

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

城南進学研究社

4720 東証スタンダード市場・札証本則市場

企業情報はこちら >>>

2026年8月5日(水)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

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

城南進学研究社

4720 東証スタンダード市場・札幌本則市場

2026年8月5日(水)

<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
3. 新中期経営計画の概要	01
4. 株主還元策	02
■ 事業概要	03
■ 業績動向	05
1. 2026年3月期の業績概要	05
2. 部門別・グループ会社別の売上動向	06
3. 財務状況	11
■ 今後の見通し	13
1. 2027年3月期の業績見通し	13
2. 新中期経営計画	16
■ 株主還元策と上場維持基準	19
1. 株主還元策	19
2. 上場維持基準について	20

城南進学研究社

4720 東証スタンダード市場・札証本則市場

2026年8月5日(水)

<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

要約

保育園事業の拡大と学習塾事業の差別化戦略で再成長を目指す

城南進学研究社<4720>は東京・神奈川を地盤とする総合教育ソリューション企業で、学習塾のほか保育園や学童保育、スイミングクラブ、社会人向け英語教育サービスなどを、グループ会社を含めて展開している。一生を通じた一人ひとりの主体的な学びを支援し、たくましい知性としなやかな感性を育む能力開発のLeading Companyを目指している。

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0.1%減の5,621百万円、営業利益で77百万円(前期は230百万円の損失)となった。売上高は個別指導部門における生徒数減少や不採算教場の整理などを進めた影響で、前期並みの水準にとどまったものの、収益構造改革の実施に伴う人件費や地代家賃の削減並びに消耗品費の削減効果等により営業利益は2期ぶりに黒字転換した。

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2.0%増の5,731百万円、営業利益で同83.7%増の142百万円と増収増益を見込んでいる。売上高は個別指導部門や映像授業部門、デジタル教材・ソリューション部門の増収に加えて、低迷していた子会社の回復により、5期ぶりの増収に転じる見通しだ。利益面では、増収効果に加えて収益構造改革によるコスト削減効果が増益要因となる。保育園事業の拡大に向けて、2026年5月末に子会社化した(有)吉祥※の業績が組み込まれることで、売上高は約2億円の上振れ要因となる見込みだが、M&A費用やのれん償却の計上により利益面での影響は軽微となる。

※ 埼玉県、東京都で認可保育園を4園運営している。2025年3月期の売上高は238百万円、営業利益は23百万円、純資産は46百万円で、株式取得額は170百万円であった。

3. 新中期経営計画の概要

2027年3月期から始動した3ヶ年の新中期経営計画では、重点戦略として、1) 日本が抱える社会課題解決への挑戦、2) 保育園事業の成長、3) 学習塾事業の深化の3点に取り組み、2029年3月期の目標として、売上高63億円、営業利益率10%を掲げた。特に、保育園事業については0歳児からの育脳プログラム「くぼた式育児法」を差別化戦略として高い定員充足率を維持しており、M&A戦略を推進することで運営園数を現在の27園から40～60園と2倍の規模に拡大する計画で、収益の成長ドライバーとなる見通しだ。減収基調が続いている個別指導塾「城南コベッツ」については、学校補習型から「合格実績にこだわる」塾としての要素を加えることで再成長軌道に戻していく。

要約

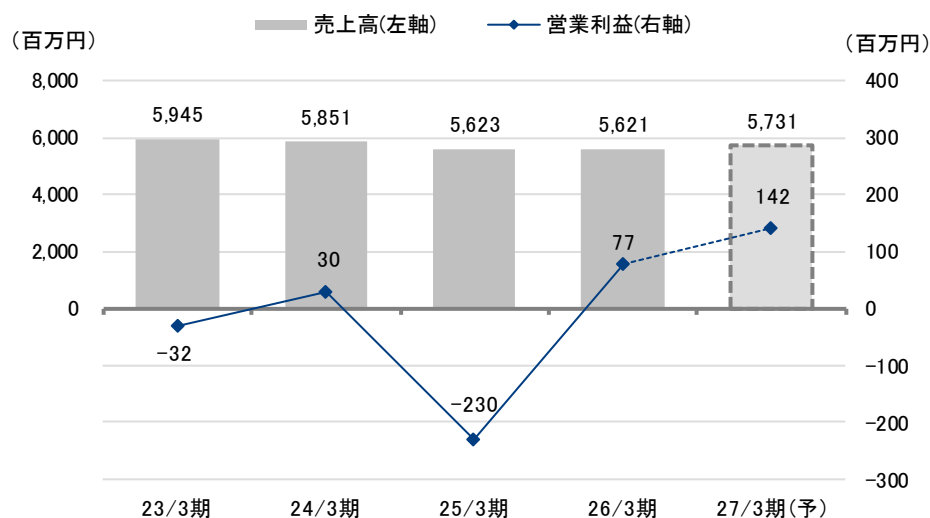
4. 株主還元策

1株当たり配当金については、2026年3月期に記念配当2.0円を含む7.0円を実施したのに続き、2027年3月期も普通配当で5.0円の配当を予定しており、今後も安定した配当の継続に取り組む。また、株主優待制度については3月末を基準日として継続保有期間1年以上の株主を対象に、保有株数に応じてQUOカードを贈呈する(100株以上1,000円分、500株以上2,000円分、1,000株以上5,000円分をそれぞれ贈呈)。

Key Points

- ・ 2026年3月期は6期ぶりに最終利益で黒字化を達成。2027年3月期は2ケタ増益を目指す
- ・ 2029年3月期に売上高63億円、営業利益率10%を目指す中期経営計画を始動。「デジタル教材・ソリューション部門」が好調、目標は早期達成見込み
- ・ 配当金と株主優待を合わせた投資利回りは6%水準に

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

城南進学研究社

4720 東証スタンダード市場・札幌本則市場

2026年8月5日(水)

<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

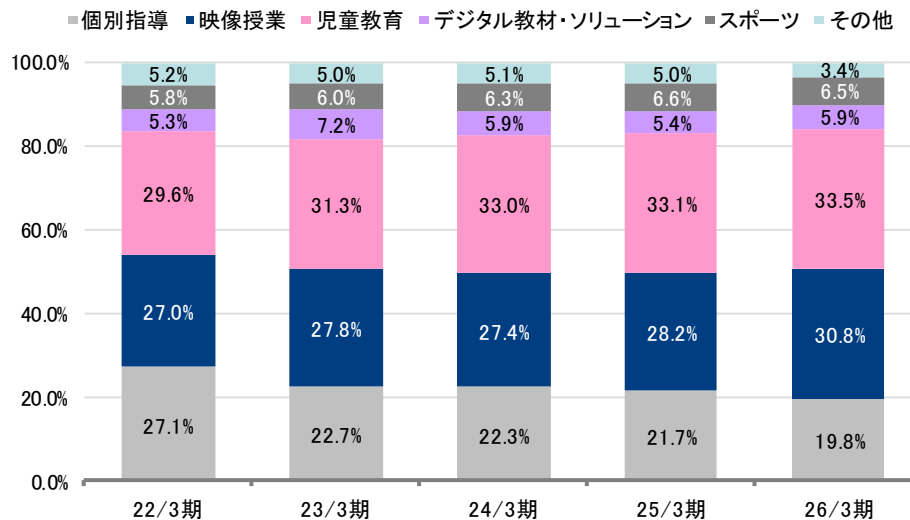
事業概要

東京・神奈川を地盤とする総合教育ソリューション企業で、乳幼児から社会人まで各種教育サービスを展開

同社は1961年に、大学受験・高校補習のための総合予備校として「城南予備校」を川崎市に創業したのを皮切りに、神奈川県内で校舎展開を進め、2002年に個別指導塾「城南コベッツ」、2008年に映像授業教室「河合塾マナビス」、2009年に育脳教室「くぼたのうけん」(2024年4月より「Kubotaのうけん」と「アタマGYM」に改称)、2011年に保育園「城南ルミナ保育園」とサービス領域を拡大した。また、2013年以降はM&Aによって保育園や英語教育、スポーツクラブなどの運営企業を相次いでグループ化しながら、総合教育ソリューション企業として事業展開を進めてきた。

2022年3月期以降の部門別売上構成比の変遷を見ると、主力事業であった個別指導部門が2022年3月期の27.1%から2026年3月期は19.8%に低下し、逆に映像授業部門が27.0%から30.8%に、児童教育部門(保育園含む)が29.6%から33.5%にそれぞれ上昇している。ここ数年、業績面で苦戦が続いているが、個別指導部門における売上減少が主因となっている。

部門別売上構成比



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

城南進学研究社

4720 東証スタンダード市場・札幌本則市場

2026年8月5日(水)

<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

事業概要

現在の主なサービス内容は、同社において個別指導塾「城南コベッツ」を直営・FC展開しているほか、映像授業教室の「河合塾マナビス」をフランチャイジー（FCオーナー）として展開している。また、乳幼児・児童教育分野で、「Kubotaのうけん」「アタマGYM」「ズー・フォニックス・アカデミー」「りんご塾※」など複数の教育サービスと「城南ルミナ保育園」「ふえありい保育園」の運営などを行っている。「ふえありい保育園」については、2025年4月1日付で（株）城南フェアリーを吸収合併したものである。

※（株）りんご塾が運営する「算数オリンピック」対策に特化した算数専門教室。算数オリンピックとは、小学生以下の子どもを対象とするコンテストで、算数を共通語に思考力と独創性を競う大会。同社は2018年4月にりんご塾とFC契約を締結後、2023年6月にサブライセンス契約を締結し、FC加盟企業の獲得並びに研修サービスを開始した。

そのほかデジタル教材・ソリューション部門として、ICTを活用したオンライン学習教材の「デキタス」「デキタス・コミュ（演習問題）」を小・中学生・高校生や学習塾、スポーツクラブ向けなどに販売している。「デキタス」「デキタス・コミュ」は学校の勉強を確実に理解していくことを目指して開発されたデジタル教材で、アニメーションを活用した2～5分のコンパクトな映像授業と演習問題により、1日10分から気軽に楽しく学習できるように設計されているほか、さかのぼり学習やさきどり学習、定期テストや英語検定（5～2級）対策にも対応している。学校向けでは不登校生徒向け教材としての需要が増加している。そのほか、「りんご塾」のライセンス提供※¹や2025年よりサービス提供を開始した学習塾・高等学校向けの総合型・学校推薦型選抜対策アプリ「推薦ラボ※²」が含まれる。

※¹ 教室開設ごとに、加盟一時金及び研修サービス料のほか、売上高の一定率をロイヤリティ収入として獲得している。

※² 「推薦ラボ」は、志望大学合格率90%を超える「城南推薦塾」が監修したWebアプリ。ワークシートと映像講座を組み合わせて学習を進める構成で、志望理由書作成から面接準備までの思考プロセスを段階的に整理できる点が特徴で、生徒が自ら情報収集や構想整理を行いながら学びを深めていく。また、AIによる添削とプロ講師による添削を組み合わせたダブルチェックや、AI模擬面接機能を実装しているため、教員の業務負担軽減につながるというメリットがある。

連結子会社では（株）久ヶ原スポーツクラブで乳幼児から社会人を対象としたスイミングクラブなどを運営しているほか、（株）城南ナーサリーで認可保育園（0歳児～3歳児未満対象）や児童発達支援教室を、（株）城南KIDSでネイティブ英語環境による学童保育を行う「城南Kids After School」をそれぞれ運営している。また、（株）アイベックで企業向けビジネス英語研修や英会話スクールを運営しており、（株）イオマガジンではeラーニングのコンサルティング・コンテンツ開発や学習システムの開発・運営などを行っている。

業績動向

2026年3月期は6期ぶりに最終利益で黒字化を達成

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0.1%減の5,621百万円、営業利益で77百万円（前期は230百万円の損失）、経常利益で80百万円（同228百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益で4百万円（同420百万円の損失）となった。

2026年3月期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期			前期比		計画比 増減額
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	増減額	増減率	
売上高	5,623	-	5,901	5,621	-	-2	-0.1%	-279
売上総利益	1,170	20.8%	-	1,352	24.1%	181	15.5%	-
販管費	1,400	24.9%	-	1,274	22.7%	-126	-9.0%	-
営業利益	-230	-4.1%	149	77	1.4%	308	-	-71
経常利益	-228	-4.1%	141	80	1.4%	309	-	-60
特別損益	-114	-2.0%	-	-15	-0.3%	99	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-420	-7.5%	93	4	0.1%	425	-	-88

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は個別指導部門や子会社で展開していた英語教育サービス等の減収を映像授業部門や保育園事業等の増収でカバーし、前期並みの水準を確保した。営業利益は2期ぶりの黒字に転換し、前期比で308百万円の増益となった。損益改善要因の内訳を見ると、不採算教場の整理統合及び人員の最適配置に取り組んだことにより、人件費で104百万円、地代家賃で39百万円を削減できたほか、消耗品費で96百万円、その他経費で70百万円を削減したことが増益要因となった。特別損失として減損損失93百万円を計上したものの、投資有価証券売却益77百万円を特別利益として計上したことにより、親会社株主に帰属する当期純利益は6期ぶりの黒字化を達成した。期初計画比では個別指導部門や子会社の売上低迷などが響いて、売上高、各利益ともに未達となったが、黒字体質に転換した点は評価される。

城南進学研究社

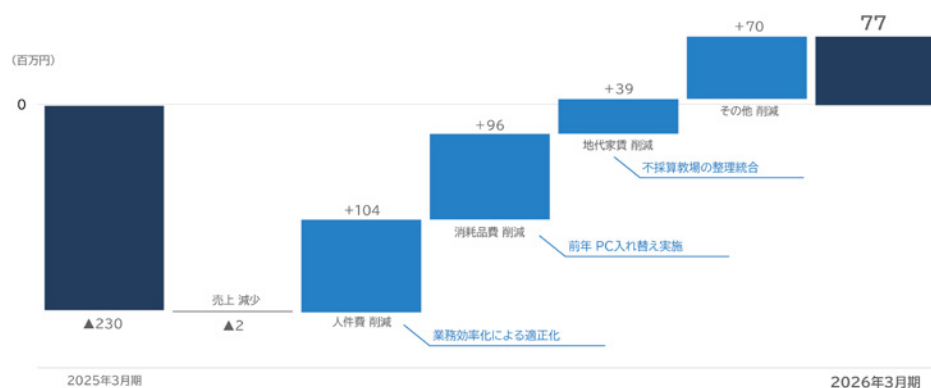
4720 東証スタンダード市場・札幌本則市場

2026年8月5日(水)

<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

業績動向

営業利益の前期比増減要因



注：原価及び販売管理費合計。各費用科目は前期比増減額(プラスは削減、マイナスは増加)

出所：決算説明会資料より掲載

事業セグメント別で見ると、教育事業は個別指導部門の減収分を映像授業部門の好調でカバーし、売上高で前期比0.0%増の5,252百万円と若干ながらも4期ぶりの増収に転じた。営業利益は不採算教場の整理統合等の収益構造改革が奏功し、33百万円(前期は301百万円の損失)と4期ぶりの黒字に転じた。一方、スポーツ事業はスポーツジムの「マイスポーツ」が堅調に推移したものの、スイミングクラブの在籍生徒数減少により、売上高で同1.4%減の368百万円、営業利益で同36.7%減の44百万円となった。

映像授業部門やデジタル教材・ソリューション部門が伸長

2. 部門別・グループ会社別の売上動向

(1) 幼少教育部門(単体)

幼少教育部門(単体)では、乳幼児を対象とした育脳教室「Kubotaのうけん」及び幼児を対象とした「アタマGYM」(直営4教室、FC1教室)、乳幼児及び小学生を対象とした英語指導スクール「ズー・フォニックス・アカデミー」(直営6校、FC5校)、英語が学べる学童保育「放課後ホームステイ E-CAMP」(直営3教室)、算数に特化した個別指導塾「りんご塾」(直営25教室)、「城南ルミナ保育園」(1園)、「ふえありい保育園」(14園)を展開している。また、複数の教育サービスを1拠点で提供する「キッズブレインパーク※」を直営で4拠点開設している。そのほか、ソリューション展開として「くぼた式育児法」を民間教育機関(保育園・幼稚園88園)に提供している。

※「Kubotaのうけん」「アタマGYM」「りんご塾」の3つのプログラムを中心に展開している。

城南進学研究社

4720 東証スタンダード市場・札証本則市場

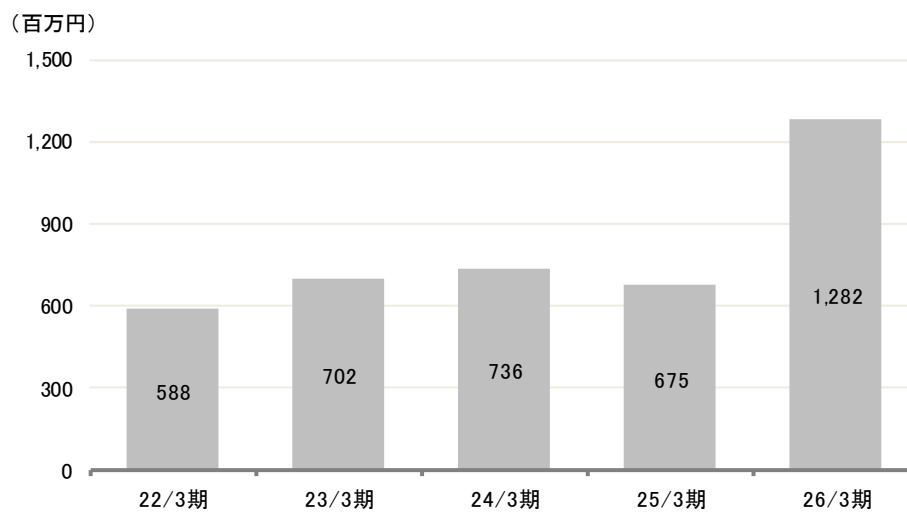
2026年8月5日(水)

<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

業績動向

2026年3月期の売上高は、前期比89.7%増の1,282百万円となった。城南フェアリーを2025年4月に吸収合併したことが増収要因となった。ふえありい保育園の売上高は園児数が高水準で推移したことで、前期610百万円に対して増収となった。既存事業ベースでは若干の減収となったが、主には「Kubotaのうけん/アタマGYM」を含むキッズブレインパークの教場を一部整理したことや(直営7拠点から4拠点に縮小)、「ズー・フォニックス・アカデミー」の在籍生徒数が若干減少したことが要因だ。「りんご塾」や「放課後ホームステイ E-CAMP」「城南ルミナ保育園」の売上高はそれぞれ堅調に推移した。

幼少教育部門(単体)の売上高推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

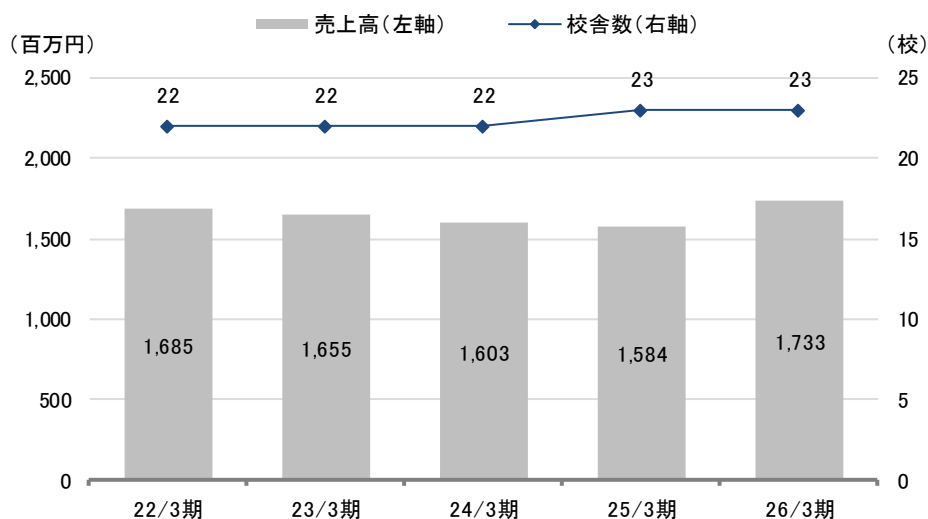
(2) 映像授業部門

映像授業部門では、大手予備校・(株)河合塾マナビスのフランチャイジーとして「河合塾マナビス」(高校生対象)を23校展開している。ビデオオンデマンド方式で授業を視聴するため、生徒自身のペースで勉強を進められる点が特長だ。同社はそこに予備校運営で培った指導ノウハウを組み合わせることで高い合格実績を生み出し、顧客満足度を高めることで生徒の獲得に成功している。ほかのフランチャイジーは小中学生向けをメインとした学習塾が多く、受験対策や進路指導などのノウハウで差別化できていると弊社では見ている。

2026年3月期の売上高は前期比9.4%増の1,733百万円と4期ぶりの増収となり、過去最高売上を更新した。2024年8月に開校した新松戸校の生徒数が順調に増加したほか、既存校でも受験学年を中心に堅調に推移したことが増収要因となった。

業績動向

映像授業部門「河合塾マナビス」の売上高と校舎数推移



出所：決算説明会資料、事業報告書よりフィスコ作成

(3) 個別指導部門

個別指導部門では、「城南コベッツ」(小中高及び高卒生対象：1講師につき生徒数2名)を直営とFC方式で展開しており、2026年3月期末の教室数は、直営・FC合計で前期末比8教室減の210教室となった。生徒数の構成比は小学生が約3割、中学生が約5割、高校生が約2割の水準となっている。

2026年3月期の売上高は前期比8.8%減の1,113百万円と減収基調が続いた。内訳は、直営が同12.0%減の822百万円、FCが同1.7%増の290百万円となり、FCについては4期ぶりの増収に転じた。直営教室では併設している「りんご塾」在籍の小学生が増加したものの、前下期に不採算教場の整理統合を実施したことに伴い高校生が減少したことが減少したことが減収要因となった。直営教室数は前期末の41教室から6教室減少の35教室となった。一方、FCについては教室数が前期末比9教室減の175教室となったが、閉鎖の大半が第4四半期に集中したため売上高への影響が軽微だったことや、「りんご塾」の併設が進んだことで小学生の生徒数が増加したこと、また新規教室の開設効果もあって若干の増収となった。

城南進学研究社

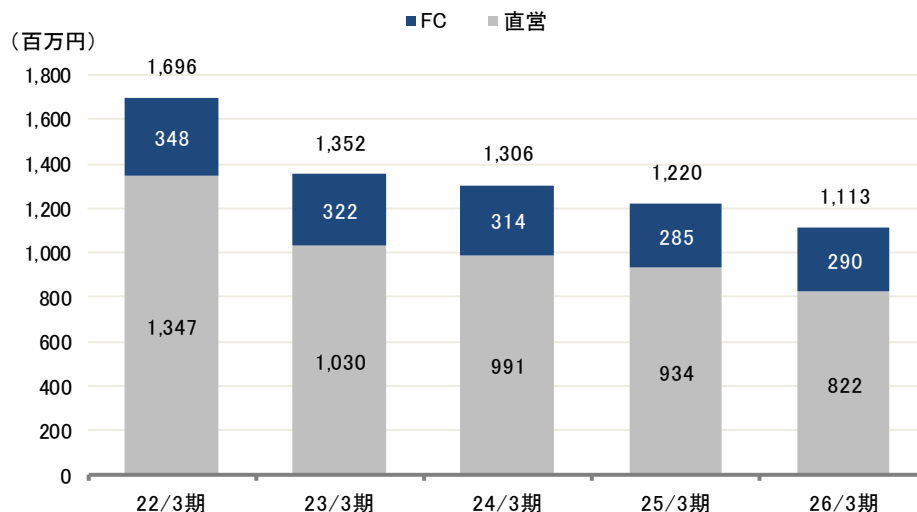
4720 東証スタンダード市場・札幌本則市場

2026年8月5日(水)

<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

業績動向

個別指導部門の売上高推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

(4) デジタル教材・ソリューション部門(単体)

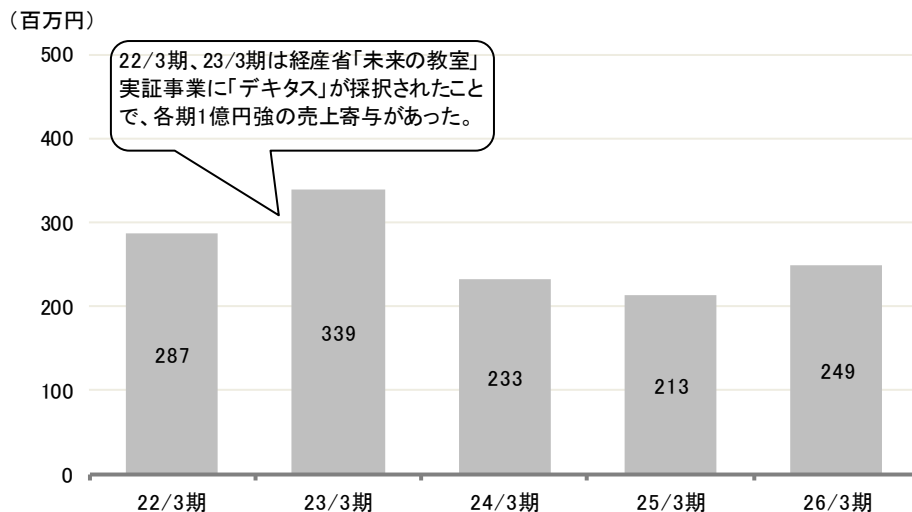
デジタル教材・ソリューション部門(単体)では、オンライン学習教材「デキタス」「デキタス・コミュ」(小・中学生・高校生向け)や「推薦ラボ」(高校生向け)を学校・学習塾向け等に提供しているほか、「りんご塾」の法人向けサブライセンス事業が含まれる。

2026年3月期の売上高は前期比17.0%増の249百万円と3期ぶりの増収に転じた。「りんご塾」、「デキタス」の契約数増加に加えて、新たに提供を開始した「推薦ラボ」も増収に貢献した。「デキタス」については、不登校生徒向けの学習教材として導入が着実に進んでいるほか、デジタル学習ポータルサイト「みんなのまなびライブラリー※」を通じた契約数が増加した。「推薦ラボ」は総合型・学校推薦型選抜入試の受験者数増加を背景に、学習塾や高等学校向けに導入が進んだ。

※ 同社グループによる教育格差解消プロジェクト「みんなにまなびをプロジェクト」から生まれたBtoBtoCのデジタル学習ポータルサイトで、2023年よりサービス提供を開始した。乳幼児からシニア層まで幅広い層を対象に11の学習コンテンツを提供している。1アカウントですべてのコンテンツが月額固定料金で利用可能で、通信事業者やISP事業者がオプションサービスとして提供しているほか、企業が従業員の福利厚生サービスとして導入するケースもある。2026年3月期末の契約社数は12社。

業績動向

デジタル教材・ソリューション部門(単体)の売上高推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(5) グループ会社

子会社の売上推移

(単位：百万円)

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	前期比
幼少教育関連						
城南ナーサリー	387	397	422	431	461	7.0%
城南KIDS	189	194	185	143	138	-3.4%
英語教育関連						
リンゴ・エル・エル・シー※	50	48	59	51	35	-31.9%
アイベック	126	117	100	108	65	-39.2%
スポーツ関連・その他						
久ヶ原スポーツクラブ	362	359	366	373	368	-1.4%
イオマガジン	94	88	112	89	83	-6.8%

※ リンゴ・エル・エル・シーは2026年1月に解散し、現在は清算期間中。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

a) 幼少教育関連

幼少教育関連のうち、「星のおうち」「あっとほーむママ」「城南ルミナ保育園」など認可保育園8園(千葉県6園、東京都1園、神奈川県1園)と児童発達支援教室「フォレストキッズ」1教室(神奈川県)を運営する城南ナーサリーの売上高は、前期比7.0%増の461百万円と増収基調が続いた。運営園数に変わりはないものの、2025年4月の移転リニューアルで定員数を増やした保育園(星のおうち大崎)で受入園児数が増加するなどすべての保育園で定員充足率が高水準で推移したことや、前期に一時的に休止していた「フォレストキッズ」も通年稼働したことが増収要因となった。児童発達支援教室は専門資格を持ったスタッフが児童の特性に合わせて個別支援計画を作成し、療育(治療と保育・教育)サービスを提供する教室である。利用料金は障がい福祉サービスの1つとして提供するため、国の補助金で大半が賄われる(3～5歳児は無償)。

城南進学研究社

4720 東証スタンダード市場・札幌本則市場

2026年8月5日(水)

<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

業績動向

一方、神奈川県内でネイティブ英語環境下での学童保育施設「城南Kids After School」を4校運営している城南KIDSの売上高は、前期比3.4%減の138百万円と減収基調が続いた。少子化で生徒獲得競争が激化するなか、2024年12月に1校舎を近隣校舎に統合した影響で生徒数が減少し減収要因となった。

b) 英語教育関連

英語教育関連のうち、留学試験対策専門校を1校運営するリンゴ・エル・エル・シーの売上高は前期比31.9%減の35百万円となった。円安の継続等で留学需要が低迷し、生徒数の減少が続いた。市場環境の変化や経営者が高齢化したこともあり、2026年1月末で校舎を閉校し解散を決定している。

企業向けビジネス英語研修及び英会話スクールを運営するアイベックの売上高は、前期比39.2%減の65百万円となった。受注は堅調に推移したものの、顧客先でビジネス英語研修や英会話スクールの利用者数が少なく減収要因となった。

c) スポーツ関連・その他

スポーツ関連では、スイミングクラブなどの運営を行う久ヶ原スポーツクラブの売上高が前期比1.4%減の368百万円となった。会員制スポーツジム「マイスポーツ」が堅調に推移したものの、スイミングクラブの在籍者数が若干減少したことに加え、お稽古クラブである「スキップーズ」の受講者数が減少したことも減収要因となった。

イオマガジンの売上高は前期比6.8%減の83百万円となった。同子会社は「デキタス」のシステム開発やコンテンツ開発などを担っているほか、大企業や大学などで利用されているオンライン学習管理システム「Moodle(ムードル)※」の国内における正式パートナーとして導入支援・サポートを行っており、2026年3月期はこれらの売上が減少した。

※「Moodle」はオープンソースのeラーニングプラットフォームで、世界240ヶ国以上、約4億人が利用しており、日本でも大企業や多くの大学などで利用されている。

投資有価証券の売却や一部教場の整理等で固定資産が減少

3. 財務状況

2026年3月期末の財務状況は、資産合計が前期末比121百万円減少の5,108百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では売掛金が85百万円減少した一方で現金及び預金が155百万円増加した。固定資産では一部教場の整理を進めたことで有形固定資産が92百万円減少したほか、のれんが11百万円、投資有価証券が105百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比76百万円減少の3,715百万円となった。有利子負債が3百万円減少したほか、前期にPC購入で膨らんでいた未払金が75百万円減少した。純資産合計は同44百万円減少の1,393百万円となった。主な要因は、親会社株主に帰属する当期純利益4百万円を計上した一方で、投資有価証券の売却によってその他有価証券評価差額金が49百万円減少したことによる。

城南進学研究社

2026年8月5日 (水)

4720 東証スタンダード市場・札幌本則市場

<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

業績動向

経営指標を見ると、自己資本比率は27.2%とほぼ前期末と同水準となった。収益構造改革により資産のスリム化を進める中で、投資有価証券の売却により自己資本が減少したことが主因だ。ただ、ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）はプラスを維持しており、前期末比158百万円増加の685百万円と2期ぶりに増加に転じるなど、期間損益が黒字化したこともあって財務体質もやや改善したと評価される。

連結貸借対照表

(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	2,096	1,996	2,191	2,289	97
（現金及び預金）	1,584	1,425	1,596	1,751	155
固定資産	3,049	2,879	3,038	2,819	-218
（のれん）	40	26	12	0	-11
資産合計	5,146	4,875	5,230	5,108	-121
流動負債	1,625	1,556	1,842	1,762	-79
固定負債	1,493	1,436	1,949	1,952	2
負債合計	3,118	2,993	3,791	3,715	-76
（有利子負債）	803	624	1,070	1,066	-3
純資産合計	2,027	1,882	1,438	1,393	-44
経営指標					
（安全性）					
自己資本比率	39.4%	38.6%	27.5%	27.2%	-0.2pp
有利子負債比率	39.7%	33.2%	74.5%	76.7%	2.1pp
ネットキャッシュ	780	800	526	685	158
（収益性）					
ROA	-0.8%	0.8%	-4.5%	1.6%	6.1pp
ROE	-6.5%	-6.3%	-25.4%	0.3%	25.7pp
売上高営業利益率	-0.6%	0.5%	-4.1%	1.4%	5.5pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年3月期は2ケタ増益を目指す

1. 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2.0%増の5,731百万円、営業利益で同83.7%増の142百万円、経常利益で同64.6%増の133百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で84百万円(前期は4百万円の利益)と増収増益を計画している。売上面では個別指導部門や映像授業部門、デジタル教材・ソリューション部門の増収に加えて、低迷していた子会社の回復により、5期ぶりの増収に転じる見通しだ。また、2027年3月期より新中期経営計画をスタートしており(詳細は後述)、そのなかで重点戦略として掲げた保育園事業におけるM&Aを活用した成長戦略、並びに学習塾事業では「りんご塾」「デキタス」「推薦ラボ」などを活用した差別化戦略を推進することで個別指導部門の売上回復を図り、業績を成長軌道に乗せる考えだ。費用面では引き続き、DX推進による業務効率の向上と、人件費やその他経費の抑制に取り組む。

2027年3月期業績見通し

(単位: 百万円)

	26/3期 実績	27/3期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	5,621	5,731	109	2.0%
営業利益	77	142	64	83.7%
経常利益	80	133	52	64.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4	84	79	-
1株当たり当期純利益(円)	0.61	10.57		

出所: 決算短信よりフィスコ作成

なお、2026年5月末に認可保育園4園を運営する吉祥の全株式を170百万円で取得し、同年6月より連結子会社化したが、今回の業績計画には織り込んでいない。年間売上高は2.5億円前後で、10ヶ月分の売上が連結業績に上乗せされることになる。営業利益率は10%弱の水準だが、M&A費用やのれん償却額の計上もあり影響は軽微と見られる。償却年数にもよるが2028年3月期以降は利益面でも貢献が見込まれる。

今後の見通し

部門別/会社別売上高

(単位：百万円)

	26/3期 実績	27/3期 予想	前期比	
			増減額	増減率
〈同社単体〉				
幼少教育	1,282	1,281	0	-0.1%
個別指導	1,113	1,157	44	4.0%
映像授業（マナビス）	1,733	1,774	41	2.4%
デジタル教材・ソリューション	249	273	23	9.6%
〈グループ会社〉				
城南ナーサリー	461	471	9	2.1%
城南KIDS	138	148	9	7.0%
久ヶ原スポーツクラブ	368	386	18	5.1%
リング・エル・エル・シー※	35	-	-35	-
アイベック	65	125	60	91.4%
イオマガジン	83	96	12	14.7%
その他	90	16	-74	-82.1%
合計	5,621	5,731	109	2.0%

※ リング・エル・エル・シーは2026年1月に解散し、現在は清算期間中。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) 幼少教育部門 (単体)

幼少教育部門 (単体) の売上高は前期比0.1%減の1,281百万円と横ばい水準を見込む。保育園事業や「りんご塾」については堅調に推移する見通しだが、「キッズプレイパーク」において前期に不採算教場を一部整理したことや、プログラムを「Kubotaのうけん/アタマGYM」や「りんご塾」などに絞り込んだ影響が残る。「Kubotaのうけん/アタマGYM」については、脳科学をベースとした0歳児からの育脳プログラムを提供する数少ない事業者として、今後もプロモーションを強化して生徒獲得につなげていく。課題としていた「Kubotaのうけん」から「アタマGYM」への継続率については向上しており、好転の兆しは見え始めている。

新規サービスとして、2026年4月より小学校受験のための幼児教室「こぐまのおけいこ※」を「城南コベッツ」の2教室 (東京都世田谷区) でスタートした。同市場で豊富な実績を持つ (株) 幼児教育実践研究所 (以下、こぐま会) と2025年11月に業務提携し、共同開発した。こぐま会では、事物によって知的好奇心を刺激する「事物教育」と、言語によって思考力を育てる「対話教育」を通して幼少期に小学校以降の学習の基礎を身につけさせるメソッド「KUNOメソッド」を開発し、毎年名門小学校で多数の合格者実績を上げている。今後は同社が運営する「城南コベッツ」内に併設する形で展開し、未就学児指導に関心のある学習塾や教育事業者向けにソリューションビジネスも推進する予定だ。

※ 1クラス最大4名 (5～6歳児) までの少人数制レッスン。

(2) 映像授業部門

映像授業部門の売上高は前期比2.4%増の1,774百万円と増収基調が続く見通しである。厳しい生徒獲得競争が続くものの、難関大学への高い合格実績を強みに既存校での在籍生徒数が堅調に推移するほか、2026年6月に新たに1校を開校 (東京都、赤羽校) したことが増収要因となる。

城南進学研究社

4720 東証スタンダード市場・札幌本則市場

2026年8月5日(水)

<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

今後の見通し

(3) 個別指導部門

個別指導部門の売上高は前期比4.0%増の1,157百万円と11期ぶりの増収に転じる見通しである。2026年4月時点の教室数は前期末に不採算教場を整理したこともあり、直営教室で3教室減の35教室、FC教室で6教室減の174教室でスタートしているが、既存教室での生徒数増加やFC教室の増加によって増収を目指す。

生徒獲得施策として、小学生向けは人気の高い「りんご塾」をドアノックツールとして低学年からの獲得を進め、中学生向けには「デキタス」による学習習慣の定着並びに学力向上の効果を訴求していく。高校生向けでは「推薦ラボ」を差別化戦略として総合型・学校推薦型選抜入試を志望する生徒の取り込みに注力することで、新規獲得に注力していく。

小学生に関しては、既に直営・FC教室ともに「りんご塾」の開設によって、生徒数が増加傾向となっている。今後は中学生や高校生の生徒獲得、並びに在籍生徒に対するサポートの充実と学力向上という結果を出すことで退塾率を抑制し、既存教室における生徒数の増加と収益力向上につなげていく。また、FC教室については従来、小・中学生向けの教室が多数を占めていたが、「推薦ラボ」を導入することで高校生の獲得も進めやすくなると見ており、FC教室数の増加につなげていく考えだ。

(4) デジタル教材・ソリューション部門(単体)

デジタル教材・ソリューション部門(単体)の売上高は前期比9.6%増の273百万円となる見通しである。「デキタス」や「推薦ラボ」の拡販、並びに「りんご塾」のライセンス提供拡大による増収を見込んでいる。「デキタス」については不登校生徒向け学習支援ツールとして、新たに北海道、埼玉県(全市)、神奈川県川崎市、伊勢原市、大阪府の教育委員会への導入が決定している。「みんなのまなびライブラリー」も含めた利用者数の拡大により増収が見込まれる。「推薦ラボ」については引き続き学習塾や学校向けの拡販を進める。「りんご塾」は、中学受験対策の学習塾で低学年生から生徒を囲い込む有力ツールとして「りんご塾」の導入を検討する学習塾が増え、導入教室数を前期末の約300教室から約390教室に拡大する。

(5) グループ子会社

a) 幼少教育関連

城南ナーサリーの売上高は前期比2.1%増の471百万円と堅調推移を見込む。運営園数は前期と変わらず、既存園の受入園児数が堅調に推移する見通しである。とりわけ、単価の高い0歳児に関しては「くぼた式育児法」を導入していることが差別化要因となっており、順調に園児の受入れが進んでいる。

城南KIDSの売上高は前期比7.0%増の148百万円と4期ぶりに増収に転じる見通しである。不採算校舎の整理も一巡し、期初段階で在籍生徒数は前期を上回る水準でスタートするなど、順調な滑り出しとなっているようだ。また、一部サービスの料金改定も増収に寄与する。

城南進学研究社

4720 東証スタンダード市場・札幌本則市場

2026年8月5日(水)

<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

今後の見通し

b) 英語教育関連・スポーツ関連・その他

アイベックの売上高は前期比91.4%増の125百万円を見込む。前期に顧客先で未消化だった英会話研修などの受講者数増加を想定している。増収率は高いが前期実績が低すぎたため、2期間で均せば堅実な計画となっている。

久ヶ原スポーツクラブの売上高は前期比5.1%増の386百万円と2期ぶりに過去最高を更新する見通しである。「マイスポーツ」が堅調に推移するほか、低迷が続いていたスイミングクラブも保育園や小学校からの受託件数増加により増収に転じる見込みだ。近隣の保育園・小学校を対象に1~2年前から受託サービス行っていたが、オペレーションが整備されてきたことから規模を拡大する。また、オプションで提供している学習コンテンツの契約獲得にも注力していく。イオマガジンについては既存事業の営業強化により、同14.7%増の96百万円と3期ぶりの増収を見込んでいる。

2029年3月期に売上高63億円、 営業利益率10%を目指す中期経営計画を始動

2. 新中期経営計画

(1) 新中期経営計画の概要

同社は2025年12月に“教育の力で子どもたちの未来を明るく灯す”をテーマに掲げた3ヶ年の新中期経営計画(2027年3月期~2029年3月期)を発表した。『総合教育ソリューション企業として、たくましい知性・しなやかな感性を育む能力開発のLeading Companyとなる』というビジョンの実現に向け、「挑戦」「成長」「深化」にこだわり、持続的な企業価値向上を目指す。

重点戦略として、1) 日本が抱える社会課題解決への挑戦、2) 保育園事業の成長、3) 学習塾事業の深化の3点に取り組み、2029年3月期の業績目標として売上高63億円、営業利益率10%を掲げた。2026年3月期実績に対して、売上高は年率4%増と堅実な成長を計画している。一方、営業利益率は10%と大幅な向上を目指している(2026年3月期1.4%)、増収効果に加えてグループシナジーや売上構成比の変化等により、収益性を高めていく考えだ。

なお、同社は、2026年7月現在、「デジタル教材・ソリューション部門」の見込み案件が順調に推移していることから、目標の早期達成も可能と見ている。

城南進学研究社

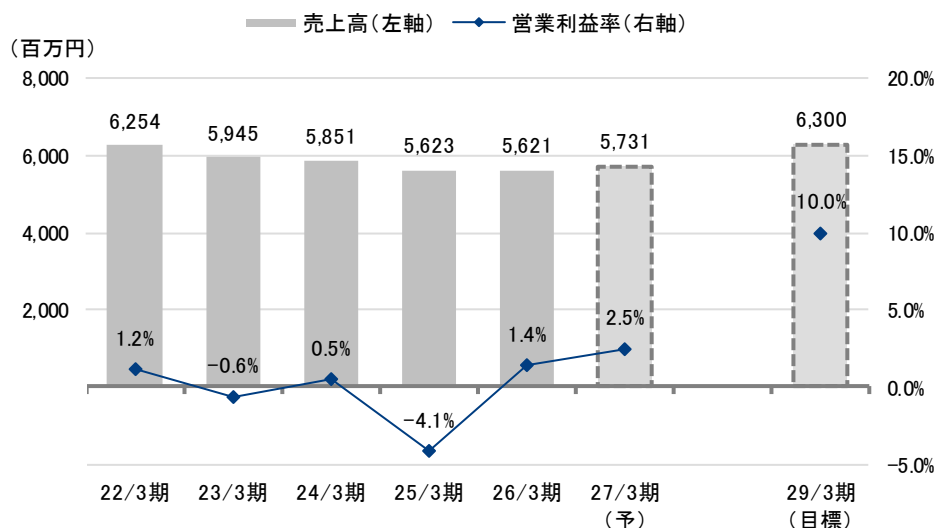
2026年8月5日(水)

4720 東証スタンダード市場・札幌本則市場

<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

今後の見通し

売上高と営業利益率の推移



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 重点戦略

a) 日本が抱える社会課題解決への挑戦

日本が抱える社会課題のうち、教育分野においては「理系人材の深刻な不足」と「不登校生徒の増大」が課題として挙げられており、同社では「りんご塾」「デキタス」「Gakken高等学院」を拡大していくことで課題解決に貢献する考えだ。現時点での収益貢献は限定的だが、社会課題の解決と収益成長の両立が期待される事業として位置付け、中長期的な収益拡大を見込んで取り組んでいく。

「理系人材の深刻な不足」については、政府方針として、IT・AI、ロボットなどの国際競争力を高めるべく理系人材の育成を打ち出しているが、それでも2040年における理系人材は100万人不足すると言われている。こうしたなか、同社は「りんご塾」で幼児期から算数への興味関心を持たせ、算数的思考力を養成することで理系志望の学生を増やしていく考えだ。

「りんご塾」は算数オリンピックを目指す数少ない算数教室で、オリジナルカリキュラムにより学習指導要領にうたわれる「思考力」も鍛えられるため、算数教室のなかで圧倒的ブランド力を有している。同社では「城南コベッツ」での併設を進めるほか、アライアンス先の拡大により加盟教室数を現在の約310教室から、2028年に600教室への拡大を目標としている。

一方、「不登校生徒の増大」についても年々増加傾向が続いており、社会問題化している。文部科学省の調べによれば、小・中学校の不登校生徒数は2024年度で35.3万人、不登校生徒の比率で3.9%とそれぞれ2019年度と比較して約2倍の水準にまで拡大した。また、高校生についても通信制を選択する学生が年々増加しており、2025年度で30.5万人と全高校生の10%弱を占めるまでになった。

城南進学研究社

4720 東証スタンダード市場・札幌本則市場

2026年8月5日(水)

<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

今後の見通し

こうした社会課題に対応すべく、小・中学校の不登校生徒向けには学習支援ツールとして「デキタス」の導入を地方自治体の教育委員会(公立学校)や学校法人向けに推進しており、導入済みの学校では不登校生徒の学力向上や学習意欲の改善といった効果が確認されている。累計の発行アカウント数は「みんなのまなびライブラリー」経由も含めて、2026年3月時点で約5万IDとなっているが、2029年3月期までの3年間で不登校生徒数の約1割となる3万IDの獲得を目指す。

通信制高校の需要が拡大している高校生向けには、2025年4月より開始した通信制連携校「Gakken高等学院※」を城南コベッツ教室に併設する格好で展開しており、2026年4月に2校目となる蒲田キャンパスを開校した。2027年4月には新百合ヶ丘キャンパスを開校し、2028年度までに東京都・神奈川県内で5キャンパス体制とする予定だ。

※ クラーク記念国際高等学校の通信制連携校で、資本業務提携先の学研ホールディングス<9470>が展開している。

b) 保育園事業の成長

学習塾に続く第2の収益の柱として、保育園事業の拡大に注力していく。既述のとおり2026年5月末に1件のM&Aを実施しており、今後も需要が見込める首都圏や大都市を対象にM&Aで事業規模を拡大する戦略だ。吉祥の子会社化によりグループの運営数は27園となったが、今後3年間で40~60園を目指す。2026年3月期の保育園事業の売上規模は11億円前後と見られ、計画どおりに進めば20~30億円規模への拡大が見込まれる。同社は脳科学に基づいた育脳プログラム「くぼた式育児法」をグループ全園で導入済みで、0歳児募集において圧倒的な強みを発揮し、高い定員充足率により全園で黒字経営を維持する要因ともなっている。出生数の減少により、保育園業界は再編・淘汰の時代に移行しつつあるが、同社はサービス面での優位性を生かして、今後もM&A戦略で事業を拡大する可能性は高いと弊社では見ている。

また、「くぼた式育児法」についてはソリューションビジネスにも取り組んでいる。現在の導入園数は88園(自社グループ含む)だが、2027年3月末で120園、2029年3月末で200園への導入を目指しており、現在、大手事業者向けに営業活動を推進中である。

c) 学習塾事業の深化

学習塾事業については、差別化推進により再成長を目指す。少子化が進むなかで、生徒獲得競争が激化しているのは学習塾だけでなく大学も同様で、ここ数年は「総合型・学校推薦型選抜入試」の実施により早期に生徒を確保する動きが私立大学だけでなく、国立大学でも進み始めている。一方で、難関大学では「一般選抜入試」が一定割合で残るため、学習塾としてはそれぞれのニーズに対応した教育サービスの提供が重要となる。

同社は「総合型・学校推薦型選抜入試」を志望する生徒に対しては、城南コベッツにて「推薦ラボ」を提供することで差別化を図る。現在、城南コベッツのFC教室のうち「推薦ラボ」を導入している教室数は約半数となっているが、「推薦ラボ」を高校生向けの主力教材とすることで導入率8割以上を目指す(直営教室は全教室導入へ)。一方、難関大学を中心とした一般選抜入試を志望する生徒には、河合塾マナビスで対応していく。

城南進学研究社

4720 東証スタンダード市場・札幌本則市場

2026年8月5日(水)

<https://www.johnan.co.jp/ir/index.html>

今後の見通し

また、城南コベッツについては従来の補習型個別指導塾から、補習型＋合格実績＝「多様な学び」に対応する個別指導塾へと進化することで再成長を目指す。高校生向けには「推薦ラボ」、中学生向けには「デキタス」、小学生向けには「りんご塾」とそれぞれ差別化が可能な教育コンテンツを提供し、継続率・退塾率を改善することで在籍生徒数並びにFC教室数の拡大(2028年に222教室を目標)を目指す。直営教室についてはモデル教室として位置付け、現状の教室数を維持する方針だ。

(3) 人的資本戦略

人的資本戦略として、採用面では同社グループの学生アルバイト組織「iconet(アイコネット)」からの新卒採用を推進するほか、女性・外国人の積極採用、中途採用者・女性の管理職登用、障がい者雇用や高齢者再雇用など、多様性に富んだ採用・配置を推進する(2026年春の新卒採用は未実施)。

また、育成面では部門を横断した階層別研修をアップデートし、ビジョンを実現する人財の育成を推進する。具体的には、役職者及び役職候補者対象の経営者・リーダーシップ研修や入社3年目社員を対象とした研修(スキルアップと離職防止)に加えて、サクセッションマネジメント※を実践していく。

※ 次期経営陣や主要事業のリーダーシップを引き継ぐに相応しい人材の選出や育成などに関する戦略的プロセスのこと。

株主還元策と上場維持基準

配当金と株主優待を合わせた年間投資利回りは6%水準に

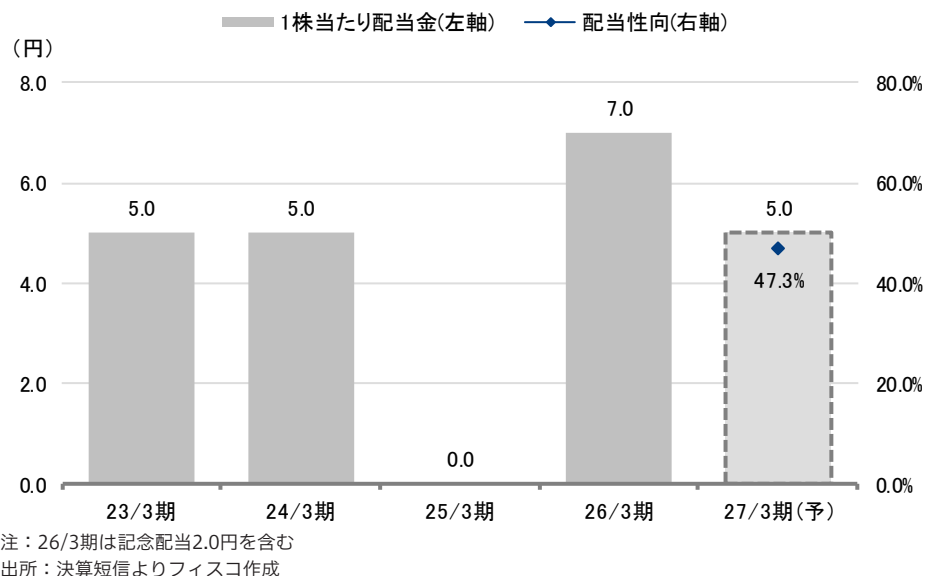
1. 株主還元策

同社は株主還元を経営上の重要課題と位置付けており、配当方針について安定した配当を継続することを基本方針としている。2025年3月期は内部留保の蓄積を優先し無配としたが、2026年3月期の1株当たり配当金は記念配当2.0円※を付加し7.0円とした。2027年3月期については普通配当で5.0円を予定している。また、株主優待制度については、毎年3月末に100株以上保有、かつ1年以上継続保有する株主に対してQUOカードを贈呈している。保有株式が100株以上の場合1,000円分、500株以上の場合2,000円分、1,000株以上の場合5,000円分を贈呈する。配当金と株主優待制度を合わせた年間投資利回りを2026年7月14日終値(242円)で計算すると、100株保有の場合で6.2%となる。

※ 2025年9月に代表取締役社長の異動を伴う社内体制の刷新を記念し、2.0円の記念配当を実施した。

株主還元策と上場維持基準

1株当たり配当金及び配当性向の推移



2. 上場維持基準について

同社は東証スタンダード市場の上場維持基準のうち、流通株式時価総額(1,000百万円)のみ不適合の状態が続いていたが、2026年3月末時点において1,080百万円(株価287円※)となり、すべての基準に適合したことを発表した。ただ、その後の株価低迷で再び流通株式時価総額は基準を下回って推移している(流通株式数が同じと仮定すれば株価266円が目安となる)。同社では、業績を計画どおり再成長軌道に乗せること、また適時適切な情報開示とIR・広報活動を強化するなど、企業価値向上に向けた取り組みを継続することで、上場維持基準をクリアしていく考えだ。

※ 2026年1～3月の日次株価の終値平均。

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