

|| 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12月17日(火)

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. 教育と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	01
2. 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に強み	01
3. 教育人材支援事業と個別指導教室事業が好調で、下期次第で上方修正も	01
4. キャッシュも十分、成長も見えてきたことから、積極的に M&A を検討する方針	02
会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 業界環境	05
事業内容	05
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. 2025年3月期第2四半期の業績動向	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

教育人材支援と個別指導教室を軸に成長期入りへ

1. 教育と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

サクシード<9256>は、「教育と福祉の社会課題を解決し、よりよい未来を創造する」を企業ミッションに、教育と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の解消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、こうした教育と福祉に関わる課題の解消を支援している。

2. 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、競合ともい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。なかでも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、4つの事業間で共有している登録者、自社マーケティングチームによるWebマーケティングの機動的な展開、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にある。

3. 教育人材支援事業と個別指導教室事業が好調で、下期次第で上方修正も

2025年3月期第2四半期の業績は、売上高が1,790百万円（前年同期比7.6%増）、営業利益が274百万円（同10.4%増）と好調だった。必要な投資を積極的に進めた一方で、厳しさを増す人手不足が人材サービスの追い風になったこと、学童を含む個別指導教室で着実に出店したことにより、営業利益は2ケタ成長を達成した。2025年3月期の業績は期初予想のまま、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）を見込んでいる。回復が期待された対面型家庭教師事業はやや苦戦しているが、厳しい業績を想定していた教育人材支援事業と出店加速による先行費用負担が見込まれた個別指導教室事業が好調で、成長期入りしたようだ。また、通期の業績も、下期の業績次第では上方修正の可能性が出てきた。

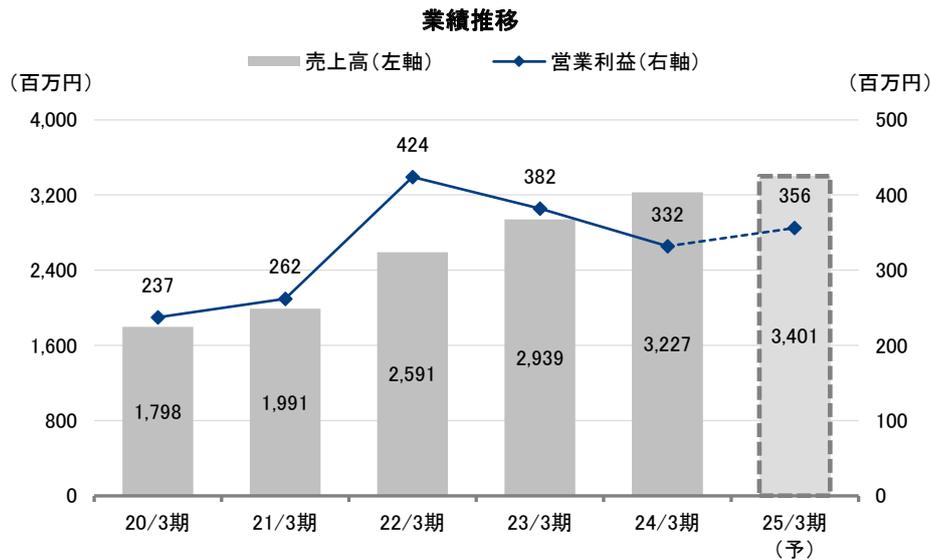
要約

4. キャッシュも十分、成長も見えてきたことから、積極的に M&A を検討する方針

同社の4つの事業はいずれも、学校教員の過重労働、保育園や学童施設の人材不足、教育機会の地域格差、日本語教師や介助員に対するニーズといった日本の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、中長期的に追い風が続く事業環境にあると考えられる。学校・自治体向け人材サービスの拡大、個別指導教室の出店加速、オンライン型家庭教師の全国展開といった成長戦略を推進することによって、そうした追い風を確かな成長につなげ、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、内部体制が整備され、キャッシュは十分、さらに成長が見えてきたことから、シナジーが見込める案件に対して積極的に M&A を検討していく方針だ。

Key Points

- ・人材の共有などを強みに、人材サービスと教育サービスを提供
- ・教育人材支援事業と個別指導教室事業が好調で上方修正も
- ・シナジーが見込める案件に対して積極的に M&A を検討する方針



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

教育・福祉業界を対象に人材サービスと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、よりよい未来を創造する」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33教室（2024年9月末：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、同社ビジネス全体の根幹を成している。

積極的な経営により着実に成長

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。

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「ペントラス kids (ペントラスキッズ)」を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・福祉の現場に山積する様々な課題

3. 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もますます開いている。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。福祉分野の課題も、保育園や学童施設で人材不足が長期化しているところに、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ため、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。なかでも学校教育の分野においては、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。同時に、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。同社は、こうした教育・福祉の現場に山積する様々な課題を解消するための支援サービスを提供している。

※「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。

■ 事業内容

学校教員や部活指導員など学校や自治体のニーズが高まる

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。また、個別指導教室事業では地域密着の「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」を展開、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。

事業内容

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※1」やデジタル教育の拠点となる高校「DX ハイスクール※2」の指定によって、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。このため自治体は ICT 支援員の確保を迫られており、これに対して同社は ICT 支援員の紹介・派遣を行う人材サービスを提供している。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ている。

※1 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 情報や数学などを重視するカリキュラムや ICT を活用した文理横断的な学びの強化などに必要な環境整備を文部科学省が主導して支援する取り組み。

(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学校も、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が、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、実績のある私立学校はもちろん、公立学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学校の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いるが、予算を確保する動きが見られるようになった公立学校からの受注も増えてきた。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意義のある職業である。

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ことを受け、同社は個別のニーズにも対応しつつ、日本語教師や介助員（福祉人材支援事業で展開）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

私立中高一貫校や公立の中学・高校に対しては、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、同社の学内塾は注目されている。

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、同社は学習塾業界全体に流入する教育費をターゲットとしていると言える。

福祉に関わる人材の紹介・派遣サービスを展開

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、社会福祉士や介助員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、教育人材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。近年、紹介に比べて収益性は低い安定している派遣の比重を高くしている。

(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、同社直営の民間学童施設「ペンタス kids」（個別指導教室事業で展開）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、そうした企業などに対し、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。

新興住宅地のあるエリアで「個別指導学院サクシード」を展開

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年の「脱ゆとり」教育に向けた学習指導要領の改訂後、学習量が増加し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加わり、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」は人気となっている。

「個別指導学院サクシード」新松戸校



「ペンタス kids」思考・表現ワークショップ



出所：同社ホームページより掲載

(1) 「個別指導学院サクシード」

個別指導教室事業では、個別指導の「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」を展開している。「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教室を展開する地域密着型個別指導教室である（2024年9月末現在）。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。

事業内容

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。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、人手不足のなかこれはどの学習塾も抱えている大きな課題である。同社の場合、人材サービスで教育関連の登録者を幅広く確保、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。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、ローコストで優秀な講師を多く採用している。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となっている。このため、サービスレベルの維持に苦勞する他社学習塾を横目に、より高単価の中学受験コースの生徒を増やしている状況である。

出店はドミナントエリアの神奈川県はもちろん、首都圏で生徒人口が増加している新興住宅地を抱え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た。短中期的には首都圏、長期的に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。プロモーションは、新規エリアについては進出当初は認知向上のため強めに打つが、それ以降はWebマーケティングを中心に神奈川県エリアと変わらない低い水準となる。このようにローコストのうえ、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、神奈川県内で3教室運営している（2024年9月末現在）。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から高い評価を受けている。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。

オンライン型は地方だけでなく大都市でもニーズ

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、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、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。

しかし大都市部でも、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。また同社にとってもメリットがあり、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して対応することで、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ことが予測される。

一方、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は、2024 年 3 月期に全国展開へ向け様々な広告を打ったものの広告効果が散逸、加えて多様化するニーズに対応しきれなかったことで、同社にとって厳しい局面が続いている。このため、広告戦略を見直すとともに内部体制も整備しているところである。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全国展開に向けたマーケティング活動を展開する方針で、内部体制の強化後に対面型でも全国展開を再開する考えである。

人材の共有、自社マーケティング、マッチングに強み

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をベースにした、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。人材の共有については、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で募集するため、募集費を抑制できるうえ、登録人材を質量両面で強化することもできる。また、4つの事業で教育業界の幅広い人材を集めることができるため、採用面でも非常に有利なポジションにあるうえ、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したり、教育サービスで競合する他社学習塾に人材を紹介したりと、事業領域を横断した人材の共有も図ることができる。

自社内にマーケティングチームを擁しているため、教育関連に絞らない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・展開することができる。このため、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大量な人材データベースを構築している。これにより、同社では、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、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、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ベストフィットなマッチングが可能となる。その結果として、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、人材データベースを活用して新規事業の展開も図ることができる。

※ 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）



出所：同社ホームページより掲載

業績動向

必要な投資を行いながら 2 ケタ 営業増益を達成

1. 2025 年 3 月期第 2 四半期の業績動向

2025 年 3 月期第 2 四半期の業績は、売上高が 1,790 百万円（前年同期比 7.6% 増）、営業利益が 274 百万円（同 10.4% 増）、経常利益が 274 百万円（同 10.2% 増）、中間純利益が 186 百万円（同 19.1% 増）と好調だった。通期予想に対する進捗率も、売上高で 52.6%、営業利益で 77.0% と前年同期と比べて若干高く順調と言える。

2025 年 3 月期第 2 四半期業績

（単位：百万円）

	24/3 期 2Q		25/3 期 2Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	1,663	100.0%	1,790	100.0%	7.6%
売上総利益	369	22.2%	407	22.8%	10.5%
販管費	120	7.2%	133	7.4%	10.7%
営業利益	248	15.0%	274	15.4%	10.4%
経常利益	249	15.0%	274	15.4%	10.2%
中間純利益	156	9.4%	186	10.4%	19.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は、雇用・所得環境の改善などにより緩やかな回復基調で推移しているものの、不安定な国際情勢や円安の進行、物価高など依然として先行きは不透明な状況にある。同社が属する教育業界においては、教員の長時間労働の実態が浮き彫りになり、教員人気の低下に歯止めが掛からず、教員のなり手不足が深刻化しており、こうした課題を解消するため、教員の紹介や派遣を行う民間の人材サービスへのニーズは急速に高まっている。また、教員の長時間労働の問題を改善するため、国は部活動改革を 2023 年度より本格化、2025 年度までを改革推進期間と位置付けており、部活動の地域移行や外部人材の活用にも注目が集まっている。さらに、ICT 支援員においては、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、デジタル人材に対する教育ニーズが高まっている。一方、日本で働く外国人労働者数が急増、過去最高を更新しているが、これに伴い日本語学習の支援を必要とする児童生徒も増加、外国籍児童向け学習塾支援の需要も高まっている。今後、日本に到来すると言われている多文化共生社会では、言語・文化の相互理解を深め共生していくため、日本語教育の重要性はますます高まると見られている。

学習塾業界では、少子化による市場の縮小が予測される一方、大学入試改革など教育制度改革が進んだため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も高まっている。そのようなニーズの変化に迅速に対応するためにも、優秀な教育人材の確保が重要な課題となっている。福祉業界では、子育て支援の充実に向けて、認定こども園の増設やこども誰でも通園制度の策定などが進む一方、保育士不足が深刻化している。また、保育施設が増加したことで待機児童数が減少した地域がある一方、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」問題が深刻さを増しており、学童保育の需要が高まっている。このため、子育て支援事業者の社会的役割は一段と重要性を増し、保育士や学童支援員の確保は急務となっている。

業績動向

このような外部環境下、同社は「教育と福祉の社会課題を解決し、よりよい未来を創造する」ことをミッションに掲げ、教育・福祉領域で人材サービスを着実に推進したが、いずれの分野でも人手不足が厳しくなっており、同社の成長を後押しすることとなった。この結果、個別指導教室や学童保育施設の出店に対する設備投資や人的投資、家庭教師のWEBページ改修、人材サービスの営業規模拡大に伴う広告や人材募集など、必要な投資を積極的に進めながらも、営業利益は2ケタ成長を達成した。

対面型家庭教師サービスの苦戦をほかのサービスでカバー

2. 事業セグメント別業績動向

2025年3月期第2四半期の事業セグメント別業績は、教育人材支援事業が売上高602百万円（前年同期比7.1%増）、セグメント利益138百万円（同18.9%増）、福祉人材支援事業が売上高279百万円（同12.0%増）、セグメント利益70百万円（同16.0%減）、個別指導教室事業が売上高668百万円（同7.9%増）、セグメント利益172百万円（同31.6%増）、家庭教師事業が売上高240百万円（同3.7%増）、セグメント利益4百万円（同75.0%減）となった。業界環境はおおむね良好だったため売上高はどの事業も伸長したが、セグメント利益はまちまちな結果となった。

事業セグメント別業績

（単位：百万円）

売上高	24/3期2Q		25/3期2Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
教育人材支援事業	562	33.8%	602	33.6%	7.1%
福祉人材支援事業	249	15.0%	279	15.6%	12.0%
個別指導教室事業	619	37.2%	668	37.3%	7.9%
家庭教師事業	231	13.9%	240	13.4%	3.7%

調整前セグメント利益	24/3期2Q		25/3期2Q		増減率
	実績	利益率	実績	利益率	
教育人材支援事業	116	20.7%	138	23.0%	18.9%
福祉人材支援事業	84	33.7%	70	25.3%	-16.0%
個別指導教室事業	131	21.2%	172	25.9%	31.6%
家庭教師事業	18	7.9%	4	1.9%	-75.0%

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（2025年3月期第2四半期）

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 おすすめの転職支援サービスを紹介するメディア「HotStyle」が「保育R」を紹介 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 毎日放送「よんちゃんTV」が近畿大学附属中学校の部活動外部委託を紹介
2024年 6月	横浜市より令和6年度部活動地域移行推進事業を受託 大阪府八尾市より令和6年度市立学校GIGAスクールICT支援業務を受託 兵庫県川西市より中学生に対する放課後学習支援事業を受託 三重県多気町よりひとり親家庭等学習支援事業を受託
2024年 7月	東京都目黒区より目黒区立中学校部活動指導等業務を受託 近畿大学附属広島高・中東広島校より部活動運営業務を受託 大分県より多文化共生推進事業（基礎日本語オンライン講座）を受託 鎌倉市より市立小・中学校ICT支援員業務を受託 近畿大学附属豊岡高等学校より部活動運営業務を受託
2024年 9月	埼玉県戸田市より運動部活動サポート業務を受託 学校法人浪速学院浪速高等学校・中学校より自習室運営業務を受託 横浜市泉区より多文化共生のための日本語教室業務を受託

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

教育人材サービスにおいては、ニーズの高い教員紹介サービスに集中的に人員を投下、入札情報などをしっかりリサーチしたことで採算のよい案件を確保することができ、売上高の増加につながった。教員紹介サービスは私立学校が中心で公立学校はまだ少ないが、地方自治体では教員を十分採用できていないようで、近い将来、公立学校向けのサービスも増えそうだ。部活動の運営受託サービスでは、既存の顧客に加え、予算獲得が進んだ東京都目黒区や神奈川県横浜市、埼玉県戸田市などの公立学校、数多くの私立学校など新規顧客の開拓が進み、新たな受注を獲得した。当期上期は、取引法人数や取引自治体数が着実に増加したことに伴い売上高も拡大した。その他の教育人材サービスにおいては、東京都足立区、大阪府八尾市、兵庫県川西市、三重県多気町、神奈川県鎌倉市、栃木県那須塩原市などの地方自治体と連携したことで、学習支援事業の受注も増加した。また、インバウンド需要の回復や外国人労働者の増加に伴い日本語教育サービスの問い合わせが増加、外国にルーツを持つ子どもに対する学習支援事業を地方自治体から受託するなど、日本語学習支援サービスの提供を開始した。このほか学内塾の運営や塾講師の紹介も増えている。一方、利益面では、公的案件など今後成長が期待される分野で積極的に人的投資を行ったことで人件費が増加したが、好採算の人材紹介の比率が高まり、また利幅の大きいクライアントが増えたことで利益率が改善した。この結果、セグメント利益は既に通期予想とほぼ同じ水準に達した。今後、いわゆる「103万円の壁」の廃止によって学生の募集が軟化すれば、さらに追い風となる見込みである。

業績動向

(2) 福祉人材支援事業

福祉人材サービスでは、戦略的に紹介から派遣にシフトしているため、人材紹介は成約数が横ばい、人材派遣は稼働人数が増加している。なかでもニーズが高いが競争の激しい保育士の人材紹介サービスが減少した一方、学校介助員など人材派遣サービスが順調に伸びた。また、先行したことで高シェアを獲得した学童保育スタッフでは、キーマンとなる児童発達支援管理責任者を派遣できる強みを発揮している。利益面では、新規登録者獲得のためのマーケティングや Web ページ制作などの募集費が増加し、減益となった。

(3) 個別指導教室事業

「個別指導学院サクシード」の新教室は、2023 年 6 月の「本厚木校」、7 月の「淵野辺校」と千葉県初出店となった「新松戸校」に引き続き、今期に入って 2024 年 4 月に千葉県 2 教室目となる「柏校」を開校した。下期は東京都（千葉県ドミナント）と神奈川県で開校を予定している。「個別指導学院サクシード」の新教室は立地が良くきれいなうえ、価格の割に高い質の講師が揃っているとの認知が広がったこともあり、非常に順調に立ち上がった。また、新エリアの千葉県では、新興住宅の層に向けた Web マーケティングが効果的だったと思われる。既存の個別指導教室については、ホームページの改修が奏功して新たな顧客からの問い合わせが順調に増え、本来春休みや夏休みなどのタイミングに合わせて上昇する入塾ピッチが例年より早まった。「ペンタス kids」は、2023 年 10 月に 3 教室目として開校した「ペンタス kids 中川校」の立地が既存の教室に近いうえ人口が少ないエリアだったため、やや厳しいスタートとなった。公設とは異なって学習ニーズにも対応しているため立地が重要で、引き続き立地を選びながら開校を継続していく方針だ。利益面では、既存教室、新規教室ともに在籍生が増加したこと、広告戦略の見直しでチラシから Web マーケティングにシフトしたため広告宣伝費が減少したことにより、セグメント利益は大幅に増加、進捗率も前年同期に対して高くなった。なお、募集しても応募が集まらないと言われる学生講師については、同社は他社と異なって教育人材支援を通じて確保できている。

(4) 家庭教師事業

家庭教師事業では、オンライン型が、前期より強化していたプロモーションの成果により新規顧客からの問い合わせ数が増加、新規入会件数の増加につながり、上期の目標を達成した。対面型は、計画以上に広告費を投入したもののやや苦戦となったが、広告が売上になるには半年かかると言われており、下期の挽回に期待したい。利益面では、対面型の入会が弱かったところに、内部管理体制強化のための人的投資やプロモーション費用、教師募集の費用など先行費用が増加したため、セグメント利益は大幅な減益となった。

教育人材支援と個別指導教室が業績押し上げ

3. 2025 年 3 月期の業績見通し

2025 年 3 月期の業績は期初予想のまま、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。当初は、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た。足元では、回復が期待された家庭教師事業はやや厳しい状況だが、教育人材支援事業と個別指導教室事業の上振れで十分カバーできそうだ。

業績動向

2025年3月期業績予想

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	3,227	100.0%	3,401	100.0%	5.4%
売上総利益	578	17.9%	-	-	-
販管費	245	7.6%	-	-	-
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

事業セグメント別の業績見通しは、期初の予想と事業戦略を変えておらず、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）、セグメント利益が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%増）、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。また、事業戦略は次のとおりである。

(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部活用も始まった。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、日本語教師のニーズの高まりに対応すべく体制を強化する。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んでいる。DXに向けたICT支援員の需要も根強いが、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、2025年3月期は減収減益を見込んでいる。

(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と予想している。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想定している。さらに、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、チラシ広告からWebページのSEO対策などWebマーケティング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他の首都圏エリアへの出店も進めていく考えだ。出店は、神奈川県と千葉県に同期で6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との想定である。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、その際は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だ。

業績動向

(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んでいる。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。

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	増減率
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	増減率
教育人材支援事業	141	13.4%	138	13.6%	-2.5%
福祉人材支援事業	87	20.3%	94	19.4%	7.1%
個別指導教室事業	260	21.2%	281	20.7%	8.0%
家庭教師事業	49	9.8%	59	11.0%	19.7%

注：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10月分のみ)

年月	内容
2024年10月	大阪府枚方市より枚方市立中学校部活動地域連携に係るモデル実施事業を受託 川崎市より地域部活動推進事業支援業務モデル事業を受託

出所：会社リリースよりフィスコ作成

このように、ICT支援員派遣に関わる大型の入札案件を失注した教育人材支援事業がやや弱気な見方で、家庭教師事業を含め残りの3事業が順調に業績を拡大するという前提になっているが、第2四半期は、福祉人材支援事業と家庭教師事業がやや厳しい状況となったが、失注を埋めて余りある勢いの教育人材支援事業とホームページを改修し出店を加速した個別指導教室事業が好調に推移している。このため、第3四半期で教育人材支援事業と個別指導教室事業の上振れ幅がさらに大きくなれば、全体業績が上方修正される可能性が高いと弊社では見ている。内部体制を強化したことで事業環境の追い風を収益につなげられるようになったようで、成長期入りしたと言える。

■ 成長戦略

体質強化が進みキャッシュも十分のため、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、よりよい未来を創造する」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、好環境のなか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だ。なお、業績に依然若干のまちまち感が残るものの、全体的な収益が成長トレンドとなり、内部体制が整備され、キャッシュも十分溜まってきたことから、人材データベースを生かすことができシナジーが見込めるのであれば積極的に M&A を検討していく方針である。その場合、インターン紹介や新卒学生の就職支援などの新領域もターゲットになると思われる。

成長戦略を着実に実行し、中長期的な社会的ニーズに応える

2. 事業別の中期成長イメージ

こ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えながら、バランス良く成長を続けることを目指している。

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、ほか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を積み上げていく狙いである。なかでも学校現場では教員不足など喫緊の課題が目白押しで、私立学校ばかりでなく外部委託を考える公立学校や自治体が全国的に広がりつつあり、また公立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十分に生かして公立学校や自治体に積極的に切り込んでいく。

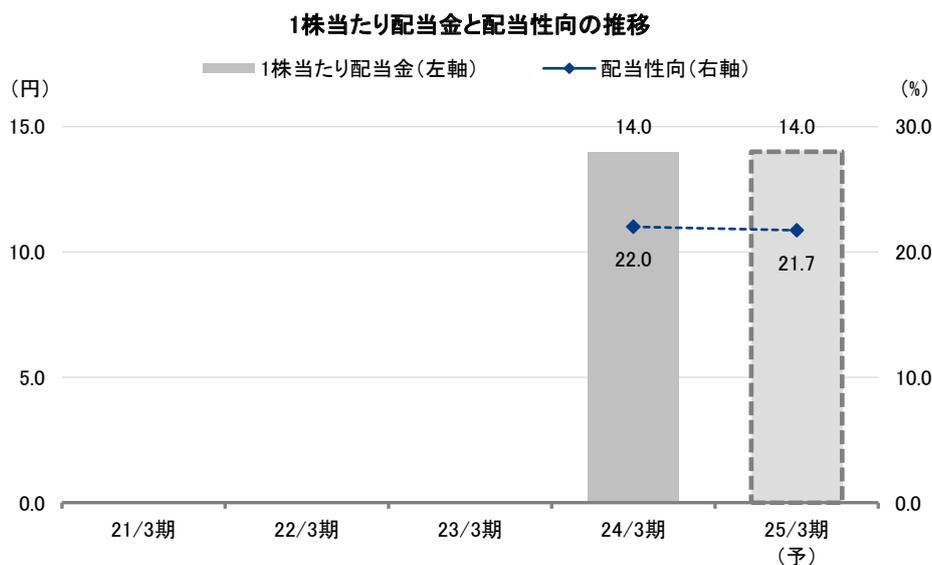
成長戦略

個別指導教室事業では、今後もドミナント戦略に基づき、神奈川県を中心に千葉県など子どもが増えている首都圏の新興住宅など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ている。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「ペントス kids」を拡充する。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ことからニーズが強く、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ている対面型との間でバランスを取りながら市場シェアを獲得し、将来的には対面型も全国展開を再開する考えである。なお、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

2025年3月期も14.0円の配当を継続へ

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、財務基盤が整ってきたことで、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状況になったとの判断から、株主への利益還元として2024年3月期より配当を行うことになった。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月期の初配当に引き続き、2025年3月期も1株当たり配当金は14.0円を予定している。



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