



令和7年11月7日

各 位

会社名 株式会社学研ホールディングス
代表者名 代表取締役社長 宮原 博昭
(コード: 9470 東証プライム市場)
問合せ先 上席執行役員 経営戦略室長 澤田 隆司
(TEL. 03-6431-1055)

学研グループ中期経営計画「Gakken2027～Value UP～」策定のお知らせ

当社は今般、2026年9月期から2027年9月期までの2ヵ年を対象とする中期経営計画「Gakken2027」を策定しましたので、お知らせいたします。

「Gakken2027」では『Value UP』をテーマに前中期経営計画で挑戦した重点領域の拡充と成長領域への投資をさらに進めることで、事業環境の変化に対応した強固なグループ基盤を構築し、企業価値の最大化に取り組んでまいります。

記

■前中期経営計画「Gakken2025 SHIFT」の総括

2023年9月期から取り組んできた中期経営計画「Gakken2025 SHIFT」は、少子高齢化の進行や生活必需品・人材獲得コストの上昇や金利上昇といった厳しい事業環境下で、既存事業の強化と成長領域への投資を通じてポートフォリオの拡充を着実に実行し、利益計画値を達成しました。

教育分野では、学習参考書や実用書、及び語学等のオンラインコンテンツを運営する出版コンテンツ事業の好調が業績を牽引しました。また、(株)市進ホールディングス、(株)桐原書店のグループインにより、既存事業領域を強化しました。

医療福祉分野では、サービス付き高齢者向け住宅や認知症グループホームの施設数を増加させ、入居率を高位に保ちつつ、(株)グランユニラライフケアサービスのグループインにより高付加価値・高品質なサービスの提供体制を構築しました。また、日本生命保険相互会社との資本業務提携により、介護・保育および教育領域での連携・協業を加速させ、今後のサービス拡充を図ってまいります。

成長領域への投資として、グローバル領域では、ベトナムの教科書大手DTP Education Solutions JSCのグループイン、ポプラ社中国現地法人との資本業務提携を開始し、グローバル展開を本格化しました。リカレント・リスキリング領域では、(株)レアジョブを持分法適用会社化いたしました。

■「Gakken2027」の目標と基本方針

当社は、2030年に向けたグループのテーマとして「人の可能性をどこまでも追求する会社へ」を掲げています。2030年には、既存の教育分野、医療福祉分野に加え、グローバル、メディカル/ウェルネス事業の強化を目指しています。この目標を達成するために、「Gakken2027」では『Value UP』を中核テーマに掲げ、「事業」「財務」「組織」の3つの価値向上を推進します。

まずは、「Gakken2025」で取り組んだリカレント・リスキリング領域やグローバル領域などの成長領域へのリソース集中や投資を継続し、ポートフォリオの再編を加速させます。既存事業においても、対象顧客、サービス、LTVを拡大し、事業環境の変化に対応した事業ポートフォリオの構築を実現してまいります。

これらの方針に基づき計画を進めることで、最終年度の2027年9月期には売上高2,150億円、EBITDA145億円、営業利益95億円、親会社株主に帰属する当期純利益45億円を目指します。

■ Gakken2027 で目指す3つのValue UP 領域

1. 事業Value UP：高収益率を生み出すビジネスモデルの構築

(1) 教育分野：総合力で世界へ。教育の未来をリードする、Gakken の挑戦

- 教室・塾事業：アセットを活用したサービス展開のValue UP
 - 高付加価値のサービス展開
 - 塾事業パートナーの拡大、サポート校事業の展開地域・年代の拡大
- 出版・コンテンツサービス：コンテンツ/IP 開発のValue UP
 - 顧客基盤の共有化、バンドル化によるハードアセットの付加価値向上
 - グローバル展開も見据えたIP強化
 - リカレント・リスキリング領域の強化
- 保育・幼児：保育・幼児領域で選ばれるためのValue UP
 - 園ルート販売網を活用した保育・園向けサービスの拡充・展開
 - 学童・発達支援施設展開の加速
- グローバル：グローバルパートナーとのValue UP
 - 海外パートナー連携の拡大
 - 国内で培ったコンテンツサービスのグローバル展開
 - 海外コンテンツサービスの輸入

(2) 医療福祉分野：持続的成長と還元の実現。トップカンパニーとして地域社会の未来を創造

- 成長し続ける市場を背景とした積極的な施設数拡大
 - 新規開設を主軸としつつ事業承継による拡大も強化
 - 高付加価値モデルの拡大（ハイエンド、大学連携複合施設）
- 施設数を増やしつつ質の高いサービスを提供して入居率を維持
 - 安定的にスタッフを確保できる仕組みの構築
 - 高品質なサービスを提供し市場における競争力を強化
- 施設介護以外の事業比率を増やし、強固な収益基盤を構築
 - 在宅領域の拡大（訪問介護・デイサービス）
 - 介護周辺事業の拡大（介護用品・食事・ライフエンディング）
 - メディカル／ウェルネス事業の拡大（調剤薬局・看護領域・アカデミア連携）
- サービス品質を維持・向上するための総合的な取り組みを推進
 - 従業員のエンゲージメント向上
 - 外国人労働者の積極雇用と労働環境整備
 - ケア品質の標準化
 - テクノロジー導入による効率化の実現

2. 財務 Value UP : 資本効率の向上と財務健全性の維持

(1) 財務目標

2027年9月期には売上高2,150億円、EBITDA145億円、営業利益95億円を目指します。資本効率についてはROEで8.0%以上を目指します。

(単位：百万円)

	2025年 9月期	2026年 9月期	2027年 9月期
	実績	計画	計画
売上高	199,119	205,000	215,000
EBITDA	12,975	13,500	14,500
EBITDA率	6.5%	6.6%	6.8%
営業利益	8,237	8,500	9,500
営業利益率	4.1%	4.1%	4.4%
当期純利益	3,578	4,000	4,500
当期純利益率	1.8%	2.0%	2.1%
ROE	7.0%	7.5%	8.0%
DOE	2.1%	2.3%	2.5%

(※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益)

(2) キャッシュ・アロケーション

2ヶ年で見込む営業キャッシュフロー150億円に加え、事業ポートフォリオの入れ替えや資産売却などのバランスシートの見直しを通じて創出したキャッシュを合わせた総額250億円規模を原資とし、戦略投資、株主還元や財務健全化に推進することで2030年ビジョンの実現に向けた収益基盤を確保します。

(3) 株価向上目標と株主還元方針

2027年9月期にROE8%以上、株主資本配当率(DOE)2.5%以上を目指し、持続的な企業価値の向上と市場からの適正な評価獲得に努め、株主還元も積極的に実施してまいります。

3. 組織力 Value UP : コーポレートサステナビリティの進化：ガバナンス強化とダイバーシティ&インクルージョン推進

(1) 人材・エンゲージメント

- 国内外での教育研修機会や登用制度の拡充
- 多彩な人材が集い、社員が挑戦しつづけるための環境整備
 - タレントマネジメントの活用率100%
 - エンゲージメントスコア業界平均+5ポイントの向上

(2) ダイバーシティ&インクルージョン

- 女性管理職比率の継続的引上げ・意思決定層の多様性拡大
- 自律的なキャリア形成と公平な機会提供
- 多文化理解の促進とインクルーシブな風土醸成
 - 部長職における女性比率25%以上

- 国内主要会社のえるぼし、くるみん取得

(3) 環境・社会

- 事業を通じた社会的価値と経済的価値のさらなる向上
- サプライヤーとの協働を通じた持続可能なサプライチェーン強化
- 全事業拠点でのエネルギーの効率化推進
 - 重要サプライヤーとのエンゲージメント実施率 100%
 - 売上高当たりの GHG 排出量 (Scope1, 2) を 2022 年度比で 31% 削減

※本資料には、将来の業績計画に関する記述が含まれております。こうした記述は、現時点における経済環境や事業方針などの一定の前提に基づき作成しており、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。実際の業績は、様々な要因により事業計画とは大きく異なる結果となりえることを予めご承知下さい。

以 上