



平成 29 年 6 月 1 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 古田 信也 (コード番号 4 7 1 8 東証第一部)
問 合 せ 先	専務取締役管理本部長 河野 陽子 (TEL 03-3590-4011)

中期経営計画（2018年3月期～2020年3月期）に関するお知らせ

当社は、このたび「早稲田アカデミーグループ中期経営計画（2018年3月期～2020年3月期）」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

この中期経営計画は、「2028年、難関中学・高校・大学受験の進学塾として、すべての指標でNo.1を実現する」という10年後の経営目標達成に向け、2018年3月期を初年度とする今後3年間の中期経営計画として策定したものです。

当社は、中期経営計画に掲げた施策の実施を通じて、品質の向上、信用・信頼の向上に全力で取り組み、目標の達成に向け邁進してまいります。詳細は添付資料をご覧ください。

以 上

添付：早稲田アカデミーグループ中期経営計画（2018年3月期～2020年3月期）

# 早稲田アカデミーグループ 中期経営計画

2018年3月期～2020年3月期

# グループ理念

～創業教育理念～

## 本気でやる子を育てる

人は夢を持ち、目標を定め、本気で粘り強く努力を継続することで成長し、進化します。早稲田アカデミーグループはこれまでも、そしてこれからも学ぶ人々に勇気と感動を与え、目標に向かって本気で取り組むことの素晴らしさと大切さを伝え続けます。

～スローガン～

The best for your dreams

本気が「世界」を変える。

人は未来を創り、教育は未来を拓く。  
激動の未来を生き抜くために必要な能力・自らやり抜く力を育む教育企業として、早稲田アカデミーグループはチャレンジし、成長し続けます。

# グループ理念

～バリュー～

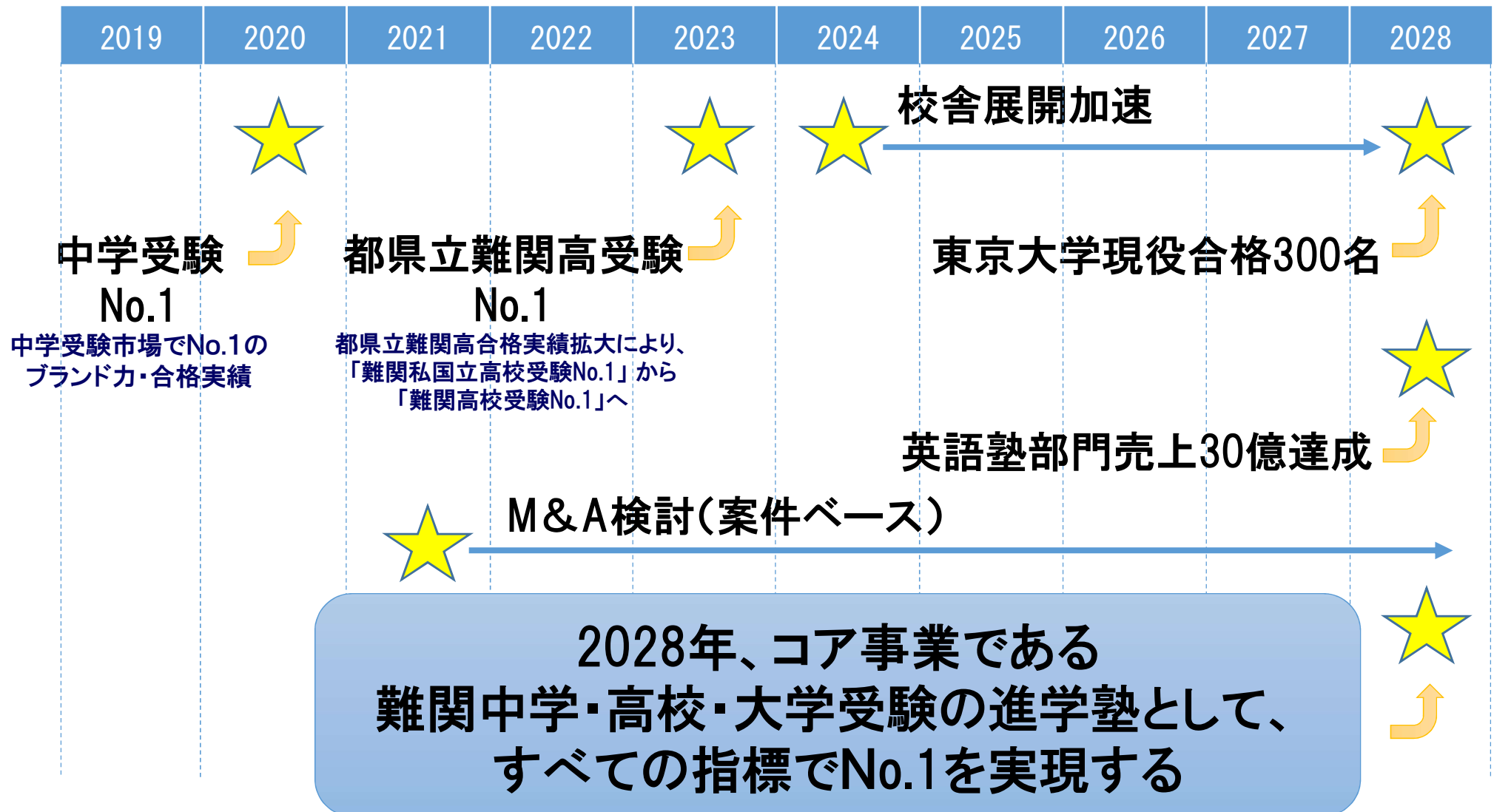
「挑戦」「本気」「GRIT」「利他」「誠実」

価値ある目標を自ら設定し、本気で挑戦する。たとえ跳ね返されたとしても粘り強くやり抜く。自らにとってだけでなく、他の人の笑顔や感動を心から願い、誠実に行動し、実現することができる人物。そんな有為な人財が、より多くの人々の幸せ、希望あふれる未来創りに貢献する。それが早稲田アカデミーグループの企業バリューです。

～企業目標～

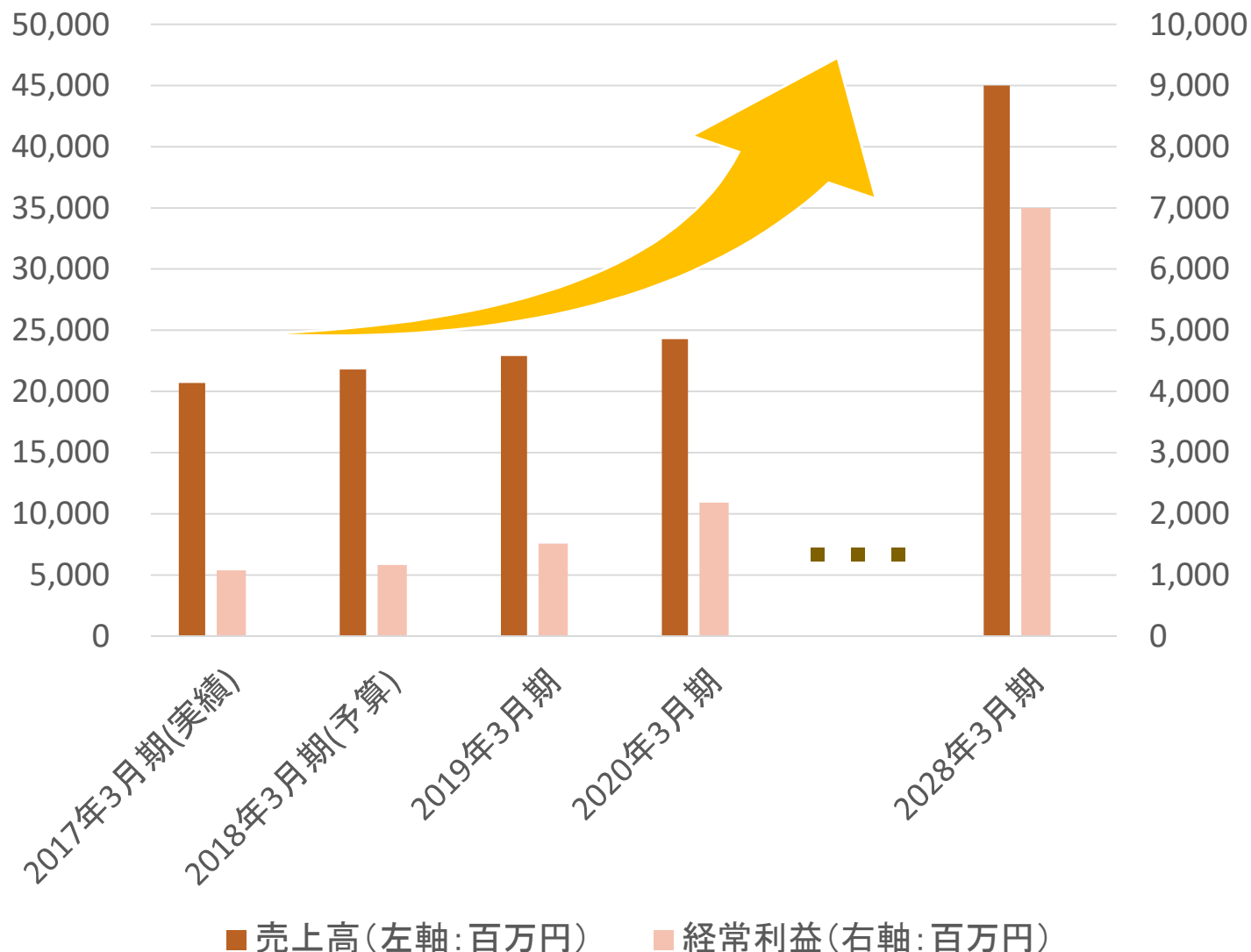
教育企業として、すべての指標でNo.1をめざし、実現する。

# 10年後に目指す姿&マイルストーン



# 長期業績目標(売上高・経常利益)

連結売上高・経常利益目標



## 2028年3月期 業績目標

(連結)

売上高 450億  
 経常利益 70億  
 経常利益率 15.5%

(単体)

売上高 400億  
 経常利益 60億  
 経常利益率 15.0%

# 中期経営計画

2018年3月期～2020年3月期は、2028年の経営目標達成に向けた飛躍の基盤をつくるための期間と定め、品質の向上、信用・信頼の向上に全力で取り組む。

## ①既存事業強化

### ①既存事業強化 5つの柱

1. 人材採用・育成強化
2. 指導ツール・指導システムの改善
3. 合格実績の飛躍的伸長
4. 業務効率改善・働き方改革
5. コーポレートガバナンス・内部統制の強化

## ②新規事業創出・発展

### ②新規事業の創出・発展

1. 英語教育
2. 公教育連携

## ③グループシナジー

### ③グループシナジーの強化

1. 野田学園
2. 水戸アカデミー

# ①既存事業強化(人材と指導システム)

## 人材採用・育成強化

当社グループビジネスモデルを支える「人材採用」「人材育成」の仕組みを改善・強化。来たるべき加速・発展期に向けて内部充実を図る。



非常勤職員の採用および研修業務の主幹となる  
**人材開発部** を新設

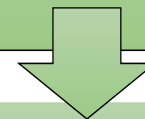
英語教師の育成システム構築

次代経営幹部の育成

人事報酬制度改革プロジェクト推進

## 指導ツール・指導システムの改善

当社グループの教育関連事業のコアである学習塾部門において、さらに品質を上げる。人材面に加え、指導システム面においても圧倒的な差別化を図る。



## 組織体制を整備

【教務本部】

指導システム・カリキュラムの改善  
教材・マニュアルの開発・整備

【教育事業本部】

授業品質向上のための講師指導  
成績向上のための環境づくり

## ICTを活用した授業・サービスの開発

教務力向上のための、  
ICTを活用したコンテンツ開発

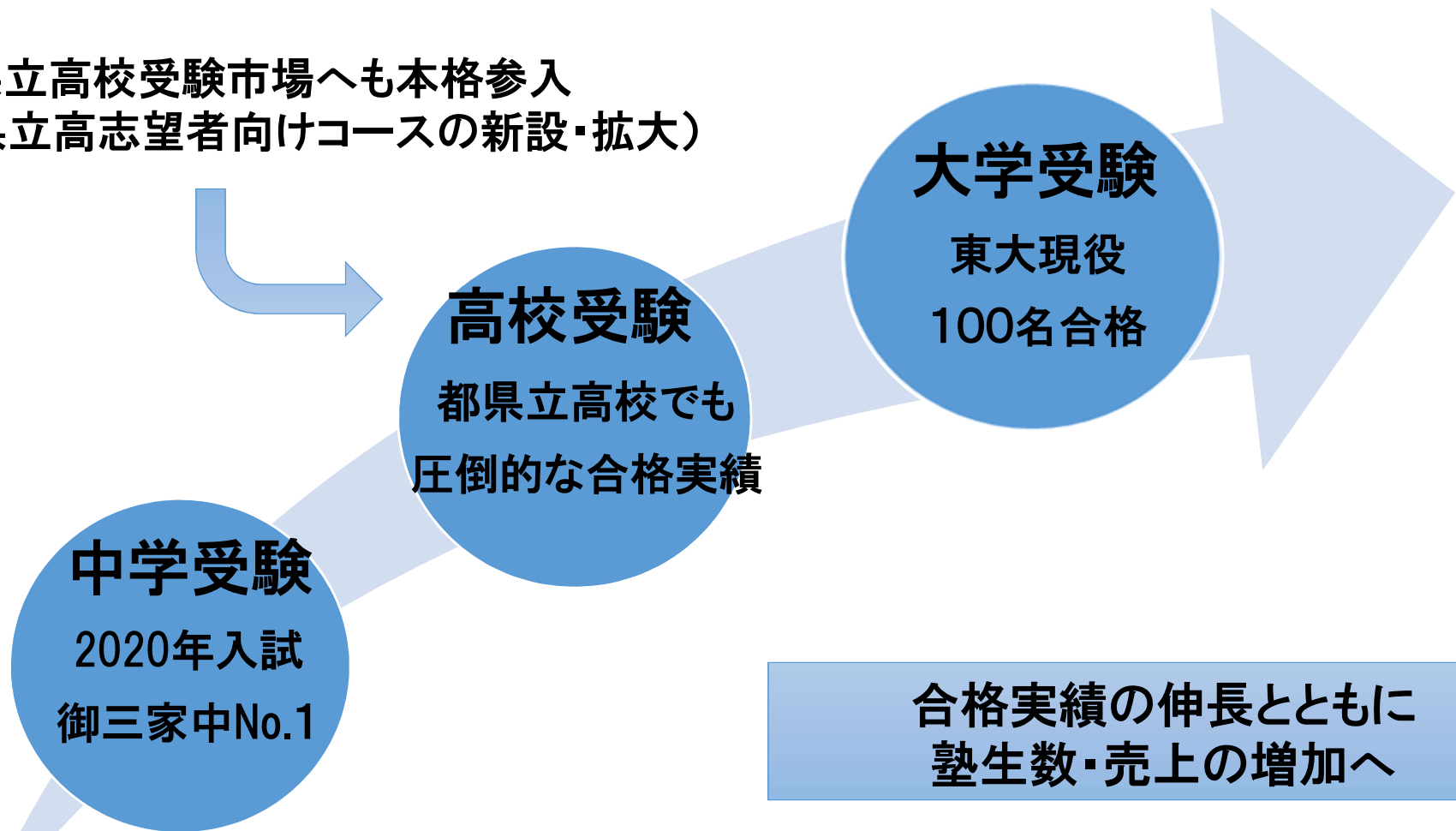
生徒・保護者向けの  
学習支援映像の制作



# ①既存事業強化(合格実績)

## 合格実績の飛躍的伸長

都県立高校受験市場へも本格参入  
(都立高・県立高志望者向けコースの新設・拡大)

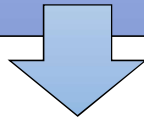


合格実績の伸長とともに  
塾生数・売上の増加へ

# ①既存事業強化(業務効率・ガバナンス)

## 業務効率改善・働き方改革

システムの活用と働き方改革により、  
生産性向上・組織の健全性改善



### 新基幹システム稼働による業務の効率化

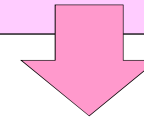
- ・業務フローを見直し、業務効率を上げ、職員の負担軽減
- ・ペーパーレスによる経費削減
- ・キャッシュレス・教材デリバリーなどによる顧客サービスの向上・業務効率化

### 働き方改革

- ・勤務体制・労働時間の管理により労務状況を改善
- ・地域やブランド特性に合わせた営業日・営業時間の設定による、校舎運営の効率化

## コーポレートガバナンス・内部統制の強化

組織体制の再編と、統制システムの再構築による  
ガバナンスの充実・リスク管理の強化



### 4本部体制への移行

- ・2本部体制(管理本部・運営本部)から4本部体制(管理本部・運営本部・教務本部・教育事業本部)へ移行し、持続的な成長・発展を推進

### 監査等委員会設置会社への移行

### 内部統制システムを再構築

## ②新規事業の創出・発展

### 英語教育



- ・2020年度～次期学習指導要領により小学校英語拡充  
小3から英語学習、小5で教科化の見通し
- ・2020年度開始「大学入学共通テスト(仮称)」  
→4技能(読む・聞く・書く・話す)を、バランスよく評価

- 今後、変化していく英語教育を踏まえ、
- ・「読めて、聴けて、表現できる」英語力を目指す。
  - ・英語で発想し、英語でイメージできる「英語脳」、  
「バイリンガル脳」を育む。

英語教育事業を支える人材の採用・育成に注力する。

### 研修コンテンツ・学習ツール



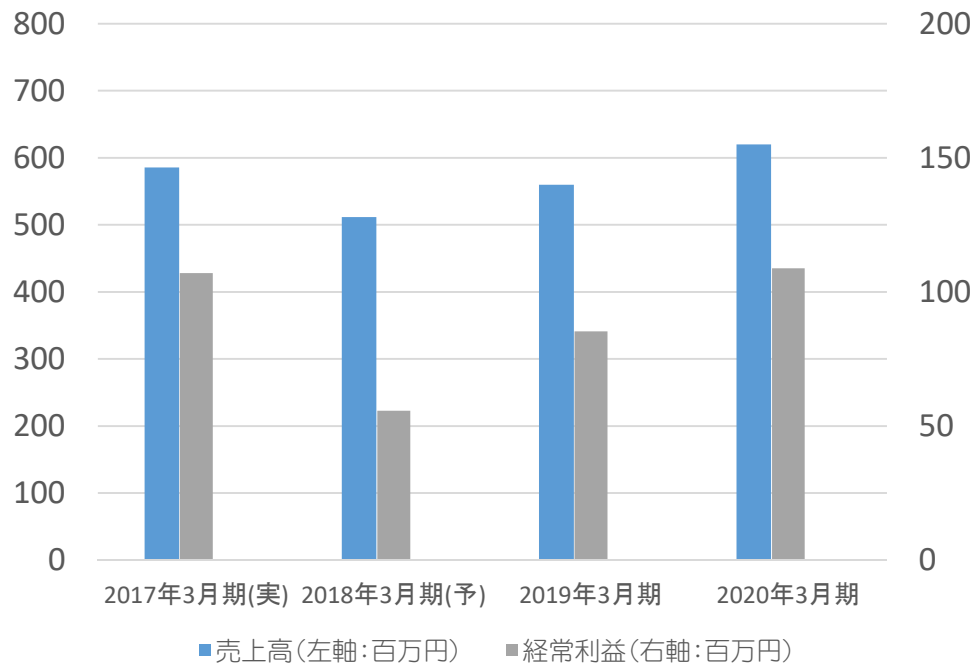
早稲田アカデミー研修システム



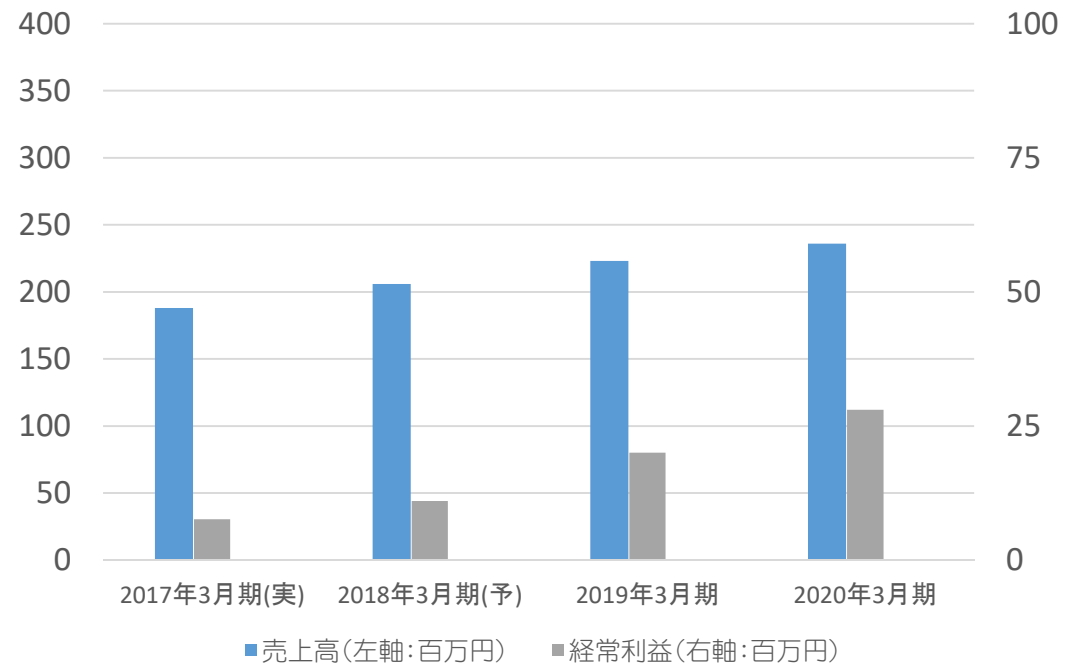
研修コンテンツを通じ、  
早稲田アカデミーの人材育成ノウハウを社内外に広げる。  
公教育連携の拡大等、さらなる実績の伸長へ。

# ③グループ戦略

(株)野田学園 売上高・経常利益



(株)水戸アカデミー 売上高・経常利益



早稲田アカデミー大学受験部門と連携した特別講座等の運営の結果、医学部合格者数が大きく伸長。  
 今後の3年間は、高校既卒生中心のビジネスモデルから、現役生の医学部合格者を伸長させるビジネスモデルへの過渡期と位置づけ。  
 ⇒再成長軌道へ既存事業の再構築を図る。

県立水戸第一高・茨城大学附属中をはじめとする茨城県の難関中高入試でトップレベルの合格実績を誇り、収益面の実績でも堅調な推移。  
 早稲田アカデミーとの教材・カリキュラムの共有や夏期合宿連携等によりシナジー効果を創出。  
 ⇒更なる合格実績増・塾生数増を目指す。

**合格実績伸長のみならず、ノウハウ・ツールの共有によりシナジー強化**

# 数値目標・利益計画(連結)

	2018年3月期 (予算)	2019年3月期 (目標)	2020年3月期 (目標)
売上 (億円)	217	229	242
経常利益 (億円)	11	15	21
経常利益率 (%)	5.3%	6.6%	8.9%

億円未満切り捨て

◇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。