



# 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

## 社会課題を解決し、よりよい未来の創造に貢献

### 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 mismatch を減らす。

### 成長戦略

- ① 個別指導教室の**出店を継続しペースを加速**させる  
 子ども人口増加エリアへの**出店ペースを加速**。**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、**家庭教師の対応エリアを全国に拡大**させる  
**拠点開設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。適切な広告投資を行い**認知度アップ**を目指す。
- ③ **公民連携事業の受託案件数を20%増加**させる  
**入札やプロポーザルの参加数を増加**させて実績を積むとともに、**リスク分散**を行う。

# 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 3億3709万円（2024年3月末時点）  
従業員数 86名（2024年3月末時点）  
本社所在地 東京都新宿区

## 沿革

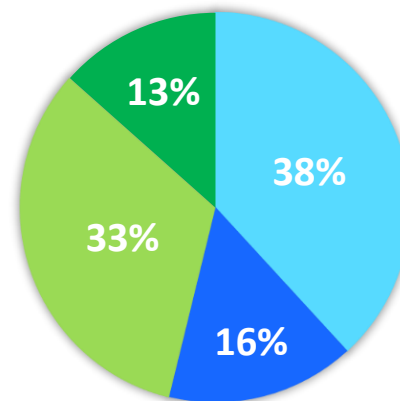
2004 当社設立 個別指導塾運営を開始  
2007 家庭教師紹介事業、塾向け人材サービス開始  
2014 保育士の人材紹介・派遣サービス開始  
2015 介護職の人材紹介・派遣サービス開始  
2020 オンライン家庭教師サービス開始  
2020 自治体向けサービス専任部署設置  
2021 東証マザーズ市場上場  
2022 市場区分見直しにより東証グロース市場へ移行

## 事業内容

個別指導塾運営  
家庭教師紹介  
教育業界向け人材サービス  
福祉業界向け人材サービス

## 売上構成

2024年3月末時点



■ 個別指導  
■ 教育人材

■ 家庭教師  
■ 福祉人材

# 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

小1の壁問題の解決

就業人口の増加

# サクシードが取り組むサステナビリティ

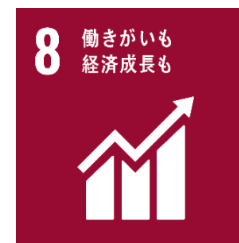
サクシードは「**教育と福祉の社会課題を解決し、より良い未来を創造する**」を企業理念として掲げております。この理念には、社会課題の解決により「人々の生活をより豊かに、そして誰もが活躍できる社会に」という想いが込められております。それはまさに持続可能な社会を目指すことであり、サクシードは、これまでに培ってきた分野にとどまらず新たな課題解決に取り組んで参ります。

## ● 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
- ・就業人口の増加を目指す

## ● 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



\* 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



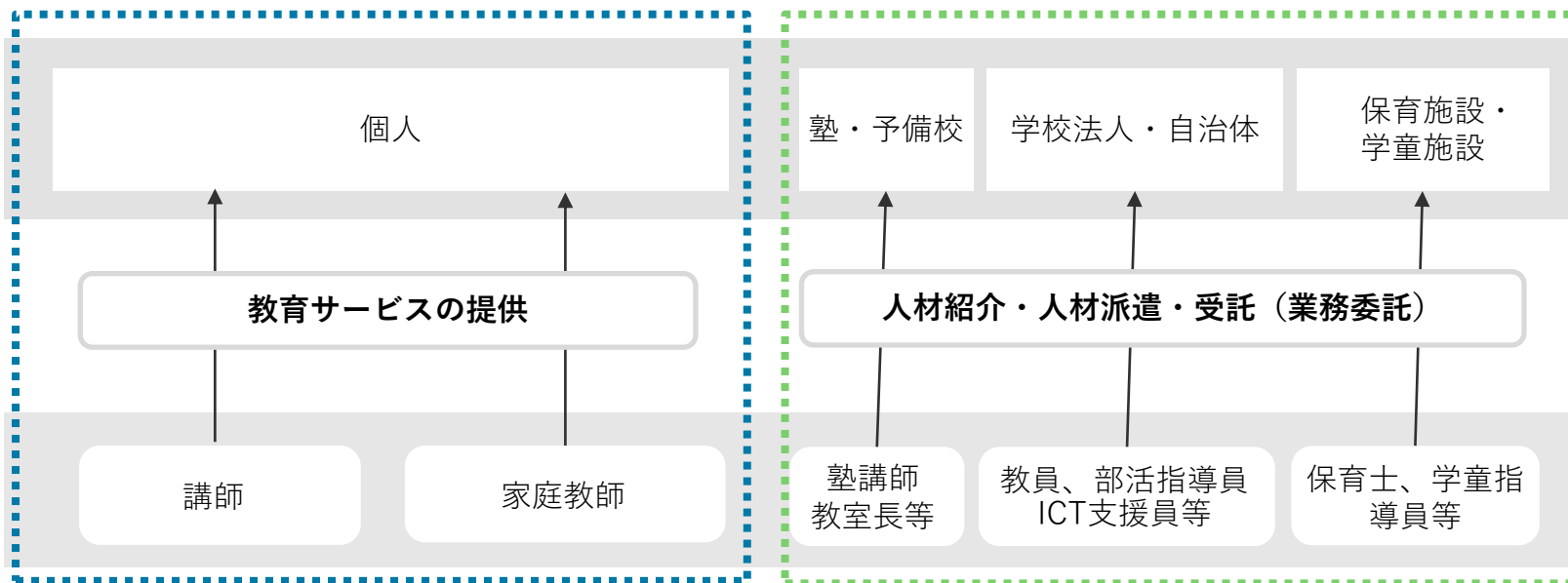
セグメント上の  
事業名

個別指導教室事業

家庭教師紹介事業

教育人材支援事業

福祉人材支援事業



サービス種別

自社ブランド教育サービス

外部向け人材サービス

## 自社ブランド教育サービス

### ① 個別指導教室・民間学童施設の運営



個別指導塾「個別指導学院サクシード」及び  
民間学童施設「ペンタスKids」を合計**33教室**展開

### 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・学童施設など)



保育士  
学童指導員  
栄養士

児発管  
看護師  
学校介助員

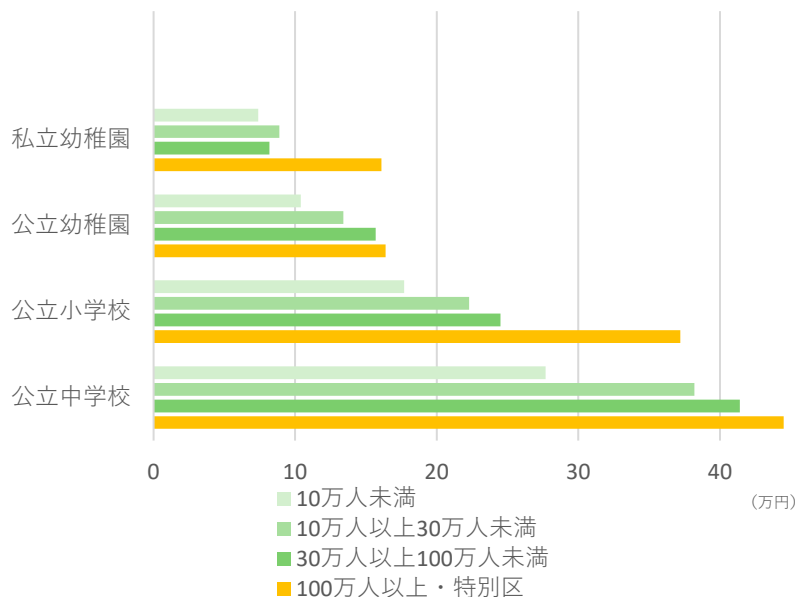
# 教育サービス

個別指導塾の運営事業

家庭教師の紹介事業

- 少子化による学齢人口の減少に伴い、市場全体として競争が激化しています。
- しかしながら、大都市圏においては地方と比較して学齢人口の減少程度は少なく、子ども人口が増加しているエリアもある中、人口規模の大きい市区町村では学校外活動費への支出が多い傾向にあるなど、地域差が拡大しています。

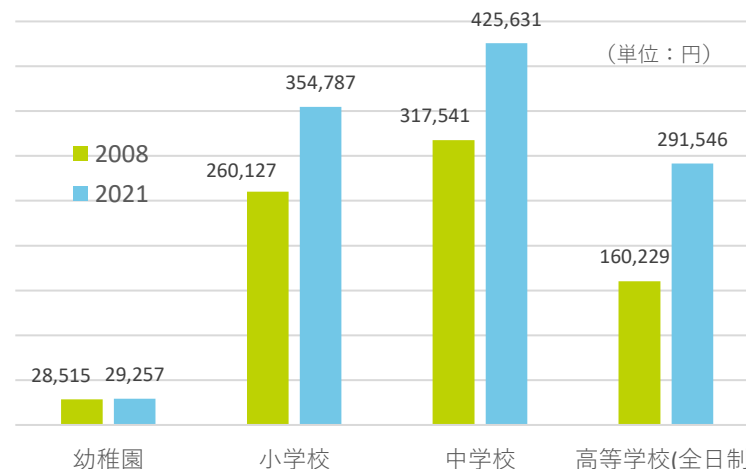
学校が所在する市区町村の人口規模別にみた学校外活動費



文部科学省「子供の学習費調査」をもとに当社作成

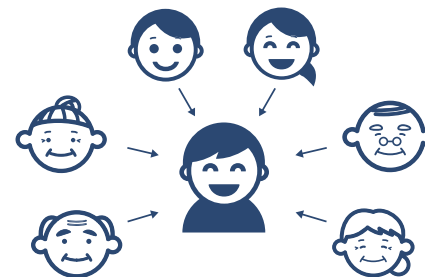
## 子ども一人当たりの学習塾費

1人当たり学習塾費は年々増加傾向にあります。



文部科学省「子供の学習費調査」をもとに当社作成

**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。



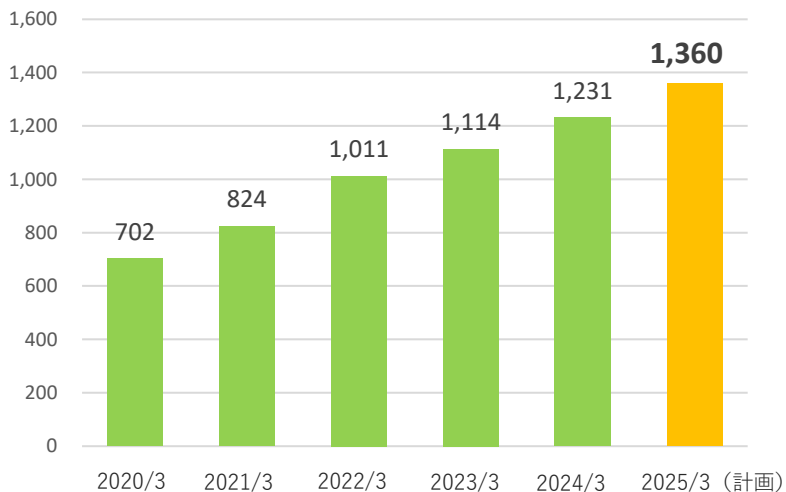
## 事業内容

### ■ 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30教室展開、「学童クラブ ペンタスkids」を3教室運営しております（2024年5月末時点）。地域密着型で小・中・高校生対象に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：百万円）



## 特徴

### ■ 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人件費）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講師陣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。

## 計画との比較

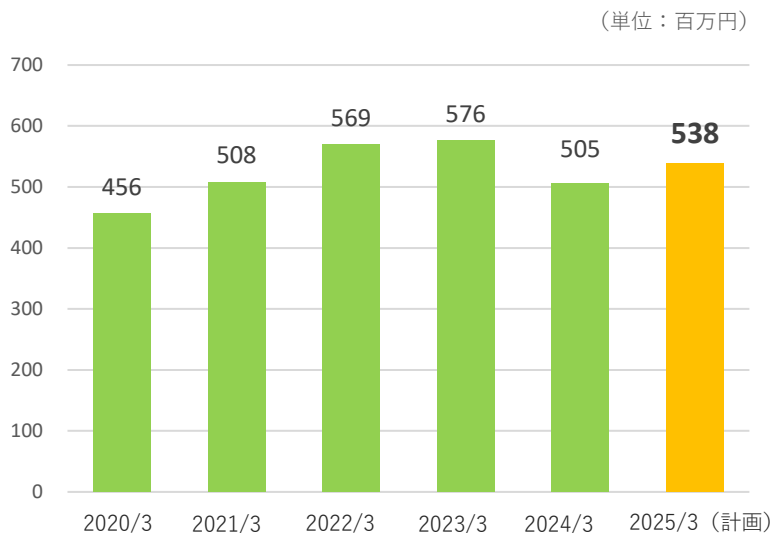
2023年6月29日付けの「事業計画及び成長可能性に関する事項」の計画値では売上高は1,323百万円でしたが新規開校数が計画より2校舎少なく、開校した校舎の開校時期も計画より後倒しになった影響で、実績は計画比6.8%減（前期比10.5%増）の1,231百万円で着地しました。

## 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・高校生を対象に、受験指導から学校補習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



## 特徴

### ■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。

### ■バラ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。

## 計画との比較

2023年6月29日付けの「事業計画及び成長可能性に関する事項」の計画値では売上高は632百万円でしたが期初の生徒数が計画を下回り、期中の広告宣伝投資を計画より増加させたものの集客が想定通り進まず実績は計画比20.0%減（前期比12.3%減）の505百万円で着地しました。

### 収益構造

#### ■ 個別指導教室

1教室あたりの  
売上高※



教室数



個別指導教室の売上高は **出店教室数に比例して増額**

※生徒一人あたりの平均単価 × 1教室あたりの平均生徒数

#### ■ 家庭教師紹介

生徒1人あたりの  
平均単価



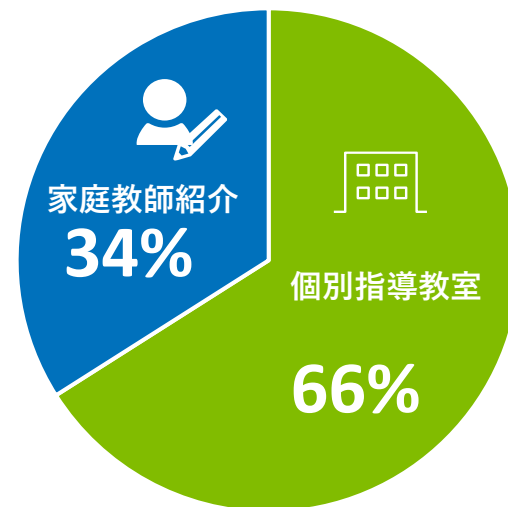
生徒数



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

2024年3月期実績



# 人材サービス

教育業界向けサービス

福祉業界向けサービス



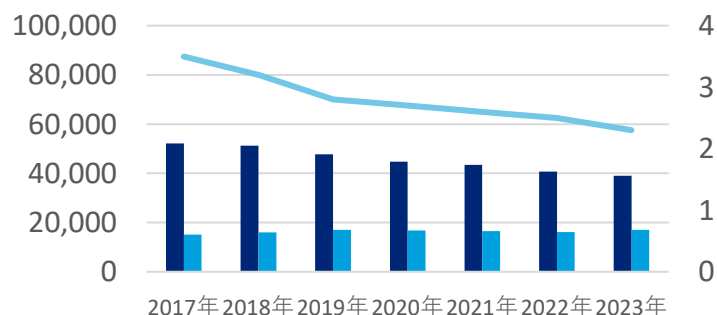
### ■ 教員の労働時間



出典：文部科学省 OECD国際教員指導環境調査（TALIS）  
 ※OECD加盟国等48カ国・地域（初等教育は15カ国・地域）

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。

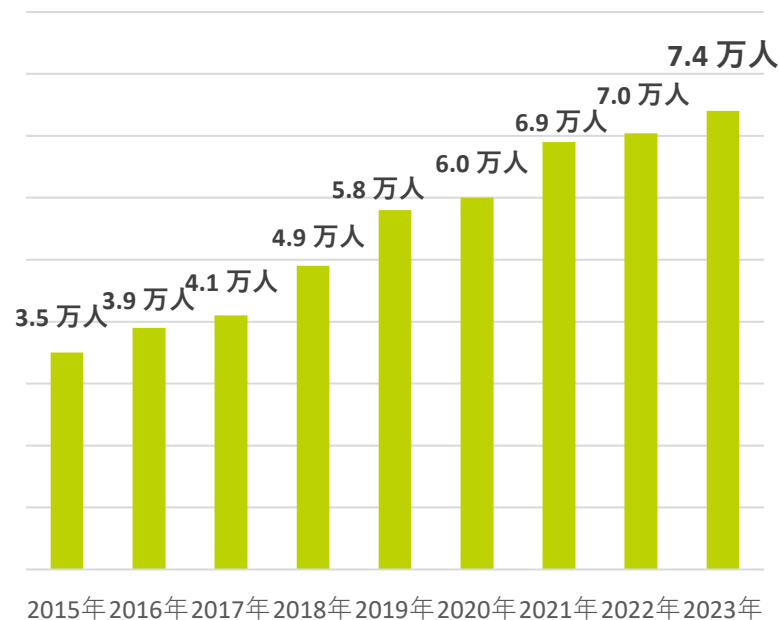
### ■ 公立小学校教員採用倍率の推移



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、人材不足や教員の質の低下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4年11月14日開催）資料1 文教・科学技術

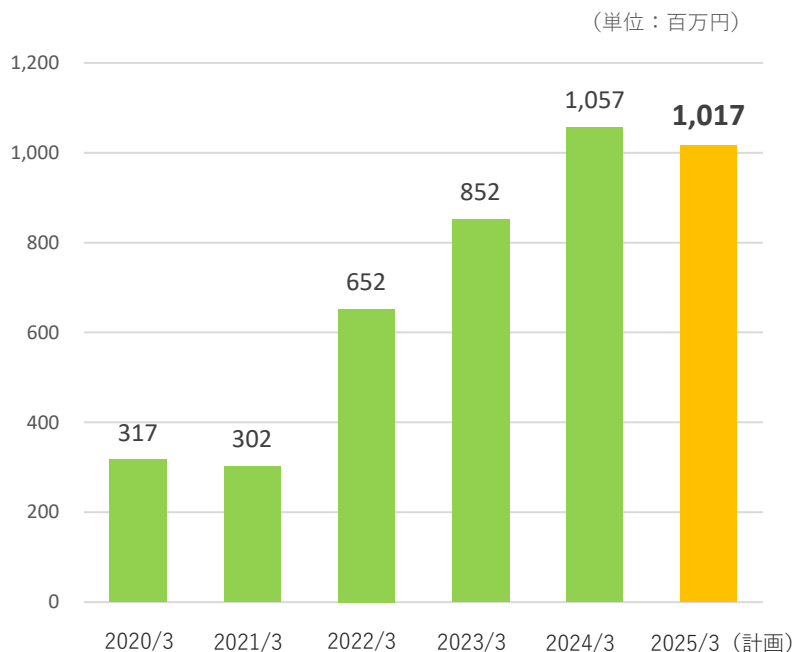
こうした背景から、外部人材（学習指導員、スクールサポートスタッフ、部活動指導員など）の予算人員は、増加傾向にあります。児童生徒数が減少する一方で、教員の業務負担軽減等を目的として、こうした外部人材の積極的活用が見込まれています。

## 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

学校法人及び地方自治体、民間学習塾等を対象として、ICT支援員、教員、部活動指導員、日本語教師、塾講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



## 特徴

### ■ 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…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。

### ■ 幅広い職種に対応

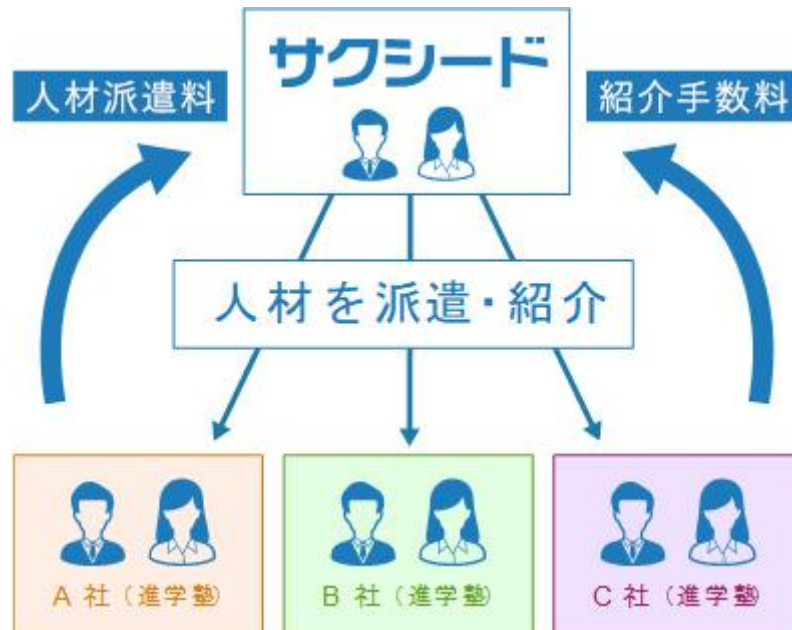
下記職種を一例として、幅広い職種に対応しております。

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

## 計画との比較

2023年6月29日付けの「事業計画及び成長可能性に関する事項」の計画値では売上高は1,050百万円でしたが、企業向け日本語研修事業および私立学校向け部活動受託事業が順調に推移し実績は計画比0.6%増（前期比24.0%増）の1,057百万円で着地しました。

特徴



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

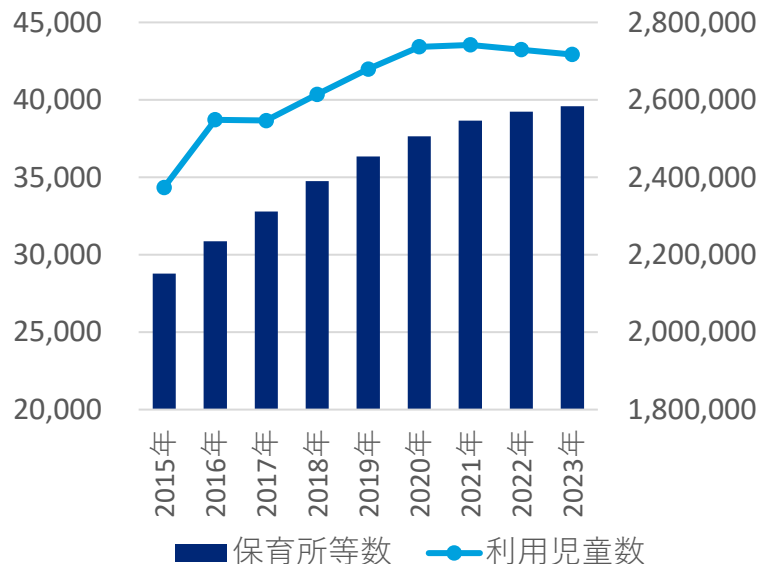


**学習塾の市場全体**を  
パイとして  
成長が見込める

### 保育分野

保育士不足は未だ続いており、待機児童問題の解消には至っておらず2023年4月時点での待機児童数は2,680人となっている。今後はこども誰でも通園制度による一時預かりの拡大で保育士が更に足りなくなるとの予測もある。

#### ■ 保育所等数と利用児童数の推移

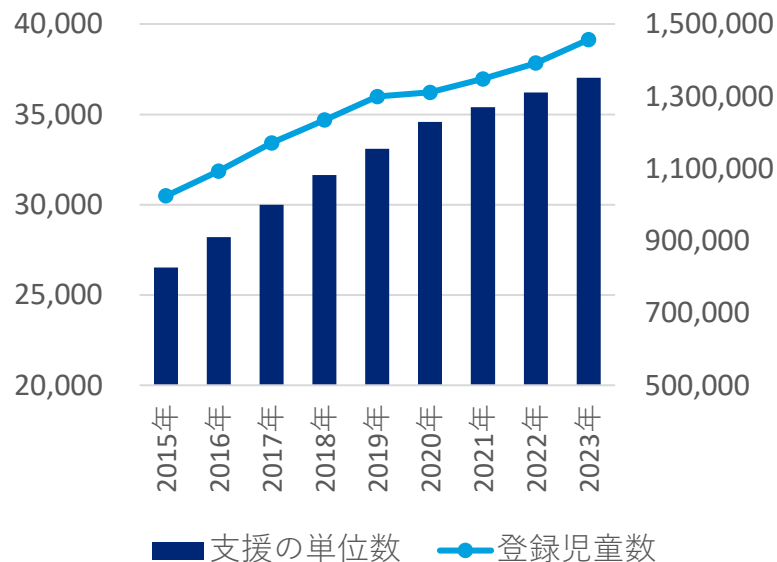


出典：厚生労働省「保育所等関連状況取りまとめ」

### 学童分野

学童の施設数・登録児童数が増える中、学童を利用することが出来なかった待機児童数は2023年には前年比で1,096人増加し、16,276人となっている。

#### ■ 支援の単位数と登録児童数の推移



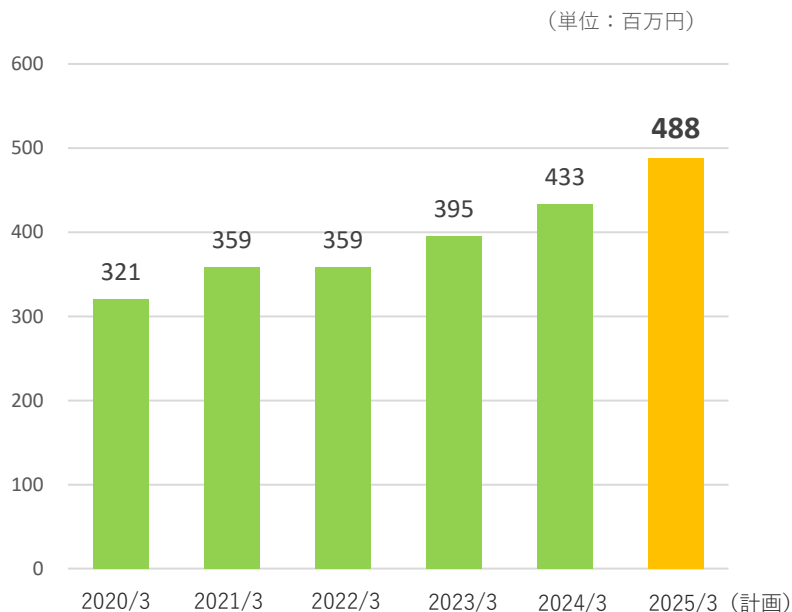
出典：厚生労働省「放課後児童健全育成事業（放課後児童クラブ）の実施状況」

## 事業内容

### ■ 保育・学童施設、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等を運営する法人や自治体に対して、保育士や学童指導員など、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。直近では放課後等デイサービスの施設数増加に伴い、児童発達支援管理責任者のニーズが高まっております。

## 売上高の推移



## 特徴

### ■ 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（2023年5月末時点で48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

**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。

- 保育士
- 施設長
- 栄養士・管理栄養士
- 放課後支援員
- 学童保育スタッフ
- 学校介助員
- 児童発達支援管理責任者
- 看護師など
- 作業療法士

## 計画との比較

2023年6月29日付けの「事業計画及び成長可能性に関する事項」の計画値では売上高は434百万円でしたが、期中の派遣受注及び紹介実績がほぼ計画通り推移した結果、実績は計画比0.2%減（前期比9.6%増）の433百万円で着地しました。

## 収益構造

### ■ 人材派遣

派遣単価



稼働人数

派遣スタッフの給与・社会保険料・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

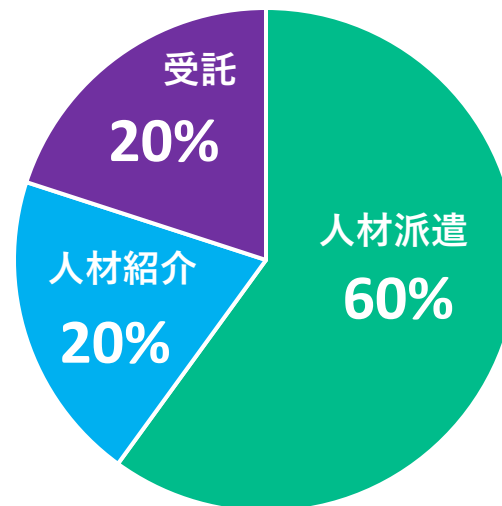


稼働人数

業務委託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

2024年3月期実績



# 競争力の源泉

## 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

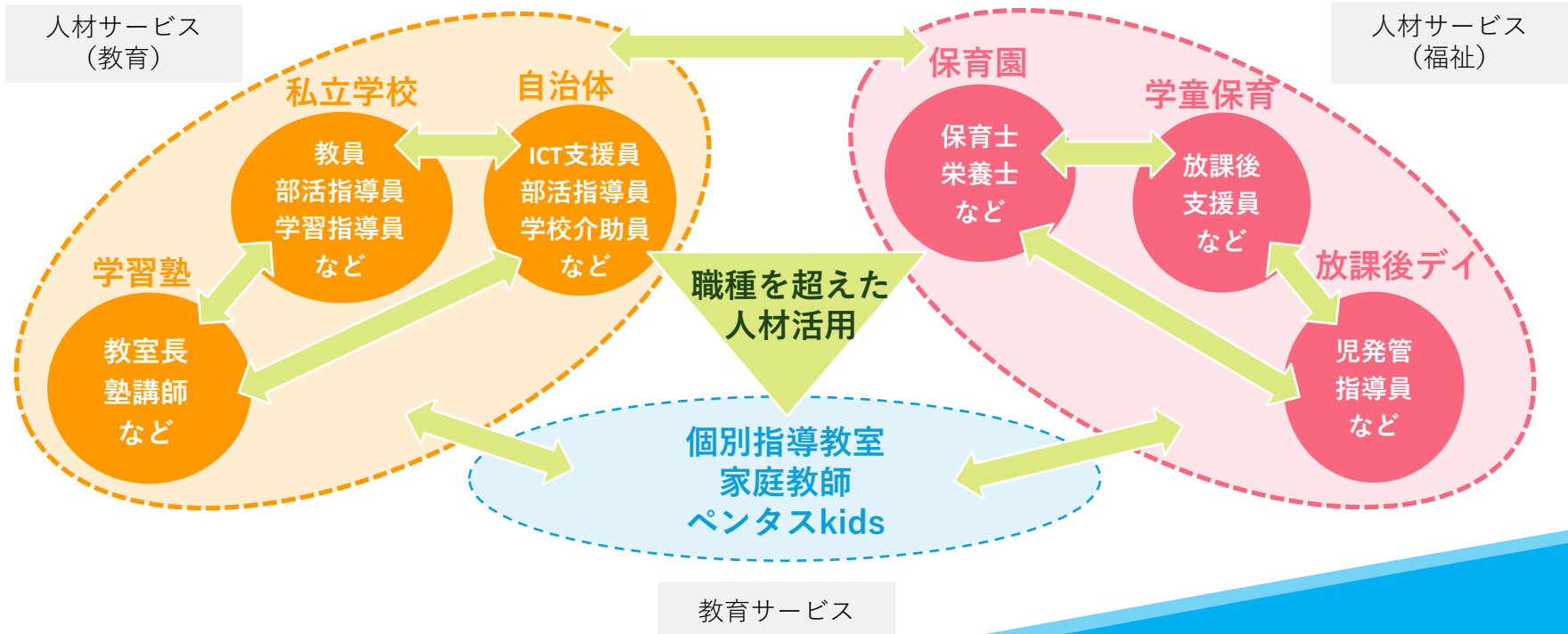
## 一括募集によるコストダウン

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**するとともに**事業領域を横断した登録者の有効活用**を行っています。

## ポジショニング

## 独自のポジショニング

自社の教育サービスと外部向け人材サービス事業を同時に行うというビジネスモデルを取る他社は見当たらず、独自性のあるポジショニングは参入障壁にもなっています。





## 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



LP制作、HPの改善など

**スピーディーに対応**

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

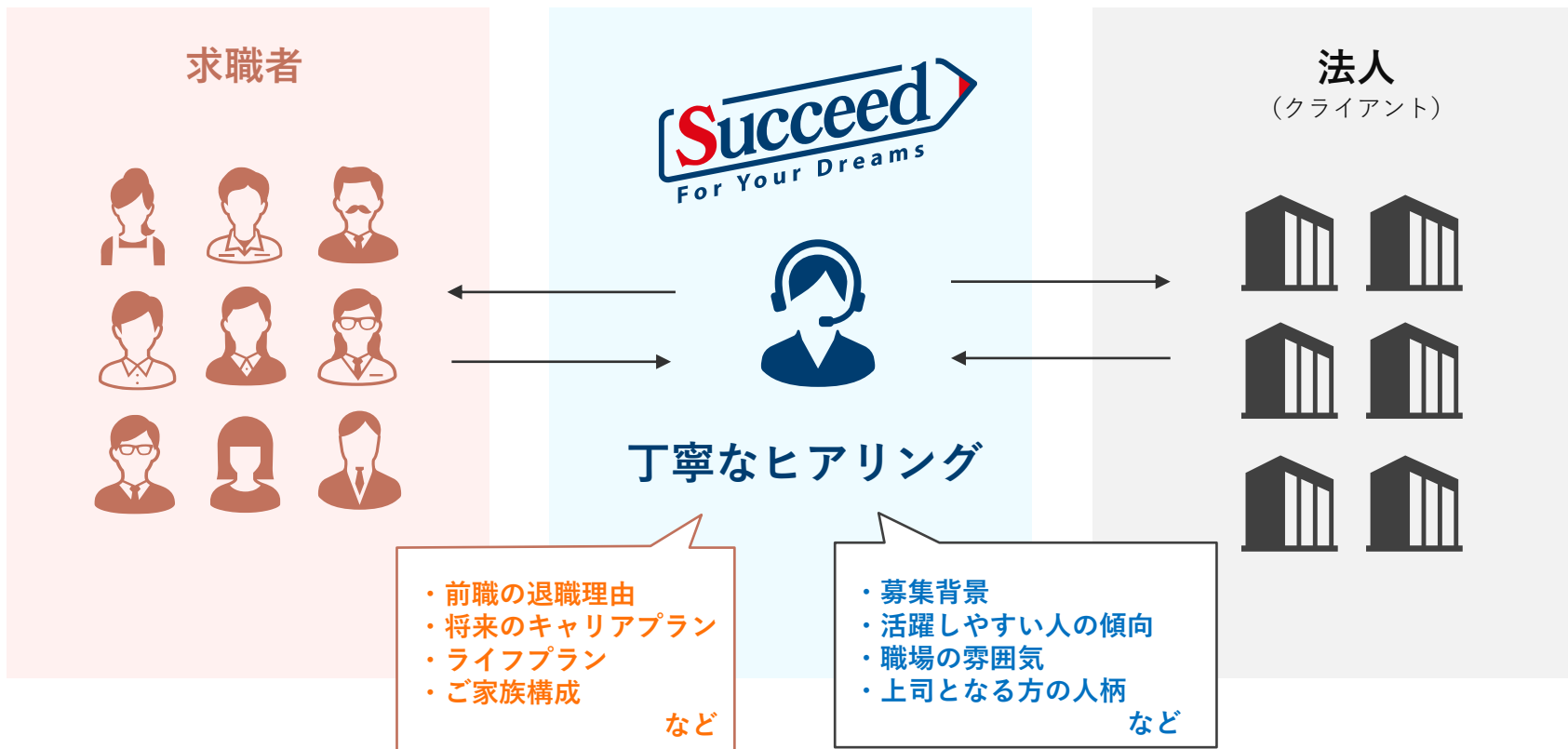
ライティング

SEO対策

広告運用

アクセス解析

# 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

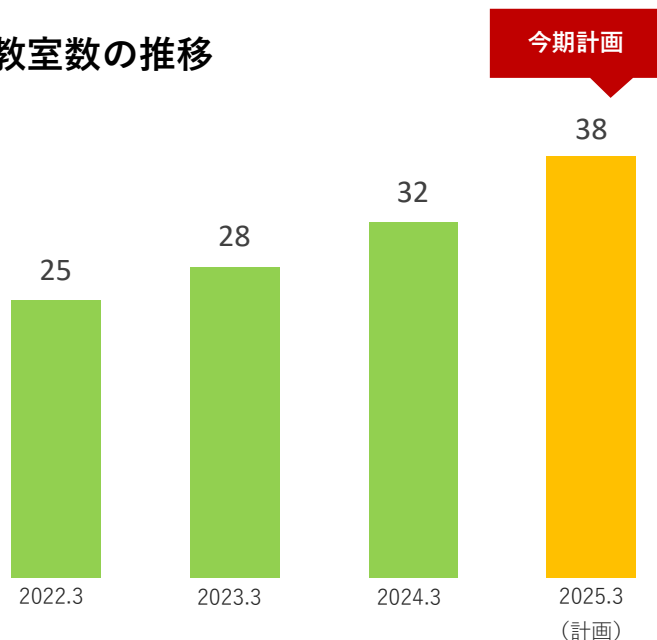
## 個別指導教室の出店

## 目標

少子化を見越した

学齢人口増加エリアへの出店

## 教室数の推移



## 具体的な戦略等

## ① 新規エリアへも出店

ドミナント戦略に基づいた神奈川県内への出店は継続。子ども人口の増加が見込まれる首都圏ニュータウンエリアへの出店も継続。

## 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。

## 計画との比較

2023年6月29日付の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の計画値では教室数は34教室でした。実績値はペンタスキッズ3教室を含む32教室で着地しました。なお、「新松戸校」（千葉県）の出店は神奈川県以外への初出店となり、同地域圏でのドミナント展開も進めてまいります。

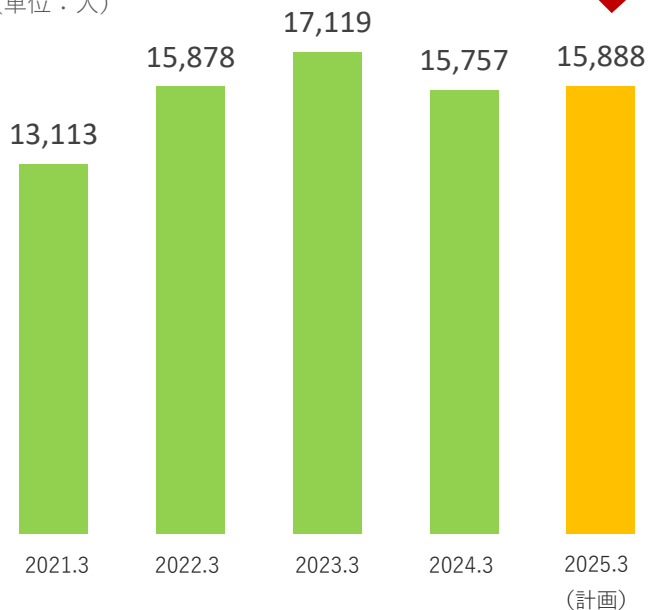
# 家庭教師事業の全国展開

## 目標

対応エリアを  
全国に拡大

### 家庭教師年間生徒数(月延)

(単位：人)



今期計画

## 具体的な戦略等

### ① 対応エリアの拡大

対面の対応エリアをこれまでの首都圏・関西圏だけでなく中京圏等にも拡大。オンラインでの全国展開を継続し海外も視野に。

### ② マーケティング改革による効率的な広告投資

これまでのWEB媒体を中心とした広告活動に加え、マーケティング部により内製化されたHP運用により、効率的な広告投資の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。

## 計画との比較

2023年6月29日付の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の計画値では年間延在籍生徒数は17,669人でした。期初の生徒数及び期中の新規入会の生徒数が計画に届かず実績は前期比7.9%減の15,757人で着地しました。なおオンライン家庭教師については47都道府県全てに在籍生徒が拡大しています。

【教育人材・福祉人材】

## 公民連携事業への積極参加

## 目標

受注案件数を  
年間20%増加

## 具体的な戦略等

## ① 入札・プロポーザル参加数を増加

全国の案件に参加できるように入札参加者登録を進め、入札情報の収集を強化。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

自社の単独受注のみならず、案件を受託した協業先とのネットワークを強化し、間接的にも公民連携事業への参加実績を積み上げていく。

## 計画との比較

2023年6月29日付の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の見込値では売上高は712,000千円でしたが、期中に見込んでいた入札案件において一定利益率を確保するため案件を選別したことにより入札を見送ったことで、実績は計画比3.6%減（前期比35.6%増）の687,019千円で着地しました。なお、全国主要都市への入札参加者登録は完了しており、今後積極的な入札参加を進めてまいります。

## 売上高 受注数の推移



## 社会のニーズに応じてバランスよく成長



現在 → 将来

### 人材サービス 事業の拡大

これまで入札を見合わせていたエリアや職種での入札参加を拡大し**受注案件数を増やす**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

マーケティング戦略の見直しにより適切な広告投資の下、**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。

# 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。

可能性

大

影響度

大

### 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。

可能性

低

影響度

大

### 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。

可能性

中

影響度

大

### 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。

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

(単位：百万円)

	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3 (予想)
売上高	1,798	1,991	2,591	2,939	3,227	3,401
教育人材支援	(317)	(301)	(652)	(852)	(1,057)	(1,017)
福祉人材支援	(321)	(358)	(358)	(395)	(433)	(485)
個別指導教室	(702)	(823)	(1,011)	(1,114)	(1,231)	(1,360)
家庭教師	(455)	(507)	(568)	(576)	(505)	(538)
売上原価	1,416	1,567	1,973	2,314	2,649	2,787
売上総利益	382	424	617	624	578	613
売上総利益率	21.2%	21.3%	23.8%	21.2%	17.9%	18.0%
販管費	144	161	192	241	245	256
営業利益	237	262	424	382	332	356
営業利益率	13.2%	13.2%	16.4%	13.0%	10.3%	10.5%
当期純利益	167	173	280	269	223	230

※ ( ) はセグメント別の売上の内訳になります。

### 2023年3月期計画と実績の差異

- 個別指導教室事業部 新規開校数が計画に届かず、開校時期も後ろ倒しとなり計画比減で着地
- 家庭教師事業部 期初の生徒数が計画を下回る中、広告宣伝費が増加し減収減益で着地
- 教育人材支援事業部 日本語教育事業および部活動受託事業が伸長しほぼ計画通りで着地
- 福祉人材支援事業部 人材紹介・人材派遣ともにほぼ計画通りで推移し着地

### 2024年3月期の計画達成についての前提条件

- 個別指導教室事業部 出店が計画通りに進み、在籍生徒数が計画通りに増加
- 家庭教師事業部 生徒数が計画通り増加
- 教育人材支援事業部 公民連携事業が計画通り推移
- 福祉人材支援事業部 人材紹介成約数が計画通り増加 人材派遣の稼働人数が計画通り増加

