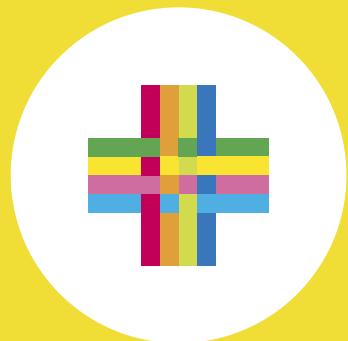


Be a player.



学びAID

2026年4月期
第2四半期決算説明資料

株式会社 学びエイド(184A)
2025年12月15日

I. 2026年4月期 第2四半期業績について

2. 施策の進捗状況について

3. Appendix



I. 2026年4月期 第2四半期業績について

2. 施策の進捗状況について

3. Appendix



業績の概況

売上高は、学びエイドマスターforSchoolが堅調に推移し、前年同時期に比べ増加しました。営業利益は依然として赤字ではあるものの、費用については、前期にオフィス移転に伴う固定資産の加速度償却等の影響が本期には発生していないことや、業務委託等の外部費用の見直しを行い、前年同期と比べて赤字幅は縮小しております、収益構造の見直しが成果を上げつつあります。

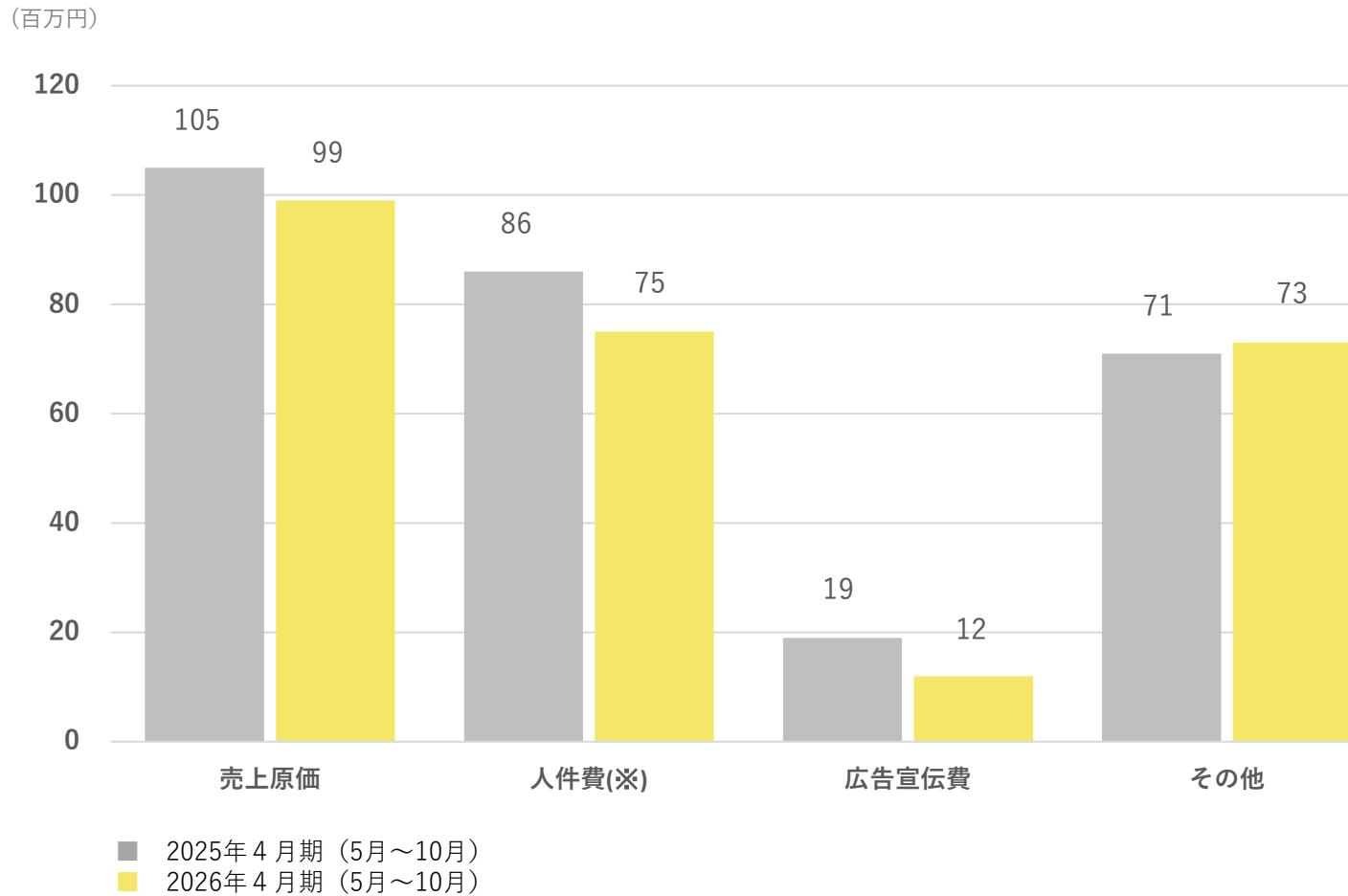
結果として、第2四半期の業績は概ね計画水準に沿った進捗となりました。

(単位:百万円)	2025年4月期2Q 8月~10月実績	2026年4月期2Q 8月~10月実績	増減率
売上高	71	81	+14.5%
売上総利益	14	33	+134.4%
販売管理費	89	78	▲12.7%
営業利益／損失(△)	▲75	▲44	—
経常利益／損失(△)	▲76	▲44	—
当期純利益／損失(△)	▲53	▲44	—



売上原価・販売管理費について

売上原価はコストの見直しや映像制作のフローや効率化を図ったことで、前年同時期に比べ減少しています。また、販売管理費についても、外注先の見直し、広告出稿の見直しの成果が表れてきています。



増減 要因

【売上原価】

システム開発等に係るコストが前期より減少していること、映像制作に係る一時的な著作料等の減少により、売上原価は減少している。

【人件費】

定期昇給による人件費の微増するも、2025年3月に実施した役員報酬減額の影響により、人件費全体の微減。新規採用に伴う人件費による増加予定。

【広告宣伝費】

費用対効果を鑑みた施策の絞り込みを行う。特にEnterpriseサービスの新規案件獲得は、既存顧客からのリファラルによる案件獲得の活動へのシフト。リファラル活動による案件数が増加し、一定の効果。

【その他】

定時株主総会費用、監査報酬、オフィス移転に伴う賃借料の増加により、前期比から微増。

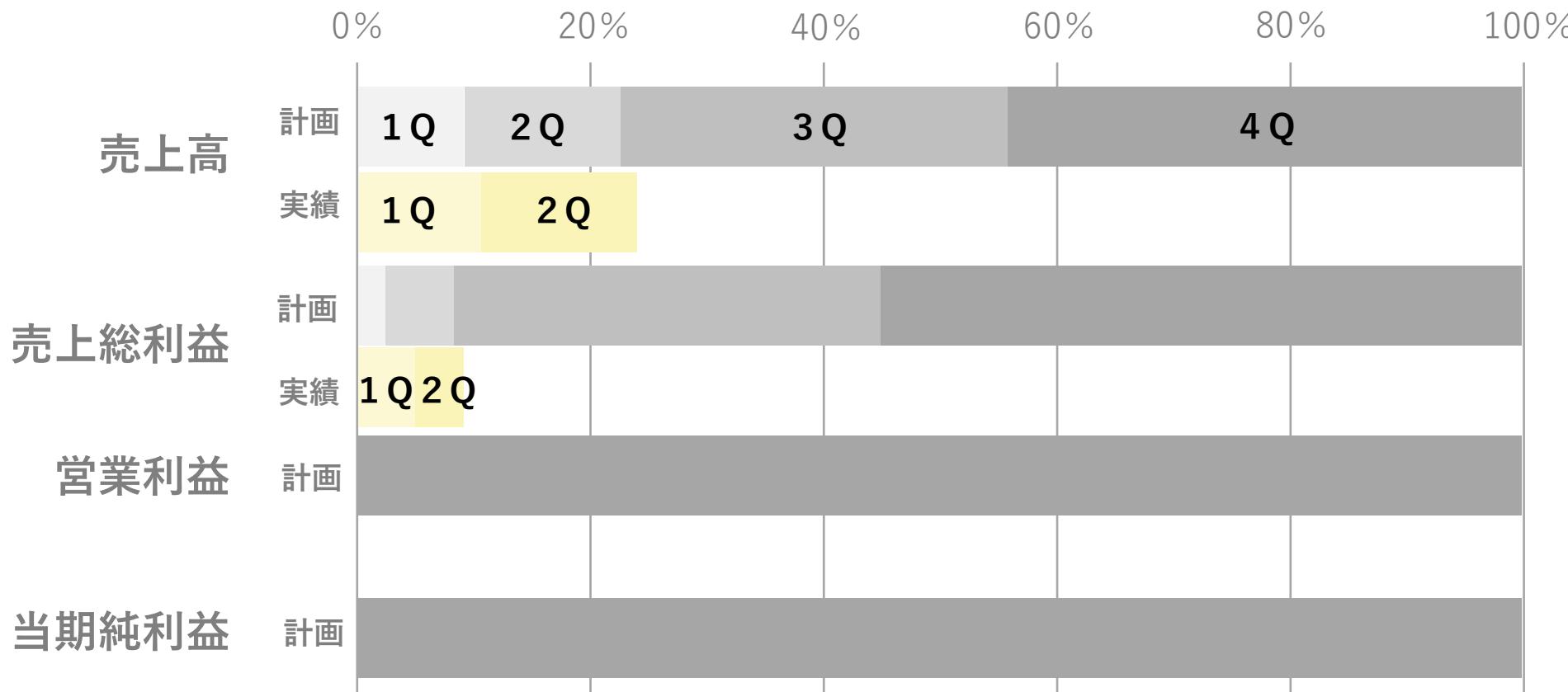


当期の進捗・業績の見通しについて

第2四半期の業績は計画通りに推移しております。

売上高については、例年どおり第3四半期および第4四半期に偏重する傾向があり、2026年4月期も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ホールディングスとの資本業務提携の効果については、当初は第3四半期からの反映を見込んでおりましたが、第2四半期から前倒して反映されており、早期のシナジー効果を発揮しております。

利益については、上期から第3四半期にかけて赤字が継続する見通しですが、第4四半期での巻き返しを通じ、通期での営業黒字化を目指してまいります。



1. 2026年4月期 第2四半期業績について

2. 施策の進捗状況について

3. Appendix



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。

対応済

01



信頼回復と
ガバナンスの強化

定期総会にて体制整備が完了!

- 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

取組中

02



主力サービスの再定義と
顧客基盤の拡張

学びエイドマスターリニューアルに
向けて開発中!

- 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

取組中

03



収益モデルの変革

学びエイドマスターリニューアル、
映像授業の他社プラットフォーム
への展開拡大にむけた提案活動
を推進中!

- 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

取組中

04



アライアンスによる
スケール戦略

NOVAホールディングスとの協
業・取組拡大!

- 教育業界内外との戦略的提携による販路の拡大

取組中

05



現場力の底上げ

創業から蓄積した映像授業制作
ノウハウを体系化するプロジェクト
を発足!AIの進化を意識した自社
の映像制作の価値について研究
中!

- 教育現場における知見や技術の形式化を推進
- 組織全体の学習能力と実行力の向上

2025年5月の資本業務提携以降、順調に取り組みが進んでおります。

さらなるシナジー効果発揮にむけ、下期以降も継続的な取り組みにむけ強化してまいります。

“

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

NOVA Holdings



学びAID

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



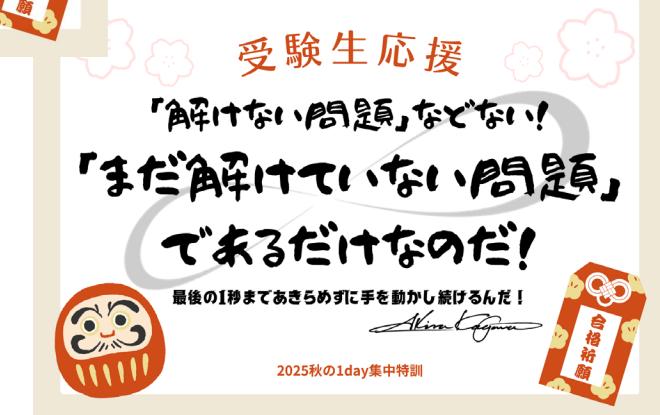
“
英語・数学の鉄人講師がライブ授業で、生徒の満足度は98%!
今後もコラボレーション企画を展開予定

2025.11

▼英語・数学の鉄人講師によるライブ授業



▼鉄人直筆メッセージ入りグッズの配布



I. 2026年4月期 第2四半期業績について

2. 施策の進捗状況について

3. 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(2025年10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、「教えたいたい」という衝動がまずありきであり、
「教えたいたい」という衝動があって、「教わった」ひとが、次の「教えたいたい」衝動へつながり、
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。

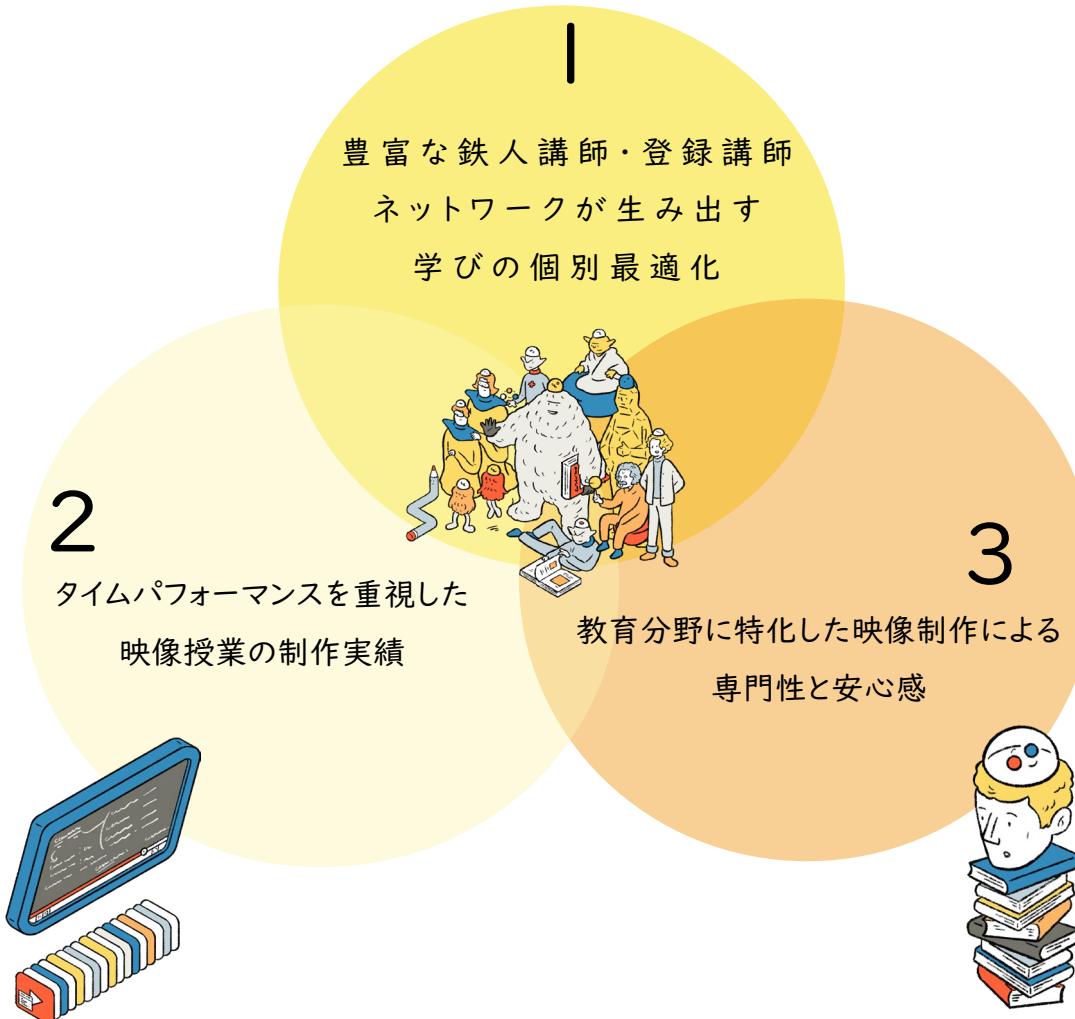
代表取締役 廣政愁一

※ 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96.8%（2025年10月末時点）を占めています。





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. 教育現場の声に応え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ございません。
- 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。

