

|| 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 >>>](#)

2026年6月9日 (火)

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. 6つの事業を通じて教育や福祉に関わる課題の解消を支援	01
2. きめ細かいマッチング、人材共有、自社マーケティングチームに強み	01
3. 2026年3月期はM&A関連費用を主因に営業減益も、単体は想定以上の営業増益	01
4. 3社連携により教育・福祉プラットフォーム企業への進化を目指す	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	07
4. 家庭教師事業	09
5. unico事業	09
6. その他(教育向けAIプラットフォーム事業)	10
7. 同社の強み	11
■ 業績動向	11
1. 2026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. 2027年3月期の業績予想	14
4. 成長戦略	15
■ 株主還元策	16

## ■ 要約

### 2027年3月期は増益転換、投資回収へ

#### 1. 6つの事業を通じて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、より良い未来を創造する」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」及び「ペンタスkids (ペンタスキッズ)」と家庭教師事業「家庭教師のサクシード」を運営している。加えて、放課後等デイサービスなどを運営する(株) unicoと生成AI活用プラットフォーム「スクールAI」を提供する(株) みがくをM&Aで取得し、新たな事業を開始した。教育分野では、教員不足など学校教員の過重労働の解消が課題となっている。福祉分野でも、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。同社はこうした6つの事業を通じて、教育と福祉に関わる課題の解消を支援している。

#### 2. きめ細かいマッチング、人材共有、自社マーケティングチームに強み

人材サービスでは、人材不足に悩む学校や自治体、競合でもある他社学習塾、保育・学童施設などに対し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対して動きの鈍かった自治体から受注が増えてきたようだ。教育サービスの「個別指導学院サクシード」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点に、「家庭教師のサクシード」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点に特徴がある。こうした事業を支える同社の強みは、求人登録者と求人企業の詳細なニーズを踏まえた専任コーディネーターによるきめ細かなマッチング、登録人材の共有、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にある。

#### 3. 2026年3月期はM&A関連費用を主因に営業減益も、単体は想定以上の営業増益

2026年3月期の連結業績は、売上高が4,289百万円(前期比※23.6%増)、営業利益が354百万円(同6.9%減)となった。同社の既存事業は、福祉人材支援事業と教育人材支援事業がけん引して10%を超える増収となった。これに、今後の成長領域への展開を加速するためM&Aで取得したみがくとunicoを加え、連結売上高は大幅な増収となった。なお、個別指導教室事業と家庭教師事業のエリア拡大を目的に東海支社を開設した。利益面では、個別指導教室の出店や東海支社の設立など先行投資を増収効果で吸収し、単体営業利益は増益となった模様である。しかし、2社のM&A関連費用によって、連結では営業減益となった。期初予想との比較では、売上高はM&A効果、営業利益は単体の教育人材支援事業の自治体向けが想定以上に伸びたことで過達となった。

※ 2025年3月期は単体決算、2026年3月期は連結決算だが便宜上前期比を表記した。

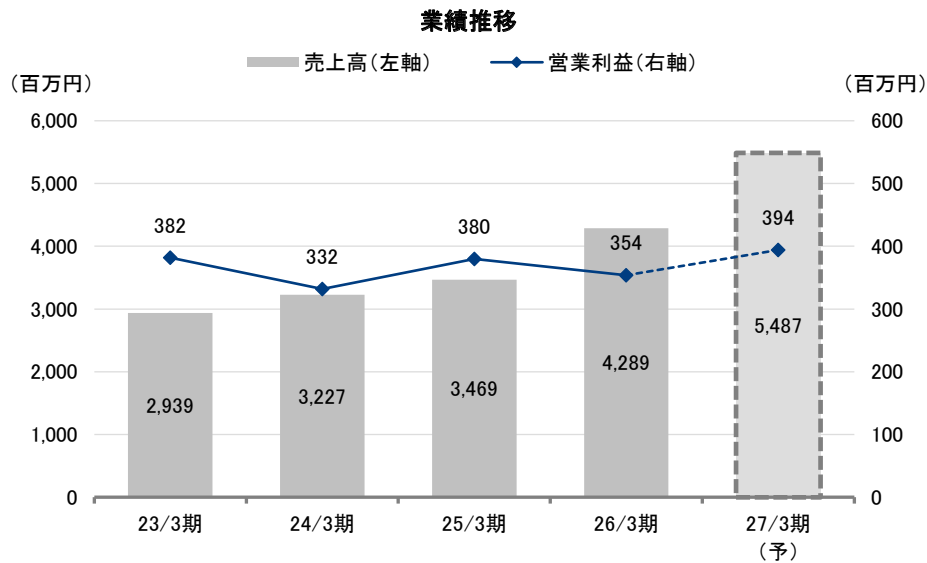
要約

#### 4. 3社連携により教育・福祉プラットフォーム企業への進化を目指す

2027年3月期の連結業績は、売上高5,487百万円(前期比27.9%増)、営業利益394百万円(同11.3%増)を見込んでいる。売上面では、人材サービスなど既存事業の拡大や東海支店開設による中京地区での本格展開、unicoの通期寄与、「スクールAI」の拡販などにより大幅増収を見込んでいる。利益面では、先行投資の回収を図る局面が見えてきたようだが、10%程度の増益にとどまる見込みである。ただし、例年どおり費用に関しては、予算を多めに取った保守的な前提となっている。ところで、同社の既存事業は、教育という日本を支える国策の中心にある時宜を得た成長事業と言える。既存事業とみながく及びunicoの3社が連携することで、同社は教育・福祉プラットフォーム企業への進化を目指す。

#### Key Points

- ・人材マッチングなどを強みに、自治体などの教育や福祉に関わる課題解消を支援
- ・2026年3月期はM&Aによる一時費用により営業減益も、単体が業績好調で過達
- ・既存事業とM&A2社の3社連携により、教育・福祉プラットフォーム企業へ進化



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

### 教育と福祉の分野で現場を支援

#### 1. 会社概要

同社は、「教育と福祉の社会課題を解決し、より良い未来を創造する」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、神奈川県を中心に自社ブランドの個別指導教室38教室（2026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。このため、登録者（求職者）と求人企業のミスマッチが非常に少ないうえ、優秀な人材を指導教室へ投入することができる。

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いる。こうした課題に対して、保守的といわれた教育行政も動き出している。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。

### エリアの拡大と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年に学習塾付き学童クラブの運営、オンライン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（以下、東証）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、個別指導教室の出店エリアを神奈川県以外の首都圏や中京圏へも拡大、教育分野特化型の生成AI活用プラットフォームを運営するみんなぐと放課後等デイサービスなどを運営する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** | 2026年6月9日 (火)  
 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	東京証券取引所(以下、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活用プラットフォームを運営する(株)みんがくを子会社化
2025年10月	放課後等デイサービスなどを運営する(株)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

### 自治体の働き方改革などを支援

#### 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、教室・学校運営、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。政府・自治体は、こうした課題の解消へ向け、民間事業者への委託を通して積極的に取り組むようになってきた。同社は課題解消へ向けた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、スクールカウンセラー、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、学内塾等の運営業務を受託するサービスを提供している。また、学校現場における生成AI活用の重要性が一段と高まってきたことにあわせ、文部科学省は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」を公表した。生成AIは、教育格差の解消、多様な学習者への対応、教員の業務効率化を実現する有力な手段であり、今後の教育現場において不可欠な技術になると考えられるため、同社はAIの活用を支援する体制を構築している。

##### (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希望や状況のヒアリングやカウンセリングを行って、求職者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。求職者とクライアントとのマッチングを最適化することができ、他社学習塾が用いる直接募集と比べてニーズに適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て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有している。

※ 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) 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、外部委託によって教員の労働時間を軽減し、働き方改革の実現につなげようという動きがある。また、外部委託を活用すれば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、生徒の満足度を向上することができる。同社は、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。現状、私立学校を中心に普及しているが、予算が確保できるようになれば、公立という大きな市場での需要拡大が見込まれる。

### (4) その他

これらのほか、教育現場のDXを推進するため、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ている。東京を中心にニーズは一巡したが、地方や更新需要、AI活用などのニーズから需要は当面続くと予測されており、同社は全国の自治体にサービスを拡大している。また同社は、人材不足を背景に急増する外国人労働者(及び子弟)に対する語学支援を行う企業や自治体向けに、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。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も高まると見られている。ほかにも同社は、心理相談業務に従事するスクールカウンセラーや教員をサポートする教員業務支援員など、様々なスキルを持つ人材の派遣・紹介を行っている。

### (5) 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<sup>\*</sup>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。同社の学内塾を導入することで、学校教員の負担が軽減する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。

## 子育てを支援するサービスも提供

### 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。近年は、企業内学童の設置など新たなニーズに関する問い合わせも増加している。

#### (1) 保育士

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わけではない。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高い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・派遣できる優位性がある。

## 講師1人に生徒3人の「個別指導学院サクシード」

### 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、一人ひとりにあわせた学習指導を行う学習塾「個別指導学院サクシード」を展開、学習塾付き学童クラブ「ペンタスkids（神奈川県内3校）」も運営している。

事業内容

「個別指導学院サクシード」では、神奈川県内を中心に35校(2026年3月期末)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」というポリシーの下、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て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、同社は人材サービスで登録した教育関連人材を活用できるので、低い募集コストで数多くの優秀な講師を確保することができる。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、生徒や保護者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。

同社は、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、2025年に中京圏のドミナント化へ向けて東海支店を開設、中長期的には全国へ出店する計画である。なお、「個別指導学院サクシード」の内装などの投資額は、物価上昇の影響も生じているものの30百万~40百万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やや強めに打つが、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。

優秀な先生を集める仕組み



出所：同社ホームページより掲載

## 生成AIとの相性も良いオンライン家庭教師サービス

### 4. 家庭教師事業

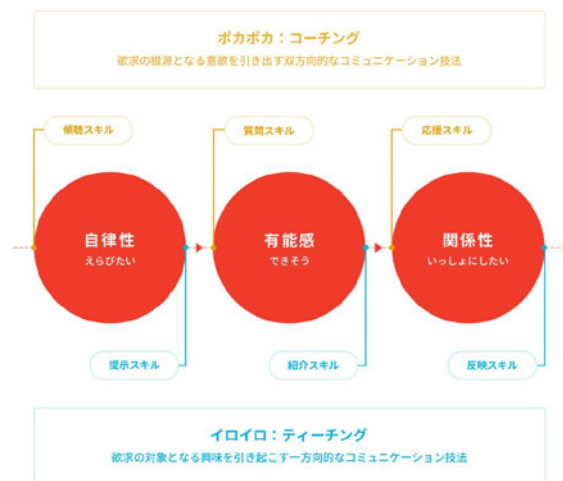
同社が展開する「家庭教師のサクシード」では、家庭教師サービスを対面型とオンライン型の2通りの方式で提供している。従来の対面型では、主要大学が置かれている首都圏・関西圏にサービスが限定され、地域によって紹介可能な教師に限られてしまうなど、地域間で学習機会に格差が生じていた。一方、オンライン型では、全国の生徒に首都圏・関西圏からも多様な家庭教師を紹介できるため、教育の地域間格差の解消につながっている。そのうえ、IT技術や運営・管理方式の進歩によって2通りの方式の間で学習効果の差がなくなってきたうえ、教師側は通勤、家庭側は教師の受け入れといった管理やコストの面で負担を削減できるメリットもある。生成AIとの相性も良く、時間外の質問や主要教科以外の対応など活用場面が増えると予測されている。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いる模様で、同社はオンライン型で全国展開を進めている。一方、対面型も大都市圏で拡充する方針で、2025年に東海支店を開設した(個別指導教室と同時立ち上げ)。

## 放課後等デイサービスなどを展開

### 5. unico事業

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している。専門家チームが独自に開発した療育手法「unicoメソッド」による質の高い支援により、発達障がいのある子どもたちとその家族を支える地域に密着したサービスを提供している。福岡県を中心に直営15、FC(フランチャイズ)12の施設を擁している(2026年3月末)。施設の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と人材供給力を生かすことで成長事業へと育成させる。

### 「unicoメソッド」

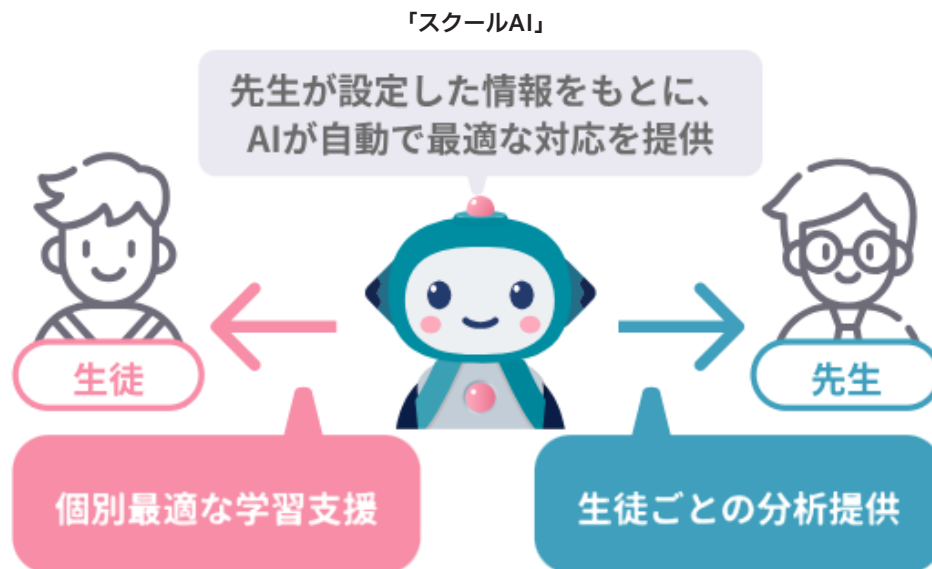


出所：unicoホームページより掲載

## 生成AI活用プラットフォーム「スクールAI」の導入を支援

### 6. その他 (教育向けAIプラットフォーム事業)

みんながくは、総合教育DX推進コンサルティング事業を展開し、なかでも自社開発した生成AI活用プラットフォーム「スクールAI」の導入を推進している。「スクールAI」の特徴は、生成AIによる校務DXや学習指導の効率化、教員の業務負担軽減、生徒一人ひとりに最適な学びの提供、教育格差の是正と多様な学習者への対応支援、産学官による共同研究における利用などにあり、面接練習や小論文対策にも対応している。現状、教育現場でAI活用が急速に進んでおり、「スクールAI」も利用者ID数が12万を超えている（現在はトライアルの無料IDが大半だが、トライアル終了後の有料化を計画）。同社は営業力を駆使して「スクールAI」を拡販するほか自社運営の個別指導塾や家庭教師サービスにも活用する。



出所：みんながくホームページより掲載

## 強みはマッチング、人材共有、自社マーケティング

### 7. 同社の強み

同社の強みは、きめ細かなマッチング、登録人材の共有、自社内のマーケティングチームの3点にある。マッチング面では、専任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、細分化された職種において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ため、早期離職を防ぐことが可能である。登録人材の共有については、人材サービスと教育サービスの各事業で必要とする人材を一括で募集するため、募集費を抑えることができるうえ、人材を質量両面で確保することができる。さらに、学校教員の募集サイトで集めた登録者に対して同社の個別指導教室や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、事業領域を超えて豊富な人材を生かすこともできる。また、自社内にマーケティングチームを擁しているため、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・展開することができる。

## 業績動向

### 単体は増収増益と順調な決算

#### 1. 2026年3月期の業績動向

2026年3月期の連結業績は、売上高が4,289百万円(前期比23.6%増)、営業利益が354百万円(同6.9%減)、経常利益が356百万円(同6.4%減)、親会社株主に帰属する当期純利益が246百万円(同5.1%減)となった。連結ではM&A費用を主に減益となったが、単体では教育人材支援事業の好調などにより増益となった。また、M&Aを織り込んでいない期初予想と比較して、売上高で285百万円、営業利益で36百万円の過達となるなど、実態は好調であった。

#### 2026年3月期業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	3,469	-	4,289	-	23.6%
売上総利益	638	18.4%	819	19.1%	28.4%
販管費	257	7.4%	465	10.8%	80.7%
営業利益	380	11.0%	354	8.3%	-6.9%
経常利益	380	11.0%	356	8.3%	-6.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	259	7.5%	246	5.8%	-5.1%

注：2025年3月期は単体決算、2026年3月期は連結決算

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 業績動向

日本の教育・福祉領域においては、慢性的な人手不足が続いている。教育現場では、教員不足や長時間労働が深刻化するなか、AIを活用した校務DXや学習指導の効率化が、今後の教育インフラとして重要性を高めている。文部科学省のガイドラインに基づいて、生成AIを安全かつ効果的に活用する動きが全国の学校現場に広がっている。AIは単なる学習支援ツールにとどまらず、教育格差の是正や教員の負担軽減を担う重要な存在になりつつある。また、児童発達支援・放課後等デイサービスでは、2024年度の報酬改定を契機に、サービスの質や専門性がより重視される市場環境へと変化している。従来の「預かり型」または「療育型」という区分から、長時間受け入れと専門的支援を両立するサービスへのニーズが高まっており、事業所間の選別が進んでいる。

こうした環境下、同社の既存事業(単体)は、福祉人材支援事業と教育人材支援事業がけん引して2ケタ増収と、引き続き安定した成長を達成した。加えて、今後の成長領域への展開を加速するため、教育向けAIプラットフォーム事業を行うみんがくと、児童発達支援・放課後等デイサービス事業を行うunicoの株式を取得し、グループの事業領域を拡大、連結売上高は20%を超える増収となった。この子会社2社がグループに加わったことにより、同社は従来の教育・福祉人材サービスに加え、教育AI及び児童福祉という成長基盤を獲得できたため、新たなセグメントとして開示することになった。今後は、人材サービスに強みを持つ同社、教育AI領域のみんがく、児童福祉領域のunicoの3社連携を進めることで、教育・福祉業界における課題を解決するインフラ企業として、企業価値を向上させる。なお、個別指導教室事業と家庭教師事業のエリア拡大を目的に東海支社を開設した。

利益面では、既存事業で人材確保が追いつかず売上総利益率がむしろ改善したが、一時的なものも含めて2社をM&Aで取得したことによる費用負担から販管費が大幅に増加し、連結営業利益は減益となった。ただし単体では、個別指導教室事業の出店や東海支社の設立などの先行投資を、人材サービスの好調などで吸収して営業増益となった。期初予想との比較では、売上高はM&A効果により過達となり、一方、単体の教育人材支援事業の自治体向けが想定以上に伸びたことでM&A費用を吸収、営業利益も過達となった。

## 人材サービスが連結業績をけん引

### 2. 事業セグメント別業績動向

2026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1,406百万円(前期比23.5%増)、セグメント利益213百万円(同22.9%増)、福祉人材支援事業が売上高556百万円(同15.7%増)、セグメント利益94百万円(同24.5%増)、個別指導教室事業が売上高1,458百万円(同9.1%増)、セグメント利益316百万円(同0.8%減)、家庭教師事業が売上高478百万円(同6.8%減)、セグメント利益14百万円(同42.8%減)となった。また、unico事業は売上高300百万円、セグメント利益8百万円、その他が売上高88百万円、セグメント損失36百万円となった。教育人材支援事業と福祉人材支援事業が連結業績をけん引した格好である。

## 業績動向

## 事業セグメント別の業績

(単位：百万円)

売上高	25/3期		26/3期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
教育人材支援事業	1,138	32.8%	1,406	32.8%	23.5%
福祉人材支援事業	480	13.9%	556	13.0%	15.7%
個別指導教室事業	1,337	38.5%	1,458	34.0%	9.1%
家庭教師事業	513	14.8%	478	11.2%	-6.8%
unico事業	-	-	300	7.0%	-
その他	-	-	88	2.1%	-

調整前セグメント利益	25/3期		26/3期		前期比
	実績	利益率	実績	利益率	
教育人材支援事業	173	15.3%	213	15.2%	22.9%
福祉人材支援事業	75	15.8%	94	16.9%	24.5%
個別指導教室事業	319	23.9%	316	21.7%	-0.8%
家庭教師事業	26	5.1%	14	3.1%	-42.8%
unico事業	-	-	8	2.7%	-
その他	-	-	-36	-	-

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

教育人材支援事業では、教育現場における外部人材の活用ニーズが高まるなか、上場企業である同社の認知度が向上したことが好業績につながった。なかでも学習塾向け塾講師の紹介・派遣事業において、慢性的な人材不足を背景に需要が旺盛に推移して取引先数及び紹介者数が増加した。また、学校向け人材サービスでは、ICT支援事業が「1人1台端末」の環境整備が一巡した後に、学校現場における端末活用支援や運用・保守サポートの需要が本格化、ICT活用の高度化ニーズや専門人材不足を背景に継続受注につながった。今後はNEXT GIGA構想に伴う端末更新需要の拡大も見込まれる。部活動指導員は依然として私立学校向けが多いが、様々なニュースを通じて話題性がますます高まってきたため、公立学校での予算付けが進んで増加が期待できるようになってきた。学習支援事業では、担任サポートなど新規受託案件数が増加、既存案件の規模拡大や運営体制強化もあって安定成長となった。

福祉人材支援事業は、共働き世帯の増加を背景に学童保育や子育て支援サービスへの需要が高まるなか、特に、いわゆる「小1の壁」を解消する学童支援員や学校介助員などの人材派遣サービスへのニーズが拡大、引き続き堅調に推移した。戦略的に縮小している紹介サービスも、人材不足から1件当たりの手数料収入が伸長したため収益性が向上した。利益面では、こうした効果に加え構造改革も奏功したが、やや投資不足となったことは課題と言える。

個別指導教室事業では、少子化の一方、高校無償化の流れや大学入試改革など教育制度改革、学習ニーズの多様化を背景に、質の高い個別最適な教育サービスへの需要が高まるなか、地域ごとの教育ニーズを捉えた教室展開を進めた。この結果、既存教室は順調に推移し新校舎も着実に増え、2ヶタ近い増収となった。新校舎としては、既存ドミナントエリアの神奈川県で「相模原校」と「瀬谷校」、初進出の名古屋市に「千種校」を開校した。利益面では、広告費や人件費、出店コストが増勢で微減益となったが、引き続き人口増加エリアを中心に出店を進め、地域に根差したドミナント展開を推進する。

業績動向

家庭教師事業は、対面型は会員数増加に向け東海支店を開設して中京圏へ商圈を拡大、オンライン型は引き続き人的投資と広告宣伝投資を投下しつつ全国対応を進めた。この結果、会員の増加数は前期を上回ったものの、前期は受験生比率が高かったため退会者数も多くなり、期首会員数は前期を下回った。また、利便性などの面でオンライン型に対して対面型は厳しい状況が続いた。このため減収となったが、さらに中京圏への進出や広告などの先行投資もあり、減益幅が広がった。

unico事業は、半期の稼働で売上高300百万円、セグメント利益8百万円となった。管理を同社に統合したうえ、登録人材の提供先としてunico事業ができたことで、当初からシナジーを発揮することができた。今後は直営及びFCの2方式で出店拡大を進めるが、同社の出店ノウハウを生かして収益基盤を拡充する。その他(教育向けAIプラットフォーム事業)はほぼ通年稼働で、売上高88百万円、セグメント損失36百万円となった。システム開発に関わる業務委託費や営業活動に関わる人件費など、今後の成長に向けた先行投資を積極的に実施した。現在12万超となっている利用IDにおいて大半を占める、トライアル期間中の無料IDの有料化を進めることが今後の収益化を左右する。

## 費用の想定がやや保守的

### 3. 2027年3月期の業績予想

2027年3月期の連結業績は、売上高5,487百万円(前期比27.9%増)、営業利益394百万円(同11.3%増)、経常利益394百万円(同11.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益260百万円(同5.6%増)を見込んでいる。先行投資はまだ続くが、増益に転換する見通しである。

#### 2027年3月期連結業績予想

(単位：百万円)

	26/3期		予想	27/3期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	4,289	-	5,487	-	27.9%
営業利益	354	8.3%	394	7.2%	11.3%
経常利益	356	8.3%	394	7.2%	11.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	246	5.8%	260	4.7%	5.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2027年3月期は人材や広告、子会社など引き続き投資フェーズにある。投資は継続して進めるが、今後は回収フェーズに入っていく。また、同社が企画・開発・運営する「スクールAI」の営業活動を積極的に推進し、教員の職場環境改善と生徒一人ひとりに最適な学びの提供を通じて、日本の教育環境の向上に貢献していく。この結果、売上面では、人材サービスなど既存事業の拡大や東海支店開設による中京地区での本格展開、unicoの通期寄与、「スクールAI」の拡販により大幅増収を見込んでいる。利益面は、「スクールAI」の有料化を図るが、先行投資の影響により10%程度の増益にとどまる見込みである。ただし、費用の想定に関しては、例年どおり保守的な計画としているようだ。

業績動向

セグメント別予想については、教育人材支援事業は、教員の働き方改革に対して外部人材の活用が継続すると見込まれ、部活動指導員、ALT、プログラミング講師、ICT支援員などの分野で引き続き事業拡大を図る。また、インバウンド需要の回復や外国人労働者の増加を背景に、日本語の教育サービスや教師派遣の需要も着実に増加する見込みである。福祉人材支援事業では、子育て支援策の拡充を背景に引き続き高い水準にある保育士需要や、「小1の壁」の解消に向けた学童支援員の需要、小中学校における学校介助員の民間委託ニーズを取り込むため、営業体制の強化に向けて人的投資を進める。

個別指導教室事業では、新校舎の予定は8校舎で、ドミナント状態にある神奈川県に加え、千葉県、埼玉県、茨城県など関東近郊や中京圏の人口増加エリアを中心に引き続きドミナント出店を続けていく。家庭教師事業においては、東海支店を中心に対面型を中京圏で拡大、オンライン型については全国展開へ向けて人件費や広告費など先行投資を積極的に投下する。unico事業では、直営、FCともに2~3店の出店を予定、「unicoメソッド」を活用して出店余地の大きい児童福祉領域において成長を図る。その他(教育向けAIプラットフォーム事業)では、今後の生成AI導入の余地が大きい学校や塾、自治体に対し、「スクールAI」の導入拡大を推進する。現在12万超となっている利用IDの有料化を進め、黒字化を目指す。将来的には競合学習塾への販売も検討する。

### 3社のシナジーを背景に投資回収期入りへ

#### 4. 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中心にある、好環境で時宜を得た成長事業と言える。したがって、「教育と福祉の社会課題を解決し、より良い未来を創造する」という企業ミッションを積極的に遂行することで、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、オンライン家庭教師サービス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よって、人材サービスは民間のみならず、拡大し始めた自治体のニーズも積極的に取り込む計画である。個別指導教室ではドミナント戦略により、オンライン家庭教師サービスでは教師拡充により、ともにエリアの拡大を進める。さらに、みんがくとunicoの教育AI及び児童福祉コンテンツという新たな基盤を生かして、さらなる事業拡大を図っていく。

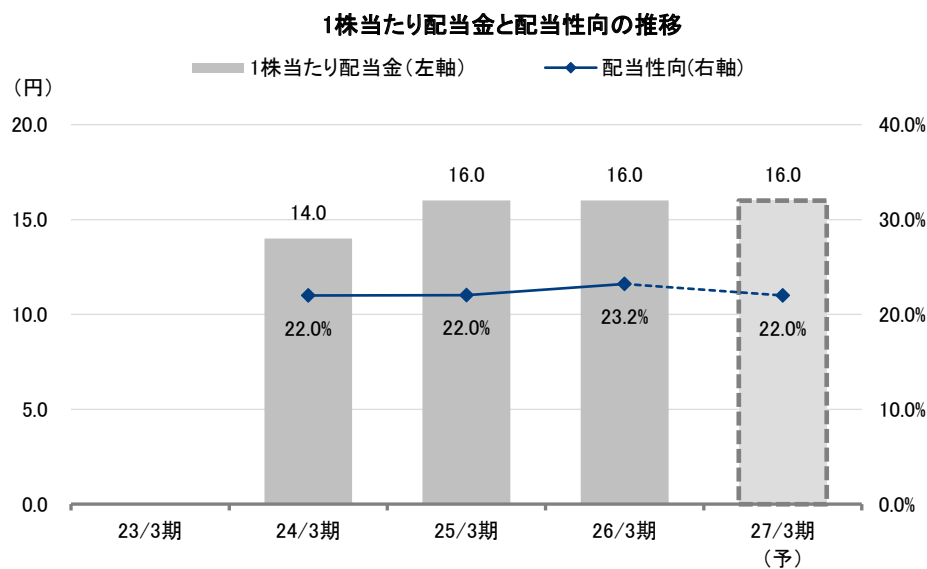
さらに、同社、みんがく、unicoの3社連携を進め、教育・福祉業界における社会課題を解決するプラットフォーム企業へと進化するとともに、教育・福祉関連サービス分野でのオンリーワンのポジションを獲得する考えである。これで、これまでの投資先行期から、2026年3月期の減益から2027年3月期の2ケタ増益予想を経て、2028年3月期には回収期へと局面転換する可能性が出てきた。こうした局面転換を機に、当面の目標としている売上高100億円を目指す。



## 株主還元策

### 先行投資回収期に入れば増配も検討へ

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する考えだ。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する。同社の配当の決定機関は取締役会である。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円とした。2027年3月期は16.0円を予定している。なお、同社は成長を継続することで配当による還元を厚くしたいと考えており、先行投資回収期に入れば増配を検討する可能性があるようだ。



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