

事業計画及び成長可能性に関する説明資料



2026/5/14 株式会社リスキル

INDEX

1. 会社概要
2. 市場環境
3. 競争優位性
4. 成長戦略
5. Appendix

1. 会社概要

Mission

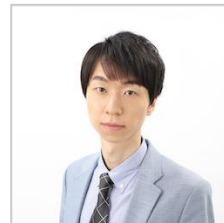
「一人でも多くの人に社会人教育を届ける」

リスキルは、社会人になっても学ぶのが当たり前の社会を創る会社です。

社会人教育を通して、生涯にわたって「やりなおしの可能となる社会」を実現します。

会社概要

会社概要	株式会社リスキル	
設立	2022/5/2	
代表者	松田 航	
所在地	〒160-0004 東京都新宿区四谷四丁目 2 8 番地 4	
事業内容	人材育成事業	
役員	社外取締役 社外取締役 社外取締役 常勤社外監査役 社外監査役 社外監査役 執行役員	清水 達也 竹上 創 東 伸之 小南 紳哉（公認会計士） 下山 随 友田 順（弁護士） 町田 順



代表取締役社長

松田 航

専門領域：
経営/マーケティング/IT

- 2012 -マーケティング・IT支援会社を起業
-親族の会社である(株)リカレントに一部参画
- 2013 -(株)リカレントにてITスクール部門責任者
- 2015 -(株)リカレント代表取締役就任
-他企業からは退任
- 2022 -(株)リスキル代表取締役就任（現任）
-(株)リカレント退任

企業向けに研修サービスを提供する人材育成企業

年間受講者数
140,000人以上
2026/3期

研修コンテンツ
1,000種類以上

ITエンジニア・DX人材育成研修
年間受講**3,000**人以上
2026/3期

事業沿革

1986

2001

2012

2019

2022

創業

IT教育を開始

研修事業を開始

ビジネス研修を開始

当社設立

創業のち、日本ライセンスバンクが個人向け社会人教育事業を開始。

株式会社日本ライセンスバンクがITスクールを開始（現在のtech研修に繋がる）。

日本ライセンスバンクの子会社である株式会社リカレント（当時株式会社リナックスアカデミー）にて企業向け社会人教育事業（tech研修）を開始。

株式会社リカレントが、企業向け社会人教育事業としてbiz研修を開始。

株式会社リカレントが、法人事業部を分社化し、株式会社リスキルを設立。
2024/12に東証グロース市場に上場。

提供種類

2種類の研修サービスを提供しています。

	biz研修	tech研修
サービスミッション	もっと研修を。 簡単に効果的な研修を実施できるような利便性の高い研修を提供し、多くの企業が研修を実施できるようにする。	すべての人をエンジニアの入口に。 未経験者に対してエンジニアやデジタル人材の基礎スキルを身につける研修サービスを提供する。
提供サービス	ビジネススキル全般に対する研修や動画講座	IT未経験者向けのエンジニア・DX研修や動画講座
研修例	管理職研修 / リーダーシップ研修 等	Python研修 / Linux研修 等
主な顧客	企業規模は問わず全業種が対象	企業規模は問わず主にIT企業が対象
主たる研修期間	数日以内	数日～3ヶ月
契約形態	単発利用	単発利用

提供方法

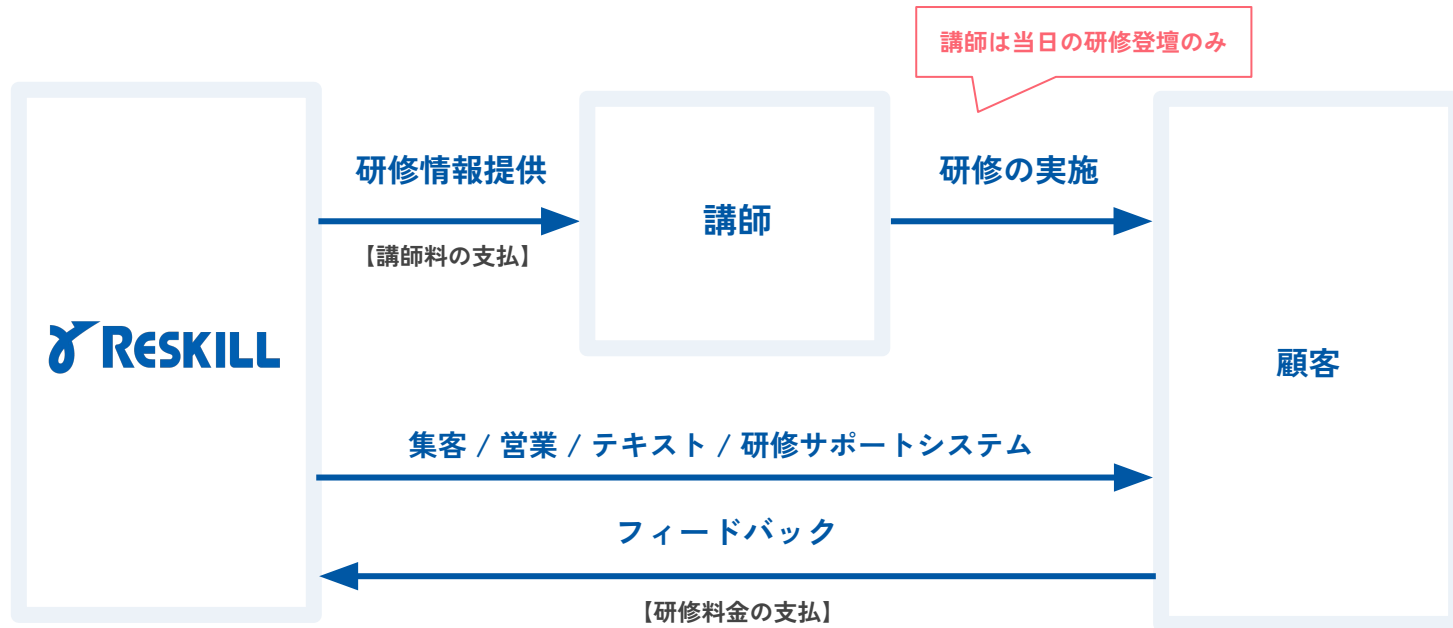
biz研修とtech研修それぞれにおいて、一社研修・公開講座・動画講座の3つの提供方法を用意しています。

	一社研修	公開講座	動画講座
	講師派遣やオンラインにより 一社のみで実施する研修	複数企業が集まる 日程が決まった参加型講座	一名から手軽に即日導入できる eラーニング講座
biz研修	<ul style="list-style-type: none">・複数人で利用・実地・オンライン・両方の組み合わせ、いずれも実施可能・一社当たりの料金体系で提供	<ul style="list-style-type: none">・一名から利用可能※・オンラインのみで開催・一名当たりの料金体系で提供	<ul style="list-style-type: none">・レンタルと買い切りを選択できる・当社サービス上で閲覧・買い切りは一本当たり、レンタルは一名当たりの料金体系で提供
tech研修	<ul style="list-style-type: none">・複数人で利用・実地・オンライン・両方の組み合わせ、いずれも実施可能・一社当たりの料金体系で提供	<ul style="list-style-type: none">・一名から利用可能 ※・実地・オンラインに対応・一名当たりの料金体系で提供	<ul style="list-style-type: none">・レンタル・当社サービス上で視聴・一名当たりの料金体系で提供 <p>※ 売上僅少であり本資料でも言及はなし</p>

※) 公開講座においては最少開講人数が設定されている場合があります

事業系統図

事業系統図は下図のとおりです。スケールと生産性のために分業制を取っており、研修実施のみ外部講師に依頼。集客・営業・コンテンツ作成・研修運営システム及び講師のマッチングをリスキルが提供しています。



- ・ 一社研修と公開講座の事業系統図です。tech研修の一社研修と公開講座の場合、当社は会場及び機材の手配も行う場合があります
- ・ 動画講座においては、収録する研修動画に講師が登壇し、動画を顧客に提供します。事業の基本的な構造は同様となります

2. 市場環境

研修市場規模

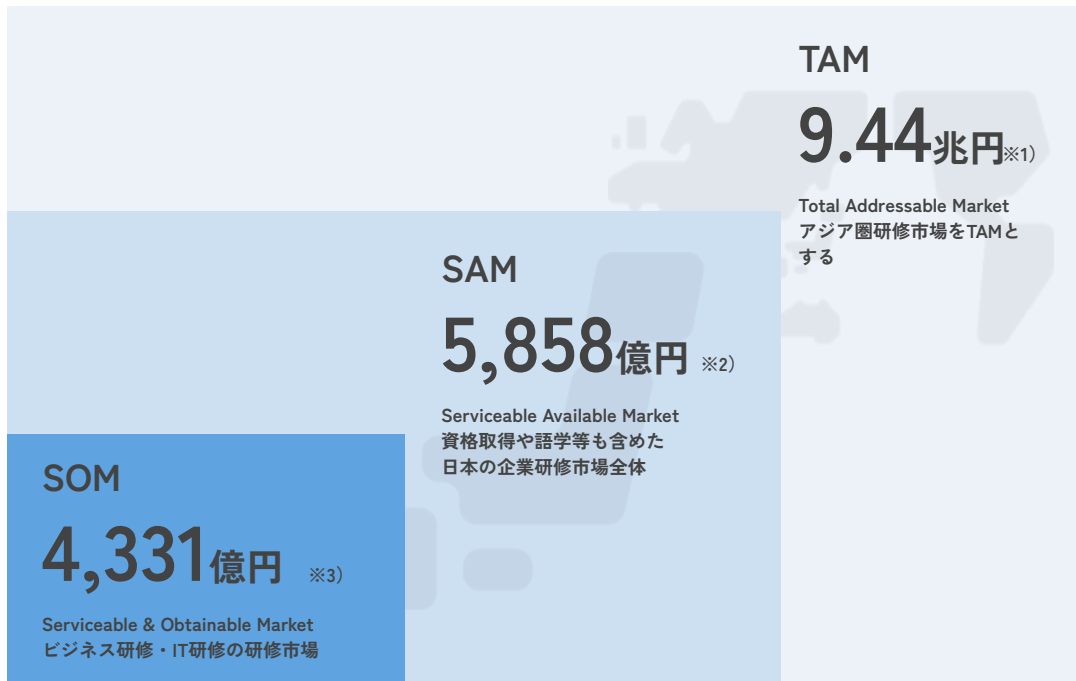
国内研修サービス市場が現在の当社の展開市場となります。

国内研修サービス市場

- ・ビジネス研修・IT研修の国内研修市場で4,000億円以上の市場規模
- ・資格取得等も含めると6,000億円弱の市場
- ・当社シェアは1%にも届いておらず拡大余地は大きい状態です

アジア圏の研修サービス市場

- ・地理的要因から今後もアジア圏での展開を想定しております
- ・市場規模は9.44兆円と試算されています



※1) 2024年世界研修市場規模：Skyquest™調べ、1ドル160円換算

※2) 2024年度研修市場規模：矢野経済研究所調べ

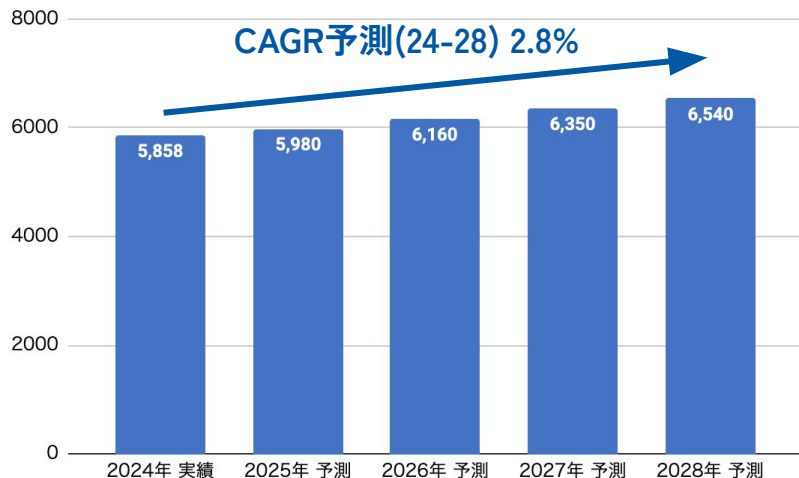
※3) 2024年度研修市場規模：2023年度矢野経済研究所調べを成長率を鑑みて算出

市場の成長性

調査によると国内・アジア市場ともに成長性を有していると予測されています。

国内研修市場

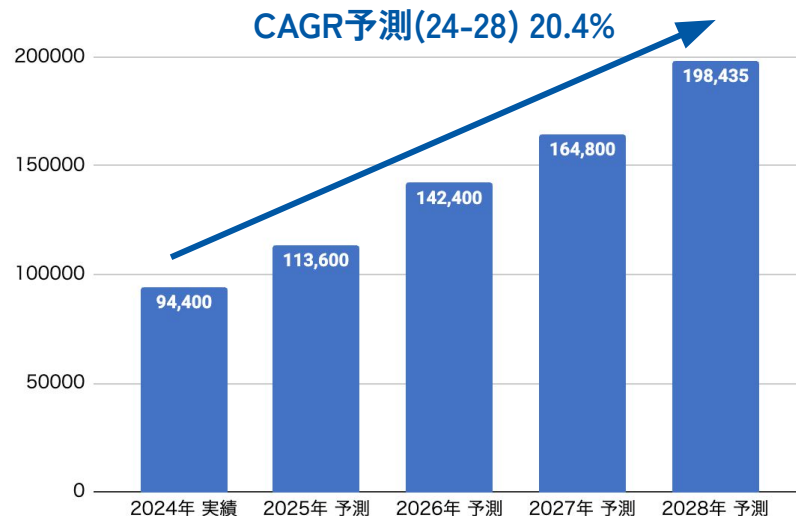
(単位：億円)



出典：矢野経済研究所調べより抜粋

アジア研修市場

(単位：億円)



出典：Skyquest™調べ。1ドル160円換算 / 2028年は成長率を元に弊社予測

サステナビリティや人的資本開示という社会的テーマに関連し、研修サービスが求められている状況です。前ページの通り、国内・海外において市場の成長が期待できます。

①日本の動向

・内閣官房・金融庁・経済産業省が2026年3月23日に公表した「人的資本可視化指針（改訂版）」によると、「人的資本投資は日本経済の実現を目指し、中長期的な企業価値の向上を後押しするために不可欠な要素である」とされている一方、日本における無形資産（人的資本や知的資本の量や質、ビジネスモデル等）投資は他国企業と比べると低水準であり、人材資本投資拡大への戦略的な取り組みが求められています

・さらに、2022年10月に岸田前首相の所信表明演説において「リスクリング支援として、人への投資に5年間で1兆円を投じる。」と表明されたことを受け、関係省庁が補助金や助成金などのリスクリング支援策を導入しています

②国内外の課題

・国内
内閣官房・金融庁・経済産業省「人的資本可視化指針（改訂版）」によると、「重要なスキルを持つ人材の確保・育成に向けた投資（賃金など）」「ジョブ・スキルに基づく処遇制度の導入」「従業員の健康維持増進・働きがいのある職場づくりに関する取組」「女性活躍の推進」「ダイバーシティ経営の推進」が人的資本投資を拡大するうえでの今後の課題として挙げられています

・海外
外務省「JAPAN SDGs Action Platform」によると、SDGsの8つ目の目標に「働きがいも、経済成長も」が掲げられており、人材育成の推進が重要なテーマとして位置づけられています

③開示の義務化

・金融庁は「企業内容等の開示に関する内閣府令」において、2026年3月期から人的資本開示の拡充、見直しを行っております。2027年3月期から段階的に東京証券取引所のプライム市場に上場している企業にサステナビリティ開示を義務付ける計画です

・「人的資本可視化指針（改訂版）」において、企業が人的資本の能力を引き出し、企業価値向上に結びつけ拡大していくために、人的資本投資の実践と開示による好循環が不可欠であると位置づけています

④具体的な事例

・金融庁が2025年12月に公表した「サステナビリティ開示の好事例集」によると、役職員への研修体制を整備しているだけでなく、教育訓練費を増加させている傾向があります。IT研修やビジネス研修（階層別研修やテーマ別研修）等多岐に渡るニーズがあることが確認できます

記載した内容について、政府が公表している各資料は以下の通りです。

- ・内閣官房・金融庁・経済産業省「人的資本可視化指針（改訂版）」
https://www.cas.go.jp/jp/houdou/pdf/20260323_1.pdf
- ・外務省「JAPAN SDGs Action Platform」
<https://www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/oda/sdgs/about/index.html>
- ・金融庁「サステナビリティ情報の開示に関する特集ページ」
<https://www.fsa.go.jp/policy/kajiji/sustainability-kajiji.html>
- ・内閣府「企業内用の開示に関する内閣府令」
https://laws.e-gov.go.jp/law/348M50000040005?occasion_date=20260220
- ・金融庁「記述情報の開示の好事例集2025（サステナビリティ情報の開示）」の公表
<https://www.fsa.go.jp/news/r7/sinqi/20251225.html>

3. 競争優位性

競争優位性

当社の競争優位性は次の通りです。

1. 研修サービスの標準化

研修サービスの標準化を実現し、講師や営業の個人スキル依存から脱却



2. 研修実施プロセスのDX化

顧客への研修サポートシステム提供による研修企画や研修管理業務のDX化



3. 安価な価格設定の実現

研修サービスの標準化と研修実施プロセスDX化により、安価な価格設定を実現

1. 研修サービスの標準化

研修サービスの標準化を実現し、個人スキルへの依存度を低下させています（主たる一社研修において）。

従来の研修

講師依存

- ・講師が各社に向けた研修コンテンツを作成
- ・特定の講師（の経歴・実績等）を売りにした営業

営業担当のスキルに依存

- ・各企業に向けたコンサルティング営業（カスタマイズ前提）
- ・見積り交渉は営業力次第。値引きも常態化
- ・運営実務も営業担当がすべて実施

リスキルの研修

講師依存なし

- ・講師は登壇のみ。研修コンテンツは自社で作成し、標準パッケージとして提供
- ・特定の講師（の経歴・実績等）を売りにした営業はしない

営業担当へのスキル依存なし

- ・標準パッケージ化された研修の提供（次ページ参照）
- ・明瞭な価格設定
- ・営業・運営実務等をシステム管理

標準化による顧客のメリット

講師変更や営業担当変更による品質の低下がなくなる。価格も明瞭で稟議等の対応がしやすい。

標準化による当社のメリット

特定の講師や営業担当に依存するとスケールがしにくくなる。
標準化を行うことでスケールがしやすいビジネスモデルを構築している。

1. 研修サービスの標準化：標準パッケージ化及びその公開

研修サービスは顧客ごとのカスタマイズを前提としたものではなく、標準パッケージ化し提供しています。その内容はWebサイト及び紙カタログで公開されており、誰でも研修内容をすぐに確認ができるようになっています。

Web

- ・研修の情報がすべてオンラインで確認可能
- ・詳細なカリキュラムも提示

紙カタログ

- ・紙のカタログでも同様の情報を公開

DX研修 IT全体像理解編カリキュラム

下記、研修カリキュラムを元に、他研修を組み合わせたのアレンジにも対応しています。別途料金はかかりませんのでござい。

	【ゴール】インターネット経由のサービス提供
1. IT全体像を理解する	<ul style="list-style-type: none">・ DXとはなにか [DXとは / 世の中のトレンド]・ 重要なのはデータ・ サーバとは何か【サーバ・クライアントモデル】・ 【ワーク】データはどのように流れるか・ データの流れ理解によるIT全体像の把握
	【ゴール】各用語の概要を理解していく
2. 各種IT用語の基本理解	<ul style="list-style-type: none">・ インフラの前身（サーバ、ネットワークとは）・ データベースを理解する【問い：Excelとの違いは】・ プログラミングは何をしているのか【プログラムの動き / 分岐とループ】・ プログラミングにはどのような種類があるか

Webサイト上

管理職向け 部下育成研修

研修開始をベースに1ヵ月ごとの開催により、自分で考え行動できる部下を育成する。

■ リスキル研修コースマップ

スキル	基礎スキル	応用スキル	実践スキル	高度スキル	専門スキル	横断スキル
マネジメント	マネジメントの基礎	マネジメントの応用	マネジメントの実践	マネジメントの高度化	マネジメントの専門化	マネジメントの横断化
コミュニケーション	コミュニケーションの基礎	コミュニケーションの応用	コミュニケーションの実践	コミュニケーションの高度化	コミュニケーションの専門化	コミュニケーションの横断化
リーダーシップ	リーダーシップの基礎	リーダーシップの応用	リーダーシップの実践	リーダーシップの高度化	リーダーシップの専門化	リーダーシップの横断化
チームワーク	チームワークの基礎	チームワークの応用	チームワークの実践	チームワークの高度化	チームワークの専門化	チームワークの横断化
問題解決	問題解決の基礎	問題解決の応用	問題解決の実践	問題解決の高度化	問題解決の専門化	問題解決の横断化
意思決定	意思決定の基礎	意思決定の応用	意思決定の実践	意思決定の高度化	意思決定の専門化	意思決定の横断化
交渉力	交渉力の基礎	交渉力の応用	交渉力の実践	交渉力の高度化	交渉力の専門化	交渉力の横断化
交渉力	交渉力の基礎	交渉力の応用	交渉力の実践	交渉力の高度化	交渉力の専門化	交渉力の横断化
交渉力	交渉力の基礎	交渉力の応用	交渉力の実践	交渉力の高度化	交渉力の専門化	交渉力の横断化

紙カタログ

標準パッケージ化とその公開による顧客のメリット

いつでも同一品質の研修を受講可能。また、研修内容を確認してから問い合わせを行うことができるため、研修会社からの無用な営業を避けられる。

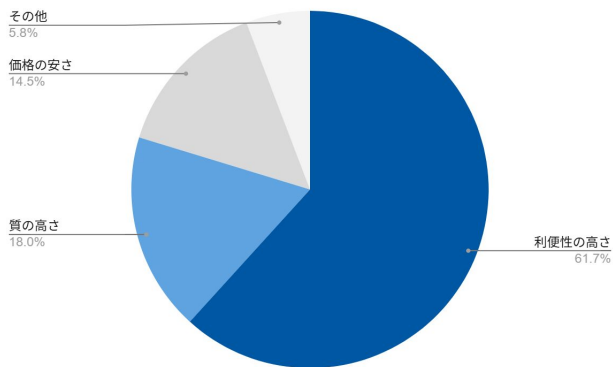
標準パッケージ化とその公開による当社のメリット

顧客ごとのカスタマイズによるコスト増の回避。加えて、見込みの顧客が研修の内容を理解した上で問い合わせをするため、営業工数の削減が期待できる。

2. 研修実施プロセスのDX化

研修サポートシステムを無料提供しています。顧客業務のDX化による利便性の向上で顧客から評価を受けています。

リスキルご利用理由アンケート



2025/3期(サンプル:345件)

biz研修 一社研修

- ・受講者管理 / 研修準備機能
- ・研修アンケート管理
- ・研修後フォローアップ機能 等

biz研修 公開講座・動画講座

- ・一括申し込み機能
- ・受講者 / 受講状況管理機能
- ・研修アンケート管理 等

tech研修 一社研修・公開講座

- ・受講者管理 / 研修準備機能
- ・日々の日報管理 / 出席管理
- ・研修アンケート管理
- ・講師からの報告や評価管理
- ・理解を補助するためのAIによる自動質問回答システム 等

DX化による顧客のメリット

研修管理、研修準備等の研修プロセスにおける手間を削減。

DX化による当社のメリット

当社従業員の習熟度によらない研修サポート品質の均一化を実現。

2. 研修実施プロセスのDX化：WebサイトのEC化

biz研修ではWebサイトをEC化して提供しています。研修企画初期の段階ではサジェスト機能やレコメンド機能、比較したい段階では見積書の自動作成や類似研修の提示等研修実施前のプロセスも支援しています。



企画初期段階のサポート機能

- 1,000種類以上の一社研修・公開講座・動画講座を一括で検索
- サジェスト機能により素早く研修情報にアクセス
- レコメンド機能も用意

比較段階のサポート機能

- お気に入り研修の登録や閲覧研修履歴の確認が可能
- 稟議に必要な見積書の作成等もオンラインで完結
- 類似カリキュラム確認や他者へのリンク共有等、比較検討に活用できる機能が充実

EC化による顧客のメリット

研修の企画や比較検討が容易に実施可能。

EC化による当社のメリット

顧客は自身で必要な作業を行うことができるため、当社従業員の工数を減らすことができる。

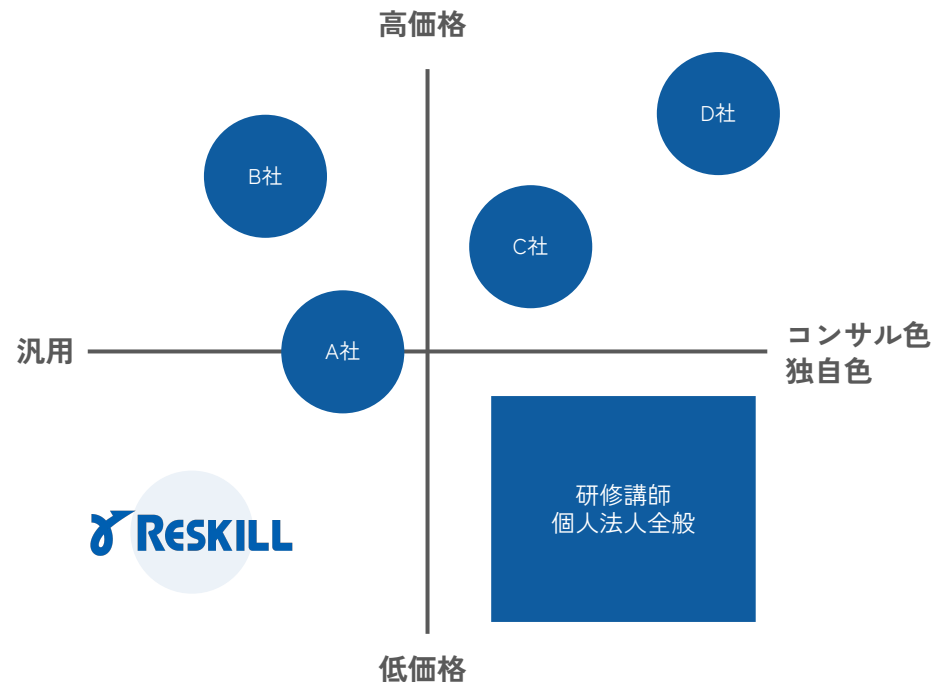
3. 安価な価格設定の実現

研修サービスの標準化や研修実施プロセスのDX化により、安価な価格設定を実現しています。

研修サービスの標準化	<ul style="list-style-type: none">・研修実施コストの削減<ul style="list-style-type: none">- 講師は登壇のみ → 講師への研修コンテンツ作成費の支払い等がない- 研修コンテンツは自社で作成 → コンテンツ費用等の他社への支払いがない- 特定の講師売りしない → 特定の講師に頼らないため、講師費用が高くない・営業担当依存なし → 高スキルの営業担当に依存せず、採用コストや育成コストを抑えられる・標準パッケージ化及びその公開 → 顧客が内容を理解した上で問い合わせ。営業工数を削減
研修実施プロセスのDX化	<ul style="list-style-type: none">・顧客が自ら操作を行い、システムが管理をサポート → 顧客対応工数や研修運営上の誤りを減らすことができ効率を向上が可能
安価な価格設定による顧客のメリット	安価に研修が実施できることは何度も研修を実施できることに繋がり、人材の成長を推進することができる。
安価な価格設定による当社のメリット	価格面でも競合優位性を発揮することができる。

3. 安価な価格設定の実現

汎用的かつ低価格の研修を提供するポジショニング確立（下図はbiz研修の1社研修におけるポジショニングマップ）。業界のディスラプターを目指しています。



一般的な研修企業

- ・低単価では利益が創出しにくいいため、コンサルティングの色を強めたり、研修の内容に独自色を出し、差別化を行うことで、高単価の実現を狙うのが一般的。

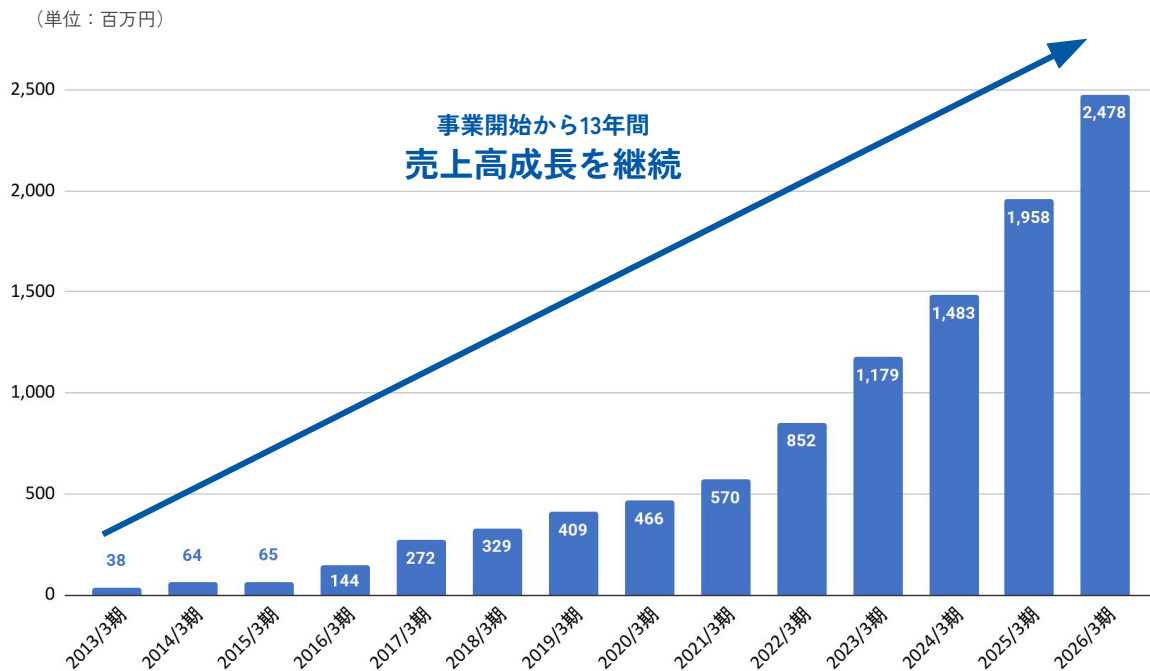
リスク

- ・自社の色を強く出さない、標準化された汎用的な研修を低単価で提供。
- ・「研修サービスの標準化」「研修実施プロセスのDX化」により低単価でも利益を出すことができる事業モデルを確立。
- ・中価格帯企業（A社）より約30%低い価格帯を実現。
（公開情報は少なく、あくまでも当社の認識です）

※ 1社研修の研修料金における公開情報は少なく、当社調べによる作成となります
（Webサイト及び当社顧客からのヒアリングでの情報）

4.成長戦略

売上推移



※ 2013/3期（当社社長松田入社時）～2022/5/1までは分社前会社リカレントでの法人売上数字

継続的な成長

- ・13年間にわたり売上高成長を継続
- ・コロナ禍でも成長を維持

成長要因

- ・既存事業成長と
新規事業の積み上げで成長

主要な経営指標：当期実績

当社はシェアを拡大することを意図していることから、顧客企業数を重要視しており、KPIとして設定しております。

顧客企業数推移

	2025/3期	2026/3期	2026/3期 (計画)	前期比	計画比
biz研修（一社研修）	1,371	1,760	1,737	+28.4%	+1.3%
tech研修（一社研修・公開講座）	267	264	296	-1.1%	-10.8%

- ・ biz研修の企業数算出方法を変更しており、2025年3月期の顧客企業数も変更後の数値を記載しております
- ・ biz研修の公開講座・動画講座及びtech研修の動画講座に関しては事業規模として小さいため、KPI開示の対象から外しております
- ・ tech研修の一社研修と公開講座は、ひとつの部門による一連の営業活動での顧客獲得となるため、分けずに顧客企業社数を開示しております
- ・ tech研修の一社研修と公開講座にはそれぞれを利用し、重複している企業も含まれております

biz研修は計画比増、tech研修は計画比減となりました。tech研修の顧客企業数が計画に満たなかった要因は、前事業年度において獲得していた少人数の研修が、当期は減少したためです（顧客企業の採用不調等が要因）。一方で、小規模な研修受注が減少した結果、平均顧客単価は増加し、売上高としては計画通り推移しました。

主要な経営指標：2027/3期

引き続き顧客企業数をKPIとして設定しております。

顧客企業数推移

	2026/3期	2027/3期 (計画)
biz研修（一社研修）	1,760 (前期比+28.4%)	2,011 (前期比+14.3%)
tech研修（一社研修・公開講座）	264 (前期比-1.1%)	236 (前期比-10.6%)

- ・ biz研修の公開講座・動画講座及びtech研修の動画講座に関しては事業規模として小さいため、KPI開示の対象から外しております
- ・ tech研修の一社研修と公開講座は、ひとつの部門による一連の営業活動での顧客獲得となるため、分けずに顧客企業社数を開示しております
- ・ tech研修の一社研修と公開講座にはそれぞれを利用し、重複している企業も含まれております

tech研修においては、新規顧客獲得の伸び悩みを要因とし、顧客企業数が減少する見込みです。これは前事業年度に比べて、Web経由での問い合わせが減少し、顧客獲得減に繋がったためです。その結果、売上高に関しても前事業年度比で減少する（前期比88.0%を想定）計画となっております。biz研修に関しましては、新規顧客の獲得は今年度程度、継続顧客増による企業数増加を主に見込んでおります。

成長戦略の基本方針

既存事業の成長と商材の追加を基本方針とします。

既存事業の成長

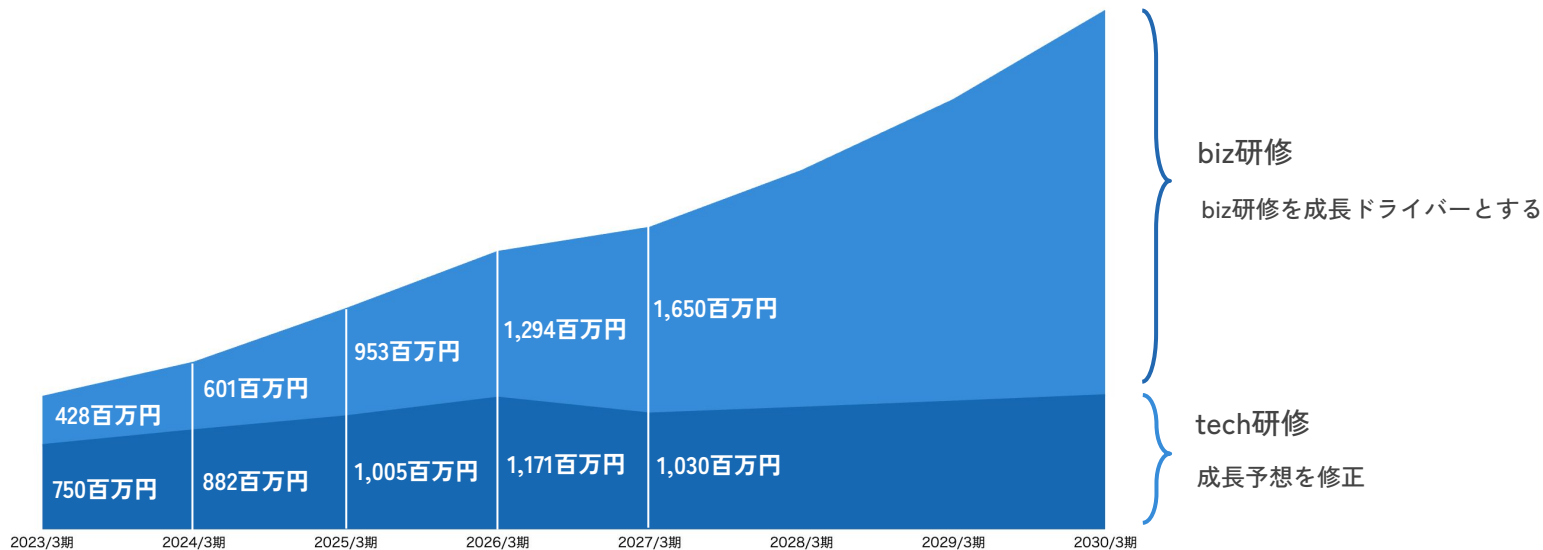
- 研修市場は市場の成長性が期待でき、当社のシェアも1%以下と成長余地が大きいことから、既存事業は引き続き成長させていきます
- 特にbiz研修を成長させることを基本方針とし、tech研修は計画を加味し今後の成長の変動を考慮した運営を行います

商材の追加

- 研修担当者にとって「なんでも揃っている便利な人材育成のECサービス」というポジション獲得をより進めていきます
- そのために商材の追加を随時進めていきます。必要に応じてM&Aを通じ、企業価値の向上を図っていくつもりです
- また、教育ITサービスの提供も開始し、人材育成に関するポジション取りを進めていきます

成長戦略の基本方針

biz研修を成長のドライバーとし、tech研修は状況に合わせて適切な運用を行っていきます。



※ グラフ内数字はbiz研修・tech研修それぞれの売上高です。2027/3期は計画数字となります

※ 当社は2022年5月2日設立のため、2023/3期には設立前の株式会社リカレントにおける2022年4月1日から5月1日の数値（未監査）が含まれております

※ グラフは事業規模の中長期的な成長をイメージしており、売上高等の具体的な数値の推移を保証するものではありません

サービスごとの基本方針

各サービスの基本方針は次のとおりです。

biz研修	<ul style="list-style-type: none">・マーケティング強化により顧客企業数を増やす・堅調な売上増に対応するために営業担当を増やす・顧客向けシステム開発にリソースを投下し、顧客の利便性を追及することで、新規顧客獲得及び既存顧客の継続利用の増加を目指す
tech研修	<ul style="list-style-type: none">・今後の成長ペースの動向もふまえて、リソースのコントロールをしながら利益を維持していく
海外	<ul style="list-style-type: none">・少額の投資を継続して運営を続けながら、事業としての採算を見極める
その他	<ul style="list-style-type: none">・人材育成関連ITサービスを開発、リリースする・M&Aによる商材の拡充を検討する

2026/3期における注力ポイント（実施振り返り）

期初にて注力すると記載したのは以下の3点です。

1. マーケティング強化および人員の増加による顧客増

- 広告費・販売促進費予算を大きく増加（前期比171%の計画を策定）
→ 計画比91.1%とし、当初想定より抑えた投資となりました。2027/3期における投資を見込んでいます
- 売上高増に対応する人員増
→ AI活用により生産性が向上したため、売上高増に対して限定的な増加（52人→59人：13.5%増）に留めました

2. システムの強化

- 前払いのチケット購入サービス開始
→ 開発の上、提供を開始しています
- その他、随時顧客利便性に資する機能を追加実装
→ 理解度チェックテストや受講数上限限定機能などを開発し、提供しています

3. アジア圏への展開

- 2026/3期において、シンガポールにて展開
→ シンガポール支社を開設し、2026/3月期は14社に研修を提供しました

2027/3期における注力ポイント

注力するポイントは以下の3点です。

1. マーケティング強化および人員の増加による顧客増

- 広告宣伝費予算を増加（前期比249.3%）し、顧客獲得力の強化に取り組みます
- 売上増に対して、顧客へ対応する人員の増加も不可欠となっています。また下記のシステム強化を担うエンジニアを含めて、人材の増加を進めていきます（59人→67人：13.6%増計画）

2. システムの強化

- 研修サービス全体としての利便性を高め、新規・継続顧客増加につながる付加価値となれるよう、研修管理システムを強化します
- 随時顧客利便性に資する機能を追加実装する予定です

3. 新規事業 人材育成関連ITサービスのリリース

- 2025/2に標的型攻撃メール訓練サービスをリリースしました。これに続いて、顧客の人材育成をサポートするクラウドサービスの開発・リリースを検証を重ねながら進めていきます

※ 2027/3期においては、ITサービスの売上は計画に見込んでおりません

人材育成ITサービス：リスキルクラウド

リスキルクラウドのブランドの下で、ITサービス、特にSaaSの提供を開始していく予定です。現在は標的型攻撃メールに対する訓練を行えるサービスをリリースし、運営しています。



The screenshot shows the homepage of Reskill Cloud. At the top left is the logo 'RESKILL Cloud'. To the right are navigation links: 'サービス一覧' (Services List), '会社概要・IR情報' (Company Overview/IR Information), and 'ログイン' (Login). There are two buttons: '資料請求' (Request Materials) and 'お問い合わせ' (Contact Us). The main content area features the headline '企業の人材育成を推進する リスキルクラウド' (Promoting Corporate Human Resource Development with Reskill Cloud). Below this is a sub-headline: '企業成長の基盤となるのは人であり、人材育成です。リスキルクラウドではニーズに合わせたクラウドサービスを、すぐに簡単に導入し、実施できます。' (The foundation for corporate growth is people, and human resource development. At Reskill Cloud, we provide cloud services tailored to your needs, which can be introduced and implemented quickly and easily). At the bottom of the main content area are two buttons: 'お問い合わせ' (Contact Us) and '資料を請求する' (Request Materials). On the right side of the page is a photograph of a smiling woman in a business suit.

グロース市場 上場維持基準への適合について

2030年から適用開始となる新たな上場維持基準（上場5年経過後、時価総額100億円以上）に向けては以下の点を意識して参ります。

主たる方針

- ・ 営業利益の成長を上場維持基準適合への主たる方針としています
- ・ 2026/3期において営業利益は31.4%の成長でした
- ・ 2027/3期においては営業利益は一時的に下がるものの、今後も営業利益を成長させることで仮にPERが低くともグロース市場上場維持基準に十分に適合する事業を構築していきます

具体的な行動

- ・ 既述の様に既存事業を主たる成長要因としてみなしています。各種の方針は記載のとおりです
- ・ 上記に加え、新規事業の構築およびM&Aを通じて、営業利益を成長させていきます

Vision

アジアでもっとも信頼され、選ばれる
”社会人教育”を目指します。

日本での展開はもちろんのこと、
隣接するアジアの国々に質の高い社会人教育を
提供する企業を目指します。

Appendix-1. 業績情報

損益計算書

(単位：百万円)

	2025/3期		2026/3期		2027/3期(計画)	
		増減率		増減率		増減率
売上高	1,958	+32.0%	2,478	+26.5%	2,680	+8.2%
売上総利益	1,272	+35.9%	1,655	+30.1%	1,862	+12.5%
営業利益	683	+69.8%	898	+31.4%	608	-32.2%
経常利益	671	+66.3%	903	+34.5%	612	-32.3%
当期純利益	473	+66.2%	601	+26.9%	395	-34.2%

2026/3期について、売上総利益率は64.9%→66.8%、営業利益率は34.9%→36.2%と共に向上しました。

2027/3期は、売上高および売上総利益は成長、営業利益以下の利益は減益を想定しております。

損益計画に関する補足

損益計画に関する補足説明をいたします。

売上に関して

- 売上高全体では増加を見込む一方、tech研修において、新規顧客獲得が伸び悩み、売上高が前事業年度比で減少する見込みとなっております
- 上記の影響により、第2四半期累計では売上高は前事業年度と同水準で推移する見込みです
- 第3四半期以降ではbiz研修の成長を主たる要因として増加し、前事業年度比を上回る推移の見込みです

営業利益に関して

- 2026/3期は想定より抑えた投資となりましたが、2027/3期以降の成長のために広告費・販売促進費への積極的な投資を予定しています
- 認知拡大を目的とした広告の実施も計画しており、2027/3期内の売上高への影響度は限定的になると見込んでおります
- そのため、営業利益（および各利益）に関しては前事業年度比で減益を想定しております

貸借対照表

(単位：百万円)

		2024/3期	2025/3期	2026/3期
資産の部	預金	738	1,461	1,862
	売掛金	59	96	113
	その他	30	25	25
	有形固定資産	9	8	7
	無形固定資産	-	1	1
	投資その他の資産	50	161	282
	繰延資産	-	4	3
資産合計		888	1,760	2,295
負債・純資産の部	流動負債	228	349	412
	純資産	660	1,411	1,883
	負債及び純資産合計	888	1,760	2,295

Appendix-2. 企業情報

取締役



代表取締役社長
松田 航

経歴

早稲田大学大学院先進理工学科
中退/2012年 株式会社リカレン
トに参画/2015年7月 同社社長 /
2022年より株式会社リスキル社
社長（現任）

スキルセット

経営・マーケティング・ITエン
지니어リング・営業



社外取締役
清水 達也

経歴

2003年 株式会社リクルート取締
役常務執行役員/2008年 カプコ
ンUSA, INC. 取締役 / 2010年ベ
ネッセホールディングス経営企
画部長/2011年 株式会社DEiBA
Company代表取締役/2015年株
式会社ディップ社外取締役 /
2023年 株式会社リスキル 社外
取締役就任（現任）

スキルセット

経営・営業・人事



社外取締役
竹上 創

経歴

1984年 株式会社オリンパス入
社/2001年 株式会社ファースト
リテイリング/2006年株式会社
ドーム アンダーアーマー部
長/2011年 エディー・パウアー
・ジャパン株式会社 マーケ
ティング本部長/2014年 株式
会社エアウィーヴ 執行役員 /
2020年 株式会社 T S M マネジ
メント設立 代表取締役就任
（現任） / 2023年 株式会社リス
キル 社外取締役就任（現任）

スキルセット

マーケティング・海外展開



社外取締役
東 伸之

経歴

1987年 株式会社野村総合研究所
入社 / 2011年 野村證券株式会
社 マネージング・ディレクター /
2018年 現 産業革新投資機構 投
資事業グループ執行役員就任 /
2021年 株式会社INCJ投資事業
グループ常務執行役員就任 /
2024年 株式会社ハーモニック
・ドライブ・システムズ非常勤
監査役就任（現任） / 2025年 株
式会社リスキル社外取締役就任
（現任）

スキルセット

経営・ファイナンス・海外展開

監査役



常勤社外監査役
小南 紳哉

経歴

2006年 公認会計士論文式試験合格後、監査法人トーマツ入所 / 2016年 株式会社マーシュ（現 株式会社アスマーク）入社 / 2022年 株式会社リスキル 常勤社外監査役就任（現任）

スキルセット

会計・法務リスク管理



社外監査役
下山 随

経歴

イー・アクセス株式会社等通信キャリア、外資系PCメーカーにて従事 / 2015年 ベンチャー支援・海外進出支援 GlobalBreeze株式会社 代表取締役（現任） / 2023年 株式会社リスキル 社外監査役就任（現任）

スキルセット

人事・海外展開



社外監査役
友田 順

経歴

2008年 旧司法試験合格 / 2010年 弁護士登録、吉田修平法律事務所入所 / 2014年 サン総合法律事務所入所 / 2020年 ひかり総合法律事務所入所パートナー就任（現任） / 2022年 公認不正検査士登録 / 2023年 株式会社リスキル 社外監査役就任（現任） / 2025年 カリフォルニア州弁護士登録

スキルセット

法務リスク管理

主なリスク

主な事業リスク	発生可能性/時期/影響度	リスクの内容と当社の対応策
業績の季節変動に関するリスク	発生可能性：中 時期：第1四半期 影響度：大	当社は、売上高、売上総利益及び営業利益が第1四半期に偏る傾向にあります。2026/3期においては、年間売上高のうち約55%及び年間営業利益のうち約72%が第1四半期に計上されております。これは、新入社員や若手人材の育成需要が、第1四半期に高くなるためです。当該時期に研修サービスの需要が低下する事象が生じた場合、経営成績に影響を及ぼす可能性があります。今後は、固定費を上回る売上総利益を確保できるよう、年間を通じて安定的に研修サービスを提供し、事業の成長を目指してまいります。
設立からの年数が浅いことに関するリスク	発生可能性：低 時期：特定時期なし 影響度：大	当社は、2022年5月設立であるため、期間業績比較を行うために十分な期間の財政状態及び経営成績に関する財務情報を得られない可能性があります。当社は、上場後より投資者その他の財務諸表の利用者の理解に資する情報を提供してまいります。
特定サービスへの依存に関するリスク	発生可能性：低 時期：特定時期なし 影響度：大	当社は、日本国内において研修サービスのみを展開しております。研修サービスの実施企業数は年々増加しており、今後においても引き続き増加していくものと考えております。しかしながら、研修サービスに対する需要が期待通りに伸長しない場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。当社は、事業のグローバル化を進めていく予定であります。国内研修市場だけでなく、海外研修市場においても、研修サービスを提供してまいります。
従業員の確保に関するリスク	発生可能性：中 時期：特定時期なし 影響度：大	当社は、今後も増加が見込まれる顧客の需要に応えるため、研修サービスの拡大を進めるにあたり、優秀な従業員の採用・確保及び育成が重要であると考えております。しかしながら、国内における人材の争奪により、優秀な人材の採用・確保及び育成が計画通りに進まない場合、競争力の低下や事業規模拡大の制約、顧客に提供するサービスレベルの低下をもたらし、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。今後も採用市場の変化を捉えながら採用手法の多様化を進めることで候補者との接点拡大を図ると同時に、社内人材に対しては研修等によるナレッジの共有を行うことで育成機会の多様化・均等化を図ってまいります。

主なリスク

主な事業リスク	発生可能性/時期/影響度	リスクの内容と当社の対応策
講師の確保に関するリスク	発生可能性：中 時期：特定時期なし 影響度：大	当社は、今後も増加が見込まれる顧客の需要に応えるため、研修サービスの拡大を進めるにあたり、当社が求める品質基準を満たす講師との業務委託契約が重要であると考えております。しかしながら、優秀な講師との業務委託契約が計画通りに進まない場合、事業規模の拡大が制約され、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。今後も積極的に講師を募集するとともに、既存講師に対しては研修を実施し、品質の均一化を図るほか、研修後のアンケート結果を共有することで研修品質の改善に努めてまいります。
特定の人物へ依存に関するリスク	発生可能性：低 時期：特定時期なし 影響度：大	当社代表取締役社長である松田航は、当社の設立者であるとともに、大株主であり、経営方針や事業戦略の決定において重要な役割を果たしております。現状において、何らかの理由により当人が当社の業務を継続することが困難になった場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。当社は、特定の人物に過度に依存しない体制を作るために、取締役会等における役員間の相互の情報共有や経営組織の強化に努めております。
情報セキュリティに関するリスク	発生可能性：低 時期：特定時期なし 影響度：大	当社の研修サービス提供に際し、顧客の機密情報や講師を含む各種個人情報を取り扱うことがあります。不測の事態により、これらの情報が外部に漏洩した場合、当社の社会的信用に重大な影響を与え、対応費用を含め、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。当社では、情報セキュリティ管理規程及び個人情報保護規程を制定し、徹底した情報管理を行っております。また、役員及び従業員には、守秘義務の遵守や機密情報・個人情報の適切な管理を徹底させるため、定期的な研修と情報セキュリティを含むコンプライアンステストを実施しております。さらに、個人情報の適切な取り扱いを強化するため、プライバシーマークの認証を取得し、その運用を行っています。講師に対しては、研修サポートシステムのアクセス権を限定し、業務委託契約書には機密情報及び個人情報の取り扱いに関する条項を明記しています。研修開始時の業務ガイダンスにおいても、これらの事項について再確認を行っております。

※ その他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載のとおりです

本資料の取り扱いについて

本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社が発行する有価証券の売買を勧誘する目的で作成されたものではありません。本資料には、事業計画、市場の規模、競合状況、業界に関する情報、成長の潜在性、財務指標、及び予測値等が含まれます。これらの情報は、本資料の公表時点での当社の判断、仮定、及び当時入手可能な情報に基づいています。しかしながら、未来の業績や成果は、既知あるいは未知のリスク、不確実性、その他の様々な要因の影響を受け、予測又は示唆された内容と大きく異なる結果となる可能性、又は将来的に変更される可能性があります。また、本資料には過去の財務報告や計算書類に基づいた財務情報が含まれていますが、これらの中には独立した公認会計士や監査法人による監査やレビューを受けていないものも含まれます。財務報告や計算書類に基づかない管理上の数値も記載されます。本資料には、当社の事業環境に関する分析、一般的な経済動向、統計情報、調査結果、及び外部情報源から得られた他社の情報も含まれています。また、わかりやすい表現のため省略された情報や完全な正確性を伴わない表現も含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についても保証するものではありません。

なお、当資料の次回アップデートは本決算後の2027年5月中旬を目処として開示を行う予定です。

