



2023年5月19日

各 位

会 社 名 株式会社早稲田アカデミー
代 表 者 名 代表取締役社長 山本 豊
(コード番号 4718 東証プライム)
問 合 せ 先 取締役常務執行役員 河野 陽子
管理本部長
T E L 03-3590-4011

新中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2024年3月期を初年度とし、2026年3月期を最終年度とする3ヵ年の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。

当社は、これまで「本気でやる子を育てる」という教育理念のもと、成績向上と志望校合格という進学塾としての「本来価値」と、早稲田アカデミー独自の「本質価値」である「ワセ価値」(※)を両輪とした指導体制を強化し、質の高い教育の提供に努めてまいりました。また、“対面授業”と“双方向Web授業”とを選択受講できるデュアル形式の授業「早稲アカDUAL」の提供など、コロナ禍を契機とした社会変容や顧客ニーズの変化に対応したサービスの開発と提供に向け、DXの推進にも取り組んでまいりました。

(※「ワセ価値」とは、受験勉強を通じて、本気で真剣に取り組む姿勢や困難を乗り越えてやり抜く力など、その後の豊かな人生を送る礎となる姿勢と能力を身につけることができるという、当社が提供する独自の付加価値を称します。)

現在、学習塾は、コロナ禍がもたらした社会変容、教育制度改革と国際化の進行、社会的価値観のパラダイムシフトといった外的環境の急速な変化の中にあり、そのような中で、より質の高い教育サービスと、多様化するニーズにかなったサービスに対する顧客の期待が一層高まっております。

当社はこのような経営環境においても、引き続き標準校舎(中高受験集団指導型)の着実な業績伸長に加え、大学受験部門の新サービスの開拓、個別指導部門の更なる拡充等を推進し、より強固な収益基盤の構築に注力してまいります。

「子どもたちの未来を育む独自の価値を提供し続け教育企業No.1を目指す」という企業目標の実現に向け、創業以来変わらぬ教育理念を徹底実践し、一層の業績伸長と企業価値向上、教育企業としての社会貢献を目指してまいります。

以上

※中期経営計画の詳細につきましては、次頁以降をご参照ください。

中期経営計画

2024年3月期－2026年3月期

株式会社 早稲田アカデミー

2023年5月19日

1. 企業目標

子どもたちの未来を育む
独自の価値を提供し続け
教育企業No. 1 を目指す

2. 企業理念

経営理念

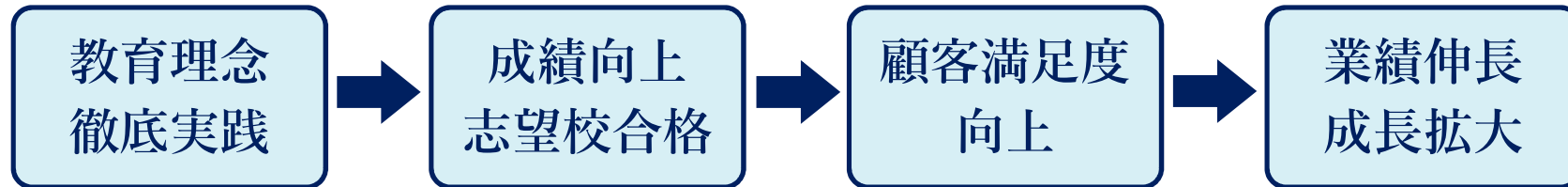
「目標に向かって真剣に取り組む人間の創造」

教育理念

「本気でやる子を育てる」

3. 基本戦略

合格実績戦略

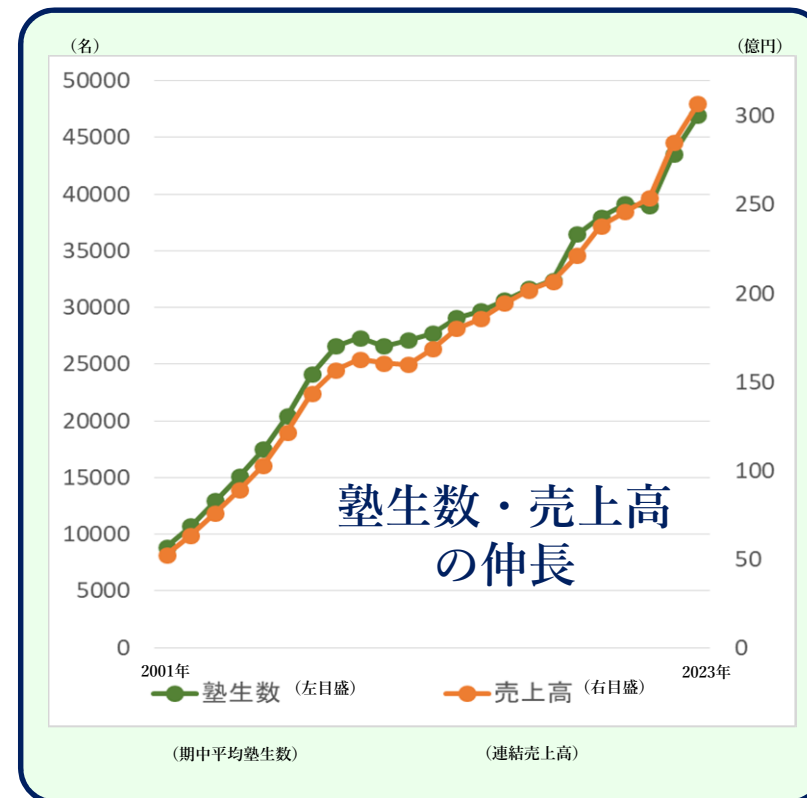
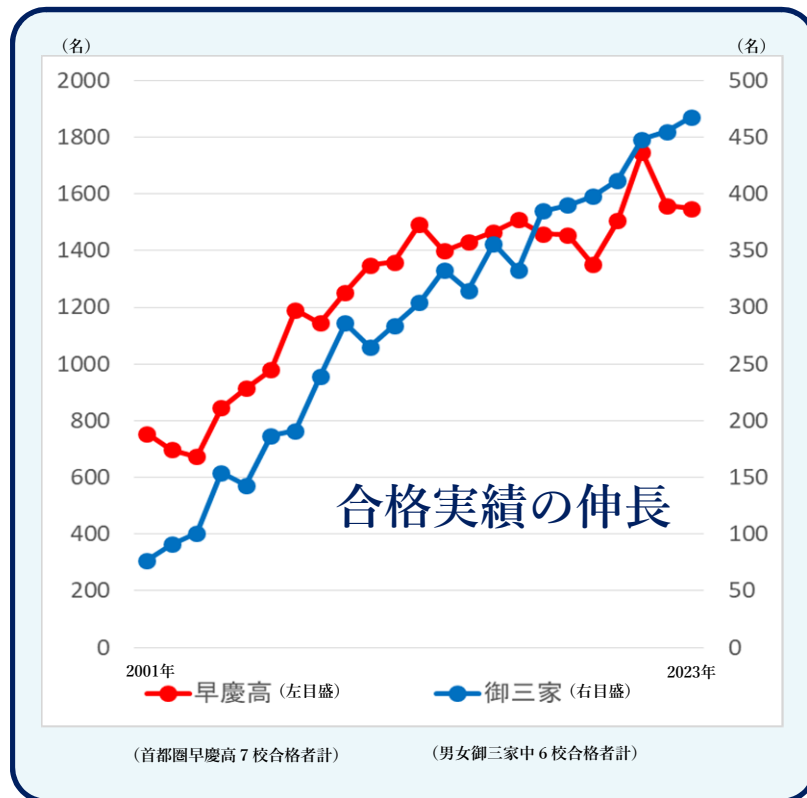


- 当社の基本戦略は、「本気でやる子を育てる」という教育理念を徹底実践することを起点に、生徒の本気を引き出す授業によって成績向上と志望校合格を実現し、その結果、顧客満足度を高めて地域の評判を獲得し、市場支持を拡充していくというものです。
- この一連の流れを「合格実績戦略」とし、これまで業績の向上と成長を実現してきました。引き続き「合格実績戦略」に注力し、更なる業績向上を目指します。

3. 基本戦略

合格実績戦略の成果

➤ 圧倒的な合格実績が業績の伸長に直結してきました。



3. 基本戦略

「本来価値」と「本質価値」を両輪で

「本来価値」

成績向上
志望校合格

両輪

「本質価値」

教育理念
ワセ価値

- 「進学塾」として、単にお子様をお預かりし学習環境を提供するだけではなく、また単に勉強を教えることに終始するのではなく、「成績向上」と「志望校合格」に全力を尽くします。

- 教育理念「本気でやる子を育てる」を実践することで生まれる、保護者の方々誰しもが望む、より本質的な価値、早稲田アカデミーならではの独自の高い付加価値「ワセ価値」を提供します。

3. 基本戦略

「ワセ価値」 – 早稲田アカデミーならではの独自価値 –

- 高い付加価値の提供により、他社との差別化をより明確にします。



3. 基本戦略

「ワセ価値」とは

- 本気でやる子に育つことで、学力伸長や志望校合格だけでなく、「前向きな人生を歩む素地が得られる価値」です。
- 志望校合格はもちろん、「その後の豊かな人生を送る礎となる姿勢と能力を身につけること」に繋がります。

本気で真剣に取り組む姿勢
前向きな志向・チャレンジ精神
問題を発見し解決する力
困難を乗り越えてやり抜く力

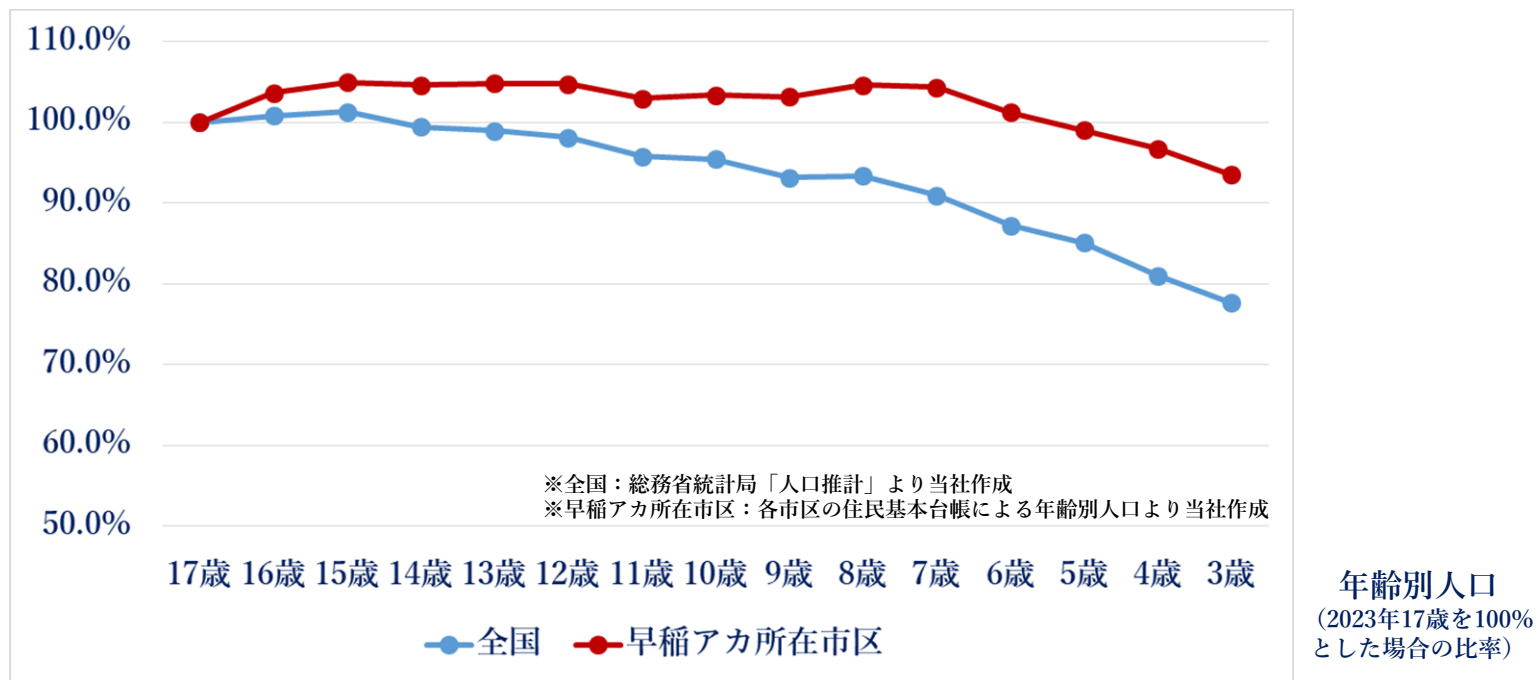


このような姿勢と能力を身につけた生徒を卒業生として多数輩出していくことで、社会貢献への役割も果たしていきます。

4. 環境分析

少子化の影響

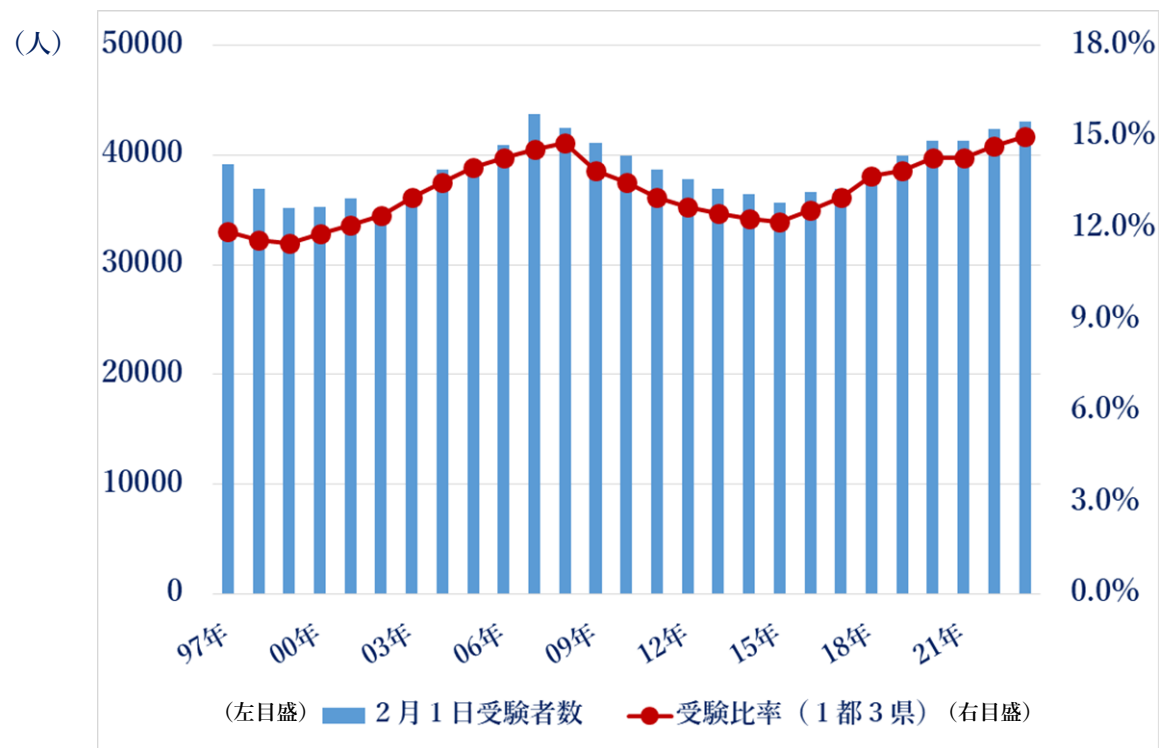
- 全国的な減少傾向と比べ、当社の出校地域における推移は緩やかであり、大きな影響は受けにくい構造となっています。難関校受験におけるシェア拡大により、今後も更なる集客増が見込まれます。



4. 環境分析

受験熱の高まり

- ▶ 首都圏における私国立中学への受験熱は、コロナ禍を契機にさらに高まってきており、今後も持続的な市場の成長が見込まれます。

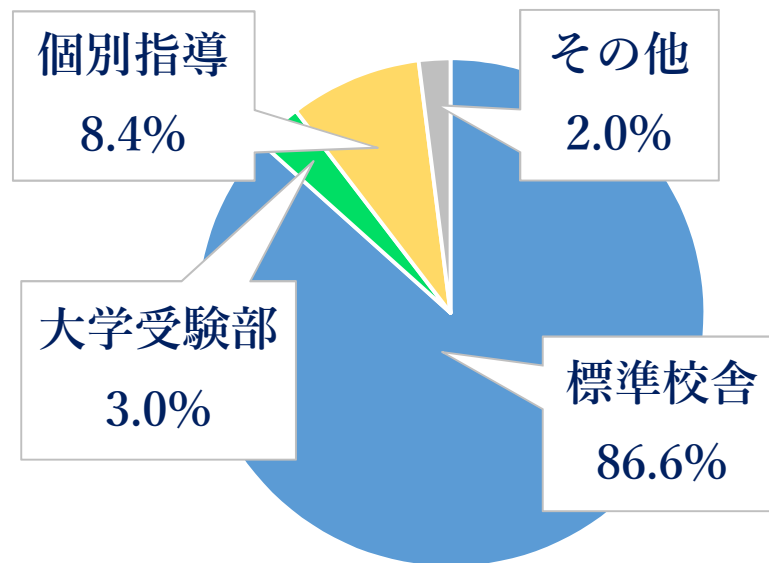


首都圏私国立中受験状況
 (森上教育研究所調べ)
 ※2月1日受験者数は午後入試を除く

4. 環境分析

売上高構成比率

- これまで標準校舎（中高受験集団指導型）を中心にドミナント展開をしてきたこともあり、相対的に「大学受験部校舎」と「個別指導校舎」には大きな“伸びしろ”が残されています。



2023年3月期 早稲田アカデミー単体
売上高セグメント別構成比率

5. 主要な取り組み

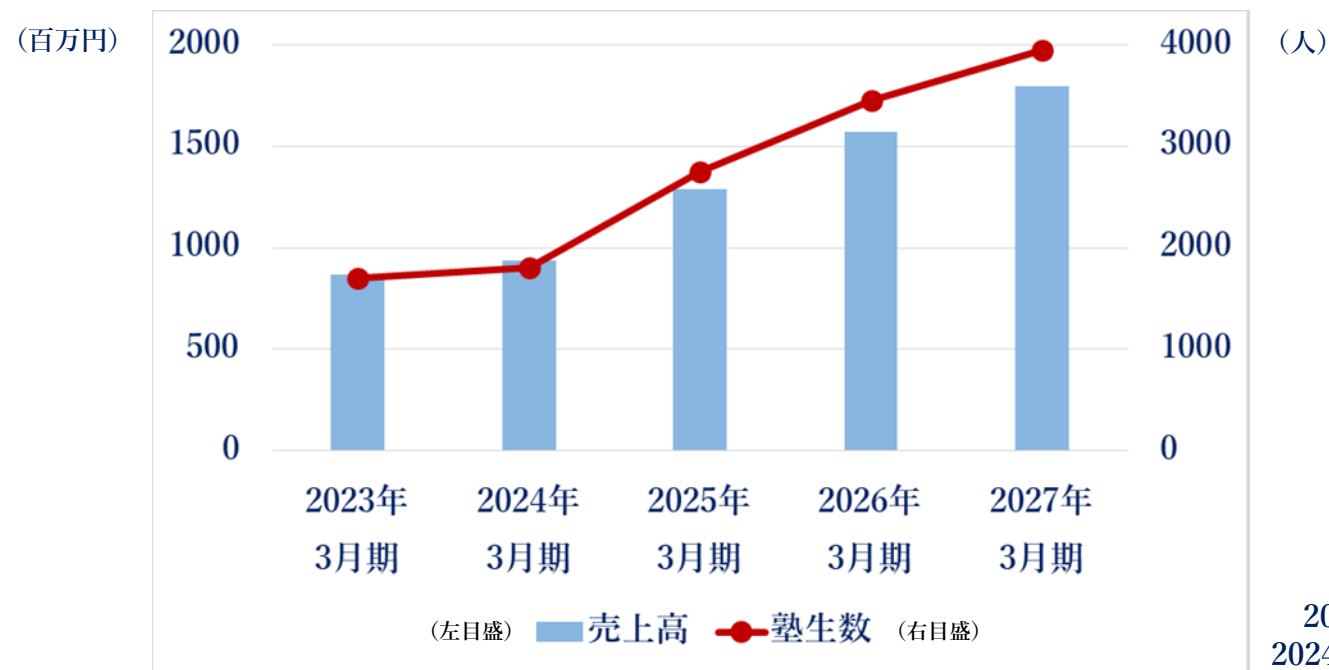
標準校舎（中高受験集団指導型）の着実な伸長

- 新規開校は年間1校程度に留め、既存校の内部充実をさらに推し進めることで1校あたりの在籍生徒数を増やしていきます。
- 開校から長期間経過している校舎は、当該の物件が老朽化する前に積極的に移転リニューアルし、環境面の改善を進めます。
- 講師・事務の育成を強化し、授業サービス品質の更なる向上に取り組み、顧客満足度を高め、地域の信頼を確固たるものにします。
- 取引先協力会社（教材仕入先・模擬試験等仕入先・成績データ処理分析依頼先・広告代理店・コンサルティング会社等）との連携をより一層強化し、独自の高い付加価値のあるサービス提供を、さらに拡充させていきます。

5. 主要な取り組み

大学受験部の新領域を開拓

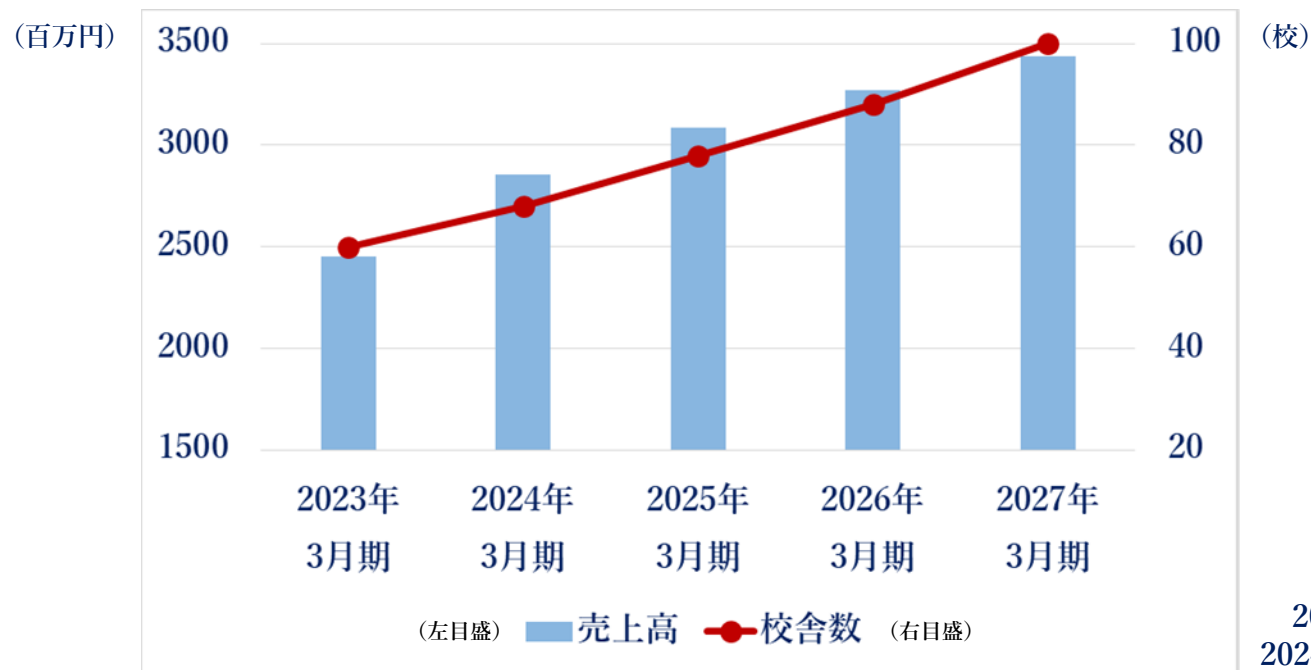
- 1学年1万人以上いる「卒塾生」へアプローチし、2025年3月期より本格的に新たな授業サービスの提供を開始することで、塾生数及び売上の増進を図ります。



5. 主要な取り組み

個別指導部門の拡充を加速

- 4年後の「100校体制」の確立に向けて、校舎展開を促進させていきます。首都圏における、難関校受験対策の個別指導としてナンバー1の評価を頂けるよう邁進していきます。



5. 主要な取り組み

人材育成の強化

①求める人材像

本気でやる子を育てるために、
自らが目標に向かって真剣に取り組む。

- 生徒の本気を引き出し、本来価値（成績向上と志望校合格）と本質価値（教育理念の実践と前向きに豊かな人生を歩む素地の習得）を提供する教育業のメンバーの一員として、直接的・間接的に貢献できる人材を、全社員共通の人材像としています。

5. 主要な取り組み

人材育成の強化

②人材育成の具体的施策

➤ 人材の確保

内部リクルートの強化（非常勤職員から正社員への登用・卒塾生の非常勤職員としての採用）、採用手法の改善（募集広告の効率向上・本社と校舎一体となった採用手順の強化）

➤ 職員の帰属意識・満足度の向上

経営方針への理解促進・参画意識の向上（伝達機会の充実・デジタルツールの活用）、成長を実感できる制度設計（成長ロードマップの作成と育成計画の設定等）

➤ 適正な配置

可視化されたデータに基づく最適パフォーマンスを実現する配置、高い専門性を持つ多様な人材の採用と配置、女性活躍の促進

5. 主要な取り組み

D X戦略（他社との差別化を圧倒的なものに）

- コロナ禍対策として迅速に取り組んだ各種ICT活用施策は、既存及び新規の顧客から大きな信頼を寄せて頂く結果となりました。
- 当社のERPシステム（基幹システム）である「WICS」、当社と塾生および保護者をつなぐプラットフォームである「早稲田アカデミーOnline」はいずれも、当社が独自に開発（フルスクラッチ開発）したシステムのため、顕在化している課題への対応はもちろん、潜在的な課題や今後の情勢変化から生じる課題にも柔軟に対応できるシステムです。
- 引き続き、運営業務・管理業務の効率化を進め、販管費の適正化を促進し、利益向上に資するとともに、サービス品質の向上、成績向上、志望校合格へ経営資源を投下できる環境を整えます。

5. 主要な取り組み

D X戦略（他社との差別化を圧倒的なものに）

- 成績向上、志望校合格のためには、複数の模擬試験の結果を横断的に分析することが必要です。また、それらを当社の卒塾生の成績データおよび入試結果と照らし合わせることで、より確度の高い分析が可能になります。
- 現状、手作業で集約せねばならない様々な模擬試験のデータを自動的に集約・分析し、卒塾生の成績データ、入試結果とも照らし合わせた結果を表示する成績管理システムの運用を開始することにより、これまで以上に的確な面談や進路指導を促進します。
- 当社が独自に開発した各種システム（ERPシステム、プラットフォーム、成績管理システム等）を業界内に提供することで、当社の課題解決だけにとどまらず、業界のさらなる成長への貢献も視野に入れた開発を進めます。

6. 中長期ビジョン

既存 コア事業の強化

- 授業サービス品質の向上
- 採用と研修育成の強化
- 教務システムの改善
- 合格実績伸長
- ワセ価値提供の浸透
- 既存出校エリアの再編成
- 地域別戦略の構築と実践

新規 創出とチャレンジ

- 大学受験部門の新領域創出
- 個別指導部門の拡充加速
- D X戦略強化と差別化促進
- I C T利活用新規サービス
- 英語ブランド校舎展開
- 国際部門（海外展開）強化
- 新規校舎展開・M&A

7. 今後予想される外的環境の変化

教育産業・学習塾を取り巻く環境変化の主要因

① コロナ禍がもたらした社会変容

- 公教育への不安増＝私立志向の高まり＝進学塾ニーズの高まり
- Web（オンライン）を活用したサービス提供への新規需要増

② 教育改革と国際化

- 大学入試改革・新学習指導要領・英語教育改革・帰国子女対応
- 進学塾におけるサービス内容にも求められる変化

③ 社会的価値観のパラダイムシフト

- 当社独自の提供価値「ワセ価値」（前向きな人生を歩む素地
が得られる価値・その後の豊かな人生を送る礎となる姿勢と
能力を身につけること）への期待感の高まり

8. 将来に向けた重点施策

企業目標達成に向けた重点施策

- ① サービス品質向上による顧客満足度の向上
 - ▶ 人材育成の強化とICTを活用した新規サービスの提供
- ② コア事業強化による合格実績戦略の推進
 - ▶ 各ブランドの強みをさらに引き出しシナジーを高める
- ③ “伸びしろ”領域における新収益基盤の創出
 - ▶ 大学受験部新サービス開始・個別指導部門100校体制確立
- ④ 永続的な成長を実現できる体制の構築
 - ▶ 経営基盤の強化と企業価値の向上

9. グループ戦略

各社の強みを活かしシナジーを最大化する

➤ それぞれの領域・エリアでのNo.1ブランドを目指す

医歯薬専門予備校

野田グルゼ

医歯薬系大学受験に特化した専門予備校としてグループ医学部合格実績を牽引

完全選抜制進学塾

水戸アカデミー

水戸市における難関中学高校受験専門塾
水戸一中高合格実績
No.1へ挑戦

プロフェッショナルによる本格進学塾 **クオード**

QUARD

千葉県に展開する難関高校大学受験進学塾
県立千葉高合格実績
No.1へ挑戦

WASEDA ACADEMY UK CO.,LTD

WASEDA ACADEMY USA CO.,LTD.

ロンドン及びニューヨーク在住の日本人小中学生を対象とした進学塾
Webを利用したサービスで広域（欧州・南米等）へのサービスもさらに充実させ、各地域からの帰国生入試においてNo.1実績を揺るぎないものとする。

10. ESG経営への取り組み

社会的価値の創造

- 当社グループの経営理念・教育理念の実践を通じて、日本と世界の未来を担う人材を育みます。
- グローバル社会が直面する気候変動対策を踏まえ、紙資源のリサイクル、空調管理、LED活用、消費電力抑制、ICTの利活用によるペーパーレス化など、省エネルギー活動に積極的に取り組みます。
- 当社グループの持続的な成長への取り組みを通じて、ステークホルダーの皆さまへの新たな価値の創出を実現していきます。

11. 数値計画

業績目標・利益計画（連結）

	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
売上高	332.2億円	343.6億円	353.4億円
営業利益	26.5億円	28.5億円	30.0億円
経常利益	26.9億円	28.5億円	30.0億円
経常利益率	8.1%	8.3%	8.5%
ROE	12.7%	12.3%	12.0%

11. 数値計画

業績目標・利益計画（単体）

	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
売上高	315.6億円	326.2億円	335.2億円
営業利益	25.1億円	26.7億円	27.8億円
経常利益	25.5億円	26.7億円	27.8億円
経常利益率	8.0%	8.2%	8.3%

12. 株主還元

配当金・配当性向

- 当社は、株主の皆様に対する利益還元を、経営の重要課題の一つと認識しており、毎年の配当金につきましては、安定的な配当の維持を基本としつつ、収益状況に応じて配当性向も勘案の上、配当額の向上を検討していくことを基本方針としております。なお、中期経営計画においては連結配当性向35%以上を目指します。



本資料に記載されております経営計画、業績予想等につきましては、将来の予想であり、現時点で入手可能な情報や、合理的判断の根拠とする一定の前提条件に基づき当社が作成したものでございます。従いまして記載情報には、リスクと不確実性を含んでおり、実際の業績は今後、様々な要因により、予想と異なる場合がございます。