



東京証券取引所グロース市場・証券コード 9256

事業計画および 成長可能性に関する事項

株式会社サクシード

2026年6月24日

Succeed, Inc. — For Your Dreams

■ Executive Summary

社会課題を解決し、よりよい未来の創造に貢献する

自社運営の【教育サービス】と教育・福祉特化の【人材サービス】に、教育AI(みんながく)・児童発達支援(unico)を加えたグループ経営。

強み 3つの競争優位

1 教育 × 人材のシナジー

人材の一括募集によるコストダウンと、事業領域を横断した人材活用

2 社内マーケティングの機動力

オウンドメディア・LP制作部門を内製し、戦略を高速で実行

3 きめ細やかなマッチング

求職者とクライアントを同一担当が支援し、ミスマッチを低減

成長戦略 5つの成長ドライバー

- ① 個別指導教室の出店を加速 — 中京圏(名古屋)へ展開開始
- ② 家庭教師を全国へ — オンラインは47都道府県に対応済み
- ③ 公民連携事業の受注案件数を拡大
- ④ スクールAI(みんながく)を教育インフラとして全国展開 — 利用ID 16万超
- ⑤ unico(児童発達支援)を直営・FCで全国展開

目次

01 会社概要

02 事業の概要

03 教育サービス

04 人材サービス

05 新規事業（教育AI・unico）

06 競争力の源泉

07 成長戦略

08 業績・参考情報

09 リスク情報

01

会社概要

会社概要・沿革

ミッション

会社概要・沿革

商号	株式会社サクシード
証券コード	9256 (東証グロース)
代表者	代表取締役社長 高木 毅
設立	2004年4月
資本金	3億3,772万円
従業員数	単体 118名 / 連結 209名
本社所在地	東京都新宿区

事業内容

個別指導塾運営

家庭教師紹介

教育業界向け人材

福祉業界向け人材

教育AI(みんなぐ)

児童発達支援(unico)

沿革

- 2004 ○ 当社設立、個別指導塾の運営を開始
- 2007 ○ 家庭教師紹介事業、塾業界向け人材サービス開始
- 2013 ○ 株式会社リッチサポートを子会社化
- 2014 ○ 保育士の人材紹介・派遣サービス開始
- 2020 ○ オンライン家庭教師開始、自治体向け専任部署を設置
- 2021 ● **東証マザーズ市場に上場**
- 2022 ○ 市場区分見直しにより東証グロース市場へ移行
- 25.4 ● **株式会社みんなぐを子会社化(教育AI/スクールAI)**
- 25.10 ● **株式会社unicoを完全子会社化(児童発達支援)**

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

教育の社会課題

- 教育格差の解消
- 教育DXの推進
- 教員の労働環境の改善

福祉の社会課題

- 待機児童問題の解消
- 小1の壁問題の解決
- 就業人口の増加

08 働きがいも経済成長も

04 質の高い教育をみんなに

17 パートナーシップで目標を達成しよう

02

事業の概要

事業ポートフォリオ

売上構成



5+1事業で構成する事業ポートフォリオ

自社ブランド教育
個別指導教室

対象 個人(小中高)

提供 教育サービスの提供

人材 講師・教室長

自社ブランド教育
家庭教師紹介

対象 個人(小中高)

提供 教育サービスの提供

人材 家庭教師

外部向け人材
教育人材支援

対象 塾・学校・自治体

提供 紹介・派遣・受託

人材 教員・ICT支援員等

外部向け人材
福祉人材支援

対象 保育・学童施設

提供 紹介・派遣・受託

人材 保育士・指導員等

新規・自社ブランド療育
unico事業

対象 発達障がい児・保護者

提供 児童発達支援・放デイ

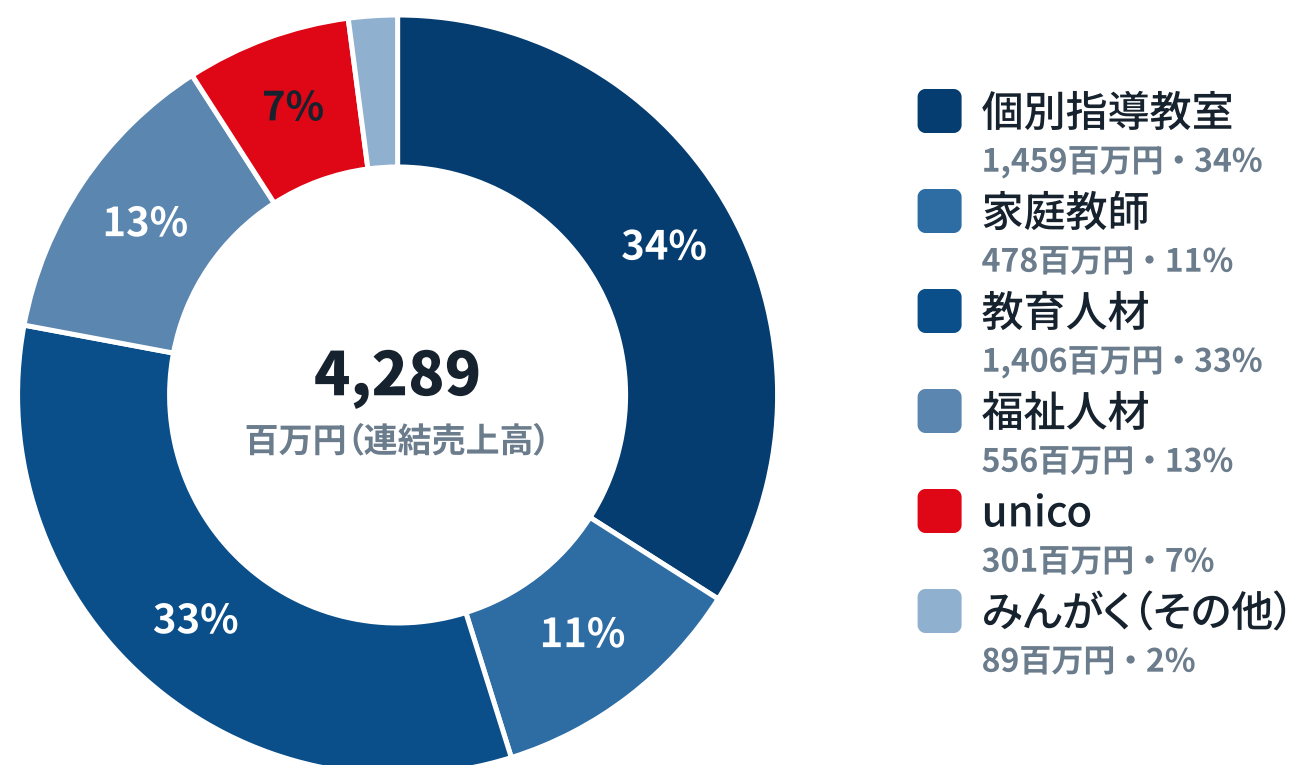
人材 療育スタッフ等

その他 教育向けAIプラットフォーム「スクールAI」(株式会社みんがく) 対象:学校・自治体・塾/生成AIを活用した教育インフラ

事業系統図



6事業をバランスよく展開 (2026/3 連結)



教育サービス

個別指導 + 家庭教師 = 売上の **45%**

人材サービス

教育人材 + 福祉人材 = 売上の **46%**

新規事業 (unico・みんがく)

2025年の連結化で **9%** を新たに獲得

03

教育サービス

事業環境

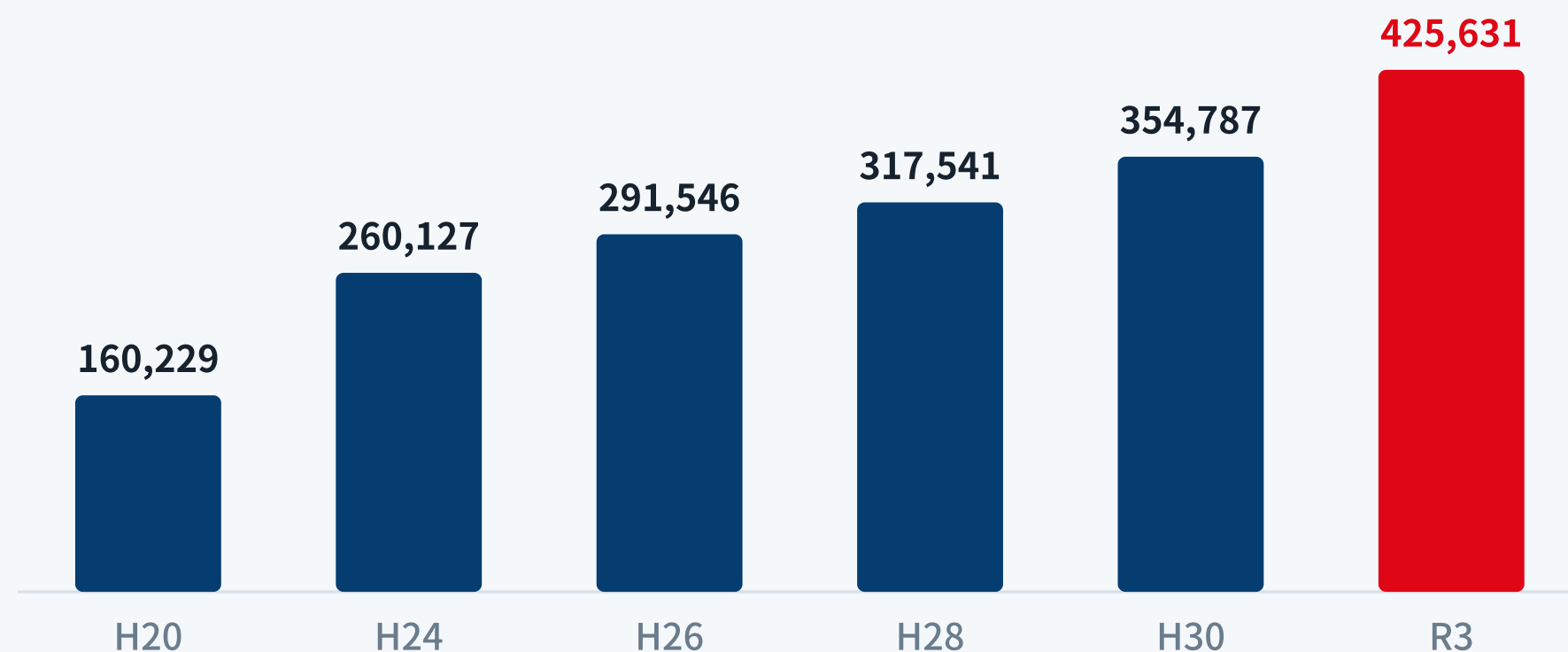
個別指導教室の運営

家庭教師の紹介

子ども一人当たりの**学習塾費**は増加傾向

子ども一人当たりの年間学習塾費（円）

（円）



約2.7倍

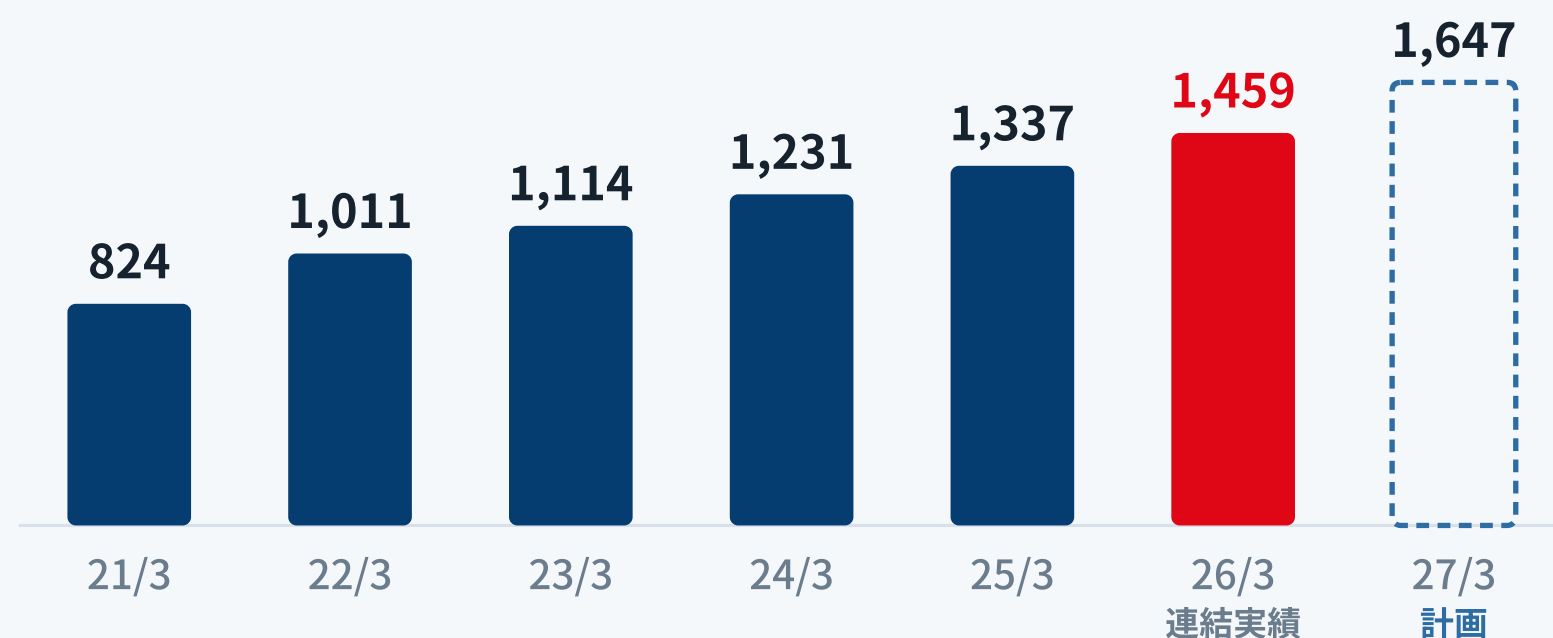
H20→R3で学習塾費が増加

少子化で学齢人口は減少する一方、**高校授業料無償化の所得制限撤廃**などを背景に、一人当たりにかかる教育費は増加。質の高い**個別最適な教育**への需要が高まっています。

「シックスポケット」— 両親・両祖父母の6つの財布が、一人の子どもの教育費を押し上げています。

個別指導教室の運営 — 中京圏へ出店開始

売上高の推移（百万円）



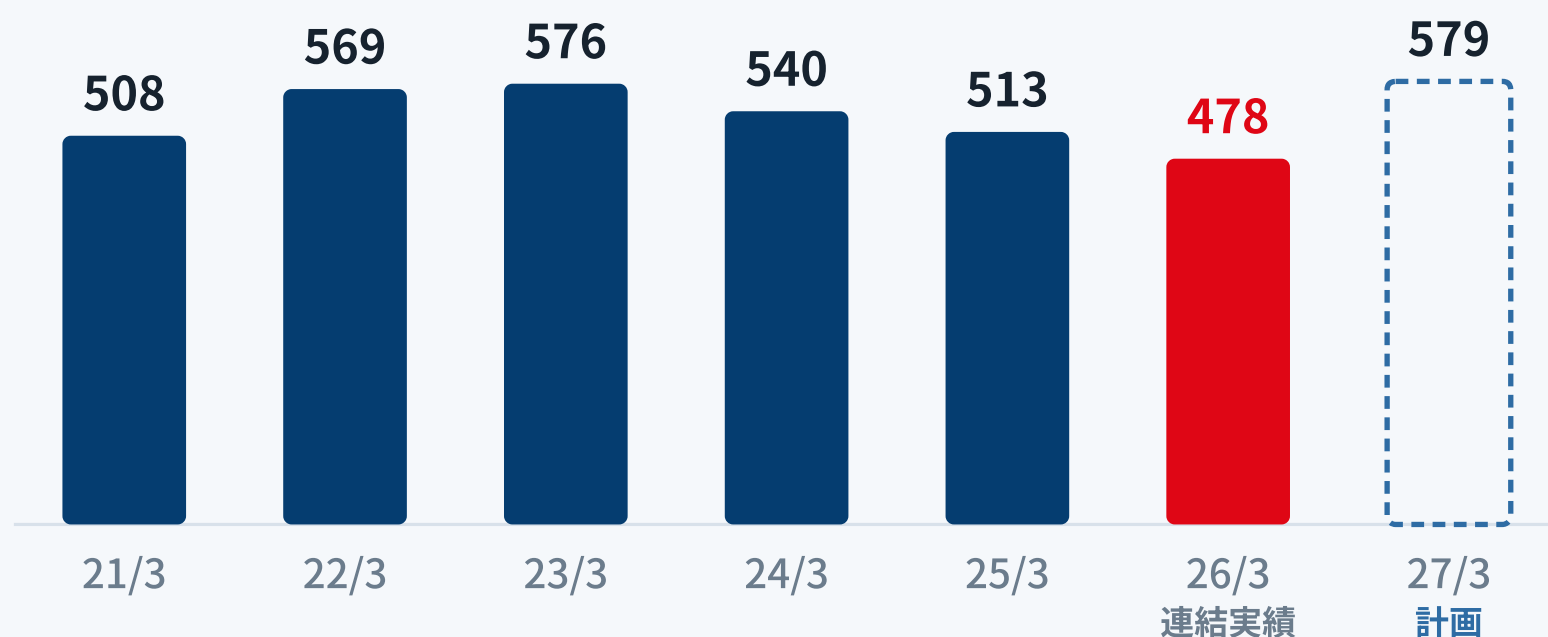
- 1:3の指導形式を低料金で提供**
 講師1名に生徒3名。講師料率を抑え「個別指導を低料金で」のニーズを取り込む
- 講師を潤沢に低コストで獲得**
 人材サービスとの一括募集で、講師不足の業界にあって潤沢な人材を確保
- 多彩な講師陣が幅広いニーズに対応**
 幅広い募集活動で多様な学歴・経験をもつ講師が在籍

計画との比較: 会員数は前期比+9.1%と順調も、出店ペースが計画を下回り、実績は計画比▲5.8%の1,459百万円。

■ 3 | 教育サービス

家庭教師の紹介 — オンラインで全国対応

売上高の推移（百万円）



- 問い合わせの一括対応で高い入会率**
 本部にテレマーケティング部門を設け、入会率を高く維持
- 拠点を置かずに全国展開**
 オンラインで地方の生徒と首都圏の家庭教師をつなぎ、47都道府県に対応
- 多彩な家庭教師が幅広いニーズに対応**
 2025年10月に東海支店を開設し、対面型の商圏を東海圏へ拡大

計画との比較: 受験生比率の高かった前年度の反動で期首会員数が減少し、実績は計画比▲5.3%の478百万円。

■ 3 | 教育サービス

教育サービス — 収益構造および売上構成比

収益構造

個別指導教室

$$\text{売上高} = \text{教室数} \times \text{1教室あたりの売上高}^{\ast}$$

個別指導教室の売上高は、出店教室数に比例して増額

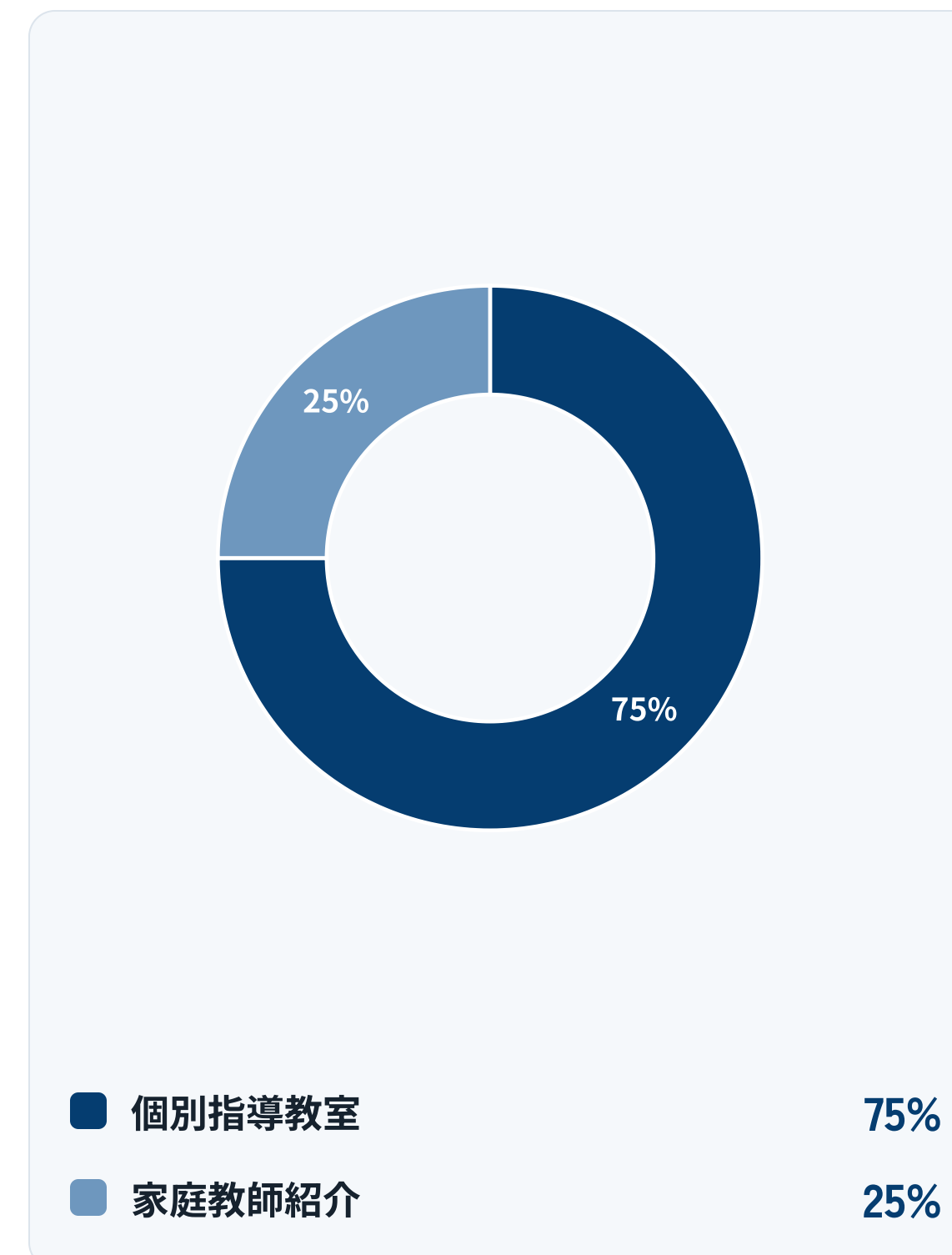
家庭教師紹介

$$\text{売上高} = \text{生徒数} \times \text{生徒1人あたりの平均単価}$$

家庭教師紹介の売上高は、生徒数に応じて比例的に増額

※ 1教室あたりの売上高 = 生徒1人あたりの平均単価 × 1教室あたりの平均生徒数

売上構成比 (2026年3月期実績)



04

人材サービス

事業環境

教育業界向け

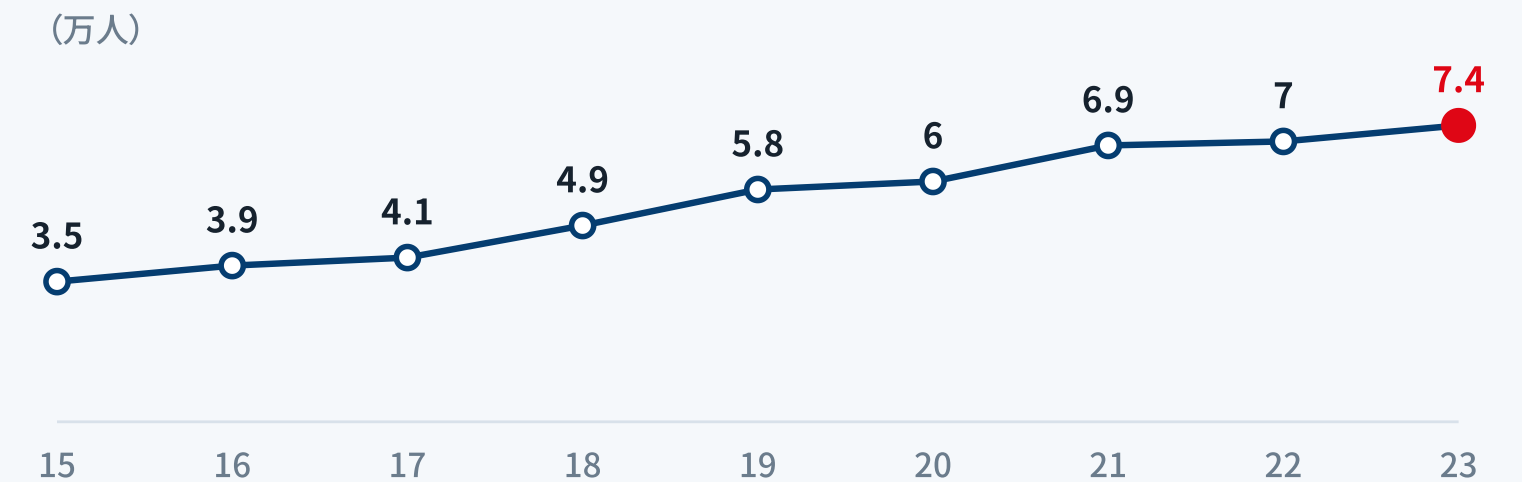
福祉業界向け

教員の負担増を背景に外部人材需要が拡大

教員の週あたり労働時間



外部人材等の予算人員の推移 (万人)

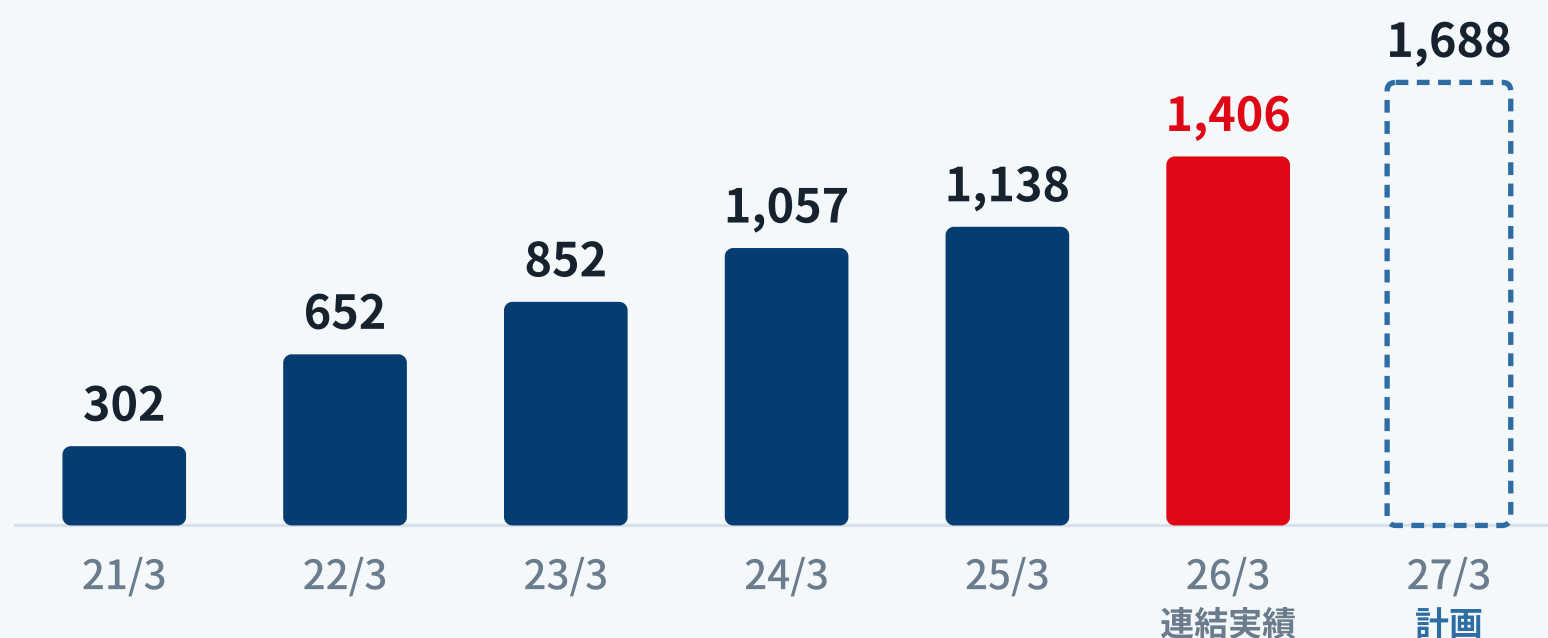


児童生徒数が減少する一方、教員の業務負担軽減を目的に外部人材(学習指導員・部活動指導員・ICT支援員等)の活用が拡大。NEXT GIGA構想に伴う端末更新でICT支援員等の需要増も見込まれます。

■ 4 | 人材サービス

教育業界向け人材 — 前期比 +23.6% の高成長

売上高の推移（百万円）

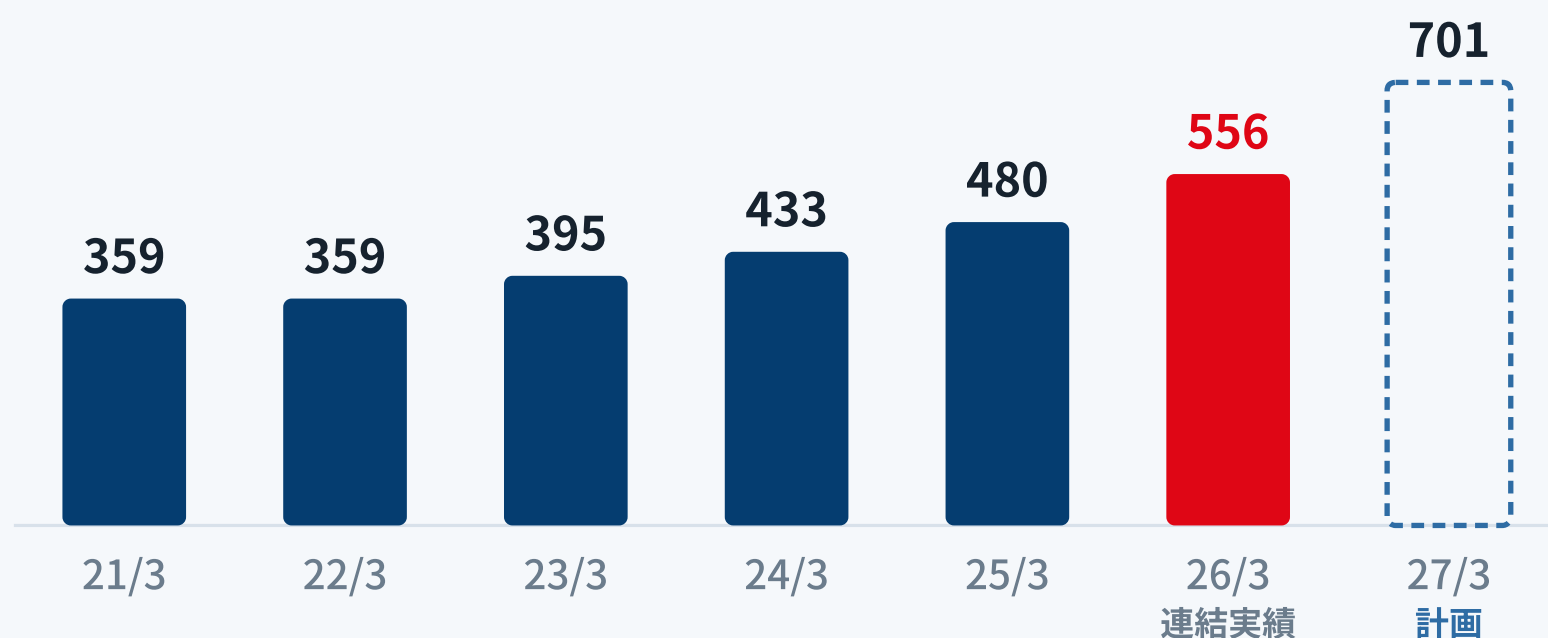


- 社会課題のある分野に注力**
 教員の労働問題・慢性的な教員不足など社会課題分野で持続的成長を追求
- 公民連携事業にも積極参加**
 ICT支援員派遣・学内塾運営受託・外国籍児童向け日本語指導教室運営・部活動運営受託を自治体・私立学校向けに展開
- 業界全体がターゲットの独自ポジション**
 学習塾市場全体がパイ。競合する他社の塾が顧客にもなる構造

計画との比較: 塾講師紹介・派遣、学校向け人材、自治体向け学習支援が順調に推移し、実績は計画比 **+5.3%**・前期比 **+23.6%** の 1,406百万円。

福祉業界向け人材 — 待機児童問題・「小1の壁」問題に応える

売上高の推移（百万円）



- 豊富なオウンドメディアと独自のLP戦略**
 求職者ニーズに合わせたLPを多数運用 (50サイト超) し効率的に登録者を確保
- 公民連携事業にも積極参加**
 公立学校や公設学童における福祉人材のニーズが高まる
- 高水準で推移する保育・学童需要**
 待機児童数は全国的には減少するも地域による偏在性は解消せず。新たに学童の待機児童「小1の壁」が社会課題に

計画との比較: 学校介助員等の派遣が堅調。人材紹介の1件あたり手数料伸長で収益性が向上し、前期比 +15.8% の 556百万円。

■ 4 | 人材サービス

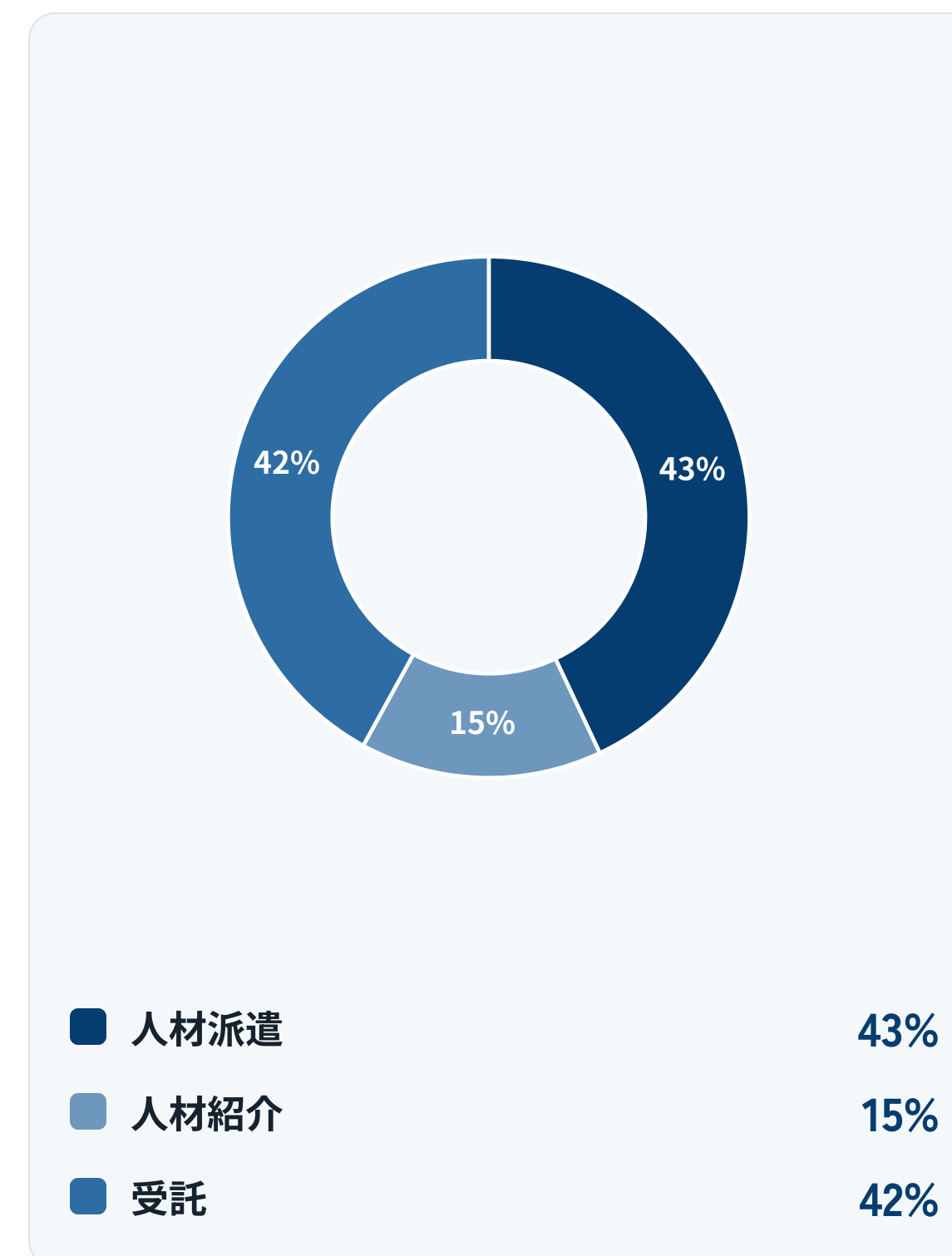
人材サービス — 収益構造および売上構成比

収益構造

人材派遣	売上高	=	稼働人数	×	派遣単価
人材紹介	売上高	=	採用決定人数	×	採用単価
受託	売上高	=	稼働人数	×	受託単価

人材派遣・受託は給与・社会保険料・交通費・業務委託費等を差し引いたものが売上総利益となります。

売上構成比 (2026年3月期実績)



05

新規事業

教育AI「みんながく」

児童発達支援「unico」



教育AIプラットフォーム「スクールAI」

利用ID数(2026年5月末)

16万ID超

業績(連結)

2026/3 売上高 **89百万円**

2026/3 セグメント損益 **△37百万円** 先行投資

2027/3 計画 **200百万円** 利益20百万円

2024年12月、文部科学省より「生成AIの利活用に関するガイドライン Ver.2.0」が公表。学校現場での生成AI活用の重要性が一段と高まっています。

- 利用ID数 16万超と拡大基調**
 教育現場のAI活用ニーズを背景に、さらなる成長を見込む
- 安全・効果的な生成AI活用を支援**
 文科省ガイドラインに基づく活用ニーズに直接応えるプラットフォーム
- グループとのシナジー**
 人材・教育サービスで築いた学校・教育機関ネットワークで営業基盤を拡大

■ 5 | 新規事業・株式会社unico (2025年10月完全子会社化)

児童発達支援・放課後等デイサービス「unico」

15教室
直営 (26/3末)

12教室
FC (26/3末)

業績 (連結 / 2025年10月～)

2026/3 売上高	301百万円
2026/3 セグメント利益	8百万円
2027/3 計画	673百万円 利益16百万円

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変化しています。

- 「unicoメソッド」による質の高い療育
専門家チームが開発。子どもの内発的動機付けを重視した独自の療育を実践
- 直営・FCの両輪で拡大
直営15・FC12の双方で出店を進め、収益基盤を拡大
- グループとのシナジー
当社の人材採用力 × unicoの運営ノウハウで成長スピードを加速

06

競争力の源泉

教育 × 人材のシナジー

社内マーケティング

きめ細やかなマッチング



独自のビジネスモデルが生む3つの強み

①

教育 × 人材の シナジー効果

一括募集でコストダウン

必要人材をまとめて募集し募集費を削減、事業横断で登録者を有効活用

独自のポジショニング

教育×外部人材を同時に行う他社は見当たらず、独自性が参入障壁に

②

社内マーケが 機動的にLPを制作

営業の要望(「登録者を1.5倍に」等)に、社内マーケティングチームがスピーディーに対応

- 企画
- デザイン
- コーディング
- ライティング
- SEO対策
- LP制作
- 広告運用
- アクセス解析

③

双方のニーズを汲む きめ細やかなマッチング

求職者へのヒアリング

退職理由・キャリアプラン・ライフプラン・家族構成など

クライアントへのヒアリング

募集背景・活躍しやすい人の傾向・職場の雰囲気・上司の人柄など

求職者とクライアントを同一担当が支援し、定着率を向上

07

成長戦略

6つの成長ドライバー

今後の展望



「人材 × 教育・福祉現場 × AI」で6つの成長を駆動

①

個別指導教室の出店

学齢人口増加エリア＋中京圏(名古屋)へ出店ペースを加速

②

家庭教師の全国展開

東海エリアへ商圈拡大。オンラインは47都道府県に対応済み

③

公民連携事業の拡大

入札・プロポーザル参加を継続し受注案件数を積み上げる

④

スクールAI (みんながく)

教育インフラとして全国展開。利用ID 12万超、回収フェーズへ

⑤

unico (児童発達支援)

「unicoメソッド」を武器に直営・FCで全国展開

⑥

シナジーM&A・資本提携

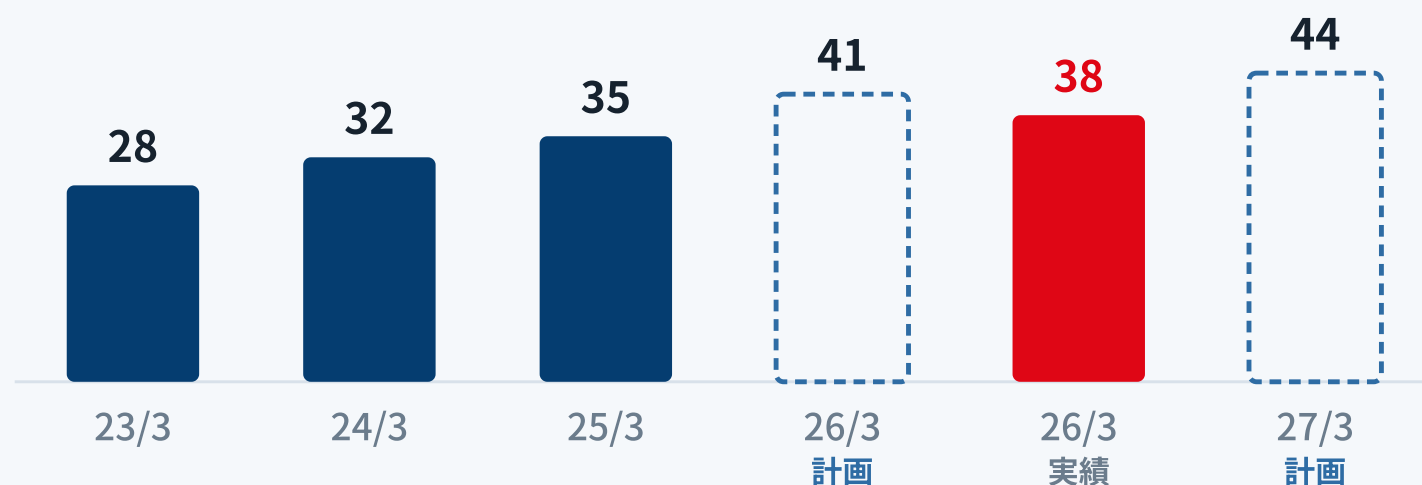
シナジーの見込める先との提携を継続し企業価値を向上

教育サービスを中京圏・東海エリアへ拡大

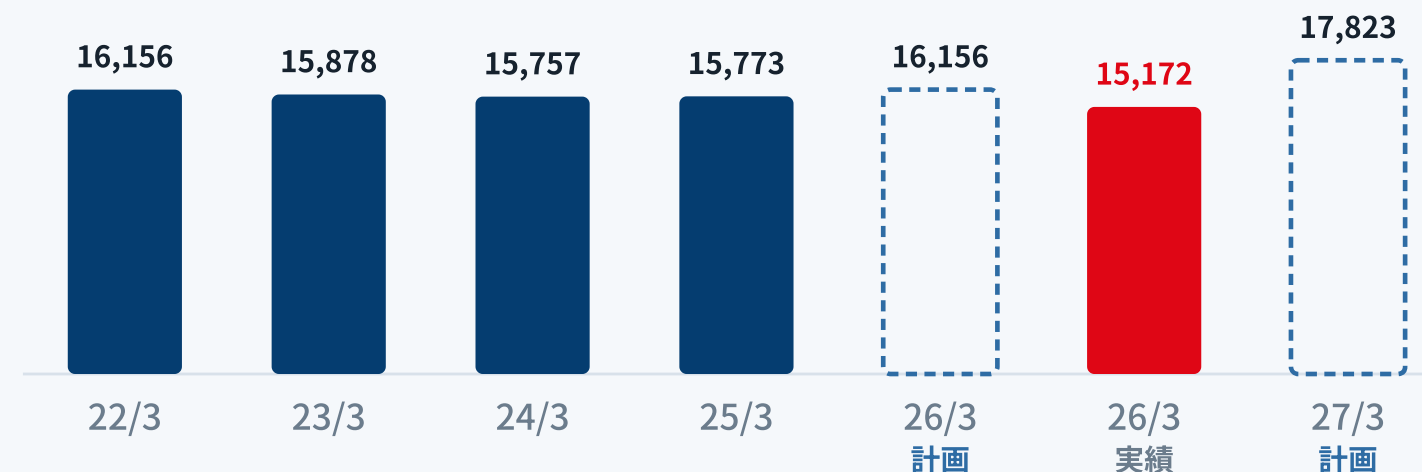
① 個別指導教室の出店

② 家庭教師の全国展開

教室数の推移（教室）



年間生徒数（月延・人）



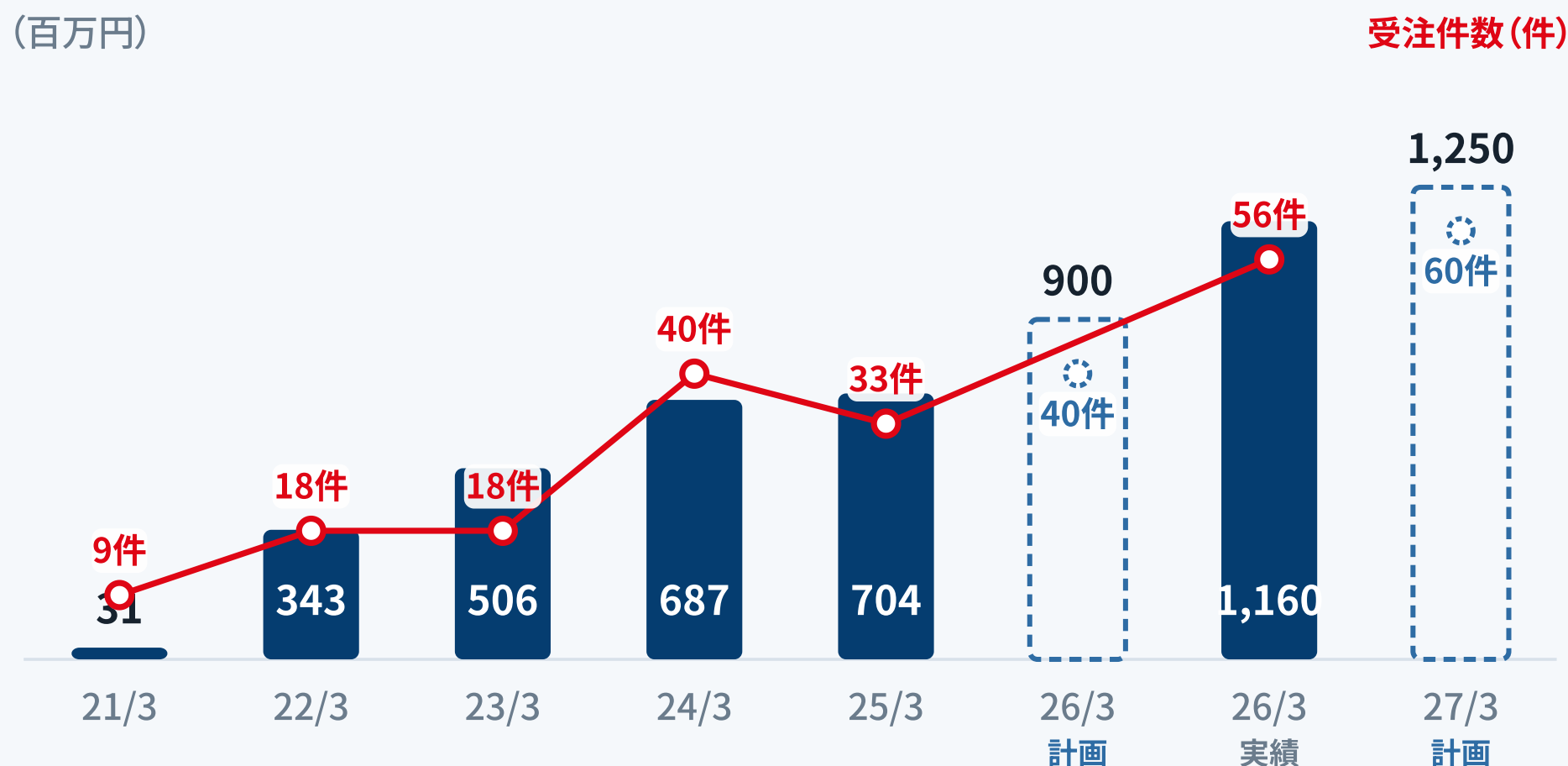
戦略: 神奈川・千葉のドミナント展開を継続し、中京圏でもドミナント化。不動産ネットワーク・ディベロッパー提携を強化。

戦略: 2025年10月に東海支店を開設し愛知・三重・岐阜・静岡へ商圈拡大。HP内製化で効率的な広告投資、コール・入会体制を強化。

各グラフの26/3は計画値・実績値を併記。オンライン家庭教師は47都道府県全てに在籍

公民連携事業の受注案件数を拡大

公民連携事業の売上高（百万円）と受注件数（件）



2026/3 計画	受注 40 件 / 売上 900
2026/3 実績	受注 56 件 / 売上 1,160
2027/3 計画	受注 60 件 / 売上 1,250

- 入札・プロポーザル参加を増加**
 入札参加者登録を進め、受託実績で知名度を高め他自治体の紹介を促す
- 協業先とのネットワーク強化**
 協業先との連携で間接的にも参加実績を積み上げる

教育AI・児童福祉を新たな成長基盤に

④ スクールAI（みんながく）

16万ID超

利用ID数(2026年5月末)

目標:教育向け生成AIを全国の学校現場へ普及

投資フェーズから**回収フェーズへ移行**。営業を積極推進し、教員の環境改善と個別最適な学びを提供。

⑤ unico（児童発達支援）

15教室 **12**教室

直営

フランチャイズ

目標:直営・フランチャイズの両面で出店拡大

「**unicoメソッド**」を活用した質の高い療育を両面で拡大。専門性の高い支援ニーズを取り込む。

「人材 × 教育・福祉現場 × AI」で企業価値を向上

成長ドライバー	取り組み
教育AI(みんがく)	スクールAIを全国展開し、回収フェーズへ移行
児童福祉(unico)	「unicoメソッド」を武器に、直営・FC双方で出店拡大
人材サービス	公民連携の受注拡大、外部人材(ICT支援員等)需要の取り込み
教育サービス	個別指導は中京圏へ拡大、家庭教師は東海エリアを開拓
M&A・資本提携	シナジーの見込める先との資本業務提携を継続推進

教育・福祉領域の人材・教育サービスを基盤に、**教育AI・児童福祉**という新領域を取り込み事業ポートフォリオを拡充。シナジーを生かし、**社会課題の解決を事業成長につなげ、持続的な企業価値の向上**を目指します。

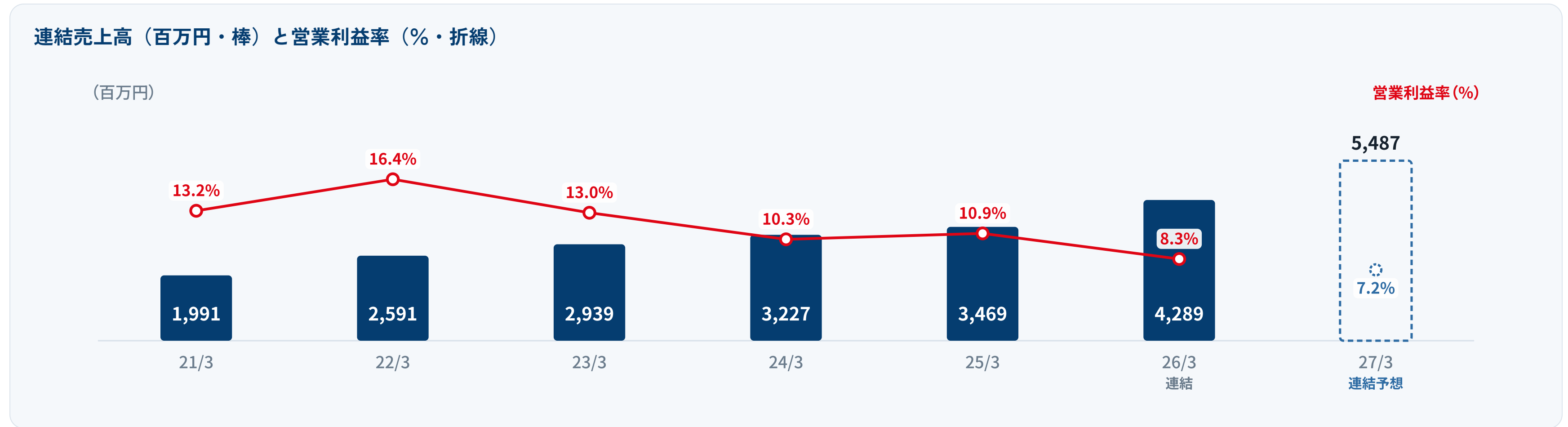
08

業績・参考情報

PLサマリー

2027/3 計画の前提

売上は過去最高を更新、2027/3も増収計画



項目	21/3	22/3	23/3	24/3	25/3	26/3 計画	26/3 連結	27/3 予想
売上高	1,991	2,591	2,939	3,227	3,469	4,004	4,289	5,487
営業利益	262	424	382	332	380	318	354	394
営業利益率	13.2%	16.4%	13.0%	10.3%	10.9%	7.9%	8.3%	7.2%
当期純利益	173	280	269	223	259	216	247	260

計画達成に向けた事業部別の前提条件

事業部	2027年3月期 計画達成の前提条件
個別指導教室	人口増加エリア(関東近郊・中京圏)での出店が計画通りに進み、在籍生徒数が計画通り増加
家庭教師	東海エリア支店を活用した商圈拡大、オンライン家庭教師の全国対応強化により生徒数が増加
教育人材支援	公民連携事業が計画通り推移、NEXT GIGA関連のICT支援員需要・日本語教育サービスが伸長
福祉人材支援	人材紹介の成約数が計画通り増加、人材派遣の稼働人数が計画通り増加
unico事業	直営・フランチャイズ双方での出店拡大が計画通りに進む
みんがく(AI)	スクールAI利用ID数の拡大、回収フェーズへの移行が計画通りに進む

09

リスク情報

主要なリスクと対応策

将来見通しに関する注意

主要なリスクと対応策

少子化に関するリスク

可能性:大 影響度:大

少子化による生徒数や施設の減少が、経営成績・財政状態に影響を与える可能性。

対応策 新たな需要を敏感に捉え、同業他社と品質面で差別化し、少子化に左右されない経営を展開。

法的規制に関するリスク

可能性:低 影響度:大

人材紹介・派遣は厚生労働大臣の許可制。欠格・取消事由に該当した場合、許可取消等の可能性。

対応策 コンプライアンス・リスク管理委員会で対応策を策定・運用。顧問弁護士・社労士と連携し情報収集。

情報セキュリティのリスク

可能性:中 影響度:大

顧客・登録者等の個人情報が漏洩した場合、信用・ブランド価値の毀損や業績への影響の可能性。

対応策 取扱いルールの整備と教育・啓蒙、システムの定期診断、IT資産管理ツールによるログ解析を実施。

将来見通しに関する注意事項

本資料に含まれる「見通し情報」は、現在における見込み・予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実際の結果はこれらの記述と大きく異なる可能性があります。

これらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった国内および国際的な経済状況が含まれます。

- 進捗状況を反映した本資料の改定は、本決算後の6月頃を目途として開示する予定です。



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

株式会社サクシード 東京証券取引所グロース市場(証券コード 9256)

2026年6月24日

Succeed, Inc. — For Your Dreams