

ウィザスの情報はホームページでもご覧になれます。



URL <http://www.with-us.co.jp/>

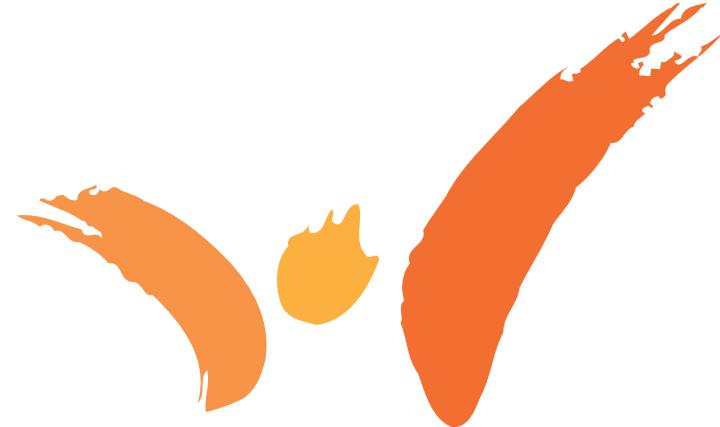
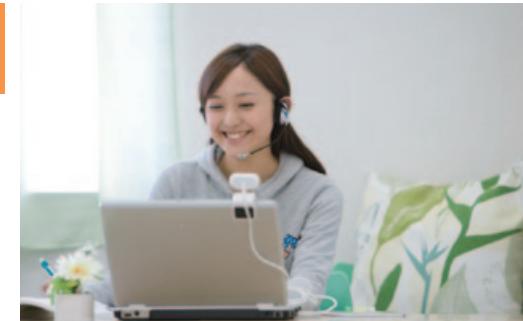
## 株主メモ

- 事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで
- 定時株主総会 毎年6月開催
- 基準日 定時株主総会 毎年3月31日  
期末配当金 毎年3月31日  
中間配当金 毎年9月30日  
そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して定め  
た日
- 株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社  
同事務取扱場所 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号  
三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部
- 郵便物送付先 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号(〒541-8502)  
三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部
- 電話照会先 ☎0120-094-777(通話料無料)
- 単元株式数 100株
- 公告方法 電子公告とします。但し、事故その他やむを得ない事  
由によって電子公告による公告をすることができない  
場合は、日本経済新聞に掲載して行います。  
(公告掲載アドレス <http://www.with-us.co.jp/>)
- 上場証券取引所 東京証券取引所 JASDAQ(スタンダード)

- 未受領の配当金について 三菱UFJ信託銀行の本支店窓口にてお支払いいたします。
- 株式に関する住所変更等のお届出およびご照会について 株主様が口座を開設されている証券会社の窓口にお問い合わせください。
- 特別口座について 証券会社に口座開設をされておられない株主様の株式に関するお手続きは、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行にてお取扱いいたしますので、下記へお問い合わせください。  
(特別口座の口座管理機関) 三井住友信託銀行株式会社  
(郵便物送付先) 東京都杉並区和泉二丁目8番4号(〒168-0063)  
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部  
(電話照会先) ☎0120-782-031

# With us Report

社会で活躍できる人づくり



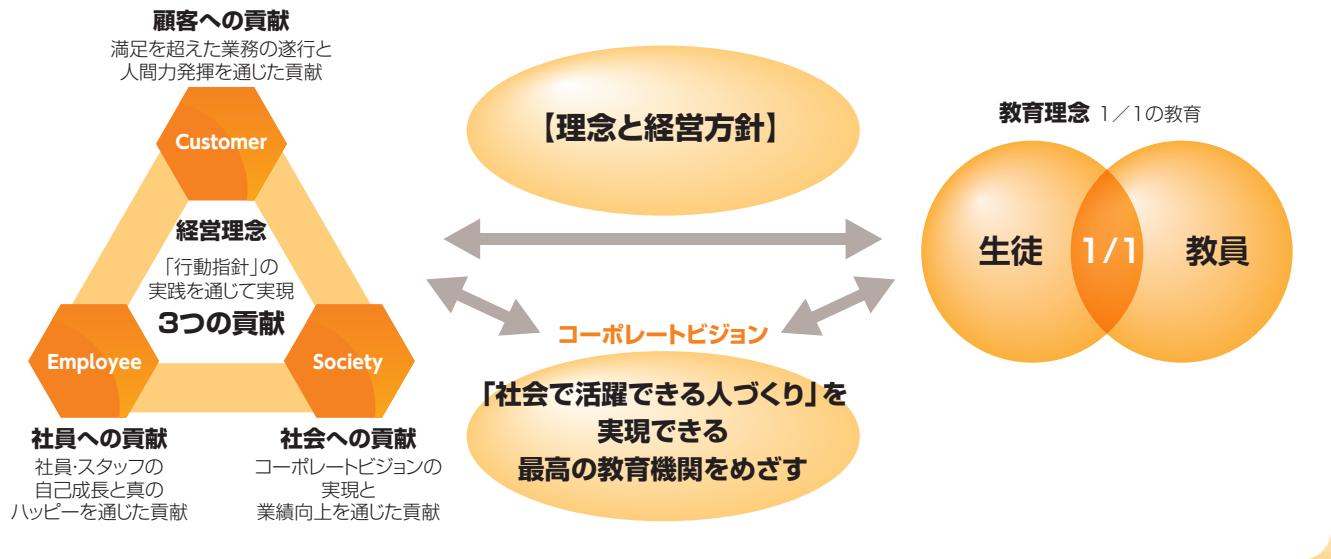
## 第41期 中間報告書

平成28年4月1日～平成28年9月30日



本 社 〒541-0051 大阪市中央区備後町三丁目6番2号 KFセンタービル  
TEL 06(6264)4200(代) FAX 06(6264)4210  
東京本部 〒105-0014 東京都港区芝一丁目5番9号 住友不動産芝ビル2号館5F  
TEL 03(6865)1900(代) FAX 03(6865)1917





## Top Message

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。  
ここに当社の第41期(平成28年度)中間報告書をお届けさせていただきます。  
ご高覧賜りますようお願い申し上げます。

**サービス品質向上に注力するとともに、  
時代の変化に対応した商品の提供や  
業態開発を通じて、  
顧客へのサービス力向上に努めてまいります。**



代表取締役社長  
生駒富男

### ウィザスのドメイン

- 将来を見据えたキャリア教育への転換
- 内発的な意欲喚起による学力向上
- 体験学習重視の高校を運営
- 高卒資格取得と進路支援
- 「大学受験」から「将来設計」まで年齢を問わずトータルに指導
- ICT教育を活かしたワンストップサービス
- e-ラーニングを主とした人材育成と人材開発
- 幼児期からの英会話能力養成



当第2四半期連結累計期間におけるわが国経済は、企業収益および雇用・所得環境の改善を背景に、緩やかな回復基調で推移いたしました。英国のEU離脱問題や新興国をはじめとした世界経済の減速懸念等もあり、依然として景気の先行きは不透明な状況にあります。

当業界におきましても業態を超えた競争の激化およびコストの上昇等により、引き続き厳しい経営環境が続いております。

このような中、当社グループは「社会で活躍できる人づくりを実現できる最高の教育機関をめざす」というコーポレートビジョンに基づき、独自の意欲喚起教育EMS(The Educational Method of Self-motivation)を更に深化させ、顧客満足度の向上に注力してまいりました。中核事業である学習塾事業および高校・キャリア支援事業においては、急変する市場・競争環境に適合すべく、地域特性・ニーズを踏まえたコース設計と業態開発、7校の新規出校(1校は子会社化による)と2校の移転・設備増強、環境変化に柔軟かつ俊敏に運営が行える人材の育成を強力に推進してまいりました。また、今後の更なる事業領域拡大に向け、平成28年4月に実施しました株式会社エヌ・アイ・エス(I.C.NAGOYA)の完全子会社化による日本語教育サービスへの参入に続き、9月には株式会社吉香の完全子会社化による通

訳・翻訳および高度人材派遣サービスへの進出を果たしております。

次代に向けた成長戦略実行のため、先行投資によりこれらの施策を実施してまいりました結果、当第2四半期連結累計期間における連結業績につきましては、売上高は64億74百万円(前年同期比3.9%増)、営業損失は52百万円(前年同期は営業利益98百万円)、経常損失は39百万円(前年同期は経常利益1億16百万円)、親会社株主に帰属する四半期純損失は83百万円(前年同期は親会社株主に帰属する四半期純利益1億27百万円)となりました。

なお、当社グループの収益構造は、新年度開始となる4月の生徒数が通期で最も少なく、その後増加していくことや夏・冬・春の季節講習会時に売上高が通常月以上に増加することに加え、上半期は固定費や広告宣伝費の先行投資的費用が発生するため、季節的な収益変動要因がありますので、あわせてご報告させていただきます。

今後とも変わらぬご支援・ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

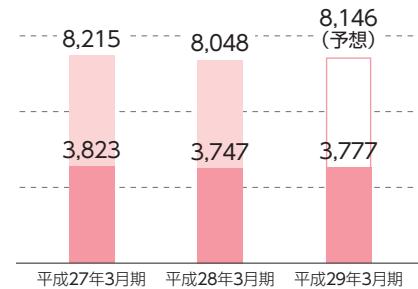
## Segment Outline

(将来に関する記述等についてのご注意)本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

### 学習塾事業

売上高の推移

■第2四半期(累計) ■通期 (単位:百万円)



顧客満足度向上のための指導研修の強化、ICT活用による教員サポート・システムの拡充等の施策を推進し、競争力の強化と人材の育成に注力してまいりました。

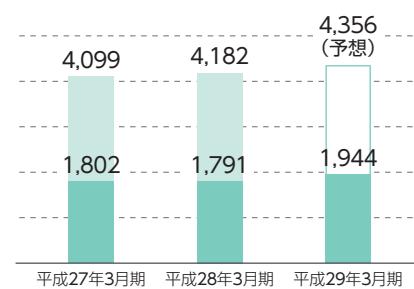
当第2四半期連結累計期間における校舎の変動としては、新規出校5校、移転2校、増床1校を実施し、校舎数は175校となりました。生徒数につきましては、前期末に6校の統廃合を実施した影響もあり、当第2四半期末生徒数は19,201名(前年同期比3.0%減)となりました。しかしながら、次年度からの高校入試改革を見据えた英数時間数拡大に伴う学費変更、本年度より新業態として設置しました完全個別制による医系専門予備校MedSURの順調な集客等の結果、売上高は37億77百万円(前年同期比0.8%増)となりました。



### 高校・キャリア支援事業

売上高の推移

■第2四半期(累計) ■通期 (単位:百万円)



通信制高校の特性を活かし、多様なスペシャリスト育成に貢献するため、「渡辺高等学院」との提携により開設した芸能コースをはじめとし、スポーツコース、美容コース、ペットコースなど多様なコースを展開してまいりました。また、社会人を対象に資格取得に向けたサービス「実務者研修(介護)コース」が伸長しております。

当第2四半期連結累計期間における校舎の変動としては、新規出校2校(1校は子会社化)を実施し、校舎数は39校となりました。生徒数につきましては、高校部門、専門カレッジ部門ともに前年を上回る状況で推移するとともに、平成28年4月に完全子会社化した株式会社エヌ・アイ・エス(P.7にてご紹介しておりますのでご覧ください。)の運営する日本語教育部門も寄与し、当第2四半期末生徒数は6,931名(前年同期比6.6%増)となりました。これらの結果、売上高は19億44百万円(前年同期比8.6%増)となりました。



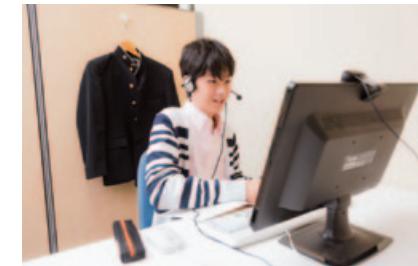
### ICT教育・能力開発事業 企業内研修ポータルサイト・コンテンツ開発販売事業 幼児教育

売上高の推移

■第2四半期(累計) ■通期 (単位:百万円)



主に、広告事業、ICT教育・能力開発事業および企業内研修ポータルサイト・コンテンツ開発販売事業等に係る業績を計上しており、売上高は7億52百万円(前年同期比8.7%増)となりました。なお、平成28年9月に株式会社吉香を完全子会社化しており、当社グループとしては通訳・翻訳およびスペシャリスト派遣等のサービス分野に進出いたしました。株式会社吉香は、通訳・翻訳の分野において90カ国にのぼる多様な言語対応、24時間体制での国際報道サポート等、独自性の高い事業運営を手掛けているとともに、昨今のインバウンド対応において、語学力の高い人材の派遣等、高度人材サービスを展開している企業です。(P.7にてご紹介しておりますのでご覧ください。)この株式会社吉香のグループ化により、今後の英語教育の変革への対応として、日本を代表する通訳者や翻訳者の協力の下、独自の英語教育の構築を目指します。



(注) 上記事業別の売上高に調整額は含んでおりません。

## Coaching School Business

### 事業の概要



### 具体的施策

- ・独自の意欲喚起教育EMSの更なる深化  
※EMS…The Educational Method of Self-motivation
- ・授業品質向上のための研修強化等
- ・ICTを活用した映像授業の配信エリア拡大
- ・時代の変化に対応した業態開発
- ・平成29年度大阪府高校入試改革を見据えた英語力の強化対策

### 脳科学の研究成果を活かした 独自の教育「プラスサイクル学習法」

プラスサイクル学習法とは、当社40年間の指導経験に、最新の脳科学の研究成果を活かした第一ゼミナール独自の教育です。  
生徒が本気の全力を発揮するために学習することの意義を理解し、「自分ならできる」と信じて前向きに勉強することの大切さをお伝えしています。詳しくは、専用サイト(<http://www.daiichisemi.net/ems/>)をご覧ください。



## 事業の概要

### 高校事業

**第一学院高等学校**

教育特区を活用した株式会社立の通信制高校



高萩校



養父校

**キャンパスコース**  
自宅近くのキャンパスに通って学ぶコースです。毎日通って友達と高校生活を満喫する、登校に不安があるため週2日からスタートするなど、自分のペースで高校卒業高卒資格取得を目指すコースです。

**Mobile HighSchool(通信コース)**  
ICTを活用し、いつでもどこでも、スマートに学べるコースです。新高校1年生から社会人の方まで、幅広い年齢や様々な状況の方たちが高校卒業を目指す環境が整っています。

**専門コース**  
第一学院高等学校と、芸能・美容・ペットなどの専門分野が学べる提携校のWサポートで、好きな専門分野を学びながら高校卒業を目指すコースです。  
※ 個別指導塾・学習塾・予備校の提携校もあります。

**本校通学コース**  
高萩校もしくは養父校に通学し、授業や様々な学校行事に参加しながら卒業を目指すコースです。決まった日に登校することで生活習慣を整えやすくするほか、友達や先生と一緒に希望進路の実現を目指します。

**個別指導コース**  
通信コース(Mobile HighSchool)と個別指導塾のWサポートで高校卒業を目指すコースです。第一学院高等学校の単位認定要件である「レポートの作成・提出」のサポートが、自宅近くの提携個別指導塾で受けられます。

**高認取得コース**  
短時間で高卒認定試験合格を目指すコースです。基礎から学習できる映像授業で、着実に学習内容が身につく、不安なところは担任がメッセージでサポートします。

### キャリア支援事業

**第一学院高等学校 専攻科**

高校卒業後、通信教育で専門分野の知識とスキルを習得

**社会福祉コース**  
● 保育士専攻

**社会ビジネスコース**  
● 社会人基礎力専攻

**第一学院専門カレッジ**

社会で役立つ資格取得と充実したキャリア支援

- 夜間や週末を利用した登校が可能。
- 専門学校と比較しても、低コストで経済的。
- 実務系プロフェッショナルな講師陣によるカリキュラムが充実。

**保育士コース**

**実務者研修(介護)**

**キャリアデザインコース**

**第一学院個別指導塾**

国の実施する「高等学校卒業程度認定試験」合格に向けた指導を行う学校。映像授業を活用した通信講座で高卒認定試験合格を目指します。

### 具体的施策

- ・通信制高校としての特色を活かしたICT教育の本格的推進と、時代の要請にフィットした魅力あるコースの拡充
- ・タブレット貸与と映像・音声による授業配信とタブレット上の学習管理
- ・多様なスペシャリスト育成を図る異業種パートナーとの提携による多様なコース展開

### 「教わる姿勢」から「自ら学ぶ姿勢」へ転換する授業を展開

第一学院高等学校では「社会で活躍できる人づくりをめざす」取り組みとして、ICTのしくみを活用し、グローバル視点とダイバーシティ視点を養うことを目的として、私たちの身近にある「ヒト」「モノ」「コト」を題材に、教科書からは学べない社会のしくみ・世の中のしくみを学べる「社会とつながる講座」を開講しています。生徒が他の生徒と正解のない課題について調べ、ディスカッションし、プレゼンまで行う一連の流れを通じて、生徒の「主体的な学び」を促進します。



## ICT教育・能力開発事業

- インターネットを介した小・中・高校生対象の授業だけでなく、資格講座や語学講座等、職業・年齢を問わず品質の高い講座を提供しております。
- 能力開発「右脳速読講座」を全国教育機関に提供するとともに、企業や一般社会人向けコンテンツも制作・販売しております。
- 小学生向けにe-ラーニング教材での英語学習とアメリカ在住の講師とのオンラインでの英会話レッスンによる英語学習プログラムを提供しております。
- キャリア教育コンテンツ“意欲喚起教育テキスト・映像教材(DVD)”を全国教育機関へ販売しております。
- ICT機器やアプリ、ネットワーク等のソリューションサービスをワンストップで提供しております。

## 企業内研修ポータルサイト・コンテンツ開発販売事業

- 法人向けe-ラーニングサービスを展開し、社員育成・能力開発教材コンテンツを提供しております。
- 映像を活用し、学習スタイルや学習方法に応じた最適な教育の開発と学習環境のプロデュース、ナレッジ継承などによる人材育成および人材開発をサポートします。

## 幼児教育

- 世界を舞台に活躍できる人づくりを目指して、本格的な英語教育に力を入れています。学校英語の枠組みとは異なった本物のコミュニケーション能力を育む教育スタイルを実践しております。英語教育の早期化および学童保育の必要性といった社会のトレンドにいち早く対応いたします。



**速読英語**

これからの英語力を身につける

**「速読英語」の需要が拡大**

「速読英語」は、「速読」システムのノウハウを活かし、読むスピードの強化はもちろん、「語彙」「演習」をバランスよく鍛える受験生向けの英語長文対策システムとして、平成26年8月に販売を開始いたしました。

入試英語の長文化や問題の英文化に伴い、需要が拡大しております。今後も英語教育や入試の変革に伴う時代の趨勢に応じ、速読英語のコンテンツ拡充を積極的に図り、教育サービスの高付加価値化を推進してまいります。



グローバル事業の推進に向けて、新たに2社を子会社化しました。



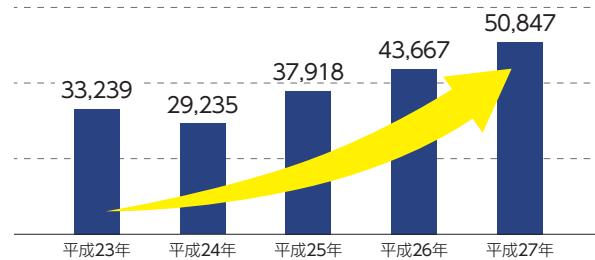
株式会社エヌ・アイ・エス

株式会社エヌ・アイ・エスは、30年にわたり、アジア圏を中心とした諸外国からの留学生を対象に日本語学校を運営してきた実績とノウハウを保有しており、同社の経営資源と当社グループの教育ノウハウを融合することで、両社の企業価値向上に努めてまいります。

■会社概要

所在地	愛知県名古屋市
代表者	代表取締役 鈴木 貴之
事業内容	語学学校(I.C.NAGOYA)の経営等

■日本語教育機関の学生数 (単位:人)



政府は、平成32年を目途に留学生受入れ30万人を目指す「留学生30万人計画」を推進しています。

日本語教育機関で学ぶ学生数は平成25年から増加に転じ、平成27年は過去最高である50,847人となり、今後も増加が見込まれます。



株式会社吉香

株式会社吉香は、通訳・翻訳の分野において90カ国にのぼる多様な言語対応、24時間体制での国際報道サポート等、独自性の高い事業運営を手掛けているとともに、昨今のインバウンド対応において、語学力の高い人材の派遣等、高度人材サービスを展開している企業です。今後、当社グループは、グローバル化の進展を見据え、中長期的にグローバル人材の育成を目指しており、同社の経営資源と当社グループの教育ノウハウを融合することで、両社の企業価値最大化を目指します。

■会社概要

所在地	東京都千代田区
代表者	代表取締役社長 生駒 富男
事業内容	通訳・翻訳等の語学サービスおよび各種人材派遣事業等

最近のトピックス

- オバマ大統領来日時の通訳
- 大リーグ イチロー選手が日米通算安打数で ビート・ローズ氏の大リーグ記録を超えた際のコメント通訳
- ヒラリー・クリントン氏 大統領候補 指名受諾演説通訳
- リオ・オリンピック ウサイン・ボルト選手インタビュー通訳 等

四半期連結貸借対照表(要旨)

(単位:千円)

科目	当第2四半期連結会計期間末 平成28年9月30日現在	前期末 平成28年3月31日現在
流動資産	4,030,353	5,668,079
固定資産	6,794,630	6,132,795
資産合計	10,824,983	11,800,874
流動負債	3,982,065	4,698,980
固定負債	2,127,138	2,135,610
負債合計	6,109,204	6,834,591
純資産合計	4,715,779	4,966,283
負債純資産合計	10,824,983	11,800,874

四半期連結損益計算書(要旨)

(単位:千円)

科目	当第2四半期連結累計期間 自平成28年4月1日 至平成28年9月30日	前第2四半期連結累計期間 自平成27年4月1日 至平成27年9月30日	前期 自平成27年4月1日 至平成28年3月31日
売上高	6,474,897	6,231,171	13,679,118
売上総利益	1,512,239	1,432,235	3,957,950
販売費及び一般管理費	1,564,729	1,334,115	2,817,317
営業損益	△52,490	98,120	1,140,632
営業外損益	13,089	18,666	26,927
経常損益	△39,400	116,787	1,167,559
特別損益	5,155	142,397	△237,315
親会社株主に帰属する四半期(当期)純損益	△83,714	127,115	540,604

四半期連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:千円)

科目	当第2四半期連結累計期間 自平成28年4月1日 至平成28年9月30日	前第2四半期連結累計期間 自平成27年4月1日 至平成27年9月30日	前期 自平成27年4月1日 至平成28年3月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	△552,095	△1,055,800	899,285
投資活動によるキャッシュ・フロー	△809,897	199,947	544,233
財務活動によるキャッシュ・フロー	△111,933	△125,558	△746,666
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△1,473,926	△981,411	696,852
現金及び現金同等物の期首残高	4,546,708	3,849,856	3,849,856
現金及び現金同等物の四半期末(期末)残高	3,072,782	2,868,444	4,546,708

# Stock Information / Corporate Information

(平成28年9月30日現在)

## 株式の状況

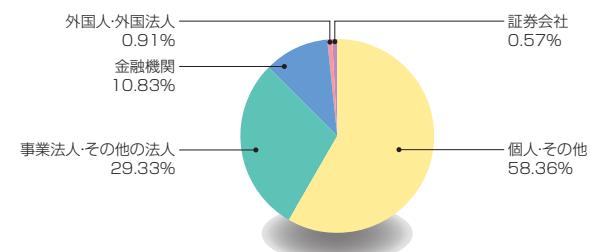
発行可能株式総数	44,760,000株
発行済株式の総数	10,062,272株 (自己株式377,728株を除く。)
株主数	3,413名

### 大株主

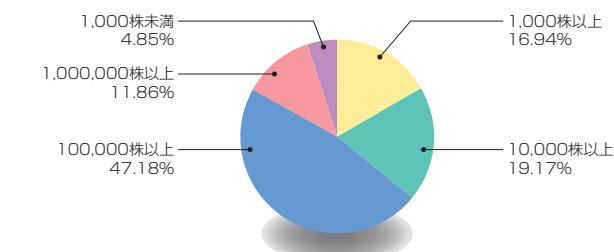
株主名	持株数	持株比率
株式会社ヒントアンドヒット	1,238 千株	12.30 %
株式会社増進会出版社	626	6.22
ウィザス社員持株会	530	5.27
堀川直人	466	4.63
堀川明人	466	4.63
堀川一晃	271	2.69
株式会社明光ネットワークジャパン	267	2.66
株式会社みずほ銀行	267	2.65
浜興産株式会社	224	2.23
株式会社市進ホールディングス	220	2.18

(注1)上記のほか、自己株式が377千株あります。  
(注2)持株比率は自己株式を控除して計算しております。

## 所有者別分布(持株比率)



## 所有株数別分布(持株比率)



## 会社の概要

商号	株式会社 ウィザス
代表者	代表取締役社長 生駒 富男
設立	昭和51年7月10日
資本金	12億9,937万5,000円
従業員数	489名(男396名・女93名) ※単体
事業内容	当社グループは、総合教育サービス企業として、次の教育サービスを主たる事業として営んでおります。 ①幼児から高校生までを対象とする教科学習指導・進学受験指導ならびに能力開発指導と独自の意欲喚起教育(EMS)を用いた学力指導を行う「学習塾事業」 ②広域通信制単位制高等学校の運営や社会人対象の資格取得および高等学校卒業程度認定試験(高認)合格のための受験指導を行う「高校・キャリア支援事業」
本社所在地	大阪市中央区備後町三丁目6番2号 KFセンタービル
主要取引銀行	株式会社みずほ銀行 株式会社三井住友銀行 株式会社三菱東京UFJ銀行 株式会社りそな銀行 株式会社紀陽銀行 株式会社池田泉州銀行

## 役員

代表取締役社長	生駒 富男
常務取締役	井尻 芳晃
取締役	太田 善邦
取締役	竹下 淳司
取締役	鉄林 修
常勤監査役	小林 博明
監査役	住田 裕子
監査役	若松 弘之

# Network

(平成28年9月30日現在)

事業区分	所在地	拠点数	
学習塾事業	大阪府	127	
	京都府	2	
	奈良県	5	
	兵庫県	8	
	和歌山県	3	
	岐阜県	3	
	広島県	1	
	小計	7 府県	149
	高校・キャリア支援事業	東京都	4
		千葉県	2
		神奈川県	1
		埼玉県	1
		山梨県	1
		栃木県	1
群馬県		1	
茨城県		2	
北海道		1	
宮城県		1	
秋田県		1	
岩手県		1	
新潟県		1	
福島県		1	
静岡県		2	
長野県		1	
富山県		1	
石川県	1		
愛知県	2		
三重県	1		
京都府	1		
大阪府	1		
奈良県	1		
兵庫県	2		
岡山県	1		
広島県	1		
愛媛県	1		
福岡県	2		
熊本県	1		
小計	29都道府県	38	
その他	大阪府	4	
	兵庫県	3	
小計	2 府県	7	
合計	31都道府県	194	

※単体

