



各 位

平成 22 年 1 月 12 日

上場会社名 株式会社 リソー教育
 代表者 代表取締役社長 宮下 秀一
 (コード番号: 4714 東証第一部)
 問合せ先責任者 情報開示担当リーダー 澤井 豊
 情報開示担当リーダー 田中 文明
 (TEL 03-5996-3701)

連結子会社(株式会社日本エデュネット)の新事業・新商品5カ年経営計画について
(平成 22 年 2 月期～平成 26 年 2 月期)

当社の 100%子会社であります株式会社日本エデュネット(東京都豊島区、代表取締役社長宮下秀一)におきまして、この度下記のとおり新事業・新商品「**スクールeステーション**」事業の 5 年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 新事業・新商品の開発コンセプト

新商品名は「**スクールeステーション**」、略称・愛称は「**スクールeステ**」です。

この新商品は株式会社日本エデュネットが以前に開発したインターネットTV電話個別指導システム(通称ハローe先生: 僅か10秒で生の講師指導が受けられる同時双方向型個別指導システム)を学校導入向けに大幅に改善・改良したものです。

この新商品「**スクールeステ**」は、集団一斉指導型の学校教育では対処対応が難しい部分、すなわち「学力の個人差」や「受験志望校別の個人対応差」を個別指導により補う指導システムです。従来、多くの学校では、この「個人差」に対処する指導を求め、予備校・学習塾から講師を迎えたり(派遣講師)、衛星放送を導入(DVD)したりして、工夫・努力を試みましたが、「個人の学力差」・「志望校対応差」には対処できず、大金の無駄遣いとなっていました。

その結果、「個人の学力差」や「志望校の個人差」に対応するには「個別指導」を導入するしかないという学校の決断となった様です。しかしながら、その経営ノウハウ・指導ノウハウや講師マネージメントノウハウ等を学校自身が持ち合わせていないために、この度リソー教育グループに打診があり、個別指導業界No.1(有名名門校合格実績No.1)のTOMASが持つノウハウを、株式会社日本エデュネットが提供するという流れに至りました。予想以上の学校からの問合せ数に、その手応えを感じております。またこの事業企画は、未だかつて存在しないオンリーワン事業となります。

コンセプトは、「**学校が、学校内に個別指導塾を運営設置する**」で、その運営のすべてを株式会社日本エデュネットが受託・提供する商品です。

当面は、有名大学への進学(合格)実績をあげて学校の評判をアップさせ、多くの生徒を集めたいと考えている私立高等学校(全国に約1,500校・うち首都圏約400校)を対象に営業活動を進めたいと考えています。将来は公立高校、更に公私立の小・中学校へと営業対象を拡げていきたいと考えています。

2 5カ年経営計画

《表》

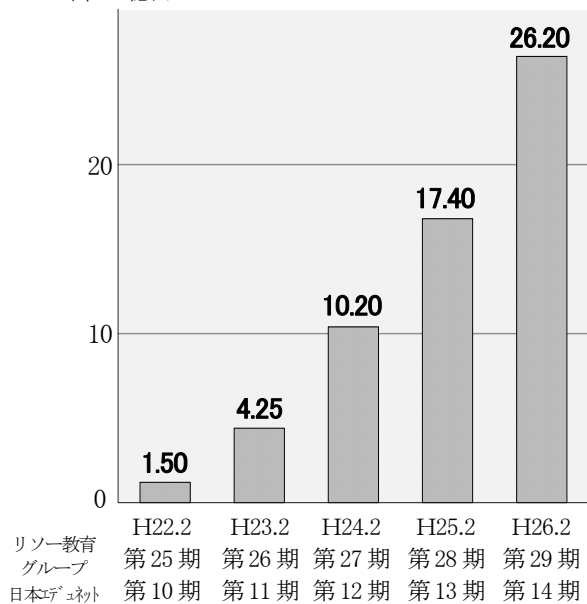
	1年目 (今期)	2年目 (来期)	3年目 (来々期)	4年目	5年目
--	-------------	-------------	--------------	-----	-----

	H22.2月期	H23.2月期	H24.2月期	H25.2月期	H26.2月期
売上額	1.50億	4.25億	10.20億	17.40億	26.20億
利益額	0.30億	1.28億	3.57億	6.44億	10.48億
導入校数	15校	35校	67校	107校	155校
市場シェア	1.0%	2.3%	4.5%	7.1%	10.3%

《グラフ》

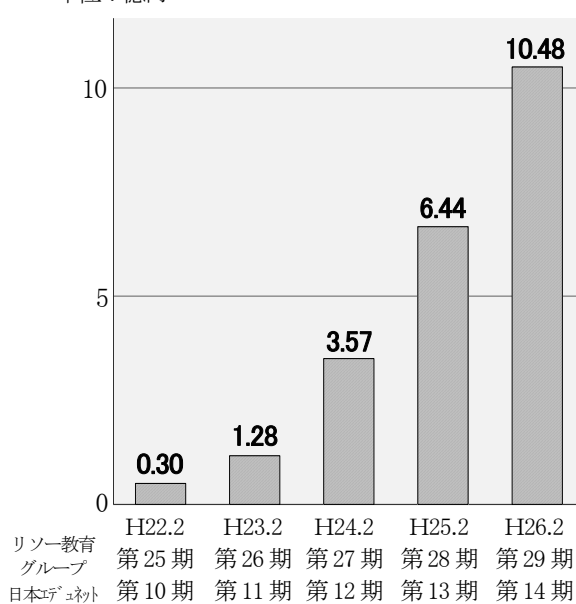
< 売上額/年 >

単位：億円



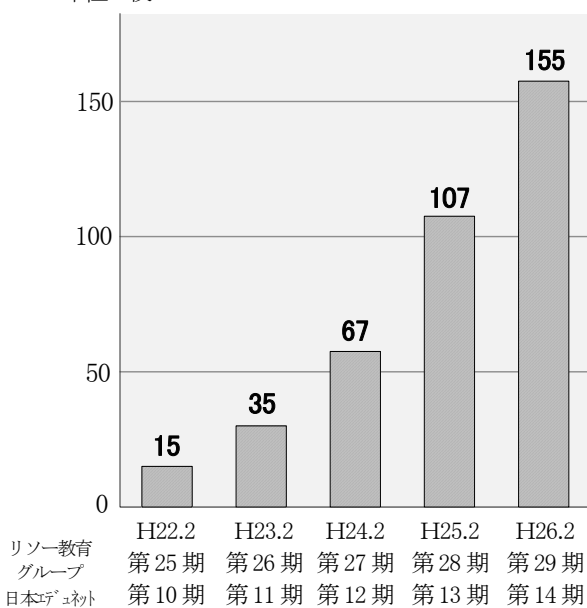
< 利益額/年 >

単位：億円



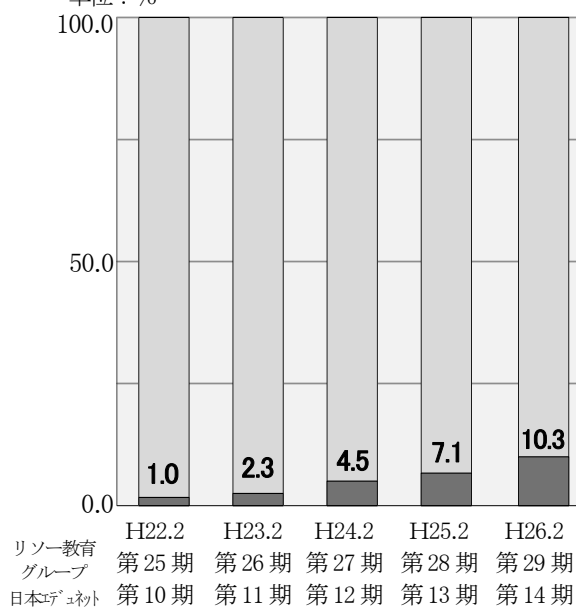
< 導入校数 >

単位：校



< 市場シェア >

単位：%



以上