

株式会社 秀英予備校
2025.3月期 決算説明会資料

2025. 5. 23

URL <https://www.shuei-yobiko.co.jp>

目次

第一部	P 3
1.会社概要	P 4
2.決算概要	P 6
第二部	P 10
3.当社グループの成長戦略	P 11
4.意識の共有	P 22
5.2026年3月期の連結業績予想	P 23
6.株主還元	P 24
7.来期以後の展開	P 25

第一部

取締役経理部長 紅林 信宏

1. 会社概要

当社グループは、東海地区を中心とした地方に事業基盤をおき、集団授業及び個別指導を展開しています。教育理念のもと、生徒の成績アップと第一志望校合格のため、全力をつくしています。

事業内容

小中学部	- 小1～中3対象「集団授業」 - 小1～高3対象「映像を使った個別授業、講師による個別指導」 - 小学校低学年対象「学童保育」
高校部	高1～3・卒生対象の学習・進学指導
その他	フランチャイズ事業

事業所（2025年3月末現在）

静岡県	76	北海道	31
愛知県	35	宮城県	6
山梨県	2	福岡県	15
神奈川県	3	福島県 ※	16
岐阜県	4	FC	27
三重県	17	合計	232

※当社100%子会社の(株)東日本学院が運営しております。

1. 会社概要

当社グループは、集団授業に加えて、映像を使った個別授業、講師による個別指導を運営しており、生徒の幅広いニーズに応える体制を構築しています。

個別授業及び指導の割合が全体の4割近くを占めているのは、当社グループの特長となっています。

業態別売上高（単位；百万円）

	2025年3月期	構成比%
集団（黒板を使った集団授業）	6,527	61
iD（映像を使った個別授業）※	952	9
個別（講師による個別指導）	2,998	28
その他	214	2
合計	10,693	100

計37%

※ 担当講師が、数人を1グループとして、授業力トップ教師による授業動画を利用しながら行う少人数授業。

2. 決算概要

2023年11月から開催した「公開実力テスト」（年2回実施）の効果により低学年を中心として順調に生徒数が増加しております。その結果、今期において全体の生徒数計画を達成することができました。しかしながら、低学年中心の増加のため全体の売上単価が対計画で未達であったため売上高は計画に届かなかったものの営業利益、経常利益は計画を上回ることができました。また、前期に対しましても増収増益となりました。

連結損益計算書

(百万円)

科目	2024.3	2025.3	増減	期首業績予想
売上高	10,344	10,693	348	10,850
売上原価	8,755	8,883	128	
売上原価比率 (%)	84.6	83.1	▲1.6	
売上総利益	1,588	1,809	220	
販売費および一般管理費	1,370	1,422	51	
販売管理比率 (%)	13.3	13.3	0.1	
営業利益	217	386	169	380
営業利益率 (%)	2.1	3.6	1.5	
経常利益	232	397	165	393
特別利益	13	-	▲13	
特別損失	618	37	▲581	
税金等調整前当期純利益又は当期純損失(△)	△373	360	733	
法人税等	52	62	10	
当期純利益又は当期純損失 (△)	△425	298	723	320

売上（連結）の状況

【小中学部】「公開実力テスト」実施に伴う一般生の入学により、低学年の生徒数を中心に総生徒数で計画を達成しています。また、当期は、授業料体系の見直しを行った結果、授業料及び模試料単価は前年を上回る場所となっており、すべての業態で前年の売上高を上回っております。その結果、「公開実力テスト」の実施における広告宣伝費の先行投資費用の発生等がありましたが、セグメント利益も前年を上回っております。

【高校部】 Assist(自習室・質問対応)、1：1個別指導、オンラインのライブ授業受講者数が増加しているものの、一部地域の中3から高1の進級不調により集団部門の生徒数が減少したため、売上高、セグメント利益は前年を下回っております。

(百万円)

セグメント	2024.3			2025.3		
	校舎数	売上高	セグメント利益	校舎数	売上高 (前期比)	セグメント利益 (前期比)
小中学部	201	8,969	880	199	9,351(1.04)	1,045 (1.19)
集団	127	5,151	-	130	5,381(1.04)	-
iD	125	943	-	122	952(1.01)	-
個別	190	2,857	-	187	2,998(1.05)	-
その他	-	16	-	-	18(1.12)	-
高校部	16	1,320	103	16	1,295(0.98)	82(0.79)
その他	26	53	40	25	46(0.87)	29(0.73)
全社計	243	10,344	1,025	240	10,693(1.03)	1,157(1.13)

※小中学部の校舎では集団と個別、iDと個別が併設されております

営業費用（連結）の状況

全般的に経費節減に努める一方、公開実力テストの開催等の成長戦略に係る投資や、高品質な教育サービスを安定・継続的に提供していくための人的投資を行いました。

(百万円)

売上原価	2024.3	2025.3	前期比	増減
人件費	4,889	4,916	1.01	27
教材費	375	349	0.93	▲26
減価償却費	184	173	0.94	▲11
賃借料	1,881	1,880	1.00	▲1
その他	1,424	1,564	1.10	139
合計	8,755	8,883	1.01	128

賃金ベースアップに伴う給与等の増加
社内表彰式開催による福利厚生費の増加

小学生英語アプリ変更によるライセンス使用料の減少

・校舎新設および既存校舎のエアコン入替に伴う事務用消耗品費の増加
・統一テストシステム更新に伴う運用保守費用の増加
・夏期宿泊合宿開催による運営手数料の発生

販売費及び一般管理費	2024.3	2025.3	前期比	増減
人件費	383	388	1.01	5
広告宣伝費	541	627	1.16	85
その他	446	406	0.91	▲39
合計	1,370	1,422	1.04	51

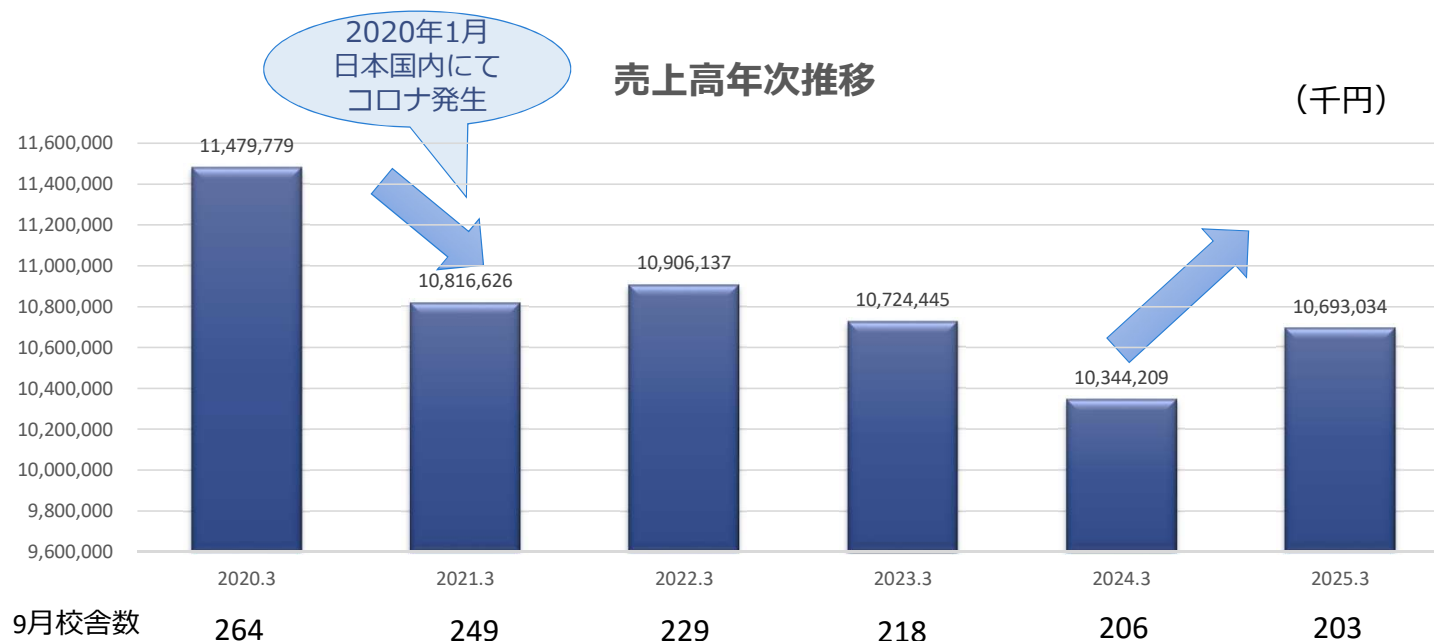
「公開実力テスト」開催に伴うTVCM制作及び放映料、チラシ等広告宣伝物の作成による増加

前期は、2023.3閉鎖校舎における原状回復工事の追加費用が発生していたため等で減少

近年の業績推移について

当社グループでは、2020年1月より発生した新型コロナウイルス感染により2020.3期以後、大きく生徒数を減らし、売上高は低調に推移しておりました。

その後、新型コロナウイルスは2023年5月に5類感染症に移行しましたが、当社グループでは、「2. 当社グループの成長戦略」に記載の戦略を実行し、2025.3期に売上高を反転させることができました。



第二部

代表取締役社長 渡辺 武

3. 当社グループの成長戦略

当社グループでは、必要とされ続ける企業であるために、経営環境の変化に合わせて新しい教育サービスを提供してきました。

学習塾のニーズが高まる

1977年

秀英予備校創業・集団授業サービス開始

1995年

映像コンテンツ開発スタート

個別指導のニーズが高まる

2007年

1 : 2 個別指導サービス開始

2012年

映像コンテンツを活用した個別指導サービス開始

2019年

学童保育サービス開始

2020年

教育サービス「TCS」授業外のサポートを充実

コロナ禍によりオンライン化が進む

2021年

オンライン授業開始

2022年

オンライン授業の対象学年・教科を拡充

出生率が低下・少子化がより深刻に

2023年

小学生公開実力テスト実施

2024年

公開実力テスト（株）Z会共催）対象学年を拡充

これまでも、今も、これから先も

3. 当社グループの成長戦略

市場規模

少子化は進行しているものの、学習塾・予備校市場は、下記の通り、一定の規模を保っており、高校無償化等の動きを勘案すると、今後も一定規模で推移すると思われます。

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度予
学習塾・予備校市場（億円）	9,240	9,700	9,710	9,560	9,600
前年度比（%）	95.1	105.0	100.1	98.5	100.4

（出所）2024年版 教育産業白書（株）矢野経済研究所

当社グループを取り巻く現在の経営環境について

- ① 少子化はさらに進行 ; 地方では政令指定都市や拠点都市の市街地に集住化が進む
- ② 深刻な人手不足 ; 女性の更なる社会進出、共働き世帯の増加
- ③ 教育投資に熱心な家庭の増加 ; 低年齢からの教育ニーズの高まり
- ④ 大学全入時代 ; 人口減少に関わらず、一定の大学受験生が存在
- ⑤ オンライン・デジタル技術の著しい向上 ; 教育業界においても新規サービスが創出

当社グループでは教育サービスの質を徹底的にアップさせ、生徒・保護者のニーズに十分に応える成長戦略を立案し、実行しています。

3. 当社グループの成長戦略

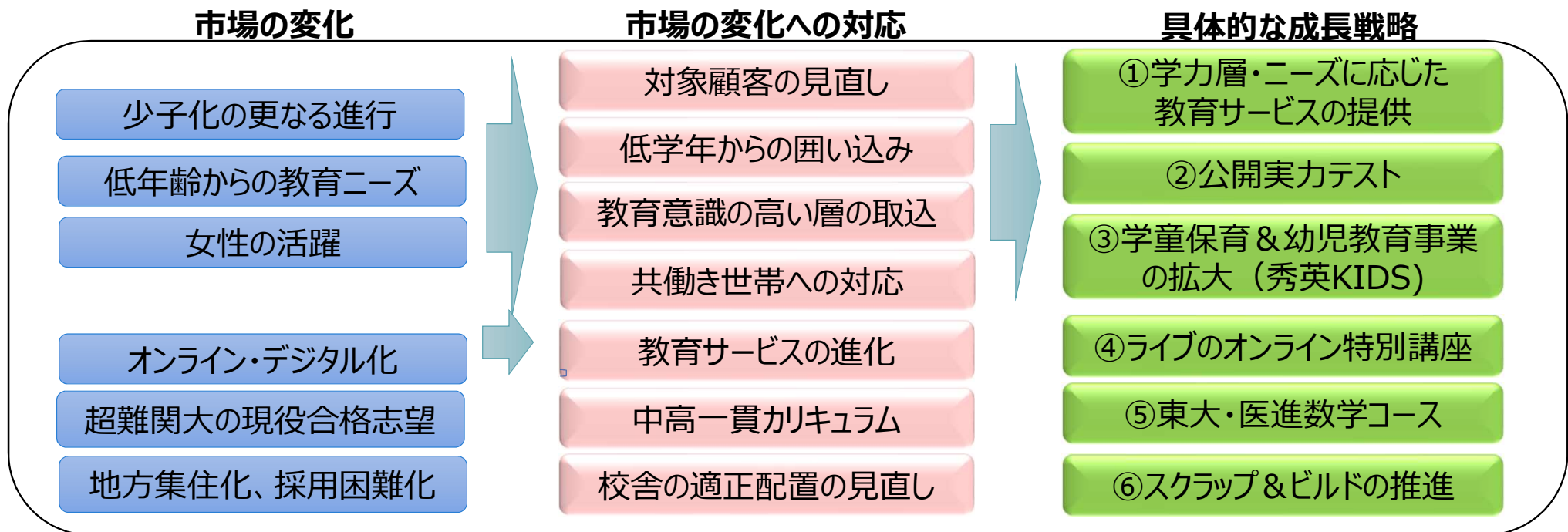
(1) 教育サービスのブラッシュアップ

当社グループでは成績アップと第一志望校合格のため、全力を尽くしています。
生徒の学力UPを実現させる取組を立案し、実行しています。

差別化戦略3本柱

(2) 市場の変化への対応

市場の変化に伴う顧客ニーズに合わせた成長戦略を立案し、実行しています。



差別化戦略3本柱

戦略のポイント！

- 生徒の学力をUPし、第一志望校に合格してもらうために、下記3つの差別化戦略を立案し、実行しています。
 - その1 ; やる気を引き上げ継続させます！
 - その2 ; プロ教師/講師が丁寧に指導します！
 - その3 ; 豊富なデータをもとに、的確な学習・受験指導を徹底します！
- 実施した結果は定期的にモニタリングし、都度ブラッシュアップしています。



学力Upのために！ その1

やる気を引き上げ 継続させます！

お子様・保護者様と
秀英との連携で、
お子様の「やる気」に
火を点けます。



秀英式 夢ノート

- 夢の実現に向けた人生設計や目標設定
- 「いつ何をすべきか」という計画立案
- 定期的な学習状況の振り返り

獣医になるには
どんな勉強が
必要なんだろう？



2者・3者面談



お子様の
今と未来を、一緒に
真剣に考えます！

- お子様と保護者様の不安や悩みを傾聴
- お子様の状況を的確に把握
- 目標に対する到達度を教師からフィードバック
- 長年のノウハウによる具体的な学習指導



情報共有アプリ 「Comiru」



気軽に相談できて
助かる！

- 情報共有アプリ「Comiru」を使い、スケジュールや連絡事項などをタイムリーに発信
- お子様の秀英での様子を共有
- 保護者様の「困った」に迅速に対応



差別化戦略3本柱

学力Upのために！ その2

プロ教師/講師が 丁寧に指導します！

こだわっているのは
授業のクオリティ。
そして、一人ひとりに
寄り添う姿勢。



年50回以上に及ぶ
教師・講師の「育成の場」



- 授業研修
- 学習指導研修
- 3者面談研修
- 2者面談研修
- 保護者会研修

スキルUPの
ために多くの時間を
割いています！



教師自身の学びと
人間力向上を促す仕組み



- 授業コンテスト
- コーチングコンテスト
- 知識テスト
- 授業アンケート
- 社外セミナーや講演会への参加

指導力を磨く
ためのイベントを
定期的開催！



生徒が「できるまで」丁寧な指導



わからない
ことがあれば
どんどん
質問してね！

- 厳しい研修で日々磨かれる
わかりやすい授業
- 自習室での質問対応、教室開放
- オンライン家庭学習サポート



学力Upのために！ その3

豊富なデータをもとに、 的確な学習・受験指導を 徹底します！

経験や感覚だけでなく、
豊富なデータと情報をもとに
目標達成に向けた歩みを
サポートします。



成績UPに向けた
習熟度チェック



チェックテストの
おかげで確実に
身につく！



- 授業の理解度を測る「確認テスト」
- 知識の定着度を測る「単元クリアテスト」

志望校合格に向けた
目標達成度チェック



自分の
苦手ポイントが
一目瞭然！



- 統一テスト ▶ 詳細はP36へ
- 公開実力テスト ▶ 詳細はP35へ
- 成績管理システム

最新の教育情報のご提供



お役立ち情報
をお届けします！

- 保護者会、入試説明会
- 個別面談(学習面談、進路面談)



①学力層・ニーズに応じた教育サービスの提供

戦略のポイント！

- 少子化が進む状況において、**成績上位層のみを顧客対象**としていては、会社**成長の余地が限定**される。
- 当社グループでは、高校卒業後に4年生大学に進学する生徒（約6割）及び短大・専門学校に進学する生徒（約2割）を広く顧客対象とする。
- **広い学力層と多様なニーズに応じた教育サービスを提供**する。

事業部	教育サービスのスタイル	特 長
小中学部	集団 (黒板を使った集団授業)	受講基準・定員を設けた学力別・志望校別クラスの設置 ⇒小集団最適授業の提供
小中学部	iD (映像を使った個別授業)	受講基準を設けた中高生向け個別授業 ⇒映像と講師を併用した授業
小中学部	個別 (講師による個別指導)	受講基準はなし 複数の入試科目に対応するため、映像授業の併用あり 講師一人に対して生徒2人までのきめ細やかな指導
高校部	高校生の集団型授業	定員を少人数に抑えた、小教室で行う学力別・高校別クラスの設置 ⇒最適授業の提供



集団授業



チューターによる指導×映像授業



生徒2人までの個別指導

②公開実力テスト

戦略のポイント！

- 従来、小学生向けの全国レベルのテストは中学受験向けのみ
- 当社グループは、**公立トップ高及び進学校の合格を目指す生徒をターゲット**
- 今後競合の参入が予想されるが、**Z会との共催によりブランド化**
- 上記のテストのニーズは存在し、受験者数は毎回増加
- テストをきっかけに講習、入塾を働きかけた結果、**生徒数は増加**している

2026.3期①公開実力テスト
小4-6 6/8(日) 中1,2 6/28(土)
中3 6/29(日)
5/20現在 申込数 20,474名

①公開実力テスト（2024.6実施）

総受験者数：6,329名

対象学年：小4-6

(名)

地区	小4-小6 一般生合計	夏期申込	申込率	6-10月入学	入学率
静岡県	1,366	666	48.8%	166	12.0%
愛知県	675	237	35.1%	32	3.5%
三重県	239	97	40.6%	28	11.1%
岐阜県	89	42	47.2%	12	9.9%
北海道	395	183	46.3%	41	9.2%
宮城県	40	18	45.0%	4	9.8%
山梨・神奈川県	61	38	62.3%	17	27.4%
福岡県	237	109	46.0%	23	8.4%
福島県	74	30	40.5%	3	4.1%
合計	3,176	1,420	44.7%	326	9.2%

②公開実力テスト（2024.10,11実施）

総受験者数：15,036名

対象学年：小3-6,中1-2

(名)

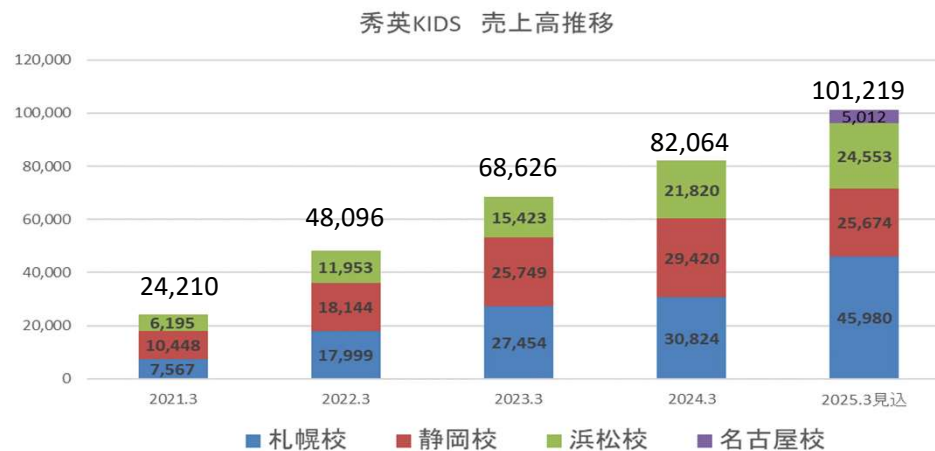
地区	小3-中2 一般生合計	冬期申込	申込率	1-4月入学	入学率
静岡県	2,418	939	39%	311	12.9%
愛知県	1,589	364	23%	110	6.9%
三重県	497	173	35%	58	11.7%
岐阜県	190	38	20%	18	9.5%
北海道	792	275	35%	107	13.5%
宮城県	201	25	12%	7	3.5%
山梨・神奈川県	116	28	24%	17	14.7%
福岡県	439	140	32%	51	11.6%
福島県	160	65	41%	16	10.0%
合計	6,402	2,047	32%	695	10.9%

③学童保育＆幼児教育事業の拡大（秀英KIDS）

戦略のポイント！

- 学童保育事業を運営する民間企業はまだ少ないが、女性が活躍する場が拡大し、教育意識の高い共働き世帯の増加につれて**今後市場の拡大が見込める**
- 成長する市場にいち早く参入し、業界内における一定のポジションを獲得する戦略
- 当社グループの学童保育の特徴は、英語等に特化するのではなく、**学習習慣全般を身に付ける**ことを主眼とする点

(単位；千円)



「幼児教育事業」

2025年9月

秀英KIDS静岡校、札幌校

年長クラス開校

7-8月 無料体験会実施



秀英KIDSは、開校5年目を迎えますが、民間企業が展開する学童保育ということで教育意識の高いご家庭から好評をいただいております。今後、更なる校舎展開を予定しております。

④ライブのオンライン特別講座

戦略のポイント！

- 2022年3月期より開始したサービスで順調に推移しており、対象講座も増やしている
- 一方的に授業をオンラインで配信するのではなく、**リアルタイムで双方向のコミュニケーションを取る講座**
- オンラインの特性を活かし、選抜・定員制による高レベルな授業を実現
- 全国トップレベルの生徒と切磋琢磨する場**を提供しており、参加する生徒に高い満足感と刺激を与えている

中3オンライン特別講座

	(千円)					
売上	Season1 (4-6月)	Season2 (7-8月)	Season3 (9-11月)	Season4 (12-1月)	Season5 (1-2月)	合計
2024.3	5,748	23,016	25,912	44,959	26,640	126,275
2025.3	6,620	21,372	42,846	32,276	36,096	139,210
増減	872	▲ 1,644	16,934	▲ 12,683	9,456	12,935

高校オンライン講座

	(千円)		
講座	2024.3	2025.3	増減
高1数学	20,807	22,000	1,193
高2数学	21,616	14,304	▲ 7,312
高3数学	-	6,977	6,977
高1英語	7,513	6,602	▲ 911
高2英語	1403	5,686	4,281
高3英語	-	1,520	1,520
合計	51,341	57,091	5,750

$\Delta APR = \text{正方形} - (\Delta \text{3つの合計})$

$\Delta APR = 64 - (16 + 16 + 8) = 24$

① 16 のところを求めよう
② P, R の座標を求めよう (A も)
★ ③ ΔAPR の面積を求めよう

⑤東大・医進数学コース

戦略のポイント！

- 「オンライン特別講座」の一類型
- 東京大学や、医科大学といった超難関大学の現役合格を目指すためのコース
- 学力により差がつきやすく、**現役合格に大きく影響する数学**について、**中高一貫の先取カリキュラム**を設定し、早い段階から応用力の養成に取り組む
- 超難関大学の合格者を増やすことで、最優秀な生徒の入学を推進する
- 当コースの生徒数は、2025年4月時点で、中1生 91名、中2生 59名、中3生 71名、高1生 93名 計314名と生徒は増加



東大医進コース

42期生徒数月次推移

	2024.4	2024.6	2024.9	2024.12	2025.3	2025.4	増減
中1	47	45	50	64	59	91	44
中2	54	52	57	70	65	59	5
中3	-	-	115	115	110	71	71
高1	42	37	30	21	20	93	51
合計	143	134	252	270	254	314	171

東大医進コース

売上高

(千円)

学年	2024.3	2025.3	増減
中1	-	11,930	11,930
中2	-	12,632	12,632
中3	5,895	13,156	7,261
高1	-	8,292	8,292
合計	5,895	46,012	40,117

⑥スクラップ&ビルドの推進

戦略のポイント！

- 地方では政令指定都市、拠点都市の市街地への**集住化が進み**、**校舎が必ずしも最適な場所でない事例**が生じている
- 一方で、採用環境がますます厳しくなる中で**人的資本のより効率的な活用**が求められている
- そのような状況に鑑み、当社グループでは校舎のスクラップ&ビルドを進めている
- 2025年3月期は、11校舎（静岡県4、北海道3、愛知県2、三重県2）閉鎖する一方で、下記の移転新設、新規開校

静岡県拠点2校舎の移転新設



浜松本部校
移転リニューアル
2024.7月OPEN



清水本部校
移転リニューアル
2025.3月OPEN

北海道札幌市 西28丁目駅前新規開校



2025.3月OPEN

秀英KIDS 3校舎2025.4月新規開校

- 秀英KIDS旭山公園通り校
- 秀英KIDS滝ノ水校
- 秀英KIDS四日市校

2025.4月OPEN

4.意識の共有

秀英グループでは、経営理念やグループの存在意義、成長戦略等について、全体集会や各事業本部・ブロック会議、役職別TEAM MEETING、全社員を集めた宿泊研修会等の場を通じて、繰り返し経営層より説明し、浸透を図っています。

＜経営理念＞

一、社会に貢献する

売上・利益は貢献度に比例し、後からついてくる

二、顧客の期待以上のサービスを提供する

評価するのは顧客、顧客は競合他社と相対的に評価する

三、風通しの良い会社とする

チームワークを高め、活性化した組織を作る

＜教育理念＞

～授業と授業以外の教育サービスを提供する過程を通して～

一、勉強を通して自立する力を養う

二、社会に貢献できる人を育てる

三、思いやりが持てる人を育てる



宿泊研修会の様子

5.2026年3月期連結業績予想

当業界におきましては、少子化がより一層進んでおりますが、対象学年の拡大、サービスの多様化、AIの活用、顧客単価の上昇等により市場規模は9,600億円前後で横ばい状況となっております。こうした状況の中、当社は成長戦略をさらに推進していくことによりさらなる業績の向上に努めてまいります。

連結損益計算書

(百万円)

科目	2025年3月期	2026年3月期 業績予想	増減
売上高	10,693	10,880	186
営業費用	10,306	10,440	133
営業利益	386	440	53
経常利益	397	445	47
当期純利益	298	355	56

6.株主還元

配当に関する考え方

- 当社は株主に対する利益還元を経営の重要課題の一つとして認識しております。安定的な経営基盤の確保と株主資本利益率の向上に努めるとともに、配当につきましても安定的な配当の継続を業務に依拠して行うことを基本としております。
このような方針に基づき、通期業績予想を総合的に勘案しました結果、2026年3月期の期末配当予想につき1株当たり10円といたします。

株主優待

- 株主優待については、3月末日現在の株主名簿に記載された当社株式1単位（100株）以上を保有されている株主様を対象としてQUOカード500円分を送付いたします。

	2025年3月期	2026年3月期予想
配当金	10円00銭	10円00銭
配当性向	22.5%	18.9%
株主優待	保有株式数；100株以上 基準日；3月末日	保有株式数；100株以上 基準日；3月末日
	クオカード 500円	クオカード 500円

<総株主還元>

配当利回り予想

3.57% + 株主優待

（2025年3月末終値280円にて計算）

7. 来期以後の展開

変化の激しい経営環境の中で、これから先も必要とされる企業であるべく、現在2026年4月から始まる中期経営計画の策定を進めております。

具体的には、現在の成長戦略のブラッシュアップに加えて、下記の項目を追加する予定です。

- ✓顧客データを整備・活用した学習指導
- ✓現場社員がより教育サービスに注力できる環境づくり
- ✓人材獲得・育成方法等の見直し
- ✓学生講師の活用の高度化

新中期経営計画は、まとめ次第、ご説明を差し上げる予定です。



質疑応答