

2025年3月期 第3四半期

決算説明資料

株式会社ウィザス 2025年2月13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. **2025年3月期 第3四半期 実績**
3. **業績予想・今後の展望**
4. **APPENDIX**

1. **グループ概要**
2. 2025年3月期 第3四半期 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249拠点 (高校・大学 44、学習塾 191、グローバル7、その他7)
従業員数 (連結)	1,045名 (男 : 651名 女 : 394名) (2024年12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 (2024年12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まいります。

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。

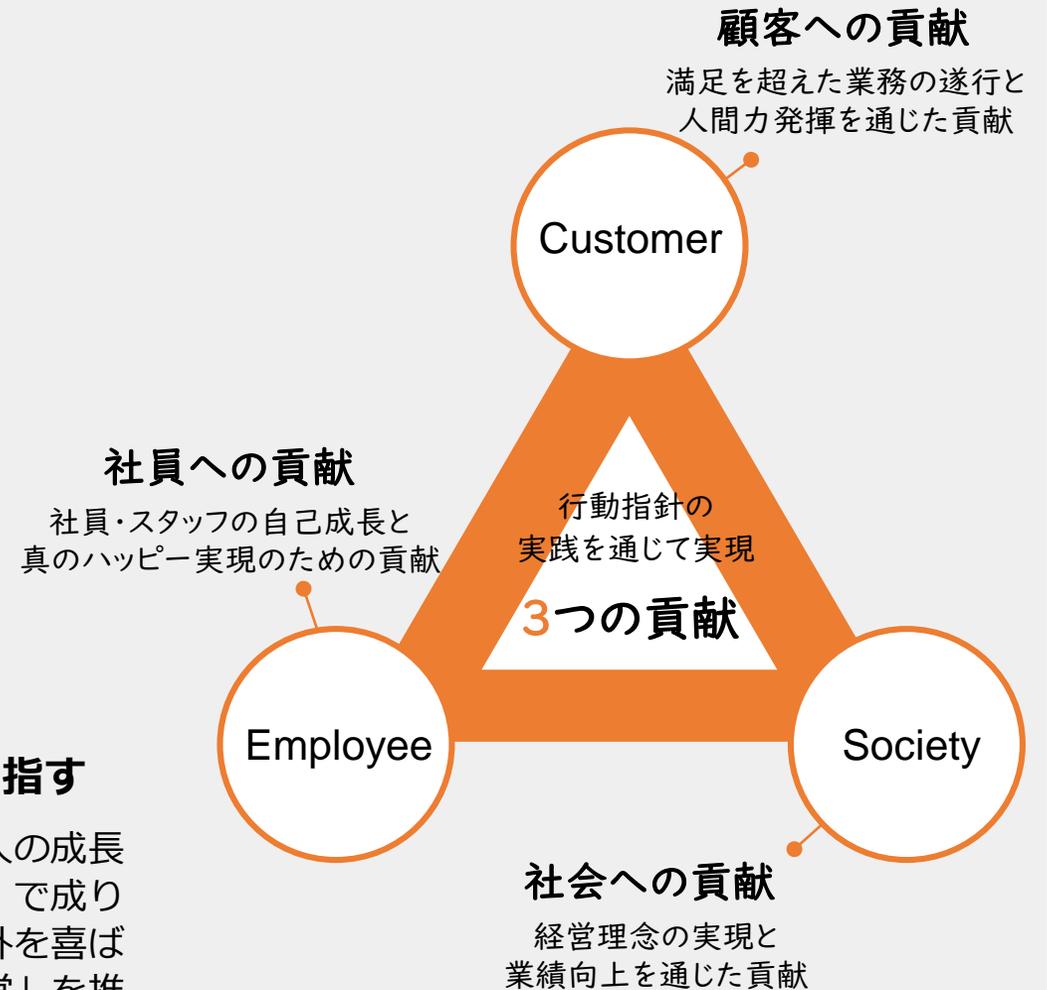
教育理念「1/1の教育」

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「顧客ロイヤルティ経営」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、カンパニー制を導入



高校・大学事業カンパニー

主な事業 通信制高校、資格取得支援、大学との連携



学習塾事業カンパニー

主な事業 学習塾（集団指導・個別指導）、幼児英語/学童英語



グローバル事業カンパニー

主な事業 日本語学校、日本語教師養成、通訳・翻訳、外国人就労支援



能力開発・キャリア支援事業カンパニー

主な事業 教育コンテンツ・社会人向けe-ラーニングの開発・販売、アンガーマネジメントの講師育成・企業研修、広告マーケティング事業



その他サービス

主な事業 介護予防

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、主に下記事項を実現してまいります。

- 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

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 提携先の新潟産業大学通信教育課程（ネットの大学managara）・新潟産業大学附属高校通信制課程（managara HighSchool）との連携 中等部から最大10年間の一貫した教育を展開 		44.2%
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」「個別指導まなび」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 		35.9%
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 		10.3%
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 広告等のサービスを提供 		8.2%
その他	<ul style="list-style-type: none"> 介護予防デイサービスを提供 		1.4%

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	44							
	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									
	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	191							
	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									
		地域密着型個別指導									
		阪神間難関私立中高受験指導									
		地域密着型集団・個別指導									
		難関小学校・中学受験指導（沖縄・福岡）									
		幼児・学童英語									
グローバル	(I.C.NAGOYA) (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							
	グローバルウイザス	日本語講師の養成									
		通訳・翻訳等のランゲージサービス	BtoB								
能力開発		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	-							
		企業向けeラーニングの開発・販売									
		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	7							

* このほか、第2四半期より株式会社カルペ・ディエムを学習事業、株式会社V-Growthを能力開発・キャリア支援事業に含めております。

1. グループ概要
- 2. 2025年3月期 第3四半期 実績**
3. 業績予想・今後の展望
4. APPENDIX

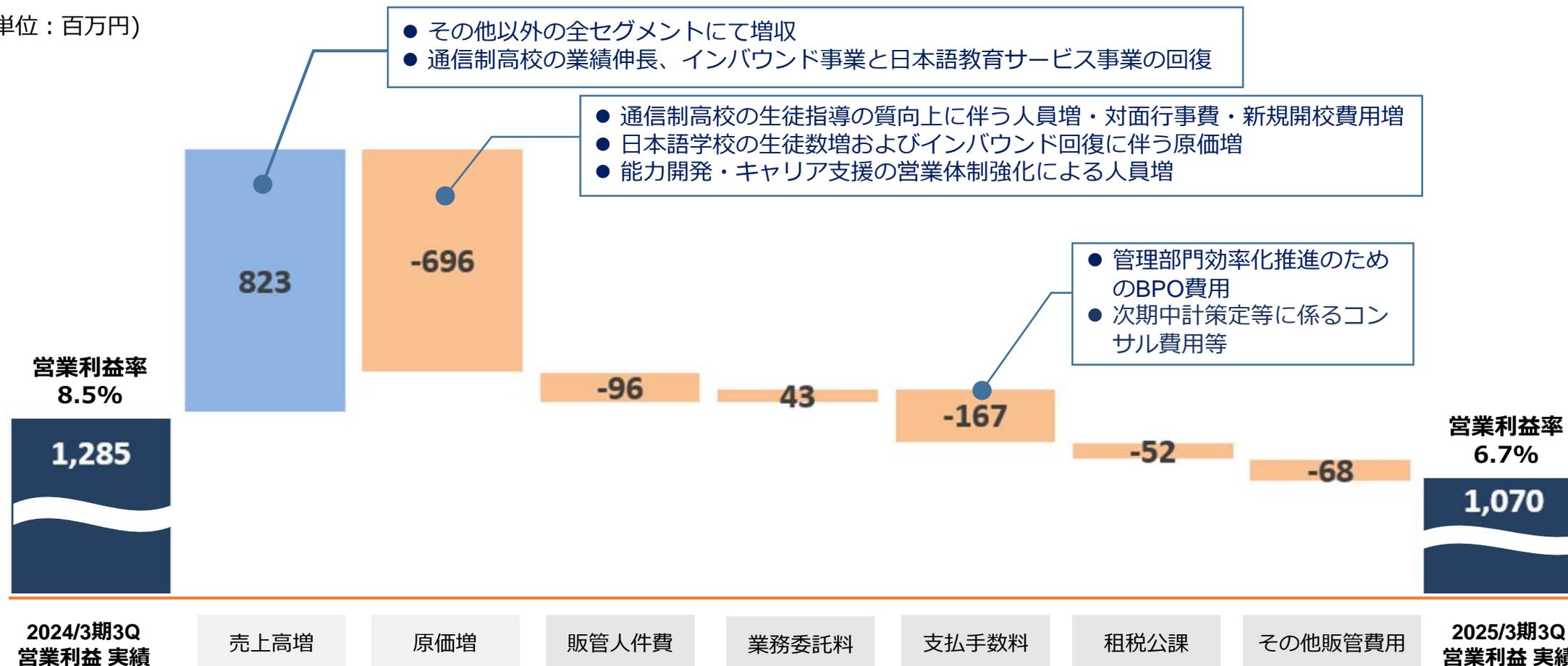
連結売上高は前年同期比5.5%増、コスト増加により営業利益以下は減益となりました

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期		
	3Q実績	3Q実績	前年同期比	増減率
売上高	15,040	15,864	823	5.5%
売上総利益	5,162	5,289	127	2.5%
売上総利益率	34.3%	33.3%	△1.0	—
営業利益	1,285	1,070	△214	-16.7%
営業利益率	8.5%	6.7%	△1.8	—
経常利益	1,282	1,060	△221	-17.3%
経常利益率	8.5%	6.7%	△1.8	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	761	516	△245	-32.2%

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

高校・大学事業、グローバル事業の生徒数増/派遣受注増による人員増・行事費増、能力開発・キャリア支援事業の営業人員増等による売上原価増、業務効率化のためのBPO、次期中計策定等に係る費用の販管費増によるものです

(単位：百万円)



2025年3月期 損益計算書（四半期推移）

(百万円)	23/3期				24/3期				25/3期			前期 3Q対比
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	
売上高	4,352	4,943	5,135	5,425	4,538	5,176	5,324	5,649	4,702	5,521	5,640	105.9%
売上原価	3,003	3,167	3,223	3,482	3,142	3,321	3,414	3,524	3,323	3,538	3,712	108.7%
売上総利益	1,349	1,776	1,911	1,943	1,396	1,855	1,910	2,124	1,378	1,982	1,928	100.9%
販売管理費	1,196	1,122	1,215	1,323	1,337	1,242	1,296	1,440	1,385	1,379	1,454	112.2%
営業利益	153	653	695	619	58	612	613	684	△6	603	473	77.1%
経常利益	178	670	722	584	74	596	610	670	4	584	471	77.1%
純利益	43	391	533	△378	△5	368	398	143	△60	375	201	50.6%

各種利益率推移

売上総利益率	31.0%	35.9%	37.2%	35.8%	30.8%	35.8%	35.9%	37.6%	29.3%	35.9%	34.2%	△1.7%
営業利益率	3.5%	13.2%	13.5%	11.4%	1.3%	11.8%	11.5%	12.1%	△0.1%	10.9%	8.4%	△3.1%
経常利益率	4.1%	13.6%	14.1%	10.8%	1.7%	11.5%	11.5%	11.9%	0.1%	10.6%	8.4%	△3.1%
純利益率	1.0%	7.9%	10.4%	△7.0%	△0.1%	7.1%	7.5%	2.5%	△1.3%	6.8%	3.6%	△3.9%

2025年3月期 貸借対照表（四半期推移）

(百万円)	23/3期				24/3期				25/3期			対前期末 増減
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	
流動資産	9,093	8,730	10,023	11,332	9,145	8,473	9,989	9,365	7,683	9,277	9,157	△207
現金及び預金	8,165	7,778	8,775	10,166	8,148	7,319	8,440	8,067	6,651	7,896	7,326	△741
受取手形及び売掛金	320	324	300	321	306	364	324	356	187	382	438	81
授業料等未収入金	27	46	320	152	29	37	258	129	38	116	541	412
固定資産	8,086	8,003	7,953	8,182	8,591	8,662	8,901	8,950	9,261	9,512	9,896	945
資産合計	17,180	16,734	17,976	19,515	17,737	17,135	18,890	18,315	16,944	18,790	19,053	737
流動負債	8,254	7,546	8,698	10,662	9,055	8,154	10,208	9,604	8,771	8,999	9,375	△228
短期借入金	300	300	500	100	500	500	1,100	100	1,005	1,600	1,600	1,500
契約負債（前受金）	5,817	4,721	5,293	7,812	6,347	5,129	6,252	7,053	5,587	4,316	4,305	△2,747
固定負債	3,169	3,051	2,924	2,862	2,831	2,734	2,642	2,499	2,448	3,728	3,559	1,060
長期借入金	1,084	1,003	930	867	805	735	650	579	509	1,788	1,619	1,040
株主資本	5,333	5,740	5,931	5,552	5,364	5,744	5,875	6,018	5,505	5,890	5,911	△107
利益剰余金	3,135	3,527	3,808	3,432	3,247	3,615	3,926	4,069	3,557	3,932	3,953	△116

セグメント別 実績

学習塾、グローバルが増収・増益で推移。高校・大学は増収の中、人件費・対面行事費増等により減益。能力開発は増収の中、営業体制強化による人員増等により減益。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となりました

(百万円)		2024年3月期	2025年3月期		
		3Q実績	3Q実績	前年同期比 増減	増減率
売上高	連結	15,040	15,864	823	5.5%
	高校・大学事業	6,495	6,805	309	4.8%
	学習塾事業	5,497	5,592	95	1.7%
	グローバル事業	1,572	1,811	238	15.2%
	能力開発・キャリア支援事業	1,287	1,508	220	17.2%
	その他	186	146	△40	△21.6%
営業利益	連結	1,285	1,070	△214	△16.7%
	高校・大学事業	2,611	2,411	△199	△7.7%
	学習塾事業	205	381	176	85.7%
	グローバル事業	△17	32	49	—
	能力開発・キャリア支援事業	190	127	△62	△32.9%
	その他	△121	△116	4	—
	調整額	△1,583	△1,766	△182	—

不登校生の増加を背景に当社独自の取組みにより、通信制高校の生徒数・売上高は引き続き堅調に推移しました。利益面は生徒指導の質向上に伴う人員増・対面行事費の増・新規校出校投資により減益となりました

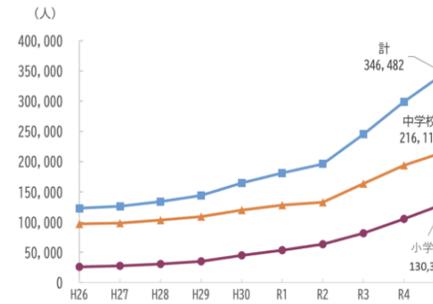
主戦略の「中高大 10年間一貫教育」を展開

- 不登校の児童・生徒数は引き続き増加傾向にあり、国の調査でも過去最多34万人余となっております
- 期中平均在籍生徒数は前年同期比1.0%増。当社独自のICT教育や成長実感型教育、多様なコース展開で引き続き堅調に推移しております
- 第一学院の在校生が「第58回全日本サーフィン選手権大会」「2024スケートボード・ストリート世界選手権」にてそれぞれ優勝いたしました

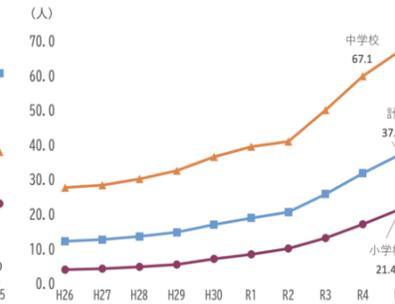
新ブランド「第一学院 managaraBASE」を順次開設

- 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新たなコミュニティスペースが10月に広島県・福山市に開設

不登校児童生徒数の推移



不登校児童生徒数の推移 (1,000人当たり不登校児童生徒数)



★R5年文部科学省「児童生徒の問題行動等生徒指導上の諸問題に関する調査」より



★広島県・福山市に新拠点開設 (今後も積極展開予定)



		24/3期	25/3期	
		3Q実績	3Q実績	増減
売上高	百万円	6,495	6,805	4.8%
営業利益	百万円	2,611	2,411	△7.7%
営業利益率	%	40.2%	35.4%	△4.8
在籍生徒数 (期中平均)	人	10,732	10,835	1.0%

カンパニー全体での拠点最適化・業態転換での費用圧縮等により増益となりました

カンパニー内連携による業態・ブランド転換

- 前期末に業績好調な「個別指導まなび」への業態・ブランド転換、新規開校も強化し、期中平均生徒数は前年同期比1.5%増となりました

運営力の強化と成長分野へ投資強化

- 事業環境及び地域性・採算性を鑑み、引き続きカンパニー全体での拠点最適化を検討しています。
- 「個別指導まなび」・「個別指導まなびプラス」の新規開校の強化をしており、11月に大阪・日根野駅前教室、兵庫・姫路白浜教室を開校しました

(株)カルペ・ディエム西岡壱誠氏が教育顧問に就任

- 漫画・ドラマでおなじみ『ドラゴン桜2』のモデルで現役東大生社長の西岡壱誠氏が「第一ゼミナール教育顧問」に就任しました



(株)カルペ・ディエム 西岡氏が「第一ゼミナール教育顧問」就任



★今年も開催
「年末受験必勝Vゼミ！」
17年間継続し、
のべ5.5万人参加へ！



		24/3期	25/3期	
		3Q実績	3Q実績	増減率
売上高	百万円	5,497	5,592	1.7%
営業利益	百万円	205	381	85.7%
営業利益率	%	3.7%	6.8%	3.1
在籍生徒数 (期中平均)	人	17,857	18,123	1.5%

インバウンド需要増に伴う人材派遣案件、留学生の受け入れにより売上高は堅調に推移。日本語学校の生徒数増に伴う経費増はあったものの増収分が上回り増益となりました

日本語学校・日本語教師養成

- インバウンド需要増により留学生の受入れが順調に推移。引き続き日本語教師の養成も強化しています

日本語教育（海外）

- ベトナムの「ITエンジニア育成PJ」に参画し、現地パートナーと協業で外国人ITエンジニア紹介サービスを開始。現地IT系大学在学中にリモートでのIT関連企業インターンシップによるトライアル採用でのマッチングを強化します

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需要に伴う派遣案件が増加、堅調に業績推移しております



KIKKO 人 × 言語 × 世界 = ∞
For Better Communication 90言語の通訳・翻訳・人材サービス



専用ランディングページ: <https://www.withushr-tech.com/>

		24/3期	25/3期	
		3Q実績	3Q実績	増減率
売上高	百万円	1,572	1,811	15.2%
営業利益	百万円	△17	32	—
営業利益率	%	—	1.8%	—

社会人のリスキリング・学び直しに向けた企業向けコンテンツ受注増により売上高増、営業体制強化による人員増により減益となりました

企業向け学習ポータル事業好調

- 政府が掲げる「人的資本への投資」が追い風となり、(株)レビックグローバルでは引き続き企業向けLMSおよびeラーニングコンテンツ販売好調

新たなプロダクト開発と営業代理店での効果も

- (株)レビックグローバルでは感情マネジメントで対人スキルを強化できるeラーニング教材「EQ (感情知性) セルフマネジメント」を新発売
- 一社) 日本アンガーマネジメント協会のファウンダー安藤俊介が新刊『12歳から始めるイライラしない技術』(秀和システム)を発売
- 当社が出資しているスタートアップの(株)VARIETASのHRプロダクト「AI面接官」の営業代理店も順調に推移。キリンホールディングス(株)にトライアル導入決定



EQ (感情知性)

- ▶ 自分の感情を知る能力
- ▶ 他者の感情を知る能力
- ▶ 感情を調整する能力



		24/3期	25/3期	
		3Q実績	3Q実績	増減率
売上高	百万円	1,287	1,508	17.2%
営業利益	百万円	190	127	△32.9%
営業利益率	%	14.8%	8.4%	△6.3

第一学院高等学校 高萩校「創立20周年記念式典」を開催いたしました



- 当社が運営している第一学院高等学校 高萩校（茨城県高萩市）は、今年で創立20周年を迎えました。創立から今日に至るまで、たくさんのご支援をいただいた地元高萩市の皆様に、感謝の気持ちを伝えるために、12月21日（土）に高萩市文化会館にて創立20周年記念式典を執り行いました。

- 第一学院高等学校 高萩校は、ウイザス高校を前身とし、2005年4月に茨城県高萩市で創立されました。創立以来、教職員が生徒一人ひとりに真摯に向き合う「1/1の教育」を実践し、社会で活躍できる人材の育成に力を注いできました。これまでに本科卒業生約3万名、専攻科修了生約2千名を輩出。本科生スクーリングは延べ約6万6千名の生徒、専攻科生スクーリング延べ約5千名の生徒が高萩の地で学んでまいりました。全国各地から様々なニーズを持つ生徒たちがそれぞれの夢の実現を目指す、そして今を意欲的に生きる生徒たちを育む学校として今後も成長してまいります。



公益財団法人日本オリンピック委員会（JOC）が提供する「アスナビ」により、「陸上競技・競歩」で活躍する内藤未唯さんの入社が内定

- 当社では、多様な人材の働きを認め合う組織体制のもと、一人ひとりが強みを発揮し、活躍できる組織風土を育てています。
その具体的な取組みとして多様な人材が今を意欲的に活躍するために「ユニバーサル共育」の推進に貢献することを目的に、2018年度に陸上競技部を発足。日本オリンピック委員会（JOC）の「アスナビ（※）」を通じて、アスリート社員を採用し、現在は「ウィザス Athletics Club」に所属し、二刀流の活動をしています。
- 当社陸上競技部には、2022年の日本陸上競技選手権大会「男子十種競技」で優勝、2024年には惜しくも準優勝した奥田啓祐選手、2024年の日本陸上競技選手権大会「女子円盤投」で3位に入賞した川口紅音選手の2名が所属しています。
- 2025年度からは、「アスナビ（※）」を通じて、学生時代にアジア選手権にも出場経験があり、2023年日本陸上競技選手権大会「競歩20K」3位、2024年7位入賞の内藤未唯選手が新たに加わります。
今後の「ウィザス Athletics Club」のアスリート社員の活躍にご期待ください。

※企業と現役トップアスリートをマッチングする、JOCの就職斡旋・支援制度です。



奥田啓祐（左）・川口紅音（右）選手



内藤未唯選手

1. グループ概要
2. 2025年3月期 第3四半期 実績
- 3. 業績予想・今後の展望**
4. APPENDIX

最近の業績動向を踏まえ、2024年5月13日に公表しました2025年3月期の業績予想を下記の通り修正いたしました

2025年3月期通期連結業績予想数値の修正（2024年4月1日～2025年3月31日）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想 (A)	21,300	2,100	2,200	1,200	132.75
今回修正予想 (B)	21,300	1,900	2,000	950	110.63
増減額 (B - A)	—	△200	△200	△250	—
増減率 (%)	—	△9.5	△9.1	△20.8	—
(ご参考) 前期実績 (2024年3月期)	20,690	1,969	1,952	904	100.37

■ 修正の理由 ■

売上高につきましては、高校・大学事業の通信制高校及びグローバル事業並びに能力開発・キャリア支援事業の各事業において、堅調な推移となっております。

一方で、利益面におきまして、学習塾事業においては、3年に亘る構造改革の効果も顕現しており利益面における改善も表れはじめておりますが、復調には、時間を要する事業環境となっております。加えまして通信制高校においては、指導の充実による対面行事（スクーリング）の年間実施回数の増加、教員の充足による人件費の増加等によるコスト増もあり、前回発表予想を下回る見通しとなりました。

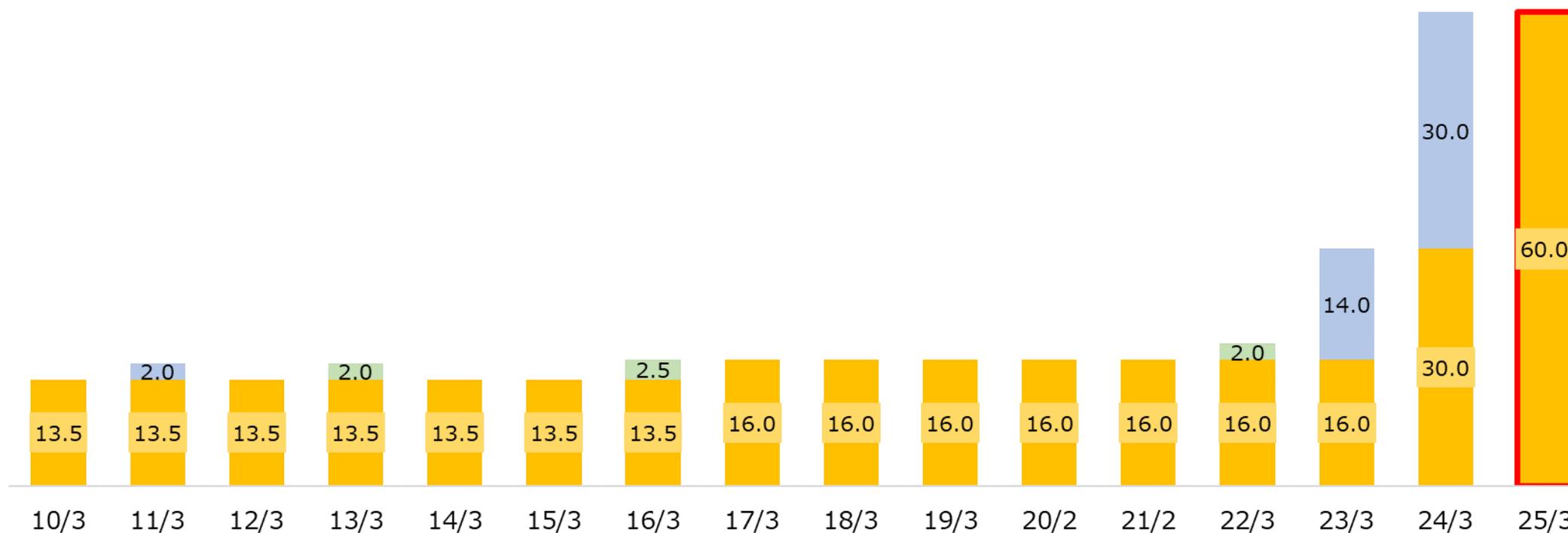
中間配当20円、期末配当40円の年間60円

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期 予想
中間配当	6円	6円	10円	10円	20円
期末配当	10円	12円	20円	50円	40円
配当計	16円	18円	30円	60円	60円
配当金総額	151百万円	168百万円	272百万円	541百万円	—
1株当たり連結当期純利益	60.48円	135.74円	64.24円	100.37円	110.63円
配当性向（連結）※	26.5%	13.3%	46.7%	59.8%	54.2%

※ 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%を下限の目安とし、業績に応じた継続的かつ安定的な配当を基軸に株主の皆様への積極的な還元策を検討していきます

■ 普通配当 ■ 記念配 ■ 増配



配当金総額	135	155	135	155	135	135	135	160	160	155	151	151	168	272	541	—
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	100.37	110.63
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	59.8	54.2

※ 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

「新中期経営計画策定」に向けた方針と現在の検討状況について

はじめに

当社は1976年に学習塾事業を中心として創業いたしました。その後、高校・大学事業へ進出、M&A・アライアンスを通じて能力開発・キャリア支援事業やグローバル事業へ展開し、教育を軸として事業ポートフォリオを大きく変化させてまいりました。 ※次頁参照

来る2026年3月期が創業50年目となります。今後も更なる永続的な事業成長を果たすため、2026年3月期を一期目とする「新中期経営計画」の検討を行っております。

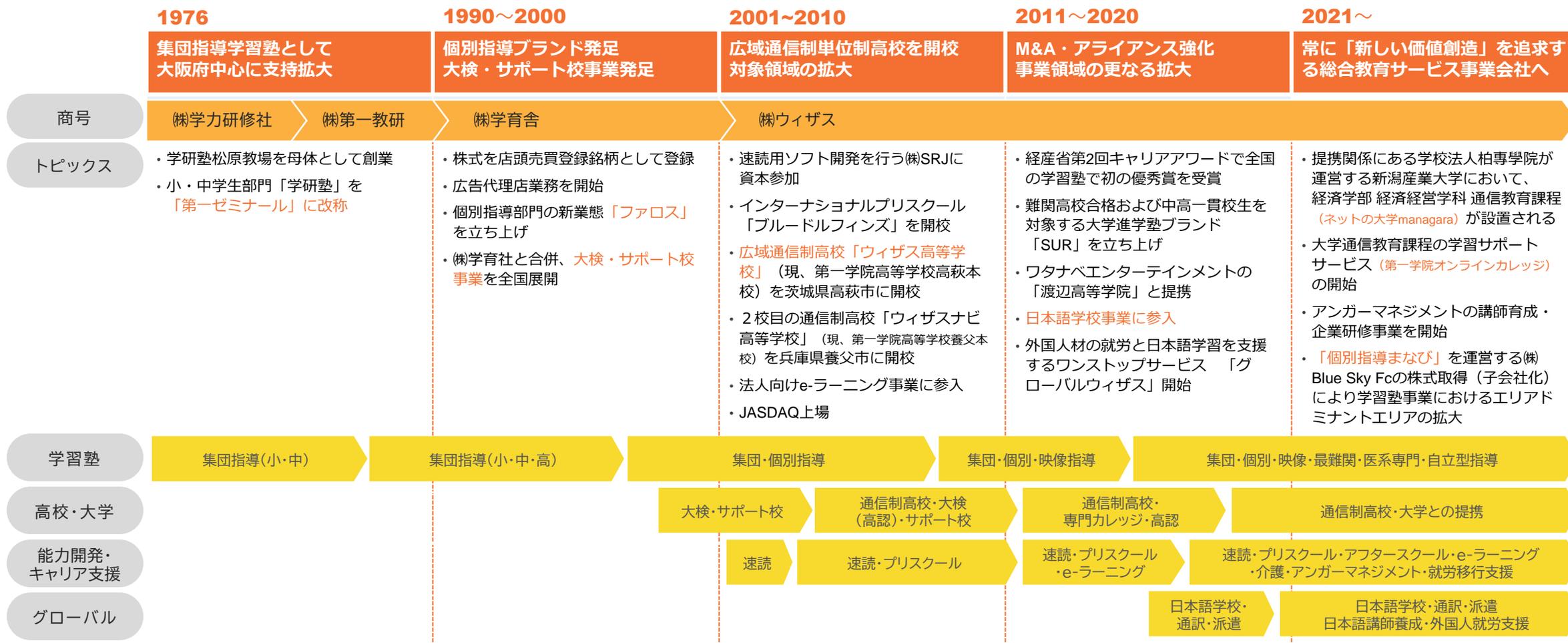
当社の経営課題に関する現状認識と中長期的な成長と企業価値向上に向けた今後の体制・取り組みに関する考え方について、本資料で「新中期経営計画」の重点検討事項の内容と現在の検討状況を開示することで、株主の皆様にご理解いただきたいと思います。

当社では日頃から株主を含む投資家の皆様と企業価値向上に向けた建設的な対話を行い、投資家の皆様からは当社の経営方針や資本政策などに関して様々なご意見を頂戴しております。こうしたご意見を真摯に受け止めたうえで、適切な「新中期経営計画」を策定してまいります。

また、今後も株主の皆様にご開示すべき状況になった場合には、適宜開示することを考えております。

当社の事業ポートフォリオの歩み

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、能力開発・キャリア支援、グローバルと対象・事業領域を拡大しております



「新中期経営計画」策定に関する検討体制

「新中期経営計画」の策定に向けては、取締役会の下で、取締役及び執行役員等から構成される経営検討会にて分析・検証をしております。社外取締役は経営検討会のみならず、下部組織の各分科会にも適宜関与し、外部視点での経営監視・コーポレートガバナンスの強化を図り、当社の企業価値向上に取り組んでまいります。

また「新中期経営計画」の精度や実効性を高めるため、外部アドバイザーを起用しております。



「新中期経営計画」での重点検討事項と検討状況の進捗

「新中期経営計画」策定においては、現在以下の4つを重点検討事項として整理し、検討しております

経営戦略/ 事業戦略

- (1)グループ理念・新成長ビジョン【ユニバーサル共育を通じた「人創り」事業会社へ】の浸透
- (2)グループ経営強化のための会社・組織体制の検討
- (3)環境変化に伴う事業ポートフォリオ(サービスポートフォリオ)の最適化によるカンパニー制の深化
 - カンパニーセグメント変更と学習塾カンパニーの構造改革の仕上げによる収益力回復
 - 成熟事業と成長事業分野へのグループとしての投資方針の設定

成熟事業→(1)「学習塾事業カンパニー」の継続的な拠点最適化による収益力向上【エリア絞込み・業容転換加速】

★拠点収益力向上の為に教室統廃合及び成長ブランドの拠点展開の加速のための投資を行う

成長事業→(2)「高校大学事業カンパニー」の中高大10年一貫教育構想の加速【通信制高校の面展開・通信制大学の魅力化】による集客強化

(3)「新セグメントのカンパニー設定」での新たな成長事業の柱の構築・・・M&Aを積極活用

★成長事業には拠点展開の設備投資、新たな柱構築のためのM&A・アライアンスへの積極的な投資を行う

財務戦略/ 資本政策

- (1)株主資本収益性を意識した経営指標の検討・設定
ROIC・ROE等、当社グループの現状の財務状況から今後の事業特性を踏まえた指標と目標値の設定
- (2)ROE > 株主資本コストの継続的な超過を目指し、PBR・PERの水準、株価向上を図る
- (3)中期経営計画でのグループ成長目標に基づく各種投資計画を基に、適正な株主還元と現預金水準の目安の設定へ

【現状認識】当社の株主資本コストは6～10%程度、WACCは5～8%と認識。

ROEは株主資本コストを超えて堅調に推移。PBRも現状3.0倍程度で推移

【方針】継続的な成長とその基盤づくりの3年間と位置づけ、新中期経営計画の目標達成を目指す

中期経営計画の財務戦略の重要指標の設定

(1)収益性指標として営業利益額・純利益率・EBITDAマージンを重要指標として設定予定

(2)効率性指標としてROE・ROIC及び配当性向を重要指標として設定予定

「新中期経営計画」での重点検討事項と検討状況の進捗

「新中期経営計画」策定においては、現在以下の4つを重点検討事項として整理し、検討しております

人材戦略

- (1)事業ポートフォリオ(サービスポートフォリオ)に対応した組織・人材の実現
- (2)グループ全体を見渡した「人材マネジメント方針」の構築と実践
- (3)事業戦略に資する人材確保・育成 →グループ横断の人材採用/人材異動・配置/次世代リーダーの計画的育成
- (4)機動的な人材マネジメントを支える組織基盤整備
→グループ人材マネジメント機能強化/グループHRデータ基盤の整備

経営戦略実現に向けた、各カンパニー単位での人材の質・量を整理した「人材ポートフォリオ計画」策定

次世代のグループ経営人材の育成
*企業内大学:ViViユニバーシティ
*中堅若手キャリアアップ:ViViエンジンプロジェクト等の活性化

経営陣と人事部門が主導するグループ横断的な人材移動・配置
*各カンパニー単位での必要とする人材像の設定

社員の自己成長促進に向けた積極的な処遇改善

各カンパニー連携でのグループ全体での採用活動
*学習塾・高大事業の登録学生講師への早期内部リクルーティングを強化

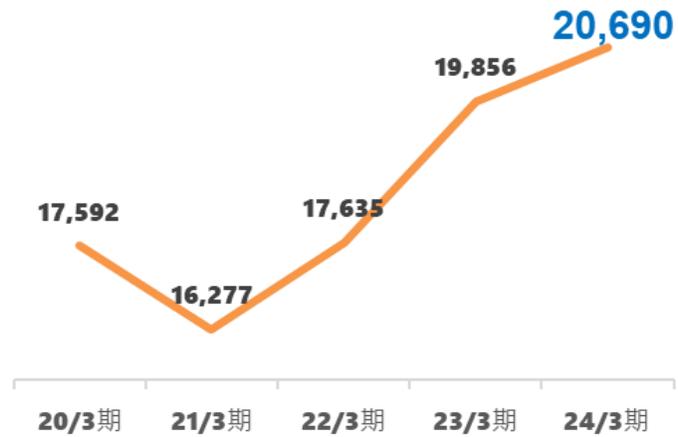
グループ人材マネジメントを支える人材情報基盤の整備
*タレントマネジメントシステムを全グループへ展開

コーポレートガバナンス

- (1)グループ経営体制の再構築【各社サクセッションプラン(後継者育成計画)の策定】
- (2)取締役会と経営検討会(経営会議)の議案・テーマ・参加者含めた基幹会議体の再設計
- (3)グループ経営管理・モニタリング体制の強化によるP/LプラスB/Sを意識した経営管理体制構築
- (4)任意設置の指名・報酬委員会でのグループ含めた役員体制・報酬体系等の再設計・検討

1. グループ概要
2. 2025年3月期 第3四半期 実績
3. 業績予想・今後の展望
- 4. APPENDIX**

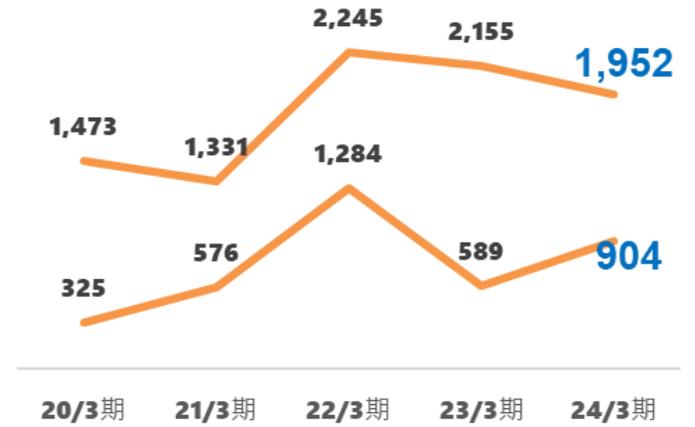
売上高 単位：百万円



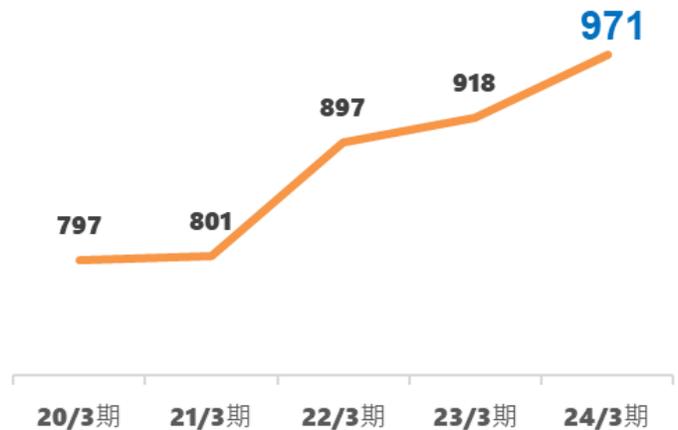
営業利益 単位：百万円



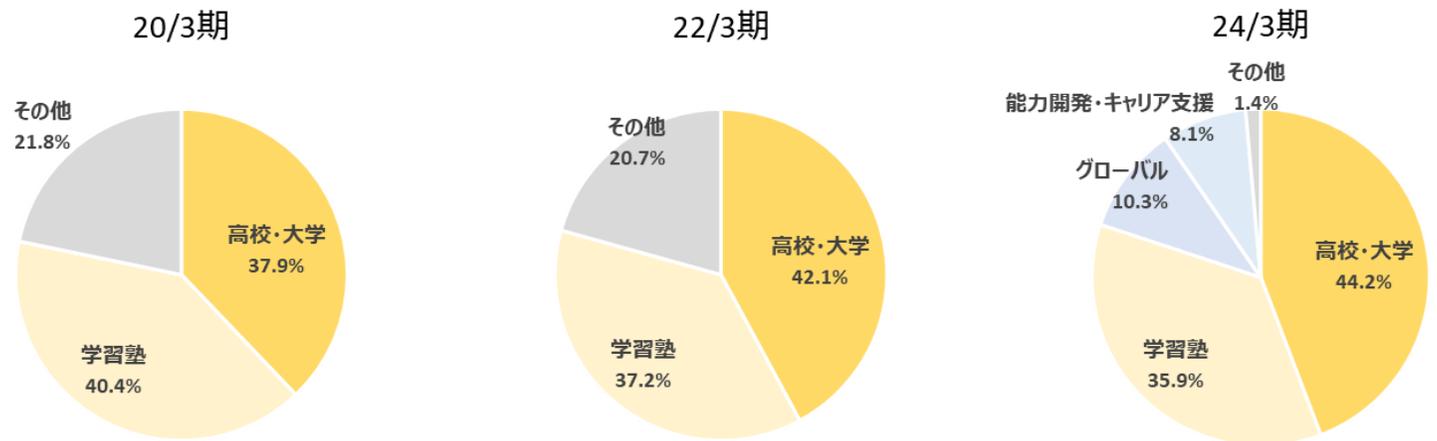
経常利益・当期純利益 単位：百万円



従業員数 単位：人

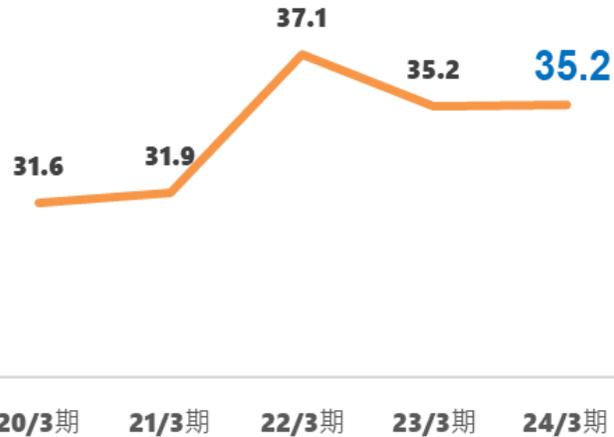


セグメント別 売上高構成比 単位：%



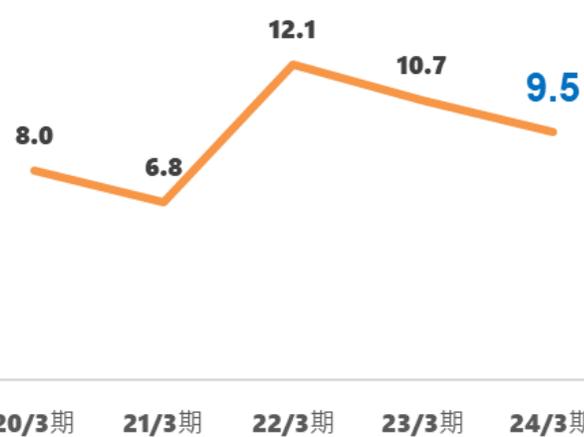
売上総利益率

単位：%



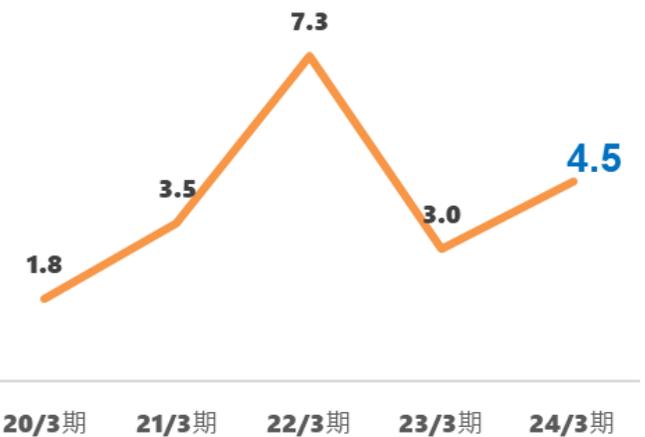
営業利益率

単位：%



当期純利益率

単位：%



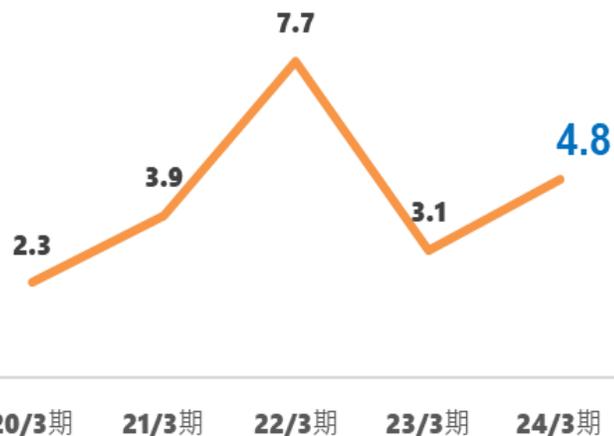
ROE

単位：%



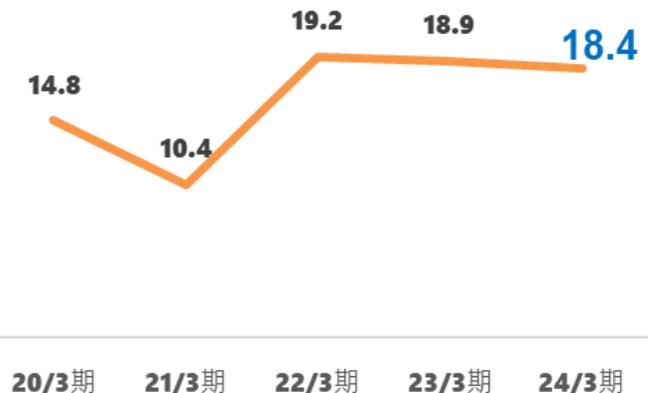
ROA

単位：%



ROIC

単位：%



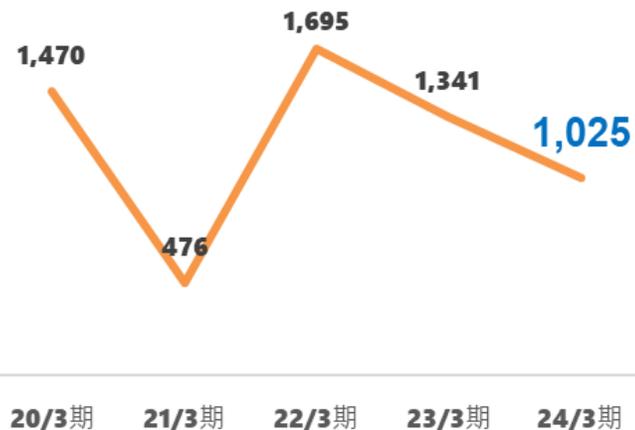
ネットキャッシュ

単位：百万円



有利子負債

単位：百万円



自己資本比率

単位：%



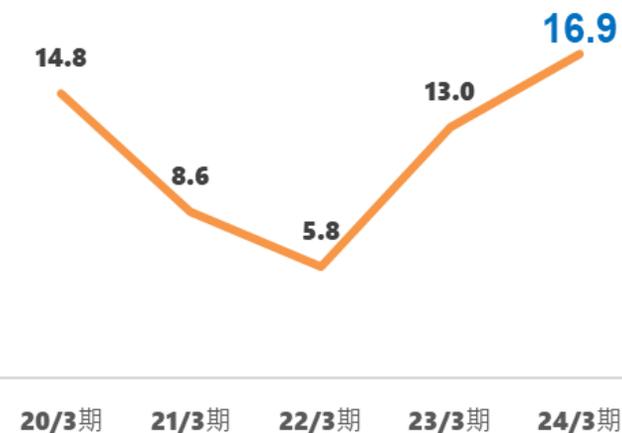
時価総額

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 経営企画・M&A推進部

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