

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

サクシード

9256 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 6 月 16 日 (木)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 個別指導教室、家庭教師の紹介事業、教育・福祉分野の人材サービスを展開	01
2. 強みは 3 事業によるポートフォリオ経営と 自社マーケティングチームによる豊富な登録者	01
3. オンライン式家庭教師サービスの会員数が飛躍的に増加するなど 2022 年 3 月期は大幅増収増益	01
4. 中期成長戦略を背景に学校教育関連サービスのオンリーワンポジションを確立へ	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 業界環境	04
■ 事業概要	05
1. 事業内容	05
2. 教育サービス：個別指導教室	06
3. 教育サービス：家庭教師の紹介事業	08
4. 人材サービス	09
5. 同社の強み	13
■ 業績動向	15
1. 2022 年 3 月期の業績動向	15
2. 2022 年 3 月期の事業セグメント業績	16
3. 2023 年 3 月期の業績見通し	17
4. 中期成長イメージ	18
■ 株主還元策	19
■ 情報セキュリティ	19

要約

教育と福祉の分野における社会課題を解決し、より良い未来を創造する

1. 個別指導教室、家庭教師の紹介事業、教育・福祉分野の人材サービスを展開

サクシード<9256>のサービス領域は、教育サービスと人材サービスである。いずれも教育関連とすることができ、教育サービスでは個別指導教室と家庭教師の紹介事業を展開、人材サービスでは教育機関や福祉業界向けに紹介・派遣事業などを行っている。現在、教育分野では、学校教員の過重労働や教育環境の地域格差などの課題が深刻化している。特に学校教員の過重労働問題は、教員がすでに多くの作業をこなさなければならないなか、グローバル化やIT化にも対処しなければならず、喫緊の課題となっている。福祉分野においても、保育園、学童、介護施設の人材不足が年々深刻さを増している。「教育と福祉の分野における社会課題を解決し、より良い未来を創造する」を企業ミッションに、同社は事業を通じてこうした教育関連の課題解消を支援している。

2. 強みは3事業によるポートフォリオ経営と自社マーケティングチームによる豊富な登録者

地域密着型個別指導教室「個別指導学院サクシード」の特徴は、講師1人に生徒3人というモデルで質の高い授業を低価格で提供することにある。「家庭教師のサクシード」は全国を対象とするオンライン式に特徴があり、教育機会の格差という課題解消につながっている。いずれも自社の人材サービスに登録している豊富な登録者から採用している。その人材サービスでは、学校や自治体など教育機関向けに登録した教員や部活動指導員などを紹介・派遣しており、教員の過重労働問題を解消する手段として需要が広がっている。また、講師不足に悩む他社学習塾にも講師などを紹介している。福祉業界向けでは、全国の保育園などに保育士などを紹介・派遣している。同社の強みは、3事業によるポートフォリオ経営と、自社マーケティングチームが集めた教育関連の豊富な登録者にある。

3. オンライン式家庭教師サービスの会員数が飛躍的に増加するなど2022年3月期は大幅な増収増益

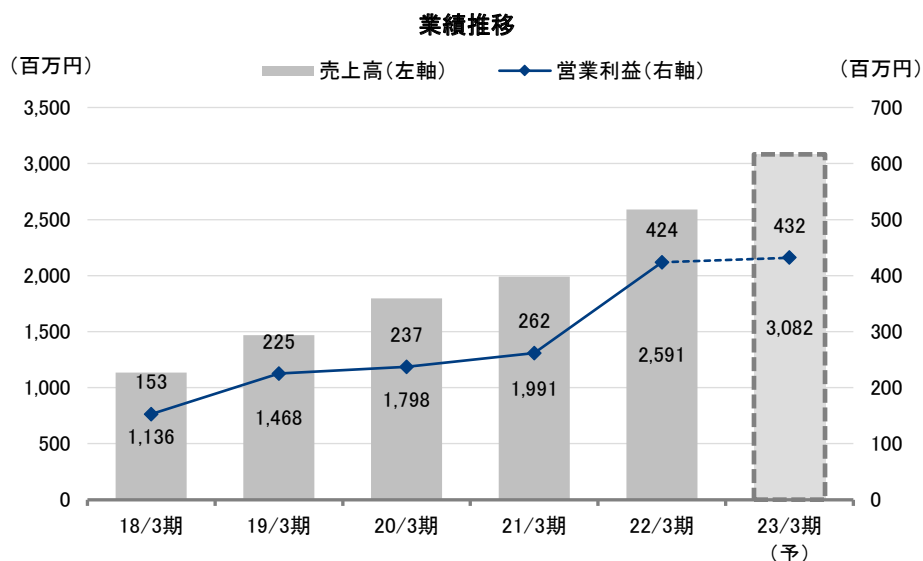
2022年3月期の業績は、売上高2,591百万円（前期比30.1%増）、営業利益424百万円（同61.5%増）、経常利益421百万円（同58.7%増）、当期純利益280百万円（同61.8%増）となった。教育サービスにおいて、個別指導教室とオンライン式家庭教師を強化・拡充した結果、個別指導教室の入塾者数や退会率が改善し、オンライン式家庭教師の会員数が飛躍的に増加した。人材サービスでは、学校教員の負担軽減を目的に紹介・派遣を強化しているが、新たに学校現場のDXを支援するサービスも開始した。加えて、売上拡大によるスケールメリットや新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）で学習塾の新規出店を控えたこともあり、大幅な増収増益となった。安心安全を求める傾向の強い自治体や学校、保護者をターゲットにするため、同社が東証マザーズ（現東証グロース市場）に上場したことも収益拡大に貢献したと考えられる。

4. 中期成長戦略を背景に学校教育関連サービスのオンリーワンポジションを確立へ

同社は 2023 年 3 月期の業績見通しについて、売上高 3,082 百万円（前期比 19.0% 増）、営業利益 432 百万円（同 1.8% 増）、経常利益 432 百万円（同 2.5% 増）、当期純利益 286 百万円（同 2.3% 増）を予想している。人材サービスでは、コロナ禍から生活が正常化するなかで、学校教員の負担軽減ニーズを取り込む形で大幅な収益拡大を見込んでいる。個別指導教室では停止していた出店を再開・加速する方針である。中期的には、ポートフォリオ経営と自社マーケティングチームという強みを一層磨き込む考えである。それを背景に、1) 個別指導教室の出店加速、2) オンライン家庭教師の生徒数増加、3) 学校・自治体向け人材サービスの拡大という中期の成長戦略を遂行する計画だが、自社のみで不足する場合は M&A も検討する考えである。そして、学校教育関連サービスのオンリーワンポジションを確立する意向である。

Key Points

- ・ 個別指導教室、対面式・オンライン式家庭教師の紹介事業、教育・福祉関連人材サービスを展開
- ・ 強みは 3 事業によるポートフォリオ経営と自社マーケティングチームによる豊富な登録者
- ・ 業績は順調に拡大、中期的に教育関連サービスのオンリーワンポジションを確立へ



出所：決算短信等よりフィスコ作成

■ 会社概要

教育サービスと教育・福祉関連人材サービスを展開

1. 会社概要

同社は、「教育と福祉の分野における社会課題を解決し、より良い未来を創造する」を企業ミッションに、自社ブランドの教育サービスと外部向け人材サービスを展開している。教育サービスでは個別指導教室及び家庭教師の紹介事業を運営している。個別指導教室は神奈川県内に 24 教室（2022 年 3 月末）を展開、家庭教師の紹介事業は首都圏と関西圏を中心に対面式の家庭教師紹介事業を運営しているほか、全国を対象にオンライン式家庭教師も事業展開している。人材サービスでは、教育機関や保育・福祉業界向けに、人材紹介や人材派遣、受託事業を行っている。教育関係に絞った職種で細分化した自社求人サイトを通じて登録者（求職者）を募集するため、教育関連の登録者を多数集めることができ、構築された「人材バンク」は同社ビジネスの根幹を成す。

個別指導教室を起点に教育系人材サービスへと業容拡大

2. 沿革

2004 年 4 月に現代表取締役社長である高木毅氏により設立された同社は、同年 5 月に「個別指導学院サクシード」を開校し事業を開始した。2007 年に家庭教師派遣事業及び塾業界向けに人材紹介・派遣事業を開始、2008 年には教育業界に特化した求人サイトの運営を開始した。さらに、2014 年に保育士の人材紹介・派遣事業、学校教員の人材紹介事業を開始、人材サービスの事業領域を大きく広げている。2020 年には学童クラブ、オンライン家庭教師のサービスを開始した。こうした動きは業績にも表れており、2019 年 3 月期の大幅増収増益は、2014 年以降に領域を広げた人材サービスが収益化したためである。また、2022 年 3 月期にも売上高・利益がともに大きく伸びているが、後に詳述するように、オンライン家庭教師や個別指導教室、ICT 支援員派遣サービスの収益が拡大するなかで、コロナ禍により個別指導教室の出店を一時的に止めていたことが理由である。なお、2021 年 12 月、同社は東証マザーズ市場に上場し、現在は東証グロース市場へ移行している。

サクシード | 2022 年 6 月 16 日 (木)
9256 東証グロース市場 | <https://www.succeed-corp.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	内容
2004年 4月	(株)サクシードを東京都新宿区高田馬場 1 丁目に設立
2004年 5月	「個別指導学院サクシード」センター南校（横浜市都筑区）を開校
2007年 4月	家庭教師の派遣事業、塾業界向け人材紹介・派遣事業を開始
2008年11月	教育業界に特化した求人サイト「教えるシゴト」の運営を開始
2013年 3月	広告等制作の強化を目的として、(株)リッチサポートを子会社化
2014年 7月	保育士の人材紹介・派遣事業を開始
2014年 7月	保育士のための転職支援サービス「保育 Aid (エイド)」のサービスを開始
2014年 7月	学校教員の人材紹介事業を開始
2015年 6月	介護職の人材紹介・派遣事業を開始
2016年 7月	学童保育所向け人材紹介・派遣事業を開始
2016年10月	大阪市北区に関西支社を開設
2017年 5月	部活動指導の受託事業を開始
2017年 5月	経営政策の統一化を目的として、リッチサポートを合併
2017年 5月	保育業界に特化した求人サイト「保育 R」の運営を開始
2017年 9月	介護職のための転職支援サービス「しろくま介護ナビ」のサービスを開始
2018年 1月	日本語教育の受託事業を開始
2018年 7月	学内塾（校内塾）の運営受託事業を開始
2020年 3月	学習塾付き学童クラブ「ペンタス kids (ペンタスキッズ)」横浜市都筑区に開校
2020年 4月	オンライン家庭教師のサービスを開始
2020年 9月	オンライン日本語レッスンのサービスを開始
2020年11月	ICT 支援員の人材紹介・派遣事業を開始
2021年12月	東証マザーズに上場
2022年 4月	東証グロース市場に移行

出所：新株発行並びに株式売出届出目論見書等よりフィスコ作成

教育関連業界の課題解消をターゲットにビジネスを展開

3. 業界環境

日本は少子高齢化が進み、特に同社の属する教育分野と福祉分野では、人材不足の深刻化など課題が山積している。教育分野では、私立中学校や大学への進学率は高水準で推移し、シックスポケットと言われるように家計における子ども 1 人あたりの教育費は増加傾向にある。一方で、都市部への人口集中に伴い、教育環境の地域格差はますます開いている。また、学校教員の過重労働問題も深刻化しており、学校教育の質の向上を図るには、教員の負担軽減が急務であると言われている。福祉分野においても、保育園、学童、介護施設の人材不足が年々深刻さを増している。待機児童や介護離職の問題も真の解決に至っていない。国も自治体も手をこまねいているわけではないが、保育士や介護士などに対するケアが十分とは言いきれない状況が続いている。このため、教育分野や福祉分野の課題に対し、抜本的な対策を打たなければならない時期を迎えている。

会社概要

特に教育分野では、グローバル化や IT 化に対応していくため、新学習指導要領の導入や外国語教育の充実など、多くの学校改革が進行している。一方、外国語教育の教科化やプログラミング教育の実施など、教員に求められるスキルもますます多様化・高度化している。こうした教員の過重労働に対して、さすがに閉鎖的・保守的と言われた教育制度も動き出し、教職員定数の改善や専門スタッフ・外部人材の配置拡充、業務の適正化など見直しが行われるようになり、コロナ禍によるステイホーム環境のなかで見直しは加速した。そのような教育業界に対して、教育サービスと人材サービスを従来にない考え方で展開する同社は、教員の過重労働や教育の地域格差・経済格差、少子高齢化による人材不足など様々な課題解消の一助となっている。

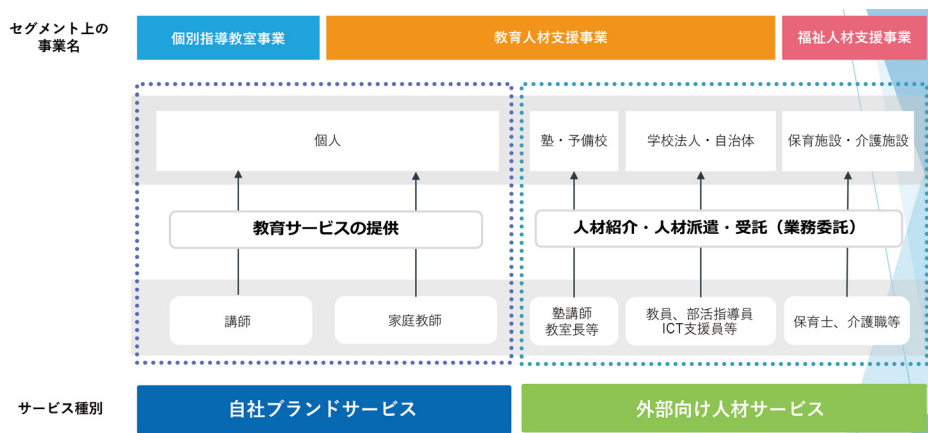
事業概要

従来にないユニークな教育サービス・人材サービスを展開

1. 事業内容

同社の事業は、個別指導教室事業と教育人材支援事業、福祉人材支援事業の 3 つで構成されている。教育サービスとして個別指導教室「個別指導学院サクシード」と家庭教師の紹介事業「家庭教師のサクシード」を運営している。個別指導教室は神奈川県内に教室を展開、家庭教師の紹介事業は対面式及びオンライン式の 2 タイプを展開している。人材サービスでは、学校や自治体、塾など教育機関向け、保育園や介護施設など福祉業界向けに、人材紹介や人材派遣、受託事業を行っている。事業全体の特長は、事業を教育分野と福祉分野という近隣の業界に絞り、職種に細分化した多数の自社求人サイトを通じて登録者（求職者）を募集、登録者や求人企業の様々なニーズに対しきめ細かく最適なマッチングが可能になっていることにある。このため、登録者や求人企業の満足度は非常に高いと言われている。

事業系統図



注：家庭教師の紹介サービスは、報告セグメント上「教育人材支援事業」に含めている。

出所：決算説明会資料より掲載

事業概要

高単価・ローコストの「個別指導学院サクシード」

2. 教育サービス：個別指導教室

個別指導教室事業では、「これからの社会で活躍する子どもたちのために」をモットーに、1人1人に合わせた学習指導を行う「個別指導学院サクシード」と学習塾付き学童クラブ「ペンタスキップ」を展開している。自社内の人材サービス事業で教育関連人材の募集を行っているため、低い募集コストで講師を集めることができる。

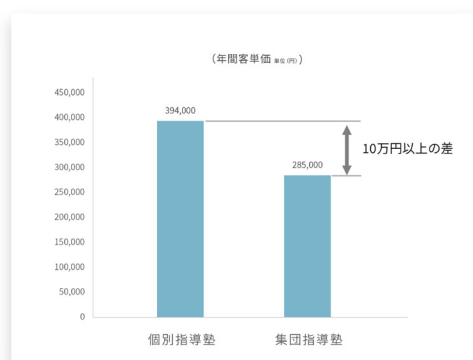
(1) 「個別指導学院サクシード」の運営

「個別指導学院サクシード」は、神奈川県内に24教室（2022年3月末）を展開する地域密着型個別指導教室で、小学校1年生から大学受験生までを対象に、学校の補習や受験対策、各種検定の対策など様々なニーズに応えた授業を提供している。「すべての子どもたちに質の高い教育を」というポリシーのもと、価格を低く抑えるため講師1人に生徒3人という授業スタイルを採用している。個別指導は、経済格差が教育格差になってはならないという起業当時の創業者の思いから、授業の質を落とさずなるべく授業料を低く抑えるためのシステムで、同社は個別指導の草分け的存在の1つということもできる。さらに、集団授業では手の届きにくい生徒1人ひとりの進路や学習状況に応じたカリキュラムを提供できるため、集団指導に比べて客単価が高くなるうえ、問題演習の間に他の生徒を見るなど効率も良くなっている。このため現在、個別指導に鞍替えしたりコースを新設する集団指導の塾も多くなっているようである。

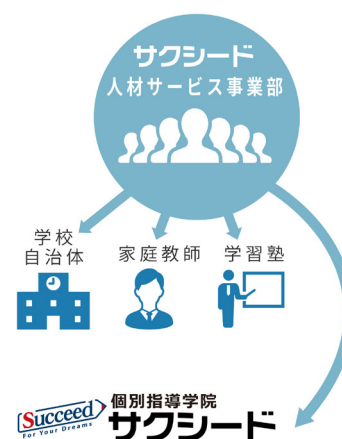
ところで、単に個別指導にしたからといって、同社も生徒も簡単にメリットを享受できるわけではない。実際に生徒の学力が伸びなければならず、そのためには優秀な講師が必要となり、これはどの学習塾も抱えている課題である。しかし同社の場合、自社内の人材サービスで他社学習塾や私立学校、公立学校など自治体向けに講師や教員を紹介・派遣している。このため、教育関連の登録者を幅広く確保しており、数多くの優秀な講師陣を「個別指導学院サクシード」で採用することができる。また、全教室が同社直営のため、授業カリキュラムや講師のクオリティ・管理、教室運営などを均一化できるため、どの教室も生徒や保護者が満足するサービスレベルを維持することが可能となっている。これにより生徒数、教室数、売上高それぞれの増加を図ることができている。もちろん、人材サービス事業への有益なフィードバックも可能と思われる。

個別指導塾と集団市場塾の客単価比較（2020年）

レベルの高い講師を潤沢に確保



出所：会社説明資料より掲載



本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

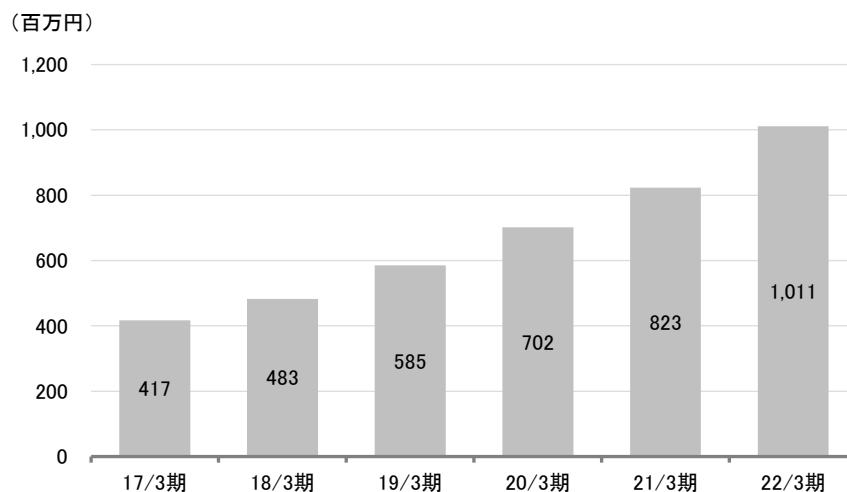
事業概要

最近のトピックとしては、売上高がコロナ禍でも堅調に推移していることである。オンラインによるリモート学習にいち早く手を打ったことが奏功したが、生徒の保護者がテレワークなどでオンラインに慣れていることもスムーズにシフトできた一因と思われる。ただし、コロナ禍に対する保護者の懸念が落ち着いてくると、リアルな教室を早く開けてほしいというニーズが高まっており、この点は同社の個別指導への信頼感の証と言える。出店に関しては、コロナ禍で一時的に抑制していたが、講師陣など競争力のある個別指導の仕組みを構築しているため、ドミナントエリアの神奈川でさえ出店余地が残っており、今後も「個別指導学院サクシード」の出店を拡大していくという戦略に変わりない。出店はニュータウンなど生徒の人口が増加しているエリアを想定しており、ゆくゆくは全国展開も考えているようである。当面は、千葉や埼玉などの首都圏に、神奈川同様のドミナントエリアを形成していく方針のようだ。なお、「個別指導学院サクシード」は、40 ブース以上（1 教室当たり在籍生徒数 100 人～150 人）を標準モデルとしており、客単価が年 40 万円とすれば家賃次第ではあるものの標準の半分程度の生徒数でペイするという高収益体質となっている。また、出店当初からじわじわ生徒数が伸びる傾向があり、いったん黒字化すると競争力を背景に黒字を継続する傾向もある。

(2) 「ペintasキッズ」

同社は「ペintasキッズ」ブランドで、学童の機能に学習塾と習い事をパッケージしたハイブリッド型学童クラブのサービスも提供している。子どもたちを預かるだけでなく学習塾と習い事の機能をプラスすることで、教育意識が高く、放課後の時間を有効に使いたい保護者のニーズを取り込んだ。内容は、毎日の学習カリキュラムのほか、英会話、プログラミング、体操教室、思考・表現ワークショップなどが含まれ、これらをすべてワンストップで提供している。また、学習塾部門が母体となって運営しているため、経験豊富な講師陣と個別指導教室で確立した指導ノウハウを提供することが可能で、他の学童クラブとの差別化につながっている。

個別指導教室の売上高推移



出所：会社説明資料、決算説明会資料よりフィスコ作成

「家庭教師のサクシード」ではオンライン式が急拡大

3. 教育サービス：家庭教師の紹介事業

同社は、対面式とオンライン式の 2 通りで「家庭教師のサクシード」を展開している。従来首都圏と関西圏において対面式の家庭教師の紹介事業を行ってきたが、コロナ禍におけるサービス提供に対応するため、同社はオンライン家庭教師という新しいサービスを創出した。これは結果として教育の地域格差という社会課題を解決する形となった。対面式家庭教師サービスでは、主要大学のある首都圏や関西圏にサービスが集中する傾向があり、その他の地域では紹介可能な講師が限られてしまうことも多かった。オンライン式家庭教師サービスは、全国の生徒に対して、同社の首都圏や関西圏の高学歴な家庭教師など 14 万人超の登録講師の中から、例えば地方に住む東大理系を目指す女子生徒に対して現役の東大理学部的女子講師を紹介するなど、ピンポイントで生徒の希望に沿った選りすぐりの家庭教師を紹介することが可能になっている。このため、大都市圏以外のエリアでの家庭教師のクオリティ格差やミスマッチングの解消につながっている。もちろん、テレワークでの WEB 会議などに慣れた保護者にとってオンラインでの教育は全く違和感がなくなったうえ、お茶出しや交通費の負担など講師訪問時の家庭の負担が極小化されることもあり、都市部でも利便性の観点からオンライン家庭教師サービスを選択する生徒・保護者が増えているようである。

講師側から見ても、オンライン家庭教師のメリットは大きい。特に通勤する時間が必要なく、時間を効率的に使うことができる。このため、講師の働き方改革にもつながる。より多く働きたければこれまでの対面形式であれば 1 人の生徒を見る時間で 2 人の生徒を見ることも可能である。同社側にとってもメリットがある。人材サービス部門の登録者の有効利用になっているだけでなく、オンライン家庭教師であれば拠点を設けずに全国展開でき、生徒の居住地に縛られないため、離島や遠隔地のみならず海外赴任先で日本同様の教育を受けさせたい生徒・保護者までターゲットにできる。このような 3 者 3 得のような特徴から、オンライン家庭教師の生徒数は 2021 年 9 月には 2020 年 9 月の 13 倍に急増、今や生徒数は対面式と同程度になっているようだ。といっても、対面式の家庭教師サービスが減っているわけではなく、教育熱はコロナ禍を経てさらに上がったという印象である。なお、対面式とオンライン式で、コストは変わらないが、料金設定をオンライン式の方をやや低く設定しているため、今のところ利益率は対面式のほうが良くなっている。しかし、利便性から副業として参入してくる講師が増えると思われること、インターネット系ビジネスのためクリティカルポイントを超えると収益拡大が始まる可能性があることから、同社は全国・世界規模での事業展開を進めていく考えである。

サクシード | 2022 年 6 月 16 日 (木)
9256 東証グロース市場 | <https://www.succeed-corp.jp/ir/>

事業概要

オンライン式家庭教師の生徒数

拠点なしで全国展開が可能



出所：会社説明資料より掲載



教育機関向け人材サービスは成長市場

4. 人材サービス

人材サービスは、学校や自治体、他社学習塾など教育機関向けと、保育園や介護施設など福祉業界向けに分けられる。学校や自治体は教員の過重労働問題や DX 対応できる人員の不足、他社学習塾は講師の確保、福祉業界は慢性的な人手不足による待機児童や介護離職といった課題を抱えており、同社が紹介や派遣などの形態で人材を供給することは課題解決の一助となっている。なお、福祉業界の人材サービスは既にレッドオーシャン化が進んでいるが、教育機関周辺でシナジーやスケールメリットが期待できることから、他社に比べて収益化しやすいといえる。ただし、今後は利益率が高いが安定感には若干欠ける人材紹介から、売上の安定している人材派遣へも注力していく考えだ。

(1) 教育機関向け人材サービス

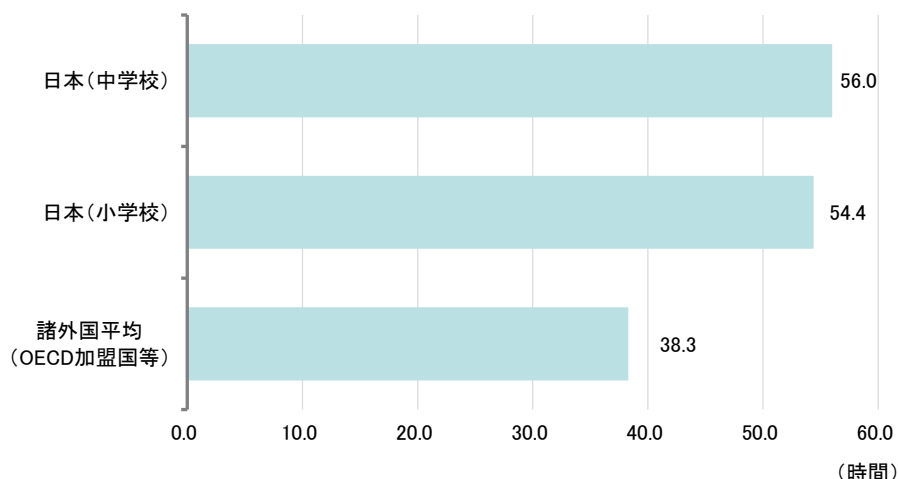
教育人材支援事業（家庭教師紹介事業を除く）では、ICT 支援員^{※1}や学校教員、部活動指導員、日本語教師など教育に携わる人材を学校や自治体に紹介・派遣している。ほかに、他社学習塾・予備校に対して、塾講師や教室長などの紹介・派遣や業務受託を行うサービスも展開している。特に学校教員は、生徒指導のほか部活動指導や英語必修化、プログラミングの教科化など負担が激増しており、海外の教員と比較して労働時間は 1.4 倍程度長くなっている。このため、教員人気は低下傾向が続いており、公立小学校教員採用倍率は 2016 年の 3.6 倍から 2020 年には 2.7 倍へと大きく減った。しかも、今後 35 人学級が始まると、5 年間で新たに 13,000 人の教員が不足するとの試算もある。閉鎖的だった学校や自治体も重い腰を上げ、教員の業務負担軽減などを目的に、ICT 支援員や外部の部活動指導員、ALT^{※2}などの人材を有効活用するようになってきている。以下は、同社の代表的な教育機関向け人材サービスである。

^{※1} ICT を活用した授業や校務、教員研修などを教員がスムーズに行うための支援員。

^{※2} Assistant Language Teacher の略。グローバル化に対応した英語教育を実践するために、小学校、中学校、高等学校に配置する外国語指導助手。

事業概要

教員の労働時間



出所：決算説明会資料（文部科学省公立学校教員採用選考試験の実施状況をもとに同社作成）よりフィスコ作成

1) ICT 支援員

日本では、オンラインやタブレットなど ICT を授業で利用する教員の割合が諸外国に比べ少ないため、文部科学省は教育現場の DX（デジタルトランスフォーメーション）を強力に推進している。このため、コロナ禍の影響も重なって「GIGA スクール構想※」の実現年度を前倒し、児童 1 人につき 1 台の情報端末を整備すること、及び 4 校に 1 人の ICT 支援員を配置するという目標が設定されるなど、国主導で教育分野の DX 推進が加速している。このため、自治体は ICT 支援員の確保に迫られており、同社はこれに対して、2022 年 3 月期に新たに ICT 支援員を紹介・派遣する人材サービスを開始した。これにより学校・教員の負担軽減と学校授業の質向上という教育現場の課題解決が、徐々にではあるが進むと予想されている。ICT 支援員を紹介・派遣は始まったばかりであり、需要は当面の間全国的に継続することが見込まれている。同社は体制を充実・強化し、ICT 支援員の人材サービスを全国の自治体に拡大して提供する考えである。

※ 1 人 1 台の端末と高速大容量の通信ネットワークによって、多様な子どもたちを誰 1 人取り残すことなく、公正に個別最適化され、資質・能力が一層確実に育成できる教育環境を実現すること。

2) 学校教員

全国の私立小・中・高校に対して、常勤・非常勤の教員を紹介・派遣するサービスを展開している。かつて教員は人気職種だったが、現在では厳しい職場環境にある。このため、教職志望の学生の減少が続いているうえ、大量に採用された世代の教員が定年を迎えていることもあり、教員が不足する時代が間もなく来ると言われている。35 人学級ともなればなおさらなうえ、教員の採用倍率低下に伴う質の低下も懸念されている。同社の特徴は教育関連の人材を多く抱えているところにあるが、なかでも教員の人材紹介サービスのニーズの高まりを受け、教員の転職をサポートするための求人サイトなどを強化しており、今後も数多い教員の登録者のなかから適材を各校に紹介・派遣していく方針である。

事業概要

3) 部活動指導員・部活動の運営受託

学校現場において、部活動の負担が増えることで教員本来の業務である授業に集中できなくなっていることや、部活動の指導に割く教員の時間外労働の多さ、部活に対するノウハウや責任のあり方など、部活動も社会的な課題となっている。同社は、全国の学校に対して、部活動の運営を受託するサービスを展開している。部活動の運営を外部に委託することで様々な課題が解消され、教員の働き方改革の実現につながっているが、さらに、ハイレベルな競技実績や理論を有する外部コーチの指導により、生徒の満足度も向上する。このため現在、同社の部活動運営受託は私立学校において人気となっている。今後は公立学校でも、教員の働き方改革を進める必要から急速に増えていく見通しである。さらに、アスリートのセカンドキャリアとしても有効な職業であると思われる。

4) 日本語教師・ALT

少子高齢化に伴う人材不足を背景に日本企業では外国人材の採用ニーズが高まっており、それに伴い人材が定着するための語学支援が必要となってきた。同社は、外国人材を雇用する企業に対し、日本語教師の派遣やオンライン授業の配信、日本語教室の運営受託など様々な語学支援サービスを展開している。現状、コロナ禍で需要が落ちていると言われるが、2030年には国内で600万人を超える人手不足に陥ると予想されており、また、インバウンドの復活も見込まれていることから、中長期的に人材サービスのなかでも大きく伸びる分野と考えられる。一方、グローバル化に伴って日本人の語学力の向上が求められている。このため、小中学校や高等学校にALTを配置することになっており、こうしたニーズを捉えて同社ではALTの紹介・派遣も行っている。

5) 学内塾の運営受託

同社は、私立中高一貫校、公立中学・高校に対して、学内塾の運営を受託するサービスを展開している。長年学習塾を運営してきたノウハウを生かし、放課後や土日、または早朝に、学校の教室において多彩なカリキュラムの課外授業をサポートしている。また、生徒の学習支援を行うチューター※や、進路相談を担当するカウンセラーによるサポートも行っている。少子化に伴い特に私立学校の生徒獲得競争は激化しており、多くの学校は生き残りをかけて進学実績など特徴作りを急いでいるが、同社の学内塾は各学校が生き残りのために差別化を図る上で大きな特徴となっている。

※ 塾内で学生への学習補助を行う講師。

6) 塾講師

学習塾の講師は、供給の偏在性や雇用の季節性から採用難易度が高いと言われており、学習塾業界は慢性的な講師不足にある。同社は、そうした課題を持つ他社学習塾や予備校に対して、専任講師やアルバイト講師を紹介・派遣するサービスを展開している。同社は「教えるシゴト」など自社媒体や一部「indeed」といった有料媒体を通じて講師を集めている。講師に対しては専任のコーディネーターがカウンセリングによる希望や状況のヒアリングを行い、1人ひとりの細かなニーズを汲み取る。一方、求人企業である学習塾の求人内容の詳細や個別の事情を予め聴取している。これにより、直接応募と比較して、講師と学習塾双方のニーズにマッチした人材の採用が可能となる。競合する他社学習塾が顧客にもなるというユニークなサービスで、学習塾業界全体に流入する教育費が同社売上のターゲットと言える。

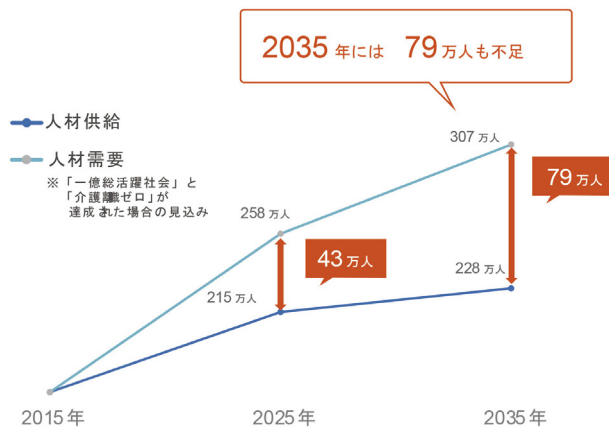
サクシード | 2022 年 6 月 16 日 (木)
9256 東証グロース市場 | <https://www.succeed-corp.jp/ir/>

事業概要

(2) 福祉人材支援事業

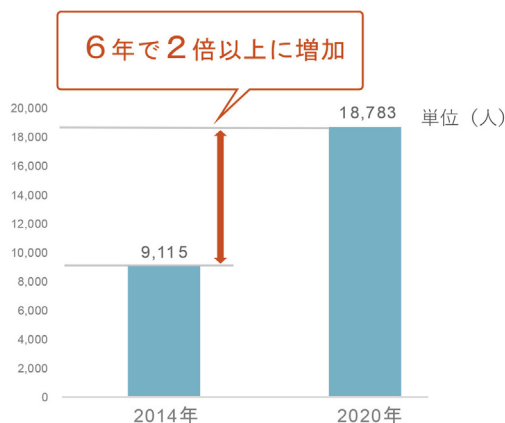
福祉人材支援事業は、保育園、幼稚園、学童保育施設、介護施設などを運営する全国の法人や自治体に対して、保育士、栄養士、学童保育指導員、社会福祉士、介護職員などの福祉に関わる人材を紹介・派遣するサービスである。自社サイトを通じて登録のあった求職者に対して、詳細なカウンセリングを行い、クライアントの要望に応じたマッチングを図っている（この辺りのきめ細かさは教育人材支援事業と同じといえる）。現状、コロナ禍による休園や採用面接の中止により一時的に労働需給が緩和している部分もあるが、福祉分野の人材不足は日本の構造的問題でもあるため、遠からず逼迫状態に戻ると思われる。そうしたなかで同社は、待機児童問題や介護離職問題を解決し、日本の労働力不足問題の解消に貢献していく考えである。

介護職員数の需給ギャップ



(出所) 経産省「将来の介護需給に対する 高齢者ケアシステムに関する研究会 報告書」をもとに弊社作成
出所：決算説明会資料より掲載

学童保育の待機児童数



(出所) 全国学童保育連絡協議会「学童保育（放課後児童クラブの実施状況調査結果について）」をもとに弊社作成
出所：決算説明会資料より掲載

事業概要

1) 保育士・栄養士・管理栄養士

少子高齢化による労働力人口の減少が見込まれるなか、待機児童問題の解消や女性の就業を促進するため保育園の増設が進められてきた。しかし、施設は増えたものの運営に必要な人員を確保できないという問題を抱えており、保育士などの人材不足はなかなか解消されていない。このため同社は、全国の保育園に対して保育士、栄養士、管理栄養士などの紹介・派遣を行っている。クライアントと求職者を同一のコーディネーターが担当し、双方のニーズを高い精度ですり合わせることできめ細かなマッチングを実現している。

2) 学童保育スタッフ

子どもが小学校に上がると保育園時代に比べて、仕事と子育ての両立が困難になる（「小1の壁」問題）。同社はこうした社会的課題を解決するため、地方自治体、社会福祉協議会、民間の学童運営企業などに対して、放課後児童支援員などの学童保育スタッフの紹介・派遣を行うサービスを展開している。同社は、教員免許所持者など教育関連人材の登録者も多いことが強みとなっている。また人材の紹介・派遣のみならず、前述したような、学童の機能に学習塾と習い事をパッケージしたハイブリッド型学童クラブ「ペントスキップ」も自社で展開している。

3) 放課後等デイサービス

障がい児支援を目的とした放課後等デイサービスは、2012年の児童福祉法による新たな支援のため、様々な企業などが現在運営に参画している。同社は、そのような企業などに対して、児童発達支援管理責任者や児童支援員の紹介・派遣を行っている。特に教育関連の人材に精通していることから、募集は難しいが法定の人員配置基準のある児童発達支援管理責任者の紹介・派遣に関しては、競合他社に対してアドバンテージがある。

4) 介護職員

高齢者人口の増加に伴い、介護業界では介護職員の不足という課題を抱えており、現状のままだと2025年に43万人、2035年には79万人が不足すると言われている。同社は、こうした問題の解決のため、地方自治体や民間の介護施設運営企業などに対して、介護職・ヘルパー、看護師、栄養士、ケアマネジャー、生活相談員、機能訓練指導員、計画作成担当者などの紹介・派遣を行っている。求職者から詳細なヒアリングをすることできめ細かくマッチングするという同社の特徴は、早期離職や介護業界からの離脱を防ぐという点で、介護業界の課題解消にも貢献しているといえることができる。

強みはポートフォリオ経営と自社マーケティングチーム

5. 同社の強み

同社の強みは、ポートフォリオ経営と自社マーケティングチームにある。ポートフォリオ経営は、個別指導教室の運営事業、家庭教師の紹介事業、教育と福祉の人材事業の3本柱を有することで、社会・法制度が変化しても成長の可能性の高い分野（柱）に経営資源を投下することで、成長性と収益性を安定的に確保することができる。また、リスク分散、シナジー効果、参入障壁の構築といった効果も得られる。特にシナジー効果については非常に特徴的であり、登録者のデータベースが「人材バンク」として、ポートフォリオのなかで強いシナジー効果を発揮している。この3事業を同時に行っている企業が見当たらないことも特徴的と言えよう。

サクシード | 2022 年 6 月 16 日 (木)
9256 東証グロース市場 | <https://www.succeed-corp.jp/ir/>

事業概要

同社は多数の自社求人サイトを有しており、人材不足が深刻な教育関連の領域で専門性の高い職種に特化した人材サービスを展開している。その際、時宜に合わせて有効な募集サイトや LP※を制作し、細分化された登録者のデータベースを構築しているのが自社マーケティングチームで、2 つ目の強みである。人材紹介・派遣は、同じ業種内、職種内においても、求職者も求人企業もそれぞれ個別に持つニーズに様々な違いがある。ここがミスマッチの根源と言うこともできる。そのため、自社マーケティングチームがまず、求職者のニーズを細かく拾うため、職種を細分化した数多くの自社媒体・LP を制作し、求職者の入り口とする。一般的な人材サービス企業が業種単位で募集するのとは全く細かさが違うのである。そのうえで担当者が登録者から詳細にヒアリングするため、ニーズがさらに細分化される。その結果、細かくセグメントされた専門性の高い人材を大量にデータベース化することができる。また、教育・福祉関連に絞っているため、すべての登録者においてピンポイントか、少なくともニアなマッチングが可能となる。さらに、事業ポートフォリオ内でこうした情報が共有され、各事業で利用されることでより大きなシナジーが生まれている。結果、例えば学習塾と講師を単に引き合わせるだけでなく、学力重視の進学塾には御三家の問題を初見で解くような学力の高い講師を、雰囲気重視の補習塾へは明るい雰囲気の面倒見のよい講師を紹介するというように要望に答えたマッチングが可能となり、結果として講師の退職率も極めて低くなるという算段である。また、自社内にマーケティングチームを持つため、日々変化する求職者や求人企業のニーズに機動的に対応し、迅速に募集サイト・LP を制作することができることも強みである。

※ Landing Page の略。様々な切り口から求職者を集める数ページのミニサイト。

自社媒体・LP の一部



出所：会社説明資料より掲載

業績動向

個別指導教室、家庭教師、教育人材支援が収益をけん引

1. 2022 年 3 月期の業績動向

2022 年 3 月期の業績は、売上高 2,591 百万円（前期比 30.1% 増）、営業利益 424 百万円（同 61.5% 増）、経常利益 421 百万円（同 58.7% 増）、当期純利益 280 百万円（同 61.8% 増）となった。

2022 年 3 月期の業績

（単位：百万円）

	21/3 期		22/3 期		
	実績	売上比	実績	売上比	前期比
売上高	1,991	-	2,591	-	30.1%
売上総利益	424	21.3%	617	23.8%	45.6%
販管費	161	8.1%	192	7.4%	19.5%
営業利益	262	13.2%	424	16.4%	61.5%
経常利益	265	13.3%	421	16.3%	58.7%
当期純利益	173	8.7%	280	10.8%	61.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

国内経済は、新型コロナウイルス感染症のワクチン接種普及に伴う重症者数の減少や各種政策の効果などにより、緩やかな回復傾向となる時期もあった。しかし、年明けからのオミクロン株の急速な感染拡大により、国内の感染者数が過去最多となるなど、先行きについては依然として警戒が必要な状況が続いた。教育業界は、従来課題となっている少子化に加え、文科省の GIGA スクール構想による学校への ICT 導入の前倒し、新型コロナウイルス感染拡大をきっかけとするオンライン教育サービスに対するニーズの高まりなど、大きな変革の時期を迎えていると言える。保育業界においては、国をあげて保育施設を増やしたものの、かえって保育士の不足や保育の質の低下が懸念されている。介護業界においては、団塊の世代が後期高齢者となる 2025 年問題などを背景に介護ニーズが高まっているが、介護士のなり手が少ないことも現実である。

以上のように、教育や福祉の分野における社会課題、特に人手不足に関する課題は山積しており、そうした課題の解決によってより良い未来を創造することを企業ミッションとする同社にとって、成長を後押しするチャンスが広がっていると言えよう。こうした環境下、同社は教育サービスで、「個別指導学院サクシード」の既存店を強化する一方、「家庭教師のサクシード」のオンライン式家庭教師サービスを拡充した。人材サービスでは、福祉業界でコロナ禍による保育園の休園や介護施設の採用面接の中止などはあったが、教育機関向けに教員紹介サービスを強化、ICT 支援員派遣サービスも開始した。加えて、売上拡大によるスケールメリットやコロナ禍で学習塾の出店を控えたこともあり、大幅増収増益となった。

オンライン式家庭教師と ICT 支援員派遣が新たに成長ドライバーに

2. 2022 年 3 月期の事業セグメント業績

2022 年 3 月期の事業セグメント別業績は、教育人材支援事業が売上高 1,221 百万円（前期比 50.9% 増）、セグメント利益 273 百万円（同 70.8% 増）、福祉人材支援事業が売上高 358 百万円（同 0.1% 減）、セグメント利益 52 百万円（同 60.4% 減）、個別指導教室事業が売上高 1,011 百万円（同 22.8% 増）、セグメント利益 263 百万円（同 135.5% 増）となった。

2022 年 3 月期の事業セグメント別業績（調整前）

（単位：百万円）

売上高	21/3 期		22/3 期		
	実績	売上比	実績	売上比	前期比
教育人材支援事業	809	40.6%	1,221	47.1%	50.9%
福祉人材支援事業	358	18.0%	358	13.8%	-0.1%
個別指導教室事業	823	41.4%	1,011	39.0%	22.8%

調整前営業利益	21/3 期		22/3 期		
	実績	売上比	実績	売上比	前期比
教育人材支援事業	159	19.8%	273	22.4%	70.8%
福祉人材支援事業	132	37.0%	52	14.7%	-60.4%
個別指導教室事業	111	13.6%	263	26.0%	135.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

教育人材支援事業では、2022 年 3 月期に開始したオンライン式家庭教師サービスの需要が急増したことにより、家庭教師サービスの会員数が飛躍的に増加した。また、2022 年 3 月期に開始した ICT 支援員派遣サービスも、GIGA スクール構想の前倒しによる教育現場の DX 加速という環境の下、地方自治体の需要を取り込んで好スタートを切ることができた。さらに、学校教員の人材不足が追い風となった教員紹介サービスも需要が拡大したため、大幅増収大幅増益となった。福祉人材支援事業は、保育サービスで人材派遣サービスが順調に伸びたが、利益率の高い人材紹介サービスの減少や、コロナ禍で採用面接が中止になった介護サービスにおける新規紹介数の減少などにより、微減収大幅減益となった。個別指導教室事業は、問い合わせ数と入塾者数が順調に増加したうえ、退会率が減少し在籍生徒数が増加したこと、コロナ禍で新規出店を控えたことにより、大幅増収増益となった。教育関連事業においては、安心安全を求める傾向の強い自治体や学校、保護者がターゲットであるため、東証マザーズ（現 東証グロース市場）への上場も効果が大きかったと思われる。

サクシード | 2022 年 6 月 16 日 (木)
9256 東証グロース市場 | <https://www.succeed-corp.jp/ir/>

業績動向

< 参考 > 2022 年 3 月期のサービス別業績（調整前）

（単位：百万円）

売上高	21/3 期		22/3 期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
個別指導	823	41.4%	1,011	39.0%	22.8%
家庭教師	507	25.5%	568	21.9%	12.0%
教育人材サービス	301	15.1%	652	25.2%	116.3%
福祉人材サービス	359	18.0%	358	13.8%	-0.1%

調整前営業利益	21/3 期		22/3 期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
個別指導	111	13.6%	263	26.0%	135.5%
家庭教師	127	25.1%	131	23.1%	3.0%
教育人材サービス	32	10.8%	141	21.8%	336.5%
福祉人材サービス	132	37.0%	52	14.7%	-60.4%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

需要増加に対する先行投資により、2023 年 3 月期は微増益を予想

3. 2023 年 3 月期の業績見通し

同社は 2023 年 3 月期の業績見通しについて、売上高 3,082 百万円（前期比 19.0% 増）、営業利益 432 百万円（同 1.8% 増）、経常利益 432 百万円（同 2.5% 増）、当期純利益 286 百万円（同 2.3% 増）を見込んでいる。重点戦略は、個別指導教室の出店加速、オンライン家庭教師のエリア拡大、自治体向け営業組織の強化、WEB マーケティング部門の強化である。なお、同社はサービス別業績では、自社ブランドサービスが売上高 17.4 億円、調整前営業利益 4.1 億円、外部向け人材サービスが売上高 13.4 億円、調整前営業利益 2.9 億円を予想しており、2023 年 3 月期は人材サービスが収益を牽引する計画になっている。

2023 年 3 月期の業績見通し

（単位：百万円）

	22/3 期		23/3 期		前期比
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	2,591	-	3,082	-	19.0%
営業利益	424	16.4%	432	14.0%	1.8%
経常利益	421	16.3%	432	14.0%	2.5%
当期純利益	280	10.8%	286	9.3%	2.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

コロナ禍の国内経済への影響は、ワクチン接種など諸々の対策に加えてウィズコロナへの政策転換もあって、回復傾向で推移すると見られている。一方、学校をはじめとする教育現場では、感染防止対策により ICT 化の流れが加速したものの、国際的に見ると依然遅れているといえることができる。このため、教育人材支援事業では、教員不足をはじめ、ICT 支援員や部活動指導員、ALT、プログラミング講師など、教員の負担を軽減するための外部委託の増加が期待されている。特に部活動指導員に関しては、これまでの部活指導の在り方自体に様々な問題を抱えていたこともあり、コロナ禍の影響により休止していた部活動が再開すると、同社の需要は大きく増加することが予想される。このため、全国の自治体向け営業を強化していく方針である。個別指導教室事業においては、コロナ禍の影響で休止していた出店を、2022 年 3 月のつきみ野校と弥生台校から再開、感染拡大の状況を注視しつつ出店を加速していく方針である。また、新たな商圈への出店も計画している。以上により、売上高は引き続き大幅な増加が見込まれる。一方、個別指導教室事業で出店費用や運営費用の増加、教育人材支援事業では営業とマーケティングチームを強化するための本社増床や人材採用が計画されているため、設備費などを中心にコストをやや多目に見積もっており、営業利益は前期比微増にとどまることが見込まれている。

強みを生かしバランスの良い成長を目指す

4. 中期成長イメージ

同社の教育サービスと人材サービスのいずれも、教育という日本を支える国策のど真ん中にある、時宜を得た成長サービスである。したがって、今後も「教育と福祉の分野における社会課題を解決し、より良い未来を創造する」という企業ミッションを積極的に遂行していくことで、成長を継続することができると思われる。具体的には、1) 個別指導教室の出店加速、2) オンライン家庭教師の生徒数増加、3) 学校・自治体向け人材サービスの拡大を成長戦略の 3 本柱としている。

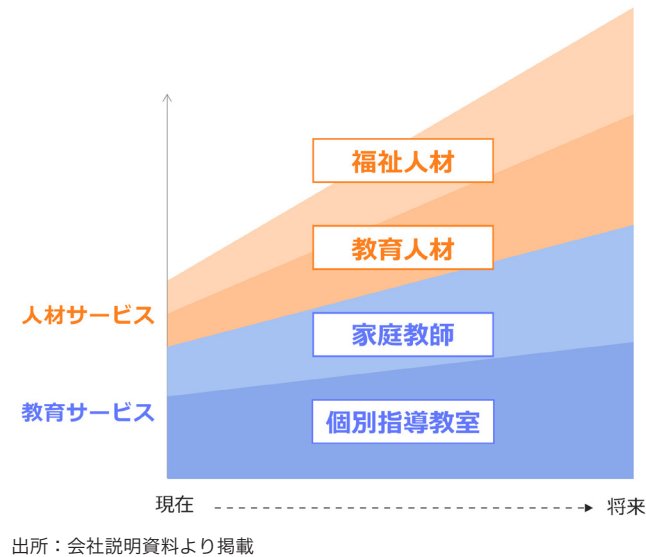
個別指導教室については、子どもが増えている人口増加エリアを中心に積極出店を続ける方針である。2023 年 3 月期以降は上場による知名度アップをテコに、当面の目標となりそうな 100 店に向け、2023 年 3 月期の年間 4 店～5 店から出店ペースを加速していく計画である。また、現在神奈川をドミナントエリアとしているが、今後千葉や埼玉の人口増加エリアでも展開していく考えで、市場調査中である。オンライン家庭教師は新たな形態のサービスだが、その利便性から同社、保護者、講師の 3 者 3 得のビジネスモデルになっているため想定以上のスピードで定着し、今後も順調な市場拡大が見込まれる。このため同社は、全国を対象に引き続き生徒数の増加を図り、トップシェアを目指す考えである。学校・自治体向け人材サービスは、比較的閉鎖性が高かったこともあり、一度サービスを導入すると使い続ける傾向がある。一方、学校の教員の軽減負担や教員の不足といった課題を解消するため、学校・自治体の外部委託が全国的に広がってきた。同社は先行の優位性や上場企業としての知名度を生かして、全国の学校や自治体に切り込んでいく方針である。

同社は、強みである事業ポートフォリオバランスとマーケティングチームを一層強化し、学校教育関連サービスのオンリーワンのポジションを確保する意向である。さらに、それぞれの事業で時宜を得た成長を継続したうえで、社内のみで不足する場合は M&A を駆使して成長につなげる方針である。これにより中長期的にバランス良く成長を続けるというシナリオだが、現在のビジネスチャンスの広がりや成長のトレンドを考えると、早晩売上高で 100 億円も視野に入ってくる。

サクシード | 2022 年 6 月 16 日 (木)
9256 東証グロース市場 | <https://www.succeed-corp.jp/ir/>

業績動向

中期成長イメージ



株主還元策

内部留保資金は中長期的な事業原資として利用する方針

同社は、今後の事業展開と財務体質強化のために必要な内部留保の確保を優先し、創業以来配当を実施していない。株主への利益配分については、経営の最重要課題の1つと位置付けているが、現在は成長過程にあると考えていることから、経営基盤の安定化を図るために内部留保の充実に注力する方針である。内部留保資金は事業拡大を目的とした中長期的な事業原資として利用していく予定である。将来的には、経営成績及び財政状態を勘案しながら株主への利益配分を検討するが、配当実施の可能性及びその実施時期については、現時点において未定である。当社の配当の決定機関は取締役会である。なお、2021 年 8 月 12 日開催の臨時株主総会決議により、会社法第 459 条第 1 項に基づき、期末配当は 3 月 31 日、中間配当は 9 月 30 日を基準日として、剰余金の配当等を取締役会の決議により行う旨の定款規定を設けた。

情報セキュリティ

同社は、顧客及び登録者等の個人情報、その他業務上必要な情報を保有しており、セキュリティ対策には万全の措置を講じている。個人情報については個人情報保護方針を定め、個人情報保護の仕組みを構築し、全従業員に個人情報保護の重要性の認識と取組みを徹底させることにより、個人情報の保護を推進している。また不正アクセス・紛失・破壊・改ざん・漏えい等を防止するため、セキュリティを可能な限り高いレベルで追求していくとしている。

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