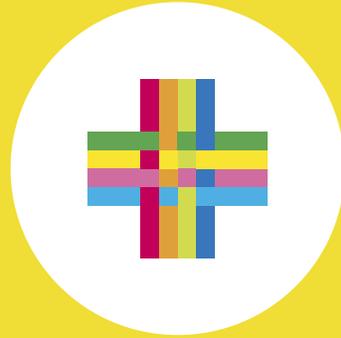


Be a player.



学びAID

2024年5月28日

株式会社 学びエイド

事業計画及び成長可能性に関する事項

## 事業内容

### 教育デジタル事業

## 売上高

2023年4月期

5.0億円

前期比+72%

## 営業利益

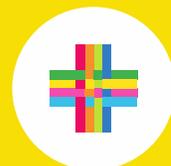
2023年4月期

1.1億円

## 累計制作動画本数

2023年4月期

70,000コマ超



## 学びAID

会社名 株式会社学びエイド

設立 2015年5月

本社所在地 東京都文京区本郷六丁目17番9号

代表者 廣政 愁一

資本金 120百万円(2024年1月時点)

従業員数 29名(2024年1月時点)

主要株主 経営陣、共同印刷、K&Pパートナーズ

## 教えたいと教わりたいをていねいに紡ぐ

現状では教育の「意欲」の機会均等が達成されていないという課題を認識しております。

教育の「意欲」の機会均等は、「教えたい」という衝動がまずありきであり、  
「教えたい」という衝動があって、「教わった」ひとが、次の「教えたい」衝動へとつながり、  
教育の「意欲」の力強い循環を達成することになると考えております。

当社ではこの認識・考えのもと、「教育の機会均等を達成すること」、「教わるだけではなく、教えたい、というひとの場を提供すること」という大義を有しており、その大義に賛同してくれた鉄人講師<sup>(※)</sup>をはじめとする「教えたい」ひととのつながりが、  
当社のビジネスモデルを構築するに至った経緯であります。

代表取締役 廣政 愁一

※ 鉄人講師とは、当社が定めた名称であり、「当社の企業理念に賛同し、高い指導力を持つ講師であって、当社の審査を経て、鉄人講師として登録された者」を指す。

# 教育業界のニーズ

2019年に開始されたGIGAスクール構想<sup>(※)</sup>により、**個別最適化とデジタルに対応した教育**が求められる。

こうした背景の中で、EdTech市場規模は2024年に3,000億円に達すると算出されており、特に教科学習コンテンツの市場規模は当社を含む定額制サービスの普及により低価格化が進み、拡大していくと考える。

## GIGAスクール構想概念

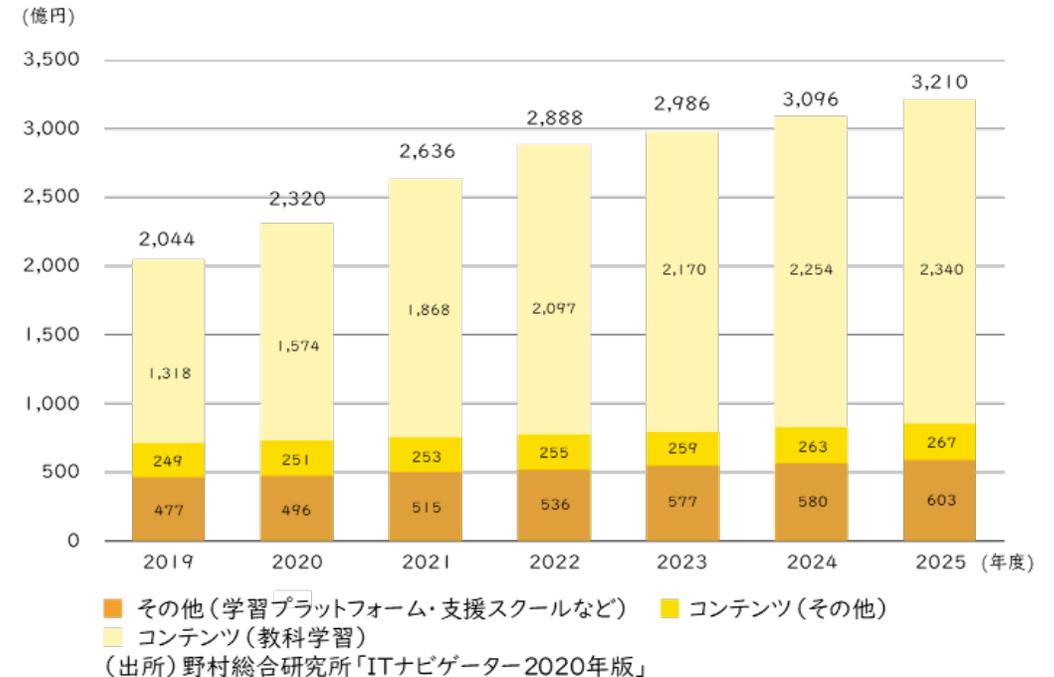


(出所) 文部科学省「GIGAスクール構想による1人1台端末環境の実現等について」より当社が作成

※ GIGAスクール構想とは、以下を目標に掲げたもの。(文部科学省GIGAスクール構想パンフレットより)

- ・1人1台端末と、高速大容量の通信ネットワークを一体的に整備することで、特別な支援を必要とする子供を含め、多様な子供たちを誰一人取り残すことなく、公正に個別最適化され、資質・能力が一層確実に育成できる教育環境を実現する
- ・これまでの我が国の教育実践と最先端のICTのベストミックスを図ることで、教師・児童生徒の力を最大限に引き出す

## Edtech<sup>(※)</sup>市場規模



※EdTechとは、Education(教育)×Technology(技術)の造語で、「教育におけるAI、ビッグデータ等の様々な新しいテクノロジーを活用したあらゆる取組

## エンドユーザーのニーズ

Z世代<sup>(※1)</sup>を中心にタイムパフォーマンス<sup>(※2)</sup>を重視する傾向が強まり、対応したサービス・商品<sup>(※3)</sup>が増加している。  
特に動画分野においては、「短時間」「倍速再生」「要点まとめ」等をキーワードに、対応したサービスや機能が增加。

### 動画分野におけるタイムパフォーマンスに対応したサービス・機能

キーワード	事例	特徴・状況
短時間	TikTok	10分までのショートムービープラットフォーム。10代の62.4%が利用。 (総務省令和4年「令和3年度情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査報告書」調査より)
	YouTubeショート	YouTubeのショート動画(60秒まで)に特化した機能。2021年7月から日本にも対応。
倍速再生	Youtube、Netflix、Hulu	海外の主要動画サービス事業者は倍速再生機能を標準搭載。
	Tver、Abema、Lemino	日本の主要動画サービス事業者は倍速再生機能を標準搭載。
要点まとめ	切り抜き動画(長尺動画から反響のあった部分を切り出した動画)	代表例であるYouTube番組「ひろゆき、hiroyuki」の2021年度の切り抜き動画総再生数は28億3424万回 (ガジェット通信社ホームページより)。
	料理レシピ・工程の解説動画	1分程度の動画が中心。代表例であるクラシル、DELISH KITCHENは共に月間利用者数が5,000万人を超える (各社ホームページより。2024年3月現在)。

※1 野村総合研究所(NRI)の用語解説によると、1990年代半ばから2010年代序盤に生まれた世代で、デジタルネイティブ、タイムパフォーマンス重視の効率主義、多様性を重んじる等の特徴的な価値観を持つ。

※2 費やした時間に対して得られた効果の割合(時間対効果)を表す言葉で、略称である「タイパ」は三省堂辞書を編む人が選ぶ「今年の新語2022」において大賞を受賞している。

※3 代表例として、効率的に必要な栄養を取得できる「完全栄養食」やスキマ時間でアルバイトを可能とする「スキマバイト募集サービス」、注文から短時間で商品が届く「クイックコマース」等が挙げられる。

# ニーズに対応した当社の映像授業

教育業界のニーズとエンドユーザーのニーズを満たす映像授業を、教育のプロフェッショナルである鉄人講師と弊社にて共同研究。  
マイクロ講義<sup>(※)</sup>の形態を採用することで、両者のニーズに対応した映像授業の形態を確立。

教育業界のニーズ  
個別最適化とデバイスに対応した教育

エンドユーザーのニーズ  
タイムパフォーマンスの向上

従来の映像授業

受身 (passive)



映像授業が長尺



既習範囲、不要なところも見なければならない



1教科あたりで料金が発生 (高額・従量制)



「見ること」「見せること」が目的となってしまう



学びエイドなら

能動 (active)



1コマ5分  
顔なし映像で効率的



板書や言い直しができないから  
履修時間を  
1/3~1/2以下に



低額・定額制ですべての講義が見られる



キーワード検索で  
ピンポイント視聴



わからない箇所だけ  
繰り返し視聴



得られる効果

タイムパフォーマンスの向上  
スキマ時間での活用が可能

デバイスに適した、キーワード検索が前提の映像授業  
わからない箇所に限定した効率的な繰り返し学習が可能

個別最適化の実現 (自分に合った講師の授業を選択できる)  
倍速再生を前提とした映像授業

※ マイクロ講義とは、講義を短く区切ることで、わからない箇所だけを繰り返し視聴することや、キーワード検索でピンポイント視聴できる等、能動的・効果的に学習することが可能となる講義方式。

1. 会社概要

2. 各サービスについて

3. 競争力の源泉

4. 財務ハイライト

5. 成長戦略

6. リスク情報

## サービスについて

映像授業を軸とした、教育デジタル事業を展開。主要サービスは、学習塾を対象とした「学びエイドマスター」「学びエイドマスターforSchool」と教育関連事業者を対象とした「学びエイドforEnterprise」に分かれ、2サービスで売上高の98.3%（2023年4月期時点）を占める。

### 一般会員向け

学びAID

 Premium

無料会員登録で「映像授業」が  
1日3コマまで視聴可能。

有料会員登録で「映像授業」が全科目見放題となる  
ことに加え、倍速再生、教材  
テキストの購入が可能。

### 学習塾向け

学びAID

 Master

「学びエイド」で提供する  
映像授業に加え、学習塾  
専用の「映像授業」と塾運  
営の効率化を支援する「管  
理機能」を提供。

学びAID

 Master for School

「学びエイドマスター」を提  
供するほか、提供するにあ  
たっては学びエイドマス  
ターの映像授業や管理機  
能を自社仕様へとカスタ  
イズすることが可能

### 教育関連事業者向け

学びAID

 for Enterprise

教育関連事業者の教材  
（紙媒体）の「映像授業  
化」と映像授業化したコン  
テンツを配信するための  
「配信サービス」を開発・提  
供

### 高校生・既卒生向け

直営学習塾

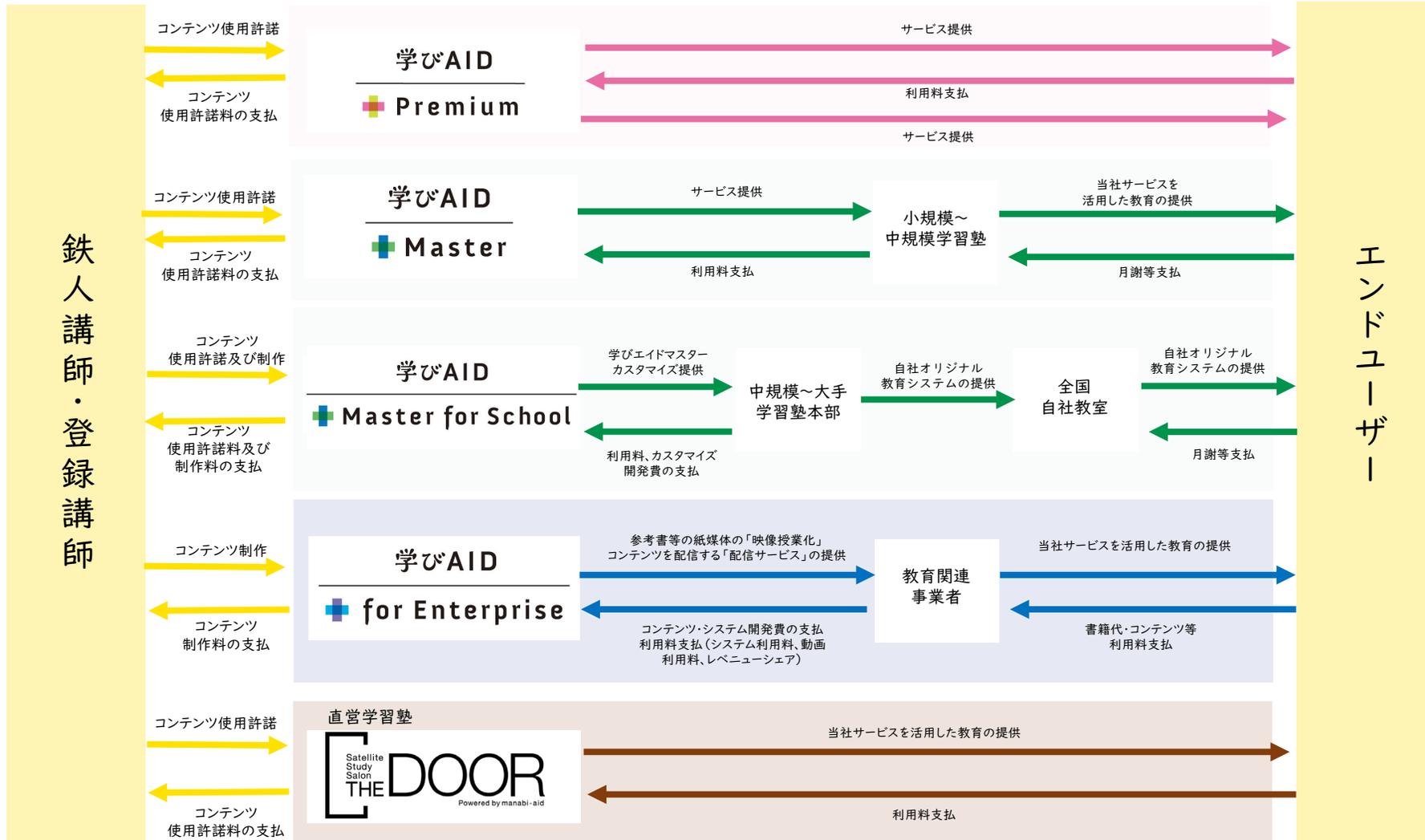


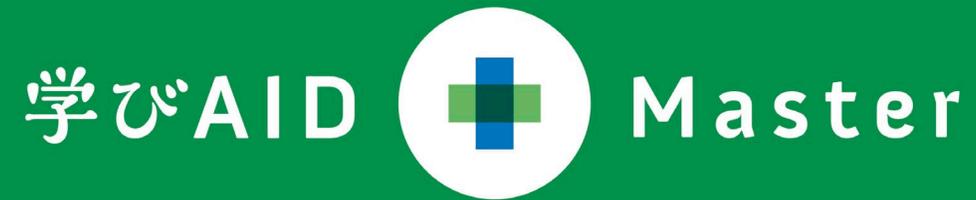
当社直営学習塾。「学びエ  
イドマスター」を使用し、多  
様な映像授業と生徒一人  
ひとりにあわせた独自学習  
プログラムで効率的に学  
べる。

2023年4月期実績売上高比率 **98.3%**

# ビジネスモデル

主に学習塾等教育事業者向けにサービスを提供し、利用料、開発費等を受領



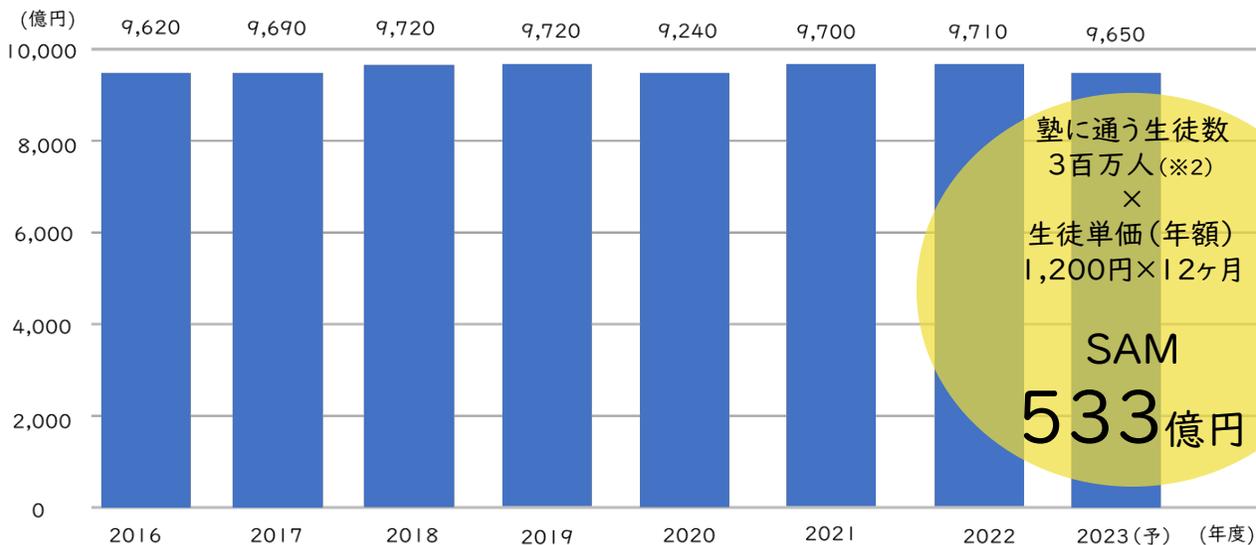


学びエイドマスターについて

学習塾に通う生徒数から計算した当サービスのSAM<sup>(※1)</sup>は533億円と想定。

当サービスが対象とする学習塾・予備校の市場規模は、1兆円弱の横ばいで推移しており、地方の学習塾にとっては、アルバイト講師確保が益々困難となり、効率的な経営・学習塾運営が求められている。

### 学習塾・予備校の市場規模推移

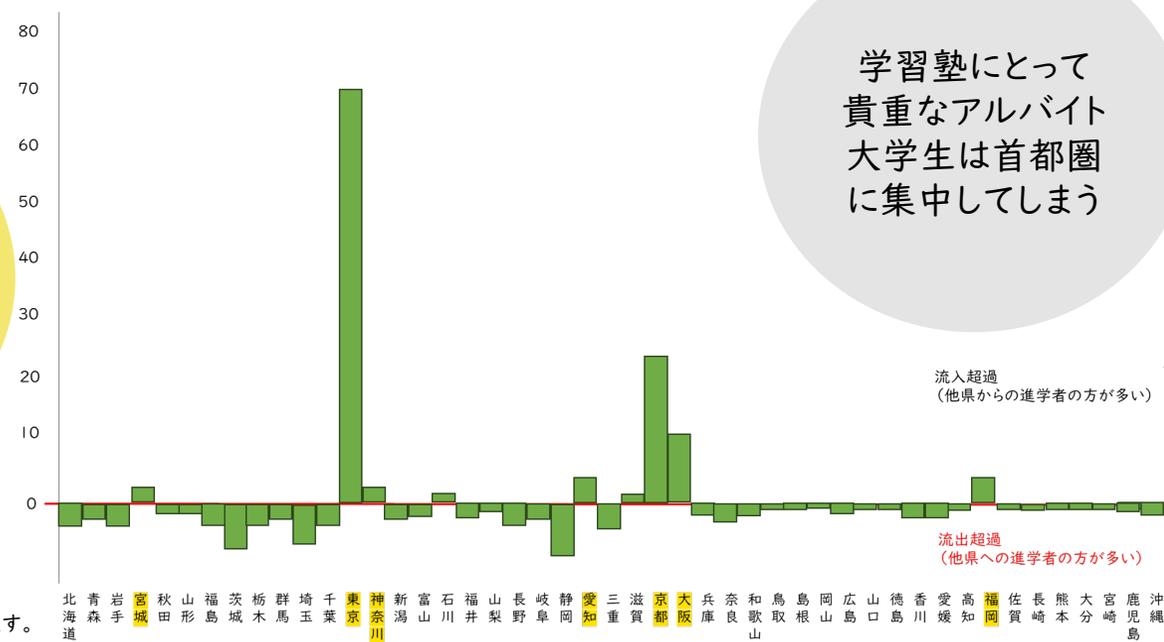


(出所) 矢野経済研究所「教育産業白書2023年版」

※1 SAMとは、Serviceable Available Marketの頭文字を取った略称であり、特定のサービスや事業が獲得しうる最大の市場規模を表す。

※2 2020年経済産業省「経済構造実態調査」等を元に小学生・中学生・高校生の通塾率から当社にて算定。

### 大学進学時の都道府県別流入・流出者数



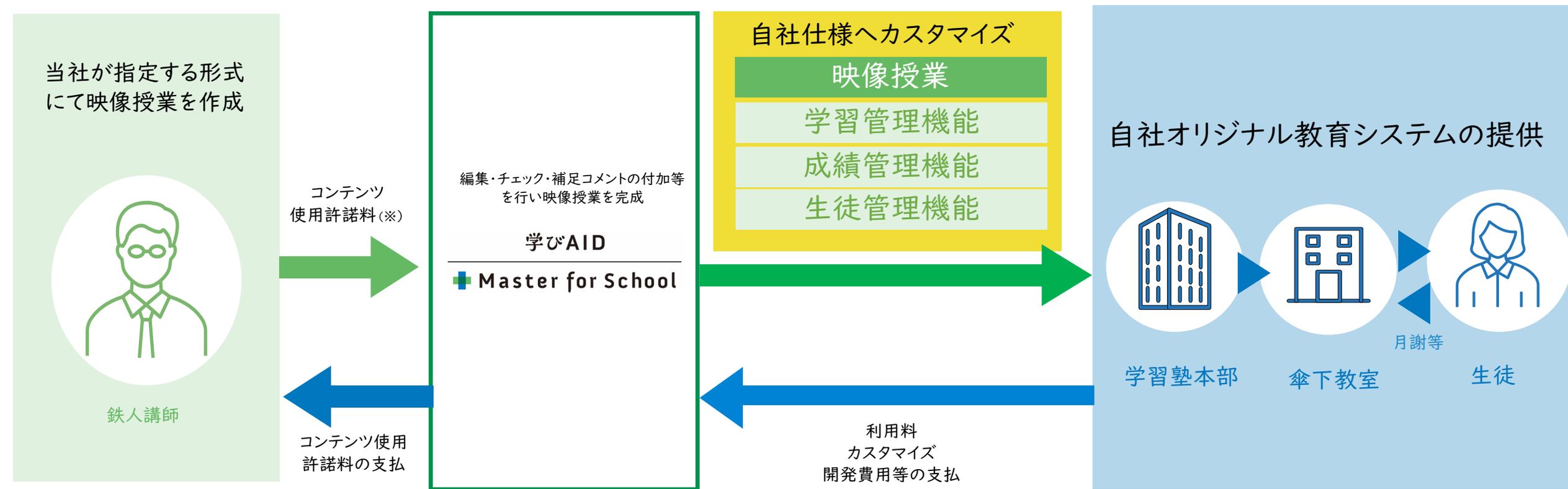
文部科学省「学校基本統計(平成29年度)」

個人～中規模学習塾（1～20教室を運営する）を対象に、映像授業と管理機能の提供を行うサービス。



※ 当社は、鉄人講師とコンテンツ使用許諾を締結し、その使用許諾料を、顧客に提供した実績に応じて、レベニューシェアの方式（当該コンテンツを利用して得られた売上高の約5%を提供本数に応じて按分）により支払う

フランチャイズ展開や傘下に学習塾を持つ中～大手規模学習塾（中規模20～400教室、大規模400教室以上を運営する）を対象に、学びエイドマスターを顧客の**教室運営や指導方針にあわせてカスタマイズした上で、映像授業と管理機能**の提供を行うサービス。



## 学習塾の導入目的

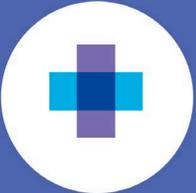
学習塾は学びエイドマスターを利用することで、個別最適化やデバイスに対応した教育とコスト削減により経営の効率化が可能となる。  
特に、「収益増加」、「コスト削減」、「時代変化への対応」を目的に導入される。

導入目的	これまでの状況・課題	導入後の変化
収益増加	例:中学生までしか教えられる 一人の講師が抱えられる生徒数の限界	映像授業活用により 高校生指導へ対応 対応生徒数が増加
コスト削減	講師の不足と確保の難しさ 旧態依然としたアナログ管理	映像授業活用により必要講師数は減 デジタル化による管理工数の削減
時代変化への 対応	紙を中心とした指導 集団指導を前提とした指導	生徒の持つデバイスに合わせた指導 個別最適化を前提とした指導

教育業界の映像授業を提供する競合他社比較。

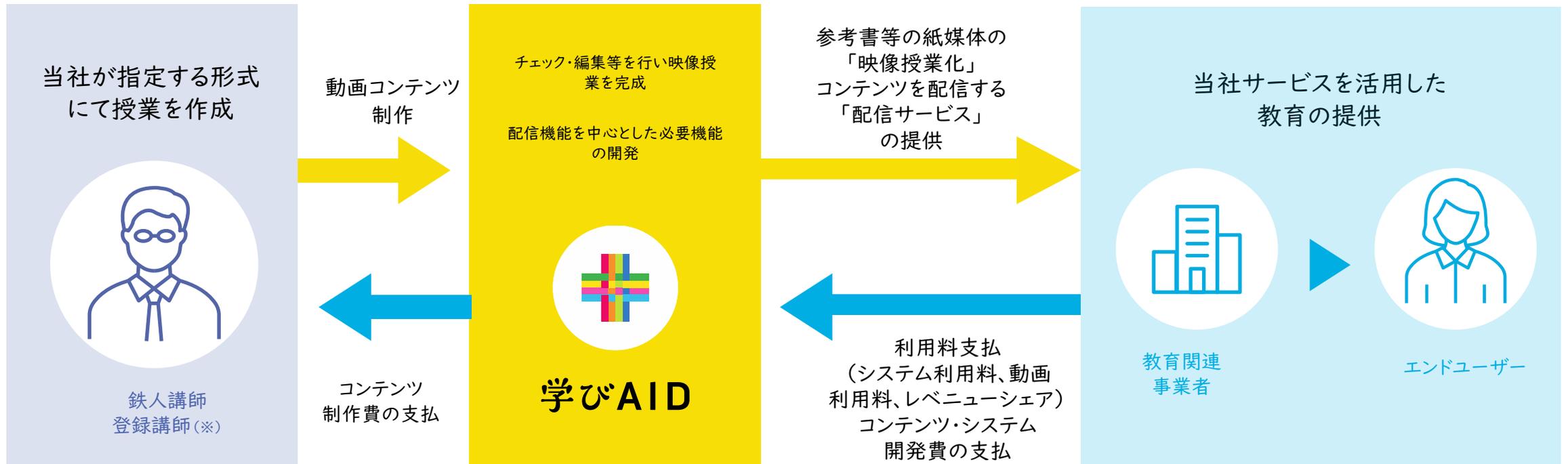
当社の映像授業は4つのポイントが特徴的であり、時代のニーズにあった映像授業の提供をしている。

	当社映像授業	予備校（FC系） 映像授業	事業会社系映像授業
時代変化への対応 タイムパフォーマンス	○ マイクロ講義の形式を採用した 1コマ5分の学習効果を追求した映像授業	× 有名講師が行う、挨拶や余談等 を含む60-90分の授業を撮影したもの	△ 1コマ15分程度。 ややコンパクトな講義
時代変化への対応 個別最適化	○ 100名を超える鉄人講師の中から 生徒は自分に合った映像授業を選択できる (例:英語は21名の講師陣から選択可)	△ 有名講師が複数人おり、 その中から自分に合う講師を選択可能	× 各科目の講師数は少ない
時代への対応 検索性	○ 1コマ5分1テーマであるため、キーワードによる ピンポイント検索が可能	× 1コマ60-90分のため、検索したい部分を 動画内から探す必要がある	× 1コマ15-60分のため、検索したい部分を 動画内から探す必要がある
コスト削減 提供価格	○ 生徒が1~2人以上いれば 利用料は月謝で回収が可能	× 高額なため、生徒が数十人を超えないと マイナスとなるケースが多い	△ 生徒数に応じた課金が多く、 利用料は月謝で回収が可能

学びAID  for Enterprise

学びエイド for Enterpriseについて

教育関連事業者におけるデジタル化のニーズに対応するため、参考書や教科書などの映像授業化と映像授業化したコンテンツを配信するための配信機能等の開発・提供を行うサービス。現在は、教育出版業界を中心に展開。



※ 登録講師とは、当社が定めた名称であり、「鉄人講師としてデビュー前の講師であり、当社コンテンツの制作等を通じて、講義力を高め鉄人講師を目指す者」を指す。

## 市場性

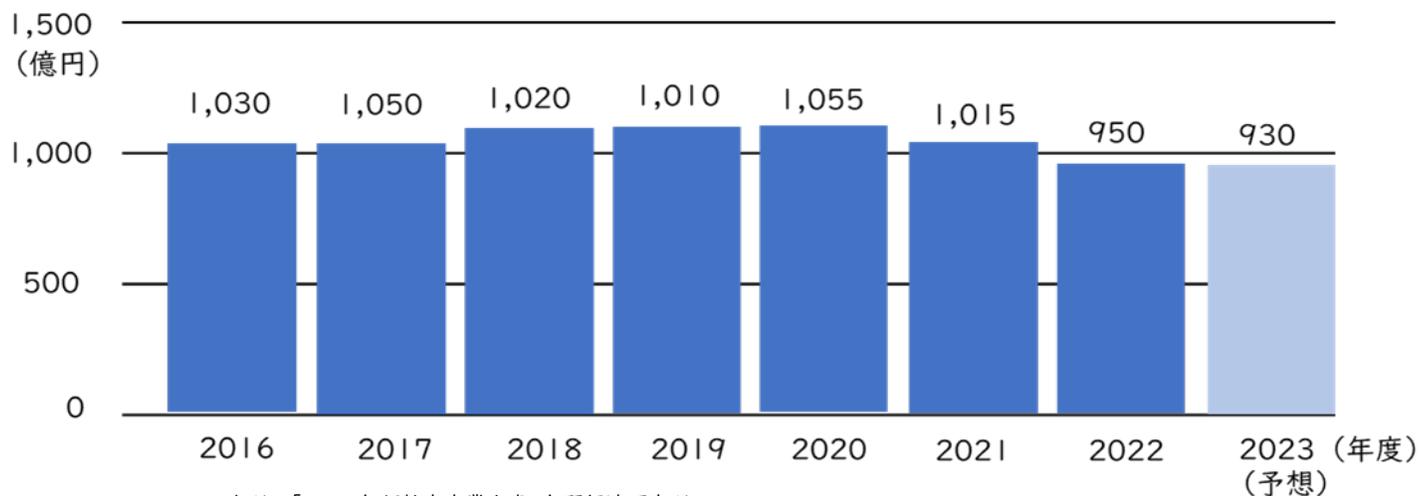
2024年度から小学生5年生～中学3年生の「英語」をはじめとして段階的にデジタル教科書が導入(※)されデジタル教科書の普及が本格化する。教科書準拠の副教材や関連する参考資料のデジタル化も進み、デジタル教材市場は2025年に2,500億円規模と予想されている。(株式会社シード・プランニング2022年5月「デジタル教材市場の拡大の可能性に関する調査」)

参考書業界の市場は微減傾向にあるが、教科書・学校教育の変化を受け、デジタル化への対応は、他社との差別化や新たなビジネスチャンスとなり、当社でも参考書、副教材等の映像化の取引増が期待される。

学習参考書・問題集のデジタル化イメージ



学習参考書・問題集の市場規模推移



(出所) 「2023年版教育産業白書」矢野経済研究所

※学習者用デジタル教科書とは、紙の教科書の内容の全部（電磁的記録に記録することに伴って変更が必要となる内容を除く。）をそのまま記録した電磁的記録である教材（学校教育法第34条第2項及び学校教育法施行規則第56条の5）をいう。動画・音声やアニメーション等のコンテンツは、学習者用デジタル教科書に該当しないが、これまでの学習者用デジタル教材と同様に、学校教育法第34条第4項に規定する教材（補助教材）として、学習者用デジタル教科書とその他の学習者用デジタル教材を組み合わせ活用し、児童生徒の学習の充実を図ることも想定されている。

## 競合分析

当社のサービスは、鉄人講師・登録講師のネットワークを持つため、顧客のニーズに合わせて講師を選択できるほか、顧客は映像制作の過程において、紙面のPDFデータを当社に引渡しした後、納品データの確認までの手間が削減できる点において、他社よりも優位であり、顧客数を伸ばしている。

	当社	Eラーニング専門企業	出版社系映像制作企業
依頼企業ニーズへの最適化	○ 顧客が求める指導法や講師のキャラクターに基づく、鉄人講師・登録講師の選択が可能	× 依頼企業が接触できる範囲の講師の中から選択	× 依頼企業が接触できる範囲の講師の中から選択
講師手配の負担	○ 100名を超える鉄人講師・登録講師の中から適切な講師を厳選	× 依頼企業が適切な講師を探し、条件等の調整の上、手配をする必要がある	× 依頼企業適切な講師を探し、条件等の調整の上、手配をする必要がある
教育的専門性	○ マイクロ講義を軸とした映像授業の提供	△ 一部教育に関わる知見を持つが映像授業化に特化はしていない	× 教育に対する専門性はない
手間と費用	○ テキストのPDFデータのみで作成が可能。予算に応じて安価で制作。	△ コンテンツ素材の提供は依頼企業負担のため制作費用以上の手間がかかる	△ 授業風景の撮影のため依頼企業が授業を撮影する手間がかかる

1. 会社概要

2. 各サービスについて

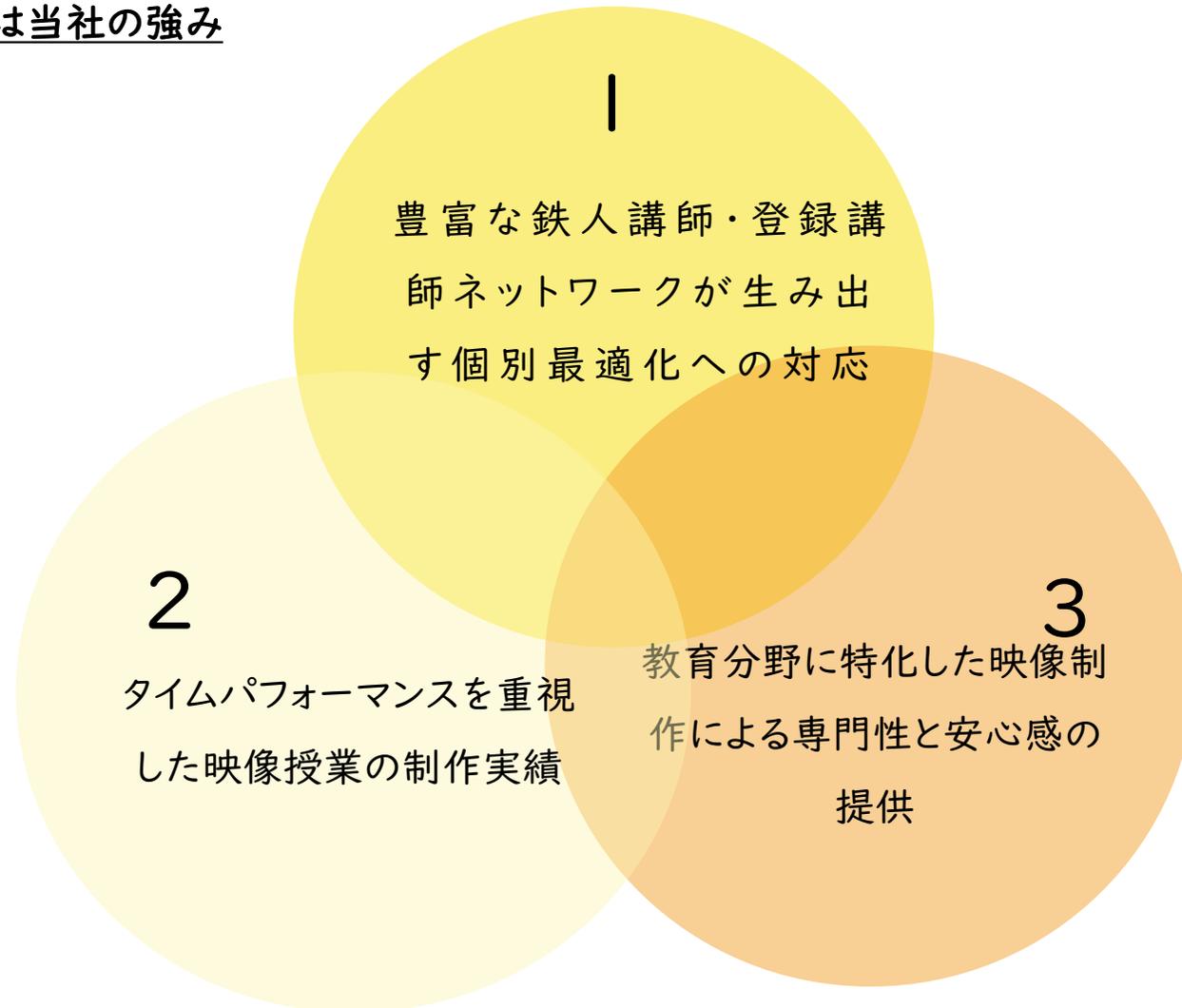
3. 競争力の源泉

4. 財務ハイライト

5. 成長戦略

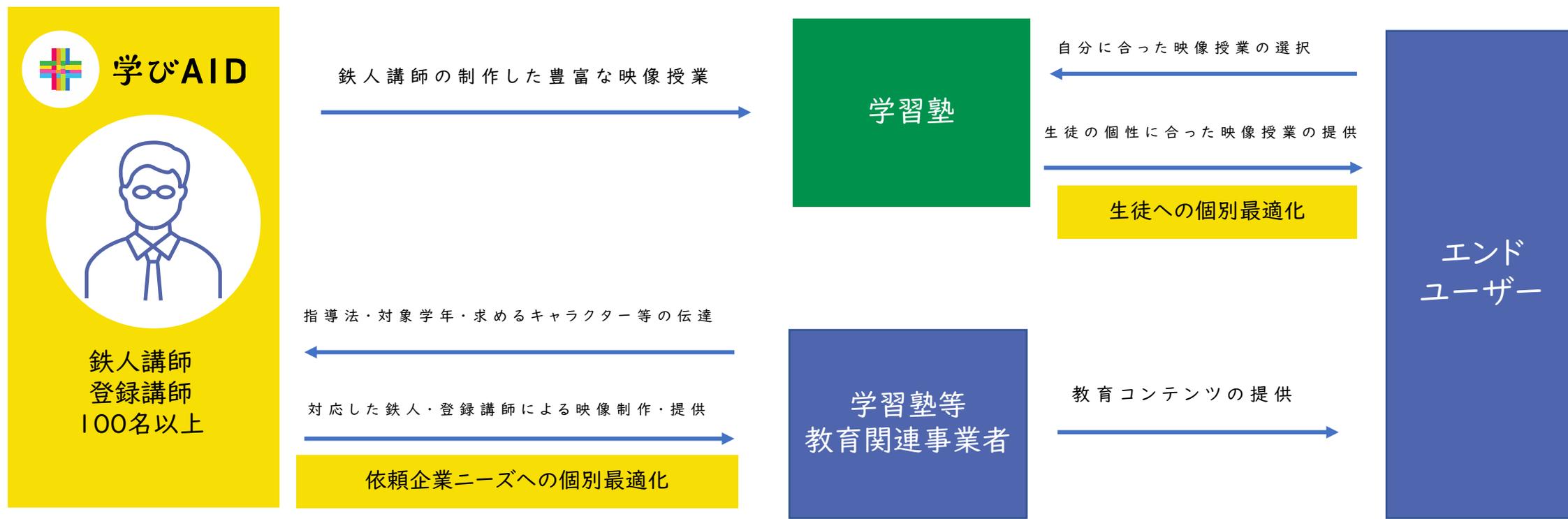
6. リスク情報

## 3つの強みがすべてそろうのは当社の強み



# 豊富な鉄人講師・登録講師ネットワークが生み出す個別最適化への対応

GIGAスクール構想では、個別最適化へ対応した教育が求められるが、生徒は、100名を超える鉄人講師が提供する多様な授業の中から自分に合った映像授業を選ぶことができる(※)。また、学習塾等教育関連事業者に対しても、指導法、対象学年、求める講師のキャラクター等の依頼企業の細かなニーズに応えた教育コンテンツの制作・提供が可能となる。

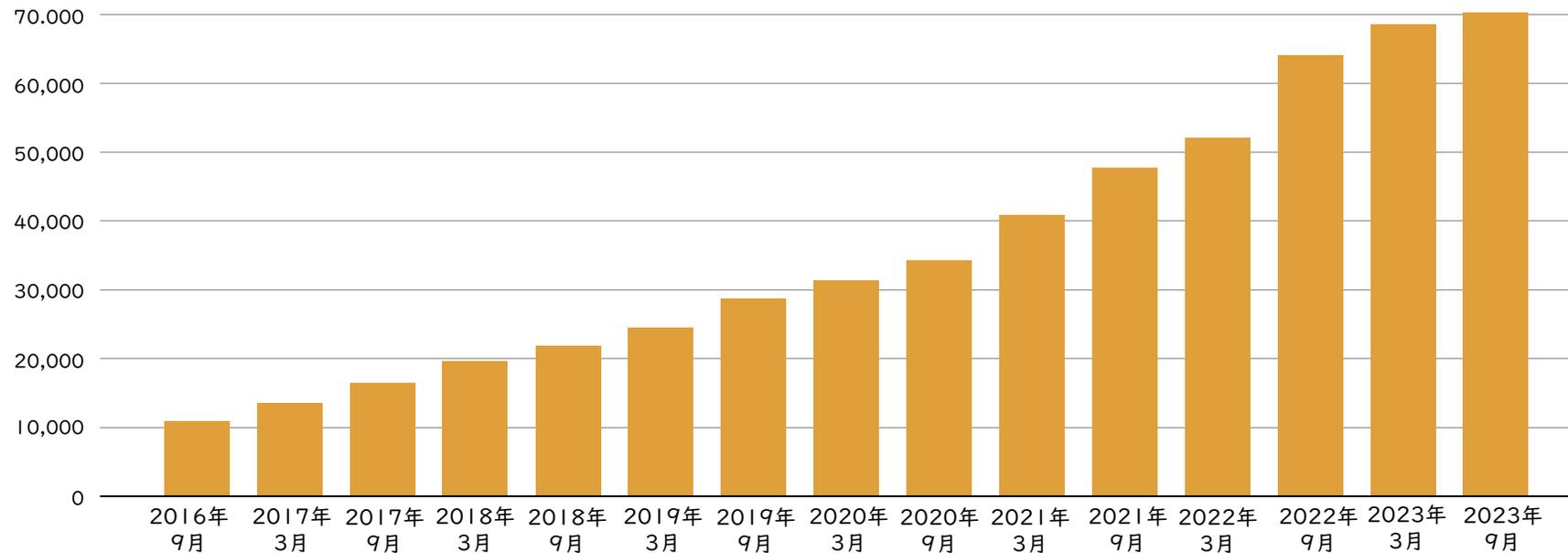


※例えば、英語については21名の講師から自分に合うスタイルの授業を選択することが可能。

## 2 映像授業の制作実績

タイムパフォーマンスを重視するエンドユーザーのニーズに合わせ、マイクロ講義の形態を採用した映像授業を2015年より制作を開始し、これまでに70,000本を超える制作実績<sup>(※)</sup>を有する。

コンテンツ制作数推移

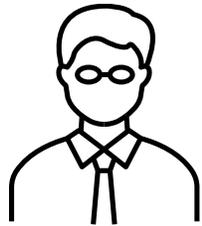


※ 制作実績については、鉄人講師から許諾を得ている映像授業、当社が作成した映像授業、受託制作した映像授業の合算の実績。

### 3 教育分野に特化した映像制作による専門性と安心感の提供

教育現場では、「教材の著作権処理<sup>(※1)</sup>」「学習指導要領への対応<sup>(※2)</sup>」「教育的配慮に基づいた指導である事<sup>(※3)</sup>」等、通常の映像制作とは異なる専門性が求められる。当社は、9年間教育分野に特化した映像授業の制作を継続する中で培った専門性を有している。

#### 教育分野の専門性に対応した、チェック・編集機能を確立



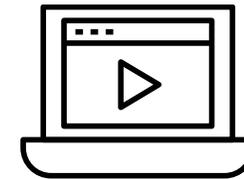
鉄人講師・登録講師とのルール共有



教育的配慮  
著作権処理



学習指導要領  
への対応



安心して利用できる  
映像授業



編集・校正校閲チーム

※1 例えば、現代文の文章や、地歴の挿絵、入試問題の引用等。

※2 例えば、学習指導要領に基づいた、指導方法・指導範囲・適切な漢字等の使用。

※3 例えば、差別的、ジェンダー、国籍等、教育上不適切な表現や比喻、言葉が使用されていないか。

1. 会社概要

2. 各サービスについて

3. 競争力の源泉

4. 財務ハイライト

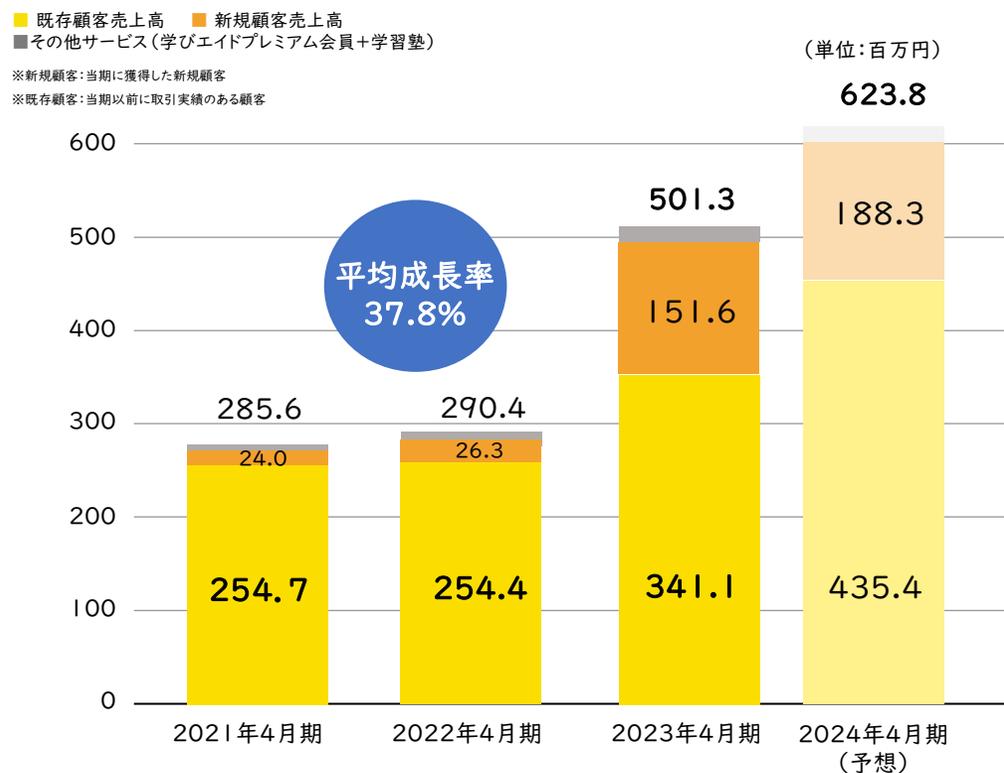
5. 成長戦略

6. リスク情報

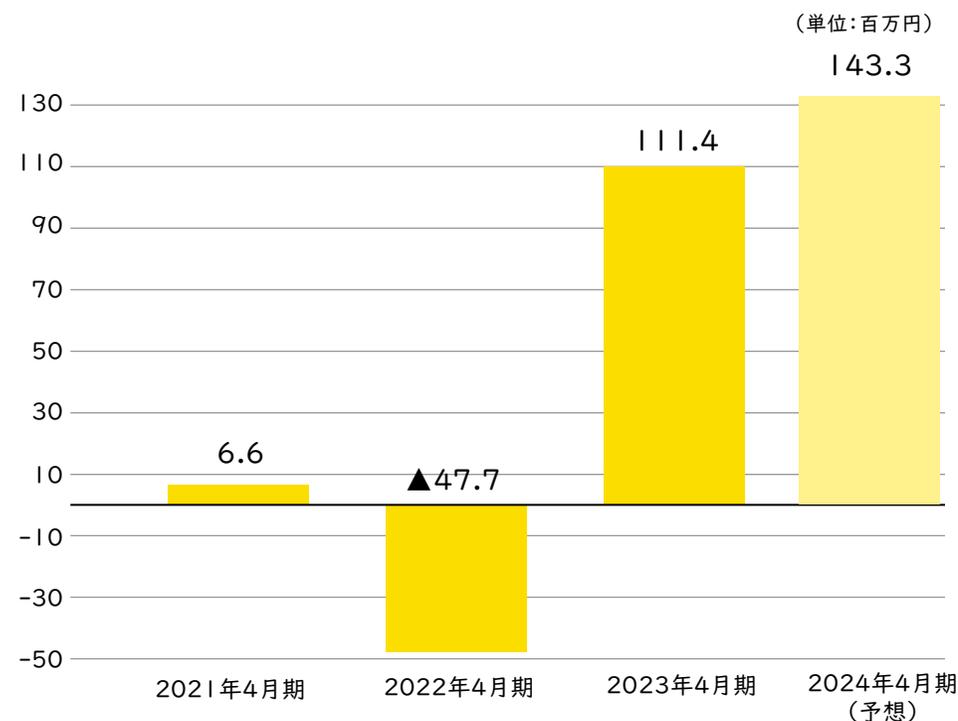
## 業績概要

2021年4月期から2023年4月期までの平均売上成長率は37.8%。2023年4月期は、「学びエイドマスターforSchool」の既存顧客の大型案件の獲得、「学びエイド forEnterprise」の新規顧客獲得により増収となった。また、2022年4月期は直営学習塾開業に伴う投資やコンテンツ制作体制の強化のための人件費増等により、赤字となったが、2023年4月期は増収に伴い、営業利益は111.4百万円となった。

売上高の推移と主要2サービスの既存顧客・新規顧客の売上高の内訳



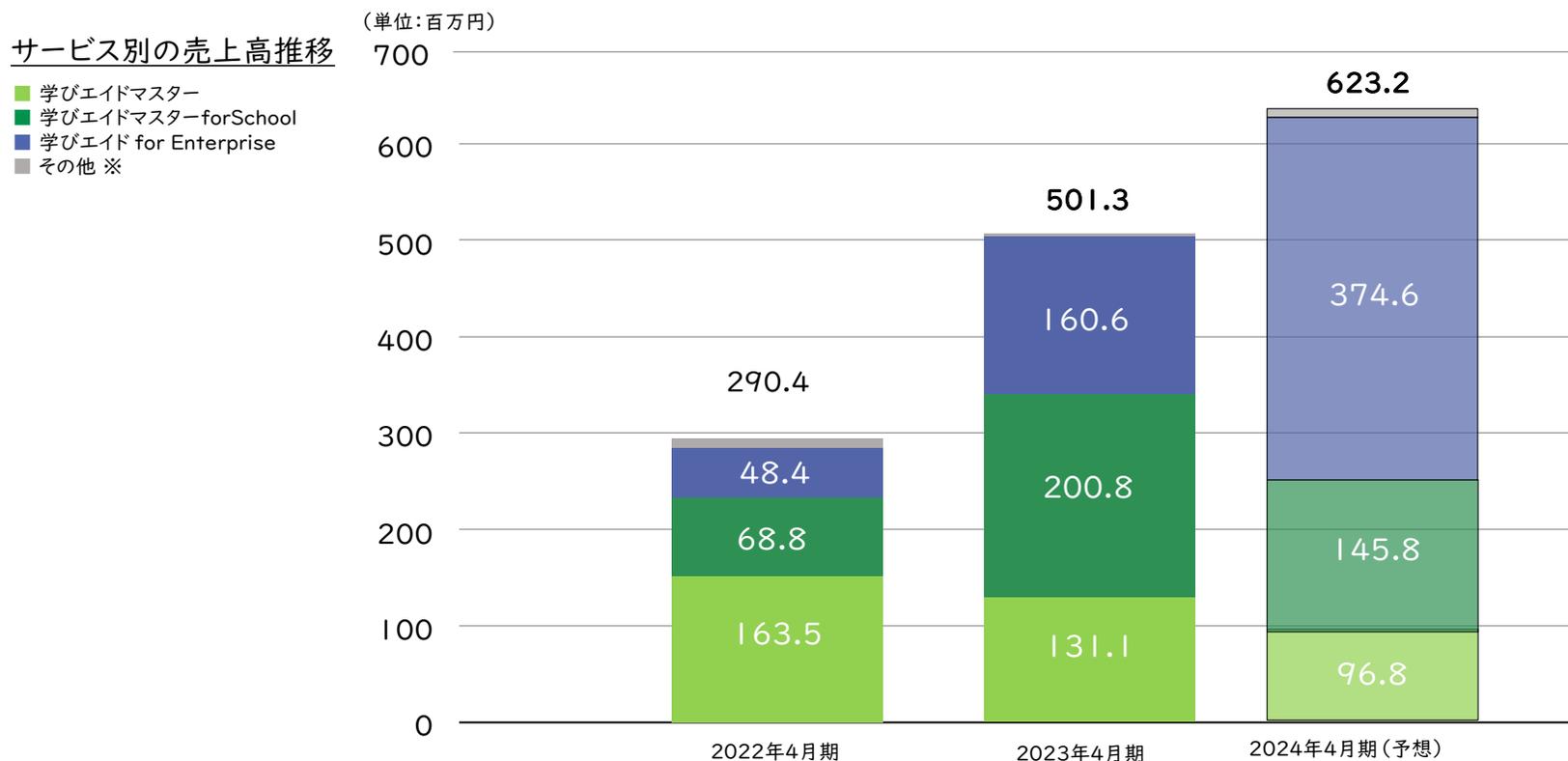
営業損益の推移



## 各サービスの売上高推移

2023年4月期は「学びエイドマスター」は個人経営～中規模学習塾の経営環境の悪化等により顧客数が減少する一方で「学びエイドマスターforSchool」で大手学習塾との大型案件、「学びエイド forEnterprise」新規顧客等の獲得により顧客単価が増加し、増収となった。

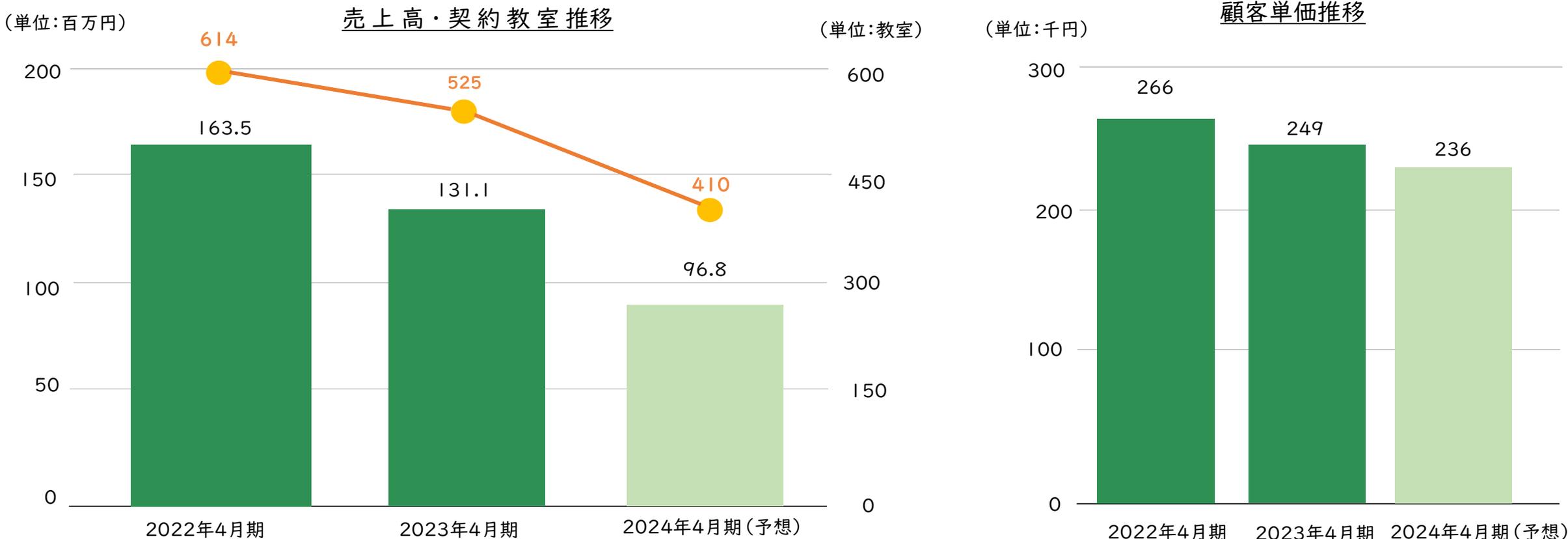
2024年4月期は、「学びエイドマスター」は経営環境が変わらず顧客数が減少し、「学びエイドマスターforSchool」についても既存顧客に対する前年度の大型案件の獲得に続く追加受注を獲得できなかったことにより減収。一方で需要旺盛な「学びエイド forEnterprise」は新規顧客の獲得と既存顧客のアップセル（例：参考書等の書籍の映像化の追加受注、システム開発の受注を契機に書籍の映像化を追加受注）等により増収の見込み。



(※)その他は学びエイドプレミアム会員(有料個人会員)や学習塾(直営)等によるもの。

## 売上高・契約教室・顧客単価の推移

個人～中規模学習塾は、①コロナ禍以降個人学習塾の経営環境の悪化、②少子化や後継者不足による廃業、③高校生の利用者がいなくなったという理由で解約が増加し、3年で約半数まで契約教室が減少。中小学習塾等の経営環境については引き続き厳しい状況が継続する見込みのため、2024年4月期予想でも減少の見込み。売上高(教室数・顧客単価)の減少傾向に歯止めをかけるためには、学習塾経営改善が必要。そのため、「総合型選抜対策 添削道場」「テツヨビ」をリリースし学習塾の経営改善をサポートする。

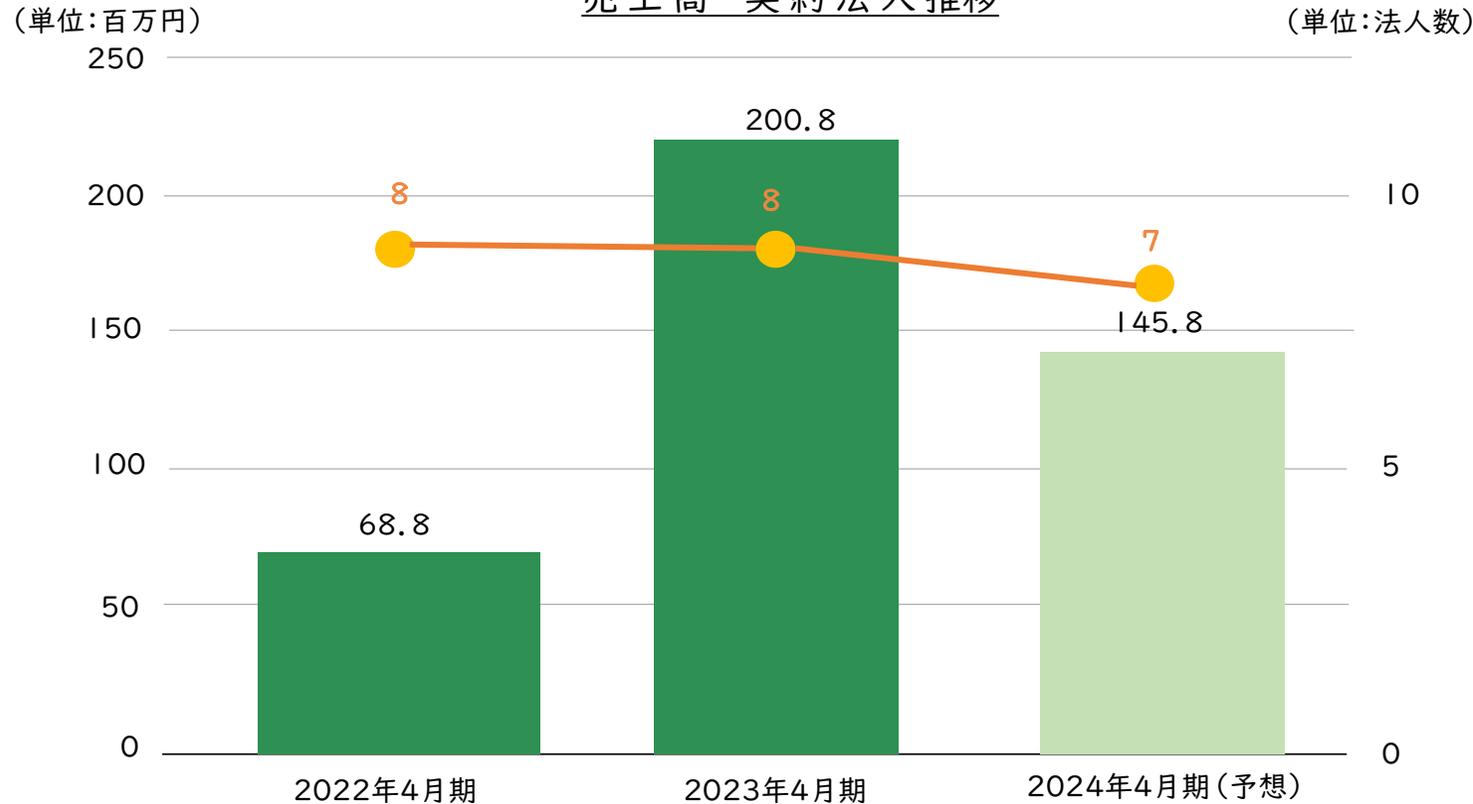


※ 当社では、契約教室の拡大は、利用生徒数の拡大につながるため、契約教室数は、現在の売上だけでなく、今後学習塾向けに新たな機能やサービスを提供する際の基盤となるため、指標として設定しております。

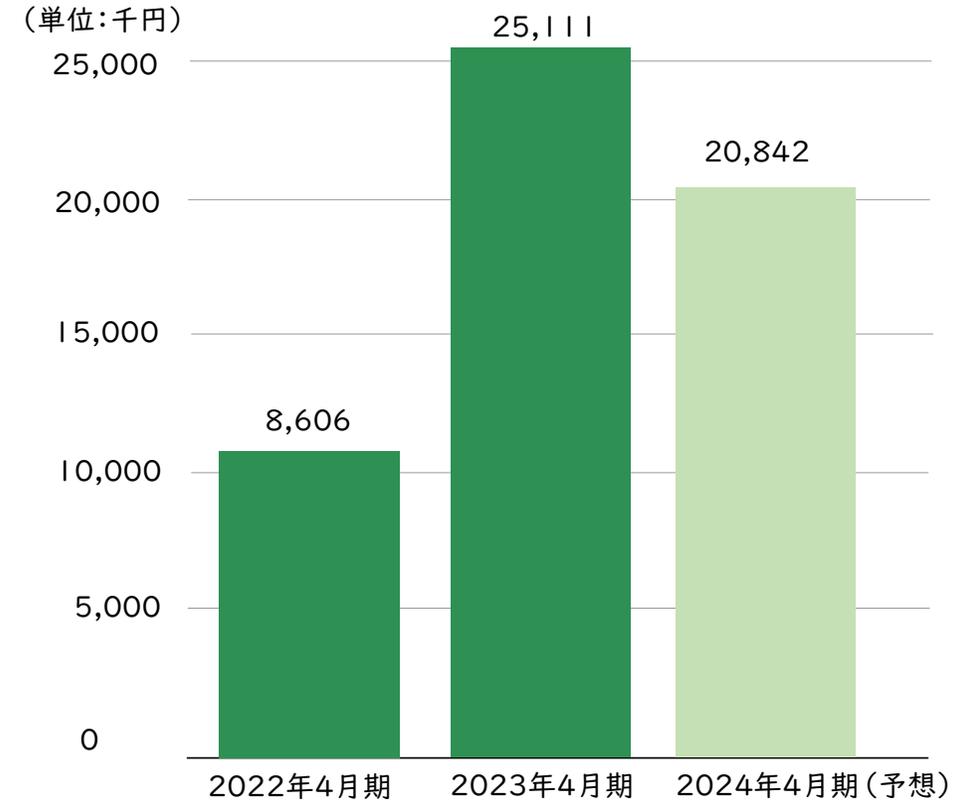
## 売上高・契約法人・顧客単価の推移

中～大手規模学習塾は、コロナ禍以降のICTへの投資意欲の高まりにより、2023年4月期は大型受注に成功したが、2024年4月期は、新規顧客の獲得が進まなかったことに加え、既存顧客に対するコンテンツ制作やシステム開発の追加案件の獲得が減少したことによる顧客単価が減少したことにより、減収となった。学びエイドマスターforSchoolでは、学びエイドマスターの継続利用収入に加え、コンテンツ制作・システム開発の受注による影響を受けることから、その有無が売上高及び顧客単価の変動要因となっている。大手学習塾については案件獲得により成長につなげる。

売上高・契約法人推移



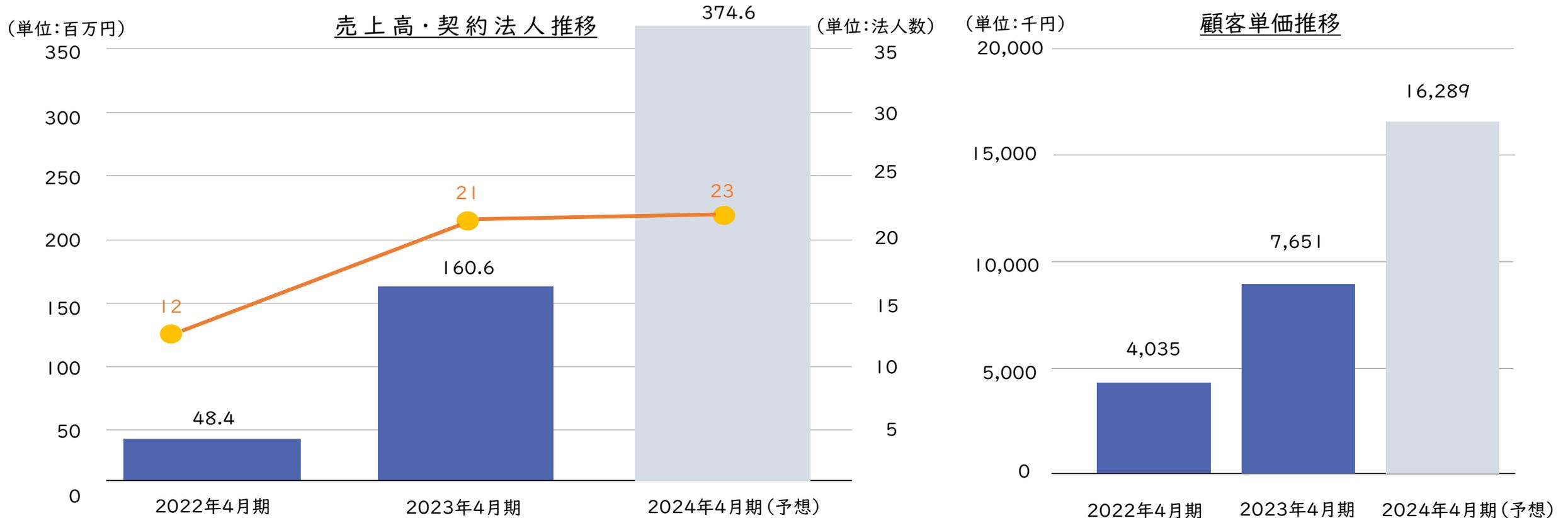
顧客単価推移



※ 契約法人数の拡大は、利用生徒数の拡大につながることから当サービスの指標として設定しております。

## 売上高・契約法人・顧客単価の推移

サービス開始の2021年1月以降、GIGAスクール構想やデジタル教科書への対応のニーズの高まりに伴い、契約法人数は着実に増加し、売上高は増加傾向にある。2024年4月期は新規顧客の獲得や、既存顧客へのアップセル、クロスセル(例:参考書等の書籍の映像化の追加受注、システム開発の受注を契機に書籍の映像化を追加受注)に成功し増収となる見込み。今後も教材の映像授業化は、およそ4年、10年ごとに改訂される教科書・教育指導要領への対応のため、映像コンテンツの修正又は再作成の必要があることから、今後も継続的な受注が期待される。



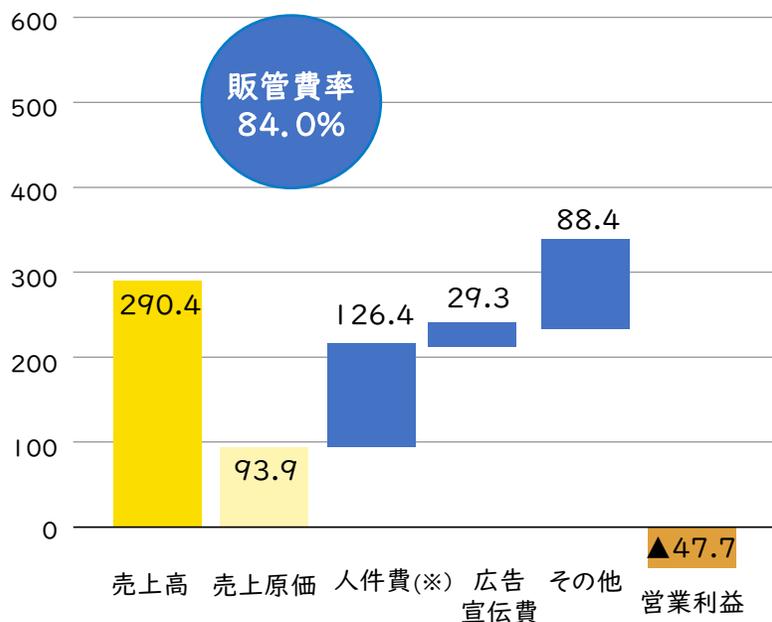
※ 契約法人数の拡大は、案件数の増加につながることから当サービスの指標として設定しております。

## コスト構造について

2022年4月期は直営学習塾への投資やコンテンツ制作人員増強のための人件費の増加等により、販管費率が84.0%となり、営業赤字となったが、2023年4月期は、売上高の増加に加え、広告宣伝方法の見直し等により営業活動の効率化を進めた結果、販管費率は53.4%まで低下し黒字に転換した。2024年4月期は、「学びエイドforEnterprise」の伸長に伴う人件費や外注費等の増加により、売上原価・販管費が共に増加したものの、これを上回る売上高の増加により、販管費率は45.5%となる見込み。

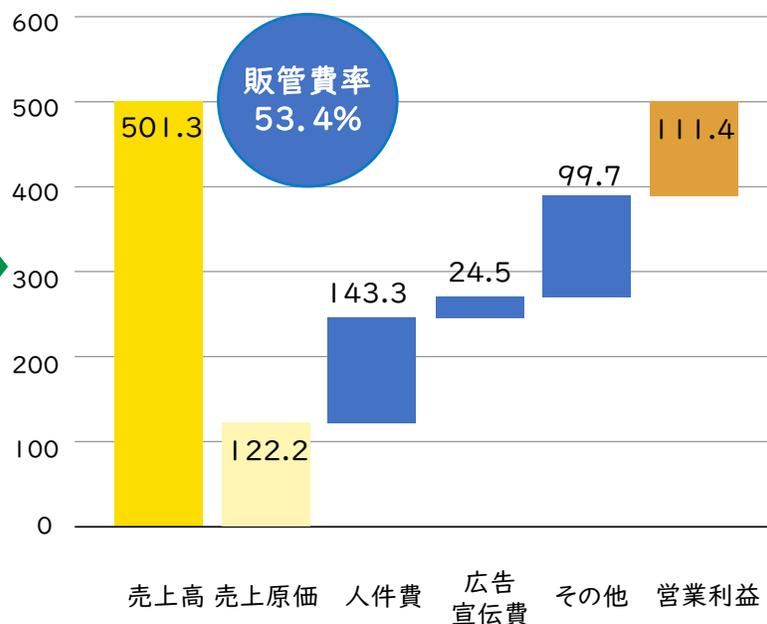
2022年4月期

(単位:百万円)

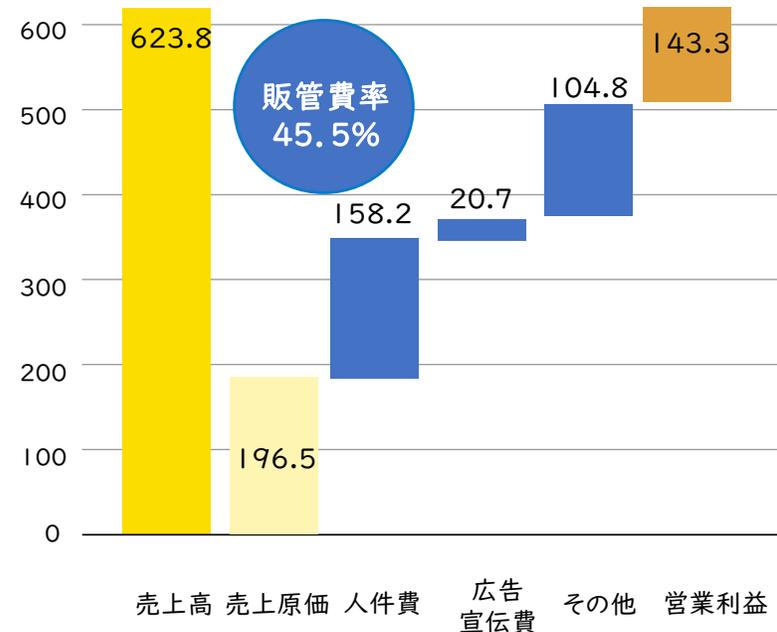


2023年4月期

(単位:百万円)



2024年4月期(予想)



(※)人件費は、給与手当、役員報酬、法定福利費、福利厚生費の合算

# 目次

---

1. 会社概要

2. 各サービスについて

3. 競争力の源泉

4. 財務ハイライト

5. 成長戦略

6. リスク情報

## 各サービスにおける対象領域の拡大

学びエイドマスターをはじめとする各種サービスにおいては、良質な映像コンテンツの充実が不可欠。現状では中学・高校学習範囲を網羅する映像コンテンツを提供しているが、時代とともに多様化・変化する教育ニーズに対応していくことが重要であると認識。

これらに対応していくため、コンテンツ制作体制の強化等を通じて、中高生のみならず、小学生まで対象範囲を拡大し新しい良質な映像コンテンツを、継続的に提供していくことに取り組んでまいります。



設立以来学習塾向けにサービス提供を行う中で、学習塾が抱える課題を継続的に抽出。当社がサービス提供する約4,000教室(※)(2024年3月末時点)に対し、課題解決につながる新たな機能やサービスを提供することで教室単価の向上を進める。

2023年11月「総合型選抜対策 添削道場」、2024年1月「テツヨビ」をリリースし、今後も学習塾の課題を抽出し、機能やサービス提供の機会を模索する。

「塾内予備校」

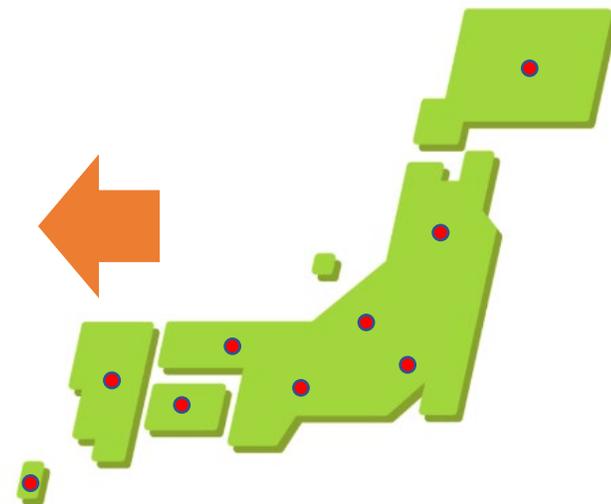


学習塾の生徒を当社が直接指導することで、専門性が求められる高校生・大学受験指導に関する学習塾内の人手不足を解決する

オンライン小論文添削サービス



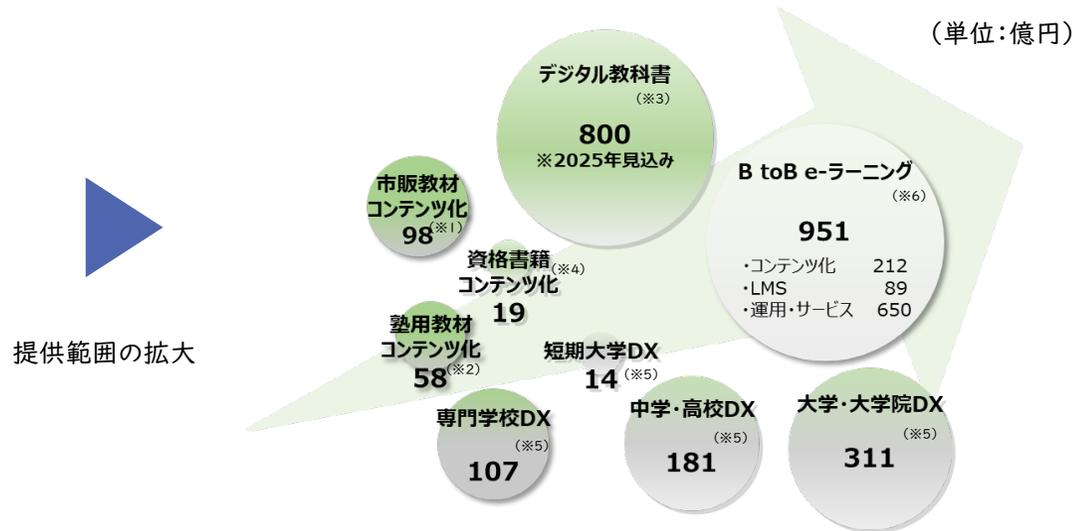
提出した小論文の添削が自分専用の動画で届くオンライン小論文添削サービス



日本全国の学習塾に集まった生徒に対し、鉄人講師を中心とした教育のプロフェッショナルによる個別指導をオンライン上で実現

タイムパフォーマンスを重視した映像授業や教育コンテンツの映像化・デジタル化については、現在注力する教育出版業界だけでなく、「学校（デジタル教科書）」<sup>(※1)</sup>、「企業研修（BtoB e-ラーニング）」<sup>(※2)</sup>等、その他教育業界にも需要があると考える。

共同印刷株式会社との営業連携・新規事業開発や、上場を通じた資金調達により、体制強化を図り対応範囲の拡大を進める。



各市場規模については当社にて算出。以下算定根拠について記載

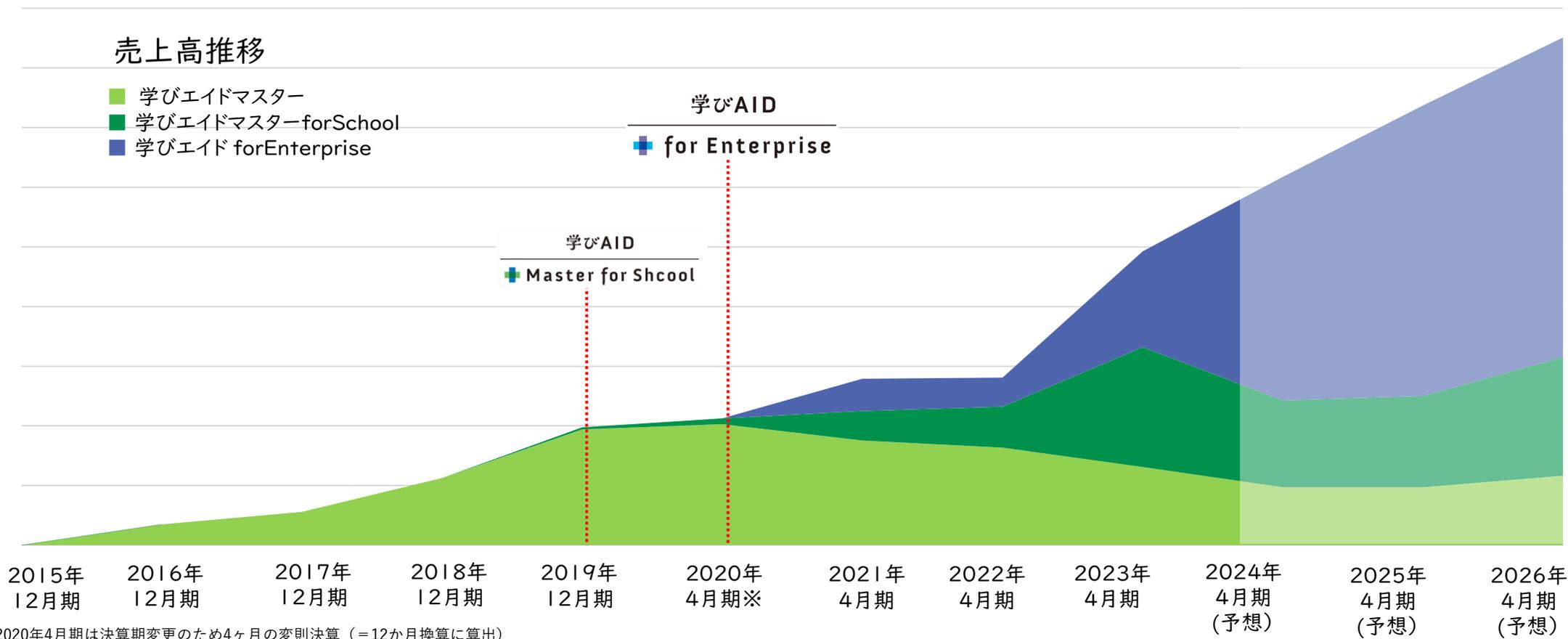
※1 学校（デジタル教科書）事例・・・GIGAスクール構想によるデジタル機器に対応した、映像を中心とする学習コンテンツを制作し提供。

※2 企業研修（BtoB e-ラーニング）事例・・・企業研修内容のデジタル化（映像化）を支援。合わせて配信環境の整備とともに学習状況の管理機能を提供。

※3 デジタル教科書市場：日本能率協会総合研究所（JMARC）のレポートを引用。  
 ※4 資格系参考書コンテンツ市場：矢野経済研究所の試算を元として、資格取得学校市場規模の約1%がコンテンツ化の市場であると仮定して算定。  
 ※5 各学校DX市場：各学校区分の生徒数（学校基本調査より）等をもとに生徒数×学びEIDマスター年間利用料（生徒ひとりあたり1200円×12ヶ月）にて算定  
 ※6 BtoB e-ラーニング市場：矢野経済研究所「2023年教育産業白書」から引用

# 成長戦略

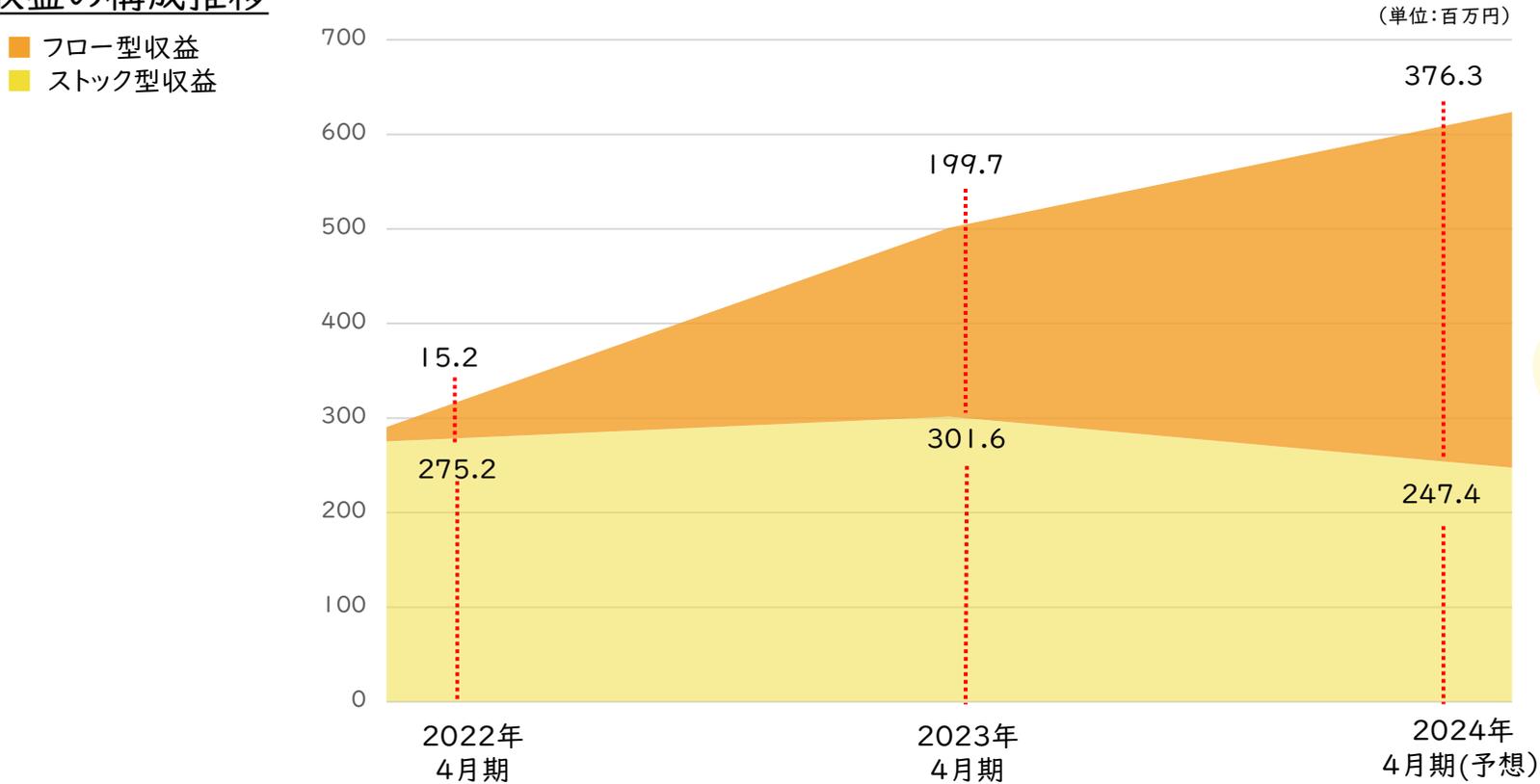
2018年12月期に初の外部資金調達を行なって以降、「2019年中～大手学習塾へのカスタマイズ提供の開始（学びエイドマスター for school）」、「2021年に教育関連事業者向けのデジタル化サービスの開始（学びエイド for Enterprise）」と、2-3年ごとに提供機能や顧客セグメントの拡大することで成長。今後も新サービスや顧客セグメントを拡大することで成長を目指す。



## 収益の構成

当社のサービスにおける収益の構成は大きく「ストック型収益(※1)」と「フロー型収益(※2)」に分類される。「学びエイドforEnterprise」の伸長によりフロー型収益の比率が上昇傾向にあるが、現在のフロー型収益の中には、将来的に「ストック型収益」へとつながる継続的な収益獲得が期待できる。

### 収益の構成推移



学びAID  
Master for Shcool

顧客の学習管理システムの改修や開発の提案を通じて、顧客のシステム基盤を支え、長期的な開発支援やサービス利用につなげていく。

今後フロー型収益の中から  
継続的な受注獲得へ

学びAID  
for Enterprise

およそ4年、10年ごとに改訂される教科書・教育指導要領への対応により、映像コンテンツは定期的に制作しなおす必要があるため、継続的な取引につながる。

※1 ストック型収益は具体的には、「学びエイド(プレミアム会員)」「学びエイドマスター」「学びエイドマスターforSchool」における月額会員もしくはサービスの年間契約利用料がある。

※2 フロー型収益は具体的には、「学びエイドマスターforSchool」「学びエイドforEnterprise」におけるコンテンツ制作費、システム開発費がある。

# 目次

---

1. 会社概要

2. 各サービスについて

3. 競争力の源泉

4. 財務ハイライト

5. 成長戦略

6. リスク情報

## 事業計画遂行上の重要なリスクと対応方針①

以下は、事業遂行において重要な影響を与える可能性があるとして認識している主要なリスクです。

その他のリスク情報については、新規上場申請のための有価証券報告書(Iの部)「第一部【企業情報】第2【事業の状況】2【事業等のリスク】」をご参照ください。

項目	主要なリスク	発生可能性	影響度	当社の対応方針
業績変動の季節性	<ul style="list-style-type: none"> <li>各サービスは、導入企業において事業年度等に合わせて新規導入・追加発注される傾向にある。</li> <li>年度末、年度期首(3月・4月)に増加する傾向があり、期ずれなどにより翌期へ売上高が計上されることがある。</li> </ul>	高	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業体制の強化により早期受注を獲得する。</li> <li>コンテンツ制作、システム開発の強化する。</li> </ul>
ベンチャーキャピタル等の株式所有割合に伴うリスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>ベンチャーキャピタル及びベンチャーキャピタルが組成した投資事業組合が所有している株式数34.2%あり、上場後にベンチャーキャピタル等により株式が売却され短期的に需要バランスが悪化し、株価の市場価格形成に影響を及ぼす可能性。</li> </ul>	高	中	—
売上計上の期ずれが業績に与える影響について	<ul style="list-style-type: none"> <li>「学びエイド for Enterprise」サービスにおいて、取引先の都合による検収時期の変動や、受注後の仕様変更等により納入時期が変更となり、売上高が翌四半期あるいは会計年度における経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。</li> </ul>	中	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンテンツ生産体制の強化する。</li> <li>プロジェクトマネジメント人材の育成する。</li> </ul>
システム障害について	<ul style="list-style-type: none"> <li>システム障害や外部からの攻撃により通信ネットワークやシステムが切断された場合には、により通信ネットワークが切断された場合には、当社サービスの運営に重大な影響を及ぼす。</li> </ul>	中	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>セキュリティ対策やセキュリティ対策や外部機関による脆弱性調査の実施により、システムの安定性確保におけた取り組みをおこなう。</li> </ul>

## 事業計画遂行上の重要なリスクと対応方針②

項目	主要なリスク	発生可能性	影響度	当社の対応方針
新規顧客の獲得について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・主要サービスである「学びエイドマスター (forSchoolを含む)」「学びエイド forEnterprise」について、学習塾等教育関連事業者へのサービスの新規導入や事業連携が拡大しないことにより、導入教室数や契約法人数の新規獲得数が想定を下回る場合には、経営成績及び財務状態に影響を及ぼす可能性がある。</li> </ul>	中	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・導入教室数、契約法人数の新規獲得において広告宣伝活動、営業活動を強化</li> </ul>
特定サービスの依存	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「学びエイドマスター」関連と「学びエイド forEnterprise」のサービスへの依存している。</li> <li>・競合企業や新規参入企業との競争激化等により顧客を獲得・維持できない場合、経営成績及び財務状態に影響を及ぼす可能性がある。</li> </ul>	低	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・主要サービスのサービス内容の充実を図る</li> <li>・新たなサービス開発</li> </ul>
コンテンツ開発について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・多数の鉄人講師から映像授業の許諾契約が終了した場合には、一時的に科目の網羅性を保つことができなくなる。</li> <li>・安定的な動画コンテンツの開発ができなくなる、経営成績及び財務状態に影響を及ぼす可能性がある。</li> </ul>	低	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・科目・鉄人講師毎に担当を配置し、綿密なコミュニケーションを図り良好な関係を築く。</li> </ul>
大規模な自然災害 ・感染症について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・台風、地震、津波等の自然災害及び新型インフルエンザ等の感染症の流行が想定を大きく上回る規模で発生した場合には、当社又は当社の取引先の事業活動に影響を及ぼし、当社の経営成績及び財政状態に影響を与える可能性がある。</li> </ul>	低	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・有事に備えた危機管理体制の整備と対策</li> <li>・リモートワークを導入する等、柔軟に事業を継続できる体制の整備</li> </ul>
既存顧客の継続率及び単価向上について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・学習塾等教育関連事業者の事業が成長しない、当社のコンテンツや管理機能に対する満足度の低下、顧客のニーズと合致しないこと等により、契約が継続しない、もしくは想定した顧客単価を得られない場合には、当社の経営成績及び財務状態に影響を及ぼす可能性がある。</li> </ul>	中	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新規顧客の獲得、既存顧客との契約継続率、顧客単価向上のために、機能追加やコンテンツの質の向上を図る</li> <li>・営業体制を強化し、顧客満足度を高める</li> </ul>

## 免責事項

本資料は、資料作成時点において当社が入手している情報に基づき策定しており、当社がその実現を約束する趣旨のものではありません。また、独立した公認会計士又は監査法人による監査又はレビューを受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれていることをご了承ください。

なお、当資料のアップデートは今後、本決算後の7月頃に開示を行う予定です。

