

2024年3月期 第2四半期

決算説明資料

株式会社ウィザス 2023年11月14日

“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



東証スタンダード 証券コード 9696

1. **グループ概要**
2. **2024年3月期 第2四半期 実績**
3. **業績予想・今後の展望**
4. **APPENDIX**

1. **グループ概要**
2. 2024年3月期 第2四半期 実績
3. 業績予想・今後の展望
4. APPENDIX

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
代表者	生駒 富男
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
事業内容	通信制高校「第一学院高等学校」、学習塾「第一ゼミナール」等の教育サービスを展開
拠点数	全国253拠点 (高校・大学 41、学習塾 195、グローバル7、その他 10)
従業員数 (連結)	984名 (男 : 642名 女 : 342名) (2023年9月末現在)
市場	東京証券取引所 スタンダード市場【証券コード : 9696】
発行済み株式数	10,140,000株 (2023年9月末現在)
決算月	3月

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



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。

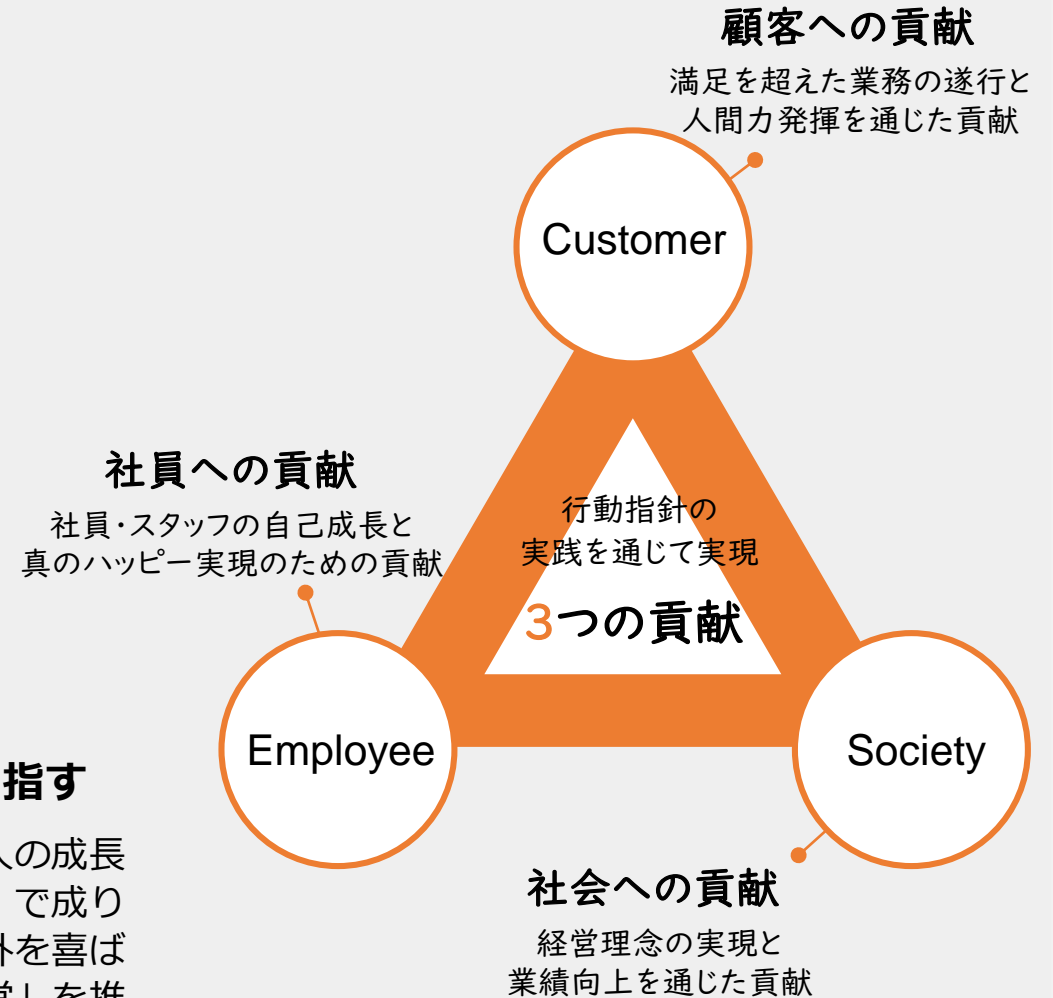
教育理念「1/1の教育」

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

生徒のみならず、社員・スタッフをふくめ、当社に関わるすべての人の成長を支援してまいります。また、企業活動は全て「他喜（顧客の満足）」で成り立っている、その前提のもと、全社員・スタッフの「他喜力（自分以外を喜ばせることに喜びを感じる力）」の発揮を通じて「顧客ロイヤリティ経営」を推進していきます。



グループ全体で教育を軸とした事業発展を目指し、カンパニー制度を導入








当社グループを取り巻く環境が大きく変化
する中、グループシナジーを一層高める
ために、子会社も含めた社内カンパニー制を
2023年4月1日付で導入いたしました。

事業部門の収益性の可視化と更なる業績の
向上に努め、それを支えるコーポレート部
門の再編も踏まえて、

- ① **グループ経営・ガバナンス強化**
- ② **機動的な意思決定**
- ③ **ポートフォリオ経営を実現する体制
の構築**

を実現してまいります。

事業セグメント	主なサービス・商品	売上構成比（前期）
高校・大学事業	<ul style="list-style-type: none"> 通信制高校「第一学院高等学校」の運営による中学生・高校生への支援 新潟産業大学 通信教育課程（ネットの大学managara）との連携 中等部から最大10年間の一貫した教育を展開 	 40.6%
学習塾事業	<ul style="list-style-type: none"> 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した進学受験指導・教科学習指導を展開 	 37.4%
グローバル事業	<ul style="list-style-type: none"> 留学生や日本で働く外国人への日本語教育、日本語講師の養成 通訳・翻訳業務や高い語学力を持つ人材派遣 外国人の採用から就労・生活支援等のサービス 	 8.4%
能力開発・キャリア支援事業	<ul style="list-style-type: none"> 小学生から社会人を対象としたICT教育ソリューションの提供 社員研修や営業研修の法人向けオンライン教育サービス アンガーマネジメントの講師育成・企業研修 	 9.3%
その他	<ul style="list-style-type: none"> 介護予防デイサービス、就労移行支援、プログラミング教室の運営及び教材開発、広告等のサービスを提供 	 4.3%

グループ概要 事業領域/展開地域

	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
高校・大学	 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	41						
	 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	ネットの大学 managara在籍者を対象としたサポート								
	 managara BASE	異年齢が集う学びのコミュニティスペース								
学習塾	 第一ゼミナール	集団：教科学習・進学受験指導	大阪 兵庫 京都 和歌山 広島 福岡 沖縄	195						
	 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								
	 個別まなび	地域密着型個別指導								
	 京大ゼミナール 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								
	 GAZ	難関小学校・中学受験指導（沖縄・福岡）								
	 Blue Dolphins	幼児・学童英語								
グローバル	 NAGOYA (I.C.NAGOoya) (GENKIJACS)	外国人留学生等への日本語教育サービス	東京・愛知 京都・福岡	7						
	 With-us Global Solutions (ウィザスグローバルソリューションズ)	日本語講師の養成								
	 KIKKO	通訳・翻訳等のランゲージサービス	BtoB							
能力開発	 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	—						
	 REVIC GLOBAL 株式会社レビックグローバル	企業向けeラーニングの開発・販売								
	 一般社団法人 日本アンガーマネジメント協会 (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								
その他	 e-life (ウィザスイーライフ)	介護予防デイサービスの運営	大阪	10						
	 Lira (ライラ)	就労移行支援	大阪							
	 Tech Progress (テックプログレス)	プログラミング教室の運営	愛媛							

1. グループ概要
- 2. 2024年3月期 第2四半期 実績**
3. 業績予想・今後の展望
4. APPENDIX

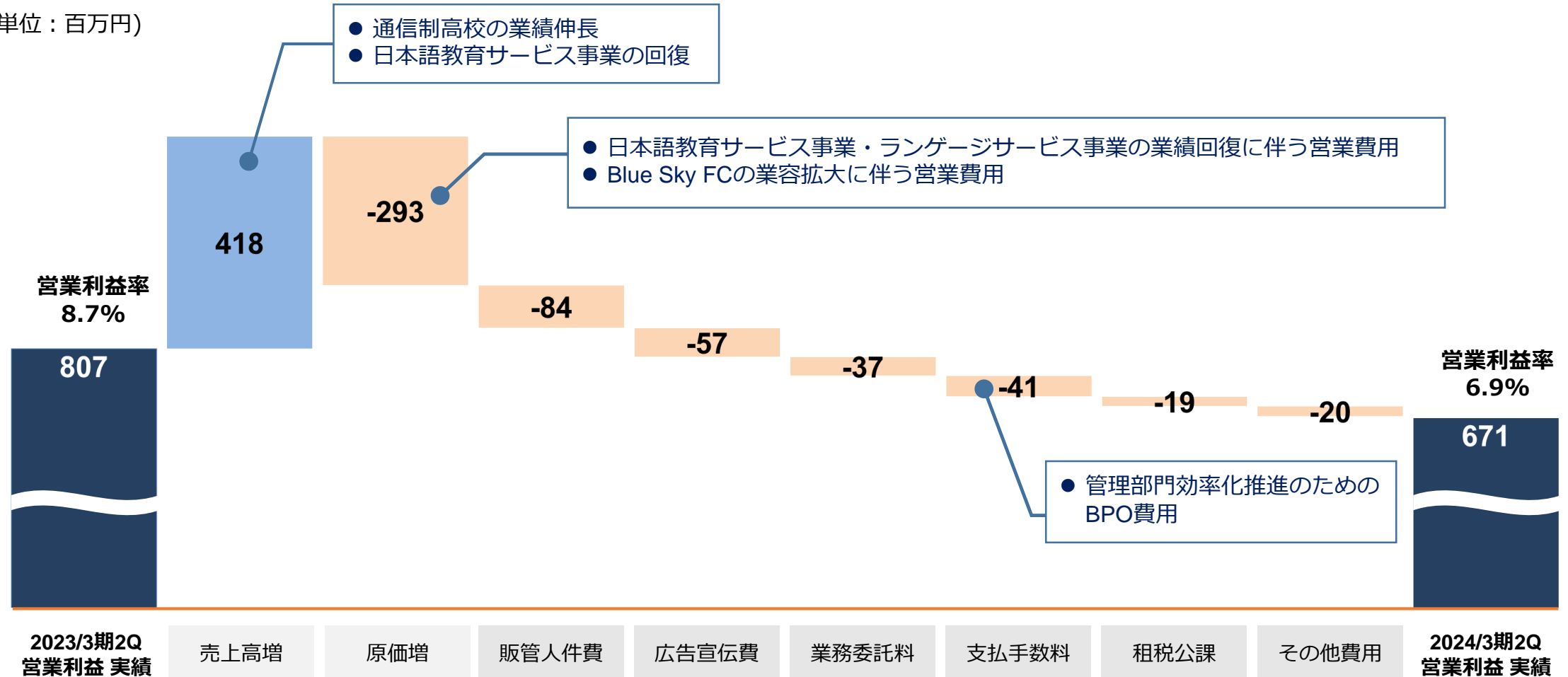
連結売上高は前年同期比4.5%増、コスト増加により営業利益以下は減益となった

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期		
	2Q累計実績	2Q累計実績	前年同期比	増減率
売上高	9,296	9,715	418	4.5%
売上総利益	3,126	3,251	125	4.0%
売上総利益率	33.6%	33.5%	△0.2%	-
営業利益	807	671	△136	△16.9%
営業利益率	8.7%	6.9%	△1.8%	-
経常利益	848	671	△177	△20.9%
経常利益率	9.1%	6.9%	△2.2%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	435	362	△72	△16.6%

前年同期比増減：円単位で計算、十万円以下切り捨て 増減率：小数点第二位を四捨五入

インバウンド回復によるグローバル事業の売上原価増、管理部門効率化のためのBPO費用等の増加によるもの

(単位：百万円)



2024期3月期 損益計算書（四半期推移）

(百万円)	22/3期				23/3期				24/3期		前期 2Q対比
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
売上高	3,865	4,359	4,629	4,779	4,352	4,943	5,135	5,426	4,538	5,176	104.7%
売上原価	2,665	2,680	2,763	2,992	3,003	3,167	3,223	3,483	3,142	3,321	104.9%
売上総利益	1,200	1,679	1,865	1,787	1,349	1,776	1,911	1,944	1,396	1,855	104.4%
販売管理費	1,144	979	1,009	1,271	1,196	1,122	1,215	1,324	1,337	1,242	110.7%
営業利益	56	699	856	515	153	653	695	621	58	612	93.7%
経常利益	103	725	879	536	178	670	722	585	74	596	89.0%
純利益	16	471	573	223	43	391	533	△378	△5	368	94.0%

各種利益率推移

売上総利益率	31.1%	38.5%	40.3%	37.4%	31.0%	35.9%	37.2%	35.8%	30.8%	35.8%	△0.1%
営業利益率	1.4%	16.1%	18.5%	10.8%	3.5%	13.2%	13.5%	11.4%	1.3%	11.8%	△1.4%
経常利益率	2.7%	16.7%	19.0%	11.2%	4.1%	13.6%	14.1%	10.8%	1.7%	11.5%	△2.0%
純利益率	0.4%	10.8%	12.4%	4.7%	1.0%	7.9%	10.4%	△7.0%	△0.1%	7.1%	△0.8%

2024期3月期 貸借対照表 (四半期推移)

(百万円)	22/3期				23/3期				24/3期		対前期末 増減
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
流動資産	7,509	7,273	8,851	10,932	9,093	8,730	10,023	11,332	9,145	8,473	△2,859
現金及び預金	6,709	6,457	7,726	9,836	8,165	7,778	8,775	10,166	8,148	7,319	△2,846
受取手形及び売掛金	265	249	255	304	320	324	300	321	306	364	43
授業料等未収入金	36	48	343	153	27	46	320	152	29	37	△114
固定資産	7,140	7,123	7,384	7,840	8,086	8,003	7,953	8,182	8,591	8,662	479
資産合計	14,649	14,396	16,236	18,773	17,180	16,734	17,976	19,515	17,737	17,135	△2,380
流動負債	7,429	6,654	7,937	9,657	8,254	7,546	8,698	10,662	9,055	8,154	△2,508
短期借入金	600	600	600	100	300	300	500	100	500	500	400
契約負債 (前受金)	5,088	4,200	5,058	7,023	5,817	4,721	5,293	7,812	6,347	5,129	△2,682
固定負債	2,594	2,615	2,558	3,227	3,169	3,051	2,924	2,862	2,831	2,734	△128
長期借入金	613	574	545	1,162	1,084	1,003	930	867	805	735	△132
株主資本	4,399	4,882	5,177	5,400	5,333	5,740	5,931	5,552	5,364	5,744	191
利益剰余金	1,992	2,463	2,979	3,203	3,135	3,527	3,808	3,432	3,247	3,615	183

2024期3月期 キャッシュフロー計算書

(百万円)	22/3期		23/3期		24/3期		対前期 2Q増減
	2Q	4Q	2Q	4Q	2Q	4Q	
営業活動によるキャッシュフロー	△936	3,219	△1,256	2,875	△1,965	—	△709
投資活動によるキャッシュフロー	△613	△1,301	△695	△1,751	△942	—	△247
財務活動によるキャッシュフロー	816	721	△105	△793	61	—	166
現金及び現金同等物の増減額	△734	2,639	△2,057	330	△2,846	—	△789
現金及び現金同等物の期末残高	6,338	9,712	7,654	10,042	7,195	—	△459

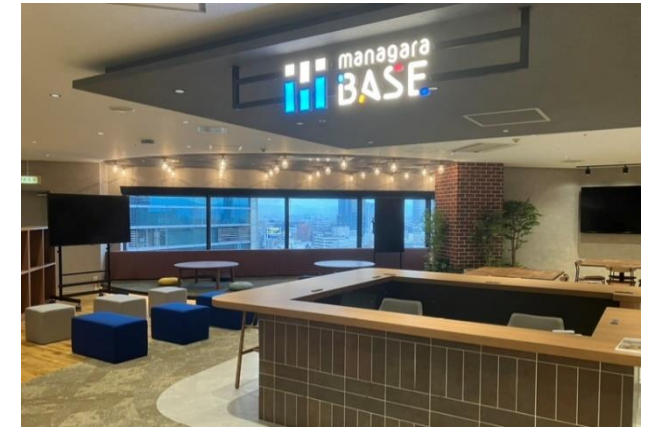
高校・大学、グローバルが増収増益も、学習塾と能力開発が減収減益 管理部門効率化に伴うBPO費用増加等が影響して連結営業利益は減益

(百万円)		2023年3月期	2024年3月期		
		2Q累計実績	2Q累計実績	前年同期比 増減	増減率
売上高	連結	9,296	9,715	418	4.5%
	高校・大学事業	3,674	4,057	383	10.4%
	学習塾事業	3,798	3,616	△181	△4.8%
	グローバル事業	784	1,057	272	34.8%
	能力開発・キャリア支援事業	906	841	△65	△7.2%
	その他	131	141	9	7.5%
営業利益	連結	807	671	△136	△16.9%
	高校・大学事業	1,339	1,582	243	18.2%
	学習塾事業	272	104	△167	△61.5%
	グローバル事業	△53	△1	51	-
	能力開発・キャリア支援事業	214	109	△104	△48.7%
	その他	△91	△83	8	-
	調整額	△873	△1,040	△167	-

不登校児童・生徒の増加を背景に通信制高校は引き続き堅調に推移

第一学院高等学校・中等部

- 期中平均在籍生徒数は前年同期比+6.8%増。学びのニーズの多様化と不登校児童・生徒増加を背景に堅調に推移する見込み
- 学びの環境整備のため順次、キャンパスのリモデルを実施



新ブランド「managara BASE」を順次開設

- 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。4月に池袋校を開校し、10月には大阪梅田で2拠点目を開設

		23/3期	24/3期		
		2Q実績	2Q実績	増減	予想
売上高	百万円	3,674	4,057	10.4%	9,300
営業利益	百万円	1,339	1,582	18.2%	3,700
営業利益率	%	36.4%	39.0%	2.6	40.0%
在籍生徒数（期中平均）	人	9,696	10,352	6.8%	11,000

校舎統廃合及び生徒数減で減収。「1/1の教育」の更なる推進により顧客満足度向上に注力

校舎の統廃合とブランド転換

- 前期で21校の統廃合を実施。うち10校は個別指導まなびへ転換
- 個別指導まなびを兵庫県下で2Q累計4教室新規開校（武庫之荘駅前、舞子、土山駅前、兵庫中央）



運営力の強化

- 事業環境及び地域性・採算性を鑑み、引き続きグループ全体での拠点最適化を検討
- 学習塾事業人材の再配置を進め、1校舎ごとの運営力を強化し、「1/1の教育」の更なる推進により、顧客満足度を向上させ、集客及び収益力を改善する

		23/3期	24/3期		
		2Q実績	2Q実績	増減	予想
売上高	百万円	3,798	3,616	△4.8%	7,350
営業利益	百万円	272	104	△61.5%	500
営業利益率	%	7.2%	2.9%	4.3	6.8%
在籍生徒数（期中平均）	人	18,273	17,374	△4.9%	19,000

留学生の受入れ・インバウンド需要回復により増収増益、黒字回復見通し

日本語学校・日本語教師養成

- 入国制限緩和に伴い、留学生の受入れが順調に回復。一方で、日本語講師不足が喫緊の課題。講師養成にも注力していく

日本語教育（海外）

- ベトナムの「ITエンジニア育成PJ」に参加。日本で働くための語学力・思考力・スキルを養成し、IT人材不足解消を目指す

ランゲージサービス（通訳派遣・翻訳）

- 世界情勢の影響とインバウンドの回復に伴う派遣案件が増加、業績堅調に推移



		23/3期	24/3期		
		2Q実績	2Q実績	増減	予想
売上高	百万円	784	1,057	34.8%	2,000
営業利益	百万円	△53	△1	—	20
営業利益率	%	—	—	—	1.0%

社会人向けコンテンツ受注好調も、学習塾市場環境の影響受け前年割れ

速読コンテンツが低調

- 学習塾市場環境の影響を受け、速読コンテンツのID数が減少

社会人向け能力開発支援が好調

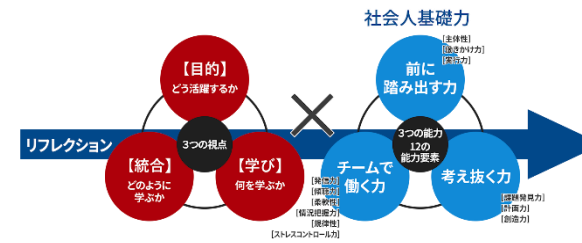
- 政府の「人への投資」が追い風となり、社会人向けコンテンツ新規受注好調。商談増に対応すべく営業力を強化

アンガーマネジメント会員向け講座が苦戦

- BtoC、特に会員向け講座が低調



経済産業省の定義する「人生100年時代の社会人基礎力」を学べるeラーニング教材を発売



		23/3期	24/3期		
		2Q実績	2Q実績	増減	予想
売上高	百万円	906	841	△7.2%	2,100
営業利益	百万円	214	109	△48.7%	380
営業利益率	%	23.6%	13.1%	△10.5	18.1%

1. グループ概要
2. 2024年3月期 第2四半期 実績
- 3. 業績予想・今後の展望**
4. APPENDIX

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		2Q累計	
	実績	予想	前期比 増減率	実績	進捗率※
売上高	19,856	20,900	5.3%	9,715	46.5%
営業利益	2,122	2,300	8.4%	671	29.2%
営業利益率	10.7%	11.0%	—	6.9%	—
経常利益	2,155	2,200	2.1%	671	30.5%
経常利益率	10.8%	10.5%	—	6.9%	—
親会社株主に帰属する当期純利益	589	1,100	86.8%	362	32.9%
同率	3.0%	5.3%	2.3	3.7%	—

※ 進捗率の補足説明（季節変動要因について）

○通信制高校：在籍生徒数は期初が最も少なく、年度末に向かうにつれて増加する傾向

○学習塾：在籍生徒数は期初が最も少なく、11～12月でピークとなる。新年度募集期（1～3月）の入会者数が第4四半期業績に大きく影響する

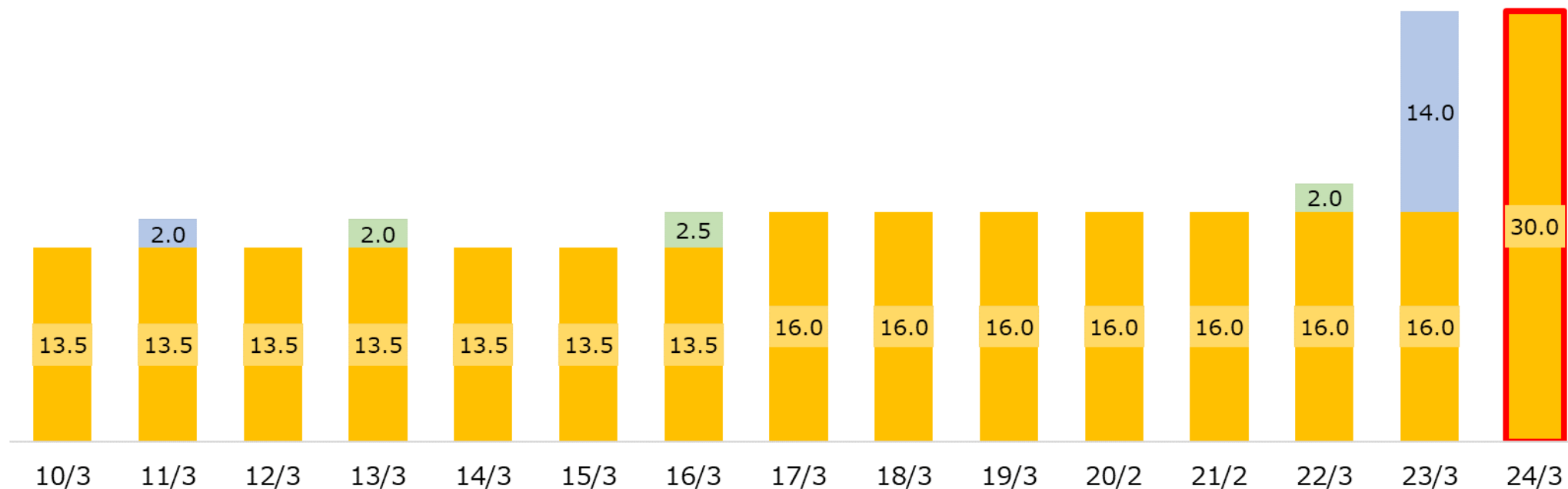
中間配当10円、期末配当20円の年間30円（前期と同額）

	2020年3月期	2021年3月期	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	10円
期末配当	10円	10円	12円	20円	20円
配当計	16円	16円	18円	30円	30円
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	122.36円
配当性向（連結）※	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

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) [※]	△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

すべての人が活躍できる、独自の「ユニバーサル教育」構築による社会への貢献

1 通信制高校の安定成長・学習塾の収益改善

⇒ 通信制高校の持続的な成長、学習塾事業の利益体質化、能力開発事業の顧客基盤拡大

2 中高大10年一貫教育の推進、グローバル事業の拡大

⇒ 高校・大学の連携強化と第一学院中等部の安定的在籍確保による10年一貫教育の推進

⇒ 日本語教育/人材紹介/登録支援機関のワンストップスキーム確立と東南アジアへの事業展開

3 グループシナジー創出による事業の更なる拡大

⇒ 時流を捉え、教育を基軸とした事業の拡大、M&Aを戦略的に推進

M&A・アライアンス推進

成長ドライバー

既存事業の安定収益

47期 (2023年3月期)

48期 (2024年3月期)

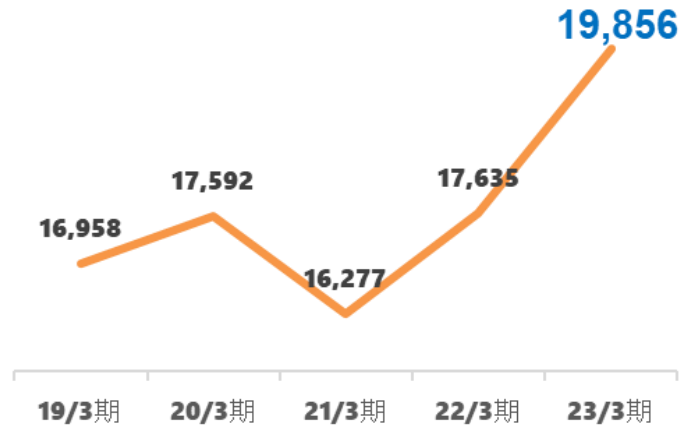
49期 (2025年3月期)

50期 (2026年3月期)

1. グループ概要
2. 2024年3月期 第2四半期 実績
3. 業績予想・今後の展望
- 4. APPENDIX**

売上高

単位：百万円



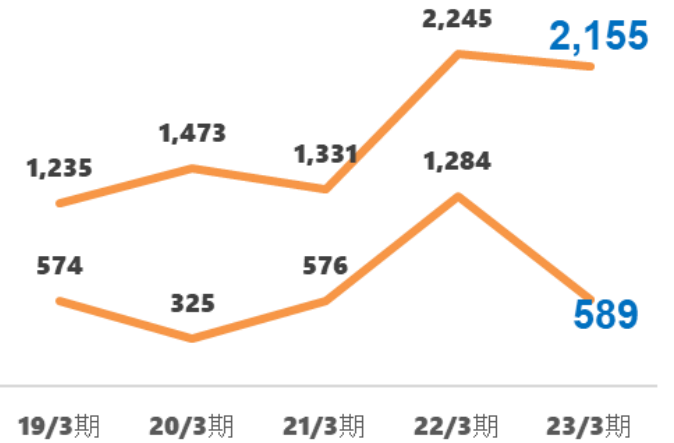
営業利益

単位：百万円



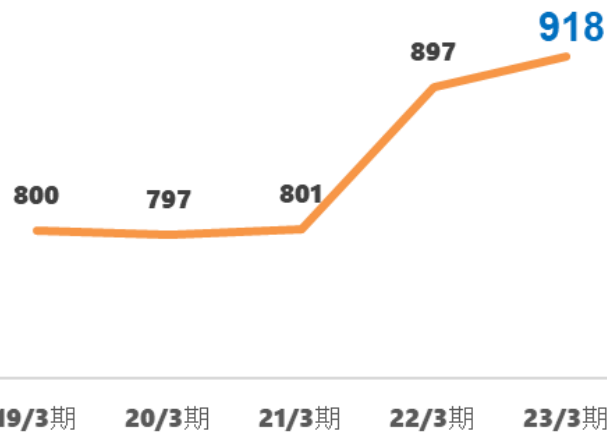
経常利益・当期純利益

単位：百万円



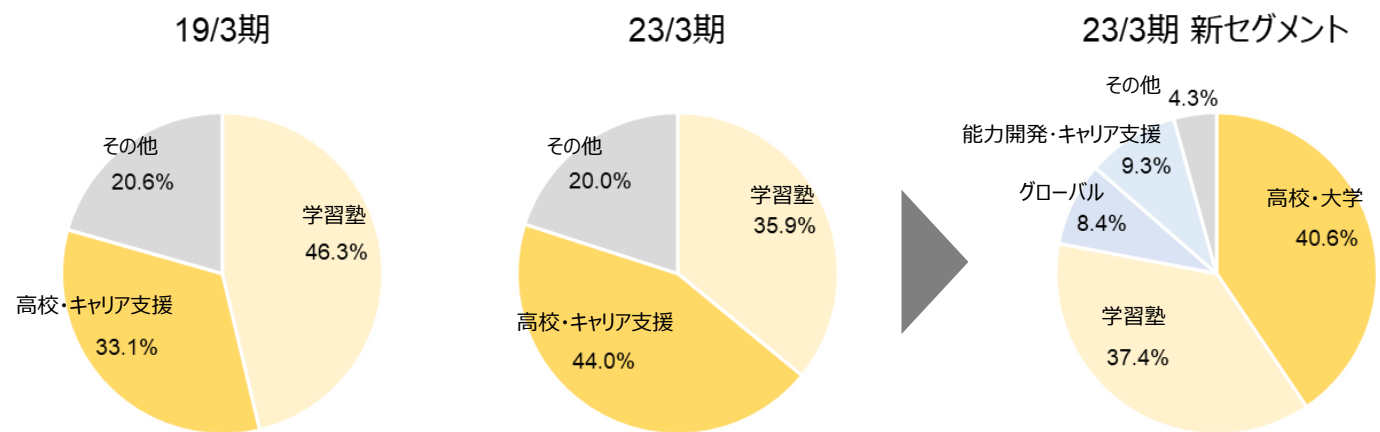
従業員数

単位：人



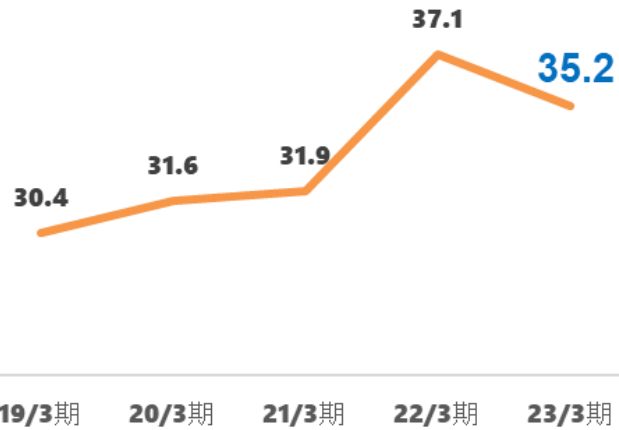
セグメント別売上高構成比

単位：%



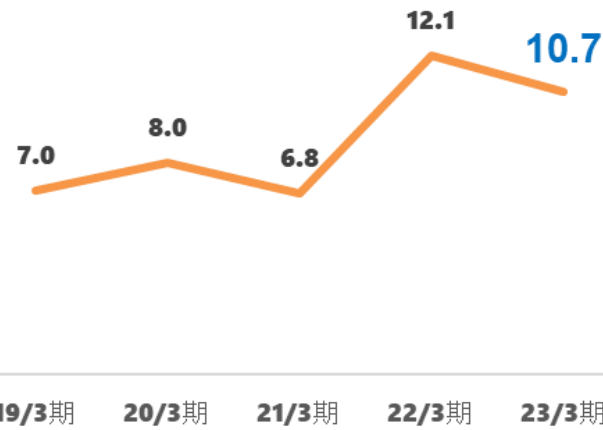
売上総利益率

単位：%



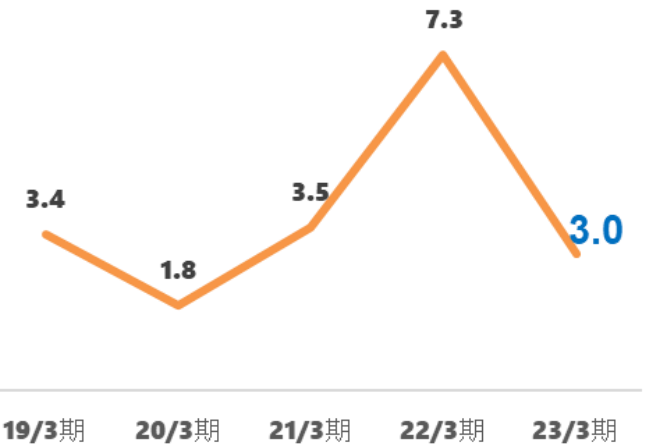
営業利益率

単位：%



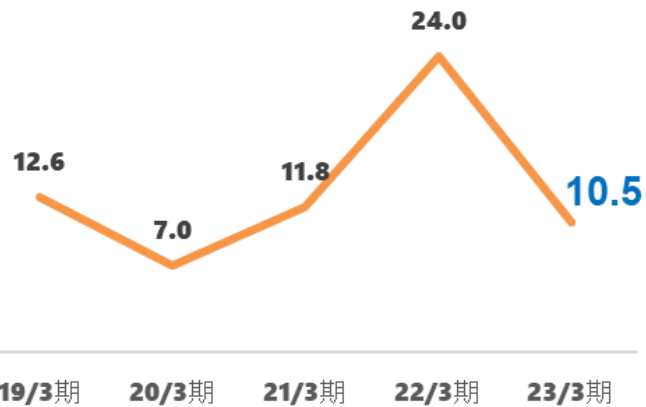
当期純利益率

単位：%



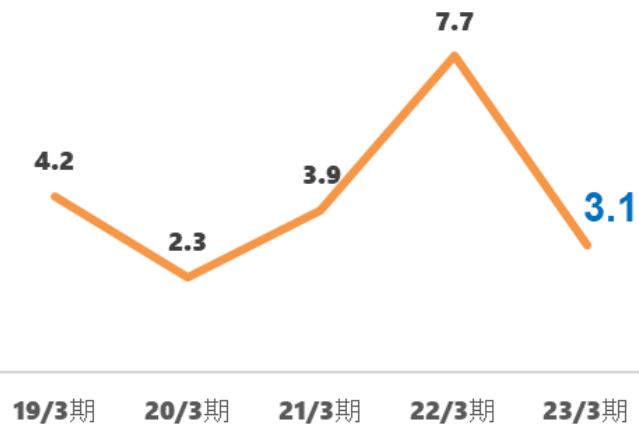
ROE

単位：%



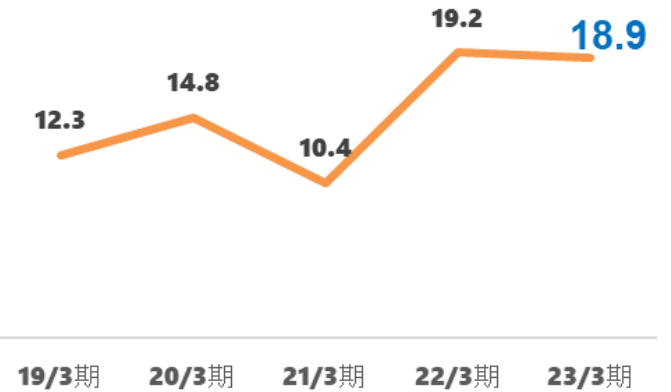
ROA

単位：%

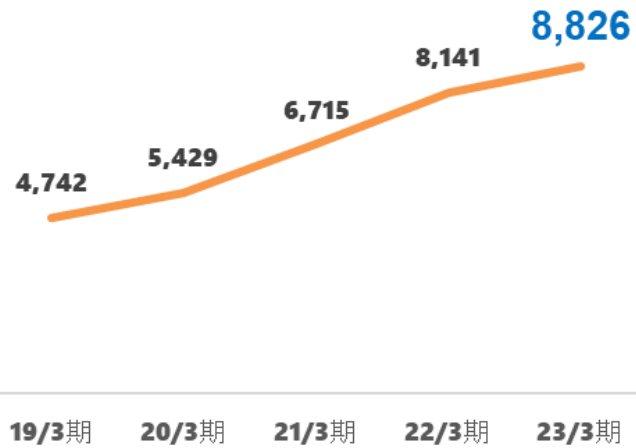


ROIC

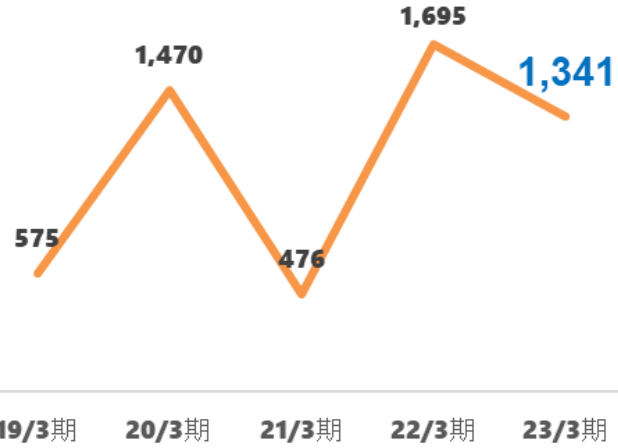
単位：%



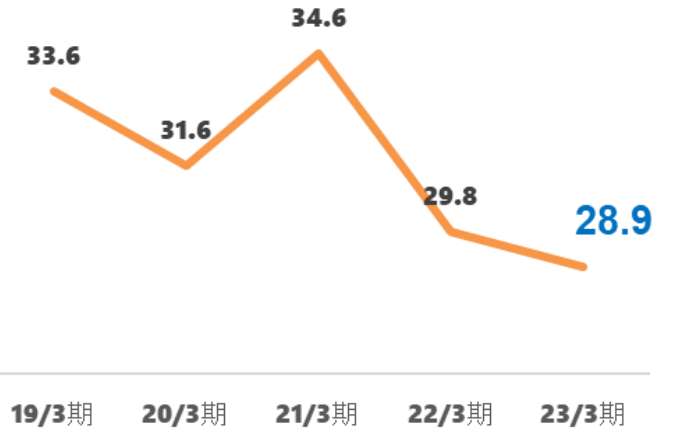
ネットキャッシュ 単位：百万円



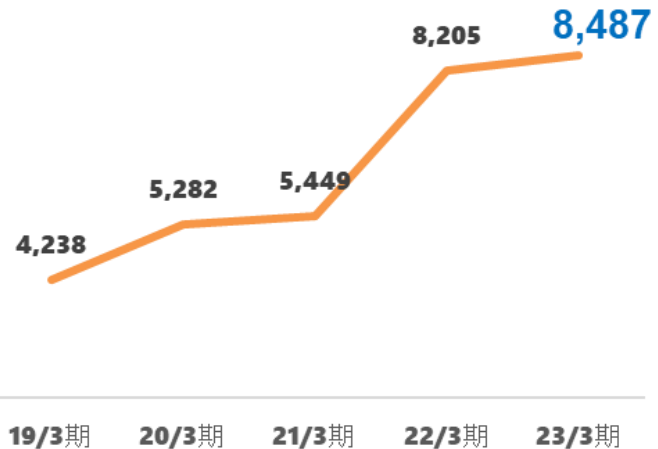
有利子負債 単位：百万円



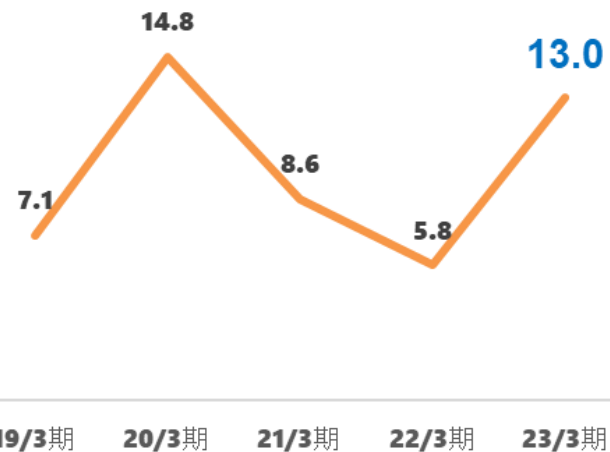
自己資本比率 単位：%



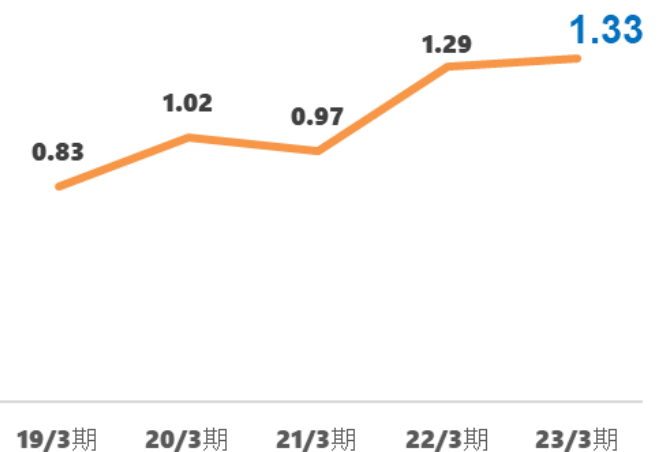
時価総額 単位：百万円



PER 単位：%



PBR 単位：倍



“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