



株式会社リソー教育グループ[®]

2026年2月期第3四半期決算説明会

2026年1月15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3四半期決算説明会

[決算期] 2026年度 第3四半期

[日程] 2026年1月15日

[ページ数] 17

[時間] 15:30 – 15:50

(合計: 20分、登壇: 17分、質疑応答: 3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

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



登壇

天坊：皆様、こんにちは。リソー教育グループ代表の天坊です。よろしくお願ひいたします。

久米：リソー教育グループの久米です。よろしくお願ひします。

天坊：定刻になりましたので、株式会社リソー教育グループ 2026年2月期第3四半期決算説明会を開始いたします。本日は弊社オンライン決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。

久米：本日はまず 2026年2月期第3四半期の実績について、および 2026年2月期通期予想の修正についてご説明をし、続いて各セグメントについて、株主還元策について、こどもではーとの展開について、そして今後の展望として期末・来期に向けての取り組みについてご説明いたします。

最後に、いつものように質疑応答として、Q&A にてお送りいただきました質問へご回答をいたします。説明中でも Q&A よりご質問をお送りいただけますので、よろしくお願ひいたします。それでは天坊社長、よろしくお願ひします。

2026年2月期第3四半期実績（連結）サマリー

	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	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
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%

天坊：それでは早速ですが、先週金曜日 1 月 9 日に発表いたしました、2026 年 2 月期第 3 四半期の実績について、結果の数字を私からご報告いたします。

当第 3 四半期累計期間の売上高は前年同期比 2.2% 増の 252 億 6,600 万円、営業利益は前年同期比 22.1% 減の 16 億 5,700 万円、経常利益は前年同期比 21% 減の 16 億 8,200 万円、親会社に帰属する四半期純利益は前年同期比 16.5% 減の 11 億 2,300 万円となりました。

2026年2月期通期業績予想の修正について

(単位：百万円)

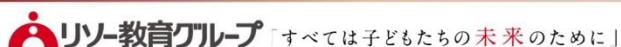
	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益 (円)
前回発表予想(A)	36,000	3,145	3,140	2,000	11.76
今回発表予想(B)	34,200	2,470	2,500	1,540	9.05
増減額 (B-A)	△1,800	△675	△640	△460	—
増減率 (%)	△5.0%	△21.4%	△20.4%	△23.0%	—
(ご参考) 前期実績	33,394	2,933	2,938	1,743	10.48

【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



5

続いて、当期の通期業績予想の修正につきましてご説明いたします。

最近の業績動向を踏まえ、第 3 四半期決算発表と同時に通期業績予想の修正を発表いたしました。その内容ですが、記載のとおり、売上高が 342 億円、営業利益が 24 億 7,000 万円、経常利益が 25 億円、親会社に帰属する当期純利益が 15 億 4,000 万円という形に修正いたしました。

主な要因は、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たこと、そして伸芽会の受験局での生徒数が減少したことにより、売上高が当初業績予想に対して下振れる見込みとなっております。

サポート

日本 050-5212-7790

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



利益につきましては売上高の下振れが主要因ではあります、それに加えまして、既存校の賃料上昇や優秀な人材の採用・定着のための入件費・採用費などの費用が増加し、それを吸収できなかつたことが要因となります。

なお、配当につきましてはこの後ご説明申し上げますが、変更はございません。

引き続き、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まいります。

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
入件費、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

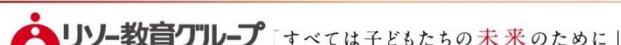
5月 新川崎校

6月 鶴の木校

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



7

続きまして、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 の当第3四半期累計期間の実績につきましては、売上高が前年同期比1%増の128億6,300万円、営業利益が前年同期比22.1%減の4億3,600万円となりました。

その主な要因は、TOMAS の期初の在籍数が計画に対して下振れたことで、ベースアップにより増加した入件費や既存校の賃料高騰により増加した地代家賃を吸収できず、前期比で減益となりました。

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

TOMAS ではサービス業の原点に立ち返り、より丁寧な対応で顧客満足度を高め、定着を図っており、期末に向けては冬期講習会の契約率が前期を上回っている状況で、現在、巻き返しを図っています。

当第3四半期累計期間の開校状況は、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。

11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。

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



 **リゾ教育グループ** 「すべては子どもたちの未来のために」

8

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。

当第3四半期累計期間の実績につきましては、売上高が前年同期比 4.2% 増の 37 億 3,800 万円、営業利益が前年同期比 42.7% 増の 2 億 6,800 万円となりました。名門会ではサービス内容の改善に加えまして校舎の統廃合の効果で、売上高・利益がともに改善いたしました。

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

名門会の当第3四半期累計期間の開校状況は、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 京都校を開校しまして、そして名門会 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。

11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。

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	こどもでぱーと 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)
	こどもでぱーと 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
---------	---------------------------



 **リコ教育グループ** 「すべては子どもたちの未来のために」

9

次に、幼児教育の伸芽会についてご説明いたします。

当第3四半期累計期間の実績につきましては、売上高が前年同期比0.2%減の45億7,800万円、営業利益が前年同期比47.6%減の3億2,300万円となりました。

主な要因は利益率の高い受験局の生徒数減少によるもので、対応策として伸芽会では、新年度となる11月以降、共働き世代のニーズが高い時間割を増設いたしました。

当第3四半期累計期間の教室の状況は、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月にこどもでぱーと たまプラーザへ伸芽会・伸芽'Sクラブ託児・伸芽'Sクラブ学童を新規

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

開校、こどもではーと中野へ伸芽'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。

11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。

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



リノ教育グループ「すべては子どもたちの未来のために」

10

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。

当第3四半期累計期間の実績につきましては、売上高が前年同期比8.1%増の27億9,700万円、営業利益は前年同期比11.8%減の3億5,200万円となりました。

スクールTOMASでは契約校数増加に伴い、昨期はできなかった積極的な採用を進めており、人材採用成功に伴う人件費が増加し、一時的に減益となっていますが、通期で見れば増益となると考えています。

11月末時点の稼働校数が95校と、前年同月比で7校増となりました。また、来期の新規校開校契約も順調に増加している状況です。

サポート

日本 050-5212-7790

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

スクール TOMAS ではオンライン個別指導を拡充したことにより、個別指導の受講者数も前年同期比で 14% 増加いたしました。

続いて、株主還元策について、取締役副社長の久米よりご説明いたします。

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)

久米：今回の株主還元策ですけども、当期純利益については当初 20 億で想定していましたが、今回の予想修正で 15 億 4,000 万と、当初見込みより 4 億 6,000 万減少いたしましたが、利益剰余金等、配当原資が十分あることを踏まえ、株主の皆様にお約束していたこともあり、10 円配当の予定は変更ございません。よろしくお願いします。

続きまして、社長より、子どもでぱーとの展開についてご説明させていただきます。お願いします。

サポート

日本 050-5212-7790

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

「こどもでぱーと」シリーズの展開

2025年4月
2棟同時開業

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**



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クラブ 学童 定員達成

こどもでぱーと たまプラーザ

3階	伸芽会	幼稚教室
2階	伸芽'Sクラブ	託児施設・知育教室
1階	伸芽'Sクラブ学童	進学指導付き学童 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

天坊：続いて、こどもでぱーとの展開についてご説明します。

昨年の4月に、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棟同時に初めて開業いたしました。

こどもでぱーと中野には TOMAS 中野校が移転してリニューアルという形になり、伸芽'S クラブ学童は新規開校という形でオープンしました。こどもでぱーと中野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す、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。

とても新しいきれいな建物、そして駅からとても近く利便性が高いこと、また他にも、カフェですかクリニックなどのテナントも入っておりまして、そんな相乗効果もあって大変ご好評をいただいているいます。

TOMAS 中野校では、11月末時点の生徒数が前年同月比で 13.6% 増加するなど、とても好調です。伸芽'S クラブ学童でも定員枠いっぱいの生徒数となっておりまして、今後、定員枠を増やす予定となっています。

サポート

日本 050-5212-7790

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

そして、たまプラーザです。こどもではーと たまプラーザには、伸芽会、伸芽'S クラブ託児、伸芽'S クラブ学童と、伸芽会の全ブランドが入居しており、たまプラーザ校だけの限定コースとして、1歳から小学生まで幼小一貫教育のコースを設けています。

4月の開業以来、伸芽会、伸芽'S クラブ託児・学童、すべてで順調に生徒数が伸びており、今後の成長に期待をしております。



リゾ教育グループ 「すべては子どもたちの未来のために」

15

今後こどもではーとの展開ですが、今年は2026年に自由が丘、そして来年2027年には本八幡と渋谷に開業を予定しており、当社もテナントとして入居を予定しています。

これらを含めまして、こどもではーとは近い将来、20棟の開業を予定していると聞いています。

サポート

日本 050-5212-7790

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

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



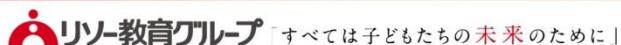
TOMAS

- ・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



17

次に、今後の展望として、期末そして来期に向けた施策についてご説明いたします。

リソー教育グループ本体では、9月に実施した持ち株会社化によりまして各社で重複していた業務を一元化し、業務の効率化、そして費用の効率化を進めています。また、DX推進、デジタル施策により事務作業の効率化を図ってまいります。

TOMASでは丁寧なカリキュラム提案で冬期講習の契約が前年比で増加しているという状況です。もう受験本番ですけれども、引き続き、教務品質を向上させることで顧客満足度を追求し、生徒の定着・在籍数増へつなげていく施策を、鋭意進めています。これは来期に向けて順調と言っていいと思います。

伸芽会では、受験局のテコ入れとして、共働き世代のニーズが高い時間割の増設により問い合わせが徐々に増加している状況です。また、SEO対策やWeb広告等のデジタル施策によって入会率向上を図っています。

サポート

日本 050-5212-7790

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

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

リゾ教育グループ「すべては子どもたちの未来のために」

18

名門会では、オンラインの指導に今後力を入れていく予定です。独自のシステムで世界中のどこからでも受講ができる名門会オンライン、こちらの問い合わせもかなり多くなってきています。また、このシステムを用いて全国の学習塾をサポートする、名門会オンラインパートナーシステムMOPSというサービスも始めています。講師不足で苦しんでいる全国の学習塾の手助けになるのではないかと期待しています。

スクールTOMASでは、契約導入校数が100校を突破しました。来期は100校以上のスタートは確実となっています。スクールTOMASの1対1指導への学校からの信頼が高まってきておりまして、さらに契約校数は伸びると考えています。

情操教育の部門のプラスワン教育では、評判が良く、利益率の高いスクール事業のサッカースクールですとか体操スクールを東京都以外にも拡大していく予定です。

その他、現在多く届いているM&Aですとかアライアンスについても継続して検討しています。

新たなサービスの展開で成長・拡大を図っていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

最後になります。いよいよもう受験も本番です。今週末には共通テストがあり、中学受験も埼玉から始まっています。今年も、夢の志望校に向けて生徒さんが本気で頑張っているところです。我々も一人一人の生徒さん、1軒1軒のご家庭にしっかりと向き合い、寄り添い、受験本番当日まで、その後まで、伴走していく所存です。

少子化やコスト増といった逆風は、真に価値ある教育が選別される好機でもあると考えています。創業以来提供し続けてきた高品質な教育サービスを維持しつつ、時代の変化をこどもではぱーとのような新たな価値へと変えながら、選ばれ続ける企業として持続的な成長を実現してまいります。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、簡単ですがご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。

サポート

日本 050-5212-7790

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



質疑応答

久米 [M]：それでは、ここからは質疑応答の時間とさせていただきます。

久米 [M]：まだ質問がないようですので、1点だけ補足をさせていただきます。

先ほど、配当を据え置くことの根拠として利益剰余金の話をしましたが、その他にも来期に向けて施策を打っておられます。先ほど、社長の天坊から各社の施策の説明がありましたけれども、加えてホールディングス化したことによって広告宣伝費であるとか事務経費だとか講師採用経費だとか、そういう削減効果も見込めるので、今までよりはコストを削減できるようなグループ企業体質にすることが可能ということもあり、売上増とコスト減によって利益の確保についてある程度は見通せることもあって配当を変えないという判断をしたということです。ご理解のほどよろしくお願ひします。

天坊 [M]：ほかに質問はありませんでしょうか。もし説明会終了後にご質問があれば、弊社の経営企画部 IR 担当までお寄せいただければと思います。

久米 [M]：よろしくお願ひします。

天坊 [M]：それではこれで本日の決算説明会を終了とさせていただきます。皆さん、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. 音声が不明瞭な箇所については[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

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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

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

