

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

サクシード

9256 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 6 月 12 日 (木)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 人材サービスと教育サービスで教育や福祉に関わる課題の解消を支援	01
2. 強みは各事業における人材共有、自社マーケティングチーム、きめ細かなマッチング	01
3. 2026 年 3 月期も旺盛な需要が見込まれるが、積極的な成長投資により減益予想	01
4. 成長戦略でオンリーワンポジション獲得へ。そのためにも積極的に M&A を実施	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 業界環境	04
■ 事業内容	05
1. 教育人材支援事業	05
2. 福祉人材支援事業	07
3. 個別指導教室事業	08
4. 家庭教師事業	10
5. 同社の強み	10
■ 業績動向	11
1. 2025 年 3 月期の業績動向	11
2. 事業セグメント別業績動向	12
3. 2026 年 3 月期の業績見通し	13
■ 成長戦略	16
1. 成長戦略	16
2. 事業別の中期成長イメージ	16
■ 株主還元策	17

要約

教育人材支援と個別指導教室がともに好調

1. 人材サービスと教育サービスで教育や福祉に関わる課題の解消を支援

サクシード<9256>は、「教育と福祉の社会課題を解決し、よりよい未来を創造する」を企業ミッションに、教育と福祉に特化した人材サービスと自社ブランドの教育サービスを提供している。人材サービスでは教育人材支援事業と福祉人材支援事業を展開、教育サービスでは個別指導教室事業「個別指導学院サクシード」と家庭教師事業「家庭教師のサクシード」を運営している。教育の分野では、教員不足、グローバル化、DX、AI への対応、部活動の運営など学校教員の過重労働の解消が喫緊の課題となっている。福祉分野においても、保育園や学童施設などで人材不足が深刻さを増している。同社は4つの事業を通じて、こうした教育と福祉に関わる課題の解消を支援している。

2. 強みは各事業における人材共有、自社マーケティングチーム、きめ細かなマッチング

人材サービスでは、人材不足に悩む学校や自治体、競合ともいえる同業他社学習塾、保育・学童施設などに向けて人材の派遣などを行っている。足元では、教育分野の課題解消に向けて、閉鎖的な学校や自治体からの受注が増えてきた。また、教育サービスの「個別指導学院サクシード」では、講師1人に生徒3人というモデルで、地域に密着した質の高い授業を低価格で提供している。「家庭教師のサクシード」では、対面型とオンライン型を兼営している。こうした事業を支える同社の強みは、4つの事業間で共有している登録者、自社マーケティングチームによるWebマーケティングの機動的な展開、専属のコーディネーターによる求人登録者と求人企業の詳細なニーズを踏まえたきめ細かなマッチングにある。

3. 2026 年 3 月期も旺盛な需要が見込まれるが、積極的な成長投資により減益予想

2025 年 3 月期の業績は、売上高が 3,469 百万円（前期比 7.5% 増）、営業利益が 380 百万円（同 14.6% 増）と、人材や教室への投資を行いながら2ケタ増益と好調だった。特に自治体などからの受注が増えた教育人材支援事業、ドミナント出店が軌道に乗ってきた個別指導教室事業がけん引した。2026 年 3 月期の業績について、同社は売上高 4,004 百万円（前期比 15.4% 増）※、営業利益 318 百万円（同 16.5% 減）※を見込んでいる。事業環境が良化している人材サービス、ドミナント出店を強化している教育サービスではともに旺盛な需要が見込まれるが、今後の成長加速へ向けて積極的な投資を行う計画のため減益予想となった。なお、新たに子会社を連結するため、2026 年 3 月期第1四半期から連結決算に移行する。

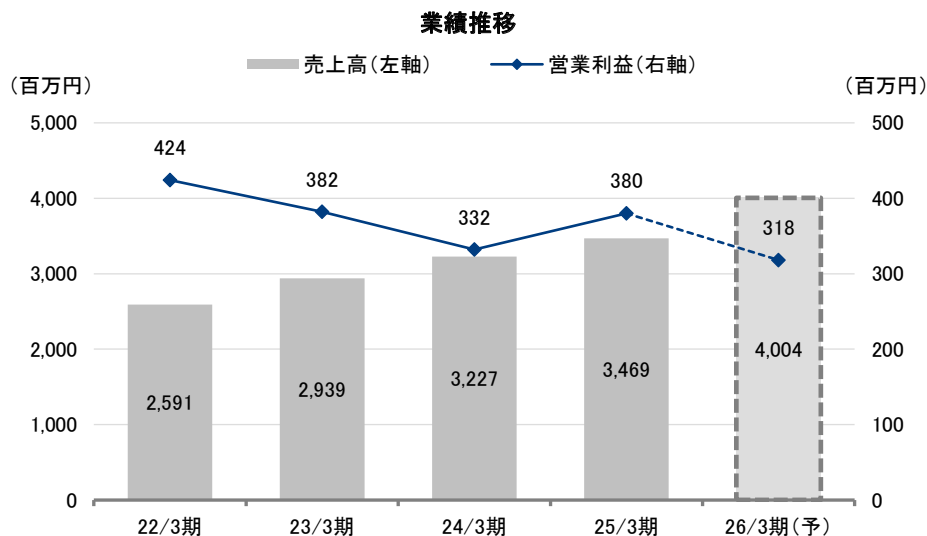
※ 増減率は 2025 年 3 月期の単体業績と 2026 年 3 月期の連結業績予想値を比して計算している（以下、同様）。

4. 成長戦略でオンリーワンポジション獲得へ。そのためには積極的に M&A を実施

同社は、学校・自治体向け人材サービスの拡大、個別指導教室の出店加速、オンライン型家庭教師の全国展開といった成長戦略を推進することによって良好な事業環境を確かな成長につなげ、教育関連サービスにおけるオンリーワンのポジション獲得を目指している。このため、シナジーが見込める場合は積極的に M&A を検討していく方針である。2025 年 4 月、同社は、教育特化の生成 AI 活用プラットフォーム「スクール AI」を活用して教育現場への生成 AI 導入を支援する（株）みんがくを子会社化した。また、同月、未就学児～小学校低学年に対し英語とサッカーとチアダンスを掛け合わせた独自の教育プログラム提供する（株）GA の第三者割当増資を引き受け、将来の子会社化を視野に入れている。いずれも、教育現場において同社既存事業とシナジーを発揮することが期待されている。

Key Points

- ・人材共有など強みを背景に、教育や福祉に関わる課題の解消を支援
- ・2026 年 3 月期も需要は旺盛だが、積極的な成長投資により減益予想
- ・成長戦略と積極的な M&A によってオンリーワンのポジション獲得へ



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

教育人材の派遣や個別指導教室などの事業を展開

1. 会社概要

同社は、「教育と福祉の社会課題を解決し、よりよい未来を創造する」を企業ミッションとし、教育・福祉業界に特化した人材サービスと自社ブランドの教育サービスを提供している。人材サービスでは、教育業界や保育・福祉業界向けに人材紹介や人材派遣、受託事業を行っている。教育サービスでは、神奈川県を中心に個別指導教室 35 教室（2025 年 3 月末：学習塾付き学童クラブを含む）を運営し、首都圏と関西圏を中心に対面型、全国を対象にオンライン型の家庭教師サービスを展開している。人材サービスに関しては、主に自社運営の求人サイトを通じて職種などを細分化して募集しているため、登録者（求職者）と求人企業とのミスマッチが非常に少ないという特徴がある。また、大量に集められた教育人材のデータベースは、同社ビジネス全体の根幹を成している。

積極的な経営により事業領域を拡大

2. 沿革

2004 年 4 月に現 代表取締役社長である高木毅（たかぎつよし）氏により設立された同社は、同年 5 月に「個別指導学院サクシード」を開校し事業を開始した。2007 年に家庭教師事業及び塾業界向けに人材紹介・派遣事業を、2008 年には教育業界に特化した求人サイトの運営を開始した。さらに、2014 年に保育士の人材紹介・派遣事業や学校教員の人材紹介事業を、2020 年に学童クラブの運営、オンライン型家庭教師のサービスを始めるなど事業領域を大きく広げ、2021 年 12 月には東京証券取引所マザーズ市場（現在は東証グロース市場に移行）に上場した。こうした積極的な経営は業績にも表れており、着実な売上成長につながっている。

会社概要

沿革

年月	内容
2004年 4月	(株)サクシードを東京都新宿区高田馬場 1 丁目に設立
2004年 5月	「個別指導学院サクシード」センター南校（横浜市都筑区）を開校
2007年 4月	家庭教師の派遣事業、塾業界向け人材紹介・派遣事業を開始
2008年11月	教育業界に特化した求人サイト「教えるシゴト」の運営を開始
2013年 3月	広告等制作の強化を目的として、(株)リッチサポートを子会社化
2014年 7月	保育士の人材紹介・派遣事業を開始
2014年 7月	保育士のための転職支援サービス「保育 Aid (エイド)」のサービスを開始
2014年 7月	学校教員の人材紹介事業を開始
2015年 6月	介護職の人材紹介・派遣事業を開始
2016年 7月	学童保育所向け人材紹介・派遣事業を開始
2016年10月	大阪市北区に関西支社を開設
2017年 5月	部活動指導の受託事業を開始
2017年 5月	経営政策の統一化を目的として、リッチサポートを合併
2017年 5月	保育業界に特化した求人サイト「保育 R」の運営を開始
2017年 9月	介護職のための転職支援サービス「しろくま介護ナビ」のサービスを開始
2018年 1月	日本語教育の受託事業を開始
2018年 7月	学内塾（校内塾）の運営受託事業を開始
2020年 3月	学習塾付き学童クラブ「ペンタス kids (ペンタスキッズ)」を横浜市都筑区に開校
2020年 4月	オンライン家庭教師のサービスを開始
2020年 9月	オンライン日本語レッスンのサービスを開始
2020年11月	ICT 支援員の人材紹介・派遣事業を開始
2021年12月	東証マザーズに上場
2022年 4月	東証グロース市場に移行
2023年 7月	「個別指導学院サクシード」が千葉県に進出
2024年12月	「個別指導学院サクシード」が東京都に進出
2025年 4月	株式会社みんがくを子会社化

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

課題山積の教育と福祉の現場

3. 業界環境

少子高齢化が進む日本では、特に同社の属する教育分野と福祉分野において課題が山積している。教育分野では、私立中学校や大学への進学率は高水準で推移し、シックスポケット（両親と両祖父母の合計 6 人の経済力）に象徴されるように家計における子ども 1 人当たりの教育費は依然増加傾向にある一方、都市部への人口集中に伴って教育環境の地域格差がますます開き、教育の現場そのものにも問題を抱えている。また、福祉分野の課題も、保育園や学童施設で人材不足が長期化しているところに、新たに「小 1 の壁」※がクローズアップされるなど解決に至っていない。昨今の人件費高騰のなかで、賃上げ面で教育・福祉分野が立ち遅れていることも、人材不足につながっている。

※「小 1 の壁」：子どもが小学校に上がると、保育園時代以上に仕事と子育ての両立が困難になるという問題。

会社概要

特に学校現場では、学校教員の不足や過重労働問題が深刻化しており、学校教育の質の向上を図るためには、教員の負担軽減が急務となっている。新学習指導要領の導入や外国語教育の充実など様々な学校改革が進行する一方で、小学校での外国語教育の教科化や DX、AI への対応、部活動の運営など、教員に求められる業務やスキルはますます多様化・高度化している。こうした教育現場の課題に対して、閉鎖的・保守的といわれた教育行政も動き出し、徐々にではあるが、教職員定数の改善や業務の適正化、専門スタッフ・外部人材の配置拡充のための予算計上が行われるようになってきた。同社は、こうした教育・福祉の現場に山積する様々な課題を解消するための支援サービスを提供している。

同社は、人材サービスと教育サービスを展開しており、人材サービスにおいて、教育人材支援事業で学校や自治体、他社学習塾など教育業界向けに人材派遣や部活動運営などの業務受託を、福祉人材支援事業では保育施設や学童施設などに特化した人材派遣を行っている。教育サービスにおいては、個別指導教室事業で地域密着の「個別指導学院サクシード」及び学習塾付き学童クラブ「ペンタス kids」を展開、家庭教師事業では全国展開に向けて対面型及びオンライン型の 2 タイプの「家庭教師のサクシード」を運営している。

事業内容

教育環境の悪化を背景に外部委託に踏み出す自治体が増加

1. 教育人材支援事業

教育人材支援事業では、ICT 支援員や学校教員、部活動指導員、日本語教師など、教育に携わる人材を学校や自治体に紹介・派遣するほか、業務の受託を行っている。また、他社学習塾・予備校などに対して、塾講師や教室長といった人材を紹介・派遣するサービスも展開している。なお、同社では、「教えるシゴト」など自社媒体や各種有料媒体を通じて集めた求職者一人ひとりに対し、専任のコーディネーターが希望やニーズを詳細にヒアリングする。そこで、同じコーディネーターがあらかじめ求人企業にヒアリングした詳細情報や個別事情をもとに相性を考慮して提案するため、求職者と求人企業のマッチング確率が非常に高くなっている。また、同社の人材は、教員免許所持者など教育関連人材の登録者の多いことが特徴となっている。依然として閉鎖的な公立学校や自治体が多いが、教育環境の悪化を背景に、同社のような優良な外部企業への委託に踏み出す自治体が増えている。

事業内容

(1) ICT 支援員

教育現場の DX を推進するため、文部科学省は、児童 1 人につき 1 台の情報端末を配布し、4 校に 1 人の割合で ICT 支援員を配置するという「GIGA スクール構想※¹」やデジタル教育の拠点となる高校を作る「DX ハイスクール※²」を策定した。このため ICT 支援員の確保を迫られた自治体向けに、同社は ICT 支援員の紹介・派遣を行う人材サービスを提供している。また、同社は ICT 支援員に関して、学校・教員の負担軽減と授業の質向上など様々な教育現場の課題を解決する端緒になると考え、登録を充実・強化するとともに、全国の自治体をターゲットに支援体制を構築している。

※¹ 2019 年に始まった政策で、1 人 1 台の端末と高速大容量の通信ネットワークによって、多様な子どもたちを誰一人取り残すことなく確実に育成できる教育環境の実現を目指している。

※² 情報や数学などを重視するカリキュラムや ICT を活用した文理横断的な学びの強化などに必要な環境整備を文部科学省が主導して支援する取り組みで、2024 年度に始まった。

(2) 学校教員

教育関連の人材を多く抱える同社は、全国の私立小・中・高校に対して、常勤・非常勤の教員を紹介・派遣するサービスを展開している。かつて教員は人気職種だったが、現在では厳しい職場環境にあるため教職志望の学生の減少が続いており、教員の採用倍率低下に伴う質の低下も懸念されている。また、公立学校では教員不足の埋め合わせに、定年後の教員を活用するような状況となっている。このため、なかなか外部に依存しなかった公立学校も、外部委託への間口を開けはじめた。同社は今のところ実績のある私立学校を中心にサービスを提供しているが、ニーズの高まりを受け、教員の転職をサポートするための求人サイトなどを拡充している。

(3) 部活動指導員・部活動の運営受託

学校現場において部活動による教員の負担が増えており、教員本来の業務である授業に集中できないことや、部活動の指導に割く時間外労働の多さ、部活動に対するノウハウや責任の所在などが大きな課題となっている。同社は、全国の学校に対して部活動の運営を受託するサービスを展開している。今のところ私立学校が中心だが、教育現場の課題解消が急がれるなか、国による部活動改革※の後押しもあり、足元では公立学校・自治体からの受注が急速に増えてきた。なお、部活動の運営受託サービスは、教員の働き方改革の実現に加えて、ハイレベルな競技実績や理論を有する外部コーチを派遣できるので生徒の満足度も向上する。なお、部活動指導員は、アスリートのセカンドキャリアとしても意義のある職業である。

※ 少子化対応、多様なスポーツ機会の確保、教師の負担軽減などの観点から、子どもの文化・スポーツ活動を、学校単位から地域（地域連携・地域展開）へ移していくこと。

部活動指導員の紹介（概念図）



出所：同社ホームページより掲載

事業内容

(4) 日本語教師・ALT・介助員

労働力不足を背景に日本企業では外国人材の採用ニーズが高まっており、それに伴って、そうした人材や家族が定着するための語学支援ニーズが広がっている。このため同社は、外国人材を雇用する企業に対し、日本語教師の派遣やオンライン授業の配信、日本語教室の運営受託など様々な語学支援サービスを展開している。また、グローバル化に伴って日本人の語学力の向上が求められるようになってきたことから、一般の小中学校や高等学校において ALT※の配置が進んでいる。さらに、一般の教室に外国人の子どもや障がいのある児童が在籍することが多くなってきていることを背景に、日本語教師や介助員（福祉人材支援事業で展開）などの派遣も行っている。

※ ALT (Assistant Language Teacher)：グローバル化に対応した外国語教育を実践するために、小学校、中学校、高等学校に配置される外国語指導助手。

(5) 学内塾の運営受託

長年学習塾を運営してきたノウハウを生かし、私立中高一貫校や公立の中学・高校に対して、学内塾の運営を受託するサービスを展開している。放課後や土日、または早朝に、学校の教室において多彩なカリキュラムで課外授業をサポートするほか、生徒の学習支援を行うチューター（塾内で学習補助を行う講師）や、進路相談を担当するカウンセラーによるサポートも行っている。特に、少子化に伴って生徒獲得競争が激化している私立学校は、進学実績作りなどのために利用している。

(6) 塾講師

学習塾の講師は、大都市部に優秀な大学があるという供給の偏在性や、学生の進学・卒業などによる雇用の季節性から採用難易度が高く、学習塾業界は慢性的な講師不足の状態にある。様々な教育ニーズに応えることができる人材が集まっている同社は、そうした課題を持つ競合の他社学習塾や予備校に対して、専任講師やアルバイト講師を紹介・派遣するサービスを提供している。同社が派遣した講師は、直接採用の場合に比べてマッチングしやすく、定着率が自然と高くなるようだ。競合する他社学習塾が顧客でもあるというユニークなビジネスで、同社は学習塾業界全体に流入する教育費をターゲットとしていると言える。

学童など保育園以外のサービスも拡大

2. 福祉人材支援事業

福祉人材支援事業では、保育園、幼稚園、学童保育施設などを運営する全国の法人や自治体に対して、保育士、栄養士、学童保育指導員、社会福祉士、介助員など、福祉に関わる人材の紹介・派遣サービスを行っている。福祉人材支援事業も教育人材支援事業同様、求人企業と自社サイトを通じて登録のあった求職者を同じコーディネーターが担当し、詳細なカウンセリングを通じて双方のニーズを高い精度ですり合わせることで、きめ細かなマッチングを実現している。

事業内容

(1) 保育士・栄養士・管理栄養士

少子高齢化による労働力人口の減少が見込まれるなか、待機児童問題の解消や女性の就業を促進するため保育園の増設が進められてきた。しかし、施設数は増えたものの、運営に必要な一定以上の質の人員を確保できていない施設が多く、保育士などの人材不足はなかなか解消されていない。このため同社は、全国の保育園に対して保育士、栄養士、管理栄養士などの紹介・派遣を行っている。ただし、最近では紹介に比べて収益性は低いが安定している派遣の比重を高くしている。

(2) 学童保育スタッフ

子どもが小学校に上がると、保育園時代に比べて仕事と子育ての両立が一層困難になることが多い(「小1の壁」問題)。同社はこうした社会的課題を解決するために、地方自治体、社会福祉協議会、民間の学童運営企業などに対して、放課後児童支援員などの学童保育スタッフの紹介・派遣を行うサービスを展開している。学童保育スタッフの紹介・派遣においても、教員免許所持者など教育関連人材の登録者の多いことが同社の強みとなっている。また、共働き世帯の増加とともに学童保育へのニーズが高まっていることを受け、後述する個別指導教室事業では、同社直営の民間学童施設「ペントス kids」を運営している。

(3) 放課後等デイサービス

放課後等デイサービスでは、障がい児支援を目的にデイサービスを運営している企業などに対し、児童発達支援管理責任者や児童支援員の紹介・派遣を行っている。特に教育関連の人材に精通しているため、人員配置基準が定められ募集が難しいといわれる児童発達支援管理責任者の紹介・派遣は、競合他社に対して大きなアドバンテージとなっている。

「個別指導学院サクシード」をドミナント展開

3. 個別指導教室事業

学習塾・予備校市場における受講生の数は、「脱ゆとり」教育のなかで増加傾向となった後、少子化の影響もあっておおむね横ばいで推移している。しかし、シックスポケットに象徴されるように、子ども1人当たりの教育費は年々増加し、中学受験者数も右肩上がりの状態にある。また、高校授業料の無償化がこの傾向を強めるとも予測されている。これに受講生の低年齢化や非受験生の増加といった新たな要素も加わり、同社が展開している個別指導教室「個別指導学院サクシード」と学習塾付き学童クラブ「ペントス kids」は人気となっている。

サクシード | 2025 年 6 月 12 日 (木)
9256 東証グロース市場 | <https://www.succeed-corp.jp/ir/>

事業内容

「個別指導学院サクシード」六町校



出所：同社ホームページより掲載

「ペンタス kids」思考・表現ワークショップ



(1) 「個別指導学院サクシード」

個別指導教室事業では、個別指導の「個別指導学院サクシード」と学習塾付き学童クラブ「ペンタス kids」を展開している。「個別指導学院サクシード」は、神奈川県内に 28 教室、千葉県内に 3 教室、東京都内に 1 教室を展開する地域密着型個別指導教室である（2025 年 3 月末現在）。同社は個別指導の草分けの 1 社で、「すべての子どもたちに質の高い教育を」というポリシーの下、小学校 1 年生から大学受験生までを対象に、学校の補習や受験対策、各種検定の対策など様々なニーズに応じて授業を提供している。人材サービスで教育関連の登録者を幅広く確保していることによるクオリティの高い講師、同社直営のためどの教室も均一で高いサービスレベル、講師 1 人に生徒 3 人という授業スタイルに特徴がある。こうした授業スタイルは、経済格差が教育格差になってはならないという起業当時の創業者の思いから構築した、授業の質を落とさずに授業料を低く抑えるための仕組みである。

首都圏で生徒人口が増加している新興住宅地を抱えるエリアに集中出店するドミナント戦略も同社の特徴で、地盤の神奈川県のほか、現在はつくばエクスプレス沿線でドミナント展開しており、短中期的には首都圏、長期的に全国での展開を計画している。なお、「個別指導学院サクシード」は内装などに多額の費用がかからないため、40 ブース程度（1 教室当たり在籍生徒数 100 ～ 150 人）の標準的なモデルであれば、一般の小売や飲食店に比べて圧倒的に投資回収期間が短い。新規エリアについては認知度向上のためチラシ配布を含め、強めにプロモーションを打つが、それ以降は Web マーケティングを中心となり、どのエリアでも神奈川県エリアと変わらない低い水準となる。このようにローコストのうえ、生徒数は出店から 2 ～ 3 年にわたって徐々に伸びてその後は安定するため、一旦黒字化すると高い収益性を継続する傾向がある。また、生徒一人ひとりの進路や学習状況に応じたカリキュラムを提供できるため、集団指導に比べて客単価が高くなる傾向がある。

(2) 「ペンタス kids」

同社は「ペンタス kids」ブランドで、学童保育に学習や習い事をパッケージしたハイブリッド型の学童クラブを神奈川県内で 3 教室運営している（2025 年 3 月末現在）。料金はやや高めだが、毎日の学習カリキュラムのほか英会話、プログラミング、体操、思考・表現ワークショップといった習い事がオールインワンで含まれている。母体が学習塾であることから経験豊富な講師陣や個別指導教室による指導ノウハウを活用できるため、教育意識が高く放課後の時間を有効に使いたい保護者のニーズを取り込んでいる。共働き世帯の増加とともに急速に学童保育へのニーズが高まっていることから、「個別指導学院サクシード」の出店エリアを中心に、「ペンタス kids」の出店を拡大していく方針である。

オンライン型は安定成長、対面型は全国再展開へ

4. 家庭教師事業

同社は、首都圏と関西圏において対面型、全国に向けてオンライン型という 2 つの方式で「家庭教師のサクシード」を展開している。主要大学のある首都圏や関西圏に講師が集中するため、地方の対面型サービスでは紹介可能な講師に限られてしまう傾向があった。オンライン型の家庭教師サービスでは、全国の生徒に対して、同社の 16 万人に及ぶ登録講師のなかから、例えば地方に住む東大理系を目指す生徒に対して現役の東大理学部講師を紹介するなど、生徒の希望にピンポイントで合致した選りすぐりの家庭教師を紹介できるようになった。このため、大都市圏以外のエリアでの家庭教師のクオリティ格差やミスマッチングの解消につながっており、教育の地域格差という社会課題の解決策にもなっている。また、家庭にとってはお茶出しや交通費など講師訪問時の負担が極小化され、講師にとっても通勤する必要がなく時間を効率的に使えるメリットが大きい。このため、コロナ禍のオンライン指向のなかで需要に弾みがついたが、アフターコロナの現在でも成長を続けている。一方、首都圏と関西圏で集中的に展開している対面型家庭教師サービスは、地方での知名度の低さから全国展開が一度頓挫したことがある。しかし、体制を立て直したこと、全国展開で個別指導教室事業とシナジーが期待できることから、全国への再進出を検討している。

強みは人材共有、自社マーケティング、マッチング

5. 同社の強み

同社の強みは、人材の共有、自社内のマーケティングチーム、きめ細かなマッチングの 3 点にある。人材の共有については、人材サービスと教育サービスでそれぞれ必要とする人材を一括で募集するため、募集費を抑制できるうえ、登録人材を質量両面で強化することもできる。また、学校教員の募集サイトで集めた登録者に対して学童保育の仕事を斡旋したり、教育サービスで競合する他社学習塾に紹介したりと、事業領域を横断した人材の共有を図ることができる。また、自社内にマーケティングチームを擁しているため、教育関連に絞り込んだうえでさらに専門性の高い様々な職種に特化したオウンドメディアや LP※などの募集サイトを、機動的に制作・展開できる。マッチング面では、担当コーディネーターが、登録者から詳細をヒアリングすることで、職種にまで細分化された専門性の高い大量の人材データベースを構築している。同じ業種や職種でも微妙な違いのある求職者と求人企業の個別ニーズに応じて、迅速かつ機動的で正確なベストフィットのマッチングができる。この結果、退職率を極めて低く抑えられるほか、この人材データベースを新規事業開発に活用することも可能だ。

※ 様々な切り口から求職者を集める数ページのミニサイト。

サクシード | 2025 年 6 月 12 日 (木)
9256 東証グロース市場 | <https://www.succeed-corp.jp/ir/>

事業内容

教育人材の共有（概念図）



出所：同社ホームページより掲載

業績動向

必要な投資を吸収し、2 ケタ営業増益を達成

1. 2025 年 3 月期の業績動向

2025 年 3 月期の業績は、売上高が 3,469 百万円（前期比 7.5% 増）、営業利益が 380 百万円（同 14.6% 増）、経常利益が 380 百万円（同 14.4% 増）、当期純利益が 259 百万円（同 16.4% 増）となった。年々教育に対する需要が強まるなか、人材や教室への投資を行いながら 2 ケタ増益と好調で、期初予想との比較でも売上高で 68 百万円、営業利益で 24 百万円、経常利益で 24 百万円、当期純利益で 29 百万円の超過達成となった。

2025 年 3 月期業績

（単位：百万円）

	24/3 期		25/3 期		
	実績	売上比	実績	売上比	前期比
売上高	3,227	100.0%	3,469	100.0%	7.5%
売上総利益	578	17.9%	638	18.4%	10.4%
販管費	245	7.6%	257	7.4%	4.8%
営業利益	332	10.3%	380	11.0%	14.6%
経常利益	332	10.3%	380	11.0%	14.4%
当期純利益	223	6.9%	259	7.5%	16.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

同社の事業領域である教育業界においては、教育現場での教員の長時間労働や多岐にわたる職務の実態から、教員人気の低下に歯止めが掛からず、教員のなり手不足が深刻化している。このため、教員の紹介や派遣を行う民間の人材サービスのニーズは急速に高まってきている。具体的には、部活動改革を背景とした部活の地域移行や外部人材、「DX ハイスクール」などを背景にしたデジタル人材・AI 人材に対するニーズが強まっている。また、日本語学習の支援が必要な外国にルーツを持つ児童生徒の増加を背景に、外国籍児童向け学習塾運営委託の需要が高まっている。学習塾業界では、顧客ニーズの多様化などからより質の高い教育サービスを求める声が高まり、他業種などとの人材獲得競争が激化するなか、優秀な人材の確保が重要課題となっている。福祉業界では、保育士不足や「小 1 の壁」問題が深刻さを増している。

このように、教育と福祉のあらゆる分野で高水準の人手不足が続いているなか、同社は、個別指導教室や学童の出店に対する設備投資、人的投資、家庭教師の WEB ページ改修、人材サービスの営業規模拡大に伴う広告や人材募集など、特にニーズの強い教育人材支援事業と個別指導教室事業を中心に必要な投資を積極的に行った。この結果、売上高は着実に伸びたが、営業利益に至っては、教育人材支援事業と個別指導教室事業で利益率が改善したため、売上高を上回る増加率となった。期初予想は保守的ではあったが、教育人材支援事業が売上・利益両面で、個別指導教室事業が利益面で、業績が予想を大きく上回る結果となった。

教育人材支援事業と個別指導教室事業が利益をけん引

2. 事業セグメント別業績動向

2025 年 3 月期の事業セグメント別業績は、教育人材支援事業が売上高 1,138 百万円（前期比 7.7% 増）、セグメント利益 173 百万円（同 22.5% 増）、福祉人材支援事業が売上高 480 百万円（同 10.9% 増）、セグメント利益 75 百万円（同 13.8% 減）、個別指導教室事業が売上高 1,337 百万円（同 8.6% 増）、セグメント利益 319 百万円（同 22.5% 増）、家庭教師事業が売上高 513 百万円（同 1.5% 増）、セグメント利益 26 百万円（同 47.2% 減）となり、全事業セグメントで増収となった。セグメント利益は教育人材支援事業と個別指導教室事業がけん引した。

事業セグメント別の業績

（単位：百万円）

売上高	24/3 期		25/3 期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
教育人材支援事業	1,057	32.7%	1,138	32.8%	7.7%
福祉人材支援事業	433	13.4%	480	13.9%	10.9%
個別指導教室事業	1,231	38.2%	1,337	38.5%	8.6%
家庭教師事業	505	15.7%	513	14.8%	1.5%

調整前セグメント利益	24/3 期		25/3 期		前期比
	実績	利益率	実績	利益率	
教育人材支援事業	141	13.4%	173	15.3%	22.5%
福祉人材支援事業	87	20.3%	75	15.8%	-13.8%
個別指導教室事業	260	21.2%	319	23.9%	22.5%
家庭教師事業	49	9.8%	26	5.1%	-47.2%

注：セグメント利益は調整前営業利益。

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

教育人材サービスでは、ニーズの高い教員紹介サービスに集中的に人員を投下したことで、売上高の増加につながった。部活動の運営受託サービスは、私立学校ばかりではなく首都圏をはじめとする自治体からの引き合いが活発化したため、取引する法人数及び自治体数が大きく拡大、売上高も増加した。また、地方自治体との連携による学習支援事業の受注、講師不足が全国的に深刻化している他学習塾からの講師派遣の受注、外国人労働者の増加に伴う日本語教育サービスの問い合わせが増加した。なお、外国にルーツを持つ児童生徒に対する学習支援事業を地方自治体から受託する事業も開始した。学力があっても塾に通えない層の学習支援ニーズも増えているようだ。費用面では、2026 年 3 月期に向けた人材確保と成長分野への積極的な人的投資を行ったため、人件費や募集費用が増加したが、2 ケタ増益を確保した。

福祉人材サービスにおいては、保育士の人材紹介サービスを戦略的に減らしているところだが、保育士や学童施設・放課後等デイサービス向けの人材派遣サービスの順調な伸長とともに、障害児向けの学校介助員の要請も増加したことから、セグメント売上高は増加した。一方で、積極的な人的投資による人件費及び新規登録者獲得のための募集費用の増加により、セグメント利益は減益となった。

個別指導教室事業では、2024 年 3 月期の 4 校（うち「pentas kids」1 校）に引き続き、新たなドミナントエリアとなった、つくばエクスプレス沿線に「柏校」、「六町校」、「流山おおたかの森校」の 3 校を開校した。これで地盤の神奈川県以外の出店は千葉県 3 校、東京都 1 校となり、新規教室の入塾者数が増加し、売上高拡大に寄与した。費用については、広告媒体をチラシ主体から Web 広告主体へと転換したことで広告宣伝費が減少し、セグメント利益は 2 ケタ増となった。なお、首都圏で生徒数が増加するエリアに集中出店するドミナント戦略が奏功したことで、首都圏の出店を継続する一方、新たに関西や中部エリアへの進出の検討も始めている。地方進出には事務所の新設が必要となるが、対面型家庭教師サービス事業も兼営することで、1 事業当たりの費用負担を軽減する考えである。

家庭教師事業においては、インターネット広告など 2024 年 3 月期より強化していたプロモーションが奏功し、新規顧客からの問い合わせが増え、新規入会件数～全体生徒数の増加につながった。生徒数が減少傾向にあるなか、微減となっている対面型に対し、学習のクオリティが対面型と遜色なく親や教師の負担が小さいオンライン型が伸びたことでカバーした。一方、内部管理体制強化のための人的投資や、先行投資としてのプロモーション費用、教師の募集費用が増加したため、セグメント利益は減少した。

将来の成長へ向け人材など先行投資を拡大

3. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の業績について、同社は売上高 4,004 百万円（前期比 15.4% 増）、営業利益 318 百万円（同 16.5% 減）、経常利益 318 百万円（同 16.5% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 216 百万円（同 16.9% 減）と、人材など先行費用を織り込んで増収減益を見込んでいる。なお、みながくの子会社化に伴い 2026 年 3 月期から連結決算に移行する。

業績動向

2026 年 3 月期業績予想

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	3,469	100.0%	4,004	100.0%	15.4%
売上総利益	638	18.4%	-	-	-
販管費	257	7.4%	-	-	-
営業利益	380	11.0%	318	7.9%	-16.5%
経常利益	380	11.0%	318	7.9%	-16.5%
当期純利益	259	7.5%	216	5.4%	-16.9%

出所：決算短信及び IR ニュースよりフィスコ作成

事業環境が加速度的に良化している人材サービス、ドミナント戦略が奏功している教育サービスで、ともに引き続き旺盛な需要が見込まれるため、今後の成長加速へ向けて投資を積極的に行う計画である。特に優秀な人材の確保や育成のため全事業で人的投資を強化、個別指導教室事業では積極的な出店及び新たな地方へ展開のための投資も行う計画である。このため 2 ケタ増収を見込むが、人件費及び個別指導教室事業における出店費用と拠点開設費用の増加により利益面は 2 ケタの減少を予想している。個別指導教室事業で新たな地方へ展開するための費用負担は大きい、教育人材支援事業では需要の増加に伴い増益が期待できる側面もあり、予想はやや保守的と見ている。

ところで、同社は M&A を積極化しており、2025 年 4 月にみんがくを子会社化、また子会社化を視野に GA の第三者割当増資を引き受けた。みんがくは、教育に特化した生成 AI 活用プラットフォーム「スクール AI」を活用して、教育現場へ生成 AI の導入を支援する総合教育 DX 推進コンサルティング事業を展開している。現在、文部科学省が学習の質向上のため教育現場に導入しようとしている生成 AI の活用を後押しするため、みんがくの「スクール AI」を同社の教育人材支援と組み合わせて積極的に営業展開していく方針である。すでに申込が集中している模様で、各自治体の予算規模や申請の通過具合によっては、一定以上の事業規模になる可能性がある。GA は、未就学児～小学校低学年を対象に、英語とサッカー・チアダンスを掛け合わせた独自の教育プログラムを有しており、同社は従来にない年齢層へのリーチと、従来にない教育価値の提供が可能となる。なお、みんがくや GA のようにシナジーの見込める案件に関しては、引き続き積極的に M&A を検討していく考えである。

業績動向

事業セグメント別業績予想

(単位：百万円)

売上高	25/3 期		26/3 期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
教育人材支援事業	1,138	32.8%	1,335	33.3%	17.3%
福祉人材支援事業	480	13.9%	579	14.5%	20.6%
個別指導教室事業	1,337	38.5%	1,548	38.7%	15.7%
家庭教師事業	513	14.8%	540	13.5%	5.2%

調整前セグメント利益	25/3 期		26/3 期		
	実績	利益率	予想	利益率	前期比
教育人材支援事業	173	15.3%	159	11.9%	-8.0%
福祉人材支援事業	75	15.8%	65	11.2%	-14.1%
個別指導教室事業	319	23.9%	307	19.8%	-3.6%
家庭教師事業	26	5.1%	21	3.9%	-17.9%

注：セグメント利益は調整前営業利益。

出所：決算短信、決算説明補助資料よりフィスコ作成

セグメント別では、先行費用の増加により全事業とも増収減益の見込みとなった。教育人材支援事業では、部活動指導員、ALT（外国語指導助手）、プログラミング講師、ICT 支援員など、教員の働き方改革に向けた外部資源の活用が各自治体でますます活発化すると想定している。また、インバウンド需要の回復や外国人労働者の増加に伴う日本語サービスの重要性への認知が進み、その担い手である日本語教師の需要はさらに高まるものと考えられる。

福祉人材支援事業においては、認定こども園の増設やこども誰でも通園制度の策定など子育て支援策が拡充されるなか、保育士の需要は引き続き高い水準で推移すると想定される。また、「小 1 の壁」問題の解決のため学童支援員、民間委託が進む小中学校における学校介助員の需要拡大が見込まれ、特に学童との親和性の高い GA とのシナジーの発揮が期待される。これらの需要増を取り込むべく営業体制の強化へ向けた人的投資を積極的に行う方針である。

個別指導教室事業では、人口増加エリアへのドミナント出店を拡大する計画で、今期は 6 店程度の出店を考えているようだ。地盤の神奈川県はもちろんのこと、千葉県、埼玉県、茨城県など関東近郊のドミナントエリアへの出店を強化、関西や中部など新たな地域でも本格的にドミナント展開を行う考えである。そのため、店舗開発やプロモーションなど新規出店に係る投資を積極的に行う方針である。現状「ペンタス kids」に対する需要も非常に強いが、教室の新規出店が先行している状況である。

家庭教師事業においては、個別指導教室事業のエリア拡大に歩調を合わせ、対面型家庭教師サービスの商圈を首都圏と関西圏以外に拡大するとともに、効率化を図りつつ、内部体制の充実のための人的投資や広告宣伝投資も積極的に行う方針だ。

■ 成長戦略

教育関連サービスでオンリーワンのポジションへ

1. 成長戦略

同社の事業すべてが、教育という日本を支える国策のど真ん中にある、好環境で時宜を得た成長事業といえる。したがって、「教育と福祉の社会課題を解決し、よりよい未来を創造する」という企業ミッションを積極的に遂行していくことで、短期的な変動はあっても、中長期的に成長を持続できると考えられる。同社では成長を実現するため、現在、事業間の人材共有、自社内マーケティングチーム、きめ細かなマッチングという強みを生かし、(1) 学校・自治体向け人材サービスの拡大、(2) 個別指導教室の出店加速、(3) オンライン型家庭教師の生徒数増加といった成長戦略を推進している。足元でもそうした成長戦略に沿って、人材サービスは民間のみならず、ようやく拡大しはじめた自治体のニーズも積極的に取り込む方針である。個別指導教室ではドミナント戦略を展開しつつ、エリアの拡大と対面型家庭教師サービスの広告戦略や内部体制の改善を進めることで、教育関連サービスにおけるオンリーワンのポジションを獲得する方針である。さらに、内部体制が整備され、全体的に成長トレンドに入り、キャッシュも十分に蓄積されたことから、シナジーが見込める M&A を引き続き積極的に検討していく方針である。その場合、インターン紹介や新卒学生の就職支援といった新領域もターゲットになると思われる。

2027 年 3 月期には増益転換、中期的に成長継続へ

2. 事業別の中期成長イメージ

成長戦略を着実に実行することで、教育サービスや人材サービスも、中長期的に社会のニーズに応えながら、事業別の戦略に即してバランスよく成長を続けていくことになる。このため、足元では各事業で人材などの投資を先行させており、2026 年 3 月期は減益予想となったが、2027 年 3 月期には増益に転換する意向である。

セグメント別では、教育人材支援事業と福祉人材支援事業は、公民連携事業に積極的に参加していくことで受託案件数を年間 20% 増加させる計画である。受託案件数を増やすことで、受注・失注による売上高の振れ幅を抑え、安定した成長を目指す方針だ。さらに、全国の案件に参加できるよう入札参加者登録を進め、入札情報の収集強化や入札・プロポーザル参加数の拡大を図り、また、受託実績を積み上げることで知名度を高めて自治体からの受注につなげていく。また、自社の単独受注にこだわらず、案件の受託はできるが人材リソースを持たない他社との連携を強化し、間接的な形で公民連携事業への参加実績を積み上げていく。

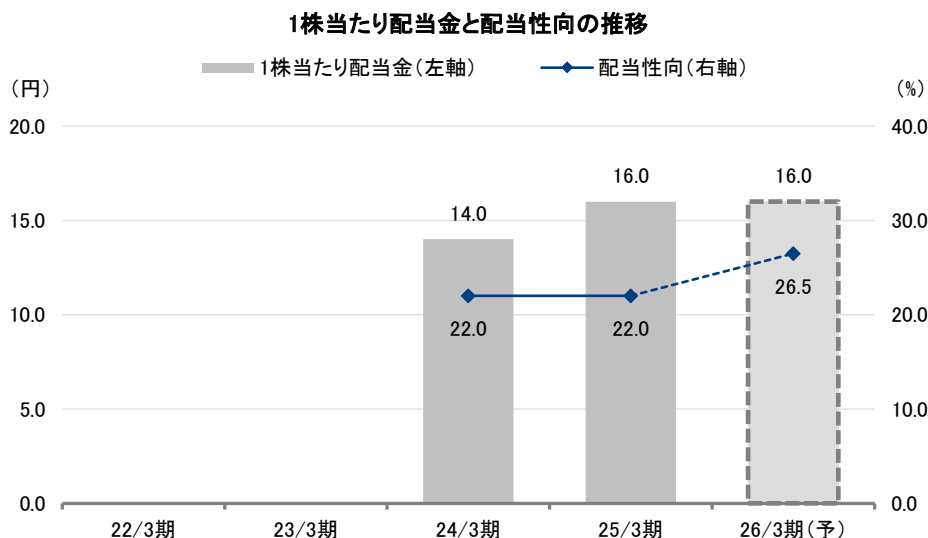
最近、学校現場の課題に対して外部委託を活用することに前向きな公立学校や自治体が全国的に広がりつつある。公立学校や自治体は一度サービスを導入すると持続的に利用する傾向があるため、先行する優位性や上場企業としての知名度を十分に生かし、アクセルを踏んでいく方針である。

個別指導教室事業では、今後もドミナント戦略に基づき、神奈川県を中心に生徒数が増えている首都圏の新興住宅地に積極的に出店する方針だ。そのため店舗開発業務の担当者を増員し、不動産会社とのネットワークやディベロッパーとの提携を進めており、関西や中京など新規エリアを含めて調査分析や売上予測の能力を強化している。こうした施策により、当面の目標である 100 店に向けて引き続き出店を加速する。また、ニーズが強まっている学童保育については、人材サービスと自社運営の「ペンタス kids」の両面で拡充を図る。家庭教師事業については、オンライン型家庭教師サービスが利便性などの点で中長期的な成長が見込まれるが、個別指導教室事業のエリア拡大に乗って、対面型についても全国展開を再開する考えである。なお、オンライン型に関しては海外展開も視野に入れているようだ。

株主還元策

中期成長を背景に配当還元を厚くする意向

同社は、剰余金の配当については、業績及びキャッシュ・フローの状況、並びに配当性向及び配当金額を総合的に勘案しながら、配当水準を継続的に向上していきたいと考えている。また、内部留保金については、事業拡大や今後の事業成長を長期的に維持するための設備投資及び人的投資に活用していく方針である。同社の配当の決定機関は取締役会である。なお、会社法第 459 条第 1 項に基づき、期末配当は 3 月 31 日、中間配当は 9 月 30 日を基準日として、剰余金の配当等を取締役会の決議により行う旨の定款規定を設けている。以上の配当方針から、2025 年 3 月期の 1 株当たり配当金を 16.0 円とした。2026 年 3 月期の 1 株当たり配当金は 16.0 円を予定している。また、中期的には成長を継続することで、配当による還元をより厚くしていく考えである。



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て作成されていますが、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