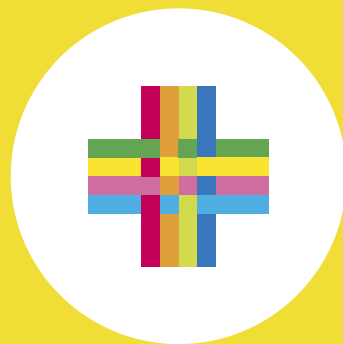


Be a player.



学びAID

2025年4月期
通期決算説明資料

株式会社 学びエイド(184A)
2025年6月16日

1. 2025年4月期 通期実績

2. 2026年4月期 通期業績予想

3. 成長戦略の実績

1. 2025年4月期 通期実績

2. 2026年4月期 通期業績予想

3. 成長戦略の実績



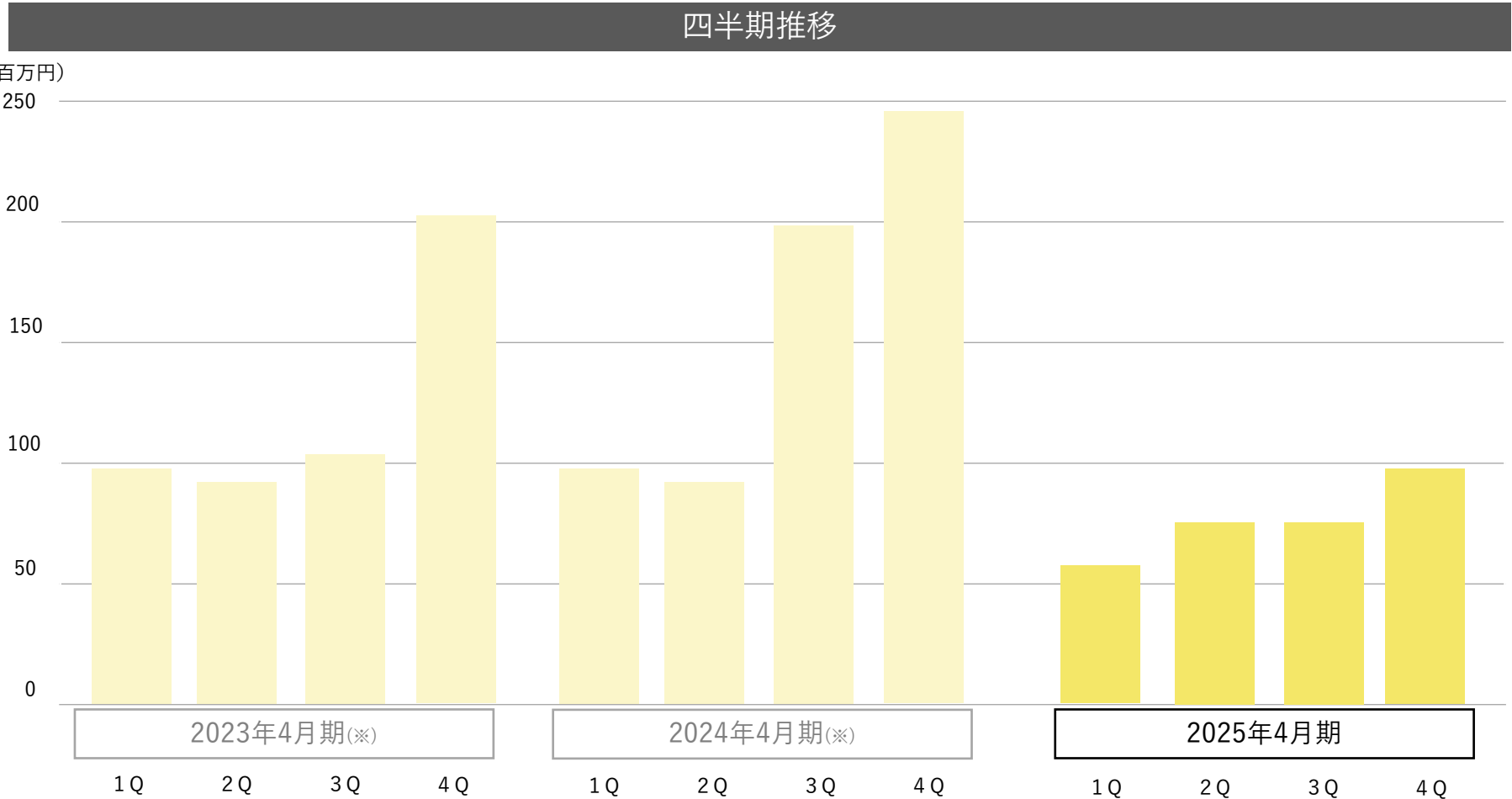
2025年4月期通期業績の結果

2025年3月17日公表「通期業績予想の修正及び役員報酬減額に関するお知らせ」にてご案内のとおり、大型プロジェクトの失注と縮小、新規受注活動の不振により、業績予想の下方修正後、見通しどおりに着地いたしました。

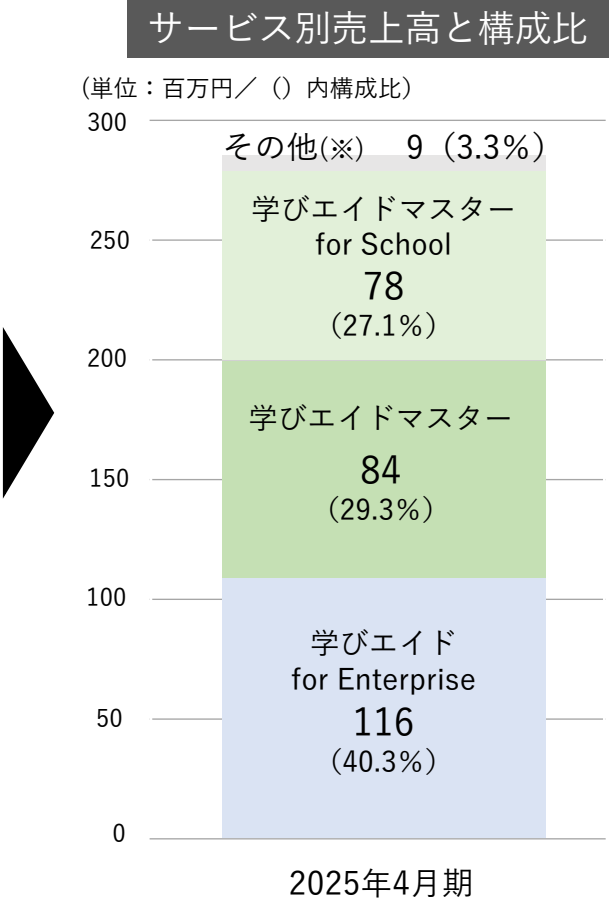
(単位：百万円)	実績	修正業績予想	2024年4月期実績	前期比
売上高	289	283	628	46.1%
売上総利益	94	66	425	22.1%
販売管理費	391	365	278	140.3%
営業利益／損失 (△)	△297	△299	146	—
経常利益／損失 (△)	△312	△311	142	—
当期純利益／損失 (△)	△318	△314	118	—

四半期売上高推移とサービス別構成比

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。
例年に比べEnterpriseサービスの受託による売上が減少しているため、偏重は緩和しておりますが、2026年4月期以降も下期偏重の傾向は続く見通しです。

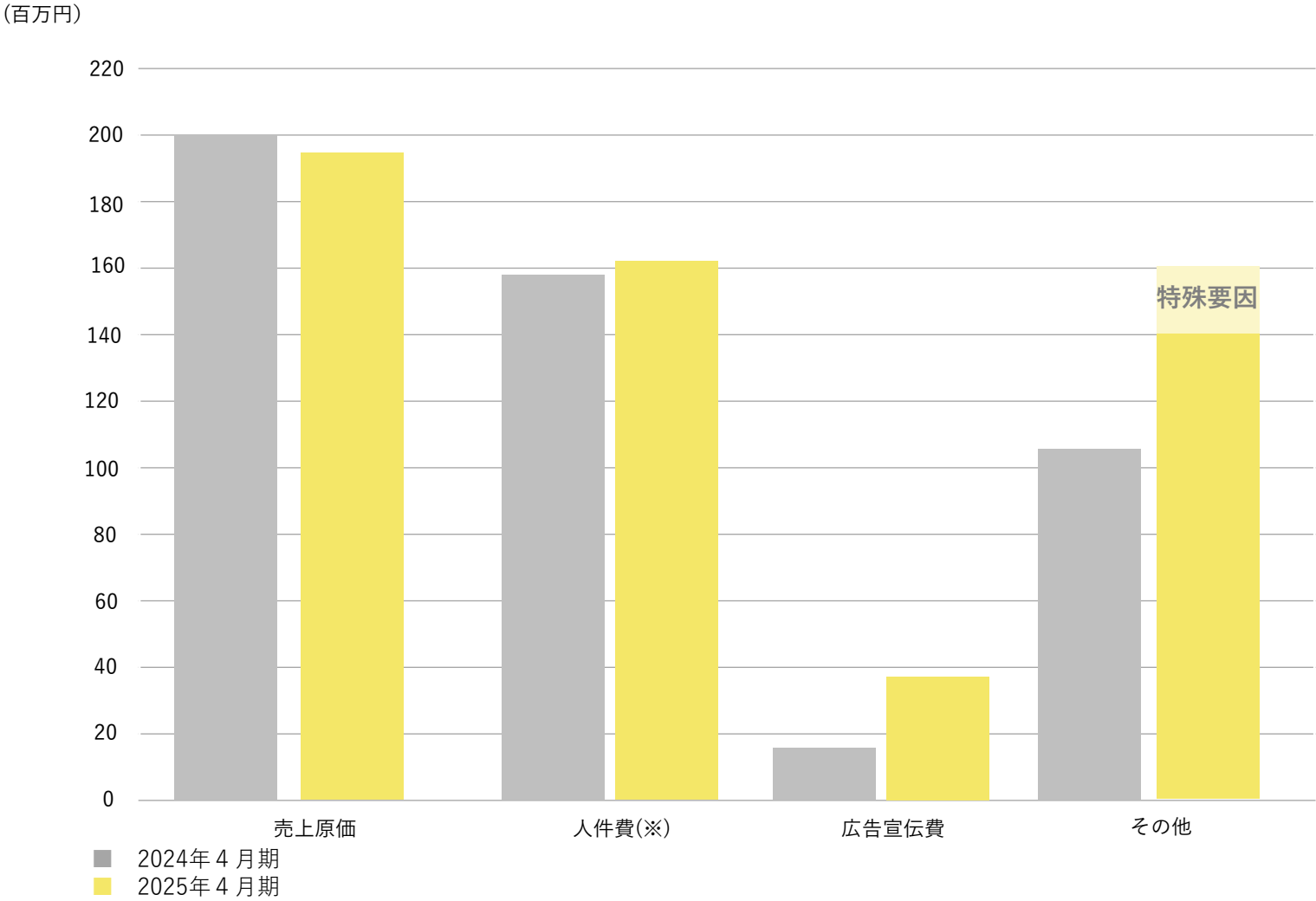


※2023年4月期、の数値については、監査法人による監査を実施していません。



(※) その他とは学びエイドプレミアム会員と学習塾の合算

売上原価・販売管理費について



増減 要因

【売上原価】

制作人員の人件費は前期に比べ教務人員の採用等により増加した一方で、映像受託制作に係る支払報酬・外注費は減少した結果、通期では前期に比べ減少。

【人件費】

採用および定期昇給により微増。

【広告宣伝費】

学習塾・教育関連セミナーへのブース出展やWEBセミナーの告知のためのSNS等のWEBマーケティングを強化し増加。

【その他】

(特殊要因)
本社移転に係る費用(地代家賃・減価償却費・消耗品)が 約19百万円一時的に増加。

(※) 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

1. 2025年4月期 通期実績

2. 2026年4月期 通期業績予想

3. 成長戦略の実績



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。

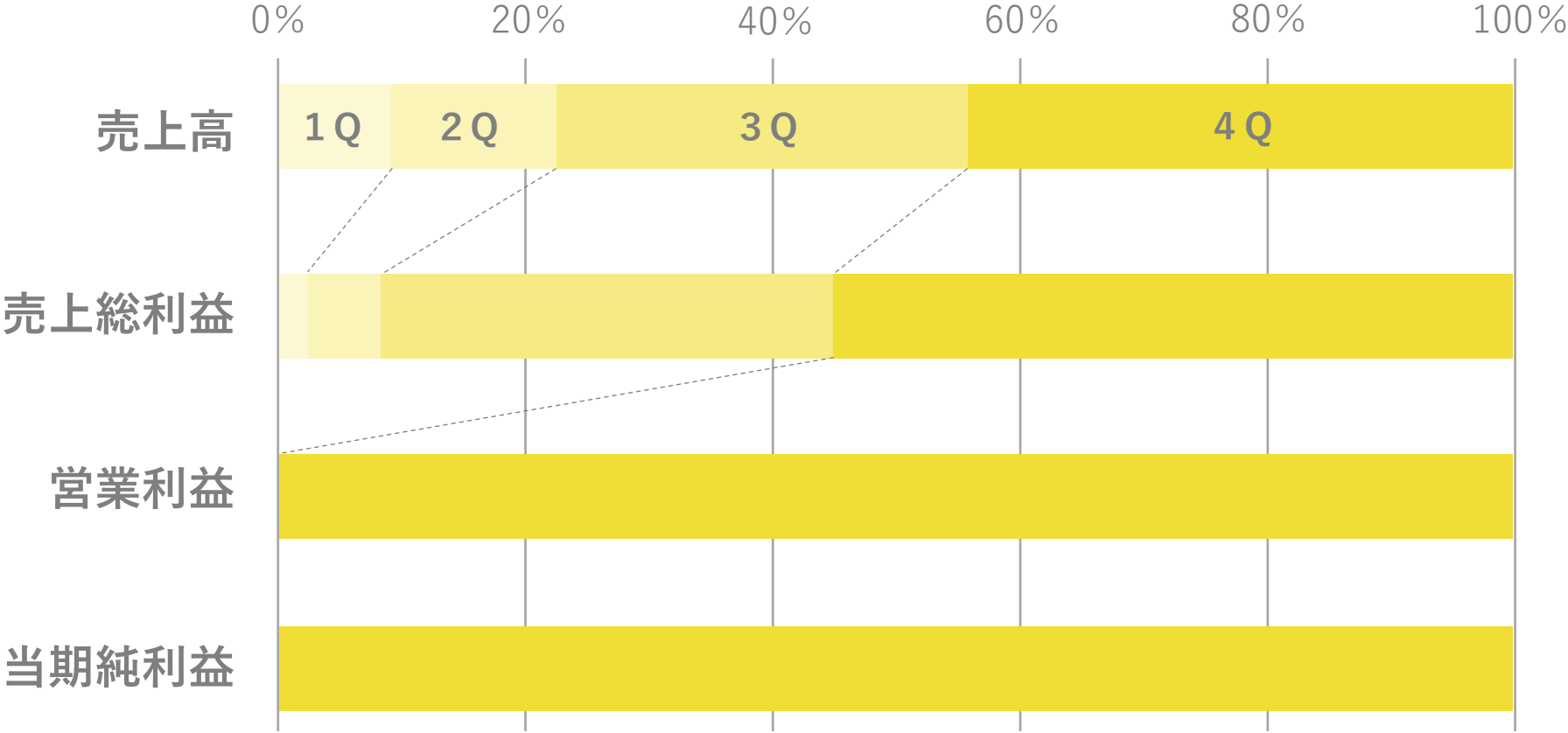
また、販売管理費については、2025年4月期に計上されたオフィス移転に伴う一過性の費用等が発生しないことから、2026年4月期は費用構造のスリム化が見込まれ、収益改善の一因となる見通しです。

(単位：百万円)	2025年4月期 実績	2026年4月期 通期予想	前期比 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	-13.2%
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。



資本業務提携によるシナジー効果と今後の展望

当社は、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。

背景

- ✓ 教育市場の多様化・DXニーズの高まり
- ✓ 当社の財務基盤強化と販路拡大の必要性
- ✓ 教育領域におけるNOVAグループとの高い親和性

目的

- ✓ 財務体質の強化（資本増強による安定運営）
- ✓ 中期的な成長に向けた販路・知見の獲得
- ✓ コンテンツや顧客基盤の相互活用による新規サービス創出

想定されるシナジー

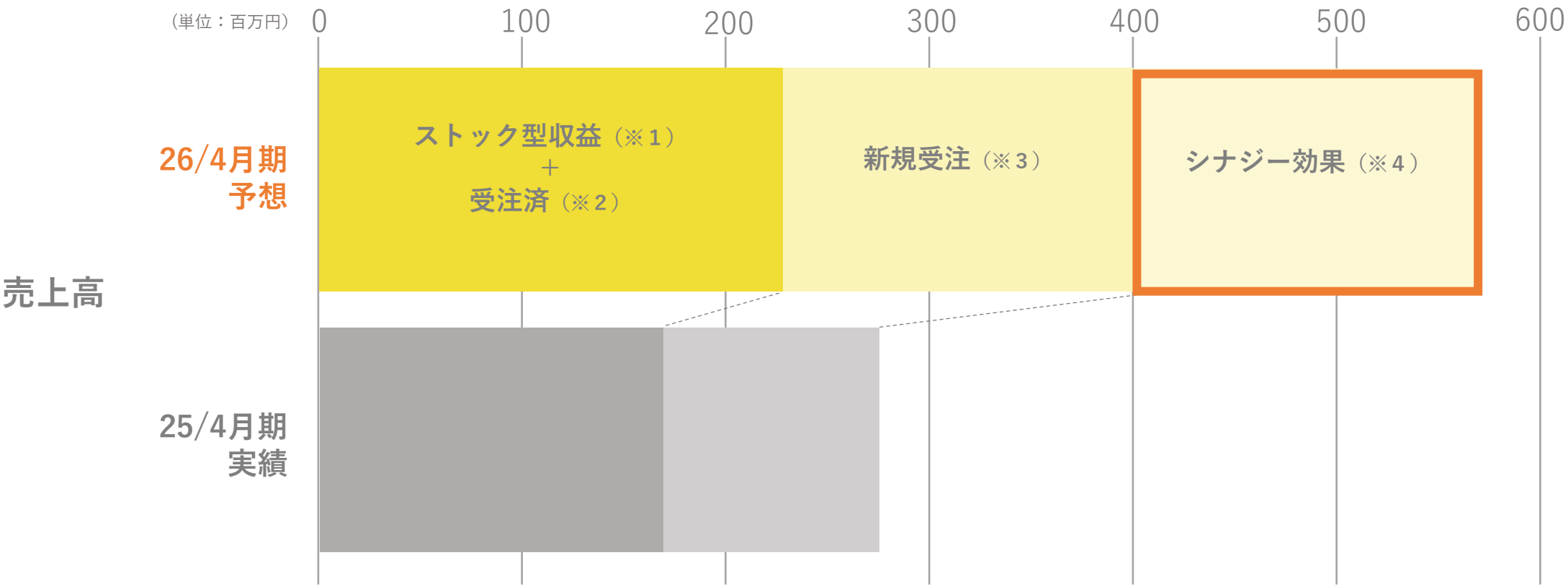
販路	全国1,200教室を展開するITTO個別指導学院をはじめとする、NOVAグループの全国の教室ネットワークの連携による販路拡張
サービス	当社の学習教材・映像授業の開発ノウハウと、NOVAグループが有する語学教育・多言語対応コンテンツを組み合わせることで、語学領域を含む新たな学習サービスの共同開発
人材	NOVAグループからの戦略的な人材登用や業界知見の共有を通じて、当社の経営体制・事業推進能力の強化

今後の展望

- ✓ 具体施策は現在協議中、2026年4月期第3四半期以降に順次反映予定
- ✓ 提携効果を早期に顕在化させ、業績回復と中期的成長の加速へ

売上計画の構成について(1/2)

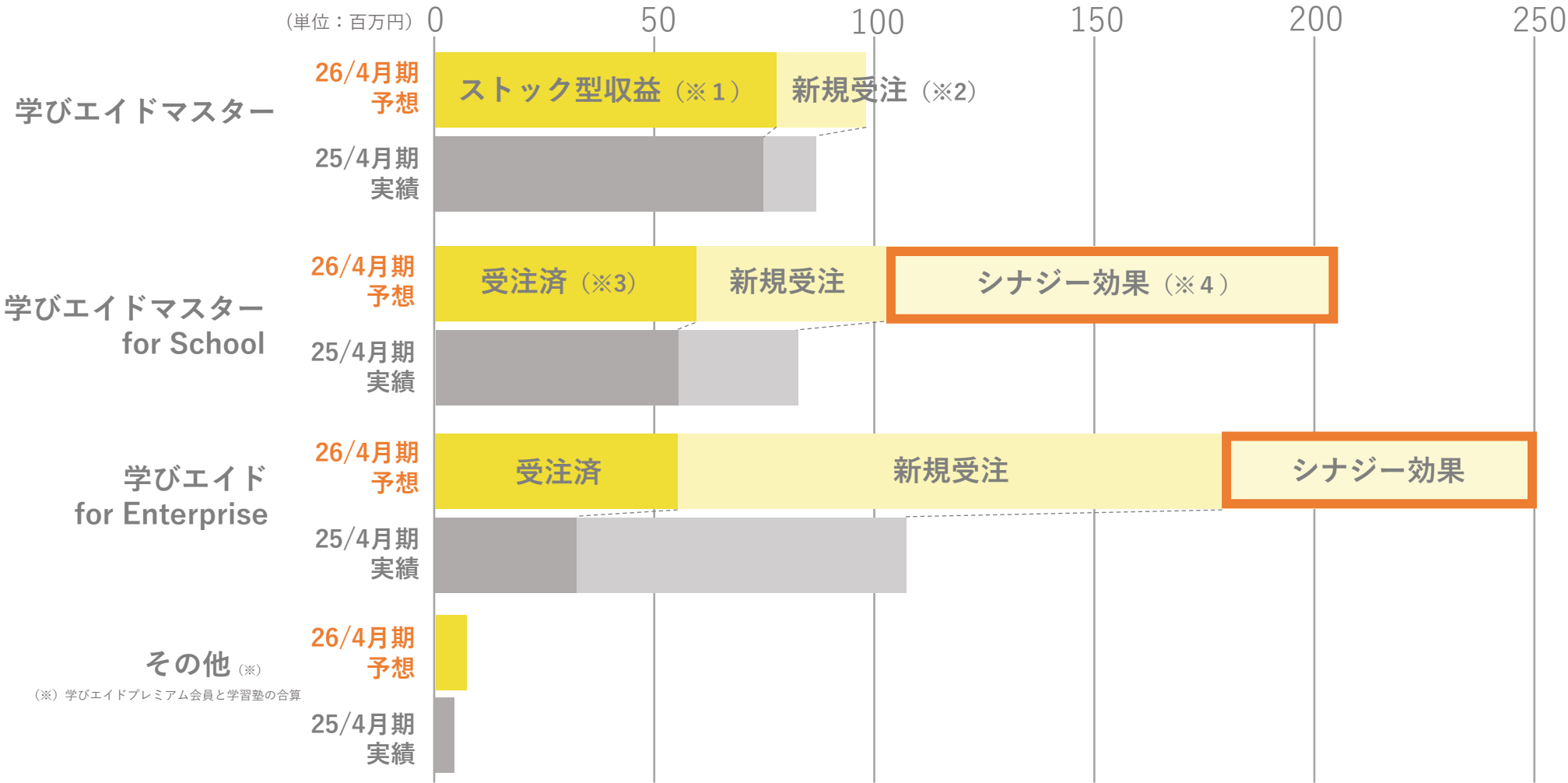
2026年4月期における売上計画は、既存顧客との取引拡大や新規受注獲得営業の強化による売上の積み上げに加え、NOVAホールディングスとの資本業務提携によるシナジー効果の早期発現を想定しております。
提携による販路拡大やコンテンツ連携の具体化を通じて、業績の早期回復と成長軌道への復帰を目指してまいります。



※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」のテッポウ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」のテッポポ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. 2025年4月期 通期実績

2. 2026年4月期 通期業績予想

3. 成長戦略の実施結果



成長戦略の実施結果

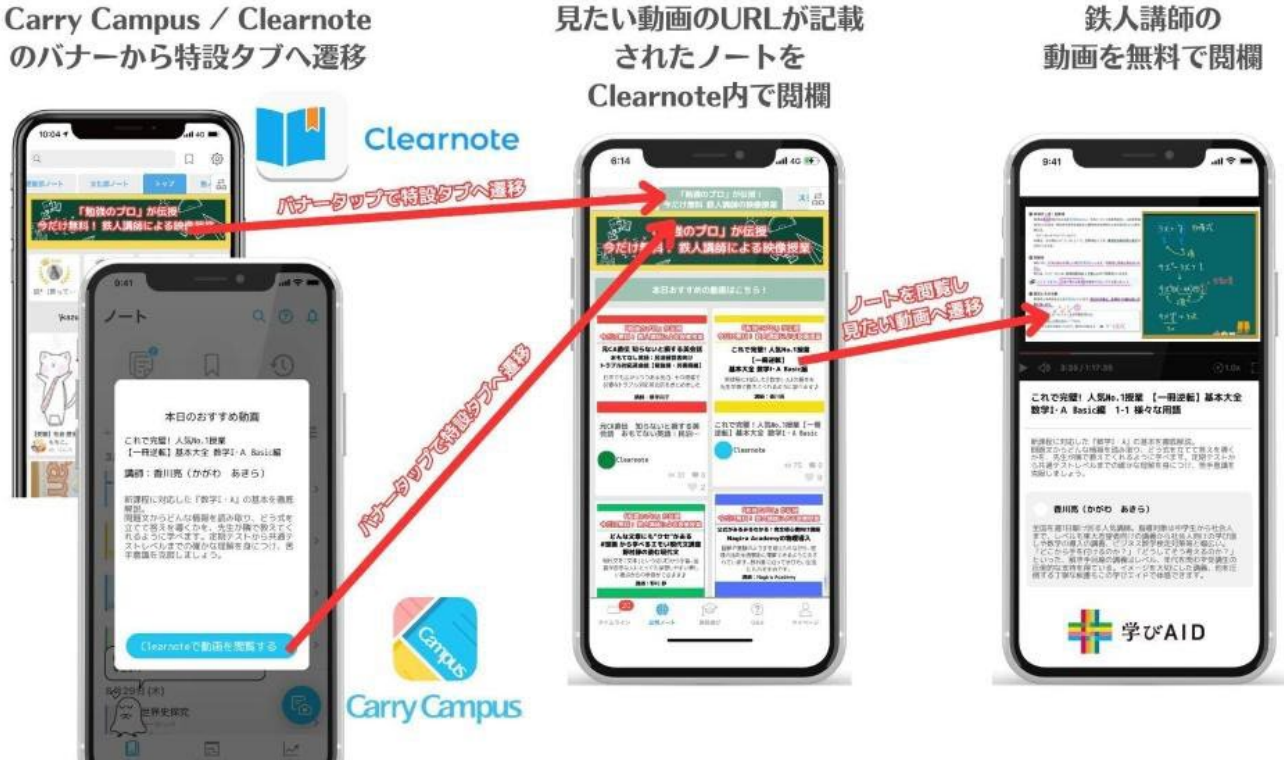
2025年4月期各戦略の進捗は以下の通りです。

1	各サービスにおける対象領域の拡大	学びAID Master 学びAID for Enterprise	1. 中・高生のみならず、小学生まで対象範囲を拡大し新しい良質な映像コンテンツを提供（1Q） 2. 教育業界外の企業へのサービス提供を開始（2Q）	取組開始
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	学びAID Master 学びAID Master for School	1. オンライン鉄人予備校「テツヨビ」提供（前期） 2. 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（1Q）	提供開始
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	学びAID for Enterprise	1. 「学校（デジタル教科書）」 「企業研修（BtoB e-ラーニング）」に範囲を拡大 <u>2. 他社との業務提携による新規事業開発（4Q）</u>	提供開始

業務提携による対応範囲の拡大

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。



各サービスにおける対象領域の拡大（再掲）

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。

STEP1: ニーズ分析
「なりたい」と
「ならせたい」のすり合わせ

組織の求める理想像

学習者の求める理想像

学ぶ意欲：高

学ぶ意欲：低

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

ゴールの3条件

①こんな時に
②こんなことが
③このくらいできる
→学習者に共有

ゴール

現在

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

対面

LMS

映像授業
確認テスト

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。

※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。

 学びAID

© manabi-aid Inc. / Confidential

16

インストラクションデザインの実例（再掲）

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

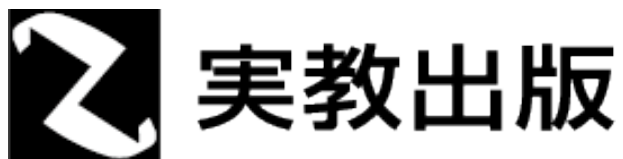
従業員
システムユーザー



Enterpriseサービスの提供企業（再掲）

Enterpriseサービスは、2021年のサービスリリース以降、教科書出版社様、教材会社様に提供してまいりました。
今年度はさらに教育業界以外の企業様へと範囲を広げていけるよう、注力してまいります。

※ご提供企業様実績 一例（順不同）



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」を指す。

サービスについて

映像授業を軸とした、教育デジタル事業を展開。主要サービスは、学習塾を対象とした「学びエイドマスター」「学びエイドマスターforSchool」と教育関連事業者を対象とした「学びエイドforEnterprise」に分かれ、2サービスで売上高の9割以上を占める。

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

一般会員向け

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。

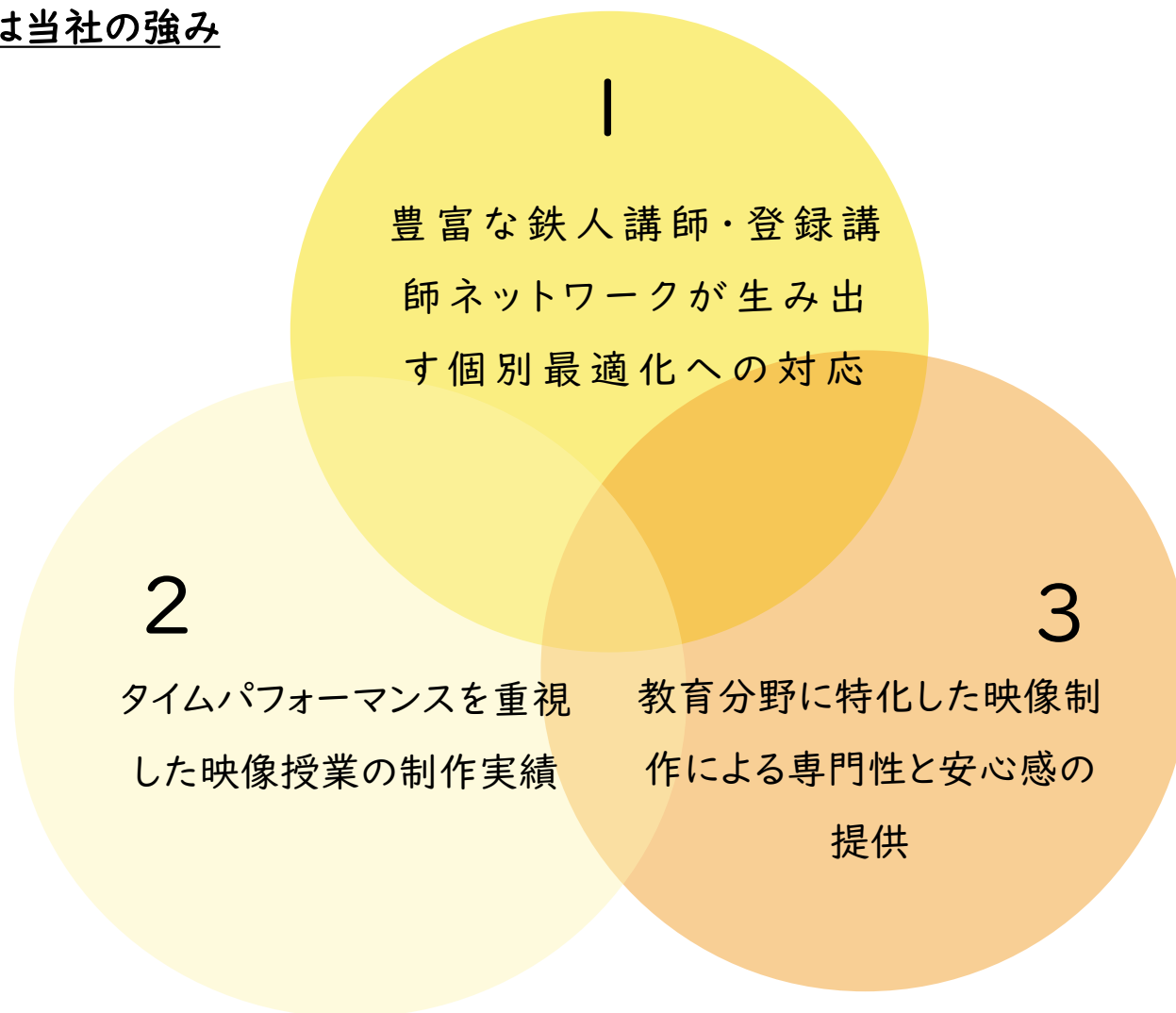
高校生・既卒生向け

直営学習塾

 THE DOOR

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。

3つの強みがすべてそろうのは当社の強み

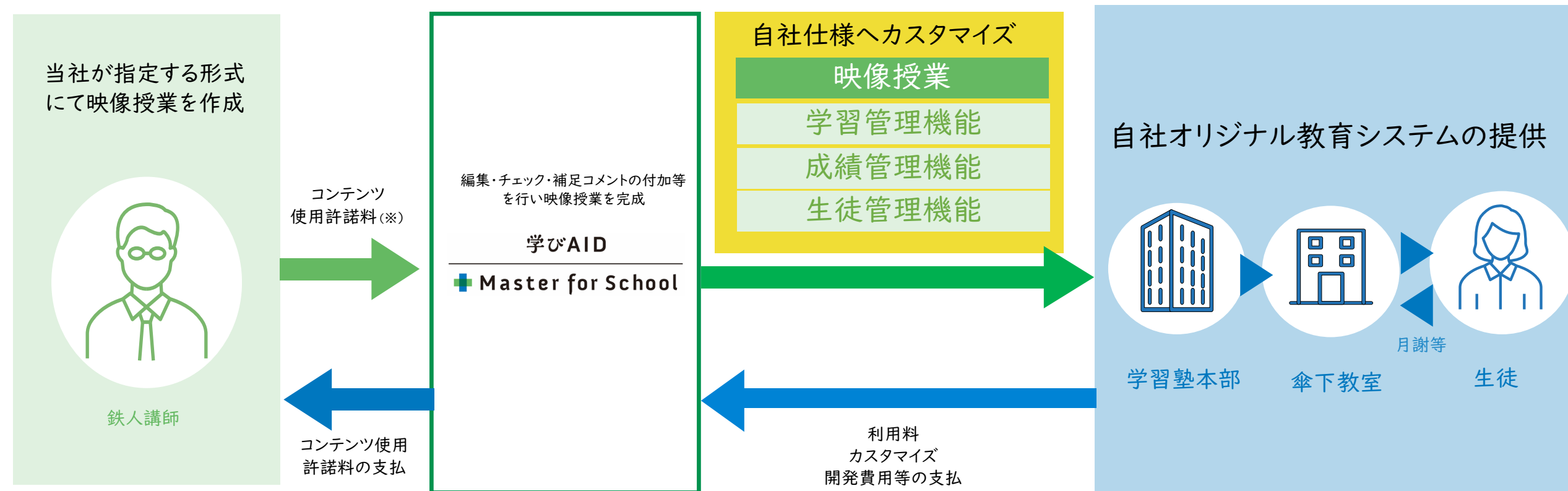


個人～中規模学習塾（1～20教室を運営する）を対象に、映像授業と管理機能の提供を行うサービス。



※ 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

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。



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。

■ 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。