



2025 年 6 月 6 日

各 位

会 社 名 株式会社城南進学研究社
代表者名 代表取締役社長 CEO 下村 勝己
(コード番号 4720 東証スタンダード)
問合せ先 常務取締役 CFO 杉山 幸広
(T E L .044-246-1951)

上場維持基準への適合に向けた計画（改善期間入り）について

当社は、2025 年 3 月 31 日時点において、東京証券取引所スタンダード市場における上場維持基準を充たさない状況となりました。下記のとおり、上場維持基準の適合に向けた計画を作成いたしましたので、お知らせいたします。

記

○当社の上場維持基準の適合状況、計画期間及び改善期間

当社の 2025 年 3 月 31 日時点におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、流通株式時価総額については基準に適合していません。当社は、今回不適合となった上場維持基準（流通株式時価総額）を充たすために、上場維持基準への適合に向けた各種取組みを進めてまいります。

なお、上場維持基準（流通株式時価総額）について、2026 年 3 月 31 日までの改善期間内に適合していることが確認できなかった場合には、東京証券取引所より監理銘柄（確認中）に指定されます。

その後、当社が提出する 2026 年 3 月 31 日時点の分布状況表に基づく東京証券取引所の審査の結果、上場維持基準（流通株式時価総額）に適合している状況が確認されなかった場合には、整理銘柄に指定され、当社株式は 2026 年 10 月 1 日に上場廃止となります。

	株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式 比率
当社の状況 (基準日時点)	13,252 人 (適合)	28,282 単位 (適合)	679 百万円 (不適合)	31.6% (適合)
上場維持基準	400 人	2,000 単位	1,000 百万円	25%
計画期間（改善期間）	—	—	2026 年 3 月末	—

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

○上場維持基準の適合に向けた取組みの基本方針、課題及び取組内容

1. 基本方針

当社は、スタンダード市場の上場維持基準への適合に関して、株主数、流通株式数および流通株式比率については基準を充たしておりますが、流通株式時価総額についてのみ基準に適合しない状況となっておりますことから、株価の向上へ向けた業績の改善と当社グループの企業価値の向上に取組むことを基本方針といたします。

2. 課題

当社グループは、最終損益の赤字が継続しており、収益構造改革を含め、業績の改善のための様々な施策を実行してまいりました。2026年3月期の業績予想につきましては黒字化を予定しておりますが、本格的な業績回復には時間を要している状況が株価の低迷を招いていると認識しております。当社が基準を充たしていない流通株式時価総額について、上場基準を満たす水準へ上げていくためには、以下の施策を実現させていくことが必要であると考えております。

3. 取組内容

(1) 城南進学研究社単体収益の改善による企業価値の向上

中期経営計画の着実な実行と達成へ向けて次の施策に取り組んでまいります。

既存事業である城南コベッツは、学校推薦型選抜や総合型選抜入試など、多様化する大学入試への対応をより一層強化し、大学入試における強力なブランドイメージの確立を目指しております。特に、卓越した指導実績を誇る城南推薦塾のノウハウをより浸透させ、さらなる信頼性と実績を築き上げてまいります。

映像授業専門教室の河合塾マナビスにおいては圧倒的な合格実績を誇っており、ひとつ上の難関大学合格にこだわった進路指導を通じて、信頼を一層高める努力を続けてまいります。

能力開発事業におきましては、育脳教育であるKubotaのうけんやアタマGYM、りんご塾など、秀逸なブランドを取り揃え、未来を生き抜く子ども達へ、よりよい教育サービスを提供できるよう取り組むとともに、サービスを提供する教場を厳選し、収益化を進めてまいります。

ソリューション事業につきましては、デキタスを用いた教育を提供するための販路拡大や、「りんご塾」を始めとする他社様とのアライアンスによる事業拡大などを進めてまいりました。今後は大学入試の多様化に対応したワークツール「推薦ラボ」の提供も強化してまいります。なお、推薦ラボにつきましてはアプリ化を予定しており、年内にご案内できるよう準備しております。

各事業において、新たな施策も計画しております。詳細は本年12月に発表予定の新中期経営計画（2026-2028）にてご報告させていただきます。

（２）城南進研グループ総体の成長拡大による企業価値の向上

当社グループは、総合教育ソリューション企業として成長すべく、乳幼児から社会人までを対象としたサービス提供を継続してまいります。

① 保育・児童教育事業の成長

これまで保育・児童事業を営む子会社を６社、買収してまいりました。各会社の教育・指導メソッドを将来的なグループ収益の拡大に貢献させられるものと考えております

② ソリューション事業の成長

当社グループは、グループ内での事業成功事例をもとに、ソリューション展開を進め、収益性の高いビジネスを成長させてまいります。また、子会社である久ヶ原スポーツクラブにおいて、スポーツ事業だけでなく、学童保育や教育事業を営むことでお客様により多くのサービスを提供しております。この成果を他のスポーツクラブにも展開できるよう推進させてまいります。

（３）株主還元策の継続

これまで株主への積極的な利益還元を図るため、継続的な安定配当に十分配慮し、業績面・財務基盤も念頭に置きつつ配当の実施を継続してまいりました。2025 年 3 月期につきましては無配とさせていただきましたが、2026 年 3 月期は収益の回復が進むことを前提に、1 株当たり年間配当額 5 円を予定しております。

各種営業施策を実施し、業績回復に努め、早期に配当方針を固められるよう取り組んでまいります。また、個人株主が多数を占める当社の株主構成を考慮し、株主優待制度を今後も継続し、株主の期待に応える優待内容の更なる充実に努める所存です。

（４）IR 活動の推進・強化

株主のみならず、投資家・アナリスト等を含めたステークホルダーへの説明責任を十分に果たし、長期的な信頼関係を構築するために、次の取組みを強化してまいります。

① グループ会社を含めた IR・広報活動の強化

前述のように、積極的な事業拡大を企図しており、新規 出店や商品リリース等の PR 情報も含めた積極的なアナウンス活動を推進し、企業価値向上へ向けた IR 活動を強化してまいります。

② 決算説明会やホームページの充実

当社グループの事業内容の理解促進とファン作りに努めてまいります。

以上の施策により、収益の改善と当社グループの企業価値向上に努め、株価上昇による流通株式時価総額の基準達成に取り組んでまいります。

以 上