

|| 企業調査レポート ||

学研ホールディングス

9470 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2022 年 1 月 11 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. 2021 年 9 月期業績は 12 期連続増収、7 期連続営業増益を達成	01
2. 2022 年 9 月期業績は教育分野の収益性向上、医療福祉分野での規模拡大を推進	01
3. 教育分野で DX 戦略を推進する子会社を新設、成長基盤の構築を図る	02
■ 事業概要	03
1. 会社沿革と事業セグメント	03
2. 教育分野	04
3. 医療福祉分野	07
4. その他	08
■ 業績動向	08
1. 2021 年 9 月期の業績概要	08
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況とキャッシュ・フローの概況	15
■ 今後の見通し	17
1. 2022 年 9 月期の業績見通し	17
2. 中期経営計画「Gakken2023」	20
■ 株主還元策	23

■ 要約

教育分野の構造改革と DX 戦略を加速し、連続増収増益を目指す

学研ホールディングス <9470> は教育分野と医療福祉分野を事業領域とする総合サービス企業である。教育分野では塾の運営や児童書、学習参考書の出版、看護師向け e ラーニング、幼保・こども園向け物販、小学校・中学校向け教科書の発行、医療福祉分野ではサービス付き高齢者向け住宅（以下、サ高住）、認知症グループホームや保育園等の運営などを展開している。2021 年 1 月に保育所・学童保育の運営で業界トップの JP ホールディングス <2749> の株式の 30.72% を取得し、持分法適用関連会社としている。

1. 2021 年 9 月期業績は 12 期連続増収、7 期連続営業増益を達成

2021 年 9 月期の連結業績は、売上高で前期比 4.7% 増の 150,288 百万円、営業利益で同 22.9% 増の 6,239 百万円といずれも会社計画を上回り、12 期連続増収、7 期連続の増益となった。教育分野では、一部事業の売却や新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響により売上高は同 2.0% 増と伸び悩んだものの、児童書・実用書の販売好調や看護師向け e ラーニングの成長並びに構造改革を推進した効果等により、営業利益は同 87.9% 増の大幅増益となった。一方、医療福祉分野はサ高住、グループホーム等の拠点拡大により売上高で同 8.2% 増、営業利益で同 10.9% 増と順調に成長した。

2. 2022 年 9 月期業績は教育分野の収益性向上、医療福祉分野での規模拡大を推進

2022 年 9 月期の連結業績は、売上高で前期比 4.5% 増の 157,000 百万円、営業利益で同 7.4% 増の 6,700 百万円と増収増益が続く見通し。教育分野では DX の取り組みを加速化し、教室・塾事業における収益性向上を図るほか、看護師向け e ラーニングの高成長持続、リカレント教育や GIGA スクールに対応したコンテンツ開発等に注力していく。一方、医療福祉分野ではサ高住やグループホーム施設の拠点開設を加速していく計画で、立ち上がり負担増により営業利益は前期比微増益にとどまるが、同分野における事業基盤をさらに固めていくための先行投資と位置付けている。

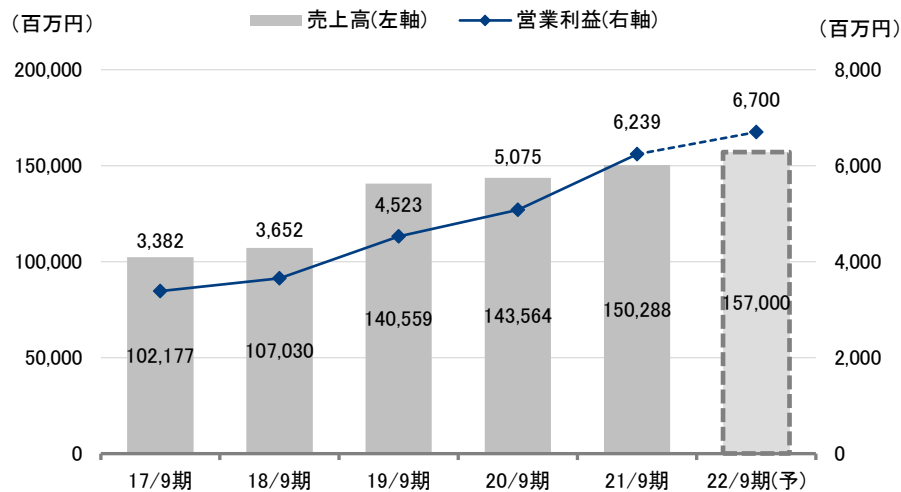
要約

3. 教育分野でDX戦略を推進する子会社を新設、成長基盤の構築を図る

同社は2021年9月期よりスタートした中期経営計画「Gakken2023」において、「揺るぎない成長基盤の確立」を経営方針として掲げ、教育分野では「新たなまなびの創造と多様な学習機会の創出」、医療福祉分野では「トップカンパニーを目指し持続可能な街づくりに貢献」をテーマに持続的な企業価値向上を目指していく。最終年度となる2023年9月期の経営数値目標は、売上高165,000百万円、営業利益7,500百万円、ROE8.0%以上、配当性向30.0%以上を掲げており、初年度となる2021年9月期は期初計画を上回る順調な滑り出しとなった。業績目標を達成するうえで課題として挙げられているのは教育分野における顧客拡大と収益性向上にあり、同社はDX戦略を推進することでこうした課題をクリアしていくことにしている。具体的には、同社グループの会員を「Gakken ID」で統合することによって、全てのサービスを利用可能なものとし、利便性向上を図ることで顧客のLTV最大化を目指す。教育分野では多種多様なサービスを提供している反面、グループ全体としての顧客管理やプロモーション戦略が統一化できておらず、そのリソースを十分に生かし切れていなかったが、「Gakken ID」で統合することにより費用対効果の向上も期待できる。また、Ed-Techに代表される新規ビジネスの創出等を目的とした新会社、(株)Gakken LEAPを2021年12月に設立した。DX戦略を今後同社が中心となって推進し、2025年までに新興企業との資本提携なども含めて250億円を投下していく計画となっている。また幼児・グローバル事業における投資も進めていく予定で、教育分野における中長期的な成長基盤を構築していくことになる。

Key Points

- ・2021年9月期業績は12期連続増収、7期連続の営業増益を達成
- ・2022年9月期も教育分野、医療福祉分野で増収増益が続く見通し
- ・DX戦略を推進する子会社を新設し、新規サービス創出や収益性向上の取り組みを加速していく方針

業績推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

「教育」と「医療福祉」の 2 分野で事業展開

1. 会社沿革と事業セグメント

同社は、創業者の「戦後の復興は、教育をおいてほかにない」という信念のもと、1946年に教育関連の出版事業を行う（株）学習研究社を創立したところからスタートする。当初は学校ルートを開拓し事業展開を進めてきたが、1970年代に入ってから書店ルートや家庭向け直販体制を構築し、事業を拡大していった。付録つき学習教材である「科学」と「学習」が小学生向けに幅広い支持を集めると同時に、百科事典や辞書、医学書など領域を広げながら教育分野における総合出版企業へと成長を遂げた。また、1980年代以降は学習塾事業にも進出し、教育サービス領域に事業を拡大していく。

2000年代に入ると少子化と出版不況で収益環境が厳しくなるなか、第2の事業柱を育成すべく介護事業を2004年から開始した。2009年には持株会社体制に移行し、教育事業における経営合理化を図る一方で、M&Aや事業提携など積極的に進めながら事業基盤の再構築と収益力の強化に取り組んできた。2018年9月にはグループホームの大手であるメディカル・ケア・サービス（株）を子会社化し、医療福祉分野の事業規模を従来の2倍以上に拡大している。なお、持分法適用関連会社として市進ホールディングス<4645>（株式保有比率37.7%）のほか、2021年1月に資本業務提携を発表したJPホールディングス（同30.72%、2021年1月出資）がある。

事業セグメントについては、事業の成長や撤退などに合わせて変化しており、2017年9月期以降は教育分野と医療福祉分野の2つの事業ドメインで開示している。また、教育分野については教室・塾事業、出版コンテンツ事業、園・学校事業の3つの事業に、医療福祉分野については高齢者住宅事業、認知症グループホーム事業、子育て支援事業の3つの事業にサブセグメント化している。

学研ホールディングス | 2022年1月11日(火)
9470 東証1部 | <https://ir.gakken.co.jp/ir.html>

事業概要

事業内容と主要子会社

事業ドメイン	事業セグメント	事業内容	主要子会社
教育分野	教育・塾事業	1) 幼児から中学生（主に小学生）を対象とした「学研教室」の運営及びFC展開 2) 幼児・児童向け教室の運営 3) 小学生から高校生を対象とした進学塾の運営	学研塾ホールディングス（中間持株会社） 学研エデュケーショナル 学研メソッド 学研エル・スタッフィング 学研スタディエ 創造学園 早稲田スクール イング 全教研 文理学院 高等進学塾
	出版コンテンツ事業	1) 学習参考書・児童書等の出版物の発行・販売 2) 学習塾向け教材の開発・販売 3) 看護書・医学書の出版・販売、看護師向け研修用、e-ラーニングサービス 4) デジタルコンテンツや教育玩具の開発・販売 5) オンライン英会話サービス	学研プラス 文理 学研メディカル秀潤社 学研メディカルサポート 学研ステイフル TOKYO GLOBAL GATEWAY Glats
	園・学校事業	1) 幼保・こども園等向けの出版物、保育用品・備品遊具、先生向け衣類等の製作・販売 2) 教科書・教師用指導書・副読本、ICT教材、特別支援教材や小論文模試等の製作・販売 3) 企業向け採用支援、研修サービス	学研教育みらい ジェイテックスマネジメントセンター
医療・福祉分野	高齢者住宅事業	サービス付き高齢者向け住宅、介護サービス拠点等の開発・運営	学研ココファンホールディングス（中間持株会社） 学研ココファン 学研ココファン・ナーシング
	認知症グループホーム事業	認知症グループホーム等の各種サービスの開発・運営	メディカル・ケア・サービス
	子育て支援事業	保育園・こども園・学童施設等の開発・運営	学研ココファン・ナーサリー
その他	その他	物流サービス等の提供、ODAコンサルティング、海外開発支援事業、グループ内シェアードサービスの提供、等	学研ロジスティクス アイ・シー・ネット 学研プロダクツサポート

出所：有価証券報告書、ホームページよりフィスコ作成

教室・塾事業、出版コンテンツ事業、園・学校事業を展開

2. 教育分野

(1) 教室・塾事業

教室事業では、幼児から中学生（一部高校生）までを対象とした学習教室「学研教室」を展開している。1980年に事業を開始して以降、FC展開により全国に教室を広げ、2021年9月末の教室数は15,069教室（取得認可数ベース）、教科会員数は365,143人（履修教科数ベース）の規模となっており、アジア圏を中心とした海外にも展開している。

学研ホールディングス | 2022年1月11日(火)
 9470 東証1部 | <https://ir.gakken.co.jp/ir.html>

事業概要

競合は(株)公文教育研究会が展開する「公文式教室」だが、学研教室は、1)月謝が安価、2)無学年方式、個人指導・個人別教材、3)算数・国語の同時並行学習、といった点が特徴・強みとして評価されている。コロナ禍の影響で生徒数、教室数が減少し2020年9月期以降、収益は減少しているが平常時には営業利益率が6%台が見込まれ、同社グループのなかでは安定収益源の位置付けとなっている。

また、幼稚園・保育園・こども園に指導員を派遣し、園内において知育や科学、英語などを指導する幼児教室を展開しているほか、2020年4月に小・中学生を対象とした学習教室「小学館アカデミー」及び幼児・小学生向けを対象とした英語教室「イーコラボ」の一部教室、2021年7月に幼児・小学生を対象とした「知能教育めばえ教室」を相次いで事業譲受[※]し、事業基盤の拡大を図っている。これら2つの事業は主にショッピングセンターで教室展開を行っており、教室数は合計で約300教室、生徒数で3.5～4万人の規模となっている。

[※]「小学館アカデミー」「イーコラボ」は(株)小学館集英社プロダクションから、「めばえ教室」は(株)総合教育センターから事業譲受した。

一方、塾事業に関しては2000年代半ばからM&A等を活用しながら積極的に拡大してきた。学研教室で取り込んだ生徒をグループ内に進学塾を揃えることで囲い込み、顧客のLTVを最大化することが目的となっている。M&Aでグループ化した進学塾については子会社化後も塾のブランド名を変えずに継続している。また、海外でもシンガポールや台湾、ベトナムなどで邦人子女向けに塾を運営している。2021年9月末の教室数はグループ全体で426教室、生徒数は46,036人となっている。

進学塾事業の子会社と事業概要

運営会社	塾名(対象地域)
(株)学研スタディエ	「あすなる学院」(宮城)、「大志ゼミナール」(福島)、進学塾「サイン・ワン」(埼玉)、海外子会社 現地在住の邦人子女向け受験対策塾(シンガポール、台湾、ベトナム)
(株)創造学園	学習塾「エディック」、現役予備校「創学ゼミナール」等(兵庫)
(株)早稲田スクール	「早稲田スクール」(熊本)
(株)イング	学習塾「イング」(大阪、和歌山)
(株)全教研	学習塾「全教研」、個別指導教室「エコール」、現役予備校「Z-UP」(北九州エリア)
(株)高等進学塾	難関大学・医学部受験予備校「高等進学塾」(阪神エリア)
(株)文理学院	学習塾「文理学院」(山梨、静岡)
(株)学研エル・スタッフィング	家庭教師派遣「学研の家庭教師」(東北、北陸、四国地方を除く全国主要都市)
(株)GIビレッジ	幼小一貫教育託児施設「クランテテ」(東京都)

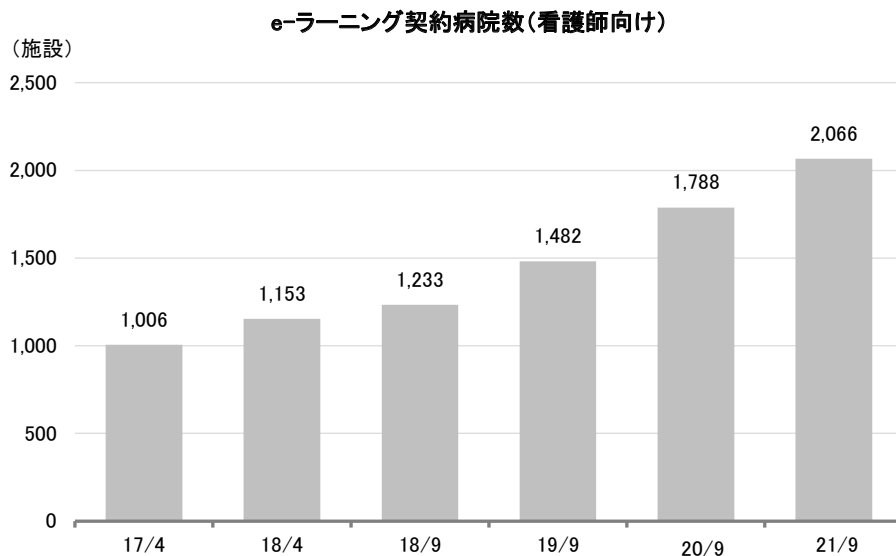
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

(2) 出版コンテンツ事業

出版コンテンツ事業には出版事業、医学看護事業、出版以外の事業が含まれる。出版事業では児童書や学習参考書等を発行・販売しており、学習参考書については小中学生向けの比率が高く、業界でもトップシェアとなっている。2020年7月にメディア事業を会社分割し、定期雑誌やムック書籍出版事業、Webメディア事業、コンテンツマーケティング事業の運営について新設した合併会社、(株)ワン・パブリッシング(出資比率49.5%)に移管した一方で、2021年1月に(株)ダイヤモンド・ビッグ社から「地球の歩き方」等旅行ガイドブック出版事業及びインバウンド事業を譲受している。

事業概要

医学看護事業では、医学書・看護書等の出版物の発行・販売を行っているほか、看護師向け研修用 e-ラーニング事業を展開している。e-ラーニングに関しては看護師の資格取得等を目的として導入するニーズがコロナ禍以降さらに高まっており、2021年9月末時点で契約病院数は2,066施設に拡大している。また、出版以外の事業としては、デジタルコンテンツや教育玩具の開発・販売、オンライン英会話サービス、体験型英語学習施設「TOKYO GLOBAL GATEWAY」の運営事業などが含まれている。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) 園・学校事業

園・学校事業では、幼児教育、学校教育、社会教育の3つの事業が含まれる。幼児教育事業では主に幼稚園・保育園・こども園向けの出版物（絵本など）や保育用品、備品遊具、先生向け衣類等の物販事業を手掛けている。また、2021年6月にソフトバンク<9434>の子会社から事業譲受した子育てクラウドサービス「hugmo（ハグモー）」も含まれる。「hugmo」では保護者とのコミュニケーション機能（連絡、スケジュール、各種申請/アンケート等）や子どもの見守りサービス、園の業務運営を支援する各種ICTサービス（こども台帳、職員管理、請求管理等）等の機能が用意されており、月額利用料を支払うことでこれら機能が利用できる。収益的にはまだ先行投資段階の事業である。

学校教育事業では、小・中学校向けの教科書（保健体育、道徳）や教師用指導書、副読本などを発行しているほか、高校向けに小論文、模試など、大学向けに就職模擬テスト・教材などの製作・販売を行っている。また、GIGAスクール構想に対応したICT教材の開発・販売も行っている。なかでも収益の大半を占めるのは、小・中学校向けの教科書及び教師用指導書となっている。教科書は4年サイクルで文部科学省による検定が実施され、公立学校の場合は各自治体の教育委員会が検定に合格した教科書のなかから採択するため、その動向によって販売シェアが変動することになる。また、教科書の販売については採択されれば次回の採択年まで安定した需要が見込まれるが、教師用指導書については使用開始年度（採択の翌年）に販売が集中するため、年度によって収益変動が起きる傾向にある点には留意する必要がある。教師用指導書の部数が最も多くなるのは小学校（6学年あるため）で直近では2020年9月期に該当する。

事業概要

教科書発行スケジュール

年度	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
小学保健	検定	△				△	
	採択		●				●
	使用開始			◎			◎
中学保健	検定		△				△
	採択			●			●
	使用開始				◎		
小学道徳	検定	△				△	
	採択		●				●
	使用開始	◎		◎			◎
中学道徳	検定		△				△
	採択	●		●			●
	使用開始		◎		◎		

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

社会教育事業では、(株)学研教育みらいが企業向けに採用支援サービスを提供しているほか、2018年2月に子会社化した(株)ジェイテックスマネジメントセンターで企業内研修サービスの企画・運営を展開している。

高齢者住宅事業、認知症グループホーム事業、子育て支援事業を展開

3. 医療福祉分野

(1) 高齢者住宅事業

(株)学研ココファンが「ココファン」ブランドで全国に展開しているサ高住のほか、デイサービス事業所の運営が含まれている。「ココファン」ブランドのサ高住を含む高齢者向け住宅は、2021年9月末で全国169ヶ所を運営している。地域的には首都圏(湘南含む)で全体の6割(戸数ベース)を占め、残りを東海・北陸・西日本エリアで展開している。基本的には土地・建物は自社保有せずにサブリース型のスキームを活用することでバランスシートをスリム化し、迅速な拠点展開を進めている。また、サ高住を中核施設とした「学研版地域包括ケアシステム」※の取り組みも官民連携で推進している。

※ サ高住施設を中核施設として、グループホームや居宅介護支援、保育所、学習塾などグループで提供するサービスを同一エリアに開設することで、高齢者、子育て世代、子どもが集い、交流する街づくりのこと。

(2) 認知症グループホーム事業

メディカル・ケア・サービス(以下、MCS)が認知症グループホームのほか介護付き有料老人ホーム、小規模多機能型居宅介護施設等の運営を行っている。2021年9月末で全国に320事業所を運営し、居室数では業界トップとなっている。MCSを子会社化した目的は「学研版地域包括システム」を実現していくうえでのシナジーが高いと判断したためだ。具体的には、1) サ高住の入居者で認知症が重度化した場合の退去時の受け入れ先の確保及び入居率の向上、2) エリアの共通性を基軸とした施設開発、展開力の向上、3) 採用活動の協働化による人材確保上のメリットと定着率の向上、などが期待される。

事業概要

なお、サ高住やグループホームなどの運営事業の収益変動要因は、入居率と運営スタッフの人件費となる。新規拠点数が短期間で増加すれば入居率が一時的に低下するほか、運営スタッフの採用費、人件費など先行投資がかさむことになる。このため、入居率の向上と人材育成及び定着率の向上が収益力強化のポイントとなる。

(3) 子育て支援事業

(株)学研ココファン・ナーサリーが保育園やこども園、学童施設の開発・運営事業を展開している。2021年9月末の子育て支援施設は72拠点で、すべて首都圏で運営している。このうち保育園については43園、園児数で2,661人の規模となる。

4. その他

その他として、グループの物流サービスやグループ各社向けに各種業務サポート（シェアードサービス）を行う子会社の事業が含まれているほか、2019年9月に子会社化したアイ・シー・ネット（株）による政府開発援助（ODA）コンサルティング事業や海外展開支援事業、グローバル人材育成事業などが含まれている。同社では教育、医療福祉分野において海外展開を推進していく方針となっており、アイ・シー・ネットのネットワークも活用していくことにしている。

業績動向

2021年9月期業績は12期連続増収、7期連続の営業増益を達成

1. 2021年9月期の業績概要

2021年9月期の連結業績は、売上高で前期比4.7%増の150,288百万円、営業利益で同22.9%増の6,239百万円、経常利益で同16.2%増の6,126百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同12.7%増の2,617百万円となり、売上高、営業利益、経常利益は会社計画を上回って着地した。売上高は12期連続増収、営業利益は7期連続増益と着実に収益成長しており、売上高については24期ぶりの1,500億円台に、営業利益は29年ぶりの60億円台に回復した。営業外収支が前期比で約3億円悪化したが、これは持分法による投資損失が同283百万円拡大したことが主因となっている。また、親会社株主に帰属する当期純利益に関しては、実効税率が想定より高くなったことで会社計画を下回った。

学研ホールディングス | 2022年1月11日(火)
 9470 東証1部 | <https://ir.gakken.co.jp/ir.html>

業績動向

2021年9月期連結業績

(単位：百万円)

	20/9期		会社計画	21/9期		前期比	計画比
	実績	売上比		実績	売上比		
売上高	143,564	-	147,000	150,288	-	4.7%	2.2%
営業利益	5,075	3.5%	6,000	6,239	4.2%	22.9%	4.0%
経常利益	5,273	3.7%	5,700	6,126	4.1%	16.2%	7.5%
特別損益	-106	-	-	-116	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,321	1.6%	2,900	2,617	1.7%	12.7%	-9.8%

注：会社計画は2021年5月修正発表値

出所：決算短信よりフィスコ作成

営業利益で前期比1,164百万円の増益となった増減要因の内訳を見ると、増収に伴う売上総利益の増加で3,435百万円となり、委託作業費の増加985百万円、広告費の増加748百万円、人件費の増加451百万円等を吸収し、営業利益率も前期の3.5%から4.2%に上昇した。また、事業セグメント別の営業利益を見ると、教育分野で1,935百万円の増益、医療福祉分野で297百万円の増益、その他で1,069百万円の減益となった。その他の減益幅が大きくなっているのは、グループ全体のDX推進に伴うシステム投資や人件費の増加が要因だ。

事業セグメント別業績

(単位：百万円)

	20/9期		21/9期		増減率	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
教育分野	77,379	2,202	78,919	4,138	2.0%	87.9%
教室・塾	28,387	310	31,493	933	10.9%	201.0%
出版コンテンツ	31,726	1,764	31,531	2,791	-0.6%	58.2%
園・学校	17,266	494	15,895	745	-7.9%	50.8%
のれん償却額	-	-366	-	-332	-	-
医療福祉分野	60,786	2,744	65,792	3,042	8.2%	10.9%
高齢者住宅	23,952	1,211	27,431	1,275	14.5%	5.3%
認知症グループホーム	31,995	1,871	33,151	2,203	3.6%	17.7%
子育て支援	4,838	124	5,208	26	7.6%	-79.0%
のれん償却額	-	-462	-	-462	-	-
その他	5,398	127	5,576	-950	3.3%	-
調整額	-	0	-	9	-	9
合計	143,564	5,075	150,288	6,239	4.7%	22.9%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

教育分野の営業利益が 2 ケタ増と大きく伸長

2. 事業セグメント別動向

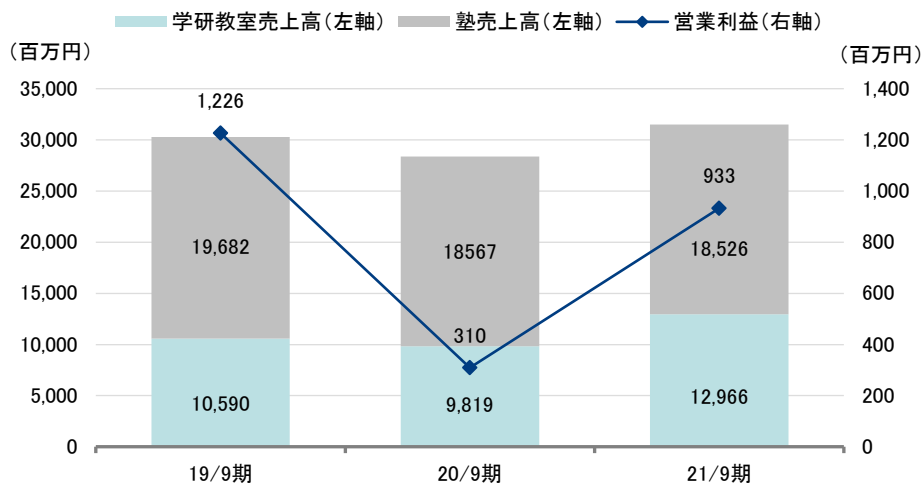
(1) 教育分野

教育分野の売上高は前期比 2.0% 増の 78,919 百万円、営業利益は同 87.9% 増の 4,138 百万円と収益性が大きく改善した。教室・塾事業が一部事業移管や事業譲受効果もあって増収増益となったほか、出版コンテンツ事業、園・学校事業とも減収ながらも増益となった。

a) 教室・塾事業

教室・塾事業の売上高は前期比 10.9% 増の 31,493 百万円、営業利益は同 201.0% 増の 933 百万円となった。このうち教室の売上高は前期比 32.1% 増の 12,966 百万円となった。園・学校事業から幼児教室を移管した影響で 2,429 百万円の増収要因となっており、これを除いた実質的な増収率は 7.3% となっている。学研教室についてはコロナ禍の影響により教科会員数、認可教室数ともに前期比 1 ケタ台の減少傾向が続いたものの、2021 年 4 月から開始した保護者向けコミュニケーションサービス「マナミル」等のデジタルサービスが寄与したことにより売上高は若干増加し、コロナ禍前の水準まで回復している。また、2020 年 4 月に「小学館アカデミー」、2021 年 7 月に「めばえ教室」を事業承継したことも増収要因となっている。利益面では、デジタルサービスの売上増や幼児教室の移管、事業承継効果等により増益となった。

教室・塾事業の業績



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

学研ホールディングス | 2022年1月11日(火)
 9470 東証1部 | <https://ir.gakken.co.jp/ir.html>

業績動向

学研教室の教科会員数・認可教室数

	19年9月	20年9月	21年9月	前年同期比	
				増減数	増減率
教科会員数(人)	416,431	378,787	365,143	-13,644	-3.6%
認可教室数	16,135	15,716	15,069	-647	-4.1%

注：教科会員数は履修教科数を基準とした会員数

注：学研教室では算数と英語の2種類の認可区分があり、取得認可数を基準とした教室数

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

塾の売上高は前期比0.2%減の18,526百万円となった。コロナ禍から順調に回復し、(株)創造学園や(株)早稲田スクールで過去最高業績を達成した一方で、不振が続いていた2社を清算したほか、不採算教室の整理を進めたことによる生徒数の減少が売上高の伸び悩み要因となった。一方、営業利益は好調塾の貢献と不振会社や不採算教室の整理を進めた効果で大幅増益となり、営業利益率は前期の1.3%から3.9%に上昇した。とは言え、好調2社の収益性が10%を超えていることを考えれば、まだ改善の余地は大きいと見られる。

進学塾事業の生徒数、教室数

	19年9月	20年9月	21年9月	前年同期比	
				増減数	増減率
生徒数(人)	50,964	47,589	46,036	-1,553	-3.3%
教室数	489	499	426	-73	-14.6%
教室当たり生徒数(人/教室)	104.2	95.3	108.0	12.7	13.3%

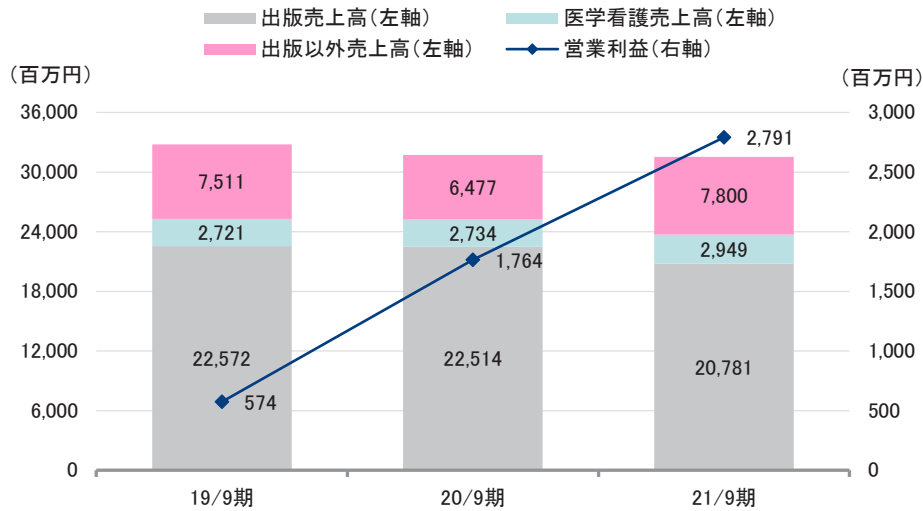
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

b) 出版コンテンツ事業

出版コンテンツ事業の売上高は前期比0.6%減の31,531百万円、営業利益は同58.2%増の2,791百万円となった。このうち、出版の売上高は前期比7.7%減の20,781百万円となった。児童書・実用書の販売が好調だったものの、2020年7月にメディア事業を会社分割したことや巣ごもり特需の反動で学習参考書が減少したことで減収となった。一方、営業利益は前期並みの水準を維持した。不採算だった事業を売却したことや書籍の返品率が前期の35%から25%と大きく低下したことが寄与した。2021年は中学学習参考書の改訂年に当たり例年既刊本の返品があるが、書店での販売好調や在庫最適化等の流通改革に取り組んだことで返品数が少なかったためと見られる。この結果、営業利益率は前期の9.3%から10.2%に上昇した。

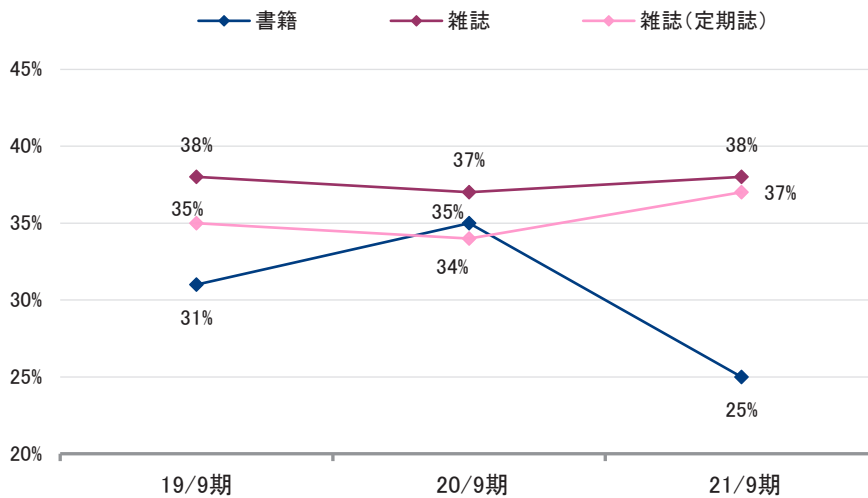
業績動向

出版コンテンツ事業の業績



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

出版返品率



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

医学看護の売上高は前期比 7.9% 増の 2,949 百万円となった。看護書の販売減があったものの、看護師向け eラーニングの研修需要拡大が増収要因となった。2021 年 9 月末の契約病院数は前期末比 15.5% 増の 2,066 施設となり、今後も 2 ケタ成長が続く見込みだ。増収により営業利益率も前期の 16.6% から 23.8% に上昇している。

業績動向

出版以外の事業の売上高は前期比 20.4% 増の 7,800 百万円となった。教育 ICT サービスを園・学校事業に移管したほか、文具カード・レターの不採算商品の整理を進めた一方で、英語事業の伸長が増収要因となった。営業損益は増収効果や不採算商品の整理を進めた結果、前期比で 5 億円弱縮小し、ほぼ収支均衡ラインまで改善している。

c) 園・学校事業

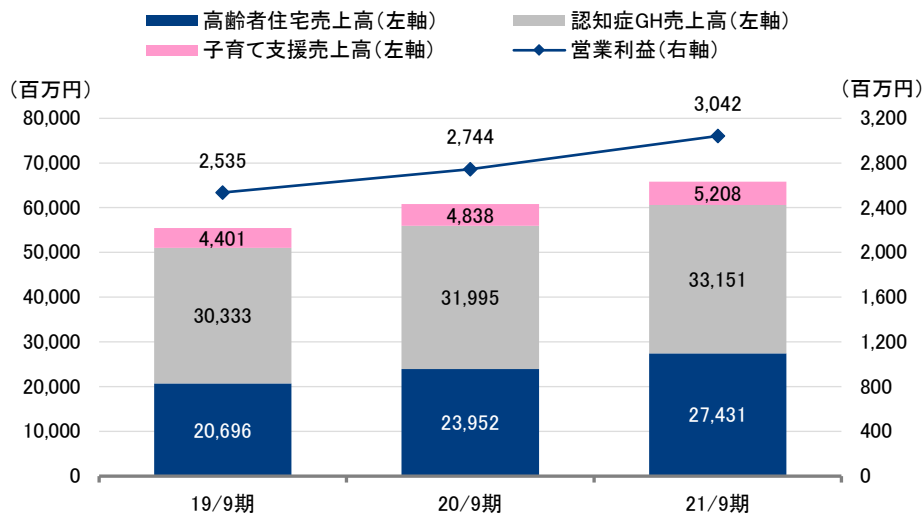
園・学校事業の売上高は前期比 7.9% 減の 15,895 百万円、営業利益は同 50.8% 増の 745 百万円となった。このうち、幼児教育の売上高は前期比 9.8% 減の 10,820 百万円となった。幼児教室を教室・塾事業に移管したことが減収要因となっており、実質的には 10% 程度の増収だったと見られる。先生向け衣類やコロナ対策衛生用品、大型遊具などの販売が好調だったほか、園舎設計の売上も伸長した。営業利益率も増収効果により前期の -0.2% から 2.0% と黒字に転換している。

学校教育事業の売上高は前期比 5.2% 減の 4,025 百万円となり、営業利益も減益となった。中学校教科書の教師用指導書の採択部数が、前期の小学校向けに対して減少したことが要因で、営業利益率も 8.2% から 7.2% に低下した。新たに GIGA スクールに対応したデジタル教科書等の ICT 教材サービスを出版事業から移管している。社会教育事業の売上高は前期比 2.5% 増の 1,050 百万円となった。就職セミナーや企業向け研修のデジタル化を推進したことで、リアルのセミナーや研修会等からシフトした。また、商品サービスのデジタル化による原価抑制が進み、営業利益率も前期の 16.5% から 22.5% に上昇した。

(2) 医療福祉分野

医療福祉分野の売上高は前期比 8.2% 増の 65,792 百万円、営業利益は同 10.9% 増の 3,042 百万円と増収増益基調が続いた。売上高の増加に伴って経営管理料が増加した。

医療福祉分野の業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

a) 高齢者住宅事業

高齢者住宅事業の売上高は前期比 14.5% 増の 27,431 百万円、営業利益は同 5.3% 増の 1,275 百万円となった。通期で 21 事業所を開設し、M&A で 2 事業所（北海道）を事業承継、累計 169 事業所（FC 含む）となった。拠点数の拡大に伴い 2021 年 9 月末時点の入居者数は前年同期比 13.7% 増の 7,505 人となったが、入居率は前期末の 91.9% から 90.3% に低下した。第 4 四半期に新規開設が 8 事業所と集中したことに加え、コロナ禍による住み替え自粛、施設見学者数の減少などが入居率の低下要因になった。

b) 認知症グループホーム事業

認知症グループホーム事業の売上高は前期比 3.6% 増の 33,151 百万円、営業利益は同 17.7% 増の 2,203 百万円となった。グループホームの拠点数は前期末比 7 棟増加の 281 棟、居室数は同 2.4% 増の 5,372 室となった。感染防止対策費用や施設修繕費用が増加したものの、入居率が 97.8% と高水準で推移したこと（前期末 98.0%）に加えて、期中に自社保有施設 2 棟の売却を実施したことが増収増益要因となった。

c) 子育て支援事業

子育て支援事業の売上高は前期比 7.6% 増の 5,208 百万円、営業利益は同 79.0% 減の 26 百万円となった。保育所の数は前期末比 2 園減少の 43 園（認可保育園 39 施設、認証保育園 2 施設、認定こども園 2 施設）、学童クラブは同 1 施設増加の 27 施設、児童発達支援 2 施設、合計で 72 施設となっている。また期末園児数は前期末比 2.6% 増の 2,443 人となり、不採算園 3 施設の閉園を行ったことで、保育園の充足率（園児数 / 定員数）は前期末の 85.4% から 91.8% に上昇した。ただコロナ禍により在宅勤務が増えた影響により 0～1 歳児を中心とした入園控えがあったことや、人件費を含めた新規開設園の立ち上げ費用増などが減益要因となった。

なお、同社は 2021 年 1 月に保育園・学童の運営で国内トップである JP ホールディングスの株式を取得し、持分法適用関連会社にするとともに業務提携したことを発表した。売上高営業利益率で約 8% と業界トップの収益性を誇る JP ホールディングスの経営ノウハウを共有することで同事業の収益力強化を図るとともに、顧客の囲い込み（卒園児を学研教室へ送客）や幼児向け教育コンテンツ及び教材の提供などを推進していくことで、シナジーを高めていく戦略となっている。

(3) その他

その他の売上高は前期比 3.3% 増の 5,576 百万円、営業損失は 950 百万円（前期は 127 百万円の営業利益）となった。グループ全体の DX 推進に伴うシステム投資、及び人材投資の増加により損失となった。

エクイティ・ファイナンスの実施により自己資本が増加

3. 財務状況とキャッシュ・フローの概況

2021 年 9 月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 13,158 百万円増加の 116,900 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 5,823 百万円減少し、固定資産では有形固定資産が 3,185 百万円増加したほか、JP ホールディングスの株式取得（取得総額 9,851 百万円）等により投資有価証券が 12,515 百万円増加した。

負債合計は前期末比 1,984 百万円増加の 69,486 百万円となった。有利子負債が 944 百万円、支払手形及び買掛金が 116 百万円それぞれ増加した。また、純資産合計は前期末比 11,174 百万円増加の 47,413 百万円となった。2021 年 3 月に実施した新株売出し及び自己株式処分等により、資本金が 1,460 百万円、資本剰余金が 4,005 百万円増加し、自己株式が 2,588 百万円減少（増加要因）した。また、親会社株主に帰属する当期純利益の計上等により利益剰余金が 1,747 百万円増加した。

キャッシュ・フローの状況について見ると、営業活動によるキャッシュ・フローは収益増を主因として 4,441 百万円の資金増加となり、投資活動によるキャッシュ・フローは有形及び無形固定資産の取得による支出 4,722 百万円、投資有価証券の取得による支出 12,183 百万円等により 18,112 百万円の資金減少となった。財務活動によるキャッシュ・フローは自己株式の売却と新株発行による収入 8,280 百万円、配当金の支払い 858 百万円等により 7,806 百万円の資金増加となり、現金及び現金同等物の期末残高は前期末比 5,845 百万円減少の 18,920 百万円となった。

経営指標を見ると、自己資本比率はエクイティ・ファイナンスの実施による自己資本の増加で前期末比 5.6 ポイント上昇し、有利子負債比率は 22.8 ポイント低下するなど財務体質の改善が進んでいる。ただ、同社は 2021 年 9 月期から 2025 年 9 月期までの 5 年間で M&A を含めて 500 億円の成長投資を実施する予定で（DX 戦略で 250 億円、幼児事業及びグローバル事業で 250 億円）、投資案件の規模によっては一時的に有利子負債が膨らむ可能性がある。

学研ホールディングス | 2022年1月11日(火)
 9470 東証1部 | <https://ir.gakken.co.jp/ir.html>

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	18/9期	19/9期	20/9期	21/9期	増減額
流動資産	53,087	54,811	60,030	56,554	-3,475
現金及び預金	18,911	21,185	25,596	19,772	-5,823
固定資産	46,854	44,538	43,711	60,345	16,633
資産合計	99,942	99,349	103,741	116,900	13,158
負債合計	59,252	59,371	67,502	69,486	1,984
有利子負債※	29,222	30,858	37,808	38,753	944
純資産合計	40,689	39,978	36,239	47,413	11,174
負債・純資産合計	99,942	99,349	103,741	116,900	13,158
【経営指標】					
(安全性)					
自己資本比率	39.5%	38.7%	34.6%	40.2%	5.6pt
有利子負債比率	74.1%	80.2%	105.3%	82.5%	-22.8pt
(収益性)					
ROA	4.5%	4.8%	5.2%	5.6%	0.4pt
ROE	8.1%	5.0%	6.2%	6.3%	0.1pt
売上高営業利益率	3.4%	3.2%	3.5%	4.2%	0.7pt

※有利子負債 = 借入金 + 社債 + リース債務

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	18/9期	19/9期	20/9期	21/9期
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,145	5,353	5,971	4,441
投資活動によるキャッシュ・フロー	-14,898	-2,825	-1,588	-18,112
フリー・キャッシュ・フロー	-11,753	2,527	4,383	-13,671
財務活動によるキャッシュ・フロー	14,431	-352	-22	7,806
現金及び現金同等物の期末残高	17,494	19,838	24,765	18,920

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022 年 9 月期も教育分野、医療福祉分野で増収増益が続く見通し

1. 2022 年 9 月期の業績見通し

2022 年 9 月期の連結業績は、売上高で前期比 4.5% 増の 157,000 百万円、営業利益で同 7.4% 増の 6,700 百万円、経常利益で同 11.0% 増の 6,800 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 29.9% 増の 3,400 百万円を計画している。事業セグメント別では、教育分野の売上高で前期比 2.6% 増の 81,000 百万円、営業利益で同 16.0% 増の 4,800 百万円、医療福祉分野の売上高で同 6.4% 増の 70,000 百万円、営業利益で同 1.9% 増の 3,100 百万円、その他の売上高で同 7.6% 増の 6,000 百万円、営業損失で 1,200 百万円（前期は 950 百万円の損失）を見込んでいる。特に、教育分野については DX 推進の効果もあって 2 ケタ台の増益率を見込んでいる。

2022 年 9 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	21/9 期		22/9 期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	150,288	-	157,000	-	4.5%
営業利益	6,239	4.2%	6,700	4.3%	7.4%
経常利益	6,126	4.1%	6,800	4.3%	11.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,617	1.7%	3,400	2.2%	29.9%
1 株当たり EPS (円)	64.55		78.12		

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

	21/9 期		22/9 期 (予)		増減率	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
教育分野	78,919	4,138	81,000	4,800	2.6%	16.0%
教室・塾	31,493	933	33,000	1,500	4.8%	60.8%
出版コンテンツ	31,531	2,791	32,000	3,000	1.5%	7.5%
園・学校	15,895	745	16,000	600	0.7%	-19.5%
のれん償却額	-	-332	-	-300	-	-
医療福祉分野	65,792	3,042	70,000	3,100	6.4%	1.9%
高齢者住宅	27,431	1,275	31,000	1,400	13.0%	9.8%
認知症グループホーム	33,151	2,203	33,500	2,100	1.1%	-4.7%
子育て支援	5,208	26	5,500	100	5.6%	284.6%
のれん償却額	-	-462	-	-500	-	-
その他	5,576	-950	6,000	-1,200	7.6%	-
調整額	-	9	-	-	-	-
合計	150,288	6,239	157,000	6,700	4.5%	7.4%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) 教育分野

a) 教室・塾事業

教室・塾事業の売上高は前期比 4.8% 増の 33,000 百万円、営業利益は同 60.8% 増の 1,500 百万円を見込む。教室については、幼児教室の新規出店を増加し、「学研教室」への送客を強化していく。利益面では、送客ルート確立による会員獲得コストの低減並びにデジタルサービスの伸長（学研教室オンラインサービスを 2021 年 9 月より開始）により、前期からさらに上昇するものと予想される。

塾については教室単位での採算性の徹底により不採算教室の整理を進めていくほか、需要が高まっているオンラインサービスあるいはリアル / オンラインのハイブリッドサービスの対応強化により、生徒数獲得に取り組んでいく。

b) 出版コンテンツ事業

出版コンテンツ事業の売上高は前期比 1.5% 増の 32,000 百万円、営業利益は同 7.5% 増の 3,000 百万円を見込む。出版については高校生向け学習参考書の改訂による新刊の売上増が見込まれるほか、「地球の歩き方」旅行ガイドブックの連結化、また中学学習参考書改訂 2 年目による原価率低下も寄与する。ただ、前期は書籍の返品率が低かったこともあり、収益的には返品率の動向がカギを握ると見られる。

医学看護については看護師向け e-ラーニングが引き続きけん引し、増収増益を見込んでいる。契約数の拡大に加えて新たなコンテンツも開発していく予定だ。出版以外については「Gakkenn ID」の活用によるオンライン英会話サービス等の拡大を見込んでいる。

c) 園・学校事業

園・学校事業の売上高は前期比 0.7% 増の 16,000 百万円、営業利益は同 19.5% 減の 600 百万円を見込む。幼児教育については業務支援システム「hagumo」の機能を拡張して導入園数のさらなる拡大に取り組んでいく。

学校教育は教師用指導書の販売が端境期に入るため、減収減益となる見通しだ。同社では GIGA スクールに対応したデジタル教材（デジタル百科事典や学習ドリル等）の開発販売を強化し、同コンテンツの導入をフックにして周辺商品・サービスの販売を拡大していく戦略を立てている。

社会教育では企業向け採用支援サービスと企業内研修サービスをワンストップで提供していく取り組みを進めていくこと、また、企業内研修サービスではデジタルコンテンツを拡充していくことで増収増益を目指す。

(2) 医療福祉分野

a) 高齢者住宅事業

高齢者住宅事業の売上高は前期比 13.0% 増の 31,000 百万円、営業利益は同 9.8% 増の 1,400 百万円を見込む。経営管理料の増加分を除いた実質増益率は 13% 程度となる。新規開設は 27 事業所と前期の 21 事業所からさらに加速していく計画となっている。このうち 3 事業所は官民連携による学研版地域包括ケアシステムによる開設となっている。必要となる人材の育成については、オンラインでのフォローアップ研修や学研アカデミー介護士養成コースを拡充するなど体制強化を図っている。また、業務負担の軽減を図るための IT 活用も進めており離職率の低減にも継続して取り組んでいく。入居率については前期末の 90.3% から 93.4% に引き上げることを目標としている。

b) 認知症グループホーム事業

認知症グループホーム事業の売上高は前期比 1.1% 増の 33,500 百万円、営業利益は同 4.7% 減の 2,100 百万円を見込む。新規開設は 16 棟を計画しており、居室数は前期末比 5.4% 増の 5,660 室、入居率は 97.5% と引き続き高水準を見込んでいる。人財面ではホーム長定着と配置率 100% を目指し、現場の安定化を図るほか、IT の活用による業務負担の軽減なども進めていく。営業利益ベースでは若干の減益を見込んでいるが、前期に計上した不動産売却益を除けば新規開設を吸収し、前期並みとなる。

c) 子育て支援事業

子育て支援事業の売上高は前期比 5.6% 増の 5,500 百万円、営業利益で同 284.6% 増の 100 百万円を見込む。保育園や学童保育の新設については需要が見込める都心に集中し、9 施設を計画している。保育士の採用は学校との連携強化並びに学研アカデミー保育士養成コース卒業生の採用を増やすことで充当していく。利益面では、増収効果に加え不採算園の収益改善に取り組むことで増益を目指す。

医療福祉分野の入居率・充足率

	19/9 期	20/9 期	21/9 期	22/9 期計画
【サ高住 (ココファン)】				
総戸数	6,457	7,182	8,308	9,652
入居数	5,934	6,600	7,505	9,018
入居率	91.9%	91.9%	90.3%	93.4%
【グループホーム】				
居室数	5,156	5,246	5,372	5,660
入居率	97.4%	98.0%	97.8%	97.5%
【保育園】				
定員数	2,704	2,788	2,661	2,711
園児数	2,280	2,381	2,443	2,512
充足率	84.3%	85.4%	91.8%	92.7%
【離職率】				
サ高住	-	24.8%	24.9%	20.0%
グループホーム	-	23.5%	22.0%	21.0%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

DX 戦略を推進する子会社を新設し、 新規サービス創出や収益性向上の取り組みを加速していく方針

2. 中期経営計画「Gakken2023」

(1) 経営方針

同社は 2021 年 9 月期から中期経営計画「Gakken2023」をスタートさせている。教育分野と医療福祉分野を両輪として、DX の推進とグローバル展開も進めながら「揺るぎない成長基盤の確立」を図り、持続的な企業価値の向上を目指していく方針だ。

コロナ禍によって社会様式や生活様式が急速に変化するなか、この 3 年間で取り組むべき課題として、1) コロナ禍による「新常態」への適応、2) デジタル・トランスフォーメーション、3) 国内成熟市場への偏重、の 3 点を掲げ、こうした課題に対して、1) オープン・イノベーション（協創）の積極活用、2) 事業ポートフォリオの最適化（選択・成長）、3) グローバル展開による新市場の開拓等に取り組み、2030 年までの長期ビジョンを実現するための成長基盤を構築していく。また、これら目標を達成していくための戦略領域への投資額（M&A 含む）として、2021 年 9 月期から 2025 年 9 月期までの 5 年間で 500 億円を予定している。内訳は、DX 戦略で 250 億円、幼児・グローバル事業で 250 億円を目安としている。

(2) 経営数値目標

2023 年 9 月期の経営数値目標は、売上高 165,000 百万円、営業利益 7,500 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 3,800 百万円、ROE8.0% 以上、配当性向 30.0% 以上とした。また、事業セグメント別では教育分野で売上高 82,000 百万円、営業利益 4,500 百万円、医療福祉分野で売上高 76,000 百万円、営業利益 3,600 百万円を目標としている。

前述のとおり 1 年目は計画を上回る順調な滑り出しを見せた。事業セグメント別では、医療福祉分野がほぼ計画どおりの進捗だったのに対して、事業構造改革の効果等により教育分野で想定以上に収益性が改善した。このため、2022 年 9 月期の教育分野の営業利益計画は中期計画最終年度の目標値を上回る格好となっている。今後、構造改革に加えて DX 戦略の効果が顕在化してくれば、2023 年 9 月期の教育分野の営業利益は当初目標を大きく上回る可能性もあると弊社では見ている。

一方、医療福祉分野についてはサ高住やグループホーム等の新拠点開設が計画どおりに進めば※、超高齢化社会の到来で需要は十分に見込めることから売上目標の達成は可能と弊社では見ている。課題は収益性の向上にあり、離職率の動向がカギを握ると見られる。特に介護スタッフは労働に対して給与水準の低いことが離職率の高さや、慢性的な人材不足の一因と見られている。現在取り組んでいる人材採用・育成システムをさらに強化していくことで離職率の低減を図り、収益性向上につなげていく考えだ。政府で介護士の処遇改善に向けた施策を今後導入する方針を表明しており、人材不足の緩和につながる可能性がある。その他についてはコロナ禍の長期化によりグローバル事業の取り組みが遅れているものの、アジアの新興国では教育熱が高まっており、コロナ禍が収束すれば積極的に展開していく予定となっている。

※ 2023 年 9 月期でサ高住等を 221 事業所（2021 年 9 月期 169 事業所）、グループホーム 312 棟（同 281 棟）を計画している。

今後の見通し

中期経営計画数値目標

(単位：百万円)

	20/9 期 実績	21/9 期		22/9 期 今回計画	23/9 期 目標値		
		期初計画	修正計画				
教育	売上高	77,379	76,000	76,800	78,919	81,000	82,000
	営業利益	2,202	3,300	3,700	4,138	4,800	4,500
	(利益率)	2.8%	4.3%	4.8%	5.2%	5.9%	5.5%
医療福祉	売上高	60,786	65,000	65,200	65,792	70,000	76,000
	営業利益	2,744	3,000	3,000	3,042	3,100	3,600
	(利益率)	4.5%	4.6%	4.6%	4.6%	4.4%	4.7%
その他	売上高	5,398	5,000	5,000	5,576	6,000	7,000
	営業利益	127	-700	-700	-950	-1,200	-600
	(利益率)	2.4%	-	-	-	-	-
調整額	-	-	-	9	-	-	
合計	売上高	143,564	146,000	147,000	150,288	157,000	165,000
	営業利益	5,075	5,600	6,000	6,239	6,700	7,500
	(利益率)	3.5%	3.8%	4.1%	4.2%	4.3%	4.5%
	当期純利益※	2,321	2,800	2,900	2,617	3,400	3,800
	(利益率)	1.6%	1.9%	2.0%	1.7%	2.2%	2.3%
ROE	6.2%	6.5%	-	6.3%	7.1%	8.0%	

※親会社株主に帰属する当期純利益

出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

(3) 成長戦略の進捗状況

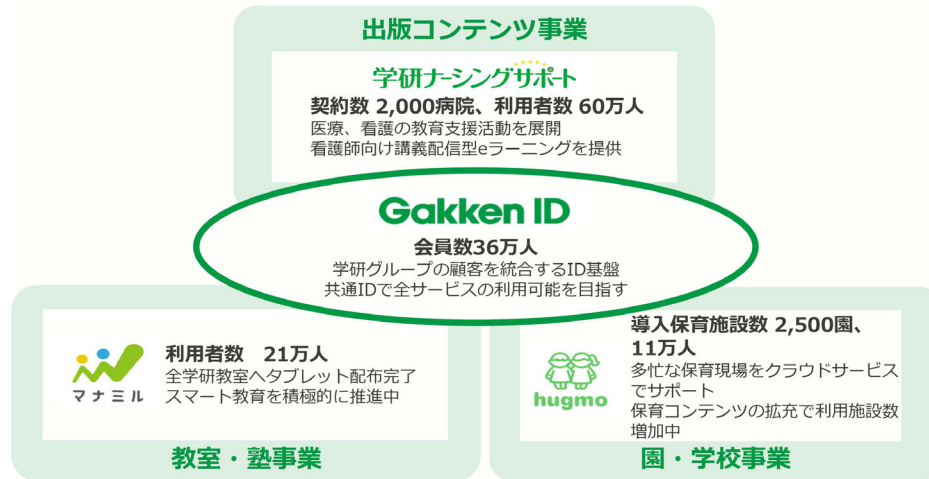
a) DX 戦略

DX 戦略として、同社グループのサービスを利用している会員を「Gakken ID」に統合していくことで、顧客の囲い込みを行い、幼児から高齢者まで一貫して「学研」のサービスを提供する環境を整備し顧客の LTV 最大化を実現していく方針だ。従来は、グループ各社がそれぞれで顧客管理やプロモーション施策を行っており、グループシナジーが限定的なものにとどまっていた。「Gakken ID」のプラットフォームに統合することでサービスの登録・決済や顧客管理の一元化が図られ、顧客の利便性が向上する。また、プラットフォームを通じて顧客体験 (UX) 向上や戦略的プロモーションを行うことで、グループ内の他のサービスの利用促進を図ることも可能となり、顧客の LTV 向上並びに顧客獲得コストの低減につながるものと予想される。「Gakken ID」の登録会員数は 2021 年 3 月時点の 20 万人から同年 9 月には 36 万人と順調に拡大している。同社グループのデジタル会員数は 100 万人以上となっていることから、当面は 100 万人の会員登録を目指していく。

学研ホールディングス | 2022年1月11日(火)
 9470 東証1部 | <https://ir.gakken.co.jp/ir.html>

今後の見通し

教育分野のDX戦略



(2021年9月30日現在)

出所：決算説明会資料より掲載

また、Ed-Tech に代表される新規ビジネスの創出等を目的とした新会社、Gakken LEAP を 2021 年 12 月に設立した。新規サービスの開発など DX 戦略を加速していくためには、新たな報酬体系にして優秀な DX 人材を集める必要があるほか、Ed-Tech 領域のベンチャー企業などとの連携、協業、同業者とのエコシステムの構築を機動的に行うために DX 戦略を担う専門の子会社が必要と判断した。今後は同社が核となってグループのコンテンツ、チャンネルをフル活用し、DX 戦略を推進していくことになる。2025 年までの 5 年間で資本提携なども含めて 250 億円の投資を行う予定だ。M&A の実績として、2021 年 9 月期にリカレント教育領域のベンチャー企業 2 社※をグループ化している。

※ 資格総合サイト「資格 Times」、教育総合サイト「学び Times」の運営等を行う(株)バンド、中国語学習のオンラインプラットフォームの提供と中国語教師とのマッチングサービスを行う(株)ドントコイを子会社化した。

b) 幼児戦略

同社は幼児領域の基盤強化を目的に、保育園等の子育て支援施設で業界トップのJPホールディングスと資本業務提携を実施した。資本業務提携の狙いは、子育て支援事業で高い収益性を実現する経営ノウハウを吸収することに加えて、「学研教室」の生徒数を拡大するため、幼児段階から顧客囲い込みを推進するなどシナジー戦略を推進していくことにある。

資本業務提携後の具体的な取り組みとして、同社で子育て支援事業の本部組織を変更し、安全管理強化の仕組みの構築に取り組んでいるほか、学研アカデミーの保育士養成コースにJPホールディングスの保育士の受け入れを行い、両社で保育品質の向上に取り組んでいる。

また、顧客の囲い込み(卒園児の学研教室送客)戦略としては、JPホールディングスの運営施設において「学研教室」の認知度向上施策を実施しているほか、園児保護者と継続的な接点創出に取り組んでいる。また、幼児向け教育コンテンツ・教材の拡販を進めるため幼児教育研修を実施し、幼児教室の導入園数をさらに拡大していく計画となっている。

c) グローバル戦略

同社グループの海外展開としては、学研教室や塾、介護施設の運営等をアジア地域で展開しており、2021 年 9 月期の売上実績で約 45 億円、構成比率で約 3% の水準となっている。同社はこれら既存事業のオーガニク成長に加えて、新規事業を展開していくことで、2030 年 9 月期に海外売上比率を 30% まで引き上げていく長期ビジョンを掲げている。新規事業としては、同社が得意とする幼児教育を東南アジアで、非認知教育を中国市場で展開していくほか、アイ・シー・ネットのネットワークを活用した ODA シナジーによる事業創造（中東地域での STEAM 教育等）などを想定している。中国市場では学習塾が国策によって事実上、公営化されているが、非認知教育となる幼児教育の分野は規制対象外となっており、展開余地があると見ている。

株主還元策

2022 年 9 月期は 5 期連続増配を予定、株主優待も長期保有株主向けを拡充

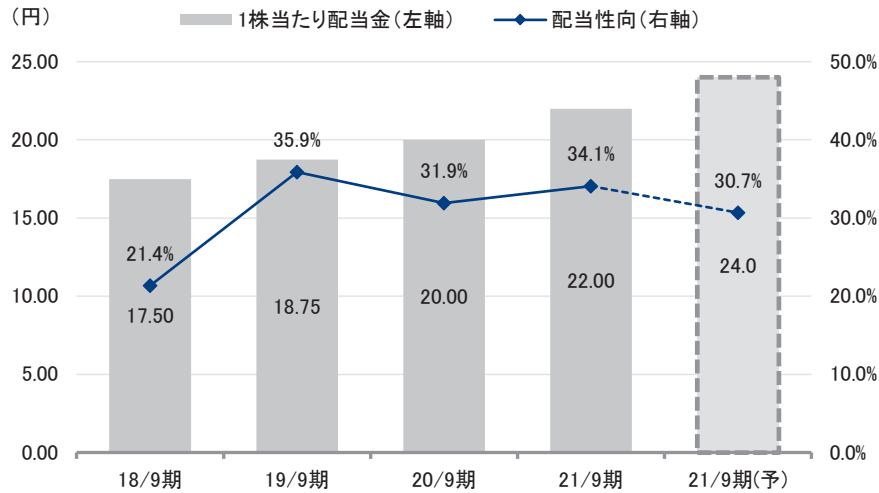
同社は株主還元を経営の重要課題と位置付け、配当による還元と株主優待制度を導入している。配当については、安定的配当と成長分野への積極投資による利益拡大とをバランスよく実施し、配当性向で 30% を目安に実施していく方針としている。2021 年 9 月の 1 株当たり配当金は、前期比 2.0 円増の 22.0 円（配当性向 34.1%）となった。2022 年 9 月期の 1 株当たり配当金は実質 5 期連続増配となる 24.0 円（配当性向 30.7%）を予定している。

なお、株主優待制度については拡充することを 2021 年 9 月に発表している。従来との変更点は 100 ～ 399 株保有の株主についても同社運営のショッピングサイトで利用可能な学研モールクーポンが付与されることになったこと、長期保有株主（3 年以上継続保有）に対する優待を拡充したことである。長期保有株主優待については従来、1,200 株以上保有株主を対象に図書カード 1,000 円分を贈呈していたが、今回これを 2,000 円分に引き上げたほか、400 ～ 1,199 株保有株主についても 1,000 円分を贈呈することとした。長期保有の安定株主を増やすことが狙いとなっており、今後も株主優待の原資を長期保有株主にさらにシフトする施策を検討していくとしている。

学研ホールディングス | 2022年1月11日(火)
 9470 東証1部 | <https://ir.gakken.co.jp/ir.html>

株主還元策

1株当たり配当金及び配当性向の推移



注：2020年4月に1：4の株主分割を実施、配当金は過去に遡及して修正
 出所：決算短信よりフィスコ作成

株主優待の変更点

保有株数	株主優待の内容	保有株数	株主優待の内容
100～399株	2,000円相当の商品	100～399株	学研モールクーポン 2,000円
400～1,199株	4,000円相当の商品、 または学研モールクーポン	400～1,199株	4,000円相当の商品等のセット、 または学研モールクーポン
1,200株以上	4,000円相当の商品、 または学研モールクーポンから2つ もしくは8,000円相当の商品、 または学研モールクーポン	1,200株以上	8,000円相当の商品等のセット、 または学研モールクーポン

長期保有株主優待制度		長期保有株主優待制度	
・1,200株以上を3年以上継続保有の株主を対象に、図書カード1,000円分を贈呈		・400～1,199株を3年以上継続保有の株主を対象に、図書カード1,000円分を贈呈	
		・1,200株以上を3年以上継続保有の株主を対象に、図書カード2,000円分を贈呈	

出所：ホームページよりフィスコ作成

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