



2022年2月9日

各 位

会 社 名 株式会社学究社
代表者名 取締役会長兼代表執行役社長 河端 真一
(コード番号：9769 東証第一部)
問合せ先 執行役管理本部長 松本 修治
(TEL 03-6300-5311)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社グループは、2023年3月期を初年度とし、2025年3月期までの3カ年を計画期間とする中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 計画期間

2023年3月期から2025年3月期までの3カ年

2. 基本方針

- ① DX時代を領導する成長戦略
- ② ガバナンス体制の強化
- ③ ドミナントエリアである東京都を中心としたシェアの拡大

3. 数値目標

(百万円)

連結	2022年3月期 (予想)	2025年3月期 (計画)
売上高	12,200	16,500
営業利益	2,250	3,300
営業利益率	18.4%	20.0%
経常利益	2,300	3,360

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

(注) 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以 上

株式会社 学究社

DX教育革命を領導します

中期経営計画

2023年3月期－2025年3月期

50
TH
ANNIVERSARY



2022.02.09

P 3 … 取締役・顧問の紹介

P 4 … 基本方針

1. DX時代を領導する成長戦略
2. ガバナンス体制の強化
3. ドミナントエリアである東京都を中心としたシェアの拡大

P 5 … 50年の歩み

P 6 … グループ経営理念

P 7 … 当社の強み

1. 「都立中高一貫校・都立難関高」対策でNo.1
2. 映像・オンライン化の積極的な推進
3. 自社保有施設の有効活用

P 9 … DX商品展開

P10 … 非数値的活動

1. さまざまな社会貢献活動
2. 新型コロナウイルス ワクチン職域接種

P12 … 事業の概要

P13 … 連結売上高・営業利益・経常利益計画

P14 … 連結ROE計画

P15 … 小中本部

1. 売上高・営業利益計画
2. 現行のDX商品
3. DX商品導入計画
4. 合格実績計画
5. 経費計画

P22 … 大学受験本部

1. 売上高・営業利益計画
2. 現行のDX商品
3. DX商品導入計画
4. 合格実績計画
5. 経費計画

P28 … 個別指導本部

1. 売上高・営業利益計画
2. 現行のDX商品
3. DX商品導入計画
4. 経費計画

P33 … 不動産事業・インターエデュ・ena国際部

1. 売上高・営業利益計画
2. 事業計画

P35 … 免責事項



社外取締役
指名委員 監査委員 報酬委員
リック・ビジネス・ソリューション
株式会社代表取締役

澁谷 耕一



社外取締役
指名委員 監査委員 報酬委員
株式会社菅洋代表取締役

永谷 喜一郎



社外取締役
指名委員 監査委員 報酬委員
株式会社ビジネス・イノベーション
システム代表取締役

三宅 進



社外取締役
指名委員 監査委員 報酬委員
信州大学特任教授

山口 真由



特別顧問
株式会社山猫総合研究所代表
(2022年度社外取締役就任予定)

三浦 瑠麗



取締役会長
兼 代表執行役社長
指名委員 報酬委員

河端 真一



取締役 兼 執行役副社長
学院長代行

栗崎 篤史



取締役

佐々木 葵

1. DX時代を領導する成長戦略

当社ではDXを「新商品」と定義し、enaオンラインclass、家庭教師Campなどの新商品を開発してきた。2022年1月よりenaのオンライン授業を「自宅ena」とし、本格的にDX事業に参入。

これらの実績をベースに中期経営計画の3年間で飛躍的に「新商品」のシェアを伸ばし、それを含め**2025年3月期連結売上高165億円、連結営業利益33億円（営業利益率20.0%）、連結経常利益33億円**を目指す。



代々木本社内 専用スタジオ



全学年全授業に対応した単方向映像授業

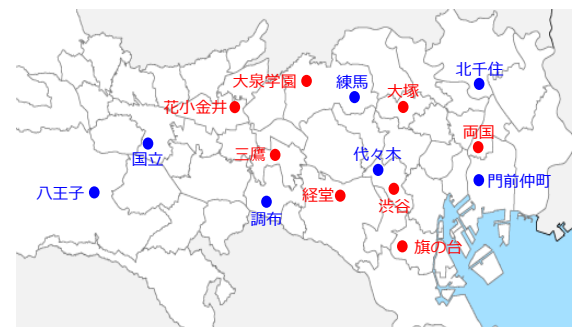
2. ガバナンス体制の強化

委員会設置会社として株主重視の経営体制を確立。本年度新たに社外取締役1名、さらに来年度はもう1名社外取締役を増員し、社外取締役（5人）が社内取締役（3人）を上回る体制を確保。

また、ダイバーシティの観点から、取締役の男女比のバランスも5:3とする。

3. ドミナントエリアである東京都を中心としたシェアの拡大

都立中高一貫校・都立最難関高校受験で合格枠独占状態を確立したenaのブランド力をさらに高めるべく、最難関校合格のための専門校舎である「ena最高水準」を拡充し、**都立最難関高独占体制を強化するとともに、私立最難関中高受験にも進出**する。



- 2022年2月時点での最高水準設置校舎
- 2022年3月開校予定の最高水準設置校舎

50年前、生徒5名の学習塾から始まった学究社は、「人間尊重」を第一に成長してきた。

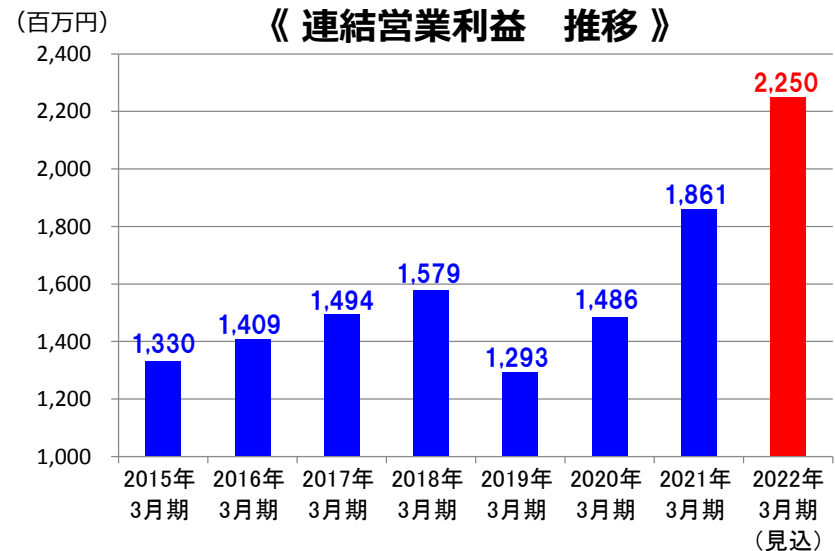
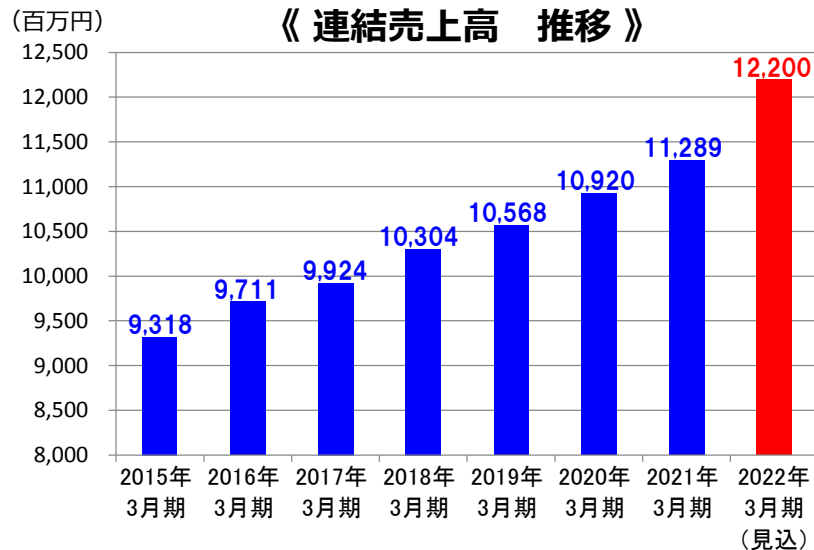
- 1972年 東京都国立市に「国立学院」創立
- 1976年 株式会社学究社設立
- 1985年 業界初の株式公開
(現 東京証券取引所JASDAQ)
- 1987年 ニューヨーク校開校
- 2007年 清里自然学校（現 清里合宿場）を開校
- 2014年 富士山合宿場を開校
- 2015年 東京証券取引所市場第一部指定
- 2019年 TOKIO久米川タワー完成
- 2021年 TOKIO国立タワー完成
- 2022年 創業50周年

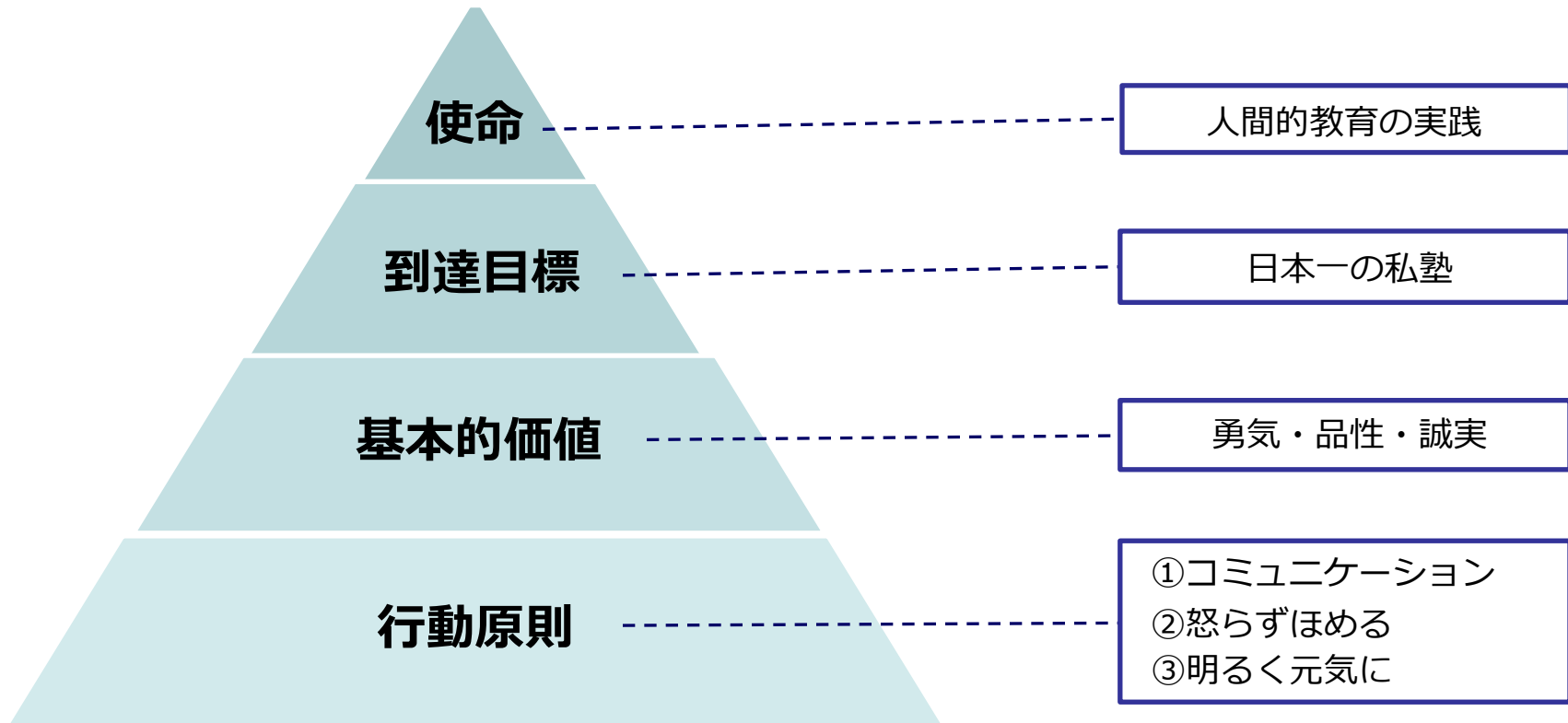


渋谷大学受験部にて
河端学院長と卒業生たち



2021年8月竣工
TOKIO国立タワー





学院長指示（一部抜粋）

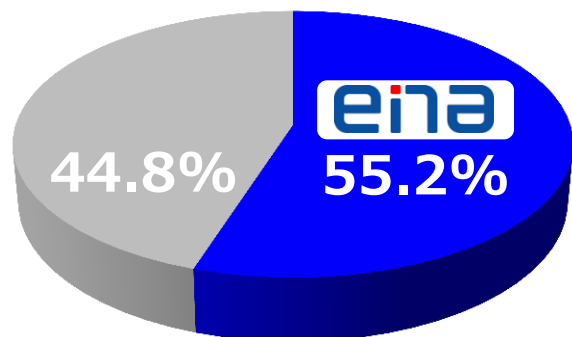
- | | | | | |
|-------|--------|----------|----------------|------------|
| 1.省事 | 5.感受性 | 9.生きる力 | 13.informality | 17.生のリアリティ |
| 2.対話 | 6.考え抜く | 10.現地現物 | 14.外部記憶装置 | 18.「永遠の少年」 |
| 3.自分病 | 7.前後裁断 | 11.人間関係 | 15.「怒・欲・迷」 | 19.巧言令色鮮矣仁 |
| 4.無趣味 | 8.美点凝視 | 12.情報の遮断 | 16.発明は失敗の母 | 20.小人閑居成不善 |

1. 「都立中高一貫校・都立難関高」対策でNo.1

他塾では、依然として私立中高一貫校・名門私立大学付属中高対策を市場とする中、当社は都立中高受験の市場をいち早く開拓。**中学受験では都立中高一貫校11校で過半数を超える合格実績を占有。高校受験では東京都教育委員会の指定する難関都立高校である都立進学指導重点校（日比谷高・西高・国立高・戸山高・青山高・立川高・八王子東高）でNo.1の合格実績を有し、他社との差別化を実現。**

中学受験

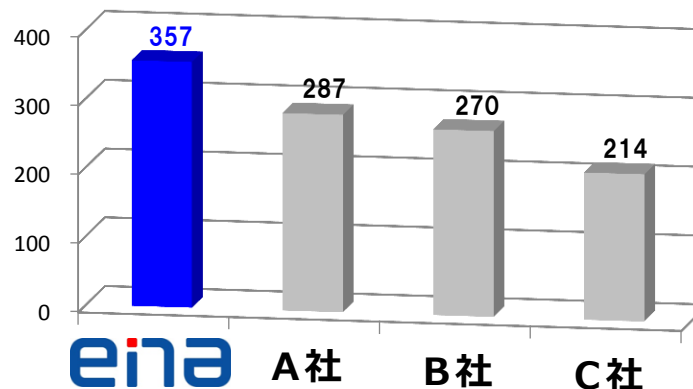
《 2021年度 都立中高一貫校 合格者 占有率 》



(募集定員1,680名 受験者数7,829名)

高校受験

《 2021年度 進学指導重点校 合格者数 他社比較 》



2. 映像・オンライン化の積極的な推進

コロナ禍を機に従来より進めてきた映像授業やオンライン化を加速。従来の対面授業と昨年度からの単方向映像授業を組み合わせた「ダブル学習システム」はenaに通う小中学生の学習スタイルとして定着。

2022年1月より、約1年間の運営を経た「enaオンラインclass」「家庭教師Camp」「ena新セミオンライン」の3つのコースを「自宅ena」とし、オンライン化を加速させていく。

enaはダブル学習システム



各校舎での対面授業
 各地域に広がるenaの各校舎にて、校長を中心とした校舎教師陣が授業を行います。

単方向映像授業
 すべての講座に単方向映像授業が付き、対面授業の復習に活用できる他、映像授業のみで学習を進めることも可能です。

3. 自社保有施設の有効活用

清里合宿場（約14,000坪）・富士山合宿場（1号館約9,000坪・2号館約6,500坪）で合計約1,000名を収容可能。また、運用資産たるTOKIO久米川タワー、TOKIO国立タワー等の自社物件により安定した収益を確保。



清里合宿場



富士山合宿場 1号館



富士山合宿場 2号館



TOKIO国立タワー



TOKIO久米川タワー

自宅ena

DX戦略のさらなる展開のため、約1年間の運営を経た「enaオンラインclass」「家庭教師Camp」「ena新セミオンライン」の3つのコースを「自宅ena」とし、宣伝・プロモーション活動を実施。

2022年1～3月は当社社外取締役山口真由氏・特別顧問三浦瑠麗氏をイメージタレントとして起用したテレビCMも関東全域にて放送。



CMのコンセプトは「自宅ena発進!」。自宅に居ながらにして、enaの教室と寸分たがわぬ授業を受けられるenaのオンライン授業を「自宅ena」というコンセプトで表現。



1. さまざまな社会貢献活動

2012年から立川にある児童養護施設「至誠学園」の子どもたちにenaの講師がボランティアで学習支援を行ったほか、コンサートや運動会等のイベントを通してさまざまな交流を実施。

また、2008年に起こった「派遣切り」で職を失った人の臨時雇用、2009年の夕張市の財政再建に対する援助、2011年の東日本大震災への寄付など、さまざまな社会貢献活動に取り組んだ。

**雇用調整で失業
最大100人を採用**

学究社、期間限定で
学習塾経営の学究社は
十七日、雇用調整により
失業した人を期間限定社
員として採用すると発表
した。最大百人を最長四

2008年12月18日
日本経済新聞記事

カ月間受け入れ、学習塾
での受付や事務作業を任
せる。フルタイム勤務で
月給二十万円以上を支給
する見込みという。

応募資格は請負社員や
派遣社員、期間限定社員
として勤務していたが企
業倒産や契約満了、契約
打ち切りなどで十月以降
に失業した人。前職職種
や年齢、学歴は不問とし
ている。

寮などは用意しないた
め勤務先の学習塾近辺に
住む人が対象。「社会貢
献活動の一環として実施
する」（河端真一社長）
という。



至誠学園での学習ボランティアの様子①



至誠学園での学習ボランティアの様子②

2. 新型コロナウイルス ワクチン職域接種

代々木本社にて、2021年6月8日～10月16日の間で新型コロナウイルスワクチン接種を実施。累計の接種人数は7,567人。

2021年6月8日の政府による職域接種受付開始後、先陣を切って初日に申し込み、6月10日に受理をされ、6月18日にワクチン到着後に速やかに接種を開始。

夏期講習会開講日である7月22日までに接種を希望する全職員に対して2回の接種を完了、さらには職員家族・生徒保護者様、12歳以上の生徒希望者にも接種を実施（正職員の接種率は87.5%、時間講師等を含めた全職員の接種率は70.9%）。

また、2022年2月下旬より3回目の追加接種を開始予定。



代々木本社にて ワクチン職域接種の様子①



代々木本社にて ワクチン職域接種の様子②

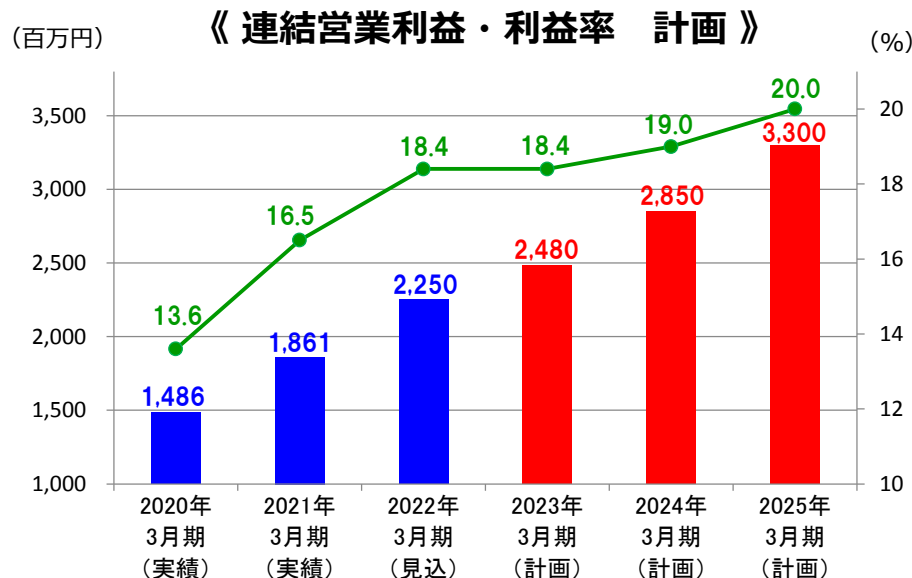
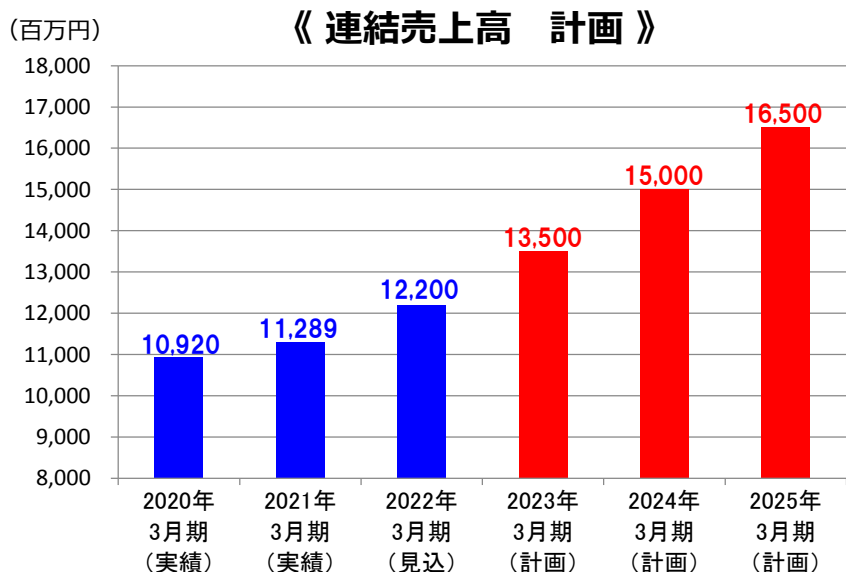


2016年12月完成 代々木本社



	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (見込)	2023年3月期 (計画)	2024年3月期 (計画)	2025年3月期 (計画)
売上高	10,920	11,289	12,200	13,500	15,000	16,500
営業利益	1,486	1,861	2,250	2,480	2,850	3,300
利益率	13.6%	16.5%	18.4%	18.4%	19.0%	20.0%
経常利益	1,600	1,786	2,300	2,529	2,909	3,360

単位：
百万円



投資計画

- ・ 2022年1～3月に関東全域にTVコマーシャルを実施 →100百万円を投資
- ・ DX関連事業に対して設備拡充 →100百万円を投資
- ・ SNS広告やYouTube広告などのインターネットメディアを活用した効果的なPR

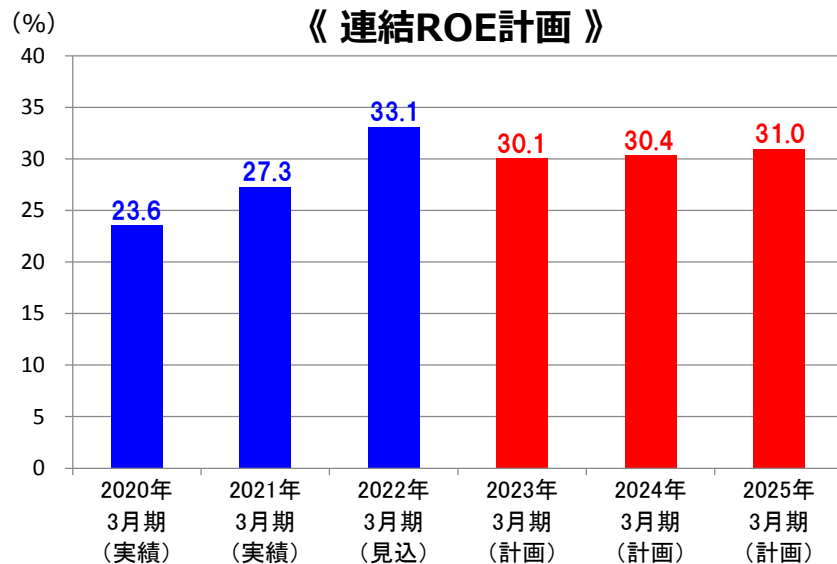
2025年3月期

連結売上高165億・営業利益33億・経常利益33億を計画

	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (見込)	2023年3月期 (計画)	2024年3月期 (計画)	2025年3月期 (計画)
ROE	23.6%	27.3%	33.1%	30.1%	30.4%	31.0%

ROEを重要な経営指標と捉え、2022年3月期以降、連結ROE30%台の維持を目指す。その達成の施策として今後3年間で利益率の高いDX商品の導入・拡大を進める。

また、株主様に対する利益還元を経営の重要課題として位置付けるとともに、今後の収益力向上のための内部留保による企業体質の強化を図りながら、業績に対応した成果の配分を行うことを基本方針とする。

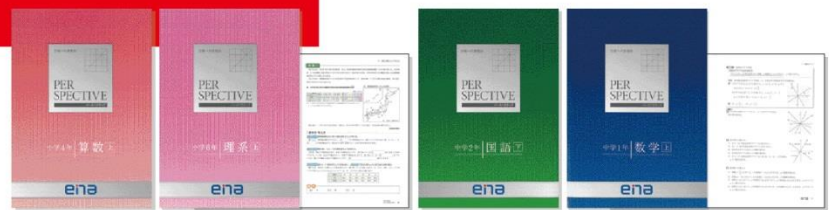


2025年3月期 連結ROE30%台を維持

都立中高受験に
完全対応する
オリジナル
テキストと
合格判定模試



都立中・都立高 合判



PERSPECTIVE



コックピットサポート

入退室情報、
成績推移、
映像授業などを
塾生専用サイトで
管理



小中本部



都立中高ハンドブック

週末合宿・夏期合宿・正月合宿・サマーキャンプ・ウィンターキャンプ



都立中高に
豊富な
合格実績を誇る
enaだからこそ
実現できる
受験資料



受験資料(合格者データ)

入試問題分析

専用の
合宿施設で行う
各種合宿指導。
自然体験合宿など
新企画続々誕生

1. 売上高・営業利益計画

	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (見込)	2023年3月期 (計画)	2024年3月期 (計画)	2025年3月期 (計画)
売上高	7,468	7,712	8,350	9,039	10,055	11,060
営業利益	1,260	1,604	1,826	1,973	2,252	2,518
利益率	16.9%	20.8%	21.9%	21.8%	22.4%	22.8%

単位：
百万円

2. 現行のDX商品



自宅に居ながらenaの授業が受けられる

ena全校から選抜された教師陣による「単方向映像授業」と、オンライン会議システムを利用した「クラス担任による双方向の指導」を組み合わせた授業です。双方向の指導では確認テスト・問題演習・ノート点検・質問対応などをおこない、自宅にいながらすべてが完結します。

enaはダブル学習システム



「いつもの校舎でいつもの教師による対面授業」と「全学年全授業の単方向映像授業」の学習システム

いつもの校舎でいつもの教師による対面授業を受けたあと、ena全校から選抜された教師陣による単方向映像授業を自宅で視聴して復習することができる仕組みです。全学年全対面授業の単方向映像授業はもちろん、enaで実施される全ての模試の解説授業動画も完備しています。都合での欠席やコロナ禍で出席を見合わせたい場合なども、いつでもどこでも授業動画を視聴できます。

3. DX商品導入計画

①enaオンラインclassを拡充

**2021年3月
enaオンラインclass
新規開校**

都内生向けに新規開校。授業料を通常校舎の8割として募集開始。開校1カ月での入学者数は通常新規開校校舎平均の300%を達成。

**開校1年での入学者数
通常新規開校平均の
400%達成見込**

開校1年での入学者数は通常新規開校校舎平均の400%達成見込。利益率は既存校舎の200%達成見込。他県からの入学者も多数。

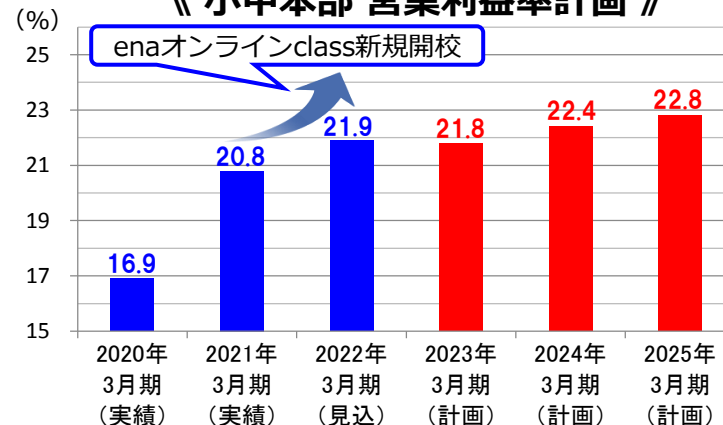
**2022年3月より
enaオンラインclass
を拡充**

都立中高合格実績におけるenaの強みを生かし、enaオンラインclassの対象を全国に拡大。1都6県に向けたCM放映とネット広告を強化。人員・設備も増強。

投資計画 授業料を通学enaの半額に再設定。また本社スタジオを増設。

2025年3月期 小中本部の営業利益率22.8%を計画

《 小中本部 営業利益率計画 》



3. DX商品導入計画

②映像授業専用アプリの開発・展開

**2020年6月
ダブル学習システム
開始**

学校休校に対応すべく単方向映像授業を準備。緊急事態宣言解除と同時にダブル学習システムのサービス開始。

**全学年・全授業の
単方向映像授業完成
生徒数107%達成見込**

ダブル学習システムによるサービス向上が生徒数増・講座取得率増・売上増・利益増に寄与。生徒数前年107%達成見込。

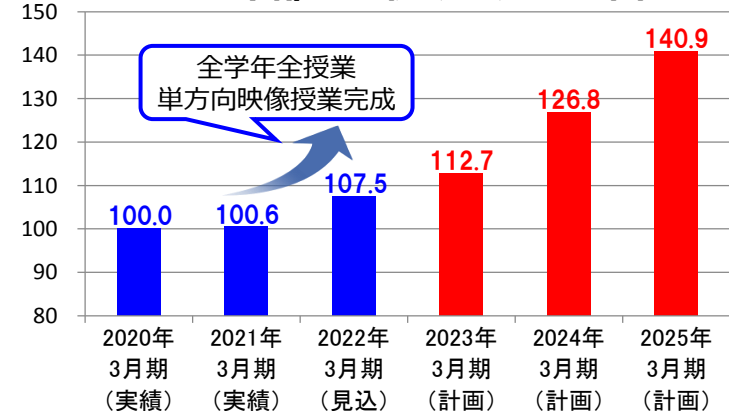
**2022年3月より
映像授業専用アプリ
の開発・展開**

ダブル学習システムのサービスをさらに発展させるため、映像授業専用アプリを開発・展開する。ena在籍生が効率よく学習できるような機能を装備。

投資計画 ホームページ・学内生サイトを完全リニューアル。

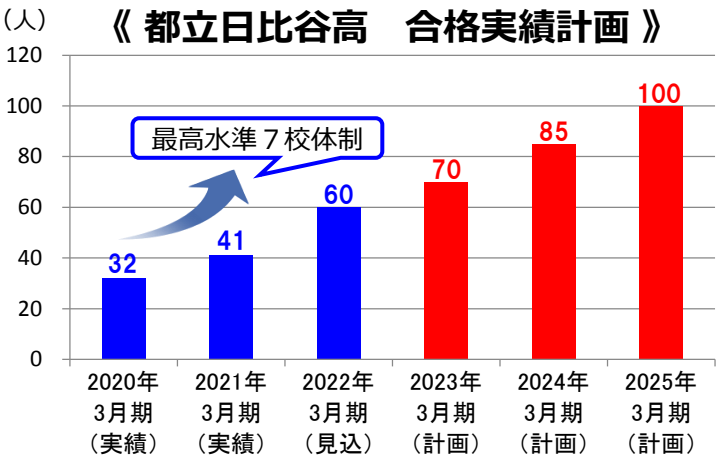
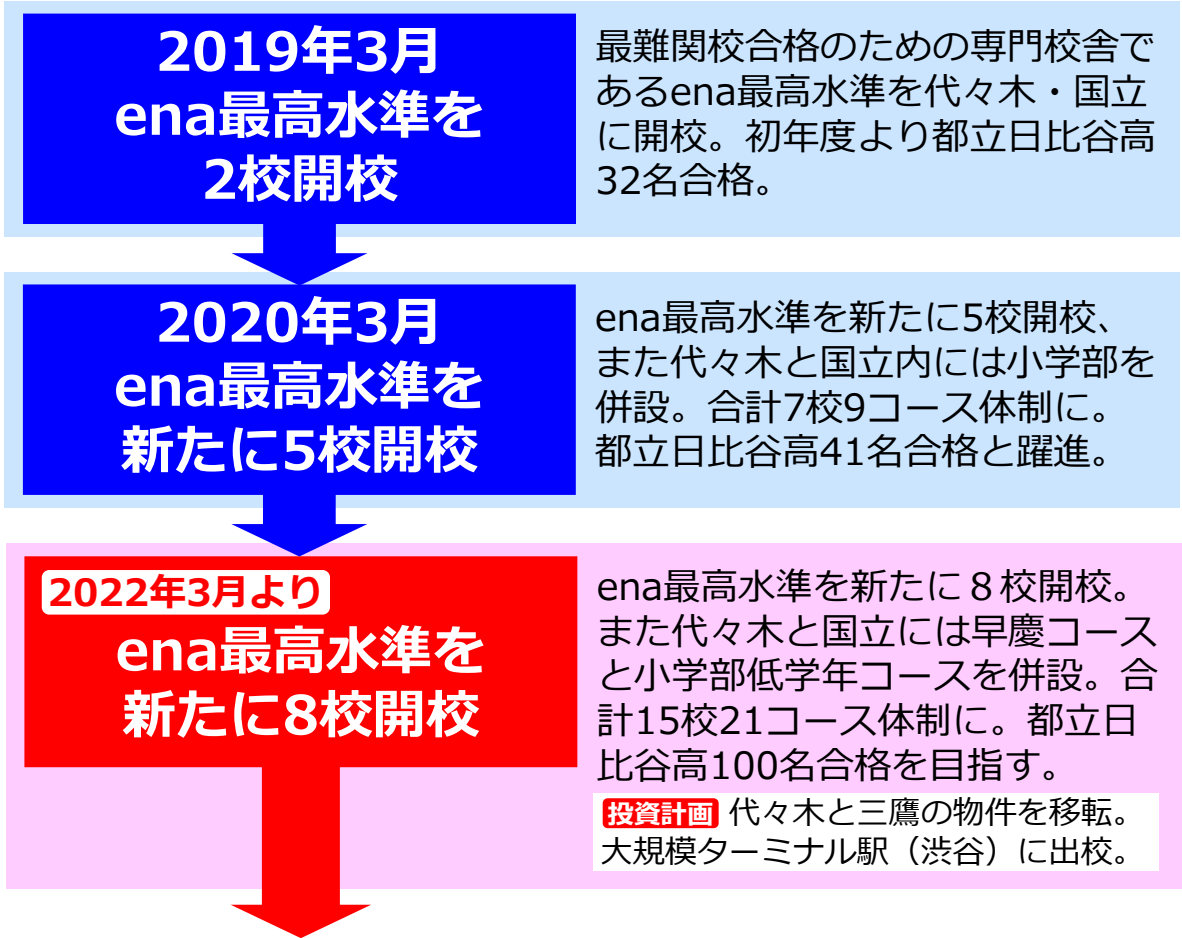
2025年3月期 小中本部の生徒数 2020年比140.9%を計画

《 小中本部 生徒数増加率計画 》



4. 合格実績計画

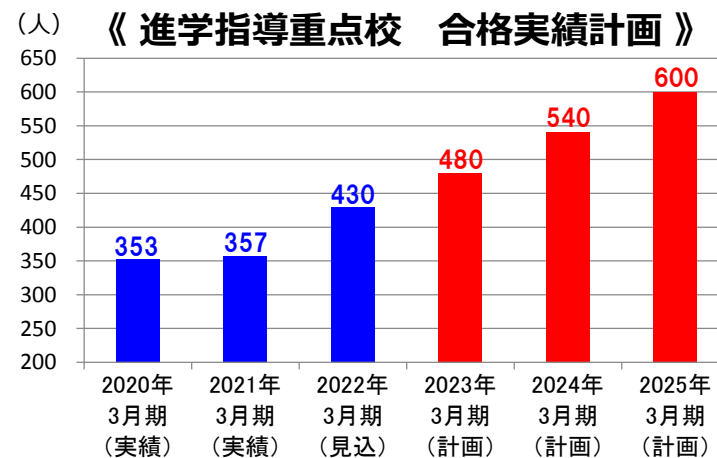
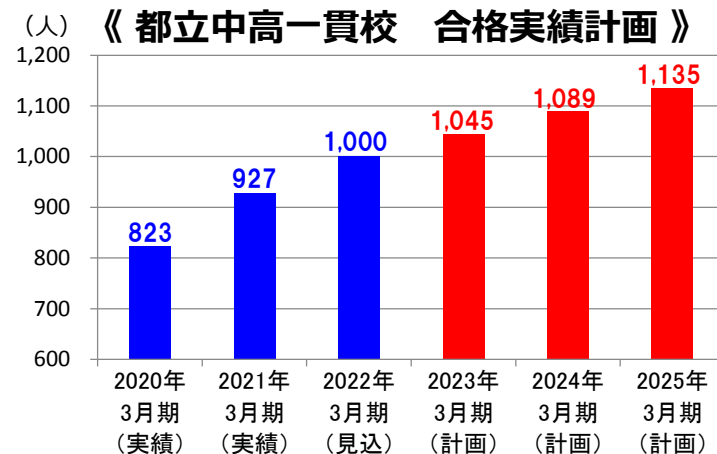
ena最高水準を新たに8校開校



2025年3月期 都立日比谷高合格者数100名を計画

4. 合格実績計画

		2020年 3月期 (実績)	2021年 3月期 (実績)	2022年 3月期 (見込)	2023年 3月期 (計画)	2024年 3月期 (計画)	2025年 3月期 (計画)
中学入試	都立中高一貫校合計	823	927	1,000	1,045	1,089	1,135
	都立小石川中	65	71	75	80	85	90
	都立武蔵中	78	112	115	116	118	120
	都立両国中	42	64	70	75	80	85
	都立白鷗中	84	73	80	85	90	95
	都立大泉中	71	81	90	95	100	105
	都立富士中	77	92	100	105	110	115
	都立三鷹中	85	101	110	112	113	115
	都立桜修館中	55	68	75	80	85	90
	都立南多摩中	102	86	100	105	110	115
	都立立川国際中	102	113	115	117	118	120
区立九段中	62	66	70	75	80	85	
高校入試	進学指導重点校合計	353	357	430	480	540	600
	都立日比谷高	32	41	60	70	85	100
	都立西高	51	44	50	60	70	80
	都立国立高	77	61	75	85	90	95
	都立戸山高	43	44	50	60	70	80
	都立青山高	30	36	45	55	65	75
	都立立川高	68	70	75	85	90	95
都立八王子東高	52	61	60	65	70	75	



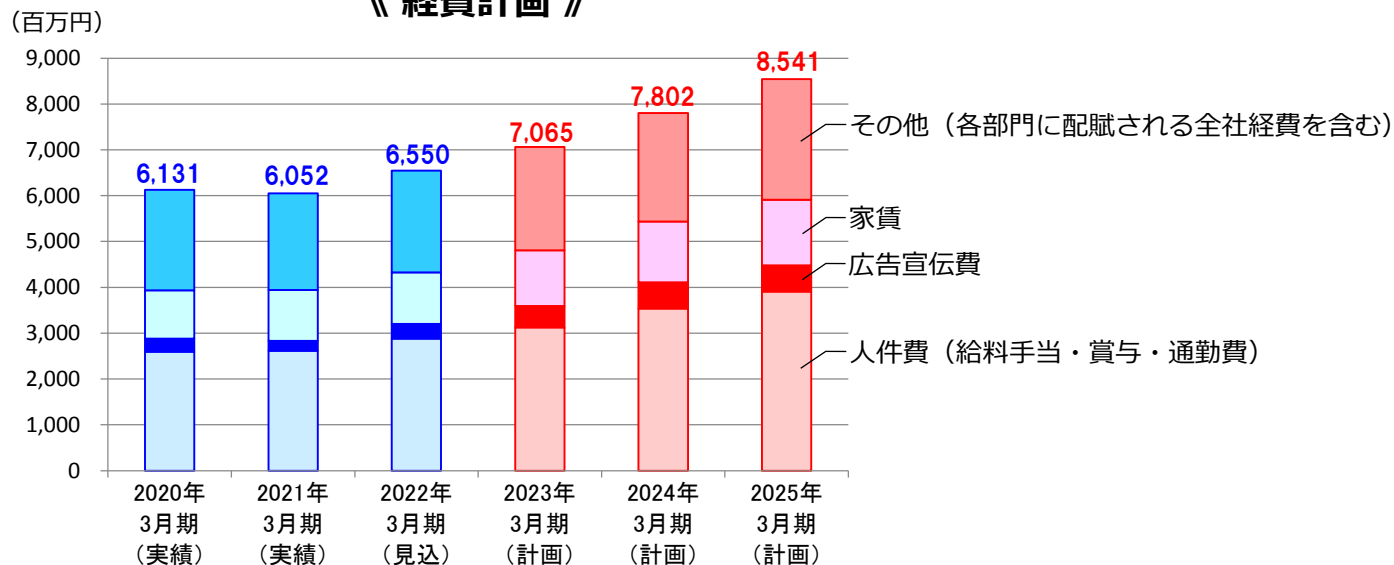
2025年3月期 都立中1,135名合格・都立進学指導重点校600名合格を計画

5. 経費計画

	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (見込)	2023年3月期 (計画)	2024年3月期 (計画)	2025年3月期 (計画)
人件費	2,623	2,617	2,869	3,122	3,539	3,910
広告宣伝費	286	218	319	469	570	571
家賃	1,055	1,109	1,118	1,217	1,327	1,431
その他	2,242	2,162	2,217	2,256	2,365	2,629
合計	6,208	6,107	6,523	7,065	7,802	8,541

単位：
百万円

《 経費計画 》



看護医療受験

eina **新セミ**

看護医療受験指導のパイオニア。
オンライン授業や単方向映像授業など
新たな手法も取り入れ、看護医療受験指導の
可能性を広げ続けています。



新セミ

online



芸大・美大受験

eina **新美**

芸大・美大入試で
10年連続現役合格総数No.1。
創立50年を誇る伝統の指導で、
受験生一人ひとりと向き合い個性を伸ばします。



大学受験本部



eina **高校部**

東京都国立市において大学受験指導を
一筋に行ってきた老舗の校舎。
東大・京大をはじめとする難関国立大、
早慶大に毎年合格者を輩出しています。



**豊富な
合格実績**

看護医療系大学、
芸大・美大を
中心に
毎年多数の
合格者を
輩出しています。

芸大・美大 2021年度 合格実績		現役合格684名
芸大・美大 合格者総数 973名		
東京芸術大学	23名	多摩美術大学
武蔵野美術大学	324名	東京造形大学
		210名
		152名

看護医療系大学 2021年度 合格実績	2021年度 現役比109%
国公立大 合計 119名	2020年度 130名
私立大最難関5大学 111名	2021年度 現役比134%
(慶應義塾・上智・聖路加国際・東京慈恵会医療・日本赤十字看護大)	2020年度 149名

1. 売上高・営業利益計画

	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (見込)	2023年3月期 (計画)	2024年3月期 (計画)	2025年3月期 (計画)
売上高	1,335	1,355	1,531	1,890	2,100	2,310
営業利益	103	126	229	283	323	395
利益率	7.8%	9.3%	15.0%	15.0%	15.4%	17.1%

単位：
百万円

2. 現行のDX商品





自宅学習のオンライン授業と各種単方向映像授業

いつもの授業が自宅で学習できるオンライン授業を、新セミは「オンラインclass」、新美は「オンライン教育科」、高校部は「高1高2対象オンラインclass」で提供しています。その他新セミでは各種の単方向映像授業を多数提供しています。

看護医療受験


単方向映像授業と対面授業を組み合わせた、新セミのオリジナル授業（高3総合生対象）

単方向映像授業は全科目（10割）を提供し、対面授業は主要科目（6割）を提供します。単方向映像授業の導入により自宅学習機会が増加し、対面授業欠席時の学習機会も補えます。また、対面授業の4割削減により従来の講師給与を大幅に削減できます。

3. DX商品導入計画

① オンライン及び映像授業の商品拡大

**2021年4月
オンライン及び
映像授業を開始**

新セミ中心に、オンラインclassの開校、単方向映像授業を全期別講習、全国模試の解説映像授業、特別講座で販売。

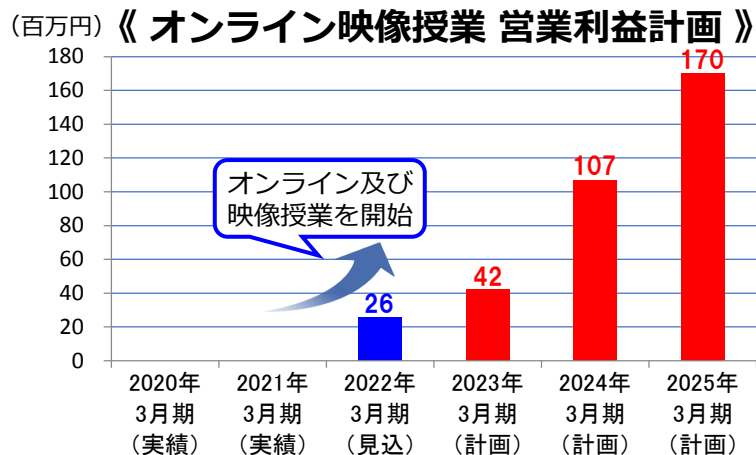
**大学受験部利益の
10%分創出を達成**

2021年4～9月合計で売上27百万円達成、利益16百万円達成。年間で売上42百万円、利益26百万円の予測。

**2022年4月より
オンライン及び
映像授業の商品拡大**

既に全国で新セミ全国看護医療系模試を軸にして、大学受験本部のオンライン及び単方向映像授業の商品（新セミ・新美・高校部）の販売を高校営業を軸に大幅強化。
投資計画 専用スタジオを増設。オンライン事業室と営業本部の増員。

2025年3月期 オンライン及び映像授業のみで営業利益170百万円を計画



3. DX商品導入計画

②新セミ ダブル学習システム拡充

**2021年9月
新セミ ダブル学習
システム開始**

単方向映像授業の導入による自宅学習機会を提供開始。
生徒の64%がダブル学習システムを受講。

**年間30百万円の
講師給与削減効果**

単方向映像授業の導入により、従来の対面授業を4割削減。
これにより講師給与の4割を削減し、利益10%の改善。

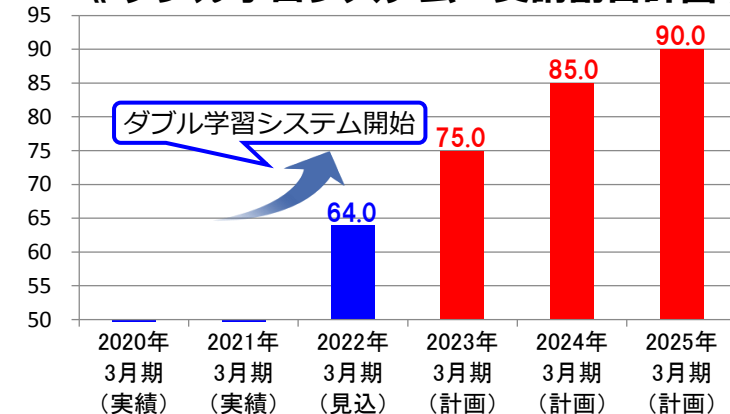
**2022年4月より
新セミ ダブル学習
システム拡充**

ダブル学習システム受講者割合を2025年3月期までに90%に引き上げ、新セミ全生徒数60%増を計画。ダブル学習システム受講増加は売上単価増と経費減に影響。

投資計画 新セミ宇都宮校を新規開校。
今後3年間合計で7校舎出校予定。

2025年3月期 3年間で100百万円の講師給与削減を計画

《ダブル学習システム 受講割合計画》

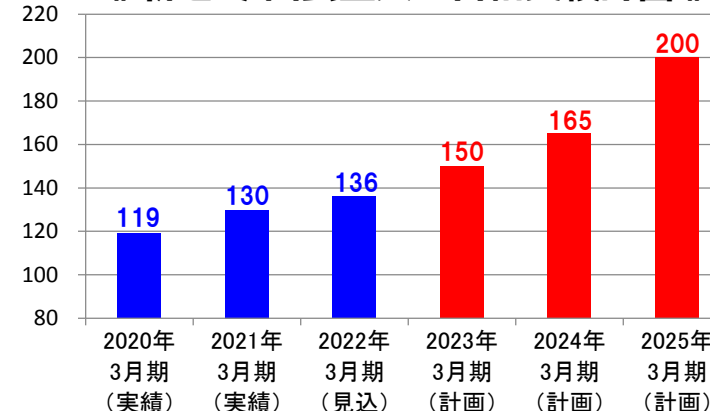


4. 合格実績計画

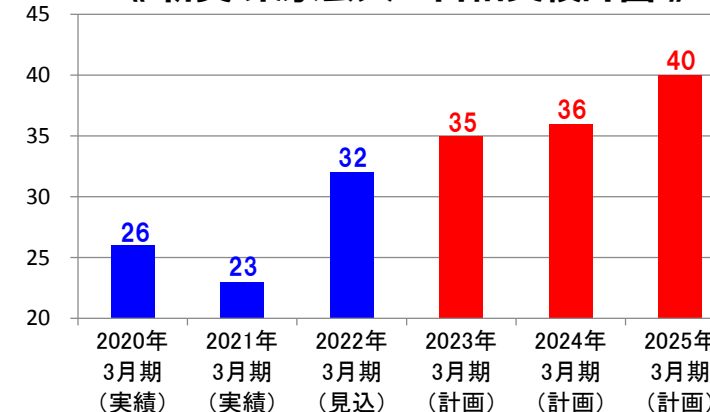
		2020年 3月期 (実績)	2021年 3月期 (実績)	2022年 3月期 (見込)	2023年 3月期 (計画)	2024年 3月期 (計画)	2025年 3月期 (計画)
新セミ	合格者合計	2,018	2,060	2,266	2,500	2,750	3,000
	国公立大	119	130	136	150	165	200
	難関私立大	399	476	521	575	633	800
新美	合格者合計	1,018	973	1,070	1,150	1,200	1,250
	現役合格者合計	703	684	749	805	840	875
	東京藝大	26	23	32	35	36	40
	内現役生	5	7	7	8	8	9
	多摩美大	323	316	342	368	384	400
	内現役生	218	210	225	242	252	263
	武蔵美大	292	324	353	380	396	413
内現役生	206	253	278	299	312	325	
高校	東大	1	2	5	6	7	10
	国公立私立上位	142	153	150	160	170	180



《 新セミ 国公立大 合格実績計画 》



《 新美 東京藝大 合格実績計画 》



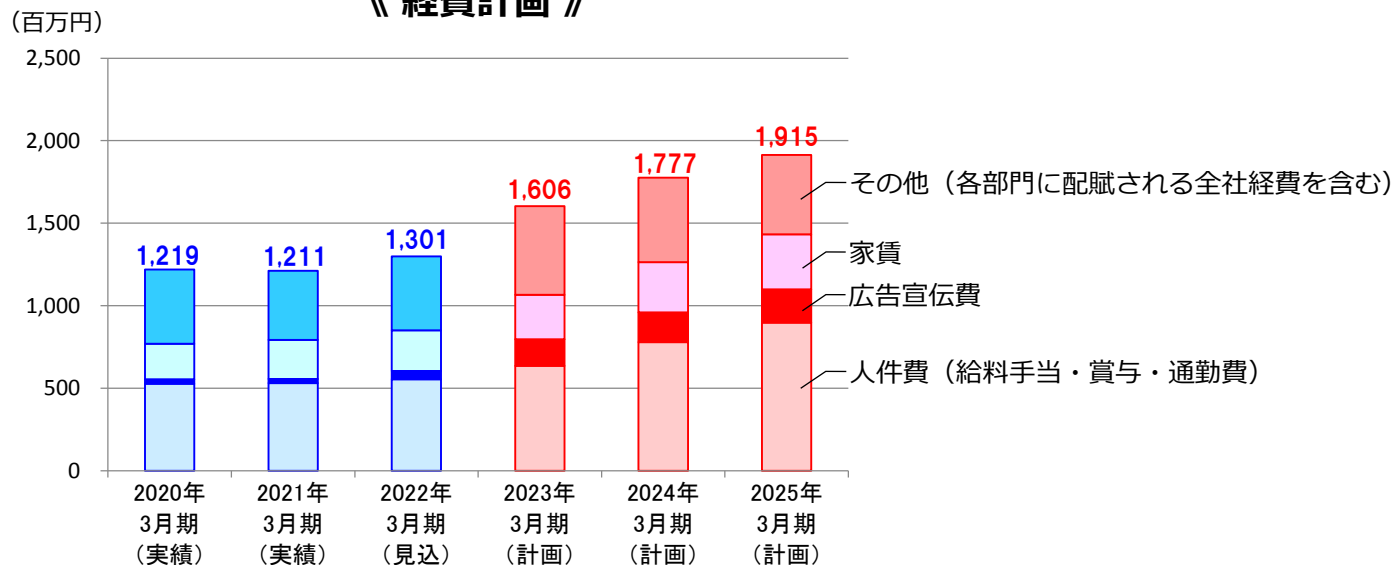
2025年3月期 新セミは国公立大200名・新美は東京藝大40名合格を計画

5. 経費計画

	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (見込)	2023年3月期 (計画)	2024年3月期 (計画)	2025年3月期 (計画)
人件費	527	530	553	636	779	898
広告宣伝費	27	25	51	161	180	200
家賃	216	238	247	268	305	334
その他	461	435	448	539	512	481
合計	1,232	1,229	1,301	1,606	1,777	1,915

単位：
百万円

《 経費計画 》



家庭教師Camp

家庭教師指導に革命を起こした、まったく新しいスタイルのオンライン家庭教師。生徒数急増で家庭教師の新スタンダードとなりました。

家庭教師Campのおすすめポイント



最難関大学
在籍の
教師陣



いつでも
好きな時に
オンラインで
受講



通い
やすい
授業料



個別教師Camp

家庭教師Campの手法を取り入れた新しい個別指導のカたちです。教師1:生徒2の個別指導、または教師1:生徒8の巡回型指導をオンラインで行います。

個別教師Campの3つのポイント

	POINT 1 基礎と重要事項を徹底して「できる」ように教科書準拠の教材や基礎力を定着させる教材を使用。
	POINT 2 教師とのやり取りでモチベーションアップ。教師に質問がしやすくなり、やる気が出る。
	POINT 3 忙しい保護者様でも安心のシステム。授業実施通知メールやマイページで、お子様の学習状況を把握。

オンライン授業開始までの簡単4ステップ



個別指導本部

個別eina

都内を中心に32校舎を展開。対面指導を軸とした懇切丁寧な個別指導はもちろん、オンライン授業も取り入れた利便性の高い指導も行っています。受験に強い個別指導を掲げ、都立中・都立高をはじめとして毎年多数の合格者を輩出しています。



1. 売上高・営業利益計画

	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (見込)	2023年3月期 (計画)	2024年3月期 (計画)	2025年3月期 (計画)
売上高	869	883	1,005	1,035	1,100	1,200
営業利益	50	31	78	87	124	179
利益率	5.9%	3.5%	7.8%	8.4%	11.3%	14.9%

 単位：
百万円

2. 現行のDX商品



家庭教師Camp

最難関大学在籍教師によるオンライン家庭教師

東大、東工大、一橋大、早稲田大、慶應大等、指導にあたる家庭教師はすべて国公立大、私立最難関大、医学部の在籍生です。パソコン、タブレット、スマートフォンのどれでも受講でき、いつでもどこでもお気に入りの家庭教師のオンライン授業が受けられます。希望内容のピンポイント解説はもちろん、勉強の仕方までオンラインで懇切丁寧に指導いたします。



個別教師Camp

個別指導＋自立学習＋映像授業を組み合わせ、成績アップと学習習慣の確立を目指すオンライン個別指導

しっかり解説の「個別指導コース」、月～金で毎日学習の「自立学習コース」、繰り返し何回でも学習できる「映像授業コース」など、目的に合わせた多彩なコースを用意。オンラインで教師とやり取りしながら基礎と重要事項を徹底して「できる」ようにします。

3. DX商品導入計画

① 家庭教師Campを1都6県に対象拡大

2020年9月
家庭教師Camp開校

都内中心に募集開始。コンテンツの増加に伴い生徒数が急増し、開校7ヶ月で既存校舎の過去最高生徒数をも大きく上回った。

家庭教師Camp生徒数
が既存全校舎の30%
以上を占める

都内生向けにも関わらず他県や国外からの申込も多数。開校1年2ヶ月で家庭教師Camp生徒数が既存全校舎の30%以上を占める。

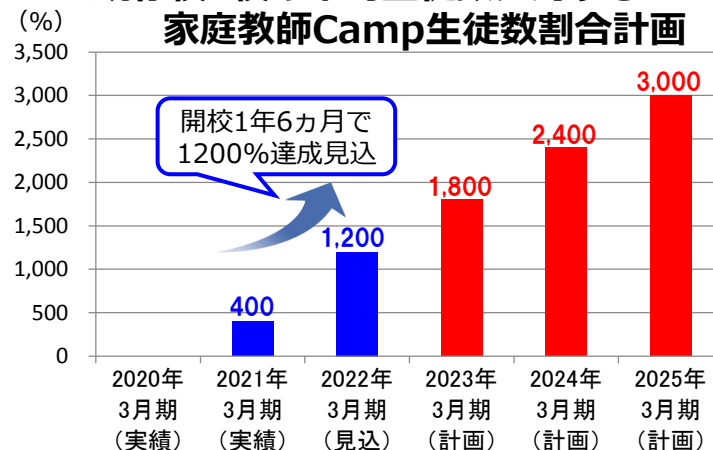
2022年3月より
家庭教師Campを
1都6県に対象拡大

2023年まではマンツーマン指導を軸とし、対象地域を拡大しながら生徒数の増大を図る。2024年以降はグループコースなど高収益コンテンツ導入を検討する。

投資計画 Campの教務チームとウェブチームを本社内に新設。

2025年3月期 **家庭教師Campのみで営業利益40百万円を計画**

既存校1校の平均生徒数に対する
家庭教師Camp生徒数割合計画



教師は全員 最難関大学在籍

入会金・管理費なし 月額 **4,950円** (税込)

東京大学 理科一類 (旧理系理系校舎)
 東京大学 医学部 (旧理系理系校舎)
 東京大学 理科一類 (旧理系理系校舎)
 東京大学 文科一類 (東大寺田南校舎)
 東京大学 教養学部 (南山校舎)
 東京大学 理科二類 (南校舎)
 東京大学 文科二類 (旧理系理系校舎)
 東京大学 経済学部 (南校舎)
 東京大学 理科一類 (旧理系理系校舎)
 東京大学 理科一類 (旧理系理系校舎)

3. DX商品導入計画

② 個別教師Campを1都6県に対象拡大

**2021年10月
個別教師Camp開校**

都内中心に募集開始。家庭教師Campとは異なる層の生徒に照準を合わせて開校。

**開校6カ月で
家庭教師Campの
初年度生徒数を上回る**

先行の家庭教師Campを上回るペースで生徒数が増えており、開校6カ月で家庭教師Campの初年度生徒数を上回る。

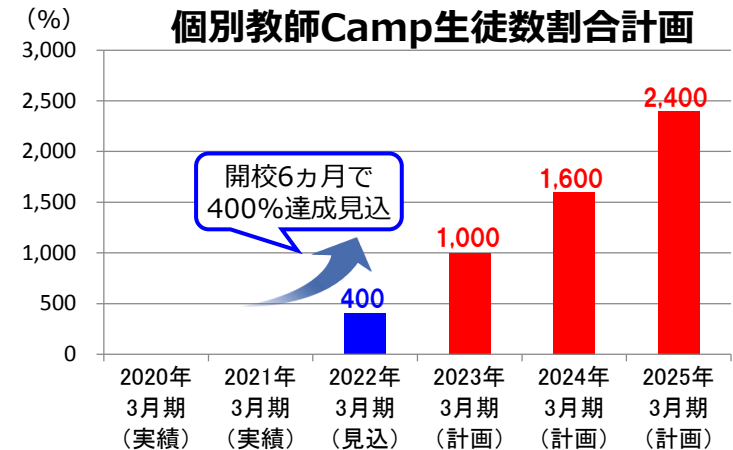
**2022年3月より
個別教師Campを
1都6県に対象拡大**

2023年までは個別指導を軸とし対象地域を拡大しながら生徒数の増大を図る。2024年以降は単方向映像授業など高収益コンテンツ導入を検討する。

投資計画 Campの教務チームとウェブチームを本社内に新設。

2025年3月期 個別教師Campのみで営業利益32百万円を計画

既存校1校の平均生徒数に対する
個別教師Camp生徒数割合計画



オンライン個別指導

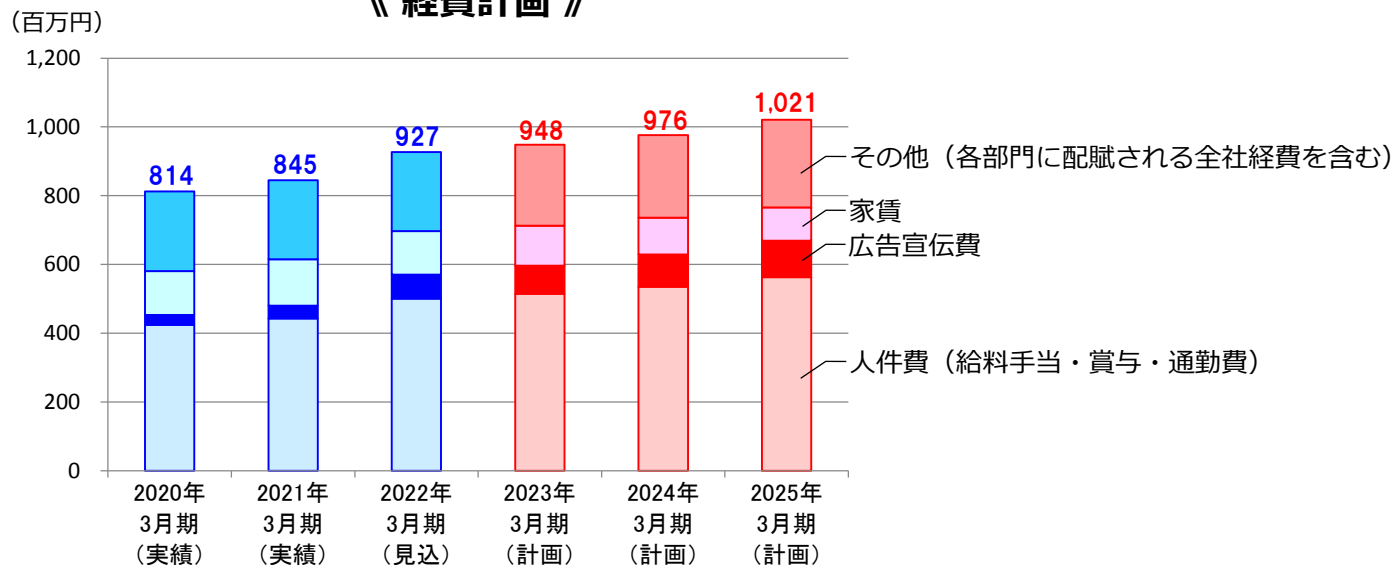
個別教師Camp

4. 経費計画

	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (見込)	2023年3月期 (計画)	2024年3月期 (計画)	2025年3月期 (計画)
人件費	424	443	500	514	535	563
広告宣伝費	29	37	70	82	94	106
家賃	128	135	127	117	107	97
その他	235	236	230	235	240	255
合計	818	852	927	948	976	1,021

単位：
百万円

《 経費計画 》



不動産事業

自社保有資産として、国立タワーや久米川タワーなど、校舎と住居が一体化したビルを所有しています。また、清里と御殿場には合宿施設も所有しています。例えば国立タワーは、enaの教室、そして地域の皆様の生活の場として、教育と生活における地域貢献を果たしています。



TOKIO国立タワー



TOKIO久米川タワー



ena国立大学受験部



ena富士山合宿場1号館



ena富士山合宿場2号館



ena羽村



ena清里合宿場



旧ena二俣川
(現河合塾マナビス)

inter-edu.

インターエデュ・ドットコム

中学受験、高校受験、大学受験、小学校、幼稚園お受験の情報を集めた女性向け教育掲示板サイトです。インターエデュ・ドットコムでは、ユーザー同士が受験情報を交わす掲示板の他、ニュースや教育関係者インタビュー記事など、教育に関わる様々な情報を配信しています。

様々なテーマの企画、特集が盛りだくさん



学校別の掲示板でリアルな情報収集が可能



学校や塾のリサーチも可能

ena国際部

ena国際部は、帰国子女入試対策を行う校舎を運営しています。北米、ヨーロッパ、アジアなど世界に20校以上展開し、現地の日本人学校に通う生徒（最終的に日本に帰国し中高大入試を行う生徒）の受験指導を行っています。日本国内にも渋谷、東京、あざみ野など、帰国後受験までの対策を担う校舎を展開。帰国子女入試対策のバイオニアとして、30年以上の伝統を持つ部門です。

世界に20校以上を展開



1. 売上高・営業利益計画

	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (見込)	2023年3月期 (計画)	2024年3月期 (計画)	2025年3月期 (計画)
売上高	1,247	1,338	1,314	1,536	1,745	1,930
営業利益	70	99	116	135	150	207
利益率	5.7%	7.4%	8.8%	8.9%	8.6%	10.8%

 単位：
百万円

※上記数値にはグループ間内部取引の相殺消去による連結調整額が含まれています。

2. 事業計画

不動産事業

新たなビル建設と 所有不動産の活用

国立に現在隣接して所有している自社物件の2棟を建て替え、TOKIO国立タワー2号館を建設予定。2024年度中に完成し、延床面積500坪で賃貸住宅での収入を予定。

投資計画 所有不動産の建替。

インターエデュ

教育関連事業の拡充 と会員サービス開始

2022年度は塾代理業売上の拡大、教師コーチ派遣サービスの開始。2023年後期からはインターエデュ・ドットコムの子会員サービスの有料化を行い2024年以降は受験の新たなプラットフォームのサービスを開始する。

投資計画 人材確保および有料会員サービスの拡充。新たなプラットフォーム開発。

ena国際部

WEB遠隔授業 「ena-iBT」を拡充

人的リソースを物価の安い地域にシフトさせ、WEB遠隔授業「ena-iBT」を北米・中南米・欧州・中東・アフリカ向けに拡充する。帰国生を対象とした国内の「ena国際部」は新たな校舎を複数出校する。

投資計画 人材新規採用。新規校舎の開校。

本資料に掲載されている株式会社学究社の現在の計画、見通し、戦略等のうち、過去の事実でないものは、将来に関する見通しであり、リスクや不確実な要因を含んでおります。

これらの情報は、現在入手可能な情報から株式会社学究社の経営者の判断に基づいて作成されております。

実際の業績は、さまざまな重要な要素により、業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、業績見通しのみ全面的に依拠されることは控えるようお願い致します。

また、本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。