

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## 城南進学研究社

4720 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年8月14日(水)

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. 2024年3月期の業績概要	01
2. 2025年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗状況	02
■ 事業概要	03
■ 業績動向	06
1. 2024年3月期の業績概要	06
2. 部門別・グループ会社別の売上動向	08
3. 財務状況	15
■ 今後の見通し	16
1. 2025年3月期の業績見通し	16
2. 中期経営計画	21
■ 株主還元策	24

## 要約

### 教育ソリューション事業の本格展開により収益性向上を目指す

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である。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向けへと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 Leading company を目指している。

#### 1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の連結業績は、売上高で前期比1.6%減の5,851百万円と2期連続減収となったものの、営業利益は30百万円(前期は32百万円の損失)と2期ぶりの黒字に転換した。売上高は児童教育部門が保育園事業や「りんご塾<sup>※</sup>」を中心に増加したものの、個別指導部門や映像授業部門、デジタル教材・ソリューション部門の減収をカバーしきれなかった。一方、利益面では広告宣伝費のほか人件費や地代家賃など固定費の削減効果により黒字を確保した。

※(株)りんご塾が運営する算数オリンピック対策に特化した算数専門教室。算数オリンピックとは、小学生以下の子どもを対象とするコンテストで、1992年より毎年開催されており、「日本数学オリンピック」参加選手の登竜門ともなっている、算数を共通語に思考力と独創性を競う大会。同社は2018年4月にりんご塾とFC契約を締結している。

#### 2. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の連結業績は、売上高で前期比2.0%増の5,969百万円、営業利益で同25.6%減の22百万円を計画している。売上高は各部門とも前期比横ばいまたは若干の増収を目指す。新規開校は映像授業部門で1校だけだが、児童教育部門の複合型スクールとして展開していた「城南ブレインパーク<sup>※1</sup>」を2024年4月に「キッズブレインパーク」にリブランディングし、FC展開を本格開始しており、既に1法人と契約を締結した。また、「りんご塾」に関してもサブライセンス契約により「城南コベッツ」のFC教室と業務提携先の明光ネットワークジャパン <4668> の教室で合わせて約220教室に2024年4月より導入を開始し、今後レベニューシェア収入の増加が期待される。また、乳幼児向け育脳教室「くぼたのうけん<sup>※2</sup>」については、親子教室「Kubotaのうけん」(0～2歳児)と幼児向け「アタマGYM」(3～6歳)にリブランディングするとともに、料金も従来比で3割引き下げ入会者数の拡大を図る。利益面では、パソコンの全面入れ替えなどIT投資を集中的に実施することで約130百万円の経費増となり減益要因となるが、同要因を除けば収益性の向上が続く見通しだ。

※1 育脳とSTEAM教育によって子どもたちの「たくましい知性」と「しなやかな感性」を伸ばし、これからの時代に必要な能力を開発する複合型の乳幼児向け教育スクール。

※2 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育脳プログラムを提供している。

要約

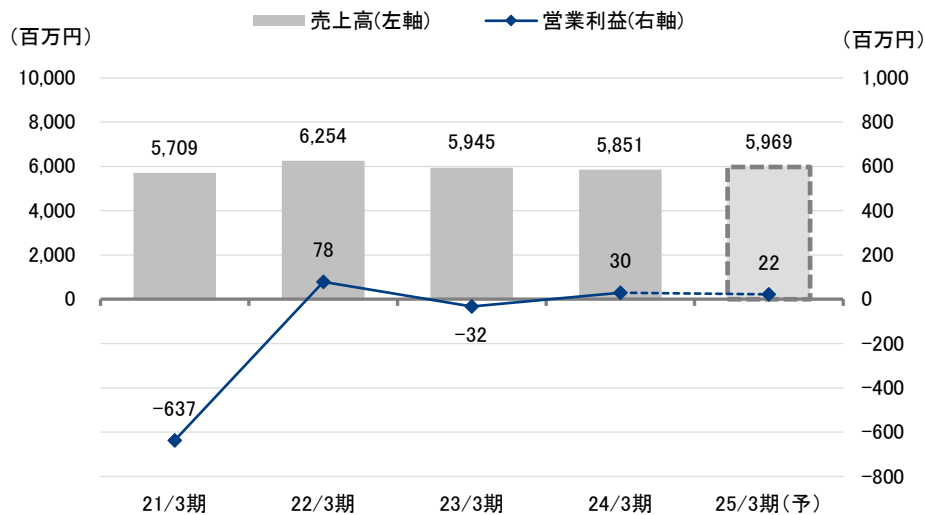
3. 中期経営計画の進捗状況

2024年3月期からスタートした3ヶ年の中期経営計画では、「学びの個別最適化と教室力の強化」「付加価値の高い幼少教育事業の新展開」「教育格差を是正する教育ソリューション事業の積極的展開」「攻めの収益構造改革」「理念経営を具現化する人財の育成」の5項目を基本戦略として取り組み、最終年度となる2026年3月期に売上高6,780百万円、営業利益率10%の達成を目標として掲げていた。売上目標については個別指導部門の低迷や基本戦略の取り組みの成果が顕在化するタイミングが遅れていることから、6,208百万円に引き下げた。営業利益率に関しても目標達成のハードルは高くなっているものの、BtoB向けの教育ソリューション事業（デキタスやりんご塾、くぼた式育児メソッド等の展開）が拡大すれば収益性も向上する見通しであり、今後の動向が注目される。

Key Points

- ・2024年3月期の営業利益及び経常利益は収益構造改革の効果により2期ぶりに黒字に転換
- ・2025年3月期はIT投資の実施によって減益計画だが、同要因を除けば営業利益は5倍増益となる見通し
- ・中期経営計画最終年度の2026年3月期に売上高62億円、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

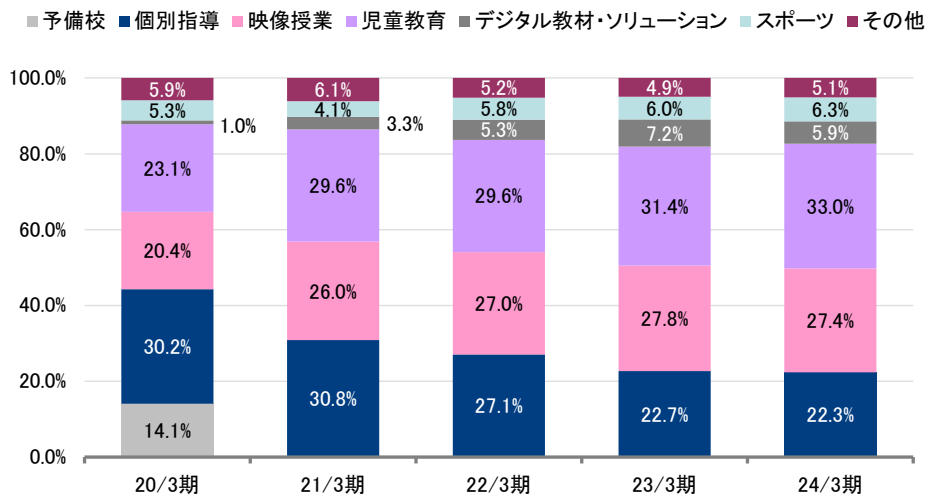
## ■ 事業概要

### 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年に、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」を川崎市に設立したのを皮切りに、神奈川県内で校舎展開を進め、2002年に個別指導塾「城南コベッツ」、2008年に映像授業教室「河合塾マナビス」、2009年に育脳教室「くぼたのうけん」（2024年4月より「Kubotaのうけん」と「アタマGYM」に改称）、2011年に保育園「城南ルミナ保育園」とサービス領域を拡大した。また、2013年以降はM&Aによって保育園や英語教育、スポーツクラブなどを運営する企業を相次いで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。

少子化の進展といった市場環境の変化により、基幹事業であった「城南予備校」のサービスを2020年3月末で終了したこともあり、ここ数年で部門別売上構成比は大きく変化した。2020年3月期に全体の23.2%だった児童教育部門（保育園含む）が2024年3月期は33.0%と、映像教育部門を上回る最大部門に成長している。一方、個別指導部門については高校生の生徒数減少が続いていることもあって30.2%から22.3%まで低下した。

部門別売上構成比



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

#### 事業概要

現在の主なサービス内容については、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、映像授業教室の「河合塾マナビス」をフランチャイジーとして展開している。また、乳幼児・児童教育分野で、「Kubota のうけん」「アタマ GYM」「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と「城南ルミナ保育園」の運営などを行っている。

そのほかデジタル教材・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、スポーツクラブ向けなどに販売している。「デキタス」「デキタス・コミュ」は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ほか、さかのぼり学習やさきどり学習、定期テスト対策にも対応している。

連結子会社では（株）久ヶ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などを運営しているほか、（株）城南ナーサリー、（株）城南フェアリーで認可保育園（0 歳児～3 歳児未満対象）を、（株）城南 KIDS でネイティブ英語環境による学童保育を行う「城南 Kids After School」をそれぞれ運営している。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、（株）アイバ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。また（株）イオマガジンでは、e ラーニングのコンサルティング・コンテンツ開発や学習システムの開発・運営などを行っている。なお、乳幼児向けに「くぼたのうけん」など各種教育サービスを運営していた（株）リトルランドを、2022 年 10 月に同社で吸収合併している。

※ 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。

事業概要

グループの教育サービス一覧

(2024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
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 225 教室 (直営 44 教室)	2002年4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
城南推薦塾				○				総合型・学校推薦型選抜対策専門塾	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 22 校	2008年3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 12 校 (直営 7 校)	2014年3月
りんご塾	○	○						算数に特化した個別指導塾「りんご塾」フランチャイジー	首都圏 28 教室 (直営のみ)	2018年4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児童保育	埼玉県、 東京都各 1 教室	2019年4月
キッズブレインパーク	○	○						「Kubota のうけん」「アタマ GYM」「りんご塾」等の複合型スクール	東京都 7 拠点 (直営)	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
Kubota のうけん	○							くぼた式育脳法に基づく育脳プログラムを提供 (0 - 2 歳)	首都圏、茨城県、 長野県 14 教室 (直営 12 教室)	2009年2月
アタマ GYM	○							くぼた式育脳法に基づく育脳プログラムを提供 (3 - 5 歳)		
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
(株) 久ヶ原スポーツクラブ	○	○	○	○	○	○	○	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」、児童発達支援教室「フォレストキッズ」を運営	保育園：首都圏 8 園、 児童発達支援教室： 神奈川県 1 教室	2017年5月
(株) 城南フェアリー	○							「ふえありい保育園」を運営	埼玉県 14 園	2018年9月
(株) 城南 KIDS		○						児童保育施設「城南 Kids After School」を運営	神奈川県 6 校	2020年5月
(株) リング・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8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含む  
出所：事業報告書、同社ホームページよりフィスコ作成

## 業績動向

### 2024年3月期の営業利益及び経常利益は 収益構造改革の効果により2期ぶりに黒字に転換

#### 1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の連結業績は、売上高で前期比1.6%減の5,851百万円、営業利益で30百万円（前期は32百万円の損失）、経常利益で40百万円（同40百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失で122百万円（同135百万円の損失）となった。会社計画に対しては、下期の生徒数が伸び悩んだことにより売上高、各利益ともに未達となった。ただ、収益構造改革の継続による固定費を中心としたコスト削減効果により、営業利益及び経常利益は2期ぶりの黒字に転換した。

#### 2024年3月期業績

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		前期比		計画比 増減額	
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	増減額		増減率
売上高	5,945	-	6,245	5,851	-	-93	-1.6%	-393
売上総利益	1,565	26.3%	-	1,489	25.5%	-76	-4.9%	-
販管費	1,598	26.9%	-	1,459	24.9%	-139	-8.7%	-
営業利益	-32	-0.6%	169	30	0.5%	63	-	-138
経常利益	-40	-0.7%	174	40	0.7%	80	-	-133
特別損益	-49	-0.8%	-	-70	-1.2%	-20	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-135	-2.3%	106	-122	-2.1%	12	-	-228

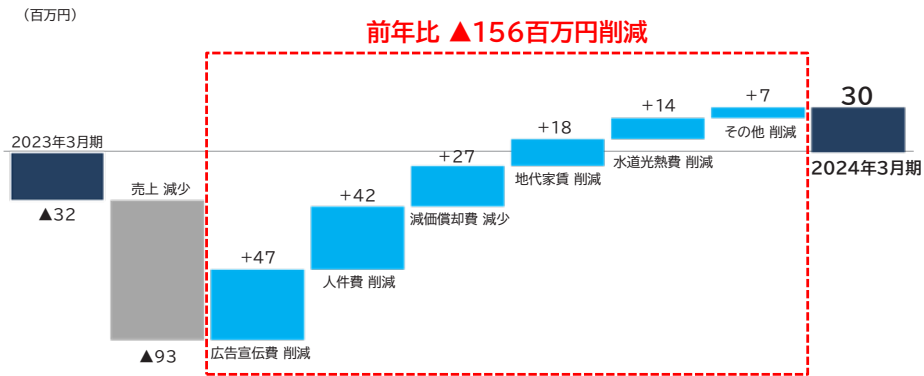
出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は、保育園事業や児童英語教室などを中心とした児童教育部門、並びにスイミングクラブで増収となったものの、個別指導部門や映像授業部門、デジタル教材・ソリューション部門の落ち込みにより、前期比93百万円減と2期連続の減収となった。一方、営業利益は2期ぶりの黒字に転じたが、収益構造改革の実行によってコスト削減を進めたことが要因だ。主な削減項目として、広告宣伝費で47百万円、人件費で42百万円、減価償却費で27百万円、地代家賃で18百万円、水道光熱費で14百万円を削減した。ただ、事業用資産の見直しに伴う減損損失87百万円を特別損失として計上したことにより、4期連続の当期純損失を計上した。



業績動向

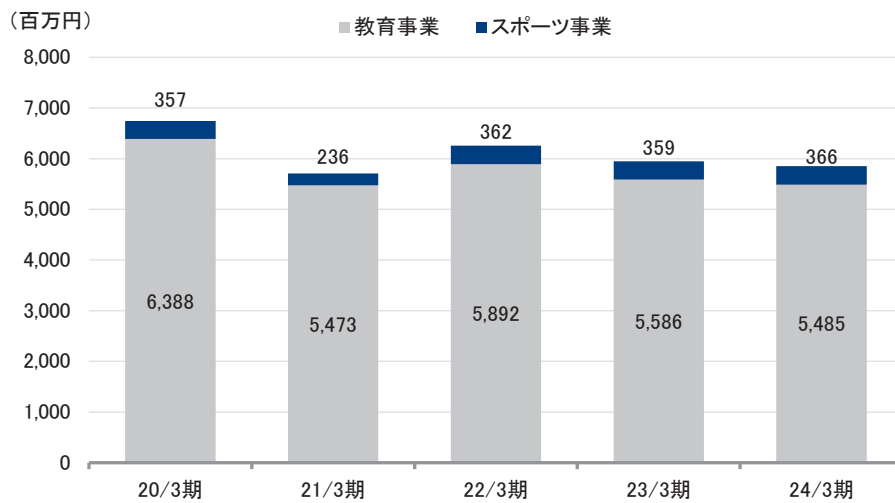
営業利益の増減(連結)



注：原価及び販売管理費合計。各費用科目は前年比増減額（プラスは削減、マイナスは増加）  
出所：決算説明会資料より掲載

事業セグメント別で見ると、教育事業は売上高で前期比 1.8% 減の 5,485 百万円、営業損失で 45 百万円（前期は 102 百万円の損失）となった。一方、スポーツ事業は売上高で同 2.0% 増の 366 百万円、営業利益で同 7.7% 増の 75 百万円と若干ながらも増収増益を確保した。

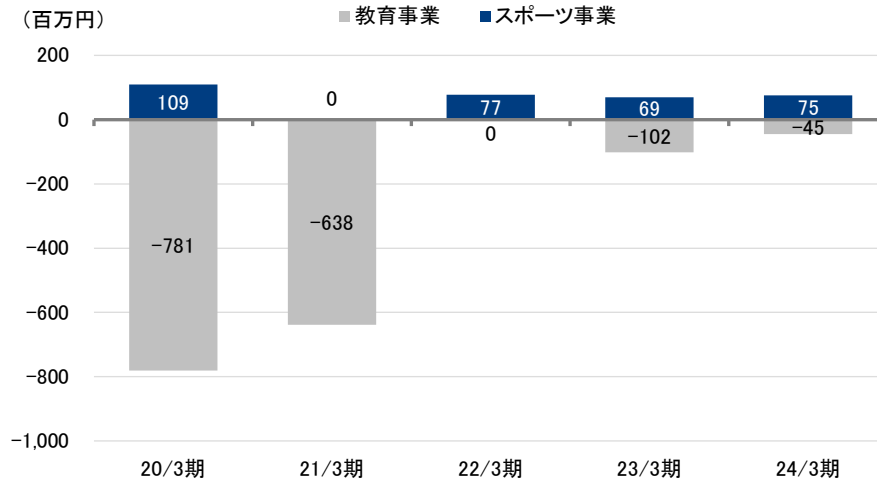
事業セグメント別売上高



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

## 事業セグメント別利益



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 「りんご塾」導入効果により個別指導部門のうち小学生の生徒数は増加

### 2. 部門別・グループ会社別の売上動向

#### (1) 児童教育部門（単体）

児童教育部門（単体）では、乳児を対象とした育脳教室「Kubota のうけん」及び幼児を対象とした「アタマ GYM」(直営・FC 合計 14 教室)、乳幼児及び小学生を対象とした英語スクール「ズー・フォニックス・アカデミー」(直営・FC 合計 12 校)、英語が学べる学童保育「放課後ホームステイ E-CAMP」(直営 2 教室)、算数に特化した個別指導塾「りんご塾」(直営 28 教室)、「城南ルミナ保育園」(直営 1 園)を展開している。また、複数の教育サービスを 1 拠点で提供する「キッズブレインパーク (旧城南ブレインパーク)」※を 7 拠点開設しているほか、「くぼた式育児法」をソリューションとして民間教育機関（保育園・幼稚園 68 園）に提供している。

※「Kubota のうけん」「アタマ GYM」のほか、「りんご塾」「ズー・フォニックス・アカデミー」、そろばんの仕組みをタブレット端末で応用した暗算教室「そろタッチ」、絵画・造形教室「アトリエ太陽の子」、プログラミング教室「Viscuit (ビスケット)」、英語で理科実験を行う「Little Scientist」、思考力・表現力を養成する「P4C Little Thinkers」、英語教室「こども英語クラブ」、アート×プログラミング「キッズティンカリング」など合計 13 種類のサービスを提供している (各拠点で提供可能サービスは異なる)。

2024 年 3 月期の売上高は、前期比 4.8% 増の 736 百万円となった。2022 年 10 月に子会社のリトルランドを吸収合併しており、リトルランドを含めた同基準での比較では 31 百万円の減収となった。「旧くぼたのうけん」の直営教室が 12 教室と前期末比で 2 教室減少したことや、夏場に感染症が流行したことで新規入会数が低調だったことが減収要因となった。同社では、2024 年 4 月にリブランディングを実施した理由として、これまで乳児向けの育脳メソッドとしてのブランド力は高かったが、幼児向けについてはブランド訴求力という点において課題があり、別ブランドに分けて募集活動を行うことが顧客獲得の面で効果的と考えたため。なお、「くぼた式育児法」の他の保育園・幼稚園への導入契約数については前期末比 4 園増の 68 園と着実に増加した。

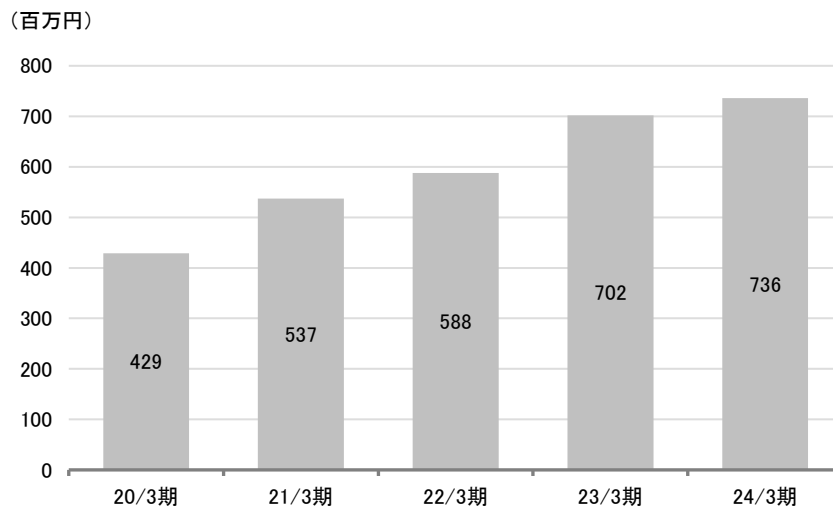
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

その他のサービスでは、「りんご塾」や「ズー・フォニックス・アカデミー」が生徒数増加により増収となり、「ルミナ保育園」についてはほぼ定員数に対して充足した状況で売上高は前期比横ばい水準となった。なお、「りんご塾」のうち、「城南コベッツ」で行われているものについては個別指導部門で売上計上しているが、2024年春からスタートしている明光ネットワークジャパンのFC教室のレベニューシェアについては、児童教育部門の売上高として計上される。「城南コベッツ」内の「りんご塾」は生徒数が平均10名程度と、「キッズプレインパーク」内の教室(30~100名程度)と比較すると規模は小さいものの順調に増加している(月額授業料は週1回コースで約2万円)。「ズー・フォニックス・アカデミー」はインターナショナル・スクールが競争激化で伸び悩んだものの、アフタースクールが好調で増収となった。また、英語が学べる学童保育「放課後ホームステイ E-CAMP」も生徒数増加により増収となった。

**児童教育部門(単体)の売上高推移**



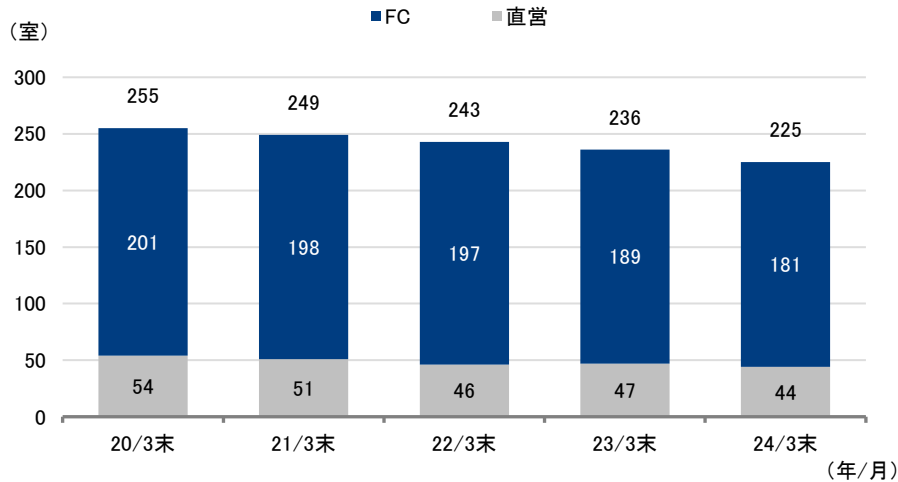
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

**(2) 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。生徒数の構成比は中学生が4割台と最も高く、高校生と小学生が3割程度となっている。2024年3月期末の教室数は不採算教室の整理統合を進めたことにより、直営・FC合計で前期末比11教室減の225教室となった。

## 業績動向

## 個別指導部門 教室数の推移

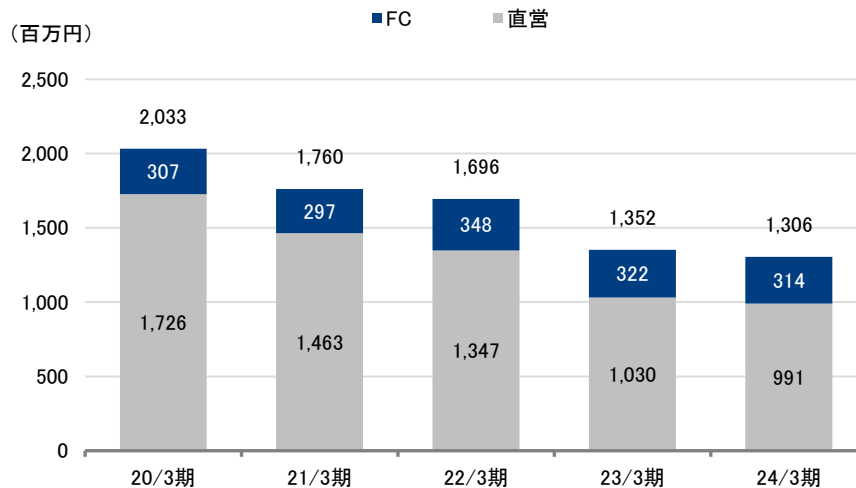


出所：決算説明会資料、事業報告書よりフィスコ作成

売上高は前期比 3.4% 減の 1,306 百万円と減収基調が続いた。内訳は、直営教室が同 3.8% 減の 991 百万円、FC が同 2.2% 減の 314 百万円といずれも減少した。ここ数年、大学入試で総合型・学校推薦型選抜を選択する学生が増加傾向にあり、単価の高い受験学年を中心に高校生の減少が続いたこと、また不採算教室の整理統合を進めたことが減収要因である。ただ、中学生については 5 科目全教科対応、1:2 の個別指導体制を敷いていることに加えて、定額でオンライン方式、対面方式いずれも生徒自身の都合に合わせて受講できる「スタディ・フリープラン」が好評で教室数が減少するなかでも前期並みの生徒数を確保し、生徒当たり単価の上昇に寄与したようだ。中学生では全体の約 3 割が「スタディ・フリープラン」を選択しており、年々比率も上昇傾向にある。また、小学生については「りんご塾」の導入効果で低学年（1～3 年生）が前期末比約 40% 増と大きく伸長し、全学年でも 1 ケタ増と堅調な伸びとなった。高校生については依然、減少傾向が続いたものの、中学生や小学生については減少傾向に歯止めを掛ける明るい兆しが見え始めたと言える。

## 業績動向

## 個別指導部門 売上高の推移



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

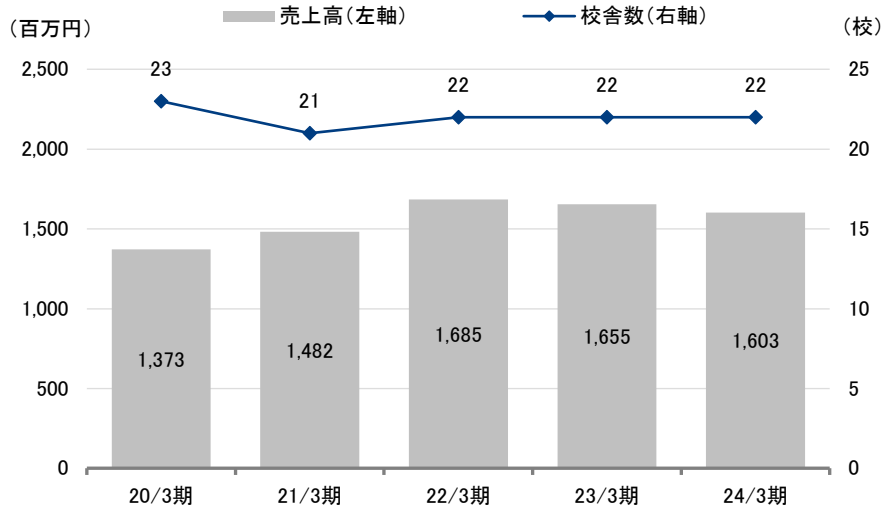
**(3) 映像事業部門**

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られる点が特長である。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合格実績を生みだし、顧客満足度を高めることで生徒の獲得に成功している。他のフランチャイジー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などのノウハウにおいて差別化が図れているものと思われる。実際、2024年春の大学受験において国公立大学、早慶上理、GMARCH 合格者数において全マナビス 345 校舎中、1 位を同社運営校で独占している。

2024年3月期の売上高は前期比 3.1% 減の 1,603 百万円と若干ながら減少した。夏期講習において高校3年生の受講者数が回復したものの、総合型選抜入試志願者の増加によって下期に受講者数が減少または出席率が低下したことや、2年生の受講者数も低調だったことが減収要因となった。河合塾マナビス全体でも同様に2期連続で減収となっており、少子化だけでなく大学受験の環境変化によるマイナス影響が続いたものと考えられる。期末の校舎数は前期末比横ばいの 22 校舎となっている。

業績動向

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

(4) デジタル教材・ソリューション部門(単体)

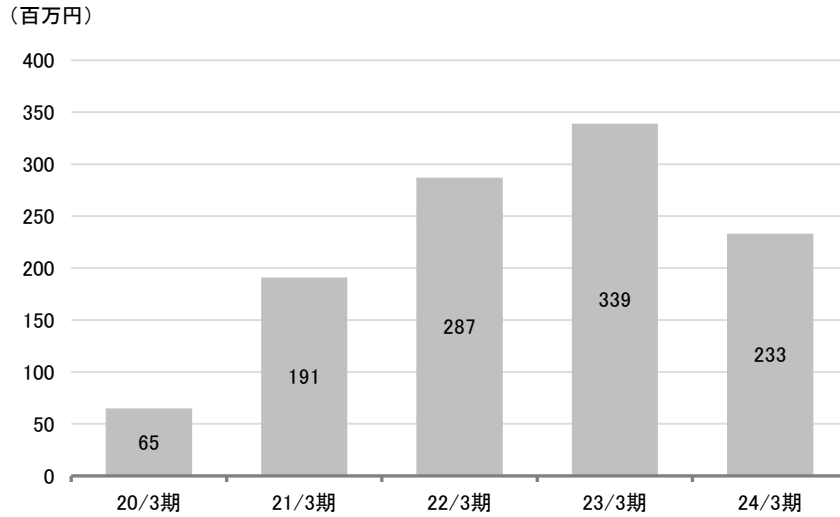
デジタル教材・ソリューション部門(単体)では、オンライン学習教材「デキタス」「デキタス・コミュ(演習問題)」を学校・学習塾及びスポーツクラブなどに提供しており、ビジネスモデルとしてはBtoBtoC型となるが、BtoC型でのサービス提供も行っている。小中学生を対象としたオンライン教材で、教科書の内容に沿った授業や演習問題が5教科すべてラインナップされている。オンライン環境とパソコンまたはタブレットがあれば自分のペースでいつでも学習できることや、同社グループの講師陣が監修を行っていることが特長である。

2024年3月期の売上高は前期比31.4%減の233百万円と減収に転じた。経済産業省主催のEdTech導入補助金対象事業(「未来の教室」実証事業)の終了に伴い関連売上1億円強がなくなったため、同要因を除けばほぼ横ばい水準であった。学校向けでは横浜市に加えて新たに奈良市や名古屋市、大分県など複数の自治体で、不登校生徒への学習サポート用教材として導入が進んだほか、2023年10月よりサービスを開始した「みんなのまなびライブラリー※」として、大手企業向けに従業員向け福利厚生サービスの1メニューとして導入が進んだが、売上へのインパクトは軽微に留まった。

※ BtoBtoCのデジタル学習ポータルサイト。グループが開発・運営する4つのオンラインサービスを利用可能で、法人企業の顧客に向けたサービスの1つとして拡販を進めている。売上高は発行ID数のレンジごとに定められた月額利用料金を計上する。

業績動向

デジタル教材・ソリューション部門(単体)の売上高推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(5) グループ会社

子会社の売上推移

(単位：百万円)

	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	前期比
<b>(児童教育関連)</b>						
城南ナーサリー	382	379	387	397	422	6.4%
城南フェアリー	444	528	543	565	584	3.4%
城南 KIDS	-	127	189	194	185	-4.7%
<b>(英語教育関連)</b>						
リンゴ・エル・エル・シー	68	52	50	48	59	22.7%
アイバック	169	102	126	117	100	-14.3%
<b>(その他)</b>						
久ヶ原スポーツクラブ	357	236	362	359	366	2.0%
イオマガジン※	-	-	94	88	112	26.9%

※ イオマガジンは2021年6月より連結対象に組入れ

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

**a) 児童教育関連**

児童教育関連のうち、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)を運営している城南ナーサリーの売上高は、前期比6.4%増の422百万円と増収基調が続いた。運営園数は変わりなかったものの園児数が増加したほか、新たな取り組みとして2023年6月に児童発達支援教室「フォレストキッズ」(神奈川県川崎市1教室)を開設したことが増収要因となった。「フォレストキッズ」は専門の資格を持ったスタッフが児童の特性に合わせた個別支援計画を作成し、療育(治療と保育・教育)サービスを提供する教室である。現状、発達障害児童※の数に対して児童発達支援施設が不足しており、潜在的なニーズがあると見て新規参入した。専門スタッフの欠員が発生したため、11～12月は休園していたが、スタッフを確保し2024年1月から再開している(スタッフ数3名)。生徒数は10数名程度で損益分岐点に達していないが、収益化の目途が立てば教室数を増やす予定だ。利用料金は障害福祉サービスの1つとして提供するため、国の補助金で大半が賄われる(3～5歳児は無償)。自治体によって教室の設置基準などが変わってくるため、各地域の条件に合わせて開設していくことになる。

※「対人関係が苦手」「言葉の遅れ」「行動や興味の偏り」「落ち着きがない」「読み書きの習得の遅れ」など生まれつき脳の機能に偏りがあることで、発達に障害が生じている児童のこと。

埼玉県内で認可保育園「ふえありい保育園」を14園運営している城南フェアリーの売上高は、同3.4%増の584百万円となった。運営園数に変わりなかったものの園児数の増加が増収要因となった。両子会社ともに売上高は過去最高を更新し、既存園の定員充足率も、少子化で競合が苦戦するなかで高水準で推移している。両園ともに「くぼた式育児法」を採り入れており、サービス面で差別化を図っていることが主因と考えられる。

一方、神奈川県内でネイティブ英語環境下での学童保育施設「城南 Kids After School」を6校運営していた城南 KIDS の売上高は、同4.7%減の185百万円と減収に転じた。同業他社との生徒獲得競争が激化しており、既存校の生徒数減少が減収要因となった。このため、同社は2024年3月末で定員充足率の低かった鹿島田校を近隣校に統合し、5校体制とした。

**b) 英語教育関連**

英語教育関連のうち、TOEFL®TEST や IELTS 対策など留学試験対策専門予備校を1校運営するリンゴ・エル・エルの売上高は前期比22.7%増の59百万円と6期ぶりの増収に転じた。新型コロナウイルス感染症の収束に伴い、留学を希望する生徒が増加し始めたことが増収要因である。ただ、オンラインサービスを低廉な料金で提供する競合先も増加しているようで、ピーク時売上高(2018年3月期76百万円)に対しては8割弱の水準に留まっている。

企業向けビジネス英語研修及び英会話スクールを運営するアイバックの売上高は、同14.3%減の100百万円と2期連続の減収となった。大口案件の失注が響いたようだ。国内での売上が低迷するなかで、今後は中国や韓国にも対象市場を広げるべく営業活動を行っており、複数の現地企業と交渉を進めている。「iBEC(アイバック)メソッド」は、異文化対応能力やクリティカルシンキングなど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り、対象市場・販路を広げることで収益回復を目指す。



業績動向

c) その他

スポーツ関連では、スイミングスクールなどの運営を行う久ヶ原スポーツクラブの売上高が前期比 2.0% 増の 366 百万円と若干ながら増収に転じた。前期に施設改修工事に伴う一時的な休館（2 週間）があったため、実質的には横ばい水準だったと見られる。水泳の授業を行う学校が少なくなり習いごとの多様化が進むなかで、スイミングスクールに通う小学生が減少、または通う頻度が減少しているが、「デキタス」など学習サービスを付加することで売上水準を確保している。

一方、イオマガジンの売上高は同 26.9% 増の 112 百万円と増収に転じた。同子会社は「デキタス」のシステム開発やコンテンツ制作などを担っているほか、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。

※「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 ヶ国以上、約 3.2 億人が利用しており、日本でも大企業や多くの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。

## 収益構造改革の実行により資産圧縮が進むも、財務の健全性は維持

### 3. 財務状況

2024 年 3 月期末の財務状況は、資産合計は前期末比 270 百万円減少の 4,875 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では売掛金が 84 百万円増加した一方で現金及び預金が 159 百万円、前払費用が 27 百万円それぞれ減少した。固定資産では有形固定資産が 34 百万円、無形固定資産が 26 百万円、投資有価証券が 47 百万円、敷金及び保証金が 24 百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比 124 百万円減少の 2,993 百万円となった。資産除去債務が 63 百万円増加した一方で、有利子負債が 178 百万円、契約負債が 104 百万円それぞれ減少した。純資産合計は同 145 百万円減少の 1,882 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純損失 122 百万円の計上と剰余金の配当 41 百万円により、利益剰余金が 163 百万円減少した。

経営指標を見ると、自己資本比率が前期末の 39.4% から 38.6% に低下したものの、有利子負債比率が同 39.7% から 33.2% に低下し、ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）もプラスを維持するなど財務の健全性は維持しているものと判断できる。一方で、収益性に関しては売上高営業利益率が 0.5% と依然低水準に留まっている。今後も収益構造改革を継続し、また BtoB 向けのソリューションビジネスの拡大により収益性を向上していく戦略だ。

## 業績動向

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	増減
流動資産	2,015	2,258	2,096	1,996	-100
(現金及び預金)	1,342	1,629	1,584	1,425	-159
固定資産	3,868	3,177	3,049	2,879	-169
(のれん)	482	55	40	26	-14
資産合計	5,883	5,436	5,146	4,875	-270
流動負債	1,460	1,667	1,611	1,556	-54
固定負債	1,587	1,659	1,507	1,436	-70
負債合計	3,048	3,326	3,118	2,993	-124
(有利子負債)	871	891	803	624	-178
純資産合計	2,835	2,109	2,027	1,882	-145
経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	48.2%	38.8%	39.4%	38.6%	-0.8pt
有利子負債比率	30.7%	42.2%	39.7%	33.2%	-6.5pt
(収益性)					
ROA	-9.4%	1.2%	-0.8%	0.8%	1.6pt
ROE	-31.2%	-25.7%	-6.5%	-6.3%	0.2pt
売上高営業利益率	-11.2%	1.2%	-0.6%	0.5%	1.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2025年3月期はIT投資の実施によって減益計画だが、同要因を除けば営業利益は5倍増益となる見通し

#### 1. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の連結業績は、売上高で前期比2.0%増の5,969百万円、営業利益で同25.6%減の22百万円、経常利益で同60.7%減の15百万円、親会社株主に帰属する当期純損失で55百万円(前期は122百万円の損失)を計画している。売上高は各部門ともに前期比横ばいまたは若干の増収を計画しており、3期ぶりの増収に転じる見通しだ。一方、営業利益については全社のパソコン(2千台強)入れ替え実施やサーバーの更新投資により、約130百万円の経費増の発生を見込んでいることが減益要因となる。同要因を除けば営業利益は前期比5倍増の150百万円程度となり、営業利益率も前期の0.5%から2.5%まで回復する見込みである。

今後の見通し

上期については、個別指導部門や映像授業部門の減少傾向が続く見込みのため、全体の売上高も前年同期比 2.8% 減となるが、2024 年 4 月より実施した「くぼたのうけん」「城南ブレインパーク」のリブランディング効果や各事業における生徒獲得施策などの効果が徐々に顕在化し、通期では増収に転じる見通しだ。なお、収益構造改革についても引き続き不採算教場の統廃合や本社業務の DX による生産性向上などを検討しており、収益力回復に取り組む。

2025 年 3 月期業績見通し

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期			
	通期実績	上期計画	前年同期比 増減率	通期計画	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	5,851	2,982	-2.8%	5,969	117	2.0%
営業利益	30	44	-43.2%	22	-8	-25.6%
経常利益	40	43	-51.2%	15	-25	-60.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	-122	15	-55.9%	-55	67	-
1 株当たり当期純利益 (円)	-15.23	1.93		-6.91		

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 児童教育部門 (単体)

児童教育部門 (単体) のうち、「城南ルミナ保育園」については定員充足率が高水準となっていることから前期並みの売上見込みとなるが、引き続き「りんご塾」「ズー・フォニックス・アカデミー」の伸長により増収を目指す。「りんご塾」については直営教室が堅調に推移するほか、2024 年 4 月より「城南コベッツ」の FC 約 90 教室、並びに明光ネットワークジャパンが運営する「明光義塾」直営 97 教室で「りんご塾コース」の募集をスタートしており、これら教室の生徒数増加によるレベニューシェアの増加も増収要因となる。「明光義塾」は直営教室で 487 教室、FC 教室も含めれば 1,714 教室を全国展開しており (2024 年 5 月末時点)、生徒数獲得の効果が確認できれば導入教室数のさらなる拡大が期待できる。2024 年 4 月時点における同社グループの「りんご塾」は 121 教室 (キッズブレインパーク、城南コベッツ直営・FC 教室) で、他社展開も合わせると 220 教室を超える規模である。

「ズー・フォニックス・アカデミー」については、インターナショナル・スクールとアフタースクールの 2 本立てで展開している。アフタースクールで順調に生徒数が伸びている一方、インターナショナル・スクールは競争激化で低迷が続いている。同社では、ブランド差別化を図るための HP 改修も含めてマーケティング戦略を見直し、生徒獲得を強化する考えだ。

今後の見通し

また、「くぼたのうけん」については2024年4月より乳児向けを「Kubotaのうけん」(0歳~2歳)、幼児向けを「アタマGYM」(3~6歳)にリブランディングするとともに、月額料金を3割程度引き下げることで入会者数を増やしていく戦略を打ち出した※。このため、初年度については料金引き下げの影響により減収となる可能性もあるが、2026年3月期以降は成長軌道に回帰すると予想される。また、FC展開やBtoB向けのソリューションビジネスに注力し、事業規模拡大を目指す。BtoB向け(保育園・幼稚園)に関しては、グループ会社で導入による園児獲得効果が確認されており、少子化で園児獲得競争の激化が予想されるなか、差別化できる付加サービスとして導入園数が広がっていくと予想される。導入園数については、2021年3月期末の44園から2024年3月期末は68園と3年間で1.5倍に拡大している。

※ 月額料金(税込)は、「Kubotaのうけん」が22,000円から15,400円に、「アタマGYM」が24,200円から16,500円に引き下げた。

複合型スクールとして2024年4月にリブランディングした「キッズブレインパーク」については、直営で7拠点展開しているほかFC展開も本格的に開始しており、2024年4月にFC1社目となる東信工業(株)が長野県上田市に「キッズブレインパーク東信上田教室」を開設した。乳幼児教育のメソッドを持っていない教育関連企業からの問い合わせも複数入っているようで、「キッズブレインパーク」としての事業拡大も今後期待される。

## (2) 個別指導部門

個別指導部門のうち、直営教室については新規開設の予定がなく、高校生の減少等により収益化の見通しが立たないと判断した教室については戦略的統合を検討していく。また、FC教室については4月から6月まで2校の新規開校があったが、FCオーナーの高齢化に伴う後継者問題が顕在化しており、オーナーチェンジがなければ教室数の減少が続く可能性がある。全体的には不採算教室の整理統合を進め、収益化している教室にリソースを投下していくことで収益力を強化する方針だ。2025年3月期の売上見通しについては、教室数の動向次第となるが、少なくとも前期並みの水準は確保する考えだ。

同社は生徒獲得施策として、自社Webサイトからの問い合わせ件数を増やすため、コンテンツの拡充に取り組むほか、友達紹介などに引き続き注力する。また、小学生については「りんご塾」の導入をFC教室でも開始しており、低学年の生徒を囲い込むことで、「城南コベッツ」への入塾者数の拡大につなげる。FC教室のうち「りんご塾」の導入率は5割程度であり、今後も導入教室数の拡大による全体の底上げを図る。

中学生については、好評を博しているスタディ・フリープランの比率を高めることで生徒当たりの単価を引き上げていくほか、生徒の目標(受験志望校合格、学力向上等)を把握し、目標達成に向けたサポートによる顧客満足度の向上や口コミ効果等による生徒数の拡大に取り組む。

そのほか、差別化戦略としてはICTを活用した「学びの個別最適化」に取り組む。小中学生向けには「デキタス」、中高生向けには「atama+」(AIを活用した学習教材)をデジタル教材として導入し、基礎学力の向上を効率的に進め、学習の進捗度合いを管理するアプリ「GoNAVI」を活用して計画的な学習を支援する。また、中高生向けには子会社アイバックのオンライン英会話レッスンなどもオプションメニューとして用意しており、生徒当たりの単価アップにつなげていく。

今後の見通し

### (3) 映像授業部門

映像授業部門は、2024年4月時点の在籍生徒数が前年同月比でマイナスでスタートするなど低調な滑り出しとなったが、2024年8月に新たに1校（新松戸校）を開設することもあり、通期では生徒数増加により若干増収を見込んでいる。少子化や大学受験の市場環境変化による生徒獲得競争の激化は続くものの、「河合塾マナビス」のなかでも高い合格実績を挙げていることを強くアピールすることで、既存校においても生徒数の増加を目指す。

### (4) デジタル教材・ソリューション部門（単体）

デジタル教材・ソリューション部門（単体）では、学習塾や学童施設への「デキタス」の拡販に注力するほか、厚生労働省が新設した「働き方改革支援補助金 2024※」の対象事業者となっており、同制度を活用した学校への「デキタス」導入を進めることで増収を見込む。

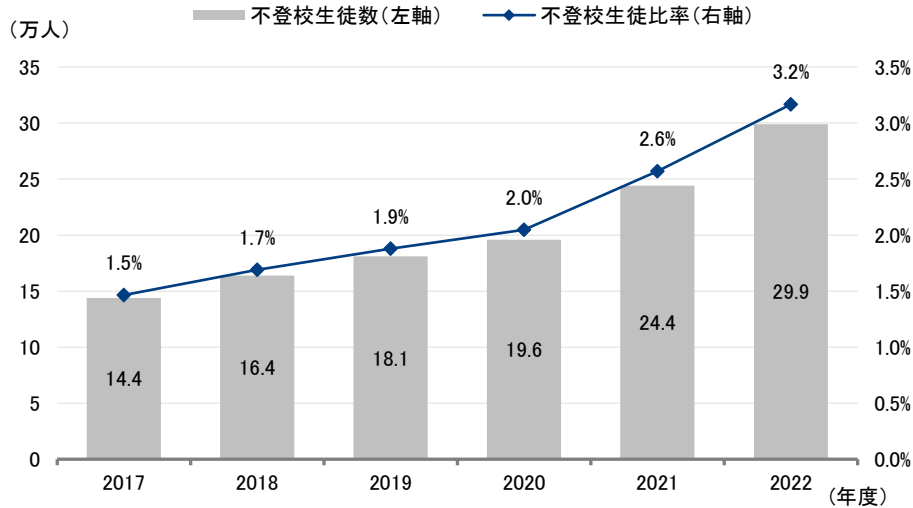
※ 探究的な学びに資する民間サービス等利活用促進事業として新設された。学校現場において、教職員の業務削減・効率化に資する学校活動支援サービスの導入を行う事業者に対し、事業費等に要する経費の一部を補助する。ITツールを活用することで教職員の多忙な業務を軽減し、探究的な学びやプログラミング学習をはじめとする高度な学びにリソースを振り向けることで、学校現場での教育の質を向上させていくことが目的となっている。

また、不登校生徒向けの学習サポート用教材として導入する自治体（公立の小・中学校）※<sup>1</sup>も増加傾向にあり、売上増に寄与すると期待される。2019年から横浜市の鴨居中学校で、不登校や普通クラスで授業を受けられない生徒、著しく学習が遅れている生徒向けに学習サポート用教材として「デキタス」を提供し、一定の成果を収めてきた実績が評価されたようだ。2023年には東京都が提供する「バーチャル・ラーニング・プラットフォーム事業（VLP事業）※<sup>2</sup>」のメイン教材として「デキタス」が採択され、同年9月から順次運用が開始されている。全国の小・中学校における不登校生徒数は2022年度で29.9万人と直近5年間で2倍に急増するなど社会問題化しており潜在ニーズは大きいと見られる。

※<sup>1</sup> 横浜市のほか、海老名市、秦野市、綾瀬市など神奈川県内で広がっているほか、大分県や名古屋市、奈良市でも導入実績が出始めている。  
 ※<sup>2</sup> 東京都では、不登校の生徒数が小中学生で約2.3万人（2021年度）、外国籍で日本語の指導が必要な生徒が約5千人おり、これら生徒の学びの場を提供すべく仮想空間上に3Dメタバースシステム「VLP」を用意した。生徒はアバターで仮想空間上の学校に登校し、学習や友人との会話だけでなく支援員への相談などもできる。2023年9月から新宿区に加えて墨田区、渋谷区、中野区、杉並区、八王子市、狛江市、多摩市で順次運用が開始され、2024年度も運用自治体数の拡大が見込まれている。

今後の見通し

### 小・中学校の不登校生徒数



出所：文部科学省「令和4年度 児童生徒の問題行動・不登校等生徒指導上の諸課題に関する調査結果及びこれを踏まえた緊急対策等について」よりフィスコ作成

## (5) グループ子会社

### a) 幼少教育関連

城南ナーサリーや城南フェアリーで展開している認可保育園は、新規開設予定がなく既存園の定員充足率も高水準で推移していることから、売上高はほぼ前期並みの水準を見込んでいる。一方、城南 KIDS は校舎数が6校から5校となったため、生徒数の減少により減収となるが、地代家賃など固定費の削減効果により損益は改善する見通しだ。城南 KIDS ではカリキュラムの強化に取り組むとともに英語検定合格実績などをアピールし、楽しく英語を学べる学童保育としての認知度向上による生徒数拡大を目指す。

### b) 英語教育関連・スポーツ関連・その他

リング・エル・エル・シー及びアイバックの売上高は前期比で横ばい水準、久ヶ原スポーツクラブについては若干の増収を見込んでいる。久ヶ原スポーツクラブでは小学生の入会者数が減少傾向にあるものの、保育園・幼稚園からの受託案件が増加しているほか、「デキタス」などの学習サービスを強化することで生徒当たり単価を引き上げ、増収につなげる。

## 中期経営計画最終年度の2026年3月期に売上高62億円、 営業利益率10%を目指す

### 2. 中期経営計画

#### (1) 中期経営計画の概要と進捗状況

同社は2024年3月期からスタートした3ヶ年の中期経営計画において、「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」を企業ビジョンとして掲げ、企業理念である「学びをアップデートせよ」、経営理念である「生徒第一主義の実践」をベースに5つの基本戦略と経営数値目標を策定し、企業価値向上に取り組んでいる。

経営数値目標としては、最終年度となる2026年3月期に売上高で6,780百万円、営業利益率で10%を目標に掲げていたが、2024年3月期の実績などを踏まえて、売上高については6,208百万円に引き下げた。今後2年間の年平均売上成長率は3%と堅実な成長が続く計画とした。営業利益率に関しては、2025年3月期の計画が0.4%、パソコン等のIT投資費用を除いたベースでも2.5%であり、目標達成のハードルは高くなったが、付加価値の高い教育ソリューション事業（デキタス、りんご塾、くぼた式育児メソッド等）の今後の成長次第で収益性も大きく向上する可能性はあり、引き続き10%を目標としている。同社は以下に掲げる5つの基本戦略を着実に遂行することで、業績を再成長軌道に乗せていく考えだ。

#### (2) 基本戦略

##### a) 学びの個別最適化と教室力の強化

個別指導部門の収益回復施策として、学びの個別最適化と教室力の強化を推進し、学力向上と志望校への合格という顧客目標を実現することでブランド力を向上させ、生徒数の拡大につなげる。学びの個別最適化に向けては、「城南コベッツ」において、「デキタス」やAI教材「atama+（アタマプラス）」を用いて、受講生の学力にあわせて効率的な基礎学力向上に取り組んでいるほか、2022年3月期より導入した「スタディ・フリープラン」が好評で、「本当の“個別指導”」を追求したことにより学力向上や志望校への合格実績が増えるなどその成果も見え始めている。

2023年4～8月に実施した生徒・保護者アンケートでは、「教室の指導に非常に満足している、または満足している」と回答した比率が98.9%※1に達したほか、受講生の93.5%の成績がアップ※2するなど具体的な成果も得られている。満足度の高い理由として、「授業内容がわかりやすい、落ち着いて勉強できる、フリープランなので勉強する時間が増えた」などの声がアンケート調査であがっている。顧客満足度の向上により退塾率も改善されており、今後は新規生徒の獲得数をいかに増やせるかが課題となる。小学生については「りんご塾」の導入効果で生徒数が増加しているが、中学生では口コミなどの友達紹介や自社Webサイトの充実による問い合わせ件数の拡大に取り組む。

※1 2023年4～8月実施の保護者・生徒対象定例アンケート全5回の集計値。

※2 公立中学生において、入塾後に英語・数学の成績が向上した割合（2023年1月集計。集計対象：在籍12ヶ月生）。

今後の見通し

#### b) 付加価値の高い幼少教育事業の新展開

幼少教育事業では、STEAM※を中心とした複数の乳幼児教育サービスを提供する複合型スクール「城南ブレインパーク」を「キッズブレインパーク」にリブランディングし、2025年3月期よりFC展開を開始している。「Kubotaのうけん」「アタマGYM」をベースに「りんご塾」や「こども英語クラブ」など合計13種類のプログラムを用意しており、FC加盟企業はそのなかから提供するプログラムを選択できる。曜日ごとに異なるプログラムを提供するなど多様なニーズを取り込めるため、単一のプログラムを提供するよりも収益化しやすいというメリットがあり、少子化の進行で顧客獲得競争が激化するなか、顧客獲得ツールとして「キッズブレインパーク」を導入する企業が今後拡大していくものと期待される。とりわけ、2023年4月に業務提携を発表した明光ネットワークジャパンは、「りんご塾」の導入からスタートしたが、今後複数プログラムを導入していく可能性も十分に考えられる。

※ STEAMとは、Science (科学)、Technology (技術)、Engineering (工学)、Art (芸術)、Mathematics (数学)の略語で、これらを統合的に学習する教育理念のことをSTEAM教育と呼んでいる。

なお、同社は2024年6月に、「Kubotaのうけん」が監修する“育脳”カリキュラムを、自宅にいながらスマートフォンで気軽に実践できる動画コンテンツ「すくすくWeb」をリリースした。「週に1回1メニュー(約2~3分)」の動画を視聴し、実践するもので月額550円(税込)とリーズナブルな価格で提供する。「Kubotaのうけん」の教室がない地域でのサービス提供というだけでなく、同コンテンツの拡散により認知度を広げることで保育園や幼稚園への導入、あるいはキッズブレインパークのFC展開の拡大につなげる狙いがある。

#### c) 教育格差を是正する教育ソリューション事業の積極的展開

同社はBtoBtoCのビジネスモデルとなる教育ソリューション事業の積極的な展開による収益性の向上を目指している。「城南コベッツ」のFC展開はもとより、乳幼児向けでは前述したくぼた式育児法の保育園・幼稚園等への導入や、「キッズブレインパーク」「りんご塾」のFC展開、小中学生向けではオンライン学習教材「デキタス」やオンライン英会話レッスン「Prime Talk」、高校生向けでは「総合型・学校推薦型選抜対策」映像講座の提供などに注力する。

また、2023年10月に新たな取り組みとして「みんなにまなびをプロジェクト」を発足した。教育の地域格差や経済格差を解消し、あらゆる人に教育機会を提供するというコンセプトのもと、「安価」「オンライン」の要素を併せ持つ教育サービスを乳幼児から高校生向けに提供するプロジェクトである。その第1弾として、2023年10月にデジタル学習のポータルサイト「みんなのまなびライブラリー」をリリースした。法人企業・団体を顧客対象とし、福利厚生サービスの1つとしての活用を想定している。経済的な問題や地理的な問題で、塾や習いごとに通えない従業員の子どもたちが、同サービスを通じて自宅で簡単に学びにアクセスできるため、「教育格差解消」につながるソリューションとして普及拡大に取り組む。

コンテンツとしては幼児を対象とした「キッズ育脳ワーク」、小中学生を対象とした「デキタス」、高校生・高卒生を対象とした「デキタス・コミュ」及び「推薦対策映像講座 スピードマスター版」、大学生・社会人を対象とした「TOEIC対策講座」の5つのサービスを揃えており、通常価格よりも安価な料金※で提供するほか、保護者向けに育児や教育に役立つ講演会も定期的に開催する。複数の企業が導入しているが、売上規模としてはまだ小さい。

※ 導入企業は一定のID数ごとに定められた利用料金を同社に支払う格好で、契約期間内で月額按分して売上計上する。



今後の見通し

### みんなのまなびライブラリーの概要

メニュー	対象	内容
キッズ育脳ワーク	年々小～年長	従来型のドリルと異なり、「思考力」「表現力」といった「非認知能力」や、小学校に進学してから必須となる「自然」「生活」「道徳」などがバランスよく収録された新しいタイプの教材。
デキタス	小・中学生	学校の勉強を確実に理解することを目的に開発されたオンライン学習教材。コンパクトな授業動画とスモールステップで進む演習問題で、毎日の学習習慣づけにも最適。
デキタス・コミュ	高校生・高卒生	スマホやタブレットを使って、いつでもどこでも学ぶことができるWEB演習システム。3つのレベルに分かれた1問1答形式の問題を豊富に搭載。
推薦対策映像講座 スピードマスター版	高校生	「情報リサーチ」「志望理由書」「面接」「小論文」など、総合型・学校推薦型選抜対策に必須の内容を絞り込んだ「城南推薦塾」監修の映像講座。
TOEIC 対策講座	高校生・高卒生・ 社会人	TOEIC 200点～600点、英語検定3級～2級レベルの人を対象としたアイベック監修の映像講座。「Listening 対策講座」「Reading 対策講座」それぞれ全12講座で、1授業は約10分。

出所：会社リリースよりフィスコ作成

#### d) 攻めの収益構造改革

2021年3月期以降、不採算教室のてこ入れや整理統合による固定費削減、並びにRPAツールの導入などによる業務効率改善などに取り組み、収益体質を筋肉質なものに変えてきたが、2025年3月期以降も攻めの収益構造改革を継続する。主な施策として、社内のみならず関連会社・業務提携先との間でLTV及びシナジーを最大化する運営体制の構築に取り組む。シナジー最大化に向けては、アライアンス先との協業による事業拡大に取り組む。具体的には、明光ネットワークジャパンと「りんご塾」などの児童乳幼児教育ブランドの相互展開、並びにその他の共同開発及び相互提供などの検討を進める。また、2022年11月に業務資本提携を締結した学研ホールディングス<9470>とは、メタバースを用いたオンライン自習室の試運営を実施したほか、(株)学研ココファン・ナーサリーが運営する学童保育施設「Gakkenアフタースクール八王子」(東京都八王子市)にて「りんご塾」を2024年1月より開講し、同社においては学研グループの教材を導入した。2025年3月期以降の協業についても協議を進めながら検討していく。

もう1つの施策として、不採算事業のてこ入れ及び生産性の高い本部組織の構築を推進していく。不採算となっている教室の整理統合や商品の整理を進めていくほか、子会社の合併等を含めた管理業務の合理化やDX推進による本社業務のさらなる効率化を図る。非連結子会社で英語が学べる認可外保育園を1園運営していたCheer Plus(株)を2024年3月末で解散したこともその一環である。なお、過年度に貸倒引当金を計上済みのため、Cheer Plus解散に伴う2025年3月期の連結業績への影響は軽微である。

#### e) 理念経営を具現化する人財の育成

次世代リーダーの育成及び人的資本への投資戦略を策定すべく、2023年3月に「理念経営人財育成委員会」を発足した。経営者と従業員とのコミュニケーションの活性化を通して、次世代リーダーの育成を促進し、「クレド(行動指針)経営」に基づいた人財育成を図ることで、企業価値の向上を目指す。人財投資の一環として、アルバイト講師の人財育成を強化するための組織「iconet(アイコネット)」を2023年に発足したほか、2025年4月より従来の年功序列制から成果主義に軸足を置いた新人事制度もスタートする予定で、エンゲージメントの向上並びに組織の活性化につながると期待される。

## ■ 株主還元策

### 2025年3月期は財務状況を鑑み無配とするが、早期復配を目指す。 株主優待も継続

同社は株主還元を経営上の重要課題と位置付け、2024年3月期まで4期連続で親会社株主に帰属する当期純損失を計上してきたなかでも、1株当たり5.0円の安定配当を実施してきたが、2025年3月期は財務状況を鑑み、内部留保の蓄積を優先する必要があると判断し、無配予定であることを発表した。ただし、早期に復配したい意向であり、親会社株主に帰属する当期純利益が順調に回復すれば、2026年3月期に復配の可能性があると弊社では見ている。

一方、株主優待は継続しているが内容を一部変更した。従来は毎年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円分を贈呈していたが、2024年4月以降は毎年3月末に100株以上保有、かつ1年以上継続保有する株主に対してQUOカード1,000円分を贈呈することにした。変更理由は、中長期の株式保有を促進すること、及び業務の合理化（QUOカード発送費用の削減等）による。

#### 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