

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## 城南進学研究社

4720 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2026年1月20日 (火)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026年3月期業績見通し	01
3. 新中期経営計画の概要	02
4. 株主還元策	02
■ 事業概要	03
■ 業績動向	06
1. 2026年3月期中間期の業績概要	06
2. 部門別・グループ会社別の売上動向	08
3. 財務状況	13
■ 今後の見通し	14
1. 2026年3月期業績見通し	14
2. 新中期経営計画	15
■ 株主還元策と上場維持基準	19
1. 株主還元策	19
2. 上場維持基準について	19

城南進学研究社  
4720 東証スタンダード市場

2026年1月20日 (火)  
<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

## 要約

### 2029年3月期に売上高63億円、 営業利益率10%を目指す新中期経営計画を発表

城南進学研究社<4720>は東京・神奈川を地盤とする総合教育ソリューション企業である。大学受験の「城南予備校」から出発し、社会環境の変化に対応して小中学生や乳幼児向けへとサービス領域を拡大してきた。子会社では、保育園や学童保育、スイミングクラブの運営、社会人向け英語教育サービスなども展開している。一生を通じた一人ひとりの主体的な学びを支援し、たくましい知性としなやかな感性を育む能力開発のLeading Companyを目指している。

#### 1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期(2025年4月～9月)の連結業績は、売上高で前年同期比1.2%増の2,983百万円、営業利益で同164.4%増の109百万円と増収増益に転じた。映像授業部門の「河合塾マナビス」が新規開校及び既存校の生徒数増加により、同14.5%増収と4期ぶりの増収となったほか、ソリューション事業の「りんご塾※1」「推薦ラボ※2」の契約数も順調に増加したことが増収要因となった。利益面では、前期に不採算教場の整理統合を進めたことによる固定費の削減効果、並びにRPAの活用やDXの推進により業務の効率化が進み、人件費等のその他経費を抑制できたことも増益要因となった。

※1 (株)りんご塾が運営する「算数オリンピック」対策に特化した算数専門教室。算数オリンピックとは、小学生以下の子どもを対象とするコンテストで、算数を共通語に思考力と独創性を競う大会。同社は2018年4月にりんご塾とFC契約を締結後、2023年6月にサブライセンス契約を締結し、FC加盟企業の獲得並びに研修サービスを開始した。

※2 総合型・学校推薦型選抜対策と探究学習の指導を総合的に進めることができるWebアプリケーション型コンテンツで、「城南推薦塾」で培ったノウハウをもとに開発、2025年より高等学校や学習塾向けにサービス提供を開始した。

#### 2. 2026年3月期業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比4.9%増の5,901百万円、営業利益で149百万円(前期は230百万円の損失)と期初計画を据え置き、4期ぶりの増収、2期ぶりの営業黒字を見込む。売上高は城南コベッツの直営教室の減収分をFC教室や映像授業部門の増収、ソリューション事業の拡大などでカバーする計画となっている。若干の下振れリスクは残るものの、収益構造改革による固定費、経費の削減効果もあり、最終損益で6期ぶりに黒字化する見通しである。

### 3. 新中期経営計画の概要

同社は2025年12月に新中期経営計画(2027年3月期～2029年3月期)を発表した。重点戦略として、1)日本が抱える社会課題解決への挑戦、2)保育園事業の成長、3)学習塾事業の深化、の3点に取り組み、2029年3月期に売上高63億円、営業利益率10%を目標に掲げた。1)については理系人材の深刻な不足という課題に対して、「りんご塾」のソリューション展開を推進していく。現状、アライアンス先も含め300教室を展開しているが、2028年度に600教室へと拡大を目指す。また、不登校生徒の増加に対応すべく、小中学生向けデジタル教材「デキタス」を学校等、教育機関へ導入していくほか、高校生向けには通信制高校連携校として2025年より開始した「Gakken高等学院」を2028年度までに5キャンパス開校する予定である。2)については、0歳児からの育脳プログラム「くぼた式育児法」を差別化戦略とし、現在の23園から3年間でM&A等により40～60園まで拡大する計画だ。3)については、基幹事業である「城南コベッツ」のビジネスモデルを学校補習型から「合格実績にこだわる」塾としての要素を加えて深化させていく。小学生には「りんご塾」「デキタス」、中学生には「デキタス」、高校生には「推薦ラボ」とそれぞれ特色ある教育サービスを提供することで差別化を図り、FC教室数を現在の185教室から2028年には222教室まで拡大していくことを目標に掲げた。

### 4. 株主還元策

配当金については2025年3月期に無配としたものの、2026年3月期は収益回復に伴い1株当たり5.0円の普通配当を実施することに加えて、代表取締役社長の異動を含む社内体制の刷新を行ったことによる記念配当2.0円を追加することを2025年11月に発表した。また、株主優待制度についても従来は3月末を基準日として継続保有期間1年以上の株主を対象に、QUOカード1,000円分を贈呈するとしていたが、2026年3月期は社内体制の刷新を記念し、保有期間に関係なく保有株式数に応じてQUOカードを贈呈することとした(100株以上1,000円分、500株以上2,000円分、1,000株以上5,000円分をそれぞれ贈呈)。

#### Key Points

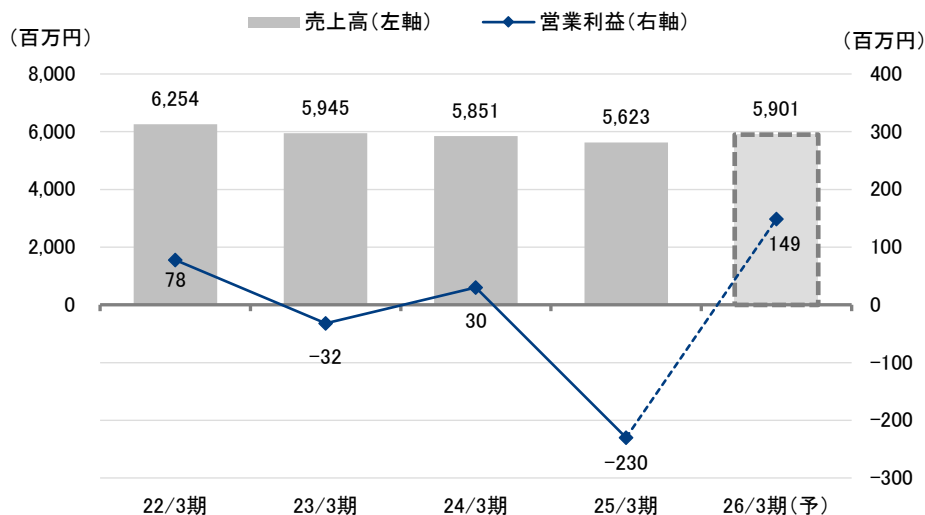
- ・2026年3月期中間期は映像授業部門がけん引し、増収増益に転じる
- ・2026年3月期業績は最終損益で6期ぶりに黒字化する見通し
- ・新中期経営計画では3つの重点戦略を推進し、営業利益率10%を目指す
- ・2026年3月期は記念配当の実施に加え、株主優待制度の拡充も発表

城南進学研究社  
4720 東証スタンダード市場

2026年1月20日 (火)  
<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

要約

### 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 事業概要

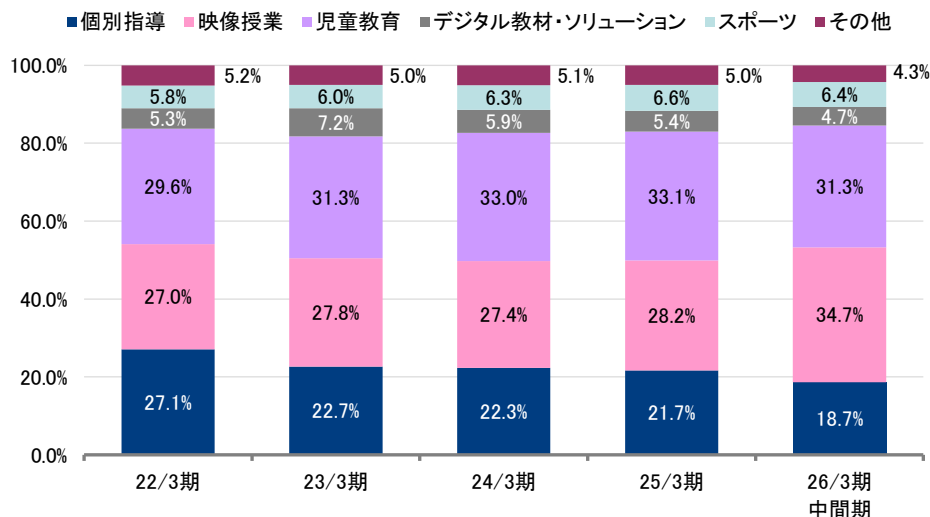
### 東京・神奈川を地盤とする総合教育ソリューション企業で、乳幼児から社会人まで各種教育サービスを展開

同社は1961年に、大学受験・高校補習のための総合予備校として「城南予備校」を川崎市に創業したのを皮切りに、神奈川県内で校舎展開を進め、2002年に個別指導塾「城南コベッツ」、2008年に映像授業教室「河合塾マナビス」、2009年に育脳教室「くぼたのうけん」（2024年4月より「Kubotaのうけん」と「アタマGYM」に改称）、2011年に保育園「城南ルミナ保育園」とサービス領域を拡大した。また、2013年以降はM&Aによって保育園や英語教育、スポーツクラブなどを運営する企業を相次いでグループ化しながら、総合教育ソリューション企業として事業展開を進めてきた。

2022年3月期以降の部門別売上構成比の変遷を見ると、主力事業であった個別指導部門が2022年3月期の27.1%から2026年3月期中間期は18.7%と低下傾向が続いており、逆に映像授業部門が27.0%から34.7%に上昇している。また、児童教育部門（保育園含む）も30%台前半の水準が続くなど主力部門の1つとなっている。

## 事業概要

## 部門別売上構成比



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

現在の主なサービス内容は、同社において個別指導塾「城南コベッツ」を直営・FC展開しているほか、映像授業教室の「河合塾マナビス」をフランチャイジー（FCオーナー）として展開している。また、乳幼児・児童教育分野で、「Kubotaのうけん」「アタマGYM」「ズー・フォニックス・アカデミー」「りんご塾」など複数の教育サービスと「城南ルミナ保育園」「ふえありい保育園」の運営などを行っている。「ふえありい保育園」については、2025年4月1日付で（株）城南フェアリーを吸収合併したものである。

そのほかデジタル教材・ソリューション部門として、ICTを活用したオンライン学習教材の「デキタス」「デキタス・コミュ（演習問題）」を小・中学生・高校生や学習塾、スポーツクラブ向けなどに販売している。「デキタス」「デキタス・コミュ」は学校の勉強を確実に理解していくことを目指して開発されたデジタル教材で、アニメーションを活用した2～5分のコンパクトな映像授業と演習問題により、1日10分から気軽に楽しく学習できるように設計されているほか、さかのぼり学習やさきどり学習、定期テストや英語検定（5級～2級）対策にも対応している。学校向けでは不登校生徒向け教材としての需要が増加している。そのほか、「りんご塾※」や2025年よりサービス提供を開始した学習塾・高等学校向けの総合型・学校推薦型選抜対策アプリ「推薦ラボ」が含まれる。

※ 教室開設ごとに、加盟一時金及び研修サービス料のほか、売上高の一定率をロイヤリティ収入として獲得している。

連結子会社では（株）久ヶ原スポーツクラブで乳幼児から社会人を対象としたスイミングスクールなどを運営しているほか、（株）城南ナーサリーで認可保育園（0歳児～3歳児未満対象）、（株）城南KIDSでネイティブ英語環境による学童保育を行う「城南Kids After School」をそれぞれ運営している。また、英語教育分野では（株）リンゴ・エル・エル・シーでTOEFL®やIELTS™※対策専門校を、（株）アイバックで企業向けビジネス英語研修や英会話スクールを運営している。（株）イオマガジンでは、eラーニングのコンサルティング・コンテンツ開発や学習システムの開発・運営などを行っている。

※ IELTS™ (International English Language Testing System) は英語熟練度を測る英語検定の1つで、ケンブリッジ大学英語検定機構、ブリティッシュ・カウンシル (英国文化振興会)、IDP Educationによって協同運営されている。

## 事業概要

## グループの教育サービス一覧

(2025年9月末時点)

	乳 幼 児	小 学 生	中 学 生	高 校 生	高 卒 生	大 学 生	社 会 人	概要	校舎・教室・園数	事業開始・ 子会社化時期
単体	城南コベッツ	○	○	○	○			講師1人に生徒2人までの完全個別指導	全国220教室 (うち、直営35教室)	2002年 4月
	城南医志塾			○	○			医学部受験特化型少人数制専門塾	神奈川県1校	2015年 2月
	城南推薦塾			○				総合型・学校推薦型選抜対策専門塾	神奈川県1校	2015年 1月
	河合塾マナビス			○				映像授業専門の「河合塾マナビス」 フランチャイジー	東京都、群馬県、 新潟県57校	2008年 3月
	Gakken高等学院			○				通信制高校であるクラーク記念国際 高等学校の連携校	神奈川県1校	2025年 4月
	ズー・フォニックス・ アカデミー	○	○					外国人教師による完全英語指導ス クール	全国11校 (うち、直営6校)	2014年 3月
	りんご塾	○	○					算数に特化した個別指導塾「りんご 塾」フランチャイジー	首都圏27教室 (直営)*	2018年 4月
	放課後ホームステイ E-CAMP		○					ネイティブ講師による英語が学べる 学童保育	東京都、 埼玉県4教室	2019年 4月
	キッズ ブレインパーク	○	○					「Kubotaのうけん」「りんご塾」等の 複合型スクール	東京都、神奈川県7拠点(直営)、 長野県1拠点(FC)	2020年 4月
	城南ルミナ保育園	○						「くぼた式育脳法カリキュラム」を 導入する保育園	東京都1園	2011年 4月
	ふえありい保育園	○						「ふえありい保育園」を運営	埼玉県14園	2018年 9月
	Kubotaのうけん	○						くぼた式育脳法に基づく育脳プログ ラムを提供(0~2歳)	首都圏、長野県8教室 (うち、直営7教室)	2009年 2月
	アタマGYM	○						くぼた式育脳法に基づく育脳プログ ラムを提供(3~6歳)		
	飛翔会	○						名門小学校合格へ導く受験幼児教室	東京都、神奈川県2校	2024年11月
連結 子会社	デキタス		○	○				学校の勉強を確実に理解していくこ とを目指したWeb学習・演習用デ ジタル教材	東京都・神奈川県など7都道府県、 品川区・横浜市・名古屋市など 14市区町村	2016年 9月
	(株) 久ヶ原 スポーツクラブ	○	○	○	○	○	○	スイミングスクール・スポーツクラ ブ、お稽古教室等	東京都1校	2015年11月
	(株) 城南 ナーサリー	○						認可保育園「星のおうち」「あっと ほーむママ」「城南ルミナ保育園」、 児童発達支援教室「フォレストキッ ズ」を運営	保育園：首都圏8園、 児童発達支援教室： 神奈川県1教室	2017年 5月
	(株) 城南KIDS		○					学童保育施設「城南Kids After School」を運営	神奈川県4校	2020年 5月
	(株) リンゴ・エル・ エル・シー				○	○	○	TOEFL®、IELTS™試験や留学試 験対策の専門校を運営	東京都1校	2015年12月
	(株) アイベック			○	○	○	○	企業向けビジネス英語研修や英会話 スクールを運営	-	2018年 8月
	(株) イオマガジン						○	eラーニングのコンテンツ開発、学 習システムの開発・運営	-	2012年 2月

※そのほか城南コベッツFC併設教室で97教室、アライアンス先で約300教室を展開  
出所：決算説明会資料及び各ホームページよりフィスコ作成

城南進学研究社  
4720 東証スタンダード市場

2026年1月20日 (火)  
<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

## 業績動向

### 2026年3月期中間期は映像授業部門がけん引し、増収増益に転じる

#### 1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比1.2%増の2,983百万円、営業利益で同164.4%増の109百万円、経常利益で同155.8%増の108百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で99百万円（前年同期は33百万円の損失）となり、期初会社計画に対して売上高は若干未達となったものの、各利益ともに上回って着地した。

#### 2026年3月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期			前年同期比		計画比 増減額
	実績	売上比	会社計画	実績	売上比	増減率	増減額	
売上高	2,946	-	3,041	2,983	-	1.2%	36	-57
売上総利益	725	24.6%	-	769	25.8%	6.1%	44	-
販管費	684	23.2%	-	660	22.1%	-3.5%	-24	-
営業利益	41	1.4%	101	109	3.7%	164.4%	68	8
経常利益	42	1.4%	97	108	3.6%	155.8%	66	11
特別損益	-39	-	-	59	-	-	98	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	-33	-1.1%	74	99	3.3%	-	132	25

出所：決算短信よりフィスコ作成

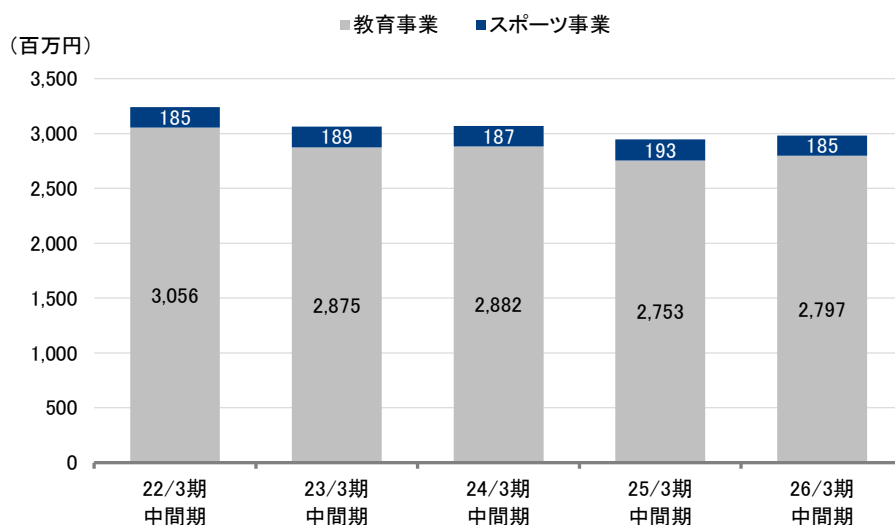
売上高は個別指導部門が前期に不採算教場の整理を実施した影響で減収となったものの、映像授業部門が同14.5%増収となったほか、保育園事業やソリューション事業もそれぞれ堅調に推移したことが増収要因となった。営業利益の前年同期比の増減要因を見ると、売上高の増加で36百万円、人件費の削減で22百万円、地代家賃の削減で20百万円となり、その他の費用増加で14百万円となった。不採算教場の整理に伴い地代家賃や人件費が減少したほか、RPAの活用、DXの推進による業務効率の向上によりその他経費を抑制できたことが増益要因となった。また、特別利益として投資有価証券売却益77百万円を計上したことなどもあって、親会社株主に帰属する中間純利益は132百万円の増益となった。



## 業績動向

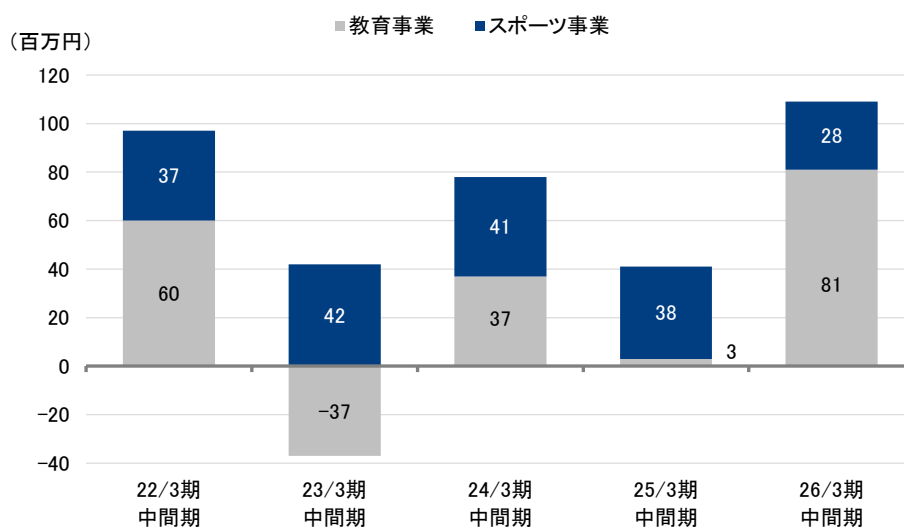
事業セグメント別で見ると、教育事業は個別指導部門の減収分を映像授業部門の好調でカバーし、売上高で前年同期比1.6%増の2,797百万円と2期ぶりの増収に転じたほか、営業利益は前年同期の3百万円から81百万円と急回復した。一方、スポーツ事業はスイミングクラブの在籍者数が若干減少した影響により、売上高で同4.0%減の185百万円、営業利益で同24.8%減の28百万円となった。

## 事業セグメント別売上高



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 事業セグメント別営業利益



出所：決算短信よりフィスコ作成

城南進学研究社  
4720 東証スタンダード市場

2026年1月20日 (火)  
<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

業績動向

## 映像授業部門は新規開校及び既存校の生徒数増加で過去最高売上を更新

### 2. 部門別・グループ会社別の売上動向

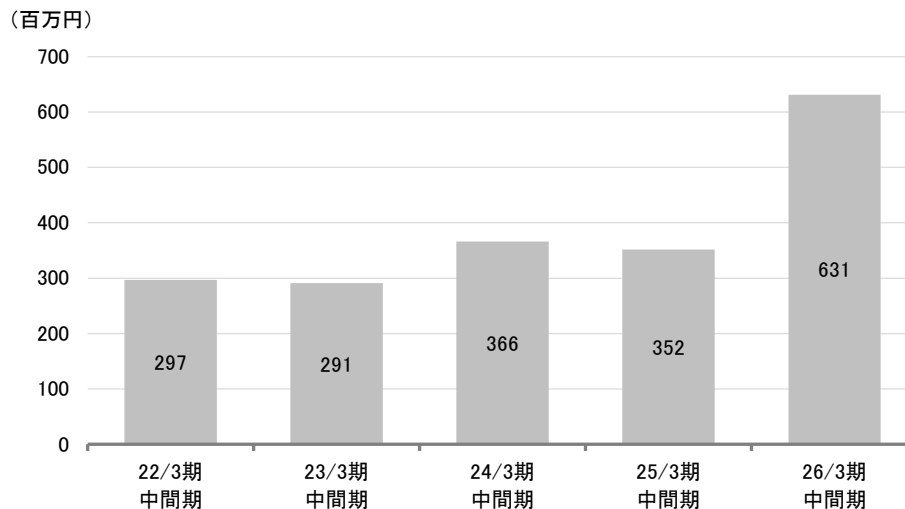
#### (1) 幼少教育部門(単体)

幼少教育部門(単体)では、乳幼児を対象とした育脳教室「Kubotaのうけん」及び幼児を対象とした「アタマGYM」(直営7教室、FC1教室)、乳幼児及び小学生を対象とした英語指導スクール「ズー・フォニックス・アカデミー」(直営6校、FC5校)、英語が学べる学童保育「放課後ホームステイ E-CAMP」(直営3教室)、算数に特化した個別指導塾「りんご塾」(直営27教室)、「城南ルミナ保育園」(直営1園)、「ふえありい保育園」(14園)を展開している。また、複数の教育サービスを1拠点で提供する「キッズブレインパーク※」を直営で7拠点開設している。そのほか、ソリューション展開として「くぼた式育児法」を民間教育機関(保育園・幼稚園70園弱)に提供している。

※「Kubotaのうけん」「アタマGYM」「りんご塾」のほか、絵画・造形教室「アトリエ太陽の子」、アート×プログラミング「キッズティンカリング」、名門小学校受験教室「飛翔会」、プログラミング教室「Viscuit(ビスケット)」、英語で理科実験を行う「Little Scientist」など複数のサービスを提供している(各拠点で提供可能サービスは異なる)。

2026年3月期中間期の売上高は、前年同期比79.2%増の631百万円となった。城南フェアリーを2025年4月に吸収合併したことが増収要因となった。ふえありい保育園への「くぼた式育児法」の導入により0歳児を中心に園児数の獲得が順調に進み、売上高は前年同期の300百万円に対して堅調に推移した。「Kubotaのうけん/アタマGYM」を含むキッズブレインパークは前期に不採算教場を一部整理したことや(直営14拠点から7拠点到縮小)、プロダクトの見直しを行ったことで減収となったほか、「ズー・フォニックス・アカデミー」も、在籍生数の計画未達により減収となった。一方、「りんご塾」や「放課後ホームステイ E-CAMP」「城南ルミナ保育園」の売上高はそれぞれ堅調に推移した。

#### 幼少教育部門(単体)の売上高推移



出所: 決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

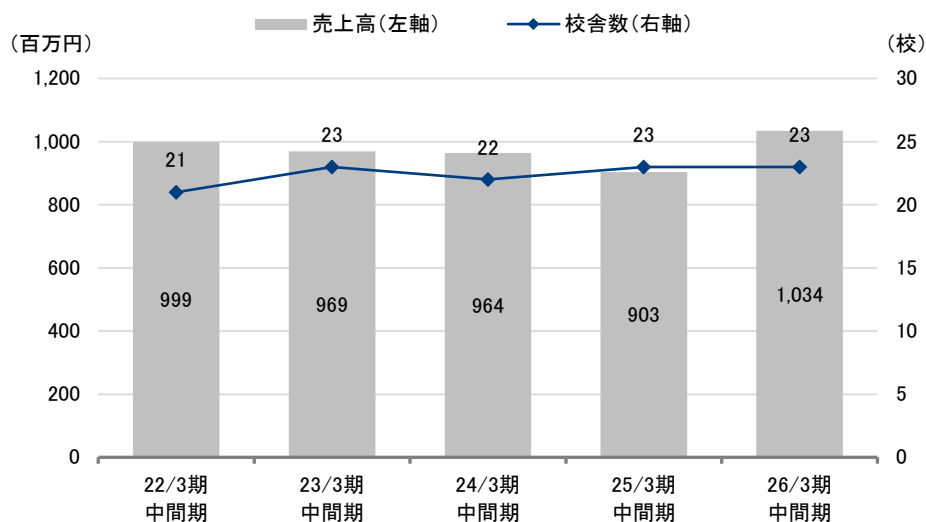
# 業績動向

## (2) 映像授業部門

映像授業部門では、大手予備校・(株)河合塾マナビスのフランチャイジーとして「河合塾マナビス」(高校生対象)を展開している。映像授業はビデオオンデマンド方式で授業を視聴するため、生徒自身のペースで勉強を進められる点が特長である。同社はそこに予備校運営で培った指導ノウハウを組み合わせることで高い合格実績を生み出し、顧客満足度を高めることで生徒の獲得に成功している。ほかのフランチャイジーは小中学生向けをメインとした学習塾が多く、受験対策や進路指導などのノウハウにおいて差別化が図れているものと思われる。実際、2025年春の大学受験においても早慶上智、東京理科大、GMARCHの合格者数において、「河合塾マナビス」全FC校舎(約260校)のなかで、同社運営校が上位の実績を達成している。

2026年3月期中間期の売上高は前年同期比14.5%増の1,034百万円と4期ぶりの増収、並びに過去最高売上を更新した。2024年8月に新規開校した新松戸校の生徒獲得が順調に推移したことや、既存校でも受験学年を中心に生徒数が増加したことが増収要因となった。中間期末の校舎数は前年同期比横ばいの23校となった。

映像授業部門「河合塾マナビス」の売上高と校舎数推移



出所：決算説明会資料、事業報告書よりフィスコ作成

## (3) 個別指導部門

個別指導部門では、「城南コベッツ」ブランドの個別指導塾(小中高及び高卒生対象：1講師につき生徒数2名)を直営とFC方式で展開している。生徒数の構成比は中学生が4割台と最も高く、小学生が4割弱、高校生が2割強の水準となっている。2026年3月期中間期末の教室数は、直営・FC合計で前年同期比2教室増の220教室となった。

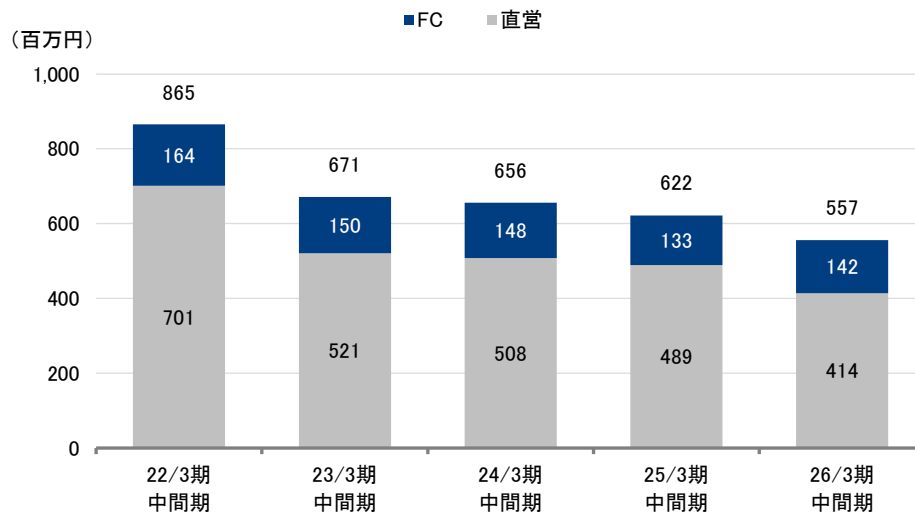
城南進学研究社  
4720 東証スタンダード市場

2026年1月20日 (火)  
<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

#### 業績動向

2026年3月期中間期の売上高は前年同期比10.6%減の557百万円と減収基調が続いた。内訳は、直営が同15.3%減の414百万円、FCが同6.6%増の142百万円となり、FCについては4期ぶりの増収に転じた。直営教室については併設している「りんご塾」在籍の小学生が引き続き増加したものの、前下期に不採算教場の整理統合を実施したことで教室数が前年同期比6教室減の35教室に減少したことが減収要因となった。ただ、損益面では固定費の削減効果により改善が進んだ。FC教室数については教室数が前年同期比8教室増加の185教室となり、生徒数も増加したことが増収要因となった。FC教室でも「りんご塾」の併設が進んだことで小学生が増加した。「りんご塾」の併設教室数は直営で20教室、FCで97教室となっており、今後も増加する見通しだ。

#### 個別指導部門の売上高推移



出所：決算短信、決算説明会資料、有価証券報告書よりフィスコ作成

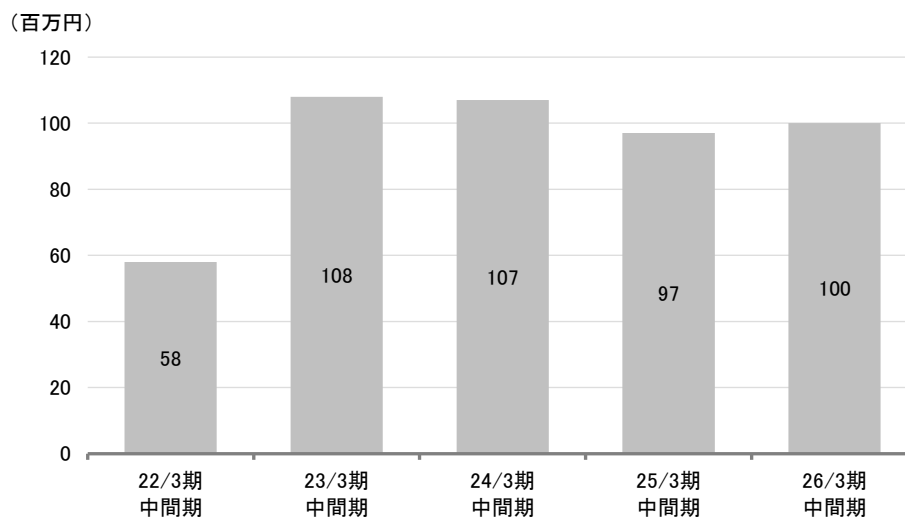
#### (4) デジタル教材・ソリューション部門(単体)

デジタル教材・ソリューション部門(単体)では、オンライン学習教材「デキタス」「デキタス・コミュ」(小・中学生・高校生向け)や「推薦ラボ」(高校生向け)を学校・学習塾向け等に提供しているほか、「りんご塾」の法人向けサブライセンス事業が含まれる。

2026年3月期中間期の売上高は前年同期比3.8%増の100百万円となった。「りんご塾」のライセンス提供及び「デキタス」の導入に加えて、新たに「推薦ラボ」のサービス提供を開始したことが増収要因となった。「りんご塾」のライセンス提供先は提携先の明光ネットワークジャパン<4668>が運営する「明光義塾」のほか、その他の学習塾にも広がっており、導入教室数は約200教室(城南コベッツ除く)となっている。「デキタス」も不登校生徒向けの学習教材として24校が導入している。「推薦ラボ」は総合型・学校推薦型選抜入試の受験者数増加を背景に、学習塾6社や高等学校24校に導入が進むなど順調な立ち上がりを見せた。同アプリは、志望理由書の書き方や小論文の添削、面接対策、映像授業などのコンテンツを用意しており、受験生が志望校の選定や合格を目指すための支援ツールとなっている。また、AIと城南のプロ講師による添削・面接対策指導の機能も実装しており、教師の業務負担軽減につながるサービスとしても評価が高まっているようだ。

## 業績動向

## デジタル教材・ソリューション部門(単体)の売上高推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## (5) グループ会社

## 子会社の売上推移

(単位：百万円)

	22/3期 中間期	23/3期 中間期	24/3期 中間期	25/3期 中間期	26/3期 中間期	増減率	増減額
(幼少教育関連)							
城南ナーサリー	185	191	199	205	225	9.3%	19
城南KIDS	108	108	105	83	77	-7.4%	-6
(英語教育関連)							
リング・エル・エル・シー	29	25	31	30	25	-17.8%	-5
アイベック	66	60	51	54	54	-0.1%	0
(スポーツ関連・その他)							
久ヶ原スポーツクラブ	185	189	187	193	189	-2.0%	-3
イオマガジン	33	45	46	41	40	-3.7%	-1

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

城南進学研究社  
4720 東証スタンダード市場

2026年1月20日 (火)  
<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

#### 業績動向

##### a) 幼少教育関連

幼少教育関連のうち、千葉県を中心に「星のおうち」「あっとほーむママ」「城南ルミナ保育園」など認可保育園8園(千葉県6園、東京都1園、神奈川県1園)と児童発達支援教室「フォレストキッズ」1教室(神奈川県川崎市)を運営している城南ナーサリーの売上高は、前年同期比9.3%増の225百万円と増収基調が続いた。運営園数に変わりはないものの、「くぼた式育児法」を提供する保育園として人気が高く、0歳時の園児を順調に獲得できたことや、2023年6月より開始した「フォレストキッズ」の生徒数増加が増収要因となった。児童発達支援教室とは専門資格を持ったスタッフが児童の特性に合わせて個別支援計画を作成し、療育(治療と保育・教育)サービスを提供する教室である。現状、発達障がい児童※の数に対してこうした施設が不足している状況にあり、生徒数も30名強とほぼ定員に達している。当面はスタッフの増員を図って受入能力を増やし、将来的には複数教室の運営を目指す。利用料金は障がい福祉サービスの1つとして提供するため、国の補助金で大半が賄われる(3〜5歳児は無償)。同社では社会貢献事業として位置付けている。

※「対人関係が苦手」「言葉の遅れ」「行動や興味の偏り」「落ち着きがない」「読み書きの習得の遅れ」など生まれつき脳の機能に偏りがあることで、発達に障害が生じている児童のこと。

一方、神奈川県内でネイティブ英語環境下での学童保育施設「城南Kids After School」を4校運営している城南KIDSの売上高は、前年同期比7.4%減の77百万円と減収基調が続いた。少子化の進展により生徒獲得競争が激化するなかで、2024年12月に1校舎を近隣校舎に統合したこともあって生徒数が減少し、減収要因となった。ただ、固定費の削減効果により収益状況は改善したようだ。

##### b) 英語教育関連

英語教育関連のうち、TOEFL®テストやIELTS™対策など留学試験対策専門校を1校運営するリンゴ・エル・エル・シーの売上高は前年同期比17.8%減の25百万円と2期連続で減収となった。円安の継続等を背景に留学需要の低迷が続くなかで、生徒数の減少が続いた。なお、市場環境の変化や経営者が高齢化したこともあって、2026年1月末で同専門校の閉校とリンゴ・エル・エル・シーの解散を発表している。

企業向けビジネス英語研修及び英会話スクールを運営するアイベックの売上高は、前年同期比0.1%減の54百万円となった。国内やアジア企業からの受注が堅調に推移した。「iBEC(アイベック)メソッド」は、異文化対応能力やクリティカルシンキングなどグローバルビジネス環境に対応できるリーダーの養成メソッドとして定評があり、対象市場・販路を広げることで収益回復を目指す。

##### c) スポーツ関連・その他

スポーツ関連では、スイミングクラブなどの運営を行う久ヶ原スポーツクラブの売上高が前年同期比2.0%減の189百万円となった。「城南コベッツ」のFC教室を開設したことにより3百万円の売上寄与があったほか、会員制スポーツジム「マイスポーツ」が堅調に推移したものの、スイミングクラブの在籍者数が若干減少したことに加え、お稽古クラブである「スキップーズ」の受講者が減少したことも減収要因となった。

## 業績動向

一方、イオマガジンの売上高は前年同期比3.7%減の40百万円と微減となった。同子会社は「デキタス」のシステム開発やコンテンツ開発などを担っているほか、大企業や大学などで利用されているオンライン学習管理システム「Moodle (ムードル) ※」の国内における正式パートナーとして導入支援・サポートを行っている。

※「Moodle」はオープンソースのeラーニングプラットフォームで、世界240ヶ国以上、約4億人が利用しており、日本でも大企業や多くの大学などで利用されている。同子会社は2016年に正式パートナーとして認定され、サーバー構築から設定、運用、カスタマイズ開発を行っており、2021年7月より利活用促進のためのサポートサービスも開始している。

## 収益回復により自己資本比率は30%台に回復

### 3. 財務状況

2026年3月期中間期末の財務状況は、資産合計が前期末比378百万円減少の4,851百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び預金が135百万円、売掛金が54百万円それぞれ減少した。固定資産では有形固定資産が55百万円、投資有価証券が105百万円、繰延税金資産が35百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比428百万円減少の3,363百万円となった。有利子負債が155百万円減少したほか、未払金が146百万円、契約負債が112百万円それぞれ減少した。純資産合計は同49百万円増加の1,487百万円となった。親会社株主に帰属する中間純利益99百万円を計上した一方で、その他有価証券評価差額金が49百万円減少した。

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末の27.5%から30.6%に上昇した。収益構造改革の断行により資産のスリム化を図ってきたことや、収益回復により自己資本が増加に転じたことが要因だ。今後不採算サービスの整理並びに固定費の見直しを適宜進めながら収益回復に取り組むことで、財務体質のさらなる改善を図っていく方針だ。

### 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/3期末	24/3期末	25/3期末	26/3期中間期末	増減
流動資産	2,096	1,996	2,191	2,011	-180
（現金及び預金）	1,584	1,425	1,596	1,461	-135
固定資産	3,049	2,879	3,038	2,839	-198
（のれん）	40	26	12	6	-5
資産合計	5,146	4,875	5,230	4,851	-378
流動負債	1,611	1,556	1,842	1,558	-284
固定負債	1,507	1,436	1,949	1,805	-143
負債合計	3,118	2,993	3,791	3,363	-428
（有利子負債）	803	624	1,070	914	-155
純資産合計	2,027	1,882	1,438	1,487	49
経営指標					
<安全性>					
自己資本比率	39.4%	38.6%	27.5%	30.6%	3.1pp
有利子負債比率	39.6%	33.2%	74.5%	61.6%	-12.9pp

出所：決算短信よりフィスコ作成



城南進学研究社  
4720 東証スタンダード市場

2026年1月20日 (火)  
<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

## ■ 今後の見通し

### 2026年3月期業績は最終損益で6期ぶりに黒字化する見通し

#### 1. 2026年3月期業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比4.9%増の5,901百万円、営業利益で149百万円（前期は230百万円の損失）、経常利益で141百万円（同228百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益で93百万円（同420百万円の損失）と期初計画を据え置いた。売上高は全部門で増収を計画していたが、「城南コベッツ」直営教室が低調に推移しているほか、リンゴ・エル・エル・シーのサービスを2026年1月末で終了することもあるため、若干下振れする可能性が高い。ただ、利益面では収益構造改革による固定費削減効果により計画達成の可能性は高く、営業利益と経常利益は2期ぶり、親会社株主に帰属する当期純利益は6期ぶりに黒字転換する見通しだ。

#### 2026年3月期業績見通し

（単位：百万円）

	25/3期 通期実績	26/3期 通期計画	前期比 増減率	前期比 増減額	中間期進捗率
売上高	5,623	5,901	4.9%	277	50.6%
営業利益	-230	149	-	379	73.8%
経常利益	-228	141	-	369	77.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-420	93	-	513	106.8%
1株当たり利益 (円)	-52.39	11.63			

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### (1) 幼少教育部門 (単体)

幼少教育部門 (単体) のうち、保育園事業や「りんご塾」については引き続き堅調に推移する見通し。また、「Kubotaのうけん/アタマGYM」については、脳科学をベースとした0歳児からの育脳プログラムを提供する国内では数少ない事業者として、プロモーションを一段と強化することで、生徒数の回復に取り組んでいく。

また、幼少教育部門の強化を図るべく小学校受験のための幼児教室「こぐま会」を運営する(株)幼児教育実践研究所(以下、こぐま会)と2025年11月に業務提携を発表した。今後、こぐま会からの教材提供とカリキュラムの共同開発を行い、新ブランド「こぐまのおけいこ」を立ち上げ、幼児教育サービスとして展開していく計画となっている。こぐま会では、事物によって知的好奇心を刺激する「事物教育」と、言語によって思考力を育てる「対話教育」を通して幼少期に小学校以降の学習の基礎を身につけさせるメソッド「KUNOメソッド」を開発し、毎年名門小学校で多数の合格者実績を上げている。今回、「KUNOメソッド」をベースにした新ブランド「こぐまのおけいこ※」を同社が運営する「城南コベッツ」内に併設する形で展開していくほか、未就学児指導に関心のある学習塾や教育事業者に対してソリューション提供も展開していく。2026年4月より一部の直営教室でサービスを開始する予定にしている。

※ 1クラス最大4名までの少人数制レッスン。



#### 今後の見通し

#### (2) 映像授業部門

映像授業部門は、高校1年生、2年生についても在籍生徒数が堅調に推移していることから、下期も伸び率は鈍化するものの増収を維持し、通期でも4期ぶりの増収、過去最高売上を更新する見通しだ。

#### (3) 個別指導部門

個別指導部門では塾生数の回復に向けて、高校生向けでは総合型・学校推薦型選抜入試対策向けアプリ「推薦ラボ」、小学生・中学生向けには「デキタス」、小学生向けには「りんご塾」などの提供を差別化戦略として推進していく。既に、直営・FC教室では「りんご塾」の開設により小学校低学年の取り込みに成功し、生徒数が回復する教室も出てきている。今後、高校生や中学生の塾生数を回復させることができれば、減収基調が続いた個別指導部門の売上高も増収に転じる見通しだ。

#### (4) デジタル教材・ソリューション部門(単体)

デジタル教材・ソリューション部門(単体)では、「デキタス」や「推薦ラボ」の拡販、並びに「りんご塾」のライセンス提供拡大に向けた取り組みを推進していく。学校向けについては年度替わりの4月から導入することが通例のため、下期は受注獲得に向けた営業活動に注力していく。

#### (5) グループ子会社

##### a) 幼少教育関連

城南ナーサリーで展開している認可保育園は、新規開設予定がなく既存園の定員充足率も高水準で推移していることから、2026年3月期も堅調な売上推移が見込まれる。城南KIDSは増収を目指していたが、中間期までの進捗状況から売上については若干未達となる可能性がある。

##### b) 英語教育関連・スポーツ関連・その他

リンゴ・エル・エル・シーについては、既述のとおり2026年1月末でサービスを終了する予定となっており、売上高としては10百万円強のマイナス影響になると試算される。アイベックについては引き続き営業活動を強化し、通期での増収を目指す。一方、久ヶ原スポーツクラブについてはスイミングクラブの在籍者数減少が続くなかで、「マイスポーツ」や新たに開始した城南コベッツFC教室などその他サービスを伸ばすことで増収を目指す。

## 新中期経営計画では3つの重点戦略を推進し、営業利益率10%を目指す

### 2. 新中期経営計画

#### (1) 新中期経営計画の概要

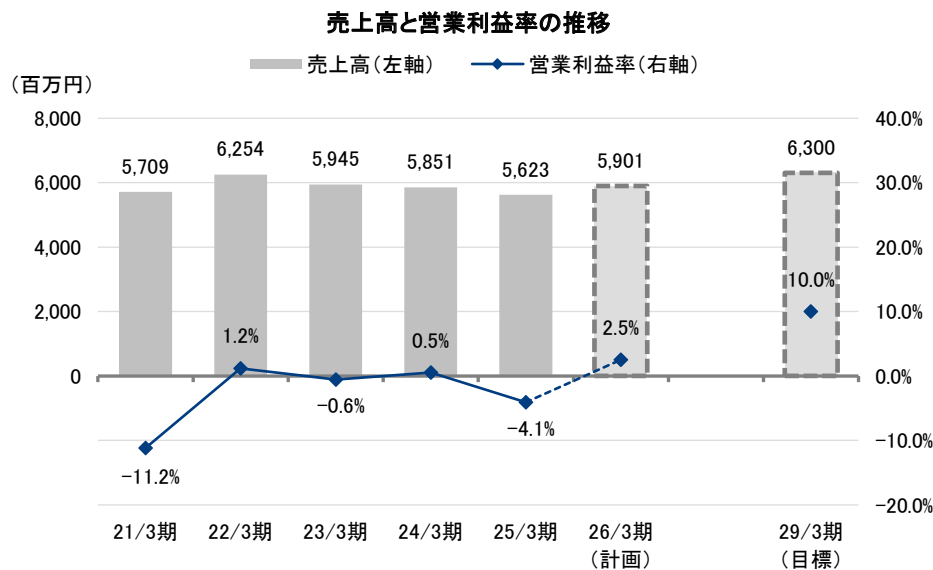
同社は2025年12月に“教育の力で子どもたちの未来を明るく灯す”をテーマに掲げた3ヶ年の新中期経営計画(2027年3月期～2029年3月期)を発表した。『総合教育ソリューション企業として、たくましい知性・しなやかな感性を育む能力開発のLeading Companyとなる』というビジョンの実現に向け、「挑戦」「成長」「深化」にこだわり、持続的な企業価値向上を目指す。

城南進学研究社  
4720 東証スタンダード市場

2026年1月20日 (火)  
<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

今後の見通し

重点戦略として、1) 日本が抱える社会課題解決への挑戦、2) 保育園事業の成長、3) 学習塾事業の深化、の3点に取り組み、2029年3月期の業績目標として売上高63億円、営業利益率10%を掲げた。売上高はサービスの整理統合を進めることもあり、2026年3月期の計画に対して年率2%成長と堅実な成長を計画している。一方、営業利益率は10%と大幅な向上を目指しており(2026年3月期計画2.5%)、売上高よりも利益を重視する方針を打ち出している。



## (2) 重点戦略

### a) 日本が抱える社会課題解決への挑戦

日本が抱える社会課題のうち、教育分野においては「理系人材の深刻な不足」と「不登校生徒の増大」が課題として挙げられており、同社では「りんご塾」「デキタス」「Gakken高等学院」を拡大していくことで課題解決に貢献していく考えだ。収益貢献度としては大きくないものの、社会課題解決事業として取り組んでいく。

「理系人材の深刻な不足」については、政府方針として、IT・AI、ロボット、アグリ分野を強化すべく、人材の育成強化を打ち出しているが、それでも2040年における理系人材は100万人不足すると言われている。このため、政府は3,000億円の基金を創設し、理系学部・学科の新設・転換支援を始めており、理系専攻学生の割合を現在の35%から50%に引き上げることを目指している。理系教科への教育ニーズが今後大幅に高まることが予測されるなかで、同社は「りんご塾」で幼児期から算数への興味関心を持たせ、算数的思考力を養成することで理系志望の学生を増やしていく考えだ。

「りんご塾」では、算数オリンピックを目指す数少ない算数教室で、オリジナルカリキュラムにより学習指導要領にうたわれる「思考力」も鍛えることができるため、算数教室のなかでは圧倒的なブランド力を有している。今後、「城南コベッツ」でのさらなる併設を進めていくほか、アライアンス先の拡大により加盟教室数を現在の300教室から、2028年に600教室まで拡大することを目指す。

#### 今後の見通し

一方、「不登校生徒の増大」については年々増加傾向にあったが、文部科学省の調べによると2020年のコロナ禍を契機として、2021年度以降増加ペースが加速し、小・中学生に関しては2023年度に34.6万人、不登校生徒の比率で2017年度の1.5%から3.7%まで上昇した。また、高校生については通信制を選択する学生が年々増加しており、2025年度で30.5万人と全高校生の10%弱を占めるまでになっている。

こうした環境変化に対応すべく、小・中学生向けには不登校生徒対策として「デキタス」を学習塾だけでなく教育委員会（公立学校）や学校法人等への導入を推進していく方針だ。導入校では不登校生徒の学力向上や学習意欲の改善などといった効果が確認されており、2025年12月時点でこれら教育機関の導入件数は31機関※まで広がっているが、2028年度には発行アカウント数で不登校生徒数の約1割の水準となる3万IDを目標としている。

※ 採用自治体は東京都、神奈川県など7都道府県のほか、品川区・横浜市・名古屋市など14市区町村にのぼる。

通信制高校の需要が拡大している高校生向けには、2025年4月より開始した通信制連携校「Gakken高等学院※」を城南コベッツ教室に併設する格好で展開していく予定で、2028年度までに東京都・神奈川県内で5キャンパスの開校を目指す（うち、蒲田キャンパスを2026年4月に開校予定）。開校済みの湘南藤沢キャンパスでは数人が入学し、2026年度に10名以上の在籍生徒数を目指す。

※ クラーク記念国際高等学校の通信制連携校で、資本業務提携先の学研ホールディングス<9470>が展開している。

#### b) 保育園事業の成長

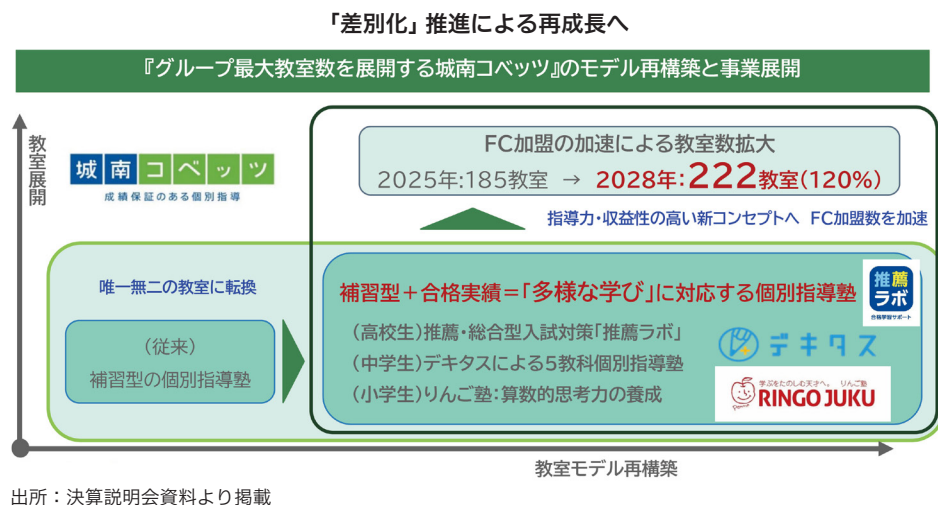
学習塾に続く第2の収益柱として、保育園事業のさらなる成長を目指す。保育園を取り巻く環境はプラス面、マイナス面が混在している状況にある。プラス面としては、国策として少子化対策に取り組む方針を打ち出しており、こども家庭庁の創設により今後も各種支援制度の拡充が期待されること、また女性の就労率上昇による保育園の利用増が見込まれる点が挙げられる。一方、マイナス面としては大幅な出生数の減少や企業の育児休暇制度の充実による保育園の利用減などが挙げられる。同社では保育園不足の時代から淘汰の時代に移行し、今後は明確な訴求ポイントを持つ保育園のみが生き残る時代になると見ている。

こうしたなかで、「くぼた式育児法」を導入していることを強みに高い定員充足率を維持している同社の保育園事業は、今後も競争力を維持していくことが可能と見ている。「くぼた式育児法」は0歳児からの育脳プログラムであり、0歳児募集において圧倒的な訴求ポイントになるためだ。0歳児は補助金単価が高く、翌年以降の募集も安定するため、0歳児の獲得が経営の安定化において重要なポイントとなってくる。同社はこうした強みを生かして、2028年までに首都圏を対象にM&Aを中心として現在の23園から40～60園まで拡大することを計画している。現在の保育園事業の年間売上規模は10億円強程度の水準であり、計画どおりに進めば収益の成長ドライバーとなる可能性がある。

### c) 学習塾事業の深化

学習塾事業については、差別化推進により再成長を目指す。少子化が進むなかで、生徒数の獲得競争が激化しているのは学習塾だけでなく大学も同様で、ここ数年は「総合型・学校推薦型選抜入試」の実施により早期に生徒を確保する動きが私立大学だけでなく、国立大学でも進み始めている。一方で、難関大学では「一般選抜入試」が一定割合で残るため、学習塾としてはそれぞれのニーズに対応した教育サービスの提供が重要になると見ている。同社では「総合型・学校推薦型選抜入試」を志望する生徒に対しては、「推薦ラボ」を提供することで差別化を図っていく戦略だ。「推薦ラボ」は、志望大学合格率90%を超える「城南推薦塾」が監修したアプリで、実績のある講師とAIの融合による高品質な指導を提供しているほか、「映像授業・志望理由書作成ワークシート・添削」をアプリにより一元管理できるのが特徴で、今後の高校生募集に際して主力コンテンツ教材としていく方針だ。一方、難関大学を中心とした一般選抜入試を志望する生徒には、「河合塾マナビス」で対応していく。

また、小学生向けには「りんご塾」「デキタス」を、中学生向けには「デキタス」を差別化ポイントとして訴求し、従来の補習型個別指導塾から合格実績も重視した「多様な学び」に対応する個別指導塾へと転換を図ることで収益力の強化を図り、FC教室数で現在の185教室から、2028年には20%増の222教室まで拡大することを目指して掲げている。



### (3) 人的資本戦略

人的資本戦略として、採用面では同社グループの学生アルバイト組織「iconet(アイコネット)」からの新卒採用を推進していくほか、女性・外国人の積極採用、中途採用者・女性の管理職登用、障がい者雇用や高齢者再雇用など、多様性に富んだ採用・配置を推進していく。

また、育成面では部門を横断した階層別研修をアップデートし、ビジョンを実現する人財の育成を推進していく。具体的には、役職者及び役職候補者対象の経営者・リーダーシップ研修や入社3年目社員を対象とした研修(スキルアップと離職防止)を実施していくほか、サクセッションマネジメント※を実践していく方針だ。

※サクセッションマネジメントとは、次期経営陣や主要事業のリーダーシップを引き継ぐに相応しい人材の選出や育成などに関する戦略的プロセスのこと。

## 株主還元策と上場維持基準

### 2026年3月期は記念配当の実施に加え、株主優待制度の拡充も発表

#### 1. 株主還元策

同社は株主還元を経営上の重要課題と位置付けている。2025年3月期は内部留保の蓄積を優先する必要があると判断し無配としたが、2026年3月期は収益の回復が見込める状況となったことから、1株当たり配当金を5.0円に復配することを発表していた。その後、2025年9月に代表取締役社長の異動を伴う社内体制の刷新を記念し、2.0円を記念配当として追加することを2025年11月に発表した。新経営体制下で、攻めの収益構造改革と重点戦略を推進し、再成長を目指す考えだ。

また、株主優待制度についても拡充を発表した。従来は毎年3月末に100株以上保有、かつ1年以上継続保有する株主に対してQUOカード1,000円分を贈呈するとしていたが、社内体制の刷新を記念して、2026年3月期のみ3月末時点の株主に対して、継続保有期間を問わず保有株式数に応じてQUOカードを贈呈することとした。保有株式が100株以上の場合は1,000円分、500株以上の場合は2,000円分、1,000株以上の場合は5,000円分を贈呈する。配当金と株主優待制度を合わせた年間投資利回りを2025年12月19日終値(283円)で計算すると、100株保有の場合で6.0%となる。

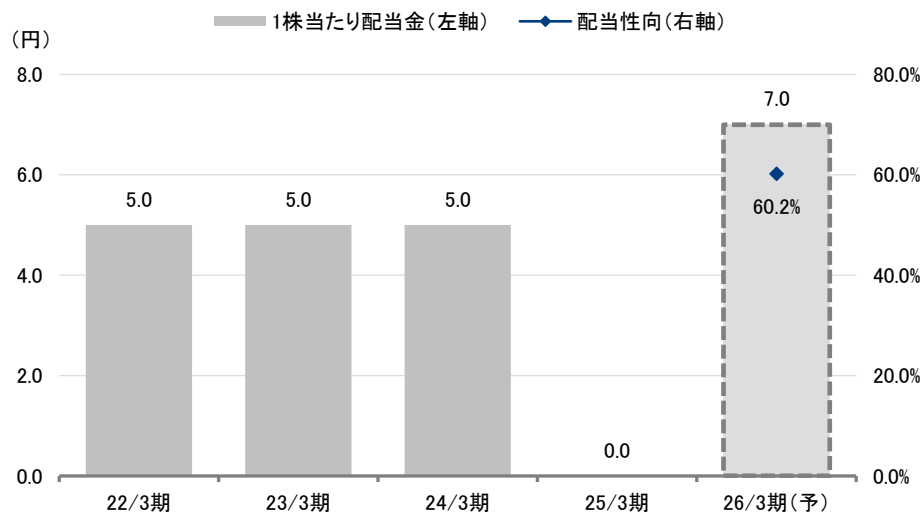
#### 2. 上場維持基準について

同社は2025年3月末時点で東証スタンダード市場の上場維持基準のうち、流通株式時価総額のみ不適合の状態、2026年3月末までの改善期間において同基準をクリアできなければ、東京証券取引所(以下、東証)より監理銘柄に指定される<sup>\*</sup>。その後、同社が提出する2026年3月末時点の株主分布状況表に基づく東証の審査の結果、流通株式時価総額に適合していないことが確認されれば整理銘柄に指定され、2026年10月1日に上場廃止となる。こうした状況を受け、代表取締役会長で主要株主でもある下村勝己氏がみずほ信託銀行(株)との間で株式処分信託契約を締結したことを発表した。株式の流動性向上と流通株式時価総額の増加を目的としたもので、446,892株(発行済株式数の5.0%)を2025年12月16日から2026年6月16日の間に売却していく。いずれにしても、株式の上場維持に向けては2026年1月から3月の株価動向が重要となる。なお同社は、知名度および株式の流動性を高めるとともに、情報開示の充実とガバナンスの強化を促進することを目的として、複数の株式市場に重複上場することを決議している。

<sup>\*</sup> 2025年3月末の流通株式時価総額は679百万円で基準値(1,000百万円)を下回った。流通株式数が変わらないことを前提とすれば2026年1~3月の日次株価の終値平均で354円を達成することが基準クリアの条件となる。また、監理銘柄に移行したとしても2026年3月末時点で株価が354円以上の水準であれば上場廃止を回避できることになる。

## 株主還元策と上場維持基準

## 1株当たり配当金及び配当性向の推移



注：26/3期は記念配当2.0円含む  
出所：決算短信よりフィスコ作成



#### 重要事項 (ディスクレマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp