



2026年3月期中間期決算説明会資料

株式会社 学究社

東証プライム

[証券コード：9769]

- I 事業の概要
- II 決算概要
- III 業績予想
- IV 当社の強み
- V トピックス
- VI 中期経営計画  
(2026年3月期 – 2028年3月期)

I

# 事業の概要

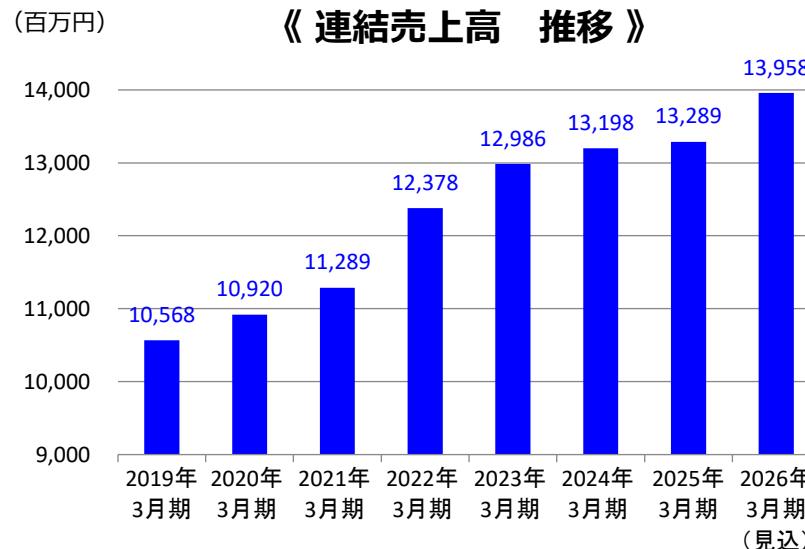
## 1. 53年の歩み

53年前、生徒5名の学習塾から始まった学究社は「人間尊重」を第一に成長してきた。

- 1972年 東京都国立市に「国立学院」創立
- 1976年 株式会社学究社設立
- 1985年 業界初の株式公開
- 1987年 ニューヨーク校開校
- 2015年 東京証券取引所市場第一部指定
- 2021年 TOKIO国立タワー完成
- 2022年 東京証券取引所プライム市場移行  
創業50周年記念パーティー挙行



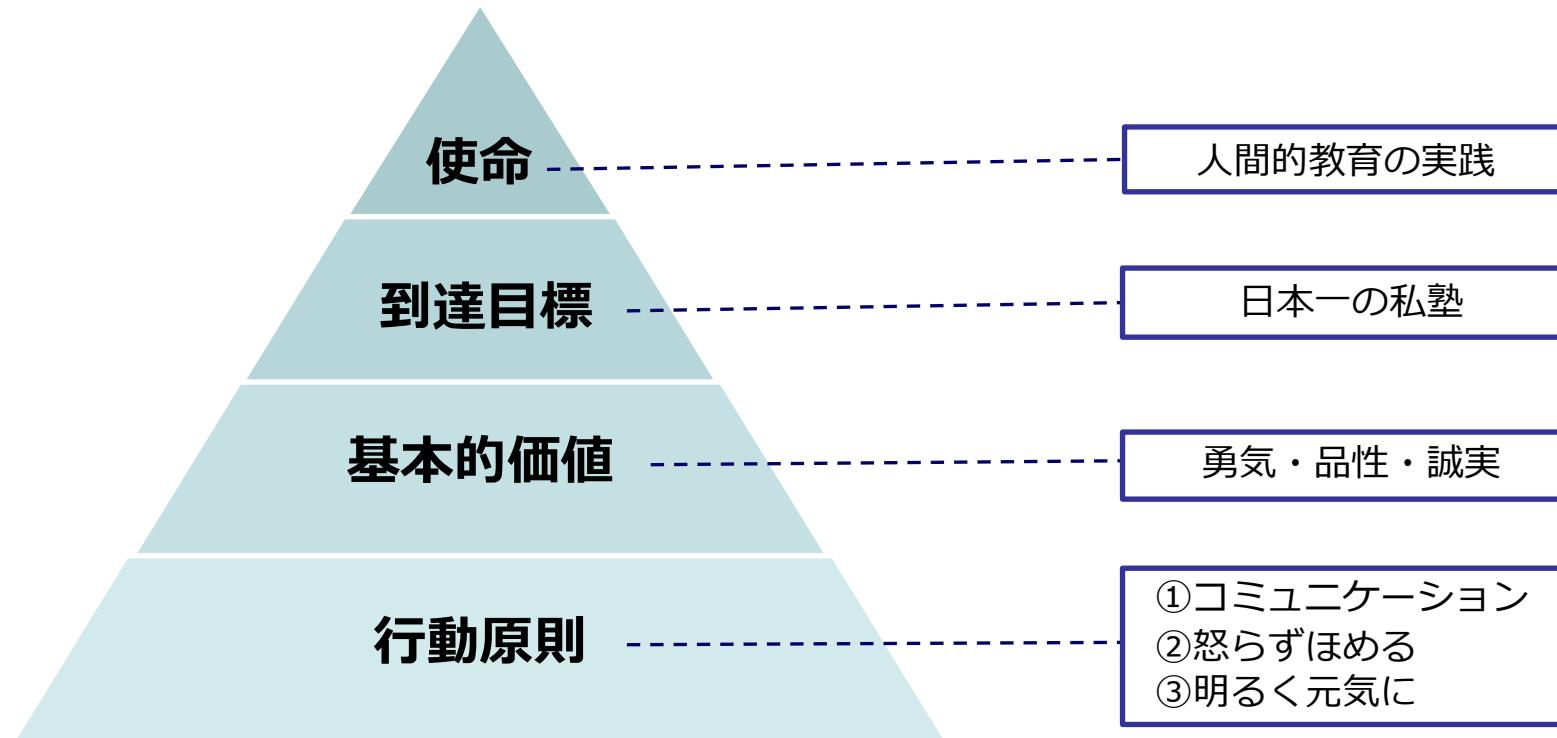
渋谷大学受験部にて 河端学院長と生徒たち



## 2. 事業の概要



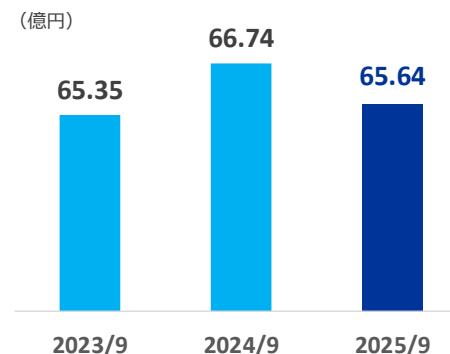
## 3. 学究社グループ経営理念



## II 決算概要

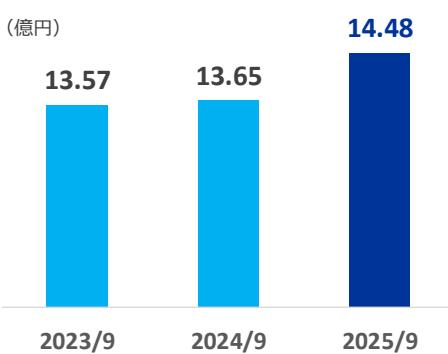
## 売上高

**65.64億円**



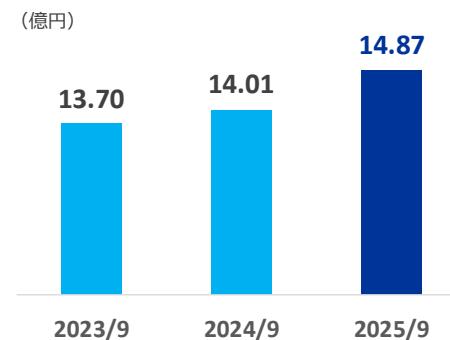
## 営業利益

**14.48億円**



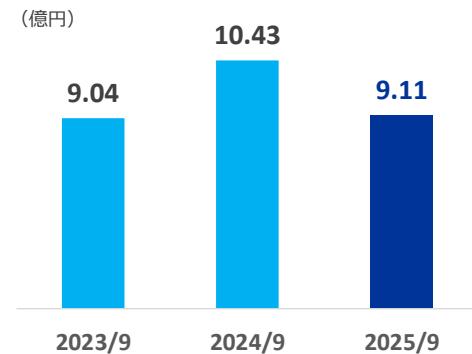
## 経常利益

**14.87億円**

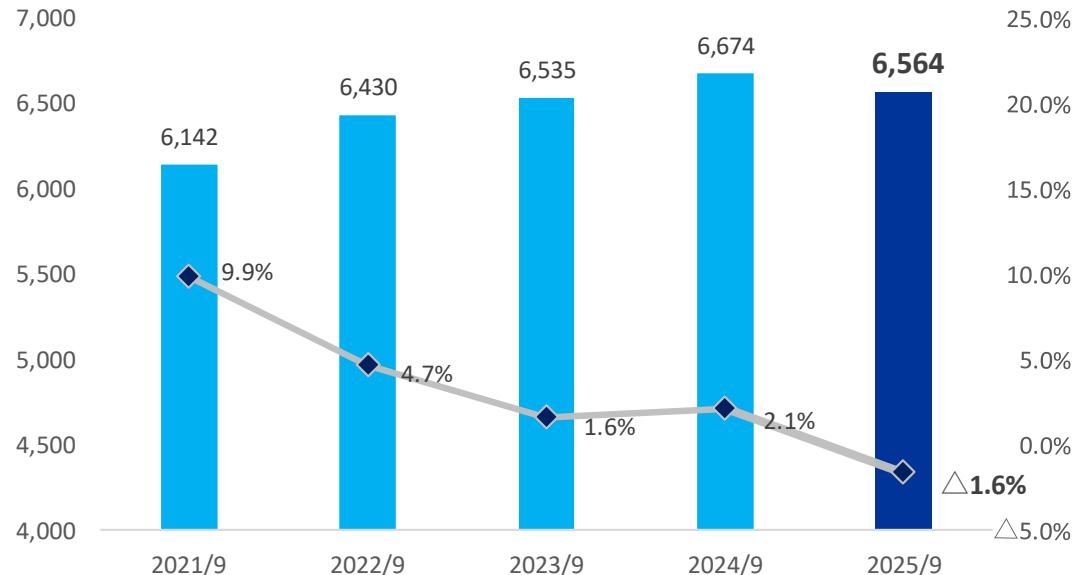


## 親会社株主に帰属する 中間純利益

**9.11億円**



連結売上高（百万円）と売上高成長率（%）



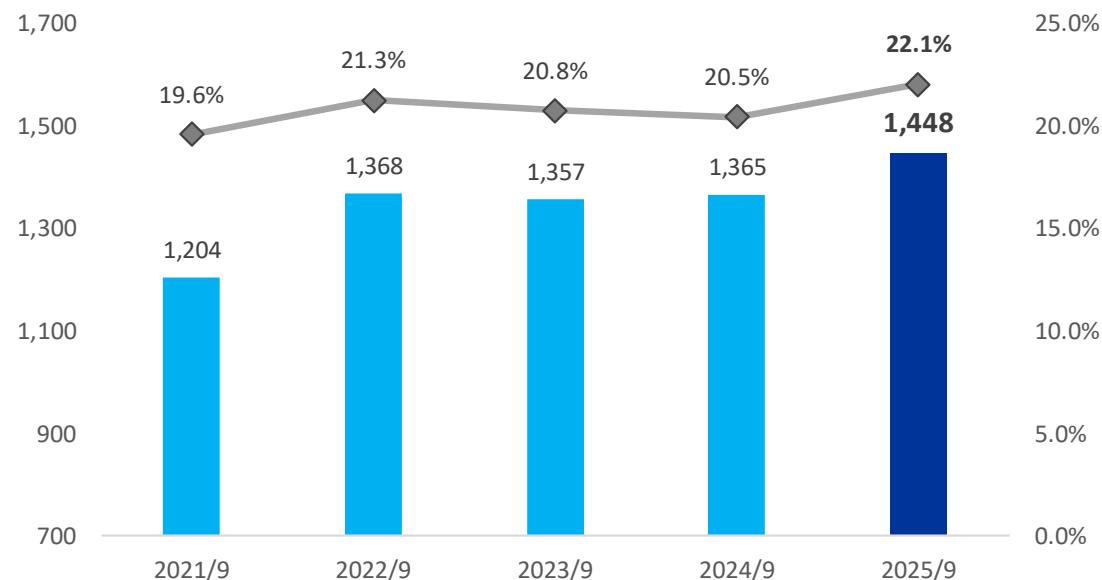
減収

- 東京都による私立高校授業料の実質無償化拡充の影響もあり、当社の強みとする都立中・都立高を目指す生徒数が減少。
  - 夏期合宿について、従来の5泊6日を10泊11日へ変更し、さらに22泊23日の長期合宿を新設したこと、収益拡大に貢献。
- 売上高は前年同期と比較して減少。

△ 1.10 億円

△ 1.6% 売上高成長率

連結営業利益（百万円）と営業利益率（%）



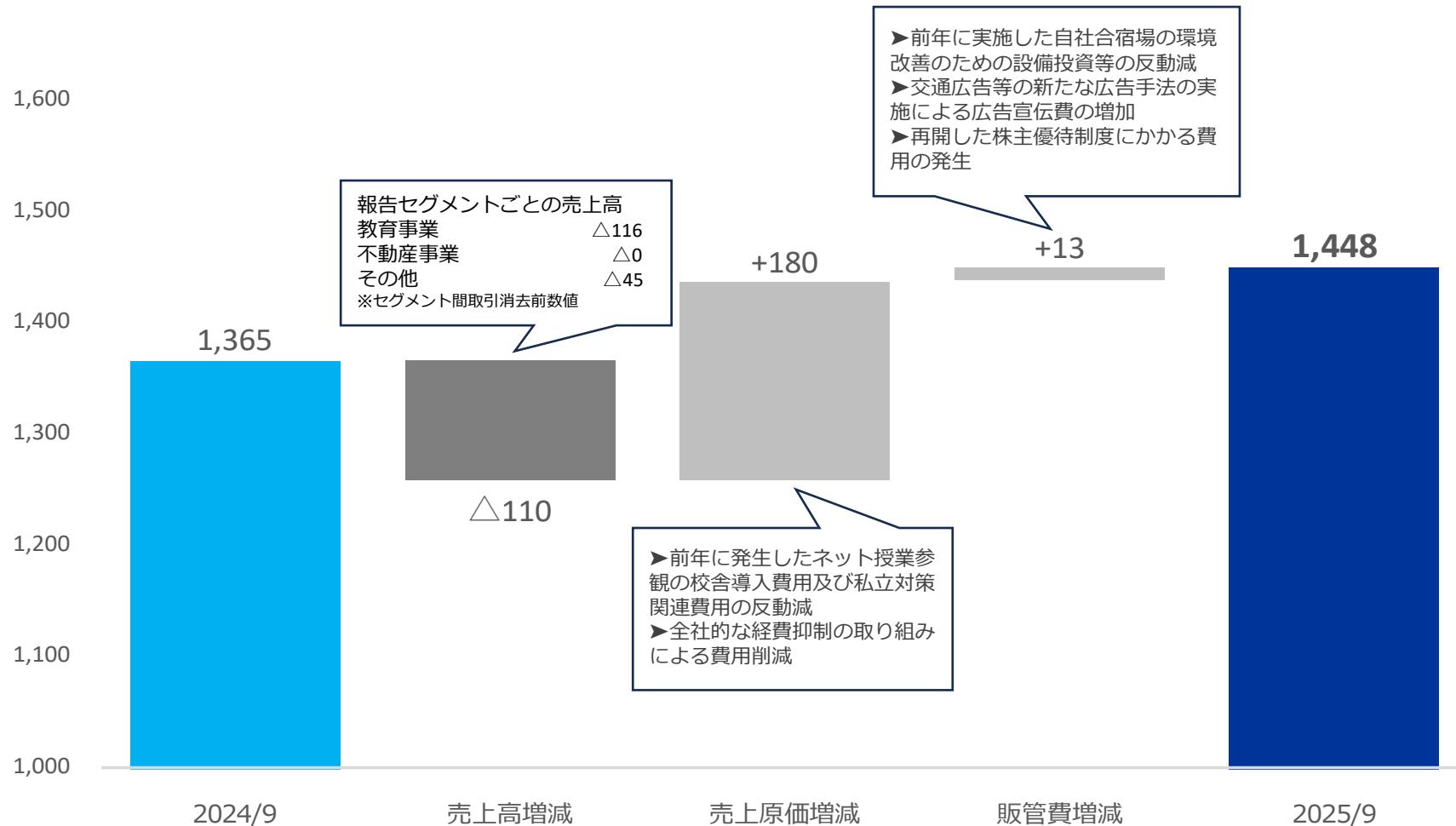
増益

- ・利益率の高い夏期合宿を含む夏期講習売上が伸長し、収益性向上に貢献。
  - ・前年に実施した校舎や合宿場の環境改善のための設備投資の反動減。
  - ・全社的な経費抑制の取り組みによる費用削減。
  - ・交通広告等の新たな広告手法の実施による広告宣伝費の増加。
- 売上高の減少を上回る営業費用減少の結果、営業利益は前年同期と比較して増加。

+ 0.83 億円

+ 6.1% 前年同期比

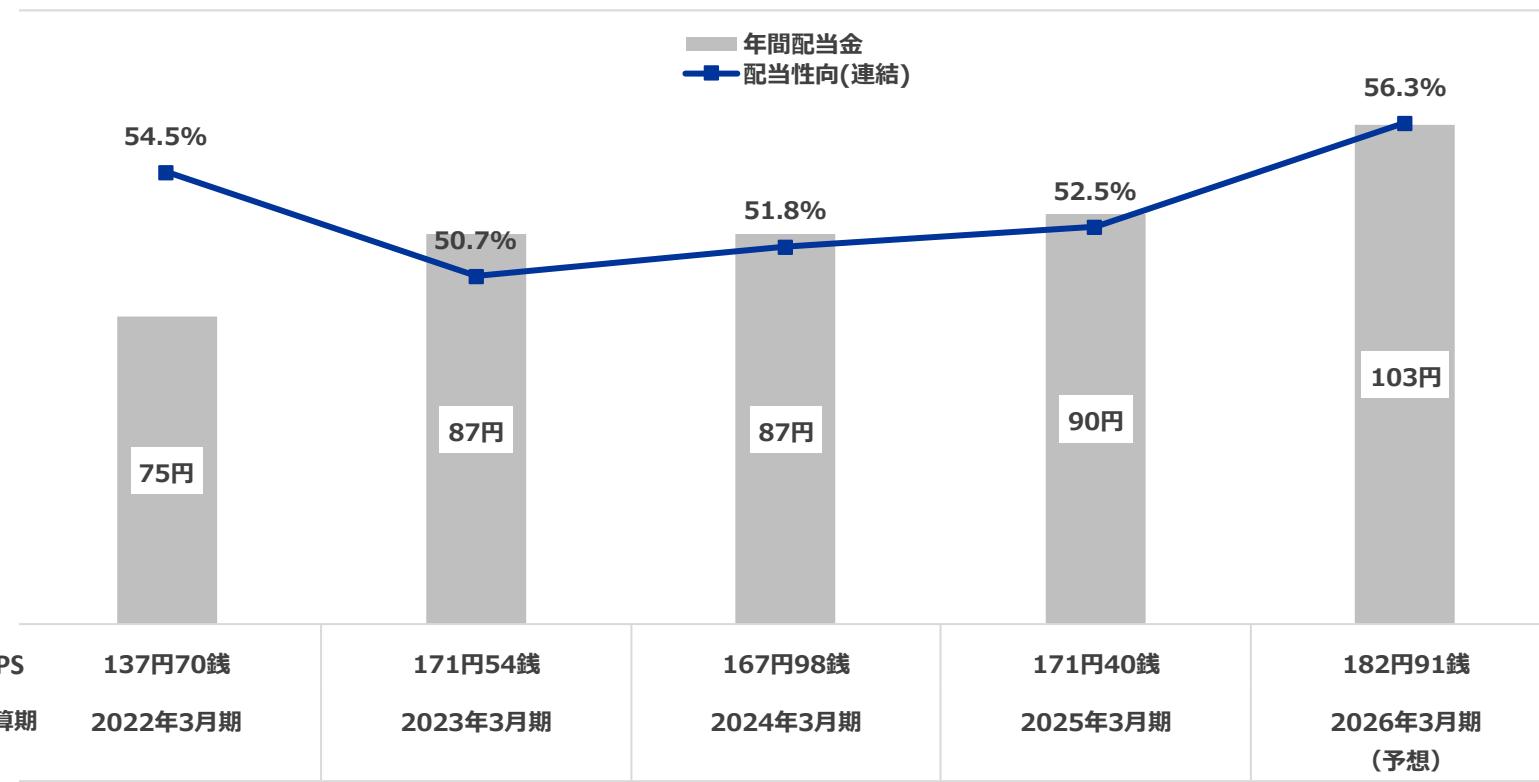
## 連結営業利益（百万円）の増減分析



## 2026年3月期中間期 貸借対照表 決算ハイライト

(単位：百万円、%)

	2025年3月期末		2026年3月期 中間期末			主な増減要因
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	
流動資産	3,517	28.9	4,125	32.9	607	【流動資産】 現金及び預金、有価証券の増加 その他（流動資産）の減少
固定資産	8,638	71.1	8,406	67.1	△232	【固定資産】 建物及び構築物の減少
資産合計	12,156	100.0	12,531	100.0	375	
流動負債	2,844	23.4	2,952	23.6	107	【流動負債】 前受金の増加
固定負債	1,973	16.2	1,823	14.6	△150	【固定負債】 長期借入金の減少
負債合計	4,818	39.6	4,775	38.1	△42	
純資産合計	7,338	60.4	7,756	61.9	417	配当金の支払い 親会社株主に帰属する中間純利益の計上
負債・純資産合計	12,156	100.0	12,531	100.0	375	



## 利益配分の基本方針

株主様に対する利益還元を経営の重要課題として位置付けるとともに、今後の収益力向上のための内部留保による企業体質の強化を図りながら、業績に対応した成果の配分を行うことを基本方針としております。

**2026年3月期の1株当たりの年間配当金につきましては、前期の90円から13円増配し、1株当たり103円（うち、中間配当金50円）とさせていただきます。**

## 都立中

No.1 都立中 **1155** 合格名

※千代田区立九段中含む

昨年 **1106** 名

看護医療  
国公立大・私立大

都立高  
進学指導重点校

No.1 都立重点校 **465** 合格名

昨年 **450** 名

## 芸大・美大

看護医療  
系  
大学入試  
合格実績

国公立  
大学 **138** 合計  
合格名

難関私立  
13大学 **582** 合格名

美術系  
大学入試  
合格実績

二大難関  
私大 **765** 合計  
合格名

現役合格者数全国 No.1  
多摩美術大学・武蔵野美術大学

東京  
藝術大 **20** 合格名

※他、国立中、私立中、国立高、私立高など、有名校多数合格

III

# 業績予想

(単位：百万円、%)

	2025年3月期	2026年3月期予想		当年比	
	金額	金額	売上比	増減額	増減率
売上高	13,289	13,958	100.0	668	5.0
営業利益	2,621	2,940	21.1	319	12.2
経常利益	2,659	2,945	21.1	286	10.7
親会社株式に帰属する 当期純利益	1,862	1,987	14.2	125	6.7
1株当たり 当期純利益 (円)	171.40	182.91		11.51	6.7

- ①東京都内で長きにわたり培ってきた公立中高一貫校・公立難関高の受験指導のノウハウをもとに、前年度において「ena小中学部」を千葉県に4校舎、埼玉県に3校舎開校。
- ②最難関私国立中受験専門塾「極」の開校、オリジナルテキスト「EXE」の開発、全校舎に私立中・高受験対応コースを設置するなど、「都立のena」から「私立も都立も合格するena」への進化を加速。

IV

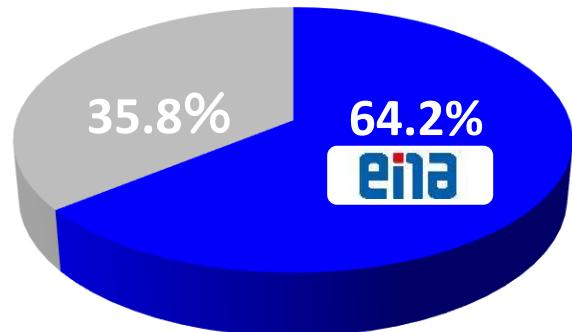
# 当社の強み

## 1. 「都立中高一貫校・都立難関高」合格実績No.1

enaは都立中高受験の市場をいち早く開拓。中学受験では都立中高一貫校11校で合格実績64.2%を占有。高校受験では東京都教育委員会の指定する都立進学指導重点校7校でNo.1の合格実績を有し、他社との差別化を実現。

### 中学受験

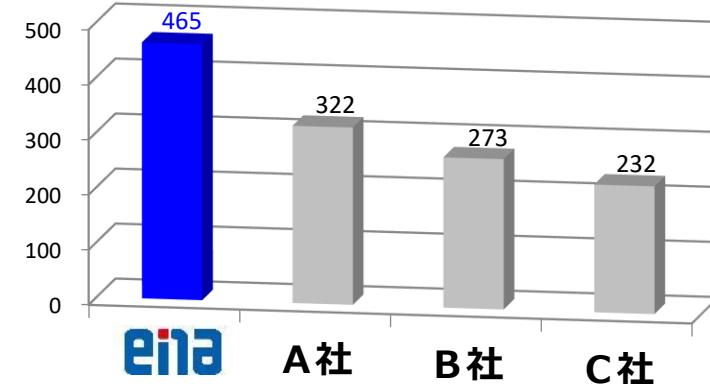
《 2025年度 都立中高一貫校 合格者 占有率 》



(募集定員1,800名 受験者数5,977名)

### 高校受験

《 2025年度 進学指導重点校 合格者数 他社比較 》



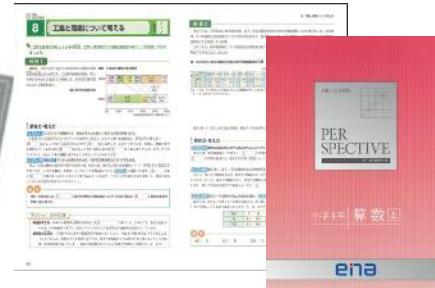
## 2. 合格実績を生み出す圧倒的な対策とノウハウ

enaでは**他塾にはない独自のノウハウを駆使した指導**を実践。オリジナル教材、合格判定模試、受験情報など、enaだからこそ収集できる膨大なデータに基づく対策で、**都立中では14年連続、都立高進学指導重点校では9年連続で合格実績No.1**となっている。

### オリジナル教材



enaワーク



PERSPECTIVE

### 受験情報



受験講演会

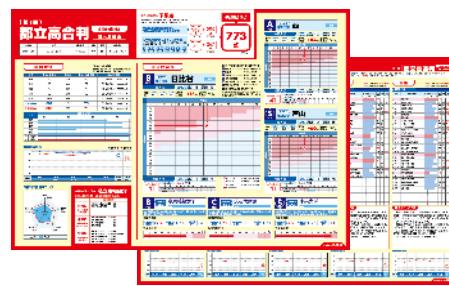


受験資料

### 合格判定模試



都立中合判



都立高合判

## 3. 映像・オンライン化の積極的な推進

コロナ禍を機に従来より進めてきた映像授業やオンライン化を加速。

いつもの校舎でいつもの教師による『対面授業』と、**全校から選抜された教師によるいつでも繰り返し視聴可能な『単方向映像授業』**を組み合わせた『ダブル学習システム』を全学年全科目で完備。

単方向映像授業は**対面授業欠席の場合も、いつでもどこでも視聴可能。全ての模試の解説動画も配信。**

また「enaオンラインclass」「家庭教師Camp」「ena看護オンライン」の3つのコースを「自宅ena」とし、今後も積極的にオンライン化を加速させる。



本社撮影スタジオ（一部）

### enaはダブル学習システム

#### 対面授業

いつもの教室で、いつもの教師陣が授業を行う。



#### 単方向映像授業

対面授業の復習に最適な、完全無料の映像授業。



## 4. 自社保有施設

清里合宿場（約14,000坪）・富士山合宿場1号館（約9,000坪）・富士山合宿場2号館（約6,500坪）・富士山合宿場3号館（約11,500坪）で1度の合宿で同時に合計約1,350名を収容可能。

また、運用資産たるTOKIO久米川タワー、TOKIO国立タワー等の自社物件により安定した収益を確保。  
その他にも複数の自社物件を保有。



代々木本社



清里合宿場



富士山合宿場 1号館



富士山合宿場 2号館



TOKIO久米川タワー



TOKIO国立タワー



富士山合宿場 3号館

V トピックス

2025年度夏期講習会において、小6生・中3生を対象とした22泊23日必勝合宿を実施した。



開講式



授業の様子



授業の様子



小6・中3ともに作った団結旗



特別イベントの夏祭り昼食



特別イベントの夏祭り昼食

小6生は志望校別演習に取り組み、  
中3生は学校定期試験で内申点向上対策を実施した。



授業の様子



授業の様子



授業の様子



授業の様子



(メニュー例)カレーライス



(メニュー例)チキンカツ

決戦の冬。受験生にとって最大の敵は正月。  
2025年度正月必勝合宿は、13泊14日で実施する。



昨年度の様子：授業



昨年度の様子：授業



(メニュー例)和風おろしハンバーグ



昨年度の様子：焚火



昨年度の様子：書初め



特別イベントの食事

# VI 中期経営計画

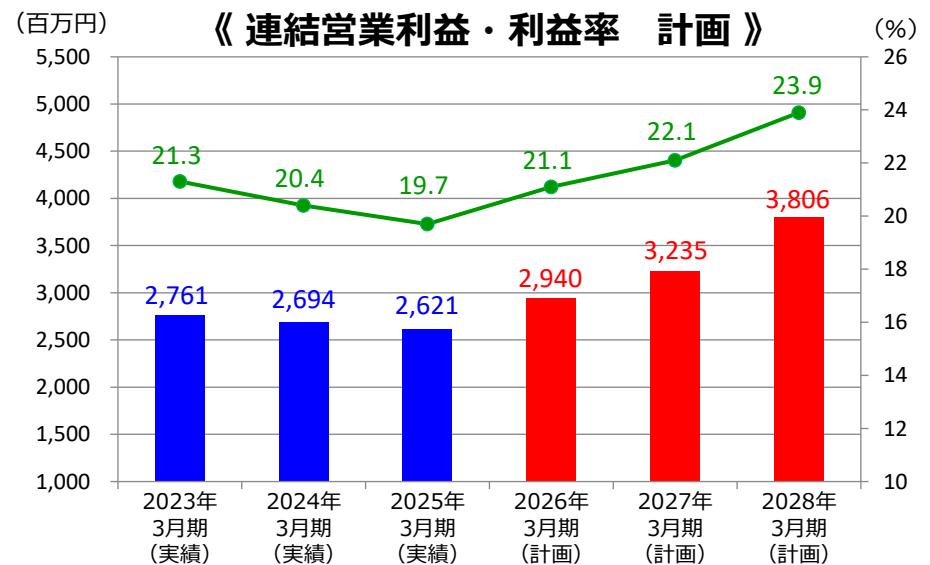
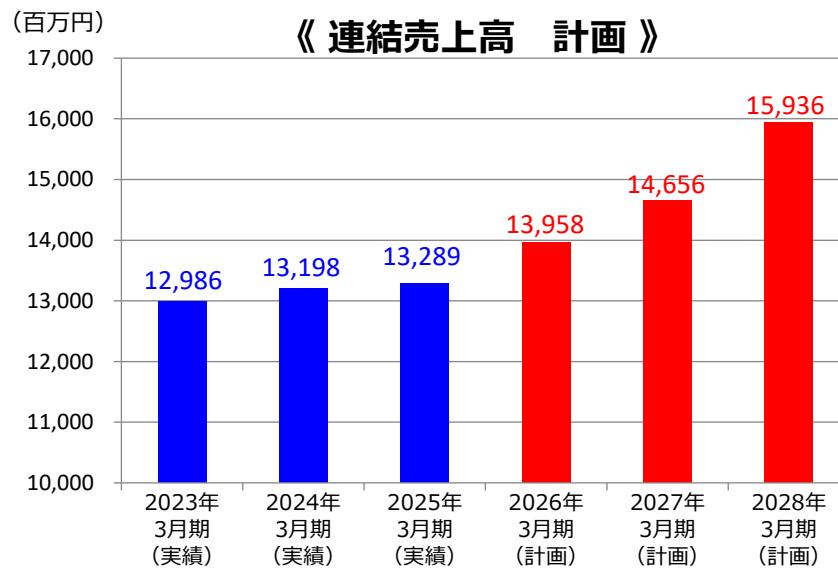
(2026年3月期 – 2028年3月期)

## VI- 1 売上計画・利益計画

## 1. 連結計画

	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (計画)	2027年3月期 (計画)	2028年3月期 (計画)
売上高	12,986	13,198	13,289	13,958	14,656	15,936
営業利益	2,761	2,694	2,621	2,940	3,235	3,806
利益率	21.3%	20.4%	19.7%	21.1%	22.1%	23.9%
経常利益	2,789	2,715	2,659	2,945	3,240	3,812

単位：  
百万円



### 2025年3月期 投資実績

2025年度3月期に、校舎外装デザイン一新に1億6,100万円、合宿場設備改修に5,000万円、新校舎開校に1億7,800万円、パンフレット&HPリニューアルに2,700万円、全校舎LED化に3,000万円の投資を行いました。これらの投資の一部が今期、および来期以降の業績に影響を与えます。

## 2. 部門ごとの計画

小中	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (計画)	2027年3月期 (計画)	2028年3月期 (計画)
売上高	9,076	9,333	9,369	9,884	10,356	11,175
営業利益	2,305	2,247	2,003	2,283	2,511	2,944
利益率	25.4%	24.1%	21.4%	23.1%	24.2%	26.3%

単位：  
百万円

大受	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (計画)	2027年3月期 (計画)	2028年3月期 (計画)
売上高	1,496	1,459	1,574	1,630	1,740	1,962
営業利益	199	134	248	269	295	355
利益率	13.4%	9.2%	15.8%	16.5%	17.0%	18.1%

個別	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (計画)	2027年3月期 (計画)	2028年3月期 (計画)
売上高	888	812	707	746	781	880
営業利益	90	92	86	107	120	146
利益率	10.2%	11.4%	12.3%	14.4%	15.4%	16.7%

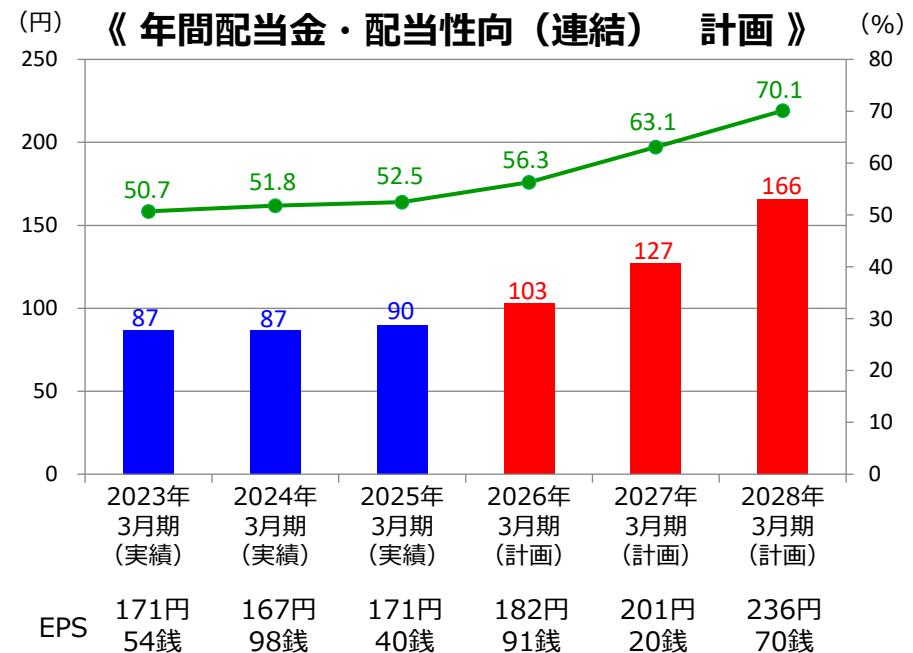
他部門	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (計画)	2027年3月期 (計画)	2028年3月期 (計画)
売上高	1,525	1,593	1,637	1,696	1,777	1,918
営業利益	165	219	281	280	307	360
利益率	10.8%	13.8%	17.2%	16.5%	17.3%	18.8%

## VI-2 株主還元

## 1. 利益配分の基本方針

株主様に対する利益還元を経営の重要課題として位置付けるとともに、今後の収益力向上のための内部留保による企業体質の強化を図りながら、業績に対応した成果の配分を行うことを基本方針としております。

2025年3月期の配当性向52.5%であるものを、  
2026年3月期 配当性向56.3%  
2027年3月期 配当性向63.1%  
2028年3月期 配当性向70.1%  
と引き上げる計画です。



## 2. 株主優待制度 (QUOカード) の再開

当社は、2022年3月期を最後に株主優待制度 (QUOカード) を廃止させていただきました。このたび、改めて株主の皆様に対する利益還元について協議した結果、株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式への投資に対する魅力を高め、中長期的な視点で当社株式を継続的に保有していただくこと、また株主様の増加を図ることが当社の企業価値向上に繋がると判断し、**2025年3月期より株主優待制度 (QUOカード) を再開することを決定**いたしました。

再開する株主優待制度の条件及び内容については、2025年3月13日公表の「株主優待制度の再開に関するお知らせ」をご覧ください。

## VI-3 成長戦略

## 1. 千葉県・埼玉県への進出

enaは都内に170校を展開し、都立中高一貫校と都立進学指導重点校で数年来No.1の合格実績を持続している。

今後は千葉県、埼玉県への進出を決定し、すでに開校している埼玉県川口市の2校の他にも続々と校舎を開校させる。



ena柏駅前  
(2024年10月開校)



ena柏東  
(2025年2月開校)



ena我孫子  
(2025年2月開校)



ena南柏  
(2025年3月開校)



ena川口  
(2021年2月開校)



ena東川口  
(2022年9月開校)



ena新越谷  
(2025年2月開校)

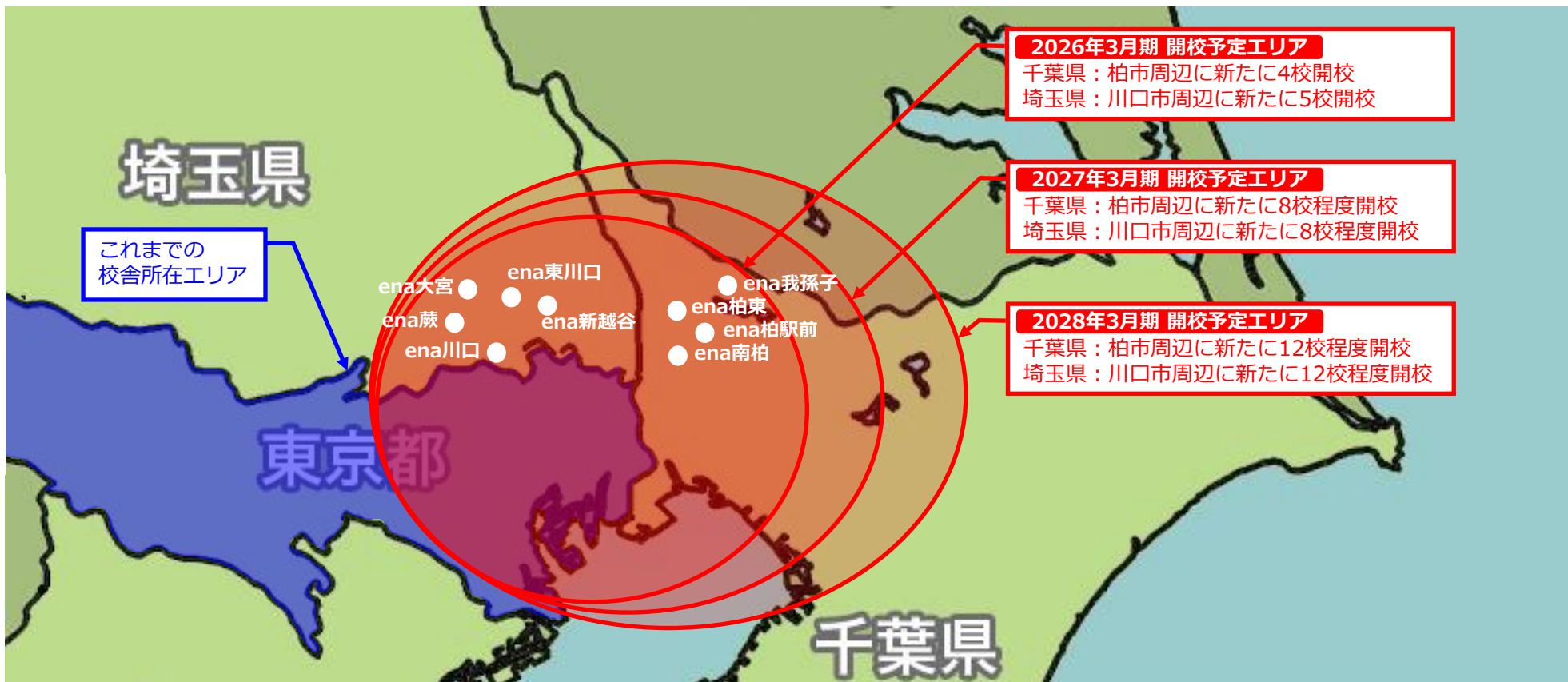


ena大宮  
(2025年2月開校)



ena蕨  
(2025年3月開校)

## 1. 千葉県・埼玉県への進出



千葉県 公立中高一貫校

県立千葉中・県立東葛飾中・千葉市立稻毛国際中

埼玉県 公立中高一貫校

県立伊奈学園中・さいたま市立浦和中・さいたま市立大宮国際中・川口市立高等学校附属中

## 2. 私立化

enaは2024年度に私立化宣言を行い、盤石の都立中高に加えて私立中高の受験指導強化も推進。**最難関私国立中受験専門塾「極」の開校、私立中高受験対応コース全校設置**などを遂行した。

更には、**私立も都立も合格を目指せるテキスト「EXE」の開発、私立4科型合格判定模試「私立中合判」を開始**した。

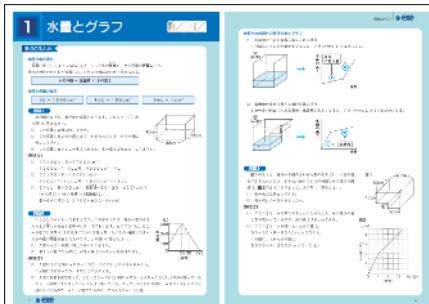
### 最難関私国立中受験専門塾「極」



### 私立中高受験対応コース全校設置



### オリジナルテキスト「EXE」



### 私立4科型合格判定模試「私立中合判」



## 3. パンフレット&HP・校舎外装の一新

千葉県・埼玉県へ複数校舎を開校、また私立化など、enaはその新たな進化の象徴としてホームページやパンフレット、校舎外装デザインの大幅リニューアルを行った。

### パンフレット&HP



New



### 校舎外装デザイン



New



## 4. ネット授業参観の開始

2024年5月よりena全校でネット授業参観を実施。**安心・安全に通塾いただけるように、保護者様がご自宅にいながら教室の様子を確認できる環境を完備。**enaの授業は「発言は挙手の後のみ」が徹底され、楽しく活発な授業ながらも私語のない適切な空間を実現。ネット授業参観の設備を生かした社内の授業点検も実施され、授業の質を常に改善している。

### ネット授業参観

**ena小中学部全校舎・全教室でお子様が受講する授業の様子を保護者様がいつでも確認できます。**



ネット授業参観は、  
**ena**本科生のみ視聴いただけます。



## 5. 超長期合宿の実施

2024年の夏期講習では、**これまで5泊6日が最長であった合宿を大きく上回る10泊11日合宿を実施。さらに冬期講習期間には12泊13日合宿を実施し、想定数を大きく上回る生徒が参加した。**



## 6. 新卒社員の大量採用

人員増強のため、**2024年4月入社の新卒社員は前年の1.6倍となる48名が入社、2025年度4月入社の新卒社員は73名が入社。**過去最高の新卒社員入社数となった。



2024年10月1日 内定式（初台旧本社にて）

## 7. 株主・投資家との対話実施

株主様や投資家の皆様との対話を積極的に行うため、**決算説明会を年2回、個別面談を随時実施**する。

### 決算説明会

実施予定 : 年2回 (第2四半期決算・期末決算)

対象 : 機関投資家・アナリスト

対応者 : 取締役兼代表執行役社長COO・取締役兼執行役管理本部長・執行役財務部長

### 個別面談

実施予定 : 隨時

対象 : 機関投資家

対応者 : 取締役兼代表執行役社長COO・執行役財務部長

## 8. IR活動の拡充に向けて

- ・決算説明会のオンデマンド配信 ⇒ 情報提供範囲の拡大
- ・IRサイトのリニューアルと情報充実 ⇒ 当社への理解促進
- ・個別ミーティングや1on1形式の投資家対応を強化 ⇒ 投資家のニーズや懸念を直接把握

## VI-4 小中学部 経営戦略

## 1. 少子化への対応

### Q. 少子化にどのように対応する？

当業界を語る場合「少子化」という言葉がよく使われますが、当社に限っては「少子化」の影響はありません。

従来都立に限って生徒を集めていたenaは「私立化」に舵を切りました。そこには都立の約5倍の市場があります。

そして千葉・埼玉へも進出します。

更には小1～小3クラスも新たに広がっています。

フロンティアは無限です。



## 1. 少子化への対応

### Q. 少子化にどのように対応する？

A. enaは2025年3月までに、千葉県と埼玉県の公立中高一貫校の近隣に7校を追加開校し、更に多くの受験生を獲得します。

これまで

2021年に川口開校  
2022年に東川口開校

開校以来生徒数伸長。川口市立高等学校附属中学校の合格実績も開校以来5年間で1名→4名→13名→17名→20名と伸長。

2025年3月までに

千葉県に4校開校  
埼玉県に3校開校

千葉県柏市近隣に新たに4校開校、埼玉県川口市近隣に新たに3校開校し、生徒数獲得と合格実績伸長を計画。

**投資計画** 物件費1校あたり3,000万円。宣伝費1校あたり500万円を計画。

2028年3月期までに 千葉県と埼玉県に合計50校を新規開校



## 2. 私立中高受験への対応

### Q. 私立中高の受験にどう対応する？

学究社はこれまで「都立中高に強いena」として発展し、中学受験では都立中11校で合格実績64.2%を占有、高校受験では都立進学指導重点校7校でNo.1の合格実績を有するまでに至りました。

しかし近年は都立中高だけではなく、私立中高受験にも強いenaが求められています。

学究社は私立中高受験に対応する体制作りを早期に完備します。



## 2. 私立中高受験への対応

### Q. 私立中高の受験にどう対応する？

A. enaは2025年2月より、私立中高受験対応コース設置学年を順次拡大し、2026年2月までに全校の全学年に設置完了します。

これまで  
**最難関私国立中受験専門校舎「極」2校開校**

最難関私国立中受験専門校舎「極」を渋谷と国立に開校。新小4までの限定募集ながら定員を大きく上回る応募があり、定員枠増設。

2025年2月より  
**全校の新小4・5に私立中受験対応コース設置**

全校の新小4・5に都立中受験対応コースと併せて私立中受験対応コースを設置。集客の向上を目指す。

**投資計画** 専用テキスト「EXE」開発。  
宣伝活動と校舎外観の一新。

2028年3月期までに 小中学部の売上111億7,500万円を計画



## 3. 生徒数の確保

### Q. 1校舎あたり生徒数をどう増やす？

enaの場合、作文や記述問題の出題が多い都立中高を主たる目標校にしているので余裕のある定員充足率になっており、1クラスの増員は簡単です。

それゆえ、例えば1クラスの平均生徒数が3人増えても  
原価は変わりません。

売上増がそのまま利益増になり、利益は倍増します。



## 3. 生徒数の確保

### Q. 1校舎あたり生徒数をどう増やす？

A. enaは2025年2月より、新入社員100名計画を実行し、社員数増強により1校舎あたりの生徒数を増やします。

これまで

2024年新入社員48名  
2025年新入社員73名

新入社員数を倍増すべく、新たに人材採用チームを創設。2023年29名であったものが2024年48名、2025年73名へ大幅増加。



2025年2月より

2026年新入社員100名  
の計画を実行

2026年以降も多数採用を計画。また会長の直接指導を中心とした研修体制を構築し、人材育成と指導力強化を図る。



**投資計画** 人材採用チームを人材採用部に格上げ。採用関連費用を更に増強。

2028年3月期までに 1校舎あたりの専任社員数0.6人増加

VI-5 その他部門 経営戦略

## 1. 大学受験部 経営戦略

## 大学受験部

<b>【高校部】 最高水準新装開校と 東大特別講座新設</b>	2025年 吉祥寺最高水準リニューアル、実力派講師招聘し東大特別講座始動 2026年 医学部推薦講座を設置、現役合格者数10名達成、東大20名合格達成 2027年 国立・吉祥寺両校6学年体制確立、医学部15名、東大30名合格達成 2028年 区内都立・私立高校を対象に新校設立、3校体制で東大40名合格達成
<b>【美術部】 オンライン講座開設 と高校内講座拡充</b>	2025年 オンラインによる週1課題、月4回の講評及び実技指導講座を全国展開 2026年 一般学科対策オンライン講座開講、高校内講座10校設置 2027年 油絵・デザイン科の基礎科コース拡充、現役藝大対策講座開講 2028年 武蔵美・多摩美、総合格者数800名、東京藝大合格者数40名達成
<b>【看護部】 双方向映像授業の確立 と高校内講習拡充</b>	2025年 推薦入試対応の1月新学期カリキュラム開講、 双方向映像講座全国展開 2026年 医療系小論文・面接対策特化型の推薦対策講座を 都内4高校にて開講 2027年 校舎、高校内講座の総実績として国公立・ 難関私大合格者数200名達成 2028年 双方向映像講座の受講者数300名達成、 高校内講習8校開講



## 2. 個別指導部 経営戦略

## 個別指導部

新規事業の展開	2025年 私立学校への放課後指導サービス開始、自宅派遣型家庭教師事業を開始 2026年 校内予備校3校展開、家庭教師派遣事業は1都3県への展開 2027年 新規2事業売上計1億円達成 2028年 新規2事業売上計3億円達成、1都3県外への進出
オンライン指導の拡充	2025年 全国へサービス拡充し、国内18都府県と海外諸国在住の生徒が利用中 2026年 豊富な経験を持つ教師を全国から募集し、プロ教師指導コースを強化 2027年 運営スタッフ増強により、Camp会員数1,500名、売上1.5億円達成 2028年 Camp会員数2,000名、売上2億円達成
ハイブリッド学習システムによる合格実績向上	2025年 『対面+オンライン』によるハイブリッド学習システム開始 2026年 オンライン授業も教室で受講でき、毎日通える個別指導塾を実現 2027年 ハイブリッド学習の受講率を80%以上に 2028年 私立中合格指導に注力し、私立難関中合格者数150名を目指す



## 3. インターエデュ・国際部・不動産事業部 経営戦略

## インターデュ

## 教育情報プラットフォーム拡充とアプリ化

- |       |                          |
|-------|--------------------------|
| 2025年 | インターデュのアプリ化、2025年2月にローンチ |
| 2026年 | アプリの1万DLを目指す             |
| 2027年 | 高校受験情報をアプリに導入する          |
| 2028年 | 関西受験情報をアプリに導入する          |

## 人材リソースにて学校をサポート

- |       |                     |
|-------|---------------------|
| 2025年 | 大学営業の開始、関西営業の開始     |
| 2026年 | 「受験の窓口」を展開する        |
| 2027年 | 中学・高校人材紹介派遣業を本格始動する |
| 2028年 | 大学人材紹介派遣業を本格始動する    |

## ena国際部

## WEB遠隔授業「ena-iBT」を拡充

グローバルな学習ニーズに対応するため、北米・ヨーロッパ・日本の3拠点に「ena-iBT」を戦略的に配置し、世界中をカバーできる24時間体制のサービスを実現する。  
帰国生専門校舎である国内のena国際部に高価格帯の個別指導部門を設置する。

## 不動産事業部

## 不動産の有効活用を促進

国立2号館について、規模・デザイン・用途・既存建物のリニューアルプランを含め、より実用性を重視した計画を再検討中。  
既存物件については、福利厚生の一環として一部を社員寮としても活用。

# 本資料に関するご注意



本資料に掲載されている株式会社学究社の現在の計画、見通し、戦略等のうち、過去の事実でないものは、将来に関する見通しであり、リスクや不確実な要因を含んでおります。

これらの情報は、現在入手可能な情報から株式会社学究社の経営者の判断に基づいて作成されております。

実際の業績は、さまざまな重要な要素により、業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、業績見通しのみに全面的に依拠されることは控えるようお願いいたします。

また、本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。

I R お問い合わせ

管理本部 I R 担当

TEL : 03-6300-5311

E-mail : [ir@ena.co.jp](mailto:ir@ena.co.jp)

