

2023年3月期第2四半期

決算説明資料



東証スタンダード
証券コード 9696

1. 事業概要

2. 業績の振り返り

3. 2023年3月期計画

4. 第2四半期業績

5. 株主還元

6. 今後の展望

経営理念「3つの貢献」

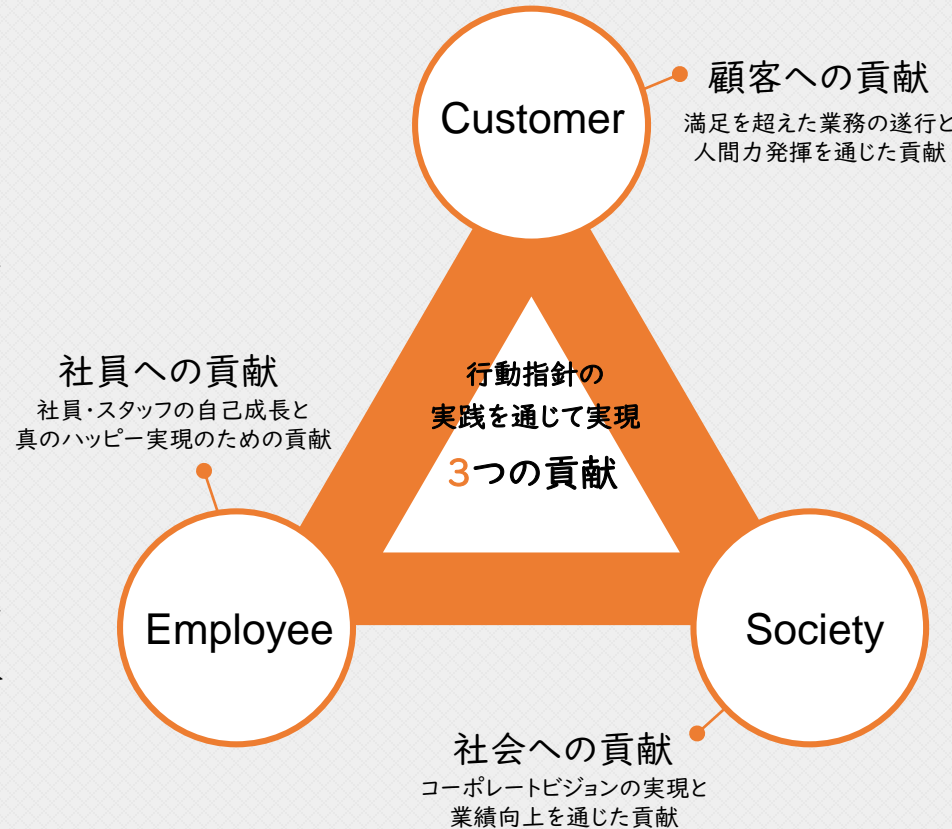
当社は、社員・スタッフの自己成長支援と短期的な各種の目標達成は当然のこととして、教育分野を中心に、社会の進歩と発展、とりわけ「教育は人の幸せに寄与すべき」を第一義とし、社員・スタッフ・会社が一丸となり、「3つの貢献」の実現を目指すことを明確にするため、理念として設定しています。

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、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、

ウィザス独自の「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. 4 ご参照)

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

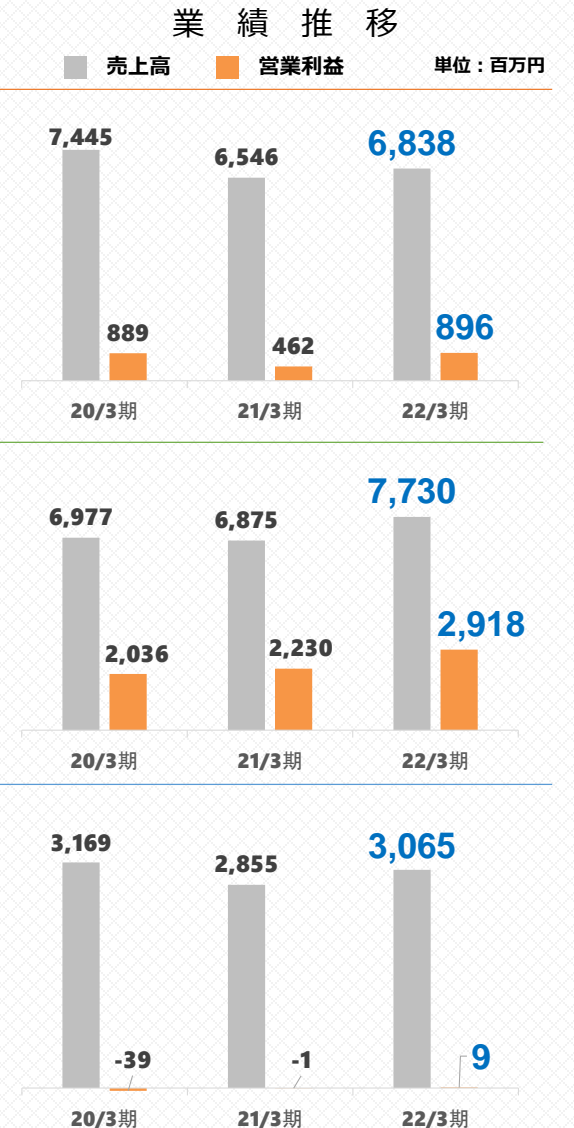


- 広域通信制単位制高等学校（第一学院高等学校）の運営
- 中学生等を対象とするICTを活用した学校外での学習機会の提供
- 外国人への日本語教育サービスの提供 等

◆ 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



<学習塾事業>

◆ 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

ファロス個別指導

第一ゼミパシード
PASSEED

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。

<高校・キャリア支援事業>

◆ ICTを活用した成長実感型教育・コミュニティ共育を推進

第一学院高等学校 第一学院 中等部

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」を大切にし、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、学校の先生だけではなく、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械を提供します。

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。

<その他>

◆ 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



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

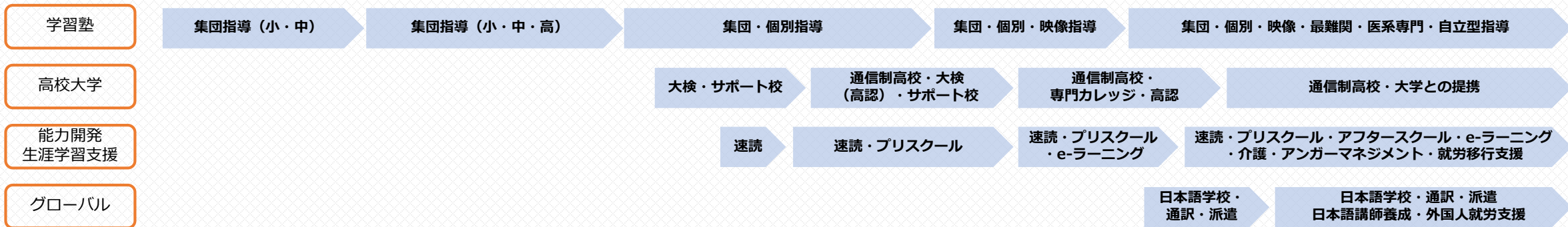
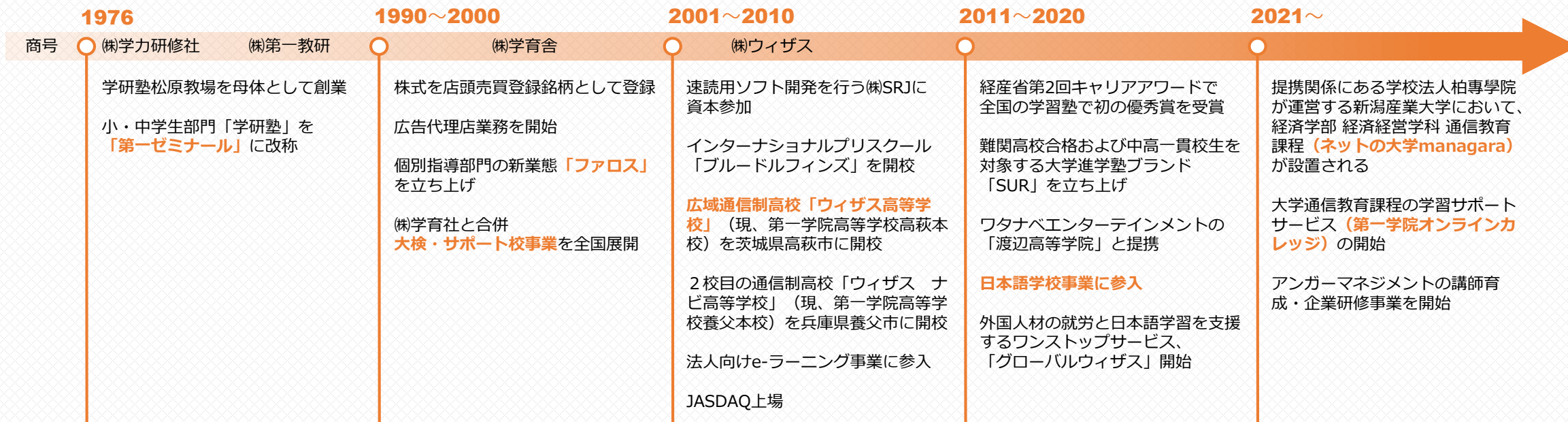
就労移行支援

1. 事業概要 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。

- 集団指導学習塾として大阪府中心に支持拡大
- 個別指導ブランド発足 大検・サポート校事業発足
- 広域通信制単位制高校を開校 対象領域の拡大
- M&A・アライアンス強化 事業領域の更なる拡大
- 常に「新しい価値創造」を追求する総合教育サービス事業会社へ



学齢、学習形態ごとのブランド展開のほか、多様化する学びのニーズに対応するため、事業領域を拡張しております。
 学習塾「第一ゼミナール」、通信制高校「第一学院高等学校」を中心に全国250拠点以上で教育サービスを展開しております。

| 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 | 191 | | ←→ | | | | |
| | ファロス個別指導 | 個別：教科学習・進学受験指導 | | | | ←→ | | | | |
| | 第一ゼミナール パッシブ | 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 SCHOOL (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 (ウイズ 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・学童英語 | 近畿 | 23 | ←→ | | | | | |
| | 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 GLOBAL 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 **261** 拠点

(連結：2022年9月末現在)
 ※直営事業所のみ

< 23/3期2Q累計 新規開設 >

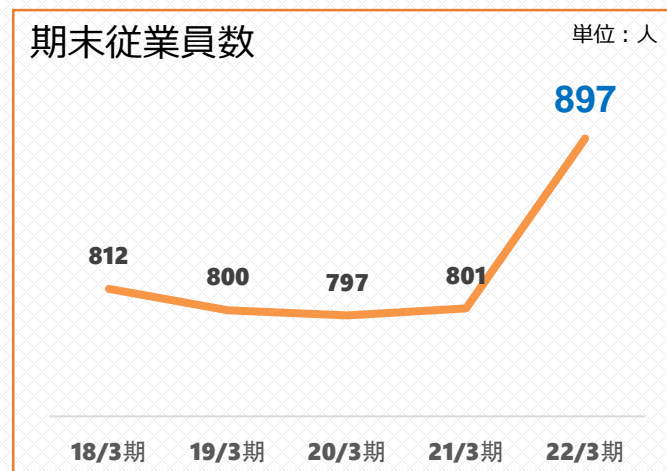
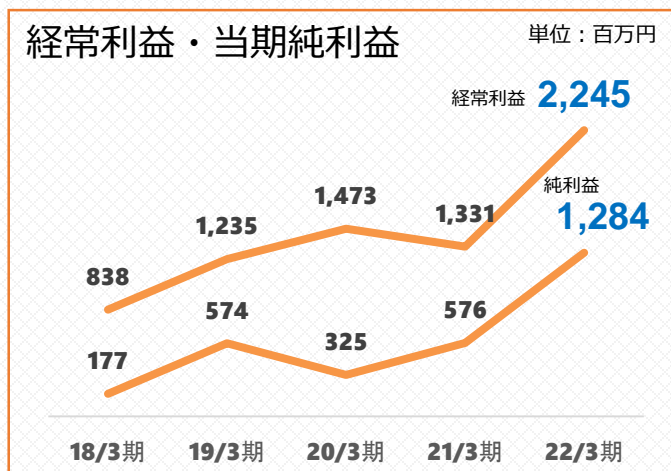
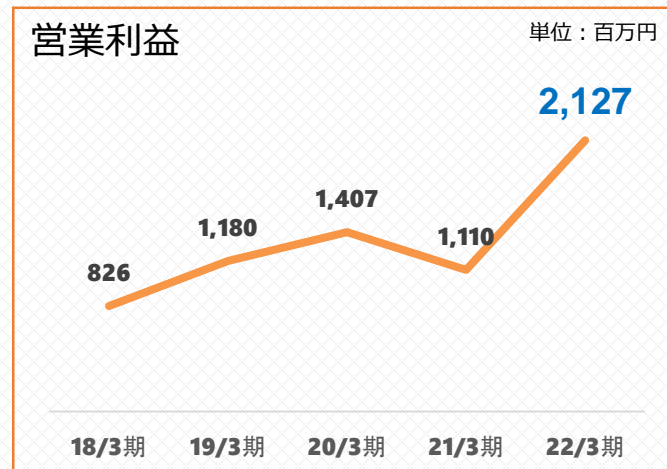
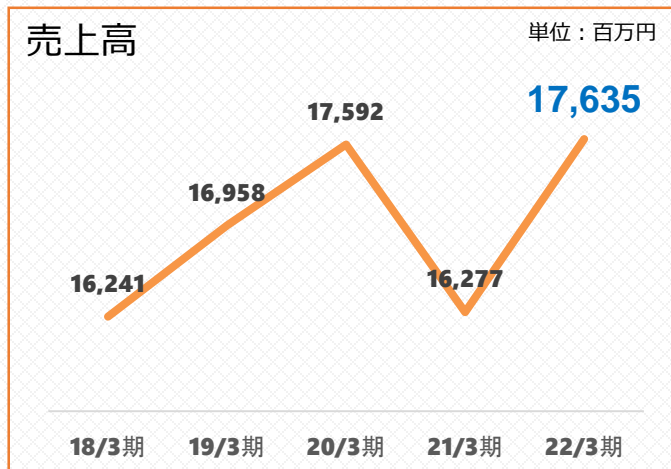
| | | |
|-----------------|---|------------|
| 個別指導まなび | 6 | 大阪府 兵庫県 |
| イーライフ (通所・訪問介護) | 1 | 大阪府 |

< 23/3期2Q累計 増床 >

| | | |
|------|---|-----|
| 第一学院 | 1 | 兵庫県 |
|------|---|-----|

1. 事業概要
- 2. 業績の振り返り**
3. 2023年3月期計画
4. 第2四半期業績
5. 株主還元
6. 今後の展望

22年3月期は売上高・営業利益・経常利益・当期純利益いずれも過去最高を達成

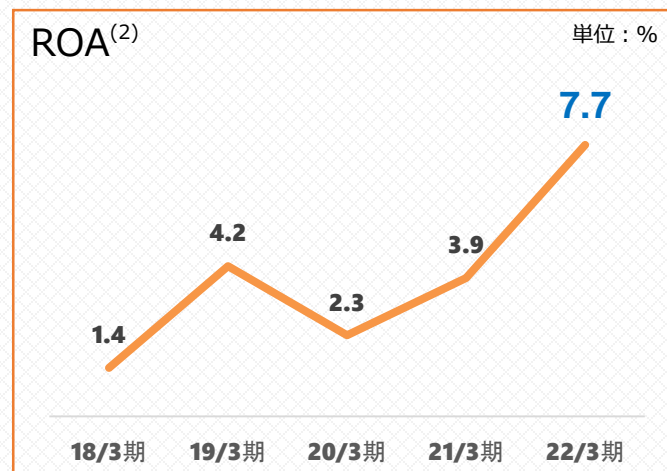
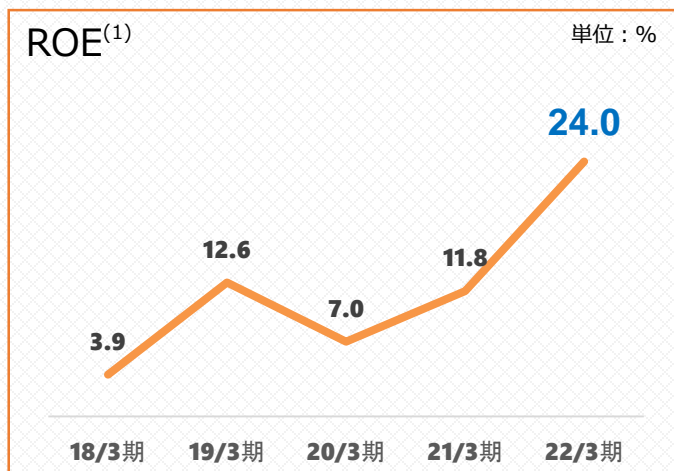
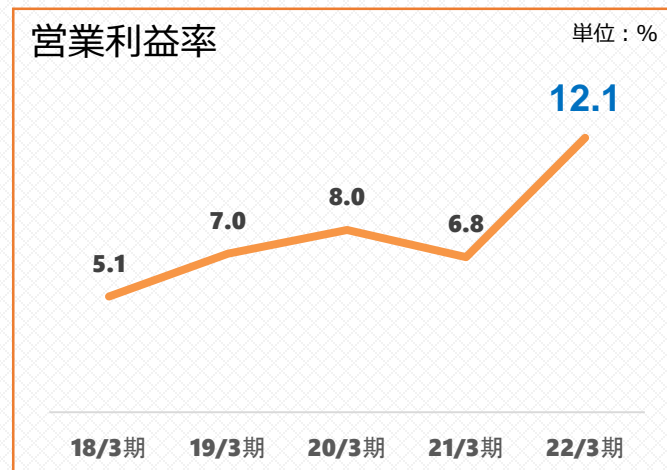
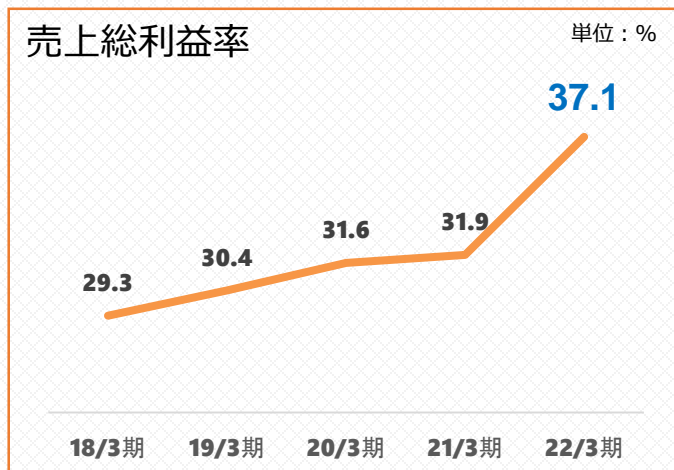


対 21/3期比

| | |
|--------|-------|
| 売上高 | 8%増 |
| 営業利益 | 92%増 |
| 経常利益 | 69%増 |
| 当期純利益 | 123%増 |
| 期末従業員数 | 12%増 |

- 通信制高校の直近5カ年における期中平均在籍生徒数の平均成長率は12.3%
- 21年3月期はコロナ禍の影響により減収・減益
- (株)Blue Sky FC (個別指導まなびを運営) が22年2月にグループインしたことに伴い、従業員数が増加

通信制高校の業績伸長、学習塾の業務効率改善により収益性・効率性ともに堅調推移



対 21/3期比

売上総利益率

5.1 pt 増

営業利益率

5.2 pt 増

R O E

12.2 pt 増

R O A

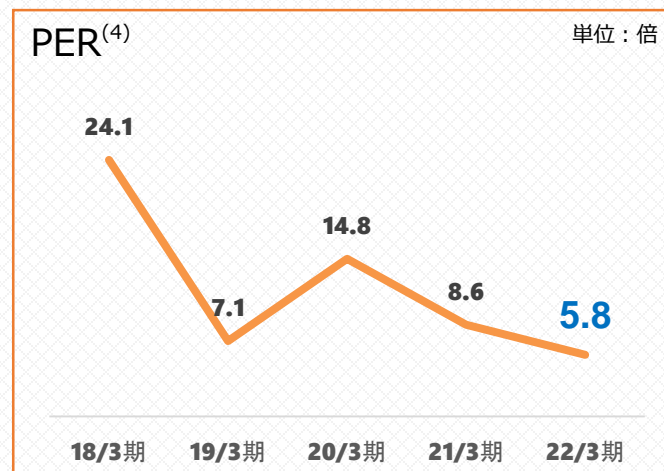
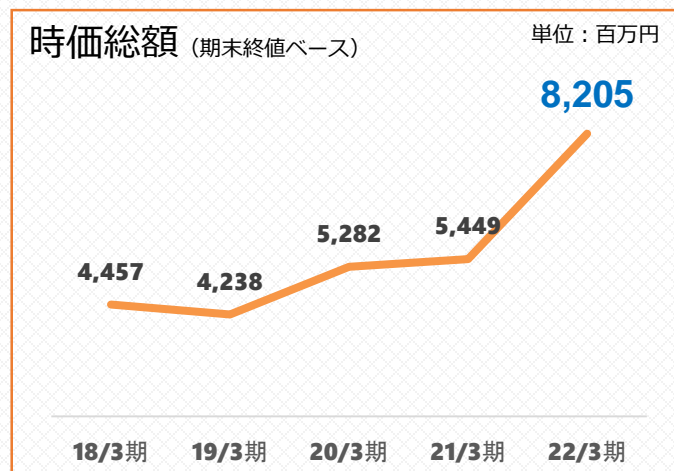
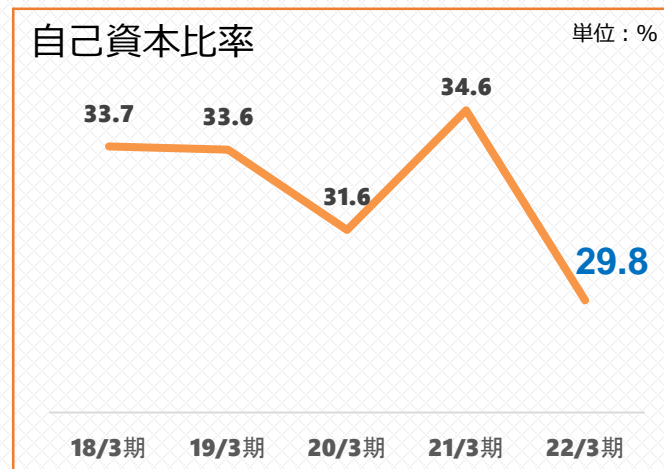
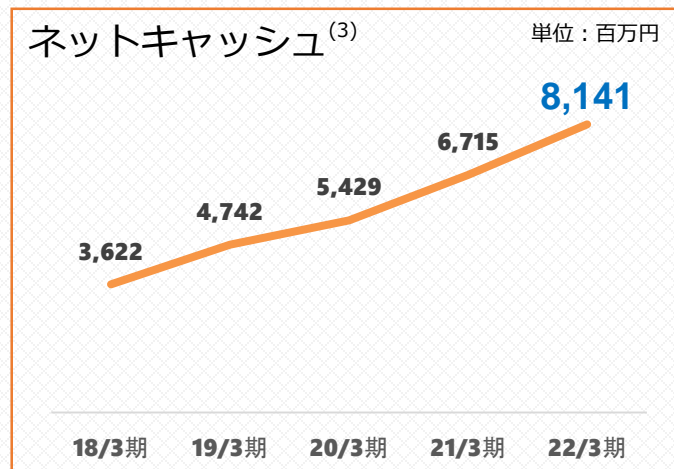
3.8 pt 増

- 通信制高校の生徒数増、学習塾の業務効率改善により売上総利益率は4期連続で改善
- 当期純利益707百万円増（対21/3期比）及び自社株式取得による資本効率向上

(1) 算出方法：当期純利益 ÷ { (当期自己資本 + 前期自己資本) ÷ 2 } × 100

(2) 算出方法：当期純利益 ÷ { (当期資産合計 + 前期資産合計) ÷ 2 } × 100

現預金増により安全性向上。財務面を考慮しつつ、次の成長に向けた資金の活用が焦点



対 21/3期比

ネットキャッシュ

21.2% 増

自己資本比率

4.8 pt 減

時価総額

50.6% 増

P E R

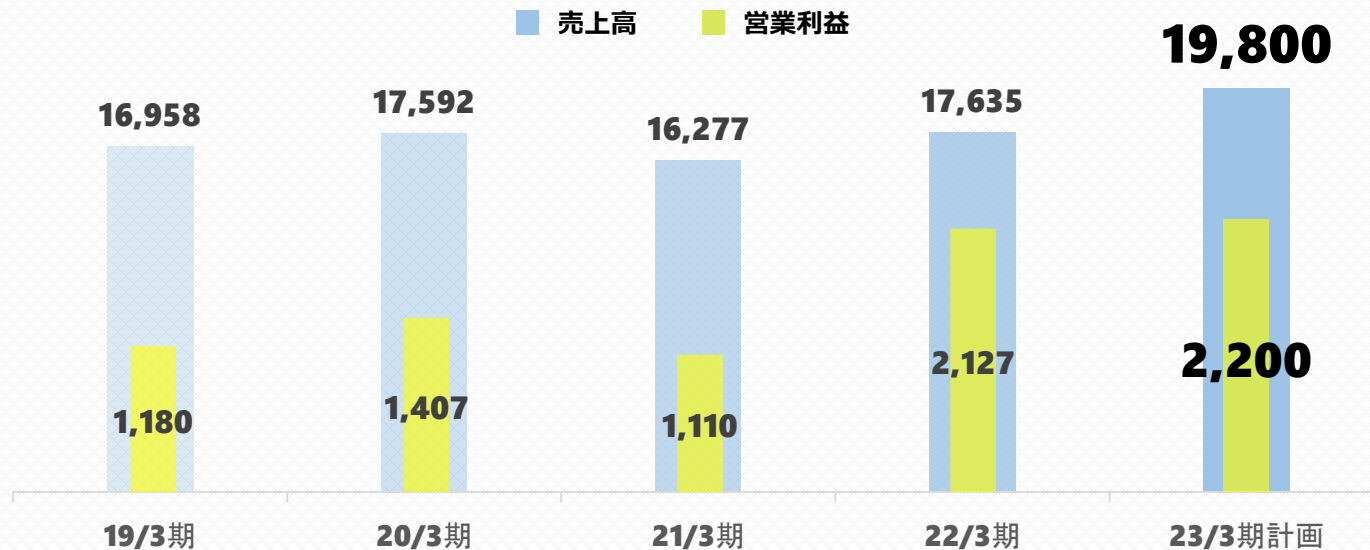
2.8 pt 減

- 現預金の積み上がりにより安全性は向上。今後は、投資及び株主還元も含めた資金の活用・配分を継続検討
- 学研HDとの資本提携解消^{*}による自社株買い及びM&Aに伴う借入金増加等により、自己資本比率は4.8ポイント減
- PERは前期比2.8ポイント減の5.8倍。業界平均と比較しても低位であり、今後の成長の示し方について検討中

^{*} 詳細は2021年12月17日にリリースした「株式会社学研ホールディングスとの資本提携の解消及び業務提携の継続に関するお知らせ」をご参照ください。

(3) 算出方法：現金及び預金－有利子負債（主に短期借入金・長期借入金・リース債務）
 (4) 算出方法：期末株価÷1株当たり当期純利益

1. 事業概要
2. 業績の振り返り
- 3. 2023年3月期計画**
4. 第2四半期業績
5. 株主還元
6. 今後の展望



単位：百万円

| | 19/3期 | 20/3期 | 21/3期 | 22/3期 | 23/3期計画 |
|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| 売上高 | 16,958 | 17,592 | 16,277 | 17,635 | 19,800 |
| 営業利益 | 1,180 | 1,407 | 1,110 | 2,127 | 2,200 |
| 経常利益 | 1,235 | 1,473 | 1,331 | 2,245 | 2,300 |
| 純利益 | 574 | 325 | 576 | 1,284 | 1,300 |
| 売上高成長率 | - | 3.7% | △ 7.5% | 8.3% | 12.3% |
| 営業利益率 | 7.0% | 8.0% | 6.8% | 12.1% | 11.1% |
| 経常利益率 | 7.3% | 8.4% | 8.2% | 12.7% | 11.6% |
| 純利益率 | 3.4% | 1.8% | 3.5% | 7.3% | 6.6% |

<23/3期方向性>

- 校舎の枠を超えた新しい形のオンラインライブと顧客ニーズに対応した個別指導の展開を拡大
- 第一学院高等学校を軸とした、中高大の最大10年間一貫教育の推進
- 入国規制の緩和に伴う待機留学生の入国再開、インバウンド需要の回復を捉えたグローバル事業の展開

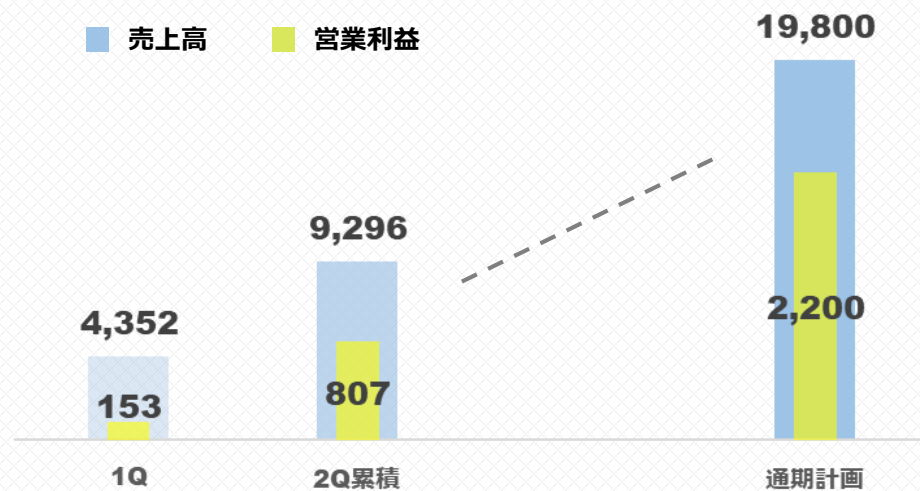
<売上高>

- 通信制高校事業を中心とした業績伸長
- グループインした(株)Blue Sky FCの通期での業績寄与
- 入国制限緩和によるグローバル事業の回復
- アンガーマネジメント(株)の業績寄与（※前期は8カ月計上）

<営業利益>

- 通信制高校の対面行事費用・DX等の先行投資に関わる業務委託費用の増加等により、営業利益は前年同水準を見込む

計画に対する進捗状況



単位：百万円

| | 23/3期 | | |
|------------|--------------|--------------|--------|
| | 1Q | 2Q累計 | 通期計画 |
| 売上高 | 4,352 | 9,296 | 19,800 |
| 進捗率 | 22.0% | 46.9% | |
| 営業利益 | 153 | 807 | 2,200 |
| 進捗率 | 7.0% | 36.7% | |
| 経常利益 | 178 | 848 | 2,300 |
| 進捗率 | 7.7% | 36.9% | |
| 純利益 | 43 | 435 | 1,300 |
| 進捗率 | 3.3% | 33.5% | |

<季節変動要因>

- 学習塾の在籍生徒数は期初が最も少なく、例年11月～12月で在籍生徒数のピークを迎える
- 通信制高校の在籍生徒数は期初が最も少なく、例年期末に向かうにつれて在籍生徒数が増加する傾向
- 学習塾の季節講習会（春期・夏期・冬期）実施月
- 学習塾の新年度募集期（主に1月～3月）における入会者数によって第4四半期の業績が左右される

以上のことから、例年下半期にかけて業績が伸びる傾向

<進捗状況>

- 売上高進捗率46.9%と順調に推移
- 営業利益進捗率36.7%。新年度募集期の状況等により左右はされるものの、計画達成は可能

1. 事業概要
2. 業績の振り返り
3. 2023年3月期計画
- 4. 第2四半期業績**
5. 株主還元
6. 今後の展望

連結

通信制高校 引き続き堅調に推移、子会社の収益改善

学習塾事業

・個別指導まなびを運営する(株)Blue Sky FCのグループインにより売上増

高校・キャリア支援事業

・通信制高校の期中平均在籍生徒数は9.0%増（前年同期比）

その他

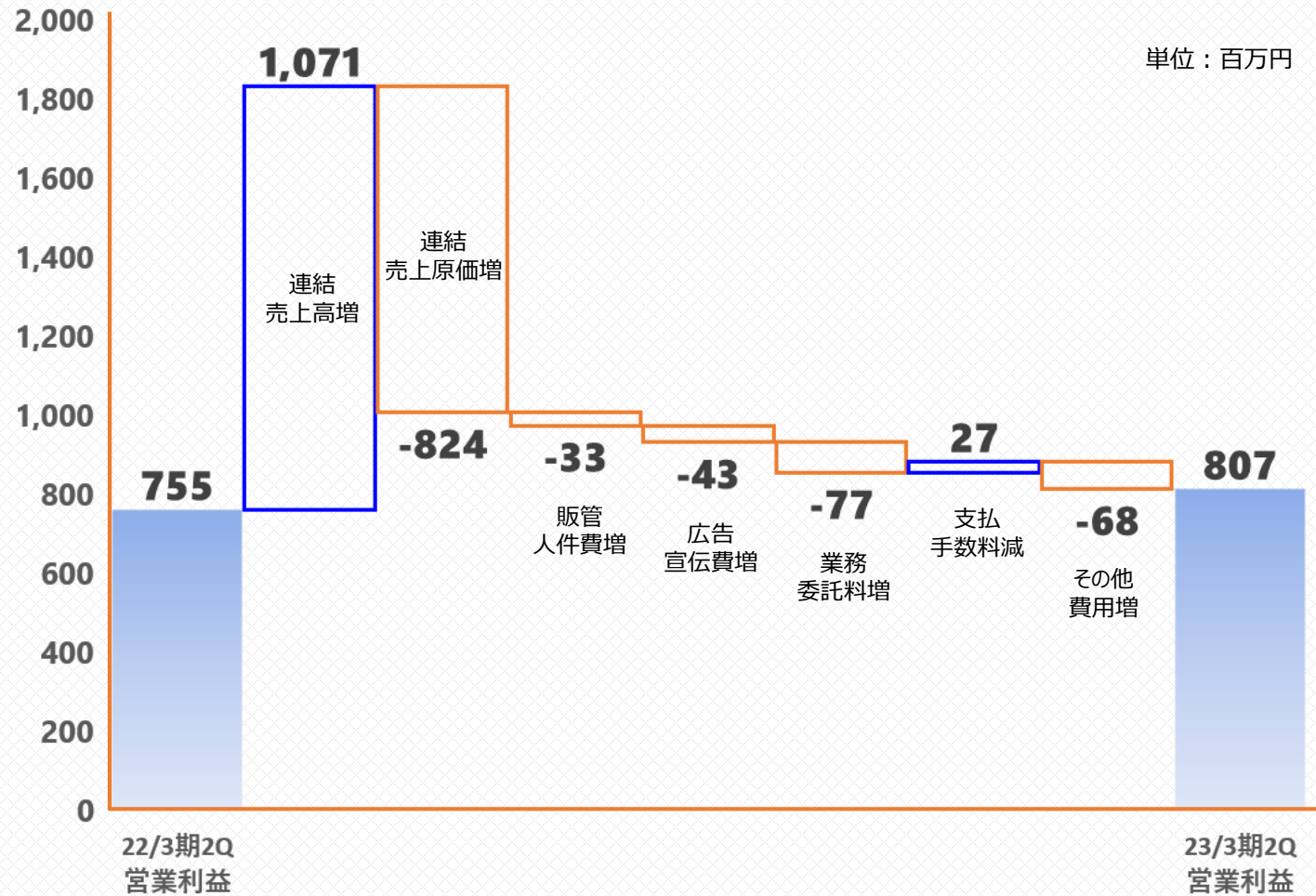
・国際情勢の動きに伴い、(株)グローバルウィザス及び(株)吉香の業績回復

単位：百万円

| | 21/3期2Q累計 | 22/3期2Q累計 | 23/3期2Q累計 | 構成比 | 前年同期比 |
|-------------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|--------|
| 売上高 | 7,225 | 8,225 | 9,296 | 100.0% | 113.0% |
| 学習塾事業 | 2,955 | 3,387 | 3,644 | 39.2% | 107.6% |
| 高校・キャリア支援事業 | 2,865 | 3,413 | 3,958 | 42.6% | 116.0% |
| その他 | 1,403 | 1,424 | 1,694 | 18.2% | 118.9% |
| | 21/3期2Q累計 | 22/3期2Q累計 | 23/3期2Q累計 | 利益率 ^{※2} | 前年同期比 |
| 営業利益 | △380 | 755 | 807 | 8.7% | 106.8% |
| 学習塾事業 | △5 | 565 | 280 | 7.7% | 49.6% |
| 高校・キャリア支援事業 | 478 | 1,008 | 1,321 | 33.4% | 131.0% |
| その他 | △34 | △39 | 78 | 4.7% | - |
| 調整額 ^{※1} | △818 | △778 | △873 | - | - |
| 経常利益 | △296 | 829 | 848 | 9.1% | 102.3% |
| 純利益 | △290 | 487 | 435 | 4.7% | 89.3% |

※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。



<売上高増>

- 通信制高校事業の業績伸長、4月～9月における期中平均在籍生徒数は9.0%増（対22/3期2Q比）
- 個別指導まなびを運営する(株)Blue Sky FCのグループイン、大阪府・兵庫県を中心に47教室を展開（22年9月末時点）
- 入国制限緩和による日本語教育サービス事業・ランゲージサービス事業の回復

<費用増>

- 通信制高校の対面行事費用（前期はコロナ禍による影響の為、対面行事をオンラインに切り替えて実施）
- 通信制高校の業績伸長に伴う営業費用
- (株)Blue Sky FCのグループインに伴う営業費用
- 日本語教育サービス事業・ランゲージサービス事業の業績回復に伴う営業費用
- ICT教育・教育現場におけるDX実現に向けたコンサルティング費用
- 管理部門効率化推進のための委託費用

4. 第2四半期業績 連結業績推移（四半期推移データ）

単位：百万円

| | 21/3期 | | | | 22/3期 | | | | 23/3期 | | 前期 2Q対比 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | |
| 売上高 | 3,372 | 3,852 | 4,405 | 4,647 | 3,865 | 4,359 | 4,629 | 4,779 | 4,352 | 4,943 | 113.4% |
| 売上原価 | 2,831 | 2,678 | 2,648 | 2,923 | 2,665 | 2,680 | 2,763 | 2,992 | 3,003 | 3,167 | 118.2% |
| 売上総利益 | 540 | 1,174 | 1,756 | 1,723 | 1,200 | 1,679 | 1,865 | 1,787 | 1,349 | 1,776 | 105.8% |
| 販売管理費 | 1,071 | 1,023 | 977 | 1,012 | 1,144 | 979 | 1,009 | 1,271 | 1,196 | 1,122 | 114.6% |
| 営業利益 | △530 | 150 | 779 | 711 | 56 | 699 | 856 | 515 | 153 | 653 | 93.4% |
| 経常利益 | △491 | 195 | 880 | 747 | 103 | 725 | 879 | 536 | 178 | 670 | 92.3% |
| 純利益 | △379 | 89 | 587 | 278 | 16 | 471 | 573 | 223 | 43 | 391 | 83.1% |

<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% | -2.6% |
| 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% | -2.8% |
| 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% | -3.1% |
| 純利益率 | △11.3% | 2.3% | 13.3% | 6.0% | 0.4% | 10.8% | 12.4% | 4.7% | 1.0% | 7.9% | -2.9% |

単位：百万円

| | 21/3期 | | | | 22/3期 | | | | 23/3期 | | 対前期末 増減 |
|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|------------|
| | 1Q末 | 2Q末 | 3Q末 | 4Q末 | 1Q末 | 2Q末 | 3Q末 | 4Q末 | 1Q末 | 2Q末 | |
| 流動資産 | 5,838 | 5,331 | 7,176 | 8,240 | 7,509 | 7,273 | 8,851 | 10,932 | 9,093 | 8,730 | △ 2,202 |
| 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 | △ 2,057 |
| 受取手形及び売掛金 | 285 | 249 | 242 | 238 | 265 | 249 | 255 | 304 | 320 | 324 | 19 |
| 授業料等未収入金 | 72 | 58 | 485 | 289 | 36 | 48 | 343 | 153 | 27 | 46 | △ 106 |
| 固定資産 | 7,120 | 7,138 | 6,919 | 6,502 | 7,140 | 7,123 | 7,384 | 7,840 | 8,086 | 8,003 | 163 |
| 資産合計 | 12,959 | 12,469 | 14,096 | 14,742 | 14,649 | 14,396 | 16,236 | 18,773 | 17,180 | 16,734 | △ 2,039 |
| 流動負債 | 6,418 | 5,767 | 6,845 | 7,215 | 7,429 | 6,654 | 7,937 | 9,657 | 8,254 | 7,546 | △ 2,111 |
| 短期借入金 | 1,100 | 1,200 | 1,100 | 100 | 600 | 600 | 600 | 100 | 300 | 300 | 200 |
| 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 | △ 2,302 |
| 固定負債 | 2,096 | 2,156 | 2,182 | 2,178 | 2,594 | 2,615 | 2,558 | 3,227 | 3,169 | 3,051 | △ 175 |
| 長期借入金 | 184 | 246 | 267 | 240 | 613 | 574 | 545 | 1,162 | 1,084 | 1,003 | △ 159 |
| 株主資本 | 4,328 | 4,430 | 4,961 | 5,121 | 4,399 | 4,882 | 5,177 | 5,400 | 5,333 | 5,740 | 339 |
| 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 | 323 |

単位：百万円

| | 21/3期 | | 22/3期 | | 当期 | |
|-----------------|--------|--------|-------|--------|--------|-------------|
| | 2Q累計 | 4Q累計 | 2Q累計 | 4Q累計 | 2Q累計 | 対前期 2Q増減 |
| 営業活動によるキャッシュフロー | △1,992 | 1,807 | △936 | 3,219 | △1,256 | △319 |
| 投資活動によるキャッシュフロー | △389 | △348 | △613 | △1,301 | △695 | △81 |
| 財務活動によるキャッシュフロー | 15 | △1,166 | 816 | 721 | △105 | △922 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 4,414 | 7,072 | 6,338 | 9,712 | 7,654 | 1,316 |

<当連結会計年度における主な要因>

単位：百万円

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 | 793 |
| ・ 減価償却費 | 224 |
| ・ その他の負債の増減額（△は減少） | 214 |
| ・ 売上債権の増減額（△は減少） | 89 |
| ・ 法人税等の支払額 | △361 |
| ・ 契約負債の増減額（△は減少） | △2,302 |

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 | △349 |
| ・ 有形固定資産の取得による支出 | △254 |
| ・ 保険積立金の積立による支出 | △187 |
| ・ 保険積立金の解約による収入 | 161 |

財務活動によるキャッシュフロー

| | |
|-----------------|------|
| ・ 短期借入れによる収入 | 300 |
| ・ 短期借入金の返済による支出 | △100 |
| ・ 配当金の支払額 | △110 |
| ・ 長期借入金の返済による支出 | △179 |

1. 事業概要
2. 業績の振り返り
3. 2023年3月期計画
4. 第2四半期業績
- 5. 株主還元**
6. 今後の展望

配当政策の基本方針の変更、剰余金の配当（中間配当）及び 期末配当予想の修正（増配）に関するお知らせ

基本方針

当社は、従来より株主に対する利益還元を経営の最重要課題の一つと考えており、将来における企業成長と経営環境の変化に対応するための投資や強固な財務体質構築に資する内部留保資金を確保しつつ、継続的な配当による株主への利益還元を積極的に行うことを基本方針としておりました。

指標の設定

今後もこれまでの方向性を基本方針として継続してまいります。当業界を取り巻く厳しい競争に対処するための内部留保の充実にも十分留意しながら、剰余金の配当としての利益の配分につきましては、経営環境の変化や将来の事業展開に備えた財務体質の強化に留意しつつ、具体的な指標として連結配当性向20%を目安におき、業績に応じた継続的かつ安定的な配当を実施してまいります。

なお、内部留保につきましては、既存事業の拡大や経営基盤の強化、人的資本及びM&Aやグローバル展開のための投資等、持続的な企業価値向上の実現に向けた成長投資に活用したいと考えております。

配当予想の修正

上記の配当政策の基本方針の変更を踏まえ、第2四半期末配当金につきましては、前回予想から4円増配の1株10円と決定いたしました。また、期末配当金につきましても、前回予想から8円増配の1株20円に修正することといたします。

| | 一株当たり配当金 | | |
|--------|----------|-----|-----|
| | 第2四半期末 | 期末 | 合計 |
| 前回予想 | 6円 | 12円 | 18円 |
| 今回修正予想 | 10円 | 20円 | 30円 |
| 前期実績 | 6円 | 12円 | 18円 |

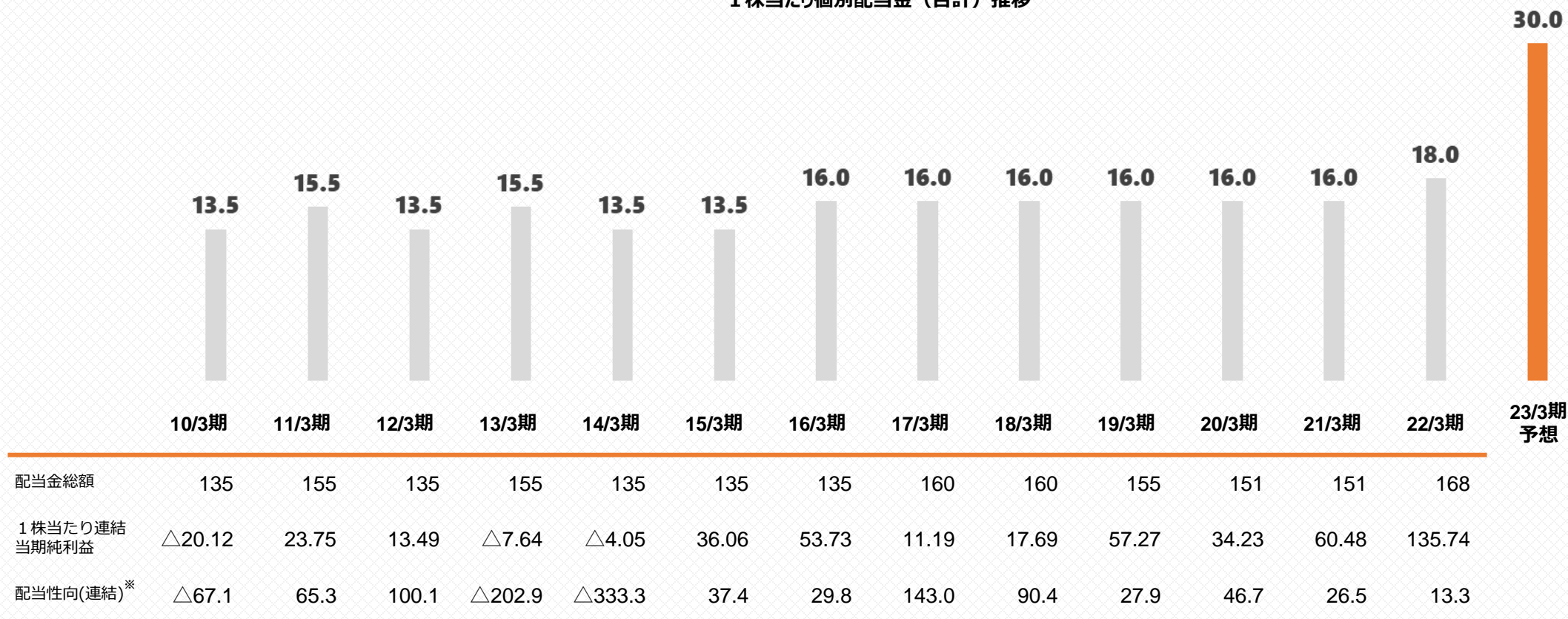
※詳細は、2022年11月11日発表の「配当政策の基本方針の変更、剰余金の配当（中間配当）及び期末配当予想の修正（増配）に関するお知らせ」をご参照ください。

長期安定配当の基本方針を維持しつつ、より積極的な株主還元而努力てまいります

配当方針 変更のポイント

- 連結配当性向20%を目安とし、業績に応じた継続的かつ安定的な配当を実施
- 内部留保は成長投資に活用（既存事業の拡大、経営基盤の強化、人的資本及びM&Aやグローバル展開のための投資等）

1株当たり個別配当金（合計）推移



※ 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

1. 事業概要
2. 業績の振り返り
3. 2023年3月期計画
4. 第2四半期業績
5. 株主還元
- 6. 今後の展望**

学習塾・通信制高校の安定収益基盤を基に、支援領域を拡大させ、更なる企業価値の向上を目指します

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

3

M&A・アライアンス

事業領域の更なる、拡大グループシナジーの創出

2

成長ドライバー

中高大10年一貫教育の推進、塾・高校に次ぐ第3の柱構築

1

安定収益基盤

学習塾・通信制高校の安定成長



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

学習塾事業

関西地盤のドミナント強化

- グループ子会社含めた、関西を中心とするドミナント戦略の強化

自立型・個別最適化の追求

- 独自の指導スタイル「PLS（Positive Learning System）」と「個別合格戦略コース」の拡充

オンラインを活用した
新指導形態の開発

- 校舎の枠を超えたクラス「最高水準プラス」の拡大とオンライン活用による新指導形態の開発

高校大学事業

成長実感の見える化

- 学習プロセスの変化や成長過程を可視化する「D-FILE」を活用した“成長実感型教育”の促進

中高大10年一貫教育の推進

- 新潟産業大学（ネットの大学managara）との高校・大学一貫型教育の強化

中学不登校生の支援強化

- 第一学院中等部での生徒・保護者に寄り添った多角的なサポートによる不登校生への支援早期化

能力開発・生涯学習支援事業

リスキリングの支援

- (株)SRJの能力開発コンテンツ「速読」をパッケージした社会人向けリスキリング支援の展開

コンテンツの販路拡大

- グループ各社の販路を活用した、速読・英語・国語を中心とするコンテンツの対象領域の拡充

生涯学習化支援

- 幼少期から社会人・シニア層まで、人の一生涯の学びに寄り添えるサービスの拡充

グローバル事業

外国人向け教育と就労支援

- 日本語学校・オンライン学習・就労支援の促進による国内労働力不足の解消

海外パートナーとの提携

- インドネシアEdtech企業、日越大学（ベトナム）との連携強化

ノウハウをASEANへ展開

- グループで培った教育サービスのノウハウをASEAN諸国へ展開による海外人材育成への貢献

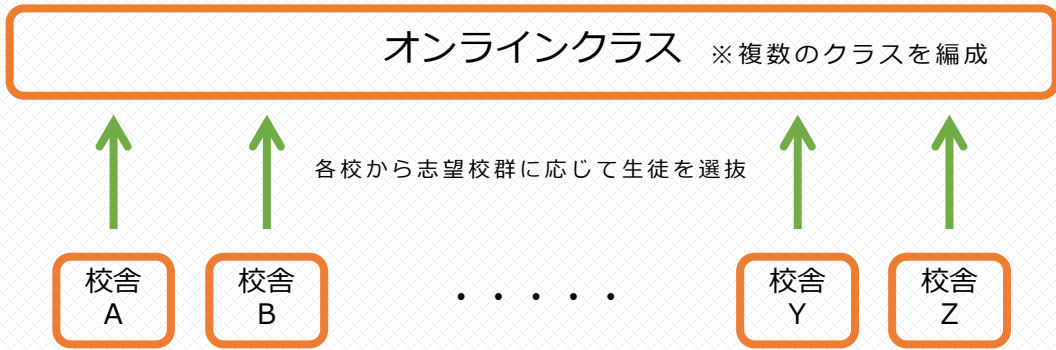
APPENDIX

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

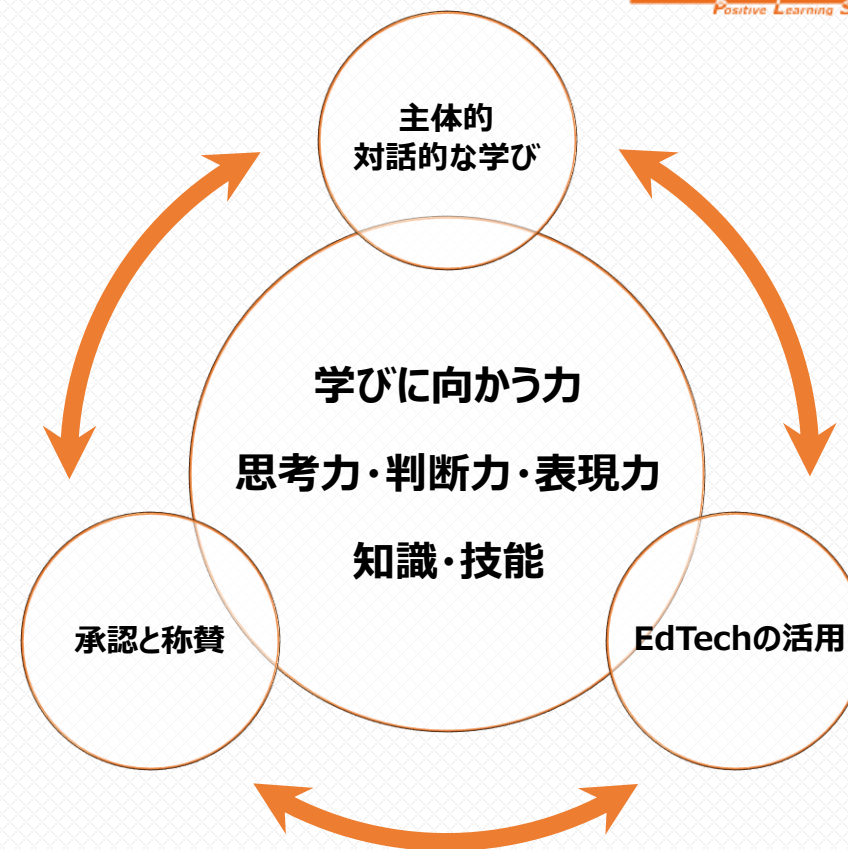
- 仲間と一緒に学ぶ
- 対話を通じて学びを深める
- 競い合い、励まし合う関係性
- 他者からの刺激による意欲の向上



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[※]、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）

※47期より名称変更



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。

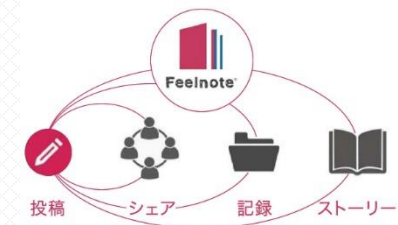
成長度MAP®アプリ

- 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



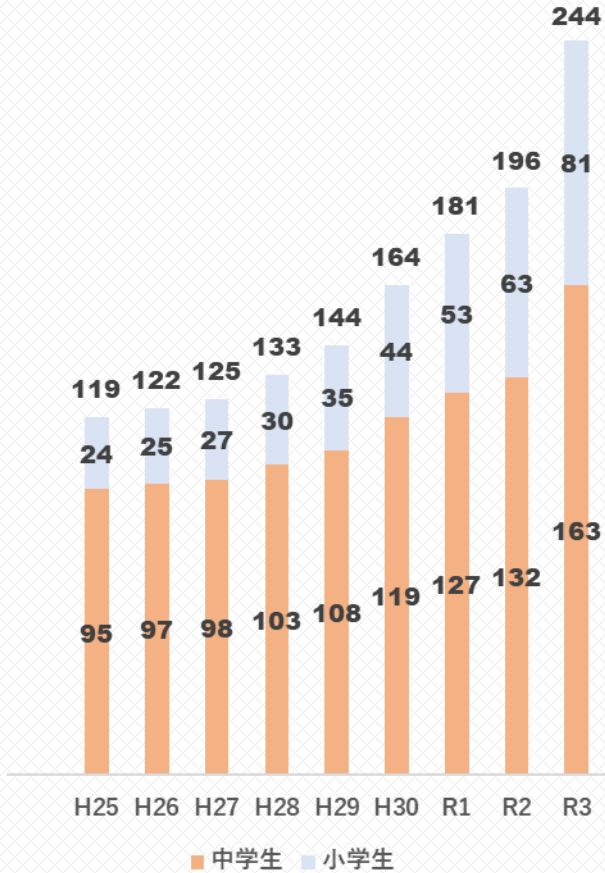
Feelnote※

- 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

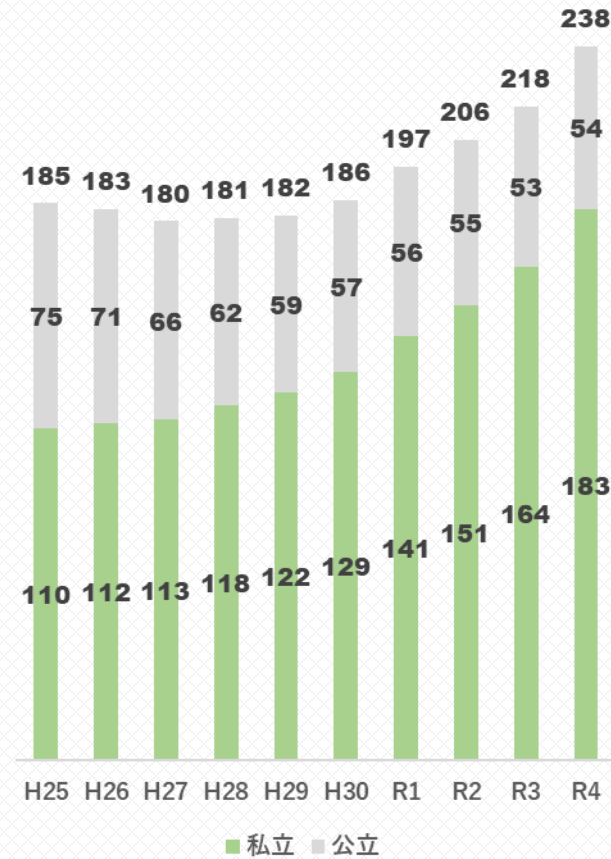


※FeelnoteはSNS型ポートフォリオ作成支援システムです。世界標準の入試プラットフォーム「Universal College Application」にも接続、大学受験にも活用可能です。

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)ウィ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

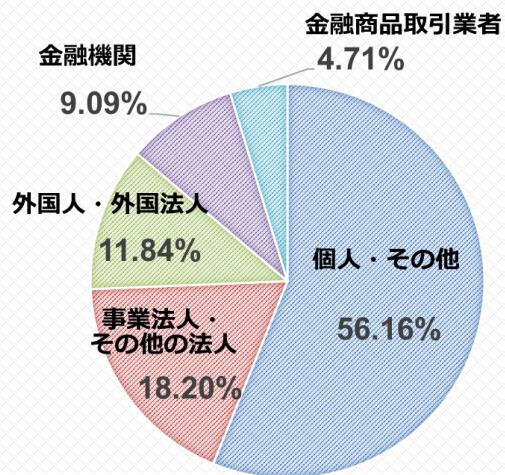
訪問介護

- 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



| | |
|---------|---|
| 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 | 904名 (男: 624名 女: 280名) ※2022年9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 | 10,440,000株 ※2022年9月末現在 |

< 株主構成 >



(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。

| 株主名 (2022年9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 | 953 | 10.26% |
| 2 堀川 直人 | 468 | 5.04% |
| 3 堀川 明人 | 466 | 5.02% |
| 4 ウィザス社員持株会 | 435 | 4.69% |
| 5 吉田 知広 | 313 | 3.37% |
| 6 GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL | 300 | 3.23% |
| 7 日本生命保険相互会社 | 299 | 3.22% |
| 8 株式会社明光ネットワークジャパン | 267 | 2.88% |
| 9 NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB) | 247 | 2.67% |
| 10 堀川 一晃 | 221 | 2.38% |

(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

<TEL> 06-6264-4205

<MAIL> webmaster@with-us.co.jp