

|| 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 >>>](#)

2026年6月19日(金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2026年2月期の業績概要	01
2. 中期経営計画	01
3. 2027年2月期の業績見通し	01
■ 会社概要	02
1. 事業内容	02
2. 特徴・強み	06
■ 業績動向	09
1. 2026年2月期の業績概要	09
2. セグメント別動向	11
3. 財務状況	13
■ 今後の見通し	14
1. 中期経営計画	14
2. 2027年2月期の業績見通し	17
■ 株主還元策	19

要約

グループシナジーと新規事業育成により、 年率10%の利益成長を目指す

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月期の業績概要

2026年2月期の連結業績は、売上高で前期比2.5%増の34,240百万円、営業利益で同7.8%減の2,704百万円、経常利益で同7.0%減の2,732百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同7.3%減の1,615百万円となった。売上高は各事業で増収となり過去最高を連続更新したものの、人件費や賃借料など固定費の増加を吸収できず各利益は3期ぶりの減益に転じた。「TOMAS」や「伸芽会」などは、下期に入って生徒数が回復傾向となったことや、2025年9月に持株会社体制に移行したのを機にグループ各社の経費見直しに取り組んだ結果、下期だけで見ると売上高で前年同期比4.0%増の17,478百万円、営業利益で同30.5%増の1,924百万円と2ケタ増益に転じ、4期ぶりに過去最高益を更新した。

2. 中期経営計画

同社は、2029年2月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画を発表した。2029年2月期の業績目標は売上高で39,100百万円、営業利益で3,640百万円とし、年率4.5%増収、10.4%増益を目指す。基本戦略として、既存事業では「グループ間生徒紹介の仕組化」により、在籍生徒数の増加と売上単価の向上を図るとともに、「DX推進による業務効率化」による利益向上施策を実施することで堅実な成長を図る。あわせて新規事業の育成を進めることで、さらなる成長につなげる。新規事業では「TOMASの映像授業コンテンツの全校展開」「名門会のオンライン授業のFC展開」「スクールTOMASの事業拡大」「こどもでぱーとの新規展開」に注力する方針である。

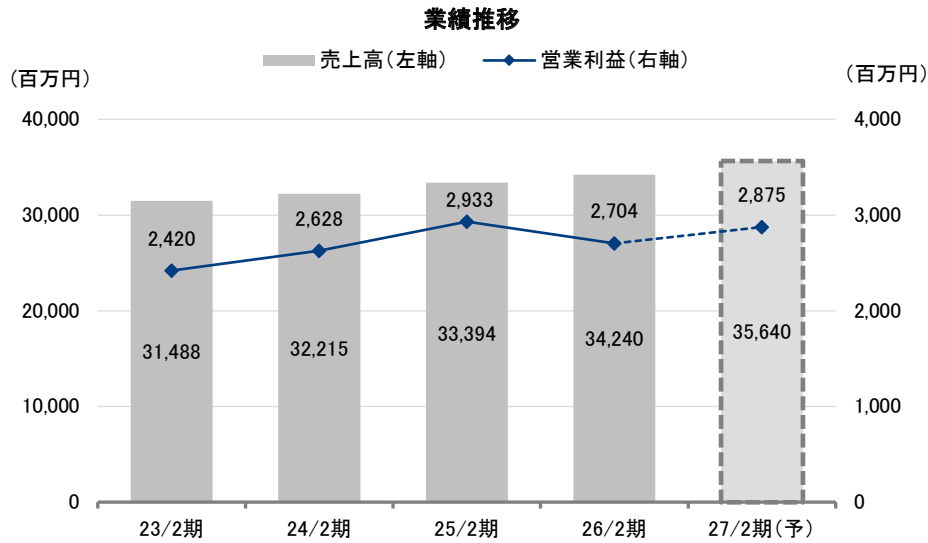
3. 2027年2月期の業績見通し

2027年2月期の連結業績は、売上高で前期比4.1%増の35,640百万円、営業利益で同6.3%増の2,875百万円、経常利益で同2.5%増の2,800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同5.2%増の1,700百万円となる見通しである。売上高は在籍生徒数の増加により各事業で1ケタ台の増収を見込んでいる。人件費や賃借料の増加が続くものの、生成AIの活用などDX推進による業務効率化やグループ各社の経費見直しに取り組むことで吸収する。また、利益率の高い学校内個別指導事業の拡大が続くほか「伸芽会」の売上も回復に転じることから、営業利益率も前期の7.9%から8.1%と上昇に転じる見通しである。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、2027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100.2%)を予定している。

要約

Key Points

- ・ 2026年2月期業績は減益決算ながら、下期は過去最高益
- ・ 2029年2月期までの中期経営計画を策定、年率10%増益を目指す
- ・ 2027年2月期は増収増益予想、上振れ余地を残す



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

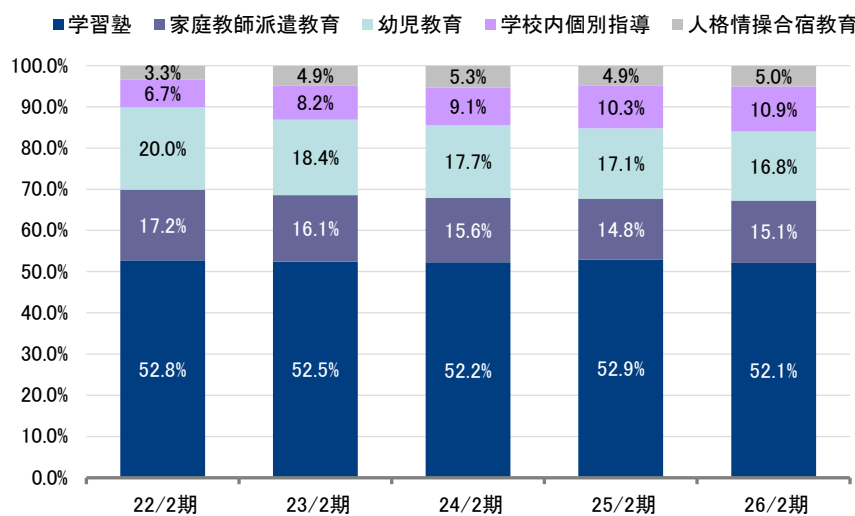
1. 事業内容

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(株)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。(学)駿河台学園との合併で設立した駿台TOMAS(出資比率51%)を除いて、すべて完全子会社である。

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(2022年2月期～2026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、主力事業となっている。ここ数年は少子化や競争激化の影響もあって、家庭教師派遣教育事業や幼児教育事業の構成比が低下し、学校内個別指導事業が2022年2月期の6.7%から2026年2月期は10.9%と上昇傾向にある。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スクールTOMASの認知度が高まり、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



注：構成比はその他を除いた外部売上高で算出
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

収益性については、主力の学習塾事業や家庭教師派遣教育事業が経常利益率で1ケタ後半の水準となっており、比較的安定的に推移している。幼児教育事業は名門幼稚園・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の高いブランド力を背景に2ケタ台の利益率を維持していたが、2024年2月期以降は競争激化による生徒数の減少により1ケタ台に低下している。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、2026年2月期は10.4%とグループのなかでも最も収益性の高い事業となっている。

リソー教育グループ

4714 東証プライム市場

2026年6月19日 (金)

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

会社概要

(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（2026年2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、同社によると生徒の本当に行きたい夢の志望校への個人別「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。生徒数の構成比は小学生がおよそ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徴である。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」を提供している。

(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。

会社概要

(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、顧客ニーズに応じて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96校（前期は88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	TOMAS	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

会社概要

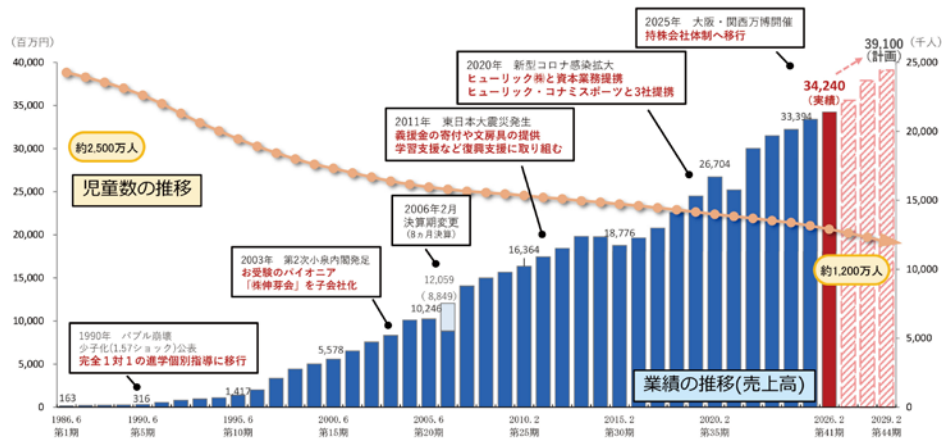
完全個別指導を軸に教育サービスを展開

2. 特長・強み

長期にわたり業績がおおむね拡大基調を維持していること、並びに高い収益性を実現していることが挙げられる。これらは、同社が構築してきた競争優位性のある事業モデルによるもので、その構造を理解することは、同社の中長期的な成長シナリオを評価するうえで重要である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た。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



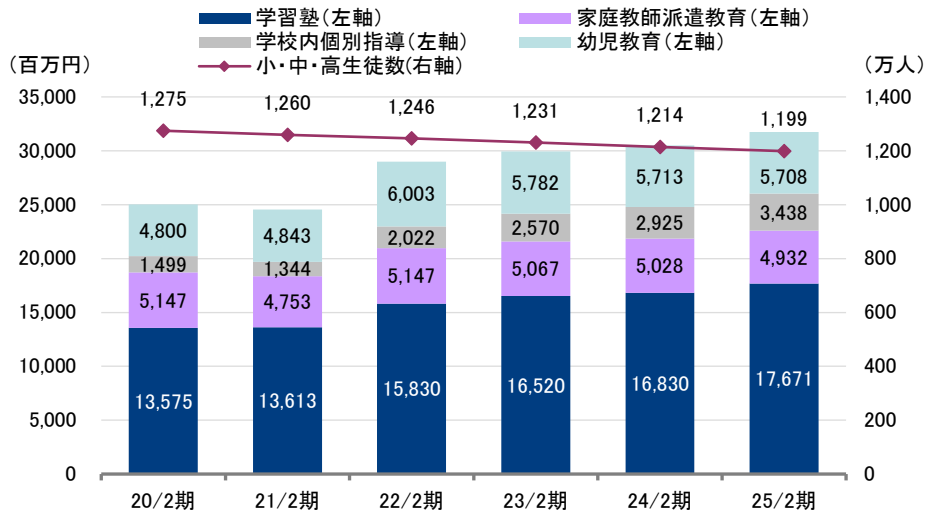
出所：決算説明資料より掲載

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、主要事業において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・高生の数は、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4事業(学習塾、家庭教師派遣教育、幼児教育、学校内個別指導)の売上高は逆に年率4.9%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。

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：決算短信よりフィスコ作成。生徒数は文部科学省「学校基本調査」

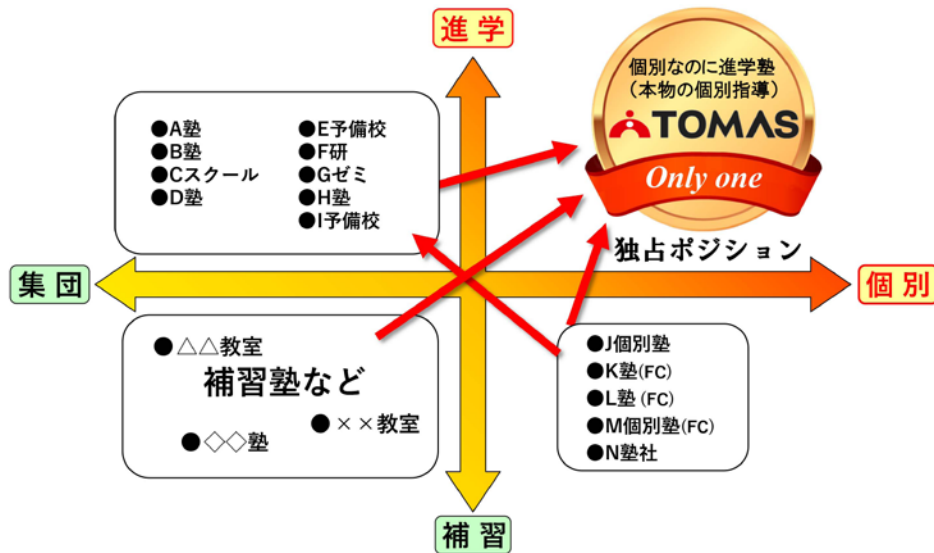
また同社の営業利益率は、コロナ禍の影響で4.0%に落ち込んだ2021年2月期を除けば10%前後の水準で安定して推移している。学習塾・予備校業界を俯瞰した場合、営業利益率で10%前後の水準は平均よりも上位に位置する。上場する同業他社の中には同社よりも高い営業利益率を実現している企業も複数あるが、それらは集団指導を中核の事業モデルとしているか、FC事業展開によりロイヤルティ収入を獲得している企業である。同社のように直営教室で個別指導をメインとするか、集団と個別とを半々で展開するような業態で同水準を実現している同業他社は極めて少ない。

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として、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から、それらを取り込む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。

少子化が進む市場環境下において競争優位を確立するうえで重要なポイントが、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、その目的を進学指導に置いたことの2点である。これらは「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企業は、現時点では限定的と見られる。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、学校の授業の補習を目的とするケースが多い。他社が同社のモデルを採用しにくい主因は、事業リスクの高さにある。完全個別指導で収益化を図るためには、一定水準の以上の料金設定が必要となるが、「授業の補習」を目的とするサービスでは、その料金水準を正当化しにくい。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である。

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、学習塾はいわゆる教育業ではなく、顧客のニーズに応える「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。同社グループでは創業以来、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を実現している要因と考えられる。

同社がサービス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)を引き出す。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する。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し行う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。

同社の安定成長と高い収益性が今後も維持されるかについては、少子化の進行や今後の投資方針による影響を受けるものの、同社の事業特性や競争優位性を踏まえれば、中期的にも一定の持続性が見込まれると弊社では考えている。

業績動向

2026年2月期業績は減益決算ながら、下期は過去最高益

1. 2026年2月期の業績概要

2026年2月期の連結業績は、売上高で前期比2.5%増の34,240百万円、営業利益で同7.8%減の2,704百万円、経常利益で同7.0%減の2,732百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同7.3%減の1,615百万円と増収減益決算となった。期前半に低調だった在籍生徒数が後半に盛り返したことで、売上高は過去最高を連続で更新したが、人件費や賃借料など固定費の増加を吸収できず、各利益は3期ぶりの減益に転じた。

2026年2月期連結業績

(単位：百万円)

	25/2期		26/2期		26/2期		前期比	期初計画比	修正計画比*
	実績	売上比	期初計画	修正計画*	実績	売上比			
売上高	33,394	-	36,000	34,200	34,240	-	2.5%	-4.9%	0.10%
売上原価	24,348	72.9%	-	-	25,188	73.6%	3.4%	-	-
販管費	6,112	18.3%	-	-	6,348	18.5%	3.9%	-	-
営業利益	2,933	8.8%	3,145	2,470	2,704	7.9%	-7.8%	-14.0%	9.50%
経常利益	2,938	8.8%	3,140	2,500	2,732	8.0%	-7.0%	-13.0%	9.30%
特別損益	-356	-	-	-	-121	-	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	1,743	5.2%	2,000	1,540	1,615	4.7%	-7.3%	-19.2%	4.90%

※ 修正計画は2026年1月9日付けの修正値

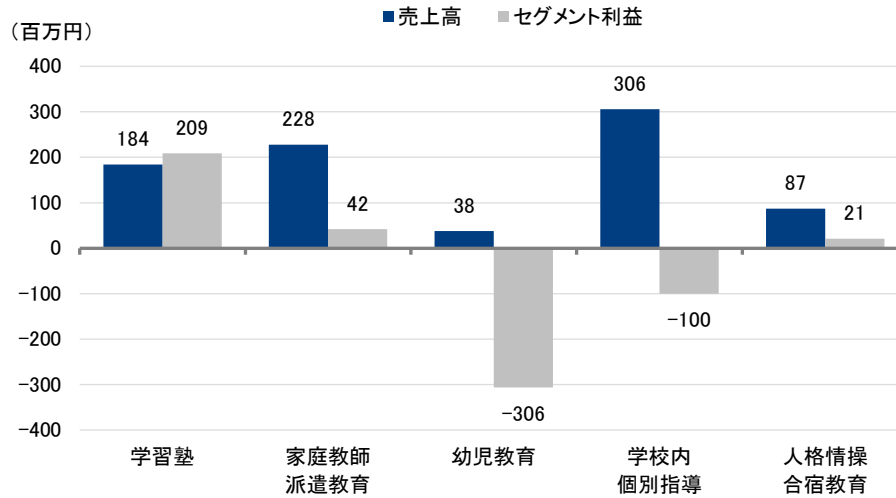
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

費用の主な増減要因を見ると、人件費を優秀な人材の採用・定着のため2024年12月にベースアップを実施したことなどにより前期比4.5億円増加したほか、新規開校に伴い賃借料が同2.5億円(既存校の賃料改定含む)、減価償却費が同1.3億円増加した。一方、2025年9月の持株会社体制への移行を機に、従来はグループ各社が独自に行っていた広告宣伝活動を持株会社で一元管理し効率化に取り組んだことで、広告宣伝費が同1.3億円減少した。

事業セグメント別で見ると、売上高はすべての事業セグメントで増収を達成したが、セグメント利益は学習塾事業や家庭教師派遣教育事業、人格情操合宿教育事業が増益となったものの、幼児教育事業と学校内個別指導事業が減益となった。期初計画比では「TOMAS」「伸芽会」の在籍生徒数が期前半に低迷したことが響いて、売上高、各利益ともに下回ったが、2026年1月9日付で発表した業績予想修正値(売上高34,200百万円、営業利益2,470百万円、経常利益2,500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,540百万円)に対しては、利益ベースでも上回った。グループ各社で広告宣伝費を中心にコストの抑制に取り組んだ効果が出ている。

業績動向

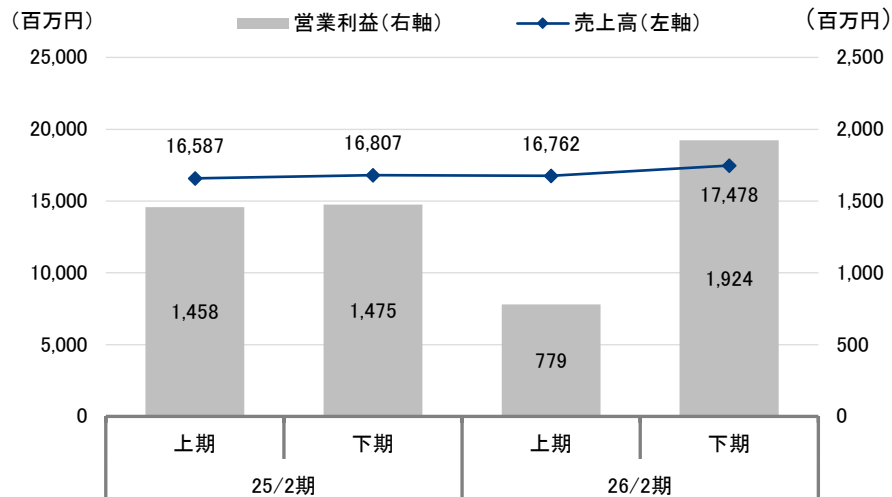
事業セグメント別前期比増減額



出所：決算短信よりフィスコ作成

通期では減益決算となったものの、下期だけで見ると在籍生徒数が回復基調となったことや持株会社体制となってグループ各社の費用効率化に取り組んだこともあり、売上高で前年同期比4.0%増の17,478百万円と過去最高を更新したほか、営業利益も同30.5%増の1,924百万円と過去最高を4期ぶりに更新した（従来は2022年2月下期の1,699百万円）。

業績推移(半期ベース)



出所：決算短信よりフィスコ作成

全事業で増収、学校内個別指導は過去最高更新

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期比1.0%増の17,855百万円と過去最高を連続更新し、セグメント利益も同17.9%増の1,372百万円と2期連続の増益となった。2025年3月より約3%の価格改定をしたが、春の卒業・入学シーズンにおいて退会者数が想定以上に増加し、その後の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。期中平均の生徒数は前期比0.2%減となったものの、下期は退会抑制に取り組んだことで若干の増加に転じている。小・中・高校生と傾向に大きな変化はなかったものの、高校生の比率が若干上昇した。利益面では、人件費等の固定費増があったものの価格改定効果や経費の抑制に取り組んだことに加えて、売上構成比の低下による経営管理料の減少が増益要因となった。

校舎展開については、4校(東京2校、神奈川2校)を新規に開校し、5校(東京4校、千葉1校)をリニューアルしたことにより(前期は新規開校2校、リニューアル5校)、期末の校舎数は前期末比4校増の104校となった。このうち、2025年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、生徒数が前期比2ケタ増となるなど好調に推移した。そのほか、「メディックTOMAS」「インターTOMAS」「Spec. TOMAS」の校舎数は前期並みで推移した。

(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期比4.6%増の5,160百万円、セグメント利益は同11.8%増の397百万円となった。期中平均生徒数は同2.0%減となったものの、サービス内容の改善や2025年3月からの価格改定効果により売上高は4期ぶりに増収となり、過去最高を更新した。利益面では、増収効果に加えて不採算校の統廃合を実施するなどコスト削減に取り組んだことが増益要因となった。

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)。期末における校舎数は、「名門会」で前期末比1校減の35校、「TOMEIKAI」で同1校減の7校、「メディック名門会」で同1校増の3校となった。不採算拠点の整理がほぼ一巡したことにより、「名門会」については、2026年3月に一宮(愛知県)で新規開校するなど、マネジメント効果の高い北九州及び東海エリアにて校舎数を増やす意向だ。

(3) 幼児教育事業

幼児教育事業の売上高は前期比0.7%増の5,746百万円、セグメント利益は同67.4%減の148百万円となった。売上高は「伸芽会」の低迷を「伸芽'Sクラブ」の学童・託児の増加がカバーし、4期ぶりの増収に転じた。一方、利益面では利益率の高い「伸芽会」の生徒数減少に加え、2025年4月に「こどもでぱーと」を2拠点開業したことに伴う人件費や賃借料、減価償却費などの固定費増が減益要因となった。

校舎展開としては、「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、2025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。この結果、期末における校舎数は「伸芽会」が前期末比横ばいの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。

業績動向

「こどもでぱーと」2拠点については開業後、生徒数の獲得が順調に進んでいる。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ことに加えて、「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や、カフェ、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、かつ、コンシェルジュを配置して「安心」「安全」という点でもしっかりとした体制を整備している。このように立地や複数サービスの併設、運営体制が評価され、順調な立ち上がりにつながっている。



(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期比8.9%増の3,744百万円、セグメント利益は同20.5%減の388百万円と売上高は過去最高業績を連続更新した。稼働校数が前期比8校増の96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の受講者数が拡大したことが増収要因となった。

私立学校では、生徒の学力向上と併せて教師の業務負担軽減にも寄与する同社サービスに対する関心が高まっており、今後も導入校数を拡大する見通しである。また、2025年9月には学生向け賃貸マンションのリーディングカンパニーであるジェイ・エス・ビー<3480>の子会社でマンションの運営管理を行う(株)ジェイ・エス・ビーネットワーク(以下、JSBNW)とスクールTOMASで業務提携契約を締結しており、その取り組みも成果となって表れている。具体的には、JSBNWが管理する対象物件の入居学生に対して、個別指導塾オンライン講師として働くことができる『お部屋「de」バイト』サービスの提供を開始した。入居者は自室内で学生講師のアルバイトを行うことのできるため、講師採用に寄与している。一方、利益面では売上構成比の上昇に伴う経営管理料の増加が減収要因となっており、同要因を除けば増益となっている。

(5) 人格情操合宿教育事業

人格情操合宿教育事業の売上高は前期比5.4%増の1,712百万円、セグメント利益は同44.8%増の68百万円となった。利益率の高い体操スクール、サッカースクールの期中平均生徒数が同6.3%増となり、増収増益要因となった。校舎展開では「TOMAS体操スクール」が11校、「TOMASサッカースクール」が5校で前期末と同水準だった。

自己資本比率50%台で財務内容は良好

3. 財務状況

2026年2月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比557百万円増加の22,667百万円となった。主な変動要因として、流動資産では現金及び預金が871百万円減少した一方で、営業未収入金が200百万円増加したほか、未収消費税等のその他の流動資産が増加した。2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が、営業未収入金や未収消費税等の増加要因となった。固定資産では新規校舎の開校等により有形固定資産が165百万円増加したほか、ソフトウェアを中心に無形固定資産が115百万円増加した。

負債合計は前期末比325百万円増加の10,401百万円となった。退職給付に係る負債が173百万円減少した一方で、未払法人税等が260百万円、資産除去債務が65百万円それぞれ増加したほか、繰延税金負債を132百万円計上した。純資産は同231百万円増加の12,265百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益1,615百万円を計上したが、配当金1,697百万円を支出したことで利益剰余金が84百万円減少した一方で、退職給付に係る調整累計額が287百万円増加した。

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末の54.1%から53.8%と若干低下したが、無借金経営で手元キャッシュが80億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考えている。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、DX戦略推進費用などに投下するほか、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である。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/2期	24/2期	25/2期	26/2期	増減額
流動資産	9,660	8,954	12,686	12,799	112
（現金及び預金）	7,308	5,460	8,952	8,081	-871
固定資産	8,465	9,141	9,423	9,867	444
資産合計	18,125	18,096	22,109	22,667	557
負債合計	8,900	9,611	10,075	10,401	325
（有利子負債）	-	-	-	-	-
純資産合計	9,255	8,484	12,034	12,265	231
経営指標					
自己資本比率	50.4%	46.3%	54.1%	53.8%	-0.3pp
営業利益率	7.7%	8.0%	8.8%	7.9%	-0.9pp
ROE	15.3%	19.0%	17.1%	13.4%	-3.7pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2029年2月期までの中期経営計画で年率10%増益へ

1. 中期経営計画

同社は2027年2月期からスタートする3ヶ年の中期経営計画を策定した。基本戦略として既存事業では、「グループ間生徒紹介の仕組化」による在籍生徒数の確保と売上単価の向上、「DX推進による業務効率化」による利益向上施策に取り組むことで業績向上に取り組むほか、新規事業の育成を通じて、成長基盤の拡充を図る方針である。最終年度となる2029年2月期の業績目標として、売上高で39,100百万円、営業利益で3,640百万円、経常利益で3,640百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で2,200百万円を掲げた。年平均成長率は売上高で4.5%、各利益は10%台を見込んでいる。人件費の増加傾向は続くものの、グループシナジーの創出やDX推進による業務効率化等により、営業利益率は2026年2月期の7.9%から2029年2月期に9.3%へ引き上げ、ROEも10%台を維持する方針である。なお、2年目の2028年2月期には人件費や賃借料の増加に対応すべく、授業料の改定を予定しているため、営業利益の増益率が加速する計画である。

27/2期～29/2期中期経営計画 (2026年4月発表値)

(単位：百万円)

	26/2期 実績	27/2期 計画	28/2期 計画	29/2期 計画	年平均 成長率
売上高	34,240	35,640	37,900	39,100	4.5%
営業利益	2,704	2,875	3,320	3,640	10.4%
営業利益率	7.9%	8.1%	8.8%	9.3%	-
経常利益	2,732	2,800	3,320	3,640	10.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,615	1,700	2,000	2,200	10.9%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 新規事業の取り組み

新規事業では、「TOMASの映像授業コンテンツの展開」「名門会オンライン授業のFC展開」「スクールTOMASの事業拡大」「こどもでぱーとの新規展開」に注力する方針である。

a) TOMASの映像授業コンテンツの展開

TOMASが2025年3月より駿台で開発された通塾型の映像授業コース「駿台Diverse」(高校生対象)を一部の校舎(14校)で開講した。1講座月額14,300円(税込)からとリーズナブルな価格で提供している点が特徴である。これまでは受験に必要な副教科まで受講すると高額となることから、早期退会の一因となっていたが、映像授業コースを開講することで受験までに全科目の受講が可能となり、高校生の早期退会が減少するだけでなく、1人当たり売上単価の向上にも一定の効果をもたらしている。

リソー教育グループ

4714 東証プライム市場

2026年6月19日 (金)

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

今後の見通し

2027年2月期中には、新たにAIを駆使した「推薦対策講座」もリリースする予定で、推薦対策を強化することで新たな顧客層の取り込みも狙う。2027年2月期では24校でサービスの提供をしており、2028年2月期にはすべてのTOMAS校舎で映像授業コースを開講する計画である。2029年2月期までの3年間累計で約4億円の売上高を見込んでいる。なお、「駿台Diverse」のニーズが高いと判断すれば、運営主体となっている駿台TOMASで「駿台Diverse」単独の校舎の展開も検討対象となる。

b) 名門会オンライン授業のFC展開

名門会の収益拡大施策として、難関校指導の「講師不足」に悩む地方の小規模学習塾をターゲットに、名門会講師（約1,000名）による双方向オンライン個別指導のサービスをパッケージで提供する「MOPS（名門会オンラインパーソナルスクール）」のFC事業を展開する。加盟塾は講師の新規雇用が不要となるほか、難関校志望の生徒数を獲得できる可能性があり、導入メリットは大きい。まずは「双方向オンライン個別指導」の直営校を3年間で4校開校し（1校は2026年4月に南柏校を開校）、収益モデルを確立したのちにFC展開する計画である。

今後10年間で1,000校の加盟塾を獲得し、10年後の年間売上高として30億円を目指す。加盟塾の売上高の10%をロイヤリティ収入として計上することを計画している。2026年2月期の名門会の売上高は約51億円となった。今後、MOPS事業が本格化すれば、収益規模のさらなる拡大が期待される。なお、2029年2月期までの3年間累計の売上高としては3.4億円を見込んでいる。

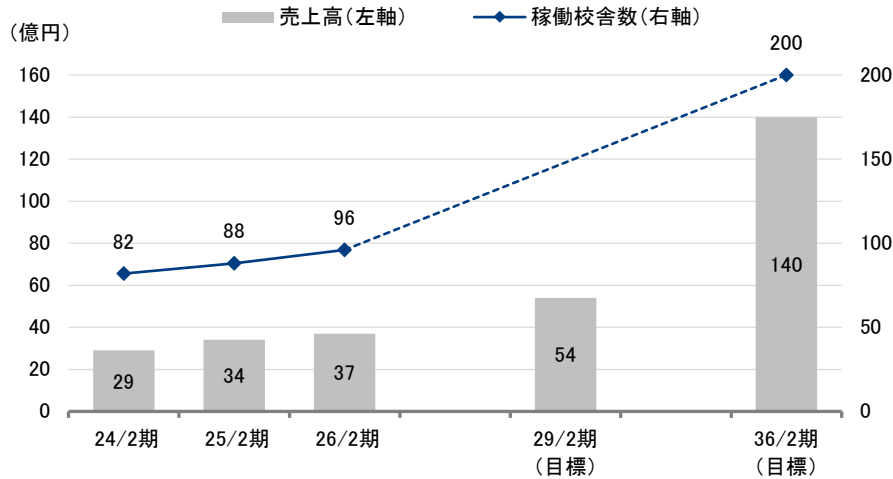
c) スクールTOMASの事業拡大

スクールTOMASの学校内個別指導事業は、首都圏だけでなく全国の私立学校に導入が拡大している。導入校の地域別構成比では、首都圏が50%、近畿圏が30%、残りが地方都市となっており、最近では愛知県や福岡県で導入校が増加している。私立学校においても教師の過重労働問題が深刻化しつつあるなか、進学実績の向上と教師の負担軽減に資する同社サービスへの評価が、地方圏でも高まっていることが背景にある。また、地方では講師確保が課題となりやすいが、オンライン個別指導を提供できる点も同社の強みとなっている。

同社では年間10校前後のペースで導入校数を拡大し、10年後までに私立校で200校以上の導入（私立学校内個別指導シェアで20%以上）を目指しており、20名の営業人員で全国約1300校の私立学校に継続的にアプローチしている。公立校からの問い合わせも増えているが、公立校の場合は導入の決定権を各自治体の教育委員会が持っているため、価格戦略やビジネスモデルを含めて検討していく必要があり、まずは私立校への導入を優先する計画である。

なお、学校内個別指導におけるオンライン受講率は地方校への導入が進むことで上昇することが予想され（現在のオンライン受講率28%→5年後の目標50%）、対応するための人材配置と生成AIの活用も進める。売上目標としては2029年2月期に前期比1.5倍増となる約54億円、10年後に同4倍増となる140億円を目指す。年平均成長率では13~14%と2ケタ成長ペースを見込んでいる。

今後の見通し

学校内個別指導の売上高と稼働校数


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

d) こどもでぱーとの新規展開

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棟展開する計画だ。2029年2月期までの3年間ではプロジェクト化している6件(自由が丘、本八幡、渋谷、麻布、千代田区、その他1棟)のうち、役員会で決議したプロジェクト3件(自由が丘、本八幡、千代田区)を業績計画に織り込んだ。既に開業している2拠点と合わせて3年間の累計売上高で約27億円を見込んでいる。

自由が丘(東京都目黒区)については、2026年9月に開業する新築ビルにオープンする予定で「伸芽会」「伸芽'Sクラブ学童」「伸芽'Sクラブ託児」の3つのブランドを同一フロア内に展開する。本八幡(千葉県市川市)については建設中の新築ビルが2027年春に竣工予定となっており、複数ブランドが入居する見通しである。また、渋谷(東京都渋谷区)については2027年、麻布(東京都港区)については2028年にそれぞれ竣工予定となっており、順調に進めば中期経営計画の期間内に売上貢献することが見込まれる。特に、幼児教育事業のブランドを中心に展開が進むと見られ、同事業の売上成長をけん引する見通しである。

(2) 既存事業の取り組み

既存事業の取り組みとして、「グループ間生徒紹介の仕組化」による在籍生徒数の増加と生徒1人当たりの売上単価の向上、「DX推進による業務効率化」による利益向上の施策に取り組む方針である。

a) グループ間生徒紹介の仕組化

グループ間生徒紹介の仕組化については、2025年6月にグループ各社の顧客データベース統一化を実現したことで、可能となった。従来も現場主導でグループ各社間の相互送客の取り組みは行っていたが、単発的で継続性が見られなかった。顧客データベースを統一化し、日程調整や進捗管理を同社のグループ管理本部が主導して行うことで、グループ間の生徒送客実績の積み上げを図る。

今後の見通し

先行して「伸芽'Sクラブ学童 飯田橋校」のブライتكッズアカデミーコース(小学1年生~3年生)を受講する生徒を対象に、「TOMAS 飯田橋校」を紹介するための説明会を両校で実施するなど、連携を強化したところ6名の入会が決まるなど一定の成果が確認された。こうした取り組みをほかの校舎でも展開することで、3年間で450名のTOMAS在籍生徒数の増加を目指している。同取り組みにより3年間累計の売上高として5億円の増収効果が見込まれるだけでなく、生徒1人当たりのLTV最大化により、生徒獲得コストの低減(=収益性向上)にもつながる。

b) DX推進による業務効率化

DX推進により時間割作成や講師連絡などの事務作業時間の削減を図り、間接人員の抑制によるコスト削減を進める。削減したコストの一部は優秀な人材確保のための原資とし、人件費単価は上昇するものの総人件費をコントロールすることで高い利益率を維持する。また、削減した時間を顧客へのフォローアップや営業提案の時間に充当するなどサービスの質を充実させることで顧客満足度の向上を図り、退会数の減少と良質な口コミによる生徒の新規入会につなげるなど、好循環を生み出す。

同社は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した。経営効率化の取り組みとして、「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、教室用不動産の確保や賃料交渉などの業務を一元化したことで、広告宣伝費のコスト削減効果も出始めており、前下期の利益が回復した一因にもなった。これら費用については削減余地がまだ残っており、業務一元化による費用削減を進め、利益率の維持・向上を目指す方針だ。

2027年2月期は増収増益予想、上振れ余地を残す

2. 2027年2月期の業績見通し

2027年2月期の連結業績は、売上高で前期比4.1%増の35,640百万円、営業利益で同6.3%増の2,875百万円、経常利益で同2.5%増の2,800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同5.2%増の1,700百万円と増収増益となる見通しである。前下期の2ケタ増益に対し、2027年2月期の営業利益は1ケタ台の伸びを見込む。2026年2月期の業績が期初計画を下回ったことを踏まえ、2027年2月期は保守的な前提に基づく業績予想を策定したものと見られる。売上高については生徒数の増加を主因として、すべての事業セグメントで増収を見込んでいる。前期の減益要因となった「TOMAS」や「伸芽会」の在籍生徒数も、期初段階の在籍生徒数は前年同期を上回っている。費用面では、人件費や賃借料のほか原状回復費用引当金の増加が見込まれるものの、生成AIの活用などDX推進による業務効率化やグループ各社の経費見直しにより吸収する。また、利益率の高い学校内個別指導事業の拡大が続くほか「伸芽会」の売上も回復に転じることで、営業利益率は前期の7.9%から8.1%と上昇に転じる見通しである。

2027年2月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/2期		27/2期		
	実績	売上比	計画	売上比	前期比
売上高	34,240	-	35,640	-	4.1%
営業利益	2,704	7.9%	2,875	8.1%	6.3%
経常利益	2,732	8.0%	2,800	7.9%	2.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,615	4.7%	1,700	4.8%	5.2%
1株当たり当期純利益 (円)	9.49		9.98		

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 学習塾事業

学習塾事業は既述のとおり、期初段階では前年同期を上回る水準で推移しており、映像授業コンテンツの展開による退会抑制、並びに売上単価の上昇に取り組むほか、グループ間連携の強化により生徒数の増加を見込む。新規開校・リニューアルについてはスクラップ&ビルドも含めて、例年どおりそれぞれ3~5校のペースで進める。収益性の低い校舎を整理し、需要が強い地域に人的リソースを再配置することで生産性向上を図る。なお、2026年5月に「メディックTOMAS池袋校」を新規開校している。

(2) 家庭教師派遣教育事業

家庭教師派遣教育事業では、校舎の集約化は一巡し、今後は「名門会」を福岡や東海エリアでドミナント展開する方針である。2026年3月に「名門会 一宮駅前校 (愛知県一宮市)」を開校した。そのほか、MOPS事業についても直営校1校 (南柏校) を開校した。

(3) 幼児教育事業

幼児教育事業は、2025年4月に開業した「こどもでぱーと」2拠点がフル寄与するほか、2026年9月に「こどもでぱーと 自由が丘」を開業することもあり、各ブランドで生徒数の増加が見込まれる。前第4四半期の売上高が前年同期比4.1%増と再成長しており、「伸芽会」の生徒数が増加に転じていること、また「こどもでぱーと」は、生徒・保護者双方から一定の評価を得ており、同社計画の達成を支える要因になると弊社では見ている。

(4) 学校内個別指導事業

学校内個別指導事業は、稼働校数の増加や既存校における対象学年が拡大している。前第4四半期の売上高は前年同期比11.3%増と高成長となっており、2027年2月期の売上計画が上振れする可能性も十分にあると弊社では見ている。なお、競合するサービスが出てきているものの、進学個別指導のノウハウを生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。

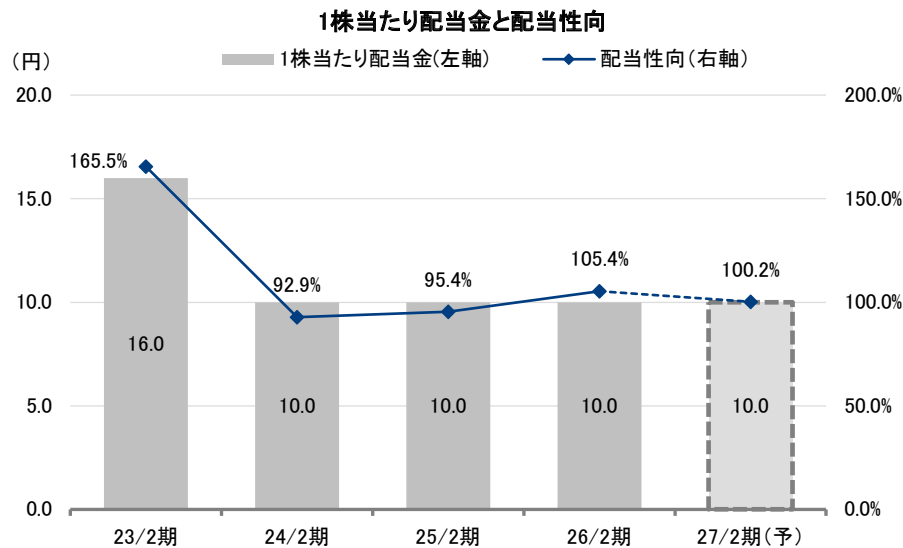
(5) 人格情操合宿教育事業

人格情操合宿教育事業は、サッカースクールや体操スクールの生徒数が堅調に推移している。新規開校として2026年4月に「TOMAS体操スクール 吉祥寺校」を開校し、体操スクールは12校体制となった。

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、配当については配当性向「50%以上」を目途に実施する方針である。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105.4%）を実施し、2027年2月期も同額の10.0円（同100.2%）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。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレマー)

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、理由のいかなを問わず、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