

|| 企業調査レポート ||

早稲田アカデミー

4718 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年7月2日(木)

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月期の業績概要	01
2. 新中期経営計画の概要	01
3. 2027年3月期の業績見通し	01
4. 株主還元方針	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	05
3. 強み	06
■ 業績動向	07
1. 2026年3月期の業績概要	07
2. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
1. 新中期経営計画	12
2. 2027年3月期の業績見通し	15
■ 株主還元策	18

■ 要約

学習塾業界の勝ち組として今後も収益拡大が続く見通し

早稲田アカデミー<4718>は、首都圏で小中高校生を対象とした進学塾「早稲田アカデミー」などを直営で展開しており、子会社の(株)野田学園で医歯薬系専門の大学受験予備校「野田クルゼ」を、(株)水戸アカデミーで茨城県内の小中学生向け進学塾「水戸アカデミー」を、(株)集学舎で千葉県内の小中高校生向け進学塾「QUARD(クオード)」を運営している。また、米国や英国で日本人子女を対象にした進学塾を各1校運営しているほか、2024年に幼稚園・小学校受験を目指す幼児教室「サン・キッズ」を運営する(株)幼児未来教育を子会社化し、幼児教育領域に進出した。

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比7.4%増の37,658百万円、経常利益で同10.2%増の3,968百万円と増収増益決算となった。小学部を中心に期中平均塾生数が同4.0%増と拡大基調が続き、売上高は15期連続の増収、経常利益は増収効果に加えて、業務効率化と原価抑制に取り組んだことで5期連続過去最高益を更新した。校舎展開では「早稲田アカデミー個別進学館(以下、個別進学館)」の直営を1校、FCを2校開校したほか、「東進衛星予備校」を3校開校、幼児教育の「サン・キッズ」を1校開校した。

2. 新中期経営計画の概要

同社は2026年5月に2027年3月期から新たにスタートする3ヶ年の中期経営計画を発表した。長期ビジョンとして「日本一の民間教育企業」になることを掲げ、まずは「日本一の学習塾」を目指していく。事業戦略として、1) 標準校舎(中高受験集団指導型校舎)のさらなる伸長、2) 大学受験部門と個別指導部門の強化(LTVの最大化)、3) インオーガニック領域の拡充促進に取り組み、2029年3月期に売上高460億円、経常利益47億円、ROE15.6%を目指す。年平均成長率は売上高で約7%、経常利益で約6%となる。大学受験部門と個別指導部門については新規開校を積極的に進め、両部門合計の売上高を前期の40億円台前半から最終年度に60億円強の水準を目指す。首都圏においても少子化の進行が緩やかながらも進むと予想されるが、今後も高い合格実績とIT/AIを活用した利便性の高いサービスを提供し続けることで、市場シェアを拡大しながら業績目標を達成することは可能と見ている。

3. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の業績は売上高で前期比7.6%増の40,520百万円、経常利益で同7.7%増の4,274百万円と増収増益が続く見通し。期中平均塾生数が同4.2%増と順調に拡大するほか、授業料や特別講習料の改定による塾生当たり売上単価の上昇が増収要因となる。賃金改定や教育研修の強化による人的投資費用の増加があるものの、増収効果で吸収し利益率も前期並みの水準を維持する。校舎展開では、「標準校舎」を2校、「個別進学館」を3校、「東進衛星予備校」を2校新たに開校することを計画に織り込んでいるが、不動産物件の探索を進めている段階にある。

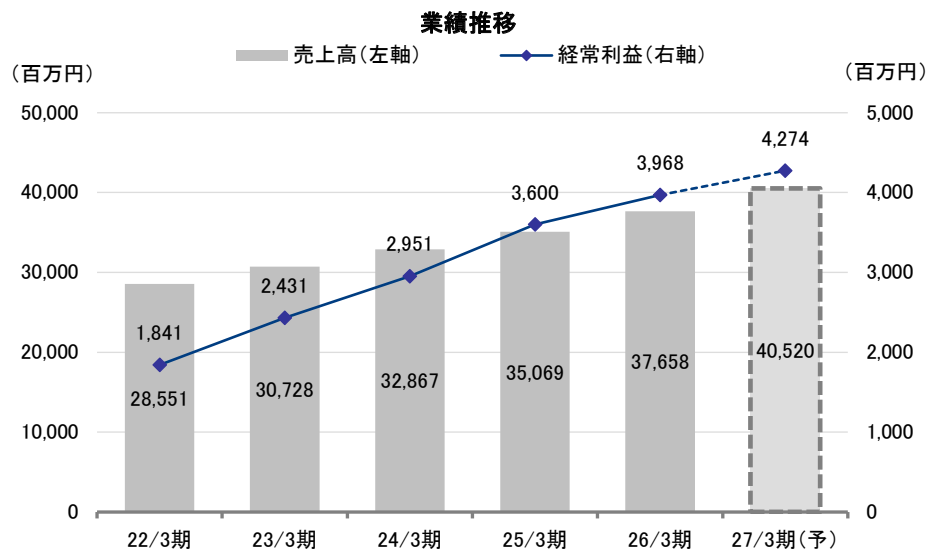
要約

4. 株主還元方針

同社は配当政策に関する基本方針についても今回見直した。従来は安定的な配当の維持を基本としつつ連結配当性向35%以上を目標に配当額の向上を検討することを方針に掲げていたが、配当性向基準を2027年3月期より50%以上に引き上げた。2026年3月期の1株当たり配当金は前期と同額の55.0円(配当性向40.9%)としたが、2027年3月期は前期比20.0円増配の75.0円(同50.3%)とする予定だ。また、株主優待についても従来は100株以上保有する株主に対して保有期間に応じてQUOカード及びグループで使用可能な株主優待券を贈呈していたが、利便性向上を目的にQUOカードを電子マネーに変更した。株主優待も含めた単元当たりの総投資利回りは3年未満保有株主で5.5%、3年以上保有株主で7.9%となり、グループサービスを利用または利用を検討している投資家にとっては魅力的な水準と言える(2026年5月29日終値2,462円で計算)。

Key Points

- ・ 塾生数が順調に拡大し、2026年3月期も過去最高業績を連続更新
- ・ 新中期経営計画を発表、着実な収益成長と新たな飛躍の基盤構築に取り組む
- ・ 高い合格実績が反響を呼び、2027年3月期の塾生数も好調な滑り出し
- ・ 連結配当性向の目安を50%に引き上げ、株主優待も継続



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

首都圏で小中高校生を対象にした 進学塾「早稲田アカデミー」を中心に展開

1. 会社沿革

同社は1975年に創業者の須野田誠(すのだまこと)氏が早稲田大学在学中に、東京都杉並区にて小中学生対象の学習指導サークルを開始したところからスタートする。カリキュラム、教材の拡充を進めると同時に、教務指導力を強化しながら合格実績を年々積み上げることでブランド力を高めている。その結果、校舎数の拡大が進み、業績も本格的な成長期に入った。早慶の附属高校は首都圏で7校あり、年間の受験者数は1万人を超える。潜在的な志望生徒数は数万人となるが、同社は高校受験の進学塾として成長を目指し、2026年春は1,652名が合格した。また大学受験部の事業領域を拡大するため、2023年9月にナガセ<9733>が運営する東進衛星予備校ネットワーク及び東進中学NETにフランチャイジーとして加盟し、2026年3月末時点で9校を開校している。

グループ展開としては、2007年に医歯薬系大学受験専門予備校「野田クルゼ」を運営する野田学園の株式を取得し、完全子会社化したほか、2015年に茨城県内で小中学生を対象とした進学塾「水戸アカデミー」を運営する(株)アカデミー(現 水戸アカデミー)、2018年に千葉県内で小中高校生を対象とした進学塾「QUARD」を運営する集学舎の株式を取得し完全子会社化している。また、2010年から明光ネットワークジャパン<4668>と資本・業務提携を締結し、共同で展開してきた個別指導塾「早稲田アカデミー個別進学館」の事業(直営、FC事業)について、2021年11月に同社が譲受し、単独で展開していくこととなった。直近では2024年1月に幼稚園受験・小学校受験を目指す幼児教室「サン・キッズ」を都内で3校運営する幼児未来教育の株式を取得し完全子会社化した。

海外でも国内難関校を目指す子女に対して教育サービスを提供するため、2019年にロンドンとニューヨークの子会社で早稲田アカデミー直営校を開校したほか、(株)学研スタディエ及びその子会社との間で早稲田アカデミーブランドによる海外学習塾事業に関する業務提携契約を締結し、2026年3月末時点で7校(シンガポール2校、ベトナム2校、台湾1校、マレーシア1校、米国1校)が展開されている。

会社概要

会社沿革

年月	主な沿革
1975年 7月	東京都杉並区阿佐谷南にて小中学生対象の学習指導サークルを開始
1976年 3月	名称を「早稲田大学院生塾」とし、本格的に学習塾として発足
1985年12月	「(株) 早稲田アカデミー」に商号変更
1989年 1月	本社を東京都豊島区池袋に移転
1996年 3月	大学受験指導の特化ブランド「サクセス18 (現「早稲田アカデミー大学受験部」)」を新設
1996年11月	(有) 国立教育研究所より営業を譲り受け、「国研(くにけん)」を開校
1997年 9月	(株) 四谷大塚と提携塾契約締結
1999年 2月	日本証券業協会に株式を店頭登録
2001年 3月	「MYSTA (マイスタ)」ブランドを新設し個別指導分野への進出を開始
2002年 2月	難関中学・高校受験のための特化ブランド「ExiV (エクシブ)」を新設
2004年12月	ジャスダック証券取引所に株式を上場
2007年 1月	東京証券取引所市場第二部に株式を上場
2007年 5月	医歯薬系大学受験の専門予備校「野田クルゼ」を運営する(株) 野田学園を子会社化
2010年 8月	(株) 明光ネットワークジャパンと業務提携契約締結
2010年 9月	明光ネットワークジャパンと資本提携契約締結。高学力層向け個別指導塾「早稲田アカデミー個別進学館」の共同開発開始
2011年 4月	「早稲田アカデミー個別進学館」直営第1校目として御茶ノ水校を開校
2012年 4月	「早稲田アカデミー-IBS (Integrated Bilingual School)」を開校
2012年12月	東京証券取引所市場第一部銘柄に指定
2015年 8月	茨城県内で進学塾「水戸アカデミー」を運営する(株) アカデミー (現 (株) 水戸アカデミー) を子会社化
2016年 9月	最難関中学受験専門塾「SPICA (スピカ)」を自由が丘に開校
2017年 1月	多読英語教室「早稲田アカデミー English ENGINE」を開始
2018年 1月	千葉県で進学塾「QUARD (クオード)」を運営する(株) 集学舎を子会社化
2019年 5月	WASEDA ACADEMY UK CO.,LTDを設立
2019年 7月	SHINKENSHA U.S.A. INCORPORATED (同年12月にWASEDA ACADEMY USA CO.,LTD.へ商号変更) を子会社化
2019年 8月	本社を東京都豊島区南池袋へ移転 コーポレートマーク・ロゴタイプ変更
2019年10月	個別指導ブランド「MYSTA (マイスタ)」を「早稲田アカデミー個別進学館」へ統合
2021年 4月	早稲田アカデミー オンライン校開校
2021年11月	明光ネットワークジャパンとの業務・資本提携を解消し、同社の新設子会社となる(株) 個別進学館の全株式を取得し、子会社化
2022年 3月	個別進学館を吸収合併
2022年 4月	東京証券取引所市場プライム銘柄に指定
2023年 9月	(株) ナガセが運営する東進衛星予備校ネットワーク・東進中学NETに加盟
2024年 1月	東京都で幼児教室「サン・キッズ」を運営する(株) 幼児未来教育を子会社化

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

小学部の売上構成比が年々上昇し、2026年3月期は60.8%を占める

2. 事業内容

同社及び連結子会社は、進学塾を複数のブランドで展開している。同社においては、小学生から高校生までを対象とした「早稲田アカデミー」を首都圏（東京、神奈川、千葉、埼玉、茨城）で展開しており、ブランド名としては「早稲田アカデミー（中学受験・高校受験）」（2026年3月末118校）、「早稲田アカデミー大学受験部」（同6校）、個別指導塾の「早稲田アカデミー個別進学館」（同75校、FC27校含む）、難関中学高校受験専門塾「ExiV（エクシブ）」（同5校）、最難関中学受験専門塾の「SPICA（スピカ）」（同1校）、英語専門塾として「早稲田アカデミーIBS」（同1教室）、「多読英語教室 早稲田アカデミー English ENGINE」（同3教室）、帰国生向け進学塾「LOGOS AKADEMEIA」（同1教室）を直営で運営している。

子会社では、野田学園が医歯薬学系専門の大学受験予備校「野田クルゼ」を都内で1校運営している。また、水戸アカデミーは茨城県内で小中学生を対象とした進学塾「水戸アカデミー」1校と「早稲田アカデミー個別進学館」1校を運営している。「水戸アカデミー」は中学部が主力で、県内の難関公立高校である水戸第一高校の合格者数で県内において高い実績を持つ。集学舎は千葉県内で小中高校生を対象とした進学塾「QUARD」を6校展開しており、うち高校部門については東進衛星予備校の映像授業を行っている。主力は中学部で県立千葉高をはじめとする難関公立高校で高い合格実績を有している。難関公立校への進学を志望する生徒の獲得強化に取り組む同社にとって、シナジーが得られるとの考えから子会社化した。そのほか、英国、米国で早稲田アカデミー各1校を運営している。新たにグループ化した幼児未来教育の3校を含めるとグループ全体の校舎数は219校（東進衛星予備校除き）となっている。

グループ校舎数（2026年3月末）

（単位：校）

	東京	埼玉	神奈川	千葉	茨城	海外	合計
早稲田アカデミー	122	31	28	22	2	-	205
標準校舎（小学・中学部、ExiV含む）	68	20	20	14	1	-	123
SPICA	1	-	-	-	-	-	1
大学受験部	5	-	1	-	-	-	6
個別進学館（FC校含む）※	48	11	7	8	1	-	75
野田学園	1	-	-	-	-	-	1
水戸アカデミー	-	-	-	-	2	-	2
集学舎	-	-	-	6	-	-	6
幼児未来教育	3	-	-	-	-	-	3
WASEDA ACADEMY UK・USA	-	-	-	-	-	2	2
グループ合計	126	31	28	28	4	2	219

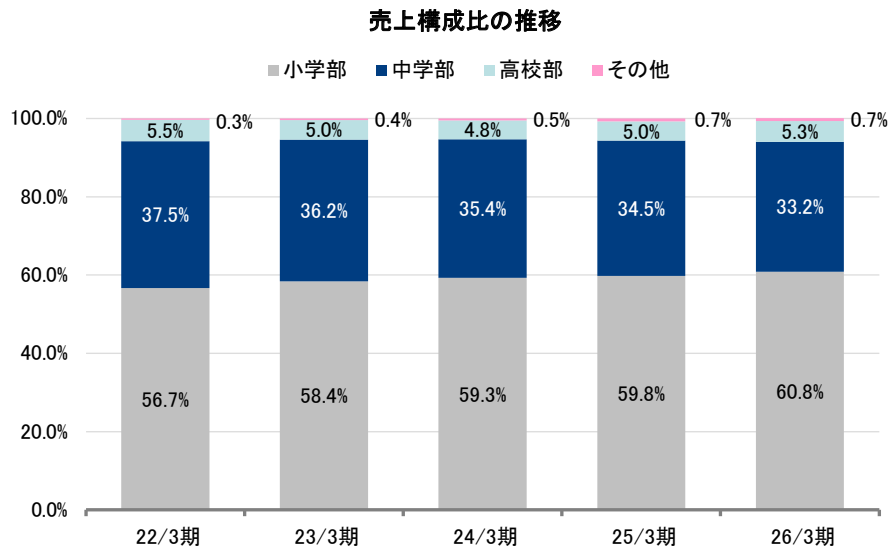
※ 個別進学館水戸校については水戸アカデミーに含む。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

会社概要

2026年3月期の売上構成比を見ると、小学部が60.8%と最も高く次いで中学部が33.2%、高校部が5.3%となっている。2022年3月期以降の推移を見ると小学部が年々上昇し、中学部が低下している。小学部についてはコロナ禍で公教育サービスへの不安が高まり、私立あるいは国立中学校を志望する生徒が増えたこと、またコロナ禍でいち早くオンライン授業を開始し、その後も対面とオンラインの両方で授業を行う「早稲アカDUAL※」のサービスを提供し続けたことで顧客支持を集め、市場シェア拡大に成功したことが構成比の上昇につながったと見られる。一方で、中学部については少子化の影響で高校入試の受検倍率が低下傾向となるなか、通塾ニーズが市場全体で低下する傾向にあり、同社においてもその影響で構成比が低下しているものと考えられる。ただ、期中平均の塾生数で見ると2022年3月期の16,268人から2026年3月期は17,136人と緩やかながら増加傾向となっており、塾生の獲得に苦戦する競合塾が多い中では健闘していると言える。

※ 授業を対面またはオンラインのどちらでも受講できるサービス。



出所：決算短信よりフィスコ作成

ICTを積極的に活用した利便性の高いサービスが差別化要因に

3. 強み

同社では教育理念として「本気でやる子を育てる」を掲げており、提供価値として「本来価値」と「本質価値」の両方を提供していくことで差別化を図っている。「本来価値」とは、顧客の最終目標である成績向上や志望校への合格であり、質の高い授業サービスを提供し続けることで達成していく学習塾の普遍的な価値でもある。一方の「本質価値」とは、社会人になっても豊かな人生を送る礎となる姿勢や能力を育むことを意味している。具体的には、本気で真剣に取り組む姿勢やチャレンジ精神、問題を発見し解決する力や困難を乗り越えやり抜く力などを育むことを意味している。

会社概要

同社はこの「本来価値」と「本質価値」の提供に取り組んできた結果、首都圏において私立の難関中学や難関高校に毎年、業界トップクラスの合格者数を輩出する進学塾としてのポジションを確立した。難関校に毎年多くの合格者を輩出できているのは、質の高いカリキュラムや教材を開発・提供するだけでなく、合格に直結する指導法を教師に習得させるための教育研修システムの改善にも継続的に取り組んできたことが挙げられる。また、コロナ禍以降では、「早稲アカDUAL」や「早稲田アカデミーOnline※」などICTを積極的に活用し、顧客に対して利便性や学習効率の向上を促すサービスを業界に先駆けて提供してきたことも合格実績の向上につながっていると見られ、同社の強みとなっている。そのほか、塾生たちのやる気を引き出して学習意欲を高めるための「学習する空間づくり」や、互いに競い合い切磋琢磨する学習環境を提供していること、さらには「志望校への合格」という共通目標を全社一丸となって達成していくため、教師だけでなく事務職も含めたインセンティブの設定、人事評価制度を導入していることも高い合格実績を維持し続ける要因になっていると考えられる。

※ 塾での学習記録や模擬試験の結果参照、オンライン授業での利用、出欠連絡や各種手続き、早稲田アカデミーからのお知らせ機能など通塾するにあたって必要となる機能を実装したポータルサービスで、Web版とアプリ版を提供しており塾生や保護者等が利用している。

業績動向

塾生数が順調に拡大し、2026年3月期も過去最高業績を連続更新

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比7.4%増の37,658百万円、営業利益で同11.6%増の3,960百万円、経常利益で同10.2%増の3,968百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同6.3%増の2,487百万円となり、売上高は15期連続増収、各段階利益は5期連続で過去最高益を更新した。会社計画比では売上高がほぼ計画どおりに着地し、営業利益及び経常利益は業務効率化と売上原価の抑制効果により、計画をやや上回った。親会社株主に帰属する当期純利益については、減損損失594百万円※を特別損失として計上したため、計画比では若干未達となった。

※ 新たに導入した会計システムにより経営管理高度化を進めており、その一環として組織体制を一部変更し、管理会計上の管理区分を見直したことに伴い、収益性が低下した校舎・教室の一部の固定資産及びリース資産について、減損損失を計上した。

業績動向

2026年3月期業績(連結)

(単位：百万円)

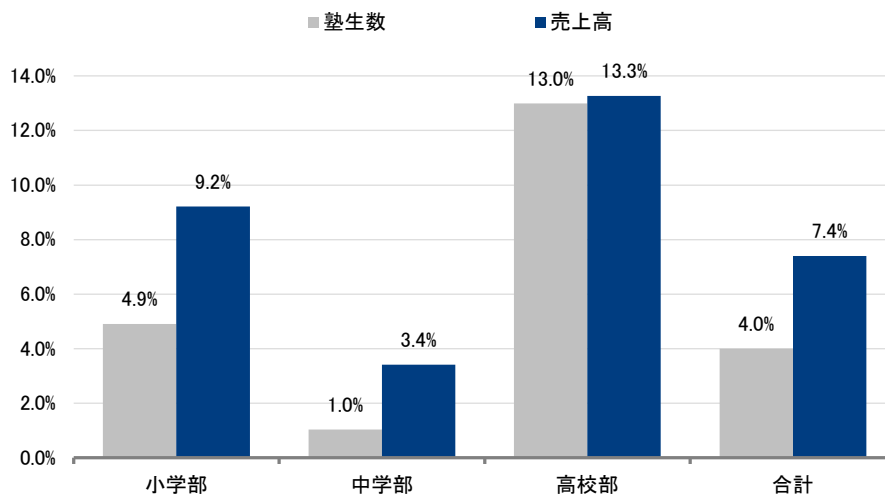
	25/3期		26/3期				
	実績	売上比	会社計画	実績	売上比	前期比	計画比
売上高	35,069	-	37,683	37,658	-	7.4%	-0.1%
売上原価	24,153	68.9%	25,740	25,465	67.6%	5.4%	-1.1%
販管費	7,367	21.0%	8,269	8,232	21.9%	11.8%	-0.4%
営業利益	3,549	10.1%	3,673	3,960	10.5%	11.6%	7.8%
経常利益	3,600	10.3%	3,731	3,968	10.5%	10.2%	6.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,338	6.7%	2,589	2,487	6.6%	6.3%	-4.0%
期中平均塾生数(人)	48,897		50,682	50,837		4.0%	0.3%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 部門別売上高と塾生数の動向

部門別売上高について見ると、小学部が前期比9.2%増の22,896百万円、中学部が同3.4%増の12,521百万円、高校部が同13.3%増の1,976百万円とすべての部門で増収となったが、とりわけ小学部の好調が全体をけん引する格好となった。期中平均塾生数は同4.0%増の50,837人と5期連続で増加した。内訳を見ると、高い合格実績を背景に小学部が同4.9%増の30,666人、中学部が同1.0%増の17,136人、高校部が同13.0%増の2,879人とすべての学部で塾生数が増加した。中学部については少子化の影響で受験倍率が軟化傾向となるなど逆風が続く中で、各学年ともに若干増となった。主力の小学部ではボリュームゾーンとなる4~6年生を中心に伸ばした。高校部の増加要因の大半は、「東進衛星予備校」の新規開校に伴う塾生数増加によるものだが、難関大学を目指す大学受験部の塾生数も堅調に推移した。各部門の塾生当たり売上単価について見ると、小学部が同4.1%増、中学部が同2.3%増、高校部が同0.3%増といずれも上昇した。2026年3月期は物価や講師人件費の上昇に対応するため、授業料を3~4%引き上げた効果がでた。高校部の伸びが微増にとどまったのは、平均売上単価の低い「東進衛星予備校」の構成比が上昇したためだ。

学部別塾生数と売上高の前期比伸び率(2026年3月期)



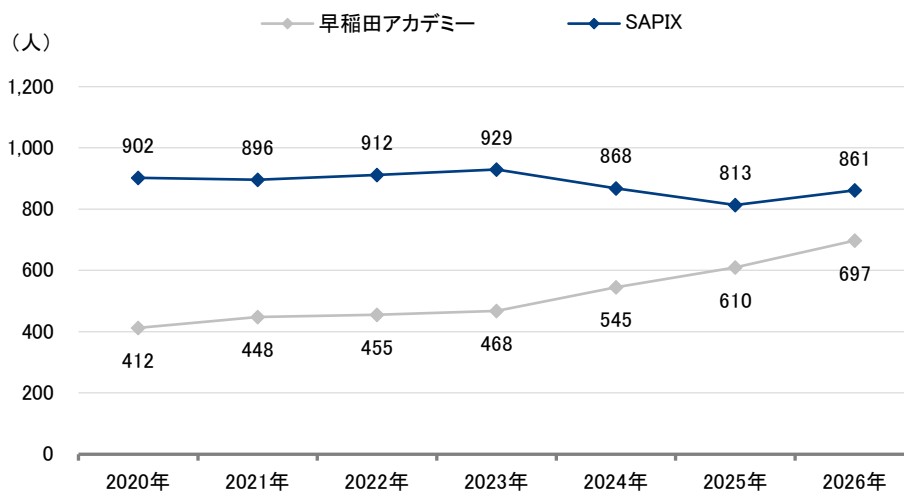
注：幼児未来教育は除く
 出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

ここ数年の塾生数拡大の要因として、難関校への合格者数を多く輩出し続けていることに加えて、コロナ禍でいち早くオンラインによる授業を開始し、その後も対面型とオンライン型の両方のサービスを選択できる「早稲アカDUAL」のサービスを継続したこと、並びに塾生や保護者との接点となる「早稲田アカデミーOnline」の機能を拡充させ、利便性や学習効率の向上に取り組んできたことなどが挙げられる。特に、中学入試における御三家中学※の合格者数では長年、不動のトップであったSAPIXとの差が2020年の2.2倍から2026年は1.2倍まで肉薄しており、近い将来に逆転する可能性も見えてきた。2026年春の合格実績は前年比87名増の697名と過去最高を更新した。業界トップのSAPIXが同48名増の861名と3年ぶりに増加に転じたが、その差は164名とさらに近づいた。高校入試においては早慶附属校で既に圧倒的地位を確立しているが、強化してきた難関公立高校についても合格者数がグループ会社も含めて順調に伸びており、中学部の塾生が増加した要因となっている。大学受験については、従来、難関大学志望の生徒を対象にしてきたが、東進衛星予備校事業を開始したことでMARCHクラスの大学を志望する生徒までターゲットを広げたことが、塾生数の増加につながったものと見られる。なお、東大合格者数は同5名増の93名と過去最高を更新し、合格率も86.6%と好成績を達成した。

※ 男子は開成、麻布、武蔵中学校、女子は桜蔭、女子学院、雙葉(ふたば)中学校を指す。

中学入試 男女御三家6校の合格者数推移



出所：同社ホームページよりフィスコ作成

(2) 校舎展開

校舎展開としては、個別進学館は3校(2025年7月成増校(直営)、同11月綾瀬校(FC)、2026年3月王子校(FC))を新規開校し、FCを含め76校体制となった。また、東進衛星予備校も3校(2025年7月都立大校、同10月王子校、同11月月島校)を新規開校した。子会社では幼児未来教育が運営する1歳から6歳までの未就学児を対象とした幼児教室「サン・キッズ」で、2025年4月に豊洲校を新規開校した。共働き世帯の多い湾岸エリアに位置しているため、開校当初は生徒募集に苦戦していたが徐々にキャッチアップし、3校合計の期中平均生徒数は前期比横ばいの156名となった。

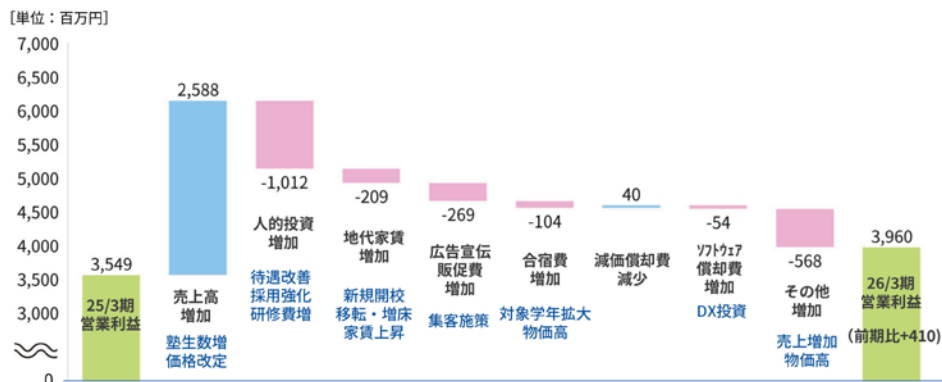
業績動向

(3) 営業利益の増減要因

2026年3月期の営業利益は前期比410百万円の増益となった。増減要因を見ると、売上高の増加で2,588百万円増となったのに対して、減少費目として人的投資の増加で1,012百万円(賃上げ・人員増による人件費増、研修費・採用費増)、地代家賃の増加で209百万円(新校開校、移転増床、賃料上昇)、広告宣伝費及び販促費の増加で269百万円、合宿費の増加で104百万円*、ソフトウェア償却費の増加で54百万円、その他費用の増加で568百万円となった。

* 夏期合宿の募集対象学年を拡大した。

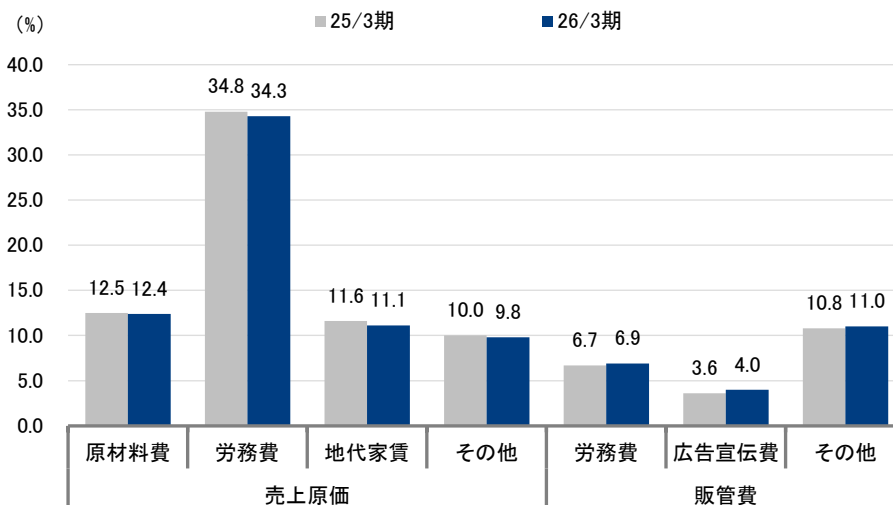
営業利益の増減分析



出所：決算説明資料より掲載

営業利益率は前期比で0.4ポイント上昇の10.5%となった。費用項目の対売上高比率の変動を見ると、売上原価では校舎当たり塾生数の増加に伴い、労務費率が同0.5ポイント低下したほか、地代家賃が同0.5ポイント低下した。一方、販管費は労務費が0.2ポイント上昇したほか、広告宣伝費が0.4ポイント上昇した。Webを中心に広告宣伝費を投下したほか、人気アニメーション「鬼滅の刃」とのコラボレーション施策を実施したことが要因だ。

対売上高比率



出所：決算説明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.

業績動向

(4) 子会社の業績動向

野田学園については、既卒生の減少傾向が続いており収益低迷が続いた。水戸アカデミーや集学舎については難関校への高い合格実績を背景に塾生数が増加し、経常利益ベースで増収増益となった。幼児未来教育は新規開校による立ち上げ費用もあって減益となった。そのほか、米子会社では日本人コミュニティとの関係構築費用が増加し減収減益、英子会社は塾生数の減少により若干の減収減益となった。子会社の業績規模(連結業績から単体業績を減算)は売上高で1,798百万円(前期比9百万円減)、営業利益で48百万円(同8百万円減)となっており、連結業績に与える影響は軽微である。

無借金経営で財務基盤は安定

2. 財務状況と経営指標

2026年3月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比1,712百万円増加の26,197百万円となった。流動資産では現金及び預金が2,500百万円増加の10,591百万円となり、固定資産では繰延税金資産が321百万円増加した一方で、減損処理や子会社の土地売却により有形固定資産が925百万円減少したほか、のれんが179百万円減少した。負債合計は前期末比339百万円増加の9,640百万円となった。流動負債では未払金が124百万円増加したほか、役員及び従業員の株式給付引当金118百万円を計上した。固定負債では退職給付債務が65百万円、資産除去債務が39百万円、リース債務が49百万円それぞれ増加した。純資産合計は前期末比1,372百万円増加の16,557百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益2,487百万円の計上と配当金支出1,113百万円により、利益剰余金が同1,372百万円増加した。

経営指標を見ると、安全性を示す自己資本比率が63.2%と高水準を維持しているほか、無借金経営で現金及び預金も初めて100億円を突破するなど潤沢なことから、財務内容は健全な状態にあると判断される。積み上がった資金については新規校舎の開設や既存校舎の改修費用のほか、DX投資やM&A資金、株主還元に充当する方針だ。収益性については営業利益率で前期比0.4ポイント上昇の10.5%、ROAで同0.6ポイント上昇の15.7%と右肩上がりに推移している。学習塾業界では少子化や物価上昇の影響で苦戦する企業が増えているが、同社は高い合格実績とDX戦略によるサービス品質の向上により塾生数を拡大しながら収益性向上を実現してきた。今後もこうした戦略を継続することで、収益性の維持向上につなげていく考えだ。

業績動向

貸借対照表

(単位：百万円)

	23/3期末	24/3期末	25/3期末	26/3期末	増減
流動資産	8,904	10,397	11,251	13,817	2,565
（現金及び預金）	6,306	7,666	8,091	10,591	2,500
固定資産	12,210	12,660	13,233	12,380	-852
資産合計	21,114	23,057	24,485	26,197	1,712
流動負債	5,288	5,372	5,778	6,020	242
固定負債	3,294	3,421	3,522	3,619	97
負債合計	8,582	8,793	9,300	9,640	339
（有利子負債）	-	-	-	-	-
純資産合計	12,532	14,263	15,184	16,557	1,372
【安全性】					
自己資本比率	59.4%	61.9%	62.0%	63.2%	1.2pp
【収益性】					
ROA (総資産経常利益率)	11.9%	13.4%	15.1%	15.7%	0.6pp
ROE (自己資本利益率)	13.0%	15.9%	15.9%	15.7%	-0.2pp
売上高営業利益率	7.8%	8.8%	10.1%	10.5%	0.4pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

新中期経営計画を発表、 着実な収益成長と新たな飛躍の基盤構築に取り組む

1. 新中期経営計画

(1) 中期経営計画の概要

同社は2026年5月に2027年3月期からスタートする3ヶ年の中期経営計画を発表した。2025年11月に創立50周年を迎え、次の50年に向けてさらなる成長を目指すべく、中長期ビジョンとして「日本一の学習塾、そして日本一の民間教育企業を目指す」ことを掲げ、これまで取り組んできた基本戦略「合格実績戦略」を基軸として、本中期経営計画期間内では着実な収益成長の実現と、新たな飛躍に向けた基盤の構築を目指す。

事業戦略として、1) 標準校舎 (中高受験集団指導型校舎) のさらなる伸長、2) 大学受験部門と個別指導部門の強化 (LTVの最大化)、3) インオーガニック領域の拡充促進の3つの施策を推進し、2029年3月期に売上高460億円、経常利益47億円、ROE15.6%を目標に設定した。年平均成長率は売上高で約7%、経常利益で約6%となる。2026年3月期の売上構成比で85.3%を占める標準校舎については、年率3~4%の売上成長を目指し、9.3%を占める個別指導部門は年率10%強、2.9%を占める大学受験部門は年率15%強の売上成長をそれぞれ目指す。なお、インオーガニック領域拡充のためのM&A・アライアンスの効果については、業績目標に織り込んでいない。

今後の見通し

中期業績目標

(単位：億円)

	26/3期 実績	27/3期 計画	28/3期 目標	29/3期 目標
売上高	376.5	405.2	430.0	460.0
経常利益	39.6	42.7	45.0	47.0
経常利益率	10.5%	10.5%	10.5%	10.2%
ROE	15.7%	15.9%	16.2%	15.6%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

逆L字強化戦略によって成長スピードを加速

(2) 事業戦略

a) 標準校舎のさらなる成長

首都圏における少子化の進行は他地域と比較して緩やかであること、また首都圏の私国立受験熟は高止まりの傾向が続いており、当面その市場規模は維持される公算が大きい。こうした環境下において、「首都圏の難関中学校受験なら早稲田アカデミー」という流れがここ数年、加速する状況となっている。実際、小学部の塾生数の直近3年間の平均成長率は4%と、少子化が進むなかでも安定して増加している。同社では、今後も高い合格実績とICTを活用した利便性の高いサービスを提供し続けることで年率3~4%ペースで塾生数を伸ばし、標準校舎の売上高として2029年3月期は2026年3月期に対して10~12%増を見込んでいる。新規出校については、条件に合う不動産物件が見つかりにくい状況ではあるものの、人口が増加し続けている湾岸エリアでの探索を続けている。また、既存校舎においても適宜、移転・リニューアルを実施する予定だ。

b) 大学受験部門と個別指導部門の強化 (LTVの最大化)

同社は売上構成比において伸びしろの大きい「大学受験部門」と「個別指導部門」の「標準校舎」との連携を強化しつつ、それぞれのサービス品質を高めることで、LTV(顧客生涯価値)の最大化と成長スピードの加速を目指す“逆L字強化戦略”を推進していく。

大学受験部門については、難関大学志望者向けの「大学受験部」の1校舎当たりの在籍塾生数を増やしつつ、「東進衛星予備校」を今後3年間で現在の9校から20校まで増やすことで、多様な志望大学ニーズに対応し塾生数の増加と売上拡大を目指す。売上高は2026年3月期の10億円強の水準から2029年3月期は約16億円と1.6倍を目指す。

今後の見通し

個別指導部門については、現在の76校体制を2029年3月期末までに100校体制に拡大し、首都圏における難関校受験対策の個別指導塾として高水準の評価を確立できるよう、授業サービスの品質強化に取り組む。受験学年において、首都圏の難関校を志望する生徒のうち約3割は、弱点教科の対策として個別指導塾を利用していると言われていたのに対して、「早稲田アカデミー」では「個別進学館」の併用率が1割程度にとどまっている。理由として、標準校舎の近隣に「個別進学館」がないことが大きく、一定数は競合の個別指導塾を利用しているものと考えられる。同社では標準校舎の近隣に「個別進学館」を開校することで、こうした需要を取り込む戦略だ。現在、標準校舎は首都圏で118校体制となっており、「個別進学館」を100校体制とすることでこうした需要の多くを取り込める計算となる。売上高は直営とFCの開校状況によって変動するが、2026年3月期の約33億円から2029年3月期には約45億円を目指す。

また、LTVの最大化（塾生の在籍期間最大化、併用率の向上）に取り組むため、ニーズに応える商品開発や授業サービスの品質向上、学習環境の整備等を推進していく。加えて、グループ全ブランドの連携体制を強化し、ブランド間の併用率や継続率を高めていくほか、卒塾生の採用を促進し継続的な関係構築にも取り組む。数値目標として、標準校舎と「個別進学館」の併用生徒数を現在の水準から30%引き上げ、小6卒塾生からの継続率を7.2%から10%に、中3卒塾生の継続率を11.8%から17%にそれぞれ引き上げていく方針である。

そのほか、難関大学に合格・進学した卒塾生に対して、講師や事務等のアルバイトを積極的に紹介し、大学卒業後は正社員として採用するといった取り組みも推進していく。採用環境が厳しいなかにおいて、こうした取り組みが一定の成果を収めており、今後も組織基盤を強化して採用効率の向上を目指していく。こうした取り組みが順調に進めば塾生や正社員1人当たりの獲得費用低減に寄与することになり、低減できた費用については人的資本投資に充当し、経営基盤の強化につなげる好循環を作り出していく考えだ。

c) インオーガニック領域の拡充促進

中長期ビジョンの実現に向け、「エリア拡大・LTV拡大・DX基盤拡大」という3つの切り口でM&A・アライアンスを積極的に検討し、成長投資を加速する方針だ。「エリア拡大」では、教育理念や組織文化でグループシナジーが期待できる学習塾、あるいは合格実績伸長において相互補完が可能な進学塾・予備校を、「LTV拡大」では、お受験幼児教室や英語塾のほか、社会人を対象としたリカレント・リスキリングの養成校などを、「DX基盤拡大」では教材・模試の制作会社、EdTech企業、AI・ICTベンダー企業などを想定している。

(3) 機能別戦略

将来を見据えた成長投資を戦略的にを行い、持続的な企業価値向上の実現に向けて、機能別に3つの戦略（人的資本戦略、DX戦略、財務戦略）を策定し、推進する方針だ。主な戦略として人的資本戦略では、無形のサービス品質向上に向けた人材の採用と育成、アルムナイネットワーク※の構築を推進していく。DX戦略では、ICT環境の拡充と生成AI利活用の推進による新たな価値創出と生産性向上によるリソースの再配分を行う。財務戦略では、新規出校や既存校舎の移転・リニューアル、DX関連、M&A等への成長投資と株主還元をバランス良く推進する方針だ。

※ 過去に在籍していた卒塾生を従業員として採用するための仕組み。

今後の見通し

3年間累計のキャッシュアロケーションとして、キャッシュ・インでは営業キャッシュ・フローで得られる125~135億円と手元現預金105億円を活用し、キャッシュ・アウトとして戦略的成長投資に60~70億円、維持更新投資に35~40億円、株主還元40~45億円を充当し、2029年3月期末の手元現預金として85~95億円を想定している。

高い合格実績が反響を呼び、2027年3月期の塾生数も好調な滑り出し

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は売上高で前期比7.6%増の40,520百万円、営業利益で同7.0%増の4,239百万円、経常利益で同7.7%増の4,274百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同10.7%増の2,752百万円と増収増益が続く見通し。売上高は塾生数増加や売上単価の上昇を主因として16期連続増収を見込む。人的投資や地代家賃等の増加を増収効果で吸収し、営業利益及び経常利益も6期連続で増益となる見通しだ。また、前期に計上した減損損失がなくなることで、親会社株主に帰属する当期純利益も2ケタ増益となる。

2027年3月期連結業績見通し

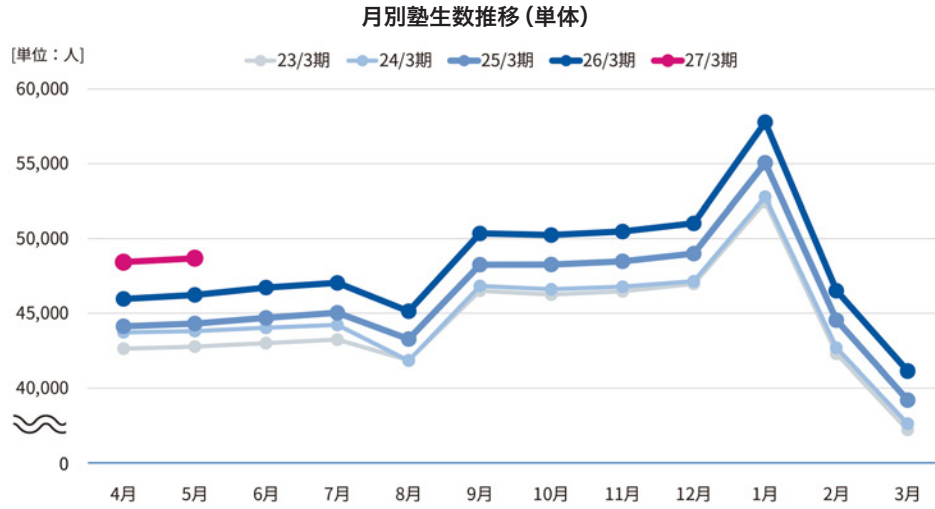
(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	37,658	-	40,520	-	7.6%
売上原価	25,465	67.6%	27,509	67.9%	8.0%
原材料費	4,662	12.4%	4,938	12.2%	5.9%
労務費	12,935	34.3%	14,318	35.3%	10.7%
地代家賃	4,176	11.1%	4,379	10.8%	4.9%
その他	3,691	9.8%	3,873	9.6%	4.9%
販管費	8,232	21.9%	8,772	21.6%	6.6%
労務費	2,594	6.9%	2,854	7.0%	10.0%
広告宣伝費	1,508	4.0%	1,535	3.8%	1.7%
その他	4,129	11.0%	4,382	10.8%	6.1%
営業利益	3,960	10.5%	4,239	10.5%	7.0%
経常利益	3,968	10.5%	4,274	10.5%	7.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,487	6.6%	2,752	6.8%	10.7%
1株当たり当期純利益(円)	134.61	-	149.00	-	-
期中平均塾生数(人)	50,837	-	52,987	-	4.2%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

増収要因は前期と同様、塾生数の増加と平均売上単価の上昇によるものとなる。期中平均塾生数は前期比4.2%増を見込んでいるが、2026年春の高い合格実績が反響を呼び、入塾に関する問い合わせ件数が急増したことで、4~5月の塾生数(単体)の前年同期比伸び率は5%前後と前年よりも加速するなど、好調な滑り出しとなった。また、物価や人件費上昇に対応すべく、2027年3月期も授業料や特別講習などの料金改定を実施し、塾生1人当たり3~4%の売上単価上昇を見込んでいる。

今後の見通し



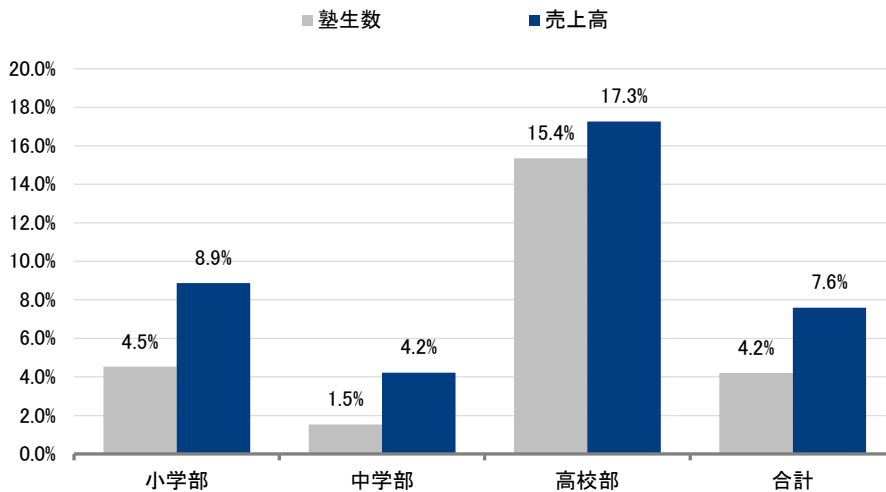
※27/3期 5月塾生数は5月24日現在

出所：決算説明資料より掲載

(1) 部門別売上高と塾生数の見通し

部門別売上高は、小学部で前期比8.9%増の24,928百万円、中学部で同4.2%増の13,050百万円、高校部で同17.3%増の2,318百万円となる見通しだ。前提となる期中平均塾生数は、小学部で同4.5%増、中学部で同1.5%増、高校部で同15.4%増となる。高校部は「東進衛星予備校」の校舎増加もあって2ケタ増ペースが続く見通しだ。

学部別塾生数と売上高の前期比伸び率(2027年3月期計画)



注：幼児未来教育は除く

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

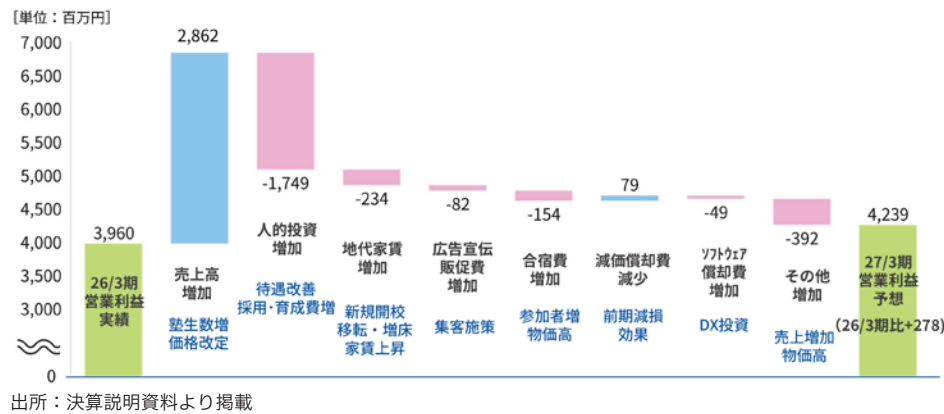
(2) 校舎展開

新規開校については「早稲田アカデミー」2校、「個別進学館」3校、「東進衛星予備校」2校を計画している。ただし、いずれも不動産物件を探索中であり、確定したものはない。「早稲田アカデミー」については需要拡大が見込まれる湾岸エリアを中心に探索を進めている。

(3) 営業利益予想の増減要因

営業利益は前期比で278百万円の増加を見込んでいる。増減要因を見ると売上高の増加2,862百万円に対して、人的投資の増加1,749百万円(賃金改定、人員増による人件費の増加、採用・育成費の増加)、地代家賃の増加234百万円(新規開校、移転増床、賃料上昇)、広告宣伝費及び販促費の増加82百万円、合宿費の増加154百万円(参加者増、物価上昇)、ソフトウェア償却費の増加49百万円、その他費用の増加392百万円(売上増、物価上昇)を見込んでいる。

営業利益予想の増減分析



売上原価率は前期の67.6%から67.9%と前期比0.3ポイント上昇する見通し。増収効果によって地代家賃が同0.3ポイント低下するほか、原材料費も授業料金改定効果により同0.2ポイントの低下を見込んでいるが、労務費で同1.0ポイント上昇することが主因だ。一方、販管費率は前期の21.9%から21.6%と0.3ポイントの低下を見込んでいる。労務費率は0.1ポイント上昇するものの、増収効果により広告宣伝費で0.2ポイント、その他販管費で0.2ポイントの改善を見込んでいる。

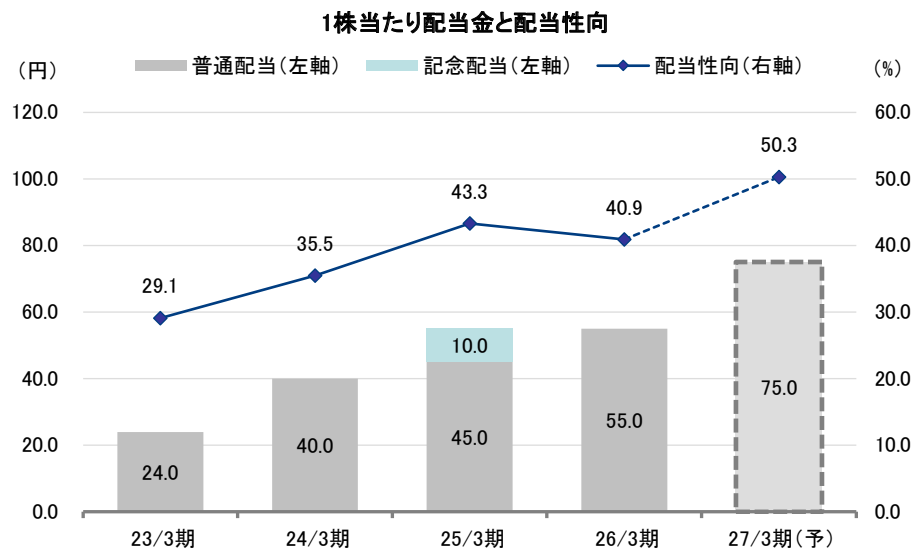
株主還元策

連結配当性向の目安を50%に引き上げ、株主優待も継続

同社は配当政策に関して、従来は「安定的な配当の維持を基本としつつ連結配当性向35%以上を目標に配当額の向上を検討する」ことを基本方針としていたが、2027年3月期より配当性向基準を50%以上に引き上げた。2026年3月期の1株当たり配当金は前期と同額の55.0円(配当性向40.9%、普通配当金は10.0円の増配)としたが、2027年3月期は20.0円増配の75.0円(同50.3%)とする予定で、今後も持続的な利益成長とともに増配を目指す。

また、株主優待についても従来は100株以上保有する株主に対して保有期間に応じてQUOカード(対象は3月末株主)及びグループで使用可能な株主優待券※(同9月末株主)を贈呈していたが、利便性向上を目的にQUOカードを電子マネーに変更した(2026年3月末より)。株主優待も含めた単元当たりの総投資利回りは3年未満保有株主で5.5%、3年以上保有株主で7.9%となり、グループサービスを利用または利用を検討している投資家にとっては魅力的な水準と言える(2026年5月29日終値2,462円で計算)。

※「早稲田アカデミー(「大学受験部」含む)」「ExiV」「SPICA」「オンライン校」「IBS」「English ENGINE」「LOGOS AKADEMEIA」「野田クルゼ」「水戸アカデミー」「QUARD」で利用可(海外校、個別進学館、東進衛星予備校・東進中学NET、パンチャースクール サン・キッズ(幼児未来教育)を除く)。



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