

2023年3月期 通期

# 決算説明資料



東証スタンダード  
証券コード 9696

1. **業績ハイライト**
2. **2023年3月期通期実績**
3. **2024年3月期業績予想と各事業の見通し**

1. **業績ハイライト**
2. 2023年3月期通期実績
3. 2024年3月期業績予想と各事業の見通し

## 連結業績の概況

連結売上高は前年同期比12.6%、過去最高を記録。学習塾事業にかかる固定資産の減損損失計上により、親会社株主に帰属する当期純利益は△54.1%の減益となった

(百万円)	2022年3月期	2023年3月期	
	通期実績	通期実績	前年同期比
売上高	17,635	<b>19,856</b>	2,221
売上総利益	6,533	<b>6,980</b>	447
売上総利益率	37.0%	35.2%	△1.8%
営業利益	2,127	<b>2,122</b>	△5
営業利益率	12.1%	10.7%	△1.4%
経常利益	2,245	<b>2,155</b>	△90
経常利益率	12.7%	10.9%	△1.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,284	<b>589</b>	△695

2023年3月期 業績予想※	
予想値	予想比
19,800	+56
—	—
—	—
2,200	△78
11.1%	△0.4
2,300	△145
11.6%	△0.7
1,300	△711

## 学習塾事業にかかる固定資産の減損損失を計上

- 昨今の事業環境及び業績動向を踏まえ、第4四半期会計期間で統廃合を実施
- グループの今後の成長に向けて、潜在的なリスクを先送りせず、保守的かつ慎重に事業計画を見直し。学習塾事業にかかる固定資産を共用資産も含めて減損損失として計上
- 2023年3月期 期末配当予想（一株あたり20円）について変更はございません

1. 業績ハイライト
- 2. 2023年3月期通期実績**
3. 2024年3月期業績予想と各事業の見通し

## 連結売上高は前年同期比12.6増% 過去最高を記録も費用増加で減益

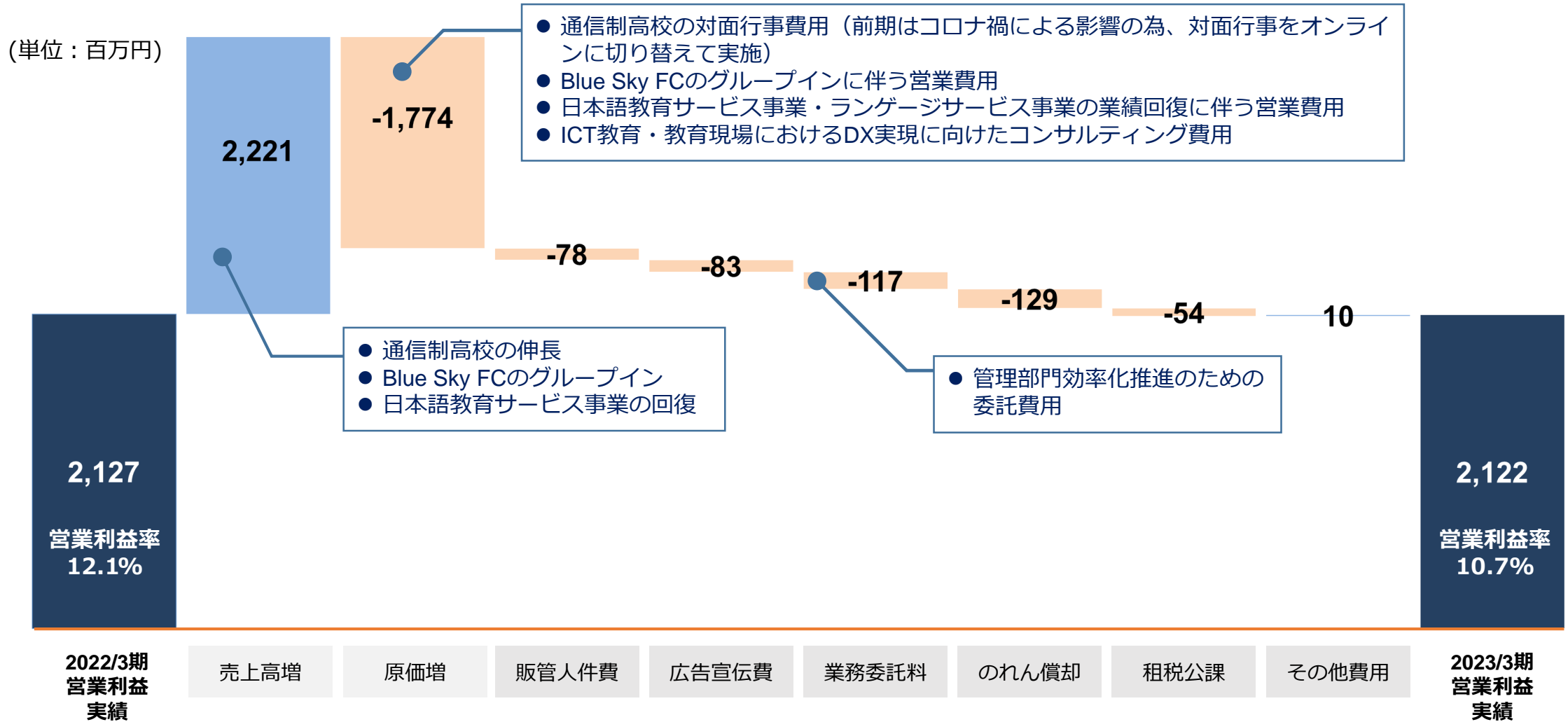
- ▶ 通信制高校「第一学院高等学校」の生徒数は1万人を突破（期中平均生徒数 +7.7%）
- ▶ 入国制限緩和による日本語学校在籍生徒数の回復
- ▶ 対面行事再開による行事費用増、業務効率化、DX化の推進により費用増加
- ▶ 学習塾事業にかかる固定資産の減損損失の計上により最終利益減益

百万円	21/3期	22/3期	23/3期	構成比	前年比
<b>売上高</b>	<b>16,277</b>	<b>17,635</b>	<b>19,856</b>	100.0%	112.6%
学習塾事業	6,546	6,838	<b>7,413</b>	37.3%	108.4%
高校・キャリア支援事業	6,875	7,730	<b>9,068</b>	45.7%	117.3%
その他	2,855	3,065	<b>3,374</b>	17.0%	110.1%
	21/3期	22/3期	23/3期	利益率 <sup>※2</sup>	前年比
<b>営業利益</b>	<b>1,110</b>	<b>2,127</b>	<b>2,122</b>	10.7%	99.8%
学習塾事業	462	896	<b>517</b>	7.0%	57.7%
高校・キャリア支援事業	2,230	2,918	<b>3,546</b>	39.1%	121.5%
その他	△1	9	<b>76</b>	2.3%	-
調整額 <sup>※1</sup>	△1,580	△1,696	<b>△2,017</b>	-	-
<b>経常利益</b>	<b>1,331</b>	<b>2,245</b>	<b>2,155</b>	10.9%	96.0%
<b>純利益</b>	<b>576</b>	<b>1,284</b>	<b>589</b>	3.0%	45.9%

※1 セグメント利益又は損失（△）の調整額として、主に各報告セグメントに配分していない全社費用（一般管理費）を計上しております。

※2 各セグメントの利益率は、それぞれのセグメント売上高に対する利益率を表しております。

## 通信制高校の対面行事費用、DX推進、管理部門効率化のため費用が増加





# 2023期3月期 損益計算書（四半期推移）

(百万円)	21/3期				22/3期				23/3期				前期 4Q対比
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	3,372	3,852	4,405	4,647	3,865	4,359	4,629	4,779	4,352	4,943	5,135	<b>5,426</b>	113.5%
売上原価	2,831	2,678	2,648	2,923	2,665	2,680	2,763	2,992	3,003	3,167	3,223	<b>3,483</b>	116.4%
売上総利益	540	1,174	1,756	1,723	1,200	1,679	1,865	1,787	1,349	1,776	1,911	<b>1,944</b>	108.8%
販売管理費	1,071	1,023	977	1,012	1,144	979	1,009	1,271	1,196	1,122	1,215	<b>1,324</b>	104.2%
営業利益	△530	150	779	711	56	699	856	515	153	653	695	<b>621</b>	120.6%
経常利益	△491	195	880	747	103	725	879	536	178	670	722	<b>585</b>	109.1%
純利益	△379	89	587	278	16	471	573	223	43	391	533	<b>△378</b>	—

## 各種利益率推移

売上総利益率	16.0%	30.5%	39.9%	37.1%	31.1%	38.5%	40.3%	37.4%	31.0%	35.9%	37.2%	<b>35.8%</b>	△1.6%
営業利益率	△15.7%	3.9%	17.7%	15.3%	1.4%	16.1%	18.5%	10.8%	3.5%	13.2%	13.5%	<b>11.4%</b>	0.6%
経常利益率	△14.6%	5.1%	20.0%	16.1%	2.7%	16.7%	19.0%	11.2%	4.1%	13.6%	14.1%	<b>10.8%</b>	△0.4%
純利益率	△11.3%	2.3%	13.3%	6.0%	0.4%	10.8%	12.4%	4.7%	1.0%	7.9%	10.4%	<b>△7.0%</b>	△11.7%

# 2023期3月期 貸借対照表 (四半期推移)

(百万円)	21/3期				22/3期				23/3期				対前期末 増減
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
流動資産	5,838	5,331	7,176	8,240	7,509	7,273	8,851	10,932	9,093	8,730	10,023	<b>11,332</b>	400
現金及び預金	4,985	4,533	5,832	7,191	6,709	6,457	7,726	9,836	8,165	7,778	8,775	<b>10,166</b>	330
受取手形及び売掛金	285	249	242	238	265	249	255	304	320	324	300	<b>321</b>	17
授業料等未収入金	72	58	485	289	36	48	343	153	27	46	320	<b>152</b>	△1
固定資産	7,120	7,138	6,919	6,502	7,140	7,123	7,384	7,840	8,086	8,003	7,953	<b>8,182</b>	342
資産合計	12,959	12,469	14,096	14,742	14,649	14,396	16,236	18,773	17,180	16,734	17,976	<b>19,515</b>	742
流動負債	6,418	5,767	6,845	7,215	7,429	6,654	7,937	9,657	8,254	7,546	8,698	<b>10,662</b>	1,005
短期借入金	1,100	1,200	1,100	100	600	600	600	100	300	300	500	<b>100</b>	0
契約負債 (前受金)	3,668	2,907	3,663	5,400	5,088	4,200	5,058	7,023	5,817	4,721	5,293	<b>7,812</b>	789
固定負債	2,096	2,156	2,182	2,178	2,594	2,615	2,558	3,227	3,169	3,051	2,924	<b>2,862</b>	△365
長期借入金	184	246	267	240	613	574	545	1,162	1,084	1,003	930	<b>867</b>	△295
株主資本	4,328	4,430	4,961	5,121	4,399	4,882	5,177	5,400	5,333	5,740	5,931	<b>5,552</b>	152
利益剰余金	1,934	2,024	2,554	2,714	1,992	2,463	2,979	3,203	3,135	3,527	3,808	<b>3,432</b>	229

# 2023期3月期 キャッシュフロー計算書

(百万円)	21/3期		22/3期		23/3期		対前期 4Q増減
	2Q	4Q	2Q	4Q	2Q	4Q	
営業活動による キャッシュフロー	△1,992	1,807	△936	3,219	△1,256	<b>2,875</b>	△344
投資活動による キャッシュフロー	△389	△348	△613	△1,301	△695	<b>-1,751</b>	△450
財務活動による キャッシュフロー	15	△1,166	816	721	△105	<b>-793</b>	△1,514
現金及び現金同等物 の期末残高	4,414	7,072	6,338	9,712	7,654	<b>10,042</b>	330

## 連結会計年度における主な要因

### 営業活動によるキャッシュフロー

税金等調整前当期純利益	1,358
減価償却費	453
減損損失	828
その他の負債の増減額 (△は減少)	155
売上債権の増減額 (△は減少)	△13
法人税等の支払額	△692
契約負債の増減額 (△は減少)	788

### 投資活動によるキャッシュフロー

投資有価証券の取得による支出	△1,315
有形固定資産の取得による支出	△384
固定資産の売却による収入	103
関連会社株式の取得による支出	△400
保険積立金の積立による支出	△323
保険積立金の解約による収入	576

### 財務活動によるキャッシュフロー

配当金の支払額	△203
長期借入金の返済による支出	△334
自己株式取得による支出	△258

1. 業績ハイライト
2. 2023年3月期通期実績
3. **2024年3月期業績予想と各事業の見通し**

## 通信制高校の堅調推移、グローバル事業の環境好転により増収増益見込み

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期	
	実績	予想	前期比 増減率
売上高	19,856	<b>20,900</b>	+5.3%
営業利益	2,122	<b>2,300</b>	+8.4%
営業利益率	10.7%	11.0%	—
経常利益	2,155	<b>2,200</b>	+2.1%
経常利益率	10.8%	10.5%	—
親会社株主に帰属する当期純利益	589	<b>1,100</b>	+86.8%
同率	3.0%	<b>5.3%</b>	2.3

# 通信制高校は引き続き堅調に推移。新ブランドで新たな“学びの場”を創出

## 第一学院高等学校・中等部

- 期中平均在籍生徒数1万人を突破。学びのニーズの多様化と不登校生増加を背景に堅調に推移する見込み



## 新ブランド「managara BASE」4月に開設

- 一人ひとりの価値観を大切にし、“ジブン軸”を醸成しながら、通信制高校/大学の卒業を目指すことができる、学びのコミュニティースペース。
- 順次、主要拠点で開設を予定

		23/3期	24/3期	
		実績	予想	前期比
売上高	百万円	8,365	<b>9,300</b>	+11.2%
営業利益	百万円	3,505	<b>3,700</b>	+5.6%
営業利益率	%	41.9%	<b>40.0%</b>	△1.9
在籍生徒数（期中平均）	人	10,427	<b>11,000</b>	+5.5%

## 前期の校舎統廃合により減収の見通し。収益構造の転換を進める

### 校舎の統廃合とブランド転換

- 前期は21校の統廃合を実施
- うち10校は「個別指導まなび」へ転換を順次実施
- 事業環境及び地域性・採算性を鑑みながら、引き続き拠点の最適化を検討



### コスト面

- グループ全体で学習塾事業人材の再配置を進め、1校舎あたりの運営力を強化し、集客および収益力を改善する

		23/3期	24/3期	
		実績	予想	前期比
売上高	百万円	7,725	7,350	△4.9%
営業利益	百万円	494	500	+1.2%
営業利益率	%	6.4%	6.8%	+0.4
在籍生徒数（期中平均）	人	18,903	19,000	+0.5%



## 留学生徒数が回復、インバウンド需要増により増収増益・黒字化見込む

### 日本語教育（国内）

- 入国制限緩和に伴う留学生の回復
- 日本語講師育成の促進

### 日本語教育（海外）

- インドネシアの地方で日本語教育を拡大。教育格差の解消と日本国内の労働力不足の改善を目指す

### ランゲージサービス（通訳・翻訳）

- インバウンド回復により業績伸長見込む



		23/3期	24/3期	
		実績	予想	前期比
売上高	百万円	1,732	2,000	+15.5%
営業利益	百万円	△67	20	—
営業利益率	%	—	1.0%	—



## 新コンテンツ開発・販売に注力、販路拡大により増収増益見込み

### 学習塾に加え、低学齢及び社会人向けを拡大

- 学童・幼稚園・保育園の低学年市場を開拓
- 各種教材の開発（新国語講座等）



### 社会人向け能力開発支援

- リスキリング市場への拡大
- 人的資本管理ツールによる売上拡大



### アンガーマネジメント

- 新規会員数獲得のための営業活動強化
- アンガーマネジメント検定の受検者数増加

		23/3期	24/3期	
		実績	予想	前期比
売上高	百万円	1,918	2,100	+9.5%
営業利益	百万円	376	380	+1.1%
営業利益率	%	19.6%	18.1%	△1.5

# 2024年3月期 業績予想（セグメント情報込み）

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期	
	実績	予想	前期比
売上高	19,856	20,900	+5.3%
高校・大学事業	8,365	9,300	+11.2%
学習塾事業	7,725	7,350	△4.9%
グローバル事業	1,732	2,000	+15.5%
能力開発・キャリア支援事業	1,918	2,100	+9.5%
その他	888	900	+1.4%
(内部間取引等)	△772	△750	—
営業利益	2,122	2,300	+8.9%
高校・大学事業	3,505	3,700	+5.6%
学習塾事業	494	500	+1.2%
グローバル事業	△67	20	—
能力開発・キャリア支援事業	376	380	+1.1%
その他	△168	△100	—
調整額	△2,017	△2,200	—
営業利益率	10.7%	11.0%	+0.3
経常利益	2,155	2,200	+2.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	589	1,100	+86.8%

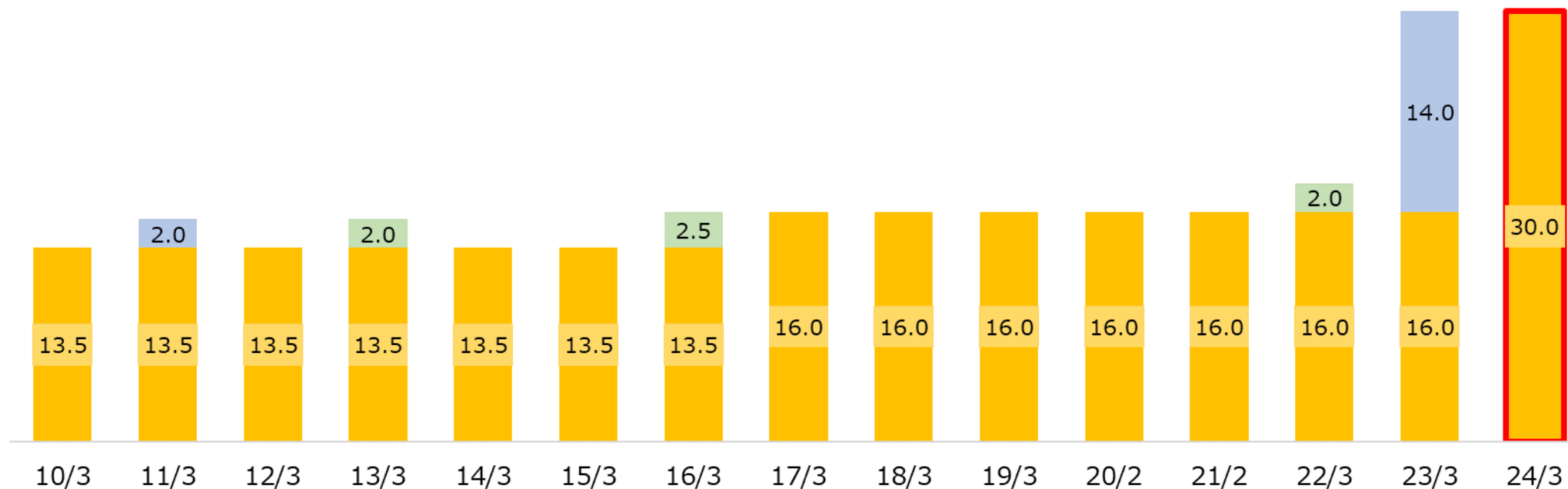
## ■ 中間配当10円、期末配当20円の年間30円（前期と同額）

	2020年3月期	2021年3月	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期 予想
中間配当	6円	6円	6円	10円	<b>10円</b>
期末配当	10円	10円	12円	20円	<b>20円</b>
<b>配当計</b>	<b>16円</b>	<b>16円</b>	<b>18円</b>	<b>30円</b>	<b>30円</b>
配当金総額	151百万円	151百万円	168百万円	272百万円	—
1株当たり連結当期純利益	34.23円	60.48円	135.74円	64.24円	<b>122.36円</b>
配当性向（連結）※	46.7%	26.5%	13.3%	46.7%	<b>24.5%</b>

※ 算出方法：当該事業年度に基準日が属する普通株式に係る1株当たり個別配当金（合計）÷1株当たり連結当期純利益×100

## 連結配当性向20%を目安とし、継続的かつ安定的な配当を目指します

■ 普通配当 ■ 記念配 ■ 増配



	10/3	11/3	12/3	13/3	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/2	21/2	22/3	23/3	24/3
配当金総額	135	155	135	155	135	135	135	160	160	155	151	151	168	272	—
1株当たり連結当期純利益	△20.12	23.75	13.49	△7.64	△4.05	36.06	53.73	11.19	17.69	57.27	34.23	60.48	135.74	64.24	122.36
配当性向(連結) <sup>※</sup>	△67.1	65.3	100.1	△202.9	△333.3	37.4	29.8	143.0	90.4	27.9	46.7	26.5	13.3	46.7	24.5

※ 算出方法：当該事業年度に基準日が属する普通株式に係る1株当たり個別配当金（合計）÷1株当たり連結当期純利益×100

社会で活躍できる人づくり

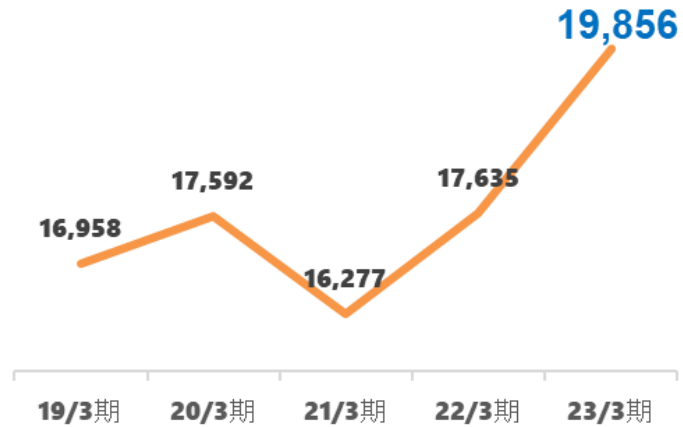
**With us Corporation**

# APPENDIX

# 財務ハイライト

## 売上高

単位：百万円



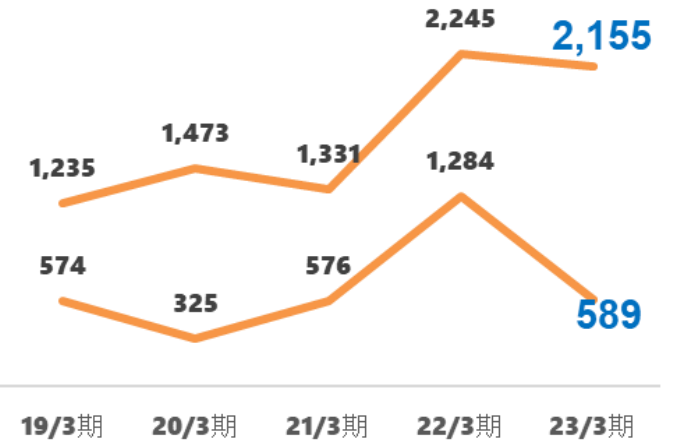
## 営業利益

単位：百万円



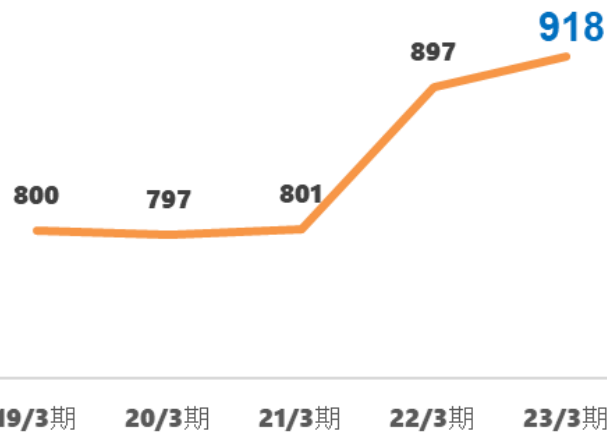
## 経常利益・当期純利益

単位：百万円



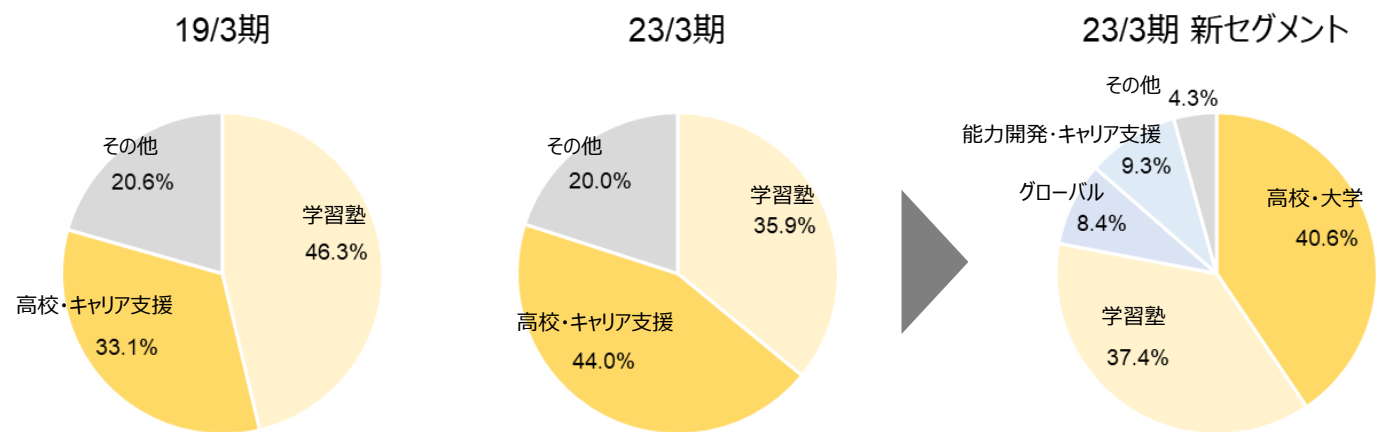
## 従業員数

単位：人



## セグメント別売上高構成比

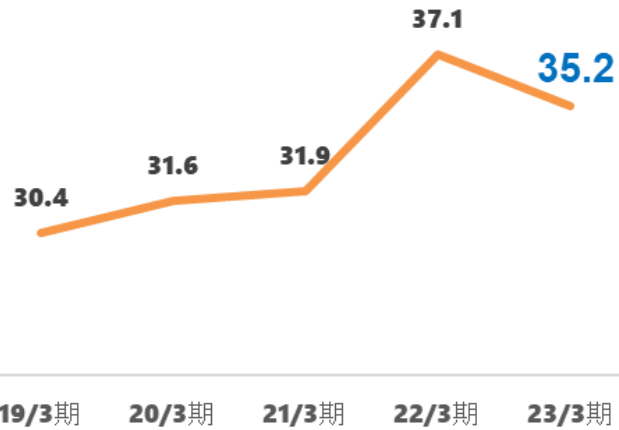
単位：%





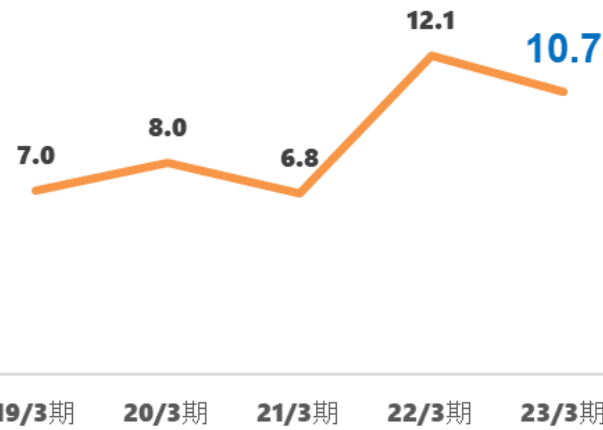
売上総利益率

単位：%



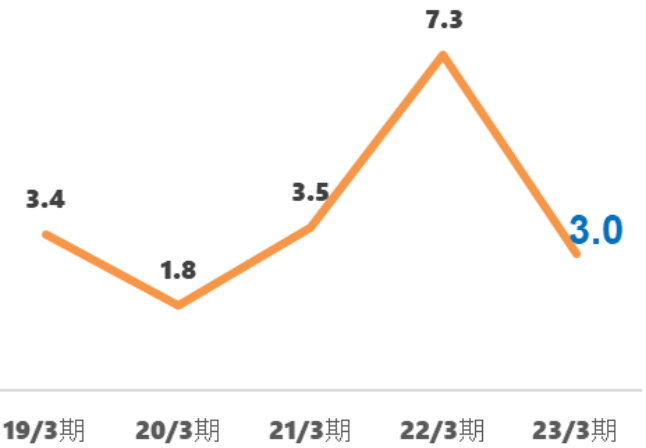
営業利益率

単位：%



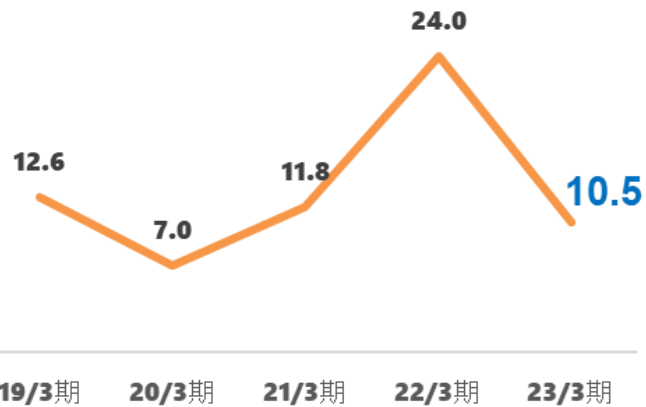
当期純利益率

単位：%



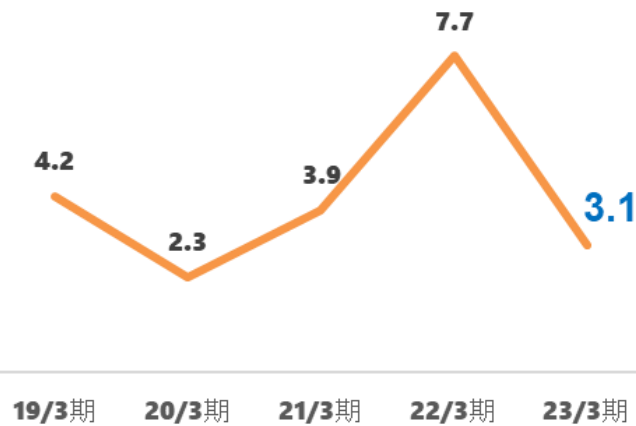
ROE

単位：%



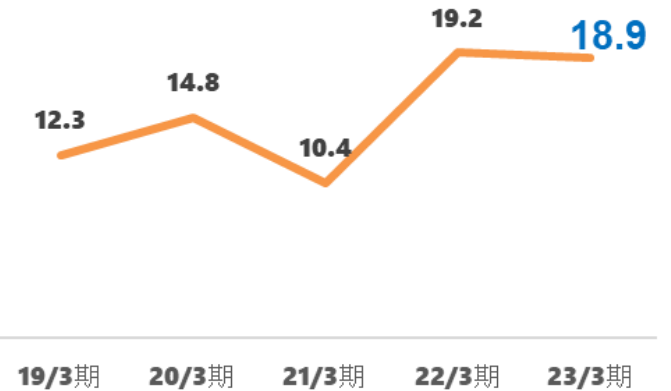
ROA

単位：%



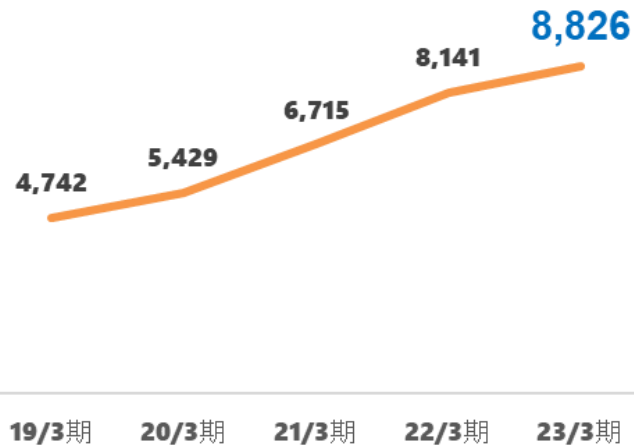
ROIC

単位：%



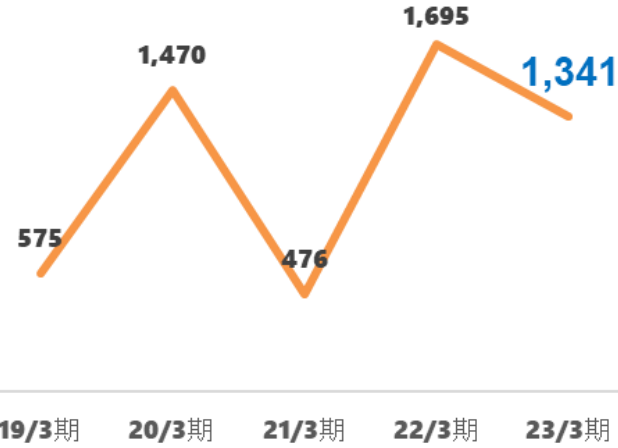
## ネットキャッシュ

単位：百万円



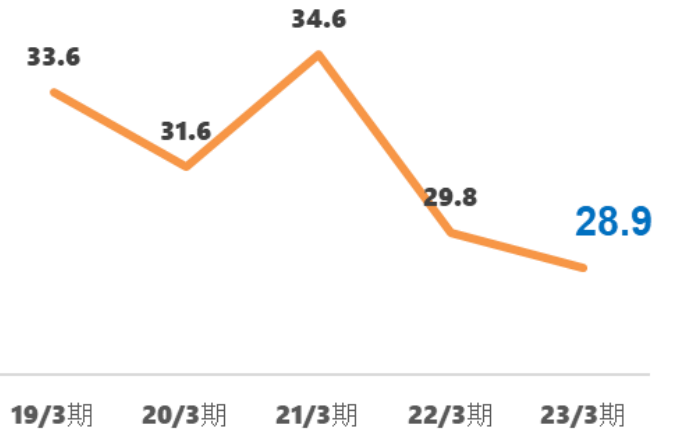
## 有利子負債

単位：百万円



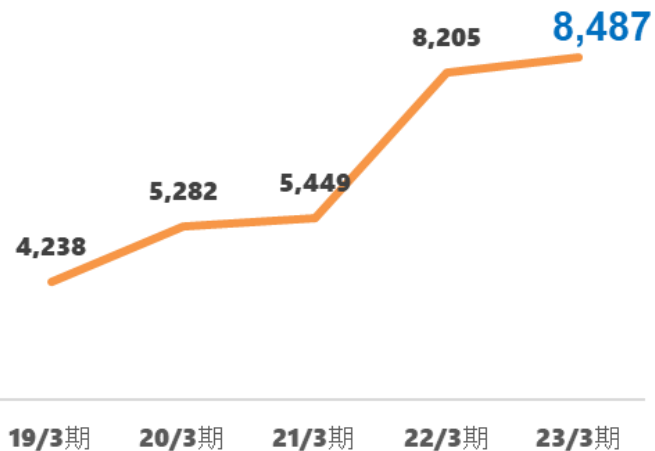
## 自己資本比率

単位：%



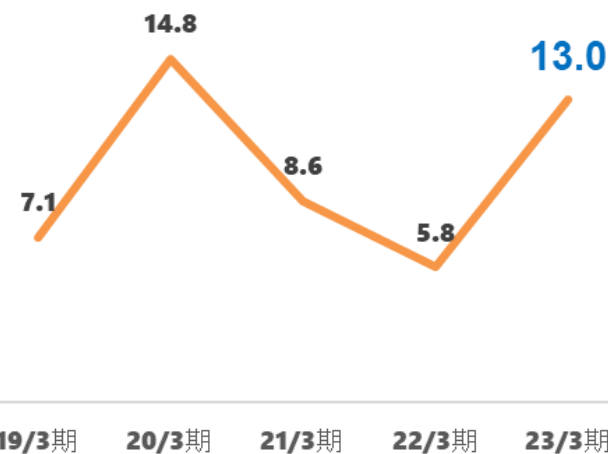
## 時価総額

単位：百万円



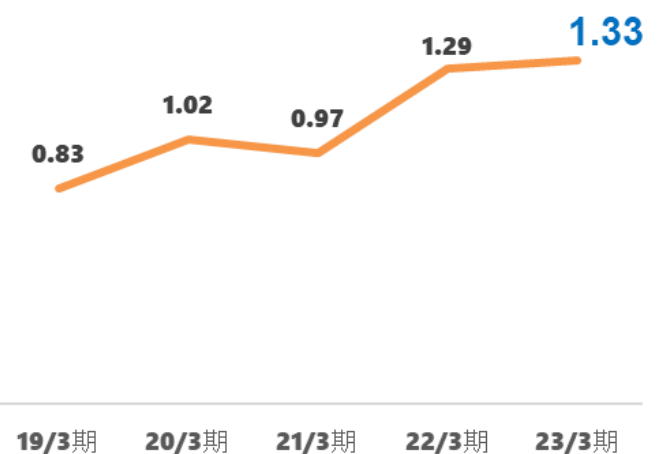
## PER

単位：%



## PBR

単位：倍



# グループ事業概要

## 経営理念「3つの貢献」

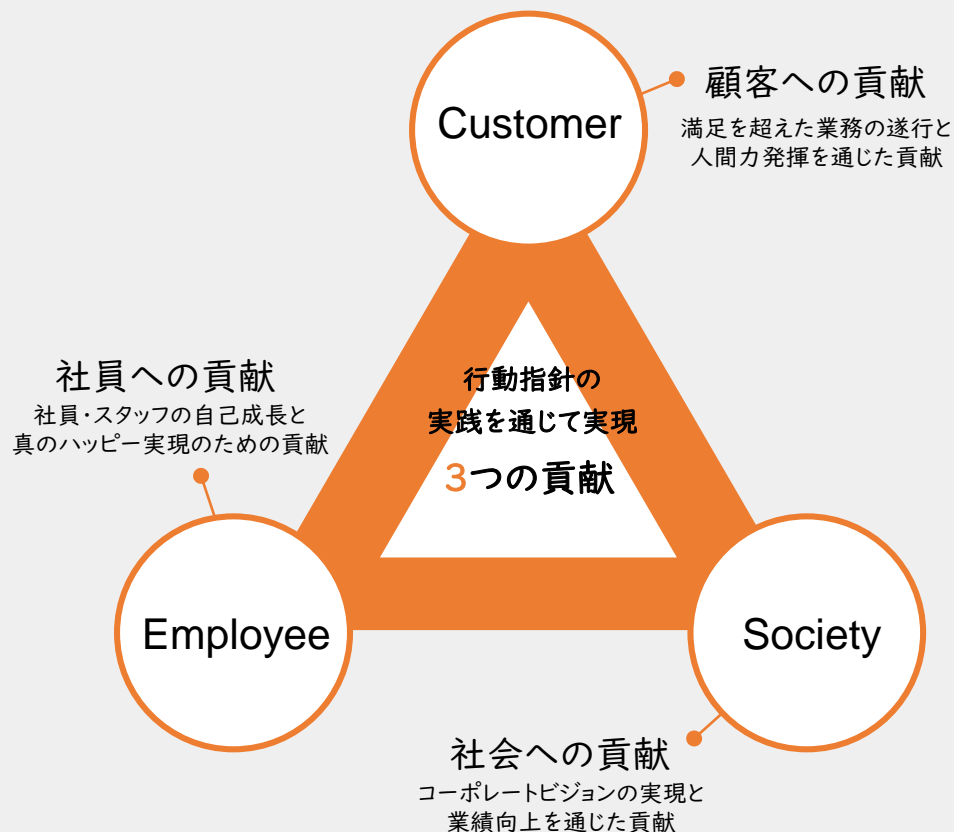
当社は、社員・スタッフの自己成長支援と短期的な各種の目標達成は当然のこととして、教育分野を中心に、社会の進歩と発展、とりわけ「教育は人の幸せに寄与すべき」を第一義とし、社員・スタッフ・会社が一丸となり、「3つの貢献」の実現を目指すことを明確にするため、理念として設定しています。

## 教育理念「1/1の教育」

全生徒一律ではなく、一人ひとりの生徒と向き合って、一人ひとりの生徒の幸福を願って、一人ひとりの生徒を「育む」ことを重視する意味から「1/1の教育」を理念として掲げています。

## コーポレートビジョン

“社会で活躍できる人づくり”を実現できる最高の教育機関を目指す



私たちは、

ウイザス独自の「プラスサイクル学習法※」の実践を通じ、生徒の「自他肯定感」向上を育むために、一人ひとりの生徒の状況や個性を尊重し、生徒自身が自分を意欲喚起でき、自己成長し続ける力を養える教育をめざして参ります。

代表取締役社長 生駒 富男



※プラスサイクル学習法(P. 29 ご参照)

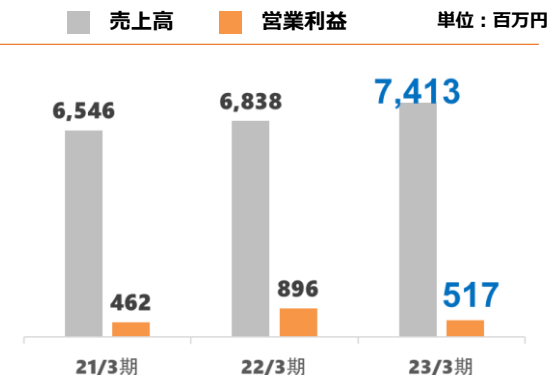
# ウィザスグループの概要

ウィザスグループは、学習塾事業、高校・キャリア支援事業、その他（幼児・学童英語事業、ICT教育・能力開発事業、ランゲージサービス事業、ヘルスケア事業等）のセグメントで構成され、多様な教育ニーズに対応した幅広い分野での総合教育サービスを提供しております。

## ◆ 学習塾事業



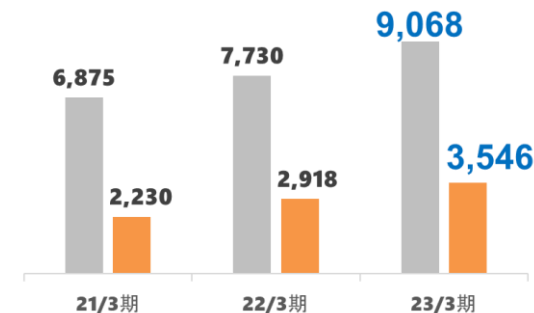
- 幼児から高校生までを対象とする教科学習指導・進学受験指導
- 最新の脳科学に基づいた独自の教育プログラム（プラスサイクル学習法）を展開
- めざすべき生徒像を「いつでも、何事にも、前向きにチャレンジする自分づくり」と定め、自立学習能力の育成プログラムを体系的に設計



## ◆ 高校・キャリア支援事業



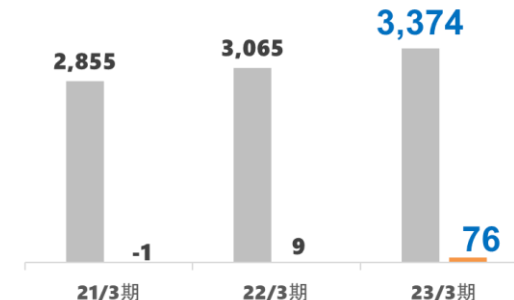
- 広域通信制単位制高等学校（第一学院高等学校）の運営
- 中学生等を対象とするICTを活用した学校外での学習機会の提供
- 外国人への日本語教育サービスの提供 等



## ◆ その他



- WEB上での速読を主体とする各種教育サービス
- 通訳・翻訳を中心とするランゲージサービス
- アンガーマネジメントの講師育成・企業研修 等



## 成長を加速させるプラスサイクル学習法

第一ゼミナール

ファロス個別学院

第一ゼミパシード  
FASSeed

近畿圏を中心に展開する「第一ゼミナール」をはじめ、幼児から高校生までを対象とする進学受験指導・教科学習指導などを行っています。

「目標は志望校合格！目的は社会で活躍できる人づくり！！」を創業当初より掲げ、生徒の“前向きに学ぶ意欲”を引き出すことを重視しています。

進学塾として、「成績向上と志望校合格」に全力を注ぐのは当然のこととして、それにとどまらない、生徒一人ひとりの未来を見据えた指導を推進してまいります。



### 生涯“学び続ける礎”を身につける

受験勉強を単なる詰め込みで終わらせず、将来に生きる「自ら意欲的に考え、学ぶ力」、ひいては異文化理解や多文化共生といった、これからの社会で益々必要となる力の源泉を育む機会と位置づけ、社会で活躍できる人づくりを推進します。

### 独自の意欲喚起教育

創業以来培ってきた意欲喚起教育を更に深化させ、「社会」や「将来」について知り、未来を「自分ごと」としてとらえ、「将来に向けて、今何を学ぶべきか」という「自己理解」を深めることで、学習意欲の向上につなげていきます。

### プラスサイクル学習法

当社45年超の指導経験に、最新の脳科学の研究成果を活かした第一ゼミナール独自の教育プログラムです。生徒自身のやる気を引き出して継続させることで、塾でも学校でも家庭でも、主体的に学習に取り組む姿勢を育みます。



## ICTを活用した成長実感型教育・コミュニティ共育を推進

通信制高校「第一学院高等学校」の運営や、社会人を対象とした各種資格・スキル取得に向けた支援、海外からの留学生を対象にした日本語教育サービスなどを行っています。

第一学院高等学校では、独自のICT教育を推進しており、全生徒を対象にタブレットを使用し、映像・音声での授業配信とともに、レポート作成・提出・進捗管理を一体的に行っております。



### 成長実感型教育

生徒が日々の生活で感じた個々の「成長実感」を大切に、その「成長実感」を自信に変えてさらなるチャレンジができるよう、生徒・保護者・学校一体となった取り組みを行っています。

### コミュニティ共育

地域全体を「学校」と捉えて、学校の先生だけでなく、たくさんの大人から社会について学ぶ機会を作っています。コミュニティ共育を通じて、自身の将来に興味・関心を持ち、今を意欲的になる学びの機会を提供します。

### ハイブリッド型教育

自宅や外出先からオンラインで授業に参加したり、自分の目標や生活スタイルに合わせた学びを進めることができます。自分にあった学び方を組み合わせることで、学ぶ意欲の持続・向上につながります。

## 幼児からシニアまで、ライフステージに合わせた成長の機会と環境を提供

ICT教育、能力開発、ランゲージサービス、幼児・学童英語、社会人教育、介護サービス、アンガーマネジメントの講師育成・企業研修等、様々な年代・立場に応じたサービスを幅広く提供しています。

「教育は人の幸せに寄与すべき」を第一義として、多彩な事業を展開するグループ会社とのシナジー効果を最大限に発揮します。



幼児・学童英語事業

英語で学ぶ。英語をみがく。



ICT教育・能力開発事業



企業内研修ポータルサイト事業



アンガーマネジメントの  
講師育成・研修事業

ランゲージサービス事業



広告事業



ヘルスケア事業



就労移行支援事業





# ウィザスの歩み

創業 ~ 2000年

集団指導学習塾を中心に支持拡大  
大検予備校として“もう一つの進路”支援

学習塾

大検・サポート校

2001 ~ 2010年

通信制高校の開校  
塾と学校を運営する民間企業の誕生

学習塾

通信制高校・大検・サポート校

能力開発（速読）

プリスクール

2011 ~ 現在

M&A・アライアンス強化  
事業領域の拡大加速

学習塾

通信制高校・大学との連携

能力開発（速読）

プリスクール・アフタースクール

企業内研修

日本語教育・外国人就労支援

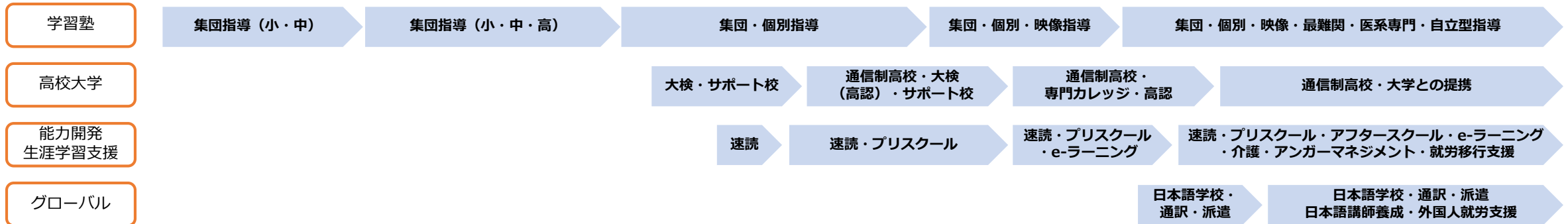
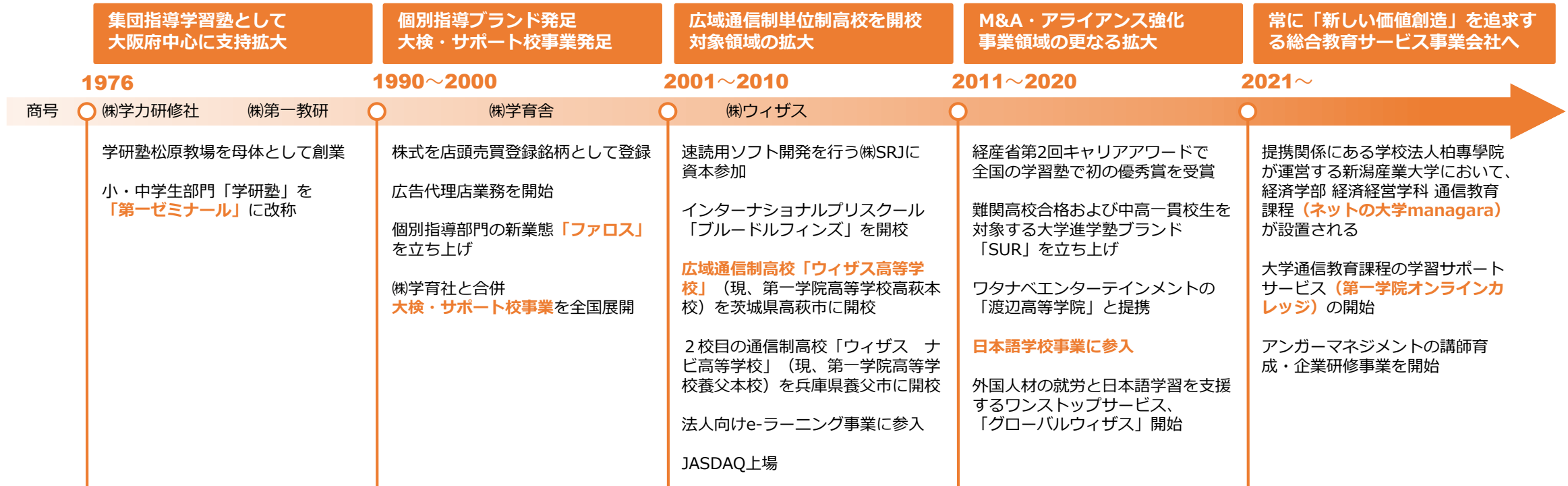
ランゲージサービス

通所・訪問介護

就労移行支援

# ウィザスの歩み

時流を捉え、常に新しいチャレンジに取り組んでまいりました。学習塾を祖業とし、通信制高校、大学との提携、グローバル、生涯学習支援と対象・事業領域を拡大しております。



# 事業領域/展開地域

セグメント	ブランド名/会社名	主なサービス	地域	拠点数	幼児	小学生	中学生	高校生	大学	社会人等
学習塾	第一ゼミナール	集団：教科学習・進学受験指導	近畿 ※大阪府 中心	179		←→				
	ファロス個別学院	個別：教科学習・進学受験指導				←→				
	第一ゼミパシード	中学受験指導				←→				
	個別指導 まなび	地域密着型個別指導				←→				
	第一ゼミナール 久保塾	阪神間難関私立中高受験指導				←→				
	佑学社大阪教育	地域密着型集団・個別指導				←→				
	国語学習会	難関中学受験国語専門個別指導				←→				
	GAZ (ガゼット)	難関小学校・中学受験指導	沖縄・福岡	←→						
高校・キャリア支援	第一学院 中等部	ICTを活用した学校外での学習機会提供	全国	40			←→			
	第一学院高等学校	広域通信制単位制高等学校					←→			
	第一学院高等学校 専攻科	保育士国家試験の受験資格取得						←→		
	第一学院オンラインカレッジ	業務提携先のネットの大学 managara在籍者を対象としたオンライン型サポート						←→		
	ic NAGOYA Genki (I.C.NAGOYA) (GENKIJACS)	外国人留学生等への日本語教育サービス	名古屋・福岡・京都など	7				←→		
	With-us Global Solutions (ウイザスグローバルソリューションズ)	日本語教師の養成					←→			
その他	Blue Dolphins	幼児・児童英語	近畿	24	←→					
	SRJ	能力開発、英語学習プログラムの企画開発	BtoB、BtoC を中心とした サービス		←→					
	(アンガーマネジメント)	アンガーマネジメントの講師育成・企業研修			←→					
	KIKKO	通訳・翻訳等のランゲージサービス						←→		
	REVIC GL@BAL e-life 株式会社ブリーズ	東京・大阪など	そのほか、企業内研修ポータルサイト、ヘルスクア、就労移行支援、広告等を運営							

全国 **250** 拠点

(連結：2023年3月末現在)  
※直営事業所のみ

### < 23/3期 累計 新規開設 >

個別指導まなび	7	大阪府 兵庫県
イーライフ (通所・訪問介護)	2	大阪府
ライラ (就労移行支援)	1	大阪府

### < 23/3期 累計 増床 >

第一学院	4	兵庫県 宮城県 静岡県 石川県
------	---	--------------------------

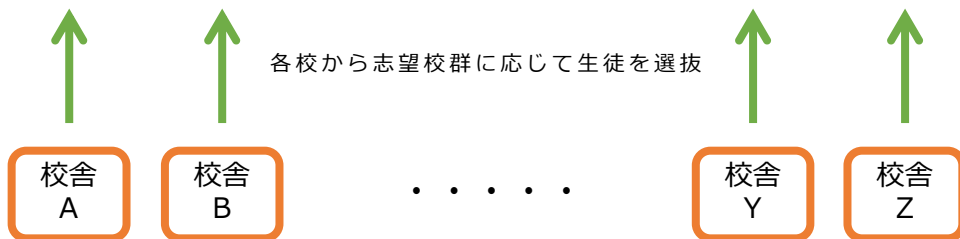
## オンラインライブによる新しい形の授業を展開しています

### 校舎の枠を超えてクラスを編成、集団形成を最適化

コロナ禍により人との接触を避けざるを得ない中、オンライン授業は安全・安心を確保する手段として定着しました。当社では、時間と場所に捉われないオンラインの強みを活かし、より積極的な活用を進めております。

志望校群に応じて、オンライン上でクラスを再編成し、校舎の枠を超えて母集団形成の最適化を行っています。普段とは異なる環境の中で、より他者と切磋琢磨できる関係性を強化し、EdTech（教育とテクノロジーの融合）の活用を組み合わせることで、集団クラスにおいても個別最適化を推進しております。

オンラインクラス ※複数のクラスを編成



オンライン上でクラスを再編成。学力帯を調整すると共に、他校の生徒と切磋琢磨する環境を作り出します。



ICTの活用を通して、授業の効果を最大限に高めます。

自宅を塾に。個別指導においても双方向ライブ授業を実施しています。



## 「これからも伸び続ける」学び方を育み、未来を切り拓く力を育成しています

### 自立型・個別最適化学習PLS (Positive Learning System)

予測困難な時代においても社会で活躍できる人材に、どう育んでいくか。私たちは、自ら考え主体的に学び続け、学びの成果を他者に伝えていく力が大切だという想いに至りました。

PLSでは、生徒が自分で考えるとともに、節目で教員や先輩と対話することによって、学びを深めることを重視しています。この過程を経ることで、思考力や次の自発的な意欲が引き出されることを、長年の経験で確信しているからです。

学びに向かい、伸び続ける力を効果的に育むためにも、集団指導と個別指導それぞれのメリットを活かした、新しい指導スタイルを取り入れています。

#### 集団指導のメリット

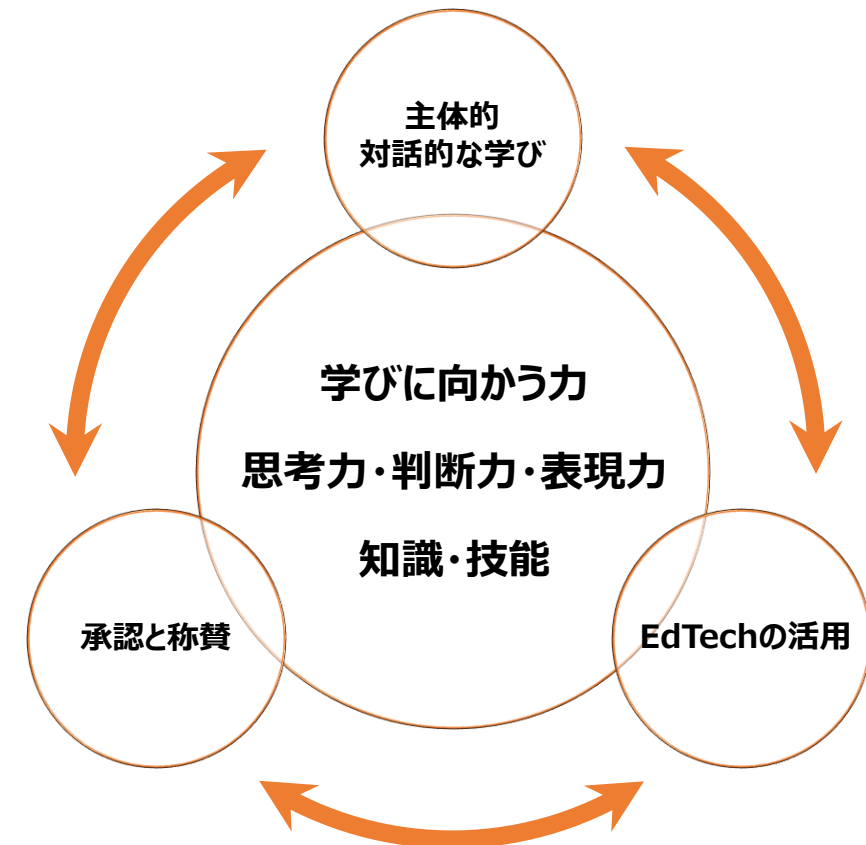
- 仲間と一緒に学ぶ
- 対話を通じて学びを深める
- 競い合い、励まし合う関係性
- 他者からの刺激による意欲の向上



#### 個別指導のメリット

- 自分の理解度に応じた学習計画
- 自分のペースで進められる
- 質問がしやすく、理解が進みやすい
- 個々の状況に合わせた時間割設定

第一ゼミPLS  
Positive Learning System





## 通信制高校の特色を活かした、多彩なコースを展開しています

第一学院高等学校では、一人ひとりの状況や興味・関心、目指す進路・目標に合わせて、様々な学びを選択できます。自分に合ったスクールライフで、高校卒業・高卒資格取得、そして、希望進路が実現できるよう、生徒一人ひとりを支援しています。

### <通学スタイル>

D-スタンダード<sup>※</sup>、D-プレミアム（特別進学コース、総合コース、高大一貫コース、特化コース）、芸能コース、スポーツコース、eスポーツコース、美容コース、ペットコース、本校通学コース など

### <通信スタイル>

Mobile HighSchool（オンライン）



## EdTechによって取り組みを進化させ、学びの効果性を更に向上させています

### ハイブリッド型教育

オンラインとオフライン(リアルな集い)のそれぞれを生かして、一人ひとりに合わせた主体的な学び、生徒同士や地域との共創を推進し、生徒の成長実感向上します。

#### オフライン (キャンパス・地域での学び)

- 地域社会の多くの大人から学ぶ
- 自分らしい居場所
- 仲間との協力でチームワークを築く
- 達成感・感動の共有

#### オンライン (自分に合わせた主体的な学び) (リアルタイムでつながる学び)

- キャンパスを越えた双方向での学び
- イベント・サークルも全国でつながる
- 自分の理解度に合わせて学ぶ
- 生活リズムに合わせて学ぶ



### 成長の可視化

いままでは見えなかった「成長の実感と実績」を、いつでも目に見えるようにすることで、感じやすくしております。「デジタル自分未来史ファイル(D-FILE)」では、第一学院オリジナルの「成長度 MAP®アプリ」、そして「Feelnote」の2つの仕組みを使い、日々の記録を行います。

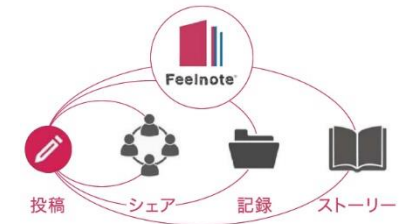
#### 成長度MAP®アプリ

- 第一学院オリジナルアプリ
- 生活面や学習面の「今」を“見える化”
- 他者も本人の成長を知る・感じることができる



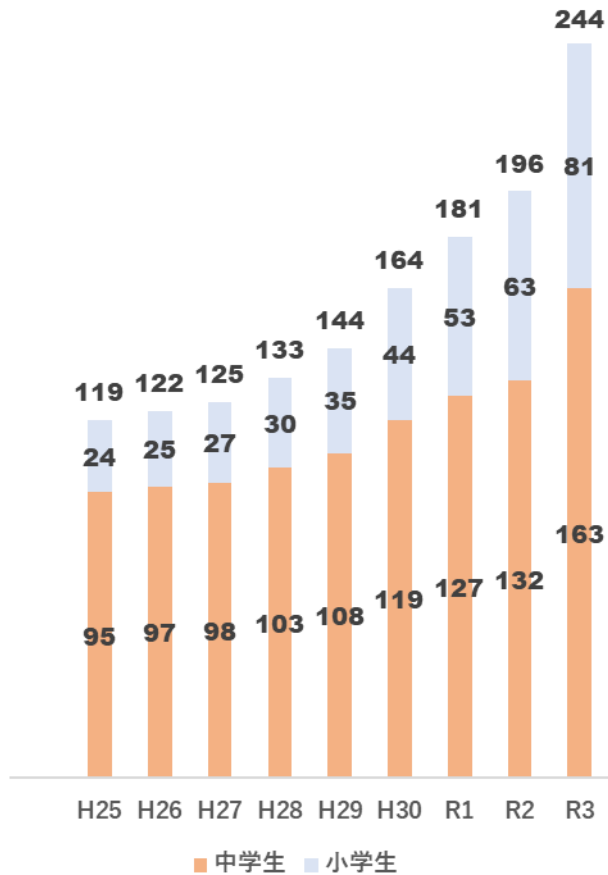
#### Feelnote※

- 学んだ証と課外活動での成果物などを記録
- 教員から活動の記録に随時フィードバック

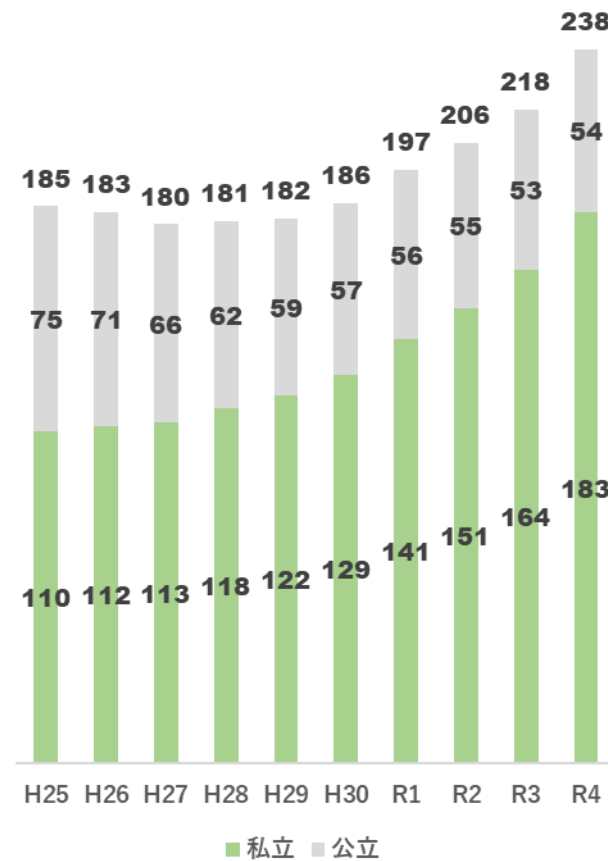


※FeelnoteはSNS型ポートフォリオ作成支援システムです。世界標準の入試プラットフォーム「Universal College Application」にも接続、大学受験にも活用可能です。

### 不登校児童生徒数 推移（小学校・中学校）



### 通信制高校在籍生徒数 推移



### 不登校児童生徒数の推移

- 不登校児童生徒数は8年連続で増加
- 令和2年度から令和3年度にかけて、全体で24.9%増加
- 小学生は前年から28.6%増加と、不登校の低学齢化が進む

### 通信制高校在籍生徒数

- 高校生の全体数は減少する中、通信制高校の生徒数は7年連続で増加
- 直近5か年の生徒数平均増加率は6.3%
- 令和元年度から私立高校における生徒数が顕著に増加
- 私立通信制高校の学校数は、平成22年度137校から令和3年度183校と、約10年間で46校増加（33%増）

出所：文科省「児童生徒の問題行動・不登校等生徒指導上の諸課題に関する調査」「学校基本調査」



## ICT教育・能力開発事業

### 小学生から社会人まで幅広く、ICT教育ソリューションを提供

(株)SRJでは、自立学習型能力開発プラットフォーム「TERRACE」等を制作・販売しています。講座の一つである「速読解・思考力講座」は、全国の学習塾や学校等、約2,200教室で導入されています。

#### 速読解・思考力講座

- 全体把握力・思考力・理解力・記憶力・検索力を鍛える
- 全国27,000人の受講生とオンラインでランキングを競い合える

#### 速読聴英語講座

- 全国1,300教室で導入
- スピード強化と同時に、リーディングとリスニング力を向上させる



## 企業内研修ポータルサイト事業

### 社員研修、営業研修等の法人向けオンライン教育サービスを提供

(株)レビックグローバルでは、メガバンクやメガ損保、大手自動車メーカーなどの大企業を中心に、現在に至るまで1,000社以上のお客様とお取引をさせて頂いております。

#### 社内教育システム構築サービス

- 多言語対応のLMSの開発・販売を行い、社内教育・研修を最適化
- 導入事例は200社以上、月間アクティブユーザーは50万名を突破

#### eラーニング教材の開発・提供

- 新人研修から管理者向けの教材まで幅広くラインナップ
- 各種業種・業態7,000テーマに対応



## ランゲージサービス事業

## 世界90言語に対応した外国語人材サービスのエキスパート

(株)吉香では、通訳・翻訳業務等を手掛けるとともに、語学力の高いスペシャリストを派遣し、語学教育や社内通訳等の高度人材サービスを展開しております。

### 通訳・翻訳

- 会議、セミナーや放送の同時通訳、商談、観光案内等の逐次通訳から、同時通訳機器の手配など

### 人材派遣・紹介

- 社内通訳・翻訳、受付、秘書、一般事務のほか、高度なスキルと経験を備えた人材まで幅広く対応

### アテンダント派遣

- ホスピタリティと国際感覚を兼ね備えたアテンダントが各種会合・イベントを華やかに演出



## 幼児・学童英語事業

## 幼児から小学生まで。英語で学び、英語をみかく

登校した瞬間から帰宅までの間、外国の先生とコミュニケーション能力を高めていきます。遊びや生活の全てを英語で行うイマージョン教育により、自然なかたちで英語を身につけます。

### ブルードルフィンズ アフタースクール -放課後英語学童で学ぶ-

- 英語4技能スキルやコミュニケーション能力を育む
- イマージョン教育やオリジナルカリキュラムで世界の文化を学ぶ

### ブルードルフィンズ プリスクール -幼稚園、習い事として英語で学ぶ-

- 英語圏の子ども達が言葉を学ぶのと同じように、遊びや生活の中で英語を使う



## アンガーマネジメントの講師育成・研修事業 企業・医療機関・教育機関等、様々な領域に亘る支援を実施

アンガーマネジメント(株)が運営する一般社団法人日本アンガーマネジメント協会では、自分の感情をより良く理解し、適切に対処する心理トレーニング「アンガーマネジメント」を広め、“怒りが連鎖しない社会”の実現を目指すことを通じて社会貢献に取り組んでおります。

### ファシリテーター養成

- 日本にいながらアメリカのアンガーマネジメントの資格が取得できる唯一の講座
- 会社員、医療・介護従事者、教員、主婦・主夫、指導者等、様々なバックグラウンドに対応

### 企業研修

- 組織開発、人材育成等の様々なニーズに応じて、アンガーマネジメントの知識やスキルを提供



## ヘルスケア事業

## 「できること」を増やす、介護予防デイサービスを中心に運営

(株)ウイザスイーライフでは、従来のデイサービスとは異なる「フィットネス」や「スポーツジム」感覚で利用可能な介護予防型デイサービスや訪問型の介護事業を中心に運営しております。

### 介護予防デイサービス

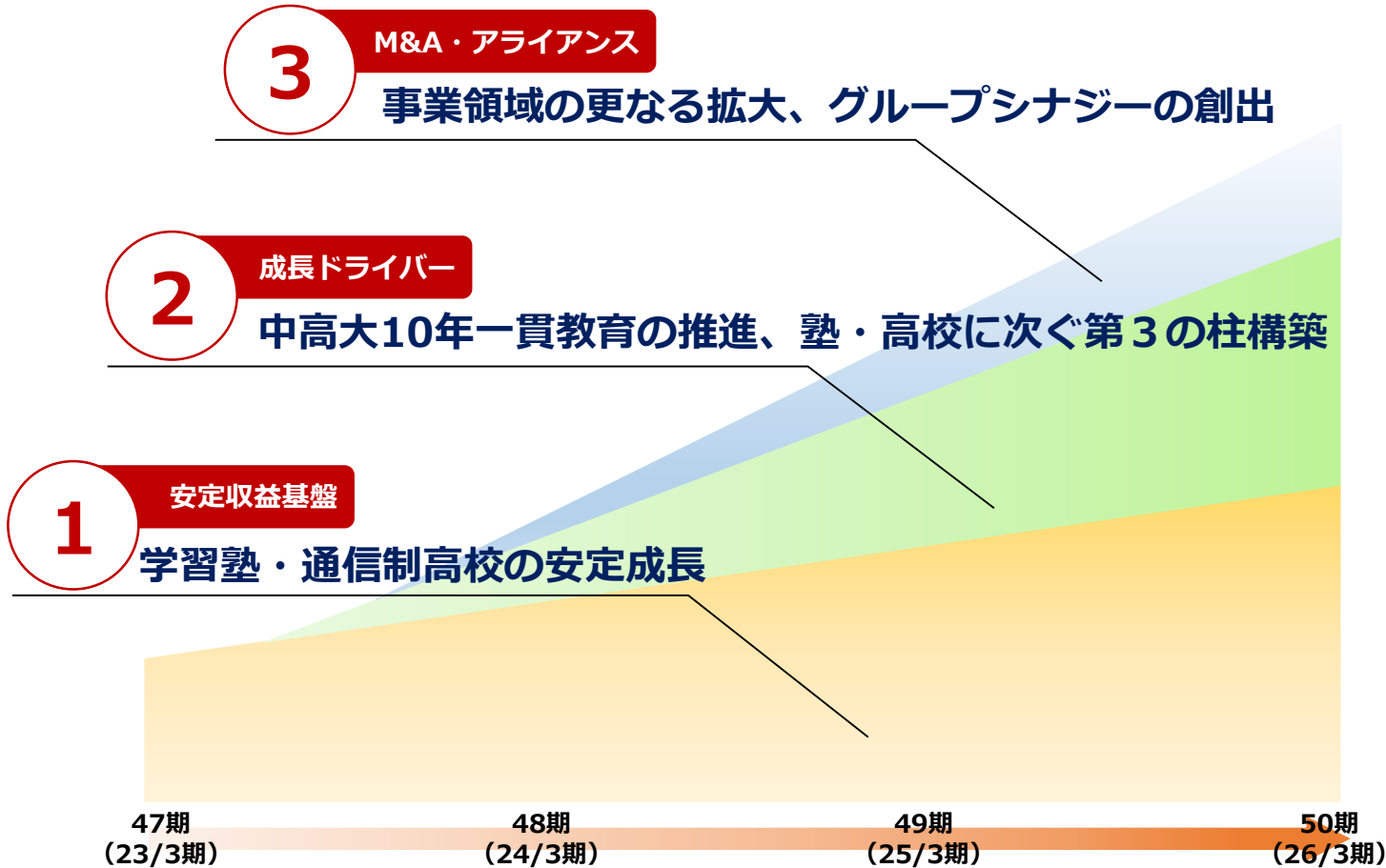
- 運動による日常生活の心身機能の向上・維持を目的に、1回3時間程度の運動プログラムを提供

### 訪問介護

- 資格を取得したホームヘルパーが、利用者の自宅を訪問して身体の介護や生活援助を行うサービス



## すべての人が活躍できる、真のユニバーサル社会づくりへの貢献



### 1. 安定収益基盤

- 学習塾における利益体質化の推進、オンラインと対面による個別最適化学習・プラスサイクル学習法の深化
- 通信制高校における独自の成長実感型教育の推進、コミュニティ共育を通じた地域貢献活動の展開と第一学院ブランドの認知拡大、低学年募集による安定的在籍確保の仕組み構築
- 能力開発事業（速読中心）による安定的業績確保

### 2. 成長ドライバー

- 高校・大学の連携強化、第一学院中等部における安定的在籍確保による最大10年間の一貫教育推進
- グローバル事業の展開強化。日本語教育/人材紹介/登録支援機関によるワンストップスキームの確立。東南アジアにおける就労支援プラットフォームの構築

### 3. M&A・アライアンス

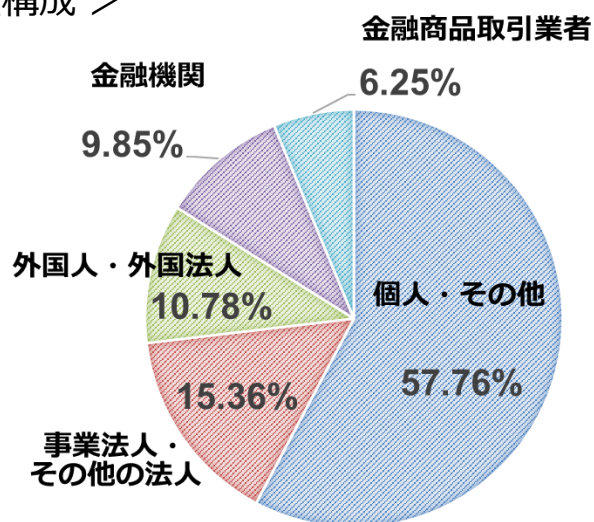
- 時流を捉え、事業領域の拡大を合理的に検討
- 多彩なグループ会社間でのシナジーを高めるアライアンスの強化も検討継続



# 会社概要・株主構成

会社名	株式会社ウィザス (With us Corporation)
設立	1976年7月10日
資本金	1,299百万円
本社所在地	大阪府中央区備後町3丁目6番2号 KFセンタービル
従業員数	918名 (男: 628名 女: 290名) ※2023年3月末現在 (連結)
上場市場	東証スタンダード
発行済み株式数	10,140,000株 ※2023年3月末現在

## < 株主構成 >



株主名 (2023年3月末)	所有株式数(千株)	議決権比率
1 株式会社ヒントアンドヒット	653	7.26%
2 堀川 直人	468	5.21%
3 堀川 明人	466	5.18%
4 ウィザス社員持株会	366	4.07%
5 BNY GCM CLIENT ACCOUN T JPRD AC ISG (FE-AC)	320	3.57%
6 吉田 知広	304	3.38%
7 日本生命保険相互会社	299	3.33%
8 株式会社明光ネットワークジャパン	267	2.98%
9 堀川 一晃	221	2.46%
10 株式会社市進ホールディングス	220	2.45%

(注1) 上記は持ち株比率で表記しております (注2) その他には自社株式を含んでおります。 (注1) 上記のほか、自社株式が1,150千株あります。 (注2) 議決権比率は自社株式を控除して計算しております。

## “社会で活躍できる人づくり”を実現できる最高の教育機関を目指す

<本資料の取り扱いについて>

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、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。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。

本資料に関するお問い合わせは、以下の宛先までお願い致します。

株式会社ウィザス 経営戦略本部 グループ経営戦略部

<TEL> 06-6264-4205

<MAIL> [webmaster@with-us.co.jp](mailto:webmaster@with-us.co.jp)