

# ANALYST REPORT

アナリストによる企業レポート

2023.8.9

## 株式会社市進ホールディングス

---

4645 東証スタンダード市場

## 目次

サマリー .....	02
1. 2023 年 2 月期の業績動向	
2. 2024 年 2 月期の見通し	
3. 人的資本が経営の要	
I. 会社概要	
1. 会社概要 .....	04
2. 事業内容 .....	06
II. 業績の動向	
1. 2023 年 2 月期の業績動向 .....	14
2. 2024 年 2 月期の業績見通し .....	18
III. 株主還元策	
1. 配当政策 .....	19
2. 株主優待制度 .....	19
3. CSR .....	20

## 会社概要

市進ホールディングスは、教育サービス事業と介護福祉サービス事業を主たる事業とする。介護福祉サービス事業は、2023年2月期のウェイトが売上高の11.6%、営業利益の21.1%を占め、二本目の柱に育った。両事業とも、東京圏（東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県・茨城県）を商圏としている。教育サービス事業は千葉県と茨城県でドミナント戦略を採るが、介護福祉サービス事業では2023年4月のM&Aで初めて千葉県に拠点を得た。ネームバリューを活かした拡大余地は大きい。介護研修事業の実施など教育サービス事業で培ったノウハウを活かすことで、介護人材不足などの問題に対処している。グループシナジーを活かし、少子高齢化社会に適応して安定した企業業績の実現を目指す。

## サマリー

### 1. 2023年2月期の業績動向

2023年2月期の連結業績は、売上高が17,292百万円、前期比0.2%減とほぼ横ばい。営業利益が同7.7%増の894百万円となり、売上高営業利益率が5.2%と目標とする5%以上に到達した。第3四半期決算発表時の計画比は、売上高が見合い、営業利益では4.6%上回った。4大経費の厳格管理を継続し、教育サービス事業は減収増益となった。介護福祉サービス事業は、2022年9月に1社がグループインしたこともあり、前期比8.3%の増収、12.0%の増益となった。

### 2. 2024年2月期の見通し

2024年2月期は、売上高が前期比4.7%増の18,110百万円、営業利益が同1.8%増の910百万円、売上高営業利益率5.0%が予想されている。1株当たり配当金は、前期並みの10円、配当性向26.2%を計画している。教育サービス事業は、春先から集客活動を前倒しで行い、拠点展開では教育人口の増加地区や中学受験ニーズの高い地域に重点を置く。インフレのため光熱費や人件費が上昇しているものの、授業料は据え置いている。全国3,000超の拠点到配信する映像授業は、最難関大学合格を目指す「スーパーウイング体制」が2年目に突入した。合格実績を向上させ、提携塾へのサービスを強化する。5月に新型コロナウイルス感染症の分類が季節性インフルエンザ感染症等と同等の5類感染症へと変更され、出入国の制限が緩和されたことから、旅行業及び日本語学校、体験型英語学習施設 TOKYO GLOBAL GATEWAY は回復基調にある。介護福祉サービス事業は、前期期中に獲得した1社がフルに寄与するうえ、2023年4月に1社をM&Aしており、増収増益が見込まれる。

### 3. 人的資本が経営の要

同社グループは、「人を創る、ともに創る」をビジョンに掲げ、学びの場、生活支援の場を通じて豊かな人生、笑顔あふれる社会の実現を目指している。両事業ともサービス業に属し、人的資本が経営の要となる。拡大中の介護福祉サービス事業には、教育サービス事業の人的リソースや資格取得・研修に関するノウハウを提供している。また介護福祉サービス事業の7社間で連携を強化し、介護人材の確保、育成システムの整備、グループ内の人材流動性の向上に努めている。M&Aを単なる規模の拡大にとどめず、グループシナジーを発揮する取り組みをしている。

（株式会社ジーキューブ アナリスト 瀬川 健）

## ＜連結業績推移＞

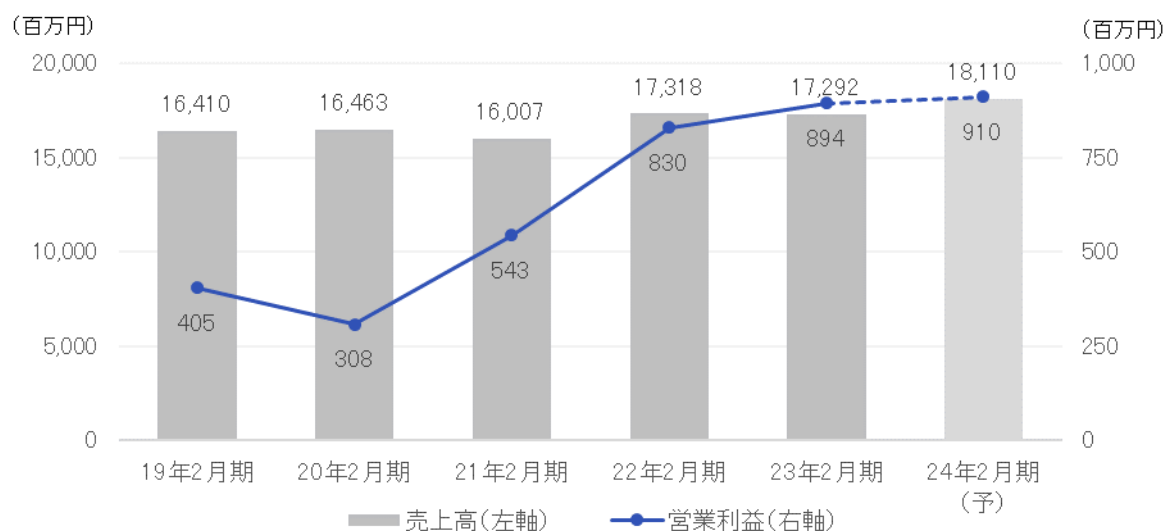
(単位:百万円、%)

決算期	売上高	前期比	営業利益	前期比	経常利益	前期比	当期純利益	前期比
2019年2月期	16,410	+4.7	405	+16.7	219	-19.1	309	+14.9
2020年2月期	16,463	+0.3	308	-23.9	35	-83.8	11	-96.4
2021年2月期	16,007	-2.8	543	+75.9	273	+669.6	△ 401	-
2022年2月期	17,318	+8.2	830	+52.8	693	+153.1	421	-
2023年2月期	17,292	-0.2	894	+7.7	734	+6.0	365	-13.2
2024年2月期(予)	18,110	+4.7	910	+1.8	750	+2.2	381	+4.4

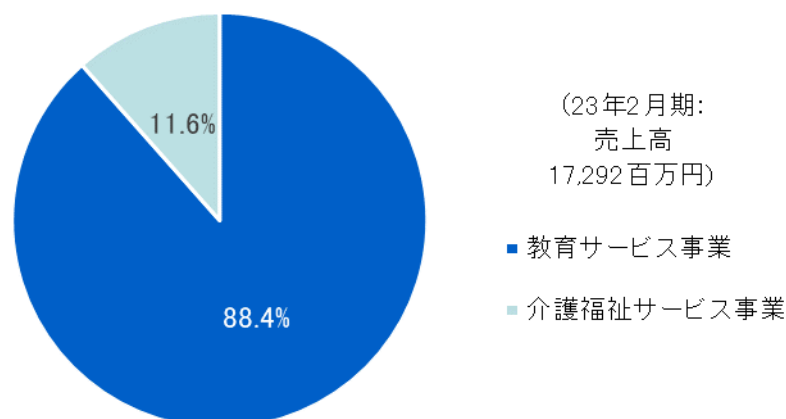
注: 当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益、予想は会社予想

出所: 決算短信からジーキューブ作成

## ＜売上高と営業利益の推移＞



## ＜売上高構成比＞



## 1. 会社概要

### 1. 会社概要 – 教育サービス事業と介護福祉サービス事業の二本柱

同社グループは、千葉県市川市を発祥の地とし、1965年に中学・高校・大学受験指導の学習塾として創業された。現在は、学習塾・予備校の専門事業者から総合教育サービス企業へと変貌を遂げている。教育サービス事業は、主に千葉、東京、茨城を地盤とし、幼児教育・学童保育から小中高生向け学習塾及び予備校を展開。学習形態は、集団授業、個別指導、映像授業、オンライン双方向授業などをカバーしている。直営教室だけでなくFC展開もしている。学習塾事業では、千葉・茨城で地域一番塾として抜群の合格実績と高い集客力を誇る。2023年2月期の拠点数は485、生徒数が39,097人であった。

地域別では、創業の地である千葉県で基盤を築き、1989年に東京へ進出した。2012年に、茨城県を地盤とする茨進グループ(現・株)茨進を子会社化した。現在の事業テリトリーは、東京圏の千葉県、茨城県、東京都、埼玉県、神奈川県となる。地域特性に適合すべく、地域毎に事業を分け、合併会社や新設した子会社に事業を移管した。2020年2月に、(株)市進を分割することにより、東京地区の事業に特化した(株)市進東京を新設した。

同社は、2010年に純粋持株会社へ移行した。2011年に、M&Aにより成長市場となる介護福祉サービス事業に参入した。少子高齢化により、学習塾市場の規模が縮小する一方、介護サービスの需要は拡大している。これまで7社をM&Aし、東京圏の1都4県で40拠点を展開している。事業領域を高齢者住宅、グループホーム、デイサービスへと広げている。同社グループ内の人材活性化策の一つにもなっている。グループ企業間で、介護福祉サービスのノウハウ、人材、情報を共有することで、規模の拡大だけでなく収益性を高めた。2021年2月期に黒字転換を果たした。2023年2月期は、売上高営業利益率が9.4%と教育サービス事業の4.6%を凌ぐ。同事業の構成比は、売上高で11.6%、営業利益が21.1%と、二本目の柱となった。

同社グループは、持株会社である同社本体と、連結子会社として教育サービス事業の17社と介護福祉サービス事業の7社で構成される。

学習塾事業は、市場の縮小により競争が激化している。他社との連携、協業を目指し、2011年に(株)学研ホールディングス<9470・東証プライム市場>と業務資本提携を行った。筆頭株主である(株)学研ホールディングスは、2023年2月末現在で同社株の40.0%を所有している。同社の取締役の過半数が学研グループの取締役を兼任することとなったため、2023年7月に同社は従来の持分法適用会社から連結子会社となった。

(株)学研ホールディングスと同社の従来の協業は、学研教室と市進グループの塾との連携、映像授業配信のウイングネット事業の拡大、人材交流であった。市進グループが、学研教室の指導者に学校情報、進学情報などを提供し、学研教室に通う子どもが進学塾を希望する場合は、学研教室の指導者が市進グループの塾を紹介する。市進グループのウイングネット事業には、難関大学合格を目指す生徒向けコンテンツ「学研プライムゼミ」を導入した。一方、学研グループの塾へウイングネット映像コンテンツの利用を進めており、導入校は916校に達した。

今後は、教育サービスの共同開発、管理システムの共同投資、間接部門業務のシェアサービス会社の設立、グループ塾事業会社の再編成などを検討する。魅力ある学習教材を持続的に提供するために、映像コンテンツや AI を活用した学習管理システムについて、一元的な開発を行い、コストを抑えながらも、クオリティーの高いコンテンツ、システムの構築を目指す。

両社は、2013 年に学童・幼児保育事業を行う(株)GI ビレッジを設立した。2017 年には、東京都と協定している体験型英語学習施設 TOKYO GLOBAL GATEWAY を運営する(株)TOKYO GLOBAL GATEWAY を設立した。出資比率は、学研ホールディングスが 60%、同社が 35%、博報堂 DY ホールディングス<2433>など 3 社が 5%である。同社にとっては、持分法適用会社となる。2023 年 1 月に多摩エリアの交通・商業の要である立川駅から徒歩 8 分の商業施設内に「TOKYO GLOBAL GATEWAY GREEN SPRINGS」をオープンさせた。

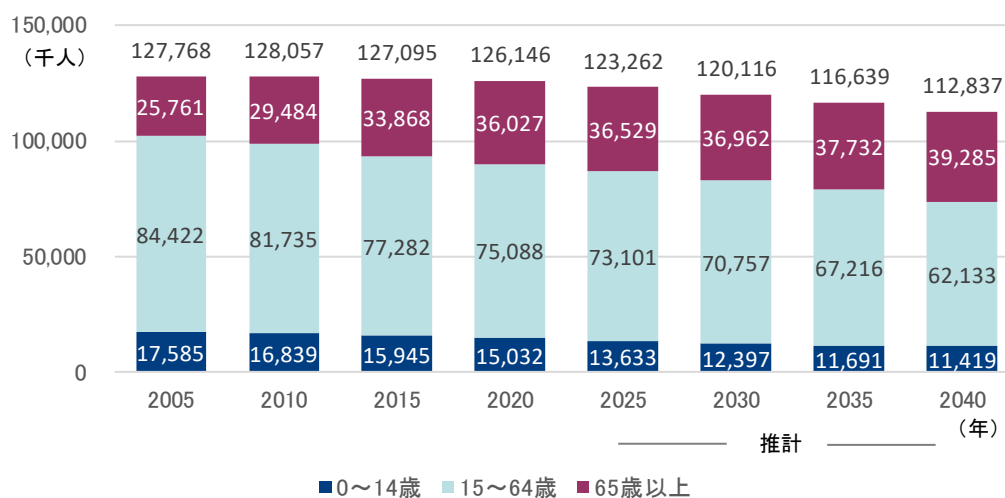
証券市場には 1996 年に店頭登録後、2004 年にはジャスダック証券取引所に上場した。2013 年の証券取引所の統合に伴い東証 JASDAQ(スタンダード)に上場した。2022 年 4 月の東京証券取引所の新市場区分への移行では、スタンダード市場を選択している。

## 2. 事業内容

### (1) 事業ドメイン — 地域密着型、ヒューマンスキル、教育関連

内需産業は、程度の差こそあれ人口減少社会を前提とした事業運営を迫られる。2022年の出生数は、7年連続減少し77万人と初めて80万人割を割った。80万人割れは、国立社会保障・人口問題研究所が2017年に公表した予測に対して8年前倒しで起きた。学齢人口が減少する傾向にある一方、高齢者人口は2040年代半ばまで増加し続ける。今後も、業績面で介護福祉サービス事業がウェイトを高めていくものと思われる。

#### <日本の将来推計人口（中位推計）>



出所: 国立社会保障・人口問題研究所のデータ(令和5年)よりジーキューブ作成

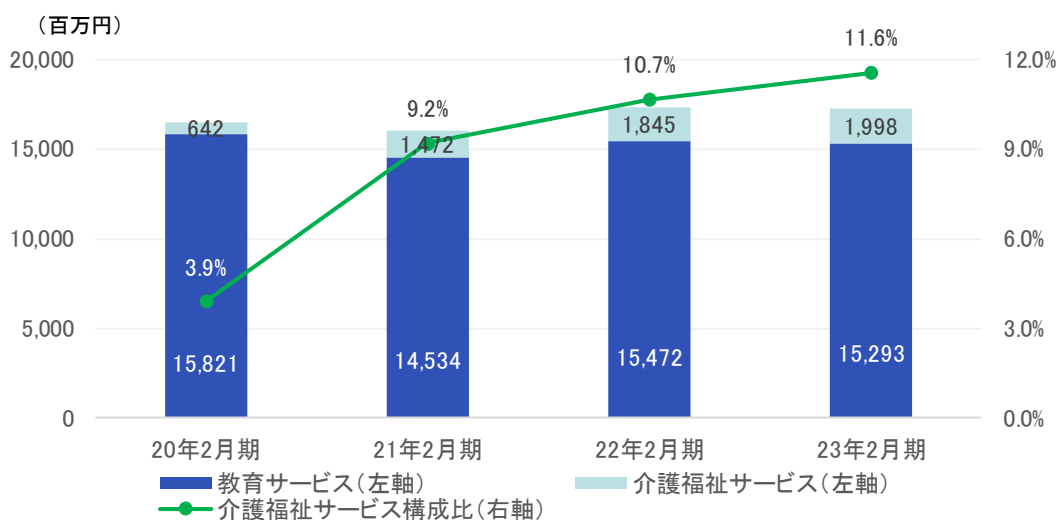
同社グループの事業ドメインを特徴づけるのは、地域密着、ヒューマンスキル、教育関連になる。学習塾と介護福祉サービスは、概ね共に地域密着型でヒューマンスキルが求められる。教育サービス事業では、高いブランドが確立している千葉県と茨城県でドミナント戦略を採る。ネームバリューが浸透している地域では、複数世代をターゲットとして対象市場の間口を広げる。人手不足が深刻な介護福祉サービス事業では、研修業務を強化する。教育サービス事業において長年にわたり培ったノウハウを介護福祉サービス事業にも活かす。介護職員初任者研修、介護福祉士実務者研修、介護事務所職員向け研修を、従来の埼玉県だけでなく東京都新宿において実施することで、業績への貢献だけでなく、人材育成や人材獲得に寄与する。

社会人をターゲットとする新子会社(株)市進コンサルティングを、2023年3月に設立した。現代は「第4次産業革命」に突入しており、幅広い社会変革が進む。チャット GPT など人工知能(AI)の爆速進化と社会実装、IoT やロボットの普及、気候問題の深刻化が進む。業務・職種によって減少、消滅してしまうものが出てくる一方、需要が増える、もしくは新たに生まれるものがある。DX や人手不足への対応をするため、官公庁や民間企業における従業員の再教育(リスキリング)のニーズが高まっている。(株)市進コンサルティングは長年にわたる講師養成メソッドを基盤とした教え方に関する研修プログラムを開発しており、プライム上場の大企業や官公庁向けに研修などを7～8年にわたり継続して行っている。業容拡大により、新子会社として独立させた。

## (2) 事業セグメント別売上高と利益 - 介護福祉サービス事業が利益の2割強を生み出す

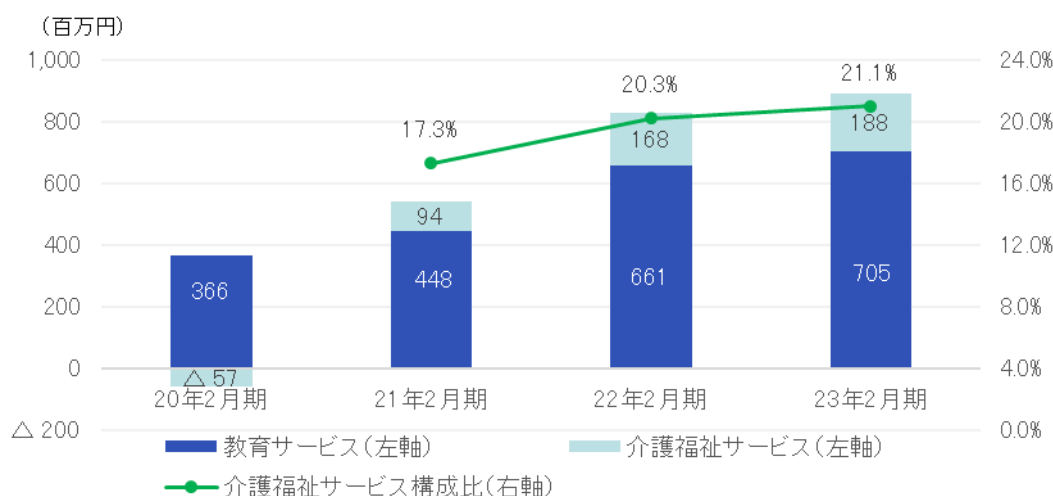
経営上の指標として、連結ベースの売上高、営業利益、売上高営業利益率の達成度を重視している。中期的には、新規の投資と既存事業の成長を両立させながら、売上高営業利益率5%の持続を目標とする。2023年2月期の売上高は17,292百万円、営業利益が894百万円、売上高営業利益率は5.2%であった。介護福祉サービス事業は、2023年2月期の割合が売上高で11.6%、営業利益で21.1%へと拡大した。同事業の収益性が高く、全体の売上高営業利益率は目標とする5%をクリアした。M&Aなどにより売上高が2020年2月期の642百万円から2023年2月期に1,998百万円へと3年間で3.1倍に拡大した。同セグメント利益は2020年2月期の△57百万円から黒字転換し、直近期では188百万円、セグメント利益率9.4%となった。

### <事業セグメント別売上高と介護福祉サービス事業構成比の推移>



出所: 決算説明資料よりジーキューブ作成

### <事業セグメント別利益と介護福祉サービス事業構成比の推移>





(3) 教育サービス事業

a) 学齢別教育サービス - 地域密着型で低学年から積み上げる

教育サービス事業の売上高は 15,293 百万円、セグメント利益が 705 百万円、売上高セグメント利益率が 4.6%であった。同社の教育サービスは、学齢別では幼児から始まり小学生、中学生、高校生・高卒生、大学生・社会人・シニア及び外国人をカバーしている。ブランド別教育サービス事業では、小学生から高校生ままでを対象とした「市進学院」「市進予備校」「個太郎塾」「茨進」等の学習塾の運営、小学校受験の「桐杏学園」、学童保育の「アフタースクール ナナカラ」、小学校低学年向けオンラインスクール「パンセフロンティア」、日本語学校「江戸カルチャーセンター」の運営、映像授業コンテンツ「ウイングネット」の全国学習塾等教育機関への販売・提供などである。小・中・高校生を対象として進学学習指導を行う主要事業会社は、重点地域として(株)市進が千葉県、(株)市進東京が東京地区、(株)茨進が茨城県とする。個別指導塾の個太郎塾は、先生 1 人に生徒 2 人までの「1 対 2 形式」の対面授業形式を取る。直営教室とグループ内 FC で首都圏を中心に展開、フランチャイズ教室の本部としての役割もしている。

教育サービス事業では、地域毎に教育人口の増減に応じてオペレーション規模を適正化する。学齢人口減少への対応として、顧客のライフタイムバリューの獲得のため、学童保育から始まり、小学低学年から小学 4 年生以降、中学生を対象とした学習塾、高校生向け塾及び予備校へと同社グループ内の教育サービスを継続利用してもらう流れを作っている。顧客とのリレーションを途切れないようにし、持ち上がりによる同社グループの多様なサービスを利用してもらうことで、新規顧客獲得コストの低減を図る。

<学齢別ブランド教育サービス>

幼児	小学生	中学生	高校生・高卒生	大学生・社会人・シニア	外国人
<p><b>保育</b> 0歳半～就学前</p> <p>みらいえ インターナショナルスクール オールイングリッシュの認可外保育園</p>	<p><b>低学年指導</b> 小1～小3</p> <p>ウイングネットコース 次世代を担う子供たちの「本質的な学びの力」を育てる</p> <p>桐杏学園 小学受験 2歳～小4 小学校受験を中心とした「本物」の幼児教育</p>	<p><b>受験指導</b> 小4～中3</p> <p>市進学院 一人ひとりに最適な「学び方」を提供し、きめ細やかなめんどろみを実践</p>	<p><b>受験指導</b> 高1～高3</p> <p>市進予備校 難関大学・国公立大合格を目指す現役高校生のための予備校</p>	<p><b>介護福祉サービス</b> 高齢者 地域のお役様のニーズに応じた介護サービスをご提供</p> <p>株式会社 市進ケアサービス 埼玉県 川崎市・日南市・富士見</p> <p>デイサービス Niliwa 東京都 大田区・品川区</p> <p>デイサービス ふくろうの家 東京都 23区西部</p> <p>お母さんの校 茨城県 水戸市</p> <p>yui 神奈川県 横浜市 港北区・青葉区</p> <p>紙ふうせん 東京都 世田谷区</p> <p>格森有料老人ホーム 千葉県 千葉市</p> <p>大人の学び舎 社会人・シニア 古典文学・歴史教養などの講座を開設し、大人が楽しく学べる場をご提供</p> <p>研修・コンサルティング 企業・社会人 市進コンサルティング 各種企業研修・コンサルティング・学校教員向け研修</p> <p>旅行・観光 企業・一般 Flying Travel アイフイングトラベル 国内外旅行プランの企画・手配サービス</p> <p>映像制作・販売 企業・一般 JLC ジャパンライム株式会社 スポーツや教育、医療等の指導者・技術者向けDVD取扱</p>	<p><b>日本語教育</b> 外国人 Edo Cultural Center 江戸カルチャーセンター 海外からの留学生を対象とした日本語教育</p> <p><b>言語教育</b> 外国人 東亜語学文化学校 香港現地の方を対象とした日本語教育や日本語留学の相談</p> <p><b>日本語教育</b> 外国人 各種日本語トレーニング 自治体、外国人材の雇用を行っている企業へ日本語講座を配信</p>
	<p><b>学童保育</b> 小1～小6 最長21時までお預かり、体験型学童施設</p> <p>個太郎塾 <b>受験指導</b> 小1～高3・高卒 1対2までのつきっきり個別指導</p> <p>NPS <b>受験指導</b> 小1～高3 千葉県・茨城県に展開する地域密着型の総合学習塾</p> <p>茨進 <b>受験指導</b> 小1～高3 茨城県内No.1の合格実績を誇る地域一番塾</p> <p>いばしん個別指導学院 <b>受験指導</b> 小1～高3 一人ひとりと向き合いじっくり伸ばす「つきっきり個別」</p> <p>進学ゼミナール <b>受験指導</b> 小3～高3 茨城県水戸市で難関校に多数の合格実績を誇る</p> <p>ウイングネット <b>受験指導</b> 小4～高3 「映像授業」と「自ら学ぶための仕組み」で一人ひとりの「学び」を応援</p>				
	<p>glanete <b>学童保育</b> 2歳～小6 幼児保育・学童保育から、学習・進学指導まで</p> <p>TOKYO GLOBAL GATEWAY <b>英語教育</b> 小学生～社会人 「東京都英語村」海外での生活を疑似体験しながら英語を学ぶ新しいタイプの体験型英語学習施設</p>				

出所:決算説明資料

## b) 教育サービス事業の主要な商圏 — 千葉県と茨城県におけるドミナント戦略

千葉県市川市の学習塾事業からスタートし、垂直展開及び水平展開を推進してきた。近年の M&A は、地域ドミナント戦略に傾斜している。

2012年に子会社化した(株)茨進が地域中核企業となり、さらに2020年7月に水戸市で学習塾「典和進学ゼミナール」を運営する(有)典和進学ゼミナールを傘下に収めた。2023年春では、茨城県の県立高校、県立中高一貫教育校において、地域一番店として十分な合格実績を残した。

## &lt;教育サービス事業のグループ会社&gt;

	設立/ グループ入り*	事業内容	エリア
<b>【連結子会社】</b>			
(株)市進	1975年6月	小・中学生向け学習塾の「市進学院」と現役高校生向け「市進予備校」の88教室、社内FCとして個別指導塾「個太郎塾」を37教室、小学校低学年専門教室「パンセフロンティア」3教室を運営	千葉、神奈川、埼玉
(株)市進東京	2020年2月	「市進学院」29教室、「個太郎塾」FCを24教室運営	東京
(株)個学舎	1999年5月	小学生から高卒生までを対象とする個別指導塾「個太郎塾」の直営60教室、「個太郎塾 スタディジム」を4教室、グループ内FCの61教室、グループ外の102教室を展開。家庭教師派遣の「プロ家庭教師ウイング」を運営	千葉、東京、神奈川、埼玉、長野、兵庫
(株)茨進	2012年3月*	小・中学生の進学塾「茨進 中学受験ゼミ」(32教室)、「茨進ゼミナール」(38教室)、高校生の大学受験「茨進ハイスクール」(7教室)、個別指導塾「いばしん個別指導学院」(41教室)、他13拠点を運営。徹底した地域密着姿勢を採り、茨城県内の合格者実績は他を圧倒	茨城
(有)典和進学ゼミナール	2020年7月*	茨城県水戸市の進学塾。地域の難関高校に多くの合格者を送り込む	茨城
(株)NPS成田予備校	2019年1月*	JR成田線および総武本線の拠点で、小中高生を対象とした「NPS成田予備校」を運営	千葉、茨城
(株)市進ラボ	2018年3月	小学校受験の幼児教室「桐杏学園」13拠点、体験型の民間学童保育「アフタースクール ナナカラ」6拠点、オールイングリッシュの保育・学童施設1拠点を運営	千葉、東京、埼玉、茨城
(株)ウイングネット	2009年4月	映像授業を中心とした学習塾事業のトータルサポート。3,000超の全国の塾・教育機関にボランティアチェーン方式で販売。AI機能を搭載した高校生向け学習システムを提供	日本、北京・香港
ジャパンライム(株)	2010年5月*	映像制作およびスポーツ・教育・医療などをマーケットとしたコンテンツの制作販売	全国
(株)江戸カルチャーセンター	2011年9月*	1984年設立の日本語学校。海外からの留学生を対象に、東京赤坂に拠点	東京
(株)アイウイングトラベル	2018年3月*	関西の大学・企業・個人を顧客とする旅行業。東京営業所では学習塾の勉強合宿プランなども取り込む	関西、関東
(株)市進コンサルティンク	2023年3月	講師養成メソッドを基板とした研修プログラムを開発し、企業や官公庁で人材育成などの研修を実施	全国
<b>【持分法適用会社】</b>			
(株)GIBレッジ	2013年5月	学童・幼児保育事業。幼小一貫教育託児施設「クランテテ」の運営(出資比率50%)	東京
(株)TOKYO GLOBAL GATEWAY	2017年2月	東京都が募集した体験型英語学習施設「TOKYO GLOBAL GATEWAY」を、2018年9月に東京都江東区青海に開業。2023年1月に東京都立川市に「TOKYO GLOBAL GATEWAY GREEN SPRINGS」を開業(出資比率35%)	東京

出所:決算説明資料よりジーキューブ作成

## c) ブランド別拠点数 — 施設数が全 485 拠点、生徒数が 3 万 9 千人

2023 年 3 月時点で、グループ企業は全 485 拠点を展開している。市進学院・市進予備校が 117、茨進が 90、桐杏学園が 13、個別指導が 265 になる。個別指導のうち、個太郎塾は直営が 60、市進の FC が 61、外部 FC が 102、いばしん個別指導学院 41、プロ家庭教師ウイング 1 であった。

## &lt;学習塾・予備校の拠点数と生徒数の推移&gt;

	19年2月期	20年2月期	21年2月期	22年2月期	23年2月期
<b>学習塾・予備校拠点数</b>					
市進学院・市進予備校*	118	118	118	119	117
桐杏学園	12	12	12	12	13
茨進集団指導	62	65	64	85	90
個別指導	271	277	272	265	265
合計	463	472	466	481	485
<b>生徒数合計(名)</b>	39,599	39,756	37,423	39,777	39,097

注: 拠点数は該当する期の2月末日、ただし2022~2023年2月期は3月末。生徒数は該当する期の10月時点  
市進学院・市進予備校は、オンラインスクールを含む  
出所: 決算説明資料よりジーキューブ作成

## d) 幼児教育・学童保育 — グループ内の生徒保持を狙う拠点展開

垂直展開では、成長分野と目されている幼児教育・学童保育の領域を拡大している。2011 年に、幼児教育事業を行う(株)桐杏学園の全株式を取得し、2018 年 3 月に設立した(株)市進ラボに、幼児向け事業を集約した。同子会社は、小学校受験の幼児教室「桐杏学園」(2023 年 3 月時点: 13 拠点)、体験型民間学童保育「アフタースクール ナナカラ」(6 拠点)、オールイングリッシュ保育施設「みらいえインターナショナルスクール」(1 拠点)を運営する。

市進初の小学校低学年専門教室「パンセフロンティエル」を、2019 年 3 月に千葉県柏市に第 1 号店を開設した。AI と共存する社会の到来、進むグローバル化、2020 年の大学入試改革など子どもたちを取り巻く環境が目まぐるしく変化しており、「パンセフロンティエル」では子どもたちが自ら考え、問題を解決できる本質的な力を育むことを大きな目標としている。2023 年 3 月時点で 3 教室を運営している。

同一エリアで、幼児教育の桐杏学園、学童保育の「アフタースクール ナナカラ」、小学校 1~3 年生の「パンセフロンティエル」、小学校 4 年生以降、中学生と高校生も対象とする「市進学院」「市進予備校」、個別指導の「個太郎塾」を配置している。同社グループでは、幼児から小・中・高校および大学受験の学齢を網羅しており、学齢が上がってもグループ内に生徒を保持できるような拠点展開をしている。

2021 年 4 月に、「パンセフロンティエル」は、小学校低学年専用の在宅オンライン指導の提供も開始した。リアルタイムオンライン授業のため、全国どこでも受講ができる。「世界に出ても負けない子に育てる」ため、国内で 24,000 人超の小学生が学ぶ玉井満代先生プロデュースの教材「玉井式国語的算数教室」をベースとする。オンライン授業の利点は、低学年が塾に通う時の保護者による送り迎えが不要であること、同じ内容の授業が一週間の中で複数回配信されるため、他の用事があったときに振り替え受講が可能なことなどが挙げられる。自宅で授業と一緒に観ることができると、保護者の納得感を得やすい。

#### e) 映像配信事業 — 加盟は 3,000 拠点超に

(株)ウイングネットは、全国の学習塾・予備校向けにボランティアチェーン方式で映像授業の配信や、塾事業のトータルサポートを提供する。映像コンテンツに加え、学習・受験情報や生徒管理のノウハウや、双方向質問システムによる学習・進路相談などの対応、AI 機能を搭載した小・中・高校生向け学習システムを提供する。2023 年 3 月時点の加盟は、3,000 拠点を超えた。加盟校からのロイヤリティ収入が 10 億円程度であるが、市場における売上金額はその 10 倍近くになると推定され、業界でもトップクラスの規模になる。

映像配信型授業の「ウイングネット」は、2007 年より外部販売を開始し、2023 年 2 月期には基礎学習から最難関大学受験コースまでを網羅するフルラインナップとした。映像授業コンテンツは、全ての現役高校生を対象に、教科書完全理解から共通テスト基礎固めの「ベーシックウイング」、有名大学合格を目指す現役高校生のための合格一貫カリキュラム「アドバンスウイング」、難関大学合格請負人として有名な名物講師陣による難関大学合格を目指す生徒向け「学研プライムゼミ」に加え、2022 年 3 月より圧倒的頂点合格実績を叩き出す最強実力講師陣による東大・京大・医学部を目指す生徒向け「スーパーウイング」を開始した。拠点毎の最難関大学を目指す学生数は限られるが、映像授業により可能となる。合格者が出れば、加盟教室のネームバリューも上がる。

#### (4) 介護福祉サービス事業 — 教育サービス事業との相乗効果もあり、さらに拡大へ

介護福祉サービス事業は、季節変動要因が少なく、安定的な収益が見込め、予算も立てやすい。同社グループが主たる事業とするグループホームや小規模介護施設、デイケアサービスは、介護福祉サービス事業の中でも規模が小さく、収益性も比較的高い。また、教育サービス事業に従事する従業員のセカンドキャリアとしての職場としても適している。今後も、M&A により事業規模を拡大する。

介護福祉サービス事業は、グループ企業 7 社が東京圏の 1 都 4 県においてデイサービス、グループホーム、小規模多機能事業などを 40 ヶ所の拠点で展開している。埼玉県において介護職初任者研修、実務者研修等の介護研修事業も実施し、教育サービス事業で培ったノウハウを活かし就労希望者向けに資格取得支援とキャリアアップの機会を提供している。介護研修事業は、東京都新宿区においても開始した。業績への貢献だけではなく、人材育成や人材確保にも寄与している。

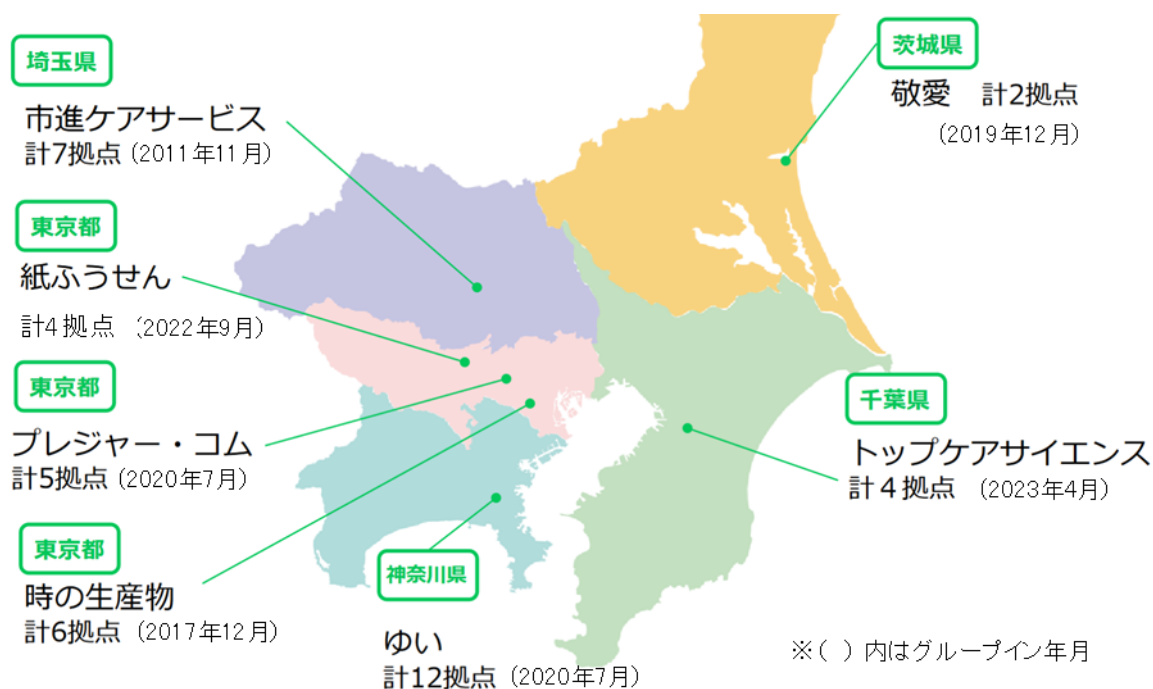
2023 年 4 月に千葉県千葉市を本社所在地とするトップケアサイエンス(有)を M&A した。介護福祉サービス事業の業容が拡大し、業績も順調に拡大していることから、教育サービス事業でネームバリューが確立している千葉県内での事業拡大を進める。M&A の案件紹介も増えている。

## ＜介護福祉サービス事業のグループ企業＞

グループ参入時期	グループ企業	拠点数	エリア
2011年11月	(株)市進ケアサービス	埼玉県内でグループホーム2拠点、小規模多機能型居宅介護1拠点、デイサービス2拠点、居宅介護支援事業所1拠点など、計7拠点を運営。市進ケア教育研究所では教育事業としての特色を生かした介護研修を実施	埼玉県
2017年12月	(株)時の生産物	東京23区内で小規模デイサービス2拠点、機能向上トレーニングセンター(デイサービス)2拠点、居宅介護支援事業所と訪問介護事業所各1拠点など、計6拠点を運営	東京都
2019年12月	(有)敬愛	茨城県でデイホーム1拠点とグループホーム1拠点、計2拠点を運営。	茨城県
2020年7月	(株)プレジャー・コム	東京23区内で民家改装型小規模デイサービス「ふくろうの家」、計5拠点を運営	東京都
2020年7月	(株)ゆい	神奈川県内でグループホーム3拠点、小規模多機能型居宅介護施設2拠点、随時対応型訪問介護施設2拠点、訪問看護ステーション1拠点、訪問介護1拠点、障がい者相談支援事務所1拠点など、計12拠点を運営	神奈川県
2022年9月	紙ふうせん(株)	東京都世田谷区で居宅介護支援と訪問介護支援などを運営	東京都
2023年4月	トップケアサイエンス(有)	千葉市で住宅型有料老人ホーム、サ高住、訪問介護などを運営	千葉県

出所: 決算説明会資料よりジーキューブ作成

## ＜介護福祉サービス事業のグループ企業と拠点＞

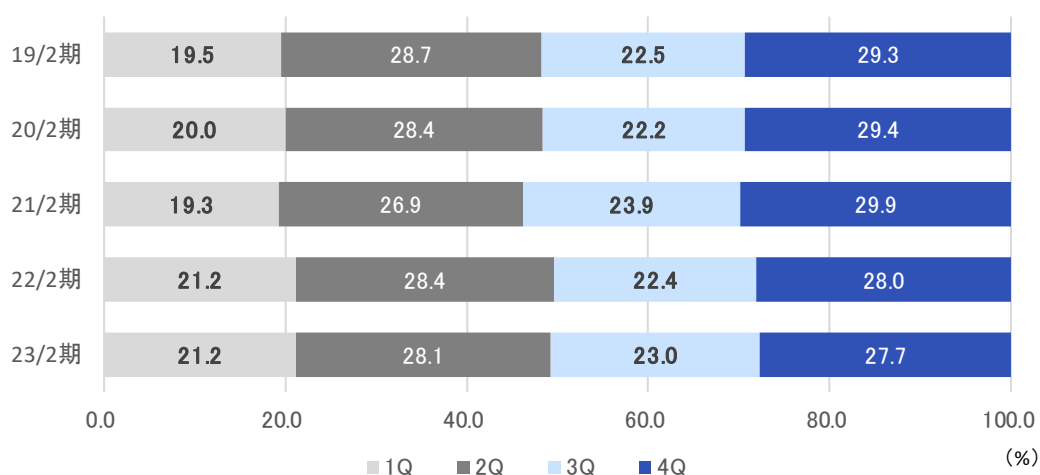


## (5) 四半期毎の収益変動 — 介護福祉サービス事業の成長で平準化の方向へ

同社の収益性は季節性が強く、第1四半期(3-5月期)と第3四半期(9-11月期)の損失を、第2四半期(6-8月期)と第4四半期(12-2月期)の利益でカバーする形となる。学習塾業界は、通常の授業に加え春期、夏期、冬期の講習会を実施するため、実施月の売上が大きくなる。また講習会を実施する時期に重点的に生徒募集を継続していくため、新年度がスタートしてから受験期を迎えるまで生徒数は増え、1月にピークを迎える。

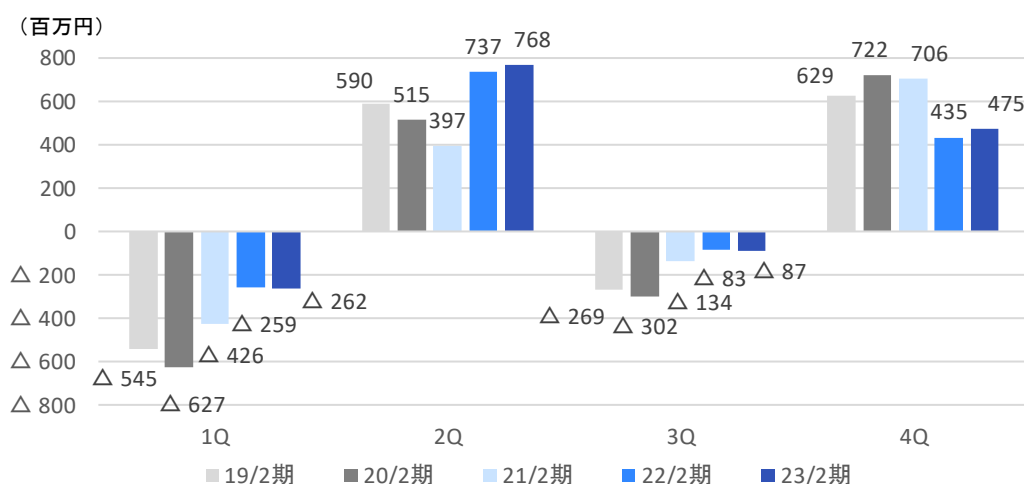
教室運営費用(人件費、家賃等の施設費)は、通期で継続して発生するため、売上高が低い第1四半期と第3四半期の赤字となる傾向がある。2022年2月期と2023年2月期は、季節性がない介護福祉サービス事業の売上高構成比が10%を超えたこともあり、第1四半期と第3四半期の売上高の割合が高まり、両四半期の営業損失額が縮小した。今後、介護福祉サービス事業の構成比が高まることで、収益性の平準化が進もう。

### <売上高 四半期毎の構成比>



出所: 決算短信よりジーキューブ作成

### <営業利益 四半期毎の推移>



出所: 決算短信よりジーキューブ作成

## II. 業績動向

### 1. 2023年2月期の業績動向

#### (1) 決算概況 — 売上高営業利益率は目標とする5%台に到達

2023年2月期の連結業績は、売上高が17,292百万円、前期比0.2%減とほぼ横ばい。営業利益が同7.7%増の894百万円となり、売上高営業利益率が5.2%と目標とする5%以上に到達した。介護福祉サービス事業の拡大が寄与した。

経常利益は同6.0%増の734万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同13.2%減の365百万円であった。前々期にコロナ禍による特別損失の拡大により当期純損失に陥ったこともあり、前期は実効税率が19.5%へ低下したが、当期は35.6%に戻り、当期純利益が減少する主な要因となった。第3四半期決算発表時の計画比では、売上高が見合い、営業利益が4.6%増、経常利益が5.3%増、当期純利益が15.7%減であった。

#### <2023年2月期の連結決算概要>

(単位:百万円)

	22年2月期		23年2月期			前期比		計画比	
	実績	売上比	計画	実績	売上比	金額	率	金額	率
売上高	17,318	-	17,365	17,292	-	-26	-0.2%	-73	-0.4%
売上総利益	3,039	17.5%	-	2,983	17.3%	-56	-1.8%	-	-
販管費	2,208	12.7%	-	2,089	12.1%	-119	-5.4%	-	-
営業利益	830	4.8%	855	894	5.2%	+64	+7.7%	+39	+4.6%
経常利益	693	4.0%	697	734	4.2%	+41	+6.0%	+37	+5.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	421	2.4%	433	365	2.1%	-56	-13.2%	-68	-15.7%

出所: 決算説明資料よりジーキューブ作成

注: 事業別営業利益の売上比は、各事業の売上比

計画は、第3四半期時点の予想値

売上高がほぼ横ばいとなり、売上総利益率が17.3%と前期比0.2ポイント低下した。水道光熱費増加など物価高があったものの、人材の適正配置、賃借面積の適正化、業務効率化などを進め、販管費率を前期比0.6ポイント圧縮し、営業利益率の改善に努めた。4大経費の売上高比率の低減に継続的に取り組んでいる。教育サービス事業における授業料を据え置いたこともあり、人件費の比率が0.7ポイント悪化した。介護福祉サービス事業は、2022年9月に紙ふうせん(株)を買収したことでグループ企業が増え、人件費は増加した。他の費用の売上比は、施設費(賃貸料)と広告宣伝費がそれぞれ0.1ポイント低下した。広告宣伝費は、Web広告に注力し、費用対効果を改善した。教材費・印刷費の売上比は横ばいであった。

営業外収支の持分法による投資損失が前期の△14百万円から△42百万円へ増加した。対象の子会社は、(株)TOKYO GLOBAL GATEWAYと(株)GIビレッジの2社になる。特別損益の出超額は、前期の△161百万円から△155百万円と減少した。主要な特別損失は、固定資産除却損(△96百万円)と減損損失(△40百万円)であった。

## &lt;4 大経費の推移&gt;

	(単位:百万円)						(単位:%)				
	19/2期	20/2期	21/2期	22/2期	23/2期	前期比増減率	売上高比				
							19/2期	20/2期	21/2期	22/2期	23/2期
売上高	16,410	16,463	16,007	17,318	17,292	-0.2%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
売上総利益	2,833	2,537	2,669	3,039	2,983	-1.8%	17.3	15.4	16.6	17.5	17.3
販管費	2,427	2,228	2,126	2,208	2,089	-5.4%	14.8	13.5	13.2	12.7	12.1
営業利益	405	308	543	830	894	+7.7%	2.5	1.9	3.4	4.8	5.2
<b>【4大費用合計】</b>	<b>12,733</b>	<b>12,756</b>	<b>12,333</b>	<b>13,228</b>	<b>13,286</b>	<b>+0.4%</b>	<b>77.6</b>	<b>77.5</b>	<b>77.0</b>	<b>76.4</b>	<b>76.8</b>
人件費	8,603	8,576	8,264	8,978	9,081	+1.1%	52.4	52.1	51.6	51.8	52.5
施設費(賃借料)	2,667	2,761	2,655	2,592	2,583	-0.4%	16.3	16.8	16.6	15.0	14.9
広告宣伝費	570	548	515	558	531	-4.9%	3.5	3.3	3.2	3.2	3.1
教材費・印刷費	891	869	897	1,098	1,091	-0.6%	5.4	5.3	5.6	6.3	6.3

出所:決算説明資料よりジーキューブ作成

## (2)セグメント別の事業動向 — 教育サービス事業は減収増益、介護福祉サービス事業は増収増益

## &lt;事業セグメント別売上高と利益&gt;

	22年2月期			23年2月期			前期比	
	実績	構成比	利益率	実績	構成比	利益率	金額	率
<b>売上高</b>								
教育サービス事業	15,472	89.3%		15,293	88.4%		-179	-1.2%
介護福祉サービス事業	1,845	10.7%		1,998	11.6%		+153	+8.3%
売上高 合計	17,318	100.0%		17,292	100.0%		-26	-0.2%
<b>営業利益</b>								
教育サービス事業	661	79.7%	4.3%	705	78.9%	4.6%	+44	+6.7%
介護福祉サービス事業	168	20.3%	9.1%	188	21.1%	9.4%	+20	+12.0%
利益 合計	830	100.0%	4.8%	894	100.0%	5.2%	+64	+7.7%

出所:決算説明資料よりジーキューブ作成

注:事業別営業利益は、各事業の売上比

## a)教育サービス事業 — 減収増益

教育サービス事業は、売上高が 15,293 百万円、前期比 1.2%減少し、セグメント利益(営業利益)が 705 百万円、同 6.7%増、売上高利益率は 4.6%であった。1人当たりの売上高が多い小学 6 年生と中学 3 年生の生徒の入塾する時期が新型コロナウイルス感染症の発生と重なり、減少していたことが響いた。

全体運営方針としては、小学校低学年からの指導に注力することで、生徒の学習機会を拡充し、学力向上を図るとともに、在籍生徒数・合格実績においても全体の底上げを実現した。また、高校受験における都県別対策講座、地域別の定期テスト対策、学習環境の変化を踏まえた公開模試などの実施が、生徒入会に寄与し、在籍生徒数が順調に推移した。各地域でのニーズに応じた教育サービスの提供、地域ごとの合格実績の確立に取り組み、集客力をより高めた。拠点展開では、つくばエクスプレス沿線の教育人口増加地区では、在籍生徒数の増加により増床・リニューアル開校を進め地域のドミナントをさらに強固にした。人口減少エリアでは、教室数の縮小や集団授業から個別学習への転換とサイズの適正化を図った。



従来「個太郎塾」において実施していた社員独立制度を「市進学院」においても拡充し、「市進学院」の教室責任者を経験した社員によるフランチャイズ化を開始した。

教育関連事業では、映像授業コンテンツ「ウイングネット」の全国学習塾への販売において、当期から東京大学、京都大学、国立大医学部など最難関大学受験に特化した対策講座「スーパーウイング」の配信を新たに始めた。

#### b) 介護福祉サービス事業 — 期中に1社がグループインして増収増益

介護福祉サービス事業の売上高は、1,998百万円、前期比8.3%増、セグメント利益が188百万円、同12.0%増、売上高セグメント利益率が9.4%となった。2022年9月に、紙ふうせん(株)がグループインした。同子会社は、東京都世田谷区の2拠点で居宅介護支援を、1拠点で訪問介護支援事業を行っている。期末の介護福祉サービス事業に従事している企業は合計6社となり、東京圏の1都3県、計35ヶ所の拠点展開となった。埼玉県を中心に東京都新宿区でも介護職初任者研修、実務者研修等の介護研修事業も実施し、教育サービス事業で培ったノウハウを活かし就労希望者向けに資格取得支援とキャリアアップの機会を提供している。この介護研修事業は、業績への貢献だけでなく、人材育成や人材確保にも寄与しており、グループシナジーを発揮している。

#### (3) 財務の状況と財務比率 — 借入金が増え、自己資本比率が上昇

2023年2月期末の総資産は、前期比288百万円減の12,417百万円となった。流動資産は、338百万円減少した。現金及び預金が469百万円減った。固定資産は、長期貸付金の増加もあって49百万円増えた。負債の部は、517百万円減少した。短期借入金は、503百万円減少し、無くなった。長期借入金が216百万円増えたものの、長短借入金合計は287百万円減少した。

#### <連結貸借対照表>

(単位:百万円)

	19年2月期	20年2月期	21年2月期	22年2月期	23年2月期	増減額
流動資産	4,381	5,053	5,447	6,082	5,744	-338
現金及び預金	2,953	3,618	3,609	4,601	4,132	-469
固定資産	7,236	6,895	6,933	6,622	6,672	+50
有形固定資産	3,156	3,055	3,072	2,757	2,689	-68
無形固定資産	812	741	782	664	676	+12
投資その他の資産	3,267	3,099	3,078	3,200	3,306	+106
資産合計	11,617	11,949	12,381	12,705	12,417	-288
流動負債	3,850	3,833	3,857	3,879	3,297	-582
短期借入金	500	500	499	503	-	-503
固定負債	5,813	5,877	6,904	6,757	6,822	+65
長期借入金	2,775	3,029	4,204	4,230	4,446	+216
負債合計	9,663	9,711	10,762	10,637	10,120	-517
株主資本	2,078	2,326	1,662	1,987	2,174	+187
純資産合計	1,954	2,237	1,618	2,068	2,297	+229
負債・純資産合計	11,617	11,949	12,381	12,705	12,417	-288

出所: 決算短信よりジーキューブ作成

短期的な財務の安全性を表す比率となる流動比率が 174.2%、前期比 17.4 ポイント上昇した。長期的な指標となる自己資本比率は、同 2.1 ポイント増の 18.3%へ改善した。2021 年 2 月期にコロナ禍で財務安全性が低下したが、その後は回復基調にある。今後、利益を積上げて、目標とする 25%へ引き上げることを目指す。

#### <財務比率>

	19年2月期	20年2月期	21年2月期	22年2月期	23年2月期	増減
<b>【安全性】</b>						
流動比率	113.8%	131.8%	141.2%	156.8%	174.2%	+17.4%
自己資本比率	16.8%	18.7%	13.0%	16.2%	18.3%	+2.1%
<b>【収益性】</b>						
売上高営業利益率	2.5%	1.9%	3.4%	4.8%	5.2%	+0.4%
ROA (①×③)	1.9%	0.3%	2.2%	5.5%	5.8%	+0.3%
ROE (②×③×④)	16.8%	0.5%	-20.9%	23.0%	16.9%	-6.1%
①売上高経常利益率	1.3%	0.2%	1.7%	4.0%	4.2%	+0.2%
②売上高当期純利益率	1.9%	0.1%	-2.5%	2.4%	2.1%	-0.3%
③総資産回転率(回)	1.41	1.40	1.32	1.38	1.38	+0.00
④財務レバレッジ(倍)	6.30	5.63	6.33	6.85	5.80	-1.05

出所: 決算短信よりジーキューブ作成

#### (4) キャッシュ・フロー計算書

2023 年 2 月期の現金及び現金同等物の期末残高は、前期末比 475 百万円減の 3,164 百万円であった。営業活動によるキャッシュ・フロー(CF)の収入 855 百万円は、投資活動による CF の支出△724 百万円を上回り、フリーキャッシュ・フローは 130 百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローの主な項目としては、税金等調整前当期純利益(579 百万円)や、減価償却費(496 百万円)の計上が挙げられる。投資活動によるキャッシュ・フローの主な支出は、有形固定資産の取得による支出(307 百万円、新規教室開校の他、既存拠点のリニューアル費用等)と長期貸付金による支出(182 百万円)であった。財務活動によるキャッシュ・フローは 609 百万円の支出となった。短期借入金の減少(500 百万円)があった。

#### <連結キャッシュ・フロー計算書>

(単位: 百万円)

	19年2月期	20年2月期	21年2月期	22年2月期	23年2月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	713	711	526	1,610	855	△ 754
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,071	△ 472	△ 1,316	△ 481	△ 724	△ 243
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 293	186	788	△ 276	△ 609	△ 332
現金及び現金同等物の期末残高	2,349	2,788	2,786	3,640	3,164	△ 475
フリーキャッシュ・フロー	△ 358	239	△ 790	1,128	130	△ 998

出所: 決算短信よりジーキューブ作成

## 2. 2024年2月期の業績見通し

## (1) 業績見通しの概要 — 4.7%の増収、1.8%の営業増益予想

2024年2月期の業績予想は、売上高が前期比4.7%増の18,110百万円、営業利益が同1.8%増の910百万円、売上高営業利益率5.0%、経常利益が同2.2%増の750百万円、親会社株主に帰属する当期利益が同4.4%増の381百万円としている。当期は、水道光熱費の高騰など物価が上昇し利益を圧迫するが、授業料は据え置いている。インフレにより実質賃金が目減りしていることから、同社グループは2023年春に平均約3%の賃上げを行った。

## &lt;2024年2月期の業績予想&gt;

(単位:百万円)

	19年2月期	20年2月期	21年2月期	22年2月期	23年2月期	24年2月期 (予)	前期比	
							増減額	増減率
売上高	16,410	16,463	16,007	17,318	17,292	18,110	+818	+4.7%
売上総利益	2,833	2,537	2,669	3,039	2,983			
販管費	2,427	2,228	2,126	2,208	2,089			
営業利益	405	308	543	830	894	910	+16	+1.8%
持分法による投資 利益(△損失)	△ 45	△ 141	△ 137	△ 14	△ 42			
経常利益	219	35	273	693	734	750	+16	+2.2%
特別利益	93	266	109	41	27			
特別損失	211	131	692	202	182			
親会社株主に帰属 する当期純利益	309	11	△ 401	421	365	381	+16	+4.4%
売上高比								
売上総利益	17.3%	15.4%	16.6%	17.5%	17.3%			
販管費	14.8%	13.5%	13.2%	12.7%	12.1%			
営業利益	2.5%	1.9%	3.4%	4.8%	5.2%	5.0%		
経常利益	1.3%	0.2%	1.7%	4.0%	4.2%	4.1%		
親会社株主に帰属 する当期純利益	1.9%	0.1%	-2.5%	2.4%	2.1%	2.1%		

出所:決算短信よりジーキューブ作成

教育サービス事業のマーケティング戦略を強化している。「パンセフロンティエル」講座による小学校低学年からの指導に注力し、全体の生徒数の増加を図る。合格実績と全体の底上げのため、「教え込む」「鍛える」「結果を出す」という塾の本来価値へ原点回帰をする。春の講習生の集客を早めにしかけたうえ、夏期講習の説明会を前倒しするなど集客に注力した。拠点展開では、教育人口の増加地区、中学受験ニーズが高い地区に重点を置く。集客好調拠点はリニューアルや増床を実施する。映像授業配信のウイングネットは、「スーパーウイング体制」が2年目に突入した。合格実績を向上させ、提携塾へのサービス強化を図る。また、確かなアウトプットと正確なリマインドを強化し、学力定着の強化とモチベーションアップを図る。2023年5月上旬に新型コロナウイルス感染症の感染症法上の位置づけが季節性インフルエンザ感染症等と同等の5類感染症へと変更され、教育サービス事業の旅行業及び日本語学校、体験型英語学習施設 TOKYO GLOBAL GATEWAY は回復基調にある。介護福祉サービス事業は、7つの事業会社の連携を強化し、グループ内の人材流動性を向上させ、介護人材の確保を進める。2022年9月に紙ふうせん(株)、2023年4月にトップケアサイエンス(有)のグループインにより売上高、利益ともに増加の見込み。

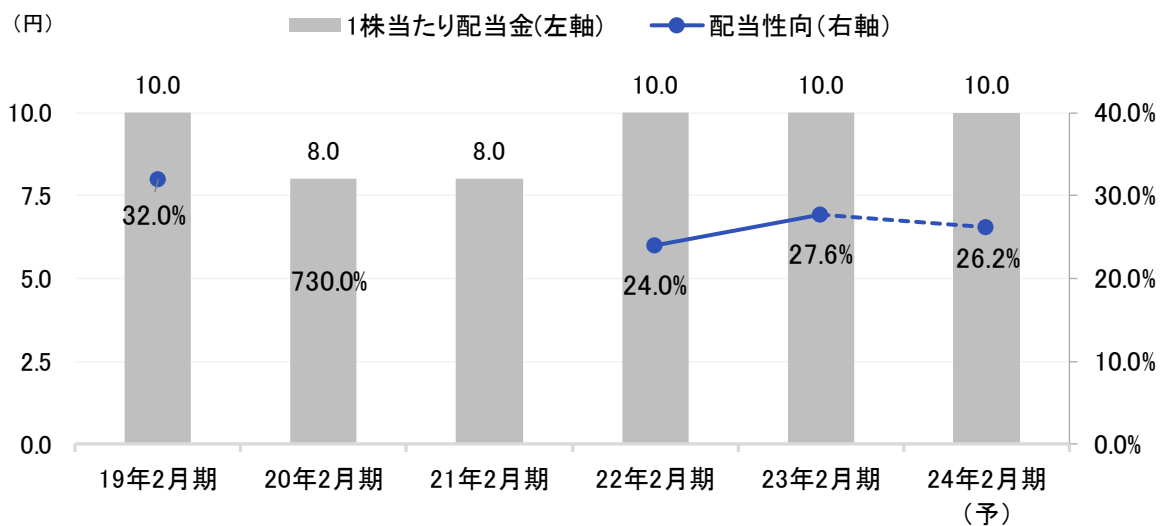
### III. 株主還元策

#### 1. 配当政策 — 安定配当を重視し、2024年2月期も10円配当とする予定

株主への利益還元を経営の最重要課題と位置付けており、安定的な配当を維持しつつ、企業体質の強化と今後の事業展開に備えるための内部留保の充実等を勧奨した上で、業績に応じた配当を行うことを基本方針としている。

2019年2月期まで年10円の安定配当を実施してきた。同期の配当性向は32.0%であった。業績が悪化した2020年2月期と2021年2月期は、年間8円配当に引下げた。2022年2月期は、利益水準が回復したことにより、1株当たり配当金を10円に戻した。2023年2月期は、年間10円配当を継続し、配当性向が27.6%となった。2024年2月期は、年10円の配当金と26.2%の配当性向を計画している。

#### <一株当たり配当金及び配当性向の推移>



※21年2月期は当期純損失のため、配当性向の数値はなし  
出所: 決算短信よりジーキューブ作成

#### 2. 株主優待制度

同社は株主優待制度も設けている。内容は配当基準日(2月末)の保有株式数に応じて受講優待券を贈呈するというもの。保有株式が300株以上500株未満は受講優待券5,000円分、500株以上1,000株未満に10,000円分、1,000株以上に20,000円分としている。また、2022年2月末時点で1,000株以上を1年以上保有し続け、希望する株主には、地元特産品3,000円相当を贈呈する新しい制度の適用を開始した。地元特産品は、同社発祥の地である千葉県市川市の特産品を中心としたカタログギフトから選べる。

### 3. CSR

教育サービス事業における学童保育や小中学生向けの学習塾では、担当する先生や講師の年齢が子どもたちに近い若い方を求められるケースが多いことなどから、年齢を重ねた従業員に対する資格支援制度や介護福祉サービス事業への異動などキャリアパスを用意することで、従業員の定着率の向上、グループ内での知見やノウハウの蓄積を図っている。それら無形の財産を、グループ企業間における人事交流やミーティングを通して共有化することで、顧客満足度の向上と運営効率の改善を進めている。

同社グループ企業の市進アシストで、障がい者雇用促進を事業としている。グループ内では、女性活躍支援により、女性の役職員の比率が上がっている。

教育サービスと介護福祉サービスを事業としているため、主な CSR 活動は子育て・教育支援、地域への支援、シニア・介護、英語教育などである。具体的には、千葉県内を中心に不登校児童への学習支援、放課後学習支援、ひとり親家庭等学習支援、生活困窮家庭教育支援などを行っている。

#### <同社グループの CSR 活動>

##### 子育て・教育支援

柏市「不登校児童生徒への学習支援事業」 柏市「放課後学習支援事業」  
 柏市「子どもの生活・学習支援事業」 四街道市「ひとり親家庭等学習支援事業」  
 松戸市「ひとり親家庭児童学力向上応援成事業」  
 流山市「生活困窮家庭教育支援事業」 御宿町「学力向上支援事業」  
 千葉市「子ども未来応援クーポン事業」 板橋区「学童学習支援事業」  
 学童保育、オールイングリッシュ保育、夏休み自由課題研究 等

##### 地域への支援 シニア・介護

千葉ロッテマリーンズ、北海道日本ハムファイターズ、柏レイソル、  
 ジェフユナイテッド市原・千葉、ローヴァーズ木更津FC、  
 千葉ジェッツふなばし、横浜GRITSへの支援  
 市川市「大学コンソーシアム市川産官学連携プラットフォーム」  
 本八幡にて「大人の学び舎 大黒家」の運営  
 首都圏での介護事業運営  
 千葉県警の防犯動画作成に協力  
 災害時義援金の寄付 等

##### 英語教育 アスリート支援 人材育成・活躍化等

体験型英語学習施設 TOKYO GLOBAL GATEWAY  
 アスリート社員の採用  
 市進アシストでの障がい者雇用促進  
 資格取得支援制度、女性活躍支援、階層別研修制度、  
 自己申告制度、カムバック入社制度 等

出所・決算説明会資料よりジーキューブ作成

---

## ディスクレーマー/重要事項

本レポートは、当該企業に対する情報提供及び理解促進のサポートを目的としたものであり、投資勧誘・推奨・助言を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は、当該企業が公表されたデータに基づいて作成したものです。但し、本レポートの内容は、全て作成時点のものであり今後予告なく変更されることがあります。

当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性について、株式会社ジーキューブ（以下「ジーキューブ」といいます。）が保証するものではなく、何ら責任を負うものではありません。本レポートの使用によって損害が発生した場合でも、ジーキューブは理由の如何を問わず一切の責任を負いません。投資にあたっての最終決断は、投資者ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

なお、本レポートに関する一切の権利は、ジーキューブに帰属しますので、許可なく複製・転写・引用等を行うことを禁じます。

株式会社ジーキューブ  
東京都豊島区南池袋 3-13-7-1001  
info@gcube.jp

---