COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

城南進学研究社

4720 東証 JASDAQ

企業情報はこちら >>>

2021 年 8 月 23 日（月）

執筆：客員アナリスト
佐藤 譲
FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**

FISCO
FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 2021 年 3 月期業績は予備校事業の再編並びにコロナ禍の影響で 2 ケタ減収に 01
2. 2022 年 3 月期業績は 4 期ぶりの増収、営業利益の黒字転換を見込む 01
3. 中期経営計画の実行により 2024 年 3 月期に営業利益率 10% を目指す 02
■事業概要 03
■業績の動向 05
1. 2021 年 3 月期業績の概要 05
2. 部門別・グループ会社別の売上動向 07
3. 財務状況 14
■今後の見通し 16
1. 2022 年 3 月期業績の見通し 16
2. 中期経営計画（2020 年～ 2022 年）について 19
■株主還元策 23

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

収益構造改革の実行により
2022 年 3 月期の営業利益は 4 期ぶりに黒字転換する見通し

城南進学研究社 <4720> は東京・神奈川を地盤とする総合教育ソリューション企業。大学受験の「城南予備校」から出発し、社会環境の変化に対応して小･中学生や乳幼児へと教育サービス領域を拡大してきた。子会社では、保育園や学童保育の運営、社会人向け英語教育サービスなども展開している。一生を通じた一人ひとりの主体的な学びを支援し、たくましい知性としなやかな感性を育む能力開発のリーディングカンパニーを目指している。

1. 2021 年 3 月期業績は予備校事業の再編並びにコロナ禍の影響で 2 ケタ減収に

2021 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 15.4% 減の 5,709 百万円、営業損失で 637 百万円（前期は 679 百万円の損失）と 3 期連続の減収、営業損失となった。基幹事業であった「城南予備校」を 2020 年 3 月末で全閉校させたことで 952 百万円の減収要因となったほか、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響で子会社で展開する各種教育サービスで生徒数が減少したことが減収要因となった。一方で、収益構造改革の実施に伴う人件費や賃借料、広告宣伝費等の減少により、2 ケタ減収ながらも営業損失額は前期から若干縮小した。注力分野であるオンライン学習教材「デキタス」については、他塾での導入が進んだほか GIGA スクール構想による「EdTech 導入補助金」の活用により、学校での導入が進んだことなどで、前期比 192.8% 増の 191 百万円と急増した。

2. 2022 年 3 月期業績は 4 期ぶりの増収、営業利益の黒字転換を見込む

2022 年 3 月期の業績は、売上高で前期比 13.6% 増の 6,485 百万円、営業利益で 260 百万円と 4 期ぶりの増収、営業利益も黒字に転換する見込みとなっている。保育施設を運営する子会社は、在宅勤務の増加を背景に 0 歳児の新規入園数が苦戦しており若干の減収となるものの、前期にコロナ禍でマイナス影響を受けた「城南コベッツ」や「くぼたのうけん※」、（株）久ケ原スポーツクラブ、企業研修サービスを行う（株）アイベック等の売上回復を見込んでいる。利益面では増収効果に加えて、人件費や賃借料、広告宣伝費を引き続き抑制することが増益要因となる。前期に大きく伸長した「デキタス」については前期と同様、補助金を活用して導入する学校向けの増加が見込まれるとともに、スポーツクラブや他の学習塾への導入が進むことで前期比 3% 程度の増収を計画している。

※「くぼたのうけん」は、久保田競･カヨ子夫妻が考案した「くぼた式育児法」に基づく育脳プログラムを実践する教室。記憶力・思考力・判断力といった考える力に影響する重要な脳の領域である「前頭連合野」を 0 歳から徹底して鍛えることで、自発的に考え、行動し、問題解決能力を持った人へと成長させるための土台を築くことを目的としている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

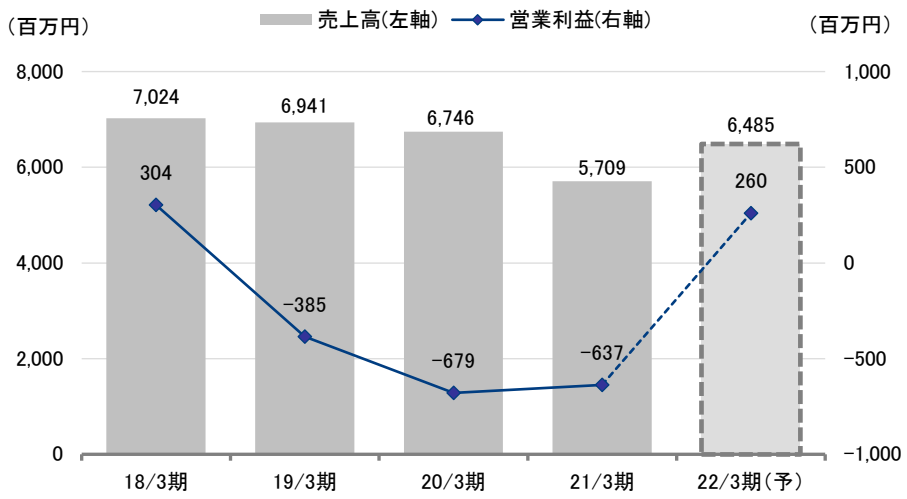
3. 中期経営計画の実行により 2024 年 3 月期に営業利益率 10% を目指す

2021 年 3 月期からスタートした中期経営計画では、「学びの個別最適化」の追求、「教育ソリューション事業」の戦略的展開、付加価値の高い「幼少教育事業」の確立、「収益構造改革」の断行、「クレド経営」に基づく人財育成の 5 つを基本戦略として掲げ、再成長を目指していく方針となっている。1 年目が終わった段階での進捗状況は、コロナ禍の影響を一部の事業で受けたものの、概ね着実に進んでいるものと評価される。「学びの個別最適化」では、「デキタス」や AI 教材の「atama+」、学習管理システムの「GoNAVI」などを組み合わせて、効果的な学力向上モデルの構築に取り組み、競合他社との差別化を図っていく。また「教育ソリューション事業」では、「デキタス」や「くぼた式育児法」をグループ外にも提供していくことで成長を目指す。「幼少教育事業」では、グループのすべての保育園に「くぼた式育児法」を導入し差別化を図っていくほか、乳幼児教育の複合型スクール「城南ブレインパーク」の拠点拡大によって、効率的に事業規模の拡大を進めていく戦略だ。「収益構造改革」では不採算教場の一掃と積極的な戦略的業務提携、本部組織のスリム化に継続して取り組むことで、筋肉質な収益体質への転換を図る。これら基本戦略を 3 年間で実行し、2024 年 3 月期には営業利益率 10% の水準を目指す。弊社では、「学びの個別最適化」の実現と「教育ソリューション事業」の成長が営業利益率 10% 達成の鍵を握ると見ており、今後の動向に注目している。

Key Points

- 2021 年 3 月期は「城南予備校」の終了とコロナ禍の影響等により 2 ケタ減収となるも営業損失は若干縮小
- 2022 年 3 月期は 4 期ぶりの増収、営業利益の黒字転換を見込む
- 「学びの個別最適化」「教育ソリューション事業」「幼少教育事業」に注力し、2024 年 3 月期に営業利益率 10% を目指す

業績推移



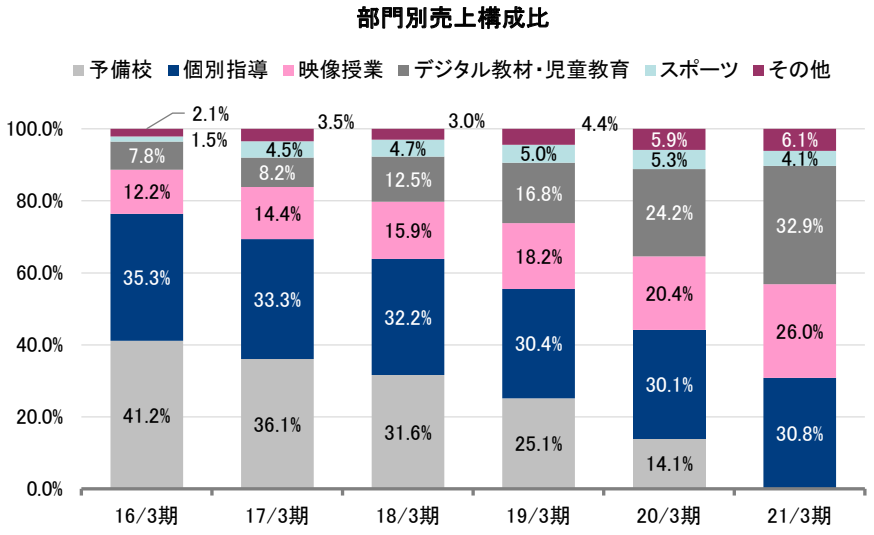
出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

東京・神奈川を地盤とする総合教育ソリューション企業で、乳幼児から社会人まで各種教育サービスを展開

同社は 1961 年、大学受験・高校補習のための総合予備校として「城南予備校」を川崎市内に設立したことからスタートし、その後は個別指導塾や乳幼児教育等に領域を拡大、2013 年以降は M&A により各種教育サービス、保育園事業を展開する企業をグループ化しながら、総合教育ソリューション企業として事業展開を進めてきた。基幹事業であった「城南予備校」については、市場環境の変化による生徒数減少により 2020 年 3 月末でサービスを終了しており、2016 年 3 月期以降の部門別売上構成比も大きく変化している。2016 年 3 月期は全体の 12.2% であった映像授業部門が 2021 年 3 月期では 26.0% に、同様に 7.8% であったデジタル教材・児童教育部門が 32.9% にそれぞれ上昇し、個別指導部門と並ぶ主力部門に育っている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

現在の主なサービス内容について見ると、同社において個別指導塾「城南コベッツ」を直営・フランチャイズ（FC）展開しているほか、映像授業専門の「河合塾マナビス」のフランチャイジーとして展開している。また、2018 年より「城南予備校」に替わる新業態としてプロの予備校講師と AI 教材を組み合わせた個別指導塾「城南予備校 DUO」（1 人の講師に対して生徒は最大 10 名）を直営で開始している。幼児教育分野では、「くぼたのうけん」「ズー・フォニックス・アカデミー」「りんご塾」など複数の教育サービスを展開しているほか、「城南ルミナ保育園」の運営なども行っている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

また、教育ソリューション事業として、ICT を活用したオンライン学習教材の「デキタス」「デキタス・コミュ（演習問題）」を小・中学校や学習塾向け等に販売している。学校の授業を確実に理解していくことを目指して開発されたデジタル教材で、アニメーションを活用した 2 ～ 5 分のコンパクトな映像授業と演習問題により、1 日 10 分から気軽に楽しく学習できるように設計されている。月額料金は小学生が 3 千円、中学生が 4 千円となっている。

連結子会社では久ケ原スポーツクラブで乳幼児から社会人を対象としたスイミングスクール等を運営しているほか、（株）城南ナーサリー、（株）フェアリィーで保育園を、（株）リトルランドで乳幼児向け各種教室を運営している。また、英語教育分野では（株）リンゴ・エル・エル・シーで TOEFL® や IELTS™ ※対策専門校を、アイベックで企業向けビジネス英語研修や英会話スクールを運営している。2020 年 5 月にはネイティブ英語環境下での学童保育施設を運営する Trester（株）を子会社化している。

※ IELTS™（International English Language Testing System）は英語熟練度を測る英語検定の 1 つで、ケンブリッジ大学英語検定機構、ブリティッシュ・カウンシル（英国文化振興会）、IDP Education によって協同で運営されている。

グループの教育サービス一覧

（2021 年 3 月末時点）

		乳幼児	小学生	中学生	高校生	高卒生	大学生	社会人	概要	校舎・教室・園数	事業開始・子会社化時期
本社	城南コベッツ		○	○	○	○			講師 1 人に生徒 2 人までの完全個別指導	全国 249 校（うち、FC198 校）	2002年4月
	城南予備校 DUO			○	○	○			プロの予備校講師と AI 教材を掛け合わせた個別指導	首都圏 14 校	2018年2月
	城南医志塾				○	○			医学部受験特化型少人数制専門塾	神奈川県 1 校	2015年2月
	城南 AO 推薦塾				○				AO・推薦入試対策に特化した専門塾	神奈川県 1 校	2015年1月
	河合塾マナビス				○				映像授業専門の「河合塾マナビス」フランチャイジー	首都圏、群馬県・新潟県 21 校	2008年3月
	くぼたのうけん	○							くぼた式育児法に基づく育脳プログラムを提供	首都圏 7 教室	2009年2月
	ズー・フォニックス・アカデミー	○	○						外国人教師による完全英語指導スクール	全国 15 校（直営、FC 含む）	2014年3月
	放課後ホームステイ E-CAMP		○						ネイティブ講師による英語が学べる学童保育	埼玉県 1 教室	2019年4月
	りんご塾	○	○						算数に特化した個別指導塾	東京都 5 教室	2018年4月
	城南ブレインパーク	○	○						「くぼたのうけん」「りんご塾」等の複合型スクール	東京都 4 拠点	2020年4月
	城南ルミナ保育園	○							「くぼた式育脳法カリキュラム」を導入する保育園	東京都 1 園	2011年4月
	デキタス		○	○					学校の勉強を確実に理解していくことを目指した Web 学習・演習用デジタル教材		2016年9月
連結子会社	（株）久ケ原スポーツクラブ	○	○	○	○	○	○	○	スイミングスクール	東京都 1 校	2015年11月
	（株）城南ナーサリー	○							認可保育園「星のおうち」「あっとほーむママ」の運営	首都圏 8 園	2017年5月
	（株）フェアリィー	○							「ふぇありぃ保育園」を運営	埼玉県 13 園	2018年9月
	（株）リトルランド	○							「能力開発教室」「こども英語クラブ」など各種教室を運営	全世界 40 教室（直営・FC 含む）	2019年1月
	Trester（株）		○						学童保育施設「トレスター・インターナショナル・アフタースクール」を運営	神奈川県 5 校	2020年5月
	（株）リンゴ・エル・エル・シー				○	○	○	○	TOEFL®、IELTS 試験や留学試験対策の専門校を運営	東京都 1 校	2015年12月
	（株）アイベック			○	○	○	○	○	企業向けビジネス英語研修や英会話スクールを運営		2018年9月
非連結子会社	Cheer plus（株）	○	○						「サニーキッズ・インターナショナルアカデミー」を運営	東京都 1 校	2019年9月
	（株）イオマガジン							○	e ラーニングのコンテンツ開発、学習システムの開発・運営		2012年2月

注：（株）イオマガジンは 2021 年 6 月より連結対象子会社になっている。
出所：会社ホームページ、事業報告書よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績の動向

2021 年 3 月期は「城南予備校」の終了とコロナ禍の影響等により 2 ケタ減収となるも営業損失は若干縮小

1. 2021 年 3 月期業績の概要

2021 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 15.4% 減の 5,709 百万円、営業損失で 637 百万円（前期は 679 百万円の損失）、経常損失で 585 百万円（同 658 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失で 1,056 百万円（同 299 百万円の利益）となった。

2021 年 3 月期連結業績

（単位：百万円）

	20/3 期		21/3 期			前期比		計画比
	実績	対売上比	会社計画※	実績	対売上比	増減率	増減額	増減額
売上高	6,746	-	5,885	5,709	-	-15.4%	-1,036	-175
売上総利益	1,379	20.4%	-	1,049	18.4%	-23.9%	-329	-
販管費	2,058	30.5%	-	1,687	29.6%	-18.0%	-371	-
営業利益	-679	-10.1%	-454	-637	-11.2%	-	42	-183
経常利益	-658	-9.8%	-445	-585	-10.2%	-	72	-140
特別損益	1,056	15.7%	-	-424	-7.4%	-	-1,480	-
親会社株主に帰属する当期純利益	299	4.4%	-641	-1,056	-18.5%	-	-1,355	-415

※会社計画は 2020 年 11 月発表値
出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高については、Trester の連結化で 127 百万円の増収要因となったものの、予備校事業再編（「城南予備校」の終了）により 952 百万円の減収要因となったほか、コロナ禍の影響による受講者数減少や 2020 年 7 月に発生した同社公式ホームページへの不正アクセスによる生徒募集活動への影響等により 2 ケタ減収となった。会社計画比でも 175 百万円の未達となったが、下期も緊急事態宣言が再発出されるなどコロナ禍の影響が通年にわたって続いたことが要因だ。

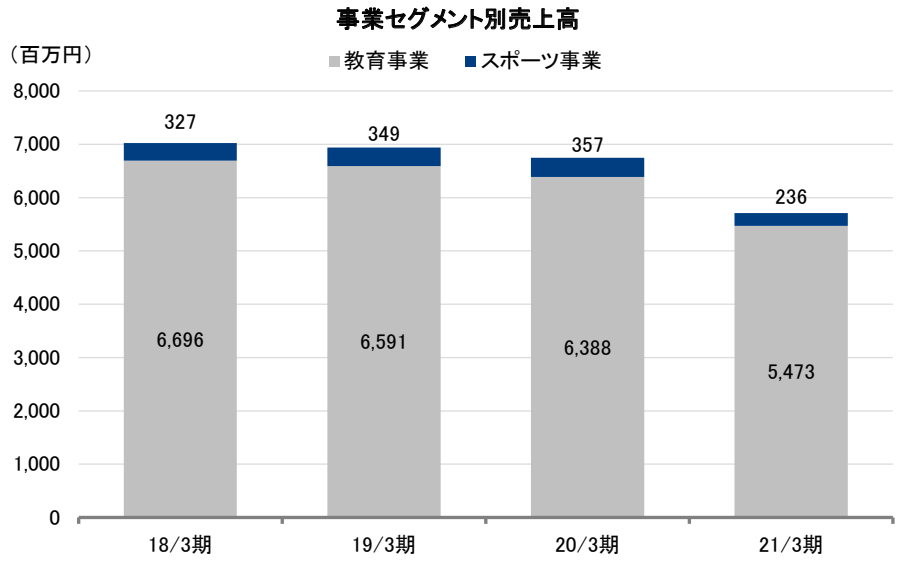
売上総利益は前期比 23.9% 減の 1,049 百万円となり、売上総利益率でも同 2.0 ポイント低下した。予備校事業再編により、労務費や賃借料等の固定費削減に取り組んだことにより、単体ベースの売上総利益率は前期の 16.5% から 17.8% と改善したが、主要子会社である久ケ原スポーツクラブの利益率が一時的に大きく悪化したことが主因だ。同子会社で運営するスイミングクラブにおいて、緊急事態宣言発出により 2 ヶ月間の休業（2020 年 4 ～ 5 月）を実施したほか、設備改修（抗菌対策を含む）に伴い 2 ヶ月間の休業（2021 年 1 ～ 2 月）を実施したことが利益率の悪下要因となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

販管費は前期比 18.0% 減の 1,687 百万円となり、販管費率で同 0.9 ポイント改善した。RPA ツールの導入等による間接部門の生産性向上により人件費を削減したほか、広告宣伝費や諸経費など全社的に費用抑制に取り組んだことが要因だ。売上総利益の減少分を販管費の削減で相殺したことにより、営業損失は前期比で若干縮小することができた。なお、特別損失として減損損失 299 百万円※1、関係会社株式評価損 35 百万円のほか、情報セキュリティ対策費 69 百万円※2 等を計上している。

※1 主に個別指導教室、映像授業専門教室の固定資産、リトルランドののれんに関して減損処理を実施した。
※2 2020 年 7 月に同社公式ホームページに対する不正アクセスが発生し、ホームページ内のデータが消失したことに伴う対策費用。

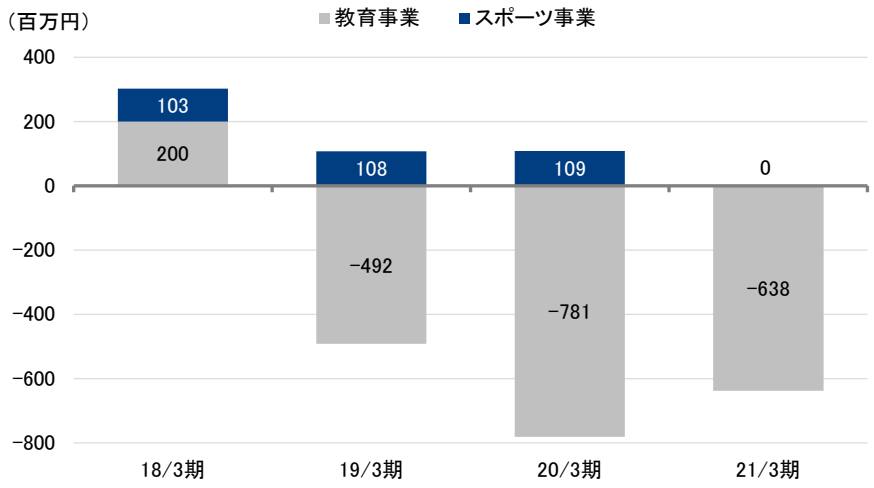
事業セグメント別の業績について見ると、教育事業の売上高は前期比 14.3% 減の 5,473 百万円、営業損失は 638 百万円（前期は 781 百万円の損失）となった。映像授業部門やデジタル教材・児童教育部門が増収となったものの、予備校部門再編に伴う減収、並びにコロナ禍の影響で個別指導部門が減収となったことが減収減益要因となった。一方、スポーツ事業は前述した通り、コロナ禍の影響と設備改修による休業を実施したことで、売上高は前期比 33.8% 減の 236 百万円、営業利益は同 99.2% 減の 0.9 百万円となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業セグメント別利益



出所：決算短信よりフィスコ作成

映像授業部門とデジタル教材・児童教育部門が増収に

2. 部門別・グループ会社別の売上動向

部門別売上高

（単位：百万円）

	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	前期比
教育事業	6,696	6,591	6,388	5,473	-14.3%
個別指導	2,263	2,111	2,033	1,760	-13.4%
個別指導部門（直営）	1,968	1,804	1,726	1,463	-15.2%
個別指導部門（FC）	294	306	307	297	-3.2%
映像授業（マナビス）	1,119	1,263	1,373	1,482	7.9%
予備校	2,221	1,744	952	-	-
予備校部門（現役高校生）	1,693	1,281	703	-	-
予備校部門（高校卒業生）	528	462	248	-	-
デジタル教材・児童教育	881	1,169	1,629	1,878	15.3%
幼少教育	-	319	429	537	25.1%
デキタス	-	43	65	191	192.8%
その他子会社	-	807	1,135	1,150	1.3%
その他	211	303	399	350	-12.3%
スポーツ事業	327	349	357	236	-33.8%
売上高合計	7,024	6,941	6,746	5,709	-15.4%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

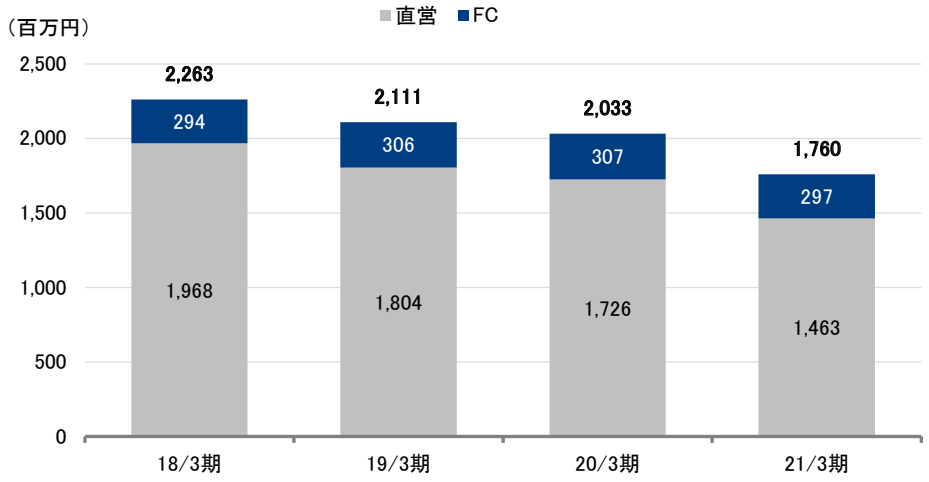
（1）個別指導部門

個別指導部門では「城南コベッツ」ブランドの個別指導塾（小中高及び高卒生対象：1 講師につき生徒数 2 名）を、直営と FC 方式で展開しているほか、2018 年より開始した新業態として「城南予備校 DUO」（中高及び高卒生対象：1 講師につき生徒数最大 10 名）の直営教室を「城南コベッツ」に併設する格好で展開している。「城南予備校 DUO」は、プロの講師による学習指導と AI 教材を組み合わせた効率的な学習プログラムを提供している。AI 教材による教育サービスは競合他社も導入し始めているが、同社はプロ講師によるアクティブラーニング形式の指導やマンツーマン指導などのメニューを組み合わせることで差別化を図っている。

2021 年 3 月期の売上高は前期比 13.4% 減の 1,760 百万円となり、内訳は直営が同 15.2% 減の 1,463 百万円、FC が同 3.2% 減の 297 百万円であった。少子化に伴う学習塾の生徒獲得競争激化が続くなか、直営についてはコロナ禍の影響で春の新規生徒募集が低学年を中心に低調に推移したことに加え、学校の夏休み期間短縮の影響で夏期講習の売上が減少したこと、下期もコロナ禍の影響により生徒数の回復が限定的にとどまったことなどが減収要因となった。教室数については、不採算教室の整理統合による利益体質の強化を進めたことにより、2021 年 3 月末時点で「城南コベッツ」の直営が前期末比 2 教室減の 51 教室、FC が同 3 教室減の 198 教室となった。また、「城南予備校 DUO」については直営で 14 教室と前期末比で横ばいとなった。

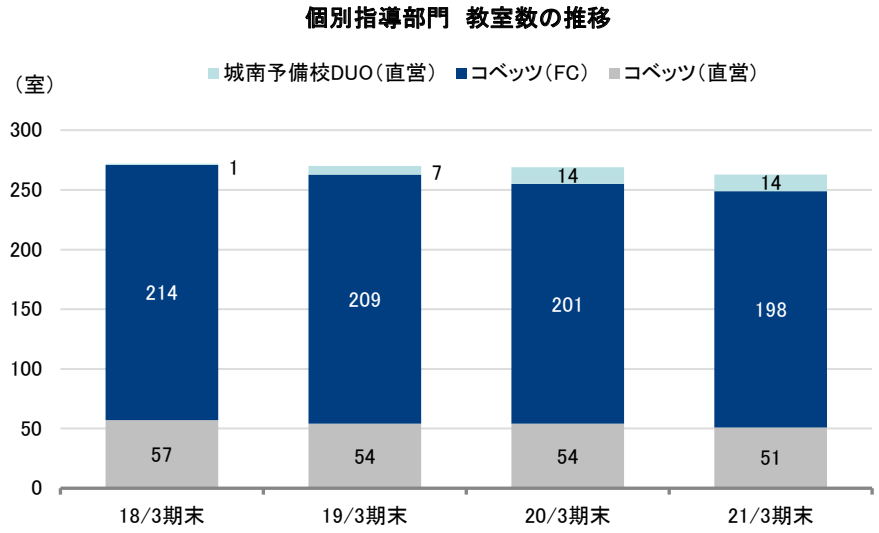
「城南予備校 DUO」に関しては、「城南コベッツ」との併設による展開を進めている。「城南コベッツ」については個別科目の成績向上に力点を置いており、「城南予備校 DUO」は PBL（Project Based Learning：問題解決型学習）を実践する教場として位置づけている。PBL とは、生徒が自ら課題を見つけ、その課題を解決するまでの過程でさまざまな知識を習得していく学習法で、アクティブラーニングの一つである。

個別指導部門の売上高推移



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算説明会資料、事業報告書よりフィスコ作成

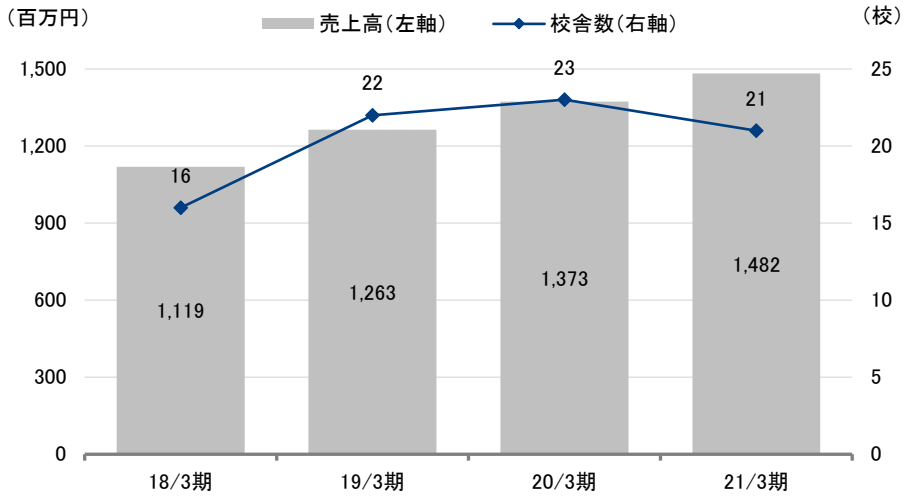
（2）映像事業部門

映像事業部門では、大手予備校・河合塾のフランチャイジー（FC オーナー）として「河合塾マナビス」（高校生対象）を展開している。映像授業はビデオオンデマンド方式で授業を視聴するため、生徒自身のペースで勉強を進めることができる点が特徴となっており、同社はそこに予備校運営で培った指導ノウハウを組み合わせることで、高い評価を得て生徒数の獲得に成功している。具体的には、同社は予備校で大学受験指導経験のある人材が指導しているのに対して、競合 FC は小・中学生向けをメインとした学習塾が多く、受験対策や進路指導等のノウハウに関して差が出ているものと思われる。

2021 年 3 月期の売上高は前期比 7.9% 増の 1,482 百万円と増収基調が続いた。コロナ禍においても在宅でリモート授業を受講できる体制を早期に整備するなど、オンライン教育サービスの強みが活きた格好で、生徒数、生徒当たり単価ともに上昇した。一方、2021 年 3 月末の校舎数は前期末比 2 校舎減の 21 校となった。稼働率の低い校舎を閉鎖したことによる。「河合塾マナビス」全体の教室数は前期末比 5 校増の 340 校（うち、FC 校舎数 278 校）と拡大基調が続いており、同社においても 30 校体制の構築を当面の目標として掲げている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

映像授業部門（河合塾マナビス）の売上高と校舎数推移



出所：決算説明会資料、事業報告書よりフィスコ作成

（3）幼少教育部門

幼少教育部門では、乳幼児を対象とした育脳教室「くぼたのうけん」（直営 7 教室）、英語が学べる学童保育「放課後ホームステイ E-CAMP」（1 教室）、算数に特化した個別指導塾「りんご塾」（5 教室）、「城南ルミナ保育園」（1 園）に加えて、2019 年 11 月に吸収合併した（株）ジー・イー・エヌの英語スクール「ズー・フォニックス・アカデミー」（乳幼児、小学生を対象、直営・FC 合計で 15 校）が含まれる。

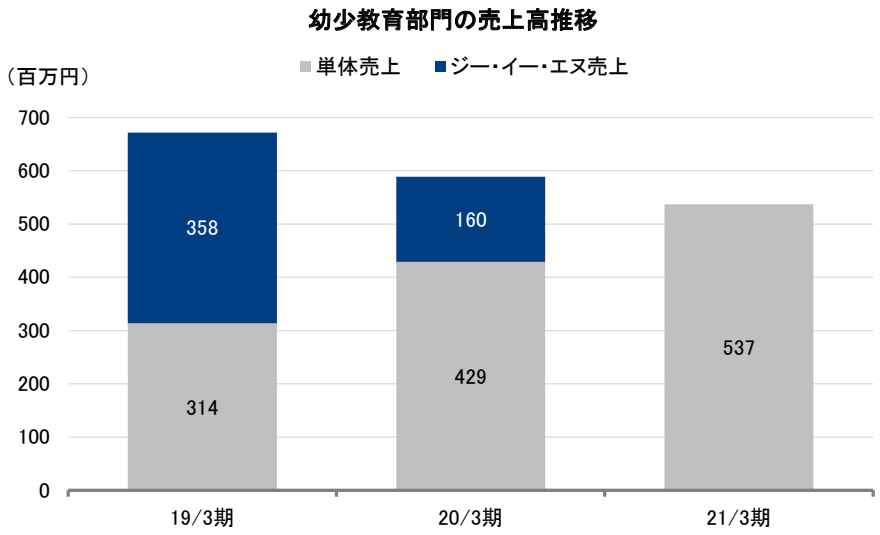
2021 年 3 月期の売上高は、「ズー・フォニックス・アカデミー」が加わったことにより、前期比 25.1% 増の 537 百万円となったが、2020 年 3 月期の売上高に「ズー・フォニックス・アカデミー」を加えた同じ基準で比較すると、約 9% の減収となる。コロナ禍に伴う政府の緊急事態宣言発出に伴い、2020 年 4 月から 5 月にかけて「くぼたのうけん」「りんご塾」「ズー・フォニックス・アカデミー」を休校としたことが減収要因となった。「くぼたのうけん」「ズー・フォニックス・アカデミー」については 5 月からオンライン形式でのレッスンを再開し、6 月には通常レッスンも再開している。

また、「くぼたのうけん」のソリューション事業（「くぼた式育児法」を外部の教育機関（幼稚園、保育園等）に提供するサービス）については、すべてのグループ保育園への導入を完了した以外は、コロナ禍で営業活動を実施できなかったため、導入園数を積み上げることができなかった。2021 年 3 月末の導入数は、契約団体数で 44 件と前期末比 19 件の増加となったが、グループ内保育園への導入のため売上高への影響がなかった。また、「ズー・フォニックス・アカデミー」の校舎数は前期末比で 4 校舎減少し、売上高は減収となった。一方、保育園についてはコロナ禍でも通常通りの営業を継続したことにより、売上高は堅調に推移した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

なお、新たな取り組みとして、「くぼたのうけん」や「りんご塾」「ズー・フォニックス・アカデミー」「アトリエ太陽の子（絵画教室）」「そろタッチ※1」といった複数の乳幼児向け教育サービスを 1 ヶ所で提供する「城南ブレインパーク」を 2021 年 3 月末までに 4 校（2020 年 4 月自由が丘、立川、9 月表参道、2021 年 2 月豊洲）開設している。同パークは「くぼたのうけん」の拠点にその他の教育サービスを追加し、曜日ごとに各種教育サービスを提供している。脳育× STEAM 教育※2 で子どもの「たくましい知性」と「しなやかな感性」を伸ばし、発想力や想像力、数学的思考力、コミュニケーション能力などの能力開発に取り組んでいる。開設当初はコロナ禍で生徒数も伸び悩んでいたが、第 2 四半期以降は生徒数も徐々に増え始めており、複数サービスを受講する生徒数も増加している。

※1「そろタッチ」とは、そろばんの仕組みをタブレット端末で応用した、新しい暗算学習法。
※2 STEAM 教育とは、Science（科学）、Technology（技術）、Engineering（工学）、Art（芸術）、Mathematics（数学）を統合的に学習する教育理念のことを指す。



※ 2019 年 11 月にジー・イー・エヌを吸収合併している
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

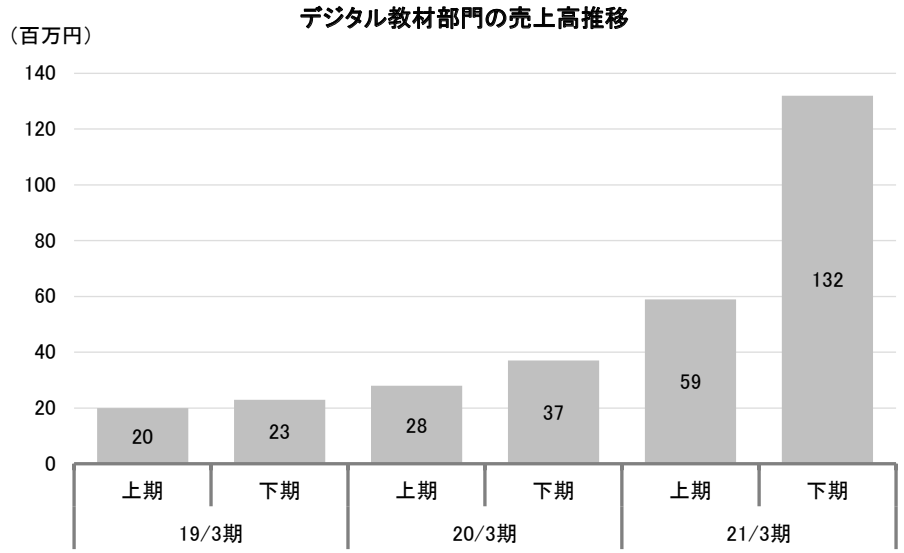
（4）デジタル教材部門

デジタル教材部門では、「デキタス（オンライン学習教材）」「デキタス・コミュ（Web 演習システム）」を学校・学習塾及びスイミングクラブ向け等に提供しており、ビジネスモデルとしては BtoB 型となる。小中学生を対象としたオンライン教材で、教科書内容に沿った授業や演習問題が 5 教科すべてラインナップされている。また、オンライン環境とパソコンまたはタブレットがあれば自分のペースでいつでも学習でき、同社グループの講師陣が監修を行っていることが特徴となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2021 年 3 月期の売上高は前期比 192.8% 増の 191 百万円と急拡大した。経済産業省の EdTech ライブラリー（全 12 種）に学校でも活用できる EdTech として推奨され、「EdTech 導入補助金」の対象サービスとして全国 74 の小・中学校に導入されたことが主因だ（2020 年 9 月以降導入）。半期ベースの売上高で見ると上期の 59 百万円に対して、下期は 132 百万円と大きく増加しているのは、学校向けの導入拡大が主因となっている。一方、学校以外の展開について見ると、学習塾向けで 2020 年 3 月に神奈川県の競合学習塾である（株）中萬学院と提携し、同年 4 月より中萬学院の生徒向けに Web 学習アプリ「デキタス・コミュ」の提供を開始したほか、同年 12 月に学童・放課後クラブ教室を運営する（株）明日葉と提携し、明日葉が運営する学童・放課後クラブ教室で「デキタス」のサービス提供を開始した。

2021 年 3 月末時点における契約 ID 数は 6,908 件となっている。補助金を活用して導入した学校については、補助金対象期間の到来（2021 年 3 月まで）により、サービス提供も終了しているが、利用した生徒からは学習意欲や成績の向上につながったなどの声が多く、継続利用を望む声も多かったことから、今後もフォローアップを行いながら契約増を目指していく考えだ。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(5) グループ会社

グループ会社の売上推移

（単位：百万円）

	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	前期比
（乳幼児・児童教育関連）					
城南ナーサリー	266	320	382	379	-0.8%
フェアリィー	-	197	444	528	18.8%
リトルランド	-	-	150	116	-23.0%
Trester	-	-	-	127	-
（英語教育関連）					
リンゴ・エル・エル・シー	76	72	68	52	-23.8%
アイベック	-	88	169	102	-39.5%
ジー・イー・エヌ※	347	358	160	-	-
（スポーツ関連）					
久ケ原スポーツクラブ	327	349	354	236	-33.2%

※ 2019 年 11 月に同社が吸収合併
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

a) 乳幼児・児童教育関連

乳幼児・児童教育関連のうち、城南ナーサリーは千葉県を中心に「星のおうち」「あっとほーむママ」「ルミナ保育園」など認可保育園 8 園（千葉県 6 園、東京都 1 園、神奈川県 1 園）を運営しており、売上高は前期比 0.8% 減の 379 百万円となった。保育園の増減はなく、コロナ禍においても園児数は堅調に推移した。

フェアリィーは、埼玉県内で認可保育園「ふぇありぃ保育園」を 13 園運営している。新規保育園を 2 園開設したことによる園児数の増加により、売上高は前期比 18.8% 増の 528 百万円となった。フェアリィーは保育士の研修・育成システムで優れたノウハウを持っており、新卒者の採用も積極的に行うなど保育士が不足する市場環境において強みとなっている。フェアリィーを子会社化した目的の 1 つとして、この育成ノウハウをグループで共有し、保育士の人材難を解消する狙いがあった。従来は経験者限定で採用を行っていた他の保育園も新卒者の採用を開始しており、シナジー効果が徐々に顕在化し始めている。

リトルランドは、0 ～ 5 才児を対象とした「くぼたのうけん（旧クボタメソッド能力開発教室）※」を直営で 5 教室（東京 4 教室、神奈川 1 教室）運営しているほか、「こども英語クラブ」「アトリエ太陽の子」など乳幼児・児童を対象とした各種教室を運営している。また、「クボタメソッド」をピアノレッスンに取り入れた「ピアノ de クボタメソッド」認定教室が全国に約 400 教室あり、認定講師になるための講習会（現在はオンライン講習）を同子会社で開催している。

※ 2021 年 1 月に同社の「くぼた式育児法」と統合し、名称を統一している。

2021 年 3 月期はコロナ禍に伴う政府の緊急事態宣言発出を受けて、2020 年 4 月から 5 月にかけてすべての教室を休業としたため、売上高は前期比 23.0% 減の 116 百万円と落ち込んだ。6 月以降は全教室でレッスンを再開したものの、コロナ禍の影響が続くなかで下期も前年同期比で減収が続いた。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2020 年 5 月に子会社化した Trester は、ネイティブ英語環境下での学童保育施設 5 校を運営している。連結売上高には第 2 四半期から加算されており、127 百万円を計上した。子会社化によって、同社グループの既存事業とのシナジー効果により、さらに質の高い英語学童保育サービスの提供に取り組み、幼児教育部門の事業規模拡大につなげていく戦略となっている。

b）英語教育関連

英語教育関連のうち、リンゴ・エル・エル・シーは、TOEFL®TEST や IELTS™ 対策など留学試験対策専門予備校を 1 校運営している。コロナ禍の影響で、2020 年 4 月から 5 月にかけて対面授業は休止したものの、オンライン授業で対応した。ただ、留学の機会がなくなった影響により受講生徒数が減少し、売上高は前期比 23.8% 減の 52 百万円と低迷した。なお、同子会社は、大学入試改革への対策として、4 技能（読む、聞く、話す、書く）対策教材（5 Codes English）を開発しており、「城南予備校 DUO」「城南コベッツ」のオプションメニューの 1 つとして組み入れている。

アイベックは、企業向けビジネス英語研修、英会話スクール（1 校）を運営している。提供する「iBEC（アイベック）メソッド」は、異文化対応能力やクリティカルシンキング等のグローバルビジネス環境に対応できるリーダーの養成メソッドとして定評がある。また、ケンブリッジ英検の「公認テストセンター」の受託も行っている。同子会社についても、スカイプを活用したオンラインレッスン「プライムトーク」の受注が増えているものの、コロナ禍の影響による法人向け英語研修の中止や英会話スクールの生徒数減少により、売上高は前期比 39.5% 減の 102 百万円と大きく減少した。

c）スポーツ関連

スポーツ関連では、スイミングスクール等の運営を行う久ケ原スポーツクラブの売上高が前期比 33.2% 減の 236 百万円となった。緊急事態宣言の発出に伴い、2020 年 4 月から 5 月にかけて休業したほか、設備の改修工事のため 2021 年 1 月から 2 月にかけて休業したことが減収要因となっている。ただ、2021 年 3 月以降は会員数の回復が順調に進んでいるほか、「デキタス」に加えて「りんご塾」など新たな学習メニューも追加するなど、同社ならではの付加価値サービスを提供することで、会員数の増加と会員当たり売上単価の拡大に取り組んでいる。

収益悪化により自己資本比率は 50% を割れるが、事業構造改革の実行により今後は改善に向かう見通し

3. 財務状況

2021 年 3 月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 680 百万円減少の 5,883 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では収益の悪化や配当金支出、新規連結子会社の株式取得等により、現金及び預金が 530 百万円減少し、固定資産ではのれんが 49 百万円増加した一方で、有形固定資産が 263 百万円、敷金及び保証金が 44 百万円それぞれ減少した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

負債合計は前期末比 425 百万円増加の 3,048 百万円となった。未払法人税等が 68 百万円、リース負債が 60 百万円それぞれ減少した一方で、有利子負債が 833 百万円増加した。また、純資産合計は前期末比 1,105 百万円減少の 2,835 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純損失 1,056 百万円の計上と配当金 83 百万円の支出により、利益剰余金が減少した。

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末の 60.0% から 48.2% に低下し、有利子負債比率は同 1.0% から 30.7% に上昇した。収益悪化に伴い純資産が減少したことに加え、コロナ禍で先行きの不透明感が続くなか、手元キャッシュを厚めにしておく必要があると判断し、金融機関からの借入を実施したことが要因だ。同社では事業構造改革の実行により固定費の削減に取り組んでおり、2022 年 3 月期は 4 期ぶりの営業黒字化が見込める状況になっている。会社計画通り収益が改善すれば、財務体質も改善に向かうものと予想される。

連結貸借対照表及び経営指標

（単位：百万円）

	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	増減額
流動資産	2,436	1,386	2,401	2,015	-386
現金及び預金	1,898	780	1,873	1,342	-530
固定資産	4,353	5,115	4,162	3,868	-294
総資産	6,790	6,501	6,564	5,883	-680
流動負債	1,281	1,604	1,663	1,460	-202
固定負債	1,045	1,060	959	1,587	627
負債合計	2,326	2,664	2,622	3,048	425
有利子負債	-	-	37	871	833
純資産合計	4,463	3,836	3,941	2,835	-1,105
経営指標					
（安全性）					
自己資本比率	65.4%	58.6%	60.0%	48.2%	-11.8pt
有利子負債比率	-	-	1.0%	30.7%	29.7pt
（収益性）					
ROA	5.3%	-5.4%	-10.1%	-9.4%	0.7pt
ROE	3.2%	-13.1%	7.7%	-31.2%	-38.9pt
売上高営業利益率	4.3%	-5.5%	-10.1%	-11.2%	-1.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

2022 年 3 月期は 4 期ぶりの増収、営業利益の黒字転換を見込む

1. 2022 年 3 月期業績の見通し

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 13.6% 増の 6,485 百万円、営業利益で 260 百万円（前期は 637 百万円の損失）、経常利益で 262 百万円（同 585 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益で 186 百万円（同 1,056 百万円の損失）と 4 期ぶりの増収に転じ、各利益とも黒字に転換する見通しだ。

2022 年 3 月期業績見通し

（単位：百万円）

	21/3 期 実績	22/3 期 会社計画	前期比	
			増減率	増減額
売上高	5,709	6,485	13.6%	776
営業利益	-637	260	-	897
経常利益	-585	262	-	847
親会社株主に帰属する当期純利益	-1,056	186	-	1,242

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高については、コロナ禍が続くなかで受講生徒数の回復等による教育事業の回復を見込んでいるほか、スポーツ事業もスイミングクラブが通年稼働することで 2020 年 3 月期並みの水準に回復することが増収要因となる。営業利益に関しては増収効果に加えて、人件費、広告宣伝費、賃借料の絞り込みやソリューション事業を伸ばすことで黒字転換を目指す。人件費については RPA ツールの導入によるバックオフィス部門のスリム化や、各教場におけるスタッフのスリム化、正社員の約 1 割にあたる 30 名程度の削減を実施する予定だ。賃借料については 2021 年 3 月期から値下げ交渉を行っており、その効果が 2022 年 3 月期も継続するものと見られる。リスク要因としては、コロナ禍の影響が想定以上に長期化し、新規生徒の募集活動等に影響を及ぼす可能性のある点が挙げられる。

（1）個別指導部門

個別指導部門の売上高は前期比 5% 以上の増加を見込んでいる。「城南コベッツ」「城南予備校 DUO」ともに直営教室の新規開設予定はなく、生徒数の増加と生徒当たり単価の回復が増収要因となる。特に生徒当たり単価は、2020 年に短縮された学校の夏休み期間が正常化することで、夏期講習の売上回復が見込まれている。「城南コベッツ」の FC 教室については増加する可能性がある。他の個別指導塾から乗り換えを検討しているオーナーからの問い合わせがあるためだ。これら案件が決まれば増収率も 7 ～ 8% 程度となる見通しだ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

「城南コベッツ」では差別化戦略として、EdTech の活用による学力向上モデルの構築に取り組んでいる。小中学生向けには「デキタス」、中高校生向けには「atama+」をデジタル教材として導入し、また、学習の進捗度合いを管理するアプリ「GoNAVI」の提供を開始し、これらを組み合わせることで基礎学力の向上スピードを迅速化し、差別化戦略としている。また、中高生向けの英語受験対策として、英語 4 技能対応のオリジナルテキスト「5 Codes English」を開発し、英語プログラムとして提供している。なお、現在不採算になっている教室に関しては整理統合し、2022 年 3 月期までに不採算教室ゼロを目指している。

（2）映像授業部門

映像授業部門の売上高は前期比 9% 増を見込んでいる。校舎数については条件の良い物件が見つかれば新規開設する方針だが会社計画には織り込んでおらず、既存校舎における生徒数の増加と生徒当たり売上単価の上昇が増収要因となる。前期より在宅でのオンライン受講が可能となったこともあり、同部門については順調な成長が見込まれる。

（3）幼少教育部門

幼少教育のうち、「くぼたのうけん」については前期比 20% 弱の増収となる見通し。複合型スクール「城南ブレインパーク」について、2021 年 5 月にお茶の水校を新たに開校、同年 8 月に新浦安校を開校予定のほか、提供プログラムもプログラミング教室「Viscuit（ビスケット）」や、こどもの哲学「P4C Little Thikers」、英語で理科実験「Little Scientist」など拡充し、受講者数の増加を見込んでいる。また、ソリューション事業として「くぼた式育児法」を全国の保育園・幼稚園に拡販していく計画となっている。

「ズー・フォニックス・アカデミー」についても、前期比 10% 超の増収を見込んでいる。校舎数は前期末と変わらないが、イングリッシュ・プリスクール（2 ～ 4 歳児対象）であった南浦和校に関して、2021 年 4 月より、2 ～ 6 歳児を対象とした完全英語教育を実践するインターナショナル・スクールに移行したこと等により生徒数の増加を見込んでいる。南浦和校では英語が学べる学童保育「E-CAMP」も提供しており、子どもを長時間預かることで利益率の向上にも寄与することになり、高付加価値モデルになり得る事業として今後の動向が注目される。

「城南ルミナ保育園」については「くぼた式育児法」の導入により差別化を図っており、2022 年 3 月期は若干の増収となる見通しだ。

（4）デジタル教材部門

デジタル教材部門の売上高は前期比 3% 増を見込む。「デキタス」の学校向けについては 2021 年度も「EdTech 導入補助金」事業の対象サービスとなり、前期以上の売上貢献が期待される。また、学校以外では明日葉の学童保育施設向けでの利用者数増加に加えて、その他の学習塾並びに子ども向けスポーツクラブを運営している事業者からの引き合いもきており、これら事業者向けにも拡販していくことでさらなる成長を目指していく考えだ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（5）グループ子会社

a）乳幼児・児童教育関連

乳幼児・児童教育関連のうち、城南ナーサリーやフェアリィーなど認可保育園については、前期比 2% 程度の減収を見込んでいる。コロナ禍の影響により、0 歳児を保育園に預けない保護者が増加しており、同社グループ保育園でも同様の傾向が見られていることが要因だ。保育園数については、城南ナーサリーが前期と同様 8 園の運営となり、フェアリィーについては 2021 年 4 月に 1 園を開設し、14 園での運営となっている。いずれも「くぼた式育児法」の導入で差別化していく戦略となっている。

リトルランドについては、「くぼたのうけん」を中心とした各種教室の生徒数増加に加えて、「ピアノ de クボタメソッド」の認定講師講習会の増加によって前期比 30% 増を見込んでいる。売上高としては 2020 年 3 月期並みの水準まで回復する見通しだ。

Trester が運営する「トレスター・インターナショナル・アフタースクール」は、2021 年 4 月に 1 校（京急川崎駅前校）を開校し、全 6 校の運営となる。生徒数の増加と通年でフル寄与することにより、売上高は前期比 30% 増を見込んでいる。

b）英語教育関連・スポーツ関連

リンゴ・エル・エル・シーの売上高は、コロナ禍で留学需要が低迷していることもあり、前期比微増収で計画している。一方、アイベックの売上高は、オンラインレッスン「プライムトーク」の受注増と企業の英語研修需要の回復により前期比 50% 増と 2020 年 3 月期に近い水準まで回復することを想定している。

久ケ原スポーツクラブの売上高については、施設が通年稼働することにより前期比 50% 増の 360 百万円と 2020 年 3 月期並みの水準まで回復することを見込んでいる。増収効果によって 2021 年 3 月期に 0.9 百万円まで落ち込んだ営業利益も、2020 年 3 月期の実績 109 百万円に近い水準まで回復するものと予想される。

c）その他

その他、前期まで非連結対象子会社であった（株）イオマガジンを 2021 年 6 月より連結対象に組み入れている。同子会社は e ラーニングのコンサルティングのほか、大企業や大学などで利用されているオンライン学習管理システム「Moodle（ムードル）」※の国内における正式パートナーとして導入支援・サポートを行っている。売上規模は年間 1 億円程度で営業利益率も約 10% 水準だが、2022 年 3 月期は事業拡大のための人材投資を行うため、営業利益率は 1% 程度を見込んでいる。

※「Moodle」はオープンソースの e ラーニングプラットフォームで、世界 230 ヵ国以上、約 1.4 億人が利用しており、日本でも大企業や大学などで利用されている。同子会社は 2016 年に正式パートナーとして認定され、サーバー構築から設定、運用、カスタマイズ開発を行っており、2021 年 7 月より利活用促進のためのサポートサービスも開始している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

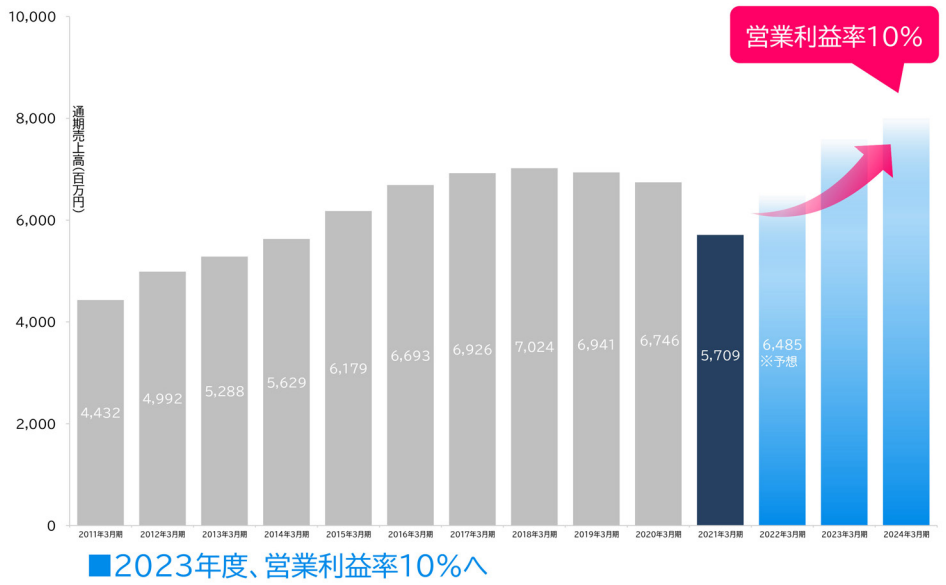
「学びの個別最適化」「教育ソリューション事業」「幼少教育事業」に注力し、2024 年 3 月期に営業利益率 10% を目指す

2. 中期経営計画（2020 年～ 2022 年）について

同社は 2021 年 3 月期から 3 ヶ年の中期経営計画をスタートしている。ビジョンについては、「総合教育ソリューション企業として、たくましい知性、しなやかな感性を育む能力開発の Leading Company となる」ことを掲げている。

また、業績目標としては 2022 年 3 月期に営業利益の黒字転換を実現し、最終年度の翌年度に当たる 2024 年 3 月期に、売上高営業利益率で 10% を稼ぎ出す収益構造に変革していくことを打ち出した。目標を達成するための基本戦略として、以下の 5 点に注力していく方針だ。

売上高の推移（連結）



出所：決算説明会資料より掲載

（1）「学びの個別最適化」を追求

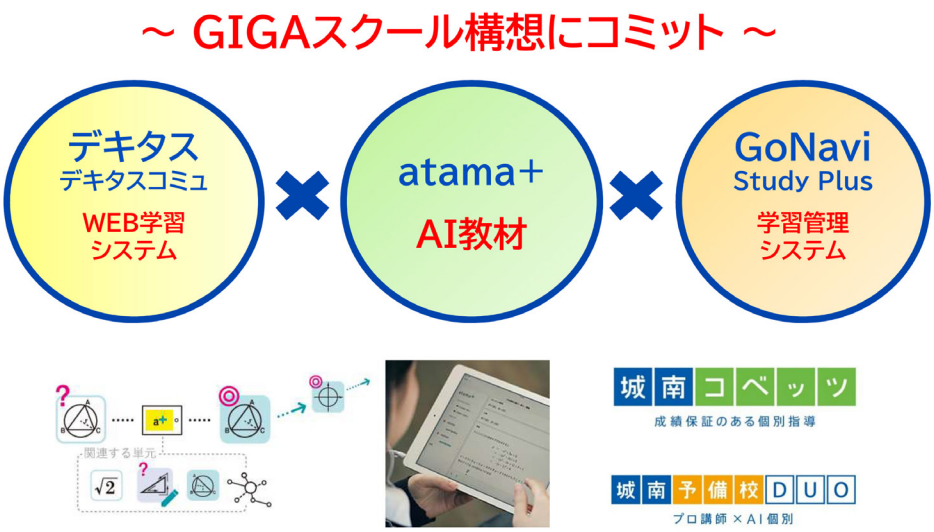
「学びの個別最適化」を追求することで学力向上を図り、競争の激しい学習塾業界においてサービス面での差別化を図りながら事業を拡大していく。具体的な取り組みとしては、以下の 3 点となる。

a）EdTech の有効活用による学力向上モデルの構築に取り組むこと
b）PBL（課題解決型学習）を導入した新学力、新入試対応の「城南予備校 DUO」の発展
c）在宅学習（遠隔指導）によるサービス展開モデルの構築

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

なかでも EdTech の活用については、GIGA スクール構想にもコミットする形で積極的な導入を推進している。「城南予備校 DUO」においては、プロ講師による個別指導やクリエイティブ・ラーニングに加え、2019 年より AI 教材の「atama+」を導入し、個別指導と組み合わせることで、基礎学力向上スピードの迅速化が確認されており、これに学習管理システム「GoNAVI」を組み合わせることで、よりその効果を高めることが可能となる。同社では「城南コベッツ」においても小中学生向けには「デキタス」×「GoNAVI」、中高校生向けには「atama+」×「GoNAVI」の活用を進めていく方針で、こうした取り組みによって生徒の学力向上スピードや向上度合を従来以上に高め、また、保護者向けにもデータに基づいた的確なフィードバックを行うことで CS（顧客満足度）の向上を図り、結果として生徒数の増加につなげていく考えだ。現在、「城南コベッツ」における「atama+」の導入状況は、すべての直営教室（51 教室）と 100 教室超の FC 教室で導入しており、今後、残りの FC 教室にも順次導入していく予定となっている。

EdTech の活用による学力向上モデルの構築



出所：決算説明会資料より掲載

また、コロナ禍の対応策として各種教育サービスのオンライン化体制を整備したことで、新たな需要を取り込める可能性が出てきたほか、教場の省スペース化によるコスト削減や、地方の FC 教室における講師不足といった問題も今後は解消できるものと考えられる。「城南コベッツ」「城南予備校 DUO」や「河合塾マナビス」などでは既に、教場とオンラインのハイブリッド指導を開始している。そのほかの教育サービスでは、「くぼたのうけん」で 2020 年 12 月より正式なオンライン授業を開始したほか、「ズー・フォニックス・アカデミー」でも 2022 年 3 月期よりオンライン授業に対応していく予定となっている。

（2）「教育ソリューション事業」の戦略的展開

同社では今後、BtoB のビジネスモデルとなる教育ソリューション事業を強化していく方針を打ち出しており、具体的には以下の 3 点に取り組んでいく。

a）公教育や民間教育への ICT 教材の拡販
b）新個別指導塾スタイルによる「城南コベッツ」の FC 展開
c）くぼたメソッドの拡販

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

公教育や民間教育への ICT 教材の拡販とは、「デキタス」を学校や学習塾等へ導入、拡販を進めていく取り組みのことで、政府の GIGA スクール構想の前倒しを目的とした導入補助金事業の活用などもあって、導入校数の増加が見込まれる。また、学習塾やスポーツクラブ等への拡販も徐々に進んでいる状況にある。同社は中期計画の目標として、「デキタス」導入校数 100 校超、有料受講生徒数で 3 万人（2021 年 3 月末 6,908 人）を目指している。3 万件の規模になれば、売上高で年間 5 ～ 10 億円規模になると見られ、利益への貢献度も大きくなることが予想される。

また、「城南コベッツ」の FC 展開については、前述した EdTech を活用した「学びの個別最適化」を実現していくことで、教室数を 2021 年 3 月末の 198 教室から 230 教室まで拡大することを目標としている。「くぼたメソッド」については、育児法認定園を 2021 年 3 月末の 44 園から 150 園（海外展開含む）まで拡大することを目標に掲げている。

（3）付加価値の高い「幼少教育事業」の確立

保育事業に関しては、M&A 戦略によりグループ化した城南ナーサリー、フェアリィーなどを含めてすべての保育園で「くぼた式育児法」を導入済みであり、今後の差別化戦略としていく方針だ。同育児法による効果は 1 年程度で表れてくるようで、育児面で保護者からの評価が高まればクチコミで入園児数も増加していくものと予想される。在宅勤務の普及や少子化の進行などで今後、競争環境は厳しくなると予想されるが、「くぼた式育児法」の評価が高まれば持続的な成長は可能と弊社では見ている。

また、英語系学童、インターナショナル・スクール事業については、「ズー・フォニックス・アカデミー」「トレスター・インターナショナル・アフタースクール」「サニーキッズ・インターナショナルアカデミー」（非連結子会社の Cheer plus（株）で運営）で、2021 年 3 月末の 9 教場から 3 年間で 20 教場まで拠点を拡大していく計画となっている。前述した通り、2021 年 4 月に「ズー・フォニックス・アカデミー」「トレスター・インターナショナル・アフタースクール」で各 1 校、新規開校している。これら拠点展開により、小学校 3 年生以下で中学生レベルの英語力を習得できる生徒数を多く育成する体制を構築していく。

新たな取り組みとなる複合型スクール「城南ブレインパーク」については、2021 年 8 月時点の 6 校から 3 年後に 10 校まで拠点を拡大していく計画となっている。ブレインパークでは STEAM を中心とした複数の教育サービスを提供することで、生徒当たり売上高の最大化と収益性の向上を図っていく考えだ。

（4）「収益構造改革」の断行

収益構造改革として、2020 年 3 月末にそれまでの基幹事業であった「城南予備校」の運営を終了し、固定費の削減を実施したが、引き続き不採算教場のてこ入れと業務プロセス改革を実施し、不採算教場ゼロの達成を目指していく。また、コスト削減施策の 1 つとして教室の賃料値下げ交渉を行っているが、2022 年 3 月期から約 80 件の賃料値下げが決まっており、金額にして約 1 千万円以上の削減効果が見込まれている。そのほか、リモートワーク体制の加速、並びに RPA ツールや Web 会議ツールの導入によって、本部機能のスリム化、生産性向上に継続的に取り組んでいく方針となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

また、戦略的業務提携や子会社とのシナジー効果も追求していく。戦略的提携の主な取り組みとしては、スタディプラス（株）と 2020 年 6 月に業務提携を発表し、スタディプラスの学習管理サービスを基盤とした「GoNAVI」の提供を開始している。また、同年 11 月には私立小学校向け専門受験塾の運営会社と業務提携し、受験対策ノウハウの提供を受け、城南ブレインパーク自由が丘校にて「小学校お受験」教室を開講している。さらには、同年 12 月に首都圏を中心に学童施設等を運営する明日葉と協定を締結し、明日葉の運営する学童・放課後クラブ教室で「デキタス」のサービス提供を開始した。子会社とのシナジーとして久ケ原スポーツクラブで、学童や「デキタス」のサービスを提供し、「学習塾のある」スポーツクラブとして進化している。

（5）「クレド経営」に基づいた人財育成

自ら考えて行動する社員を育成することによって、経営理念やクレド（行動指針）、ビジョンに基づく行動の喚起と、エンゲージメント（会社への信頼・愛着心）の高い組織の構築を目指していく。また、グループの発展に寄与する人財の採用と成長を促すための人事評価制度の構築についても取り組んでいく予定だ。

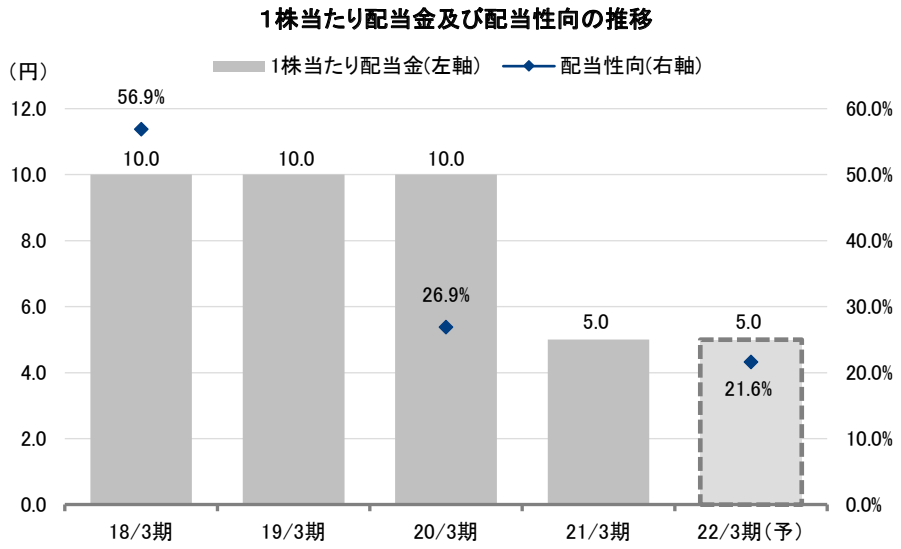
なお、SDGs への具体的な取り組みとして、同社は「質の高い教育の提供」として、「デキタス」の提供による不登校生徒や学習塾のないエリアへの学習機会の提供を推進している。また、「ジェンダーの平等実現」として、女性の活躍の場を広げるべく保育事業の拡大に取り組んでいる。こうした SDGs への取り組みが評価され、2021 年 4 月に川崎市から「かわさき SDGs ゴールドパートナー」に認証されたことを発表している。そのほかにも、SDGs についてどのように貢献していくかのアイデアを社員だけでなく、アルバイトや生徒・保護者などあらゆる関係者へ広く募集し、そのなかから優秀と認められたものと表彰する城南 SDGs アワードを創設し、今後の SDGs への取り組みとしていく考えだ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元策

2022 年 3 月期の 1 株当たり配当金は 5.0 円を予定、株主優待は継続方針

同社は株主還元を経営上の重要課題と位置付け、配当と株主優待を実施している。公約配当性向などは定めておらず、安定的な経営基盤の確保と株主資本利益率の向上に努め、今後の事業展開と経営体質の強化に備えて内部留保を図るとともに、業績とのバランスを勘案して配当額を決定する方針としている。2021 年 3 月期はこうした点を踏まえて、1 株当たり配当金で前期比 5 円減配となる 5.0 円とした。2022 年 3 月期についても 5.0 円を据え置く予定だ。また、株主優待については従来と変わりなく、3 月末、9 月末に 100 株以上保有する株主に対して QUO カード 500 円分を贈呈する。



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

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・表示したものですが、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