

平成28年4月19日

各位

上場会社名 株式会社リソー教育
 代表者名 代表取締役社長 天坊真彦
 (コード番号：4714東証第一部)
 問合せ先 取締役副社長 皆木和義
 (TEL03-5996-3701)

中期経営計画に関するお知らせ

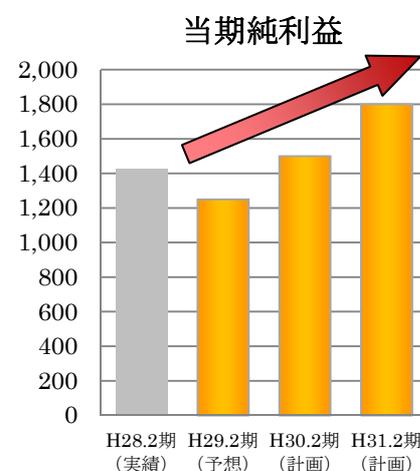
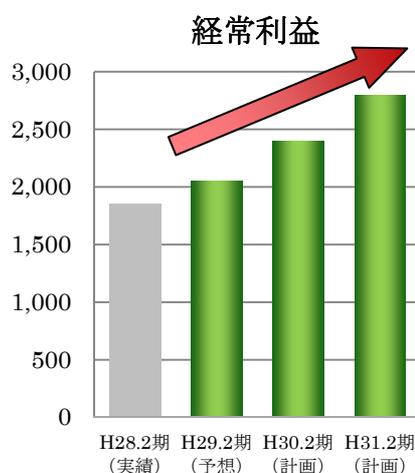
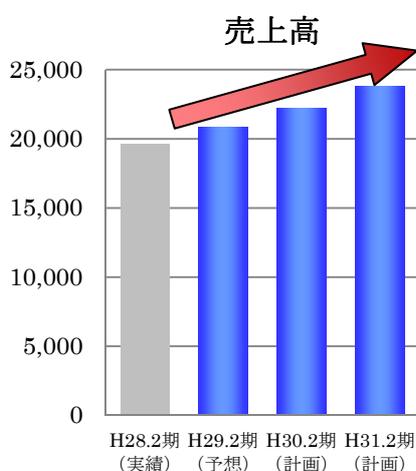
当社グループは、平成29年2月期（第32期）を初年度とする3カ年の「中期経営計画」を策定し、本日開催の取締役会において、本計画を決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 連結業績目標

(単位：百万円)

	平成28年2月期 (実績)	平成29年2月期 (予想)	平成30年2月期 (計画)	平成31年2月期 (計画)
売上高	19,643	20,800	22,200	23,800
営業利益	1,890	2,100	2,450	2,850
経常利益	1,857	2,050	2,400	2,800
当期純利益	1,428	1,250	1,500	1,800



2. 中期経営計画（平成29年2月期～平成31年2月期）の策定根拠

当社グループは、倫理憲章の1番目に謳われているとおり、「すべては子どもたちの未来のために」という考え方から、高品質な「本物」の教育サービスを提供し、徹底した差別化戦略によって業界ナンバーワンから日本を代表するオンリーワン企業を目指すことを経営の基本方針としております。

景気動向に左右されない安定した収益基盤を構築するため、既存事業（TOMAS、名門会、伸芽会）の更なる拡大と新規事業（スクールTOMAS、プラスワン教育、伸芽‘Sクラブ、インターTOMAS）の事業展開を推し進め、企業競争力、企業体質の強化を通じて、持続的成長と企業価値向上に努めてまいります。

（1）既存事業（TOMAS、名門会、伸芽会）

これまでの3年間は、「再建」をメインテーマに、グループ全体の既存事業の建て直しに注力してきましたが、従来通りの本物のサービスを追求した結果、既存事業の実績も回復しており、「再建」の土台が構築されたと考えております。

今後は、積極的な新規展開を再開し、成長路線へ大きく舵を切ることいたしました。

したがって、TOMAS、名門会、伸芽会ともに5%から10%の堅調な在籍生徒数の増加を見込んでおります。

①サテライト校戦略

当社は、完全1対1の個別指導塾「TOMAS」を1都3県で約65校展開しておりますが、すべて直営でかつ丁寧な校舎展開をしているため、まだまだ成長余力（出店余力）があります。

これまでは、主要駅前を中心に300平方メートル規模で300人程度の生徒を集めてまいりました。今後は引き続き首都圏で面積や生徒数が半分程度の小規模な塾を、未進出の駅周辺を中心に年5～6校、10年後に120校展開し、きめ細かい教育サービスを打ち出す計画です。

第32期は、TOMASは3月に四ツ谷校を開校いたしました。さらに3～4校の新規開校、リニューアルを予定しております。

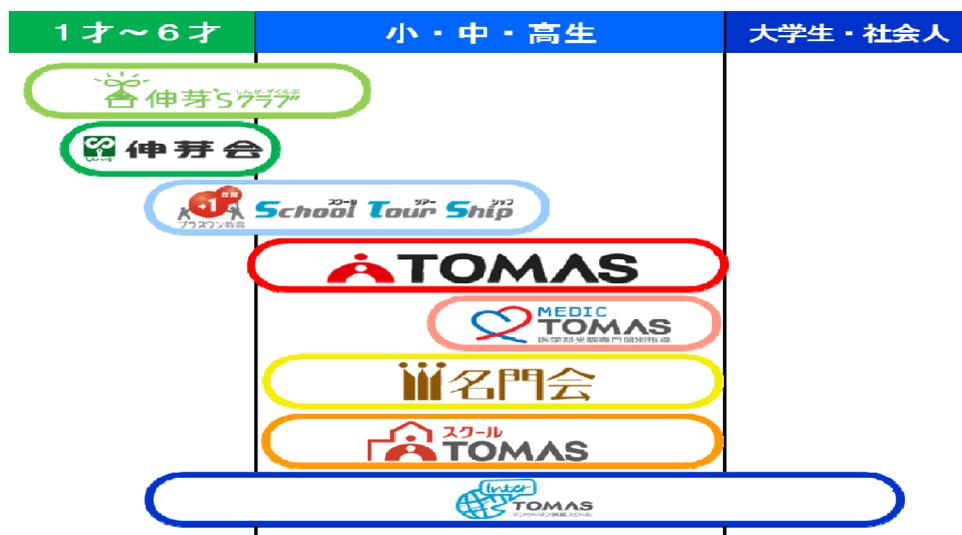
名門会も、業績を見ながら新規開校およびリニューアルを予定しております。

伸芽会も、新規事業である伸芽’Sクラブの教室の新規開設を予定しております。

②対象年齢軸の拡大とグループ全体の囲い込み戦略

1才児から受験対応型長時間英才託児事業の「伸芽’Sクラブ」を入り口として、「伸芽会」、「プラスワン教育」、「TOMAS」、「名門会」、「スクールTOMAS」、そして大学生になってからも「インターTOMAS」と、対象年齢軸の拡大を図り、さらなるサービス向上につとめてまいります。

また、囲い込み戦略を具現化するために、「本部校戦略」として、グループ各社の教室を一箇所にまとめて展開することで、シナジー効果をより効率的に発揮できるようにしております。すでに城北本部（池袋）、神奈川本部（横浜）、千葉本部（千葉）を開設しております。



(2) 新規事業（スクールTOMAS、プラスワン教育、伸芽‘Sクラブ、インターTOMAS）

当社が、4、5年前から投資してきました新規事業が順調に成長発展しております。この成長分がこれからの中期経営計画の伸びをさらに後押しする見込みです。

①スクールTOMAS

学校側からの強い要望で始まった、学校内に個別指導塾のTOMASを設置するというスクールTOMASも現在約30校が導入済ですが、3年後には60校と倍増の規模になる見込みです。

さらに、英語教育の5技能化に対応するために、テレビ電話を通じた英会話授業を立ち上げる予定で、今期から海外拠点等の設立準備に入る予定です。

多様化する学習ニーズに対して、個別指導のシステムを学校内で展開することで、学校教育のニーズを取り込み、導入校を倍化していくことが可能と考えております。

②プラスワン教育

従来までの人格情操合宿教育事業として、スキーや乗馬、ロボット工作などの定番となった人気のツアーを中心に前期の売上高が12億円に到達しました。加えて、安定顧客となっているスクール事業部（サッカースクール、体操スクール）も大盛況になっております。毎年1～2校のスクールの開校を予定しており、現在サッカースクールを6校、体操スクールを3校展開しておりますが、4月に新たな体操スクールを原宿に開校する予定であり、3年後には売上規模で倍になると見込んでおります。

③伸芽‘Sクラブ

伸芽会の新規事業として展開してきました、受験対応型の長時間英才託児事業の伸芽‘Sクラブがようやく収支の合う規模にまで成長し、昨今の託児所不足という時代ニーズも追い風となって、教室によっては入会待ちが出ております。今後の開校スピードを上げて社会の要請にもしっかりと応えてまいります。

また、英才教育事業とプラスワン教育の体育系事業の双方における当社グループでの幼児層への囲い込みが可能となり、今後のシナジー効果も見込まれております。

④インターTOMAS

今後はスクールTOMASとも協力して、学校内に入り込んでいくなど、既存の教室展開だけにとどまらず、学校内における拡大戦略という新たな動きも始まっております。

以上の新規事業が今後3年間で大幅に伸びることが、中期経営計画での成長数字の根拠となっております。

3. 当社グループの方針

(1) 成長を支える人員（社員・講師）の確保

当社の事業において、質の高い人材の確保が、成長の大きな要因になると考えております。近年同業他社で、講師の労働問題が新聞等で問題になっていますが、当社は、成長を支える基盤となる優秀な講師の獲得について、他社よりも高い時給で厚遇しております。また、学生講師の方に安心して働いてもらえるように、就職活動支援セミナーを実施するなどして、就職活動を積極的に支援する制度も設けております。

こうした人材確保の取り組みに力を入れていくことで、これからのグループの拡大にも十分耐えうる体制となると考えています。

また、管理部門のさらなる効率化を図るべく、設備投資の中期投資計画も策定しており、スケジュールどおり進んでおります。

(2) 配当性向50%以上

当社は株主様への利益還元を以前から重要政策のひとつと位置付けており、「配当性向50%」を目途に、安定的な配当を行うことを基本方針としております。

(3) 経営効率の向上

ROE（自己資本利益率）20%を目指し、経営資源を既存事業の拡大や新規事業に効率的に投入し、収益力の向上に努めるとともに、今後も資本効率のさらなる向上に取り組んでまいります。

また、状況を見ながら機動的な資本政策を検討して、実施する方針です。

※本資料に掲載されております見通し、計画につきましては、当社が発表当日現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいて作成したものであり、実際の業績等は、今後様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以 上