

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 >>>

2023 年 2 月 7 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. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績は個別指導部門の低迷により減収減益に	01
2. 2023 年 3 月期は収益構造改革の継続により黒字確保を目指す	01
3. 2024 年 3 月期以降の成長に向け経営基盤を再構築	02
■ 事業概要	03
■ 業績の動向	05
1. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要	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	15
1. 2023 年 3 月期業績見通し	15
2. 中期経営計画の進捗状況	18
■ 株主還元策	24

城南進学研究社
4720 東証スタンダード市場

2023 年 2 月 7 日 (火)
<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

要約

主力の個別指導塾で小学生が増加、 退塾率も改善するなど明るい兆しが見え始める

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. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績は個別指導部門の低迷により減収減益に

2023 年 3 月期第 2 四半期累計(2022 年 4 月 -9 月)の連結業績は、売上高で前年同期比 5.5% 減の 3,064 百万円、営業利益で同 94.8% 減の 5 百万円と会社計画(売上高 3,231 百万円、営業利益 77 百万円)を下回った。売上高はデジタル教材・ソリューション部門や保育園、スポーツクラブ子会社で増収となったものの、主力の個別指導部門が受験学年を中心とした生徒数の減少や生徒当たり売上単価の低下により、同 22.4% 減と大きく落ち込んだことが減収要因となった。売上減により減益となったが、人件費や地代家賃、その他経費の削減等に取り組んだことで営業利益は黒字を確保した。

2. 2023 年 3 月期は収益構造改革の継続により黒字確保を目指す

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 百万円と期初計画を据え置いたものの、第 2 四半期までの進捗状況からすると下振れする可能性がある。ただ、引き続き経費削減に取り組むことで黒字は確保する見込みだ。売上高は、デジタル教材・ソリューション部門や算数専門の「りんご塾*」、保育園などの増収が見込める一方で、個別指導部門が減収となる見通し。ただ、個別指導部門では 2024 年 3 月期以降の成長を見据えて、非受験学年の生徒獲得に注力しており、直近では入塾生徒数も小学生を中心に増加傾向となっている。また、顧客満足度の向上に取り組んできたことで、退塾率も前年同期比で数ポイント改善するなど明るい兆しが見え始めている。また、デジタル教材については、オンライン学習システム「デキタス」が経済産業省主催の「未来の教室」実証事業に 3 年連続で採択されたほか(計画には含まず)、2023 年から家電量販店でパッケージ商品として販売を開始する予定となっており、個別指導部門の下振れ分をある程度カバーするものと期待される。

*「りんご塾」は算数オリンピック対策に特化した専門塾。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。

城南進学研究社
4720 東証スタンダード市場

2023 年 2 月 7 日 (火)
<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

要約

3. 2024 年 3 月期以降の成長に向け経営基盤を再構築

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」の追求、「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（黒字化体質への転換）を図る期間と位置付けてきた。進捗状況は、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、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低調が続いたものの、「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っていくほか、また、教育ソリューション事業を拡大していくことで収益性の向上を目指していく。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。「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る。個別指導部門では、「学びの個別最適化」による学力向上（＝顧客満足度の向上）に加えて、「りんご塾」を「城南コベッツ」に併設していくことで小学生の生徒獲得につなげ再成長を目指す。そのほか、2022 年 8 月に学研ホールディングス <9470> と業務提携を発表し（12 月に資本業務提携に発展）、今後両社の持つコンテンツやノウハウを共有しながら、乳幼児から社会人まで幅広い教育サービスでシナジーを創出すべく協議を進めていく考えだ。2024 年 3 月期以降はこうした取り組みの効果が顕在化し、収益も成長軌道に復帰するものと期待される。

※ 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。

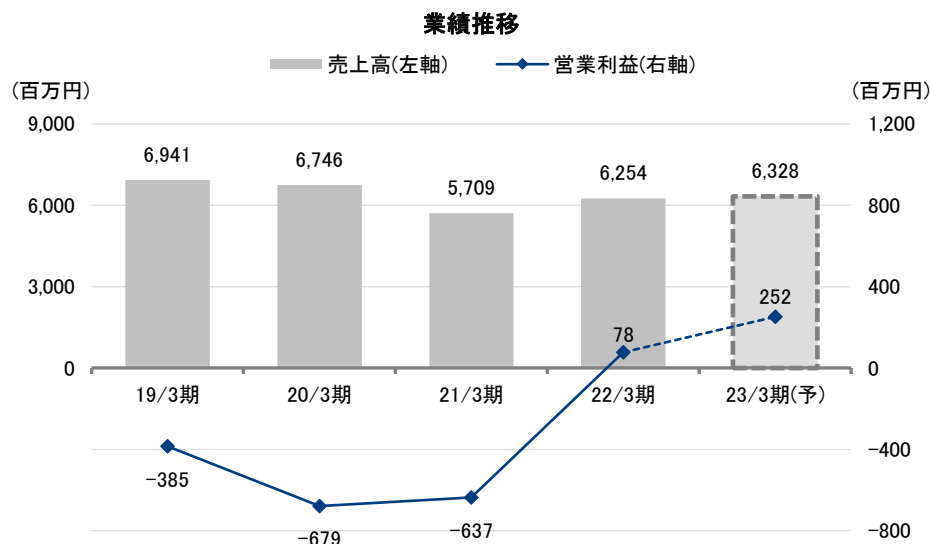
Key Points

- ・ 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績は減収減益となるも、収益構造改革の効果で営業利益は黒字を確保
- ・ 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付き、戦略的提携も推進しながら 2024 年 3 月期以降の再成長を目指す

城南進学研究社
4720 東証スタンダード市場

2023 年 2 月 7 日 (火)
<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

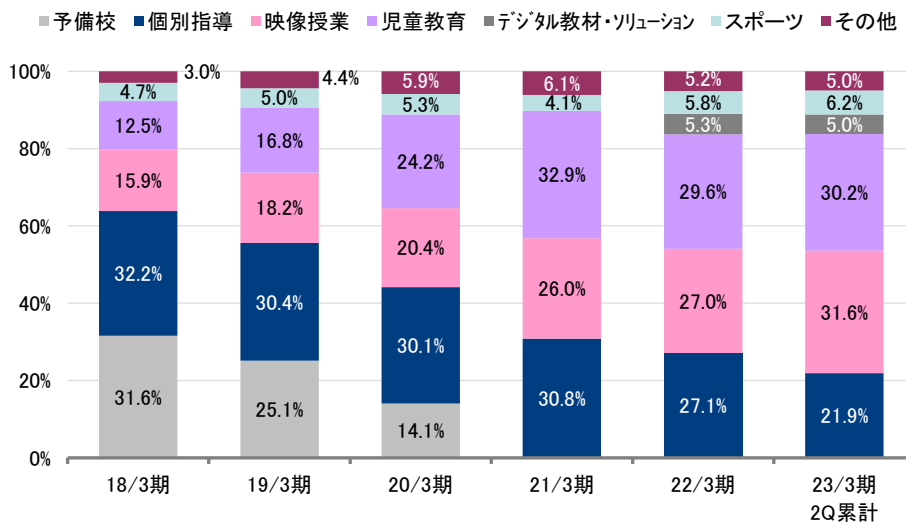
東京・神奈川を地盤とする総合教育ソリューション企業で、乳幼児から社会人まで各種教育サービスを展開

同社は1961年、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。2018年3月期に全体の15.9%だった映像授業部門が2023年3月期第2四半期累計では31.6%と最大部門となったほか、M&A効果によって児童教育部門※も12.5%から30.2%を占めるまでに成長している。

※ 2021年3月期までデジタル教材・ソリューション売上も含む。

事業概要

部門別売上構成比



注：22/3 期より児童教育部門に含めていたデジタル教材・ソリューション売上を分離した。

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展開していた個別指導塾「城南予備校 DUO」については、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。

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) 城南 KIDS (旧 Trester (株)) でネイティブ英語環境による学童保育を行う「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。また 2021 年 6 月より、非連結子会社であった (株) イオマガジンに連結対象に加え、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。なお、乳幼児向けに「くぼたのうけん」など各種教室を運営していた (株) リトルランドを、2022 年 10 月に吸収合併している。

※ 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。

城南進学研究社 | 2023 年 2 月 7 日 (火)
4720 東証スタンダード市場 | https://www.johnan.co.jp/ir/index.html

事業概要

グループの教育サービス一覧

(2022 年 10 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		○	○	○	○			講師 1 人に生徒 2 人までの完全個別指導	全国 239 教室 (FC 含む)	2002 年 4 月
				○	○			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
				○				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
				○				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
		○						くぼた式育児法に基づく育脳プログラムを提供	首都圏 17 教室 (FC 含む)	2009 年 2 月
	○	○						外国人教師による完全英語指導スクール	全国 13 校 (FC 含む)	2014 年 3 月
	○	○						算数に特化した個別指導塾	首都圏 27 教室	2018 年 4 月
		○						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
		○	○					「くぼたのうけん」「りんご塾」等の複合型スクール	東京都 6 拠点	2020 年 4 月
		○						「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
		○	○					学校の勉強を確実に理解していくことを目指した オンライン学習教材		2016 年 9 月
連結 子会社		○	○	○	○	○	○	スイミングスクール	東京都 1 校	2015 年 11 月
		○						認可保育園「星のおうち」「あっとほーむママ」の 運営	首都圏 8 園	2017 年 5 月
		○						「ふえありい保育園」を運営	埼玉県 14 園	2018 年 9 月
		○						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
				○	○	○	○	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
			○	○	○	○	○	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
						○		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
非連結 子会社		○	○					「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
								出版業		2015 年 10 月

注：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

業績の動向

2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績は減収減益となるも、
収益構造改革の効果で営業利益は黒字を確保

1. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2023 年 3 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比 5.5% 減の 3,064 百万円、営業利益で同 94.8% 減の 5 百万円、経常利益で同 86.3% 減の 13 百万円、親会社株主に帰属する四半期純損失で 23 百万円（前年同期は 0.4 百万円の利益）と減収減益となり、会社計画に対していずれも下回ったものの、営業利益、経常利益は黒字を確保した。

業績の動向

2023 年 3 月期第 2 四半期累計連結業績

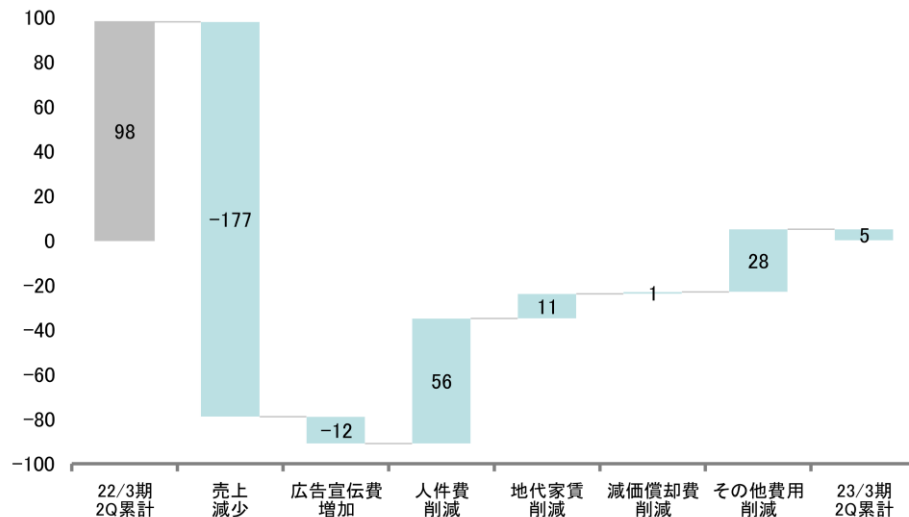
(単位：百万円)

	22/3 期 2Q 累計		23/3 期 2Q 累計		前年同期比		計画比 増減額
	実績	対売上比	会社計画	実績	増減率	増減額	
売上高	3,241	-	3,231	3,064	-5.5%	-177	-166
売上総利益	917	28.3%	-	826	-9.9%	-90	-
販管費	819	25.3%	-	821	0.3%	2	-
営業利益	98	3.0%	77	5	-94.8%	-93	-71
経常利益	99	3.1%	82	13	-86.3%	-85	-68
特別損益	-68	-	-	-6	-	61	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	0	0.0%	48	-23	-	-23	-71

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高はデジタル教材・ソリューション部門や保育園を中心とした教育関連子会社の増収があったものの、個別指導部門で前年同期比 194 百万円の減収、映像授業部門で同 30 百万円の減収となったことが響き、2 年ぶりの減収に転じた。営業利益の増減要因を見ると、広告宣伝費が同 12 百万円増加したものの、収益構造改革の継続により人件費で同 56 百万円、地代家賃で同 11 百万円、その他経費で 28 百万円それぞれ削減するなど費用の適正化を図ったことで、営業黒字を確保した。

営業利益増減要因



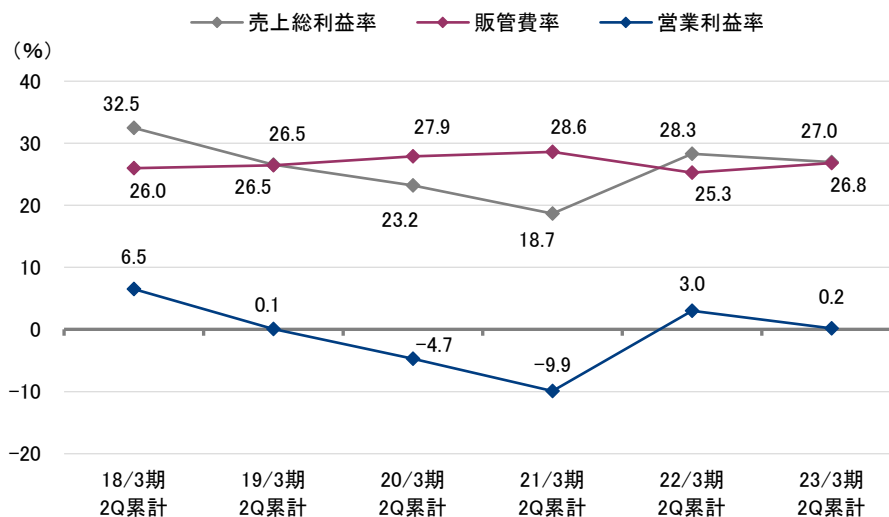
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

「城南予備校」からの撤退を開始する前の 2018 年 3 月期第 2 四半期累計の営業利益率が 6.5% だったことを考えると、まだ 6 ポイント以上下回っているが、要因としては売上総利益率が 27.0% と 5 年前の 32.5% に対して戻り切っていないことが挙げられる。販管費率については 5 年前の 26.0% に対して 26.8% と若干高いものの、業務効率の向上等による本社のスリム化や経費抑制に取り組んできたことで、おおむね適正化が図られたものと考えられる。このため、今後は売上総利益率をいかに向上させていくことができるかが収益回復の力を握ることになり、1 教室・校当たりの生徒数の底上げを図ることが重要になると弊社では見ている。

城南進学研究社 | 2023 年 2 月 7 日 (火)
4720 東証スタンダード市場 | <https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

業績の動向

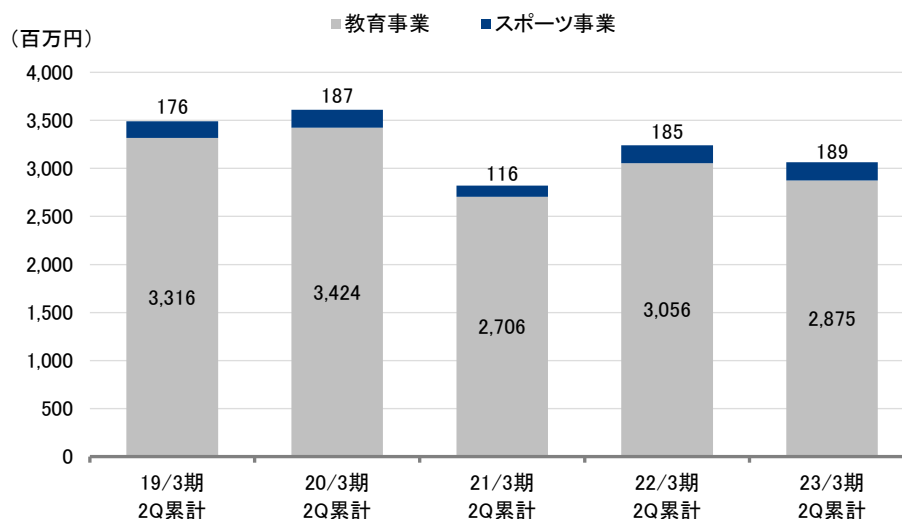
対売上比率



出所：決算短信よりフィスコ作成

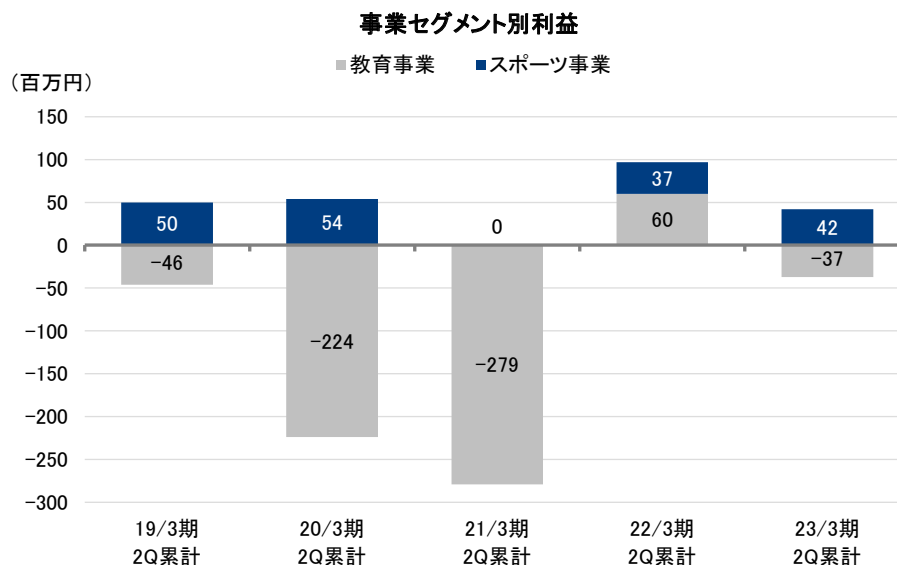
事業セグメント別で見ると、教育事業は個別指導部門の落ち込みを主因に売上高で前年同期比 5.9% 減の 2,875 百万円、営業損失で 37 百万円（前年同期は 60 百万円の利益）となった。一方、スポーツ事業は会員数が堅調に推移したことにより、売上高で前年同期比 2.2% 増の 189 百万円と 3 年ぶりに過去最高を更新し、営業利益も同 12.7% 増の 42 百万円と 2 年連続で増益となった。

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

業績の動向



出所：決算短信、四半期報告書よりフィスコ作成

個別指導部門は 2 ケタ減収となるも小学生が増加傾向に

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。2023 年 3 月期第 2 四半期末の教室数は、直営・FC 合計で前年同期末比 9 教室減の 239 教室で、うち直営が同 3 教室減の 48 教室、FC が同 6 教室減の 191 教室となっている。

2023 年 3 月期第 2 四半期累計の売上高は、前年同期比 22.4% 減の 671 百万円と減収基調が続いた。売上高の内訳を見ると、直営が同 25.7% 減の 521 百万円、FC が同 8.5% 減の 150 百万円といずれも減少したが、特に直営教室の落ち込みが大きくなった。「城南予備校 DUO」14 校を前期に「城南コベッツ」に統合した影響もあって高校生・高卒生を中心に生徒数が 2 割程度減少したことに加えて、受験学年の生徒数の構成比が低かったことで生徒当たり売上単価も同 4.9% 低下したことが減収要因となった。また、会社計画比でも新規入塾生が低調に推移したことで下振れた。一方、FC 売上についても生徒数の減少や生徒当たり売上単価の低下が減収要因となった。

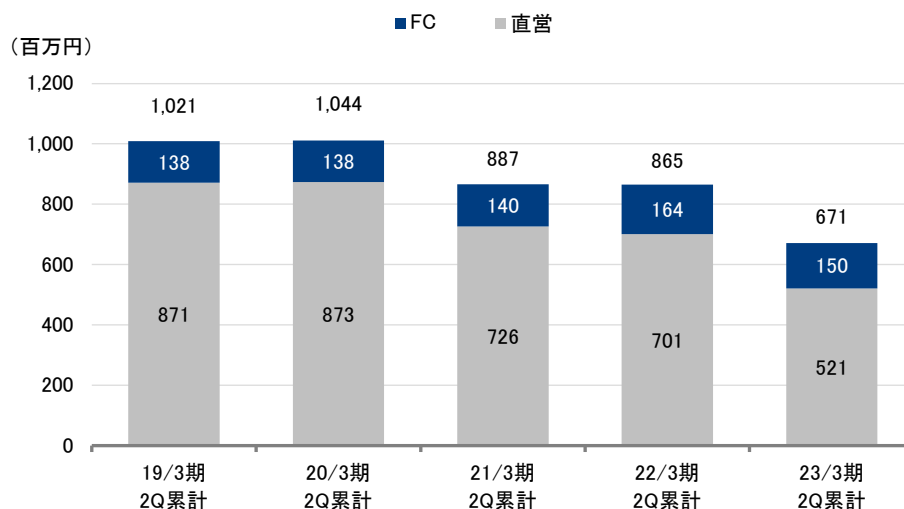
城南進学研究社
4720 東証スタンダード市場

2023 年 2 月 7 日 (火)
<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

業績の動向

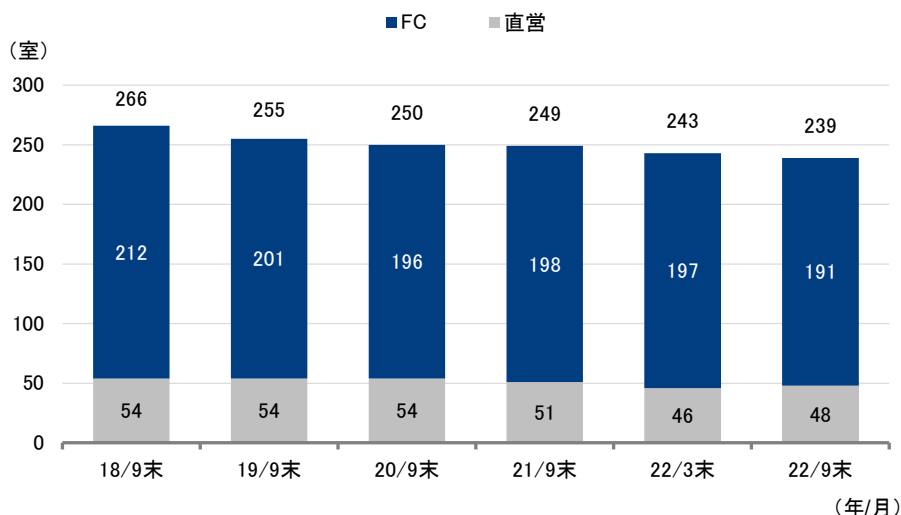
同社は従来、予備校事業を展開していたことから高校生以上の生徒数が最も多かったが、2022 年 9 月末時点の構成比で見ると中学生の比率が 41.8%（前年同期 42.1%）と最も高く、次いで高校生・高卒生が 35.5%（同 38.8%）、小学生が 22.7%（同 19.1%）となっている。小学生の比率が上昇した要因としては、中学受験を希望する生徒が増加傾向にあることに加えて、直営教室に算数専門塾として人気が高まっている「りんご塾」の併設（15 教場）を進めてきたことも一因と考えられる。

個別指導部門の売上高推移



出所：四半期報告書、決算説明会資料よりフィスコ作成

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

城南進学研究社
4720 東証スタンダード市場

2023 年 2 月 7 日 (火)
<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

業績の動向

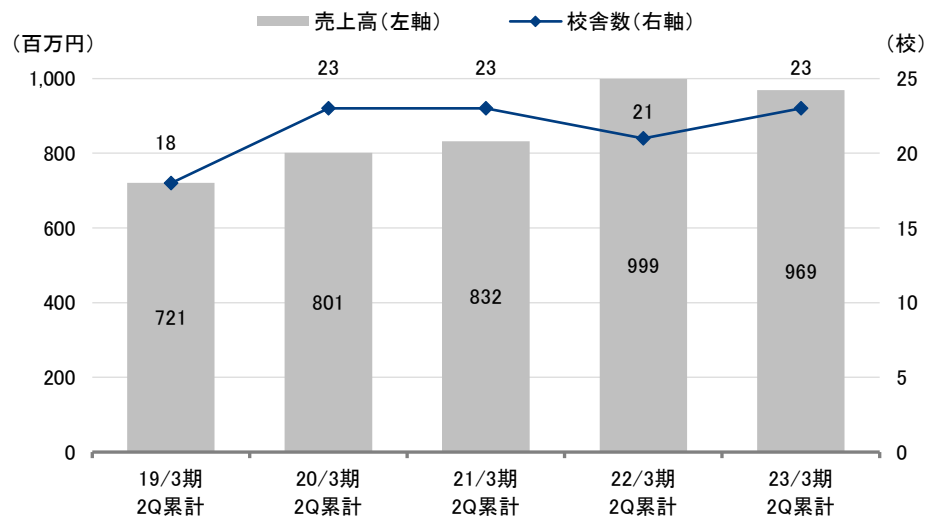
(2) 映像事業部門

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。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。

2023 年 3 月期第 2 四半期累計の売上高は、前年同期比 3.0% 減の 969 百万円と若干ながら減少した。校舎数は前年同期末比で 2 校増の 23 校となり、生徒数も同 3.7% 増と増加したものの、コロナ禍で制限されていた学校行事が再開されるなどの影響で、生徒当たり受講時間が減少し減収要因となった。会社計画比では生徒数、生徒当たり売上単価ともに若干下回った。

「河合塾マナビス」全体の教室数は 2022 年 9 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、今後も条件に適う物件が見つければ校舎開設を進めていく方針だ。

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

業績の動向

(3) 幼少教育部門

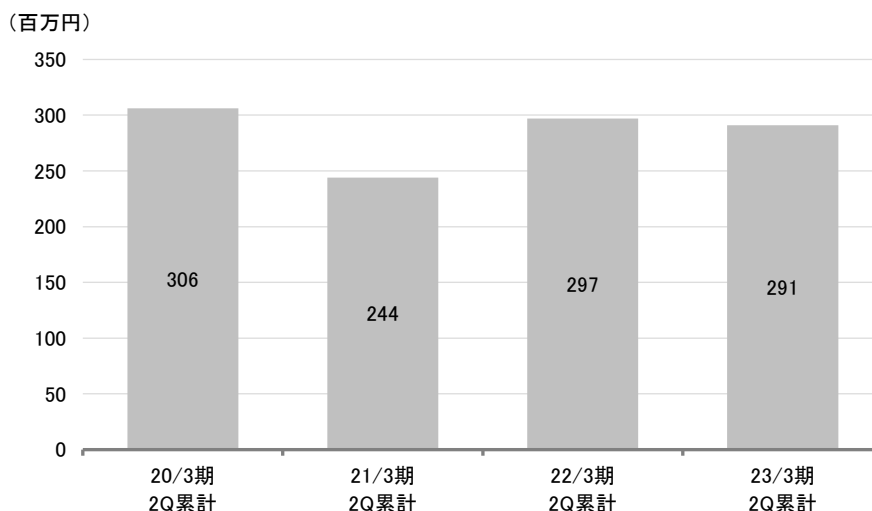
同社単体における幼少教育部門では、乳幼児を対象とした育脳教室「くぼたのうけん」(子会社含めて 17 教室)、乳幼児及び小学生を対象とした英語スクール「ズー・フォニックス・アカデミー」(直営・FC 合計 13 校)、英語が学べる学童保育「放課後ホームステイ E-CAMP」(直営 2 教室)、算数に特化した個別指導塾「りんご塾」(直営・FC 合計 27 教室)、「城南ルミナ保育園」(直営 1 園)を展開している。また、複数の教育サービスを 1 拠点で提供する「城南ブレインパーク」※を 6 拠点開設している。

※「くぼたのうけん」「りんご塾」「ズー・フォニックス・アカデミー」のほか、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」、アート教室「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」を提供している(各拠点で提供可能サービスは異なる)。

2023 年 3 月期第 2 四半期累計の売上高は、前年同期比 2.1% 減の 291 百万円となった。「りんご塾」については教室数の拡大により前年同期比 40% 増と大きく伸長し、「城南ルミナ保育園」と「放課後ホームステイ E-CAMP」は横ばい水準となった。一方で、「くぼたのうけん」「ズー・フォニックス・アカデミー」は生徒数の減少により若干の減収となった。また、「城南ブレインパーク」については「りんご塾」が伸びているものの、その他の教育サービスが伸び悩んでおり、全体では横ばい水準に留まった。

教室数の増減を見ると、「りんご塾」が前年同期比 22 教室増加し、「ズー・フォニックス・アカデミー」が同 2 校減となった以外は前年同期から変化はなかった。なお、「りんご塾」の売上高のうち「城南コベッツ」に併設した塾については個別指導部門の売上高に含めている。1 教室当たりの平均生徒数は城南コベッツ併設塾で 10 名前後、その他については 20 ～ 30 名程度の規模となっているようだ。また、「くぼた式育児法」を外部の民間教育機関(幼稚園、保育園)に提供するソリューションサービスについては、導入園数が前年同期比 4 園増の 59 園と順調に拡大し、増収となった。

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

業績の動向

(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。

2023 年 3 月期第 2 四半期累計の売上高は前年同期比 23.7% 増の 108 百万円と順調に増加した。学習塾やスポーツクラブへの導入が進み、法人契約件数が同 120 社増の 409 社と大きく増加したことが要因だ。また、公立学校向けの「デキタス」を用いた補習サービスについても堅調に推移した。スポーツクラブでは会員獲得のための付加価値サービスとして「デキタス」などを活用しており、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などに導入が進んでいる。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。

また、「デキタス」については 2022 年 7 月より東京・神奈川エリアで CATV 事業を展開するイツ・コミュニケーションズ(株)と共同で、CATV のインターネット回線を用いたサービス検証を実施しているほか、2023 年から大手家電量販店を通じてパッケージ商品として販売を開始する予定となっており、新規市場の掘り起こしも進めている。

(5) グループ会社

グループ会社の売上推移

(単位：百万円)

	20/3 期 2Q 累計	21/3 期 2Q 累計	22/3 期 2Q 累計	23/3 期 2Q 累計	増減率	増減額
(乳幼児・児童教育関連)						
城南ナーサリー	185	183	185	191	3.5%	6
城南フェアリー	218	253	263	270	2.8%	7
リトルランド	75	48	66	64	-3.1%	-2
城南 KIDS	-	42	108	108	0.8%	0
(英語教育関連)						
リンゴ・エル・エル・シー	41	27	29	25	-12.5%	-3
アイベック	101	50	66	60	-9.8%	-6
(その他)						
久ヶ原スポーツクラブ	187	116	185	189	2.2%	4
イオマガジン	-	-	33	45	36.6%	12

注：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、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）を運営する城南ナーサリーの売上高は、前年同期比 3.5% 増の 191 百万円となった。また、埼玉県内で認可保育園「ふえありい保育園」を 14 園運営する城南フェアリーの売上高は、同 2.8% 増の 270 百万円となり、いずれも過去最高売上を更新した。運営園数は変わらなかったものの、「くぼた式育児法」を採り入れるなど差別化を図っており、前年同期は低調な滑り出しだった 0 歳児も含めて園児数がほぼ定員に達するなど高水準で推移したことが増収要因となった。

リトルランドは、0～5 才児を対象とした「くぼたのうけん」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。2023 年 3 月期第 2 四半期累計の売上高は、前年同期比 3.1% 減の 64 百万円と微減となった。コロナ禍が続くなかで、生徒数が伸び悩んだことが要因だ。なお、リトルランドについては 2022 年 10 月 1 日付で同社が吸収合併している。今後、間接部門などの統合を進めていく予定で、吸収合併によるコスト改善効果は 2024 年 3 月期以降に顕在化することになる。

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」を神奈川県内で 6 校運営しており、売上高は前年同期比 0.8% 増の 108 百万円と堅調に推移した。

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、受講生徒数の低迷が続いており、売上高は前年同期比 12.5% 減の 25 百万円と再び減少に転じた。

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。コロナ禍による海外出張機会の減少に伴い受講者数の低迷が続いており、売上高は前年同期比 9.8% 減の 60 百万円となった。

いずれの子会社もコロナ禍の長期化で苦戦が続いているものの、本社とのシナジーとして「城南コベッツ」の生徒向けに提供するオプションメニューについては着実に増加しているもようだ。

城南進学研究社
4720 東証スタンダード市場

2023 年 2 月 7 日 (火)
<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

業績の動向

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年同期比 2.2% 増の 189 百万円と堅調に推移した。コロナ禍で会員数は伸び悩んだものの、退会率が改善したことにより増収を確保した。一方、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 6 ヶ月間フルで寄与したことにより同 36.6% 増の 45 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 ヶ国以上、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。

自己資本比率は 40% 弱の水準で財務状況は今後改善に向かう見通し

3. 財務状況

2023 年 3 月期第 2 四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 230 百万円減少の 5,205 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 115 百万円減少し、固定資産では有形固定資産が 43 百万円、のれんが 7 百万円、投資有価証券が 20 百万円、敷金及び保証金が 16 百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比 168 百万円減少の 3,157 百万円となった。有利子負債が 46 百万円、賞与引当金が 28 百万円それぞれ増加した一方で、契約負債が 57 百万円、未払法人税等が 40 百万円それぞれ減少した。純資産合計は前期末比 62 百万円減少の 2,047 百万円となった。利益剰余金が 12 百万円増加した一方で資本剰余金が 76 百万円減少した。

経営指標を見ると、自己資本比率は負債の減少に伴い前期末の 38.8% から 39.3% と若干上昇したが、有利子負債比率は同 42.2% から 45.8% に上昇した。収益構造改革に伴う減損損失の計上はほぼ一巡しており、今後は収益を回復させることで財務状況の改善も進むものと予想される。なお、同社は 2022 年 8 月に業務提携を発表していた学研ホールディングスに対して、同年 12 月に自己株式 22 万株を 87 百万円で売却している（学研ホールディングスの議決権比率は 2.7%）。

業績の動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	20/3 期末	21/3 期末	22/3 期末	23/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	2,401	2,015	2,258	2,129	-129
（現金及び預金）	1,873	1,342	1,629	1,514	-115
固定資産	4,162	3,868	3,177	3,075	-101
（のれん）	433	482	55	48	-7
総資産	6,564	5,883	5,436	5,205	-230
流動負債	1,663	1,460	1,667	1,513	-154
固定負債	959	1,587	1,659	1,644	-14
負債合計	2,622	3,048	3,326	3,157	-168
（有利子負債）	37	871	891	937	46
純資産合計	3,941	2,835	2,109	2,047	-62
経営指標					
（安全性）					
自己資本比率	60.0%	48.2%	38.8%	39.3%	0.5pt
有利子負債比率	1.0%	30.7%	42.2%	45.8%	3.6pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023 年 3 月期は会社計画を下回る可能性があるものの、黒字確保を目指す

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）と期初計画を据え置いた。

計画に対するプラス要因として、デジタル教材・ソリューション部門において、デキタスが経済産業省主催の「EdTech 導入補助金対象事業」に採択されたことが挙げられる。今回で 3 度目の採択となり、前期実績としては 1 億円強の売上を計上した。また、新たにデジタル庁の「教育関連データのデータ連携の実現に向けた実証調査研究」に採択され、売上寄与が見込まれる。一方で、マイナス要因としては、第 2 四半期までの実績として個別指導部門や映像授業部門の生徒数が計画を下回っていること、また、下期に向けて光熱費や物価上昇による材料費の上昇が見込まれている点が挙げられる。直近では生徒数回復の兆しが見え始めているものの、全体的には第 2 四半期までの遅れを取り戻すまでには至らず、業績は計画を下回る可能性があるが弊社では見ている。ただ、通期黒字化を必達目標として、下期も引き続き経費の削減に取り組んでいく方針となっている。

今後の見通し

2023 年 3 月期業績見通し

(単位：百万円)

	22/3 期 実績	23/3 期		2Q 進捗率
		通期計画	前期比	
売上高	6,254	6,328	1.2%	48.4%
営業利益	78	252	222.8%	2.0%
経常利益	70	258	267.4%	5.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-636	176	-	-
1 株当たり利益 (円)	-79.59	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% 減程度を見込んでいたが、第 2 四半期までの落ち込みが響いて 2 ケタ減となる可能性がある。教室の新規開設予定はなく、直営について第 3 四半期まで教室数減少の影響が残るため、通期でも 2 ケタ減収となる見通しだ。一方、FC についても教室数の増加は見込まず微減収となる見通し。

ただ、退塾率については 2022 年 12 月時点で前年同期比 4 ポイント強改善しており、新規入塾についても小学生を中心に増加傾向となっていることから、最悪期は脱したものと考えられる。同社は 2024 年 3 月期以降の再成長に向けて、非受験学年の生徒獲得に注力しており、順調に進めば 2024 年 3 月期から生徒数も増加に転じる見通しだ。特に小学生部門については、人気の高い「りんご塾」を併設することで生徒の囲い込みを進めていく戦略で、下期も新たに 4 教室を併設し、期末までに「りんご塾」を 31 拠点まで拡大する計画となっている。また、今後は FC 教室でも「りんご塾」の併設を推進すべく、FC オーナーに提案していくことにしている。コロナ禍で中学受験を志望する生徒数が増加傾向となっていることもあり、こうした需要を積極的に取り込んでいく。

また差別化戦力として、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」、中高校生向けには「atama+」(AI を活用した学習教材)をデジタル教材として導入することで効率的に基礎学力の向上を図るとともに、学習の進捗度合いを管理するアプリ「GoNAVI」によって、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% 増を見込んでいたが、第 2 四半期までの進捗状況からすると、今後、生徒当たりの受講時間が回復しなければ、横ばいか微減に留まる見通しだ。2023 年 3 月期は新校舎開設の予定はなく、2024 年 3 月期に 1 校の開設を目指している。

今後の見通し

(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」が同横ばいを計画していた。このうち、「りんご塾」と「ルミナ保育園」については計画通りに進捗する見通しだが、「くぼたのうけん」と「ズー・フォニックス・アカデミー」については第 2 四半期までの状況と同じく、通期でも微減となる可能性がある。

「くぼた式育児法」のソリューション展開については順調に進んでいるものの、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こともあり、期末までにさらに増加する可能性は低く 2024 年 3 月期以降の拡大が期待される。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」については既述のとおり、「城南コベッツ」への併設を積極的に進めていることから、今後は個別指導部門の売上増に寄与していくことになる。「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ため新規生徒の獲得に注力していくことになるが、入学のタイミングが 4 月、9 月となるため、通期でも生徒数に大きな変化はないものと見られる。「城南ルミナ保育園」については、引き続き「くぼた式育児法」を差別化戦略として高水準の園児数を維持していく方針だ。また、「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んでおり、2023 年 3 月期の新拠点開設予定はない。

なお、リトルランドを 2022 年 10 月に吸収合併しており、下期より単体の幼少教育部門に加わることになるが、基調としては第 2 四半期までと大きく変わらない見通しだ。

(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の売上高は前期比横ばいを見込んでいたが、既述のとおり経済産業省主催の EdTech 導入補助金対象事業に採択されたこと、学習塾やスポーツクラブ等での導入も進んでいることなどから 2 ケタ増収が見込まれる。ただ、EdTech 導入補助金については 2022 年度で終了するため、2024 年 3 月期は補助金事業の売上約 1 億円分が剥落することになる。このため、学習塾やスポーツクラブ、学童施設など民間企業向け等への拡販を推進していくほか、家電量販店を通じた販売も開始することで、2024 年 3 月期は補助金事業の減少分をカバーしていく考えだ。なお、公立学校への導入については各自治体で予算が付けば可能となっている。子どもの教育に熱心な自治体では予算を使って英会話レッスンの導入を進めているケースもあるだけに、今後の動向が注目される。

(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が、第 2 四半期までの進捗状況からすると、通期でも若干の増収となる見通しだ。

今後の見通し

城南 KIDS については、既存校の生徒数増加により前期比 15% 増収を計画していたが、第 2 四半期までの進捗状況からすると通期でも前期並みの水準に留まる見込みだ。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、小学生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 展開する予定となっている。

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、コロナ禍が長引いている状況を見て、2023 年 3 月期も前期比横ばい水準で計画していたが、既述のとおりやや苦戦しており、通期でも減収となる可能性がある。「城南コベッツ」を通じた英語教育サービスについては着実に伸びているものの、その影響はまだ軽微だ。ただ、コロナ禍が収束し、再び海外留学や海外出張のニーズが復活すれば、これら子会社の収益も回復する可能性が高い。

久ヶ原スポーツクラブの売上高については、前期比横ばい水準を見込んでいる。第 2 四半期累計では増収となったが、2022 年 11 月に 2 週間、修繕工事で営業を休止した影響による。スイミングスクールの会員数は既に上限近くに達しており、「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付き、 戦略的提携も推進しながら 2024 年 3 月期以降の再成長を目指す

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たが、コロナ禍の影響が長引いていることや、インフレによるコスト増もあり、現状では 2024 年 3 月期に 10% の営業利益率達成はハードルが高くなった状況にある。とは言え、収益構造改革についてはほぼ目途が付いたことで、2024 年 3 月期以降の再成長を目指す体制は整ったと弊社では見ている。同社では、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向上を目指していく考えだ。

城南進学研究社 | 2023 年 2 月 7 日 (火)
4720 東証スタンダード市場 | <https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

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推進する。

「学びの個別最適化」に向けては、2022 年 3 月期より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、生徒数を拡大していく戦略だ。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いる。2023 年 3 月期に入って退塾率も改善傾向となるなど「学びの個別最適化」に対する取り組みの成果が徐々に始まっていると考えられ、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。

※ 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とした「定額・通い放題」プラン。

(2) 「教育ソリューション事業」の戦略的展開

同社では、BtoB のビジネスモデルとなる教育ソリューション事業の戦略的展開を推進しており、具体的には以下の 3 点に取り組んでいる。

城南進学研究社 | 2023 年 2 月 7 日 (火)
4720 東証スタンダード市場 | <https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

今後の見通し

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。個別指導塾の競争激化が続くなかで 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していく方針だ。

b) 公教育や民間教育への ICT 教材の拡販

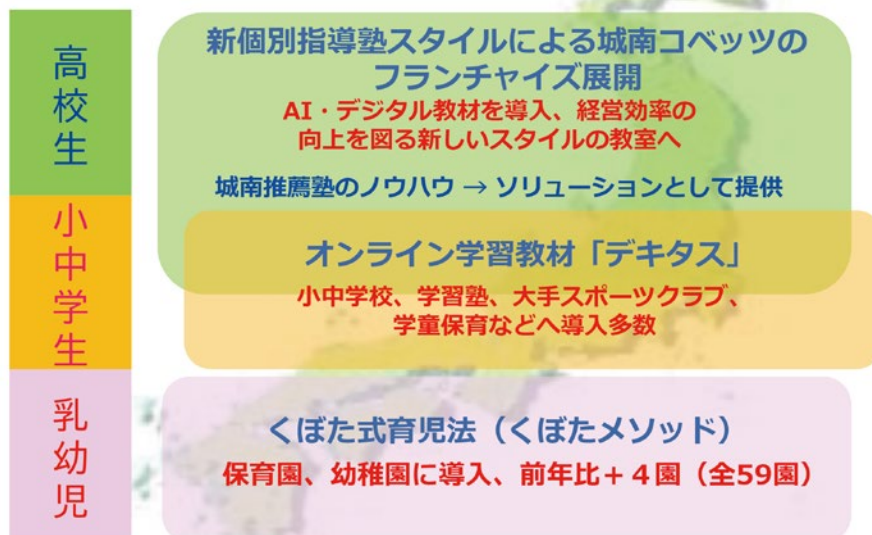
公教育や民間教育への ICT 教材の拡販とは、「デキタス」「デキタス・コミュ」を小中学校や学習塾、スポーツクラブ、学童保育等へ導入、拡販を進める取り組みのことだ。「EdTech 導入補助金」事業が 2023 年 3 月期で終了することから、2024 年 3 月期は売上高が一時的に落ち込む可能性もあるが、導入先での評価が良好なことから成長余地は大きいと弊社では見ている。また、新たに開始する家電量販店でのパッケージ販売の動向も注目される。

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ている。そのほか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 展開を進めていく予定だ。

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：決算説明会資料より掲載

(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していく。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たが、既存拠点の生徒数が伸び悩んでいることもあり、当面は既存拠点での生徒数獲得に注力していく方針だ。1拠点で複数の教育サービスを展開することで収益性向上につなげていく戦略となっている。

※ 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。

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している。これら拠点にて小学校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を高めていく考えだ。

(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。ただ、2022年夏以降光熱費の高騰や物価が上昇するなどコストアップ要因が目立ってきていることから、同社では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むことで固定費の最適化を図り、収益力の強化を進めていく考えだ。

(5) 戦略的業務提携の推進

戦略的業務提携による事業拡大にも取り組んでいる。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」を導入しているほか、同社の学習プログラムである「英語で理科実験」などの導入も開始しており、導入施設数も徐々に増加している状況にある。

さらに、同年9月に業務提携した(株)キャリア・mam※とは、同社が展開する各ブランドに対して、キャリア・mam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試験的にサポートサービスを開始しており、検証を進めている段階にある。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する。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、評判が良ければ本格的にサービス化していくものと予想される。

※ 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。

今後の見通し

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。

直近では 2022 年 8 月に学研ホールディングスと業務提携を発表し、12 月に資本業務提携まで発展した。具体的な展開については現在、下記の 6 つのテーマについて両社で議論を進めている段階であり、今後の動向が注目される。

a) メタバースを用いた新しい学習サービスの協働開発・展開

学研グループと富士ソフト <9749> との協働実証により開発したバーチャル教育空間「FAMcampus」を利用したオンライン学習塾の展開を学研グループで開始しており、同メタバース空間上で同社が持つ個別指導のノウハウを用いた新しい学習サービスについての協働開発・展開を目指していく。既に、講師陣が実験で「FAMcampus」を活用したが、実用性の面では問題なかったようだ。ただ、現状のオンライン学習との差別化をどのように図っていくことができるかが課題となる。

b) 教室・学習塾の連携

学研グループが展開する「学研教室」や進学塾・学習塾と、同社が展開する「城南コベッツ」「城南医志塾」「城南推薦塾」で提供しているカリキュラムを相互に紹介し合い、今後シナジーが期待できそうなものがあれば互いに活用していくことで、カリキュラムの拡充を図り幅広い教育ニーズに応えていくことにしている。

c) 英語学習コンテンツ・サービスの協働開発

学研グループでは学習参考書・辞典などの英語出版物やオンライン英会話サービス、東京都英語村（「TOKYO GLOBAL GATEWAY」）など、様々な英語コンテンツ・サービスを提供している。同社においても英語検定試験対策の専門校「リンゴ・エル・エル・シー」やフォニックス・メソッドを用いた「ズー・フォニックス・アカデミー」等があり、英語教育サービスを展開している。今後、両社の強みを生かした新コンテンツ・サービスの協働開発を目指していく。

d) 学習アセスメントの共同開発・制作・普及

学研グループでは「思考力、判断力、表現力」を可視化する学習アセスメント「明日の学力」診断サービス（「あすがく」）を提供しており、既に年間 10 万人が受検している。一方、同社では「りんご塾」の運営や、オンライン学習システム「デキタス」などの教材開発部門があり、新しい教育への対応を積極的に行っている。今後アセスメント領域における協力体制を構築し、「あすがく」の進化・深化を実現し、さらなる普及を目指す。

e) 乳幼児を対象とした教育サービスの連携

学研グループでは、乳幼児向けの出版コンテンツに加えて、幼稚園・保育園向け月刊誌や備品の販売、保育園の運営など乳幼児を対象とした事業を幅広く展開している。一方、同社でも「くぼたのうけん」や「ズー・フォニックス・アカデミー」など、未就学児への能力開発を目的とした教育サービスのほか保育園事業を展開しており、両社の持つコンテンツやノウハウ、カリキュラムなどを相互に紹介し、顧客満足度の向上につながるようなサービス連携を積極的に推進していく予定だ。今後、学研グループの運営する保育園（2022 年 11 月末 45 園）に対して、「くぼた式育児法」の導入が進む可能性がある。

今後の見通し

f) 社会人を対象とした新たな教育サービスの開発・普及

学研グループで企業向け研修サービスを展開する(株)TOASU と、同社グループのアイベックとの連携や、社会人向け英語学習サービスの協働開発を推進することで、両社の社会人向け事業の拡大を目指していく。

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を共同開発
2021年11月	(株)SARUCREW	SARUCREW が 2021 年 12 月よりサービス開始する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
2022年8月	学研ホールディングス	同社の各種教育サービスや教育コンテンツと学研ホールディングスが全国に展開する教室・塾事業や多様な教育コンテンツとのコラボレーションによる新たなサービス・商品を開発を推進する

出所：会社発表資料よりフィスコ作成

(6) 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推進していく予定だ。

SDGs への取り組みについて見ると、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となっている。

城南進学研究社
4720 東証スタンダード市場

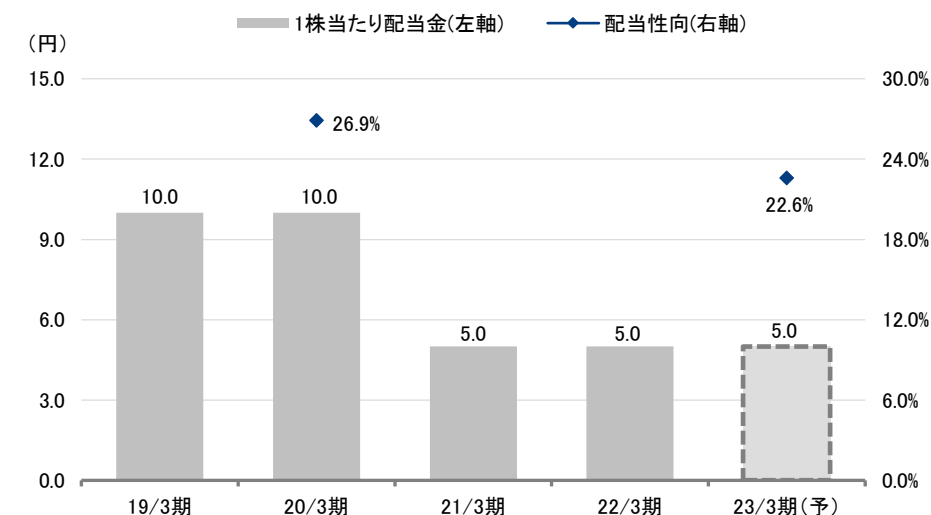
2023 年 2 月 7 日 (火)
<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

株主還元策

2023 年 3 月期の 1 株当たり配当金は 5.0 円予定、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・表示したものです。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