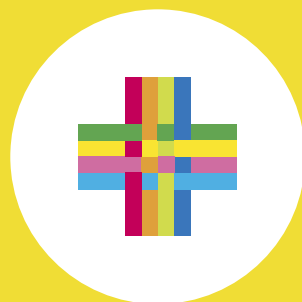


Be a player.



学びAID

2026年4月期
第4四半期決算説明資料

株式会社 学びエイド(184A)
2026年6月15日

目次

1. 2026年4月期 第4四半期業績について
2. 2027年4月期 通期業績予想について
3. 施策の進捗状況について
4. Appendix



1. 2026年4月期 第4四半期業績について

2. 2027年4月期 通期業績予想について

3. 施策の進捗状況について

4. Appendix

業績の概況

当期の通期業績は、売上高366百万円、当期純損失179百万円となりました。当初予想からは下方修正となったことを厳粛に受け止めております。

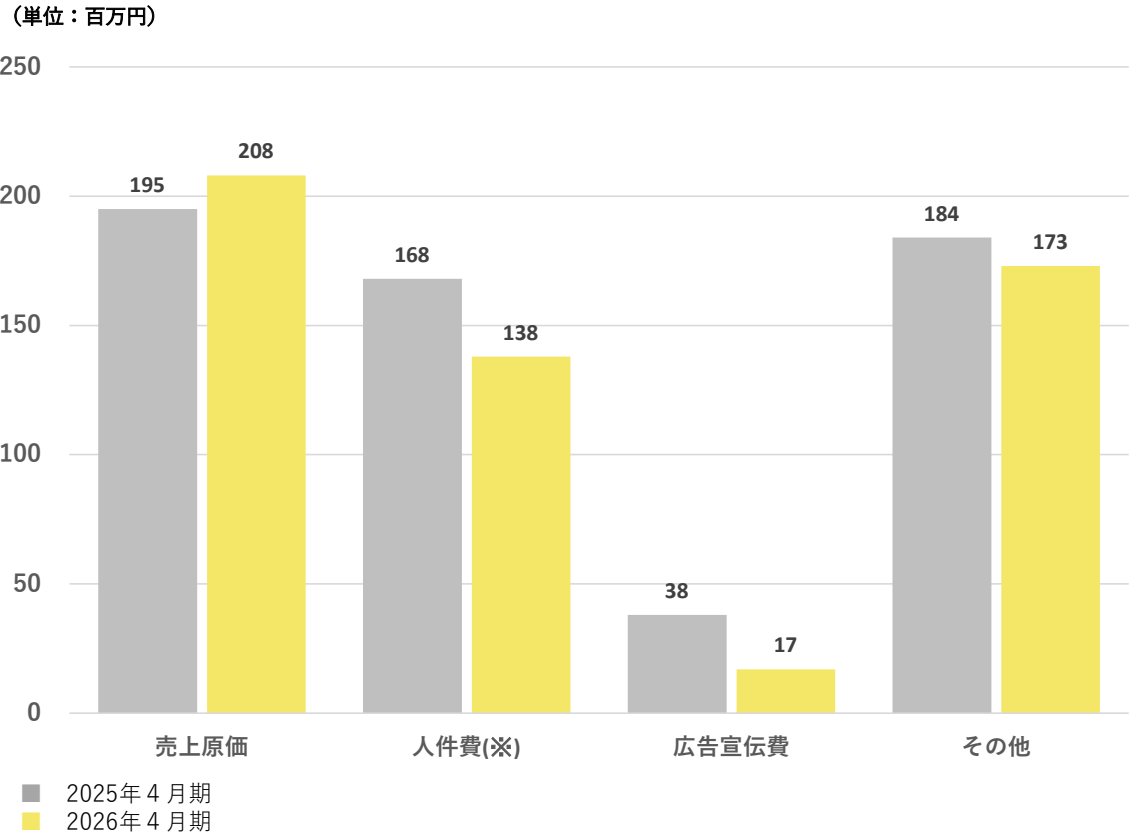
他方、前期実績との比較においては『**+26.3%の増収**』および『**赤字幅の43.7%改善**』を実現しており、収益体質の改善は着実に進んでおります。

(単位：百万円)

	2025年4月期4Q	2026年4月期4Q	前年同期比
売上高	289	366	126.3%
売上総利益	94	157	167.9%
販売管理費	391	329	84.2%
営業利益／損失 (△)	△297	△171	57.8%
経常利益／損失 (△)	△312	△178	57.3%
当期純利益／損失 (△)	△318	△179	56.3%

売上原価・販売管理費について

成長に向けた「教務人材の採用」や「売上連動費用（原価）」へ資源を適切に配分する一方、役員報酬の減額やマーケティング投資の厳選、一過性費用の解消などを通じて、効率化を図ってまいりました。



(※) 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

増減 要因

【売上原価】
教務人材の強化に向けた新規採用の実施やオフィス移転に伴う賃借料の増加に加え、「学びエイドマスター」のITTO個別指導学院への導入進捗に伴う鉄人講師へのレベニューシェア支払額の増加により、全体として増加傾向となりました。他方で、業務効率化の推進により外注加工費は減少しており、コスト構造の適正化も同時に進んでおります。

【人件費】
主に期中に実施していた役員報酬の減額措置等の影響により、前年同期比で減少されて着地いたしました。教務人材の新規採用など売上原価側への資源配分を進める一方、管理部門・経営層における機動的なコストコントロールに努めた結果となります。

【広告宣伝費】
NOVAホールディングスとの施策の進展を踏まえ、費用対効果の最適化を徹底いたしました。具体的には、「学習塾の新規獲得」および「Enterprise領域における既存出版社の巻き込み」の2点にマーケティング投資を集中・厳選しました。

【その他】
その他販売管理費は、前期に発生したオフィス移転に伴う一過性費用の解消が主因となり減少いたしました。期中に資本政策に伴う一時的な支払い報酬の増加はあったものの、全体としてコスト抑制が進み、営業損益の改善に寄与しております。

通期業績予想の要因分析

2026年3月17日公表の「通期業績予想の修正に関するお知らせ」にてご案内の通り、当初予想を下回る着地となりました。2期連続での業績予想の修正となりましたことを厳粛に受け止め、株主および投資家の皆様に深くお詫び申し上げます。

■ 修正の主な要因と今後の対応策

1. 【戦略的延期】学習塾領域における優先順位の変更

中長期的な収益最大化を目指し、来期以降の継続的な大型案件受託に向けた「システム基盤の構築」および「ITTO個別指導学院でのサクセスモデル確立」を最優先と判断いたしました。

<対応策>

学習塾領域をより深化させるため、2027年4月期より同社からの学習塾運営委託の受け入れを開始いたします。現場の運営ナレッジを直接当社に蓄積し、プロダクトへフィードバックすることで、短期的・長期的なサービス価値を最大化を目指してまいります。

2. 【選択と集中】シナジー創出領域の絞り込み

当面は最も高い相乗効果（シナジー）が見込める「学習塾ドメイン」へ、すべての経営リソースを集中させることといたしました。これに伴い、当初計画していた一般企業領域外でのシナジー計画につきましては、来期以降の実施・検討へと計画を再編しております。

<対応策>

当社の「既存コンテンツ」を他のNOVAグループ会社のサービスへとスピーディーに横展開・活用いたします。グループ顧客への付加価値サービスへと昇華させることで、開発コストを抑えながら早期の収益化を目指します。

3. 【既存の課題】一般企業領域（Enterprise）の新規受注進捗遅延

前期末に発生した大型案件失注の影響から、リカバリー策の構築や、新規受注活動・市場開拓の立て直しに想定以上の時間を要してしまいました。

<対応策>

新規の受注活動は継続して推進しつつ、これまでの単発収益への過度な依存を見直し、中期的に安定した収益基盤を再構築するため、継続的な収入（月額課金・ライセンス型など）に繋がるストック売上を積み上げていく取り組みへ注力してまいります。

1. 2026年4月期 第4四半期業績について

2. 2027年4月期 通期業績予想について

3. 施策の進捗状況について

4. Appendix

2027年4月期通期業績予想

2027年4月期は、NOVAホールディングスとの新たな取り組みとして、学習塾運営の協業業務を実施してまいります。
 当社は、この学習塾運営業務を新たに開始することで、現場の学習塾運営実務や知見を蓄積し、既存サービスへのフィードバックを早期に実施し、サービス・コンテンツの価値を高めながら、経営の土台となる「安定した継続収益」と「サービス改善」を確立してまいります。
 また、当社の既存コンテンツを他のグループ会社へ迅速に横展開することで、開発費用を抑えながら早期の収益化を図ります。新規の営業活動においても、新規の受注活動は継続して推進しつつ、継続的な収入につながる売上を積み上げていく取り組みへ注力し、通期での黒字化を実現してまいります。

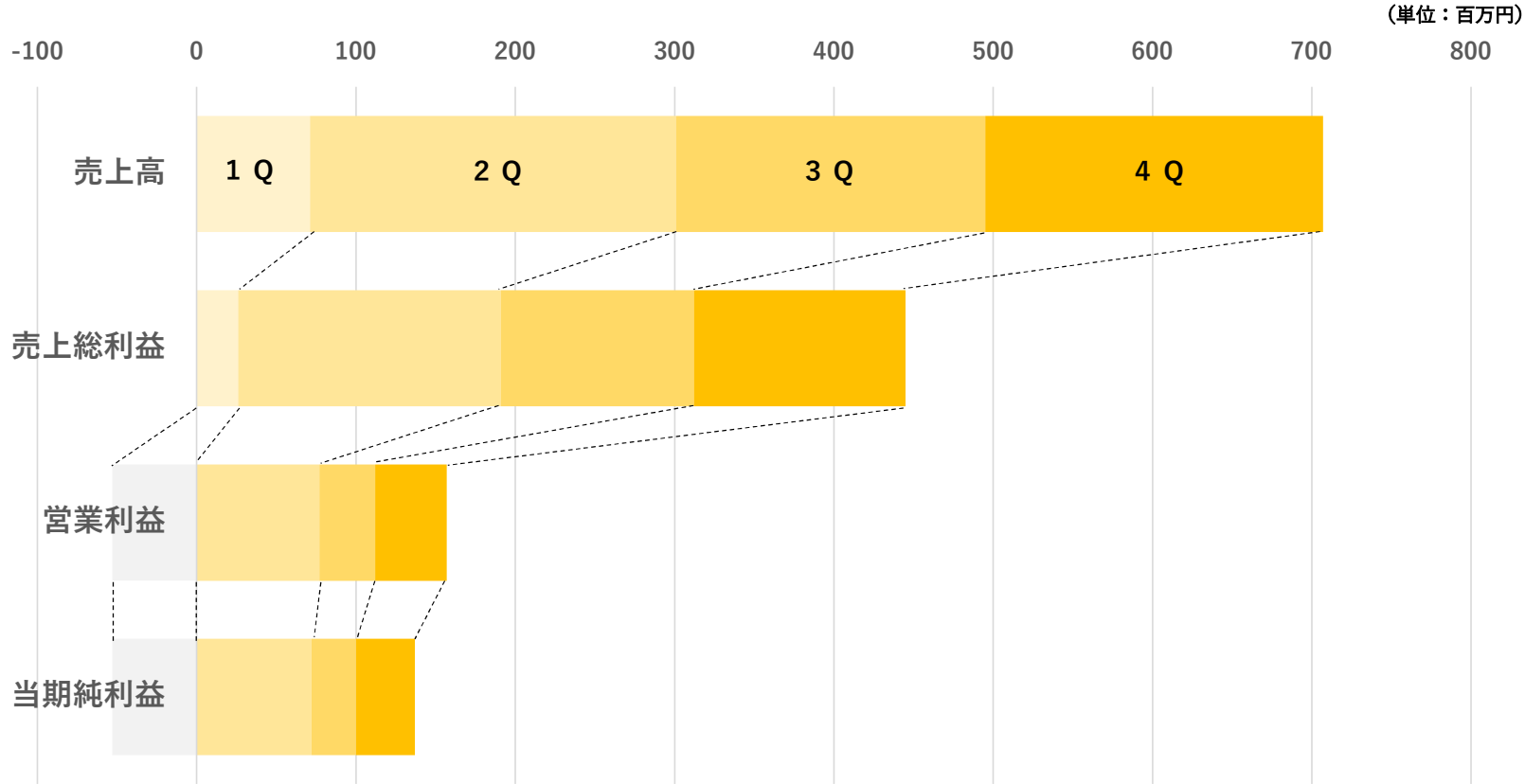
(単位：百万円)

	2026年4月期 実績	2027年4月期 通期予想	前期比
売上高	366	708	193.5%
売上総利益	157	447	283.7%
販売管理費	329	342	103.8%
営業利益／損失 (△)	△171	105	—
経常利益／損失 (△)	△178	106	—
当期純利益／損失 (△)	△179	83	—

業績の季節性と今期の利益見通しについて

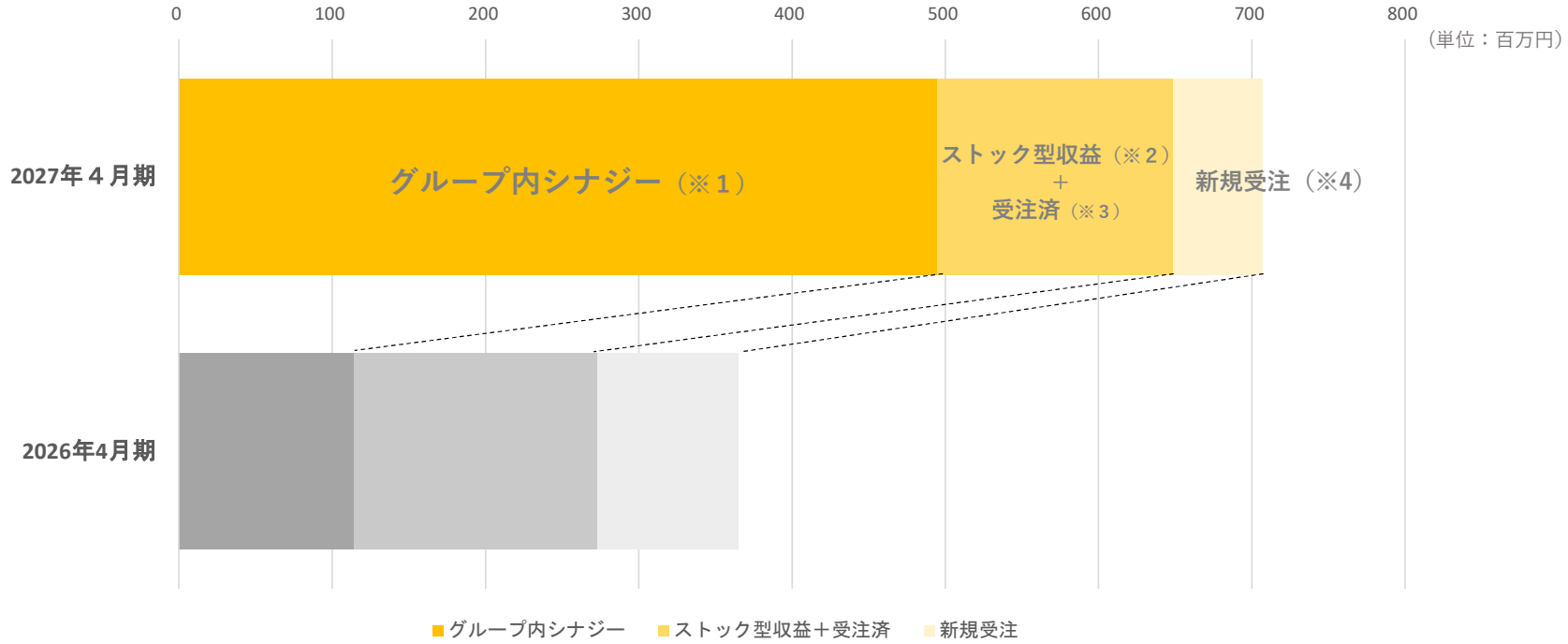
四半期業績の推移といたしましては、NOVAホールディングスとの新たな取り組みである、学習塾運営委託の協業業務を中心に進めてまいります。

第1四半期は現場準備等の影響で一時的な赤字を見込んでおりますが、第2四半期以降は受託業務の本格的な稼働により、順次、収益に寄与する見込みです。これにより、期末の計画未達リスクの要因となっていた「下期への過度な業績偏重」が大幅に解消される予定です。



売上計画の構成について(1/2)

2027年4月期の売上構成におきましては、NOVAホールディングスのグループシナジーを発揮し、「教育（遠隔教育）」「子ども」をキーワードにグループ内の顧客基盤に対し、既存サービスを活用した販売を推し進めてまいります。これらの連携により、全国規模の学習塾ネットワークやを活かして効率的に「サービスの成功モデル」を確立してまいります。この取り組みを通じて、ターゲットとなる強固な顧客基盤へアプローチし、あらゆる教育現場に対応する教育コンテンツ、システム、知見を蓄積し、これをグループ外の教育業界全体へも広く展開していけるよう取り組んでまいります。



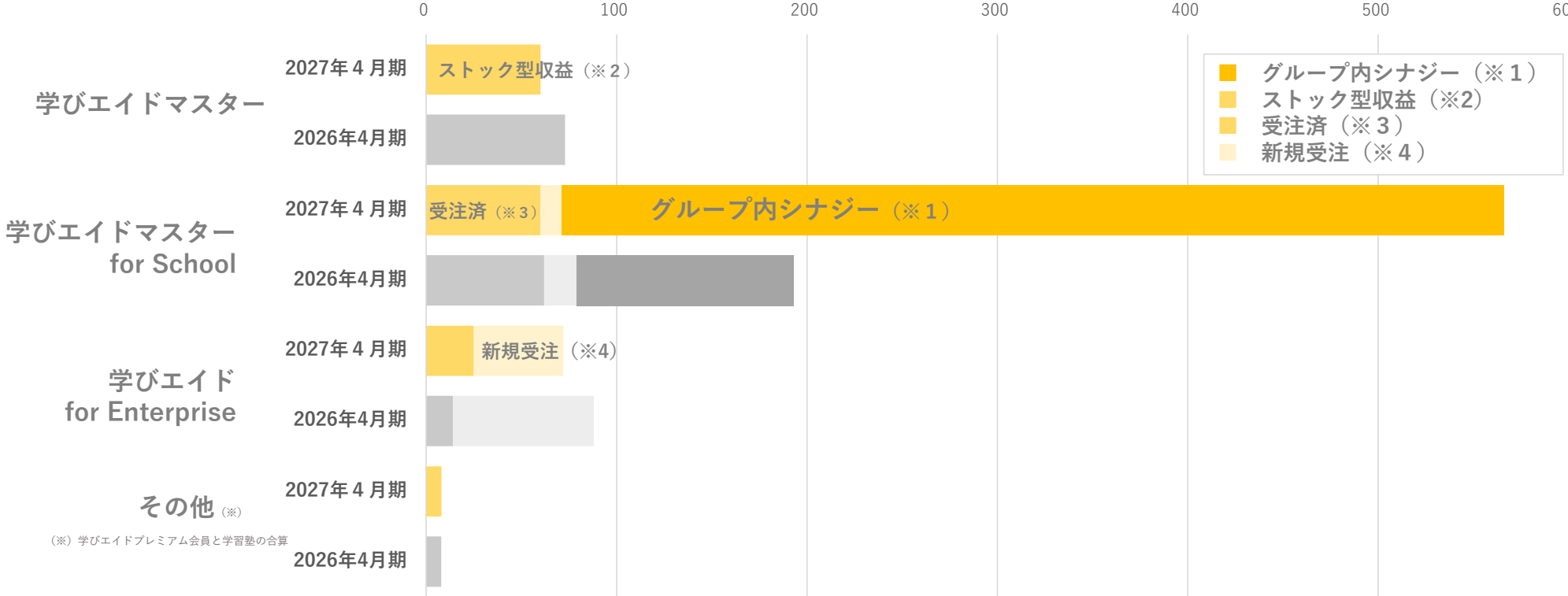
※1 「グループ内シナジー」とは、NOVAグループおよびNOVAグループ顧客への販売収益を指します。
 ※2 「ストック型収益」とは、「学びエイド（プレミアム会員）」「学びエイドマスター」「学びエイドマスターforSchool」における月額課金または年間契約による継続課金収益を指します。
 ※3 「受注済」とは、「学びエイドforEnterprise」「学びエイドマスターforSchool」「学習塾」において、期首時点で契約締結済の案件を指します。
 ※4 「新規受注」とは、「学びエイドマスター」、「学びエイドマスターforSchool」「学びエイドforEnterprise」におけるコンテンツ制作費・システム開発費等を新規に受注する案件を指します。

2. 2027年4月期 通期業績予想

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。

(単位：百万円)



※1「グループ内シナジー」とは、NOVAグループおよびNOVAグループ顧客への販売収益を指します。
 ※2「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。
 ※3「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。
 ※4「新規受注」とは、「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」におけるコンテンツ制作費・システム開発費等を新規に受注する案件を指します。

1. 2026年4月期 第4四半期業績について

2. 2027年4月期 通期業績予想について





3. 施策の進捗状況について

4. Appendix

3. 施策の進捗について

各施策の進捗状況

2026年4月期より、下記の5つの成長戦略に基づき施策を推進しております。2027年は特に3領域を強化してまいります。

対応済	取組中	強化	強化	強化
01	02	03	04	05
				
信頼回復と ガバナンスの強化	主力サービスの再定義と 顧客基盤の拡張	収益モデルの変革	アライアンスによる スケール戦略	現場力の底上げ
定時総会にて体制整備が完了!	学びエイドマスターリニューアルに 向けて開発中!	学びエイドマスターリニューアル、 塾運営システムの外販化におけ て、システム・コンテンツ共に開発 を強化!	NOVAホールディングスとの協 業・取組領域のを拡大し、自社コ ンテンツをグループ内顧客へ販路 拡大	創業から蓄積した映像授業制作 ノウハウを形式知化し、さらに学 習塾の運営ノウハウを吸収し、 サービスに反映
<ul style="list-style-type: none"> 監査等委員会設置会社への移行 執行役員制度の導入 意思決定の迅速化と取締役会の実効性向上 ガバナンス体制と説明責任の強化 	<ul style="list-style-type: none"> 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 <small>※LTV:Life Time Value 顧客生涯価値</small>	<ul style="list-style-type: none"> 学習塾共同運営により、安定収益を確保 フロー型収益への依存から脱却 	<ul style="list-style-type: none"> 教育業界内外との戦略的提携による販路の拡大 自社コンテンツをこれまでリーチできなかった領域(留学生等)に展開 	<ul style="list-style-type: none"> 組織全体の学習能力と実行力の向上 学習塾共同運営により、学習塾の運営ノウハウをサービスにフィードバック

3. 施策の進捗について

NOVAホールディングスとの協業

2026年4月期は、協業のphase1として、学習塾領域への自社サービスの展開、管理システムの共同開発を中心に強化してまいりました。
2027年4月期は、今後の外販化に向けたシステム・コンテンツの共同開発をさらに推し進め、語学教育や新たな収益機会の獲得に向けた土台作りを着実に進めてまいります。

~2026年4月

2027年4月~

学びエイドマスターを
ITTO個別指導学院全校舎に導入

2025.10

塾運営管理システムの
共同開発がスタート

2025.09

鉄人講師×ITTO個別指導学院
コラボレーション「ONE DAY 合宿」を
実施

2025.11

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 以降~
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

1. 2026年4月期 第4四半期業績について

2. 2027年4月期 通期業績予想について

3. 施策の進捗状況について

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	492百万円(2026年4月末時点)
事業内容	教育デジタル事業
従業員数	33名(15名)(2026年4月末時点) <small>※ 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。</small>
累計制作動画本数	95,000コマ以上(2026年4月末時点)

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97.6%（2026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 Shcool

「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

97.6%

（2026年4月末時点）

一般ユーザー

学びAID + Premium

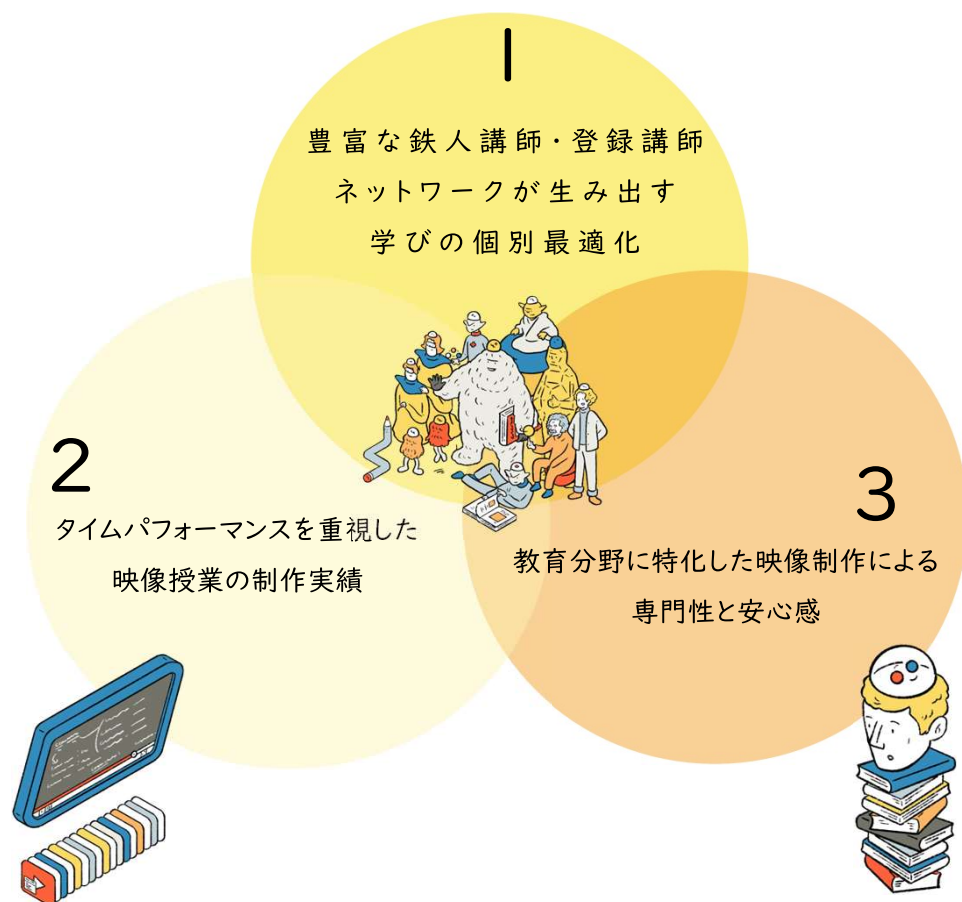
無料会員登録で「映像授業」が1日3コマまで視聴可能。
有料会員登録で「映像授業」が全科目見放題となることに加え、倍速再生、教材テキストの購入が可能。

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合わせた独自学習プログラムで効率的に学べる。

競争力の源泉



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。

■ 免責事項

- 本資料は、株式会社学びエイドに関する情報提供を目的とし、投資家の皆様にご理解いただくために作成したものであり、当社が発行する有価証券に対する投資を勧誘することを目的としたものではありません。
- 本資料を作成するにあたっては、正確性を期すために慎重に行っておりますが、内容の正確性、完全性を保証するものではありません。
- 本資料中の情報によって生じた損害については、当社は一切責任を負いません。
- 本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき、当社が判断したものであり、その情報の正確性、完全性を保証し、また確約するものではありません。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは異なる結果となることがあり、また予告なしに変更されることがある点を認識された上でご利用ください。