

|| 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 >>>](#)

2023年11月30日(木)

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. 2024年3月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2024年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗状況	02
■ 業績動向	03
1. 2024年3月期第2四半期累計業績の概要	03
2. 2024年3月期の業績見通し	05
3. 中期経営計画の進捗状況	07
■ 株主還元策	10

## 要約

### 東進衛星予備校のサービスを2024年春より開始、 塾生数のさらなる拡大を目指す

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高校生向け進学塾「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)」をそれぞれ運営している。また、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。2023年9月末のグループ直営校舎数は185校、期中平均塾生数は4.6万人を超える。

#### 1. 2024年3月期第2四半期累計業績の概要

2024年3月期第2四半期累計(2023年4月-9月)の連結業績は、売上高で前年同期比7.8%増の15,981百万円、経常利益で同26.8%増の1,406百万円となり、過去最高を更新した。期中平均塾生数は同1.3%増と微増に留まったが、授業料の値上げを実施したこと等により、塾生当たり売上単価が上昇した。利益面では、増収効果に加えてICT活用による業務効率の向上等で原価率の改善が進んだことも増益要因となった。会社計画(売上高16,132百万円、経常利益1,126百万円)比では、第2四半期に入って塾生数が伸び悩んだことで売上高が若干未達となったものの、利益面では人件費の抑制効果や広告宣伝費の一部を下期に先送りしたことが上振れ要因となった。塾生数の伸び悩みについては、小・中・高校生ともに非受験学年が低調だったようで、物価上昇を背景に家計の節約志向が高まったことが少なからず影響したものと考えられる。

#### 2. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の連結業績は、売上高で前期比8.1%増の33,228百万円、経常利益で同10.8%増の2,693百万円と期初計画を据え置いた。期中平均塾生数は同2.9%増を計画しているが、市場環境を考慮するとやや下振れする可能性がある。利益面では下期に広告宣伝費の増加や新規事業の立ち上げ費用等が見込まれるものの、第2四半期まで上振れて推移していることから、期初計画の達成は可能と弊社では見ている。なお、新規事業として大学受験部の塾生数拡大を目的に、ナガセ<9733>が運営する東進衛星予備校ネットワーク・東進中学NETに加盟し、2024年春より4校舎を開校してサービスを開始することを発表した。同社は難関大学向け集団塾を展開しているが売上比率は約3%と小さく、サービス領域を広げることで塾生数と売上規模の一段の拡大を目指す。

## 要約

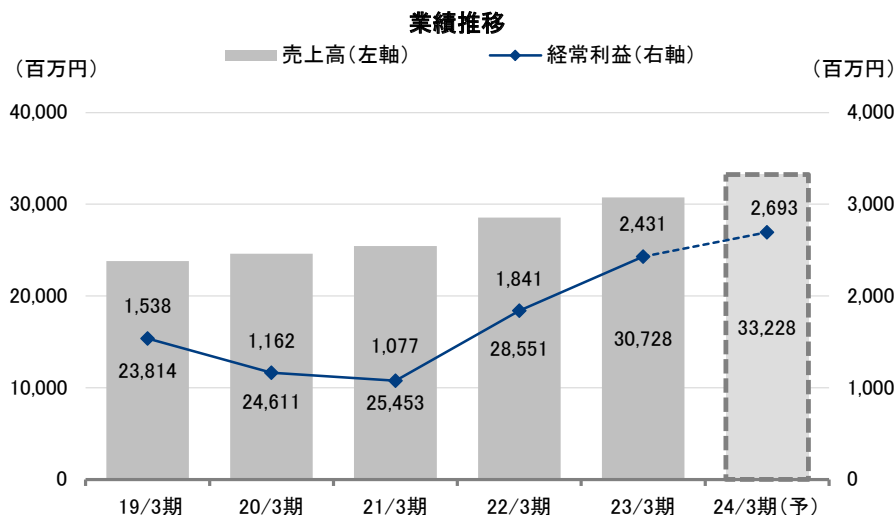
### 3. 中期経営計画の進捗状況

2024年3月期からスタートした3ヶ年の中期経営計画では、業績目標として2026年3月期に売上高353.4億円、経常利益30.0億円を掲げた。経常利益率は2023年3月期の7.9%から2026年3月期に8.5%に引き上げる。重点施策としては、1) 標準校舎(小・中学部集団塾)の着実な成長、2) 個別指導部門の拡充を加速(2027年3月期に100校体制を確立、難関校受験対策No.1個別指導塾の地位獲得)、3) 大学受験部の新領域開拓(新サービス開始により塾生数を2027年3月期に2倍強に拡大)、4) DX戦略強化と差別化の促進(ICT利活用による運営・管理業務の効率化、生徒・保護者向けポータルサイトの機能拡充やビッグデータを活用した成績管理システムの導入による差別化)、5) 人材育成の強化、の5点に取り組むことで目標達成を目指していく。特に、DX戦略については業界内でも先行して取り組みが進んでいるようで、競合塾との差別化につながる取り組みとして注目される。なお、株主還元策として配当金のほか株主優待制度を導入している。配当金は連結配当性向で35%以上を目指しており、2024年3月期の1株当たり配当金は40.0円(配当性向45.5%)と前期比16.0円の増配を行う予定だ。株主優待については、1,000円相当のQUOカードとグループ運営サービスで利用可能な5,000円相当の株主優待券を贈呈している(3年以上継続保有でそれぞれ2倍)。株主優待も含めた単元当たりの総投資利回りは6.5%(3年以上継続保有で10.5%)となる※。

※ 2023年11月10日終値1,528円で算出。

#### Key Points

- ICT活用による業務効率の向上で利益率が上昇、業績は半期ベースで過去最高を更新
- 2024年3月期業績は期初計画を据え置いても、利益は上振れ余地あり
- 中期経営計画は順調な滑り出し、大学受験部、個別指導部門の今後の成長に期待



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

### ICT活用による業務効率の向上で利益率が上昇、 業績は半期ベースで過去最高を更新

#### 1. 2024年3月期第2四半期累計業績の概要

2024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7.8%増の15,981百万円、営業利益で同25.3%増の1,373百万円、経常利益で同26.8%増の1,406百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同45.3%増の1,003百万円と増収増益となり半期ベースで過去最高を更新した。期中平均塾生数は同1.3%増と伸び悩んだものの、物価上昇や従業員・非常勤講師の処遇改善に対応した授業料の値上げを実施したことが主な増収要因となった。利益面では増収効果に加えて、ICT活用による業務効率の向上により労務費を中心にコスト抑制が図れたことが増益要因となった。期初計画比では、第2四半期に塾生数が伸び悩んだことで売上高は若干未達となったものの、ICT活用により想定以上に労務費を抑制できたこと並びに広告宣伝費の一部消化を下期に先送りしたこと等もあり、営業利益、経常利益で20%以上超、親会社株主に帰属する四半期純利益で、40%超の上振れとなった。

#### 2024年3月期第2四半期累計業績（連結）

(単位：百万円)

	23/3期2Q累計		期初計画	24/3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	14,828	-	16,132	15,981	-	+7.8%	-0.9%
売上原価	10,747	72.5%	-	11,340	71.0%	+5.5%	-
原材料費	1,940	13.1%	-	2,016	12.6%	+3.9%	-
労務費	5,215	35.2%	-	5,502	34.4%	+5.5%	-
地代家賃	1,797	12.1%	-	1,941	12.1%	+8.0%	-
その他	1,793	12.1%	-	1,881	11.8%	+4.9%	-
販管費	2,984	20.1%	-	3,266	20.4%	+9.5%	-
労務費	1,055	7.1%	-	1,142	7.1%	+8.2%	-
広告宣伝費	472	3.2%	-	544	3.4%	+15.2%	-
その他	1,455	9.8%	-	1,579	9.9%	+8.5%	-
営業利益	1,096	7.4%	1,102	1,373	8.6%	+25.3%	+24.6%
経常利益	1,109	7.5%	1,126	1,406	8.8%	+26.8%	+24.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	690	4.7%	683	1,003	6.3%	+45.3%	+46.8%
期中平均塾生数(人)	45,999		-	46,599		+1.3%	-

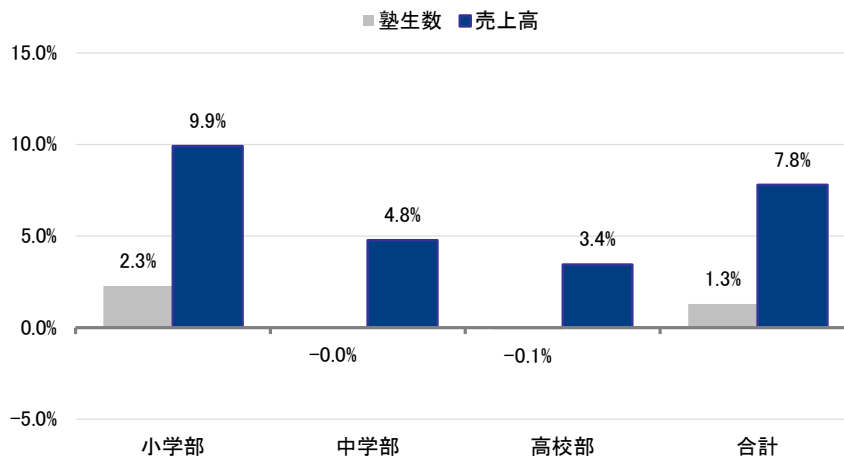
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 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 9.9% 増の 9,478 百万円、中学部が同 4.8% 増の 5,644 百万円、高校部が同 3.4% 増の 786 百万円となり、小学部・中学部が過去最高を更新、高校部も 4 期ぶりに増収に転じた。また、期中平均塾生数は、前年同期比 1.3% 増の 46,599 人と伸び率は鈍化したものの、業界全体では 3% 超の減少※だったことから、競争力は引き続き維持されているものと評価される。塾生数の内訳を見ると、小学部が同 2.3% 増の 27,216 人、中学部が同 0.0% 減の 16,901 人、高校部が同 0.1% 減の 2,482 人であった。傾向としてはいずれも非受験学年の入塾が低調だったようで、少子化の進展に伴う受験競争の緩和や、昨今の物価上昇に伴う節約志向の高まりが影響したものと考えられ、特に中学生でこうした傾向が顕著となっている。四半期別の塾生数伸び率では、第 1 四半期が 2.0% 増とほぼ計画どおりだったが、第 2 四半期は 0.6% 増と計画を 2 ポイント程度下回った。

※ 経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」によると、2023年4～9月の学習塾受講生徒数は前年同期比 3.5% 減であった。

**学部別塾生数と売上高の伸び率(24/3期2Q累計)**


出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、夏期講習会参加者数は前年同期比 1.5% 減の 3.9 万人強と 3 年ぶりに減少した。新型コロナウイルス感染症の法定上の位置付けが 2023 年 5 月より第 2 類相当から第 5 類に引き下げられたことで、夏休みに帰省や旅行に出かける塾生が増加したことが影響した。一方で夏期集中特訓・夏期合宿参加者数は 1.4 万人超と 3 年連続で増加した。2023 年は 4 年ぶりに夏期合宿を再開（小学 4 年生、中学 1 年生に限定）しており、併せて 2,830 人が参加するなど好評であった。2024 年以降は対象学年をさらに広げて実施していくものと予想される。

## 業績動向

**(2) 新規校舎の開設状況**

新規校舎としては、集学舎において2023年7月に「クオード 茂原校」を開校し、グループ全体の直営校舎数は185校となった。また、塾生の学習環境改善を図るため、同年5月に「早稲田アカデミー 渋谷校※」「個別進学館 練馬校」の移転リニューアルを実施した。そのほか「個別進学館」ではFC校として学芸大学校を開校しており、校舎数はFC校を含めて67校と、2027年3月期目標の100校体制の確立に向け、順調に進んでいる。

※ 分散していた3つのブランド（ExiV、大学受験部、個別進学館）を1ヶ所に集約した。

**(3) 営業利益率の上昇要因**

2024年3月期第2四半期累計の営業利益率は前年同期比1.2ポイント上昇の8.6%となった。販管費率が同0.3ポイント上昇した一方で、売上原価率が同1.5ポイント低下したことによる。売上原価の内訳を見ると、原材料費率が0.5ポイント、労務費率が0.8ポイントそれぞれ低下した。原材料費については教材・模試仕入費用等が増加したものの、授業料の値上げ効果で吸収した。また、労務費についても2023年春に全従業員の給与水準引き上げを実施したことで、前年同期比では5.5%増加したが、ICT活用によって業務効率が向上し、事務職員の費用を削減できたことが売上比率の低下につながった※。販管費の中では広告宣伝費が前年同期比15.2%増となったが、主には営業支援のマーケティング活動費や人材採用のための広告宣伝費が増加した。

※ 例えば、当社が提供する生徒・保護者向けのポータルサイト「早稲田アカデミー Online」で生徒の欠席報告が可能となったことで、今まで電話で対応していたスタッフの数を削減できたほか、校舎と本社間の業務連絡などもICTを活用することで業務負担が大幅に軽減された。

## 2024年3月期業績は期初計画を据え置くも、利益は上振れ余地あり

### 2. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の連結業績は売上高で前期比8.1%増の33,228百万円、営業利益で同10.8%増の2,659百万円、経常利益で同10.8%増の2,693百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同7.1%増の1,662百万円と期初計画を据え置いた。売上高は13期連続増収、各利益は前期に引き続き過去最高益を更新する見通しだ。利益ベースでは第2四半期まで超過するペースとなっているが、第3四半期も塾生数の伸び悩みが続いていることや、下期は広告宣伝費の増加、新規事業の立ち上げ費用などを見込んでいるため、保守的に見て期初計画を据え置いた。

期中平均塾生数は前期比2.9%増の会社計画に対して現状は1%前後の伸びに留まるペースとなっており、今後伸び悩みが続くようだと売上高は会社計画に対して1～2%程度下回る可能性がある。一方、利益面では各種費用の増加が見込まれるものの、ICT活用による労務費率の抑制効果が下期も継続することから、会社計画に対して上振れする可能性があると思われ、弊社では見ている。

## 業績動向

## 2024年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	23/3期		24/3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	30,728	-	33,228	-	+8.1%	48.1%
売上原価	21,905	71.3%	23,452	70.6%	+7.1%	48.4%
販管費	6,422	20.9%	7,116	21.4%	+10.8%	45.9%
営業利益	2,400	7.8%	2,659	8.0%	+10.8%	51.7%
経常利益	2,431	7.9%	2,693	8.1%	+10.8%	52.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,553	5.1%	1,662	5.0%	+7.1%	60.3%
1株当たり利益(円)	82.35		87.94			
期中平均塾生数(人)	46,949		48,303		+2.9%	

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9.2%増の19,589百万円、中学部で同6.0%増の11,787百万円、高校部で同11.4%増の1,705百万円となる見通し。前提となる期中平均塾生数は、小学部で同4.0%増、中学部で同1.1%増、高校部で同3.1%増となる。計画達成のハードルはやや高くなっているが、冬期講習会の募集強化や2024年度に向けて新規入塾生の獲得に注力していくことで計画の達成を目指していく。

## (2) 校舎展開について

新規開校については、下期に新校4校を開校する計画となっているが、現時点で不動産物件の確保ができていないため流動的となっている。一方で、2024年春から新規事業として開始する「東進衛星予備校」の校舎を同年3月に4校(池袋、御茶ノ水、渋谷、たまプラーザ)開校する予定となっている。いずれも既存の「早稲田アカデミー大学受験部」の校舎内に併設する予定で、既存の塾生だけでなく早稲田アカデミー卒塾生にもアプローチすることで、塾生数のさらなる拡大を図っていく戦略となっている。「早稲田アカデミー」に在籍する中学3年生は年間約6千人規模だが、高校生になると大学受験部の校舎を6校に絞っていることもあり学年平均で数百名程度と大幅に減少してしまうことが課題となっていた。大学受験部は難関大学志望向けの集団塾となっており、卒塾生に対して異なる教育サービスをラインナップに加えて間口を広げることで、継続して通塾する生徒を多く獲得していくことを狙っている。同様に主に中学生を対象とする「東進中学NET」も開始する予定で、小学生で卒塾する約6千人の塾生にアプローチし、中学生部門の塾生増加も目指していく。

## (3) 費用の見通し

売上原価率は前期の71.3%から70.6%と0.7ポイント低下する見通し。原材料費は塾生数・受講者数の増加により前期比で4.0%増となるが、値上げ効果で売上比率では0.6ポイント低下する。また、労務費率で0.1ポイント低下する見込みとなっているが、前述の通りICT活用の効果により、上期と同様にさらに改善が進むものと思われる。その他、地代家賃は新規出校のほか、既存校のリニューアル移転・増床もあって0.1ポイントの上昇を見込んでいる。



#### 業績動向

販管費率は前期の 20.9% から 21.4% と 0.5 ポイント上昇する見通し。労務費率は業務効率の向上により前期比 0.4 ポイント低下する一方、広告宣伝費率で 0.4 ポイント、その他費用で 0.5 ポイントの上昇を見込んでいる。広告宣伝費は営業支援のマーケティング活動や宣伝活動の強化、人員体制の強化により前期比で 18.0% 増を見込む。その他費用についてはシステム開発費や外注費、支払手数料、販促費の増加等で同 15.1% 増となる見通し。なお、通塾環境の改善施策として、2024 年 1 月末までに標準校舎（小・中学部）の全教室にマイク付き防犯カメラを設置する計画となっている。従来は校舎の出入り口や廊下、事務室等に 680 台設置していたが、全教室に設置することで 2,650 台となる。設備投資額としては数億円規模になると見られるが、減価償却費として計上するため期間損益に与える影響は軽微となる。

#### (4) 子会社の動向

子会社の動向については、野田学園が校舎統合による固定費の削減効果で損益の改善を見込んでいるほか、集学舎や水戸アカデミーについても堅調に推移すると見込んでいる。なお、集学舎と水戸アカデミーについては 2023 年 7 月に同社の基幹システムを導入稼働させており、今後グループ管理体制の強化と業務効率の改善が一段と進み、グループ全体の収益力向上につながるものと期待される。

## 中期経営計画は順調な滑り出し。 大学受験部、個別指導部門の今後の成長に期待

### 3. 中期経営計画の進捗状況

同社は 2024 年 3 月期からスタートする 3 ヶ年の中期経営計画を 2023 年 5 月に発表した。業績目標として 2026 年 3 月期に売上高 353.4 億円、経常利益 30.0 億円を掲げ、増収増益の継続と利益率の向上を目指す。1 校舎当たりの生徒数増加と費用統制に取り組むことで、経常利益率は 2023 年 3 月期の 7.9% から 2026 年 3 月期に 8.5% に引き上げ、ROE についても 12% 台を維持する計画となっている。

#### 中期業績目標（2023 年 5 月）

(単位：億円)

	24/3 期 計画	25/3 期 目標	26/3 期 目標	CAGR※
売上高	332.2	343.6	353.4	3.1%
営業利益	26.5	28.5	30.0	6.4%
経常利益	26.9	28.5	30.0	5.6%
経常利益率	8.1%	8.3%	8.5%	
ROE	12.7%	12.3%	12.0%	

※ 2024 年 3 月期を基点とした 2 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

2024 年 3 月期以降の 2 年間の年平均成長率で見ると、売上高は 3.1%、経常利益は 5.6% の安定成長を計画している。2023 年 3 月期までの 3 年間は新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）により私国立中学への受験熱が高まったことや、オンライン授業等に積極的に取り組んだことが評価され、小学部を中心に塾生数が年率 6% の勢いで伸びてきたが、今後は年率 2～3% 増と巡航速度に落ち着くことを前提としている。

#### 業績動向

企業目標として、「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」ことを掲げ、本来の価値である「成績向上と志望校合格」に加えて、本質的な価値となる「ワセ価値」を提供することで他社との差別化を図り持続的成長を実現していく考えだ。「ワセ価値」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や志望校への合格を実現するだけでなく、前向きな思考やチャレンジ精神、問題を発見し解決する力や困難を乗り越える力を育み、その後の豊かな人生を送る礎となる姿勢と能力を身に付けることにある。

市場環境の前提として、全国で深刻化している少子化の影響については当中期経営計画内ではほとんど受けないものと見ている。同社が展開している首都圏エリアにおける6歳から17歳までの人口分布はほぼ同じ水準となっているためだ。また、私国立中学への受験熱についても首都圏では今後も変わらないと見ており、難関校への合格実績を伸ばし続けることで、今後も塾生数は安定して増加するものと見ている。

2023年3月期における早稲田アカデミー単体の売上構成比率を見ると、標準校舎（中高受験集団指導型）が86.6%と大半を占めており、大学受験部が3.0%、個別指導が8.4%とそれぞれ小さい。このため、同社は大学受験部と個別指導に伸びしろがあると見ており、今回の中期経営計画では標準校舎の着実な成長に加えて、両校舎の取り組みを強化することで収益基盤を拡大していく戦略となっている。中期経営計画における主な取り組みは以下の通り。

#### a) 標準校舎の着実な成長

標準校舎については年間1校程度の新規開校ペースに留め、既存校の移転・リニューアルによる学習環境の改善・向上や、講師・事務スタッフの育成強化による授業サービスの品質向上及びICTを活用した付加サービスの提供により顧客満足度の向上を図り、1校舎当たりの塾生数増加につなげていく。

#### b) 大学受験部の新領域開拓

大学受験部では、「東進衛星予備校ネットワーク・東進中学 NET」に新たに加盟したことを2023年11月に発表し、同サービスを2025年3月期より開始する。大学受験・進学に向けて様々な生徒のニーズに応じた授業サービスを提供することが可能で、今まで取りこぼしていた卒業生の一部を同サービスの開始によって獲得できるものと見ている。今までは東大や早慶大など難関大学志望の学生をターゲットにしていたため、大学受験部の塾生数は2千人弱、売上高で9億円弱に留まっていたが、同サービスの開始によって2027年3月期に塾生数約4千人、売上高で約18億円と2倍に拡大することを目指している。

#### c) 個別指導部門の展開加速

個別指導部門では2023年10月末時点でFC校も含めて67校を展開しているが、2027年3月期に100校体制まで拡大し、首都圏における難関校受験対策の個別指導としてNo.1の地位確立を目指す。FCオーナーの投資意欲も旺盛で年間8～9校のペースで校舎を開設すれば目標を達成することになる。校舎も標準校舎の近隣に開設できれば、集団塾と併用する塾生の率も上昇する傾向にあるため※、今後はロケーションも考慮に入れながらシナジーを高めていく戦略だ。売上高は2023年3月期の約25億円から2027年3月期は約35億円と1.4倍増を目指す。

※ 校舎が隣接している場合、併用率は6～7%で受験直前期になると9～10%に上昇する。

## 業績動向

**d) DX 戦略強化と差別化促進**

同社はコロナ禍以降、双方向 Web 授業や「早稲田アカデミー Online」など ICT を活用した様々なサービスを積極的に提供したことで、顧客から高い評価を得て塾生数の拡大につながってきた。このため、今回の中期経営計画においても DX 戦略を継続し、競合塾との差別化を図っていく戦略だ。

「早稲田アカデミー Online」については引き続き機能の拡充に取り組み、生徒・保護者の利便性向上につなげていく。2024年3月期は新たに講座申込や料金内容の確認画面を追加した。また、個々の塾生の成績データとほかの塾生や卒塾生のデータを比較分析することが可能な成績管理システムをリリースした。同システムでは外部機関が実施する公開模擬試験の結果なども反映されており、進路指導部門においてこれらビッグデータを活用することで生徒に対して細やかな学習指導や志望校対策をアドバイスできることになり、合格率の向上（＝顧客満足度の向上）とその結果として塾生数の増加につながる効果が期待される。

**e) 人材育成の強化**

成長の源泉となる人材の育成に関しては、映像研修ツールの充実と各種マニュアルの刷新を継続的に行っており、効率的な人材育成に取り組んでいる。また、採用面においては内部リクルートの強化（非常勤職員から正社員への登用、卒塾生の非常勤職員としての採用等）や採用手法の改革（募集広告の効率向上、本社と校舎が一体となった採用手順の強化）によって優秀な人材を確保しているほか、2023年10月には新たな取り組みとして首都圏の私立中学高等学校協会等と協力して、教育業界への就業に興味を持つ学生を対象とした教育就活セミナーを開催した。

## 株主還元策

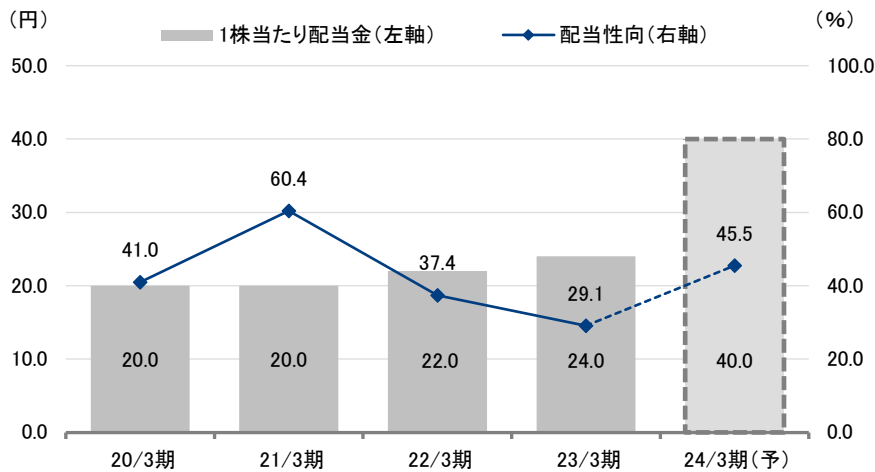
### 2024年3月期の1株当たり配当金は 前期比16.0円増配の40.0円を予定、株主優待も継続

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つつ、収益状況と配当性向も勘案しながら決定する方針であり、中期経営計画では連結配当性向35%以上を目標としている。同方針に基づき、2024年3月期の1株当たり配当金は前期比16.0円増配の40.0円（配当性向45.5%）と3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<sup>\*</sup>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6.5%、3年以上保有株主で10.5%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（2023年11月10日終値1,528円で算出）。

<sup>\*</sup>「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」「LOGOS AKADEMEIA」「野田クルゼ」「水戸アカデミー」「QUARD」で利用可（海外校・個別進学館を除く）。

1株当たり配当金と配当性向



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