

2026年5月19日

各位

会社名 株式会社リスキル  
代表者名 代表取締役社長 松田 航  
(コード：291A、東証グロース市場)  
問合せ先 経営管理室長 竹浦 那歩  
(TEL. 050-5530-2815)

**当社代表取締役社長 松田 航による  
2027年3月期計画に関するご質問へのご回答**

2026年5月14日に公表しました、当社2027年3月期の計画に関して、多くの投資家様よりご質問をいただきましたので、以下のとおり代表取締役社長松田よりまとめてご回答申し上げます。

**■■営業利益に関するご質問**

Q1：営業利益が大幅に下落する理由について改めて教えてください。

認知の向上を主たる目的としたマス広告を実施することが理由です。広告の効果を検証しながら実施予定ですが、広告投資額を最大限見込んだ場合、営業利益は計画値となります。広告に対する売上高増分は限定的に見積っているため、営業利益への影響が大きくなっています。

Q2：マス広告を実施しなかった場合の営業利益は増加予定だったのかを教えてください。

マス広告を積極的に実施しなかった2026年3月期と同様の広告費運用を行った場合、増益の計画となります。

Q3：具体的には何を実施するのでしょうか。

動画広告を主に実施する予定です。段階的に結果を見ながら、テレビCMまでの実施を見込んでおります。

Q4：翌年度以降も今期同様の広告運用を継続して実施予定かを教えてください。

認知度および売上高への影響が限定的であった場合、従来の方針に戻る予定です。大きく成長できる可能性があると考え、今回の計画に至っていますが、その仮説が外れた場合、当該方向性に固執することはございません。

Q5：効果をどのように判定するのでしょうか。

上記でもありますが、認知度および売上高への影響を確認します。長期的に見た際に費用対効果が合うかどうかで判定をしていきます。

Q 6 : 今後の投資や営業利益に関する考え方を聞かせてください。

利益の推移を当社としては非常に重要視しています。費用対効果が見込めない投資はせずに、利益額を向上させていくのが基本方針です。今回の投資は費用対効果が見込め、成長を加速できる可能性があるという仮説を元に、長期利益を考えて実施していきます。東証グロース市場の上場維持基準に対しても利益額の向上を主たる軸として対応する予定です。

#### ■ tech 研修の売上高に関するご質問

Q 7 : tech 研修の売上高が減少する理由を教えてください。

例年に比べ、お問い合わせが減少したことが主たる要因となります。様々な改善点は見つかっており、従来の状態に来年度以降は戻せると考えています。従来約 15%の成長を継続的に実現できるかは来年度の結果を見ながら判断し、投資リソースの分配を考えていきます。

Q 8 : AI の影響は出てきていますか。

AI の影響による教育費の削減等での失注はありません。tech 研修はエンジニアの初期教育を中心に展開しています。コーディングに AI を使う上においても初期教育は必須であり、現在のところ AI 面での影響はありません。当社のマーケティング戦術、営業戦術の影響が大きく、改善を行っています。

#### ■ biz 研修の売上高に関するご質問

Q 9 : biz 研修への AI の影響はありますか。

biz 研修においても AI による何らかの影響はありません。IPO 時より戦略上、biz 研修の成長率が大きいとお伝えしておりますが、引き続き成長率という面で当社を牽引する予定です。

以上