

|| 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12月20日(火)

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. より良い未来を創造するため、事業を通じ教育・福祉分野の課題の解決を支援	01
2. 事業間のシナジー、社内マーケティングチーム、きめ細かなマッチングに強み	01
3. 2023年3月期第2四半期は中期成長に向けた先行費用で営業減益も想定通り	01
4. 中期成長戦略を背景に教育関連サービスのオンリーワンポジションの確立へ	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. サービス・事業内容	05
2. 個別指導教室事業	06
3. 家庭教師事業	08
4. 教育人材支援事業	10
5. 福祉人材支援事業	12
6. 同社の強み	14
■ 業績動向	15
1. 2022年3月期第2四半期の業績動向	15
2. 2023年3月期第2四半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
■ 成長戦略	18
1. 成長戦略	18
2. 事業別の中期成長イメージ	19
■ 株主還元策	20
■ 情報セキュリティ	20

■ 要約

成長戦略をテコに教育関連サービスのオンリーワンへ

1. より良い未来を創造するため、事業を通じ教育・福祉分野の課題の解決を支援

サクシード<9256>は、個別指導教室事業で「個別指導学院サクシード」、家庭教師事業では「家庭教師のサクシード」の運営を行い、教育人材支援事業と福祉人材支援事業では教育分野・福祉分野を対象に人材サービスを行っている。教育分野では、学校教員の働き方や教育環境の地域格差などで課題が深刻化している。特に学校教員の過重労働問題に関しては、教員が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、学童施設、介護施設の人材不足が年々深刻さを増している。同社は、「教育と福祉の社会課題を解決し、より良い未来を創造する」を企業ミッションに、事業を通じてこうした課題の解消を支援している。

2. 事業間のシナジー、社内マーケティングチーム、きめ細かなマッチングに強み

教育サービスの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ところにある。「家庭教師のサクシード」はオンライン式に特徴があり、全国を対象に地域による教育機会の格差是正に貢献している。人材サービスでは、学校や自治体など教育機関向けにICT支援員※などを紹介・派遣しており、学校教員の過重労働問題解消の一助にもなっている。また人材不足に悩む同業他社の学習塾や保育園へも紹介・派遣を行っている。同社は教育分野・福祉分野に絞って事業を展開することで、獲得した人材に様々な職種を紹介できるなど事業間のシナジーを活かしながら、募集サイト等を機動的に作成できるマーケティングチームを自社内に持ち、そこから得られる豊富な登録者と求人企業双方のニーズを汲み取ったきめ細かいマッチングといった強みを発揮している。

3. 2023年3月期第2四半期は中期成長に向けた先行費用で営業減益も想定通り

2023年3月期第2四半期業績は、売上高1,485百万円（前年同期比14.3%増）、営業利益247百万円（同8.6%減）となった。学校教員の働き方改革や教育・福祉領域での人材不足は同社にとっては追い風で、成長を後押しする要因となった。加えて、個別指導教室の出店加速やオンライン家庭教師のプロモーション強化、地方自治体向け人材サービスの拡充など積極経営を続けたことで、売上高は順調に拡大した。中でもICT支援員派遣サービスと部活動の運営受託サービスは、いずれも非常に好調だった。一方、サービス拡大に向けた人員強化や積極的なプロモーション、人員拡大に対応した本社増床など、中期成長に向けた先行投資的な費用が発生した。このため営業利益は減益となったが、進捗は想定通りだった模様である。

※ ICT支援員：IT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えるようにするための支援員。

要約

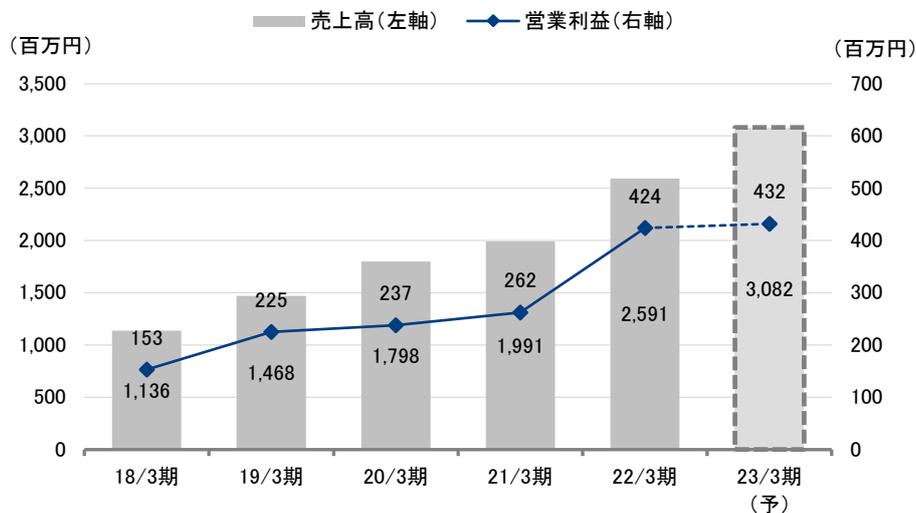
4. 中期成長戦略を背景に教育関連サービスのオンリーワンポジションの確立へ

同社は2023年3月期の業績について、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）と予想している。個別指導教室では一時中止していた出店の再開・加速、オンライン家庭教師ではプロモーション強化、人材サービスでは新型コロナウイルスとの共存（以下、Withコロナ）へのシフトで再燃が予想される学校教員の負担軽減ニーズの取り込みによって、大幅な収益拡大を見込んでいる。中期的には強みを一層磨き込みながら、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った成長戦略を実行、経営資源が自社のみで不足する場合はM&Aも検討することで、高い成長を目指す。こうした成長戦略をテコに、同社は、教育関連サービスにおけるオンリーワンのポジションを確立する方針である。

Key Points

- ・個別指導教室、オンライン家庭教師、教育・福祉関連の人材サービスなどを展開
- ・強みは事業間のシナジー、社内マーケティングチーム、きめ細かなマッチング
- ・当期は先行費用で減益も、中期成長を背景に教育関連サービスのオンリーワンポジションへ

業績推移



出所：決算短信等よりフィスコ作成

■ 会社概要

自社ブランドの教育サービスと、 教育・福祉に特化した人材サービスを展開

1. 会社概要

同社は、「教育と福祉の社会課題を解決し、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教育・福祉業界に特化した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と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26教室（2022年10月末現在）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で行っているほか、全国を対象にオンライン家庭教師の事業展開も推進している。人材サービスでは、教育業界や保育・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。業界を絞って職種等で細分化した自社求人サイトを通じて人材を募集しているため、登録者（求職者）と求人企業とのミスマッチが非常に少ないという特徴がある。また、大量に集められた人材のデータベースは、同社ビジネスの根幹を成している。

積極経営により成長を継続

2. 沿革

2004年4月に現代表取締役社長である高木毅（たかぎつよし）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、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・派遣事業や学校教員の人材紹介事業を、2020年には学童クラブの運営、オンライン家庭教師のサービスを始めるなど、教育サービス・人材サービスの事業領域を大きく広げてきた。こうした積極的な経営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ことが背景にある。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売上高が拡大する一方、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）により個別指導教室の出店を一時的に中止したことで出店費用が抑制されたことが理由である。総じて売上高・利益ともに成長を続けており、2021年12月に同社は東京証券取引所（以下、東証）マザーズ市場に上場し、現在は東証グロース市場へと移行している。

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：有価証券報告書よりフィスコ作成

教育や福祉の課題に対し抜本的な対策が必要

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(両親と両祖父母の合計6人の経済力)に象徴されるように家計における子ども1人当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、学童施設、介護施設の人材不足は年々深刻さを増しており、待機児童や介護離職の問題も解決に至っていない。国も自治体も手をこまねているわけではないが、学校教員や保育士、介護士などに対するケアが十分とは言え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といえる。

会社概要

特に教育分野では、新学習指導要領の導入や外国語教育の充実など、グローバル化やIT化に対応するため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、部活動の運営など、教員に求められる業務やスキルはますます多様化・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、業務の適正化などの見直しが行われるようになった。そのような教育業界において従来にはないサービスを展開する同社は、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を解消する一助となっている。

■ 事業概要

教育と福祉に特化した4事業で構成

1. サービス・事業内容

同社の事業は、教育人材支援事業、福祉人材支援事業、個別指導教室事業、家庭教師事業4つで構成されている。前2者が人材サービス、後2者が教育サービスに分類される。なお、家庭教師事業は、2023年3月期より教育人材支援事業からセグメントを分離し、個別指導教室事業とともに教育サービスの1つとなった。その教育サービスでは、個別指導教室事業で「個別指導学院サクシード」の教室を神奈川県内で展開、家庭教師事業では「家庭教師のサクシード」を運営、対面式及びオンライン式の2タイプの事業を行っており、いずれも自社ブランドでの展開となっている。

人材サービスでは、教育人材支援事業で学校や自治体、他社学習塾など教育業界向けに人材紹介・派遣事業及び部活動運営などの業務受託を、福祉人材支援事業で保育園や介護施設など福祉業界向けに紹介・派遣事業を行っている。人材サービスの特徴は、事業を教育分野と福祉分野という近隣の業界に絞り、職種まで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。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、同社の場合は、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言える。ただし同社も利益率は高いが安定感に若干欠ける人材紹介事業から、収益が安定している人材派遣事業へとシフトを進め、人材サービス事業全体での収益安定化を図っている。

事業概要

サービス内容

自社ブランドサービス	外部向け人材サービス						
<p style="text-align: center;">① 個別指導教室の運営</p> <div style="text-align: center;"> 個別指導学院 サクシード </div> <p style="text-align: center; font-size: small;">神奈川県内に24教室を展開する個別指導塾</p>	<p style="text-align: center;">③ 教育・福祉分野への人材支援</p> <p style="text-align: center; font-size: small;">人材紹介・人材派遣・業務委託</p> <table style="width: 100%; text-align: center; font-size: x-small;"> <tr> <td style="width: 50%;">教育機関 (学校・自治体・塾など)</td> <td style="width: 50%;">福祉業界 (保育園・介護施設など)</td> </tr> <tr> <td> 学校教員 部活動指導員 ICT支援員 </td> <td> 保育士 学童指導員 栄養士 </td> </tr> <tr> <td> ALT 日本語教師 塾講師 </td> <td> 介護士 ケアマネ PT/OT/ST </td> </tr> </table>	教育機関 (学校・自治体・塾など)	福祉業界 (保育園・介護施設など)	 学校教員 部活動指導員 ICT支援員	 保育士 学童指導員 栄養士	ALT 日本語教師 塾講師	 介護士 ケアマネ PT/OT/ST
教育機関 (学校・自治体・塾など)	福祉業界 (保育園・介護施設など)						
 学校教員 部活動指導員 ICT支援員	 保育士 学童指導員 栄養士						
ALT 日本語教師 塾講師	 介護士 ケアマネ PT/OT/ST						
<p style="text-align: center;">② 家庭教師の紹介事業</p> <div style="text-align: center;"> 家庭教師の サクシード </div> <p style="text-align: center; font-size: small;">対面型は首都圏・関西圏が中心 オンライン型は全国に対応</p>							

出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

収益性の高い「個別指導学院サクシード」

2. 個別指導教室事業

学習塾・予備校市場における2020年度の受講生数は2005年より増加傾向にある。これは、2008年に「脱ゆとり」教育へと学習指導要領が改訂されたことによって、学習量が増加し、学習塾ニーズが高まったことが要因と見られている。その後は少子化もあっておおむね横ばい推移の様相だが、シックスポケットに象徴されるように子ども1人当たりの教育費は増加しており、引き続き中学受験者数は右肩上がりの状態にある。また、生徒の若年化や非受験生の増加という傾向も現れてきている。



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

事業概要

(1) 「個別指導学院サクシード」

個別指導教室事業では、「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 kids」を展開している。「個別指導学院サクシード」は、神奈川県内に26教室（2022年10月末現在）を展開する地域密着型個別指導教室である。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、「すべての子どもたちに質の高い教育を」というポリシーの下、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。1対3の個別指導は、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つとすることができる。個別指導は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、集団指導に比べて客単価が高くなる傾向がある。このため最近では、集団指導をメインとしていた塾が個別指導塾に鞍替えしたり、個別指導コースを新設したりする塾も多くなっているようだ。

ただ、単に個別指導にしたからといって、同社も生徒もメリットを簡単に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、後述するように、自社内の人材サービスで教育関連の登録者を幅広く確保しており、他社学習塾や私立学校、公立学校などの自治体向けに講師や教員を紹介・派遣している。このため、「個別指導学院サクシード」ではローコストで数多くの優秀な講師を採用することができるのである。また、全教室が同社直営で、授業カリキュラムや講師のクオリティ、教室運営などを均一化できるため、どの教室で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。近年は高客単価の中学受験コースの生徒も増やしている。

出店は、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既に構築していることを背景に、2023年3月期に入って再開した。ドミナントエリアの神奈川に「個別指導学院サクシード」の出店を続けていくという戦略は今後も変わらないが、並行して、ニュータウンなど生徒の人口が増加しているエリアのある千葉や埼玉にも新たなドミナントエリアを形成していく方針で、長期的には全国展開も考えているようである。なお、「個別指導学院サクシード」の出店コストは、内装費等に多額の費用がかからないため、40ブース程度（1教室当たり在籍生徒数100人～150人）の標準的なモデルでは一般の小売や飲食店に比べて圧倒的に低くなっている。生徒数は出店から2～3年にわたってじわじわと伸びその後安定するため、一旦黒字化すると黒字を継続する傾向がある。

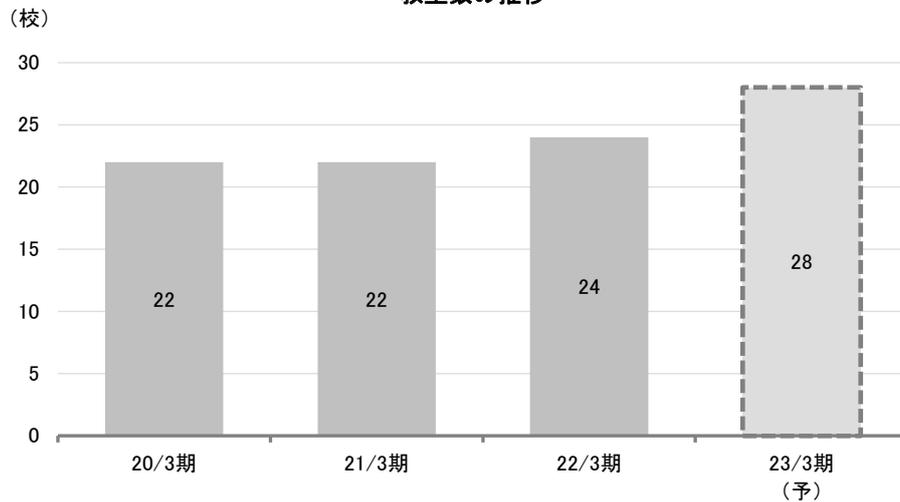
「個別指導学院サクシード」湘南台校



出所：ホームページより掲載

事業概要

教室数の推移



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

(2) 「ペンタス kids」

同社は「ペンタス kids」ブランドで、学童クラブの預かり機能に学習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を提供している（2022年10月末現在1校）。子どもたちを預かるだけでなく学習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、思考・表現ワークショップなどが含まれており、料金はやや高めとなるが、これらをオールインワンで提供している。また、学習塾が母体となって運営しているため、経験豊富な講師陣や個別指導教室で確立した指導ノウハウを活用することができる。こうした習い事のオールインワンや学習塾が母体であるという点が、他の学童クラブに対し大きな差別化要因になっていると考えられる。現在、共働き世帯の増加とともに急速に学童保育のニーズが高まっており、同社では「個別指導学院サクシード」出店エリアを中心に、2024年3月期以降も出店を拡大していく方針である。

「家庭教師のサクシード」ではオンライン式がけん引

3. 家庭教師事業

同社は、対面式とオンライン式の2方式で「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。これはまた結果的に、教育の地域格差という社会課題の解決策にもつながったようだ。

事業概要

対面式の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講師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が多かった。しかしオンライン式の家庭教師サービスでは、全国の生徒に対して、同社の約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生徒に対して現役の東大理学部の講師を紹介するなど、生徒の希望にピンポイントで合致した選りすぐりの家庭教師を紹介することが可能になった。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。またコロナ禍でテレワークが増加し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。例えば通勤する必要がなく、時間を効率的に使うことができるのは大きなメリットである。これは、講師の働き方改革にもつながっており、対面式で1人の生徒を担当する時間でオンライン式であれば2人の生徒を担当することも可能となった。また同社にとってもメリットがある。登録者を有効利用できるだけでなく、本部のテレマーケティング部門が問い合わせなどの対応を一括で行うことで、拠点（コスト）を出さずとも全国展開が可能となったのである。さらに、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と同様の教育を受けさせたい生徒・保護者までも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は高い伸びを示しており、家庭教師事業の業績を押し上げている。なお、今のところ対面式とオンライン式でコストはあまり変わらず、オンライン式の料金をやや低く設定している分、対面式のほうが利益率は高くなっている。しかし、オンライン式はインターネットビジネスのため、クリティカルポイントを超えると急速な収益拡大が始まる可能性があることから、同社はすでに全国・世界規模での事業展開も視野に入れて事業展開している。

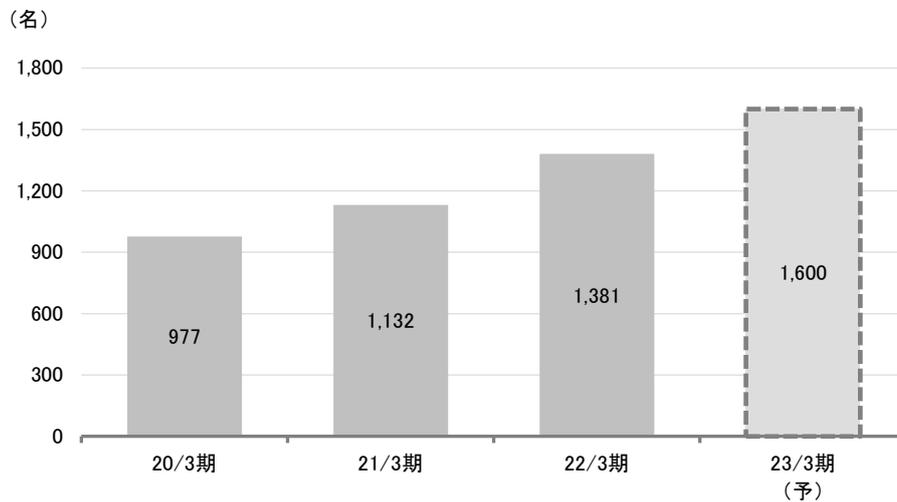
多彩な学習コース

小学生コース	中学生コース	高校生コース	その他コース
学校補習・勉強の習慣付け	学校補習・勉強の習慣付け	学校補習・部活動との両立	プロ家庭教師
科目別（苦手科目）の対策	定期テスト対策	科目別（苦手科目）対策	帰国子女
中学受験対策	中高一貫校・付属校サポート	定期テスト対策	インターナショナルスクール
公立中高一貫校受験対策	高校受験対策	大学受験	不登校
国私立小学校補習	講師の出身校指定	AO・推薦入試対策	高校認定試験
進学塾対応		講師の出身校指定	LD・ADHD
講師の出身校指定			

出所：ホームページよりフィスコ作成

事業概要

家庭教師事業生徒数推移(各期末時点)



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

社会的意義の大きい ICT 支援員や部活動指導員などの紹介・派遣

4. 教育人材支援事業

教育人材支援事業では、ICT 支援員や学校教員、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が 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 倍へと大きく低下した。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。このため、閉鎖的だった学校や自治体もようやく重い腰を上げ、教員の業務負担軽減や働き方改革などを目的に予算を計上するようになり、今は導入しやすい ICT 支援員が先行してはいるが、外部の部活動指導員、ALT※などの人材も有効活用するようになりつつある。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。

※ ALT (Assistant Language Teacher)：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

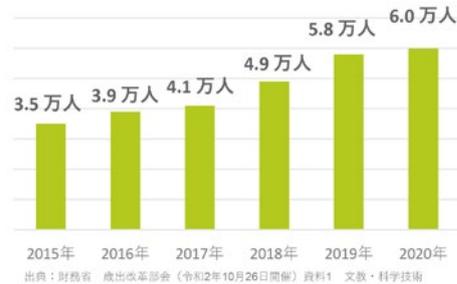
教員の労働時間



※OECD加盟国等48カ国・地域 (初等教育は15カ国・地域)
 出典：文部科学省 OECD国際教員指導環境調査 (TALIS)

出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

外部人材等の予算人員の推移



出典：財務省 歳出改革部会 (令和2年10月26日開催) 資料1 文教・科学技術

1) ICT 支援員

日本では、オンラインやタブレットなどの ICT を授業で利用できる教員が、諸外国に比べ非常に少ない。これを是正するため文部科学省は教育現場の DX を強力に推進、コロナ禍もあって「GIGA スクール構想※」の実現年度を前倒し、児童 1 人につき 1 台の情報端末を配賦し、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た。この結果、自治体は ICT 支援員の確保を迫られることになり、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 支援員の学校への配置はまだ始まったばかりの制度のため、当面の間、全国で需要が継続すると見られている。同社は ICT 支援員の人材サービス体制を充実・強化し、ターゲットを全国の自治体に拡大して提供していく考えである。

※ GIGA スクール構想：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、公正に個別最適化し、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ため、教職志望の学生の減少が続いている。加えて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も言われている。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、今後も多くの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。

3) 部活動指導員・部活動の運営受託

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時間外労働の多さ、部活動に対するノウハウや責任の所在など、学校現場において部活動が大き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を中心に人気となっている。また、公立学校でも、教員の働き方改革を進める必要から予算確保の動きが出ている。部活動指導員は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。

事業概要

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のニーズが広がっている。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。コロナ禍で一時的に需要が落ちたと言われるが、2030年には国内で600万人を超える人手不足に陥るとの予測もあり、また、インバウンドの復活も見込まれることから、人材サービスのなかでも中長期的に大きく伸びる分野と考えられている。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(塾内で学習補助を行う講師)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づくりを急いでいる。そうした学校が生き残るための差別化として、同社の学内塾は大きな役割を担っている。

6) 塾講師

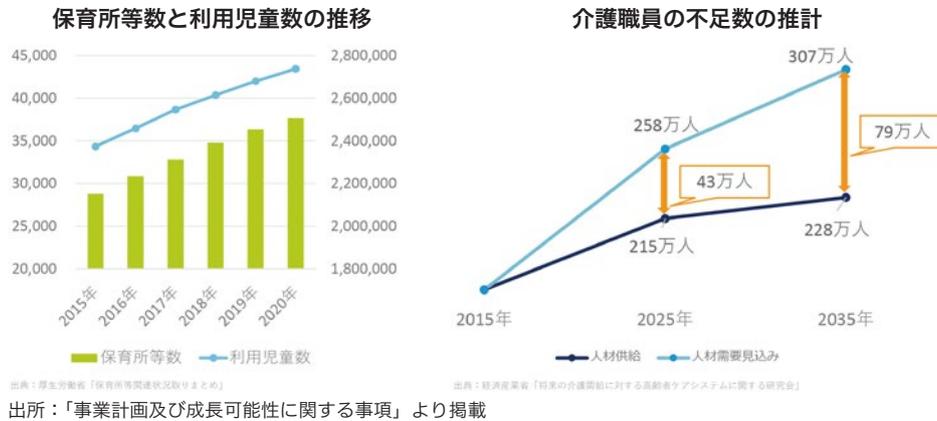
学習塾の講師は、供給の偏在性や雇用の季節性から採用難易度が高いと言われており、学習塾業界は慢性的な講師不足状態にある。同社は、そうした課題を持つ他社学習塾や予備校に対して、専任講師やアルバイト講師を紹介・派遣するサービスを展開している。同社は「教えるシゴト」など自社媒体や「indeed」などの有料媒体を通じて講師を集め、専任のコーディネーターが希望などを詳細にヒアリングして、講師1人ひとりの細かなニーズを汲み取る。一方で求人企業である学習塾の求人内容の詳細や個別の事情も予め聴取しておくため、直接応募と比較して、講師と学習塾双方のニーズに合致したマッチングが可能となる。競合する他社学習塾が顧客でもあるというユニークなビジネスで、学習塾業界全体に流入する教育費が同社のターゲットとなっている。

待機児童や介護離職の問題解決につなげる

5. 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言える)。現状、コロナ禍では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たが、福祉分野の人材不足は日本の構造的問題でもあるため、遠からず再び逼迫状態に戻ると思われる。近年、共働き世帯の増加につれて学童保育施設への派遣ニーズが強まっているため、自社運営の「ペンタス Kids」と同様に、営業リソースを集中するなど対応を進めているところである。

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施設が多く、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。学童保育スタッフの紹介・派遣においても、教員免許所持者など教育関連人材の登録者の多いことが強みとなっている。

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、現在、様々な企業などが運営に参画している。同社は、そのような企業などに対し、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、人員配置基準で定められ募集が難しい児童発達支援管理責任者に関しては、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、介護職員、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言える。

事業概要

強みはシナジー、自社マーケティングチーム、細やかなマッチング

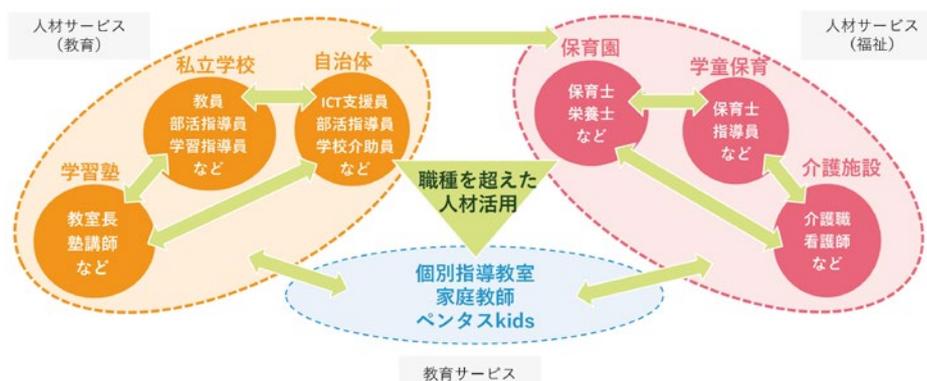
6. 同社の強み

同社の強みは、教育サービスと人材サービスを同時に行うシナジー効果、社内のマーケティングチームによるオウンドメディアやLP※の機動的な制作、クライアント・求職者双方のニーズを汲み取ったきめ細かなマッチングの3点にある。教育サービスと人材サービスを同時に行うことで得られるシナジー効果として、人材サービスで必要となる人材と教育サービスで必要となる人材を一括して募集することで、募集費のコストダウンを実現できる点がある。また、学校教員の募集サイトで集めた登録者に対して学童保育の仕事も斡旋するなど、事業領域を横断した登録者の有効活用を図ることができる。この結果、人材サービスばかりでなく教育サービスの人材まで強化することができる。そのうえで、教育サービスで競合する他社学習塾へも人材を紹介することができるのである。

※ LP (Landing Page) : 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。

求職者も求人企業も、同じ業種や職種であっても個別のニーズに様々な違いがある。こうした千差万別なニーズに対応するため、同社は募集サイトやLPを自社内で制作することができるマーケティングチームを有している。このため、人材不足が深刻な教育関連に絞り込んだうえで、さらに専門性の高い職種に特化した多彩で有効な自社求人サイトやLPを展開ことができ、競合に対して大きな強みとなっている。さらに、集まった登録者から担当者が詳細をヒアリングすることで、職種にまで細分化された専門性の高い人材データベースを大量に保有することができる。このため、様々な求職者と求人企業のニーズに、迅速、機動的、正確に対応することができる。例えば、業種単位で募集している他社人材サービスのように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（中高一貫名門三校の俗称）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な、求職者と求人企業双方の要望に合致したマッチングが可能となるのである。結果として、講師の退職率が極めて低くなるというメリットも生じる。

教育事業と人材事業を同時に行うシナジー効果



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

業績動向

事業環境は追い風となって成長を後押し

1. 2023年3月期第2四半期の業績動向

同社の2023年3月期第2四半期業績は、売上高1,485百万円（前年同期比14.3%増）、営業利益247百万円（同8.6%減）、経常利益246百万円（同12.0%減）、四半期純利益155百万円（同10.2%減）となった。

2023年3月期第2四半期の業績

（単位：百万円）

	22/3期2Q		23/3期2Q		前年同期比
	実績	売上高比	実績	売上高比	
売上高	1,299	100.0%	1,485	100.0%	14.3%
売上総利益	365	28.1%	373	25.1%	2.3%
販管費	94	7.3%	126	8.5%	33.4%
営業利益	270	20.8%	247	16.6%	-8.6%
経常利益	280	21.6%	246	16.6%	-12.0%
四半期純利益	173	13.3%	155	10.5%	-10.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は、コロナ禍による行動制限が解除されたことなどにより経済活動は回復基調にあるものの、ウクライナ情勢の長期化や物価の上昇など、依然として不透明な状況が続いている。同社の属する教育業界では、少子化や教育制度改革・大学入試改革、GIGAスクール構想による学校へのICT導入、コロナ禍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、学校現場における教員不足や働き方改革など、大きな変革の時期を迎えている。保育業界でも、保育施設が増える一方、保育士不足や保育の質の低下への懸念、小学生の子を持つ親の学童保育ニーズの拡大など様々な課題が生じている。介護業界では、介護人材不足のなか、団塊世代が後期高齢者となる2025年問題や、それに伴う認知症高齢者の急速な増加が懸念されている。

こうした環境は、教育や保育、介護を事業領域に持つ同社にとって追い風となり、同社の成長を後押しする要因になったと考えられる。加えて、個別指導教室の出店加速やオンライン家庭教師のプロモーション強化、地方自治体向け人材サービス拡充など積極経営を続けたことで、売上高は順調に拡大した。一方、サービス拡大に向けた人員強化や積極的なプロモーション、人員強化に対応した本社増床など、先行投資的な費用が発生したため営業利益は減益となったが、第2四半期まではおおむね想定通りに進捗している模様である。

オンライン家庭教師と ICT 支援員派遣が成長ドライバー

2. 2023年3月期第2四半期の事業セグメント業績

2023年3月期第2四半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430百万円（前年同期比31.7%増）、セグメント利益87百万円（同7.6%減）、福祉人材支援事業が売上高225百万円（同6.1%増）、セグメント利益69百万円（同12.7%増）、個別指導教室事業が売上高557百万円（同10.8%増）、セグメント利益150百万円（同10.3%増）、家庭教師事業が売上高273百万円（同6.2%増）、セグメント利益52百万円（同11.5%減）となった。

2023年3月期第2四半期の事業セグメント別業績（調整前）

（単位：百万円）

売上高	22/3期2Q		23/3期2Q		前年同期比
	実績	売上高比	実績	売上高比	
教育人材支援事業	326	25.1%	430	28.9%	31.7%
福祉人材支援事業	212	16.3%	225	15.1%	6.1%
個別指導教室事業	503	38.7%	557	37.5%	10.8%
家庭教師事業	257	19.8%	273	18.4%	6.2%

セグメント利益	22/3期2Q		23/3期2Q		前年同期比
	実績	利益率	実績	利益率	
教育人材支援事業	95	29.1%	87	20.4%	-7.6%
福祉人材支援事業	61	29.1%	69	31.0%	12.7%
個別指導教室事業	136	27.1%	150	27.0%	10.3%
家庭教師事業	58	22.9%	52	19.1%	-11.5%

※セグメント利益は調整前営業利益。

出所：決算短信よりフィスコ作成

教育人材支援事業では、With コロナへシフトするなかで、ICT 支援員派遣サービスと部活動の運営受託サービスが、いずれも売上高で1.5倍～1.6倍の伸びとなるなど好調を継続した。ICT 支援員はGIGAスクール構想による教育現場のDX化という環境を背景に地方自治体からの受注が増加、部活動も私立学校を中心に新規顧客の開拓が進んだことが要因である。一方、4月がスタートとなる塾講師や学校教員をはじめとする人材派遣は、With コロナへのシフトが期中だったことなどにより横ばい圏にとどまったが、来期へ向けては増加が期待されている。利益面では、今後の成長に向けた人的投資の積極化や新規登録者獲得のための募集費など先行投資的費用が増加して利益を抑えた。また、収益安定化のために派遣の売上比率を増やし紹介の売上比率を減らしたことも、採算の低下につながった。福祉人材支援事業では、コロナ禍で新規紹介数が伸び悩むなど事業環境が厳しかった介護向けサービスで事業運営の効率化を進めた。しかし保育向けサービスは、紹介、派遣ともに順調に拡大し、福祉人材支援事業全体の増収増益をけん引した。

業績動向

個別指導教室事業は、2022年3月に「つきみ野校」と「弥生台校」、7月に「中川校」を開校し、2023年3月期第2四半期末の個別指導教室数は26（うち「ペンタス Kids」1）となった。新規3校舎はいずれも順調に立ち上がって在籍生徒数を押し上げるとともに、既存校舎も期首の在籍生徒数が前年同期を上回るなど好調に推移、一方客単価が上昇したこともあって採算が改善し、売上高・利益ともに増加した。家庭教師事業は、オンライン家庭教師サービスの市場拡大に伴う会員数の増加により、家庭教師サービス全体の会員数は前年同期比2ケタ以上の増加と想定以上に好調となった。なお対面式は、オンライン式へのシフトもあって微減となった。一方、オンライン家庭教師サービスの需要拡大に伴い、人的資本を投下するとともに、従来は首都圏や関西圏に限られていたプロモーションを全国に拡大したことで広告宣伝費が増加、利益は前年同期比で減少となった。

個別指導教室などの好調により、足元は会社計画を上回る勢い

3. 2023年3月期の業績見通し

同社は2023年3月期の業績について、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。今後の国内経済は、ウクライナ情勢や円安など依然懸念事項が多いが、With コロナへのシフトによって回復傾向で推移すると見られている。こうした環境下で同社は、重点戦略として、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を続ける方針である。なお、同社はサービス別業績として、教育サービスが売上高17.4億円、セグメント利益4.1億円、人材サービスが売上高13.4億円、セグメント利益2.9億円を予想している。

2023年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	2,591	100.0%	3,082	100.0%	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

With コロナによって学校が再開～正常化していることから、教育人材支援事業で、不足する教員をはじめ ICT 支援員、部活動指導員、ALT、プログラミング講師など、教育現場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、国際的に見ると依然立ち遅れている ICT 化は、GIGA スクール構想や感染防止対策で勢いづいた流れがさらに加速すると見られている。部活動指導員は、部活動指導の在り方自体に様々な問題を抱えていたことから、部活動の再開によって自治体の対応も徐々に積極化していくことが予想される。このため同社は、全国の自治体向けに下期も営業を強化していく方針である。福祉人材支援事業では、学童指導員の引き合いが継続する見込みである。個別指導教室事業では、コロナ禍で停止していた出店を2023年3月期第2四半期に2校舎（うち10月に湘南台校舎を開校）、通期で学童クラブを含む4校舎を開校する予定となっている（新たな商圏への出店も検討されている）。家庭教師事業は、成長中のオンライン家庭教師市場でのシェア拡大を目指し、プロモーションコストの投下を継続する方針である。

業績動向

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、個別指導教室事業における出店費用や運営費用、家庭教師事業のプロモーション費用、さらに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などの先行費用、加えて設備費などを中心にコストをやや多めに見積もっていることもあり、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。ただし、足元の現況は個別指導教室やオンライン家庭教師が好調のため、会社計画を上回る勢いとなっていると思われる。

■ 成長戦略

強みを生かし3つの成長戦略を遂行

1. 成長戦略

同社の事業すべてが、教育という日本を支える国策のど真ん中にある、タイミングを得た成長事業である。したがって、今後も「教育と福祉の社会課題を解決し、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。そうした成長を実現するため、教育サービスと人材サービスを同時に行うシナジー効果、社内のマーケティングチーム、きめ細かなマッチングといった強みを生かして、(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成長戦略を遂行していく計画である。そのうえで、人材サービスで公民連携事業に積極参加し、教育サービスでは個別指導教室事業や家庭教師事業を全国展開していくことで、教育関連サービスのオンリーワンのポジションを獲得する意向である。また、成長に向けて社内にリソースが不足する場合には、M&A を駆使することも考えている模様である。

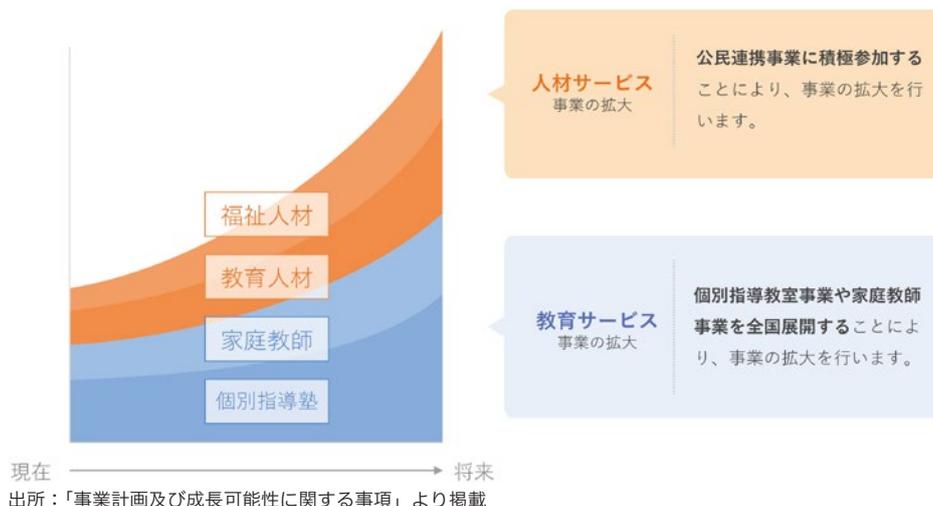
社会のニーズに応じてバランスのよい成長を目指す

2. 事業別の中期成長イメージ

個別指導教室では、コロナ禍で抑制していた出店を2023年3月期に再開した。今後もドミナント戦略に基づいて、神奈川県を中心に子どもが増えている首都圏ニュータウンエリアに積極的に出店する方針である。また、神奈川県以外でも店舗開発業務の担当者を増員し、不動産会社とのネットワークやディベロッパーとの提携を進めて新規商圏の調査分析や売上予測を強化していく。こうした施策に加えて上場による知名度上昇をテコに、当面の目標となりそうな100店に向け、出店ペースを現在の年間4～5店から加速していく計画である。また、ニーズの強まっている学童保育については、人材サービスと自社運営の「ペンタス kids」の両面で拡充していく考えである。さらに家庭教師事業については、新たな形態のサービスであるオンライン家庭教師が、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による市場拡大が見込まれる。このため同社は、Web広告などプロモーションの強化によって全国的な認知度を上げ、トップシェアを目指して生徒数を年間15%増加させていく計画である。さらに、オンライン家庭教師の対応エリアを全国に拡大、海外展開も視野に入れる。また、プロモーション強化に伴う問い合わせの増加に対しては、テレマーケティング部門と入会営業部門の人員体制を強化していく予定である。

教育人材事業と福祉人材事業では、公民連携事業に積極的に参加していくことで売上高を年間20%増加させる方針である。全国の案件に参加できるよう入札参加者登録を進めるとともに、入札情報の収集を強化して入札・プロポーザル参加数を拡大、受託実績を積み上げることで知名度を高め、他の自治体からの紹介につなげていく。また、自社の単独受注のみならず、案件を受託した協業先とのネットワークを強化し、間接的にも公民連携事業への参加実績を積み上げていく。学校教員の喫緊の課題解消に向けて外部委託を考える学校や自治体が全国的に広がりつつあり、また、学校や自治体は一度サービスを導入すると使い続ける傾向があるため、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、学校や自治体に積極的に切り込んでいく方針である。このように、3つの成長戦略を実行することで、中長期的に教育サービスも人材サービスも、社会のニーズに応じてバランスよく成長を続けていくことが予想される。

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、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ている。

■ 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り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