



令和5年11月10日

各 位

会 社 名 株式会社学研ホールディングス

代表者名 代表取締役社長 宮原 博昭

(コード：9470 東証プライム市場)

問合せ先 執行役員 経営戦略室長 丸山 洋

(TEL. 03-6431-1055)

## 学研グループ中期経営計画「Gakken2025～SHIFT～」策定のお知らせ

当社は今般、2024年9月期から2025年9月期までの2ヵ年を対象とする中期経営計画「Gakken2025」を策定しましたので、お知らせいたします。

「Gakken2025」では『SHIFT』をテーマに前中期経営計画の積み残し課題を解決し、新たなステージに弾みをつける期間として、重点領域の競争力向上に加え新領域への挑戦やグループ基盤のさらなる強化に臨みます。

### 記

#### ■前中期経営計画「Gakken2023」の総括

2021年9月期から取り組んできた中期経営計画「Gakken2023」は、新型コロナウイルス感染症の流行や円安の進行などの環境変化が生じるなか、新たな領域への種を蒔きながらも教育分野の失速を主因に計画未達となりました。

教育分野では、(株)地球の歩き方のグループインやオンライン学習サービスの拡充を通じて事業ポートフォリオの強化を進めた一方、児童書・学習参考書や幼保園向け備品の販売、および教室・塾の生徒募集の低調を受けて収益が悪化しました。

医療福祉分野では、高齢者向け施設の入居率や保育所の充足率を高位に保ちながら、施設数を着実に増加させました。

また、持続的成長に不可欠な事業基盤の構築を目的に、(株)Gakken へのコンテンツ事業統合や(株)市進ホールディングスの連結子会社化などのグループ体制再編成、主に教育分野のDXを牽引する(株)Gakken LEAPの設立、東南アジアを中心とするグローバル事業拡大に向けたDTP Education Solutions JSC社との資本業務提携などの施策を実施しました。

#### ■「Gakken2025」の目標と基本方針

「Gakken2025」では、『SHIFT』を中核テーマに掲げています。

少子高齢化が進行し、教育業界においてはデジタルを活用した新しい学習方法や非認知教育などの需要が拡大しているなか、各事業の戦略やリソース配分の明確な転換、さらに意思決定の迅速化を推し進め、事業環境の変化を見据えた事業ポートフォリオ構築と収益力回復を実現して参ります。

まずは「Gakken2023」の積み残し課題への対応として、より抜本的なポートフォリオの入れ替えと重点領域へのリソース集中を行い、教育事業の立て直しを進めながら、事業分野ごとの管理体制を最適化することで収益力回復を図ります。

また「Gakken2023」期間中の取り組みを土台として、教育分野のリカレント・リスキリング領域や医療福祉分野の周辺領域、グローバル領域において新たな柱につながる事業開発を推進し、M&Aを含むグループの変革と成長に資する投資を戦略的に実施することで、最終年度の2025年9月期には売上高2,000億円、営業利益70億円、親会社株主に帰属する当期純利益35億円を目指します。

## 1. 基本方針ならびに重点施策：経営テーマ『SHIFT』

- (1) 教育分野：重点領域の再強化と新規事業への挑戦
- 世代や地域、学習ニーズの多様化への対応
  - U5-K12におけるプレゼンス拡大とゲームチェンジ
  - リカレント・リスキリング・グローバルの新領域強化
- (2) 医療福祉分野：トップカンパニーに向けての医療福祉事業の深化とサステナビリティの追求
- 施設数の拡大による事業成長とサステナビリティへの取り組みの両立
  - 高付加価値施設や介護周辺領域への新たな挑戦
  - 教育分野で培ったメソッドを用いた子育て支援
- (3) コーポレート・トランスフォーメーション：グループ基盤の拡充と管理体制の最適化
- グローバル事業やDXを牽引する人材の育成・獲得
  - 各事業分野の戦略実現に必要なシステムや管理体制の最適化
  - 投資機会を逃さない財務基盤の確立と収益モニタリングの高度化

## 2. 各事業の主な取り組み

- (1) 教育分野
- 教室・塾事業：サービスのリブランディング、オンライン事業拡大、収益力改善に向けた合理化
  - 出版コンテンツ事業：社会人領域へのシフト  
中国・東南アジアにおける教育コンテンツやサービスの拡大
  - 園・学校事業：事業の取捨選択を通じたポートフォリオの転換
- (2) 医療福祉分野
- 高齢者住宅事業：施設数の拡大、業務提携などを通じた提供サービスの多様化
  - 認知症グループホーム事業：施設数の拡大、認知症予防に向けたタッチポイントの創出
  - 子育て支援事業：幼児教育メソッドや教育コンテンツの活用によるシナジー創出

## 3. 財務戦略

### (1) 財務目標

2025年9月期には売上高2,000億円（2023年9月期からのCAGR 10.4%）、営業利益70億円（同CAGR 6.5%）を目指します。資本効率についてはROEで6.6%を目指します。

（単位：百万円）

	2023年 9月期	2024年 9月期	2025年 9月期
	実績	計画	計画
売上高	164,116	185,000	200,000
営業利益	6,170	6,400	7,000
営業利益率	3.8%	3.4%	3.5%
当期純利益	3,194	2,700	3,500
当期純利益率	1.9%	1.4%	1.7%
ROE	6.3%	5.2%	6.6%
配当性向	34.5%	38.6%	30%以上

（※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益）

(2) キャピタル・アロケーション

2ヶ年で合計150億円の成長投資を計画しており、各事業からのキャッシュインフローおよび政策保有株式の売却など、バランスシートの見直しを通じて創出したキャッシュを、成長投資や財務健全化に振り向け、中長期的な企業価値の最大化に向けた好循環を構築します。

(3) 株主還元

株主への利益還元については、配当による安定的な還元と中長期的な株価上昇による実現を目指します。連結配当性向30%以上を維持しつつ、戦略投資およびバランスシート圧縮の進捗に応じて、機動的に自己株取得を実施して参ります。

※本資料には、将来の業績計画に関する記述が含まれております。こうした記述は、現時点における経済環境や事業方針などの一定の前提に基づき作成しており、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。実際の業績は、様々な要因により事業計画とは大きく異なる結果となりえることを予めご承知おき下さい。

以 上