

|| 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 >>>](#)

2024年6月26日(水)

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つの事業を通じて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	01
2. 自社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. 家庭教師事業の回復や外部環境を考慮すると、再成長局面に入りつつある	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獲得を目指す	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	08
3. 個別指導教室事業	09
4. 家庭教師事業	11
5. 同社の強み	12
■ 業績動向	13
1. 2024年3月期の業績動向	13
2. 事業セグメント別業績動向	14
3. 2025年3月期の業績見通し	16
■ 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

### 2025年3月期は、家庭教師事業の回復を機に再成長局面入りへ

#### 1. 4つの事業を通じて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

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といった課題が深刻化し、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となっている。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. 自社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派遣などを行っている。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。特に全国を対象とするオンライン型は、教育機会の地域格差は正に貢献している。こうした事業を支える同社の強みは、(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。

#### 3. 家庭教師事業の回復や外部環境を考慮すると、再成長局面に入りつつある

2024年3月期の業績は、売上高が3,227百万円(前期比9.8%増)、営業利益が332百万円(同13.2%減)となった。人材投資など先行費用が重なるなか、対面型以外の事業はおおむね計画どおりの動きとなった。減益の要因は対面型家庭教師サービスの苦戦によるもので、広告効果が分散したうえ多様化するニーズに対応しきれなかったことに起因しており、期中に広告戦略や内部体制を見直した。また、同社は2025年3月期の業績見通しについて、売上高が3,401百万円(前期比5.4%増)、営業利益が356百万円(同7.3%増)を見込んでいる。先行費用に加え一時的要因から教育人材支援事業をやや弱気で見ているため1ケタの増収増益予想に留まっているが、対面型家庭教師サービスの回復や外部環境を考慮すると、再成長局面に入りつつあると考えられる。

要約

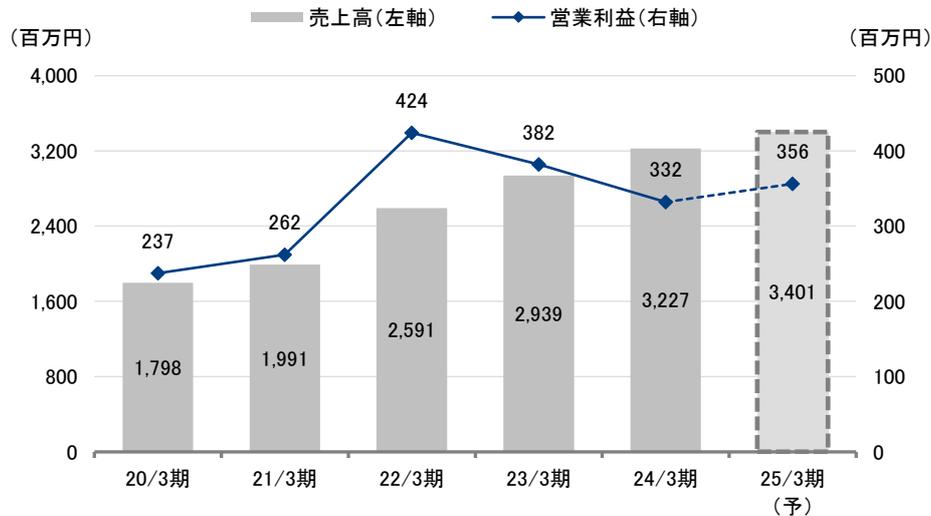
#### 4. 成長戦略により教育関連サービスでオンリーワンのポジション獲得を目指す

同社の4つの事業はいずれも、教育・福祉人材の不足を是正し、日本が抱える教育問題の解消を支援する、時宜を得た成長事業と言える。したがって、短期的な変動はあっても、中長期的に成長を継続できると考えられる。そうしたなか同社は、(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、個別指導教室の出店加速や家庭教師の全国展開、全国の自治体との連携などの推進により、教育関連サービスにおけるオンリーワンのポジションの獲得を目指している。なお、人材データベースの活用などの面でシナジーが見込まれる場合には、積極的にM&Aを検討していく。

#### 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
- ・2025年3月期は対面型家庭教師サービスが回復し、1ケタ増収増益ながらも再成長局面入りへ

#### 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 教育・福祉業界を対象にした人材サービスと 自社ブランドでの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を中心に32教室（2024年3月期末：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では首都圏と関西圏を中心に対面型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のサービスも展開している。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。

### 先行費用や対面型の苦戦を吸収し、再成長を目指す

#### 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、着実な売上成長につながっている。利益面では、先行費用や対面型家庭教師サービスの苦戦もあったが、足元ではそれらを吸収して再成長局面に入りつつある。

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

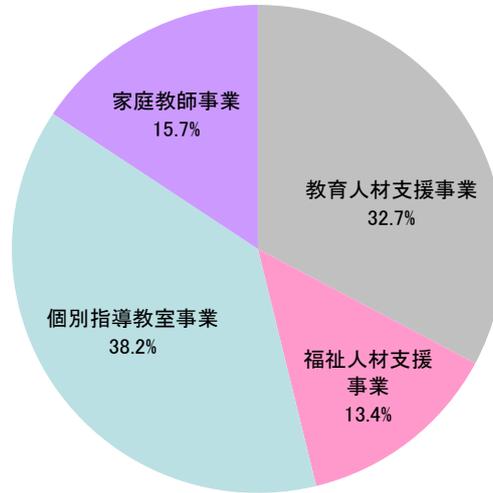
## 教育と福祉の分野に特化して事業を展開

### 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、福祉人材支援事業、教育サービスの個別指導教室事業、家庭教師事業という、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。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派遣や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に特化した人材派遣を行っている。同社の人材サービスの特徴は、専門性の高い登録者のデータベースが豊富に蓄積されている点にあり、利益率は高いが収益の安定感に欠ける人材紹介サービスと、収益が安定している人材派遣サービスとのバランスを重視している。個別指導教室事業では、神奈川県を中心に「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」合わせて32教室(2024年3月末)を展開し、家庭教師事業では、全国展開に向けて対面型及びオンライン型の2タイプの「家庭教師のサクシード」を運営している。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が強みだ。なお、2024年3月期の事業別の売上高は、教育人材支援事業32.7%、福祉人材支援事業13.4%、個別指導教室事業38.2%、家庭教師事業15.7%というバランスになっている。

会社概要

事業別売上構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 教育・福祉業界には過重労働など様々な課題がある

### 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り、都市部への人口集中に伴い、教育環境の地域格差も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。福祉分野においても、保育園や学童施設でも人材不足などの課題が長期化しており、保育園の待機児童問題に加えて新たに「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え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。

※「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という問題。

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、徐々にではあるが、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、公立小学校の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に向けて予算を計上するようになってきた。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始めた。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。

#### (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) を強力に推進している。自治体は ICT 支援員の確保を迫られており、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、開始からまだ数年しか経っていないため、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おり、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の拡充により、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。

事業内容

### (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うえ、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。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。

#### 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ていることを背景に、一般の小中学校や高等学校にALTが配置されている。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ているため、同社は個別のニーズにもしっかりと対応すべく、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。

## 事業内容

**(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く、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ヒアリングしておくことで、直接応募の場合に比べて、講師と学習塾双方のニーズがマッチングしやすくなり、自然と定着率が高くなる。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。

## 福祉に関わる人材の紹介・派遣サービスを展開。 さらに、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の紹介・派遣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、教育支援事業と同様に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行っている。

**(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ていない施設が多く、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。

事業内容

### (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策のため、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ため、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。

## 千葉県でも「個別指導学院サクシード」のドミナントを開始

### 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」教育に向けた学習指導要領の改訂によって、学習量が増加し学習塾ニーズが高まったことを要因に増加傾向となった。その後は少子化もあってお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、中学受験者数も右肩上がりの状態にある。生徒の低年齢化や非受験生の増加といった新たな傾向もあり、同社が展開している個別指導教室「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」 柏校



出所：同社ホームページより掲載

「ペンタス kids」 思考・表現ワークショップ



#### (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2教室（2024年4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することで、集団指導に比べて客単価が高くなる傾向がある。このため近年、集団指導をメインとする学習塾でも、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。

## 事業内容

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。同社の場合、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・派遣する人材サービスを展開していることから、教育関連の登録者を幅広く確保している。このため、「個別指導学院サクシード」では自社内の登録者を活用し、ローコストで多くの優秀な講師を採用できる。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の維持が可能だ。このため、高単価の中学受験コースの生徒も増えている。

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する方針で、2024年3月期に千葉県での出店を開始し、2024年4月には2号店を出店した。短中期的には首都圏、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の提携によるフランチャイズ展開も検討している。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100～150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は、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、それ以降は神奈川県エリアと変わらない低い水準である。生徒数は出店から2～3年にわたって徐々に伸びその後は安定するため、一旦黒字化すると高い収益性を継続する傾向がある。

**(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（2024年3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。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できるため、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、今後も、「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」の出店を拡大する方針である。

## 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メインに行ってきたが、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。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し、その他の地域では紹介可能な講師が限られてしまう傾向があった。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なかから、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できるようになった。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おり、教育の地域格差という社会課題の解決策にもなっているとされる。

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ため、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え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人の生徒の担当も可能である。また同社にとってメリットがあり、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を一括で対応することで、各地にコスト負担の大きい拠点を設けずに全国展開できるようになった。さらに、生徒の居住地に縛られないため、離島や遠隔地のみならず赴任などにより海外で生活する生徒・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、生徒・保護者、家庭教師、同社の三者三得になるため、オンライン型家庭教師のニーズは今後も伸びていくと予測される。

首都圏と関西圏で集中的に展開していた対面型家庭教師のサービスについては、コロナ禍においてリアルからオンラインへの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、拠点を持たずに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展開する方針をとった。しかし、2024年3月期に全国展開へ向けて様々な広告を打ったことによる広告効果の散逸に加えて、多様化するニーズに対応しきれなかったことで、在籍生徒数が減少したため、広告戦略を見直すとともに内部体制も整備し直した。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だが、インターネットビジネスであるため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、対面型でも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、きめ細かいマッチングが強み

### 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のシナジーにあり、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募集して募集費を抑制し、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っている。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への人材紹介も可能としている。

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で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・展開することで、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している。さらに、担当者が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に対し、迅速かつ機動的で正確なマッチングが可能となる。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可能である。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も活用できる。

※ 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。

#### 教育人材の共有（概念図）



## 業績動向

### 対面型家庭教師サービス以外はおおむね計画どおりの動き

#### 1. 2024年3月期の業績動向

2024年3月期の業績は、売上高が3,227百万円（前期比9.8%増）、営業利益が332百万円（同13.2%減）、経常利益が332百万円（同16.8%減）、当期純利益が223百万円（同17.0%減）となり、期初予想との比較では、売上高で212百万円、営業利益で112百万円、経常利益で112百万円、当期純利益で74百万円の未達となった。これは、先行的費用が重なるなか、おおむね計画どおりの動きとなったものの、対面型家庭教師サービスの苦戦が要因である。

#### 2024年3月期業績

（単位：百万円）

	23/3期		24/3期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	2,939	100.0%	3,227	100.0%	9.8%
売上総利益	624	21.3%	578	17.9%	-7.5%
販管費	241	8.2%	245	7.6%	1.6%
営業利益	382	13.0%	332	10.3%	-13.2%
経常利益	399	13.6%	332	10.3%	-16.8%
当期純利益	269	9.2%	223	6.9%	-17.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は、コロナ禍による行動制限の緩和を背景に、経済活動の正常化が進んだ。一方、不安定な国際情勢や為替変動、人件費や物流費の上昇や物価高など、先行きは依然として不透明な状況にある。こうした情勢のなか、教育業界では、教育現場における教員の長時間労働の実態が浮き彫りになり、教員のなり手不足に歯止めが掛かっていない。そのような状況を改善するため、教員の負担を軽減する部活動の地域移行や外部人材の活用が注目を集めている。また、ICT支援員については、文部科学省が掲げる「教育のICT化に向けた環境整備5か年計画」で目標とする水準である「4校1人配置」に届いておらず、新たにデジタル教育の拠点となる高校「DXハイスクール」の指定が始まるなど、デジタル人材のニーズは一層高まっている。

学習塾業界においては、少子化による市場の縮小が見込まれる一方、大学入試改革などの教育制度改革が進み、顧客のニーズが多様化し、より質の高い教育サービスを求める声が高まっているため、ニーズの変化に迅速に対応できる優秀な人材の確保がますます重要な課題となっている。福祉業界においては、子育て支援の充実に向けて、認定こども園増設の推進やこども誰でも通園制度の策定など、待機児童問題の緩和が進む一方で、そこで働く保育士不足や保育の質の低下が懸念されている。また、小学校入学後に親の働き方を変えざるを得なくなる、いわゆる「小1の壁」問題も深刻さを増しており、学童保育に対する需要が急速に高まっているため、子育て支援事業者の社会的役割は一段と重要性を増している。

業績動向

このように、同社が事業領域とする教育と福祉ではどの分野も人手不足が高水準で続いており、同社における、教育人材支援事業、福祉人材支援事業、個別指導教室事業、オンライン型家庭教師サービスは予想どおり順調に成長した。しかし、対面型家庭教師サービスにおける先行的な費用が実を結ばず、全社の売上高は2ケタ増に届かなかった。利益面では、家庭教師事業の減収に加え、高採算だが不安定な「人材紹介サービス」から安定収益基盤となる「人材派遣サービス」へシフトしたことで売上総利益率が低下した。また、費用全般を抑制し販管費を前期比微増に留めたものの、個別指導教室や学童保育施設の出店投資、各事業における人的投資など、必要な投資を積極的に進めたことから、結果的に営業利益は減益となった。なお、Web広告の単価上昇、少子化のなかでの求人増加などから、教育人材の登録コストは上昇傾向にあるようだ。

## 対面型家庭教師サービス以外は順調に推移

### 2. 事業セグメント別業績動向

事業セグメント別の業績は、教育人材支援事業では売上高が1,057百万円（前期比24.0%増）、セグメント利益が141百万円（同18.0%増）、福祉人材支援事業では売上高が433百万円（同9.6%増）、セグメント利益が87百万円（同6.3%減）、個別指導教室事業では売上高が1,231百万円（同10.5%増）、セグメント利益が260百万円（同1.9%減）、家庭教師事業では売上高が505百万円（同12.3%減）、セグメント利益が49百万円（同58.0%減）となった。各事業において先行費用が発生したものの、家庭教師事業以外は順調に推移した。

#### 事業セグメント別業績

（単位：百万円）

売上高	23/3期		24/3期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
教育人材支援事業	852	29.0%	1,057	32.7%	24.0%
福祉人材支援事業	395	13.5%	433	13.4%	9.6%
個別指導教室事業	1,114	37.9%	1,231	38.2%	10.5%
家庭教師事業	576	19.6%	505	15.7%	-12.3%

調整前セグメント利益	23/3期		24/3期		前期比
	実績	利益率	実績	利益率	
教育人材支援事業	120	14.1%	141	13.4%	18.0%
福祉人材支援事業	93	23.7%	87	20.3%	-6.3%
個別指導教室事業	265	23.8%	260	21.2%	-1.9%
家庭教師事業	118	20.5%	49	9.8%	-58.0%

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

業績動向

**事業の進捗（2024年3月期）**

年月	内容
2023年4月	東京都より児童相談所一時保護所学習支援委託を受託 大阪府豊中市教育委員会より令和5年度障がい児介助員派遣業務を受託 国立研究開発法人 物質・材料研究機構より外国人研究員向け日本語教育研修業務を受託 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
2023年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 「個別指導学院サクシード本厚木校」（神奈川県厚木市）を新規開校
2023年7月	「個別指導学院サクシード淵野辺校」（神奈川県相模原市）を新規開校 「個別指導学院サクシード新松戸校」（千葉県松戸市）を新規開校
2023年8月	豊中市に部活動指導員研修会講師を提供
2023年10月	習い事つき学童クラブ【ペンタスキッズ (kids)】中川校がオープン 埼玉県戸田市より運動部活動サポート業務を受託
2023年11月	甲陽学院中学校・高等学校で教員向けコンプライアンス研修を実施 家庭教師事業で2023年冬期講習の受付を開始

出所：会社リリースよりフィスコ作成

**(1) 教育人材支援事業**

ICT 支援員派遣サービスでは、教育現場の DX が進むなか、自治体からの受注が増加した。部活動の運営受託サービスについても、新規顧客の開拓で受注が増加した。部活動の運営受託は、従来私立学校からの受注がメインだったが、ボランティアの利用を模索していた横浜市や戸田市から実証実験レベルとはいえ受注が入ったことは大きなトピックと言える。また豊中市では、部活動指導員研修会に講師を提供した。こうした前例が増えれば、導入する自治体も今後増えていくと見込まれる。日本語教育サービスについては、インバウンド需要の回復や外国人労働者の増加に伴って問い合わせが回復してきた。このため売上高は、2023年4月に大型の受託を、あとは小型の案件を確実に確保したことで大きく拡大、人件費は増加したもののサービス拡大に向けて人員を強化したため2ケタ増益を達成し、おおむね計画どおりの着地となった。

**(2) 福祉人材支援事業**

福祉人材サービスにおいては、人材派遣サービスの売上が順調に伸びた。保育士や学童保育指導員に対するニーズが引き続き強く、学習障がいや発達障がいのための施設の増加に伴い放課後デイサービスも成長しており、特に学童施設や放課後デイサービス向け人材サービスの売上が高まった。また、教員の働き方改革につながる学校介助員の派遣サービスの売上也増加したが、まだ緒についたばかりであり、今後は各自自治体の予算増加に期待したい。この結果、新規登録者獲得のための募集費が増加して事業全体で減益とはなったが、おおむね計画どおりの着地となった。専門特化した豊富な教育系人材データベースを有しているため、教員免許や保育士免許等の有資格者、児童発達支援管理責任者にピンポイントでオファーできたことが奏功した。

**(3) 個別指導教室事業**

個別指導教室事業においては、2023年6月に「本厚木校」、7月に「淵野辺校」と千葉県初出店となる「新松戸校」、10月に「ペンタスキッズ 中川校」を開校した。新規校舎の入塾者数は順調に増加し、初進出の千葉県でも想定以上の立ち上がりとなったようだ。また、既存の校舎においても受講数が増加し、初の試みである冬期合宿も開催した。この結果、売上高は2ケタ増と順調に拡大した。しかし、コロナ禍で止めていた出店を2023年3月期に再開・加速したことにより出店費用が増加し、セグメント利益は減益となった。期初計画との比較では、出店時期の差や一部出店コストの増加などの影響はあったが、売上高、セグメント利益ともにほぼインラインの着地となった。

業績動向

#### (4) 家庭教師事業

家庭教師事業においては、オンライン市場の拡大を見込んで、前期よりプロモーション展開や人的投資を積極的に行った。オンライン型家庭教師サービスは、対面の代替手段という以上に利便性の高い学習方法としての認知が進んだため生徒数が着実に増加しており、引き続き全国展開を進めている。一方対面型は、広告を増やして全国にエリアを拡大すれば成長できると考えたが、Web 広告の単価が高騰したうえ、様々な広告を打ったことによる広告効果の散逸に加えて、AO 入試や帰国子女、インターナショナルスクールなど多様化するニーズにも対応し切れず、在籍生徒数の減少につながった。

このため、期中に広告戦略と内部体制の見直しを行い、広告については、Web ページ改修や SEO の強化、高効率の媒体の見極めなど、新規顧客の獲得強化を重視した手法に転換した。内部体制は、地盤の首都圏と関西圏、中京圏へ経営資源を再集中してブランド力を引き上げ、進路指導の充実による顧客満足度の向上につなげる体制を構築した。さらに、収益化と成長という目標を明確にするため、家庭教師事業部として独立した（設置は 2024 年 4 月）。オンライン型が成長しているとはいえ、オンライン型の客単価は低いうえに対面型の売上が大半を占めており、プロモーション展開や人的投資の積極化もあって、大幅な減収減益となった。期初計画との比較では、対面型の苦戦により未達となった。

## 人材投資など先行費用が発生するが、増収増益を見込む

### 3. 2025 年 3 月期の業績見通し

同社は 2025 年 3 月期の業績について、売上高 3,401 百万円(前期比 5.4% 増)、営業利益 356 百万円(同 7.3% 増)、経常利益 356 百万円(同 7.2% 増)、当期純利益 230 百万円(同 3.1% 増)を見込んでいる。引き続き人材投資など先行費用が発生するが、家庭教師事業の回復を中心に増収増益を見込んでいる。

#### 2025 年 3 月期業績予想

(単位：百万円)

	24/3 期		予想	25/3 期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	3,227	100.0%	3,401	100.0%	5.4%
営業利益	332	10.3%	356	10.5%	7.3%
経常利益	332	10.3%	356	10.5%	7.2%
当期純利益	223	6.9%	230	6.8%	3.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

事業セグメント別の業績見通しは、教育人材支援事業では売上高が1,017百万円（前期比3.7%減）、セグメント利益138百万円（同2.5%減）、福祉人材支援事業では売上高が485百万円（同12.0%増）、セグメント利益が94百万円（同7.1%増）、個別指導教室事業では売上高が1,360百万円（同10.4%増）、セグメント利益が281百万円（同8.0%減）、家庭教師事業では売上高が538百万円（同6.5%増）、セグメント利益が59百万円（同19.7%増）と見込んでいる。一時的要因から教育人材支援事業がやや弱気な見方になっているが、家庭教師事業を含め残りの3事業は順調に業績が拡大する予想となっている。

事業セグメント別業績予想

（単位：百万円）

売上高	24/3期		25/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
教育人材支援事業	1,057	32.7%	1,017	29.9%	-3.7%
福祉人材支援事業	433	13.4%	485	14.3%	12.0%
個別指導教室事業	1,231	38.2%	1,360	40.0%	10.4%
家庭教師事業	505	15.7%	538	15.8%	6.5%

調整前セグメント利益	24/3期		25/3期		
	実績	利益率	予想	利益率	前期比
教育人材支援事業	141	14.1%	138	13.4%	-2.5%
福祉人材支援事業	87	23.7%	94	20.3%	7.1%
個別指導教室事業	260	23.8%	281	21.2%	8.0%
家庭教師事業	49	20.5%	59	2.9%	19.7%

※ 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

主な進捗（2025年3月期4月分のみ）

年月	内容
2024年 4月	「個別指導学院サクシード柏校」（千葉県柏市）を新規開校 東京都足立区より学習支援事業「足立ミライゼミ1年生」を受託 千葉県成田市より市立小中義務教育学校ICT支援業務を受託 栃木県那須塩原市より学習支援事業を受託 大阪府豊中市教育委員会より令和6年度障がい児介助員派遣業務を受託 理化学研究所、情報通信研究機構、法人物質・材料研究機構より日本語教育研修業務を受託 東京都足立区より外国にルーツを持つ子どもに対する学習支援事業を受託

出所：会社リリースよりフィスコ作成

## 業績動向

**(1) 教育人材支援事業**

学校をはじめとした教育現場における人材ニーズは依然として高く、教員の働き方改革に向けた部活動指導員、ALT、プログラミング講師などの外部活用は増加の一途をたどっており、教員業務支援員や学校介助員といった新たな職種の外活用も始まった。今後も外部活用はますます増加すると想定されているが、特に部活動指導員に関して同社は、より安心安全なサービスを提供していけるよう「部活動コーチング検定」を開始し、受講人数の拡大を目指している。また、今後増加が予想される外国人労働者本人や家族に対する日本語教育については、その重要性から日本語教師の需要が一層高まっており、それに対応すべく同社も体制を強化する。既に東京都足立区とともに外国人労働者の子どもに向けた日本語塾を運営しているが、様々な民間の日本語学校への人材供給も重要な事業になると見込まれる。DXに向けたICT支援員の需要も維持される見込みだが、近年継続的に受注していたICT支援員派遣に関わる大型の入札案件を失注した影響により、減収減益を見込んでいる。ただし、失注分を補完するため期中の応札を強化し、新たな案件による受注拡大を図っている。

**(2) 福祉人材支援事業**

認定こども園増設の推進やこども誰でも通園制度の策定など子育て支援策が拡充されるなか、保育士の需要が高まることが予想される。また、「小1の壁」問題の解消に向けて、学童支援員の需要も高まると見込まれる。さらに同社は、自治体向けの学校介助員派遣サービスや、放課後等デイサービスに向けた人材サービスの拡大も図っており、福祉人材支援事業では比較的強い売上高の伸びを見込んでいる。

**(3) 個別指導教室事業**

人口増加エリアへの出店を拡大し、WebページのSEO対策を進めて新規顧客の獲得を強化していく。地域密着の根付いた神奈川県内の出店はもちろん、新たに出店を開始した千葉県など首都圏の他エリアへの出店も進めていく考えだ。出店は、2024年4月に新規開講した柏市の千葉県2号店を含め、3～5店舗を計画している。これにより売上は増加するが、新規校舎の設備費用や運営費用の増加が見込まれるため、利益率については低下するものと想定している。なお、高校の無償化の議論が出ているが、先行している東京都ではその期待が膨らんでおり、そうしたチャンスがあれば無償化で生じる教育資金の余力を積極的に取り込む考えである。

**(4) 家庭教師事業**

対面型で、効率を重視した広告宣伝や、AO入試や帰国子女、インターナショナルスクールなど多様化するニーズに対応する内部体制の充実を引き続き進めることで、事業全体の業績の回復を見込む。また、オンライン型を着実に増やす一方、内部体制の充実などが軌道に乗れば、対面型についても首都圏、関西圏、中京圏以外への商圏拡大に再チャレンジし、在籍生徒数の拡大を目指す。

## ■ 成長戦略

### 成長に向けてシナジーが見込めれば M&A も積極的に検討

#### 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ど真ん中にある、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、短期的な変動はあっても、中長期的に成長を持続できると考えられる。同社では成長を実現するため、現在、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う強みを生かし、(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った成長戦略を推進している。対面型家庭教師サービスで広告戦略や内部体制を見直す一方、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することで、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。その場合、同社の人材データベースを生かせる、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の領域において強いシナジーが発揮されると思われる。

### 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

このような成長戦略の着実な実行により、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えながら、バランス良く成長を続けると予想される。

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受託案件数を年間20%増加させるとしている。受託案件数を増やすことで、受注・失注による売上高の振れ幅を抑え、安定した成長を目指す方針だ。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し、受託実績の積み上げによって知名度を高め、他の自治体へ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の積み上げを狙う。なかでも学校現場では喫緊の課題が目白押しで、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り、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ため、先行する優位性や上場企業としての知名度を生かし、学校や自治体に積極的に切り込んでいく。

成長戦略

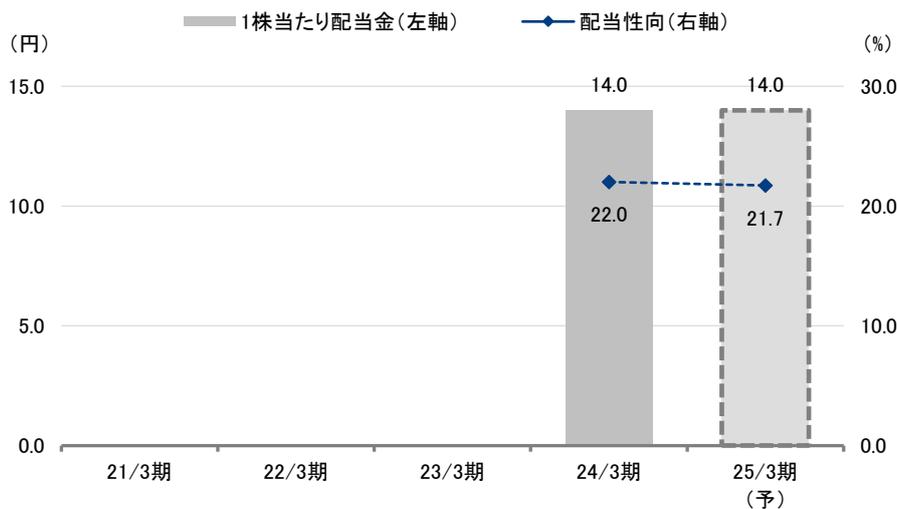
個別指導教室事業では、今後もドミナント戦略に基づき、神奈川県を中心に首都圏の子どもが増えるエリアに積極的に出店する方針だ。そのため店舗開発業務の担当者を増員し、不動産会社とのネットワークやディベロッパーとの提携を進め、新規エリアの調査分析や売上予測の能力を強化している。こうした施策に加えて、上場による知名度上昇をテコに、当面の目標である100店に向けて2024年3月期に出店を加速した。また、ニーズが強まっている学童保育については、人材サービスとともに自社運営の「ペンタス kids」を拡充する方針である。家庭教師事業については、オンライン型家庭教師サービスが、利便性などの点で同社・保護者・家庭教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、当面の間、広告戦略と内部体制を改善した対面型との間で当面バランスを取りながら市場シェアを獲得し、その後はオンライン型、対面型ともに全国展開を強化する計画である。オンライン型に関しては、海外展開も視野に入れているようだ。

## ■ 株主還元策

### 2024年3月期は14.0円の初配当を実施

同社は、これまで事業基盤の整備を優先することが株主価値の最大化に資するとの考えから、その原資となる内部留保の充実を基本方針とし、配当を実施してこなかった。しかし今般、将来の事業展開に備えた内部留保を確保しつつ、株主へ安定した配当を持続できる財務状況になったとの判断から、株主への利益還元として配当を行うこととした。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。以上の配当方針から、2024年3月期は1株当たり配当金14.0円の初配当を実施した。2025年3月期の1株当たり配当金は14.0円を予定している。

1株当たり配当金と配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 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