

|| 企業調査レポート ||

サクシード

9256 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年12月28日(木)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 4つの事業を通して教育・福祉分野の課題解消を支援	01
2. 社内マーケティングチーム、きめ細かなマッチング、登録者の共有に強み	01
3. 対面型家庭教師サービスが苦戦も、2024年3月期は期初予想の達成を目指す	01
4. 成長戦略により教育関連サービスでオンリーワンのポジションを目指す	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. サービス・事業の概要	04
4. 業界環境	05
■ 事業内容	06
1. 教育人材支援事業	06
2. 福祉人材支援事業	09
3. 個別指導教室事業	10
4. 家庭教師事業	12
5. 同社の強み	13
■ 業績動向	13
1. 2024年3月期第2四半期の業績動向	13
2. 2024年3月期第2四半期の事業セグメント業績	14
3. 2024年3月期の業績見通し	17
■ 成長戦略	19
1. 成長戦略	19
2. 事業別の中期成長イメージ	19
■ 株主還元策	20

■ 要約

対面型家庭教師サービス以外は順調で2ケタ増益を目指す

1. 4つの事業を通して教育・福祉分野の課題解消を支援

サクシード<9256>は、「教育と福祉の社会課題を解決し、より良い未来を創造する」を企業ミッションに、教育・福祉に特化した人材サービスと自社ブランドの教育サービスを提供している。人材サービスでは教育人材支援事業と福祉人材支援事業を展開、教育サービスでは個別指導教室事業「個別指導学院サクシード」と家庭教師事業「家庭教師のサクシード」を運営している。教育の分野では、教員の働き方や教育環境の地域格差などの課題の深刻化、特にグローバル化やIT化への対応、部活動の運営など学校教員の過重労働は喫緊の課題だ。福祉分野においても、保育園や学童施設などで人材不足が深刻さを増している。同社は4つの事業を通じて、こうした教育や福祉に関わる課題の解消を支援している。

2. 社内マーケティングチーム、きめ細かなマッチング、登録者の共有に強み

人材サービスでは、人材不足に悩む学校や自治体、競合とも言える同業他社学習塾、保育・学童施設などに向けて人材の紹介・派遣を行っている。教育サービスの「個別指導学院サクシード」は、講師1人に生徒3人というモデルで、地域に密着した質の高い授業を低価格で提供している。「家庭教師のサクシード」は対面型とオンライン型を兼営している点に特徴がある。特に全国を対象にするオンライン型では、教育機会の地域格差を正に貢献している。同社の強みは、(1) 自社マーケティングチームによる人材獲得施策の機動的な展開、(2) 獲得した登録者と求人企業の詳細なニーズを踏まえた専属のコーディネーターによるきめ細かなマッチング、(3) 4つの事業間での登録者の共有にある。さらに、蓄積された人材データベースも、今後、事業を拡大する際の強みとなりそうだ。

3. 対面型家庭教師サービスが苦戦も、2024年3月期は期初予想の達成を目指す

2024年3月期第2四半期の業績は、売上高が1,663百万円（前年同期比11.9%増）、営業利益が248百万円（同0.6%増）となった。微増益に留まったのは、教育人材支援事業と福祉人材支援事業が増益となった一方、新規開校が多く想定どおりではあるものの出店費用が先行した個別指導教室事業と、プロモーション戦略が外れた家庭教師事業が減益となったことが要因である。同社は2024年3月期の業績について、売上高3,440百万円（前期比17.1%増）、営業利益445百万円（同16.3%増）を見込んでいる。問題は対面型家庭教師サービスだが、既にプロモーション戦略を仕切り直す修正を行っており、今後、収益が改善する見通しである。加えて、新規開校の集客が進んで収益改善が見込まれる個別指導教室事業を含め、3事業の業績が順調に推移しているため、期初予想を変更していない。

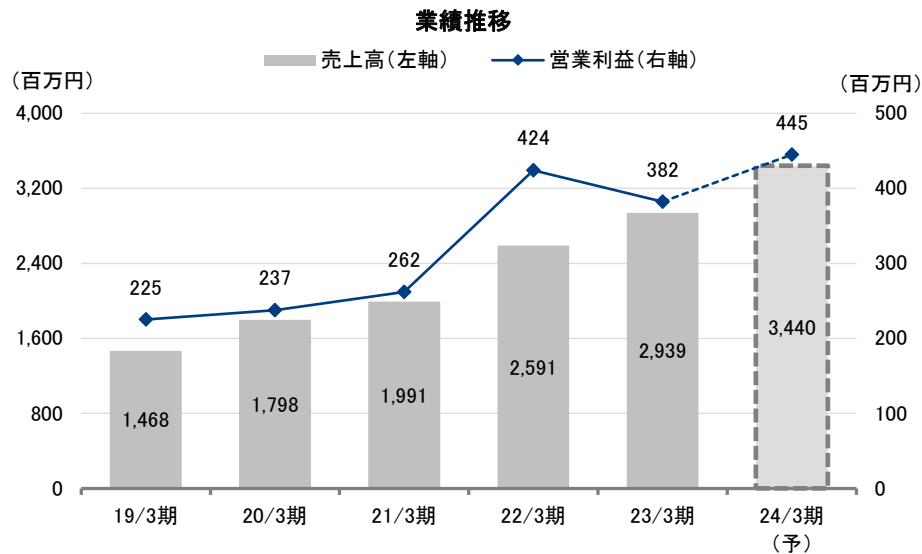
要約

4. 成長戦略により教育関連サービスでオンリーワンのポジションを目指す

同社の4つの事業はいずれも、教育という日本を支える国策のご真ん中にある、人材不足の是正という時宜を得た成長事業と言える。したがって短期的な波動はあっても、中長期的に成長を継続できると考えられる。同社は、(1) 個別指導教室の出店加速、(2) オンライン型家庭教師の全国展開と生徒数増加、(3) 学校・自治体向け人材サービスの拡大という成長戦略を掲げており、個別指導教室や家庭教師の全国展開、全国の自治体との連携などを推進していくことで、教育関連サービスにおけるオンリーワンのポジションを獲得する意向である。なお、人材データベースの活用などで事業シナジーが見込める場合には、M&Aを積極的に駆使していくことも検討している。

Key Points

- ・教育・福祉関連の人材サービス及び個別指導教室や家庭教師など教育サービスを展開
- ・強みは自社内マーケティングチーム、きめ細かなマッチング、各事業の登録者の共有
- ・広告戦略を修正した対面型家庭教師サービス以外は順調。2024年3月期は2ケタ増収増益を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

子どもをターゲットに人材・教育サービスを展開

1. 会社概要

同社は、「教育と福祉の社会課題を解決し、より良い未来を創造する」を企業ミッションとし、教育・福祉業界に特化した人材サービスと自社ブランドの教育サービスを提供している。人材サービスでは、教育業界や保育・福祉業界向けに、人材紹介や人材派遣、受託事業を行っている。教育サービスでは個別指導教室と家庭教師の紹介事業を展開している。個別指導教室は神奈川県内に32教室（2023年10月末現在：学習塾付き学童クラブを含む）を展開し、家庭教師の紹介事業は首都圏と関西圏を中心に対面型でのサービスを行っているほか、全国を対象にオンライン型家庭教師の事業も展開している。人材サービスに関しては、主に自社運営の求人サイトを通じて職種などを細分化して募集しているため、登録者（求職者）と求人企業とのミスマッチが非常に少ないという特徴がある。また、大量に集められた人材のデータベースは、同社ビジネスの根幹を成している。

対面型家庭教師サービスの戦略を修正し、積極経営を継続

2. 沿革

2004年4月に現代表取締役社長である高木毅（たかぎつよし）氏により設立された同社は、同年5月に「個別指導学院サクシード」を開校し事業を開始した。2007年に家庭教師事業及び塾業界向けに人材紹介・派遣事業を、2008年には教育業界に特化した求人サイトの運営を開始した。さらに、2014年に保育士の人材紹介・派遣事業や学校教員の人材紹介事業を、2020年に学童クラブの運営、オンライン型家庭教師のサービスを始めるなど事業領域を大きく広げ、2021年12月には東京証券取引所（以下、東証）マザーズ市場に上場した（現在は東証グロース市場に移行）。こうした積極的な経営は業績にも表れており、2019年3月期の増収増益は2014年以降に領域を広げた人材サービスが収益化したこと、2022年3月期の増収増益は新たにスタートしたオンライン型家庭教師やICT支援員派遣サービスなどがけん引したことが要因である。足元でつまずいた対面型家庭教師サービスの戦略を修正し、中期成長に結び付く積極経営を継続しており、先行費用が発生したものも含めて他の事業は順調に推移している。

会社概要

沿革

年月	内容
2004年 4月	(株)サクシードを東京都新宿区高田馬場1丁目に設立
2004年 5月	「個別指導学院サクシード」センター南校(横浜市都筑区)を開校
2007年 4月	家庭教師の派遣事業、塾業界向け人材紹介・派遣事業を開始
2008年11月	教育業界に特化した求人サイト「教えるシゴト」の運営を開始
2013年 3月	広告等制作の強化を目的として、(株)リッチサポートを子会社化
2014年 7月	保育士の人材紹介・派遣事業を開始
2014年 7月	保育士のための転職支援サービス「保育 Aid (エイド)」のサービスを開始
2014年 7月	学校教員の人材紹介事業を開始
2015年 6月	介護職の人材紹介・派遣事業を開始
2016年 7月	学童保育所向け人材紹介・派遣事業を開始
2016年10月	大阪市北区に関西支社を開設
2017年 5月	部活動指導の受託事業を開始
2017年 5月	経営政策の統一化を目的として、リッチサポートを合併
2017年 5月	保育業界に特化した求人サイト「保育 R」の運営を開始
2017年 9月	介護職のための転職支援サービス「しろくま介護ナビ」のサービスを開始
2018年 1月	日本語教育の受託事業を開始
2018年 7月	学内塾(校内塾)の運営受託事業を開始
2020年 3月	学習塾付き学童クラブ「ペンタス kids (ペンタスキッズ)」横浜市都筑区に開校
2020年 4月	オンライン家庭教師のサービスを開始
2020年 9月	オンライン日本語レッスンのサービスを開始
2020年11月	ICT 支援員の人材紹介・派遣事業を開始
2021年12月	東証マザーズに上場
2022年 4月	東証グロース市場に移行
2023年 7月	「個別指導学院サクシード」が千葉県に進出

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

教育分野と福祉分野に特化してサービス展開

3. サービス・事業の概要

同社の事業は、人材サービスの教育人材支援事業と福祉人材支援事業、教育サービスの個別指導教室事業と家庭教師事業と、教育と福祉の分野に特化した4つの事業で構成されている。

会社概要

人材サービスの教育人材支援事業では、学校や自治体、他社学習塾など教育業界向けに人材紹介・派遣事業及び部活動運営などの業務受託を、福祉人材支援事業では、保育施設や学童施設など福祉業界向けに人材紹介・派遣事業を行っている。同社の人材サービス事業の特徴は、事業を教育と福祉の分野に絞り、職種にまで細分化した多数の自社求人サイトを通じて登録者（求職者）を募集しているところにある。このため、登録者や求人企業の様々なニーズに対してきめ細かく最適なマッチングが可能で、登録者や求人企業の満足度は非常に高いと言われている。福祉人材支援事業については、介護業界向けの人材サービス分野はレッドオーシャン化が進んでいること、同社がメインターゲットとする子どもから離れていること、良質な人材や収益性の確保に難点があることなどから2023年3月期中に撤退し、保育と学童に集中することとした。また、利益率は高いが収益の安定感に若干欠ける人材紹介事業から、収益が安定している人材派遣事業へのシフトを進めており、人材サービス事業全体で収益の安定化を進めている。

教育サービスにおいては、神奈川県内で個別指導教室事業「個別指導学院サクシード」及び学習塾付き学童クラブ「ペンタス kids」合わせて32教室（2023年10月末）を展開し、家庭教師事業では、全国展開に向けてオンライン型及び対面型の2タイプの「家庭教師のサクシード」を運営している。特徴は、いずれの事業も自社ブランドで展開している点と、人材サービスで集めた登録者データを活用できるため、競合他社より採用面で有利である点にある。

過重労働など教育・福祉業界には様々な課題がある

4. 業界環境

少子高齢化が進む日本では、特に同社の属する教育分野と福祉分野において課題が山積している。教育分野では、私立中学校や大学への進学率は高水準で推移し、シックスポケット（両親と両祖父母の合計6人の経済力）に象徴されるように家計における子ども1人当たりの教育費は依然増加傾向にある。また、都市部への人口集中に伴い、教育環境の地域格差はますます開いている。また、学校教員の過重労働問題が深刻化しており、学校教育の質の向上を図るには、教員の負担軽減が急務であると言われている。福祉分野においても、保育園や学童施設などの人材不足は年々深刻さを増しており、待機児童問題も新たに「小1の壁」※がクローズアップされるなど解決に至っていない。国も自治体も手をこまねているわけではないが、学校現場や保育現場などに対するケアが十分とは言い切れない状況が続いている。このため、教育分野や福祉分野の課題に対し、日本全体として抜本的な対策を講じなければならない時期を迎えていると言える。

※「小1の壁」：子どもが小学校に上がると、保育園時代以上に仕事と子育ての両立が困難になる問題。

なかでも教育分野においては、新学習指導要領の導入や外国語教育の充実など、グローバル化やIT化に対応するため多くの学校改革が進行している。また、外国語教育の教科化やプログラミング教育の実施、部活動の運営など、教員に求められる業務やスキルはますます多様化・高度化している。こうした教員の過重労働に対して、さすがに閉鎖的・保守的と言われた教育行政も動き出し、教職員定数の改善や専門スタッフ・外部人材の配置拡充、業務の適正化などの見直しが行われるようになってきた。そのような環境の教育及び保育分野において、同社は、教員の過重労働問題や教育の地域格差・経済格差、少子高齢化による人材不足など様々な課題を解消するため、従来にない支援サービスを展開している。

■ 事業内容

ICT 支援員や部活指導員などを学校や自治体に紹介・派遣

1. 教育人材支援事業

教育人材支援事業では、ICT 支援員や学校教員、部活動指導員、日本語教師など、教育に携わる人材を学校や自治体に紹介・派遣するほか、業務の受託を行っている。また、他社学習塾・予備校などに対して、塾講師や教室長といった人材を紹介・派遣するサービスも展開している。特に学校教員は、生徒指導のほか部活動指導や英語必修化、プログラミングの教科化など負担が激増しており、海外の教員と比較して労働時間が非常に長くなっている。このため、教員人気は低下傾向が続いており、公立小学校教員採用倍率も大きく低下している。さらに今後 35 人学級が始まると 13,000 人の教員が不足するとの試算もあり、このため閉鎖的だった学校や自治体もようやく重い腰を上げ、教員の業務負担軽減や働き方改革などを目的に予算を計上するようになった。現状は導入しやすい ICT 支援員が先行しているが、部活動指導員や ALT※などでも外部人材の有効活用が進みつつある。以下は、同社の代表的な教育機関向け人材サービスである。

※ ALT (Assistant Language Teacher) : グローバル化に対応した英語教育を実践するために、小学校、中学校、高等学校に配置される外国語指導助手。

幅広い教育人材の登録と紹介・派遣 (概念図)



出所：同社ホームページより掲載

事業内容

(1) ICT 支援員

日本では、オンラインやタブレットなどの ICT を授業で利用できる教員が、諸外国に比べ非常に少ない。これを是正するため文部科学省は、児童 1 人につき 1 台の情報端末を配布し、4 校に 1 人の割合で ICT 支援員を配置するという「GIGA スクール構想[※]」によって、教育現場の DX（デジタルトランスフォーメーション）を強力に推進することとなった。この結果、自治体は ICT 支援員の確保を迫られることになり、これに対して同社は、2022 年 3 月期に ICT 支援員を紹介・派遣する人材サービスを開始した。ICT 支援員の制度は始まったばかりのため、当面の間、全国的に需要が継続すると見られている。また、ICT 支援員の制度化は、学校・教員の負担軽減と学校授業の質向上という様々な教育現場の課題を解決する端緒にもなると考えられている。このため、同社は ICT 支援員の登録を充実・強化するとともに、全国の自治体をターゲットに様々なニーズに対応する体制を構築した。

[※] GIGA スクール構想：2019 年に始まった政策で、1 人 1 台の端末と高速大容量の通信ネットワークによって、多様な子どもたちを誰一人取り残すことなく公正に個別最適化し、資質・能力が一層確実に育成できる教育環境の実現を目指している。

(2) 学校教員

現在、全国の私立小・中・高校に対して、常勤・非常勤の教員を紹介・派遣するサービスを展開している。かつて教員は人気職種だったが、現在では厳しい職場環境にあるため教職志望の学生の減少が続いているが、教員の採用倍率低下に伴う質の低下も懸念されている。加えて大量に採用された世代の教員が定年を迎えていることもあり、今は定年後の教員を教員不足の埋め合わせに活用している公立校も、遠からず外部に依存する時代が来ると言われている。同社の特徴は、教育関連の人材を多く抱えているところにある。なかでも教員の人材紹介サービスのニーズの高まりを受け、教員の転職をサポートするための求人サイトなどを拡充しており、実績のある私立校はもちろん、公立校に対しても適材の紹介・派遣を強化している。

(3) 部活動指導員・部活動の運営受託

学校現場において部活動による教員の負担が増えており、教員本来の業務である授業に集中できないことや、部活動の指導に割く時間外労働の多さ、部活動に対するノウハウや責任の所在などが大きな課題となっている。同社は、全国の学校に対して部活動の運営を受託するサービスを展開している。部活動の運営を外部に委託することで様々な課題が解消され、教員の働き方改革の実現につながるが、さらに、ハイレベルな競技実績や理論を有する外部コーチを派遣できれば生徒の満足度も向上する。このため現在、同社による部活動の運営受託は私立学校を中心に人気となっており、公立学校でも予算を確保する動きが見られるようになった。なお、部活動指導員は、アスリートのセカンドキャリアとしても有効な職業である。

事業内容

部活動指導員の紹介（概念図）



出所：同社ホームページより掲載

(4) 日本語教師・ALT・介助員

少子高齢化に伴う人材不足を背景に日本企業では外国人材の採用ニーズが高まっており、それに伴って人材が定着するための語学支援のニーズが広がっている。同社は、外国人材を雇用する企業に対し、日本語教師の派遣やオンライン授業の配信、日本語教室の運営受託など様々な語学支援サービスを展開している。2030年には国内で600万人を超える人手不足に陥るとの予測があるうえ、インバウンド需要も復活してきたことから、人材サービスのなかでも中長期的に大きく伸びる分野と考えられている。また、グローバル化に伴って日本人の語学力の向上が求められるようになってきたことを背景に、一般の小中学校や高等学校にALTを配置することになっている。同時に、一般の教室に外国人の子どもや障がいのある児童が在籍することが多くなってきことを受け、同社は、個別のニーズにもしっかり対応するため、日本語教師や介助員などの派遣も行っている。ダイバーシティの観点から重要な取り組みと言えよう。

(5) 学内塾の運営受託

同社は、私立中高一貫校、公立中学・高校に対して、学内塾の運営を受託するサービスを展開している。長年学習塾を運営してきたノウハウを生かし、放課後や土日、または早朝に、学校の教室において多彩なカリキュラムで課外授業をサポートしている。また、生徒の学習支援を行うチューター（塾内で学習補助を行う講師）や、進路相談を担当するカウンセラーによるサポートも行っている。少子化に伴い、特に私立学校の間で生徒獲得競争が激化しており、多くの学校は生き残りをかけて進学実績など特徴づくりを急いでいる。そうした学校が生き残るための差別化として、同社の学内塾に注目している。

(6) 塾講師

学習塾の講師は、大都市部に優秀な大学があるという供給の偏在性や、学生の進学・卒業などによる雇用の季節性から、採用難易度が高いと言われており、学習塾業界は慢性的な講師不足の状態にある。同社は、そうした課題を持つ競合の他社学習塾や予備校に対しても、専任講師やアルバイト講師を紹介・派遣するサービスを提供している。同社は「教えるシゴト」など自社媒体や各種有料媒体を通じて講師を集め、専任のコーディネーターが希望などを詳細にヒアリングして、講師一人ひとりの細かなニーズを汲み取る。一方、求人企業である学習塾の求人内容の詳細や個別の事情も予め聴取しておく。こうすることで、直接応募と比較して講師と学習塾双方のニーズがマッチングしやすくなり、自然と定着率も高くなる。競合する他社学習塾が顧客でもあるというユニークなビジネスで、同社にとって学習塾業界全体に流入する教育費がターゲットになっている。

福祉に関わる人材を派遣。直営の民間学童保育施設も運営

2. 福祉人材支援事業

福祉人材支援事業では、保育園、幼稚園、学童保育施設などを運営する全国の法人や自治体に対して、保育士、栄養士、学童保育指導員、社会福祉士など福祉に関わる人材を紹介・派遣するサービスを行っている。自社サイトを通じて登録のあった求職者に対して、詳細なカウンセリングを行い、クライアントの要望に応じたマッチングを図っている。このあたりのきめの細かさは教育人材支援事業と同様である。

(1) 保育士・栄養士・管理栄養士

少子高齢化による労働力人口の減少が見込まれるなか、待機児童問題の解消や女性の就業を促進するため保育園の増設が進められてきた。しかし、施設数は増えたものの運営に必要な一定以上の質の人員を確保できないという施設が多く、保育士などの人材不足はなかなか解消されていない。このため同社は、全国の保育園に対して保育士、栄養士、管理栄養士などの紹介・派遣を行っている。クライアントと求職者を同一のコーディネーターが担当し、双方のニーズを高い精度ですり合わせることで、きめ細かなマッチングを実現している。

(2) 学童保育スタッフ

子どもが小学校に上がると、保育園時代に比べて仕事と子育ての両立が困難になることが多い（「小1の壁」問題）。同社はこうした社会的課題を解決するために、地方自治体、社会福祉協議会、民間の学童運営企業などに対して、放課後児童支援員などの学童保育スタッフの紹介・派遣を行うサービスを展開している。学童保育スタッフの紹介・派遣においても、教員免許所持者など教育関連人材の登録者の多いことが同社の強みである。また、共働き世帯の増加とともに学童保育へのニーズが高まっていることを受け、後述する直営の民間学童施設「ペンタス kids」と併せて営業リソースを集中させるなどの対応を進めている。

(3) 放課後等デイサービス

障がい児支援を目的とした放課後等デイサービスは、2012年の児童福祉法による新たな支援のため、現在、様々な企業などが運営に参画している。同社は、それらの企業などに対し、児童発達支援管理責任者や児童支援員の紹介・派遣を行っている。特に教育関連の人材に精通していることから、人員配置基準が定められ募集が難しいと言われる児童発達支援管理責任者の紹介・派遣は、競合他社に対して大きなアドバンテージである。

「個別指導学院サクシード」で千葉県のパワースターも開始

3. 個別指導教室事業

学習塾・予備校市場における受講生の数は、2008年に「脱ゆとり」教育へと学習指導要領が改訂されたことによって学習量が増加し、学習塾ニーズが高まったことが要因で増加傾向となった。その後は少子化もあっておむね横ばいで推移しているが、シックスポケットに象徴されるように子ども1人当たりの教育費は年々増加しており、引き続き中学受験者数は右肩上がりの状態にある。また、生徒の低年齢化や非受験生の増加といった傾向も現れてきている。こうした状況を反映して、同社が個別指導教室事業で展開している「個別指導学院サクシード」と学習塾付き学童クラブ「ペンタス kids」は人気を博している。

「個別指導学院サクシード」新松戸校



出所：同社ホームページより掲載

「ペンタス kids」5つの能力



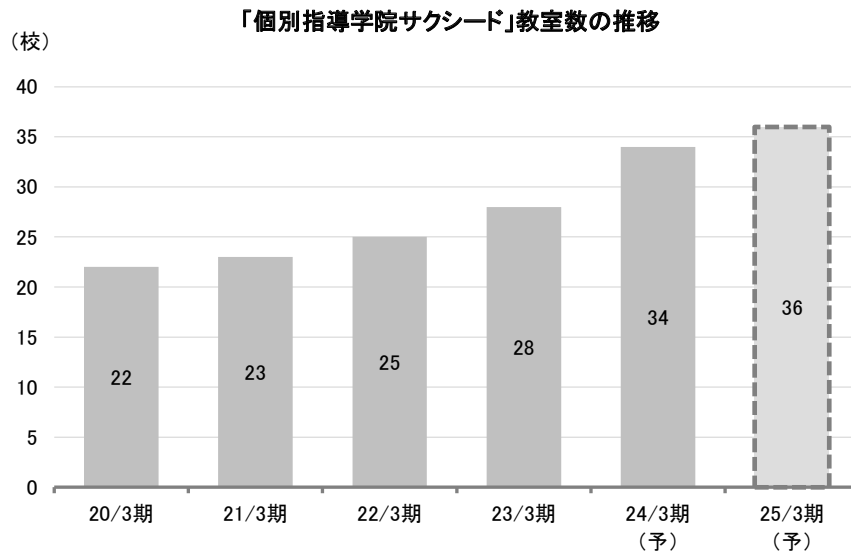
(1) 「個別指導学院サクシード」

「個別指導学院サクシード」は、神奈川県内に28教室、千葉県内に1教室（2023年10月末現在）を展開する地域密着型個別指導教室である。同社は個別指導の草分け的存在の1つで、「すべての子どもたちに質の高い教育を」というポリシーの下、小学校1年生から大学受験生までを対象に、学校の補習や受験対策、各種検定の対策など様々なニーズに応えた授業を提供している。同社は、講師1人に生徒3人という授業スタイルを採用しているが、これは経済格差が教育格差になってはならないという起業当時の創業者の思いから構築した、授業の質を落とさずに授業料を低く抑えるための仕組みである。個別指導は、集団授業では手の届きにくい生徒一人ひとりの進路や学習状況に応じたカリキュラムを提供でき、集団指導に比べて客単価が高くなる傾向がある。このため最近、集団指導をメインとする学習塾で、個別指導塾に鞍替えしたり個別指導コースを新設したりするケースが多くなっている。

ただし、単に個別指導にしたからといって、生徒も学習塾もメリットを簡単に享受できるわけではない。実際に生徒の学力が伸びなければならず、そのためには優秀な講師が必要で、これはどの学習塾も抱えている課題である。しかし同社の場合、自社内の人材サービスで教育関連の登録者を幅広く確保しており、他社学習塾や私立学校、公立学校などの自治体向けに講師や教員を紹介・派遣している。したがって、「個別指導学院サクシード」では自社内の登録者を活用できるため、ローコストで優秀な講師を多く採用することが可能となるのである。また、全教室が同社直営で、授業カリキュラムや講師のクオリティ、教室運営などを均一化できるため、どの教室でも生徒や保護者が満足するサービスレベルを維持することが可能だ。このため近年、高単価の中学受験コースの生徒も増えている。

事業内容

出店に関しては、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）で一時抑制していたが、2023年3月期に再開、講師陣など競争力のある個別指導の仕組みを背景に加速しはじめた。ドミナントエリアの神奈川県はもちろん、首都圏の生徒人口が増加しているエリアなどを新たにドミナントしていく方針で、2024年3月期に千葉県に初進出した。短期的には首都圏、長期的には全国展開を計画しているが、教育に関する理念を共有できる企業と提携してフランチャイズ展開することも検討している。なお、「個別指導学院サクシード」の出店コストは、内装費などに多額の費用がかからないため、40ブース程度（1教室当たり在籍生徒数100人～150人）の標準的なモデルであれば、一般の小売や飲食店に比べて圧倒的に低い。新規エリアについても、進出当初は認知向上のためプロモーションを強めに打つものの、それ以外は神奈川県エリアと変わらない水準である。生徒数は出店から2～3年にわたってじわじわと伸びその後安定するため、一旦黒字化すると高い収益性を継続する傾向がある。



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項等よりフィスコ作成

(2) 「ペンタス kids」

同社は「ペンタス kids」ブランドで、学童保育に学習や習い事をパッケージしたハイブリッド型の学童クラブを運営している（2023年10月末現在神奈川県に3校を展開）。料金はやや高めだが、毎日の学習カリキュラムのほか英会話、プログラミング、体操、思考・表現ワークショップといった習い事がオールインワンで含まれているうえ、母体が学習塾であることから経験豊富な講師陣や個別指導教室による指導ノウハウを活用し提供できる。このため、教育意識が高く放課後の時間を有効に使いたい保護者のニーズを取り込んでいる。共働き世帯の増加とともに急速に学童保育へのニーズが高まっており（「小1の壁」）、同社では2024年3月期以降、「個別指導学院サクシード」出店エリアを中心に「ペンタス kids」の出店を拡大していく方針である。

オンライン型と対面型のバランスを考慮して展開

4. 家庭教師事業

同社は、対面型とオンライン型の2方式で「家庭教師のサクシード」を展開している。これまで首都圏と関西圏において対面型の家庭教師の紹介事業を行ってきたが、コロナ禍におけるオンラインニーズに対応するため、オンライン型家庭教師という新しいサービスを創出した。これはまた結果的に、教育の地域格差という社会課題の解決策にもつながっていると思われる。対面型の家庭教師サービスでは、主要大学のある首都圏や関西圏に講師が集中する傾向があり、その他の地域では紹介可能な講師が限られてしまうことが多かった。しかしオンライン型の家庭教師サービスでは、全国の生徒に対して、同社の7万人超の登録講師の中から、例えば地方に住む東大理系を目指す生徒に対して現役の東大理学部の講師を紹介するなど、生徒の希望にピンポイントで合致した選りすぐりの家庭教師を紹介することが可能になった。このため、大都市圏以外のエリアでの家庭教師のクオリティ格差やミスマッチングの解消につながっている。

一方都市部でも、コロナ禍を経てオンラインによる教育への違和感がなくなったうえ、お茶出しや交通費の負担など講師訪問時の家庭の負担が極小化されることもあり、オンライン型家庭教師サービスを積極的に選択する生徒や保護者が増えてきた。講師側から見ても、通勤する必要がなく時間を効率的に使うことができるオンライン型家庭教師のメリットは大きく、対面型で1人の生徒を担当する時間でオンライン型であれば2人の生徒を担当することも可能となる。また同社にとってもメリットがある。登録者を有効利用できるだけでなく、本部のテレマーケティング部門が問い合わせなどの対応を一括で行うことで、コスト要因となる拠点をみならず海外赴任先で日本と同様の教育を受けさせたい生徒・保護者までもターゲットにできる。このように、オンライン型家庭教師は、保護者、家庭教師、同社の三者三得であると言えることができ、オンライン型家庭教師のニーズは今後も伸びて行くことが予測される。

首都圏と関西圏で展開していた対面型家庭教師のサービスだが、コロナ禍でリアルからオンラインへシフトを強めたものの、コロナ禍後にリアルに回帰する動きが見られたこと、拠点をみならずエリアを開発する仕組みが見えてきたこと、自社の人材サービスを活用できるため採用に困らないことから、中部圏から九州、そして全国へと積極的に拡大していく方針をとった。しかし、後述するように、プロモーション戦略を外したことから収益の足を引っ張ることになったため、広告出稿エリアの絞り込み、出稿媒体の再選定を行い広告戦略を見直した。当面はオンライン型と対面型のバランスを取った運営を進めていく考えで、インターネットビジネスゆえクリティカルポイントを超えると急速な収益拡大が見込まれるオンライン型を中心に、全国展開に向けたマーケティング活動を継続する方針である。

人材の共有、自社マーケティングチーム、 きめ細かなマッチングが強み

5. 同社の強み

同社の強みは、教育サービスと人材サービスを同時に行うことによるシナジーにあり、主として人材の共有、募集サイトを機動的に制作できる自社内のマーケティングチーム、求職者・求人企業双方のニーズに合致したきめ細かなマッチングの3点にある。人材の共有によるシナジーは、人材サービスと教育サービスでそれぞれ必要とする人材を一括して募集することで募集費を抑制できるうえ、学校教員の募集サイトで集めた登録者に対して学童保育の仕事を斡旋するなど、事業領域を横断した人材の共有を図ることができる点にある。この結果、人材全体を強化できるだけでなく、教育サービスで競合する他社学習塾にも人材を紹介することができるのである。

自社内にマーケティングチームを擁しているため、教育関連に絞り込んだうえさらに専門性の高い職種に特化した多彩なオウンドメディアやLP※など募集サイトを機動的に制作・展開できる。この結果、同じ業種や職種でも、様々な違いのある求職者や求人企業の個別ニーズに対応できる。さらに、担当者が集まった登録者から詳細をヒアリングすることで、職種にまで細分化された専門性の高い多量な人材データベースを構築できる。このため、業種単位で募集している他社人材サービスのように学習塾と講師を単に引き合わせるだけでなく、様々な求職者と求人企業のニーズを、迅速、機動的、正確にマッチングすることが可能となる。例えば、学力重視の進学塾へは御三家（中高一貫名門三校の俗称）の問題を初見で解くような学力の高い講師を、雰囲気重視の補習塾には明るい雰囲気の面倒見の良い講師を紹介するというような、ベストフィットなマッチングができるのである。結果として、講師の退職率が極めて低くなるというメリットが生じるほか、人材データベース自体を新たな事業展開に生かすこともできる。

※ LP (Landing Page) : 様々な切り口から求職者を集める数ページのミニサイト。

業績動向

教育人材・福祉人材の支援事業と学習塾が2ケタ増収をけん引

1. 2024年3月期第2四半期の業績動向

2024年3月期第2四半期の業績は、売上高が1,663百万円（前年同期比11.9%増）、営業利益が248百万円（同0.6%増）、経常利益が249百万円（同1.0%増）、四半期純利益が156百万円（同0.8%増）と2ケタ増収となったが、利益面では微増に留まった。売上高は教育人材支援事業と福祉人材支援事業、個別指導教室事業がけん引し、教育人材支援事業と福祉人材支援事業が増益、個別指導教室事業と家庭教師事業が減益となった。また、期初想定との比較では、家庭教師事業以外の事業はおおむね計画線どおりの動きとなっている。

業績動向

2024年3月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	23/3 期 2Q		24/3 期 2Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	1,485	100.0%	1,663	100.0%	11.9%
売上総利益	373	25.1%	369	22.2%	-1.2%
販管費	126	8.5%	120	7.2%	-4.8%
営業利益	247	16.6%	248	15.0%	0.6%
経常利益	246	16.6%	249	15.0%	1.0%
四半期純利益	155	10.5%	156	9.4%	0.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は、新型コロナウイルス感染症への各種政策の効果などにより経済活動は回復基調にあるものの、ウクライナ情勢の長期化や為替の急速な変動など、先行きについては依然として不透明な状況が続いている。教育業界においては、文部科学省が全国の高校の2～3割に当たる1,000校超をデジタル教育の拠点校とする、いわゆる「DXハイスクール」に指定する方針を固めており、今後もデジタル教育を担う人材の需要が高まると予想されている。ICT支援員も、文部科学省が掲げる教育のICT化に向けた環境整備5ヶ年計画（2018～2022年度）で目標とする水準「4校1人配置」に届いておらず、今後も必要数に向けてさらなる配置が求められる状況である。また、教育現場での教員の長時間労働の問題は依然として深刻さを増しており、部活動の地域移行や外部人材の活用も進められるようになってきた。

福祉業界においては、父母の声を受けて保育施設は増えたが、これによりかえって保育士不足や保育の質の低下が懸念されている。また、学童保育では、共働き世帯の増加に加え、新型コロナウイルス感染症が感染症法上の分類において2類相当から5類に移行したことで在宅勤務から出社への回帰が強まったこともあり、「小1の壁」と言われる学童保育の待機児童問題が深刻さを増しており、施設不足に伴う定員数を超えた生徒の受け入れや、支援員不足や支援員の質の確保といった課題が生じている。また、2012年4月に児童福祉法に基づく福祉サービスとして開始された放課後等デイサービスの施設は毎年増加し続けており、それに伴い人材の獲得競争も激しくなっている。このため、同社のような子育て支援事業者の社会的役割は一段と重要となっており、必然的に同社サービスに対する需要も増加している。以上のような外部環境の下、同社は「教育や福祉の社会課題を解決し、より良い未来を創造する」ことをミッションに掲げ、教育及び福祉の領域で成長戦略に沿って事業を推進した。

対面型家庭教師サービス以外は極めて順調

2. 2024年3月期第2四半期の事業セグメント業績

セグメント別の業績は、教育人材支援事業が売上高562百万円（前年同期比30.8%増）、セグメント利益116百万円（同32.7%増）、福祉人材支援事業が売上高249百万円（同10.8%増）、セグメント利益84百万円（同20.6%増）、個別指導教室事業が売上高619百万円（同11.1%増）、セグメント利益131百万円（同12.8%減）、家庭教師事業が売上高231百万円（同15.1%減）、セグメント利益18百万円（同64.8%減）と、外部向け人材サービスが好調で、自社ブランド教育サービスが苦戦した格好だ。しかし、それぞれのセグメントの環境や戦略の違いにより、業績内容はまちまちである。

業績動向

2024年3月期第2四半期の事業セグメント別業績（調整前）

（単位：百万円）

売上高	23/3期2Q		24/3期2Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
教育人材支援事業	430	28.9%	562	33.8%	30.8%
福祉人材支援事業	225	15.1%	249	15.0%	10.8%
個別指導教室事業	557	37.5%	619	37.2%	11.1%
家庭教師事業	273	18.4%	231	13.9%	-15.1%

セグメント利益	23/3期2Q		24/3期2Q		前年同期比
	実績	利益率	実績	利益率	
教育人材支援事業	87	20.4%	116	20.7%	32.7%
福祉人材支援事業	69	31.0%	84	33.7%	20.6%
個別指導教室事業	150	27.0%	131	21.2%	-12.8%
家庭教師事業	52	19.1%	18	7.9%	-64.8%

注：セグメント利益は調整前営業利益

出所：決算短信よりフィスコ作成

（1）外部向け人材サービス

教育人材支援の市場は、教育の質向上や学校教員の過重労働問題の解消が社会課題になっていることから、着実に成長している状況だ。同社の教育人材支援事業でも、様々な分野で2ケタ以上の伸びとなるなど好調を続けている。教育現場のDX化を背景に地方自治体向けのICT支援員派遣サービスの受注が拡大した。部活動の運営受託サービスについては、私立学校だけでなく公立学校からの受注も拡大し、学校教員の紹介サービスも増加した。日本語教師は、新型コロナの5類への移行に伴い外国人人材の受入れが再開された民間企業からの受注が回復した。学習塾向け人材派遣サービスは、平均時給が急上昇している飲食業との人材争奪が激しくなったが、人材ニーズも依然強く売上は増加した。この結果セグメント利益は、将来の事業拡大を見据えた社員増や新規登録者獲得のための募集費などコスト負担は増したが、売上高の増加でカバーし大幅増益となった。

福祉人材支援事業では、保育施設が多くできたため採用意欲が旺盛となる一方、適材不足から人材の質が問われる状況となった。そうなるとともに高かった保育士の離職率がさらに高まることになるが、同社は保育園の特色と保育士の求める働き方をきめ細かくマッチングできるため適材を紹介・派遣でき、離職率は業界平均に対して遥かに低いようだ。学童施設向け及び障がい児施設向けサービスも増加した。特に学童施設の施設数は多いのだが、人員確保の面から受け入れ体制が十分とは言えない。施設の運営には教員免許や保育士資格などを持つ有資格者が必要になってくる。同社は豊富な人材データベースを背景に施設のニーズに対応している。さらに地方自治体向けに人材サービスを新規受注するなど、福祉人材支援事業の拡大が進んでいる。このため、介護向け人材サービスからの撤退で介護関連の売上高は減少したものの、保育関連の人材紹介及び人材派遣が順調に伸びて全体で増収を確保し、不採算事業であった介護向け人材サービスからの撤退により利益率が改善した。

業績動向

学校や福祉の人材に関して、外部人材や企業を活用することが共通認識になりつつある。さらに、学校教師の過重労働をシェアするだけでなく、障がい児や外国人の子ども、生活困窮世帯を個別にサポートするニーズもクローズアップされるなど多様性が求められている。そして、従来教員のサポート的存在だった学校支援員や介助員、相談員、日本語教師も、教育の現場で子どもを育成することが求められるようになり、その分、質も問われるようになってきた。また、学校を特徴付けるための学校内塾のニーズの広がりや、「DX ハイスクール」のスキームもある。こうした状況に適応できる人材が圧倒的に不足していると言われるなか、教員や保育士の紹介・派遣を得意とする同社にとって、ビジネスチャンスが広がっていると言うことができる。既に自治体や企業からの問い合わせが増えている。

外部向け人材サービスの主な受託状況（2024年3月期）

（単位：百万円）

月	受託内容
4月	青森県弘前市より令和5年度学校ICT活用支援等業務を受託
6月	三重県多気町より生活困窮世帯の子どもに対する学習・生活支援事業を受託 横浜市より部活動地域移行推進事業を受託
8月	豊中市の部活動指導員研修会に講師を派遣
10月	埼玉県戸田市より運動部活動サポート業務を受託
11月	西宮市の甲陽学院中学校・高等学校の教員向けコンプライアンス研修を実施

出所：ホームページよりフィスコ作成

(2) 個別指導教室事業

個別指導教室においては、既存校舎が順調に推移していることに加え、2022年7月に「中川校」、10月に「湘南台校」、2023年2月に「ペンタスキップセンター北校」、6月に「本厚木校」、7月に「淵野辺校」及び「新松戸校」を開校し、新規校舎の入塾者数が順調に伸びた。特に「新松戸校」は神奈川県以外での初めての出店となったが、好スタートを切っており、その他の新規校舎も順調な立ち上がりとなった。このため売上高は2ケタ増となったが、新規校舎の出店加速により立ち上げ初期段階の教室が全29教室中6教室となるなど、初期費用や人件費、広告宣伝費など大きくなった先行費用をカバーできず、想定どおり減益となった。なお、「新松戸校」のコストは、新規エリアとはいえ、神奈川エリアの教室と比べて認知度を上げるための広告費がアドオンされた程度である。

(3) 家庭教師事業

家庭教師サービスにおいては、オンライン型家庭教師が、客数・客単価ともに増えたことで増収となった。一方、対面型家庭教師は会員数の減少により減収となった。この要因は、東海地方や九州地方などで一気に拡大するために、ホームページのリニューアルやリスティング広告、ランディングページなど様々な広告手法を使って先行的にプロモーションを強化したものの、かえって効果が分散し会員数の減少につながったことによる。また、こうしたタイミングで入会金を無料化したことで単価も下落することになった。このため第2四半期のセグメント利益は、オンライン型家庭教師は順調だったが、対面型家庭教師の苦戦により大幅な減益となった。ただし、対面型苦戦の要因が分析されているため、下期から2025年3月期の収益改善に向けて既に修正に入っている。

第2四半期は苦戦したが、期初計画の達成を目指す

3. 2024年3月期の業績見通し

同社は2024年3月期の業績について、売上高3,440百万円（前期比17.1%増）、営業利益445百万円（同16.3%増）、経常利益445百万円（同11.4%増）、当期純利益298百万円（同10.9%増）を見込んでいる。第2四半期は対面型家庭教師サービスが苦戦したが、利益構成比が小さいうえ戦略の修正を進めていることから、セグメント別を含めて期初予想を変更していない。

2024年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	2,939	100.0%	3,440	100.0%	17.1%
売上総利益	624	21.3%	-	-	-
販管費	241	8.2%	-	-	-
営業利益	382	13.0%	445	12.9%	16.3%
経常利益	399	13.6%	445	12.9%	11.4%
当期純利益	269	9.2%	298	8.7%	10.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は、コロナ禍からほぼ回復したが、ウクライナ情勢などに起因する原材料高や円安などが続いており、依然不透明な要素を抱えている。教育や福祉の業界でも、働く環境や人材強化といった課題への認知が高まり、課題解消に向けて政策も動き出そうとしている。こうしたなかで同社は、下期も、成長に加速をつけるため教育人材支援事業と福祉人材支援事業で営業人員の増強を進める考えだ。また、個別指導教室事業では、新規開校によって神奈川県のパワートップを強化するとともに、神奈川県以外のパワートップ化に向けて千葉という新たなエリアに乗り出した。家庭教師事業については、オンライン型家庭教師のプロモーションを強化する一方、対面型家庭教師は第2四半期の苦戦を背景に戦略を修正している。足元では、外部向け人材サービスの好調ぶりが顕著であることから、対面型家庭教師サービスの苦戦をカバーする可能性もあると思われる。

業績動向

2024年3月期の事業セグメント別業績見通し（調整前）

（単位：百万円）

売上高	23/3期		24/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
教育人材支援事業	852	29.0%	1,050	30.5%	23.2%
福祉人材支援事業	395	13.5%	434	12.6%	9.9%
個別指導教室事業	1,114	37.9%	1,323	38.5%	18.6%
家庭教師事業	576	19.6%	632	18.4%	9.6%

セグメント利益	23/3期		24/3期		
	実績	利益率	予想	利益率	増減率
教育人材支援事業	120	14.1%	135	12.9%	12.3%
福祉人材支援事業	93	23.7%	94	21.6%	0.4%
個別指導教室事業	265	23.8%	303	23.0%	14.3%
家庭教師事業	118	20.5%	123	19.6%	4.7%

※ セグメント利益は調整前営業利益

出所：決算短信、決算説明補助資料よりフィスコ作成

教育人材支援事業では2ケタの増収増益を予想している。コロナ禍で教育現場におけるDXが加速したもののICT支援員は依然として不足しており、今後も需要が増加していくと予測されている。部活動指導員やALT（外国語指導助手）・プログラミング講師などでも、教員の負担を軽減するため外部に委託する動きが強まっている。特に教員の長時間労働の問題は放置すれば日本の教育現場の質の低下に結び付く重要な課題であるため、公立校を含めて、教員や部活動指導員など外部人材の利用が増えてくると想定される。こうした課題に対して、同社は人員を増強しサービス拡大に対応できる営業体制を構築、自治体や学校の案件獲得に向けてプロポーザルや入札への参加も強化してきた。これが奏功し、足元では問い合わせが増加している。自治体の予算策定は年度末に向けて実施されるため、こうした問い合わせが反映されれば、来期以降の収益拡大に直結することが予想される。

低収益性の介護向け人材サービスから撤退した福祉人材支援事業では、需要が見込まれる保育施設や学童施設、放課後等デイサービスに経営資源を集中する方針である。具体的には、自治体向けに学校介助員などの人材サービスを一層強化、「小1の壁問題」が追い風になっている学童保育の領域も注力する。さらに、有資格者の登録が多いという強みを生かして放課後等デイサービス向け人材紹介を拡大していく考えである。これにより引き続き増収を予想するが、新規登録者の獲得に向けてSNS広告などを強化するため、利益面では横ばいを見込んでいる。しかし、外部向け人材サービスの好調が続いていることから、この辺はバッファとなる可能性があると考えられる。

個別指導教室事業では、事業拡大に向けて新規校舎の開校を加速する予定である。ドミナントエリアの神奈川県はもちろんだが、全国展開への足掛かりとして千葉県のドミナントエリア化をスタート、生徒層が多いと見込まれるエリアには積極的に出店を進める計画である。「新松戸校」を含め新規校舎各店の立ち上がり順調なことから、通期で新規校舎4店を予定しており、第2四半期の3店に加え、2月～3月の生徒募集に合わせて下期に1店～3店出店したい考えだ。埼玉県などでも出店候補地を探しているが、新規校舎は早くて来期と思われる。以上のことから増収を予想するが、新規校舎が増えることで出店費用や運営費用の増加が見込まれ、営業利益率は若干低下する見通しである。

業績動向

家庭教師事業では、前期に伸びが想定より鈍くなったオンライン型家庭教師だが、依然全国的にニーズが強いことから、SNS 広告など訴求効果の大きいメディアに厳選するなどプロモーションを強化する計画である。一方、対面型家庭教師については、拠点を持たずに対応可能エリアを開発する体制（ビジネスが大きくなっても小規模拠点で対応可能）が構築できたことから、展開エリアを首都圏・関西圏から中京圏や九州へと拡大、将来的には全国展開も検討していた。しかし、第2四半期の苦戦を受け、無理に展開エリアを広げるより、課題のプロモーション戦略を見直すことで採算を改善するという方向に一旦方針転換した。今期は出血を止め、来期以降に利益率改善を進めるという流れになると思われ、今後、再びエリア拡大を狙うにしても、効率の良い大都市部から慎重に広げていくことになりそうだ。

成長戦略

事業シナジーが見込めれば M&A を積極的に検討

1. 成長戦略

同社の事業すべてが、教育という日本を支える国策のご真ん中にある、時宜を得た成長事業である。したがって今後、「教育と福祉の社会課題を解決し、より良い未来を創造する」という企業ミッションを積極的に遂行していくことで、短期的な波動はあっても、中長期的に成長を継続できると思われる。同社では成長を実現するため、事業間の人材共有、自社内マーケティングチーム、きめ細かなマッチングといった強みを生かし、(1) 個別指導教室の出店加速、(2) オンライン型家庭教師の生徒数増加、(3) 学校・自治体向け人材サービスの拡大という成長戦略を推進している。対面型家庭教師は広告戦略を見直す、個別指導教室や家庭教師の展開エリアを拡大し、人材サービスで公民連携事業に積極的に参加していくことで、教育関連サービスにおけるオンリーワンのポジションを獲得する方針である。なお、成長に向けてシナジーが見込める場合には、M&A も積極的に検討していく考えである。その際、インターン紹介や新卒学生の就職支援などの人材ビジネスは、同社のデータを生かせるため、打って出たい領域かもしれない。

各事業の戦略に沿ってバランス良く成長

2. 事業別の中期成長イメージ

以上のような成長戦略を着実に実行することで、教育サービスも人材サービスも、中長期的に社会のニーズに応じてバランス良く成長を続けていくことが予想される。

成長戦略

教育人材支援事業と福祉人材支援事業では、公民連携事業に積極的に参加していくことで売上高を年間20%増加させる方針だ。全国の案件に参加できるよう入札参加者登録を進めるとともに、入札情報の収集を強化、入札・プロポーザル参加数を拡大、受託実績を積み上げることで知名度を高め、他の自治体からの紹介につなげていく。また、自社の単独受注にこだわらず、案件の受託はできるが人材リソースを持たない他社との連携を強化し、間接的な形で公民連携事業への参加実績を積み上げていくことが予想される。なかでも学校現場に関する喫緊の課題に対しては、様々な面で外部委託を考える学校や自治体が全国的に広がりつつあること、学校や自治体は一度サービスを導入すると使い続ける傾向があることを考慮し、先行の優位性や上場企業としての知名度を生かして積極的に切り込んでいくことになる。

個別指導教室事業は、2024年3月期以降加速していく計画である。今後もドミナント戦略に基づき、神奈川県を中心に首都圏の子どもが増えるエリアに積極的に出店する方針だ。そのために店舗開発業務の担当者を増員しており、不動産会社とのネットワークやディベロッパーとの提携を進め、新規エリアの調査分析や売上予測の能力を強化している。こうした施策に加えて、上場による知名度上昇をテコに当面の目標である100店に向けて出店ペースを加速していくことになる。また、ニーズが強まっている学童保育については、人材サービスとともに自社運営の「ペンタス kids」を拡充していくことが予想される。家庭教師事業については、オンライン型家庭教師が同社・保護者・家庭教師にとって三者三得のビジネスモデルであるうえニーズも強く、中長期的な成長が見込まれる。このため、広告戦略を見直した対面型家庭教師と、全国展開に向けてプロモーションを強化するオンライン型家庭教師のバランスを取りつつ、市場シェアを獲得していくことになる。オンライン型家庭教師に関しては、さらに海外展開も視野に入ってくる可能性がある。

■ 株主還元策

利益は成長原資として内部留保優先だが、今後は株主還元も検討

同社は、今後の事業展開と財務体質強化のために必要な内部留保の確保を優先し、創業以来配当を実施していない。株主への利益配分については、経営の最重要課題の1つと位置付けているが、現在は成長過程にあると考えていることから、経営基盤の安定化を図るために内部留保の充実に注力する方針である。内部留保資金は事業拡大を目的とした中長期的な事業原資として利用していく予定だ。配当実施の可能性及びその実施時期については現時点において未定だが、将来的には、経営成績及び財政状態を勘案し株主への利益配分を検討していく方針だ。なお、期末配当は3月31日、中間配当は9月30日を基準日として、剰余金の配当等を取締役会の決議により行う旨の定款規定を設けている。

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