



2025 年 11 月 19 日

各 位

会 社 名 株式会社 S c h o o
代表者名 代表取締役社長 森 健志郎
(コード番号:264A、東証グロース市場)
問合せ先 取締役管理本部本部長 中西 勇介
(TEL. 03-4500-7325)

2025 年 9 月期決算に関する質疑応答 (要旨)

当社の 2025 年 9 月期決算に関しまして、株主、投資家などの皆さまからいただいたご質問および当社からの回答につきまして、主なものを以下の通りお知らせいたします。なお、ご理解いただきやすいよう、一部表現の変更や内容の加筆・修正を行っております。

記

Q1. 株価が下落していることに関して、株価対策や株主価値向上に向けた取り組みについて教えてください。

株価対策や株主価値向上に向けた取り組みについては、短期的な株価および中長期的な企業価値の向上の双方が大切と認識しております。

直近の株価下落については、経営陣一同、重く受け止めており、投資家の皆さまにはご心配をおかけしていることを真摯に受け止めております。株価を回復するためには当社の競争優位の源泉である法人事業の戦略・戦術を磨き込み、競合他社への模倣困難性を確立することが第一と考えております。そのためには、単なる e ラーニングサービスに留まることなく、顧客の組織課題を解決する HR サービスとして、価格競争に巻き込まれることのない、「世の中から卒業をなくす」という当社の理念に基づいた中長期で安定的に成長できるビジネスモデルを追求することが、企業価値の向上につながると考えております。

事業計画を着実に実行し、適時適切な情報開示を通じて、市場に当社の価値をご理解いただけるよう努めてまいります。

Q2. 現時点で想定されている TOB リスクへの対応方針 (買収防衛策の検討状況を含む) を教えてください。

現時点で、買収防衛策を含む具体的な開示すべき決定事項はございません。一方で、株価の形成、中長期的な企業価値の最大化が最優先であるという方針に変更はありません。

万が一、当社の企業価値に影響を及ぼしうる動きがあった場合には、法令およびコーポレート・ガバナンスの考え方に沿って、適切かつ迅速に対応できる体制を整えております。今後も、最適な選択肢を常に検討してまいります。

Q3. 2025年9月期第3四半期累計の営業利益は通期計画を既に上回っていたが、なぜ同第4四半期で上方修正に至らなかったのか？

2025年9月期第3四半期決算において、同期営業利益の累計が通期計画を既に上回っておりましたが、同第4四半期において、意図しておりましたAI関連投資、コンテンツ改善、広告費等、2026年9月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実施したことなどから、営業利益は通期計画比107.2%での着地となりました。開示基準には該当しないと判断しております。

Q4. 2026年9月期業績予想について、売上高成長率が鈍化しているが、成長限界が来ているのではないのか？

成長率だけを表面的に見ると鈍化に見えますが、当社はリカーリング型の積み上げモデルのため、重要なのは「売上の絶対額の増加幅」と考えております。売上高について、2024年9月期（前々期）から2025年9月期（前期）にかけては507百万円増、2025年9月期（前期）から2026年9月期（当期）の着地見込みにかけては548百万円増と、成長の「量」は拡大しています。このように、当社のビジネスは規模が大きくなるほど増加額が安定しやすい構造であり、成長限界に達しているとは考えておりません。当期以降も、法人事業を中心に着実な積み上げを継続するのは当然として、将来の非連続な成長を実現するための事業基盤強化を図り、中長期的な企業価値向上を目指してまいります。

Q5. 2025年9月期の業績予想において、営業利益率が鈍化している理由を教えてください。

2026年9月期においては、短期的な成長機会の獲得に向けた人員補強やリード獲得の確実性を高めるための広告チャネルの拡張に加えて、AIを活用したプロダクト価値向上のための中長期的な投資を行うことで、営業利益率が一時的に低下する予想です。いずれも将来の売上成長と法人事業の競争優位性の強化につながる投資であり、収益性の基盤が弱くなっているというものではなく、今後、利益率は十分に改善していく水準にあると考えております。

また、「地域創生によるコスト増による営業利益率の減少ではないか」という主旨のご質問も頂いておりますが、地域創生の事業活動は法人向け事業の成長に直結する「リード獲得チャネルの拡張」施策の一環であり、かつ、現時点ではPOC（検証）段階にあり、投下している経営リソースは限定的かつ試験的であるため影響は軽微です。

Q6. 地域創生の事業活動について、選択と集中の観点から、今は本業に集中すべきではないのか？

Q5にも記載の通り、当社の地域創生に関する取り組みは、現時点においては、既存事業と切り離された新規事業ではなく、法人向け事業の成長に直結する「リード獲得チャネルの拡張」という位置づけでおります。

地方企業との関係構築を深めることで、課題である新規リードの裾野を広げる狙いがあり、既存事業の強化につながる施策として取り組んでおります。また、現時点ではPOC（検証）段階にあり、投下している経営リソースは限定的かつ試験的です。今後も、既存事業の成長を最優先としつつ、その成長を補強する形で、地方企業との連携価値を慎重に見極めてまいります。

以 上