

学習塾の倒産、 2025年は過去最多46件 「三重苦」で中小塾が苦境

中小塾の4割が赤字経営、
「学力向上」だけでは生き残れない時代に

「学習塾」の倒産動向(2025年、速報)



本件照会先

飯島 大介 (調査担当)

帝国データバンク

東京支社情報統括部

03-5919-9343(直通)

情報統括部: tdb_jyoho@mail.tdb.co.jp

発表日

2026/01/04

当レポートの著作権は株式会社帝国データバンクに帰属します。

当レポートはプレスリリース用資料として作成しております。著作権法の範囲内でご利用いただき、私的利用を超えた複製および転載を固く禁じます。

SUMMARY

2025年に発生した学習塾の倒産は46件で、前年の40件を上回り過去最多を更新した。約9割が資本金1000万円未満の小規模経営だったものの、中堅規模の塾にも淘汰が及んだ。少子化、講師確保難、物価高騰が主な要因で、中小塾はコスト増と授業料の値上げ難に苦しみ、収益が悪化した。中堅校を狙う層や補習層の取り込みを図る大手塾の攻勢で、独自の付加価値を見出せない塾の淘汰が加速する見通し。

株式会社帝国データバンクは「学習塾」の倒産発生状況について調査・分析を行った。

集計期間: 2025年12月26日までの速報値

集計対象: 負債1000万円以上・法的整理による倒産

学習塾の倒産、2025年は過去最多46件 中小塾で淘汰相次ぐ

子供たちの学びを支える「学習塾」の倒産（負債1000万円以上、法的整理）は、2025年に46件発生し（速報値）、前年の40件を上回って過去最多を更新した。倒産した学習塾のうち、約9割が資本金1000万円未満の小規模経営だった一方、地域で一定のシェアを持っていた中堅塾の倒産もみられた。少子化によるパイの縮小に加え、講師人材の確保難、物価高騰に伴う「教育費の選別」といった急激な環境変化に直面し、旧来型のビジネスモデルを維持してきた中小塾の退場が相次いだ。

2025年の学習塾経営は、特に中小塾ほど物価高と授業料の値上げ難に苦しんだ。最低賃金の大幅な引き上げに加え、効率性を重視する「タイパ」志向の大学生が、予習や授業外業務負担の大きい塾講師を敬遠する動きが目立ち、講師を確保するための求人費や人件費が高騰した。さらに、都市部ではテナント料の上昇、全国的な電気代高騰が固定費を押し上げ、収益を圧迫した。生徒募集の面でも、従来の折込チラシによる募集から、SNS運用やリストティング広告などデジタル化への移行が必須となり、生徒1人を獲得するための費用も「数年前の2倍まで跳ね上がった」という声も聞かれ、「看板を掲げれば生徒が集まる」ビジネスモデルが通用しづらくなっている。

こうしたなか、中学・高校受験を中心としたアッパー層をターゲットにする大手塾は、強固なブランド力を背景に、高額な季節講習やオプション講座の追加、さらにはAI教材のシステム利用料やアプリ手数料などでコスト増を吸収し、大幅な増益となった企業もみられた。他方、地域密着型の補習塾や中堅の個別指導塾は、物価高に苦しむ一般家庭の「習い事の選別」の対象となって生徒数が減少し、授業料の値上げも難しく、売上高は維持できても利益が出ない「赤字の常態化」に直面している。2024年度の業績を見ると、売上50億円以上の大手塾では減益を含め9割超が黒字を確保した一方、売上5億円未満の中小塾では約4割が赤字となるなど、利益面の二極化が進んだ。

足元では、生徒のメンタルケアやモチベーション管理といった、システム化された大手では対応しきれない「超・個別最適化」を武器に生き残りを図る小規模塾も散見される。ただ、膨大な入試データとICT投資で攻勢を強める大手塾が、安価な「AI自立学習コース」を新設して中堅校を狙う層や補習層の取り込みを図っており、「難関校は大手、補習は地元」という従来の棲み分けが崩壊しつつある。適性検査をはじめ学科試験以外の入試も広がり、「学力向上」だけでは生き残ることが極めて難しい状態で、独自の付加価値を見出せない塾の淘汰が2026年にかけてさらに加速すると予想される。

「学習塾」の倒産動向と業績動向

