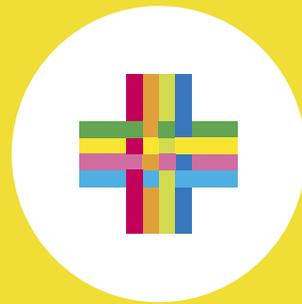


Be a player.



学びAID

2026年4月期
第3四半期決算説明資料

株式会社 学びエイド(184A)
2026年3月17日

1. 2026年4月期 第3四半期業績について

2. 施策の進捗状況について

3. Appendix



1. 2026年4月期 第3四半期業績について

2. 施策の進捗状況について

3. Appendix

業績の概況

NOVAホールディングス株式会社との提携効果により、学びエイドマスターforSchoolサービスが堅調に推移し前年同期比で増収となりました。

一方で、学びエイドforEnterpriseサービスにおける新規受注が計画を下回った影響により、全体では当初計画に対し計画値を下回る推移となりました。

営業損益は、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今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、収益構造の見直しが成果を上げつつあります。

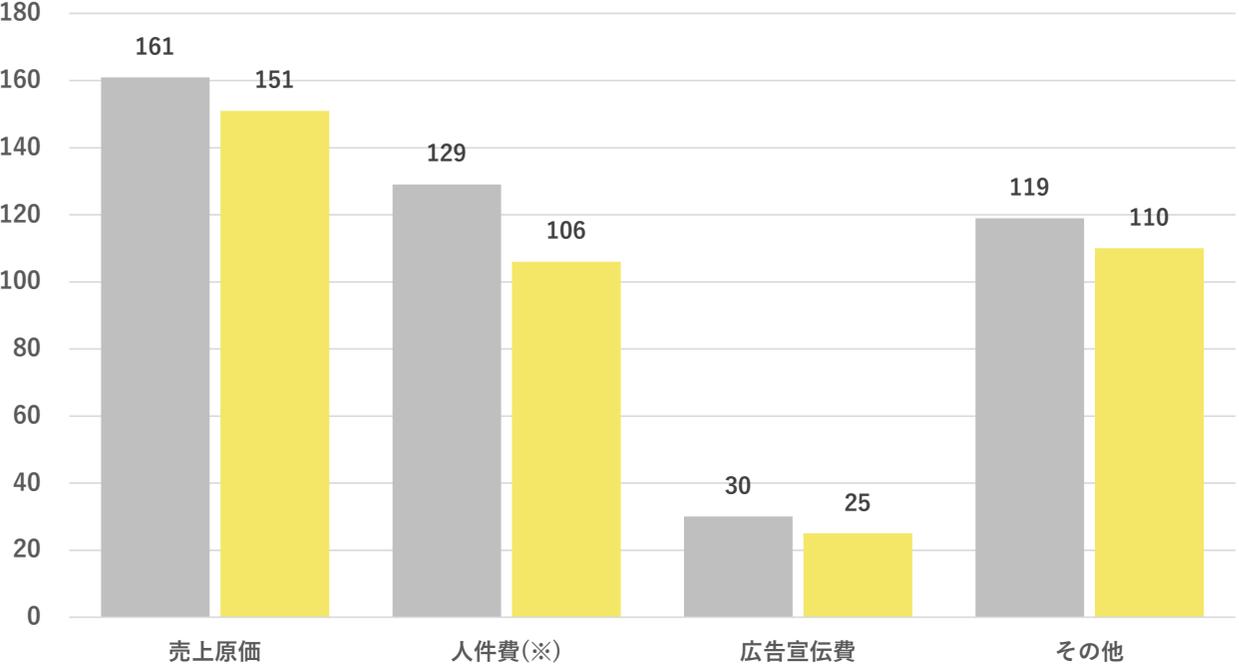
(単位：百万円)

	2025年4月期3Q 11月～1月実績	2026年4月期3Q 11月～1月実績	増減率
売上高	71	115	+60.9%
売上総利益	14	63	+325.4%
販売管理費	102	80	△21.1%
営業利益／損失 (△)	△87	△17	—
経常利益／損失 (△)	△86	△17	—
当期純利益／損失 (△)	△142	△17	—

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、外注や広告出稿の見直しにより、費用削減・効率化の成果が表れてきています。

(単位：百万円)



- 2025年4月期 (5月~1月)
- 2026年4月期 (5月~1月)

(※) 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

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権料等の減少により、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】

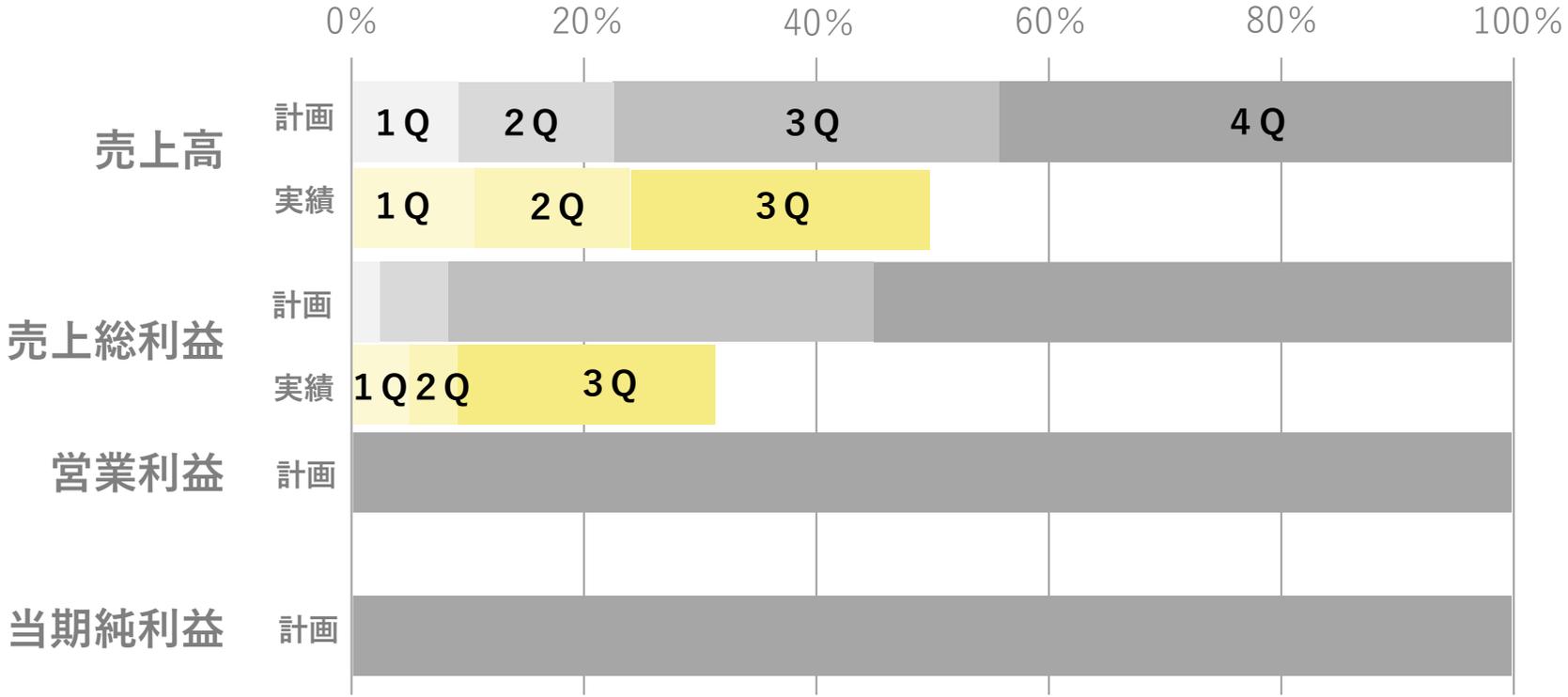
費用対効果を鑑みた施策の絞り込みを行う。新規案件獲得は、既存顧客からのリファラルによる案件獲得の活動へのシフト。リファラル活動による案件数が増加し、一定の効果。

【その他】

オフィス移転に伴う賃借料の増加により、前期同時期より減少。

当期の進捗・業績の見通しについて

2025年5月のNOVAホールディングス株式会社との資本業務提携以降、同年10月の「ITTO個別指導学院」への「学びエイドマスター」導入や学習塾向けプラットフォームの共同開発など、提携施策は極めて順調に推移しております。この結果、第3四半期累計の売上高は254,008千円（前年同期比29.8%増）となり、特に「学びエイドマスター for School」は135,107千円（同124.5%増）と大きく伸長し、売上进行を牽引いたしました。



通期業績予想の修正

2025年5月のNOVAホールディングス株式会社との資本業務提携以降、学びエイドマスターの全校舎導入や塾運営システムの共同開発は極めて順調に推移している一方で、当期の業績予想策定時に織り込んでいた新規受注およびシナジー効果の見込みについて、提携後の実務協議の進展に伴い、以下の通り修正いたしました。

詳細につきましては、2026年3月17日公表「通期業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

(単位：百万円)

	前回業績予想	修正業績予想	増減率
売上高	585	376	△35.6%
営業利益／損失 (△)	4	△160	—
経常利益／損失 (△)	1	△167	—
当期純利益／損失 (△)	0	△168	—

通期業績予想の修正の要因

① 学習塾領域(学びエイドマスター for School)における戦略的優先順位の変更

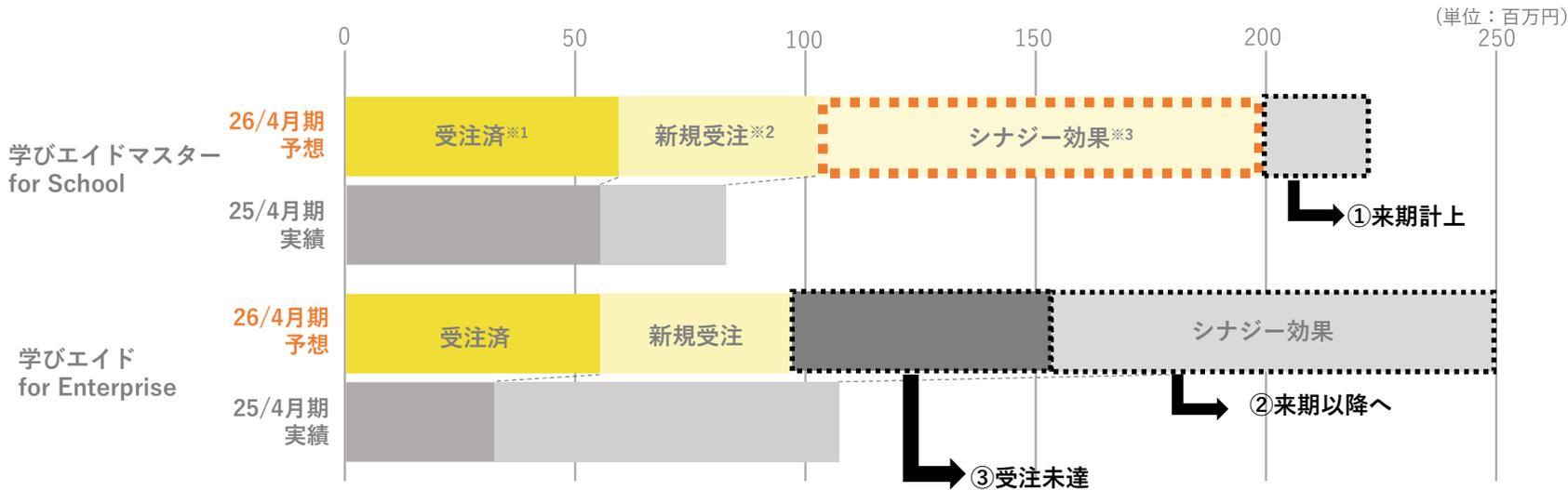
中長期的な収益最大化を目指し、来期以降の継続的な大型案件の受託に資するシステム基盤の構築および「ITTO個別指導学院」での活用事例(サクセスモデル)の確立を最優先する判断をいたしました。これに伴い、当初今期に計上予定であったシステム開発の一部(約3,000万円)を来期へ移行しております。

② シナジー創出領域の選択と集中

当初計画では学習塾領域外(学びエイド for Enterprise)での事業シナジーとして約9,800万円の収益を見込んでおりましたが、当面は最も高い相乗効果が見込める学習塾ドメインに全リソースを集中させることといたしました。これにより、領域外のシナジー創出(約9,800万円分)については、来期以降の実施・検討へと計画を再編いたしました。

③ 一般企業領域(学びエイド for Enterprise)の受注進捗

NOVAホールディングス株式会社との提携外の領域においては、前期末の大型案件失注後のリカバリーに注力してまいりました。しかしながら、受注活動の立て直しに時間を要し、第3四半期累計期間の実績を踏まえた精査の結果、当初計画していた新規受注額に対し約5,000万円が未達となる見込みです。



※1 「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。

※2 「新規受注」とは、「学びエイドマスター」のテツヨ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。

※3 「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。

業績改善におけた施策について

当社は、2期連続での下方修正を厳粛に受け止め、来期の業績回復を確実なものとするために以下の施策を通じて、来期の確実な業績回復におけて取り組んでまいります。

① NOVAホールディングス株式会社との強固な連携による収益基盤の確立

来期は、NOVAホールディングス株式会社より、学習塾運営に関する一部業務の受託が内定しております。当該案件は来年度については今期の既存事業における減収分を十分に補完するものと見込んでおります。

② 不採算サービスの整理による収益構造の改善

経営リソースを成長領域である教育デジタル分野へ集中させるため、不採算サービスについては順次サービス提供を終了し、NOVAホールディングス株式会社への売却することの方針を内定いたしました。これにより、営業収益の改善と経営リソースを成長領域である教育デジタル分野へと集中させてまいります。

NOVAホールディングス株式会社との強固なパートナーシップを背景とした本案件を軸に、来期の黒字化および大幅な増収に向けた確固たる収益基盤を構築してまいります。

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

定時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
への展開拡大に向けた提案活動
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・取組拡大中!

- 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知化を推進
- 組織全体の学習能力と実行力の向上



学びAID

NOVAホールディングスとの協業

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

“ “ 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

“ “ 塾運営管理システムの
共同開発がスタート
2025.09

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

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

NOVA Holdings



学びAID

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

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(2026年1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) <small>※ 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。</small>
累計制作動画本数	95,000コマ以上(2025年4月末時点)

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97.4%（2026年1月末時点）を占めています。

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 Shcool

「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

売上高比率

97.4%

（2026年1月末時点）

一般ユーザー

学びAID  Premium

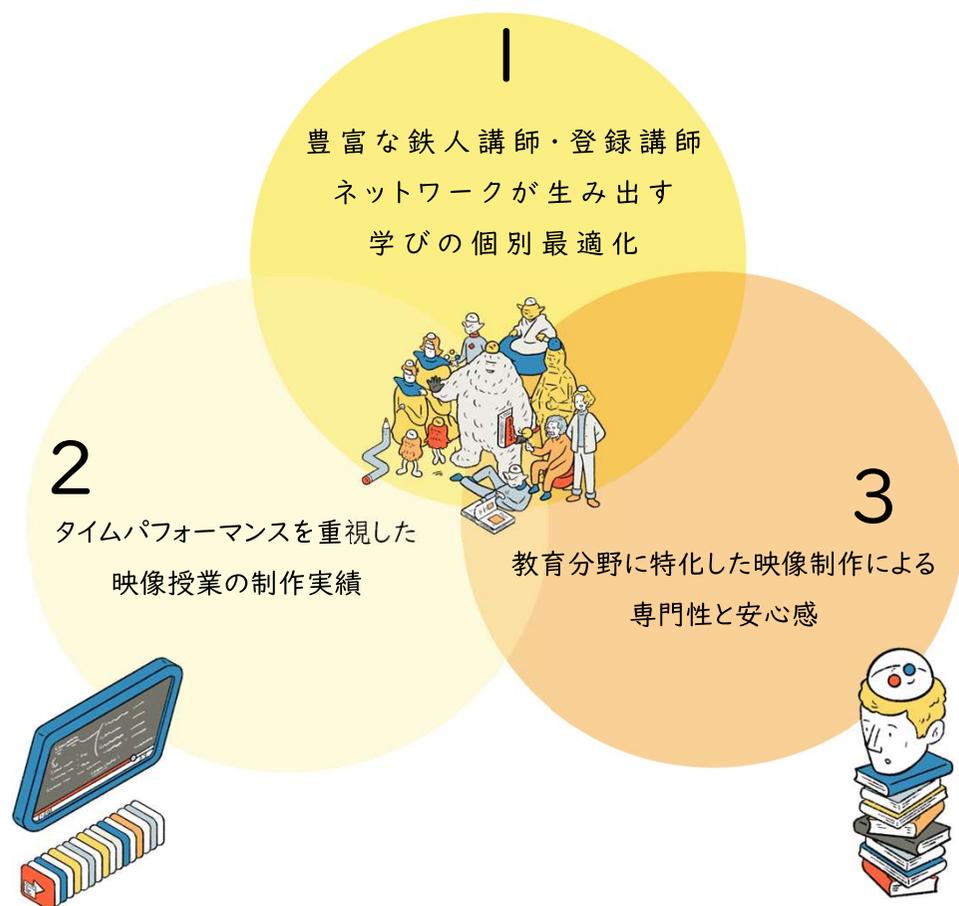
無料会員登録で「映像授業」が1日3コマまで視聴可能。
有料会員登録で「映像授業」が全科目見放題となることに加え、倍速再生、教材テキストの購入が可能。

直営学習塾



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。

競争力の源泉



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. 教育現場の声に応じ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。