

2026年9月期第3四半期

決算説明資料

株式会社Schoo (スクー)

2026年8月14日

(東証グロース市場 証券コード：264A)





2026年9月期 3Q業績

業績

・ 売上高

- 3Q単体：834百万円（前年同四半期比+1.0%）
- 3Q累計：2,583百万円（前年同期比(累計)+3.6%）

・ 営業利益

- 3Q単体：12百万円（前年同四半期比△86.2%）
- 3Q累計：15百万円（前年同期比(累計)△94.2%）

- ・ 売上高及び各段階利益は、3Qに見込んでいた新規獲得の積み上げが想定に届かず、期初計画に対する進捗に遅れが発生。要因は特定されており改善に着手中。加えて、4Qにおいて挽回施策を実行することで計画達成への巻き返しを図る

KPI

- ・ ARPAは118千円/月（前年同四半期比+8.7%）：大企業導入推進により、CAGR8.6%を維持
- ・ 契約社数は2,257社（前年同四半期末比△7.9%）：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1.13%となり、引き続き低水準を堅持

主なトピックス

・ 2026年9月末を初回基準日として、株主優待制度を新設

個人向けオンライン学習サービス「Schoo for Personal」について、9,000本以上の録画授業が見放題となる「プレミアムプラン（有料プラン）」の無料クーポンを保有株式数に応じて贈呈

1	2026年9月期 事業進捗	FY26/9 Forecast	4
2	2026年9月期 第3四半期業績	FY26/9 3Q Results	12
3	2026年9月期 取り組み詳細	FY26/9 Action Details	21
4	市場環境と競争優位性	Market/Strengths	39
5	Appendix	Appendix	47

2026年9月期 事業進捗





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。



「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。

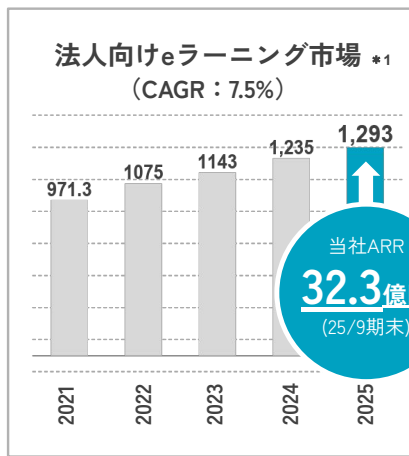
このミッションに伴い、“SCHOOL”の「終わりの“L”をなくす」ことで、Schooという社名は生まれました。



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



3Qに見込んでいた新規獲得の積み上げが想定に届かず、期初計画に対する進捗に遅れが発生。
足元のリカバリー策を踏まえ、26/9期の業績予想は据え置き。4Qでの巻き返しを図る。

(百万円)	25/9期 実績	26/9期 業績予想 (2025年11月14日)	前期比	26/9期 3Q累計実績	
					進捗率
売上高	3,360	3,908	+16.3%	2,583	66.1%
営業利益	290	266	△8.3%	15	6.0%
経常利益	258	263	+1.9%	11	4.2%
当期純利益	175	223	+27.2%	13	6.1%

現状と計画維持の背景

売上高

- ・ 3Qまでの累計は、前年同期比では増収となったが、最需期における新規契約（ID数）の積み上げが想定に届かず、通期計画に対する進捗に遅れが発生
- ・ 要因は特定済みであり、すでに改善策には着手。加えて、4Qに向けたリカバリー策の実行により、通期目標の達成に向け巻き返しを図る

利益

- ・ AI関連投資や人材拡充などの「第二創業」に係る投資は計画通り実行。4Qの売上高の巻き返しと、マーケティング費用の投資対効果の適正化と厳格なコストコントロールの徹底により、目標達成を図る



現状における進捗遅延の構造的要因・課題を特定し、各領域で「AI×独自データ資産」活用を軸とした抜本的なビジネス構造転換の対応方針を設定。すでに着手中。

現状の課題・背景

対応方針

営業・ マーケティングの 低下

- ・従来の検索広告（Web広告）依存による顧客獲得単価（CPA）の高騰及び獲得効率の低下
- ・提案プロセスの属人化に伴う、商談化率・成約率の伸び悩み



AI駆動型の 営業・マーケティング 体制への転換

- ① 広告運用最適化＋イベントなど新チャネル開拓
- ② 営業組織をAI駆動型へ再構築し、提案プロセスを標準化・高効率化

利用率停滞と 小規模層の 解約増加

- ・顧客人事担当者の研修設計・運用負荷の高さによるサービス利用率の停滞
- ・小規模ID層における活用・定着不足に伴う解約



利用定着の 仕組み化による 解約抑制

- ① 新施策「プランニングパス」で顧客の設計工数を削減し利用率を向上
- ② 初期オンボーディング標準化・強化*で2年目以降の解約を抑制

大企業ニーズ 高度化と 対応力不足

- ・大企業のニーズの高度化に伴う、顧客側の意思決定プロセスの長期化と獲得効率の悪化
- ・従来の労働集約的なコンサル手法による提案体制（属人化・スピード不足）



AI×独自データ 起点の 提案高度化

- ① 経営・人事課題に踏み込んだ提案力の強化（顧客の個別課題に対応する提供体制の型化）及び商談期間の短縮
- ② 「AI×独自データ資産」によるAI駆動型コンサル体制へシフトし、提案の高度化・迅速化及び提案頻度向上

3Qまでの新規獲得・大企業攻略遅れ等の課題に対し、短期リカバリー策を実行。
4Qでの巻き返しを図る。



「AI関連ゼミ」の個別販売による 短期売上の積み上げ

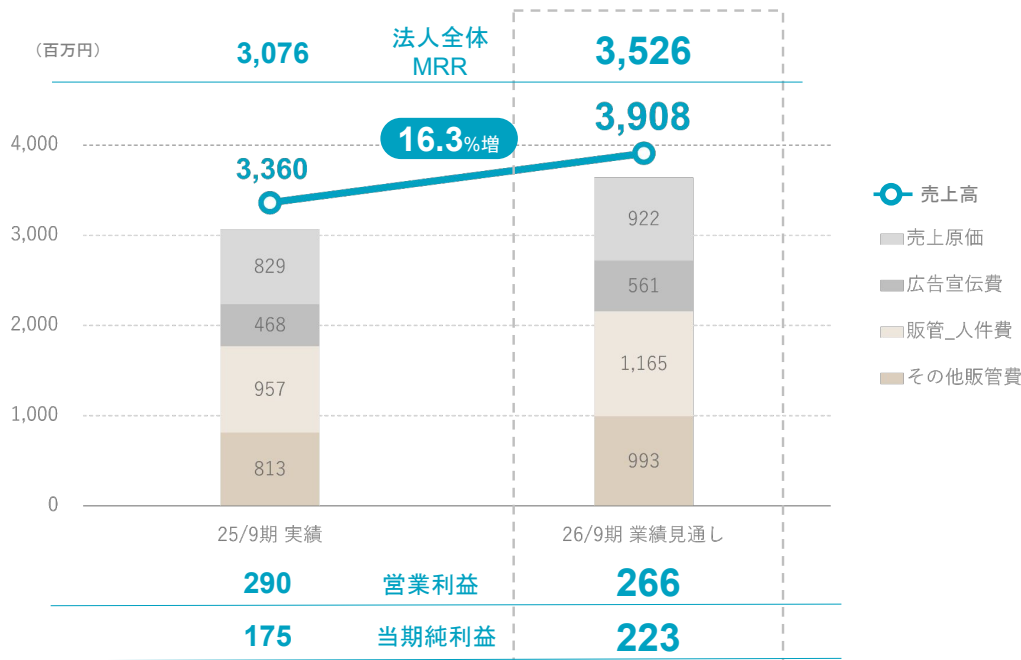
- ニーズの高い生成AI等のテーマに絞った定額研修を切り出し、個別販売（8月リリース済）
- 展示会・共催ウェビナー等のイベントを起点に、短納期の案件獲得・4Q内での売上計上を推進



AI駆動型の営業体制による 商談の徹底クロージング

- 大企業案件に対し、提案の各ステップをAIで高速化・高品質化し、商談ペースを加速。顧客の意思決定を早め、今期中の確実な受注を目指す
- 「AIセールスディレクター」*により全商談のネクストアクション設定・遅延リアルタイム検知・営業支援を実施。期末までの商談成約率を最大化

2025年11月14日に公表した26/9期の業績予想は据え置き。
法人事業の成長性・効率性改善を継続し、4Qでの巻き返しを図る。



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3四半期業績



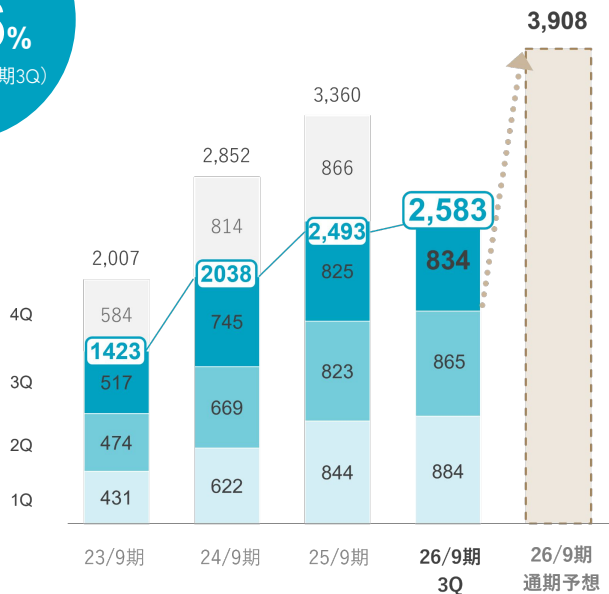
売上高は増収を維持。3Qの新規獲得が想定に届かなかったこと、及び今期戦略的先行投資の実行により、営業利益は前年同期比（累計）で△94.2%となり期初計画に対し進捗に遅れが発生。

前年同期比(累計)

+3.6%

(25/9期3Q～26/9期3Q)

売上高 (百万円)

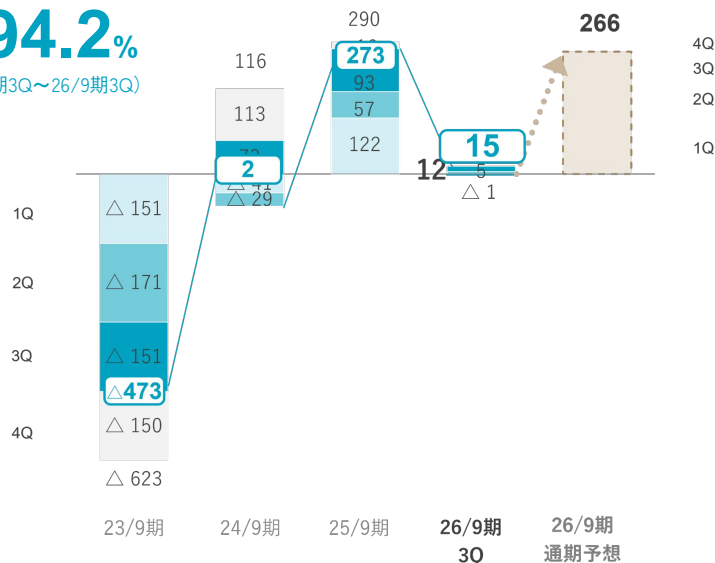


前年同期比(累計)

△94.2%

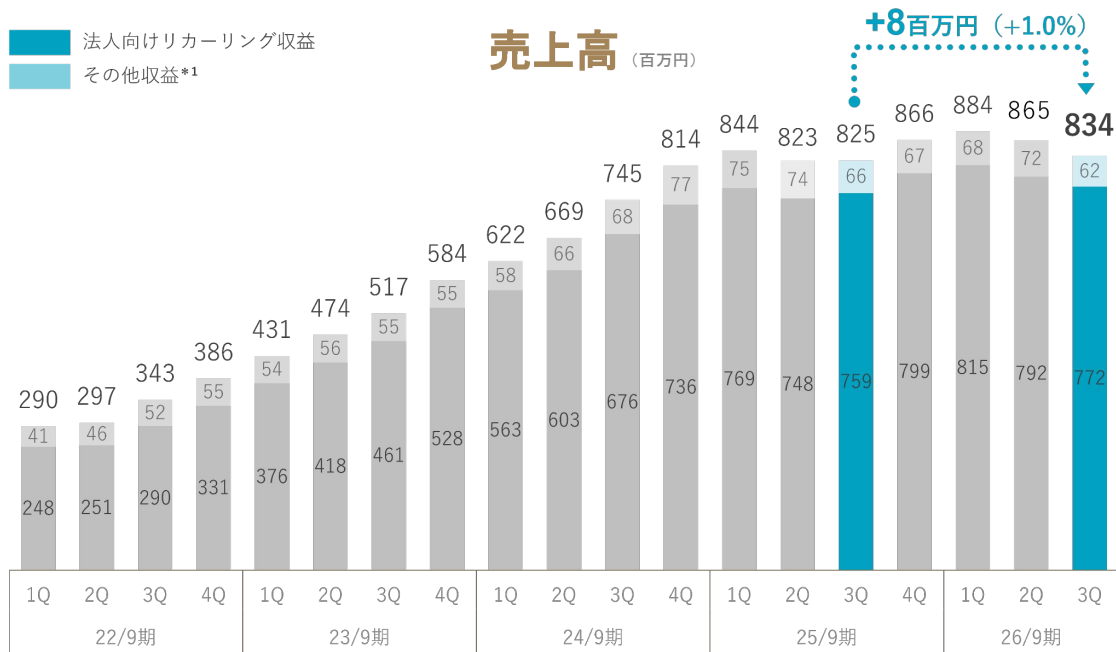
(25/9期3Q～26/9期3Q)

営業利益 (百万円)





売上高は、3Qに見込んでいた新規獲得の積み上げが想定に届かず、前年同四半期比でほぼ横ばい。
4Qはリカバリー策の実行に注力し、巻き返しを図る。



売上高の推移

・ 今期3Qの売上高は834百万円

- ✓ 前年同四半期比では+8百万円（+1.0%）とほぼ横ばい
- ✓ 3Qに見込んでいた新規獲得の積み上げが想定に届かず
- ✓ 4Qはリカバリー策の徹底実行により、巻き返しを図る

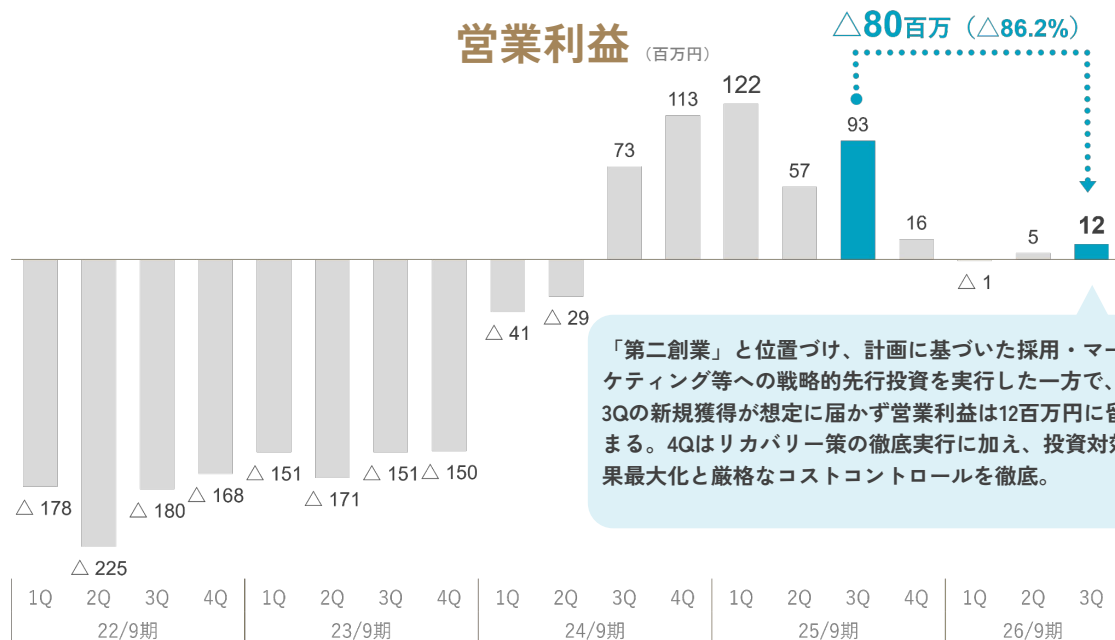
・ 3Q累計売上高は2,583百万円

- ✓ 前年同期比(累計)では+90百万円（+3.6%）

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及び3Qの新規獲得が想定に届かなかった影響で前年同四半期比で△86.2%。4Qは投資対効果の最大化と厳格なコストコントロールを徹底。



営業利益の推移

・ 今期3Qの営業利益は12百万円

- ✓ 今期は法人事業の成長性・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推進。3Qの新規獲得が想定に届かなかった影響で、前年同四半期比△80百万円 (△86.2%) となるも、黒字で着地

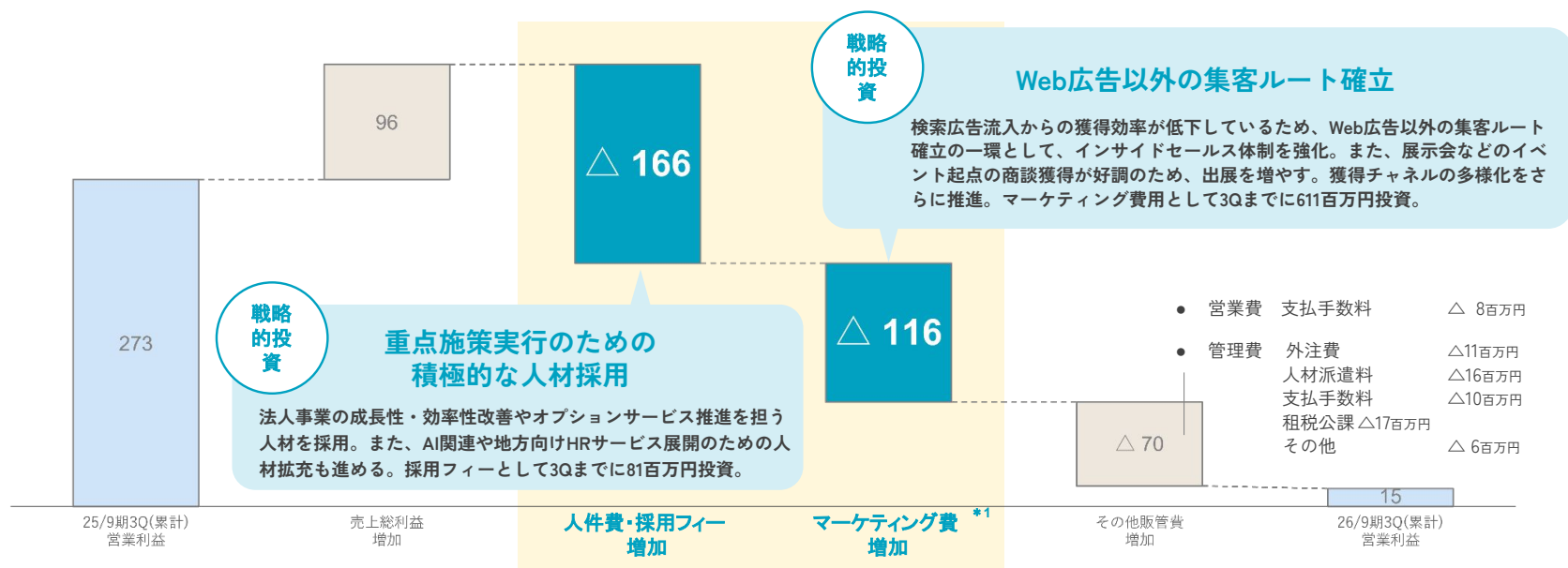
・ 3Q累計営業利益は15百万円

- ✓ 前年同四半期比(累計)では△257百万円 (△94.2%)
- ✓ 前年同四半期比(累計)で人件費・採用関連費+166百万円、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+125百万円
- ✓ 戦略的な先行投資の結果であるが、3Qの新規獲得が想定に届かず、期初計画に対して進捗に遅れが発生



期初より、今期を「第二創業」と位置づけた人材・マーケティング等への戦略的先行投資を実行し、競争優位性強化と事業ドメイン拡張を推進。4Qは投資対効果最大化と厳格なコストコントロールを優先。

3Qまでの戦略的先行投資 (百万円)



- 営業費 支払手数料 △ 8百万円
- 管理費 外注費 △11百万円
- 人材派遣料 △16百万円
- 支払手数料 △10百万円
- 租税公課 △17百万円
- その他 △ 6百万円



3Qに見込んでいた新規獲得の積み上げが想定に届かず、期初計画に対する進捗に遅れが発生するも、足元のリカバリー策を踏まえ、26/9期の業績予想は据え置き。4Qでの巻き返しを図る。

(百万円)	25/9期 3Q実績 (累計)	26/9期 3Q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	2,493	2,583	+90	+3.6%	3,908	66.1%
リカーリング収益	2,400	2,502	+101	+4.2%	-	-
うち法人向け	2,277	2,380	+103	+4.6%	-	-
スポット収益	92	81	△11	△12.2%	-	-
売上原価	625	619	△6	△1.0%	922	67.1%
売上総利益	1,867	1,964	+96	+5.2%	2,985	65.8%
販管費	1,593	1,948	+354	+22.2%	2,719	71.6%
営業利益	273	15	△257	△94.2%	266	6.0%
経常利益	243	11	△232	△95.4%	263	4.2%
当期純利益	144	13	△131	△90.7%	223	6.1%

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2四半期末実績の比率を算出



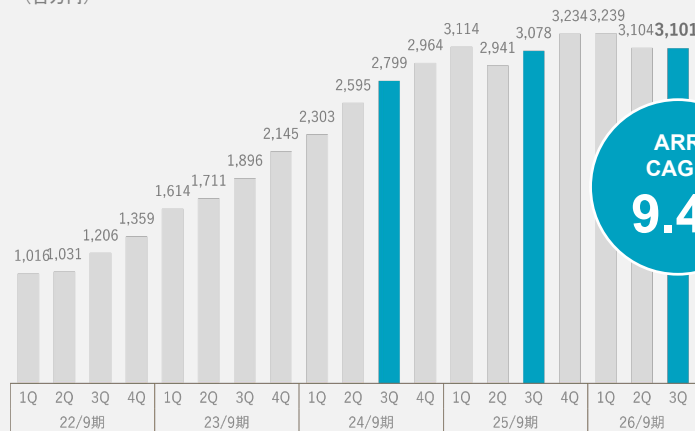
3Q末におけるARR^{*1}は3,101百万円（CAGR9.4%）。3Qにおける売上低調の影響を受け、前年同四半期比+0.8%で着地。

(百万円)

項目	26/9期 3Q実績	構成比
全社売上高	2,583	100.0%
└ 学び手	2,510	97.2%
└ リカーリング収益	2,430	94.1%
POINT └ うち、法人向け	2,380	92.2%
└ うち、個人向け	49	1.9%
└ スポット収益	80	3.1%
└ 教え手	72	2.8%
└ リカーリング収益	71	2.8%
└ スポット収益	0.9	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6月時点のMRR 258百万円に12か月を乗じて算出した直近 MRR実績から試算するARRを記載

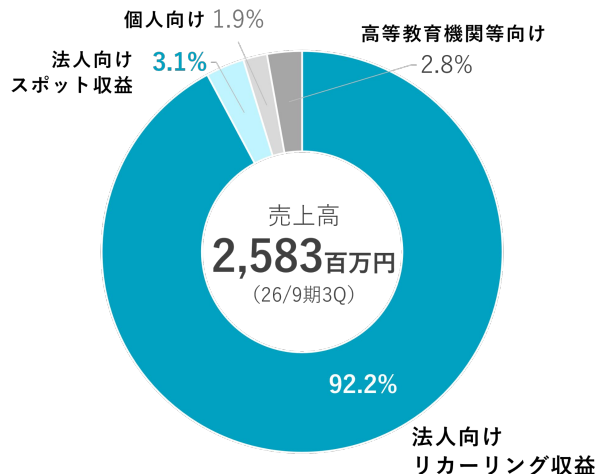
注2: 2024年6月時点から2026年6月時点数値の2年間CAGR(年平均成長率)を記載



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118千円でCAGR8.6%を堅持。契約社数は2,257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

CAGR5.3%

法人向け

Net Revenue Churn Rate ^{*4}

1.13%

直近12ヵ月平均

法人向け

契約社数 ^{*3}

2,257社

CAGR△3.6%

法人向け

ARPA ^{*5}

118千円/月

CAGR8.6%

注1: 26/9期3Q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6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6月時点から2026年6月時点の2年間CAGRを記載

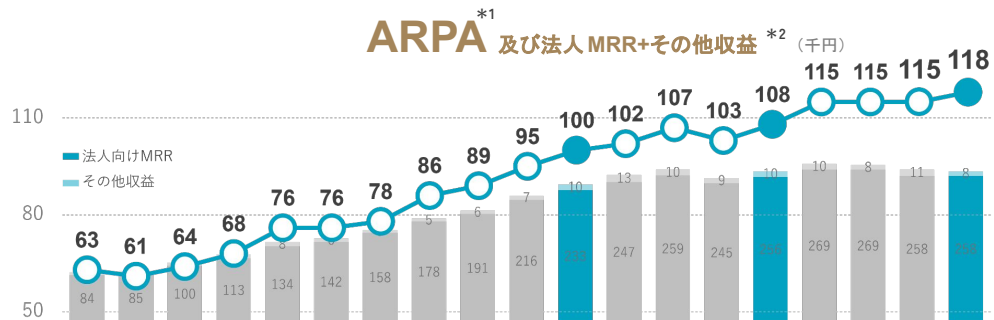
注3: 2026年6月時点における法人向け導入社数、2024年6月時点から2026年6月時点の2年間CAGRを記載

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6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6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6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6月時点から2026年6月時点の2年間CAGRを記載



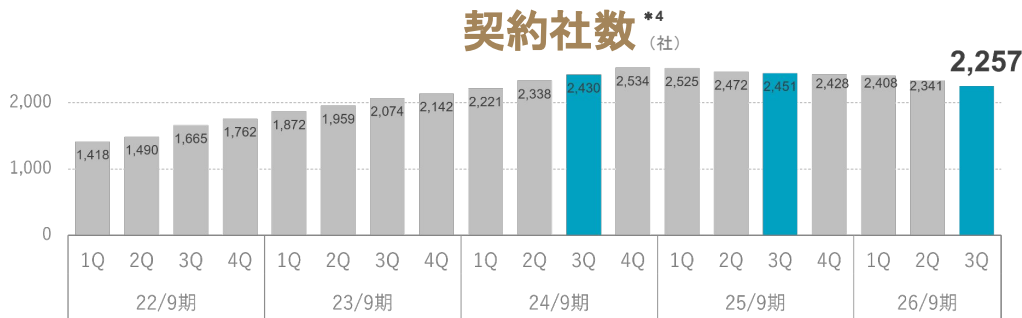
大企業攻略推進により、ARPAは118千円、CAGR8.6%（前年同四半期末比+8.7%）を堅持。
大企業攻略の優先により契約社数の伸びは低下したものの、ARPAは維持。



CAGR **8.6%**^{*3}

ARPAの直近（3Q）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 **△3.7%**^{*3}

契約社数の直近（3Q）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6月時点から2026年6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 取り組み詳細





創業来蓄積してきた学習データ・導入事例等の独自データ資産とAIの融合により、単なる効率化を超えた、収益増を牽引する「AI駆動型ビジネスモデル」へのトランスフォーメーションを図る。

セールス

「非労働集約的」なAI駆動型 人材開発基盤コンサルティング

状況整理～施策提案をAIにより標準化・自動化。全プレイヤーによる対応を可能にし、短期間・低コストで、中堅・中小企業を含めた多数の案件対応を加速する。

提案標準化、対応力の大幅拡大、
低コスト・高品質・高頻度提案を実現

コンテンツ

講師の分身「AIバディ」と学ぶ 「オープン研修 with AI」

講師の知識・価値観を学習した「AIバディ」を組み込んだ、進化型の集合研修。動画学習の形骸化を防ぎ、受講者の行動変容を支援。利用定着を推進する。

低コスト・高効果な
新サービスとして推進

プロダクト

「学習体験の高度化」を図る AI機能のさらなる実装

研修確認テスト、トレーニング機能等、「学習体験を高度化」するための各種機能を実装し、サービス価値を向上する。

AIを用いた機能開発を加速し、
さらにユーザー体験を向上

Schoo独自の
データ資産

× AI

4,500社
の支援実績

140万人の
学習行動データ

商談・成功事例
施策実行結果

授業・講師等の
学習コンテンツ資産



「シニア依存の暗黙知コンサル」から「全プレイヤーによる再現性の高いAI駆動型コンサル」へ転換し、対応力を大幅に強化。低コスト・高品質・高頻度な提案体制を構築し、収益増に寄与。

従来型コンサル

シニアプレイヤー依存
人員能力・工数のボトルネック構造



シニア
プレイヤー

個人の経験則
による提案

手作業での
分析に数ヵ月

提案品質に
バラつき

高コスト構造
大企業に限定

大企業A

大企業B

大企業C

対応リソースが
限定的

高コスト・
対応数に限界

独自 AI駆動型コンサル

全プレイヤーによる提案をAIで補完・標準化
「対応能力不問×対応社数上限なし」によるスケール構造



全プレイヤー

×

AI

ベースとなる4500社の支援・提案実績データが
強力な参入障壁を構築

独自データに基づく
標準化された提案

類似事例から課題を
即時分析・構造化

成功事例を基に
高品質な提案書を
自動生成

低コスト構造
中堅・中小企業を含め
多数の対応が可能

大企業A

大企業B

大企業C

中堅企業D

中堅企業E

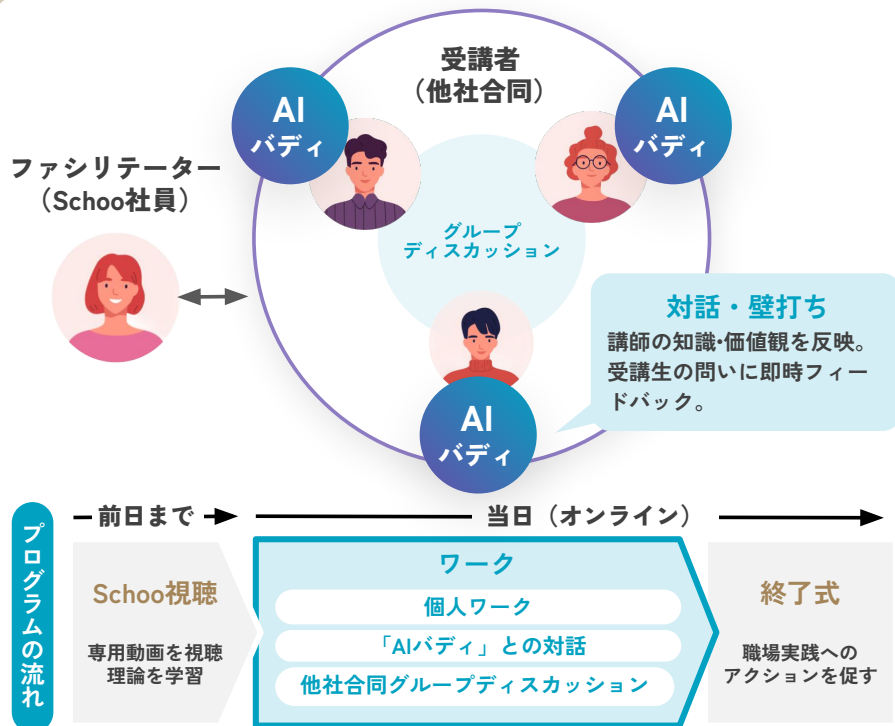
中堅企業F

対応者・対応範囲が大幅拡大

低コスト・高品質・高頻度



講師の分身である「AIバディ」の活用により、運営コストを抑制しながら受講者の行動変容を図る。
「プランニングパス」に中核サービスとして組み込みことで、利用活性化に寄与。



「オープン研修 with AI」

授業データから講師の知識・価値観を反映した「AIバディ」とファシリテーターで運営する、低コストながら実務につながる進化型の集合研修。短時間でインプットとアウトプット（実践）に挑戦が可能で、受講者の行動変容を支援。「Schoo for Business」導入企業は追加費用無しで利用可能。6月開催（全6回）では受講者満足度96.7%を獲得。

主な特徴

AIバディによる
講師代替で
低原価・高拡張性

「AI壁打ち」による
学習ハードルの低減と
行動変容

動画学習の形骸化を防止利用
率・継続率向上

追加料金なしで
すべての顧客に提供

全社 「独自コンテンツ×AI」によるプロダクト開発

FY26/9
Action Details



AIの積極活用による事業効率と収益性の向上を加速。

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。

独自のコンテンツ・データ資産

9,000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・つまづきデータ

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（Schoo 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

トレーニング機能

オープン研修
with AI

6月
スタート

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



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し、3Qまでに一定のアウトプットを創出済み。「第二創業」としての事業モデルのアップデートを引き続き推進。

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

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

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

今
期
戦
略

3Q
の
取
り
組
み

- ・ 「プランニングパス」の積極展開及び初期オンボーディングの強化
- ・ AIとの対話・壁打ちを組み込んだグループワーク型研修「オープン研修 with AI」を開始
- ・ AIによる個社向け提案書自動生成システムの導入

- ・ コンサル領域を組織開発学習支援から人事制度・人材開発基盤構築支援まで拡張
- ・ AI駆動型コンサル体制の本格稼働
- ・ 対話型学習プログラム「気づきダイアログ」の継続受注に加え、新規の大手企業導入事例を創出

- ・ 地方向け戦略を推進する「LoLLL（ロール）株式会社」を設立
- ・ 地方企業向けAI採用支援サービス「LoLLLビルド」を本格稼働



人事の導入運用工数を最小化する「プランニングパス」は、中核サービス「オープン研修 with AI」の提供開始により、契約1年目の初期層を中心に利用が好調。解約リスクの低減へさらなる浸透を推進。

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」

「AIバディ」との
対話を組み込んだ
グループワーク型研修オープン研修
with AI年間カリキュラムを
自動設計4,500社・140万人の
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

提案価値

オープン研修 with AI・動
画・テストを組み合わせ
「できる」状態にカリキュラムを
選ぶだけで
年間計画が完成受講ログ・理解度データ
で育成PDCAが回る

3Q目標達成率

154%

- ・ プランニングパス利用社数は3Q目標値を大幅超過
- ・ 初期オンボーディングの強化も実施し、契約1年以内の新規顧客への定着が顕著。利用率向上への寄与により、解約リスクの低減効果を見込む

オープン研修 with AI
受講者満足度

96.7%

- ・ 講師の知識・価値観を反映した「AIバディ」との対話を組み込んだグループワーク型研修「オープン研修 with AI」をスタート。6月開催（全6回）において、受講者満足度96.7%を獲得
- ・ 高解約リスクの休眠企業（利用率5%以下）の活性化にも寄与



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^{*1}

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^{*2}

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^{*3}

ARPA・導入
社数拡大

注1：UI（ユーザーインターフェース）は画面のデザインや操作感（見やすさ・使いやすさ）、UX（ユーザー体験）はサービスを通じて顧客が得られる感動や学習効果などの体験全般のこと。

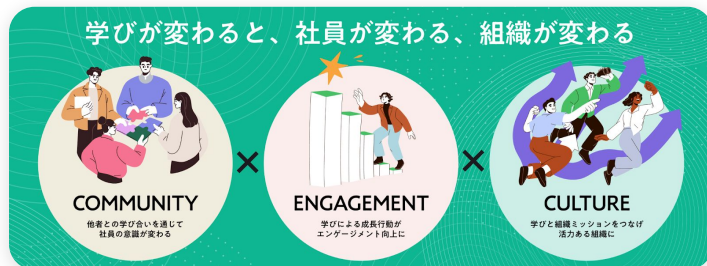
注2：矢野経済研究所：「2026 eラーニング/デジタル教育ビジネスレポート」より、eラーニング/デジタル教育市場規模推移（2025年度見込）を参照
注3：矢野経済研究所：「2025 企業向け研修サービス市場の実態と展望」より、企業向け研修サービスの市場規模推移（2025年度予測）を参照



「Enterprise Drive」は、AI駆動型コンサル体制の本格稼働によりパイプライン*が拡大。顧客課題への即応と提案プロセスの高速化を軸に、大企業の新規獲得およ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

3Qにおける主な取り組み

AI駆動型コンサル体制の本格稼働によるパイプライン*拡大

- 組織開発学習支援から人事制度・スキル策定等までコンサル領域を拡大。中堅以上の大手企業へ、順次提案を拡大
- 大企業層における人的資本経営の高度化・意思決定の長期化に対応するため、具体的な導入ステップを明示。意思決定を迅速化すること、商談を大きく前進

対話型学習プログラム「気づきダイアログ」の継続受注

- 東ソー株式会社様（2026年4月20日リリース）を始め、大手・中堅企業を中心に継続的に「気づきダイアログ」を受注

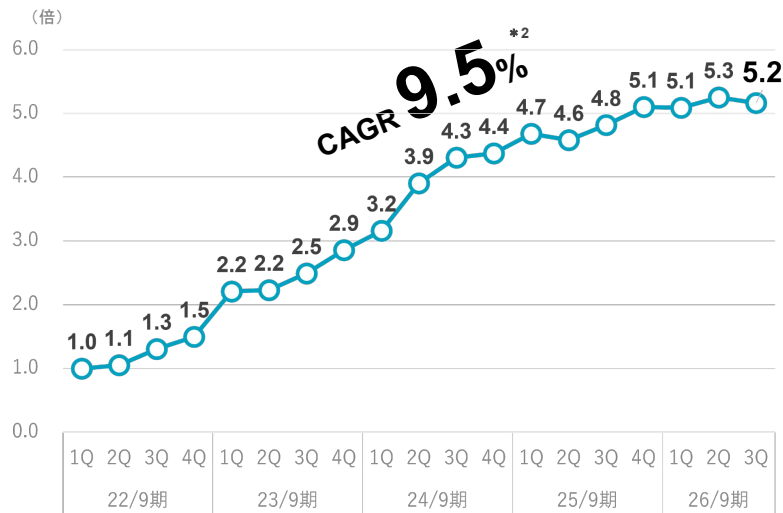
新チャネル構築とナーチャリング強化

- 展示会をはじめとするイベントチャネルの開拓により、戦略ターゲットである大手企業層との有効商談数は着実に増加
- 「経営層向け生成AI勉強会」を起点としたナーチャリング強化により、具体的な研修実施確度が高い見込み顧客との商談を創出

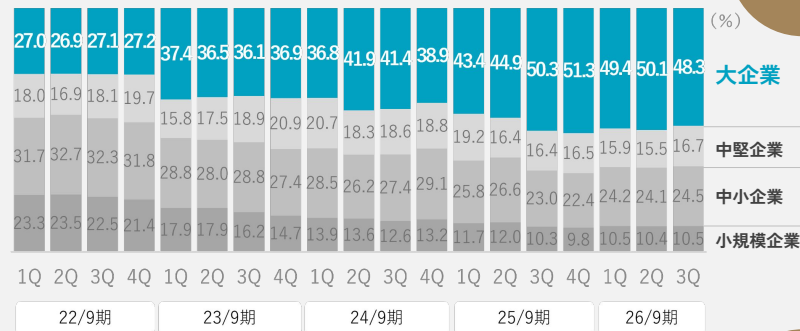


大企業向けの法人事業成長指数はCAGR9.5%で推移。大企業層における人的資本経営の高度化及び意思決定の長期化等を背景に一時的に足踏みとなるも、リカバリー策を着実に実行中。

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期及び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6月時点から2026年6月時点数値の2年間CAGR（年平均成長率）を記載

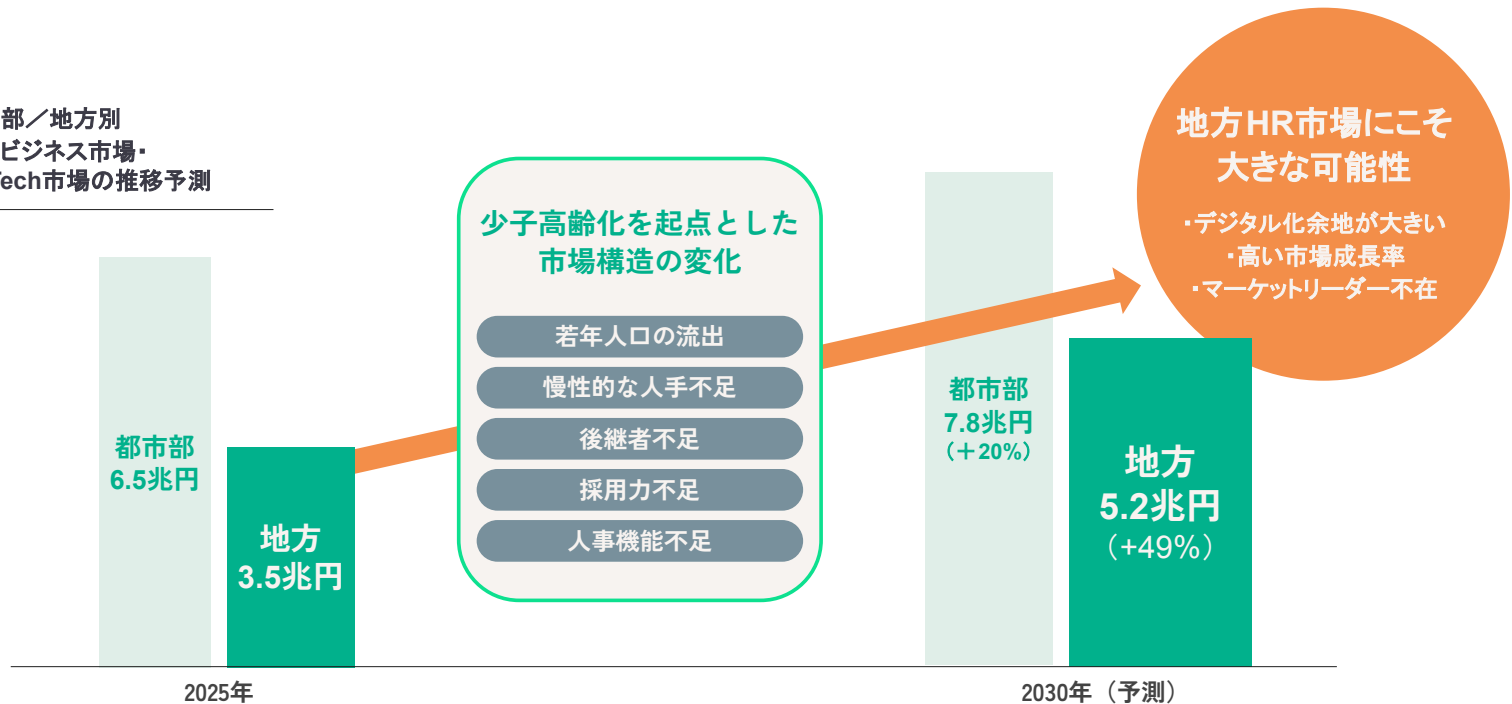
注3：導入企業の従業員数ごとに、当社として独自に顧客カテゴリを定義付け。「大企業」は2,000名以上、「中堅企業」は600～1,999名、「中小企業」は100～599名、「小規模企業」は99名以下。各四半期末時点の法人向けリカーリング収益のうち、代理店経由で獲得したID数を除いた「大企業」「中堅企業」「中小企業」「小規模企業」のそれぞれの合計ID数を母数とした比率を算出

地方HR市場の成長可能性



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HR SaaS、労務管理HR SaaS、社員エンゲージメント向けHR SaaS、社員研修管理HR SaaS)、福利厚生系ITサービスで分類)



「LoLLLキャリア」は72社・1,300名まで規模拡大。「LoLLLビルド」は販売を開始。
「Schoo Mesh」は新たに福岡県北九州市の事業を受託。

サービス	概要	進捗
	大都市圏人材と地方企業をつなぐ 人材紹介・キャリアデザインサービス	- サービス登録者は1,300名超に拡大 - 参画企業は72社に拡大 - 福岡県糸島市の企業などに人材紹介実績
	地方企業の人事機能立ち上げを支援する AI駆動型のRPO（採用代行）サービス	- 香川県の企業でテスト運用を実施 2026年8月10日にリリースし、販売を開始
	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	- 北九州市「リスキリングキャンパス2026」運営事業を受託（9月～開講予定） - 熊本県芦北町での開講決定（9月～開講予定）



AI駆動による高品質かつ低コストな「地方企業向け採用支援サービス」を8月より販売開始。
月額課金型サービスとして、新たな継続収益（MRR）の構築を目指す。

現在

今後の構想

サービス 概要

月額制の「地方企業向け採用支援サービス」

採用人材・ノウハウが不足する地方企業の採用業務を一気通貫で支援。
業務代行に加え、採用ノウハウの蓄積と内製体制づくりまで伴走する。

採用領域を起点に、
人事機能全体を支援する
サービスへ拡張

競争 優位性

AIを前提に設計した業務プロセスと、 Schoo・LoLLLが持つ人事機能や移住人材の知見

AIによる業務効率化と、Schoo・LoLLLが持つ人材・地域領域の知見を融合。
品質を標準化しながら、各社の課題に応じた採用支援を提供する。

求人票
ドラフトの
自動生成・修正

候補者属性に
応じた
個別スカウト
文面の自動生成

要件マッチ度に基づき候補者
ロングリスト
自動抽出

書類一次選考の
AIスコアリング

...

「企業専用のAI人事アシスタント」 提供

企業ごとの採用情報や業務ノウハウを適切に
蓄積・管理し、支援に活用。継続利用によっ
て支援精度と顧客価値が高まる、代替困難性
の高いサービスを構築する。



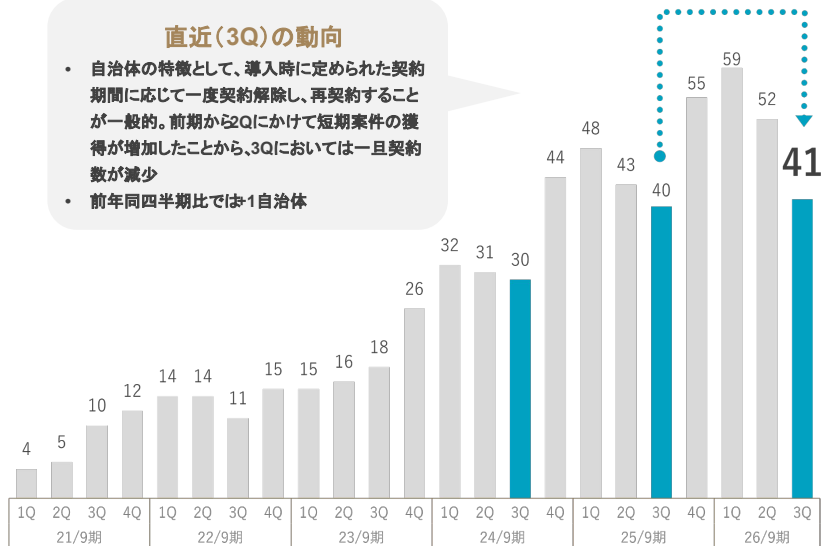
すべての地域で学び続けられる環境をつくるため、地方自治体・地方企業との関係強化に注力。
41自治体がサービスを導入中。九州オフィスも地域密着での顧客支援・顧客開拓を継続。

地方自治体への「Schoo for Business」導入件数 *

+1自治体 (+0.2%)

直近(3Q)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。前期から2Qにかけて短期案件の獲得が増加したことから、3Qにおいては一旦契約数が減少
- 前年同四半期比では+1自治体



直近(3Q)のトピックス

地方自治体への「Schoo for Business」の活用深化

- 奈良県「職員研修システム運営管理業務」を受託。同県では過去より全庁約3,800IDで当社サービスを導入いただいております。今回新たに約3年間の長期受託（期間延長）が決定。これにより2026年4月以降も研修システムの提供および運営管理を継続
- 累計導入自治体数が90団体に拡大
- 自治体・官公庁に加え、外郭団体（公的機関）での初落札を実現

九州オフィスにおける活動

- 展示会の効率的な「型」の更なる磨き込みを実施し、リード獲得単価はさらに改善
- LoLLL参画企業へのクロスセルによるSchoo for Businessの契約締結事例を創出



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】



既に共同提案により奈良県の「オンライン学習促進事業」について初受託が決定。
本格的な資本業務契約は、9月中旬までの締結を目指し詳細協議を継続。

連携実績

地方自治体の「オンライン学習促進事業」等で複数案件への提案を実施し、
そのうち「奈良県」について受託者に選定。

- 委託自治体内の企業の就業者を対象に、キャリアアップ・業態転換・事業多角化・DX推進等を目的としたオンライン学習機会を提供
- 当社とSAAFHDグループ共同提案モデルの有効性を証明（大手競合からのリプレイス達成）

案件における 両社の連携例

行政・自治体の公募事業について、協働での提案書作成・入札を実施。
両社の強みを融合した「ハイブリッド型提案」により、自治体ニーズに合致する提案力を実現。



Schoo

- オンライン研修の提供
(Schoo for Business)



SAAF

- 受注事業の運営
- オフライン研修の提供

今後の連携展開

SAAFHDグループが有する「約300の地方自治体ネットワーク」を活用し、予算化段階からの能動的な企画・提案展開も検討。また、その他の協業についても幅広く議論中。



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

 **Schoo**
for Personal

企業
地方自治体

 **Schoo**
for Business

高等教育
機関など

SchooSwing

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



2026年8月14日、株主優待の導入を決定。2026年9月末を初回基準日として優待を開始予定。

株主優待の目的

当社株式の投資魅力を向上させ、幅広い方に投資いただけるよう、株主優待制度の導入を決定。
また、株主の皆さまの日頃のご支援に感謝するとともに、優待制度を通じて当社サービスへの理解を深めていただき、より多くの皆さまに中長期的に当社株式を所有いただくことを目的とする。

株主優待の概要

対象：毎年9月末日現在の株主名簿に記載された当社株式100株（1単元）以上を保有する株主様
※初回は今期末である2026年9月末の株主様を対象として進呈予定

内容：個人向けオンライン学習サービス「Schoo for Personal」について、9,000本以上の録画授業が見放題となる「プレミアムプラン（有料プラン）」の月額会費（980円相当）の無料クーポンを保有株式数に応じて贈呈いたします。

保有株式数	優待内容
100株（1単元）～500株未満	「Schoo for Personal プレミアム」1ヵ月無料クーポン（980円相当）
500株（5単元）～1,000株未満	「Schoo for Personal プレミアム」6ヵ月無料クーポン（5,880円相当）
1,000株（10単元）以上	「Schoo for Personal プレミアム」12ヵ月無料クーポン（11,760円相当）

※初回は2026年12月頃の贈呈を予定しております。

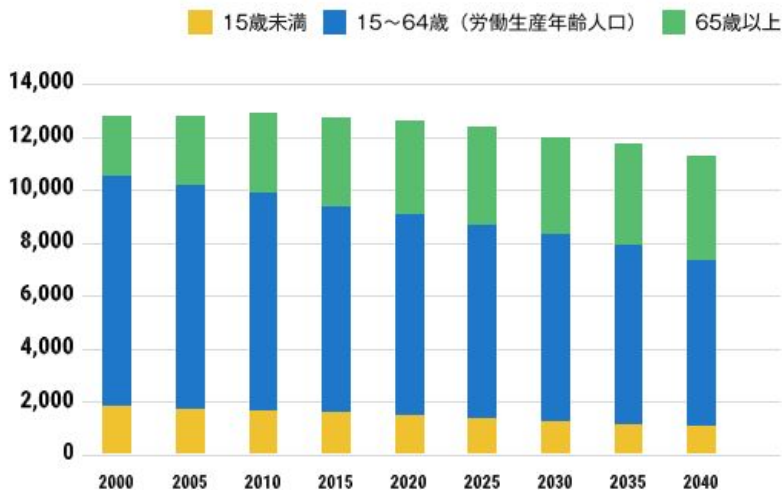
※株主優待のご利用方法等の詳細は、決まり次第、当社ウェブサイト及び2026年12月発送予定のご案内書面等にてお知らせいたします。

市場環境と競争優位性

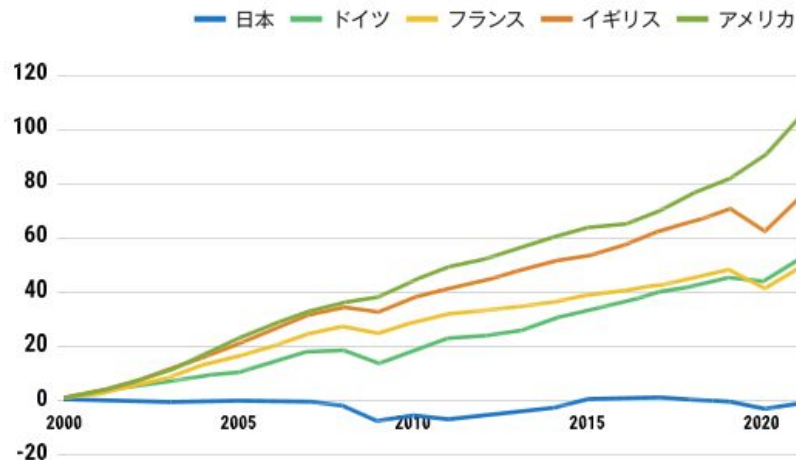


労働生産年齢人口の減少が加速する一方で、日本の労働生産性は停滞が続いている。

年齢階級人口^{*1}



名目労働生産性の推移^{*2}



注1: 国立社会保険・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応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応えられる制作能力

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

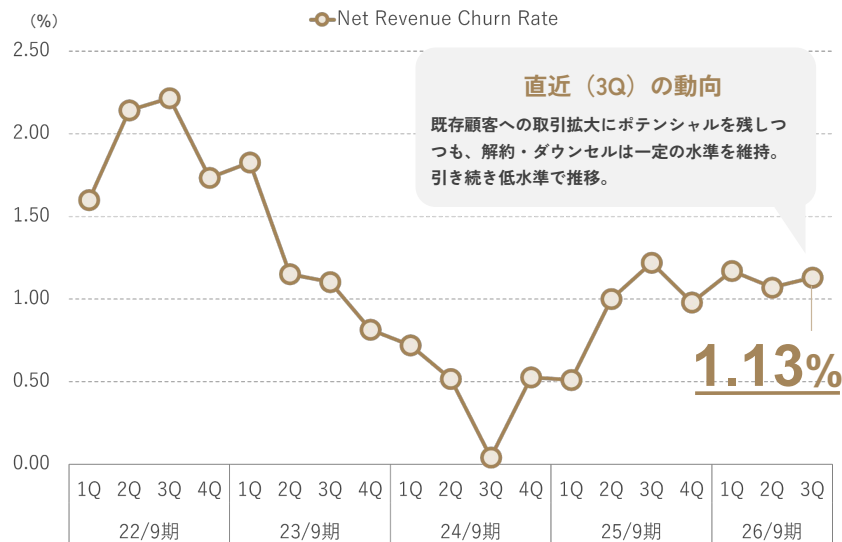
誰でも迷わず使える 操作性にこだわったUX

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3Q末のNet Revenue Churn Rate^{*1}は1.13%。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10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AI活用環境の整備・深化が進む。
現場での徹底的な効率化・高度化が加速。

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

AIセールスディレクター導入

(商談・営業支援システム・事例データを活用した
提案書自動生成システムの導入。
セールス状況の全案件チェックを実施)

目標

商談準備
工数

-450時間/月

商談の高度化、平準化、
細かな個社向け提案の頻度が向上

全社

AIガイドラインの再策定

(「AIサービス利用ガイドライン」
「AI機密情報取扱ガイド」
「Claude Code 利用者向け安全ガイドライン」
の全社公開)

公開
完了

目標

全社でAIの活用が迷いなく
実施できる状態を作り出す

利用可能なツール・利用範囲を
拡大し、業務効率がUP

開発

AIコーディングツールの 拡充と活用深化

(Gemini, Cursor, ChatGPT, CodeRabbit,
Notebook LM, Claude Code。MCPの利用検
討)

目標

開発関連
業務時間

現状よりさらに

-20%

仕様確認やコード品質向上へ
AI活用を広げ、開発が高速化。
さらに次世代連携の研究開発を開始

参考資料

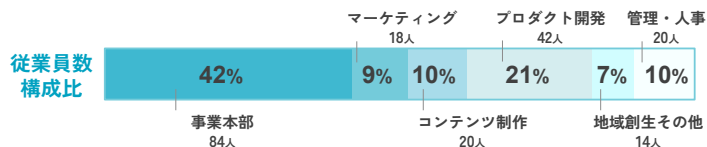




「世の中から卒業をなくす」をミッションに、オンラインでの社会人教育に取り組んできた。



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	198人（ほか臨時雇用者数38人、2026年6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年に株式会社鉄肥社中を設立し、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、ペイン・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



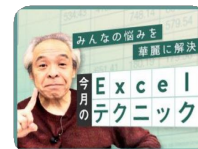
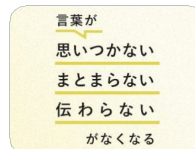
法人向け コンテンツラインナップ^{*1}

Appendix

社会人の多様な学習ニーズに応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

4,778本
54.6%



デジタルスキル

2,483本
28.4%



ライフリテラシー

737本
8.4%



リベラルアーツ

748本
8.6%



注1: コンテンツ数は2026年6月末時点。上記カテゴリ以外の授業が約900本存在

法人向け 法人向けのマネタイズモデル

Appendix



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）

- ・ 初回導入時の初期費用

11 万円

初回契約時1社あたり

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

Appendix



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。

法人向け オプションサービス事例：「ゼミ」



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



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

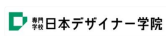
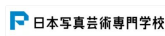
Schoo録画授業視聴

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 3Q
売上高	363,806	548,520	978,112	1,317,868	2,007,927	2,852,780	3,360,107	2,583,478
売上原価	84,426	82,867	444,129	707,324	936,719	895,063	829,724	619,294
売上総利益	279,380	465,652	533,983	610,544	1,071,207	1,957,717	2,530,383	1,964,183
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	1,948,217
うち広告宣伝費	26,643	87,884	266,742	402,845	491,009	472,249	468,916	302,934
営業利益	△ 45,973	△ 105,290	△ 392,244	△ 753,342	△ 623,721	116,260	290,402	15,965
営業外収益	4,104	2,952	415	2,809	3,266	4,337	7,187	5,570
営業外費用	2,400	1,262	3,344	15,922	51,206	33,486	39,144	10,393
経常利益	△ 44,270	△ 103,599	△ 395,173	△ 766,455	△ 671,662	87,111	258,527	11,142
特別利益	-	-	-	-	-	231	109	4,715
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	15,858
当期純利益	△ 71,984	△ 104,129	△ 404,714	△ 770,628	△ 680,386	184,387	175,311	13,506
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	1.09
売上高前年同期比(%)	-	150.8%	178.3%	134.7%	152.4%	142.1%	117.8%	103.6%
売上総利益率(%)	76.8%	84.9%	54.6%	46.3%	53.4%	68.6%	75.3%	76.0%

全社 貸借対照表

資産の部(千円)	25年9月期	26年9月期3Q
流動資産	3,230,390	2,679,103
現金及び預金	2,946,270	2,367,311
売掛金	238,759	229,459
前払費用	44,504	62,933
その他	855	19,399
固定資産	211,902	331,297
有形固定資産合計	29,285	30,331
建物	19,916	20,662
工具、器具及び備品	9,368	9,668
無形固定資産合計	109,144	151,814
ソフトウェア	100,146	133,911
ソフトウェア仮勘定	8,998	17,903
投資その他の資産合計	73,471	149,151
敷金	15,359	14,999
繰延税金資産	54,142	54,142
関係会社株式	-	80,000
その他	3,970	10
資産合計	3,442,292	3,010,401

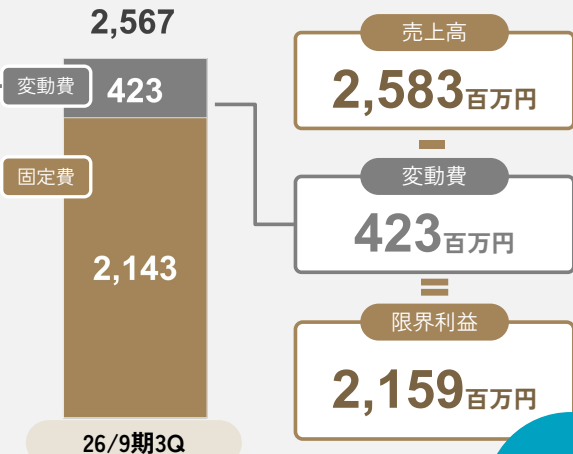
負債の部(千円)	25年9月期	26年9月期3Q
流動負債	1,187,137	980,467
1年内返済予定の長期借入金	264,000	216,000
未払金	232,769	158,052
未払法人税等	61,205	-
未払消費税等	55,091	20,742
契約負債	539,885	542,193
その他	34,186	43,478
固定負債	400,000	250,000
長期借入金	400,000	250,000
負債合計	1,587,137	1,230,467
純資産の部(千円)	25年9月期	26年9月期3Q
資本金	684,208	708,663
資本剰余金	949,701	974,155
利益剰余金	359,698	373,204
自己株式	△138,453	△276,089
純資産合計	1,855,154	1,779,934
負債純資産合計	3,442,292	3,010,401

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。

原価及び販管費	項目	主な費用の内容	区分 ^{*1}
売上原価	通信費 (3.7%)	クラウドサーバー利用料等	変動費
	労務費 (13.2%)	システム開発、放送現場人員	固定費
	外注人件費 (7.2%)	システム開発人員	固定費
	その他原価 (0.1%)	賃借料、地代家賃等	固定費
	広告宣伝費		変動費
販管費	販売促進費 (12.8%)	多くが運用広告費	変動費
	人件費 (33.5%)	CS、コーポレート等人員	固定費
	外注費 (13.0%)	各種外注委託費、マーケティング費等	固定費
	その他販管費 (16.5%)	支払手数料・支払報酬料等	固定費

固定費分解と、限界利益率



注1: 通信費、広告宣伝費、販売促進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・販売促進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



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

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。