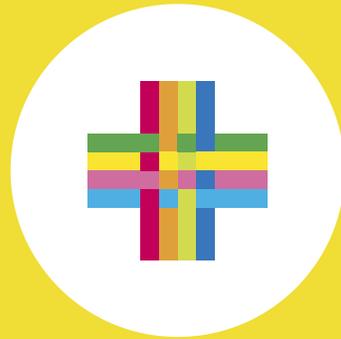


Be a player.



学びAID

株式会社 学びエイド(184A)  
2025年4月期  
第1四半期決算説明資料  
2024年9月

1. 当社の概要	3
2. 2025年4月期第1四半期決算情報	6
3. 成長戦略	9
4. appendix	12

## 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<sup>(※)</sup>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。

### 学習塾むけ

#### 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

### 教育関連事業者むけ

#### 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

### 一般会員むけ

#### 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・既卒生むけ

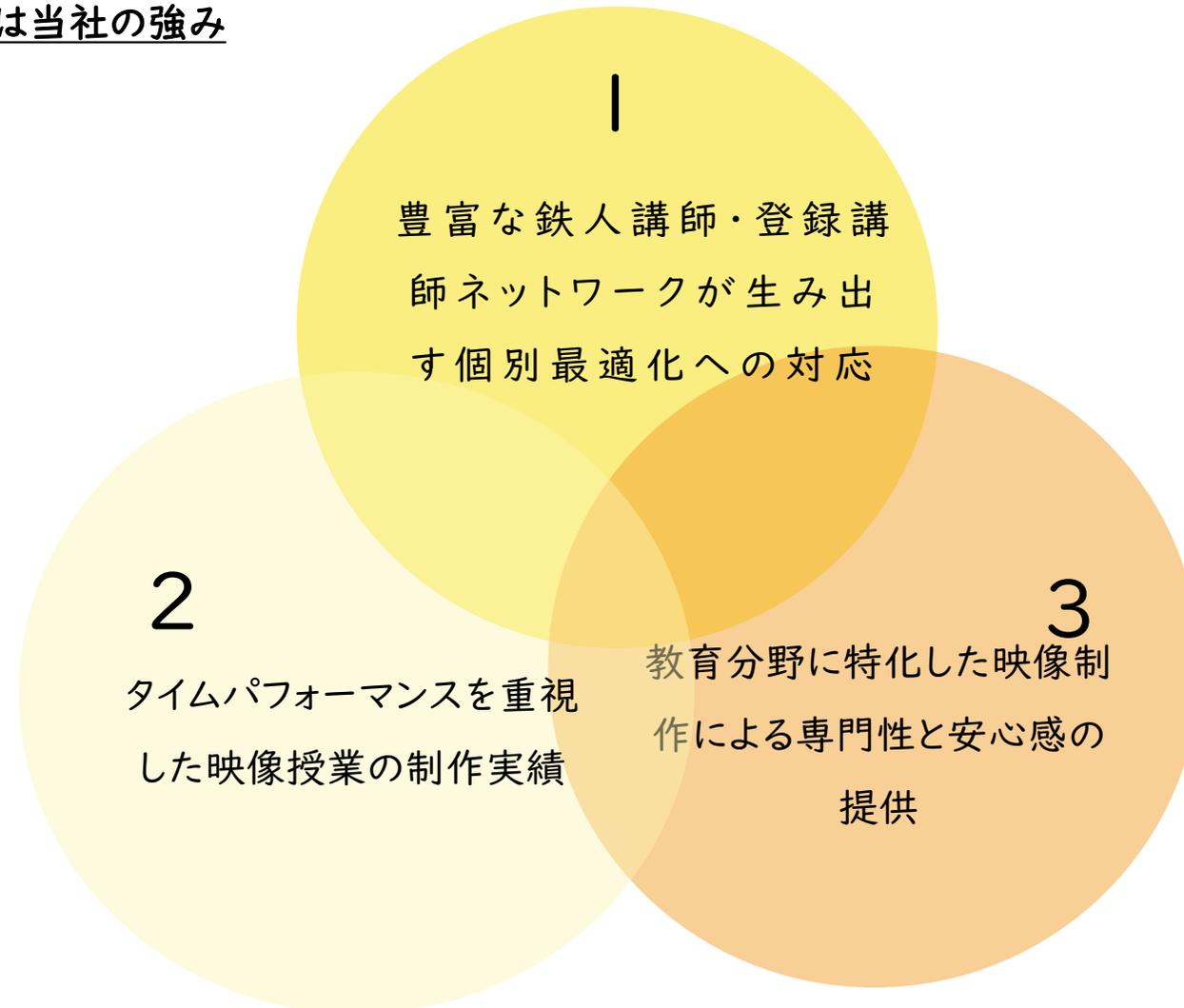
#### 直営学習塾



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あわせた独自学習プログラムで効率的に学べる。

## 強み

### 3つの強みがすべてそろうのは当社の強み



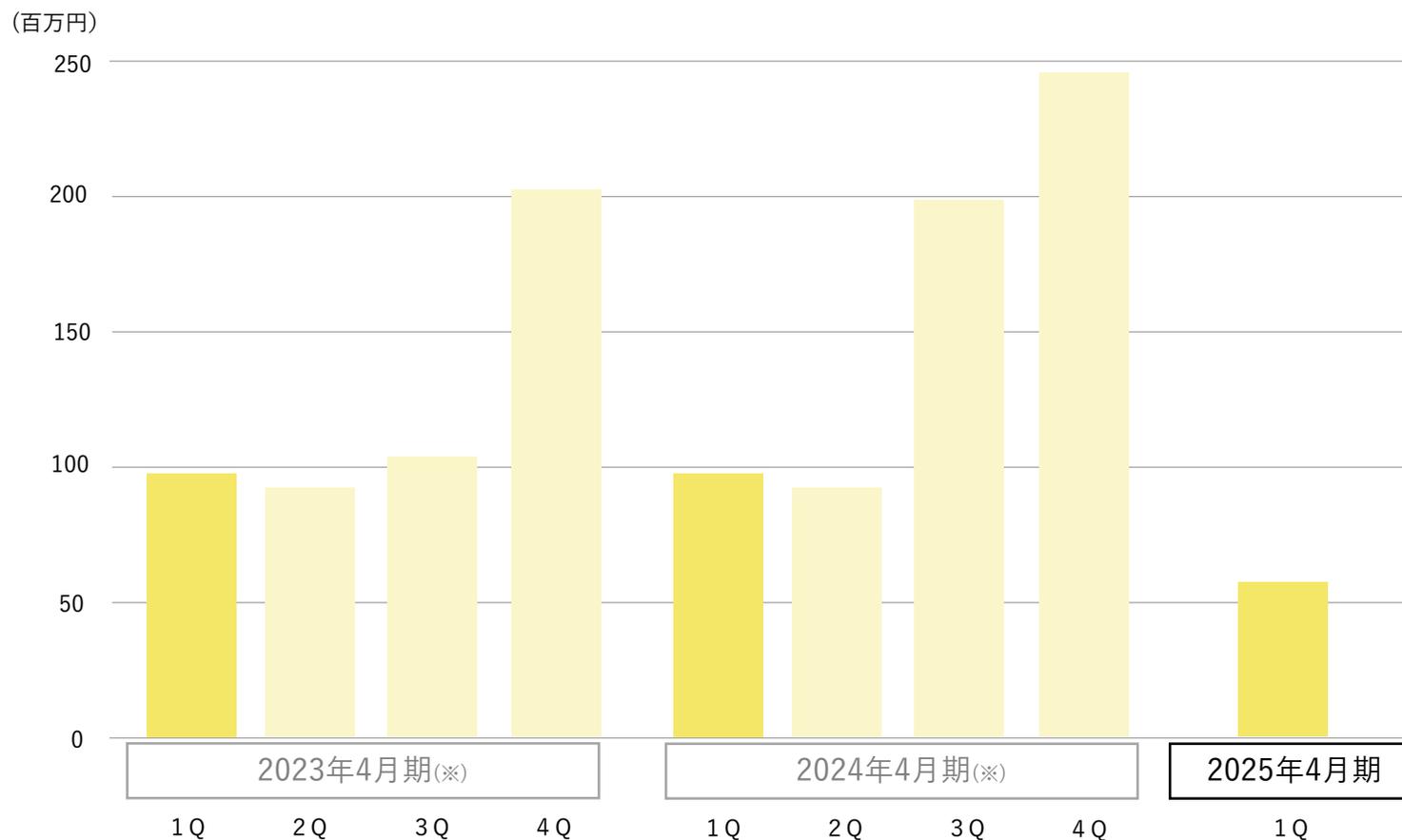
## 業績の概況

2025年4月期1Qの実績は、売上高は、学びエイドfor Enterpriseサービスは新規受注タイミングが計画からずれていること、制作についても月ズレが発生しております。2Q以降、広告宣伝を強化し、新規受注に注力してまいります。

	2025年4月期	
	1Q実績	概要
売上高	52	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 学びエイドマスターについては微減傾向</li> <li>・ 学びエイドforEnterpriseサービスは、セミナー開催やSNSによる広告出稿を強化し、新規案件獲得に注力。</li> </ul>
売上総利益	4	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ コンテンツ制作、システム開発の外注により増加傾向</li> </ul>
販管費	86	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 上場効果による採用応募増加のための採用費、広告出稿に費用を投下</li> </ul>
営業利益／損失 (△)	△82	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 固定費の増加により損失</li> </ul>
経常利益／損失 (△)	△91	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 上場関連費用（営業外）計上</li> </ul>
当期純利益／損失 (△)	△63	

## 四半期売上推移

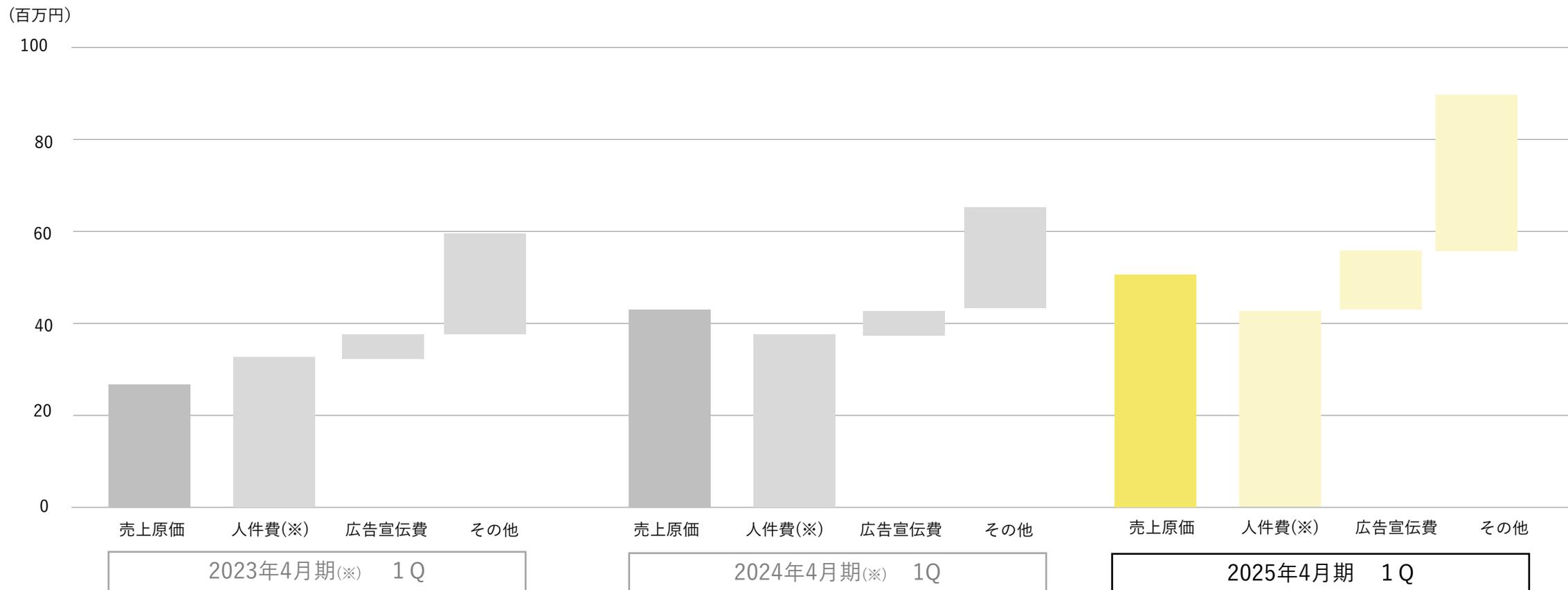
学びエイドforEnterpriseサービスの伸長により、下期偏重の傾向があります。学習指導要領等の改訂、受注時期が下期に偏ることが要因となります。偏重是正に向けた早期受注獲得を目指す一方で、この傾向は継続する見込みです。



※2023年4月期、2024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。

## 販管費について

上場後、採用活動、SNSやWEB広告をはじめとした広告宣伝に積極的に費用投下しております。今後も、採用、広告宣伝、設備投資等、積極的な投資を進めてまいります。



(※) 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

(※) 2023年4月期、2024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。

## 成長戦略の進捗

各戦略の進捗は以下の通りです。

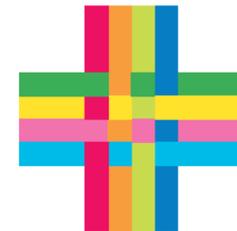
1	<p>学びAID</p> <p>+ Master</p> <p>学びAID</p> <hr/> <p>+ for Enterprise</p>	各サービスにおける対象領域の拡大	1. 中・高生のみならず、小学生まで対象範囲を拡大し新しい良質な映像コンテンツを提供	提供開始 
2	<p>学びAID</p> <p>+ Master</p> <p>学びAID</p> <hr/> <p>+ Master for School</p>	学習塾のニーズに対応した新機能の提供による契約教室単価の向上	1. オンライン鉄人予備校「テツヨビ」提供 2. オンライン小論添削サービス「添削道場」提供	提供開始 
3	<p>学びAID</p> <hr/> <p>+ for Enterprise</p>	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	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 2. 他社との業務提携による新規事業開発	営業活動を強化中 

## 1. 各サービスにおける対象領域の拡大

新学社「月刊小学ポピー」と連動した映像学習コンテンツの制作を開始いたしました。

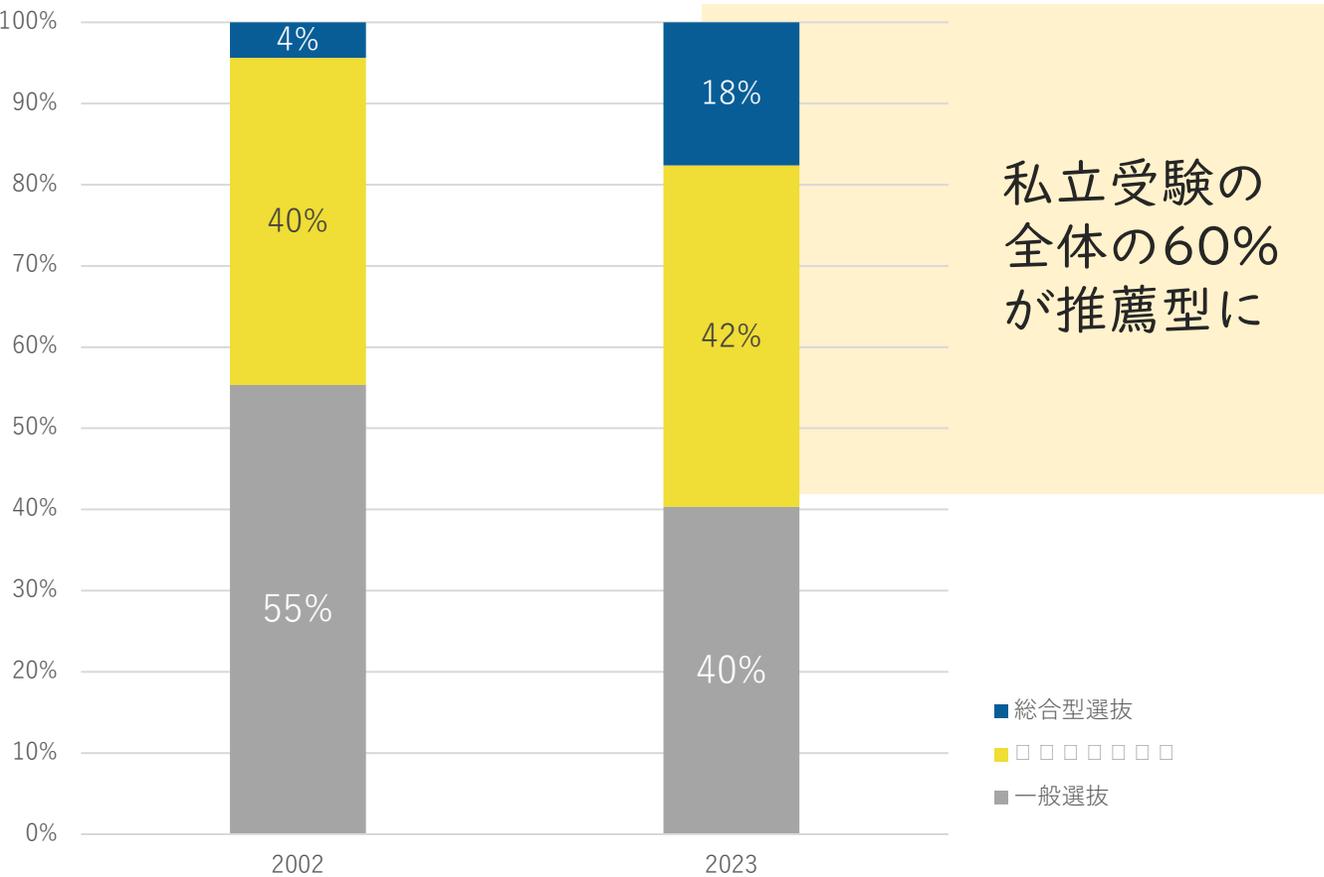
「月刊ポピー」は創刊以来50年にわたり「自ら学ぶ力」と「学習習慣」を身につけられる教材として多くのご家庭で愛用されています。

書いて学ぶ「紙での学習」を中心に、当社のデジタル化の知見を活用した教材として、さらなる教材・サービスの向上に取り組んでおります。



学びAID

## 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



出願書類である「志望理由書」の添削を開始しました。

「志望理由書」の添削により、学校推薦型選抜や、総合型選抜といった新しい入試制度改革に学習塾が対応できることとなります。

文部科学省の方針もあり、大学の入学者数における推薦型の比率は年々高まり、2023年には私立大学入試では全体の60%となりました。

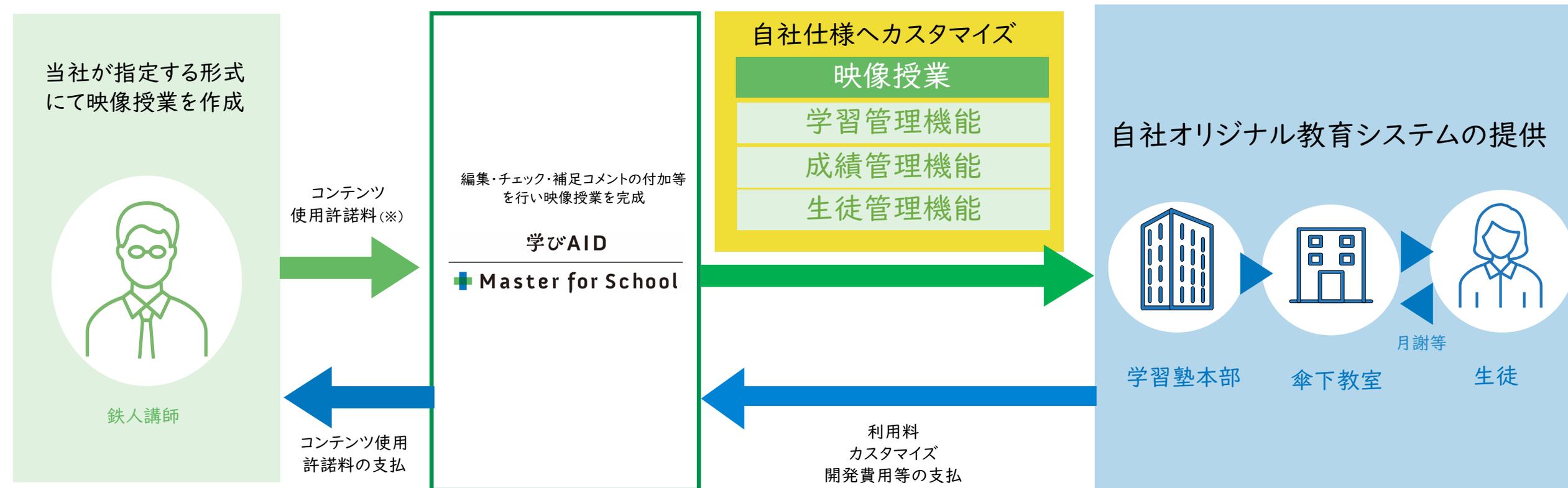
# appendix

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。

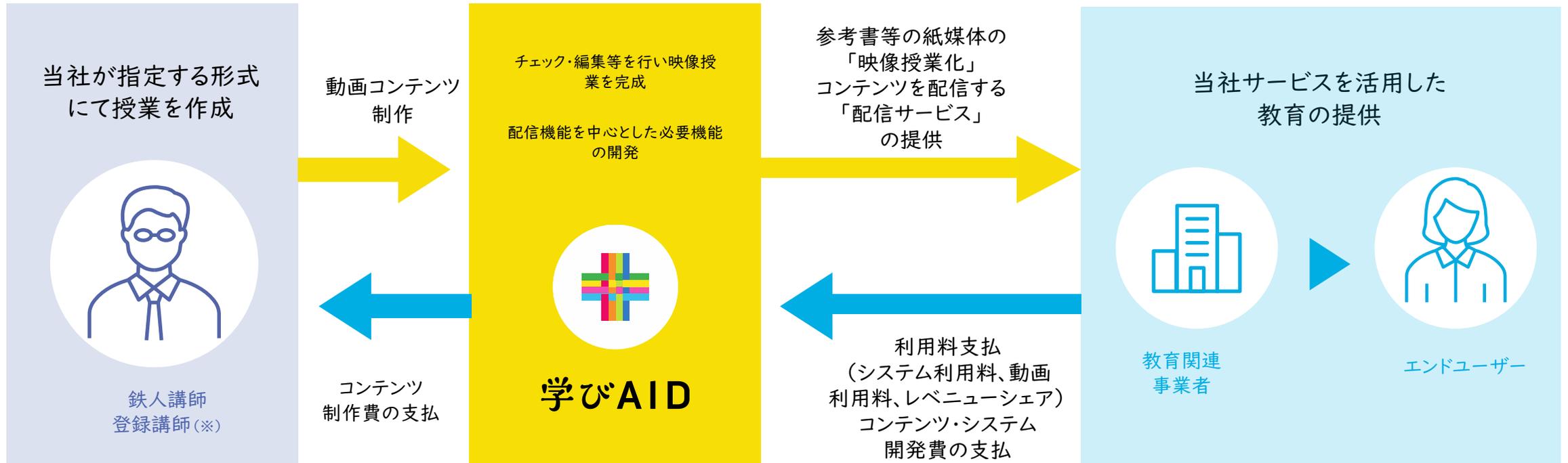


※ 当社は、鉄人講師とコンテンツ使用許諾を締結し、その使用許諾料を、顧客に提供した実績に応じて、レベニューシェアの方式（当該コンテンツを利用して得られた売上高の約5%を提供本数に応じて按分）により支払う

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。