



2025 年 12 月 23 日

各 位

会 社 名 株式会社秀英予備校
代表者名 代表取締役社長 渡辺 武
(コード：4678、東証スタンダード市場)
問合せ先 取締役経理部長 紅林 信宏
(TEL. 054-252-1792)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2025 年 12 月 23 日開催の取締役会におきまして、2029 年 3 月期を最終年度とした 3 カ年の中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 対象期間

2027 年 3 月期から 2029 年 3 月期までの 3 カ年

2. 計画策定の背景

当業界におきましては、少子化の進行、家計の可処分所得の減少、過当競争の継続という経営環境において、寡占化、企業の統廃合が進んでおります。このような経営環境において、当社グループは、以下の「差別化戦略 3 本柱」を基本方針として、教育意識の高いご家庭のお子様をより低学年から取り込むことを想定し、「公開実力テスト」の実施、学童保育（秀英 KIDS）を中心とした成長戦略に取り組んでまいりました。結果として、小学生以下低学年の生徒数は順調に推移しており、中学生以上の高学年への継続を通じ、将来の業績への寄与が期待できるところとなっております。また、コロナ禍を通して普及したオンライン授業のライブ配信を拡充し、順調に業績を伸ばしております。それらを踏まえてこの度、中期経営計画を新たに策定するとともに公表することといたしました。

「差別化戦略」

その 1 やる気を引き上げます

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

なお、本中期経営計画の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

3. 連結経営数値目標

(単位：百万円)

	2026 年 3 月期 (予 想)	2027 年 3 月期 (計 画)	2028 年 3 月期 (計 画)	2029 年 3 月期 (計 画)
売上高	10,880	11,270	11,537	11,915
営業利益	412	547	625	844
営業利益率	3.8%	4.9%	5.4%	7.1%

(注意事項)

本資料の将来に関する記述は、本資料の発生日現在において入手可能な情報に基づき作成しております。実際の業績等は、今後様々な要因により異なる可能性があります。

以上



**株式会社 秀英予備校
中期経営計画説明資料
(2029.3月期までの3カ年計画)**

2025. 12. 23

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

目次

第一部	P	3
1.経営理念、教育理念	P	4
2.会社概要	P	5
3.沿革	P	7
第二部	P	8
4.当社グループの成長戦略	P	9
5.成長戦略を支える人的資本戦略	P	20
6.中期売上高目標数値	P	24
7.中期営業利益目標数値	P	25
8.株主還元の方針	P	26

第一部

1. 経営理念、教育理念

＜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

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。



2. 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	<ul style="list-style-type: none"> 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」 幼児教育
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。

2. 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。

3.沿革

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」授業外をサポートを充実

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

第二部

4. 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

当社グループを取り巻く現在の経営環境について

（出所）2024年版 教育産業白書（株）矢野経済研究所

- 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。

4. 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『差別化戦略3本柱』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。具体的には、
 - **活動管理の精度向上、好事例の共有**
 - **顧客データを整備・活用した学習指導の推進**



差別化戦略3本柱

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



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」



スキルUPの
ために多くの時間を
割いています！



- 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

教師自身の学びと 人間力向上を促す仕組み



指導力を磨く
ためのイベントを
定期的開催！



- 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

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

差別化戦略3本柱

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



- 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」

チェックテストの
おかげで確実に
身につく！



志望校合格に向けた 目標達成度チェック



- 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

自分の
苦手ポイントが
一目瞭然！



最新の教育情報のご提供



- 保護者会、入試説明会
- 個別面談（学習面談、進路面談）

お役立ち情報
をお届けします！



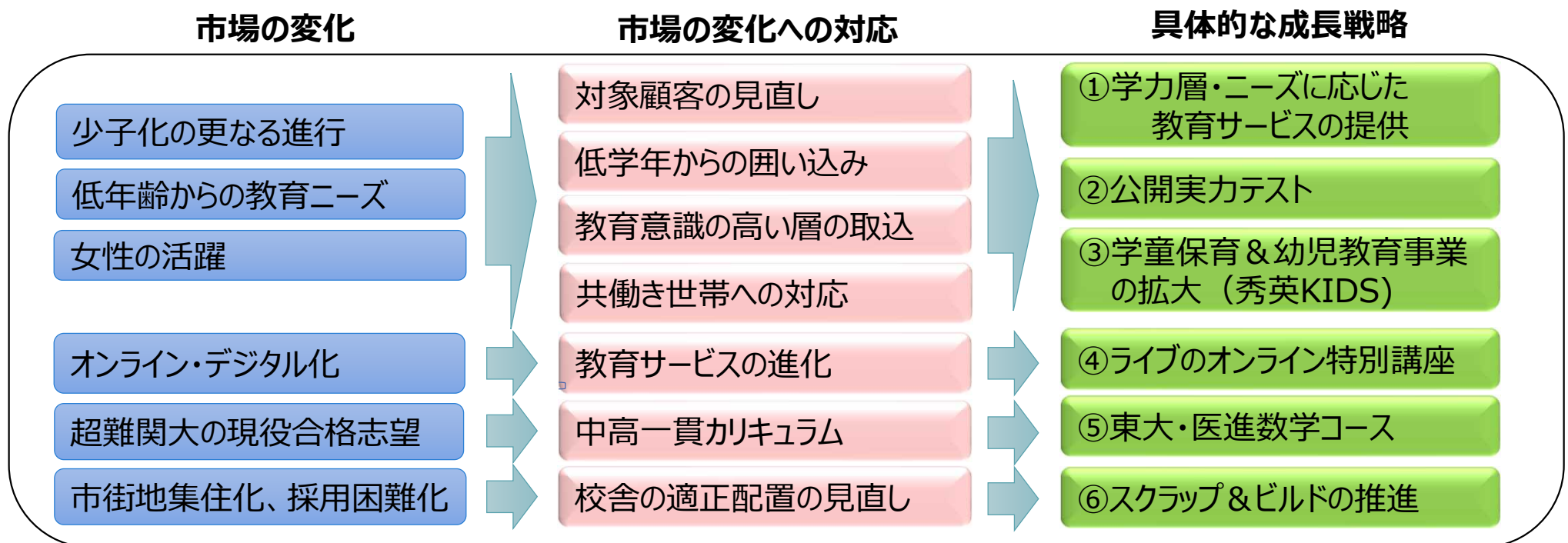
／ 秀英はココが違う ／

お子様の学力UPに向けた 3つの約束

4. 当社グループの成長戦略

(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。



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。

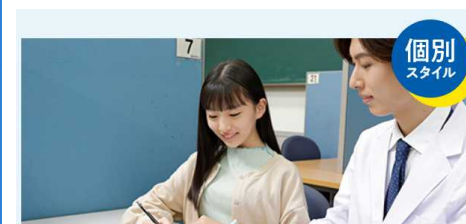
事業部	教育サービスのスタイル	特 長
小中学部	集団 (黒板を使った集団授業)	受講基準・定員を設けた学力別・志望校別クラスの設置 ⇒小集団最適授業の提供
小中学部	iD (映像を使った個別授業)	受講基準を設けた中高生向け個別授業 ⇒映像と講師を併用した授業
小中学部	個別 (講師による個別指導)	受講基準はなし 複数の入試科目に対応するため、映像授業の併用あり 講師1人に対して生徒2人までのきめ細やかな指導
高校部	高校生の集団型授業	定員を少人数に抑えた、小教室で行う学力別・高校別クラスの設置 ⇒最適授業の提供
小中学部 高校部	オンライン	ご自宅で秀英の人気教師・講師の講義を受けられる ⇒集団授業、個別指導、映像授業を提供



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

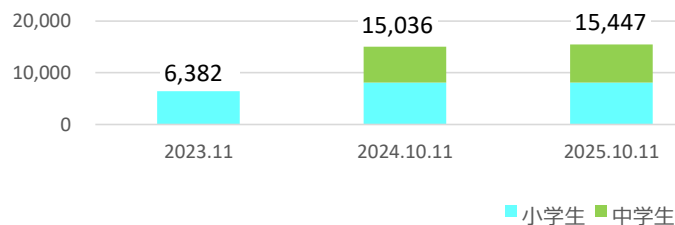
②公開実力テスト

戦略のポイント！

- 従来、小学生向けの全国規模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、対象を中学生まで拡大し、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

1. 秋実施分

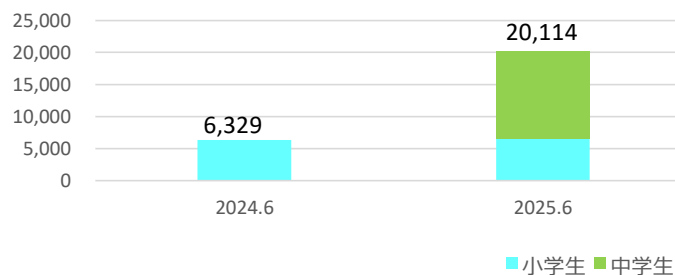
総受験者数



実施月	対象学年	総受験者数 (本科生含む)	一般生合計	冬期申込	申込率	1-4月入学	入学率
2024.10,11	小3-6 中1-2	15,036	6,402	2,047	32.0%	695	10.9%
2025.10,11	小3-6 中1-2	15,447	6,385				

2. 夏実施分

総受験者数

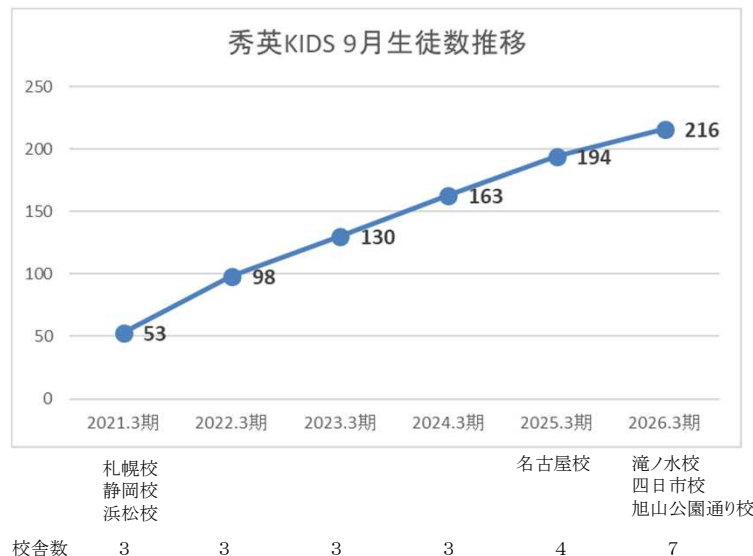


実施月	対象学年	総受験者数 (本科生含む)	一般生合計	夏期申込	申込率	6-10月入学	入学率
2024.6	小4-6	6,329	3,176	1,420	44.7%	326	10.3%
2025.6	小4-6 中1-3	20,114	7,857	3,691	47.0%	1,315	16.7%

③学童保育＆幼児教育事業の拡大（秀英KIDS）

戦略のポイント！

- 当社グループの学童保育の特長は、**知的好奇心の養成、学習習慣全般を身に付ける**ことを主眼とする点
- 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
- 当社グループの展開エリアにおいて、人口20万人以上、世帯収入、共働き割合が高い都市を対象に開校を検討



「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

「学童」

2026年4月

秀英KIDS 東日本学院福島校 開校

秀英KIDS 瑞穂通校 開校



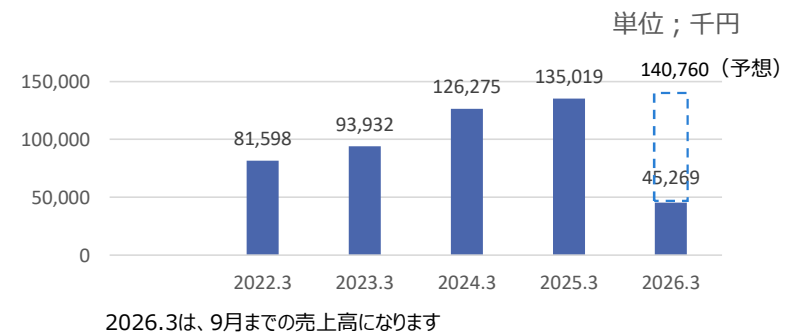
秀英KIDSは、開校7年目を迎えますが、民間企業が展開する学童保育ということで教育意識の高いご家庭から好評をいただいております。今後、更なる校舎展開を予定しております。

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が切磋琢磨する場**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（売上高）



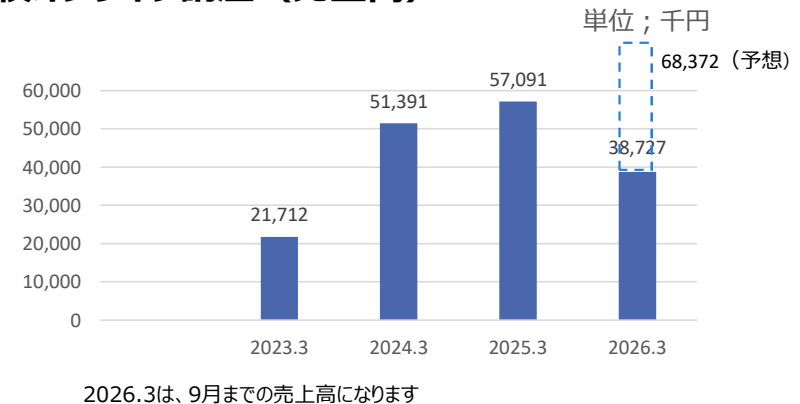
$\Delta APR =$ 正三角形 (△3つの合計)
で求める

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

方針

- ① 16 の辺の長さ もとめる
- ② P, R の座標を 求める (A も)
- ☆ ③ ΔAPR の面積 を求める

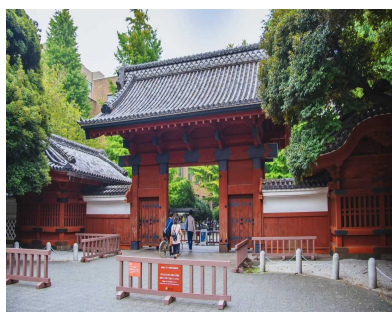
高校オンライン講座（売上高）



⑤東大・医進数学コース

戦略のポイント！

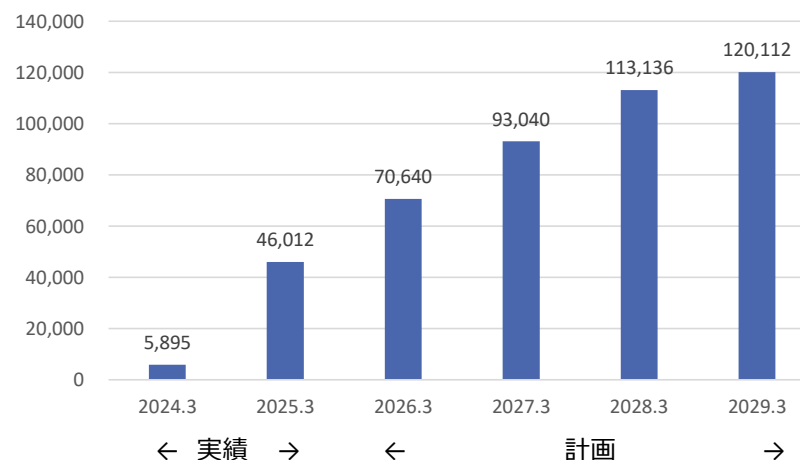
- 「オンライン特別講座」の一類型
- 東京大学や、医科大学といった超難関大学の現役合格を目指すためのコース
- 学力により差がつきやすく、**現役合格に大きく影響する数学**について、**中高一貫の先取カリキュラム**を設定し、早い段階から応用力の養成に取り組む
- 超難関大学の合格者を増やすことで、最優秀な生徒の入学を推進する
- 当コースの生徒数は、学年の繰り上がりを経て順調に増加



東大医進コース

42-43期	生徒数推移		学年繰上り			(人)
	2024.4	2024.9	2025.3	2025.4	2025.9	前年同月比
中1	47	50	59	91	97	47
中2	54	57	65	59	71	14
中3	-	115	110	71	114	△ 1
高1	42	30	20	93	89	59
高2				13	12	12
合計	143	252	254	327	383	131

売上高（単位：千円）

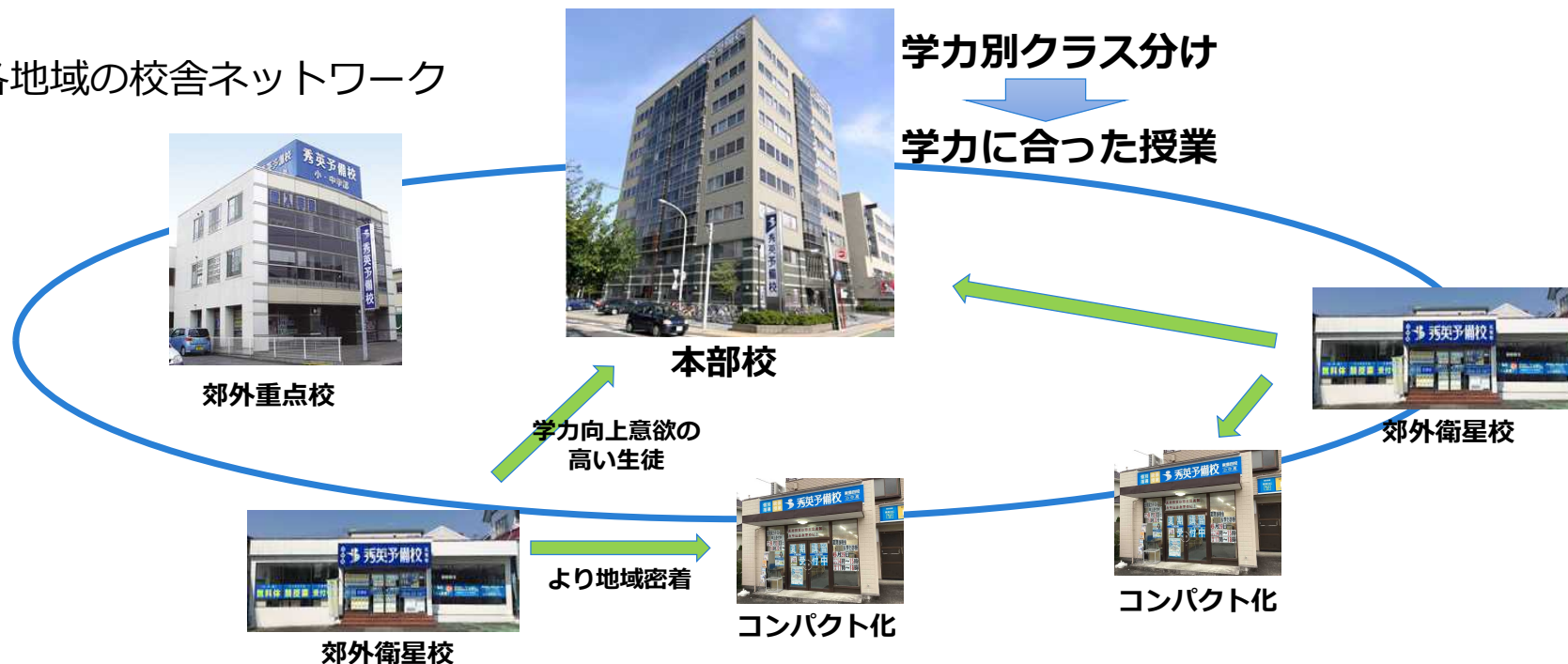


⑥スクラップ＆ビルドの推進

戦略のポイント！

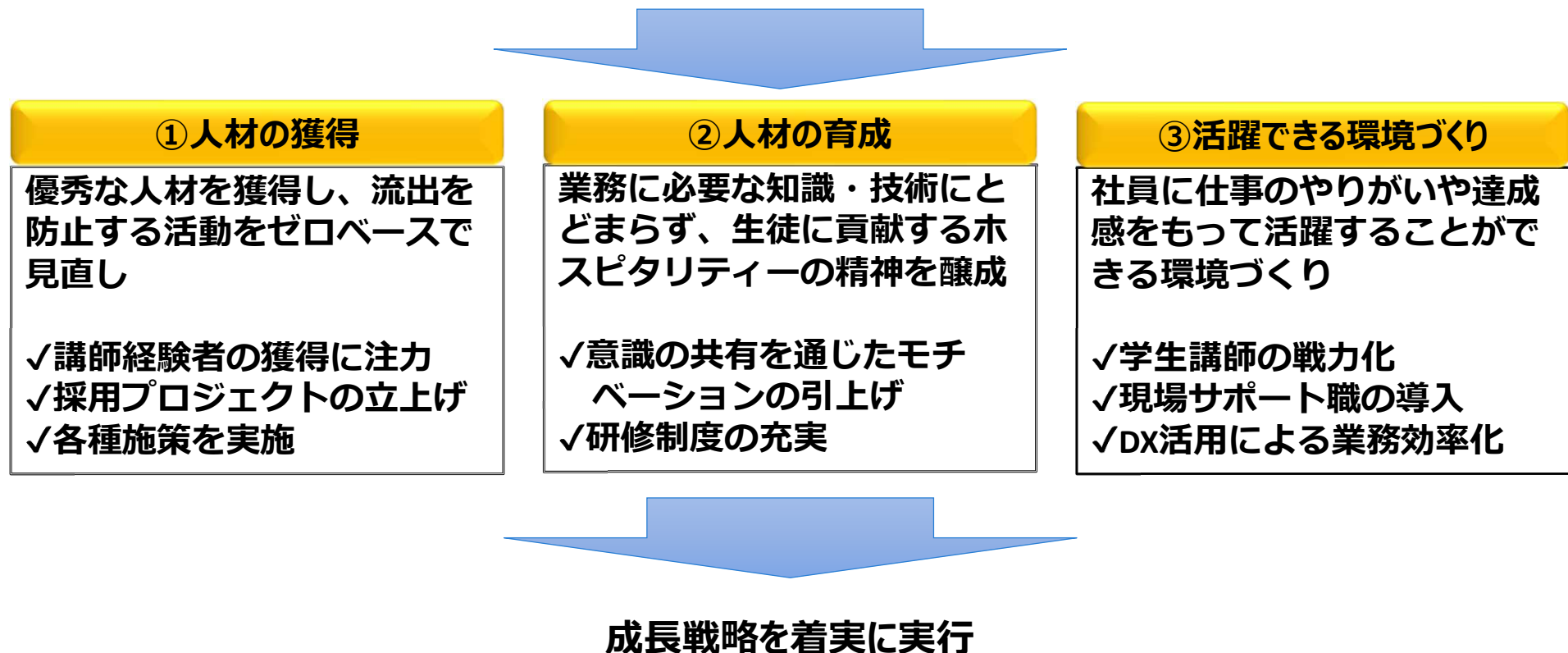
- 地方では政令指定都市、拠点都市の市街地への集住化が進み、校舎が必ずしも最適な場所でない事例が生じている
- 一方で、採用環境がますます厳しくなる中で人的資本のより効率的な活用が求められている
- 郊外衛星校については、より地域に密着した小規模の校舎を設置するとともに、学力向上意欲の高い生徒については、本部校に集めて学力別クラスを設置し、学力に合った授業を提供する

各地域の校舎ネットワーク



5.成長戦略を支える人的資本戦略

成長戦略を支える人的資本戦略を人材の獲得、人材の育成、活躍できる環境づくりの面から進め、仕事のやりがいや意義を感じながら、自分の可能性を広げる機会を社員に提供します。



①人材の獲得

当社グループでは、約3,000名の学生に講師として活躍してもらっており、この優秀な学生講師を社員として採用することに注力し、下記の施策を講じています。

施策	内容
採用プロジェクトの立ち上げ	体制を大幅に強化した上で、募集要項、採用サイト、採用パンフレット、会社説明会、インターンシップ、内定出し後のフォロー等、採用に係るプロセスを抜本的に見直しています。
学生講師優遇制度の導入	講師経験者に対する優遇措置や入社時の引越代サポート及び入社支度金の支給制度を整備



②人材の育成

当社グループでは、人材育成の一番のカギは、各社員が自分の存在価値を確認しながらモチベーション高く業務を行うことだと考えています。

モチベーションを高めるために、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。

もちろん、一人一人の技能を向上させるため、入社時研修に始まり、授業研修、校舎運営研修等の業務に必要な研修を行い、管理職・経営層向けには各役職に応じたテーマの研修を行っています。

宿泊研修会の様子



③活躍できる環境づくり

社員に仕事のやりがいや達成感をもって活躍してもらえる職場環境の構築に取り組んでいます。

諸施策	内容
現場サポート職の導入	<ul style="list-style-type: none"> ・プロ教師が、自らの業務のやりがいや達成感を持ってもらえるよう、事務業務等をサポートする職種を導入します
学生講師の戦力化	<ul style="list-style-type: none"> ・学生講師に、授業の講師のみならず、校舎経営に深く参画してもらう取組を行います
DX活用による業務効率化	<ul style="list-style-type: none"> ・紙資料のデジタイゼーションを強力に推進していきます ・各種データの蓄積を進め、ビジネスモデルの変革を図ります
女性の活躍を支える制度	<ul style="list-style-type: none"> ・出産や育児など、ライフステージの変化に応じて働き方を柔軟に選択できる制度を充実させます ・短時間正社員制度／準社員制度／再雇用制度／週休3日選択制勤務制度／有給休暇の時間単位取得（正社員のみ）等

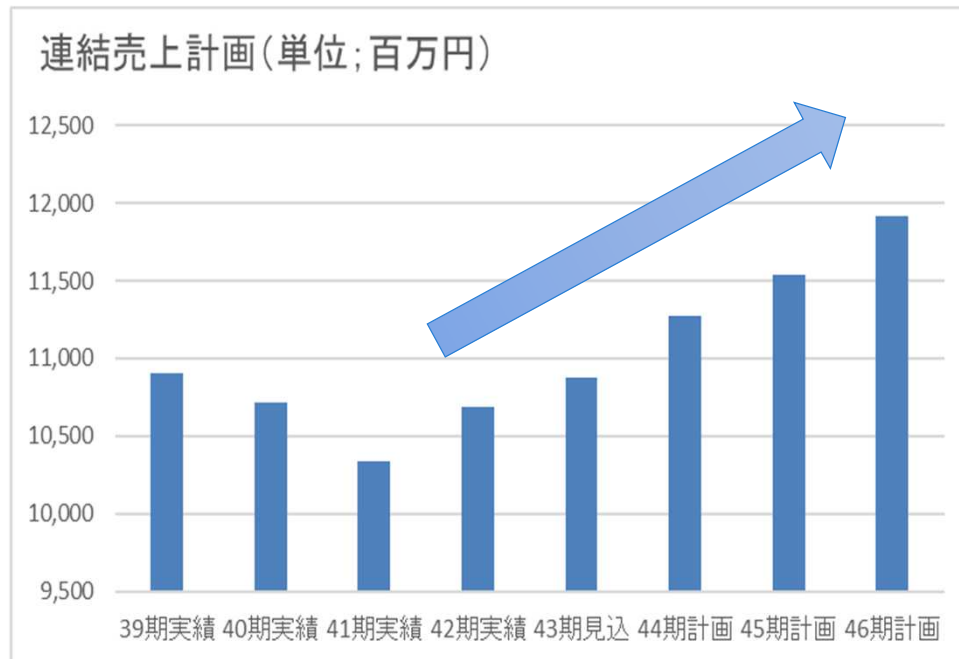
BE POSITIVE!



6. 中期売上高目標数値

成長戦略の着実な実行により生徒数の増加を図り、売上高を増加させていきます。

中期経営計画最終年度 連結売上予測



売上高 119億15百万円
(対2026年3月期見込 109.5%)

《売上増加のポイント》

- 教育サービスのブラッシュアップによる評判の向上
- 学力層・ニーズに応じた教育サービスを揃えることにより、サービス提供する範囲を拡大
- 秀英KIDSの生徒を小中学部へ進級
- 公開実力テストの受験を通じて、各種講習の受講や入学を促進
- 東大医進コース受講者による東大や医大合格者の増加を通じた評判向上

7. 中期営業利益目標数値

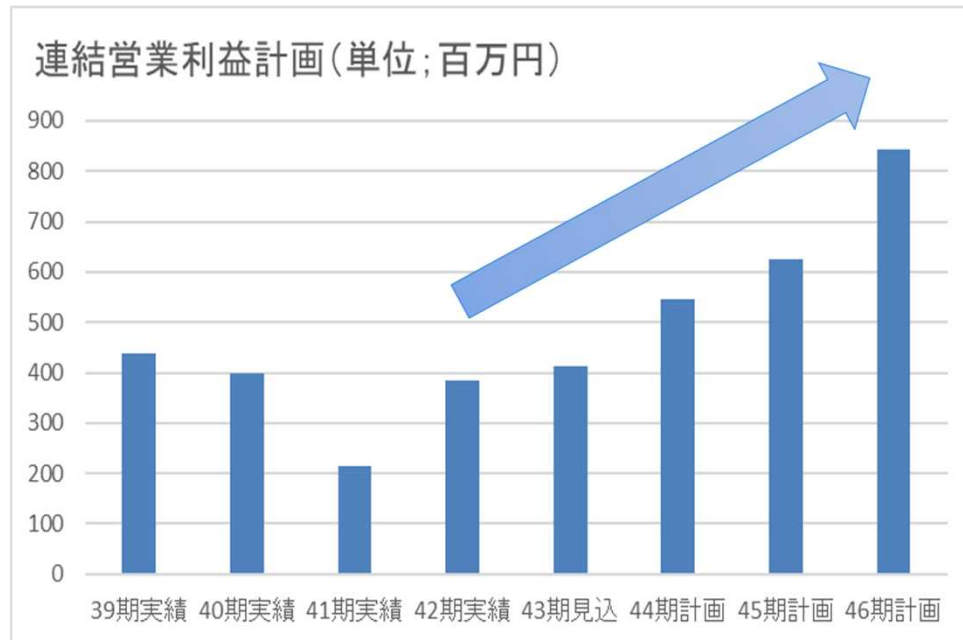
各種施策により収益の増加を図る一方で、費用構造の見直しを図り、営業利益を増加させていきます。

中期経営計画最終年度 連結営業利益予測

営業利益 8億44百万円
(対2026年3月期見込 204.9%)

《営業利益増加のポイント》

- 成長戦略実施による売上高の増加
- 校舎のスクラップ&ビルドによる採算性の向上
- 人的資本への投資による業務の効率性と実効性の向上
- DXの活用や業務の進め方の見直しを通じた収益構造の強化



8.株主還元の方針

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単元（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）



成績アップと第一志望校合格のため、全力を尽くします