



 **リソー教育グループ** 証券コード  
4714

# 2026年2月期 決算説明資料

2026年4月16日

# 目次

- 1 | 2026年2月期 実績サマリー・セグメント状況
- 2 | 株主還元策について
- 3 | 新中期経営計画について
  - ・ リソーグループ新中期経営計画（2大方針）
  - ・ 映像授業による全校展開（駿台Diverseの拡大）
  - ・ オンライン授業によるFC展開（MOPS）
  - ・ スクールTOMASの事業拡大（オンライン化と地方展開の加速）
  - ・ こどもでぱーとの新規開校計画
  - ・ 既存事業の業績向上
  - ・ 連結業績目標
- 4 | （参考資料）リソー教育グループ概要
- 5 | （参考資料）持株会社体制への移行について

# 1 | 2026年2月期 実績サマリー・セグメント状況

# 2026年2月期 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 当期純利益
2025年2月期	33,394	2,933	2,938	1,743
業績予想修正値 (2026年1月9日公表)	34,200	2,470	2,500	1,540
<b>2026年2月期</b>	<b>34,240</b>	<b>2,704</b>	<b>2,732</b>	<b>1,615</b>
前年同期比較	+2.5%	△7.8%	△7.0%	△7.3%
前年同期増減	+845	△229	△205	△127
修正予想数値比較	+0.1%	+9.5%	+9.3%	+4.9%
修正予想数値増減	+40	+234	+232	+75

- ・ 期初で生徒数が計画を下回り推移  
下期で挽回したものの売上高が期初計画を下回った
- ・ 持株会社体制移行により広告宣伝費の利用を効率化したものの  
売上高が期初計画を下回ったこと、固定費の増加により利益が前期比減

# 学習塾事業 —TOMAS—

## TOMASとは

- ・ **完全1対1の進学個別指導塾**
- ・ 百人百様の合格逆算カリキュラムで**高い合格実績を実現**
- ・ 医学部特化のメディックTOMASやマンツーマン英会話のインターTOMAS、超難関校中学受験指導のSpec.TOMASを展開



## 2026年2月期実績

前年同期比

売上高 177.23億円 +0.8%

経常利益 13.51億円  $\triangle$ 13.4%

※経常利益は事業実態の経年比較のため、グループ経営管理料控除前の数値（調整後）を記載しております

- ・ 期初の在籍数が計画に対して下振れ  
期中で回復したものの売上高が前期比で横ばい

 TOMAS

104校

 inter TOMAS  
マンツーマン英会話スクール

12校

 MEDIC TOMAS  
医学部受験専門個別指導

4校

 spec. TOMAS

1校

# 幼児教育事業 —伸芽会—

## 伸芽会とは

- ・ 1956年創業の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指導で名門小学校・幼稚園へ合格者を多数輩出
- ・ 名門小学校・幼稚園受験指導をおこなう「伸芽会（受験局）」  
受験対応型学童・託児の「伸芽'Sクラブ（学童局・幼児局）」を展開



## 2026年2月期実績

前年同期比

売上高	57.46億円	+0.7%
経常利益	2.31億円	△50.1%

※経常利益は事業実態の経年比較のため、グループ経営管理料控除前の数値（調整後）を記載しております

- ・ 利益率の高い受験局の生徒数減が売上高・利益に影響  
下期にかけて生徒数が改善したものの売上高が前期比横ばい

 伸芽会 22校

 伸芽'Sクラブ 託児 9校

 伸芽'Sクラブ 学童 24校

# 家庭教師派遣教育事業 一名門会

## 名門会とは

- ・ **100%社会人プロ講師**による指導
- ・ 特に**医学部での高い合格実績**
- ・ 医学部に特化した「**メディック名門会**」やTOMASと名門会を融合した「**TOMEIKAI**」オンライン指導の「**名門会Online**」を展開



## 2026年2月期実績

前年同期比

売上高	51.60億円	+4.6%
経常利益	5.10億円	+43.3%

※経常利益は事業実態の経年比較のため、グループ経営管理料控除前の数値（調整後）を記載しております

- ・ 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

 名門会 35校

 MEDIC 名門会 3校

 TOMEIKAI 7校

名門会Online

# 学校内個別指導事業 —スクールTOMAS—

## スクールTOMASとは

- ・ 学校の集団指導に対して放課後に学校内で **進学個別指導塾の個別指導**が受けられる
- ・ **学校と学習塾が一体**となって生徒一人ひとりの学習をサポート  
→ 学校の進学実績向上に貢献・ **教師の働き方改革**にも寄与



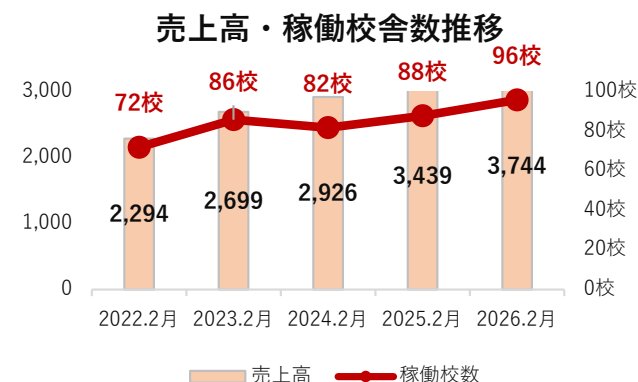
## 2026年2月期実績

前年同期比

売上高	37.44億円	+8.9%
経常利益	5.26億円	+7.6%

※経常利益は事業実態の経年比較のため、グループ経営管理料控除前の数値（調整後）を記載しております

- ・ 2026年2月期末時点導入校数 96校  
(2027年4月契約校数は104校)



# 情操合宿教育事業 —プラスワン教育—

## プラスワン教育とは

体操スクールやサッカースクールで身体能力や子供の個性を開花  
また、スキーツアーや乗馬体験ツアーなど  
人格形成・情操教育をサポートする様々な体験型のツアーを  
提供することで、勉強だけでは得られない  
夢中になれる力を醸成します



## 2026年2月期実績

前年同期比

売上高	17.12億円	+5.4%
経常利益	0.9億円	+83.7%

※経常利益は事業実態の経年比較のため、グループ経営管理料控除前の数値（調整後）を記載しております

- ・利益率の高い体操スクール、サッカースクールの生徒数が増加



## 2 | 株主還元策について

# 株主還元策

	2025年2月期 (実績)	2026年2月期 (実績)	2027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** (実績)
- ・ 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)

## 3 | 新中期経営計画について

# リソーグループ新中期経営計画（2大方針）

## 既存事業の業績向上

- ・ 在籍生徒数増加に向けた新たな取り組み
- ・ DXによる事務作業時間の削減

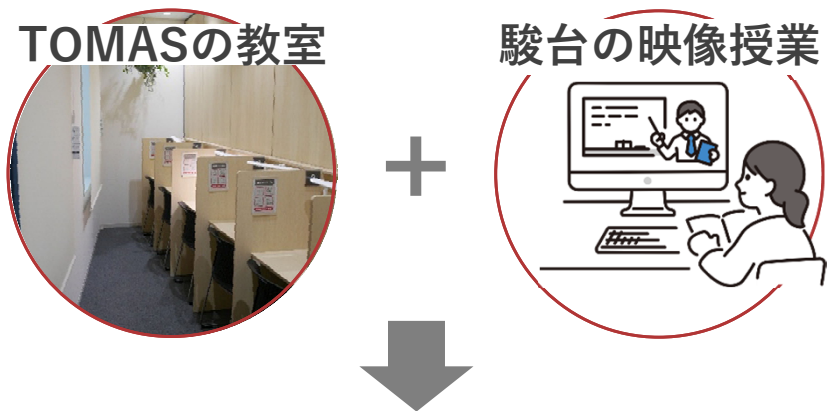


## 新規事業による売上増加

- ・ 映像授業による全校展開（駿台Diverseの拡大）
- ・ オンライン授業によるFC展開（MOPS）
- ・ スクールTOMASの事業拡大
- ・ こどもでぱーとの新規開校計画

# 映像授業による全校展開（駿台Diverseの拡大）

## 『教室で受講する駿台提供の映像授業』



✦ 高品質な個別指導との両立 ✦

## 『TOMASで受験まで全科目受講可能に』

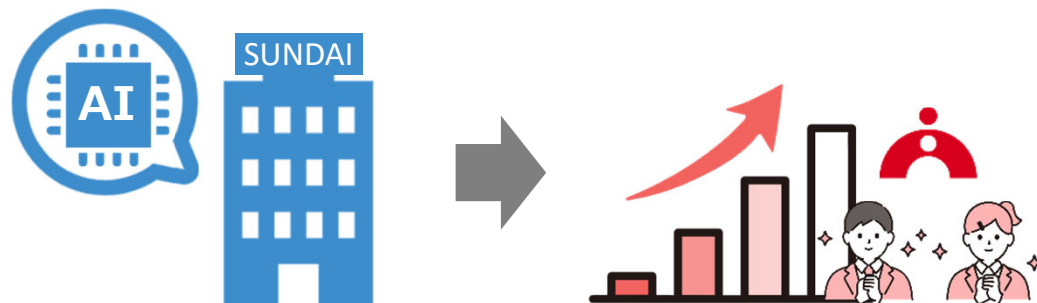
これまで個別指導のみでは複数科目の受講が難しく早期退会の要因に



映像授業で複数科目（副教科等）を網羅  
⇒ 高校生の早期退会減少、  
生徒数・売上高増加の好循環へ！



## 『「推薦対策」のリリースで新たな客層を獲得』



駿台のノウハウ  
+  
AIを駆使した  
「推薦対策講座」

推薦対策強化により  
新たな顧客層の  
入会増を見込む

## 『生徒数・売上の増加⇒全校導入へ』

**3カ年で約4億円の売上高！**

2026年2月期  
14校スタート

2027年2月期  
24校スタート

2028年2月期  
全校スタート！

導入校舎での確かな業績向上を背景に  
スピーディに全校展開を進める

# オンライン授業によるFC展開（※MOPS）

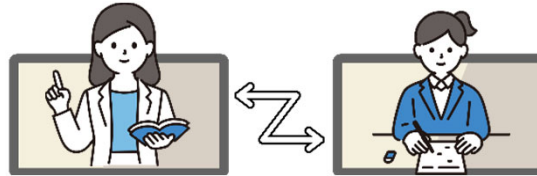
※MOPS = 名門会オンラインパーソナルスクール

## 【ターゲットの課題】



難関校指導の「講師不足」  
に悩む地方の小規模学習塾

## 【MOPSの提供価値】 （ソリューション）



名門会講師（約1,000名）による  
「双方向オンライン個別指導」  
をパッケージ提供！  
加盟塾は講師の新規雇用（固定費）  
が不要に

## 【圧倒的な高収益モデル】



加盟塾の「売上の10%」を  
継続的に収益化  
10年間で1,000校の加盟  
獲得を目指す

10年間で  
全国1,000校獲得

中期経営計画（3カ年）

売上高累計  
3.4億円

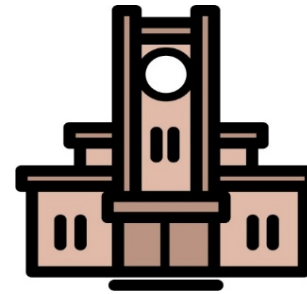
10年後

年間売上高  
30億円

# スクールTOMASの事業拡大 (オンライン化と地方展開の加速)



学校内個別指導塾の導入は  
地方でも高いニーズ！

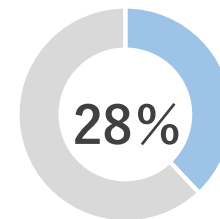


全国の名門校への  
導入実績を拡大！

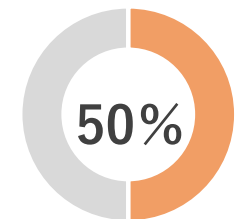
- ・10年後までに私立200校以上の展開  
(私立学校内個別指導シェア20%以上)
- ・公立校100校への導入も目指す。

【個別指導におけるオンラインの受講率】

現在



5年後目標



学校内個別指導のオンライン受講率50%に  
対応するための人材配置と生成AIの活用

中期経営計画最終年度 (2029年2月期)  
2026年2月期比

【売上高+17億円】

10年後の個別指導在籍数は**約4倍へ**  
【年間売上高140億円を目指す】

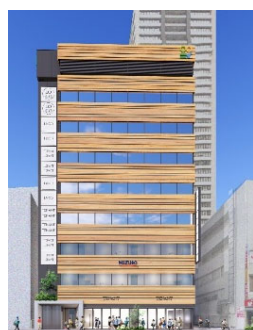
# こどもでぱーとの新規開校計画



中期経営計画3ヵ年で累計売上高**約27億円**



■自由が丘



■本八幡



■千代田区



■渋谷



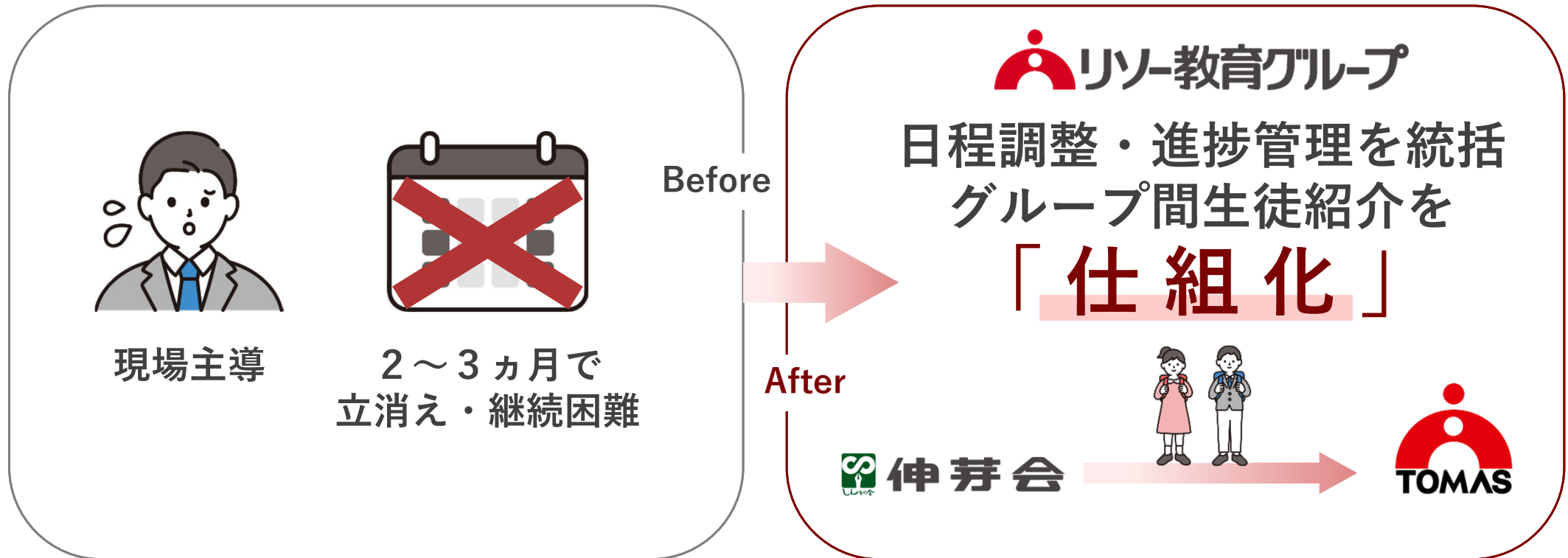
■麻布

## ■展開ブランド



# 在籍生徒数増加に向けた新たな取り組み

グループ内での強力な連携により顧客の離脱を防ぐ



在籍生徒数増加に向けた他の取り組みとは別に

本施策の「仕組化」により  
中期経営計画3ヵ年で

+450名  
在籍生徒数増加へ

累計売上高  
+5億円

# DXによる事務作業時間の削減



時間割作成や講師連絡など  
事務作業をDXで効率化

10年後には最大で  
年間約60万時間の  
事務作業時間削減



事務作業のDXによる効率化で捻出した時間により  
残業時間削減および顧客への更なるサービスの質の向上を実現！

# 人件費高騰への対応と筋肉質な経営体質の実現

## DXによる事務作業の削減



年間約60万時間削減  
採用数抑制によるコスト減

残業代  
50%減!

## 質のいい人材の確保



浮いた原資を  
「従業員の給与」へ集中投資  
**業界最高水準へ**

人件費単価は上がるが総コストはコントロール  
高い利益率を維持

# 連結業績目標

単位：百万円

2026年2月期（実績）

2027年2月期（予想）

2028年2月期（計画）

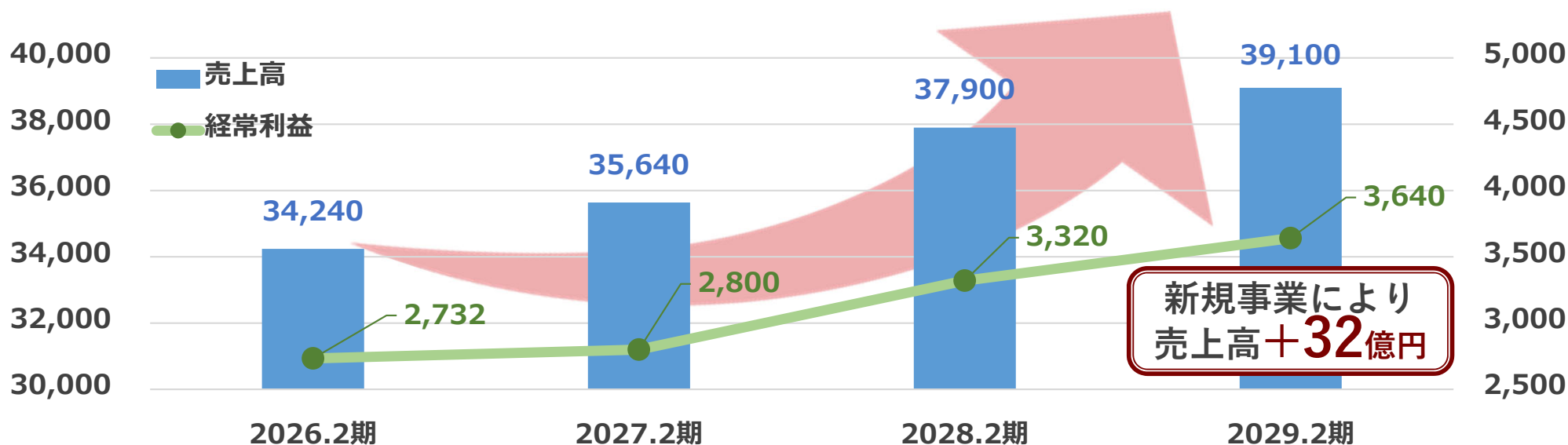
2029年2月期（計画）

売上高 34,240  
 営業利益 2,704  
 （営業利益率 7.9%）  
 経常利益 2,732  
 （経常利益率 8.0%）  
 親会社に帰属する  
 当期純利益 1,615

売上高 35,640  
 営業利益 2,875  
 （営業利益率 8.1%）  
 経常利益 2,800  
 （経常利益率 7.9%）  
 親会社に帰属する  
 当期純利益 1,700

売上高 37,900  
 営業利益 3,320  
 （営業利益率 8.8%）  
 経常利益 3,320  
 （経常利益率 8.8%）  
 親会社に属する  
 当期純利益 2,000

売上高 39,100  
 営業利益 3,640  
 （営業利益率 9.3%）  
 経常利益 3,640  
 （経常利益率 9.3%）  
 親会社に帰属する  
 当期純利益 2,200



## 4 | (参考資料) リソー教育グループ概要

# リソー教育グループ概要・売上構成比

【持株会社】株式会社リソー教育グループ



【学習塾事業】株式会社TOMAS



【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



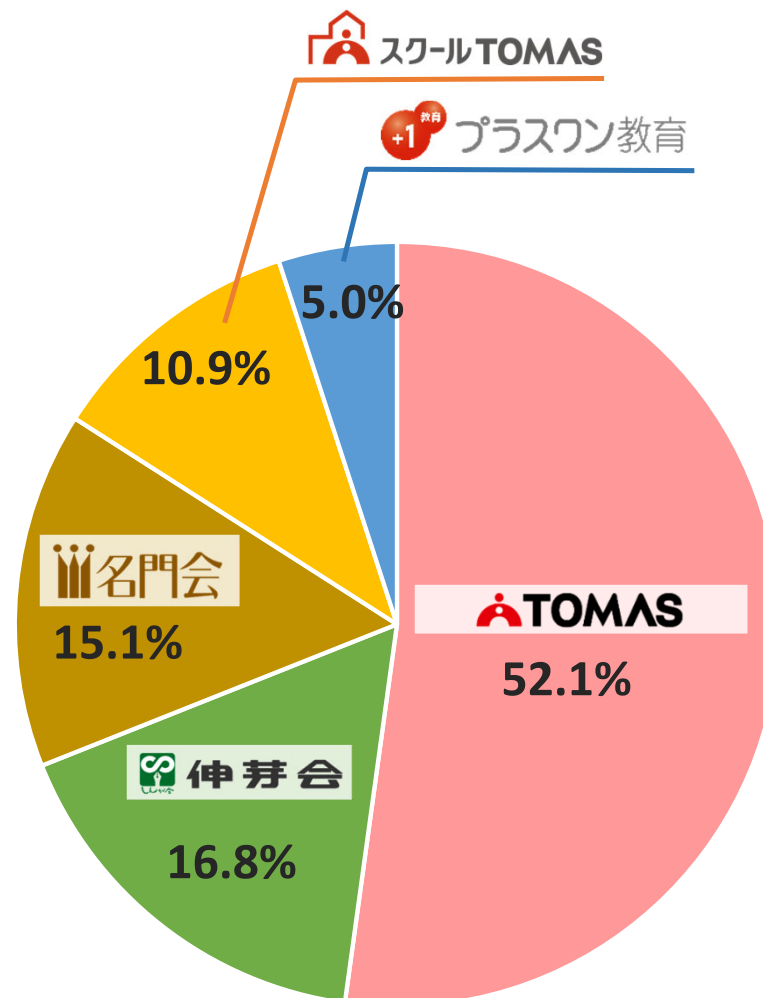
【学校内個別指導事業】

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

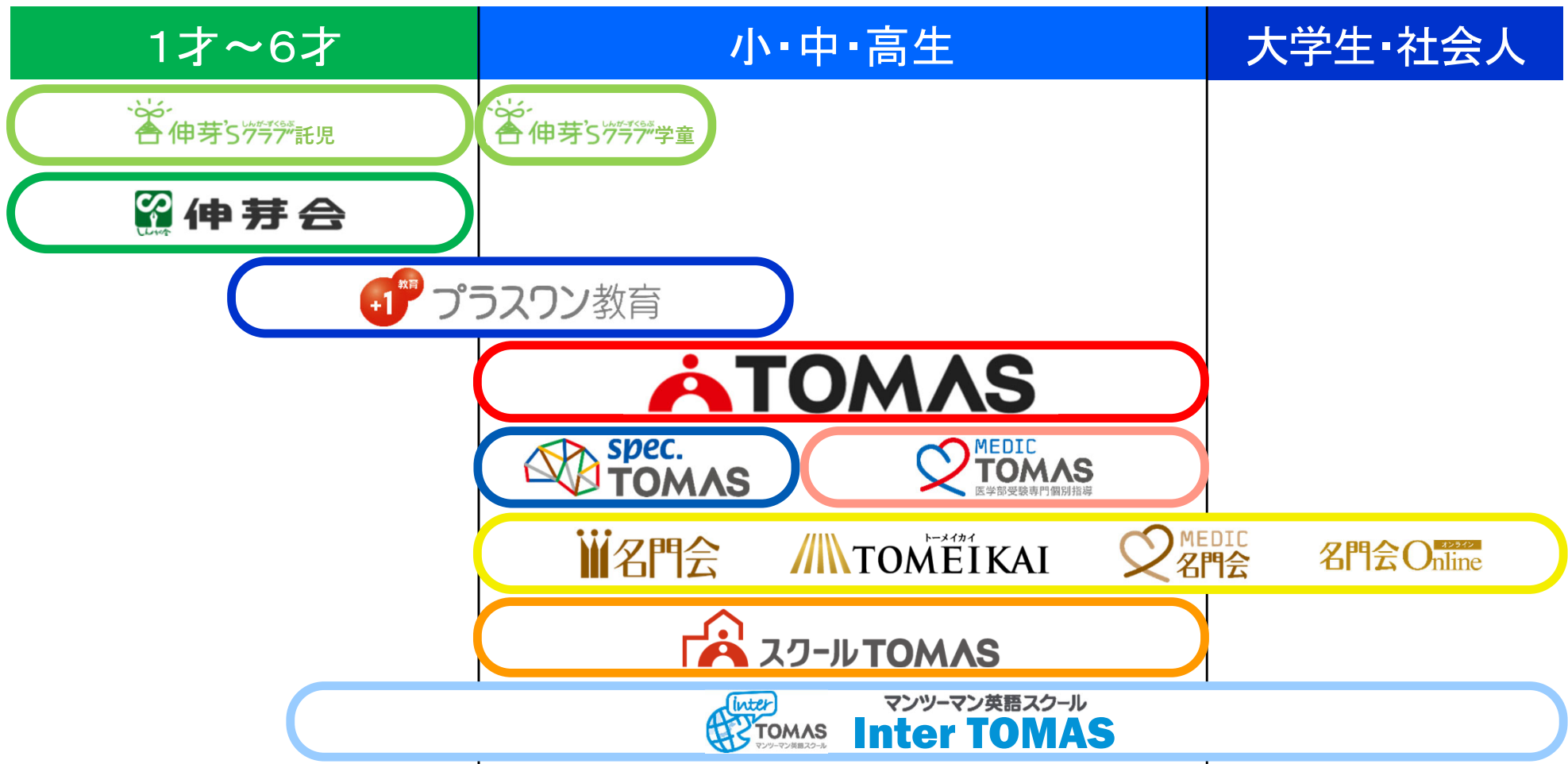


【2026年2月期 売上構成比】

※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

# 対象年齢軸の拡大 — 1歳から社会人までの「囲い込み戦略」 —

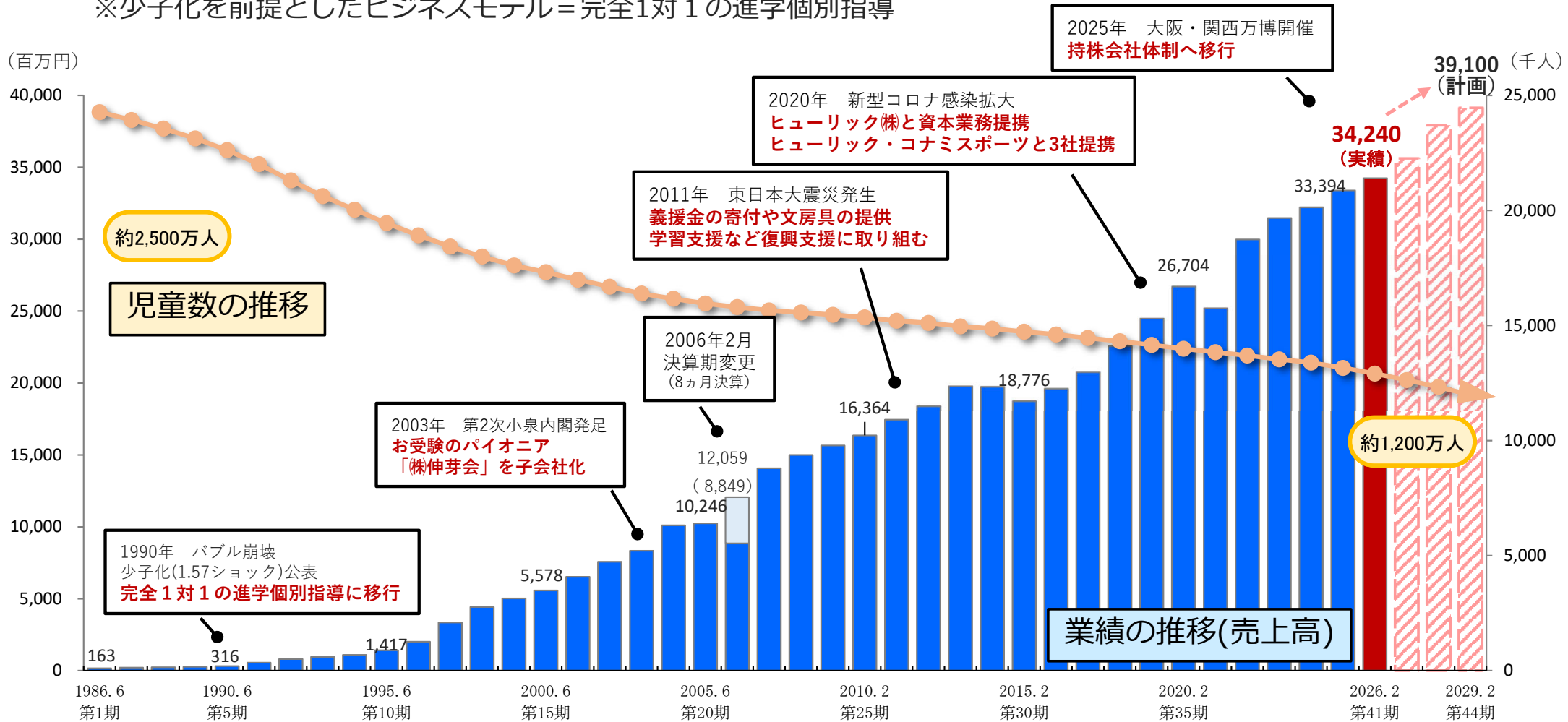
「伸芽'Sクラブ託児」により1才児からの囲い込み  
 「インターTOMAS」で大学生、社会人へとつなげ将来的には生涯教育へ



# 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

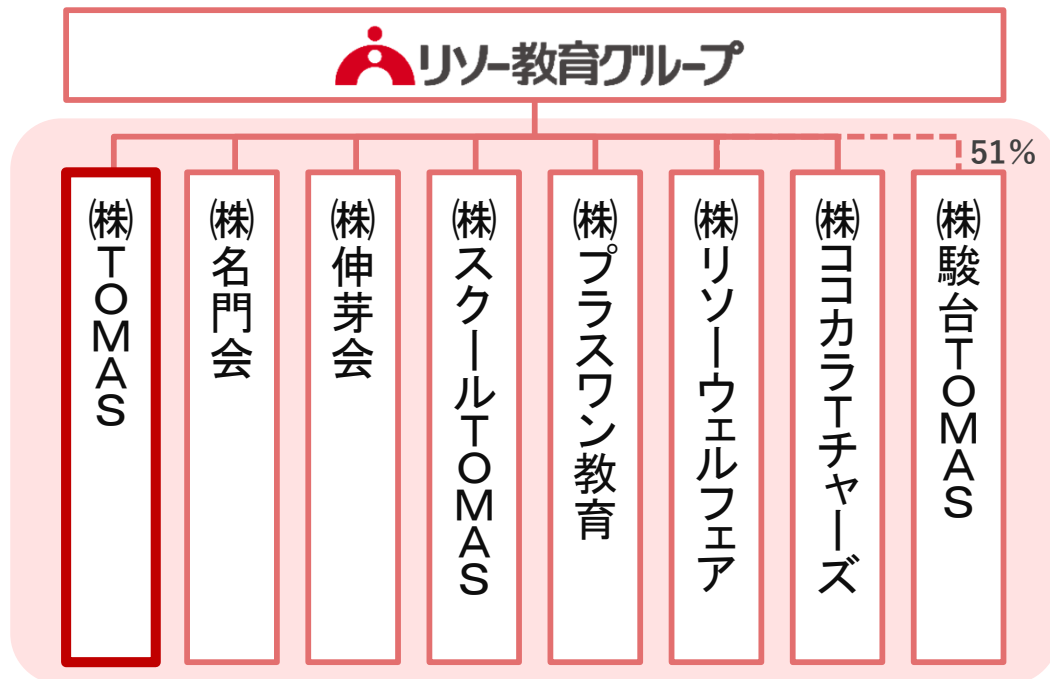


## 5 | (参考資料) 持株会社体制への移行について

# 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

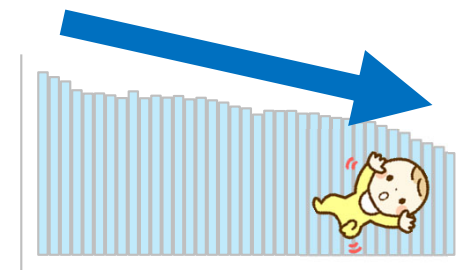
## 学習塾業界 — 現状 —



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

## 「グループ管理本部」によるシナジー最大化

- 重複部署を統合
  - ⇒ 広告・広報部門を「広告マーケティング部」
  - 教室開発部門を「不動産管理部」へ統合し
  - 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」の新設
  - ⇒ 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



## I R 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2026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。