

2026年9月期第2四半期

決算説明資料

株式会社Schoo（スクー） 2026年5月15日

（東証グロース市場 証券コード：264A）





2026年9月期
2Q業績

業績

- ・ 売上高
 - － 2Q単体：865百万円（前年同四半期比+5.1%）
 - － 2Q累計：1,749百万円（前年同期比(累計)+4.9%）
- ・ 営業利益
 - － 2Q単体：5百万円（前年同四半期比△91.3%）
 - － 2Q累計：3百万円（前年同期比(累計)△98.3%）
- ・ 売上高及び各段階利益は、今期を「第二創業」と位置づけた戦略的先行投資の実行を踏まえ、期初計画に対し想定の範囲内で進捗。

KPI

- ・ ARPAは115千円/月（前年同四半期比+12.0%）：大企業導入推進により、CAGR9.9%を維持
 - ・ 契約社数は2,341社（前年同四半期末比△5.3%）：大企業への経営資源集中により、小規模IDの新規獲得の伸びは低下。解約の影響を一部受けるも、高単価顧客（大規模ID先）の獲得・アップセルを最優先し、収益の質と総額の向上を図る
 - ・ Net Revenue Churn Rateは1.07%となり、引き続き低水準を堅持
 - ・ 大企業向け伴走支援の深化と地方展開の加速に伴い、KPIの定義をアップデート。ARPAに非リカーリング収益、契約社数に導入自治体数を組み込み、戦略進捗と事業実態の整合性を高める指標へ変更*
- ・ 2026年3月13日、官公庁・自治体のDXを推進するSAAFホールディングスと資本業務提携に関する覚書を締結「学び・リスクリング」を起点とした地域経済循環への貢献に向けた具体的な協議を開始

主なトピックス

1	2026年9月期の取り組み	26/9期通期 Forecast	4
2	2026年9月期 第2四半期業績	26/9期2Q Results	9
3	2026年9月期の取り組み(進捗とアップデート)	26/9期通期 Forecast (Update)	20
4	市場環境と競争優位性	Market/Strengths	35
5	Appendix	Appendix	44

2026年9月期の取り組み





創業より一貫して、すべての人が学び続けられる社会の実現を目指してきた。

Schoo

「世の中から卒業をなくす」

人は学ぶことで生きる知恵を身につけ、技術を革新させ、進化してきました。

「学び」には終わりはなく、学び続けることで社会が抱えている課題の解決速度が圧倒的に加速します。

一方で、時間や場所、コスト、モチベーションなど、「学び」の障壁となるものもたくさんあります。

これらの障壁を取り除くことで、すべての人が学び続けられる世界をつくるのがSchooの使命です。

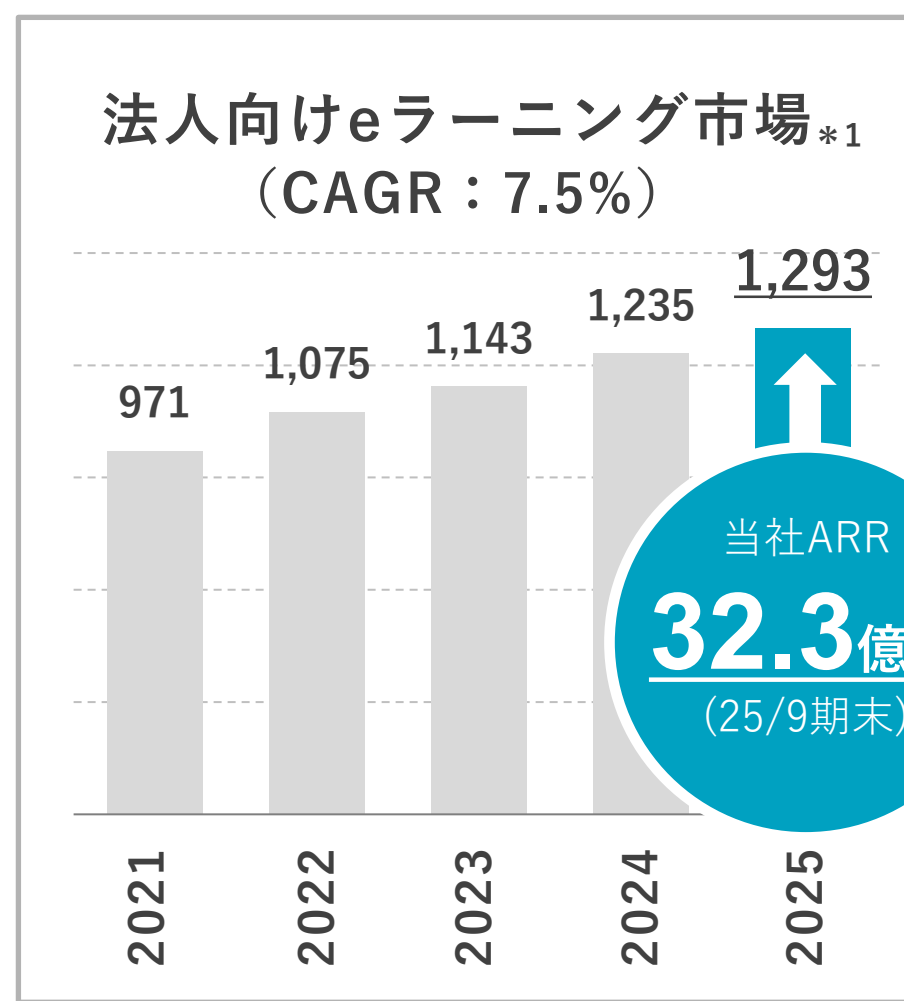
このミッションに伴い、“SCHOOL”の「終わりの“L”をなくす」ことで、Schooという社名は生まれました。



法人事業の成長性・効率性改善を継続しつつ、
既存の法人向けeラーニング市場からHRビジネス領域への事業ドメイン拡張を目指す。

当社が属する市場

法人eラーニング市場におけるプレゼンス向上



当社が属する市場と関連市場の規模 (2025年度推定)

HRビジネス領域への進出・地方市場の創造を目指す



注1: 矢野経済研究所: 「2026 eラーニング/デジタル教育ビジネスレポート」より、eラーニング/デジタル教育市場規模推移(2025年度見込)を参照

注2: 2025年9月時点のMRR 269百万円に12ヵ月を乗じて算出した直近MRR実績から試算するARRを記載

注3: 矢野経済研究所: 「2025 企業向け研修サービス市場の実態と展望」より、企業向け研修サービスの市場規模推移(2025年度予測)を参照

注4: 矢野経済研究所: 「人材ビジネス市場に関する調査」より人材関連ビジネス主要3業界(人材派遣業、ホワイトカラー職種の人材紹介業、再就職支援業)市場規模推移(2025年度予測)「約10兆円」を参照

注5: 株式会社xenodata lab. 「X-Tech Forecasting Report」より、HRTech市場規模(2025年時点推計)「約1.1兆円」を参照。(HR SaaS(採用関連HRSaaS、労務管理HRSaaS、社員エンゲージメント向けHRSaaS、社員研修管理HRSaaS)、福利厚生系ITサービスで分類)



26/9期は競争優位性を強化し、事業ドメイン拡張を目指した「第二創業」と位置づけ。法人事業の成長性・効率性改善を継続しつつ、HRビジネス領域進出への戦略的成長投資を実行。

中堅・中小企業向け



AIの積極的な活用によるコスト抑制・プロダクト体験の向上をはじめとする競争優位性を強化し、成長性・収益性を追求

- AI活用によるオペレーションの効率化
- プロダクトへのAI機能実装の推進
- コンテンツ・カスタマーサクセスなど既存競争優位性も引き続き改善・強化

大企業向け



「学びを通じた組織変革」という新価値の創造で、eラーニング市場のみならず、研修・組織開発市場へ事業ドメイン拡張

- 学びを軸とした組織変革コンサルティングサービス「Enterprise Drive」の進化と拡販
- 「Schoo for Business」と「Enterprise Drive」を組み合わせ、総合的支援によって企業変革した事例の創出

地方向け



人材紹介などの市場近接したHRサービスの提供を通じて「地方のヒト不足を総合的に解決」できる事業体へと進化

- 移住転職支援サービス「LoLLL」、地域共創型人材育成サービス「Schoo Mesh」の開発と拡販
- 地方企業/地方自治体に対する「Schoo for Business」とのクロスセル事例創出

今期戦略

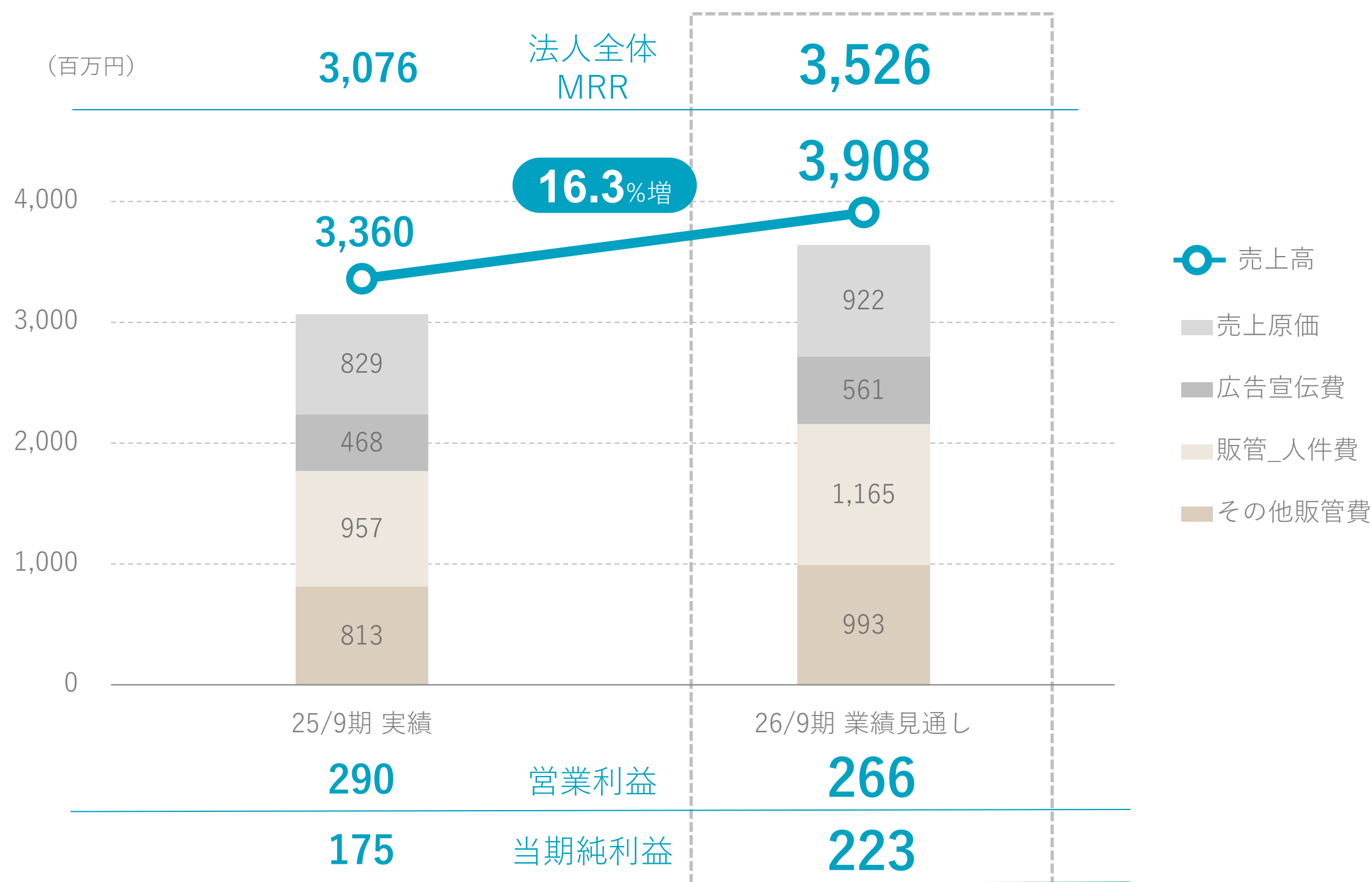
今期取り組み



2025年11月14日に公表した26/9期の業績予想は不変。大企業を中心とした新規獲得・アップセル推進と、法人事業の成長性・効率性改善を継続し収益拡大を図る。

26/9期の業績見通し

- 売上高は3,908百万円**
 - ✓ 前期比では+548百万円 (+16.3%) と伸長
 - ✓ 大企業攻略の更なる推進によりARPA向上を目指す
- 営業利益は266百万円**
 - ✓ 前期比では△24百万円 (△8.3%) の減益
 - ✓ 既存事業におけるMRR拡大を図るため、法人事業の成長性・効率性改善やオプションサービス推進等への戦略的成長投資を優先。AI関連や地方向けHRサービス展開への投資も進め、前期比では営業減益
- 当期純利益は223百万円**
 - ✓ 前期比では+47百万円 (+27.2%) の増益



2026年9月期 第2四半期業績





顧客獲得は4月利用開始により増加する傾向にあり、費用は主に営業費が1・2Qに増加するため、前提として四半期利益は逡増していくイメージになる。

1Q (10~12月)

2Q (1~3月)

3Q (4~6月)

4Q (7~9月)

新年度4月から、研修需要増加

顧客獲得
イメージ

通常

通常

特に増加

増加

費用
イメージ

増加

増加

通常

通常

新年度4月利用に向けて、広告宣伝費増加



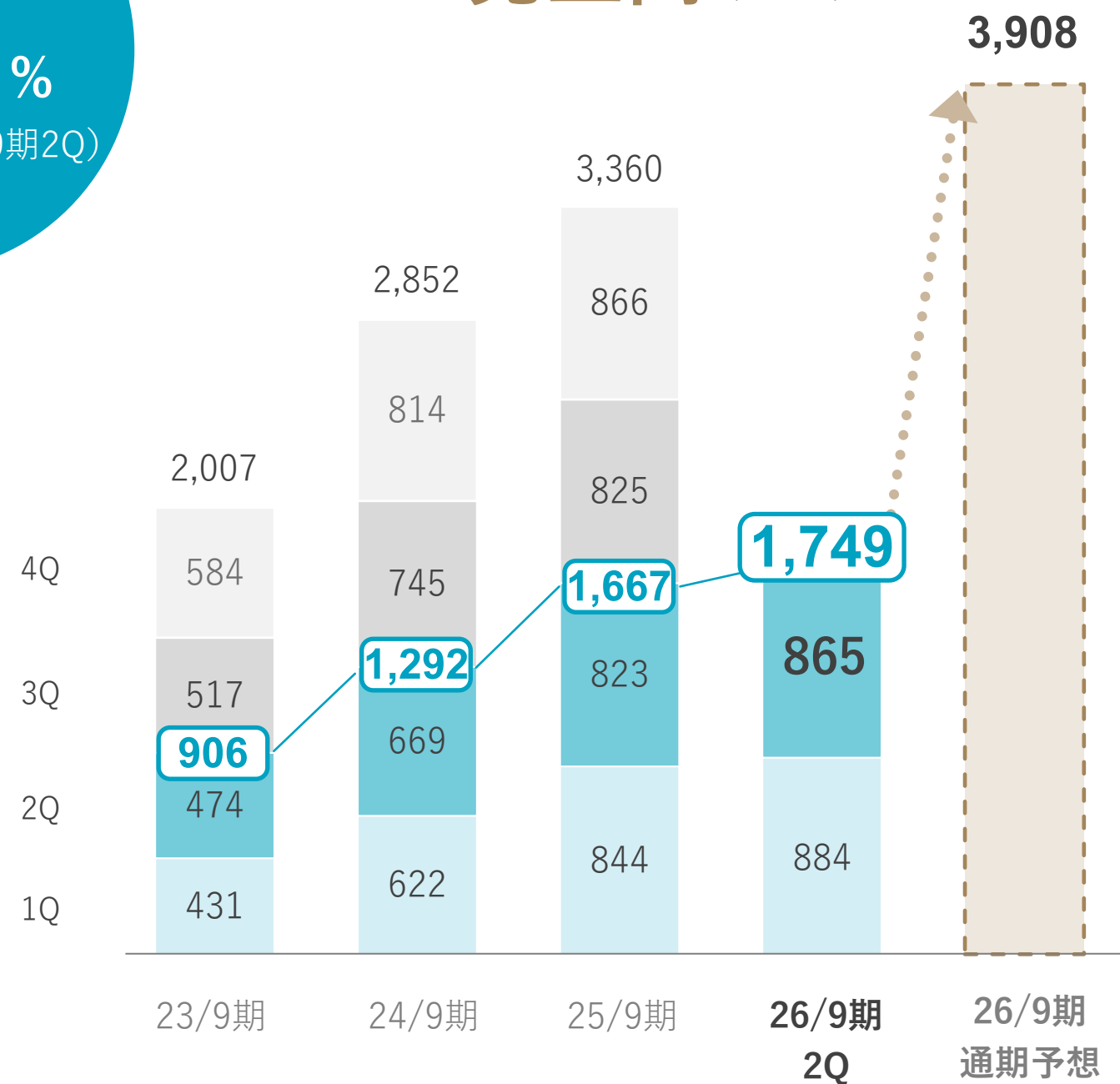
売上高は増収で推移。営業利益は、今期を「第二創業」と位置づけた戦略的先行投資の実行を踏まえ、前年同期比(累計)で△98.3%。期初想定範囲内で進捗。

前年同期比(累計)

+5.1%

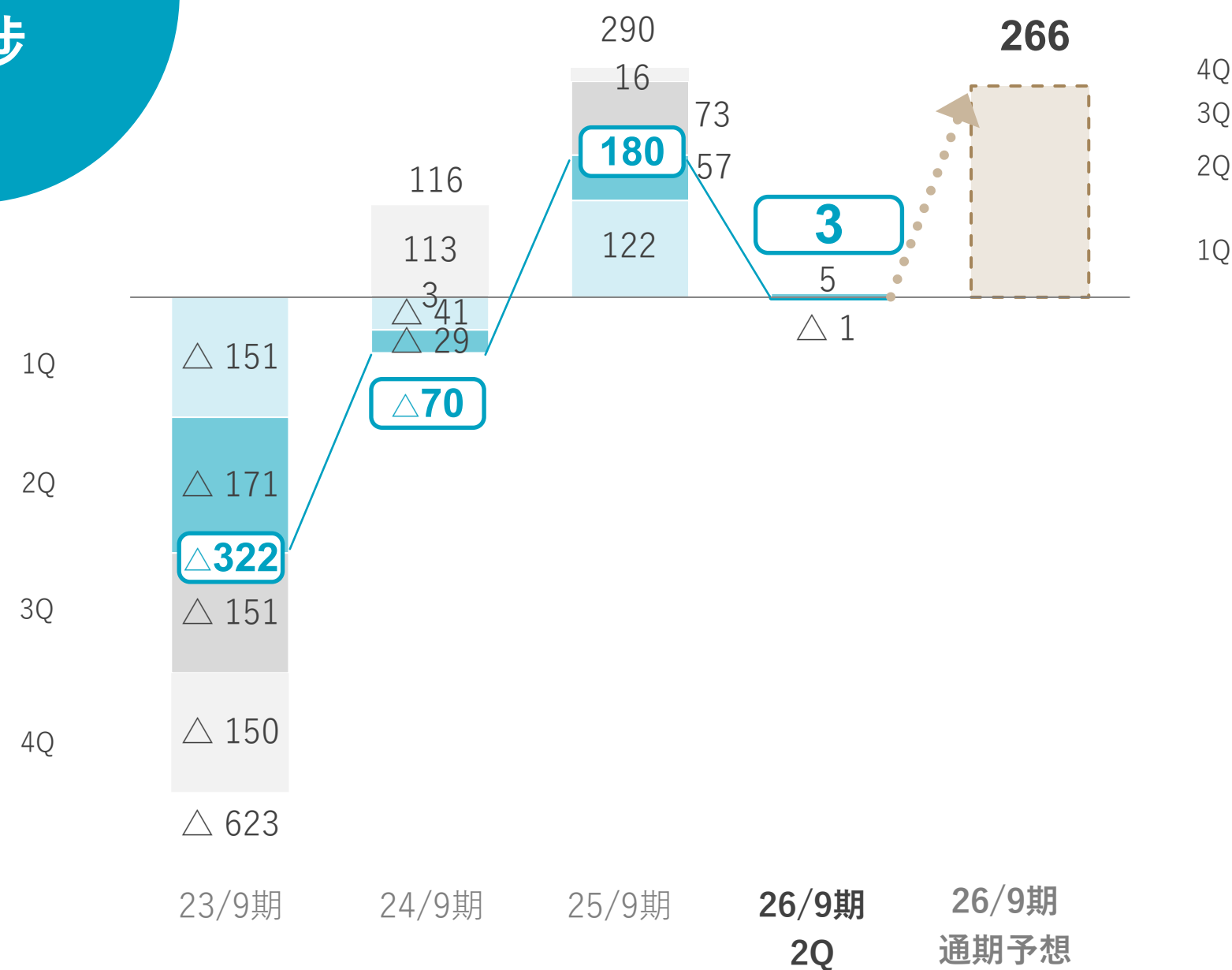
(25/9期2Q~26/9期2Q)

売上高 (百万円)



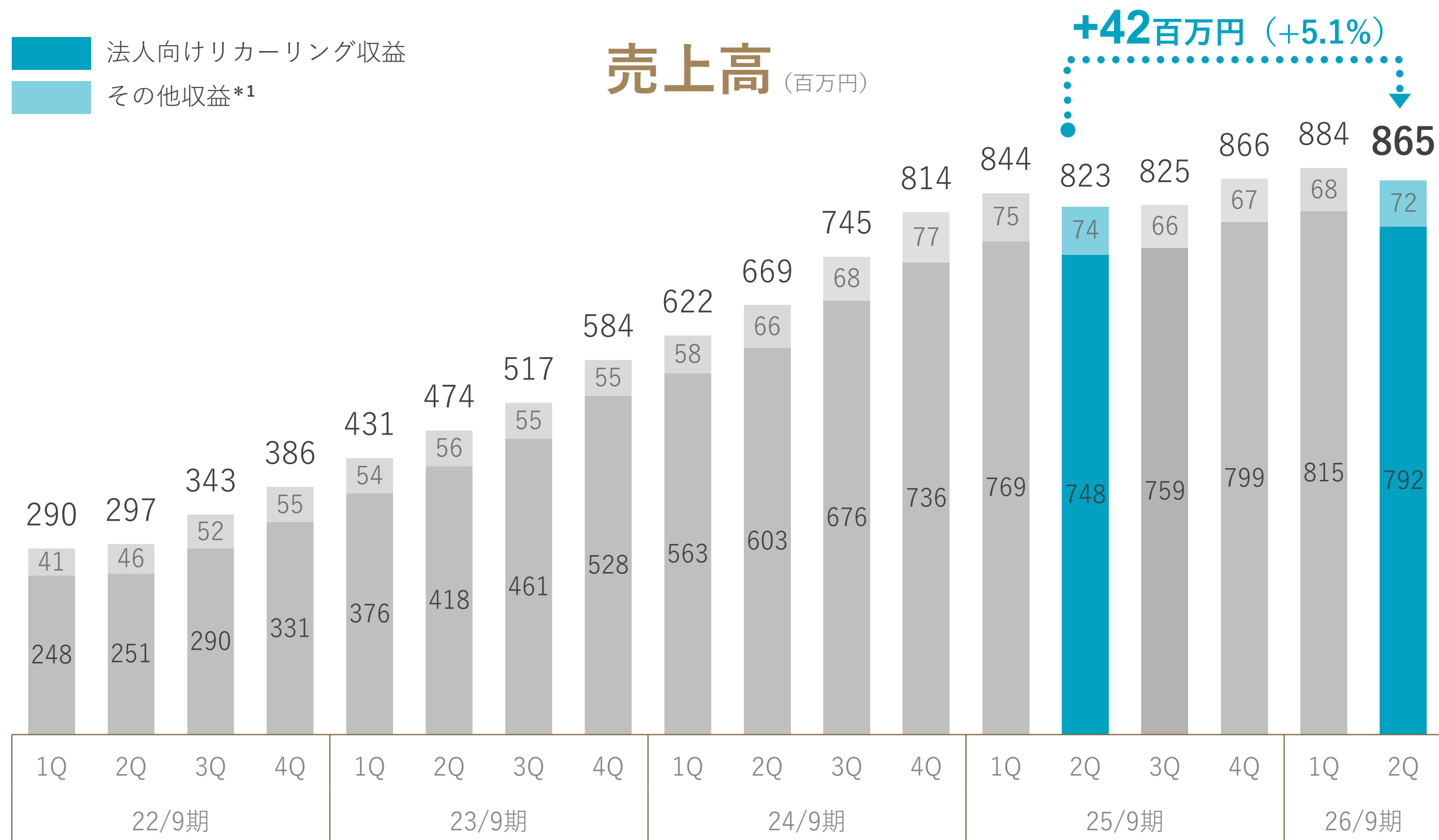
想定範囲内で
進捗

営業利益 (百万円)



注：百万円未満は切捨てとした四半期会計期間の推移。なお、四半期財務諸表に対する監査法人のレビューは受けておりません

売上高は、大企業顧客の新規獲得を中心に積み増し、前年同四半期比+5.1%。



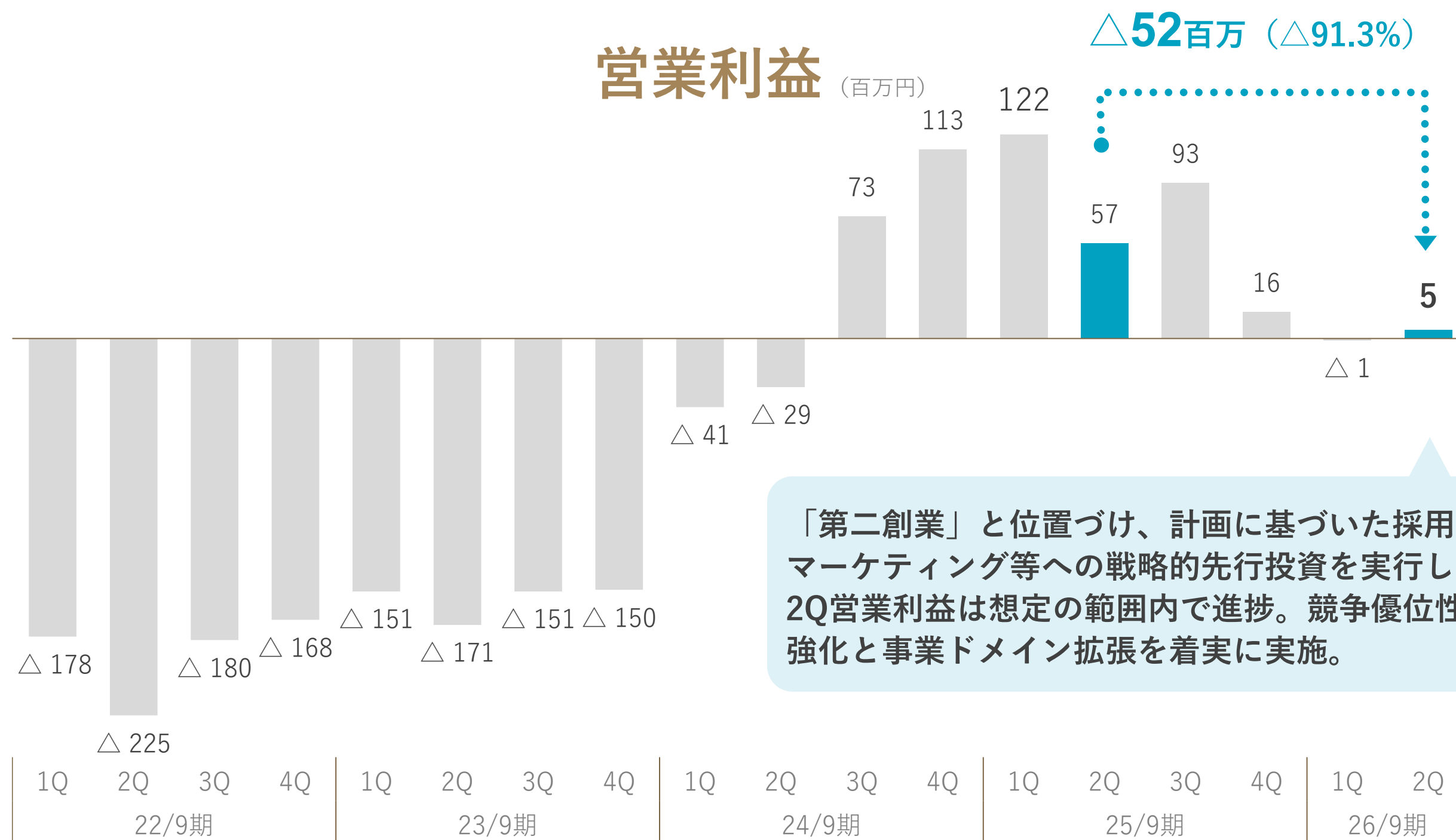
売上高の推移

- 今期2Qの売上高は865百万円**
 - ✓ 前年同四半期比では+42百万円 (+5.1%) と伸長
 - ✓ 通期見通しに対し軟調も、季節性を踏まえて想定範囲内で進捗
 - ✓ 引き続き、大企業顧客を中心とした収益積み増しが成長に寄与
- 2Q累計売上高は1,749百万円**
 - ✓ 前年同期比(累計)では+81百万円 (+4.9%)。大企業顧客を中心とした収益積み増しが成長に寄与

注：百万円未満は切捨てとした四半期会計期間の推移。なお、四半期財務諸表に対する監査法人のレビューは受けておりません

注1: その他収益には、法人向けスポット収益、個人向け収益、高等教育機関向け収益を内包

営業利益は、今期を「第二創業」と位置づけた戦略的先行投資の実行を踏まえ、前年同四半期比で△91.3%。期初計画に対し、想定範囲内で進捗。



「第二創業」と位置づけ、計画に基づいた採用・マーケティング等への戦略的先行投資を実行し、2Q営業利益は想定範囲内で進捗。競争優位性強化と事業ドメイン拡張を着実に実施。

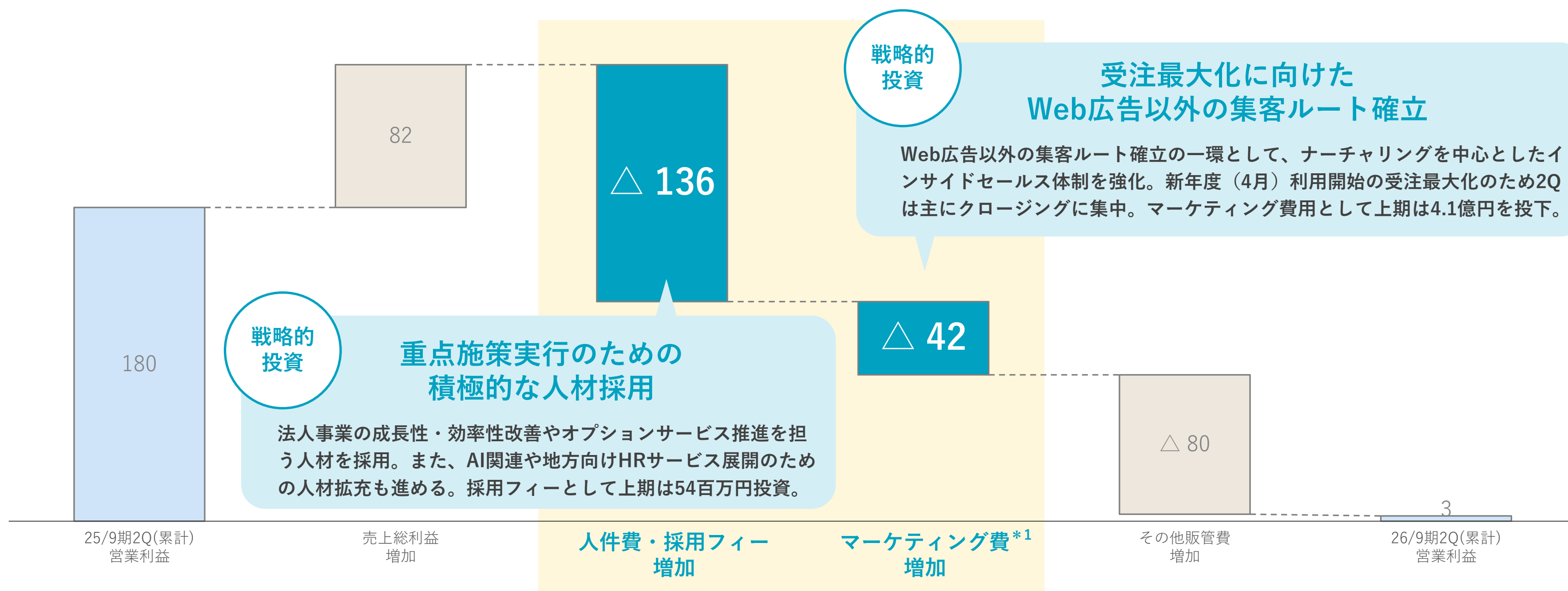
営業利益の推移

- 今期2Qの営業利益は5百万円**
 - ✓ 法人事業の成長性・効率性改善やオプションサービス推進を担う人材の採用をはじめ、AI関連や地方向けHRサービス展開のための人材拡充を進めた結果、前年同四半期比△52百万円(△91.3%)となるも、黒字で着地
- 2Q累計営業利益は3百万円**
 - ✓ 前年同四期比(累計)では△176百万円(△98.3%)
 - ✓ 前年同四期比(累計)で人件費・採用関連費+136百万円、新マーケティング施策にかかる投資を中心とした営業費が+42百万円
 - ✓ 戦略的な先行投資の結果であり、期初計画に対して想定範囲内で進捗

注：百万円未満は切捨てとした四半期会計期間の推移。なお、四半期財務諸表に対する監査法人のレビューは受けておりません

今期を「第二創業」と位置づけ、1Qに続き計画に基づいた人材・マーケティング等への戦略的先行投資を実行。競争優位性強化と事業ドメイン拡張を着実に推進し、2Q営業利益は想定の範囲内で着地。

上期における戦略的先行投資 (百万円)



戦略的投資

重点施策実行のための積極的な人材採用

法人事業の成長性・効率性改善やオプションサービス推進を担う人材を採用。また、AI関連や地方向けHRサービス展開のための人材拡充も進める。採用フィーとして上期は54百万円投資。

戦略的投資

受注最大化に向けたWeb広告以外の集客ルート確立

Web広告以外の集客ルート確立の一環として、ナーチャリングを中心としたインサイドセールス体制を強化。新年度(4月)利用開始の受注最大化のため2Qは主にクロージングに集中。マーケティング費用として上期は4.1億円を投下。

注1: 営業費の内、広告宣伝費及び外注費を合算した数値



売上高は通期計画に対する進捗率が44.8%と堅調に増加。季節性を踏まえて想定の範囲内で進捗。営業利益は戦略的先行投資の実行を踏まえ、期初計画に対し想定の範囲内で進捗。

(百万円)	25/9期 2Q実績 (累計)	26/9期 2Q実績 (累計)	前年同期比(累計)		通期業績予想比*1	
			増減額	増減率*2	計画値	進捗率
売上高	1,667	1,749	+81	+4.9%	3,908	44.8%
リカーリング収益	1,602	1,691	+89	+5.6%	-	-
うち法人向け	1,517	1,608	+90	+6.0%	-	-
スポット収益	65	57	△7	△11.8%	-	-
売上原価	420	418	△1	△0.3%	922	45.4%
売上総利益	1,247	1,330	+82	+6.6%	2,985	44.6%
販管費	1,067	1,327	+259	+24.3%	2,719	48.8%
営業利益	180	3	△176	△98.3%	266	1.1%
経常利益	153	0	△152	△99.7%	263	0.2%
当期純利益	69	0	△69	△99.5%	223	0.2%

注：百万円未満切捨て、比率は少数点第2位を四捨五入

注1: 2025年11月14日に公表

注2: 増減率は、増減額 対 25/9期第2四半期実績の比率を算出

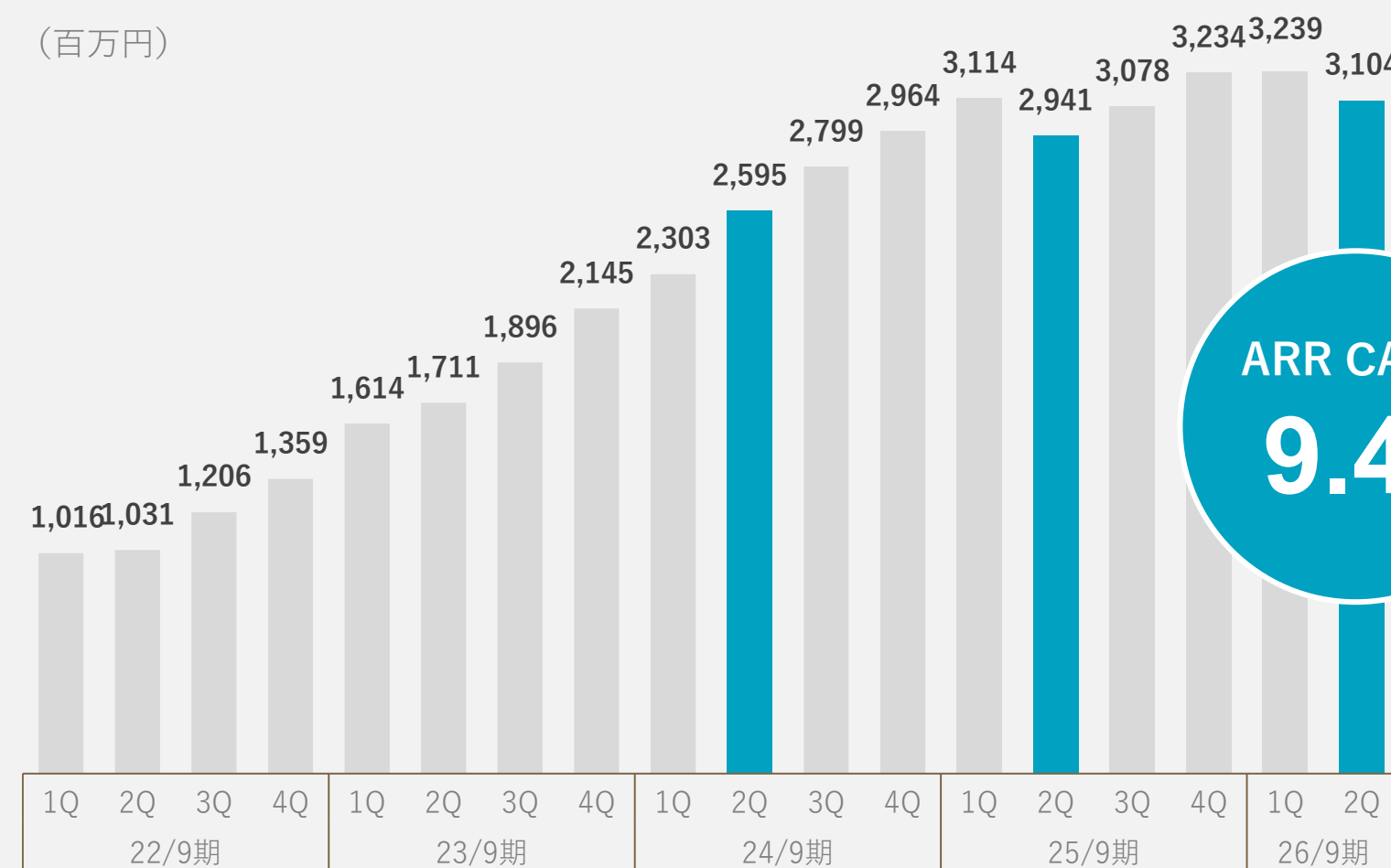
2Q末におけるARR^{*1} は3,104百万円 (CAGR9.4%)、季節性によるボラティリティはあるものの、前年同四半期比+5.5%で堅調に成長。

(百万円)

項目	26/9期 2Q実績	構成比
全社売上高	1,749	100.0%
└ 学び手	1,700	97.2%
└ リカーリング収益	1,643	93.9%
POINT └ うち、法人向け	1,608	92.0%
└ うち、個人向け	34	2.0%
└ スポット収益	57	3.3%
└ 教え手	48	2.8%
└ リカーリング収益	48	2.8%
└ スポット収益	0.3	0.0%

法人向けリカーリング収益 ARR^{*1} の推移

(百万円)



注1: 2026年3月時点のMRR 258百万円に12ヵ月を乗じて算出した直近MRR実績から試算するARRを記載

注2: 2024年3月時点から2026年3月時点数値の2年間CAGR (年平均成長率) を記載



ARPAに非リカーリング収益、契約社数に導入自治体数を組み込み、KPIの定義をアップデート。大企業向け伴走支援の深化と地方展開の加速に伴い、戦略と事業実態の整合性を高める指標へ変更。

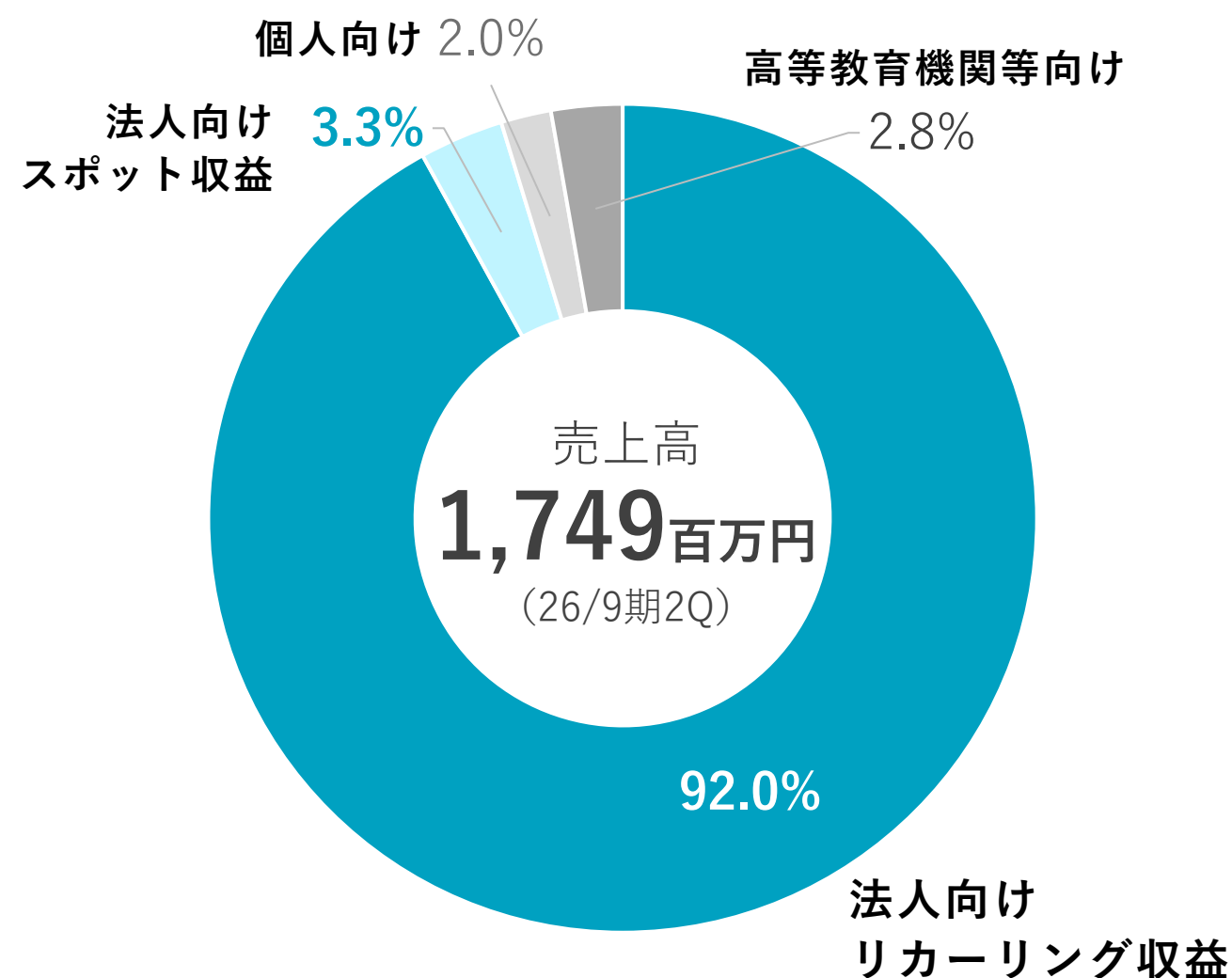
KPIの定義変更	変更前	変更後
ARPA（顧客単価）	1顧客当たりの平均売上金額（Average Revenue Per Account）。各四半期末時点におけるMRR実績を四半期末時点のサービス提供社数で除して算出した金額。	1顧客当たりの平均売上金額（Average Revenue Per Account）。各四半期末時点におけるMRR実績に各四半期決算月の コンサルティングフィー等を含む非リカーリング(スポット)収益を合算し 、四半期末時点のサービス提供社数で除して算出した金額。
契約社数	各四半期末における法人向けサービス「School for Business」の導入社数。	地方自治体への導入数を含めた 、各四半期末における法人向けサービス「School for Business」の導入社数。 ※自治体数は1自治体を1社としてカウント
法人事業成長指数（大企業） （22/9期1Q比） 【「法人MRR成長指数」より変更】	22/9期 1Q末における法人向けMRRのうち、従業員2,000名以上の「大企業」区分のMRR値を1.0とした場合の各四半期末時点の倍率。 ※管理上、代理店経由で獲得したMRR値を除く	22/9期 1Q末における法人向けMRRに各四半期決算月の 非リカーリング（スポット）収益を合算した値のうち 、従業員2,000名以上の「大企業」区分の値を1.0とした場合の各四半期末時点の倍率。 ※管理上、代理店経由で獲得したMRR値を除く



大企業攻略推進の結果、その他非リカーリング(スポット)収益を含めたARPAは115千円でCAGR9.9%を堅持。契約社数は2,341社となり軟調も、Net Revenue Churn Rateは引き続き低水準を堅持。

全社

売上高構成比 ^{*1}



法人向け

ARR ^{*2}

31.0億円
CAGR9.4%

法人向け

Net Revenue Churn Rate ^{*4}

1.07%
直近12ヵ月平均

法人向け

契約社数 ^{*3}

2,341社
CAGR0.1%

法人向け

ARPA ^{*5}

115千円/月
CAGR9.9%

注1: 26/9期2Qの全社売上高に対する各収益の比率を算出

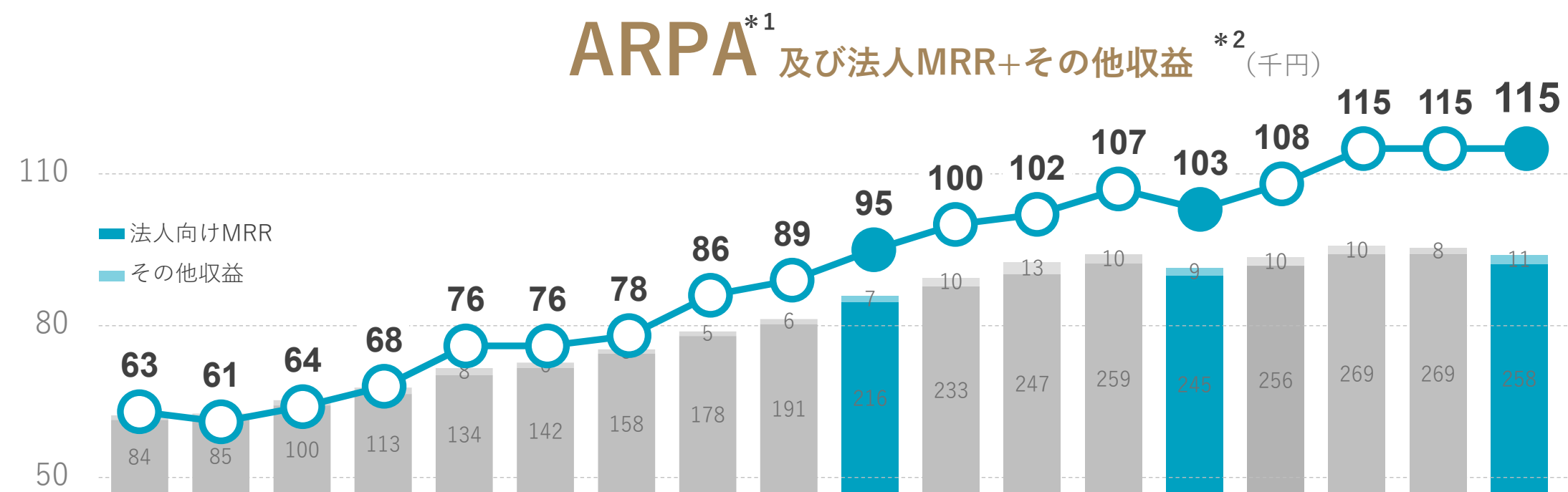
注2: 年間定期収益。2026年3月時点のMRR(月次定期収益)258百万円に12ヵ月を乗じて算出した直近MRR実績から試算するARR、2024年3月時点から2026年3月時点の2年間CAGRを記載

注3: 2026年3月時点における法人向け導入社数、2024年3月時点から2026年3月時点の2年間CAGRを記載

注4: 既存顧客のアップセル/ダウンセルを考慮した解約率。法人向けサービスのリカーリング収益のアップセル(既存顧客からのID数増加)を考慮した2026年3月時点の直近12ヵ月平均値

注5: 1顧客当たりの平均売上金額。2026年3月時点における法人向け導入社数から得たリカーリング収益の1社あたり平均値及び2026年3月における法人向けその他非リカーリング(スポット)収益を合算し、2024年3月時点から2026年3月時点の2年間CAGRを記載

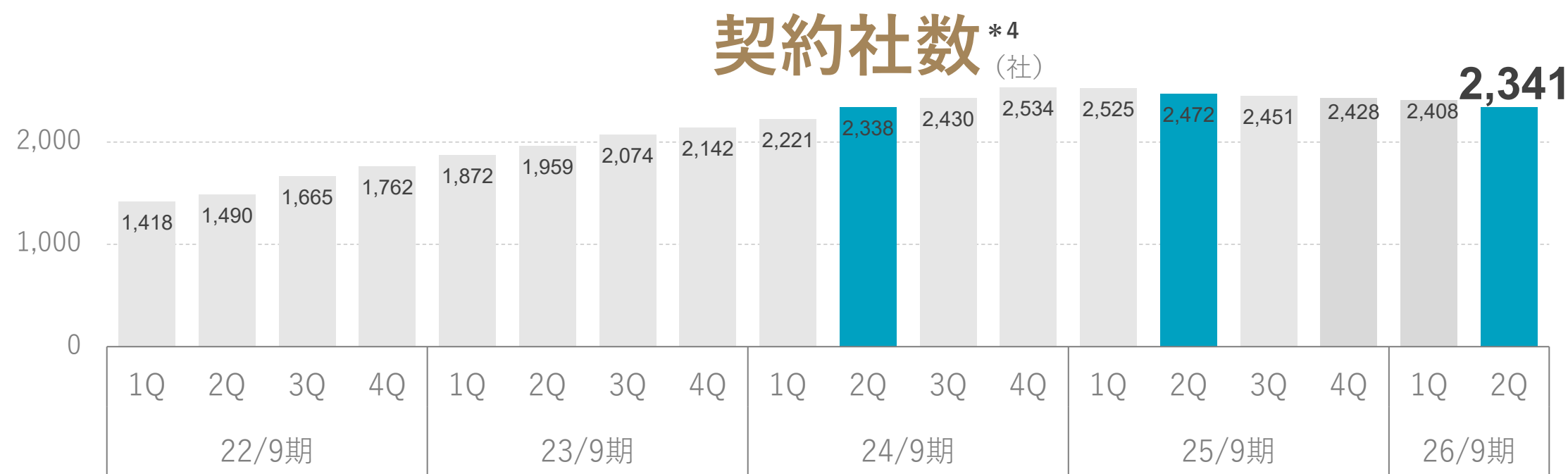
大企業攻略推進により、ARPAは115千円CAGR9.9%（前年同四半期末比+12.0%）を堅持。
大企業攻略の優先により契約社数の伸びは低下したものの、ARPAは維持。



CAGR **9.9%**^{*3}

ARPAの直近（2Q）の動向

中小・中堅企業において新規獲得・アップセルが低調に推移するも、戦略ターゲットである大企業の新規獲得を着実に推進。伴走支援等のオプション提供により、ARPAを底上げ。



CAGR **0.1%**^{*3}

契約社数の直近（2Q）の動向

大企業への経営資源集中により、小規模IDの新規獲得の伸びは低下。解約の影響を一部受けるも、高単価顧客（大規模ID先）の獲得・アップセルを最優先し、収益の質と総額の向上を図る。

注1：ARPAは千円未満は切捨てとした各四半期末時点における金額

注2：「法人向けMRR」は売上高の内、法人向けビジネスの各四半期ごとのリカーリング収益を記載し、「その他収益」は各四半期決算月における非リカーリング（スポット）収益を基に記載

注3：2024年3月時点から2026年3月時点の2年間CAGR（年平均成長率）を記載

注4：「Schoo for Business」の自治体への導入数を含む。自治体数は各四半期末時点における1自治体数を1社としてカウント

2026年9月期の取り組み (進捗とアップデート)





期初掲げた方針に則り、3つの領域で進化に向けた取り組みを実行中。
上半期で一定のアウトプットを創出済みで、事業モデルのアップデートが進捗。

中堅・中小企業向け



AIの積極的な活用によるコスト抑制・プロダクト体験の向上をはじめとする競争優位性を強化し、成長性・収益性を追求

- AI活用によるオペレーションの効率化
- AIを活用した新規機能の連続リリース
- 「eラーニング×集合研修×見える化」の新モデル開始

大企業向け



「学びを通じた組織変革」という新価値の創造で、eラーニング市場のみならず、研修・組織開発市場へ事業ドメイン拡張

- 「SaaS×支援サービス」の相互強化推進
- 対話型学習プログラム「気づきダイアログ」を本格展開
- 大企業の企業変革支援事例を創出

地方向け



人材紹介などの市場近接したHRサービスの提供を通じて「地方のヒト不足を総合的に解決」できる事業体へと進化

- 地方向け戦略を推進する『LoLLL（ロール）株式会社』を設立
- SAAFホールディングスとの資本業務提携に向けた覚書を締結し、提携内容を協議開始

今期戦略

上期進捗



膨大なコンテンツ・データ資産をAIで解析し、さらなるプロダクト開発につなげる。
その利用データを資産に還流させ、競争優位性を自己強化し続ける開発モデルを構築。

独自のコンテンツ・データ資産

9,500本の学習コンテンツと
15年間の運用データ

動画コンテンツ・スライド

音声・書き起こしテキスト

ユーザーのリアルタイムコメント

学習ログ・研修設定データ

テスト正誤・つまずきデータ

コンテンツ・データをAIで解析し
プロダクト開発に活用

AIを活用し
開発加速

プロダクトのデータを
AIで解析し、資産に活用

プロダクト (School for Business)

Layer 1 | 学習体験の高度化

学習ステップ設計機能

確認テスト機能

3月
リリース

トレーニング機能

3月
リリース

AI公開講座

近日
リリース予定

Layer 2 | 育成管理の高度化

学習の可視化

スキルギャップ診断

AIマネジメント支援

例

育成計画の自動生成

例

Layer 3 | 人材戦略への拡張

人材要件定義

例

組織課題分析

例

タレントマネジメント

例

育成ROI分析

例



動画と周辺機能を組み合わせた、階層別の年間カリキュラム「プランニングパス」をリリース。
人事の工数を削減し、解約抑止を目指す。リリース直後（3月下旬）から300社超が導入検討。

人事の悩み

研修設計工数が足りない

研修を実施しても
スキルが定着しない

研修効果が見えにくい

人事担当者を、育成計画から解放する

Planning Path

「プランニングパス」

年間カリキュラムを
自動設計

4,500社・135万人の
学習データで設計

手軽さと対面研修の
定着効果を同時実現

追加料金なしで
すべての顧客に提供

eラーニングの提供だけでなく、
育成が動く仕組みを提供する会社へ

提案価値

カリキュラムを
選ぶだけで
年間計画が完成

動画→AI講座→テストで
「できる」に転換

受講ログ・理解度データ
で育成PDCAが回る



組織変革コンサルティングサービス「Enterprise Drive」を組み合わせ、「学びを通じた組織変革」という新価値を創造。eラーニング市場を超え、研修・組織開発市場への事業ドメイン拡張を加速。

Schoo for Business

9000本の豊富な
コンテンツ

使いやすいUI/UX

豊富な研修
カリキュラム

集合学習機能

ナレッジ管理
学習管理機能

AIアシスタント



組織変革コンサルティングサービス

Enterprise Drive

① 行動

学習促進支援、集合学習支援

② 制度

制度設計支援、キャリア自律支援

③ 文化

企業内大学運営支援、インナーブランディング支援

パートナーとの提携

研修、人事制度設計、キャリア開発、DX、組織開発、LMSなど

法人eラーニングサービス

eラーニング市場 1,293億*1

組織変革の統合支援サービス

研修・キャリア開発・組織開発市場 6,130億*2

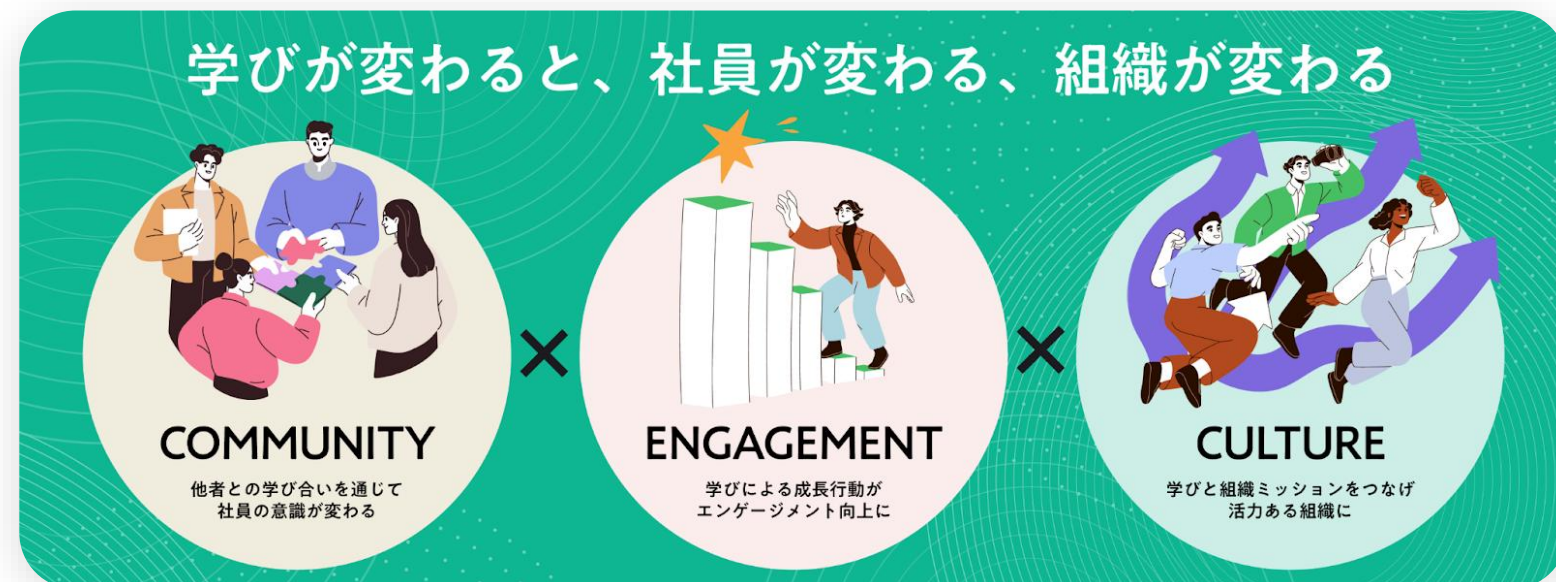
ARPA・導入
社数拡大

注1: 矢野経済研究所: 「2026 eラーニング/デジタル教育ビジネスレポート」より、eラーニング/デジタル教育市場規模推移(2025年度見込)を参照

注2: 矢野経済研究所: 「2025 企業向け研修サービス市場の実態と展望」より、企業向け研修サービスの市場規模推移(2025年度予測)を参照

「Enterprise Drive」の提案営業に注力。対話型学習プログラム「気づきダイアログ」の本格展開や大企業への導入事例創出により、新規顧客獲得及びアップセルの最大化を推進。

学びを起点に組織の文化を変える
伴走型コンサルティングサービス 「Enterprise Drive」



5つのアクティビティメニュー

- | | | |
|---|--------------------------|--|
| 1 | 個と組織の変革基盤の環境整備 | 学習を起点にした「個と組織」の変革を支える土台づくりの実装 |
| 2 | 「学習の開始と継続(What)」をデザイン | 教育研修体系や人事処遇制度へのSchoo for Business活用・接続 |
| 3 | 「学習の意味づけ(Why)」の構築支援 | キャリア自律を促進する一連のご支援 |
| 4 | 学習継続を支える仕組みの構築 | コミュニティ・ラーニングの実装支援 |
| 5 | 人財ポートフォリオ戦略強化・人的資本戦略のROI | 人財ポートフォリオの活用・人的資本戦略のROI効果検証のご支援 |

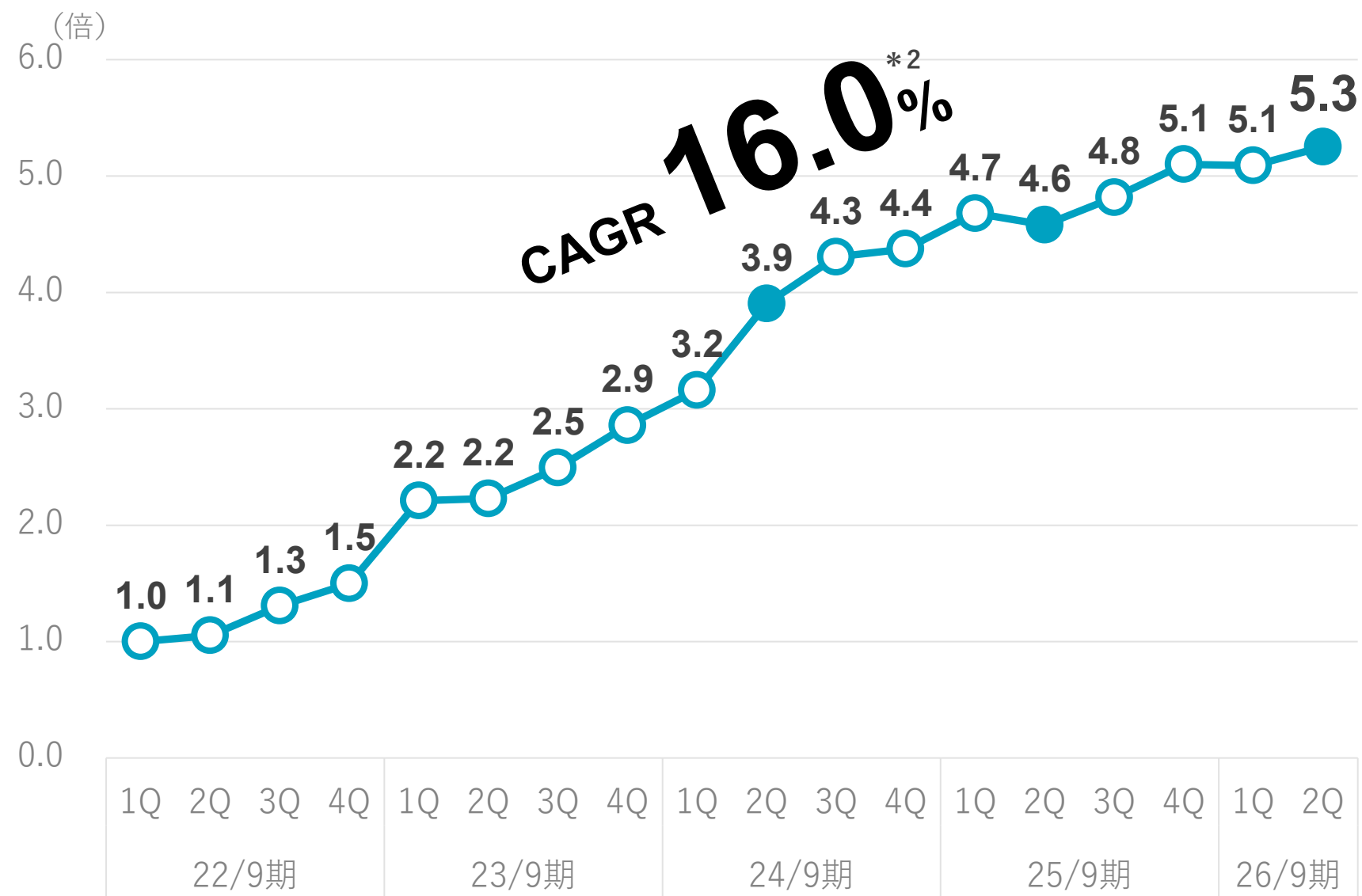
サービスメニュー開発及び提案営業を推進



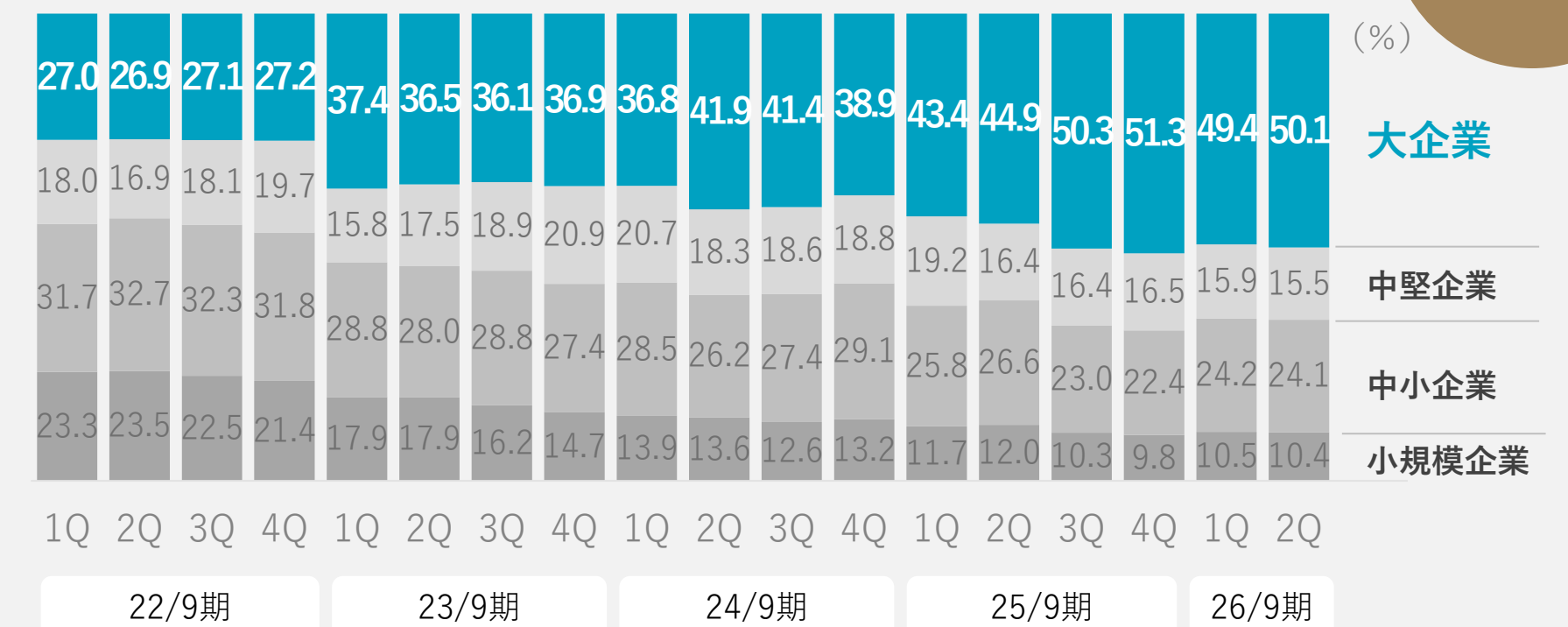
- 新規顧客獲得及び既存アップセルに繋がるサービスメニューとして、社員の学びの質を高める対話型学習プログラム「気づきダイアログ」を本格展開
 - ・ 事前学習とワークショップで完結する最短150分の1dayプログラムをサービス化
 - ・ すでに大手企業を中心に延べ 1,000 名以上が体験し、受講者アンケートでは93%が「学び合いが楽しかった」と回答。確かな学習効果と行動変容の成果が実証され、新規顧客獲得・既存アップセルに繋がるオプションサービスとして、本格展開
- 大企業への導入事例の創出
 - ・ 2026年2月より、さらに大企業1社へ「Enterprise Drive」を提供開始。既存顧客への提案に加え、専用Webサイトや展示会を通じた大企業の商談機会が着実に増加。

大企業向けの法人事業成長指数はCAGR16.0%で推移。リカーリング収益の積み上げに加え、コンサルティングフィー等のオプション収益が伸長し、ARPA向上に寄与。

法人事業 成長指数【大企業】^{*1}

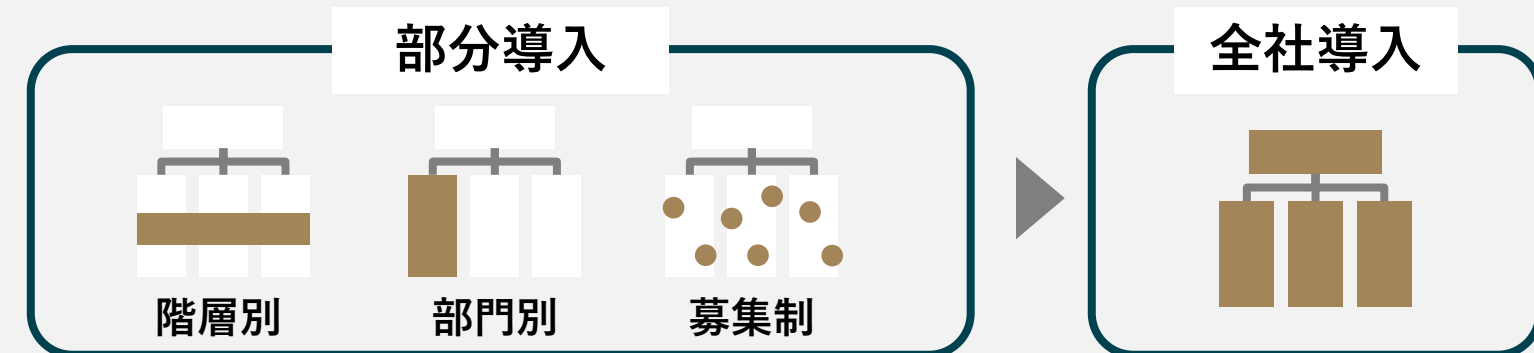


ARPAの高い大企業の更なる導入を進める^{*3}



大企業
導入比率

部分導入が進む大企業中心に全社導入を図る



大企業
攻略手段

注1: 導入企業の従業員数に基づき顧客カテゴリを定義。「大企業」は2,000名以上。22/9期 1Q末における法人向けMRRと各四半期決算月のスポット収益の合算値のうち、「大企業」区分の値を1.0とした場合の各四半期末時点の倍率。代理店経由で獲得したMRR値を除く。尚、セグメント区分が未整備である22/9期および23/9期の一部収益については、各決算期における大企業MRR比率等を用いて算出した近似値を含んでいる。

注2: 2024年3月時点から2026年3月時点数値の2年間CAGR(年平均成長率)を記載

注3: 導入企業の従業員数ごとに、当社として独自に顧客カテゴリを定義付け。「大企業」は2,000名以上、「中堅企業」は600~1,999名、「中小企業」は100~599名、「小規模企業」は99名以下。各四半期末時点の法人向けリカーリング収益のうち、代理店経由で獲得したID数を除いた「大企業」「中堅企業」「中小企業」「小規模企業」のそれぞれの合計ID数を母数とした比率を算出



当社100%出資子会社『LoLLL（ロール）株式会社』を4/3に設立（事業開始予定：2026年夏頃）。
グループ全体の地方向け戦略の中核を担う。

設立概要

社名	LoLLL（ロール）株式会社
概要	「東京一極集中の再編集」を掲げ、 地方向け総合HRサービスを展開するインパクトスタートアップ
資本金	8,000万円
資本構成	株式会社Schoo 100%出資子会社
代表者	森 健志郎（株式会社Schoo 代表取締役社長CEO）
所在地	福岡県福岡市中央区大名2丁目7-27 シティ18天神ビル 6F

LoLLL inc.

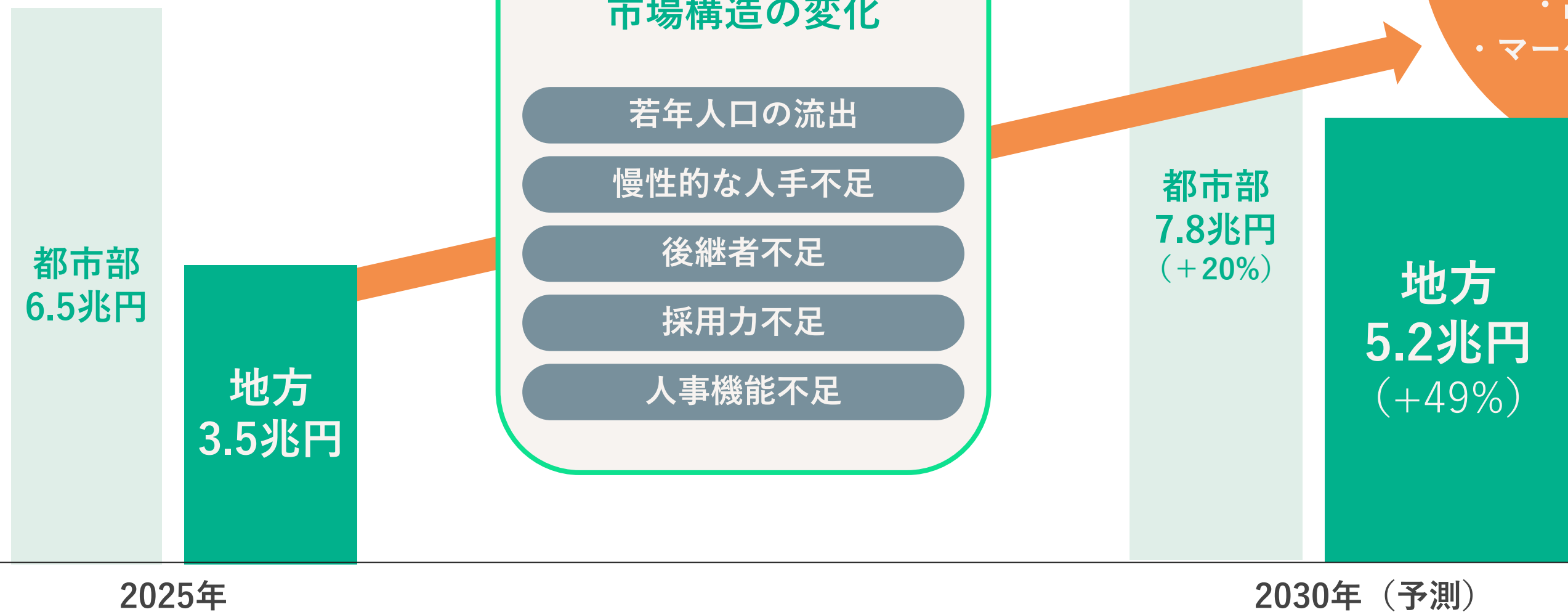
設立目的

- 1 全社戦略目標である「地方HR市場の創造と獲得」をより機動的に実現
- 2 大人の学びに特化した「Schoo」というブランドと切り分けて、
地方向け総合HRブランド「LoLLL」の育成効率を最大化



少子高齢化・後継者不足・採用力不足を背景に、
潜在化していた地方HR市場が急速に顕在化していくと予測。

都市部／地方別
人材ビジネス市場・
HRTech市場の推移予測






以下を元に当社試算

・矢野経済研究所：「2025 eラーニング/デジタル教育ビジネスレポート」より、eラーニング/デジタル教育市場規模推移(2025年度予測)を参照
 ・矢野経済研究所：「2025 企業向け研修サービス市場の実態と展望」より、企業向け研修サービスの市場規模推移(2025年度予測)を参照
 ・矢野経済研究所：「人材ビジネス市場に関する調査」より人材関連ビジネス主要3業界(人材派遣業、ホワイトカラー職種の人材紹介業、再就職支援業)市場規模推移(2025年度予測)「約10兆円」を参照
 ・株式会社xenodata lab.「X-Tech Forecasting Report」より、HRTech市場規模(2025年時点推計)「約1.1兆円」を参照。(HR SaaS(採用関連HRSaaS、労務管理HRSaaS、社員エンゲージメント向けHRSaaS、社員研修管理HRSaaS)、福利厚生系ITサービスで分類) © 2026 Schoo inc.



「LoLLLキャリア」は51社が参画、900名がコミュニティ登録。

「Schoo Mesh」は新規開拓が進行中で、新たに熊本県芦北町で生成AI講座を開講。

サービス	概要	進捗
	<p>大都市圏人材と地方企業をつなぐ 移住転職支援サービス</p>	<ul style="list-style-type: none"> 移住転職検討コミュニティ登録者は900名超に拡大 参画企業は51社に拡大
	<p>地方企業の人事機能立ち上げを支援する AI活用型BPOサービス ※2026年 提供開始予定</p>	<ul style="list-style-type: none"> テスト導入企業が2社内定 2026年秋の販売開始を目指して開発継続
	<p>地域に合わせた学び場をつくる 地域共創型の研修サービス</p>	<ul style="list-style-type: none"> 鹿児島県日置市での6カ月間のプログラム(9社、45名)が3月に終了。継続に向けて協議中 熊本県芦北町でテスト開講を実施(14社、42名)



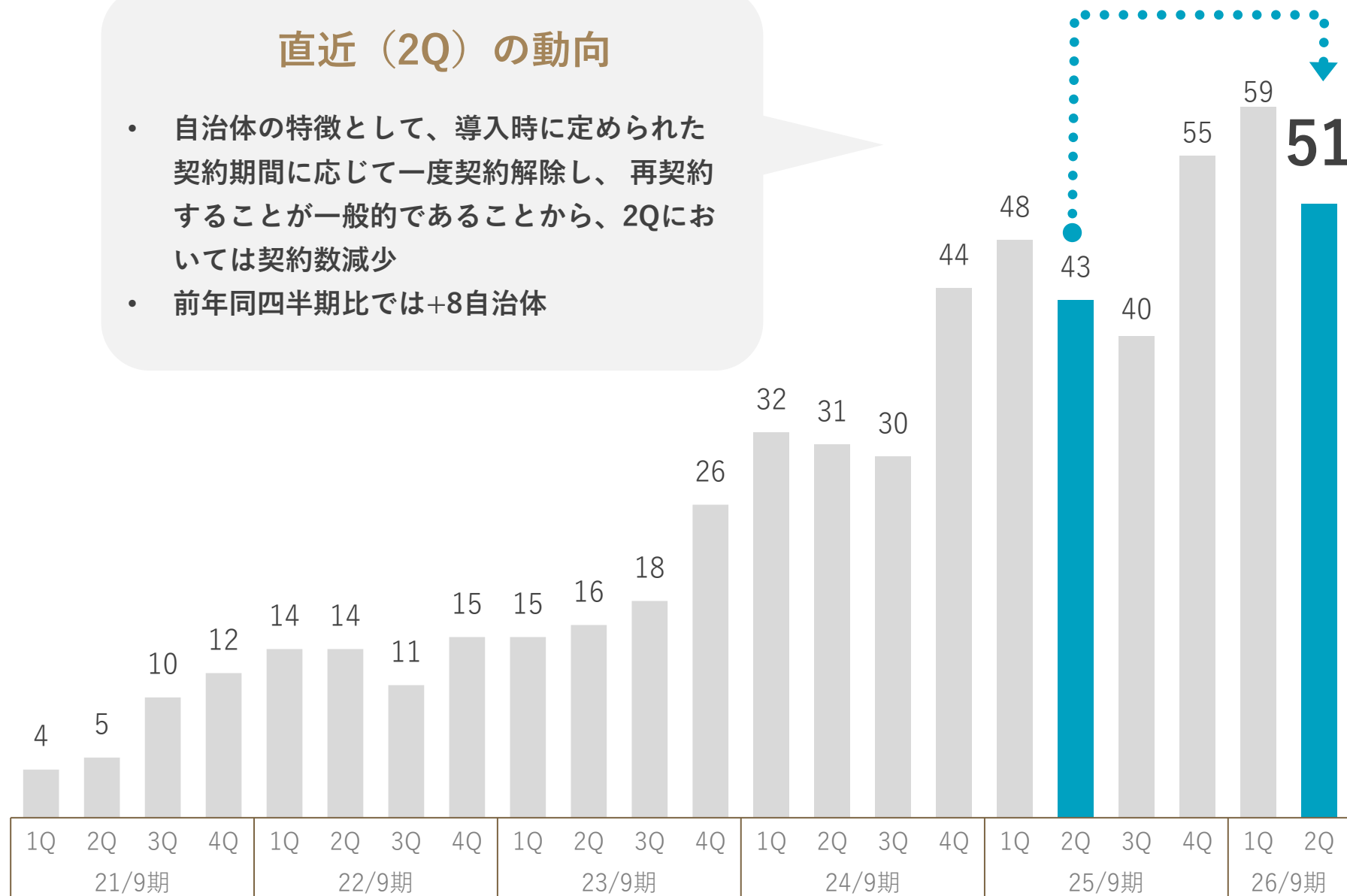
すべての地域で学び続けられる環境をつくるため、地方自治体・地方企業との関係強化に注力。51自治体がサービスを導入中。九州オフィスも地域密着での顧客支援・顧客開拓を継続。

地方自治体への「Schoo for Business」導入件数*

+ 8自治体 (+ 18.6%)

直近(2Q)の動向

- 自治体の特徴として、導入時に定められた契約期間に応じて一度契約解除し、再契約することが一般的であることから、2Qにおいては契約数減少
- 前年同四半期比では+8自治体



直近(2Q)のトピックス

地方自治体への「Schoo for Business」の活用深化

- 愛媛県が昨年に引き続き内定者研修で利用
- パートナー連携を強化し、研修市場における対応案件数を拡大

九州オフィスにおける活動

- 展示会運営の型化と案件の獲得
 - 展示会の効果的なブース運営の「型」を確立し、目標を大きく上回る新規リードを獲得。効率的なリード獲得手法の立証が進む
 - 地場優良企業の大型案件(全社導入)や、自治体のプロポーザル案件を受注
- 代理店・紹介パートナーの新規獲得による商談チャネルの多角化
 - 直販やアウトバウンドコールに依存しない商談創出体制を目指し、採用支援・RPO事業会社等を中心としたトスアップ契約を推進。商談数の安定確保に向けた新たな基盤構築が進捗

注: 各四半期の期間中に「Schoo for Business」について1日以上契約があった自治体数をカウント。当期決算から、実態をより正確に表すため「四半期末時点」の導入件数から集計方法を変更しております



Schoo・LoLLLを組み合わせるだけでなく、パートナーと共にエコシステムを形成。
LoLLL株式会社を中核に地方HR市場を創造し、マーケットリーダーになる。



学び続ける地方企業・自治体を増やす
【eラーニング市場】

地方の人手不足を総合的に解決する「地方のHR市場におけるマーケットリーダー」へ
【企業研修・人材ビジネス市場】



2026年3月13日、官公庁・自治体のDXを推進するSAAFHD社と資本業務提携に関する覚書を締結し、「学び・リスキリング」を起点とした地域経済循環への貢献に向けた具体的な協議を開始。

業務提携の内容 (協議開始時点)

- ① SAAFHD社のコンサルティング事業における約300の自治体とのつながりからもたらされる様々なDX推進案件に向けてのデジタル人材供給基盤構築
- ② 地方自治体伴走型地方創成事業におけるDX人材育成と業務改革実装
- ③ 地域企業のデジタル化事業と生産性向上事業における協業
- ④ 地域における「学び」を起点とした地域活性化事業の協業
- ⑤ 当社の教育プラットフォームを活用したリスキリングにより、SAAFHD社のSES(System Engineering Service)人材をAI活用型システム開発人材へ高付加価値化推進
- ⑥ SAAFHD社のリスキリングを経た上記⑤人材を、コンサル事業へキャリアシフトすることによる高付加価値化実現
- ⑦ 当社の教育者向け教育を活用した、SAAFHD社の教育人材派遣事業が保有する約1万人の教員・講師へのデジタル教育推進

資本提携の内容 (3/30までに完了)

当社株式の 2,394,000株（発行済株式の総数に対する株式数の割合 18.83%）をSAAFHD社が取得。現時点ではSAAFHD社が当社の「その他の関係会社」には該当しない前提で、業務提携の詳細を協議



2026年5月、高校生の就職を支援するジンジブと業務提携契約を締結。
中小企業・地方領域における認知度向上及びサービス提供機会の拡大を図る。



中小企業・地方領域での人材育成支援を強化

業務提携の内容

ジンジブの「人事部パック」*1にて、当社の「Schoo for Business」を提供

- ジンジブの「人事部パック」の定着支援プラン契約企業に対し「Schoo for Business」を提供
- ジンジブの伴走支援 × Schooの9,000本以上の多彩な学習コンテンツにより、中小企業の最重要課題のひとつである「入社後の定着・育成支援」を強力にバックアップ
- 中小企業・地方領域における認知度向上と、サービス提供機会を拡大

注1: 株式会社ジンジブが月額型の人事支援サービス。「定着支援」を主軸に、早期離職の防止・組織力向上・戦力化促進を実現する。



事業拡大を通じて積み上がる資産を活用し、国内社会人教育市場のNo.1を目指す。

個人



企業
地方自治体



高等教育
機関など



学び手の顧客基盤

教え手のパートナーシップ

事業拡大で積み上がる
様々な資産

マーケットプレイス

当社が抱える学び手に対して、パートナーの教え手が
当社規定フォーマットでの学習プログラム販売を可能に



地域創生

学びの選択肢がさらに減少するエリアに対しても
最適な学習を届け続けることができる仕組みの開発



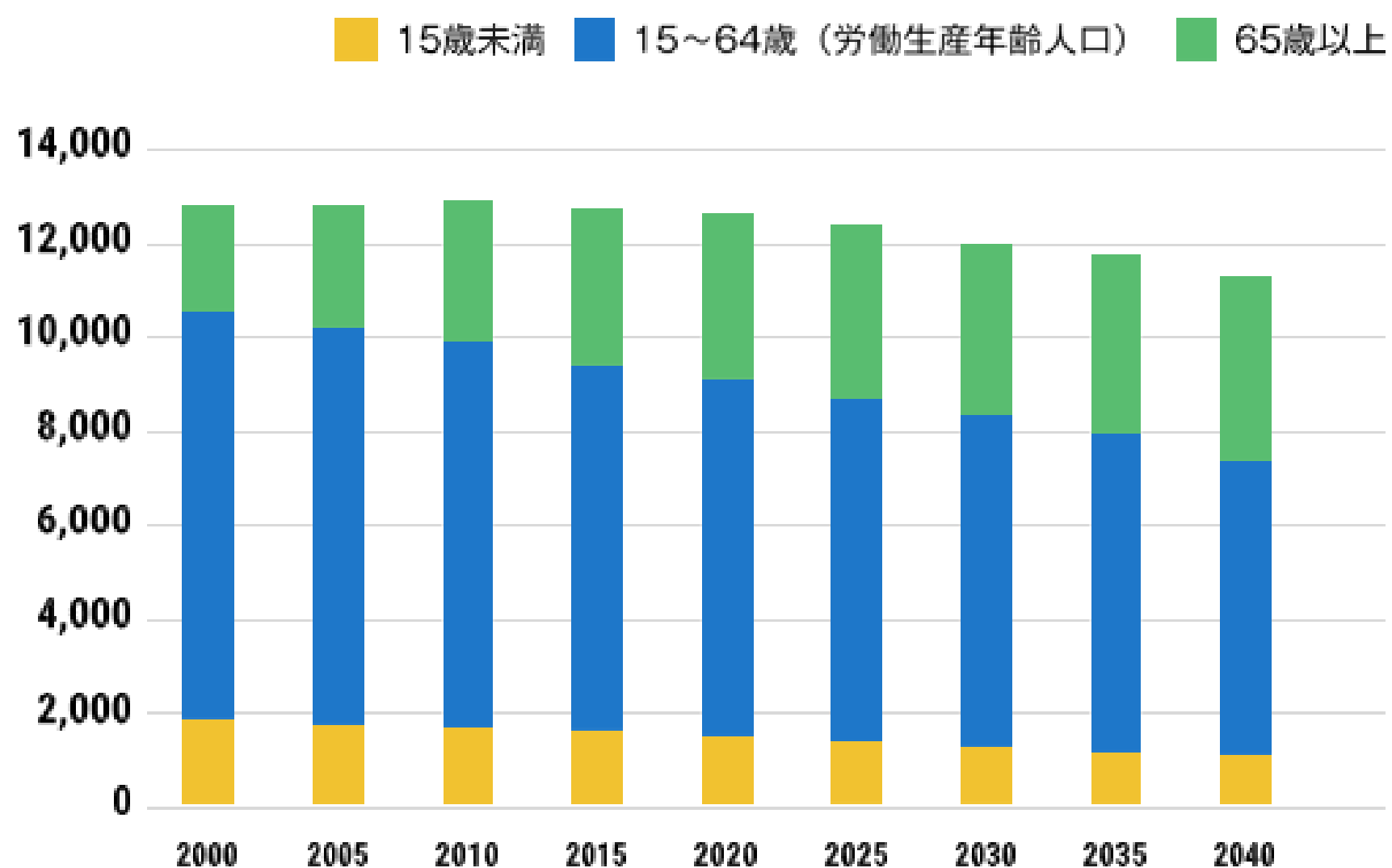
日本国内で「社会人教育の第一想起」を獲得

市場環境と競争優位性

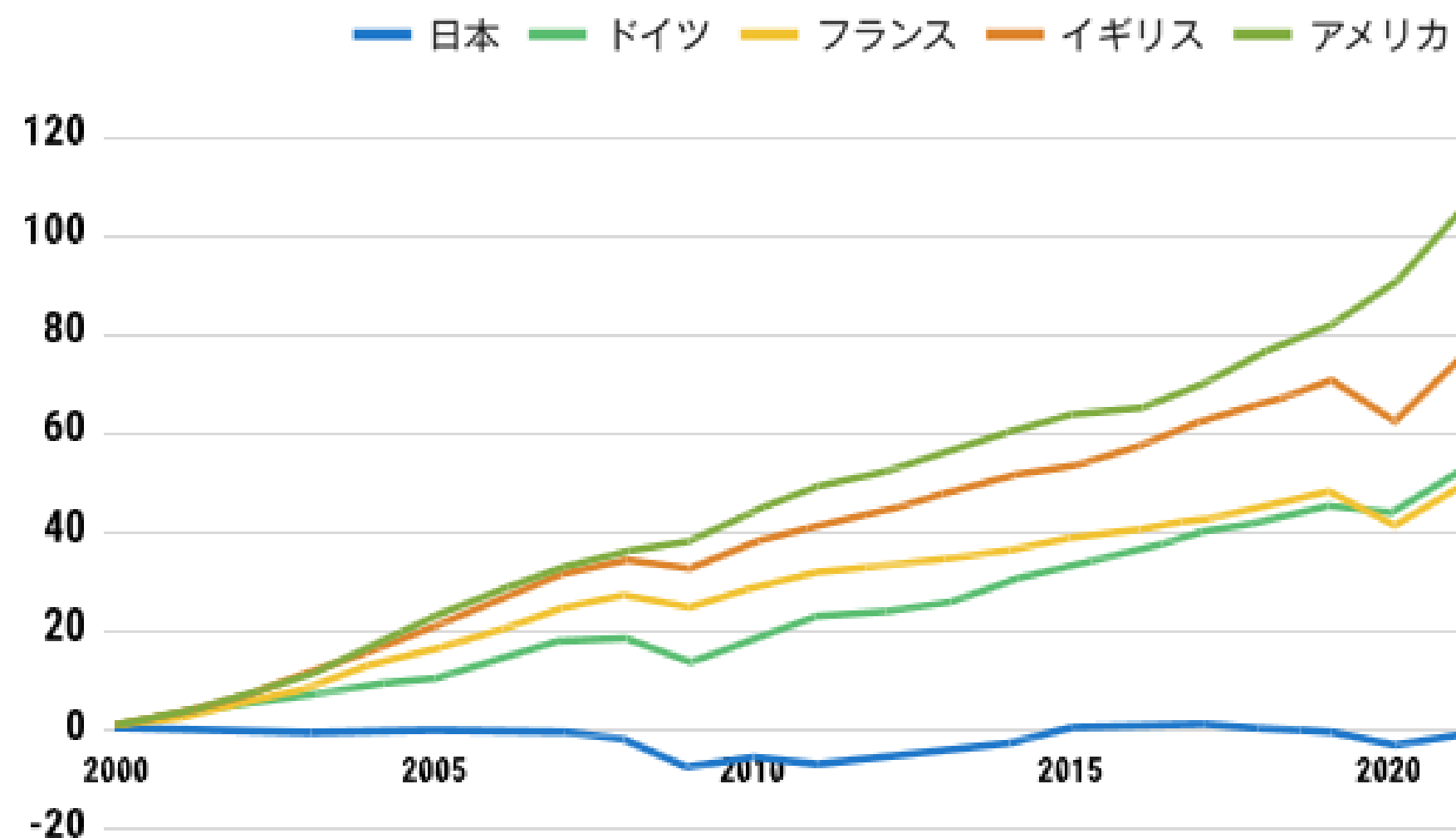


労働生産年齢人口の減少が加速する一方で、日本の労働生産性は停滞が続いている。

年齢階級人口 ^{*1}



名目労働生産性の推移 ^{*2}



注1: 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(令和5年推計)」より算出

注2: 厚生労働省「令和5年版 労働経済の分析 - 持続的な賃上げに向けて - (本文掲載図表バックデータ)」より算出

少子高齢化から起こる「人手不足」によって、
人材の採用だけでなく「育成と定着」の必要性が高まり続けていく。

時代の潮流

人材不足・流動化促進や多様な働き方に対応する機運

社内人材のリスキリングと定着支援が重要な時代に

人材の採用

優秀な人材の確保による
企業成長へのコミット

事業者例

人材紹介

人材派遣

×

人材の育成・定着

優秀な人材の育成と定着による
企業成長へのコミット

事業者例

タレント
マネジメント

リスキリング

当社領域

コンテンツ・プロダクト・カスタマーサクセスを連動し、高い収益性と強い競争優位性を確立。

コンテンツ

早くて柔軟な制作体制、多様な講師ネットワーク、豊富な授業本数

変化の早い時代でも多様な学びに確実に答えられる制作能力と結果として積み上げた幅広いカテゴリーを網羅する授業量

ビジネスモデル

リカーリング収益

模倣困難なコンテンツ、スティッキネスのあるプロダクト
信頼のおけるカスタマーサクセスで、継続収益を生み出す

プロダクト

独自の双方向の学び機能、迷わず使いやすい操作性

生放送や集合学習機能などの、双方向性のある学び機能と個人向けにアジリティ高く開発してきた使いやすいプロダクト

カスタマーサクセス

人事課題に寄り添う伴走支援

Schooサービスの利用促進だけでなく、その後の組織状態を見据えた提案、丁寧な伴走で、顧客の信頼を獲得

法人向け “ニーズの変化に即応できる”コンテンツ

常に変化し多様化していく“学びのニーズ”に対し、スピード感をもって応えられる授業制作体制とコンテンツ資産。結果として9,000本の授業本数という競合優位性を獲得。

早くて柔軟な制作体制

内製・即応体制

企画・収録・配信をすべて社内で担うことで、時流に合った学びを迅速に届ける体制。AI・キャリア・ジェンダーなど、変化の早いテーマにも即時対応、授業の再収録やアップデートも柔軟に実施。



多様な講師ネットワーク

累積3,700名超の登壇実績

多様な業界・世代の講師ネットワーク。専門家だけでなく、現場視点のリアルな知見を届けることで実務に“効く”学びを実現。幅広いネットワークを活かし、今後の新サービスでも迅速に講師調達が可能に。



変化の早い時代でも、多様な学びに確実に答えられる制作能力

豊富な授業本数

9,000本超の授業

豊富なアセットで、業種・業態・企業規模を選ばず導入しやすい

新入社員から管理職まで、職種・階層を問わず受講できる9,000本超のコンテンツ群。20以上のカテゴリを揃えた品揃えは、「誰にとっても何かが見つかる」安心感を提供。業種・業態を問わず企業が全社導入しやすく、研修の汎用性を高めている。

法人向け “使いやすい、始めやすい”プロダクト

双方向性を軸に、誰でも気軽に参加できる学習体験と、使いやすいUXによって、学びに関わるハードルを下げることにこだわったプロダクト。



楽しくはじめやすい双方向性

みんなの力で学び始めやすい 独自の学習体験

毎日開催している「生放送授業」、複数人で一緒に動画を受講できる「集合学習機能」など、双方向性を生かした学習体験を提供。“みんなで”学ぶから、楽しく始められる、楽しいから続く学習体験。

迷わず使いやすい操作性

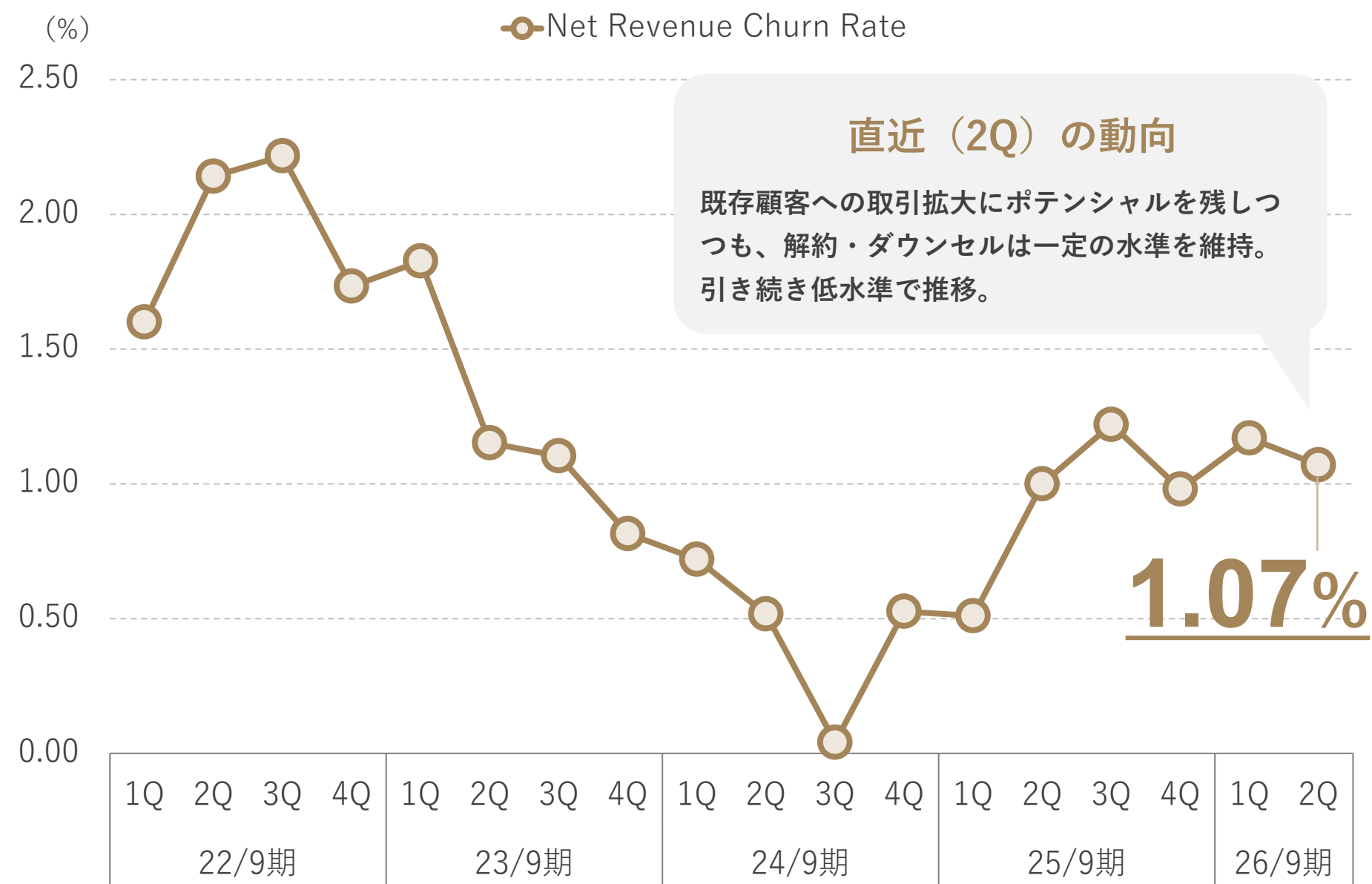
誰でも迷わず使える 操作性にこだわったUX

個人向けサービスを同時提供しているからこそ実現できる「利用者目線でのプロダクトづくり」を徹底。学習管理ツールからスマホアプリまで、受講者や管理者が使いやすい体験を日々追及している。

法人向け “学び続ける” にこだわるカスタマーサクセス

26/9期2Q末のNet Revenue Churn Rate*1は1.07%。引き続き低水準で推移。

Net Revenue Churn Rate の推移



「学び続ける組織づくり」にこだわった伴走サイクル

担当者徹底支援
コミュニティ施策
作業代行オプション

課題の言語化

育成課題の深掘り
徹底オンボーディング
経営戦略に紐づく人事施策

人事担当者支援

学び続ける組織づくり

課題解決の提案

利用促進施策
社内広報物制作
ウェビナー、説明会

利用促進施策

課題解決の提案
集合学習、研修やゼミ
企業内大学支援

注1：Net Revenue Churn Rateは、{ 今月新規法人MRR（当月獲得） - （今月総法人MRR - 前月総法人MRR） } / 前月総法人MRR の12ヵ月平均で算出

当社では、カスタマーサクセスが顧客の解約を防ぐ守りの視点だけではなく、顧客の利活用を促進し1顧客ID数増加のアップセルを重要視しているため、解約だけでなくアップセルの効果を反映する指標としてNet Revenue Churn Rateを採用



生成AIを継続的な武器とし、全社的な業務効率化とプロダクトによる学習体験の深化を推進。
初期段階のAI活用目標は完了し、次フェーズへ移行。

業務効率化と一人あたり生産性の向上を加速する社内AI活用

営業

カスタマーサクセスにおけるRAG導入
(Retrieval-Augmented Generation)

実装完了
・
実証中

目標 他部署への調査依頼 **-30%**

全社員が必要なデータや情報を自律的に取得できる環境を目指す

全社

AI議事録システムの
全社導入

導入
完了

目標 議事録作成時間 **-100時間**
四半期TOTAL

議事録作成にかかっていた時間を削減し、コア業務への集中促進

開発

AIコーディングツールの導入
(GitHub Copilot、Cursor、Claude Codeなど)

目標
達成

目標 開発関連業務時間 **-30%**

エンジニアの生産性向上を促進し開発に関連する業務時間を削減

プロダクトにおけるAI活用による学習体験の深化

サービス

AI機能の実装

(AI授業検索機能 (2025年11月)、AI個人研修プラン生成 (2026年2月)、研修確認テスト、スキル習得テスト (2026年3月) 等)

順次
実装

目標 学習継続率UPによる解約率抑止を狙う

AI機能を通してユーザー体験を向上

2025年12月17日の自己株式取得に係る事項を決議に基づく自己株式取得は、取得上限株数の25万株を持って終了。前期からの累計の自己株式取得は356,500株*。

取得結果

① 取得した株式の総数：	25万株
② 取得価額の総額：	137,594,400円
③ 平均取得単価(②÷①)	550円

取得の概要

- 取得期間： 2026年1月1日～4月30日
- 取得上限： 総額2億円、総数25万株（発行済株式数の2.0%）
- 取得方法： 東京証券取引所における市場買付
- 取得目的： 株主還元の一層の充実と、資本効率の向上を目指し、経営環境の変化に応じた機動的な資本政策を遂行するため。

注: 上記のほか、単元未満の自己株式70株を保有しております。

参考資料

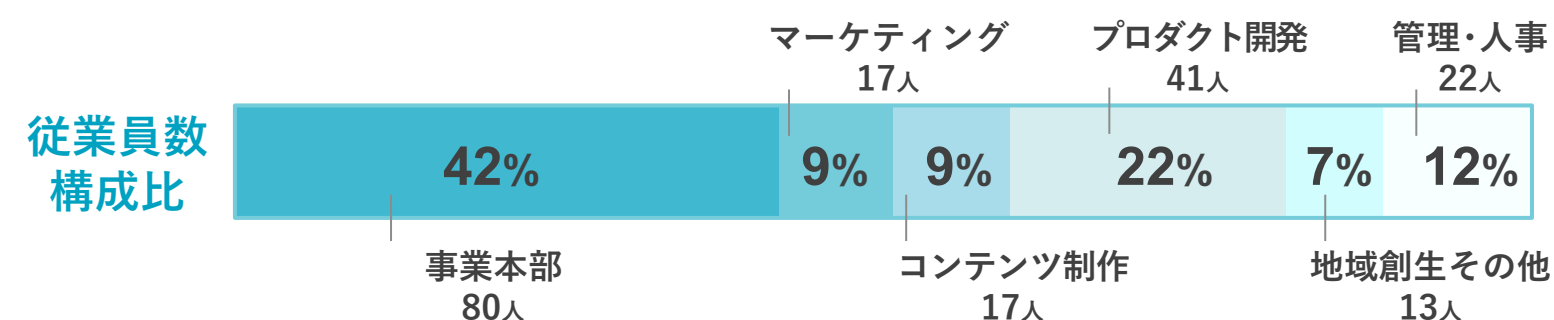




「世の中から卒業をなくす」をミッションに、オンラインでの社会人教育に取り組んできた。



- 会社名** 株式会社Schoo（スクー）
- 住所** 東京都渋谷区鶯谷町2-7 エクセルビル4階
- 事業内容** インターネットでの学びや教育を起点とした社会改革
- 監査法人** EY新日本有限責任監査法人
- 従業員数** 190人（ほか臨時雇用者数45人、2026年3月末時点）
※ 臨時雇用者数：アルバイト、人材会社からの派遣社員を含む



代表取締役社長 CEO

森 健志郎

1986年大阪生まれ。2009年近畿大学経営学部卒業。2009年4月、株式会社リクルートメディアコミュニケーションズで広告の企画制作に従事。当時、社内研修で視聴したeラーニングに疑問を抱き「今の技術ならもっと良いものが作れるはず」と、2011年10月、24歳で同社を創業し代表取締役に就任。



多様な業界経験、多様な世代のメンバーで経営を推進している。



代表取締役社長
CEO
森 健志郎

株式会社リクルートメディアコミュニケーションズにて、広告の企画制作に従事。その後、2011年に24歳で当社を創業し代表取締役社長に就任。



取締役
執行役員COO
古瀬 康介

日本電気株式会社に入社後、株式会社リクルート、株式会社リクルート住まいカンパニーを経て、2018年に当社へ入社、同年取締役（COO）に就任。



取締役
執行役員CFO
中西 勇介

株式会社白元に入社後、現株式会社十八親和銀行、株式会社ミスミ、株式会社サイカを経て、2020年に当社へ入社、翌年取締役（CFO）に就任。



独立社外取締役
崎田 恭平

宮崎県庁、厚生労働省を経て、日南市長に就任。2期8年を務める。市長退任後、2021年に株式会社飼肥社中を設立し、代表取締役に就任。一般社団法人エビデンススタジオ常務理事。



社外取締役
和田 圭祐

フューチャーベンチャーキャピタル株式会社に入社後、国内外の投資関連業務に従事。その他複数のVC立ち上げにも携わる、2010年にインキュベイトファンドを設立し、代表パートナーに就任。



常勤監査役
服部 有希
公認会計士

有限責任監査法人トーマツに入所後、国内監査事業部にて監査業務に従事。2021年に当社へ入社、同年常勤監査役に就任。



社外監査役
藤本 健一
弁護士

弁護士登録後、株式会社ヤフー、株式会社グリー等にて企業法務を中心に弁護士業務に従事。その後独立し、現在、藤本法律事務所代表弁護士。



社外監査役
芹川 太郎
公認会計士

現EY新日本監査法人へ入所し、監査業務に従事。その後、ベイン・アンド・カンパニー・ジャパン・インコーポレイテッド等を経て、2018年より株式会社トラックレコード代表取締役、芹川太郎公認会計士事務所代表。

研修・自発学習支援から学習管理までオールインワン

オンライン動画研修 プラットフォーム

ビジネススキルからデジタルスキル・階層型研修まで、幅広いジャンルの動画学習コンテンツと企業内学習に必要な機能が充実。あらゆる人材育成ニーズに対応したオールインワンサービスです。



Key Features

- 録画受講
- 生放送受講
- 研修作成
- 受講管理
- オリジナル動画管理
- 集合学習機能
- 文字起こしコンテンツ
- スマホアプリ
- 動画ダウンロード



法人向け コンテンツラインナップ^{*1}

社会人の多様な学習ニーズに答えられるラインナップを網羅。
 ほぼすべてのコンテンツを自社スタジオ・社内制作スタッフで内製。

ビジネススキル 4,669本
54.2%



デジタルスキル 2,474本
28.7%



ライフリテラシー 733本
8.7%



リベラルアーツ 746本
8.5%



注1: コンテンツ数は2026年3月末時点。上記カテゴリー以外の授業が約900本存在

SaaSとしての継続収益を基盤に、オプション販売によるARPAの最大化を追求している。

1 継続収益（リカーリング）

1,650 円/月
月額利用料金 1IDあたり

- 月額利用料金のため、例えば50IDの契約の場合には年間99万円
- ボリュームディスカウントテーブルとなっており、1社あたり100IDの契約の場合には1,600円、300IDの契約では1,500円と1IDあたりの金額は減少
- 最少20ID以上の申し込みで10ID単位での契約

2 初期収益（ショット）

11 万円
初回契約時1社あたり

- 初回導入時の初期費用

3 オプション収益（ショット）

~18 万円
オプション料金 1IDあたり

- 特に従業員数600名以上の中堅・大企業顧客に向けた、個別コンサルティングによる利用促進施策、参加型学習コミュニティ（企業内大学）設置、オンライン対面型集合研修サービス「ゼミ」の提供など、様々な企業ニーズに対応
- 金額は提供内容、導入規模、タイミングによって変動

法人向け 学びあいを促進する伴走支援事例

顧客の様々な人事課題を解決するために「学びあい文化の促進」を軸として、多方面かつ網羅的なカスタマーサクセス活動を展開。

契約ID：大 ハイタッチ

(専属CSによる伴走支援)

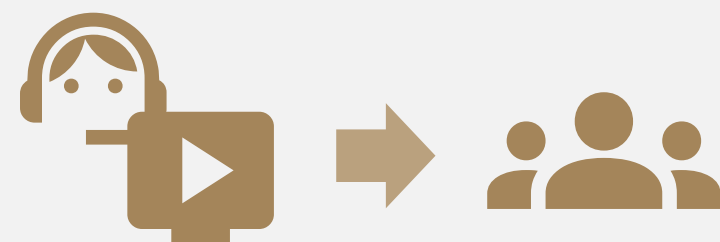


企業内大学支援^{*1}

人材戦略実現を加速する参加型学習コミュニティ「企業内大学」の開設・運用を支援。自律学習と学び合いによる組織の活性化、エンゲージメント向上とイノベーション創出を支援。

契約ID：中 ロータッチ

(ウェビナーなどによる1:N支援)

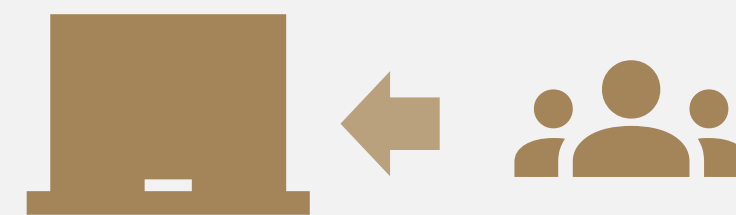


管理者向けウェビナー

管理者限定でウェビナーや運用にまつわる相談会を定期開催。リアルな運用事例と成功への道筋を共有し、効果的なPDCA実行を支援。

契約ID：小 テックタッチ

(Webツールを用いたノウハウ提供)



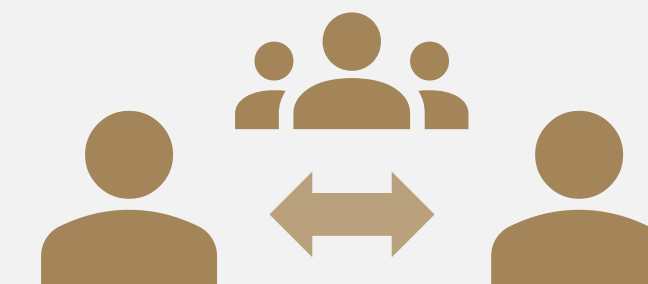
運用ポータルサイト

運用担当者向けの運用ポータルサイトを提供。人材育成・組織活性化のヒント、「お悩み別運用ナビ」など、さまざまなノウハウを掲載し、導入企業のサービス活用を支援。

全企業

コミュニティタッチ

(人事同士のつながりの場の提供)



人事コミュニティ

管理者専用のコミュニティを提供。活動を通じて「人事を1人にしない」支援体制を構築。ユーザー同士で悩みを相談できる掲示板や、成功事例を共有できるイベント施策などで人事担当者を支援。

注1：顧客へのサービス提供の一例。支援内容は各顧客の課題に応じて最適化し、個別にご提案。

顧客の声を反映し、オンラインを中心とした研修サービスの拡充を推進。
「Schoo for Business」と組み合わせ、多様化する企業の人材育成ニーズに応える。

オンライン対面型の集合研修サービス「ゼミ」

「ゼミ」の全体構成



オンライン対面型の集合研修サービス「ゼミ」を開発。
これまでに培ってきたノウハウを応用し、オンラインだからこそできる新しい研修体験を試行

受講後アンケート*1では、受講満足度は96.4%と高い満足度を計測。提供テーマの拡大やサービス開発へ更に注力し、「Schoo for Business」とのクロスセルを推進。既存顧客との取引拡大、新規顧客獲得につなげていく

順次提供コンテンツを追加中（30テーマ以上を提供）

生成AI×事業企画立案、ロジカルシンキング、課題設定、営業×データ分析、マネジメント、財務三表、資料作成等

注1: 2025年9月までに開催した8回のゼミ受講者のアンケート結果（n=248人 ※延べ人数）

Schoo for Personal



無料の生放送授業と9,000本の録画見放題プラン

社会人向けコミュニティ型動画学習サービス

毎日、無料の生放送授業を開催しています。受講生代表（モデレータ）のサポートにより、講師と熱意ある個人ユーザーとの双方向授業が実現されています。生放送の録画は、月額980円で見放題です。

Key Features

- 録画受講
- 生放送受講
- 文字起こしコンテンツ
- スマホアプリ
- 動画ダウンロード

SchooSwing



対面・オンラインのハイブリッド教育を実現する

データ活用型ラーニングマネジメントシステム

データの活用によって学びを可視化することで、教育の最適化を実現できる次世代型の学習プラットフォームです。大学をはじめとする高等教育機関や社会人教育事業者に特化した機能も充実しています。

Key Features

- ライブ配信
- オンデマンド配信
- ハイフレックス授業
- Schoo録画授業視聴
- 教育・学習データ分析
- アクセスログ解析
- クラス管理
- 課題提出・テスト



無料の生放送と、9,000本の録画見放題プラン

社会人向けコミュニティ型 動画学習サービス

毎日、無料の生放送授業を開催しています。受講生代表（モデレータ）のサポートにより、講師と熱意ある個人ユーザーとの双方向授業が実現されています。生放送の録画は、月額980円で見放題です。

Key Features

録画受講

生放送受講

文字起こしコンテンツ

スマホアプリ

動画ダウンロード





Schoo Swing



対面・オンラインのハイブリッド教育を実現する

データ活用型ラーニング マネジメントシステム

データの活用によって学びを可視化することで、教育の最適化を実現できる次世代型の学習プラットフォームです。大学をはじめとする高等教育機関や社会人教育事業者に特化した機能も充実しています

Key Features

ライブ配信

オンデマンド配信

ハイフレックス授業

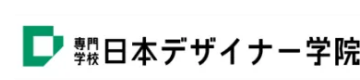
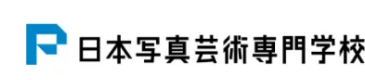
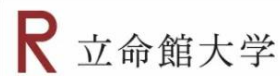
Schoo録画授業視聴

教育・学習データ分析

アクセスログ解析

クラス管理

課題提出・テスト



その他 Schoo Swingの特徴

ハイブリッド教育へ簡単対応・学習データの取得分析・独自の双方向学習機能。



対面×オンラインのハイブリッド教育へ対応

授業特性に合わせたオンライン・オフラインの学習体験を一つのツールで実現。ハイフレックス型、オンデマンド型、ブレンド型（対面・オンラインの組合せ）、BYODの対面型授業など、あらゆる授業形態に対応可能



学習データを取得・分析 授業と経営の質を向上

動画視聴、出席、課題提出、テスト結果など様々な学習ログを学生ごとに取得することができます。取得されたログはダッシュボードで可視化されるため、データにもとづいて教育活動の検証・分析を行うことが可能



独自の双方向学習機能で学習者目線での教育を実現

コメント、リアクション、クイズなどの機能によって、学生の授業参加のハードルを下げ、より活発な双方向コミュニケーションを実現。オンラインであっても質の高い教育を実現するための支援を追求



(千円)	19年9月期	20年9月期	21年9月期	22年9月期	23年9月期	24年9月期	25年9月期	26年9月期2Q
売上高	363,806	548,520	978,112	1,317,868	2,007,927	2,852,780	3,360,107	1,749,117
売上原価	84,426	82,867	444,129	707,324	936,719	895,063	829,724	418,745
売上総利益	279,380	465,652	533,983	610,544	1,071,207	1,957,717	2,530,383	1,330,373
販管費及び一般管理費	325,354	570,943	926,227	1,363,886	1,694,929	1,841,456	2,239,980	1,327,346
うち広告宣伝費	26,643	87,884	266,742	402,845	491,009	472,249	468,916	215,778
営業利益	△ 45,973	△ 105,290	△ 392,244	△ 753,342	△ 623,721	116,260	290,402	3,026
営業外収益	4,104	2,952	415	2,809	3,266	4,337	7,187	4,814
営業外費用	2,400	1,262	3,344	15,922	51,206	33,486	39,144	7,396
経常利益	△ 44,270	△ 103,599	△ 395,173	△ 766,455	△ 671,662	87,111	258,527	444
特別利益	-	-	-	-	-	231	109	-
特別損失	27,183	-	9,010	1,883	8,194	-	-	-
税引前当期純利益	△ 71,454	△ 103,599	△ 404,184	△ 768,338	△ 679,856	87,343	258,556	444
当期純利益	△ 71,984	△ 104,129	△ 404,714	△ 770,628	△ 680,386	184,387	175,311	378
1株当たり当期純利益 (円)	△ 545.34	△ 788.86	△ 3,066.02	△ 5,838.09	△ 5,154.44	31.62	14.31	0.03
売上高前年同期比 (%)	-	150.8%	178.3%	134.7%	152.4%	142.1%	117.8%	104.9%
売上総利益率 (%)	76.8%	84.9%	54.6%	46.3%	53.4%	68.6%	75.3%	76.1%

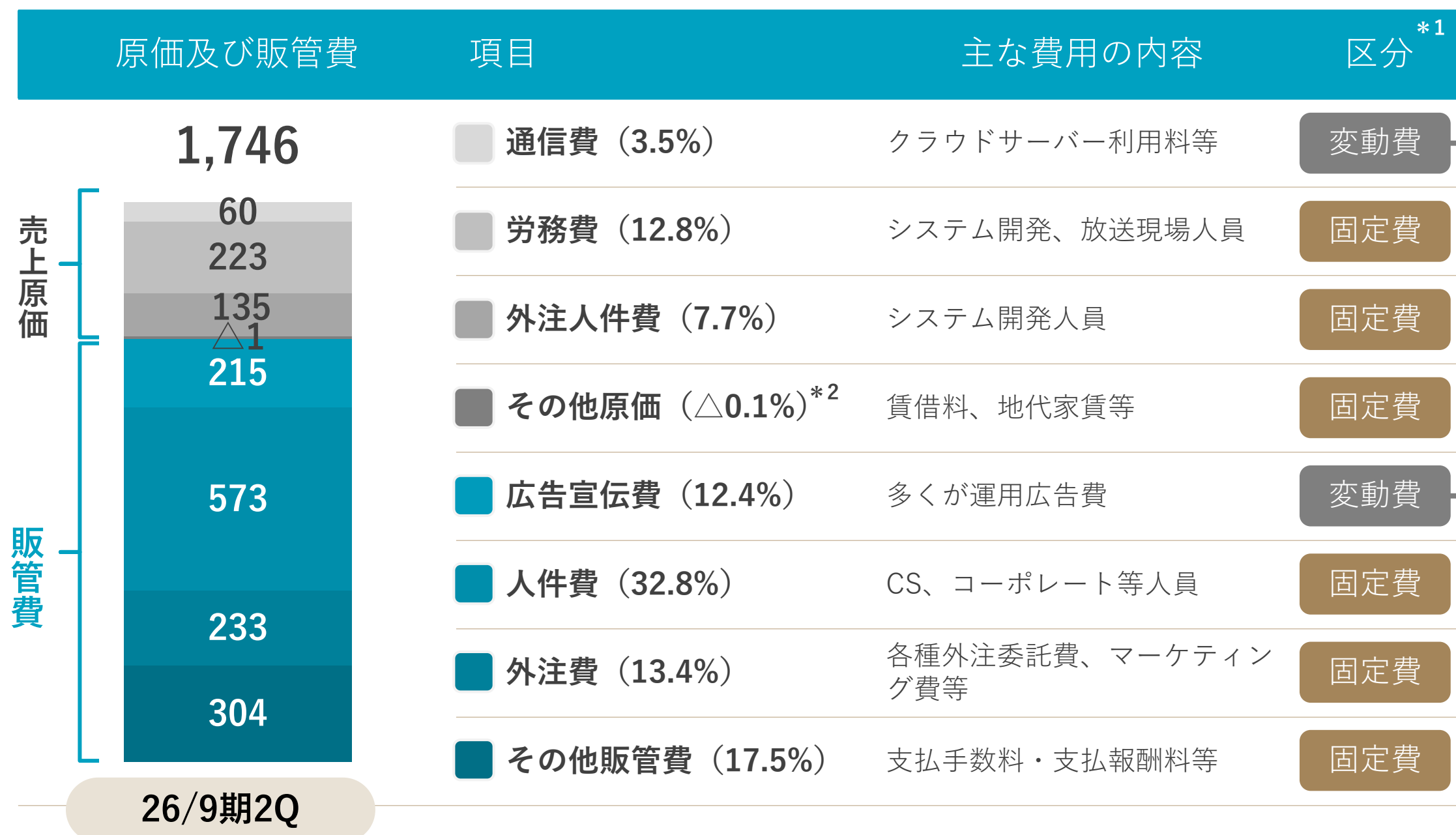


資産の部 (千円)	25年9月期	26年9月期2Q
流動資産	3,230,390	2,628,819
現金及び預金	2,946,270	2,204,344
売掛金	238,759	249,817
前払費用	44,504	78,911
その他	855	95,746
固定資産	211,902	237,960
有形固定資産合計	29,285	28,347
建物	19,916	18,878
工具、器具及び備品	9,368	9,469
無形固定資産合計	109,144	140,341
ソフトウェア	100,146	129,946
ソフトウェア仮勘定	8,998	10,395
投資その他の資産合計	73,471	69,271
敷金	15,359	15,119
繰延税金資産	54,142	54,142
その他	3,970	10
資産合計	3,442,292	2,866,780

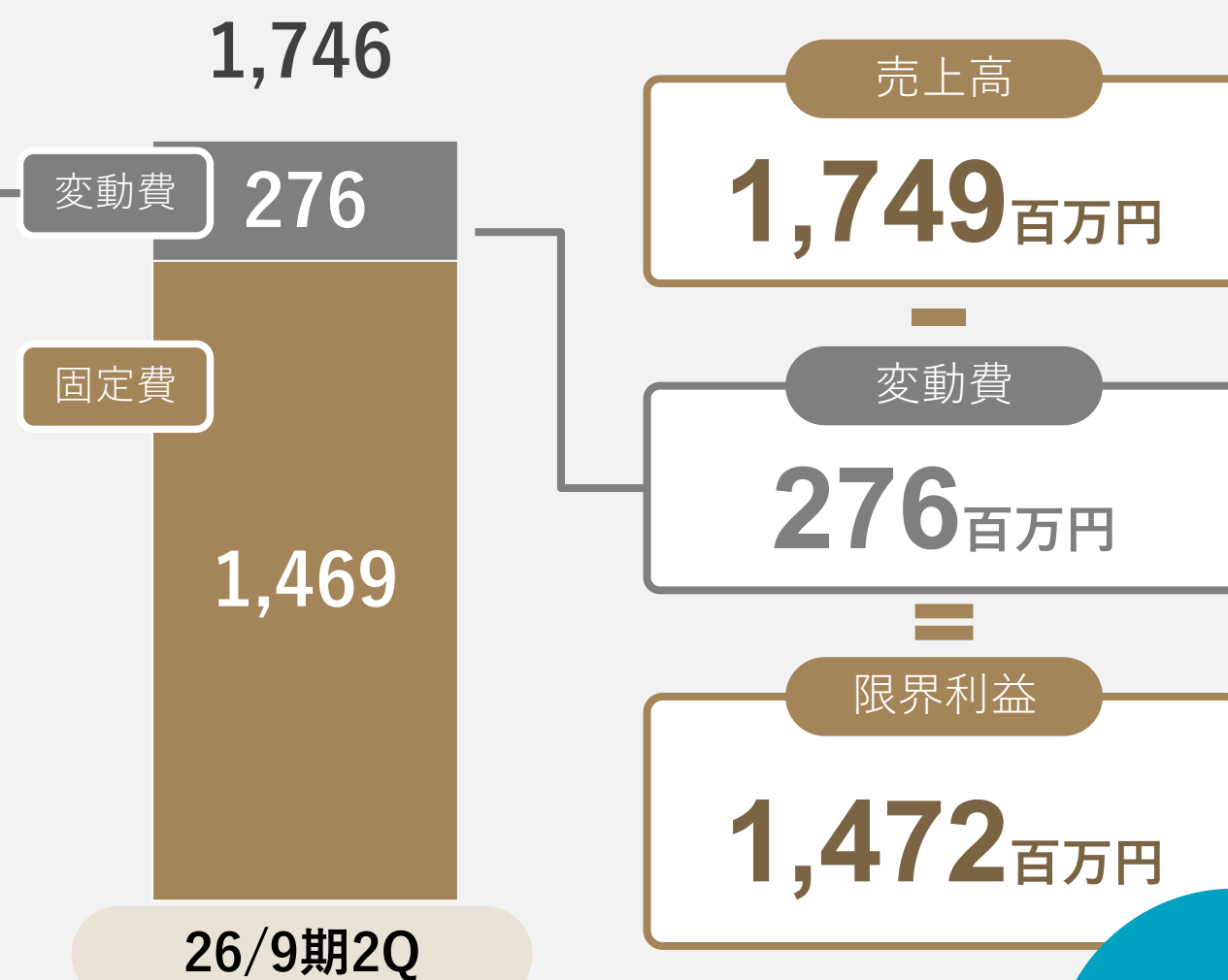
負債の部 (千円)	25年9月期	26年9月期2Q
流動負債	1,187,137	816,390
1年内返済予定の長期借入金	264,000	282,000
未払金	232,769	175,874
未払法人税等	61,205	11,071
未払消費税等	55,091	21,780
契約負債	539,885	288,050
その他	34,186	37,611
固定負債	400,000	250,000
長期借入金	400,000	250,000
負債合計	1,587,137	1,066,390
純資産の部 (千円)	25年9月期	26年9月期2Q
資本金	684,208	708,663
資本剰余金	949,701	974,155
利益剰余金	359,698	360,076
自己株式	△138,453	△242,505
純資産合計	1,855,154	1,800,390
負債純資産合計	3,442,292	2,866,780



費用の多くは人件費・労務費・外注費などの固定費が占める。
 限界利益率は約8割と高く、トップラインが成長すれば収益性が改善する費用構造。



固定分解と、限界利益率



限界利益率
84.2%

注1: 通信費及び広告宣伝費を変動費と見做して限界利益率を算出しているが、広告宣伝費は必ずしも売上高と連動しない。一方で、一部固定費は売上高の増加に応じて一定の積み増しが必要となる場合がある点に留意

注2: その他原価には他勘定振替高を含むため、マイナス

MRR

月次定期収益（Monthly Recurring Revenue）。
対象月の月末時点におけるストック収入合計値。

ARR

年間定期収益（Annual Recurring Revenue）。
各期末時点におけるMRRを12倍して算出。

ARPA

1顧客当たりの平均売上金額（Average Revenue Per Account）。
各四半期末時点におけるMRR実績に各四半期決算月のコンサルティングフィー等を含む非カーリング(スポット)収益を合算し、四半期末時点のサービス提供社数で除して算出した金額

契約社数

地方自治体への導入数を含めた、各四半期末における法人向けサービス「Schoo for Business」の導入社数。
※自治体数は1自治体を1社としてカウント

Net Revenue Churn Rate

既存顧客のアップセル/ダウンセルを考慮した解約率。
 $\{ \text{今月新規法人MRR (当月獲得)} - (\text{今月総法人MRR} - \text{前月総法人MRR}) \} / \text{前月総法人MRRの12ヵ月平均。}$

免責事項（ディスクレーマー）

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。

これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。