

2022年3月期決算説明会

株式会社サクシード

(東証グロース：9256)

- 会社概要
- 事業内容
- 決算概要
- 今後の展望 (2023年3月期 事業計画)

会社概要

会社概要

商号	株式会社サクシード
証券コード	9256
代表者	代表取締役社長 高木 毅
設立	2004年4月
資本金	3億3310万円
従業員数	85名（2022年3月末時点）
本社所在地	東京都新宿区

沿革

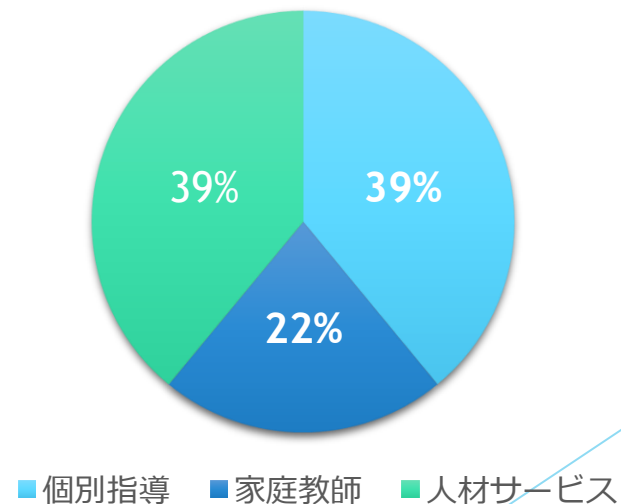
- 2004 当社設立 個別指導塾運営を開始
- 2007 家庭教師、塾向け人材サービス開始
- 2014 保育士の人材紹介・派遣サービス開始
- 2015 介護職の人材紹介・派遣サービス開始
- 2020 オンライン家庭教師サービス開始
- 2020 自治体向けサービス専任部署設置
- 2021 東証マザーズ市場上場

事業内容

個別指導塾運営
家庭教師紹介
教育・福祉業界向け人材サービス

売上構成

2022年3月末時点



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



教育の社会課題

教育格差の解消

教育DXの推進

教員の労働環境の改善



福祉の社会課題

待機児童問題の解消

介護難民問題の解決

介護離職の減少

事業内容

自社ブランドサービス

① 個別指導教室の運営



神奈川県内に**24教室を展開**する個別指導塾

② 家庭教師の紹介事業



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**

外部向け人材サービス

③ 教育・福祉分野への人材支援

人材紹介・人材派遣・業務委託

教育機関

(学校・自治体・塾など)



学校教員

部活動指導員

ICT支援員



ALT

日本語教師

塾講師

福祉業界

(保育園・介護施設など)



保育士

学童指導員

栄養士



介護士

ケアマネ

PT/OT/ST

ポートフォリオ経営

社会情勢等に応じて
成長可能性の高い分野に
経営資源を投下



**成長性・収益性の
安定を確保**

目的・効果

- リスク分散
- シナジー効果
- 参入障壁の構築

個別指導教室 の運営事業

- ・ 地域密着型 学習塾
- ・ 学習塾つき学童クラブ

家庭教師 の紹介事業

- ・ 対面型 家庭教師
- ・ オンライン型 家庭教師
- ・ 自治体等への紹介

教育と福祉の 人材事業

- ・ 学校 / 自治体 / 学習塾
- ・ 学内塾 (学校内の塾)
- ・ 保育園 / 学童クラブ
- ・ 介護施設

この三事業を同時に行う上場企業は他に見当たらない

個別指導教室の運営

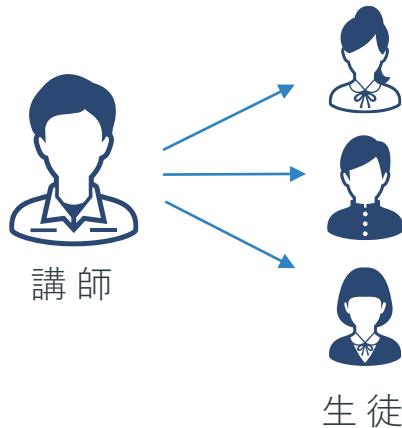


個別指導学院

サクシード

特徴①

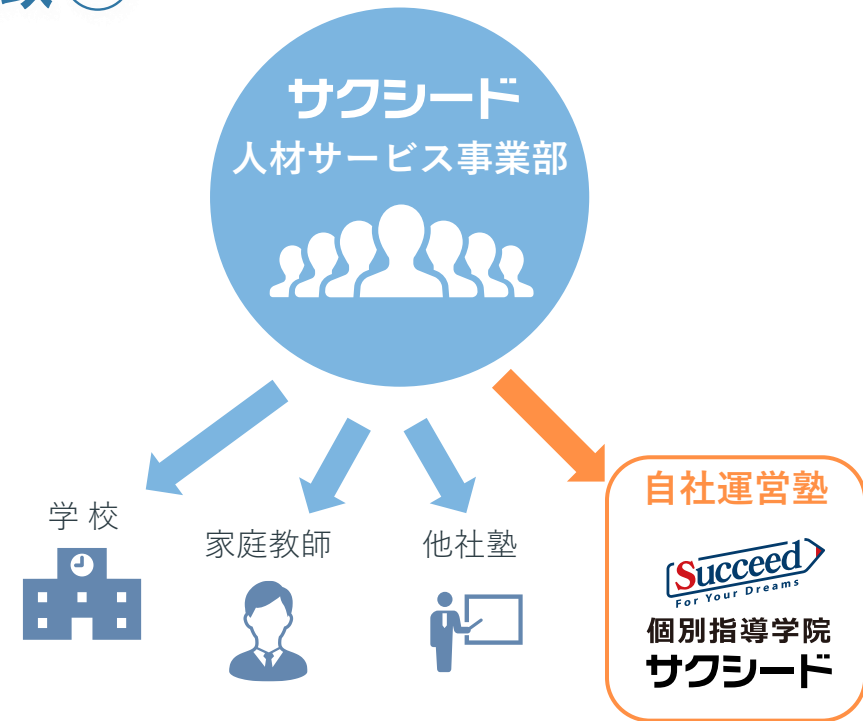
生徒3人に対し、
講師1人のサービスモデル



「質の高い授業を低料金で」

講師一人の人件費を生徒3人でシェア

特徴②



他社の塾、学校向けの人材サービスを行っているため人材不足に悩む塾業界においても 塾講師を潤沢に確保

家庭教師の紹介事業

(対面・オンライン)



家庭教師の

サクシード

対面型



受験対策や補習だけでなく、
不登校、帰国生、インター生、
学習障がい児など

ニーズが多様化

人材サービス部門が集めた

潤沢な登録講師で
多様なニーズに対応

オンライン型



EdTechによる
新しい学習の形
新たな市場が創出

離島や地方など
日本全国が市場に
海外も視野

DXにより実現

- 地域による教育格差の解消
- 教える側の「働き方改革」
- 拠点をいさずにマーケットを拡大

人材サービス

(教育分野・福祉分野)



人材支援サービスの

サクシード

教育人材サービス

塾・予備校

学校・自治体



人材紹介・人材派遣・受託

塾講師
教室長等

学校教員
部活動指導員
ICT支援員等

福祉人材サービス

保育園・学童保育

介護施設

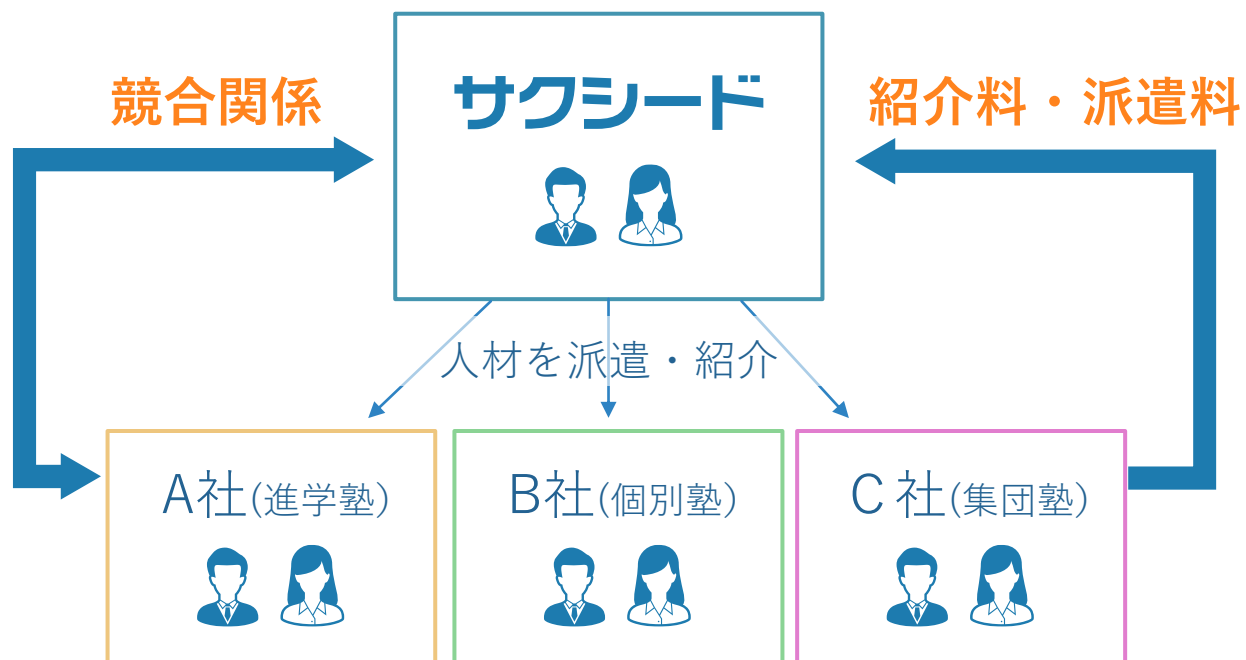


人材紹介・人材派遣・受託

保育士
学童指導員
栄養士等

介護士
ケアマネ
PT/OT/ST等

学習塾運営と教育人材サービスを 一手に担う独特な業界ポジション



競争する他塾がお客様にもなる



塾業界全体に流入する教育費を取り込む

塾マーケット全体がパイ

学習塾の市場規模

約 **1兆**円

※弊社独自調査による

多数の自社媒体を保有。人材不足が深刻な領域と
専門性の高い職種に特化

自社メディア

- ・検索エンジン対策
- ・広告運用

他社媒体



データベースに
大量の登録者
データを保有

親和性の高い領域 ⇒ **登録者の有効活用**が可能

学校

自治体

学習塾

保育園

学童

介護施設

多数の自社媒体を保有

社内のマーケティングチームが制作から広告運用までを機動的に運営



細かくセグメントされた
専門性の高い人材を
大量にデータベース化

2022年3月期 決算概要

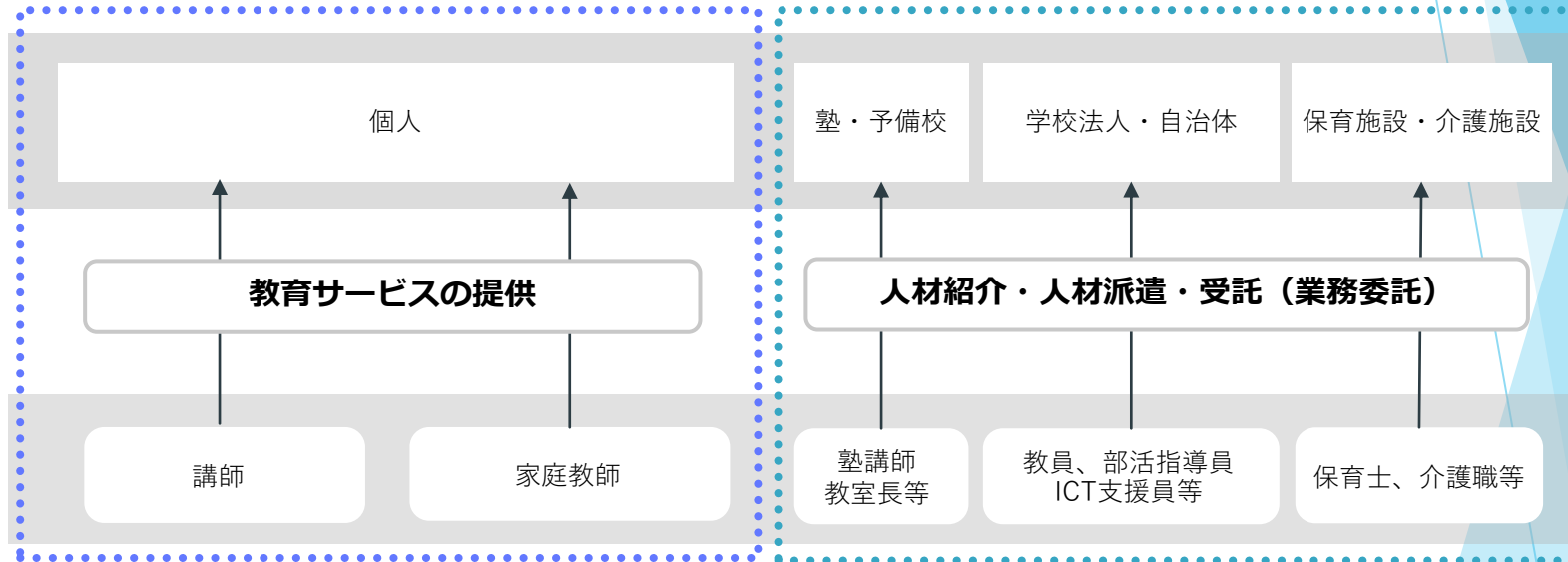
事業系統図

セグメント上の
事業名

個別指導教室事業

教育人材支援事業

福祉人材支援事業



サービス種別

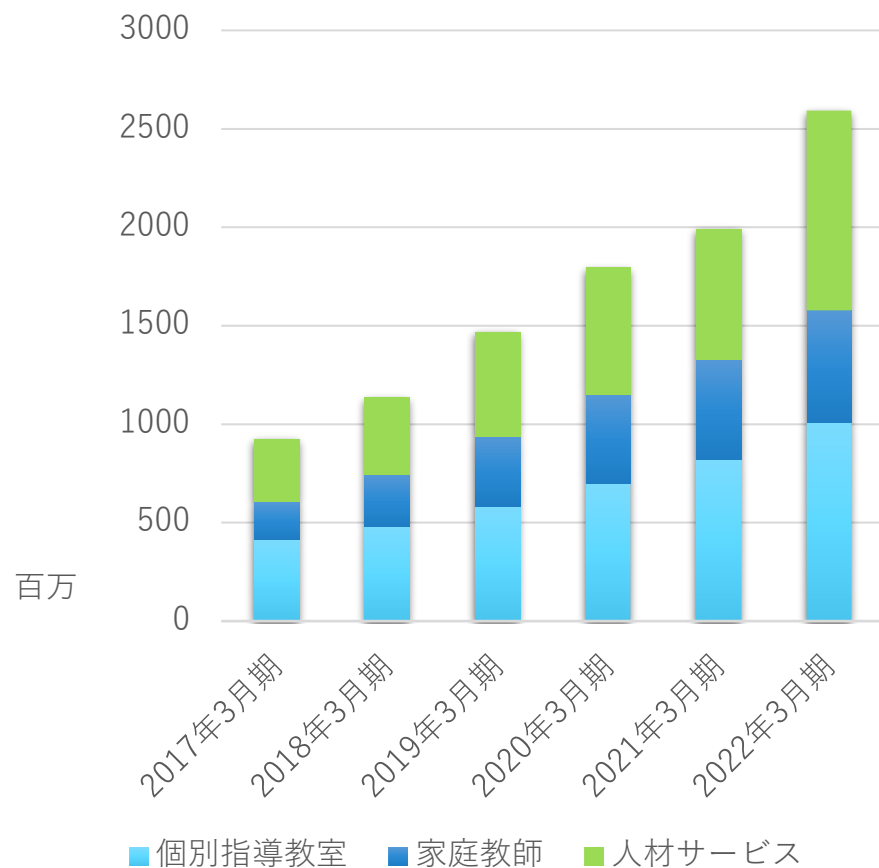
自社ブランドサービス

外部向け人材サービス

家庭教師の紹介サービスについては、報告セグメント上は「教育人材支援事業」に含めております。

売上高2,591百万円 前年同期比30.1%増

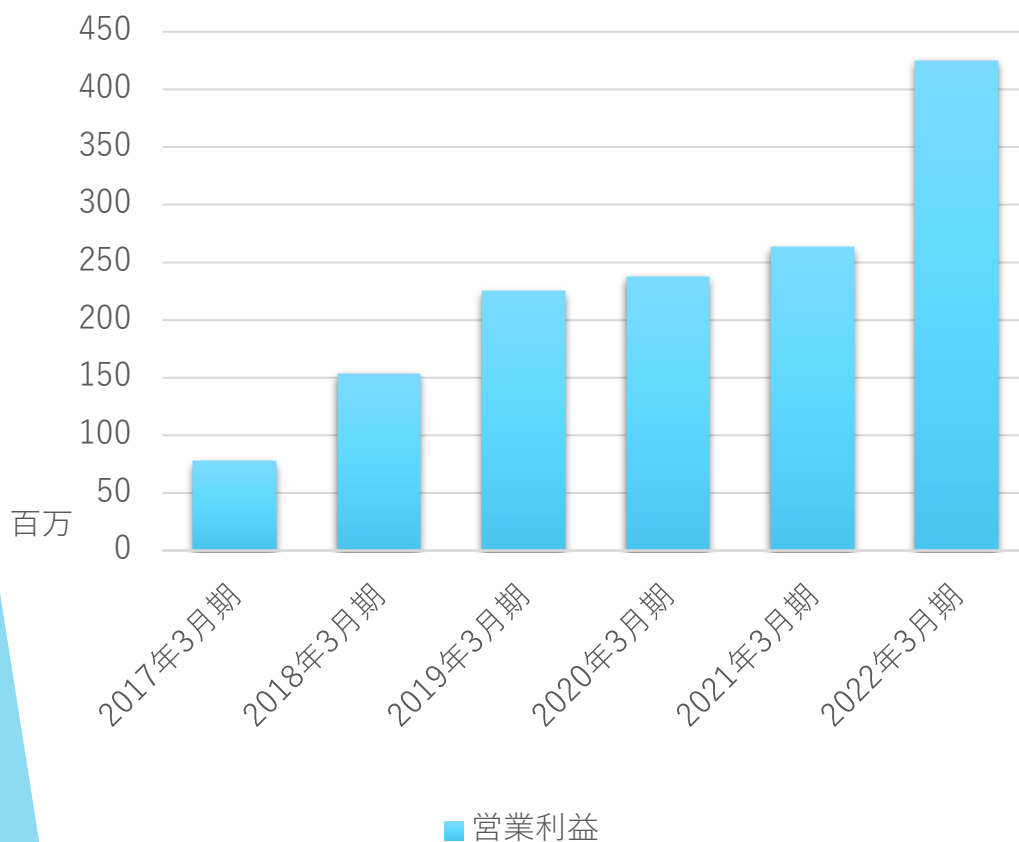
売上高の推移



セグメント	2021年 3月期	2022年 3月期	前期比（金 額）	前期比 （率）
個別指導	823.7	1,011.3	187.6	+22.8%
家庭教師	507.5	568.8	61.2	+12.0%
教育人材 サービス	301.6	652.4	350.7	+116.3%
福祉人材 サービス	359.0	358.7	▲0.3	▲0.1%

営業利益424百万円 前年同期比61.5%増

営業利益の推移



セグメント	2021年3月期	2022年3月期	前期比 (金額)	前期比 (率)
個別指導	111.9	263.4	151.5	+135.5%
家庭教師	127.4	131.3	3.9	+3.0%
教育人材サービス	32.5	141.9	109.4	+336.5%
福祉人材サービス	132.9	52.6	▲80.3	▲60.4%

※各報告セグメントに配分していない全社費用は含まれておりません (単位：百万円)

各事業セグメントの概要

自社ブランドサービス

個別指導教室部門

- 集団指導から個別指導への流れに拍車がかかり生徒数が過去最高に
- 既存教室の売上が堅調に推移
- コロナの影響による新規出店抑制のため利益率改善

家庭教師紹介部門

- 対面型は回復傾向
- オンライン家庭教師の生徒数増が売上に大きく貢献
- 広告宣伝費の増加により利益は微増

外部向け人材サービス

教育人材サービス部門

- ICT支援員の派遣が部門全体の業績を牽引
- 前期より取り組んだ公的案件への注力が奏功
- 部活動が徐々に再開

福祉人材サービス部門

- コロナ禍により介護施設の面接延期等の影響を受け紹介売上が減少
- 売上安定を目指し派遣領域の比率を高めるようシフト
- 学童領域が順調に成長

今後の展望

(2023年3月期事業計画)

- ・ドミナント戦略を継続
- ・他のエリアへも積極的に出店を計画



**首都圏のニュータウン
を中心に展開**

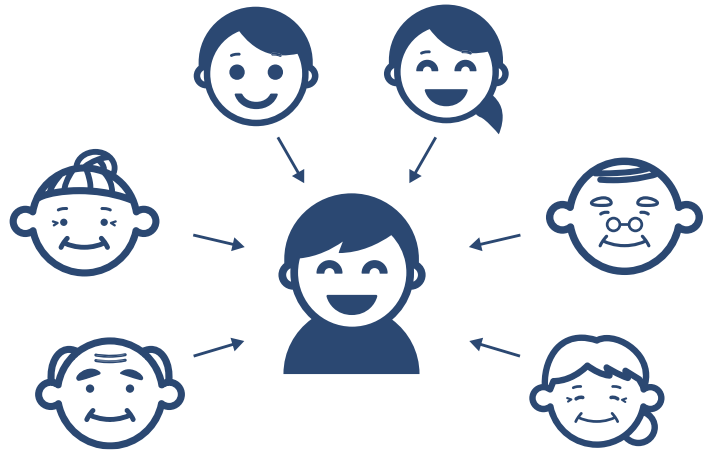
人材支援サービスの
サクシード



潤沢な講師数を誇る
社内の人材サービス部門が
強力にバックアップ

少子化はネガティブ要素ではない

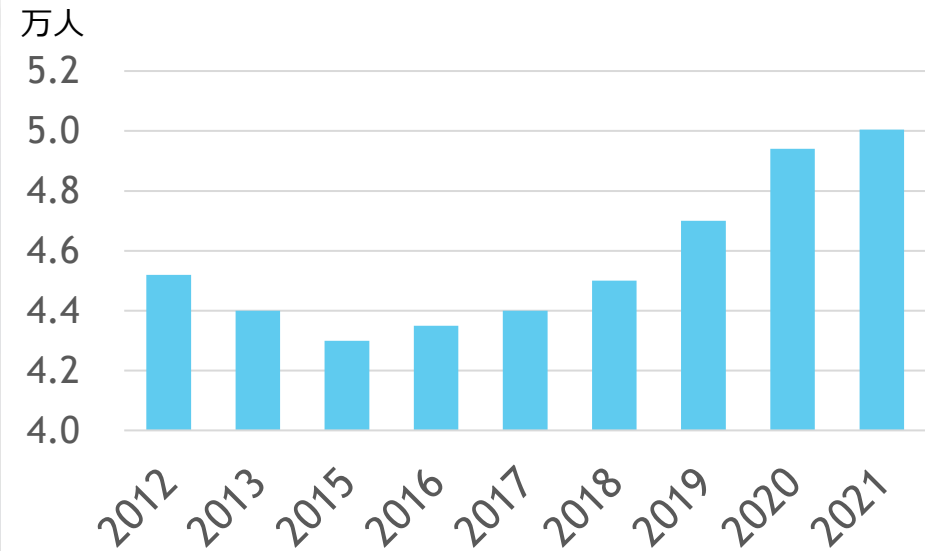
シックスポケット^(※)により
一人あたりの教育費増加



※両親・両祖父母の合計6人の経済的なポケット

教育業界全体の市場規模は
縮小していない

中学受験者数は増加傾向が続く

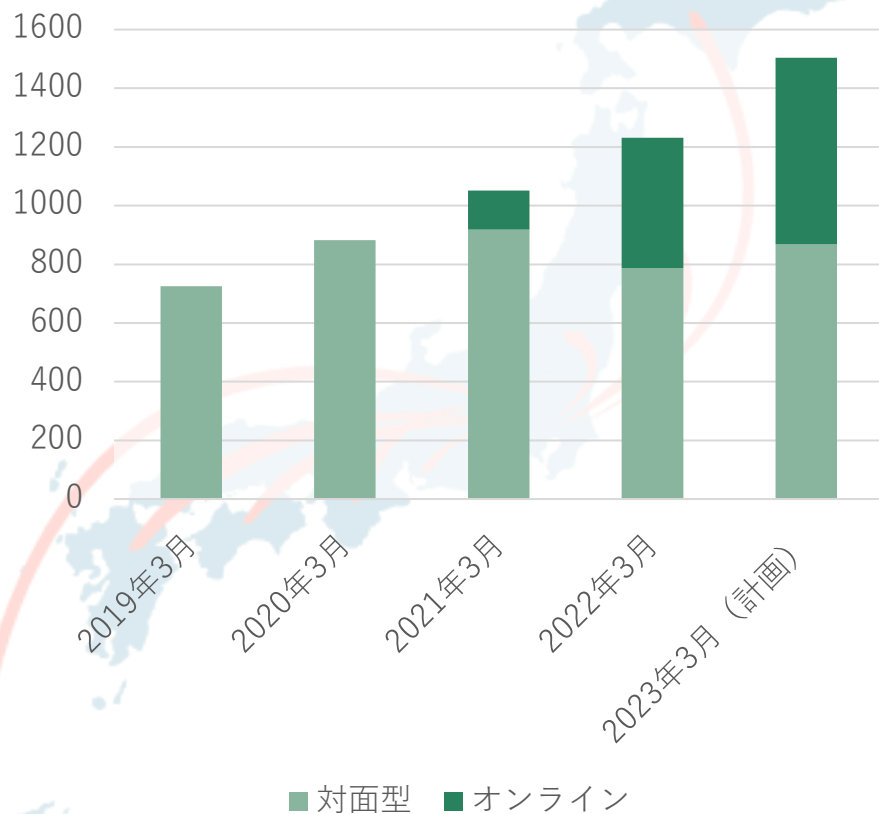


(出所) 「首都圏模試センター」による調査結果をもとに弊社作成

中学受験向けサービスを強化

オンライン対応エリアの拡充

生徒数推移



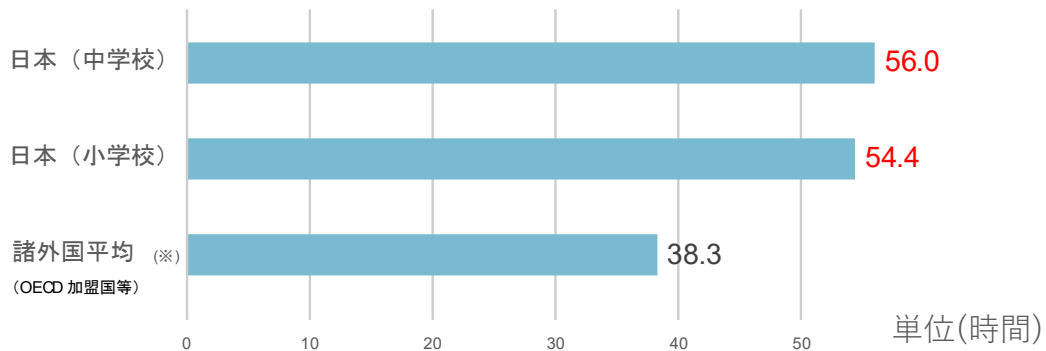
アフターコロナにおいても
オンライン市場は拡大傾向



対応エリアを全国へ広げ
海外展開も視野に
WEB広告等
マーケティングを強化

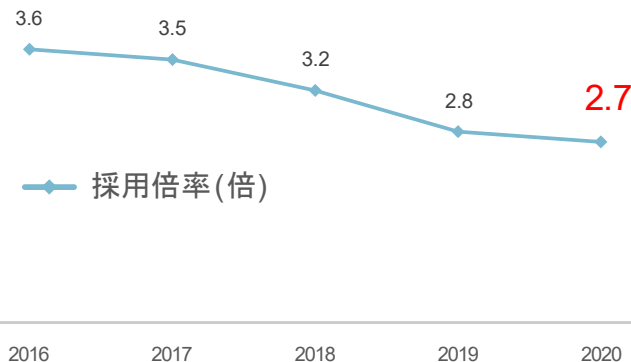
部活動指導や英語必修化、プログラミング教科化等により、**教員の労働時間は増加**

■ 教員の労働時間



(出所) 文部科学省「OECD国際教員指導環境調査 (TALIS) 2018報告書」をもとに弊社作成

■ 公立小学校教員採用倍率の推移



2020年度の公立小学校の採用倍率は、全国平均で**2.7倍と過去最低**

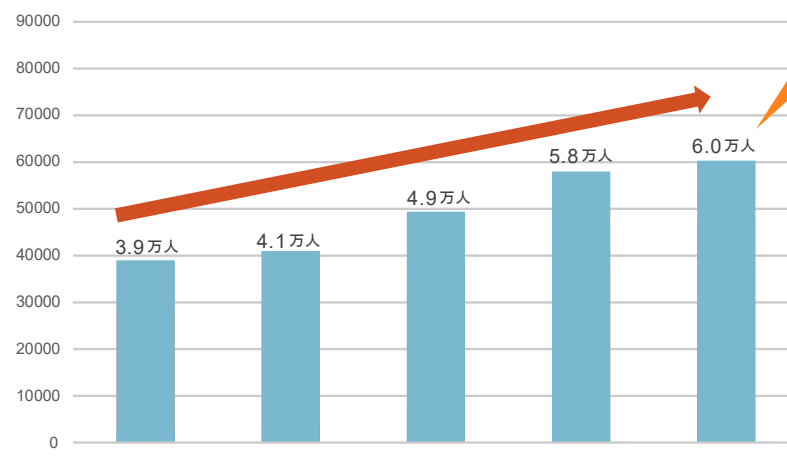
(出所) 文部科学省 公立学校教員採用選考試験の実施状況をもとに弊社作成

今後、35人学級が順次始まり、新たに5年間で**約13,000人の教員が必要**



教員の業務負担軽減等のため、**部活指導員、ICT支援員、ALT等の外部人材等が有効活用**されています

■ 外部人材等の人員の推移 (小中学校)



2016年~2020年の間で**2.1万人増**

(出所) 財務省「文教・科学技術 (資料2)」をもとに弊社作成

公的案件の受注拡大

公教育へ民の力を

公民連携事業への積極的な参加



自治体からの受注および
協業企業を通じた案件参加を増やす

サクシードはこの分野の先行企業

部活動指導員

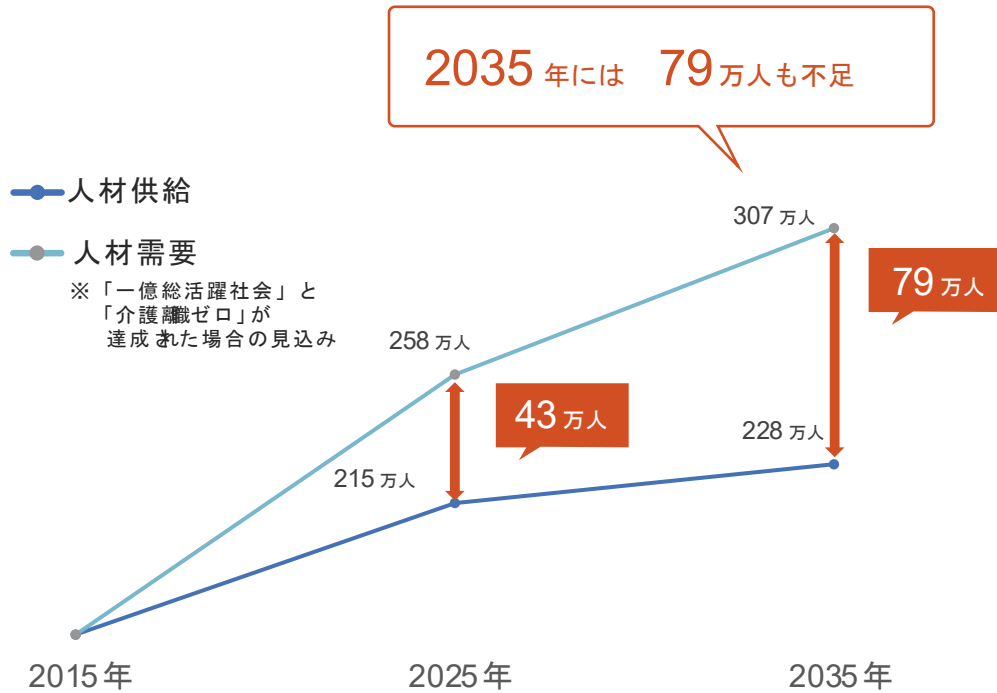


ICT支援員



慢性的な介護職員不足

介護職員数の需給ギャップ

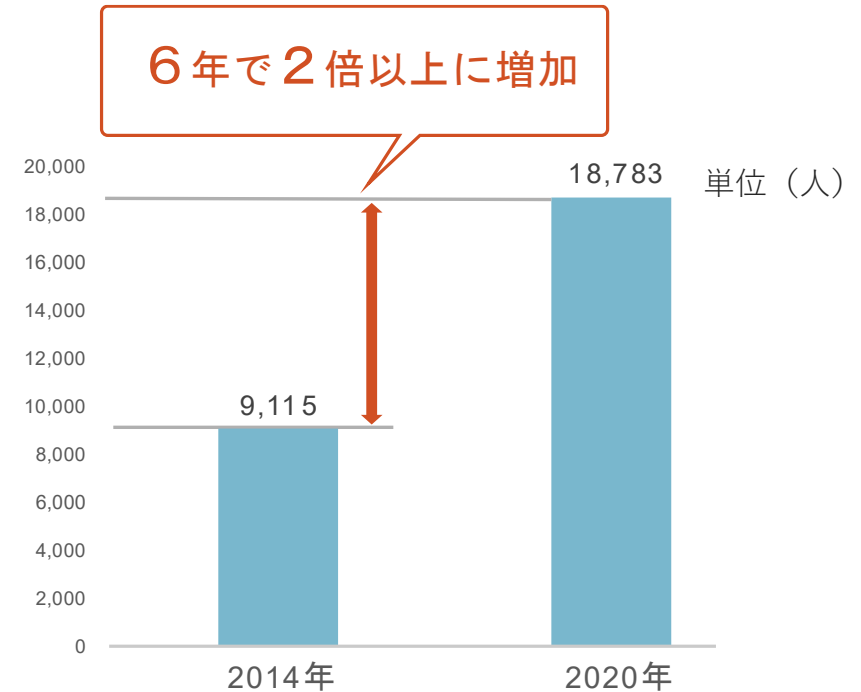


(出所) 経産省「将来の介護需給に対する 高齢者ケアシステムに関する研究会 報告書」をもとに弊社作成

保育園・学童保育の待機児童問題

保育園の待機児童問題は未だ解消されず
学童保育の待機児童数は増加

学童保育の待機児童数



(出所) 全国学童保育連絡協議会「学童保育（放課後児童クラブの実施状況調査結果について）」をもとに弊社作成

今期の成長投資重点ポイント

自社ブランドサービス

- 個別指導塾の出店を加速
- オンライン家庭教師のエリア拡大

売上高17.4億 営業利益4.1億

外部向け人材サービス

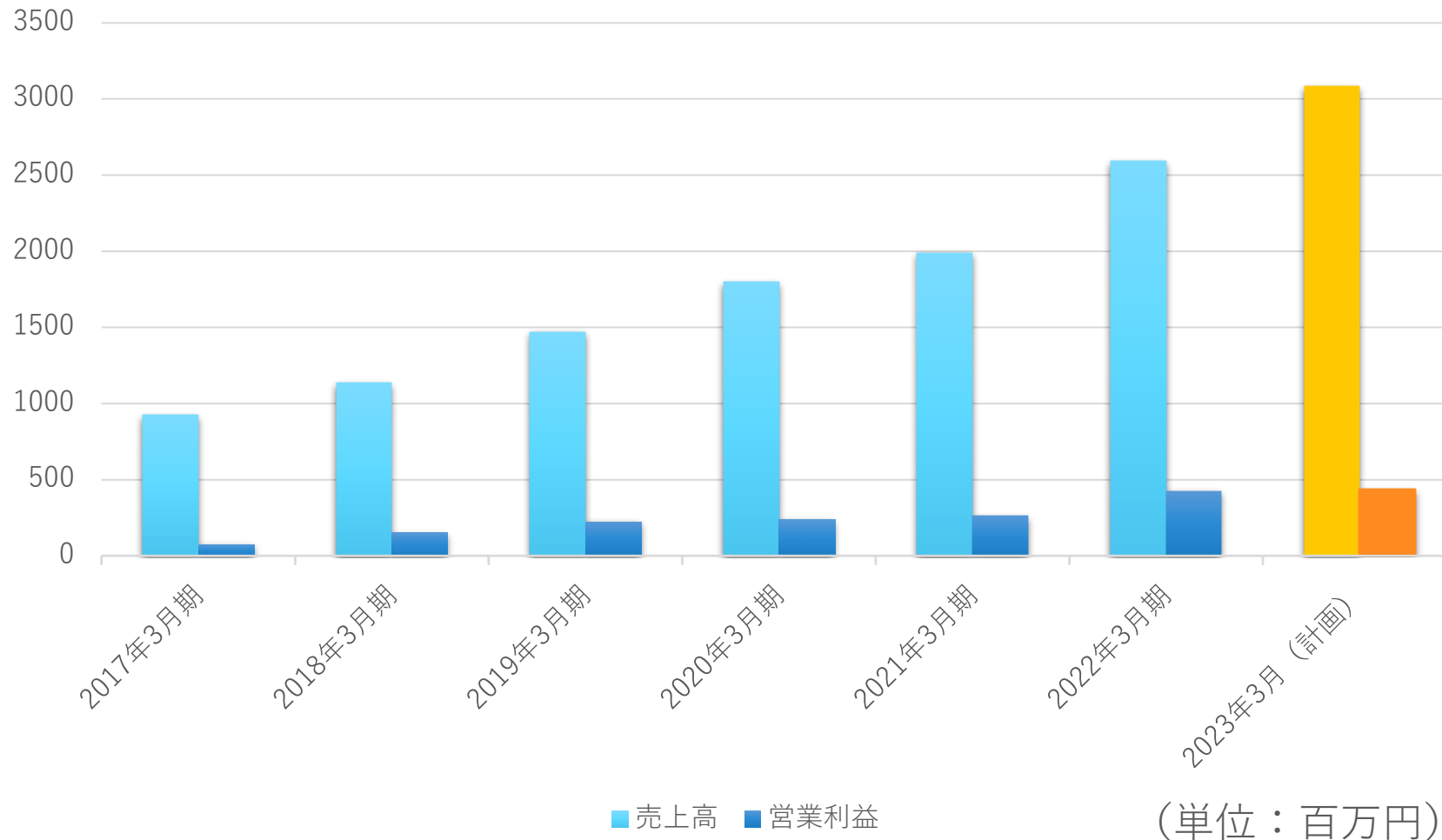
- 自治体向け営業組織の強化
- WEBマーケティング部門の強化

売上高13.4億 営業利益2.9億

※各報告セグメントに配分していない全社費用は含まれておりません

売上高、営業利益とも過去最高を目指す

売上高30.8億 営業利益4.3億



(単位：百万円)

ディスクレイマー

この資料は投資家の参考に資するため、株式会社サクシード（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。

当資料に記載された内容は、2022年4月26日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

投資をおこなう際は、投資家ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

なお、本資料を無断で複写複製、または転送等を行わないようお願いいたします。