

2024年3月期 決算説明資料

東証スタンダード：5869

株式会社 早稲田学習研究会

2024年5月23日



目次

I	会社概要	P.2
II	事業内容	P.4
III	2024年3月期決算概要	P.12
IV	今後の取り組み	P.21
V	株主還元について	P.31

1 会社概要

会社概要

社名	株式会社早稲田学習研究会 (WASEDA GAKUSHUKENKYUKAI CO.,LTD.)
本社	東京都中央区京橋1-6-11 支店（統括本部）：群馬県太田市浜町10-53
代表者	代表取締役会長 吉原 俊夫 / 代表取締役社長 柳澤 武志
創業	1987年4月
設立	1993年1月
資本金	1億8300万円
事業内容	小学生・中学生・高校生対象の学習塾経営
拠点	学習塾：60校舎（ゼミ35校舎 / ハイ14校舎 / ファースト個別11教室）（注1）
従業員数	383名（臨時従業員：591名）（注1）

（注1） 拠点数及び従業員数は24年3月末現在の人数。臨時従業員については最近一年間の平均人数を記載

II 事業内容

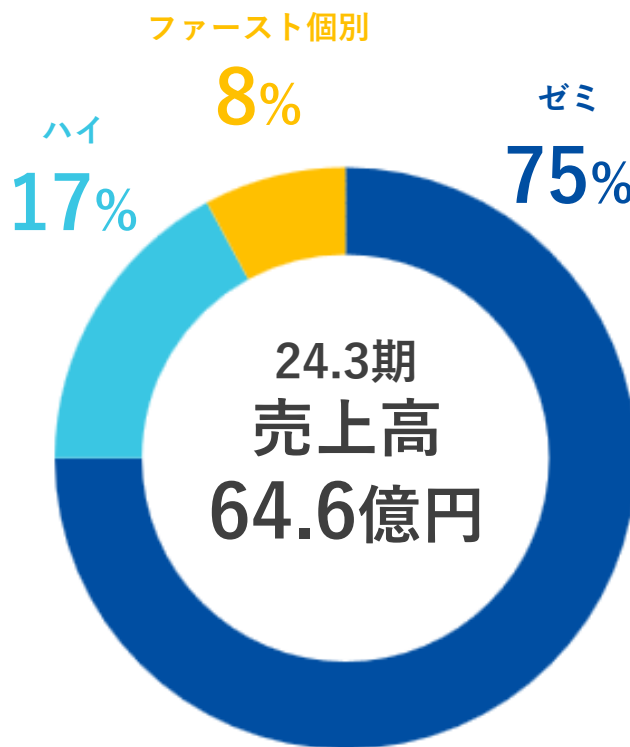
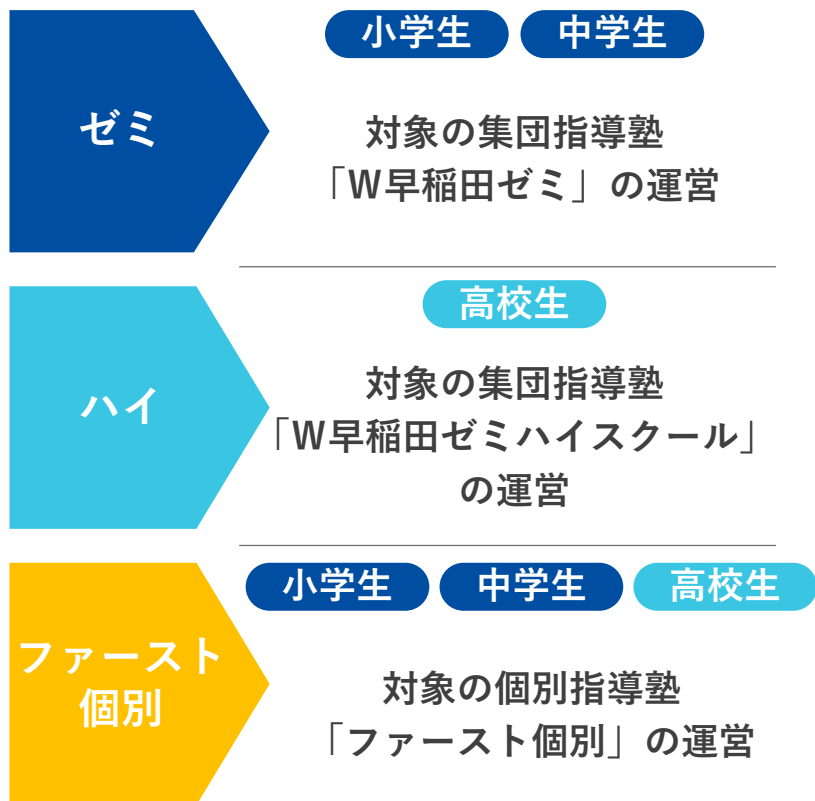
事業内容

小学生・中学生を対象とした集団指導塾「W早稲田ゼミ」を主力に学習塾を経営

事業内容

売上構成

事業別単価



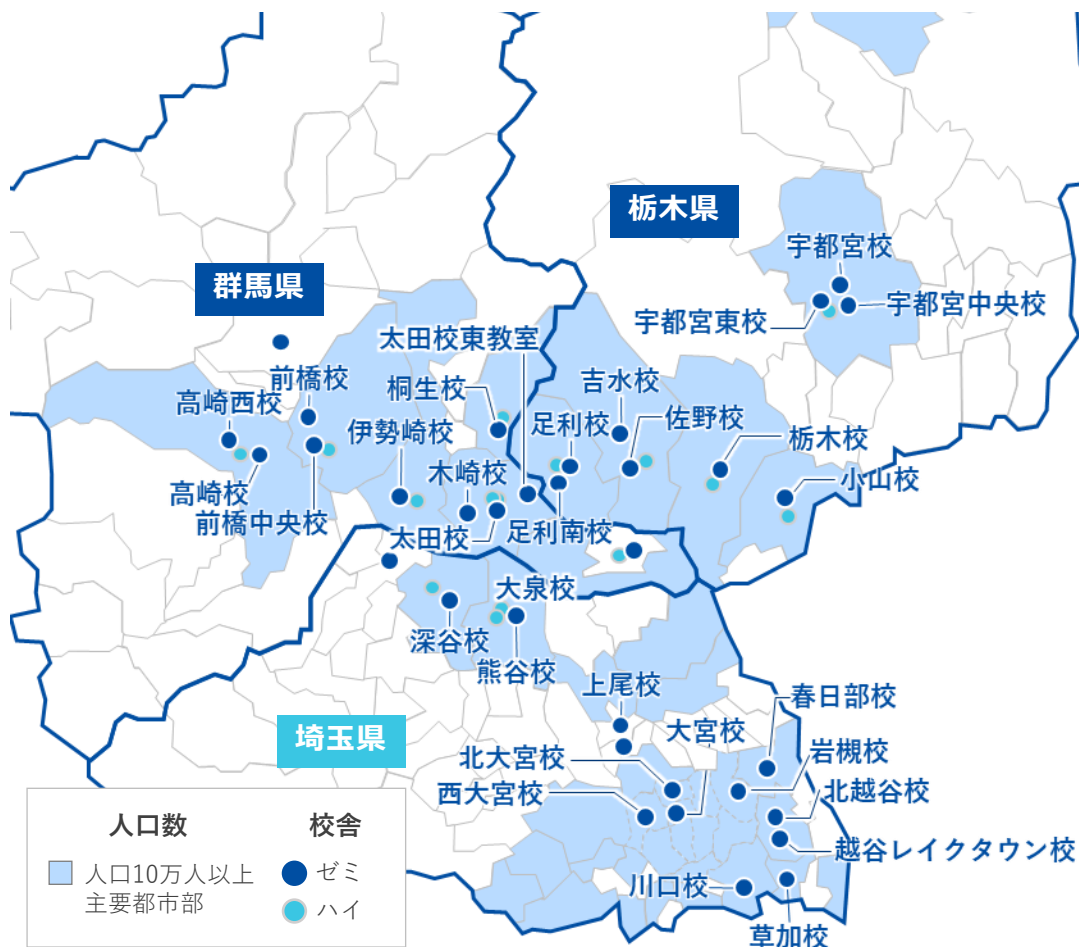
24.3期実績

(単位；人,千円)

部門	期中平均生徒数	単価(月額)
ゼミ	14,884	27
ハイ	2,578	35
ファースト個別	770	55

校舎展開地域

北関東地盤の学習塾として拠点数、生徒数において屈指の規模を誇る



群馬県

- 当社の地盤地域として主要地域への出店完了
- 高崎市、前橋市等人口10万人以上の主要都市部を網羅
- 2024年度 県内難関高合格者数 423名 (注1)

栃木県

- 当社の地盤地域として主要地域への出店完了 (注2)
- 宇都宮市等人口10万人以上の主要都市部をカバー (注2)
- 2024年度 県内難関高合格者数合計 311名 (注1)

埼玉県

- 2003年より進出開始、現在ゼミ部門14校舎出店
- 学校選択問題実施校合格者数
- 2017年213名から2024年433名と220人増加 (注3)

東京都

- 個別指導7教室を開設
- 開成、麻布、桜蔭など、難関私立中学合格実績
- 高校大学受験、有名私立の内部進学なども指導

(注1) 群馬県における建寧難関高は、前橋・前橋女子・高崎・高崎女子・太田・太田女子を指す。栃木県における県内難関高は、宇都宮・宇都宮女子・栃木・栃木女子・石橋・宇都宮北・宇都宮中央・鹿沼・小山高校を指す。

(注2) 2023年10月末現在、栃木県において人口10万人以上の主要都市のうち、那須塩原市のみ出店地域としていない

(注3) 埼玉県県立高校の合格者数については2017年(合格者数213名)及び2024年(合格者数433名)の実績値を基に算出

学習塾事業における 当社の特徴・強み

平均500人以上の生徒が集う「超大型校舎」と、全国から集めた「正社員の教師」が当社の強み

超大型校舎

- 駅前に拘らず、生徒のいる場所に出店
- トップ層から下位層まで丸ごと受入
- 平均500人以上の超大型校舎
- だからこそ、きめ細かな指導が可能

正社員の教師

- 全国からの厳選採用
- 高年収の待遇・未経験でも応募可
- 2ヵ月～1年近くに及ぶ徹底した研修
- だからこそ、レベルの高い指導が可能

超大型校舎

1校舎で他社の5校舎分のキャパシティ

高崎校 (群馬県)

1998年7月開校

生徒数：984名
教室数：10室

(注1)



宇都宮中央校 (栃木県)

2014年3月開校

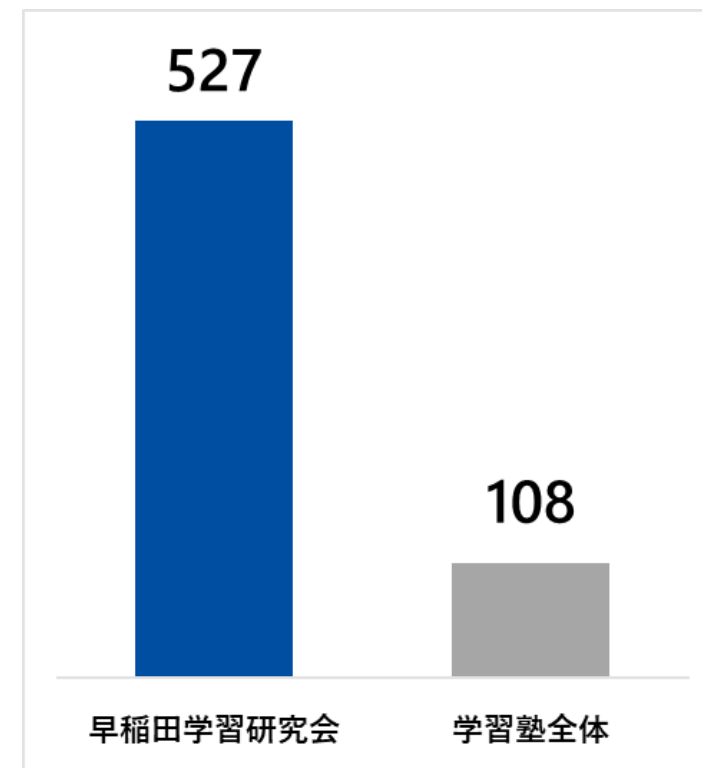
生徒数：571名
教室数：11室

(注1)



1事業所あたり生徒数

(注2)



(注1) 生徒数及び教室数は2024年1月末時点の数値を使用

(注2) 2024年1月時点のゼミ部門全生徒数/校舎数(新店を除き、太田校及び太田東校は1校舎としてカウントする。学習塾全体の1事業所あたり生徒数は受講生数/事業所数で算出(各数値は下記出所にて記載))

(出所) 経済産業省「特定サービス産業動態統計調査 2024年1月分」を基に全国学習塾の受講生数及び事業所数を算出

超大型だから出来る細分化されたクラス別授業

校舎当たり生徒数が多いからこそ両立できる、多数のクラス編成によるきめ細やかな指導

高崎校（群馬県）の事例

中学1年生
160名/学年
8クラス

	クラス名	内容
1.	P1	最上位クラス
2.	P2	上位クラス
3.	H1	中位クラス
4.	H2	中基礎クラス
5.	S1	基礎クラス
6.	S2	最基礎クラス
7.	農大二高付属	私立中クラス
8.	中央中等	公立中高一貫クラス

特徴

学力の近い生徒でのクラス編成

公立中学生向け						私立中学生向け	中高一貫校生徒向け
P1	P2	H1	H2	S1	S2	農大二高付属	中央中等

一般的な学習塾の例（郊外・小規模）

中学1年生
30名/学年
2クラス

	内容
1.	上位クラス
2.	上位以外クラス

特徴

クラスの中で学力格差が生じてしまう

公立中学生向け		私立中学生向け	中高一貫校生徒向け
上位クラス	上位以外クラス	公立校とカリキュラムが違う 私立中学や中高一貫校向けの クラス編成がない	

全国から集めた正社員の教師

ゼロから自社で集めて育てるからこそ、当社の求める指導力を持つ教師を再現可能

全国から厳選採用

初任給月額 (注1)

40万円～

採用通過率 (注2)

4.7%

未経験者率 (注2)

81.6%

徹底した研修



十分な研修期間（平均2か月以上）



本部のフォローアップ



全教室モニターによる
チェック&フィードバック



インセンティブに繋がる表彰制度



優秀な若手は役職に抜擢

選ばれる教師力

信頼性

差別化

競争力



ゼミ部門
正社員教師
100%

(注1) 24.3期実績数値（教師職の場合）

(注2) 2022年（22年4月～23年3月）における教師職応募者数950名中、45名を採用。また未経験者率は2023年10月末時点で在籍する教師250名の経歴書を基に判断、うち204名が塾教師未経験者

正社員教師だからこその面倒見と優位性

専門教師による手厚い面倒見



年間120時間以上の補習など
生徒に対するサポートを充実



算数 / 数学の授業は
正社員教師 + アシスタント2名で指導



効率よく成績を上げることに注力した
オリジナル教材（自社制作）

集客力の優位性・効率性



斬新なチラシ、年間通じて開催する
無料イベントで大規模集客



正社員自らが集客活動
体験から入塾に促進



数の原理で口コミが増大
友人紹介や兄弟での通塾が拡大

III

2024年3月期決算概要

決算サマリー

売上高は前年比5.8%増、営業利益は18.1%増、増収増益を達成

売上高

64.6億円

前年度比 105.8%

ゼミ・ファースト個別部門の増により
前年比 3.5億円の増収

営業利益

14.5億

前年度比 118.1%

役員退職金繰入戻し2.3億円もあり
前年比 2.2億円の大幅増益

部門別売上高

ゼミ部門

48.5億円

前年度比 107.7%

5 月上尾校出店
10月北越谷校出店
10月岩槻校出店

ハイ部門

11.0億円

前年度比 95.9%

退塾増による
生徒数減

ファースト個別部門

5.1億円

前年度比 111.6%

都内教室で
の生徒増

損益計算書 (P/L)

- 売上高は、ゼミ部門での新規出店が寄与し前年比5.8%増
- 営業利益は、売上拡大に加え、役員退職金繰入戻しもあり、大幅な増益
- 税引後当期純利益は、前年比28.0%増の10億7300万円に

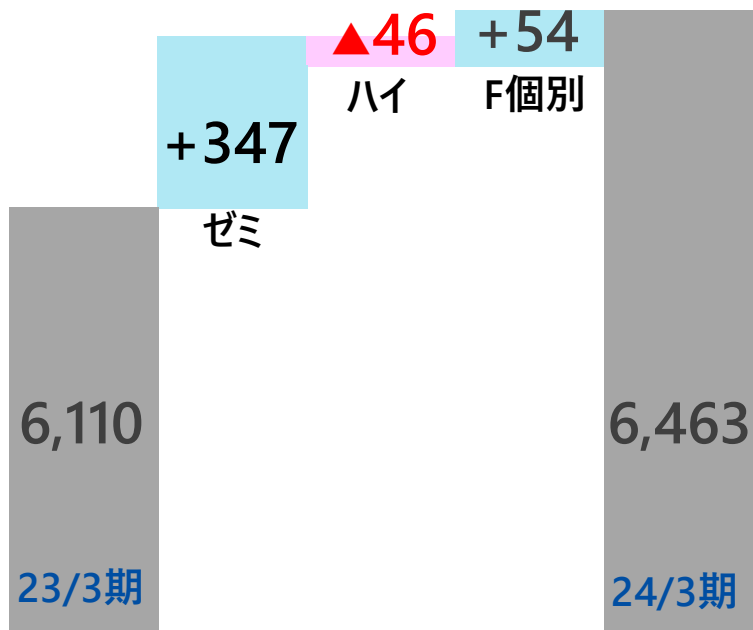
(単位：百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期 (前年比)
売上高	5,888	6,110	6,463 (105.8%)
営業利益	1,175	1,230	1,452 (118.1%)
営業利益率	20.0%	20.1%	22.5%
経常利益	1,213	1,246	1,436 (115.2%)
経常利益率	20.6%	20.4%	22.2%
税引後当期純利益	831	838	1,073 (128.0%)
当期純利益率	14.1%	13.7%	16.6%

2024年3月期 売上高／営業利益実績 増減要因

【売上高】

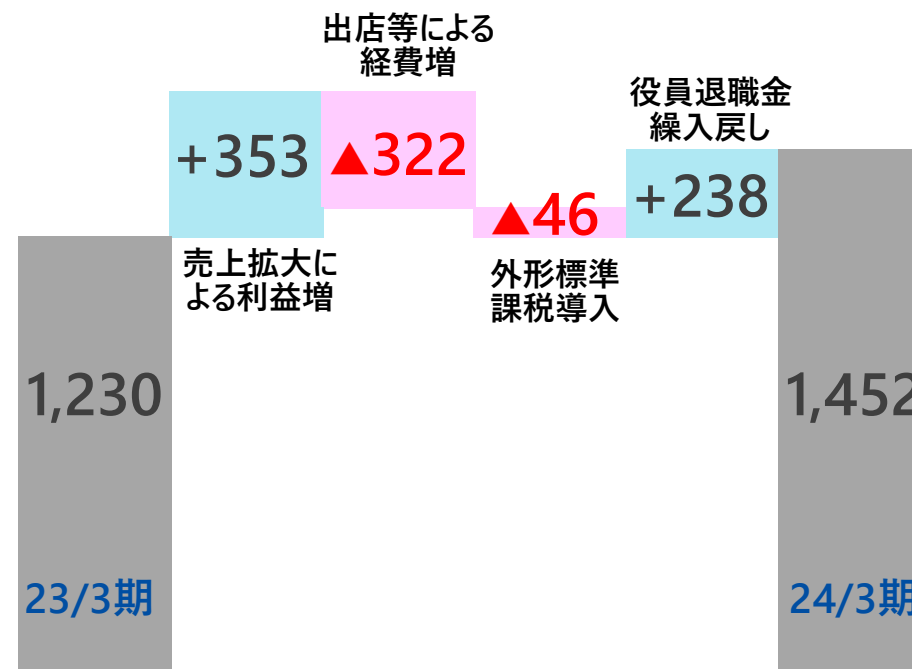
ゼミ部門・F個別部門の牽引
前期比5.8%の増収



【営業利益】

(単位；百万円)

売上拡大・役員退職金繰入戻しもあり
前期比18.1%の増益



売上高 事業別状況

- ゼミ 新規出店（23/3期：2拠点、24/3期：3拠点）により、売上増
- ハイ 生徒数の減少により、売上減
- ファースト個別 都内の教室での生徒増により、売上増

（単位：百万円）

	2023年3月期		2024年3月期		前期比率	
	売上高	構成比(%)	売上高	構成比(%)	売上高	率(%)
ゼミ	4,501	73.7	4,848	75.0	+347	+7.7
ハイ	1,150	18.8	1,104	17.1	-46	-4.1
ファースト個別	457	7.5	511	7.9	+54	+11.6
合計	6,110	100	6,463	100	+353	

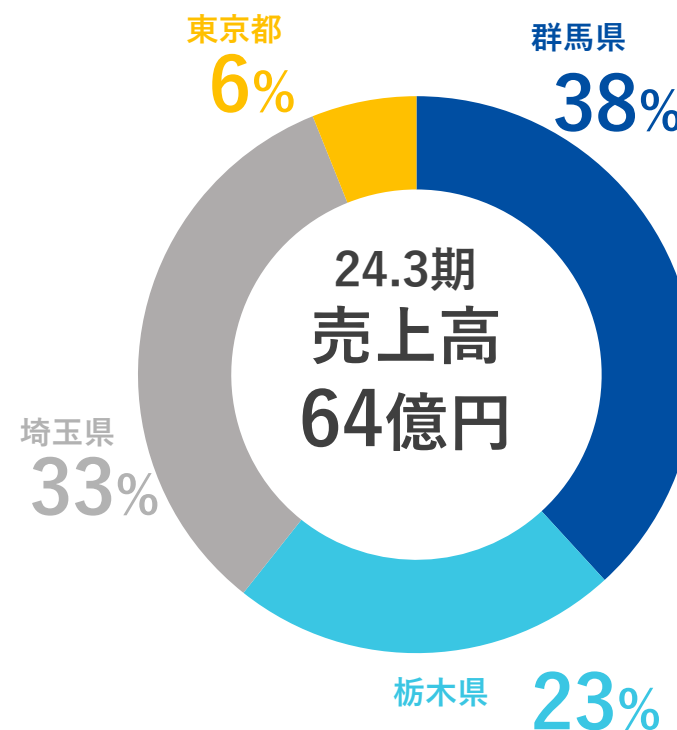
売上高 地域別状況

出店により埼玉県の比率が拡大

(単位：百万円)

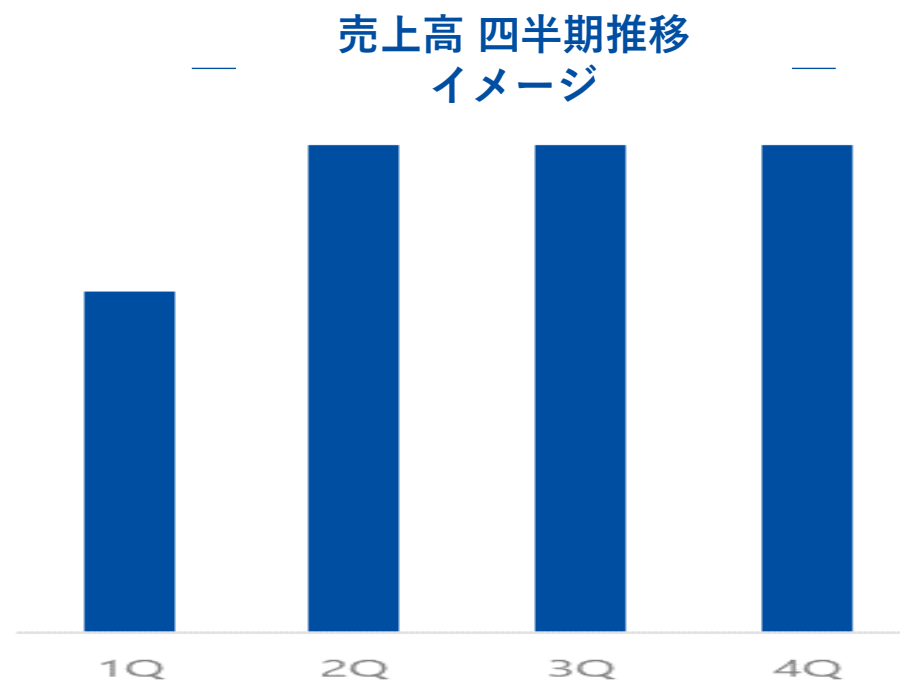
	2023年 3月期	2024年 3月期	前期比 増減率
群馬県	2,529	2,468	△2.4%
栃木県	1,353	1,452	7.3%
埼玉県	1,884	2,149	14.0%
東京都	342	392	14.6%
合計	6,110	6,463	5.8%

2024年3月期 地域別構成比



参考：当社事業の季節性について

- 当社の全社売上高は、1Qは本科授業のスタート時期で小さくなっているものの、2Qは夏期講習、3Q以降は受験直前期の追加講座や冬期講習の実施により増加傾向結果、2～4Qは例年ほぼ同程度の比率で1Qより高い
- 原価・販管費は原則季節性がないものの、4Qには新年度前の準備費用や広告宣伝費により若干多くなる傾向
- 結果、営業利益は1Qはマイナス、4Qは若干少なく、2-3Qは高くなる傾向



キャッシュフロー計算書

営業キャッシュフローで投資活動を支える

(単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	前期比
営業活動によるCF	1,137	1,017	△120
投資活動によるCF	△602	△602	1
財務活動によるCF	△252	△117	134
うち、株式の発行による収入	-	133	133
現金及び現金同等物【期首残高】	3,913	4,196	282
現金及び現金同等物【期末残高】	4,196	4,493	297

貸借対照表 (B/S)

- 新規出店(来期以降の拠点含む)に伴い、有形固定資産が増加
- 役員報酬の見直しにより、役員退職慰労引当金は減少
- 新規上場に伴う公募増資により、資本金は183百万円に

(単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	前期比
流動資産	4,832	5,128	6.1%
現金及び預金	4,296	4,593	6.9%
固定資産	3,412	3,845	12.7%
有形固定資産	3,092	3,560	15.1%
無形固定資産	97	71	△26.7%
投資その他の資産	222	214	△3.7%
資産合計	8,245	8,974	8.8%

	2023年3月期	2024年3月期	前期比
流動負債	1,275	1,266	△0.8%
固定負債	1,112	896	△19.4%
役員退職慰労引当金	932	718	△23.0%
負債合計	2,388	2,162	△9.5%
資本金	50	183	267.7%
資本剰余金	34	34	0.0%
利益剰余金	5,772	6,594	14.2%
純資産合計	5,856	6,812	16.3%
負債・純資産合計	8,245	8,974	8.8%

IV

今後の取り組み

■ サービス力とブランド力の向上による成長強化

✓ 生徒の面倒見の良さ・成績向上・圧倒的な合格実績の積み上げ

1. ゼミ部門での着実な新規出店の加速

✓ 「物件開発」と「人材育成」に注力、出店ペースを加速

2. 部門間シナジーの拡大

✓ 併設校舎(集団と個別、小中高)の拡大、中学受験対応の拡大

3. 新たな成長領域の開拓

✓ オンライン授業の本格稼働、業務提携・M&Aの検討

今期（2025年3月期）業績見通し

売上高は7.2%の増収、営業利益は前期特殊要因を除くと実質増益

(単位；百万円)

	2024年3月期	2025年3月期 (予測)	増減率
売上高	6,463	6,928	107.2%
ゼミ	4,848	5,260	108.5%
うち新店	334	377	112.9%
うち既存	4,514	4,883	108.2%
ハイ	1,104	1,126	102.0%
ファースト個別	511	542	106.1%
営業利益	1,452	1,336	92.0%
営業利益率	22.5%	19.3%	
経常利益	1,436	1,350	94.0%
経常利益率	22.2%	19.5%	
当期純利益	1,073	960	89.5%
当期純利益率	16.6%	13.9%	

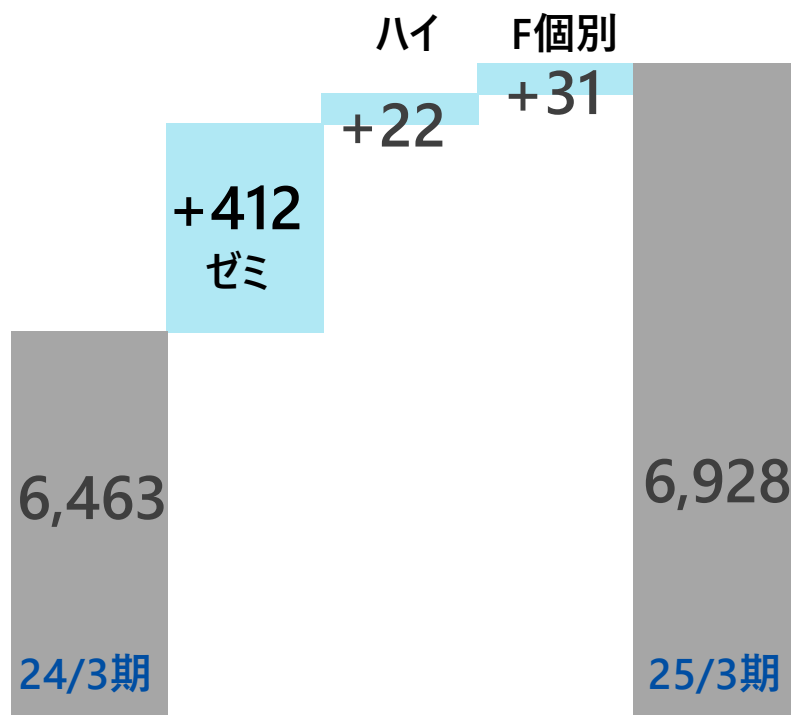
(*調整後とは、役員退職金繰入戻し238百万円を除く)

	2024年3月期 (*調整後)	2025年3月期 (予測)	増減率
営業利益	1,214	1,336	110.0%
営業利益率	18.8%	19.3%	
経常利益	1,198	1,350	112.7%
経常利益率	18.6%	19.5%	
当期純利益	835	960	115.0%
当期純利益率	12.9%	13.9%	

今期（2025年3月期）売上高／営業利益 増減要因

【売上高】

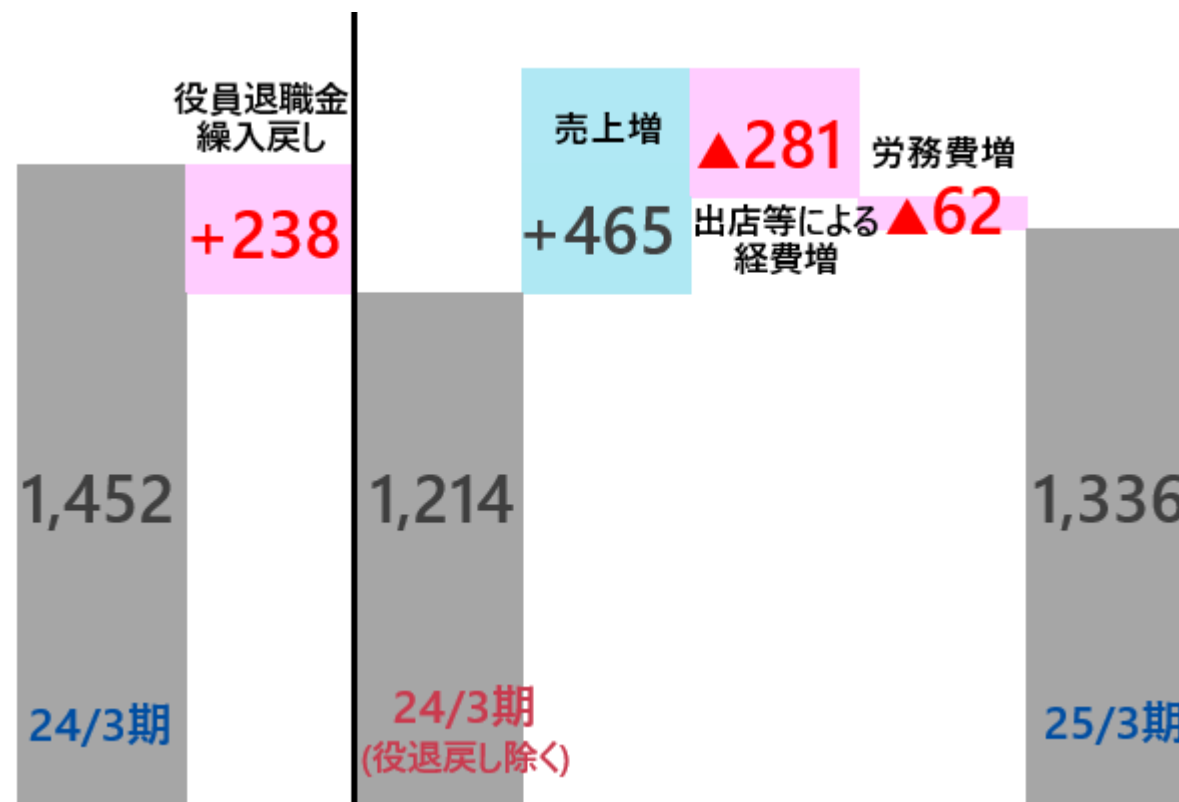
全部門で増収計画
全社で前期比7.2%増



【営業利益】

(単位；百万円)

前期営業利益 特殊要因を除く1,214百万円に対しては、
10.0%増の1,336百万円の増益計画



今期（2025年3月期）計画①

■ ゼミ部門

- 今期 2 拠点の出店 坂戸鶴ヶ島校・東松山校 開校
- 本部コールセンターによる生徒・保護者への定期的なフォロー
 - ✓ 手厚いケアで退塾を抑制
- 日曜日の拠点オープン、自習室の解放と特別講座開設
 - ✓ 一部授業料を値上げ（ゼミ中学生で本科授業料2000円）

今期（2025年3月期）計画②

■ ハイ部門

- ゼミ生からハイ生への継続施策を強化
- 期初は前年の生徒数を上回る推移でスタート、今期増収基調に回復

■ ファースト個別部門

- 都内教室は、年末にかけて概ね定員（100人目安）に達する見込み
- 今後、ゼミ併設拠点での出店を強化
- 前期末に越谷レイクタウン教室を出店
- 上尾教室の開校準備（期末開校の予定）

今後の出店計画

今期の出店（埼玉県）

坂戸鶴ヶ島校

（埼玉県鶴ヶ島市）

24年5月開校

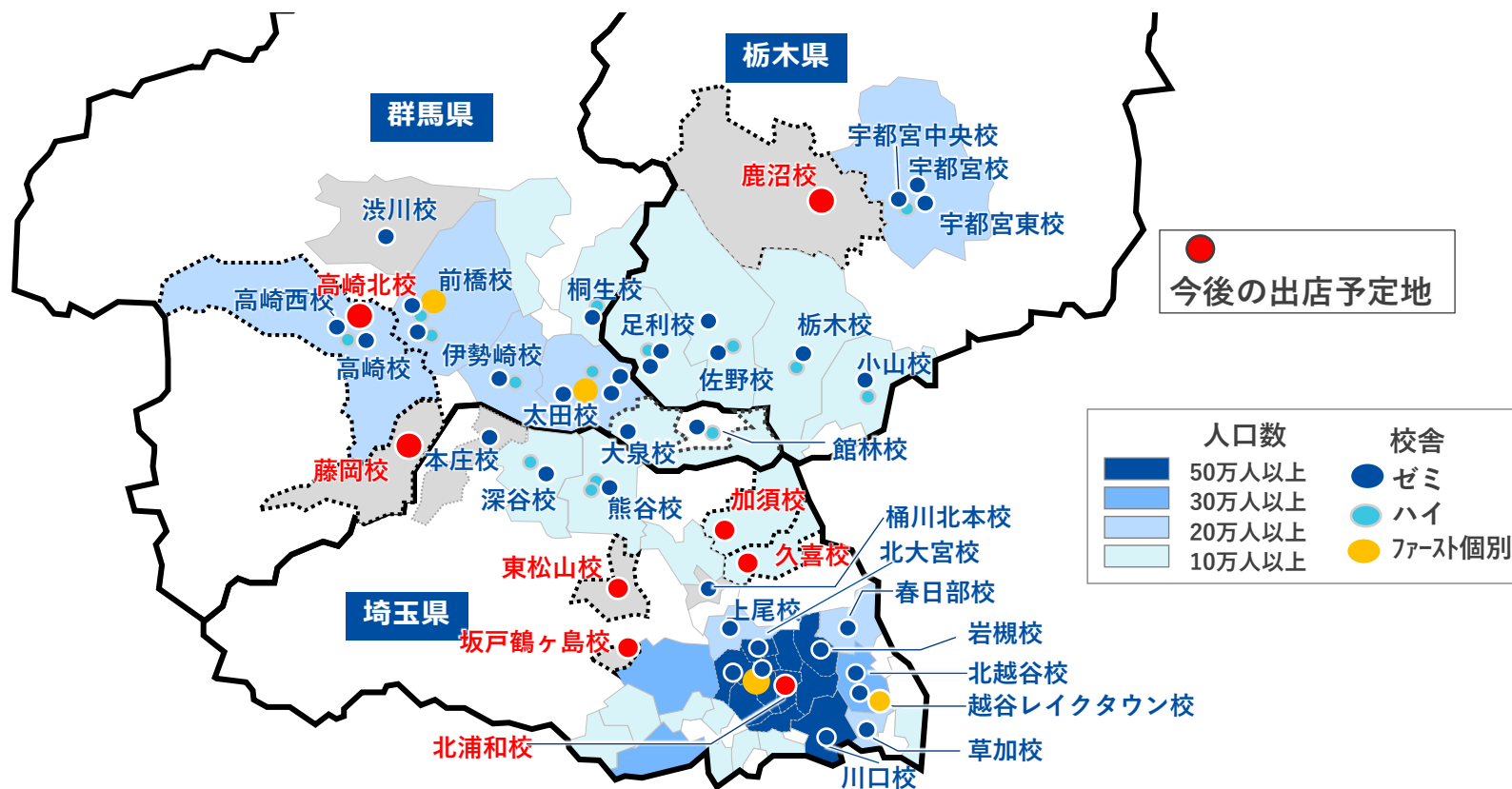
東松山校

（埼玉県東松山市）

24年5月開校

今後の出店予定地

- ・ 久喜校（埼玉県久喜市）
- ・ 北浦和校（埼玉県さいたま市）
- ・ 加須校（埼玉県加須市）
- ・ 高崎北校（群馬県高崎市）
- ・ 藤岡校（群馬県藤岡市）
- ・ 鹿沼校（栃木県鹿沼市）



今後の出店計画ー 5月開校拠点の状況

出店地域周辺の生徒へのアプローチにより、初回説明会は順調にスタート

校舎名	初回説明会 来場者数	6か月後 生徒数
草加	73	256
桶川北本	83	314
川口	98	246
西大宮	168	382
宇都宮東	93	322
上尾	138	337
岩槻	85	187
北越谷	96	273
坂戸鶴ヶ島	*116	
東松山	*123	

(5月20日時点)

坂戸鶴ヶ島校 (埼玉県)

2024年5月開校



東松山校 (埼玉県)

2024年5月開校




中期事業拡大

周辺エリアへの拡大



新たな成長領域

 低学年からのサービス提供

 講座ラインナップの増加

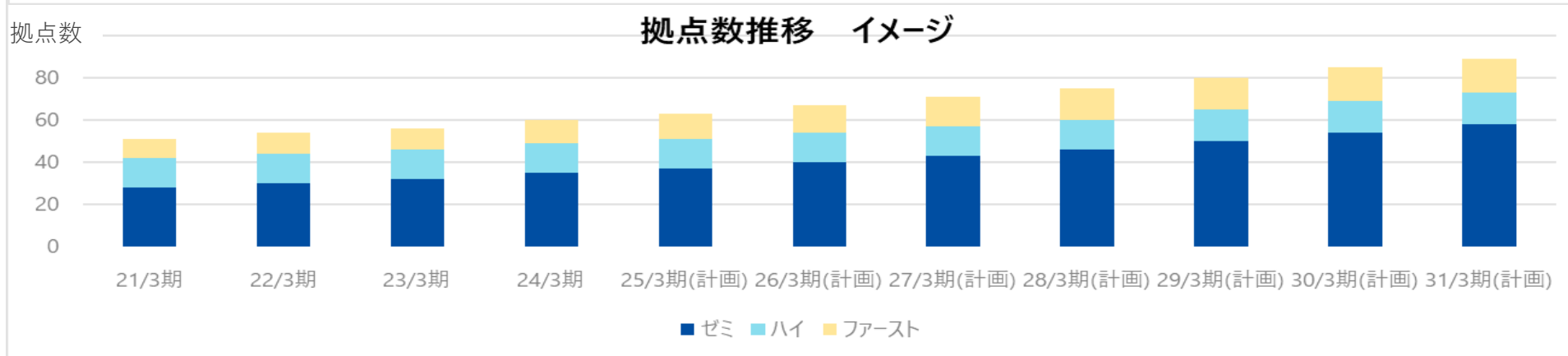
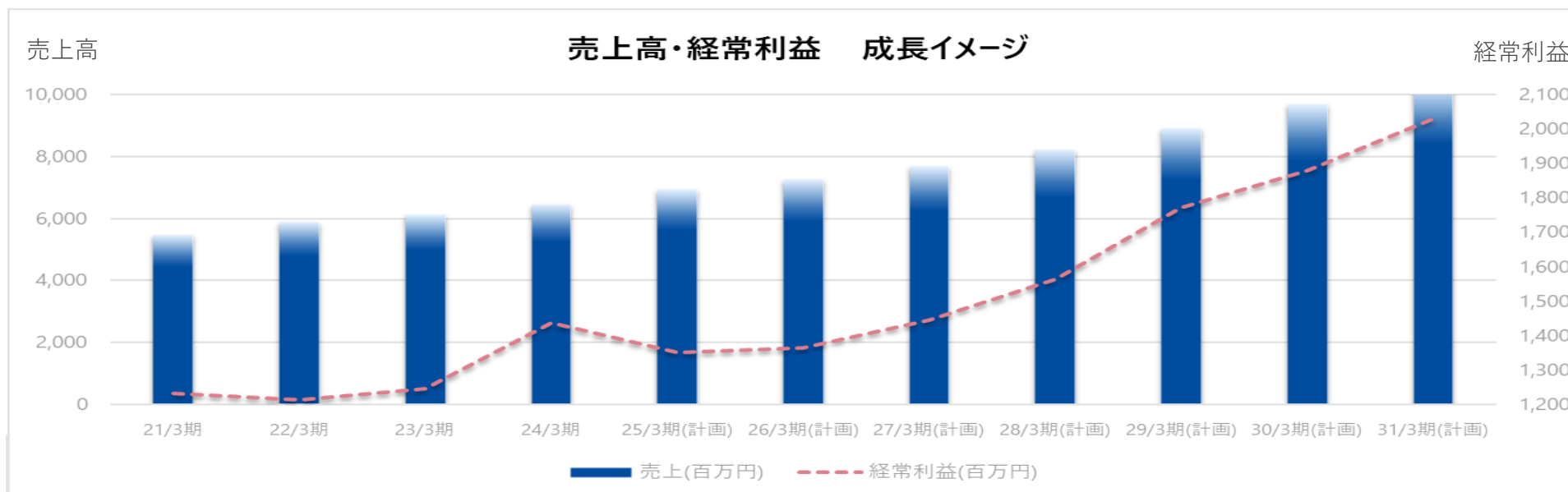
 夏期合宿の実施

 オンライン個別指導

今後の長期目標イメージ

年率7~8%成長を目標として成長路線を堅持

(単位；百万円)



V 株主還元について

自社株買いについて

- 2024年5月15日プレスリリースで自社株買いの実施を発表
- 株主の皆様へ利益を還元していくことを重要な経営課題の一つとして認識
- なお、今回の自己株式取得は、主に当社取締役への譲渡制限付株式報酬に充当する予定

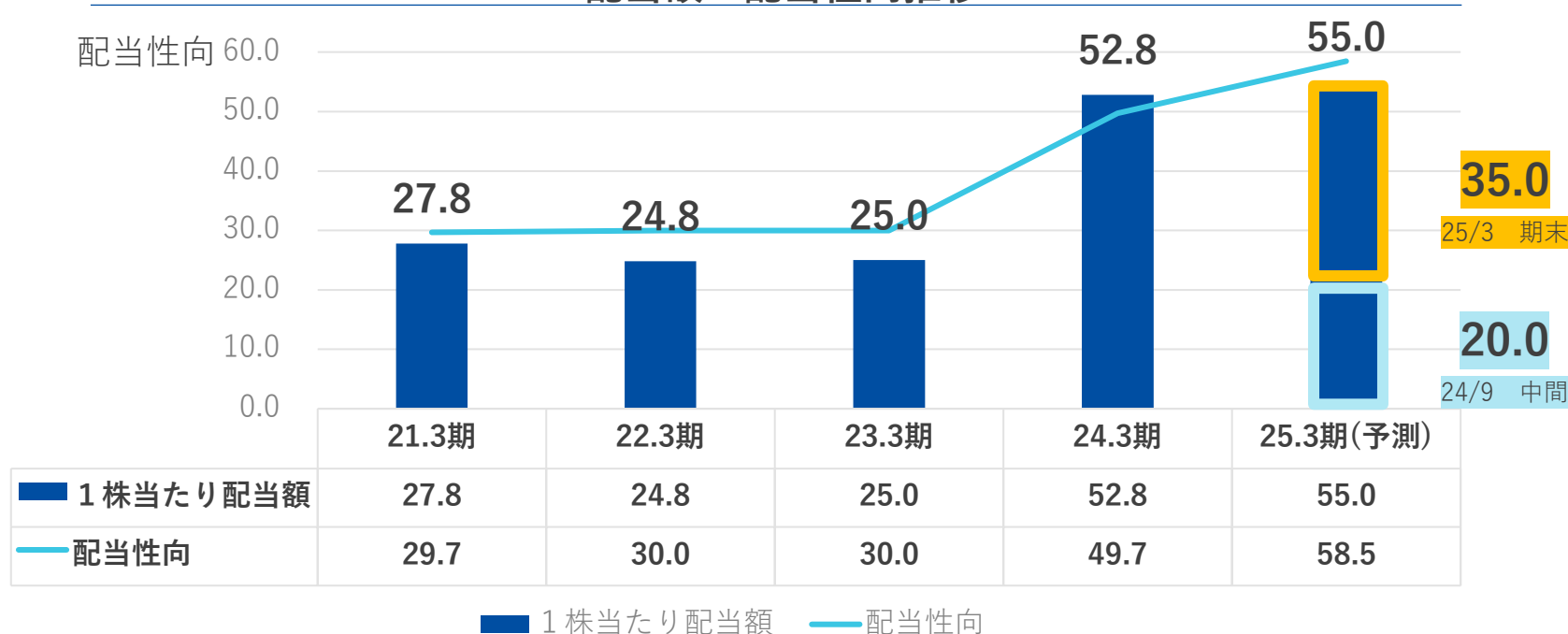
【取得に係る事項の内容】

- 取得し得る株式の総数 80,000株（上限）
- 株式の取得価額の総額 96,000,000円（上限）
- 取得期間 2024年5月16日～6月28日

配当について

- 継続的かつ安定的な配当を継続することを基本方針とする
- 2024年3月期は1株52.8円（2024年6月）
- 今期より配当は年2回とし、年間55.0円を予定

配当額・配当性向推移



本資料の取り扱いについて

- 本資料に含まれる将来予測に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予測に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報、成長余力及び財務指標並びに予測数値が含まれます。将来予測に関する記述は、あくまでも当該記述がされた時点におけるものであり、将来変更される可能性があります。将来予測に関する記述によって表示又は示唆される将来の業績や実績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、実際の業績や実績は当該記述によって表示又は示唆されるものから大きく乖離する可能性があります。当社は、財務上の予想値の達成可能性について明示的にも黙示的にも何ら保証するものではありません。
- 本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。
- 本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。当社は、これらの情報に由来する情報の正確性及び合理性について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてもその正確性及び合理性を保証するものではありません。また、他社に係る事業又は財務に関する指標は、算定方法や基準時点の違いその他の理由により、当社に係る同様の指標と比較対照性が無い可能性があります。

