

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ステップ

9795 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年6月16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9月期中間期の業績概要	01
2. 2026年9月期の業績見通し	01
3. 今後の成長戦略	02
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 事業内容	03
2. 同社の特徴と強み	04
■ 業績動向	09
1. 2026年9月期中間期の業績概要	09
2. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
1. 2026年9月期の業績見通し	12
2. 今後の成長戦略	15
■ 株主還元策	18

■ 要約

横浜・川崎エリアの生徒数増加で、 2026年9月期も過去最高業績更新へ

ステップ<9795>は神奈川県内で小学5～高校3年生を対象とした学習塾「STEP」を展開している。教師のプロ化による質の高い学習指導力に定評があり、公立高校受験において学力向上進学重点校8校及びびエントリー校10校における合格者数で、2位の学習塾を2倍以上引き離し独走状態にある。2026年4月末の校舎数は小中学生部門146スクール、高校生部門15校、個別指導部門1校のほか、学童部門「STEPキッズ」6教室の計168校を展開し、在籍生徒数も3万人超と増加基調が続いている。

1. 2026年9月期中間期の業績概要

2026年9月期中間期の業績は、売上高で前年同期比2.4%増の8,356百万円、営業利益で同1.2%増の2,380百万円と2期連続の増収増益となり、おおむね計画(売上高8,396百万円、営業利益2,400百万円)どおりに着地した。売上高は、私立高校授業料無償化の影響による、中学3年生の早期退会者増という減収要因はあったものの、期中平均生徒数が同2.6%増と堅調に推移したことが増収要因となった。利益面では、人件費や求人費の増加により利益率が若干低下したものの増収効果で増益を確保した。

2. 2026年9月期の業績見通し

2026年9月期の業績は売上高で前期比4.1%増の16,494百万円、営業利益で同4.3%増の3,942百万円と期初計画を据え置き、過去最高を連続更新する見通しだ。期中平均生徒数で同3～4%増を計画しているのに対し、2026年4月末の在籍生徒数は前年同期比2.9%増とやや下回っている。中学2～3年生が弱含んでいるようで、少子化の進みが早い県西・県央方面では募集に停滞感があるようだ。ただ、同社が注力する横浜・川崎エリアは順調に伸びており、夏期講習シーズンに向けて挽回を目指す。新規開校は小中学生部門で2026年3月に「川崎スクール」(川崎市)を開校し、7月に「富岡スクール」(横浜市)を開校する予定となっている。また、高校生部門で満席が続いていた「センター南校」(横浜市)の移転・増床を2026年3月に実施し、下期の生徒数増加に貢献する見通しだ。2026年4月には物価上昇に対応するため、中学生部門の授業料改定を実施しており、下期の業績において1億円強の増益効果を計画に織り込んでいる。なお、期初計画で、新基幹システムの稼働開始に伴う減価償却費の増加を見込んでいたが、開始時期が2027年9月期以降にずれ込む見通しで利益の上振れ要因となる。このため売上高は計画を若干下回る可能性があるが、利益面では計画を達成できるものと弊社では見ている。

要約

3. 今後の成長戦略

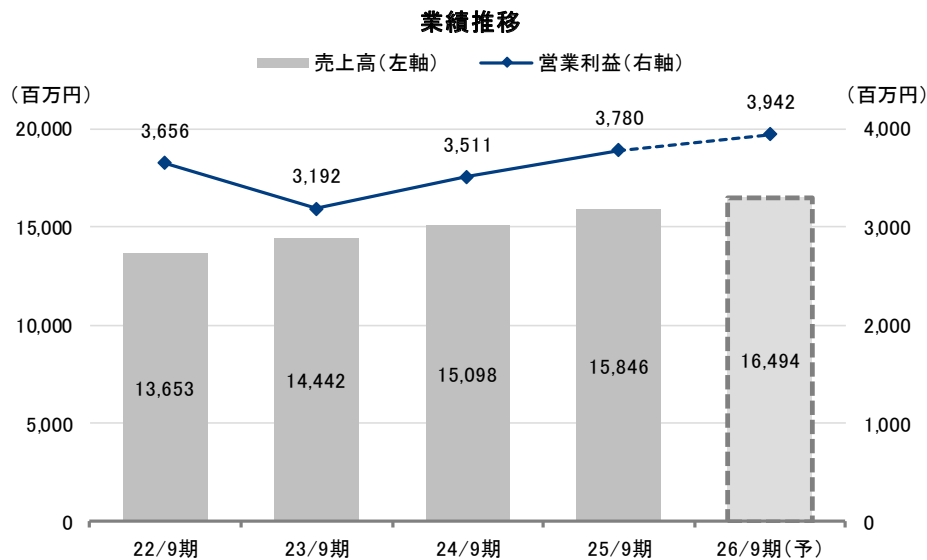
成長戦略として、小中学生部門においては横浜・川崎エリアを中心に中期的に学校のネットワークを形成し、シェア拡大により安定成長を目指す。また、難関大学の合格者数増加で人気が高まっている高校生部門では、既存校舎の増床・移転だけでなく、質の高い教師の採用・育成に注力し、新規開校も進める考えで現在は川崎エリアでの物件探索を進めている。6教室を展開する学童部門は、小中学生部門でネットワークを形成済みのエリアで教室を展開していく戦略だ。スクール数を増やすために教師の採用強化を進めるべく、2026年1月より「奨学金返還支援（代理返還）制度」を福利厚生制度の一環として導入したほか、地方の学生がアクセスしやすいように2025年11月に横浜駅近隣に採用拠点を開設した。これらの取り組みの成果が2027年以降顕在化し、同社の安定成長を支えていくものと予想される。

4. 株主還元策

同社は株主還元策として配当金と株主優待制度を導入している。配当方針に基づき配当性向50%を目安に累進配当を続けており、2026年9月期の1株当たり配当金は前期比3.0円増配の88.0円（配当性向49.9%）を予定している。また、株主優待制度として毎年9月末現在の株主に対して保有株式数と継続保有期間に応じてオリジナルQUOカード（500～4,000円分）を贈呈している。配当金に株主優待を加えた投資利回りは、100株保有株主で4%台（5月25日株価終値2,218円で試算）となる。

Key Points

- ・生徒数が着実に増加し、2026年9月期中間期は増収増益に
- ・2026年9月期の業績見通しは期初計画を据え置き、連続増収増益を目指す
- ・横浜・川崎エリアでシェアを拡大、今後も堅実な成長を目指す
- ・配当性向50%を目安に増配を継続中、株主優待も実施



出所：決算短信よりフィスコ作成

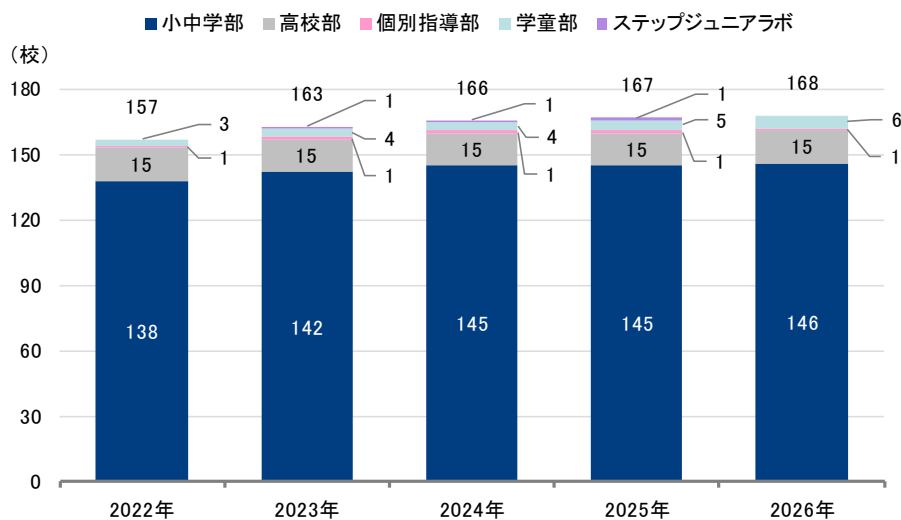
■ 会社概要

神奈川県内に特化した学習塾で、公立進学高校で圧倒的な合格実績

1. 事業内容

同社は1975年の創業以来、神奈川県内で小中学生、現役高校生を対象とした学習塾「STEP」を展開し、2016年からは新たに学童部門「STEPキッズ」(小学1～4年生)を開始している。2026年4月末時点で、小中学生部門146スクール(うち26スクールはハイレベルな指導を行う「Hi-STEP」)、高校生部門15校、個別指導部門1校、学童部門6教室の合計168校体制となっている。生徒総数もスクールの新設とともに年々増加し、2026年4月末時点で3.5万人を超える規模となっている。売上高の80%弱を小中学生部門で占め、県内の公立進学学校の合格者数で他塾を圧倒する実績を有し、その学習指導力の高さと堅実経営に定評がある。

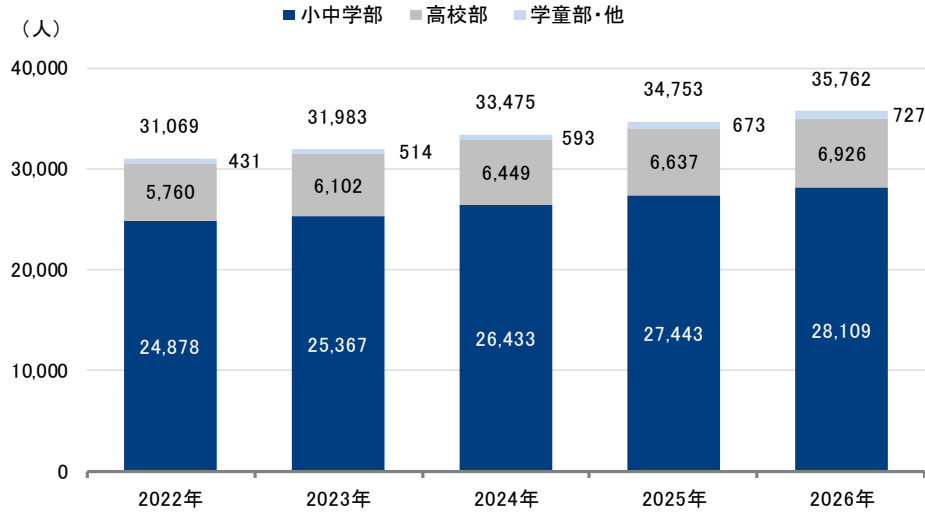
校舎数の推移(4月末時点)



出所：決算説明資料、会社リリースよりフィスコ作成

会社概要

生徒数の推移(4月末時点)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ドミナント展開と効率的なマーケティング戦略で高い収益性・安定性を実現

2. 同社の特徴と強み

同社の特徴と強みは、「教師のプロ化による質の高い学習指導」「ドミナント展開と口コミ情報による効率的なマーケティング戦略」「高い収益性・安定性」に集約することができる。

(1) 教師のプロ化による質の高い学習指導

同社は「教師は、全員が教えることを本来の仕事にしている専門家集団」という考え方のもと、教師を正社員化し、授業内容の専門化・高技術化に努め、その学習指導力によって高い進学実績を積み上げ成長基盤としてきた。教師の正社員比率は9割を超え、そのほか専任講師（フェロー・嘱託社員）や非常勤講師が若干名在籍しており、ほぼ100%がプロの教師と呼べる指導体制である。また、教師が生徒獲得のための勧誘活動（電話勧誘やポスティングなど）を行うことなく、学習指導に専念できる体制を整えていることも特徴の1つである。

同社では、各教師が「日々指導技術の研鑽を怠らず、一人ひとりの生徒と向き合い、学力向上に真摯に取り組んでいく」ことを基本方針として、研修会などを定期的に行いながらスキルアップに努めている。具体的には、新人・2年目研修をグループで隔週4時間、個人別に隔週2時間実施しているほか、地域別研修も隔週で金曜日に2時間半、必要に応じてフォローアップ研修や勉強会を隔週で火曜日に2時間実施し、教務力の向上に努めている。

会社概要

ステップの研修制度

インターンシップ制度	2種類のインターンシップ制度を実施。ステップの仕事に興味のある学生には授業づくりや模擬面談などの仕事体験を、内定者には、社風の体験や実際の授業見学を行い、職場にスムーズに溶け込むための場として活用している。
新人集中研修	新卒入社組、キャリア入社組ともに3月中旬に4日間行う。それぞれの担当教科に分かれ、模擬授業形式で進め、授業のイロハから学ぶ。
新人研修	対象は入社1・2年目の教師で、年間およそ15回、午前11時開始で午後3時まで行う。各教科に分かれて、授業の進め方や板書の仕方、発問の仕方など細かい指導を行う。
地域別研修 (中学部)	湘南・県央・横浜などの地域別研修で、年間およそ12回行う。先輩教師から新人教師まで一堂に会する研修であり、どの教科も受験知識にとどまらず「学力を伸ばす授業」を追求して、トータルな知識を養い腕を磨き合う。
英会話研修	英語科では「読んで・書いて・話せる」教師を目指している。レベル別にクラスが設定され、週1回、外国人講師と英会話を楽しみながら、英語力のアップを目指す。
認定テスト	年2回、各科で学力を測る認定テストを実施している。認定テストはレベル別に分かれ、受験レベルは身分やポジションによって異なっている。教師としての学力養成と発展を目標に実施している。

出所：ホームページよりフィスコ作成

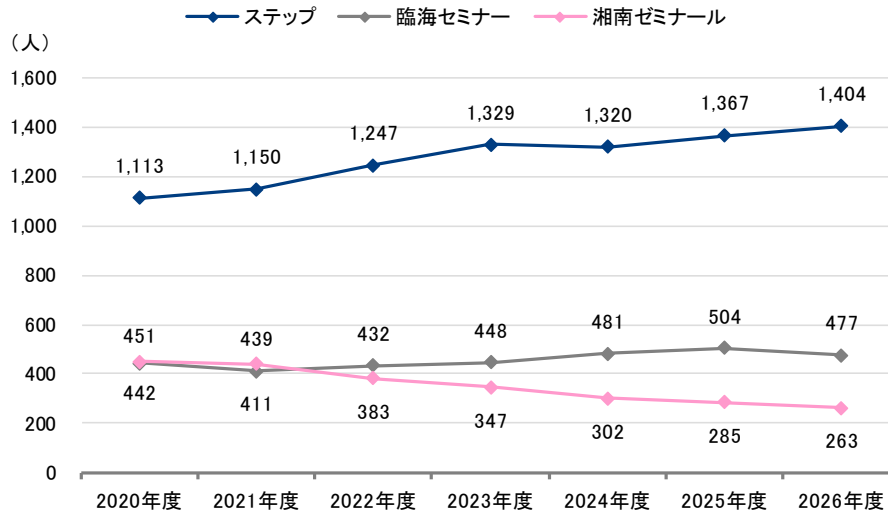
こうした教師のプロ化による質の高い学習指導によって、2026年春の高校入試では神奈川県内の学力向上進学重点校※1となっている8校で1,404名が合格し、すべての高校で合格者数トップとなったほか全合格者数に占めるステップ生の占有率も53.3%と過半を占めた。また、学力向上進学重点校エントリー校でも10校のうち8校で合格者数トップとなるなど2位以下の学習塾を大きく引き離している。県内最難関公立校の横浜翠嵐高校では2年ぶりにトップの座を奪還したほか、川崎エリアの最難関公立校である多摩高校に関しても2年連続でトップとなるなど川崎エリアで地盤を固めつつある。県内の競合大手としては、臨海セミナー、湘南ゼミナール(スプリックス<7030>の子会社)などがあるが、学力向上進学重点校の合格者数では2倍以上の差をつけており、県内公立トップ校を目指す学習塾としてのブランド力は強固なものとなっている。学習指導の質の高さもさることながら、過去の入試問題の分析・対策能力や的確な進学指導力などが高い合格実績及び合格率につながっている※2。

※1 神奈川県教育委員会から指定された、大学進学指導の充実を図り進学実績向上に重点を置いた県立高等学校。将来の日本や国際社会でリーダーとして活躍できる高い資質・能力を持った人材を育成するため、教育委員会が3年ごとに学力向上進学重点校及びエントリー校を指定し、エントリー校が期間内に指標に定める基準に達した場合は、その都度、学力向上進学重点校に指定している。

※2 2026年の合格率を見ると、横浜翠嵐高校ではステップ生が66.7%だったのに対してその他受験者は45.0%、多摩高校では同様に80.7%に対して52.4%と20ポイント以上の開きが出ている。

会社概要

学力向上進学重点校の合格者数



注：対象校は、横浜翠嵐、湘南、柏陽、多摩、横浜緑ヶ丘、川和、厚木、小田原高校の8校
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

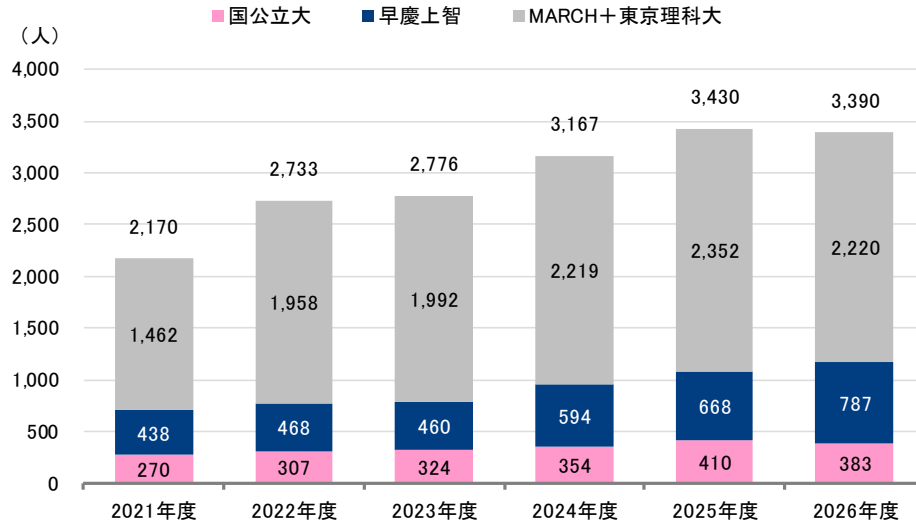
私立高校の合格実績では、神奈川県内で最難関の慶應義塾高校で過去最多の71名が合格した。合格者の多くは私立高校の受験対策に対応しているHi-STEPの塾生であり、今後はHi-STEPの入塾希望者も増加していくものと予想される。さらに、国立高校でもステップ生の通学圏内で男女共学校として最難関と位置付けられる東京学芸大学附属高校で、235名(帰国生と内部進学者を除く)と過去最多の合格者数となり、うち繰上げ合格を除く正規合格者190名は同総数406名に対して46.8%の高シェアとなった。同社によると18年連続で全塾中トップの合格者数となった。

一方、2026年春の大学受験合格者数を見ると、国公立大学で383名(前年比27名減)、早慶上智大学で787名(同119名増)、MARCH及び東京理科大学で2,220名(同132名減)となった。国公立大学で合格者数が減少した要因は、共通テストの難化によって、全国的にワンランク下げて出願する動きが見られたなか、志望大学を変更せずに挑戦した生徒が多くいたため、各大学で少しずつ合格者数を減らす結果となった。ただ、東京大学、京都大学、一橋大学、東京科学大学の「東京一科」と称される4大学合計では、69名(同2名増)と過去最高を更新した。

私立大学では早慶上智大学で過去最高の合格者を輩出した一方、MARCH及び東京理科大学については減少に転じた。これは大学の収容定員をベースにした定員厳格化により、各大学で合格者数を絞ったことが要因で、実質的には引き続き大学受験においても高い合格実績であったと評価される。現役高校生でも部活動など充実した高校生活を送りながら難関大学に合格できる学習塾としてのブランド力が年々高まっており、最近では高校受験でステップに通塾していなかった生徒の入塾希望者も増加しており、需要に対して講師や校舎などの体制が追い付いておらず、経営課題の1つとなっている。

会社概要

大学受験合格者数推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社が高い合格実績を残し続けている要因として、教務力の高さに加えてチューター制度が有効に機能していると考えられる。チューターとは、高校生の学習や進路、悩みなどの相談を受け、個人にあわせた学習計画や合理的な受験対策を提案するなどの確かなアドバイスを行うスタッフである。高校生部門では各校舎に専任のチューターを2~9名配属しており、受験への不安を抱える生徒にとって良きアドバイザーとなっている。また、数年前からチューターの機能を中学生部門の校舎でも導入しており、窓口業務とチューターの機能を果たすスクールキャストと呼ばれる正社員スタッフを増員している。

(2) ドミナント展開と口コミ情報による効率的なマーケティング戦略

同社は県内の湘南地区や中西部において既に揺るぎないブランド力と業界シェアを確立しており、現在は横浜・川崎市内で計画的にスクールを開設しシェアを拡大し続けている。スクール展開は地域集中型のドミナント戦略を基本とし、生徒の募集活動に関しては過大な広告宣伝費をかけずに、生徒やその保護者による口コミ情報を基本に据えていることが特徴の1つである(ホームページやYouTube、Xも活用)。このため、同社の広告宣伝費率(対売上比)は2026年9月期中間期で0.8%と業界平均を大きく下回っている。近年は定員数に達して募集を早々に打ち切るスクールが増えていることも、広告宣伝費の抑制につながっている。広告宣伝費率の低さは、同社の教育サービスに対する生徒・保護者からの高い評価の裏返しとも言える。

また、顧客満足度の客観的評価として、2025年11月に発表されたオリコン顧客満足度®ランキングにおいて、「小学生 塾 首都圏」ランキングで10年連続1位、「高校受験 塾 首都圏」ランキングで9年連続1位、「大学受験 塾・予備校 現役 首都圏」ランキングで8年連続1位をそれぞれ獲得するなど、実際に通塾する生徒や保護者から高い評価を受けていることが外部の調査機関により明らかとなっている。

会社概要

オリコン顧客満足度®ランキング (2025年)

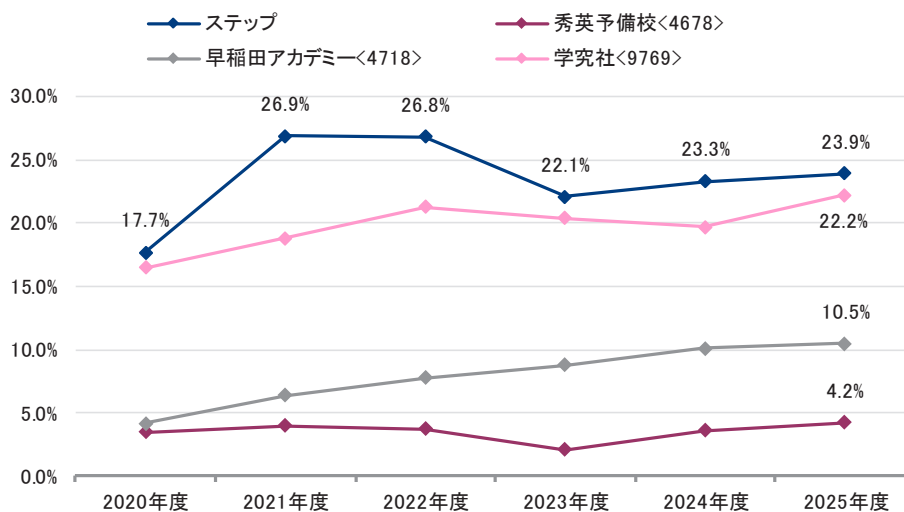
小学生 塾 首都圏			高校受験 塾 首都圏			大学受験 塾・予備校 現役 首都圏		
塾名	2025年		塾名	2025年		塾名	2025年	
	順位	ポイント		順位	ポイント		順位	ポイント
ステップ※	1	72.5	ステップ※	1	75.0	ステップ※	1	81.8
湘南ゼミナール	2	70.2	SAPIX中学部	2	74.1	河合塾	2	76.7
市進学院	3	68.5	Z会進学教室	3	74.0	駿台予備学校	3	76.4
※ 10年連続1位			※ 9年連続1位			※ 8年連続1位		

出所：オリコン顧客満足度®ランキングよりフィスコ作成

(3) 高い収益性・安定性

3つ目の特徴としては、業界のなかでも高い収益性を有し、かつ抜群の収益安定性を兼ね備えている点が挙げられる。この要因としては、広告宣伝費率の低さに加えて進学塾としての圧倒的なブランド力や高い顧客満足度により入塾を希望する生徒が多く、1教室当たり平均生徒数が高水準で安定していること、校舎の開設も教師の育成にあわせて、年間で多くても4~5校と無理のないペースで進めていること、事業を学習塾に特化しているため本社機能がスリム化されていること、などが挙げられる。2020年9月期はコロナ禍において授業料の返金や特別授業料の適用を行ったため、営業利益率が20%の水準を下回ったものの、こうした施策を取ったことで逆に生徒や保護者からの信頼感が高まる結果となり、2021年9月期の営業利益率は26.9%とコロナ禍前の水準を上回った。2023年9月期は今後の成長をより確かなものとするため、教師に対する処遇向上や学習環境の整備を実施したことで利益率が一時的に低下したが、それでも直営集団塾を主に展開している学習塾のなかで業界トップの収益性を維持していることに変わりない。

集団型学習塾の営業利益率推移



注：ステップのみ9月決算、他は3月決算
 出所：各社決算短信及びホームページよりフィスコ作成

業績動向

生徒数が着実に増加し、2026年9月期中間期は増収増益に

1. 2026年9月期中間期の業績概要

2026年9月期中間期の業績は、売上高で前年同期比2.4%増の8,356百万円、営業利益で同1.2%増の2,380百万円、経常利益で同1.2%増の2,426百万円、中間純利益で同2.7%増の1,697百万円と増収増益となり、中間期として2期連続で過去最高業績を更新した。期中平均生徒数が同2.6%増となり増収要因となった。採用費の増加等により販管費が同9.1%増となったことで、営業利益の増益率は1.2%と小幅にとどまった。一方で、固定資産売却益29百万円※を特別利益として計上したことにより、中間純利益は計画を若干上回った。

※ 2025年9月期に自社物件の用田スクールを近隣のスクールに統廃合しており、同物件を売却した。

2026年9月期中間期業績

(単位：百万円)

	25/9月中間期		計画	26/9月中間期		前年同期比	計画比
	実績	売上比		実績	売上比		
売上高	8,159	-	8,396	8,356	-	2.4%	-0.5%
小中学生部門	6,428	78.8%	-	6,581	78.8%	2.4%	-
高校生部門	1,731	21.2%	-	1,775	21.2%	2.6%	-
売上原価	5,352	65.6%	-	5,480	65.6%	2.4%	-
販管費	454	5.6%	-	496	5.9%	9.1%	-
営業利益	2,352	28.8%	2,400	2,380	28.5%	1.2%	-0.8%
経常利益	2,398	29.4%	2,444	2,426	29.0%	1.2%	-0.7%
中間純利益	1,652	20.3%	1,694	1,697	20.3%	2.7%	0.2%
期中平均生徒数(人)	34,734			35,622		2.6%	

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 売上高の増加要因

売上高の内訳を見ると、小中学生部門が前年同期比2.4%増の6,581百万円、高校生部門が同2.6%増の1,775百万円といずれも過去最高を更新した。期中平均生徒数は、小中学生部門が同2.4%増、高校生部門が同3.5%増となり、高校生部門の1人当たり平均売上単価が約0.9%低下した。単価の高い受験学年の構成比が若干低下したことが主因だ。地域別では、横浜市や川崎市の生徒数がスクール数の増加とともに順調に拡大し、全体の伸びをけん引した。一方で、少子化の影響による高校受験の環境変化により、県西・県央地域で中学生の入会タイミングが遅れ気味となり、生徒数の伸び悩みにつながったほか、私立高校授業料無償化の影響で中学3年生の早期退会者数が増加し、売上高が計画比で若干下回る要因となった。私立高校への進学により早期退会者数は350人程度発生し、売上高として約60百万円の不振要因となった。私立高校進学者の多くは11月末で退会するが、公立高校受験の場合は、年明けの2月まで在籍し、冬期講習や年明けの日曜講習を受講する。この間の1人当たり売上高が19万円弱となり、私立高校に進学した場合の逸失売上高となる。同社では、同様の傾向が今後も続くことを想定しており、対策を練っていく考えだ。

業績動向

新規開校については、小中学生部門で2026年3月にステップ川崎スクール(川崎市川崎区)を開校した。川崎区ではHi-STEP川崎スクールに次ぐ2スクール目となる。川崎駅から徒歩1分と好立地の場所に開校し、順調に生徒数も増加している。また、大学受験ステップセンター南校(横浜市都筑区)を2026年3月に近隣に移転・増床した。旧校舎では、高校受験ステップやHi-STEPも併設しており、大学受験ステップへの進級者増加とともに、大学受験ステップの満席状態が続く状況となっていた。満席状態の解消を図るとともに、高校受験ステップとHi-STEPの利用スペースを広げ、学習環境の向上を図ることを目的としたものとなる。そのほか、STEPキッズ湘南教室の支部として運営してきたSTEPキッズ湘南教室北口館を生徒数の増加に伴い、2026年春からSTEPキッズ藤沢駅北口教室として独立運営することにした。

(2) 費用の状況

売上原価は前年同期比2.4%増の5,480百万円となり、売上原価率は同横ばいの65.6%となった。主要項目別で見ると、売上原価の約7割を占める人件費は教師数の増加や給与水準の引き上げにより同2.0%増となり、売上比率では0.2ポイント改善した。伸び率が低いように見えるが、これは前年同期に高い合格実績に貢献した教師に対して特別賞与を支給したためだ※。当中間期も特別賞与は支給したが前年同期よりも支給額は少なかった。教材費は紙代の高騰により同4.1%増となったが、対売上比率は横ばいであった。地代家賃は同3.7%増、対売上比率で0.1ポイント上昇した。新規開校スクールは賃貸物件が多く、その比率が年々上昇していることが要因だ。また、減価償却費が同8.5%増、対売上比率で0.2ポイント上昇した。前期末に資産除去債務を積み増し、償却費の増加要因となった。

※ 大学受験や多摩高校の合格者数大幅アップに貢献した教師に対して特別賞与73百万円を支給した。

販管費は前年同期比9.1%増の496百万円となり、販管費比率も同0.3ポイント上昇した。主要項目別で見ると、人件費が給与水準の引き上げ等により同8.3%増となったほか、積極的な採用活動を実施したことにより求人費が同74.1%増、金額で同22百万円増と販管費の増加分の約半分を占めた。一方で、広告宣伝費は折込チラシの効率化等により同3.2%減と抑制することができた。

売上原価及び販管費の内訳

(単位：百万円)

	25/9期中間期		26/9期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上原価	5,352	65.6%	5,480	65.6%	128	2.4%
人件費	3,850	47.2%	3,927	47.0%	76	2.0%
教材費	260	3.2%	271	3.2%	10	4.1%
地代家賃	621	7.6%	644	7.7%	22	3.7%
減価償却費	220	2.7%	239	2.9%	18	8.5%
備品費	30	0.4%	36	0.4%	6	20.1%
その他	368	4.5%	361	4.3%	-6	-1.9%
販管費	454	5.6%	496	5.9%	41	9.1%
人件費	185	2.3%	201	2.4%	15	8.3%
広告宣伝費	65	0.8%	63	0.8%	-2	-3.2%
求人費	29	0.4%	51	0.6%	22	74.1%
その他	173	2.1%	179	2.1%	6	3.5%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

自己資本比率は90%と高水準で推移し、財務内容は良好

2. 財務状況と経営指標

2026年9月期中間期末の資産合計は、前期末比47百万円増加の30,618百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では売掛金が143百万円、棚卸資産が54百万円それぞれ増加し、現金及び預金が257百万円減少した。固定資産は投資有価証券が高格付けの社債を購入したことに伴い292百万円増加した一方で、減価償却の進展により有形固定資産が142百万円減少した。

負債合計は前期末比273百万円減少の2,875百万円となった。未払税金が84百万円増加した一方で、有利子負債が35百万円減少したほか、前受金や賞与引当金などその他の流動負債が減少した。純資産は同320百万円増加の27,743百万円となった。配当金支払い709百万円と自己株式取得671百万円(減少要因)があったものの、中間純利益1,697百万円の計上が増加要因となった。

経営指標では、自己資本比率が90.6%と引き続き高水準で推移し、有利子負債比率も0.2%と実質無借金経営となっている。ネットキャッシュ(現金及び預金－有利子負債)は前期末比で222百万円減少したが、投資有価証券も加味すれば同70百万円増加の12,511百万円と過去最高水準を更新するなど、財務内容は良好と判断できる。手元キャッシュは今後の校舎展開による成長投資や株主還元に充当する方針だ。

貸借対照表

(単位：百万円)

	23/9期末	24/9期末	25/9期末	26/9期 中間期末	増減
流動資産	10,157	10,256	8,588	8,530	-57
現金及び預金	9,725	9,674	7,844	7,586	-257
固定資産	18,476	19,003	21,982	22,087	105
有形固定資産	16,270	16,029	15,992	15,849	-142
投資有価証券	1,165	1,766	4,700	4,993	292
資産合計	28,634	29,260	30,571	30,618	47
負債合計	2,698	3,023	3,148	2,875	-273
有利子負債	245	240	104	68	-35
純資産	25,936	26,236	27,422	27,743	320
<経営指標>					
自己資本比率	90.6%	89.7%	89.7%	90.6%	0.9pp
有利子負債比率	0.9%	0.9%	0.4%	0.2%	-0.1pp
固定比率	71.2%	72.4%	80.2%	79.6%	-0.5pp
ネットキャッシュ	9,480	9,433	7,740	7,518	-222

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年9月期の業績見通しは期初計画を据え置き、 連続増収増益を目指す

1. 2026年9月期の業績見通し

2026年9月期の業績見通しは、売上高で前期比4.1%増の16,494百万円、営業利益で同4.3%増の3,942百万円、経常利益で同4.0%増の4,022百万円、当期純利益で同2.4%増の2,754百万円と期初計画を据え置いた。当期純利益の増益率が経常利益よりも若干低くなるのは、賃上げ促進税制の適用を見込んでいないためだが（前期は31百万円の減税効果）、中間期で計上した特別利益で相殺できるものと思われる。

2026年9月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/9期		予想	26/9期		中間期 進捗率
	実績	売上比		売上比	前期比	
売上高	15,846	-	16,494	-	4.1%	50.7%
営業利益	3,780	23.9%	3,942	23.9%	4.3%	60.4%
経常利益	3,865	24.4%	4,022	24.4%	4.0%	60.3%
当期純利益	2,689	17.0%	2,754	16.7%	2.4%	61.6%
1株当たり当期純利益(円)	170.35		176.51			

出所：決算短信よりフィスコ作成

中間期までの業績進捗率は売上高で50.7%、営業利益で60.4%と直近3期間の平均値（売上高51.5%、営業利益65.5%）※1を若干下回っている。期中平均生徒数は前期比3~4%増の想定に対して、2026年4月末時点の在籍生徒数は前年同期比2.9%増とやや弱含んでおり、売上高は今後の生徒動向次第となる。一方、利益面では2026年4月より中学生の授業料改定※2を実施したことで、1億円強の増益効果を計画に織り込んでいるほか、新基幹システムの開発遅れによって関連費用（減価償却費含めて88百万円）の計上時期が、2027年9月期以降にずれ込む見通しとなったこともあり、計画達成の可能性は高いと弊社では見ている。

※1 2023年9月期~2025年9月期の中間期業績累計額÷通期業績累計額。

※2 物価や人件費の上昇を背景に、授業料を地域によって月額1千~2千円値上げした。

費用計画については、人件費や教材費、求人費等の増加を見込んでいる。同社は採用力の強化につながる新たな取り組みとして、2026年1月より「奨学金返還支援（代理返還）制度」を導入した。支援対象となる従業員の経済的・心理的負担を軽減することが目的で、福利厚生制度の一環として導入し、今後の採用活動においても前向きな人材の確保につながるものと期待している。具体的な支援内容は、日本学生支援機構の奨学金の残額がある正社員を対象として、毎月2万円、最大60回、上限120万円相当の支援を行うというもので、当期は11百万円程度の費用増を計画に織り込んでいる。なお、新基幹システムでは本社と各校舎のデータ連携をリアルタイムで行えるようになり、稼働開始後は会計等も含めて事務業務の効率化が一段と進む見通しだ。

(1) 小中学生部門

新規開校については、2026年7月にステップ富岡スクール(横浜市金沢区)の開校を予定している。金沢区ではHi-STEP金沢文庫スクールに次ぐ2スクール目となる。期中平均生徒数は中間期で前年同期比2.4%増、4月末時点で前年同月比2.4%増となっている。内訳を見ると、小学生が同12.1%増と好調に推移している一方で、中学生が同0.2%増とほぼ横ばい水準にとどまっている。横浜・川崎エリアについては好調に推移しているが、少子化が進行している県西・県央エリアの生徒数減少が影響している。公立高校の受験環境について、地域のトップ校を除いて受験倍率が1倍を割れる高校が増えてきており、結果的に学習塾を利用しない、または通塾のタイミングを遅らせるといった状況が出てきている。同社の場合、トップ校志望の生徒の比率が高いため、他塾と比較してこうしたマイナスの影響を受けずに、生徒数を伸ばし続けてきたが、満員で生徒を受け入れられない学年があるスクールが増えてきたことも影響しているものと見られる。

同様の傾向が今後も続くことが想定されるため、同社では将来的に人口減が見込まれる地域については、スクールのクラス数削減や、近隣スクールとの統廃合を検討していくことにしている。県西・県央エリアでは自社物件のスクールも多いが、基本的には賃貸物件のスクールを自社物件のスクールに統合していくことになる。今後は出校余地が依然多く残っている川崎・横浜東部南部エリアの新規出校で成長していく戦略だ。また、トップ校への高い合格実績が他塾との差別化要因になるため、引き続き教務力の維持向上に取り組んでいく。なお、私立高校授業料無償化で需要が高まると予想される私立高校の受験対策については、Hi-STEPを中心にして対応していくことになる。

(2) 高校生部門

高校生部門の2026年4月末時点の生徒数は前年同月比4.4%増と堅調に推移している。高い合格実績を背景に、中学部からの進級者を中心に各学年とも満遍なく増加しているようだ。旺盛な需要に対応するため、クラスの増設や増床などを段階的に実施している効果が出ている。当面の課題として、まだ校舎のない川崎エリアでの新規開校を目指しており、現在溝口周辺で物件探索を進めている段階にある。川崎エリアではここ数年、小中学生部門のスクール開設を進め、生徒数を順調に伸ばしてきた。同社によれば、川崎エリアのステップ生の増加スピードは、他地域と比較して2~3倍早くなっていると言う。口コミやインターネットを通じて進学校への合格実績や合格率の高さが保護者や生徒にも伝わり、人気の高さにつながっているものと思われる。これら生徒の高校入学後の受け皿が必要となっており、新規開校すれば早い段階で定員数に達する可能性が高い。

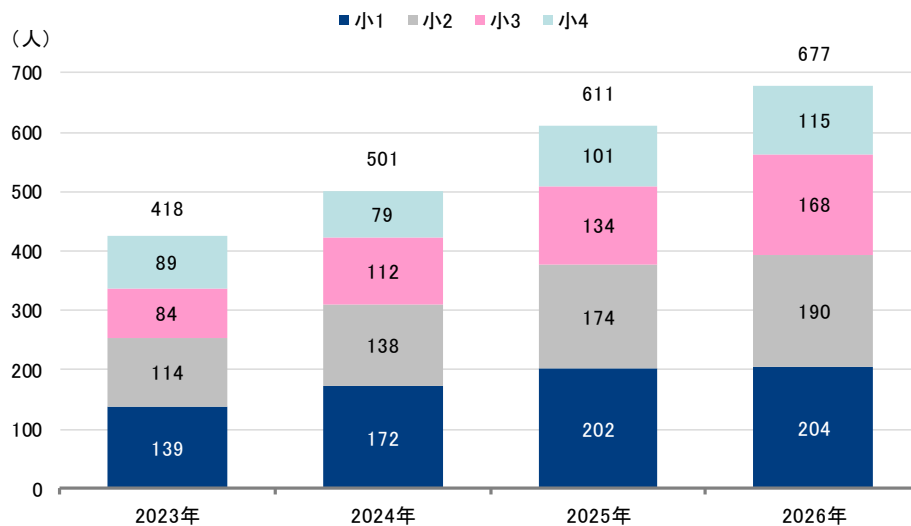
今後の見通し

(3) 学童部門

2016年から開始した学童部門については、まだ売上高で3億円弱と全体の業績に与える影響は軽微なもの、営業利益率は18%程度まで上昇するなど着実に成長し利益貢献し始めている。安心・安全で有意義な放課後ライフの実現、知的な成長の場をコンセプトに、知的好奇心を育む各種教育プログラム※を提供していることが評価されているものと考えられる。生徒数も2026年4月末時点で前年同月比10.8%増の677名となり、小学1～4年生の全学年で生徒数の増加が続いている。

※ 楽しく学んで好きになる「STEP探求プログラム」として、サイエンス、プログラミング、はば広教養、ことば／国語、英語、英検(英検Jr.)講座、英会話、算数、算数(思考)の9種類があり、得意を見つけて夢中になる「STEPエンジョイプログラム(スポーツや趣味の習い事)」として手話、将棋、百人一首、音楽、ダンス、体育の6種類を用意している。

STEPキッズの生徒数(4月末時点)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

「湘南教室」「辻堂教室」「茅ヶ崎教室」が既に収益化しており、2023年春に横浜市で初めて開設した「白楽教室」はまだ小学1～3年生が主体で、既存教室の3年目と比較すると増加ペースは緩やかとなっている。横浜市では各学校に無料で利用できる学童サービスが整備されていることが一因と見られる。このため、収益化時期は当初想定より2026年9月期からずれ込む見通しだ。一方、2025年3月に開校した「STEPキッズ湘南台教室」については、地盤である藤沢市内の教室でブランド力が高く、学童ニーズが強いエリアということもあって好調な滑り出しとなっており、3年目での収益化が視野に入っている状況だ。2026年9月期は新規教室の開設予定がないものの、今後も近隣に「STEP」があり教室を運営管理するための人的リソースが確保できること、学童サービスのニーズが強いエリアであることを条件に、新規開校を進めていく方針だ。横浜エリアについては「白楽教室」の収益化を実現してからとなる。

今後の見通し

(4) 採用戦略について

新スクールの開校を進めていくには人的リソースの拡充が課題であり、採用強化のための施策として2025年11月に横浜採用本部を新たに設置した。従来は本社のある藤沢市で採用活動を進めていたが、地方からの学生のエントリーがここ数年増えていることもあり、学生がアクセスしやすい横浜駅近隣に採用拠点を設けた。これにより地方からの学生の採用体制の強化を図っていく。また、中途採用についても積極的に進めている。ここ最近では学習塾業界の淘汰が進んでいることもあり、他塾で一線級だった人材の採用実績も増え始めているようだ。2026年9月期の新規採用者数は新卒・中途あわせて50名程度と前期並みの水準となる見通しである。同社では60名程度の採用を目指しており、合同会社説明会などのイベントにも積極的に出展を進めていく。

また、同社は独自のAT(アシスタント・ティーチャー)制度を導入しており、現在も「STEP」のOB・OG生が担当しているが、同制度が上手く機能していることから、2026年9月期に登録者数をさらに増やす予定にしている。AT制度とは、STEP生のOB・OGが大規模校舎で補習授業のサポートを行ったり、教師が病気などの理由で欠勤した場合に一時的に代講したりする制度である。同制度を活用することで、教師がインフルエンザやコロナ感染等で急に休んだ場合の代講体制を整え、安定したサービスの提供につなげている。

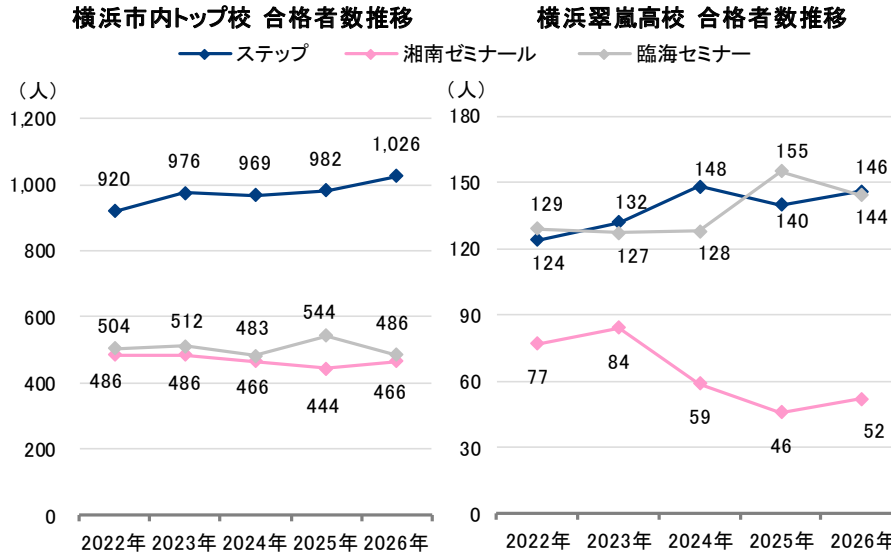
横浜・川崎エリアでシェアを拡大、今後も堅実な成長を目指す

2. 今後の成長戦略

(1) 小中学生部門

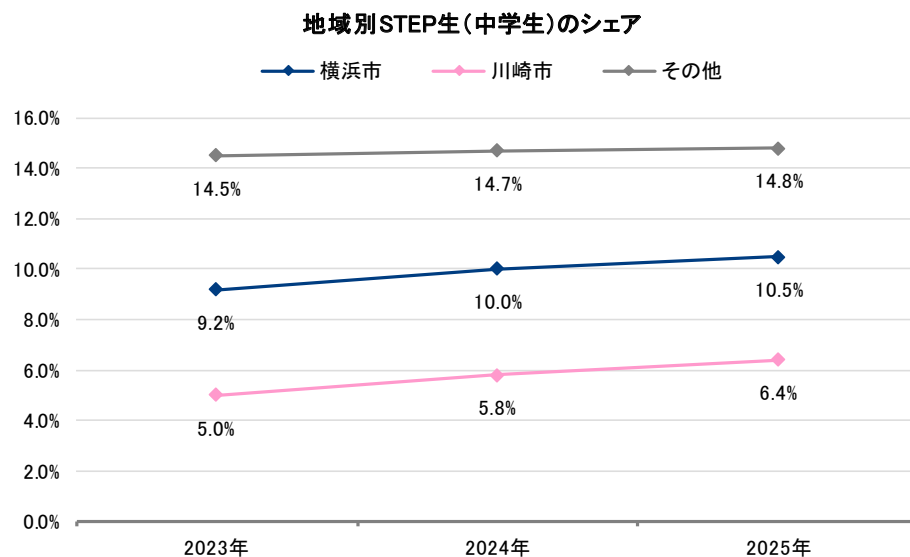
同社は神奈川県内に特化した学習塾であり、中長期的に成長を続けるための戦略として、生徒数の増加が見込まれる横浜・川崎エリアでのシェア拡大を最重要課題の1つとして取り組んできた。横浜市内で公立トップ校と呼ばれる9校合計の入試合格者数で見ると、2026年春は前年比44名増の1,026名と過去最高を連続更新するなど競合する臨海セミナーや湘南ゼミナールとの差を着々と広げ、独壇場となりつつある。県内最難関公立校とされる横浜翠嵐高校の合格者数も、2025年に臨海セミナーに逆転されたが、2026年は僅差でトップを奪還している。川崎エリアの最難関公立校である多摩高校でも2年連続でトップとなったことで、同エリアでのブランド力も一段と上昇したと思われる。川崎エリアへの出校をここ数年、続けてきた成果が顕在化したと見られ、今後も川崎エリアでのシェア拡大が期待される。また、横浜翠嵐高校でもいずれば他塾を圧倒する合格者数を獲得することを目標としている。志望校の選択は生徒や保護者の意思に委ねているため、同社でコントロールできるものではないが、今までの取り組みを継続していくことで早晚、横浜翠嵐高校での合格者数シェアも一段と上昇するものと弊社では見ている。2027年以降も横浜・川崎エリアに新規スクールを開校し生徒数を増やしていくことで、県西・県央エリアでの少子化による生徒数減少をカバーし、安定的な成長を続けていくものと予想される。

今後の見通し



注：対象校は横浜翠嵐、川和、希望ヶ丘、光陵、柏陽、横浜緑ヶ丘、神奈川総合、横浜サイエンスフロンティア、横浜国際の9校
出所：決算説明資料、各塾のホームページよりフィスコ作成

神奈川県内の公立中学校に通う生徒数のうちステップ生の占める比率は、2025年10月時点で11.8%（前年同期比0.3ポイント上昇）、このうち横浜市で10.5%（同0.5ポイント上昇）、川崎市で6.4%（同0.6ポイント上昇）、横浜・川崎以外の地域で14.8%（同0.1ポイント上昇）となっており、横浜・川崎エリアでのシェアはその他地域と比較して相対的に低いものの、シェアは着実に上昇しており、今後もさらに上昇する可能性が高い。2030年までの人口予測によれば横浜市の北東部エリアと川崎市で増加傾向が続くものの、県西部エリアや横須賀市は減少傾向が続く見通しとなっており、横浜・川崎エリアでスクール数を増やしてシェアを拡大する戦略は理にかなっていると言える。



注：STEP生シェア = 公立校に通学するSTEP生 ÷ 公立校生徒数
出所：決算説明補足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（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

同社は当面の目標として、横浜・川崎エリアでのSTEP生のシェアをそのほかの地域と同水準となる15%程度まで引き上げることを掲げている。今後の各エリアの人口推移をもとに、15%程度のシェアを実現するのに必要となるスクール数は、横浜エリアで19スクール、川崎エリアで13スクール前後になると当社では試算している(1スクール150名で試算)。年間3校ペースで出校したとしても10年程度かかる計算となる。10年かけて達成したとすると、生徒数の増加ペースは年率3%となる。主要都市部の生徒数シェアを見ると、本社を置く藤沢市で26.4%となっているほか鎌倉市で22.2%、海老名市で21.2%と15%を上回る地域も複数あることから、長期的には横浜・川崎エリアでも15%以上のシェアを獲得する可能性は十分にあると弊社では見ている。開校ペースに関しては、教師の育成と条件に合う不動産物件が出てくるかがカギを握る。横浜・川崎エリアでも賃料の上昇が続いていることから、物件の探索は難しい状況ではあるが、競合塾が撤退したり金融機関が営業拠点の統廃合を進めたりしている状況もあり、タイミング次第となろう。

一方、小学生部門については引き続き「楽しく学び、勉強が好きになる」ことのできる学習塾という同社の特徴であり強みを、さらに磨いていくことで生徒数の増加につなげていく考えだ。首都圏では私立中学校受験が過熱化するなかで、公立中学進学者が安心して通える塾(中学進学後を見越したプラスαの充実した学習を受講することが可能な塾)として、楽しく学べる環境づくりを教師も意識しながら取り組むことで、生徒数の増加につなげる。

(2) 高校生部門

高校生部門では、授業の質を維持しながら校舎を増やす方針のため、新規開校は教師のリソースを確保してからとなる。現役高校生で難関大学の合格を目指す学生にとって「大学受験STEP」は、トップレベルのブランド力を有するまでになっており、新規校舎の開設や移転・増床が進めば自ずと生徒数も増加するものと予想される。

大学受験においては、指定校推薦・総合型選抜制度を利用する生徒が増加傾向にあり※、受験学年の生徒の退塾タイミングが早期化する傾向にあることがリスク要因ではあるが、同社においては一般入試を選択する生徒が全体の約76%と圧倒的に多いため(全国では約47%)、マイナスの影響はほとんど受けておらず、今後も大きな影響は受けないものと弊社では見ている。たとえば、2026年の入試において湘南高校のステップ生140人は、すべて一般入試を選択した。

※ 文部科学省の委託調査によれば、2024年度の選抜方法別入学者の割合で見ると、一般選抜が47.1%(前年度48.9%)に低下し、総合型選抜が22.2%(同20.6%)、学校推薦型選抜が30.7%(同30.5%)とそれぞれ上昇した。

(3) 学童部門

「STEPキッズ」は、知的好奇心を育む豊富なプログラム(15種類)を差別化戦略として、今後も人的リソースの拡充や組織体制を構築しながら堅実に教室数を増やしていく方針だ。学童サービスに必要とされる人材は学習塾の教師とは異なる部分も多く、子どもの可能性や潜在能力をうまく引き出す力が求められる。同社は「STEP」の女性講師で結婚後に育児休職から復帰する人材など、学童部門の適性に合った人材を育成する研修カリキュラムを作っており、学童サービスのリソース拡充に取り組んでいく。

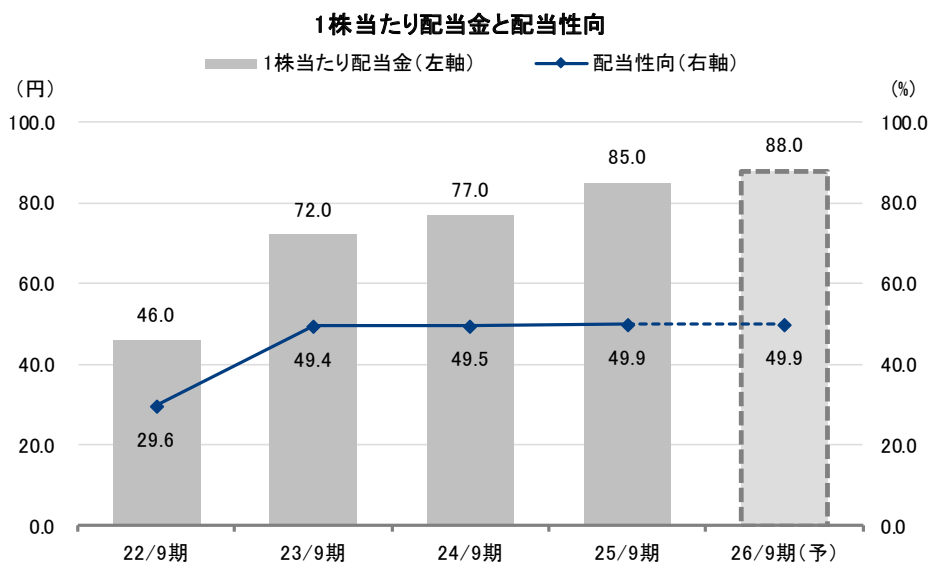
今後の見通し

教室展開については、近隣に小中学生部門のスクールがあり、かつ学童サービスのニーズが強い地域に開校していく方針だ。近隣にSTEPスクールがあることで、学習プログラムに応じてスクールの教師や教師経験者がサポートに入るなど効率的な運営が可能となるほか、マーケティング面においても既にSTEPのブランドが確立しているため、広告宣伝費が少なく済み効率的なためだ。生徒1人当たりの売上単価は約50万円、1教室当たりの定員数は120名前後を目安に3年で収益化するビジネスモデルで展開する。政府も子育て支援策については充実させていく方針を打ち出しており、学童部門の成長を後押しするものと期待される。

■ 株主還元策

配当性向50%を目安に増配を継続中、株主優待も実施

株主還元策として、配当金については配当性向50%を目安に安定かつ継続的に行っていく方針を示している。同方針に基づき、2026年9月期の1株当たり配当金は前期比3.0円増配となる88.0円（配当性向49.9%）と連続増配を予定している。今後も着実に収益を拡大していくことで増配を目指す。また、株主優待制度として毎年9月末現在の株主に対して保有株式数と継続保有期間に応じてオリジナルQUOカード（500～4,000円分）を贈呈している。100株保有株主の配当金と株主優待をあわせた投資利回りを見ると4.2～4.9%の水準となる（2026年5月25日株価終値2,218円で試算）。なお、自己株式の取得についても適宜実施しており、直近では2025年10月1日から2026年3月19日までに、取得株式数272千株を671百万円で取得した。



出所：決算短信よりフィスコ作成

株主還元策

株主優待制度

(9月末現在の株主を対象にオリジナルQUOカードを贈呈)

継続保有期間	100～500株未満	500～1,000株未満	1,000株以上
6ヶ月未満	500円	1,000円	1,500円
6ヶ月～1年未満	1,000円	2,000円	3,000円
1～2年未満	1,500円	2,500円	3,500円
2年以上	2,000円	3,000円	4,000円

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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、理由のいかなを問わず、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