

|| 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 >>>](#)

2025年2月12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. 2025年3月期中間期の業績概要 | 01 |
| 2. 2025年3月期業績見通し | 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. 2025年3月期中間期の業績概要 | 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月期業績見通し | 16 |
| 2. 中期経営計画 | 19 |
| ■ 株主還元策 | 22 |

■ 要約

「りんご塾」の法人契約が好調、2026年3月期より再成長を目指す

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、スイミングスクールの運営、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. 2025年3月期中間期の業績概要

2025年3月期中間期(2024年4月-9月)の連結業績は、売上高で前年同期比4.0%減の2,946百万円、営業利益で同47.3%減の41百万円と減収減益となった。「りんご塾※」の法人展開が好調に推移したものの、大学入試の環境変化によって高校生の生徒数が減少した影響で個別指導部門や映像授業部門が減収となったほか、デジタル教材・ソリューション部門も「デキタス」の契約が満了した顧客もあり、減収となった。利益面では、人件費や広告宣伝費、地代家賃など固定費の削減や経費の抑制に取り組んだものの減収に伴う利益減をカバーできず減益となった。ただ、会社計画(売上高2,982百万円、営業利益44百万円)に対しては、おおむね計画の範囲内で着地した。

※(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契約を締結した後に、2023年6月にサブライセンス契約を締結し、FC加盟企業の獲得並びに研修サービスを開始している。

2. 2025年3月期業績見通し

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22百万円と期初計画を据え置いた。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計画であったが、下期も高校生対象の教育サービスの低迷が続く見通しで、個別指導部門は減収となる可能性が高い。一方、映像授業部門は2024年8月に新規開校した新松戸校で順調に生徒を獲得しており、下期は挽回できる見通しだ。児童教育部門では、「りんご塾」の法人契約が好調で、教室数が現在の約270教室から2025年3月期中に500教室を超える勢いとなっており、レバニューシェアの増加が見込まれる。また、2~3年前から取り組んできた「くぼたのうけん小学校受験コース」を名門小学校受験教室「飛翔会」としてリニューアルし、2024年11月より本格スタートしており今後の成長が期待される。利益面では、パソコンの全面入れ替えなどIT投資で下期に130百万円の一時的費用を計上するため減益となるが、同要因を除けば実質増益となる見通しだ。

要約

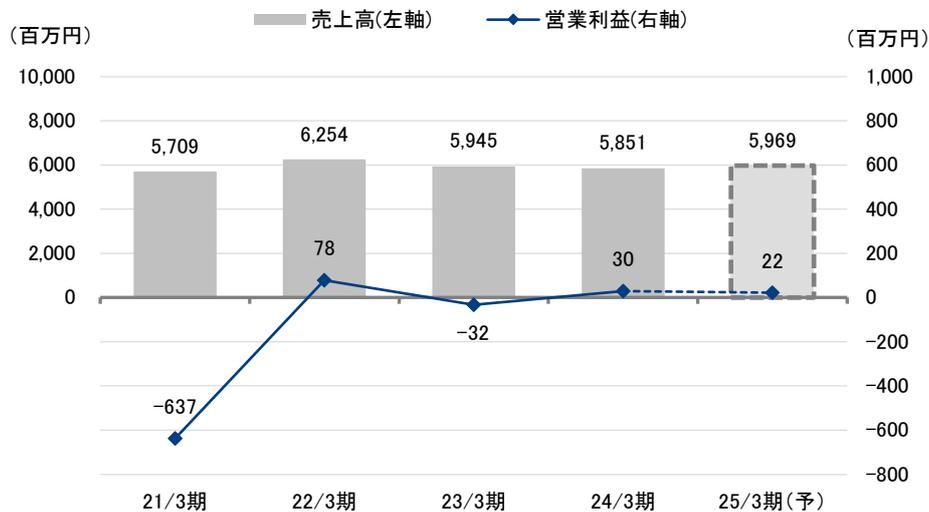
3. 中期経営計画の進捗状況

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材の育成」の5項目を基本戦略として取り組んでおり、最終年度となる2026年3月期に売上高6,208百万円、営業利益率10%の達成を目指す。「りんご塾」や「デキタス」などのソリューション事業（法人向け）が順調に拡大し、個別指導部門の減少傾向に歯止めが掛かれば、営業利益率は目標に近いところまで上昇する可能性があると考えられている。ソリューション事業における潜在市場は大きいだけに、今後の動向が注目される。

Key Points

- ・「りんご塾」の法人契約が好調、個別指導部門は小学生の増加基調続く
- ・2025年3月期業績は増収減益見通しだが、IT投資費用を除けば実質増益見込み
- ・ソリューション事業が順調に拡大すれば業績は2026年3月期以降、再成長期入りする見通し
- ・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意向、株主優待は1年以上継続保有の単元株主を対象にQUOカードを贈呈

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

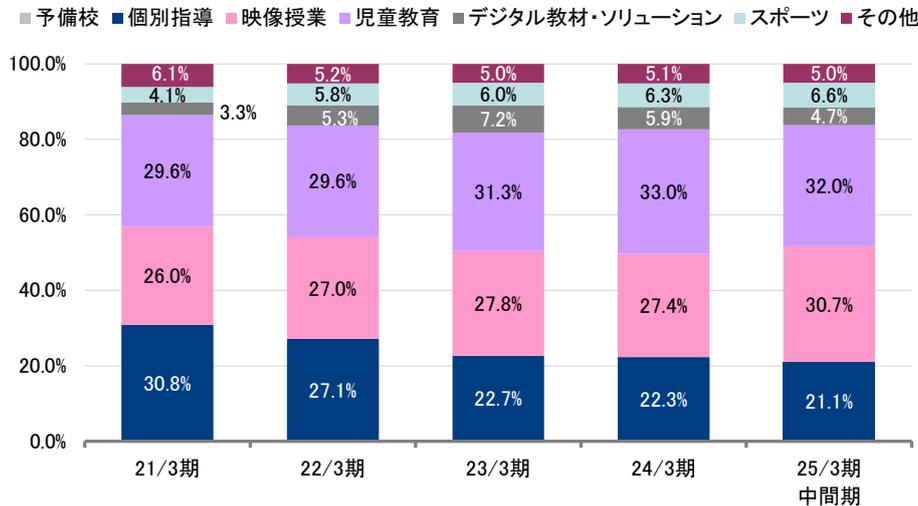
事業概要

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。なお、「城南予備校」については、市場環境の変化に伴い2020年3月末でサービスを終了している。

2021年3月期以降の部門別売上構成比の変遷を見ると、主力事業であった個別指導部門が2021年3月期の30.8%から2025年3月期中間期では21.1%と低下傾向が続いており、逆に映像授業部門が26.0%から30.7%、児童教育部門（保育園含む）が29.6%から32.0%とそれぞれ上昇傾向となっている。

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

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。

城南進学研究社 | 2025年2月12日(水)
4720 東証スタンダード市場 | <https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

事業概要

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、定期テストや英語検定（5級～2級）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）アイベックで企業向けビジネス英語研修や英会話スクールを運営している。（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。

※ 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9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218教室 (うち、直営41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23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(うち、直営7校) | 2014年3月 |
| りんご塾 | | ○ | ○ | | | | | 算数オリンピックや算数検定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29教室(直営) | 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学童保育 | 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」「りんご塾」等の複合型スクール | 東京都15拠点(直営)14 | 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12教室 (うち、直営9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(3-6歳) | | |
| 飛翔会 | | ○ | | | | | | 名門小学校合格へ導く受験幼児教室 | 首都圏2教室 | 2024年11月 |
| デキタス | | ○ | ○ | | | | | 学校の勉強を確実に理解していくことを目指したWeb学習・演習用デジタル教材 | - | 2016年9月 |
| (株)クケ原スポーツクラブ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | スイミングスクール | 東京都1校 | 2015年11月 |
| (株)城南ナーサリー | | ○ | | | | | | 認可保育園「星のおうち」「あっとほーむママ」、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 | | ○ | | | | | | 「ふえあひ保育園」を運営 | 埼玉県14園 | 2018年9月 |
| (株)城南KIDS | | ○ | | | | | | 学童保育施設「城南 Kids After School」を運営 | 神奈川県5校 | 2020年5月 |
| (株)リンゴ・エル・エル・シー | | | | ○ | ○ | ○ | ○ | TOEFL®、IELTSTM 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)アイバック | | | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | 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を含む
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

2025年3月期中間期は主力部門の生徒数減少が響き減収減益に

1. 2025年3月期中間期の業績概要

2025年3月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比4.0%減の2,946百万円、営業利益で同47.3%減の41百万円、経常利益で同52.7%減の42百万円、親会社株主に帰属する中間純損失で33百万円（同35百万円の利益）となった。会社計画に対しては、在籍生徒数の減少等により売上高で35百万円下回ったものの、営業利益及び経常利益は合理化による経費削減等を推進したことでほぼ計画通りの進捗となった。また、親会社株主に帰属する中間純利益については、教場の閉鎖統合などによる減損損失36百万円を特別損失として計上したことにより、計画を48百万円下回った。

2025年3月期中間期連結業績

(単位：百万円)

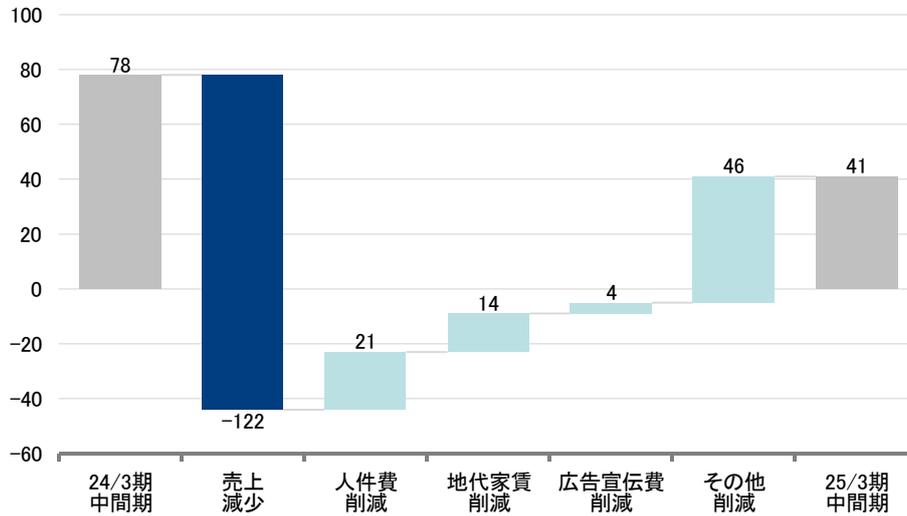
| | 24/3 期中間期 | | 25/3 期中間期 | | | 前年同期比 | | 計画比 増減額 |
|---------------------|-----------|-------|-----------|-------|-------|-------|--------|------------|
| | 実績 | 売上比 | 会社計画 | 実績 | 売上比 | 増減額 | 増減率 | |
| 売上高 | 3,069 | - | 2,982 | 2,946 | - | -122 | -4.0% | -35 |
| 売上総利益 | 832 | 27.1% | - | 725 | 24.6% | -106 | -12.8% | - |
| 販管費 | 753 | 24.5% | - | 684 | 23.2% | -69 | -9.2% | - |
| 営業利益 | 78 | 2.6% | 44 | 41 | 1.4% | -37 | -47.3% | -2 |
| 経常利益 | 89 | 2.9% | 43 | 42 | 1.4% | -47 | -52.7% | 0 |
| 特別損益 | -27 | - | - | -39 | - | -12 | - | - |
| 親会社株主に帰属する 中間純利益 | 35 | 1.1% | 15 | -33 | -1.1% | -68 | - | -48 |

出所：決算短信よりフィスコ作成

前年同期比の増減要因を見ると、売上高はスポーツ部門で6百万円の増収となった以外は、すべての部門で減収となった。一方、営業利益は不採算教場の閉鎖統合を進めたことにより、人件費で21百万円、地代家賃で14百万円削減したほか、広告宣伝費で4百万円、その他経費で46百万円を削減するなど全体で85百万円のコスト削減を実施したものの、減収による利益減をカバーしきれず減益となった。また、営業外収支が10百万円悪化したのが前年同期に計上した投資有価証券償還益10百万円がなくなったことによる。

業績動向

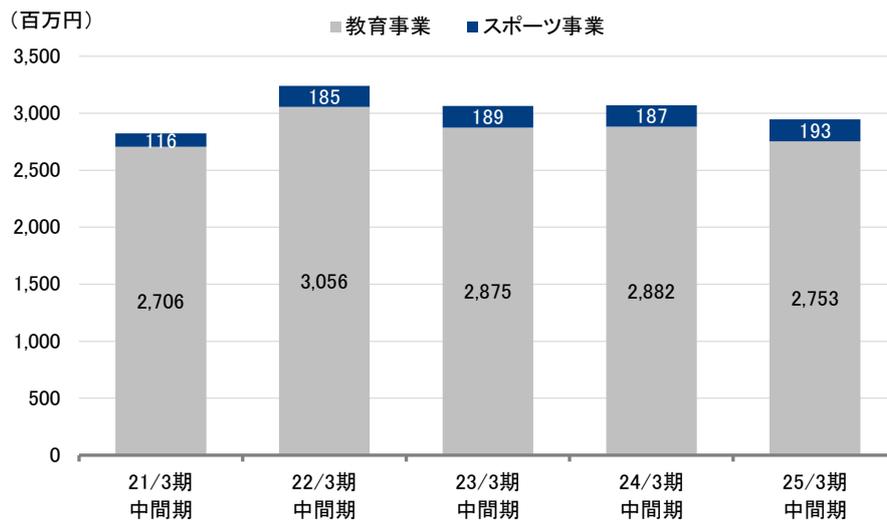
2024年3月期第2四半期累計純利益の増減要因



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

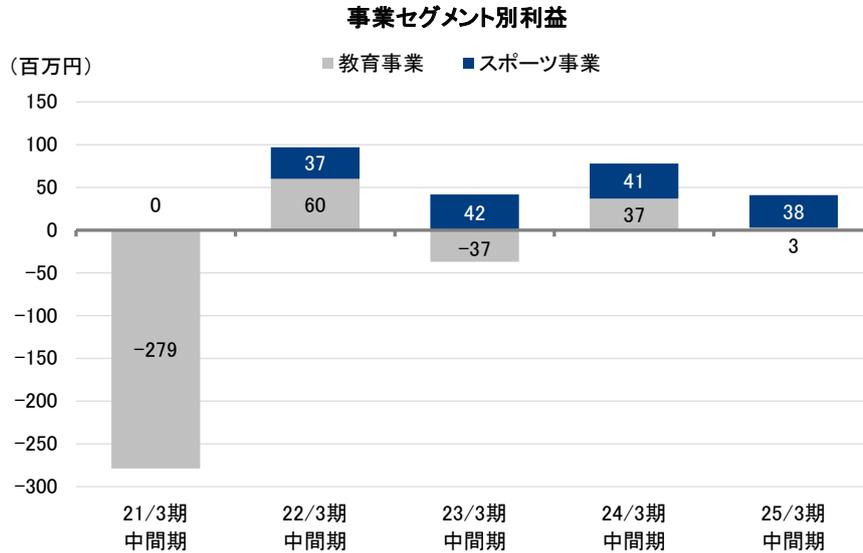
事業セグメント別で見ると、教育事業は主力サービスの生徒数減少等により売上高で前年同期比 4.5% 減の 2,753 百万円、営業利益で同 91.4% 減の 3 百万円となった。一方、スポーツ事業は退会抑止施策や新サービス導入等により売上高で同 3.4% 増の 193 百万円と増収に転じたが、営業利益は同 7.8% 減の 38 百万円と若干ながら減益が続いた。

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



出所：決算短信よりフィスコ作成

「りんご塾」の法人契約が好調、個別指導部門は小学生の増加基調続く

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 9 教室、FC3 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 7 校、FC5 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 29 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」※を直営で 14 拠点開設している。そのほか、「くぼた式育児法」のソリューション展開として民間教育機関（保育園・幼稚園 66 園）に提供している。

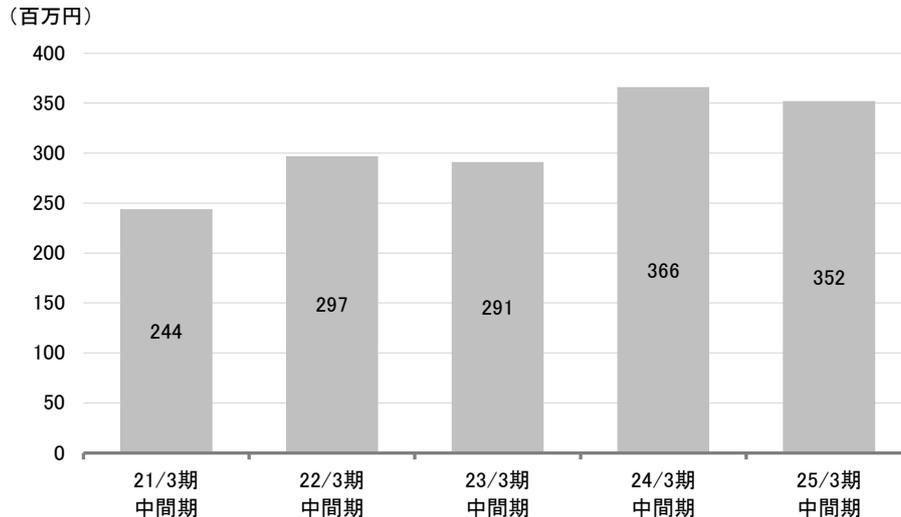
※「Kubota のうけん」「アタマ GYM」のほか、「りんご塾」やそろばんの仕組みをタブレット端末で応用した暗算教室「そろタッチ」、絵画・造形教室「アトリエ太陽の子」、アート×プログラミング「キッズティンカリング」、プログラミング教室「Viscuit (ビスケット)」、英語で理科実験を行う「Little Scientist」、英語教室「こども英語クラブ」など複数のサービスを提供している（各拠点で提供可能サービスは異なる）。

業績動向

2025年3月期中間期の売上高は、前年同期比3.9%減の352百万円となった。「りんご塾」の入会が好調だったほか、英語学童保育「E-CAMP」の生徒数も順調に拡大し増収となった。一方で、2022年10月に吸収合併した旧リトルランドの教室で提供していた各種教育プログラムのうち、不採算となっていたプログラムを整理するとともに教場も1拠点整理したこと、また2024年4月に「くぼたのうけん」を「Kubotaのうけん」と「アタマGYM」にリブランディングした際に料金改定を実施※したことが減収要因になったと見られる。リブランディングによって、従来課題としてきた幼児向けの認知度は徐々に高まってきたが、なお改善余地があると同社では考えており、今後もWeb広告などを強化して認知度を高めていく方針となっている。そのほか、「ズー・フォニックス・アカデミー」や「ルミナ保育園」の売上高についてはほぼ横ばい水準だったと見られる。

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

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

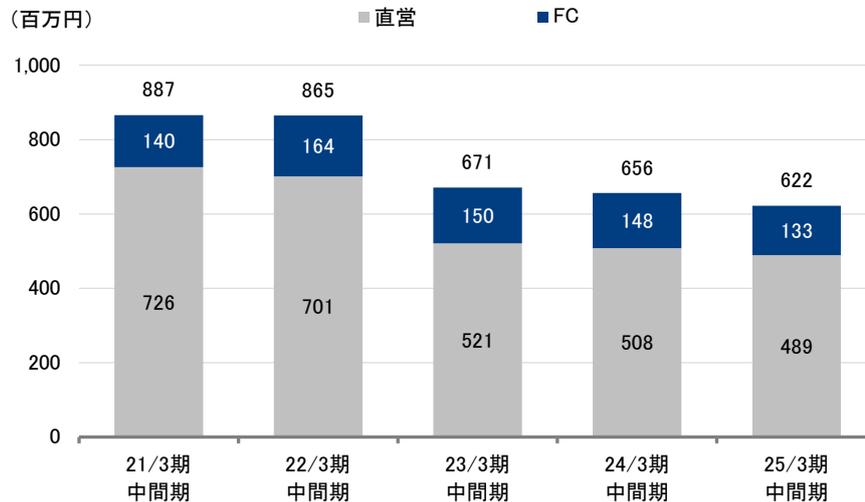
個別指導部門では、「城南コベッツ」ブランドの個別指導塾(小中高及び高卒生対象:1講師につき生徒数2名)を直営とFC方式で展開している。生徒数の構成比は中学生が4割台と最も高く、高校生と小学生が3割程度となっている。2025年3月期中間期末の教室数は不採算教室の整理統合を進めたことにより、直営・FC合計で前年同期比10教室減の218教室となった。

2025年3月期中間期の売上高は前年同期比5.2%減の622百万円と減収基調が続いた。内訳は、直営教室が同3.8%減の489百万円、FCが同9.8%減の133百万円といずれも減少した。ここ数年、大学入試において学校推薦型・総合型選抜入試を導入する大学が増加しており、これら制度を活用することで年内に進学先が決まり卒業する生徒数が増えたことで、高校生の生徒数減少が続いているほか、単価の高い受験学年の構成比が低下したことで平均単価も下落し減収要因となった。不採算教室の整理統合を進めたことで直営教室は前年同期比2教室減の41教室となり、FC教室は同8教室減の177教室となった。

業績動向

なお、直営教室における生徒数は高校生で減少したものの、中学生は横ばいとどまり、小学生は「りんご塾」の導入により低学年が同47.7%増と前年に引き続き大幅増となっており、全体でも1ケタ増と増加基調が続いた。また、中学生では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あわせて受講できる「スタディ・フリープラン」が好評で、生徒1人当たりの単価も上昇している。「スタディ・フリープラン」を利用している生徒は学習時間が伸びるとともに学力も向上するなど成果も出ていることから、今後も取り組みを強化していく方針だ。同プランについてはデジタル教材を活用するなどして人件費を極力増やさないようにするため、通常プランよりも相対的に収益性も高くなっていると見られる。現在、中学生の約3割が「スタディ・フリープラン」を利用しているが、今後も同プランの比率を高めていくことで売上高並びに収益性の回復につなげていく戦略だ。

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

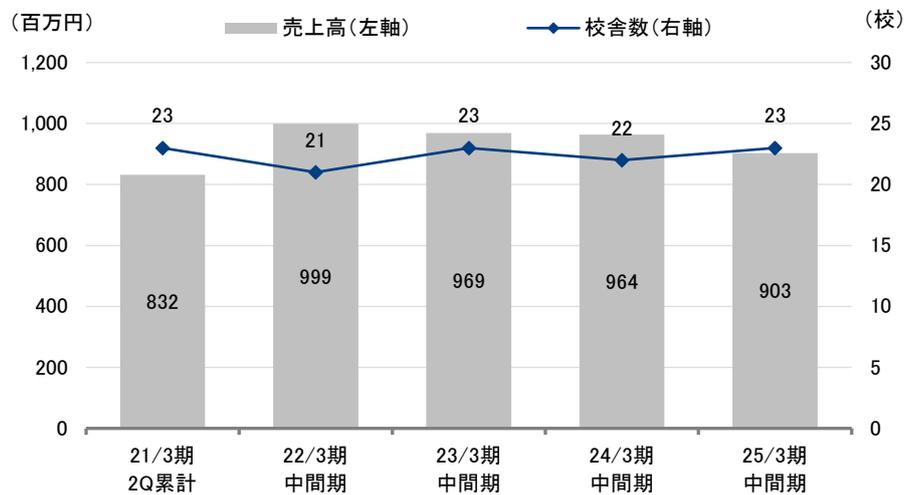
(3) 映像事業部門

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。

業績動向

2025年3月期中間期の売上高は前年同期比6.4%減の903百万円と3期連続の減収となった。2024年8月に新松戸校を開校したこともあり、新規入学生は順調に増加しているものの、前年度在籍生の減少が響いて減収となった。少子化を背景に大学の定員割れが深刻化するなかで、入学者を早期に確保すべく年内入試を実施する大学も出始めるなど、従来よりも受験学年生の通塾期間が短期化する環境になりつつある。こうした環境下で、同社では進路指導のノウハウを生かして、ワンランク上の大学を目指せるような、学習指導法等を提供していくことで特色を出し、生徒獲得につなげていく考えだ。なお、四半期ベースの減収率（前年同期比）では、第1四半期の9.7%減から第2四半期は新規開校の効果もあって4.5%減と縮小しており、下期は増収を目指している。

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)

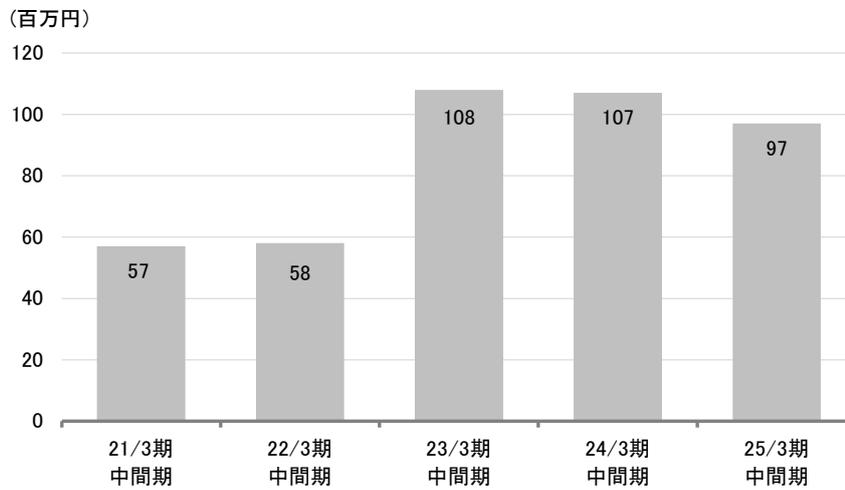
デジタル教材・ソリューション部門 (単体) では、オンライン学習教材「デキタス」「デキタス・コミュ (演習問題)」を学校・学習塾及びスポーツクラブなどに提供しており、ビジネスモデルとしてはBtoBtoC型となるが、BtoC型でのサービス提供も行っている。小中学生を対象としたオンライン教材で、教科書の内容に沿った授業や演習問題が5教科すべてラインナップされている。オンライン環境とパソコンまたはタブレットがあれば自分のペースでいつでも学習できることや、同社グループの講師陣が監修を行っていることが特長である。そのほか、「りんご塾」の法人向けのサブライセンス事業が含まれる。

2025年3月期中間期の売上高は前年同期比9.4%減の97百万円となった。「デキタス」の前期までの売上に貢献していた法人向け大規模案件の契約が満了となり、減収要因となった。ただ、公立学校向けでは横浜市や海老名市、秦野市、綾瀬市など神奈川県内の自治体のほか、名古屋市や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試験導入が進んでいる。これらの正式導入が決定されれば、2026年3月期以降の売上増に貢献することになる。

業績動向

また、「りんご塾」のサブライセンス提供については提携先の明光ネットワークジャパン <4668> で2024年春から導入が開始されたほか、複数の学習塾などから引き合いがきており、今後の拡大が見込まれている。2024年9月末時点で「城南コベッツ」のFC教室に約90教室、明光ネットワークジャパンが運営する「明光義塾」で約100教室に導入され、その他法人契約も含めると230教室超まで拡大しており、2025年3月期中には500教室超を目指している。レベニューシェアに加えて、研修サービス、初期導入費用などの売上が見込まれており、今下期以降の売上増に貢献する見通した。

デジタル・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

そのほか、大手企業の従業員向け福利厚生サービスの1つとして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※」も徐々に導入が進んでいる。当初の想定よりも小規模からのスタートとなっているようで、売上目標に対してはやや下回っているものの、サービスコンテンツを乳幼児から社会人向けまで拡充していく予定にしており、今後の展開が期待される。

※ BtoBtoCのデジタル学習ポータルサイト。グループが開発・運営する複数のサービスをオンラインで利用することが可能で、法人企業の顧客に向けたソリューションサービスの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

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

(5) グループ会社
子会社の売上推移

(単位：百万円)

| | 21/3期 中間期 | 22/3期 中間期 | 23/3期 中間期 | 24/3期 中間期 | 25/3期 中間期 | 増減率 | 増減額 |
|-----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------|-----|
| (児童教育関連) | | | | | | | |
| 城南ナーサリー | 183 | 185 | 191 | 199 | 205 | 3.2% | 6 |
| 城南フェアリー | 253 | 263 | 270 | 281 | 300 | 6.7% | 18 |
| 城南 KIDS | 42 | 108 | 108 | 105 | 83 | -21.2% | -22 |
| (英語教育関連) | | | | | | | |
| リンゴ・エル・エル・シー | 27 | 29 | 25 | 31 | 30 | -2.6% | 0 |
| アイベック | 50 | 66 | 60 | 51 | 54 | 6.9% | 3 |
| (その他) | | | | | | | |
| 久ヶ原スポーツクラブ | 116 | 185 | 189 | 187 | 193 | 3.4% | 6 |
| イオマガジン | - | 33 | 45 | 46 | 41 | -9.1% | -4 |

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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)と児童発達支援教室「フォレストキッズ」1教室(神奈川県川崎市)を運営している城南ナーサリーの売上高は、前年同期比3.2%増の205百万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、2023年6月より開始した児童発達支援教室の売上がフル寄与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。生徒数は順調に推移しており損益分岐点に近づいているので、諸条件が整え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、各地域の条件にあ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。

業績動向

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6.7%増の300百万円となった。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、少子化が進む中でも高水準を維持した。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人気の要因になっていると考えられる。なお、城南フェアリーについては合理化推進の一環で、2025年4月に同社が吸収合併する予定となっている。

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5校運営している城南 KIDS の売上高は、同21.2%減の83百万円と2期連続で減収となった。生徒獲得競争が激化するなかで、2024年3月に1校舎を近隣の校舎に統合したこともあって生徒数が減少し減収要因となった。2024年12月にはさらに1校舎を近隣の校舎に統合し4校体制にしており、収益体質の改善に取り組んでいる。

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・シーの売上高は前年同期比2.6%減の30百万円となった。前期は新型コロナウイルス感染症の収束に伴い、留学需要が回復したものの、為替の円安が進んだことや生徒獲得競争の激化が売上高の伸び悩みにつながった。

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ベックの売上高は、同6.9%増の54百万円と3期振りの増収に転じた。前期は大口案件の失注が響いて落ち込んだが、国内企業からの需要が回復したことや中国・韓国からの受注も獲得したことが増収要因となった。「iBEC (アイベック) メソッド」は、異文化対応能力やクリティカルシンキング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。

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年同期比3.4%増の193百万円と若干ながら増収に転じた。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、退会防止策の実施や新サービスの導入、並びに「デキタス」など学習サービスを付加することで増収となった。

一方、イオマガジンの売上高は同9.1%減の41百万円と減収に転じた。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。

資産のスリム化が進むなかでも財務の健全性は維持

3. 財務状況

2025年3月期中間期の財務状況は、資産合計が前期末比180百万円減少の4,695百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び預金が176百万円、売掛金が21百万円それぞれ減少した。固定資産では映像授業部門の新規開校や個別指導部門で教場のリニューアルを実施したことなどにより、有形固定資産が31百万円増加した。

負債合計は前期末比103百万円減少の2,890百万円となった。有利子負債が55百万円増加した一方で、契約負債が67百万円、未払法人税等が19百万円それぞれ減少した。純資産合計は同77百万円減少の1,804百万円となった。親会社株主に帰属する中間純損失33百万円の計上と剰余金の配当41百万円により、利益剰余金が74百万円減少した。

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末の38.6%に対してほぼ横ばい水準となる38.4%となった。有利子負債比率は33.2%から37.7%と上昇したものの、ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）はプラスとなっており、財務の健全性は維持しているものと判断できる。今後不採算教場の整理統合を進めるなど資産のスリム化を進めていくとともに、ソリューションビジネスを強化していくことで収益性を高め、ROEの向上を目指す方針だ。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

| | 22/3期 | 23/3期 | 24/3期 | 25/3期中間期 | 増減 |
|----------|-------|-------|-------|----------|--------|
| 流動資産 | 2,258 | 2,096 | 1,996 | 1,779 | -216 |
| （現金及び預金） | 1,629 | 1,584 | 1,425 | 1,249 | -176 |
| 固定資産 | 3,177 | 3,049 | 2,879 | 2,915 | 36 |
| （のれん） | 55 | 40 | 26 | 18 | -7 |
| 資産合計 | 5,436 | 5,146 | 4,875 | 4,695 | -180 |
| 流動負債 | 1,667 | 1,611 | 1,556 | 1,388 | -168 |
| 固定負債 | 1,659 | 1,507 | 1,436 | 1,502 | 65 |
| 負債合計 | 3,326 | 3,118 | 2,993 | 2,890 | -103 |
| （有利子負債） | 891 | 803 | 624 | 680 | 55 |
| 純資産合計 | 2,109 | 2,027 | 1,882 | 1,804 | -77 |
| 経営指標 | | | | | |
| （安全性） | | | | | |
| 自己資本比率 | 38.8% | 39.4% | 38.6% | 38.4% | -0.2pt |
| 有利子負債比率 | 42.2% | 39.6% | 33.2% | 37.7% | 4.5pt |

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年3月期業績は増収減益見通しだが、 IT投資費用を除けば実質増益見込み

1. 2025年3月期業績見通し

2025年3月期の連結業績見通しは、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）と期初計画を据え置いた。中間期の進捗率は売上高で49.4%、営業利益で189.1%となっている。売上高については個別指導部門や映像授業部門の生徒数減少が響いて、直近3期間の平均（51.9%）を下回っており、通期でもやや下振れする可能性が高いが、収益構造改革によるコスト圧縮を継続することで、営業利益はおおむね計画どおりに推移する見込みだ。営業利益は中間期で通期計画を超過しているが、下期に全社のパソコン（約2千台）入れ替えやサーバーの更新投資を予定しており、約130百万円の一時的費用を見込んでいるためだ。同要因を除けば収益構造改革の効果により営業利益は前期比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だ。

2025年3月期業績見通し

（単位：百万円）

| | 24/3期 通期実績 | 25/3期 通期計画 | 前期比 増減額 | 前期比 増減率 | 中間期 進捗率 |
|---------------------|---------------|---------------|------------|------------|------------|
| 売上高 | 5,851 | 5,969 | 117 | 2.0% | 49.4% |
| 営業利益 | 30 | 22 | -8 | -25.6% | 189.1% |
| 経常利益 | 40 | 15 | -25 | -60.7% | 283.3% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | -122 | -55 | 67 | - | 60.7% |
| 1株当たり当期純利益（円） | -15.23 | -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」の生徒数増加が見込まれる。また、「ズー・フォニクス・アカデミー」については、同社が提供する英語教授法「Zoo-phonics®」が米国内主催の「Education&Training Awards 2024」において、教育・トレーニング分野で最も革新的な取り組みをたたえる「Most Innovative Early Literacy Program USA」を受賞したことを強く訴求していくことで、新規生徒の獲得を強化し通期の増収を目指していく。

今後の見通し

また、2024年4月よりリブランディングした乳児向け「Kubotaのうけん」(0歳～2歳)、幼児向け「アタマGYM」(3～6歳)については料金改定や教室の整理統合を実施した影響で減収となるものの、2026年3月期以降の成長軌道復帰を目指す。なお、新たなブランドとして2024年11月より名門小学校受験教室「飛翔会」をスタートした。2～3年前より自由が丘校で取り組んできた「くぼたのうけん小学校受験コース」をリニューアルしたもので、2024年11月から横浜校も新設して2校体制で展開し、主力サービスの1つとして育成していく考えだ。「くぼたのうけん小学校受験コース」のカリキュラムに加えて、過去20年間にわたり横浜市内で800名以上を指導し、名門小学校への合格実績を積み上げてきたメソッドを引き継いで運営していくことになり、今後の動向が注目される。

また、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、戦略的統合を引き続き検討していくことになる。また、FC教室についても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、少なくとも前期並みの水準を維持したい考えであったが、在籍高校生の減少や早期退塾傾向が続くなかで通期でも減収となる可能性がある。

同社は生徒獲得施策として、小学生については人気の「りんご塾」をFC教室でも導入していくことで、低学年の生徒を囲い込み、生徒数の増加につなげていく戦略となっている。また、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1人当たりの単価を引き上げていくほか、学力向上や志望校への合格実績といった顧客の目標達成をサポートすることで顧客満足度の向上と口コミ効果等によって新規生徒の獲得に取り組む。課題となる高校生については、推薦入試を選択する生徒が増えていることに対応し、推薦入試でワンランク上の大学を目指すための学習法などを指導するなど、推薦入試に強い個別指導塾であるとの認知度を高めることで生徒数の減少傾向に歯止めを掛け、再成長を目指す。同社では学校推薦型・総合型選抜入試により難関大学や志望大学への合格を目指す生徒に特化したカリキュラムを提供する「城南推薦塾」を1校運営しており、そのノウハウを「城南コベッツ」でも共有していく。

(3) 映像授業部門

映像授業部門は、在籍生徒数の減少により中間期で減収となったものの、2024年8月に新設した1校(新松戸校)を含めて新規生徒の獲得は順調に進んでいることから、下期は増収に転じる可能性がある。高1・2生に対する進路指導なども強化しながら、引き続き志望校への高い合格実績をアピールしていくことで、生徒数を回復させ再成長を目指す。

今後の見通し

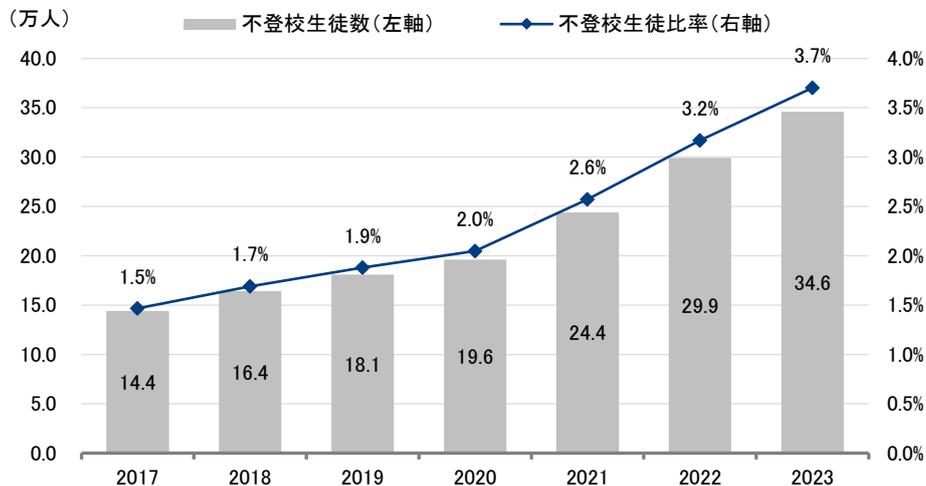
(4) デジタル教材・ソリューション部門（単体）

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」の拡販に注力していく。2024年12月より新たに英語検定対策講座（2級及び準2級）の提供を開始するなどコンテンツを拡充したことにより、新規契約の獲得が進むものと期待される。

また、年々増加傾向にある不登校生徒問題に対応すべく、自治体（公立の小・中学校）では学習用サポート教材として「デキタス」を導入する事例が増えてきており、今後の売上増に寄与すると期待される。2019年から横浜市で、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）※」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2023年度で34.6万人と直近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。

※東京都では、不登校の生徒数が小中学生で約3.1万人（2023年度）と10年連続で増加している。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ようになっている。2023年度は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、多摩市の8自治体で利用され、2024年度はさらに20自治体が新たに参加している。

小・中学校の不登校生徒数



出所：文部科学省「令和5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

今後の見通し

(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、売上高は中間期と同様、1ヶ台の増収ペースとなる見通しだ。なお、城南ナーサリーについては下期に老朽化による移転リニューアルを1園予定しており、一時的費用の発生により減益となる見込みだ。

城南 KIDS は 2024 年 12 月に 1 校舎を整理統合しており、生徒数減少により減収が続く見通しだが、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

リンゴ・エル・エル・シー及びアイベックの売上高は前期比で横ばい水準を見込んでいたが、既述の通りリンゴ・エル・エル・シーについては若干の減収となり、アイベックについては増収が見込まれる。一方、久ヶ原スポーツクラブについては新サービスの提供や「デキタス」等の学習プログラムの提供拡大に取り組むことで、期初計画通り若干の増収となる見通し。

ソリューション事業が順調に拡大すれば業績は 2026 年 3 月期以降、再成長期入りする見通し

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、計画策定時点において 2026 年 3 月期に売上高 6,780 百万円、営業利益率 10% を目標に掲げたが、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（2025 年 3 月期計画比 4% 成長）に引き下げた。営業利益率に関しては収益構造改革の断行によりコスト圧縮を進めることで当初の 10% 目標から変更していない。2025 年 3 月期の会社計画が 0.4%、パソコン等の IT 投資費用を除いたベースでも 2.5% であるため、目標達成のハードルは高いが、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）の成長次第で収益性も大きく向上する可能性がある。仮に 10% 目標を達成できなかったとしても、ソリューション事業が順調に拡大すればここ数年低迷していた同社の業績も再び成長期入りするものと弊社では予想している。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、強靱な収益体質を構築するとともに収益性の向上を目指す考えだ。

今後の見通し

(2) 基本戦略

a) 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、小学生低学年に人気の高い「りんご塾」を生徒獲得のフック役として位置付け、直営での拡大だけでなく、コンテンツ提供契約による他の学習塾にも展開していくことで収益拡大を図っていく。神奈川県内の有力学習塾でも試験導入が始まっており、2025年3月期中には全体で500教室を超える見通しだ。また、地方の学習塾からも問い合わせが増えているようで、2026年3月期以降も法人契約の増加に伴い、売上の拡大が期待される。

また、名門小学校の受験ニーズを取り込むべく新たなブランドとして「飛翔会」をスタートさせており、今後の収益貢献が期待されるほか、幼児～小学生における英語教育ニーズが高まるなかで、米国でも表彰されるほどの優れたプログラムを持つ「ズー・フォニックス・アカデミー」による生徒獲得を強化していく方針だ。

さらに、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視聴して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、実践するもので利用料金は月額550円(税込)とリーズナブルな価格で提供している。「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「くぼた育児法」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。リリース後、半年を経過したが会員数は徐々に増加しているようで、法人向けの取り組みをスタートしている。

b) 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」、高校生向けでは城南推薦塾による「総合型選抜・学校推薦型選抜対策講座(映像コンテンツ)」の提供などに注力する。選抜対策講座については徳島県の学習塾で導入され、既に難関大学や国公立大学などの推薦入試合格者を輩出するなど実績が出始めている。

また、2023年10月にリリースした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」は、法人企業・団体を顧客対象とし、顧客企業の従業員向け福利厚生サービスの1つとして活用されることを想定したサービスとなる。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んでいく方針だ。

今後の見通し

c) 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）」などのデジタル教材も活用しながら、受講生の学力にあわせて効率的な基礎学力の向上に取り組んでいるほか、「スタディ・フリープラン」を提案していくことで学習量の増加とそれに伴う学力向上をサポートしている。

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。高校生については城南推薦塾の指導ノウハウを共有し、推薦入試にも強い個別指導学習塾として認知度を高めることで生徒数の回復を目指す。

※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ヵ月生）

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、2025年4月に城南フェアリーの吸収合併による経営の効率化を図るほか、「城南コベッツ」や「城南 Kids After School」などで不採算となっている教場の整理統合を進めていく。また、ニーズの少ない商品の整理についても引き続き進めていく方針だ。また、管理部門の合理化やDX推進による生産性向上にも取り組む。

グループシナジーの創出、並びにLTVの最大化につながる取り組みも提携先との協業も含めて推進していく方針だ。提携先との取り組みでは、明光ネットワークジャパンが「りんご塾」のライセンス導入を開始したが、今後も児童乳幼児教育ブランドの相互展開やその他サービスの共同開発及び相互提供に向けた協議を進めている。一方、2022年に資本業務提携契約を締結した学研ホールディングス<9470>とは、子会社の（株）学研ココファン・ナーサリーで運営する学童保育「Gakkenアフタースクール八王子」で「りんご塾」を2024年1月に導入したのに続き、新たに学研ホールディングスが運営する通信制高校連携校「Gakken高等学院」のライセンスを同社が取得し、2025年4月に藤沢校を開校する予定となっている。「Gakken高等学院」はクラーク記念国際高等学校の連携高（サポート校）となり、高校卒業から大学進学までをサポートする。何らかの事情により高校に通学できなくなった生徒の教育をサポートしていくサービスとなる。

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（行動規範）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促進するための組織「iconet（アイコンネット）」を2023年に発足しアルバイトの戦力強化に取り組んでいるほか、2025年4月から成果主義に、より軸足を移し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ものと期待される。また、安心安全な教場づくりや社会運動（オレンジリボン支援運動（児童虐待防止））にも参画している。

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意向、株主優待は1年以上継続保有の単元株主を対象にQUOカードを贈呈

同社は株主還元を経営上の重要課題と位置付け2024年3月期まで配当を継続してきたが、2025年3月期はIT投資など一時的支出が増加するほか、内部留保の蓄積を優先する必要があると判断し、無配とする予定となっている。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思料している。

一方、株主優待は継続するが内容を一部変更している。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