

|| 企業調査レポート ||

城南進学研究社

4720 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2020年8月24日(月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2020 年 3 月期は事業構造改革と成長投資を実施	01
2. 新型コロナウイルス感染症の影響について	01
3. 新中期経営計画の実行により、再成長を目指す	02
■ 事業概要	03
■ 業績の動向	05
1. 2020 年 3 月期の業績概要	05
2. 部門別・グループ会社別の動向	06
3. 財務状況	14
■ 今後の見通し	15
1. 新型コロナウイルス感染症の影響と 2021 年 3 月期の見通し	15
2. 新中期経営計画（2020 年 - 2022 年）について	17
■ 株主還元策	20

要約

新中期経営計画を始動、 ポストコロナに対応した収益モデル構築も進めながら再成長を目指す

城南進学研究社<4720>は東京・神奈川を地盤とする総合教育ソリューション企業。大学受験の「城南予備校」から出発し、社会環境の変化に対応して、小学生や乳幼児へと教育サービス領域を拡大してきた。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. 2020年3月期は事業構造改革と成長投資を実施

2020年3月期の連結業績は、売上高で前期比2.8%減の6,746百万円、営業損失で679百万円（前期は385百万円の損失）となった。乳幼児教育並びに英語教育分野でのM&A効果や映像授業「河合塾マナビス」の成長が続いた一方で、同社の基幹事業であった「城南予備校」を2020年3月末で終了したことが減収要因となった。損益面では、予備校部門の減収に加えて、新業態である「城南予備校 DUO」の校舎拡大等、成長に向けた投資を実施したことで、前期よりも営業損失が拡大する格好となった。「城南予備校 DUO」は「atama+」(AI教材)を用いた個別指導と、プロ講師による演習指導により、個別最適化された学習を提供する進学塾で、1人の講師が最大10名の生徒を担当、固定費を抑えて収益化を図るビジネスモデルとなり、校舎数は前期末比7校舎増の14校舎となっている。

2. 新型コロナウイルス感染症の影響について

新型コロナウイルス感染症拡大による緊急事態宣言の発令によって、2020年4月-5月は「城南コベッツ」「城南予備校 DUO」「河合塾マナビス」において在宅による遠隔授業に切り替えて対応を図ったほか、6月以降は状況に応じて在宅型、通学型の両方で授業を進めている。業績への影響としては、生徒獲得シーズンとなる春に新規生徒の獲得が十分に行えなかったことに加えて、2020年は学校の夏期休暇が短縮されるため、夏期講習等の売上減が想定される。また、乳幼児向けの育脳教室「くぼたのうけん」※や子会社で運営するスポーツクラブ（学童を除く）では、4月-5月に運営を停止し、6月以降に本格再開している。このため、2021年3月期第1四半期については、マイナスの影響を受けたものと推測される。一方で、「城南予備校」の終了に伴う固定費削減効果で前期比10億円超の増益要因となるほか、本社スリム化による費用削減など収益構造改革を実施しており、こうした効果や新規生徒の獲得に取り組むことで、第2四半期以降の収益化を目指していく考えだ。

※「くぼたのうけん」は、久保田競・カヨ子夫妻が考案した「くぼた式育児法」に基づく育脳プログラムを実践する教室。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、問題を解く力をもった人へと成長させるための土台を築くことを目的としている。

要約

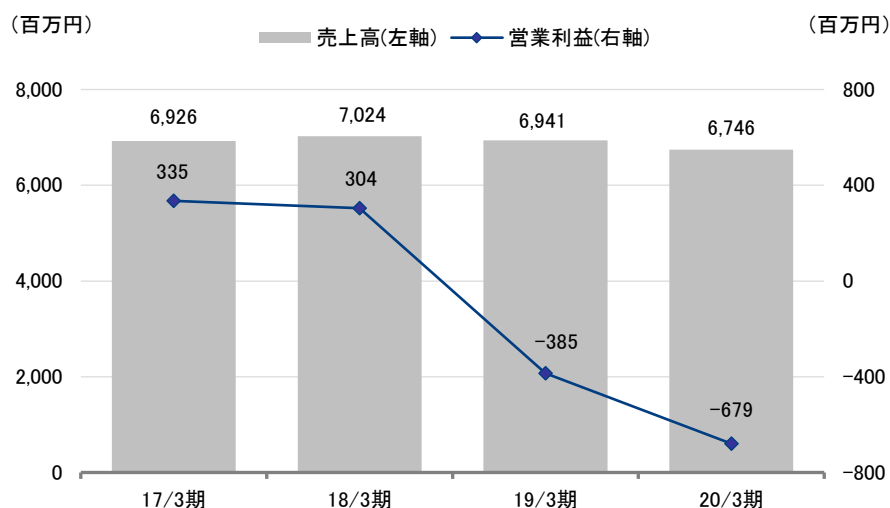
3. 新中期経営計画の実行により、再成長を目指す

2021年3月期からスタートする新中期経営計画では、「学びの個別最適化」の追求、「教育ソリューション事業」の戦略的展開、付加価値の高い「幼少教育事業」の確立、「収益構造改革」の断行、「クレド経営」に基づく人材育成の5つを基本戦略として掲げ、再成長を目指していく方針となっている。「学びの個別最適化」では、在宅学習（遠隔指導）と通学のハイブリッド型モデルの構築に取り組んでいく。同モデルを確立できれば、固定費がさらに引き下げられる可能性がある。「教育ソリューション事業」では、ICT教材「デキタス」等の学校・学習塾への拡販、城南コベッツのFC展開、クボタメソッドの拡販を進める。「幼少教育事業」では2020年4月より新たにグループの各種スクールを集めた複合型スクール「城南ブレインパーク」を2校舎（自由が丘、立川）開設しており、STEAMを中心とした乳幼児教育の充実を図り、グループ間のシナジー効果を高めていく戦略だ。足元は新型コロナウイルス感染症によるマイナス影響があるのは確かだが、これら基本戦略を推進していくことで、中期的には再成長フェーズに入るものと弊社では予想している。

Key Points

- ・2020年3月期は「城南予備校」の全校舎閉校と成長投資を実行、特別利益の計上で最終利益は2期ぶりの黒字を計上
- ・2020年6月以降はオンラインと対面型のハイブリッド体制で教育サービスを提供し、生徒数の獲得に取り組む
- ・新中期経営計画を始動、「学びの個別最適化」「教育ソリューション事業」「幼少教育事業」に注力し、再成長を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

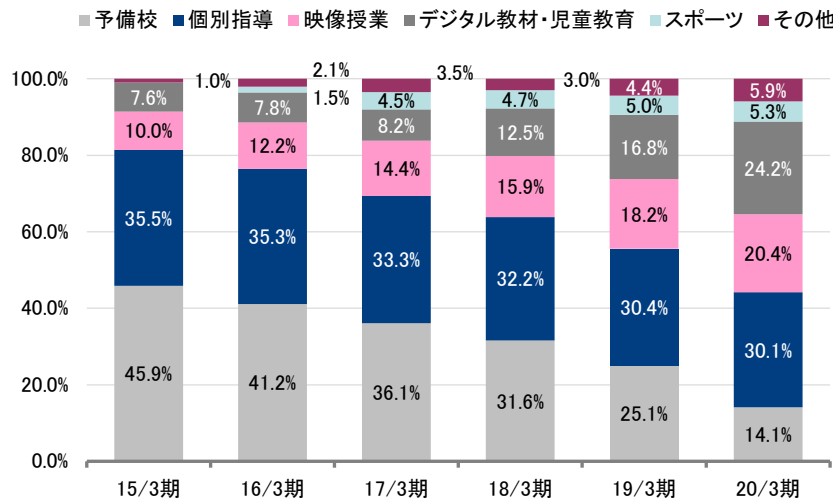
■ 事業概要

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、高校補修のための総合予備校として「城南予備校」を川崎市内に設立したところからスタートし、その後は個別指導塾や乳幼児教育等に領域を拡大、2013年以降はM&Aにより各種教育サービス、保育園事業を展開する企業を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。

2015年3月期以降の部門別売上構成比の推移を見ると、予備校部門は2015年3月期の45.9%から2020年3月期は14.1%と大きく低下し、変わって映像授業部門が10.0%から20.4%、デジタル教材・児童教育部門が7.6%から24.2%に上昇し、ここ数年で売上構成比が大きく変遷してきたことがわかる。大学生の現役合格率上昇や競争激化を背景に、予備校市場の縮小傾向が続いたこと、また、乳幼児教育や英語教育分野の強化を目的に、ここ数年でM&Aを積極的に推進してきたことが要因となっている。なお、同社の創業からの基幹事業であった「城南予備校」については市場環境の変化による生徒数減少により、2020年3月末でサービスを終了している。

部門別売上構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

現在の主なサービス内容について見ると、同社において個別指導塾「城南コベッツ」を直営・FC展開しているほか、映像授業専門の「河合塾マナビス」のフランチャイジーとして展開している。また、2018年より「城南予備校」に替わる新業態としてプロの予備校講師とAI教材を組み合わせた個別指導塾「城南予備校 DUO」（1人の講師に対して生徒は最大10名）の展開を開始している。幼児教育分野では、「くぼたのうけん」「ズー・フォニックス・アカデミー」「りんご塾」等を展開しているほか、「城南ルミナ保育園」を運営している。

城南進学研究社 | 2020年8月24日(月)
4720 東証 JASDAQ | <https://www.johnan.co.jp/ir/>

事業概要

そのほか、ICT を活用した Web 学習システムの「デキタス」「デキタス・コミュ（演習問題）」を小・中学校や学習塾向け等に販売している。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 分から気楽に楽しく学習できるように設計されたオンライン学習教材となっている。

また、連結子会社では（株）久ヶ原スポーツクラブで乳幼児から社会人を対象としたスイミングスクール等を運営しているほか、（株）城南ナーサリー、（株）フェアリーで保育園を、（株）リトルランドで乳幼児向け各種教室を運営している。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。

グループの教育サービス一覧

(2020年3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
城南コベッツ		○	○	○	○			講師 1 人に生徒 2 人までの完全個別指導	全国 255 校 (うち、FC201 校)	2002年4月
城南予備校 DUO		○	○	○	○			プロの予備校講師と AI 教材を掛け合わせた個別指導	首都圏 14 校	2018年2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 AO 推薦塾				○				AO・推薦入試対策に特化した専門塾	東京都・ 神奈川県 2 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 23 校	2008年3月
本社		○						くぼた式育児法に基づく育脳プログラムを提供	首都圏 7 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 19 校 (直営、FC 含む)	2014年3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 1 教室	2019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
りんご塾		○						算数に特化した個別指導塾	東京都 1 教室	2018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
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
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」の運営	首都圏 8 園	2017年5月
フェアリー	○							「ふえあいい保育園」を運営	埼玉県 11 園	2018年9月
連結子会社		○						「能力開発教室」「こども英語クラブ」など各種教室を運営	全世界 50 教室 (直営・FC 含む)	2019年1月
リトルランド										
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
アイバック							○	企業向けビジネス英語研修や英会話スクールを運営		2018年9月
非連結子会社		○	○					「サニーキッズ・インターナショナルアカデミー」を運営	東京都 1 校	2019年9月
Cheer plus										
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

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

2020年3月期は「城南予備校」の全校舎閉校と成長投資を実行、最終利益は2期ぶりの黒字

1. 2020年3月期の業績概要

2020年3月期の連結業績は、売上高で前期比2.8%減の6,746百万円、営業損失で679百万円（前期は385百万円の損失）、経常損失で658百万円（同359百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益で299百万円（同540百万円の損失）となった。

2020年3月期業績

(単位：百万円)

	19/3期		期初計画	20/3期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比増減額	計画比増減額
売上高	6,941	-	7,459	6,746	-	-195	-712
売上総利益	1,619	23.3%	-	1,379	20.4%	-240	-
販管費	2,004	28.9%	-	2,058	30.5%	54	-
営業利益	-385	-5.5%	19	-679	-10.1%	-294	-698
経常利益	-359	-5.2%	34	-658	-9.8%	-298	-692
特別損益	-93	-1.4%	-	1,056	15.7%	1,150	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-540	-7.8%	-90	299	4.4%	839	389

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は、映像授業部門（河合塾マナビス）の増収が続いたほか、M&A効果で乳幼児・児童教育関連や英語教育関連が伸長したものの、基幹事業であった「城南予備校」を2020年3月期で全校舎閉校（前期末は6校舎）した影響により、2期連続の減収となった。一方、利益面では予備校部門の売上減少による利益減や、「城南予備校 DUO」「河合塾マナビス」の校舎開設等の投資増、並びにM&Aの実施に伴うのれん償却額の増加（前期比48百万円増）などが損失拡大要因となった。ただ、特別利益として固定資産売却益1,178百万円（城南予備校横浜校の土地・建物）を計上したことで、親会社株主に帰属する当期純利益については2期ぶりに黒字転換した。

期初会社計画比では売上高で712百万円、営業利益で698百万円、経常利益で692百万円の未達となった。売上高については、「城南予備校」閉鎖の影響により予備校部門の売上が計画を下回ったほか、新入試制度の動向やAO推薦入試の増加の影響で、高校3年生の退学者が想定を上回ったことにより、個別指導部門や映像授業部門も計画を下回った。また、一部子会社で展開している英語教育事業についても計画を下回った。一方、利益面では売上高の下振れによる利益減に加えて、「城南予備校 DUO」の校舎拡大並びにAI授業導入に伴うインフラ整備にかかる投資増が未達要因となった。

業績の動向

事業セグメント別で見ると、主力の教育事業は売上高で前期比 3.1% 減の 6,388 百万円、営業損失で 781 百万円（前期は 492 百万円の損失）となった。内容は前述のとおりとなっている。一方、久ヶ原スポーツクラブで展開するスポーツ事業は、売上高で同 2.2% 増の 357 百万円、営業利益で同 1.3% 増の 109 百万円と堅調に推移した。スイミングスクールを中心にスポーツ・カルチャー分野のレッスンを提供しており、会員数が定員の 3,000 名を超えて推移したほか、2019 年 3 月期より開始した学童保育や Web 学習システム「デキタス」との併用者が増加したことにより、定着率も向上したことが増収増益要因となった。「デキタス」のサービス提供により勉強とスポーツの両立を実現し、“小 4 の壁”（塾通いのためにスポーツクラブを退会してしまう）を乗り越えることを目標としてきたが、「デキタス」受講者数が前期末の 250 名強から 530 名強と順調に拡大しており、その成果が前期に引き続き出ているものと評価される。

部門別売上高

(単位：百万円)

	16/3 期	17/3 期	18/3 期	19/3 期	20/3 期	前期比
教育事業	6,596	6,610	6,696	6,591	6,388	-3.1%
個別指導	2,363	2,307	2,263	2,111	2,033	-3.7%
映像授業（マナビス）	814	996	1,119	1,263	1,373	8.8%
予備校	2,760	2,501	2,221	1,744	952	-45.4%
デジタル教材・児童教育	519	565	881	1,169	1,629	39.4%
その他	139	240	211	303	399	31.6%
スポーツ事業	97	315	327	349	357	2.2%
売上高合計	6,693	6,926	7,024	6,941	6,746	-2.8%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

映像授業部門とデジタル教材、幼少教育・英語教育関連事業が拡大

2. 部門別・グループ会社別の動向

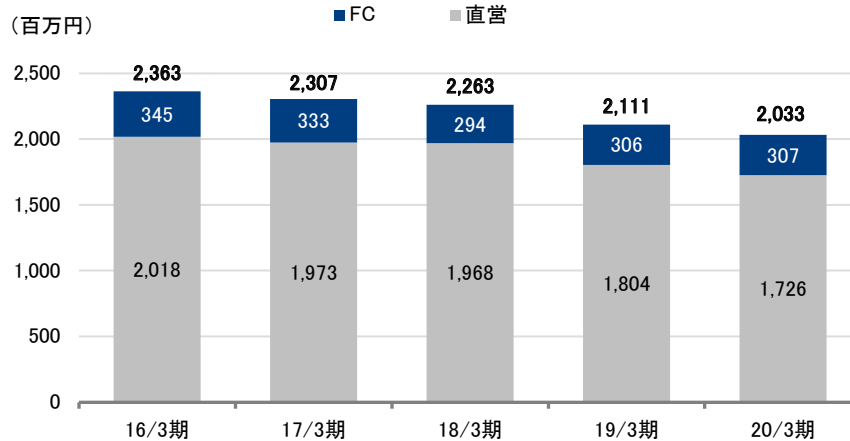
(1) 個別指導部門

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ほか、2018 年より開始した新業態として「城南予備校 DUO」（小中高及び高卒生対象：1 講師につき生徒数最大 10 名）の直営教室を「城南コベッツ」に併設する格好で展開している。「城南予備校 DUO」は、プロの講師による学習指導と AI 教材を組み合わせた効率的な学習プログラムを提供している。AI 教材による教育サービスは競合他社も導入し始めているが、同社はプロ講師によるアクティブラーニング形式の指導やマンツーマン指導などのメニューを組み合わせることで差別化を図っている。

2020 年 3 月期の売上高は前期比 3.7% 減の 2,033 百万円となり、内訳は直営が同 4.3% 減の 1,726 百万円、FC が同 0.1% 増の 307 百万円であった。第 3 四半期までは直営、FC とともに堅調に推移していたが、2020 年 2 月以降、首都圏で新型コロナウイルス感染症が拡大したことにより受講生が減少し、第 4 四半期の売上高が前年同四半期比 12.6% 減と大きく落ち込んだことが響いた。

業績の動向

個別指導部門の売上高推移



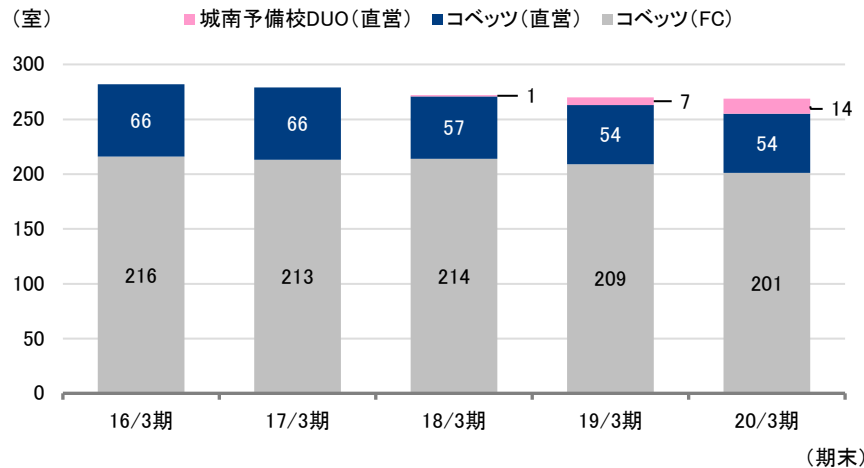
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2020年3月期末の教室数は「城南コベッツ」の直営が前期末比横ばいの54教室、FC教室が同8教室減の201教室となった。FCについては不採算教室の整理が進んでおり、1教室当たりの平均生徒数や生徒当たり売上単価は上昇しており、収益力は改善している。また、新業態の「城南予備校 DUO」は同7教室増の14教室に増加した。生徒数は校舎によって30～100名とばらつきがあるものの、おおむね順調に推移しているようだ。

同社は今後も個別指導については基幹事業として、成長を推進していく方針となっており、「城南コベッツ」の教室移転リニューアルによる利益率向上に取り組んでいくほか、新業態となる「城南予備校 DUO」の併設を進めていく戦略となっている。中期的には「城南コベッツ」の直営54教室すべてに「城南予備校 DUO」を併設していく方針で、「城南予備校 DUO」の生徒に対して弱点科目については「城南コベッツ」で補強する。また、「城南コベッツ」でもAI教材を順次導入していくことで、効率的な基礎学力の向上を図るとともに、講師不足という課題を解消し、新たな個別指導塾のスタイルを確立することで、売上高の最大化を目指す戦略となっている。

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

(2) 映像事業部門

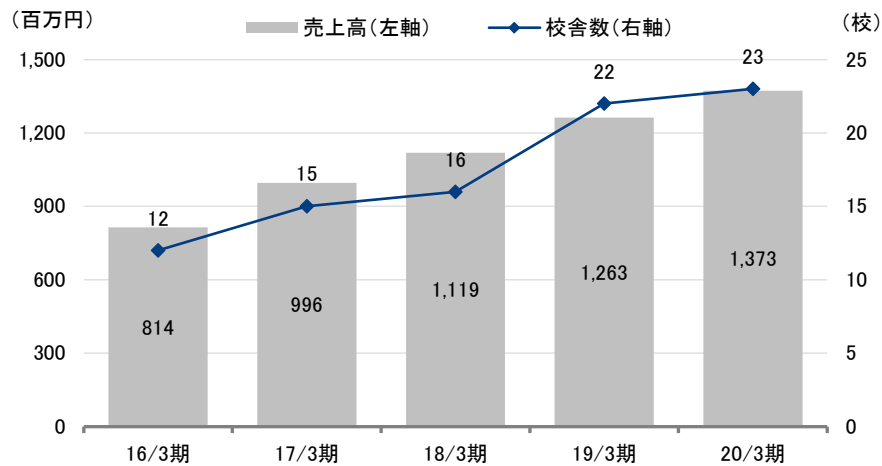
映像事業部門では、大手予備校・河合塾のフランチャイジー（FC オーナー）として「河合塾マナビス」（高校生対象）の校舎を積極展開しており、2020年3月期の売上高は前期比8.8%増の1,373百万円と増収基調が続いた。映像授業はビデオオンデマンド方式で授業を視聴するため、生徒自身の都合とペースに合わせて勉強を進めることができる点が好評で、市場は依然として拡大基調にある。同社はそこに予備校運営で培った指導ノウハウを組み合わせることで、さらに高い評価を得ており、生徒数の獲得に成功している。具体的には、同社は予備校でチューター経験のある人材が指導しているのに対して、競合FCは小・中学生向けをメインとした学習塾が多く、受験対策や進路指導等のノウハウに関して差が出ているものと思われる。個別指導部門では第4四半期に新型コロナウイルス感染症の影響で売上高が減少したが、映像授業部門では逆に、前年同四半期比18.4%増と好調に推移した。生徒数の増加だけでなく、2020年3月に学校の一斉休校が実施されたことで、生徒当たりの受講科目数や受講時間が増加したことが要因と見られる。

2020年3月期末の校舎数は前期末比1校増の23校となり、FC事業者の中で運営校舎数第2位のポジション※となっている。今後は30校体制の構築を当面の目標として校舎を拡大していく方針だが、仮に新規校舎が開設できない場合でも、既存校舎における定員充足率の向上や生徒当たり売上単価の上昇等により成長基調を維持できるものと考えられる。

※ 2020年3月末の「河合塾マナビス」の校舎数は335校（うち、FC校舎数274校）。

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

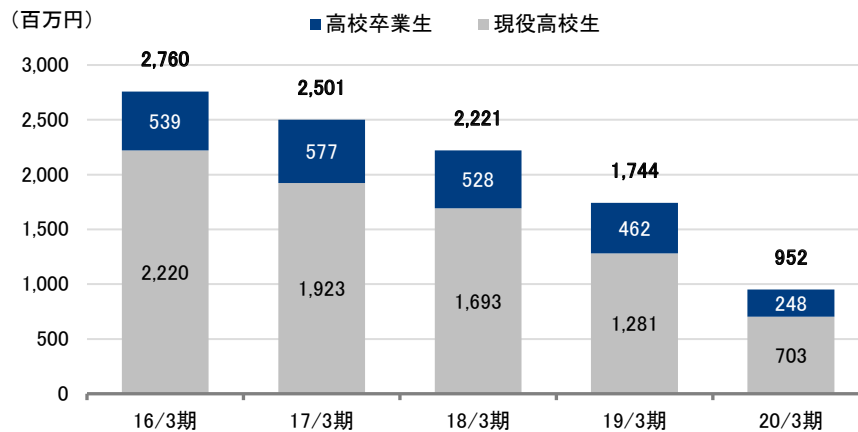
(3) 予備校部門

予備校部門は基幹事業であった「城南予備校」を中心に、「城南医志塾」「城南 AO 推薦塾」を展開してきたが、事業構造改革の一環として、2020年3月期末までに「城南予備校」の全校舎を閉校、事業を収束させている。この結果、売上高は前期比 45.4% 減の 952 百万円と大幅減収となった。

「城南予備校」については、少子化の進行や大学受験における AO 入試導入などの影響により、校舎当たりの生徒数減少が続き、今後も多人数による講義形式での事業を継続していくことが困難と判断し、2018年3月期より段階的に事業規模の縮小を進めてきた。校舎数では2018年3月末の9校から、2019年3月末に6校体制となり、2020年3月末で全校舎閉校となった。なお、閉校した予備校については「城南予備校 DUO」へと再編成している。2020年3月期までに事業収束のため校舎を閉校してきたことで、業績面でマイナスの影響が出たが、結果的にはこうした経営判断は正しかったものと評価される。事業を継続していれば新型コロナウイルス感染症の影響により、2021年3月期の業績は大きなダメージを受けていた可能性があるためだ。なお、「城南医志塾」(1校)、「城南 AO 推薦塾」(2校)については継続する。

業績の動向

予備校部門の売上高推移



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

(4) デジタル教材・幼少教育部門

デジタル教材・幼少教育部門では、乳幼児を対象とした育脳教室「くぼたのうけん」(直営7教室)、英語が学べる学童保育「放課後ホームステイ E-CAMP」(1教室)、算数に特化した個別指導塾「りんご塾」(1校)、「城南ルミナ保育園」(1園)に加えて、2019年11月に吸収合併した(株)ジー・イー・エヌの英語スクール「ズー・フォニックス・アカデミー」(乳幼児、小学生を対象、直営・FC合計で19校)が含まれる。また、デジタル教材については「デキタス (Web 学習システム)」「デキタス・コミュ (Web 演習システム)」を学校・学習塾向け等に提供している。

2020年3月期の売上高は、期中に「ズー・フォニックス・アカデミー」が加わったこともあり、前期比36.6%増の429百万円となった。既存事業だけで見ても、幼少教育が同5.0%増の261百万円、デジタル教材が同50.1%増の65百万円とそれぞれ順調に成長している。

幼少教育部門では、「くぼたのうけん」の直営教室が前期末比横ばいの7教室となり、売上高も横ばい水準にとどまったが、2018年3月期より本格展開を開始したソリューション事業(「くぼたのうけん」の教育ノウハウを外部の教育機関(幼稚園、保育園等)に提供するサービス)で、新たに8園と契約(全25園)したことが増収要因となった。ソリューション事業については、同社と同様にくぼた式育脳法を「クボタメソッド」として展開してきたリトルランドを2019年1月に連結子会社化しており、メソッドの統合を図り「ワン・くぼた」を実現している。

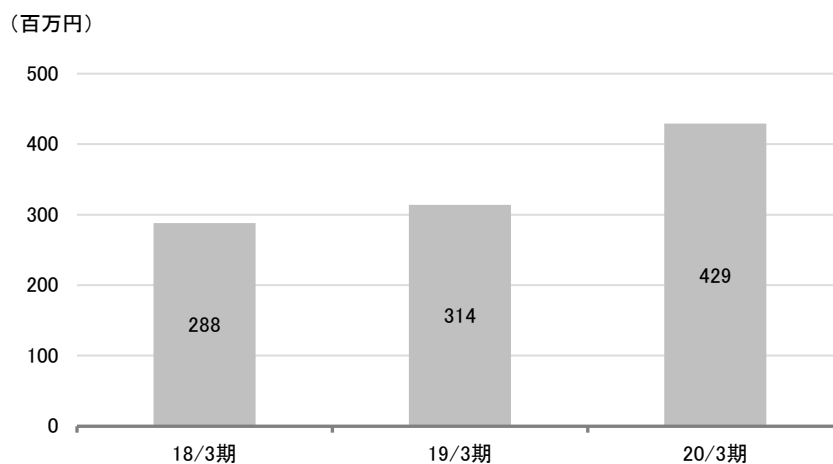
業績の動向

また、デジタル教材部門については2019年9月に、経済産業省の「未来の教室」（学びの場）創出事業における実証事業に採択され、同年10月より神奈川県横浜市立鴨居中学校で学力支援を必要とする生徒（不登校または一般クラスにて授業を受けられない生徒、著しく学習に遅れが生じている生徒）を対象に、Web学習システム「デキタス」を使った個別最適化学習の取り組みを2020年2月まで実施した。5ヶ月間の短期間ではあったものの、「デキタス」の活用により生徒の学習意欲が向上する*といった導入効果が確認されており、高い評価を受けている。さらに、このことが横浜市教育委員会から注目され、横浜市内の中学校8校で「デキタス」が採用された。

* 19名の生徒（うち、15名は不登校または長期欠席傾向のある生徒）のうち、8名が定期的に学ぶようになり学習意欲が向上した。

「デキタス」「デキタス・コミュ」については、子会社の久ヶ原スポーツクラブでも導入し、利用者数が増えているほか、（株）ティップネスで運営する児童用スポーツクラブ「ティップネス・キッズ」や海外子女教育振興財団等にも導入されており、着実に利用者数が増加している。

幼少教育部門の売上高推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(5) グループ会社

同社は教育サービスの領域拡大による成長を推進するため、2013年以降、M&Aにより乳幼児・児童教育関連や英語教育関連、スポーツ関連の事業を拡充してきた。

業績の動向

グループ会社の売上推移

(単位：百万円)

	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	前期比
(乳幼児・児童教育関連)						
城南ナーサリー	-	-	266	320	382	19.1%
フェアリー	-	-	-	197	444	125.4%
リトルランド	-	-	-	-	150	-
(英語教育関連)						
ジー・イー・エヌ※	288	317	347	358	329	-8.3%
リンゴ・エル・エル・シー	14	73	76	72	68	-5.5%
アイベック	-	-	-	88	169	90.2%
(スポーツ関連)						
久ヶ原スポーツクラブ	97	315	327	349	357	1.3%

※ 2019年11月に同社が吸収合併
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

a) 乳幼児・児童教育関連

乳幼児・児童教育関連のうち、城南ナーサリーの売上高は前期比 19.1% 増の 382 百万円と 2 ケタ成長が続いた。千葉県を中心に「星のおうち」「あっとほーむママ」など認可保育園 8 園を運営している。2019 年 4 月に城南ルミナ保育園とのシナジー効果も視野に入れ、「ルミナ保育園川崎」を開園しており、園児数の増加が増収要因となっている。

フェアリーの売上高は前期比 125.4% 増の 444 百万円となった。埼玉県内で認可保育園「ふえありい保育園」を 11 園運営している。2018 年 9 月より連結化したため増収率が大きくなっているが、同一比較できる下期の増収率についても前年同期比 14.7% 増の 228 百万円と 2 ケタ成長となっている。2020 年 3 月期に 2 園を新設し、園児数が増加したことが要因だ。なお、フェアリーは保育士の研修・育成システムに優れたノウハウを持っており、新卒者の採用も行うなど、保育士が不足する市場環境において強みとなっている。フェアリーを子会社化した目的の 1 つとして、この育成ノウハウをグループで共有し、保育士の人材難を解消する狙いがあったが、他の保育園においても徐々に新卒者の採用が進み始めており、シナジー効果が見え始めている。

2019 年 1 月に子会社化したリトルランドは、前述したように「クボタメソッド」を開発し、0～5 才児を対象に「クボタメソッド能力開発教室」を 5 教室（東京 4 教室、神奈川 1 教室）運営しているほか、「こども英語クラブ」「アトリエ太陽の子」など各種スクールを運営している。また、全国のピアノ教室 260 ヶ所に「クボタメソッド」を販売しており、2020 年 3 月期の売上高は 150 百万円であった。

また、2019 年 9 月に認可外保育園「サニーキッズ・インターナショナルアカデミー」（東京都世田谷区）を運営する Cheer plus(株) を子会社化した。同園は、1～8 才を対象としたプリスクール、アフタースクール、保育園となり、英語教室や知育などに優れたノウハウを持つ。同社はこれらノウハウを今後、グループで共有していく方針となっている。非連結対象子会社のため連結業績には含まれないが、直近期（2019 年 6 月期）の売上高は 64 百万円（前期比 30 百万円増）、営業利益は 5 百万円（同 5 百万円増）となっている。

業績の動向

なお、同社単独で展開する幼少教育関連事業と連結子会社の売上高を合計したグループ全体の幼少教育関連の売上高は、M&A 効果もあって前期比 61.7% 増の 1,237 百万円となり、連結売上高に占める構成比も前期の 11.0% から 18.3% に上昇している。

b) 英語教育関連

英語教育関連では、児童英語教室「Zoo-Phonics Academy (ズー・フォニックス・アカデミー)」の直営・FC 事業を展開するジー・イー・エヌの売上高が前期比 8.3% 減の 329 百万円となった。教室数は FC 含めて前期末比 1 教室減の 19 教室となっており、教室数並びに生徒数が減少していたことに加え、第 4 四半期は新型コロナウイルス感染症の影響があったことも減収要因になったと見られる。なお、ジー・イー・エヌについては管理業務の合理化と、事業運営の効率化及び拡大を推進していくことを目的に、2019 年 11 月に同社が吸収合併している。

TOEFL® 等の留学試験対策専門予備校を運営するリンゴ・エル・エル・シーの売上高は、前期比 5.5% 減の 68 百万円と 2 期連続の減収となった。第 2 四半期までは増収を維持していたものの、第 4 四半期に新型コロナウイルス感染症の影響で受講生徒が減少したことが響いた。とは言え、マサチューセッツ工科大学やハーバード大学等の著名大学への合格者を多数輩出するなど、カリキュラムや指導法には定評がある。同社は、大学入試改革への対策として、4 技能(読む、聞く、話す、書く)対策教材(5Codes English)を開発しており、「城南予備校 DUO」のオプションメニューの 1 つとして組み入れている。

2018 年 8 月に子会社化したアイバックは、企業向けビジネス英語研修、英会話スクール(1 校)を運営している。提供する「iBEC (アイバック) メソッド」は、「異文化知識」「語学知識」「ビジネス知識」「ロジカルシンキング」などを習得する独自メソッドとして、グローバルビジネス環境に対応できるリーダーを養成するメソッドとして定評がある。また、ケンブリッジ英検の「公認テストセンター」の受託も行っている。2020 年 3 月期の売上高は前期比 90.2% 増の 169 百万円となっているが、下期だけで見ると新型コロナウイルス感染症の影響による英語研修需要の冷え込みで、前年同期比 22.7% 減の 68 百万円と減少している。

英語教育関連子会社の合計売上高(旧ジー・イー・エヌ含む)は、M&A 効果により前期比 9.3% 増の 566 百万円となり、連結売上構成比も前期の 7.5% から 8.4% に上昇した。英語教育に関しては 4 技能の学力向上に向けたニーズが今後より一層、拡大することが予想され、M&A で取得した子会社のノウハウをグループ間で共有していくことで、教育サービスの品質向上を図る方針となっている。

c) スポーツ関連

スポーツ関連では久ヶ原スポーツクラブの売上高が前期比 1.3% 増の 354 百万円となった。前述したように、会員数が 3,000 名を超え安定推移していることに加え、2018 年から導入した Web 学習システム「デキタス」の受講者数も前期末の 250 名超から 530 名超に拡大しており、定着率の向上に貢献していることが要因だ。また、2019 年 3 月期第 2 四半期から開始した学童保育事業については、在籍者数が 65 名と定員に達し、キャンセル待ちの状況となっている。

固定資産売却により手元キャッシュが増加、財務内容は良好

3. 財務状況

2020年3月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比63百万円増加の6,564百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では固定資産の売却に伴い現金及び預金が1,092百万円増加し、固定資産では有形固定資産が392百万円減少したほか、のれんが174百万円、敷金及び保証金が340百万円、投資有価証券が93百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比41百万円減少の2,622百万円となった。流動負債では未払金が53百万円、未払法人税等が22百万円、前受金が82百万円それぞれ増加した一方、資産除去債務が152百万円減少した。固定負債では資産除去債務が163百万円減少した一方で、リース債務が52百万円増加したほか長期借入金35百万円を計上した。また、純資産合計は前期末比104百万円増加の3,941百万円となった。主に利益剰余金が55百万円増加したほか、土地再評価差額金の取り崩し等によりその他の包括利益累計額が79百万円増加した。

経営指標を見ると、固定資産を売却し現金及び預金が増加したことによって流動比率が前期末の86.4%から144.4%まで回復した。有利子負債を37百万円計上したが実質的には無借金経営となっており、自己資本比率も60.0%と高水準を維持していることから、財務内容は健全な状態にあると判断される。一方、収益性について見るとROEについては特別利益の計上により7.7%と3期ぶりに回復に転じたものの、ROAや売上高営業利益率については「城南予備校」の全校閉鎖という事業構造改革を遂行したこともあり、それぞれ-10.1%、-10.1%と3期連続で悪化した。ただ、事業構造改革の実施により収益体質はスリム化しており、新型コロナウイルス感染症によるマイナス影響が払拭されれば、収益性も向上するものと予想される。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	前期比
流動資産	1,723	2,436	1,386	2,401	1,015
現金及び預金	1,269	1,898	780	1,873	1,092
固定資産	4,813	4,353	5,115	4,162	-952
資産合計	6,536	6,790	6,501	6,564	63
流動負債	1,137	1,281	1,604	1,663	58
固定負債	978	1,045	1,060	959	-100
負債合計	2,116	2,326	2,664	2,622	-41
有利子負債	-	-	-	37	37
純資産合計	4,420	4,463	3,836	3,941	104
経営指標					
(安全性)					
流動比率	151.5%	190.2%	86.4%	144.4%	+58.0pt
自己資本比率	67.3%	65.4%	58.6%	60.0%	+1.4pt
有利子負債比率	-	-	-	1.0%	+1.0pt
(収益性)					
ROA	6.2%	5.3%	-5.4%	-10.1%	-4.7pt
ROE	4.4%	3.2%	-13.1%	7.7%	+20.8pt
売上高営業利益率	4.8%	4.3%	-5.5%	-10.1%	-4.6pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

オンラインと対面型のハイブリッド体制でサービスを提供し、生徒数の獲得に取り組む

1. 新型コロナウイルス感染症の影響と 2021 年 3 月期の見通し

2021 年 3 月期の業績見通しについて、新型コロナウイルス感染症による影響を合理的に算定することが困難なことから未定とし、業績予想が可能となった時点で速やかに公表する方針を示している。新型コロナウイルス感染症の影響については事業部門ごとに異なるが、第 2 四半期まではマイナスの影響を受ける見通しで、売上高については第 3 四半期以降に回復トレンドに転じるものと予想される。一方、損益面では「城南予備校」の終了に伴う固定費（地代家賃、広告宣伝費、人件費等）の削減で 10 億円超の増益要因となるほか、本部勤務社員数についても子会社管理業務の吸収や RPA ツールの導入による業務効率改善を進めた結果、2020 年 4 月に前年比で約 30% の人員スリム化（約 100 名→約 70 名）を実現しており、前期比では改善する可能性が高いと弊社では見ている。

(1) 個別指導部門

個別指導の「城南コベッツ」「城南予備校 DUO」では 2020 年 5 月まで Web 会議ツールを使ったオンライン授業に切り替えて対応し、6 月以降は生徒の希望に応じてオンラインと対面型の両方で対応している（オンライン授業も料金は同額）。こうした取り組みにより、既存生徒の退会者については抑えられているが、4 月 - 6 月の新規入会生徒数については例年よりもやや低調だったと見られる。また、個別指導の売上高は例年、夏期講習が含まれる第 2 四半期にピークとなるが、2020 年は公立学校の夏期休暇が首都圏で平均約 3 週間と半年の半分程度に短縮される見込みとなったため、夏期講習のプログラムも見直す必要があり、マイナスの影響を受ける可能性がある。なお、新規教室の開設については現段階では計画しておらず、既存教室の生徒数獲得に注力していく方針となっている。

(2) 映像授業部門

映像授業の「河合塾マナビス」は 4 月以降、在宅受講が可能となり、5 月中旬まで学校が休校だったこともあって、2021 年 3 月期第 1 四半期も好調に推移したもようだ。ただ、個別指導と同様、第 2 四半期は学校の夏期休暇短縮によるマイナス影響を受ける可能性がある。「河合塾マナビス」の新規校舎開設の予定は現時点でなく、今後、条件の良い立地場所が見つかれば検討する方針となっている。

(3) 予備校部門

予備校部門では、「城南医志塾」「城南 AO 推薦塾」とともに 4 月 - 5 月は Web 会議ツールを使ったオンライン授業に切り替えて継続、6 月以降は生徒の希望に応じてオンラインと対面型の両方で授業を行っている。「城南予備校」が終了したため、売上高については前期比で減少する見通しだが、費用面では「城南予備校」の固定費削減効果で約 10 億円の増益要因が見込まれる。

(4) デジタル教材・幼少教育部門

a) 幼少教育

幼少教育のうち、認可保育園や学童保育については4月以降も従来と変わりなく運営を継続しているものの、「くぼたのうけん」については、4月-5月を休講とし6月から教室での通常レッスンを再開している。また、「ズー・フォニックス・アカデミー」は4月に休講、5月より一部の教室でオンラインレッスンを開始し、6月からは教室での通常レッスンを再開している。保育園事業については特段の影響は出ていないものの、「くぼたのうけん」「ズー・フォニックス・アカデミー」については新規入会生徒数の減少などマイナスの影響が一時的に出ているものと見られる。

なお、乳幼児教育の新たな取り組みとして、育脳×STEAM教育^{※1}の複合型スクール「城南ブレインパーク」を2020年4月に2校（自由が丘校、立川校）開校した。未来で活躍できる人材を育むことを目的に、育脳とSTEAM教育で子どもの「たくましい知性」と「しなやかな感性」を伸ばし、発想力や想像力、数学的思考力、コミュニケーション能力などの能力開発を進めていく。曜日ごとに「くぼたのうけん」「りんご塾」「そろタッチ^{※2}」「アトリエ太陽の子」「ズー・フォニックス・アカデミー」「プログラミング（2020年夏開校予定）」の6つのサービスを提供する。複数のサービスを1拠点で提供できることから事業効率は高く、また、近隣にはグループで運営する保育園もあり、顧客獲得の面においてもシナジーが期待でき、今後の展開が注目される。

※1 STEAM教育とは、Science（科学）、Technology（技術）、Engineering（工学）、Mathematics（数学）の頭文字に Arts（芸術）を加えたもので、これからの社会に重要な教育理念のことを指す。

※2 「そろタッチ」とは、そろばんの仕組みをタブレット端末で応用した、新しい暗算学習法。

b) デジタル教材

デジタル教材については在宅での学習需要の高まりを受け、今後の成長が期待される。2020年3月には神奈川県競合学習塾の1つである（株）中萬学院と提携し、同年4月より中萬学院の生徒向けに中学受験用アプリ「デキタス・コミュ」の提供を開始した。同アプリ上に中萬学院と開発した中学受験用の理科と社会の演習問題を加えており、同コンテンツに関しては3年間、中萬学院が独占使用できる契約となっている。そのほかにも、2020年6月より経済産業省が実施する「EdTech 導入補助金」の活用導入を希望する実証自治体・学校教育機関の募集を開始。この補助金交付対象に採択されると、「デキタス」と（株）137が開発した学校連絡・情報共有サービス「COCOO（ココウ）」を組み合わせたシステムを無償で利用できる。また、スタディプラス（株）と業務提携し、「デキタス」とスタディプラスが提供する教育機関向け学習管理サービス「Studyplus for School」を連携して提供していくことを発表するなど積極的な取り組みを進めている。

「Studyplus」と「デキタス」を連携することで、導入する学習塾で学ぶ生徒は学習履歴を含めた自宅学習の進捗を把握することが可能となるほか、学校では先生が生徒の学習状況を容易に把握することが可能となり、「デキタス」の利便性が一段と向上することになる。既に城南予備校 DUO で「Studyplus」が導入されており、その効果が確認されたことから、連携をさらに広げていくことにした。「デキタス」の月額料金は小学生が3千円、中学生が4千円となっている。

(5) グループ子会社

a) 乳幼児・児童教育関連

乳幼児・児童教育関連のうち、城南ナーサリーやフェアリーなど認可保育園については、緊急事態宣言下でも休業要請がなかったことから、新型コロナウイルス感染対策を行いながら運営を継続しており、事業面での影響はほとんど出ていないもようだ。フェアリーについては、2020年4月に埼玉県の大規模商業施設「越谷レイクタウン」内に小規模認可保育園を2園開設したほか、もう1園開設する予定となっている。一方、「クボタメソッド能力開発教室」など各種スクールを運営しているリトルランドについては、4月～5月に休講となり6月から再開している。なお、同社は2021年3月期中にグループすべての保育園で、「クボタメソッド」を導入する予定にしており、差別化戦略により事業拡大を推進していく方針となっている。

また、新規 M&A として 2020 年 5 月に、川崎市内で小学生を対象としたネイティブ英語環境を提供する学童保育施設「トレスターインターナショナルアフタースクール」(5校)を運営する Trester(株)の全株式を取得し、子会社化した。同施設は1教場当たり40～100人の規模で、ネイティブ英語に接することができる学童保育施設として人気が高く、6月に開催された入会説明会も予約で一杯になるほど活況だった。2019年12月期の業績は売上高で171百万円、営業利益で14百万円と連続増収増益となっている。連結業績には第2四半期以降、組み込まれることになる。

b) 英語教育関連

リング・エル・エル・シーは4月～5月にWeb会議ツールを使ったオンライン授業で対応し、6月からオンライン授業と対面型授業の両方に対応している。ただ、留学希望者の減少もあって、4月～5月の売上高は前年同期比で5割程度の水準にとどまったようだ。このため、AO推薦入試対策向けのプログラムをアイベックと連携しながら開発し、売上高の回復を目指していく方針となっている。一方、アイベックについても、4月～5月はWeb会議ツールを使ったオンラインでのサービス提供に切り替え、6月以降、通常体制に戻しており、売上高は減少しているもようだ。

c) スポーツ関連

久ヶ原スポーツクラブでは、政府の緊急事態宣言を受け4月～5月は学童保育を除いてサービスを休止し、6月から通常営業を再開した。このため、第1四半期については売上高も少なからず影響を受けたものと見られる。

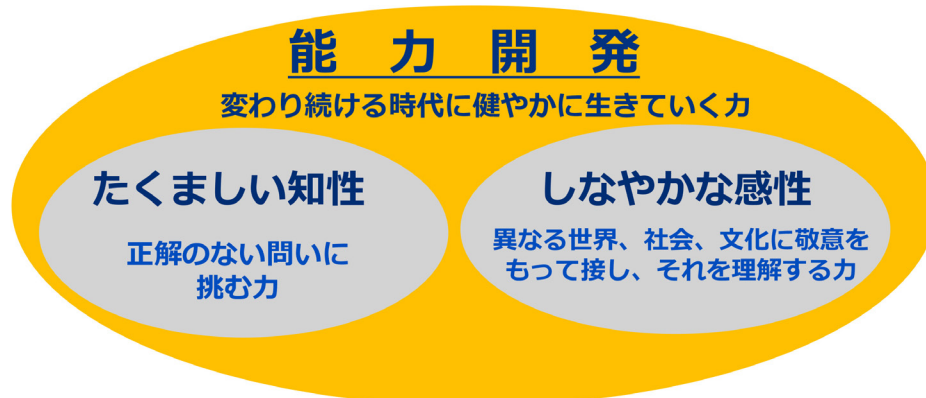
新中期経営計画を始動、再成長を目指す

2. 新中期経営計画(2020年～2022年)について

同社は2021年3月期からスタートする3ヶ年の新中期経営計画に関するビジョンと基本戦略を発表した。経営数値目標については新型コロナウイルス感染症の影響が不透明なことから、今回は具体的な目標値は開示していないが、見通しが立った段階で発表する予定にしている。

ビジョンについては、「総合教育ソリューション企業として、たくましい知性、しなやかな感性を育む能力開発の Leading Company となる」ことを掲げた。また、以下の5つの基本戦略に取り組むことで、業績の再成長を目指す方針となっている。

新中期経営計画 (2020年 - 2022年) VISION



出所：決算説明会資料より掲載

(1) 「学びの個別最適化」を追求

文部科学省が打ち出した GIGA スクール構想の前倒しにより、学校内通信ネットワークの整備や生徒 1 人 1 台の PC 端末の整備が進展し、教育 ICT による学びの生産性向上が進むなかで、PBL (問題解決型学習) 等の主体的な学びがより重要視されることになる。

こうした環境下において、「城南コベッツ」では 2020 年から「atama +」を直営・FC 教室で順次導入を進めており、Edtech の活用とスタッフコーチングを組み合わせた学力向上モデルの構築により、新たな個別指導塾のスタイル確立に取り組んでいる。また、「城南予備校 DUO」では PBL を導入した新学力・新入試対応の予備校として差別化を図り、新たなスタイルを確立していく考えだ。

さらには、ポストコロナを見据えて、在宅学習 (遠隔指導) によるサービス展開モデルの構築も進めていく計画だ。既に、個別指導部門、映像授業部門ともに在宅、通学の両方で授業を進める体制は構築済みであるが、今後、在宅学習の需要が高まることを見据えて、教室の広さなども最適化していくことを考えている。また、在宅学習を導入すれば、地方の FC 教室では講師不足といった課題も解消することになり、事業の再成長につながる取り組みとして注目される。

(2) 「教育ソリューション事業」の戦略的展開

同社では直営教室の運営による事業拡大だけでなく、自社でこれまで蓄積した様々なノウハウをソリューションとして提供することで、更なる成長を目指していく戦略となっている。

今後の見通し

具体的には、デジタル教材「デキタス」「デキタス・コミュ」について、学校や学習塾向けなど BtoB の拡販に取り組み、有料アカウント数を現在の 2～3 千件から 3 万件に拡大することを目標とする。前述した中萬学院向けの販売開始や横浜市内の公立学校での導入拡大が期待される。新型コロナウイルス感染拡大によって、期間限定で無償提供した際の登録アカウント数は約 8 万件に上り、潜在的な需要は大きい。3 万件の規模になれば売上高も年間 10 億円規模に達する見通しで、今後の動向が注目される。

また、「城南コベッツ」の FC 教室についても前述した新個別指導塾のスタイルを確立することで競合塾との差別化を図り、現在の 201 教室を 3 年後に 230 教室まで増やしていく。「クボタメソッド」については、育児法認定園を現状の 25 園から 150 園（海外展開含む）に、くぼた式認定資格者を 1 千人まで拡大することを目標に掲げた。

(3) 付加価値の高い「幼少教育事業」の確立

保育事業に関しては、ここ数年、M&A 戦略により複数のブランドを首都圏で獲得し、事業基盤を拡充してきた。今後、これらすべての保育園において「クボタメソッド」を導入することで差別化を図っていくほか、フェアリーの保育士育成ノウハウを共有することで、保育士の採用難といった課題を解消し、事業を拡大していく戦略となっている。

また、英語系学童インターナショナルスクール事業についても、「ズー・フォニックス・アカデミー」「サニーキッズ・インターナショナルアカデミー」に続いて新たに「トレスター・インターナショナル・アフタースクール」を M&A で獲得したことにより、2020 年 3 月末の 3 教場から 3 年間で 20 教場まで拡大し、小学校 3 年生以下で中学生レベルの英語力を習得できるサービス体制構築を目指す。さらに、新たな取り組みとなる複合型スクール「城南ブレインパーク」については、現在の 2 拠点から 10 拠点まで増設し、グループシナジーを図りながら事業規模を拡大していく考えだ。

(4) 「収益構造改革」の断行

収益構造改革として、前期までに「城南予備校」の運営を終了し、固定費の削減を実施したが、引き続き不採算教場のこ入れと業務プロセス改革により、不採算教場ゼロの達成を目指していく。同社では 3 年間連続損失を計上した教場を整理対象としており、四半期ごとの PDCA サイクルの徹底と業務の可視化、組織内の情報共有や迅速な業務改善に取り組むほか、グループシナジーを追求していくことで、収益性の向上を図っていく。また、戦略的業務提携についても今後は積極的に推進していく考えだ。また、本社機能についても前述のとおりスリム化しており、収益体質はここ 1～2 年で筋肉質なものに変化しているものと見られる。

(5) クレド経営に基づいた人財育成

自ら考えて行動する社員を育成することによって、ミッションが達成される経営を目指していく。また、発展に寄与する人財採用と成長を促すための人事評価制度の構築についても取り組んでいく予定だ。

なお、SDGs の具体的な取り組みとして、同社では「質の高い教育の提供」において、「デキタス」の無償提供による学習機会の提供を実施したほか、「ジェンダーの平等実現」においては、女性の活躍の場を広げるべく保育事業の拡大に取り組んでいる。今後もこうした SDGs への取り組みについては継続して強化していく方針となっている。

城南進学研究社 | 2020年8月24日(月)
 4720 東証 JASDAQ | <https://www.johnan.co.jp/ir/>

今後の見通し

新中期経営計画（2020年－2022年）基本戦略



出所：決算説明会資料より掲載

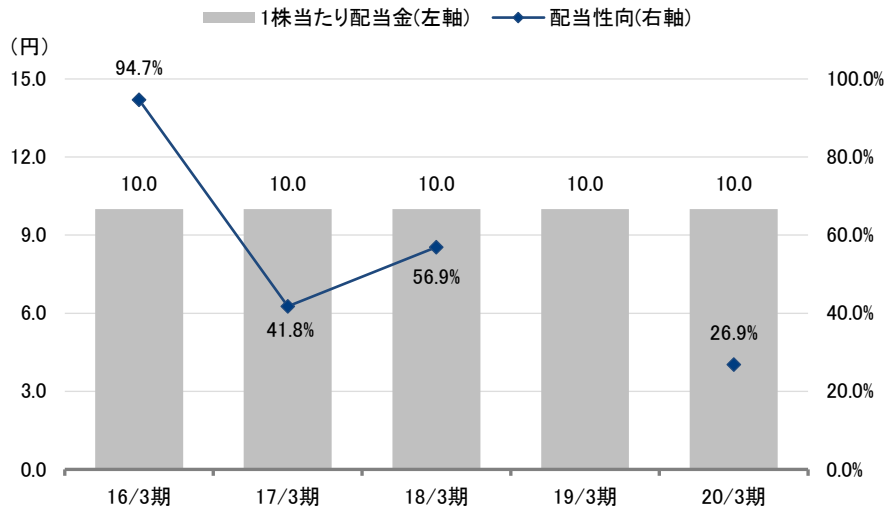
■ 株主還元策

2021年3月期の配当は未定だが、株主優待は継続方針

同社は株主還元を経営上の重要課題と位置付け、配当による還元を基本方針としている。公約配当性向などは定めておらず、業績と成長投資のための内部留保のバランスを勘案して配当額を決定するとしている。1株当たり配当金については、2015年3月期以降10.0円配当を継続してきたが、2021年3月期は業績予想が困難なため、現段階では未定となっており、業績予想の発表を合わせて公表する予定としている。一方、株主優待については従来と変わりなく、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。

株主還元策

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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp