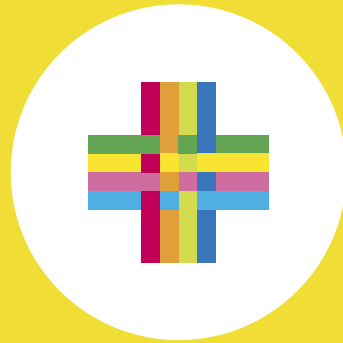


Be a player.



学びAID

2027年4月期

第1四半期決算説明資料

株式会社 学びエイド（184A）
2026年9月14日

目次

- 1 2027年4月 第1四半期決算概要
- 2 2027年4月期 通期見通し
- 3 成長戦略・施策の進捗について
- 4 Appendix



1 2027年4月第1四半期決算概要



第1四半期 決算ハイライト

第1四半期の業績は、売上高は前年同期比34.3%増加、営業損益は33百万円改善。通期売上計画に対する進捗率は10.7%ながら期初想定どおりに推移し、ストック型収益も15.8%増加するなど、安定的な収益基盤の構築に向けて着実に進捗しております。

売上高	営業損益	通期売上高進捗率	ストック型収益※比率
76 百万円 前年同期比 + 34.3%	△44 百万円 前年同期比 + 33 百万円改善	10.7% 通期計画 708 百万円 通期売上計画積上率 98.0% ※	85.0% 前期末比 + 15.8 pt 通期計画 83.4%
※1Q実績、既存契約の継続、新規契約締結済案件及び直近の契約状況・生徒数・会員数等の実績・トレンドや状況に基づき算定したものであり、実際の売上高は当該算定と異なる可能性があります。			
※「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」「学びエイドスター for School」における月額課金です。			

第1四半期のポイント

- ✓ 業績
増収・損益改善を実現し、収益性の改善は着実に進展。
- ✓ 収益構造の変革
大手学習塾を中心とした「学びエイドマスター」の継続利用に加え、システム開発に伴う運用保守収益が着実に積み上がり、安定的な収益基盤の構築が進展。
- ✓ 通期計画に対する進捗
第1四半期は準備期間を含む期初計画どおりの進捗となり、第2四半期以降の収益拡大を見込む。

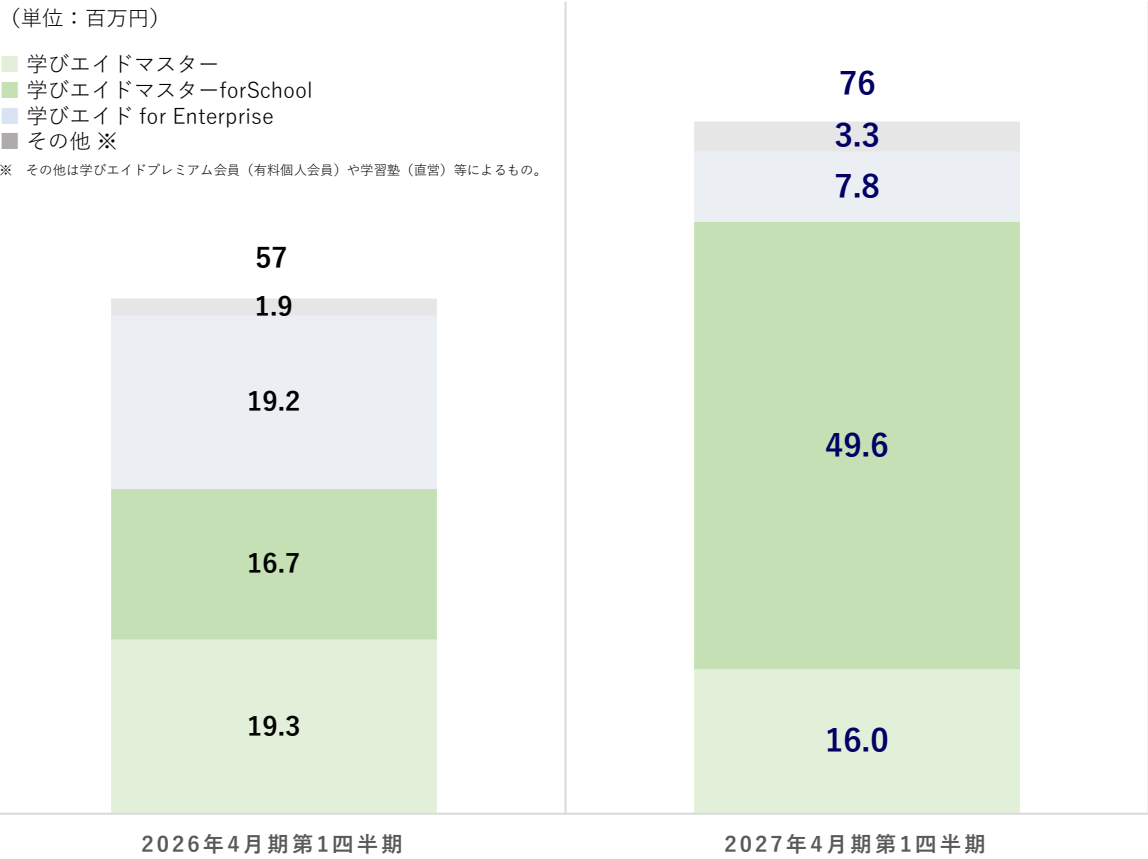
業績の概況

売上高は前年同期比34.3%増と増収となり、営業損益は前年同期から33百万円改善しました。売上高の増加に加え、外注費の減少等により営業損益が改善したほか、前期に発生した第三者割当増資に伴う一時的な費用が当期は発生しなかったことから、経常損益についても改善しました。

(単位：百万円)	2026年4月期 第1四半期実績	2027年4月期 第1四半期実績	前年同期比	増減額	主な増減要因
売上高	57	76	+34.3%	+19	・ 学びエイドマスターfor Schoolの伸長
売上総利益	5	30	+419.5%	+24	・ 売上増による増加 ・ Enterpriseの受注案件減に伴う外注費の減少 ・ スtock型サービスの比率向上
└売上総利益率	10.3%	40.0%	+29.7pt	－	－
販売管理費	83	75	8百万円改善	△8	・ 役員報酬、給与手当等の人件費の減少 ・ 前期に発生した一時的な監査報酬の解消 ・ 前期に発生した一時的な外注費の減少
営業利益（損失）	△77	△44	33百万円改善	+33	・ 売上増・費用効率化により経常損失が縮小
└営業利益率	－	－	－	－	－
経常利益（損失）	△85	△44	41百万円改善	41	・ 営業損益の改善に伴い増益 ・ 前期に発生した第三者割当増資に伴う一時営業外費用の減少
当期純利益（損失）	△85	△44	41百万円改善	41	・ 経常損益の改善に伴い増益

売上高のサービス別構成

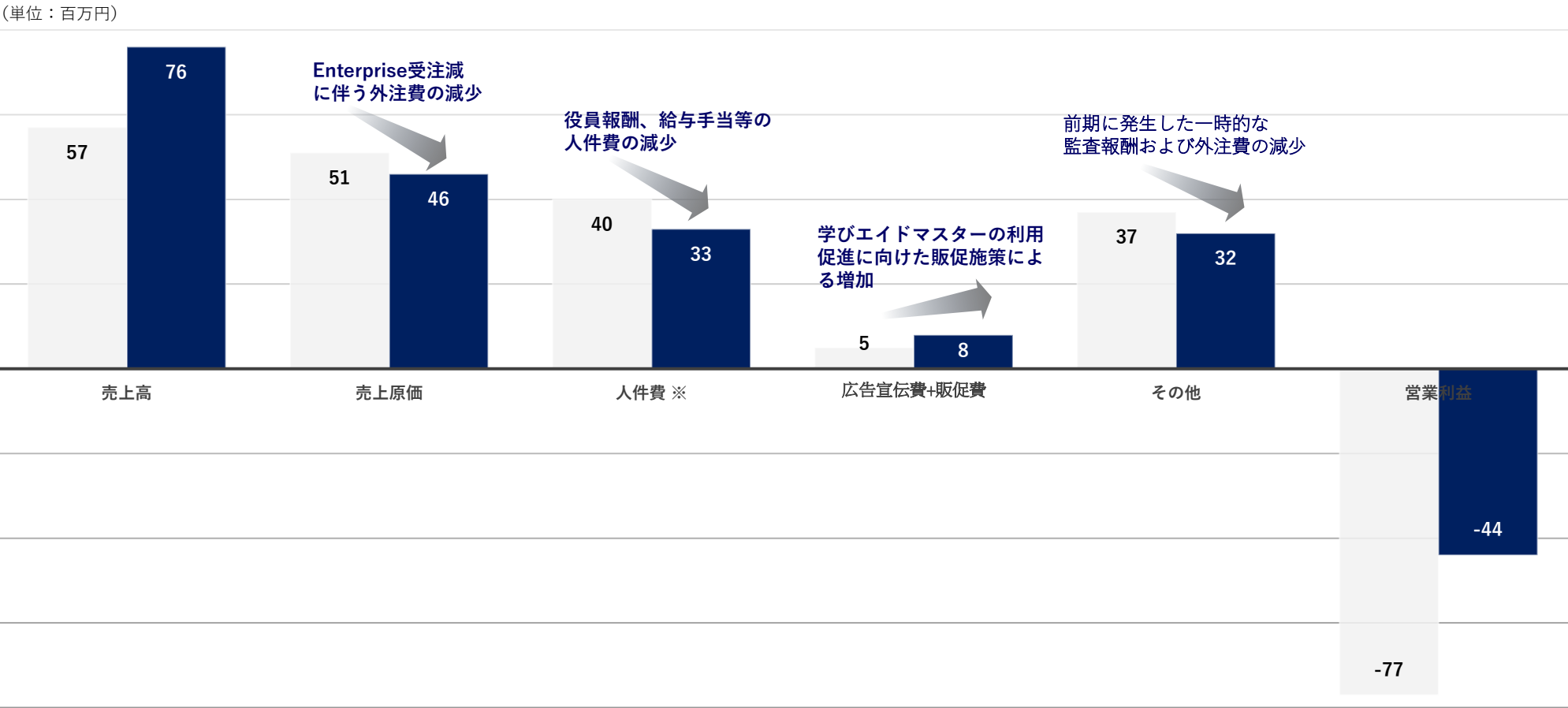
ITTO個別指導学院への導入拡大や地方の中堅学習塾への新規導入により、「学びエイドマスター for School」が大幅に伸長し、全体の増収を牽引。「学びエイド for Enterprise」では前期に比べ受注案件が減少した一方、既存顧客へのアップセルが進展しました。



サービス	主な増減要因（前年同期比）	増減額
学びエイドマスター	既存導入塾の減少に加え、新規法人の獲得が低調	△3 百万円
学びエイドマスター for School	NOVAホールディングスのグループ学習塾である「ITTO個別指導学院」への導入拡大に加え、地方の中堅学習塾への新規導入が進展	+32 百万円
学びエイド for Enterprise	既存顧客へのアップセルが進展した一方、映像コンテンツの受注案件が減少	△11 百万円
その他	直営学習塾における生徒数及び顧客単価の増加	+1 百万円

売上原価・販売管理費について

増収に加え、外注費や人件費等の減少により、営業損益は前年同期比9百万円改善。広告宣伝費は利用促進施策により増加したものの、全体としてコストの適正化が進みました。



■ 2026年4月期第1四半期 ■ 2027年4月期第1四半期

※ 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

2 2027年4月期 通期見通し



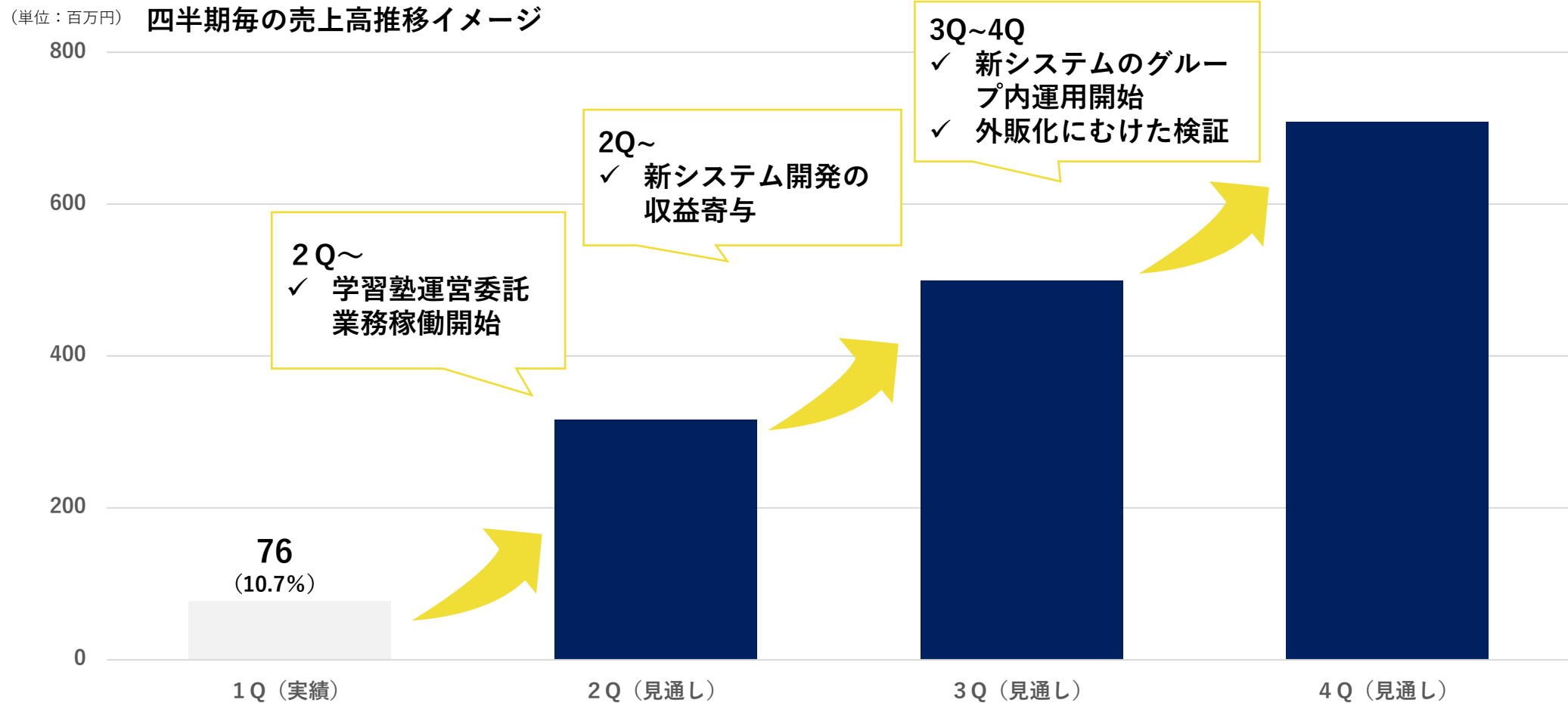
2027年4月期 通期業績予想

第1四半期は営業損失を計上したものの、期初想定どおりに進捗しております。8月以降、学習塾運営委託業務やシステム開発等の収益寄与が本格化し、通期での黒字化を見込みます。学習塾運営を通じて得られる現場ノウハウを既存・新規サービスに反映し、外販につなげることで、中長期的な収益拡大を図ります。

	実績 1Q	期初計画			(単位：百万円) 通期予想
		2Q	3Q	通期	
売上高	76 (10.7%)	43.2%	70.6%	100.0%	708
通期売上計画積上率98.0%※を積み上げ ※1Q実績、既存契約の継続、新規契約締結済案件及び直近の契約状況・生徒数・会員数等の実績・トレンドに基づき算定したものであり、今後の契約状況や生徒数等の変動により、実際の売上高は当該算定と異なる可能性があります。					
営業損益	△44	第2四半期以降 黒字化を計画			105
経常損益	△44	第2四半期以降 黒字化を計画			106
当期純損益	△44	第2四半期以降 黒字化を計画			83

通期売上高の見通しと第2四半期以降の収益拡大の要因

「学習塾運営委託業務」の本格的な稼働やシステム開発等の収益寄与により、第2四半期以降に売上が拡大する見通しです。



3 成長戦略・施策の進捗について



成長戦略の進捗状況

2027年4月期は、重点戦略5項目のうち「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」を中心に施策を推進。第1四半期では、システム共同開発、新サービスのリリース、学習塾運営委託の受入準備、既存サービスの協業展開が順調に進捗しました。

重点戦略	2027年4月期 1 Qの取組み	進捗状況
1. 信頼回復とガバナンス強化	継続取組	継続取組
2. 主力サービスの再定義と顧客基盤の拡張	従来の学習塾向け施策をNOVAグループと再構築し、利用実績が向上	順調
3. 収益モデルの変革	学習塾運営委託業務の8月からの本格稼働に向け、受入準備が順調に進捗	準備中
4. アライアンスによるスケール戦略	塾運営管理システムの共同開発が順調に進捗 ラストリゾート社との協業により新サービスをリリース	順調
5. 現場力の底上げ	学習塾運営への参画に向けた体制整備を進め、現場ノウハウをサービスへ反映する基盤を構築	準備中

協業による成果例

7月に開催した、夏休み期間中のオンライン講座イベント「Summer Study（サマスタ）」は、対象生徒や提供時期など学習塾部門と改善を行った結果、2025年開催に比べ2026年開催のイベント参加申込延べ数※1が**約30倍**に増加しております。

サマスタ2026 塾の先生からおすすめしたい夏の特別講座

この夏、「わかったつもり」を「得点力」へ！

サマスタってなに？

- 夏休みの学びを整理するオンライン特別講座
- 重要単元を夏のうちに復習できる
- 秋以降の成績アップにつなげる

こんな人におすすめ

- 英語や数学に苦手意識がある
- 「わかったつもり」をなくしたい
- 重要単元を夏に整理したい
- 2学期以降に向けて土台を固めたい

高校1・2年生向け

英語 山下ようたく先生
単元：英文読解

数学 香川亮先生
単元：数IA：二次関数
数II：三角関数
数BC：数列

文の構造をつかみ、読める実感をつくる！
考え方を整理し、問題で使える力に変える！

テキストPDF配布

開催期間：2026/7/27～8/28
受講料：無料
申込締切：2026/7/15

興味がある人は、塾の先生まで！

※詳細は通っている塾の先生にご確認ください。

サマスタ2026 塾の先生からおすすめしたい夏の特別講座

この夏、『わかったつもり』を『得点力』へ。

中学3年生向け 理科・社会 夏期特別講座

概要

開催期間：2026/7/27～8/28
受講料：無料
対象：中学3年生
実施形式：オンライン配信
教材：夏の特訓講座～入試直前の3STEP～

理科 担当：伊丹龍義先生
光と音 / 力の働き / 火山 / 地震 / 地層

社会 担当：井瀧拓夢先生
歴史（原始～古代） / 地理（資料の読み取り問題）

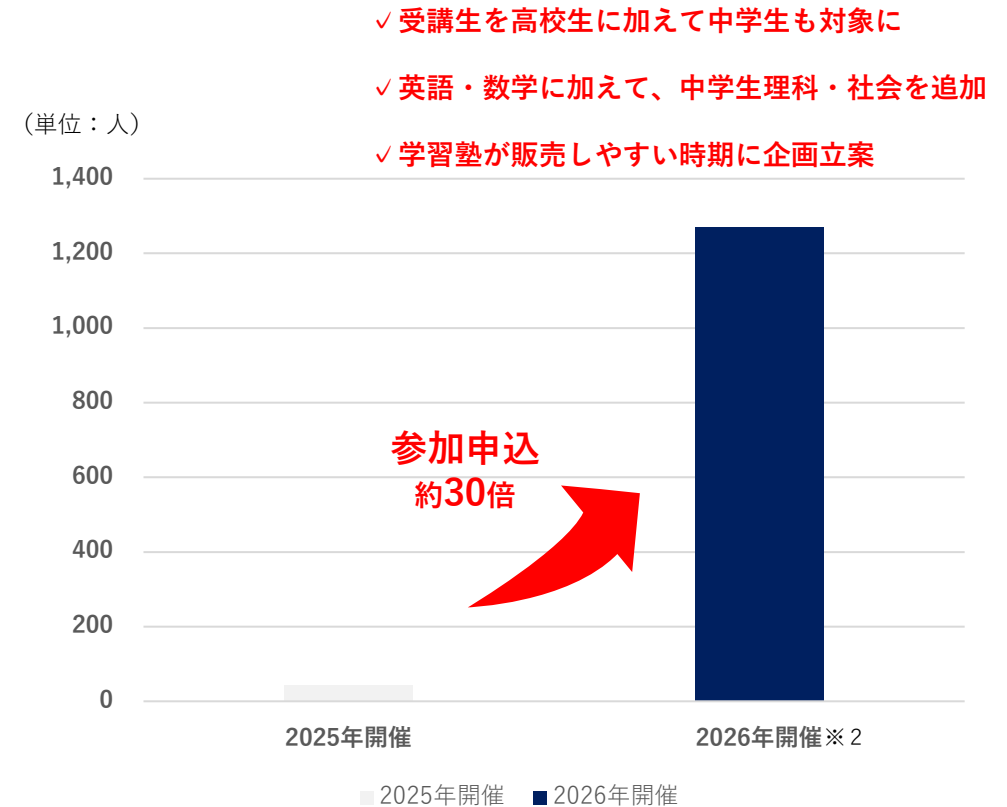
受講のメリット

- 夏のうちに重要単元を整理
- 秋以降の得点力アップの土台づくり
- オンラインで受講しやすい

この夏、こんな力を伸ばしたい人へ

- 理科・社会の重要単元を整理したい
- 高校受験に向けて土台を固めたい
- 夏のうちに苦手を見直したい

詳しくは通っている塾の先生まで



※1 複数コースを受講した参加者も含めた延べ人数

※2 2026年の実績は2026年7月15日時点の人数

4 Appendix

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」



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7月末時点）
事業内容	教育デジタル事業
従業員数	30名（13名）（2026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。
累計制作動画本数	100,000コマ以上（2026年4月末時点）

映像授業
プラットフォーム

学習塾向け
DX支援

教育関連事業者向け
ソリューション

全国のどこでも
質の高い学びを届ける



3つの強みを一貫提供

教育現場のニーズに合わせ
コンテンツ制作から
配信・活用までを支援

01

講師ネットワーク

130名の鉄人講師・登録講師
が、生徒・顧客のニーズに
対応した多様な授業ライン
ナップを構築

多様性

02

マイクロ講義

1コマ5分のため、
検索性・反復性
タイムパフォーマンス
を高める映像授業

効率性

03

制作ノウハウ

著作権・学習指導要領・
教育的配慮に対応した
チェック体制により
安心して使える品質の担保

信頼性

「教育コンテンツ制作力」 × 「個別最適化されたマイクロ講義※」 が当社独自の強み

※ 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。

当社の強み① 教育コンテンツ制作力

130名以上の講師ネットワークと圧倒的制作本数実績により、教育現場で安心して利用できるコンテンツを提供しています。



鉄人講師・登録講師

130 名以上



コンテンツ累計制作数※

100,000 コマ以上

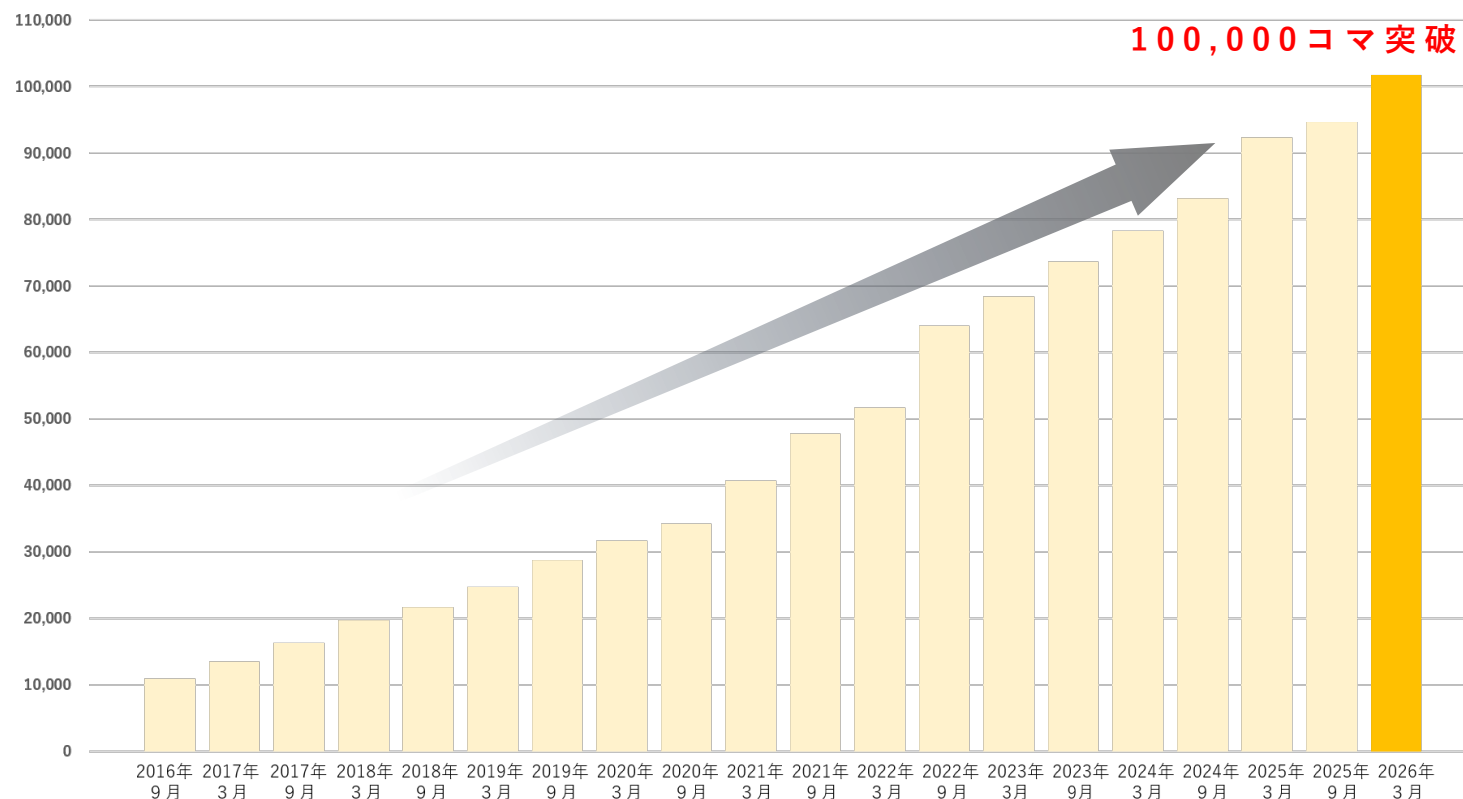


教育専門の制作・編集体制

学習指導要領・著作権対応

校正・校閲・教育配慮のチェック体制

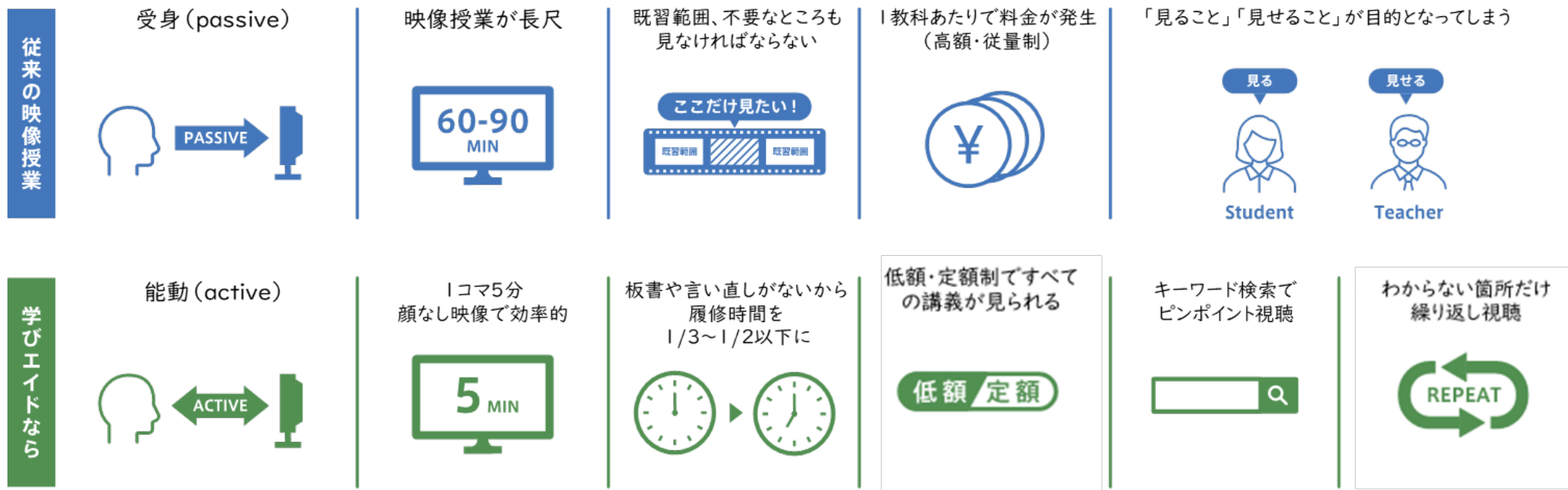
コンテンツ累計制作数※推移



※ コンテンツ制作数とは、「学びエイド」「学びエイドマスター」で公開しているコンテンツ数に、「学びエイドforEnterprise」で制作したコンテンツ数

当社の強み② 「個別最適化されたマイクロ講義」

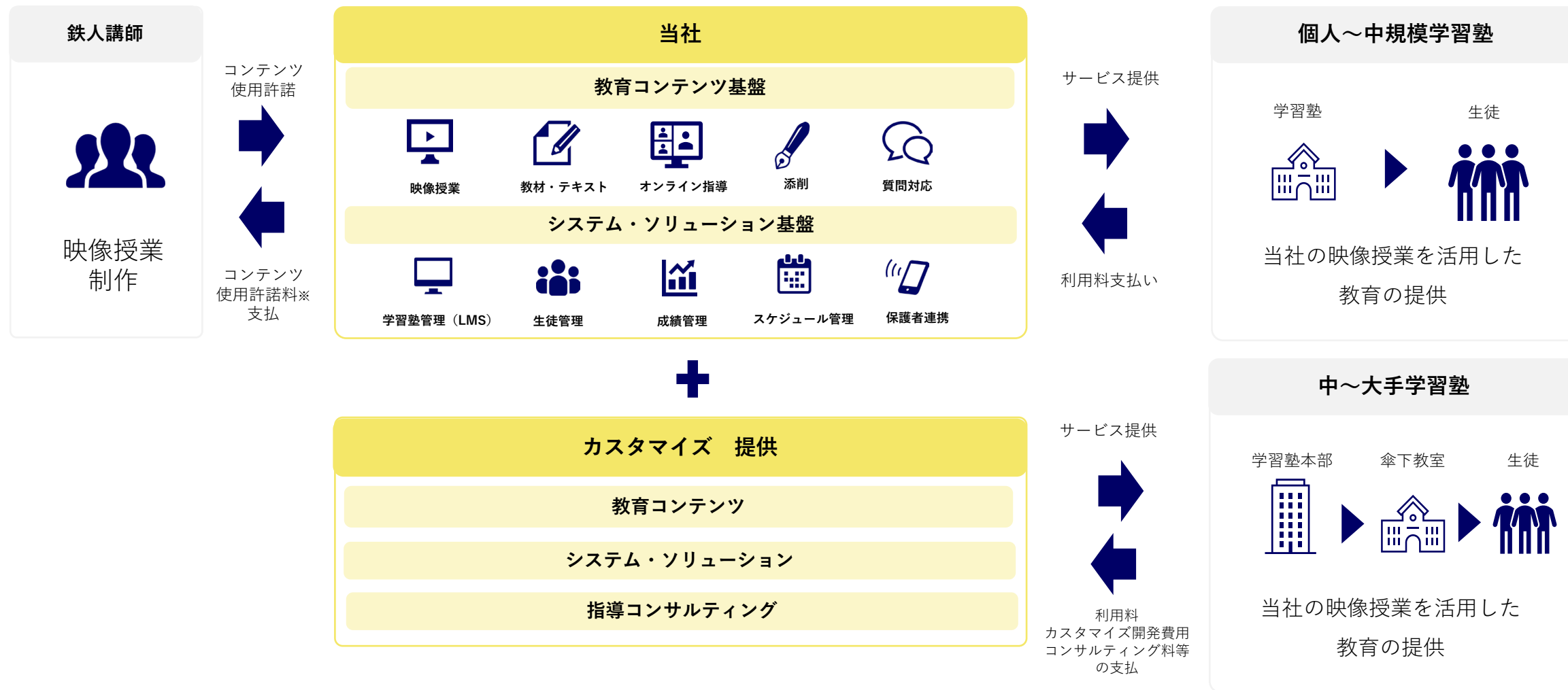
エンドユーザーのニーズにあったタイムパフォーマンスを最大化する映像授業コンテンツを提供しています。



タイムパフォーマンスに優れた学習体験を提供し、生徒一人ひとりの個別最適化された学びを実現します。

学習塾向けソリューション（学びエイドマスター／学びエイドマスターfor School）

学習塾の規模や指導形態に応じて最適なサービスを提供しています。



※ 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

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。