

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 >>>

2025年12月25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. 2025年9月期の業績概要	01
2. 2026年9月期の業績見通し	01
3. 今後の成長戦略	01
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. 2025年9月期の業績概要	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

神奈川県内で圧倒的ブランド力を持つ学習塾、業績も安定成長が続く

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、高校受験においては学力向上進学重点校8校及びエントリー校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。2025年10月末の校舎数は小中学生部門145スクール、高校生部門15校、個別指導部門1校のほか、学童保育部門「STEPキッズ」5教室及び2022年4月に新設した「ステップジュニアラボ」1教室の計167校を展開し、在籍生徒数は3万人を超える。

1. 2025年9月期の業績概要

2025年9月期の業績は、売上高で前期比5.0%増の15,846百万円、営業利益で同7.7%増の3,780百万円といずれも計画(売上高15,714百万円、営業利益3,674百万円)を上回り、3期ぶりに過去最高業績を更新した。売上高は期中平均生徒数が同4.3%増と順調に推移したことが増収要因となった。利益面では、人件費や教材費が想定を上回ったものの、増収効果に加えて新基幹システムの開発遅れで当初見込んでいたシステム関連費用126百万円の計上が2026年9月期以降にずれ込んだことが上振れ要因となった。なお、新規開校は小中学生部門で1スクール、STEPキッズで1教室となり例年よりも抑えた格好だが、これは高品質なサービス水準を維持すべく教師の採用・育成に注力する期間と位置付けたためだ。

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3,942百万円と増収増益が続くと見込んでいる。難関校への高い合格実績と学習指導力の高さが顧客から高い支持を受けており、小中学生部門、高校生部門ともに期中平均生徒数は前期比3～4%増を計画している。新規開校は2校程度と抑制する方針で、既存スクールの充席率アップと満席学年の空席待ち解消、また空席数の少ない既存校の移転増床を進めることで生徒数の増加を見込んでいる。2025年10月末時点の生徒数は前年同期比3.3%増となっており、下期に伸び率はやや拡大する見通しだ。また、2026年春より、物価上昇が続く中で中1～中3の一部授業料の値上げを実施する方向である。

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市・川崎市エリアを中心に今後10年程度をかけてスクール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、難関大学の合格実績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だ。5教室を展開する学童保育部門では、需要が見込めるエリアを中心に着実に教室を展開していくものと予想される。スクール数を増やすためには人的リソースの拡充が必要となるが、同社は採用力の向上施策として、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。これら取り組みが採用力の向上につながるものと期待される。

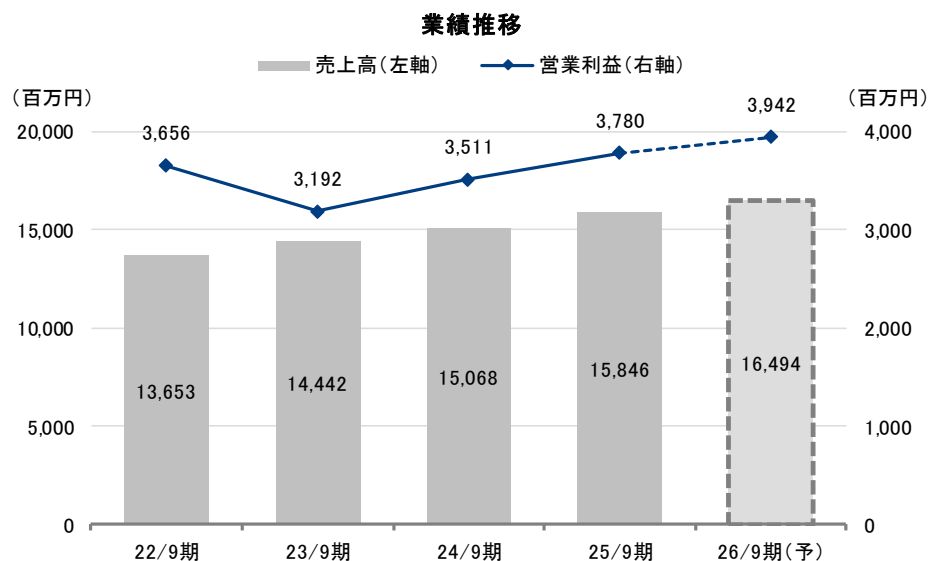
要約

4. 株主還元策

同社は配当性向50%を目安としており、2025年9月期の1株当たり配当金は前期比8.0円増配の85.0円（配当性向49.9%）とし、2026年9月期も同3.0円増配となる88.0円（同49.9%）と連続増配を予定している。また、株主優待制度として毎年9月末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。さらに、自己株式取得についても実施中である（2025年10月1日～2026年9月30日まで、上限取得株式数280千株、取得額672百万円）。

Key Points

- ・ 全学年で生徒数が増加、2025年9月期は3期ぶりに過去最高業績を更新
- ・ 2026年9月期も生徒数の増加により増収増益が続く見通し
- ・ 横浜・川崎エリアでシェアを拡大、今後も増収増益と堅実な成長を目指す
- ・ 配当性向50%を目安に増配を継続、自己株式取得も実施中



出所：決算短信よりフィスコ作成

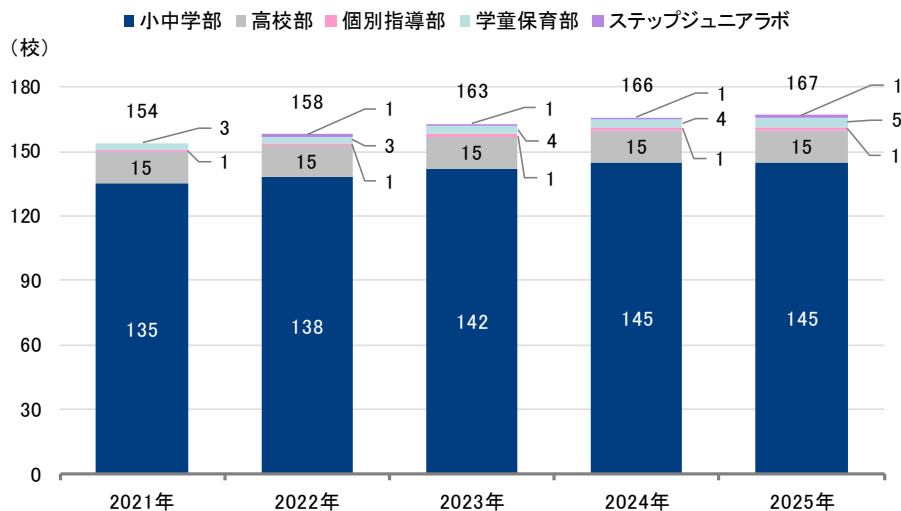
会社概要

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保育部門「STEPキッズ」(小学1～4年生)を開始している。2025年10月末時点で、小中学生部門145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、学童保育部門5教室、ステップジュニアラボ1教室の合計167校を展開している。生徒総数もスクールの新設とともに年々増加し、2025年10月末時点で3.6万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、県内の公立進学校トップ19校の合格者数では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。

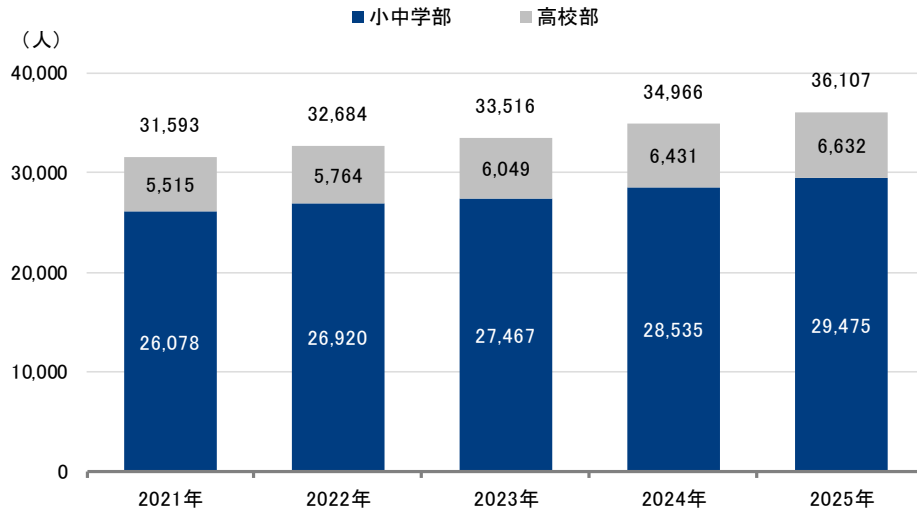
校舎数の推移(10月末時点)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

会社概要

生徒数の推移(10月末時点)



注：生徒数は学童保育、ステップジュニアラボ、及び中高一貫コースの受講生を除く
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により 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「教師は学習指導のプロでなければならない」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ることを成長基盤としてきた。2025年10月末時点における全教師数746名のうち正社員教師は724名で、そのほか専任講師(フェロー・嘱託職員)16名、非常勤講師6名(うち3名は英語科ネイティブ講師)の構成となっており、正社員比率は97.1%とほぼ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。
集中研修	新卒入社組、社会人入社組ともに3月中旬に4日間行う。それぞれの担当教科に分かれ、模擬授業形式で授業力のアップを主眼に進める。
新人研修	対象は入社1・2年目の教師で、月間で3回程度、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	湘南・県央・横浜などの地域別研修で、隔週で、各教科に分かれて行う。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、2025年春の高校入試では神奈川県内の公立トップ19校※1で2,506名（前年比71名増）と過去最多の合格者を輩出し、全塾中で圧倒的トップの実績を残した。トップ19校のうち15校で塾別合格者数トップとなった。県内最難関校の横浜翠嵐高校については3年ぶりにトップの座を明け渡したが、弊社では2025年から全国学習塾協会が定める学習塾の合格者実績の基準が大幅に変更（緩和）されたことが影響したものとしている※2。一方で、ここ数年注力してきた川崎エリアの最難関校である多摩高校に関しては、初めてトップを奪取するなど大きな成果を上げた。また、神奈川県の実学向上進学重点校に指定された8校※3で見ると1,367名が合格し、全合格者数の52.7%（前年は50.9%）をステップ生で占めるなど圧倒的な実績を残している。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につながっている※4。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、いずれも公立トップ19校の合格者数では同社の半分以下の水準であり、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。さらに、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（国立）でも、223名（帰国生と内部進学除く）と過去最多の合格者数となり、繰上げ合格を除く正規合格者192名は同総数378名に対して50.8%のシェアを占めた。同社によると17年連続で全塾中トップの合格者数になったようだ。

※1 神奈川県内の公立旧学区トップ19校のこと。

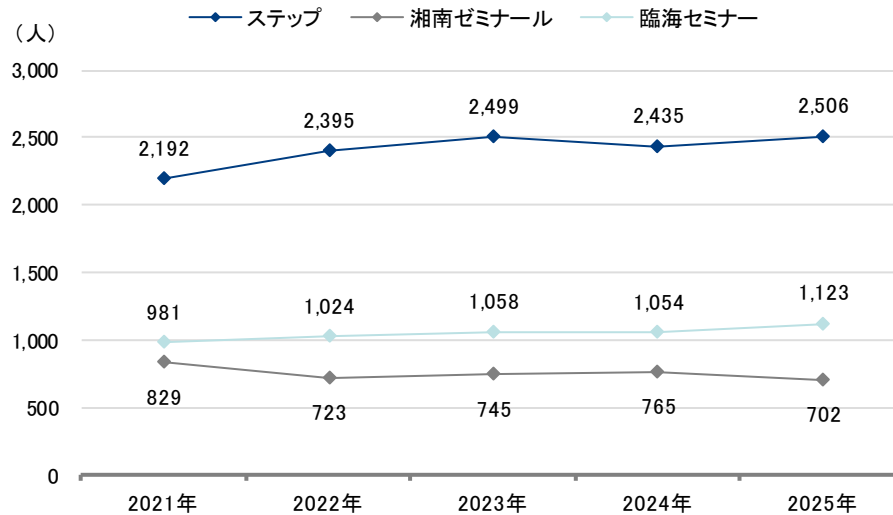
※2 合格実績基準が変更前の「受験直前の6ヶ月間のうち、継続的に3ヶ月を超える期間、当該学習塾に在籍し、通常の学習指導を受けた者とし、かつ、受講時間数が30時間を超える場合とする」から変更後は「受験直前の6ヶ月間のいずれかに「在籍」があり、かつ同期間に受講契約に基づく30時間以上の「受講」の実態がある生徒、あるいは継続して3ヶ月以上の「受講」の実態がある生徒」を合格実績にカウントする対象生徒とした。「受講」には対面授業のほか、オンライン受講、映像授業等を含む。

※3 学力向上進学重点校：神奈川県教育委員会が、県立高校改革実施計画において、将来の日本や国際社会でリーダーとして活躍できる人材を育成する学校として位置付けた学校。横浜翠嵐、湘南、厚木、柏陽、川和、小田原、横浜緑ヶ丘、多摩の8校が選定されている。

※4 合格率もほかを圧倒している。例えば、横浜翠嵐高校ではステップ生が62.5%だったのに対してその他受験者は48.1%、湘南高校では同様に72.1%に対して53.9%、多摩高校では同様に77.4%に対して55.0%であった。

会社概要

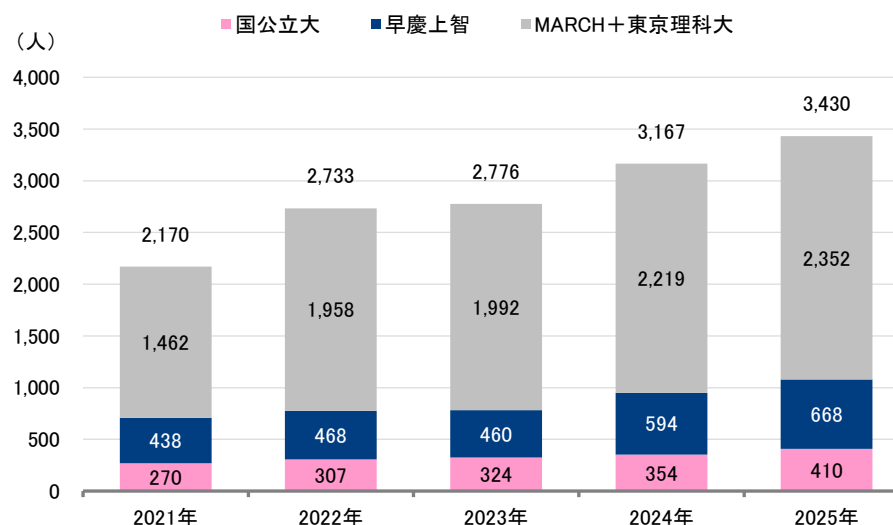
神奈川県公立トップ19校の合格者数



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

一方、現役高校生向けの高校生部門について見ると、2025年春の大学受験合格者数は国公立大学で410名（前年比56名増）、早慶上智大学で668名（同74名増）、MARCH及び東京理科大学で2,352名（同133名増）となり、延べ合計では3,430名（同263名増）と過去最高を更新した。また、最難関の東京大学合格者数も過去最多となる21名（同7名増）となった。これら合格者の大半は公立の現役高校生であり、公立高校から難関大学に現役合格できる塾としてのブランド力は年々高まっている。以前は入塾する高校1年生の大半が中学部のステップ生だったが、最近はステップ生以外の入塾希望者も増加傾向にあり、横浜校ではすべての学年及び全教科で早々に定員に達し募集を打ち切る状況が続いている。

受験合格者数推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

会社概要

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、個人に合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小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。

社員数 (10月末時点)

	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
(単位：人)					
正社員数	842	886	907	926	932
中学部教師	548	573	583	591	601
高校部教師	112	114	117	123	123
高校部チューター・中学部スクールキャスト・ 学童保育・保育園	91	103	108	111	109
事務職	91	96	99	101	99
その他	218	212	218	217	215
フェロー・嘱託職員	23	24	26	21	16
非常勤講師	7	8	7	8	6
事務職	188	180	185	188	193
合計	1,060	1,098	1,125	1,143	1,147

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(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 (旧 Twitter) も活用）。このため、同社の広告宣伝費率（対売上比）は2025年9月期で0.6%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。

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

塾名	2025年	
	順位	ポイント
ステップ※	1	72.5
湘南ゼミナール	2	70.2
市進学院	3	68.5

※ 10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

高校受験 塾 首都圏

塾名	2025年	
	順位	ポイント
ステップ※	1	75.0
SAPIX中学部	2	74.1
Z会進学教室	3	74.0

※ 9年連続1位

大学受験 塾・予備校 現役 首都圏

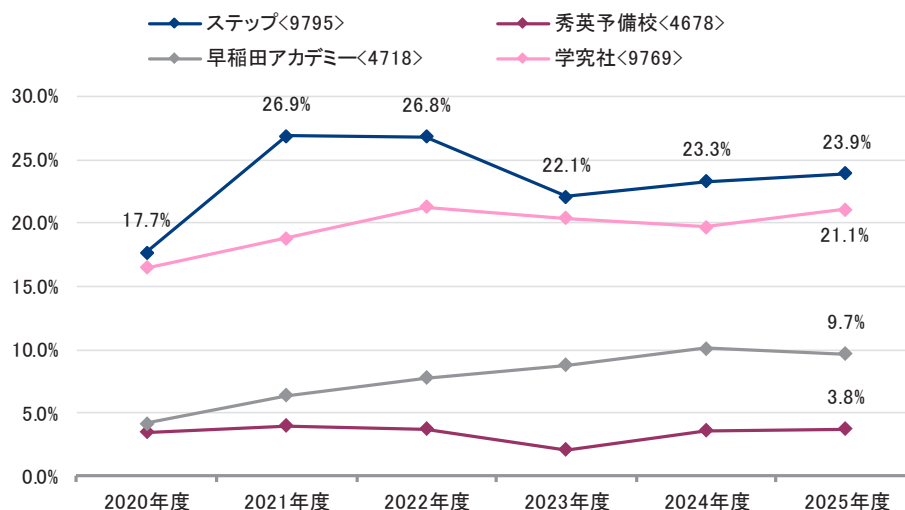
塾名	2025年	
	順位	ポイント
ステップ※	1	81.8
河合塾	2	76.7
駿台予備学校	3	76.4

※ 8年連続1位

(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誇り、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合わせて、年間で多くても3〜4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還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の推移



注：ステップのみ9月決算、他は3月決算。2025年度はステップのみ実績、他は会社計画値

出所：各社決算短信よりフィスコ作成

業績動向

全学年で生徒数が増加、 2025年9月期は3期ぶりに過去最高業績を更新

1. 2025年9月期の業績概要

2025年9月期の業績は、売上高で前期比5.0%増の15,846百万円、営業利益で同7.7%増の3,780百万円、経常利益で同8.5%増の3,865百万円、当期純利益で同7.2%増の2,689百万円と、いずれも計画を上回る増収増益となった。売上高は5期連続増収、各利益は2期連続の増益となり、3期ぶりに過去最高業績を更新した。高校及び大学受験における高い合格実績などを背景に新規生徒の募集が順調に進み、期中平均生徒数が同4.3%増と順調に拡大したことが増収要因となった。特に、当期は新規開校を2校と例年よりも抑える施策をとったことが生徒数の増加傾向にどのような影響を及ぼすか懸念されたものの、結果としては小学5年生から高校3年生まで全学年において生徒数増を達成した。少子化の進行で生徒獲得に苦戦する学習塾があるなかで、こうした結果は「STEP」の強さを裏付けるものとして高く評価できる。なお、利益面では人件費や教材費が当初想定を上回ったものの、増収効果に加えて次世代ERP導入プロジェクトの遅延によりシステム関連費用126百万円の計上が2026年9月期以降にずれ込んだことが計画比での上振れ要因となった。

2025年9月期業績

(単位：百万円)

	24/9期			25/9期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	15,098	-	15,714	15,846	-	5.0%	0.8%
小中学生部門	11,975	79.3%	-	12,520	79.0%	4.6%	-
高校生部門	3,123	20.7%	-	3,326	21.0%	6.5%	-
売上原価	10,713	71.0%	-	11,145	70.3%	4.0%	-
販管費	873	5.8%	-	921	5.8%	5.5%	-
営業利益	3,511	23.3%	3,674	3,780	23.9%	7.7%	2.9%
経常利益	3,564	23.6%	3,709	3,865	24.4%	8.5%	4.2%
当期純利益	2,508	16.6%	2,541	2,689	17.0%	7.2%	5.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(1) 売上高の増加要因

売上高の内訳を見ると、小中学生部門が前期比4.6%増の12,520百万円、高校生部門が同6.5%増の3,326百万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、高校生部門ともに同4.3%増となり、高校生部門の1人当たり平均売上単価が約2%上昇した。これは単価の高い受験学年の構成比が上昇したことが主な要因だ。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ており、全体の伸びをけん引した。少子化の影響による高校受験の環境変化により、中学生の生徒数獲得に苦戦する学習塾が多いなかで、同社は中学生も前期比1.7%増と伸び率は低いながらも増加基調が続いており、横浜市や川崎市エリアでのシェア拡大戦略が奏功しているものと考えられる。

新規開校については、小中学生部門でHi-STEP平塚スクール(平塚市)を3月に、学童保育部門でSTEPキッズ湘南台教室(藤沢市)を3月にそれぞれ開校した。Hi-STEP平塚スクールに関しては圏内に公立中高一貫校があることから、県立中高一貫校対策コースを作って小学生の募集を行ったこともあり、Hi-STEPの開校初年度の生徒数としては過去最高の滑り出しとなった。一方、STEPキッズ湘南台教室も好調な立ち上がりとなっている。小中学部門のSTEPを運営している自社ビルの別フロアに教室を開設しており、既に一定の認知度があったことや、学童ニーズの強いエリアであったことも好調の要因となっており、黒字化の時期も当初想定よりも前倒しで達成する可能性が高まっている。なお、2025年9月期の出校については例年の3~4校ペースと比べて抑えた格好だが、これは今後も高品質な教育サービスを維持すべく教師の採用・育成に取り組む時期と位置付けたためだ。

満席や空席の少なくなったスクールも多くあり、こうした地域では移転増床を行うための物件探索を進めている。2024年12月にHi-STEP横浜スクールと大学受験ステップ横浜校が入居するビルで別フロアが空いたため賃借し増床を行った。それでも空席待ちの多かった大学受験ステップは早期に満席に達した。また、2025年3月にHi-STEP横浜南スクールを隣駅にある上大岡に移転し、Hi-STEP上大岡スクールに改称し生徒数を伸ばしているほか、同年7月に瀬谷スクールを、より広い駅前の新築ビルに移転し小5~中2のクラス増設したことで生徒数の増加につながった。

(2) 費用の状況

売上原価は前年同期比4.0%増の11,145百万円となり、売上原価率は同0.7ポイント低下の70.3%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加えて、2025年3月に特別賞与73百万円を支給※したことにより同4.0%増となったが、対売上比率では増収効果により0.4ポイント低下した。教材費は紙・インク代の高騰により同9.4%増となり、対売上比率も0.2ポイント上昇した。また、新規開校が2校(前期比2校減)と少なかったことから、地代家賃が同2.7%増、対売上比率で0.1ポイント低下したほか、設備投資額も同75百万円減の283百万円となったことで減価償却費が同0.9%減、対売上比率で0.2ポイント低下し、原価率の改善要因となった。

※ 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を支給した。

販管費は前期比5.5%増の921百万円となり、販管費率は同横ばいの5.8%となった。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6.4%増となったほか、求人費が同10.8%増、その他費用が支払手数料の増加により同11.3%増とそれぞれ増加した一方で、広告宣伝費が折込チラシの効率化等により同16.9%減となった。

金利上昇に伴い手元資金の一部で国債や高格付けの社債を取得

2. 財務状況と経営指標

2025年9月期末の財務状況については、資産合計は前期末比1,310百万円増加の30,571百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び預金が1,829百万円の減少となった。金利の上昇を受けて手元資金の一部で投資有価証券(国債、高格付けの社債)を購入したことが主因だ。固定資産は減価償却の進展により有形固定資産が36百万円減少した一方で、投資有価証券が2,933百万円増加した。

負債合計は前期末比124百万円増加の3,148百万円となった。有利子負債が136百万円減少した一方で、資産除去債務が217百万円、預り金が38百万円増加した。資産除去債務の増加は、工事費の高騰に伴って、賃借物件における将来の原状回復費用の引当金を積み増したことによる。純資産は同1,185百万円増加の27,422百万円となった。配当金支払い1,268百万円と自己株式取得465百万円(減少要因)があったものの、当期純利益2,689百万円の計上が増加要因となった。

経営指標を見ると、自己資本比率が89.7%と引き続き高水準で推移し、有利子負債比率も0.4%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1,693百万円減少したが、投資有価証券も加味すれば同1,240百万円増加の12,440百万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。現在は、横浜・川崎方面に高校部の新たな校舎の展開を計画しており、将来の高校部への設備投資に資金を充てる方針である。また、昨今の金利環境の変化に鑑みて財務戦略を見直し、安全性の高い債券による資金運用を図っていくこととした。

貸借対照表

(単位：百万円)

	22/9期末	23/9期末	24/9期末	25/9期末	増減
流動資産	9,724	10,157	10,256	8,588	-1,668
現金及び預金	9,354	9,725	9,674	7,844	-1,829
固定資産	17,848	18,476	19,003	21,982	2,978
有形固定資産	16,848	16,270	16,029	15,992	-36
投資有価証券	16	1,165	1,766	4,700	2,933
資産合計	27,573	28,634	29,260	30,571	1,310
負債合計	2,774	2,698	3,023	3,148	124
有利子負債	361	245	240	104	-136
純資産	24,798	25,936	26,236	27,422	1,185
<経営指標>					
自己資本比率	89.9%	90.6%	89.7%	89.7%	0.0pp
有利子負債比率	1.5%	0.9%	0.9%	0.4%	-0.5pp
固定比率	72.0%	71.2%	72.4%	80.2%	7.7pp
ネットキャッシュ	8,992	9,480	9,433	7,740	-1,693
ROE	10.8%	9.5%	9.6%	10.0%	0.4pp
営業利益率	26.8%	22.1%	23.3%	23.9%	0.6pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年9月期も生徒数の増加により増収増益が続く見通し

1. 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、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2,754百万円を見込んでいる。2026年9月期も引き続き内部体制の充実に取り組むため、新規開校は2校程度に抑制する方針で、既存スクールの充席率アップと満席学年の空席待ち解消、また空席の少なくなっているスクールについては移転増床を進め、期中平均生徒数で前期比3~4%の増加を見込む。なお、現在開校が決まっているのは、「高校受験STEP」の川崎スクールで2026年3月に開校する。

2026年9月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/9期				26/9期		
	通期実績	売上比	中間期計画	前年同期比	通期計画	売上比	前期比
売上高	15,846	-	8,396	2.9%	16,494	-	4.1%
営業利益	3,780	23.9%	2,400	2.0%	3,942	23.9%	4.3%
経常利益	3,865	24.4%	2,444	1.9%	4,022	24.4%	4.0%
当期純利益	2,689	17.0%	1,694	2.5%	2,754	16.7%	2.4%
1株当たり当期純利益 (円)	170.35		108.07		176.51		

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高を半期ベースで見ると中間期の前年同期比2.9%増に対して、下期は同5.3%増と増収率がやや拡大する計画となっている。2026年春の合格実績を受けて下期に生徒数のさらなる増加を見込んでいるほか、物価上昇を受けて授業料の改定効果を若干程度、織り込んでいることが要因だ。同社はここ数年、物価や人件費の上昇を理由に他塾が授業料の値上げを実施するなかでも、顧客に寄り添い極力値上げをせずに踏みとどまってきたが、見直す時期がきたと判断し、内容も含めて2025年末までに方針を決定する。若干程度の値上げであれば、生徒数の募集状況にもほとんど影響は出ないものと考えられる。

費用面では、人件費や教材費の増加が継続するほか、2026年夏頃に次期基幹システムが稼働開始することを前提に、システム関連費用(減価償却費含む)88百万円の費用計上を織り込んでいる。新システムが稼働すると、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、会計等も含めて事務業務の効率化が進むものと期待される。さらに、2026年1月より「奨学金返還支援(代理返還)制度」を新たに導入することを発表した。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、60回、上限120万円相当の支援を行うというもの。在籍社員で100人程度が同制度の利用を希望しており、最大で18百万円程度の費用増要因となる。これらの費用増については増収効果で吸収し、営業利益率で前期並みの23.9%を計画している。なお、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(前期は31百万円の減税効果)。

(1) 小中学生部門

新規開校予定は2校の予定だ。川崎スクールは決定済みで、もう1校も近々契約の様様である。生徒数は前期比3～4%増を見込んでおり、既存スクールの充席率(募集定員に対する生徒数の割合)アップや、満席学年の空席待ち解消、空席率の少ないスクールにおいては移転増床を進めることで生徒数の増加を図る。2025年10月末時点の生徒数は前年同月比3.3%増と順調に推移している。内訳は小学生が同10.0%増、中学生が同1.7%増と小学生が好調を持続しており、2026年9月期もほぼ同様の基調が続くものと予想される。

小学生の伸び率が高い要因として、私立中学受験が過熱化するなかで、それに対抗するような形で「楽しく学ぶ」「勉強が好きになる」ということを大切にしようとする小学生のニーズが増しており、それを取り込めていることが背景にある。また、一部のスクールでは中学生のクラスがすぐに満席で埋まってしまうため、席を確保するため小学生から通塾するケースもある。中学生については、全学年とも1～2%台の増加ペースとなっているが、地域によってまだ様々となっている。全体の傾向としては、横浜・川崎エリアで順調に生徒数が伸びており、少子化の進行が目立つ県西・横須賀エリアのスクールで停滞感が出ているようで、今後もこうした傾向は続く予想される。

なお、2026年度から高校の授業料無償化が決定し、公立トップ校の志望生徒が多いSTEPへの影響が注目されたが、2025年10月末時点の中学3年生の生徒数は前年同月比2.3%増と増加基調が続いており、伸び率も前年10月の1.4%増から拡大している。今後は授業料無償化で先行した大阪府や東京都と同じく、公立高校の入試倍率低下による一部通塾控えや、私立高校への進学者増加による早期(11月末～12月末)退塾者数※の増加、といったマイナス影響が神奈川県内全体の動きとして顕在化すると予想される。とはいえ、神奈川県内では横浜翠嵐高校や湘南高校など偏差値の高い公立進学校が多く、「STEP」に通塾する生徒の多くはこうした公立進学校を目指す生徒が圧倒的に多いことから、マイナスの影響は限定的であると弊社では見ている。

※ 神奈川県では11月時点の内申点で合格を出す私立校があるため。ただ、内申点対策として入塾する生徒が増える可能性もある。

(2) 高校生部門

高校生部門の10月末時点の生徒数は前年同月比3.1%増と堅調に推移している。伸び率が前年10月の6.3%増から鈍化したが、これは各校舎の充席率が高水準となっており、受入れ余地が少なくなっているためだ。入塾希望は多いが定員に達しているため他塾に流れている割合が一定程度あり、成長機会を最大限に生かしきれない状況になっていると弊社では見ている。とりわけ、全教科全学年満席となっている横浜校については、キャパシティの拡大が喫緊の課題となっている。通塾範囲内の横浜翠嵐校の生徒を獲得することで、STEP生の難関大学合格者実績もさらに拡大することが期待できるためだ。2025年9月時点で全教科満席となっている校舎は、15校舎のうち各学年とも3校舎あり、教科別で見れば満席となっている校舎数はさらに多い。

こうした状況を受け、2026年春にセンター南校を移転増床する予定だ。現在は自社ビルのなかに高校受験STEPと併設する格好で展開していたが、高校2年生で全教科満席となるなど、定員数の限界に近付いてきたことから近隣のビルに移転増床し、収容能力を400名から500名に拡大する。大学受験STEPが抜けたスペースの一部は高校受験STEPで活用するほか、将来的にはSTEPキッズを開設することも視野に入れている。

今後の見通し

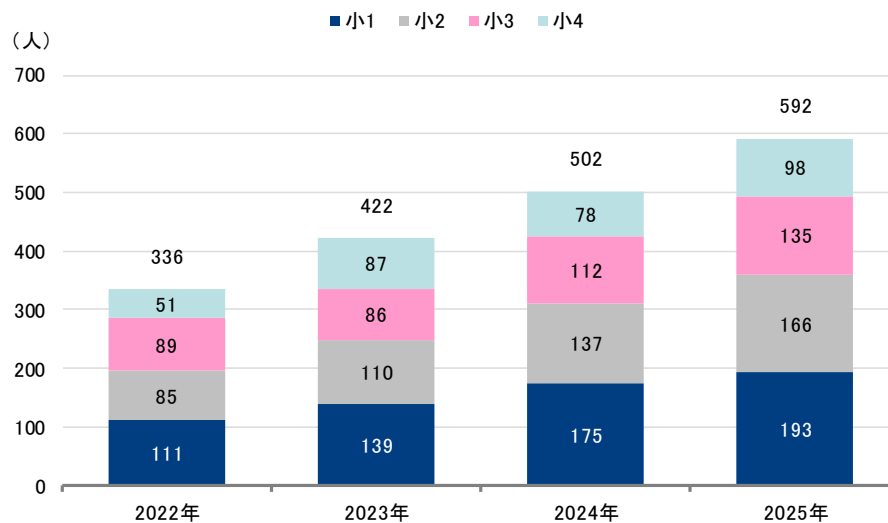
そのほか新規校舎の進出候補地として、川崎市内の溝ノ口、横浜市内では二俣川エリアでの物件を探索しているが、賃料などの条件に見合う物件が見当たらないため、2026年9月期中の進出の可能性は低い。また、新規校舎を開校するためには、優秀な教師の採用・育成も課題となる。そうした人材は学習塾以外の業界に就職するケースも多いため、教師のさらなる処遇向上も必要になると考えられる。これら課題を解消するためにも、授業料の改定は今後必要だと弊社では考えている。

(3) 学童保育

2016年から開始した学童保育部門については、まだ売上高で2.8億円程度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2025年10月末時点で前年同月比17.9%増の592名となり、全学年で生徒数の増加が続いた。

※ 楽しく学ぶ「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、英検講座、英会話、算数、算数(思考)の9種類があり、「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(10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2026年9月期からややずれ込む可能性がある。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計画がないものの、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を確保できることに加え、学童サービスのニーズが強いエリアで展開していく方針だ。

(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、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OBOG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OBOG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、 今後も増収増益と堅実な成長を目指す

2. 今後の成長戦略

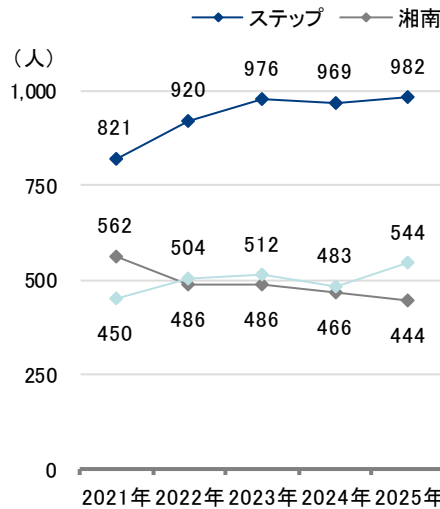
(1) 小中学生部門

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、2025年春は前年比13名増の982名と過去最高を更新するなど着々とシェアを拡大している。県内最難関校とされる横浜翠嵐高校の合格者数は、臨海セミナーに一時的に逆転されたが、逆に川崎エリアの最難関校である多摩高校では臨海セミナーからトップの地位を奪取したことで（多摩高校の合格者数は前年比54名増の113名と大幅躍進した）、川崎エリアでのブランド力は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、続けてきた効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、横浜翠嵐でもいずれは他塾を圧倒する合格者数を獲得することを目指している。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晩、横浜翠嵐でもトップを奪取できるものと弊社では見ている。2026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す方針であることから、横浜・川崎エリアのトップ校に対する合格者数も伸び続ける可能性が高いと弊社では見ている。

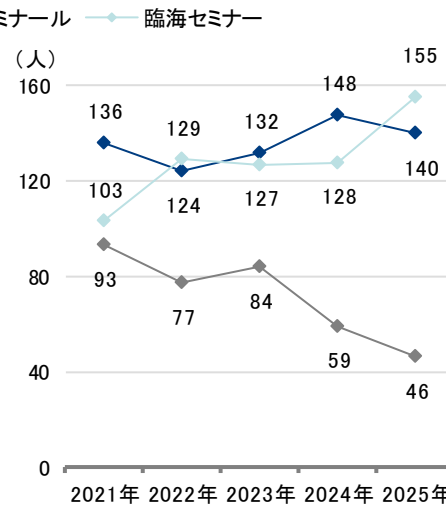
ステップ | 2025年12月25日 (木)
9795 東証プライム市場 | <https://www.stepnet.co.jp/company/IR-index.html>

今後の見通し

横浜市トップ校 合格者数推移



横浜翠嵐高校 合格者数推移

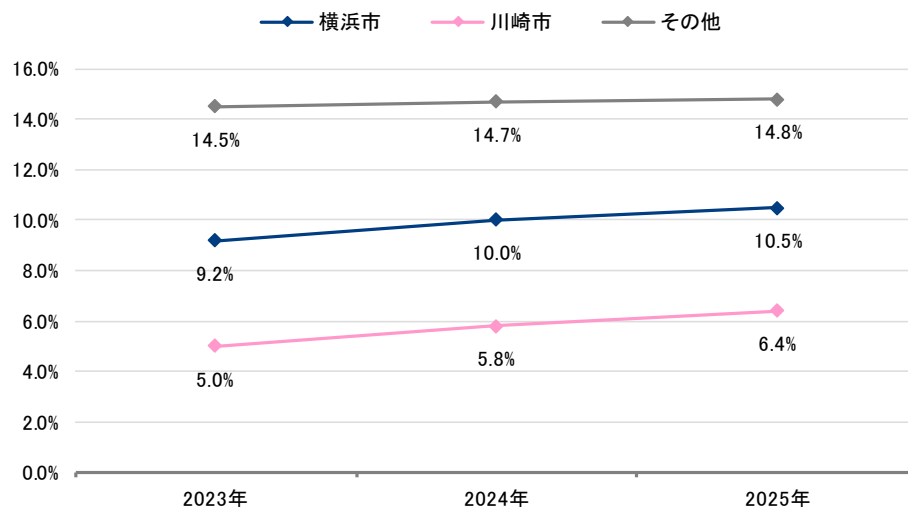


注：対象校は横浜翠嵐、川和、希望ヶ丘、光陵、柏陽、横浜緑ヶ丘、神奈川総合、横浜サイエンスフロンティア、横浜国際の9校

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が着実に上昇していることが窺える。一方、2030年までの人口予測によれば横浜市の北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。

地域別STEP生(中学生)のシェア



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同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「楽しく学ぶ」ことが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スクール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、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。

※ 2023年度の選抜方法別入学者の割合で見ると、国公立大学では年内入試(総合型、学校推薦型)の割合が21.2%、私立大学では58.7%を占めた。

(3) 学童保育部門

「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、今後も教室の拡大に必要な人的リソース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。学童保育に必要な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、学童保育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り、こうしたリソースの拡充に取り組んでいく。

今後の見通し

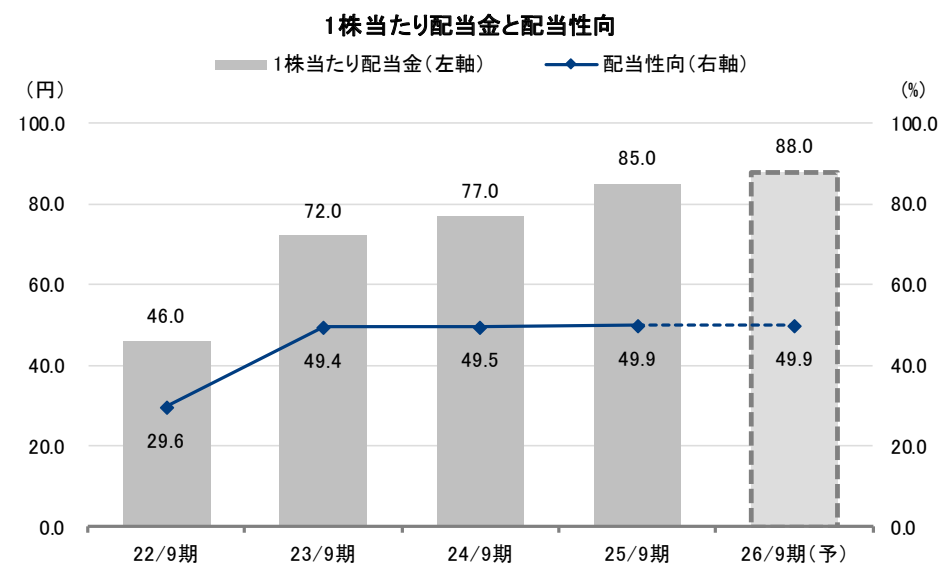
教室展開については、近隣に小中学生部門のスクールがあり、かつ学童サービスのニーズが強い地域に開校していくことが予想される。近隣にSTEPスクールがあることで、学習プログラムに応じてスクールの教師や教師経験者がサポートに入るなど効率的な運営が可能となるほか、マーケティング面においても既にSTEPのブランドが確立していることから、広告宣伝費が少なく済み効率的なためだ。生徒1人当たりの売上単価は約50万円、1教室当たりの定員数は120名前後を目安に3年で収益化するビジネスモデルで展開する。政府も子育て支援策については充実させていく方針を打ち出しており、学童保育部門の成長を後押しするものと期待される。

株主還元策

配当性向50%を目安に増配を継続、自己株式取得も実施中

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やっていく方針を示している。同方針に基づき、2025年9月期の1株当たり配当金は前期比8.0円増配となる85.0円（配当性向49.9%）を実施し、2026年9月も同3.0円増配となる88.0円（同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続ける意向だ。また、株主優待制度として毎年9月末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合わせた投資利回りを見ると3.8～4.4%の水準となる（2025年12月2日終値2,460円で試算）。

なお、自己株式の取得についても適宜実施している。直近では2025年10月1日から2026年9月30日までを取得期間とし、取得株式数280千株、取得総額672百万円を上限として自己株式取得を進めている。2025年10月末時点の実績としては、取得株数で55千株、取得総額で134百万円となっている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

ステップ | 2025年12月25日 (木)
9795 東証プライム市場 | <https://www.stepnet.co.jp/company/IR-index.html>

株主還元策

株主優待制度

(9月末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株～500株未満	500株～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年～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