

中期経営計画

2021年3月期－2024年3月期
(2022年5月11日改定版)

株式会社 早稲田アカデミー

2021年1月29日※

※2022年5月11日に数値計画（P.20-21）を改定しております。

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

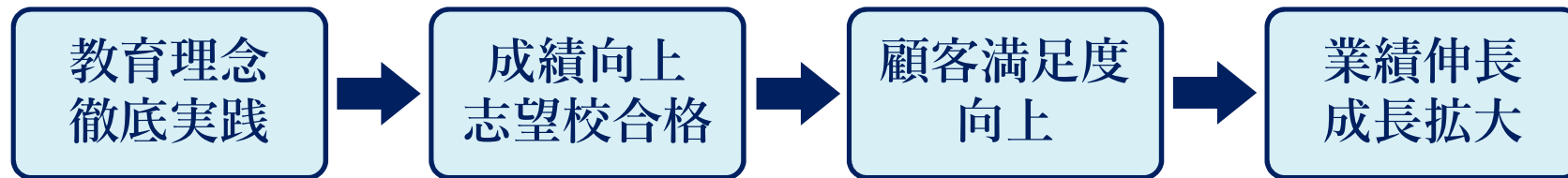
「目標に向かって真剣に取り組む人間の創造」

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

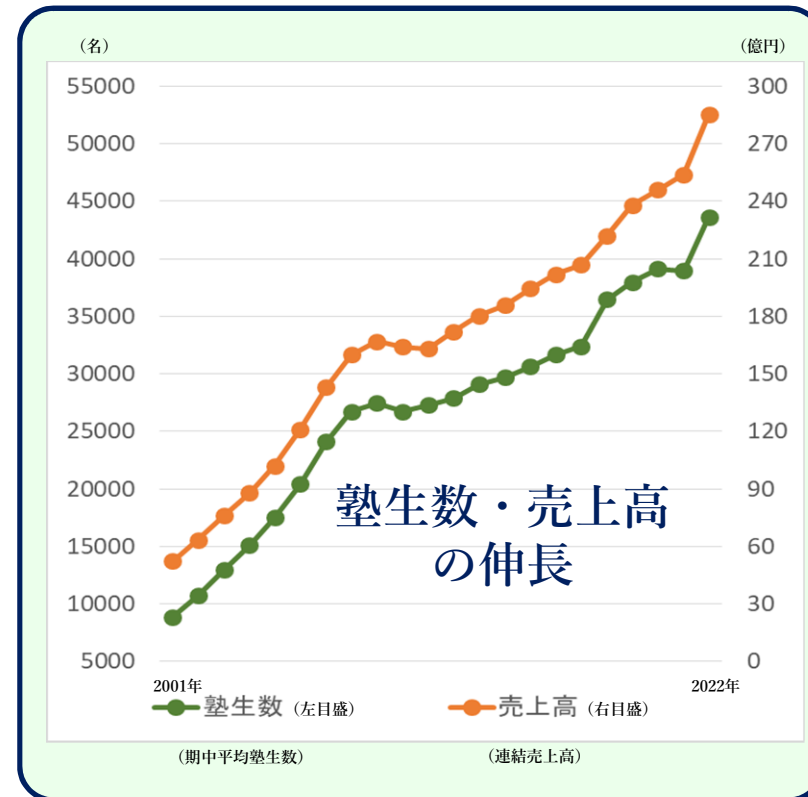
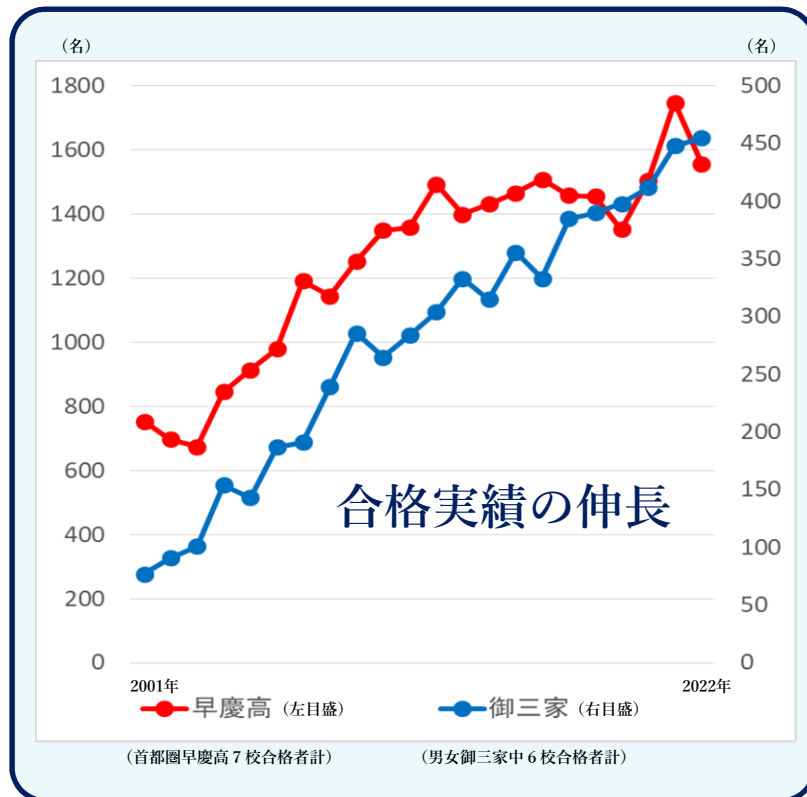


- 当社の基本戦略は、「本気でやる子を育てる」という教育理念を徹底実践することを起点に、生徒の本気を引き出す授業によって成績向上と志望校合格を実現し、その結果、顧客満足度を高めて地域の評判を獲得し、市場支持を拡充していくというものです。
- この一連の流れを「合格実績戦略」とし、これまで業績の向上と成長を実現してきました。引き続き「合格実績戦略」に注力し、更なる業績向上を目指します。

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

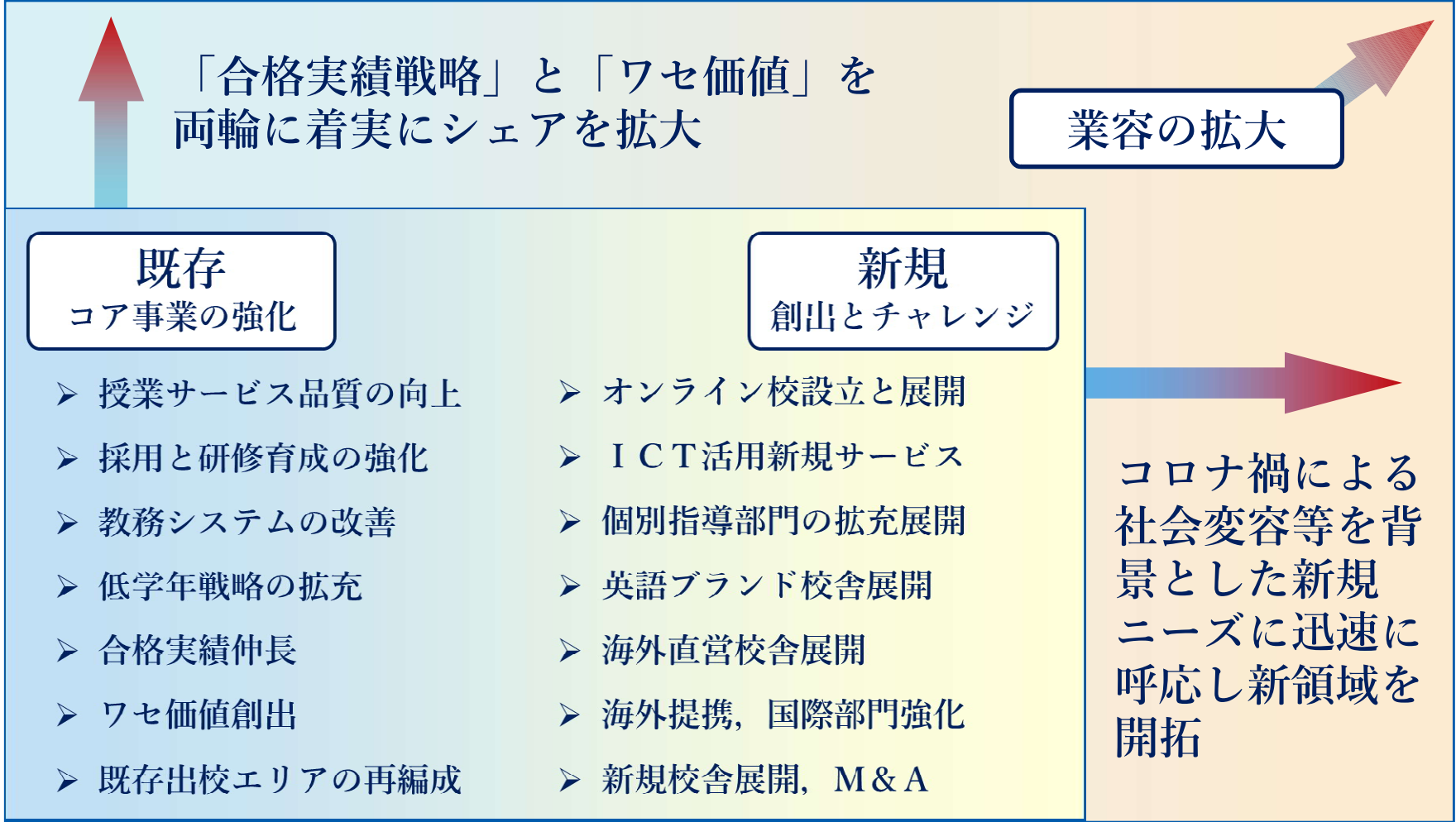
既存 コア事業の強化

- 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
- 英書之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進学塾
県立水戸一高合格実績
No.1を達成

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 (2022年5月11日改訂)

業績目標・利益計画 (連結)

| | 2021年3月期 実績 | 2022年3月期 実績 | 2023年3月期 | 2024年3月期 |
|------------------|----------------|----------------|----------|----------|
| 売上高 | 254.5億円 | 285.5億円 | 310.0億円 | 331.7億円 |
| 営業利益 | 10.6億円 | 18.2億円 | 21.5億円 | 25.5億円 |
| 経常利益 | 10.8億円 | 18.4億円 | 21.8億円 | 25.5億円 |
| 経常利益率 | 4.2% | 6.4% | 7.0% | 7.7% |
| ROE (自己資本利益率) | 5.5% | 9.9% | 11.0% | 12.1% |

* 2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用した数値としております。

8. 数値計画 (2022年5月11日改訂)

業績目標・利益計画 (単体)

| | 2021年3月期 実績 | 2022年3月期 実績 | 2023年3月期 | 2024年3月期 |
|-------|----------------|----------------|----------|----------|
| 売上高 | 239.9億円 | 268.9億円 | 294.8億円 | 314.2億円 |
| 営業利益 | 9.8億円 | 17.0億円 | 20.6億円 | 23.4億円 |
| 経常利益 | 12.0億円 | 18.2億円 | 20.9億円 | 23.5億円 |
| 経常利益率 | 5.0% | 6.8% | 7.1% | 7.5% |

* 2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用した数値としております。



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。