

2025年3月期 通期

決算説明資料

株式会社ウィザス 2025年5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 通期 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 通期 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 45、学習塾 189、グローバル 7、その他 8）
従業員数（連結）	1,011名（男：629名 女：382名）（2025年3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（2025年3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。

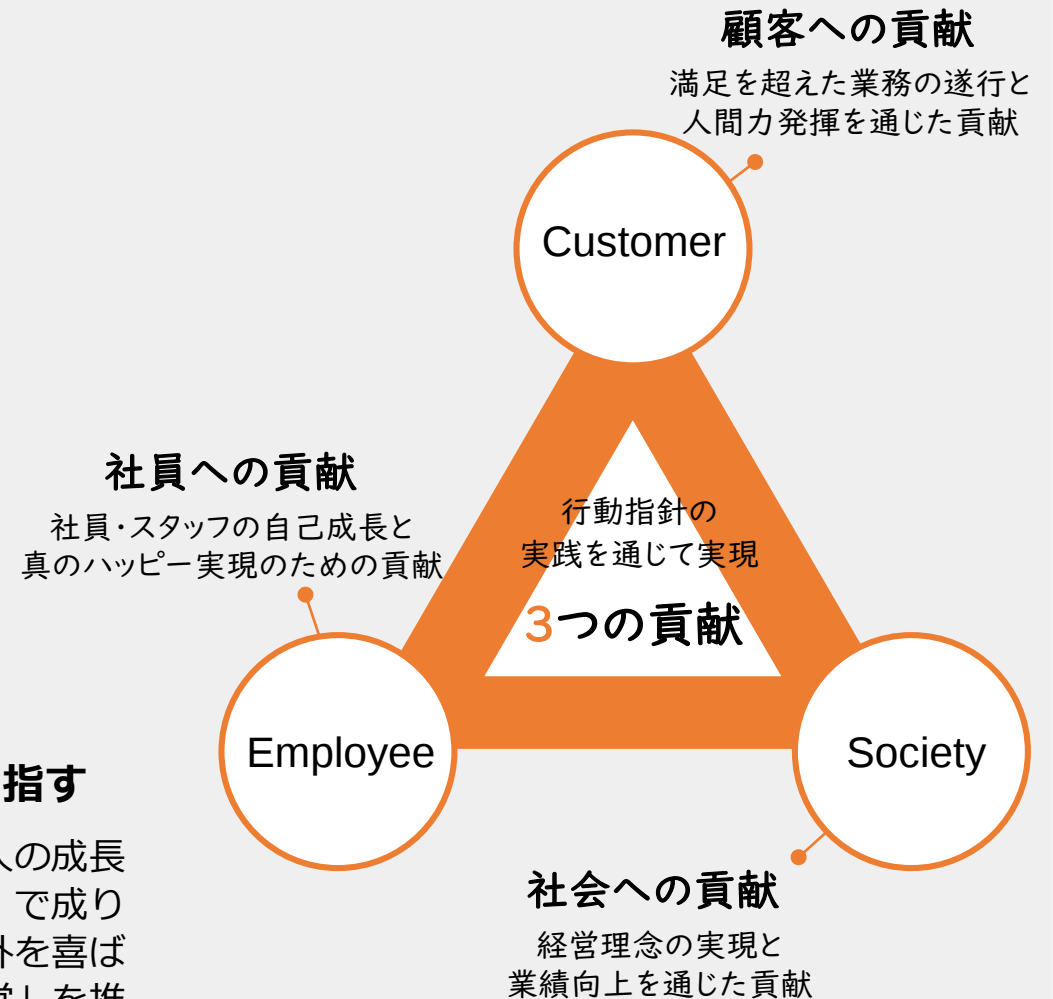
教育理念「1/1の教育」

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

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



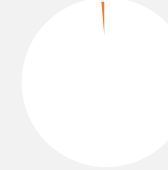
その他サービス

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（当期）
高校・大学事業	- 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	 43.2%
学習塾事業	- 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 - 学校教育に関する支援・指導・コンサルティング業務及び書籍の出版販売等	 35.0%
グローバル事業	- 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	 11.0%
能力開発・キャリア支援事業	- 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 - タブレット・インフラ導入支援等	 9.9%
その他	介護予防デイサービスを提供	 0.9%

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	45						
	 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	189						
	 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	中学受験指導								
	 個別指導 まなび	地域密着型個別指導								
	 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								
	 CARPE DIEM	学校教育に関する支援・指導・コンサル、書籍の出版販売								
	 トウコベ (MANABI)	現役東大生を中心としたオンライン個別指導								
グローバル	 NAGOYA  Genki (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						
	 グローバルウィザス (グローバルウィザス)	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								
	 V-Growth	タブレット・インフラ導入支援等								
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	8						

1. グループ概要
- 2. 2025年3月期 通期 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6.3%増、コスト増加により営業利益・経常利益は減益。投資有価証券評価損等のため親会社株主に帰属する当期純利益は減益となりました。

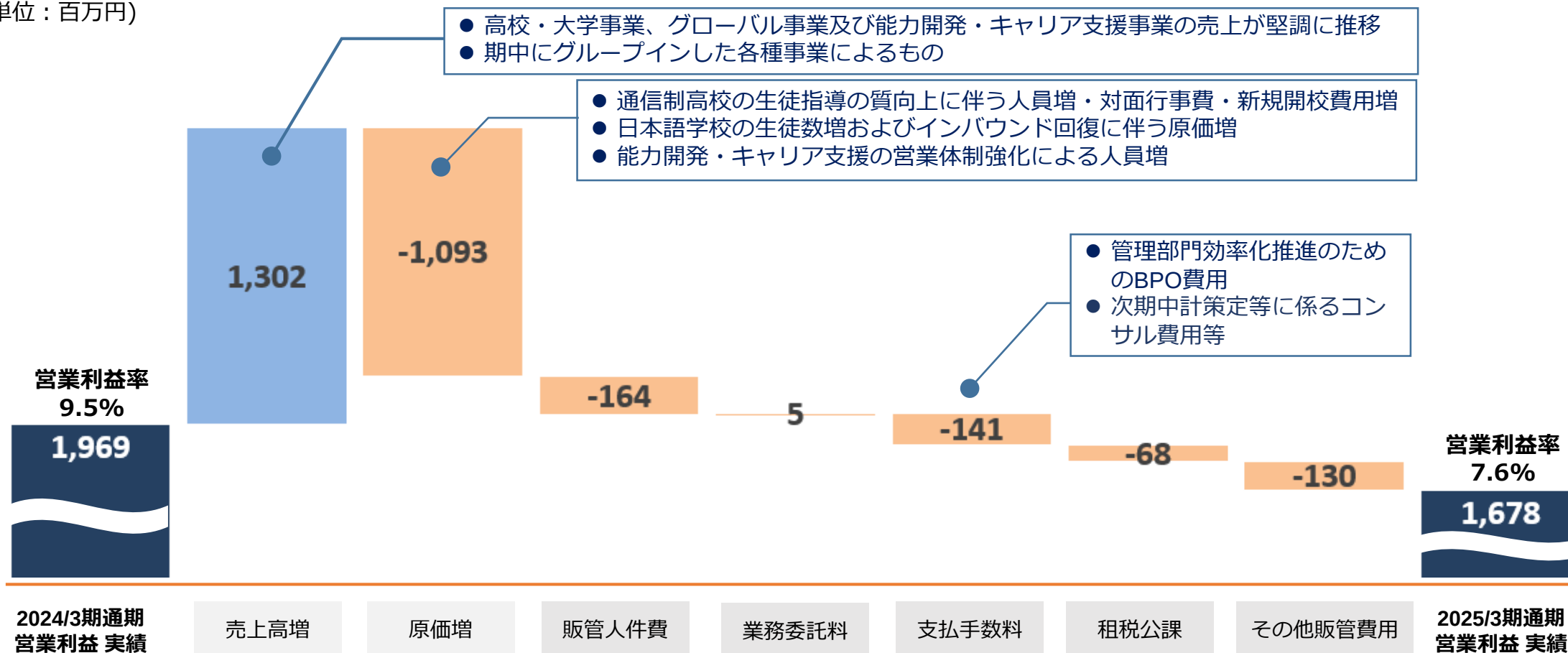
(百万円)	2024年3月期	2025年3月期		2025年3月期 業績予想	
	通期実績	通期実績	前年同期比	前回発表予想	予想比
売上高	20,690	21,992	1,302	21,300	692
売上総利益	7,287	7,495	208	—	—
売上総利益率	35.2%	34.1%	△1.1%	—	—
営業利益	1,969	1,678	△291	1,900	△222
営業利益率	9.5%	7.6%	△1.9%	8.9%	△1.3%
経常利益	1,952	1,632	△320	2,000	△368
経常利益率	9.4%	7.4%	△2.0%	9.4%	△2.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	904	414	△489	950	△536

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

営業利益の増減要因

高校・大学事業をはじめ全事業セグメントでの増収と期中にグルーピングした各種事業加算効果により増収。一方、通信制高校の人件費・対面行事費・新規開校費用を中心とした売上原価増、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 4Q対比
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
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	6,128	108.5%
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	3,922	111.3%
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	2,206	103.9%
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	1,598	111.0%
営業利益	153	653	695	619	58	612	613	684	△6	603	473	607	88.7%
経常利益	178	670	722	584	74	596	610	670	4	584	471	571	85.2%
純利益	43	391	533	△378	△5	368	398	143	△60	375	201	△101	—

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%	36.0%	△1.6%
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%	9.9%	△2.2%
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%	9.3%	△2.5%
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%	△1.7%	△4.2%

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	4Q	
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	11,083	1,718
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	9,322	1,254
売掛金	320	324	300	321	306	364	324	356	187	382	438	579	222
授業料等未収入金	27	46	320	152	29	37	258	129	38	116	541	355	225
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	9,395	444
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	20,478	2,162
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	11,131	1,526
短期借入金	300	300	500	100	500	500	1,100	100	1,005	1,600	1,600	1,100	1,000
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	6,928	△125
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	3,363	865
長期借入金	1,084	1,003	930	867	805	735	650	579	509	1,788	1,619	1,449	870
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	5,809	△208
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	3,851	△218

2025期3月期 キャッシュフロー計算書

(百万円)	23/3期		24/3期		25/3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	△1,256	2,875	△1,970	982	△1,774	1,425	442
投資活動による キャッシュフロー	△695	△1,751	△938	△1,912	△917	△1,656	256
財務活動による キャッシュフロー	△105	△793	61	△1,171	2,520	1,485	2,657
現金及び現金同等物 の期末残高	7,654	10,042	7,195	7,948	7,777	9,203	1,254

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	1,016
減価償却費	483
法人税等の支払額	△487

投資活動によるキャッシュフロー

保険積立金の積立による支出	△943
無形固定資産の取得による支出	△595
有形固定資産の取得による支出	△431
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△319
保険積立金の解約による収入	643

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	4,900
長期借入れによる収入	1,800
短期借入金の返済による支出	△4,025
長期借入金の返済による支出	△536
配当金の支払額	△630

セグメント別 実績

学習塾、グローバル事業が増収・増益で推移。高校・大学事業は増収も、人件費・対面行事費増等により減益。能力開発事業は増収も、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		
		通期実績	通期実績	前年同期比 増減	増減率
売上高	連結	20,690	21,992	1,302	6.3%
	高校・大学事業	9,148	9,500	351	3.8%
	学習塾事業	7,419	7,695	276	3.7%
	グローバル事業	2,139	2,422	283	13.2%
	能力開発・キャリア支援事業	1,745	2,173	428	24.5%
	その他	237	199	△37	△15.8%
営業利益	連結	1,969	1,678	△291	△14.8%
	高校・大学事業	3,871	3,546	△325	△8.4%
	学習塾事業	231	492	261	112.9%
	グローバル事業	△12	57	70	—
	能力開発・キャリア支援事業	269	162	△107	△39.7%
	その他	△152	△144	8	—
	調整額	△2,238	△2,436	△198	—

市場の伸長を背景に当社独自の取組みにより、通信制高校の生徒数の伸長は鈍化も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・対面行事費増・新規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。
- 市場の伸び率に反して当社への期待は一定程度確保しつつも、期中平均在籍生徒数は前年同期比0.5%増。

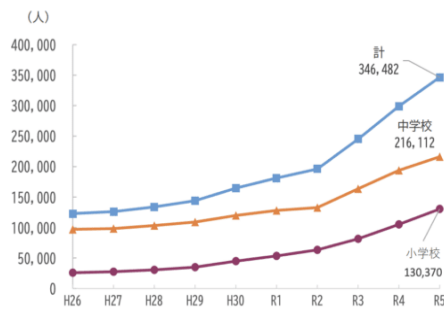
新ブランド「第一学院 managaraBASE」を引き続き順次開設中

- 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3月に東京・吉祥寺に開設しました。

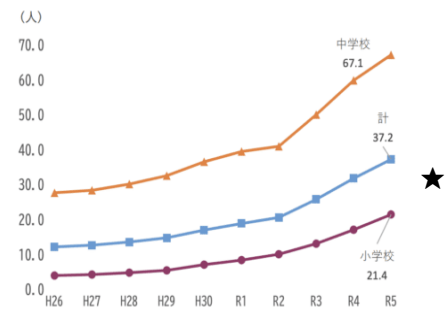
トピックス・新規コース開設・留学再開

- 新たに第一学院高等学校×北谷津ゴルフガーデン「スポーツコースゴルフ部」を4月に開設し、文武両道によるトップアスリートの育成を目指してまいります。
- 「フィリピン短期留学（7日間）」を実施、グループ内のPJ Link Language Center(マニラ)を拠点に世界に貢献できる人材へと成長する機会をつくりました。

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



★東京都・吉祥寺に新拠点開設
(今後も積極展開予定)



		24/3期	25/3期	
		通期実績	通期実績	増減
売上高	百万円	9,148	9,500	3.8%
営業利益	百万円	3,871	3,546	△8.4%
営業利益率	%	42.3%	37.3%	△5.0
在籍生徒数（期中平均）	人	11,035	11,092	0.5%

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3.0%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」では新規開校の強化をしており、2024年度生徒数7000名を達成。3月に大阪・狭山教室・長居教室・喜連瓜破教室、和歌山・宮前教室を開校しました。

トピックス…小学生指導の充実

- 第一ゼミナールの60余の拠点で業務提携先の(株)すらネットが提供するAIを活用したアダプティブな対話式ICT教材「すらら」を4月より導入決定しました。



■ AI×アダプティブラーニング教材「すらら」

		24/3期	25/3期	
		通期実績	通期実績	増減率
売上高	百万円	7,419	7,695	3.7%
営業利益	百万円	231	492	112.9%
営業利益率	%	3.1%	6.4%	3.3
在籍生徒数（期中平均）	人	17,889	18,418	3.0%

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。

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。

トピックス・・日本語教育（海外）

- インドネシアの戦略的パートナー PT Edigy Djaya Globalと協力し、インドネシア国内で日本での就労を目的とした日本語教育プロジェクトを推進しています。
- I.C.NAGOYA は、1 月に 12 日間にわたり、新モンゴル日馬富士学園の高校生に向けた短期文化体験コースを実施しました。同学園から選抜された高校生 10 名をお迎えし、日本語教育や日本文化体験を中心に多彩な国際交流プログラムを提供いたしました。



内定者及びご家族との交流の様子（於：インドネシア・ブルウォルト）



短期文化体験コース入校式の様子（於：2025 年 1 月 7 日／I.C.NAGOYA）

		24/3期	25/3期	
		通期実績	通期実績	増減率
売上高	百万円	2,139	2,422	13.2%
営業利益	百万円	△12	57	—
営業利益率	%	—	2.4%	—

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は好調

- 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は好調に推移。

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。
- (株)SRJは3月に自立学習型ICT教材「TERRACE」に『算数的思考力講座』を実装し、リリースしました。子どもたちの算数的思考力向上を支援してまいります。
- 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)他での新卒採用において本格導入が始まっております。



		24/3期	25/3期	
		通期実績	通期実績	増減率
売上高	百万円	1,745	2,173	24.5%
営業利益	百万円	269	162	△39.7%
営業利益率	%	15.5%	7.5%	△8.0

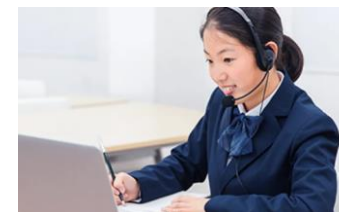
東大生によるオンライン個別指導「トウコベ」がグループイン

～リアルとオンラインの融合で、難関校進学支援をさらに強化～

株式会社MANABIがグループイン【2024年11月～】

- 株式会社MANABIが運営する現役東大生によるオンライン個別指導「トウコベ」は、ウィザスグループに入りました。今後「トウコベ」との連携で更なる教育サービスを拡充してまいります。

- 「トウコベ」は、難関中学・高校・大学受験に特化した高品質な個別指導を、全国の生徒にオンラインで提供しており、現在生徒数は約1,100名。都市部と地方の教育格差是正にも貢献しております。今回のグループインにより、ウィザスグループに通う生徒は、対面指導に加え、「トウコベ」のオンライン個別指導も活用可能となり、場所や時間に縛られない柔軟で個別最適化された学習支援を受けられるようになります。今後は、リアルとデジタルの融合によって、生徒一人ひとりに最適な学習スタイルを提供し、学習成果の最大化により希望進路実現を図ってまいります。



■ ウィザスグループ内のオンライン教育の導入と展開状況について（2025年3月現在）

- 文部科学省が2019年に提唱した「GIGAスクール構想」により教育のデジタル化が加速し、2020年からのコロナ禍では学びの機会喪失を防ぐ手段として全国でオンライン教育の重要性が一層高まりました。
- 当社グループにおいても従前よりオンライン教育の可能性に着目し、ハード・ソフト面両面での環境整備を推進してきております。とくに広域通信制高校の「第一学院高等学校」では、早くからICT教育に力を入れており、時間や場所に縛られず生徒が自分のペースで学べる環境を整備しています。また、そのノウハウを活かして4年前にグループ内の新潟産業大学と連携して、本格的な「ネットの大学managara」を開設し学びの多様化に貢献しております。

グループのノウハウを全事業にも展開し、以下のように成果が広がっております。

高校・大学事業カンパニー

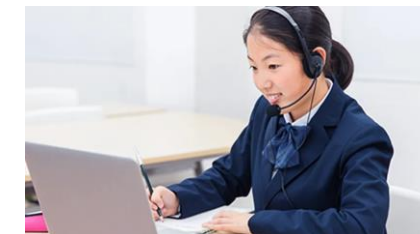
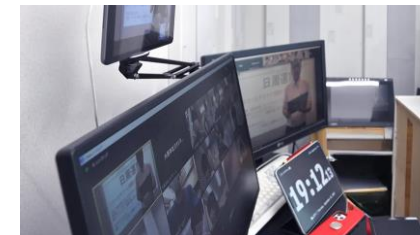
在籍する約14,000人の生徒のうち、のべ12,500人がオンライン授業を受講しており、多様な教材の選択が可能であり、学習履歴の記録・可視化といった機能を活かしたオンライン授業を提供しオンラインの活用が日常化しています。

学 習 塾 事 業 カ ン パ ニ ー

約19,000人の在籍者のうち、のべ2,500人がオンライン授業を受講。オンラインの活用が珍しいものではなくなってきております。

キャリア支援事業カンパニー

子どもから社会人まで約65,000人の利用者のうち、のべ4,300人がオンラインコンテンツを活用。今後も利用者が増えていくものと思われます。



- 今後も、グループ全体で最新のテクノロジーを活用しオンライン教育のノウハウ・知見を蓄積し、教育の質の向上と学習者の利便性を図り、ウィザス理念を基本とした独自の「ユニバーサル共育」の構築と推進によって独自価値の深化に努め、「人創り」事業会社へステップアップしてまいります。

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

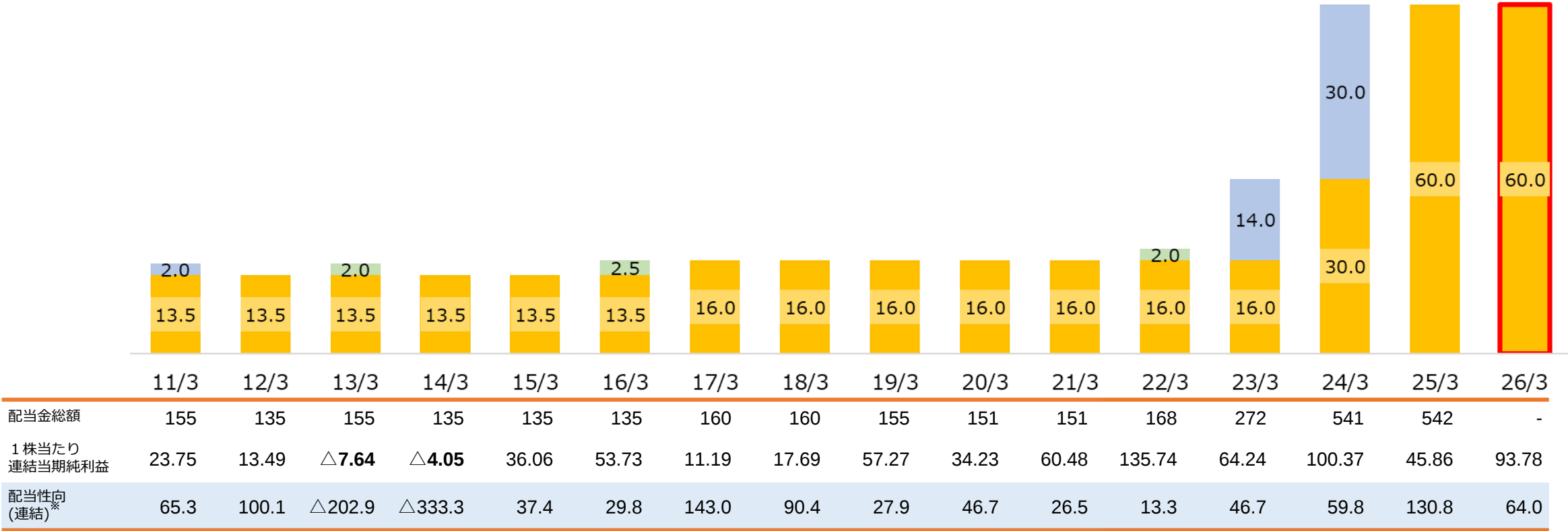
中間配当20円、期末配当40円の年間60円

	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	542百万円
1株当たり連結当期純利益	60.48円	135.74円	64.24円	100.37円	45.86円
配当性向（連結）※	26.5%	13.3%	46.7%	59.8%	130.8%

※ 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

適正なキャピタルアロケーションとしての積極的な各種投資計画に加えて、株主還元の更なる充実を実現すべく、これまで20%を下限としていた配当性向を毎期45%以上に設定することを目標としてまいります

■ 普通配当 ■ 記念配 ■ 増配



※ 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【第50-52期】の策定・開示について

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

この2026年3月期が創業50年目となります。今後も更なる持続的な事業成長を果たすため、この間外部アドバイザリーも含めて経営ボードメンバー中心に2026年3月期を一期目とする「新中期経営計画【第50-52期】」の検討を行い、策定いたしました。

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、「新中期経営計画【第50-52期】」を開示することで、株主の皆様にご理解いただきたいと考えております。

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。

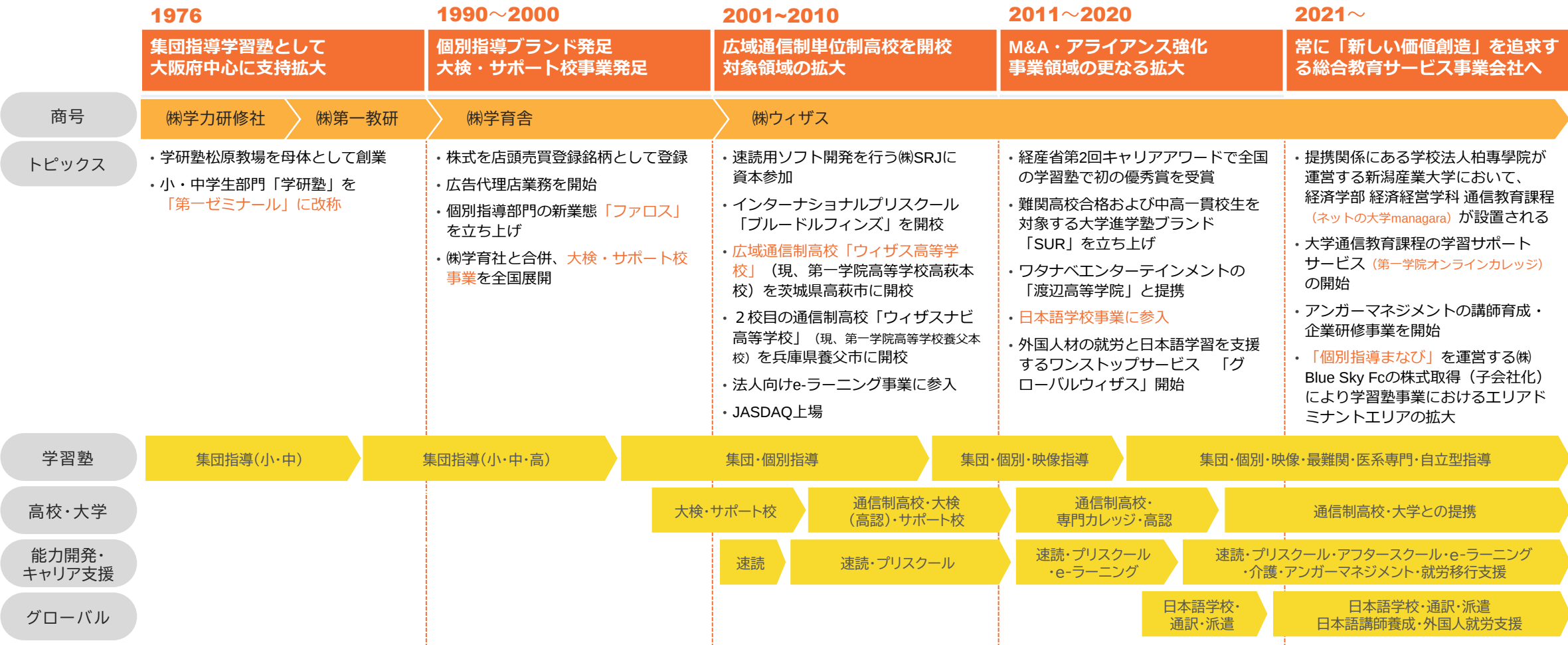
こうしたご意見を真摯に受け止めたうえで、「新中期経営計画【第50-52期】」を策定し、今回開示をさせていただきます。

■次頁以降に「新中期経営計画【第50-52期】」のエグゼクティブサマリーを掲出しておりますが、詳細は当社コーポレートサイト内のIR・投資家情報＞経営方針・経営計画に「新中期経営計画【第50-52期】」を掲出しておりますので併せてご参照願います。



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



目指すべき姿

グループ新成長ビジョン：これまでの50年を総括し、創業100年に向けての土台作り

「ユニバーサル共育」※を通じた「人創り」事業会社へ深化

- ① 環境変化・価値観の多様化の中で、「顧客への貢献」のために、学びのプラットフォームを構築し、顧客の人生軸に寄り添い、「顧客ロイヤルティの向上」を実現します。
- ② ウィザスグループ経営を推進し、人と組織の「自己変革と自己成長」の促進を通じ、社員・スタッフの物心両面の幸せの追究と同時に、「人創り」事業を深化させます。

※ ユニバーサル社会において求められる教育とは、社会の一員として、誰もが学ぶ機会を持ち、学ぶ人が主役となり成長を実感できる環境を共有し、“今を意欲的に生きていく”ために自分も他者も肯定する自己肯定感を育む教育と定義

第52期末の状態目標

第47期～第49期

新しい価値の創造

- ・ カンパニー制によるグループ経営
- ・ 成長戦略を支える基盤づくり

第50期～第52期

独自価値の深化

- ・ グループ拡大・シナジー最大化
- ・ 全社員・スタッフの物心両面の幸せを追究

第53期～第55期

成長戦略の推進

- ・ グループ・カンパニー戦略の推進
- ・ 「ユニバーサル共育」によるウェルビーイング経営の実現

- ✓ ウィザスグループ理念・新成長ビジョンの浸透・実践を通じたウィザスならではの価値創出と深化が始まっている
- ✓ 各カンパニーでのそれぞれの事業特性に応じた「ユニバーサル共育」の実践を通じた「独自価値」を発揮している
- ✓ グループ・各サービスブランド・個社に紐づくファンが増えている
- ✓ グループ社員の所属カンパニー・事業本部・個社での顧客貢献活動を通じたグループ・会社へのエンゲージメントが高い状態
- ✓ グループ業績確保・働き方改革を通じた社員・スタッフへの還元【待遇面・休日含む福利厚生面の充実】を最大化している

基本運営方針

1. コア事業の独自価値を高め、顧客ロイヤルティの向上をめざす！
2. LTVプラットフォーム構築により、生涯顧客化・LTV極大化をめざす！
3. 「ユニバーサル共育」の実践により、独自の「人創り事業」の構築をめざす！

成長戦略骨子

これまでの教育事業を中心とした成長戦略をベースに「人創り」事業として更に下記の点を強化する

- ① 「ユニバーサル共育」の具現化による成長実感型経営の推進
- ② 顧客ロイヤルティ向上【全てにおいて「共感・愛着・信頼」を得るレベルまでの満足度向上を目指す】
- ③ デジタル・生成AI等のテクノロジーの活用含めた高付加価値なサービス提供とサービス品質の強化
- ④ オンライン・場・人の融合とそれぞれの特性・強みによる「新たな学び」の提供価値の向上
- ⑤ 生涯学習化に伴う支援領域の拡大とグローバル展開を通じたLTVの極大化
- ⑥ 積極的なM&A及びアライアンスによるグループシナジーの最大化と新たな成長領域・事業の創出

**新たな成長戦略に基づく積極的な成長投資
【ハード・ソフト両面】の3ヶ年と位置付ける**

特に新たな成長領域創出のために
大型のM&A・アライアンス案件を仕掛けてゆく

次期中期経営計画サマリー

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（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継続的な収益力回復 ・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
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
	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	今後の中期経営計画での適正なキャピタルアロケーションとしての積極的な各種投資計画を基に、株主還元の強化と現預金水準の目安の決定へ
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異動・配置／次世代リーダーの計画的育成
	4	社員の自己成長促進に向けた積極的な働き方改革・処遇改善・福利厚生充実
	5	機動的な人材マネジメントを支える組織基盤【グループ人材マネジメント・HRデータ】整備
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	モニタリング体制の強化によるP/Lに加えてB/Sを意識した経営管理体制の構築
	4	グループ人材戦略推進機構と指名・報酬委員会と連携でグループ含めた役員報酬体系の設計・検討

営業利益

2,066 百万円以上

純利益率

4.6 %以上

ROE

15.2 %以上

ROIC

14.8 %以上

配当性向

45.0 %以上

PBR

4 倍以上

財務数値目標（連結）

		指標	FY2025（実績）		FY2028（目標）	増減
収益性		営業利益	1,678百万円	➡	2,066 百万円	+ 388 百万円
		純利益率	1.9%		4.6 %	+ 2.7 %
		EBITDAマージン	8.8%		11.1 %	+ 2.3 %
効率性		ROE	6.9%		15.2 %	+ 8.3 %
		ROIC	11.9%		14.8 %	+ 2.9 %
株主還元		配当性向	每期20%を下限に		每期 45 %以上	+ 25.0 %

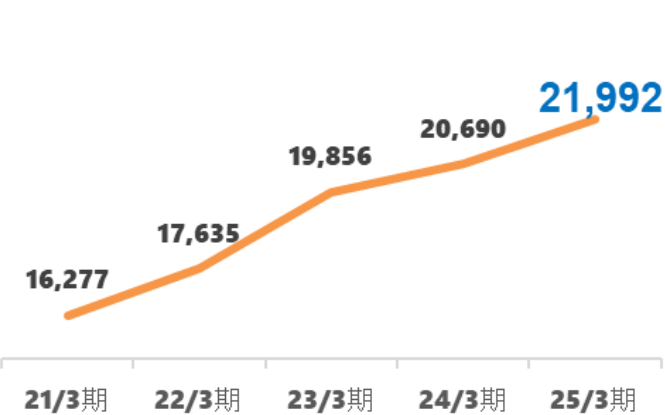
財務数値年次目標（連結）

単位：百万円

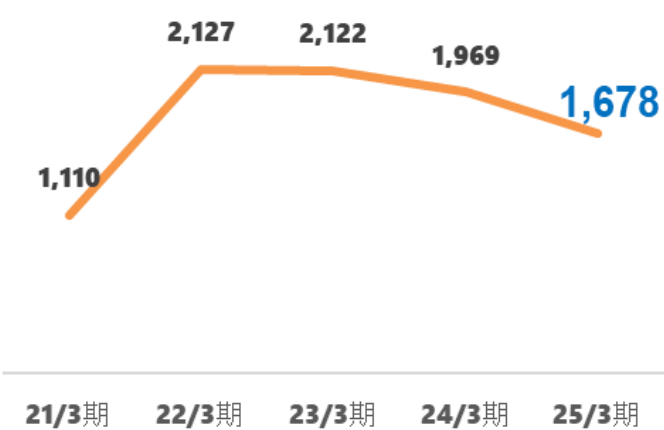
		2025年3月期実績	2026年3月期目標	2027年3月期目標	2028年3月期目標
PL	売上高	21,992	23,132	24,131	25,415
	増収率	106.3%	105.2%	104.3%	105.3%
	営業利益	1,678	1,547	1,655	2,066
	営業利益率	7.6%	6.7%	6.9%	8.1%
	経常利益	1,632	1,573	1,681	2,093
	経常利益率	7.4%	6.8%	7.0%	8.2%
	当期純利益	414	848	912	1,157
	当期純利益率	1.9%	3.7%	3.8%	4.6%
株主還元	配当性向	20.0%下限	45.0%以上	45.0%以上	45.0%以上
	一株当たりの配当	60円	60円	【検討中】	【検討中】
資本効率性	ROE	6.9%	13.1%	13.1%	15.2%
	ROIC	11.9%	12.8%	12.8%	14.8%

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

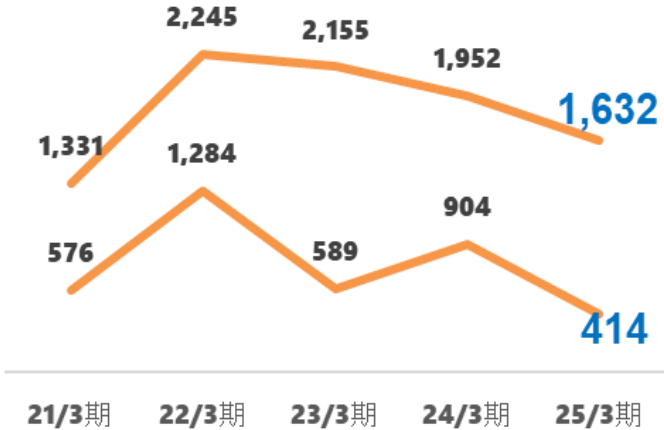
売上高 単位：百万円



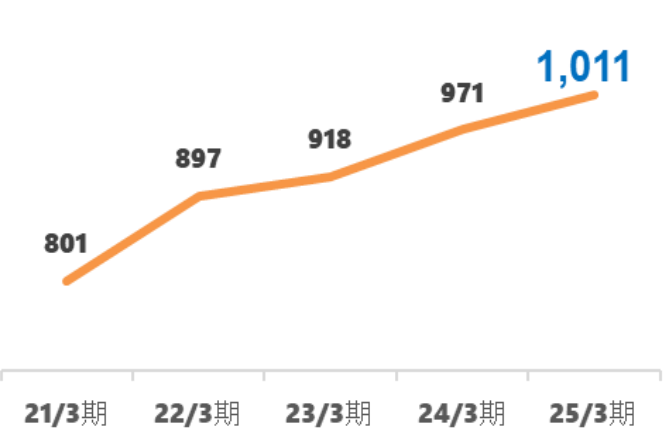
営業利益 単位：百万円



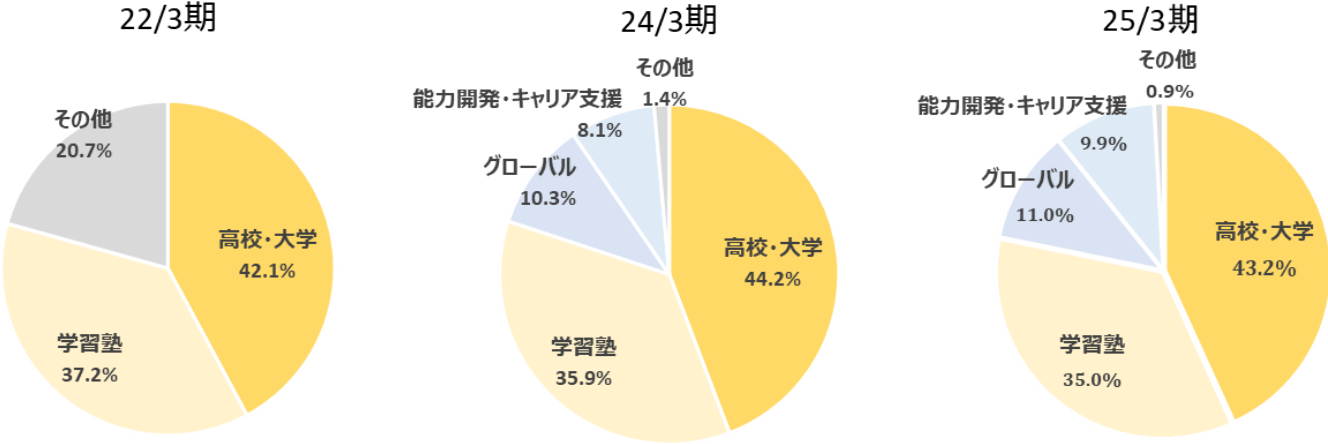
経常利益・当期純利益 単位：百万円



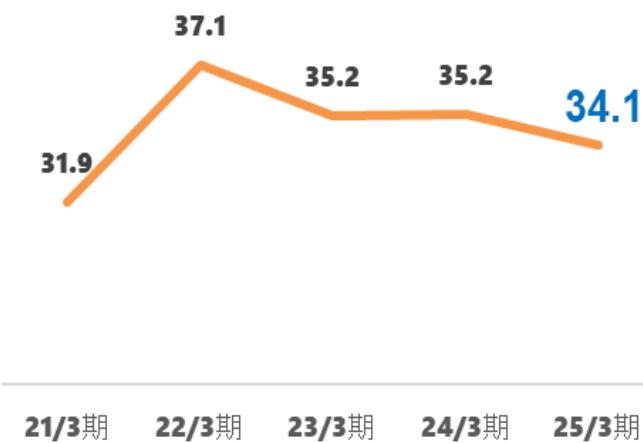
従業員数 単位：人



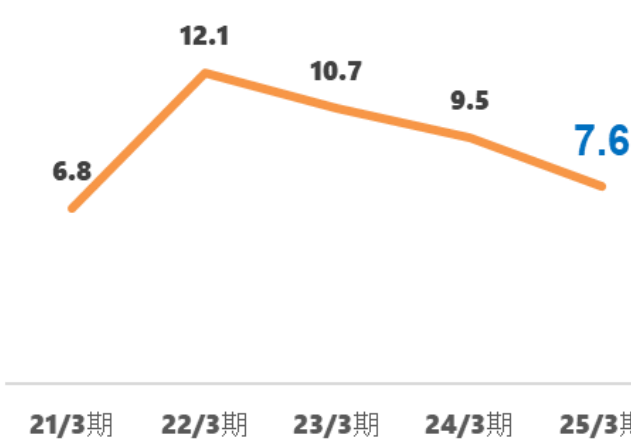
セグメント別 売上高構成比 単位：%



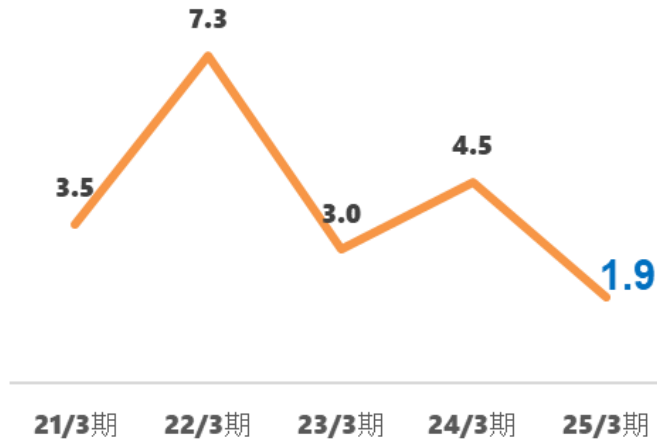
売上総利益率 単位：％



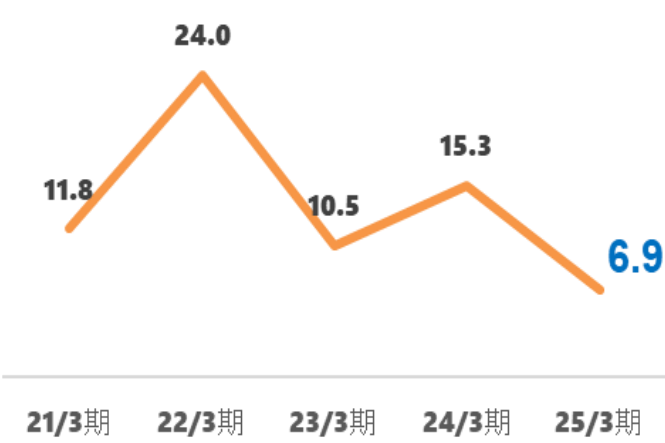
営業利益率 単位：％



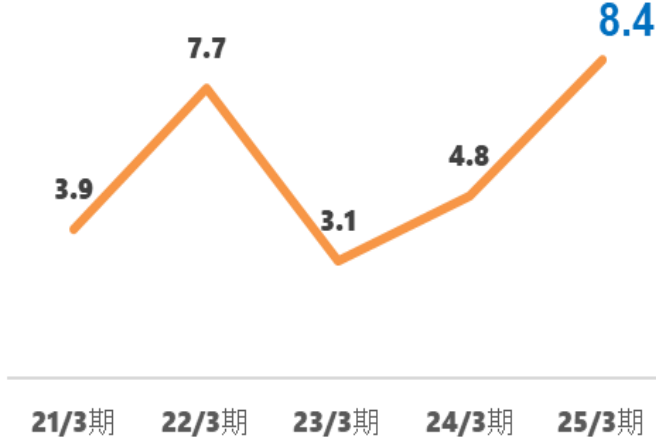
当期純利益率 単位：％



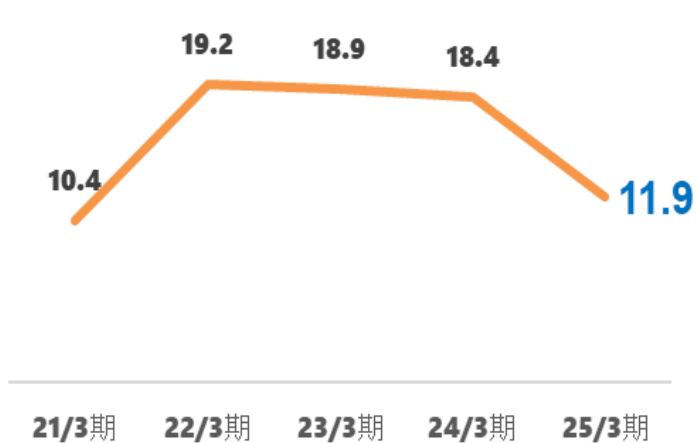
ROE 単位：％



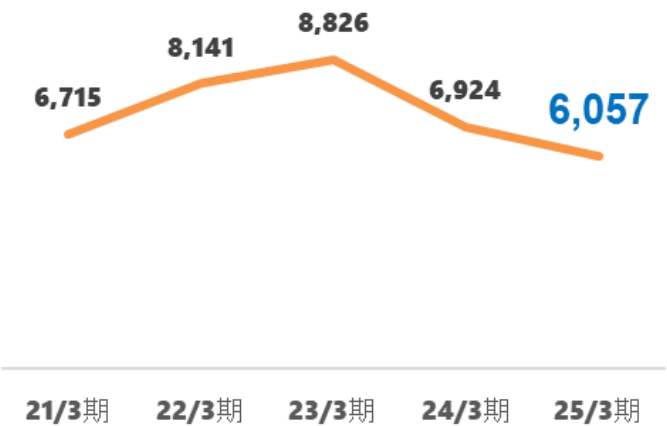
ROA 単位：％



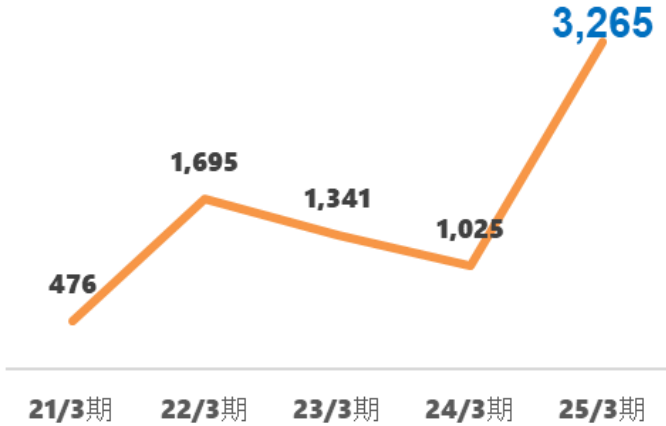
ROIC 単位：％



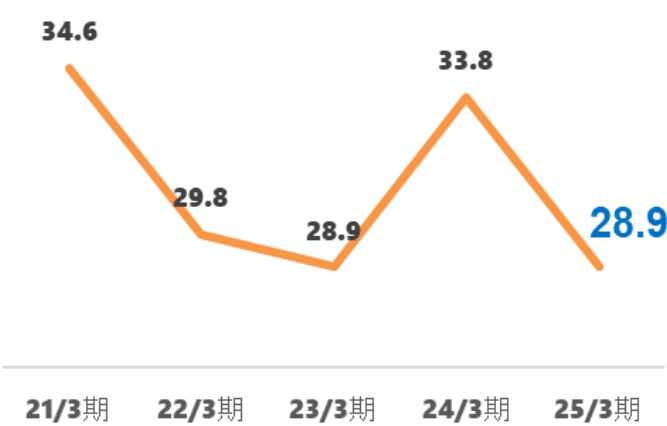
ネットキャッシュ 単位：百万円



有利子負債 単位：百万円



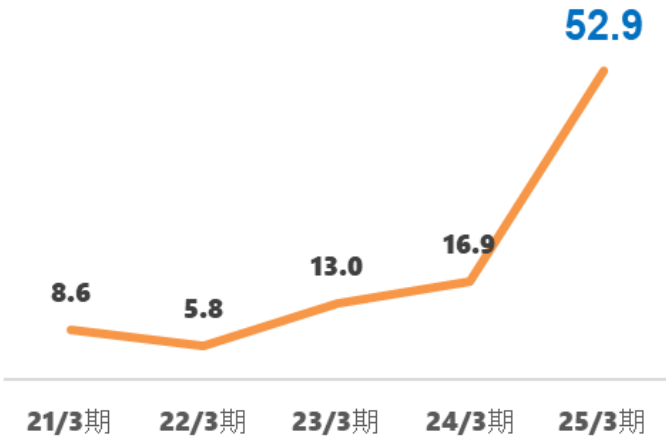
自己資本比率 単位：%



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