



**2026年度3月期  
第3四半期決算補足資料**

Wilson Learning Worldwide Inc. (証券コード:9610)

2026年2月13日



## 目次

- 1 2026年度3月期 第3四半期決算概要
- 2 2026年度3月期 第3四半期トピックス
- 3 決算補足情報
- 4 Appendix

## 2026年度3月期第3四半期サマリ

営業損益は前期累計比で**+248百万円**改善。今期に**収益構造改革を完了し**、来期以降の黒字化に目途（定常継続コスト低減効果：年約△80百万円）。成長基盤の構築を進め、**再成長に向けた施策（提携・グローバル統合等）**を加速する。



### 第3四半期 業績ハイライト

#### 増収基調を維持

通期業績予想の達成を見込む

売上高（3Q累計）

YoY

**1,431**百万円

**+9.4%**

営業損益（3Q累計）

YoY

△**61**百万円

**+248**百万円

粗利率（3Q累計）

YoY

**73.4** %

**+5.0**pt



### 戦略的パートナー シップ契約の締結

世界トップクラスのMBA大学院

「サンダーバード経営大学院」

と戦略提携を発表



### 海外子会社との 連携強化

グローバル統合（**One Wilson Learning**）で業務を標準化し、コスト効率化・営業生産性及び品質向上

**グループ利益最大化**  
を目指す

# 01

**2026年度3月期  
第3四半期決算概要**



## 業績サマリー\_3Q累計

3Q期間で北米事業での期ズレの影響で増加率が伸び悩んだが、増収増益のトレンドが継続  
コスト面では削減効果が大きく影響し、収益構造の見直しが大きく進捗した

(単位：千円)	2025/3	2026/3		通期予想
	2025/3 3Q累計実績	3Q累計実績	増減傾向 (YoY)	4Q累計
売上高	1,308,581	<b>1,431,921</b>	<b>+9.4%</b>	<b>1,900,000</b>
売上原価	368,880	<b>380,163</b>	-	-
売上総利益	939,701	<b>1,051,757</b>	<b>+11.9%</b>	-
粗利率	71.8%	<b>73.4%</b>	<b>+1.6pt</b>	-
販売費及び一般管理費	1,250,302	<b>1,113,594</b>	-	-
営業損益	△310,600	△ <b>61,837</b>	<b>+248,763</b>	△ <b>65,000</b>
経常損益	△307,939	△ <b>81,877</b>	<b>+226,062</b>	△ <b>65,000</b>
親会社に帰属する 四半期純損失	△308,056	△ <b>83,018</b>	<b>+225,038</b>	△ <b>65,000</b>

### 通期で公表値達成へ

#### ● 日本・北米で3Qを挽回

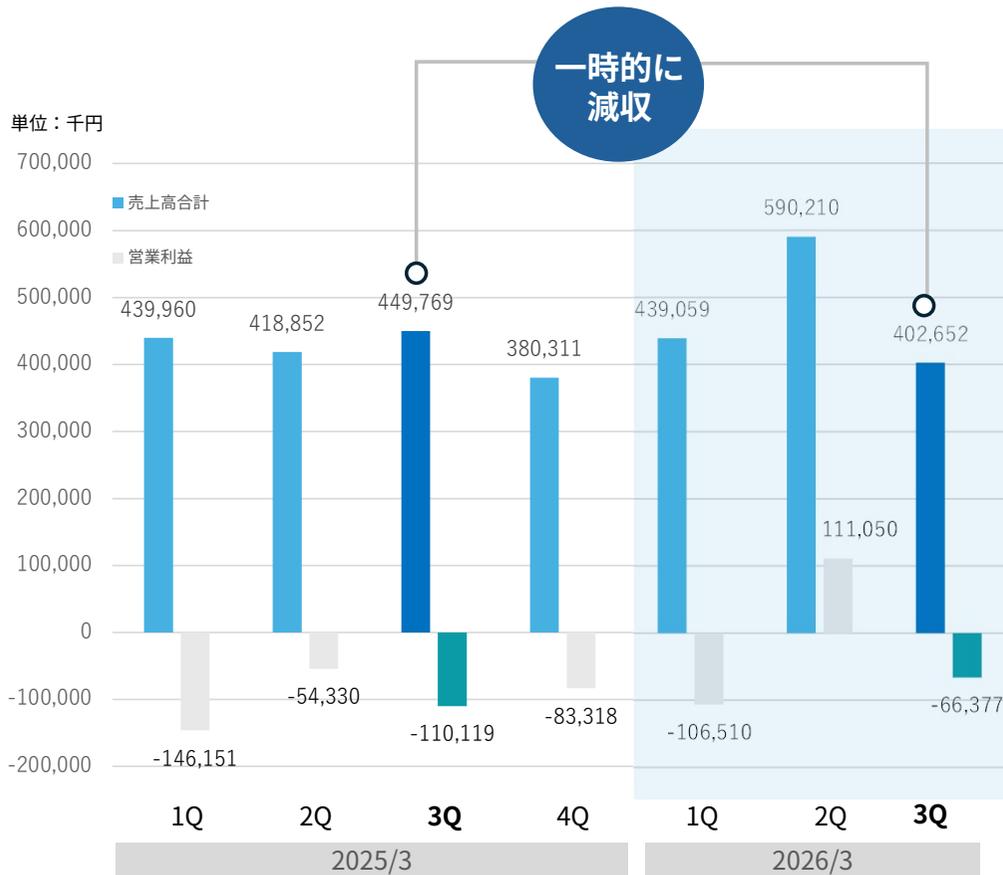
北米における4Qへの期ズレが発生しており、またプログラムの値上げを実施しており挽回に寄与する予定。(12月末時点で米国では約75百万円の受注残契約がある。)日本では、年度末の需要をとり逃さぬように営業活動に邁進。

#### ● コスト削減プロジェクト

コスト見直し(オフィス移転、不要固定費の削減を実行済)の効果が表れている。サービス品質を低下させることなく、不要不急のコスト削減や投資対コストの観点から優先順位を定め、さらなる販管費の圧縮を進める。

## 業績サマリー\_3Q期間

北米の期ズレの影響により、前年同期間比で減収となっている。年明け以降の米国事業は回復基調にあり、4Q期間で巻き返しを図る。米国事業では受注残契約（約75百万円）もある状況。

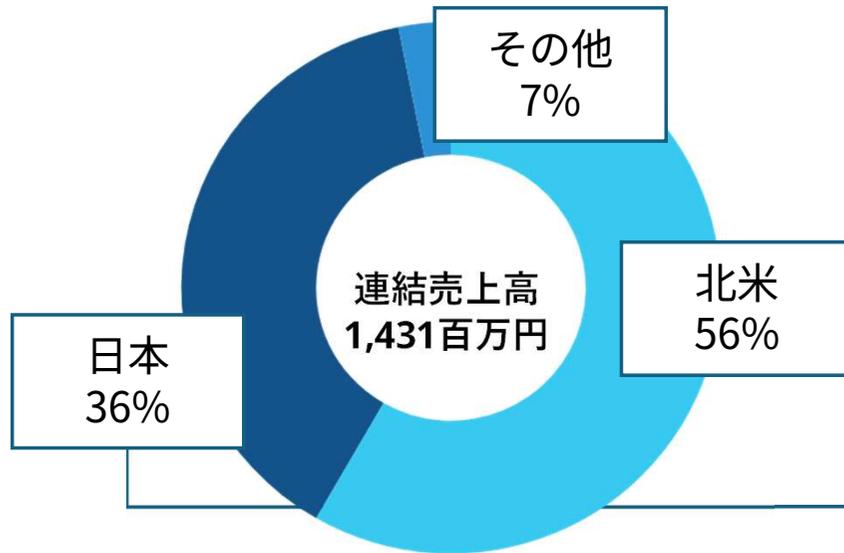


期ズレ等の影響により売上高が前年割れ  
コストカットの影響で損失の拡大は最小限に

単位：千円	前年同期比	25年3月期 3Q
売上高	△10.4%	449,769
営業利益	△66,377	△110,119
経常利益	△76,439	△115,720
当期純利益	△76,539	△116,378

## 業績サマリー\_セグメント状況 (売上)

北米では、売上期ズレの影響で一時的に成長が鈍化。4Qでは期ズレの取込、価格改定で取り戻しを行う。日本では、年度末のリスクリングニーズを逃さぬように営業活動に邁進。



**北米 (前年同期比 +35%)**

好調な上期 (前期比+70%) であったが、3Qの売上期ズレの影響で前期比は鈍化。期ズレ取込み、価格改定の実施で4Qで巻き返しを行う

**日本 (前年同期比 +21%)**

リスクリングニーズの需要は継続しているため、年度末の需要をとり逃さずにとり切る

**その他 (前年同期比 △63%)**

インドを中心に需要が拡大傾向。インドのオフショアを有効活用することで、業務効率化・強化を目指す  
売上減少は欧州事業を米国の傘下に入れたことが要因

(単位：千円)	2025/3 3Q累計	2026/3 3Q累計	増減額	増減率
総合計	1,308,581	<b>1,431,921</b>	123,340	+9%
北米	597,497	<b>808,543</b>	211,046	+35%
日本	430,752	<b>519,831</b>	89,079	+21%
その他	280,332	<b>103,547</b>	△176,785	△63%

# 02

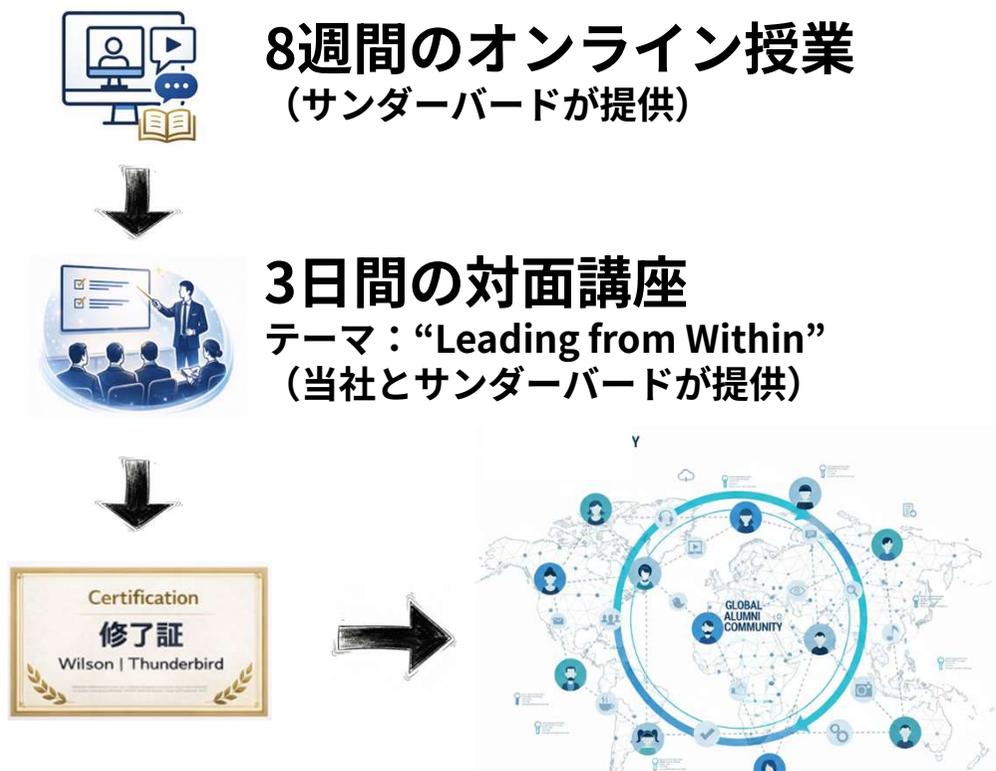
**2026年度3月期  
第3四半期トピックス**



# トピックス①サンダーバード経営大学院とのパートナーシップ契約締結

サンダーバードの教育資源と当社の研修ノウハウを組み合わせ、リーダークラス向けの短期集中型ハイブリッド・プログラムの提供へ

## プログラム実施フロー



 スケジュール	<ul style="list-style-type: none"><li>● マーケティング開始 2026年春（予定）</li><li>● プログラム提供開始 2026年初夏（予定）</li></ul>
 提供価値	<ul style="list-style-type: none"><li>● ビジネス変革の最新知見の獲得 サンダーバードにより、最新のグローバルビジネス変革を牽引する変革型リーダーシップとイノベーションに関する最新知見の提供</li><li>● リーダーとしての軸の獲得 当社により、価値観・判断基準・影響力などリーダーとしての行動モデルの提供</li><li>● 現場実装のサポート 及びコミュニティへの加入 上記学びを具体化し、現場実装につなげる 修了後はアルムナイコミュニティに参加</li></ul>
 学習設計	<ul style="list-style-type: none"><li>● 8週間のオンライン授業（サンダーバード）</li><li>● 3日間の対面講座（当社+サンダーバード） テーマ「Leading from Within」</li></ul>

## トピックス②海外子会社との連携強化

部分最適の組織構成を“ONE WILSON LEARNING”で統合 | ONE WILSON LEARNINGで利益最大化を目指す



### 最適化のポイント

- ① 米国で導入済みLMSプラットフォームの日本側での導入検討開始 (AI活用LMS)
- ② CRMシステムやコミュニケーションツールの全社同期・共有検討を開始
- ③ インドを拠点としたマーケティングに関して日本マーケティングチームとの連携
- ④ グローバルでプログラム (例：サンダーバードMBAとの共同プログラム) の共同推進体制の構築



インド営業・マーケティングチームのインドでの会議 (2026年1月)



サンダーバードとのパートナーシップ締結 (2025年11月)

# 03

## 決算補足情報



## 【補足情報】コスト削減効果について

経営陣交代後にコスト削減を実施し、来期以降も継続する年間コストは、**約80百万円削減**

### 主なコストカット施策

実施事項	年間削減効果
オフィスの移転による地代家賃減少	約△62百万円
業務委託費の見直し	約△10百万円
連結決算業務の内製化	約△4.7百万円
専門家（士業）の見直し	約△2.7百万円
不要なシステム利用料の削減	約△1百万円

## 【補足情報】 短信セグメント数値について

短信の報告セグメントの数値は、**グループ間取引相殺前**の各社の損益であり、営業外収益に計上されているグループ間の内部取引（マーケティング費用など）を調整して連結ベースの営業損益が把握可能

II 当第3四半期連結累計期間（自 2025年4月1日 至 2025年12月31日）

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

（単位：千円）

	国内	北米	欧州	中国	アジア・パシフィック	合計
売上高						
外部顧客への売上高	519,831	808,543	—	3,246	100,300	1,431,921
セグメント間の内部売上高又は振替高	129,712	6,952	—	5,437	16,020	158,123
計	649,543	815,495	—	8,684	116,321	1,590,045
セグメント損失（△）	△54,894	△164,530	△14,734	△14,514	△37,229	△285,903

2. 報告セグメントの利益又は損失の金額の合計額と四半期連結損益計算書計上額との差額及び当該差額の主な内容（差異調整に関する事項）

（単位：千円）

利益	金額
報告セグメント計	△285,903
セグメント間取引消去	224,066
四半期連結損益計算書の営業損失（△）	△61,837

1.セグメント  
損失合計

△285,903千円

2.差異調整

+224,066千円

営業損失(P/L)

△61,837千円

# 04

## Appendix



## Mission Statement

人や組織が、そのもてる力を最大限に発揮できるようお手伝いします  
～充実感を伴ったパフォーマンス～

## Vision

成長モデル『L×ETC構想』を通じて  
時価総額100億円企業へ

成功と充実感は同時に語られることが多いものです。  
しかし成功すれば充実感が得られるかというと、必ずしもそうではありません。

ウィルソン・ラーニングは充実感を伴った成功をサポートすることがミッションです。  
成長は恐れを伴うことがあります。その恐れを乗り越えてこそ本当の成長が待っています。  
どのような人も、組織も、自らを改革し続けることが成長につながります。成長するためには、自らの状況に気づき、目覚めることが重要です。成長する意味を見出してこそ成長につながります。自ら変化を創りだし、自ら成長する、そうして変化に対応していくのです。

世の中が変化しても、貢献する働きをし、充実した生き方をしたいという人間の心理は変わりません。  
ウィルソン・ラーニングは、変化する時代に生きる組織や人に対して、どうしたら人や組織がそのもてる力を最大限に発揮し、充実感が伴う成功を導くお手伝いができるか？について、ひとりひとりが自分自身に問いかけ、行動し、世に変化を起こす勇気と愛に満ちた人の集団なのです。

(創業者 ラリー・ウィルソン)

WILSON LEARNING® 



# 新ビジョン：成長モデル『L×ETC構想』を通じて時価総額100億円企業へ

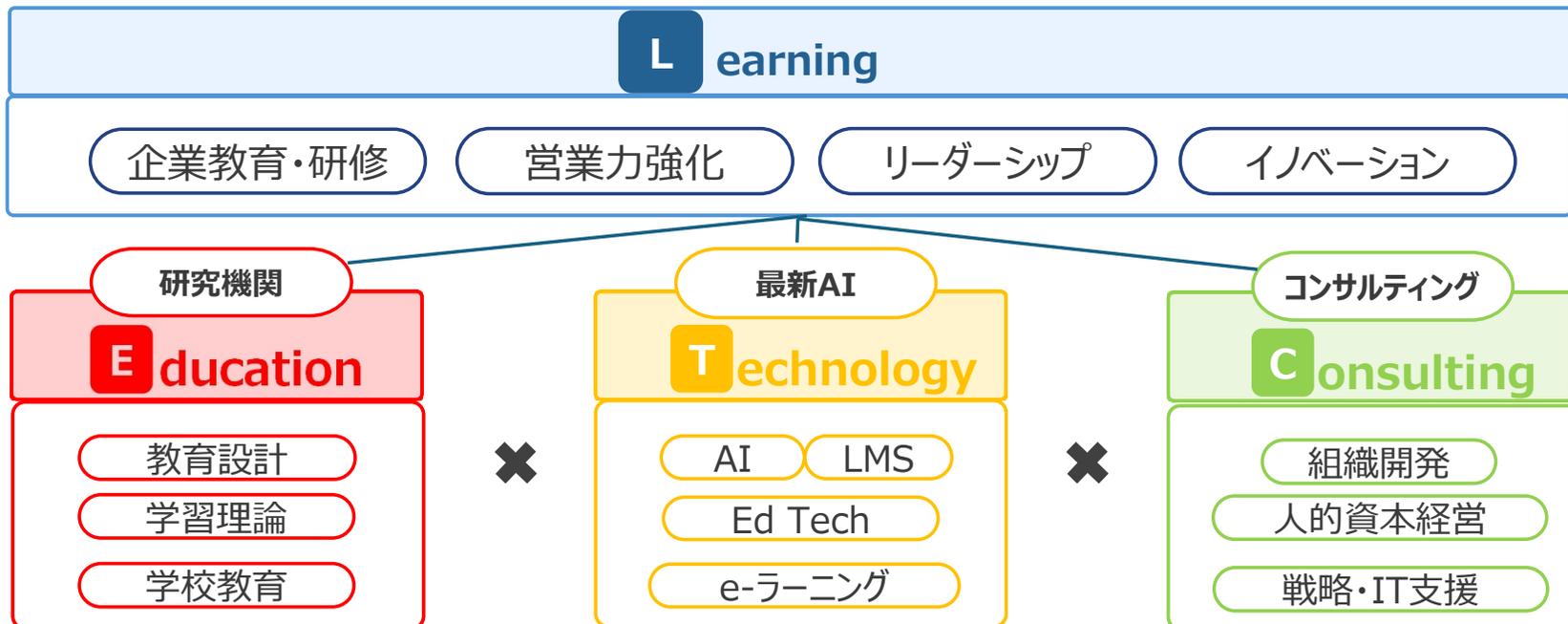
## ミッション

すべての人や組織が **Performance with Fulfillment**<sup>※1</sup> を実現できる世界を目指す

※1  
社会・組織への成果・貢献と、  
人の生きがい・自己実現を同時に達成すること

## 『L×ETC構想』

個人・機関・社会にインパクトをもたらすために、  
教育・テクノロジー・コンサルティングをつなぎ「**学びの未来**」を創造する。



# ウィルソンラーニングの主な特徴・実績

<b>創 立</b>  <b>60+</b> years	<b>提供エリア</b>  <b>40+</b> Countries	<b>対応言語</b>  <b>30+</b> Languages
---	---	--

**『L×ETC構想』を通じて 時価総額100億円企業へ**

今年で創業60年を迎え、新たな成長ビジョンを発表しました。この成長ビジョンを実現するために新任役員を外部から迎え入れ、新しい経営体制で目標を達成してまいります。

代表取締役 根岸正州

## 成長ビジョンを支える基盤

<b>顧客基盤</b>	グローバルな顧客企業と長期的パートナー関係 世界50か国以上に経験豊富なコンサルタントと ファシリテーターのネットワークを持つ
<b>研究成果</b>	複数の海外大学との複数の 共同研究実績 
<b>受賞歴</b>	セールスおよびリーダー シップ・トレーニング業界 において、連続トップ20の 地位を保持 

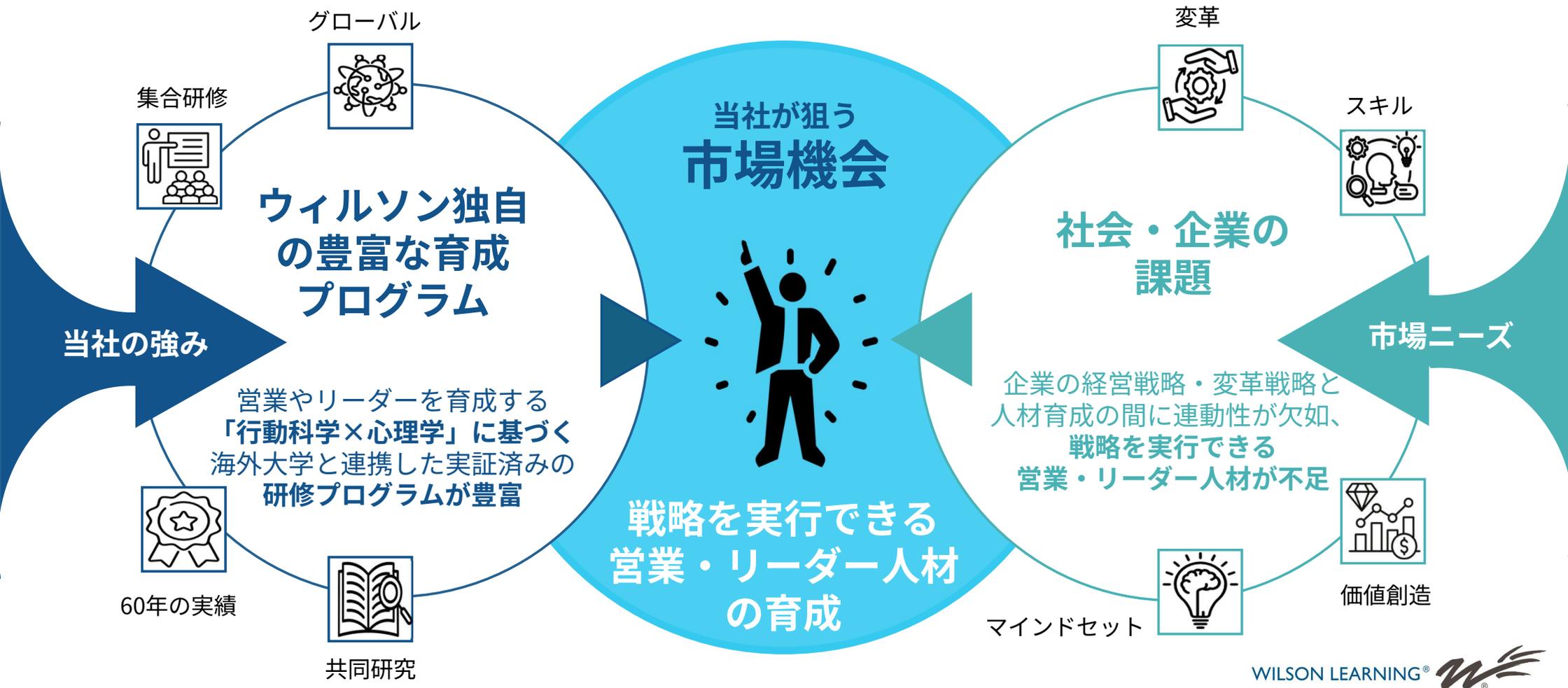
主な研修プログラム内訳（実績：FY2025 3Q連結売上14億円）	
プログラム	テーマ例
セールス	見える化支援 能力開発
リーダーシップ	自律型 リーダーの育成 次世代型経営人材
価値創造	価値創造/変革 組織開発/ 組織文化創造

## 地域別

北米	日本	その他
現在の 成長エンジン	最注力分野	戦略再構築中 →インド・SGPを 中心に拡大検討
売上 8.0 億円	売上 5.1 億円	売上 1.0 億円
構成割合 56 %	構成割合 36 %	構成割合 7 %
成長率 +35 %	成長率 +21 %	成長率 △63 %

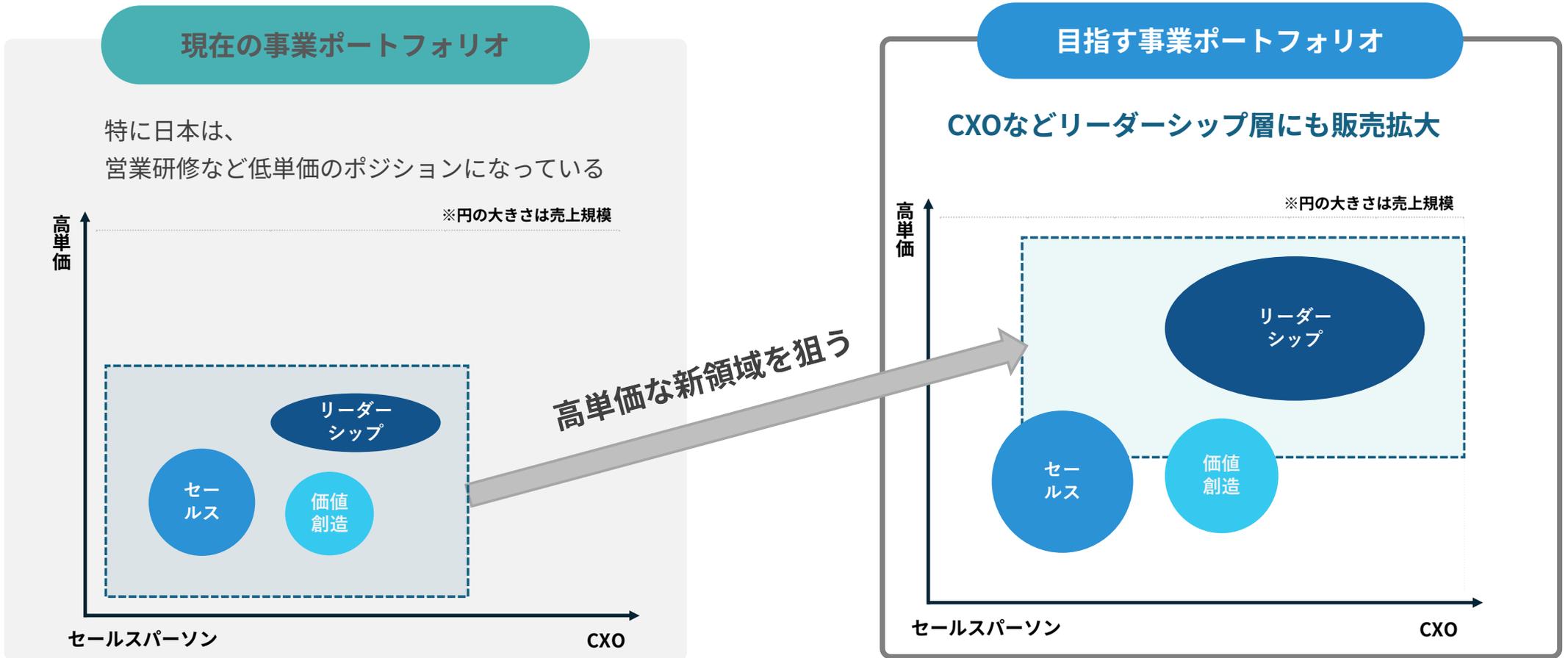
# 市場機会：戦略を実行できる営業・リーダー人材の育成へ

経営戦略と人材育成を連動させたいという企業ニーズが高まっているなか、ウィルソン独自の豊富な育成プログラムで、**戦略を実行できる営業・リーダー人材**を育成



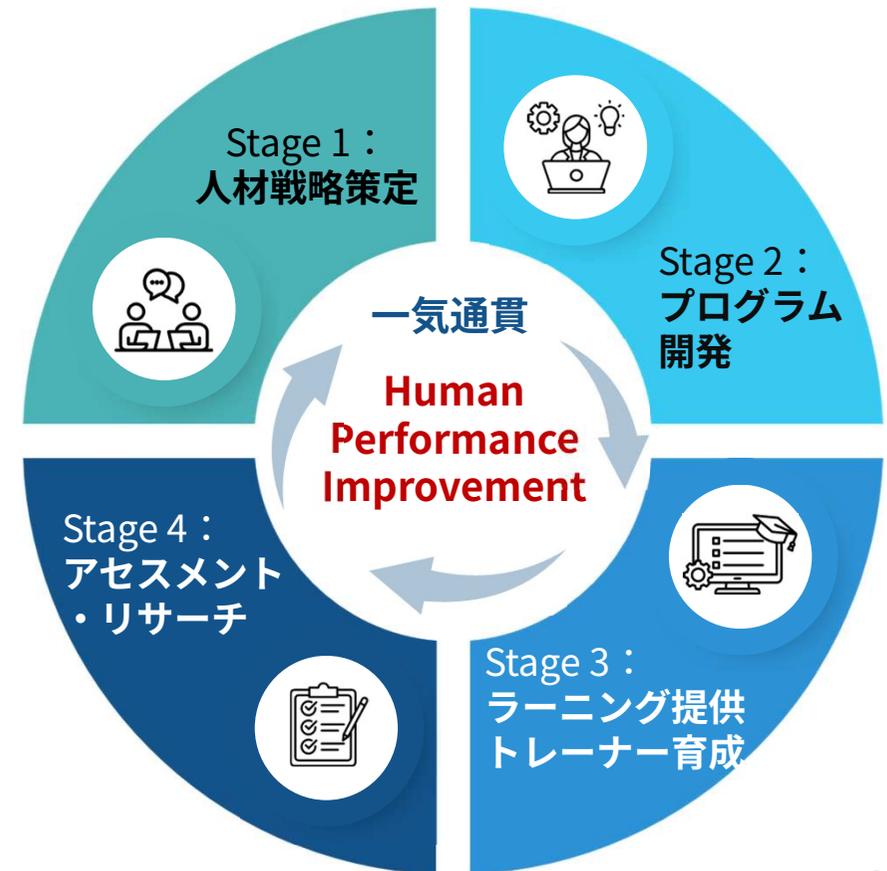
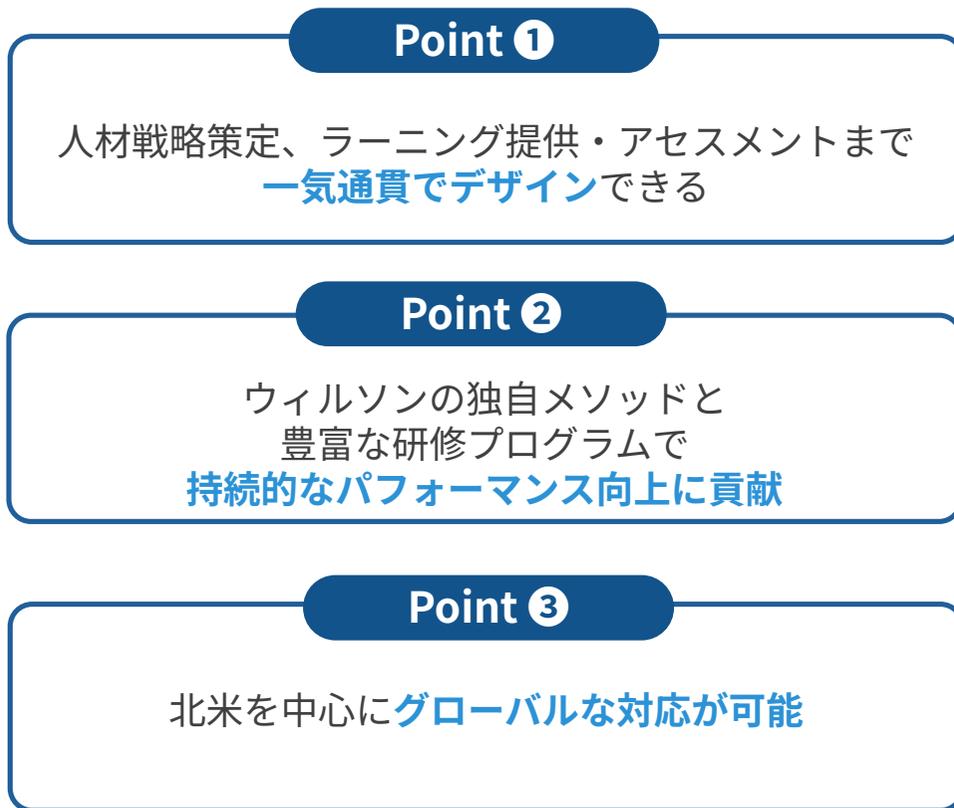
# ポジショニング戦略

既存領域の拡大を図るとともに、ETCの各サービスと組み合わせて**高単価な新規領域**にも積極的にアプローチを行う



## ■ ウィルソン流戦略

上流工程の人材戦略策定から、クライアントの課題に特化した研修プログラムの開発、研修の実施、効果検証まで、**人と組織の成長をトータルサポート**



## 代表取締役のご紹介

# 根岸 正州

## Masakuni Negishi

- 2003年4月 株式会社野村総合研究所 経営コンサルティング部入社
- 2022年3月 学校法人OCC 理事長 就任（現任）
- 2022年5月 学校法人OCC 大阪キリスト教短期大学 教授 就任（現任）
- 2022年12月 株式会社バリュー・スタッフ 代表取締役 就任（現任）
- 2023年2月 株式会社教育テック総研 代表取締役 就任（現任）
- 2025年4月 学校法人OCC 教育テック大学院大学 特任教授 就任（現任）
- 2025年8月 当社 代表取締役社長（現任）

2003年野村総合研究所に入社後、約20年にわたり経営戦略策定、グローバル経営管理、ガバナンス・組織改革、デジタル分析組織設計、企業再生、業務・IT改革支援など幅広いコンサルティングに従事。

製造、食品、アパレル、サービス業など多様な業界で豊富な知見を持ち、長期ビジョンや中期経営計画策定、グループ再編、事業開発、業務・IT改革、人材マネジメントを含む多数のプロジェクトを主導。2022年には学校法人OCC理事長に加えて、大阪キリスト教短期大学で教授に就任。その後、バリュー・スタッフや教育テック総研の代表取締役にも就任。現在においても経営と教育の両面から人材育成と企業変革に尽力。



## 取締役のご紹介

取締役  
副社長

児島 研介

Kensuke Kojima



1998年に当社入社。WebやICTシステムを活用し、クライアントにコンテンツやサービスを提供する、デジタル・ラーニングおよびラーニング・コミュニケーションの企画・開発・実装を専門。多くのクライアントの人材育成ポータルの開発を主導・展開。

取締役  
海外事業管掌

渋谷 淳一

Junichi Shibuta



元三井物産 米国・欧州社長も歴任  
元グリッド COO経験、IPO主導  
複数スタートアップのアドバイザーとして参画  
豊富な実務経験と国際ネットワークを持つ

取締役  
WLC担当

デイビッド  
イエスフォード

David Yesford



ウィルソン・ラーニング・コーポレーション社長  
人材パフォーマンス分野で40年の実績  
米国・アジア太平洋での豊富な国際経験  
国際会議登壇・主要誌寄稿多数

社外取締役

柴山 慎一

Shinichi Shibayama



NECで財務部門、経理財務の実務を経験後、NRIに転籍し、未上場企業の調査、民間企業の経営コンサルティング、広報・IRの実務経験、子会社の経営を担う。シダックス株式会社で数年にわたり経営を担い、PEファンドとともに企業再生にも関わる。

社外取締役

杉本 有輝

Yuki Sugimoto



元BCG 経営戦略策定・DX/AI活用を担当  
元サファイア・キャピタル 中小・ベンチャー投資・経営支援  
アクセラ創業 DX・AIによる事業変革や成長支援に尽力  
戦略から実行まで一貫した伴走支援に強み

## 執行役員のご紹介

執行役員  
日本事業本部  
デザイングループ  
**久住 達也**

Tatsuya Kusumi



1991年当社入社。一貫して、当社の商品開発・顧客向けカスタマイズに従事しており、ウィルソン・ラーニングの研修コンテンツに精通したエキスパート。大手クライアントを主に担当し、クラスルーム研修のコンテンツのみならず、デジタル化も数多く手がけている。

執行役員  
日本事業本部  
セールスグループ  
**小原大樹**

Daiki Obara



教育制度設計や育成体系構築、営業力強化など幅広い分野でプロジェクトを担当。人材開発、組織文化関連での産学連携の共同研究の推進などに従事。米国MBA。

執行役員  
事業開発室

**三浦 英雄**

Hideo Miura



価値創造に関するリーダーシップ、企業カルチャーの実践研究に基づきイノベーション・イネーブルメント事業を創設  
社会的価値創造のエコシステムの実装を多数手がける

執行役員  
コンサルティング室

**中島 済**

Wataru Nakajima



米国MBA  
元野村総研 経営コンサルティング30年の実績  
グループ再編・事業再生・新規事業開発等を推進  
元神戸大学大学院 客員教授（人材育成）

執行役員 CFO

**田島 大輔**

Daisuke Tajima



公認会計士 米国MBA  
あずさ監査法人で監査経験後、デロイトコンサルでシステム統合  
PMO、KPMG FASで国内・クロスボーダーM&A  
上場AI企業・スタートアップ CFO歴任

執行役員  
グローバルコーポレート  
本部長

**渡壁 淳司**

Junji Watakabe



採用PR会社で営業職他、イベント、企業広報、地域開発、インターネット事業開発等に従事。  
1998年当社入社。採用広報事業本部長 人事部長、アセスメント部門長等を経て、2016年より現職。

# 【再掲】新ビジョン：成長モデル『L×ETC構想』を通じて時価総額100億円企業へ

## ミッション

すべての人や組織が **Performance with Fulfillment**<sup>※1</sup> を実現できる世界を目指す

※1  
社会・組織への成果・貢献と、  
人の生きがい・自己実現を同時に達成すること

## 『L×ETC構想』

個人・機関・社会にインパクトをもたらすために、  
教育・テクノロジー・コンサルティングをつなぎ「**学びの未来**」を創造する。



# 【再掲】新ビジョンを軸に、教育インフラ企業への進化と事業拡大を加速

2026年3月期  
調整フェーズ

2028年3月期  
成長ステージ

2029年3月期以降  
拡大ステージ

成長  
ドライバー

**E** ウィルソン・ラーニング for Youth<sup>※1</sup>、大学院<sup>※2</sup>との単位互換、R&D強化

**T** AIの徹底活用、生成AIを活用したAIティーチャー、学びのDXを加速

**C** HRコンサルティングの強化、戦略・ITコンサルティング事業への展開

具体的な  
施策

経営改革

- ・経営体制を刷新し、スピード経営で業績改善を推進
- ・CTOやCFO等の次世代経営人材を確保し、ガバナンスと成長力の両方を加速
- ・開示体制の整備と投資家との積極的なコミュニケーション

事業改革

- ・3つの成長ドライバーを軸に、数値目標の実現を目指す
- ・新規事業拡大と収益性改善の両立を図る
- ・収益基盤を確立したうえで、事業の多角化・海外展開・M&Aやアライアンスを積極的に推進

目標

3つの負の解消

3年で売上高50億  
営業利益5億円を目指す

時価総額100億円  
の早期実現へ

※1 グローバル基準のリーダーシップ教育メソッド、学校教育メソッドと、AIを主軸にしたITメソッドを融合し、真のグローバルリーダーを育成するプログラム。

※2 教育現場の変革を推進するリーダーを育成する学校法人OCC 教育テック大学院大学のプログラムと単位互換

# 会社概要

会社名 ウィルソン・ラーニングワールドワイド株式会社  
Wilson Learning Worldwide Inc.

設立 1981年 12月 28日

上場市場 東証スタンダード 9610

資本金 9億8850万7238円 (2026年1月末時点)

代表 代表取締役社長 根岸 正州

事業所	<b>本社</b> 〒104-0045 東京都中央区築地2-1-4 銀座PREX East 5階 TEL.(03)6381-0234 (代表)	<b>大阪支店</b> 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田1-3-1 大阪駅前第1ビル8F billage OSAKA 5号室 TEL. (03)6381-0234 (代表)
-----	---	---



## 海外拠点

North America / EMEA  
Wilson Learning Corporation  
8000 West 78th Street, Suite 200  
Minneapolis, MN 55439  
United States of America  
1.800.328.7937  
[info@wilsonlearning.com](mailto:info@wilsonlearning.com)

Latin America  
Wilson Learning Latam  
Gabriel Mancera 835,  
Col. del Valle, Del. Benito Juárez, 03100 CDMX  
+52.55.566.08360  
+1.321.332.2835  
[info@wilsonlearning.com](mailto:info@wilsonlearning.com)

Asia Pacific  
Wilson Learning India  
WeWork DLF Two Horizon Centre,  
5th Floor, DLF Phase-5, Sector-43,  
Golf Course Road, Gurugram,  
Haryana- 122002  
[ishita\\_singh@wilsonlearning.in](mailto:ishita_singh@wilsonlearning.in)

## 免責事項

本決算説明資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。資料作成時点において当社が入手している情報に基づき策定しており、当社がその実現を約束する趣旨ではありません。



(証券コード:9610)