

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

早稲田アカデミー

4718 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年11月30日(水)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2023年3月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2023年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗状況	02
4. 株主還元策	02
■ 業績動向	03
1. 2023年3月期第2四半期累計業績の概要	03
2. 2023年3月期の業績見通し	05
3. 中期経営計画	07
■ 株主還元策	10

■ 要約

小学部を中心に塾生数増加が続き、 2023年3月期業績は半期ベースで連続過去最高を更新へ

早稲田アカデミー<4718>は、首都圏で小中高校生を対象とした進学塾「早稲田アカデミー」等を直営で展開しており、子会社の(株)野田学園で医歯薬系専門の大学受験予備校「野田クルゼ」を、(株)水戸アカデミーで茨城県内の小中学生向け進学塾「水戸アカデミー」を、(株)集学舎で千葉県内の小中高校生向け進学塾「QUARD(クオード)」を運営しているほか、米国や英国でも日本人子女を対象に進学塾を各1校運営している。2022年9月末のグループ直営校舎数は181校、期中平均塾生数は4.5万人超となっている。

1. 2023年3月期第2四半期累計業績の概要

2023年3月期第2四半期累計(2022年4月-9月)の連結業績は、売上高で前年同期比8.1%増の14,828百万円、経常利益で同20.6%増の1,109百万円と半期ベースで過去最高を更新した。期中平均の塾生数が小学部を中心に前年同期比9.3%増と順調に拡大したことが増収増益要因となった。新型コロナウイルスの感染症拡大(以下、コロナ禍)により夏期講習の受講生が伸び悩んだため、売上高は期初計画を若干下回ったものの、校舎当たり生徒数の増加やDX(デジタルトランスフォーメーション)推進による業務効率の向上によって労務費率や経費率が計画以上に抑制できたこと等により、営業利益は計画を24.6%上回った。校舎展開では2022年7月に「早稲田アカデミー個別進学館」(以下、個別進学館)を1校開校。また、前期に開校した豊洲校、品川校、流山おおたかの森校についても、早くも増床を計画、実施する等、順調に推移している。特に、豊洲校は入塾希望者数が多く、2022年5月に2号館を増設、今冬には3号館の増設を予定、全校舎中で在籍生徒数が最大となるなど活況を呈している。

2. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の連結業績は、売上高で前期比8.6%増の31,000百万円、経常利益で同18.2%増の2,176百万円と期初計画を据え置いた。期中平均塾生数は前期比10.0%増を想定している。利益計画を据え置いた要因は、物価上昇や電力料金値上げの影響で、下期は原材料費や光熱費等の費用増が見込まれること、またコロナ禍再拡大により、冬期講習の受講生が伸び悩みリスクを考慮してのものとなる。ただ、全般的に経費は保守的に見積もっていることから、経常利益の計画達成は可能と弊社では見ている。なお、下期の新規開校は「早稲田アカデミー」1校、「個別進学館」1校を予定している。また、豊洲校の3号館を2022年12月、品川校の2号館を2023年1月に増設する予定となっている。

要約

3. 中期経営計画の進捗状況

中期経営計画の最終年度となる2024年3月期の業績目標として、売上高331.7億円、経常利益25.5億円を掲げており、2024年3月期も経常利益は前期比17.0%増と2ケタ増益が続く見込みとなっている。基本方針は従来と変わらず、授業サービス品質の向上を最優先課題に取り組んでいく。また、ポータルサイト「早稲田アカデミー Online」で学習効率や利便性の向上につながる様々なサービス機能を追加していく予定で、顧客満足度を向上させていくことで塾生数を拡大していく方針だ。また、同社単独での事業展開となった「個別進学館」については、集团塾の「早稲田アカデミー」との連携をより一層強化し、FCシステムも活用しながら早期に100校体制(2022年9月時点で60校、うち直営校43校)を目指していく。「個別進学館」を併用する塾生数も順調に増加しているようで、今後のシナジー効果が期待される。また、2024年3月期は新たな取り組みとして、帰国生受入専門校舎を1校開校する予定となっている。

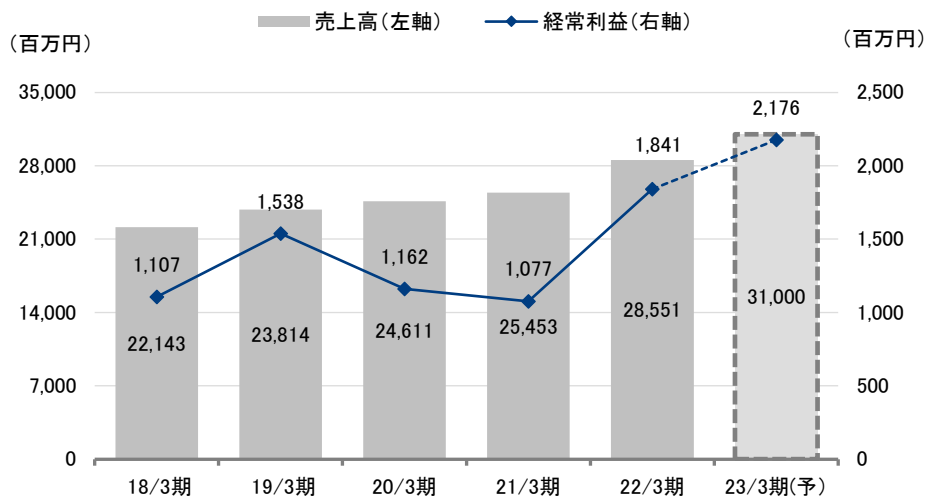
4. 株主還元策

株主還元については、安定的な配当を基本として業績状況と配当性向も勘案しながら利益配分を行っている。2023年3月期の1株当たり配当金は前期比2.0円増配の24.0円を予定している。また、株主優待として毎年3月末の株主を対象に、継続保有期間に応じてQUOカード(1,000円相当またはその2倍)を贈呈しているほか、9月末の株主を対象に、継続保有期間に応じてグループ各社の授業料等に利用可能な株主優待券(5,000円相当またはその2倍)を贈呈している。株主優待も含めた総投資利回りは3年末満保有株主で7.6%、3年以上保有株主で13.0%となる(2022年11月11日終値で計算)。

Key Points

- ・ 塾生数の順調な増加と原価率の低減により、2023年3月期第2四半期累計業績は過去最高を更新
- ・ 市場環境が不透明なため2023年3月期業績は期初計画を据え置いても、2ケタ増益が続く見通し
- ・ 中期業績目標の達成に向けて順調に推移、ICTサービスの活用で顧客満足度も向上

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

塾生数の順調な増加と原価率の低減により、 2023年3月期第2四半期累計業績は過去最高を更新

1. 2023年3月期第2四半期累計業績の概要

2023年3月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比8.1%増の14,828百万円、営業利益で同19.4%増の1,096百万円、経常利益で同20.6%増の1,109百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同21.2%増の690百万円と増収増益となり半期ベースで過去最高を更新した。また期初計画比では、コロナ禍再拡大により夏期講習の参加者数が伸び悩んだ影響*で売上高が若干未達となったものの、利益ベースでは労務費や広告宣伝費が計画を下回ったことにより、各利益ともに20.0%以上計画を上回って進捗した。

* 夏期講習会の参加者数は前年同期比4.8%増の約4万人、夏期集中特訓コースは前年同期比1.6%増の約1.4万人だった。

2023年3月期第2四半期累計業績（連結）

（単位：百万円）

	22/3期2Q累計		期初計画	23/3期2Q累計			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	13,713	-	14,922	14,828	-	8.1%	-0.6%
売上原価	10,158	74.1%	-	10,747	72.5%	5.8%	-
原材料費	1,725	12.6%	-	1,940	13.1%	12.5%	-
労務費	4,883	35.6%	-	5,215	35.2%	6.8%	-
地代家賃	1,702	12.4%	-	1,797	12.1%	5.6%	-
その他	1,847	13.5%	-	1,793	12.1%	-2.9%	-
販管費	2,637	19.2%	-	2,984	20.1%	13.1%	-
労務費	1,000	7.3%	-	1,055	7.1%	5.5%	-
広告宣伝費	434	3.2%	-	472	3.2%	8.9%	-
その他	1,202	8.7%	-	1,455	9.8%	21.1%	-
営業利益	917	6.7%	879	1,096	7.4%	19.4%	24.6%
経常利益	920	6.7%	893	1,109	7.5%	20.6%	24.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	569	4.2%	525	690	4.7%	21.2%	31.5%
期中平均塾生数（人）	42,083		-	45,999		9.3%	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

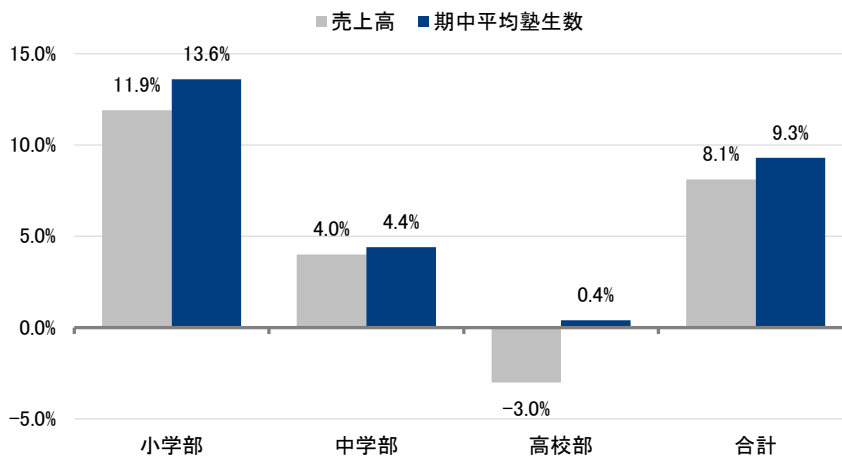
(1) 部門別売上高と塾生数の動向

部門別売上高について見ると、小学部が前年同期比 11.9% 増の 8,623 百万円、中学部が同 4.0% 増の 5,387 百万円、高校部が同 3.0% 減の 760 百万円となり、小学部の 2 ケタ成長が続いた。また、期中平均塾生数は業界全体が伸び悩むなかで^{※1}、前年同期比 9.3% 増の 45,999 人と順調に増加し、集団塾を主力に展開する上場企業の中でもトップの成長率だったと見られる。内訳を見ると、小学部が同 13.6% 増の 26,609 人、中学部が同 4.4% 増の 16,906 人といずれも過去最高を更新し、高校部も同 0.4% 増の 2,484 人と 4 年ぶりの増加に転じた。高校部については難関大学向け学習塾としてのブランドを確立すべく、数年前から校舎をターミナル駅に集約化する戦略を推進してきた影響で減少傾向が続いてきたが^{※2}、校舎減によるマイナス影響が一巡した格好だ。

^{※1} 経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」によると、2022年4～8月の生徒数は前年同期比0.7%減であった。

^{※2} 高校部の校舎数は、2016年3月期末の12校から2021年3月期末の6校まで段階的に減らしてきた。

学部別売上高と塾生数の伸び率



出所：決算短信よりフィスコ作成

各部門ともに塾生当たりの平均売上単価が若干低下したが、これは塾生数の中でも売上単価の低い非受験学年の伸び率が相対的に高かったことによる。例えば、小学3～4年生は約19%増、中学1年生は約6%増、高校1年生は約16%増であった。これら塾生については、今後も一定数繰り上がっていくことが予想されるため、2024年3月期以降の塾生数についても増加基調が続く可能性が高いと見られる。

少子化の進展と生徒獲得競争が激化するなかでも塾生数を伸ばすことができている要因としては、コロナ禍以降、オンラインを活用した「双方向 Web 授業」をいち早く開始し、「対面授業」再開後もいずれかの方式を選択受講できるデュアル形式の授業「早稲アカ DUAL」を継続するなど、多様な顧客ニーズに応えてきたことや、塾生の学習効率及び利便性向上を図るため、ICTを活用した各種サービスの開発・提供を継続的にを行い、顧客満足度の向上に取り組んできたことなどが挙げられる。ICTサービスに関する新たな取り組みとしては、従来「早稲アカマイページ」で提供していた授業スケジュール表示機能を生徒・保護者向けポータルサイト「早稲田アカデミー Online」に統合・一元化し、授業の欠席・遅刻連絡を同サイト上で行えるようになったほか（従来は電話連絡）、カレンダー上から「双方向 Web 授業」の参加が可能になる機能を新たに追加し、生徒だけでなく保護者からも好評を得ている。

業績動向

(2) 新規校舎の開設状況

新規校舎としては、2022年7月に「個別進学館流山おおたかの森校」（千葉県流山市）を開校した。同年3月に開校した集団塾が3ヶ月で満席となり、1.5倍に増床したうちの一部を活用しており、入塾生も順調に増加している。また、塾生数が1千人を超えるマンモス校となっている「早稲田アカデミー武蔵小杉校」（神奈川県川崎市）では2号館が定員に達したことから、2022年夏に3号館を増設した。同様に湾岸エリアで2021年7月に開校した「豊洲校」（東京都江東区）も入塾希望者が極めて多く、2022年5月に2号館を増設している。2022年9月時点のグループ校舎数は前期末比1校増の181校（そのほか、個別進学館のFC校を17校展開）となっている。

(3) 費用の増減要因

2023年3月期第2四半期累計の営業利益率は前年同期比0.7ポイント上昇の7.4%となった。販管費率が同0.9ポイント上昇したものの、売上原価率が同1.6ポイント低下したことが利益率の上昇につながった。売上原価率のうち、原材料費率は塾生数・受講者数の増加に伴う教材模試の仕入増加や、オンライン英語の受講者数増加に伴う外注費増加によって同0.5ポイント上昇したものの、校舎当たり塾生数の増加によって労務費率が同0.4ポイント、地代家賃率が同0.3ポイント低下した。特に小規模校舎における生徒数増加の効果が大きかった。その他売上原価については、減価償却費の減少を主因に同1.4ポイント低下した。

一方、販管費率の内訳を見ると労務費率が同0.2ポイント低下、広告宣伝費率が横ばいとなったが、その他販管費率が同1.1ポイント上昇し、販管費率の上昇要因となった。主には、「個別進学館」の事業取得※に伴うのれん償却費の増加（30百万円増加）と株主優待費用の増加によるものとなっている。

※ 明光ネットワークジャパン<4668>と共同で展開していた「早稲田アカデミー個別進学館」について、明光ネットワークジャパンで運営していた直営及びFC校について2021年11月に事業譲受し、同社が単独で展開していくことになった。

(4) 子会社の業績動向

子会社の業績動向について見ると、野田学園についてはコロナ禍の影響もあって既卒生の減少傾向が続いており、厳しい収益状況が続いたものの、利益計画は達成した。集学舎は、売上高は計画を若干上回って推移したものの、夏期合宿等の費用が増加し、利益は計画を下回った。一方、水戸アカデミーについては2021年に校舎を増床したこともあって生徒数が順調に増加しており、会社計画を上回る増益となった。

市場環境が不透明なため 2023年3月期業績は期初計画を据え置いても、2ケタ増益が続く見通し

2. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の連結業績は売上高で前期比8.6%増の31,000百万円、営業利益で同18.0%増の2,149百万円、経常利益で同18.2%増の2,176百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同17.6%増の1,303百万円と期初計画を据え置いた。第2四半期まで利益ベースでは計画を上回る進捗となっているが、物価上昇やエネルギー価格の高騰に伴う原材料費・光熱費の増加が見込まれることや、コロナ禍の再拡大が懸念されるなかで冬期講習等の状況が見通し難いため、保守的に据え置いた格好だ。2022年10月の塾生数は前年同月比9.1%増とおおむね計画の範囲内で推移しており、今後コロナ禍の再拡大等により塾生数の伸びが失速しなければ会社計画の達成は可能と弊社では見ている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレージャー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2023年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期予想			2Q 進捗率
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比	
売上高	28,551	-	31,000	-	8.6%	47.8%
営業利益	1,821	6.4%	2,149	6.9%	18.0%	51.0%
経常利益	1,841	6.4%	2,176	7.0%	18.2%	51.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,108	3.9%	1,303	4.2%	17.6%	53.0%
1株当たり利益(円)	58.76		69.09			
期中平均塾生数(人)	43,628		47,981		10.0%	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 部門別売上高と塾生数の見通し

部門別売上高は、小学部で前期比 11.9% 増の 18,105 百万円、中学部で同 4.5% 増の 11,188 百万円、高校部で同 0.7% 増の 1,583 百万円となる見通し。前提となる期中平均塾生数は、小学部で同 13.7% 増、中学部で同 5.1% 増、高校部で同 4.4% 増となる。塾生 1 人当たりの平均売上高は前期比で若干の減少を見込んでいるが、要因としては非受験学年の塾生数の構成比率上昇による。なお、2022 年 3 月期第 4 四半期から加わった旧明光ネットワークジャパンの個別進学館事業については、売上高で 6 億円強の上乗せ要因となり、営業利益についてものれん償却後で若干の利益を計画に織り込んでいる。

(2) 校舎展開について

新規開校については、第 4 四半期に「早稲田アカデミー(小学・中学部)」「個別進学館」で各 1 校を予定している。また、活況が続いている湾岸エリアの「豊洲校」では、2022 年 12 月に 3 号館を増設し、1 校舎当たりの塾生数では本社の中で最大規模の校舎となる見通しだ。同様に 2021 年 7 月に開校した「品川校(小学部)」(東京都品川区)も、2023 年 1 月に 2 号館を増設し、3 号館の物件確保も目途が付いたようで中学部の塾生受入も開始する。「品川校」についても塾生数が早晩 1 千人を超える見通しだ。湾岸エリアは今後も学齢人口の増加が見込まれていることから、積極的に校舎展開を進めていくものと見られる。

(3) 費用の見通し

売上原価率は前期の 72.4% から 71.7% に低下する見通しだ。原材料費は前期に引き続き塾生数・受講者数の増加に伴う教材模試仕入の増加、及びオンライン英語関連の外注費増加により前期の 13.5% から 14.1% に上昇を見込んでいる。一方、労務費率は講師などの増員を進めるものの、増収効果により前期の 35.7% から 35.2% に低下し、地代家賃の比率も同 12.1% から 12.0% に、その他費用の比率も同 11.1% から 10.4% とそれぞれ増収効果により低下する。なお、光熱費については電気料金の値上げに伴い前期比で数千万円程度増加する見通しだ。

販管費率は前期の 21.2% から 21.4% と上昇する見通し。労務費率は前期の 7.5% から 7.4%、広告宣伝費率は 4.1% で横ばい水準とそれぞれ増収効果で抑制されるが、その他販管費の比率が同 9.6% から 9.9% に上昇する見込み。のれん償却額や株主優待費用の増加が主因となる。なお、広告宣伝費については引き続き効果の高い大型交通広告や Web 広告等を強化していくほか、人材強化に向けた採用広告も増やす計画となっている。

業績動向

なお、同社は物価上昇や光熱費の値上がり、品質の高い教育サービスを提供するために必要となる人材を確保するためのコスト増などを考慮して、2024年3月期に授業料の値上げを実施する予定にしている。値上げが塾生数の動向に影響を与える可能性はあるものの、競合塾も値上げを進めつつあるほか、進学塾については景気変動の影響を受け難い傾向にあることから、その影響は軽微と弊社では見ている。

(4) 子会社の動向

子会社の動向については、野田学園が既卒生の低迷により厳しい業績が続く見通しだが、他の子会社については塾生数の増加により増収増益を見込んでいる。今後も相互のリソースを共有し連携しながら合格実績を積み上げていくことで成長を目指していく戦略だ。

中期業績目標の達成に向けて順調に推移、ICTサービスの活用で顧客満足度も向上

3. 中期経営計画

同社は2021年1月に4ヶ年の中期経営計画を発表し、「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」ことを企業目標とし、合格実績戦略を基本戦略として推進していく計画だ。合格実績戦略とは、「本気でやる子を育てる」という同社の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への合格を実現し、その結果、顧客満足度を高めて地域での評判を獲得し、塾生数の増加によって収益を拡大していくというもので、これまで同社が継続して取り組んできた戦略となる。

業績目標については、小学生を中心に塾生数が想定を上回るペースで拡大したことを受け、2022年5月に2回目の上方修正を発表しており、最終年度となる2024年3月期は売上高で331.7億円、経常利益で25.5億円を目標に掲げた。2023年3月期業績見込みに対する成長率は売上高で7.0%増、経常利益で17.0%増となり、2023年3月期とほぼ同様のペースで収益成長を見込んでいる。既述の通り非受験学年の塾生数が順調に伸びていることから、2024年3月期も10%近い塾生数の伸びを継続していくことは可能と見られ、校舎当たり生徒数の増加により利益率の上昇傾向も続く見通しだ。現時点での進捗状況は順調で、業績目標は射程圏内にあると弊社では見ている。

中期業績目標 (2021年5月改定値)

(単位: 億円)

	21/3 期実績	22/3 期目標	23/3 期目標	24/3 期目標	CAGR [※]
売上高	254.5	276.3	283.4	290.8	4.5%
営業利益	10.6	12.2	14.0	16.8	16.6%
経常利益	10.8	12.2	14.3	17.1	16.6%
経常利益率	4.2%	4.4%	5.0%	5.9%	

※ CAGR は 21/3 期から 24/3 期までの 3 年間の年平均成長率

出所: 決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

中期業績目標 (2022年5月改定値)

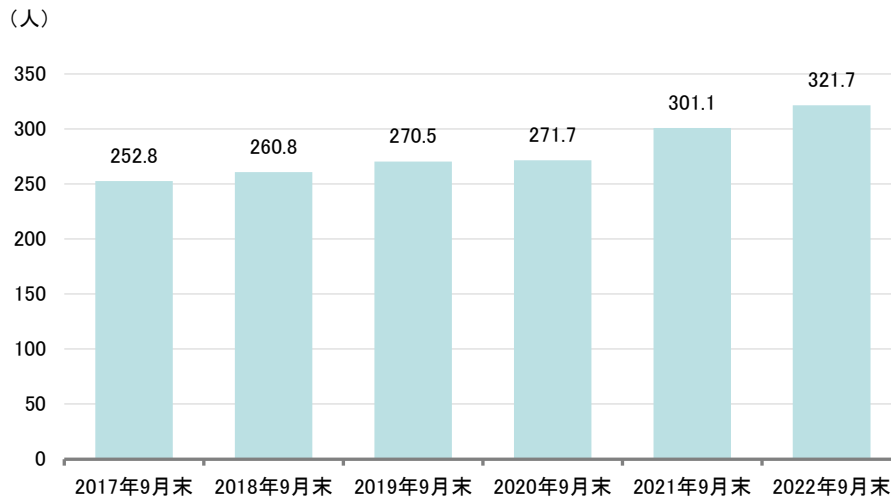
(単位: 億円)

	21/3 期実績	22/3 期実績	23/3 期目標	24/3 期目標	CAGR ※
売上高	254.5	285.5	310.0	331.7	9.2%
営業利益	10.6	18.2	21.5	25.5	34.0%
経常利益	10.8	18.4	21.8	25.5	33.2%
経常利益率	4.2%	6.4%	7.0%	7.7%	
ROE	5.5%	9.9%	11.0%	12.1%	

※ CAGR は 21/3 期から 24/3 期までの 3 年間の年平均成長率

出所: 決算説明資料よりフィスコ作成

1校舎当たり平均塾生数(早稲田アカデミー標準校舎)



出所: 決算説明資料よりフィスコ作成

同社では、既存コア事業の強化と新領域の創出をテーマに掲げ、取り組みを推進している。コア事業の強化については、授業サービス品質の向上を最重要テーマに掲げ、おおむね順調に進んでいると考えられる。2022年3月期からは新たに人材育成強化に向けて、組織横断の研修体系化プロジェクトを始動した。研修内容の再構築、マニュアルや映像等の研修ツールの充実を図り、対面とオンラインを組み合わせた効果的な指導体制の構築により、さらなる授業品質の向上を目指す。

一方、新領域については、オンライン校の設立や「早稲田アカデミー Online」による新規サービスの開発・提供、個別指導部門の拡充展開が順調に進んでいる。コロナ禍で停滞していた英語ブランド校舎や海外直営校の展開についても、今後の市場環境を見ながら進めていくことになる。

中期経営計画における主要な取り組み事項

< 既存 > コア事業の強化		< 新規 > 創出とチャレンジ	
・ 授業サービス品質の向上	・ 合格実績伸長	・ オンライン校設立と展開	・ 海外直営校舎展開
・ 採用と研修育成の強化	・ ワセ価値創出	・ ICT 活用新規サービス	・ 海外提携、国際部門強化
・ 教務システムの改善	・ 既存出校エリアの再編成	・ 個別指導部門の拡充展開	・ 新規校舎展開、M&A
・ 低学年戦略の拡充		・ 英語ブランド校舎展開	

出所: 決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

(1) DX 戦略について

コロナ禍で運用を開始したポータルサイト「早稲田アカデミー Online」は、塾での学習や模擬試験の結果の参照、オンライン学習システムの利用など様々な場面で使用するサイトへのシングルサインオン機能や情報連絡機能、スケジュールカレンダー機能などを実装するなど、利便性の高いサービスとして塾生や保護者から高い評価を受けている。

現在、新たに成績管理システムの開発を進めており、2023年春頃の実装を予定している。塾生の模擬試験の成績を志望校や卒業生のデータと連携することで、様々な視点で比較可能にした機能で、従来よりも適切な進路指導を行えるようになり、合格実績と顧客満足度の向上につながる効果が期待される。そのほかにも在宅時における学習支援機能など6~7件のプロジェクトが進行中だ。将来的にこれら機能を私立学校や他塾にも提供していく可能性がある。同社では、ICTの活用度合が顧客満足度の向上や学習効率の向上などの面で競争上の差別化要因になるとの考えから、今後もサービスの開発や機能の拡充に注力していく。

(2) 個別進学館の展開について

個別進学館については、難関校合格に向けた個別指導塾としての No.1 ブランドの確立を目指すべく、今後は積極的に展開していく方針で、2024年3月期以降は年間6校舎以上と出校ペースを加速し、現在の60校（FC校含む）から早期に100校体制の確立を目指していく。

難関校志望の塾生は、苦手科目について個別指導塾を併用して利用するケースも多い。早稲田アカデミー（小学・中学部、大学受験部）の校舎数128校に対して個別進学館は60校しかなく、今までは他の個別指導塾にこうした生徒が一定数流れていた可能性がある。今後、早稲田アカデミーの近隣または同一ビル内に個別進学館を開校していくことで、他塾に流出していた塾生を囲い込み、顧客LTVの最大化を目指す戦略だ。個別進学館については現状では、1校舎当たりの平均塾生数が競合塾と比較して規模は小さいものの、今後連携をさらに強化していくことで塾生数の一段の増加と収益力向上が見込まれる。なお、早稲田アカデミーの塾生のうち、個別進学館も併用している塾生の比率は2022年6月時点の3%弱から9月時点では約5%に上昇している。

(3) 海外展開と帰国生の受け入れ

海外直営校（ロンドン、ニューヨーク）の状況は順調で、特にロンドン校については塾生数が前年同期比20%増と好調に推移している。また、海外提携塾とも連携し、3年ぶりに会場開催による受験講演会なども実施した。通塾できない生徒向けに2021年に開校したオンライン校（小6、中3の受験学年対象）についても堅調に推移している。さらには、帰国生受入専門校舎を2024年3月期に1校開校すべく準備を進めるなど、様々な顧客ニーズに対応すべく体制の整備に取り組んでいる。

株主還元策

2023年3月期は前期比2.0円増配の24.0円の配当を予定、株主優待も継続

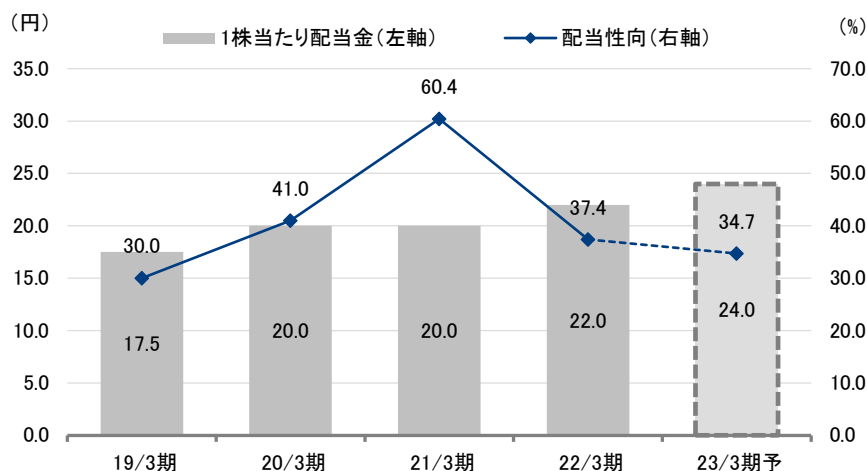
同社は株主還元策として、配当金については安定配当を基本とし、業績状況と配当性向も勘案しながら利益配分を行っていくことを基本方針としている。2023年3月期の1株当たり配当金については、前期比2.0円増配の24.0円（配当性向34.7%）と2期連続の増配を予定している。

また、株主優待制度も導入しており、毎年3月末の株主を対象に、継続保有期間に応じてQUOカードを贈呈（3年未満は一律1,000円相当、3年以上は一律2,000円相当）しているほか、9月末の株主に対して同社グループで使用可能^{*}な株主優待券を贈呈（3年未満で5,000円相当、3年以上で10,000円相当）している。株主優待も含めた単元当たりの総投資利回りは3年未満保有株主で7.6%、3年以上保有株主で13.0%となり、グループサービスを利用または利用を検討している投資家にとっては魅力的な水準と言える（2022年11月11日終値1,109円で計算）。

^{*}「早稲田アカデミー（「大学受験部」含む）」「ExiV」「SPICA」「オンライン校」「IBS」「English ENGINE」「野田クルゼ」「水戸アカデミー」「QUARD」で利用可（海外校を除く）。

なお、同社はプライム市場に上場しており、2021年7月に東京証券取引所で実施したプライム上場基準に関する第1次判定結果において、唯一「流通株式時価総額」（100億円）の基準を満たしていなかったが、2022年3月末時点ではすべての適合基準で充足したことを発表している。また、TOPIXの段階的ウェイト低減銘柄の第2回判定結果（2022年10月7日公表）においても、「流通株式時価総額」の判定基準を充足したことから、今後もTOPIX指数の構成銘柄として組み入れられることとなった。

1株当たり配当金と配当性向



注：2019年4月1日付で1：2の株式分割を実施。配当金は過去に訴求して修正
 出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp