FY2027.3 Q2 FINANCIAL RESULTS

第23期 (2027年3月期) 第2四半期 (中間期)

決算説明 補助資料

株式会社サクシード｜2026年11月11日発表

スクールAI みんがく unico

Succeed For Your Dreams

証券コード 9256・東証グロース

AGENDA

本資料の構成

01 中間期ハイライト

02 セグメント別業績

03 成長トピックス

04 財政状態・キャッシュ・フロー

05 グループシナジー・まとめ

FY2027.3 Q2 HIGHLIGHTS

売上高 31.3%増、営業利益 13.5%増。
第1四半期の先行投資を吸収し、増収増益を達成。

売上高

2,611.2 百万円

前年同期比 +31.3%

営業利益

288.0 百万円

前年同期比 +13.5%

経常利益

298.6 百万円

前年同期比 +17.3%

親会社株主に帰属する
中間純利益

189.9 百万円

前年同期比 +9.8%

- 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人的投資を継続しつつ、受注増加により売上高は順調に拡大
- 第1四半期の先行投資を吸収し、中間期は計画を上回って推移し増収増益を達成

SEGMENT OVERVIEW

前年比較可能な 5区分すべてで増収を達成。教育サービスが増益を牽引。

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	834.8	+15.6%	228.8	+39.2%
② 家庭教師事業	251.8	+15.6%	7.5	黒字転換
③ 教育人材支援事業	828.5	+16.0%	129.2	△22.0%
④ 福祉人材支援事業	319.7	+2.0%	69.4	△27.1%
⑤ unico事業	323.8	新規連結	3.3	新規連結
⑥ その他（みんがくAI）	52.8	+140.7%	△13.9	損失縮小
本社費等	—		△136.3	
合計 (連結)	**2,611.2**	**+31.3%**	**288.0**	**+13.5%**

SEGMENT 01

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

- 相模原校・千種校（名古屋）・瀬谷校に続き、2026年4月に北柏校を開校
- 人口増加エリアを中心に、特に子育て世代が増加する千葉県・埼玉県で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

834.8 百万円

前年同期比 +15.6%

セグメント利益

228.8 百万円

前年同期比 +39.2%

SEGMENT 02

価格改定と会員数増加で増収、セグメント黒字化を達成。

家庭教師事業

- 会員の増加人数が前年度を上回り、価格改定の効果もあり売上・利益が増加
- 東海支社を拠点に、愛知・三重・岐阜・静岡へ商圏を拡大
- 2026年7月より「スクールAI」を導入し、家庭学習の進捗管理と個別最適な学びの質を向上
- 今後はプロ家庭教師サービスを強化し、さらなる売上・利益の増加を見込む

売上高

251.8 百万円

前年同期比 +15.6%

セグメント利益

7.5 百万円

前年同期は6.0百万円の損失

SEGMENT 03

塾講師・部活動指導員の需要が拡大、増収も人的投資で減益。

教育人材支援事業

- 学習塾向け塾講師の紹介・派遣は旺盛な需要に支えられ順調に増加、地方エリアの顧客開拓も推進
- 部活動指導員は新規顧客獲得により稼働人数が大きく増加、ICT支援も継続的に受注
- 自治体向け学習支援で翌年度の新規案件を獲得、メタバース学習支援・外国籍児童生徒向け教室も開始
- 受注増加に備えた人材採用など、中長期成長に向けた先行投資を強化

売上高

828.5 百万円

前年同期比 +16.0%

セグメント利益

129.2 百万円

前年同期比 △22.0%

SEGMENT 04

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

- 学童施設・児童発達支援施設・放課後等デイサービスからの問い合わせが増加、学校介助員の派遣も堅調
- 東京都の学童指導員向け借り上げ社宅制度導入や放デイの臨時報酬改定により、採用市場が活発化
- 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
- 翌期以降の成長に向けた先行投資として、コーディネーターの採用を強化

売上高

319.7 百万円

前年同期比 +2.0%

セグメント利益

69.4 百万円

前年同期比 △27.1%

SEGMENT 05

稼働率は回復傾向、FCも堅調に推移し セグメント黒字で着地。

unico事業

- 直営教室の一部で稼働率低迷が続くも、採用強化・稼働率改善により回復傾向
- フランチャイズ教室の運営は堅調、新規開設に向けた契約獲得も計画通り進捗
- 2026年5月開設の教育複合施設「unico place」を、新たな事業モデルとして確立
- 直営16教室・FC13教室に加え、放課後等デイサービス2教室の開校を予定

売上高

323.8 百万円

新規連結のため前年同期比較なし

セグメント利益

3.3 百万円

新規展開への先行投資段階

SEGMENT 06

スクールAI需要の拡大により売上高2.4倍、損失も縮小。

その他（みんがく：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
- 個別指導・家庭教師部門への「スクールAI」提供など、グループ内の事業間連携を推進
- 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

52.8 百万円

前年同期比 +140.7%

セグメント損失

△13.9 百万円

前年同期は34.1百万円の損失

GROWTH TOPIC 01

教育複合施設「unico place」始動、放課後等デイサービスも拡大へ。

unico

- 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・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し、新たな事業モデルとして確立
- 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

323.8 百万円

運営教室数 (直営/FC)

16/13 教室

GROWTH TOPIC 02

教育向け生成AI「スクールAI」利用ID数 21万超で拡大継続。

スクールAI みんがく

- 株式会社みんが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、
  サクシード専用にカスタマイズした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

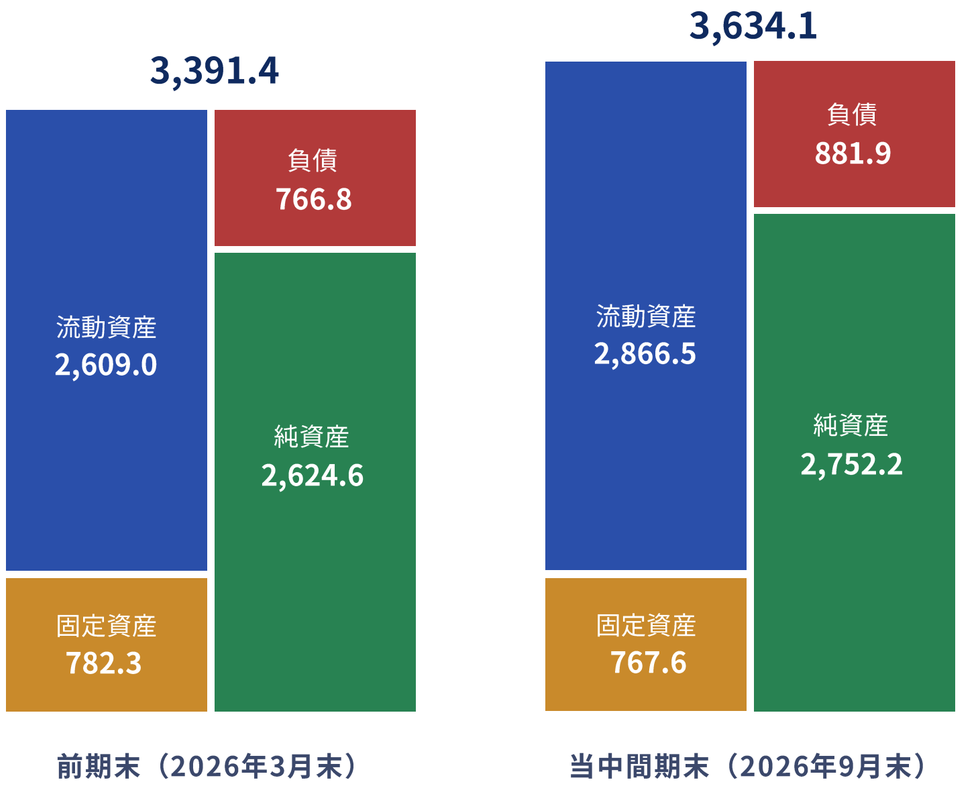
219,891

ID （当中間期末時点）

その他区分の売上高は、前年同期比140.7%増と急拡大

BALANCE SHEET

総資産 3,634百万円、自己資本比率 75.4%。健全な財務基盤を維持。



総資産
前期末比 ＋242.7
3,634.1 百万円

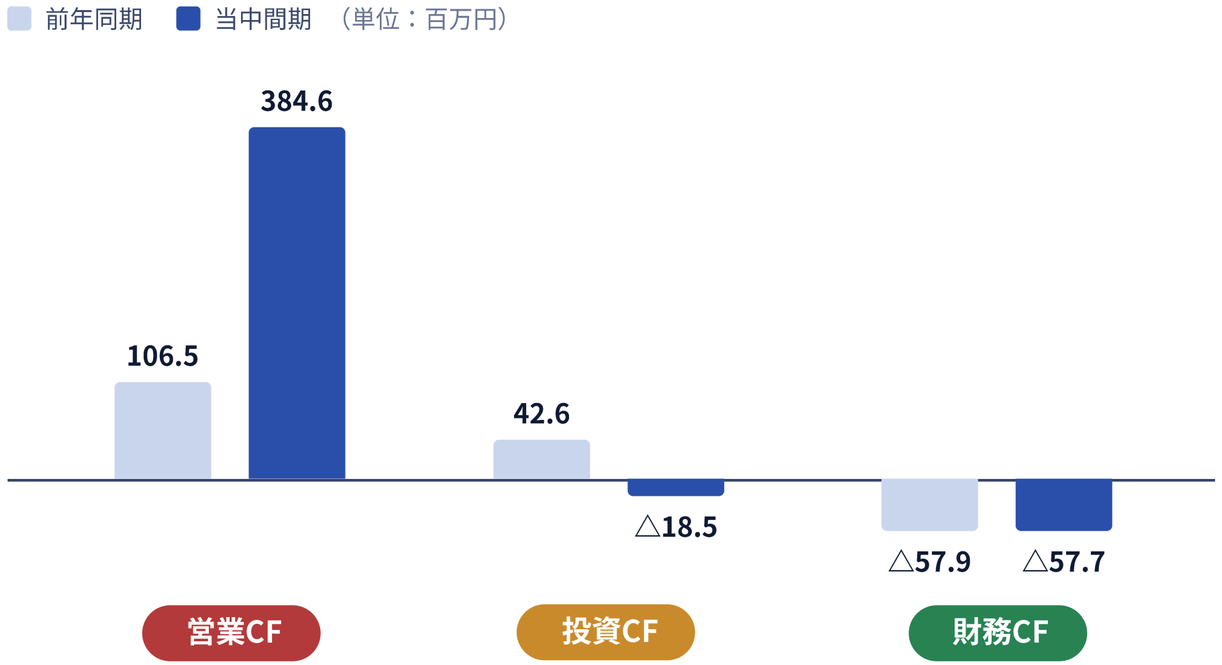
総資産
前期末比 ＋127.6
2,752.2 百万円

自己資本比率
前期末 76.9%
75.4 %

- 資産：現金及び預金が308.4百万円増加、売掛金は56.3百万円減少
- 負債：未払法人税等が59.8百万円、契約負債が25.2百万円増加
- 純資産：利益剰余金が132.6百万円増加

CASH FLOW

営業キャッシュ・フローは 384.6百万円と大幅増加。
現金および 現金同等物は 2,344.8百万円に。



現金 および 現金同等物 中間期末残高

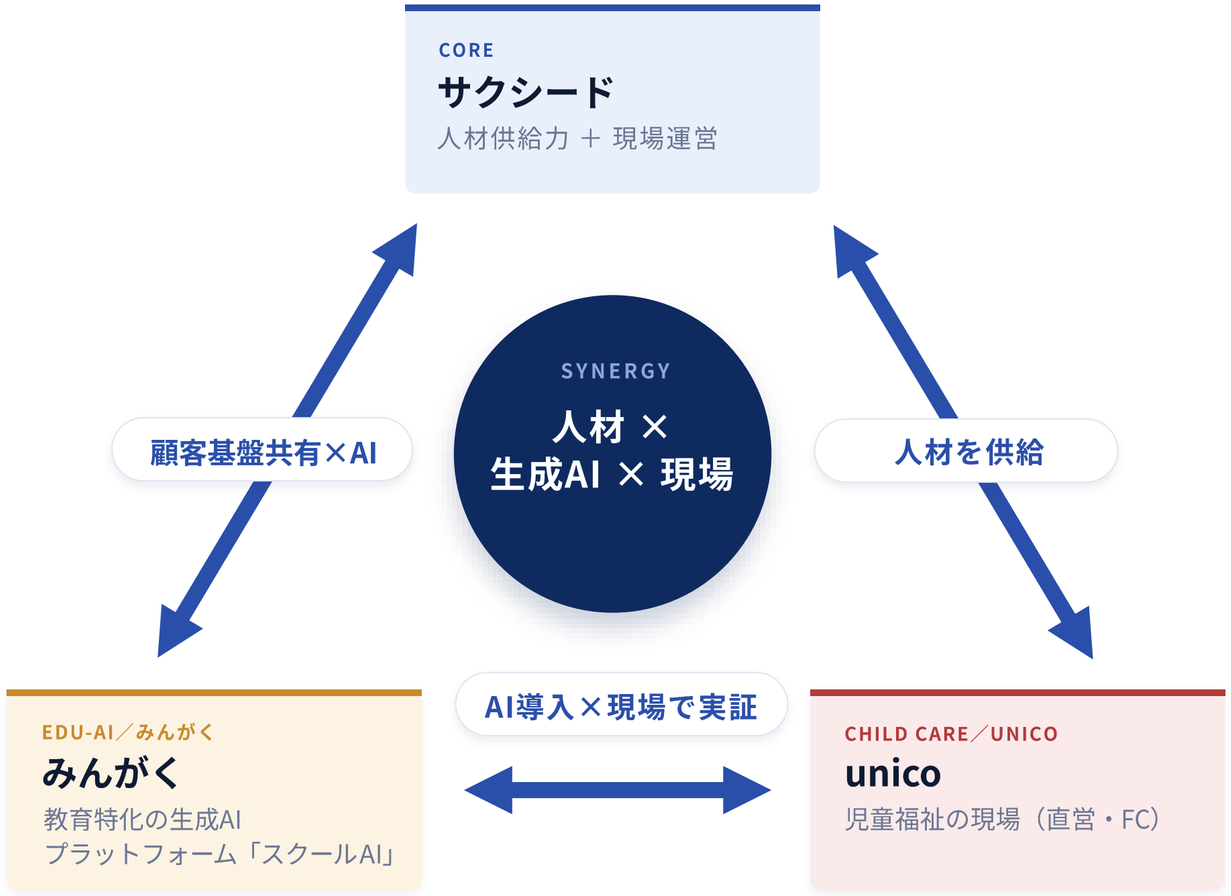
2,344.8 百万円

前期末 2,036.3百万円

- 営業CF：税金等調整前中間純利益298.6百万円、
  売上債権の減少56.3百万円など
- 投資CF：有形固定資産の取得による支出12.2百万円など
- 財務CF：配当金の支払57.0百万円など

GROWTH TOPIC 03

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

GROWTH TOPIC 04

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。

社会課題

教員の長時間労働と教員不足

当グループが提供するサービス

部活動指導員・
スクールサポートスタッフ（教育人材）

社会課題

NEXT GIGA構想 および
N-E.X.T. ハイスクール構想

当グループが提供するサービス

ICT支援員（教育人材） みんがく

社会課題

外国ルーツの子どもへの言語・
学習支援

当グループが提供するサービス

日本語教員・
自治体向け学習支援（教育人材）

社会課題

発達障害・多様なニーズへの対応

当グループが提供するサービス

unico、学校介助員（福祉人材）

社会課題

学童待機児童問題「小１の壁」

当グループが提供するサービス

学童指導員（福祉人材）

社会課題

経済格差による教育格差

当グループが提供するサービス

自治体向け学習支援（教育人材）

社会課題

地域による教育格差

当グループが提供するサービス

オンライン家庭教師
＋みんがく

社会課題

個別最適化された学びへの
ニーズ拡大

当グループが提供するサービス

個別指導学院サクシード
＋みんがく

SUMMARY

進捗は計画を上回り、増収増益を達成。
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31.3%増、営業利益は同13.5%増の増収増益
- 第1四半期の人的投資・製品開発投資を吸収し、
  中間期は計画を上回り推移

成長ドライバー

- 「スクールAI」の利用ID数21万超、教育現場でのAI活用が加速
- 人材 (サクシード)・AI (みんがく)・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。

DISCLAIMER

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。
当中間連結会計期間（2026年4月1日～2026年9月30日）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事業セグメントは前年同期に連結対象でなかったため、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。

Succeed

For Your Dreams