

株式会社 富士山マガジンサービス

2026年12月期

第1四半期決算について

2026年5月21日(木)収録



■ 「総括」

➤ **2026年3月4日（雑誌の日）、東証グロース市場から、東証スタンダード市場に市場替え→上場廃止基準クリア**

■ 「第1の矢事業（雑誌販売事業）について」

- 定期購読者管理・配送業務の受託営業を拡大
- 2025年の第三者からの攻撃による情報漏洩、サイトの一時停止を受け、セキュリティ体制を強化

■ 「第2の矢事業（デジタル取次事業/(株)magaport)について」

- 「読み放題」サービスの取次は堅調
- 記事化配信事業については、AIの活用、AIを使った商業サービスの検討のため、株式会社ABEJAと共同事業の検討を開始
- 電子図書館市場は株式会社図書館流通センターと提携し、引き続き、共同で開拓中

■ 「第3の矢事業（購読者データ活用/その他新規事業）について」

- Ed-Tech事業は生徒募集、合格実績ともに順調
- 地方の医学部志望生・通塾が難しい生徒向けの医学部受験オンラインコース「精鋭オンライン」を開講
- 2026年5月に東京進出（市ヶ谷校舎開設）

- 第1の矢（富士山マガジンサービス）はカード決済の厳格化に伴う継続売上高減少の影響が尾を引き、昨年度とほぼ同水準で着地
- 第2の矢（株式会社magaport）は読み放題サービスが引き続き堅調
- 第3の矢（新規事業）については、EdTech事業が堅調推移



2025年12月期 1Q業績との差異の大きな要因は東証スタンダード市場への市場変更にからむコスト

連結

単位：百万円	2024年12月期 1Q	2025年12月期 1Q	2026年12月期 1Q
取扱高	3,177	3,118	2,982
売上高	1,413	1,421	1,466
FMS	881	843	786
グループ以外	532	578	680
営業利益	127	23	7
FMS	113	31	2
グループ以外	14	-8	5

雑誌販売支援事業

- ・売上高1,429百万円（昨対1.8%増）
- ・営業利益48.9百万円（同38.7%減）

Ed-Tech事業

- ・売上高36.9百万円（昨対111.2%増）
- ・営業損失4.8百万円
（昨年は31.3百万円の損失）

2026年度 合格実績

昨年度の東京大学合格に続き、今年度も安定の実績



京都大学 **4**名合格

一橋大学 **1**名合格

医学部 **12**名合格

早慶上理 **10**名合格

GMARCH **6**名合格

関関同立 **28**名合格

※上記人数は、複数校合格者については、それぞれ1名としてカウントしております。



お問い合わせ：03-5357-1089
<https://www.fujisanacademia.com>

▶ DeeVid AI

2026年5月 開校

**精鋭が集う、
医学部・難関大受験の新たな聖地**
翔進予備校 市ヶ谷校

最高峰の指導環境、ここに誕生。
校長(グループ代表)：佐藤 鉄平 / 教務責任者(医学部事業責任者)：大竹 裕太郎が常駐

★ 毎週金曜日 特待生試験 & 開講説明会 開催
対象：医学部受験生・難関大志望の中高生・保護者様

コース紹介

精鋭数学クラス (医学部・難関理系) • 担当：大竹 裕太郎	精鋭ベーシッククラス (中高一貫校生) • 担当：浜野・伊藤	医学部への化学 (精鋭化学) • 担当：深水
数学 完全マンツーマン個別指導 • 担当：大竹 裕太郎	社会クラス(中学受験・中高一貫・世界史・精鋭国語) • 担当：佐藤社長	

◆ 市ヶ谷校の特特徴 ◆

- 各校舎の校長クラスの授業を受講可能
- 経営者・IPO経験を有する佐藤社長自らが社会科を直接指導
- 市ヶ谷駅近く、学校帰りに立ち寄れる圧倒的な利便性

翔進予備校 市ヶ谷校 TEL：03-5357-1089



高3生・高卒生向けのお得なコースをご用意しています！

	プレミアムコース 医学部合格まで、完全併走	ライトコース 必要なサポートを、必要なだけ
入試ガイダンス	○	○
医進プログラムアーカイブ視聴 (昨年度1年分の授業動画を提供)	○	○
ペリタスアカデミー視聴	○	×
担当講師	プロ講師	大学生講師(プロ講師の場合、+12万円)
個別指導数(全30週)	週13コマ	週1コマ
面談	週1生徒面談 + 月1保護者面談	月1生徒面談
総額費用	通常合計：5,640,000円(税込) ↓ コース価格：5,000,000円(税込)	通常合計：460,000円(税込) ↓ コース価格：380,000円(税込)

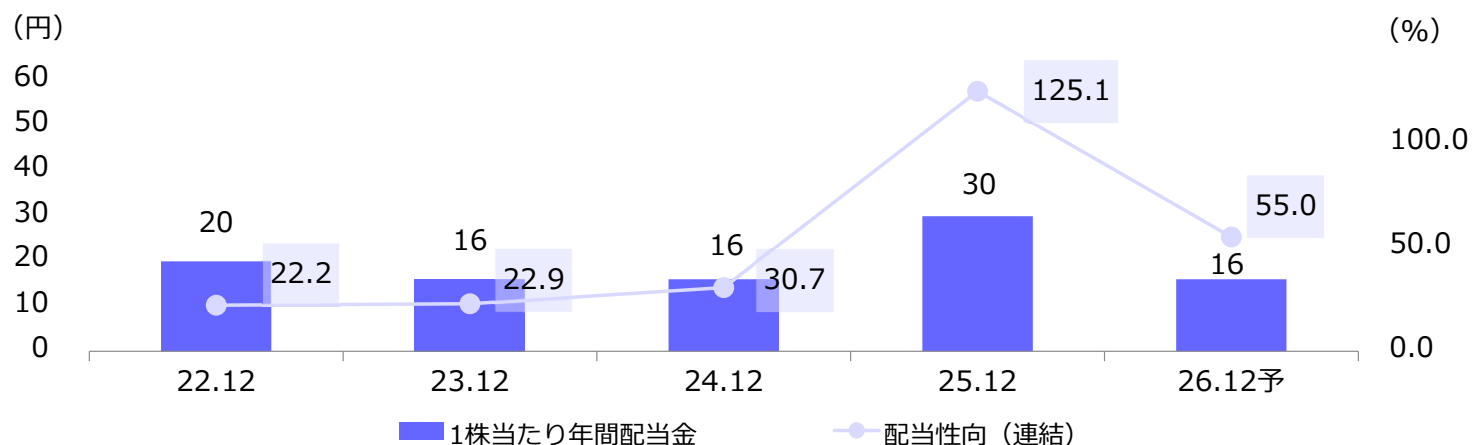
- 2026年12月期予算は2025年12月期と同程度の着地を見込む
- 雑誌販売事業の減少とその他事業の増収増益により、結果として2025年12月期並みの連結業績を見込む
2027年12月期以降の「雑誌出版事業」→「趣味嗜好のデパート」化への道筋をつけることを目指す
- →「雑誌」の富士山→「趣味嗜好」の富士山、「サブスクリプション」の富士山への脱却を目指す

(単位：百万円)	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期	2026年12月期 予想
取扱高	11,877	11,389	11,146	12,000
売上高	5,771	5,618	5,814	6,276
営業利益	357	308	162	174
営業利益率	6.2%	5.5%	2.8%	2.8%

<2026年目標>

- ・ 第1の矢…雑誌販売支援サービス 雑誌以外の商材の拡大、コスト構造の見直しによる筋肉質な運営体制化
- ・ 第2の矢…雑誌のWEBメディア化、メディア事業への進出、AI関連事業の検討
- ・ 第3の矢…既存塾事業の基盤構築、中学受験向け補習市場への進出

- 財務基盤が安定して推移している中、企業成長と株主への利益還元の調和の観点から、当面は配当可能利益の範囲内において、**配当性向30%**または**1株当たり16円**のいずれか高い方を配当として分配することで、株主の配当還元見通しへの期待に応えた利益還元を継続的に行います



2024年12月期配当性向 30.7%
 2025年12月期配当性向 125.1%
 2026年12月期配当性向 55.0% (予定)

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。