



事業計画及び成長可能性 に関する事項

株式会社サクシード

目次

／ a table of contents

1. 会社概要
2. 事業の概要
3. 教育サービス
4. 人材サービス
5. 競争力の源泉
6. 成長戦略
7. リスク情報
8. 参考情報

事業概要

自社運営の【教育サービス】と、教育・福祉業界に特化した【人材サービス】

強み

- ① 教育事業と人材事業を同時に行うことで得られる**シナジー効果**
必要な人材を一括募集することによる**コストダウン**や、事業領域を横断した人材の活用が可能。
- ② 社内のマーケティングチームが**機動的にLP制作等を行う**
オウンドメディアやLP（ランディングページ）を制作する部門を社内に有し、機動性をもった戦略実行が可能。
- ③ クライアント・求職者双方のニーズを汲み取った**きめ細やかなマッチング**
求職者の担当とクライアントの担当を同じスタッフが行うことでミスマッチを減らす。

成長戦略

- ① エリアを拡大し、**個別指導教室の出店を加速**させる
個別指導教室の**出店エリアを拡大**。**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強化**していく。
- ② オンラインを中心に、**家庭教師の生徒数を年間15%増加**させる
拠点が不要なオンライン家庭教師を中心にサービス対象エリアを拡大。WEB広告等により認知度アップを図る。
- ③ **公民連携事業の売上高を年間20%増加**させる
入札やプロポーザルの参加数を増加させるとともに、**協業先とのネットワークを強化**していく。

会社概要

会社概要・沿革

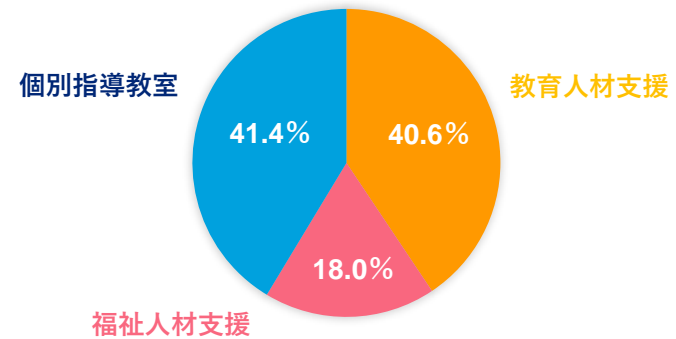
企業概要

商号 株式会社サクシード
代表者 代表取締役社長 高木 毅
設立 2004年4月
資本金 6,400万円
従業員数 84人
本社 東京都新宿区高田馬場1-4-15
 大樹生命高田馬場ビル8F
会計監査人 太陽有限責任監査法人

事業内容

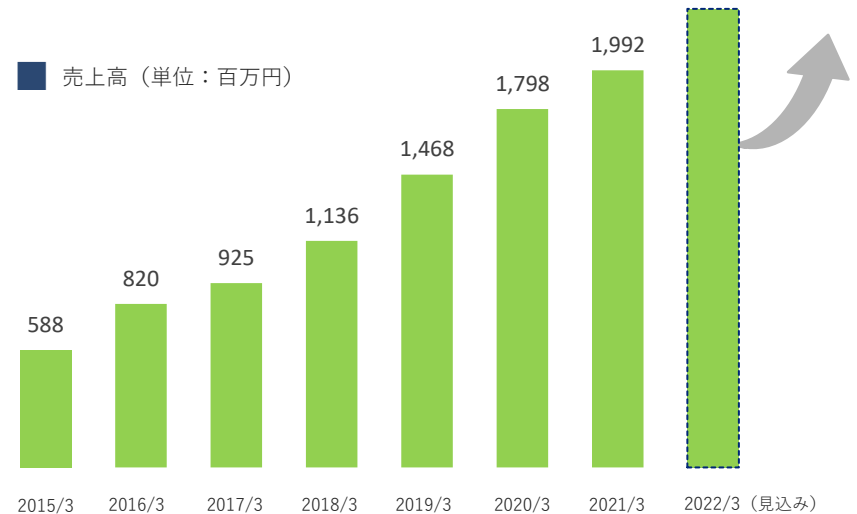
教育人材支援事業
 福祉人材支援事業
 個別指導教室事業

売上構成比 (2021年3月末時点)



沿革

- 2004** 設立 (「個別指導学院サクシード」センター南校を開校)
- 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



代表者プロフィール・経営理念

経営理念

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

教育と福祉という必要不可欠な社会インフラを事業領域とする当社の責任は重く、事業活動を通じて社会貢献をしております。

教育領域の課題

- 生徒・保護者：自分に合った教育
- 教師：過労問題、新たな教育制度への対応
- 塾・学校：進学実績だけではないニーズの多様化、質の高い講師の定期的な確保
- 教育DX、ICT化、グローバル化の加速
- 教員の長時間労働、働き方改革
- 塾講師人材不足

福祉領域の課題

- 増加する高齢者と、介護者の量と質
- 保育園や介護施設の深刻な人手不足
- 待機児童問題による女性の社会進出の弊害
- 介護施設の人材不足による働き盛り世代の介護離職 ⇒ 労働人口減少要因

教育サービス（個別指導教室・家庭教師）
人材サービス（教育業界・福祉業界）



代表取締役社長 高木 毅

金融機関を退職後、教育業界に転職。
景気低迷期の2004年に、日本を元気にするのは次世代を担う人材を育成する教育が全てであると考え起業。

個別指導塾市場がまだ未成熟な時期に、質の高い教育を提供することを目的に個別指導塾サクシードを展開。その後、事業領域を福祉分野に拡大。

SDGsへの取り組み

サクシードが考えるサステナビリティ

サクシードは「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」を企業理念として掲げております。この理念には、社会課題の解決により「人々の生活をより豊かに、そして誰もが活躍できる社会に」という想いが込められております。それはまさに持続可能な社会を目指すことであり、サクシードは、これまでに培ってきた分野にとどまらず新たな課題解決に取り組んで参ります。

● パートナーシップで目標を達成しよう



- ・ 学校や企業と連携して子どもたちの学力を向上
- ・ 教員の労働環境を改善

● 質の高い教育をみんなに



- ・ 国や地域など、環境に左右されない教育
- ・ 一人ひとりにあった教育

● 働きがいも経済成長も



- ・ 外国籍の方の労働環境を整備
- ・ 女性の活躍を推進
- ・ 介護離職低減を目指す

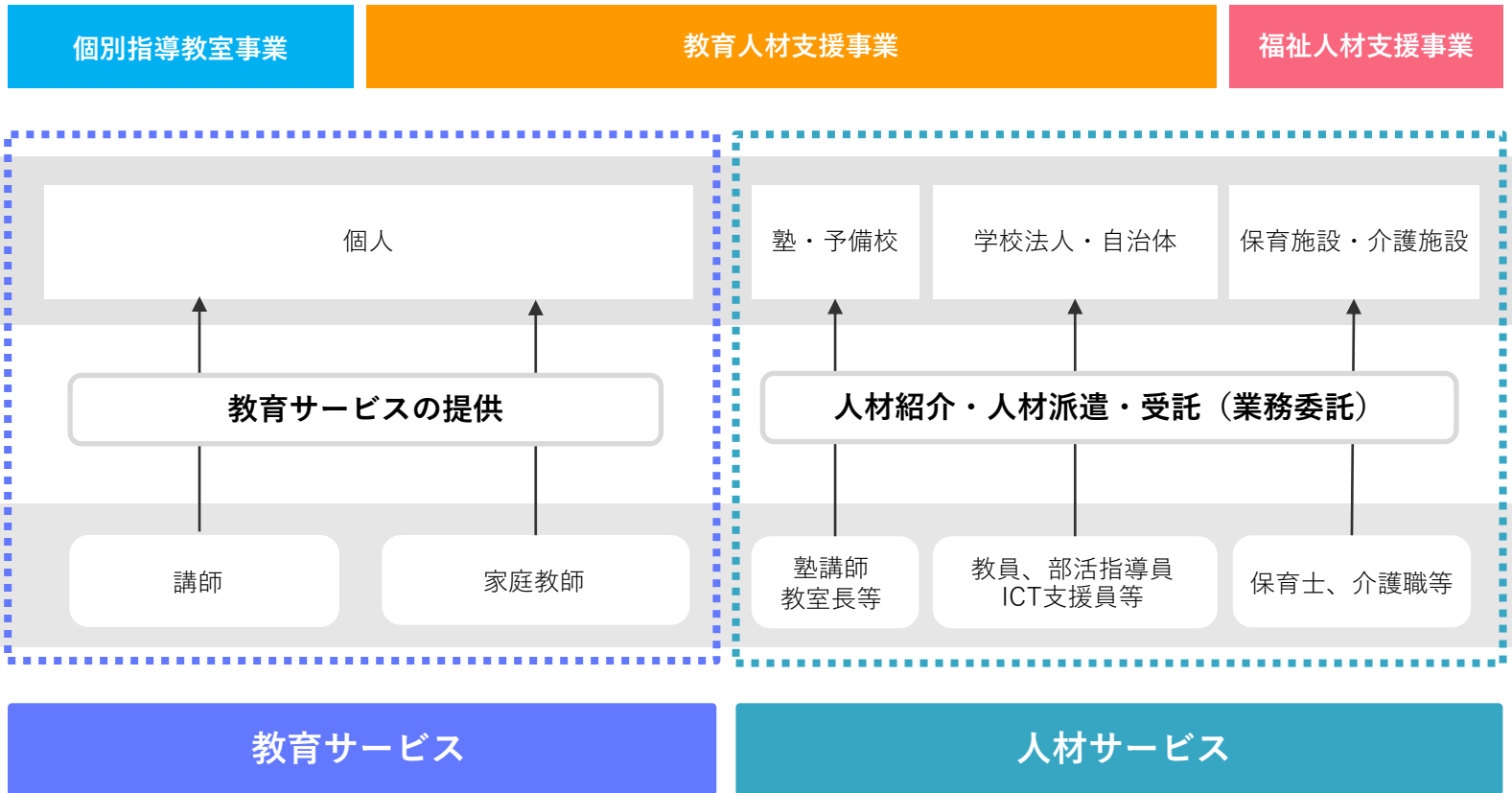


* 持続可能な開発目標（SDGs：Sustainable Development Goals）とは、2001年に策定されたミレニアム開発目標（MDGs）の後継として、2015年9月の国連サミットで加盟国の全会一致で採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」に記載された、2030年までに持続可能でよりよい世界を目指す国際目標です。

事業の概要

事業系統図

セグメント上の
事業名



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。

事業概要（サービス種別）

自社運営の
教育サービス



個別指導教室の運営
家庭教師の紹介

教育と福祉に関する
人材サービス



人材派遣・人材紹介・業務委託

学校教員	保育士
部活動指導員	学童指導員
ICT支援員	介護職など

教育サービス

個別指導教室の運営事業

家庭教師の紹介事業

教育サービス ～個別指導教室の運営事業～

事業内容

個別指導塾と学童クラブを運営

「個別指導学院サクシード」というブランド名で、直営教室を 22 教室展開、「学童クラブ ペンタスkids」を 1 教室運営しております（2021 年 9 月末時点）。地域密着型で、小・中・高校生対象で受験指導から学校準拠指導、英会話、プログラミングなど、幅広いニーズに対応しております。

売上高の推移

（単位：千円）



特長

● 1：3の指導形式をメインとし、低料金でサービス提供

「講師1名に対して生徒3名」の指導形式にすることで講師料率（売上高に対する講師料）を低減させ、「個別指導を低料金で受けたい」という顧客層を取り込んでおります。

● 講師を潤沢に低コストで獲得

教育機関向けの人材サービスを行っていることで、人材の一括募集を可能とし、講師の獲得コストを低減させております。講師不足に悩む塾が多い業界にあって、潤沢な人材を確保しております。

● バリエティに富んだ家庭教師が様々なニーズに対応

インターネット等による幅広い募集活動により多彩な学歴・経験をもった講師が在籍。顧客からの様々なニーズに幅広く対応しております。教育機関向けの人材サービスを行っていることで、講師の獲得コストを低減させております。

教育サービス ～家庭教師の紹介事業～

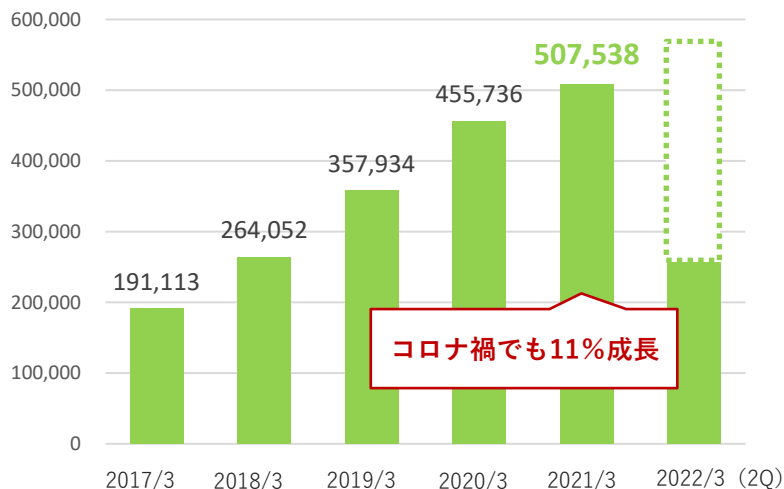
事業内容

従来型（対面）とオンライン型で対応エリアを拡大

「家庭教師のサクシード」というブランド名で、従来型の対面指導と、インターネット通信によるオンライン指導の二通りの指導スタイルを採用。主に小・中・高校生対象で、受験指導から学校準拠まで幅広いニーズにお応えします。オンライン型は全国対応しております。

売上高の推移

(単位：千円)



特長

● 問い合わせの一括対応で、高い入会率を維持

問い合わせ対応を一括して行う**テレマーケティング部門を本部に設け**、入会率を高めております。

● 拠点を置かずに全国展開が可能

オンライン家庭教師では、地方の生徒と首都圏の家庭教師をつなぐなど、拠点を置かずに全国展開を可能にしております。

● バリエティに富んだ家庭教師が様々なニーズに対応

インターネット等による幅広い募集活動により**多彩な学歴・経験をもった講師が在籍**。顧客からの様々なニーズに幅広く対応しております。教育機関向けの人材サービスを行っていることで、講師の獲得コストを低減させております。

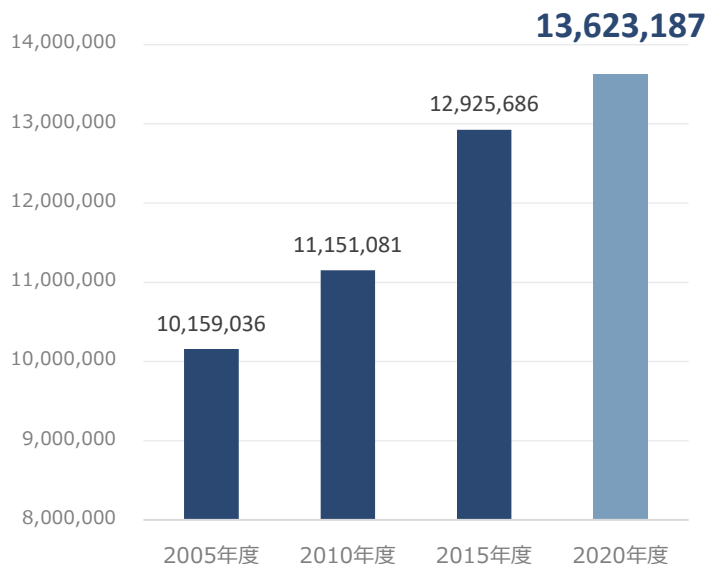
教育サービス ～事業環境～

教育サービスの事業環境

- 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ります。
- これは、学習指導要領の改定で、“脱ゆとり”教育への転換（2008年～）によって学習量が増加し、学習塾ニーズが高まったことも要因とみられます。

学習塾 受講生数

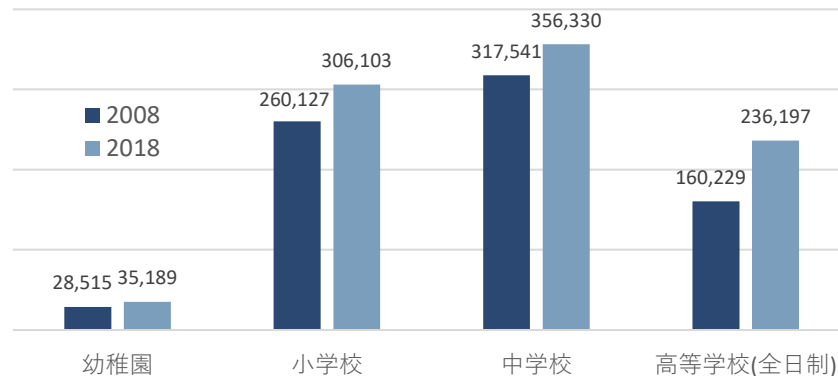
(単位：人)



出典：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」

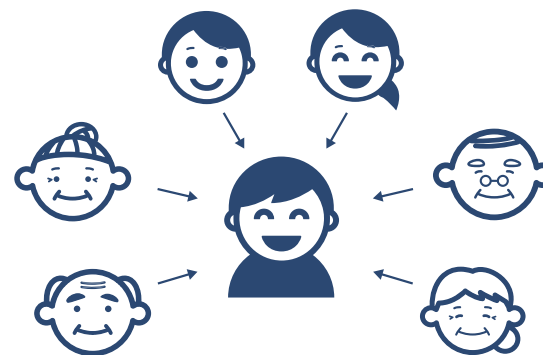
子ども一人当たりの学習塾費

(単位：円)



文部科学省「子供の学習費調査」をもとに当社作成

1人当たり学習塾費も10年前と比較し、増加傾向にあります。



シックスポケット（両親・両祖父母の合計6人の経済的なポケット）により一人あたりの教育費が増加していると見られています。

教育サービス ～収益構造および売上構成比～

収益構造

■ 個別指導教室

1教室あたりの
売上高※



教室数



※生徒一人あたりの平均単価 × 1教室あたりの平均生徒数

個別指導教室の売上高は **出店教室数に比例して増額**

■ 家庭教師紹介

生徒1人あたりの
平均単価



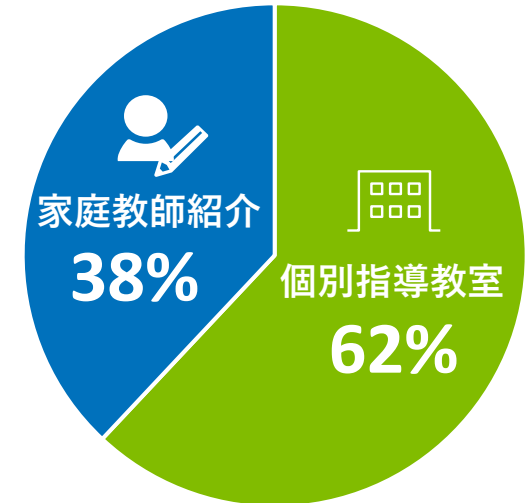
生徒数



家庭教師紹介の売上高は **生徒数に応じて比例的に増額**

売上構成比

2021年3月期実績



人材サービス

教育人材支援事業

福祉人材支援事業

人材サービス ～教育人材支援事業～

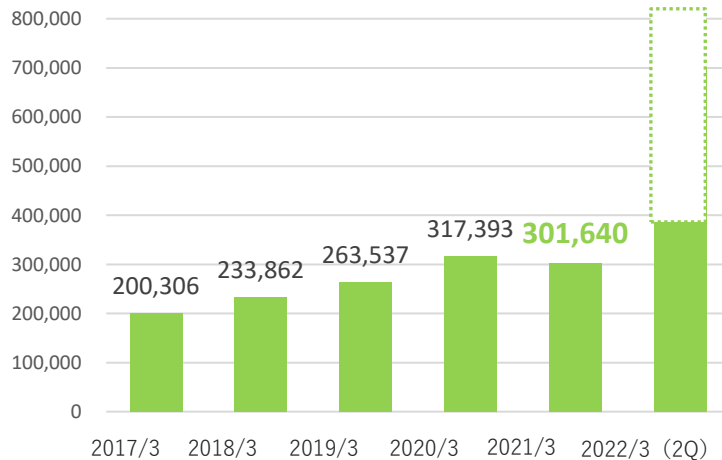
事業内容

学習塾、学校法人、地方自治体を対象とした人材支援

民間学習塾、学校法人及び地方自治体を対象として、ICT支援員、塾講師、教員、部活動指導員、日本語教師等の教育に関わる人材サービスを展開しております。求職者の担当とクライアントの担当を同じスタッフが行うことで、ミスマッチを減らし、マッチング率や入社後の定着率をあげています。

売上高の推移

(単位：千円)



特長

● 社会課題のある分野に注力

教員の労働問題の改善や慢性的な教員不足の解消といった社会課題をかかえる分野に注力することで、持続的な成長の可能性を高めております。

● 公民連携事業にも積極参加

主に教育ICT化といった社会課題を解消するため、公民連携事業にも積極的に取り組んでおります。インターネット等による幅広い募集活動で、DX人材獲得に力を入れております。

* 公民連携事業とは、自治体と民間事業者等が連携して公共サービスの提供を行う仕組みのことをいう。

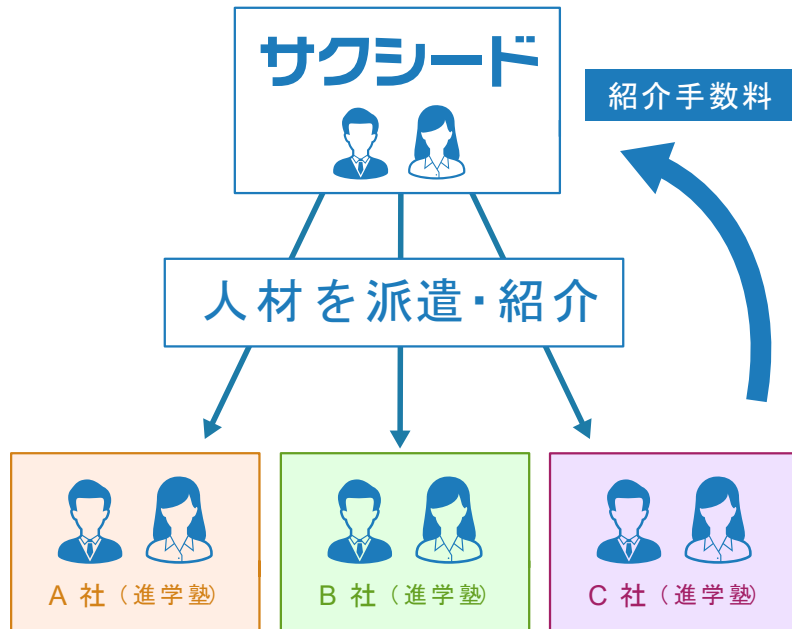
● 幅広い職種に対応

下記職種を一例として、幅広い職種に対応しております。

- | | |
|-------------|-----------------|
| ● 塾講師 | ● ALT (外国語指導助手) |
| ● 学校教員 | ● 学内塾の運営受託 |
| ● プログラミング講師 | ● 学習指導員 |
| ● ICT支援員 | ● スクールサポートスタッフ |
| ● 部活動の運営受託 | ● 日本語教師など |

人材サービス ～教育人材支援事業～

特長



競合する**他社の塾が顧客**にもなる

自社教室の
出店地域のみならず
業界全体が
ターゲット



学習塾の市場全体を
パイとして
成長が見込める

人材サービス ～福祉人材支援事業～

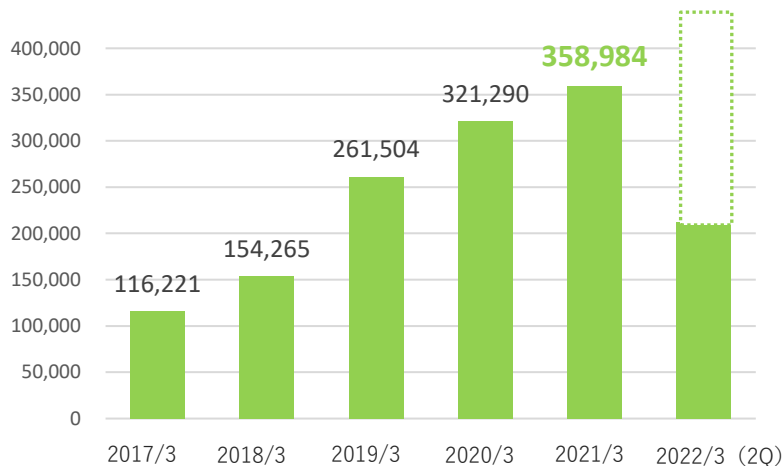
事業内容

保育・介護施設、地方自治体を対象とした人材支援

保育所、学童保育施設、放課後等デイサービス、介護施設等を運営する法人や自治体に対して、保育士や介護職員など、福祉に関わる人材サービスを展開しております。求職者の担当とクライアントの担当を同じスタッフが行うことで、ミスマッチを減らし、マッチング率や入社後の定着率をあげています。

売上高の推移

(単位：千円)



特長

● 豊富なオウンドメディアと独自のLP戦略で登録者を獲得

求職者の細かなニーズに合わせたLP（募集メディア）を多数運用（2021年9月末時点で38サイト）。独自のLP戦略を採用することで、**競合他社が多い中でも効率的に登録者を確保**しております。

● 公民連携事業にも積極参加

介護・保育現場での慢性的な人材不足の解消といった社会課題を解消するため、公民連携事業にも積極的に取り組んでおります。

● 幅広い職種に対応

下記職種を一例として、幅広い職種に対応しております。

保育施設向け

- 保育士
- 施設長
- 栄養士・管理栄養士
- 学童保育スタッフ
- 児童発達支援管理責任者
- 作業療法士など

介護施設向け

- ヘルパー
- 看護師
- ケアマネジャー
- 生活相談員
- 介護事務
- 機能訓練指導員
- 栄養士、管理栄養士など

教育人材サービスの事業環境

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）

日本の学校教員は、膨大な業務量から諸外国と比較し長時間労働を強いられています。

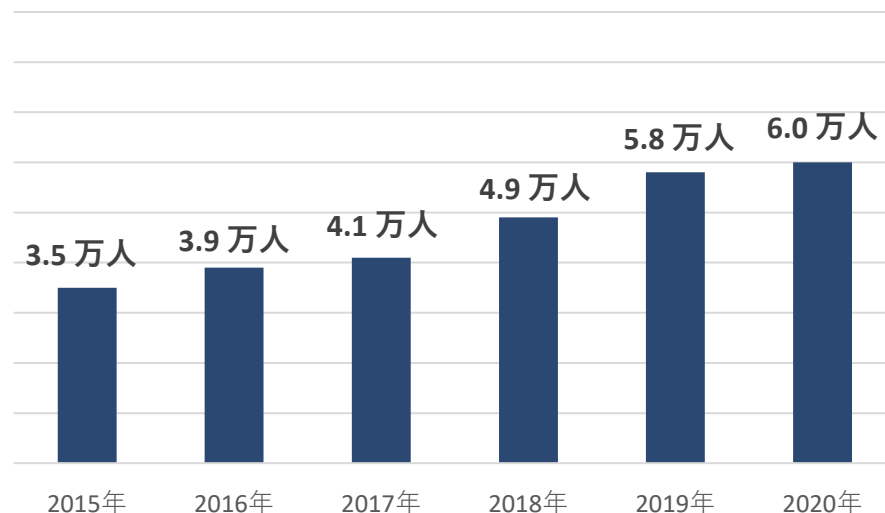
公立小学校教員採用倍率の推移



出典：文部科学省 公立学校教員採用選考試験の実施状況

教員の採用倍率は低下傾向で推移しており、人材不足が懸念されています。

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

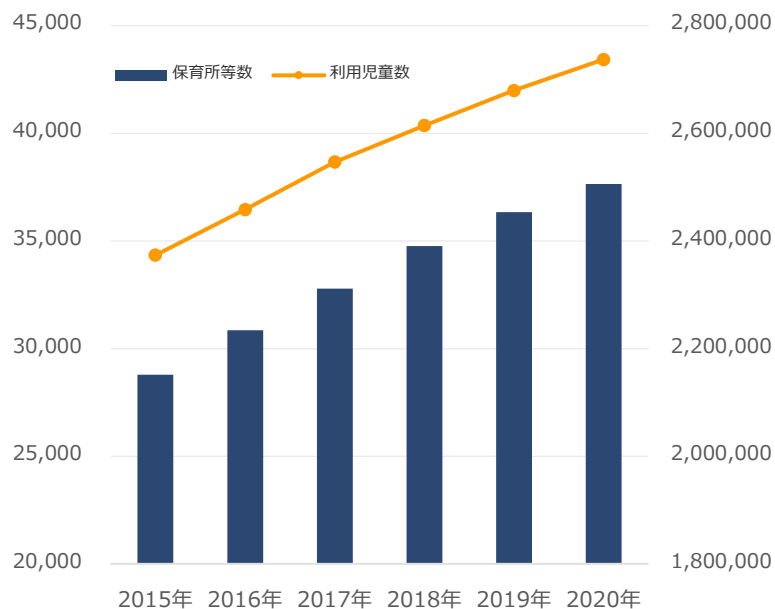
こうした背景から、外部人材（学習指導員、スクールサポートスタッフ、部活動指導員など）の予算人員は、増加傾向にあります。児童生徒数が減少する一方で、教員の業務負担軽減等を目的として、こうした外部人材の積極的活用が見込まれています。

福祉人材サービスの事業環境

保育分野

保育所、学童保育施設、放課後等デイサービス、介護施設等を運営する法人や自治体に対して、保育士や介護職員など、福祉に関わる人材サービスを展開しております。

保育所等数と利用児童数の推移

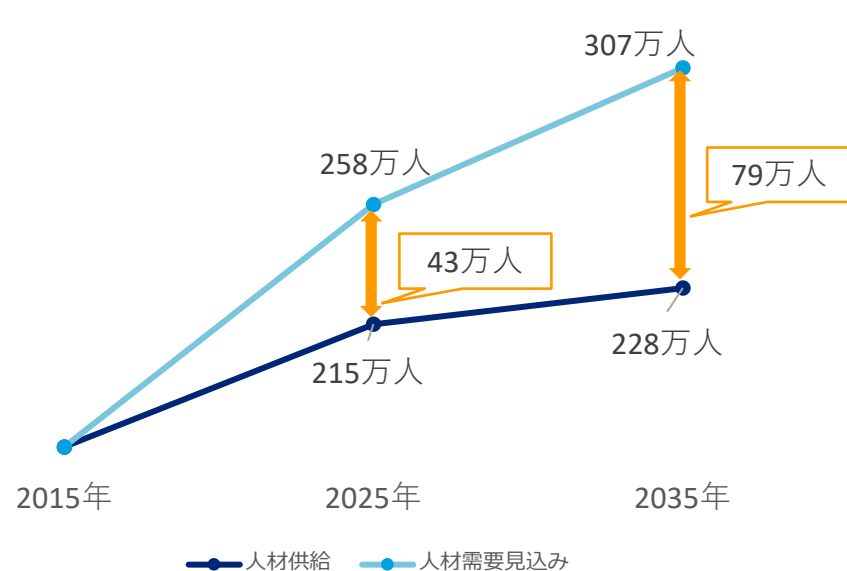


出典：厚生労働省「保育所等関連状況取りまとめ」

介護分野

保育所、学童保育施設、放課後等デイサービス、介護施設等を運営する法人や自治体に対して、保育士や介護職員など、福祉に関わる人材サービスを展開しております。

介護職員の不足数の推計



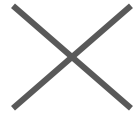
出典：経済産業省「将来の介護需給に対する高齢者ケアシステムに関する研究会」

人材サービス ～収益構造および売上構成比～

収益構造

■ 人材派遣

派遣単価



稼働人数

売上から派遣スタッフの給与・および交通費等を差し引いたものが売上総利益となります。

■ 人材紹介

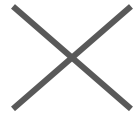
採用単価



採用決定人数

■ 受託

受託単価

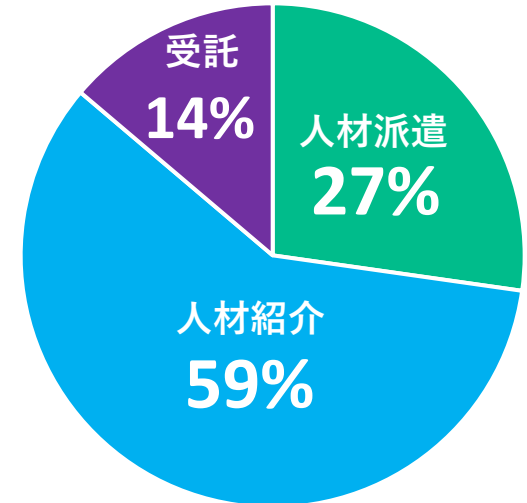


稼働人数

売上から委託スタッフの給与・および交通費等を差し引いたものが売上総利益となります。

売上構成比

2021年3月期実績



競争力の源泉

競争力の源泉①

教育事業と人材事業を同時に行うシナジー効果

シナジーの例①

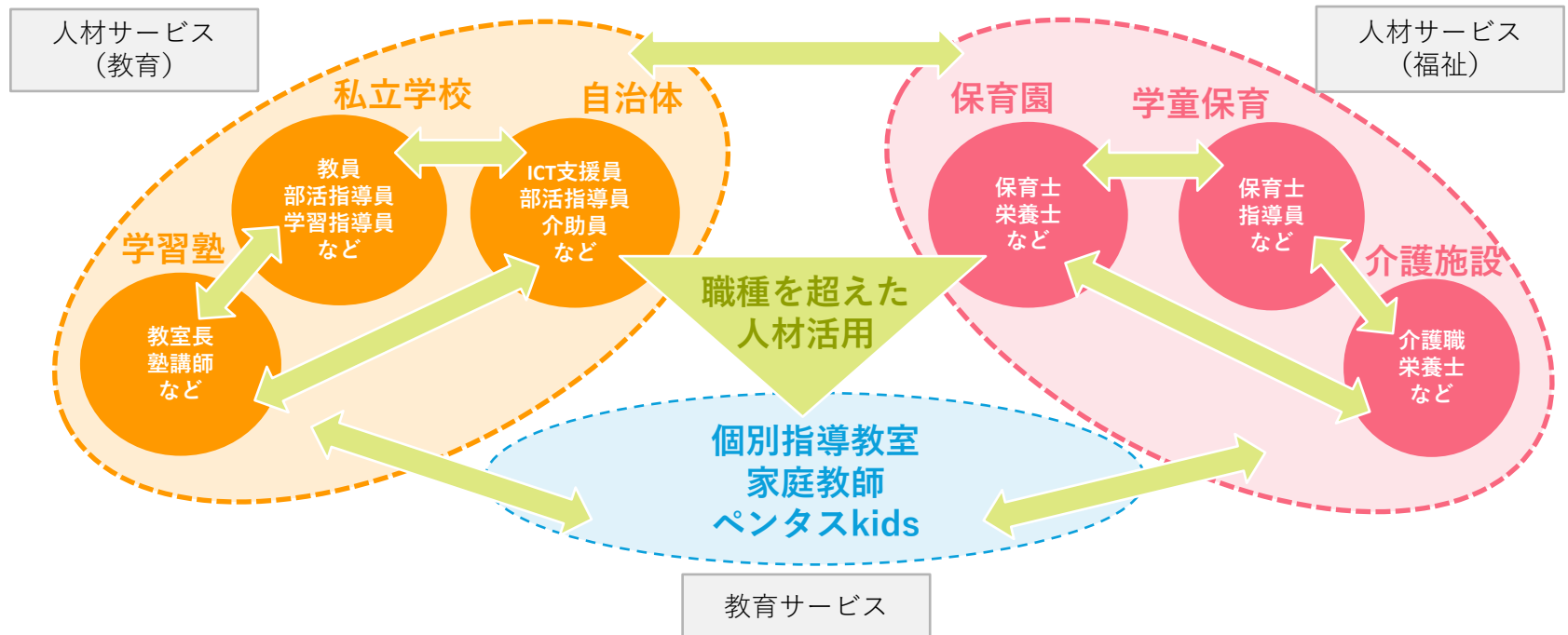
一括募集によるコストダウン

人材サービス事業で必要となる人材と、自社の教育事業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**しています

シナジーの例②

登録者の有効活用

学校教員の募集サイトで集めた登録者を、学童保育のスタッフとして紹介・成約させる等、**事業領域を横断した登録者の有効活用**を行っています。



競争力の源泉②

社内のマーケティングチームが オウンドメディアやLPを機動的に制作

社内の
営業スタッフからの要望

新規登録者数を
1.5倍にして欲しい

このエリアの
問い合わせを
増やして欲しい

・・・etc



社内の
マーケティングチーム



専門スキルを持った人材が在籍

企画・デザイン
コーディング
ライティング

SEO対策
広告運用
アクセス解析

LP制作、HPの改善など

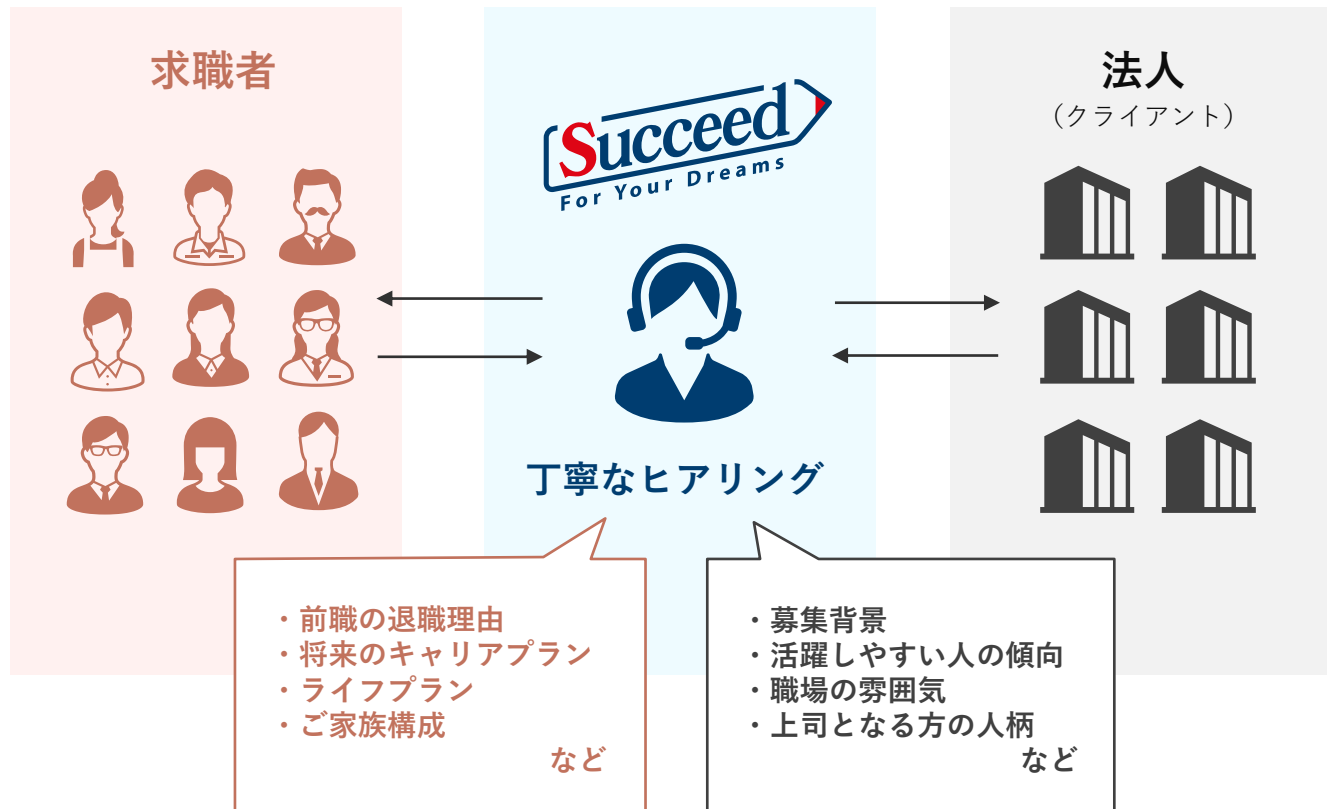
スピーディーに対応

競争力の源泉③

クライアント・求職者双方のニーズを汲み取った、きめ細やかなマッチング

求職者の担当とクライアントの担当を同じスタッフが行うことで、

ミスマッチを減らし、マッチング率や入社後の定着率をあげています



成長戦略

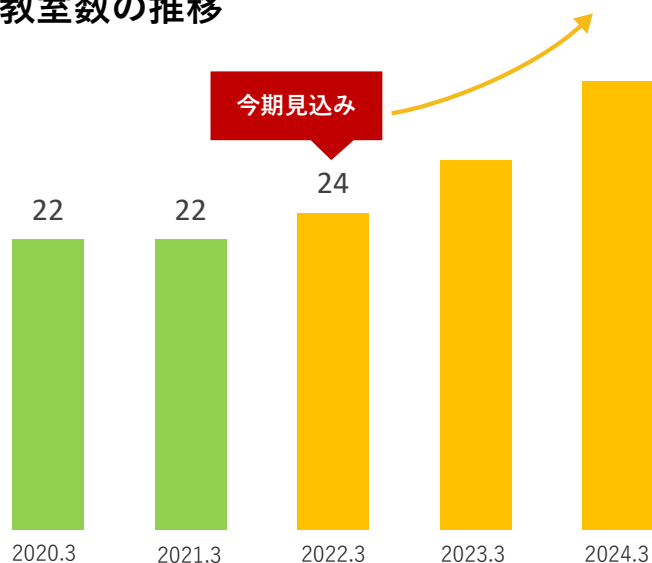
個別指導教室の出店

目標

具体的な戦略等

エリアを拡大し
出店を加速させる

教室数の推移



① ドミナント戦略を継続

ドミナント戦略に基づき、神奈川県内を中心に出店。
さらに東京・千葉・埼玉へ出店エリアを拡大していく。

② 不動産会社とのネットワークを強化

神奈川県以外の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強化。さらに、店舗開発業務の担当者を増員し、商圈調査分析や売上予測を強化していく。

家庭教師事業の全国展開

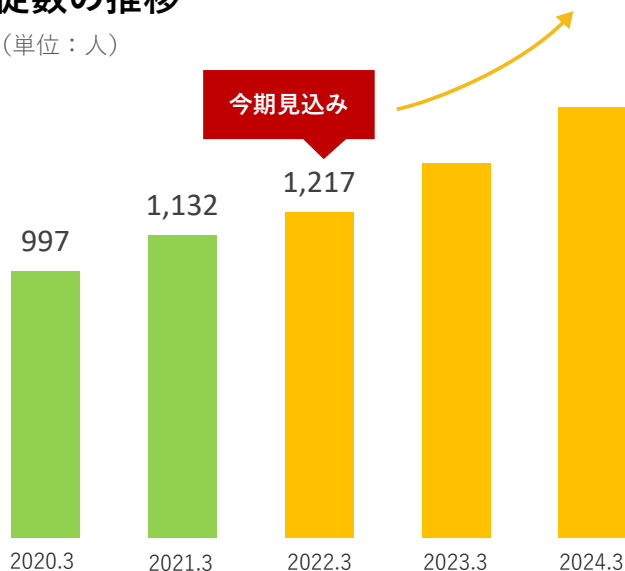
目標

生徒数を
年間15%増加

具体的な戦略等

生徒数の推移

(単位：人)



① オンライン家庭教師に注力

地方での講師集めが不要なオンライン家庭教師のサービスエリアを拡大していく。

② 認知度アップのための広告費投下

全国的な認知度アップのため、WEB広告中心とした広告費投下で問い合わせを増やす。また、問い合わせ増に対応するため、コールセンター部門と入会営業部門の人員体制を強化する。

成長戦略③

【教育人材・福祉人材】 公民連携事業への積極参加

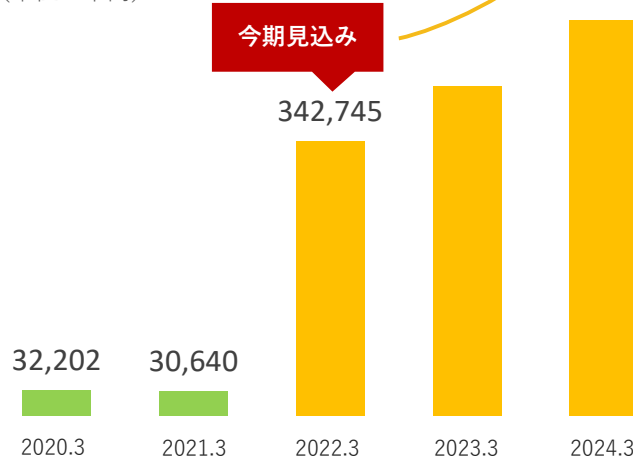
目標

具体的な戦略等

売上高を
年間20%増加

売上高の推移

(単位：千円)



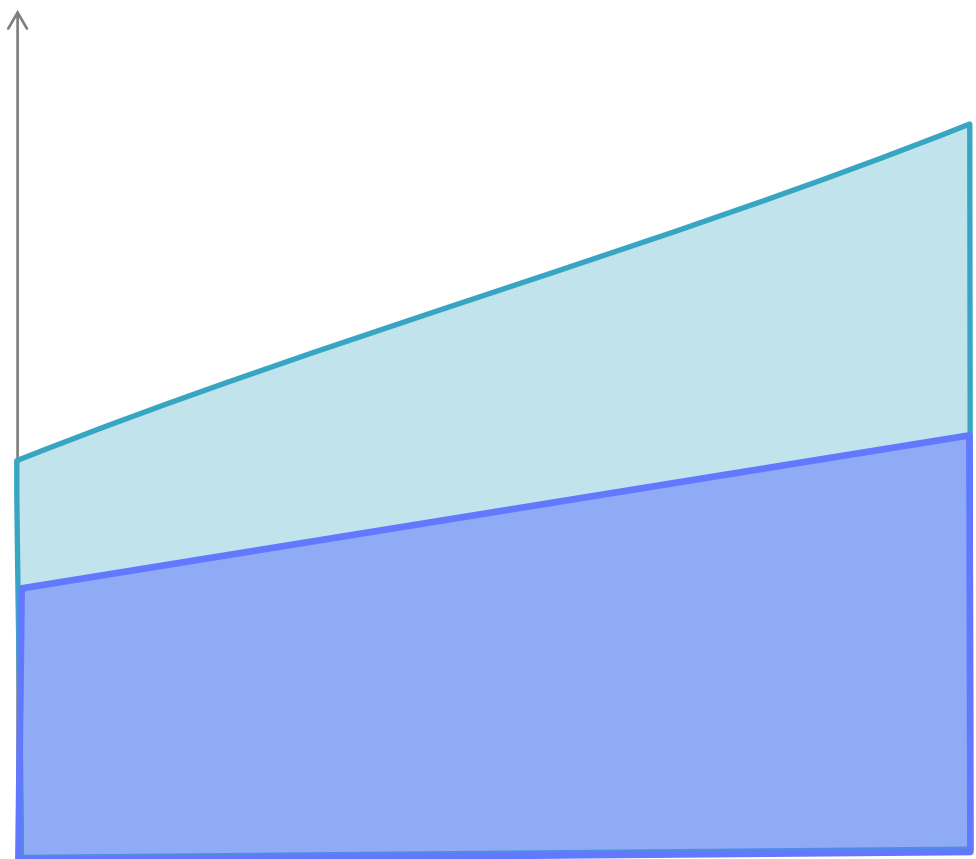
※今期については、特に教育分野における戦略実行が実を結び、大幅な売上増が見込まれております。

① 入札・プロポーザル参加数を増加

入札に関する情報収集を強化。受託実績を積み上げていくことで知名度を高め、他の自治体からの紹介を促す。

② 協業先とのネットワークを強化

すでに自治体や学校法人とのコネクションがある協業先とのネットワークを強化し、間接的な公民連携事業への参加実績も積み上げていく。



人材サービス
事業の拡大

公民連携事業に積極参加することにより、事業の拡大を行います。

教育サービス
事業の拡大

個別指導教室事業や家庭教師事業を全国展開することにより、事業の拡大を行います。

現在▶ 将来

リスク情報

リスク情報

少子化に関するリスク

当社は、教育分野において事業を展開しております。
少子化による生徒数や施設の減少により、当社の経営成績および財政状態に影響を与える可能性があります。

対応策

新たな需要を敏感に捉え、同業他社と品質面で差別化を図ることにより、少子化の影響に左右されない経営を展開。

法的規制に関するリスク

- a. 人材紹介サービスについて
当社の人材紹介事業は、職業安定法に基づき、有料職業紹介事業として厚生労働大臣の許可を必要とします。
- b. 人材派遣サービスについて
当社では、労働者派遣法に基づき、厚生労働大臣の許可を受け労働者派遣事業を行っております。欠格事由または許可の取消事由に該当した場合には、許可の取消、事業廃止命令または事業停止命令を受けることがあります。

対応策

コンプライアンス・リスク管理委員会において、そのリスクの性質と、対応策の実行を策定し、運用を徹底。
顧問弁護士や顧問社労士と連携し、法令規制に関する情報収集に努めて参ります。

情報セキュリティに関するリスク

当社は、顧客およ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います。
これらの情報が漏洩した場合、当社の信用やブランド価値が毀損され、業績および財政状態に影響を与える可能性があります。

対応策

これら情報の取扱いに関するルールを整備し、関係者への教育・啓蒙。
情報システムへのウィルス感染等については定期的に診断し、対策。
従業員に対する牽制機能を高めるため、IT資産管理ツールによるログ解析を実施。

将来見通しに関する注意事項

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」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。

なお、当資料の進捗状況を反映した改定につきましては、今後、本決算後の6月頃を目途として開示予定です。

参考情報

参考情報 - 1 PLサマリー情報

(単位：百万円)

	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3 (2Q)	2022/3 (見込)
売上高	925	1,136	1,468	1,798	1,991	1,299	2,581
教育人材支援	(391)	(497)	(621)	(774)	(809)	(583)	(1,198)
福祉人材支援	(116)	(154)	(261)	(321)	(358)	(212)	(403)
個別指導教室	(417)	(483)	(585)	(702)	(823)	(503)	(979)
売上原価	768	890	1,126	1,416	1,567	934	1,988
売上総利益	156	246	341	382	424	365	593
売上総利益率	16.9%	21.7%	23.3%	21.2%	21.3%	28.1%	23.0%
販管費	79	92	116	144	161	94	191
営業利益	77	153	225	237	262	270	401
営業利益率	8.3%	13.5%	15.4%	13.2%	13.2%	20.8%	15.5%
当期純利益	53	99	158	167	173	173	266

※ () はセグメント別の売上の内訳になります。

Succeed
For Your Dreams