

2026年2月期(第46期) 決算・経営方針説明会資料
(2025年6月1日~2026年2月28日)

2026年5月28日版

東証スタンダード 証券コード:4735



おかげさまで京進グループは50周年を迎えました

© KYOSHIN Co., Ltd. All rights reserved.



- 1 イン트로ダクションと本日のハイライト
- 2 2026年2月期(第46期) 業績ハイライトと財務分析
- 3 各事業の環境認識と改革の進捗・足元の成果
- 4 2027年2月期(第47期)業績予想
- 5 持続的競争優位性(当社の強み)
- 6 全社成長戦略
- 7 中長期の方向性と今後の対話

1 インTRODクシヨンと本日のハイライト

おかげさまで当社は2025年6月に創業50周年を迎えました

塾の京進から、
みんなの京進グループへ。



学習塾



語学

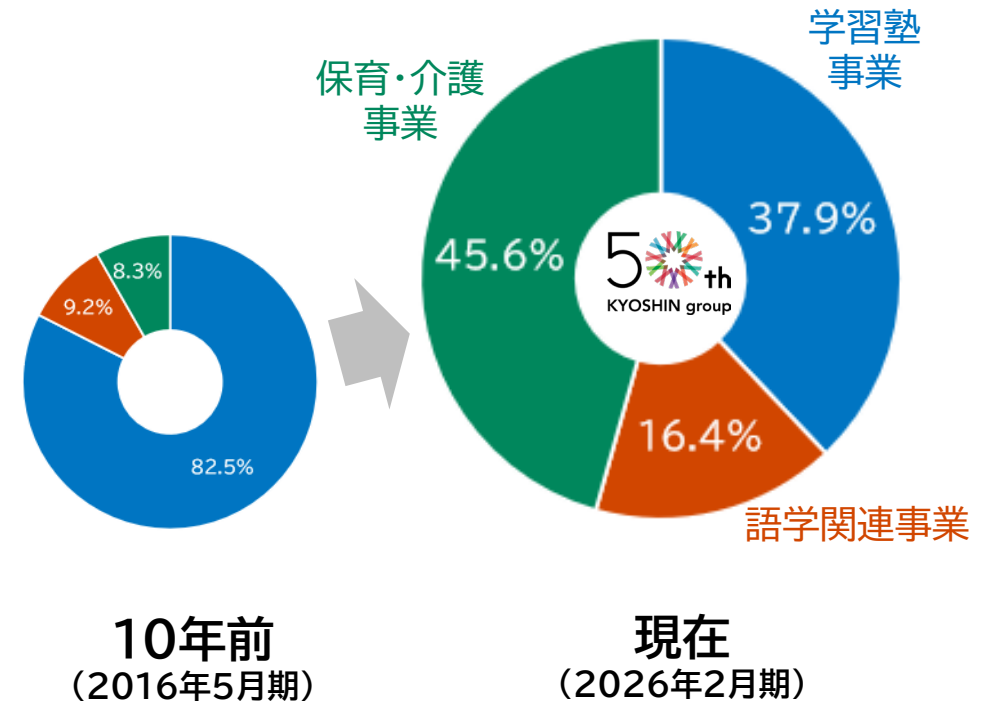


保育



介護





10年前
(2016年5月期)

現在
(2026年2月期)

事業ポートフォリオ(売上高構成比)の推移




おかげさまで京進グループは創業50周年を迎えます。

#実績 #暮らし #資格取組 #高所得住宅 #国際交流 #提携交流 #親別毎通 #語学学習 #紙談 #育児 #子ども #進学 #キャリアアップ #介護



5月決算から2月決算へ変更しました

2025年8月28日開催の定時株主総会決議をもって、5月決算から2月決算へ変更しました。
当社及びグループ会社の事業構造の変化を踏まえ、経営情報の円滑化、並びにグループ経営の効率化等を図ることを目的としております。

変則決算について

2026年2月期につきましては、2025年6月1日から2026年2月28日までの9か月を対象とした変則決算となります。

- ・2025年5月期(従来:前期) : 2024年6月1日～2025年5月31日(12か月)
- ・**2026年2月期(変更後:当期) : 2025年6月1日～2026年2月28日(9か月)**
- ・2027年2月期以降 : 3月1日～2月末日(12か月)

前期比較について

本資料における損益計算書の2025年5月期につきましては、当期との比較の適切さを考慮し、2024年6月1日～2025年2月28日の9か月間を対象とした期間を「2025年5月期調整後前年同期(9か月)」と記載しております。

変則決算の結果レビュー・直近の状況・今後についてお伝えします

変則決算下での予想超過達成(売上高・経常利益・営業利益)
実質的成長



スクラップ&ビルド(構造改革)の初期成果発現・経営資源の最適化
M&A(リンクハート)・新規事業(学童)による一生を支援する事業展開の加速
足元の状況と業績予想・配当予想



当社の強みと全社成長戦略
中長期に向けて今後の対話



2 2026年2月期(第46期) 業績ハイライトと財務分析

売上高・営業利益・経常利益において期首発表予想を上回る

(単位:百万円)

項目	2026年2月期 期首発表予想	2026年2月期 実績	増減金額	増減率
売上高	20,058	20,286	+227	+1.1%
営業利益	394	481	+87	+22.1%
経常利益	308	470	+161	+52.4%
当期純利益	71	69	▲1	▲2.0%

売上高:日本語教育事業において新規顧客(留学生)の入学が順調に推移、介護事業において2025年10月に株式取得した株式会社リンクハートが寄与



営業利益・経常利益:売上高の増加に加え、コスト構造の最適化による販管費抑制、営業外収益における為替差益の計上

当期純利益:減損損失を特別損失として計上

前年同期間との比較で実質的成長

(単位:百万円)

項目	2025年5月期 (12か月) 2024年6月1日 ~2025年5月31日	2025年5月期 調整後前年同期 (9か月) 2024年6月1日 ~2025年2月28日	2026年2月期 通期(9か月) 2025年6月1日 ~2026年2月28日	調整後前年同期比	
				増減金額	増減率
売上高	26,455	19,755	20,286	+530	+2.7%
営業利益	508	451	481	+29	+6.6%
経常利益	343	336	470	+133	+39.7%
減損損失	131	7	229	+222	2,916.4%
当期純利益	93	190	69	▲120	▲63.3%

売上高:セグメント別の状況で後述

営業利益・経常利益:売上高の増加に加え、統廃合を含めたコスト構造の最適化による販管費抑制により営業利益・経常利益が向上、売上高だけでなく利益についても計画を上回る成長となった

当期純利益:減損損失が影響



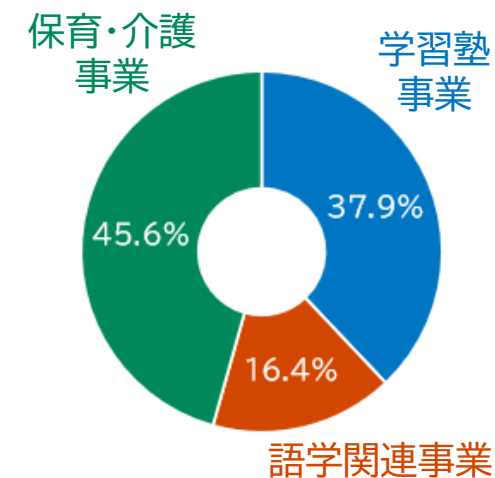
日本語教育事業が好調、保育・介護事業が大きく増収

セグメント別売上高

(単位:百万円)

事業	2025年5月期 (12か月) 2024年6月1日 ~2025年5月31日	2025年5月期 調整後前年同期 (9か月) 2024年6月1日 ~2025年2月28日	2026年2月期 通期(9か月) 2025年6月1日 ~2026年2月28日	調整後前年同期比	
				増減金額	増減率
学習塾事業	9,835	7,790	7,710	▲79	▲1.0%
語学関連事業	4,346	3,255	3,336	+80	+2.5%
保育・介護事業	12,320	8,747	9,274	+527	+6.0%

2026年2月期売上高構成比



学習塾事業:市場の縮小に対して下げ止まり傾向

語学関連事項:日本語教育事業の好調(新規留学生の入学が順調に推移)

保育・介護事業:大きく牽引、各施設の高い充足率の維持により保育・介護ともに増収



コスト構造の最適化が寄与

セグメント利益

(単位:百万円)

事業	2025年5月期 (12か月) 2024年6月1日 ~2025年5月31日	2025年5月期 調整後前年同期 (9か月) 2024年6月1日 ~2025年2月28日	2026年2月期 通期(9か月) 2025年6月1日 ~2026年2月28日	調整後前年同期比	
				増減金額	増減率
学習塾事業	1,166	1,251	1,326	+74	+6.0%
語学関連事業	76	98	25	▲73	▲74.0%
保育・介護事業	846	275	303	+27	+10.1%

学習塾事業: 不採算拠点などの統廃合によるコスト構造最適化が寄与

語学関連事項: 海外拠点の渡航制限による影響を日本語教育事業によりカバー

保育・介護事業: 介護事業において2025年春に開設した新規3拠点の開設投資についても売上増により吸収



積極投資を進める一方、総資産・財務基盤は安定を維持

(単位:百万円)

項目	2025年5月期	2026年2月期	前期末差
流動資産	7,235	6,872	▲363
固定資産	14,792	15,147	+355
総資産	22,028	22,020	▲7
負債	18,128	18,113	▲15
純資産	3,899	3,907	+7
負債純資産合計	22,028	22,020	▲7

流動資産: 現預金▲8.8億円が影響。決算期変更による入金時期の単なるズレ(表面上の減少)であり、翌期に確実に入金されるため、財務の健全性になんら影響なし

固定資産: 収益の見込める介護事業において、株式会社リンクハートの取得による無形固定資産の増加、新規開設による有形固定資産の増加など積極投資


負債: 株式会社リンクハート取得に伴う借入金が増加した一方、決算期変更により前受金等が減少し、全体として大きな増減はなし

純資産: 当期純利益の計上や有価証券評価差額金の増加があったものの、為替換算調整勘定のマイナス影響により微増



3 各事業の環境認識と改革の進捗・足元の成果

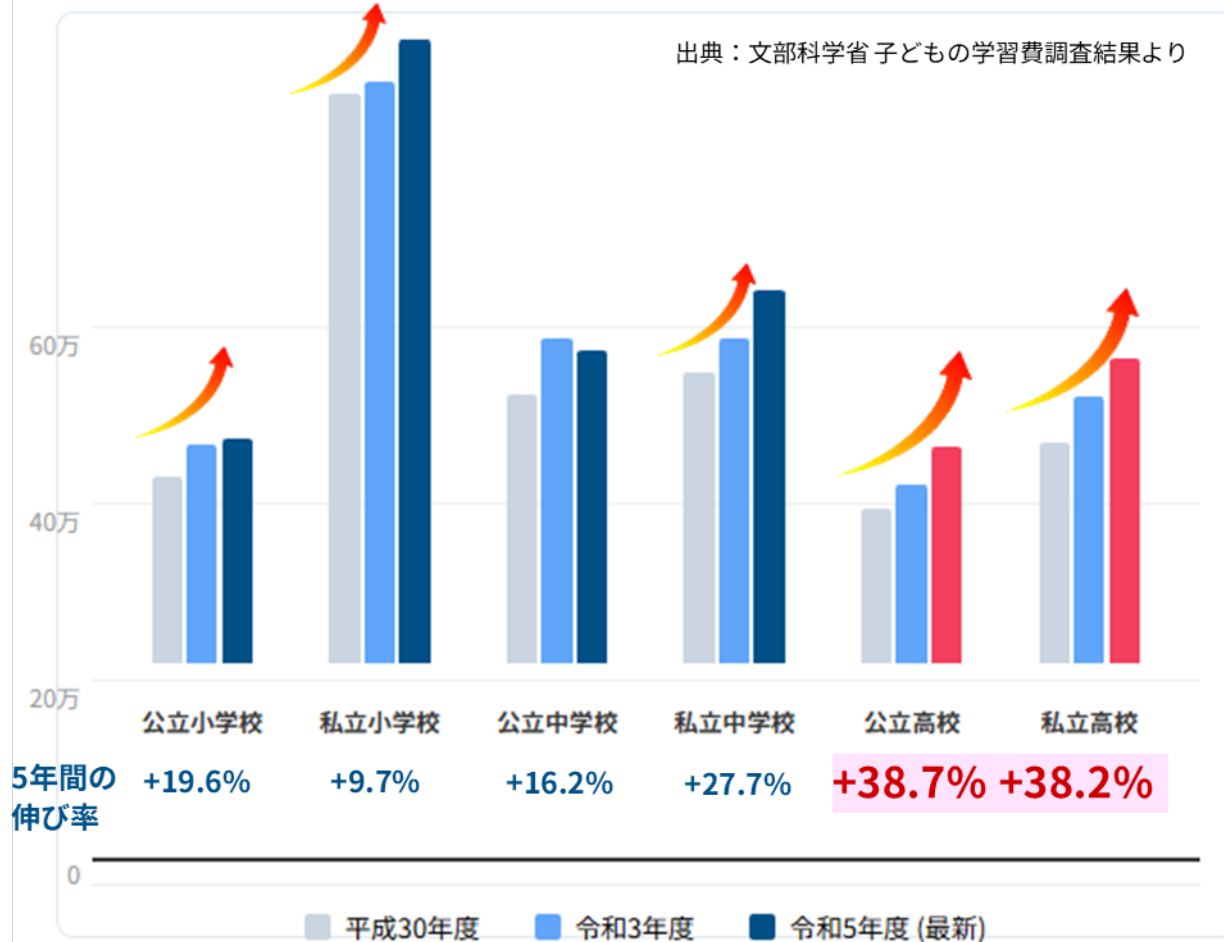
少子化の逆風下、高校無償化も追い風に高付加価値化とサービス拡大へ

マクロ環境 (社会構造・中長期トレンド)	セミマクロ環境 (市場・制度・業界動向)	ミクロ環境 (競争環境・自社への直接的影響) 																												
<ul style="list-style-type: none"> ●少子化の進行 ●ターゲット人口の大幅な減少 <ul style="list-style-type: none"> ・全国規模で縮小不可避 ・0-14歳人口は直近10年で約16%減 	<ul style="list-style-type: none"> ●教育コスト負担増に伴う消費者の二極化と通塾率低下 <ul style="list-style-type: none"> ▼公立 中3生 通塾率(※注1) <table border="1" data-bbox="991 658 1549 972"> <thead> <tr> <th>地域</th> <th>2017年度</th> <th>2025年度</th> <th>増減</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>全国</td> <td>61.4%</td> <td>56.9%</td> <td>-4.5%</td> </tr> <tr> <td>京都</td> <td>65.5%</td> <td>59.9%</td> <td>-5.6%</td> </tr> <tr> <td>滋賀</td> <td>62.3%</td> <td>58.5%</td> <td>-3.8%</td> </tr> <tr> <td>東京</td> <td>70.0%</td> <td>68.2%</td> <td>-1.8%</td> </tr> <tr> <td>埼玉</td> <td>68.3%</td> <td>64.0%</td> <td>-4.3%</td> </tr> <tr> <td>神奈川</td> <td>74.3%</td> <td>71.9%</td> <td>-2.4%</td> </tr> </tbody> </table> ●EdTech市場の急速な成長 ●国・自治体の「高校授業料の無償化」政策の拡大 	地域	2017年度	2025年度	増減	全国	61.4%	56.9%	-4.5%	京都	65.5%	59.9%	-5.6%	滋賀	62.3%	58.5%	-3.8%	東京	70.0%	68.2%	-1.8%	埼玉	68.3%	64.0%	-4.3%	神奈川	74.3%	71.9%	-2.4%	<ul style="list-style-type: none"> ●大手の寡占化と中小塾の淘汰 <ul style="list-style-type: none"> ・売上高100億円以上の企業19社(全体の4.8%)で売上高シェア66.2%(※注2) ・一方、学習塾の倒産件数は中小塾を中心に2025年に過去最多 ●高校授業料無償化で浮いた予算の高付加価値サービスへの再配分(顧客一人当たりの生涯売上向上の好機) ●旧来のドミナント戦略の見直し(不採算教室の閉鎖とマーケティングによる新規出店、オンライン等のハイブリッド化によるサービス拡大が必須)
地域	2017年度	2025年度	増減																											
全国	61.4%	56.9%	-4.5%																											
京都	65.5%	59.9%	-5.6%																											
滋賀	62.3%	58.5%	-3.8%																											
東京	70.0%	68.2%	-1.8%																											
埼玉	68.3%	64.0%	-4.3%																											
神奈川	74.3%	71.9%	-2.4%																											

※注1:文部科学省「学校基本調査」「全国学力・学習状況調査」より ※注2:東京商工リサーチ調査より

少子化の逆風下、高校無償化も追い風に高付加価値化とサービス拡大へ

子ども一人当たりの学校外活動費の推移 (年間)



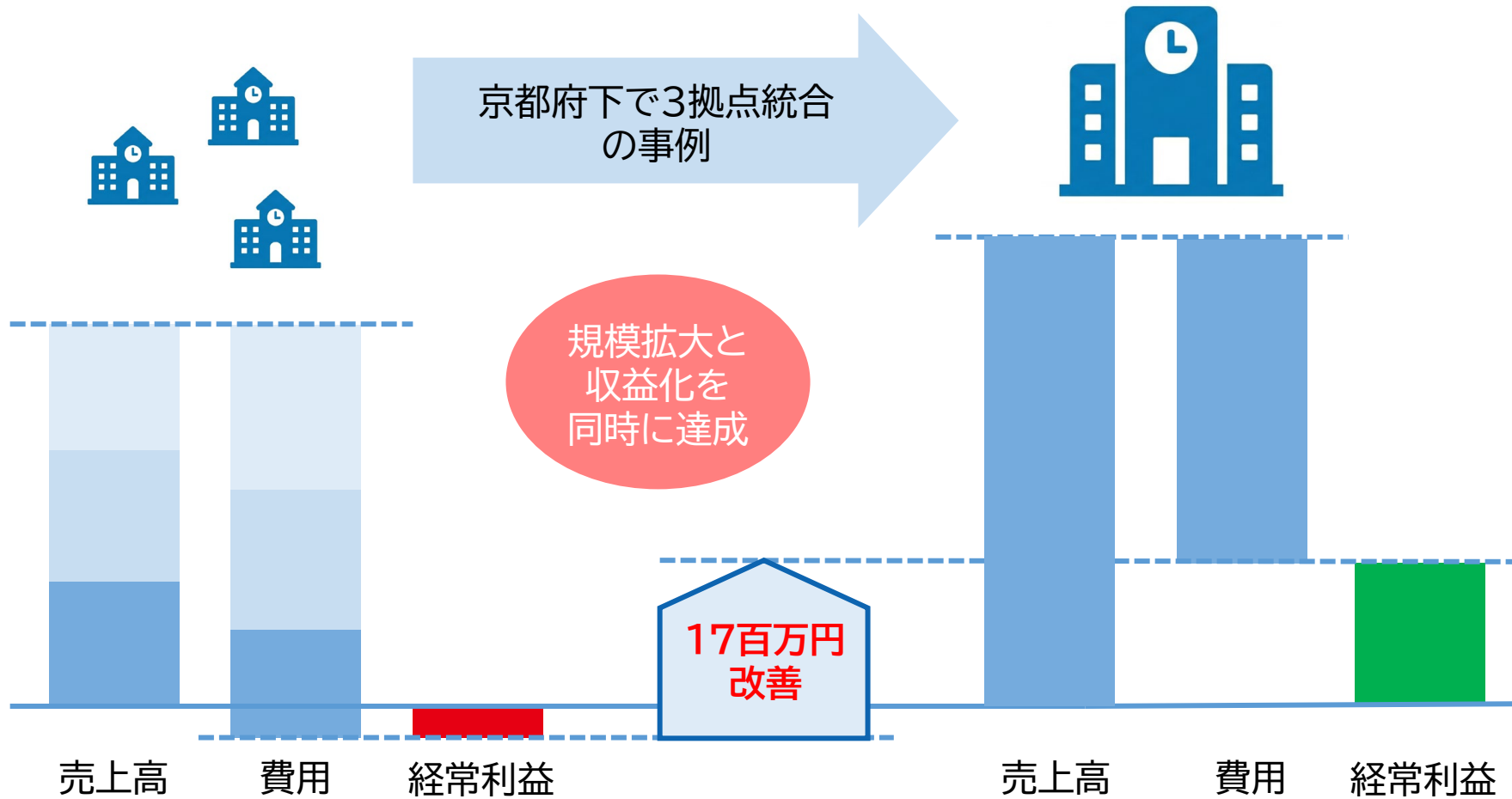
「子どもへの集中投資」が当たり前に

高校授業料無償化

→ 塾代に回せるお金の増加

高校生を対象するするブランド
 (大学受験TOPΣ、個別指導スクール・ワン)
 に大きな追い風
 高校生を対象とする高付加価値戦略の実行へ

中学・高校受験「TOPΣ」における拠点統廃合と大規模化



その他2つの事例でも利益改善事例が表出

- 京都:+6百万円
- 滋賀:+12百万円

個別指導「スクール・ワン」における不採算教室16教室閉鎖・首都圏(埼玉中心)へ新設



個別指導「スクール・ワン」において
戦略的なスクラップ&ビルドを実施
合わせて高校生指導を強化

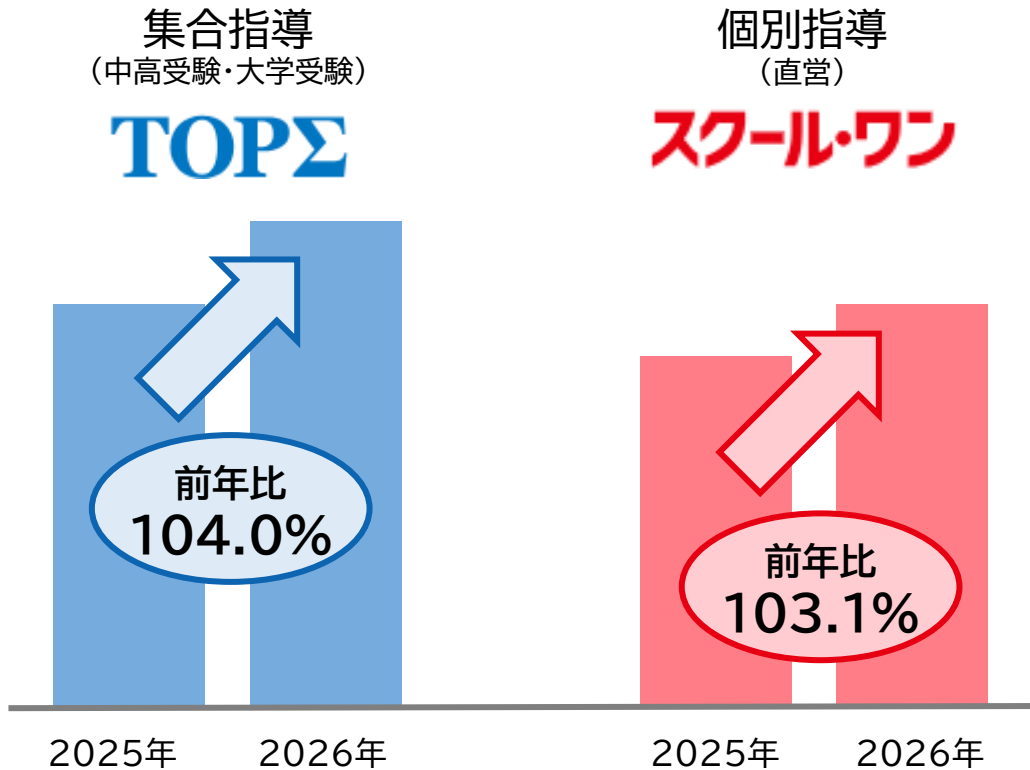
2026年春に16教室閉鎖(関西地域)

2025年春以降で首都圏(埼玉)を中心に4教室開設

市場規模を踏まえ、既存の不採算教室を閉鎖し、少子化の影響が緩やか・人口密集地域の首都圏へ開設

主要2ブランドにおける新年度入会数が堅調に推移


新年度(1月~3月)入会数



閉鎖拠点の影響を吸収しつつ
主要2ブランドの
新年度(春:1月~3月)入会数が
前年と比較し堅調に推移

※学習塾は年度を通じてのストック
型モデル(年度後半に向けて生徒数
が積みあがる)であり、春の入会数
が年度の業績を左右します

日本語教育事業における制度厳格化を好機と捉えシェア拡大へ

マクロ環境 (社会構造・中長期トレンド)	セミマクロ環境 (市場・制度・業界動向)	ミクロ環境 (競争環境・自社への直接的影響) 
<ul style="list-style-type: none"> ●外国人材の受け入れ拡大政策 <ul style="list-style-type: none"> ・特定技能の対象分野を12分野から16分野へ拡大(2024年3月29日政府閣議決定) ●在留外国人の過去最多更新 <ul style="list-style-type: none"> ・2025年末 約412万人(※注1) ・2050年約720万人という予測も(※注2) ●日本語教育市場の構造的かつ長期的な需要増 <ul style="list-style-type: none"> ・外国人留学生受入れ・定着について、2033年までに40万人、国内就職率60%を目標(コロナ前31.8万人・48%)(※注3) 	<ul style="list-style-type: none"> ●教育機関に対する法規制の強化 ●「認定日本語教育機関」新制度への移行義務化 ●認定基準の大幅な厳格化と、既存校(旧告示校)の対応の遅れ 	<ul style="list-style-type: none"> ●基準未達の競合他社が淘汰されることによる市場シェア拡大の絶好機 ●優良な学生やアセットの吸収、M&Aによる校舎拡大の成功確率向上 ●業界再編の主導権獲得の機会

※注1:法務省出入国在留管理庁資料より ※注2:国土交通省 国土形成計画(全国計画) 関連データ集より ※注3:文部科学省教育未来創造会議資料より

「関西経営品質賞 ブロンズ」を受賞した実績を新制度下での優位性につなげる



▼受賞理由

- 学びたい人の希望と自社の拡大戦略を活かせる独自の校舎展開
 - 従業員のエンゲージメントを高めるための環境・制度整備と各校内での取り組み
 - 語学教育にとどまらず人を育てることを重視した上での各種の価値提供の取り組み
- 経営品質向上プログラム(顧客価値経営)の枠組みに沿って組織経営・運営を整備

各校舎職員の創発が進んだ

「認定日本語教育機関」新制度への移行に際して組織内整備に寄与

「日本と世界の発展の架け橋となる人材の育成」を掲げ、業界のトップランナーへ

関西経営品質賞とは： 関西経営品質協議会が主催。関西のあらゆる組織が顧客本位に基づいた自己革新を果していく動機づけとなるよう、イノベーションに継続的に取り組み、優れた業績をあげている組織を表彰する制度。経営品質向上プログラム(顧客価値経営)の枠組みを用いて審査されます。

日本語教育事業における関係会社4社を統合し、経営資源の最適化・収益性の向上

日本語教育事業における関係会社4社を統合

2026年1月13日開催 取締役会にて決議
2026年4月1日効力発生

株式会社京進ランゲージ
アカデミー

株式会社オー・エル・ジェイ

株式会社アイ・シー・シー

株式会社ダイナミック・ビジネス・
カレッジ





- 経理・人事の重複業務・調整業務の削減などの業務効率化
- 法改定に対応する認定日本語教育機関申請の円滑化
- 関係会社内の人事交流促進



経営資源の最適化・収益性の向上

新たな社会課題に適應するサービスを展開、DXを進め生産性を向上させる

マクロ環境 (社会構造・中長期トレンド)	セミマクロ環境 (市場・制度・業界動向) 	ミクロ環境 (競争環境・自社への直接的影響) 															
<ul style="list-style-type: none"> ● 少子高齢化の進展 <ul style="list-style-type: none"> ▼ 高齢者数推移予測(※注1) <table border="1" data-bbox="129 619 733 886"> <thead> <tr> <th>年</th> <th>75歳以上人口</th> <th>75歳以上割合</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2025年</td> <td>2,124万人</td> <td>17.20%</td> </tr> <tr> <td>2030年</td> <td>2,261万人</td> <td>18.80%</td> </tr> <tr> <td>2040年</td> <td>2,227万人</td> <td>19.70%</td> </tr> <tr> <td>2050年</td> <td>2,433万人</td> <td>23.20%</td> </tr> </tbody> </table> ● 国家の社会インフラとしての重要性の増大 <ul style="list-style-type: none"> ・特に大都市部の介護施設では高い稼働状態、施設やサービス基盤の確保が更に大きな課題に 	年	75歳以上人口	75歳以上割合	2025年	2,124万人	17.20%	2030年	2,261万人	18.80%	2040年	2,227万人	19.70%	2050年	2,433万人	23.20%	<ul style="list-style-type: none"> ● 【保育】「こども誰でも通園制度」の本格始動(潜在ニーズの掘り起こしと業務負担増) ● 【保育】「小1の壁」による民間学童保育へのニーズ拡大 ● 【介護】2026年度の過去最高水準の介護報酬改定(ICT・ロボット活用要件の厳格化) ● 【介護】健康寿命延長のニーズ拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ● 労働集約型モデルにおける「人手不足の恒常化と人件費の高騰」の永続化 ● DXによる従業員一人当たりの生産性向上がほぼ必須に ● リハビリ特化型デイサービス等、高付加価値モデルへのシフト
年	75歳以上人口	75歳以上割合															
2025年	2,124万人	17.20%															
2030年	2,261万人	18.80%															
2040年	2,227万人	19.70%															
2050年	2,433万人	23.20%															

※注1:総務省統計局2025年資料より

学童クラブ第1号施設の開設により一生支援をより強固に

2026年4月、京進の学童クラブ「HOPPA 長岡京校」を開校(対象:小1~小6)



京進グループならではの
「切れ目のない支援体制」



NEW—成長のつなぎ目


保育事業
HOPPA・知育


京進の学童クラブ
HOPPA

安心の居場所・学び体験


学習塾事業
京進・学力向上

株式会社リンクハートの株式取得・リハビリフィットネスサービスの拡充



株式会社リンクハート

2025年10月 株式取得

- ✓ 兵庫県尼崎市を中心に、高齢者向け住宅・デイサービス・居宅介護支援・訪問介護など幅広い暮らしの支援を提供。
- ✓ グループ内での連携を推進し、現場レベルでの業務改善・改革を推進中。



新施設「ピタラボ大津皇子山」

2026年6月 オープン予定

- ✓ 滋賀県大津京エリアにて、日々の「リハビリ」と「学び」の機会を通じて在宅での暮らしをサポート。
- ✓ ケアマネージャーや地域の医療・介護関係者と密に連携し、必要な支援が途切れない包括的な体制を構築。

今後のさらなる展開を見据え、地域で最も信頼される介護サービスのネットワークを広げていきます



4 2027年2月期(第47期)業績予想

構造改革を継続し、成長フェーズへ

(単位:百万円)

項目	2026年2月期 通期(9か月) 2025年6月1日 ~2026年2月28日	2026年2月期 調整後通期 (12か月) 2025年3月1日 ~2026年2月28日	2027年2月期 通期予想(12か月) 2026年3月1日 ~2027年2月28日	調整後前年同期比	
				増減金額	増減率
売上高	20,286	26,986	28,505	+1,519	+5.6%
営業利益	481	535	785	+250	+46.7%
経常利益	470	472	558	+86	+18.2%
当期純利益	69	※注	200		

売上高: 保育・介護事業が牽引、2025年10月に株式取得した株式会社リンクハートが通期で寄与

営業利益・経常利益: 売上高の増加に加え、構造改革(コスト構造の最適化による販管費抑制)を継続

(※注) 2026年2月期調整後通期の当期純利益は特別損失計上の影響が大きく、比較対象として適切ではないため記載しておりません



新たな配当方針を継続的に適用し、安定的に還元

項目	2026年2月期 期末	2027年2月期 予想
1株当たり当期純利益	9.08円	26.05円
1株当たり配当	5.00円 (下限適用)	7.81円
配当性向	55.1%	30.0%

連結配当性向
30%目標



NEW

1株あたり5円の
下限配当(フロア)の設定

配当下限(5円)を上回る 7.81円を予定

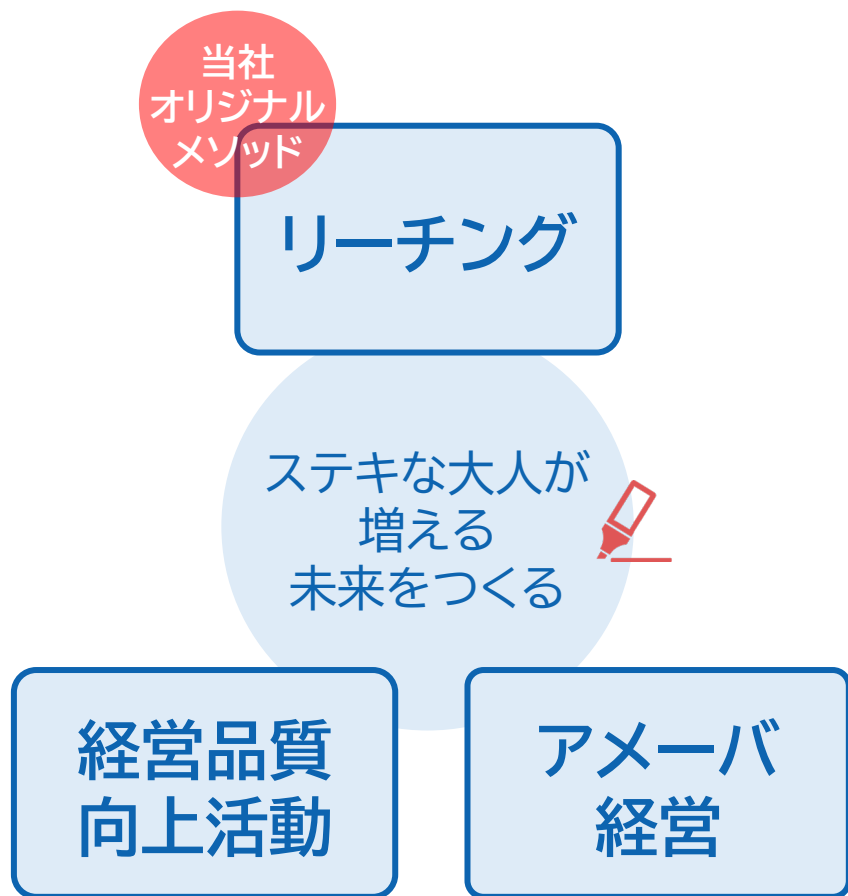
2026年1月13日公開の配当方針変更のお知らせにて、1株あたり5円配当を下限とし、連結配当性向30%を目標として配当金額を決定する方針へ

新たな配当方針のもと、安定的に還元してまいります

5 持続的競争優位性(当社の強み)

「成長の3本柱」をエンジンとした人材育成力

「自立」を共通要素とした人的資本の核となる成長ツール



リーチング	個人の自立	個人がそれぞれの成長を支援する習慣化ツール ※ 顧客にも展開している当社オリジナルメソッド
アメーバ経営	各組織の自立	組織を最小単位に分けて効率的に経営し成果を出す仕組み(経営者マインドの醸成)
経営品質向上活動	各部・各社の自立	お客様の価値・満足度を高めるための変革活動(顧客価値経営)

主体的に考え行動する「個の力」と「組織力」
これにより高品質なサービスの提供を実現する

地域に根差したネットワークと合格実績

●大学受験

大学現役合格実績



年内入試 総合型選抜・学校推薦型選抜



●高校受験



●中学受験



1975年の創業以来、京都・滋賀を中心に学習塾事業を拡大し、地域随一の生徒数

地域に根差したネットワークと合格実績が「京進」という圧倒的なブランド力の源泉

学習塾事業を通じて培った「京進なら安心」という厚い信頼が力に

京進 × 関西みらい銀行

Pita Lab

京進のリハビリフィットネス ピタラボ



銀行跡地を活用し、地域住民の「健康拠点」へと再生
健康と地域共生の新拠点「京進のリハビリフィットネス
ピタラボ大津皇子山」を開設

長年、金融機関として地域住民に親しまれてきた場所
が、「リハビリと学び」を通じた健康維持・交流の場へ
と再生することで、高齢者が健康に暮らせる地域社会
の実現を目指します

これまで培ったブランド力が信頼となり
連携が実現、跡地活用の新たなモデルに

学習塾で培った「学び」のノウハウを活かし、人の一生に寄り添う企業へ



すべての土台は
「学び」

教育ノウハウを
各事業へ展開



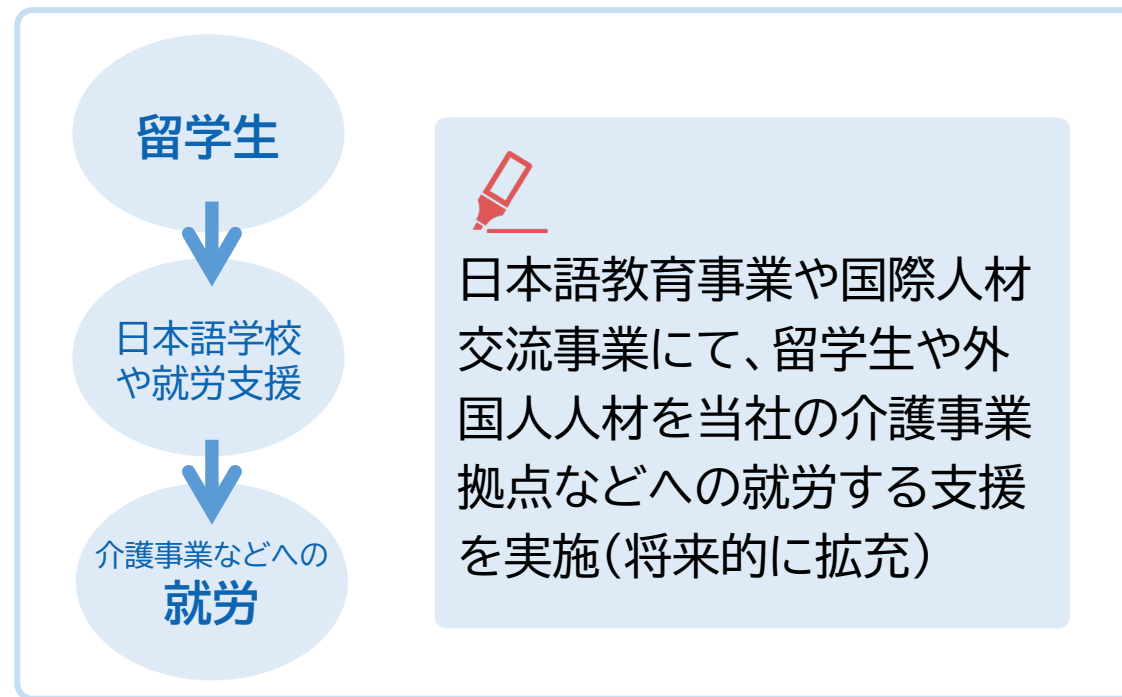
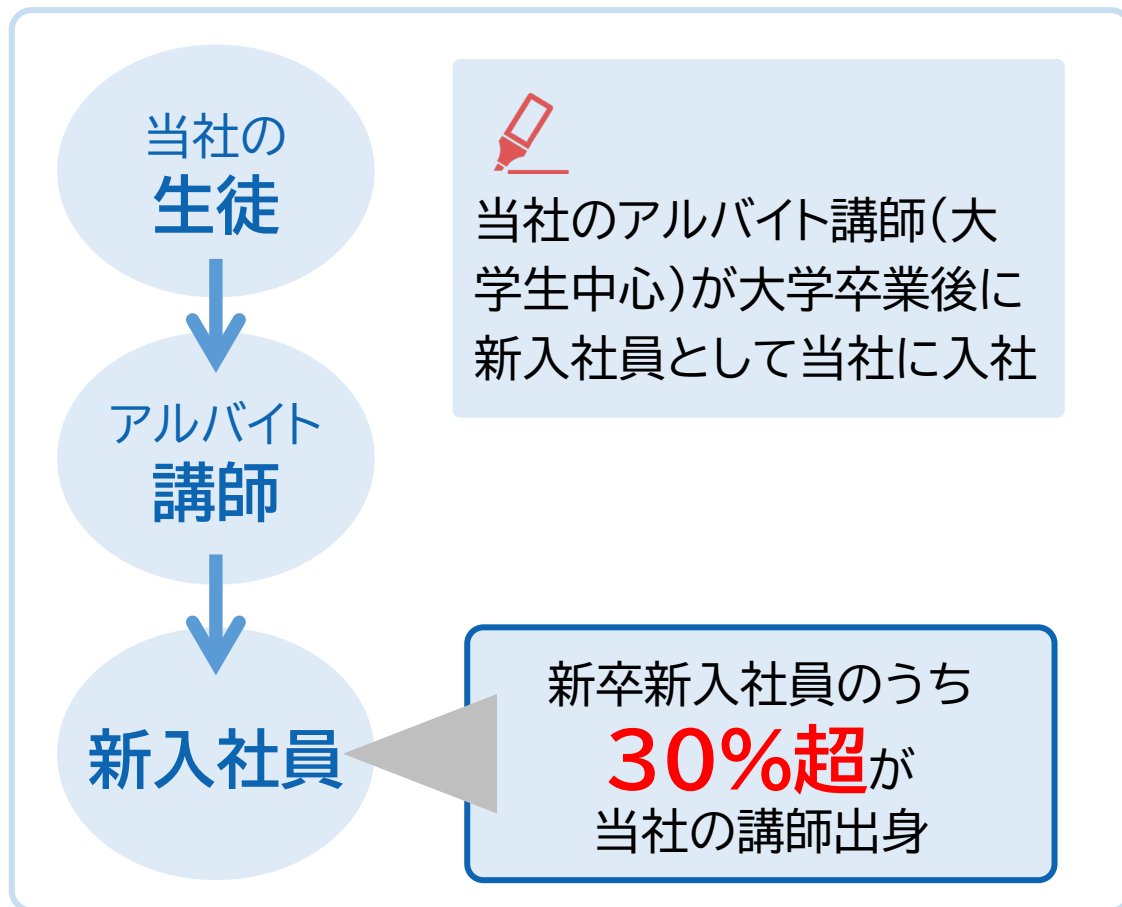
京進のほいくえんHOPPAでは、オリジナルプログラム「English time」「能力開発lesson(知育time)」「プログラミングレッスン」を導入



京進の日本語学校KLA各校では、学生の夢実現・目標達成を手助けしたいと考え、リーチング学生手帳をすべての学生に配布し、利用方法を指導

多角化した事業の融合が差別化の源泉(2)

生徒や学生(留学生)が成長し、当社グループの人財に



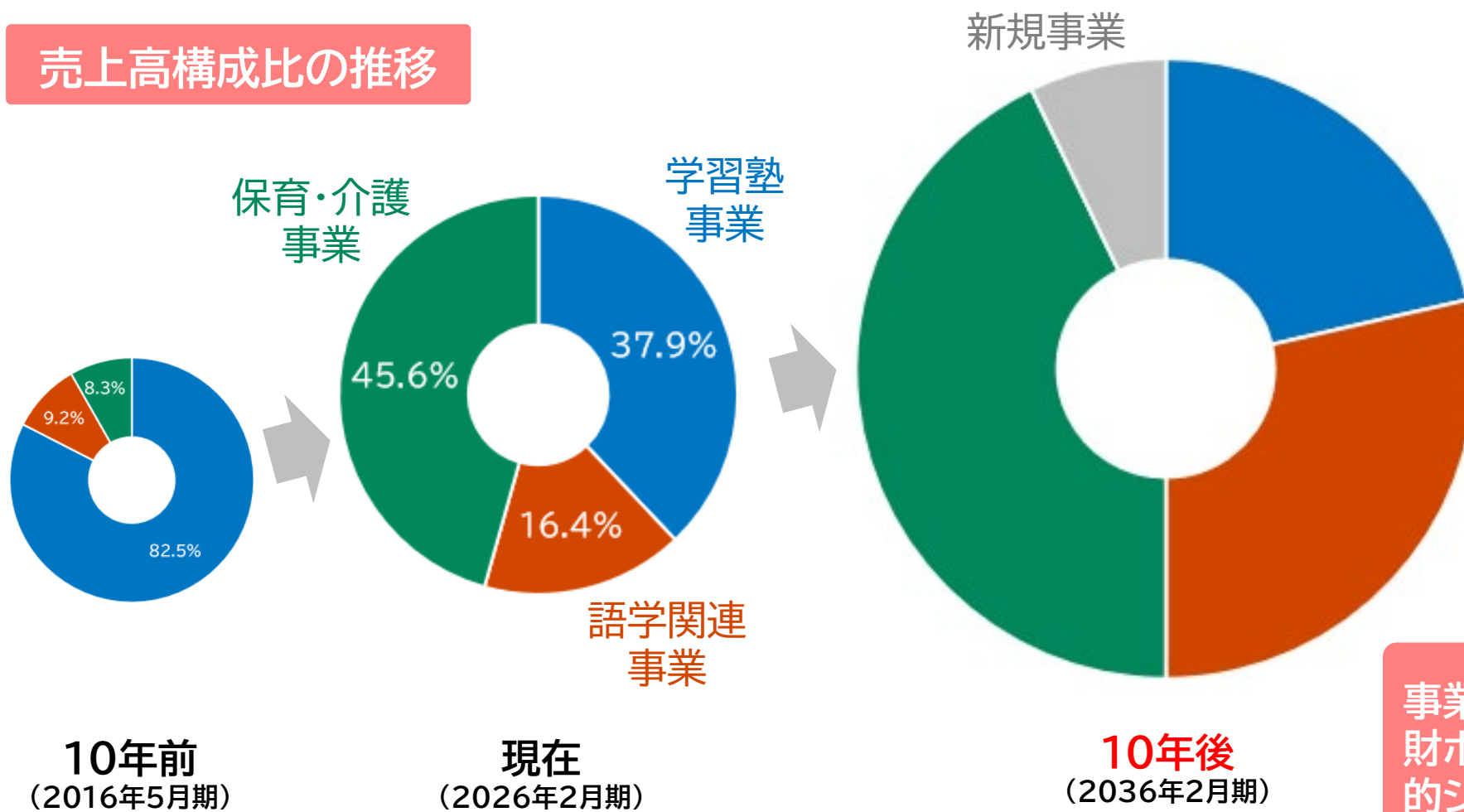
採用難や就労人口という課題に対し
自立型の採用基盤として拡充していく

6 全社成長戦略

「人の一生を支援する」事業ポートフォリオへの完全移行

「人の一生を支援する事業展開」をより強固に

売上高構成比の推移



「学び」を核として「人の一生を支援する」というこれまでの価値をさらに深め、労働力不足や多様な人材の活躍、人生100年時代のキャリア形成といった「社会課題の解決」に直接的に挑む

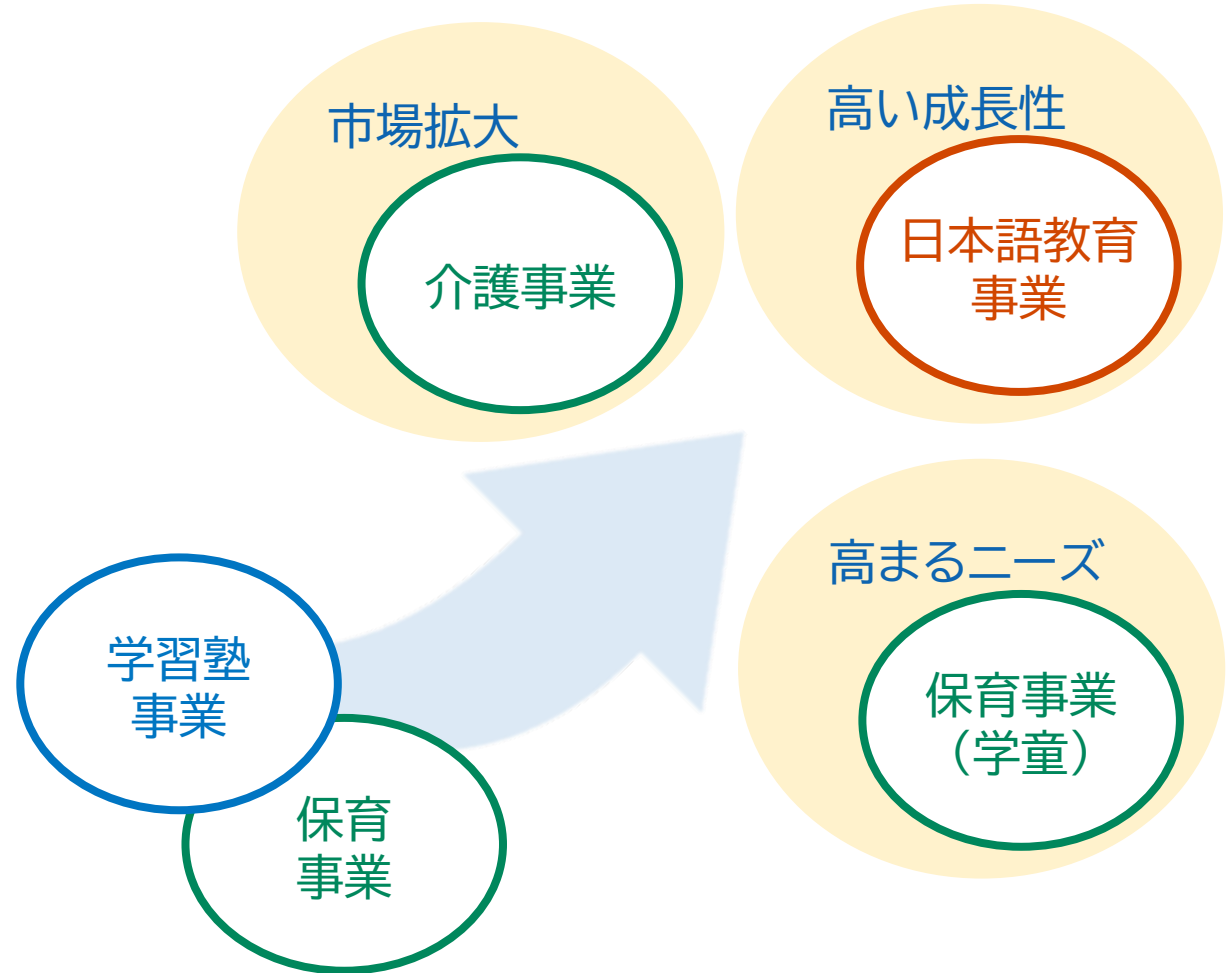
事業ポートフォリオと連動した人材ポートフォリオを構築し、戦略的ジョブローテーションを実施

学習塾事業や保育事業が生み出す安定したキャッシュフローを将来へ投資



学習塾事業や保育事業が生み出す安定したキャッシュフローを、市場拡大が確実な「介護事業」や成長性の高い「日本語教育事業」、ニーズが高まる「保育(学童クラブ)」へ重点的に投資

顧客生涯価値を最大化する
「人の一生を支援する事業展開」
をより強固に



人にしかできない付加価値業務へリソースを集中できる環境整備



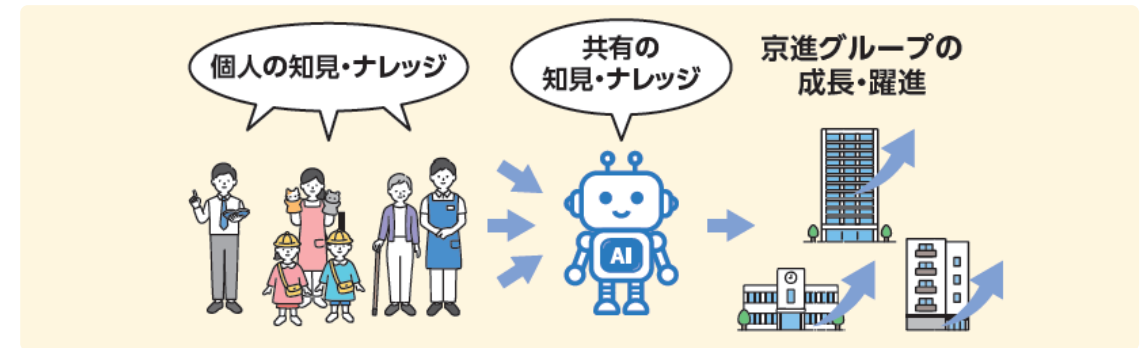
DX及びAIの実装に投資、業務の圧倒的な効率化を図ります

バックオフィスの機能部門を中心にデジタル人材の育成を進め、現場の業務環境を整備し、「人にしかできない付加価値業務」へリソースを集中できる環境整備を実施

バックオフィスの機能部門そのものも圧倒的に生産性の高い状態へ

Dify × 京進

世界的な生成AI開発プラットフォーム「Dify」を提供するLangGenius社と協業を開始。教育・保育・介護の現場を想定し、面談の自動要約・ノウハウの活用展開、社内問合せAI対応など、現場の業務効率化や付加価値向上を目指します。



DXによる環境整備と圧倒的な効率化を前提とした組織体制へと変革し、従業員への還元と利益率向上の両立を図ります

7 中長期の方向性と今後の対話

中長期のありたい姿を描き、そこへ向かう進捗を測る指標を設定します

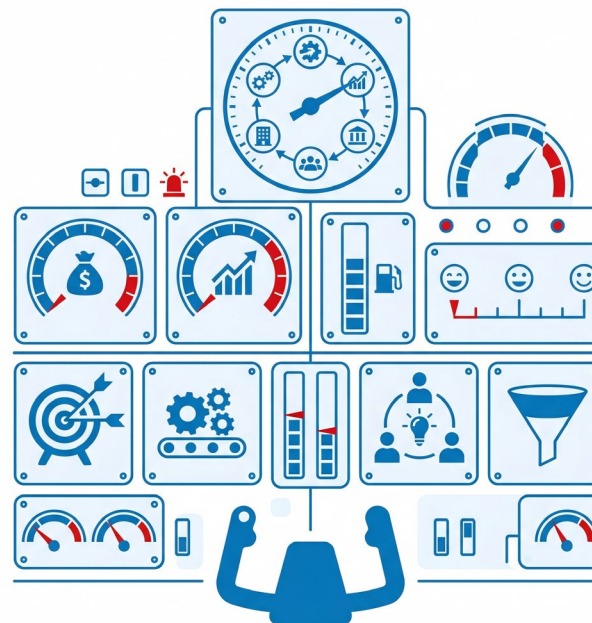
中長期のありたい姿

(2026年7月公開予定)

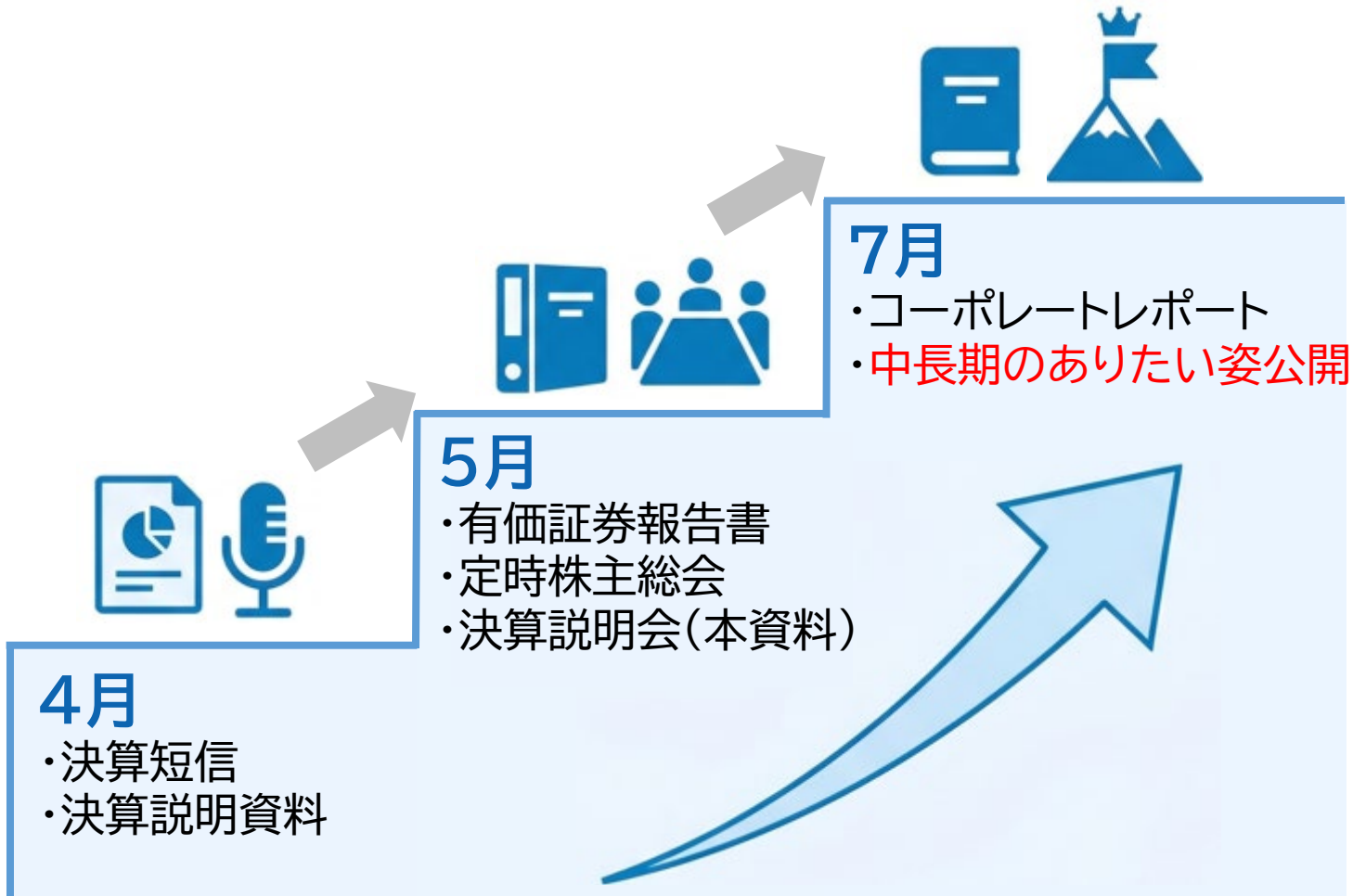
進捗を測る指標の設定

(2026年7月公開予定)

指標を設定しその後進捗を公開



今後もよろしくお願いいたします



経営理念「全従業員の物心両面の豊かさを追求するとともに、日本と世界の教育・文化の向上、社会の進歩と善良化に貢献します」を基盤とし、グループビジョンである「ステキな大人が増える未来をつくる」ことを実現してまいります。

今後ご支援のほど、よろしくお願いいたします。

注意事項

事業の展望、業績予想等の将来の動向にかかる記載につきましては、不確定な要素を含んでおります。現在入手可能な情報に基づいて作成したものであり、実際の業績は、今後の様々な要因により予想と異なる結果となる可能性があることをご了承願います。