2027年3月期～2029年3月期

中期経営計画

2026.5.25

株式会社 早稲田アカデミー

本気でやる子を育てる

早稲田アカデミー

Copyright © 2026 WASEDA ACADEMY CO., LTD.

1.　企業目標・企業理念・提供価値

早稲田アカデミー

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
民間教育企業No.1を目指す

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

Copyright © 2026 WASEDA ACADEMY CO., LTD.

1.　企業目標・企業理念・提供価値

早稲田アカデミー

提供価値

「本来価値」と「本質価値」を両輪で

本来価値
成績向上
志望校合格

両輪

本質価値
教育理念
ワセ価値

「進学塾」として、単にお子様をお預かりし学習環境を提供するだけではなく、また単に勉強を教えることに終始するのではなく、「成績向上」と「志望校合格」に全力を尽くします。

教育理念「本気でやる子を育てる」を実践することで生まれる、保護者の方々誰しもが望む、より本質的な価値、早稲田アカデミーならではの独自の付加価値「ワセ価値」を提供します。

Copyright © 2026 WASEDA ACADEMY CO., LTD.

1.　企業目標・企業理念・提供価値

早稲田アカデミー

「ワセ価値」とは －早稲田アカデミーならではの独自価値－

本気でやる子に育つことで、学力伸長や志望校合格だけではなく、「前向きな人生を歩む素地が得られる価値」です。
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ること」につながります。

- 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塾生として多数輩出していくことで、社会貢献への役割も果たしていきます。

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。

Copyright © 2026 WASEDA ACADEMY CO., LTD.

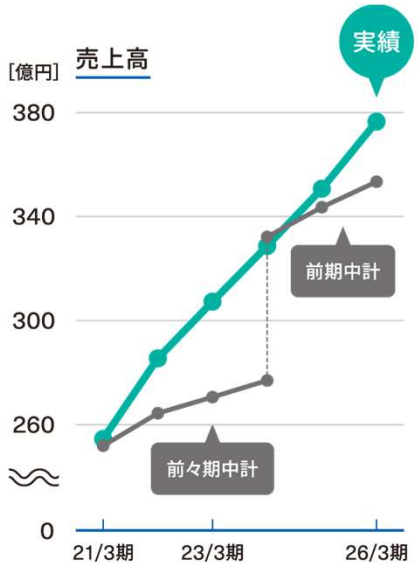
2.　前中期経営計画の振り返り

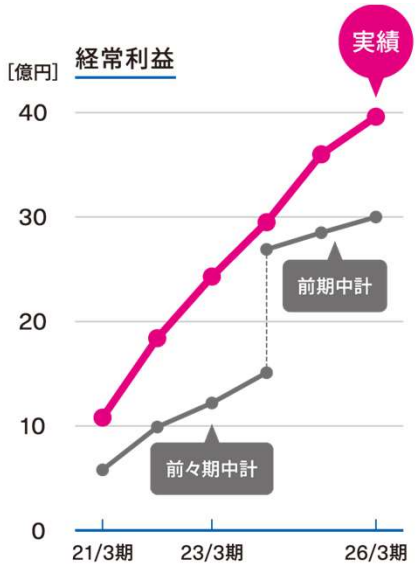
早稲田アカデミー

計画達成状況

2026年3月期の数値計画はすべて達成しました。2023年3月期対比で、着実に成長しています。

	2023/3期	2026/3期		
	実績	計画	実績	達成度
売上高	307.2億円	353.4億円	376.5億円	106.5%
経常利益	24.3億円	30.0億円	39.6億円	132.0%
経常利益率	7.9%	8.5%	10.5%	+2.0%
ROE	13.0%	12.0%	15.7%	+3.7%





重点施策の対応状況

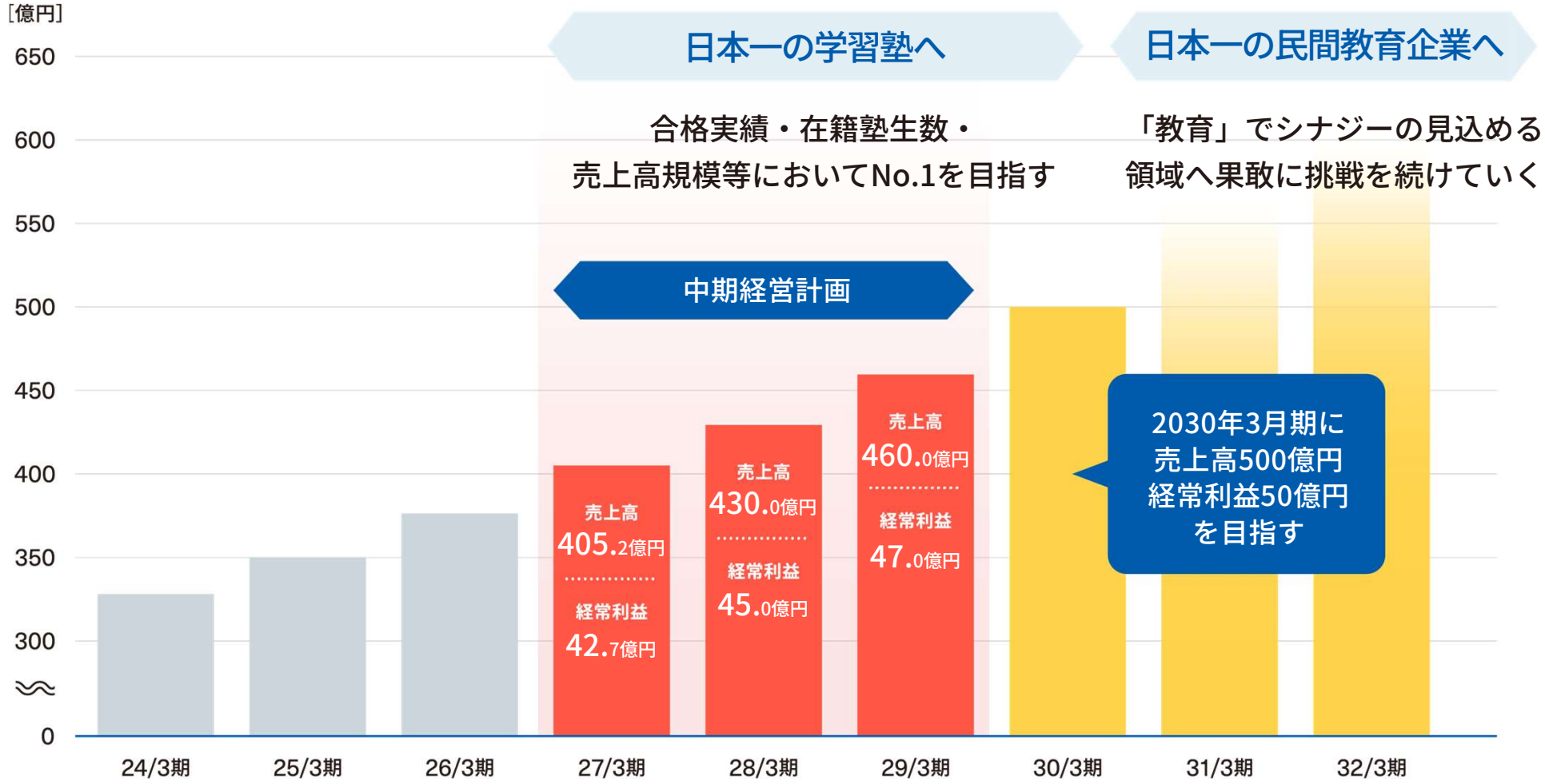
- ▶ **標準校舎の着実な伸長**　授業品質向上強化及び既存校の移転リニューアル等により、既存校の生徒数が伸長
- ▶ **大学受験部の新領域開拓**　東進衛星予備校新規加盟・9校開校により、大学受験部の生徒数が大きく伸長
- ▶ **個別指導部門の拡充加速**　個別進学館100校体制に向けて校舎数が76校に到達、生徒数も順調に増加
- ▶ **人材育成の強化**　採用手法の改善と社内研修の刷新、待遇改善の強化を実施
- ▶ **DX戦略強化と差別化推進**　基幹システムと顧客向けポータルを強化し、AI活用による業績改善施策にも着手

Copyright © 2026 WASEDA ACADEMY CO., LTD.

3.　中長期ビジョン

早稲田アカデミー

日本一の学習塾、そして日本一の民間教育企業を目指して



Copyright © 2026 WASEDA ACADEMY CO., LTD.

4. 数値計画

早稲田アカデミー

業績目標

2030年3月期の業績目標売上高500億円、経常利益50億円達成に向け、本中期経営計画期間において着実な成長を実現し、新たな飛躍の基盤を構築します。

実績

	2026/3期
売上高	376.5億円
経常利益	39.6億円
経常利益率	10.5%
ROE	15.7%

中期経営計画

	2027/3期	2028/3期	2029/3期
売上高	405.2億円	430.0億円	460.0億円
経常利益	42.7億円	45.0億円	47.0億円
経常利益率	10.5%	10.5%	10.2%
ROE	15.9%	16.2%	15.6%

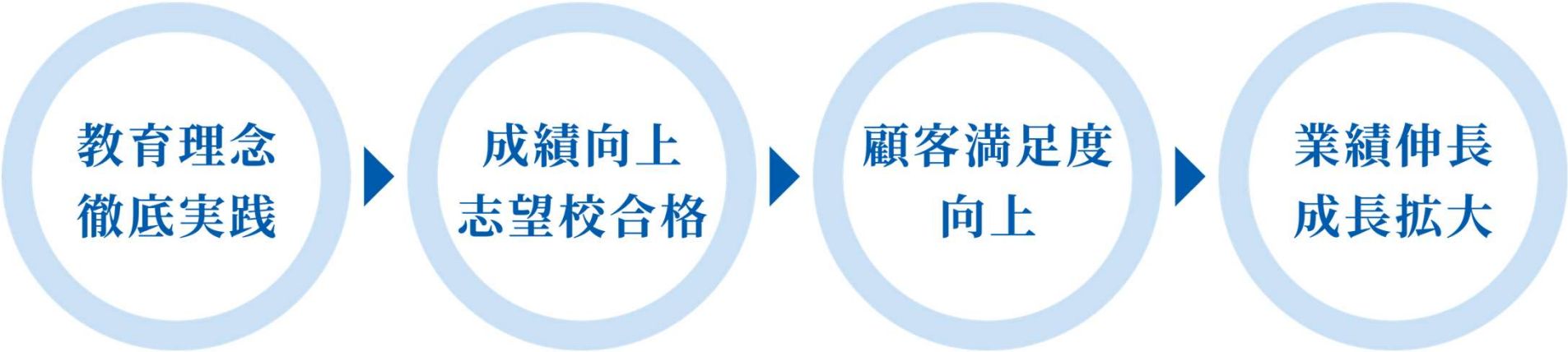
※新リース会計基準の適用による影響は考慮しておりません。

Copyright © 2026 WASEDA ACADEMY CO., LTD.

5.　基本戦略

早稲田アカデミー

合格実績戦略



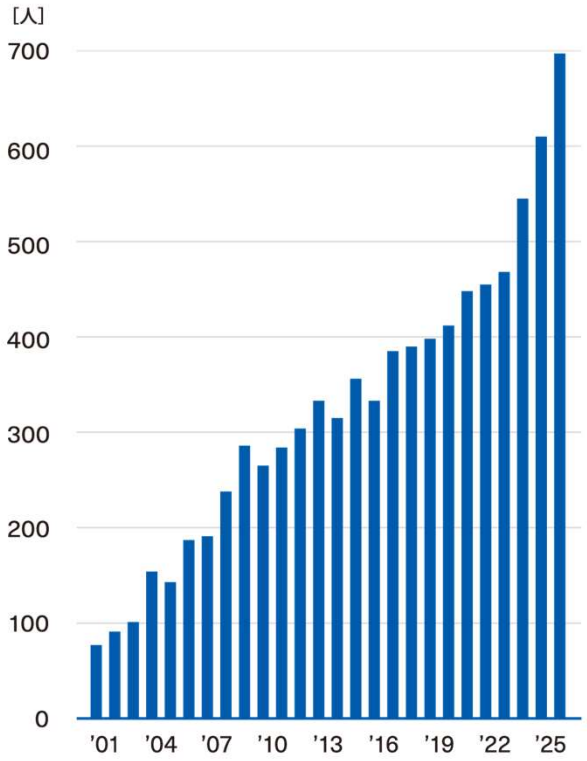
当社の基本戦略は、「本気でやる子を育てる」という教育理念を徹底実践することを起点に、生徒の本気を引き出す授業によって成績向上と志望校合格を実現し、その結果、顧客満足度を高めて地域の評判を獲得し、市場支持を拡充していくというものです。
この一連の流れを「合格実績戦略」とし、これまで業績の向上と成長を実現してきました。引き続き「合格実績戦略」に注力し、さらなる業績向上を目指します。

Copyright © 2026 WASEDA ACADEMY CO., LTD.

5.　基本戦略

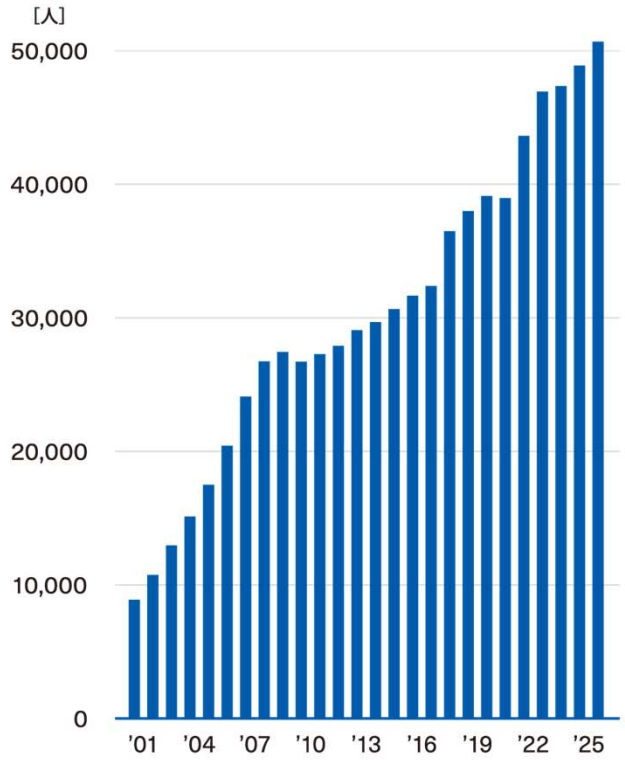
合格実績戦略

これまでも圧倒的な合格実績の伸長が、塾生数の伸長、売上高の伸長に直結し、当社グループの成長を支え好循環を創出してきました。



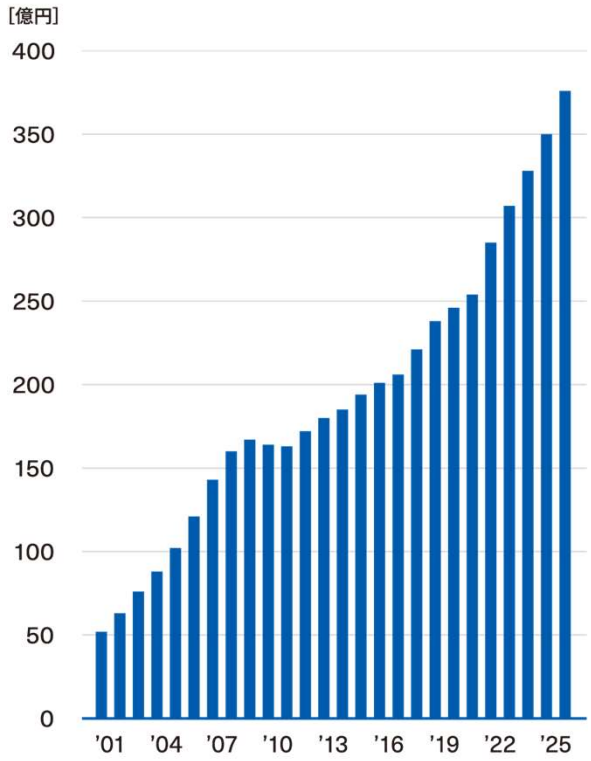
御三家中合格者数

（男女御三家中6校の合格者数の合計）



塾生数

（グループ全体の期中平均塾生数）



連結売上高

Copyright © 2026 WASEDA ACADEMY CO., LTD.

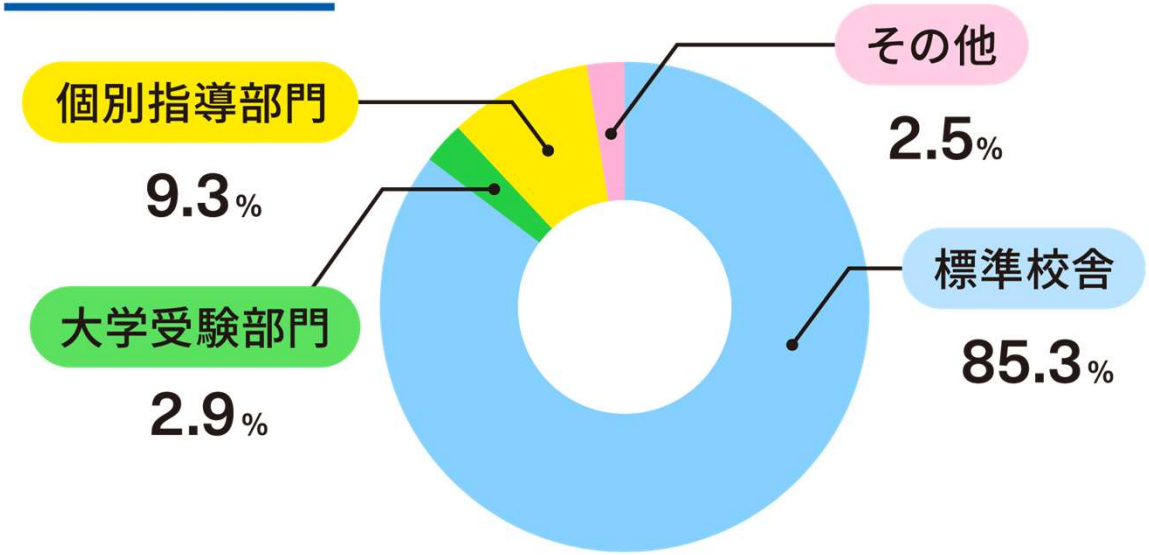
6.　事業戦略の全体像

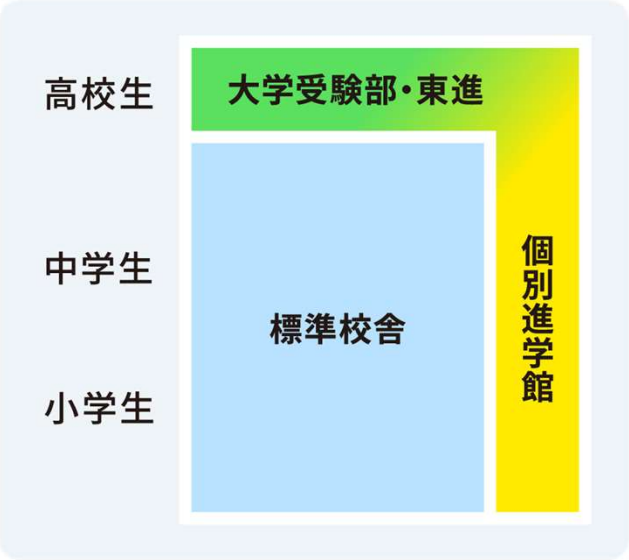
早稲田アカデミー

事業戦略「3本の柱」

1. 標準校舎（中高受験集団指導型校舎）のさらなる伸長
2. 大学受験部門と個別指導部門の強化（ＬＴＶの最大化）
3. インオーガニック領域の拡充促進

売上高構成比率（2026年3月期単体実績）





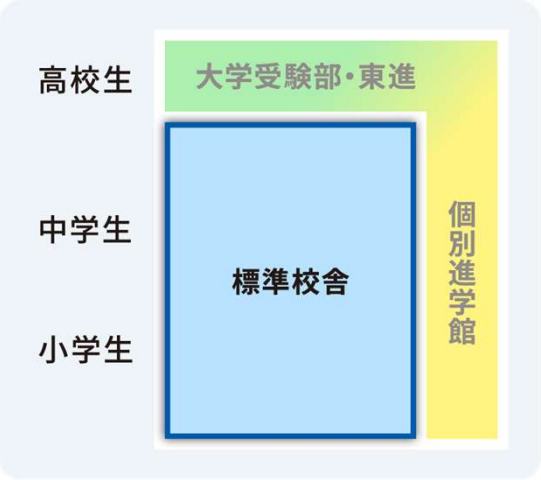
Copyright © 2026 WASEDA ACADEMY CO., LTD.

7. 事業戦略

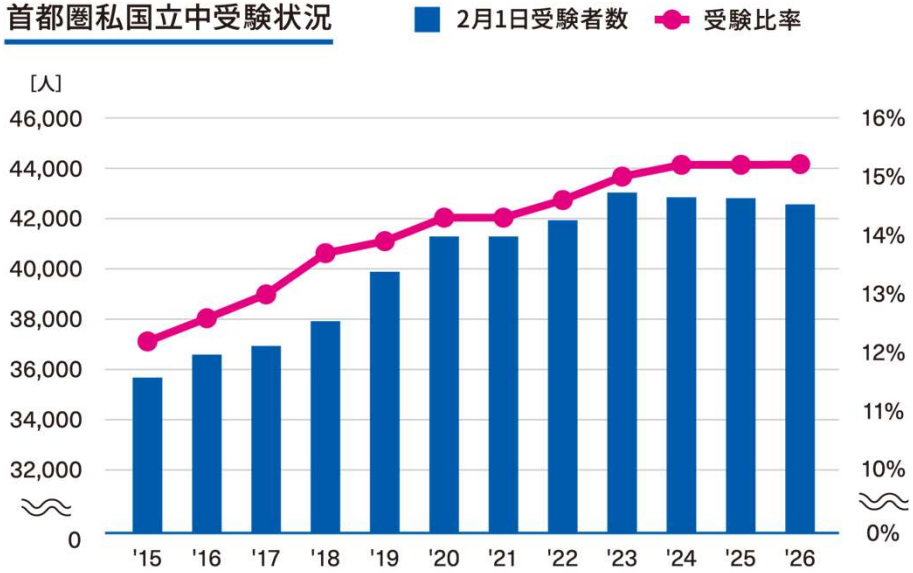
早稲田アカデミー

1 標準校舎（中高受験集団指導型校舎）のさらなる伸長

標準校舎「早稲田アカデミー」ブランドがドミナント展開する首都圏エリアは少子化の進行が緩やかであり、その影響を受けにくい傾向にあります。また、首都圏の私国立中学受験熱は高止まりの傾向が続いており、当面はその市場規模が維持される見通しです。
このような環境下において、すでに確固たる地位を確立している首都圏難関高校入試合格実績に加え、「首都圏の難関中学受験なら早稲アカ」という流れが加速しており、早稲アカが「第一選択」として選ばれつつあります。シェアの拡大がさらに続く見込みであり、今後の新規出校も含めたさらなる成長を目指します。

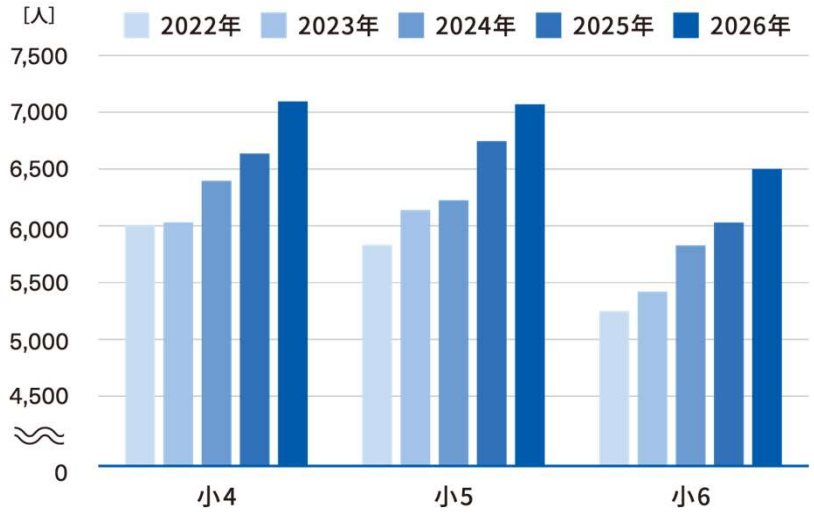


首都圏私国立中受験状況



（森上教育研究所調べ） ※2月1日受験者数は午後入試を除く

標準校舎中学受験コース学年別在籍者数 （4月末時点での比較）



Copyright © 2026 WASEDA ACADEMY CO., LTD.

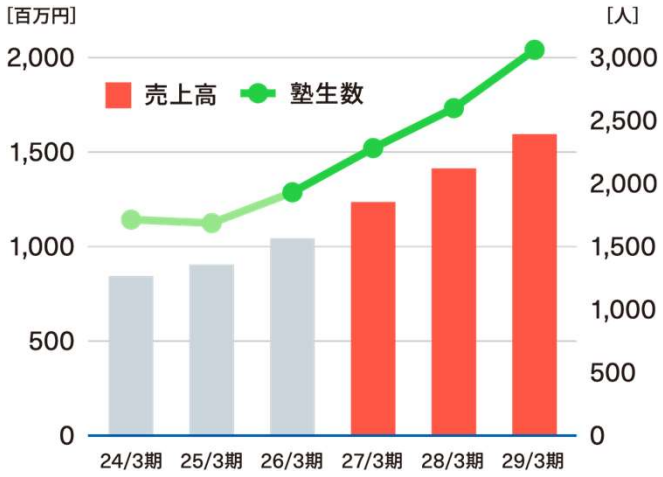
7. 事業戦略

早稲田アカデミー

2 大学受験部門と個別指導部門の強化（ＬＴＶの最大化）

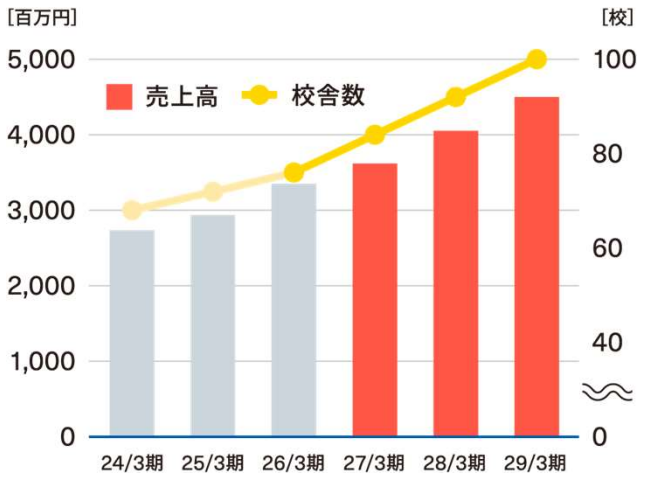
大学受験部門

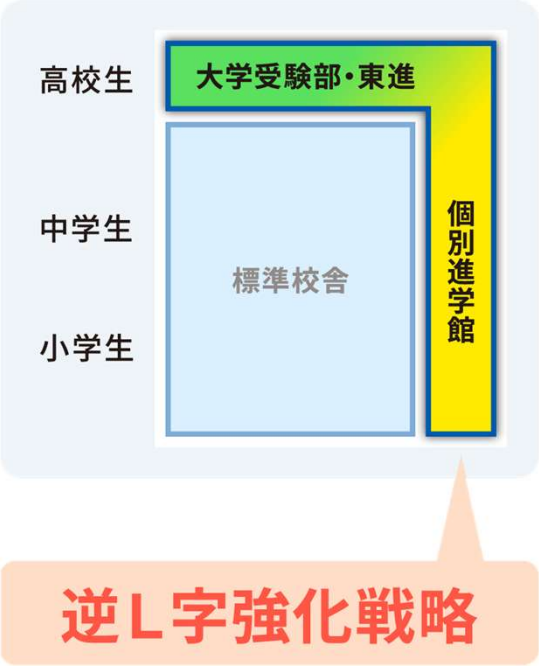
対面指導の「大学受験部」校舎の1校舎当たりの在籍生徒数を増やしつつ、「東進衛星予備校」を3年間で20校舎まで増やすことで、多様な志望大学のニーズに対応し、塾生数及び売上の増進を図ります。



個別指導部門

2029年3月期末までの「100校体制」実現に向けて、校舎展開を加速させます。首都圏における、難関校受験対策の個別指導塾としてNo.1の評価を確立できるよう、授業サービス品質の強化に取り組みます。





売上高構成比率において“伸びしろ”の大きい「大学受験部門」と「個別指導部門」の「標準校舎との連携」を強化しつつ、それぞれのサービス品質を高めることで、成長スピードを加速させていく取り組みに注力します。

Copyright © 2026 WASEDA ACADEMY CO., LTD.

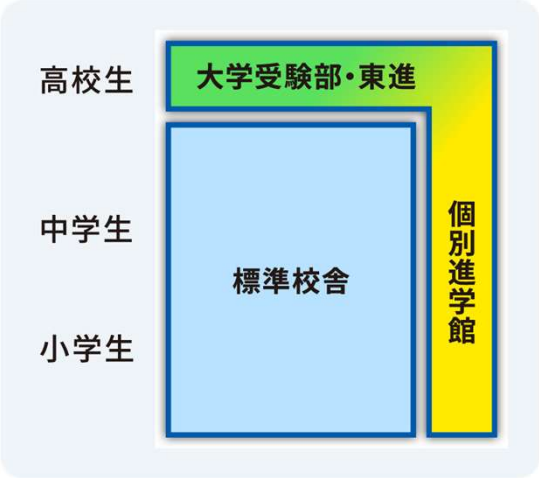
7.　事業戦略

早稲田アカデミー

2　大学受験部門と個別指導部門の強化（ＬＴＶの最大化）

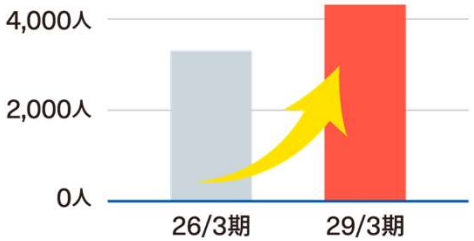
ＬＴＶ（Life Time Value）の最大化

顧客（塾生）一人ひとりの在籍期間を最大化するため、ニーズに応える商品開発、授業サービス品質の向上、学習環境の整備等を推進します。早稲田アカデミーグループ全ブランドの連携体制を強化し、ブランド間の併用率や継続率を高めることで、顧客との長期的な関係構築を図ります。また、卒塾生の採用を促進し、継続的な関係維持にもつなげていきます。

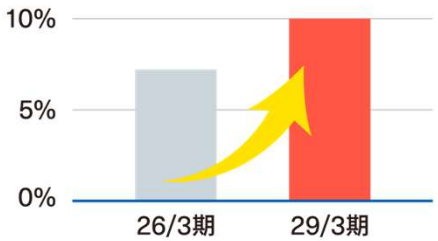


小学生 → 中学生 → 高校生 → 大学生

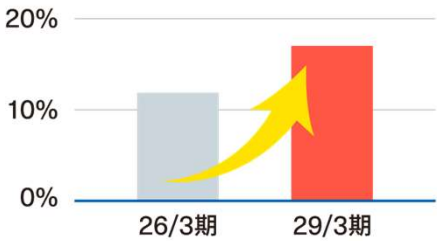
併用促進	継続促進①	継続促進②	アルムナイ
「個別進学館」の早期100校体制を実現し、集団と個別の併用生数を30%引き上げます。	「逆Ｌ字強化戦略」を推し進め、小6卒塾生からの継続率を7.2%から10%に引き上げます。	「逆Ｌ字強化戦略」を推し進め、中3卒塾生からの継続率を11.8%から17%に引き上げます。	難関大学に合格・進学した卒塾生に対して、講師や事務等のアルバイトを積極的に紹介します。



集団・個別 併用生人数



小6卒塾生からの継続率



中3卒塾生からの継続率

Copyright © 2026 WASEDA ACADEMY CO., LTD.

7.　事業戦略

早稲田アカデミー

3　インオーガニック領域の拡充促進

「中長期ビジョン」実現に向け、３つの切り口でM&A・アライアンスを積極的に検討し、成長投資を加速させます。

エリア拡大

- 理念や組織文化でグループシナジーが期待できる学習塾
- 合格実績伸長において相互補完が可能な進学塾・予備校

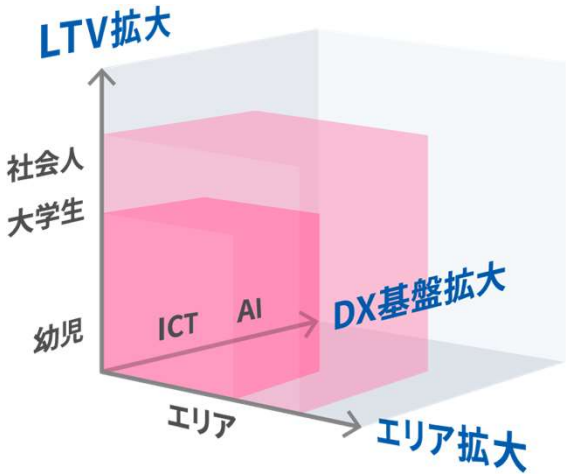
LTV拡大

- お受験幼児教室
- 英語ブランド
- リカレント・リスキリング

DX基盤拡大

- 教材・模試の制作会社
- EdTech企業
- AI・ICTベンダー企業

当社グループは、国内外で学習塾事業を7社で展開しております。まずは「日本一の学習塾」の実現に向けて、グループシナジーを最大限発揮できるように、上記３つの切り口でM&A・アライアンスを検討し、成長投資を進めます。そして、中長期ビジョンである「日本一の民間教育企業」の実現に向けた成長基盤を構築します。



Copyright © 2026 WASEDA ACADEMY CO., LTD.

8. 機能別戦略

早稲田アカデミー

成長戦略の「鍵」となるもの＝「品質」の向上

将来を見据えた成長投資を戦略的に行い、持続的な企業価値向上を実現します。

主要戦略 1	人的資本戦略	無形のサービス品質向上に向けた人材の採用と育成、 アルムナイネットワークの構築を推進
主要戦略 2	DX戦略	ICT環境の拡充と生成AI利活用の推進による 新たな価値創出と生産性向上によるリソース再配分
主要戦略 3	財務戦略	新規出校、既存校の移転・リニューアル、DX関連、 M&A等への成長投資と株主還元

Copyright © 2026 WASEDA ACADEMY CO., LTD.

9. 人的資本戦略

早稲田アカデミー

戦略的な人的資本投資で価値提供力を向上

当社の価値創造の源泉である人材の採用・育成・定着は、サステナブル経営における最重要課題の一つです。
待遇向上を含む一体的な戦略的人的資本投資を展開し、職員の価値提供力を高めることで、業績の伸長と持続的成長につなげます。

課 題

- 採用競争の激化
- 人員配置の最適化
- 定着率のばらつき
- 職員の価値提供力の格差

採用競争が激化する厳しい環境において、全校舎で同水準のワセ価値提供を実現するための人材の採用と育成、職員の定着が経営上の最重要課題となっています。

施 策

- アルムナイ基盤構築
- 報酬水準の引き上げ
- 資産形成支援
- リスキリングの充実

アルムナイ基盤構築による採用強化に加え、短期的な報酬と長期的な資産形成の両面から職員の経済的安定を支援し、教育研修の拡充と合わせて定着率向上を図ります。

成 果

- 合格実績の安定成長
- ブランド力の向上
- 定着率の向上
- 職員の価値提供力の向上

従業員に個別最適化した課題とキャリアパスを示すことで、業務に対する中長期のモチベーションと会社へのエンゲージメントを高め、成果創出の拡大を図ります。

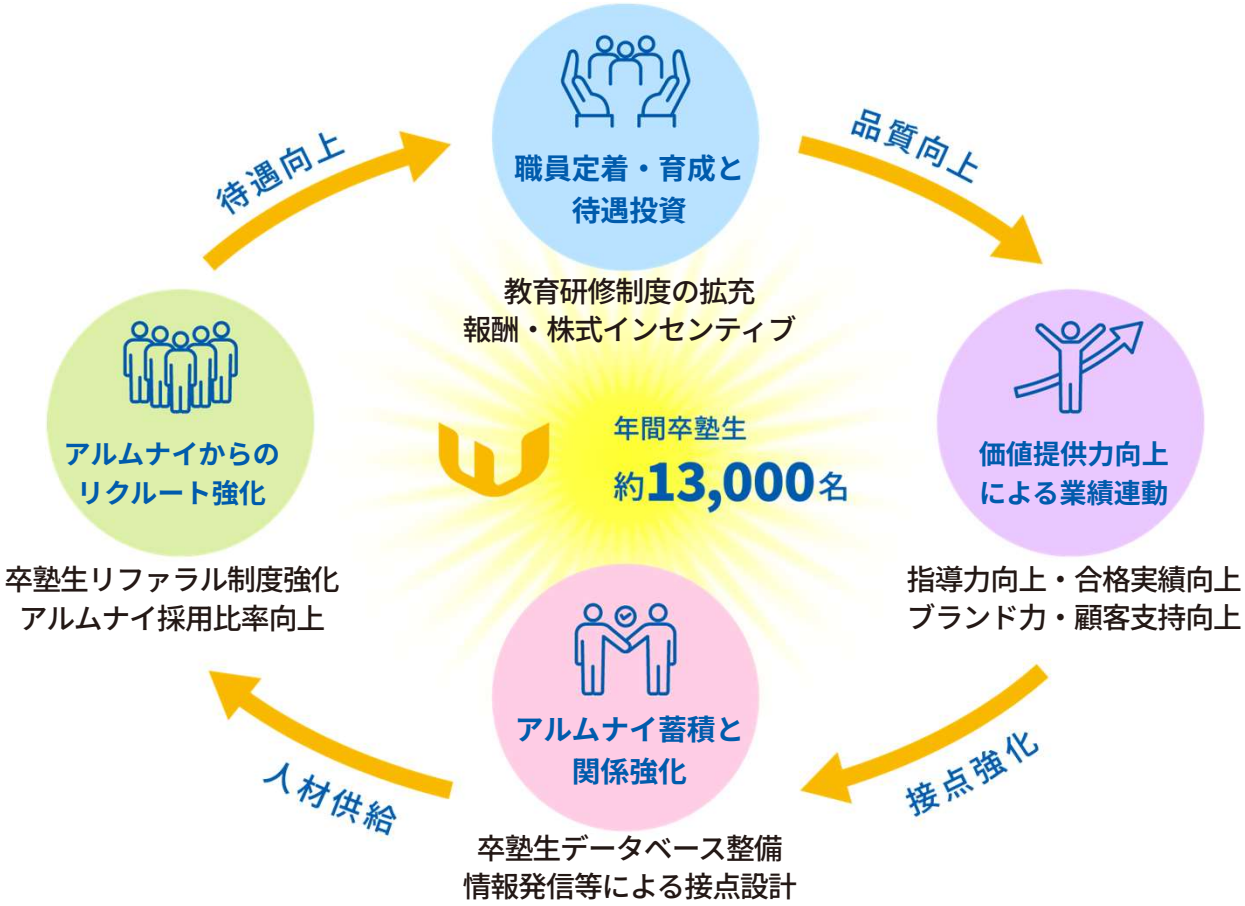
Copyright © 2026 WASEDA ACADEMY CO., LTD.

9.　人的資本戦略

早稲田アカデミー

ネットワーク整備と待遇向上による人材好循環

教育研修制度の充実や待遇向上に向けた報酬制度の改善等に戦略的な投資を行うとともに、卒塾生とのネットワーク構築を進め、良好な関係の継続と優秀な人材を確保する好循環をつくります。



年次目標として定める指標

- アルムナイDB登録率
- アルムナイ採用率
- 正社員平均年収
- 職員定着率

卒塾生との接点カバレッジを強化して、採用母集団の拡充、人材供給へつなげます。そして、当社グループの教育理念や学習体験への共感度が高く、即戦力化と定着が期待できる人材獲得に注力します。戦略的に待遇向上を図ることで、更なる指導品質向上と合格実績伸長、業績伸長に取り組みます。

Copyright © 2026 WASEDA ACADEMY CO., LTD.

9.　人的資本戦略

早稲田アカデミー

アルムナイ基盤を核とした循環型成長戦略の展開

当社の貴重な財産である卒塾生とのつながりを大切にし、良好な関係を継続することで、ライフステージに応じた生涯にわたるアルムナイコミュニティを形成します。そしてこのコミュニティを通じて、再び当社グループとつながる、次世代へと循環する仕組みを構築します。

ステージ	通塾期	継続期	参画期	連携期	還元期	承継期
	在籍生	卒塾生	大学生	社会人	保護者	次世代生
	小中学部・高校部通塾 個別指導部通塾	大学受験部通塾 個別指導部通塾	アルバイト講師・事務 就活支援・セミナー	正社員入社 同窓コミュニティ	教育情報コミュニティ 保護者コミュニティ	親子割引特典 アルムナイ特典
主な施策／情報発信	●アルムナイDB整備 ●継続学習支援 ●進学受験情報提供 ●大学体験イベント ●職業発見プログラム		●アルムナイ採用 （採用選考優待） ●インターンシップ ●就活支援企業連携	●卒塾生同窓コミュニティ ●社会人メンター参画 ●人材プラットフォーム構築 ●保護者向け教育コミュニティ		卒塾生との絆を 未来の成長へ

合格に向けて、そして成長段階に応じて合格後もサポート　→　卒塾生がつながる同窓・保護者コミュニティ

Copyright © 2026 WASEDA ACADEMY CO., LTD.

10. DX戦略

早稲田アカデミー

顧客体験の進化と業務生産性の向上

「改善のためのIT」から「変革のためのIT」へ段階的に移行し、顧客への新たな体験価値の提供と業務効率化による生産性の向上を同時に実現することで持続的な成長基盤を構築します。

新たな体験価値の提供

早稲アカOnlineの進化
（統合学習プラットフォーム）

生産性の向上とリソースの再配分

データ利活用の拡大
（データドリブン経営）

価値創出のエンジンとして生成AIの利活用を拡大

基幹システムリプレース
保守限界・技術的負債を解消し
変更容易性と早期リリースを確保

標準化されたクラウド共通基盤
UI/UX刷新、モバイル最適化、
可用性・性能・セキュリティ強化

Copyright © 2026 WASEDA ACADEMY CO., LTD.

10. DX戦略

早稲田アカデミー

顧客への新たな体験価値の提供

統合学習プラットフォーム「早稲アカOnline」での新たな体験価値の提供を通じて、顧客とのエンゲージメントを強化し、学習成果の最大化と継続率向上につなげます。

統合学習プラットフォーム（早稲アカOnlineの進化）

- 進捗が「見える」安心感
- つまずきの素早い解消
- 成果を最大化するサポート
- 「対面」と「オンライン」のシームレスな学習体験の実現
- 案内/通知/提案の個別最適化

顧客体験価値をデータで進化させる

AIによる24時間質問対応

「わからない」をその場で解消し、生徒の学習意欲を途切れさせません。

学習の個別最適化

個々の目標と理解度・定着度をリアルタイムで可視化・分析し、一人ひとりに最適な学習プランを構築・提供します。

家庭学習の見える化

これまで把握困難だった家庭学習の状況をデータ化。学習の量と質を正確に測定・分析し、最適な指導へとつなげます。

ビッグデータの利活用

卒塾生の学習データと進学実績を解析し、より効果的な学習法で合格に導きます。

学習継続率 UP

紹介率 UP

LTV UP

退塾率 DOWN

学習成果最大化
定着率向上・達成率向上

エンゲージメント強化
継続率向上・LTV最大化

デジタル先導
民間教育企業No.1へ

セキュア・安心
データ保護・プライバシー

Copyright © 2026 WASEDA ACADEMY CO., LTD.

10. DX戦略

早稲田アカデミー

生産性の向上とリソースの再配分

標準化された共通基盤の整備、生成AI・データの全社活用を通じて、業務効率化と生産性の向上を図り、
創出したリソースを「本来価値」と「本質価値」を生み出す業務へ再配分します。

生成AIの現場適用・拡大

教材・解説の生成支援

品質基準を統一し、制作期間の短縮とクオリティの担保を両立します。講師がより創造的な開発に注力できる体制を構築します。

指導ノウハウの形式知化

優れた講師の指導法・評価観点の可視化と共有により、指導品質の標準化と再現性の向上を図ります。

定型業務の自動化とリソースの再配分

問い合わせ対応などの一次対応を自動化し、事業成長の核となる高付加価値業務へリソースを集中させます。

データドリブン経営

リアルタイムデータ連携

散在するデータをリアルタイムで連携・可視化し、迅速な意思決定を支援。改善サイクルを高速化し、変化に強い組織を構築します。

形式知化した指導ノウハウのデジタル資産化

指導ノウハウをデジタル資産として蓄積・活用し、継続的かつスケーラブルな事業成長を実現します。

予測分析によるプロアクティブな対応

データを横断的に分析して未来を予測し、潜在リスクを回避して、攻めの事業戦略の礎を築きます。

次世代に向けたITインフラ刷新

成長を支えるデジタル基盤の整備

業務プロセスの効率化、データ連携の強化、新たなビジネスモデルへの迅速な対応を実現するため、基幹システムの刷新に着手します。

生成AIの活用環境構築と人材育成

生成AIの本格導入を加速するため、セキュアな利用環境の構築と従業員のリテラシー向上を推進します。

システム基盤の標準化と最適化

ITガバナンス強化のため、システム基盤の標準化と最適化を推進。運用の複雑化とコスト増大を抑制し、セキュリティレベルを向上させます。

デジタル技術でビジネスを変革・転換し、民間教育企業No.1を目指します。

Copyright © 2026 WASEDA ACADEMY CO., LTD.

11. 財務戦略

早稲田アカデミー

キャッシュアロケーション

営業キャッシュフローと手元現預金を活用し、人的資本戦略、DX戦略の基盤構築やM&A等のインオーガニック戦略の成長投資を積極的に検討・展開し、株主還元の充実を図ります。

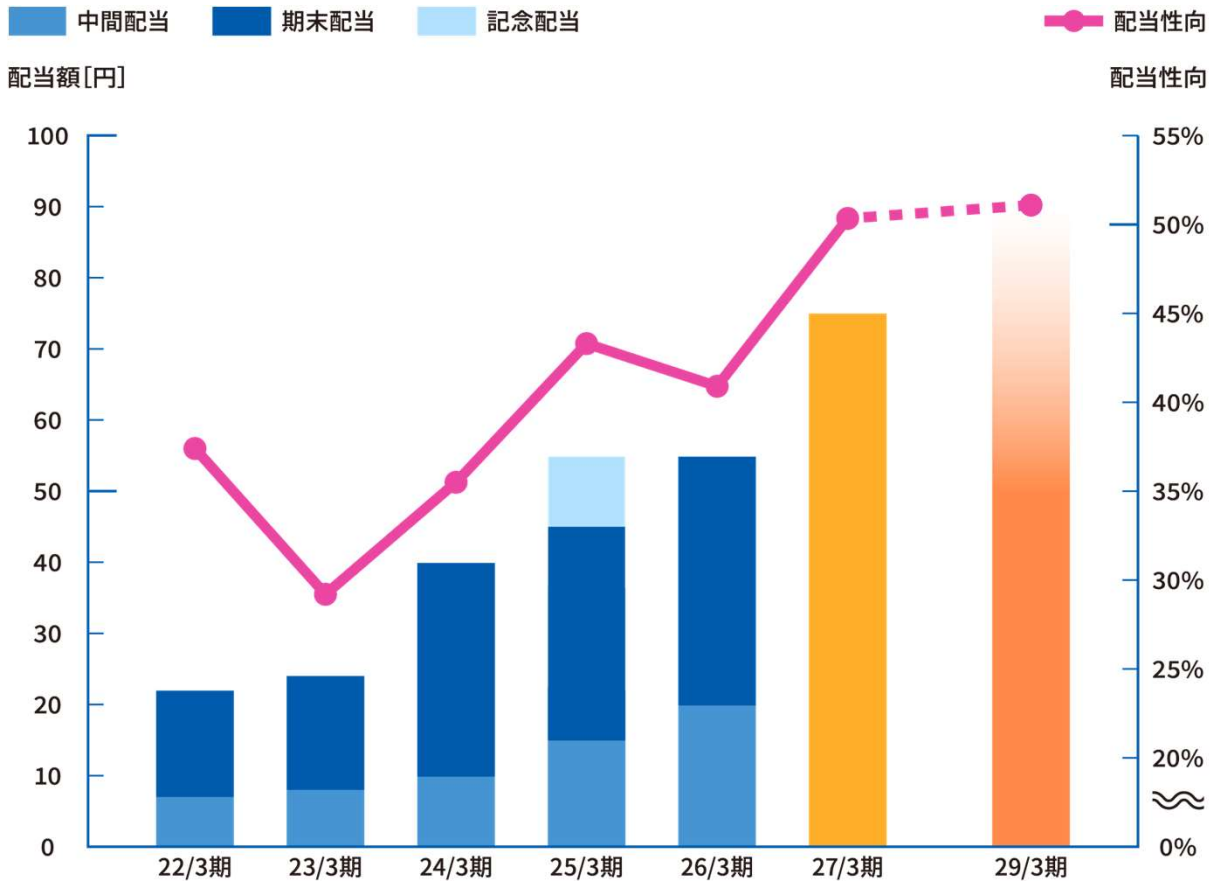
キャッシュイン（3年間累計）	キャッシュアウト（3年間累計）	（アロケーション内容）
営業CF 125～135億円	戦略成長投資 60～70億円	●校舎の新規開校、既存校舎の大規模移転 ●DX戦略（生成AI活用・Online進化・基幹システム更改等） ●人的資本戦略投資（アルムナイネットワーク基盤構築等） ●インオーガニック投資（M&A・アライアンス）
	維持更新投資 35～40億円	●校舎・本社機能、システム維持更新投資
	株主還元 40～45億円	●配当性向目標を踏まえた配当充実
現預金 105億円 （2026年3月末時点）	手元現預金 85～95億円	●BCP対応を含む手元現預金の維持

Copyright © 2026 WASEDA ACADEMY CO., LTD.

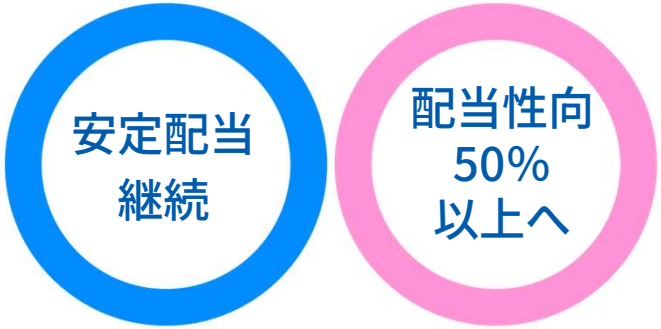
11. 財務戦略

株主還元

利益成長に合わせた安定配当の維持を基本に、配当性向水準の引上げを目指します。



配当政策に関する基本方針



当社では、財務基盤の健全性と中長期的な企業価値向上に向けた成長投資資金を確保しつつ、配当金の維持・増加をベースに、配当性向の水準引き上げを検討していく方針です。
今回の中期経営計画では、安定配当を継続しつつ、配当性向50%以上を目指します。

Copyright © 2026 WASEDA ACADEMY CO., LTD.

早稲田アカデミー

本気でやる子を育てる

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あります。

Copyright © 2026 WASEDA ACADEMY CO., LTD.