

2026/3期 通期決算説明資料



株式会社リスキル 2026.05.14

INDEX

1. 会社概要
2. 2026年3月期 業績ハイライト
3. 2027年3月期 業績予想
4. 基本方針

1. 会社概要

Mission

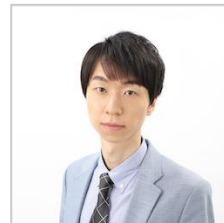
「一人でも多くの人に社会人教育を届ける」

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。

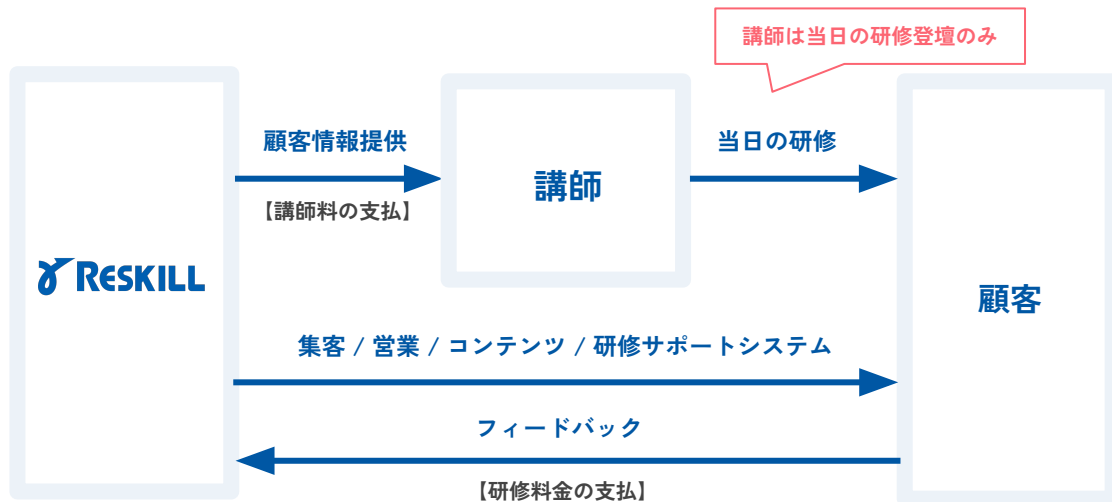
株式会社リカレントが、法人事業部を分社化し、株式会社リスキルを設立。
2024/12に東証グロース市場に上場。

事業構造

研修提供において、集客・営業・コンテンツ提供・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。研修実施のみ外部講師に依頼する事業構造です。



サービスサイト



- ・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

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

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

2. 2026年3月期 業績ハイライト

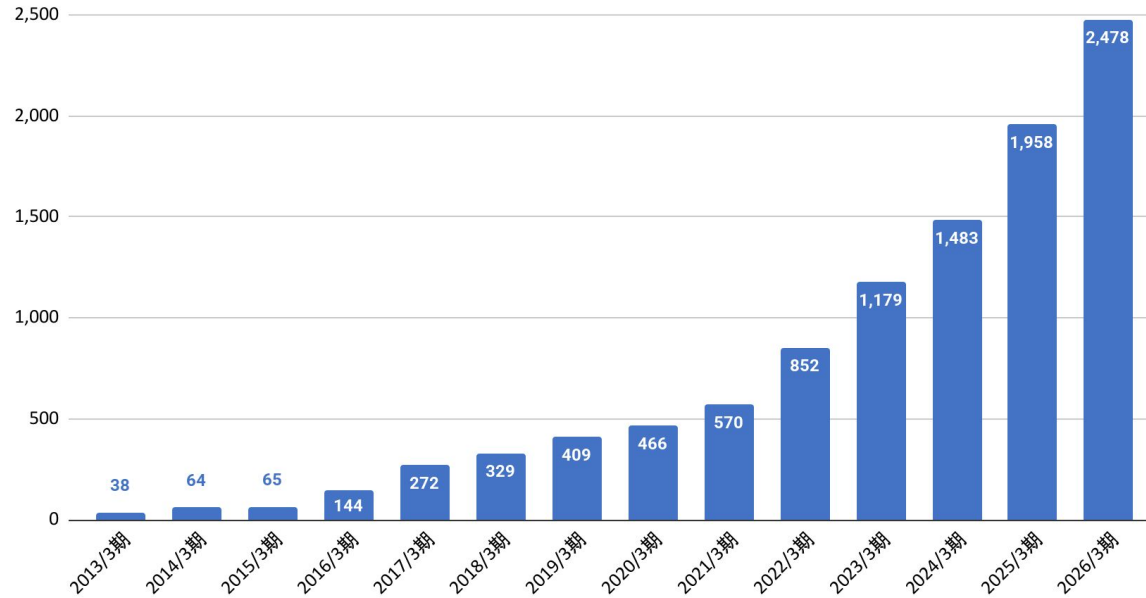
決算ハイライト

売上高は前期比26.5%増収、営業利益は前期比31.4%増益。

売上高	2,478 百万円	前期比 126.5 %
売上総利益	1,655 百万円	前期比 130.2 %
営業利益	898 百万円	前期比 131.4 %
経常利益	903 百万円	前期比 134.5 %
当期純利益	601 百万円	前期比 126.9 %

売上推移

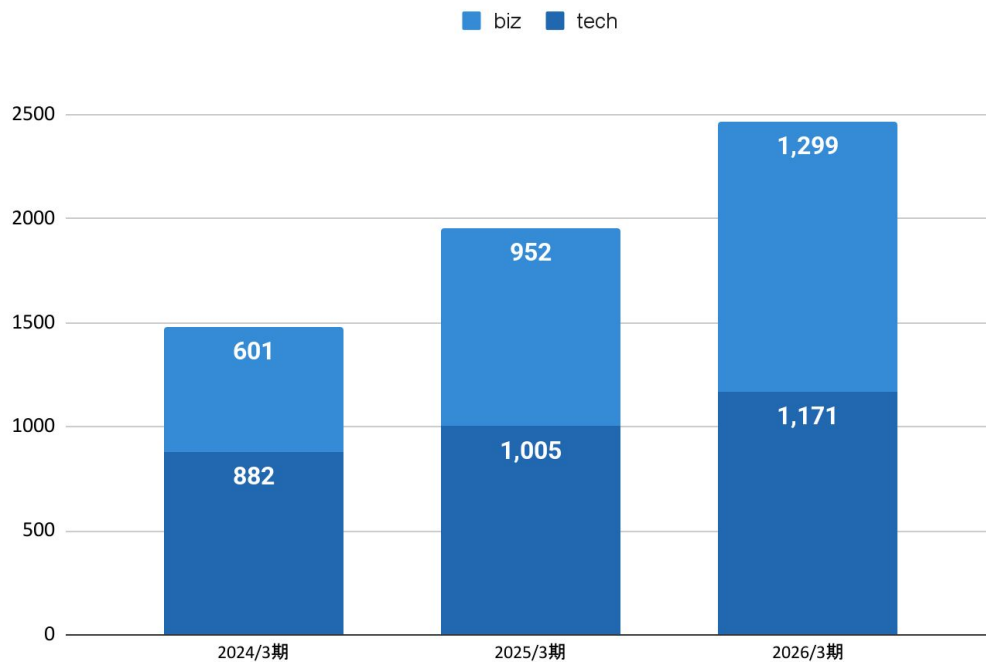
13年間にわたり増収を継続。



※ 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

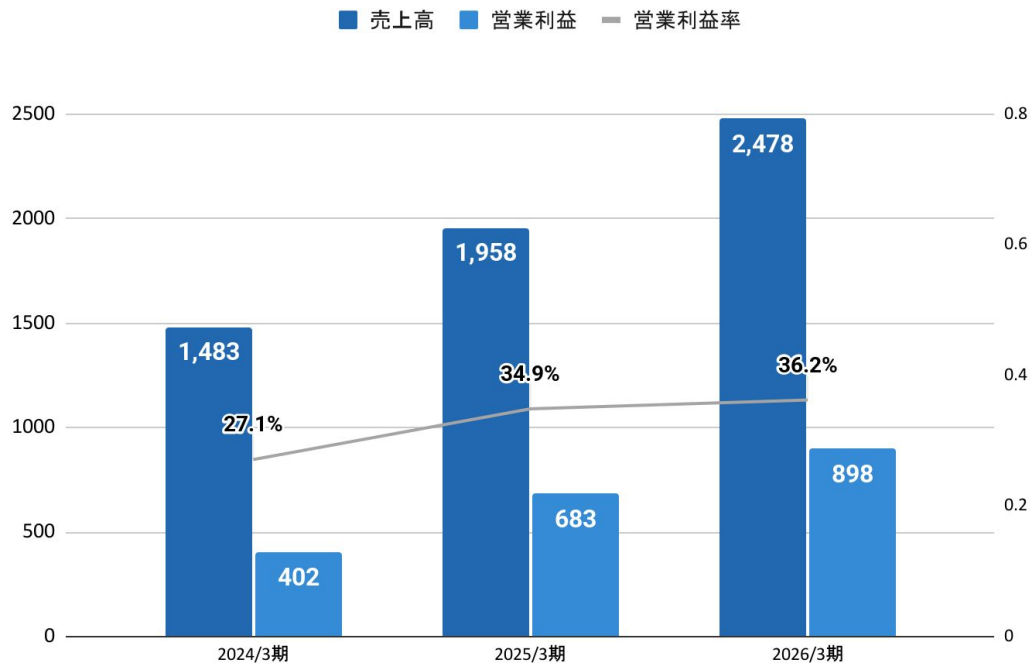
部門別売上推移

techは+16.5%と堅調に推移。bizは前期比+36.5%、techを売上高で上回る。



営業利益・営業利益率 推移

営業利益率は36.2%と高水準で着地。



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

損益計算書

(単位：百万円)

	2024/3期		2025/3期		2026/3期		
		前期比		前期比		前期比	期初計画比
売上高	1,483	-	1,958	+32.0%	2,478	+26.5%	+4.0%
売上総利益	935	-	1,272	+35.9%	1,655	+30.2%	+5.7%
営業利益	402	-	683	+69.8%	898	+31.4%	+25.3%
経常利益	404	-	671	+66.3%	903	+34.5%	+26.3%
当期純利益	285	-	473	+66.2%	601	+26.9%	+28.4%

※1. 当社は2022/5/2設立であり、2023/3期は10ヶ月と30日の決算となっております。そのため、2024/3期の増減率は記載をしておりません。
2. 2026/3期の計画比は、期初の計画との比較を算出しています

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。

主要な経営指標：今期実績

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。

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
- 売上増に対する人員増
→ 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期は14社に研修を提供しました

3. 2027年3月期 業績予想

損益計算書

(単位：百万円)

	2026/3期		2027/3期 (計画)	
		前期比		前期比
売上高	2,478	+26.5%	2,680	+8.2%
売上総利益	1,655	+30.2%	1,862	+12.5%
営業利益	898	+31.4%	608	-32.2%
経常利益	903	+34.5%	612	-32.3%
当期純利益	601	+26.9%	395	-34.2%

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宣伝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

広告宣伝費に関する補足

広告宣伝費に関する補足説明をいたします。

目的

- 認知度の向上と直接的な売上高増への影響確認を目的として、広告宣伝費を増加し、マス広告を展開していく予定です
- マス広告はインターネット上の動画広告やテレビCMを想定しています
- 広告宣伝費は前期比249.3%となる計画です

段階的な展開

- 第2四半期～第4四半期の中で段階的に展開をしていく予定です
- 認知度への影響や直接的な売上高増加への影響が期待できない場合、投資する広告宣伝費を縮小する可能性があります

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。

4. 基本方針

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

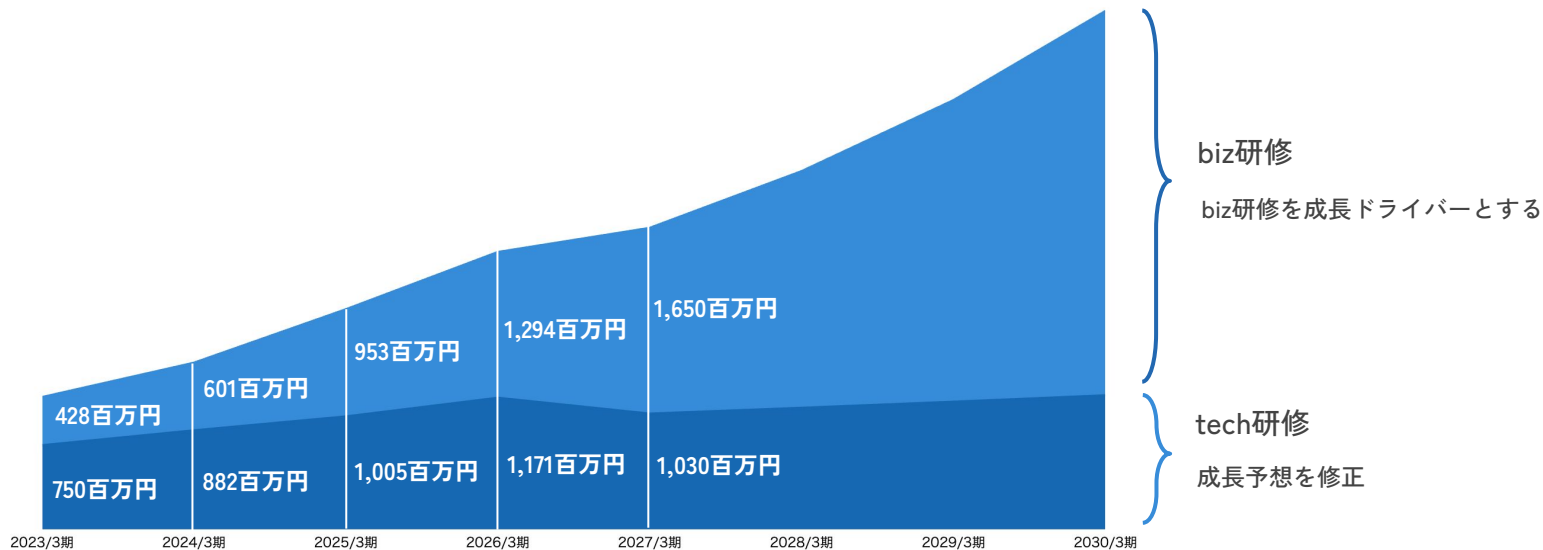
- 研修市場は市場の成長性が期待でき、当社のシェアも1%以下と成長余地が大きいことから、既存事業は引き続き成長させていきます
- 特にbiz研修を成長させることを基本方針とし、tech研修は計画を加味し今後の成長の変動を考慮した運営を行います

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、ITサービスの提供も開始し（後述）、人材育成に関する商材の追加を進めていきます

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">・リスキルクラウドへの投資を強化。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

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

- 前述の通り、広告宣伝費予算を増加し、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。

RESKILL Cloud

サービス一覧 ▾ 会社概要・IR情報 ログイン ▸

資料請求 お問い合わせ

企業の人材育成を推進する リスキルクラウド

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。

お問い合わせ 資料を請求する

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。

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。

