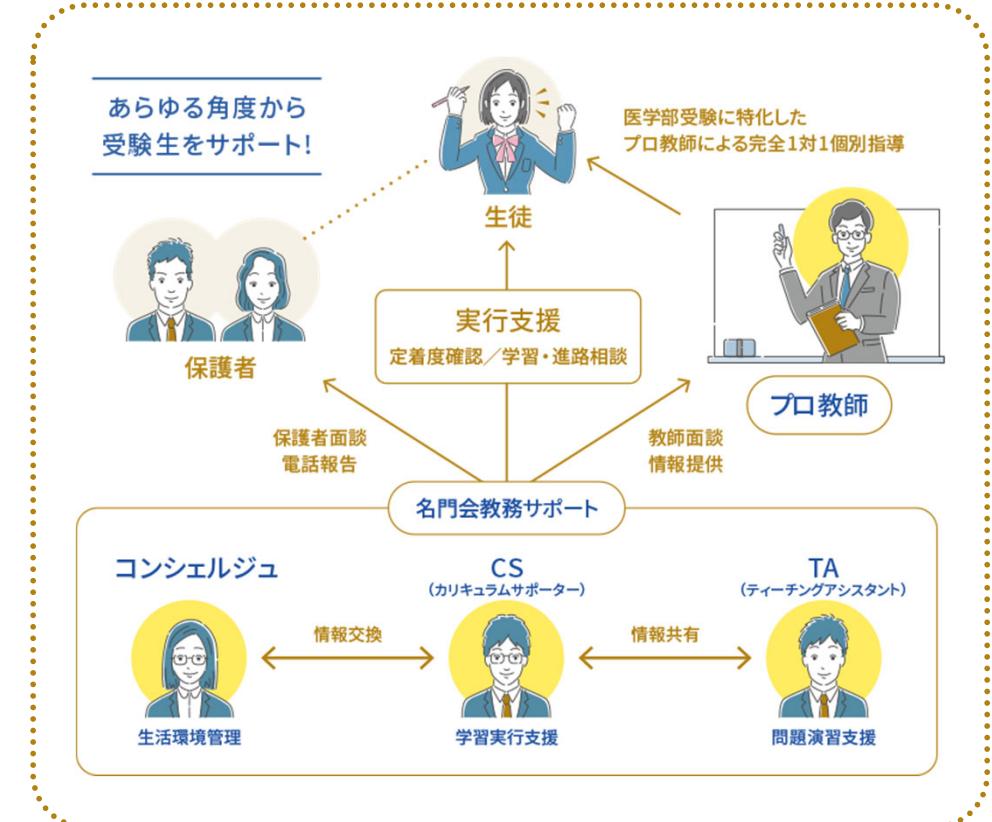
2022年4月開校

神戸校

2025年5月開校

京都校

「鳥瞰カリキュラム」と「週間スケジュール」で四者共有



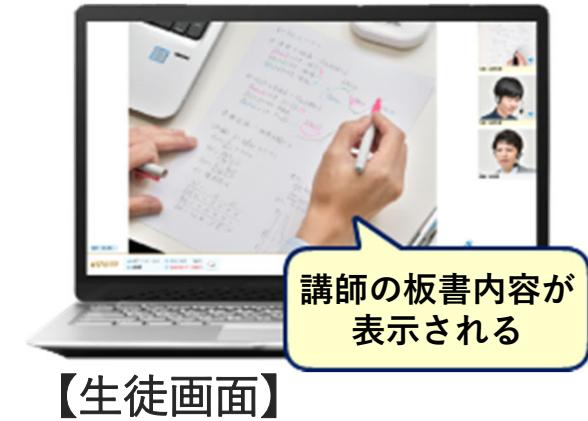
名門会の高品質な指導をオンラインで

- ・オンラインなので日本中、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



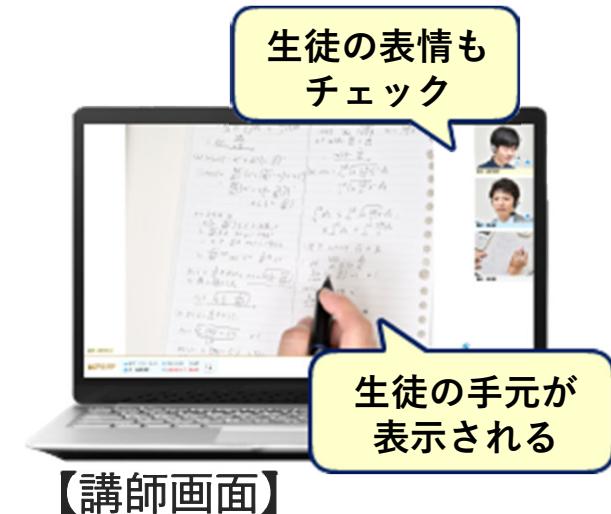
優秀な講師をマッチング

- ・優秀な講師で質の高い個別指導を実現
- ・社会人プロ講師、有名大学学部生・院生講師の中から最適なマッチング



教務担任による万全な管理体制

- ・「生徒」「保護者」「講師」「教務担任」の四者が一体となり日々の課題を解決





対象 4歳

5歳 6歳

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

慶應義塾幼稚舎・早稲田実業初等部など
難関小学校、幼稚園へ多数合格者輩出



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クラウド 記念

受験対応型学童 伸芽'Sクラウド 学童



伸芽会のノウハウで受験の準備をお手伝い

- ・仕事と育児の両立を望むワーキングペアレンツを支援
- ・幼稚園・小学校受験という選択肢からお子様の未来の可能性を広げるお手伝い
- ・幼少期に必要な5つの力
「見る」「聞く」「考える」「話す」「行動する」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
- ・本物に触れ、感性を磨く本格的な習い事が受けられる
「プラスワン教育」（オプション）



伸芽'Sクラブ託児から伸芽会へ

- ・伸芽'Sクラブ託児から名門小学校・幼稚園受験のため伸芽会へ



伸芽会のノウハウで受験の準備をお手伝い

- ・独自の学習カリキュラムで高学年で伸びるための土台づくり
 - 計算・漢字など中学受験の基礎学力を鍛える「Gタイム」
 - 1学年上の内容を取り入れた独自の教材で先取り学習
- ・お子様のプラスワンを伸ばす情操教育
 - 一流の講師陣による本格的な習い事
 - 四季を通じての野外活動や体験学習



【ブライトキッズアカデミー（英語）】

伸芽'Sクラブ学童からTOMASへ

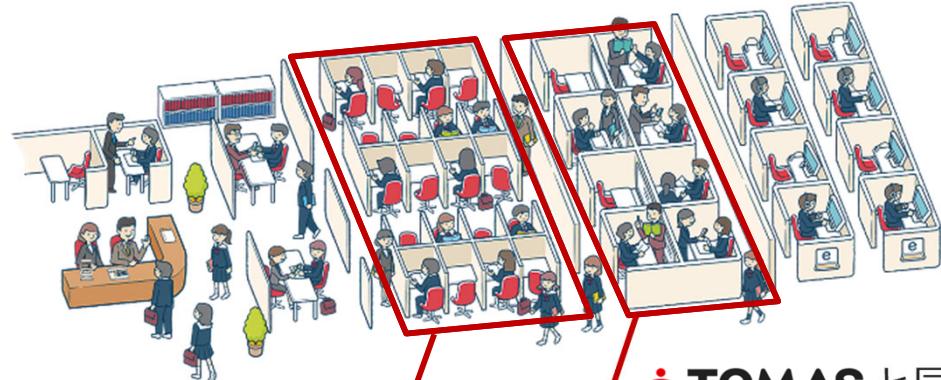
- ・伸芽'Sクラブ学童から中学受験でTOMASへ
夢の志望校合格を徹底サポート



【プログラミング講座】

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



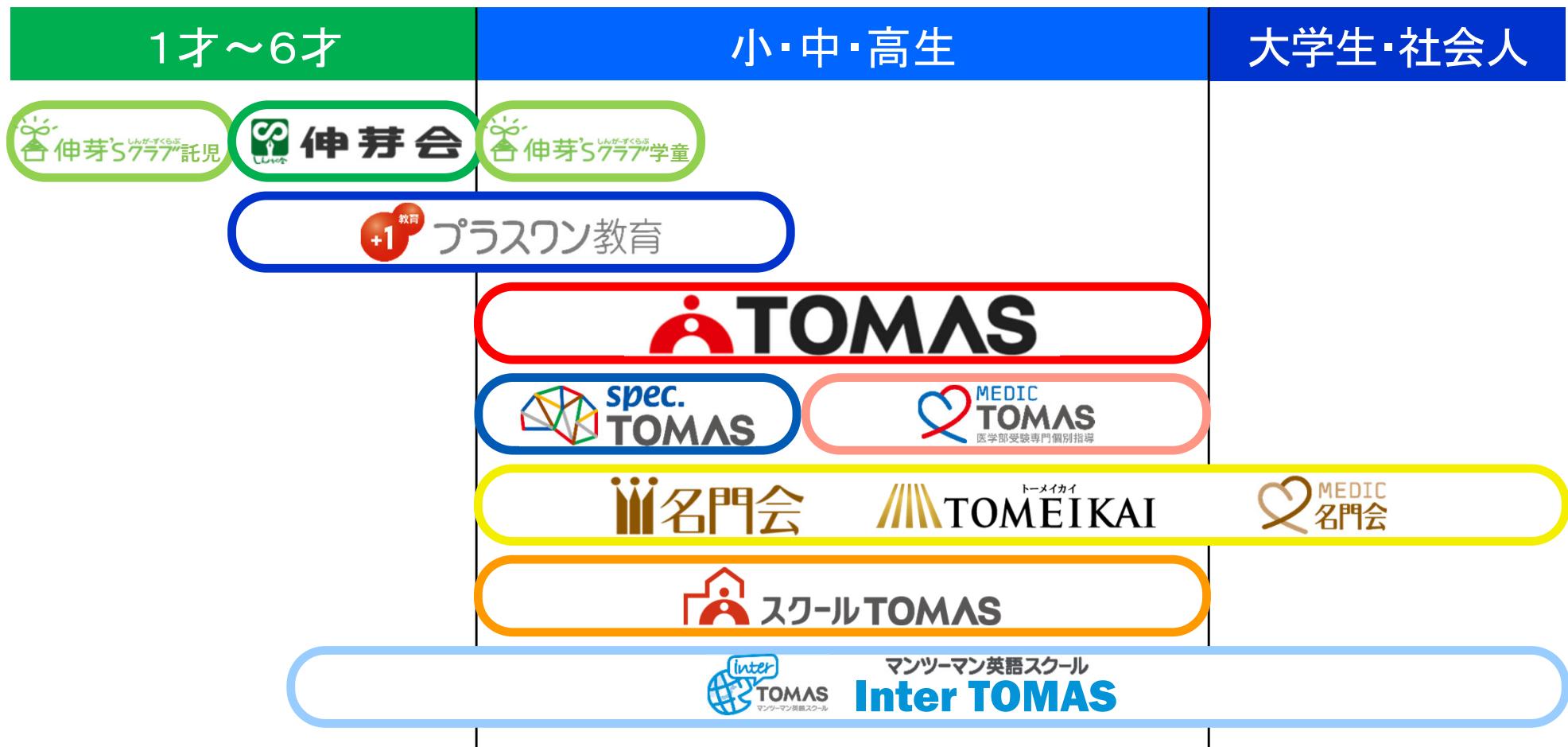
いつでも質問できる
自習システム

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の手段として貢献

～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クラブ託児」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



10 | (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・
コナミスポーツの3社間で
業務提携

子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「こどもではーと」
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 でぱ-と」 Kodomo Depart

教育分野における市場優位性と相互シナジーを発揮し
「子どもたちの未来のために」よりよい教育サービスを提供

2024年4月 2棟同時開業



こども でぱ-と 中野



こども でぱ-と たまプラーザ

今後の開業予定



2026年
 こども でぱ-と自由が丘
Kodomo Depart



2026年
 こども でぱ-と本八幡
Kodomo Depart



2027年
 こども でぱ-と渋谷
Kodomo Depart

その他、東京、神奈川、千葉などの主要駅へ20棟まで広げる構想



(株)リトプラとの業務提携

オリジナル
コンテンツを
共同開発



こどもでぱーと 渋谷が入る ヒューリック株式会社開発の複合施設
“MITAKE Link Park”で「創造文化教育施設」を運営

創造文化
教育施設

● Library & Study スペース

“子どもたちが学び、考える活動を誘発する空間”

● Art & Event スペース

“アートを中心に、創作、表現、交流の活動を誘発する空間”



子どもにとって大切な
知育・德育・体育・才育の要素を含んだ
デジタルコンテンツをリトプラと共同開発



杏伸芽'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



学習
指導



習い
ごと



受験
指導



運動



リホ教育グループ すべては子どもたちの未来のために」

 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 **武藏小杉校**をコナミスポーツクラブ武藏小杉内に開校

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

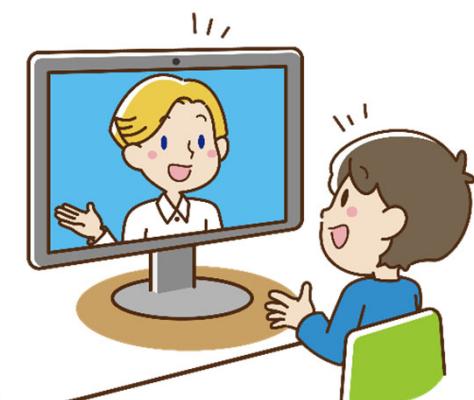
小2

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



(株)UNI SOUNDとの業務提携

子どもの豊かな情操とつながりが深い楽器



当社グループの会員・社員の楽器買取の仲介を通じて
「持続可能な消費モデル」の実現や「環境負荷の軽減」など
社会的な価値の創出にもつなげます

(株)ジェイ・エス・ビー・ネットワーク との業務提携



全国に学生マンションを持つ(株)ジェイ・エス・ビー・ネットワークと連携し
スクールTOMASの個別指導塾オンライン講師として働ける
『お部屋「de」バイト』サービスを開始

(まずスクールTOMASを導入する学校、生徒に向けた付随サービスとして2026年春より随時実施予定)

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^{オンライン} × 全国の学習塾

MOPS（名門会オンライン 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

11 | (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





FIT太陽光発電エネルギーへ切替え

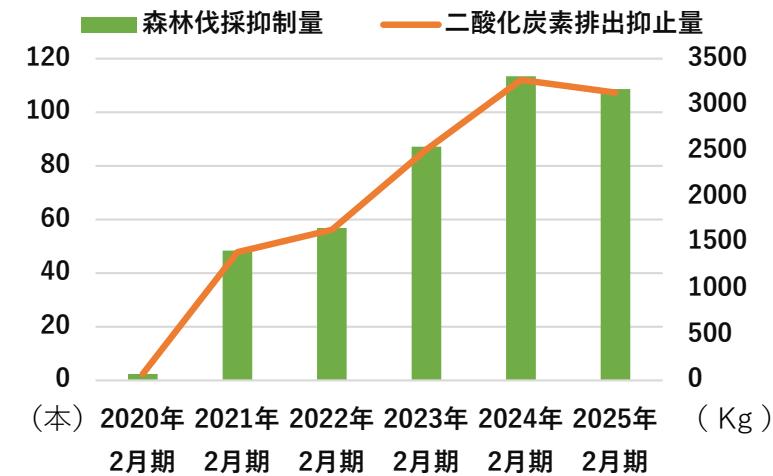
2023年7月より、本社ビルで使用する電力を「トラッキング付FIT非化石証書※」を活用したCO2排出量ゼロの実質再生可能エネルギー100%の電力に切替え

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、FIT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「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





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

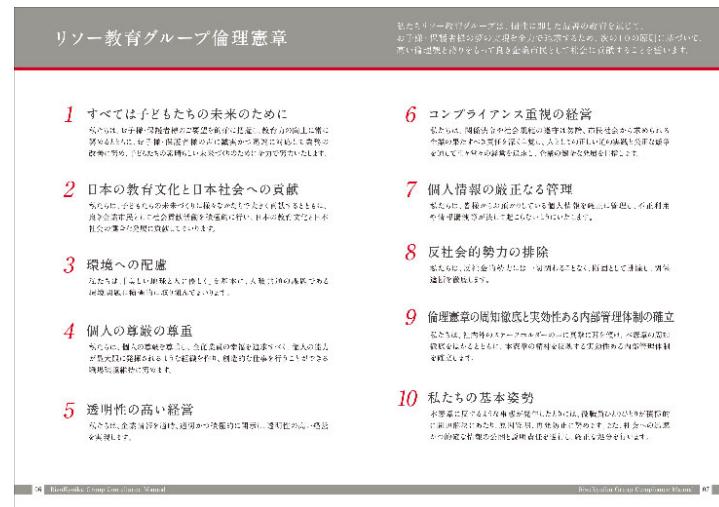
甚大な自然災害が発生した場合、被災者の救済や被災地の復旧・復興に役立てていただくため、日本赤十字社などを通じて災害支援に取り組んでいます





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—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】

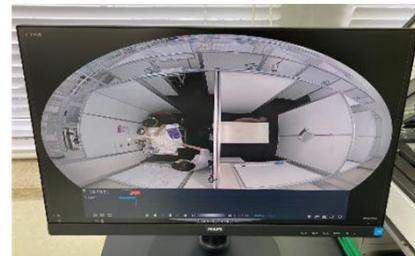


安心・安全への取り組み

- ・個別指導ブース、自習室へ防犯カメラを設置
より安心・安全な学習環境を整えるため監視カメラを全校に設置
個別指導ブースに全方位カメラ、自習室に一方校カメラを設置し
教室の安全対策をハード面から一層強化

- ・責任者のブース巡回、講師への研修
教室責任者がブースを巡回し、授業の様子をチェックするほか
講師への研修をおこなうなど、ソフト面でも引き続き安全対策

個別指導ブースのカメラモニター



自習室のカメラモニター



教室責任者がブースを巡回



講師へ研修し、心得手帳を配布



リソー教育グループの人材育成

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、福利厚生の充実など、
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



社員	料率	税込	追加ポイント
新規登録2023	100%	***税(1回目) 合格	*** 点
定期登録料を理解する2023	100%	***税(1回目) 合格	*** 点
定期会員登録2023	100%	***税(1回目) 合格	*** 点
SNSと連携するラリー2023	100%	***税(1回目) 合格	*** 点
個人情報保護法2023	100%	***税(1回目) 合格	*** 点
インサイダー取引規則2023	100%	***税(1回目) 合格	*** 点
プライバートにおける不正行為2023	100%	***税(1回目) 合格	*** 点
事故・クレーム対応と業務上の不正行為2023	100%	***税(1回目) 合格	*** 点
コミュニケーションの基礎2023	100%	***税(1回目) 合格	*** 点
アシガ・マネジメントの基礎2023	100%	***税(1回目) 合格	*** 点
労務の基礎知識2023	100%	***税(1回目) 合格	*** 点
ハラスマネジメント2023	100%	***税(1回目) 合格	*** 点

社員	料率	税込	追加ポイント
事務・クリーン対応と業務上の不正行為2023	100%	***税(1回目) 合格	*** 点
コミュニケーションの基礎2023	100%	***税(1回目) 合格	*** 点
アシガ・マネジメントの基礎2023	100%	***税(1回目) 合格	*** 点
労務の基礎知識2023	100%	***税(1回目) 合格	*** 点
ハラスマネジメント2023	100%	***税(1回目) 合格	*** 点

TOMAS
生徒指導勤務マニュアル

すべては子どもたちの未来のために
TOMAS

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る
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

グループ管理本部 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。