



2024年4月8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 東証プライム)
問合せ先 取締役副社長(CFO) 久米 正明
(TEL 03-5996-3701)

新中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社グループは、2025年2月期（第40期）を初年度とする3ヵ年の「新中期経営計画」を策定いたしましたので、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)

	2024年2月期 (実績)	2025年2月期 (予算)	2026年2月期 (計画)	2027年2月期 (計画)
売上高	32,215	33,960	36,220	38,260
営業利益	2,586	2,670	3,120	3,360
経常利益	2,614	2,670	3,120	3,360
親会社に帰属する 当期純利益	1,703	1,710	1,850	2,000
営業利益率	8.0%	7.9%	8.6%	8.8%
ROE	19.1%	16.3%	15.3%	14.5%

2. 中期経営計画策定の根拠

当社グループは、「すべては子どもたちの未来のために」という基本理念に基づき、高品質な「本物」の教育サービスを提供し、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した。

しかし、2023年4月21日付「新中期経営計画の策定に関するお知らせ」の公表以降も、世界的な金融引き締めに伴う影響や物価上昇や賃金上昇率の高止まりなど、経済が不透明な状況が続いております。

当社においては優秀な人材確保のための社員、従業員、講師人件費の増加や諸物価の高騰によるコストの増加は続くものと思われるため、持続的成長および企業価値の創造のため、次の資料にてご説明いたします施策を実施いたします。

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

 **株式会社リソ-教育 新中期経営計画**

2024年3月～2027年2月



1 | リソー教育の理念

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
同じ点数でも間違える箇所は生徒それぞれ



お医者さんが患者さんを
一人ひとり診察するように

 **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！

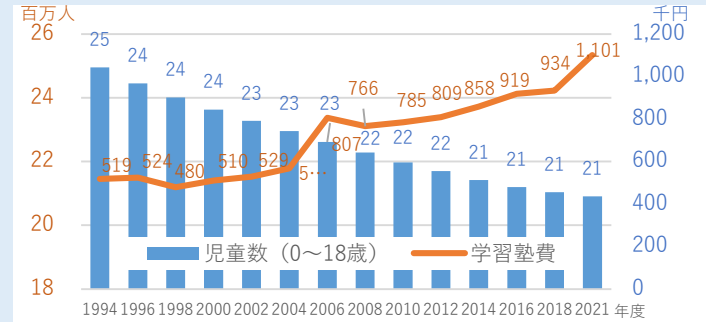


2 | 中期経営計画に向けた課題・取り組み

学習塾を取り巻く環境

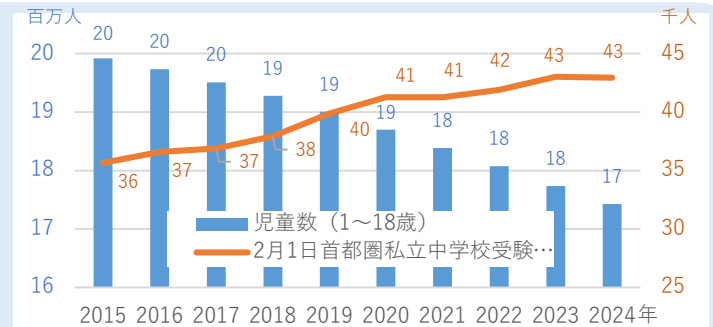
出生数が80万人を切る
少子化の進行

- ・子ども一人当たりの教育費が増加
- ・首都圏の転入超過大都市圏での子どもの数の増加



大学入試の難化
公教育への不安感

- ・首都圏での受験の早期化
- ・私立小学校・中学校受験が活発化





学習塾業界の競争激化
業界再編加速

- ・より安心して確実な教育サービスが求められる
- ・差別化された商品が必要

→ **TOMAS** では
少子化を前提とした
サービス提供で
創業以来成長



リソー教育グループの取り組み

- ・ 生徒、保護者との密なコミュニケーション
（学習に関する悩み相談、学習進捗報告、課題の共有）
- ・ 優秀な講師、社員の確保、育成
→ 難関校への合格実績拡大
- ・ 出店エリアの見直し、校舎のスクラップ&ビルド
- ・ 業務提携（ **こどもでば-と** の展開）
Kodomo Depart
- ・ 学校内個別指導事業  **スクール TOMAS** の拡大
- ・ 名門会 オンラインの拡充（海外からの需要増）



生徒保護者面談風景



こどもでば-とイメージ図

3 | 中期経営計画の概要

3カ年期経営計画（2025年2月期 — 2027年2月期）

（単位：百万円）

	2024年2月期 （実績）	2025年2月期 （予算）	2026年2月期 （計画）	2027年2月期 （計画）
売上高	32,215	33,960	36,220	38,260
営業利益	2,586	2,670	3,120	3,360
経常利益	2,614	2,670	3,120	3,360
親会社に帰属する 当期純利益	1,703	1,710	1,850	2,000

連結中期経営計画

- ・各社で推し進める成長施策による売上高増で年平均成長率5%以上を目指す
- ・当社は「人」が資源
→仕事の社会的価値を高めるためベースアップを実施
- ・広告宣伝費等費用の見直し、最適化・効率化を図る
→3カ年の営業利益率8%以上、5カ年では営業利益率10%以上を目指す
- ・コロナ禍のような非常時に備えるため、一定の自己資本を確保
→ROE10%以上の高水準は維持

【特徴】

- ・ 全室ホワイトボード付きの個室で完全1対1の個別指導
- ・ 百人百様の個性に対応したカリキュラムで夢の志望校合格へ導く
- ・ 講師とは別に担任を置き、面談や電話等での学習進捗報告、課題の共有

【中期経営計画】

- ・ 担任による顧客サービス（生徒、保護者との密なコミュニケーション）のさらなる徹底で退会を抑制
 - ・ 首都圏（1都3県）で年間約3～5校の新規開校し、新規生徒を獲得
 - ・ コロナ禍で開催を中止していた春期・夏期合宿の再開
- 平均成長率約7%を目指します。

- ・ 紙媒体の広告をwebへ切替るなど、費用対効果を鑑みた広告形式で当社へのアクセス増加、生徒数の増加につなげる



【特徴】

- ・ 100%社会人のプロ家庭教師による質の高い教育サービス
- ・ 教務担任が教師とお子様をサポートし総合マネジメントをおこない志望校合格へ

【中期経営計画】

- ・ 生徒、保護者との密なコミュニケーションで退会抑制
- ・ 展開エリアの見直し、大都市圏への集中展開
- ・ 校舎のスクラップ&ビルド。
- ・ 双方向型オンライン授業「名門会Online」※の生徒数が増加していること
日本国内だけでなく海外からも需要があることから拡大に注力

※「名門会Online」は生徒と講師の顔が見えるだけでなく、講師の板書と生徒の手元も見え、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の個別指導が受けられる双方向型オンライン授業です。



幼児教育事業 伸芽会

【特徴】

- ・ 1956年に創立し、日本で最も長い幼児教室の歴史の中で積み上げたノウハウとオリジナルメソッドでお子様の創造性を伸ばし、名門小学校・幼稚園合格へ
- ・ 1歳からお子様をお預かりする長時間型英才託児「伸芽'Sクラブ託児」とお子様の放課後を丸ごとサポートする長時間学童保育「伸芽'Sクラブ学童」が共働き世帯の増加によりニーズが高まっている

【中期経営計画】

- ・ 伸芽会、伸芽'Sクラブ託児、伸芽'Sクラブ学童で年間各1校の開校を計画
- ・ 新校、リニューアル校での新規会員獲得のための営業強化
- ・ 生徒、保護者との密なコミュニケーション
計画的な個別面談により退会抑制に注力
→ 在籍数増加を目指す

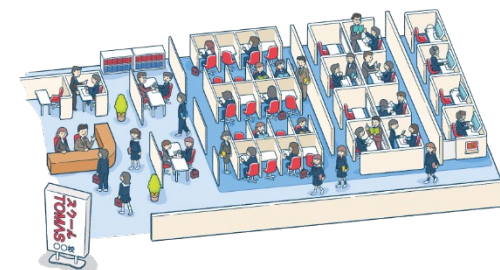


【特徴】

- ・ 学校の中に「TOMAS」を設置し、いつでも質問ができる有料自習室と TOMASと同じ全室ホワイトボード付きの個室での完全1対1の個別指導で 私立中高一貫校を中心に学校の進学実績向上に貢献
- ・ 学校の先生の長時間労働問題にも寄与
- ・ 日本全国の学校から多く問い合わせ → 契約校数増加

【中期経営計画】

年平均10校開校を目指し、既存校の成長と合わせて年平均成長率約10%を目指す
→ リソー教育グループの中核事業へ



株主還元策

- ・ 異業種とのアライアンスに係る設備投資
- ・ ビジネスのDX化対応のためのシステム投資
- ・ コロナ禍のような非常時に備えた一定の資本確保

→ 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)



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およ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。