

2025年9月期通期

決算説明資料

事業計画及び成長可能性に関する
事項のアップデート

株式会社Schoo（スクー） 2025年11月14日

（東証グロース市場 証券コード：264A）



2025年9月期 通期業績

業績

- ・ 売上高
 - － 4Q単体：866百万円（前年同四半期比+6.4%）
 - － 通期累計：3,360百万円（前期比(累計)+17.8%）は過去最高
- ・ 営業利益
 - － 4Q単体：16百万円（前年同四半期比△85.4%）
 - － 通期累計：290百万円（前期比(累計)+149.8%）は過去最高
- ・ 25年5月15日公表の25/9期の業績見通しを概ね達成

KPI

- ・ ARPAは113千円/月（前期末比+14.5%）：大企業導入推進により伸長
- ・ 契約社数は2,374社（前期末比△4.7%）：大企業攻略を優先した結果、前期末比減で着地
- ・ Net Revenue Churn Rateは0.98%に低下し、引き続き低水準を堅持

2026年9月期 通期見通し

- ・ 26/9期の業績見通しは以下の通り
 - － 売上高：3,908百万円（前期比（累計）+16.3%）
 - － 営業利益：266百万円（前期比（累計）△8.3%）
- ・ 26/9期は競争優位性を強化し、事業ドメイン拡張を目指した『第二創業』フェーズと位置づけ。法人事業の成長性・効率性改善を継続しつつ、HRビジネス領域進出への戦略的成長投資を実行。売上高は成長基調を維持しつつ、営業利益は減益を予想

1	2025年9月期 通期業績	25/9期通期 Results	4
2	2026年9月期 通期見通し	26/9期通期 Forecast	19
3	ミッション	Mission	29
4	市場環境と競争優位性	Market/Strengths	33
5	成長戦略	Growth Strategies	40
6	財務諸表とリスク情報	Financial Performance/Risk	43
7	Appendix	Appendix	50

2025年9月期 通期業績





通期の売上高、営業利益は前期比(累計)で堅調に推移。ともに過去最高額を記録。
通期修正計画に対する達成率は、売上高が99.9%、営業利益が107.2%。

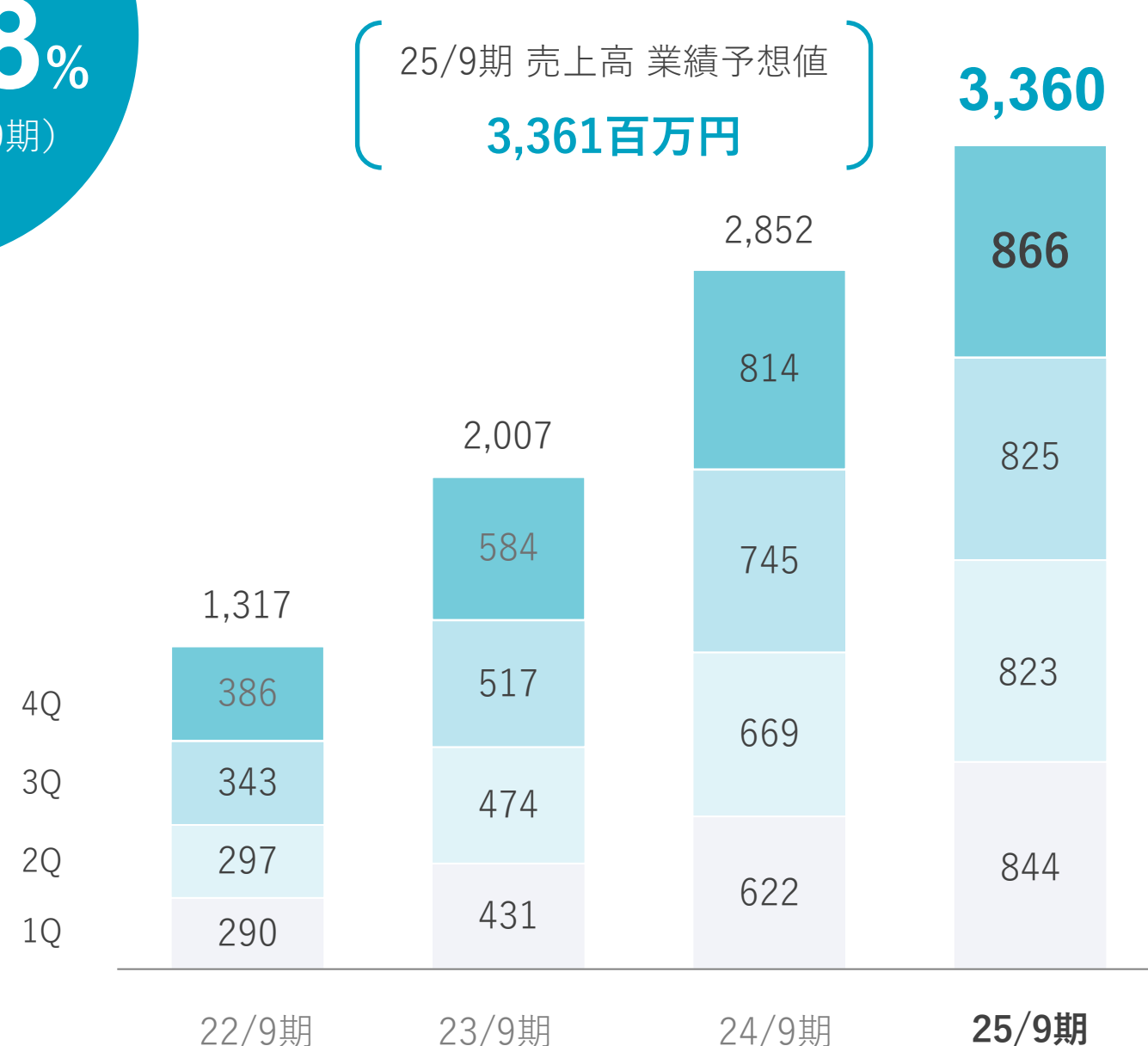
前期比(累計)

+17.8%

(24/9期～25/9期)

売上高

(百万円)



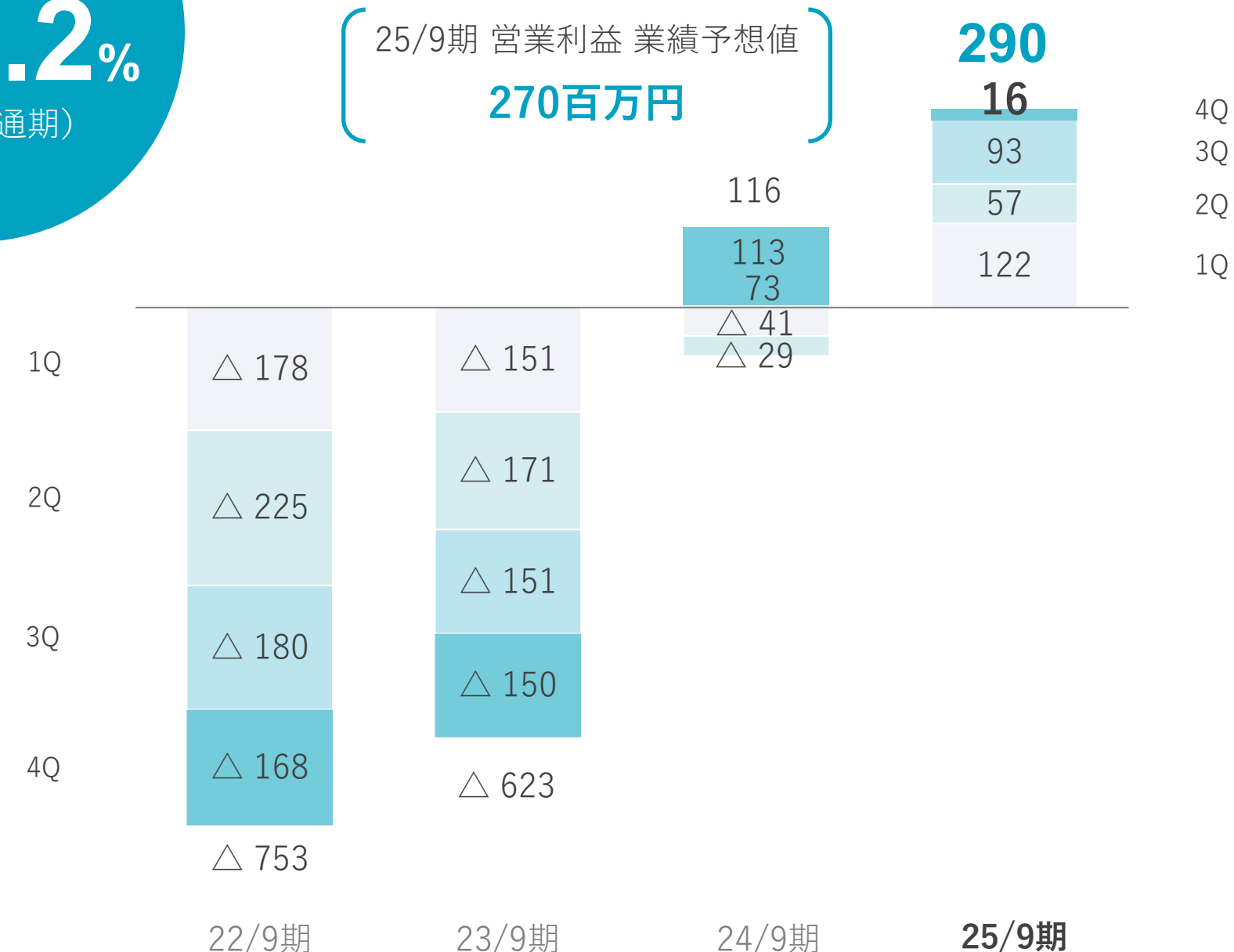
通期計画達成率

107.2%

(25/9期通期)

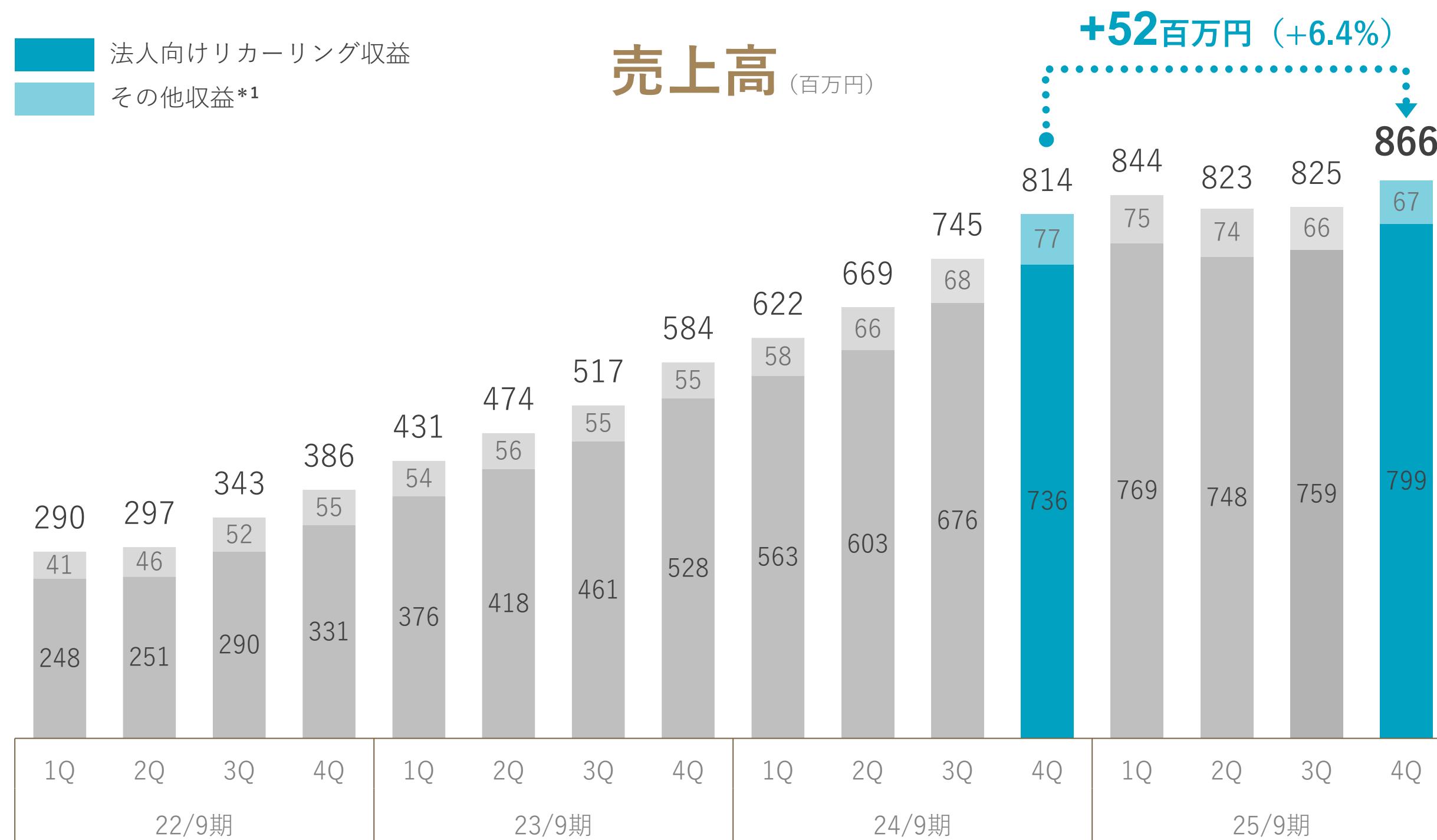
営業利益

(百万円)





4Qにおいて、四半期単位の売上高は過去最高額を記録。前年同四半期比+6.4%（前期比(累計)+17.8%）。



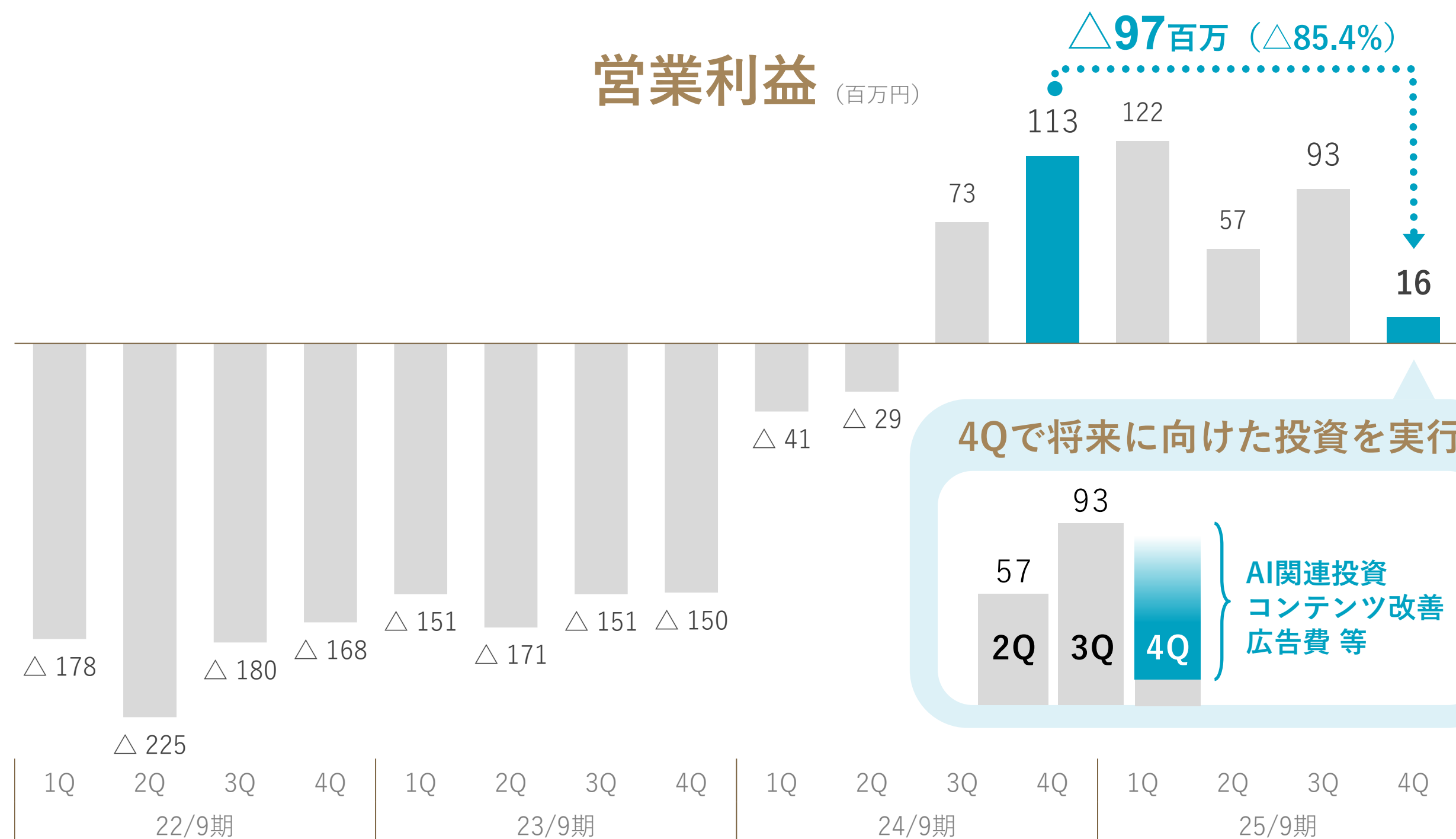
売上高の推移

- **今期4Qの売上高は866百万円**
 - ✓ 前年同四半期比では+52百万円（+6.4%）と伸長
 - ✓ 今期において、2Qからの新規顧客獲得・既存顧客取引拡大低調の影響を受けたものの、売上高減少は2Q以降底打ちし、回復
 - ✓ 3Qに引き続き、解約数は計画の範囲内
- **通期売上高は3,360百万円**
 - ✓ 前期比(累計)では+507百万円（+17.8%）。大企業顧客を中心とした収益積み増しが成長に寄与

注：百万円未満は切捨てとした四半期会計期間の推移。なお、四半期財務諸表に対する監査法人のレビューは受けておりません

注1: その他収益には、法人向けスポット収益、個人向け収益、高等教育機関向け収益を内包

営業利益は、成長力強化の取り組みにより実態収益力が向上した一方で、4Qに更なる事業基盤強化や将来の事業ドメイン拡張のための戦略的成長投資を先行実行したため、前年4Q比では減益。



営業利益の推移

・ 今期4Qの営業利益は16百万円

- ✓ 25/9期4Qにおいて、AI関連投資・コンテンツ改善・広告費等、26/9期以降を見据えた事業基盤強化や将来の事業ドメイン拡張のための戦略的成長投資を先行して実行
- ✓ 営業利益は前年同四半期比で△97百万円 (△85.4%) 減少となるも、黒字を維持

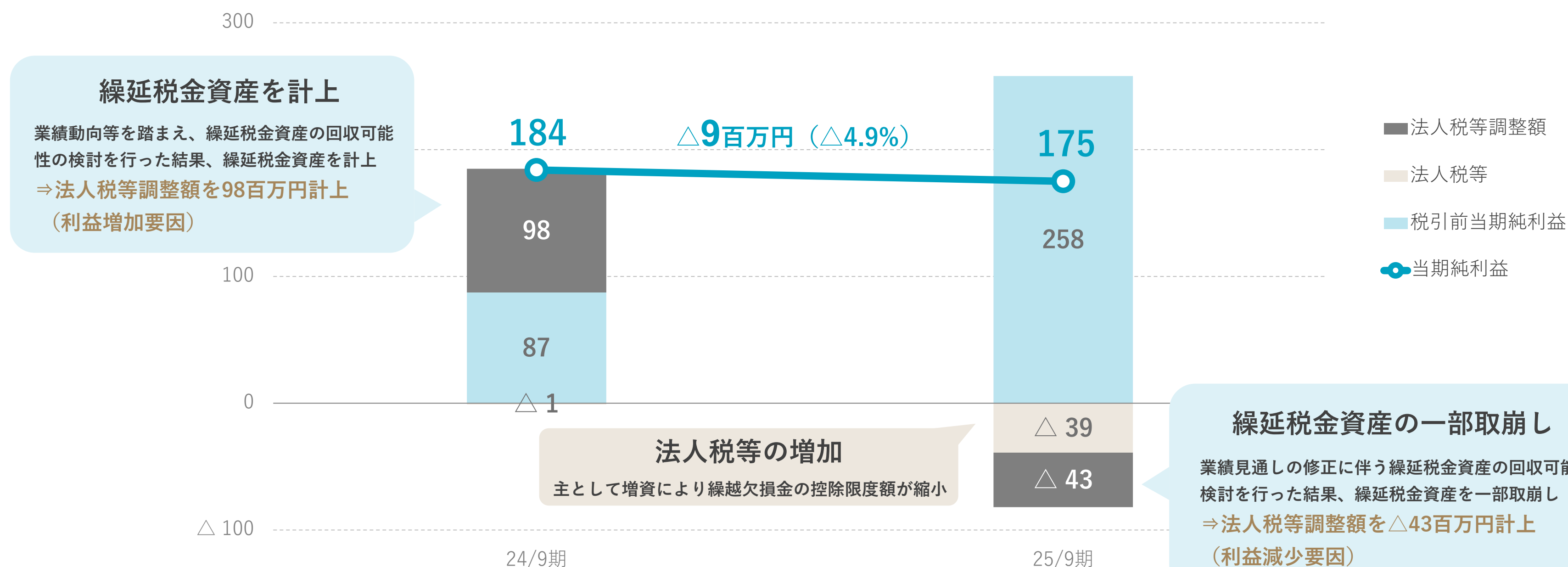
・ 通期営業利益は290百万円

- ✓ 前期比(累計)では+174百万円となり、通期を通して黒字が定着
- ✓ 前期比(累計)では、売上高の増加+17.8%に対して、変動費率が低い費用構造もあり、原価及び販管費の増加は+12.2%に抑制
- ✓ 営業利益率は8.6% (24/9期比+4.6ポイント) となり、収益性が向上



25/9期は、実態収益力向上により税引前当期純利益が増加したものの、業績見通し修正に伴う将来課税所得の見通しを繰延税金資産の回収可能性に反映する会計処理等を行った結果、当期純利益は減少。

当期純利益の推移 (百万円)



通期の売上高は3,360百万円、営業利益は290百万円となり過去最高額を記録。
当期純利益は、将来の課税所得の見通しを繰延税金資産の回収可能性に反映したことにより減少。

(百万円)	24/9期 通期実績 (累計)	25/9期 通期実績 (累計)				
			前期比(累計)		通期業績予想比 *1	
			増減額	増減率 *2	計画値	進捗率
売上高	2,852	3,360	+507	+17.8%	3,361	99.9%
リカーリング収益	2,734	3,239	+505	+18.5%	-	-
うち法人向け	2,581	3,076	+495	+19.2%	-	-
スポット収益	118	120	+1	+1.3%	-	-
売上原価	895	829	△65	△7.3%	921	90.0%
売上総利益	1,957	2,530	+572	+29.3%	2,439	103.7%
販管費	1,841	2,239	+398	+21.6%	2,168	103.3%
営業利益	116	290	+174	+149.8%	270	107.2%
経常利益	87	258	+171	+196.8%	236	109.5%
当期純利益	184	175	△9	△4.9%	142	123.2%

注：百万円未満切捨て、比率は少数点第2位を四捨五入
注1: 2025年5月15日に公表
注2: 増減率は、増減額 対 24/9期通期実績の比率を算出

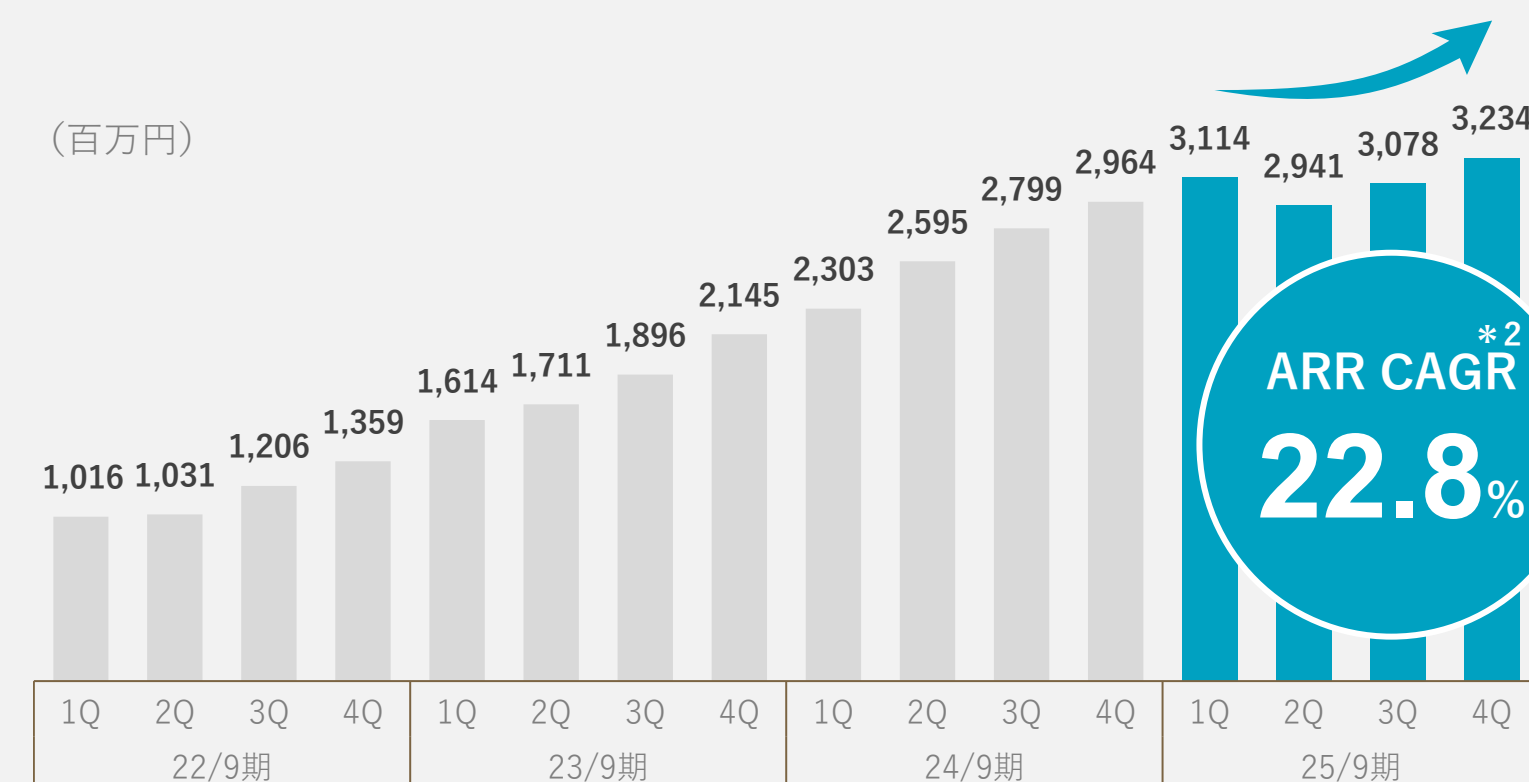
法人向けリカーリング収益は3Q末以降回復。4Q末におけるARR^{*1} は3,234百万円（CAGR22.8%）となり過去最高額を更新。

(百万円)

項目	25/9期 通期実績	構成比
全社売上高	3,360	100.0%
└ 学び手	3,275	97.5%
└ リカーリング収益	3,156	94.0%
POINT └ うち、法人向け	3,076	91.6%
└ うち、個人向け	80	2.4%
└ スポット収益	118	3.5%
└ 教え手	84	2.5%
└ リカーリング収益	82	2.5%
└ スポット収益	1	0.1%

法人向けリカーリング収益 ARR^{*1} の推移

(百万円)



MRR = ARR ÷ 12ヵ月

269百万円

ARPA

113千円

契約社数

2,374社

注1: 2025年9月時点のMRR 269百万円に12ヵ月を乗じて算出した直近MRR実績から試算するARRを記載

注2: 2023年9月時点から2025年9月時点数値の2年間CAGR（年平均成長率）を記載



25/9期は「成長力強化の対応方針」に基づき取り組みを実行。課題であった新規顧客獲得と既存顧客取引拡大のリカバリーは順調に進捗し、26/9期以降の成長に向けた事業基盤を確保。

新規顧客獲得

新たなマーケティング施策の検討と実行

- ・ リード獲得チャネルを拡張（バナー広告・SNS広告）し運用継続中
- ・ 展示会・自社イベント（来場150名・満足度98%）などリアル接点を整備

リード獲得量は拡大し、大企業との関係深化が進む。一方、次の成長の柱とするには、さらなる施策と改善が必要

ナーチャリング施策の強化（詳細後述）

- ・ 見込み顧客リストからの商談創出が前年同四半期比+84%で増加
- ・ 専任体制の構築が完了し、さらなる拡大に向けて人員増を含めた体制強化を実施中

初期施策・体制整備完了で商談数増。次期フェーズ移行中

販売代理パートナー（詳細後述）

- ・ 2025年6月提携の法人を中心に大企業からの紹介案件増。獲得に向け対応中
- ・ 2025年9月に株式会社musuhi、株式会社NEWONEと業務提携を開始

当初スコープ完了し、商談数増。新規顧客獲得及びARPA向上施策は見込み通り進展し、今後も新規開拓を継続

既存顧客取引拡大

営業・CS^{カスタマーサクセス}の一体化を推進し顧客伴走力を強化

- ・ 顧客セグメント別の一体運営により、短期トライアルからのアップセル率が向上

体制構築完了しアップセル事例増も、想定水準には未達。伴走方法・提案手法を再設計中。26/9期は成果定着に注力

中長期的注力施策

オンライン対面型集合研修サービス「ゼミ」の拡充

- ・ 4Qのゼミ販売は順調に推移（19件受注）
- ・ オンライン対面型研修「ベーシック管理職ゼミ」を提供開始（9月に開講式を実施）

初期施策完了し、4Qより収益貢献。26/9期は既存商品との統合も進め、ブレンデッドラーニングモデルとしての展開を推進予定



ナーチャリング体制の戦略的強化により、見込み顧客リストからの商談創出力が向上。
継続して取り組んだ結果、見込み顧客リストからの商談獲得件数が前年同四半期比+84%に伸長。

ナーチャリング施策による 顧客創出価値の最大化

- 獲得リードを育成する「ナーチャリング」体制強化で、非効率なアプローチと機会損失を解消
- 専任体制とデータ活用により、顧客リストからの商談創出数が3Qからさらに向上

取り組み効果
前年同四半期比

+84%

商談創出力が向上すると同時に、
既存リストの活用により商談獲得単価の抑制に寄与

戦略的体制強化と業務効率化の推進

専任体制の構築および継続的な業務効率化により生産性が向上。活動拡大のため4Qにおいて増員を実施し、活動量がアップ

顧客セグメント別のアプローチの深化

顧客セグメント毎に訴求シナリオをブラッシュアップし、商談獲得の効率を改善。新規獲得に資する質の高い商談を創出

これまでの課題（再掲）

ナーチャリング体制の不足により見込み顧客との接点を活かしきれていなかった

- これまでは、資料請求などインバウンド中心の問合せ対応により、購入意欲の高い顧客への対応を優先してきた
- 一方で、購入時期が未定の顧客への対応は後回しとなり、検討意向を高める取り組みは限定的だった
- ナーチャリング（見込み顧客の育成）は有効性を認識しつつも、営業効率を重視する方針から、体制やプロセスの整備は進めていなかった

2025年9月、組織開発・人材開発・人事コンサルティング事業を展開する株式会社NEWONEと業務提携契約を締結。研修×オンライン学習の取り組みを強化し、新規顧客獲得およびARPA向上を図る。

企業の人的資本経営を包括的に支援

- 企業の経営課題に基づいた伴走支援と、従業員の継続的な学びをシームレスにつなぐ体制を強化
- 内発的な動機づけ（感情・心理）を起点とした組織変革と、個別最適な継続学習を有機的に接続することで、学び続ける組織文化の醸成を包括的に支援。

新規顧客獲得・ARPA向上



戦略的パートナーシップによる提供価値の拡大

エンゲージメント起点による学習定着・組織変革の強化

対面型研修・組織開発に強みを持つNEWONE社との協業により、従業員のエンゲージメント向上と自律的な学びの定着を一体的に支援し、企業の学び続ける文化の醸成を推進。

両社のノウハウを融合することで、企業の人的資本経営を包括的かつ継続的に支援する体制を構築

これまでの課題（再掲）

企業の上流の経営課題に基づいた支援が出来ておらず、大手企業の大規模提案に課題があった

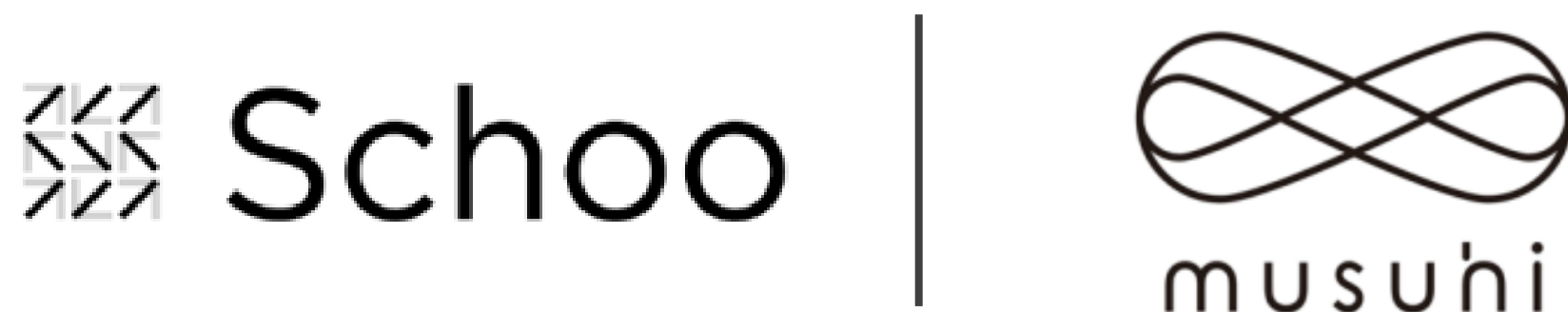
- 大企業の上流へのアプローチが弱く、提案機会が少なかった
- 結果として大企業であっても小規模案件化が増え、ARPAの伸びが限定的であった

2025年9月、鹿児島県内の企業・自治体との強固なネットワークを基盤として人事領域の課題解決実績が豊富な株式会社musuhiと包括的業務提携契約を締結。地方における新規顧客開拓を推進する。

地方企業とともに 地域課題に取り組む

- 全国各地の企業と連携しながら、地域課題の解決を加速し、先進的な事例を創出することを目的とした包括的な業務提携「リージョナルパートナー提携」を締結
- 今後も、リージョナルパートナーとして、地方の有力な人事・組織開発系企業との提携増を目指す

新規顧客獲得・地域創生



地方パートナーとの連携によるサービス展開

地域課題解決型ソリューションの共創

「Schoo for Business」だけでなく、「LoLLL」「Schoo Mesh」を総合的に取り扱う事で、クロスセルを図る。当社の学習プラットフォームや人材育成のノウハウと、地域に密着したmusuhi社のネットワーク・営業力を掛け合わせることで、教育・雇用・人材開発といった多様な社会課題に対する持続的なソリューションを提供する

これまでの課題（再掲）

地域におけるブランド認知と対応力強化が必要

- 各地域におけるSchooブランドの認知度向上及び新規顧客獲得チャネルの不足
- 地域特有の産業構造や企業ニーズへの対応力強化の必要性
- 当社単独ではカバーしきれない地域密着型営業・課題解決提案の限界

全社

KPI：SaaS Metrics (25/9期4Q末)

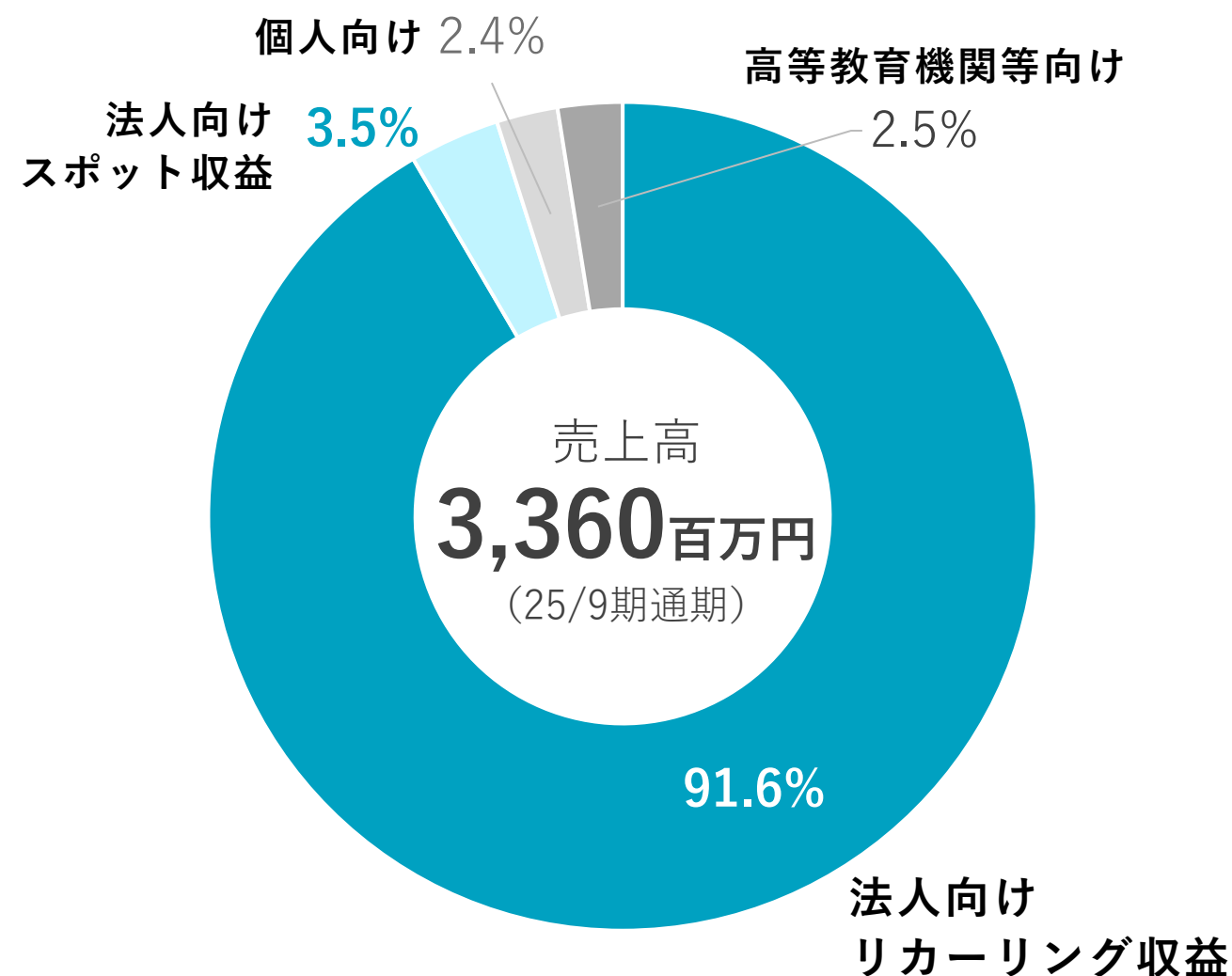
25/9期通期 Results



大企業攻略推進の結果、ARPAは113千円と伸長し、契約社数は2,374社で着地。Net Revenue Churn Rateは引き続き低水準を堅持。

全社

売上高構成比 ^{*1}



法人向け

ARR ^{*2}

32.3億円
CAGR22.8%

法人向け

Net Revenue Churn Rate ^{*4}

0.98%
直近12ヵ月平均

法人向け

契約社数 ^{*3}

2,374社
CAGR6.0%

法人向け

ARPA ^{*5}

113千円/月
CAGR15.8%

注1: 25/9期4Qの全社売上高に対する各収益の比率を算出

注2: 年間定期収益。2025年9月時点のMRR（月次定期収益）269百万円に12ヵ月を乗じて算出した直近MRR実績から試算するARR、2023年9月時点から2025年9月時点の2年間CAGRを記載

注3: 2025年9月時点における法人向け導入社数、2023年9月時点から2025年9月時点の2年間CAGRを記載

注4: 既存顧客のアップセル/ダウンセルを考慮した解約率。法人向けサービスのリカーリング収益のアップセル(既存顧客からのID数増加)を考慮した2025年9月時点の直近12ヵ月平均値

注5: 1顧客当たりの平均売上金額。2025年9月時点における法人向け導入社数から得たリカーリング収益の1社あたり平均値、2023年9月時点から2025年9月時点の2年間CAGRを記載



4Q末（9月単月）MRRは2.69億円、直近2年間のCAGRは22.8%で推移。大企業向けの導入が進みARPAは15%超の成長を維持。一方で、大企業攻略の優先により契約社数の伸びは6.0%と抑制。

実績

成長率
*2MRR^{*1}

2.69 億円

22.8 %

=

ARPA

113 千円

15.8 %

×

契約社数

2,374 社

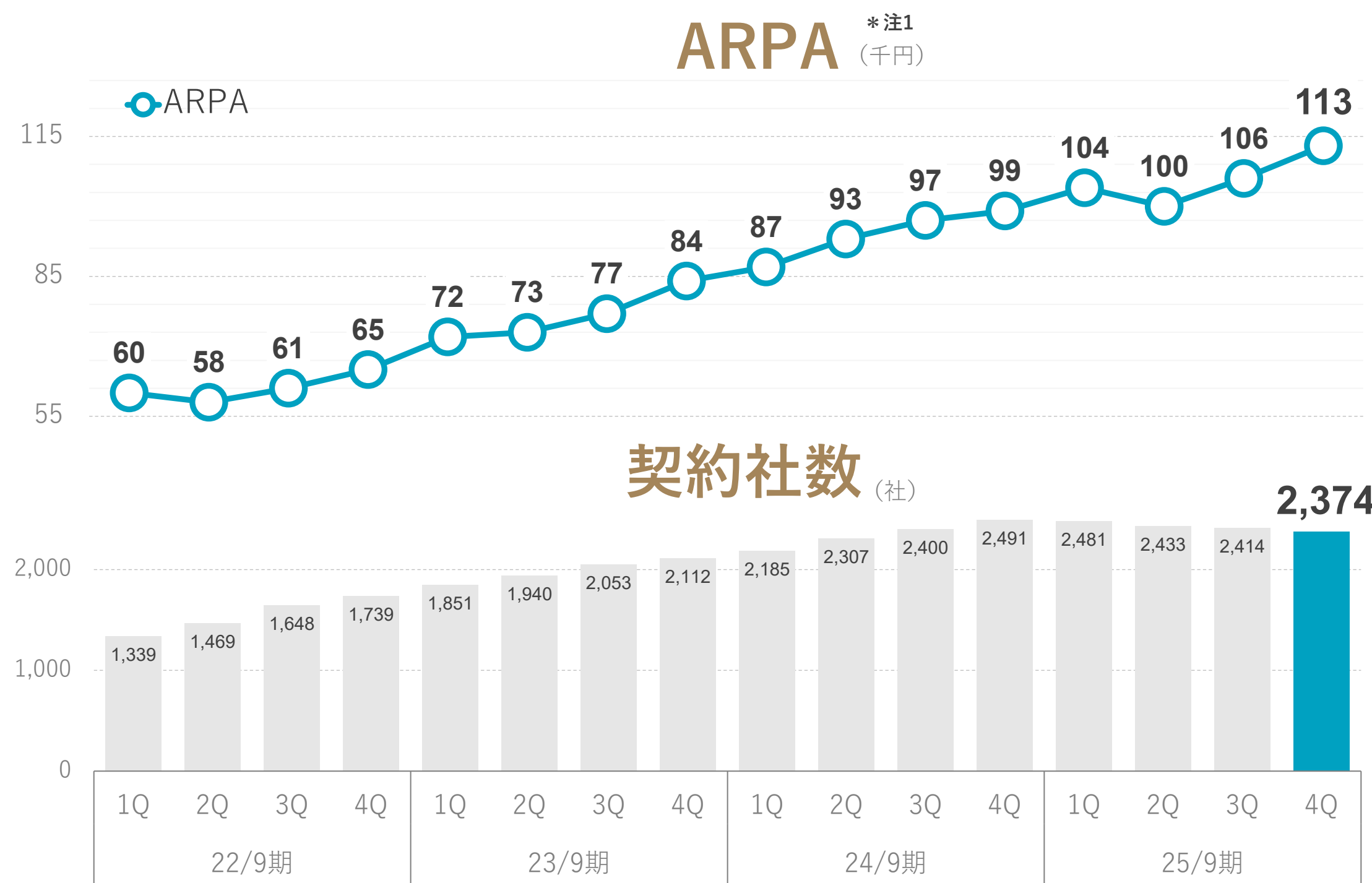
6.0 %

注1: 「MRR」は売上高に占める法人向けビジネスのリカーリング収益、「契約社数」から「ARPA」を試算したメトリクスを記載

注2: 2023年9月時点から2025年9月時点数値の2年間CAGR（年平均成長率）を記載



大企業顧客の新規獲得及びアップセルを中心に、ARPAを着実に積み上げ。大企業攻略を優先したことにより契約社数の伸びは抑制したものの、ARPAの伸びが収益増を牽引。



CAGR **15.8%** *注2

ARPAの直近（4Q）の動向

大企業を中心としたアップセルが進捗し
ARPAは着実に上昇

CAGR **6.0%** *注2

契約社数の直近（4Q）の動向

大企業導入への経営資源集中により中小・中堅企業の社数が減少するも全体の収益増を優先

注1：ARPAは千円未満は切捨てとした各四半期末時点における金額

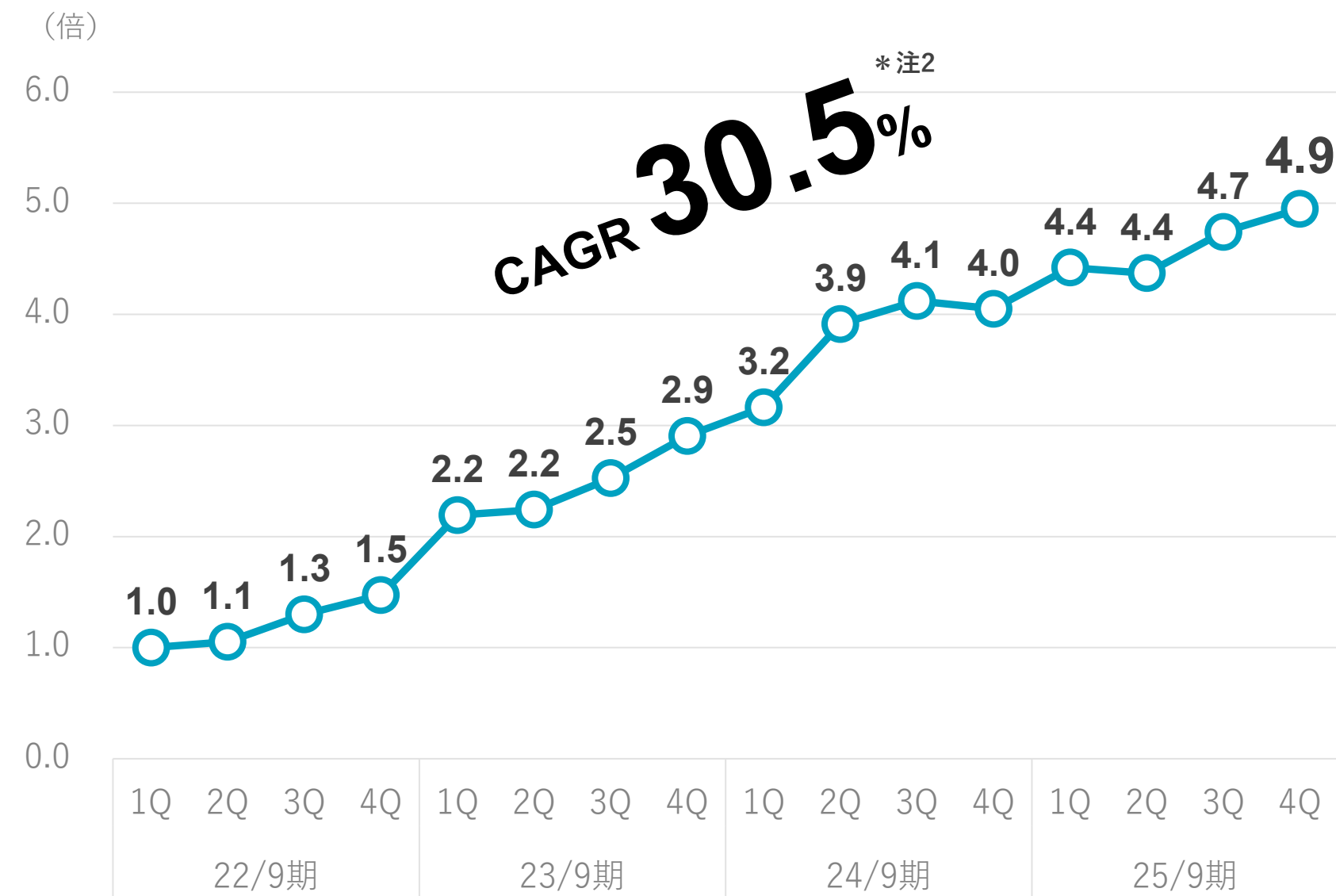
注2：2023年9月時点から2025年9月時点の2年間CAGR（年平均成長率）を記載

大企業向け 法人MRR成長指数(大企業)

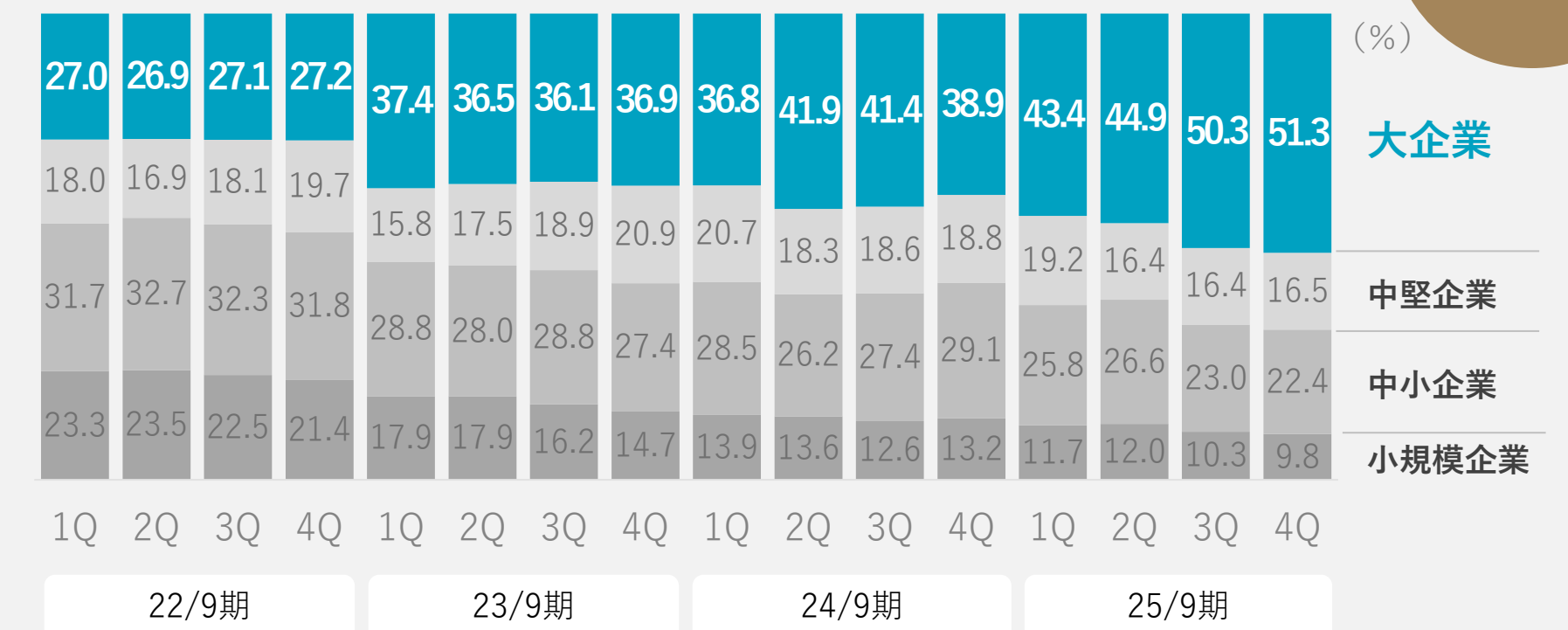
25/9期通期 Results

大企業向けMRRはCAGR30.5%の高成長率で推移。リカーリング収益を積み上げ、ARPA向上を実現。

法人MRR 成長指数【大企業】^{*注1}

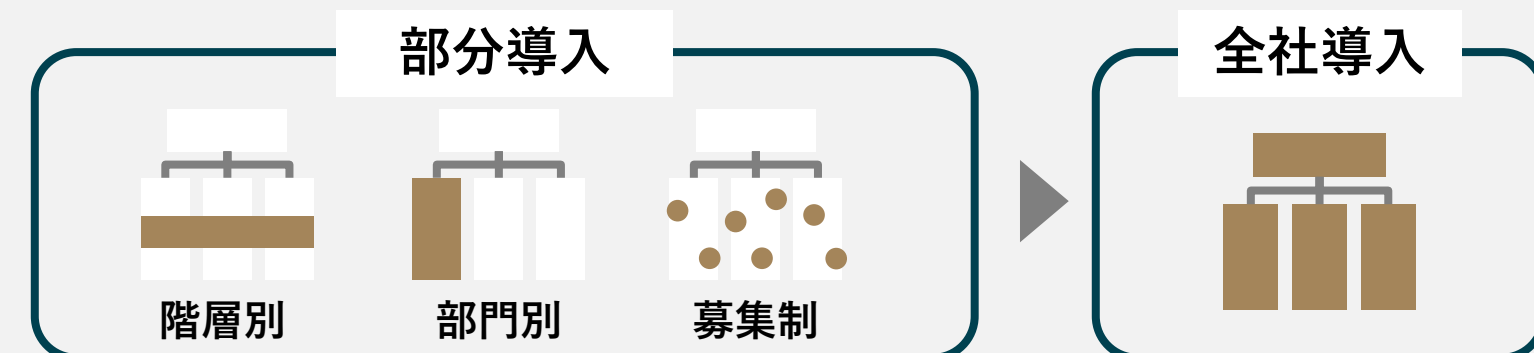


ARPAの高い大企業の更なる導入を進める^{*注3}



大企業
導入比率

部分導入が進む大企業中心に全社導入を図る



大企業
攻略手段

注1：導入企業の従業員数ごとに、当社として独自に顧客カテゴリを定義付け。「大企業」は2,000名以上。22/9期 1Q末における法人向けMRRのうち、大企業区分のMRR値を1.0とした場合の各四半期末時点の倍率を指標として算出。代理店経由で獲得したMRR値を除く

注2：2023年9月時点から2025年9月時点数値の2年間CAGR（年平均成長率）を記載

注3：導入企業の従業員数ごとに、当社として独自に顧客カテゴリを定義付け。「大企業」は2,000名以上、「中堅企業」は600～1,999名、「中小企業」は100～599名、「小規模企業」は99名以下。

各四半期末時点の法人向けリカーリング収益のうち、代理店経由で獲得したID数を除いた「大企業」「中堅企業」「中小企業」「小規模企業」のそれぞれの合計ID数を母数とした比率を算出

2026年9月期 通期見通し



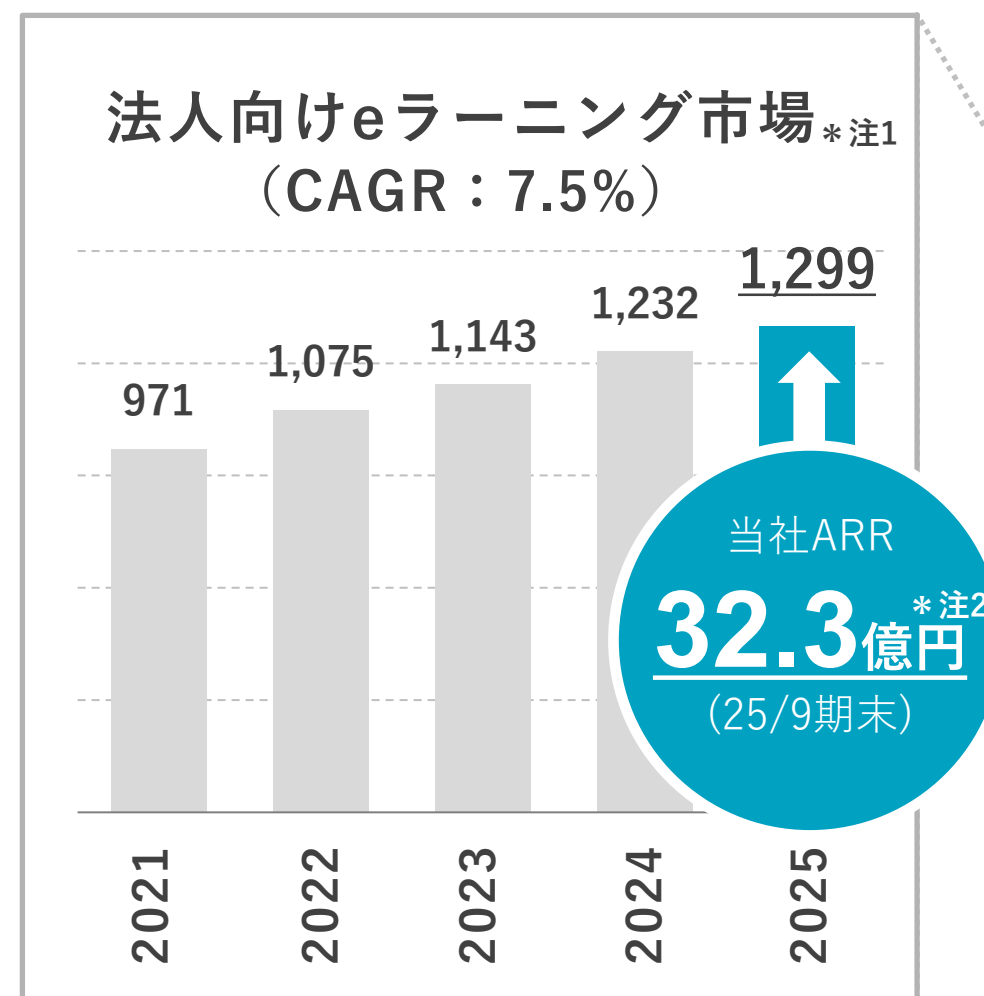
全社 市場規模と26/9期戦略の背景

26/9期通期 Forecast

法人事業の成長性・効率性改善を継続しつつ、既存の法人向けeラーニング市場からHRビジネス領域への事業ドメイン拡張を目指す。

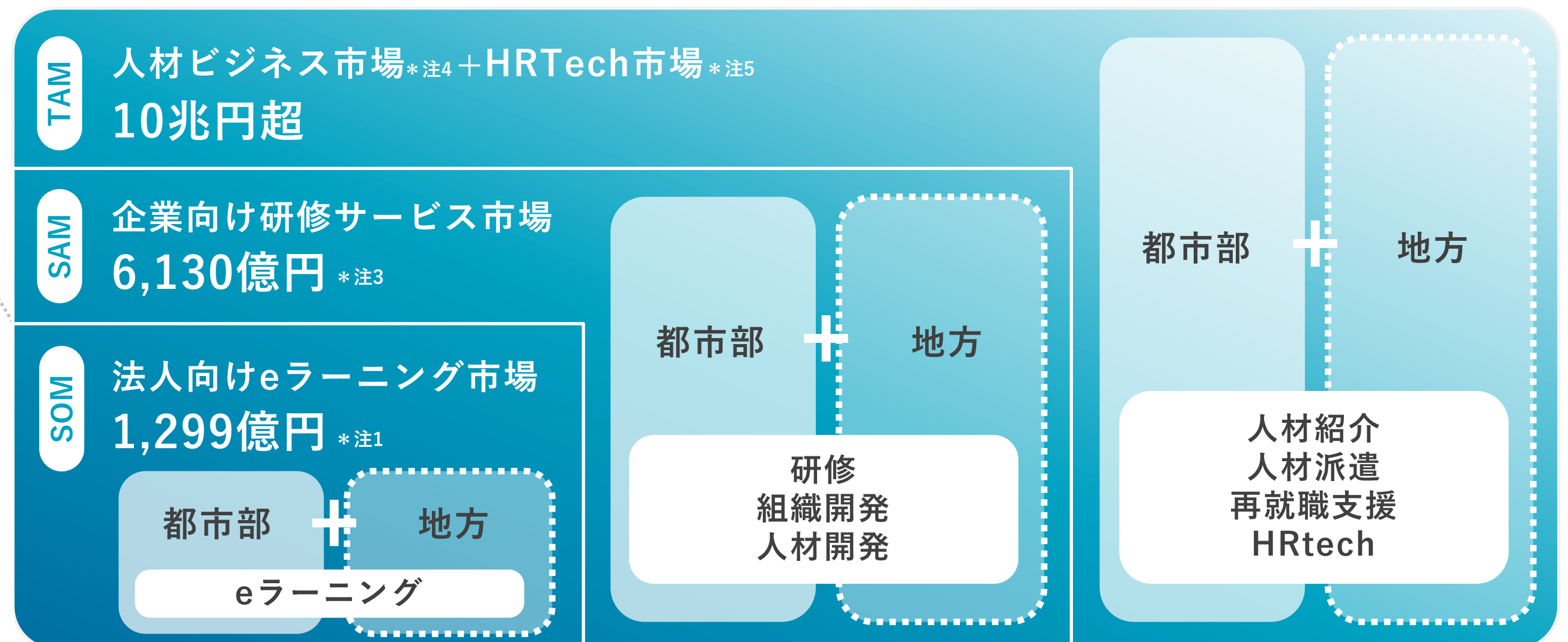
当社が属する市場

法人eラーニング市場におけるプレゼンス向上



当社が属する市場と関連市場の規模（2025年度推定）

HRビジネス領域への進出・地方市場の創造を目指す



注1: 矢野経済研究所:「2025 eラーニング/デジタル教育ビジネスレポート」より、eラーニング/デジタル教育市場規模推移(2025年度予測)を参照

注2: 2025年9月時点のMRR 269百万円に12ヵ月を乗じて算出した直近MRR実績から試算するARRを記載

注3: 矢野経済研究所:「2025 企業向け研修サービス市場の実態と展望」より、企業向け研修サービスの市場規模推移(2025年度予測)を参照

注4: 矢野経済研究所:「人材ビジネス市場に関する調査」より人材関連ビジネス主要3業界(人材派遣業、ホワイトカラー職種の人材紹介業、再就職支援業)市場規模推移(2025年度予測)「約10兆円」を参照

注5: 株式会社xenodata lab.「X-Tech Forecasting Report」より、HRTech市場規模(2025年時点推計)「約1.1兆円」を参照。(HR SaaS(採用関連HRSaaS、労務管理HRSaaS、社員エンゲージメント向けHRSaaS、社員研修管理HRSaaS)、福利厚生系ITサービスで分類)

売上高は前期比（累計）+16.3%の成長基調を維持。法人事業の成長性・効率性改善を継続しつつ、HRビジネス領域進出への戦略的成長投資を実施。営業利益は減益、当期純利益は増益予想。

26/9期の業績見通し

売上高は3,908百万円

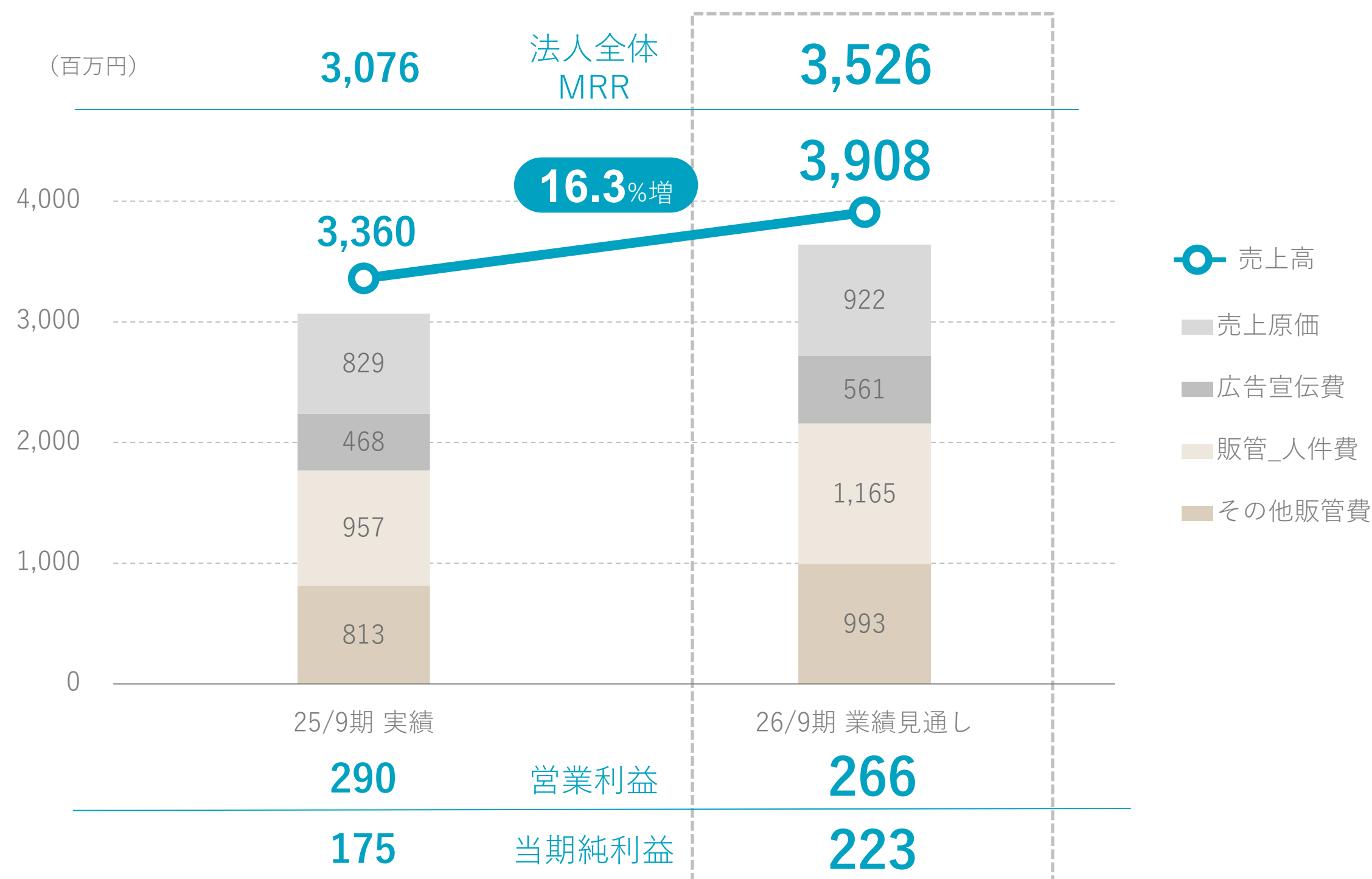
- ✓ 前期比では+548百万円（+16.3%）と伸長
- ✓ 大企業攻略の更なる推進によりARPA向上を目指す

営業利益は266百万円

- ✓ 前期比では△24百万円（△8.3%）の減益
- ✓ 既存事業におけるMRR拡大を図るため、法人事業の成長性・効率性改善やオプションサービス推進等への戦略的成長投資を優先。AI関連や地方向けHRサービス展開への投資も進め、前期比では営業減益

当期純利益は223百万円

- ✓ 前期比では47百万円（+27.2%）の増益





26/9期重点事業戦略を踏まえ、ARR・ARPAは高成長率を維持。

26/9期 KPI見通し	25/9期4Q末	26/9期4Q末	前期末比
法人全体ARR ^{*注1}	32.3億円	▶ 39.4億円	+22.0%
ARPA ^{*注2}	113千円/月	▶ 135千円/月	+19.3%
契約社数 ^{*注3}	2,374社	▶ 2,427社	+2.2%
法人MRR成長指数（大企業） （22/9期1Q比） ^{*注4}	4.9倍	▶ 6.4倍	+29.7%

注1: 年間定期収益。2026年9月時点のMRR（月次定期収益）328百万円に12ヵ月を乗じて算出した直近MRR実績から試算
 注2: 1顧客当たりの平均売上金額。2026年9月時点における法人向け導入社数から得るリカーリング収益の1社あたり平均値
 注3: 2026年9月時点における法人向け導入社数

注4: 「MRR」は売上高に占める法人向けビジネスのリカーリング収益。「MRR成長指数（大企業）」は22/9期 1Q末における法人向けMRRのうち、大企業区分のMRR値を1.0とした場合の各四半期末時点の倍率を指標として算出。導入企業の従業員数ごとに当社として独自に顧客カテゴリを定義付けし、2,000名以上の企業を「大企業」に区分。各四半期末時点の法人向けリカーリング収益のうち、代理店経由で獲得したリカーリング収益を除き算出。



26/9期は競争優位性を強化し、事業ドメイン拡張を目指した『第二創業』フェーズと位置づけ。法人事業の成長性・効率性改善を継続しつつ、HRビジネス領域進出への戦略的成長投資を実行。

中堅・中小企業向け



AIの積極的な活用によるコスト抑制・プロダクト体験の向上をはじめとする競争優位性を強化し、成長性・収益性を追求

- ・ AI活用によるオペレーションの効率化
- ・ プロダクトへのAI機能実装の推進
- ・ コンテンツ・カスタマーサクセスなど既存競争優位性も引き続き改善・強化

大企業向け



「学びを通じた組織変革」という新価値の創造で、eラーニング市場のみならず、研修・組織開発市場へ事業ドメイン拡張

- ・ 学びを軸とした組織変革コンサルティングサービス「Enterprise Drive」の進化と拡販
- ・ 「Schoo for Business」と「Enterprise Drive」を組み合わせ、総合的支援によって企業変革した事例の創出

地方向け



人材紹介などの市場近接したHRサービスの提供を通じて「地方のヒト不足を総合的に解決」できる事業体へと進化

- ・ 移住転職支援サービス「LoLLL」、地域共創型人材育成サービス「Schoo Mesh」の開発と拡販
- ・ 地方企業/地方自治体に対する「Schoo for Business」とのクロスセル事例創出



AIの積極的な活用によるコスト抑制・プロダクト体験の向上。またコンテンツ・カスタマーサクセスの強化へ継続投資し、戦略基盤となる「Schoo for Business」の成長性・収益性を追求。

AIの積極活用

コスト抑制 (オペレーションの効率化)

AI活用により社内のあらゆるビジネスオペレーションを効率化し、コストを抑制。利益率と経営効率を向上する

プロダクト 体験の向上

個別最適な学びをAIにより提供し、一人ひとりの成長を支援する機能群を開発・リリース。顧客ロイヤリティを高め、解約・ダウンセルを抑止する

既存競争優位性の進化

コンテンツ強化

集合研修サービス「ゼミ」を掛け合わせた学習体験の深化や、企業内における動画活用提案の強化により、利用率を高める

カスタマーサクセス 伴走強化

研修設計のテンプレート提供などを通じて、時間と労力がかかっていた人事施策を効率よく運用定着出来る状態を作り、企業の利用の定着を支援する

戦略基盤である「Schoo for Business」のサービス価値、伴う顧客満足度をさらに向上

新規リード獲得・受注率向上・アップセル増加

解約/ダウンセル抑止



組織変革コンサルティングサービス「Enterprise Drive」を組み合わせ、「学びを通じた組織変革」という新価値を創造。eラーニング市場を超え、研修・組織開発市場への事業ドメイン拡張を加速。

 **Schoo**
for Business

9000本の豊富な
コンテンツ

使いやすいUI/UX

豊富な研修
カリキュラム

集合学習機能

ナレッジ管理
学習管理機能

AIアシスタント



組織変革コンサルティングサービス

Enterprise Drive

① 行動

学習促進支援、集合学習支援

② 制度

制度設計支援、キャリア自律支援

③ 文化

企業内大学運営支援、インナーブランディング支援

パートナーとの提携

研修、人事制度設計、キャリア開発、DX、組織開発、LMSなど

法人eラーニングサービス

eラーニング市場

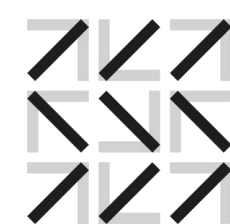
組織変革の統合支援サービス

研修・キャリア開発・組織開発市場

ARPA・導入
社数拡大



地方向けサービスの展開により、新規事業による収益複層化のみならず、これまでアプローチしきれていなかった地方企業・自治体との接点を拡大。「Schoo for Business」のクロスセルも推進。

 **Schoo**
for **Business**

9000本の豊富な
コンテンツ

使いやすいUI/UX

豊富な研修
カリキュラム

集合学習機能

クロスセル

クロスセル



Schoo Mesh
地域共創型
人材育成サービス

優良企業の発掘

L.O.L.L.L

移住転職支援
コミュニティ

学び続ける地方企業・自治体を増やす

eラーニング市場

地方の人手不足を総合的に解決する

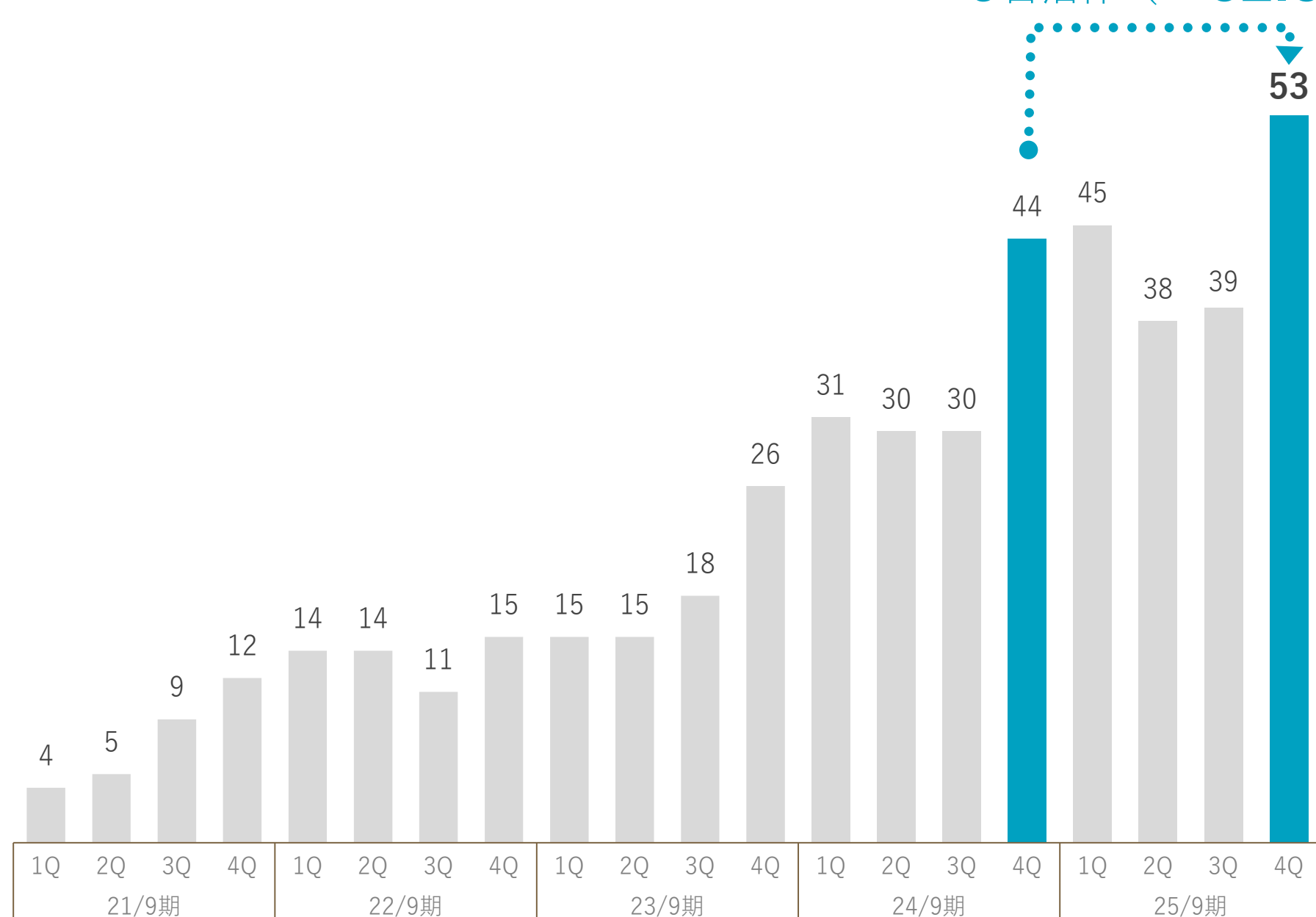
研修・人材紹介市場



すべての地域で学び続けられる環境をつくるため、地方自治体・地方企業との関係強化に注力。
53自治体がサービスを導入。九州オフィスも地域密着での顧客開拓を継続。

地方自治体への「Schoo for Business」導入件数^{※1}

+ 9自治体 (+ 32.5%)



注1: 各四半期末時点で「Schoo for Business」を導入している自治体数をカウント

注2: LoLLL（ロール）= Lushness of Life（豊かな人生）

直近（4Q）のトピックス

地方自治体への「Schoo for Business」の導入状況

- 愛知県名古屋市、青森県青森市含む、計7自治体で新規利用開始
- 新規利用の内、1自治体については自治体住民向けの就労支援用途で採用

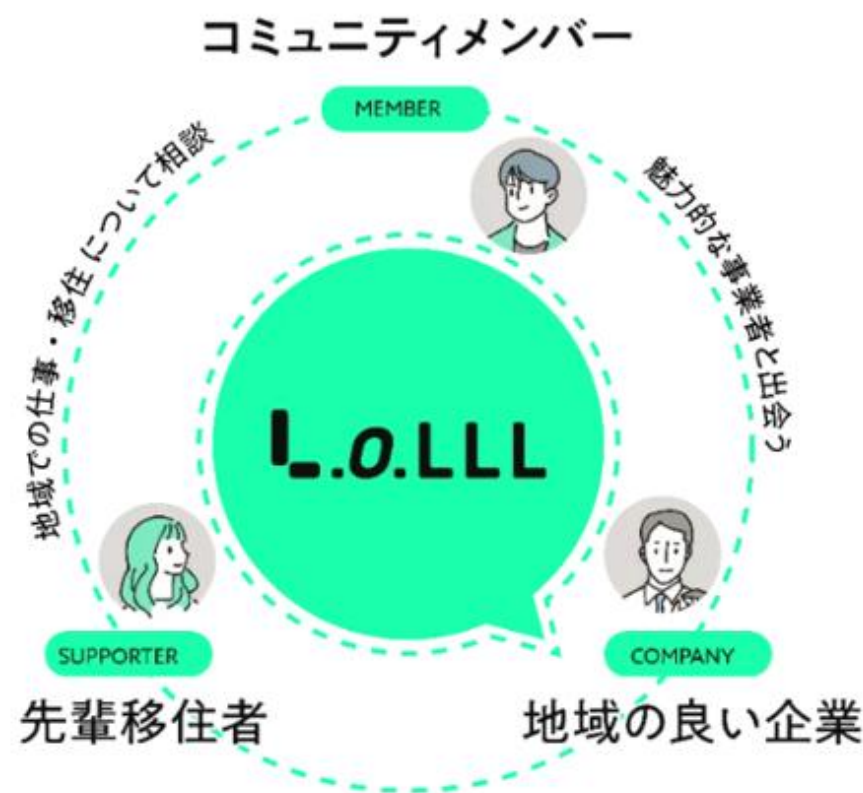
九州オフィスにおける活動

- 福岡を中心に、九州各地の展示会・オンラインイベント・会合に参加する等、活動を深化
- 2025年9月、ナーチャリング施策の一環として、採用をテーマにした人事向けの福岡オンラインセミナーを実施。参加者の満足度が高く、商談への遷移率が高かったため、11月以降頻度を上げて本格実施予定

LoLLLは32社が参画中。2025年10月に地域共創型人材育成サービス「Schoo Mesh」をリリース。第1号案件として、鹿児島県日置市にて9社、45名が参加予定。他地域への展開を推進。

LoLLL

移住転職支援コミュニティ
ロール



コミュニティ登録者800名突破。
2025年9月末時点において32社が参画
地域の良い会社とさらに連携していく

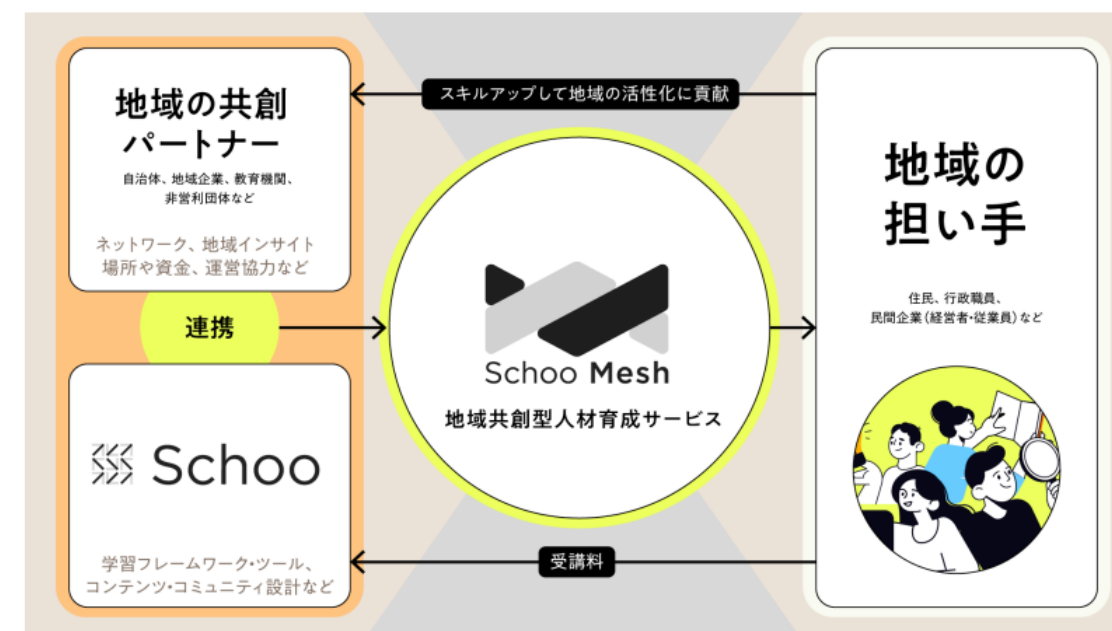
「いつか地域で働きたい」と考えている都市部人材をコミュニティ化し、地域の良い企業とマッチングする移住転職サービス（2025年2月リリース）。

移住検討者はサービス登録で、オンラインコミュニティへの参加、限定イベント参加、キャリアコンサルタントによるキャリア開発支援、Schooを利用した地域で働くためのスキルアップ支援などを無料利用可能。

移住転職に至った際には、受入企業から紹介手数料を受け取るモデル。



地域共創型人材育成サービス
スクーメッシュ



鹿児島県日置市で第1号案件が開始
9社、45名が参加。
その他、10を超える全国の自治体企業
からの問い合わせあり

自治体や地方企業、教育機関、非営利団体らと連携し、地域ごとの課題やニーズに応じた学びの場をセミオーダーで設計・運営する地域共創型人材育成サービス。

オンラインと対面を組み合わせたハイブリッド形式を基本とし、学習テーマの設計や、自治体・企業を横断した学び合いの仕組みづくりを行う。

また、地方企業などの参画主体が協力して運営に携わるモデルにより、学びの場を地域全体で支え合う仕組みを目指す。

ミッション



創業より一貫して、すべての人が学び続けられる社会の実現を目指してきた。



「世の中から卒業をなくす」

人は学ぶことで生きる知恵を身につけ、技術を革新させ、進化してきました。

「学び」には終わりはなく、学び続けることで社会が抱えている課題の解決速度が圧倒的に加速します。

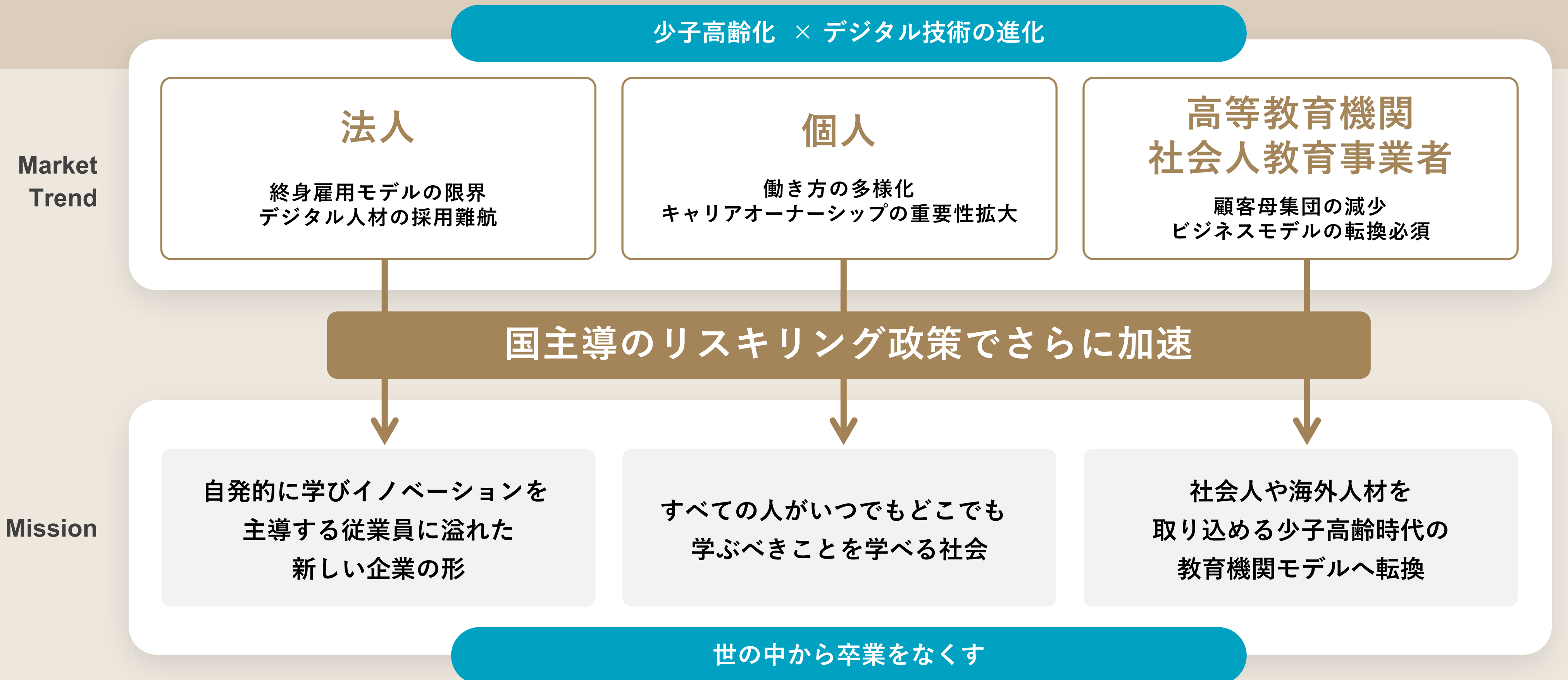
一方で、時間や場所、コスト、モチベーションなど、「学び」の障壁となるものもたくさんあります。

これらの障壁を取り除くことで、すべての人が学び続けられる世界をつくることがSchooの使命です。

このミッションに伴い、“SCHOOL”の「終わりの“L”をなくす」ことで、Schooという社名は生まれました。

社会背景

少子高齢化というトレンドから、日本国内での社会人教育の重要性は飛躍的に拡大している。



事業展開

社会人教育市場の変化に、網羅的に対応できるビジネスポートフォリオを展開。

Category

学び手

教え手

Customer

法人向け

個人向け

高等教育機関・
社会人教育事業者向け

Product/
Business



 **Schoo**
for Business

オンライン動画研修
プラットフォーム

 **Schoo**
for Personal

コミュニティ型
動画学習サービス

SchooSwing

データ活用型ラーニング
マネジメントシステム

リカーリング型中心の収益モデル

売上高
構成比 ^{*1}
95.1%

全社売上高のうち **91.6%** が法人リカーリング収益

売上高
構成比 ^{*1}
2.4%

売上高
構成比 ^{*1}
2.5%

Key figure
(2025年9月末時点)

契約社数 **2,374**社

会員 約 **112**万人 ^{*2}

17件

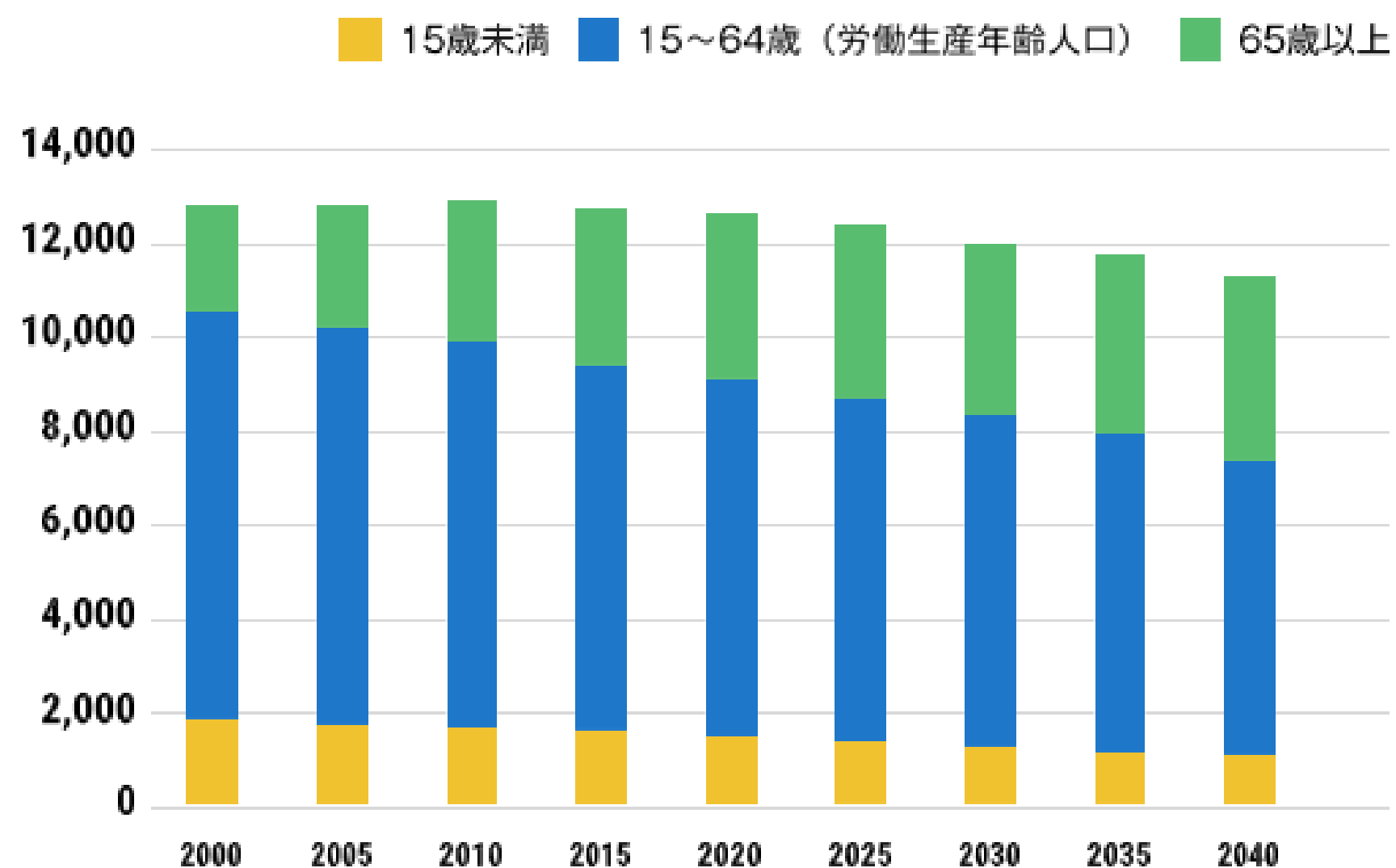
注1: 25/9期 累計の全社売上高に対する各収益の比率を算出
注2: 個人会員数には、法人契約しているアカウントを除く値を集計

市場環境と競争優位性

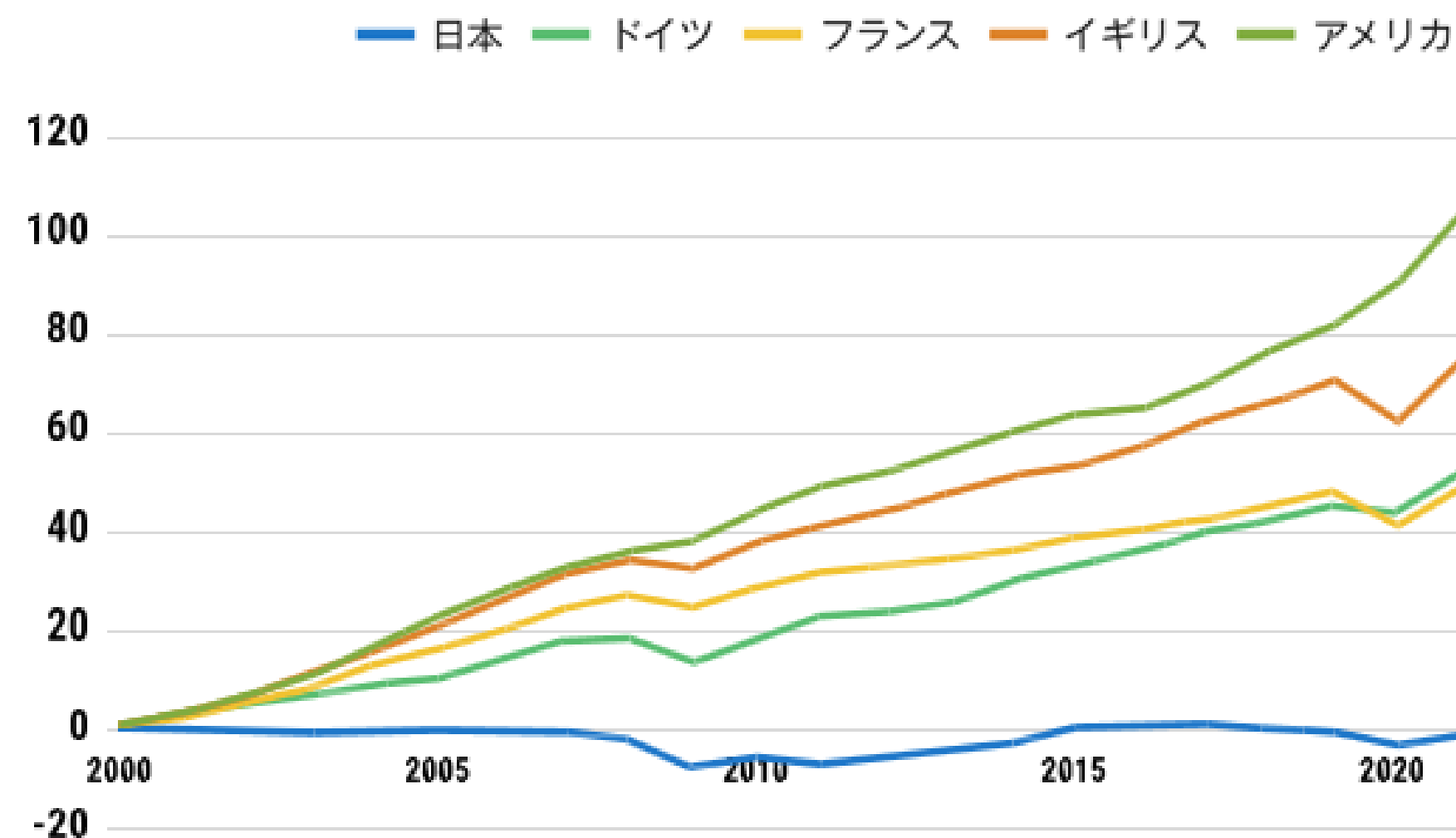


労働生産年齢人口の減少が加速する一方で、日本の労働生産性は停滞が続いている。

年齢階級人口 ^{*1}



名目労働生産性の推移 ^{*2}



注1: 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(令和5年推計)」より算出

注2: 厚生労働省「令和5年版 労働経済の分析 - 持続的な賃上げに向けて - (本文掲載図表バックデータ)」より算出

少子高齢化から起こる「人手不足」によって、
人材の採用だけでなく「育成と定着」の必要性が高まり続けていく。

時代の潮流

人材不足・流動化促進や多様な働き方に対応する機運

社内人材のリスキリングと定着支援が重要な時代に

人材の採用

優秀な人材の確保による
企業成長へのコミット

事業者例

人材紹介

人材派遣

×

人材の育成・定着

優秀な人材の育成と定着による
企業成長へのコミット

事業者例

タレント
マネジメント

リスキリング

当社領域

コンテンツ・プロダクト・カスタマーサクセスを連動し、高い収益性と強い競争優位性を確立。

コンテンツ

早くて柔軟な制作体制、多様な講師ネットワーク、豊富な授業本数

変化の早い時代でも多様な学びに確実に答えられる制作能力と
結果として積み上げた幅広いカテゴリーを網羅する授業量

ビジネスモデル

リカーリング収益

模倣困難なコンテンツ、スティッキネスのあるプロダクト
信頼のおけるカスタマーサクセスで、継続収益を生み出す

プロダクト

独自の双方向の学び機能、迷わず使いやすい操作性

生放送や集合学習機能などの、双方向性のある学び機能と
個人向けにアジリティ高く開発してきた使いやすいプロダクト

カスタマーサクセス

人事課題に寄り添う伴走支援

Schooサービスの利用促進だけでなく、その後の組織状態を
見据えた提案、丁寧な伴走で、顧客の信頼を獲得

法人向け “ニーズの変化に即応できる”コンテンツ

常に変化し多様化していく“学びのニーズ”に対し、スピード感をもって応えられる授業制作体制とコンテンツ資産。結果として9,000本の授業本数という競合優位性を獲得。

早くて柔軟な制作体制

内製・即応体制

企画・収録・配信をすべて社内で担うことで、時流に合った学びを迅速に届ける体制。AI・キャリア・ジェンダーなど、変化の早いテーマにも即時対応、授業の再収録やアップデートも柔軟に実施。



多様な講師ネットワーク

累積3,700名超の登壇実績

多様な業界・世代の講師ネットワーク。専門家だけでなく、現場視点のリアルな知見を届けることで実務に“効く”学びを実現。幅広いネットワークを活かし、今後の新サービスでも迅速に講師調達が可能に。



変化の早い時代でも、多様な学びに確実に答えられる制作能力

豊富な授業本数

9,000本超の授業

豊富なアセットで、業種・業態・企業規模を選ばず導入しやすい

新入社員から管理職まで、職種・階層を問わず受講できる9,000本超のコンテンツ群。20以上のカテゴリを揃えた品揃えは、「誰にとっても何かが見つかる」安心感を提供。業種・業態を問わず企業が全社導入しやすく、研修の汎用性を高めている。

法人向け “使いやすい、始めやすい”プロダクト

双方向性を軸に、誰でも気軽に参加できる学習体験と、使いやすいUXによって、学びに関わるハードルを下げることにこだわったプロダクト。



楽しくはじめやすい双方向性

みんなの力で学び始めやすい 独自の学習体験

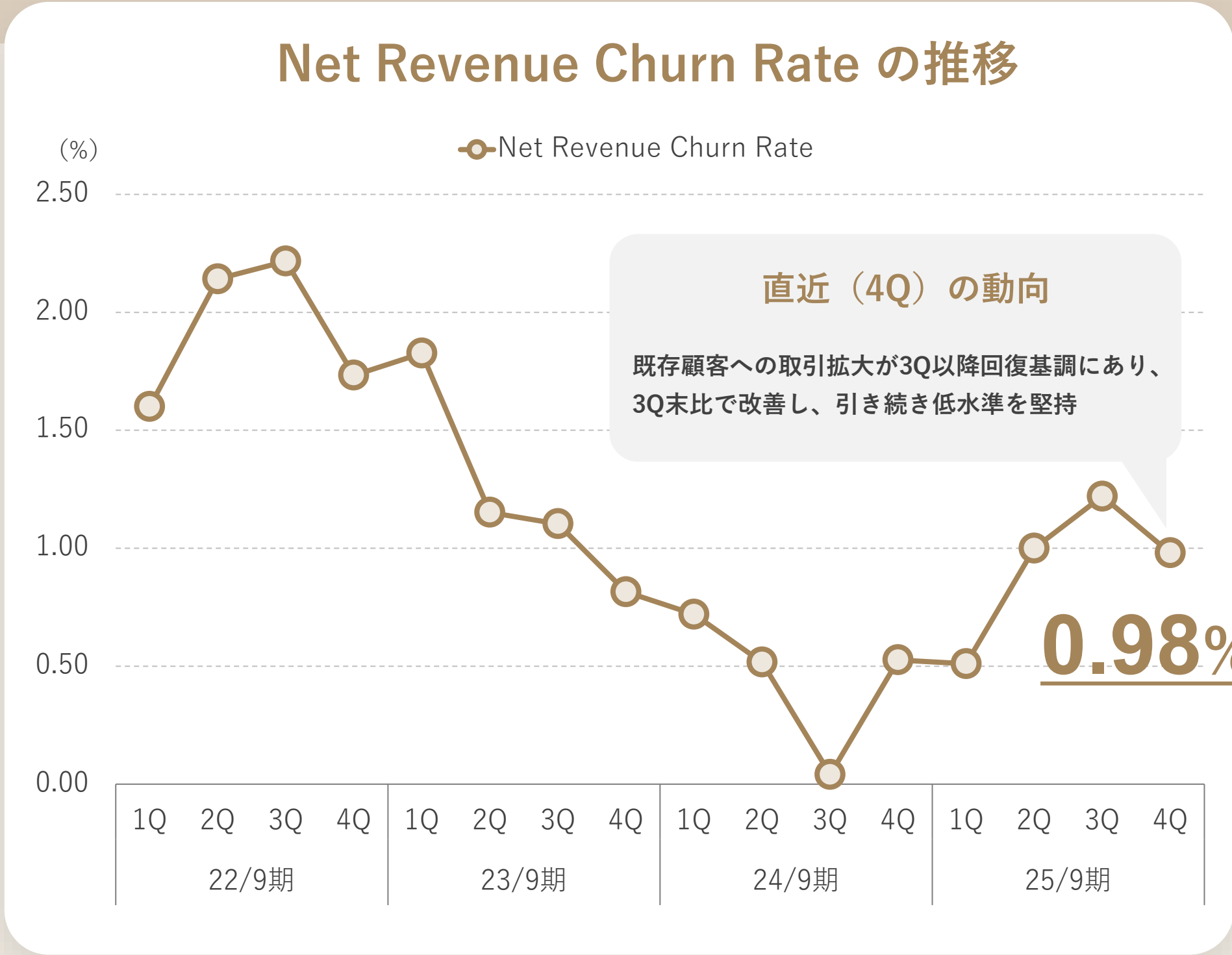
毎日開催している「生放送授業」、複数人で一緒に動画を受講できる「集合学習機能」など、双方向性を生かした学習体験を提供。
”みんなで”学ぶから、楽しく始められる、楽しいから続く学習体験。

迷わず使いやすい操作性

誰でも迷わず使える 操作性にこだわったUX

個人向けサービスを同時提供しているからこそ実現できる「利用者目線でのプロダクトづくり」を徹底。学習管理ツールからスマホアプリまで、受講者や管理者が使いやすい体験を日々追及している。

25/9期末のNet Revenue Churn Rate^{*1}は0.98%と3Q末比で改善。引き続き低水準で推移。



注1：Net Revenue Churn Rateは、{ 今月新規法人MRR（当月獲得） - （今月総法人MRR-前月総法人MRR） } / 前月総法人MRR の12ヵ月平均で算出
当社は、カスタマーサクセスが顧客の解約を防ぐ守りの視点だけではなく、顧客の利活用を促進し1顧客ID数増加のアップセルを重要視しているため、解約だけでなくアップセルの効果を反映する指標としてNet Revenue Churn Rateを採用

成長戦略





事業拡大を通じて積み上がる資産を活用し、国内社会人教育市場のNo.1を目指す。

個人

 **Schoo**
for Personal

企業
地方自治体

 **Schoo**
for Business

高等教育
機関など

SchooSwing

学び手の顧客基盤

教え手のパートナーシップ

事業拡大で積み上がる
様々な資産

マーケットプレイス

当社が抱える学び手に対して、パートナーの教え手が
当社規定フォーマットでの学習プログラム販売を可能に



地域創生

学びの選択肢がさらに減少するエリアに対しても
最適な学習を届け続けることができる仕組みの開発



日本国内で「社会人教育の第一想起」を獲得

生成AIを継続的な武器とし、全社的な業務効率化とプロダクトによる学習体験の深化を推進。
これにより生産性向上と競争優位性を深耕し、収益成長を加速。

業務効率化と一人あたり生産性の向上を加速する社内AI活用

営業

カスタマーサクセスに
おけるRAG導入
(Retrieval-Augmented Generation)

目標 他部署への
調査依頼 **-30%**

全社員が必要なデータや情報を自
律的に取得できる環境を目指す

全社

AI議事録システムの
全社導入

目標 議事録
作成時間 **-100時間**
四半期TOTAL

議事録作成にかかっていた時間を
削減し、コア業務への集中促進

開発

AIコーディングツール
の導入
(GitHub Copilot、Cursor、
Claude Codeなど)

目標 開発関連
業務時間 **-30%**

エンジニアの生産性向上を促進し
開発に関連する業務時間を削減

サービス

プロダクトにおける AI活用による学習体験の深化

AI機能の実装

(AI授業検索機能 (2025年11月リリース)
AI個人研修プラン生成、AIスキル習得
テスト (今後リリース予定) 等)

目標 学習継続率UPによる
解約率抑止を狙う

AI機能を通して
ユーザー体験の向上

財務三表とリスク情報



全社

損益計算書

(千円)	19年9月期	20年9月期	21年9月期	22年9月期	23年9月期	24年9月期	25年9月期
売上高	363,806	548,520	978,112	1,317,868	2,007,927	2,852,780	3,360,107
売上原価	84,426	82,867	444,129	707,324	936,719	895,063	829,724
売上総利益	279,380	465,652	533,983	610,544	1,071,207	1,957,717	2,530,383
販管費及び一般管理費	325,354	570,943	926,227	1,363,886	1,694,929	1,841,456	2,239,980
うち広告宣伝費	26,643	87,884	266,742	402,845	491,009	472,249	457,250
営業利益	△ 45,973	△ 105,290	△ 392,244	△753,342	△623,721	116,260	290,402
営業外収益	4,104	2,952	415	2,809	3,266	4,337	7,187
営業外費用	2,400	1,262	3,344	15,922	51,206	33,486	39,144
経常利益	△ 44,270	△ 103,599	△ 395,173	△766,455	△671,662	87,111	258,527
特別利益	-	-	-	-	-	231	109
特別損失	27,183	-	9,010	1,883	8,194	-	-
税引前当期純利益	△ 71,454	△ 103,599	△ 404,184	△768,338	△679,856	87,343	258,556
当期純利益	△ 71,984	△ 104,129	△ 404,714	△770,628	△680,386	184,387	175,311
1株当たり当期純利益 (円)	△545.34	△788.86	△3,066.02	△5,838.09	△5,154.44	31.62	14.31
売上高前年同期比 (%)	-	150.8%	178.3%	134.7%	152.4%	142.1%	117.8%
売上総利益率 (%)	76.8%	84.9%	54.6%	46.3%	53.4%	68.6%	75.3%

全社 貸借対照表

資産の部（千円）	24年9月期	25年9月期
流動資産	2,283,149	3,230,390
現金及び預金	2,045,007	2,946,270
売掛金	195,156	238,759
前払費用	38,877	44,504
その他	4,109	855
固定資産	132,170	211,902
有形固定資産合計	6,258	29,285
建物	0	19,916
工具、器具及び備品	6,258	9,368
無形固定資産合計	13,570	109,144
ソフトウェア	13,570	100,146
ソフトウェア仮勘定	-	8,998
投資その他の資産合計	112,340	73,471
敷金	14,757	15,359
繰延税金資産	97,573	54,142
その他	10	3,970
資産合計	2,415,319	3,442,292

負債の部（千円）	24年9月期	25年9月期
流動負債	1,101,440	1,187,137
1年内返済予定の長期借入金	216,000	264,000
未払金	173,055	232,769
未払法人税等	530	61,205
未払消費税等	110,957	55,091
契約負債	572,533	539,885
その他	28,365	34,186
固定負債	664,000	400,000
長期借入金	664,000	400,000
負債合計	1,765,440	1,587,137
純資金の部（千円）	24年9月期	25年9月期
資本金	100,000	684,208
資本剰余金	365,492	949,701
利益剰余金	184,387	359,698
自己株式	-	△138,453
純資産合計	649,879	1,855,154
負債純資産合計	2,415,319	3,442,292

全社

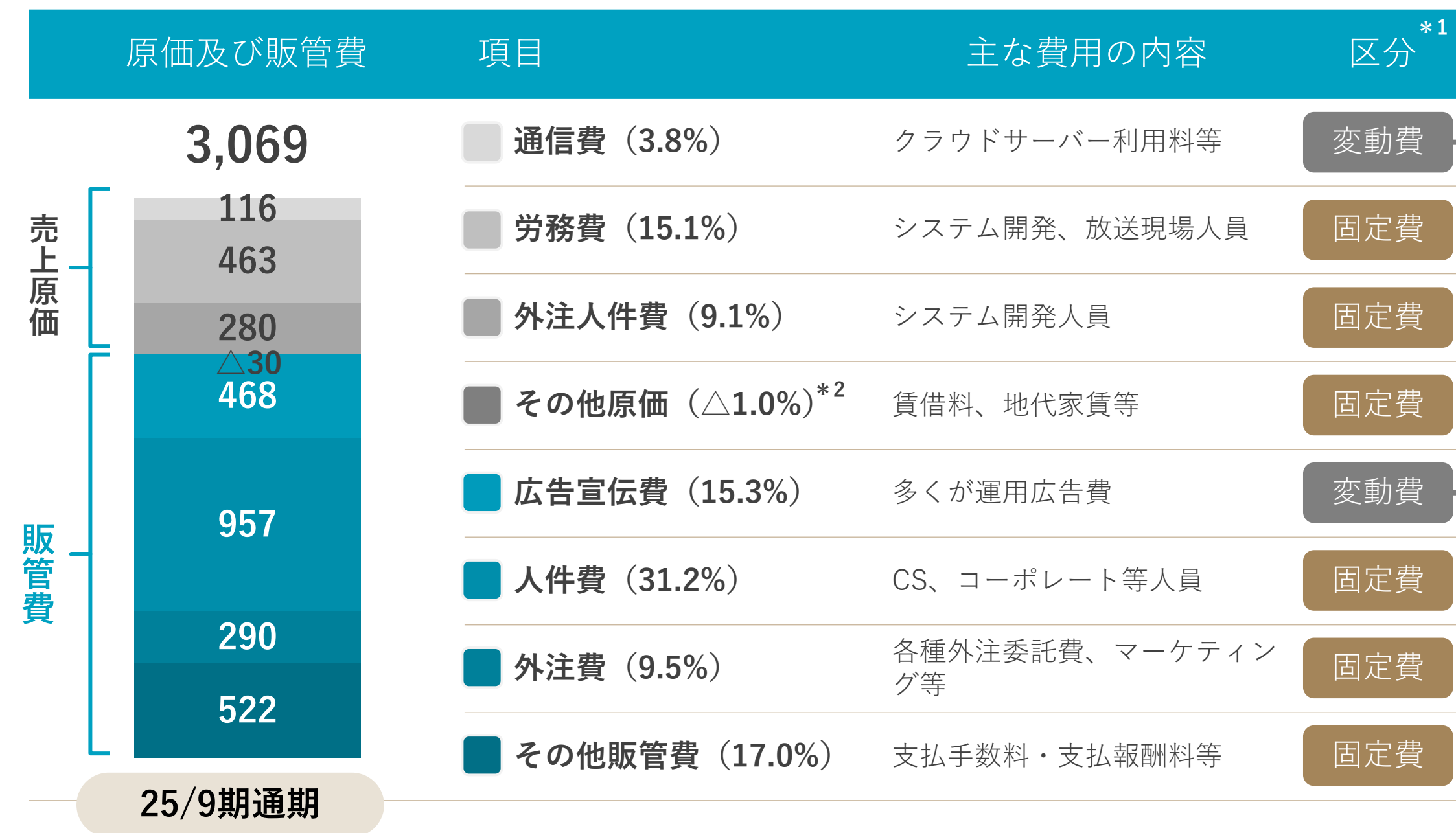
キャッシュ・フロー計算書

(千円)	24年9月期	25年9月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	115,178	249,386
税引前当期純利益	87,343	258,556
減価償却費	1,914	14,034
上場関連費用	8,385	13,291
支払利息	22,536	18,416
売上債権の増減額	△76,386	△43,603
未払金の増減額	△61,631	65,763
未払消費税等の増減額	82,598	△55,866
未払法人税等（外形標準課税）の増減額	-	22,011
契約負債の増減額	90,315	△32,648
利息の支払額	△24,449	△18,897
その他	△15,447	8,329

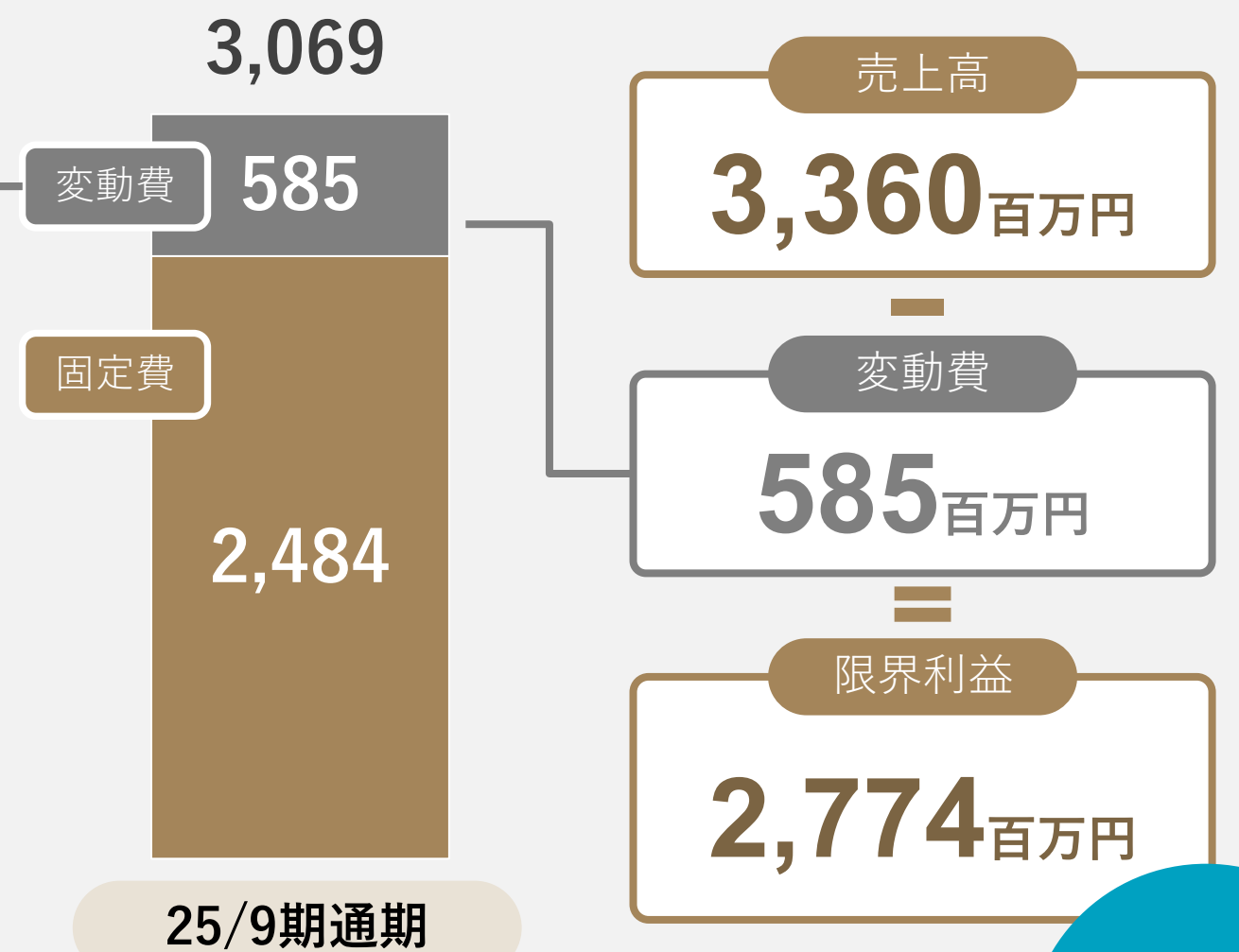
(千円)	24年9月期	25年9月期
投資活動によるキャッシュ・フロー	△19,806	△135,054
有形固定資産の取得による支出	△5,968	△27,004
無形固定資産の取得による支出	△14,069	△105,375
その他	231	△2,675
財務活動によるキャッシュ・フロー	26,793	786,931
長期借入金の返済による支出	△70,000	△216,000
株式の発行による収入	98,793	1,161,914
自己株式取得による支出	-	△139,304
上場関連費用の支出	△2,000	△19,677
現金及び現金同等物の増減額	122,165	901,263
現金及び現金同等物の期首残高	1,922,842	2,045,007
現金及び現金同等物の期末残高	2,045,007	2,946,270
フリーキャッシュ・フロー 注	95,372	114,332



費用の多くは人件費・労務費・外注費などの固定費が占める。
限界利益率は約8割と高く、トップラインが成長すれば収益性が改善する費用構造。



固定分解と、限界利益率



限界利益率
82.6%

注1: 通信費及び広告宣伝費を変動費と見做して限界利益率を算出しているが、広告宣伝費は必ずしも売上高と連動しない。一方で、一部固定費は売上高の増加に応じて一定の積み増しが必要となる場合がある点に留意

注2: その他原価には他勘定振替高を含むため、マイナス



上場時に調達した資金は予定通りの使途で充当し、現在の使用金額は以下の通り。

人材に対する投資

526百万円

【計画】

25/9期：306百万円

26/9期：220百万円

【実績】

25/9期：378百万円

- 人件費、及びエージェント利用料や紹介料などの採用費に充当する。
- 当社事業の継続的な発展のために、エンジニアや営業・カスタマーサクセスの人材拡充を進める。

マーケティングに係る広告宣伝費

430百万円

【計画】

25/9期：400百万円

26/9期：30百万円

【実績】

25/9期：430百万円

- Web広告への広告出稿や、展示会への参加費に充当する。
- 社会人教育のリーディングカンパニーの地位を獲得するために広告を利用した認知度の向上を図る。



競合について

顕在化の可能性：低、発生可能性のある時期：特定時期なし、影響度：高

当社の事業は、同様のビジネスモデルを有している企業は数社あるものの、サービスの特性、その導入実績、ノウハウによる技術等、様々な点から他社と比較して優位性を確保できていると認識しておりますが、将来の成長が期待される市場であり、国内外の事業者がこの分野に参入してくる可能性があります。このため先行して事業を推進していくことで、さらに実績を積み上げて市場内での地位を早期に確立してまいります。しかしながら、今後において十分な差別化等が図られなかった場合や、新規参入により競争が激化した場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

想定以上の解約が生じるリスクについて

顕在化の可能性：低、発生可能性のある時期：特定時期なし、影響度：高

当社の主力サービスである「Schoo for Business」はサブスクリプションモデルであることから、当社の継続的な成長には新規顧客の獲得のみならず、既存顧客の継続が重要であると考えております。予算及び経営計画には、実績をもとに一定の解約率を踏まえた継続率を見込んでおりますが、サービスの魅力の低下、追加機能やサポートに対する満足度の低下などにより、当社の想定以上の解約が生じた場合には、当社の事業展開及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。そのため当社では、カスタマーサクセス体制の強化によって顧客満足度を高める施策を実施するとともに、機能開発やサポートの充実により継続率の維持・向上を図っております。

情報管理体制について

顕在化の可能性：低、発生可能性のある時期：特定時期なし、影響度：高

当社では、業務に関連して多数の個人及び顧客企業の情報資産を取り扱っております。万が一、こうしたデータの情報漏洩、改ざん、又は不正使用等が生じた場合、若しくは何らかの要因からこれらの問題が発生した場合には、顧客への損害賠償やサービスに対する信頼性の低下などにより、当社の経営成績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性があります。特に重要なリスクと認識しておりますが、顕在化する可能性は高くないと認識しております。当社においては、2021年8月に情報セキュリティマネジメントシステム（JIS Q 27001:2014（ISO/IEC 27001:2013））の認証を取得し、当該公的認証に準拠した体制を整備しております。また、個人情報保護管理規程、機密情報管理規程など、重要な情報資産の保護に関する規程等を整備運用するとともに、役職員に対し研修等を行い、情報管理の強化を図っております。加えて、情報セキュリティについては外部からの不正アクセス、コンピュータウイルスの侵入防止についてもシステムの対策を講じております。

参考資料

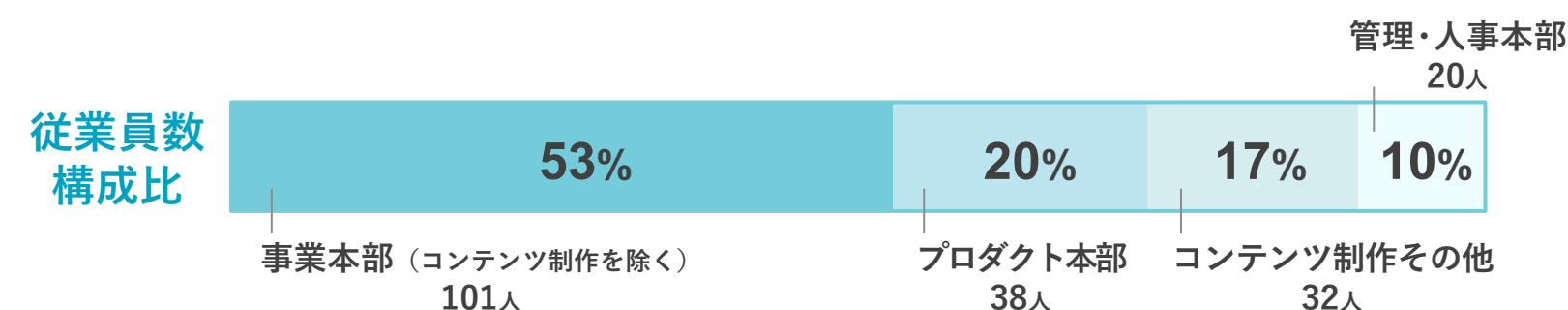




「世の中から卒業をなくす」をミッションに、オンラインでの社会人教育に取り組んできた。



会社名	株式会社Schoo（スクー）
住所	東京都渋谷区鶯谷町2-7 エクセルビル4階
事業内容	インターネットでの学びや教育を起点とした社会改革
監査法人	EY新日本有限責任監査法人
従業員数	191人（ほか臨時雇用者数43人、2025年9月末時点） ※ 臨時雇用者数：アルバイト、人材会社からの派遣社員を含む



代表取締役社長 CEO

森 健志郎

1986年大阪生まれ。2009年近畿大学経営学部卒業。2009年4月、株式会社リクルートメディアコミュニケーションズで広告の企画制作に従事。当時、社内研修で視聴したeラーニングに疑問を抱き「今の技術ならもっと良いものが作れるはず」と、2011年10月、24歳で同社を創業し代表取締役に就任。



多様な業界経験、多様な世代のメンバーで経営を推進している。



代表取締役社長
CEO

森 健志郎

株式会社リクルートメディアコミュニケーションズにて、広告の企画制作に従事。その後、2011年に24歳で当社を創業し代表取締役社長に就任。



取締役
執行役員COO

古瀬 康介

日本電気株式会社に入社後、株式会社リクルート、株式会社リクルート住まいカンパニーを経て、2018年に当社へ入社、同年取締役（COO）に就任。



取締役
執行役員CFO

中西 勇介

株式会社白元に入社後、現株式会社十八親和銀行、株式会社ミスミ、株式会社サイカを経て、2020年に当社へ入社、翌年取締役（CFO）に就任。



独立社外取締役

保科 剛

日本ユニシス株式会社に入社し、同社CTOも歴任。その後、チャンネルベンチャーズ株式会社を経て、2020年に株式会社Tを設立。現在はDX支援やエンジェル投資を手掛ける。



社外取締役

和田 圭祐

フューチャーベンチャーキャピタル株式会社に入社後、国内外の投資関連業務に従事。その他複数のVC立ち上げにも携わる、2010年にインキュベイトファンドを設立し、代表パートナーに就任。



常勤監査役

服部 有希

公認会計士

有限責任監査法人トーマツに入所後、国内監査事業部にて監査業務に従事。2021年に当社へ入社、同年常勤監査役に就任。



社外監査役

藤本 健一

弁護士

弁護士登録後、株式会社ヤフー、株式会社グリー等にて企業法務を中心に弁護士業務に従事。その後独立し、2020年より藤本・早崎法律事務所パートナー弁護士。



社外監査役

芹川 太郎

公認会計士

現EY新日本監査法人へ入所し、監査業務に従事。その後、ベイン・アンド・カンパニー・ジャパン・インコーポレイテッド等を経て、2018年より株式会社トラックレコード代表取締役、芹川太郎公認会計士事務所代表。

人的資本・リスクリング市場の
追い風を捉え、法人事業の拡大に成功



法人契約社数
2,374社
に拡大



研修・自発学習支援から学習管理までオールインワン

オンライン動画研修 プラットフォーム

ビジネススキルからデジタルスキル・階層型研修まで、幅広いジャンルの動画学習コンテンツと企業内学習に必要な機能が充実。あらゆる人材育成ニーズに対応したオールインワンサービスです。

Key Features

録画受講

生放送受講

研修作成

受講管理

オリジナル動画管理

集合学習機能

文字起こしコンテンツ

スマホアプリ

動画ダウンロード



法人向け 法人向けのマネタイズモデル

SaaSとしての継続収益を基盤に、オプション販売によるARPAの最大化を追求している。

1 継続収益（リカーリング）

1,650 円/月
月額利用料金 1IDあたり

24/7より
10%
値上げ実施^{*1}

- 月額利用料金のため、例えば50IDの契約の場合には年間99万円
- ボリュームディスカウントテーブルとなっており、1社あたり100IDの契約の場合には1,600円、300IDの契約では1,500円と1IDあたりの金額は減少
- 最少20ID以上の申し込みで10ID単位での契約
- 2024年7月以降の契約開始分に対しては1,500円から1,650円に価格改定

2 初期収益（ショット）

- 初回導入時の初期費用

11 万円
初回契約時1社あたり

3 オプション収益（ショット）

~18 万円
オプション料金 1IDあたり

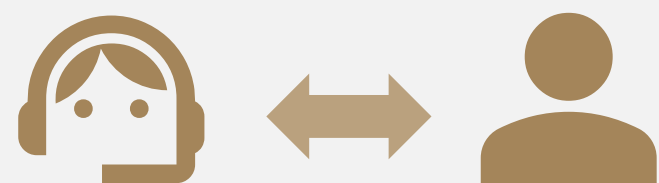
- 特に従業員数600名以上の中堅・大企業顧客に向けた、個別コンサルティングによる利用促進施策、参加型学習コミュニティ（企業内大学）設置、オンライン対面型集合研修サービス「ゼミ」の提供など、様々な企業ニーズに対応
- 金額は提供内容、導入規模、タイミングによって変動

法人向け 学びあいを促進する伴走支援事例

顧客の様々な人事課題を解決するために「学びあい文化の促進」を軸として、多方面かつ網羅的なカスタマーサクセス活動を展開。

契約ID：大 ハイタッチ

(専属CSによる伴走支援)

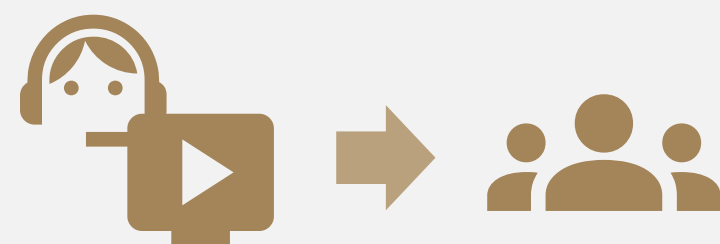


企業内大学支援^{*1}

人材戦略実現を加速する参加型学習コミュニティ「企業内大学」の開設・運用を支援。自律学習と学び合いによる組織の活性化、エンゲージメント向上とイノベーション創出を支援。

契約ID：中 ロータッチ

(ウェビナーなどによる1:N支援)

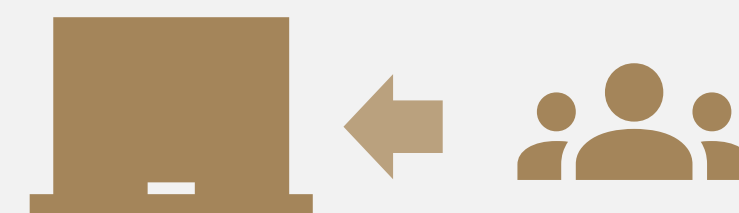


管理者向けウェビナー

管理者限定でウェビナーや運用にまつわる相談会を定期開催。リアルな運用事例と成功への道筋を共有し、効果的なPDCA実行を支援。

契約ID：小 テックタッチ

(Webツールを用いたノウハウ提供)



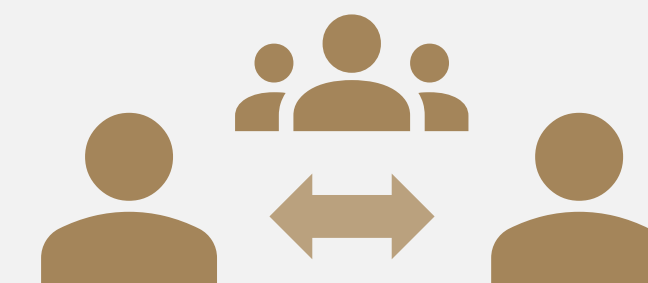
運用ポータルサイト

運用担当者向けの運用ポータルサイトを提供。人材育成・組織活性化のヒント、「お悩み別運用ナビ」など、さまざまなノウハウを掲載し、導入企業のサービス活用を支援。

全企業

コミュニティタッチ

(人事同士のつながりの場の提供)



人事コミュニティ

管理者専用のコミュニティを提供。活動を通じて「人事を1人にしない」支援体制を構築。ユーザー同士で悩みを相談できる掲示板や、成功事例を共有できるイベント施策などで人事担当者を支援。

注1：顧客へのサービス提供の一例。支援内容は各顧客の課題に応じて最適化し、個別にご提案。

法人向け オプションサービス事例：「ゼミ」

顧客の声を反映し、オンラインを中心とした研修サービスの拡充を推進。
「Schoo for Business」と組み合わせ、多様化する企業の人材育成ニーズに応える。

オンライン対面型の集合研修サービス「ゼミ」

「ゼミ」の全体構成



オンライン対面型の集合研修サービス「ゼミ」を開発。
これまでに培ってきたノウハウを応用し、オンラインだからこそできる新しい研修体験を試行

受講後アンケート*1では、受講満足度は96.4%と高い満足度を計測。提供テーマの拡大やサービス開発へ更に注力し、「Schoo for Business」とのクロスセルを推進。既存顧客との取引拡大、新規顧客獲得につなげていく

提供テーマ

Excel×AI、会議進行、データ分析、資料作成、プロジェクトマネジメント、企画書制作など

注1: これまでに開催した8回のゼミ受講者のアンケート結果（n=248人 ※延べ人数）



無料の生放送授業と9,000本の録画見放題プラン

社会人向けコミュニティ型動画学習サービス

毎日、無料の生放送授業を開催しています。受講生代表（モデレータ）のサポートにより、講師と熱意ある個人ユーザーとの双方向授業が実現されています。生放送の録画は、月額980円で見放題です。

Key Features

録画受講 生放送受講 文字起こしコンテンツ スマホアプリ 動画ダウンロード



対面・オンラインのハイブリッド教育を実現する

データ活用型ラーニングマネジメントシステム

データの活用によって学びを可視化することで、教育の最適化を実現できる次世代型の学習プラットフォームです。大学をはじめとする高等教育機関や社会人教育事業者に特化した機能も充実しています。

Key Features

ライブ配信 オンデマンド配信 ハイフレックス授業 Schoo録画授業視聴
教育・学習データ分析 アクセスログ解析 クラス管理 課題提出・テスト



無料の生放送と、9,000本の録画見放題プラン

社会人向けコミュニティ型 動画学習サービス

毎日、無料の生放送授業を開催しています。受講生代表（モデレータ）のサポートにより、講師と熱意ある個人ユーザーとの双方向授業が実現されています。生放送の録画は、月額980円で見放題です。

Key Features

録画受講

生放送受講

文字起こしコンテンツ

スマホアプリ

動画ダウンロード



Schoo Swing



対面・オンラインのハイブリッド教育を実現する

データ活用型ラーニング マネジメントシステム

データの活用によって学びを可視化することで、教育の最適化を実現できる次世代型の学習プラットフォームです。大学をはじめとする高等教育機関や社会人教育事業者に特化した機能も充実しています

Key Features

ライブ配信

オンデマンド配信

ハイフレックス授業

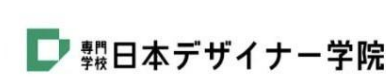
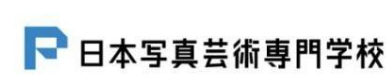
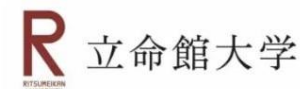
Schoo録画授業視聴

教育・学習データ分析

アクセスログ解析

クラス管理

課題提出・テスト



その他 Schoo Swingの特徴

ハイブリッド教育へ簡単対応・学習データの取得分析・独自の双方向学習機能。



対面×オンラインの ハイブリッド教育へ対応

授業特性に合わせたオンライン・オフラインの学習体験を一つのツールで実現。ハイフレックス型、オンデマンド型、ブレンド型（対面・オンラインの組合せ）、BYODの対面型授業など、あらゆる授業形態に対応可能



学習データを取得・分析 授業と経営の質を向上

動画視聴、出席、課題提出、テスト結果など様々な学習ログを学生ごとに取得することができます。取得されたログはダッシュボードで可視化されるため、データにもとづいて教育活動の検証・分析を行うことが可能



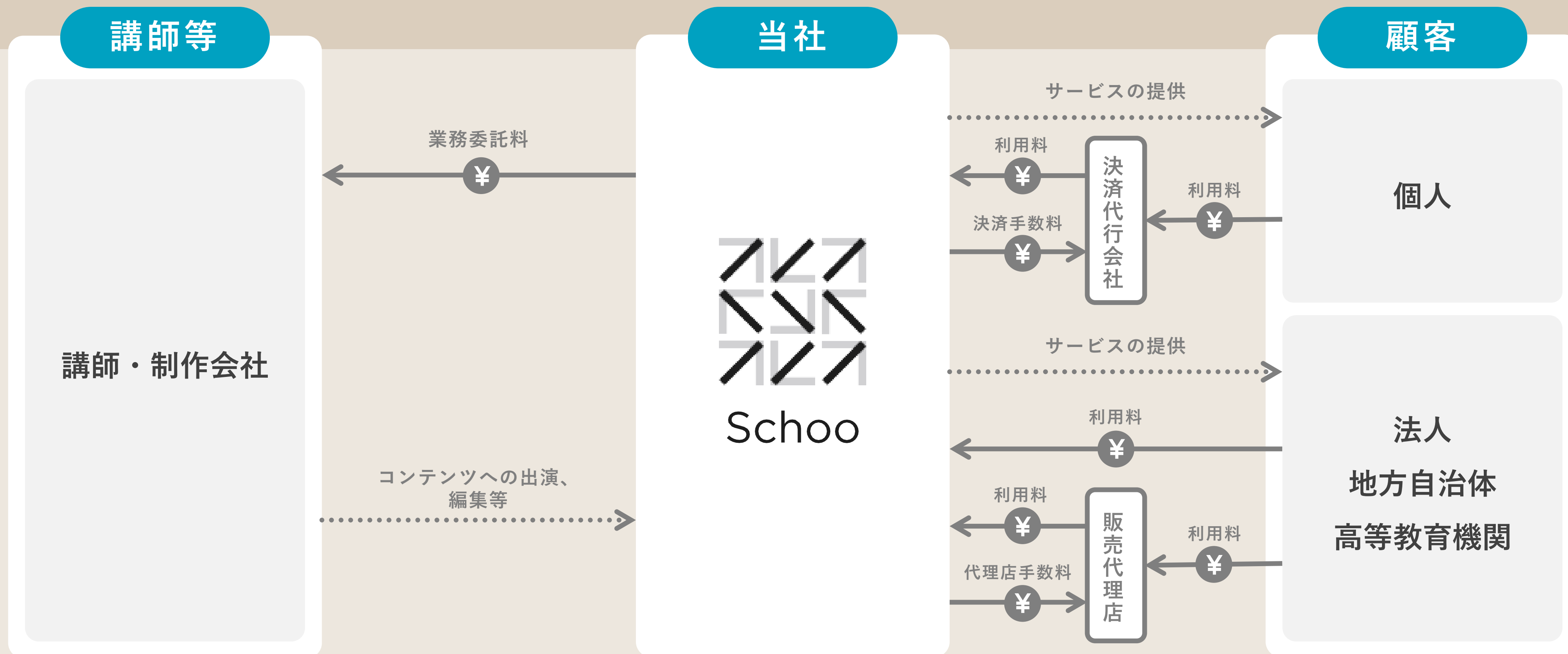
独自の双方向学習機能で 学習者目線での教育を実現

コメント、リアクション、クイズなどの機能によって、学生の授業参加のハードルを下げ、より活発な双方向コミュニケーションを実現。オンラインであっても質の高い教育を実現するための支援を追求

全社 事業系統図

Appendix

法人や個人等からサービスの対価を受け取る一方、一部では講師・制作会社への支払いが発生、主力の法人向けは多くがインバウンドセールスで直販だが、一部代理店も活用している。



主力事業である「Schoo for Business」の社会的・経済的インパクトを可視化。
持続的な企業価値向上とステークホルダーとの対話強化を目指す。

インパクトレポート発行の主な目的

- 中長期の企業価値向上に資する非財務情報の積極的開示
- ESG志向の投資家様および多様なステークホルダーとの対話強化
- 当社事業の存在意義（Purpose）や社会課題解決への貢献の可視化

今後の展望

- 財務・非財務情報双方を重視した統合的な開示を継続
- ステークホルダーとの信頼関係深化と中長期での持続可能な成長実現へ



詳細は下記「Schoo for Business」インパクトレポート特設ページをご覧ください

<https://corp.schoo.jp/business/impact>

MRR

月次定期収益（Monthly Recurring Revenue）。
対象月の月末時点におけるストック収入合計値。

ARR

年間定期収益（Annual Recurring Revenue）。
各期末時点におけるMRRを12倍して算出。

ARPA

1 顧客当たりの平均売上金額（Average Revenue Per Account）。
各四半期末時点におけるMRR実績を四半期末時点のサービス提供社数で除して算出した金額。

契約社数

法人向けビジネスの顧客社数。

Net Revenue Churn Rate

既存顧客のアップセル/ダウンセルを考慮した解約率。
 $\{ \text{今月新規法人MRR（当月獲得）} - (\text{今月総法人MRR} - \text{前月総法人MRR}) \} / \text{前月総法人MRRの12ヵ月平均。}$

免責事項（ディスクレーマー）

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。

これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

当資料のアップデートは今後、2026年11月頃を目途として行う予定です