



NEWS RELEASE

2023年5月30日

報道関係者 各位

株式会社やる気スイッチグループホールディングス

やる気スイッチグループ 中期経営計画について

(2024年2月期～2026年2月期)

当社はこのたび中期経営計画(2024年2月期～2026年2月期)を発表いたしました。

やる気スイッチグループは現在、グループ全体で個別指導塾から、知育・小学校受験指導の幼児教室、英会話スクール、英語で預かる学童保育・プリスクール、バイリンガル幼児園など、幅広く教育サービス事業を展開しています。当社グループはまた、教育業界におけるトッププレーヤーとしての確固たるポジションを獲得し、持続的な成長と収益基盤の強化を実現するために、事業面だけでなく組織面も含めた抜本的な全社改革を進めています。

ウィズコロナ、アフターコロナの時代への新たな教育サービスのありかたが求められる事業環境や、堅調に推移する当社の業績の状況を踏まえ、新たに2024年2月期から2026年2月期までの3か年中期経営計画を策定しましたのでお知らせいたします。

1. グループ理念

当社グループは、以下をグループ理念として掲げております。

全世界一人ひとりの“宝石”を見つけること、そしてそれを輝かせることを全力でサポートし、人々がやる気スイッチを入れ、“自分力”を発揮しながら幸せに生きる社会の創造に貢献する。

2. サステナビリティビジョン

当社グループは、以下のサステナビリティビジョンを掲げております。

「現在と未来の世界中の人たちの才能・可能性を拡げ幸せに生きる社会の創造」と題し、『教育』には、すべての社会課題を解決する力がある、との考えの下、『教育』によって、個人に与えられた環境から羽ばたくための『考える力』や『行動する力』を提供し、自分の人生を自分でデザインすることができるようにし、教育を通じて持続可能な豊かな社会を実現する人を育て、

その先にある『幸せに生きる社会の創造』に貢献する。

2022年2月より社内プロジェクトを発足させ、①才能と可能性を拡げる教育を全ての人たちに提供する、②SDGs人材の育成と環境に配慮したスクール運営を推進する、③多様な人材を活かし、地域・社会との間で人財を循環させる、を課題として活動しております。

3. 当社グループの強み

(1) グループ理念の浸透

当社グループでは、上記のグループ理念が社員に浸透しております。これが、社員が顧客志向に徹し、“顧客満足を目指す組織風土”を、強固なものにしています。

(2) 当社グループの強みが複合的に循環する教育サービスプラットフォーム

個別指導、英語、スポーツなど、社会の変化や保護者のニーズを反映し、様々な教育サービスが投入される続ける環境の中で、当社グループは、『やる気メソッド』（個別最適化された指導・育成メソッドと子供のやる気を引き出すバックアップシステム）を強みに、収益獲得可能なサービス化されたコンテンツへと進化させてまいりました。さらに、現在多数の直営及びフランチャイズ教室を持ち、集客、運営、採用、育成などバリューチェーン全体でオーナーをサポートする仕組みを強みに、当社グループのネットワークを拡大しております。結果、社会の時流に合った教育サービスをスピーディーにお客様へ提供することが実現できると考えております。

(3) 持続成長に向けた事業ポートフォリオの強さ

成熟市場で安定成長している個別指導事業、成長市場で急成長中の幼児教育事業の両輪を保持しております。

4. 成長戦略

(1) 直営教室・フランチャイズ教室運営力の強化・伸張による収益性向上

① 教室サービスレベルの向上と本部連携強化

- ブランド別の理念・実務研修、エリアごとのブランドシナジーを活かしたイベント開催、コールセンターでの電話対応品質向上、ブランド別の成功事例・改善点について、本部から直営教室及びフランチャイズ教室へ共有することで、改良改善の推進を引き続き行い、現状のアップデートにとどまらず、新たな施策を追加検討してまいります。

② ブランド力向上施策の強化

- 当社グループブランドの知覚品質を向上させる事で、顧客に最適なブランド純粋想起を提供してまいります。
- その上で更なる知名度向上のため、TVCM・番組タイアップなどを実施し、更なる顧客からの支持を獲得できるようにブランド力の向上を推進してまいります。

③ 収益性の向上

- 事業の立ち上げから一定の時期が経過し、規模の経済を追求できるフェーズまで各ブランドが成長してまいりました。今後は、本部コストを一定程度におさえながら上記①②の方策により売上拡大をすることで、収益性の向上に努めてまいります。

(2) 直営・フランチャイズ運営から生まれた教育コンテンツの提供・拡大

① 時代に即した教育コンテンツの拡充

- グローバル化や価値観の多様化、テクノロジーの進化などによる社会の急激な変化に伴い、必要とされる学力も大きく変わってきました。そのような環境変化に対応すべく、直営教室・フランチャイズ教室の運営で得たノウハウを活用し、自社開発のみならず他社との提携も含め、世の中から求められるコンテンツをスピーディーに開発し、時代の流れに応じた教育機会を提供してまいります。

② 新たな教室チャンネル開拓

- 当社ブランドをメインに掲げない事業者にも、拡充を続けるコンテンツの提供を開始、幅広い顧客へサービスを展開してまいります。従来のフランチャイズ開拓にとどまらず、新たなチャンネル開拓を進め、教育コンテンツ及びそのメソッドを活用いただき、利用教室最大化を実現することを目指しており、これにより更なる収益源の拡充に努めます。

③ 近年に提供を開始したコンテンツの拡大促進

- プログラミング教育コンテンツの HALLO やオーストラリアと日本の教室をライブでつなぎ英会話授業を行う GLEC 等を積極的に提供し、当社コンテンツの一層の拡大を目指します。

(3) 保護者・生徒向けの会員制プラットフォームの提供

① 会員基盤の拡充

- 直営・フランチャイズの顧客にとどまらず、他塾を通じて当社サービスをご利用している顧客に対しても、当社グループの提供する保護者・生徒向けの会員制プラットフォームを解放し、当該会員制プラットフォームを通じて、優良な集団授業動画等教育情報や教材を幅広い層の顧客に対して提供し、子供たちの多様な学びに貢献してまいります。

② オンラインサービスの拡充

- アフターコロナを見据えた教育環境変化・時代を反映した顧客ニーズの変化を踏まえて、提供する教育サービスの手法や内容も拡充してまいります。具体的には、当社グループの提供する保護者・生徒向けの会員制プラットフォームにおいて、LIVE 配信や D2C サービス動画提供など、新たなサービスを実現してまいり

ます。

(4) アライアンスパートナーとの連携によるドメインの拡大

- ① 新たな教育サービス提供手法のチャレンジとして株式会社サンリオとサマースクールを実施する等、引き続き教育とエンターテインメントを掛けあわせたエデュテイメントの可能性を模索してまいります。
- ② 名古屋鉄道株式会社のもつ資本力とネットワークを活かして、Kids Duo International®の出店を加速してまいります。
- ③ 引き続き、国内外向けのサービス展開拠点拡大や物販の強化を図っていくにあたり、野村不動産ホールディングス株式会社をはじめとした戦略的アライアンスパートナーが持つ拠点や集客力、商品化力、海外ネットワークの活用を検討してまいります。

5. 中期経営計画における数値目標

2026年2月期末までに、以下の達成を目指します。なお、本数値は過去の実績を踏まえた将来の目標値であり、当該数値の達成を確約するものではありません。

| | |
|--------------------|--|
| 総生徒数 ^{※3} | :15.7万人以上(個別指導塾事業 8.5万人以上 幼児教育事業 7.2万人以上) |
| 売上収益 | :272億円 ^{※1} 以上(CAGR ^{※2} 7.9%以上) |
| | (個別指導塾事業 CAGR ^{※2} 8.2%以上、幼児教育事業 CAGR ^{※2} 7.7%以上) |
| 連結営業利益率 | :16% ^{※1} 以上 |
| 税引前利益率 | :15.9% ^{※1} 以上 |

(参考)2023年2月期の業績は以下の通りです。

売上高:216億円

※1 当社は国際会計基準(IFRS)を採用しております。

※2 売上収益のCAGRは2023年2月期から2026年2月期までの期間で試算しております。

※3 総生徒数は、入会したブランド数を基準としたのべ生徒数です。

以上

本件に関する報道関係のお問い合わせ

株式会社 やる気スイッチグループホールディングス

経営管理部： 松下

TEL： 03-6845-1111

Mail：ha_matsushita@ysg.co.jp