



株式会社サクシード

東証グロース市場 / 証券コード 9256

2026年5月14日

— FY2026 / 第22期 通期

# 2026年3月期 決算説明補助資料

FULL-YEAR FINANCIAL RESULTS

**SUCCEED**

教育・福祉人材サービス  
自社教育サービス

**みんがく**

教育AIプラットフォーム

**unico**

児童発達支援・放課後等デイ

対象期間

**2025.04 — 2026.03**

# 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。

## MISSION

教育・福祉に特化した  
人材サービスと  
教育サービスの  
インフラ企業へ。

設立  
2004年4月

上場  
東証グロース 9256

代表  
高木 毅

事業所  
本社：東京都新宿区

## 6 事業セグメント

教育人材／福祉人材／個別指導／家庭教師／unico／その他

## 3 グループ企業

サクシード／みんなぐ／unico

## 第22期

本年度より連結決算へ移行

2026年3月期から連結財務諸表を作成

# 3社・6セグメントで、 教育と福祉を多面的に支える。

|  |  |   |  |  |   |
|--|--|---|--|--|---|
| <p><b>SEG. 01</b></p> <p><b>教育人材<br/>支援事業</b></p> <p>学校教員・部活動指導員・ICT支援員・塾講師など教育領域の人材紹介・派遣事業、自治体向け学習支援・日本語教育事業</p> <p>サクシード</p> | <p><b>SEG. 02</b></p> <p><b>福祉人材<br/>支援事業</b></p> <p>保育士・学童支援員・学校介助員など、福祉領域の人材紹介・派遣事業</p> <p>サクシード</p> | <p><b>SEG. 03</b></p> <p><b>個別指導<br/>教室事業</b></p> <p>首都圏・中京圏において個別指導塾・民間学童施設を運営。地域密着型ドミナント展開</p> <p>サクシード</p> | <p><b>SEG. 04</b></p> <p><b>家庭教師<br/>事業</b></p> <p>首都圏・関西圏における対面サービスおよび全国を対象としたオンライン家庭教師サービス。東海エリアに対面サービスの商圏拡大中</p> <p>サクシード</p> | <p><b>SEG. 05</b></p> <p><b>unico<br/>事業</b></p> <p>児童発達支援・放課後等デイサービスの直営／FC運営</p> <p>unico</p> | <p><b>SEG. 06</b></p> <p><b>その他<br/>(教育AI)</b></p> <p>教育向け生成AIプラットフォーム「スクールAI」の企画・開発・運営</p> <p>みんがく</p> |
|--|--|---|--|--|---|

# 業績予想を大幅に上回り、 連結初年度を好調に着地。

売上高

**4,289** 百万円

予想 4,004百万円 / 予想比 +7.1%

営業利益

**354** 百万円

営業利益率 8.3%

経常利益

**356** 百万円

総資産経常利益率 10.5%

親会社株主に帰属する  
当期純利益

**246** 百万円

EPS 68.94円 / ROE 9.5%

## POINT 1

### 既存事業が安定成長

サクシード単体の売上・営業利益は前年を上回り、堅調に推移。

## POINT 2

### 2社をグループ化

教育AI「みんながく」と児童発達支援「unico」を子会社化、事業領域を拡大。

## POINT 3

### 予想を全項目上回る

売上・営業利益・経常利益・親会社株主純利益のすべてで予想を上回り着地。

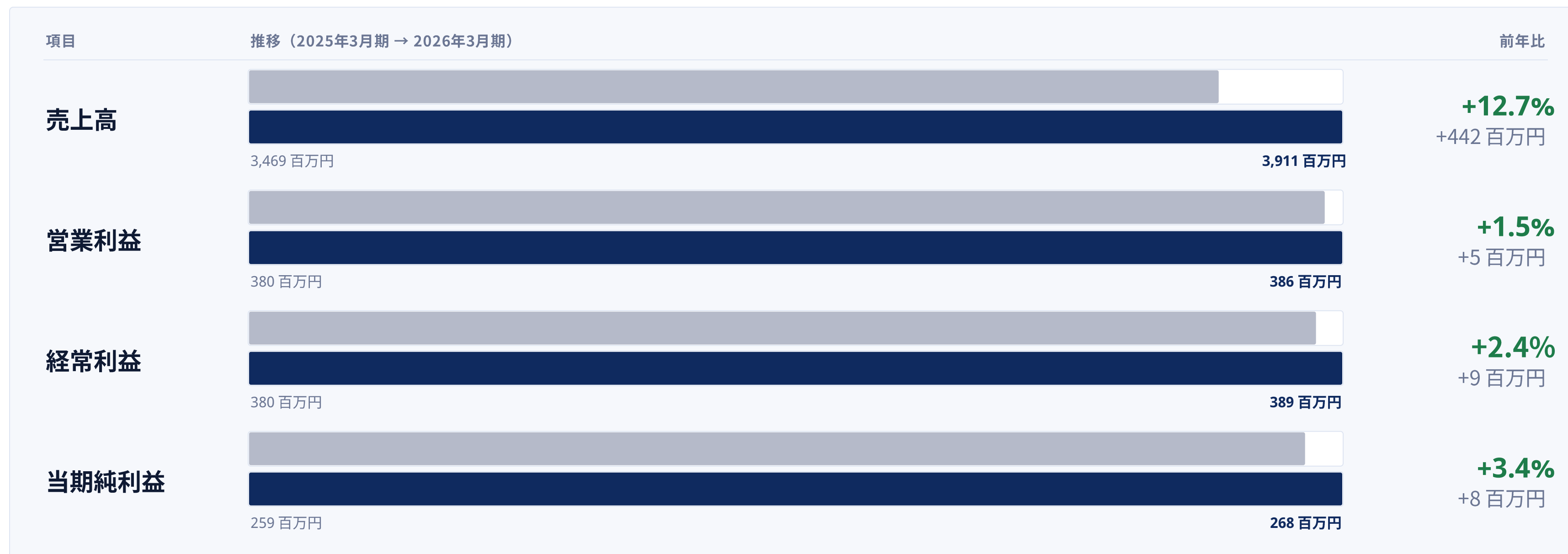
# 連結業績サマリー

| 項目              | 2026年3月期 実績 | 業績予想      | 予想比      | 進捗率       |
|-----------------|-------------|-----------|----------|-----------|
| 売上高             | 4,289 百万円   | 4,004 百万円 | +285 百万円 | 107.1%    |
| 売上総利益           | 819 百万円     | —         | —        | 粗利率 19.1% |
| 営業利益            | 354 百万円     | 318 百万円   | +36 百万円  | 111.5%    |
| 経常利益            | 356 百万円     | 318 百万円   | +38 百万円  | 112.1%    |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 246 百万円     | 216 百万円   | +30 百万円  | 114.2%    |

**68.94**円1株当たり当期純利益  
潜在株式調整後 68.36円**9.5%**自己資本当期純利益率  
ROE（連結初年度）**8.3%**売上高営業利益率  
中長期投資を継続中

※ 2026年3月期から連結財務諸表を作成しているため、対前期比較は記載しておりません。百万円未満切捨て。

# サクシード単体は 売上12.7%増、利益も増益で着地。



**既存事業は引き続き安定成長** 教育・福祉業界の人手不足を背景に人材需要が旺盛、教室出店も継続。

**中長期成長に向けた投資を継続** 教室出店・募集費の増加が利益を一部抑制。

# セグメント別 売上・利益サマリー

| SEG. 01                   | SEG. 02                  | SEG. 03                   | SEG. 04                  | SEG. 05                 | SEG. 06                   |
|---------------------------|--------------------------|---------------------------|--------------------------|-------------------------|---------------------------|
| 教育人材<br>支援事業              | 福祉人材<br>支援事業             | 個別指導<br>教室事業              | 家庭教師<br>事業               | unico<br>事業             | その他<br>(教育AI)             |
| 売上高<br><b>1,406</b> 百万円   | 売上高<br><b>556</b> 百万円    | 売上高<br><b>1,458</b> 百万円   | 売上高<br><b>478</b> 百万円    | 売上高<br><b>300</b> 百万円   | 売上高<br><b>88</b> 百万円      |
| セグメント利益<br><b>213</b> 百万円 | セグメント利益<br><b>94</b> 百万円 | セグメント利益<br><b>316</b> 百万円 | セグメント利益<br><b>14</b> 百万円 | セグメント利益<br><b>8</b> 百万円 | セグメント損失<br><b>△36</b> 百万円 |

**READING  
GUIDE**

個別指導教室事業と教育人材支援事業が売上を牽引。本期より unico事業（10月から連結）を独立セグメント化、その他は **みんなぐく**（教育AI／先行投資中）で構成。

# 教育人材支援事業

売上高

**1,406** 百万円

セグメント利益

**213** 百万円

利益率 **15.2%**

需要 **旺盛**

## 市場環境

教員の長時間労働や教員不足が社会課題となり、学校現場での外部人材活用ニーズが拡大。ICT支援員・部活動指導員・スクールカウンセラーなど民間人材サービスの役割が年々拡大しています。

## 当期のトピックス

- 学習塾向け塾講師の紹介・派遣事業の取引先数および紹介者数が増加
- ICT支援事業：「1人1台端末」の運用・保守支援の引き合いが継続的に増加
- 部活動の外部委託の流れが加速し、受託部活数が増加
- 自治体の学習支援事業の受託案件数が増加、運営体制も強化
- 外国人向け日本語学習支援事業の受託案件数が増加

# 福祉人材支援事業

売上高

**556**百万円

セグメント利益

**94**百万円

利益率 **16.9%**

利益率 **改善**

## 市場環境

共働き世帯の増加で学童保育・子育て支援への需要が拡大。「小1の壁」が社会課題となり、学童支援員・保育士等の確保が一段と重要になっています。

## 当期のトピックス

- 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が増加
- 学校介助員等の人材派遣サービスが堅調に推移し、売上増加に寄与
- 人材紹介サービスの1件当たり手数料収入が伸長、利益率が改善

# 個別指導教室事業

売上高

**1,458** 百万円

セグメント利益

**316** 百万円

利益率 **21.7%**

展開 **首都圏 + 中京圏**

## 市場環境

少子化による学齢人口の減少が見込まれる一方、大学入試改革や学習ニーズの多様化で、質の高い個別最適な教育サービスへの需要が拡大。

## 当期の出店状況

2025.06

**相模原校**

神奈川県

2025.10

**千種校**

愛知県・中京圏初出店

2026.03

**瀬谷校**

神奈川県

# 家庭教師事業

売上高

**478**百万円

セグメント利益

**14**百万円

利益率 **3.1%**

投資 **東海エリア進出**

## 当期の状況

期中の会員増加人数は前年を上回る一方、前期は受験生比率が高く退会者数も多かったため、期首会員数は前年を下回って推移。

## 商圈拡大に向けた投資

- 2025年10月、東海支店を開設し東海エリア展開に向けた先行投資を実施
- 愛知県・三重県・岐阜県・静岡県等へ商圈を拡大、対面型サービスの会員数増加を図る
- オンライン家庭教師サービスは全国対応を進め、人的・広告宣伝投資を継続

# unico事業

児童発達支援・放課後等デイサービス

売上高

**300**百万円

2025年10月～3月（半期分）

セグメント利益

**8**百万円

連結初年度から黒字計上

## 事業概要 unico

児童発達支援・放課後等デイサービスを直営15教室・FC12教室で展開。2025年10月よりサクシードグループ入りし、本期から連結対象。

## 強み・成長戦略

- 専門性の高い独自メソッド「unicoメソッド」
- 多店舗展開ノウハウとサクシードの教育人材ネットワークの融合
- 新規教室の出店・FC加盟店拡大による事業規模の拡大

## その他事業 教育AI（みんがく）

売上高

**88**百万円

セグメント損失

**△36**百万円

先行投資フェーズ

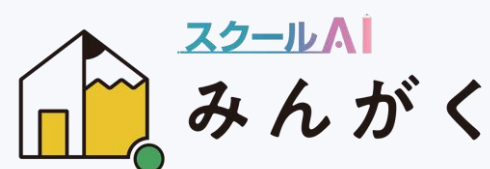
### 事業概要 みんがく

教育向け生成AIサービス「**スクールAI**」を全国の学校・教育機関に提供。  
2026年3月期末時点で利用ID数は12万IDを突破。  
2025年4月にサクシードグループ入り。

### 当期の取り組み

- システム開発の業務委託費・営業人件費など **成長に向けた先行投資** を積極実施
- 文部科学省ガイドラインVer.2.0を踏まえた利活用提案を全国展開
- 翌期は利用ID数のさらなる拡大と収益化フェーズへの移行を目指す

# みんなぐく 教育向け生成 AIプラットフォーム



**教員不足・働き方改革を、  
生成AIで支えるプラットフォーム。**

2025年4月にサクシードグループ入り。文部科学省「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」を踏まえ、安全かつ効果的にAIを活用する取り組みが全国の学校現場に広がっています。

# 12万 ID+

スクールAI 利用ID数 (2026年3月期末)

## 主要サービス：スクールAI

- 生成AIを活用した校務DX・学習指導の効率化
- 教員の業務負担軽減と、生徒一人ひとりに最適な学びの提供
- 教育格差の是正・多様な学習者への対応を支援
- 営業活動を強化し、利用ID数のさらなる拡大を目指す

# unico 児童発達支援・放課後等デイサービス



専門家チームの「unicoメソッド」で、  
子どもの内発的動機付けを引き出す。

2025年10月にサクシードグループ入り。2024年度の報酬改定を契機に、「預かり型」「療育型」の区分から、長時間受け入れと5領域を網羅した専門的支援を両立するサービスへのニーズが高まっています。

15教室

直営教室数

12教室

フランチャイズ教室数

## 事業の強み

- 専門家チームが開発した「unicoメソッド」で質の高い療育を提供
- 子どもの内発的動機付けを重視した独自の療育プログラム
- 長時間受け入れ × 5領域の専門的支援を両立
- 直営・FC双方で出店拡大を進め、収益基盤を拡大

# 3社連携で、教育・福祉インフラを担う。

## CORE

### サクシード

教育・福祉人材サービス／教育サービス

人材供給、自治体・学校・塾との取引基盤、個別指導教室の運営ノウハウを提供。

## EDU-AI

### みんがく

教育AIプラットフォーム

「スクールAI」で校務DXと学習指導の効率化を実現。教員の負担軽減と教育格差の是正に貢献。

SUCCEED GROUP

## 教育・福祉の 社会課題解決 インフラ

3社の強みを連携させ、  
事業ポートフォリオを拡充。

## CHILD CARE

### unico

児童発達支援・放課後等デイサービス

「unicoメソッド」による質の高い療育を直営・FCで展開。児童福祉領域の成長基盤に。

## SYNERGY

### 人材 × AI

サクシードの学校・塾チャンネルを通じた「スクールAI」の販路拡大。

# 人材供給力 × 生成AIで、教育・福祉現場の構造課題に答える。



## AXIS 01 人材シナジー

教育・福祉特化の人材基盤を、グループ内の塾・学童・放デイへ直接供給。  
採用 × 育成 × 配置 × 定着 を一体運営。

### 人材供給力

グループ施設への安定的な人材供給/  
採用コスト低減

### 人材の質

研修・配置の標準化/離職率低下/管理者候補の  
計画的育成

### 出店加速

新規出店・FC展開時の立ち上げ加速/稼働率の  
安定

### 外販力強化

「現場を持つ人材会社」として外販の提案力・  
成約率向上

## AXIS 02 生成AIシナジー

「スクールAI」を塾・学童・放デイの現場に導入し、記録・計画・保護者対応・教材・  
研修・監査をAIで支援。

### 効率化

支援記録・個別支援計画・保護者連絡を効率化/  
残業抑制

### 標準化

声かけ・支援案・課題生成で品質を標準化・  
高度化

### 再現性

自社現場で実証 → 高速改善 → 再現性のあるプ  
ロダクトへ

### 規模拡大

FC・外部施設・自治体へ展開/SaaS・運営支  
援で外販収益化

**INTEGRATED 人材×AI** 「人材不足」と「業務負荷」を同時に解決し、**直営収益性/FC本部価値/外販プロダクト**を併走させる、再現性と拡張性の高い**教育・福祉プラットフォーム企業**へ。

# 財政状態・キャッシュフロー

## 連結財政状態（2026年3月31日）

|          |           |
|----------|-----------|
| 総資産      | 3,391 百万円 |
| 純資産      | 2,624 百万円 |
| 自己資本     | 2,607 百万円 |
| 自己資本比率   | 76.9%     |
| 1株当たり純資産 | 728.43 円  |

### 健全な財務基盤

自己資本比率76.9%・現預金2,036百万円を確保し、成長投資に向けた財務余力は十分。

## 連結キャッシュフロー

### 営業活動 CF

税引前利益343百万円・売上債権増208百万円・  
法人税支払143百万円

**+121** 百万円

### 投資活動 CF

子会社株式取得（みんがく・unico）に伴う支出が中心

**△332** 百万円

### 財務活動 CF

借入金返済61百万円・配当金支払57百万円

**△118** 百万円

### 現金及び現金同等物 期末残高

**2,036** 百万円

# 配当の状況

前期に続き、年間16円配当を維持。

| 期             | 第2四半期末 | 期末      | 年間合計    | 配当性向  |
|---------------|--------|---------|---------|-------|
| 2025年3月期      | 0.00 円 | 16.00 円 | 16.00 円 | 22.0% |
| 2026年3月期      | 0.00 円 | 16.00 円 | 16.00 円 | 23.2% |
| 2027年3月期 (予想) | 0.00 円 | 16.00 円 | 16.00 円 | —     |

※ 配当金総額（2026年3月期）：57百万円。純資産配当率（連結）：2.2%。

2026年3月期 年間配当

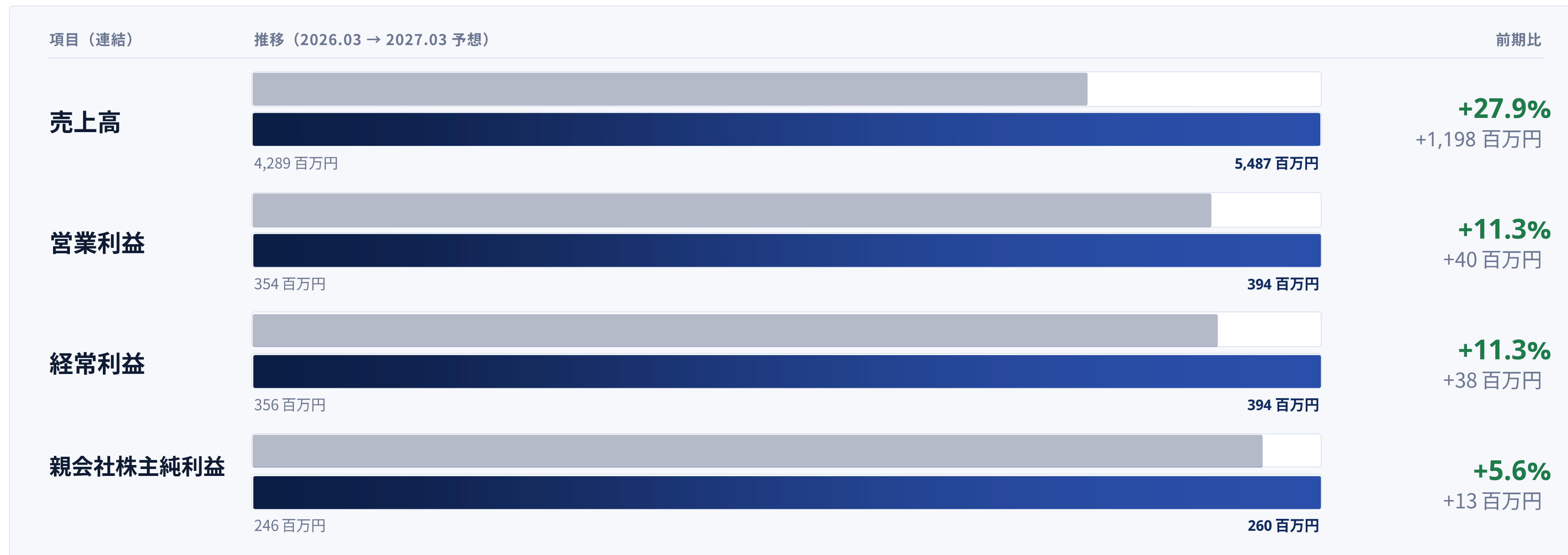
**16.00 円**

前年同額 / 配当性向 23.2%

## 配当方針

安定配当を継続しつつ、中長期の成長投資を優先。  
今後の成長フェーズに応じて株主還元を検討。

# 来期は売上 +27.9% 成長を計画。



## GROWTH DRIVER 1

### unico通期寄与

2025年10月から連結。来期は通期で売上に寄与。

## GROWTH DRIVER 2

### 教室・商圈の拡大

中京圏出店、東海エリアでの家庭教師事業の本格展開。

## GROWTH DRIVER 3

### スクールAI 拡販

投資フェーズから回収フェーズへ移行、ID数の拡大を狙う。

# 教育・福祉の社会課題の解決を事業成長につなげ さらなる投資を加速。

## 01 EDU. HR

### 教育人材 支援事業

教員の働き方改革に伴う外部人材活用が継続。部活動指導員、ALT、プログラミング講師、ICT支援員等で事業拡大。インバウンドに伴う日本語教育需要も。

## 02 WELFARE HR

### 福祉人材 支援事業

認定こども園の増設、こども誰でも通園制度の整備で保育士需要が高水準で推移。「小1の壁」解消に向けた学童支援員・学校介助員の委託ニーズも拡大。

## 03 TUTORING

### 個別指導 教室事業

人口増加エリアを中心に出店を拡大。神奈川県内の地域密着型展開に加え、千葉・埼玉・茨城等の関東近郊、さらに中京圏でドミナント展開を進める。

## 04 HOME TUTOR

### 家庭教師 事業

東海エリアへの出店により対面型サービスの商圈を首都圏・関西圏以外にも拡大。オンライン家庭教師は全国展開を推進し、人的・広告投資を積極化。

## 05 UNICO

### unico事業

児童福祉

「unicoメソッド」を活かし、児童発達支援・放課後等デイサービスを直営・FCで全国展開。療育ニーズ拡大を背景に新規教室の出店を加速。

## 06 OTHERS

### その他事業

教育AI

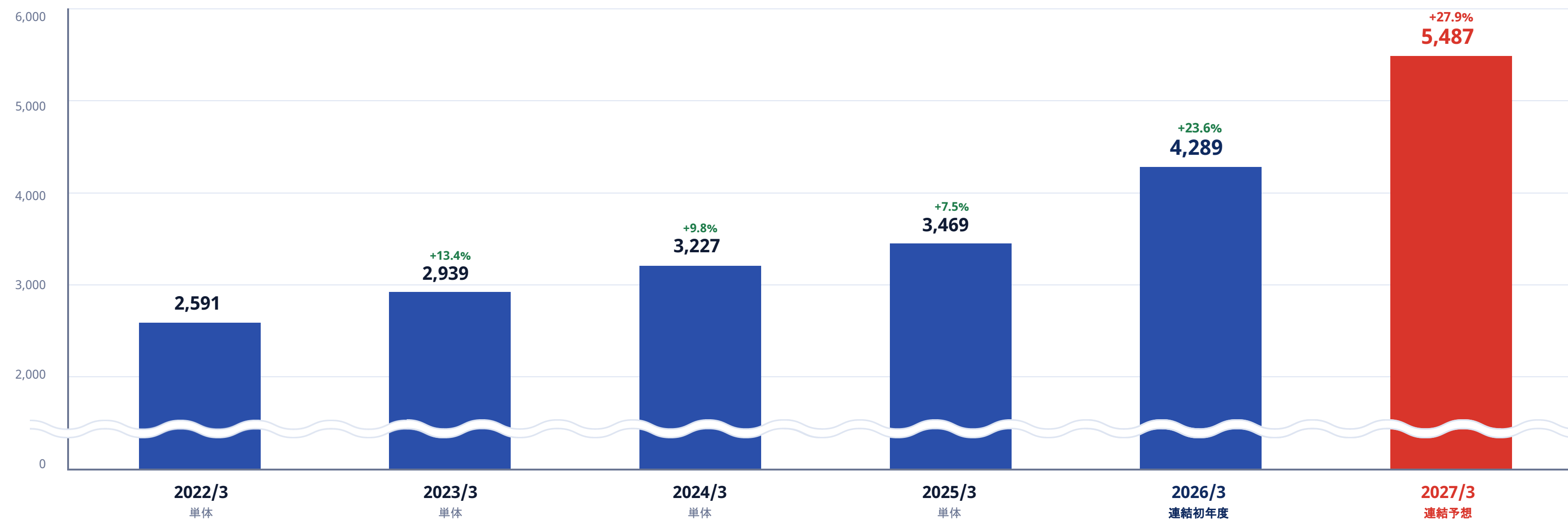
教育向け生成AIプラットフォーム「スクールAI」の営業を加速し、投資から回収フェーズへ移行。学校・塾・自治体での導入拡大を推進。

## 中期テーマ

人材サービスを基盤に、unico事業（児童福祉）／教育AI事業という新たな成長領域を取り込み、事業ポートフォリオを拡充。

# 上場以降、5期連続増収。2027/3期は5,487百万円を計画。

単位：百万円



年平均成長率 / 2022/3 → 2026/3

**+13.4%**

年平均成長率 / 2022/3 → 2027/3 (E)

**+16.2%**

5期増収 / 2022/3 → 2027/3 (E)

**×2.12 倍**

※ 2025年3月期以前は単体実績、2026年3月期は連結実績、2027年3月期は連結業績予想。単位：百万円。

# 将来に関する記述についてのご注意

## 将来見通しについて

本資料に記載されている業績の見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

本決算短信は公認会計士または監査法人の監査の対象外です。業績予想の前提となる条件および業績予想のご利用に当たっての注意事項等については、決算短信本文をご参照ください。



株式会社サクシード（証券コード：9256 東証グロース）

IR問合せ先：取締役人事広報部長 森 峰志 TEL 03-5287-7259

<https://www.succeed-corp.jp/>