



2021年1月29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 山本 豊
(コード番号 4718 東証第一部)
問 合 せ 先 取締役常務執行役員 河野 陽子
管理本部長
T E L 03-3590-4011

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2021年3月期を初年度とし、2024年3月期を最終年度とする4ヵ年の中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

当社は、これまで「本気でやる子を育てる」という教育理念のもと、子どもたちの本気を引き出し、成績向上と志望校合格を実現させることに尽力してまいりました。そして、子どもたちが受験勉強を通じて、学力向上のみならず、物事に本気で真剣に取り組む姿勢や、チャレンジ精神、困難を乗り越えやり抜く力など、その後の豊かな人生を送る礎となる姿勢と能力を身につけて卒業していただけることを願い、全力で指導にあたってまいりました。当社はこのたびの中期経営計画において掲げる「子どもたちの未来を育む独自の価値を提供し続け教育企業No.1を目指す」という企業目標の実現に向け、創業以来変わらぬ教育理念を徹底実践し、一層の業績伸長と企業価値向上、教育企業としての社会貢献を目指してまいります。

1. 中期経営計画の概要

当社は、少子化や昨今のコロナ禍の影響等、教育産業・学習塾を取り巻く様々な環境の変化に柔軟に対応し、企業目標達成に向け、①サービス品質向上による顧客満足度の向上、②コア事業強化による合格実績戦略の推進、③教育サービス創出による新収益基盤の構築、④持続的な成長を実現できる体制の構築、4つを重点施策として推進してまいります。また、2021年3月期から2024年3月期の数値目標を下記「3. 連結業績目標」のとおりとし、達成に向けて邁進いたします。詳細は添付資料をご参照ください。

2. 重点施策

①サービス品質向上による顧客満足度の向上

授業サービス品質の向上の鍵となる人材育成の強化を図るため、人材開発担当部門を組織的に強化し、研修育成制度の再構築・体系化等を推進してまいります。さらに顧客にとっての利便性向上に向けた取り組みとして、DX（デジタルトランスフォーメーション）対応を積極的に推進いたします。

②コア事業強化による合格実績戦略の推進

各ブランドの強みを引き出し、成績向上と志望校合格、それによる顧客支持の獲得を軸とした合格実績戦略を推進することでブランド力をさらに高めてまいります。中学受験においては、難関校から中堅校まで幅広く充実した指導ができるよう教材とカリキュラムの全面改訂に取り組むとともに、難関校の合格実績伸長のために志望校別コースのさらなる充実強化につとめます。高校受験においては、首都圏難関私国立高校の圧倒的な合格実績のさらなる伸長と、合格率の向上を目指してまいります。大学受験においては、東大・医学部・早慶上智大等の難関大の合格実績伸長に向け、指導内容の充実と中学受験・高校受験部門との連携強化を図ります。個別指導部門においては、「早稲田アカデミー個別進学館」ブランドの展開を加速させ、直営・フランチャイズ合計 100 校体制と難関校合格実績の伸長を目指します。

③教育サービス創出による新収益基盤の構築

コア事業に続く収益基盤を構築すべく教育サービスの創出に取り組みます。新たな教育サービスとしてオンライン校設立と海外展開に取り組み、首都圏以外の地域や海外在住者向けのWeb授業サービスを展開してまいります。加えて英語教育ブランドの展開においては、入試で合格できる英語力、世界と対話できる英語力、未来を切り拓く英語力を身につけるため、最良のコンテンツと最高の授業環境の提供に挑戦してまいります。

④永続的な成長を実現できる体制の構築

経営基盤の強化のため、ICTの利活用を推進して収益構造の強化を図るとともに、職員が働きがいを感じられるような職場環境の整備に取り組んでまいります。また、新たな成長領域への戦略的な投資も継続し、企業価値の向上を追求してまいります。

3. 連結業績目標

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
売上高	251.9億円	264.4億円	270.6億円	277.0億円
営業利益	5.8億円	9.9億円	11.9億円	14.8億円
経常利益	5.8億円	9.9億円	12.2億円	15.1億円
経常利益率	2.3%	3.7%	4.5%	5.4%

(注) 上記の業績目標等は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因により目標数値等とは異なる場合があります。

以上

中期経営計画

2021年3月期－2024年3月期

株式会社 早稲田アカデミー

2021年1月29日

1. 企業目標

子どもたちの未来を育む
独自の価値を提供し続け
教育企業No. 1 を目指す

2. 企業理念

経営理念

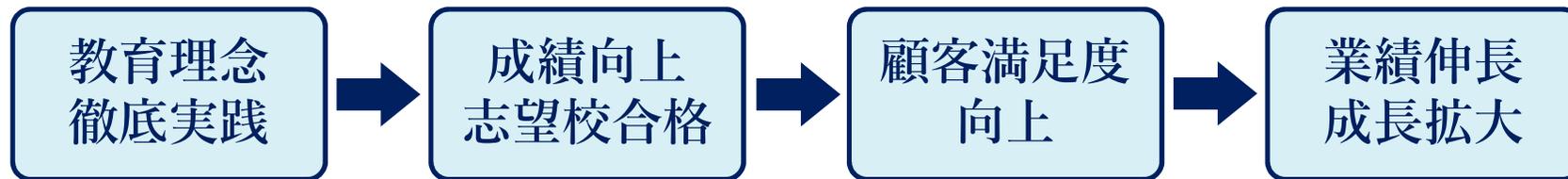
「目標に向かって真剣に取り組む人間の創造」

教育理念

「本気でやる子を育てる」

3. 基本戦略

合格実績戦略

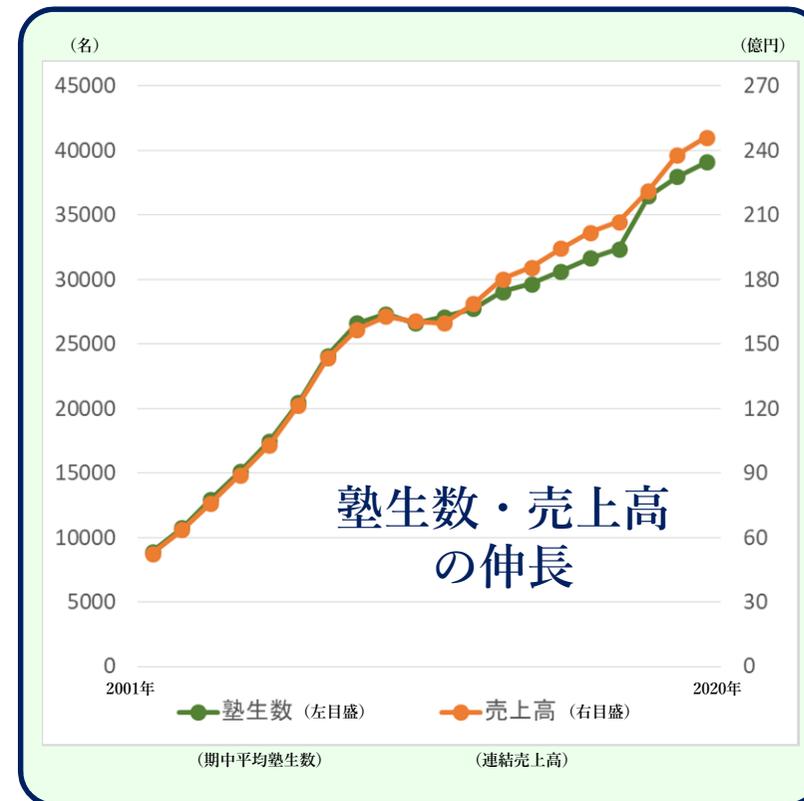
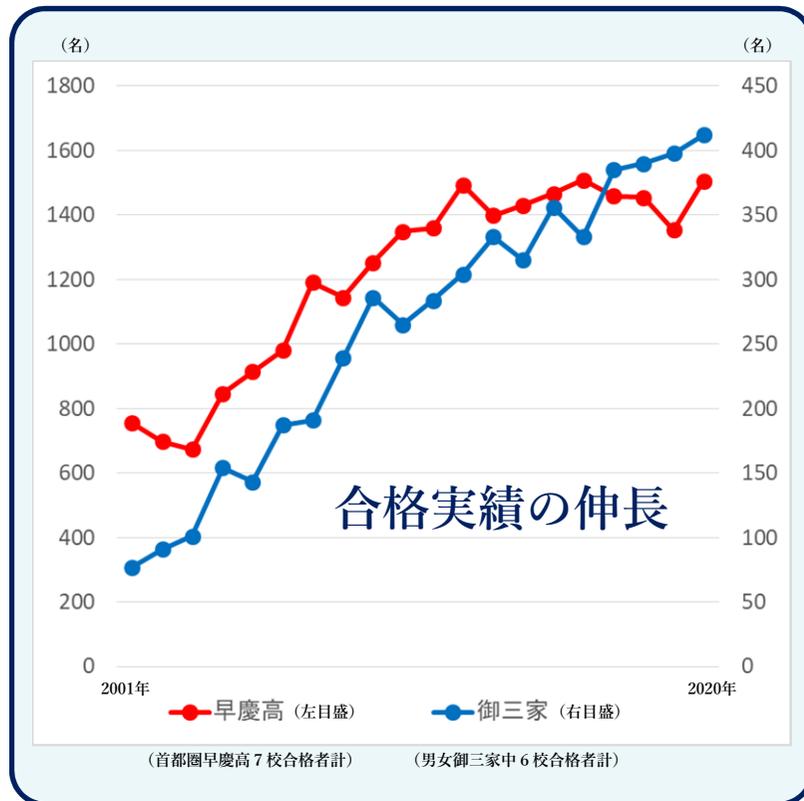


- 当社の基本戦略は、「本気でやる子を育てる」という教育理念を徹底実践することを起点に、生徒の本気を引き出す授業によって成績向上と志望校合格を実現し、その結果、顧客満足度を高めて地域の評判を獲得し、市場支持を拡充していくというものです。
- この一連の流れを「合格実績戦略」とし、これまで業績の向上と成長を実現してきました。引き続き「合格実績戦略」に注力し、更なる業績向上を目指します。

3. 基本戦略

合格実績戦略の成果

➤ 圧倒的な合格実績が業績の伸長に直結してきました。



3. 基本戦略

「ワセ価値」 – 早稲田アカデミーならではの独自価値 –

- 高い付加価値の提供により、他社との差別化をより明確にします。



3. 基本戦略

「ワセ価値」とは

- 本気でやる子に育つことで、学力伸長・志望校合格だけでなく、前向きな人生を歩む素地が得られる価値
- 志望校合格はもちろん、その後の豊かな人生を送る礎となる姿勢と能力を身につけます

本気で真剣に取り組む姿勢
前向きな志向・チャレンジ精神
問題を発見し解決する力
困難を乗り越えてやり抜く力



このような姿勢と能力を身につけた生徒を卒業生として多数輩出していくことで、社会貢献にもつなげます。

4. 中長期ビジョン

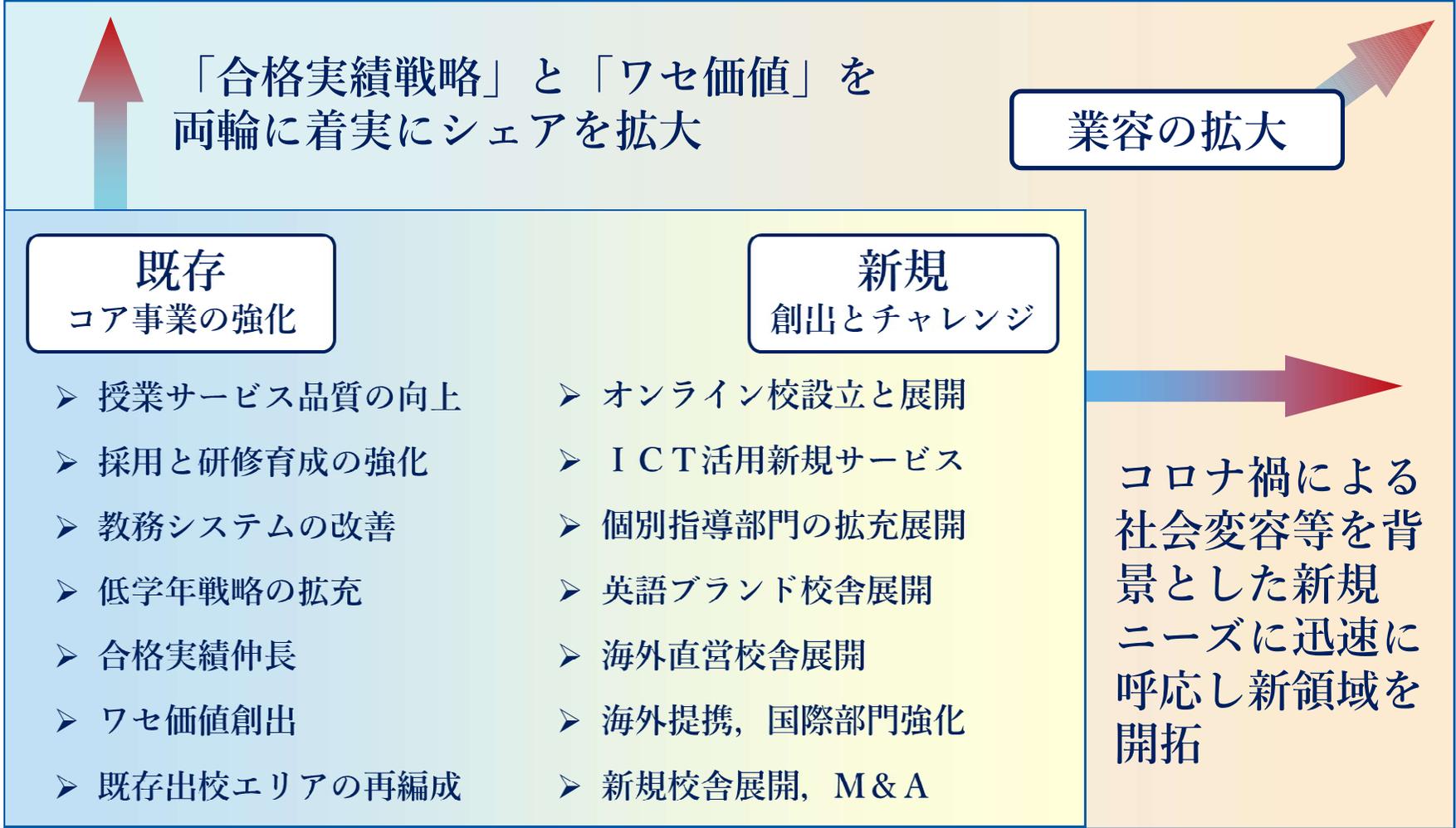
既存 コア事業の強化

- 授業サービス品質の向上
- 採用と研修育成の強化
- 教務システムの改善
- 低学年戦略の拡充
- 合格実績伸長
- ワセ価値創出
- 既存出校エリアの再編成

新規 創出とチャレンジ

- オンライン校設立と展開
- ICT活用新規サービス
- 個別指導部門の拡充展開
- 英語ブランド校舎展開
- 海外直営校舎展開
- 海外提携，国際部門強化
- 新規校舎展開，M&A

4. 中長期ビジョン



5. 今後予想される外的環境の変化

教育産業・学習塾を取り巻く環境変化の主要因

① コロナ禍がもたらした社会変容

- 公教育への不安増＝私立志向の高まり＝進学塾ニーズの高まり
- Web（オンライン）を活用したサービス提供への新規需要増

② 教育改革と国際化

- 大学入試改革，新学習指導要領，英語教育改革
- 進学塾におけるサービス内容にも求められる変化

③ SDGs への取り組み等

- 社会的価値観のパラダイムシフト → 付加価値への期待増

（このような変化を踏まえた重点施策 → 次ページ以降）

6. 重点施策

企業目標達成に向けた重点施策

① サービス品質向上による顧客満足度の向上

- ▶ 人材育成の強化とICTを活用した新規サービスの提供

② コア事業強化による合格実績戦略の推進

- ▶ 各ブランドの強みをさらに引き出す

③ 教育サービス創出による新収益基盤の構築

- ▶ オンライン校の開校と海外戦略、英語教育ブランドの展開

④ 永続的な成長を実現できる体制の構築

- ▶ 経営基盤の強化と企業価値の向上

6. 重点施策

① サービス品質向上による顧客満足度の向上

➤ 人材育成の強化

- 人材開発担当部門を組織的に強化し、研修育成制度を再構築してより効果的に体系化します
- 教育理念の理解と実践を促進する初期研修、授業技術やノウハウを向上させるための相互見学研修等を充実させます
- LMSを活用し、Webを通して自己研鑽を進めていくコンテンツを開発運用します

➤ ICT活用新サービス

- 顧客にとっての利便性をより高めるために、DXを推進します
- マイページ機能を拡充強化しきめ細かな情報をタイムリーに発信します
- 自宅学習の効率化を促進するためのツールを提供します



(次ページに事例を紹介)

6. 重点施策

① サービス品質向上による顧客満足度の向上

➤ ICT活用新サービスの一例

「早稲アカOnLine」



「早稲アカEAST」

早稲田アカデミー EAST Electronic Answer Sheet Transfer



6. 重点施策

② コア事業強化による合格実績戦略の推進

➤ 中学受験

- 教材とカリキュラムの全面改訂を進め、難関校から中堅校まで、幅広くそれぞれの目標に応じた指導が充実できるようにしていきます
- 志望校別コースをさらに充実強化し、男女御三家中をはじめとする難関校の合格実績をNo.1へと近づけます
- 低学年の指導ノウハウを確立させ、集客力を強化します

➤ 高校受験

- 首都圏難関私国立高受験の圧倒的な合格実績をさらに伸ばさせていきます
- 教務システムの調整を進めて通常授業と志望校別コースのシナジーを高め、合格率のアップを目指します
- 首都圏都県立の難関公立高合格実績を伸ばさせるべく、専門コースを一部校舎で立ち上げ拡充を図ります

6. 重点施策

② コア事業強化による合格実績戦略の推進

➤ 大学受験

- 大学入試改革に伴う様々な変化に即応できる体制を確立していきます
- 東大・医学部・早慶上智大などの難関大の合格を目指す成績上位の生徒を対象とした指導に特化します
- 小中学部との連携をさらに強化し、難関中高に進学した生徒をより多く大学受験部校舎に迎え入れるようにします

➤ 個別指導

- 「早稲田アカデミー個別進学館」ブランドの展開をさらに加速して推し進め、直営・フランチャイズ合わせて首都圏で100校舎の体制を目指します
- 研修育成制度の充実を進めて授業サービス品質の向上を図り、難関中高大の合格実績を伸長させ、早期のNo.1実現を目指します

6. 重点施策

③教育サービス創出による新収益基盤の構築

▶ オンライン校と海外展開

- 「オンライン校」を開校し、首都圏外や海外に在住の方向けにWebを通じた授業サービスの展開を進めていきます

コロナ禍対応で培ったノウハウをフル活用、「双方向Web授業」で対面と同様のサービスを提供

- 海外業務提携を強化し、帰国生入試での圧倒的No.1実績を確立します

▶ 英語教育ブランドの展開

- 入試に合格できる英語、世界と対話できる英語、そして未来を切り拓く英語を身につけるため、最良のコンテンツと最高の授業環境の提供に挑戦していきます
- 英書の多読と脱日英変換で、「英語脳」を育みます
- オンラインレッスンで、「聞く力」と「話す力」を飛躍的に伸ばします

6. 重点施策

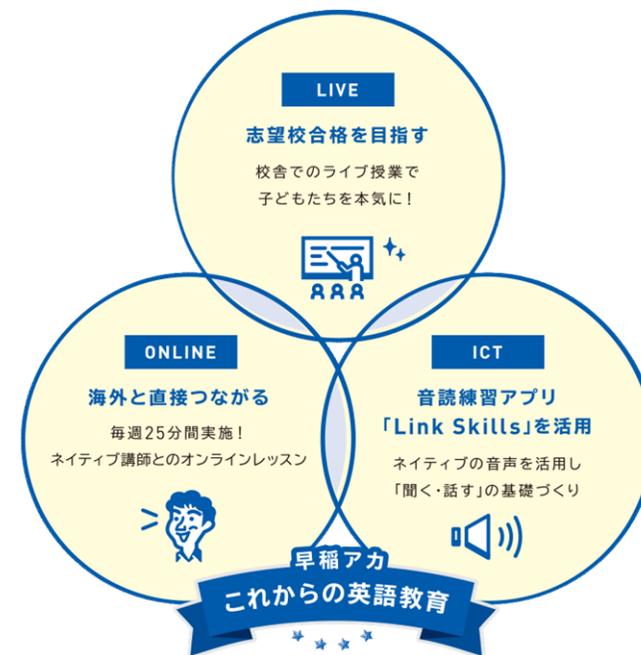
③教育サービス創出による新収益基盤の構築

➤ 新規教育サービス創出の一例

「オンライン校」開校



「Online English Education」



6. 重点施策

④ 永続的な成長を実現できる体制の構築

➤ 経営基盤の強化

- ICTの利活用（RPAの拡充等）を推し進め、管理部門の諸業務を省力化して工数を削減し、収益構造の強化につなげていきます
- 働きがいのある職場環境を整備し、全職員がモチベーション高く日々の業務に臨めるように、生徒・保護者の皆さまに明るく元気に接することができるようにしていきます

➤ 企業価値の向上

- 合格実績戦略に高いシナジーが期待できる分野への投資を積極的に検討していきます
- 新規成長領域への戦略的な投資を継続していきます
- 国際社会や地域社会で大いに活躍できる若者、SDGsの力強い担い手となる若者を、卒業生から多数輩出することで、早稲田アカデミーのブランド価値をさらに高めます

7. グループ戦略

各社の強みを活かしシナジーを最大化する

➤ それぞれの領域、エリアでのNo.1ブランドを目指す

医歯薬専門予備校

野田グルゼ

医歯薬系大学受験に特化した専門予備校としてグループ医学部合格実績を牽引

完全選抜制進学塾

水戸アカデミー

水戸市における難関中学高校受験専門塾
水戸一中高合格実績
No.1へ挑戦

プロフェッショナルによる本格進学塾 **クオード**

QUARD

千葉県に展開する難関高校大学受験進学塾
県立千葉高合格実績
No.1へ挑戦

WASEDA ACADEMY UK CO.,LTD

WASEDA ACADEMY USA CO.,LTD.

ロンドン及びニューヨーク在住の日本人小中学生を対象とした進学塾
Webを利用したサービスで広域（欧州・南米等）へのサービス提供も開始
各地域からの帰国生入試においてNo.1実績を揺るぎないものとする

8. 数値計画

業績目標・利益計画（連結）

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
売上高	251.9億円	264.4億円	270.6億円	277.0億円
営業利益	5.8億円	9.9億円	11.9億円	14.8億円
経常利益	5.8億円	9.9億円	12.2億円	15.1億円
経常利益率	2.3%	3.7%	4.5%	5.4%

8. 数値計画

業績目標・利益計画（単体）

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
売上高	237.2億円	248.6億円	253.5億円	258.6億円
営業利益	5.2億円	9.0億円	10.5億円	12.5億円
経常利益	7.3億円	9.1億円	10.9億円	12.9億円
経常利益率	3.1%	3.7%	4.3%	5.0%



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。