

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12月12日 (金)

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. 各事業による人材共有、自社マーケティングチーム、きめ細かなマッチングに強み	01
3. 2026年3月期中間期連結業績はM&A関連費用で営業減益も、 単体は想定以上の営業増益	01
4. M&Aを背景に2026年3月期は期初予想を据え置き。 中期的にオンリーワンのポジション獲得へ	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 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	09
5. M&Aの成果	09
6. 同社の強み	10
■ 業績動向	11
1. 2026年3月期中間期の業績動向	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	15
1. 成長戦略	15
2. セグメント別の中期成長イメージ	16
■ 株主還元策	17

■ 要約

成長へ向け先行投資、事業環境は良好

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。教育の分野においては、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. 各事業による人材の共有、自社マーケティングチーム、きめ細かなマッチングに強み

人材サービスでは、人材不足に悩む学校や自治体、競合でもある同業他社学習塾、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。特に足元において、教育分野の課題解消に対して動きの鈍かった自治体からの受注が増えてきたことは、朗報といえる。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、「家庭教師のサクシード」では、対面型とオンライン型の家庭教師サービスを提供している。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、求人登録者と求人企業の詳細なニーズを踏まえた専属のコーディネーターによるきめ細かなマッチングにある。

3. 2026年3月期中間期連結業績はM&A関連費用で営業減益も、単体は想定以上の営業増益

2026年3月期中間期の業績は、売上高が1,988百万円（前年同期比11.1%増）、営業利益が253百万円（同7.6%減）となった（2025年3月期は単体決算、2026年3月期中間期は連結決算だが、便宜上、両者の増減率を記載している。以下同）。人材サービスでは高い水準の人手不足が続いているため、動きの鈍かった自治体も想定以上に動き出した模様で、部活動指導員や学内塾など教員の労務環境改善に関する需要が旺盛だった。一方、利益面では、成長戦略に即して、M&A関連費用、個別指導教室などの出店に関する設備投資や人的投資、家庭教師の募集費用、営業規模拡大に伴う広告費や人材募集費用を強化するなど、先行投資を積極的に進めた。この結果、連結業績は営業減益になったが、単体ベースの比較では想定以上の営業増益となった模様である。

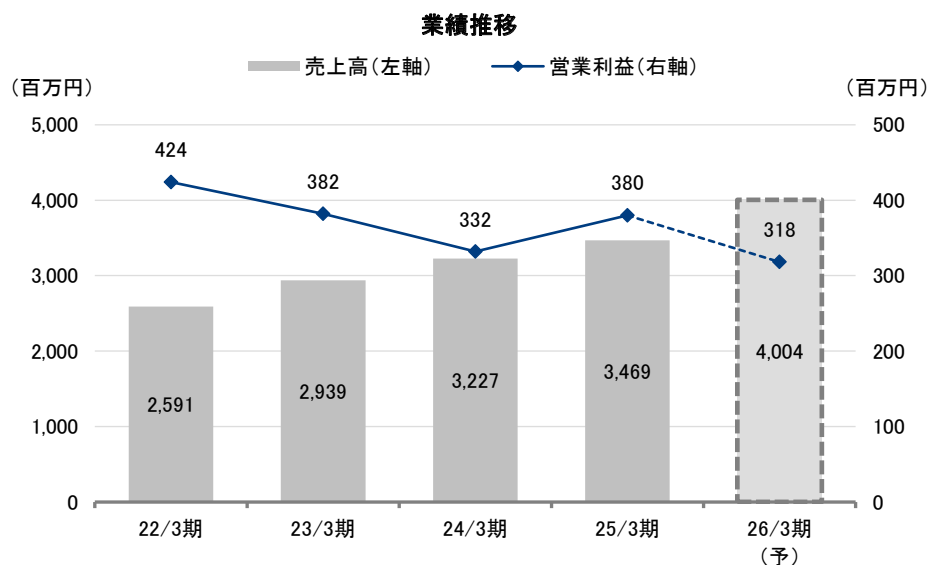
要約

4. M&Aを背景に2026年3月期は期初予想を据え置き。中期的にオンリーワンのポジション獲得へ

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。単体は想定以上の動きだが、M&Aで取得した子会社の業績を保守的に見ていることから、期初予想を据え置いた。同社は、外部環境が良好な教育及び福祉を事業領域としているため、今後も持続的成長は可能と見ており、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生徒数増加といった成長戦略を進めている。なかでも人材サービスで自治体のニーズの積極的な取り込み、個別指導教室では生徒数が増えるエリアへの集中出店を続け、さらに積極的なM&Aによって、教育関連サービスにおいてオンリーワンのポジションを獲得する意向である。

Key Points

- ・人材共有やマッチングなどを強みに、教育や福祉に関わる課題への取り組みを支援
- ・2026年3月期は単体好調も、M&A子会社の業績を保守的に見て期初予想を据え置き
- ・成長戦略とM&Aによって教育関連サービスでオンリーワンのポジション獲得へ



注：2025年3月期までは単体決算、2026年3月期から連結決算を開始
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

人材サービスと教育サービスを展開

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、自治体や私立学校、他社学習塾、保育・福祉関連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。人材については、主に教育・福祉に特化した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）と求人企業のミスマッチが非常に少ないという特徴がある。こうした大量に集められた人材データベースは、同社ビジネスモデルの根幹を成している。

少子高齢化が進む日本では、特に同社の属する教育と福祉の分野において、学校教員の不足や過重労働問題、教育環境の地域格差、外国語教育、教育のDX、AIへの対応、福祉人材の不足、「小1の壁」※、賃上げ面の立ち遅れなど課題が山積しており、同社にとって追い風である。こうした課題に対して、閉鎖的・保守的といわれた教育行政も徐々にではあるが動き出した。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化が進み、同社への強い追い風となっている。

※「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。

出店エリアや事業領域の拡大を進めている

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、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。近年は個別学習教室の出店エリアを神奈川県以外の首都圏へも拡大、2025年には教育分野特化型の生成AIプラットフォームを運営する（株）mingakuと放課後等デイサービス施設などを運営する（株）unicoを子会社化するなど、積極経営を続けている。

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

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「ペントスkids(ペントスキッズ)」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	教育分野特化型の生成AIプラットフォームを運営する株式会社みんがくを子会社化
2025年10月	放課後等デイサービス施設等を運営する株式会社unicoを子会社化
2025年11月	名古屋市千種区に東海支社を開設
2025年11月	「個別指導学院サクシード」が愛知県に進出

出所：有価証券報告書等よりフィスコ作成

■ 事業内容

教員の働き方改革など課題解消を支援

1. 教育人材支援事業

新学習指導要領の導入や外国語教育の充実、プログラミング教育の実施など教員に求められるスキルが多様化する一方、長時間労働など教員の働き方改革も大きな社会課題となっている。ほかにも、教育の地域格差・経済格差、少子高齢化による人材不足など様々な課題が指摘されている。近年ようやく、教職員定数の改善や専門スタッフ・外部人材の配置拡充、業務の適正化など、政府・自治体をあげて課題への取り組みが行われるようになってきた。同社はこうした課題への取り組みを支援するため、塾講師、学校教員、ICT支援員、部活動指導員、日本語教師など教育に関わる人材を民間学習塾や学校法人、地方自治体などに紹介・派遣するほか、運営業務を受託するサービスを提供している。

(1) 塾講師

慢性的な人材不足が続いている学習塾業界において、同社は、他社学習塾にも専任講師やアルバイト講師を紹介・派遣するサービスを展開している。同社では、「教えるシゴト」などの自社媒体や他社有料媒体を通じて求職者を集め、専任のコーディネーターが求職者に対して希望や状況のヒアリングやカウンセリングを行い、一人ひとりのきめ細かなニーズをくみ取る一方、クライアントの求人内容の詳細や個別事情を予め聴取している。このように求職者とクライアントとのマッチングの最適化を図っているため、他社学習塾は直接募集と比べてよりニーズに適合した人材を採用できる。

(2) 学校教員

全国の私立の小学校、中学校、高等学校に対して、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、学校現場の厳しい労働環境が敬遠され、公立小学校の採用倍率が過去最低となるなど人気のない職種になってしまった。今後、公立中学校の35人学級が順次始まり、新たに5年間で約13,000人の教員が必要になるといわれるなか、教員の採用倍率低下に伴う質の低下が懸念されている。同社は、こうした優秀な教員に対する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やLP※などのWeb媒体を活用し、教員の登録者を多数募集している。

※ LP (Landing Page) : 様々な切り口で求職者を集める数ページのミニサイトのこと。

事業内容

(3) 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」を策定したが、現時点においてまだその目標は達成していない。同社は、ICT支援員の確保を迫られる自治体向けにICT支援員の紹介・派遣を行う人材サービスを提供し、学校授業の質の向上、学校・教員の負担軽減という教育現場の課題解決に貢献している。ICT支援員の需要は当面続くと予測されていることから、サービスを全国の自治体に拡大している。

※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。

(4) 部活動の運営受託

時間外労働など教員本来の業務でない部活動の負担が過剰に増えていることが社会課題となっており、文部科学省を中心に部活動の外部委託に向けた議論が活発に行われている。外部委託のメリットは、教員の労働時間が軽減され、働き方改革の実現につながることである。また、ハイレベルな競技実績や理論を有する外部コーチの指導により、生徒の満足度も向上する。同社では、上場企業としての信頼を背景に、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おり、教員が授業に専念できる環境の整備や、未来を担う子どもたちの学力向上、部活動を通じた豊かな思い出づくりに貢献している。

(5) 日本語教師

少子高齢化に伴う人材不足を背景に、特に観光業界やホテル業界、介護業界や飲食業界、IT業界などにおいて外国人材の採用ニーズが高まっており、外国人労働者数はここ数年間で急増している。これらの企業では、外国人材が快適に働き定着できるようになるため、また、子弟の教育のためにも語学支援が必要となっている。2019年に日本語教育の促進に関する法律が施行されたこともあり、同社はこうした企業や支援を行う自治体に対し、日本語教師の派遣、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提供している。日本の構造的な人手不足は長期的に続くと考えられ、日本語教育の重要性とニーズは今後ますます高まると見られている。

(6) 学内塾の運営受託

少子化に伴い私立学校の生徒獲得競争は激化しており、多くの学校は生き残りを賭けて特徴づくりを急いでいる。同社は、こうした私立中高一貫校、公立中学・高校に対して、長年学習塾を運営してきたノウハウを生かし、生徒の学力や進学実績の向上に寄与する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、早朝の教室において、多彩なカリキュラムで課外授業をサポートしているほか、生徒の学習支援を行うチューター※や進路相談を担当するカウンセラーによるサポートを行っている。同社の学内塾を導入することで、学校教員の負担軽減というメリットも享受できる。

※ チューター：塾内で学生への学習補助を行う講師のこと。

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

事業内容

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

課題が多く残る子育てに支援サービスを提供

2. 福祉人材支援事業

福祉の分野では、保育園数の拡充は進んだが、保育士の確保や「小1の壁」問題、障がい児支援など課題が多く残されている。福祉人材支援事業では、保育士、栄養士、学童保育指導員、児童発達支援管理責任者など福祉に関わる人材を集め、福祉人材が不足している全国の保育所、幼稚園、学童保育施設、放課後等デイサービスなどを運営する法人や自治体に紹介・派遣するサービスを展開している。

(1) 保育士・栄養士・管理栄養士

少子化対策の一環として保育園の設置が進められ、待機児童は減少するようになった。しかし、多くの保育園運営会社が、運営に必要な人員を確保できていない。同社はこうした課題を解決するため、全国の保育園に対して保育士、栄養士、管理栄養士などを紹介・派遣するサービスを行っている。特徴は、クライアントに対するリクルーティングアドバイザーと求職者のカウンセリングを行うキャリアアドバイザーを同一のコーディネーターが担当するところであり、クライアント・求職者双方のニーズをくみ取った、きめ細やかなマッチングを実現している。

(2) 学童保育スタッフ

共働き世帯の増加に伴って学童保育の利用希望者が年々増えているが、利用できない待機児童も増加している（「小1の壁」問題）。このため同社は、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学童保育スタッフの紹介・派遣を行うサービスを提供している。保育士だけでなく教員免許所持者など教育関連人材の登録者を多数有していることから、各施設に適した資格保有者を紹介・派遣できるなど、競合他社と比較して優位性のあるサービスとなっている。

(3) 放課後等デイサービス

障がい児支援を目的とした放課後等デイサービスは、2012年に児童福祉法に基づいて開始した新たな支援のため、様々な企業・団体が運営に参画している。同社は、そのような企業・団体に対して、児童発達支援管理責任者や児童支援員の紹介・派遣を行うサービスを展開している。児童発達支援管理責任者は専門性が高く一定の経験が必要なため、施設の開設運営に必要であるにもかかわらず募集が難しい職種である。同社は福祉・教育業界の登録者を多数有していることから、競合他社と比較して、こうした各種資格保有者など付加価値の高い人材を紹介・派遣できる。

「個別指導学院サクシード」と「ペントスキッズ」を展開

3. 個別指導教室事業

個別指導教室事業では、「これからの社会で活躍する子どもたちのために」をモットーに、一人ひとりに合わせた学習指導を行う学習塾「個別指導学院サクシード」と学習塾付き学童クラブ「ペントスキッズ」を展開している。同社は、人材サービス事業で集めた人材を活用できるため、低い募集コストで講師を確保できる。

(1) 「個別指導学院サクシード」の運営

「個別指導学院サクシード」では、神奈川県内を中心に34校(2026年3月期中間期末)の地域密着型個別指導教室を展開している。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個々のニーズに応じた授業を提供している。また、「すべての子どもたちに質の高い教育を」というポリシーのもと、価格を低く抑えるため、講師1人に生徒3人の授業スタイルを採用している。これは、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思いから、授業の質を落とさず生徒1人当たりの授業料の低価格化を実現するとともに、集団授業では手の届きにくい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することで、自主的に学習できる子どもに育ってほしいと願って構築したシステムである。こうしたシステムを支えるためには優秀な講師が必要となるが、同社は教育関連の人材サービスも行っているため、数多くの優秀な講師を確保している。また、授業カリキュラムや講師管理など教室運営のすべてを従業員に細かく研修することで授業の質の均一化を図っているため、生徒や父兄が満足するサービスを継続することができ、生徒数や教室数、売上高の増加につながっている。

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を展開しており、短中期的に首都圏と中京圏※、長期的には全国へ出店していく計画である。なお、「個別指導学院サクシード」は内装などの投資額が30百万円～40百万円に抑えられるため、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。プロモーションについては、新規エリアは認知度向上のためチラシを含めて強めに打つが、既存店はWebマーケティングが中心のため、どのエリアも変わらない低い水準である。このように初期コストを抑えることが可能なら、生徒数は出店から2～3年をかけて徐々に伸びた後に安定することから、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てカリキュラムを提供しているため、集団指導に比べると顧客単価が高くなる傾向がある。

※ 東海地区での個別指導教室の開発と家庭教師サービスの拡大を目的に、2025年11月に名古屋に東海支社を開設。

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

事業内容

(2)「ペントスキッズ」の運営

「ペントスキッズ」は、神奈川県で3校(2026年3月期中間期末)を運営する学童クラブである。一般的な学童の機能に学習塾と習い事をパッケージしたハイブリッド型のため、毎日の学習カリキュラムのほか、英会話、プログラミング、体操教室、思考・表現ワークショップなども含まれる。また、学習塾部門が母体のため、経験豊富な講師陣と個別指導教室で確立した指導ノウハウを提供できる。このため、教育意識が高く放課後の時間を有効に使いたい保護者に好評である。現在、新たな出店を検討している。

個別指導学院サクシード相模原校



出所：同社ホームページより掲載

ペントスキッズのワークショップ風景



オンライン型家庭教師サービスで全国展開へ

4. 家庭教師事業

同社が展開する「家庭教師のサクシード」は、家庭教師サービスを対面型とオンライン型2通りの方式を提供している。従来の対面式家庭教師サービスでは、主要大学が置かれている首都圏・関西圏にサービスが限定され、地域によって紹介可能な教師が限られてしまうなど、地域間での学習機会の格差が生じていた。一方、オンライン型では、全国の生徒に首都圏・関西圏の高学歴な家庭教師を紹介できるため、教育の地域間格差の解消につながる。そのうえ、IT技術や運営・管理方式の進歩によって、2つの方式で学習効果の差はなくなってきた。また、教師側は通勤、家庭側は教師の受け入れといった管理やコスト面の負担がお互いになるメリットもある。こうしたことから、都市部においてもオンライン型を選択する顧客が増加しており、今後は全国展開を強化していく。

2026年3月期に入って2件のM&Aを実施

5. M&Aの成果

2026年3月期に入って2025年4月にみんがく、2025年10月にunicoと、シナジーが見込める2件のM&Aを実施した。みんがくは、教員に特化して業務負担を軽減する生成AI活用プラットフォーム「スクールAI」を有し、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。また、東京学芸大学、東北学院大学、玉川大学、札幌国際大学、中部大学の研究者と共同研究を行うなど、生成AIと教育をテーマに幅広く活動している。同社は、営業力を駆使して「スクールAI」を拡販するほか、AI技術をオンライン家庭教師サービスにも活用していく。みんがくの2024年4月期業績は、売上高が20百万円、営業損失が5百万円である。

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.

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

事業内容

unicoは、児童福祉法による児童発達支援・放課後等デイサービス・保育所等訪問支援事業を展開、発達障がいのある子どもたちとその家族を支える地域密着型のサービスを、福岡県を中心に直営14、FC（フランチャイズ）14の施設で提供している（2025年10月末）。投資額は個別指導教室と同程度のうえ、国からの助成金で保護者負担が1割のため、一度利益が出ると業績は安定するようだ。定員があるため効率を大きく引き上げることはできないが、強いニーズがあることから同社の出店ノウハウを生かすことで成長が見込める。unicoの2025年3月期業績は、売上高が534百万円、営業利益が9百万円である。

人材共有、自社マーケティング、マッチングに強み

6. 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、登録人材を質量両面で強化できるうえ、募集費を抑えることができる。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もできる。また、自社内にマーケティングチームを擁しているため、教育に絞ったうえ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。

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

前年同期（単体）比で増収増益と非常に順調な決算

1. 2026年3月期中間期の業績動向

2026年3月期中間期の業績は、売上高が1,988百万円（前年同期比11.1%増）、営業利益が253百万円（同7.6%減）、経常利益が254百万円（同7.4%減）、親会社株主に帰属する中間純利益が172百万円（同7.4%減）となった。みんがくのM&A費用が連結業績のマイナス要因となったが、自治体向けが想定以上、その他は想定通りの進捗だったため、単体ベースの比較では想定をやや上回り増収増益となった模様である。

2026年3月期中間期業績

（単位：百万円）

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	1,790	100.0%	1,988	100.0%	11.1%
売上総利益	407	22.8%	448	22.6%	10.0%
販管費	133	7.4%	194	9.8%	46.3%
営業利益	274	15.4%	253	12.8%	-7.6%
経常利益	274	15.4%	254	12.8%	-7.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	186	10.4%	172	8.7%	-7.4%

注：2025年3月期中間期は単体決算、2026年3月期中間期は連結決算
出所：決算短信よりフィスコ作成

教員不足や教員の長時間労働といった課題改善に向け様々な改革が行われており、部活動改革では、部活動の地域移行や外部人材の活用など進められるようになった。特に2025年度までを改革推進期間と位置付けていることから、足元で私立学校や地方自治体による運営委託が増加の一途にある。教育現場のDXでは、2024年度から2028年度までAIを活用して個別に最適化された学習を提供する「NEXT GIGA」計画を展開している。加えて、学校現場における生成AIの適切な利活用のため、2024年12月に「初等中等教育段階における生成AIの利活用に関するガイドライン（Ver.2.0）」が文部科学省から公表され、2025年6月には教員の業務負担の軽減とAIを活用した個別最適化学習を実現するため、教育現場のデジタル化を推進する道筋となる「教育DXロードマップ」が4省庁から公表された。

文部科学省によると公立学校に在籍する外国人児童の生徒数が10年で6万人以上増加して約14万人となった模様で、これに伴い日本語学習の支援を必要とする児童生徒も増加、外国人児童向け学習塾運営委託など日本語学習の教育体制の強化が求められている。学習塾業界においては、少子化による市場縮小のなか、大学入試改革などの教育制度改革が進んでおり、高質な教育サービスなど顧客ニーズが多様化している。このため、優秀な人材による高質なサービスを提供できる個別指導塾へのニーズが増している。福祉業界においては、保育士不足や「小1の壁」問題の深刻さが増しており、学童保育の需要が高まっている。このため、保育士や学童支援員の確保が急務であり、学童施設の強化も求められている。

業績動向

このように同社の事業領域では高い水準で人手不足が続いており、売上面では、部活動指導員や学内塾をはじめとした教員の労務環境改善の需要が旺盛だった。自治体の動きも活発化しており、同社の事業領域に該当する案件のプロポーザルや入札が増えている。また、自治体案件は通常1月～3月に翌年度開始案件が決定することが多いが、今期については年度が変わってから急遽受注するなど、想定以上の速さで動き出した。一方、利益面では、成長戦略に即して、個別指導教室の設備投資や人的投資、家庭教師の教師募集費用、人材サービスの営業規模拡大に伴う広告費や人材募集費用などを強化、必要な先行投資を積極的に進めた。この結果、単体業績は増収増益となった模様である。なお、連結では、M&A関連費用などみんがくのコストがマイナス要因となった。

人材サービスが自治体向けに拡大

2. 事業セグメント別業績動向

2026年3月期中間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713百万円（前年同期比18.6%増）、セグメント利益165百万円（同19.5%増）、福祉人材支援事業が売上高313百万円（同12.2%増）、セグメント利益95百万円（同34.7%増）、個別指導教室事業が売上高721百万円（同8.0%増）、セグメント利益164百万円（同4.9%減）、家庭教師事業が売上高217百万円（同9.3%減）、セグメント損失5百万円（前年同期は4百万円の利益）となった。また、その他（大半がみんがく）は、売上高が21百万円、セグメント損失が34百万円となった。

事業セグメント別の業績

（単位：百万円）

売上高	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
教育人材支援事業	602	33.6%	713	35.9%	18.6%
福祉人材支援事業	279	15.6%	313	15.8%	12.2%
個別指導教室事業	668	37.3%	721	36.3%	8.0%
家庭教師事業	240	13.4%	217	10.9%	-9.3%
その他	-	-	21	1.1%	-

調整前セグメント利益	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比
	実績	利益率	実績	利益率	
教育人材支援事業	138	23.0%	165	23.1%	19.5%
福祉人材支援事業	70	25.3%	95	30.4%	34.7%
個別指導教室事業	172	25.9%	164	22.7%	-4.9%
家庭教師事業	4	1.9%	-5	-	-
その他	-	-	-34	-	-

注：2025年3月期中間期は単体決算、2026年3月期中間期は連結決算

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

教育人材支援事業において、自治体から受注した学習支援、部活動の運営受託、塾講師の紹介・派遣などのサービスが拡大した。特に学習支援事業は、1件あたりの受注規模が拡大したうえ、複数の自治体から期中の追加受注も含めて獲得した。部活動の運営受託サービスでは、私立学校だけでなく、比較的大きな自治体からまとまった受注も獲得した。学習塾への塾講師の紹介・派遣事業では、人材不足を背景に大手学習塾を中心に需要が高水準で推移した。福祉人材サービスにおいては、学校介助員の派遣サービスが大都市圏以外の地域でも順調に伸びた。また、手数料率の改定を積極的に進めたほか取引先の賃上げもあって、1件当たりの手数料収入が伸びて収益性が向上した。需要拡大に伴い、営業人員確保に向けた採用活動を強化した。

個別指導教室事業においては、2025年6月には「相模原校」を開講し、順調に校舎数を増やした。夏期講習や定期テスト対策、夏期集中講座の受講者が増加したことに加え、受験生中心に2024年夏季から始めた集団授業型夏季講習が生徒のマンネリ打破や収益性改善に効果があった。また、関西や中京など新規エリアを含めて個別指導教室のニーズ調査分析を開始した。「ペントスキップ」については、集客時期が入学前に限られるため、需要の強い首都圏ベッドタウンで新たな立地を精査しているところである。家庭教師事業は、前期の受験生割合が高く卒業による退会が多くなったため期首会員数は前期末を下回った。対面型の業況は厳しかったもののオンライン型が好調で、会員の増加人数は前年同期を上回った。一方、教師の募集費用や東海支社開業に伴う費用など先行投資が発生した。

新たにM&Aしたみんがくは、第2四半期3ヶ月だけの業績寄与になるが、「スクールAI」利用者数（無料トライアル期間中ID含む）が12万人を超えるなど大幅に増加した。一方、立ち上げ費用やのれん償却の発生、先行的なシステム開発による業務委託費などが増加し、営業損失となった。トピックとしては、「スクールAI」が「e-Learning大賞最高賞（総務大臣賞）」を受賞したほか、「赤本」の教学社と提携して生成AIで小論文の指導をする「赤本AI」の実証実験を開始した。今後、個別対応と相性のよいAI技術を、赤本と相性のよいオンライン家庭教師に生かしていく方針である。

2026年3月期業績は期初予想を据え置き、やや保守的な印象

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。単体は想定以上に好調に推移しているが、みんがくの業績寄与について保守的に見ているため、通期業績予想は期初のままとしている。なお、2025年11月に名古屋に東海支社を開設し、東海地区で個別指導教室の開発と家庭教師サービスの拡大を推進する。また、新たにM&Aで取得したunicoについては現在、業績に与える影響を精査中である。

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%
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%

注：2025年3月期は単体決算、2026年3月期中間期は連結決算

出所：決算短信よりフィスコ作成

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において、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。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予定である。このため2ケタ増収を見込むが、各事業の人件費、個別指導教室事業における出店費用、拠点開設費用などの増加により、2ケタ減益予想となっている。

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：2025年3月期は単体決算、2026年3月期は連結決算、セグメント利益は調整前営業利益

出所：決算説明補助資料よりフィスコ作成

セグメント別業績に関しては、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ている。ただし、特に教育人材支援事業と福祉人材支援事業については中間期の勢いから保守的な予想と言える。前述したようにみながくをM&Aで取得して間もないため保守的に見ているようだ。

業績動向

教育人材支援事業では、自治体向け学習支援事業や部活動運営受託サービスの受注数増加、学習塾向け講師紹介・派遣サービスの伸長を見込んでいる。福祉人材支援事業では、学校介助員などの人材派遣サービスの伸長、紹介手数料率の改定や紹介先の賃上げによる収益性の向上が見込まれる。一方、人材サービスの拡大に対応するため、営業人員を増員する予定である。個別指導教室事業では、神奈川県以外の地域への積極的な出店継続、SEO対策によるWebページからの新規顧客の流入、季節講習受講者の増員を見込むが、今期4店～5店（下期3店～4店）の出店費用を織り込んだ。家庭教師事業では、東海支社の開設による東海地区での会員数の増加を見込む一方、広告宣伝投資を効率化する方針である。みながくでは、教育現場での「スクールAI」採用活動を強化する方針である。

成長戦略

先行投資期から、投資しつつ収穫する局面へ

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、強みを生かして成長を実現するため、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生徒数増加といった成長戦略を推進している。こ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により、オンライン型家庭教師サービスでは教師を拡充し、ともにエリアの拡大を進めていく。さらに、インターン紹介や新卒学生の就職支援といった新たな領域を含めたM&Aを積極化し、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。このように成長戦略のなかで各事業ともに先行的な人材投資を行ってきたため、2026年3月期は減益予想となったが、2027年3月期にはそろそろ収穫局面に転じる可能性があると考えられる。

強化しているM&Aでシナジーを見込む

2. セグメント別の中期成長イメージ

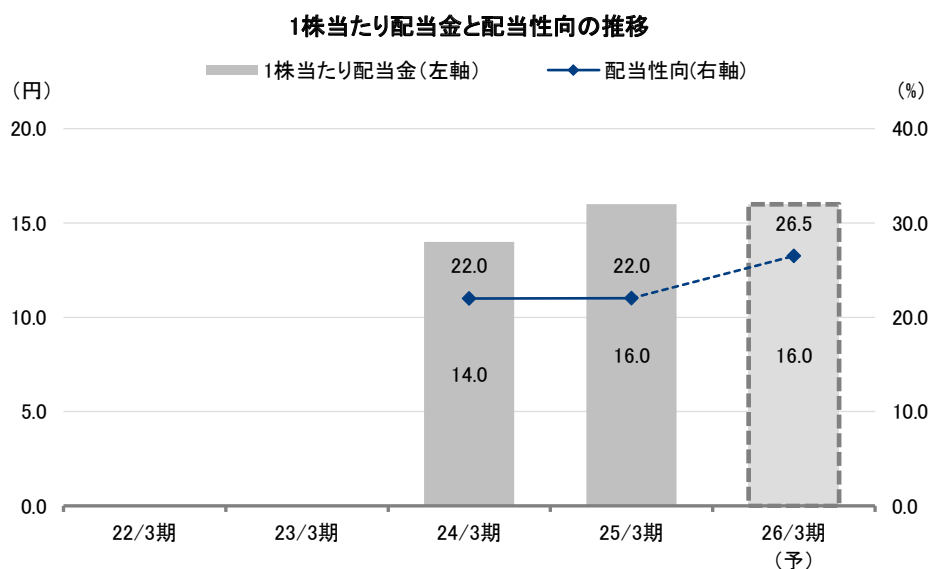
セグメント別では、教育人材支援事業と福祉人材支援事業は、受託案件数を増やすことで受注・失注による売上高の振れ幅を抑え、安定した成長を目指す方針だ。特に外部委託に前向きになってきた自治体向けに、全国規模で入札情報の収集を強化して入札参加者登録を進め、入札・プロポーザルへの積極的な参加を通じ知名度を高めて受託実績を拡大していく。また、自社の単独受注にこだわらず、案件の受託はできるが人材リソースを持たない他社との連携を強化し、間接的な形で公民連携事業への参加実績を積み上げていく。公立学校や自治体は一度サービスを導入すると持続的に利用する傾向があるため、先行する優位性や上場企業としての知名度を十分に生かし、中期的にアクセルを踏んでいく考えである。

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、名古屋に続いて関西でも拠点を配置して調査分析や売上予測の能力を強化していく。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「ペンタスキップ」の両面で拡充を図る一方、同社とのシナジーでunicoの施設拡大も図る。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、みんがくのAI技術を活かした新たなサービスの提供によって差別化を強める。なお、拠点拡大とともに、対面型も全国展開を再開する考えである。

株主還元策

中期成長を背景に配当をより厚くする考え

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、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 (ディスクレーマー)

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・表示したのですが、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