

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

リソー教育グループ

4714 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2025年12月8日(月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

リソー教育グループ
4714 東証プライム市場

2025年12月8日(月)
<https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2026年2月期中間期の業績概要	01
2. 2026年2月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	01
■ 会社概要	02
1. 事業内容	02
2. 特長・強み	06
■ 業績動向	09
1. 2026年2月期中間期の業績概要	09
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況	14
■ 今後の見通し	15
1. 2026年2月期の業績見通し	15
2. 成長戦略	17
■ 株主還元策	20

リソー教育グループ
4714 東証プライム市場

2025年12月8日 (月)
<https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/>

要約

「こどもでぱーと」が好調な滑り出し、 今後の成長ドライバーとして期待

リソー教育グループ<4714>は“完全個別指導”と“進学指導”を組み合わせた独自の高付加価値型ビジネスモデルによる学習塾を運営する(株)TOMASを中核に、名門小学校・幼稚園受験指導の(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等を運営する(株)プラスワン教育などを傘下に置く教育サービス企業で、2025年9月に持株会社体制に移行した。

1. 2026年2月期中間期の業績概要

2026年2月期中間期(2025年3月～8月)の連結業績は、売上高で前年同期比1.1%増の16,762百万円、営業利益で同46.6%減の779百万円、経常利益で同45.1%減の800百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同38.2%減の552百万円となった。売上高は学校内個別指導事業が同7.9%増と順調に拡大したほか、料金改定効果により家庭教師派遣教育事業も同4.4%増と4期ぶりの増収に転じたものの、学習塾事業が同0.1%増、幼児教育事業が同0.8%減と伸び悩んだことにより、全体では微増収にとどまった。利益面では、既存校の賃料上昇や新規開校費用の増加に加え、人件費や採用費の増加により減益となった。中間期の利益は前期比マイナスとなったものの、2025年春に2棟開業した教育特化型ビル「こどもでぱーと」についてはいずれも好評で、順調な立ち上がりを見せている。

2. 2026年2月期の業績見通し

2026年2月期の連結業績は、売上高で前期比7.8%増の36,000百万円、営業利益で同7.2%増の3,145百万円、経常利益で同6.8%増の3,140百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同14.7%増の2,000百万円と期初計画を据え置いた。主力の学習塾事業で、7月以降に生徒数が前年同月比プラスに転じたほか、冬休みに先駆けて「ブレ冬期講習」を実施し授業回数増加に取り組むなど売上拡大施策を講じているほか、「伸芽会」も顧客ニーズに沿った新時間割改革や志望校別コースの設置により、受験学齢の生徒数増加に取り組んでおり、下期の挽回を目指している。

3. 成長戦略

少子化の進行と学習塾業界の競争激化が続くなか、同社は高品質な教育サービスを提供することで差別化を図り、着実な成長を目指す方針だ。成長ドライバーは学習塾事業と学校内個別指導事業で、特に学校内個別指導事業については、導入校数拡大により年率2ケタ成長が続くと予想される。幼児教育事業についても「こどもでぱーと」の展開により新規生徒の獲得と囲い込みを行い、再成長軌道に乗せる見通しだ。また、2025年6月に各社の顧客データベース統合を完了しており、持株会社体制への移行を機にグループ各社で重複していた機能の一元化を実施した。今後はDX施策によるグループシナジーの創出と経営の効率化が一段と進むものと期待される。株主還元については配当性向50%以上を目安に実施する方針で、2026年2月期の1株当たり配当金は前期と同額の10.0円(配当性向85.0%)を予定している。

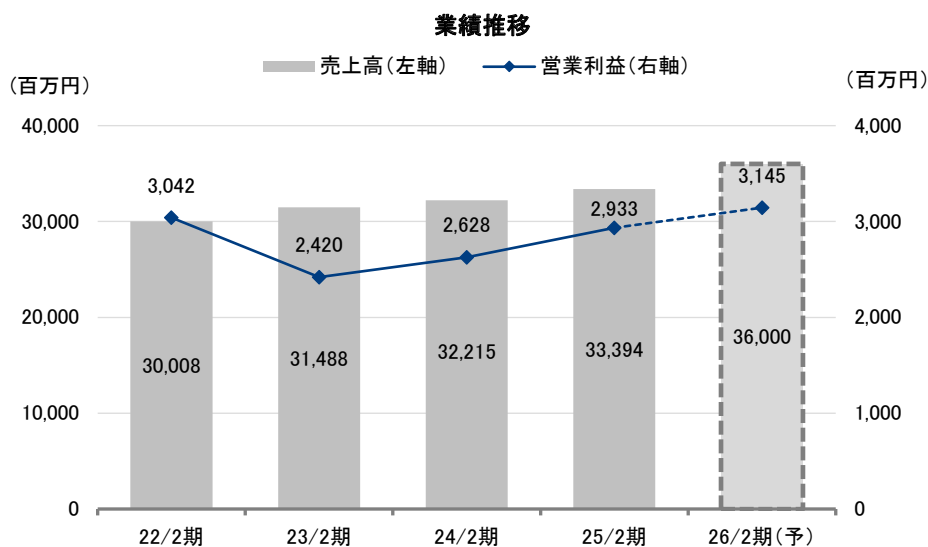
リソー教育グループ
4714 東証プライム市場

2025年12月8日 (月)
<https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/>

要約

Key Points

- ・ 2026年2月期中間期は減益となるも売上高は過去最高を連続更新
- ・ 2026年2月期業績は期初計画を据え置き、下期から増収増益に転じる見通し
- ・ 持株会社体制に移行、「こどもでぱーと」の展開により持続的成長を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

TOMAS、名門会、伸芽会を中心に各種教育サービス事業を展開

1. 事業内容

同社は2025年9月に持株会社体制に移行した。グループ各社の管理機能を同社が担い、子会社として学習塾事業や英語スクール事業及び生徒募集勧誘事業を行うTOMAS、家庭教師派遣教育事業を行う名門会、幼児教育事業や長時間託児事業及び長時間学童保育事業を行う伸芽会、学校内個別指導事業を行うスクールTOMAS、人格情操合宿教育事業とスクール事業（体操教室、サッカー教室）を行うプラスワン教育、会員制カフェ事業及び社員の福利厚生事業等を行う（株）リソーウェルフェア、グループ会社の講師採用、育成、紹介事業を行う（株）ココカラTチャーズ、超難関校受験特化型学習指導事業を行う（株）駿台TOMASの8社を傘下に置く。

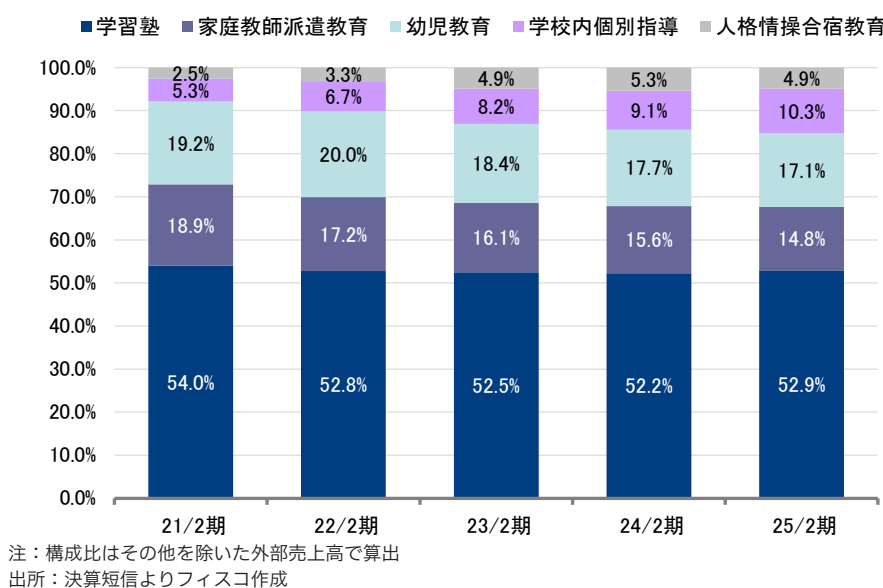
リソー教育グループ
4714 東証プライム市場

2025年12月8日 (月)
<https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/>

会社概要

事業セグメントは学習塾事業、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の5事業に分けて開示している。直近5年間（2021年2月期～2025年2月期）の事業セグメント別売上構成比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9割弱を占めている。また、学校内個別指導事業が5.3%（2021年2月期）から10.3%（2025年2月期）と上昇傾向となっている。高品質な教育サービスだけでなく学校における教師の過重労働問題の解消と進学実績の向上を支援するサービスとして認知度が高まり、私立の中高一貫校を中心に導入校が広がっていることが背景にある。

事業セグメント別売上構成比



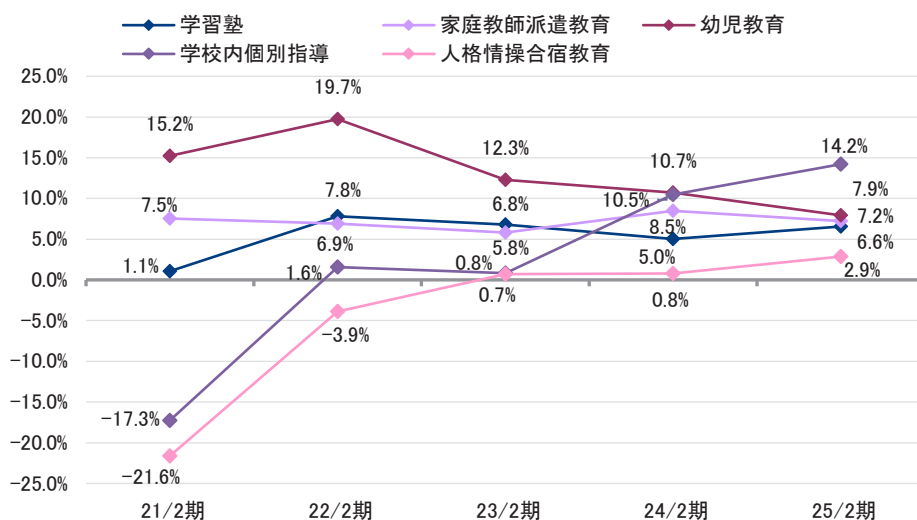
直近5年間の事業セグメント別利益率は、主力の学習塾事業や家庭教師派遣教育事業が1けた台後半の水準で比較的安定的に推移している。幼児教育事業は競争激化による売上減の影響もあって2022年2月期の19.7%から2025年2月期は7.9%まで落ち込んだ。名門幼稚園・小学校受験のパイオニアとして約70年の実績を持つ伸芽会が、合格実績という顧客目標を実現することで高いブランド力と収益性を維持してきたが、ここ数年は競合他社との競争激化によって収益性が低下しており、今後の課題となっている。逆に学校内個別指導事業は売上規模の拡大とともに利益率も上昇し、2025年2月期は14.2%と同社事業の中で最も収益性の高い事業となった。

リソー教育グループ
4714 東証プライム市場

2025年12月8日 (月)
<https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/>

会社概要

事業セグメント別損益率



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

(1) 学習塾事業

学習塾事業では、TOMASが進学個別指導塾「TOMAS」を首都圏で104校（2025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」（幼児～社会人を対象）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、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完全1対1の進学個別指導塾で、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が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おおよそ4割、中学生が3割弱、高校生が3割強である。また、「Spec. TOMAS」は小学1年生～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。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。

(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、TOMASが展開していない全国主要都市に「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である。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。2022年には医学部受験指導に特化した「メディック名門会」を開始し、現在3校（大阪、神戸、京都）を運営している。プロ講師による完全個別指導のほか、カリキュラムサポーター（カリキュラム作成等の学習全般の実行支援）、ティーチングアシスタント（問題演習のサポート）、コンシェルジュ（生活環境やメンタルケア）が付くなど、フルサポート体制を敷くことで志望校の合格実現に取り組んでいる。また、首都圏以外をサービスエリアとする完全個別指導塾として「TOMEIKAI」を7校（九州エリア5校、東海エリア2校）展開しているほか、双方向型オンライン授業を行う「名門会Online」のサービスを提供している。

リソー教育グループ
4714 東証プライム市場

2025年12月8日 (月)
<https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/>

会社概要

(3) 幼児教育事業

幼児教育事業では、伸芽会が首都圏を中心に「伸芽会」22教室（首都圏21教室、関西1教室）を展開している。生徒一人ひとりの発達に応じた個人別合格プログラムと「想像力を伸ばす」教育により、毎年名門校でトップクラスの合格者を輩出している。また、学童・保育事業として「伸芽'Sクラブ」を首都圏で33校（学童24校、託児9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受験対応型託児を、学童では独自の学習カリキュラムを取り入れた受験対応型学童保育を提供しており、仕事と育児を両立させるワーキングペアレンツから高い支持を得ている。学童24校の中には、コナミスポーツ（株）との業務提携によりコナミスポーツクラブ施設内に開設している「コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー」3校も含まれる。

(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が学校と契約し、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（場所によってはオンラインによる個別指導）を行っている。他社との違いは、講師だけでなく社員が運営管理者として学校に常駐し、生徒一人ひとりの学習状況を把握して適切な学習アドバイスを行うほか、学校や保護者とも情報共有を行っている点にあり、顧客満足度の高いサービスにより差別化を図っている。質問型個別指導やカリキュラム型個別指導のほか、AI教材（atama+（アタマプラス））などと組み合わせた個別指導サービスなど、顧客ニーズに応じた幅広いサービスを提供していることも強みとなっている。稼働開始1年目は1学年からスタートし、1年ごとに稼働学年数を増やすパターンが一般的で、2026年2月期の稼働校数は91校（前期は86校）となっている。

(5) 人格情操合宿教育事業

人格情操合宿教育事業では、プラスワン教育で体操教室を11校、サッカー教室を5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。様々な体験を通して行動力や判断力を養い、知的好奇心を育むことが目的である。

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
学習塾事業	リソー教育グループ	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	首都圏
	駿台TOMAS	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」、双方向型オンライン授業を行う「名門会Online」を運営	「名門会」は全国 「TOMEIKAI」は首都圏以外 「メディック名門会」は 関西エリア（将来的に拡大）
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'Sクラブ学童」ではコナミスポーツと「コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー」を展開	「伸芽会」は首都圏及び関西 「伸芽'Sクラブ」は首都圏、 「コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー」は 首都圏及び関西
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	ツアー事業は全国 サッカー教室・体操教室は首都圏

出所：有価証券報告書、決算説明資料等よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

リソー教育グループ
4714 東証プライム市場

2025年12月8日(月)

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

会社概要

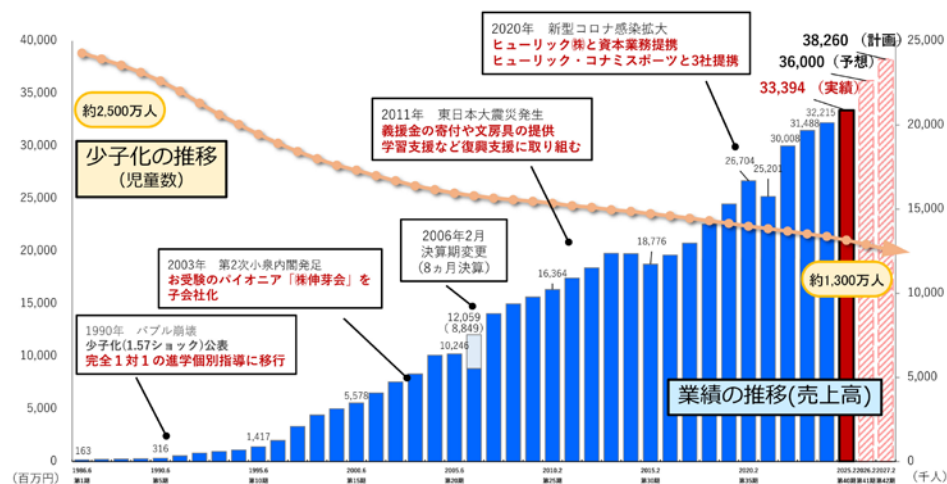
完全個別指導による高品質な教育サービスにより成長を続ける

2. 特長・強み

同社の特長として、長期的にほぼ一貫して業績が拡大基調を歩んでいることと、高い利益率を実現していることの2点が挙げられるが、これらは同社が構築してきた優位性のある事業モデルに起因し、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も高まるものと弊社では考えている。

同社は創業初年度となる1986年6月期に売上高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)。2014年2月期以降、数期間は不適切な会計処理問題の発覚に起因して内部管理体制の再構築に取り組んだため一時的に成長が鈍化し、またコロナ禍の影響で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。

同社創業以来の売上高推移



出所：決算説明資料より掲載

重要な点は、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、主要事業において成長を続けてきたことにある。同社の主要ターゲットとなる小・中・高生数は、2019年度の1,275万人から2024年度は1,199万人※と年率1.2%のペースで減少してきたが、同期間における主要3事業(学習塾、家庭教師派遣教育、幼児教育)の売上高は逆に年率5.2%で成長してきた。将来についての不透明感が高まるなかで、私立学校を志望する生徒が増加し、かつ子ども1人当たりの教育費も増加するといった市場環境の変化に対応して、受験対策ニーズを的確に取り込んできたことが持続的成長につながっている。

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

リソー教育グループ

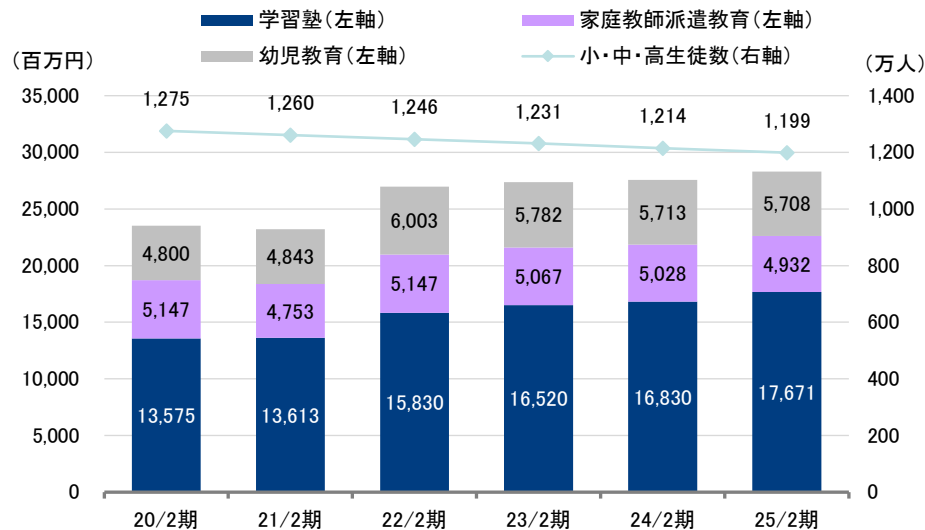
4714 東証プライム市場

2025年12月8日 (月)

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

会社概要

主力事業の売上高と小・中・高等学校の生徒数推移



出所：決算短信、文部科学省「学校基本調査」よりフィスコ作成

また同社の営業利益率は、コロナ禍の影響で4.0%に落ち込んだ2021年2月期を除けば10%前後の水準で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、営業利益率で10%前後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中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である。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同水準を実現している同業他社は極めて少ない。

同社の安定した売上成長と高い収益性を維持可能なものとしている要因は、少子化の結果として子ども1人当たり投下される教育費は増大するという推測の下、少子化を逆風ではなく追い風に変える高付加価値型ビジネスモデルを構築してきたことが挙げられる。

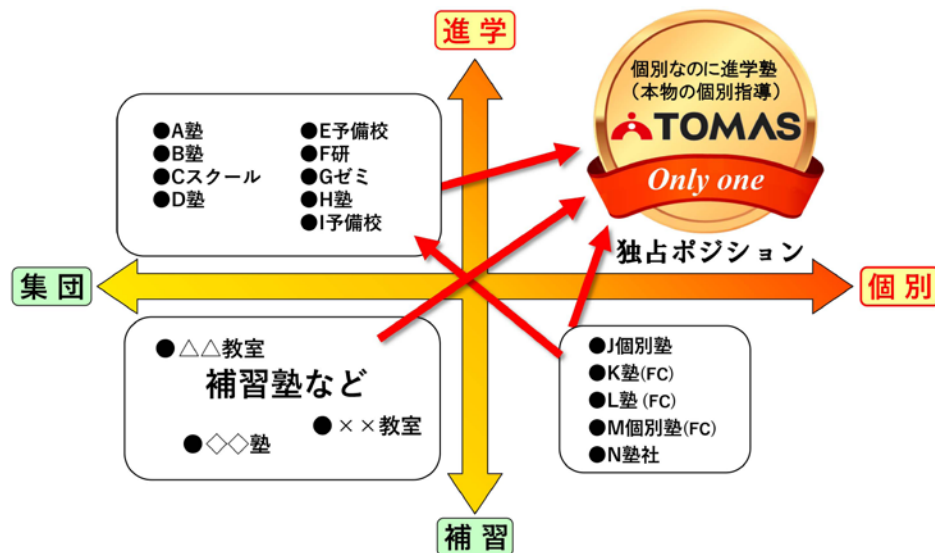
少子化を追い風にするための重要なポイントが、1対1の完全個別指導による高品質な教育サービスの提供と、その目的（ゴール）を進学指導に置いたことの2点である。現在の「TOMAS」をはじめとする各業態に共通した要素でもあり、この2つを組み合わせた個別指導を本格的に展開しているところは、現状ではほかに見当たらない。現在の個別指導塾の一般的なモデルは、1対少数（2～3名）の“準”個別指導であり、学校の授業の補習目的というものが多く、他社が同社のモデルを採用しない大きな理由は明確で、事業リスクが高いためだ。完全個別指導で収益化を図るためには必然的に料金を高くせざるを得ないが、“授業の補習”ではその高い料金を正当化できない。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、同社が完全個別指導の進学塾として高いブランド力とポジションを確立している理由となっている。

リソー教育グループ
4714 東証プライム市場

2025年12月8日 (月)
<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、「学習塾産業はサービス業である」という意識の下、顧客満足度の高いサービスの提供に注力してきた。学習塾・予備校業界における高い顧客満足とは志望校への合格にほかならない。同社では創業以来、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きた。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つを実現している要因と考えられる。

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つの事例として、正社員はマネジメントに徹するというスタイルがある。「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、という一連の作業を繰り返すことで高い顧客満足度を維持し、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。また、生徒募集業務についても専属社員を配置し、効率的に行っている。

同社の安定成長・高利益率という状況が今後も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。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に加えて、創業から長年構築してきた同社の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。同社の個別指導による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。

リソー教育グループ
4714 東証プライム市場

2025年12月8日 (月)
<https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/>

業績動向

2026年2月期中間期は減益となるも、売上高は過去最高を連続更新

1. 2026年2月期中間期の業績概要

2026年2月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比1.1%増の16,762百万円、営業利益で同46.6%減の779百万円、経常利益で同45.1%減の800百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同38.2%減の552百万円と増収減益決算となった。中間期の会社計画は開示していないものの、学習塾事業や幼児教育事業の中でも利益率の高い受験局での生徒数が低調に推移したことで、売上高・各利益とも計画を下回ったものと見られる。

2026年2月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	25/2期中間期		26/2期中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	16,587	-	16,762	-	1.1%
売上原価	12,012	72.4%	12,634	75.4%	5.2%
販管費	3,117	18.8%	3,349	20.0%	7.4%
営業利益	1,458	8.8%	779	4.6%	-46.6%
経常利益	1,456	8.8%	800	4.8%	-45.1%
特別損益	-96	-	23	-	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	893	5.4%	552	3.3%	-38.2%

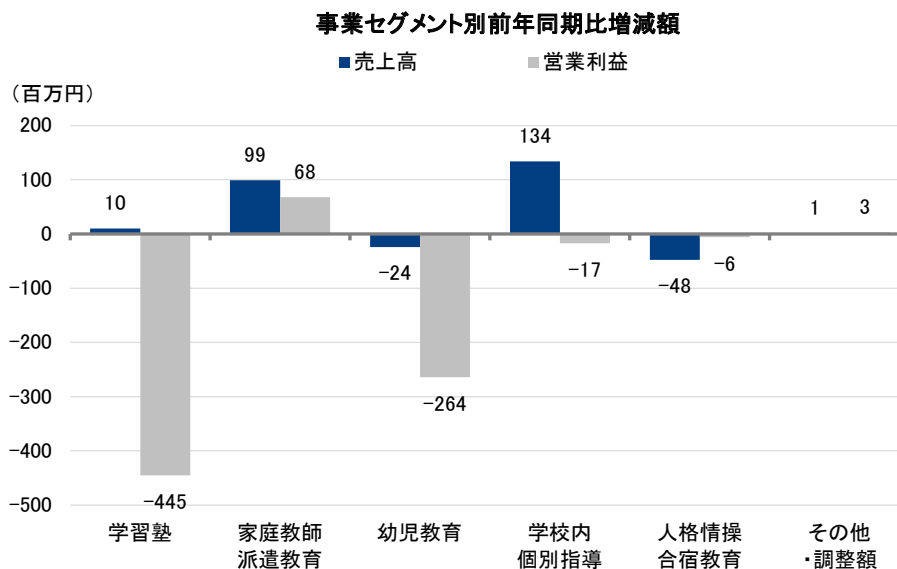
出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は家庭教師派遣教育事業や学校内個別指導事業がけん引し、中間期として若干ながらも過去最高を連続更新した。一方、利益面では既存校の賃料上昇及び新規開校に伴い地代家賃が増加したほか、優秀な人材の採用・定着のため2024年12月にベースアップを実施したことにより人件費が増加したこと、さらには新規開校に伴い、減価償却費が同70百万円増加したことなどが減益要因となった。このため事業セグメント別でも、学習塾事業や幼児教育事業の減益幅が大きくなった。

リソー教育グループ
4714 東証プライム市場

2025年12月8日 (月)
<https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/>

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

2025年春開業の「こどもでぱーと」2拠点が増調に立ち上がる

2. 事業セグメント別動向

(1) 学習塾事業

学習塾事業の売上高は前年同期比0.1%増の8,400百万円とほぼ横ばい水準にとどまり、営業損失117百万円（前年同期は328百万円の利益）を計上した。2025年3月より受講料を約3%値上げしたものの、春の卒業・入学シーズンにおいて退塾者数が想定以上に増加し回復に時間を要したことが売上の伸び悩みにつながった。

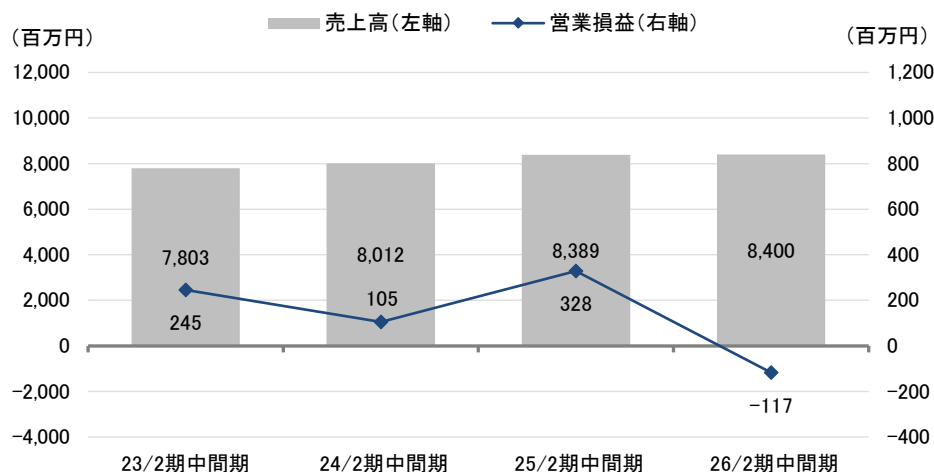
利益面では、人件費が同6.8%増、地代家賃が同4.1%増と固定費が増加し、また新規開校及びリニューアル費用が増加したことも減益要因となった。当中間期における「TOMAS」の新規開校は4校、リニューアルは4校実施し、校舎数は前年同期比5校増の104校となった。このうち、4月に開業した「こどもでぱーと 中野」に拡大移転した中野校については、生徒数は前年同期比15.7%増となるなど好調に推移した。

リソー教育グループ
4714 東証プライム市場

2025年12月8日 (月)
<https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/>

業績動向

学習塾事業の業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

(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4.4%増の2,370百万円、営業利益は同148.6%増の115百万円と4期ぶりの増収、2期ぶりの増益に転じた。2025年3月より「名門会」「TOMEIKAI」で授業料を約10%値上げしたことや、不採算校の統廃合並びに閉校を進めるなど、コスト削減に取り組んできたことが増収増益要因となった。

校舎展開については、2025年5月に「メディック名門会 京都校」を新規開校し、「名門会」を2校、「TOMEIKAI」を1校リニューアルした（「名門会」「TOMEIKAI」各1校は「メディック名門会 京都校」に統合）。当中間期末における校舎数は、「名門会」で前年同期と同数の35校、「TOMEIKAI」で同2校減の7校となり、「メディック名門会」は同1校増の3校となった。地方拠点については少子化の進行が首都圏以上のペースで進むと見られることから、今後も収益状況を見ながら継続の可否を判断する方針だ。

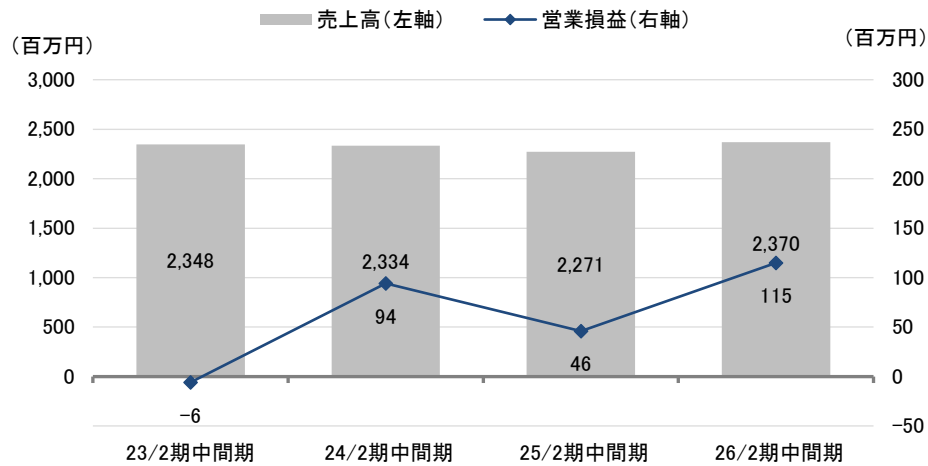
リソー教育グループ
4714 東証プライム市場

2025年12月8日 (月)

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

業績動向

家庭教師派遣教育事業の業績

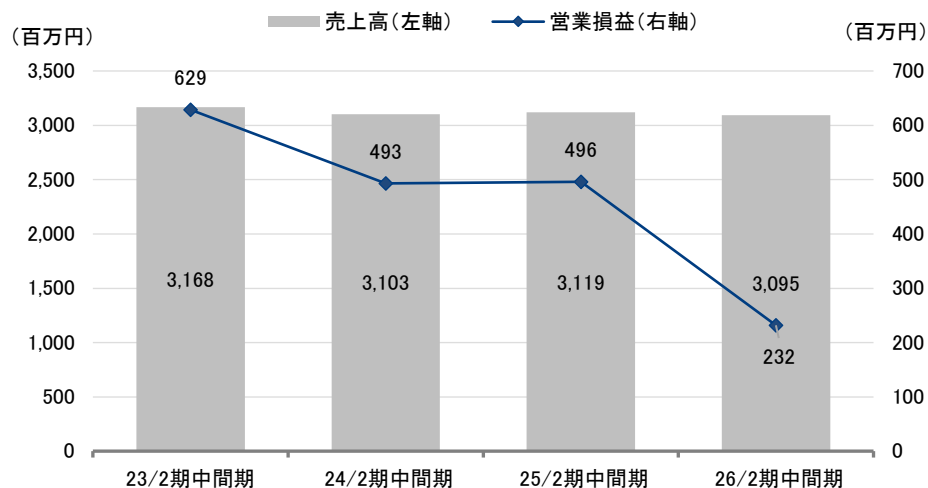


出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) 幼児教育事業

幼児教育事業の売上高は前年同期比0.8%減の3,095百万円、営業利益は同53.3%減の232百万円となった。「伸芽'Sクラブ」の学童・託児については新規開校の効果により順調に増加したものの、主力の「伸芽会」の生徒数低迷が減収要因となった。利益面ではベースアップに伴い人件費が11.6%増、既存校の賃料上昇および新規開校に伴い地代家賃が14.5%増となったほか、減価償却費の増加も減益要因となった。

幼児教育事業の業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

リソー教育グループ
4714 東証プライム市場

2025年12月8日 (月)
<https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/>

業績動向

校舎展開としては、2025年4月に開業した「こどもでぱーと たまプラーザ」にて、「伸芽会」「伸芽'Sクラブ託児」「伸芽'Sクラブ学童」を開校したほか、「こどもでぱーと 中野」で「伸芽'Sクラブ学童」を開校した。また、同年3月に「伸芽会」「伸芽'Sクラブ託児」を各1校閉校したほか、同年6月に「伸芽'Sクラブ学童」を1校リニューアルした。当中間期末における校舎数は、「伸芽会」が前年同期比横ばいの22教室、「伸芽'Sクラブ学童」が同2校増の24校(コナミスポーツ伸芽'Sアカデミー3校含む)、「伸芽'Sクラブ託児」が同1校増の9校となった。

「こどもでぱーと 中野」に入居した「伸芽'Sクラブ学童」については既に定員に達し、今後定員枠を増やす予定となっているほか、「こどもでぱーと たまプラーザ」に入居した「伸芽会」「伸芽'Sクラブ学童」「伸芽'Sクラブ託児」も生徒数は好調に推移している。立地場所が駅徒歩数分圏内にあり、習い事から受験準備まで1ヶ所で子どもの才能を伸ばすことができる拠点となっていること、「こどもでぱーと 中野」では9階建てビルの別フロアにコナミスポーツや子ども向けクリニック、英会話教室など子ども向けのサービスのほか、カフェや女性向けピラティススタジオなど保護者も利用できるサービスも提供していること、コンシェルジュを配置し「安心」「安全」にも配慮している点も好評を得ている理由となっているようだ。



(4) 学校内個別指導事業

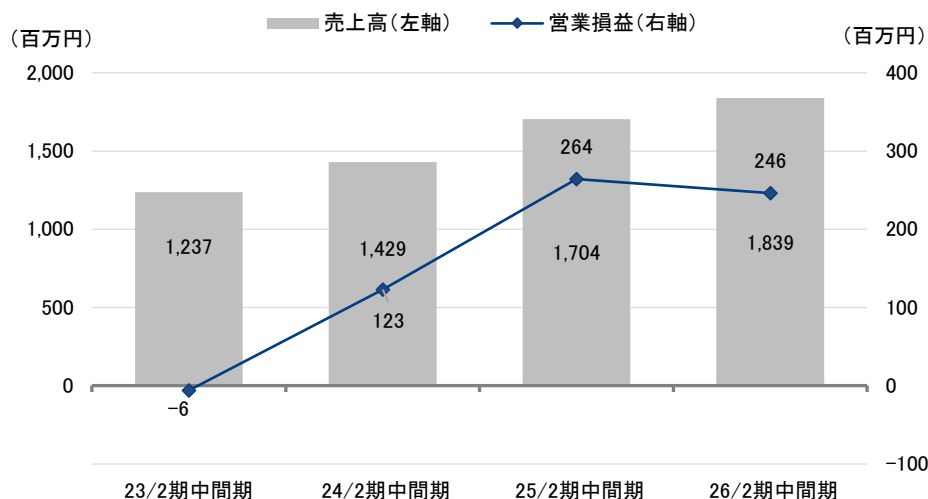
学校内個別指導事業の売上高は前年同期比7.9%増の1,839百万円、営業利益は同6.7%減の246百万円となった。稼働校数が前年同期比5校増の91校と順調に増加したことや、地方の学校を中心に自宅でも優秀な講師の個別指導が受けられるオンライン個別指導が好評で、個別指導の受講者数が同13.1%増となったことが増収要因となった。一方、利益面では契約校数増加に伴い、先行的に人員の拡充を図ったことで人件費が同8.4%増となったことが主な減益要因となった。

リソー教育グループ
4714 東証プライム市場

2025年12月8日 (月)
<https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/>

業績動向

学校内個別指導事業の業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

(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4.4%減の1,045百万円、営業利益は同7.8%減の76百万円となった。校舎展開では「TOMAS体操スクール」が前年同期比1校減の11校、「TOMASサッカースクール」が同横ばいの5校となった。

自己資本比率50%台で財務内容は良好

3. 財務状況

2026年2月期中間期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比713百万円減少の21,396百万円となった。主な変動要因として、流動資産では現金及び預金が2,727百万円減少し、営業未収入金が1,013百万円増加した。営業未収入金の増加は、8月末日が金融機関の休日にあたり着金が翌月にずれ込んだことによる。固定資産では新規校舎の開校等により有形固定資産が562百万円増加したほか、ソフトウェアを中心に無形固定資産が189百万円増加した。

負債合計は前期末比382百万円増加の10,457百万円となった。未払法人税等が204百万円減少した一方で、未払金が378百万円、退職給付に係る負債が76百万円、資産除去債務が78百万円それぞれ増加した。純資産は同1,095百万円減少の10,938百万円となった。親会社株主に帰属する中間純利益552百万円を計上した一方で、配当金1,695百万円を支出したことによる。

リソー教育グループ
4714 東証プライム市場

2025年12月8日 (月)
<https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/>

業績動向

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末の54.1%から50.8%に低下した。配当金支出により利益剰余金が減少したためだ。有利子負債がなく、手元キャッシュは60億円を超える水準にあることから、財務の健全性は高いと弊社では見ている。手元資金は今後、株主配当に加えて「こどもでぱーと」の開設資金(新規教室開設に伴う敷金、教室設備・備品取得費、初期投資費用)や、2027年にヒューリック<3003>グループが開業する「MITAKE Link Park (渋谷)※」内に設立される創造文化教育施設(美術館、図書館等)の設備投資資金(敷金、内装工事、デザイン料、初期費用等)、DX戦略推進費用などに投下していくほか、戦略的M&A・アライアンス資金としても活用する方針である。

※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9,670m²、延床面積50,000m²)。事務所、店舗、賃貸住宅、創造文化教育施設、多目的ホール等が入る予定。

連結貸借対照表

(単位: 百万円)

	23/2期末	24/2期末	25/2期末	26/2期 中間期末	増減
流動資産	9,660	8,954	12,686	11,172	-1,513
（現金及び預金）	7,308	5,460	8,952	6,225	-2,727
固定資産	8,465	9,141	9,423	10,224	800
資産合計	18,125	18,096	22,109	21,396	-713
負債合計	8,900	9,611	10,075	10,457	382
純資産合計	9,225	8,484	12,034	10,938	-1,095
【経営指標】					
自己資本比率	50.4%	46.3%	54.1%	50.8%	-3.3pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2026年2月期業績は期初計画を据え置き、 下期から増収増益に転じる見通し

1. 2026年2月期の業績見通し

2026年2月期の連結業績は、売上高で前期比7.8%増の36,000百万円、営業利益で同7.2%増の3,145百万円、経常利益で同6.8%増の3,140百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同14.7%増の2,000百万円と期初計画を据え置いた。中間期の進捗率は売上高で46.6%、営業利益で24.8%と直近3期間累計の進捗率(売上高49.4%、営業利益44.1%)と比較すると低く、計画達成のハードルは高くなっているが、下期に売上回復施策やコスト低減施策を講じることで、通期計画の達成を目指す方針だ。

リソー教育グループ
4714 東証プライム市場

2025年12月8日 (月)
<https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/>

今後の見通し

2026年2月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/2期		26/2期		前期比	中間期 進捗率
	実績	売上比	会社計画	売上比		
売上高	33,394	-	36,000	-	7.8%	46.6%
営業利益	2,933	8.8%	3,145	8.7%	7.2%	24.8%
経常利益	2,938	8.8%	3,140	8.7%	6.8%	25.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,743	5.2%	2,000	5.6%	14.7%	27.6%
1株当たり当期純利益(円)	10.46		11.76			

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上回復施策として、主力の「TOMAS」に関しては顧客サービス（学習の進捗、課題共有など保護者とのコミュニケーションの充実）を徹底することで退塾率を改善し、生徒数の回復に取り組む。既に、2025年7月以降は回復基調が続いているようだ。さらに、冬休みに先駆けた「プレ冬期講習」の実施により授業実施数を増やすことで、生徒当たり売上単価の引き上げを目指す。また、「伸芽会」では入会シーズンとなる11月より、共働き世帯のニーズに対応した新時間割改革（日曜日コースの開設等）や志望校別コースを設置し、受験学齢の生徒数増加を図っていく。同取り組みによる受験学齢に当たる生徒数は11月以降、前年同月比でプラスに転じる見込みとなっている。また、2025年9月より持株会社体制に移行しており、グループで重複していた業務（広告・マーケティング、不動産管理等）を持株会社で一元管理することで、経営の効率化にも取り組んでいく。

(1) 学習塾事業

学習塾事業は生徒数の増加により売上高で約3～5%の増収、営業利益も増益を目指す。下期に新規開校・リニューアルの予定はなく、既存校での新規生徒獲得と退会防止に取り組みながら生徒数を拡大し、中間期の遅れを挽回する考えだ。

(2) 家庭教師派遣教育事業

家庭教師派遣教育事業の業績は、保守的に前期比横ばい水準を見込んでいたが、中間期で増収増益となったことで、通期も増収増益を目指すこととしている。下期に新規校舎の開設や閉校の予定はない。

なお、前期より開始した新たな取り組みとして、「名門会Onlineパートナーシステム（以下、MOPS（モップス））」については、徐々に実績が積み上がり始めている。MOPSとは、「名門会Online」のシステムを全国の学習塾と契約し、社会人のプロ講師または現役学生講師など1,000名超の講師の中から生徒のニーズに合わせてマッチングし、オンライン授業を提供するサービスである。初期費用は15～45万円で、名門会に支払われる授業料の20%を学習塾に還元するシステムとなっている。生徒が当該学習塾を卒業後も「名門会Online」のサービスを継続していれば、学習塾には20%が継続して還元される仕組みで、講師不足に悩む地方の学習塾にとって導入メリットは大きいと見られ、今後の成長が期待される。

(3) 幼児教育事業

幼児教育事業は、少子化による競争激化は続くものの、「こどもでぱーと」開業の効果や「伸芽会」の生徒数獲得施策を推進することで生徒数の拡大を目指す。

リソー教育グループ
4714 東証プライム市場

2025年12月8日(月)
<https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/>

今後の見通し

また、2024年12月に資本業務提携を締結した(株)ハグカムが提供するオンライン英会話を「伸芽'Sクラブ学童」のオプション教育メニューの1つとして組み込んでおり、サービスの拡充を図っている。バイリンガルの日本人講師によるオンライン英会話レッスンで、将来的には共同で伸芽会のオリジナルメソッドを開発し、オンラインでの全国展開を視野に入れている。

(4) 学校内個別指導事業

学校内個別指導事業は2ケタ増収増益を見込んでいる。2025年8月末時点の稼働校数が91校と拡大を続けており、利用生徒数の順調な増加が見込まれる。足元の契約状況も着実に進んでいるようで、2026年春以降の稼働校数は100校体制が視野に入ってきている。同社では中期的な目標として200校への導入を考えているようで、成長ポテンシャルは大きい。なお、競合するサービスが出てきているものの講師の派遣サービスが主であり、進学個別指導のノウハウを活かした付加価値の高いサービスを求める学校に対しては、競争優位性を確保できるものと思われる。

(5) 人格情操合宿教育事業

人格情操合宿教育事業は、体験型ツアーの開催数増加等により増収を見込んでいる。

持株会社体制に移行、「こどもでぱーと」の展開により 持続的成長を目指す

2. 成長戦略

(1) 持株会社体制への移行

同社は2025年9月に持株会社体制に移行した。学習塾業界では今後、少子化進行により業界再編や淘汰が進むと予想されるなか、個別の教育ニーズに対応する質の高い教育サービスの提供が一層重要になってきている。こうしたなか、今後も持続的な成長を目指すためには、各子会社において今まで以上に事業運営に注力できる体制を構築していくこと、また事業ポートフォリオ全体のリスクを俯瞰的に把握するとともに、経営資源を最適配分する経営体制にすることが必要と判断したためだ。

こうした経営環境の変化に柔軟に対応し、持続的な成長を実現するため、より一層の経営の効率化を目指したグループ体制を構築すべく、2025年9月に持株会社体制に移行することを発表した。同社を(株)リソー教育グループに商号変更してグループ子会社の経営管理等を行う持株会社とし、学習塾事業、英語スクール事業及び生徒募集勧誘事業は新たに設立した(株)TOMASに承継する。

持株会社となる同社は、「広告・マーケティング部」「不動産管理部」を設置し、従来グループ各社が独自で行っていた広告発注やHP制作、不動産の探索や賃料交渉など重複していた業務を一元化することで、コスト削減に取り組む方針だ。

リソー教育グループ

4714 東証プライム市場

2025年12月8日(月)

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

今後の見通し

また、「DX推進部」を設置しグループ全体のデジタル基盤の強化と顧客サービスの最大化、利便性向上や業務効率向上を推進していく。同社は2024年2月期からグループ全体のDX戦略を推進しており、主なプロジェクトとして「グループ各社の顧客データベース統合」「手書きで作成しているレポートを情報端末で作成できるようにするシステムの構築」「顧客接点となるスマートフォンアプリケーションの開発」「教室・拠点間のネットワーク設備の増強」などに取り組んできた。

顧客データベースの統合は2025年6月に完了しており、今後同データベースを活用することで、顧客ニーズ(子どもの成長)に合わせたブランド横断的なアプローチによる顧客の囲い込み戦略をより効率的に進めていくことが可能となる。また、レポート作成業務のデジタル化も導入済みで、教務社員はDXによって削減した事務作業時間を生徒や保護者へのフォローアップ、営業提案などの時間に振り向けることで顧客満足の向上に取り組んでいる。スマートフォンアプリについては2027年2月期にリリースできる見通しで、利便性向上による顧客満足度の向上が期待される。

(2)「こどもでぱーと」の展開

成長戦略の1つとして、ヒューリック、コナミスポーツとの3社共同プロジェクトである「こどもでぱーと」を首都圏で20棟展開していく計画だ。同ビル内には、同社グループの「TOMAS」「伸芽会」「伸芽'Sクラブ託児・学童」やコナミスポーツ等が入居し、乳幼児から高校生まで複数の教育サービスを同一拠点で提供する。同じビル内に子ども向けサービスが複数あることで、保護者の送迎負担も軽減される。また、「こどもでぱーと 中野」では保護者が待ち時間を過ごすためのカフェやピラティススタジオなども入居しているほか、コンシェルジュも配置していることから、顧客満足度の高いサービスとして注目が高まっている。同社にとっては、乳幼児から顧客を囲い込むことで顧客のLTV最大化とグループシナジーが期待できるため、収益の一段の成長につながる取り組みとして注目される。

現在、具体化しているプロジェクトとしては、2026年に自由が丘(目黒区)、2027年に本八幡(千葉県)と渋谷(渋谷区)、2028年に麻布(港区)が予定されている※。既に開業した2棟が好調な滑り出しとなっていることから、これら拠点についてもグループ生徒数の拡大に寄与するものと期待される。

※ 出所：こどもでぱーとホームページ 10月20日付NEWS

(3) 中期経営計画の進捗状況

同社は2025年2月期からスタートした3ヶ年の中期経営業績目標を発表しており、2027年2月期の目標として売上高38,260百万円、営業利益3,360百万円、経常利益3,360百万円、親会社株主に帰属する当期純利益2,000百万円を掲げた(同計画値には新規事業となる「こどもでぱーと」の効果を織り込んでいない)。営業利益率は2024年2月期の8.2%に対して2027年2月期は8.8%まで引き上げる。優秀な講師・正社員の採用、定着のための給与ベースアップによる人件費の増加を、広告宣伝費をはじめとした諸経費の最適化やDX推進による業務効率の向上で吸収する方針だ。

リソー教育グループ

4714 東証プライム市場

2025年12月8日 (月)

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

今後の見通し

1年目となる2025年2月期は売上高が若干未達となったものの、各利益は超過達成した。2026年2月期は前期の流れを引き継ぎ売上計画について若干引き下げたものの、各利益は上方修正した。また、2027年2月期のROEは14.5%と2024年2月期の19.0%からやや低下するものの、引き続き10%以上の水準を維持する計画となっている。2026年2月期の各利益は上方修正した数値から未達となる可能性があるが、2027年2月期については持株会社体制移行によるコスト削減効果やDX推進による生産性向上の効果により、当初計画を達成する可能性は十分にあると弊社では見ている。

中期経営計画 業績目標

(単位：百万円)

	24/2期 実績	25/2期		26/2期		27/2期 当初計画	年平均成長率
		当初計画	実績	当初計画	今回計画		
売上高	32,215	33,960	33,394	36,220	36,000	38,260	5.9%
営業利益	2,628	2,670	2,933	3,120	3,145	3,360	8.5%
営業利益率	8.2%	7.9%	8.8%	8.6%	8.7%	8.8%	-
経常利益	2,655	2,670	2,938	3,120	3,140	3,360	8.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,661	1,710	1,743	1,850	2,000	2,000	6.4%
ROE	19.0%	16.3%	17.1%	15.3%	-	14.5%	

出所：決算短信、「新中期経営計画の策定に関するお知らせ」よりフィスコ作成

(4) 事業別の見通し

a) 学習塾事業

学習塾事業の売上成長率は年率3～5%程度を計画している。校舎展開については首都圏で年間3～5校ペースで新規開校し、手狭となった教室については増床または移転リニューアルを実施する。「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した場合に開校する。また、校舎数の拡大に加えて既存校における顧客サービスの徹底により、退会率を抑制し生徒数の拡大を図る。新規生徒の募集については、紙媒体広告をWeb広告に切り替えるなど費用対効果を重視し効率的に進める方針だ。

b) 家庭教師派遣教育事業

家庭教師派遣教育事業の売上成長率は年率1ケタ前半の水準を計画している。家庭教師派遣の「名門会」は、大都市圏への集中展開と校舎のスクラップ&ビルドを推進するが、「TOMEIKAI」は地方の少子化進行を背景に生徒だけでなく学生アルバイト講師の獲得も難しくなっていることから新規開校は行わず、既存校の収益改善に取り組む。また、双方向型オンライン授業「名門会Online」については、「MOPS」での展開も進めながら生徒数を拡大し、2026年2月期から増収基調への復帰を目指す。

リソー教育グループ
4714 東証プライム市場

2025年12月8日 (月)
<https://www.riso-kyoikugroup.com/ir/>

今後の見通し

c) 幼児教育事業

幼児教育事業は年率5%前後の売上成長を目指す。「伸芽会」「伸芽'Sクラブ託児」「伸芽'Sクラブ学童」をそれぞれ年間1校ペースで開校する計画(伸芽'Sクラブ学童にはコナミスポーツ伸芽'Sアカデミーも含む)だが、実際には「こどもでぱーと」が2025年春よりスタートしたことから、校舎の増加ペースも加速する可能性が高い。「こどもでぱーと」では複数の教育サービスを同時に開校できるため事業効率の観点からメリットが大きいほか、親会社であるヒューリックの開発物件となっているため、賃料も同一エリアの他物件と比較して安価な水準で契約できる可能性があり、同社にとってはプラス要因となる。課題は校舎や教室の運営に必要な講師やスタッフのリソース確保であり、これらが順調に進めば、幼児教育事業は同社の収益ドライバーになると弊社では見ている。

d) 学校内個別指導事業

学校内個別指導事業については、年率10%の売上成長を目指す。学校の進学実績向上や教師の長時間労働問題の解消に寄与するサービスとして全国の私立学校から問い合わせが入っている。将来的に導入校数を200校まで拡大することができれば、売上規模で60~80億円(2025年2月期34億円)程度が見込まれ、中期的に収益拡大に貢献する見通しだ。

株主還元策

連結配当性向で50%以上を目安に配当を実施する方針

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、配当については2024年2月期から配当性向50%以上を目途に実施する方針としている。同方針に基づき、2026年2月期の1株当たり配当金は前期と同額の10.0円(配当性向85.0%)を予定している。配当以外に蓄えた内部留保及び資金の用途については、新規開校等に伴う設備投資やシステム投資、M&A投資等に充当するほか、コロナ禍のような突発的な事象が発生した際の一時的な費用増に備える資金と捉えている。

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。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp