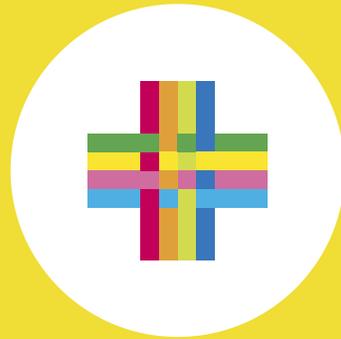


Be a player.



学びAID

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社学びエイド
東証グロース市場(184A)
2025年7月29日

1. 会社概要・ビジネスモデル
2. 当社の強み・サービスの特徴
3. 成長戦略
4. Appendix



1. 会社概要・ビジネスモデル
2. 当社の強み・サービスの特徴
3. 成長戦略
4. Appendix



株式会社学びエイド

設立	2015年5月
本社所在地	東京都文京区向丘二丁目3番10号
代表者	廣政 愁一
資本金	491百万円(2024年7月末時点)
事業内容	教育デジタル事業
従業員数	33名(15名)(2025年4月末時点)
累計制作動画本数	95,000コマ以上(2025年4月末時点)

※ 従業員数は就業人員であり、臨時雇用者(契約社員、パートタイマーを含む。)は年間の平均人数を()内にて外数で記載しております。

教えたいと教わりたいをていねいに紡ぐ

現状では教育の「意欲」の機会均等が達成されていないという課題を認識しております。

教育の「意欲」の機会均等は、「教えたい」という衝動がまずありきであり、
「教えたい」という衝動があって、「教わった」ひとが、次の「教えたい」衝動へとつながり、
教育の「意欲」の力強い循環を達成することになると考えております。

当社ではこの認識・考えのもと、「教育の機会均等を達成すること」、「教わるだけではなく、教えたい、というひとの場を提供すること」という大義を有しており、その大義に賛同してくれた鉄人講師^(※)をはじめとする「教えたい」ひととのつながりが、
当社のビジネスモデルを構築するに至った経緯であります。

代表取締役 廣政 愁一

※ 鉄人講師とは、当社が定めた名称であり、「当社の企業理念に賛同し、高い指導力を持つ講師であって、当社の審査を経て、鉄人講師として登録された者」を指す。

サービスについて

映像授業を中心とした教育デジタル事業を展開しており、主力サービスは、学習塾向けの「学びエイドマスター」「学びエイドマスター for School」、教育関連事業者向けの「学びエイド for Enterprise」の3つに集約されています。これら3サービスで売上高の96.7% (2025年4月末時点)を占めています。

学習塾向け

学びAID + Master

「学びエイド」で提供する映像授業に加え、学習塾専用の「映像授業」と塾運営の効率化を支援する「管理機能」を提供。

学びAID + Master for School

「学びエイドマスター」を提供するほか、提供するにあたっては学びエイドマスターの映像授業や管理機能を自社仕様へとカスタマイズすることが可能

教育関連事業者向け

学びAID + for Enterprise

教育関連事業者の教材（紙媒体）の「映像授業化」と映像授業化したコンテンツを配信するための「配信サービス」を開発・提供

売上高比率
96.7%
(2025年4月末時点)

一般ユーザー

学びAID + Premium

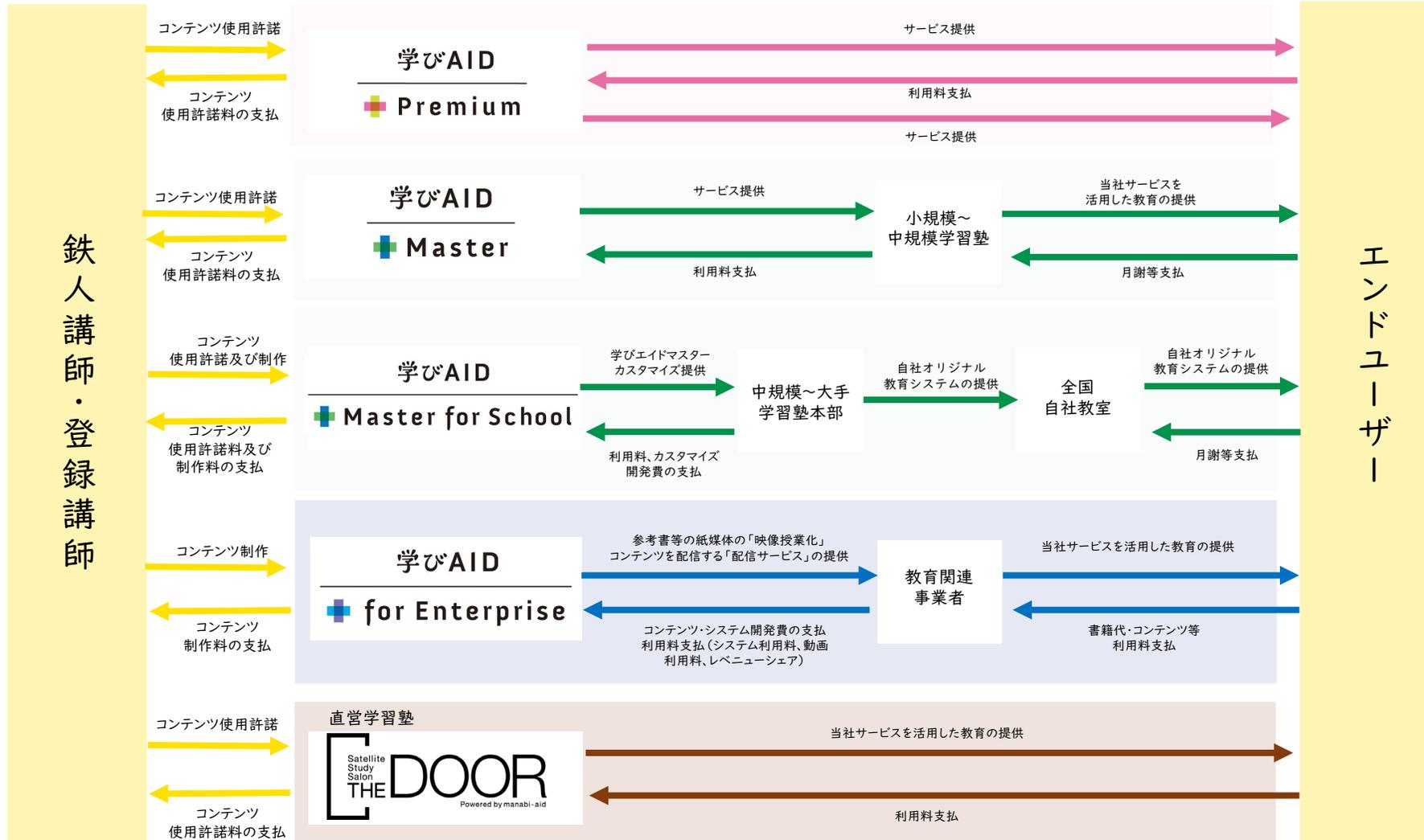
無料会員登録で「映像授業」が1日3コマまで視聴可能。
有料会員登録で「映像授業」が全科目見放題となることに加え、倍速再生、教材テキストの購入が可能。

直営学習塾



当社直営学習塾。
「学びエイドマスター」を使用し、多様な映像授業と生徒一人ひとりにあわせた独自学習プログラムで効率的に学べる。

鉄人講師ネットワークを活用したマイクロ講義形式の映像授業を基盤に、学習塾向け、教育関連事業者向けに教育現場の「個別最適化」「効率化」「デジタル化」を支援し、利用料や開発料を受領しています。

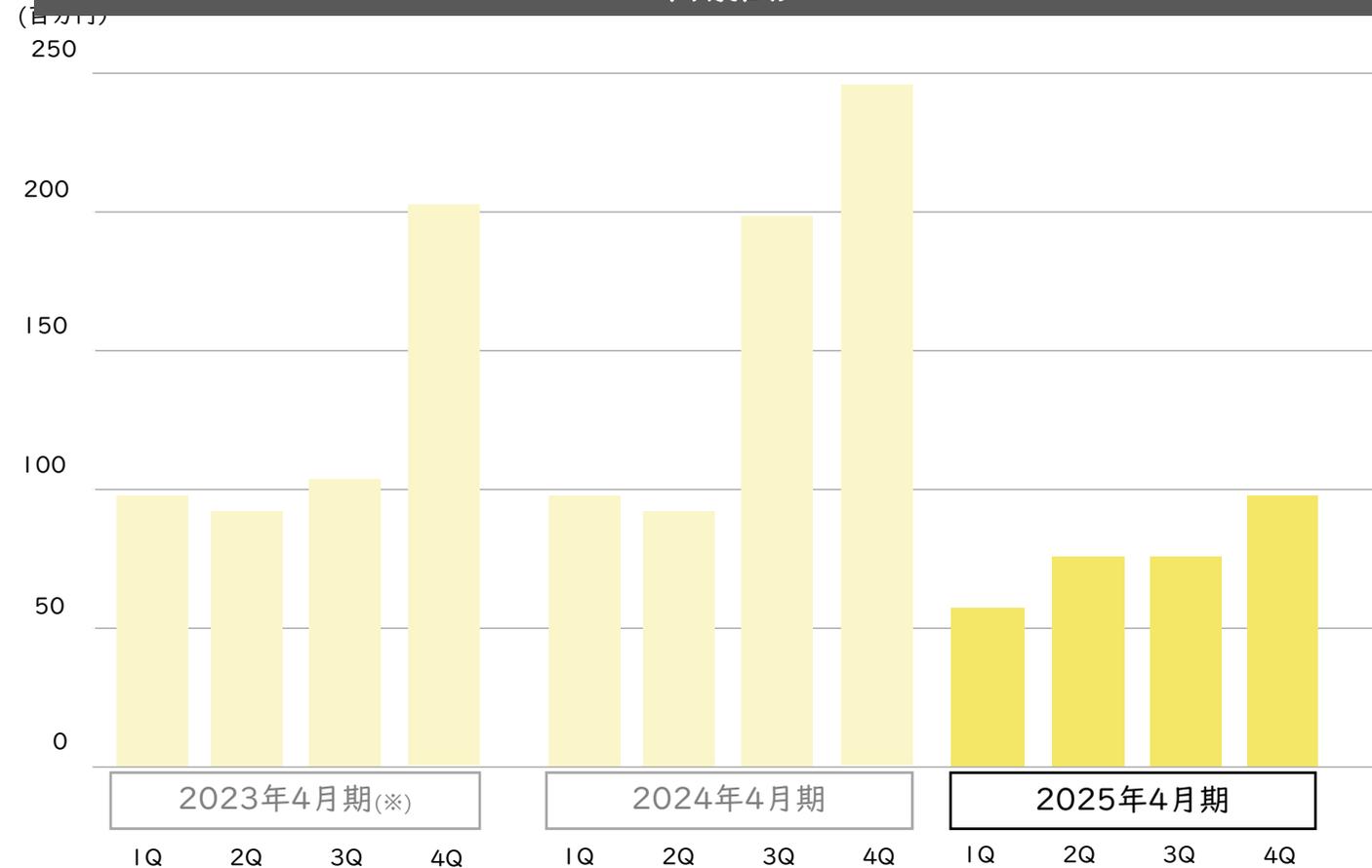


2025年4月期業績（売上高／営業損益）

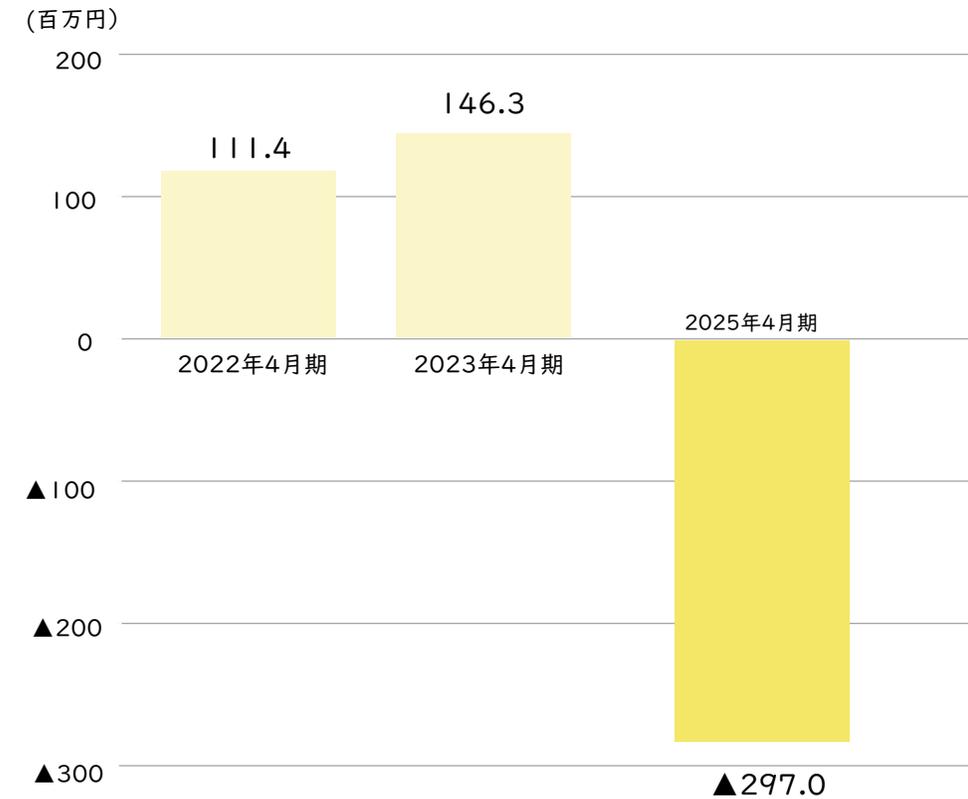
2025年4月期の業績は、大型プロジェクトの失注や新規受注活動の不振により、売上高は289百万円と前期比で約54%減少し、営業損失は297百万円となり、前期の黒字から大幅に悪化しました。

2025年4月期中に新規受注活動を強化するものの、これらのうち一部のみが売上計上されました。残りの案件につきましては、契約上の納品時期および検収時期の関係から、売上計上は2026年4月期となる予定です。

四半期推移



営業損益の推移



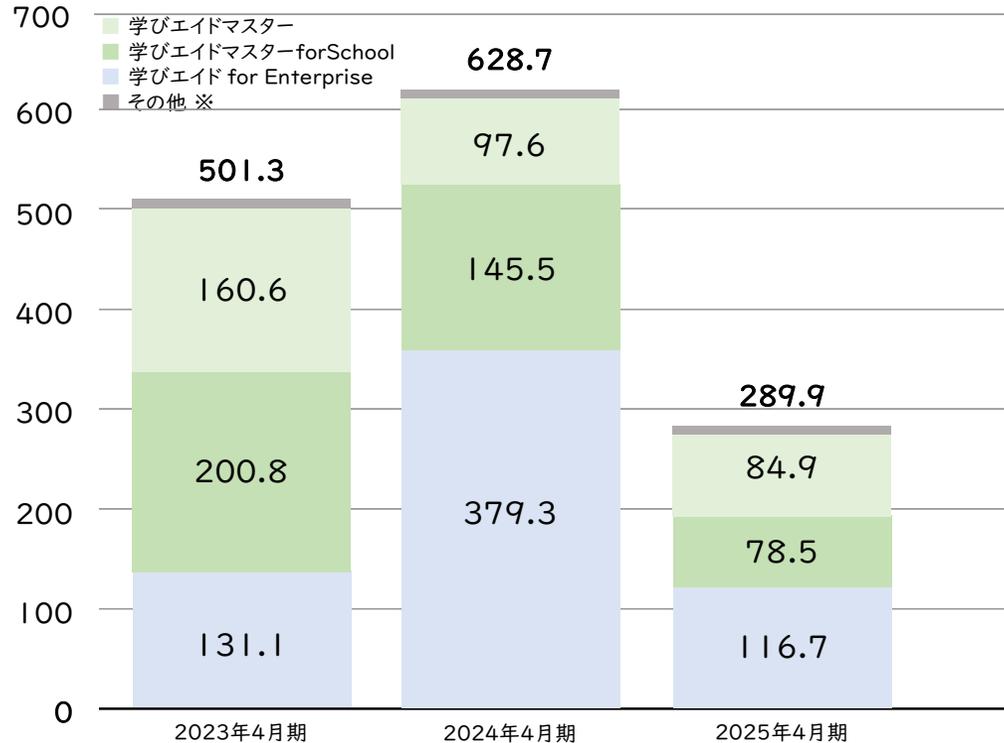
※2023年4月期、の数値については、監査法人による監査を実施していません。

各サービスの売上高推移

2025年4月期は、個人経営～中規模学習塾を取り巻く経営環境の悪化が継続し、「学びエイドマスター」における契約教室数や売上が引き続き減少傾向となりました。また、「学びエイドマスター forSchool」および「学びエイド forEnterprise」についても、大型プロジェクトの失注や新規受注活動の遅れにより、アップセル・新規案件の獲得が計画を下回り、全体として減収となる結果となりました。

サービス別の売上高推移

(単位:百万円)

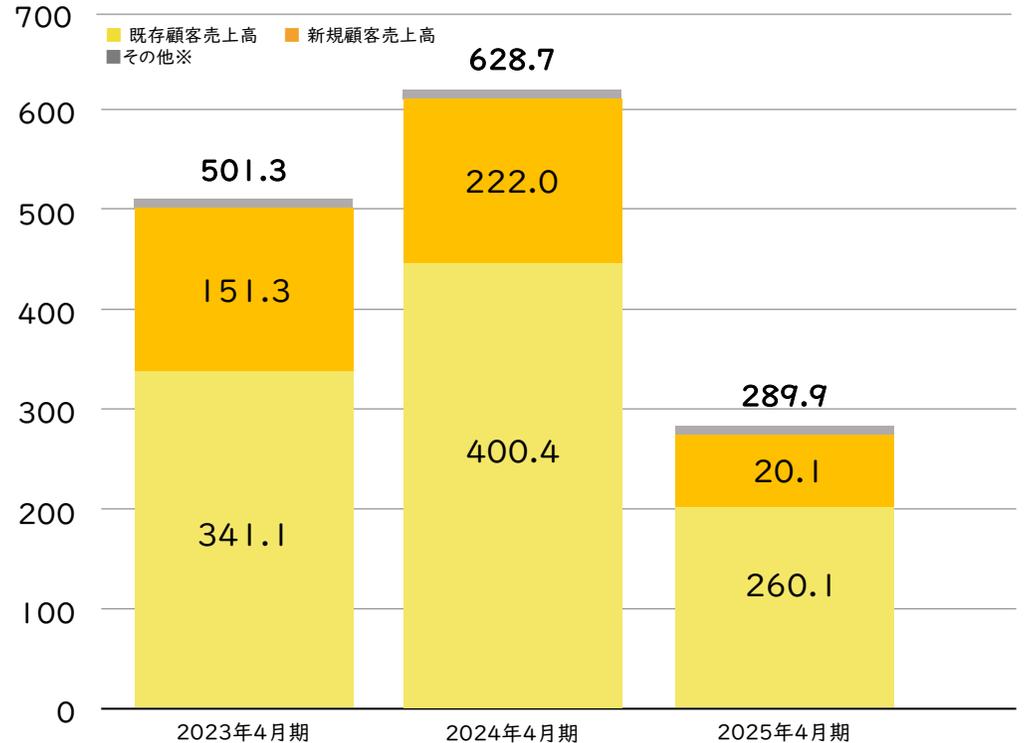


(※) その他は学びエイドプレミアム会員(有料個人会員)や学習塾(直営)等によるもの。

売上高の推移と主要2サービスの既存顧客・新規顧客の売上高の内訳

(単位:百万円)

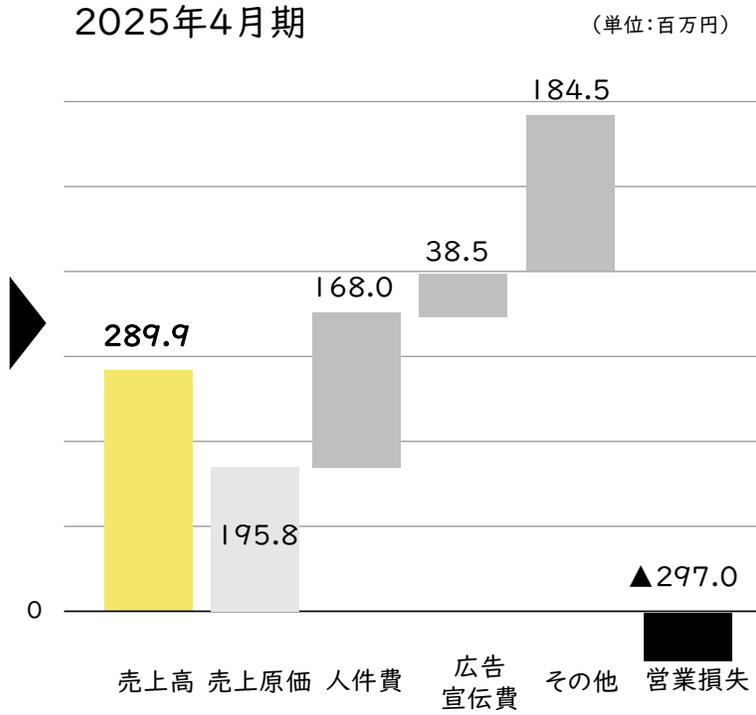
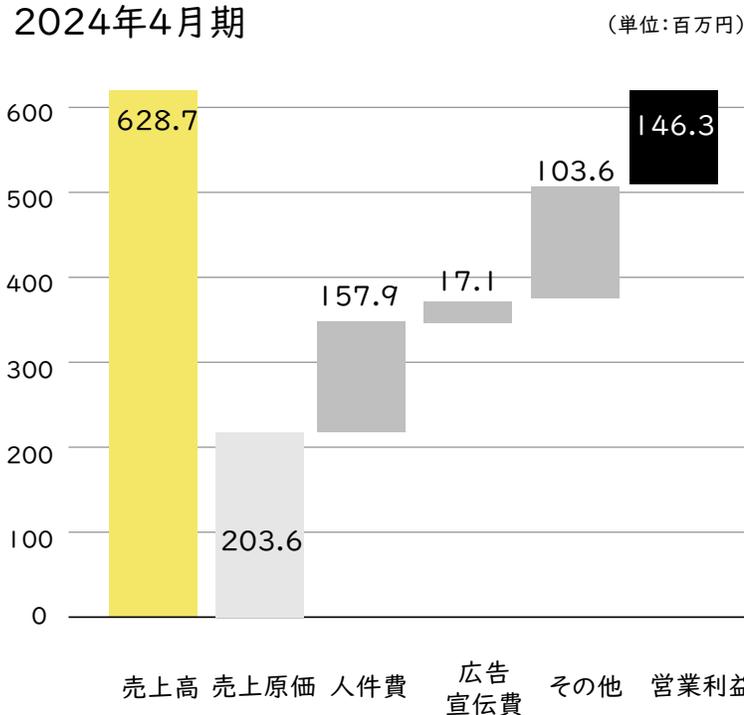
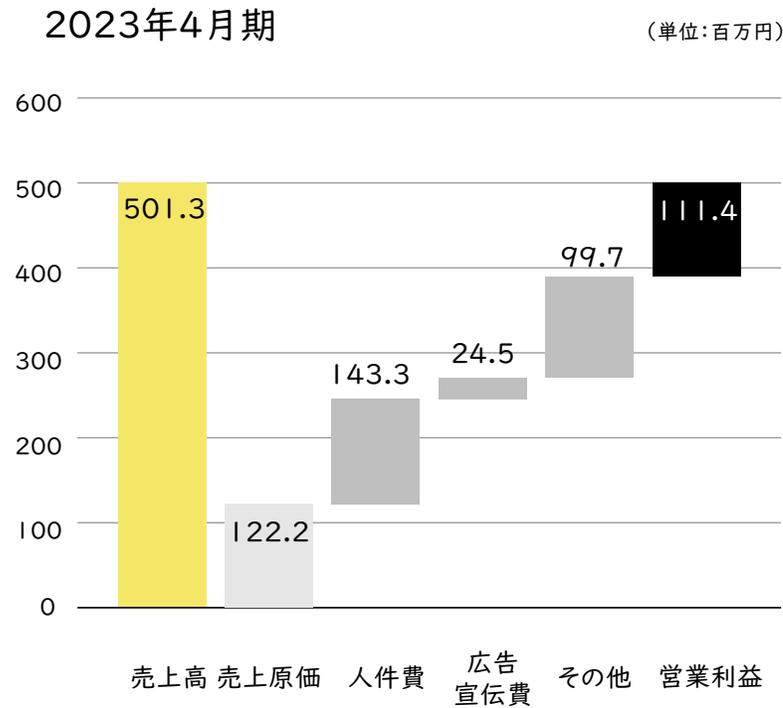
※新規顧客:当期に獲得した新規顧客
※既存顧客:当期以前に取引実績のある顧客



コスト構造について

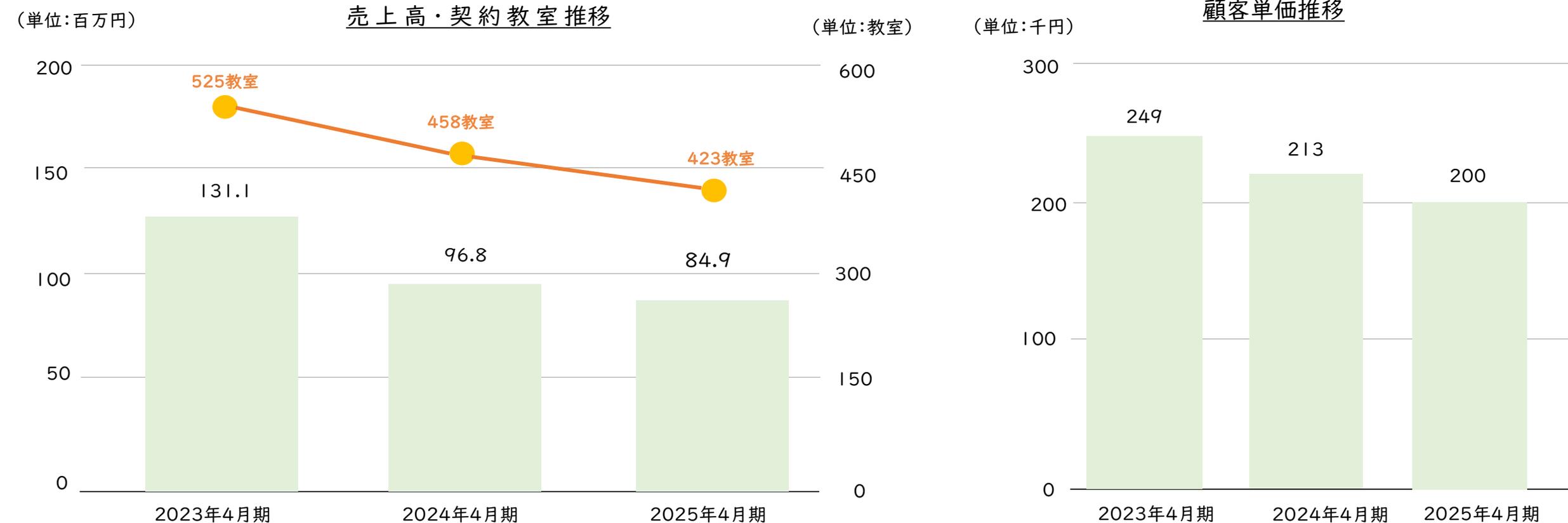
2025年4月期の販売管理費は391百万円と前期比で大幅に増加しました。これは主に、教務人員の採用による人件費の増加、広告宣伝の強化、ならびに本社移転に係る一過性費用（地代家賃・減価償却費・消耗品）の発生によるものです。これらの費用は翌期以降の収益改善に向けた先行投資と位置付けています。

2024年4月期



(※) 人件費は、給与手当、役員報酬、法定福利費、福利厚生費の合算

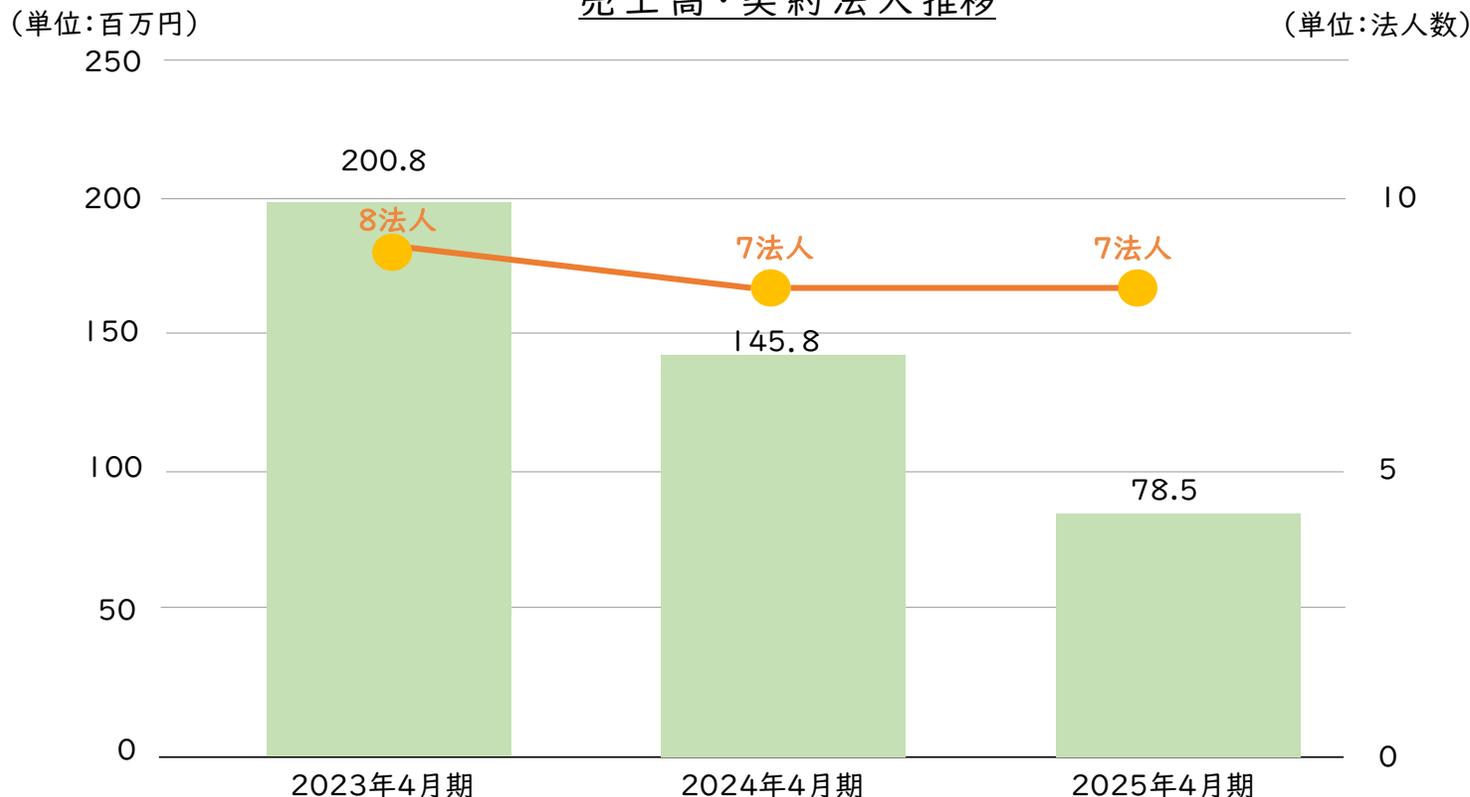
個人～中規模学習塾を取り巻く環境は依然として厳しく、コロナ禍以降の経営悪化に加え、少子化や後継者不足による廃業、高校生層の利用減少といった要因により、契約教室数の減少が続いています。こうした状況を踏まえ、教室数および顧客単価の下落傾向に歯止めをかけるには、学習塾自身の経営改善が不可欠です。当社では、「総合型選抜対策 志望理由書 添削道場」や「テツヨビ」など、生徒の退塾抑止やアップセルに貢献する新サービスを提供し、学習塾の持続的な経営支援に取り組んでまいります。



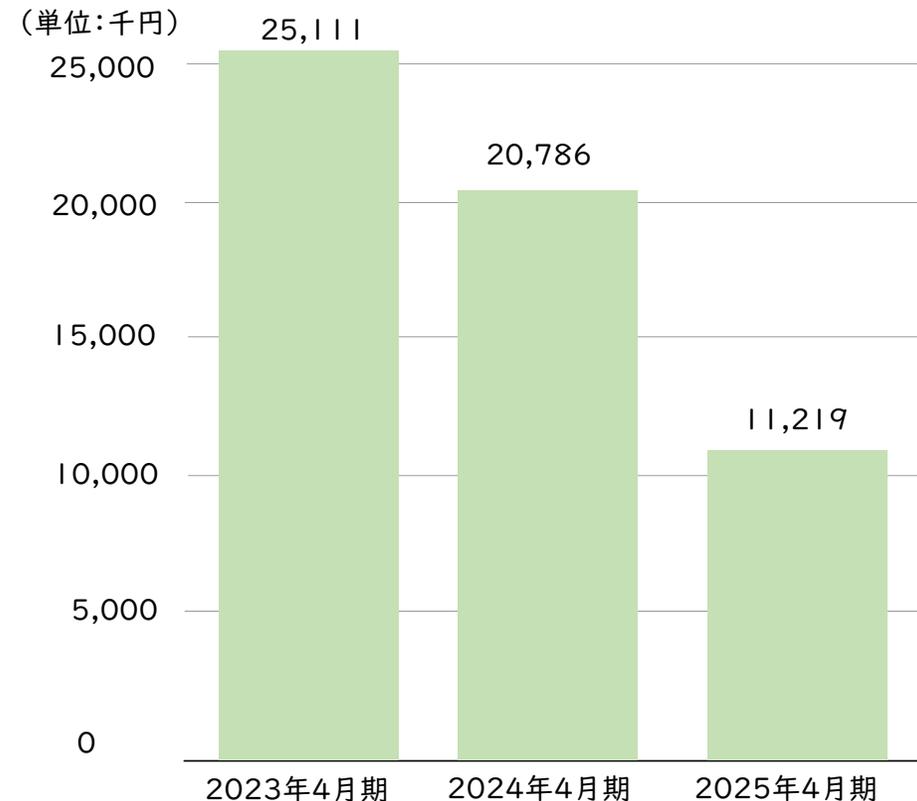
※ 当社では、契約教室の拡大は、利用生徒数の拡大につながるため、契約教室数は、現在の売上だけでなく、今後学習塾向けに新たな機能やサービスを提供する際の基盤となるため、指標として設定しております。

中～大手規模学習塾市場においては、コロナ禍以降のICT投資意欲の高まりを背景に、2023年4月期には大型案件の受注に成功しましたが、2024年4月期以降は新規顧客の獲得が伸び悩み、既存顧客からのコンテンツ制作やシステム開発の追加受注も減少したことから、顧客単価が低下し、減収となりました。さらに、2025年4月期は大手学習塾との大型プロジェクトの縮小・失注が重なり、減収となりました。「学びエイドマスターforSchool」は、継続的な利用料収入に加え、コンテンツ制作・システム開発によるフロー型収益が売上構成に影響を及ぼすため、収益の安定化に向けては、「学びエイドマスター」の新規導入拡大と、「テツヨビ」等ストック型サービスの展開強化に取り組んでまいります。

売上高・契約法人推移



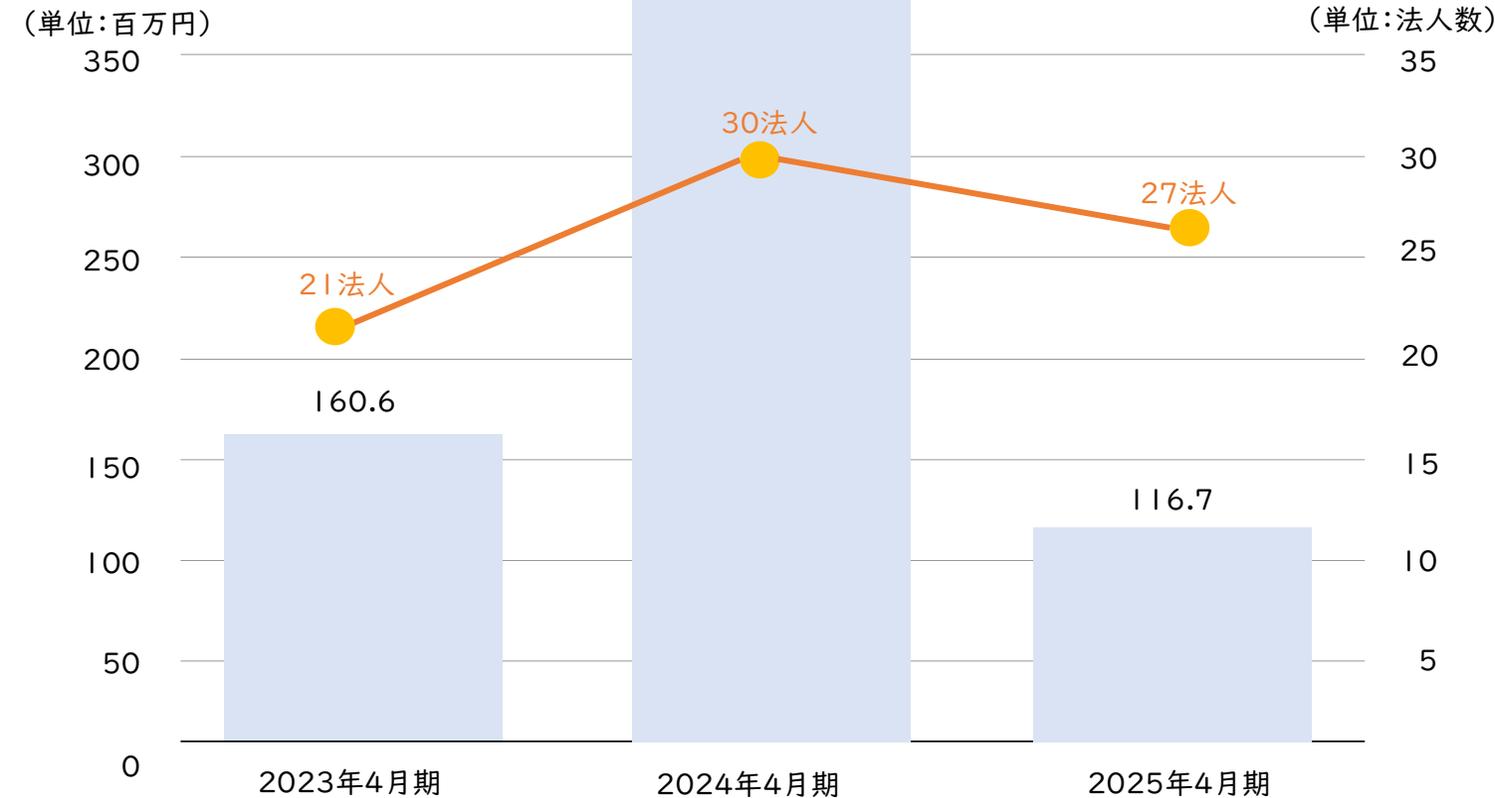
顧客単価推移



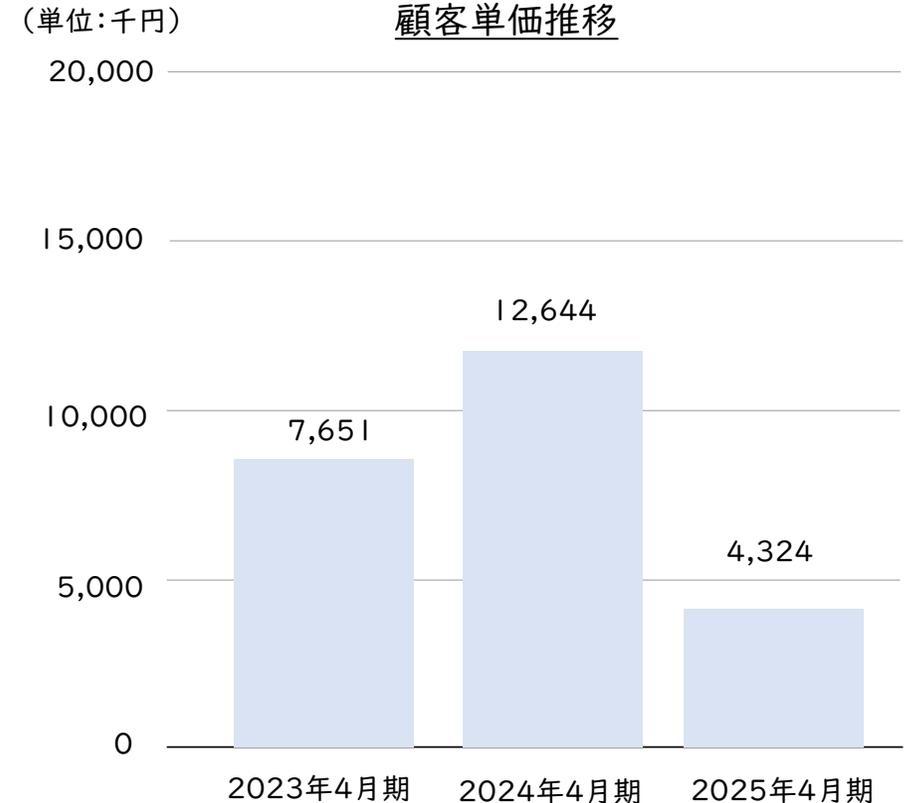
※ 契約法人数の拡大は、利用生徒数の拡大につながることから当サービスの指標として設定しております。

2021年1月のサービス開始以降、GIGAスクール構想やデジタル教科書対応ニーズの高まりを背景に、契約法人は着実に増加し、売上も堅調に推移してきました。2024年4月期には、新規顧客の獲得や、既存顧客へのアップセル・クロスセル（例：書籍の映像化追加受注）に成功し、増収を実現しました。一方、2025年4月期は、計画していた大型プロジェクトの失注とその代替案件の獲得が間に合わなかったことから大幅な減収となりましたが、大学や社会人研修など教育業界外への展開が進み、今後の成長に向けた重要な布石を打つことができました。

売上高・契約法人推移

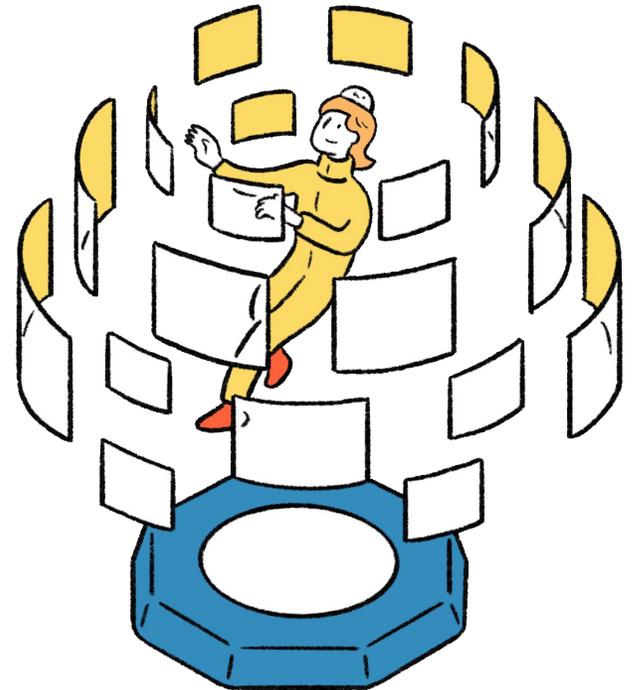


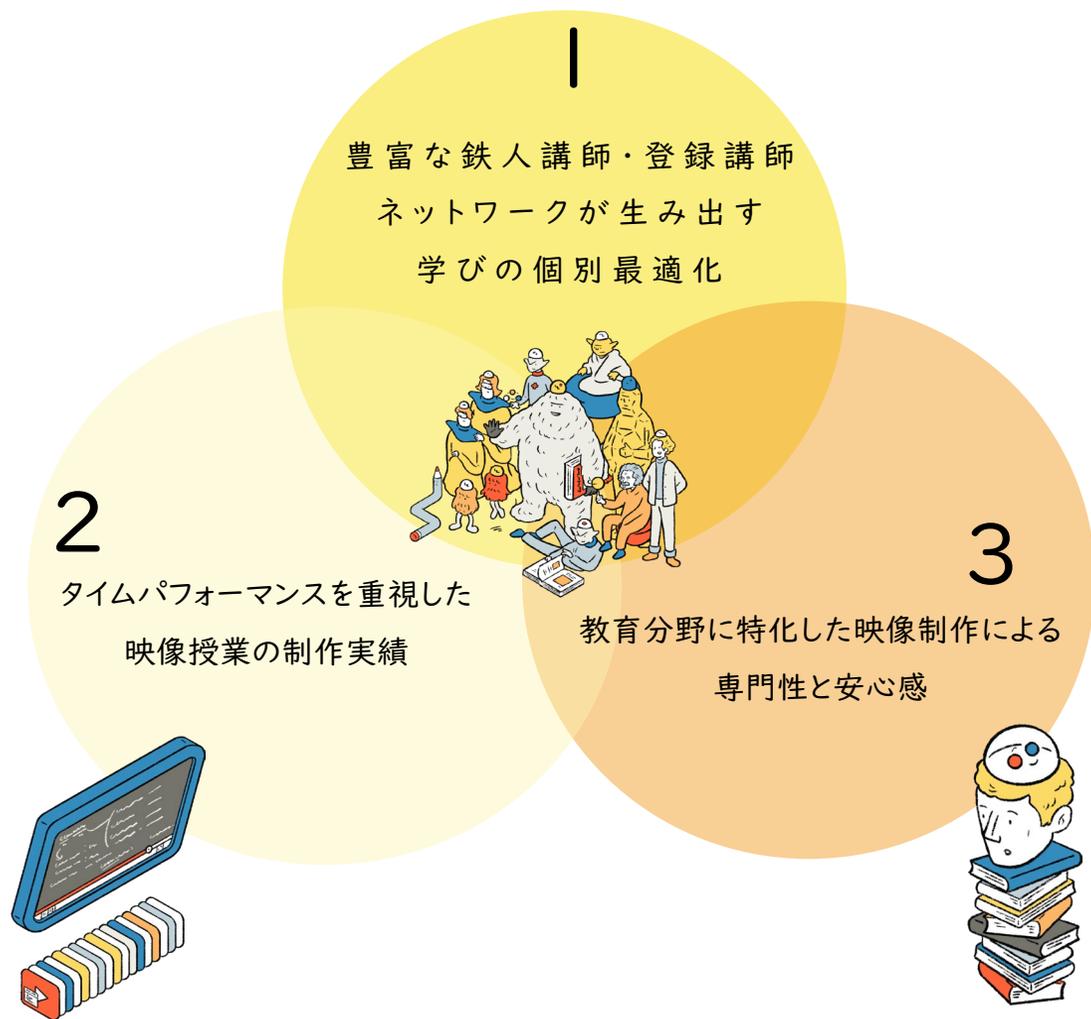
顧客単価推移



※ 契約法人数の拡大は、案件数の増加につながることから当サービスの指標として設定しております。

1. 会社概要・ビジネスモデル
2. 当社の強み・サービスの特徴
3. 成長戦略
4. Appendix





当社の競争力の源泉は、
110名を超える鉄人講師・登録講師による

1. 個別最適化された映像授業
2. 学ぶ人の時間を最大限に活かすマイクロ講義形式
3. 教育現場の声に応じて磨き上げた制作ノウハウ

にあります。

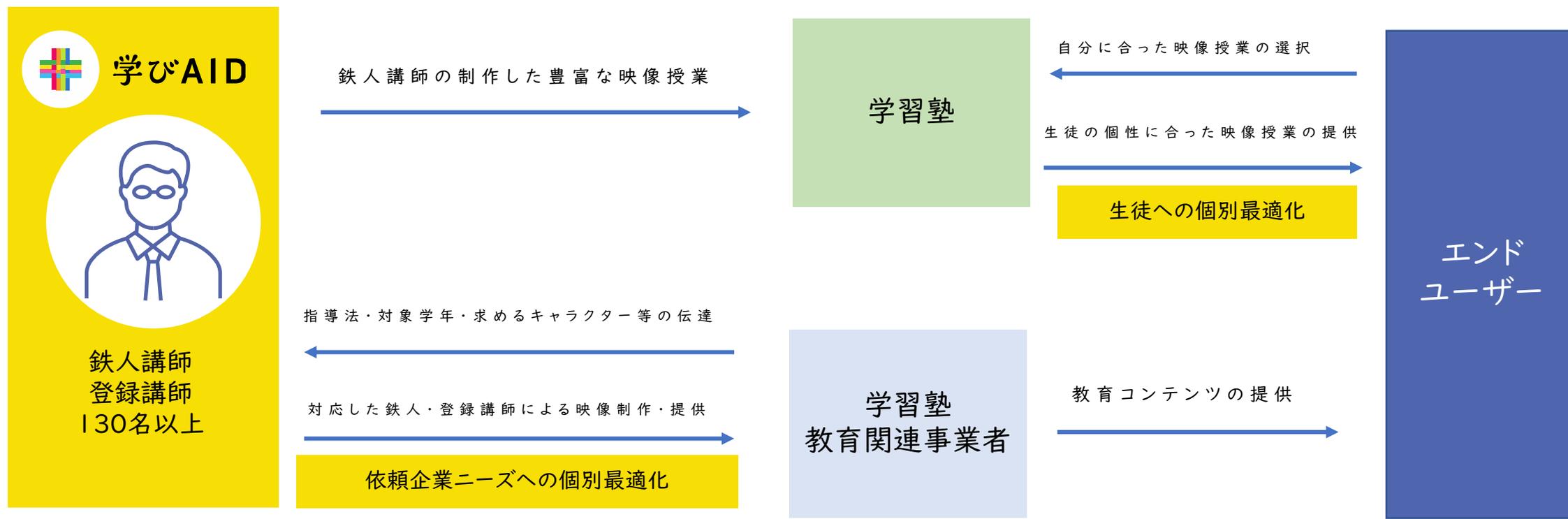
これら3つをすべて備え、かつ一貫して提供できるのは
学びエイドの強みです。

だからこそ、私たちは「教えたい」と「教わりたい」を紡ぎ、

教育の未来を本気で変えていけると信じています。

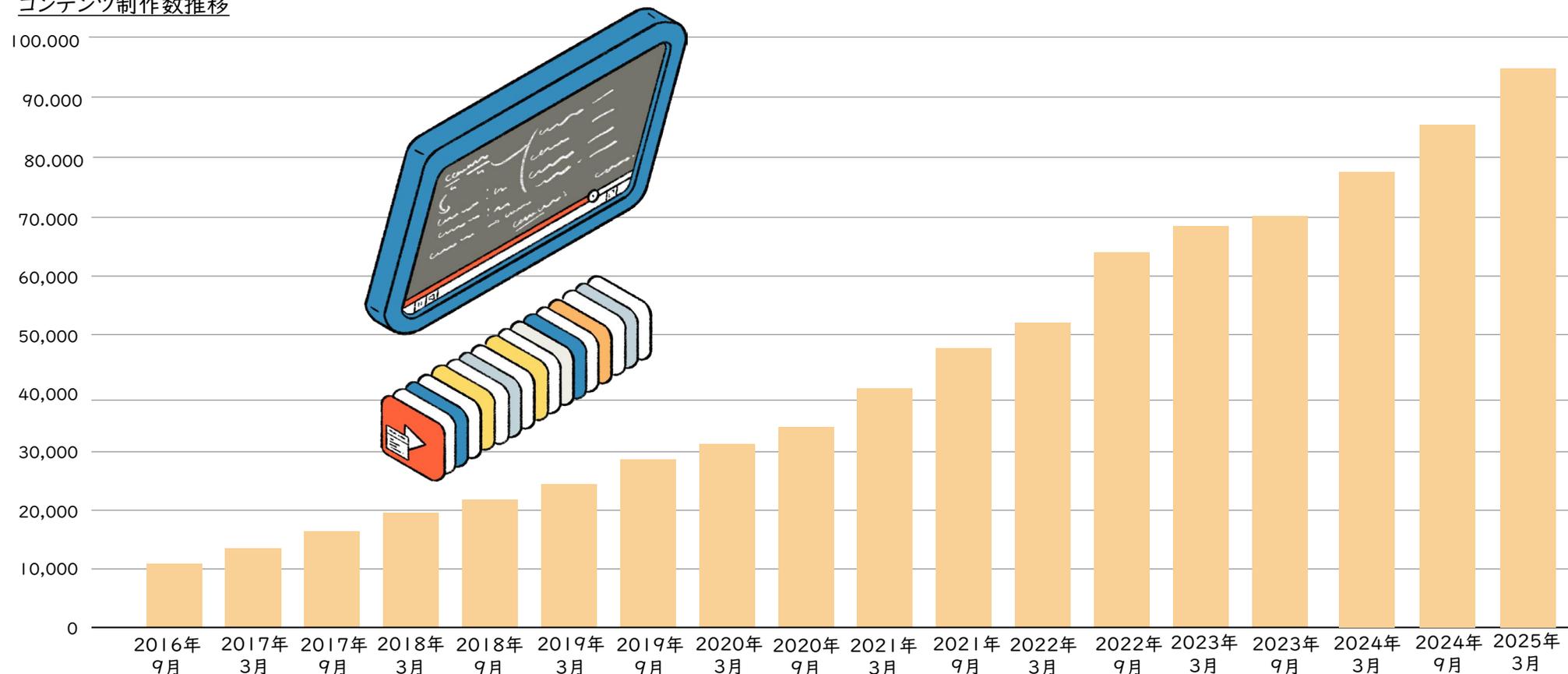
豊富な鉄人講師・登録講師ネットワークが生み出す個別最適化への対応

教育の個別最適化が求められる中、当社では130名を超える鉄人講師・登録講師による多彩な授業ラインナップから、生徒一人ひとりが自分に合った映像を選べる環境を提供しています。さらに、学習塾や教育関連事業者には、指導方針や対象学年、講師のキャラクターなど、細かなご要望に応じたコンテンツ制作が可能であり、多様化する教育ニーズにしなやかに応える体制を整えています。



タイムパフォーマンスを重視するエンドユーザーのニーズに応え、当社では2015年よりマイクロ講義形式の映像授業の制作に取り組んでまいりました。これまでに累計95,000コマ(※)を超える授業を、鉄人講師・登録講師が一つひとつ丁寧に作り上げており、その蓄積こそが、学びやすさと教育の質を両立させる当社の強みです。

コンテンツ制作数推移

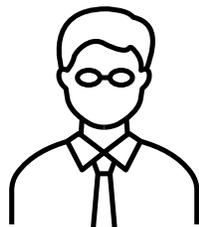


※ 制作実績については、鉄人講師から許諾を得ている映像授業、当社が作成した映像授業、受託制作した映像授業の合算の実績。

3 教育分野に特化した映像制作による専門性と安心感の提供

教育現場における映像授業の制作には、「教材の著作権処理(※1)」「学習指導要領への対応(※2)」「教育的配慮に基づく指導(※3)」など、一般的な映像制作とは異なる高度な専門性が求められます。当社は、創業から教育分野に特化して映像授業を手がけてきた実績を通じて、こうした専門的な要件に的確に対応できるノウハウを培ってまいりました。

教育分野の専門性に対応した、チェック・編集機能を確立



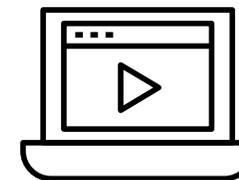
鉄人講師・登録講師とのルール共有



教育的配慮
著作権処理



学習指導要領
への対応



安心して利用できる
映像授業



編集・校正校閲チーム

※1 例えば、現代文の文章や、地歴の挿絵、入試問題の引用等。

※2 例えば、学習指導要領に基づいた、指導方法・指導範囲・適切な漢字等の使用。

※3 例えば、差別的、ジェンダー、国籍等、教育上不適切な表現や比喩、言葉が使用されていないか。

サービスの概要 — 学びエイドマスター —

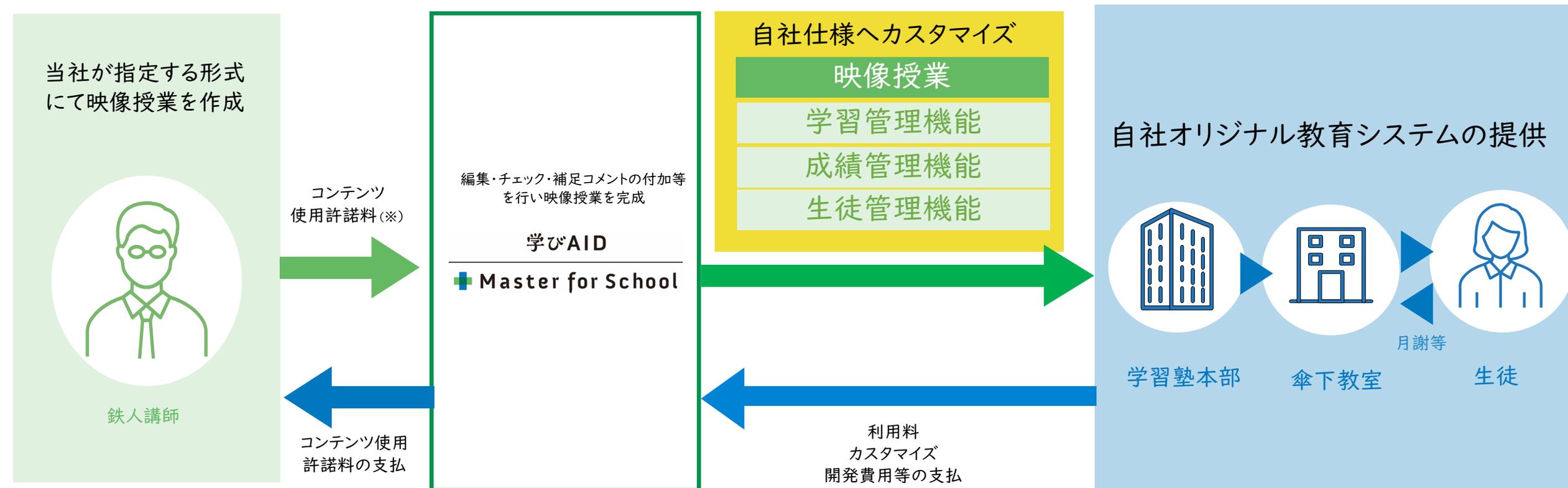
個人～中規模学習塾（1～20教室を運営する）を対象に、映像授業と管理機能の提供を行うサービス。



※ 当社は、鉄人講師とコンテンツ使用許諾を締結し、その使用許諾料を、顧客に提供した実績に応じて、レベニューシェアの方式（当該コンテンツを利用して得られた売上高の約5%を提供本数に応じて按分）により支払う

サービスの概要 — 学びエイドマスター forSchool —

フランチャイズ展開や傘下に学習塾を持つ中～大手規模学習塾（中規模20～400教室、大規模400教室以上を運営する）を対象に、学びエイドマスターを顧客の教室運営や指導方針にあわせてカスタマイズした上で、映像授業と管理機能の提供を行うサービス。

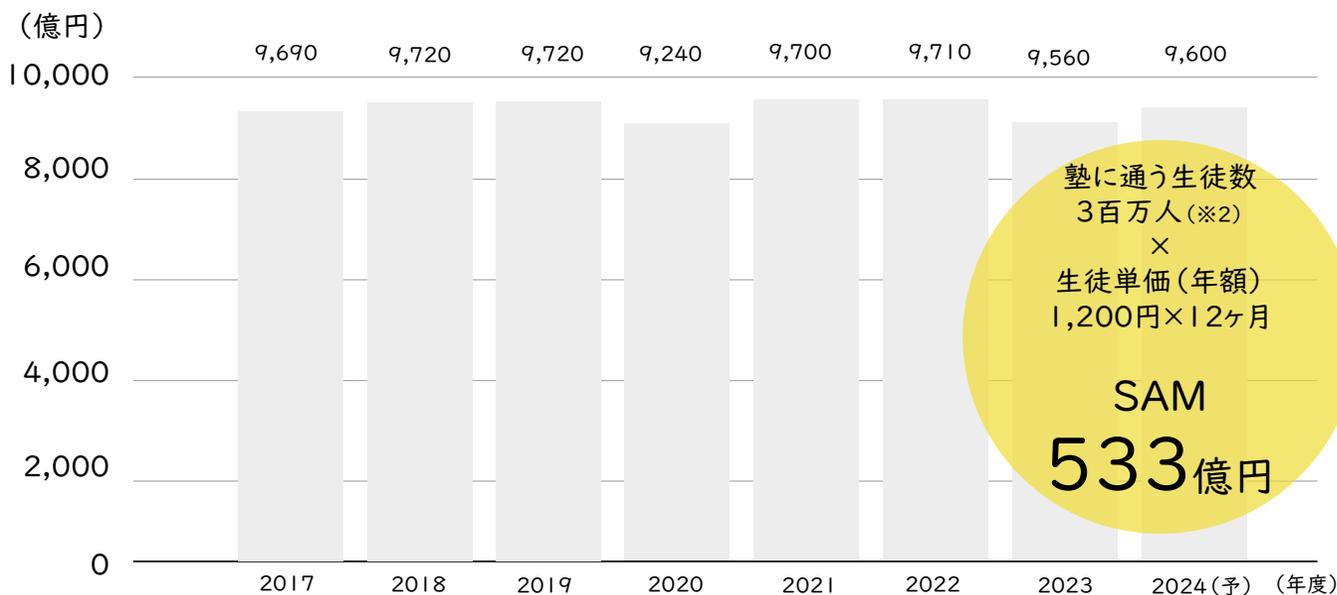


市場性

学習塾に通う生徒数から計算した当サービスのSAM^(※1)は533億円と想定しております。

学習塾・予備校の市場規模は、1兆円弱の横ばいで推移しており、地方の学習塾にとっては、アルバイト講師確保が益々困難となり、効率的な経営・学習塾運営が求められています。

学習塾・予備校の市場規模推移

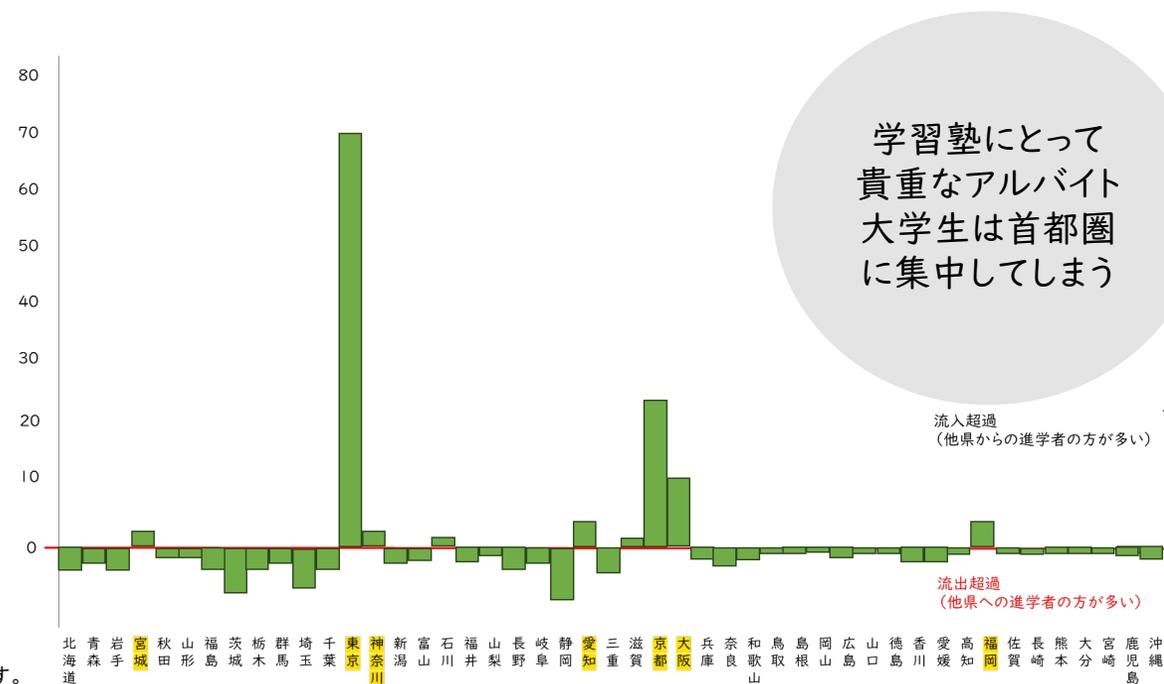


(出所) 矢野経済研究所「教育産業白書2024年版」

※1 SAMとは、Serviceable Available Marketの頭文字を取った略称であり、特定のサービスや事業が獲得しうる最大の市場規模を表す。

※2 2020年経済産業省「経済構造実態調査」等を元に小学生・中学生・高校生の通塾率から当社にて算定。

大学進学時の都道府県別流入・流出者数



文部科学省「学校基本統計(平成29年度)」

教育業界のニーズ

2019年に開始されたGIGAスクール構想^(※)により、個別最適化とデジタルに対応した教育が求められています。

こうした背景の中で、EdTech市場規模は2027年に3,625億円に達すると算出されており、特に教科学習コンテンツの市場規模は当社を含む定額制サービスの普及により低価格化が進み、拡大していくと考えております。

GIGAスクール構想概念

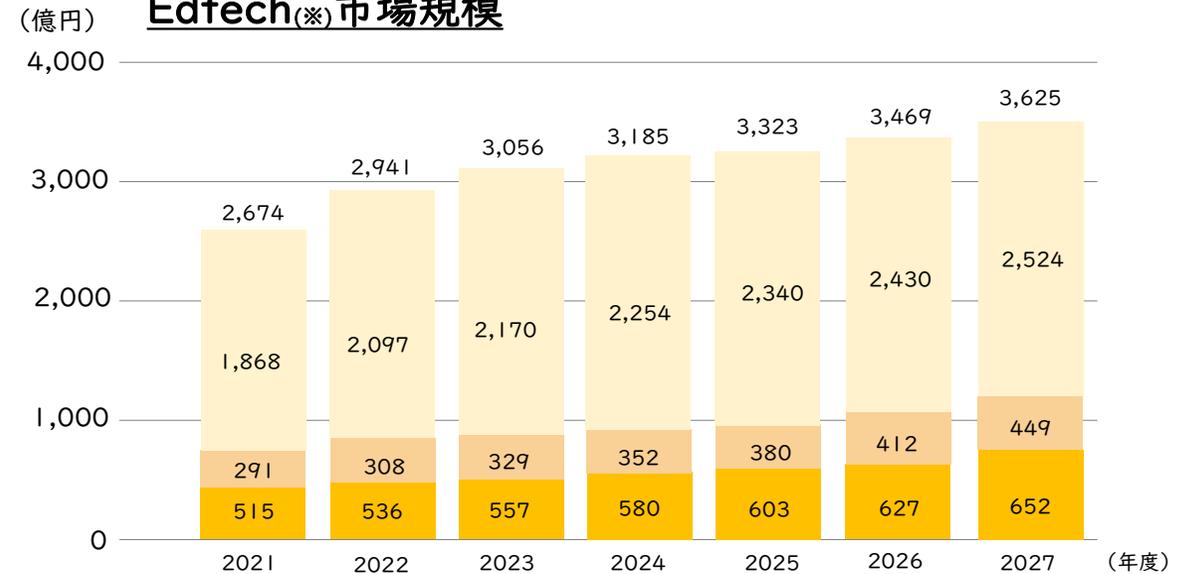


(出所) 文部科学省「GIGAスクール構想による1人1台端末環境の実現等について」より当社が作成

※ GIGAスクール構想とは、以下を目標に掲げたもの。(文部科学省GIGAスクール構想パンフレットより)

- ・1人1台端末と、高速大容量の通信ネットワークを一体的に整備することで、特別な支援を必要とする子供を含め、多様な子供たちを誰一人取り残すことなく、公正に個別最適化され、資質・能力が一層確実に育成できる教育環境を実現する
- ・これまでの我が国の教育実践と最先端のICTのベストミックスを図ることにより、教師・児童生徒の力を最大限に引き出す

Edtech^(※)市場規模



(出所) 野村総合研究所「ITナビゲーター2022年版」

※EdTechとは、Education(教育)×Technology(技術)の造語で、「教育におけるAI、ビッグデータ等の様々な新しいテクノロジーを活用したあらゆる取組

ニーズに対応した当社の映像授業

教育業界のニーズとエンドユーザーのニーズを満たす映像授業を、教育のプロフェッショナルである鉄人講師と弊社にて共同研究しています。マイクロ講義(※)の形態を採用することで、両者のニーズに対応した映像授業の形態を確立。

教育業界のニーズ
個別最適化とデバイスに対応した教育

エンドユーザーのニーズ
タイムパフォーマンスの向上

得られる効果



※ マイクロ講義とは、講義を短く区切ることで、わからない箇所だけを繰り返し視聴することや、キーワード検索でピンポイント視聴できる等、能動的・効果的に学習することが可能となる講義方式。

エンドユーザーのニーズ

Z世代^(※1)を中心にタイムパフォーマンス^(※2)を重視する傾向が強まり、対応したサービス・商品^(※3)が増加しています。

特に動画分野においては、「短時間」「倍速再生」「要点まとめ」等をキーワードに、対応したサービスや機能が增加しています。

動画分野におけるタイムパフォーマンスに対応したサービス・機能

キーワード	事例	特徴・状況
短時間	TikTok	10分までのショートムービープラットフォーム。10代の62.4%が利用。 (総務省令和4年「令和3年度情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査報告書」調査より)
	YouTubeショート	YouTubeのショート動画(60秒まで)に特化した機能。2021年7月から日本にも対応。
倍速再生	Youtube、Netflix、Hulu	海外の主要動画サービス事業者は倍速再生機能を標準搭載。
	Tver、Abema、Lemino	日本の主要動画サービス事業者は倍速再生機能を標準搭載。
要点まとめ	切り抜き動画(長尺動画から反響のあった部分を切り出した動画)	代表例であるYouTube番組「ひろゆき、hiroyuki」の2021年度の切り抜き動画総再生数は28億3424万回 (ガジェット通信社ホームページより)。
	料理レシピ・工程の解説動画	1分程度の動画が中心。代表例であるクラシル、DELISH KITCHENは共に月間利用者数が5,000万人を超える (各社ホームページより。2024年3月現在)。

※1 野村総合研究所(NRI)の用語解説によると、1990年代半ばから2010年代序盤に生まれた世代で、デジタルネイティブ、タイムパフォーマンス重視の効率主義、多様性を重んじる等の特徴的な価値観を持つ。

※2 費やした時間に対して得られた効果の割合(時間対効果)を表す言葉で、略称である「タイパ」は三省堂辞書を編む人が選ぶ「今年の新語2022」において大賞を受賞している。

※3 代表例として、効率的に必要な栄養を取得できる「完全栄養食」やスキマ時間でアルバイトを可能とする「スキマバイト募集サービス」、注文から短時間で商品が届く「クイックコマース」等が挙げられる。

学習塾のサービス導入目的

学習塾は学びエイドマスターを利用することで、個別最適化やデバイスに対応した教育とコスト削減により経営の効率化が可能となります。特に、「収益増加」、「コスト削減」、「時代変化への対応」を目的に導入されます。

導入目的	これまでの状況・課題	導入後の変化
収益増加	例:中学生までしか教えられない 一人の講師が抱えられる生徒数の限界	映像授業活用により 高校生指導へ対応 対応生徒数が増加
コスト削減	講師の不足と確保の難しさ 旧態依然としたアナログ管理	映像授業活用により必要講師数は減 デジタル化による管理工数の削減
時代変化への対応	紙を中心とした指導 集団指導を前提とした指導	生徒の持つデバイスに合わせた指導 個別最適化を前提とした指導

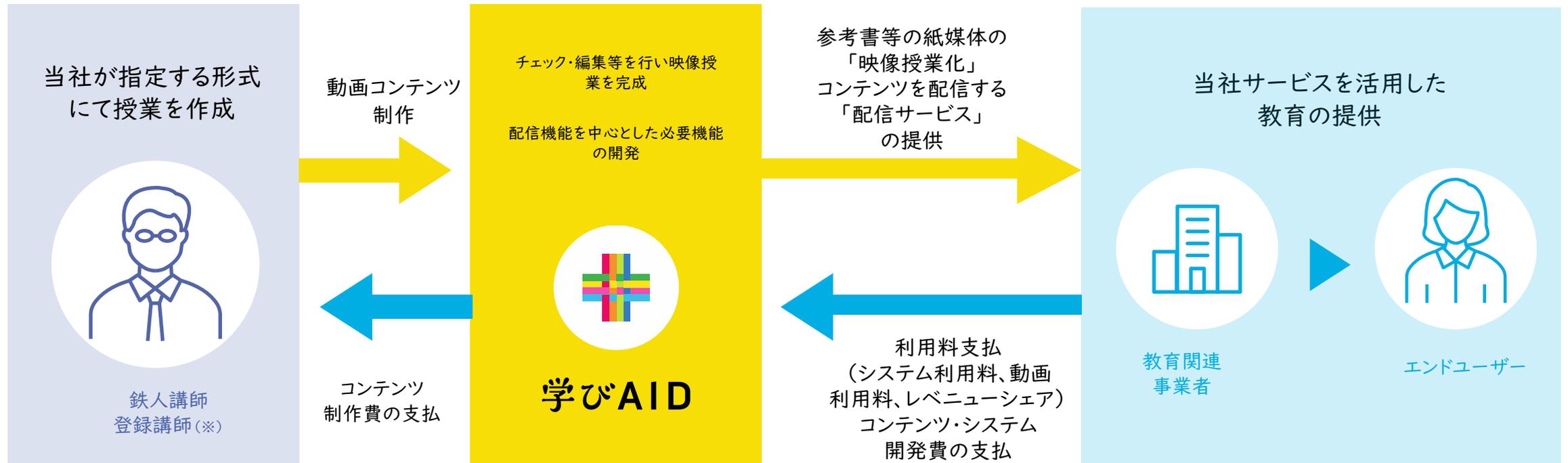
競合分析

教育業界の映像授業を提供する競合他社比較すると、当社の映像授業は4つのポイントが特徴的であり、時代のニーズにあった映像授業の提供をしております。

	当社映像授業	予備校（FC系） 映像授業	事業会社系映像授業
時代変化への対応 タイムパフォーマンス	○ マイクロ講義の形式を採用した 1コマ5分の学習効果を追求した映像授業	× 有名講師が行う、挨拶や余談等 を含む60-90分の授業を撮影したもの	△ 1コマ15分程度。 ややコンパクトな講義
時代変化への対応 個別最適化	○ 100名を超える鉄人講師の中から 生徒は自分に合った映像授業を選択できる (例:英語は21名の講師陣から選択可)	△ 有名講師が複数人おり、 その中から自分に合う講師を選択可能	× 各科目の講師数は少ない
時代への対応 検索性	○ 1コマ5分1テーマであるため、キーワードによる ピンポイント検索が可能	× 1コマ60-90分のため、検索したい部分を 動画内から探す必要がある	× 1コマ15-60分のため、検索したい部分を 動画内から探す必要がある
コスト削減 提供価格	○ 生徒が1~2人以上いれば 利用料は月謝で回収が可能	× 高額なため、生徒が数十人を超えないと マイナスとなるケースが多い	△ 生徒数に応じた課金が多く、 利用料は月謝で回収が可能

サービスの概要 — 学びAID forEnterprise —

教育関連事業者におけるデジタル化のニーズに対応するため、参考書や教科書などの映像授業化と映像授業化したコンテンツを配信するための配信機能等の開発・提供を行うサービス。現在は、教育出版業界を中心に展開。



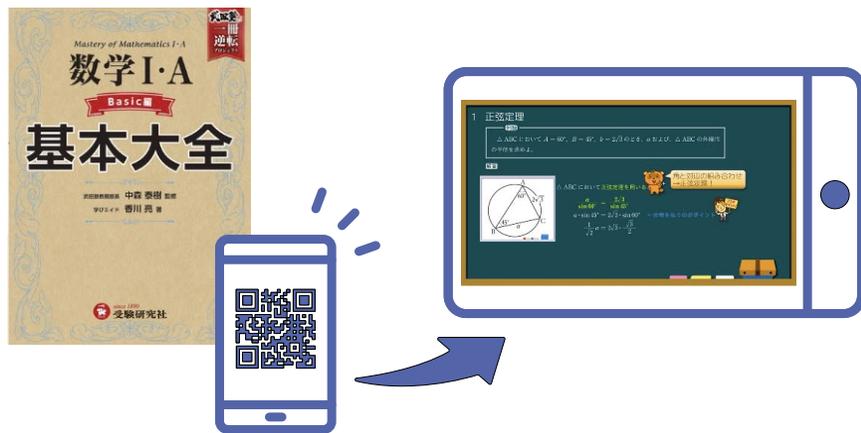
※ 登録講師とは、当社が定めた名称であり、「鉄人講師としてデビュー前の講師であり、当社コンテンツの制作等を通じて、講義力を高め鉄人講師を目指す者」を指す。

市場性

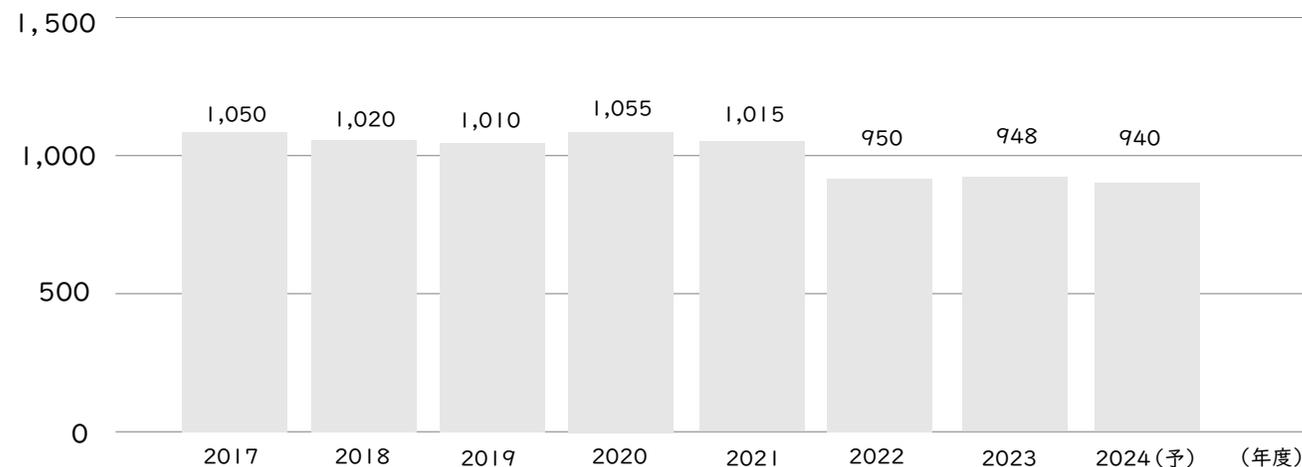
2024年度から小学生5年生～中学3年生の「英語」をはじめとして段階的にデジタル教科書が導入(※)されデジタル教科書の普及が本格化。教科書準拠の副教材や関連する参考資料のデジタル化も進み、デジタル教材市場は2025年に2,500億円規模と予想されています。(株式会社シード・プランニング2022年5月「デジタル教材市場の拡大の可能性に関する調査」)

参考書業界の市場は微減傾向にありますが、教科書・学校教育の変化を受け、デジタル化への対応は、他社との差別化や新たなビジネスチャンスとなり、当社でも引き続き参考書、副教材等の映像化の取引増は期待できると考えております。

学習参考書・問題集のデジタル化イメージ



学習参考書・問題集の市場規模推移



(出所) 「2023年版教育産業白書」矢野経済研究所

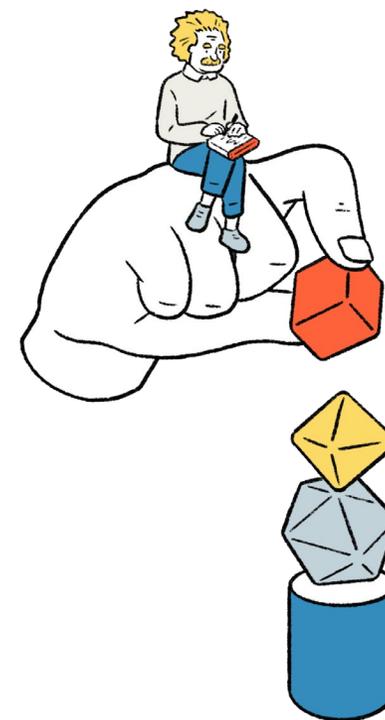
※学習者用デジタル教科書とは、紙の教科書の内容の全部（電磁的記録に記録することによって変更が必要となる内容を除く。）をそのまま記録した電磁的記録である教材（学校教育法第34条第2項及び学校教育法施行規則第56条の5）をいう。動画・音声やアニメーション等のコンテンツは、学習者用デジタル教科書に該当しないが、これまでの学習者用デジタル教材と同様に、学校教育法第34条第4項に規定する教材（補助教材）として、学習者用デジタル教科書とその他の学習者用デジタル教材を組み合わせ活用し、児童生徒の学習の充実を図ることも想定されている。

競合分析

当社のサービスは、鉄人講師・登録講師のネットワークを持つため、顧客のニーズに合わせて講師を選択できるほか、顧客は映像制作の過程において、紙面のPDFデータを当社に引渡しした後、納品データの確認までの手間が削減できる点が他社よりも優位であると考えております。

	当社	Eラーニング専門企業	出版社系映像制作企業
依頼企業ニーズへの最適化	○ 顧客が求める指導法や講師のキャラクターに基づく、鉄人講師・登録講師の選択が可能	× 依頼企業が接触できる範囲の講師の中から選択	× 依頼企業が接触できる範囲の講師の中から選択
講師手配の負担	○ 100名を超える鉄人講師・登録講師の中から適切な講師を厳選	× 依頼企業が適切な講師を探し、条件等の調整の上、手配をする必要がある	× 依頼企業適切な講師を探し、条件等の調整の上、手配をする必要がある
教育的専門性	○ マイクロ講義を軸とした映像授業の提供	△ 一部教育に関わる知見を持つが映像授業化に特化はしていない	× 教育に対する専門性はない
手間と費用	○ テキストのPDFデータのみで作成が可能。予算に応じて安価で制作。	△ コンテンツ素材の提供は依頼企業負担のため制作費用以上の手間がかかる	△ 授業風景の撮影のため依頼企業が授業を撮影する手間がかかる

1. 会社概要・ビジネスモデル
2. 当社の強み・サービスの特徴
3. 成長戦略
4. Appendix



成長戦略施策の進捗状況

2025年4月期において成長において3つの施策を推進してまいりました。実施状況については以下のとおりです。

	項目	実施内容	評価
1	各サービスにおける対象領域の拡大	<ol style="list-style-type: none">1. 教育業界外のニーズにも対応するため、企業研修やマニュアル制作に向けて「インストラクションデザイン」(次頁参照)を応用したサービス展開を開始。2. 映像授業制作の対象を従来の中高生に加え、小学生まで拡大。具体的には、新学社「月刊小学ポピー」と連動した映像学習コンテンツの制作を開始	サービス提供対象が教育関連事業者から企業全般へと広がり、新たな収益機会の創出の足掛かりとなった。
2	学習塾のニーズに対応した新機能の提供による契約教室単価の向上	<ol style="list-style-type: none">1. オンライン鉄人予備校「テツヨビ」提供2. 推薦入試比率の高まりに対応し、オンライン小論添削サービス「添削道場」に志望理由書添削を追加提供	「テツヨビ」や「添削道場」追加機能をリリースし、機能面での拡充は一定の成果を上た。しかし、これらは2025年4月期において学びエイドマスターの顧客単価向上には本格的な貢献を果たせず、売上面への影響は限定的。今後は、これら新機能の訴求を強化し、既存顧客へのアップセルおよび新規顧客開拓を通じて、契約教室単価の引き上げにつなげていく。
3	業務提携・上場による資金調達を通じた体制強化と対応範囲の拡大	<ol style="list-style-type: none">1. 2025年2月のオフィス移転により、制作環境を拡張。2. 共同印刷株式会社との営業連携は2025年4月期本格化し、案件数が増加。新規事業開発についても、あらたな教育事業開発が進行している。	オフィス移転を通じてスタジオ機能を強化し、コンテンツ制作体制や職場環境の整備が着実に進行。制作効率や品質の向上といった効果も徐々に表れてきており、今後は売上への本格的な寄与が期待できる。 共同印刷株式会社との営業連携は、案件の獲得や取引拡大といった形で、着実に成果を上げており、今後もさらなる協業の深化が期待される。



教育業界のみならず企業全般に「教える」側の想いが「教わりたい」側へ伝わっていないという状況があります。当社の中高生に対し『わかりやすく』『効率的に』学習するために蓄積したノウハウを、『インストラクションデザイン※』としてリデザインし、社員教育やマニュアル制作に対象領域を広げてまいります。

※インストラクションデザインとは
認知工学や教育工学を踏まえたID(=インストラクショナル・デザイン)に当社の教育的知見を加え、映像・教材制作に活かせるように改良した独自のノウハウです。

STEP1: ニーズ分析
「なりたい」と
「ならせたい」のすり合わせ



学習者の「なりたい姿」と、組織の「なってほしい姿」は違います。組織の「なってほしい姿」を目標にしながらも、学習者の「なりたい姿」も考えることで、前向きに学習ができるようになります。

STEP2: ゴール設定
「ゴール（どんな時に、どんなことが、どの程度）」の設定



学習者自身の「なんとなくできる」ではなく、組織として、「どんなときに(条件)、どんなことが(行動)、どの程度できればよいか(基準)」という基準を決め、共有することで不公平感をなくします。

STEP3: リソース分配
ゴール達成に必要な教育リソース
(手法、映像、システム)を分配



ゴールを設定したら、それにあった教育リソースを分配し、研修の全体像を設計、研修形態の決定を行います。学習目標に応じて、適切な学習スタイルとリソース分配を決定します。

今期より、大手銀行様の研修システムの映像マニュアル制作、ヘルスケア関連企業様に加え、新たに介護事業企業様でも自社研修のインストラクションデザインを行っております。

クライアントのニーズと課題



- 経営者として従業員に想いが伝わっているかな…
- 社員数が増えてきて研修を増やしたが講師の質が安定しない
- 自社システムの利用方法の問合せ対応に時間がかかる…
- マニュアルを作っても見てもらえない…

企業 人事部
経営者 トレーナー

「教えたい」ことはたくさんあるのに…
「教える」側も「教わる側」も伝わらない

- 理念とかミッション言葉は知ってる…
- マニュアルを探すなら聞いたほうが早い…
- 文字ばかりの羅列マニュアル…
- 自己流で教え方が正しいのか不安…

従業員
システムユーザー



学びエイドのソリューション



- 既存の
- 研修コンテンツ
 - システム
 - マニュアル

企業 人事部
経営者 トレーナー

インストラクションデザインを設計し「教えたい」コトに合わせて学習形態を再構築



学びAID



対面



LMS



映像授業
確認テスト

インストラクションデザインに基づく

- 研修コンテンツ
- システム
- マニュアル

従業員
システムユーザー



2025年4月期において業績未達および赤字計上という厳しい局面を踏まえ、企業理念に立ち返りつつ、EdTech市場での競争優位性を再構築するため、これまでの成長戦略を踏襲しつつ、5つの重点戦略に基づき変革を推進してまいります。



02. 主力サービスの再定義と顧客基盤の拡張 / 03. 収益モデルの変革

02



**主力サービスの再定義
と顧客基盤の拡張**

- 教材連携・添削機能・鉄人講師ネットワークの統合した教育DXプラットフォームへ
- 顧客接点の多層化とLTV^(※)最大化
- 新規市場の開拓の推進

※LTV: Life Time Value 顧客生涯価値

03



収益モデルの変革

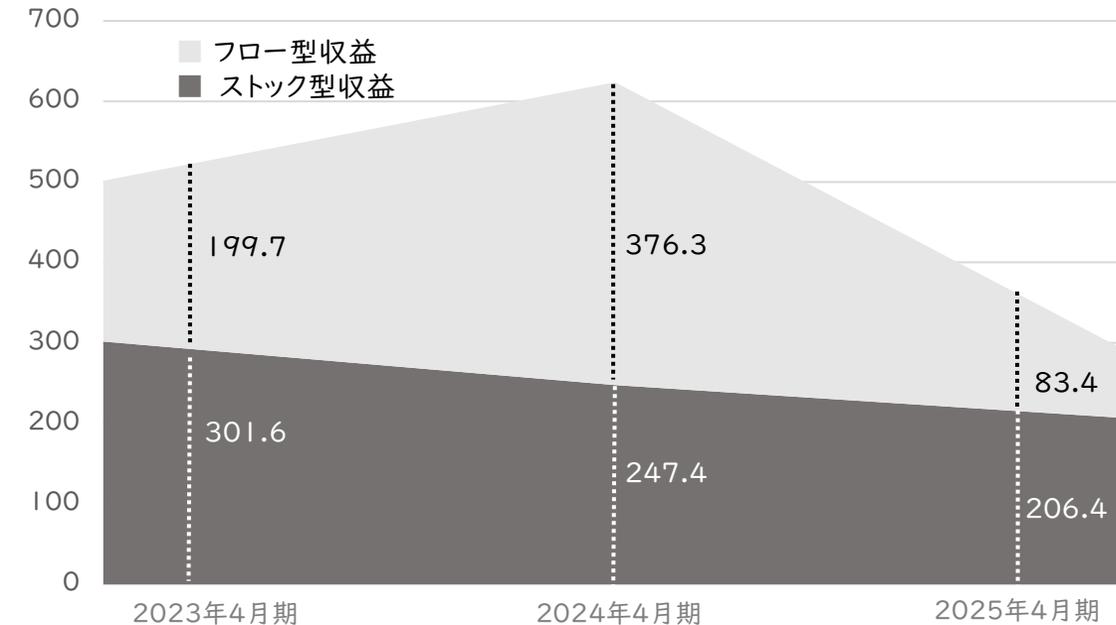
- サブスクリプション型サービスの再構築
- フロー型収益への依存から脱却
- 持続可能なストック型収益モデルの確立

当社の収益は「ストック型収益（※1）」と「フロー型収益（※2）」で構成されており、「学びエイドforEnterprise」の拡大によりフロー型が増加し、成長を牽引してきた一方で、収益の安定性に課題が生じております。

そのため、ストック型収益層を再構築すべく、「学びエイドマスター」の刷新、他社の教育関連サービスとの連携を、顧客接点の多層化とLTVの最大化を目指してまいります。

収益の構成推移

(単位: 百万円)



安定収益の層
回復へ

※1 ストック型収益は具体的には、「学びエイド（プレミアム会員）」「学びエイドマスター」「学びエイドマスターforSchool」における月額会員もしくはサービスの年間契約利用料がある。

※2 フロー型収益は具体的には、「学びエイドマスターforSchool」「学びエイドforEnterprise」におけるコンテンツ制作費、システム開発費がある。

04



アライアンスによる スケール戦略

- 教育業界内外との戦略的提携による販路の拡大

2025年5月いなよしキャピタルパートナーズ株式会社（以下、ICP）およびその子会社であるNOVAホールディングス株式会社（以下、NOVAホールディングス）との間で資本業務提携契約を締結し、2025年6月16日払込手続が完了いたしました。

想定されるシナジー

販路	全国1,200教室を展開するITTO個別指導学院をはじめとする、NOVAグループの全国の教室ネットワークの連携による販路拡張
サービス	当社の学習教材・映像授業の開発ノウハウと、NOVAグループが有する学習塾運営ノウハウや語学領域を含む新たなサービスの共同開発
人材	NOVAグループから社外取締役2名が就任（※）

※2025年7月30日開催の第11期定時株主総会の議案（決議事項）において、「定款一部変更の件」「取締役（監査等委員である取締役を除く。）5名選任の件」「監査等委員である取締役3名選任の件」承認可決を前提としております。

NOVAホールディングスとの協業を通じて、教育コンテンツとシステムの融合による新たな価値創出に取り組んでまいります。2025年8月以降はグループ内学習塾（直営・FC教室）への段階的なサービス展開を進め、2026年以降には語学教材の共同開発や新サービス創出を見据えたスケラブルな成長戦略を推進してまいります。

Phase.1

2025.8~
グループ内学習塾への
「学びエイドマスター」
展開開始

Phase.2

2025.8~
塾運営管理システム(TMS)
の共同開発

Phase.3

2026.8~(予定)
学習塾・教育事業者向けサービスの外販化
語学教材の共同開発
公教育領域の展開

▼
新たなBtoB収益機会の創出を目指す

NOVA Holdings

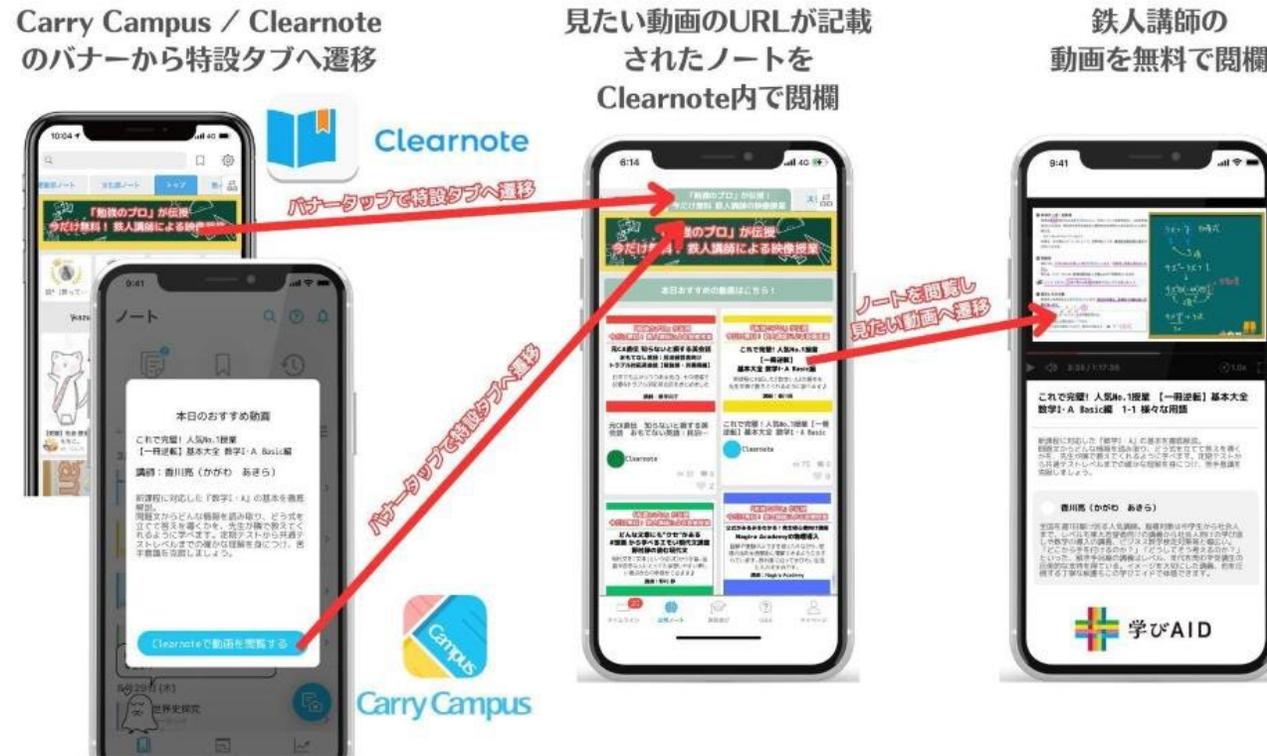


学びAID



コクヨ株式会社とのサービス連携について

2025年4月7日より、コクヨ株式会社と当社は、勉強ノートまとめアプリ「Clearnote(クリアノート)」および勉強アプリ「Carry Campus(キャリーキャンパス)」において、映像授業の配信を開始するサービス連携を実施いたしました。本連携により、学びエイドが保有する教育コンテンツの提供先を拡大するとともに、個人学習市場への接点強化を図ってまいります。

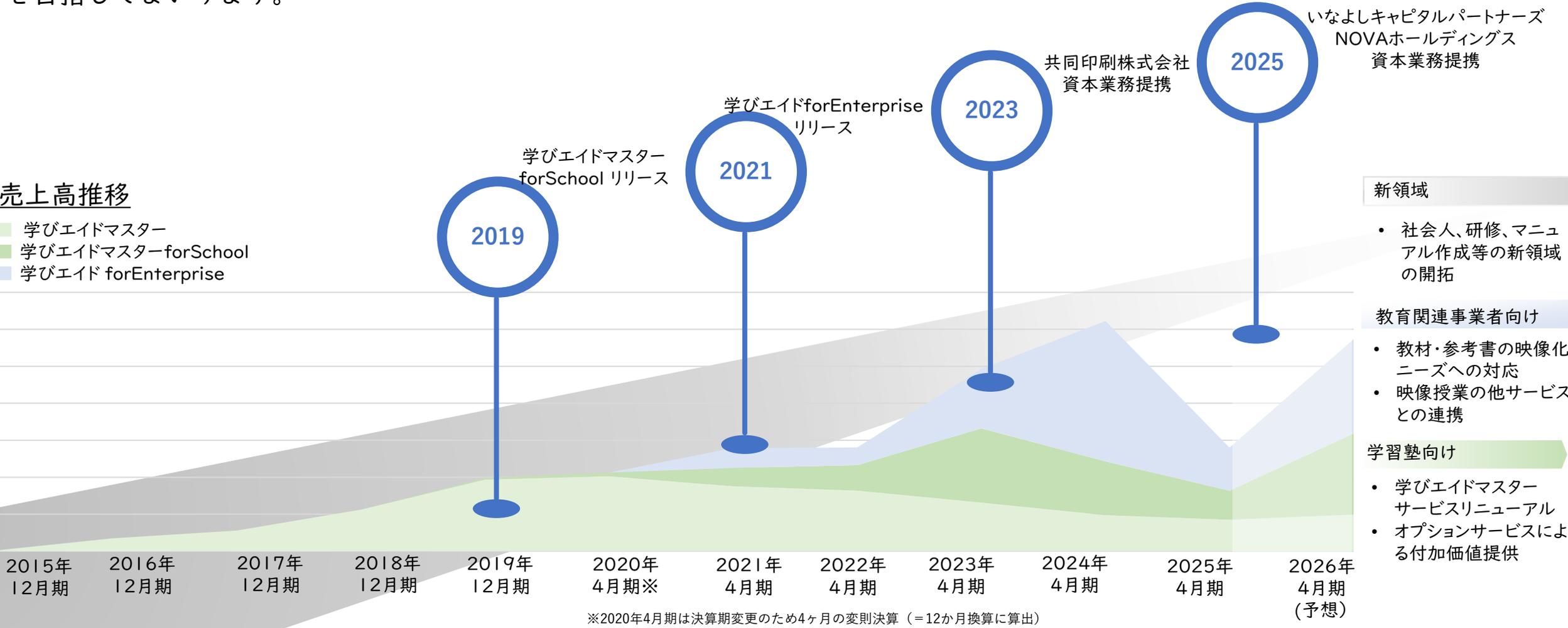


事業成長イメージ

これまで、2~3年ごとに提供機能や顧客セグメントの拡充、さらには戦略的な資本業務提携を通じて事業を拡大してきました。今後も新たなサービス開発と顧客層の拡大を継続的に進め、持続的な成長を目指してまいります。

売上高推移

- 学びエイドマスター
- 学びエイドマスターforSchool
- 学びエイド forEnterprise



※2020年4月期は決算期変更のため4ヶ月の変則決算 (=12か月換算に算出)

2026年4月期通期業績予想

2025年4月期は赤字決算となりましたが、2026年4月期においては、収益構造の見直しと重点施策の着実な実行により、黒字転換を目指してまいります。現時点では大幅な増益は見込んでおりませんが、コストコントロールの徹底とストック型収益の積み上げを通じて、少なくとも営業黒字の確保を実現できる水準での業績回復を図る方針です。

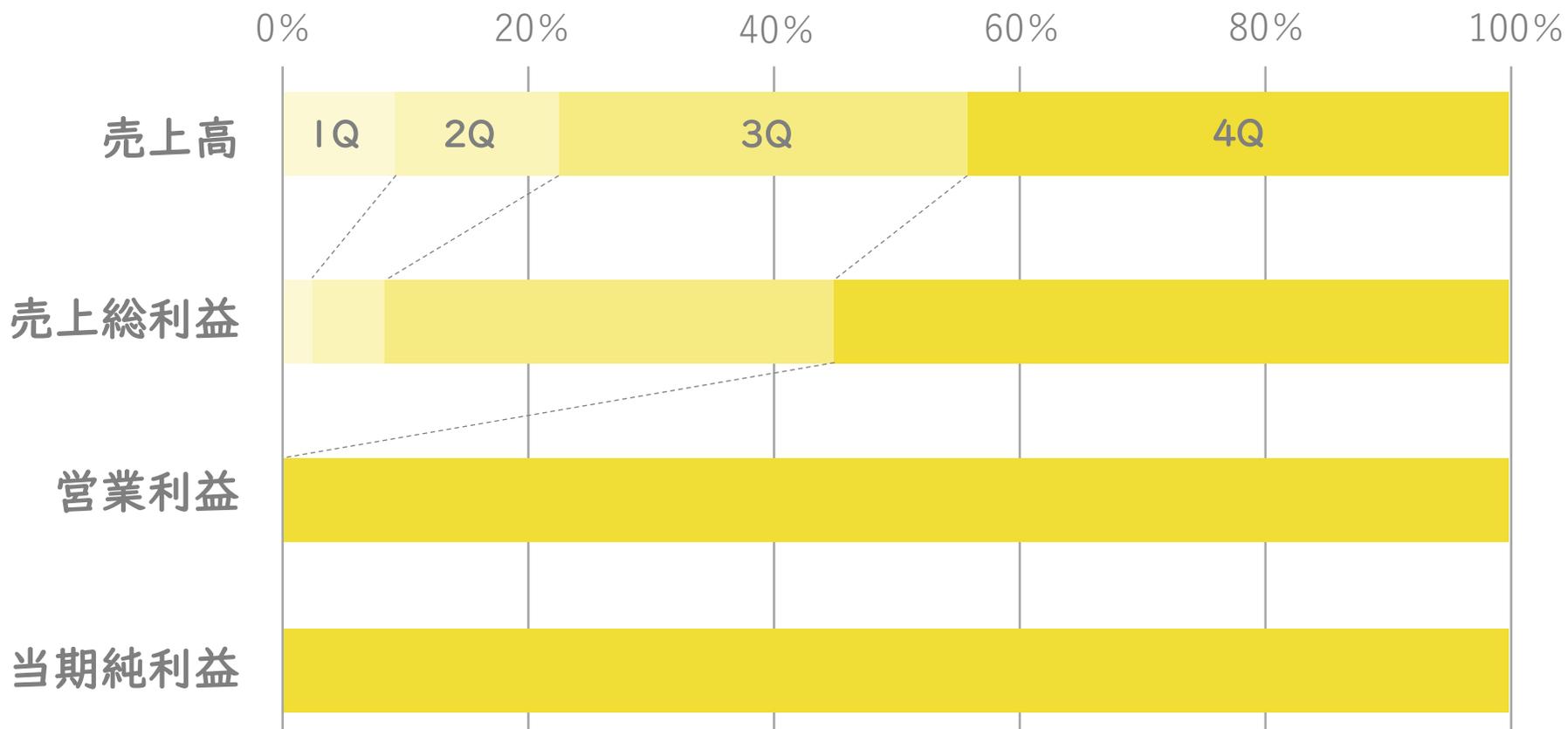
また、販売管理費については、2025年4月期に計上されたオフィス移転に伴う一過性の費用等が発生しないことから、2026年4月期は費用構造のスリム化が見込まれ、収益改善の一因となる見通しです。

(単位:百万円)	2025年4月期 実績	2026年4月期 通期予想	増減率
売上高	289	585	+101.8%
売上総利益	94	242	+264.1%
販売管理費	391	337	—
営業利益／損失(△)	△297	4	—
経常利益／損失(△)	△312	1	—
当期純利益／損失(△)	△318	0.2	—

業績の季節性と今期の利益見通しについて

当社の業績は、例年どおり売上高が第3四半期および第4四半期に偏重する傾向にあり、2026年4月期においてもこの季節性に大きな変化はない見通しです。

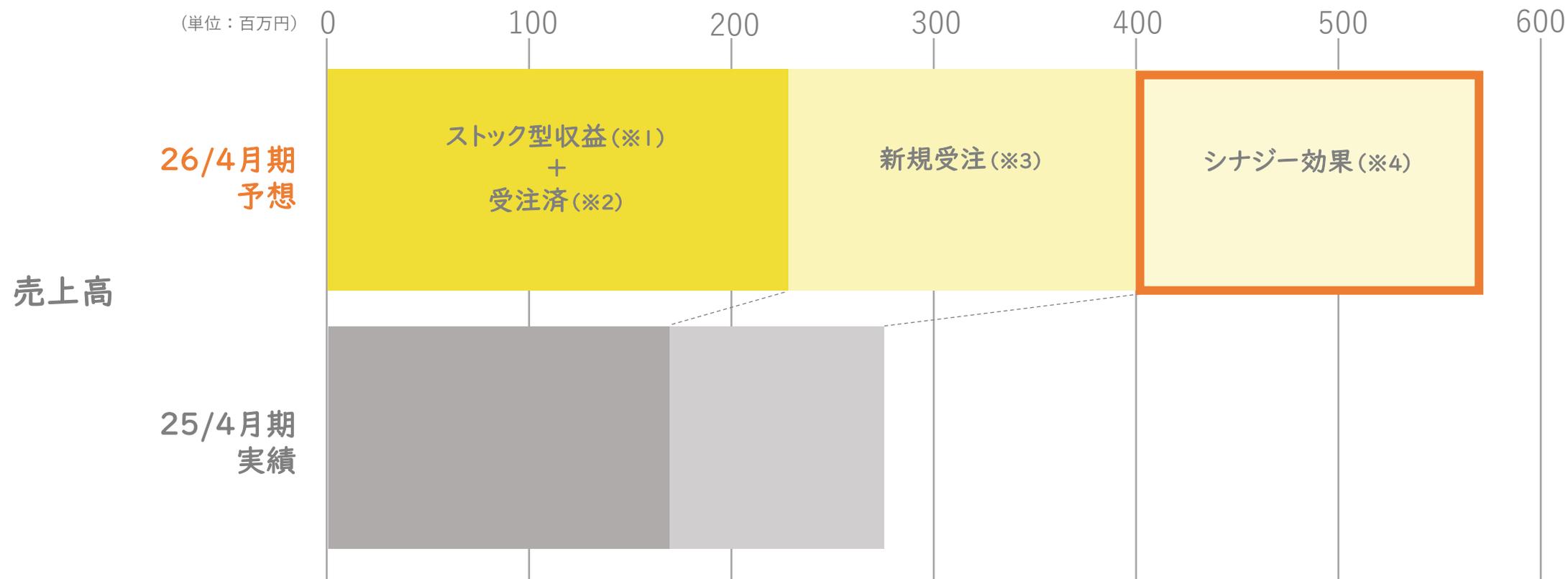
また、2025年5月に実施したNOVAホールディングス株式会社との資本業務提携の効果については、第3四半期以降に順次反映されていく見込みです。一方で、上期から第3四半期にかけては売上の伸長が限定的であることから、第3四半期までは赤字が継続する見通しです。第4四半期での巻き返しを通じて、通期での営業黒字化を目指してまいります。



売上計画の構成について(1/2)

2026年4月期における売上計画は、既存顧客との取引拡大や新規受注獲得営業の強化による売上の積み上げに加え、NOVAホールディングスとの資本業務提携によるシナジー効果の早期発現を想定しております。

提携による販路拡大やコンテンツ連携の具体化を通じて、業績の早期回復と成長軌道への復帰を目指してまいります。



※1 「ストック型収益」とは、「学びエイド(プレミアム会員)」「学びエイドマスター」「学びエイドマスターforSchool」における月額課金または年間契約による継続課金収益を指します。

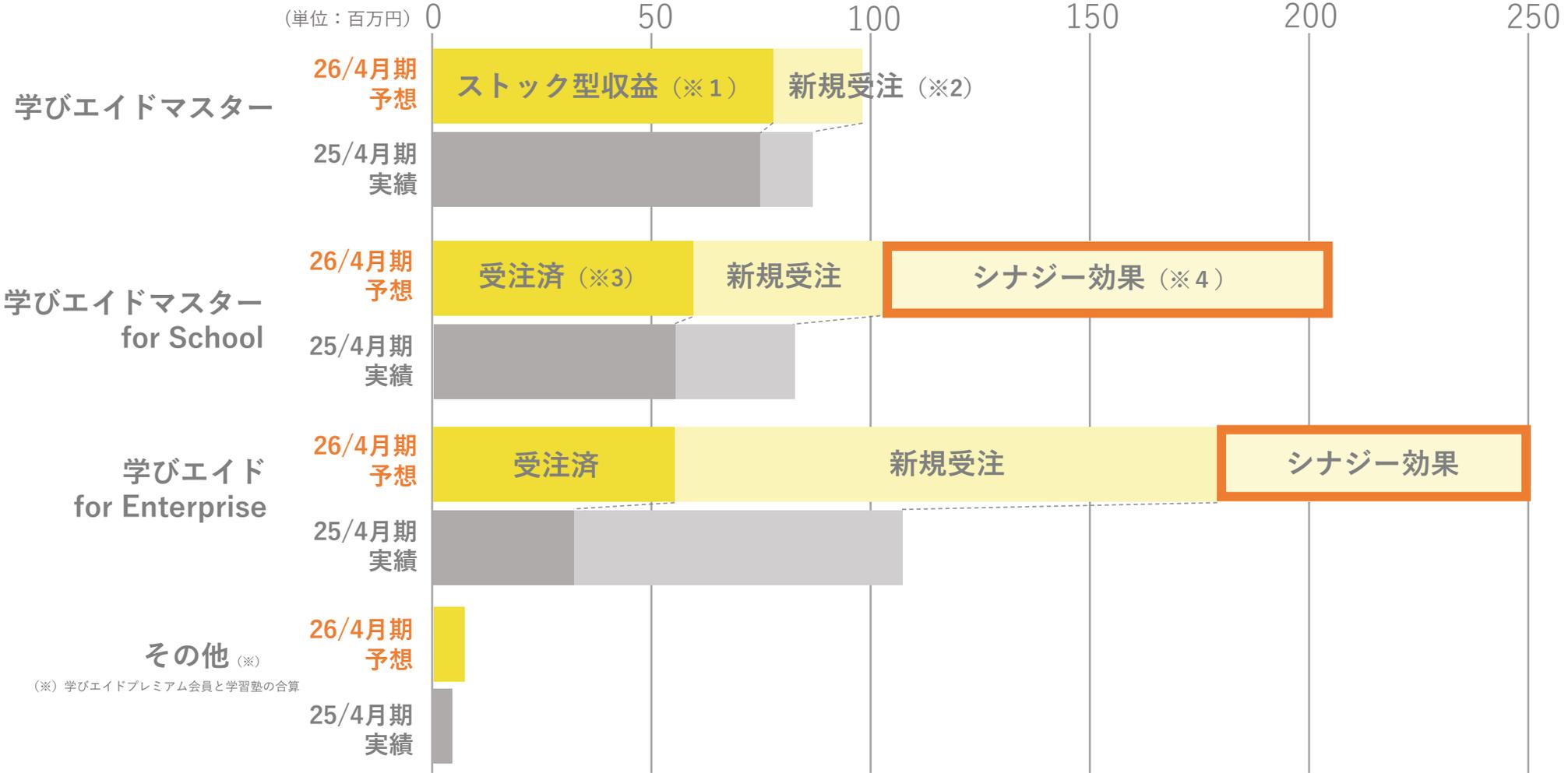
※2 「受注済」とは、「学びエイドforEnterprise」「学びエイドマスターforSchool」「学習塾」において、期首時点で契約締結済の案件を指します。

※3 「新規受注」とは、「学びエイドマスター」のテツヨビや添削道場等のオプションサービス、および「学びエイドマスターforSchool」「学びエイドforEnterprise」におけるコンテンツ制作費・システム開発費等を含みます。

※4 「シナジー効果」とは、NOVAグループとの資本業務提携により見込まれる収益貢献を指します。

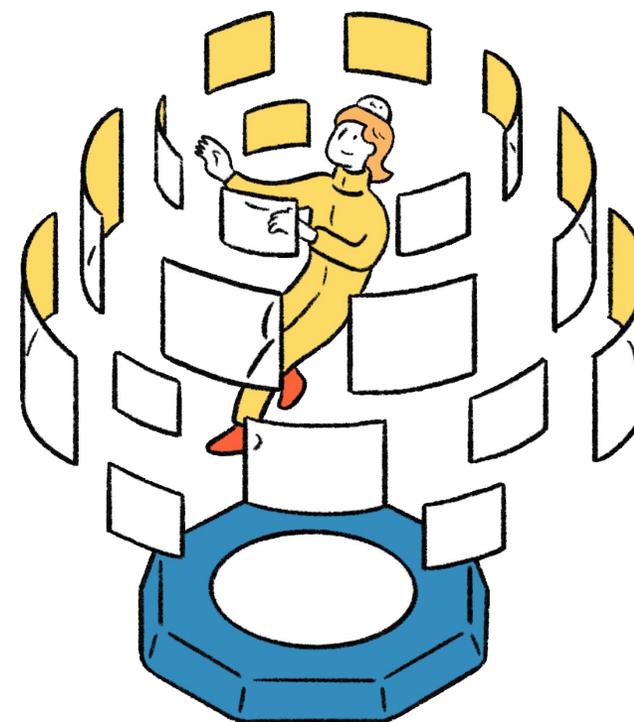
売上計画の構成について(2/2)

各サービス別は以下のとおりです。



※1 「ストック型収益」とは、「学びエイド (プレミアム会員)」「学びエイドマスター」「学びエイドマスターforSchool」における月額課金または年間契約による継続課金収益を指します。
 ※2 「受注済」とは、「学びエイドforEnterprise」「学びエイドマスターforSchool」「学習塾」において、期首時点で契約締結済の案件を指します。
 ※3 「新規受注」とは、「学びエイドマスター」のテツヨビや添削道場等のオプションサービス、および「学びエイドマスターforSchool」「学びエイドforEnterprise」におけるコンテンツ制作費・システム開発費等を含みます。
 ※4 「シナジー効果」とは、NOVAグループとの資本業務提携により見込まれる収益貢献を指します。

1. 会社概要・ビジネスモデル
2. 当社の強み・サービスの特徴
3. 成長戦略
4. Appendix



事業計画遂行上の重要なリスクと対応方針①

以下は、事業遂行において重要な影響を与える可能性があるとして認識している主要なリスクです。

その他のリスク情報については、有価証券報告書「第2【事業の状況】3【事業等のリスク】」をご参照ください。

主要なリスク	発生可能性	発生時期	影響度	当社の対応方針
<p>業績変動の季節性 各サービスは、導入企業において事業年度等に合わせて新規導入・追加発注される傾向にある。年度末、年度期首（3月・4月）に増加する傾向があり、期ずれなどにより翌期へ売上高が計上されることがある。</p>	高	1年内	大	<ul style="list-style-type: none"> ・営業体制の強化により早期受注を獲得する。 ・コンテンツ制作、システム開発の強化する。
<p>ベンチャーキャピタル等の株式所有割合に伴うリスク ベンチャーキャピタル及びベンチャーキャピタルが組成した投資事業組合が所有している株式数16.1%あり、上場後にベンチャーキャピタル等により株式が売却され短期的に需要バランスが悪化し、株価の市場価格形成に影響を及ぼす可能性がある。</p>	高	数年以内	中	—
<p>売上計上の期ずれが業績に与える影響について 「学びエイド for Enterprise」サービスにおいて、取引先の都合による検収時期の変動や、受注後の仕様変更等により納入時期が変更となり、売上高が翌四半期あるいは会計年度における経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。</p>	中	1年内	大	<ul style="list-style-type: none"> ・コンテンツ生産体制の強化、プロジェクトマネジメント人材の育成等の対応を強化する。
<p>システム障害について システム障害や外部からの攻撃により通信ネットワークやシステムが切断された場合には、により通信ネットワークが切断された場合には、当社サービスの運営に重大な影響を及ぼす。</p>	中	特定時期なし	大	<ul style="list-style-type: none"> ・セキュリティ対策やセキュリティ対策や外部機関による脆弱性調査の実施により、システムの安定性確保にむけた取り組みをおこなう。

事業計画遂行上の重要なリスクと対応方針②

主要なリスク	発生可能性	発生時期	影響度	当社の対応方針
<p>新規顧客の獲得について 主要サービスである「学びエイドマスター (forSchoolを含む)」「学びエイド forEnterprise」について、学習塾等教育関連事業者へのサービスの新規導入や事業連携が拡大しないことにより、導入教室数や契約法人数の新規獲得数が想定を下回る場合には、経営成績及び財務状態に影響を及ぼす可能性がある。</p>	中	特定時期なし	大	<ul style="list-style-type: none"> ・導入教室数、契約法人数の新規獲得において広告宣伝活動、営業活動を強化
<p>特定サービスの依存 「学びエイドマスター」関連と「学びエイド forEnterprise」のサービスへの依存している。 競合企業や新規参入企業との競争激化等により顧客を獲得・維持できない場合、経営成績及び財務状態に影響を及ぼす可能性がある。</p>	中	特定時期なし	大	<ul style="list-style-type: none"> ・主要サービスのサービス内容の充実を図る ・新たなサービス開発
<p>既存顧客の継続率及び単価向上について 学習塾等教育関連事業者の事業が成長しない、当社のコンテンツや管理機能に対する満足度の低下、顧客のニーズと合致しないこと等により、契約が継続しない、もしくは想定した顧客単価を得られない場合には、当社の経営成績及び財務状態に影響を及ぼす可能性がある。</p>	中	特定時期なし	大	<ul style="list-style-type: none"> ・新規顧客の獲得、既存顧客との契約継続率、顧客単価向上のために、機能追加やコンテンツの質の向上を図る ・営業体制を強化し、顧客満足度を高める
<p>コンテンツ開発について 多数の鉄人講師から映像授業の許諾契約が終了した場合には、一時的に科目の網羅性を保つことができなくなる。 安定的な動画コンテンツの開発ができなくなる、経営成績及び財務状態に影響を及ぼす可能性がある。</p>	低	特定時期なし	大	<ul style="list-style-type: none"> ・科目・鉄人講師毎に担当を配置し、綿密なコミュニケーションを図り良好な関係を築く。

事業計画遂行上の重要なリスクと対応方針③

主要なリスク	発生可能性	発生時期	影響度	当社の対応方針
<p>大規模な自然災害・感染症について 台風、地震、津波等の自然災害及び新型インフルエンザ等の感染症の流行が想定を大きく上回る規模で発生した場合には、当社又は当社の取引先の事業活動に影響を及ぼし、当社の経営成績及び財政状態に影響を与える可能性がある。</p>	低	特定時期なし	大	<ul style="list-style-type: none"> ・有事に備えた危機管理体制の整備と対策 ・リモートワークを導入する等、柔軟に事業を継続できる体制の整備
<p>継続企業の前提に関する重要事象等 2025年4月期末時点において、現金及び現金同等物を29,956千円保有しているが、当事業年度における営業損失は297,060千円、営業活動によるキャッシュ・フローは△218,387千円となった。これらの財務指標の状況により継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象が存在。</p>	低	1年内	大	当該事象を解消すべく、2025年5月30日開催の取締役会において第三者割当の方法による新株式の発行について決議すると共に、第三者割当の引受先であるいなよしキャピタルパートナーズ株式会社（以下「ICP」といいます。）及びICPの子会社であるNOVAホールディングスとの間で2025年5月30日付で資本業務提携契約を締結。2025年6月16日に払込が完了。
<p>東京証券取引所グロース市場の上場維持に係るリスクについて 2025年4月30日時点において、東京証券取引所グロース市場の上場維持基準のうち流通株式時価総額について、上場維持基準である5億円以上を充たさない状況となったことから、改善期間内に基準に適合しない場合は、6ヶ月間の監理銘柄及び整理銘柄指定期間を経て、2026年11月1日に当社株式は上場廃止となり、株価又は流動性に影響を及ぼす可能性がある。</p>	低	1年内	大	2025年7月29日に「上場維持基準の適合に向けた計画書」を株式会社東京証券取引所に提出しておりますとおり、流通株式時価総額の上場維持基準に適合するため、安定した財務基盤の確保および早期業績の回復を目指すとともに、業績見通しや中期的な戦略に関する開示の頻度および内容の充実を図ることを通じて、IR活動の促進・強化に取り組む。

免責事項

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであります。

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。

本資料には、当社の競争環境や一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれております。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これを保証するものではありません。

当資料のアップデートは今後、2026年7月頃を目途として開示を行う予定です。