

2025年3月期 第2四半期

決算説明資料

株式会社ウィザス 2024年11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 第2四半期 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 第2四半期 実績
3. 業績予想・今後の展望
4. APPENDIX

グループ概要



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246拠点 (高校・大学 43、学習塾 189、グローバル 7、その他 7)
従業員数 (連結)	1,052名 (男 : 654名 女 : 398名) (2024年9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 (2024年9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。

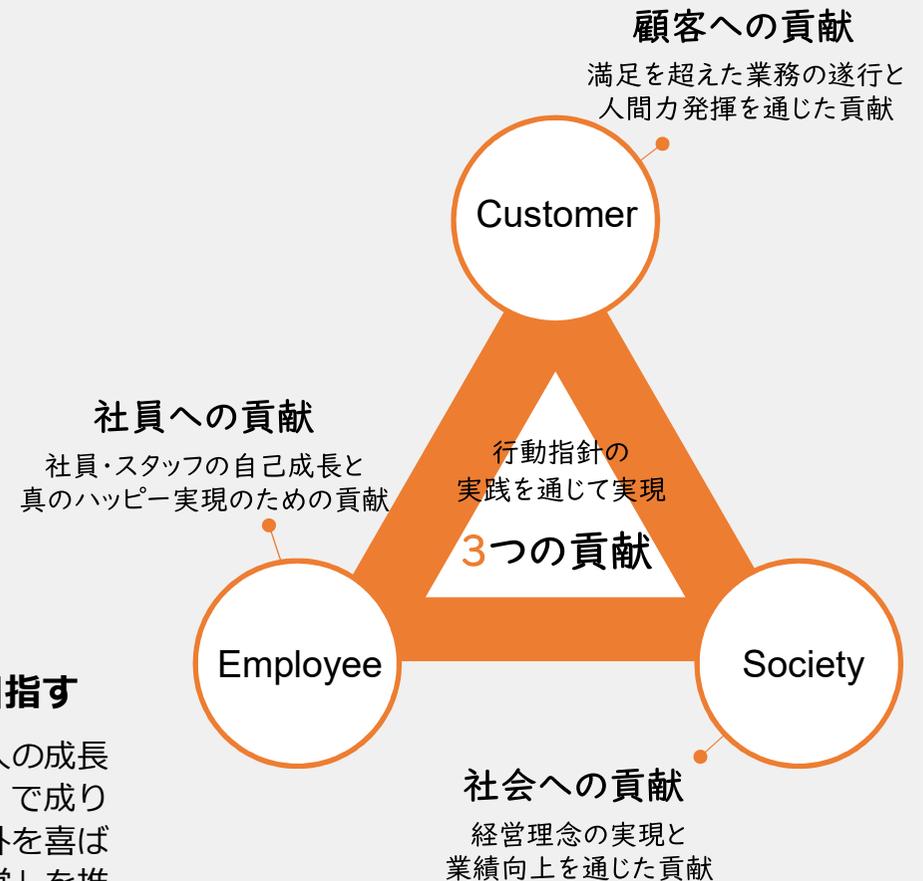
教育理念「1/1の教育」

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

グループ概要 各カンパニーの事業概要



事業セグメント	主なサービス・商品	売上構成比（前期）
高校・大学事業	<ul style="list-style-type: none"> 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 	 44.2%
学習塾事業	<ul style="list-style-type: none"> 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もを対象とした進学受験指導・教科学習指導を展開 	 35.9%
グローバル事業	<ul style="list-style-type: none"> 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 	 10.3%
能力開発・キャリア支援事業	<ul style="list-style-type: none"> 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 	 8.2%
その他	<ul style="list-style-type: none"> 介護予防デイサービスを提供 	 1.4%

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	43							
	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									
	managara 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							
	ファロス個別学習	個別：教科学習・進学受験指導									
	第一ゼミナール パシード	中学受験指導									
	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									
グローバル	ic 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	企業向けeラーニングの開発・販売									
	アンガーマネジメント (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									
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	7							

* このほか、第2四半期より株式会社カルペ・ディエムを学習事業、株式会社V-Growthを能力開発・キャリア支援事業に含めております。

1. グループ概要
- 2. 2025年3月期 第2四半期 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5.2%増、コスト増加により営業利益以下は減益となりました

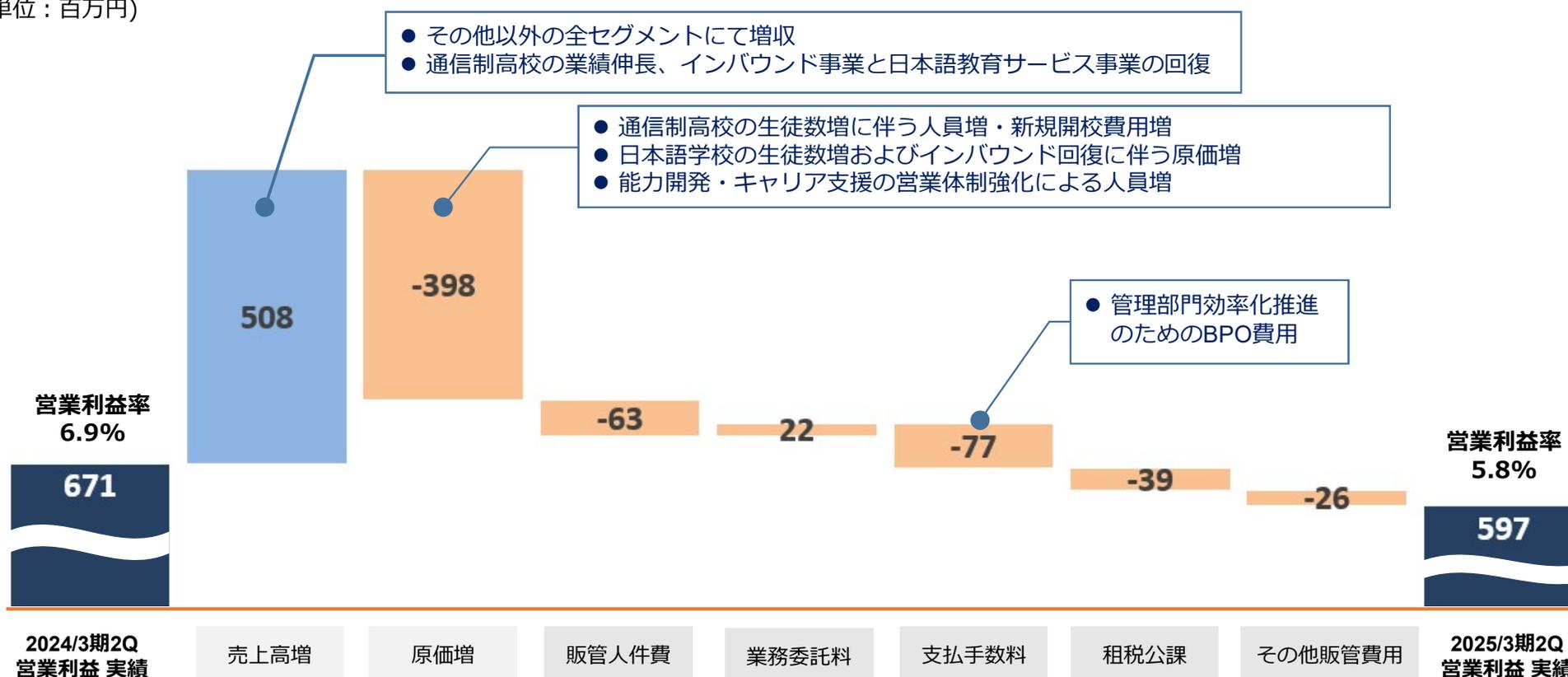
(百万円)	2024年3月期	2025年3月期		
	2Q実績	2Q実績	前年同期比	増減率
売上高	9,715	10,223	508	5.2%
売上総利益	3,251	3,361	110	3.4%
売上総利益率	33.5%	32.9%	△0.6	—
営業利益	671	597	△74	-11.0%
営業利益率	6.9%	5.8%	△1.1	—
経常利益	671	589	△81	-12.2%
経常利益率	6.9%	5.8%	△1.1	—
親会社株主に帰属する 中間純利益	362	314	△48	-13.3%

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・大学事業の生徒数増、グローバル事業の生徒数増・派遣受注増、能力開発・キャリア支援事業の営業体制強化による人員増、それに伴う売上原価増、管理部門効率化のためのBPO費用増等によるものです

(単位：百万円)



2025期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 2Q対比
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
売上高	4,352	4,943	5,135	5,425	4,538	5,176	5,324	5,649	4,702	5,521	106.7%
売上原価	3,003	3,167	3,223	3,482	3,142	3,321	3,414	3,524	3,323	3,538	106.6%
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	106.9%
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	111.0%
営業利益	153	653	695	619	58	612	613	684	△6	603	98.5%
経常利益	178	670	722	584	74	596	610	670	4	584	98.0%
純利益	43	391	533	△378	△5	368	398	143	△60	375	101.9%

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%	0.1%
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%	△0.9%
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%	△0.9%
純利益率	1.0%	7.9%	10.4%	△7.0%	△0.1%	7.1%	7.5%	2.5%	△1.3%	6.8%	△0.3%

2025期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	
流動資産	9,093	8,730	10,023	11,332	9,145	8,473	9,989	9,365	7,683	9,277	△87
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	△171
受取手形及び売掛金	320	324	300	321	306	364	324	356	187	382	26
授業料等未収入金	27	46	320	152	29	37	258	129	38	116	△12
固定資産	8,086	8,003	7,953	8,182	8,591	8,662	8,901	8,950	9,261	9,512	561
資産合計	17,180	16,734	17,976	19,515	17,737	17,135	18,890	18,315	16,944	18,790	474
流動負債	8,254	7,546	8,698	10,662	9,055	8,154	10,208	9,604	8,771	8,999	△605
短期借入金	300	300	500	100	500	500	1,100	100	1,005	1,600	1,500
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	△2,737
固定負債	3,169	3,051	2,924	2,862	2,831	2,734	2,642	2,499	2,448	3,728	1,229
長期借入金	1,084	1,003	930	867	805	735	650	579	509	1,788	1,209
株主資本	5,333	5,740	5,931	5,552	5,364	5,744	5,875	6,018	5,505	5,890	△127
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	△137

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 2Q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	—	195
投資活動による キャッシュフロー	△695	△1,751	△938	△1,912	△917	—	20
財務活動による キャッシュフロー	△105	△793	61	△1,171	2,520	—	2,458
現金及び現金同等物 の期末残高	7,654	10,042	7,195	7,948	7,777	—	581

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

契約負債の増減額 (△は減少)	△2,812
税金等調整前中間純利益	576
その他の負債	288
減価償却費	239

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	△659
無形固定資産の取得による支出	△339
有形固定資産の取得による支出	△294
投資有価証券の取得による支出	△148
保険積立金の解約による収入	506

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	2,400
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	△1,025
長期借入金の返済による支出	△193
配当金の支払額	△450

セグメント別 実績

学習塾、グローバルが増収・増益で推移。高校・大学は増収の中、人件費・対面行事費増等により減益。能力開発は増収の中、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		
		2Q実績	2Q実績	前年同期比 増減	増減率
売上高	連結	9,715	10,223	508	5.2%
	高校・大学事業	4,057	4,276	218	5.4%
	学習塾事業	3,616	3,673	57	1.6%
	グローバル事業	1,057	1,208	150	14.3%
	能力開発・キャリア支援事業	856	970	114	13.3%
	その他	126	94	△31	△25.3%
営業利益	連結	671	597	△74	△11.0%
	高校・大学事業	1,582	1,498	△84	△5.3%
	学習塾事業	104	236	132	125.9%
	グローバル事業	△1	15	17	—
	能力開発・キャリア支援事業	113	89	△23	△21.0%
	その他	△87	△73	13	—
	調整額	△1,040	△1,169	△129	—

高校・大学事業

不登校生の増加を背景に当社独自の取組みにより通信制高校は生徒数増に伴い引き続き売上高は堅調に推移しました。利益面は生徒数増に伴う人員増・対面行事費の増・新規校出校投資により減益となりました

中学・高校・大学 10年間一貫教育を展開

- 不登校の児童・生徒数は増加傾向にあり政府の調査でも過去最多34万人余となっております
- 期中平均在籍生徒数は前年同期比1.6%増。当社独自のICT教育や成長実感型教育、多様なコース展開で引き続き堅調に推移しております



★福井県に初の当社の拠点開設



新ブランド「第一学院managara BASE」を順次開設

- 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ことができる、新たな学びのコミュニティスペースを展開。東京・池袋と大阪・梅田に続き、9月には未出校地域の福井(福井県)に開設。今後も積極展開の予定です

© 2024 With us Corp.

		24/3期	25/3期	
		2Q実績	2Q実績	増減
売上高	百万円	4,057	4,276	5.4%
営業利益	百万円	1,582	1,498	△5.3%
営業利益率	%	39.0%	35.0%	△4.0
在籍生徒数 (期中平均)	人	10,352	10,519	1.6%

学習塾事業

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

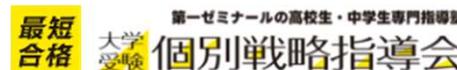
カンパニー内連携による業態・ブランド転換

- 前期末の業績好調な「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0.8%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、引き続きグループ全体での拠点最適化を検討しています
- 集団・個別指導に加え、自立型やオンラインを活用した多様な学びのニーズに応えております
「個別指導まなび」・「個別指導まなびプラス」の新規開校の強化。兵庫県中心に5月に北鈴蘭台教室、東舞子霞ヶ丘教室、6月に姫路安室教室、9月に下松駅前教室を開校しました






★今年も開催
「サマーVゼミ！」
17年間継続し、
のべ5.5万人参加！



		23/4期	25/3期	
		2Q実績	2Q実績	増減率
売上高	百万円	3,616	3,673	1.6%
営業利益	百万円	104	236	125.9%
営業利益率	%	2.9%	6.4%	3.5
在籍生徒数（期中平均）	人	17,374	17,505	0.8%

グローバル事業

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原価費用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

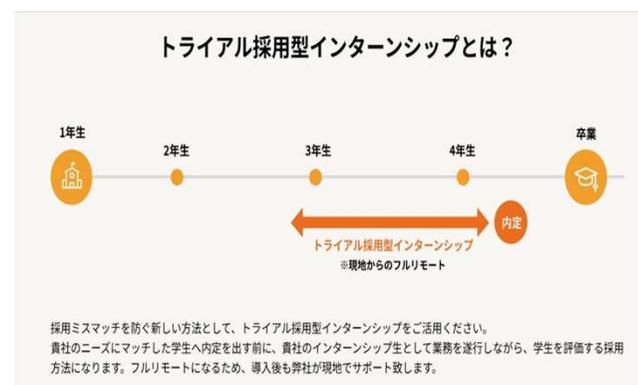
- インバウンド需要増により留学生の受入れが順調に推移。日本語教師の養成も強化しています

日本語教育（海外）

- ベトナムの「ITエンジニア育成PJ」に参画し、現地パートナーと協業で外国人ITエンジニア紹介サービスを開始。現地IT系大学在学中にリモートでのIT関連企業インターンシップによるトライアル採用でのマッチングを強化します

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、業績堅調に推移しております



専用ランディングページ: <https://www.withushr-tech.com/>

		24/3期	25/3期	
		2Q実績	2Q実績	増減率
売上高	百万円	1,057	1,208	14.3%
営業利益	百万円	△1	15	—
営業利益率	%	—	1.3%	—

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好調

- 政府が掲げる「人的資本への投資」が追い風となり、最近話題のアンガーマネジメントが加わり、(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好調



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にて開発した新しいタレントマネジメントシステム「SmartSkill HCE」のサービス提供を開始。顧客の人的資本経営を側面的に支えています。また、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」の営業代理店も開始。大手企業中心に人材採用と就活生の双方の課題解消に貢献へ

		24/3期	25/3期	
		2Q実績	2Q実績	増減率
売上高	百万円	856	970	13.3%
営業利益	百万円	113	89	△21.0%
営業利益率	%	13.3%	9.3%	△4.0

現役東大生で漫画・ドラマでおなじみ『ドラゴン桜2』のモデル

「西岡壱誠」氏が起業した「カルペ・ディエム」とのパートナーシップ開始

株式会社カルペ・ディエムとの資本業務提携【2024年7月31日～】

- カルペ・ディエム社は、東京大学をはじめとする難関大学受験合格のための教育プログラムや西岡氏同様にユニークな高校生時代から逆転で合格した現役東大生を中心とした高度な入試テクニックを持った講師が多数所属しており、大学受験指導を中核としたベストパートナーとしての相乗効果が期待できます
- 顧客満足度向上とLTV最大化：第一学院・第一ゼミナールの成長戦略へ
→通信制高校の第一学院高等学校や学習塾の第一ゼミナールでは、難関大学への進学を希望する生徒が増加しており、西岡氏ら逆転合格を果たした東大生メンバーのノウハウを活用して当社学習塾や通信制高校への受験指導や進学支援を行います。より現場の声を反映した教育プログラム、教育コンテンツ開発とサービスモデルの構築を進めることで生徒一人ひとりのニーズに合った指導を実現していきます



ウイザスグループの新潟産業大学附属高等学校が、第106回全国高等学校野球選手権 新潟県大会において、ノーシードから初優勝。そして甲子園初出場！

- 新潟産業大学附属高等学校の教育方針は「生徒一人ひとりを大切に」を基本に据え、「部活で燃えろ！進路で輝け！」を合い言葉に、「全国に名高い部活動・進学校」を目指しています
- 野球部は第106回全国高等学校野球選手権 新潟県大会において、ノーシードから勝ち上がり、7月26日（金）に行われた決勝戦で帝京長岡高等学校に4-2で勝利し、初優勝、そして甲子園初出場という快挙を成し遂げました
- 甲子園大会においては、1回戦 強豪の埼玉代表花咲徳栄高校に2-1と初勝利をあげ、2回戦では本大会優勝しました京都代表京都国際高校に0-4と惜しくも敗退という結果となりましたが、初出場で初勝利を飾ることが出来ました



1. グループ概要
2. 2025年3月期 第1四半期 実績
- 3. 業績予想・今後の展望**
4. APPENDIX

2025年3月期 連結業績予想（2024/5/13公表時と変更なし）



(百万円)	2024年3月期	2025年3月期	
	実績	予想	前期比
売上高	20,690	21,300	+3.0%
高校・大学事業	9,148	9,654	+5.5%
学習塾事業	7,419	7,286	-1.8%
グローバル事業	2,213	2,413	+9.0%
能力開発・キャリア支援事業	1,783	2,458	+37.8%
その他	848	190	-77.5%
(内部間取引等)	△723	△703	-
営業利益	1,969	2,100	+6.6%
高校・大学事業	3,871	3,763	-2.8%
学習塾事業	231	445	+92.8%
グローバル事業	△12	△15	-
能力開発・キャリア支援事業	255	338	+32.7%
その他	△137	△135	-
調整額	△2,238	△2,298	-
営業利益率	9.5%	9.9%	-
経常利益	1,952	2,200	+12.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	904	1,200	+32.6%

その他に含めておりました広告事業につきましては、2025年3月期より能力開発・キャリア支援事業に組み替えております。

株主還元（配当予想）

中間配当20円、期末配当40円の年間60円

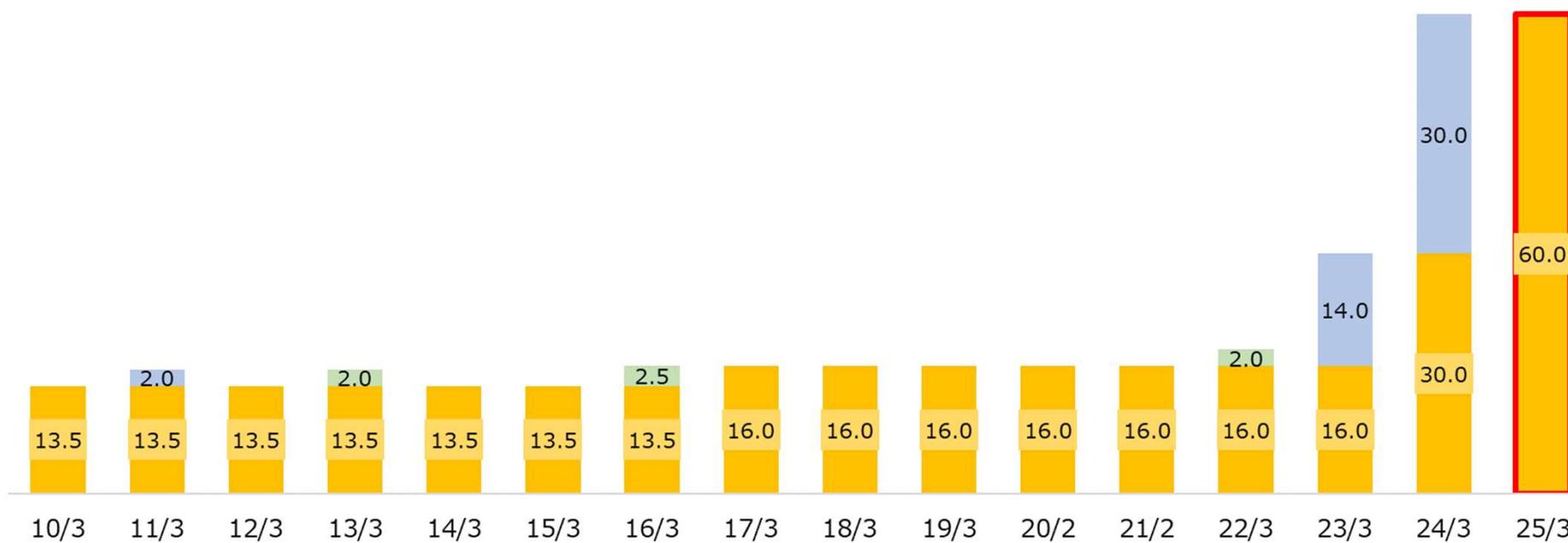
	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期 予想
中間配当	6円	6円	10円	10円	20円
期末配当	10円	12円	20円	50円	40円
配当計	16円	18円	30円	60円	60円
配当金総額	151百万円	168百万円	272百万円	541百万円	—
1株当たり連結当期純利益	60.48円	135.74円	64.24円	100.37円	132.75円
配当性向（連結）※	26.5%	13.3%	46.7%	59.8%	45.2%

※ 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

株主還元（配当政策の基本方針と過去実績）

連結配当性向20%を下限の目安とし、業績に応じた継続的かつ安定的な配当を基軸に株主の皆様への積極的な還元策を検討していきます

■ 普通配当 ■ 記念配 ■ 増配



配当金総額	135	155	135	155	135	135	135	160	160	155	151	151	168	272	541	—
1株当たり 連結当期純利益	△20.12	23.75	13.49	△7.64	△4.05	36.06	53.73	11.19	17.69	57.27	34.23	60.48	135.74	64.24	100.37	132.75
配当性向 (連結) [※]	△67.1	65.3	100.1	△202.9	△333.3	37.4	29.8	143.0	90.4	27.9	46.7	26.5	13.3	46.7	59.8	45.2

※ 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

中期経営計画策定に向けた方針と検討状況について

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

2026年3月期が創業50年となります。今後も更なる永続的な事業成長を果たすため、2026年3月期を一期目とする中期経営計画の検討を始めております。

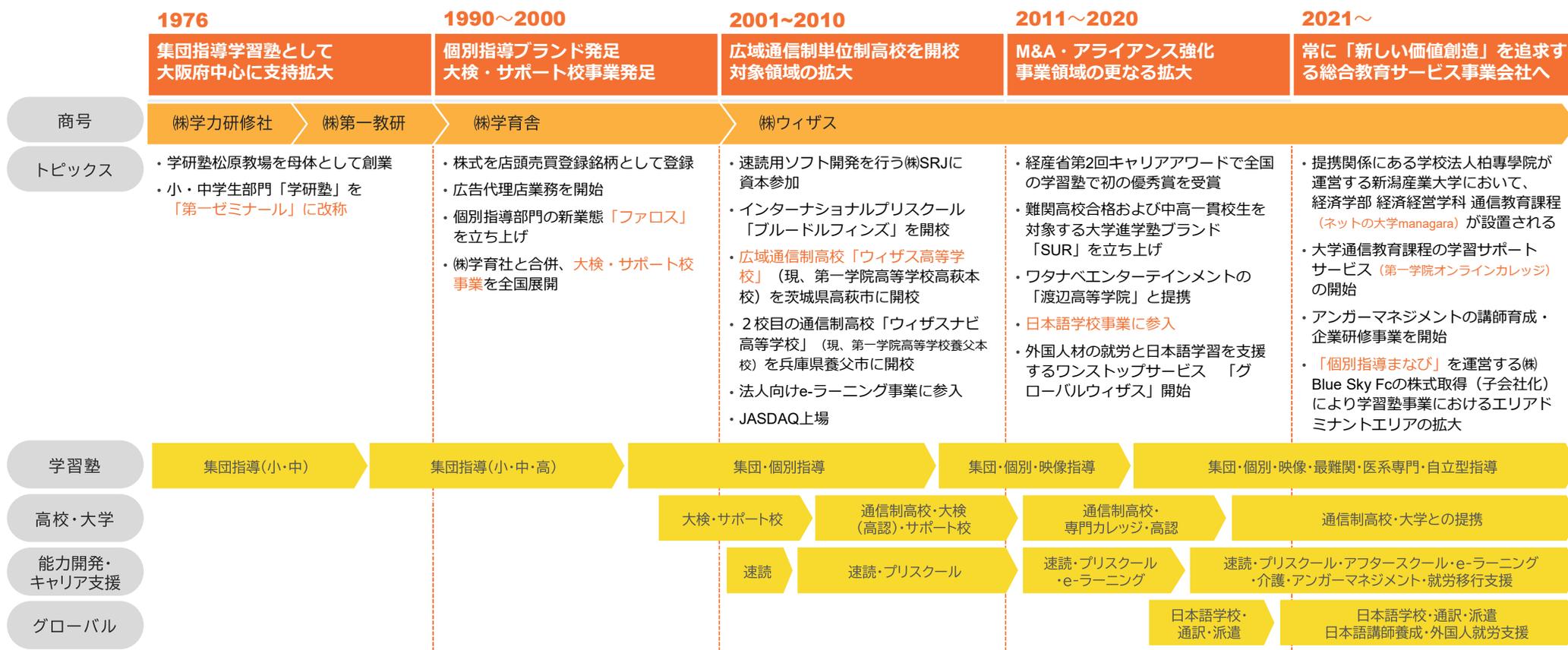
当社の経営課題に関する認識と中長期的な成長と企業価値向上に向けた今後の体制・取り組みに関する考え方について、本資料で中期経営計画の重点検討事項と現在の検討状況を開示することで、株主の皆様にご理解いただきたいと思いますと考えております。

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、たうえで適切な中期経営計画を策定してまいります。また、今後も株主の皆様にご開示すべき状況になった場合には、適宜開示することを考えております。

今後の展望

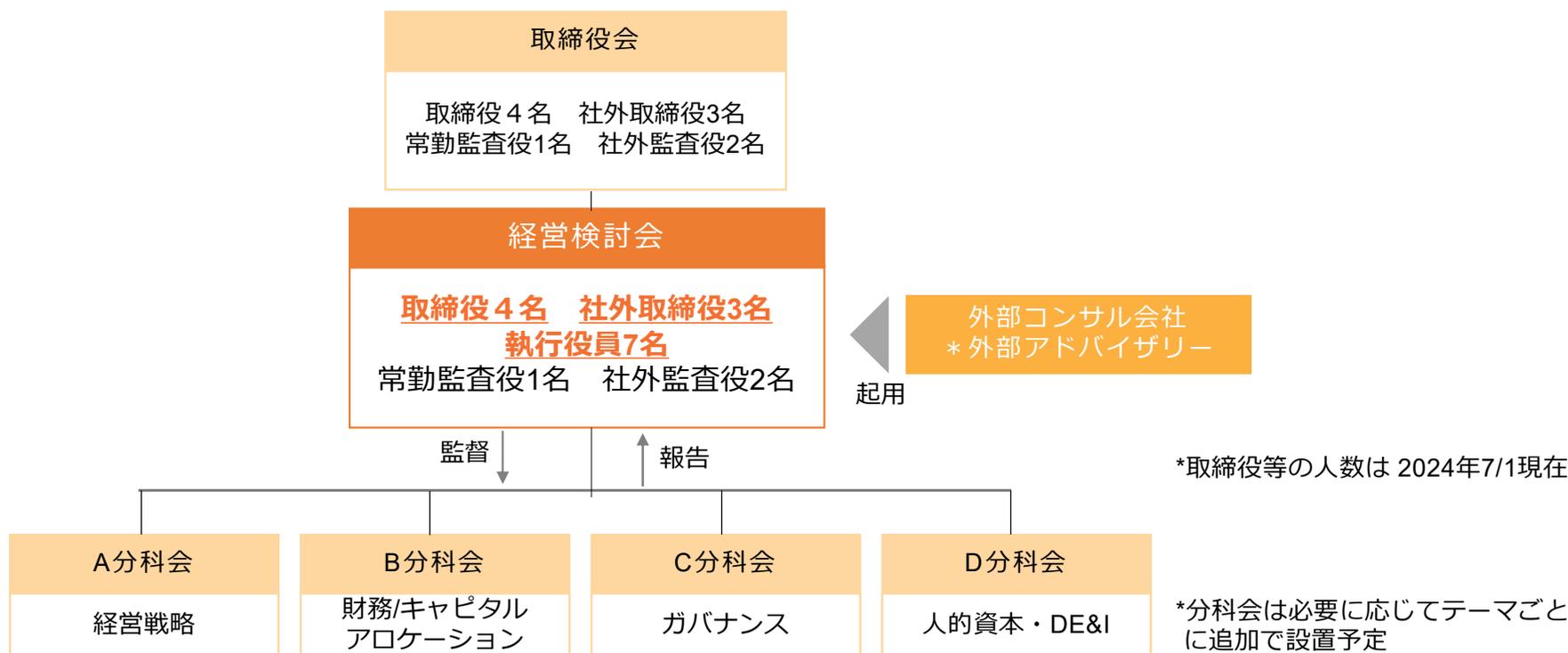
当社の事業ポートフォリオの歩み

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



中期経営計画策定に関する検討体制

中期経営計画の策定に向けては、取締役会の下で、取締役及び執行役員等から構成される経営検討会にて分析・検証をしております。社外取締役は経営検討会のみならず、下部組織の各分科会にも適宜関与し、外部視点での経営監視・コーポレートガバナンスの強化を図り、当社の企業価値向上に取り組んでまいります。また中期経営計画の精度や実効性を高めるため、外部アドバイザーを起用しております。



中期経営計画での重点検討事項と検討状況の進捗

中期経営計画策定においては、現在以下の4つを重点検討事項として整理し、検討しております

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ポートフォリオ(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構造改革の仕上げによる収益力回復
→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
ROIC・ROE等、当社グループの現状の財務状況から今後の事業特性を踏まえた指標と目標値の設定
- (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)中期経営計画でのグループ成長目標に基づく各種投資計画を基に、適正な株主還元と現預金水準の目安の設定へ

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採用/人材異動・配置/次世代リーダーの計画的育成
- (4)機動的な人材マネジメントを支える組織基盤整備
→グループ人材マネジメント機能強化/グループHRデータ基盤の整備

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)グループ経営管理・モニタリング体制の強化によるP/LプラスB/Sを意識した経営管理体制構築
- (4)任意設置の指名・報酬委員会でのグループ含めた役員報酬体系等の再設計・検討

1. グループ概要
2. 2025年3月期 第2四半期 実績
3. 業績予想・今後の展望
- 4. APPENDIX**

財務ハイライト 1/3



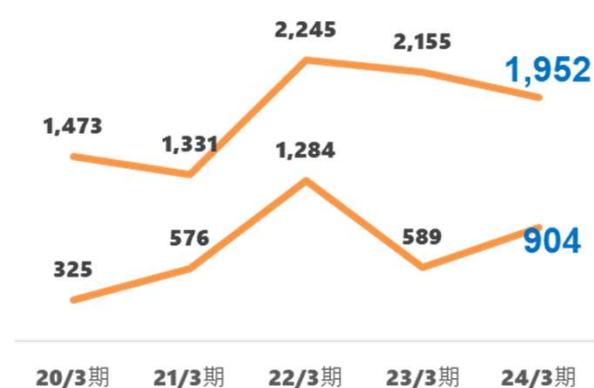
売上高 単位：百万円



営業利益 単位：百万円



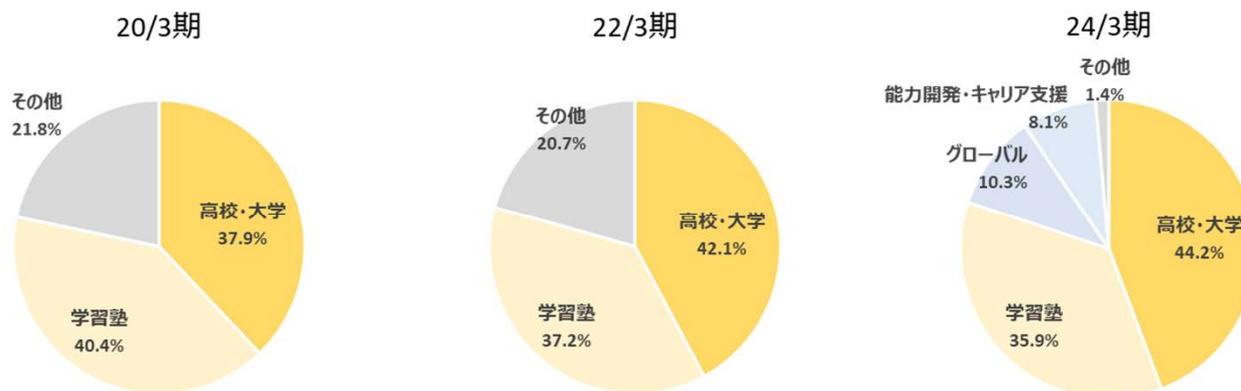
経常利益・当期純利益 単位：百万円



従業員数 単位：人



セグメント別 売上高構成比 単位：%

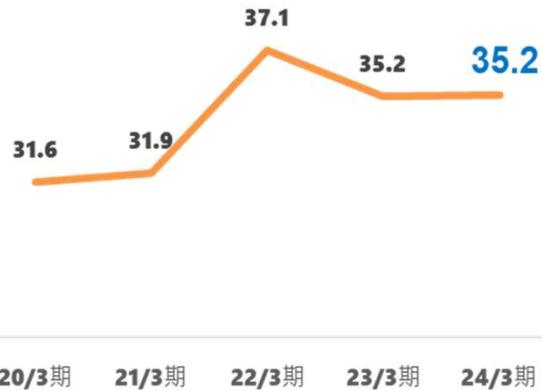


財務ハイライト 2/3



売上総利益率

単位：%



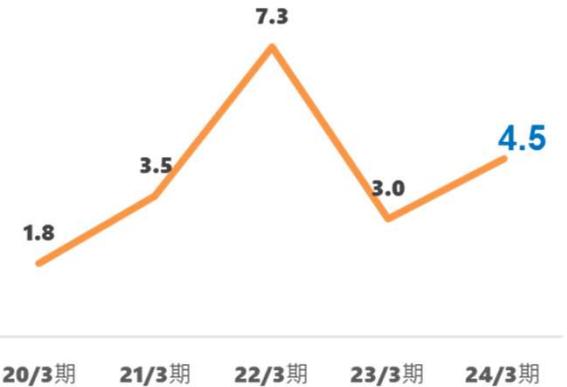
営業利益率

単位：%



当期純利益率

単位：%



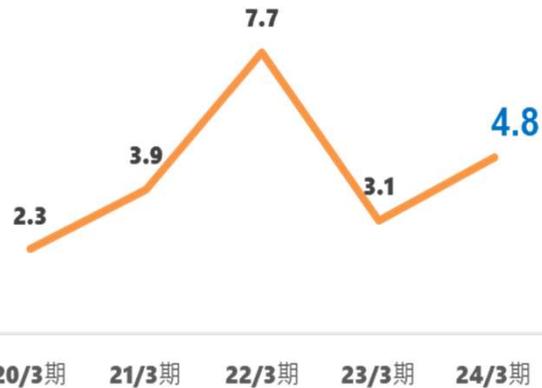
ROE

単位：%



ROA

単位：%



ROIC

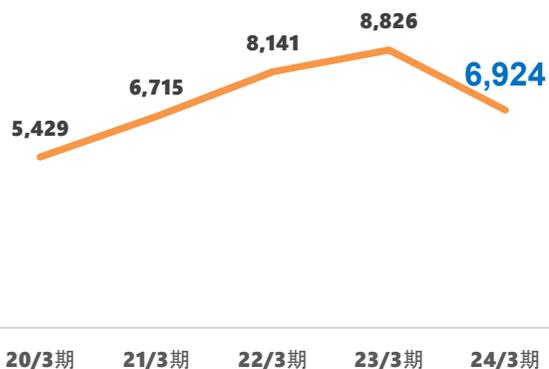
単位：%



財務ハイライト 3/3



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