COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

リソー教育

4714 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2022年11月9日(水)

執筆:客員アナリスト 佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato







2022年11月9日(水)

https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/

■目次

■要約	
 2023年2月期第2四半期累計業績の概要 2023年2月期の業績見通し 41. 中期経営計画の進捗状況 	(
■会社概要————————————————————————————————————	
1. 会社沿革	(
■業績動向	·
1. 2023 年 2 月期第 2 四半期累計業績の概要 2. セグメント別動向 3. 財務状況	
■今後の見通し――――――――――――――――――――――――――――――――――――	·
1. 2023 年 2 月期の業績見通し 2. 中期経営計画の進捗状況	
■株主還元策	



2022年11月9日(水) https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/

■要約

異業種連携の効果が徐々に顕在化、 高付加価値型教育サービスの提供により 2 ケタ成長を目指す

リソー教育 <4714> は "完全個別指導"と "進学指導"とを組み合わせた独自の高付加価値型ビジネスモデルを構築し、事業領域を拡大している教育サービス企業である。幼稚園・小学校受験指導の(株)伸芽会や家庭教師派遣の(株)名門会、学校内個別指導の(株)スクール TOMAS、ツアー体験企画や体操教室などを運営する(株)プラスワン教育などを子会社に持つ。

1. 2023 年 2 月期第 2 四半期累計業績の概要

2023年2月期第2四半期累計(2022年3月~8月)の連結業績は、売上高で前年同期比5.7% 増の15,441百万円、営業利益で同24.3% 減の1,007百万円と増収減益となった。2022年夏頃に新型コロナウイルス感染症が再拡大し、講師や生徒での感染者数が急増したことにより、予定していた授業が行えず売上高で数億円のマイナス影響が出たものの、完全個別指導塾の「TOMAS」や「スクール TOMAS」を中心に生徒数が着実に増加したことにより、売上高は過去最高を更新した。一方、利益面では人件費や採用広告費の増加に加えて、新規及びリニューアル校の開設費用や新規事業への投資、水道光熱費などが増加したことにより減益となった。

2. 2023 年 2 月期の業績見通し

2023 年 2 月期の連結業績は、売上高で前期比 10.0% 増の 33,000 百万円、営業利益で同 19.1% 増の 3,610 百万円と期初計画を据え置いた。第 2 四半期までの進捗率はやや低いものの、新型コロナウイルス感染症の拡大(以下、コロナ禍)で未消化となっていた授業を 9 月以降に実施するほか、経費の抑制に取り組むことにより計画達成を目指す。9 月については予算を上回って進捗しているようで、第 3 四半期以降は増益に転じる見通しだ。なお、物価上昇や水道光熱費の値上げなどによる費用増分については、2023 年 3 月以降に価格転嫁する予定で数 % 程度の値上げを想定している。このため、2024 年 2 月期には生徒数増加に加えて、価格改定効果も業績面で寄与してくるものと予想される。



2022年11月9日(水)

https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/

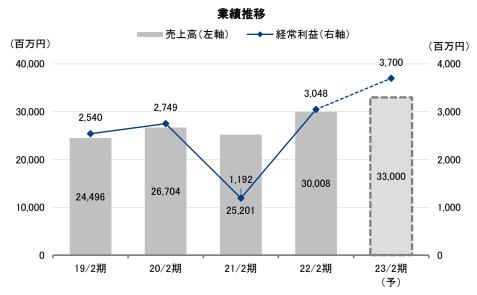
要約

3. 中期経営計画の進捗状況

同社は、2023年2月期からスタートしている3ヶ年の中期経営計画において、異業種との業務提携による事業拡大と顧客の囲い込み戦略を推進する方針だ。2025年2月期には売上高で40,000百万円、営業利益で4,510百万円を目標に掲げており、3年間の年平均成長率は売上高で10.1%、営業利益で14.2%となる。異業種連携の取り組みとしては、コナミスポーツ(株)との協業で「コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー」(品川校)を2022年4月に開校したのに続き、2023年には関西に3校の開校を予定しており、当面20校を目標にコナミスポーツの拠点内に展開する予定となっている。また、ヒューリック<3003>、コナミスポーツとの連携による教育特化ビル「こどもでぱーと」についても、現在、首都圏で7棟の企画が進行中となっている。同一ビル内にて「伸芽会」や「伸芽'Sクラブ」「TOMAS」など各種教育サービスを提供することで、顧客の囲い込みとLTV(顧客生涯価値)の向上を進める戦略だ。2029年までに首都圏で20棟まで広げていく構想を描いており、中期的に同社の売上拡大と収益性向上につながる取り組みとして注目される。また、KDDIまとめてオフィス(株)との協業による「スクール TOMAS」の導入校開拓も順調に進んでいる。Kids Smile Holdings<7084>との連携では、Kids Smile Projectの会員(約4千人)に対して「伸芽会」「TOMAS」「名門会」等のサービスを紹介することで、顧客の囲い込み戦略を推進する予定となっている。少子化が進むなかで、高品質な教育サービスの提供に加えて異業種連携に取り組むことで効率的に生徒数を獲得し、持続的な成長を実現する考えだ。

Key Points

- ・2023年2月期第2四半期累計業績は生徒数の増加により過去最高売上を更新
- ・2023年2月期業績は期初計画を据え置き、2ケタ経常増益を目指す
- ・異業種連携により効率的に事業を拡大、2025 年 2 月期に売上高 400 億円、営業利益 45 億円を 目指す



出所:決算短信よりフィスコ作成



2022年11月9日(水)

https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/

■会社概要

質の高い教育サービスの提供を目的に 1985 年に設立

1. 会社沿革

同社は現 取締役会長の岩佐実次(いわさみつぐ)氏が、自身も経営に参画していた(株)日本こどもぴあが教 育機器の販売を重視する方針であったことを機に、日本こどもぴあから 14 教室を譲り受け、1985 年 7 月に個 人別指導による質の高い教育サービスの提供を目的に(株)日本教育公社を設立したことに始まる。

設立当初は理想教育研究所(略称:理想研)という教室名の集団指導でスタートし、1 クラス 6 名、学力別クラ ス編成、100%正社員講師を基本として教室運営を行い、1990年3月から同社独自の「完全個室の1対1の個 人教授システム」を開発、名称を「東京マンツーマンスクール」と改称して提供を開始した。これが後に「TOMAS」 へと名称変更(1997年に愛称として採用後、2000年に正式名称化)し今日に至っている。

同社は教育サービスの多角化にも積極的で、1989年に名門会家庭教師センターを開設し家庭教師部門に進出し た(2003年に分社化し、名門会として運営)。また、2000年にはインターネットテレビ電話を活用したリアル タイム双方向の完全個別指導を目的に(株)日本エデュネット(現 スクール TOMAS)を、2002 年には人格情 操合宿教育を目的に(株)スクールツアーシップ(現 プラスワン教育)を相次いで設立した。さらに、2003 年 には名門幼稚園・小学校の受験指導を目的に伸芽会の株式を取得し子会社化したほか、2019年には(学)駿河 台学園と資本業務提携を行い、最難関校受験に特化した個別指導塾「Spec. TOMAS」を展開すべく、合弁で(株) 駿台 TOMAS (出資比率 51%) を設立した。

直近ではアライアンス戦略も積極的に推進している。2020年9月にヒューリック及びコナミスポーツと業務提 携を発表し、子ども向けの教育特化ビル「こどもでぱーと」を共同で展開していくことを発表したほか、2021 年6月には KDDI まとめてオフィス(株)と学校向け ICT 環境整備や学校内学習支援システムの導入を共同で 進める業務提携を発表した。また、2022年3月には幼児教育事業等のさらなる成長に向けて、同社及び伸芽会 と Kids Smile Holdings 及び (株) Kids Smile Project の 4 社で業務提携を発表した。なお、ヒューリックに ついてはその後、同社の株式を段階的に取得しており、2022 年 8 月末時点の持株比率で 20.63% と筆頭株主に なっている。

証券市場には、1998 年に日本証券業協会に株式を店頭登録したのち、2001 年の東京証券取引所市場第2部上 場を経て 2002 年 6 月に同市場第 1 部に指定替えし、2022 年 4 月の市場区分再編でプライム市場に移行した。



2022年11月9日(水)

https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/

会社概要

会社沿革

年月	沿革
1985年 7月	株式会社日本こどもぴあより 14 教室の営業譲渡を受け、質の高い個人別指導サービスの提供を目的に、株式会社日本教育公社を東京都新宿区に設立。「理想教育研究所」という教室名で教室展開をスタート
1989年 5月	名門会家庭教師センターを開設し、家庭教師部門に進出
1990年 3月	独自の「完全個室の1対1の個人教授システム」を開発し、教室名を「東京マンツーマンスクール」と改称
1998年10月	株式会社日本教育公社から株式会社リソー教育に商号変更
1998年12月	日本証券業協会に株式を店頭登録
2000年 7月	インターネットテレビ電話を活用した双方向型の完全個別指導を目的に株式会社日本エデュネットを設立
2001年 3月	株式会社東京証券取引所市場第2部に上場
2002年 6月	株式会社東京証券取引所市場第1部に指定替え
2002年12月	人格情操合宿教育を目的として株式会社スクールツアーシップを設立
2003年 1月	家庭教師派遣部門を分社化して株式会社名門会を設立。幼稚園・小学校の受験指導を行う株式会社伸芽会を完全子 会社化
2005年 7月	生徒募集勧誘事業部門を株式会社スクールツアーシップに事業譲渡し、併せて商号を株式会社リソー教育企画に変更
2013年10月	英語スクール部門を分社化し、株式会社インター TOMAS を設立。人格情操合宿教育事業を分社化し、株式会社プラスワン教育を設立。株式会社日本エデュネットの商号を株式会社スクール TOMAS に変更。株式会社リソー教育企画の商号を株式会社 TOMAS 企画に変更
2016年11月	セプ島 IT パークに学校法人向けオンライン英会話事業 TOMAS ENGLISH TRAINING CENTER, INC. を設立(株式会社スクール TOMAS が 99.99% 出資)
2019年 9月	学校法人駿河台学園との資本業務提携に基づき、合弁会社株式会社駿台 TOMAS を設立 (出資比率 51%)
2020年 2月	駿台 TOMAS にて新ブランド「Spec.TOMAS」第1号校を自由が丘に開校。 株式会社インター TOMAS、株式会社 TOMAS 企画を吸収合併
2020年 8月	グループ会社の講師の採用及び育成並びに紹介を専門とする株式会社ココカラTチャーズ設立
2020年 9月	ヒューリック株式会社と資本業務提携。 ヒューリック株式会社及びコナミスポーツ株式会社との 3 社で業務提携
2021年 4月	株式会社伸芽会とコナミスポーツ株式会社が「コナミスポーツ 伸芽 'S アカデミー」の共同展開を目的とした業務提携を発表
2021年 6月	株式会社スクール TOMAS と KDDI まとめてオフィス株式会社が学校向け ICT 環境整備や学校内学習支援システムの導入を共同で進める業務提携を発表
2022年 3月	Kids Smile Holdings<7084> 及び株式会社 Kids Smile Project と相互サービスの強化等を目的とした業務提携を発表
2022年 4月	株式会社東京証券取引所プライム市場に移行

出所:有価証券報告書及び同社プレスリリースよりフィスコ作成

TOMAS、名門会、伸芽会を中心に各種教育サービス事業を展開

2. 事業の概要

同社及び主要子会社5社で、学習塾事業を中心に各種教育サービスを展開しており、事業セグメントとしては学習塾事業、家庭教師派遣教育事業、幼児教育事業、学校内個別指導事業、人格情操合宿教育事業に分けて開示している。直近5年間の事業別売上構成比では、学習塾事業が売上高の5割強で推移しており、家庭教師派遣教育事業、幼児教育事業と合わせた3つの事業で全体の約9割を占める格好となっている。また、2018年2月期から2022年2月期までの変化を見ると、家庭教師派遣教育事業の構成比が低下傾向にあり、幼児教育事業や学習塾事業、学校内個別指導事業が上昇している。

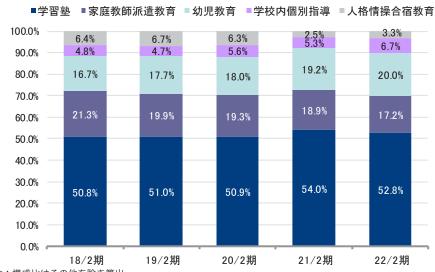


2022年11月9日(水)

https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/

会社概要

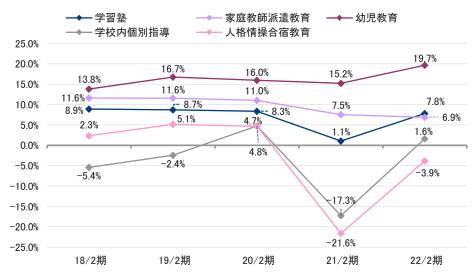
事業セグメント別売上構成比



注:構成比はその他を除き算出 出所:決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別の利益率を見ると、幼児教育事業が 15~20% と最も高くなっている。これは名門幼稚園・小学校受験のパイオニアとして 66年の実績を持つ伸芽会が圧倒的なブランド力を確立していることが背景にあると考えられる。学習塾事業や家庭教師派遣教育事業については 10% 前後の水準で推移している。学校内個別指導事業については、まだ売上規模が小さいことや先行投資段階ということもあり収益性は相対的に低く変動も大きいが、売上規模が一定以上の水準に拡大すれば 10% 以上の収益性が維持できるものと弊社では見ている。

事業セグメント別利益率



注:内部売上高を含めて算出 出所:決算短信よりフィスコ作成



2022年11月9日(水)

https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/

会社概要

(1) 学習塾事業

学習塾事業では、主力事業である完全個別指導塾「TOMAS」を首都圏で 91 校(2022 年 8 月末時点、以下同様)展開しているほか、英会話スクールの「インター TOMAS」を 12 校、医学部受験専門個別指導塾「メディック TOMAS」を 4 校展開している。また、子会社の駿台 TOMAS で、最難関校受験専門の個別指導塾「Spec. TOMAS」を 1 校(自由が丘校)運営している。

「TOMAS」は小学生から高校生までを対象とした 1 対 1 の完全個別指導塾で、同社によると各生徒のスキルに応じて個人別「合格逆算カリキュラム」を作成・提供することで、個別指導塾として難関志望校合格者数トップの実績を実現している。講師は学生や社会人等のアルバイト講師が大半を占め、学習相談・サポートなどを正社員で対応することで顧客満足度の高い「安心で確実なサービス」の提供を可能としている。生徒数の構成比は小学生が 4.5 割、中学生が 2.5 割、高校生が 3 割となっている。また、「Spec. TOMAS」については入塾のための試験を実施しており、不合格となった生徒には近隣の「TOMAS」を紹介している。「Spec. TOMAS」自由が丘校は小学 1 ~ 6 年生を対象とし、最難関中学校の合格を目指すべく講師も正社員として採用しているのが特長だ。

(2) 家庭教師派遣教育事業

家庭教師派遣教育事業では、名門会が全国主要都市に「名門会」を35 校展開している。社会人のプロ講師が家庭教師としてサービスを提供しており、同社によると進学実績を公表できる唯一の家庭教師センターとしている。毎年多数の難関校合格者を輩出しており、特に医学部で高い合格実績を上げていることが特徴で、2022 年には新たな取り組みとして医学部受験指導に特化した「メディック名門会」を2 校(大阪、神戸)開校した。また、首都圏以外をサービスエリアとする個別指導塾として「TOMEIKAI」を12 校(九州エリア6校、東海エリア3 校、甲信越エリア2 校、近畿エリア1 校)展開している。講師は大学生となるため、開設する地域は近隣に医科大学など優秀な大学生が多くいる地域をターゲットにしている。

(3) 幼児教育事業

幼児教育事業では、名門幼稚園・小学校受験のパイオニアでトップクラスの合格実績を持つ伸芽会が、首都圏を中心に「伸芽会」を 24 教室(首都圏 21 教室、京阪神 3 教室)展開しているほか、学童・保育事業として「伸芽'S クラブ」を首都圏で 27 校(学童 19 校、託児 8 校)展開している。託児では伸芽会式教育メソッドを取り入れた"お受験"対応型の長時間託児を、学童では進学指導付き長時間学童保育を行っていることが特徴だ。仕事と育児の両立を希望するワーキングマザーから高い支持を得ており、いずれも開校と同時に定員が埋まるほどの盛況が続いている。

(4) 学校内個別指導事業

学校内個別指導事業では、スクール TOMAS が各学校と契約して放課後の時間を活用して同社が派遣した講師による個別指導を行っている。また、2020 年からは AI 学習支援システム「atama+(アタマプラス)」や映像教材システム「駿台サテネット 21」などと組み合わせた個別指導サービスなども提供している。生徒の獲得や教師の長時間労働が経営課題となっている私立の中高一貫校を中心に導入契約校数は年々増加しており、2022 年 8 月末時点で 110 校となっている(稼働校数は 82 校)。



2022年11月9日(水)

4714 東証プライム市場 https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/

会社概要

(5) 人格情操合宿教育事業

人格情操合宿教育事業では、プラスワン教育でサッカー教室を6校、体操教室を10校運営しているほか、土・日曜日や夏休みなどの長期休暇を利用した体験型教育プログラム「School Tour Ship」を企画・提供している。「School Tour Ship」に参加して様々な体験をすることで行動力や判断力を養い、知的好奇心を育むことが目的となっている。同事業に関しては「TOMAS」など主力事業の生徒に対する付加サービス的な位置付けとなっているため、利益に関しては重視していない。

事業セグメントと主要事業会社の概要

事業 セグメント	会社名	事業内容	サービス地域
リソー教育 学習塾事業 駿台 TOMAS		学習塾事業。完全個別指導塾「TOMAS」を中心に、医学 部受験専門個別指導塾「メディック TOMAS」、英会話スクー ル「インター TOMAS」などを運営	首都圈
		最難関校受験専門の個別指導塾「Spec.TOMAS」を運営	首都圏 (将来的に拡大)
家庭教師派遣 教育事業	名門会	家庭教師派遣「名門会」、「メディック名門会」、及び地方(首 都圏以外)における個別指導塾「TOMEIKAI」を運営	「名門会」は全国 「TOMEIKAI」は首都圏以外
幼児教育事業	伸芽会	名門幼稚園・小学校の受験指導教室「伸芽会」のほか、「伸芽'S クラブ」ブランドで託児事業・学童保育事業を展開	「伸芽会」は首都圏及び京阪神 「伸芽'S クラブ」は首都圏
学校内 個別指導事業	スクール TOMAS	学校内における個別指導を展開	全国
人格情操合宿 教育事業	プラスワン 教育	サッカー教室や体操教室の運営を行うスクール事業や、様々 な体験を通じて行動力や判断力を養うツアー事業を展開	-

出所:有価証券報告書、決算説明会資料等よりフィスコ作成

完全個別指導による高品質な教育サービスを 差別化戦略として成長を続ける

3. 特長・強み

同社は様々な特長や強みを有しているが、弊社では特に以下の2つが重要だと考えている。1) 長期的にほぼー 貫して業績が拡大基調を歩んでいることと、2) 高い利益率を実現していること、の2つだ。これら2つの特長は、 同社が構築してきた優位性のある事業モデルに起因するものと考えており、これらを理解することで同社の中長 期的な成長シナリオに対する理解度や確信度が高まるものと考えている。

同社の売上高は創業初年度となる 1986 年 6 月期で 163 百万円を計上し、2013 年 2 月期まで増収を継続してきた(2006 年 2 月期は決算期変更によって 8 ヶ月の変則決算のため減収となったが、12 ヶ月換算すると実質的に増収を達成)。2013 年代半ばに不適切な会計処理問題が発覚し、内部管理体制の再構築を実施したことで一時的に成長が鈍化したほか、コロナ禍の影響で 2021 年 2 月期に減収となったことを除けば、長期的に成長トレンドが続いていると見ることができる。

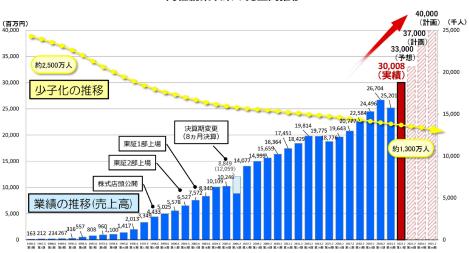


2022年11月9日(水)

https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/

会社概要

同社創業以来の売上高推移



出所:決算説明資料より掲載

重要なことは、少子化の進行と参入企業の増加によって生徒獲得競争が激化するなかでも、「TOMAS」や「名門会」「伸芽会」といった主要事業においていずれも生徒数を伸ばし、成長を続けてきたことである。同社の主要ターゲットとなる小・中・高等学校の生徒数は、2015 年度の1,332 万人から2021 年度は1,246 万人※と年率1.1%のペースで減少してきたが、同期間における主要3事業の売上高は逆に年率8.0%で成長してきた。将来についての不透明感が高まるなかにおいて、私立の小学校・中学校を受験する生徒が増加し、かつ1人当たりの教育費も増加するといった市場環境下で、受験対策ニーズを的確に取り込んできたことが成長要因になっていると考えられる。

※ 文部科学省「学校基本調査」(平成 28 年度、令和 3 年度)における小学校、中学校、高等学校の在籍生徒数の合計値。

主力事業の売上高と小・中・高等学校の生徒数推移



出所:有価証券報告書、文部科学省「文部科学統計要覧(令和2年版)」よりフィスコ作成

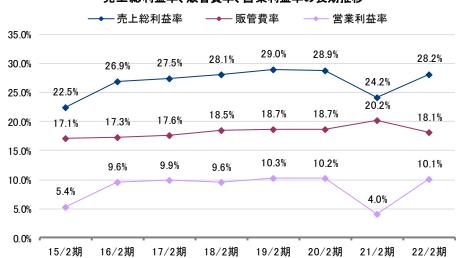


2022年11月9日(水)

https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/

会社概要

また同社の営業利益率の推移を見ると、2021年2月期はコロナ禍の影響で一時的に低下したものの、2016年 2月期以降は10%程度と安定して推移している。学習塾・予備校業界を俯瞰した場合、営業利益率10%の水準 は平均よりも上位に位置する。上場する同業他社のなかには同社よりも高い営業利益率を実現している企業も複 数あるが、それらは集団指導を中核の事業モデルとしているか、FC 事業展開によりロイヤルティ収入を獲得し ている企業となる。同社のように直営教室で個別指導をメインとするか、集団と個別とを半々で展開するような 業態で 2 ケタ台の営業利益率を実現している同業他社は極めて少ない。



売上総利益率、販管費率、営業利益率の長期推移

出所:決算短信よりフィスコ作成

このように同社が持つ安定した売上成長と高い収益性という 2 つの特長は、同じところに起因すると弊社では 考えている。現 取締役会長の岩佐氏は創業にあたり中国の一人っ子政策から 2 つの大きなヒントを得た。それ は一人っ子政策による少子化の進行と、少子化の結果として子ども1人当たりに投下される教育費は増大する ということの2点だ。このヒントを基にして、少子化を当初から想定して事業モデルを構築してきたことが現 在までの成長につながっており、また子ども1人当たりの教育費が増大する点を予見したことで、少子化を逆 風ではなく追い風に変えることに成功したと言える。

少子化を追い風にするための重要なポイントが、1 対 1 の完全個別指導による高品質な教育サービスの提供と、 その目的(ゴール)を進学指導に置いたことの 2 点にある。この 2 つは現在の「TOMAS」をはじめとする各業 態に共通した要素でもある。この2つを組み合わせた個別指導を本格的に展開しているところは現状ではほか に見当たらない。現在の個別指導市場で一般的なモデルとしては、1 対少数(2~3名)の"凖"個別指導であり、 学校の授業の補習目的というものが多い。他社が同社のモデルを採用しない大きな理由は明確で、事業リスクが 高いためだ。完全個別指導で収益化を図るためには必然的に料金を高くせざるを得ないが、"授業の補習"では その高い料金を正当化することはできない。高い授業料を正当化するものは難関校への進学実績だけという厳し い現実がある。このため、同社と同様の事業モデルで新規参入する企業はほとんどなく、完全個別指導の進学塾 として高いブランドカとポジションを確立している要因となっている。



https://www.fisco.co.jp

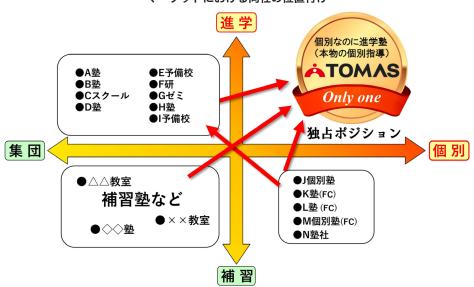
リソー教育 4714 東証プライム市場

2022年11月9日(水)

https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/

会社概要

マーケットにおける同社の位置付け



出所:決算説明資料より掲載

同社は質の高い個別指導の提供を設立目的としながらも、創業当初は「1クラス6名の学力別クラス編成」という少人数制からスタートし、岩佐氏が思い描いていた完全個別指導を提供したのは創業5年後の1990年だった。その間は同社内でも意見・方針の対立もあったと推察されるが、最終的に完全個別指導が実現したのは、「学習塾産業はサービス業である」という意識の導入とその徹底にある。その意識の下、高い顧客満足度を提供することに注力してきた。学習塾・予備校業界における高い顧客満足度とは志望校への合格にほかならない。同社は創業以来、現在に至るまでサービス業という意識が一貫して保持されており、サービス事業者の使命として進学実績の追求を最大の経営目標としている。この"進学実績追求型"の事業モデルこそが同社の強みの源泉であり、冒頭の安定増収と高利益率の2つを実現できる要因であると考えられる。

同社がサービス産業という意識を高く持って経営していることを表す 1 つの事例が、同社の正社員はマネジメントに徹するというスタイルだ。前述したとおり、「TOMAS」の講師陣は学生や社会人のアルバイトであり、各教室に在籍する正社員はそうした講師陣と児童・生徒、及びその保護者との調整役に徹している。具体的には、1)生徒・保護者の本音の目的・目標(ゴール)を引き出し、2)それを担当講師としっかり共有したうえでカリキュラムを作成し、3)授業開始後は進捗状況やその後の指導方針等について保護者に対して説明責任を果たす、という作業だ。この一連のサイクルを繰り返し行うことで、高い顧客満足度を維持しつつ、最終的に志望校合格という最大の顧客満足へとつなげている。

同社の安定成長・高利益率という状況が将来的に持続可能かという点については、投資時期や規模をどう設定するかにもよるが、5年から10年という時間軸では持続する可能性が高いと弊社では考えている。まず、同社の展開する事業モデル(高価格・高品質のサービス)に対する需要は少子化が進むなかでも常に一定数存在することが挙げられる。次にその市場への他社の参入がポイントになるが、この点は前述のように過当競争に陥るリスクは小さいと見ている。同社が創業から長年構築してきた事業モデルを後追い・再現するには事業リスクが高いためだ。同社の進学実績追求型事業モデルに対する参入障壁の高さが、同社の3つ目の特長であり強みと言えるだろう。



2022年11月9日(水)

https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/

■業績動向

2023 年 2 月期第 2 四半期累計業績は生徒数の増加により 過去最高売上を更新

1. 2023 年 2 月期第 2 四半期累計業績の概要

2023 年 2 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比 5.7% 増の 15,441 百万円、営業利益で同 24.3% 減の 1,007 百万円、経常利益で同 24.7% 減の 1,034 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同 27.2% 減の 636 百万円と増収減益決算となった。

2023年2月期第2四半期累積業績

(単位:百万円)

	22/2 期 2Q				
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比
売上高	14,612	-	15,441	-	5.7%
売上原価	10,490	71.8%	11,290	73.1%	7.6%
販管費	2,790	19.1%	3,143	20.4%	12.6%
営業利益	1,331	9.1%	1,007	6.5%	-24.3%
経常利益	1,373	9.4%	1,034	6.7%	-24.7%
特別損益	45	-	-3	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	874	6.0%	636	4.1%	-27.2%

出所:決算短信よりフィスコ作成

2022 年夏頃に新型コロナウイルス感染症の第7波が到来し、講師や生徒、社員の感染者数が急増したことにより、夏期講習など予定していた授業の一部が、9月以降にズレ込むなどの影響があったが、「TOMAS」や「スクール TOMAS」における生徒数が着実に増加したことにより、売上高は第2四半期累計として過去最高を更新した(グループ全体の生徒数は 2022 年8月末時点で前年同期比1.4% 増の26,599人)。同社ではコロナ禍による授業の先送りで、数億円程度の売上影響があったと見ている。

一方、利益面では新規開校や既存校のリニューアル、新規事業への設備投資を実施したことや、優秀な人材の確保に取り組んだことによる人件費、採用広告費の増加、インフレ圧力による物価上昇やエネルギー価格高騰による水道光熱費の増加などが減益要因となった。項目別では人件費で380百万円、広告費で97百万円、水道光熱費で86百万円それぞれ増加したほか、第2四半期に株式報酬費用30百万円を計上したことも減益要因となった(前期は第3四半期に計上)。

事業セグメント別の業績を見ると、売上高は学習塾事業、学校内個別指導事業、人格情操合宿教育事業で増収となった一方、家庭教師派遣教育事業、幼児教育事業で若干の減収となった。営業利益は学校内個別指導事業で損失額が縮小したほか、人格情操合宿教育事業が黒字転換したが、学習塾事業や家庭教師派遣教育事業、幼児教育事業など主力3事業が減益となり、特に幼児教育事業の減益幅が大きくなった。



リソー教育

2022年11月9日(水)

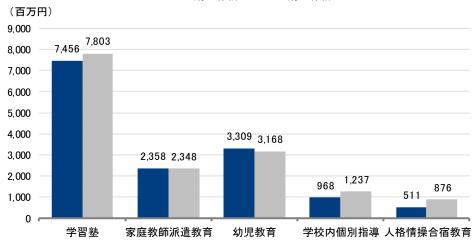
4714 東証プライム市場 https://www.ri

https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/

業績動向

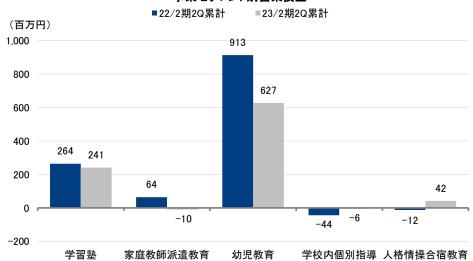
事業セグメント別売上高

■22/2期2Q累計 ■23/2期2Q累計



出所:決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別営業損益



出所:決算短信よりフィスコ作成



リソー教育 4714 東証プライム市場 https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/

| 2022年11月9日(水)

業績動向

幼児教育事業の収益悪化は一時的要因、 「スクール TOMAS」の導入契約校数は順調に拡大

2. セグメント別動向

(1) 学習塾事業

学習塾事業の売上高は前年同期比 4.7% 増の 7,803 百万円、営業利益は同 8.5% 減の 241 百万円となった。 新規開校やリニューアル増床などを行ったことにより生徒数が着実に増加し、売上高は過去最高を更新したが、 利益面では人件費や水道光熱費等の増加により減益となった。

校舎展開については、「TOMAS」を 2022 年 3 月に 3 校新たに開校したほか、増床リニューアルを 3 月、5 月、 8月に各1校実施した。また、「インター TOMAS」を5月に1校新たに開校し、2022年8月末時点の校舎 数は学習塾(TOMAS、メディック TOMAS、Spec.TOMAS)で前年同期比 3 校増の 96 校、英会話塾の「イ ンター TOMAS」で同 2 校増の 12 校となった。コロナ禍でも徹底した感染防止対策によって安心・安全な学 習環境を整備し、対面型授業で高品質な教育サービスを提供するという同社の考え方が、多くの生徒や保護者 から支持されており、新規開校した校舎でも生徒数が順調に増加したようだ。新型コロナウイルス感染症の第 7波の到来により、講師や生徒が感染した影響で未消化となった授業は、9月~12月にかけて実施する予定 となっている。

(2) 家庭教師派遣教育事業

家庭教師派遣教育事業の売上高は前年同期比 0.4% 減の 2,348 百万円と横ばいとなり、営業損失 10 百万円(前 年同期は64百万円の利益)を計上した。「名門会」で2022年4月に1校をリニューアルしたほか、新ブラ ンドとなる「メディック名門会」で3月に大阪本部校、4月に神戸校の2校を新規に開校した。2022年8月 時点の校舎数は「名門会」が 35 校、「TOMEIKAI」が 12 校と前年同期比横ばいとなり、「メディク名門会」 2校を追加したことになる。

「メディック名門会」の入会生徒数は想定を上回ったものの、生徒募集活動のリソースを「メディック名門会」 に傾注したこともあり、「名門会」や「TOMEIKAI」の入会生徒数が低調に推移し、事業全体では生徒数が前 年同期比でやや減少した。利益面では、「メディック名門会」の先行投資費用増が主な減益要因となった。「メ ディック名門会」は、高卒生を対象とした完全個別指導の医学部受験専門予備校で、勉強全般のサポートだけ でなく、学生寮を完備しコンシェルジュによる生活管理・メンタルサポート、モチベーションフォローなども 行うなど、志望校合格に向けてフルサポート体制で徹底的にバックアップすることが特徴となっている。

(3) 幼児教育事業

幼児教育事業の売上高は前年同期比 4.3% 減の 3,168 百万円、営業利益は同 31.3% 減の 627 百万円と減収 減益に転じた。「伸芽 'S クラブ学童」を 2022 年 4 月に 1 校 (コナミスポーツ伸芽 'S アカデミー品川校)、8 月に1校(晴海トリトン校)それぞれ開校したほか、「伸芽'S クラブ託児」を8月に1校(晴海トリトン校) 開校し、2022 年 8 月時点で「伸芽会」は前年同期比横ばいの 24 教室、「伸芽 'S クラブ学童」は同 3 校増の 19 校、「伸芽'S クラブ託児」は同 1 校増の 8 校となった。



2022年11月9日(水)

4714 東証プライム市場 https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/

業績動向

生徒数は「伸芽'S クラブ」が順調に増加したものの、「伸芽会」が減少したことにより全体では微減となった。 単価の高い「伸芽会」の生徒数が減少したことが減収減益要因となった。「伸芽会」の生徒数が減少した要因は、 入会シーズン※に新型コロナウイルス感染症が再拡大していたことや、募集活動を指揮・管理するキーパーソンが不在だったことが響いたようだ。現在はキーパーソンも復職し、通常のオペレーション体制に戻ったことから、下期は生徒数回復により増収に転じるものと見られる。なお、2022 年 4 月に開校した「コナミスポーツ伸芽'S アカデミー」は、開校して間もなく定員に達するなど、生徒や保護者に非常に好評だったことから、2023 年 4 月に増床して定員数を拡大する予定となっている。

* 幼稚園の受験は 10 月~ 11 月に実施されるため、生徒が入れ替わる時期は第4四半期(12 月~2月)となる。

(4) 学校内個別指導事業

学校内個別指導事業の売上高は前年同期比 27.7% 増の 1,237 百万円と好調に推移し、営業損失も前年同期の 44 百万円から 6 百万円に縮小した。導入契約校数が前年同期の 82 校から 110 校と順調に増加していること や (稼働校数で 82 校)、既存導入校でも対象学年が拡大しており、受講生徒数の増加が増収要因となった。

2021年6月に業務提携した KDDI まとめてオフィス(株)との協業効果も契約校数の増加に寄与しているものと見られる。 KDDI まとめてオフィスは、タブレット端末や通信ネットワーク装置等の ICT 機器とオンライン教育サービスなどのソフトを組み合わせた ICT 教育ソリューションを全国の約 250 の学校に導入しており、教育サービスの 1 つとして「スクール TOMAS」の導入提案を進めている。「スクール TOMAS」の場合、学校内での完全 1 対 1 の個別指導サービスに加えて、「atama +」等の AI 教材やオンライン英会話個別指導、インターネット教材などを組み合わせて提供できることが強みとなっており、私立学校からの引き合いが増えている。

(5) 人格情操合宿教育事業

人格情操合宿教育事業の売上高は前年同期比 71.3% 増の 876 百万円、営業利益は 42 百万円(前年同期は 12 百万円の損失)となった。前年同期はコロナ禍により情操分野を育む体験型ツアーの開催数が少なかったが、2023 年 2 月期第 2 四半期累計では開催数も一定程度回復し、増収要因となった。コロナ禍前の売上水準と比較すると 8 割程度まで回復したことになる。また、「TOMAS 体操スクール」「TOMAS サッカースクール」についても堅調に推移した。「TOMAS 体操スクール」は 2022 年 7 月に 1 校開校し、合計 10 校となった。また、「TOMAS サッカースクール」は新規開校がなく 6 校である。

無借金経営で手元キャッシュも潤沢、財務内容は良好

3. 財務状況

2023 年 2 月期第 2 四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 1,400 百万円減少の 17,645 百万円となった。主な変動要因として、流動資産では配当金支出等により現金及び預金が 1,751 百万円減少した。一方、固定資産は新規校舎開設等により有形固定資産が 230 百万円増加したほか、敷金及び保証金が 50 百万円増加した。



2022年11月9日(水)

https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/

業績動向

負債合計は前期末比 509 百万円増加の 9,041 百万円となった。流動負債では未払法人税等が 350 百万円減少した一方で、未払金が 444 百万円、前受金及び契約負債が 484 百万円それぞれ増加した。また、固定負債では退職給付に係る負債が 111 百万円増加した。純資産は同 1,910 百万円減少の 8,603 百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益 636 百万円を計上した一方で、配当金 2,461 百万円を支出したことが減少要因となった。

キャッシュ・フローの状況について見ると、営業活動によるキャッシュ・フローは 1,153 百万円のプラスとなったが、減益となったことで前年同期の 2,279 百万円からは減少した。投資活動によるキャッシュ・フローは新規校舎の開設に伴う有形固定資産の取得等により 444 百万円のマイナスとなり、財務活動によるキャッシュ・フローは配当金の支出等により 2,462 百万円のマイナスとなった。この結果、四半期末の現金及び現金同等物の残高は前期末比 1,751 百万円減少の 6,259 百万円となった。

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末の 54.8% から 48.1% に低下したが配当金支出が要因であり、前年同期の 41.5% からは上昇している。財務内容としては、無借金経営で手元キャッシュも 60 億円超と潤沢にあることから良好な状況にあると判断される。同社では積み上がったキャッシュは、校舎展開等の設備投資や M&A 資金のほか、引き続き株主還元にも積極的に振り向ける方針を示している。

連結貸借対照表

(単位:百万円)

	20/2 期末	21/2 期末	22/2 期末	23/2 期 2Q 末	増減額
流動資産	6,644	7,018	10,997	9,267	-1,729
(現金及び預金)	4,837	3,963	8,011	6,259	-1,751
固定資産	6,531	6,922	8,048	8,377	329
総資産	13,214	13,940	19,045	17,645	-1,400
負債合計	7,056	7,365	8,531	9,041	509
(有利子負債)	-	-	-	-	-
純資産	6,157	6,575	10,513	8,603	-1,910
【経営指標】					
自己資本比率	45.9%	46.7%	54.8%	48.1%	-6.7pt

出所:決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

			(1
	21/2 期 2Q	22/2 期 2Q	23/2 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	-623	2,279	1,153
投資活動によるキャッシュ・フロー	-354	-674	-444
財務活動によるキャッシュ・フロー	-211	-1,398	-2,462
現金及び現金同等物の四半期末残高	3,649	4,170	6,259

出所:決算短信よりフィスコ作成



2022年11月9日(水)

https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/

■今後の見通し

2023年2月期業績は期初計画を据え置き、2ケタ経常増益を目指す

1. 2023 年 2 月期の業績見通し

2023年2月期の連結業績は、売上高で前期比10.0%増の33,000百万円、営業利益は同19.1%増の3,610百万円、経常利益は同21.4%増の3,700百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同2.8%増の2,500百万円と期初計画を据え置いた。すべての事業で生徒数を拡大し、増収増益を見込んでいる。親会社株主に帰属する当期純利益の増益率が1ケタ台にとどまるのは、繰延税金資産の計上を見込まず、実効税率が上昇することによる。

第2四半期までの通期計画に対する進捗率を見ると、売上高で46.8%、営業利益で27.9%となっており、直近3年間の平均進捗率(売上高47.3%、営業利益30.1%)をやや下回っているが、前述のとおりコロナ禍で未消化となっていた授業を9月~12月に実施することや、「名門会」「伸芽会」など上期に低調だった事業の生徒獲得に注力すること、経費の見直しを実施することなどにより、計画の達成を目指す。また、第2四半期に計上した30百万円の株式報酬費用が下期はなくなることもプラス要因となる。9月の月次業績はこうした取り組みの成果により計画を上回ったようで、第3四半期以降は増益に転じる見通しだ。なお、物価上昇等により水道光熱費やその他経費の増分については、2023年4月以降に価格転嫁する意向であり、各事業において数%程度の値上げを検討している。

2023年2月期連結業績見通し

(単位:百万円)

	22/2 期		23/2 期			20 准+华	3 年間平均
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比	- 2Q 進捗率	進捗率※
売上高	30,008	-	33,000	-	10.0%	46.8%	47.3%
営業利益	3,030	10.1%	3,610	10.9%	19.1%	27.9%	30.1%
経常利益	3,048	10.2%	3,700	11.2%	21.4%	28.0%	30.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,431	8.1%	2,500	7.6%	2.8%	25.4%	22.9%
1株当たり当期純利益(円)	16.22		16.20				

※3年間平均進捗率=直近3年間の2Q累計合計額÷通期合計額

出所:決算短信よりフィスコ作成

下期の取り組みについて主力の学習塾事業は、第3四半期に「TOMAS」を1校新たに開校するほか、2校の増床リニューアルを実施し、生徒の獲得に注力する。家庭教師派遣教育事業では、順調な滑り出しを見せた「メディック名門会」で志望校への合格という顧客目標を達成し、さらなる校舎展開につなげる考えだ。1校当たりの生徒数は10~20名程度と少ないが、生徒当たり単価は500~600万円とグループのなかで最も高い水準となり、2023年2月期の売上高は1億円程度が見込まれている。同社は3年間で10校以上を展開する予定である。「名門会」「TOMEIKAI」については下期に新規校舎展開の予定はなく、既存校での生徒獲得に注力する。



2022年11月9日(水)

4714 東証プライム市場 https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/

今後の見通し

幼児教育事業では、「伸芽会」での生徒数回復に取り組む。生徒が入れ替わる第4四半期にどれだけ巻き返すことができるかがカギを握る。学校内個別指導事業では、人員体制を強化して稼働校数の拡大に取り組んでいく。 2022 年8月時点で110校の導入契約校のうち未稼働校が28校あり、これらを稼働していくことで売上規模のさらなる拡大と利益率の上昇が期待される。人格情操合宿教育事業については、ツアー企画の開催数回復等により下期も増収基調が続く見通しだ。

異業種連携により効率的に事業を拡大、 2025 年 2 月期に売上高 400 億円、営業利益 45 億円を目指す

2. 中期経営計画の進捗状況

(1) 中期経営計画の概要

2023 年 2 月期からスタートしている 3 ヶ年の中期経営計画では、最終年度となる 2025 年 2 月期の業績目標として売上高 40,000 百万円、営業利益 4,510 百万円、経常利益 4,500 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 3,000 百万円を掲げている。 3 年間の年平均成長率は売上高で 10.1%、営業利益で 14.2% 成長と 2 ケタ成長を見込んでいることになる。業績の進捗状況としては前述のとおり、2023 年 2 月期はコロナ禍の影響や諸経費の増加等もあり、やや低調な滑り出しとなったが、2024 年 2 月期は価格改定効果もあり、キャッチアップできるものと弊社では考えている。

23/2 期~ 25/2 期中期経営計画 (2022 年 4 月発表値)

(単位:百万円)

					(+14 - 11)
	22/2 期 実績	23/2 期 計画	24/2 期 計画	25/2 期 計画	年平均成長率
売上高	30,008	33,000	37,000	40,000	10.1%
営業利益	3,030	3,610	4,010	4,510	14.2%
営業利益率	10.1%	10.9%	10.8%	11.3%	-
経常利益	3,048	3,700	4,000	4,500	13.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,431	2,500	2,700	3,000	7.3%

出所:決算説明資料よりフィスコ作成

成長戦略については変わらず、高品質な"本物"の教育サービスの提供による徹底した差別化戦略の継続と、 積極的な校舎展開により、少子化が進行するなかでも生徒数の持続的な拡大を図ることを基本戦略としている。 また、同戦略を効率的に進めるため、異業種連携も推進する予定である。「スクール TOMAS」においては既 に KDDI まとめてオフィスとの連携により、導入校数の拡大という成果が出始めており、今後もその取り組 みを推進していくほか、コナミスポーツとの協業による「コナミスポーツ 伸芽'S アカデミー」や、ヒューリッ ク及びコナミスポーツとの協業による教育特化ビル「こどもでぱーと」の展開、Kids Smile Project との連 携による顧客囲い込み戦略などを推進する。これら異業種連携については、効率的に生徒を獲得するだけでな く、顧客 LTV の向上も実現できることから、収益性の向上につながる取り組みとして注目される。



リソー教育

2022年11月9日(水)

4714 東証プライム市場 https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/

今後の見通し

(2) 成長戦略

a) 教育特化ビル「こどもでぱーと」の展開

同社は 2020 年9月にヒューリック、コナミスポーツとの3社で業務提携を締結し、今後、ヒューリックが首都圏で開発する教育特化ビル内において、「伸芽'S クラブ託児・学童」「伸芽会」「TOMAS」「インター TOMAS」など同社グループの教育サービスや、コナミスポーツが提供する「運動塾」※等を展開する「こどもでぱーと」構想を発表した。子どもを勉強と運動の両面でバランス良く育てたいというニーズは強く、好立地の場所で各種サービスを提供することでこれらのニーズを取り込んでいく。同社にとっては、乳幼児から高校生まで複数のサービスを提供できる機会が広がることになり、「囲い込み戦略」により顧客のLTV最大化を図っていく取り組みとして注目される。

※ 子ども向けを対象とした運動スクールで全国に 140 ヶ所以上展開している。

教育特化ビル「こどもでぱーと」 憩い空間 <u>テナント向けシェアスペース</u> テナント向け 憩い 屋上庭園、テラス、菜園体験 休憩室、個別ブース シェアスペース 空間 こどもの為の こどもクリニック _____ 小児科、アレルギー科、小児皮膚科等 医療施設 親・子向けサービス用途 親子の為の KONAMI フィットネス、運動スクール、スタジオ、 美容院(幼児カット)等 サービス空間 SPORTS CLUB 子供向けサービス用途 保育所、学童保育、インターナショナルスクール、 習い事、アート教室、プログラミング教室等 こどもの為の 留伸芽会 学童保育·教育施設 **ATOMAS** 一合伸芽'S グラブデ 親子の為の 集客機能・溜まり場・窓口機能 サービス空間 親子カフェ、子育てコンシェルジュ窓口

出所:決算説明資料より掲載

現在の進捗状況については、全体で7件(東京都渋谷区、目黒区、港区、品川区、中野区、江東区、千葉県市川市)の企画が同時に進行中で、2029年までに首都圏の主要駅をターゲットに20棟まで広げる構想を描いている。

このうち、ヒューリックが 2026 年に渋谷に竣工予定の複合ビル「MITAKE Link Park(仮称)」※に「こどもでぱーと」を展開することが決まっており、同社は「伸芽'S クラブ託児・学童」「伸芽会」を開校する予定となっている。また、同拠点内にオープンする「創造文化教育施設」の運営にも携わっていく。

※東京都と渋谷区が実施する「都市再生ステップアップ・プロジェクト(渋谷地区)渋谷一丁目地区共同開発事業」の開発事業者としてヒューリックが選定され、地下2階、地上14階建ての複合ビルの開発を進めている。敷地面積は9,670m²。事務所、店舗、賃貸住宅、こども教育施設、多目的ホール等が入る予定。



2022年11月9日(水)

4714 東証プライム市場 https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/

今後の見通し

「伸芽'S クラブ託児」については、需要が旺盛なものの条件に見合う不動産物件が見つからず、拠点数が伸び悩んでいた。しかし、「こどもでぱーと」構想を機に継続的に拡大していくことが可能となる。また、「伸芽会」については名門幼稚園・小学校の"お受験"というある種特定の市場で、ノウハウを持った有名講師が存在しており、その講師を求めて入会を希望するケースが多いことから教室数の拡大に関しては従来慎重なスタンスであったが、講師の育成体制を強化することで「こどもでぱーと」への展開も可能になると見られる。少子化の進行により幼児教育市場は生徒獲得競争が一段と激化すると予想されるが、同社は受験対策、進学指導等の付加価値サービスを提供することで競争優位性を確保する戦略であり、「こどもでぱーと」構想の実現によって幼児教育事業は中期的に高成長が続くものと予想される。

b) 「コナミスポーツ 伸芽 'S アカデミー」の展開

コナミスポーツとの協業によって 2022 年 4 月より展開を開始した「コナミスポーツ 伸芽'S アカデミー」も 今後、幼児教育事業の成長に寄与する取り組みとして注目される。2022 年 4 月に開校した「コナミスポーツ 伸芽'S アカデミー」の品川校は開校間もなく定員に達し、2023 年 4 月に定員数の拡張を決定した。また、同年 4 月に西宮校(兵庫県)の開校を新たに決定し、そのほか大阪エリアで 1 校、神戸エリアで 1 校を開校 する予定となっている。関西エリアでの開校が多いのは、施設面積が大きい物件が多く、学習スペースを新たに設置することが容易なことや、対象生徒数が多いことなどが要因と考えられる。品川校の場合、コナミスポーツの会員数は約 1 千人規模であり、生徒数が短期間で定員に達したことを考えると、今後の新設校においてもスムーズに生徒数の獲得が進む可能性が高く、生徒獲得コストもほとんど掛からないことを考えれば、売上高の拡大とともに収益性の向上にも寄与するものと考えられる。同社では当面の目標として「コナミスポーツ伸芽'S アカデミー」を約 20 校開校する予定にしており、学童部門については校舎数で現状から約 2 倍に拡大することが視野に入っている。

c) Kids Smile Holdings との提携について

同社及び伸芽会は、2022 年 3 月に認可保育園を東京都、神奈川県、愛知県を中心に展開する Kids Smile Holdings 及びその子会社の Kids Smile Project との間で業務提携を締結した。2015 年に伸芽会と Kids Smile Project の間で、オリジナル教育プログラム「KID'S PREP.PROGRAM」の共同開発を目的に業務提携を行っていたが、さらなる関係強化を目的に親会社も含めた業務提携に発展した。

業務提携の概要は、伸芽会と Kids Smile Project で相互に役員を派遣し、それぞれのサービスの相互支援を実効的に行うとともに、本業務提携にて構築する事業スキームを全国にある保育園や認定こども園等へ展開、また、保育士の確保を目的とした採用システムや研修制度の確立によって優秀な人材を確保し、コンテンツカ、ブランドカ、集客力を強化することで今後の成長基盤の強化を図ることにしている。また、「KID'S PREP. PROGRAM」を全国の保育園や幼稚園等に拡販する取り組みも 2023 年以降、両社で進めていくことにしている。

加えて、Kids Smile Project が運営する保育園等の会員(約4千人)及び上記事業の顧客(小学校受験及び中学校受験を希望する顧客層)へ同社グループのサービス(「伸芽会」「TOMAS」「名門会」等)を紹介することで、同社は「囲い込み戦略」を全国規模で推進する考えだ。Kids Smile Project 経由で生徒を受け入れた際には紹介料を支払うスキームとなっており、今後のグループ生徒数の増加につながる取り組みとして注目される。なお、今回の業務提携の効果については中期経営計画の中には織り込んでおらず、上振れ要因となる可能性がある。



https://www.fisco.co.jp

リソー教育 4714 東証プライル末提

2022年11月9日(水)

4714 東証プライム市場 https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/

今後の見通し

d) 学習塾事業

学習塾事業は個別進学指導塾「TOMAS」のほか、英会話スクールの「インター TOMAS」、医学部受験専門の個別指導塾となる「メディック TOMAS」に加えて、2020年2月より最難関中学受験個別指導塾の「Spec. TOMAS」を開始した。2023年2月期以降は校舎数・生徒数の拡大によって年率1ケタ台後半の売上成長を目指している。

「TOMAS」の教室展開については、2018 年 2 月期から取り組んでいる「首都圏サテライト校戦略」を継続する方針だ。「首都圏サテライト校戦略」とは、従来ターミナル駅において $150\sim 200$ 坪の広さで $200\sim 400$ 名規模で教室を展開していたのに対して、周辺の中堅駅において $50\sim 60$ 坪の広さに $100\sim 150$ 名の規模で教室を展開する戦略を言う。2022 年 8 月末時点で首都圏に 91 校を展開しているが、年間 $5\sim 10$ 校のペースでサテライト校を展開し、 $150\sim 180$ 校体制にすることを当面の目標としている。また既存校についても生徒数の増加により手狭となった教室は、順次増床または移転リニューアルを進めていく。

「インター TOMAS」や「メディック TOMAS」については「TOMAS」が進出しているエリアで、需要が見込めると判断すれば出校を進めていく。また新規ブランドとして立ち上げた「Spec. TOMAS」については、コロナ禍の影響もあって当面は既存校(自由が丘校)での収益化に取り組む方針となっている。

e) 家庭教師派遣教育事業

家庭教師派遣教育事業のうち家庭教師派遣の「名門会」については、首都圏のほか大阪、名古屋などの大都市 並びに地方の主要都市にも展開を進めてきたことで 2022 年 8 月末時点の校舎数は 35 校となっている。今後 は増床や移転リニューアルによって生徒数の増加に対応していくほか、需要が見込める地域で新規開校を進める方針となっている。また、2022 年からスタートした「メディック名門会」については、今後 3 年間で 10 校以上の展開を目指す。

一方、「TOMEIKAI」については首都圏以外の主要都市において年間数校ペースで新規開校を進める予定にしている。なかでも、京阪神エリアや名古屋、福岡、北関東エリアを重点エリアとする方針だ。今後の課題としては、「TOMEIKAI」のブランド力向上が挙げられるが、同社では「TOMAS」と同様に高品質の教育サービスで高い合格実績を積み重ねることでブランド力の向上を図っていくことにしている。このため、これら重点エリアにおいて優秀な人材を確保することに注力している。

f) 学校内個別指導事業

「スクール TOMAS」は将来的に成長ポテンシャルの大きい事業として注目される。少子化が進行するなかで、私立学校では生徒獲得が経営課題となっているほか、教師の長時間労働も問題となっており、これらの課題を解決するソリューションとして「スクール TOMAS」の需要が今後も拡大していくと見られるためだ。同サービスに関しては、不動産経費や生徒募集のための広告宣伝費がかからない点がメリットとして挙げられる。





2022年11月9日(水)

https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/

今後の見通し

2022 年8月末時点の導入契約校数は110校と2019年2月時点の35校から順調に増加している。特に KDDI まとめてオフィスとの協業効果や政府のGIGAスクール構想のもと学校のICT化が進んだこともあり、ここ1~2年で導入契約校数が拡大している。人員体制の強化が課題となるが、2019年に駿河台学園と資本業務提携を締結以降、駿台予備学校の卒業生をアルバイト講師として採用し、これら契約校へ派遣できる体制を整備したことで、北海道から九州まで広い範囲をカバーできるようになった。潜在需要としては私立学校を中心に300校程度まで拡大余地があると見られ、人材体制のさらなる強化を図りつつ中期的に高成長を目指す考えだ。

g) 講師の採用育成戦略

グループ各社で校舎数を拡大していくためには、質の高い講師の採用・育成が重要なカギを握る。このため、同社はグループ会社の講師の採用・育成及び紹介を行う子会社として、2020年8月に(株)ココカラTチャーズを設立した。同子会社で講師の採用及び研修を一括して行い、適正に応じて各グループ会社に配置している。「TOMAS」については現状独自でも講師採用を行っており、当面は同時並行で採用を進める予定である。グループ全体の採用・育成を一括して行うことで、採用費や育成費の効率化を図る効果も期待され、グループ全体の成長加速につながる取り組みとして注目される。なお、アルバイト講師の採用については業界の中でも好条件で募集を行っているため、比較的順調に採用できているようだ。



2022年11月9日(水)

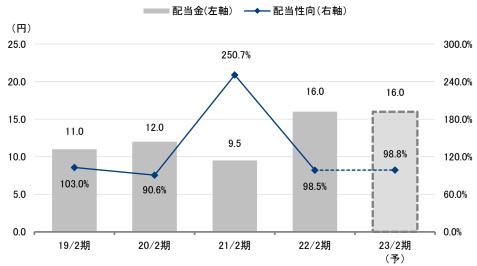
https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/

■株主還元策

配当性向は約 100% と株主還元に積極的な方針を継続

同社は株主への利益還元を経営の重要課題の1つと位置付けており、2017年2月期以降は連結配当性向100%を目安に配当を実施している。2023年2月期の1株当たり配当金は前期比横ばいの16.0円(配当性向98.8%)を予定しているが、今後収益成長が続けば増配が期待できることになる。なお、2021年2月期以降は期末一括配当としている。

1株当たり配当金と配当性向



注: 2018 年 12 月 1 日付で普通株式 1 株につき 3 株の割合で株式分割を行っているため、19/2 期の第 1 ~第 3 四半期までの配当各 7.5 円は 2.5 円として計算している。

出所:決算短信よりフィスコ作成



重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・ 大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動 内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場 合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポート および本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において 使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理 由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒 107-0062 東京都港区南青山 5-13-3 株式会社フィスコ

メールアドレス: support@fisco.co.jp

電話:03-5774-2443(IR コンサルティング事業本部)