

2024年10月10日

各 位

会 社 名 株式会社明光ネットワークジャパン
代表者名 代表取締役社長 山下一仁
(コード番号 4668 東証プライム)
問合せ先 上席執行役員経営企画部長 坂元 考行
(TEL 03-5860-2111 代表)

中期経営計画（2025年8月期-2027年8月期）策定に関するお知らせ

当社は、中期経営計画（2025年8月期-2027年8月期）を策定いたしましたので、その概要につきまして下記のとおり、お知らせいたします。

記

1. 中期経営計画（2025年8月期-2027年8月期）の概要

(1) 経営方針

中期経営計画「MEIKO Transition」～その先の100年企業を目指して～



日本における今後の人口動態の問題は、少子高齢化の加速だけに留まらず、生産労働人口の減少に伴う働き手不足など、多岐にわたる課題が危惧されています。こうした社会課題に対し、当社グループでは教育を介在価値として“Purpose”「『やればできる』の記憶をつくる」を起点として「総合的な人材支援グループ」への進化を遂げることで、「人の可能性をひらく企業グループ」という“Vision”を実現するために、2025年8月期を初年度とする3ヵ年中期経営計画「MEIKO Transition」を策定いたしました。

当社グループは、中期経営計画「MEIKO Transition」の3ヵ年を、利益を創出するための投資期間と位置づけ、現状の課題解決を図り、未来を切り開く成長基盤を構築するために、「事業」と「ヒト」の両面から、大胆なTransition（※）を断行し、持続的な成長を続け、その先の100年企業を目指してまいります。

（※）Transition：連続的な変化を遂げながら、その先のステージへ移行すること

◇ Business Transition

当社グループは、子どもたちの自立を支援する教育事業会社から、幼児からシニアまであらゆる人々の可能性をひらき、一人ひとりのライフステージに応じた輝く未来を実現する「総合的な人材支援グループ」へとTransitionを図ります。従来の事業のみならず、新たな市場機会を積極的に捉え、“Purpose”及び“Vision”と親和性があり、社会課題を解決する事業を多数創出することで、安定した収益基盤を構築します。

◇ Human Transition

当社グループの一人ひとりが新たな価値創造に果敢に挑戦し、“Purpose”「『やればできる』の記憶をつくる」及び“Vision”「人の可能性をひらく」を体現するため、従来のやり方や考え方からのTransitionを図ります。一人ひとりがTransitionを図ることで、自らの成長を実現するとともに、グループ全体の競争力を飛躍的に向上させます。

(2) グループ全体戦略の基本方針

- ①ポートフォリオの進化
 - ・明光義塾に続く成長の柱として、人材・研修事業、新規事業への投資により成長基盤を構築し、バランスよく利益を創出します。
- ②顧客層（ターゲット）の拡大
 - ・教育ニーズの多様化に応える教育事業の顧客拡大とともに、人材・研修事業は、顧客の幅を広げて多様なニーズに応えます。
- ③アライアンス戦略の加速
 - ・行政、教育機関、民間事業者をはじめとする協業の強化により、新サービスの導入を加速します。
- ④グループアライアンスの実現
 - ・当社グループのシナジーを最大化するための人事の最適化を実現します。またグループ統括室を起点とした運営支援を実施します。
- ⑤安心・安全な環境づくり
 - ・事業活動の継続とともに、当社グループの事業活動に従事する一人ひとりと顧客の安全を守ります。

(3) 事業戦略

- ①教育：明光義塾事業
 - ・高収益を実現しているトップランナーの成功事例を、直営から開始しFCに横展開し、収益構造を転換、底上げすることによって、利益体質を強化します。
 - ・ホスピタリティをすべての根幹に据えて、「ホスピタリティ・コーディネータ」「アソシエイト・ホスピタリティ・コーディネータ」の資格取得を推進します。ホスピタリティの実践によって、提供サービスの品質底上げを実施し、顧客満足度のみならず従業員満足度も高め、継続したくなる体験価値「ずっと明光」を実現します。

②教育：キッズ事業

- ・13校から受託している私立小学校のみならず、アセットを所有するアライアンス先を開拓し、協業を強化します。

③教育：RED事業

- ・ICTを活用したヒトに頼らないビジネスモデルである強みを活かし、フランチャイジーを拡大するとともに、講師不足である自治体との協働や町営塾の運営受託を強化します。

④教育：日本語学校事業

- ・日本語学校事業の2校にて、グループ内アライアンスを強化し、シナジーを追求します。

⑤人材・研修：人材事業（特定技能）

- ・市場ニーズの高い外食業界を中心として展開してきましたが、今後は業種領域を拡大します。またホスピタリティを根幹とした研修を実施し、差別化した人材を輩出します。

⑥人材・研修：人材事業（人材紹介）

- ・市場ニーズの高い業種に絞り、人材紹介先及び求職者との関係性を構築してきましたが、今後は業種領域を拡大します。

⑦人材・研修：研修事業

- ・個人向けリスキリングを新規導入し、リスキリングから人材紹介までをMIXしたハイブリッドモデルにより差別化を図ります。

（4）財務投資戦略・組織人事戦略

①キャピタルアロケーション

- ・既存事業の成長投資、人材育成、システム・DXなどへの基盤投資だけでなく、将来の主力事業になり得る成長可能性の高い人材・研修事業、新規事業に手元資金、営業及び財務キャッシュフローを原資とする30億円から50億円程度の規模で戦略投資を推進します。

②人的資本戦略

- ・人材を資源（リソース）ではなく資本（キャピタル＝能力）と捉え、一人ひとりの個性と多様性を尊重し、人材と組織を活性化いたします。そして個々の多様な視点・経験・スキルが生み出す化学反応によるイノベーション、失敗を恐れずにワクワクしながら挑戦する意欲、自主性を発揮できる環境を整備します。
- ・多様性ある人材の採用を継続し、またグループ内でジョブローテーションを通じて人材育成、交流を図り、数多くの事業を創出する、当社グループを支える次世代のタレントプールを輩出します。

（5）財務目標

ポートフォリオを進化させる戦略投資を推進するとともに、資本コストを意識してレバレッジを活用し、安定的・持続的に営業利益・EBITDAの成長を図る事業・財務収益基盤の構築を目指します。

①売上、利益

	2025年8月期 計画	2027年8月期 目標
連結売上高	230億円	240億円
連結営業利益	11億円	15億円
EBITDA	13.5億円	20億円

②効率性、安全性・レバレッジ

	2025年8月期 計画	2027年8月期 目標
ROE	5.9%	8.0%
財務レバレッジ	1.64	1.70以上

③株主還元

	2025年8月期 計画	2027年8月期 目標
DOE (株主資本配当率)	6.6%	5%~7%

以上