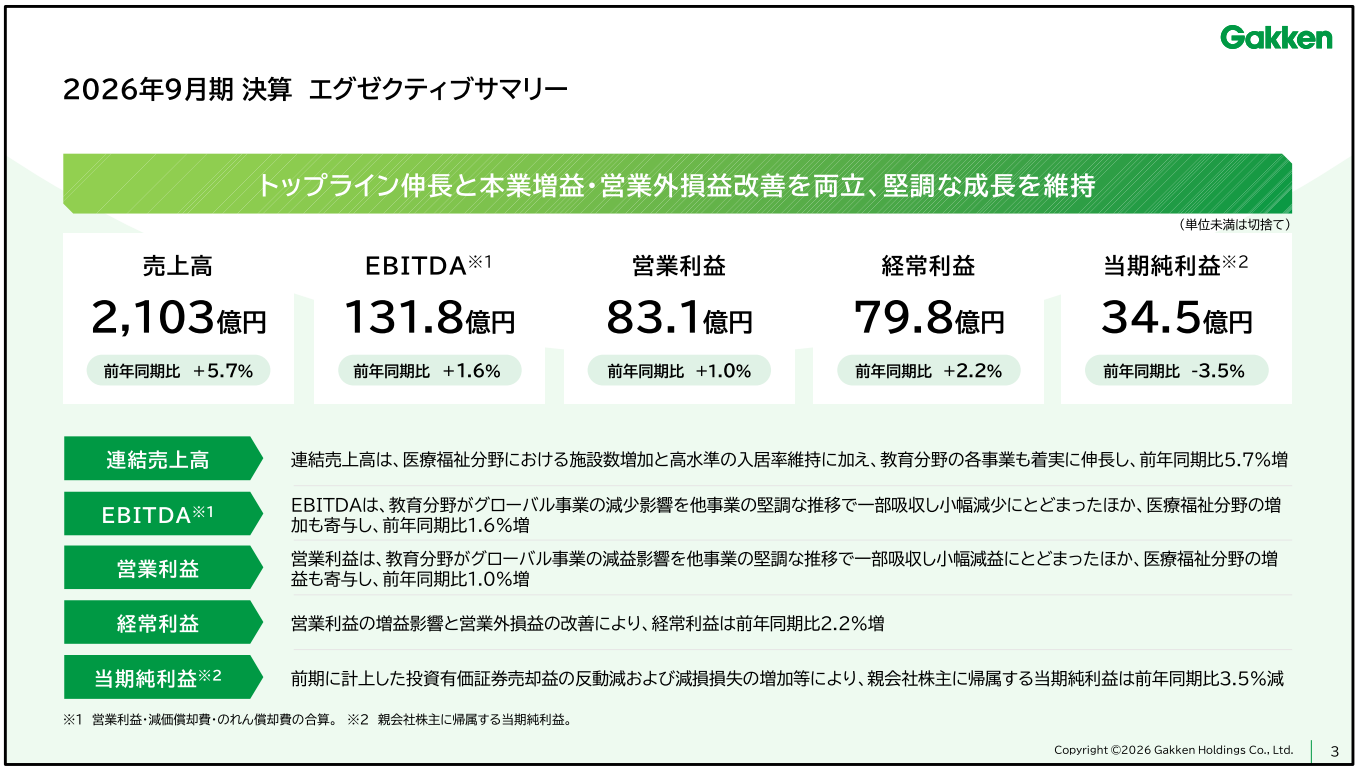



【司会】
株式会社学研ホールディングスの2026年9月期決算説明会を開始いたします。

# 01 2026年9月期 決算ハイライト

まず初めに、代表取締役社長の宮原より、2026年9月期決算ハイライトについてご説明いたします。




【代表取締役社長　宮原博昭】
本日は決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。
私からは2026年9月期決算のポイントについてご説明いたします。

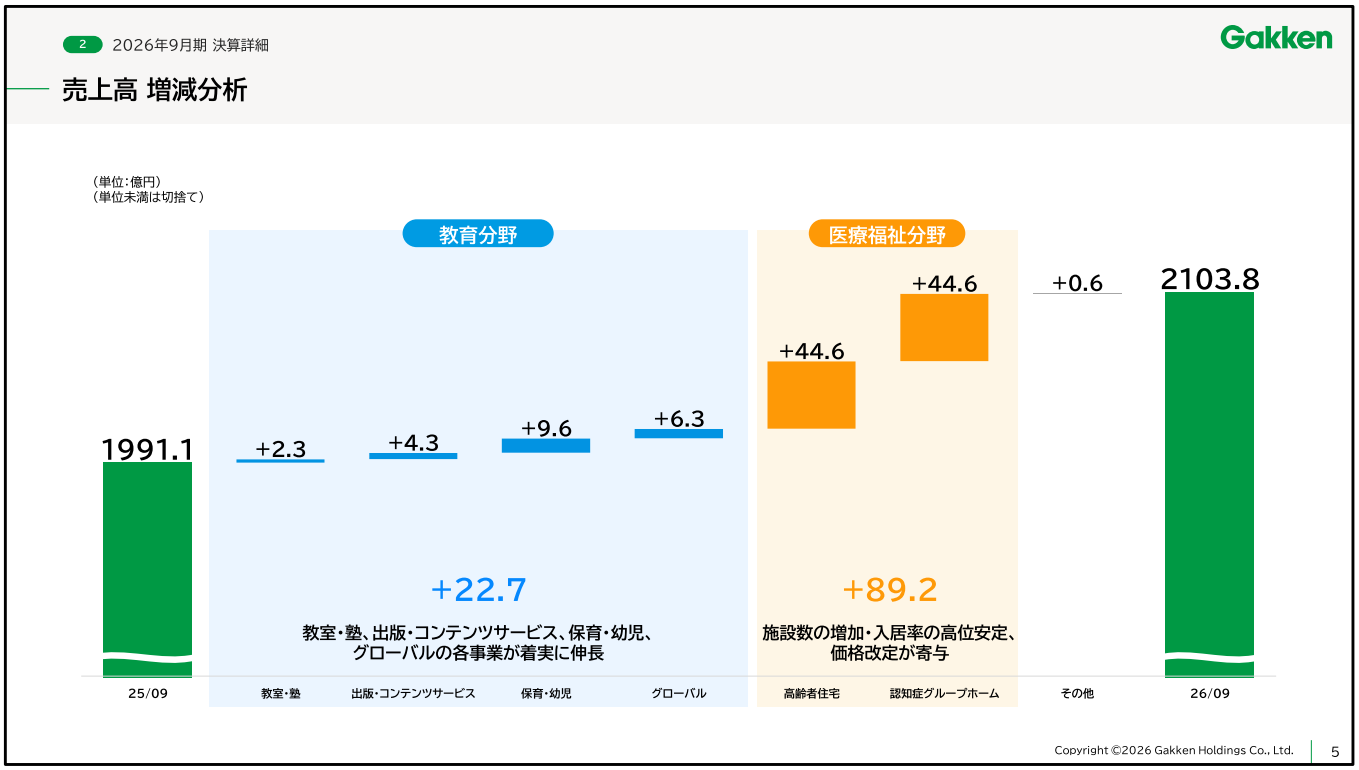
まず売上高についてです。売上高は前期比5.7%増の2103億円となりました。
医療福祉分野では施設数の増加に加え、高い入居率を維持できたことが増収につながりました。
また教育分野でも各事業が着実に成長しています。

続いて利益面についてご説明します。
教育分野ではグローバル事業の減益がありましたが、他の事業は順調に推移いたしました。
また医療福祉分野も増益となり、グループ全体の利益を支えました。
こうした結果、EBITDAは前期比1.6%増の131億8000万円、営業利益は前期比1.0%増の83億1000万円となりました。
厳しい事業環境の中ではありましたが、いずれも前年を上回ることができました。
さらに営業利益の増加に加え、営業外損益も改善したことから、経常利益は前期比2%増の79億8000万円となりました。

一方、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比3.5%減の34億5000万円となりました。
主な要因は前期に計上した投資有価証券売却益の反動に加え、減損損失が増加したことなどです。
最終利益は減益となりましたが、事業面では売上高が伸長し、営業利益、経常利益ともに増益を確保することができました。
今後も中計として掲げる学研2027バリューアップのもと、持続的な成長を目指してグループ一丸となって取り組んでまいります。

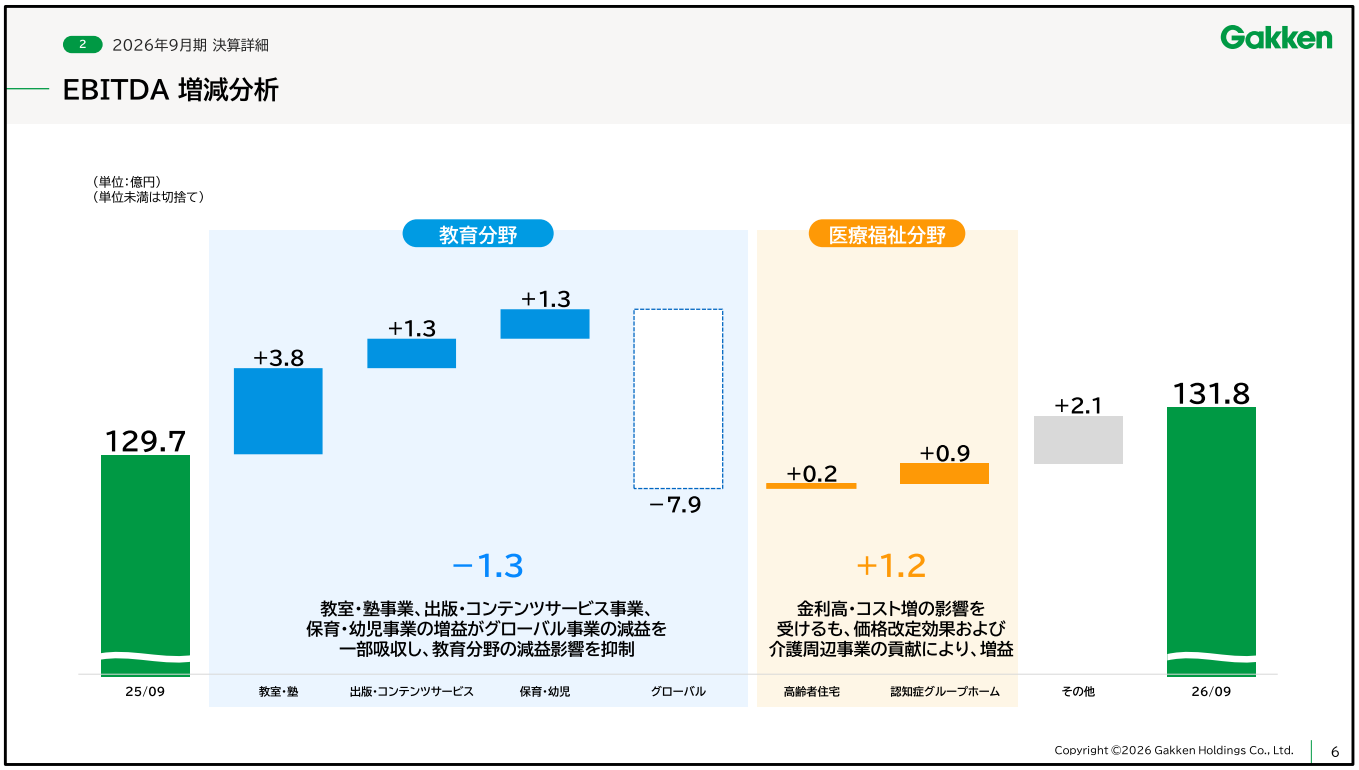



続いて、取締役常務執行役員の細谷より2026年9月期決算の詳細についてご説明いたします。




【取締役常務執行役員　細谷仁詩】
取締役常務執行役員の細谷です。本決算年度におきましては、売上高2,103億円、前期比5.7%の増収で着地することができました。6分野全領域において増収という形で終わることができました。

医療福祉分野におきましては、89.2億円の増収ということで、高齢者住宅、認知症グループホームともに棟数の増加、もしくは安定した高い入居率が奏功して増収とすることができました。教育分野におきましても、非常に厳しい外部環境の中におきまして、教室・塾、出版・コンテンツサービス、保育・幼児、グローバル、全ての領域において増収を確保することができました。




続きまして、EBITDAの増減分析になります。当期におきましては、前期比プラス1.6%増の131.8億円のEBITDAで着地いたしました。

教育分野におきまして、グローバルが当初想定していなかった向かい風があり減益となりましたが、その他の領域において価格改訂が進んだこと、また地道なコスト削減の努力が進んだことにおきまして、カバーしたような形になります。
医療福祉分野におきましても、高い金利、インフレにおいて非常に厳しい環境にはあったんですが、価格の調整と先ほどの高い入居率といったところで増益をなんとか確保することができたという状況です。

その中、コーポレート全体でコスト効率の改善、AIの活用等も含めて、間接費を効率化させたことによって増益を確保したというような形になります。

2 2026年9月期 決算詳細

Gakken

## 2026年9月期 セグメント別業績(前年対比)

| (単位:億円)<br>(単位未満は切捨て) | 2025年9月期(実績) | | | 2026年9月期(実績) | | | 増減(前年対比) | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 売上高 | EBITDA | 営業利益 | 売上高 | EBITDA | 営業利益 | 売上高 | EBITDA | 営業利益 |
| 教育分野 | 1,088 | 89 | 60 | 1,110 | 87 | 57 | +22 | −1 | −3 |
| 教室・塾 | 534 | 36 | 19 | 536 | 40 | 25 | +2 | +3 | +6 |
| 出版・コンテンツサービス | 337 | 34 | 29 | 342 | 36 | 30 | +4 | +1 | +0 |
| 保育・幼児 | 162 | 3 | 2 | 172 | 4 | 3 | +9 | +1 | +1 |
| グローバル | 53 | 14 | 9 | 59 | 6 | −2 | +6 | −7 | −11 |
| 医療福祉分野 | 869 | 56 | 40 | 959 | 58 | 43 | +89 | +1 | +2 |
| 高齢者住宅 | 465 | 30 | 22 | 510 | 30 | 24 | +44 | +0 | +1 |
| 認知症グループホーム | 403 | 26 | 18 | 448 | 27 | 18 | +44 | +0 | +0 |
| その他 | 33 | −16 | −19 | 33 | −14 | −17 | +0 | +2 | +1 |
| グループ合計 | 1,991 | 129 | 82 | 2,103 | 131 | 83 | +112 | +2 | +0 |

Copyright ©2026 Gakken Holdings Co., Ltd.

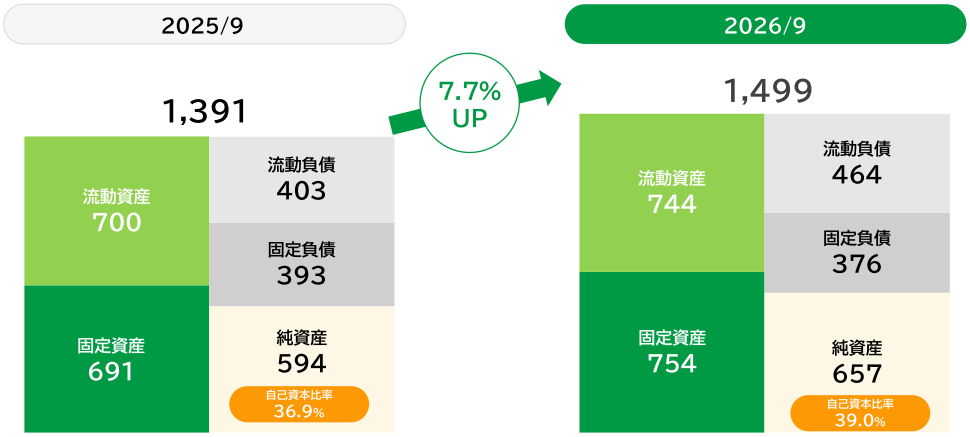

続きまして、セグメント別の業績です。こちらご覧の通りとなりますが、全セグメントにおいて売上高が増加、EBITDA、営業利益におきましても増益で終えたという形になります。

Gakken

## 連結財政状態

**売上拡大に伴う売掛金・棚卸資産の増加やのれんの増加等により総資産は7.7%増加し、自己資本比率は39.0%に上昇**

（単位：億円）（単位未満は切捨て）



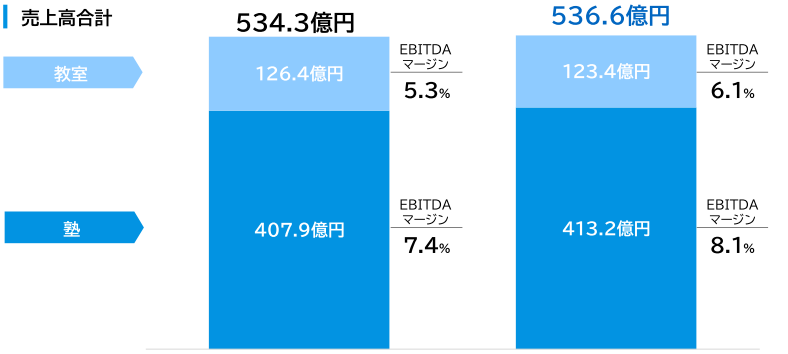

Copyright ©2026 Gakken Holdings Co., Ltd.


連結の財政状況になります。本決算年度におきましては、レアジョブ社を完全子会社化したことによって、純資産が前期比より594億円から657億円に増加しております。自己資本比率におきましては39%ということで、連結の財務の状況においては健全性を維持しているという風に捉えております。

2 2026年9月期 決算詳細

Gakken

## 教室・塾事業※ 業績サマリー




（単位未満は切捨て）

| | 25/09 | 26/09 |
|---|---|---|
| EBITDA | 36.8億円 | 40.7億円 |
| EBITDAマージン | 6.9% | 7.6% |

※塾事業は市進ホールディングスの2026年2月期第3～4四半期（25/9～26/2月）と2027年2月期第1～2四半期（26/3～8月）の業績を取り込んでいます。

### ポジティブ要素

教室事業
- 前期に実施した価格改定の寄与
- 併習率向上による顧客単価の上昇

塾事業
- 生徒数の増加
- 公教育受託事業および大学教育支援事業の拡大

### ネガティブ要素

- 少子化の影響で商圏の競争が強まり会員・生徒募集は引き続き課題
- 備品・水光熱費・人件費等のコスト増加

Copyright ©2026 Gakken Holdings Co., Ltd.

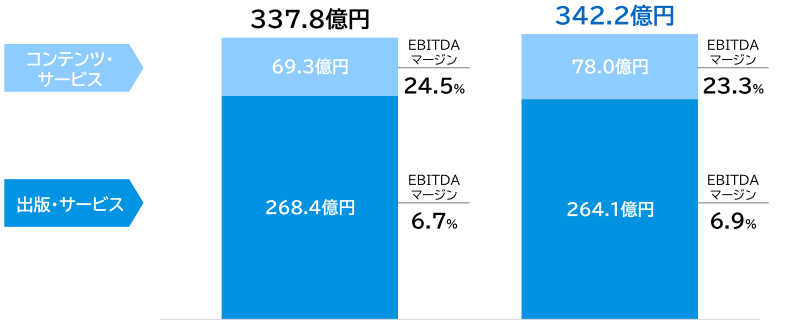

続きまして、各セグメントの詳細について説明申し上げます。まず教室・塾事業でございます。全体としては増収増益を維持することができました。塾事業におきましては生徒数が増加したこと、教室事業におきましては昨年行った価格改訂によってマージンが向上しております。

2 2026年9月期 決算詳細

Gakken

## 出版・コンテンツサービス事業 業績サマリー

### 売上高合計




| （単位未満は切捨て） | 25/09 | 26/09 |
|---|---|---|
| EBITDA | 34.8億円 | 36.2億円 |
| EBITDAマージン | 10.3% | 10.6% |

**ポジティブ要素**

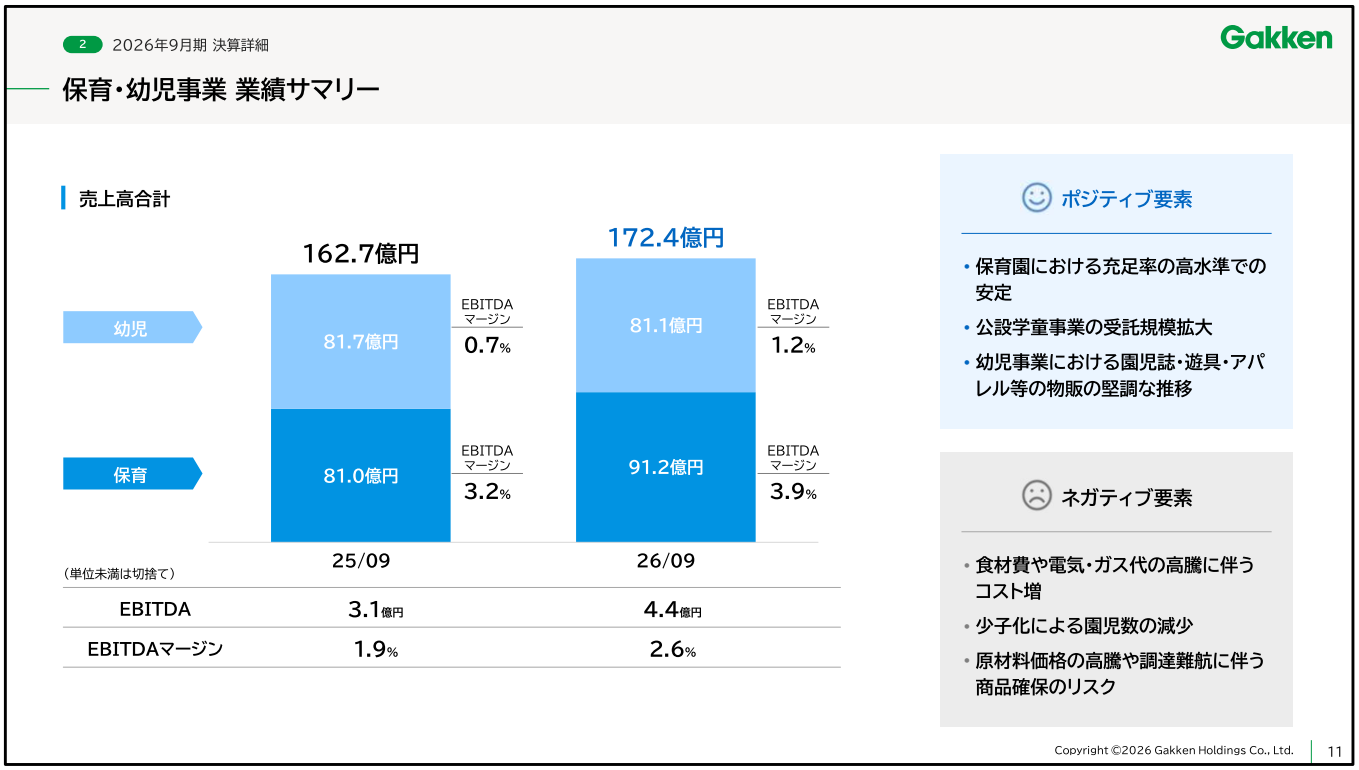
- 新刊を中心とした価格見直し効果、高校学参・語学書などの利益率の高い学習参考書の好調と返品率改善の継続
- 看護師eラーニング事業における契約病院数の増加
- オンライン英会話事業における海外展開の開始

**ネガティブ要素**

- 出版事業における製造・物流費、およびオンライン英会話事業における顧客獲得費用（CPA）等のコスト増加
- 教科書採択の端境期に伴う教師用指導書の売上減
- オンライン英会話事業におけるAI開発および海外展開に向けた投資の増加

Copyright ©2026 Gakken Holdings Co., Ltd.


続いて出版・コンテンツサービス事業になります。こちら出版・サービスにおきまして、前年度の中学校の教科書の改訂の裏年になりましたので、年初から厳しい売上を想定していたんですけども、4億円の減収にとどまったというところでございます。またEBITDAマージンにおきましては、各出版子会社が共同で行うプロジェクトを発足したことによって、EBITDAマージンも改善いたしました。コンテンツ・サービスにおきましては、看護師向けeラーニング事業、オンライン英会話事業、こちらがともに2桁成長で推移をしております。EBITDAマージンにおきましても、グローバル投資等を行っておりますが、23%のマージンで着地することができました。なお来期からこちらのセグメントにレアジョブ社の業績が追加されるということになります。

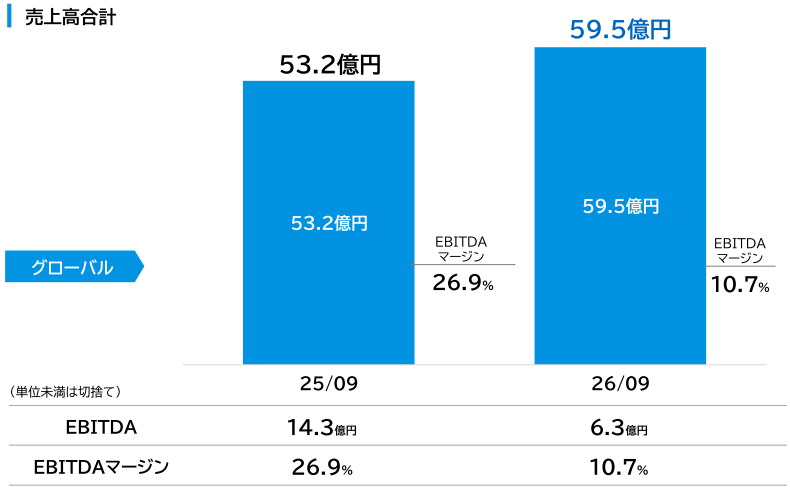



続きまして、保育・幼児事業でございます。保育・幼児事業におきましても、増収増益で着地することができました。保育事業におきましては認可の保育園の増加はもうストップしておるんですが、公設学童、もしくは特定施設の増加によって売上が増加する構造に変化しております。またそのこともあって、EBITDAマージンもここ数年徐々に改善をしているという状況にございます。
幼児事業に関しましては、物販事業の減少をデジタル事業で補うような形で構造改革を行ってまいりました。EBITDAマージンに関しましても、若干でございますけれども、改善に向かっているというところでございます。

Gakken

## グローバル事業 業績サマリー

### 売上高合計




| （単位未満は切捨て） | 25/09 | 26/09 |
|---|---|---|
| EBITDA | 14.3億円 | 6.3億円 |
| EBITDAマージン | 26.9% | 10.7% |

**ポジティブ要素**

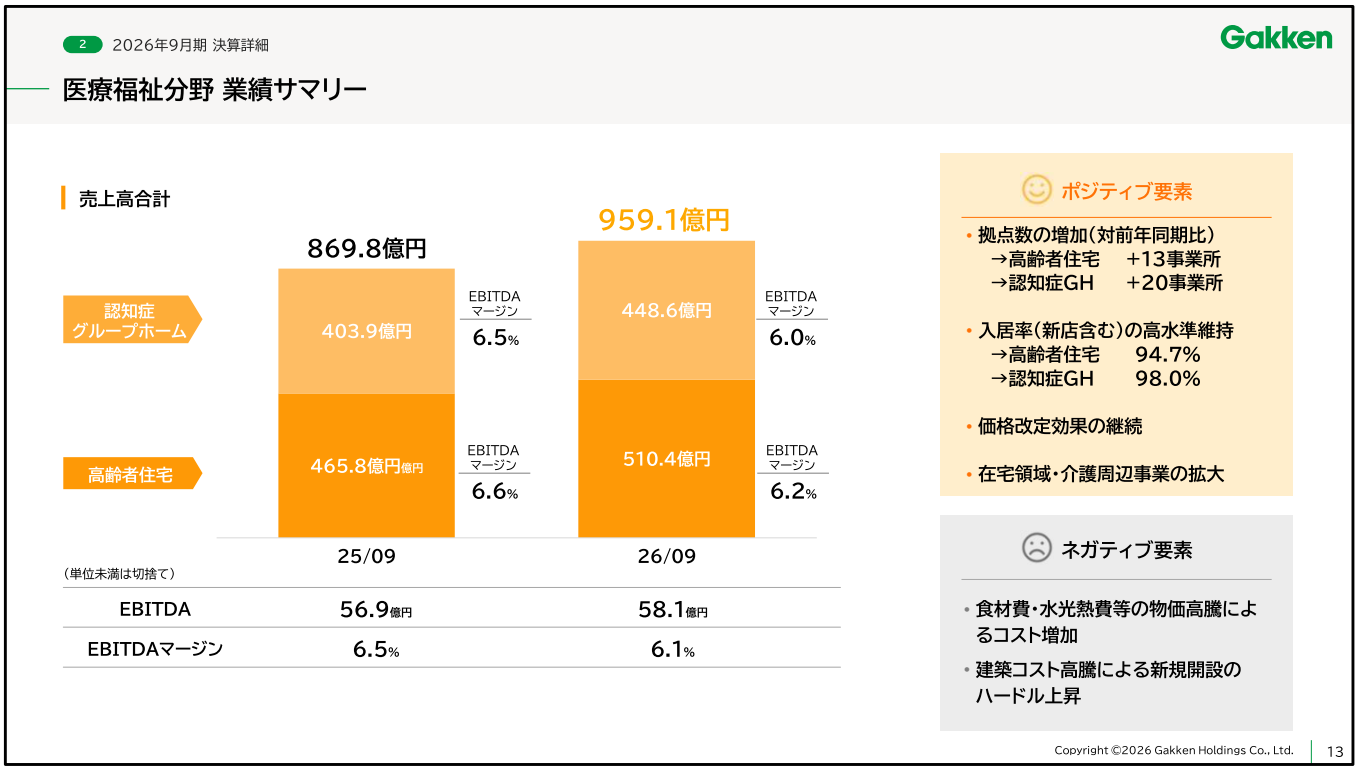
- ベトナムにおけるスクーリング事業の好調な推移
- ベトナム各省における統一教科書準拠ワークブックの承認進展および導入校の拡大

**ネガティブ要素**

- ベトナムにおける教科書採択制度の変更に伴う教科書販売事業の規模縮小
- 中国等の海外市場における法規制変更や通関差し止め等のリスク

Copyright ©2026 Gakken Holdings Co., Ltd.


続きまして、グローバル事業でございます。グローバル事業の大半がベトナムの事業でございます。今期は売上高に関しましては増収を確保したということになりますが、前期に我々が投資をしているベトナムのDTP社、これが半期の連結になりますので、昨年よりはその事業だけ取り上げるとやはり減収ということになります。こちらの大きな要因が、ベトナムにおいて教科書の採択制度が変更されて、我々のシェアが著しく低下したといったところでございます。こちらの対応策に関しましては、後ほどまたご説明を差し上げます。




最後、医療福祉分野でございます。こちらは増収増益を確保しております。売上高に関しましては、拠点数がこれまでと同様なペースで順調に増加をしているといったところでございます。入居率も95%もしくは98%程度を維持したことによって、増収を確保いたしましただ、この拠点数の増加におきましては計画をやはり下回るような水準で、これは金利の上昇もあるんですけれども、それを戦略的に選択した結果ということにございます。依然としてインフレによるコスト増によって収益率は非常に厳しい状況にございますので、この辺につきましても後ほど、医療福祉分野全体として新しい分野への進出といったところでの戦略を改めてご説明を差し上げます。

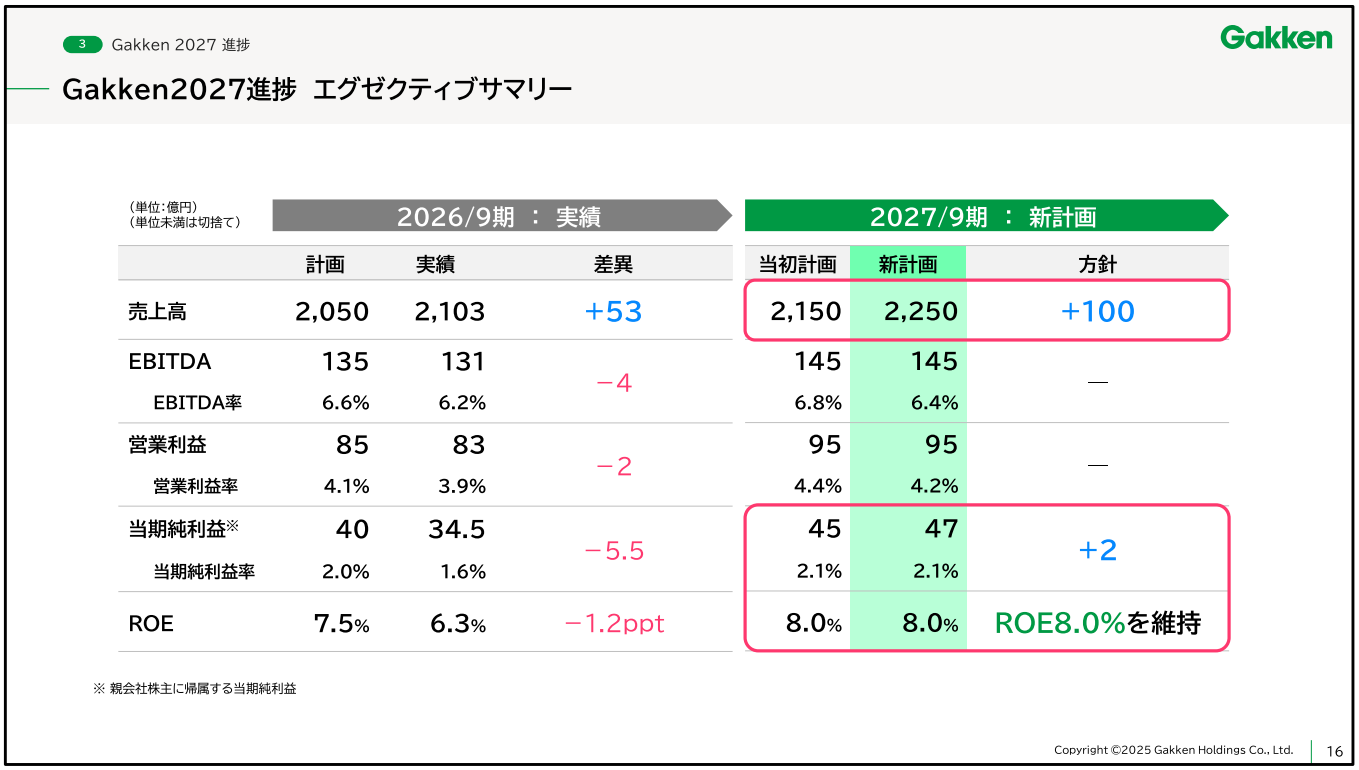
2026年9月期の決算説明詳細につきましては、これで説明を申し上げました。以上でございます。



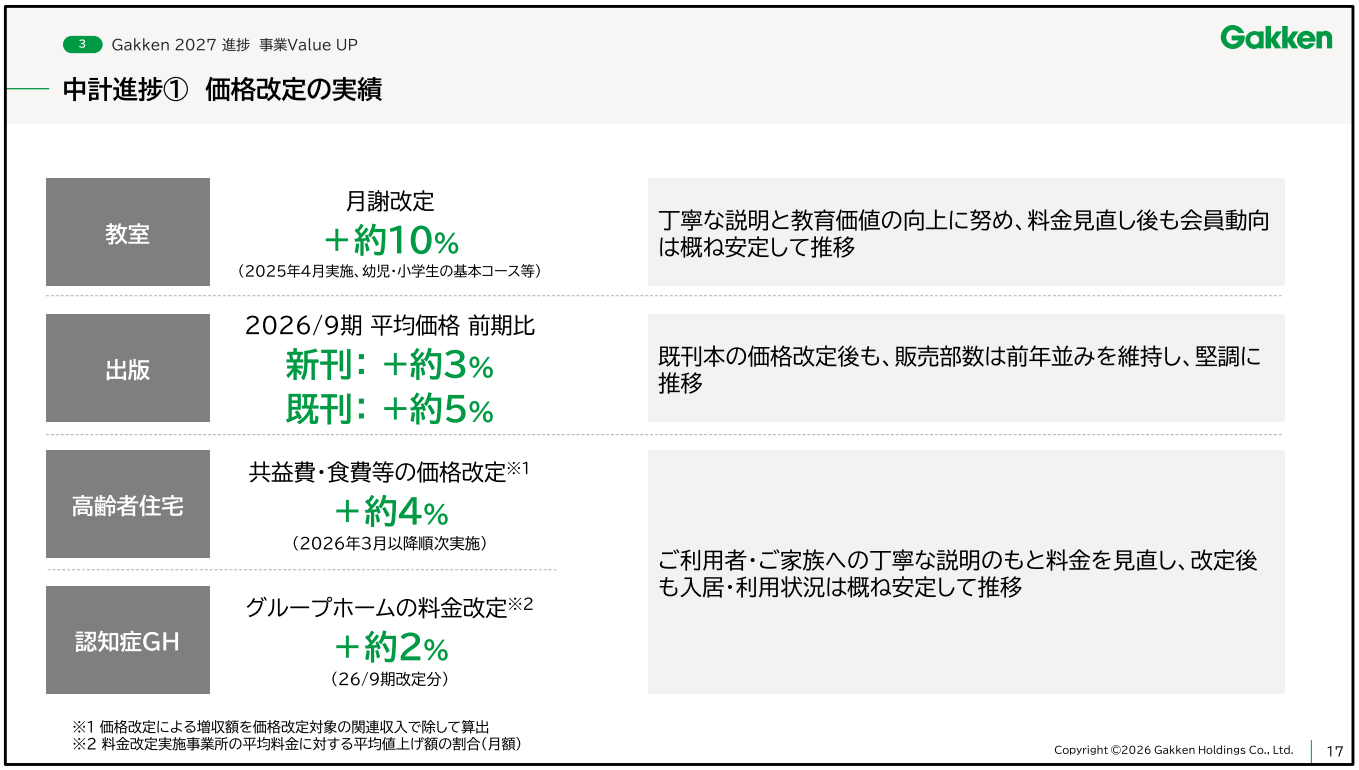

【司会】
続いて、取締役常務執行役員の山本より中期経営計画 Gakken2027の進捗についてご説明申し上げます。



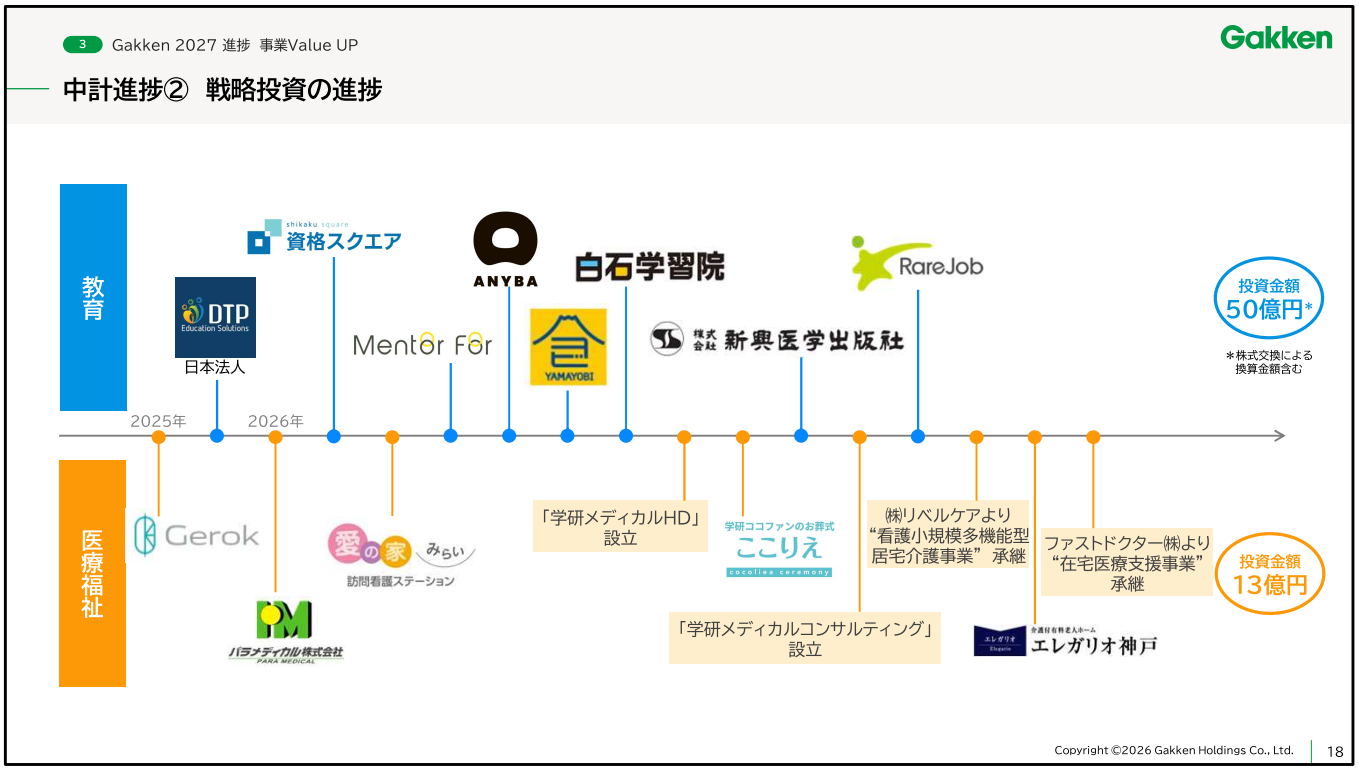

【取締役常務執行役員　山本教雄】
取締役常務執行役員の山本でございます。私からは、Gakken2027の進捗についてご説明申し上げます。Gakken2027はValue UPというテーマをもとに、2030年のビジョンの達成に向けて、事業、財務、組織、こういった面の総合的な価値向上を図りながら、さまざまな環境変化があっても持続的に成長可能な新しい土台をつくるというような2年間と位置づけております。



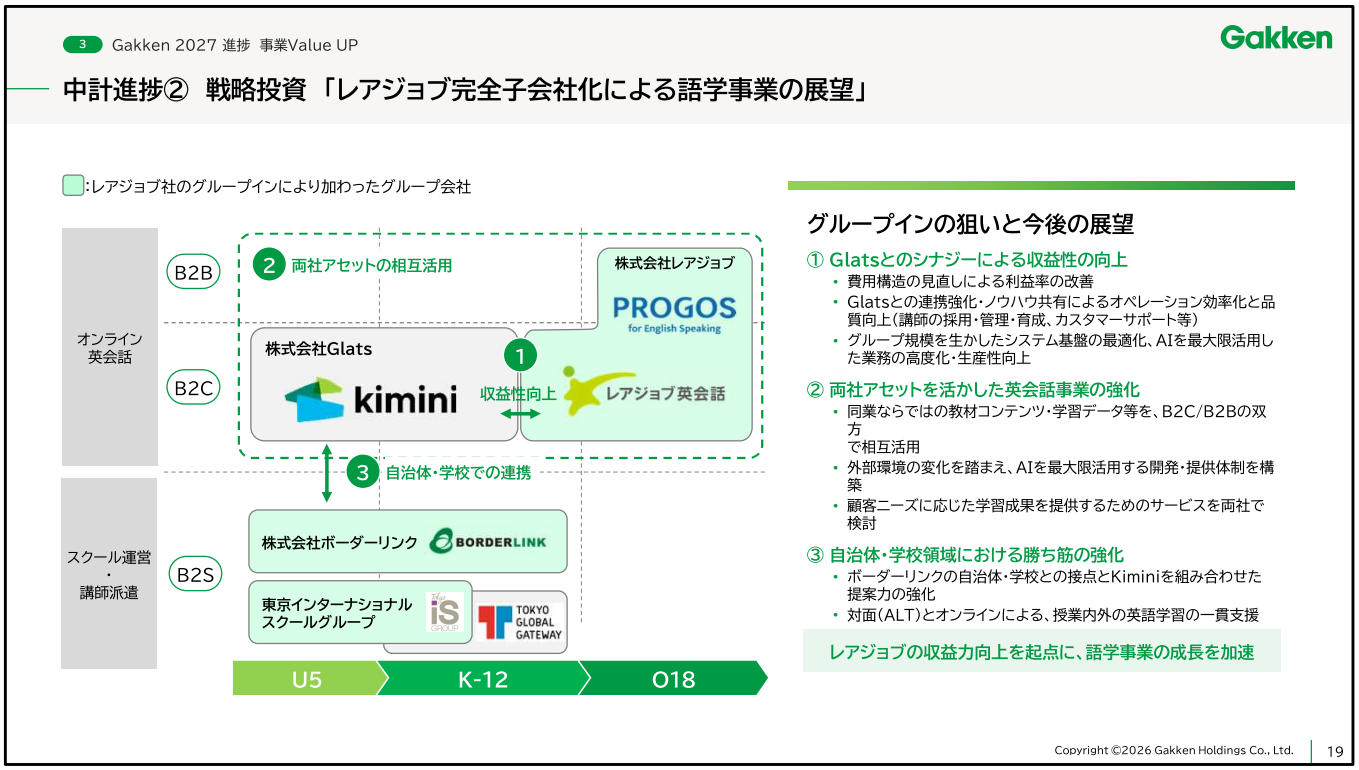

先ほどご説明がありました通り、初年度につきましては海外の特にベトナム事業の影響はありましたけれども、売上高としては計画を大きく上回る達成、またEBITDAや営業利益についても、計画にはわずかに届きませんでしたけれども、非常にいい形で着地ができたというふうに考えております。また2年目、最終年度につきましては、レアジョブ社のグループインということもあり、新計画として100億円の売上高の上方修正と、また当期純利益についても47億円ということで2億円上方修正をして、ROE 8%という中計のコミットメントをしっかりと達成をしようということで進めてまいります。




まず事業のValue UPについてこの後ご説明を申し上げたいと思います。まずは価格改訂の実績の状況でございます。インフレの進展であったり、またイランの情勢の影響等もあって、非常に原価高の上昇圧力というものは高まっております。そんな中、各事業分野におきましては、お客様の商品のニーズというところであったり、また商品力をしっかりと慎重に判断をしながら、適宜価格改訂を実施させていただいております。前年並みの購買の状況であったり、会員数の獲得、入居の獲得というところではしっかりと予定通り堅調に推移をしておりますので、一定の収益性というものは確保できているというふうに考えております。一方、この価格改訂というもののみに頼るのではなく、構造的な全体のコスト構造の見直しであったり、またそもそものサービスであったり、我々の商品の付加価値というものをしっかり高めることによって、より継続的なマージンの向上というものに努めていきたいというふうに考えております。




続きまして、戦略投資の進捗でございます。本中計では、2年間で150億円の投資枠を設定しながら、教育、また医療福祉分野に、特に成長投資としてグローバル、また社会人領域、リカレント・リスキリング、そしてメディカルというような注力領域に投資を進めております。初年度は合計で株式交換も含めまして63億円の投資を実行して、ポートフォリオの拡充に努めてまいりました。この後はレアジョブ社と、またメディカル事業の進捗について概要を申し上げたいと思います。




まずは、戦略投資のレアジョブ社の完全子会社化についてでございます。このレアジョブ社のグループインですけれども、7月に株式交換によって完了いたしまして、幼児から社会人に至るまで、一貫した語学領域のサービスポートフォリオが構築できました。
こちらにつきましては、収益性の向上というところで、まずはGlats社のKiminiのサービスとの連携を強化しながら、ノウハウの共有であったり、オペレーションの効率化を進めながら、まずは収益向上を両社で図っていきたいと考えております。また加えまして、両社が持つ学習体験であったり、データセットを組み合わせながら、新しいビジネスを創造していく分野であったり、オンラインの領域だけではなく、自治体や学校向けというようなリアルの体験の現場、この学習領域においても、総合的に語学事業の収益を高めていきたいと考えております。



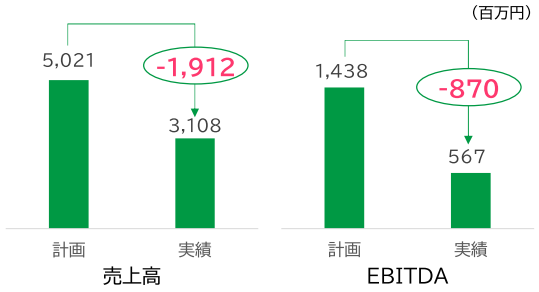

また、もう一つの戦略投資分野として、今回、メディカル事業というものを掲げておりますが、この中の第1弾としての在宅医療支援事業の承継についてご説明を申し上げます。このメディカル事業につきましては、新たな成長分野として投資に注力をいたしております。ハードのリアルインフラとしての訪問看護であったり、調剤薬局の事業、こういったものはオーガニックに事業所の開設を進めていく形になりますが、今回特にソフト面のメディカル領域のサービスに、集中的な投資を行うビークルとして、学研メディカルホールディングスという投資会社を設立いたしました。その案件の第1弾として、ファストドクター社より在宅医療支援事業を承継するというところからスタートをいたします。こちらは医療機関向けのBPOサービスということで、特に休日であったり夜間のオンコールの対応であったり、そして医師の往診業務をサポートするような医療機関向けのサービスになります。
在宅医療が非常に今、ニーズとしても高まってきており、特に施設在宅、個人在宅というところで今後の市場成長が見込めますので、こういった在宅医療事業者向けのサービスということで、これを皮切りに訪問看護であったり調剤薬局、そういった支援機関、支援事業についても視野に入れながら拡張を進めていきたいと考えております。

3 Gakken 2027 進捗 事業Value UP

Gakken

## 中計進捗③ ベトナム事業※1の環境変化 現状と対策

### 2026/9期業績




全国統一教科書制度の導入(国営企業への一本化)により、
主力であった教科書事業は縮小し、売上・利益ともに減少した。

### 課題への対策

**【商材の多角化】新ニーズへの対応**
- ✓「英語の第二言語化」政策に対応したCLIL※2(クリル)教育・教員研修
- ✓新制度の統一教科書に準拠・補完するワークブック展開

**【ターゲットの拡張】教科書・公教育以外へ**
- ✓制度に縛られないカリキュラム準拠型デジタル教材
- ✓大学や私立校など新たな顧客層の開拓

**【エリアの分散】ベトナム国外の新市場開拓**
- ✓自社開発のELT(英語)教材を周辺の複数国へ展開推進

※1 DTP Education Solutions JSC社の事業を示す
※2 CLIL(Content and Language Integrated Learning:内容言語統合型学習)。教科内容の学習と言語習得を統合した教育手法。

Copyright ©2026 Gakken Holdings Co., Ltd.


また、先ほどのご説明がありましたベトナム事業について、もう少し詳しくご案内申し上げます。ベトナムは全国の統一教科書制度の導入ということで、国営企業の教科書導入というところに一本化されるというような制度変更がございました。これによって、DTP社が主力にしておりました英語の教科書事業が直接的に影響を受ける形になりました。現状の対応としては、元々持っていた教科書制作のノウハウを生かしながら、さまざまな商材の多角化ということで、新しいニーズに対応しながら学校向けのワークブックの展開などを徐々に進めております。また公教育であったり、学校の教科書以外の領域というところで、さまざまな新しいターゲットに向けての商材の拡張であったり、またベトナムという1つの国に依存せず、他の国に対しても新規市場の開拓というところで、収益性の多角化を同時に進めております。

Gakken

## ガバナンスの向上

**2026年9月期 実績**

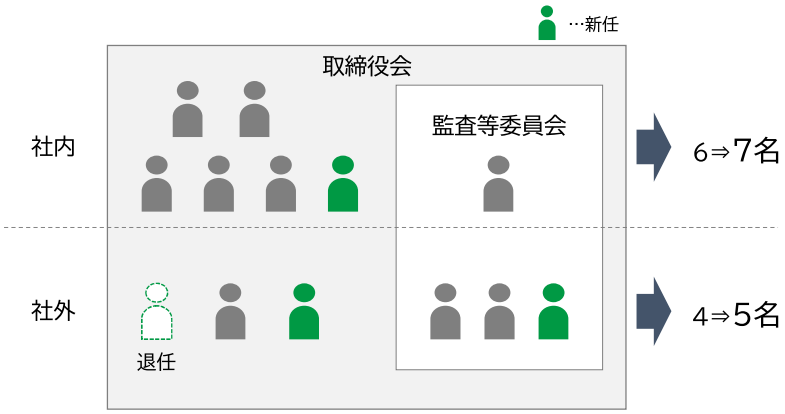
「監査等委員会設置会社」へ移行

**＜移行目的＞**

- 意思決定の迅速化・経営の機動性向上
- 取締役会における監督機能の強化
- 経営の透明性向上

**2027年9月期 計画**

取締役会の独立性・多様性の向上を通じ、ガバナンスの実効性強化を予定




Copyright ©2026 Gakken Holdings Co., Ltd.


次は、組織面のValue UPというところで、ガバナンスの向上についてご案内申し上げます。去年の12月の総会を持ちまして、我々の機関設計を監査等委員会設置会社に移行いたしました。今回12月に予定されております株主総会において、新たに社外取締役としてDXであったりファイナンスに知見を持つ新たな取締役を外部から2名招聘して、引き続き独立性であったり取締役会の多様性の向上を目指しながら、ガバナンスの強化を図っていく所存でございます。

3 Gakken 2027 進捗 財務Value UP

Gakken

## 財務規律と株主還元

＜主要財務KPI＞

| | 2025/9期 | 2026/9期 | | 2027/9期 |
|---|---|---|---|---|
| | 実績 | 計画 | 実績 | 計画 |
| ROE | 7.0% | 7.5% | 6.3% | 8.0% |
| DOE※ | 2.1% | 2.3% | 2.3% | 2.5% |
| 年間配当金（1株あたり） | 26円 | 29円 | 29円 | 33円 |
| 自己資本比率 | 36.9% | 30%以上 | 39.0% | 30%以上 |
| D/Eレシオ | 0.71倍 | 1倍以内 | 0.66倍 | 1倍以内 |

✓ 配当の安定性を重視し、従来の配当性向基準から2026/9期にDOEを導入
✓ ROEと組み合わせることで、「資本効率向上」と「安定的還元」を両立

※ DOEについて、2025/9期は導入前の換算値、2026/9期は年間配当29円に基づく算定値を記載。

**事業収益性の向上**
- オーガニックな事業の収益性を高めつつ、投資案件の改善を通してROE 8.0%以上を目指す
- 財務体質の改善とValue UP推進を通じ、適正な市場評価（PBR改善）を図る

**財務健全性の維持**
- 自己資本比率30%以上・D/Eレシオ1倍以内を堅持
- 金利上昇局面における機動的な債務圧縮を通じ、財務健全性と金利耐性を向上

**安定的な株主還元**
- 2026/9期（実績）：DOE 2.3%（年間配当29円、前期比+0.2ppt）を達成
- 2027/9期（計画）：DOE 2.5%（前期比+0.2ppt）、増配を予定

Copyright ©2026 Gakken Holdings Co., Ltd.


最後に、財務規律と株主還元についてご説明申し上げます。ご覧の通り、配当につきましては安定性を重視しながら、本中計よりDOEを導入いたしました。初年度につきましては、中計で掲げている目標通りDOE2.3%ということで、29円の増配を予定しております。また、2年目、最終年度につきましては、ROE8.0%をしっかりと達成して、DOEについても元々の目標通り2.5%というところで達成しながら、しっかりと資本効率の向上と安定的な株主還元との両立を目指してまいる所存でございます。




以上、Gakken2027 Value UPについて進捗をご説明申し上げました。投資家の皆様におかれましては、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げ、私からの説明を終わらせていただきます。ありがとうございました。




【司会】
ここで皆様からのご質問をお受けいたします。質問が多数となった場合には、後日回答させていただきますので、あらかじめご了承ください。また、わかりやすくお答えするため、一問一答形式で進めたく存じます。




【司会】
ファストドクターの在宅医療支援について、往診支援が今回の診療報酬改訂で大きく制限されました。このタイミングで承継を決断された理由を教えてください。関連事業へのシナジーなどはどのように描かれていますか。

【取締役常務執行役員　山本教雄】
ご指摘のとおり、本年6月の診療報酬改定では、往診の仕組み、とりわけファストドクター社の事業に関連する部分が改定の対象となりました。

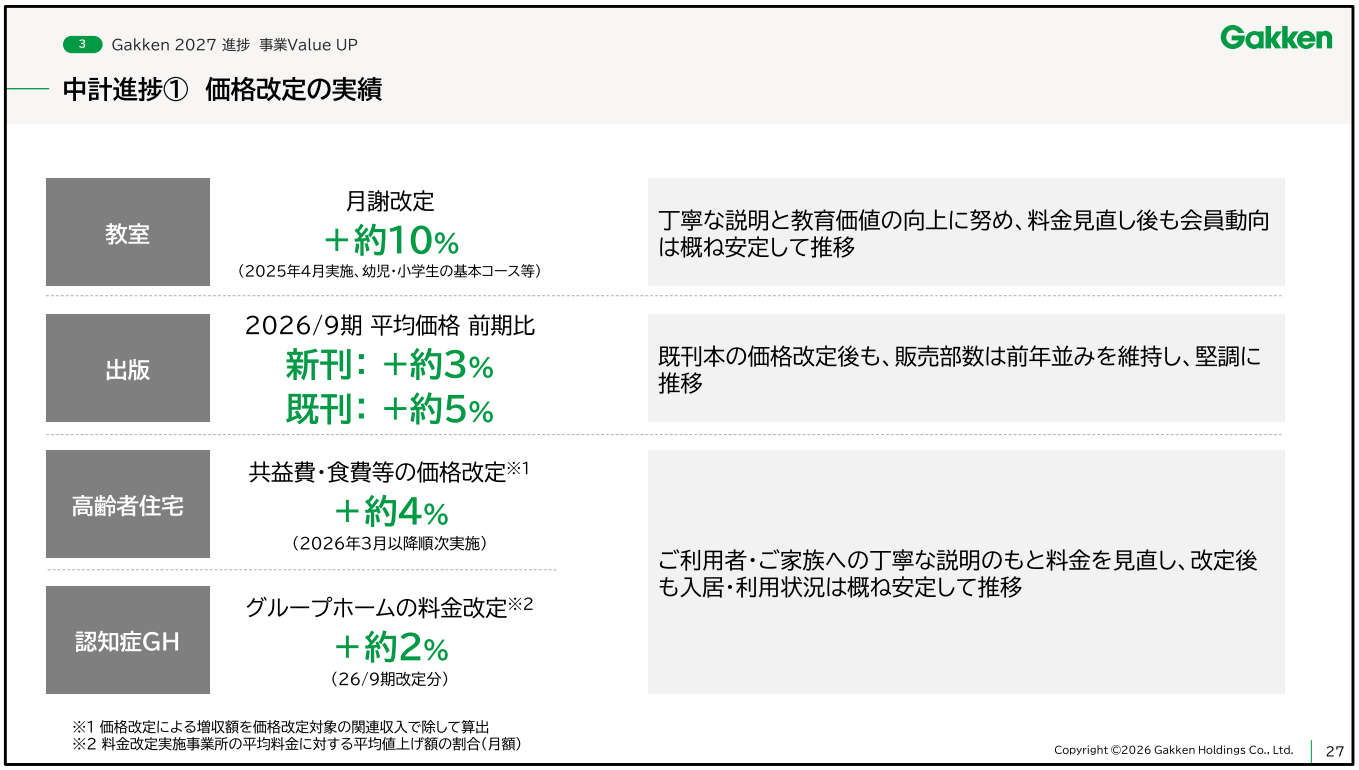
今回の改定では、患者の医療情報を十分に把握していない医師が、往診を代行する形で診療を行うことが課題として認識されています。これに対し、ファストドクター社は、事前に主治医等と診療内容や患者情報を共有する仕組みや、患者との事前面談の仕組みを整備するなど、改定内容に対応したビジネスモデルへ移行しています。

こうした対応により、改定後も医療機関に対するサービスを継続して提供できると判断し、承継を進めています。

また、在宅医療支援のニーズは、今後さらに高まると考えています。一般病床の段階的な削減が進むなか、在宅や介護施設で医療・ケアを受ける方が増加しており、訪問看護、調剤薬局、往診を行う医療機関など、在宅支援事業者の重要性は一層高

まっています。

当社としては、こうした事業者を支える仕組みとして、メディカル事業の領域にソフトウェアやBPOサービスを組み込み、訪問看護、調剤薬局、往診医療機関に親和性の高いサービスを構築していく方針です。ファストドクター社の事業を含め、在宅医療・介護の現場を総合的に支援する体制を整えることが、今後の戦略の一つになると考えています。




【司会】
出版物の価格改訂は今後も進めますか。価格改訂以外に出版分野の売上、利益向上のために予定していることはありますか。

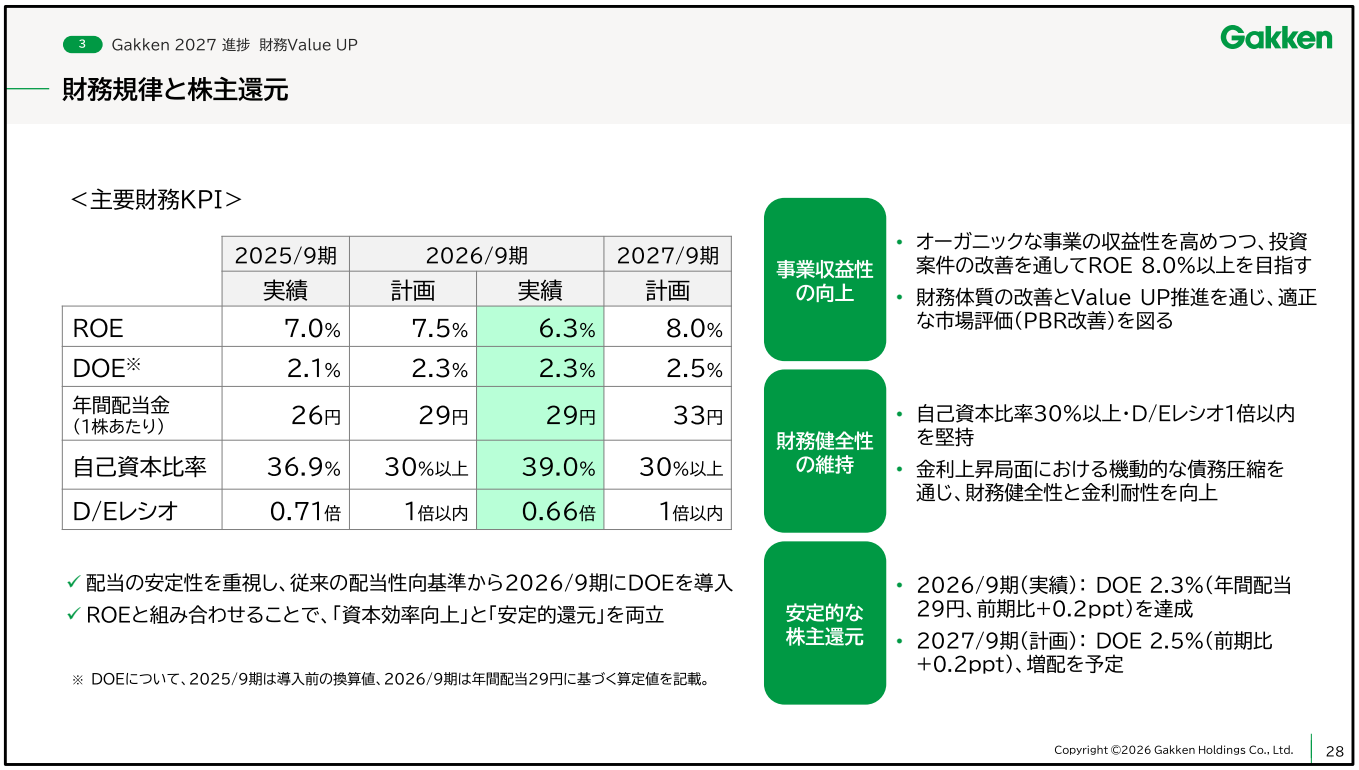
【取締役常務執行役員　細谷仁詩】
出版物については、2026年9月期において、新刊で約3%、既刊で約5%の価格改定を実施しています。今後も、原材料費や物流費などのコスト動向、ならびに商品・サービスの付加価値を踏まえながら、継続的に価格調整を進めていく考えです。

当社の出版事業では、学習参考書、幼児向けの絵本・書籍、一般書が主要な商品群です。特に学習参考書や幼児向け書籍については、デジタル化が進む一方で、信頼性が高く、学習効果を実感できる教材へのニーズがあらためて高まっていると認識しています。

当社では、書籍単体にとどまらず、デジタルや映像を組み合わせた商品・サービスの展開を進めています。また、学習効果を検証・可視化できるサービスを付加することで、利用者にとっての価値を高め、適正な価格設定につなげていきます。

こうした付加価値の向上に加え、当社が保有するIPや他社IPを、当社の出版フォーマットやサービスと組み合わせて活用することも重要な施策です。これま

でにない体験価値や学習効果を提供することで、平均販売単価の向上と、売上・利益の拡大を図っていきたいと考えています。




【司会】
財務面で重点を置いているKPIを教えてください。

【取締役常務執行役員　細谷仁詩】
「Gakken 2027」においては、ROEを最も重要なKPIとして位置付けています。2027年9月期にROE8%を達成することを必達目標としており、今期は6.3%と計画を下回る見込みですが、2027年9月期には必ず8%を達成する計画です。

株主還元については、DOEも重視しています。2026年9月期の年間配当金は1株当たり29円ですが、2027年9月期には33円への増配を計画しています。過剰な資本を社内に滞留させるのではなく、株主の皆さまへ還元するという方針を、これまで以上に積極的に進めていきます。

また、EPS、すなわち1株当たり当期純利益の拡大も重要です。EPSが伸びなければ、株主還元の原資や成長投資に充てる資金も確保できません。収益性の向上に加え、必要に応じた自己株式取得も活用しながら、EPSの向上を図っていきます。

さらに、自己資本比率については、新リース会計など会計制度の変更を踏まえつつも、30%以上を一つの目安として維持していきたいと考えています。

当社は幅広い事業ポートフォリオを持つ企業であり、将来、成長投資の大きな機会がいつ訪れるかは分かりません。そうした機会を確実に捉えられるよう、成長投資に対応できる十分な財務余力を確保することも重視しています。




【司会】
国内では少子化が加速しています。少子化の中で今後の教育分野の戦略を教えてください。

【取締役常務執行役員　細谷仁詩】
少子化は一定程度予測可能な構造変化であるため、当社では、その影響を踏まえてどのように事業を展開していくべきかを中期経営計画の策定段階から十分に検討し、現在、その施策を実行しています。

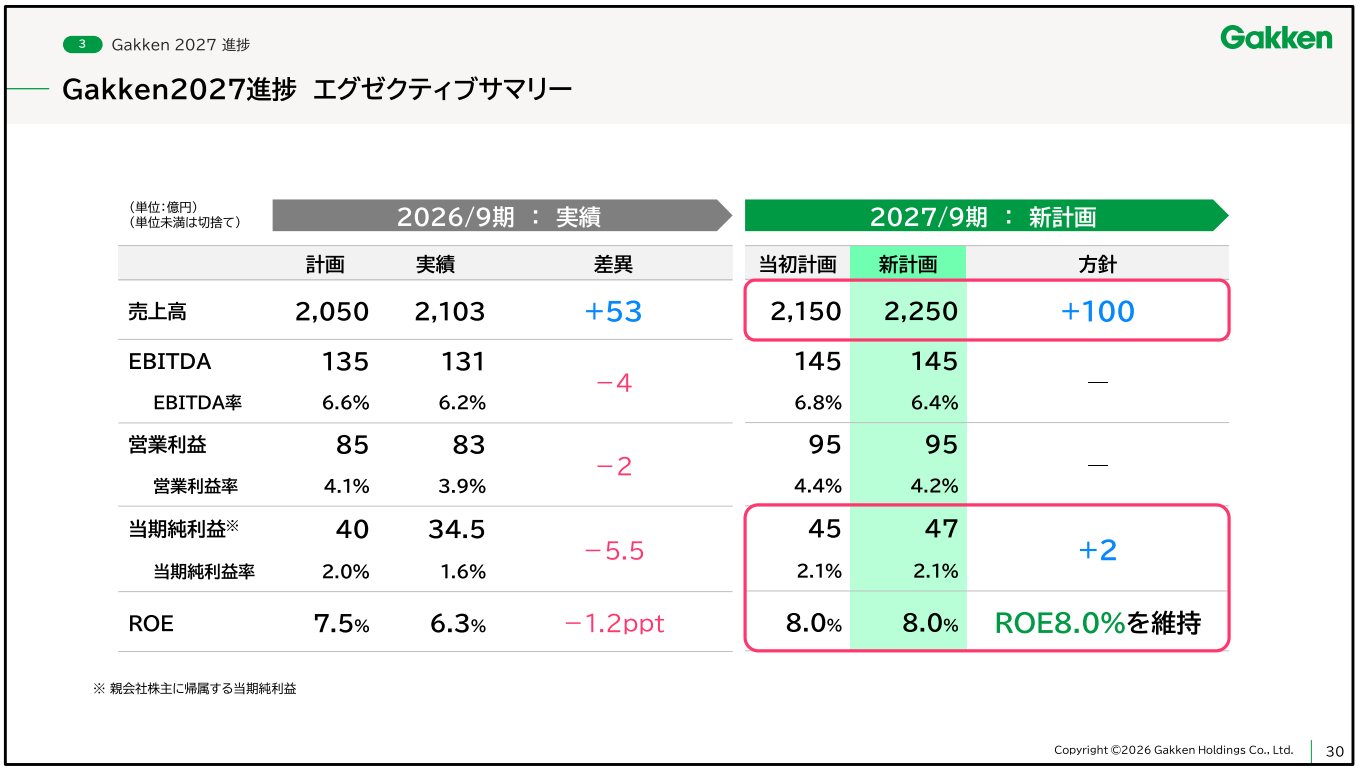
加えて近年は、デジタル化、公教育や学校のあり方、放課後の過ごし方、リカレント教育・リスキリングなど、生活様式や学びに対するニーズが大きく変化しています。学びの場面や求められる成果が多様化するなか、こうした変化を的確に捉え、事業モデルへ反映していくことが重要だと考えています。

国内の教育事業においては、適正な収益性を確保するため、利益率10%以上を一つの目安として価格の見直しを進めていく必要があります。そのためには、利用者のライフスタイルに合わせた付加価値を提供し、価格に見合うサービスを実現することが不可欠です。先ほどご説明した学習参考書の事例も、その一つです。

また、成長に向けてはシェア拡大も重要です。既存の事業領域において、利用者から圧倒的に評価されるサービスを提供し、競争力を高めることでシェアを拡大していきます。さらに、日本国内にとどまらず、海外も含めて事業領域を広げていく方針です。

民間教育と公教育を合わせた市場規模は20兆円を超えると見ています。当社が現在アプローチできている市場は、その一部にとどまっているため、今後も幅広い領域に挑戦し、売上と収益の拡大を目指します。

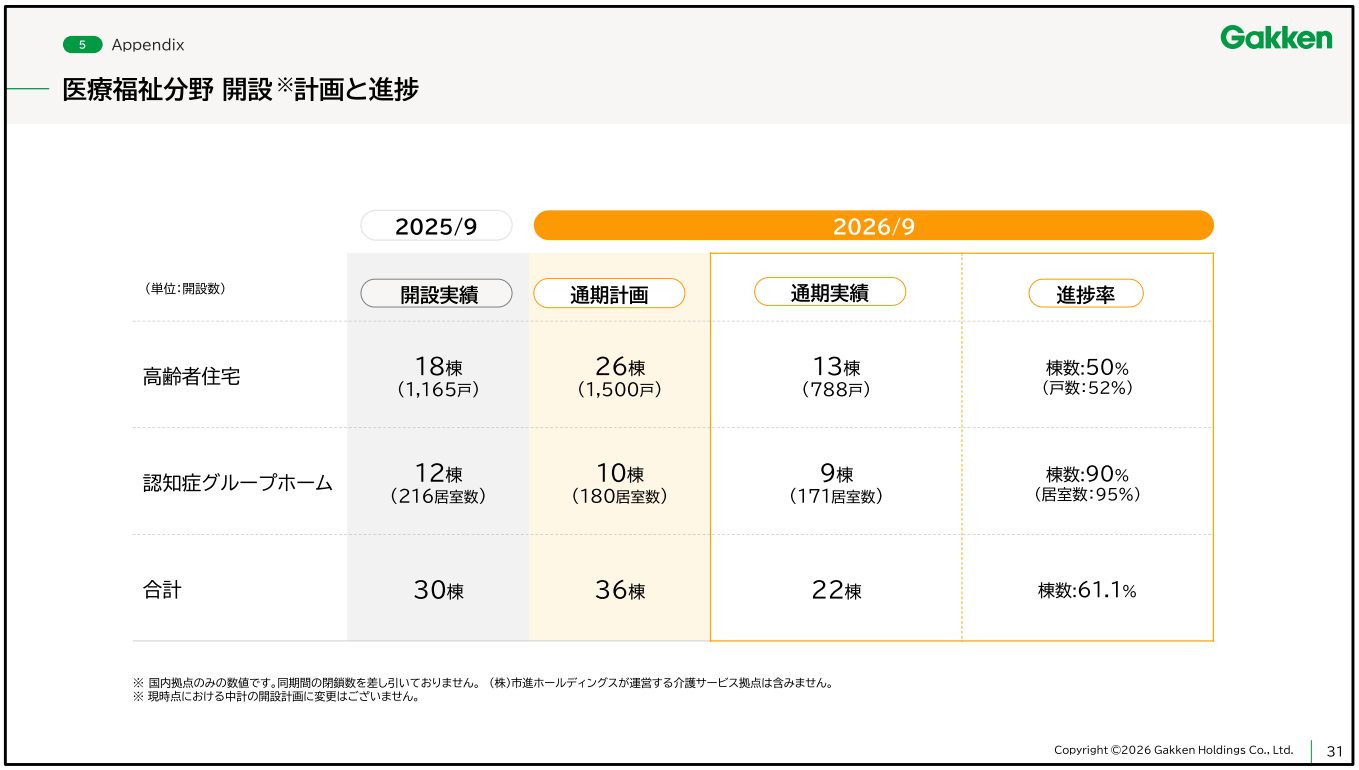
海外では、IP事業を重点領域の一つと位置付けています。当社が蓄積してきたIPに加え、他社のIPも活用しながら海外展開を進める余地は、なお大きいと考えています。現中期経営計画および次期中期経営計画において、この分野へ本格的に取り組んでいきます。




【司会】
27年9月期の計画時には、学研ココファンが入っているという認識で良いでしょうか。今後の事業再編の方針についてもご教示ください。

【取締役常務執行役員　細谷仁詩】
現時点で策定している2027年9月期の業績計画には、グループ会社の業績予算をすべて織り込んでいます。したがって、学研ココファンについても、2027年9月期の通期業績計画に含まれています。

学研ココファンに関しては、報道もありますが、当社から公表している事実以外にお伝えできる事項はありません。今後の事業再編については、これまで申し上げたとおり、グループ全体の中長期的な成長と事業ポートフォリオの最適化の観点から、さまざまな可能性を継続的に検討していきます。




【司会】
介護施設は、光熱費や建設費の上昇が見られますが、今後の計画を教えてください。

【取締役常務執行役員　山本教雄】
物価高や金利上昇の影響を受け、ご指摘のとおり、施設の開設数は当初計画を下回っています。サービス付き高齢者向け住宅（サ高住）については、1年目の開設数が13カ所となり、計画を一部未達となりました。

ただし、建設費の高騰などにより翌期へ持ち越した案件もあるため、2年目は1年目を上回る数の高齢者住宅を開発する予定です。

開発にあたっては、入居居室数を増やすほか、認知症グループホームと小規模多機能型居宅介護を組み合わせた複合開発を進めるなど、容積を有効に活用した効率的な建築手法を採用し、コスト上昇に対応していきます。

また、足元では、介護事業者の多くを占める中小・零細事業者の間で、コスト上昇を背景に経営が厳しくなるケースが増えています。当社にも事業承継に関するご相談が増加していることから、今後は事業承継を本格的に推進していく方針です。

承継を通じて施設数を拡大するとともに、取得後の施設のバリューアップや運営の適正化を進め、収益性の向上につなげていきたいと考えています。

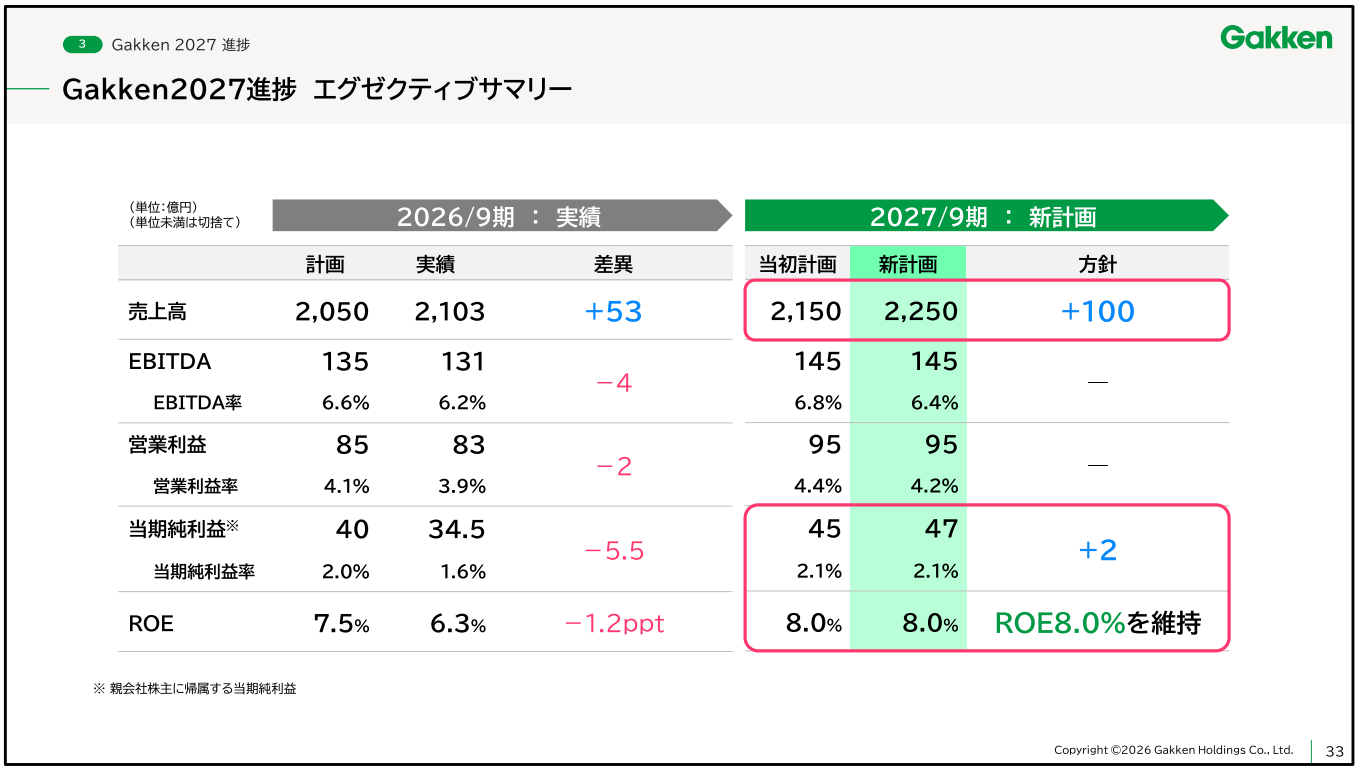



加えて、施設開発にとどまらず、先ほど一部ご説明した介護のソフト面も、大きな成長領域と位置付けています。

パラメディカル社のグループ参画により、介護用品の販売など、介護保険外収入の拡大を図っています。また、食事の領域では、当社が展開する完調理品・ミールキットを外部にも提供していく方針です。

このように、介護保険の周辺領域を成長させるとともに、介護施設というハード面のメディカルインフラを総合的に開発・提供していきます。入居者の方には、福祉用具の利用やおむつの購入、食事サービスの利用に加え、状態の変化に応じて訪問看護を利用いただくこともあります。さらに、施設内では医薬品の配送サービスも提供します。

こうしたサービスを総合的に提供することで、入居者お一人当たりの利用サービスの幅を広げ、顧客単価の向上につなげていきます。加えて、先ほど申し上げたメディカルソフトの領域も組み合わせながら、施設・サービス全体のバリューアップを図り、総合的な成長を実現していくことが、現在の戦略です。



3 Gakken 2027 進捗

Gakken

## Gakken2027進捗 エグゼクティブサマリー

（単位：億円）
（単位未満は切捨て）

| | 2026/9期 ： 実績 | | | 2027/9期 ： 新計画 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 計画 | 実績 | 差異 | 当初計画 | 新計画 | 方針 |
| 売上高 | 2,050 | 2,103 | +53 | 2,150 | 2,250 | +100 |
| EBITDA | 135 | 131 | −4 | 145 | 145 | — |
| EBITDA率 | 6.6% | 6.2% | | 6.8% | 6.4% | |
| 営業利益 | 85 | 83 | −2 | 95 | 95 | — |
| 営業利益率 | 4.1% | 3.9% | | 4.4% | 4.2% | |
| 当期純利益※ | 40 | 34.5 | −5.5 | 45 | 47 | +2 |
| 当期純利益率 | 2.0% | 1.6% | | 2.1% | 2.1% | |
| ROE | 7.5% | 6.3% | −1.2ppt | 8.0% | 8.0% | ROE8.0%を維持 |

※ 親会社株主に帰属する当期純利益

Copyright ©2026 Gakken Holdings Co., Ltd.


【司会】
会計基準の変更によって、オフバランスリース債務がオンバランス化される見込みです。これによって、自己資本比率は10%台に低下すると思われますが、財務健全性の管理への影響をご教示ください。また、次期中計では、リース債務を考慮した財務目標の設定をご検討されていますでしょうか。

【取締役常務執行役員　山本教雄】
新リース会計基準については、当社では2028年9月期からの適用を予定しています。ご指摘のとおり、現時点で簿外に約2,000億円の未経過リース料があり、これがオンバランス化される見込みです。

キャッシュフローへの直接的な影響はありませんが、貸借対照表上では、使用権資産とリース負債が両建てで計上されることになります。また、損益計算書上でも、従来のリース料が減価償却費と金利費用に分解されるため、営業利益、経常利益、当期利益には一定の変動が生じます。具体的な影響については、別の機会にあらためてご説明します。

財務健全性の管理においては、金利上昇局面にあることも踏まえ、連結ベースの財務指標を管理することに加え、個々の投資案件について、投資した資産から十分な回収が見込めるかを精査していくことが重要だと考えています。こうした投資単位での検証を徹底することで、現在のバランスシートが持続可能なものかを継続的に確認していきます。

次期中期経営計画は2028年9月期からの開始を予定しているため、新リース会計基準の適用を前提とした財務目標を設定することになります。その際、自己資本比率やD/Eレシオが適切な指標であるかについても、あらためて検討します。

一方で、自己資本比率30%は一つの基準として位置付け、新リース会計基準のもとでも、その達成・維持に向けて検討を進めていきたいと考えています。




【司会】
高齢者住宅の稼働率の低下も見込まれるかと思いますが、将来を見すえた上での介護分野の見通しや方針をお教えください。

【取締役常務執行役員　山本教雄】
65歳以上の人口は2042年頃をピークに減少へ転じると見込まれており、その影響を視野に入れて事業を運営していく必要があると認識しています。

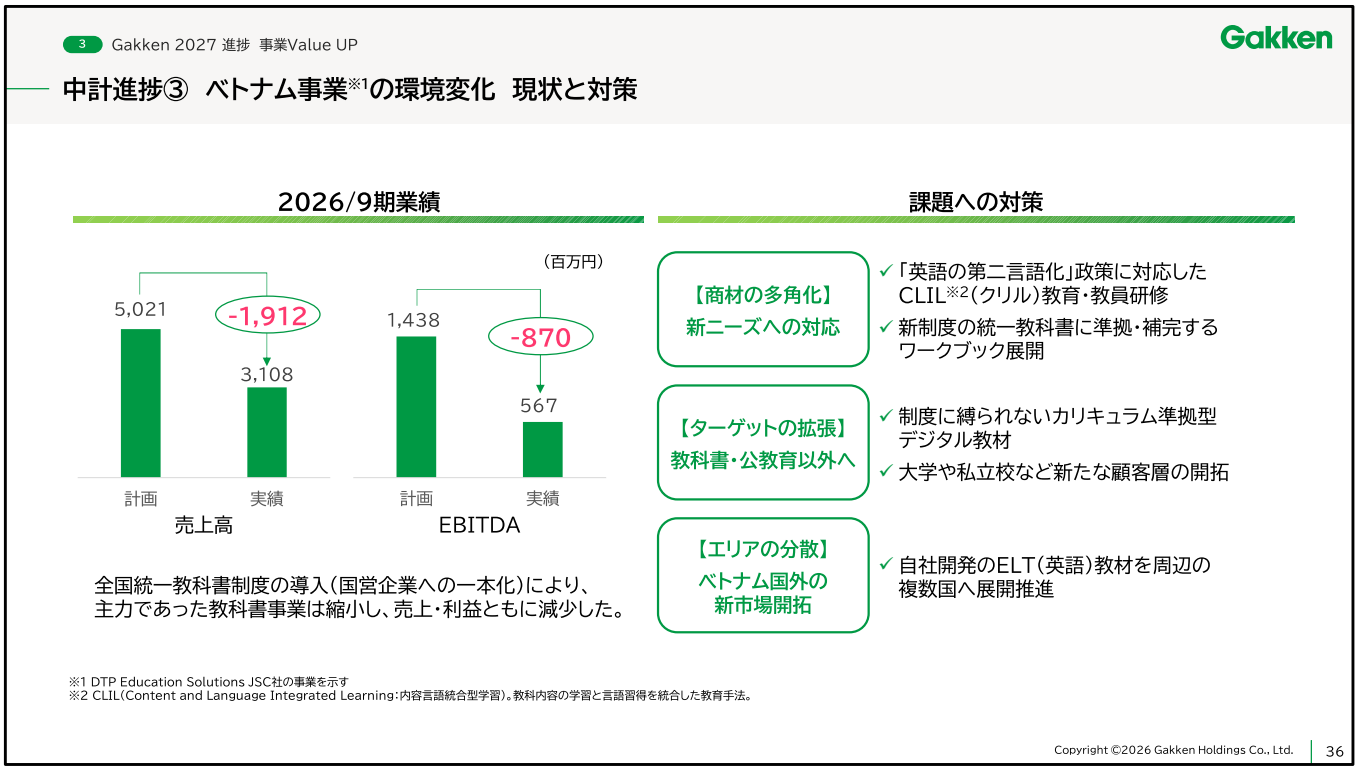
一方で、介護ニーズの中心となる75歳以上の人口は2055年頃にピークを迎える見通しです。介護を必要とする方のボリュームゾーンは、今後も拡大していくことが見込まれます。現状、こうしたニーズに対する受け皿はなお十分とはいえないため、長期的な収益性を見通せる地域・案件を選別しながら、高齢者住宅を計画的かつ安定的に開設していく方針です。

ただし、地域によってはニーズが限定的になったり、介護施設への需要が局所的に低下したりする可能性もあります。そのような場合には、施設の用途転換も選択肢として検討していきます。

例えば、在宅医療や終末期医療のニーズと組み合わせ、施設の一部をホスピス型住宅などへ転用することが考えられます。今回の報酬改定では、大規模・集約型のホスピス型住宅は大きな影響を受けていますが、定員20名以下の小規模な領域では、比較的安定した報酬とニーズが見込まれます。地域における重度者・終末期医療への対応という観点からも、こうしたコンバージョンや訪問看護サービスの展開を進めていきます。

また、施設サービスに加え、個人宅を対象とする在宅領域の需要も今後一層高まると考えています。訪問看護や調剤薬局などのメディカルインフラを、施設内にとどまらず個人宅まで含めて提供できる体制を構築することで、長期的な成長を目指します。

在宅サービスでは、移動や記録にかかる業務の効率化が重要です。そのため、BPOサービスも活用しながら、周辺業務を適切に外部委託し、看護師などの専門人材がより多くの利用者にサービスを提供できる仕組みを整備していきます。こうした施設・在宅・業務支援を組み合わせた事業展開により、長期的な成長を実現していきたいと考えています。




【司会】
前期はベトナム事業の業績影響がありました。今後のグローバル戦略を教えてください。

【取締役常務執行役員　細谷仁詩】
ベトナム事業については、教科書事業の売上が計画を下回ったことにより、減収となりました。EBITDAについても影響がありましたが、新たなニーズに対応するスクーリング事業は、高い利益率を維持しています。

ベトナムの教育業界は、デジタル化をはじめとして非常に速いスピードで変化しています。その中で、新たな教育ニーズが次々と生まれており、今後は民間事業として顕在化する領域も増えていくと見ています。

グローバル戦略の第一は、ベトナム事業の再成長です。従来の売上高を上回る水準への回復を目指すリバイバルプランを実行し、グローバル事業全体の成長を加速させていきます。

第二に、学研教室やIP事業を含む、当社がオーガニックに展開している事業の海外展開を継続します。これらは長期的な投資となることを前提としていますが、次期中期経営計画期間、そして2030年に向けて、継続的に投資していく方針です。

ベトナム事業の再成長と、既存事業の海外展開を並行して進めることで、グローバル事業を中長期的な成長軌道に乗せていきたいと考えています。




【司会】
来年度、介護報酬改訂がありますが、影響をお教えください。

【取締役常務執行役員　山本教雄】
介護報酬改定については、現在まさに議論が進められている段階です。年末頃に大きな方針が取りまとめられ、その後、1月から2月にかけて各サービスの具体的な報酬単価などが公表される流れになると見ています。

今回の改定には、ポジティブな側面と、慎重に注視すべき側面の両方があります。
ポジティブな点としては、財政制度等審議会や「骨太の方針」でも示されているとおり、介護人材の処遇を、他産業と比較して遜色のない水準へ引き上げていく方向性が明確に打ち出されていることです。具体的には、賃金を含む処遇改善に向けた強いメッセージが発信されています。6月には臨時改定も実施されましたが、物価高やインフレへの対応についても、都度の臨時改定ではなく、複数年度にわたって計画的に手当てを行う案が厚生労働省から示されています。

また、サービス全体の基本報酬についても、インフレやコスト上昇の状況を踏まえれば、各サービスに一律で厳しい改定を行うというよりは、こうした環境を一定程度考慮した改定や、要件面での緩和が進む可能性があると考えています。
一方で、注視すべき点は、集合住宅におけるサービス提供に関する取扱いです。特に、サービス付き高齢者向け住宅や住宅型有料老人ホームについては、これまでも一定の利用者数を超える場合、移動やケアの効率性を考慮して減算が適用されてきました。
今後は新たな区分が設けられる見込みですが、その区分にどのような報酬単価が設定される

かは、なお議論中です。財務省からも、効率性を踏まえた対応を求める意見が示されています。このため、当社としても改定内容を十分に精査し、仮に収益に影響する制度変更があった場合でも、安定した収益を確保できるよう、必要な対応や準備を進めていきます。
厳しい事業環境が続いているという認識はありますが、処遇改善や物価上昇への対応といった前向きな動きもあります。制度改定の内容を的確に見極めながら、適切に対応していきたいと考えています。




【司会】
学研ココファンの入札プロセスを開始したことは事実であると10月13日のリリースで公表されています。売却すれば事業ポートフォリオや連結業績に与える影響が大きいことから、売却を検討している理由について教えてください。

【取締役常務執行役員　細谷仁詩】
今回、学研ココファンに関するリリースを公表しましたが、当社は中期経営計画で掲げているとおり、保有する事業ポートフォリオ全体について、継続的な見直しと入れ替えを進めています。

今期は10件を超えるM&Aを実施していますが、新たな事業を取り込む一方で、ポートフォリオから切り出す事業についても検討しています。学研ココファンは、その検討対象の一つです。ただし、同社に限らず、さまざまな選択肢を常に検討しています。

当社としては、2035年、2040年を見据え、社会課題への対応を通じて学研グループ全体が持続的に成長していくために、どの領域へ経営資源を配分し、投資していくべきかという観点から、事業ポートフォリオを検討しています。

学研ココファンの件については、連結業績への影響が大きいことは十分認識しています。一方で、短期的な業績影響だけで判断するのではなく、より長期的な視点で、

当社が注力すべき事業領域や投資のあり方を検討するプロセスの一環として、ご理解いただければと考えています。




【司会】
それでは、これを持ちまして、株式会社学研ホールディングス2026年9月期決算説明会を終了いたします。本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。