

M E I K O
N E T W O R K
J A P A N

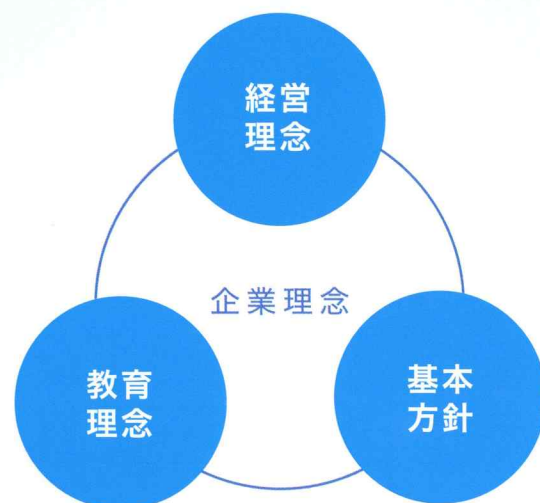
C o m p a n y
P r o f i l e
会 社 案 内

企業理念

経営理念

教育・文化事業への貢献を通じて人づくりを目指す
フランチャイズノウハウの開発普及を通じて
自己実現を支援する

明光ネットワークジャパンは2つの経営理念を掲げ、「民間教育企業」そして「自己実現支援企業」としての役割を果たすことで社会に貢献し、社会からその存在を認められる社会的存在価値の高い企業に成長していきます。



教育理念

個別指導による自立学習を通じて、
創造力豊かで自立心に富んだ
21世紀社会の人材を育成する

明光ネットワークジャパンは民間教育企業の一翼を担うものとして、多様化する教育に対するさまざまなニーズに応え、創造力豊かで自立心に富んだ21世紀社会の人材を育成していきます。

基本方針

教育・文化事業への貢献を通じて
顧客・株主・社員の
三位一体の繁栄を目指す

明光ネットワークジャパンは顧客・株主・社員それぞれの志向、目的、満足感を事業活動の根底に位置付け、全てが満たされる『理想の会社』づくりを目指します。

2020年に向け、 新たな学びに挑戦する

当社は、1984年の創業以来、「教育・文化事業」と「フランチャイズ」を経営の軸とし、教育理念の「自立学習」に基づく事業展開を行ってまいりました。そして「人づくりのトップカンパニーを目指す」という2020年ビジョンを掲げています。

東京オリンピックが開催される2020年には、次の学習指導要領に基づく学校教育がスタートし、大学入試も改革されるなど、教育において大きな転換点となることが予想されています。その変化の方向性は「生徒の主体的な学び」です。当社が創業以来掲げてきた「自立学習」という教育理念と同じ方向に世の中が動き出しています。

高齢化とともにグローバル化が進む日本において、自ら考え、自ら決断し、自ら行動する、自立した人材の育成はますます重要になってきています。このような時代に永年にわたり教育に携わってきた当社の使命はより大きくなっていると言えるでしょう。

当社は創業以来順調に成長を続け、個別指導のパイオニアとして「明光義塾」は全国で14万名を超える生徒数をかかえる規模にまでなり、学習塾のトップブランド企業となりました。また、グループとしても国内外に事業を拡大しております。そして当社のフランチャイズシステムを通じ、多くの独立経営者に教育サービスによる地域貢献を通じた自己実現の機会を提供してまいりました。これからは国際化、生涯学習も視野に入れ、事業の展開を進めてまいります。

今後も創業精神をしっかりと受け継ぎながら、当社の理念の具現化に取り組み、企業価値の更なる向上と、事業を通じた社会貢献に取り組んでまいります。

代表取締役社長 田上 節朗



人づくりのトップカンパニーを目指しています。

明光ネットワークジャパンは、「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います。1984年の創業以来、独自の「明光式！自立学習」「個別指導」による「明光義塾」の直営およびフランチャイズシステムでの全国展開を推進し、個別指導塾のパイオニアとして、教室運営、フランチャイズ展開に高い評価をいただくとともに、学習塾のトップブランド企業として成長を続けてきました。これらの財産を活かしながら、確固たる事業体制および経営体制を構築し、さらなる成長路線を確立。創造力豊かで、自立心に富んだ21世紀社会の人材育成を進めることで、社会に貢献していきます。



株) MAXISエデュケーション (株) 東京医進学院 (株) 早稲田EDU



明光義塾事業の 三次元成長の確立

新たな成長路線として教室数、生徒数、授業回数の3次元成長を目指します。教室数の増加に関しては、サテライト教室の導入促進やエリア再編などを実施。生徒数および授業回数の増加に対しては、「明光式！自立学習」の徹底や各々の生徒に最適な指導方法を確立し、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e-learningといった新たな教育サービスの提供によりポジティブに対応していきます。

新規事業の 基盤確立と領域拡大

成長路線を加速させるため、明光義塾を核としながら、次なる基幹事業の確立と新たな事業領域の拡大を推進。具体的には、幼児層やスポーツ分野、国際交流分野へのアプローチを実施していきます。また、「自立」をキーワードに置いた明光ネットワークジャパン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、積極的な営業およびプロモーション活動などを通じて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や人材を意志を持って育成していきます。

教育フランチャイズの トップブランド化

明光ネットワークジャパンは、これまで培ってきたフランチャイズノウハウおよびシステムのネットワーク化を通じて、教育産業等におけるフランチャイズのトップブランドを確立し、常に前進し続ける企業の実現を目指しています。この目標を達成するためには、全社一丸となって経営理念、教育理念の具現化を図っていくことが必要だと考えています。そのために、「人づくり」を中心とし、新しいもの、未知なるものへ挑戦する意欲と広い視野を持ち、アクティブに行動できる「自立した人財」づくりを推進していきます。

さまざまな事業を通して社会に貢献しています
活動の一端をご紹介します。

公益財団法人 明光教育研究所

意欲が高くても経済的理由で学習機会に恵まれない児童、生徒及び学生等に対して教育費の援助を実施してだけでなく、援助を受けた児童、生徒及び学生等に対して学習面の助言等も行っています。

また、自立学習教育システムや学習教材の研究、開発を行い、自立学習の教育・研修プログラムの策定並びにそれらに関する資格制度の創設も予定しております。これらの活動を通じて、子どもたちの明るい未来への貢献と、創造力豊かで自立心に富んだ21世紀社会の人材育成に寄与してまいります。

<http://www.meiko-zaidan.jp/>



私のおすすめブックコンテスト

興味を持った本を読んで、感動したことを自分の言葉でまとめ、その本を人にすすめる「おすすめ文」を募集するものです。

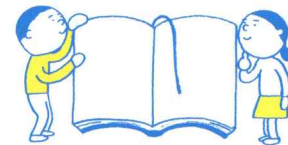
子どもたちに楽しい読書体験をする機会を与えることで、読書を促進し、国語力を向上させること、さらには読んだ本を自分の言葉で人にすすめることで、コミュニケーション力を向上させることを目的として、大手出版各社の協力のもと、毎年夏に開催しています。全国から参加する小・中・高校が年々増加しています。

2015年は、応募総数13,855作品、全国317校に参加いただきました。

<http://meiko-book.jp/>

私のおすすめ ブックコンテスト

～感動を子どもたちに伝えよう～



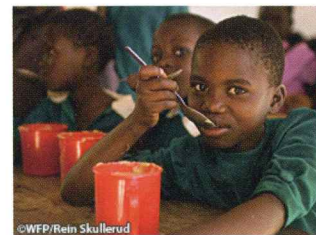
国連WFPの「学校給食プログラム」への寄付

2015年8月28日に、国連WFP*1の「学校給食プログラム」*2へ、総額7,450,000円を寄付しました。

この寄付は、「明光義塾」で生徒が使用する明光義塾オリジナル教材の売上の一部を充当するものであり、世界の子どもたちが一人でも多く学校で給食を食べて、教育を受けられるよう、今後も教材売上の一部を寄付してまいります。当社は、世界の子どもたちの健全な成長と教育の機会拡大に寄与するため、今後とも継続的な支援を行ってまいります。

*1: 国連WFPとは
飢餓と貧困の撲滅を使命に活動する国連の食糧支援機関です。自然災害や紛争の被災者、妊婦や授乳中の母親、栄養失調の子ども、孤児、病人、老人などの最も貧しい暮らしを余儀なくされている人びとを対象に、毎年平均75カ国以上でおよそ1億人に食糧支援を行っています。 www.wfp.org/jp

*2: 国連WFPの「学校給食プログラム」とは
途上国の学校で子どもたちに栄養価の高い給食を提供するというもので、子どもたちの健全な発育を助けると同時に、就学率の向上と教育機会の拡大に寄与しています。



全国盲導犬施設連合会へ寄付

視覚障害者の自立と社会参加を目的とする「認定NPO法人 全国盲導犬施設連合会」の活動趣旨に賛同し、2006年から寄付を行っております。

全国盲導犬施設連合会は、盲導犬の普及を全国的に推進し、視覚障害者の自立と社会参加に貢献することを目的として、1995年に日本の盲導犬育成団体が連合することで発足しました。盲導犬事業への資金助成や、盲導犬の普及・啓発・受入促進活動などを通じて、日本の盲導犬事業の発展に寄与しています。 <http://www.gd-rengokai.jp/>



株式会社 **明光ネットワークジャパン**

〒160-0023 東京都新宿区西新宿 7丁目20番1号
(住友不動産西新宿ビル 29F/30F/32F(受付30F))
TEL (03)5860-2111(代表)
<http://www.meikonet.co.jp/>

山本 玄

Gen Yamamoto

明光義塾事業本部 第7事業部
大阪エリア

箕面教室 教室長

教室長は、塾運営の流れの トータル・マネジメントが体験できる 素晴らしいポジション。

教室長の仕事は、教室のマネージメント。
よりよい教室への
モデルづくりをしていきたい。

現在は、生徒数155名、講師数43名の箕面教室の教室長を務めています。規模では、大阪1位、関西では3位です。生徒さんの内訳は小学生：中学生：高校生が2：5：3。今後は小学生の比率を高めていきたいと考えています。

教室長の仕事は、教室を運営管理することです。講師たちが満足して働けるように、よりたくさん生徒が集まるように、保護者の方々に喜んでもらえるように、教室を運営していくのが務めです。勉強だけを教える講師に比べて、教育をトータルにマネジメントできることに「やりがい」を感じています。

教室を引き継いだ時の生徒数は120名だったのですが、半年後には31名が休会し、とことん落ち込みました。そこで一念発起し、とにかく思いついたことはすべてやってみよう!と英語カルタや理科実験などのイベント、講師のシフトづくりなどの運営の工夫を次々行い、次年度には150名まで増員することができました。現在は、生徒数180名を目標にがんばっています。

私が教室運営の中で得た知識やノウハウが、他の教室の「良きお手本」になれば、と考えています。そのためにも直営、FCを問わず情報を共有して、良き教室の「モデルづくり」を進めていきます。

教室長の経験から
知識やノウハウを培って
いつか自分のFC教室を展開したい。

大学受験の頃、友人を集めて教えていました。成績が上ったと分かりやすいと言われるのが嬉しかったのを憶えています。大学時代は、自ら塾を設立し運営していました。とにかく「教えること」が好きだったんです。それで、就職は教育業界に絞っていました。明光ネットワークジャパンに入社するまで、2つの塾に勤めました。「いつかは自分で塾経営がしたい」という夢があったので、FCのノウハウが豊富にある当社に入ることにしました。

入社して感じたのは、入社前、ホームページで調べた企業理念や事業内容、面接、人の声などが情報通りだということでした。明るく、やる気さえあればチャンスが巡ってくる会社ですね。そして、尊敬できる上司や先輩、仲間がたくさんいることも大きな魅力です。教室引き継ぎ後、31名もの休会者を出して落ち込んでいた時、叱咤激励して立ち直らせてくれたのも先輩でした。

「いつか自分の塾を運営したい」という夢は今も温めています。私がFC教室を展開することで、明光ネットワークジャパンの理念を具現化し、より多くの人たちに浸透させることを目標にしています。これからも、自分のがんばりが他の教室長やFCオーナーさんの役に立つようにしていきたいものです。

これまでのキャリア

2013年度入社

関西学院大学理工学部卒

学生時代は、軽音サークルの部長を務めるとともに自ら塾を運営。趣味は国内旅行。ほぼすべての都道府県を巡る。

●2013年：直営教室 教室長



Message /
就活生へメッセージ

就活は「出会い」です。会った時に「ビビッ」と来るかどうか大切です。例えば「この人といいしょに仕事してみたい」とか「この会社で働いてみたい」とか。そんな「出会い」を見つけるために、たくさんの企業を巡ってみてください。必ず見つかると思います。



木村 佐千絵
Sachie Kimura
明光義塾事業本部 第7事業部
スーパーバイザー(SV)

抜群の好奇心と行動力、経験で フランチャイズオーナーから 信頼される SVの職能を極める。

教室長、AMの各ステージでの
経験を活かし、
FCオーナーから頼られるSVに。

2015年から兵庫県と滋賀県一部の9オーナー33教室を担当しています。移動範囲が広いので大変なこともあるのですが、充実した毎日を過ごしています。SVになって感じているのは、視野が広がったこと。教室長時代は、生徒さんや保護者の方々との距離が近く、勉強だけでなく人生に関われる仕事だということややりがいを実感していました。生徒さんの成長が喜びになっていたのです。AMになると喜びは、教室長の成長に変わりました。自分の教室だけではなく、関わる人も増えました。その中で、いかに働きやすい環境づくりをするか、モチベーションを高めるかが課題になるとともに関わる人が増えるほど、やりがいが高まることを知りました。そして、SVになった現在、喜びは企業の成長にあります。FC教室は、オーナーさんの志向によって課題や悩みが違い、それぞれの個性に合わせて柔軟なアドバイスが求められます。そして、オーナーさんは私たちにとってお客様です。彼らの企業活動をサポートすることがSVの仕事。そういう意味では、SVには、教室長やAMとは違う責任があります。その責任を果たすためにも、教室長やAMで培ってきたノウハウを駆使して、オーナーさんから信頼され、頼られるよう、SVの職能を極めたいと考えています。

女性社員が活躍できる社内文化がある。
その中で
ポテンシャルを發揮していきたい。

現在、SVは40名ほどいるのですが、女性は3人です。もっと女性SVが増えたらいいなと思います。幸いなことに、明光ネットワークジャパンには、女性が結婚や出産で仕事を諦めなくてもいい企業環境があります。産休を取って、仕事に復帰する人もたくさんいます。私自身、結婚後に入社したのですが、伸び伸びと仕事をさせてもらっています。この会社なら納得できる評価をもらえるので、仕事を続けたいと思うし、続けることができます。また、社内、社外に関わらず、学べる環境が整えられています。例えば、コーチングやマネジメント、上司や部下の組織づくりなどのワークショップやセミナーへの参加が認められているのです。上司や先輩が丁寧に教えてくれるという企業文化もあります。これらの企業環境を活かして、女性である自分自身が持っているポテンシャルを最大限に發揮して貢献していきたいと考えています。私は好奇心が旺盛で、これまで旅行会社の添乗員や広告代理店の営業など、興味を持った職種を経験してきました。このような経験も活かしつつ、SVを極めたいと考えています。そして、いつか大好きな英語が活かせる海外事業開発などの職種に進むことができたらいいなと思っています。

これまでのキャリア
2007年入社
関西外国語大学短期大学部卒
カナダCamosun college卒
旅行会社・広告代理店勤務を経て、結婚後に明光ネットワークジャパンに入社。趣味はテニス、英会話
●2007年：直営教室 教室長
●2011年：エリアマネージャー
●2015年：現職
(兵庫県・滋賀県の一部を担当)



Message/ 就活生へメッセージ

とにかく「素直で誠実」であることが、いい結果を生むのではないのでしょうか。そして、興味を持ったことには積極的にチャレンジしてみてください。大切なのは好奇心と行動力だと思います。アクティブに行動して、まだ見ぬ自分を発見してください。



中野 聖士
Masashi Nakano
明光義塾事業本部 第3事業部
千葉BAY・松戸エリア
エリアマネージャー(AM)

自分の考えが絶対ではない。 人の声に耳を傾ける リーダーシップで エリアの教室長をまとめる。

1ステージ上ってもらうのが
「やりがい」。
自立した教室長を育て続けたい。

現在、千葉BAY・松戸エリアで14教室のマネジメントを担当しています。教室長時代は、子どもたちの変化を見るのが楽しみでしたが、現在は、教室長の成長を実感するのがやりがいになっています。教室長もAMも「自立した人を育成する」という点では同じ。私がマネジメントする中で教室長に1ステージでも上ってもらい、私がいなくても社会人として中心となって動けるような人に育ってくれたらと思っています。その思いを実現するために、「一人ひとりと向き合うこと」を大切にしています。例えば、以前担当していたエリアでは、各教室の実力が發揮できていませんでした。そこで、新卒教室長たちとベテラン教室長たちの2チームに分けて運営することにしました。その中で、各教室長と面談を繰り返しました。その結果、教室長たちの気づきが次々に起こり、教室が活性化。そのエリアは、3～8月の伸び率トップの座を獲得することができました。誠実に接すれば、人は素直に耳を傾けてくれるものです。この経験から、自分の考えが絶対的に正しいとは限りません。相手の言葉に耳を傾け、本意を知ることが大切なのだということを教えてもらいました。今も大切な宝にしています。

これまでのキャリア
2010年入社
日本大学体育学部卒
学生時代は、社会人リーグのサッカー選手。ケガで引退し指導者の道へ
●2010年：直営教室 教室長
●2014年：現職

サッカー指導者を通して知った
「育てる」喜び。
それをこの会社で体現していきたい。

大学時代は、千葉県1部の社会人リーグでサッカー選手をしていました。2年生の時にブラジルへサッカー留学する機会があって、意気揚々と出かけたのですが、2か月後に両くるぶしを剥離骨折して選手の道を断念することになりました。そして、日本に戻ってからは指導者として活動していました。その時に「育てること」の素晴らしさを知りました。体育教師の道も考えましたが、最初の就職先は、スポーツ施設や災害支援施設、建設足場などを扱う企業の営業職を選びました。しかし、教育業界への思いもあり、半年ほどで「辞めたい」と上司に相談したところ「営業はいい経験になるからトップを取ってからにしよう」というアドバイスで継続。そして、2年半ほどして「やりきった」と感じて退職し、改めて教育業界に進むことにしました。いつかは自分で塾をしたいと考えていたので、トップ企業に行ってノウハウを得たいと考え、当社に入社しました。今はAMとしてエリアのマネジメントをしていますが、入社以来、自分自身の変化を感じています。人の話が聴けるリーダーの素養が身についたと思っています。将来は教務部に進んでみたいという希望があります。私の現場での経験を指導ツール・プログラムに役立てたいと思っています。



Message/ 就活生へメッセージ

自分は何もできない…と諦めている人が多いように感じています。自分を見つめ直せば、どこかいいところが見つかるはず。自分を見つめる前にダメ出ししないでほしいです。自分のできることに自信を持ってください。そうすれば門は開かれるでしょう。



川合 香純

Kasumi Kawai

明光義塾事業本部

マーケティング部

知名度は高いけれど その中身は、まだまだ知られていない。 「明光義塾」をもっと浸透させたい。

これまでのキャリア

2011年4月入社

早稲田大学教育学部卒

学生時代は、自主企画のイベントを開催
趣味はダンス

●2011年：直営教室 教室長

●2014年：現職

教室長・AMとのネットワークを活かして、 コミュニケーションを拡げる プロモーションツールを開発。

マーケティング部に配属されて3年が経ちました。今は、プロモーションツールの開発と雑誌広告の制作を担当しています。仕事をする上で、常に心がけているのは「教室でのコミュニケーションを活性化するようなツールづくり」。販促ツールではなくコミュニケーションツールをつくることです。

最近のヒットツールは「サポローグズ」。人気のため、前例のない再販になり、生徒のモチベーションを高めるのに役立っているようです。たくさんの教室長から喜びの声をいただきました。

私は、2年半ほど教室長を務めたのですが、その現場での経験と、その時に築いた教室長やAMたちとのネットワークが今の仕事に大いに役立っています。今でも教室訪問をしたり、生徒へのヒアリング、教室長会議への出席などを通じて、現場のリアルな声を聴き、そのニーズをくみ取るようにしています。これが、現場で役に立つツールづくりの源泉になっています。

最近では、他企業とのコラボにも注力しています。食品メーカーとの食にまつわるプロジェクトや、ダンススクールと組んで、学校で「YDK体操」のレッスンをしたり…。「明光義塾」の中身の、さらなる浸透を目指しています。

自分らしい発信をすることで 生徒や保護者のみなさん、 教室長を笑顔にしたい。

学生時代、家庭教師などを経験して、生徒と関わる楽しさを知りました。会社に入って、教室長になったことで、生徒の人生に関わる責任の重さを知りました。そして、マーケティング部に配属されて、現場と本部は企業理念を具現化するための両輪であることが分かりました。教室長も本部スタッフも同じで、生徒の人生に関わる責任ある仕事をしているのです。それを常に心に抱いてプロモーションの仕事に携わりたいと考えています。

この3年で、仕事の幅も広がり、担当する仕事も定まってきました。これからは、ルーティン+アルファを心がけて、自分からの発信をしていきたいと考えています。そして、その発信が、生徒や保護者のみなさん、教室長の笑顔につながらなによりです。キャリアアップに関しては、女性が長く働けるような環境づくりに貢献できたら、と思います。世の中の多くの女性が勤続に不安を抱えています。その点、明光ネットワークジャパンは、風通しがよく、何でも話せるという企業風土を持っているので、信頼しています。まだ、母親にはなっていませんが、子どもができて、笑顔で仕事が続けられるような企業環境をつくっていききたいものです。



Message/ 就活生へメッセージ

学生時代と社会に出てからは、楽しめることが違ってきます。学生時代には、学生にしか味わえない楽しさを満喫してください。いろんな経験を積んで、やりたいことをやり切ってください。「すべて、やり尽くせ！」そうすれば、自分が見えてくると思います。

「明光義塾」を核に、 グローバル教育サービス業へ。

キーワードは「生涯学習＝学び」です。

小中高生を中心に「自立心」を育ててきた明光義塾。私たちは、この事業で培ってきたノウハウの領域拡大を図っています。例えば、より若年層からの「自立心」の育成を行うために、学童クラブの機能を兼ね備えた「明光キッズ」により幼児教育領域を開拓。また、元プロ選手などがテクニックを直接指導する「明光サッカースクール」で、これまでの学習塾の枠を超えた教育事業を展開しています。「早稲田EDU日本語学校」では、国際交流・相互理解の領域への進出を果たしました。さらに、難関校・上位校への合格を目指す「早稲田アカデミー個別進学館」や医学系学部で4,000名以上の合格者を輩出している予備校「東京医進学院」を運営し、高度な教育事業へも領域を拡大。幼児から予備校生まで、幅広い世代に対して「自ら考え、自ら行動する力」を育てています。

©2020年ビジョン

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

人づくりのトップカンパニー

自立学習による人材育成

自ら考え、自ら決断し、自ら行動する力（ブランドの核心）

明光義塾

明光サッカースクール



早稲田アカデミー個別進学館



明光キッズ

MAXIS
Education

東京医進学院

WE 早稲田EDU日本語学校
Waseda Edu Language School

明光グループ

国内

(株)明光ネットワークジャパン、
(株)MAXISエデュケーション、(株)東京医進学院、
(株)早稲田EDU、国際人材開発(株)、
(株)古藤事務所、(株)ユーテック、(株)晃洋書房

海外

明光文教事業股份有限公司(台湾)、NEXCUBE CORPORATION(韓国)、Coco-Ro(シンガポール)

明光ネットワークジャパン

学習塾事業

全国に展開する 個別指導学習塾のパイオニア

個別指導 明光義塾

明光義塾は、明光ネットワークジャパンの中核となる事業です。1984年の会社設立以来、「個別指導」という一貫した独自のスタイルを基に教室展開を続け、今や直営&フランチャイズで全国47都道府県すべてに2,102教室、13万259人(2016年8月)の生徒数を達成。現在、学習塾予備校市場で約4割を占めるとまで言われている個別指導塾のパイオニアとして常に業界をリードしてきました。

明光義塾は、「教育・文化事業への貢献を通じて人づくりを目指す」という経営理念に基づき独自の「自立学習」を通して、自ら考え、自ら行動する自立した子どもたちを育ててきました。また、「フランチャイズノウハウの開発普及を通じて自己実現を支援する」という理念から、永年培ってきた個別指導の運営技術などのノウハウを活かし、確かなブランド力を礎に、より身近で親しみやすい学習塾としてのスタンスを固めています。

明光式！自立学習

「勉強の仕方」、「勉強の教え方」、「未来教育」の3つからなる、生徒を自立学習に導き、成績を向上させるオリジナルの指導法です。

勉強の仕方：ノートの使い方や家庭学習の仕方、定期テスト対策の仕方などをしっかり指導し、成績を向上させていきます。

勉強の教え方：公式や答えだけを覚えさせるだけの授業は行いません。生徒自身が調べ、考え、答えを導き出せるように教えます。

未来教育：生徒一人ひとりが自分の将来をしっかりと考える機会を作り、なりたい自分を見据えた上で進路を決められるように一緒に考えます。

個別指導

明光義塾の個別指導は、本当の学力を身につけてもらうために、生徒に対して必要以上に教え込むことはしません。課題に対して、できるだけ自分で考え、調べ、答えを導き出せるように指導します。生徒たちが将来、さまざまな問題にぶつかったとき、どのような手段で問題を解決し、目標を達成していけばよいのか、自らで「考える力」と「実行する力」を勉強を通じて身につけてほしいと考えています。



学習塾事業

難関校・上位校を受験する高学力層向けの個別指導塾を早稲田アカデミーと開発。

早稲田アカデミー個別進学館
WASEDA ACADEMY KOBETSU SCHOOL

首都圏において圧倒的な合格実績を誇る早稲田アカデミーと資本業務提携を結び、その受験・教科指導ノウハウをベースに難関校・上位校を受験する高学力層向けの個別指導塾を開発、展開し、将来のリーダー層の育成を目指しています。



スポーツ事業

元プロ選手や公認指導ライセンスを持つプロコーチが、本物の技術を直接指導。

明光サッカースクール

元プロサッカー選手をはじめFIFA(国際サッカー連盟)やJFA(日本サッカー協会)公認の指導ライセンスをプロコーチが、持てる高い技術と豊富な経験により、サッカー技術の向上とともに、サッカーへの夢や情熱を育成して、子どもたちの自立心を育てています。



幼児・学童事業

学童クラブの機能を兼ね備えた、長時間預かり型学習塾。

明光キッズ

小学校1年生～6年生を対象に「学びの根っこ」を育てる学童保育(長時間預かり型学習塾)です。「学校や家庭ではできないこと」ができる独自のプログラムや学習教室を通じて学ぶ楽しさ、考える力、好奇心や探究心を身につけ、自立心と夢をかなえる力を育みます。



グループ企業

学習塾事業



株式会社MAXISエデュケーション

「明光義塾」「早稲田アカデミー個別進学館」のFC運営など

医系予備校事業

東京医進学院

将来の日本の医療を支える人材を育成。
医系学部に4,000名以上の合格者を輩出。

株式会社東京医進学院

少人数制による徹底指導、豊富なノウハウを持つ精鋭講師陣、独自の全寮制コースなどを特徴として、合格実績とともに揺るぎない地位を構築。市ヶ谷校・横浜校の通学制、三鷹校の全寮制、現役指導館市ヶ谷校の計4校舎で展開しています。



学校支援事業



株式会社古藤事務所
大学教育に関する事業等

KOTOH & COMPANY



株式会社ユーデック

学内予備校の運営、模試・教材の制作・販売等

日本語学校事業



株式会社早稲田EDU

「早稲田EDU日本語学校」の運営



国際人材開発株式会社

「JCLI日本語学校」の運営

海外事業

台湾	明光文教事業股份有限公司	「明光義塾」の運営・展開
韓国	NEXCUBE Corporation, Inc	「明光義塾」個別指導プログラムの提供・FC展開
シンガポール	COCO-RO PTE LTD	シンガポールで幼稚園を運営



明光文教事業
股份有限公司
企劃副總經理
浅水 真人
2005年入社

海外事業の状況

台湾で、「明光義塾」を展開しています。

海外事業開発部では、「明光義塾」の台湾を手始めに海外展開に向けた準備を積極的に進めています。

当社の個別指導塾の運営ノウハウを活用し、台湾における「明光義塾」の教室展開を進めるため、台湾における教育事業会社「翰林出版グループ」及び「百大文教」とともに合併会社「明光文教事業股份有限公司」を2015年11月4日に設立いたしました。2016年4月に台湾1号教室を開校し、現在では、7教室の直営教室を運営しています。(2017年1月現在)2017年春からはいよいよFC展開を始め、FC教室を開校していく予定です。

日本の明光義塾を世界に展開していくために、この台湾での取り組みがモデルケースになるように、育てていく所存です。

明光ネットワークジャパンの実績

創業。以来 30 年を超える
個別指導塾のパイオニア

1984年



株式を店頭公開
2006 年、東証一部に指定替

1997年



明光義塾の教室数
(2016 年 8 月)

2,102教室



全ブランド事業の生徒数
(2016 年 8 月)

140,000人^{以上}



上場学習塾の売上高ランキング
(2016 年 8 月期 末端売上高)

1位



連続増配年数
株式を公開以来、増配を継続

19年



末端売上高とは
…直営教室の入会金、授業料、教材費、テスト料等の全売上と、
FC教室の入会金、授業料の売上げを合計したものであり、
FC教室の教材費、テスト料等の売上は含んでおりません

会社概要 (2016年11月30日現在)

会社名 株式会社明光ネットワークジャパン (東証一部 4668)

英訳名 MEIKO NETWORK JAPAN CO., LTD.

所在地 〒160-0023 東京都新宿区西新宿7丁目20番1号
(住友不動産西新宿ビル 29F/30F/32F(受付30F))

TEL (03)5860-2111(代表)

設立 1984年(昭和59年)9月

- 事業内容
- 「明光義塾」運営(日本初の個別指導塾)
 - 「早稲田アカデミー個別進学館」運営(高学力層向け個別指導塾)
 - 「明光サッカースクール」運営(プロコーチが指導するサッカースクール)
 - 「明光キッズ」運営(長時間預かり型学習塾(学童保育))
 - 各事業ブランドのフランチャイズ展開

資本金 9億7,251万円 (2016年8月31日現在)

決算期 8月31日

従業員数 757名(連結) (2016年8月31日現在)

教室数 2,102教室 (2016年8月31日現在)

取引銀行 三菱東京UFJ銀行・三井住友銀行・みずほ銀行・りそな銀行・三井住友信託銀行

加盟団体 一般社団法人 日本経済団体連合会
一般社団法人 日本フランチャイズチェーン協会

役員 (2016年11月30日現在)

代表取締役会長 渡邊 弘毅

代表取締役副会長 奥井 世志子

代表取締役社長 田上 節朗

取締役副社長 山下 一仁

常務取締役 佐藤 浩章

取締役 堀内 航志

取締役 原田 昌宏

取締役(社外取締役) 八尾 紀子

常勤監査役(社外監査役) 松下 和也

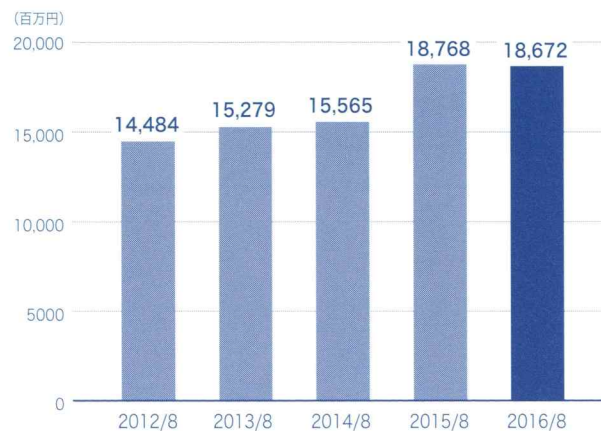
監査役(社外監査役) 小口 隆夫

監査役(社外監査役) 雨宮 丈洋

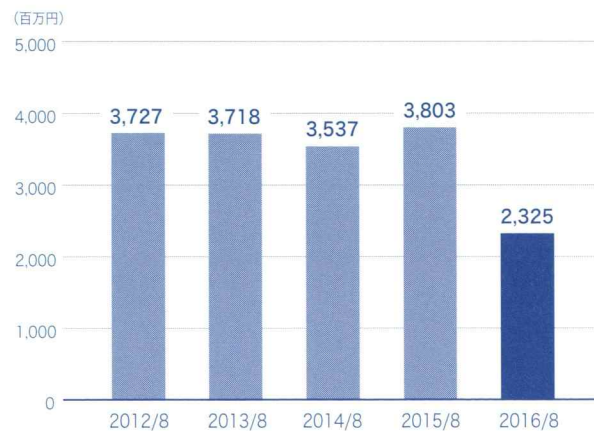
グループ会社 (2016年11月30日現在)

- ・株式会社MAXISエデュケーション(個別指導塾「明光義塾」の運営等)
- ・株式会社東京医進学院(医系大受験専門予備校の運営)
- ・株式会社早稲田EDU(早稲田EDU日本語学校の運営)
- ・国際人材開発株式会社(JCLI日本語学校の運営)
- ・株式会社古藤事務所(大学入試・大学教育に関する事業)
- ・株式会社ユーテック(受験情報誌の発行・模試試験制作・教材販売および学内予備校の運営等)
- ・株式会社見洋書房(学術専門書出版)
- ・非連結子会社 COCO-RO PTE LTD(シンガポール:幼稚園運営)
- ・関連会社 NEXCUBE Corporation, Inc.(韓国:個別指導塾運営)
- ・関連会社 明光文教事業股份有限公司(台湾:個別指導塾運営)

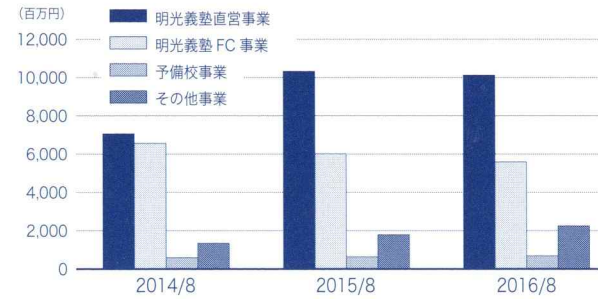
売上高



経常利益



セグメント別 売上高



(単位:百万円)

セグメント別 売上高	2014年8月期	2015年8月期	2016年8月期
売上高	15,565	18,768	18,672
明光義塾直営事業 売上高	7,062	10,321	10,123
明光義塾FC事業 売上高	6,565	6,017	5,597
予備校事業 売上高	593	640	689
その他事業 売上高	1,345	1,788	2,260

- 明光義塾直営事業…個別指導塾「明光義塾」直営教室における学習指導及び教材、テスト等商品販売
- 明光義塾フランチャイズ事業…個別指導塾「明光義塾」フランチャイズ教室における教室開設指導、経営指導及び教室用備品、教室用機器、教材、テスト、広告宣伝物等商品販売
- 予備校事業…医系大学受験専門予備校の経営(株式会社東京医進学園)
- その他…子ども対象のサッカースクール「明光サッカー」事業、高学力層向け個別指導塾「早稲田アカデミー個別進学館」事業、長時間預かり型学習塾「キッズ」事業、日本語学校の運営等((株)早稲田EDU、国際人材開発(株))、大学入試・大学教育に関する事業((株)古藤事務所)、受験情報誌の発行・模試試験制作・教材販売及び学内予備校の運営等((株)ユーテック)、学術専門書出版等((株)見洋書房)

※2014年8月期には、(株)早稲田EDUの数値は含まれておりません。
※2015年8月期には、国際人材開発(株)、(株)古藤事務所の数値は含まれておりません。

明光義塾のマーケットシェア

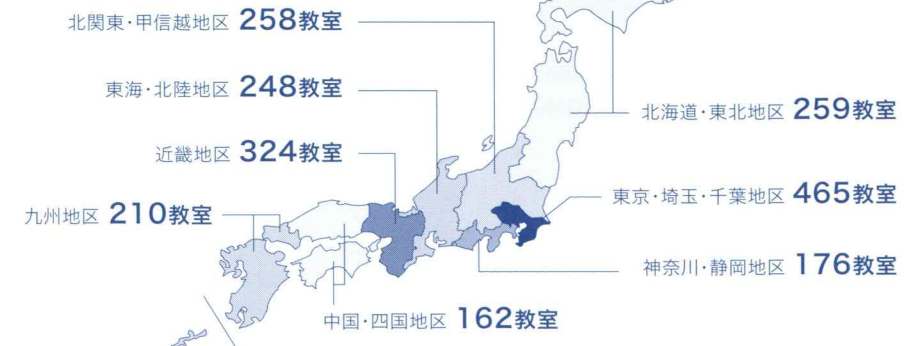


注:市場規模は(株)矢野経済研究所「教育産業白書2016年版」の数値を使用し、2015年9月から2016年8月までの期末売上高を2016年実績とみなしてシェアを算出しました。(他の年度も同様)

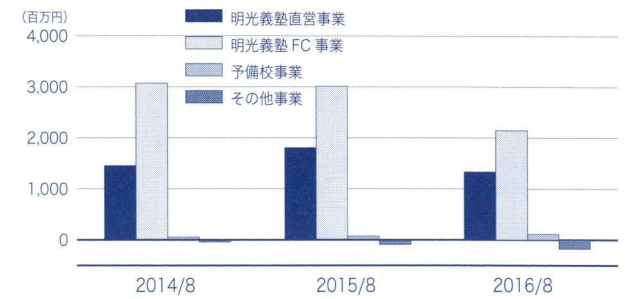
明光義塾 教室数 (2016年8月現在)

2,102 教室

直営:230教室
MAXIS:93教室
FC:1,779教室



セグメント別 営業利益



(単位:百万円)

セグメント別 営業利益	2014年8月期	2015年8月期	2016年8月期
営業利益	3,416	3,555	2,175
明光義塾直営事業 営業利益	1,455	1,807	1,331
明光義塾FC事業 営業利益	3,072	3,012	2,147
予備校事業 営業利益	58	73	113
その他事業 営業利益	△44	△90	△178

明光義塾 教室数と生徒数の推移



注:上記教室数のグラフ中の教室数は、直営教室とFC(フランチャイズ)教室の合計値です。

沿革

- 1984年
(昭和59年) ・ 西新宿24坪の一室からスタート
- 1986年
(昭和61年) ・ 「明光義塾」100教室達成
- 1989年
(平成元年) ・ 本社を池袋青柳ビルに移転
- 1993年
(平成5年) ・ 「明光義塾」500教室達成
- 1997年
(平成9年) ・ 日本証券業協会(ジャスダック市場)に当社株式を店頭登録
- 2002年
(平成14年) ・ 「明光義塾」1,000教室達成
- 2003年
(平成15年) ・ 東京証券取引所市場第二部に上場
- 2004年
(平成16年) ・ 東京証券取引所市場第一部に上場
- 2006年
(平成18年) ・ 「明光義塾」1,500 教室達成
- 2009年
(平成21年) ・ 医系大受験専門予備校の「東京医進学院」を子会社化
- 2010年
(平成22年) ・ 本社を東京都新宿区西新宿七丁目20番1号に移転
・ 株式会社早稲田アカデミーと業務提携契約を締結
・ 米国にて幼児から小学生対象のアート教育プログラム等を提供するAbrakadoodle, Inc.とのマスターフランチャイズ権を取得
- 2011年
(平成23年) ・ 難関校受験専門個別指導塾「早稲田アカデミー個別進学館」開校
・ 韓国にて、学習カウンセリングサービス等を提供するNEXCUBE CORPORATION(旧社名：Eduplex Education, Inc.)を
持分法適用関連会社化
・ 長時間預かり型学習塾「明光キッズ」開校
・ 「明光義塾」2,000教室達成
- 2012年
(平成24年) ・ プロコーチが教えるサッカースクール「明光サッカースクール」のフランチャイズ展開開始
・ 難関校受験専門個別指導塾「早稲田アカデミー個別進学館」のフランチャイズ展開開始
・ 模試及び教材販売、学内予備校を運営する株式会社ユーデックを連結子会社化
・ 学術専門書出版の株式会社晃洋書房を連結子会社化
- 2013年
(平成25年) ・ 韓国人向け個別指導塾「MEIKO PLUS Academy」開校
- 2014年
(平成26年) ・ 明光義塾、早稲田アカデミー個別進学館のフランチャイズ運営を行う株式会社「MAXISエデュケーション」を連結子会社化
・ 日本語学校及びインターナショナルスクールを運営する株式会社「早稲田EDU」を連結子会社化
- 2015年
(平成27年) ・ 台湾において個別指導塾事業を展開するための合併会社 明光文教事業股份有限公司を設立
- 2016年
(平成28年) ・ JCLI日本語学校を運営する国際人材開発株式会社を連結子会社化
・ 大学入試問題の査定及びサンプル問題の作成を行う株式会社古藤事務所を連結子会社化