

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## 城南進学研究社

4720 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年2月1日(木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2024年3月期第2四半期累計業績は収益構造改革の効果もあって増収増益に転じる	01
2. 2024年3月期は期初計画を据え置き2期ぶりの増収、黒字転換を見込む	01
3. 中期経営計画の最終年度となる2026年3月期に営業利益率10%を目指す	02
■ 事業概要	03
■ 業績の動向	06
1. 2024年3月期第2四半期累計業績の概要	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. 2024年3月期業績見通し	16
2. 中期経営計画	20
■ 株主還元策	23

## 要約

### 付加価値の高い幼少教育事業のFC本格展開により、 2025年3月期以降の成長期待高まる

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である。大学受験の「城南予備校」から出発し、社会環境の変化に対応して小中学生や乳幼児向けへとサービス領域を拡大してきた。子会社では、保育園や学童保育の運営、社会人向け英語教育サービスなども展開している。一生を通じた一人ひとりの主体的な学びを支援し、たくましい知性としなやかな感性を育む能力開発のリーディングカンパニーを目指している。

#### 1. 2024年3月期第2四半期累計業績は収益構造改革の効果もあって増収増益に転じる

2024年3月期第2四半期累計(2023年4月～9月)の連結業績は、売上高で前年同期比0.2%増の3,069百万円、営業利益で同1,461.8%増の78百万円と2期ぶりに増収増益に転じた。売上高は個別指導部門や映像授業部門が減収となったものの、算数教室「りんご塾<sup>※</sup>」や児童英語教室、保育園などの幼少教育部門の増収によりカバーした。利益面では、人件費や広告宣伝費の削減、並びに不採算教室の整理を進めるなど収益構造改革に取り組んだことで増益となった。

※(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の対象とするコンテストで、1992年より毎年開催されており、「日本数学オリンピック」参加選手の登竜門ともなっている、算数を共通語に思考力と独創性を競う大会。同社は2018年4月にりんご塾とFC契約を締結している。

#### 2. 2024年3月期は期初計画を据え置き2期ぶりの増収、黒字転換を見込む

2024年3月期の業績は売上高で前期比5.0%増の6,245百万円、営業利益で169百万円(前期は32百万円の損失)と期初計画を据え置いた。第3四半期に入ってから個別指導部門や映像授業部門で新規生徒の獲得に苦戦しており、売上高は計画をやや下回る可能性がある。一方、利益面では不採算教室の統廃合やコストの適正化に取り組むなど収益構造改革を継続することで計画達成を目指す。成長戦略として幼少教育部門を強化する方針を打ち出している。具体的には、小学校低学年に人気の高い「りんご塾」の展開を加速する方針で、「城南コベッツ」のFC教室だけでなく業務提携先の明光ネットワークジャパン<4668>の教室にも導入を進め、2024年春には150教室を超える予定だ(2023年9月末で直営・FC含めて40教室)。また、乳幼児向け育脳教室「くぼたのうけん<sup>※1</sup>」をはじめとした複数の乳幼児教育サービスを提供する「城南ブレインパーク<sup>※2</sup>」もリブランディングして2025年3月期より全国FC展開を進めるべくパートナーと交渉を進めている段階にあり、今後の動向が注目される。

※1 記憶力・思考力・判断力といった「考える力」に影響する重要な脳の領域である「前頭連合野」を0歳から徹底して鍛えることで、自発的に考え、行動し、問題解決能力を持った人へと成長させるための土台を築く育脳プログラムを提供している。

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

要約

3. 中期経営計画の最終年度となる2026年3月期に営業利益率10%を目指す

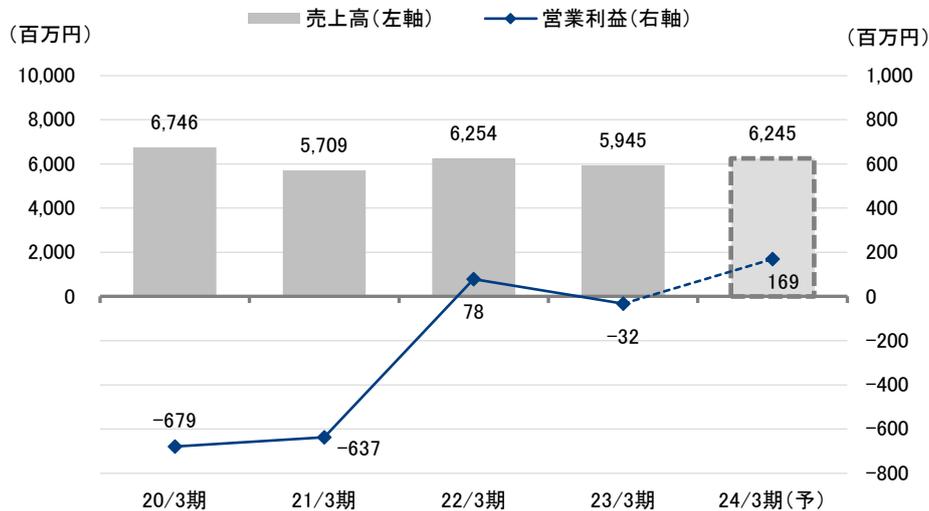
2024年3月期からスタートした3ヶ年の中期経営計画では、「学びの個別最適化と教室力の強化」「付加価値の高い幼少教育事業の新展開」「教育格差を是正する教育ソリューション事業の積極的展開」「攻めの収益構造改革」「理念経営を具現化する人財の育成」の5項目を基本戦略として取り組み、最終年度となる2026年3月期に売上高6,780百万円、営業利益率10%の達成を目指す。2025年3月期以降は幼少教育事業におけるFC展開が本格化するほか、社会問題化している不登校生徒対策としてオンライン学習教材「デキタス」の導入が各自治体で進みつつあること、法人企業・団体向けの新サービスとして「みんなのまなびライブラリー※」の成長が期待されることから、低迷が続いた業績も成長軌道に復帰するものと期待される。

※ 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4つ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サービスの1つとして拡販を進める計画である。

Key Points

- ・ 2024年3月期第2四半期累計業績は2期ぶりの増収増益に転じる
- ・ 2024年3月期業績は収益構造改革の効果で黒字転換見通し、「デキタス」が不登校生徒対策として各自治体で導入が進む
- ・ 付加価値の高い幼児教育事業でソリューション事業を拡大し、2026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

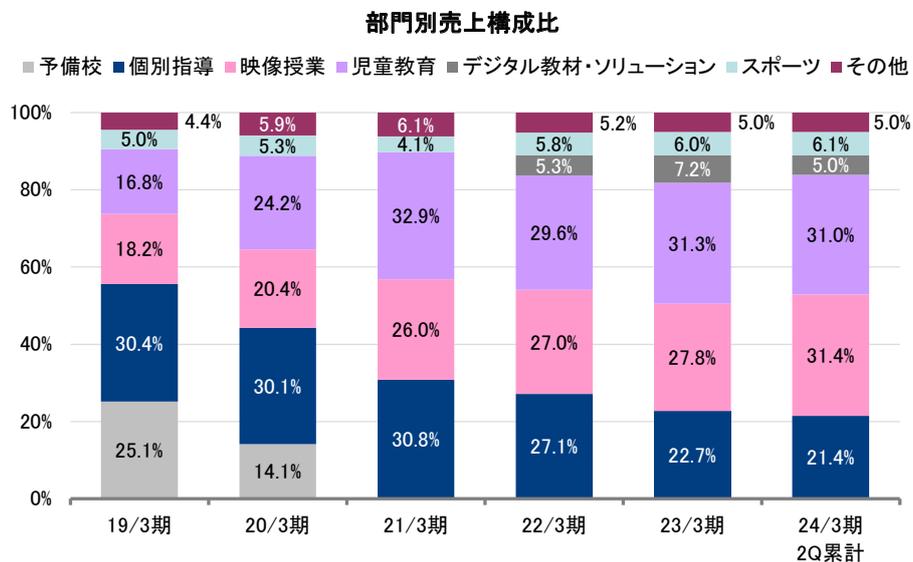
## ■ 事業概要

### 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た。また、2013年以降はM&Aによって保育園や英語教育、スポーツクラブなどを運営する企業を相次いでグループ化しながら、総合教育ソリューション企業として事業展開を進めてきた。

少子化の進展といった市場環境の変化により、基幹事業であった「城南予備校」のサービスを2020年3月末で終了したこともあり、ここ数年で部門別売上構成比は大きく変化している。2019年3月期に全体の16.8%だった児童教育部門（保育園含む）※が2024年3月期第2四半期累計では31.0%と、映像教育部門と並ぶ主力部門に成長している。一方、個別指導部門については高校生の生徒数減少が続いていることもあって30.4%から21.4%と低下傾向である。

※ 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。



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：有価証券報告書などよりフィスコ作成

## 事業概要

現在の主なサービス内容については、同社において個別指導塾「城南コベッツ」を直営・フランチャイズ（FC）展開しているほか、映像授業専門の「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、乳幼児・児童教育分野で、「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。

そのほかデジタル教材・ソリューション事業として、ICTを活用したオンライン学習教材の「デキタス」「デキタス・コミュ（演習問題）」を小・中学校や学習塾、スポーツクラブ向けなどに販売している。「デキタス」「デキタス・コミュ」は学校の授業を確実に理解していくことを目指して開発されたデジタル教材で、アニメーションを活用した2～5分のコンパクトな映像授業と演習問題により、1日10分から気軽に楽しく学習できるように設計されているほか、さかのぼり学習やさきどり学習、定期テスト対策にも対応している。月額料金は小学生が3,300円（税込）、中学生が4,400円（税込）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）城南フェアリーで保育園を、（株）城南 KIDS でネイティブ英語環境による学童保育を行う「城南 Kids After School」をそれぞれ運営している。また、英語教育分野では（株）リンゴ・エル・エル・シーで TOEFL® や IELTS※対策専門校を、（株）アイバックで企業向けビジネス英語研修や英会話スクールを運営している。また（株）イオマガジンでは、eラーニングのコンサルティング・コンテンツ開発や学習システムの開発・運営などを行っている。なお、乳幼児向けに「くぼたのうけん」など各種教育サービスを運営していた（株）リトルランドを、2022年10月に同社で吸収合併している。

※ IELTS（International English Language Testing System）は英語熟練度を測る英語検定の1つで、ケンブリッジ大学英語検定機構、ブリティッシュ・カウンシル（英国文化振興会）、IDP Education によって協同で運営されている。

事業概要

グループの教育サービス一覧

(2023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
城南コベツツ		○	○	○	○			講師1人に生徒2人までの完全個別指導	全国227教室 (FC含む)	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
くぼたのうけん	○							くぼた式育児法に基づく育脳プログラムを提供	首都圏15教室	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12校 (FC含む)	2014年3月
りんご塾	○	○						算数に特化した個別指導塾「りんご塾」フランチャイジー	首都圏40(FC含む) 教室	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
城南ブレインパーク	○	○						「くぼたのうけん」「りんご塾」等の複合型スクール	東京都、 千葉県6拠点	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
デキタス		○	○					学校の勉強を確実に理解していくことを目指したWeb学習・演習用デジタル教材		2016年9月
(株)久ヶ原 スポーツクラブ	○	○	○	○	○	○	○	スイミングスクール	東京都1校	2015年11月
(株)城南ナーサリー	○							認可保育園「星のおうち」「あっとほーむママ」、児童発達支援教室「フォレストキッズ」を運営	保育園:首都圏8園、 児童発達支援教室: 神奈川県1教室	2017年5月
(株)城南フェア リィー	○							「ふえありい保育園」を運営	埼玉県14園	2018年9月
連結 子会社 (株)城南 KIDS		○						ネイティブ英語環境による学童保育施設「城南 Kids After School」を運営	神奈川県6校	2020年5月
(株)リンゴ・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の運営		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
非連結 子会社 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
(株)ジェー・エル・ ディー・シー								eラーニング事業		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

## 業績の動向

### 2024年3月期第2四半期累計業績は2期ぶりの増収増益に転じる

#### 1. 2024年3月期第2四半期累計業績の概要

2024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0.2%増の3,069百万円、営業利益で同1,461.8%増の78百万円、経常利益で同556.5%増の89百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で35百万円（前年同期は23百万円の損失）となった。会社計画に対しては、売上高が個別指導部門並びに映像授業部門の下振れで未達となったものの、各利益は収益構造改革の断行によるコスト削減効果により、いずれも上振れて着地した。

#### 2024年3月期第2四半期累計業績

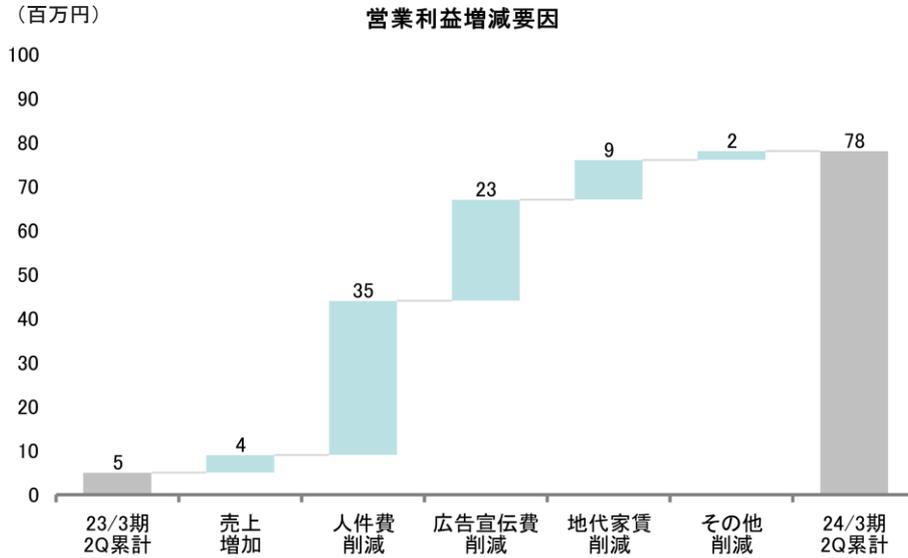
(単位：百万円)

	23/3期2Q累計		24/3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	対売上比	増減率		増減額
売上高	3,064	-	3,139	3,069	-	0.2%	4	-69
売上総利益	826	27.0%	-	832	27.1%	0.7%	5	-
販管費	821	26.8%	-	753	24.5%	-8.3%	-68	-
営業利益	5	0.2%	29	78	2.6%	1461.8%	73	49
経常利益	13	0.4%	34	89	2.9%	556.5%	76	55
特別損益	-6	-	-	-24	-	-	-18	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-23	-0.8%	10	35	1.1%	-	58	25

出所：決算短信よりフィスコ作成

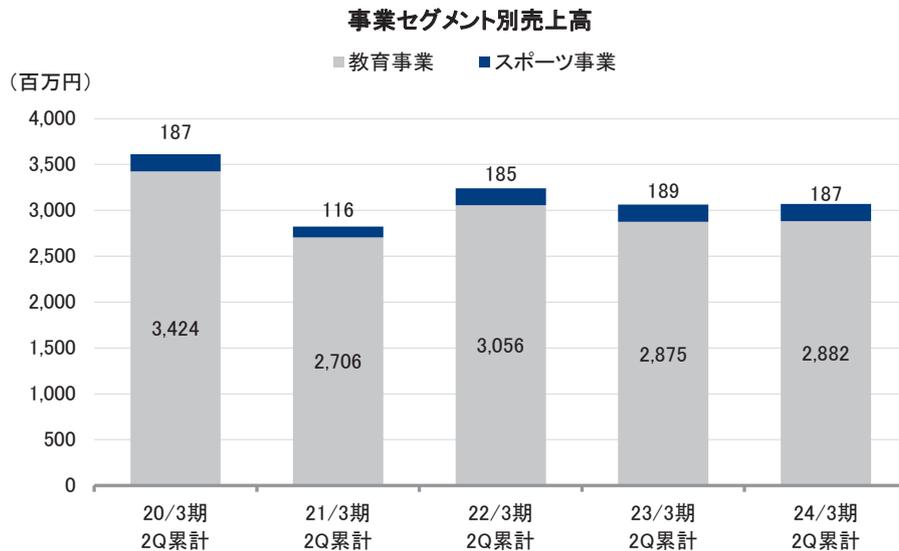
売上高は個別指導部門や映像授業部門が若干の減収となった一方で、保育園や児童英語教室などを中心に幼少教育部門が増収となり、全体ではわずかながらも増収を確保した。営業利益は前年同期比73百万円の増益となったが、その要因は人件費の削減で35百万円、広告宣伝費の削減で23百万円、地代家賃の削減で9百万円などで、収益構造改革によってコスト削減を進めたことが増益につながった。

業績の動向



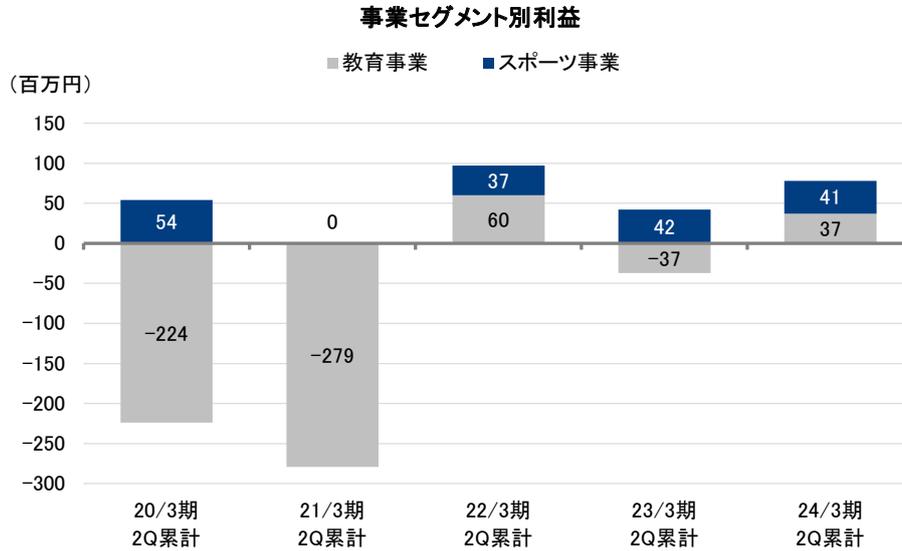
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業セグメント別で見ると、教育事業は売上高で前年同期比 0.2% 増の 2,882 百万円、営業利益で 37 百万円（前年同期は 37 百万円の損失）と 2 期ぶりに黒字転換した。一方、スポーツ事業は行動制限の緩和があったものの、夏場に感染症が流行した影響もあり、小学校低学年を中心に入会数が低調で、売上高は同 1.1% 減の 187 百万円、営業利益は同 2.5% 減の 41 百万円と伸び悩む格好となった。



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

## 「りんご塾」の導入効果で「城南コベッツ」直営の小学生は増加傾向が続く

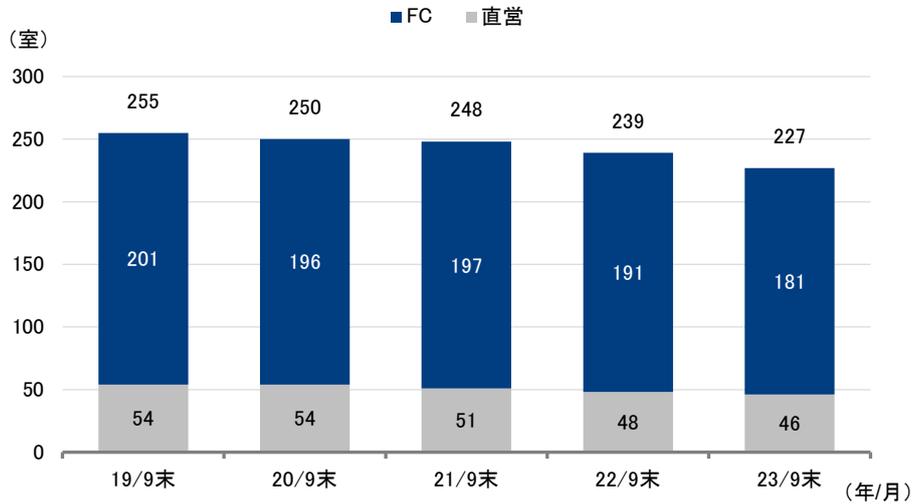
### 2. 部門別・グループ会社別の売上動向

#### (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。生徒数の構成比は中学生が 4 割台と最も高く、高校生が 3 割台、小学生が 2 割台となっている。2024 年 3 月期第 2 四半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 12 教室減の 227 教室となった。

業績の動向

個別指導部門 教室数の推移



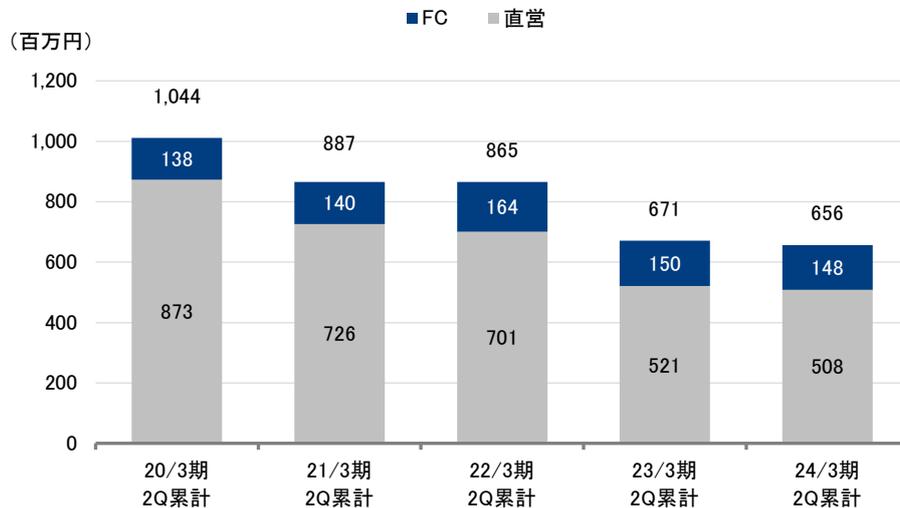
出所：決算説明会資料、事業報告書よりフィスコ作成

売上高は前年同期比 2.2% 減の 656 百万円と減収基調が続いた。直営教室が同 2.5% 減の 508 百万円、FC が同 1.2% 減の 148 百万円といずれも減少した。ここ数年、大学入試では総合型・学校推薦型選抜を選択する学生が増加傾向にあり、単価の高い受験学年を中心に高校生の減少が続いたこと、また不採算教室の整理統合を進めたことが減収要因である。ただ、中学生については前年同期比横ばい水準を維持したほか、小学生については 1 ケタ増となった。中学受験を希望する生徒が増加していることに加えて、直営教室において算数教室「りんご塾」の導入効果で低学年（1～3 年生）の入塾者数が前年同期比 2 倍と急増したことも生徒数の増加に寄与した。同社は子どもに人気の高い「りんご塾」を併設することで生徒数を集め、「城南コベッツ」の生徒数増加につなげる戦略を 2023 年 3 月期より開始しており、今後 FC 教室での導入も本格的に進める考えだ。また、売上高は減少したものの、教室当たり売上高※については直営教室で前年同期比 1.7% 増、FC 教室で同 4.3% 増と増加に転じており、明るい兆しと言える。

※ 売上高 ÷ 第 2 四半期末教室数で算出

## 業績の動向

## 個別指導部門 売上高の推移



出所：四半期報告書、決算短信よりフィスコ作成

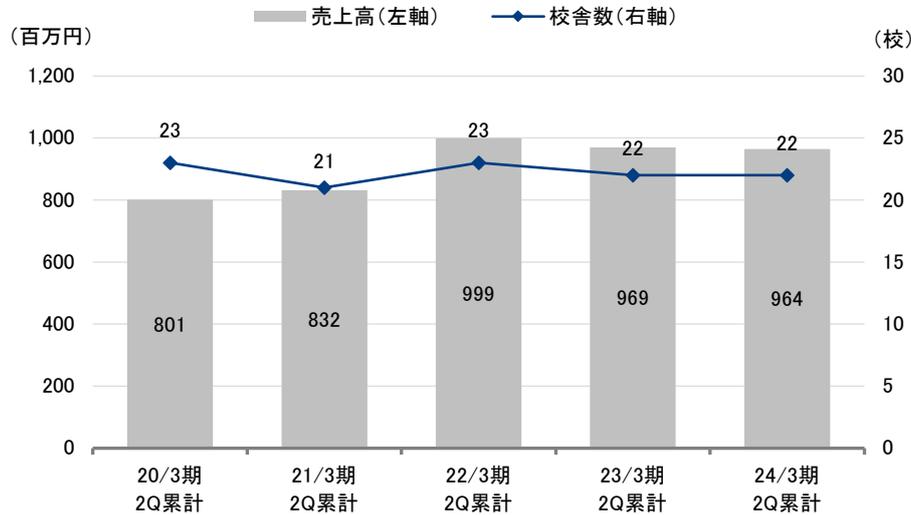
## (2) 映像事業部門

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数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、2023年春の早慶上理、GMARCH 合格者数において全マナビス 342 校舎中、上位 3 校を同社の運営校が占めたことから、その強さをうかがい知ることができる。

2024年3月期第2四半期末累計の売上高は前年同期比 0.5% 減の 964 百万円と若干ながら減少した。夏期講習において高校 3 年生の受講者数が回復したものの高校 2 年生が低調だったほか、2023年春の生徒募集期において新規入学者が伸び悩んだことが減収要因である。生徒当たり売上単価については前年同期並みの水準であった。第2四半期末の校舎数は前年同期比 1 校舎減の 22 校舎となっており、校舎当たりの売上高で見れば若干増加した。

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**

幼少教育部門（単体）では、乳幼児を対象とした育脳教室「くぼたのうけん」（直営 15 教室）、乳幼児及び小学生を対象とした英語スクール「ズー・フォニックス・アカデミー」（直営・FC 合計 12 校）、英語が学べる学童保育「放課後ホームステイ E-CAMP」（直営 2 教室）、算数に特化した個別指導塾「りんご塾」（直営 36 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 拠点開設しているほか、「くぼた式育児法」をソリューションとして民間教育機関（保育園・幼稚園 64 園）に提供している。

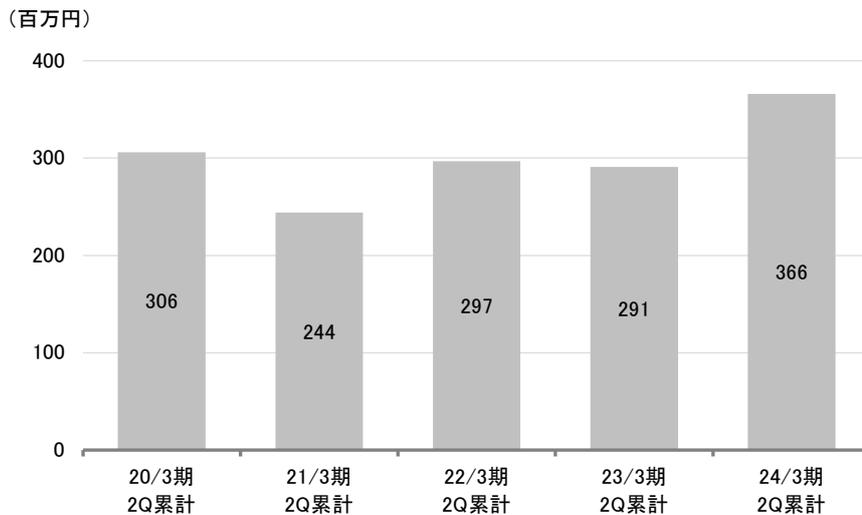
※「くぼたのうけん」「りんご塾」「ズー・フォニックス・アカデミー」のほか、そろばんの仕組みをタブレット端末で応用した暗算教室「そろタッチ」、絵画・造形教室「アトリエ太陽の子」、プログラミング教室「Viscuit（ビスケット）」、英語で理科実験を行う「Little Scientist」、思考力・表現力を養成する「P4C Little Thinkers」を提供している（各拠点で提供可能サービスは異なる）。

2024年3月期第2四半期累計の売上高は、前年同期比 25.8% 増の 366 百万円となった。2022年10月に子会社のリトルランドを吸収合併しており、前年同期にリトルランドの売上高 64 百万円も含めれば実質 3.1% 増収だったことになる。サービス別では、「りんご塾」が教室数拡大による生徒数の増加により増収となった。教室数は「城南コベッツ」直営教室への導入を進めたことで、前年同期比 9 教室増の 36 教室と拡大した。「城南コベッツ」内の「りんご塾」は生徒数が平均 10 名程度と、「城南ブレインパーク」内の教室（30～50 人程度）と比較すると規模は小さいものの順調に増加している。月額授業料は週 1 回コースで約 2 万円となっている。

業績の動向

「ズー・フォニックス・アカデミー」はインターナショナル・スクールが競争激化で伸び悩んだものの、アフタースクールの伸長により増収となった。また、英語が学べる学童保育「放課後ホームステイ E-CAMP」も生徒数の増加により増収となった。一方、「城南ルミナ保育園」は前年同期比横ばい水準にとどまり、「くぼたのうけん」はやや苦戦した。体験申込者の減少傾向が続いたほか夏場に感染症が広がったこともあり、新規入会生が減少したことによる。

幼少教育部門(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

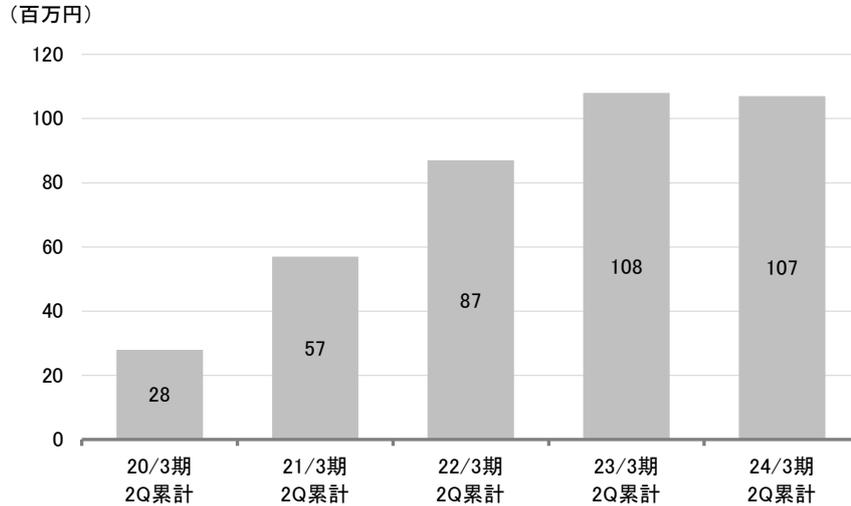
(4) デジタル教材・ソリューション部門

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

2024年3月期第2四半期累計の売上高は前年同期比1.4%減の107百万円とほぼ横ばい水準となった。「デキタス」が、横浜市に加えて新たに奈良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導入が進んだものの、売上へのインパクトは軽微にとどまった。学習塾やスポーツクラブなど法人契約については、交渉中の案件が増加傾向にあるものの、第2四半期までに成約するには至らなかったようだ。

業績の動向

デジタル教材・ソリューション部門(単体)の売上高推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(5) グループ会社

子会社の売上推移

(単位：百万円)

	20/3期 2Q累計	21/3期 2Q累計	22/3期 2Q累計	23/3期 2Q累計	24/3期 2Q累計	増減率	増減額
<b>(幼少教育関連)</b>							
城南ナーサリー	185	183	185	191	199	4.1%	7
城南フェアリー	218	253	263	270	281	4.0%	10
リトルランド※ <sup>1</sup>	75	48	66	64	-	-	-64
城南 KIDS	-	42	108	108	105	-2.9%	-3
<b>(英語教育関連)</b>							
リンゴ・エル・エル・シー	41	27	29	25	31	21.5%	5
アイベック	101	50	66	60	51	-15.3%	-9
<b>(その他)</b>							
久ヶ原スポーツクラブ	187	116	185	189	187	-1.1%	-2
イオマガジン※ <sup>2</sup>	-	-	33	45	46	0.8%	0

※1：リトルランドは2022年10月に当社が吸収合併

※2：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) 幼少教育関連**

幼少教育関連のうち、千葉県を中心に「星のおうち」「あっとほーむママ」「ルミナ保育園」など認可保育園8園（千葉県6園、東京都1園、神奈川県1園）を運営している城南ナーサリーの売上高は、前年同期比4.1%増の199百万円と増収基調が続いた。新たな取り組みとして2023年6月に児童発達支援教室「フォレストキッズ」を神奈川県川崎市に1教室開設している。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<sup>※</sup>の数に対して児童発達支援施設が不足しており、潜在的なニーズがあると見て新規参入した。専門スタッフの欠員が発生したため、11～12月は休園していたが、スタッフを確保し2024年1月から再開している（スタッフ数3名）。生徒数は10名程度でまだ損益分岐点に達していないが、収益化の目途が立てば教室数を増やす予定だ。利用料金は障害福祉サービスの1つとして提供するため、国の補助金で大半が賄われる（3～5歳児は無償）。自治体によって教室の設置基準などが変わってくるため、各地域の条件に合わせて開設していくことになる。

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

埼玉県内で認可保育園「ふえありい保育園」を14園運営している城南フェアリーの売上高は、同4.0%増の281百万円となった。両子会社の運営園数は前年同期と変わらなかったものの、既存園の園児数増加により過去最高売上を更新した。「くぼた式育児法」を採り入れるなどサービス面での差別化を図っていることが園児数の増加につながっているものと見られる。

一方、神奈川県内でネイティブ英語環境下での学童保育施設「城南 Kids After School」を6校運営している城南 KIDS の売上高は、同2.9%減の105百万円となった。生徒獲得競争の激化による、生徒数の減少が減収要因である。今後は定員充足率の低い一部の校舎について、近隣の校舎と統合を進めることを検討している。

**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・エルの売上高は前年同期比21.5%増の31百万円と2年ぶりの増収に転じた。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の収束に伴い、留学を希望する生徒が増加し始めたことが増収要因である。ただ、オンラインサービスを低廉な料金で提供する競合先も増加しているようで、実態的には苦戦している状況にある。

企業向けビジネス英語研修及び英会話スクール1校を運営するアイベックの売上高は、同15.3%減の51百万円と減収傾向が続いた。大口案件の失注が響いたようだ。国内での売上が低迷するなかで、今後は中国や韓国にも対象市場を広げて営業活動を進めることも検討している。この1～2年でこれらの国の企業向けに英語研修サービスの提供を開始するなど実績も出始めているためだ。「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、対象市場を広げることで需要を掘り起こしていく。

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 1.1% 減の 187 百万円と若干ながら減少した。水泳の授業を行う学校が少なくなり学び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ことが減収要因である。一方、イオマガジンの売上高は同 0.8% 増の 46 百万円と堅調に推移した。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 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。

## 自己資本比率は 40% 台、有利子負債の削減が進む

### 3. 財務状況

2024 年 3 月期第 2 四半期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 255 百万円減少の 4,890 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では売掛金が 45 百万円増加した一方で現金及び預金が 199 百万円減少した。固定資産では有形固定資産が 41 百万円、ソフトウェアが 10 百万円、のれんが 7 百万円、投資有価証券が 28 百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比 259 百万円減少の 2,858 百万円となった。有利子負債が 147 百万円減少したほか、契約負債が 173 百万円減少した。純資産合計は同 3 百万円増加の 2,031 百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益 35 百万円の計上と配当金支出 41 百万円により、利益剰余金が 6 百万円減少したが、その他有価証券評価差額金が 10 百万円増加した。

経営指標を見ると、自己資本比率が前期末の 39.4% から 41.5% と若干上昇し、有利子負債比率が同 39.7% から 32.3% に低下するなど財務体質の改善傾向が続いた。今後も収益構造改革を継続しスリム化を図っていくと同時に、主力事業の売上回復や付加価値の高い幼少教育事業を拡大することで収益性の向上に取り組む方針だ。

業績の動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	21/3 期末	22/3 期末	23/3 期末	24/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	2,015	2,258	2,096	1,939	-157
(現金及び預金)	1,342	1,629	1,584	1,385	-199
固定資産	3,868	3,177	3,049	2,950	-98
(のれん)	482	55	40	33	-7
資産合計	5,883	5,436	5,146	4,890	-255
流動負債	1,460	1,667	1,611	1,509	-101
固定負債	1,587	1,659	1,507	1,348	-158
負債合計	3,048	3,326	3,118	2,858	-259
(有利子負債)	871	891	803	656	-147
純資産合計	2,835	2,109	2,027	2,031	3
経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	48.2%	38.8%	39.4%	41.5%	2.1pt
有利子負債比率	30.7%	42.2%	39.7%	32.3%	-7.3pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2024年3月期業績は収益構造改革の効果で黒字転換見通し、「デキタス」が不登校生徒対策として各自治体で導入が進む

#### 1. 2024年3月期業績見通し

2024年3月期の連結業績は、売上高で前期比5.0%増の6,245百万円、営業利益で169百万円(前期は32百万円の損失)、経常利益で174百万円(同40百万円の損失)、親会社株主に帰属する当期純利益で106百万円(同135百万円の損失)と期初計画を据え置いた。営業利益、経常利益は2期ぶりの黒字転換、親会社株主に帰属する当期純利益は4期ぶりの黒字転換となる見通しだ。第2四半期までの進捗率は売上高で49.2%、営業利益で46.7%となっているが、経済産業省主催の「未来の教室」実証事業に関連した売上(1億円強)が2024年3月期下期は無くなることや、第2四半期までの売上高が計画をやや下回っている状況を考慮すれば、売上高に関しては計画を下振れする可能性があるが弊社では見ている。一方、利益面では下期も収益構造改革によるコストの適正化に取り組む方針であり、その状況次第では計画達成も射程内にあると見られる。

今後の見通し

### 2024年3月期業績見通し

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		2Q進捗率
	通期実績	通期計画	前期比増減率	前期比増減額	
売上高	5,945	6,245	5.0%	299	49.2%
営業利益	-32	169	-	201	46.7%
経常利益	-40	174	-	214	51.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-135	106	-	241	33.2%
1株当たり当期純利益(円)	-17.15	13.21			

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### (1) 個別指導部門

個別指導部門のうち、直営教室については新規開設の予定がなく、高校生が集まりにくい教室については近隣の教室と統合することを視野に検討を進めている。また、FC教室についてはFCオーナーの後継者問題が顕在化していることから、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ることで、収益力を強化する方針であることに変わりない。第3四半期の状況については、塾検索サイトからの問い合わせ流入件数が減少傾向にあり、生徒の新規獲得に苦戦している状況に変わりないようだ。このため、通期売上高も微減収が続く可能性がある。

同社では生徒獲得施策として、自社Webサイトからの問い合わせ件数を増やすため、コンテンツの拡充に取り組むほか、友達紹介などを継続する。また、小学生については「りんご塾」を直営だけでなくFC教室にも導入していくことで低学年の生徒を囲い込み、「城南コベッツ」への入塾を図る。2023年9月末時点でFC教室における「りんご塾」の導入は4教室にとどまっていたが、下期以降は導入を加速し、2024年春には「りんご塾」を150教室以上に拡大する予定だ。このなかには提携先の明光ネットワークジャパンの教室で導入するものも含まれる。「城南コベッツ」ではFC含めて190教室前後で未導入となっており、単純にすべての教室で導入したとすれば「りんご塾」で1,900人の新規生徒を獲得できる計算となる(1教室平均10人で換算)。平均単価は年間で20万円台と「城南コベッツ」の半分以下の水準と見られるが、「りんご塾」をきっかけに「城南コベッツ」に通塾する生徒の比率も一定程度期待できることを考えれば、導入メリットは大きいと言えよう。また、顧客満足度の向上(=学力向上、志望校合格)に取り組み、口コミ効果などで生徒数が増えていく状況となれば理想的であり、売上高も再び成長軌道に復帰するものと考えられる。特に、コロナ禍以降増加している私立中学受験志望の生徒を取り込むことができるかが鍵を握ると見られ、受験対策用カリキュラムの充実を図る方針だ。

そのほか、差別化戦略としてはICTを活用した「学びの個別最適化」に取り組んでいる。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、効率的に基礎学力の向上を図るほか、学習の進捗度合いを管理するアプリ「GoNAVI」を活用して計画的な学習を支援している。また、中高生向けには子会社アイバックのオンライン英会話レッスンなどをオプションメニューとして用意しており、生徒当たりの単価アップにつなげていく考えだ。

今後の見通し

### (2) 映像授業部門

映像授業部門では「河合塾マナビス」のなかでも高い合格実績を挙げていることを今まで以上に強くアピールし、生徒獲得に注力する。ただ、第3四半期も生徒獲得ペースに変化はないようで、通期売上高も前期比若干の減収となる可能性が高い。なお、新校舎については2025年3月期に1校開設すべく準備を進めている。

### (3) 幼少教育部門

幼少教育部門（単体）の売上高は、「りんご塾」や「ズー・フォニックス・アカデミー」で増収が見込まれる。「ズー・フォニックス・アカデミー」についてはインターナショナル・スクールとアフタースクールの2本立てで展開しているが、インターナショナル・スクールが競争激化で低迷が続いている状況にあることから、今後サービス提供の在り方について見直す意向である。また、「くぼたのうけん」についても新規顧客の獲得に苦戦している状況から、長所を上手く訴求できるようリブランディングして再出発する方針を決定した。「城南ブレインパーク」については、2025年3月期から全国にFC展開する予定であり、リブランディングとアライアンス戦略を進めるべく、明光ネットワークジャパンやその他候補先企業と交渉を進めている段階にある。

### (4) デジタル教材・ソリューション部門

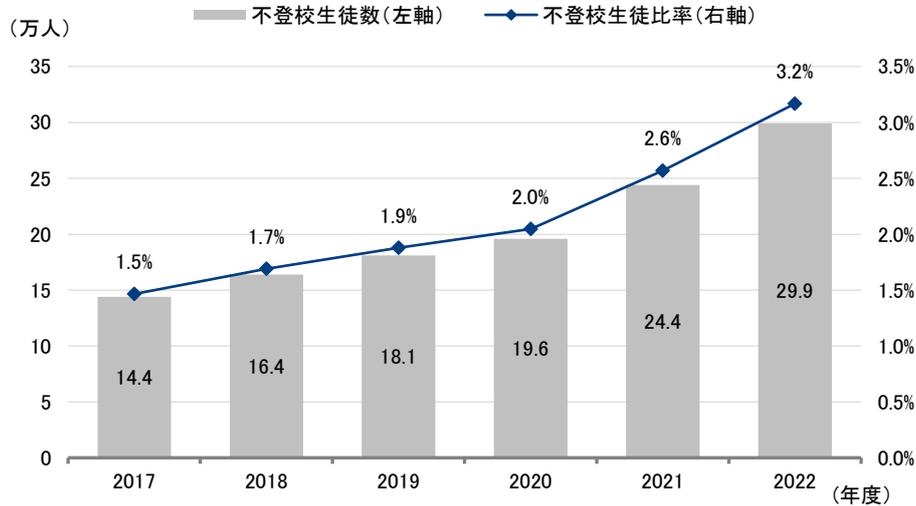
デジタル教材・ソリューション部門の売上高は、経済産業省主催のEdTech導入補助金対象事業（「未来の教室」実証事業）の関連売上が無くなる影響で前期比3割程度の減収が見込まれている。このため、同社は学習塾や学童施設、スポーツクラブ向けにサービスメニューの1つとして「デキタス」の拡販を進めるほか、コロナ禍以降急増している不登校生徒向けの学習サポート用教材として各自治体に導入提案する方針だ。

自治体では横浜市のほか奈良市、大分県などの公立小中学校において利用が始まっているほか、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、2023年9月から順次運用が開始されている。同社は2019年から横浜市での鴨居中学校で、不登校や普通クラスで授業を受けられない生徒、著しく学習が遅れている生徒向けに学習サポート用教材として「デキタス」を提供し、一定の成果を収めてきた実績が評価されたものと考えられる。初年度の売上高へのインパクトは軽微なものの、全国の小中学校における不登校生徒数は2022年度で29.9万人と直近5年間で2倍に急増するなど社会問題化しており潜在ニーズは大きいと見られる。今後、導入自治体が広がり利用生徒数が増加することで収益貢献するものと期待される。

※ 東京都では、不登校の生徒数が小中学生で約2.3万人（2021年度）、外国籍で日本語の指導が必要な生徒が約5千人おり、これら生徒の学びの場を提供すべく仮想空間上に3Dメタバースシステム「VLP」を用意した。生徒はアバターで仮想空間上の学校に登校し、学習や友人との会話だけでなく支援員への相談などもできるようになっている。2023年9月から新宿区に加えて墨田区、渋谷区、中野区、杉並区、八王子市、狛江市、多摩市で順次運用を開始している。

今後の見通し

小・中学校の不登校生徒数



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

(5) グループ子会社

a) 幼少教育関連

城南ナーサリーや城南フェアリーで展開している認可保育園（0歳児～3歳児未満対象）については、新規開設予定がなく通期売上高も1ケタ増が見込まれる。一方、城南KIDSについては英語検定合格実績などをアピールするなど募集活動を強化すると並行して、校舎統合によるコスト適正化にも取り組む計画である。

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については、コロナ禍の一巡による留学や海外出張・転勤の需要回復により、それぞれ増収を計画していたが、アイベックについては契約企業数が減少したこともあり、通期でも減収が続く見通し。また、久ヶ原スポーツクラブについては前下期に実施した耐震工事による休館の影響が無くなることで、若干の増収を見込んでいる。ただ、子どもの入会数が頭打ちで、今後の経営課題となっている。イオマガジンでは、「デキタス」のコンテンツ制作やシステム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。

今後の見通し

## 付加価値の高い幼児教育事業で FC 展開を開始し、 2026 年 3 月期に営業利益率 10% を目指す

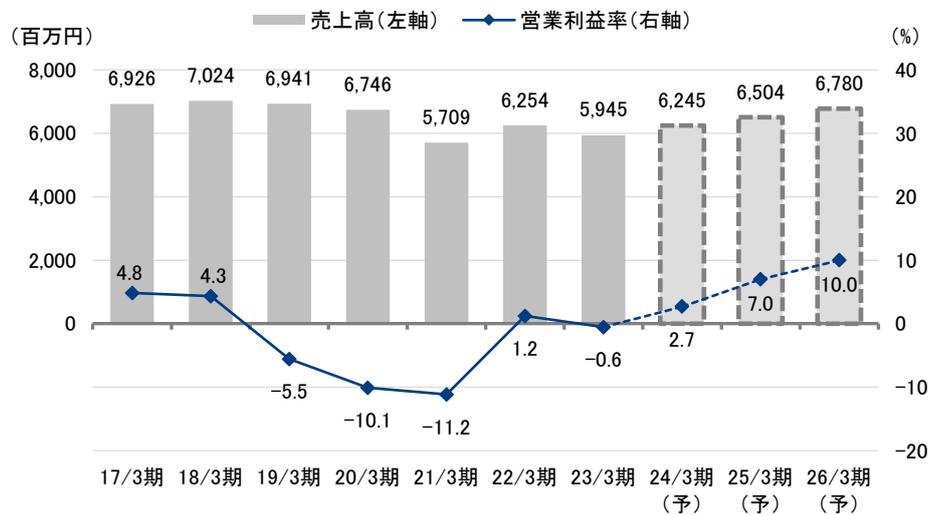
### 2. 中期経営計画

#### (1) 中期経営計画の概要

同社は 3 ケ年の中期経営計画を 2024 年 3 月期からスタートした。「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」ことを企業ビジョンとして掲げ、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、企業ビジョンの実現と企業価値の向上を図る方針だ。

経営数値目標としては、最終年度となる 2026 年 3 月期に売上高で 6,780 百万円、営業利益率で 10% を目指す。売上高については年平均成長率で 4% と堅実な成長を計画している。2023 年 3 月期からの増加額で見れば、売上高で約 8 億円の増加となるのに対して、営業利益は約 7 億円の増加を見込んでいることになる。これは収益構造改革の継続により費用の適正化に取り組むことに加えて、付加価値の高い幼少教育事業における FC 展開の拡大や、既存校での生徒数回復による固定費率の低下を見込んでいることなどが要因である。2024 年 3 月期はやや未達となりそうだが、2025 年 3 月期以降の挽回を目指す。経営数値目標の達成については、以下に掲げる 5 つの基本戦略が計画どおりに進むかどうかを鍵を握る。

**売上高と営業利益率の推移**



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

今後の見通し

## (2) 基本戦略

### a) 学びの個別最適化と教室力の強化

個別指導部門の収益回復施策として、学びの個別最適化と教室力の強化を推進し、学力向上と志望校への合格という顧客目標を実現することでブランド力を向上させ、生徒数の拡大につなげる。学びの個別最適化に向けては、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オーダーメイド型の教育サービス「スタディ・フリープラン<sup>※1</sup>」を導入した。個々に最適化した「本当の“個別指導”」を追求したことにより、学力の向上や志望校への合格実績が増えるなどその成果も見え始めている。2022年4月～8月に実施した生徒・保護者アンケートでは、「教室の指導に満足している、または非常に満足している」と回答した比率が98.9%に達し、受講生の93.5%の成績がアップ<sup>※2</sup>するなど高い結果が得られている。顧客満足度の向上で退塾率も改善傾向であり、今後は新規生徒の獲得数をいかに増やすことができるかが課題となる。小学生については「りんご塾」の導入などが施策の1つとなるが、そのほかの施策としては友達紹介や自社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。

<sup>※1</sup> 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。2023年9月時点で同プランを選択する生徒数は全体の3割弱を占めている。

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

### b) 付加価値の高い幼少教育事業の新展開

幼少教育事業では、STEAM<sup>※</sup>を中心とした複数の乳幼児教育サービスを提供する複合型スクール「城南プレインパーク」をリブランディングし、運営のノウハウをパッケージ化して2025年3月期から全国にFC展開する予定だ。すでに複数の加盟候補企業と交渉中である。プログラムメニューは「くぼたのうけん」や「りんご塾」のほか、英語教育、プログラミング教室、暗算教室、絵画・造形教室など豊富に揃えている。曜日ごとに異なるプログラムを提供するなど多様なニーズを取り込むことが可能となるため、単一のプログラムをサービス提供するよりも収益化しやすいというメリットがある。

<sup>※</sup> 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。

少子化の進行で学習塾や保育市場では顧客獲得競争が激化しており、顧客獲得施策及び新たな収益源として乳幼児教育サービス領域に進出を検討する企業も増えており、こうした需要を取り込んでいく戦略だ。とりわけ、2023年4月に業務提携を発表した明光ネットワークジャパンでは全国に個別指導塾を1,700教室以上（FC含む）展開していることから、FC教室数の成長をけん引していくものと期待される。

### c) 教育格差を是正する教育ソリューション事業の積極的展開

同社はBtoBtoCのビジネスモデルとなる教育ソリューション事業を積極的に展開すべく、新たに「みんなにまなびをプロジェクト」を発足した。教育の地域格差や経済格差を解消し、あらゆる人に教育機会を提供するというコンセプトのもと、「安価」「オンライン」の要素を併せ持つ教育サービスを乳幼児から高校生向けに提供するプロジェクトである。その第一弾として、2023年10月にデジタル学習のポータルサイト「みんなのまなびライブラリー」をリリースした。

今後の見通し

顧客対象は法人企業・団体となり、福利厚生サービスの一つとしての活用を想定している。経済的な問題や地理的な問題で、塾や稽古事に通えない従業員の子どもたちが、同サービスを通じて自宅で簡単に学びにアクセスできるため、「教育格差解消」につながるソリューションとして普及拡大に取り組む。コンテンツとしては幼児を対象とした「キッズ育脳ワーク」、小中学生を対象とした「デキタス」、高校生・高卒生を対象とした「デキタス・コミュ」及び「推薦対策映像講座 スピードマスター版」の4つサービスを揃えており、通常価格よりも安価な料金で提供するほか、保護者向けに育児や教育に役立つ講演会も定期的に開催する。また、今後もコンテンツのさらなる拡充を進める予定だ。

現状は「デキタス」の導入企業に対して、「みんなのまなびライブラリー」の提案を行っており、一部で導入が進んでいるようだ。子育て支援に関する様々な取り組みが進むなか、同サービスは企業側でも福利厚生の1つとして導入しやすい内容で、上手くプロモーション展開できれば大きく成長する可能性もあり、今後の動向が注目される。

**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・高卒生	「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。

出所：会社リリースよりフィスコ作成

**d) 攻めの収益構造改革**

2021年3月期以降、不採算教室のてこ入れや整理統合、RPAツールの導入などによる業務効率の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、2024年3月期以降も攻めの収益構造改革を継続する方針だ。主な施策としては、LTV（社内・関連会社・業務提携先）及びシナジーを最大化する運営体制を構築すべく、業務提携戦略を推進する。前述した明光ネットワークジャパンとは、「りんご塾」「くぼたのうけん」などの児童乳幼児教育ブランドの相互展開を進めるほか、その他の共同開発及び相互提供などにも取り組む。また、2022年11月に業務資本提携を締結した学研ホールディングス<9470>とは、メタパースを用いたオンライン自習室の試運営を開始しており、今後も相互連携の可能性について協議を進める。そのほかにもシナジーが見込める案件であれば積極的に提携戦略を推進する方針だ。また、収益体質の強化に向けて、教室の整理統合や商品の整理を検討するほか、子会社の合併なども含めた管理業務の合理化やDX推進による間接コストの一段の絞り込みを進める予定だ。

今後の見通し

e) 理念経営を具現化する人財の育成

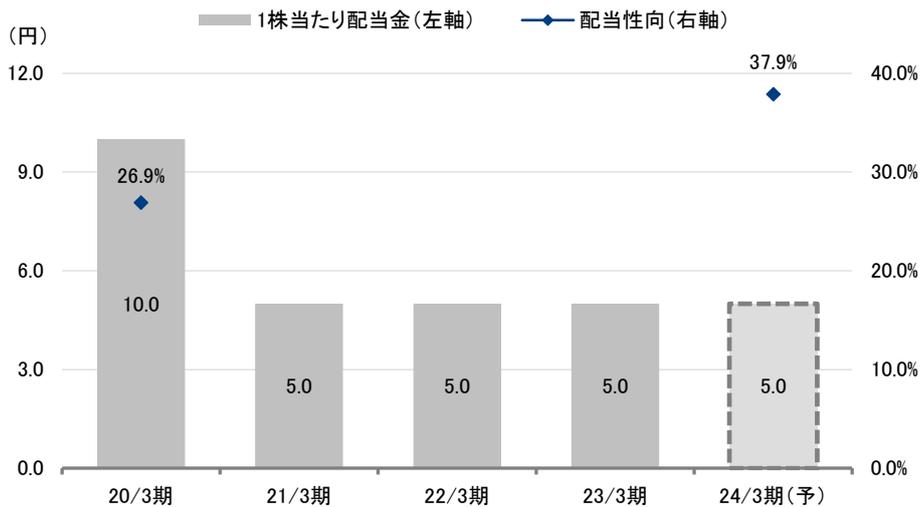
次世代リーダーの育成及び人的資本への投資戦略を策定すべく、2023年3月に「理念経営人財育成委員会」を発足した。経営者と従業員とのコミュニケーションの活性化を通して、次世代リーダーの育成を促進し、クレド（行動指針）を中心にステークホルダーの価値を高める活動を担える人財の育成を図る。また、人的資本投資計画を策定し、人的資本を可視化するとともに人財戦略をブラッシュアップしながら企業価値の向上を目指す。人財投資の一環として、アルバイト講師の人財育成を強化するための組織「iconet」も新たに発足しており、これら投資の成果が今後顕在化するものと期待される。

## 株主還元策

### 2024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である。2024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