

|| 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 >>>](#)

2022年1月31日(月)

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. 2022 年 3 月期第 2 四半期累計の営業利益は 3 年ぶりの黒字に転じる	01
2. 2022 年 3 月期業績は個別指導部門の低迷をその他事業でカバー	01
3. 中期経営計画の実行により 2024 年 3 月期に営業利益率 10% を目指す	02
■ 事業概要	03
■ 業績の動向	06
1. 2022 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要	06
2. 部門別・グループ会社別の売上動向	08
3. 財務状況	15
■ 今後の見通し	16
1. 2022 年 3 月期業績見通し	16
2. 中期経営計画（2020 年～ 2022 年）について	20
■ 株主還元策	24

## ■ 要約

### 収益構造改革が着実に進展し 2022 年 3 月期は 4 期ぶりの増収、 営業黒字に転じる見通し

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・中学生や乳幼児へと教育サービス領域を拡大してきた。子会社では、保育園や学童保育の運営、社会人向け英語教育サービスなども展開している。一生を通じた一人ひとりの主体的な学びを支援し、たくましい知性としなやかな感性を育む能力開発のリーディングカンパニーを目指している。

#### 1. 2022 年 3 月期第 2 四半期累計の営業利益は 3 年ぶりに黒字に転じる

2022 年 3 月期第 2 四半期累計 (2021 年 4 月 -9 月) の連結業績は、売上高で前年同期比 14.9% 増の 3,241 百万円と増収に転じ、営業利益も 98 百万円 (前年同期は 280 百万円の損失) と 3 年ぶりの黒字に転換した。ここ数年は予備校事業再編 (「城南予備校」の終了) や新型コロナウイルス感染症拡大 (以下、コロナ禍) の影響もあって業績悪化が続いていたが、収益構造改革による固定費削減効果と増収効果により収益が回復した。ただ、個別指導部門における新規生徒獲得が低調だったことにより、期初会社計画 (売上高 3,290 百万円、営業利益 146 百万円) に対しては若干下回っており、今後の課題となっている。

#### 2. 2022 年 3 月期業績は個別指導部門の低迷を其他事業でカバー

2022 年 3 月期の業績は個別指導部門低迷の影響により期初計画から下方修正したものの、売上高で前期比 10.8% 増の 6,324 百万円、営業利益で 70 百万円と 4 期ぶりの増収、黒字転換を見込んでいる。映像授業部門やデジタル教材・幼児教育部門、グループ会社の伸長により個別指導部門の低迷をカバーする。特に、デジタル教材「デキタス」については「EdTech 導入補助金」事業の対象サービスとして前期に引き続き採用されたことや、学習塾、スポーツクラブへの導入が広がっていることもあり高成長を見込んでいる。下期だけで見ると若干損失を計画しているが、これは 2023 年 3 月期以降の成長に向けて、生徒募集費用や販促費等を積み増すことが要因となっている。個別指導部門では Web プロモーション戦略の見直しを行うと同時に、学習指導・フォローアップの徹底、学力向上という結果を残すことで顧客満足度を向上させ、生徒数の回復に取り組んでいく方針だ。

### 3. 中期経営計画の実行により 2024 年 3 月期に営業利益率 10% を目指す

2021 年 3 月期からスタートした中期経営計画では、「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。1 年半が終わった段階での進捗状況は、コロナ禍の影響を一部の事業で受けているものの、おおむね着実に進んでいるものと評価される。「学びの個別最適化」では、「デキタス」や AI 教材の「atama+」などのデジタル教材と学習管理システム「GoNAVI」を組み合わせた効果的な学力向上モデルの構築を進めている。また「教育ソリューション事業」では、「デキタス」や「くぼた式育児法※」のグループ外への提供に取り組んでおり、「デキタス」については着実に導入例が増えてきている。一方、「くぼた式育児法」についてはコロナ禍の影響で伸び悩んでいるが、需要はあると見ており今後強化していく方針だ。「幼少教育事業」では、グループのすべての保育園に「くぼた式育児法」を導入し差別化を図っているほか、乳幼児教育の複合型スクール「城南ブレインパーク」の拠点拡大によって、効率的な事業展開を進めていく戦略となっている。「収益構造改革」では賃料の削減や本部組織のスリム化に目途がつき、今後は不採算教場の一掃によって筋肉質な収益体質への転換を図る方針だ。また、戦略的な業務提携等も活発に進めている。これら基本戦略の推進により、2024 年 3 月期には営業利益率 10% の水準を目指す。弊社では、「学びの個別最適化」の実現と「教育ソリューション事業」の成長が営業利益率 10% 達成のカギを握ると見ており、今後の動向に注目している。

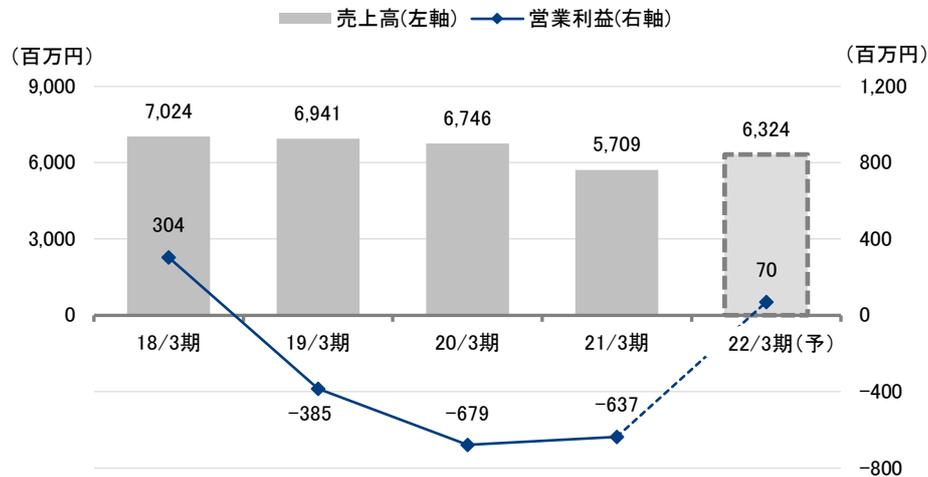
※記憶力・思考力・判断力といった「考える力」に影響する重要な脳の領域である「前頭連合野」を 0 歳から徹底して鍛えることで、自発的に考え、行動し、問題解決能力を持った人へと成長させるための土台を築く育脳プログラム。

#### Key Points

- ・ 2022 年 3 月期第 2 四半期累計業績は増収効果と固定費削減効果により 3 年ぶりに営業黒字に転換
- ・ 2022 年 3 月期はコロナ禍の影響が一部残るものの 4 期ぶりの増収、営業黒字化を見込む
- ・ 「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、2024 年 3 月期に営業利益率 10% を目指す

## 要約

## 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

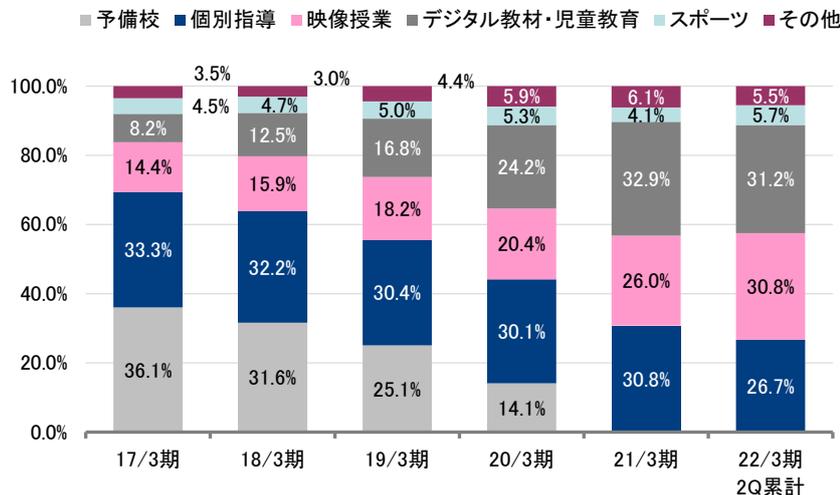
## ■ 事業概要

### 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、大学受験・高校補習のための総合予備校として「城南予備校」を川崎市に設立したのを皮切りに、神奈川県内で校舎展開を進め、2002年に個別指導教室「城南コベッツ」、2008年に映像授業教室「河合塾マナビス」、2009年に育脳教室「くぼたのうけん」、2011年に保育園「城南ルミナ保育園」とサービス領域を拡大していった。さらに、2013年以降はM&Aによって保育園や英語教育、スポーツクラブなどを運営する企業を相次いでグループ化しながら、総合教育ソリューション企業として事業展開を進めてきた。市場環境の変化により、基幹事業であった「城南予備校」を2019年3月期以降段階的に縮小し、2020年3月末でサービスを終了したため、ここ数年間で部門別売上構成比も大きく変化している。2017年3月期に全体の14.4%だった映像授業部門が2022年3月期第2四半期累計では30.8%となったほか、同様に8.2%だったデジタル教材・児童教育部門も31.2%に上昇し、個別指導部門と並ぶ主力部門に育っている。

## 事業概要

## 部門別売上構成比



出所：決算短信、四半期報告書よりフィスコ作成

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・フランチャイズ（FC）展開しているほか、映像授業専門の「河合塾マナビス」をフランチャイジーとして展開している。また、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）を直営で開始している。乳幼児・児童教育分野では、「くぼたのうけん」「ズー・フォニックス・アカデミー」「りんご塾」など複数の教育サービスを展開しているほか、「城南ルミナ保育園」の運営なども行っている。

また、デジタル教材・ソリューション事業として、ICTを活用したオンライン学習教材の「デキタス」「デキタス・コミュ（演習問題）」を小・中学校や学習塾向け等に販売している。「デキタス」「デキタス・コミュ」は学校の授業を確実に理解していくことを目指して開発されたデジタル教材で、アニメーションを活用した2～5分のコンパクトな映像授業と演習問題により、1日10分から気軽に楽しく学習できるように設計されている。月額料金は小学生が3,300円、中学生が4,400円となっている。

連結子会社では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）アイベ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。2020年5月にはネイティブ英語環境下での学童保育施設を運営するTrester（株）を子会社化したほか、2021年6月より非連結子会社であった（株）イオマガジンを連結対象に加えている。同社は、e-ラーニングのコンテンツ開発やシステム開発・運営等を行っている。

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

## 事業概要

## グループの教育サービス一覧

(2021 年 9 月末時点)

	乳幼児	小学生	中学生	高校生	高卒生	大学生	社会人	概要	校舎・教室・園数	事業開始・子会社化時期
本社	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 249 校 (うち、FC198 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	神奈川県 1 校	2015年1月
	河合塾マナビス				○			映像授業専門の「河合塾マナビス」フランチャイジー	首都圏、群馬県・新潟県 21 校	2008年3月
	くぼたのうけん	○						くぼた式育児法に基づく育脳プログラムを提供	首都圏 17 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 15 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、東京都 各 1 教室	2019年4月
	りんご塾	○	○					算数に特化した個別指導塾	東京都 5 教室	2018年4月
	城南ブレインパーク	○	○					「くぼたのうけん」「りんご塾」等の複合型スクール	東京都 6 拠点	2020年4月
	城南ルミナ保育園	○						「くぼた式育児法カリキュラム」を導入する保育園	東京都 1 園	2011年4月
デキタス		○	○				学校の勉強を確実に理解していくことを目指した Web 学習・演習用デジタル教材		2016年9月	
連結子会社	(株) 久ヶ原スポーツクラブ	○	○	○	○	○	○	スイミングスクール	東京都 1 校	2015年11月
	(株) 城南ナーサリー	○						認可保育園「星のおうち」「あっとほーむママ」の運営	首都圏 8 園	2017年5月
	(株) フェアリー	○						「ふえあいい保育園」を運営	埼玉県 14 園	2018年9月
	(株) リトルランド	○						「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 40 教室 (直営・FC 含む)	2019年1月
	Trester(株)		○					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」を運営	神奈川県 6 校	2020年5月
	(株) リング・エル・エル・シー				○	○	○	TOEFL®、IELTS™ 試験や留学試験対策の専門校を運営	東京都 1 校	2015年12月
	(株) アイベック			○	○	○	○	企業向けビジネス英語研修や英会話スクールを運営		2018年9月
	(株) イオマガジン						○	eラーニングのコンテンツ開発、学習システムの開発・運営		2012年2月
非連結子会社	Cheer plus(株)	○	○					「サニーキッズ・インターナショナルアカデミー」を運営	東京都 1 校	2019年9月
	(株) ジェー・エル・ティー・シー							出版業		2015年10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

### 2022 年 3 月期第 2 四半期累計業績は増収効果と固定費削減効果により 3 年ぶりに営業黒字に転換

#### 1. 2022 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2022 年 3 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比 14.9% 増の 3,241 百万円、営業利益で 98 百万円（前年同期は 280 百万円の損失）、経常利益で 99 百万円（同 253 百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純利益で 0.4 百万円（同 454 百万円の損失）となった。個別指導塾「城南コベッツ」の新規生徒数獲得が低調だったことにより会社計画に対してはそれぞれ下回ったものの、前年同期比では売上高で 2 年ぶりの増収、各利益は 3 年ぶりの黒字に転換した。

#### 2022 年 3 月期第 2 四半期の累計連結業績

(単位：百万円)

	21/3 期 2Q 累計		22/3 期 2Q 累計		前年同期比		計画比 増減額	
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	増減率		増減額
売上高	2,822	-	3,290	3,241	-	14.9%	419	-48
売上総利益	527	18.7%	-	917	28.3%	74.0%	390	-
販管費	808	28.6%	-	819	25.3%	1.4%	11	-
営業利益	-280	-9.9%	146	98	3.0%	-	378	-47
経常利益	-253	-9.0%	151	99	3.1%	-	352	-51
特別損益	-172	-	-	-68	-	-	103	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-454	-16.1%	113	0	0.0%	-	455	-112

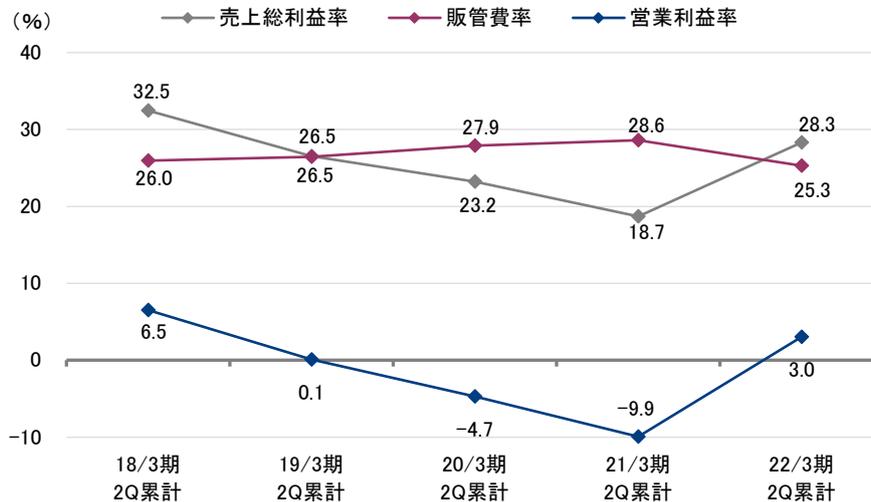
出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は映像授業部門や幼少教育部門を中心に教育事業が前年同期比 13.0% 増の 3,056 百万円と増収に転じたほか、スポーツ事業も同 58.9% 増の 185 百万円とコロナ禍前の水準まで回復した。営業利益の増収要因は、増収効果に加えて、ここ数年取り組んできた収益構造改革による固定費削減効果が大い。具体的には、不採算教室の整理や賃借料の削減、本部組織のスリム化を推進してきた。こうした効果によって、売上総利益は前年同期比 74.0% 増の 917 百万円となり、売上総利益率も前年同期の 18.7% から 28.3% と大きく上昇した。販管費は経費や広告宣伝費の抑制に取り組んだことで、前年同期比 1.4% の増加にとどめ、この結果、営業利益は同 378 百万円の増収となった。

ただ、利益水準そのものはまだ低く回復途上であることに変わりない。販管費率は本社機能のスリム化を進めたことで 25% 台と 2018 年 3 月期第 2 四半期累計の 26.0% を下回る水準まで改善した一方で、売上総利益率は 30% の水準まで回復しておらず、依然改善余地があると見られる。

## 業績の動向

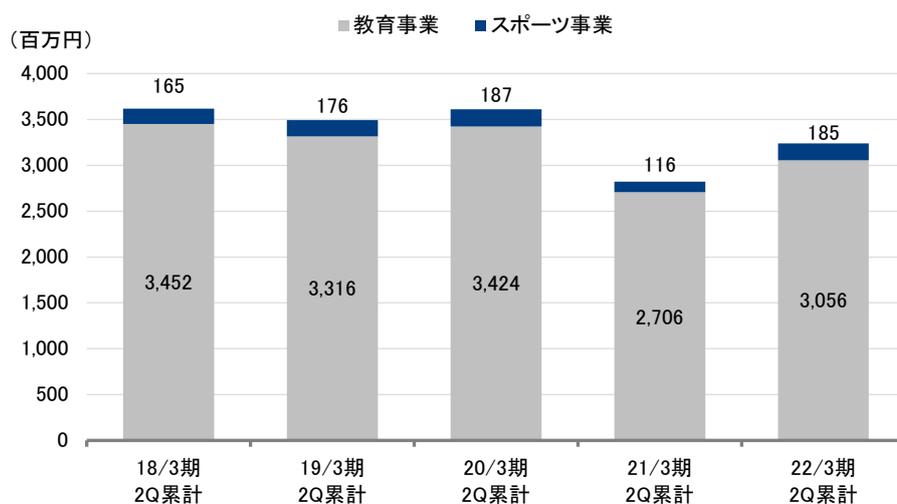
## 対売上比率



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別で見ると、教育事業の売上高と営業利益が2018年3月期第2四半期累計と比べるとまだ低くなっている。当時1,219百万円の売上を計上していた「城南予備校」が無くなったことが要因で、それを映像授業部門や児童教育・デジタル教材部門の成長でまだカバーしきれていない状況と言える。ただ、これら部門については着実に成長を続けていることから、いずれ4年前の収益水準を超えてくるものと弊社では見ている。なお、特別損失として減損損失68百万円を計上したが、これは個別指導部門等における一部固定資産について、帳簿価額を回収可能価額まで減額したことによるものである。

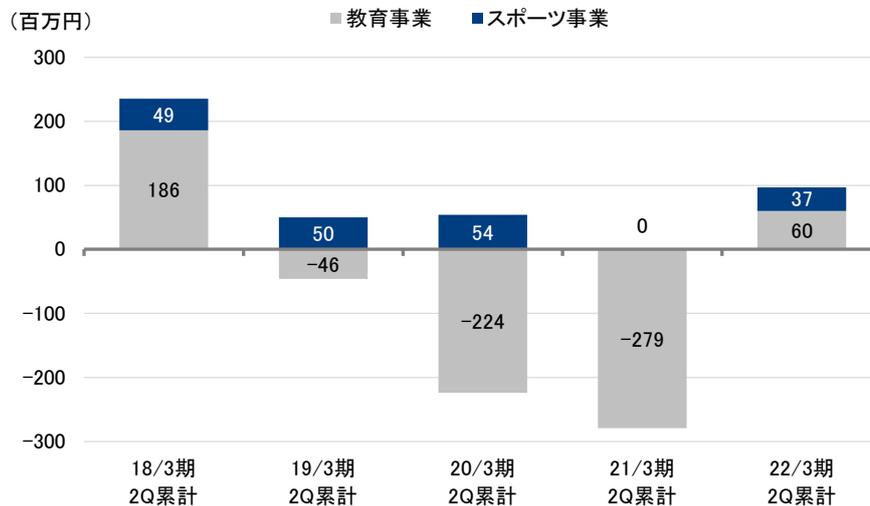
## 事業セグメント別売上高



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績の動向

## 事業セグメント別利益



出所：決算短信、四半期報告書よりフィスコ作成

## 個別指導部門を除いてすべての部門が増収に

### 2. 部門別・グループ会社別の売上動向

#### (1) 個別指導部門

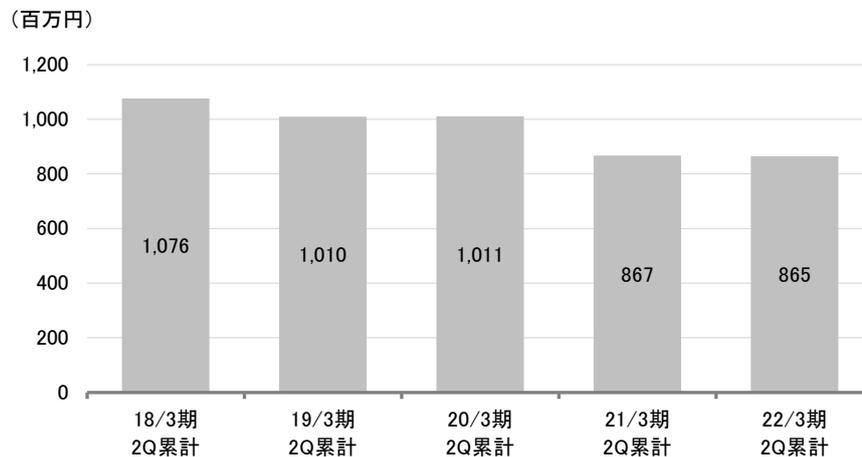
個別指導部門では「城南コベッツ」ブランドの個別指導塾（小中高及び高卒生対象：1講師につき生徒数2名）を、直営とFC方式で展開しているほか、2018年より「城南予備校 DUO」（中高及び高卒生対象：1講師につき生徒数最大10名）の直営教室を「城南コベッツ」に併設する格好で展開している。「城南予備校 DUO」は、プロの講師による学習指導とAI教材を組み合わせた効率的な学習プログラムを提供している。AI教材による教育サービスは競合他社も導入し始めているが、同社はプロ講師によるアクティブラーニング形式の指導やマンツーマン指導などのメニューを組み合わせることで差別化を図っている。また、「城南コベッツ」が個別科目の成績向上に力点を置いているのに対して、「城南予備校 DUO」は、PBL（Project Based Learning：問題解決型学習）※を実践する教場として位置づけている。

※生徒が自ら課題を見つけ、その課題を解決するまでの過程で様々な知識を習得していく学習法で、アクティブラーニングの1つ。

2022年3月期第2四半期累計の売上高は、前年同期比0.2%減の865百万円と会社計画を下回った。売上の内訳を見ると直営が同3.4%減の701百万円、FCが同16.8%増の164百万円となり、直営教室の落ち込みが減収要因となっている。また、2021年9月末の教室数は「城南コベッツ」の直営が前年同期比3教室減の51教室、FCが同2教室増の198教室、「城南予備校 DUO」が同横ばいの14教室であった。

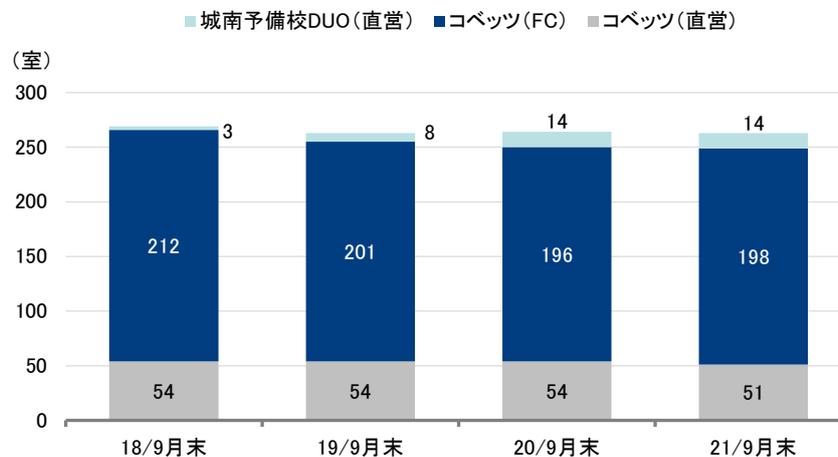
## 業績の動向

## 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

## 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

「城南コベッツ」「城南予備校 DUO」の直営については、一部料金プランの見直しにより生徒当たり売上単価が上昇したほか、生徒指導やフォローアップの強化により退塾率も低下するなどプラス面があったものの、教室数の減少や大手塾ポータルサイトを通じたコンタクト数鈍化による生徒数の減少、並びに夏期講習売上の低迷が減収要因となった。一方、「城南コベッツ」のFCについては、教室数増加に伴う生徒数の増加に加えて、新規生徒獲得において塾ポータルサイトへの依存度が低くマイナスの影響をほとんど受けなかったことも増収要因となった。

## 業績の動向

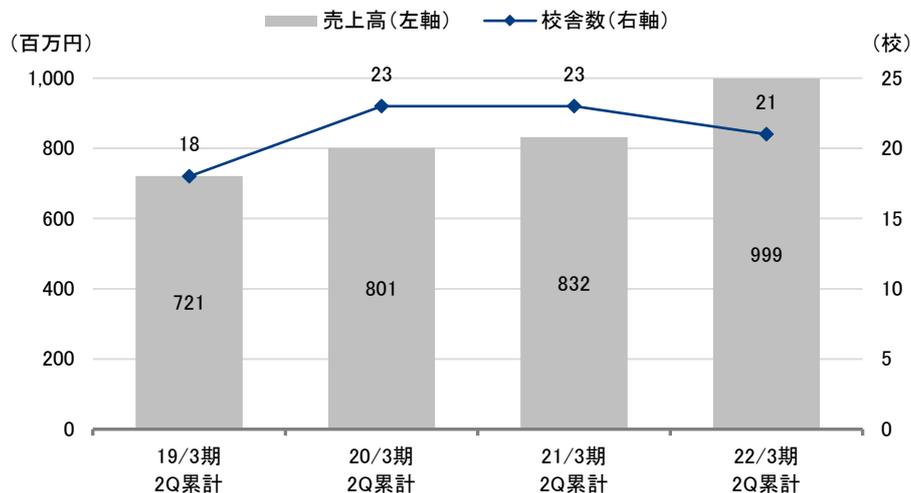
また、当第2四半期累計の生徒数の傾向として、小学生が増加した一方で高校生が減少した。高校生については「城南予備校」を終了した影響が残っているようだ。このため、今後は高校生の新規生徒募集強化に加えて、小学生で獲得した生徒の継続率を高め、LTVを最大化していくことができるかが、再成長を目指すうえでの重要なカギを握るものと見られる。

## (2) 映像事業部門

映像事業部門では、大手予備校・河合塾のフランチャイジー（FCオーナー）として「河合塾マナビス」（高校生対象）を展開している。映像授業はビデオオンデマンド方式で授業を視聴するため、生徒自身のペースで勉強を進めることができる点が特長となっており、同社はそこに予備校運営で培った指導ノウハウを組み合わせることで、高い評価を得て生徒数の獲得に成功している。具体的には、同社は予備校で大学受験指導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。

2022年3月期第2四半期累計の売上高は、前年同期比20.0%増の999百万円と過去最高を大きく更新した。コロナ禍においても在宅でリモート授業を受講できるオンライン教育サービスの強みが生きた格好で、生徒数の増加が主な増収要因となった。2021年9月末の校舎数は前年同期比2校舎減の21校となった。稼働率の低い校舎を前下期に2校閉鎖したことによる。「河合塾マナビス」全体の教室数は2021年3月末時点で340校（うち、FC校舎数278校）と拡大基調が続いており、同社においても下期に1校開校予定（2022年2月）となっており、当面の目標として30校体制の構築を掲げている。

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

## 業績の動向

**(3) 幼少教育部門**

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・FC 合計で 17 教室)、英語が学べる学童保育「放課後ホームステイ E-CAMP」(2 教室)、算数に特化した個別指導塾「りんご塾」(5 教室)、「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 15 校)が含まれる。また、複数の教育サービスを 1 拠点で提供する「城南ブレインパーク」は 6 拠点となっている。

2022 年 3 月期第 2 四半期累計の売上高は、前年同期比 21.8% 増の 297 百万円となった。前年同期はコロナ禍に伴う政府の緊急事態宣言が発出されたことを受け、「くぼたのうけん」「りんご塾」「ズー・フォニックス・アカデミー」を一時的に休校(2020 年 4 月～5 月)とした影響で売上が落ち込んでいたが、当第 2 四半期累計では感染防止対策を講じながら運営を継続し増収に転じている。特に、「りんご塾」は前年同期比 2 教室増加の 5 教室となったこともあり、売上高は同 2.1 倍増と好調に推移した。同塾は算数オリンピック※対策に特化した専門塾として、優秀な成績を上げており、今後拠点数をさらに拡大していく予定にしている。

※ 算数オリンピックとは、小学生以下の子どもを対象とするコンテストで、1992 年より毎年開催されている。「日本数学オリンピック」参加選手の登竜門ともなっている、算数を共通語に思考力と独創性を競う大会。

「くぼたのうけん」については FC 教室を 1 教室、2021 年 9 月に開校した。既存教室については休会数が多いこともあり、コロナ禍前の水準まで回復しておらず、今後の課題となっている。また、ソリューション事業(「くぼた式育児法」を外部の教育機関(幼稚園、保育園等)に提供するサービス)における導入園数は、コロナ禍で営業活動の制限を受けた影響により、契約団体数で前期末比 1 件増の 45 件にとどまった。「ズー・フォニックス・アカデミー」の校舎数は前年同期比 4 校減少したものの、売上高は若干増となった。「放課後ホームステイ E-CAMP」の校舎数は 2021 年 4 月に 1 校を開校し 2 校となった。「城南ルミナ保育園」については「くぼた式育児法」の導入に加えて、「ズー・フォニックス・アカデミー」の英語教育プログラムも導入するなど、グループシナジーによる差別化戦略を推進している。

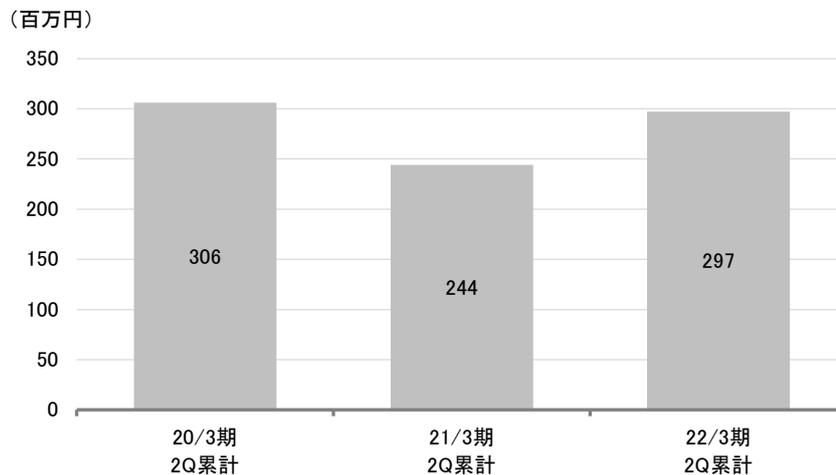
なお、2021 年 3 月期より新たな取り組みとして開始した複合型スクール「城南ブレインパーク」は前期末比 2 拠点増加(御茶の水、新浦安)の 6 拠点となった。同パークは「くぼたのうけん」の拠点で、「りんご塾」「ズー・フォニックス・アカデミー」「アトリエ太陽の子(絵画教室)」「そろタッチ※1」といった複数の乳幼児向け教育サービスを、曜日ごとに提供している。脳育×STEAM 教育※2で子どもの「たくましい知性」と「しなやかな感性」を伸ばし、発想力や想像力、数学的思考力、コミュニケーション能力などの能力開発に取り組んでいる。複数サービスを受講する生徒数も徐々に増加しているもようだ。

※1 「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。

※2 STEAM 教育とは、Science(科学)、Technology(技術)、Engineering(工学)、Art(芸術)、Mathematics(数学)を統合的に学習する教育理念のことを指す。

## 業績の動向

## 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

## (4) デジタル教材・ソリューション部門

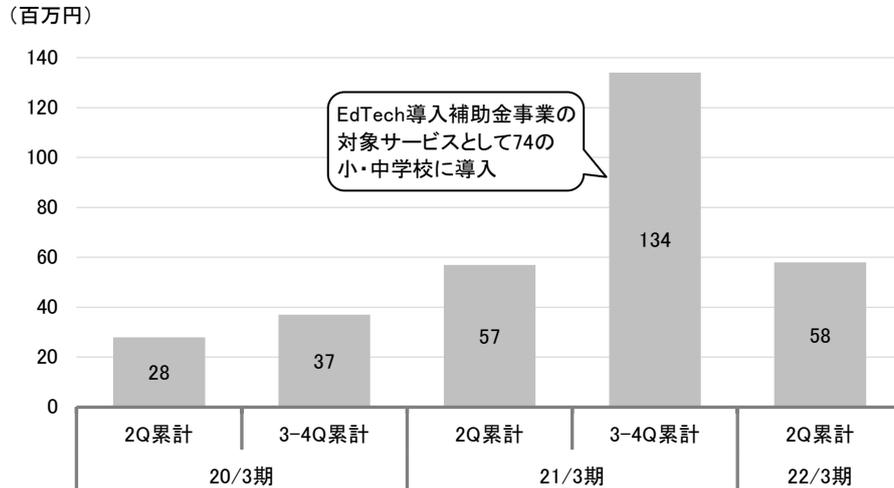
デジタル教材・ソリューション部門では、「デキタス（オンライン学習教材）」「デキタス・コミュ（Web 演習システム）」を学校・学習塾及びスポーツクラブ向け等に提供しており、ビジネスモデルとしては BtoBtoC 型となるが、BtoC 型でのサービス提供も行っている。小中学生を対象としたオンライン教材で、教科書内容に沿った授業や演習問題が 5 教科すべてラインナップされている。また、オンライン環境とパソコンまたはタブレットがあれば自分のペースでいつでも学習できることや、同社グループの講師陣が監修を行っていることが特長となっている。

2022 年 3 月期第 2 四半期累計の売上高は前年同期比 1.1% 増の 58 百万円となった。経済産業省主催の「未来の教室」実証事業に 3 年連続で参画しており、学習塾やスポーツクラブへの導入実績も増え始めている。2021 年 5 月からは、フィットネスクラブを運営する（株）東急スポーツオアシスの 27 店舗でも提供を開始している。学校以外の ID 数は前年同期の 1,190 件から約 2.4 万件と急拡大している。また、学校向けではコロナ禍が続くなかで 2021 年 9 月より無償提供を開始し（期間は応相談）、151 校（ID 数で約 7 万件）が導入している。

売上高の推移を半期ベースで見ると、前下期の 134 百万円の水準から減少したように見えるが、これは経済産業省が 2020 年度に実施した「EdTech 導入補助金」の効果が無くなったことによる。2021 年 3 月期は同補助金の対象サービスの 1 つとして「デキタス」が採択され、下期に 74 校が導入した効果で売上高が伸長した（補助金の対象期限は 2021 年 3 月まで）。2022 年 3 月期についても「EdTech 導入補助金」の対象サービスとして「デキタス」が採択されており、前下期を上回る導入校数が見込まれている。

## 業績の動向

## デジタル教材部門の売上高推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## (5) グループ会社

## グループ会社の売上推移

(単位：百万円)

	20/3期 2Q累計	21/3期 2Q累計	22/3期 2Q累計	増減率	増減額
<b>(乳幼児・児童教育関連)</b>					
城南ナーサリー	185	183	185	0.7%	1
フェアリー	218	253	263	3.9%	9
リトルランド	75	48	66	38.1%	18
Trester	-	42	108	154.9%	65
<b>(英語教育関連)</b>					
リンゴ・エル・エル・シー	41	27	29	9.4%	2
アイバック	101	50	66	32.7%	16
ジー・イー・エヌ※	177	-	-	-	-
<b>(その他)</b>					
久ヶ原スポーツクラブ	187	116	185	58.9%	68
イオマガジン	-	-	33	-	33
その他	-	78	82	4.8%	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、城南ナーサリーは千葉県を中心に「星のおうち」「あっとほーむママ」「ルミナ保育園」など認可保育園8園(千葉県6園、東京都1園、神奈川県1園)を運営しており、売上高は前年同期比0.7%増の185百万円と堅調に推移した。

## 業績の動向

フェアリーは、埼玉県内で認可保育園「ふえありい保育園」を 14 園運営している。新規保育園を 1 園開設したことによる園児数の増加により、売上高は前年同期比 3.9% 増の 263 百万円となった。フェアリーは保育士の研修・育成システムで優れたノウハウを持っており、新卒者の採用も積極的に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。フェアリーの育成ノウハウをグループで共有し、従来は経験者限定で採用を行っていた他の保育園も新卒者の採用を開始しており、シナジー効果が徐々に顕在化し始めている。また、同社では保護者の在宅勤務増加や出生数の減少を背景に、新規園児の獲得に苦戦すると見て若干の減収計画を立てていたが、「くぼた式育児法」の導入による差別化戦略に取り組んだ効果もあって、売上高は計画を上回る進捗となった。

リトルランドは、0～5 才児を対象とした「くぼたのうけん（旧クボタメソッド能力開発教室）※」を首都圏で 8 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」など乳幼児・児童を対象とした各種教室を運営している。また、「クボタメソッド」をピアノレッスンに取り入れた「ピアノ de クボタメソッド」認定教室が全国に約 400 教室あり、認定講師になるための講習会（現在はオンライン講習）を同子会社で開催している。

※ 2021 年 1 月に同社の「くぼた式育児法」と統合し、名称を統一している。

2022 年 3 月期第 2 四半期累計の売上高は、前年同期比 38.1% 増の 66 百万円となった。前年同期はコロナ禍に伴う政府の緊急事態宣言発出を受けて、2020 年 4 月から 5 月にかけてすべての教室を休業とした反動増となっている。ただ、コロナ禍前の水準までは回復しておらず、コロナ禍の影響が少なからず続いているものと見られる。

2021 年 3 月期第 2 四半期から連結対象となった Trester は、ネイティブ英語環境下での学童保育施設 6 校を運営しており、売上高は前年同期比 154.9% 増の 108 百万円となった。期初からフルに売上貢献したことに加えて、新規に 1 校開校したことによる生徒数の増加が増収要因となった。今後も質の高い英語学童保育サービスの提供に取り組み、幼児教育部門の事業規模拡大につなげていく戦略となっている。

## b) 英語教育関連

英語教育関連のうち、リンゴ・エル・エル・シーは、TOEFL®TEST や IELTS™ 対策など留学試験対策専門予備校を 1 校運営している。オンライン授業への対応も行っているが、コロナ禍で留学の機会がなくなった影響により受講生徒数の回復も鈍く、売上高は前年同期比 9.4% 増の 29 百万円にとどまった。なお、同子会社は、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（5 Codes English）を開発しており、「城南予備校 DUO」「城南コベッツ」で提供する学習プログラムのオプションメニューの 1 つとして組み入れている。

アイベックは、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（アイベック）メソッド」は、異文化対応能力やクリティカルシンキング等のグローバルビジネス環境に対応できるリーダーの養成メソッドとして定評がある。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。同子会社についても、オンラインレッスン「スカイプレッスン」の受講者増加により、売上高は前年同期比 32.7% 増の 66 百万円となったものの、海外出張の減少による法人向け英語研修の低迷により、コロナ禍前の水準と比較すると 6～7 割の水準にとどまっている。

## 業績の動向

## c) その他

スポーツ関連では、スイミングスクール等の運営を行う久ヶ原スポーツクラブの売上高が前年同期比 58.9% 増の 185 百万円と、コロナ禍前の水準まで回復した。前年同期は緊急事態宣言の発出に伴う一時休業（2020 年 4 月～5 月）を強いられたため、売上高が落ち込んでいたが、当期は通常の営業体制に戻ったことや「デキタス」「りんご塾」などの教育サービスを受講する生徒も増えたことが増収要因となった。

2021 年 6 月より連結対象に加わったイオマガジンの売上高は 33 百万円であった。同子会社は「デキタス」のコンテンツ開発やシステム開発等を行っているほか、大企業や大学などで利用されているオンライン学習管理システム「Moodle（ムードル）」※の国内における正式パートナーとして導入支援・サポートを行っている。

※「Moodle」はオープンソースの e ラーニングプラットフォームで、世界 230 ヶ国以上、約 1.4 億人が利用しており、日本でも大企業や大学などで利用されている。同子会社は 2016 年に正式パートナーとして認定され、サーバー構築から設定、運用、カスタマイズ開発を行っており、2021 年 7 月より利活用促進のためのサポートサービスも開始している。

## 自己資本比率は 40% 台の水準が続くものの、 2023 年 3 月期以降は改善に向かう見通し

### 3. 財務状況

2022 年 3 月期第 2 四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 42 百万円増加の 5,925 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 282 百万円増加した。また、固定資産では有形固定資産が 80 百万円、のれんが 48 百万円、関係会社株式が 33 百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比 86 百万円増加の 3,134 百万円となった。契約負債が 45 百万円、リース債務が 17 百万円それぞれ減少した一方で、有利子負債が 124 百万円増加したことによる。また、純資産合計は前期末比 44 百万円減少の 2,791 百万円となった。配当金の支払額 40 百万円等により利益剰余金が 46 百万円減少した。

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末の 48.2% から 47.1% と若干低下し、有利子負債比率は同 30.7% から 35.7% に上昇した。コロナ禍で先行きの不透明感が続くなか、手元キャッシュを厚めにしておく必要があると判断し、金融機関からの借入を積み増したことが要因だ。同社は現在、事業構造改革の実行により固定費やその他資産の見直しを進めている状況にあり、2022 年 3 月期末にはもう一段の資産のスリム化が進む可能性もあるが、2023 年 3 月期以降は収益回復により財務体質も改善に向かうものと弊社では予想している。

## 業績の動向

## 連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	19/3 期末	20/3 期末	21/3 期末	22/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	1,386	2,401	2,015	2,261	246
現金及び預金	780	1,873	1,342	1,625	282
固定資産	5,115	4,162	3,868	3,663	-204
総資産	6,501	6,564	5,883	5,925	42
流動負債	1,604	1,663	1,460	1,489	29
固定負債	1,060	959	1,587	1,645	57
負債合計	2,664	2,622	3,048	3,134	86
有利子負債	-	37	871	995	124
純資産合計	3,836	3,941	2,835	2,791	-44
経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	58.6%	60.0%	48.2%	47.1%	-1.1pt
有利子負債比率	-	1.0%	30.7%	35.7%	5.0pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2022年3月期はコロナ禍の影響が一部残るものの4期ぶりの増収、営業黒字化を見込む

#### 1. 2022年3月期業績見通し

2022年3月期の連結業績は、売上高で前期比10.8%増の6,324百万円、営業利益で70百万円（前期は637百万円の損失）、経常利益で62百万円（同585百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失で83百万円（同1,056百万円の損失）と4期ぶりの増収に転じ、営業利益、経常利益も4期ぶりの黒字に転換する見通しだ。ただ、期初計画に対しては個別指導部門の新規生徒獲得が低調なことや、その他の一部事業においてもコロナ禍が長引くなかで、回復が限定的にとどまっていることから、売上高、各利益ともに下方修正している。なお、当期純利益のみ損失となるが、これは特別損失として減損損失を計上したことが主因となっている。また、同社は2021年12月17日付で投資有価証券の売却損並びに評価損を合わせて83百万円計上する見込みであることを発表しており、これについては業績修正計画には含まれていないため、最終損失についてはさらに拡大する可能性がある。

今後の見通し

## 2022 年 3 月期業績見通し

(単位：百万円)

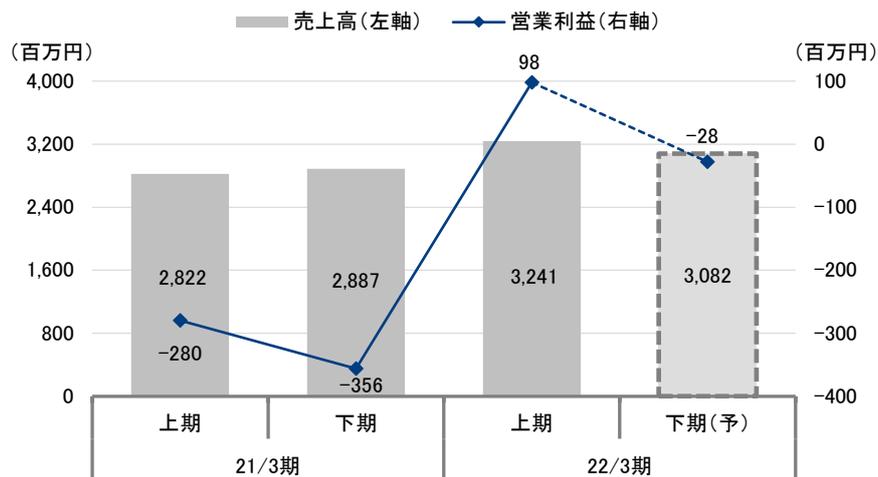
	21/3 期 実績	22/3 期		前期比		期初比 増減額
		期初計画	修正計画※	増減率	増減額	
売上高	5,709	6,485	6,324	10.8%	615	-160
営業利益	-637	260	70	-	707	-190
経常利益	-585	262	62	-	647	-200
親会社株主に帰属する 当期純利益	-1,056	186	-83	-	973	-269

※修正計画は 2021 年 11 月発表値  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高については、第 2 四半期までの基調に大きな変化はないもようで、個別指導部門の低迷を映像授業部門やその他事業の回復でカバーする見込みとなっている。利益面では増収効果に加えて、収益構造改革の実施に伴う固定費削減効果等により黒字に転換する見通しだ。人件費については RPA ツールの導入によるバックオフィス部門のスリム化や、各教場におけるスタッフの最適化を実施した。賃借料については 2021 年 3 月期から値下げ交渉を行っており、その効果が 2022 年 3 月期まで継続する。

なお、営業利益を半期ベースで見ると、上期の 98 百万円から下期は 28 百万円の損失に転じる見込みとなっている。季節要因で上期偏重型の収益構造となっていることに加えて、今下期は 2023 年 3 月期以降の成長を見据えて個別指導部門を中心に生徒募集費用や販促費を積み増す予定にしていることが要因であり、前年同期比で見ると改善傾向が続くことに変わりない。

## 半期業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 今後の見通し

### (1) 個別指導部門

個別指導部門の売上高は期初計画で前期比 5% 以上の増加を見込んでいたが、前述のとおり新規生徒の獲得が伸び悩んだ影響により、若干の減収となる可能性がある。「城南コベッツ」「城南予備校 DUO」ともに直営教室の新規開設は予定しておらず、不採算教室の一掃を目標に掲げている。

生徒数の回復施策としては、Web プロモーションの見直しを進めていくと同時に、顧客満足度のさらなる向上に取り組んでいく方針となっている。直営教室では学習塾ポータルサイトへの依存度を減らすべく、自社公式サイトへの拡充やその他 Web プロモーション施策等にも取り組んでいく。また、顧客満足度の向上については、引き続き学習指導の強化やフォローアップ体制の充実を図り、学力向上という結果を積み上げていくことが重要であると考えている。顧客満足度が向上すれば、退塾率が低減するほか口コミ効果によって入塾希望者も増えていくものと予想される。

差別化戦力としては「城南コベッツ」で、EdTech の活用による学力向上モデルの構築に取り組んでいる。小中学生向けには「デキタス」、中高生向けには「atama+」をデジタル教材として導入し、学習の進捗度合いを管理するアプリ「GoNAVI」を組み合わせることで効率的に基礎学力の向上を図っていく。また、中高生向けの英語受験対策として、英語 4 技能対応のオリジナルテキスト「5 Codes English」を提供している。

### (2) 映像授業部門

映像授業部門の売上高は期初計画で前期比 9% 増を見込んでいたが、生徒数が順調に増加していることから、13% 前後まで伸長する見通しだ。2022 年 2 月に 1 校を開校することも上乗せ要因となる。

### (3) 幼少教育部門

幼少教育のうち、「くぼたのうけん」については期初計画で前期比 20% 弱の増収を見込んでいたが、コロナ禍が続くなかで 10% 前後の増収にとどまる見通し。複合型スクール「城南ブレインパーク」については下期にさらに 2 拠点開設し、合計 8 拠点を予定している。提供プログラムもプログラミング教室「Viscuit (ビスケット)」や、こどもの哲学「P4C Little Thinkers」、英語で理科実験「Little Scientist」など拡充しており、受講者数の増加を見込んでいる。また、ソリューション事業として「くぼた式育児法」を全国の保育園・幼稚園に拡販していく計画となっている。

「ズー・フォニックス・アカデミー」についても、前期比 10% 超の増収を見込んでいたが、1 ケタ台の増収となる見通しだ。校舎数は前期末と変わらないが、イングリッシュ・プリスクール (2~4 歳児対象) であった南浦和校に関して、2021 年 4 月より、2~6 歳児を対象とした完全英語教育を実践するインターナショナル・スクールに移行したこと等により生徒数の増加を見込んでいる。南浦和校では英語が学べる学童保育「E-CAMP」も提供しており、子どもを長時間預かることで利益率の向上にも寄与することになり、高付加価値モデルになり得る事業として今後の動向が注目される。

「城南ルミナ保育園」については「くぼた式育児法」「ズー・フォニックス・アカデミー」のプログラム導入により差別化を図っており、2022 年 3 月期は若干の増収となる見通しだ。

## 今後の見通し

**(4) デジタル教材部門**

デジタル教材部門の売上高は期初計画で前期比 3% 増を見込んでいたが、2021 年度も「EdTech 導入補助金」事業の対象サービスに採択されたことで下期の導入校数増加が見込まれること、また、学校以外の施設での利用も広がっていることなどから、同 39% 増の約 2.6 億円と 2 ケタ成長が続く見通しとなっている。現在も、学習塾やスポーツクラブ運営会社向けに営業活動を推進しており、さらなる成長を目指していく。

**(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、期初計画で前期比 2% 程度の減収を見込んでいたが、上期の流れを引き継ぎ前期比 1% 程度の増収となる見通しだ。

リトルランドについては、「くぼたのうけん」を中心とした各種教室の生徒数増加に加えて、「ピアノ de クボタメソッド」の認定講師講習会の増加によって前期比 30% 増を見込んでいたが、生徒数の回復がやや遅れており若干下回る可能性がある。

Trester が運営する「トレスター・インターナショナル・アフタースクール」の売上高は、新規に 1 校開設したことによる生徒数の増加と通年でフル寄与することにより前期比 30% 弱の増加を見込んでいる。

**b) 英語教育関連・スポーツ関連・その他**

リング・エル・エル・シーの売上高は、コロナ禍で留学需要が低迷していることもあり、前期比微増収で計画している。一方、アイベックの売上高は、オンラインレッスン「スカイプレッスン」の受講者数増加と企業の英語研修需要の回復により前期比 50% 増と 2020 年 3 月期に近い水準まで回復を見込んでいたが、コロナ禍の影響で回復が遅れており期初計画を若干下回る見通しとなっている。

久ヶ原スポーツクラブの売上高については、施設が通年稼働することと会員数の増加や「デキタス」「りんご塾」の利用者数増加等により、前期比 59% 増の 375 百万円と期初計画（前期比 50% 増）を上回り、過去最高売上を 2 期ぶりに更新する見通しだ。2021 年 3 月期に 0.9 百万円まで落ち込んだ営業利益も、増収効果で 2020 年 3 月期の実績 109 百万円に近い水準まで回復するものと予想される。

その他、イオマガジンについては売上高で約 1 億円を見込んでいる。営業利益率は例年 10% 前後の水準であるものの、2022 年 3 月期は「デキタス」の開発やサーバー保守・運用等への投資を行うため、営業利益は収支均衡水準で計画している。

## 「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、2024 年 3 月期に営業利益率 10% を目指す

### 2. 中期経営計画 (2020 年～ 2022 年) について

同社は 2021 年 3 月期から 3 ヶ年の中期経営計画をスタートしている。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」ことを掲げている。

また、業績目標としては 2022 年 3 月期に営業利益の黒字転換を実現し、最終年度の翌年度に当たる 2024 年 3 月期に、売上高営業利益率で 10% を稼ぎ出す収益構造に変革していくことを掲げている。3 ヶ年計画のちょうど折り返し地点を通過した段階で、2022 年 3 月期の業績については下方修正したものの、業績目標については以下の 5 つの基本戦略に取り組んでいくことで達成していく方針となっている。

#### 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

#### (1) 「学びの個別最適化」を追求

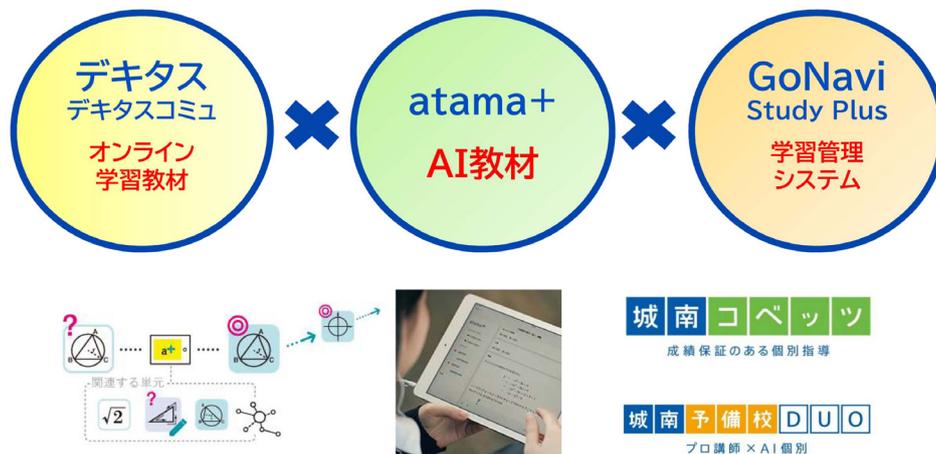
「学びの個別最適化」を追求することで学力向上を図り、競争の激しい学習塾業界においてサービス面での差別化を図りながら事業を拡大していく。具体的な取り組みとしては、以下の 3 点となる。

- EdTech の有効活用による学力向上モデルの構築に取り組むこと
- PBL (課題解決型学習) を導入した新学力、新入試対応の「城南予備校 DUO」の発展
- 在宅学習 (遠隔指導) によるサービス展開モデルの構築

## 今後の見通し

なかでも EdTech の活用による学力向上モデルの構築については、個別指導において限られた時間で質の高い教育サービスを提供し、効率的に学力向上を実現していくためのソリューションとして、講師と AI、ICT 教材を組み合わせることで生徒一人ひとりに最適な学習プランの提供に取り組んでいる。このため、「城南コベッツ」では 2022 年 3 月期より新たにスタディ・フリープランを導入し、現在は約 50% の生徒が同プランを選択している。同プランは受講時間に制限を設けない定額料金制となっており実質値上げとなるが、夏期講習や冬期講習での追加料金も発生しないプランとなっている。フリープランを選択した生徒については、導入前と比べて学習時間が大幅に増加し、成績も向上するなど成果が出始めており、今後もこうした取り組みを推進していくことで顧客満足度の向上を図り、個別指導部門の再成長を目指していく戦略となっている。

EdTech の活用による学力向上モデルの構築  
 ~ GIGAスクール構想にコミット ~



出所：決算説明会資料より掲載

## (2) 「教育ソリューション事業」の戦略的展開

同社では今後、BtoB のビジネスモデルとなる教育ソリューション事業を強化していく方針を打ち出している。具体的には以下の 3 点に取り組んでいく。

- 公教育や民間教育への ICT 教材の拡販
- 新個別指導塾スタイルによる「城南コベッツ」の FC 展開
- くぼたメソッドの拡販

公教育や民間教育への ICT 教材の拡販とは、「デキタス」を学校や学習塾、スポーツクラブ、学童保育等へ導入、拡販を進めていく取り組みのことで、政府の GIGA スクール構想の前倒しを目的とした「EdTech 導入補助金」事業の活用などもあって、導入校数の増加が見込まれている。また、学習塾やスポーツクラブ等への拡販も徐々に進んでいる状況にある。同社は中期計画の目標として、「デキタス」導入校数 100 校超、有料受講生徒数で 3 万人（2021 年 9 月末 2.4 万人）を目指している。2021 年 9 月よりコロナ禍に対する支援として小中学校へ無償提供を開始し、151 校で導入（ID 数で約 7 万件）されている。2022 年 3 月期は「EdTech 導入補助金」の活用による売上貢献が見込まれるが、2023 年 3 月期以降も継続利用されるかどうかが目玉される。民間教育分野も含めて普及拡大が進めば、安定収益基盤として同社の収益に貢献するものと期待される。

城南進学研究社

4720 東証 JASDAQ

2022 年 1 月 31 日 (月)

<https://www.johnan.co.jp/ir/>

今後の見通し

また、「城南コベッツ」の FC 展開については、前述した EdTech を活用した「学びの個別最適化」を実現していくことで、教室数を 2021 年 9 月末の 198 教室から 230 教室まで拡大することを目標としている。「くぼたメソッド」については、育児法認定園を 2021 年 9 月末の 45 園から 150 園（海外展開含む）まで拡大することを目標に掲げている。

### (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、M&A 戦略によりグループ化した城南ナーサリー、フェアリーなどを含めてすべての保育園で「くぼた式育児法」を導入済みであり、今後の差別化戦略としていく方針だ。同育児法による効果は 1 年程度で表れてくるようで、育児面で保護者からの評価が高まればクチコミで入園児数も増加していくものと予想される。在宅勤務の普及や少子化の進行などで、今後は競争環境が厳しくなると予想されるが、「くぼた式育児法」の評価が高まれば持続的な成長は可能と弊社では見ている。

また、複合型スクール「城南ブレインパーク」については 2024 年までに 10 拠点まで拡大していく目標を立てている。「くぼたのうけん」の育児教室で育った生徒に対して、STEAM を中心とした複数の教育サービスを 1 ヶ所で提供することで、生徒当たり売上高の最大化と収益性の向上を図っていく考えだ。

英語系学童、インターナショナル・スクール事業については、「ズー・フォニックス・アカデミー」「トレスター・インターナショナル・アフタースクール」「サニーキッズ・インターナショナルアカデミー」（非連結子会社の Cheer plus(株)で運営)で、3 年間で 20 教場まで拠点を拡大していく計画となっている（2021 年 9 月時点で 11 教場）。前述したとおり、2021 年 4 月に「ズー・フォニックス・アカデミー」「トレスター・インターナショナル・アフタースクール」で各 1 校、新規開校している。これら拠点展開により、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生徒数を多く育成する体制を構築していく。

### (4) 「収益構造改革」の断行

収益構造改革として、不採算教場のて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る。現在、不採算事業・商品の整理やビジネスモデルの転換、賃料等のコスト削減を進めており、収益構造を筋肉質なものと転換しつつある。固定費の削減については 2022 年 3 月期でほぼ一巡する見通しだが、引き続き ICT の活用による生産性向上に取り組んでいく。

また、戦略的業務提携や子会社とのシナジー効果も追求していく。2021 年 4 月以降の取り組みとしては、同年 8 月に (株)Inspire High と「城南予備校 DUO」で提供するクリエイティブラーニング講座の共同開発を行うことを発表しており、その第 1 弾として Inspire High\*の教材を活用したクリエイティブラーニング体験講座「台湾デジタル担当大臣 オードリー・タン氏と考える 社会はどう変えられる？」を開催している。今後もクリエイティブラーニング講座を拡充していくことで、「真の学ぶ力の養成」に取り組んでいく方針となっている。

\* 世界中の想像力と自分をつなぐ、10 代のための EdTech プログラム。プログラムを通じて、普段触れ合う機会の少ないアーティストや起業家、研究者などクリエイティブに生きる大人たちと、答えのない問いについて考え、同世代で共有し合う双方向型のプログラム。2020 年度に経済産業省が主導する「未来の教室」実証事業にも採択されている。

## 今後の見通し

また同年9月には(株)キャリア・ママ<sup>※</sup>と業務提携を発表しており、同社が提供する各ブランドに対して、キャリア・ママが保有する多様な人財を活用する新たなサービスを共同開発していくことを発表した。第1弾として時期は未定ではあるものの、「デキタス」会員に向けたアフターフォローサービスをキャリア・ママに業務委託する構想を立てている。教員資格保持者を中心に、学習指導経験のある人財によるコーチングサービスとなり、「デキタス」のオプションサービスとして提供していくものと予想される。同社にコスト負担は発生せず、サービス料金の一部を手数料収入として得るビジネスモデルとなる。

※ 全国11万人の在宅ワーク会員を活用したアウトソーシング事業を主に展開している。

さらに、同年11月には(株)SARUCREWと業務提携し、12月よりSARUCREWが開始する知育玩具の月額レンタルサービスにて提供される知育玩具の監修を「くぼたのうけん」で行うことを発表している。収益への直接的な影響は軽微だが、レンタルサービスが拡大していけば「くぼたのうけん」の認知度向上による生徒数増加が期待される。

## 2020年4月以降の主な業務提携事例

発表時期	提携先	提携内容
2020年6月	スタディプラス(株)	スタディプラスの学習管理サービスを連携させた「デキタス」の提供開始
2020年12月	(株)明日葉	明日葉が運営する学童・放課後クラブにて「デキタス」を提供
2021年8月	(株)Inspire High	「城南予備校 DUO」のクリエイティブラーニング講座を Inspire High と共同開発
2021年9月	(株)キャリア・ママ	同社が展開する各ブランドに対して、キャリア・ママの多様な人財を活用したサービスの共同開発を目指す
2021年11月	(株)SARUCREW	SARUCREW が2021年12月よりサービス開始する知育玩具の月額レンタルサービス「玩具 GANG」で提供される知育玩具の監修を「くぼたのうけん」で行う

出所：会社発表資料よりフィスコ作成

## (5) クレド経営に基づいた人財育成

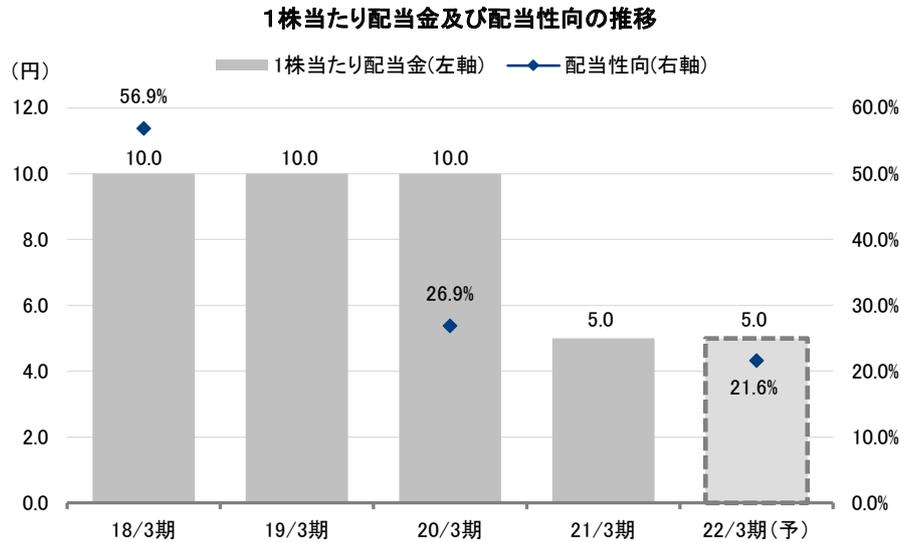
自ら考えて行動する社員を育成することによって、経営理念やクレド(行動指針)、ビジョンに基づく行動の喚起と、エンゲージメント(会社への信頼・愛着心)の高い組織の構築を目指していく。また、グループの発展に寄与する人財の採用と成長を促すための人事評価制度の構築についても取り組んでいく予定だ。

なお、SDGsへの具体的な取り組みについて、同社は「質の高い教育の提供」として、「デキタス」の提供による不登校生徒や学習塾のないエリアへの学習機会の提供を推進している。また、「ジェンダーの平等実現」として、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。こうしたSDGsへの取り組みが評価され、2021年4月に川崎市から「かわさきSDGsゴールドパートナー」に認証されたことを発表している。そのほかにも、SDGsについてどのように貢献していくかのアイデアを、社員だけでなくアルバイトや生徒・保護者などあらゆる関係者へ広く募集し、そのなかから優秀と認められたものを表彰する「城南SDGsアワード」を創設し、大賞受賞企画については今後のビジネスに取り込んでいく予定にしている。そのほか、成城大学とのコラボレーションによるSDGsを題材としたクリエイティブラーニング講座も開催している。

## ■ 株主還元策

### 2022 年 3 月期の 1 株当たり配当金は 5.0 円を予定、 株主優待も継続方針

同社は株主還元を経営上の重要課題と位置付け、配当と株主優待を実施している。公約配当性向などは定めておらず、安定的な経営基盤の確保と株主資本利益率の向上に努め、今後の事業展開と経営体質の強化に備えて内部留保を図るとともに、業績とのバランスを勘案して配当額を決定する方針としている。2022 年 3 月期はこうした点を踏まえて、1 株当たり配当金で前期と同額の 5.0 円を予定している。また、株主優待についても従来と変わりなく、3 月末、9 月末に 100 株以上保有する株主に対して QUO カード 500 円分を贈呈する。



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp