



株式会社リソー教育グループ

2026年2月期決算説明会

2026年4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 月期決算説明会		
[決算期]	2026 年度 第 4 四半期		
[日程]	2026 年 4 月 16 日		
[ページ数]	26		
[時間]	15:30 - 16:30 (合計：60 分、登壇：37 分、質疑応答：23 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 3 階 第 3 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]	40 名		
[登壇者]	8 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)
	専務取締役	上田 真也	(以下、上田)

株式会社 TOMAS 代表取締役社長	町田 仁	(以下、町田)
株式会社名門会 代表取締役社長	吉田 信司	(以下、吉田)
株式会社伸芽会 代表取締役社長	中西 克弥	(以下、中西)
株式会社スクール TOMAS 代表取締役社長	岩田 政行	(以下、岩田)
株式会社プラスワン教育 代表取締役社長	若目田 壮志	(以下、若目田)

[アナリスト名]* いちよし経済研究所 永田 昌寿

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

登壇

司会：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決算説明会を開催いたします。

初めに、会社からお迎えしている皆様をご紹介申し上げます。まず、株式会社リソー教育グループ、代表取締役社長の天坊真彦様です。

天坊：天坊です、よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。次に、取締役副社長の久米正明様です。

久米：久米です。よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。次に、専務取締役の上田真也様です。

上田：上田です。よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。次に、株式会社 TOMAS、代表取締役社長の町田仁様です。

町田：町田です。よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。次に、株式会社名門会、代表取締役社長の吉田信司様です。

吉田：吉田です。よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。次に、株式会社伸芽会、代表取締役社長の中西克弥様です。

中西：中西です。よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。次に、株式会社スクール TOMAS、代表取締役社長の岩田政行様です。

岩田：岩田です。よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。次に、株式会社プラスワン教育、代表取締役社長の若目田壮志様です。

若目田：若目田です。よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。本日は、天坊様等からご説明をいただき、その後、質疑応答の時間を設けていただいております。

それでは、早速ですが天坊様、よろしくお願いいたします。

天坊：ただ今ご紹介いただきました天坊でございます。よろしくお願いいたします。本日はご多忙の中、当社の決算説明会に足をお運びいただきまして誠にありがとうございます。

今回は、昨年ホールディングス化したということもございまして、当社グループ各事業会社の社長も列席させていただいております。少し大勢になりますが、後ほど各社社長からもご説明をさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

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
2026年2月期	34,240	2,704	2,732	1,615
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

3

まず、先週4月8日に発表いたしました、2026年2月期の決算の概要について、私からご報告申し上げます。当連結会計期間の売上高は342億4,000万円で、前年同期比2.5%増、営業利益は27億400万円で、前年同期比7.8%減、経常利益は27億3,200万円で、前年同期比7.0%減、親会社に帰属する当期純利益は16億1,500万円で前年同期比7.3%減という形になりました。

この要因ですが、売上高につきましては期初の段階で、主に TOMAS そして伸芽会受験局において在籍生徒数が計画に届かず、下期において多少挽回して前年の実績は上回ったものの、期初計画の売上高を下回ることとなりました。

利益につきましては、持株会社体制への移行により広告宣伝費の効率化はできましたけれども、売上高が目標に届かなかったこと、また人件費、地代家賃等、固定費の増加により、前期と比較して減少いたしました。

なお、今年1月9日に公表した修正予想数値に対しては、売上高、利益ともに上回ったという状況です。

それでは、引き続き各グループ会社の昨期の実績についてご説明いたします。

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	△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



4

まず、株式会社 TOMAS についてです。TOMAS を簡単にご説明すると、首都圏、1都3県に完全1対1の進学個別指導塾を展開している会社です。個別指導でありながら進学塾だというのが大きな差別化と考えています。TOMAS というブランドの他に、医学部受験に特化したメディック TOMAS、英語指導専門のインターTOMAS、超難関校の中学受験指導に特化したスペック TOMAS というブランドも展開しています。

昨年9月の当社の持株会社化によりまして、分社化して独立した新しい会社ということになります。

2026年2月期の実績は、売上高が177億2,300万円で、これはグループ本体と比較して前年同期比0.8%増、経常利益は13億5,100万円で、前年同期比13.4%減となりました。この利益の数字につきましては、前期との比較のために親会社に支払う経営管理料は含んでいないものでありまして、短信の数字とはちょっと異なった数字です。以後、ご説明する各社の数字も同様に調整しております。

TOMASにおいては、期初の在籍生徒数が計画よりも下回り、売上については期中に挽回、回復したものの、既存教室の家賃増加ですとか人件費増加などによりまして、固定費の増加により利益は挽回に至らず、増収減益という形になりました。

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

5

続きまして、株式会社伸芽会についてです。グループ会社を売上順にご説明させていただいています。

伸芽会は1956年創業で、今年70周年を迎える幼児教育のパイオニアということになります。当社よりも歴史が古く、2003年にご縁があって当社グループに入り、そこから20年以上経っております。

TOMASよりも年齢の低いお子さんを主に対象としていて、当初は小学校・幼稚園受験を扱うだけのものでしたが、現在は三つの局で構成されています。その三つとは、受験局の他に、1歳児から幼児をお預かりして英才教育を行う託児局、小学校低学年の生徒を中心とした学童保育を運営する学童局、この三つの局から成り立っています。

2026年2月期の実績ですが、売上高は57億4,600万円で、前年同期比0.7%増、経常利益は2億3,100万円で前年同期比50.1%減となりました。売上は微増したものの、大幅な減益という結果です。伸芽会3局の中でも、利益率の高い受験局が期初の在籍生徒数を確保できなかったことが大きな原因です。

この対策として、受験局の新年度である昨年11月から改善策を打ち出しております。新メニューでの開校や、共働き世帯のニーズが高い時間帯への時間割増設を行っており、その結果、今期2027年2月期のスタートにおいては、昨年の在籍生徒数を上回り、順調な滑り出しとなっていることもご報告させていただきます。

家庭教師派遣教育事業 —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	

続きまして、株式会社名門会についてです。名門会は、一言で言うと家庭教師を派遣する事業です。全国に展開していて、100%社会人プロ講師による指導を行っていること、そして医学部での合格実績が高いこと、これが差別化ポイントだと考えています。

また、他のブランドとして学生講師も在籍する TOMEIKAI、そして医学部に特化した MEDIC 名門会、オンライン指導を行う名門会 Online、こうしたブランドを展開しています。

2026年2月期の実績は、売上高が51億6,000万円で、前年同期比4.6%増、経常利益は5億1,000万円で、前年同期比43.3%増となりました。増収増益という状況です。

サービス内容の質の向上に加え、前々期の2025年2月期からの不採算校舎の統廃合を行うことによって経営体質の強化に努めたことで、増収増益という形になりました。

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)



7

続きまして、株式会社スクール TOMAS についてご説明します。スクール TOMAS は、学校と一体となって生徒の放課後の学習を請け負いまして、自習室管理ですとか、生徒それぞれの個別指導を行うという事業です。少子化によって生き残りをかける各私立学校の進学実績に貢献するとともに、学校の先生の働き方改革の改善にも寄与しています。全国の私立学校への浸透が進み、急成長している事業です。

2026年2月期の実績につきましては、売上高が37億4,400万円で、前年同期比8.9%増、経常利益が5億2,600万円で前年同期比7.6%増という形で、こちらも増収増益となっています。契約学校数が順調に増加しており、合計で100校を超えるという状況になっています。

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



8

最後に、株式会社プラスワン教育についてです。プラスワン教育は、当社グループの理念を体現化するような事業を運営しています。その理念とは、高い学力を育むというそれだけではなくて、勉強以外に何か一つ得意なもの、好きなことを見つけようという、勉強プラスワンという理念です。その理念のもと、体操スクール、サッカースクールといったスクール事業、そして体験ツアーや留学、学習旅行といった情操教育事業を運営しています。

2026年2月期の実績につきましては、売上高が17億1,200万円で、前年同期比5.4%増、経常利益が9,000万円で前年同期比83.7%増となりました。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順調に増加したことにより、こちらも増収増益となっています。

以上、2026年2月期の当社グループの決算概要を私からご説明させていただきました。

続きまして、この実績を受けての株主還元策を、取締役副社長 CFO の久米よりご説明させていただきます。

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)**

10

久米：久米です。よろしく申し上げます。前期、2026年2月期の業績が固まりましたので、株主還元策としては配当金が10円、5月に実施いたします。

当期、2027年2月期の予想についても引き続き配当金10円と発表しています。前期の第3クォーター、第4クォーターで収支がかなり改善をしてきたということや、在籍生徒数が前期比プラスに各社転じていることから、当期の業績については非常に堅めに見ております。

前期において、1月に決算の減額修正をしたという反省のもとに、今期は堅めに発表している状況で、配当金10円は十分可能と考えています。

以上、株主還元策についてご報告いたしました。

その他の株主還元策については、今後の検討課題として、考えていきたいと思っております。

次に、目玉商品的な新中期経営計画について、天坊から総括的な説明と、今回のIRでは新たな試みとして各社社長から個別にご説明いたします。

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

12

天坊：決算と同時に新中期経営計画を発表いたしました。こちらについて、まず私からご説明させていただきます。

現在、学習塾業界ですとか教育の世界において、間違いなく付きまってくるのは少子化というキーワードです。実際にニュース等で報道されているとおり、出生数が70万人を切るというのは確実な状況で、予測よりもかなり早いスピードで少子化が進行しているというのは皆さんもご承知のとおりだと思います。

そのような状況下で、当社グループがどう進んでいくべきかということを考えて落とし込んだものが、この新中期経営計画ということになります。その柱は大きく2本です。既存事業の業績向上、そして新規事業による新たな売上増加ということです。

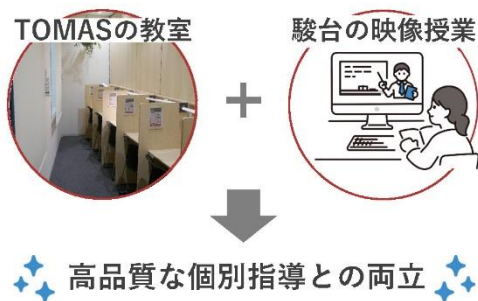
まず先に、新規事業による売上増加策をご説明させていただきます。その内訳が、まず映像授業による全国拡大、こちらは「駿台Diverse」というものでの拡大ということになります。そして2点目がオンライン事業によるFC展開、こちらは「MOPS」というものになります。そして三つ目、スクールTOMASの事業拡大。さらには四つ目、こどもでぱーとの新規開校計画です。

新たな取り組みの具体的施策につきましては、各事業会社の社長から直接ご説明させていただきます。担当している責任者ならではの、より具体的なお話ができるかと思ひまして、このような形にさせていただきました。

では、まず株式会社 TOMAS、代表取締役社長の町田より、TOMAS そして株式会社駿台 TOMAS での新規事業についてご説明させていただきます。お願いします。

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』



『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



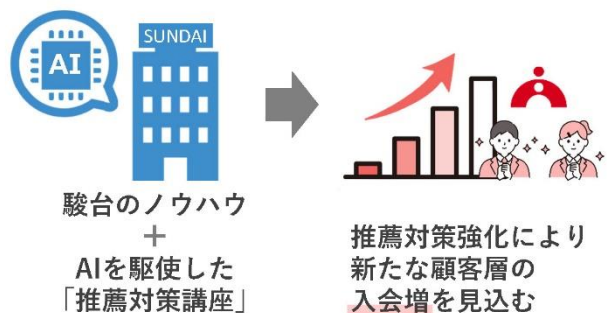
映像授業で複数科目（副教科等）を網羅

⇒ 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』



『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

13

町田：株式会社 TOMAS の代表を務めております、町田です。駿台予備学校との合併会社である株式会社駿台 TOMAS の代表も兼務しております。後ほどご説明する駿台 Diverse は、駿台 TOMAS が主体となって運営するため、その立場からも、現状そして将来の展望についてご説明をさせていただきます。

昨期の決算につきましては、先ほど弊社の天坊から説明があったとおり、スタートにおける在籍確保のつまずきにより、増収減益という結果に終わりました。ただ、昨期中よりその対策に注力してきた結果、今期の3月のスタートに関しましては、在籍生徒数を大きく伸ばすことに成功しております。過去最高の生徒数ということで今期をスタートいたしました。

好スタートの要因はもちろんさまざまではございますが、一つ大きな理由としましては、駿台 Diverse の導入が挙げられます。TOMAS の完全 1 対 1 の個別指導は高単価商品であるため、受験に必要な科目を全て網羅するということになりますと、かなり高額な費用負担になります。それが他の安価な塾への流出を許していた一因でもあります。

一方、駿台 Diverse は通塾型の映像配信授業であり、比較的安価な商品で、しかも広範囲の科目を準備しているため、今まで複数科目を個別だけで受講できなかった層が、受験まで TOMAS を継続できるようになりました。また、駿台のノウハウと AI を駆使した推薦対策講座を今期よりリリース予定で、これによる新たな顧客層の取り込みにも大いに期待をしております。

駿台 Diverse は現在、TOMAS24 校で導入をしておりますが、2 年以内には TOMAS 全校に展開、そして 3 年間で 4 億円以上の売上を見込んでおります。さらに、TOMAS 併設ではない駿台 Diverse 単独校舎の全国展開も視野に入れております。

駿台との資本提携から数年が経過いたしました。いよいよそのシナジーが形となり、実を結ぶこととなりますので、ぜひご期待いただければと思います。

以上、TOMAS についての説明とさせていただきます。

それでは続きまして、名門会、吉田社長、よろしくお願いいたします。

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ヵ年）



売上高累計
3.4億円



10年後

年間売上高
30億円

14

吉田：株式会社名門会の吉田でございます。名門会は、ここ2年ほどかけて不採算校の整理、統合を行ってまいりました。これが昨年度で終了しましたので、今期からは再び成長、拡大路線へ舵を切るところでございます。

その柱が2本ございまして。一つ目が、従来の対面の教室の新校展開を続けていくということでございます。今期に入りまして、先月3月20日ですけれども、愛知県の一宮に名門会一宮駅前校を新規開校いたしました。これは順調なスタートが切れました。

それから、成長拡大路線の2本目の柱がここがございます、MOPSでございます。名門会は2020年、コロナ禍が始まったときにオンラインの独自システムを開発いたしまして、オンライン指導を続けてまいりました。6年経った現在、日本全国、それから海外にも生徒さんがいらっしゃるという状況でございます。

この名門会 Online のシステムを地方の学習塾にも展開していきます。その際のブランド名、教室名が、名門会 Online パーソナルスクールの頭文字を取った「MOPS」で、これを展開していくということでございます。

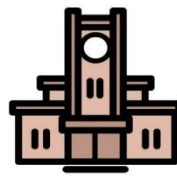
マーケットの状況ですが、地方の小規模の学習塾では特に大学受験を担当できる講師が不足しておりまして、高校に合格すると生徒さんがみんな辞めていってしまうというような塾が、全国で2万校ほどあると言われております。そういった塾、あるいはこれから塾を経営したいという方に向けて、名門会の優秀な講師と、オンラインシステムをパッケージで提供していくというビジネスでございます。

今後2年ほどをかけてまず直営校を展開して、利益の出るビジネスモデルを確立し、それから3年後にフランチャイズ展開をしていくという計画でおります。その直営第1号校が、4月29日に千葉県南柏に、「MOPS南柏校」という名称で開校する予定です。3年後、フランチャイズ展開しましたら、加盟店様の売上の10%をロイヤリティとしていただくというビジネスを想定しております。

このMOPSの売上は、3年間の売上の累計で3億4,000万円、それから10年後には1,000校の加盟を目指しておりまして、それが達成できれば年間の売上高30億円を目論んでおります。

名門会は以上でございます。続きまして、株式会社スクールTOMAS、代表取締役社長の岩田より、スクールTOMASの事業拡大についてご説明いたします。

スクールTOMASの事業拡大 (オンライン化と地方展開の加速)



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】

岩田：株式会社スクール TOMAS の岩田です。よろしくお願いいたします。

スクール TOMAS は、学校の中に学習塾、個別指導塾を導入するというビジネスモデルになります。このビジネスモデルで学校の中に入っていくんですけれども、それが地方の進学校にどんどん入ってきているというのが現状で、現在、全国で 104 校の私立の学校に入っているという状態です。

内訳は、首都圏が半分ぐらい、30%は近畿の学校、それ以外 20%が地方という形になります。北は札幌から南、それから西、長崎ですとか、佐賀、九州にも入っているというような状態です。

この地方展開が今、活発化してきております。というのも、学校の働き方改革、教員の過重労働などが問題になっておまして、われわれが入ることによって、先生方の過重労働を少しでも解消することができるといったことからニーズが高まってきておまして、今は地方の学校への導入を増やそうとしています。スクール TOMAS では社員や講師が学校の中に常駐して、個別指導を行うんですが、特に地方はやはり講師を派遣できるところが少ない。講師がなかなか派遣できないような地域もありますので、そこをオンライン化いたしまして、オンラインの 1 対 1 の個別指導を展開いたしました。

これが優秀な講師、高い品質の個別指導が受けられるということで、地方では評判が高くなってまいりまして、問い合わせが多くなっている状況です。ですので、さらに個別指導におけるオンラインの受講率、オンライン化をさらに進めることによって、地方展開で 200 校までの導入を目指します。

全国展開を始めたのが 2017 年ですので、10 年足らずで 100 校まで伸ばしています。ここから、10 年後に対して 200 校というよりも、今、時流に乗っていると思いますので、これを 5 年で 200 校にしていきたいと思っています。

あとは、地域の進学率トップ 3 の私立校をターゲットにしていますので、そこが導入すると、その地域にある、例えば県にある No.2、No.3 以下がどんどん真似をせざるを得なくなってくるというところから、縦の展開みたいなことも想像できます。今、進学校に入って高い評判を得ているので、横の展開も可能になっています。このオンライン化を進めることによって、地方の進学校、それから私立校の 200 校まで導入を進めてまいります。

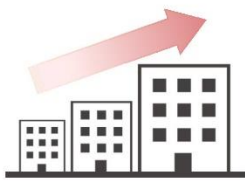
さらに、トップ校が導入していると、そこにある県立の学校の関心が高まってきてまして、公立からの問い合わせも増えているという状況です。ただ、私立と同じような形で公立に入るのは、まだ今のところできていませんが、過去に 3 年間、東京都立の学校に導入しましたので、今度は、そのノ

ウハウで地方の公立高校にも展開していきたいと考えております。ですので、10年後には私立200校と、公立100校を目指していく方針です。

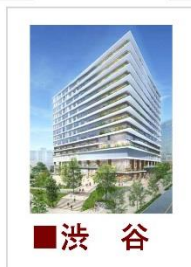
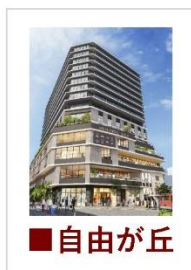
中期経営計画の最終年度、2029年2月期には2026年2月期と比べてプラス17億円の売上を見込んでおります。10年後には約4倍、年間売上140億円を目指すという目標です。

以上、スクールTOMASについてご説明いたしました。続きまして、こどもでぱーとの新規開校計画について、リソー教育グループ、専務取締役の上田からご説明いたします。

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**



16

上田：リソー教育グループの上田でございます。それでは、ヒューリック、コナミスポーツ、当社の3社で開発を進めております、こどもでぱーとにつきましてご説明いたします。

こどもでぱーとは、ヒューリックが有する一等地のビルに、TOMASや伸芽会など、子どもの教育に関わるテナントやこどもクリニック、親子カフェが入居し、ワンストップで利用いただける施設でございます。

単なる教育施設の集合体ではなく、共働き世帯の増加や習い事の多様化という社会課題に対し、教育のワンストップ化と安全な移動をセットで提供する、これまでにない高付加価値プラットフォームになります。

こどもでぱーとが開業するエリアは、教育に対して非常に高い意欲を持つ一方で、多忙故に安全と効率を強く求めていると見受けられます。生活動線を中心に食い込むことで、教育インフラとしての地位を確立することができると考えております。

昨年4月に中野とたまプラーザに2棟同時開業し、中野にはTOMASと伸芽'sクラブ学童、たまプラーザには伸芽会の全ブランドが開校いたしました。駅から近くて、子ども向けのサービスが充実しているため、開業以来、大変好評をいただいております。

こどもでぱーとでは、TOMAS、伸芽会、プラスワン教育といった当社のブランドが一つに集約されることで、幼児から受験生まで、お子様の成長に合わせたサービス提供で、ブランド間の相互送客がスムーズになり、長期にわたって顧客との接点を維持する顧客生涯価値の最大化が可能となります。

都内一等地のビルに子どもに関するサービスをパッケージ化し、さらに送迎サービスやコンシェルジュによるホスピタリティをつけ加えることで、他社が簡単には真似することができない仕組みになり、さらなる差別化を図ることができます。

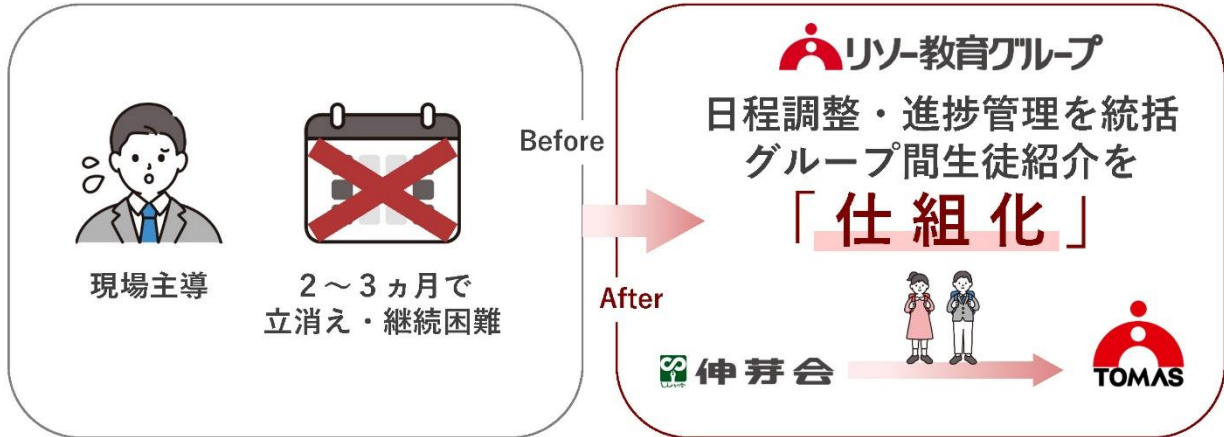
当中期経営計画の3カ年では、今のところ、こどもでぱーと自由が丘、こどもでぱーと本八幡の他、千代田区に1棟開業を予定しており、着実な拠点の拡大を進めております。なお、ヒューリック発表の渋谷、麻布と、その他1棟については計画を精査中であり、中期経営計画数値からは除外をしておりますが、現在開業している2棟を含め、8棟の計画が進んでいる状態となります。引き続き、ヒューリックとの連携のもと、利便性の高い立地への開校を準備しております。

数値目標といたしましては、中期経営計画の3カ年では累計約27億円の売上高を見込んでおります。少子化と言われる昨今でございますが、1人当たりの教育投資額は増加傾向にあります。こどもでぱーとでは高まる教育ニーズを確実に取り込んで、グループ全体の持続的な利益成長を牽引してまいります。

それでは続きまして、社長の天坊より、既存事業の業績向上策につきましてご説明いたします。

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

17

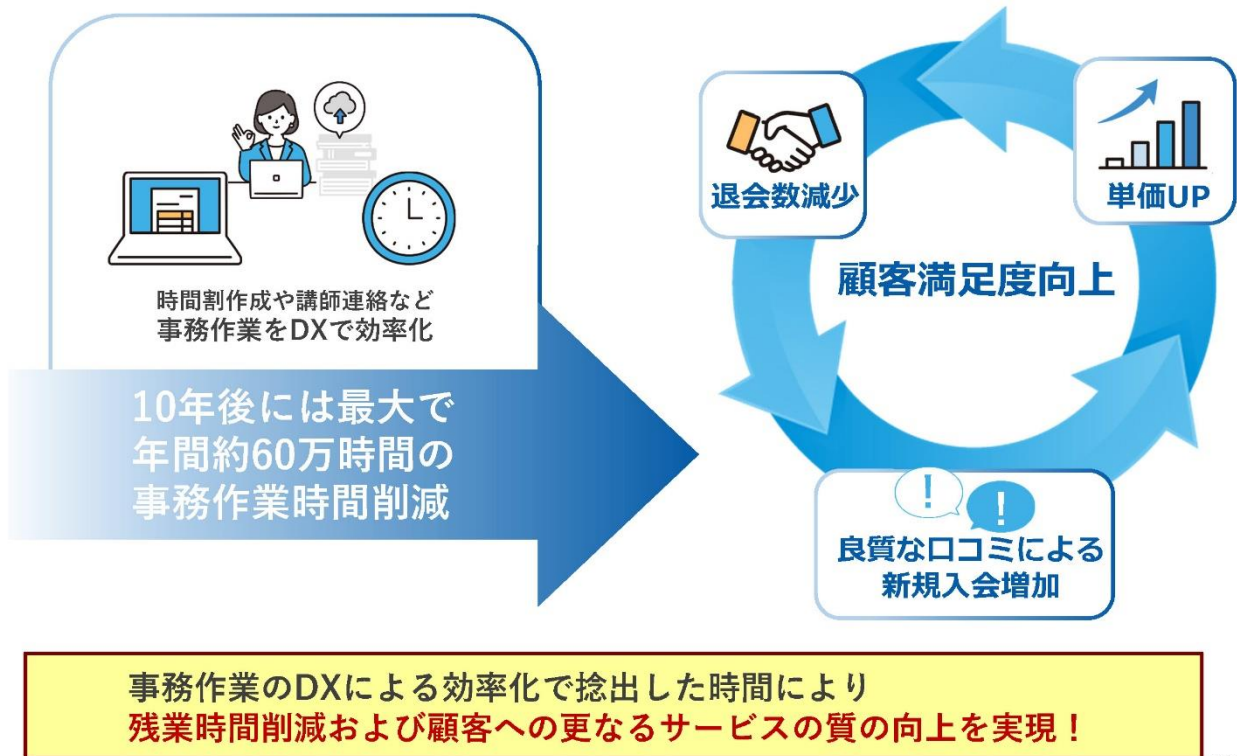
天坊：新規事業につきまして、各社の社長からご説明をさせていただきました。では、最後に私から、既存事業の業績向上についてご説明差し上げます。

こちらは、主にホールディング会社のグループ管理本部主導で進めています。まず、在籍生徒数増加に向けた新たな取り組みとなります。一言で申し上げますと、グループ会社間の送客でございます。今まではグループ会社といっても、かなりばらばらの状況でして、効率的な送客ができていなかったのですけれども、DX戦略の一環で顧客データベースを統一化し、ようやくそれが形になってきたという状況です。

例えば、伸芽会に通う生徒さんが、引き続きTOMASや名門会にスムーズに通っていただきやすいような紹介の制度をホールディング会社で調整する仕組みを構築したということになります。それにより、事業会社間の連携を円滑化し、この中期経営計画3ヵ年では450名のTOMASや名門会の在籍の増加、累計5億円の売上を創出すると考えております。

他にもプラスワン教育から伸芽会、TOMAS、名門会といった送客も考えられますし、またその逆といったことも考えられます。ホールディングス化したことにより、ようやくグループ間でのそうしたやり取りが活発化できると考えています。逆に、これはやらないといけないという状況でもあります。

DXによる事務作業時間の削減

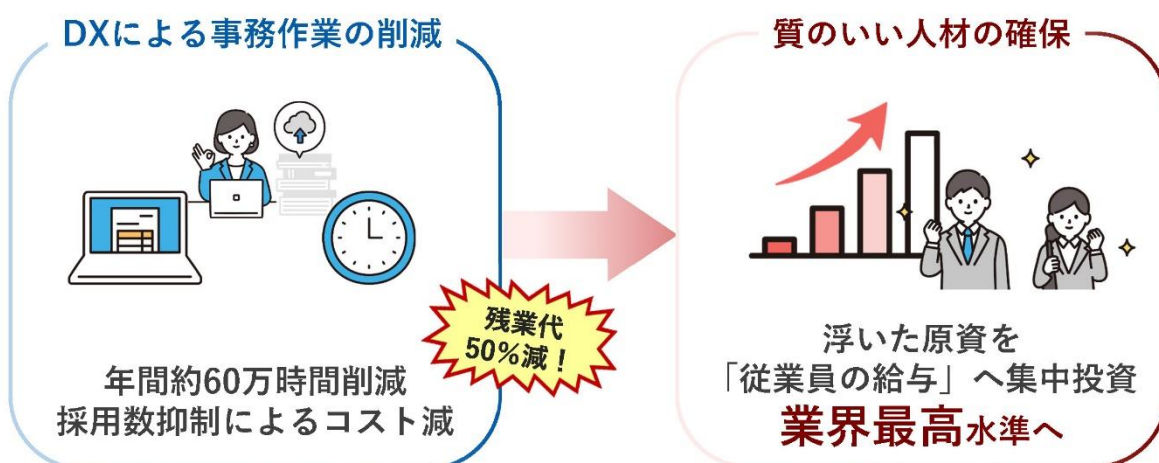


18

そして、さらにはDXの推進による事務作業時間の削減策になります。こちらは現在進めておりますDX施策、AIの利用により、まず管理部門の事務作業の削減を行います。

教室現場では時間割作成ですとか、カリキュラム作成、その他、細々とした事務作業にかかる時間がものすごくあるという状況ですが、それをDXの推進、またAIの活用によって削減し、これは人員削減ということではなく、その空いた時間を顧客サービス向上に充てること、これにより顧客満足度の向上につながると考えています。

人件費高騰への対応と筋肉質な経営体質の実現



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

19

併せて残業代の削減も図れると考えておりますので、今後も高騰していきだらう人件費のコストコントロールに資すると考えています。

今後におきましては、重複業務の一元化によるさらなる業務効率化、費用効率化に加えまして、DX推進、デジタル施策による事務作業の効率化を推進し、利益構造を強化していこうと考えています。

また、グループ各社においてもDXの推進によりサービス提供の時間を増やし、その品質向上を通じて顧客満足度を追求し、在籍生徒数増加と定着率向上の他、新たなサービスの展開でさらなる成長拡大を目指してまいります。

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	売上高	35,640	売上高	37,900	売上高	39,100
営業利益 （営業利益率 7.9%）	2,704	営業利益 （営業利益率 8.1%）	2,875	営業利益 （営業利益率 8.8%）	3,320	営業利益 （営業利益率 9.3%）	3,640
経常利益 （経常利益率 8.0%）	2,732	経常利益 （経常利益率 7.9%）	2,800	経常利益 （経常利益率 8.8%）	3,320	経常利益 （経常利益率 9.3%）	3,640
親会社に帰属する 当期純利益	1,615	親会社に帰属する 当期純利益	1,700	親会社に帰属する 当期純利益	2,000	親会社に帰属する 当期純利益	2,200



20

以上の施策を行うことにより、具体的な3カ年の業績数字は最終年度の2029年2月期には売上高が391億円、営業利益、経常利益が36億4,000万円、親会社に帰属する当期純利益が22億円となる計画です。利益率も少しずつ改善できると考えています。

昨期、2026年2月期は持株会社体制への移行という、当社グループにとっては大きな転換点ということになりました。ただ、当社の倫理憲章の1番目に掲げる「すべては子どもたちの未来のために」という原点は変えず、変わらず、そして変化を恐れず、唯一無二の教育サービスを提供するグループとして、企業価値のさらなる向上に邁進してまいりたいと考えています。皆様におかれましては、引き続き変わらぬご支援、ご鞭撻を賜りますよう心よりお願い申し上げます。

以上、今回は少し長くなりましたが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：ご説明どうもありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答に入ります。なお、この説明会は質疑応答部分も含め全部を書き起こして公開の予定です。従いまして、もし匿名を希望される場合は質問される際、氏名を名乗らないようお願い申し上げます。

ご質問のある方は、挙手していただければ係の者がマイクを持ってまいります。

質問者 [Q]：ご説明ありがとうございました。既存と新規に関して大変興味深く感じました。環境分析と新規事業に関するテーマでご質問させていただければと思います。

まず環境に関してですが、今お話にもありましたコストのところですが、目下、中東戦争が起きていますというところで、さまざまな人件費等だけではないコストがかかっていると思いますが、これからの教育事業における影響はどのくらいあるのでしょうかというところが一つ、環境での質問になります。

二つ目の環境の質問ですが、首都圏の中学入試は引き続き活況と伺っておりますけれども、ほどほど頑張るといふ、ゆる受験も増えていたり、大学においても一般よりも総合型選抜のほうがメジャーになると、いろんな変化があるかと思うんですけれども。皆さんのところ、シナジーがあるところもありますし、新しい対応もあるかと思しますので、その点について伺えればと思います。

最後ですが、新規事業のところ、今もご説明があった、こどもでぱーと等の筆頭株主のヒューリックさんとの展開があるかと思いますが、もし、こどもでぱーとのようなもので新しく進めている投資案件が伺えれば、伺いたいなと思います。今後、ヒューリックさんだけでなく M&A を通じて、個別ではなく集団授業といったところを御社がご検討されているのかどうかお聞かせいただける範囲で伺えればと思ひまして、長い質問で大変恐縮ですけれども、よろしく願いいたします。

天坊 [A]：ありがとうございます。何点かご質問いただきましたので、一つずつお答えさせていただければと思います。

一つ目は環境部分のコストについて、今、現状の社会情勢といひますか、世界情勢が弊社あるいは教育業界でのコストに影響があるかというようなご質問だったと思ひます。こちらは、まず私からご説明させていただきます。

直接的ではないんですけれども、当然いろんなコストが上がってきて、それが家賃に転嫁したりとか、人件費に転嫁したりとか、そうしたことでの影響というのは、如実に出てきているとは思っています。特に家賃の部分に関しては、値上げのお話が来ているといった状況ではありますので、インフレ局面ということもあるとは思いますが、ただ、直接的にはあまり考えられないですかね。

久米 [A]：家賃の値上げは来ています。あと、CPI 連動型の家賃というのがこれから出てくると思っています。弊社は施設費取ってなくて、授業料も埼玉県であろうと、港区であろうと同じ授業料ですが、今後は差別化する戦略を検討しています。

例えば、付加価値の高いこどもでぱーとでの施設費設定や、家賃が上がった校舎で施設費を上げるという連動も検討しています。授業料をどんどん上げるという形じゃなくて、他の形でいろいろご負担いただくという戦略を検討しています。

天坊 [M]：続きまして、現状の受験に対する、いわゆる猛烈な受験というよりは、さまざまな受験の考え方が今出てきているということに対して、弊社の対応はどうかという質問でよろしいですか。これは TOMAS の町田社長からご説明差し上げます。

町田 [A]：全体的な流れの中で、いわゆるもうどうしてもこの学校にとか、そういう思考というのが若干弱まっているのかなというところを感じるころは正直あります。ただ、TOMAS という塾が完全に 1 対 1 でやっていて、進学実績を持っているので、どちらかというところと他の個別指導の塾に比べて、よりこういう学校に行きたいという明確な目標をお持ちの方が、やはり率としては非常に高いとは言えるのではないかなとは思っています。特に中学受験においては、まだそのニーズというのは非常に高いと思います。

ただ、大学受験に関しては今お話があったとおりで、さまざまなニーズが今出てきているという状況ではあります。われわれも個別指導ですから、どのような対応ももちろんできるんですけれども、さらに合格率を高めていくということだと、われわれも日々勉強が必要です。ただ、先ほど駿台 Diverse のところでも少しお話をさせていただいたのですが、いわゆる推薦に向けての講座というのも準備しておりますので、さまざまな顧客のニーズにしっかりと対応ができるような体制を今後も引き続き継続していきたいと思っております。

天坊 [A]：そして、新たな投資案件とか、集団指導に出ていくかというようなお話ですが、新たなお話はいただいている、検討はしています。教育の M&A はとても難しく、Win-Win といえますか、弊社にとっても、相手方にとってもうまくいくというようなことであれば、ぜひ考えていきたいと思っております。これは常にずっと変わらないような姿勢です。

そして、集団塾はどうかということですが、こちらも状況によってはやはり考えないといけない部分もあるかもしれません。弊社はずっと個別指導でやってきたということは、もちろん基本的に置いて、その上でやはりいろんな変化に対応していかないとはいけませんし、そうしたときに集団塾が一切排除かという、そんなことはないのです、そうしたお話があれば前向きに検討していきたいと考えています。以上、ご回答申し上げましたがよろしいでしょうか。

質問者 [M] : 大変ご丁寧なご説明を頂戴しましてありがとうございます。

司会 [M] : ありがとうございます。ご質問いかがでございましょうか。

質問者 [Q] : 本日はご説明ありがとうございます。

今後の計画の中で、スクール TOMAS の事業拡大のご説明があったかと思うんですが、その中で10年後までに私立200校、公立校100校と、かなりの拡大計画だと認識しております。具体的にどのような形でアプローチをしていくのかご教示いただければと思います。またその中で、全国の中で、このエリアにより注力したいという思いがあれば、ぜひ教えていただければと思います。

天坊 [M] : ありがとうございます。では、これはスクール TOMAS の岩田社長からお願いします。

岩田 [A] : 岩田です。よろしく申し上げます。今お話にありました営業の計画ですが、まず、全国に私立の学校が1,300校あります。1,300校のうち大学進学という部分でいうと1,000ぐらいになるのかなと思います。この1,000校に対して、われわれが営業部を使ってアプローチをしています。当社は10年前から営業部隊を独自に持っておりまして、ここで営業社員20名がおります。

1,300校をずっとマークしているんですけども、1人当たり65校を担当して毎月アプローチをしているような状況です。ここでわれわれの提案する内容に対して、ノーはないんですね。問題は金銭の問題だけですが。そのお金の問題を解決するには、やはり予算というものがありますので、これは年度ごとに検討していただいているというような状況です。

あと近年、同業他社も進出してきましたが、同業他社がわれわれより安価な金額で請け負った後、その内容から、今度は同業他社から乗り換えるとしたら当社しかもうないという状態です。同業他社が導入を広げていってくれば、その後に質の高いわれわれに転じてくるといった事例も出てきています。そういったところから200校というのが可能じゃないかと考えています。

公立の100校ですが、ここに対してはまだ明確なものはありません。ただ、私たちが狙っているのは高校生です。高校となると県に教育委員会がありまして、教育委員会の管轄になります。です

ので、ターゲットは47都道府県の教育委員会になりますので、ここに関しては私立の1,300よりも少ない数になります。

一つ入れれば、複数で入ってくるのが公立だと思いますので、あとは公立の予算と、当社の価格との差が埋められれば公立は入ってくるだろうと読んでいます。

スクールTOMASを始めた当初は、当然学校と塾が組むなんていうのは信じられないという形だったのですが、GIGAスクール構想ですとか、国がやっている教員の働き方改革ですとか、そういった社会的な時勢、教員不足もあります、そういった状況でニーズが高まってきています。今は学校が民間企業と組むという流れが加速しているという状況ですので、こういった強気の計画を出しています。

重点的なエリアについては、あまり絞っていないです。先ほども少し触れたのですが、県には必ず私立校のランキングというのがあります。それは進学率でしたり、倍率でしたり、人気のあるというところですが、この各県の上位人気ランキングのトップ10を狙っていくというのは、当初から実施しており、それが成功しているのではないかとのことです。

ですので、決まった県にというのはないですが、昨今は愛知県、それから福岡県が伸びてきていると思っています。以上です。

質問者 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございました。ご質問がある方、いかがでしょうか。

永田 [Q]：いちよし経済研究所、永田と申します。大きく2問お願いしたいんですが、一問一答でお願いできればと思います。

1問目はTOMASに関する質問です。昨今の今頃と比べると、在籍者数の動向というのが様変わりしてきている状況だと思うんですが。去年の秋ぐらいから増え始めてきて、しっかり伸びてきた、変化してきた背景といったところを最初にご説明いただきたいんですが。

天坊 [M]：町田社長からお願いします。

町田 [A]：お答えさせていただきます。TOMASは、去年もそうだったのですが、ここまで月謝金額を少しずつアップさせてきておりました。去年のスタートの段階も少し月謝をアップさせていました。年度替わりは学年が変わりますので、契約の更新が必要になるんですが、そこで恐らくわれわれが提供しているサービスよりも顧客の期待値が高くて、われわれが想定するような在籍数が確保できなかったという現状がございました。

基本的に生徒、保護者が塾に求めるのは何かといえば、やはり成績を上げてほしいということだったり、志望校に合格させてほしいということなので、われわれ教務社員ももっと生徒の現状の成績等にしっかりと目を向けて、長期的な志望校合格というものもそうですけれども、目の前のテストでしっかりと点数を取らせるというところに、まずはしっかりと注力して、一人一人を見るように研修、あるいはロープレを徹底して行ってきました。

やはり働いているメンバーも、生徒の成績アップ、志望校合格ということを求めてこの仕事をしているところもありますから、原点に戻ってサービスの注力を行った結果、在籍生徒数が後半の9月以降にどんどん回復をしてきて、先ほどご説明しました駿台 Diverse もあり、今期のスタートは過去最高の在籍でスタートができたという形になります。退会率が非常に減りました。

天坊 [A]：あらためて基本に戻ったということだと思います。

永田 [Q]：新規入会が増えてきたということですね。分かりました。あと、TOMAS についても1 問お願いしたいんですが。駿台 Diverse と MOPS で、それぞれ映像授業とオンライン展開始められているかと思うんですが。

オンライン授業はフランチャイズ展開されて、映像授業は直営という形になっていると思うんですが。映像授業の場合、東進衛星予備校のような強いプレーヤーがいるというのは重々承知しているんですが、あえてその映像授業をフランチャイズは、この3 カ年の計画の中では特に想定されていないのは、将来もする可能性がないのか、それとも直営でうまくいったらフランチャイズ展開も考えられているのか、どういうビジョンを持たれているんですか。

天坊 [A]：まずは、やはり駿台 Diverse は直営ですし、そこまで大きくは考えていないですね。ですから、まずは全国と言っても、直営はピンポイントで数校と考えていますし、駿台 Diverse オンラインというのは、まずはスモールスタートみたいな形で考えている状況です。

永田 [M]：分かりました。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。ご質問いかがでございましょうか。

質問者 [Q]：ご説明いただきありがとうございます。私も新規事業のところでご質問がございまして、細かい話かもしれないので、ご教示いただける範囲でご教示いただければと思います。

まず駿台 Diverse ですけれども、先ほどもお話があったかと思いますが、TOMAS さんは過去最高の生徒数になった一因だったと伺いましたが、具体的にどれぐらいの増加の要因だったのかなというところと。今後3 カ年で4 億円の売上を見込むに当たって、今後どれぐらいの生徒数の増加を見込まれているのかを伺いたいです。

MOPS に関しましては、FC 展開は 3 年後ということなので、中期経営計画の中は直営校の売上だけなのかなと認識はしているんですが、その直営校は大体どれくらいご展開されていくのかと、展開される地域のイメージもございましたらご教示いただけますと幸いです。

天坊 [M]：ありがとうございます。では、駿台 Diverse については町田社長からお願いします。

町田 [A]：では、ご質問にお答えをさせていただきます。駿台 Diverse の導入が、今期のスタートの在籍にどの程度の影響を与えたかということですが、駿台 Diverse 自体は、基本的に対象が高校生のみとなります。今期のスタート在籍を見ますと、小学生、中学生、高校生のそれぞれが伸びていますので、駿台 Diverse の影響による生徒数の増加は、恐らく 100 名弱ではないかと推測しております。

それから、3 年間で 4 億円の売上高というところに生徒数の増加がどの程度必要かというご質問だったかと思えます。駿台 Diverse は生徒数の増加があれば当然単純に増えるものだと思います。いわゆる全校に展開、校舎数が増えると、単純にその校舎に、通塾型の映像授業という形になりますので、生徒数の増加は単純にプラスですけれども、もともと多分、校舎数を増やしていけば、受講の生徒数は単純に増えるというベースがあってという話になってくると思います。

今は 24 校ですので、自分の校舎には駿台 Diverse はないんですけども、近くの校舎にあるからそこにわざわざ通うという生徒も出ているような状況ですから、校舎数の増加は単純に売上のアップにつながります。この 3 カ年で 4 億円というのは、かなり堅めに見積もっている数字ではありますので、生徒数の増加がそこに伴えば、さらに売上アップということにつながってくるのではないかと考えております。

天坊 [M]：では、MOPS については、名門会の吉田社長からお願いします。

吉田 [A]：名門会の吉田でございます。MOPS 直営校は 2 年間で約 4 校程度の開講を考えております。第 1 号校は、先ほど申しましたように南柏で、比較的すぐ駆け付けられる近場を選びました。

この直営校の趣旨は、フランチャイズ展開を全国にするための成功事例をつくるという目的もありますので、近くに限らず、全国のニーズがありそうなところ、そして TOMAS の教室も名門会の教室にも通えない地域の方々に名門会のサービスを届けたいという理念もございますので、今から場所を厳選しつつも、全国で成功事例をつくって、フランチャイズの営業に臨みたいと考えております。以上です。

天坊 [M]：これは、名門会 Online パートナーシップは入らないの。

吉田 [A]：名門会 Online パートナーシップというのは、フランチャイズと全然違って、地方の塾の生徒さんに名門会の講師とシステムを利用させていただくというものです。要は先生がいなくて困っているという実情が本当なのかどうかを確認するため、実験的に、積極的な宣伝をせずに始めたところ、1年弱で21校の塾に利用していただいているという状況です。本当に全国さまざま、九州から中国、栃木とかの塾に利用していただいています。名門会 Online パートナーシステムは利用料で、そんなに大きな売上ではないので、これに MOPS 直営校4校が加わって3億円。3年間の累計で3億4,000万円という見積もりでございます。

質問者 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございました。大変恐縮でございますが、予定の時間がまいりました。つきましては、もしよろしければ、以上をもちまして株式会社リソー教育グループ様の決算説明会を終了とさせていただきますと存じます。

天坊社長様、そして久米様、上田様、町田様、吉田様、中西様、岩田様、若目田様、本日はありがとうございました。

お集まりの皆様、本日は大変お忙しい中ご参集いただき、誠にありがとうございました。厚くお礼申し上げます。

[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

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、株式会社JPX 総研（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。