

平成25年10月11日

各 位

会 社 名 株式会社明光ネットワークジャパン
代表者名 代表取締役社長 渡 邊 弘 毅
(コード番号 4 6 6 8 東証第一部)
問合せ先 経営企画部長 荻 田 修
(TEL. 03-5860-2111 代表)

新中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、平成26年(2014年)8月期を初年度とする平成28年(2016年)8月期までの中期経営計画が承認されましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 新中期経営計画の概要

当社グループは、「教育・文化事業を核として更なる成長を図り、人づくりのトップカンパニーとなることを目指します」という2020年ビジョンを掲げ、その実現を目指しております。

第1ステージの3ヶ年中期経営計画(平成23年(2011年)8月期～平成25年(2013年)8月期)では、新たな成長路線として明光義塾の教室数、生徒数、授業回数の三次元成長を図るとともに、新規に第2、第3の事業の柱を構築することを目指してきました。明光義塾事業では、直営事業の生徒数は増加したものの、FC事業の教室数の成長が鈍化し、三次元成長の実現に課題が残りました。新規事業では、明光サッカースクール事業、早稲田アカデミー個別進学館事業の2事業でFC展開を開始しました。また、明光キッズ事業も好調に推移し始めるなど、顧客層拡大とブランド定着に貢献しました。

新中期経営計画(平成26年(2014年)8月期～平成28年(2016年)8月期)では、2020年ビジョンの第2ステージとして、成長路線を加速させるとともに、学習塾業界において突き抜けた存在となることを目指します。

2. 計数目標

3年後の平成28年(2016年)8月期には、明光義塾教室数 2,300教室、売上高 187億円、
経常利益 45億円の計数目標の達成を図ります。

3. 中期経営戦略

(1) 本部指導体制の強化

スーパーバイザー及びエリアマネージャーと本部事務局等の連携を更に強化し、組織的な教室対応等を行うとともに、指導内容の標準化及び効率化を図っていきます。

(2) 明光義塾事業の三次元成長の確立

サテライト教室の導入促進及びエリアの再編等による教室数増加を進めていきます。また、「明光式! 自立学習」の徹底及び各々の生徒に最適な指導方法の確立、生徒のモチベーションアップ、学力向上、志望校合格、生徒の自立学習の遂行を図り、「地域で最も信頼される学習塾」の地位

の確立と、高校生対象の映像授業や小学生まなびコースといった新たな教育サービスの提供により、生徒数及び授業回数の増加を目指していきます。

(3) 新生明光義塾の開発

社会の進化、教育の変化及び多様化する教育ニーズに対応するため、「明光義塾」の次世代モデルの開発を進めていきます。

(4) 新規事業の事業基盤確立と事業領域の拡大

次なる基幹事業の確立と新たな事業領域の拡大による成長路線を加速させるため、当社グループ独自の付加価値の追求、差別化された高い競争力の構築、新たな市場価値の創造、積極的な営業及びプロモーション活動により新規事業の認知度向上を図るとともに、これらを支える高いマネジメント能力を有する組織及び人材を育成していきます。

(5) 組織改革と人材育成による強靱な本部組織の実現

競争力を高めるため、社員の成長を促す適材適所の人事配置の促進や女性マネージャーの積極登用による人材力の向上、並びに各部門の連携の緊密化により、教室をきめ細かくサポートする組織を構築してまいります。また、研修面につきましては、全社最適で行動できる次世代リーダーを育成するため、「MEIKO-Nextリーダーサクセッションプログラム」をスタートさせております。

(6) 企業価値の向上

魅力ある株主還元、資本政策、アライアンス及びM&Aの活用による新たな価値の創造に努めていきます。

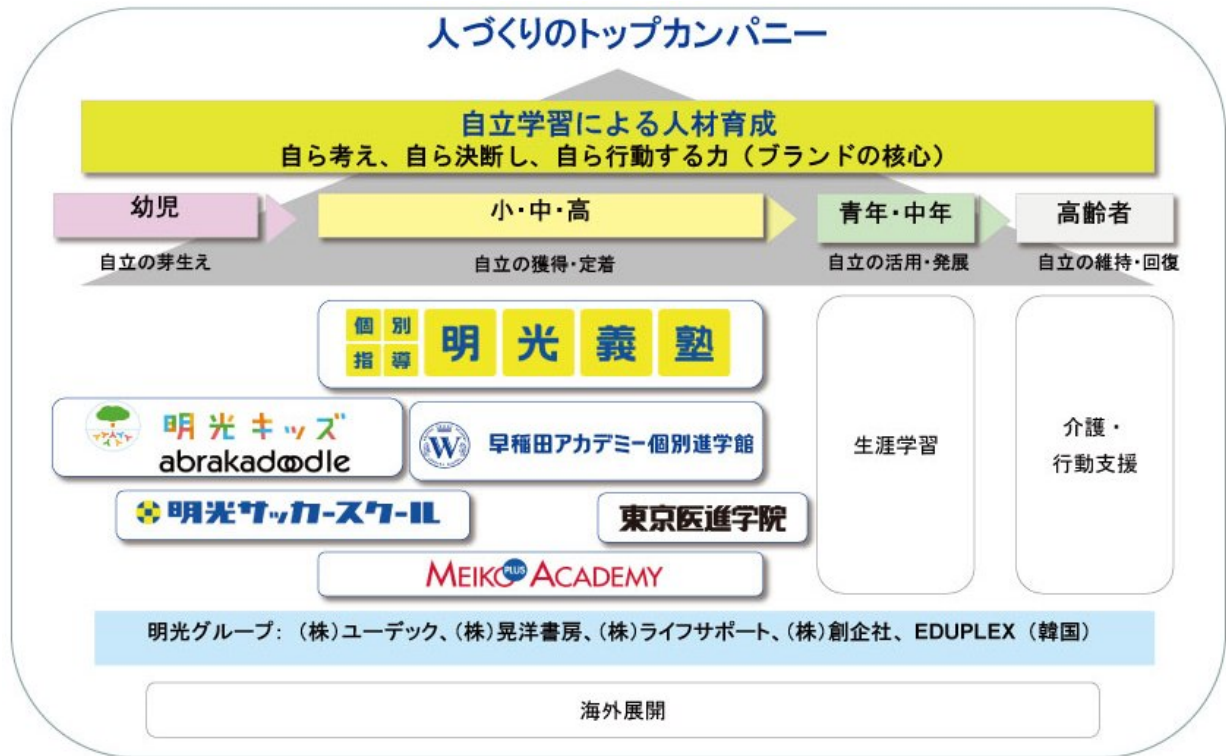
4. 収益計画

(単位：百万円)

	平成26年(2014年) 8月期 (計画値)	平成27年(2015年) 8月期 (計画値)	平成28年(2016年) 8月期 (計画値)
売上高	16,470	17,430	18,720
営業利益	3,780	4,030	4,380
経常利益	3,880	4,130	4,500
当期純利益	2,330	2,470	2,840

(注) 上記の計画値は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後種々様々な要因によって計画値と異なる場合があります。

5. 事業領域と顧客層イメージ



以上