

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 >>>

2022 年 8 月 23 日 (火)

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. 2022 年 3 月期営業利益は 4 期ぶりに黒字化	01
2. 2023 年 3 月期も収益構造改革の効果により増益基調が続く見通し	01
3. 教育ソリューション事業の展開等により営業利益率 10% を目指す	02
■ 事業概要	03
■ 業績の動向	05
1. 2022 年 3 月期の業績概要	05
2. 部門別・グループ会社別の売上動向	08
3. 財務状況	14
■ 今後の見通し	16
1. 2023 年 3 月期業績見通し	16
2. 中期経営計画の進捗状況	18
■ 株主還元策	23

城南進学研究社
4720 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 23 日 (火)
<https://www.johnan.co.jp/ir/>

要約

収益構造改革の断行により筋肉質な収益構造に転換し、利益は回復基調が続く見通し

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。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へと教育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リーディングカンパニーを目指している。

1. 2022 年 3 月期営業利益は 4 期ぶりに黒字化

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 9.5% 増の 6,254 百万円、営業利益で 78 百万円と 4 期ぶりの増収、営業利益で黒字に転じた。ここ数年は予備校事業の再編（「城南予備校」の終了）や新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響もあって業績悪化が続いていたが、収益構造改革の断行による固定費削減効果と増収効果により、収益が回復した。ただ、特別損失として連結子会社に係わるのれんを含めた減損損失 540 百万円を計上したことにより、親会社株主に帰属する当期純利益については 636 百万円の損失となった。

2. 2023 年 3 月期も収益構造改革の効果により増益基調が続く見通し

2023 年 3 月期の業績は売上高で前期比 1.2% 増の 6,328 百万円、営業利益で同 222.8% 増の 252 百万円と増収増益が続く見通し。売上高は、映像授業部門（河合塾マナビス）や幼少教育部門（くぼたのうけん、りんご塾、ズー・フォニックス・アカデミー）、子会社の（株）城南 KIDS 等で生徒数増加による増収を見込んでいるものの、不採算教室の整理を実施した個別指導部門の減収により、全体では微増収にとどまる見通し。一方、利益面では引き続き収益構造改革による固定費削減効果により増益が見込まれる。主に、のれん償却額が前期比で 70 百万円減少するほか、人件費や家賃等の減少が続く。減収傾向が続いている「城南コベッツ」については、学習指導・フォローアップの徹底による学力向上、志望校合格といった結果を残すことで顧客満足度の向上を図り、「城南予備校」の終了の影響により、落ち込みの大きい高校生の回復に注力する方針だ。

3. 教育ソリューション事業の展開等により営業利益率 10% を目指す

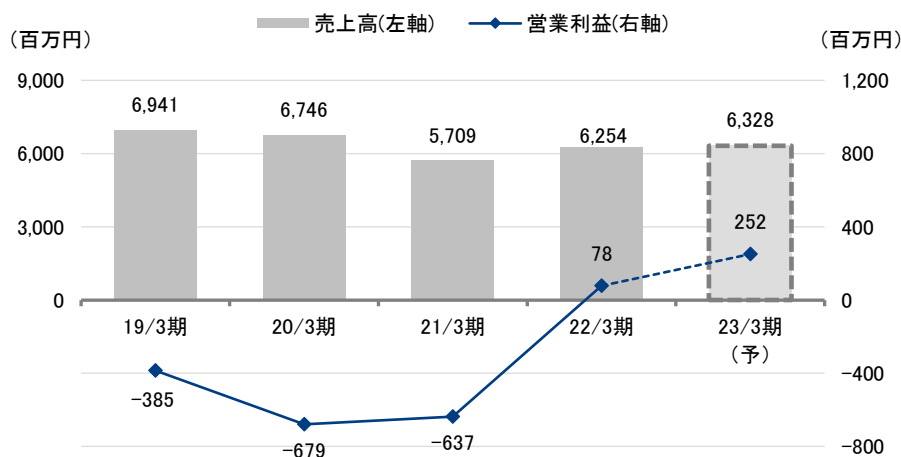
2021 年 3 月期からスタートした 3 ヶ年の中期経営計画では、「学びの個別最適化」を追求、「教育ソリューション事業」の戦略的展開、付加価値の高い「幼少教育事業」の確立、「収益構造改革」の断行、「クレド経営」に基づく人財育成の 5 つを基本戦略として掲げ、再成長に向けた経営基盤の再構築に取り組んでいる。進捗状況は、コロナ禍の影響が一部の事業で続いているほか個別指導部門の売上が弱含みであるものの、「収益構造改革」による筋肉体質への転換は順調に進んでいるものと評価される。今後はいかに売上成長を実現し、利益率を向上していくかが課題となる。同社では今まで蓄積してきたノウハウを全ブランドに浸透させ、ICT も活用しながら業務効率の向上と売上拡大を図ること、また、教育ソリューション事業を拡大していくことで売上成長と利益率の上昇を目指す。教育ソリューション事業では、「デキタス」や「くぼた式育児法※」のグループ外への拡販を推進していくほか、英語が身につく学童保育についてもノウハウをパッケージ化して、FC 展開していく予定だ。「くぼた式育児法」については、園児獲得のためのキラーコンテンツとして需要が見込まれ、認定園数を 2022 年 3 月末の 55 園から 150 園に拡大することを当面の目標としている。「幼少教育事業」では、複合型スクール「城南ブレインパーク」の拠点拡大によって、事業効率の向上と LTV の最大化を目指す。こうした取り組みが順調に進展すれば、同社が目標とする営業利益率 10% の達成も視野に入ってくるものと考えられ、今後の動向が注目される。

※ 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。

Key Points

- ・収益構造改革の効果により 2022 年 3 月期は 4 期ぶりの増収、営業利益及び経常利益は黒字転換を果たす
- ・2023 年 3 月期も固定費削減効果により増益基調が続く見通し
- ・収益構造改革にほぼ目途が立ち、高付加価値事業に注力することで 2024 年 3 月期に営業利益率 10% を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

城南進学研究社
4720 東証スタンダード市場

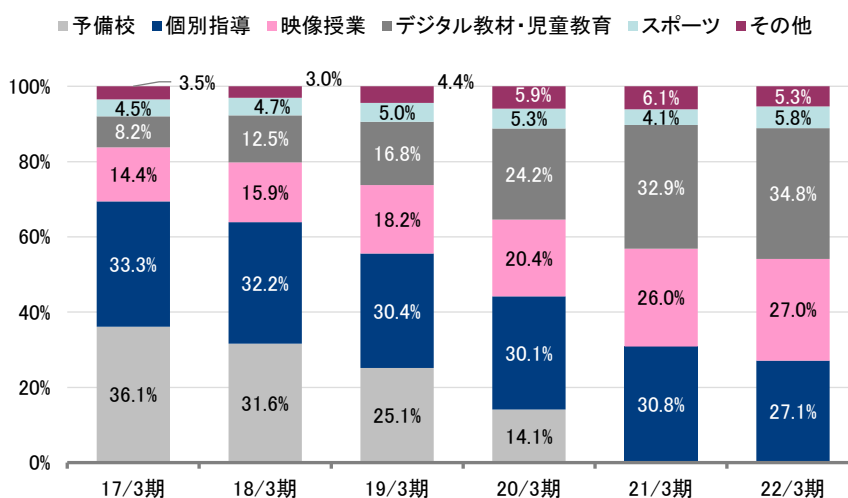
2022 年 8 月 23 日 (火)
<https://www.johnan.co.jp/ir/>

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、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 年に個別指導教室「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」、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ていった。さらに、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いる。市場環境の変化により、基幹事業であった「城南予備校」を 2019 年 3 月期以降段階的に縮小し、2020 年 3 月末でサービスを終了したため、ここ数年間で部門別売上構成比も大きく変化している。2017 年 3 月期に全体の 8.2% だったデジタル教材・児童教育部門が M&A 効果もあって年々構成比を高め、2022 年 3 月期には 34.8% と最大部門に成長している。映像授業部門も 14.4% から 27.0% と個別指導部門と並ぶ水準まで成長している。

部門別売上構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

現在の主なサービス内容について見ると、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、映像授業専門の「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、2018 年より「城南予備校」に替わる新業態としてプロの予備校講師と AI 教材を組み合わせた個別指導塾「城南予備校 DUO」を直営で展開していたが、2022 年 3 月期に「城南コベッツ」に統合している。乳幼児・児童教育分野では、「くぼたのうけん」「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 | 2022 年 8 月 23 日 (火)
4720 東証スタンダード市場 | https://www.johnan.co.jp/ir/

事業概要

また、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・中学校や学習塾向け等に販売している。「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。月額料金は小学生が 3,300 円、中学生が 4,400 円となっている。

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等を運営しているほか、（株）城南ナーサリー、（株）城南フェアリーで保育園を、（株）リトルランドで乳幼児向け各種教室を運営している。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。2020 年 5 月にはネイティブ英語環境で学童保育を行う「トレスター・インターナショナル・アフタースクール」を運営する城南 KIDS（旧 Trester（株））を子会社化したほか、2021 年 6 月より非連結子会社であった（株）イオマガジンと連結対象に加えている。同社は、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・運営等を行っている。

※ 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。

グループの教育サービス一覧

(2022 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
本社	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 243 教室 (うち、FC197 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
	くばたのうけん	○						くばた式育児法に基づく育脳プログラムを提供	首都圏 16 教室 (直営・FC 含む)	2009 年 2 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 14 校 (直営、FC 含む)	2014 年 3 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
	りんご塾	○	○					算数に特化した個別指導塾	東京都、千葉県 6 教室	2018 年 4 月
	城南ブレインパーク	○	○					「くばたのうけん」「りんご塾」等の複合型スクール	東京都 6 拠点	2020 年 4 月
	城南ルミナ保育園	○						「くば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
連結子会社	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」「あっぱれむママ」の運営	首都圏 8 園	2017 年 5 月
	(株)城南フェアリー	○						「ふぁぁりい保育園」を運営	埼玉県 15 園	2018 年 9 月
	(株)リトルランド	○						「くばたのうけん」「こども英語クラブ」など各種教室を運営	国内外 40 教室 (FC 含む)	2019 年 1 月
	(株)城南 KIDS (旧 Trester)	○						学童保育施設「トレスター・インターナショナル・アフタースクール」を運営	神奈川県 6 校	2020 年 5 月
	(株)リンゴ・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 9 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
	Cheer plus(株)	○	○					「サニーキッズ・インターナショナルアカデミー」を運営	東京都 1 校	2019 年 9 月
非連結子会社	(株)ジェー・エル・デー・シー							出版業		2015 年 10 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：会社ホームページ、事業報告書よりフィスコ作成

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.

城南進学研究社
4720 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 23 日 (火)
<https://www.johnan.co.jp/ir/>

業績の動向

収益構造改革の効果により 2022 年 3 月期は 4 期ぶりの増収、営業利益及び経常利益は黒字転換を果たす

1. 2022 年 3 月期の業績概要

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 9.5% 増の 6,254 百万円、営業利益で 78 百万円（前期は 637 百万円の損失）、経常利益で 70 百万円（同 585 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失で 636 百万円（同 1,056 百万円の損失）となり、売上高は 4 期ぶりの増収、営業利益及び経常利益は 4 期ぶりの黒字に転換した。会社計画比では、売上高が 69 百万円の未達となったものの、営業利益、経常利益は不採算教室の閉鎖や経費削減に取り組んだことで 8 百万円上回って着地した。親会社株主に帰属する当期純利益は、個別指導部門等における固定資産の見直しや、連結子会社 2 社（城南フェアリー、城南 KIDS）に係るのれん残高の一括償却による減損損失 540 百万円等を特別損失として計上したことにより、計画を 553 百万円下回った。

2022 年 3 月期実績

(単位：百万円)

	21/3 期		会社計画※	22/3 期		前期比		計画比 増減額
	実績	対売上比		実績	対売上比	増減率	増減額	
売上高	5,709	-	6,324	6,254	-	9.5%	544	-69
売上総利益	1,049	18.4%	-	1,744	27.9%	66.1%	694	-
販管費	1,687	29.6%	-	1,666	26.6%	-1.3%	-21	-
営業利益	-637	-11.2%	70	78	1.2%	-	715	8
経常利益	-585	-10.2%	62	70	1.1%	-	655	8
特別損益	-424	-7.4%	-	-638	-10.2%	-	-213	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-1,056	-18.5%	-83	-636	-10.2%	-	419	-553

※会社計画は 2021 年 11 月発表値

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は個別指導部門の減収が続いたものの、映像授業部門や幼少教育部門、デジタル教材・ソリューション部門が増収となったほか、連結子会社もコロナ禍の影響が続くなかで 8 社中、7 社が増収に寄与した。なお、イオマガジンを新規連結したことにより 94 百万円の増収要因となっている。

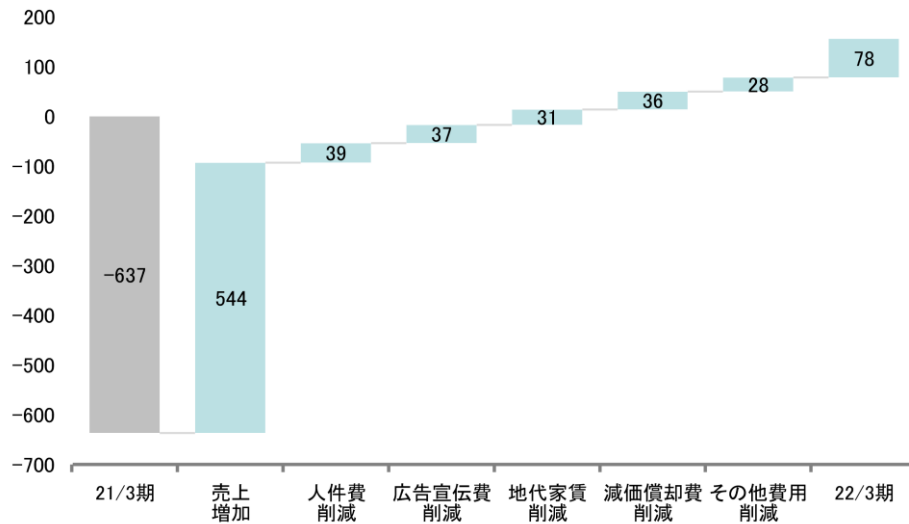
営業利益は前期比で 715 百万円の増益となったが、増収効果に加えて収益構造改革の実施による固定費削減が大きい。具体的には、不採算教室の整理や賃借料の削減、RPA ツールの導入による業務効率の向上並びに本部組織のスリム化等に取り組み、170 百万円の費用を削減した。

城南進学研究社
4720 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 23 日 (火)
<https://www.johnan.co.jp/ir/>

業績の動向

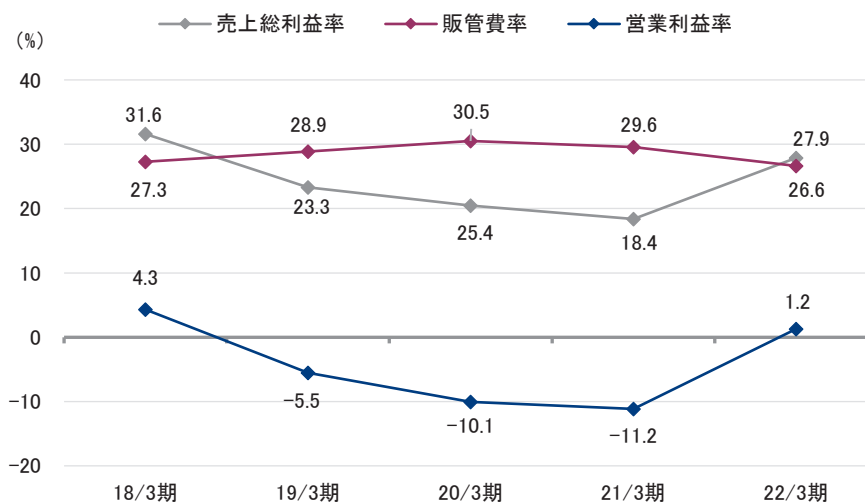
営業利益増減要因



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

ただ、利益水準そのものはまだ低く回復途上であることに変わりない。販管費率は本社機能のスリム化を進めたことで 2022 年 3 月期 26.6% と 2018 年 3 月期の 27.3% を下回る水準まで改善した一方で、売上高総利益率は 27.9% と前期比で改善したとはいえ、まだ以前の水準である 30% 台までは戻っておらず、依然改善余地があると見られる。

対売上比率



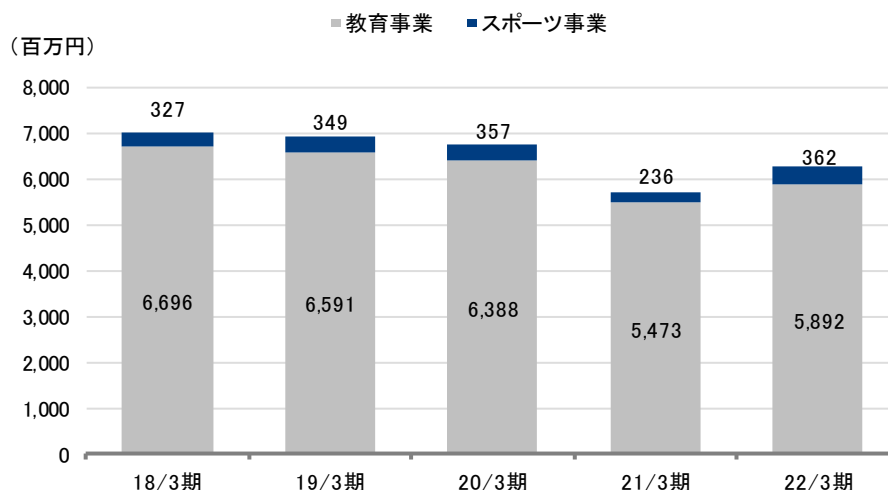
出所：決算短信よりフィスコ作成

城南進学研究社 | 2022 年 8 月 23 日 (火)
4720 東証スタンダード市場 | <https://www.johnan.co.jp/ir/>

業績の動向

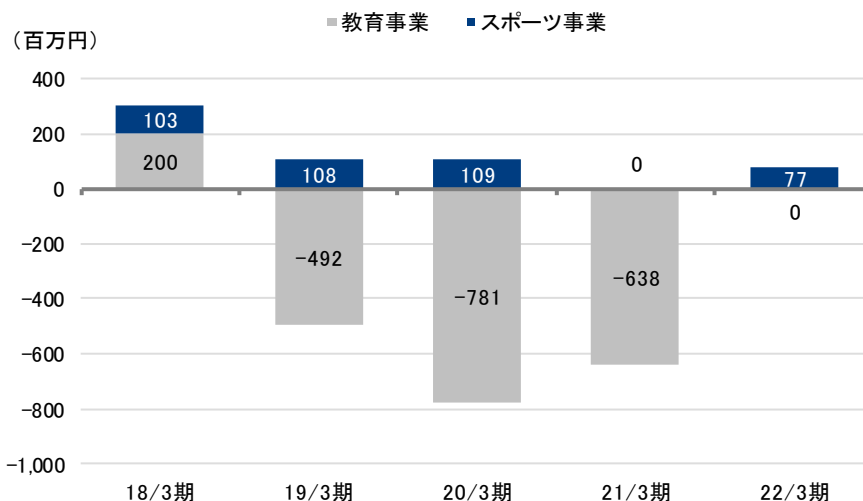
事業セグメント別で見ると、教育事業は売上高で前期比 7.7% 増の 5,892 百万円、営業利益で 0.2 百万円（前期は 638 百万円の損失）と 4 期ぶりの増収、営業利益で若干ながら黒字転換した。2020 年 3 月期までに、「城南予備校」事業を収束し、収益構造改革に取り組んできた効果が出ている。スポーツ事業は前期比 53.0% 増の 362 百万円、営業利益は 77 百万円（前期は 0.9 百万円の利益）となった。2021 年 3 月期は緊急事態宣言の発出による一時的な営業休止や大規模改修工事を実施したことにより収益が大きく落ち込んだが、2022 年 3 月期は通常営業体制に戻ったことや、りんご塾やプログラミング教室のキュレオなど教育サービスの受講者数が増加したことにより、売上高は 2 期ぶりに過去最高を更新した。

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

事業セグメント別利益



出所：決算短信よりフィスコ作成

城南進学研究社
4720 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 23 日 (火)
<https://www.johnan.co.jp/ir/>

業績の動向

個別指導部門を除いてすべての部門が増収に

2. 部門別・グループ会社別の売上動向

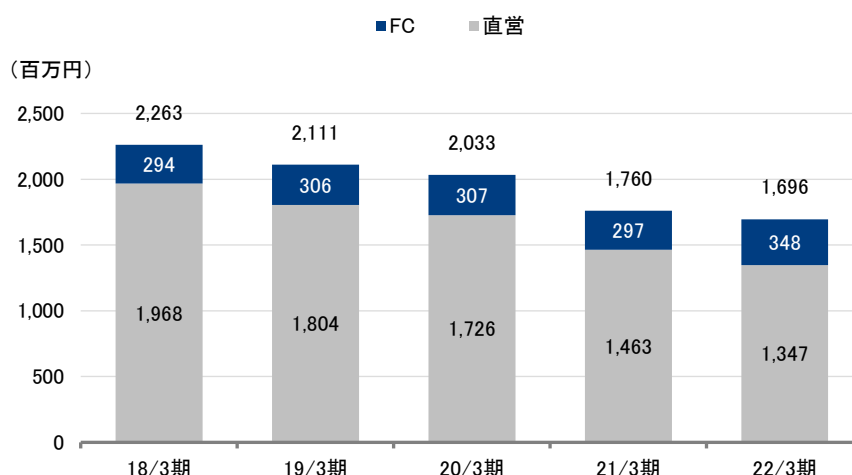
(1) 個別指導部門

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。2022 年 3 月期末の教室数は直営で前期末比 5 教室減の 46 教室、FC で 1 教室減の 197 教室の合計 243 教室となっている。

2022 年 3 月期の売上高は、前期比 5.4% 減の 1,696 百万円と減収基調が続いた。売上の内訳を見ると直営が同 9.9% 減の 1,347 百万円、FC が同 17.1% 増の 348 百万円となり、直営教室の落ち込みが減収要因となった。「スタディ・フリープラン」※の導入により生徒当たり売上単価が上昇したほか、AI・デジタル教材の導入による「学びの個別最適化」への取り組み、並びに生徒指導やフォローアップの強化による退塾率の抑止に取り組んだものの、夏期講習や冬期講習売上の落ち込みに加えて平均単価の高い高校生が減少したこと、2022 年 3 月に不採算だった 5 教室を整理したことなどが減収要因となった。高校生の減少については、「城南予備校」のサービスを 2020 年 3 月で終了したことにより、それまで補完的に個別指導サービスを利用していた生徒がいなくなったことが減少要因となっている。直営の不採算教室の整理については今回で一巡したが、今後も各教室の生徒数の状況等を見ながら適宜判断する考えだ。FC 教室については新規教室の開設に加えて、生徒当たり売上単価の上昇などが増収要因となった。

※ 時間割を撤廃し、生徒一人ひとりのスケジュールに合わせて、通塾だけでなくオンラインでの受講も可能な「定額・通い放題」プラン。夏期講習など短期講習の費用なども含まれるため、2022 年 3 月期においては夏期講習等の売上減少要因ともなった。

個別指導部門の売上高推移



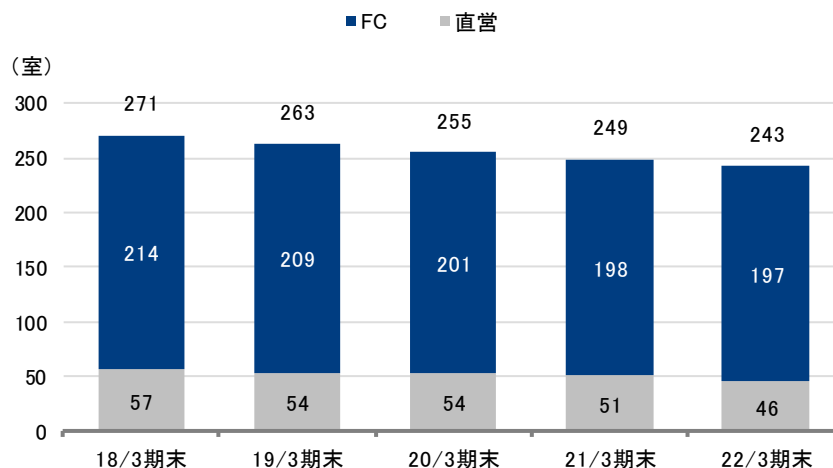
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

城南進学研究社
4720 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 23 日 (火)
<https://www.johnan.co.jp/ir/>

業績の動向

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

(2) 映像事業部門

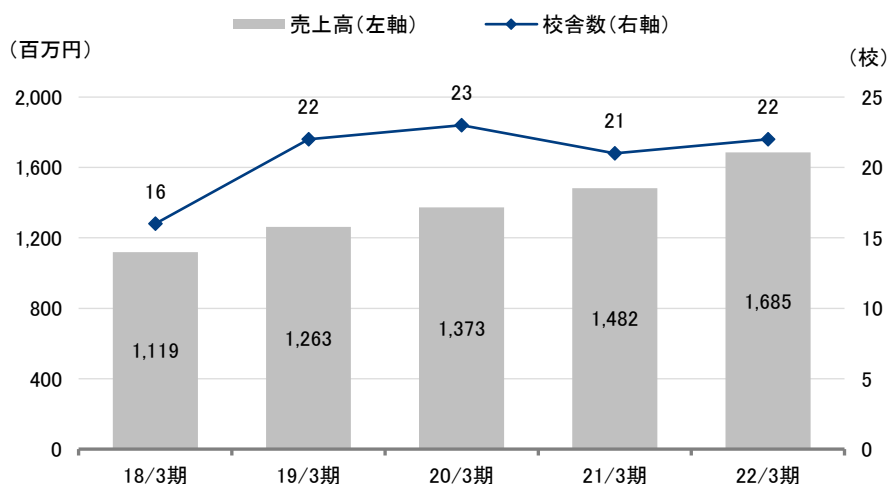
映像事業部門では、大手予備校・河合塾のフランチャイジー（FC オーナー）として「河合塾マナビス」（高校生対象）を展開している。映像授業はビデオオンデマンド方式で授業を視聴するため、生徒自身のペースで勉強を進めることができる点が特長となっている。同社はそこに予備校運営で培った指導ノウハウを組み合わせることで差別化を図り、生徒数の獲得に成功している。同社は予備校を長く運営していた実績から大学受験指導経験のある人材が指導しているのに対して、競合 FC は小中学生向けをメインとした学習塾が多く、受験対策や進路指導等のノウハウに関して差が出ているものと思われる。

2022 年 3 月期の売上高は、前期比 13.7% 増の 1,685 百万円と過去最高を連続更新し、生徒数も計画を上回るなど好調に推移した。コロナ禍でも在宅でリモート授業を受講できるオンライン教育サービスの強みが生きた格好で、生徒数の増加が増収要因になっている。2022 年 3 月末の校舎数は前期末比 1 校舎増の 22 校となった。2022 年 2 月に成増校（東京都板橋区）を開校した。「河合塾マナビス」全体の教室数は 2022 年 7 月末時点で 338 校、生徒数で 4 万人を超える規模となっている。同社では、今後も条件に合う物件が見つければ校舎開設を進める方針だが、2023 年 3 月期は予定が無く、2024 年 3 月期に 1 校の開設を目指している。当面の目標としては 30 校体制の構築を掲げている。

城南進学研究社 | 2022 年 8 月 23 日 (火)
4720 東証スタンダード市場 | <https://www.johnan.co.jp/ir/>

業績の動向

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

(3) 幼少教育部門

同社単体における幼少教育部門では、乳幼児を対象とした育脳教室「くぼたのうけん」(直営・FC 合計 16 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 14 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 6 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「城南ブレインパーク」を 6 拠点開設している。

※ 2019 年 11 月に運営子会社の(株)ジー・イー・エヌを吸収合併したことにより、単体売上に取り込んでいる。

2022 年 3 月期の売上高は、前期比 9.5% 増の 588 百万円となった。前期はコロナ禍に伴う政府の緊急事態宣言が発出されたことを受け、「くぼたのうけん」「りんご塾」「ズー・フォニックス・アカデミー」を一時的に休校(2020 年 4 月～5 月)とした影響で売上高は実質減収となっていたが、2022 年 3 月期は感染防止対策を講じながら運営を継続したことにより、増収となっている。特に、「りんご塾」は前期末比 1 教室増加の 6 教室となり、教室当たり生徒数も増加したことで、売上高は同 118.3% 増の 52 百万円となった。同塾は算数オリンピック※入賞を目標とする算数に特化した専門塾として優秀な成績を上げ、テレビで取り上げられた効果もあって好調に推移した。

※ 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いる。「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。

「くぼたのうけん」については FC 教室を 1 教室、2021 年 9 月に開校した。既存教室についてはコロナ禍で休会数が多いこともあり、まだコロナ禍前の水準まで回復していないが、ソリューション事業(「くぼた式育児法」を外部の教育機関(幼稚園、保育園等)に提供するサービス)における導入園数が前期末比 28 園増の 55 園に拡大したことで、売上高は前期比 4.4% 増の 111 百万円となった。

城南進学研究社
4720 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 23 日 (火)
<https://www.johnan.co.jp/ir/>

業績の動向

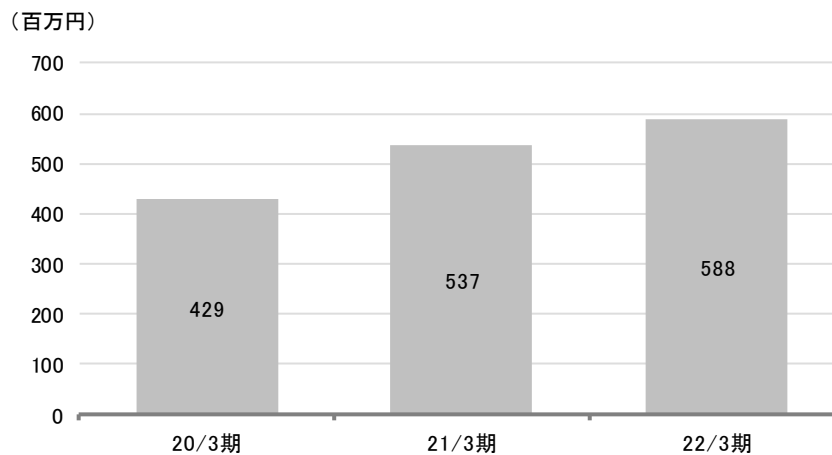
「ズー・フォニックス・アカデミー」の校舎数は前期末比 1 校減少したものの、売上高は若干増となった。「放課後ホームステイ E-CAMP」の校舎数は 2021 年 4 月に 1 教室を開校し 2 教室となった。「城南ルミナ保育園」については「くぼた式育脳法」の導入に加えて、「ズー・フォニックス・アカデミー」の英語教育プログラムも導入するなど、グループシナジーによる差別化戦略を推進しており、コロナ禍によるリモートワークの増加等により、0 歳児の入園がやや苦戦する中で前期並みの売上水準を確保した。

2021 年 3 月期より新たな取り組みとして開始した複合型スクール「城南ブレインパーク」については、6 拠点となった。同パークは「くぼたのうけん」の拠点で、「りんご塾」「ズー・フォニックス・アカデミー」「アトリエ太陽の子（絵画教室）」「そろタッチ※¹」といった複数の乳幼児向け教育サービスを、曜日ごとに提供している。脳育×STEAM 教育※²で子どもの「たくましい知性」と「しなやかな感性」を伸ばし、発想力や想像力、数学的思考力、コミュニケーション能力などの能力開発に取り組んでいる。同一拠点に複数の教育サービスを提供することで、事業効率の向上を目指した施策となっており、まだ先行投資段階ではあるものの、複数サービスを受講する生徒数も増えつつあり、徐々にその効果も出始めている。

※¹「そろタッチ」とは、そろばんの仕組みをタブレット端末で応用した、新しい暗算学習法。

※² STEAM 教育とは、Science（科学）、Technology（技術）、Engineering（工学）、Art（芸術）、Mathematics（数学）を統合的に学習する教育理念のことを指す。

幼少教育部門の売上高推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(4) デジタル教材・ソリューション部門

デジタル教材・ソリューション部門では、「デキタス（オンライン学習教材）」「デキタス・コミュ（Web 演習システム）」を学校・学習塾及びスポーツクラブ等に提供しており、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となっている。

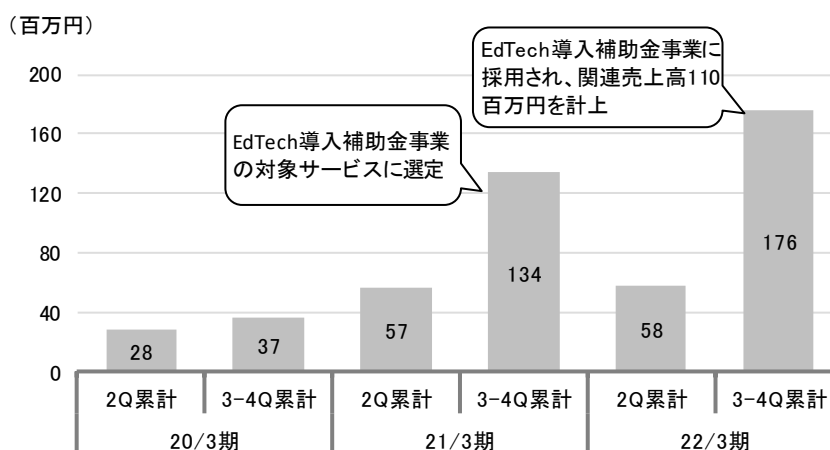
城南進学研究社 | 2022 年 8 月 23 日 (火)
4720 東証スタンダード市場 | https://www.johnan.co.jp/ir/

業績の動向

2022 年 3 月期の売上高は前期比 22.5% 増の 234 百万円となった。経済産業省主催の「未来の教室」実証事業に 3 年連続で参画、「EdTech 導入補助金」の対象サービスとして 2 年連続で選定された。そのため下期に小・中学校向けの導入が拡大し、関連売上高 110 百万円を計上したこと、また、学習塾やスポーツクラブへの導入も着実に増え始めていることが増収要因となった。

「デキタス」の有料契約者数は前期末の 1,355 人から 2,018 人に、また、法人契約数は 118 社から 310 社に拡大している。学習塾では 80 社以上、スポーツクラブでは子会社の久ヶ原スイミングクラブのほか、(株) ティップネスや(株) 東急スポーツオアシスにも導入が進んでいる。そのほか、学童保育施設を運営する(株) 明日葉や不登校支援に取り組む団体などでの利用も進んでいる。

デジタル教材部門の売上高推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(5) グループ会社

グループ会社の売上推移

(単位：百万円)

	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期	前期比
(乳幼児・児童教育関連)						
城南ナーサリー	266	320	382	379	387	2.3%
城南フェアリー	-	197	444	528	543	3.0%
リトルランド	-	-	150	115	139	20.6%
城南 KIDS	-	-	-	127	189	48.8%
(英語教育関連)						
リンゴ・エル・エル・シー	76	72	68	52	50	-3.5%
アイベック	-	88	169	101	126	24.0%
(その他)						
久ヶ原スポーツクラブ	327	349	357	236	362	53.0%
イオマガジン	-	-	-	-	94	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

城南進学研究社
4720 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 23 日 (火)
<https://www.johnan.co.jp/ir/>

業績の動向

a) 乳幼児・児童教育関連

乳幼児・児童教育関連のうち、城南ナーサリーは千葉県を中心に「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）を運営しており、売上高は前期比 2.3% 増の 387 百万円と堅調に推移した。城南フェアリーは、埼玉県内で認可保育園「ふえありい保育園」を 15 園運営しており、売上高は新規に 2 園を開設した効果もあって前期比 3.0% 増の 543 百万円と堅調に推移した。

首都圏の保育園市場においては、コロナ禍によるテレワークの普及や育児休暇制度の充実、並びに出生数の減少等もあって 0 歳児の保育需要が減少するといった厳しい環境となっており、期初計画では前期比 2% 程度の減収を見込んでいた。しかしながら、0 歳児の保育需要が徐々に回復してきたこと、園児獲得施策として「くぼた式育児法」の導入による差別化戦略を打ち出したことも奏功して、いずれの子会社も計画を上回って着地した。0 歳児については、出生後数ヶ月を経た段階で保育園に預けるケースが多かったようだ。

リトルランドは、0～5 才児を対象とした「くぼたのうけん（旧クボタメソッド能力開発教室）※」を首都圏で 7 教室運営しているほか、「こども英語クラブ」「アトリエ太陽の子」など乳幼児・児童を対象とした各種教室を運営している。また、「クボタメソッド」をピアノレッスンに取り入れた「ピアノ de クボタメソッド」認定教室が全国に約 400 教室あり、認定講師になるための講習会（現在はオンライン講習）を同子会社で開催している。

※ 2021 年 1 月に同社の「くぼた式育児法」と統合し、名称を統一している。

2022 年 3 月期の売上高は、前期比 20.6% 増の 139 百万円となった。前期はコロナ禍に伴う政府の緊急事態宣言発出を受けて、2020 年 4 月から 5 月にかけてすべての教室を休業としたが、その反動増である。ただ、コロナ禍前の水準（2020 年 3 月期 150 百万円）までは回復しておらず、コロナ禍の影響が少なからず続いているものと見られる。

2021 年 3 月期第 2 四半期から連結対象となった城南 KIDS は、ネイティブ英語環境下での学童保育施設「トレスター・インターナショナル・アフタースクール」6 校を運営しており、売上高は前期比 48.8% 増の 189 百万円となった。期初からフルに売上貢献したことに加えて、新規に 1 校開校したことによる生徒数の増加が増収要因となった。

b) 英語教育関連

英語教育関連のうち、リンゴ・エル・エル・シーは、TOEFL®TEST や IELTS 対策など留学試験対策専門予備校を 1 校運営している。オンライン授業への対応も行っているが、コロナ禍で留学機会がなくなった影響で、受講生徒数の回復も鈍く、売上高は前期比 3.5% 減の 50 百万円にとどまった。なお、同子会社は、大学入試改革への対策として、4 技能（読む、聞く、話す、書く）対策教材「5 Codes English」を開発しており、「城南コベッツ」で提供する学習プログラムのオプションメニューの 1 つとして組み入れている。

城南進学研究社
4720 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 23 日 (火)
<https://www.johnan.co.jp/ir/>

業績の動向

アイベックは、企業向けビジネス英語研修及び英会話スクール（1 校）を運営している。提供する「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等の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る。また、ケンブリッジ英検の「公認テストセンター」の受託も行っている。同子会社についても、オンラインレッスン「スカイプレッスン」の受講者数増加により、売上高は前期比 24.0% 増の 126 百万円となったものの、海外出張の減少による法人向け英語研修の低迷により、コロナ禍前の水準（2020 年 3 月期 169 百万円）と比較すると 7～8 割の水準にとどまっている。なお、オンラインレッスンについては「城南コベッツ」のオプションメニューの 1 つとして組み入れている。

c) その他

スポーツ関連では、スイミングスクール等の運営を行う久ヶ原スポーツクラブの売上高が前期比 53.0% 増の 362 百万円と 2 期ぶりに過去最高を更新した。既述のとおり、通常の営業体制に戻ったことや「デキタス」「りんご塾」などの教育サービスの受講生徒数が増えたことで増収となった。

2021 年 6 月より連結対象に加わったイオマガジンの売上高は 94 百万円となった。同子会社は「デキタス」のコンテンツ開発やシステム開発等を行っているほか、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 カ国以上、約 1.4 億人が利用しており、日本でも大企業や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。

収益構造改革の断行により 自己資本比率は 40% 弱の水準まで低下したが、 2023 年 3 月期以降は改善に向かう見通し

3. 財務状況

2022 年 3 月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 447 百万円減少の 5,436 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 286 百万円増加した。固定資産については収益構造改革の実施により、有形固定資産が 63 百万円、のれんが 427 百万円、投資有価証券が 99 百万円それぞれ減少した。のれんについては一部の連結子会社分について一括償却したことにより、期末残高で 55 百万円まで減少している。

負債合計は前期末比 278 百万円増加の 3,326 百万円となった。資産除去債務が 114 百万円、未払法人税等が 65 百万円、契約負債が 58 百万円それぞれ増加したことによる。純資産合計は前期末比 725 百万円減少の 2,109 百万円となった。その他有価証券評価差額金が 46 百万円増加した一方で、親会社株主に帰属する当期純損失 636 百万円を計上したほか、自己株式取得 96 百万円、配当金支払額 43 百万円を実施したこと等による。

城南進学研究社
4720 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 23 日 (火)
<https://www.johnan.co.jp/ir/>

業績の動向

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末の 48.2% から 38.8% に低下し、有利子負債比率は同 30.7% から 42.2% に上昇した。収益構造改革に伴う減損損失の計上により純資産が減少したことが主因となっている。キャッシュ・フローの状況を見ると、営業キャッシュ・フローは 4 期ぶりにプラスに転じるなど、期間収益については回復に転じており、2023 年 3 月期以降、業績が再度悪化することが無ければ、財務状況も 2022 年 3 月期末を底にして改善に向かうものと予想される。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期	増減額
流動資産	2,436	1,386	2,401	2,015	2,258	243
（現金及び預金）	1,898	780	1,873	1,342	1,629	286
固定資産	4,353	5,115	4,162	3,868	3,177	-690
（のれん）	0	608	433	482	55	-427
総資産	6,790	6,501	6,564	5,883	5,436	-447
流動負債	1,281	1,604	1,663	1,460	1,667	207
固定負債	1,045	1,060	959	1,587	1,659	71
負債合計	2,326	2,664	2,622	3,048	3,326	278
（有利子負債）	-	-	37	871	891	19
純資産合計	4,463	3,836	3,941	2,835	2,109	-725
経営指標						
（安全性）						
自己資本比率	65.4%	58.6%	60.0%	48.2%	38.8%	-9.4pt
有利子負債比率	-	-	1.0%	30.7%	42.2%	11.5pt
（収益性）						
ROA	5.3%	-5.4%	-10.1%	-9.4%	1.2%	10.6pt
ROE	3.2%	-13.1%	7.7%	-31.2%	-25.7%	5.4pt
売上高営業利益率	4.3%	-5.5%	-10.1%	-11.2%	1.2%	12.4pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期
営業キャッシュ・フロー	412	-162	-168	-743	446
投資キャッシュ・フロー	315	-855	1,393	-426	-60
フリーキャッシュ・フロー	727	-1,017	1,224	-1,169	385
財務キャッシュ・フロー	-102	-103	-131	636	-164
現金及び現金同等物の期末残高	1,874	753	1,846	1,312	1,601

出所：決算短信よりフィスコ作成

城南進学研究社
4720 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 23 日 (火)
<https://www.johnan.co.jp/ir/>

■ 今後の見通し

2023 年 3 月期も固定費削減効果により増益基調が続く見通し

1. 2023 年 3 月期業績見通し

2023 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 1.2% 増の 6,328 百万円、営業利益で同 222.8% 増の 252 百万円、経常利益で同 267.4% 増の 258 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 176 百万円（前期は 636 百万円の損失）と増収増益が続く見通し。第 2 四半期累計業績については個別指導部門の教室数減少の影響や前年同期の利益水準が高かった反動もあり営業利益、経常利益で減益を見込むものの下期に挽回する。また、特段の特別損失を見込んでおらず、親会社株主に帰属する当期純利益は 3 期ぶりに黒字化する見通しだ。

売上高については、個別指導部門の減収分を映像授業部門や幼少教育部門等の増収でカバーする。利益面では、固定費削減が主な増益要因となる。のれん償却額が前期比で 70 百万円減少するほか、地代家賃、人件費、その他経費等の減少が見込まれる。

2023 年 3 月期業績見通し

(単位：百万円)

	22/3 期 実績	23/3 期			
		2Q 累計計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	6,254	3,231	-0.3%	6,328	1.2%
営業利益	78	77	-21.2%	252	222.8%
経常利益	70	82	-16.9%	258	267.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	-636	48	-	176	-
1 株当たり当期純利益 (円)	-79.59	6.11		22.08	

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 個別指導部門

個別指導部門の売上高は前期比 8% 減程度となる見通し。直営については新規教室の開設予定がなく、2022 年 3 月に 5 教室を閉鎖したことによる生徒数減少により、同 10% 減収を計画している。一方、FC についても教室数の増加は見込まず、前期比微減収の見通し。

生徒獲得施策については、自社 HP のコンテンツ拡充に加えて、指導力の向上とフォローアップの充実によって、学力向上や志望校合格といった成果に結び付けいくことが重要と考えている。顧客満足度の向上を図ることで、生徒や保護者からの口コミによる新規生徒数の獲得を増やす考えだ。また、小学生については、人気の高い「りんご塾」や 2021 年より導入を開始したプログラミング教室「QUREO (キュレオ)」※の併設を FC 教室も含めて順次拡大しており、これらをフック役として生徒を獲得し、長期在籍による LTV の最大化を目指す。

※ サイバーエージェントグループが開発したプログラミング教室で、1 回の授業で平均して 3 ～ 4 つのゲームを作りながらプログラミングの基礎を楽しく学べるカリキュラムとなっている。教室数は 2,770 教室とプログラミング教室では国内トップ。

今後の見通し

差別化戦力として、ICT を活用した「学びの個別最適化」に取り組んでいる。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、学習の進捗度合いを管理するアプリ「GoNAVI」を組み合わせることで効率的に基礎学力の向上を図る。また、中高生向けに子会社のリンゴ・エル・エル・シーが提供する英語 4 技能対応のオリジナルテキスト「5 Codes English」やアイベックのオンライン英会話レッスンなどをオプションメニューとして用意している。

(2) 映像授業部門

映像授業部門の売上高は前期比 3 ～ 4% 増となる見通し。新校舎開設の予定はなく、2022 年 2 月に 1 校を開設したことによる生徒数の増加が増収要因となる。

(3) 幼少教育部門

幼少教育部門の売上高は、「くぼたのうけん」が前期比 5% 増、「りんご塾」が同 20% 増、「ズー・フォニックス・アカデミー」が同 5% 増、「ルミナ保育園」が同横ばいとなる見通し。

「くぼたのうけん」については、既存教室の生徒数拡大に加えて、認定園の拡大による売上増を見込んでいる。少子化で園児獲得競争の激化が見込まれるなか、「くぼた式育児法」は園児獲得のためのキラーコンテンツとなる可能性があり、現在大手運営企業にターゲットを絞って営業活動を進めている。成約まで時間がかかる可能性はあるものの、決まれば認定園数も一気に拡大する可能性があり、今後の動向が注目される。なお、認定園の契約期間は 1 年単位のため、既存の認定園の継続率を高水準で維持していくことも重要となるが、単年度でノウハウをすべて吸収できるわけではなく、新人保育士向けの研修サービスの需要も定期的に発生するため、継続率が低下するリスクは極めて低いと弊社では見ている。

「りんご塾」については既述の通り、「城南コベッツ」への併設を積極的に進めており、2022 年 7 月時点で直営・FC 合わせて 22 教室まで拡大している。前期末の直営 6 教室から急速に拡大しており、今後の開設状況次第では売上高もさらに増加する可能性がある。「ズー・フォニックス・アカデミー」は、校舎数が前期末と変わらないものの、生徒数の増加を見込む。「城南ルミナ保育園」については、0 歳児の入園が前期と同様に低調な滑り出しとなっていることもあり、前期比横ばい水準を計画している。なお、「城南ブレインパーク」については既存 6 拠点での収益化を優先して取り組むため、2023 年 3 月期の新拠点開設予定はない。

(4) デジタル教材部門

デジタル教材部門の売上高は前期比横ばいを見込んでいる。2022 年度も「EdTech 導入補助金」事業の対象サービスに採択されたことで下期の導入校数増加が見込まれる。2022 年 3 月期は補助金事業以外の売上高が全体の 5 割強となる 124 百万円まで拡大しており、2023 年 3 月期も学習塾やスポーツクラブ等での導入拡大が進む見込みであるものの、補助金事業でどの程度の学校が「デキタス」を導入するか見通し難いことから、前期並みの売上水準で計画に織り込んでいる。なお、「EdTech 導入補助金」事業については 2022 年度が最後となるため、2024 年 3 月期は補助金事業の売上が剥落することになる。このため、それまでに学習塾やスポーツクラブ、学童施設などへの導入拡大を進める考えだ。なお、公立学校への導入については各自自治体で予算が付けば可能だが、現時点ではまだ時期尚早のようだ。

城南進学研究社
4720 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 23 日 (火)
<https://www.johnan.co.jp/ir/>

今後の見通し

(5) グループ子会社

a) 乳幼児・児童教育関連

乳幼児・児童教育関連のうち、城南ナーサリーや城南フェアリーなど小規模認可保育園（0 歳児～3 歳児未満対象）については、「城南ルミナ保育園」と同様、前期比横ばい見込みとなっている。新規開設予定はなく、0 歳児の入園が低調なことから定員枠の見直しを検討している。「くぼた式育児法」を差別化戦略として、園児の獲得を推進する方針である。

リトルランドについては、「くぼたのうけん」を中心とした各種教室の生徒数増加により増収を見込む。また、城南 KIDS が運営する「トレスター・インターナショナル・アフタースクール」についても既存校の生徒数増加により、前期比 15% 増収を計画している。なお、「トレスター・インターナショナル・スクール」については、小学低学年からの英語力向上ニーズが高まっていることから、時期は未定ながらもそのノウハウをパッケージ化して FC 展開する予定である。

b) 英語教育関連・スポーツ関連・その他

リング・エル・エル・シー及びアイベックの売上高は、コロナ禍が長引いている状況を鑑みて、2023 年 3 月期も前期比横ばい水準で計画している。いずれも「城南コベッツ」を通じて英語教育サービスの提供を行っており、今後の売上貢献が期待されるものの、その影響はまだ軽微と見ている。

久ヶ原スポーツクラブの売上高についても、前期比横ばい水準を見込んでいる。11 月に 1 ヶ月間、修繕工事で営業を休止する予定となっている。スイミングスクールの会員数はすでに上限近くに達しており、売上の上積みは限定的だが、「デキタス」や「りんご塾」等の各種教育サービスを伸ばすことによって前期並みの売上確保を目指す。イオマガジンも「デキタス」のコンテンツ開発に注力しており、売上高は前期比横ばい水準を計画している。

収益構造改革にほぼ目途が立ち、高付加価値事業に注力することで 2024 年 3 月期に営業利益率 10% を目指す

2. 中期経営計画の進捗状況

同社は 2021 年 3 月期から 3 ヶ年の中期経営計画をスタートしている。ビジョンについては、「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」ことを掲げている。

業績目標としては 2022 年 3 月期に営業利益の黒字転換を実現し、最終年度の翌年度に当たる 2024 年 3 月期に、売上高営業利益率で 10% を稼ぎ出す収益構造に変革することを掲げている。3 ヶ年計画の 2 年目となる 2022 年 3 月期の業績についてはコロナ禍の影響が続いたこともあって、期初計画（売上高 6,485 百万円、営業利益 260 百万円）に対して売上高で 6,254 百万円、営業利益で 78 百万円と実績は下回ったものの、収益構造改革の断行により黒字体質への転換については目途をつけた格好だ。今後も以下の基本戦略を継続して推進することで売上高の再成長と収益性の向上を目指している。

城南進学研究社
4720 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 23 日 (火)
<https://www.johnan.co.jp/ir/>

今後の見通し

中期経営計画（2020 年～ 2022 年）基本戦略



出所：決算説明会資料より掲載

(1) 「学びの個別最適化」を追求

「学びの個別最適化」を追求することで学力向上を図り、競争の激しい学習塾業界においてサービス面での差別化を図りながら事業拡大を進める。

「学びの個別最適化」に向けては、2022 年 3 月期に城南コベッツにおいて各生徒のニーズに合わせた教育サービス「スタディ・フリープラン」を導入した。生徒は「デキタス」や「atama +」などのデジタル教材と学習管理アプリ「GoNAVI」を活用することで、最適な学習プランを立て学力向上を効率的に進めることが可能となる。こうした取り組みに、これまで蓄積してきた指導ノウハウ等を組み合わせることで顧客満足度の向上を図り、生徒数の拡大を図る戦略だ。2021 年に実施した生徒・保護者アンケートでは、「教室の指導に満足している、又は非常に満足している」と回答した比率が 98.8% と非常に高い結果を得ており、今後もこうした取り組みを推進することで、生徒数の拡大を目指す。

(2) 「教育ソリューション事業」の戦略的展開

同社では今後、BtoB のビジネスモデルとなる教育ソリューション事業を強化する方針を打ち出している。具体的には以下の 3 点に取り組んでいく。

a) 新個別指導塾スタイルによる城南コベッツの FC 展開

城南コベッツの FC 展開については、前述したデジタル・AI 教材を活用した「学びの個別最適化」と経営効率の向上を図る新しいスタイルを確立することで収益力を強化するとともに、FC オーナーの新規獲得等により教室数の拡大を目指す。FC 加盟を希望する他塾からの引き合いもあり、精査しながら加盟オーナーを増やす方針である。

城南進学研究社
4720 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 23 日 (火)
<https://www.johnan.co.jp/ir/>

今後の見通し

b) 公教育や民間教育への ICT 教材の拡販

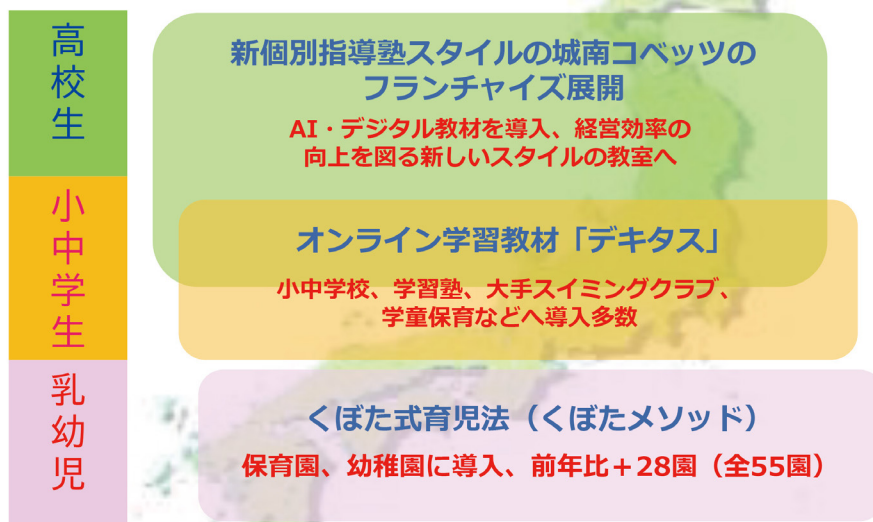
公教育や民間教育への ICT 教材の拡販とは、「デキタス」「デキタス・コミュ」を小中学校や学習塾、スポーツクラブ、学童保育等へ導入、拡販を進める取り組みのことだ。「EdTech 導入補助金」事業が 2023 年 3 月期で終了することから、2024 年 3 月期は売上高が一時的に落ち込む可能性はあるが、導入先での評価は良好なことから成長余地は大きいと弊社では見ている。同社は中期計画の目標として、有料受講生徒数 3 万人を目指している。

c) くぼた式育児法の拡販

「くぼた式育児法」については、既述のとおり園児数獲得のためのキラーコンテンツとして大手運営会社を中心に拡販活動を推進し、当面の目標として 150 園（海外展開含む）を目標に掲げている。そのほかにも英語環境での学童保育についても、英語教育の重要性が高まるなか需要が拡大すると見ており、運営ノウハウをパッケージ化して FC 展開を進める予定だ。

同社の「教育ソリューション事業」の戦略的展開

- 新個別指導塾スタイルによる城南コベッツのFC展開
- 公教育や民間教育へのICT教材の拡販
- くぼた式育児法の拡販



出所：決算説明資料より掲載

(3) 付加価値の高い「幼少教育事業」の確立

幼少教育事業では、STEAM を中心とした教育プログラムの充実を図っており、なかでも人気の高い「りんご塾」の拠点拡大を城南コベッツ教室での併設も含めて推進する。また、複合型スクール「城南ブレインパーク」については 2024 年までに 10 拠点まで拡大する目標を立てている。「くぼたのうけん」の育児教室で育った生徒に対して、STEAM を中心とした複数の教育サービスを 1 ヶ所で提供することで、LTV の最大化と収益性向上を図る考えだ。

今後の見通し

英語系学童、インターナショナル・スクール事業については、「ズー・フォニックス・アカデミー」「トレスター・インターナショナル・アフタースクール」「サニーキッズ・インターナショナルアカデミー」（非連結子会社の Cheer plus(株)で運営）の3ブランドで、20 教場まで拠点を拡大する計画である（2022 年 3 月末時点で 21 教場）。これら拠点展開により、小学校 3 年生以下で中学生レベルの英語力を習得できる生徒数を多く育成する体制を構築していくほか、幼少教育事業で獲得した生徒を城南コベッツ等の他のグループ内サービスへと送客するなどシナジー効果も高めていく考えだ。

(4)「収益構造改革」の断行

収益構造改革として、2022 年 3 月期までの 2 年間で不採算教場のてこ入れと業務プロセス改革に取り組み、それでも収益化が見込めない教室については閉鎖し、不採算教場ゼロの達成を目指してきた。また、RPA ツールの導入による業務効率の改善により、間接スタッフの絞り込みにも取り組み、2022 年 3 月期は黒字化を達成するなど、収益構造は筋肉質なものと転換しつつある。今後も業務効率の向上による生産性の高い組織の構築、並びに本社機能のスリム化に取り組み、固定費の最適化により一段の収益力強化を図る考えだ。

また、戦略的業務提携等も積極的に推進していく。2020 年 12 月に業務提携した明日葉との取り組みでは、明日葉が運営している学童保育施設で「デキタス」を導入しているが、新たな取り組みとして同社の学習プログラムである「英語で理科実験」も試験的に導入を開始しており、効果が確認できれば導入施設数を増やす考えだ。2021 年 8 月に業務提携を発表した(株)Inspire High とは、Inspire High※の教材を活用したクリエイティブラーニング体験講座を半年に 1 回の頻度で共催しており、同講座を通じて城南コベッツの生徒に対する「真の学ぶ力の養成」の強化に取り組んでいる。

※ 世界中の想像力と自分をつなぐ、10 代のための EdTech プログラム。プログラムを通じて、普段触れ合う機会の少ないアーティストや起業家、研究者などクリエイティブに生きる大人たちと、答えのない問いについて考え、同世代で共有しあう双方向型のプログラム。2020 年度に経済産業省が主導する「未来の教室」実証事業にも採択されている。

さらに、同年 9 月に業務提携した(株)キャリア・ママ※とは、同社が展開する各ブランドに対して、キャリア・ママが保有する多様な人財を活用したサービスの共同開発を進めている。第 1 弾として、久ヶ原スポーツクラブにおける「デキタス」の会員に対して、オプションサービスとしてテストのサポートを開始した。教員資格保持者を中心に、学習指導経験のある人財によるコーチングサービスとして提供している。同社にコスト負担は発生せず、サービス料金の一部を手数料収入として得るビジネスモデルとなり、評判が良ければサービス領域を拡大するものと予想される。

※ 全国 11 万人の在宅ワーク会員を活用したアウトソーシング事業を主に展開している。

さらに、同年 11 月に業務提携した(株)SARUCREW とは、同年 12 月から SARUCREW が開始した知育玩具の月額レンタルサービス「玩具 GANG」の監修を「くぼたのうけん」で行っている。収益への直接的な影響は軽微だが、レンタルサービスが拡大すれば「くぼたのうけん」の認知度向上による既存保育園での園児数増加や、ソリューション事業の拡大にもプラスの効果が期待できる。

城南進学研究社 | 2022 年 8 月 23 日 (火)
4720 東証スタンダード市場 | <https://www.johnan.co.jp/ir/>

今後の見通し

2020 年 12 月以降の主な業務提携事例

発表時期	提携先	提携内容
2020年12月	(株)明日葉	明日葉が運営する学童・放課後クラブにて「デキタス」を提供
2021年 8月	(株)Inspire High	「クリエイティブラーニング講座」を Inspire High と共同開発
2021年 9月	(株)キャリア・ママ	同社が展開する各ブランドに対して、キャリア・ママの多様な人財を活用したサービスの共同開発を目指す
2021年11月	(株)SARUCREW	SARUCREW が 2021 年 12 月よりサービス開始した知育玩具の月額レンタルサービス「玩具 GANG」で提供される知育玩具の監修を「くぼたのうけん」で行う

出所：会社発表資料よりフィスコ作成

(5) クレド経営に基づいた人財育成

自ら考えて行動する社員を育成することによって、経営理念やクレド（行動指針）、ビジョンに基づく行動の喚起と、エンゲージメント（会社への信頼・愛着心）の高い組織の構築を目指している。また、グループの発展に寄与する人財の採用と成長を促すための人事評価制度の構築についても取り組む予定だ。

また、SDGs への取り組みについても強化している。同社は「質の高い教育の提供」として、「デキタス」による不登校生徒や学習塾のないエリアへの学習機会の提供を推進しているほか、「ジェンダーの平等実現」として、女性の活躍の場を広げるべく保育事業の拡大に取り組んでいる。また、SDGs を題材としたクリエイティブラーニング講座を成城大学と共催している。そのほか、SDGs にどのように貢献していくかといったアイデアを、社員だけでなくアルバイトや生徒・保護者などあらゆる関係者へ広く募集し、そのなかから優秀と認められたものを表彰する「城南 SDGs アワード」を創設した。大賞受賞企画については今後のビジネスとして取り込む予定である。

城南進学研究社
4720 東証スタンダード市場

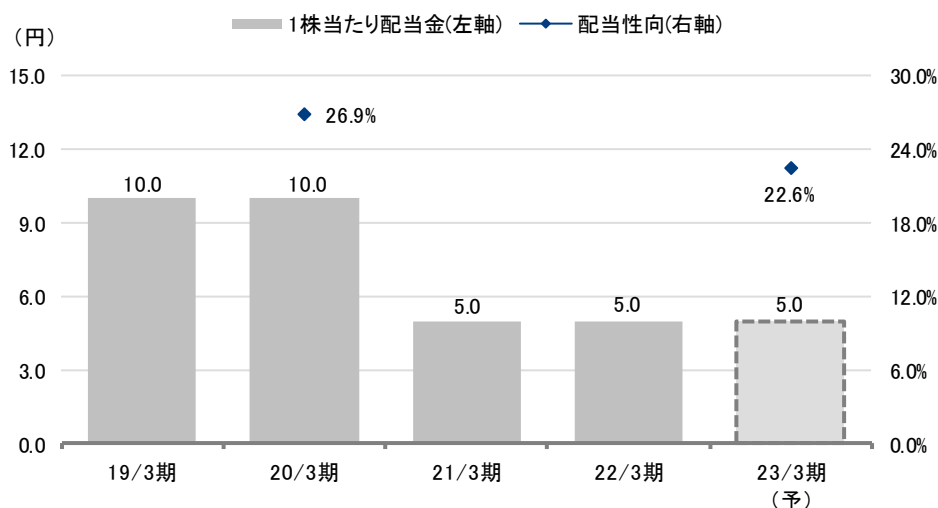
2022 年 8 月 23 日 (火)
<https://www.johnan.co.jp/ir/>

株主還元策

2023 年 3 月期の 1 株当たり配当金は 5.0 円を予定、株主優待も継続方針

同社は株主還元を経営上の重要課題と位置付け、配当と株主優待を実施している。公約配当性向などは定めておらず、安定的な経営基盤の確保と株主資本利益率の向上に努め、今後の事業展開と経営体質の強化に備えて内部留保を充実させるとともに、業績とのバランスを勘案して配当額を決定する方針としている。2023 年 3 月期はこうした点を踏まえて、1 株当たり配当金で前期と同額の 5.0 円を予定している。また、株主優待についても従来と変わりなく、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 円分を贈呈する。

1 株当たり配当金及び配当性向の推移



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、配布等することは強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