

— FY2027.3 Q1 FINANCIAL RESULTS

第23期 (2027年3月期) 第1四半期

決算説明 補助資料

本資料の構成

01 第1四半期ハイライト

02 セグメント別業績

03 成長トピックス

04 まとめ

売上高前期比 26.9%増と大幅成長。 成長投資を優先し、利益は計画通り着地。

売上高

1,290.4 百万円

前年同期比 +26.9%

営業利益

125.9 百万円

前年同期比 △20.8%

経常利益

127.0 百万円

前年同期比 △20.1%

親会社株主に帰属する
四半期純利益

73.5 百万円

前年同期比 △33.0%

- 個別指導教室・家庭教師の教育サービスは、増収増益で安定成長を継続
- 教育・福祉人材サービスは積極採用による人的投資を優先し、利益は前年同期を下回る
- 利益は前年同期比で減少するも、事業計画通りに進捗

6 区分中 5 区分が増収。
教育・福祉領域を中心に成長。

セグメント	売上高 (百万円)	前年同期比	セグメント利益 / 損失	前年同期比
① 個別指導教室事業	354.0	+13.9%	65.1	+43.8%
② 家庭教師事業	115.9	+13.6%	△0.6	損失縮小
③ 教育人材支援事業	446.5	+13.6%	88.7	△27.7%
④ 福祉人材支援事業	194.8	△4.1%	66.0	△25.1%
⑤ unico事業	153.5	新規連結	△8.6	新規連結
⑥ その他（みんなくAI）	25.6	+239.0%	△10.9	損失縮小

前期開校 3 教室 および 今期開校 1 教室の生徒増も寄与し、増収増益で成長を加速。

個別指導教室事業

- 人口増加エリアを中心に、地域に根差したドミナント展開を推進
- 2026年6月より全教室に「スクールAI」を導入し、教育の質と教室運営効率を向上

売上高

354.0 百万円 前年同期比 +13.9%

セグメント利益

65.1 百万円 前年同期比 +43.8%

運営教室数

39 教室 (ペントスkids含む)

会員数増加と東海支社開設で増収、 損失を大幅に圧縮。

家庭教師事業

- 会員の増加人数が前年度を上回り、対面型サービスが堅調に推移
- 東海支社を開設し、愛知・三重・岐阜・静岡へ商圈を拡大
- オンラインサービスも全国対応を進め、2026年7月より「スクールAI」を導入予定

売上高

115.9 百万円

前年同期比 +13.6%

セグメント損失

△0.6 百万円

前年同期は7.7百万円の損失

学習塾・学校向け人材需要が拡大、 増収も採用投資で減益。

教育人材支援事業

- 学習塾向け塾講師紹介・派遣、学校向け人材サービス (教員・部活動指導員・ICT支援員)、自治体向け学習支援を中心に売上が増加
- 「1人1台端末」環境整備後、学校現場でのICT活用支援・運用保守需要が本格化
- 今後見込まれる受注増加に備え、積極的な人的投資を強化

売上高

446.5 百万円

前年同期比 +13.6%

セグメント利益

88.7 百万円

前年同期比 △27.7%

学童・放デイ需要が拡大、 学校介助員の派遣サービスも堅調に推移。

福祉人材支援事業

- 学童・放課後等デイサービスからの需要は引き続き高く、学校介助員等の人材派遣も堅調に推移
- 第1四半期に売上が偏る構成から、期中に安定して計上される構成へ変化しつつある
- 子会社unicoへの児童発達管理責任者等の人材支援を強化し、出店拡大を後押し

売上高

194.8 百万円

前年同期比 $\triangle 4.1\%$

セグメント利益

66.0 百万円

前年同期比 $\triangle 25.1\%$

新たにオルタナティブスクール「unico place」を開設。 新規連結セグメントとして始動。

unico事業

- オルタナティブスクール×放課後等デイサービスの複合施設「unico place」を2026年5月に開設
- 学習的支援と療育的支援を一体的に提供し、子ども自身の選択・主体性を起点とした学びの場を実現
- 現在の直営16教室・FC13教室に加え、放課後等デイサービス2教室の新規開校を予定

売上高

153.5 百万円

新規連結のため前年同期比較なし

セグメント損失

△8.6 百万円

新規展開への先行投資段階

スクールAI需要の拡大により売上高3.4倍、 先行投資を継続。

その他（みんなく：教育向けAIプラットフォーム事業）

- 自治体・公私立学校における「スクールAI」の継続利用・対象拡大が進展
- 教学社と共同で受験生向け高度学習支援機能の本格開発を開始
- システム開発費・営業人件費など、今後の成長に向けた先行投資を積極実施

売上高
25.6 百万円
前年同期比 +239.0%

セグメント損失
△10.9 百万円
前年同期は22.6百万円の損失

教育複合施設「unico place」始動、 放課後等デイサービスも拡大へ。



- オルタナティブスクール (フリースクール) × 放課後等デイサービスの教育複合施設「unico place」を 2026年5月に開設
- 不登校児童・発達特性のある子どもたち双方の支援ニーズに一体的に対応
- 放課後等デイサービス 2教室の開校を予定 (いずれもパートナーシップ契約)、全国展開を推進

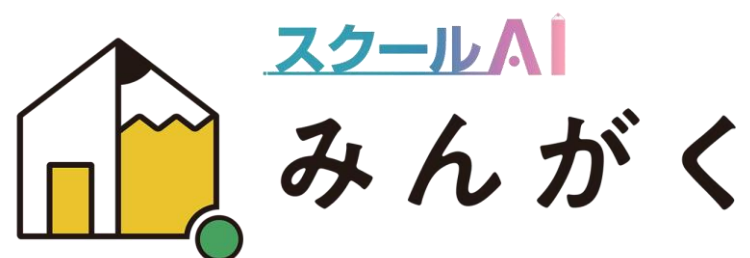
unico事業 売上高

153.5 百万円

運営教室数

29 教室 (直営16 / FC13)

教育向け生成AI「スクールAI」利用ID数16万超で拡大継続。



- 株式会社みんなぐくが提供する教育向け生成AIサービスの営業活動を強化
- 個別指導教室事業部・家庭教師事業部との連携を強化し、サクシード専用カスタマイズしたAIを導入
- 自治体・公私立学校での継続利用と対象拡大が進展
「赤本」の教学社との共同開発も始動
- 教育現場におけるAI活用ニーズの拡大を背景に、さらなる成長を見込む

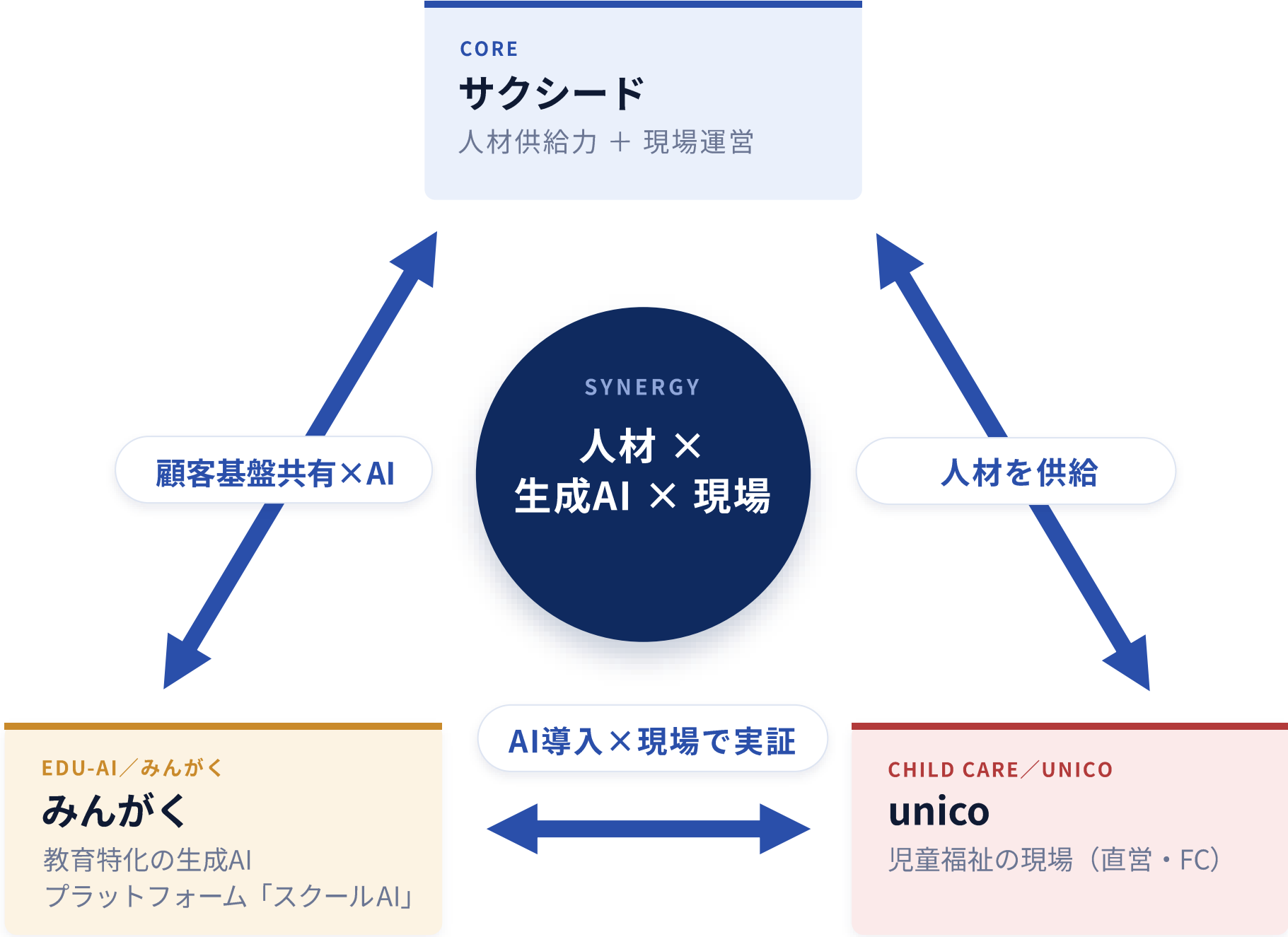
スクールAI 利用ID数

160,000

ID 超（当第1四半期末時点）

その他区分の売上高は、前年同期比239.0%増と急拡大

人材供給力×生成AIで、教育と福祉のインフラ企業を目指す。



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×定着を一体運営し、立ち上げを加速・稼働率を安定化。

採用コスト低減

離職率低下

稼働率の安定

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・研修をAIで支援。自社現場で実証 → 高速改善 → 再現性あるプロダクトとして外販へ。

業務効率化

品質の標準化

外販で規模拡大

教育・福祉が抱える社会課題に、グループのサービスで応える。



成長投資を優先し、計画通りに進捗。 教育・福祉・AIの連携で持続成長を目指す。

業績

- 売上高は前年同期比 26.9% 増と大幅に成長
- 人的投資・製品開発投資を優先し、利益は前年同期を下回るも計画通り

成長ドライバー

- 「スクールAI」の利用ID数16万超、教育現場でのAI活用が加速
- 人材 (サクシード)・AI (みんながく)・福祉現場 (unico) が循環し、独自のシナジーを創出

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。

免責事項・注記

— 将来予測に関する注意事項

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものです。実際の業績は、様々な要因により本資料の記述と大きく異なる可能性があります。

— 金額表記について

本資料中の金額は百万円未満を四捨五入して記載しております。
当第1四半期連結累計期間の実績は連結ベースで記載し、前年同期比は前年同期の連結実績との比較です。
unico事業セグメントは当第1四半期より新たに連結対象となったため、前年同期比較を記載しておりません。

— グループ会社について

株式会社サクシード（当社）、株式会社みんがく（教育向け生成AIサービス）、
株式会社unico（児童発達支援・放課後等デイサービス）の3社について、本資料では区別して記載しております。

