

2026年10月13日
ヒューリック株式会社
(コード番号 3003 東証プライム)

各位

株式会社リソー教育グループの完全子会社化について ～グループ一体経営体制を強化し、こども教育事業の成長を加速～



ヒューリック株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役社長:前田 隆也、以下「当社」)は、本日、当社連結子会社であり、学習塾の運営や幼児教育事業等を手掛ける株式会社リソー教育グループ(本社:東京都豊島区、代表取締役社長:天坊 真彦、以下「リソー教育」)を完全子会社化することを目的として、同社株式に対する公開買付けを実施することを決定いたしましたので、お知らせいたします。

これまでリソー教育との間で「こどもでぱと」をはじめとする協働による取り組みを進めてまいりましたが、本公開買付けを含む本取引によるリソー教育の完全子会社化を通じて、連携をさらに深化させるとともに、意思決定の迅速化を図ることによって、更なるシナジーを実現させ、中長期的な企業価値の向上を目指すことが望ましいと考えた他、親子上場に対する資本市場からの見直し要請の高まりも契機となり、本取引を決定いたしました。

当社は、2020 年 9 月にリソー教育との資本業務提携を契機としてこども教育事業へ参入しました。その後、2024 年には同社を連結子会社化し、こども向けサービスをワンストップで提供する教育特化型ビル「こどもでぱと」の出店拡大等、協働施策の強化や両社共同での中長期的な成長投資における協業を進めております。

リソー教育は、完全 1 対 1 の個別指導による進学学習指導を手掛ける「TOMAS」をはじめ、名門幼稚園・小学校の受験塾や託児所、学童、英会話スクール等幅広い教育サービスを展開しており、長年にわたり培われた教育ノウハウとブランドを有する総合教育グループです。

少子化の加速により生徒数の伸びが限定的となるなかでも、政府の教育支援策の拡充や共働き世帯の増加に伴い「こども一人当たりへの教育投資」は年々増加傾向にあり、「高付加価値教育」のニーズは今後さらに高まるものと確信しております。各事業者においては競争力強化に向け、オンライン教育や映像授業の活用、DX による業務効率化など、先行投資需要も拡大しております。当社はこうした事業環境を踏まえ、グループ一体での成長投資の拡大により、こども教育事業の成長戦略を機動的に推進してまいります。

さらに、2026 年 7 月に当社グループへ参画した、東大受験指導専門塾「鉄緑会」を運営する株式会社東京教育研との連携により、当社グループ全体として幼児教育から最難関大学受験までを幅広くカバーする教育サービスのラインナップが完成することになります。両社において長年にわたり蓄積されたノウハウやブランド、人材面等での相互連携や、共同サービスの検討等の各種シナジーを通じ、こども教育経済圏のさらなる拡大・強化を目指します。

今後も同様の取り組みを通じて、持続的な成長と企業価値向上を実現してまいります。

【株式会社リソー教育グループ】

代表取締役社長： 天坊 真彦
URL： <https://www.riso-kyoikugroup.com/>
事業内容： 持株会社としてグループ会社の経営管理及びそれに付帯する業務
グループ会社にて学習塾「TOMAS」、幼児教育事業「伸芽会」等を運営
法人設立： 1985 年 7 月
資本金： 45 億 9,041 万円(2026 年 2 月 28 日時点)
所在地： 東京都豊島区目白 3 丁目 1 番地 40 号

以上

本件に関するお問い合わせ窓口
ヒューリック株式会社 広報・IR部
TEL 03-5623-8102 FAX 03-5623-8125

ポイント①
「シナジー強化」

グループ一体経営の推進、こども教育経済圏の拡大

- ① 完全子会社化によりグループ一体経営を加速させ、DX・新事業開発・M&A等の成長戦略を機動的に推進
- ② 「リソー教育」および「東京教育研（鉄緑会）」の経営資源を一体活用することで、幼児教育から最難関大学受験までを幅広くカバーし、こども教育経済圏を拡大・強化
- ③ 不動産×教育の「こどもでぱーと」を加速することで、不動産利益と運営利益の両方を獲得する

ポイント②
「成長性」

高付加価値教育への底堅い需要に伴う成長余地

- ① マクロ環境が大きく変化する中でも、「個別指導領域」において圧倒的なブランド力を持ち、名門幼稚園・小学校の受験塾や託児所まで幅広いサービスを有するリソー教育の競争優位性は不変
- ② 今後も「こども一人当たりへの教育投資」の拡大が見込まれる中、サービス向上に向けた先行投資を推進することで、更なる競争力の強化による中長期的な成長を見込む

リソー教育グループの完全子会社化により、当社グループ全体として幼児教育から最難関大学受験までを幅広くカバーする教育サービスのラインナップが完成。各種シナジーを通じ、こども教育経済圏のさらなる拡大・強化を目指す

不動産賃貸収益

+

運営事業収益

こどもでばーとの拡大

リソー教育の成長

- ・好立地への出店サポート
- ・完全子会社化（非公開化）により、経営資源・ノウハウの一体的な活用

鉄緑会の成長

- ・既存エリアの拡充と将来的な新規出店サポート
- ・トップ層人材(卒業生・現役生)の人的ネットワークを活かした、教育・人材関連サービスへの展開 等



こどもでばーと
Kodomo Debut

**2029年までに
20棟に拡大**

リソー教育 × 鉄緑会：顧客・事業領域の補完

幼児

小学生

中学生

高校生

大学生・社会人

リソー教育

幼児教育・進学個別指導塾・家庭教師・英語スクール等

個別指導

集団指導

鉄緑会

中高一貫校生向け・
最難関大学受験指導

顧客接点

幼児期から大学生・
社会人まで継続的な
顧客接点を構築

教育サービス

個別指導と集団・高
難度指導のノウハウを
相互活用

拠点・人材

好立地物件、人材
含めた教育事業の運
営基盤を共有

シナジー最大化