

|| 企業調査レポート ||

## 学研ホールディングス

9470 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 7 月 8 日 (木)

執筆：客員アナリスト

**佐藤 譲**

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2021 年 9 月期第 2 四半期累計は 10 期連続増収、7 期連続営業増益に	01
2. 2021 年 9 月期業績は期初計画を上方修正	01
3. DX 戦略の本格始動により教育分野の収益拡大を目指す	02
■ 業績動向	03
1. 2021 年 9 月期第 2 四半期累計業績の概要	03
2. 事業セグメント別動向	03
3. 財務状況とキャッシュ・フローの概況	06
■ 今後の見通し	07
1. 2021 年 9 月期の業績見通し	07
2. 中期経営計画「Gakken2023」	08
■ 株主還元策	11

## ■ 要約

### 教育分野の顧客囲い込みと LTV 最大化に向けた DX 戦略を本格始動

学研ホールディングス <9470> は教育分野と医療福祉分野を事業領域とする総合サービス企業である。教育分野では塾の運営や児童書、学習参考書の出版、看護師向け e ラーニング、幼保・こども園向け物販、小学校・中学校向け教科書の発行、医療福祉分野ではサービス付き高齢者向け住宅（以下、サ高住）、認知症グループホームや保育園等の運営などを展開している。2021年1月に保育所・学童保育の運営で業界トップの JP ホールディングス <2749> の株式の 30.72% を取得し、持分法適用関連会社としている。

#### 1. 2021年9月期第2四半期累計は10期連続増収、7期連続営業増益に

2021年9月期第2四半期累計（2020年10月～2021年3月）の連結業績は、売上高で前年同期比 3.0% 増の 78,077 百万円、営業利益で同 15.8% 増の 4,970 百万円となり、第2四半期累計として 10 期連続増収、営業利益は 7 期連続の増益となった。教育分野では、2020年7月にメディア事業の会社分割を行っており、また新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響により、学研教室や塾の生徒数が減少するなどの影響が出たが、児童書・実用書の販売好調や看護師向け e ラーニングの成長により、減収ながらも増益となった。一方、医療福祉分野では拠点拡大に伴う利用客数の増加により増収増益となった。

#### 2. 2021年9月期業績は期初計画を上方修正

2021年9月期の連結業績は、売上高で前期比 2.4% 増の 147,000 百万円、営業利益で同 18.2% 増の 6,000 百万円と期初計画（売上高 146,000 百万円、営業利益 5,600 百万円）を上方修正した。教育分野では、学習指導要領改訂に対応した中学生向け学習参考書の新刊を発行、販売が好調であることや、看護師向け e ラーニングの高成長が続く見通しだ。医療福祉分野ではサ高住やグループホーム施設の新規開設を進めていくほか、子育て支援についても開設を進めていく。なお、2021年1月に持分法適用関連会社化した JP ホールディングスとは、保育園・学童の運営ノウハウを共有していくことで自社運営施設の収益性向上に取り組んでいくほか、学研教室への送客や幼児向け教育コンテンツ・教材の園現場への提供などのシナジーを見込んでいる。

## 要約

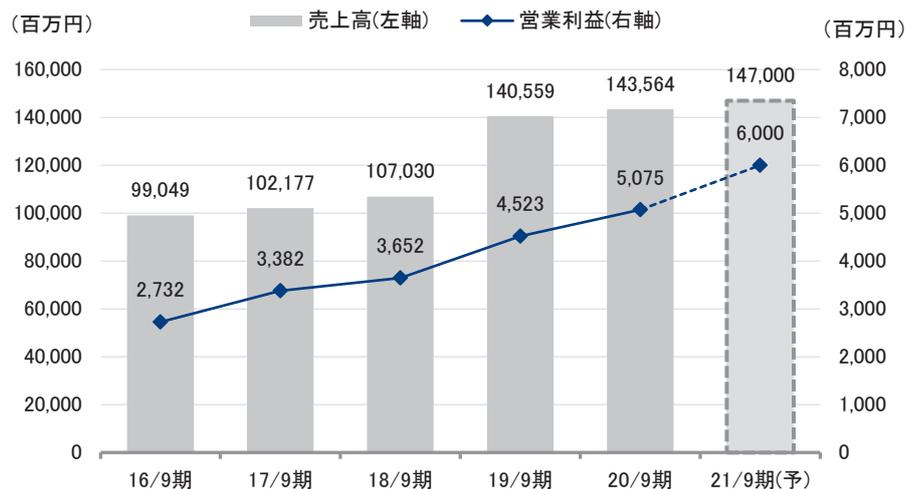
### 3. DX 戦略の本格始動により教育分野の収益拡大を目指す

同社は 2021 年 9 月期よりスタートした新・中期経営計画「Gakken2023」において、「揺るぎない成長基盤の確立」を経営方針として掲げ、教育分野では「新たなまなびの創造と多様な学習機会の創出」、医療福祉分野では「トップカンパニーを目指し持続可能な街づくりに貢献」をテーマに持続的な企業価値向上に取り組んでいく。最終年度となる 2023 年 9 月期の経営数値目標は、売上高 165,000 百万円、営業利益 7,500 百万円、ROE8.0% 以上、配当性向 30.0% 以上を設定した。この計画を達成するためには、教育分野での顧客拡大と収益性向上が課題となるが、その課題を解決すべく 2021 年 9 月期から DX 戦略を本格的にスタートさせている。同社グループの顧客を「Gakken ID」で統合し、全サービスを同 ID を通じて利用可能にするなどの利便性向上を図ることで、顧客の LTV 最大化を目指す。特に、幼保・こども園から小学校への橋渡しを強化していく方針で、JP ホールディングスとの協業もその戦略の一環となる。早ければ 2022 年 9 月期にも効果が顕在化する見通しだ。同社はグループ内でブランドが異なる多くの教育サービスを提供しているが、グループ全体として効率的なプロモーション戦略が出来ていなかった。こうした課題も「Gakken ID」を基盤としたプラットフォームを構築することで達成可能となり、DX 戦略を推進していくことによる収益性の向上余地は大きいと弊社では見ている。

#### Key Points

- ・ 2021 年 9 月期第 2 四半期累計業績は 10 期連続増収、7 期連続の営業増益を達成
- ・ 2021 年 9 月期業績は教育分野の上振れを受けて期初計画を上方修正
- ・ 「Gakken ID」を基盤とした DX 戦略を本格始動し、まずは幼保・こども園から小学校に上がる段階での顧客囲い込みに注力する

#### 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2021年9月期第2四半期累計業績は10期連続増収、7期連続の営業増益を達成

#### 1. 2021年9月期第2四半期累計業績の概要

2021年9月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比3.0%増の78,077百万円、営業利益で同15.8%増の4,970百万円、経常利益で同13.5%増の4,826百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同1.4%減の2,344百万円となり、第2四半期累計として10期連続増収、営業利益は7期連続増益となった。コロナ禍による逆風が続くなかで、児童書・実用書の販売が伸長したほか、看護師向けeラーニングが好調を持続したことなどにより、教育分野が想定を上回る増益となった。また、オンライン化に取り組んだことで、旅費や会議費、交際費など合わせて398百万円のコスト削減を実現したことも増益要因となっている。なお、親会社株主に帰属する四半期純利益に関しては、不採算事業の整理損失引当金や減損損失を特別損失として計上したことにより若干の減益となっている。

#### 2021年9月期第2四半期累計業績（連結）

(単位：百万円)

	20/9期2Q		21/9期2Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	75,838	-	78,077	-	3.0%
売上総利益	22,737	30.0%	23,592	30.2%	3.8%
販管費	18,443	24.3%	18,621	23.8%	1.0%
営業利益	4,293	5.7%	4,970	6.4%	15.8%
経常利益	4,250	5.6%	4,826	6.2%	13.5%
特別損益	-184	-	-363	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,377	3.1%	2,344	3.0%	-1.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

### 教育分野の営業利益が2ケタ増と大きく伸長

#### 2. 事業セグメント別動向

##### (1) 教育分野

教育分野の売上高は前年同期比1.2%減の43,040百万円、営業利益は同35.1%増の3,843百万円となった。教室・塾事業、出版コンテンツ事業、園・学校事業とも増益となり、なかでも出版コンテンツ事業の利益増が大きく貢献した。

## 業績動向

## 事業セグメント別業績（教育分野）

（単位：百万円）

	20/9期2Q		21/9期2Q		増減率	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
教育分野	43,543	2,845	43,040	3,843	-1.2%	35.1%
教室・塾	14,949	370	15,673	485	4.8%	31.1%
出版コンテンツ	18,209	1,512	17,758	2,317	-2.5%	53.2%
園・学校	10,385	1,156	9,608	1,206	-7.5%	4.3%
のれん償却額	-	-193	-	-166	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

**a) 教室・塾事業**

教室・塾事業の売上高は前年同期比 4.8% 増の 15,673 百万円、営業利益は同 31.1% 増の 485 百万円となった。学研教室は、コロナ禍に伴い認可教室数、会員数ともに減少傾向が続いたものの、英語併修率が上昇したことにより顧客単価が増加した。また、園・学校事業から幼保・こども園向け幼児教室を移管したことや、2020年4月に小中学生向け学習教室「小学館アカデミー」を事業譲受した効果などもあり増収となった。利益面では、増収効果に加えて会員募集費や旅費、交際費等のコスト削減に取り組んだことで増益となった。

塾は、コロナ禍の影響からオンライン対応に取り組んでいるものの、塾間で生徒獲得状況に好不調の差が生じており、一部の塾の事業譲渡や不採算校舎の閉鎖を進めた。この結果、2021年3月末の教室数が前年同月末比 13.9% 減、生徒数が同 4.2% 減と減少したため売上高は減収となったが、一部の塾の伸長や広告宣伝費等のコスト削減により減収増益となった。

**b) 出版コンテンツ事業**

出版コンテンツ事業の売上高は前年同期比 2.5% 減の 17,758 百万円、営業利益は同 53.2% 増の 2,317 百万円となった。出版については、メディア事業の会社分割（2020年7月）や前期に巣ごもり特需で好調だった学習参考書の反動減で減収となったものの、児童書や既刊実用書の販売は好調に推移した。また、書籍の返品率が前年同期の 31% から 27% へ低下したことにより収益性も改善し、営業利益は前年同期並みの水準となった。

医学看護は、看護師向け e ラーニングの契約病院数が引き続き伸長し 2 ケタ成長を持続した。コロナ禍でオンライン教育の需要が高まったことが背景にあると見られる。また出版以外では、オンライン英会話が伸長したほか、文具カード・レター等の不採算商品の整理を進めたことで増収増益となった。

**c) 園・学校事業**

園・学校事業の売上高は前年同期比 7.5% 減の 9,608 百万円、営業利益は同 4.3% 増の 1,206 百万円となった。幼児教育は、幼児教室を教室・塾事業に移管したことにより減収となったものの、園舎設計や大型遊具、先生用衣類、コロナ対策衛生用品などの販売が好調に推移したことで増益となった。

学校教育は、中学校教科書の教師用指導書の採択部数が、前期の小中学校向けに対して減少したことから、減収減益となった。社会教育は、就職セミナーの開催数減少や企業向け研修の受注減により減収となったが、商品サービスのデジタル化の推進による原価抑制効果で増益となった。

## 業績動向

**(2) 医療福祉分野**

医療福祉分野の売上高は前年同期比 8.3% 増の 32,106 百万円、営業利益は同 2.4% 増の 1,285 百万円と堅調に推移した。高齢者住宅、認知症グループホーム、子育て支援とすべての事業で増収となった。営業利益は、新規施設の立ち上げ費用や感染対策費用等のコスト増もあって高齢者住宅事業が減益、子育て支援事業が損失となったものの、認知症グループホーム事業の増益でカバーする格好となった。(今期より医療福祉分野全体では、持株会社への経営管理料の負担が増加している。)

**事業セグメント別業績 (医療福祉分野)**

(単位:百万円)

	20/9 期 2Q		21/9 期 2Q		増減率	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
医療福祉分野	29,648	1,255	32,106	1,285	8.3%	2.4%
高齢者住宅	11,443	408	12,944	381	13.1%	-6.7%
認知症グループホーム	15,841	1,065	16,614	1,215	4.9%	14.1%
子育て支援	2,363	13	2,547	-78	7.8%	-
のれん償却額	-	-231	-	-231	-	-

出所:決算短信よりフィスコ作成

**a) 高齢者住宅事業**

高齢者住宅事業は、第 2 四半期に 3 事業所を新規開設し、過去に事業譲受した 2 事業所を譲渡したことにより、累計 156 事業所 (FC 含む) となり、2021 年 3 月末時点の入居者数は前年同月末比 11.1% 増の 6,985 人となった。入居者数の増加に加えて、訪問介護保険サービスの利用が増加したこともあって、売上高は同 13.1% 増となった。一方、新規施設の立ち上げ費用が増加したことにより、営業利益は同 6.7% 減となった。

**b) 認知症グループホーム事業**

認知症グループホーム事業は、人材充足や感染症対策費用の増加があったものの、入居率が 98.0% と高水準を維持したことに加えて、前期に開設した施設の伸長や自社保有施設 2 棟の売却を実施した結果、売上高で前年同期比 4.9% 増、営業利益で同 14.1% 増となった。

**c) 子育て支援事業**

子育て支援事業は、認証保育園の認可化や不採算園の閉園などを進め、収益改善に取り組んだ。売上高は園児数増加により前年同期比 7.8% 増となったが、利益面では 2021 年 4 月開園予定の新園準備費用やスタッフの採用費用、感染対策費用等の増加により損失を計上した。

なお、同社は 2021 年 1 月に保育園・学童の運営で国内トップである JP ホールディングスの株式を取得し、持分法適用関連会社するとともに業務提携したことを発表した。売上高営業利益率で約 7% と業界トップの収益性を誇る JP ホールディングスの経営ノウハウを共有することで同事業の収益力強化を図るとともに、顧客の囲い込み (卒園児を学研教室へ送客) や幼児向け教育コンテンツ及び教材の提供などを推進していくことで、シナジーを高めていく戦略となっている。

### (3) その他

その他の売上高は前年同期比 10.8% 増の 2,930 百万円、営業損失は 168 百万円（前年同期は 192 百万円の営業利益）となった。グループ全体の DX 推進に伴うシステム及び人材投資を行ったことで損失となった。

## エクイティファイナンスで調達した資金は 主にサ高住施設の設備投資と借入金の返済に充当

### 3. 財務状況とキャッシュ・フローの概況

2021年9月期第2四半期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 26,332 百万円増加の 130,074 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 3,500 百万円、受取手形及び売掛金が 6,761 百万円それぞれ増加した。また、固定資産では有形固定資産が 960 百万円増加したほか、JP ホールディングスの株式取得（取得総額 9,851 百万円）等により投資有価証券が 11,198 百万円増加した。

負債合計は前期末比 15,592 百万円増加の 83,094 百万円となった。有利子負債が 8,829 百万円、支払手形及び買掛金が 4,447 百万円それぞれ増加した。有利子負債の増加は JP ホールディングスの株式取得に伴うものとなっている。また、純資産合計は前期末比 10,740 百万円増加の 46,979 百万円となった。2021年3月に実施した新株売出し及び自己株式処分により、資本金が 1,460 百万円、資本剰余金が 4,304 百万円増加し、自己株式が 2,485 百万円減少（増加要因）した。また、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上等により利益剰余金が 1,818 百万円増加した。なお、今回のエクイティファイナンスにより調達した資金約 81 億円のうち、14.5 億円はサ高住の新規開設に伴う設備投資資金として、36.5 億円は設備投資資金の借入金返済、9 億円はサ高住の M&A 資金として活用し、残りは JP ホールディングスの株式取得費用に充当する予定となっている。

経営指標を見ると、自己資本比率はエクイティファイナンスの実施により前期末比で 1.1 ポイント上昇し、有利子負債比率も 4.8 ポイント低下するなど財務体質はやや改善した。借入金の返済を今後進めていくことから、前期末から膨らんだ総資産は一旦スリム化し、自己資本比率も期末に向けてさらに上昇していくものと予想される。

## 業績動向

## 貸借対照表

(単位：百万円)

	18/9期	19/9期	20/9期	21/9期 2Q	増減額
流動資産	53,087	54,811	60,030	72,718	12,688
（現預金）	18,911	21,185	25,596	29,097	3,500
固定資産	46,854	44,538	43,711	57,356	13,644
総資産	99,942	99,349	103,741	130,074	26,332
負債合計	59,252	59,371	67,502	83,094	15,592
（有利子負債※）	29,222	30,858	37,808	46,638	8,829
純資産合計	40,689	39,978	36,239	46,979	10,740
（安全性）					
自己資本比率	39.5%	38.7%	34.6%	35.7%	1.1pt
有利子負債比率	74.1%	80.2%	105.3%	100.5%	-4.8pt
（収益性）					
ROA	4.5%	4.8%	5.2%	-	
ROE	8.1%	5.0%	6.2%	-	
売上高営業利益率	3.4%	3.2%	3.5%	6.4%	

※有利子負債＝借入金＋社債＋リース債務

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2021年9月期業績は教育分野の上振れを受けて期初計画を上方修正

#### 1. 2021年9月期の業績見通し

2021年9月期の連結業績は、売上高で前期比2.4%増の147,000百万円、営業利益で同18.2%増の6,000百万円、経常利益で同8.1%増の5,700百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同24.9%増の2,900百万円と期初計画から売上高で1,000百万円、営業利益で400百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で100百万円の上方修正をした。教育分野の業績が当初想定を上回って進捗していることを反映させたものと見られる。

#### 2021年9月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	20/9期		21/9期		21/9期		
	実績	売上比	期初計画	修正計画	売上比	前期比	修正額
売上高	143,564	-	146,000	147,000	-	2.4%	1,000
営業利益	5,075	3.5%	5,600	6,000	4.1%	18.2%	400
経常利益	5,273	3.7%	5,700	5,700	3.9%	8.1%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,321	1.6%	2,800	2,900	2.0%	24.9%	100
1株当たりEPS(円)	62.70		75.48	71.56			

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

#### (1) 教育分野

教育分野の売上高は前期比 2.4% 減の 76,800 百万円、営業利益は同 61.5% 増の 3,700 百万円となる見通し。メディア事業の会社分割で数十億円規模の減収となることが減収要因となるが、利益面では出版コンテンツ事業の中学学習参考書の新刊販売好調や看護師向け e ラーニングの契約数の伸長により、2 ケタ増益を見込む。

#### (2) 医療福祉分野

医療福祉分野の売上高は前期比 7.3% 増の 65,200 百万円、営業利益で同 17.1% 増の 3,000 百万円とほぼ期初計画水準を見込んでいる。コロナ禍が続くなかで、新規拠点の開設は期初計画通り進めていく（サ高住 24 事業所、グループホーム 10 施設、保育園 5 園、学童等 9 施設）。

## 「Gakken ID」を基盤とした DX 戦略を本格始動し、 まずは幼保・こども園から小学校に上がる段階での顧客囲い込みに注力

### 2. 中期経営計画「Gakken2023」

#### (1) 経営方針

同社は 2021 年 9 月期から中期経営計画「Gakken2023」をスタートさせている。教育分野と医療福祉分野を両輪として、DX の加速とグローバル展開も進めながら、「揺るぎない成長基盤の確立」を図り、持続的な企業価値の向上を目指していくことを基本方針として掲げている。

コロナ禍によって社会様式や生活様式が急速に変化するなか、同社グループとしてこの 3 年間で取り組むべき課題として、1) コロナ禍による「新常态」への適応、2) デジタル・トランスフォーメーション、3) 国内成熟市場への偏重の 3 点を掲げ、こうした課題に対して、1) オープン・イノベーション（協創）の積極活用、2) 事業ポートフォリオの最適化（選択・成長）、3) グローバル展開による新市場の開拓等に取り組み、2030 年までの長期ビジョンを実現するための成長基盤を構築していく期間と位置付けている。

#### (2) 経営数値目標

2023 年 9 月期の経営数値目標は、売上高 165,000 百万円、営業利益 7,500 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 3,800 百万円、ROE8.0% 以上、配当性向 30.0% 以上とした。3 年間の平均成長率で見ると、売上高で 4.8%、営業利益で 13.9% の成長率となる。また、営業利益率は 2020 年 9 月期実績の 3.5% から 4.5% に、ROE は 6.2% から 8.0% 以上に引き上げる計画となっている。

今後の見通し

## 中期経営計画 数値目標

(単位：百万円)

	20/9期 実績	21/9期		23/9期 計画	CAGR (20/9期～23/9期)
		期初計画	修正計画		
売上高	143,564	146,000	147,000	165,000	4.8%
営業利益	5,075	5,600	6,000	7,500	13.9%
(利益率)	3.5%	3.8%	4.1%	4.5%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,321	2,800	2,900	3,800	17.9%
(利益率)	1.6%	1.9%	2.0%	2.3%	
ROE	6.2%	6.5%	-	8.0%	

出所：決算資料よりフィスコ作成

事業セグメント別で見れば、教育分野で売上高 82,000 百万円、営業利益 4,500 百万円、医療福祉分野で売上高 76,000 百万円、営業利益 3,600 百万円を目標としている。売上高の年平均成長率は教育分野で 2.0%、医療福祉分野で 7.7% となり、いずれも実現性の高い目標値だと弊社では見ている。一方、営業利益に関しては教育分野で 27.3%、医療福祉分野で 9.5% の成長を見込んでいる。特に、教育分野の伸びが大きく、同分野の収益性向上が業績目標を達成していくうえでのポイントとなる。

### (3) 進捗状況

#### a) 教育分野

##### ・教室・塾事業

学研教室については、会員数の獲得施策として、幼児・児童向け教室から学研教室への送客を強化していく。特に、2021年7月に(株)総合教育センターから事業取得する「知能教育 めばえ教室」(対象は1歳～小学生)は、全国のショッピングセンターを中心に約200教室を展開しており、グループ化することによる送客効果は大きい。同様に、JPホールディングスの運営する保育園からの送客も期待される。またDXの取り組みとして、全学研教室にタブレット端末を配布しネットワーク化するほか、保護者とつながる見守りアプリ「マナミル」の提供を2021年4月より開始しており、顧客満足度の向上を図ることで退会防止や新規生徒獲得につなげていく。

塾では、収益改善施策として好調塾のノウハウを不調塾に共有していくと同時に不採算校舎の閉鎖を進めている。またDXの取り組みとして、2021年4月よりオンライン専門コースとなる「Gakken ON AIR」を開校した。同社グループの有名講師によるオンラインライブ授業と、AIを活用した個別最適化された学習カリキュラム、学習プランの提供を特長としている。中学生を対象に開始しており、同社グループの塾が近隣にないエリアを中心に生徒の取り込みを図っていく。

##### ・出版コンテンツ事業

出版については、教育に経営資源を集中させて企画の厳選を進めてきたことや、巣ごもり需要により児童書や中学学習参考書の新刊の販売が好調なこともあり、書籍の返品率が大きく低下している。医学看護は、オンライン営業の対応を進めたことにより、新規病院契約数が計画以上に伸長している。出版外では、文具カードやレターから撤退するとともにオンライン英会話を拡大し、収益改善を進めている。

## 今後の見通し

## ・園・学校事業

幼児教育では、幼保・こども園向けの園児用絵本をリニューアルした。また園舎設計、大型遊具やデジタルカタログ発行により先生用衣類の販売が好調である。学校教育は、中学校教科書・教師用指導書（道徳、保健体育）の採択部数を前回の平成 19 年度から伸ばしている。

DX の取り組みとして、幼児教育では 2021 年 6 月にソフトバンク <9434> の子会社から事業譲受した子育てクラウドサービス「hugmo（ハグモー）」の導入をグループ内外の幼保・こども園に対して推進していく。また学校教育では、GIGA スクールに対応したデジタル百科事典や学習ドリルの販売など、デジタル教育コンテンツの取り組みを強化していく。

**b) 医療福祉分野**

## ・入居率・充足率

高齢者向け住宅事業は、今期から新規出店数を拡大しているとともに、自立高齢者の施設見学控えて入居の遅れがでており前年同期と比べ若干低下し 90.5%となっている。認知症グループホーム事業は、98.0%と引き続き高水準を維持している。子育て支援事業は、不採算園を閉園しており、充足率は 85.7%と上昇している。

## ・人材

従業員スタッフの離職率低減に向けた取り組みや、採用を強化している。定期面談制度実施によるコミュニケーション量の増加や ES 向上により、特に高齢者住宅事業において離職率は 24.8%と大きく低下している。採用については業界 5 社による介護業界への就職支援サイトを 2021 年 3 月に開設するとともに、学研アカデミーの介護士・保育士養成コースから卒業生が同社に入社しており、人材に重点を置いた経営を進めている。

DX の取り組みとしては、介護記録の電子化による業務効率向上を図っている。

**c) DX 戦略**

幼児期に顧客を獲得、囲い込みを行い、高齢者まで一貫して「学研」のサービスを提供するプラットフォームを構築することで、顧客の LTV 最大化を実現していく。このため、今後は「Gakken ID」の会員を増やしていくことに注力する。グループ顧客を ID で統合し、ID を通じて全サービスを利用可能にすることで登録・決済や顧客管理の一元化が図れるほか、顧客の利便性向上にも寄与することになる。また、プラットフォームを通じて顧客体験（UX）向上に取り組むことで、グループ内の他のサービスの利用促進を図ることも可能となる。これまでは顧客獲得のために各事業・サービスで個別にプロモーションを実施していたが、今後は施策を統一しプロモーション効率も大きく向上するものと予想される。

まずは、幼保・こども園から小学校に上がる段階での接続強化に注力し、学研教室等の会員数の増加や、さらなる売上拡大を目指していく。前述した JP ホールディングスとの資本業務提携や、複数の幼児教室の M&A もこうした戦略の一環となっている。現在「Gakken ID」の会員数は 20 万人を突破した段階にあり、今後もさらなる会員数の増加を目指していく。人材を外部から招聘し、DX 戦略を 2021 年 9 月期より本格始動している。グループ内には、教室・塾事業のように複数のブランドが混在している事業もあり、ブランディング戦略や顧客管理システムの統合など課題が多いのも事実だが、逆の見方をすればこうした課題を解消することによる成長余地が大きいことを意味しており、同社の今後の DX 戦略の展開に注目したい。

## ■ 株主還元策

### 2021 年 9 月期は 4 期連続増配を予定

同社は株主還元を経営の重要課題と位置付け、配当による還元と株主優待制度を導入している。配当の目安については、安定的配当と成長分野への積極投資による利益拡大とをバランスよく実施し、株主価値の持続的向上の実現を目指している。2021 年 9 月期の 1 株当たり配当金は実質 4 期連続増配となる 22.0 円（配当性向 30.7%）を予定している。同社は中期経営計画で 2023 年 9 月期の配当性向 30.0% 以上を目標として掲げており、今後、業績が拡大していけば増配が期待される。

なお、株主優待制度については、毎年 9 月末の株主に対して優待カタログ掲載の同社グループ発行の雑誌、書籍、ムック、キャラクターグッズなどから、希望商品を保有株数に応じて贈呈しており、400 株以上保有の株主に対しては同社ショッピングサイトで利用可能なクーポンも選択肢として加え、より幅広い商品から選択できるようにしている。また、1,200 株以上を 3 年以上継続保有する株主に対しては長期保有優待品を贈呈している。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp