

株式会社サクシード 会社説明資料

わたしたちのミッション

**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**

わたしたちが取り組む社会課題

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

慢性的な人手不足の解消

待機児童問題

介護離職の減少

自社ブランド 教育サービス

1 個別指導教室の運営



神奈川県で22教室を展開する個別指導塾

2 家庭教師の紹介事業



対面型は関西・関東が中心 オンライン型は全国に対応

外部むけの 人材サービス

3 教育・福祉分野の人材支援

人材紹介・人材派遣・受託

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)

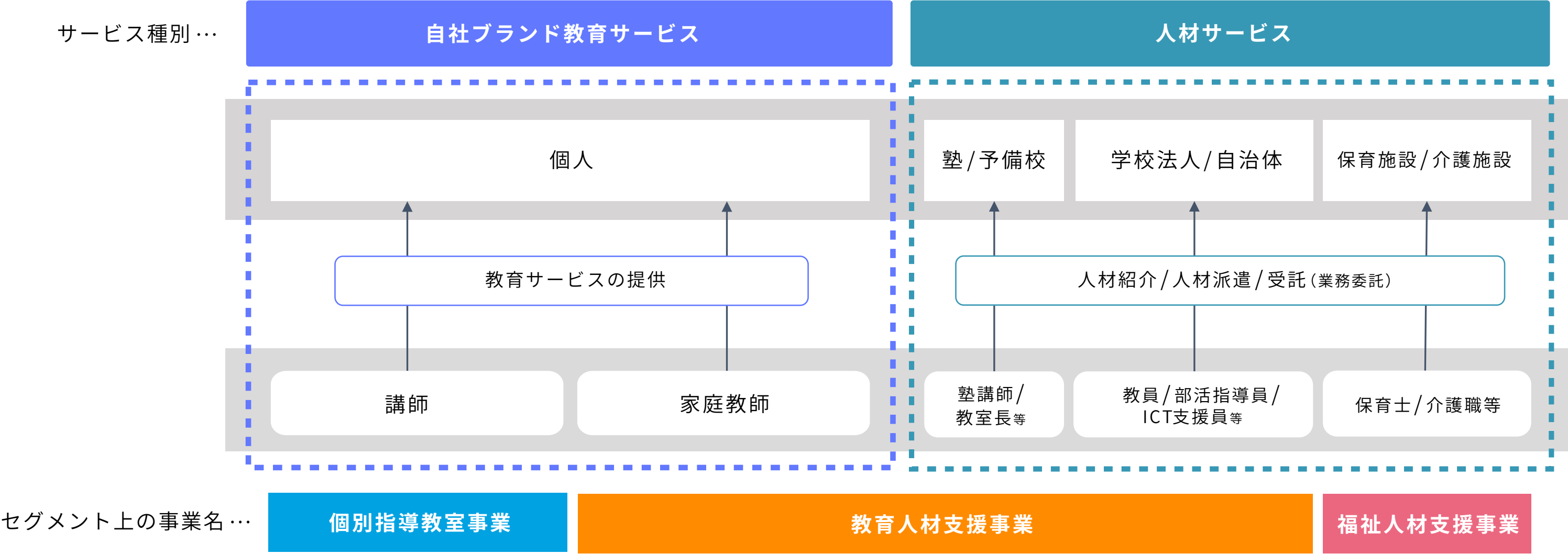


保育士
学童指導員
栄養士



介護士
ケアマネ
PT/OT/ST

報告セグメントとの関係について



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。

個別指導教室の運営

Succeed
For Your Dreams

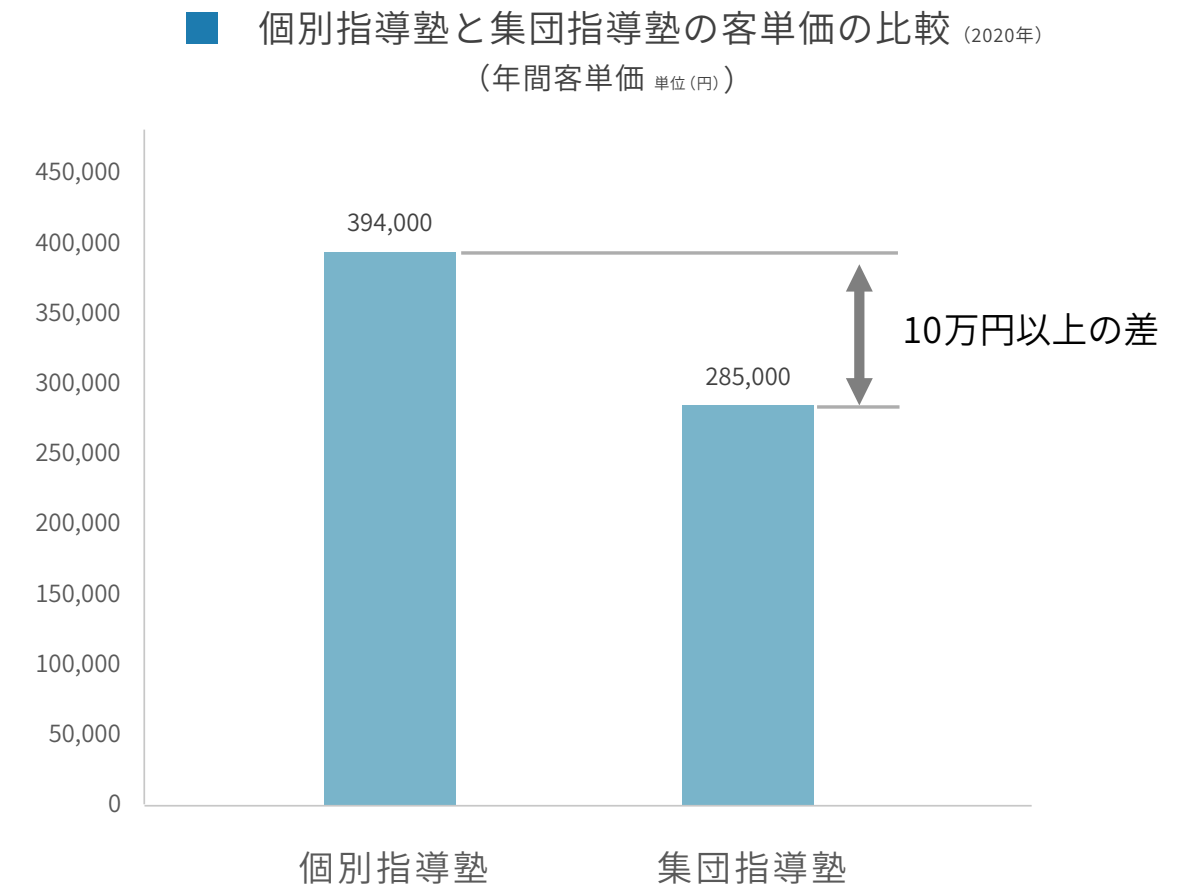
個別指導学院
サクシード

高校生の受講生数は
個別指導が集団指導を上回る

中学生も集団指導に肉薄

個別指導塾のマーケットは
さらに拡大すると予想されている

個別指導塾の客単価は
集団指導塾よりも
高くなっている



(出所) 「株式会社塾と教育社」による調査結果をもとに弊社作成

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」**

人件費を低く抑え
高い利益率を実現



2

他社の塾、学校向けの
人材サービスを行っているため



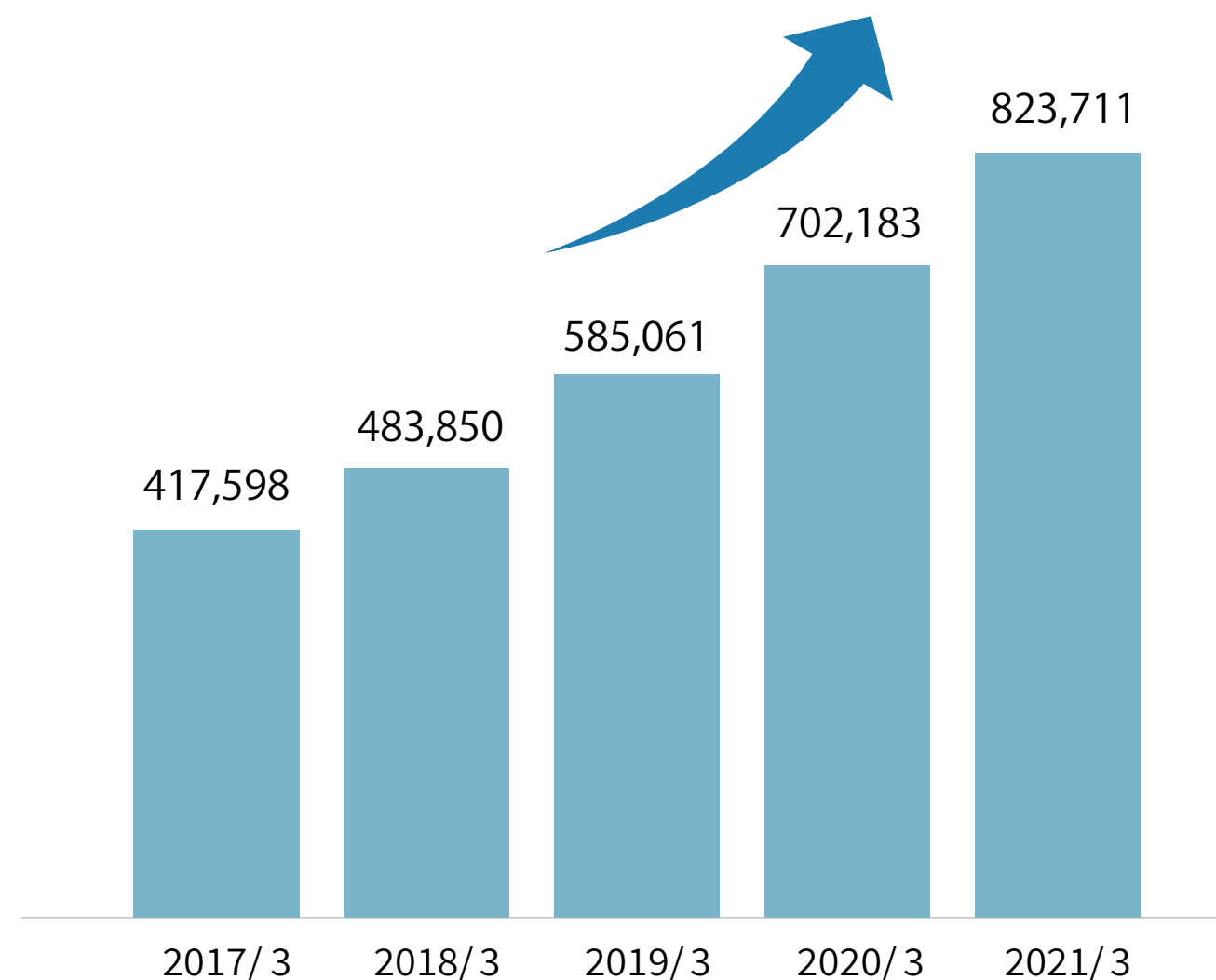
塾業界として
不足している講師を
潤沢に、
低コストで獲得可能



コロナ禍でも 堅調に推移

売上高 成長率
17%
(2020年～2021年)

■ 個別指導教室 売上高の推移 (単位:千円)



人口増加エリアに
積極的に出店



ニュータウンを中心に
全国展開





家庭教師の紹介事業（対面・オンライン）

Succeed For Your Dreams 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

**14万人を超える登録講師数で
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

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

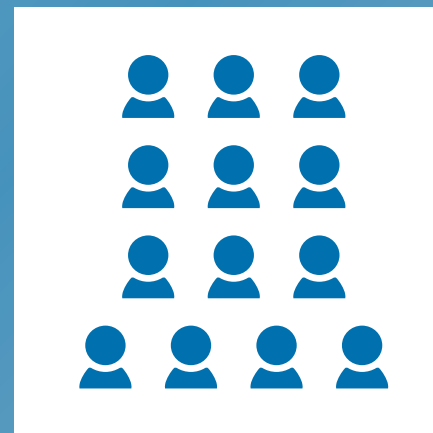
- 地域による**教育格差の解消**
- 教える側の「**働き方改革**」
- 拠点を
出さずに**マーケットを拡大**

コロナを追い風に オンライン型が成長

オンライン型の生徒数



13倍



2020年9月度

2021年9月度

オンライン型を中心として

**拠点を設けずに
スピーディに**

サービスエリアを拡大

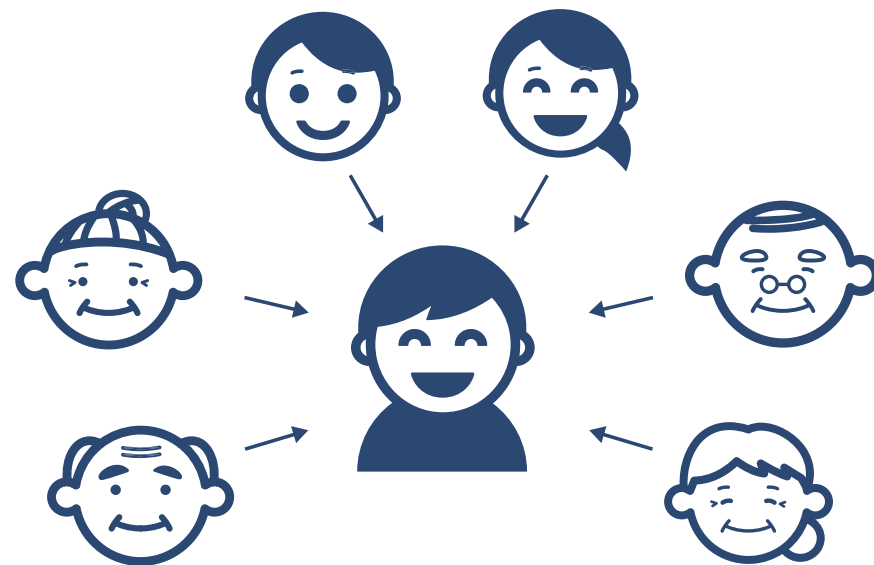


潤沢な講師数を誇る
社内の人材サービス部門が
強かにバックアップ



少子化はネガティブ要素ではない

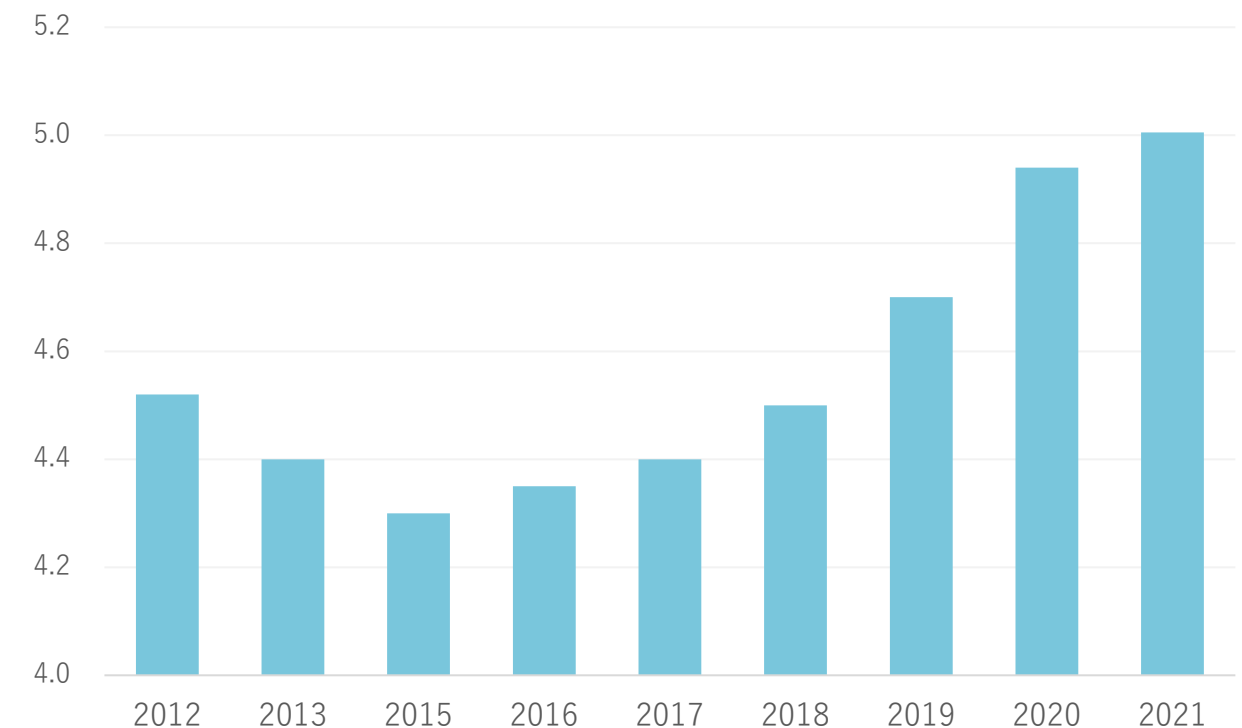
シックスポケット（※）により
一人あたりの教育費増加



※両親・両祖父母の合計6人の
経済的なポケット

中学受験者数は増加傾向が続く

単位（万人）



（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



人材サービス（教育分野・福祉分野）

Succeed
For Your Dreams

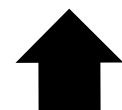
人材支援サービスの
サクシード

サクシードの教育人材サービス

塾・予備校



学校・自治体



(人材紹介・人材派遣・受託)

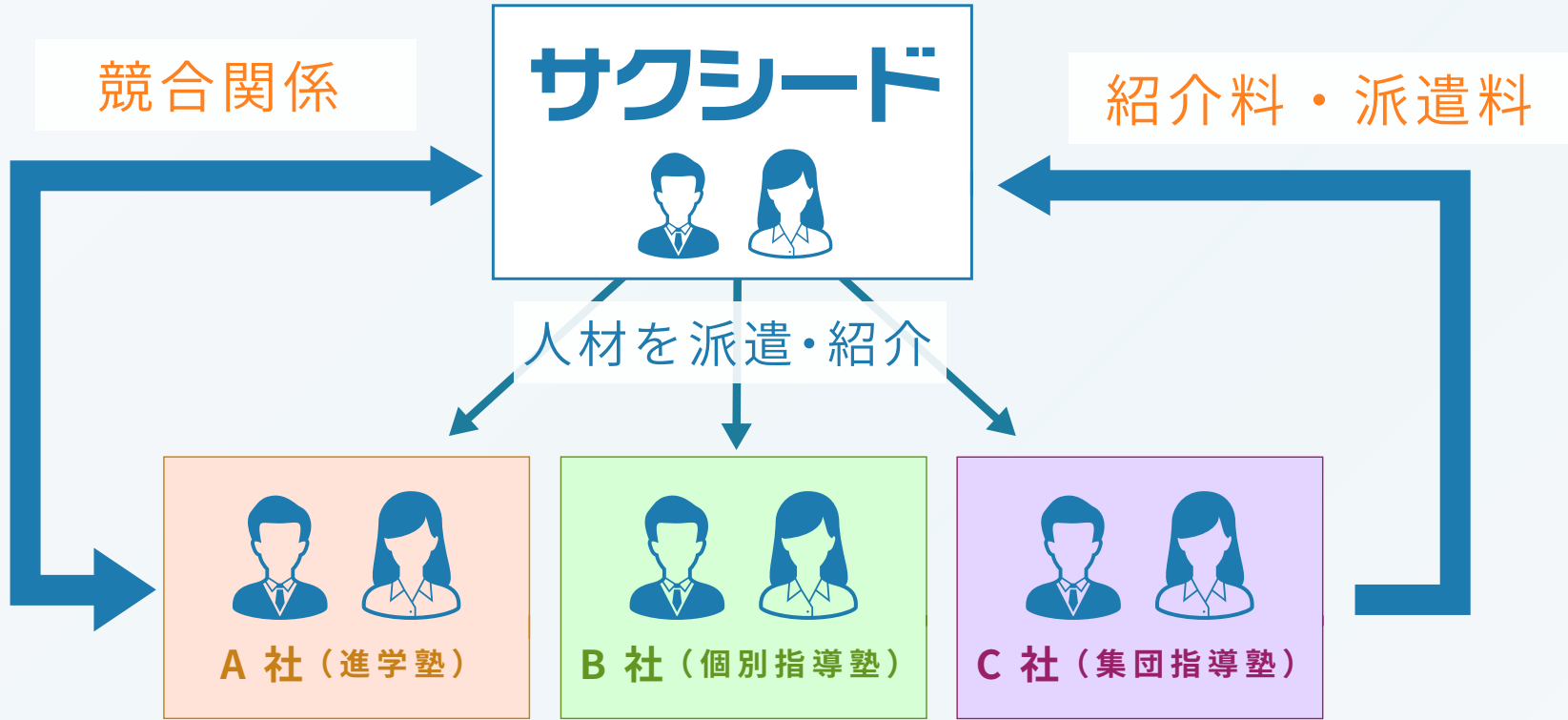


塾講師、教室長等

教員、部活指導員
ICT 支援員等

学習塾むけ人材サービスの特長

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



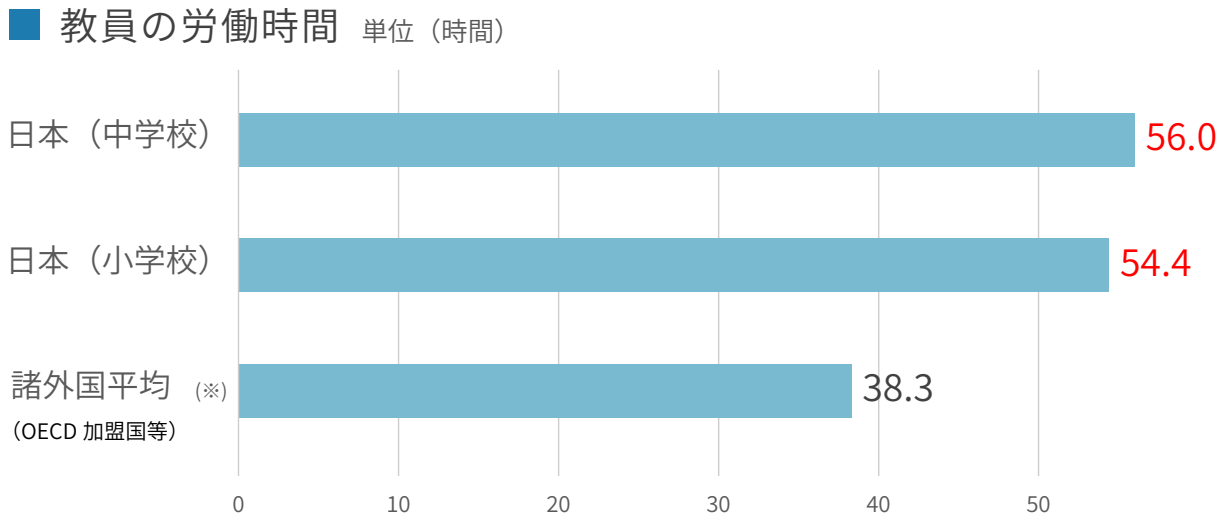
競争する他塾がお客様にもなる

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

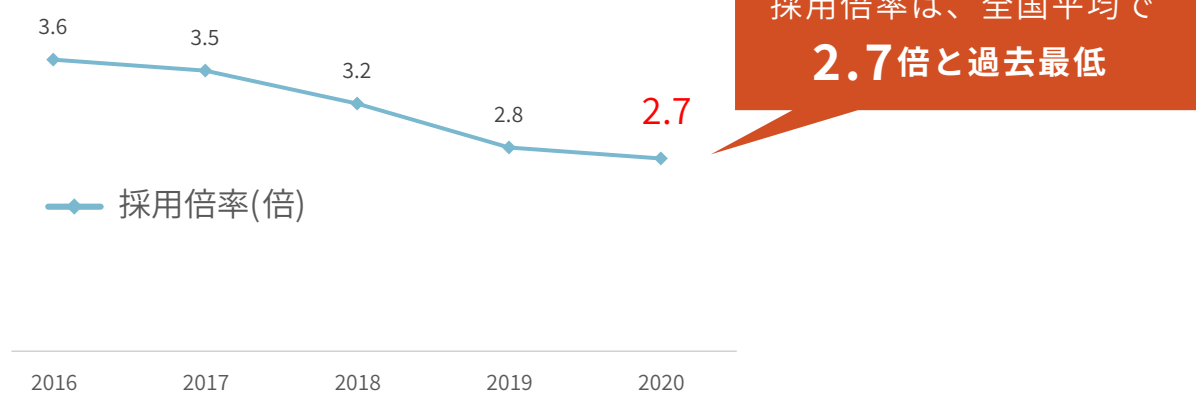


部活動指導や英語必修化、プログラミング教科化等により、教員の労働時間は増加



（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

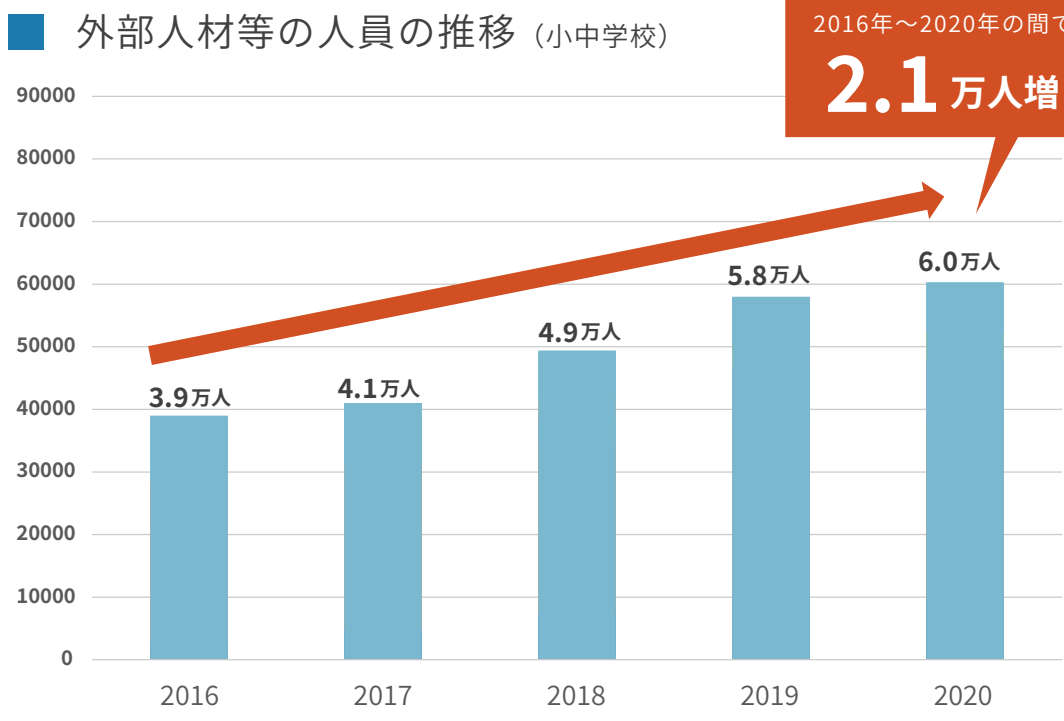


（出所）文部科学省 公立学校教員採用選考試験の実施状況をもとに弊社作成

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



（出所）財務省「文教・科学技術（資料2）」をもとに弊社作成

民の力を官へ

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



サクシードの福祉人材サービス

専門性が高い市場に特化

保育園・学童保育



介護施設



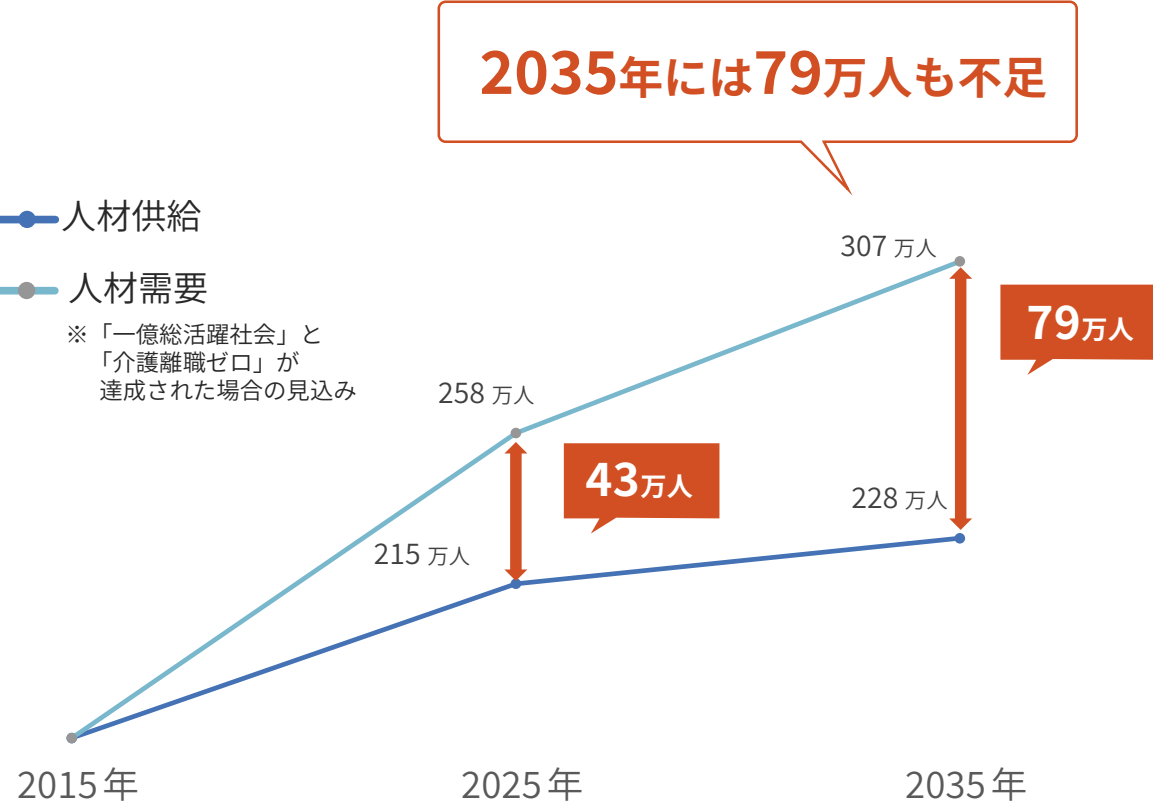
（人材紹介・人材派遣・受託）

保育士、学童指導員等

ヘルパー、介護福祉士等

慢性的な介護職員不足

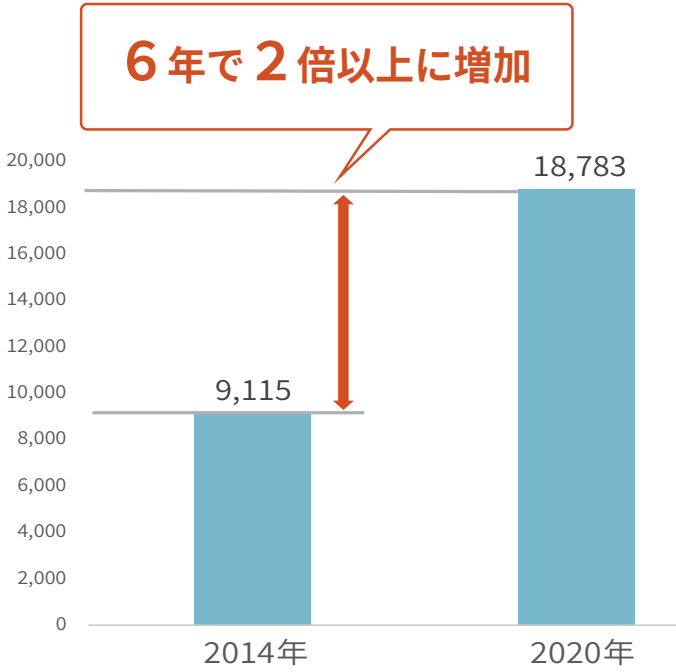
■ 介護職員数の需給ギャップ



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
2021年4月の待機児童は 5,634人

■ 学童保育の待機児童数の増加 単位 (人)

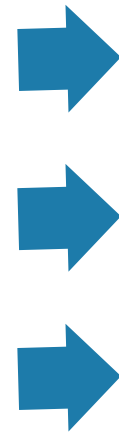


人員不足が深刻な領域と 専門性の高い職種に特化

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



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
経営資源を分散投資



成長性・収益性の
安定を確保

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
- ・ 学内塾（学校内の塾）

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
- ・ 保育園、学童クラブ
- ・ 介護施設、医療施設

目的・効果

- リスク分散
- シナジー効果
- 参入障壁の構築

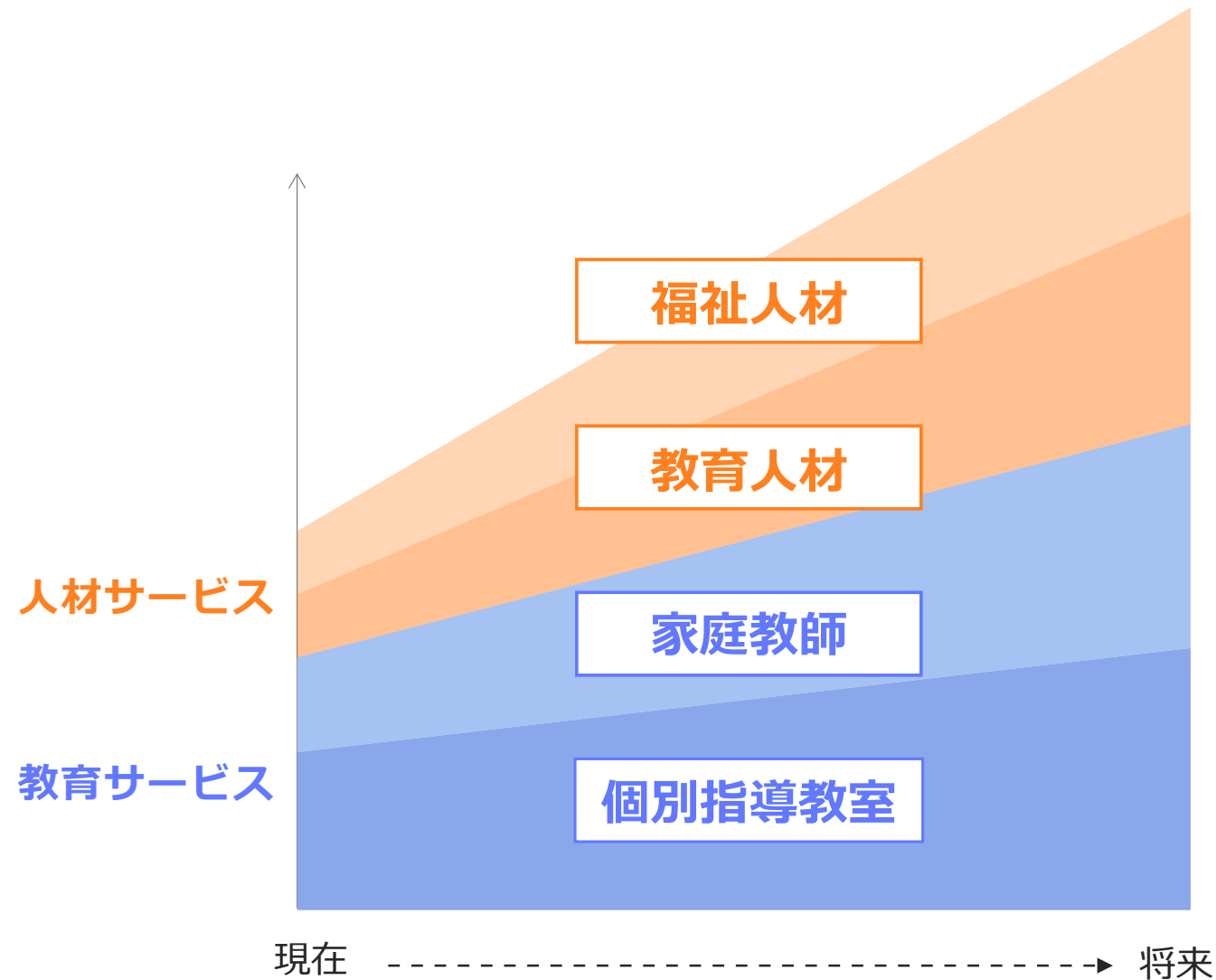
多数の自社媒体を保有

社内のマーケティングチームがランディングページ等を機動的に制作



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

社会のニーズに応じてバランス良く成長



成長戦略

- 個別指導教室の**出店を加速**
- **オンライン家庭教師**の生徒数を増加
- **学校や自治体むけ**人材サービスを拡大

サクシードが考えるサステナビリティ

個別指導塾 / 家庭教師サービス

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

福祉人材サービス

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

教育人材サービス

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。

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、2021年11月18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、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）」をご覧ください。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。