

事業計画及び成長可能性に関する説明資料



2024/12/17 株式会社リスキル

INDEX

1. 会社概要
2. 市場環境
3. 競争優位性
4. 成長戦略
5. Appendix

1. 会社概要

Mission

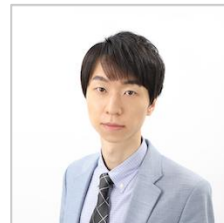
「一人でも多くの人に社会人教育を届ける」

リスキルは、社会人になっても学ぶのが当たり前の社会を創る会社です。

社会人教育を通して、生涯にわたって「やりなおしの可能となる社会」を実現します。

会社概要

会社概要	株式会社リスキル	
設立	2022/5/2	
代表者	松田 航	
所在地	〒160-0004 東京都新宿区四谷四丁目 2 8 番地 4	
事業内容	人材育成事業	
役員	社外取締役 社外取締役 常勤社外監査役 社外監査役 社外監査役 常務執行役員CFO 執行役員	清水 達也 竹上 創 小南 紳哉（公認会計士） 下山 随 友田 順（弁護士） 高橋 直樹 町田 順



代表取締役社長

松田 航

専門領域：
経営/マーケティング/IT

- 2012 -マーケティング・IT支援会社を起業
-親族の会社である(株)リカレントに一部参画
- 2013 -歯科医院コンサルティング会社を起業
-リカレントにてITスクール部門責任者
- 2015 -(株)リカレント代表取締役就任
-他企業からは退任
- 2022 -(株)リスキル代表取締役就任（現任）
-(株)リカレント退任

企業向けに研修サービスを提供する人材育成企業

年間受講者数
80,000人以上
2024/3期

研修コンテンツ
800種類以上
2024/10現在

ITエンジニア・DX人材育成研修
年間受講 **2000**人以上
2024/3期

事業沿革



提供種類

2種類の研修サービスを提供しています。

	biz研修	tech研修
サービスミッション	もっと研修を。 簡単に効果的な研修を実施できるような利便性の高い研修を提供し、多くの企業が研修を実施できるようにする。	すべての人をエンジニアの入口に。 未経験者に対してエンジニアやデジタル人材の基礎スキルを身につける研修サービスを提供する。
提供サービス	ビジネススキル全般に対する研修や動画講座	IT未経験者向けのエンジニア・DX研修や動画講座
研修例	管理職研修 / リーダーシップ研修 等	Python研修 / Linux研修 等
主な顧客	企業規模は問わず全業種が対象	企業規模は問わず主にIT企業が対象
主たる研修期間	数日以内	数日～3ヶ月
契約形態	単発利用	単発利用

提供方法

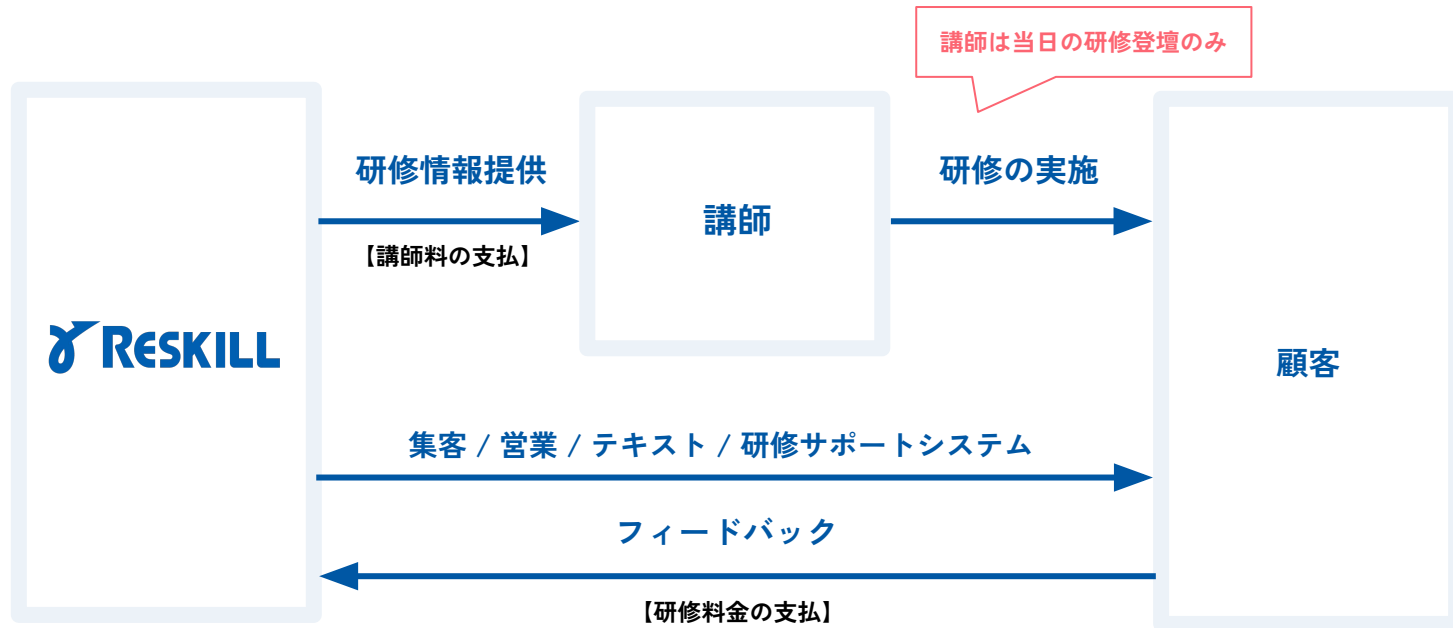
biz研修とtech研修それぞれにおいて、一社研修・公開講座・動画講座の3つの提供方法を用意しています。

	一社研修	公開講座	動画講座
	講師派遣やオンラインにより 一社のみで実施する研修	複数企業が集まる 日程が決まった参加型講座	一名から手軽に即日導入できる eラーニング講座
biz研修	<ul style="list-style-type: none">・複数人で利用・実地・オンライン・両方の組み合わせ、いずれも実施可能・一社当たりの料金体系で提供	<ul style="list-style-type: none">・一名から利用可能※・オンラインのみで開催・一名当たりの料金体系で提供	<ul style="list-style-type: none">・レンタルと買い切りを選択できる・当社サービス上で閲覧・買い切りは一本当たり、レンタルは一名当たりの料金体系で提供
tech研修	<ul style="list-style-type: none">・複数人で利用・実地・オンライン・両方の組み合わせ、いずれも実施可能・一社当たりの料金体系で提供	<ul style="list-style-type: none">・一名から利用可能※・実地・オンラインに対応・一名当たりの料金体系で提供	<ul style="list-style-type: none">・レンタル・当社サービス上で視聴・一名当たりの料金体系で提供 <p>※ 売上僅少であり本資料でも言及は少なくなっています</p>

※) 公開講座においては最少開講人数が設定されている場合があります

事業系統図

事業系統図は下図のとおりです。スケールと生産性のために分業制を取っており、研修実施のみ外部講師に依頼。集客・営業・コンテンツ作成・研修運営システム及び講師のマッチングをリスキルが提供しています。



- ・ 一社研修と公開講座の事業系統図です。tech研修の一社研修と公開講座の場合、当社は会場及び機材の手配も行う場合があります
- ・ 動画講座においては、収録する研修動画に講師が登壇し、動画を顧客に提供します。事業の基本的な構造は同様となります

2. 市場環境

研修市場規模

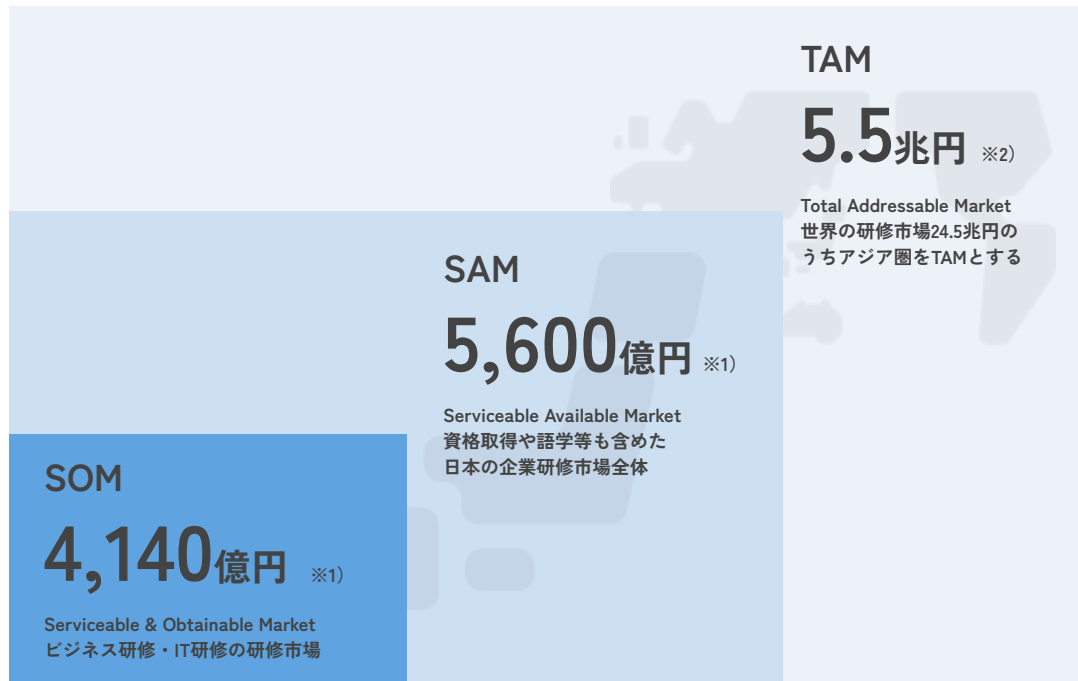
国内研修サービス市場が現在の当社の展開市場となります。

国内研修サービス市場

- ・ビジネス研修・IT研修の国内研修市場で4,000億円以上の市場規模
- ・資格取得等も含めると5,600億円の市場
- ・当社シェアは1%にも届いておらず拡大余地は大きいものとなります

アジア圏の研修サービス市場

- ・現在当社が未進出の市場です
- ・地理的要因からアジア圏での展開を想定しております
- ・市場規模は5.5兆円と試算されています



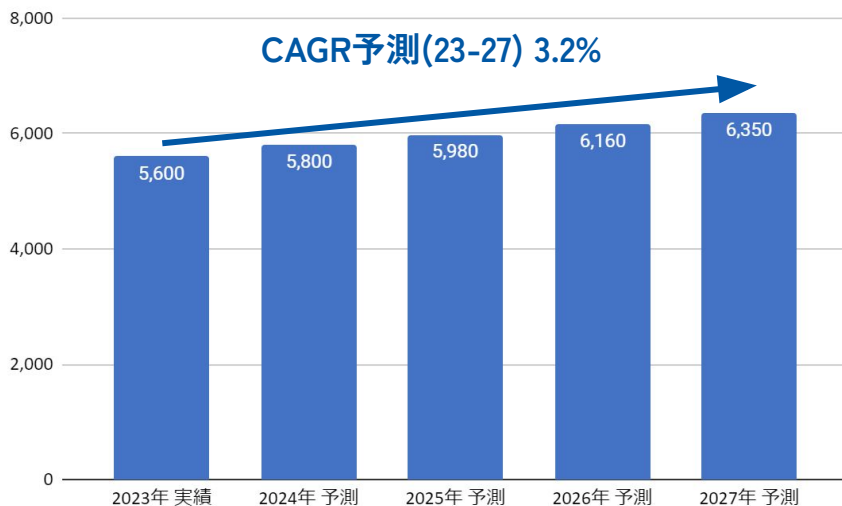
※1) 2023年度研修市場規模：矢野経済研究所調べ / ※2) 2023年世界研修市場規模：Skyquest™調べ。1ドル150円換算

市場の成長性

調査によると国内・アジア市場ともに成長性を有していると予測されています。

国内研修市場

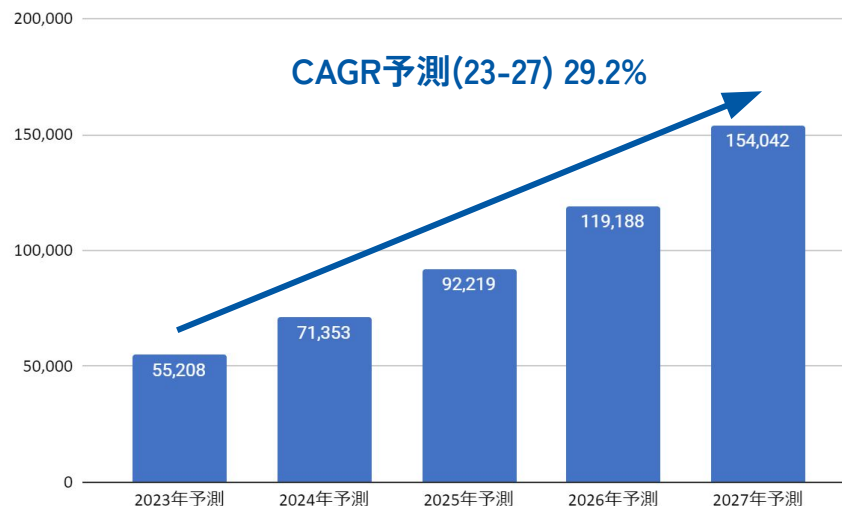
(単位：億円)



出典：矢野経済研究所調べより抜粋

アジア研修市場

(単位：億円)



出典：Skyquest™調べ。1ドル150円換算

サステナビリティや人的資本開示という社会的テーマに関連し、研修サービスが求められている状況です。全ページの通り、国内・海外において市場の成長が期待できます。

①日本の動向	<ul style="list-style-type: none">・経済産業省が2022/5に公表した「人材版伊藤レポート2.0」によると、経営陣が主導して策定・実行すべき人材戦略の一つとして「リスキル・学び直し」が掲げられており、「経営環境の急速な変化に対応するためには、社員のリスキルを促す必要がある。また、社員が将来を見据えて自立的にキャリアを形成できるよう、学び直しを積極的に支援することが重要である。」とされています。・2022/10に岸田前首相の所信表明演説において「リスキリング支援として、人への投資に5年間で1兆円を投じる。」と表明されました。
②国内外の課題	<ul style="list-style-type: none">・国内 経済産業省「人材版伊藤レポート2.0」によると、「人材や働き方の多様化」「サステナビリティ」「業務のデジタル化」が掲げられています。・海外 外務省「JAPAN SDGs Action Platform」によると、8つ目の目標に「働きがいも、経済成長も」が掲げられており、人材育成の推進が重要なテーマとして位置づけられています。
③開示の義務化	<ul style="list-style-type: none">・金融庁が2024/5時点で示している案によると、サステナビリティ開示の対象となる企業を拡大し、2030年代には東京証券取引所のプライム市場に上場している全企業にサステナビリティ開示を義務付ける計画です。サステナビリティ開示の一つである人的資本に関するソリューションとして研修サービスが用いられております。
④具体的な事例	<ul style="list-style-type: none">・金融庁が2023/12に公表した「サステナビリティ開示の好事例集」によると、役職員への研修体制を整備しているだけでなく、教育訓練費を増加させている傾向があります。IT研修やビジネス研修（階層別研修やテーマ別研修）等多岐に渡るニーズがあることが確認できます。

政府が公表している各資料は以下の通りです。

- ・経済産業省「人材版伊藤レポート2.0」 https://www.meti.go.jp/policy/economy/jinteki_shihon/pdf/report2.0.pdf
- ・外務省「JAPAN SDGs Action Platform」 <https://www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/oda/sdgs/about/index.html>
- ・金融庁「有価証券報告書等における企業のサステナビリティ情報の開示」 <https://www.fsa.go.jp/policy/kaiji/sustainability-kaiji.html>
- ・金融庁「有価証券報告書のサステナビリティに関する考え方及び取組の開示例-人的資本等-」 <https://www.fsa.go.jp/news/r5/singi/20231227/06.pdf>

3. 競争優位性

競争優位性

そのような環境の中で研修サービスを展開する当社の競争優位性は次の通りです。

1. 研修サービスの標準化

研修サービスの標準化を実現し、講師や営業の個人スキル依存から脱却



2. 研修実施プロセスのDX化

顧客への研修サポートシステム提供による研修企画や研修管理業務のDX化



3. 安価な価格設定の実現

研修サービスの標準化と研修実施プロセスDX化により、安価な価格設定を実現

1. 研修サービスの標準化

研修サービスの標準化を実現し、個人スキルへの依存度を低下させています。

従来の研修

講師依存

- ・講師が各社に向けた研修コンテンツを作成
- ・著名な講師による研修を売りにした営業

営業担当のスキルに依存

- ・各企業に向けたコンサルティング営業（カスタマイズ前提）
- ・見積もり交渉は営業力次第。値引きも常態化
- ・運営実務も営業担当がすべて実施

リスキルの研修

講師依存なし

- ・講師は登壇のみ。研修コンテンツは自社で作成し、標準パッケージとして提供
- ・著名な講師を売りにした営業はしない

営業担当へのスキル依存なし

- ・標準パッケージ化された研修の提供（次ページ参照）
- ・明瞭な価格設定
- ・営業・運営実務等をシステム管理

標準化による顧客のメリット

講師変更や営業担当変更による品質の低下がなくなる。価格も明瞭で稟議等の対応がしやすい。

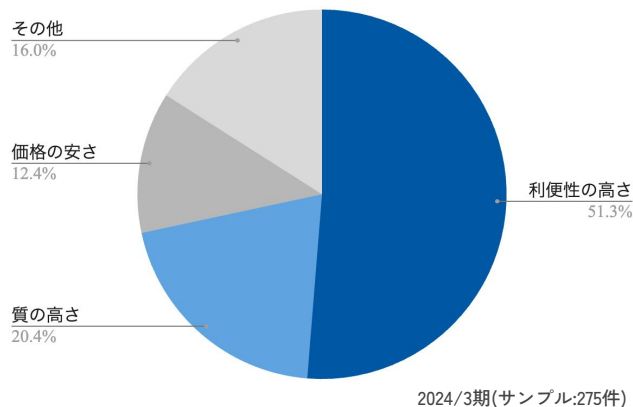
標準化による当社のメリット

著名な講師や優秀な営業担当の人数確保は難しく、講師や営業に依存するとスケールがしにくくなる。標準化を行うことでスケールがしやすいビジネスモデルを構築している。

2. 研修実施プロセスのDX化

研修サポートシステムを無料提供しています。顧客業務のDX化による利便性の向上で顧客から評価を受けています。

リスキルご利用理由アンケート



biz研修 一社研修

- ・受講者管理 / 研修準備機能
- ・研修アンケート管理
- ・研修後フォローアップ機能 等

biz研修 公開講座・動画講座

- ・一括申し込み機能
- ・受講者 / 受講状況管理機能
- ・研修アンケート管理 等

tech研修 一社研修・公開講座

- ・受講者管理 / 研修準備機能
- ・日々の日報管理 / 出席管理
- ・研修アンケート管理
- ・講師からの報告や評価管理
- ・理解を補助するためのAIによる自動質問回答システム 等

DX化による顧客のメリット

研修管理、研修準備等の研修プロセスにおける手間を削減。

DX化による当社のメリット

当社従業員の習熟度によらない研修サポート品質の均一化を実現。

2. 研修実施プロセスのDX化：WebサイトのEC化

biz研修ではWebサイトをEC化して提供しています。研修企画初期の段階ではサジェスト機能やレコメンド機能、比較したい段階では見積書の自動作成や類似研修の提示等研修実施前のプロセスも支援しています。



企画初期段階のサポート機能

- ・ 800種類以上の一社研修・公開講座・動画講座を一括で検索
- ・ サジェスト機能により素早く研修情報にアクセス
- ・ レコメンド機能も用意

比較段階のサポート機能

- ・ お気に入り研修の登録や閲覧研修履歴の確認が可能
- ・ 稟議に必要な見積書の作成等もオンラインで完結
- ・ 類似カリキュラム確認や他者へのリンク共有等、比較検討に活用できる機能が充実

EC化による顧客のメリット

研修の企画や比較検討が容易に実施可能。

EC化による当社のメリット

顧客は自身で必要な作業を行うことができるため、当社従業員の工数を減らすことができる。

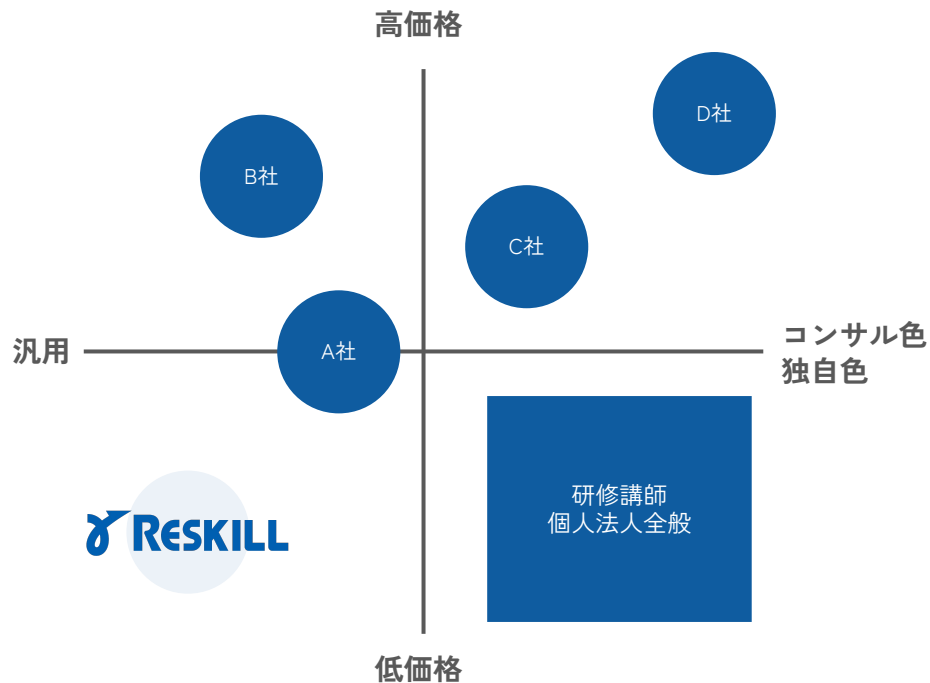
3. 安価な価格設定の実現

研修サービスの標準化や研修実施プロセスのDX化により、安価な価格設定を実現しています。

研修サービスの標準化	<ul style="list-style-type: none">・研修実施コストの削減<ul style="list-style-type: none">- 講師は登壇のみ → 講師への研修コンテンツ作成費の支払い等がない- 研修コンテンツは自社で作成 → コンテンツ費用等の他社への支払いがない- 著名な講師を売りしない → 著名な講師に頼らないため、講師費用が高くない・営業担当依存なし → 高スキルの営業担当に依存せず、採用コストや育成コストを抑えられる・標準パッケージ化及びその公開 → 顧客が内容を理解した上で問い合わせ。営業工数を削減
研修実施プロセスのDX化	<ul style="list-style-type: none">・顧客が自ら操作を行い、システムが管理をサポート<ul style="list-style-type: none">→ 顧客対応工数や研修運営上の誤りを減らすことができ効率を向上が可能
安価な価格設定による顧客のメリット	安価に研修が実施できることは何度も研修を実施できることに繋がり、人材の成長を推進することができる。
安価な価格設定による当社のメリット	価格面でも競合優位性を発揮することができる。

3. 安価な価格設定の実現

汎用的かつ低価格の研修を提供するポジショニング確立（下図はbiz研修の1社研修におけるポジショニングマップ）。業界のディスラプターを目指しています。



一般的な研修企業

- ・低単価では利益が創出しにくいいため、コンサルティングの色を強めたり、研修の内容に独自色を出し、差別化を行うことで、高単価の実現を狙うのが一般的。

リスク

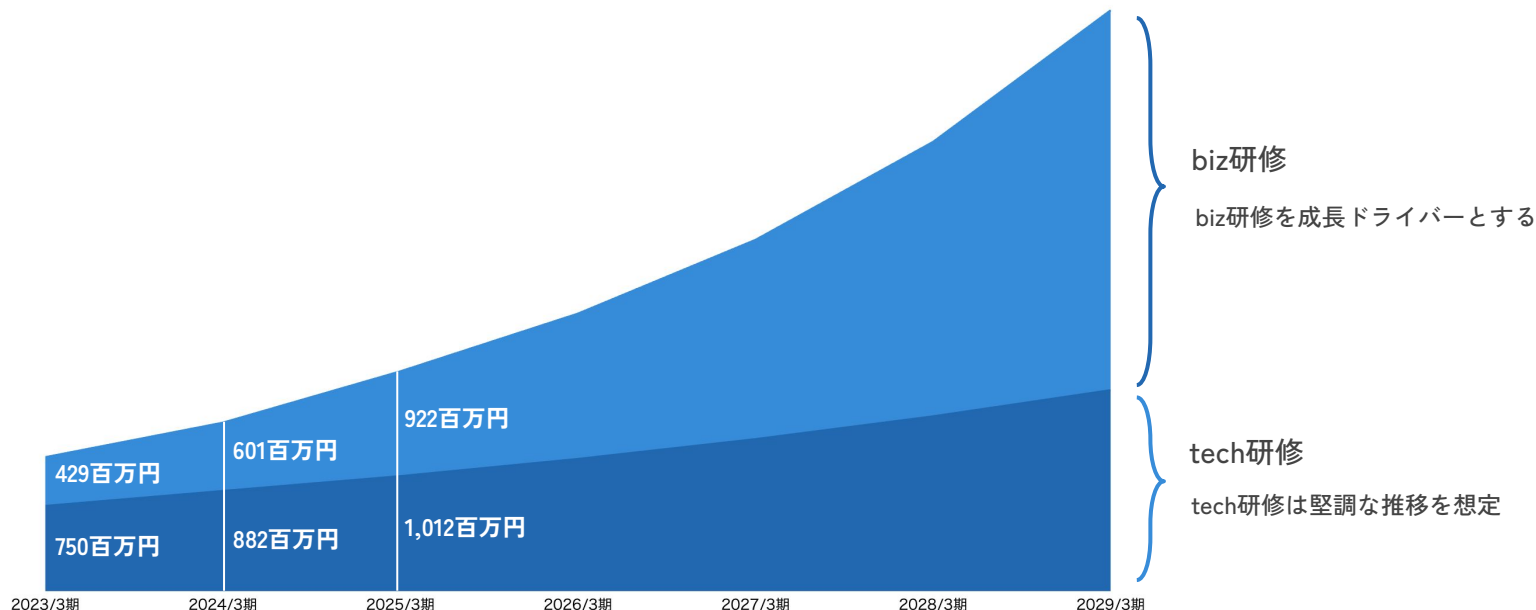
- ・自社の色を強く出さない、標準化された汎用的な研修を低単価で提供。
- ・「研修サービスの標準化」「研修実施プロセスのDX化」により低単価でも利益を出すことができる事業モデルを確立。
- ・中価格帯企業（A社）より約30%低い価格帯を実現。
（公開情報は少なく、あくまでも当社の認識です）

※ 1社研修の研修料金における公開情報は少なく、当社調べによる作成となります
（Webサイト及び当社顧客からのヒアリングでの情報）

4.成長戦略

成長戦略の基本方針

市場の成長性が期待でき当社のシェアも1%以下と成長余地が大きいこと、当社の競争優位性の模倣が困難であることの2点から、現在の事業をオーガニックに成長させることを基本方針としています。現在の事業に注力しながら、売上高及び顧客企業数を向上し、シェアを拡大していきます。また、顧客基盤拡大のためにアジア圏への展開も実施していきます（後述）。



※ グラフ内数字はbiz研修・tech研修それぞれの売上高です。2025/3期は計画数字となります

※ 当社は2022年5月2日設立のため、2023/3期には設立前の株式会社リカレントにおける2022年4月1日から5月1日の数値（未監査）が含まれております

※ グラフは事業規模の中長期的な成長をイメージしており、売上高等の具体的な数値の推移を保証するものではありません

主要な経営指標

当社はシェアを拡大することを意図していることから、顧客企業数を重要視しており、KPIとして設定しております。

顧客企業数推移

	2023/3期		2024/3期		2025/3期(計画)	
		増減率		増減率		増減率
biz研修（一社研修）	719	-	965	+34.2%	1,444	+49.6%
tech研修（一社研修・公開講座）	187	-	217	+16.0%	262	+20.7%

- ・2023/3期の集計は、比較可能性の観点より、2022年5月2日設立のため設立前の株式会社リカレントにおける2022年4月1日から5月1日の数値（未監査）が含まれております
- ・biz研修の公開講座・動画講座及びtech研修の動画講座に関しては事業規模として小さいため、KPI開示の対象から外しております
- ・tech研修の一社研修と公開講座は、ひとつの部門による一連の営業活動での顧客獲得となるため、分けずに顧客企業社数を開示しております
- ・tech研修の一社研修と公開講座にはそれぞれを利用し、重複している企業も含まれております

サービスごとの成長戦略

各サービスの成長戦略は次のとおりです。KPIである顧客企業数の増加を重視しています。

	一社研修	公開講座	動画講座
biz研修	<ul style="list-style-type: none">Webマーケティング強化により新規顧客企業数を増やす一社研修では売上増に対応するために営業担当を増やす（人員の増加）※1公開講座では、会社単位で利用できる申込み管理システムの利用企業数を増やす※2		
tech研修	<ul style="list-style-type: none">売上増に対応するために営業担当を増やす（人員の増加）		- ※3
事業共通	<ul style="list-style-type: none">研修実施プロセスDX化を進めることで顧客利便性を向上（システムの強化） これにより、新規顧客獲得及び既存顧客の継続利用の増加		
その他	<ul style="list-style-type: none">biz研修においてアジア圏へ展開を開始（アジア圏への展開）		

※1) 括弧内は翌ページの記載に対応しております。以下の括弧記載も同様になります

※2) 会社単位で公開講座の運営を管理できるシステムを提供しています。利用企業は公開講座利用の増加が期待できます

※3) tech研修の動画講座は今後の成長を企図しておらず、売上高も僅少であることから省略しております

注力するポイント

特に注力するポイントは以下の3点です。

1. 人員の増加

- ・売上増に対して、顧客へ対応する人員の増加は不可欠となっています。売上高の向上を支えるため、人員を増加を計画しています
- ・2026/3期より、採用手法の多様化や採用担当の増員等採用活動費に投資する予定です

2. システムの強化

- ・2026/3期中にbiz研修一社研修において、顧客から講師への資料共有をスムーズにする機能を実装予定です
- ・2025/3期若しくは2026/3期Q1にbiz研修公開講座の利用者数増に寄与する前払いのチケット購入及びそのシステム管理を提供開始予定です。購入したチケットを受講者に授与できるようにする等の機能を実装予定です
- ・その他、随時顧客利便性に資する機能を追加実装する予定です

3. アジア圏への展開

- ・2026/3期において、アジアより一カ国を選定し進出します。地理的要因から東南アジアを優先的に考えています
- ※ 2026/3期においては、テストマーケティングの意味合いが強く、売上は見込んでおりません

新規上場の目的

当社は上場により資金調達手段の多様化を図るとともに、上場時の調達資金を注力のポイントに合わせて、人材採用力の強化及びそのためのオフィス増床、ITシステム強化、海外への展開に活用し、事業拡大・高い成長を実現したいと考えております。

人材採用力の強化



上場会社となり知名度や信用度を向上することは、採用への投資の増加と合わせて、今後の継続的な成長のために必要な「人材採用力の強化」の実現に繋がると考えています。人員増に伴うオフィス増床にも資金を投下する予定です。

ITシステムの強化



当社のサービスを提供する上で、ITシステムは重要な付加価値となっています。公募増資金を開発プロセスの向上に伴う、システム開発速度の向上に投資していきます。

海外への展開



当社は現在国内で展開しているサービスの海外展開を志向しております。新規上場により信頼度を高めると共に、公募増資金を海外展開に利用していく予定です。

上場時調達資金の使途

具体的な配分は次のとおりです。

	予定金額(百万円)	投資開始時期
人材採用費	100	2026/3期
オフィス拡張のための設備投資	50	2027/3期
海外事業への展開費	87	2026/3期
システム開発費	20	2026/3期

Vision

アジアでもっとも信頼され、選ばれる
”社会人教育”を目指します。

日本での展開はもちろんのこと、
隣接するアジアの国々に質の高い社会人教育を
提供する企業を目指します。

Appendix-1. 業績情報

損益計算書（分社前未監査数値含む）

（単位：百万円）

	2023/3期		2024/3期		2025/3期(計画)	
		増減率		増減率		増減率
売上高	1,179	-	1,483	+25.8%	1,935	+30.4%
売上総利益	753	-	935	+24.2%	1,247	+33.3%
営業利益	356	-	402	+12.8%	667	+65.9%
経常利益	356	-	404	+13.3%	658	+62.6%
当期純利益	229	-	285	+24.3%	423	+48.1%

※ 当社は2022/5/2設立であることから、2023/3期は2022/5/2～2023/3/31の10ヶ月と30日の決算です。
本ページでは、比較可能性の観点から設立前の株式会社リカレントにおける2022年4月1日から5月1日の数値（未監査）が含まれております。

損益計算書（分社後数値のみ）

（単位：百万円）

	2023/3期		2024/3期		2025/3期(計画)	
		増減率		増減率		増減率
売上高	920	-	1,483	+62.0%	1,935	+30.4%
売上総利益	606	-	935	+64.8%	1,247	+33.3%
営業利益	223	-	402	+55.6%	667	+65.9%
経常利益	223	-	404	+55.4%	658	+62.6%
当期純利益	147	-	285	+51.8%	423	+48.1%

※ 2023/3期は2022/5/2～2023/3/31の10ヶ月と30日の決算です。

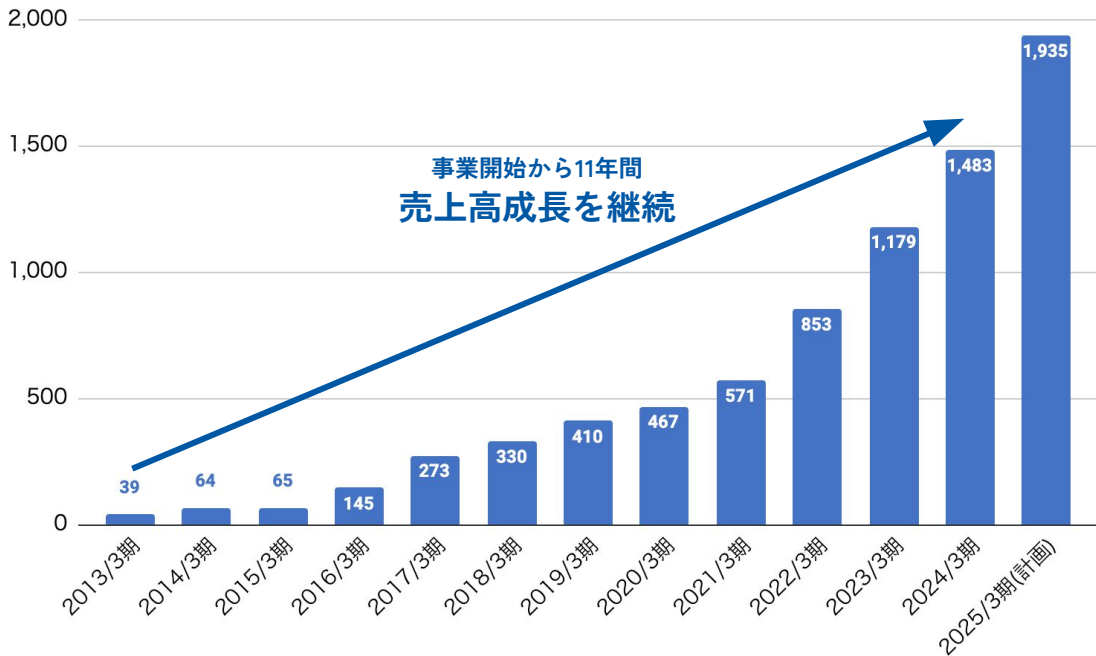
貸借対照表

(単位：百万円)

		2023/3期	2024/3期
資産の部	預金	577	738
	売掛金	55	59
	その他	15	30
	有形固定資産	9	9
	投資その他の資産	30	50
	繰延資産	-	-
資産合計		688	888
負債・純資産の部	流動負債	246	228
	固定負債	67	-
	純資産	373	660
	負債及び純資産合計	688	888

売上推移

(単位：百万円)



※ 2013/3期（当社社長松田入社時）～2022/5/1までは分社前会社リカレントでの法人売上数字

継続的な成長

- ・ 11年間にわたり売上高成長を継続
- ・ コロナ禍でも成長を維持
- ・ 2025/3期も成長を継続する計画

成長要因

- ・ M&A等に頼らず、既存事業成長と新規事業の積み上げで成長

Appendix-2. 企業情報

経営陣



代表取締役社長
松田 航

経歴

早稲田大学大学院先進理工学科中退/2012年 株式会社リカレントに参画/2015年7月 同社社長 / 2022年より株式会社リスキル社長（現任）

スキルセット

経営・マーケティング・IT
エンジニアリング・営業



社外取締役
清水 達也

経歴

2003年 株式会社リクルート 取締役常務執行役員/2008年 カプコンUSA, INC. 取締役 / 2010年ベネッセホールディングス経営企画部長/2011年株式会社DEiBA Company代表取締役/2015年株式会社ディップ社外取締役 / 2023年 株式会社リスキル 社外取締役就任（現任）

スキルセット

経営・営業・人事



社外取締役
竹上 創

経歴

1984年 株式会社オリンパス入社/2001年 株式会社ファーストリテイリング/2006年株式会社ドーム アンダーアーマー部長/2011年 エディー・バウアー・ジャパン株式会社 マーケティング本部長/2014年 株式会社エアウィーヴ 執行役員 / 2023年 株式会社リスキル 社外取締役就任（現任）

スキルセット

マーケティング・海外展開



常勤社外監査役
小南 紳哉

経歴

2006年 公認会計士論文式試験合格後、監査法人トーマツ入所 / 2016年 株式会社マーシュ（現 株式会社アスマーク）入社/2022年 株式会社リスキル 常勤社外監査役就任（現任）

スキルセット

会計・法務リスク管理

経営陣



社外監査役
下山 随

経歴

イー・アクセス株式会社等
通信キャリア、外資系PC
メーカーにて従事 / 2015年
ベンチャー支援・海外進出
支援 GlobalBreeze株式会社
代表取締役（現任） / 2023
年 株式会社リスキル 社外
監査役就任（現任）

スキルセット

人事・海外展開



社外監査役
友田 順

経歴

2008年 旧司法試験合格
/2010年 弁護士登録、吉田
修平法律事務所入所/2014
年 サン綜合法律事務所入
所/2020年 ひかり総合法律
事務所入所パートナー就任
（現任）/2022年 公認不正
検査士登録 / 2023年 株式
会社リスキル 社外監査役
就任（現任）

スキルセット

法務リスク管理



常務執行役員CFO
高橋 直樹

経歴

関西学院大学大学院商学研
究科 修了/2009年 JCOM株
式会社 入社/2015年 株式会
社リクルート 経理推進部
入社/2018年 同社 経営管理
室、米国税理士登録/2022
年 SAP-FI認定コンサルタ
ント登録、株式会社リスキ
ル 入社（現任）

スキルセット

会計・法務リスク管理



執行役員
町田 順

経歴

駒澤大学経済学部卒業
/2004年 人材ベンチャーに
入社/2006年 株式会社リカ
レント入社/2022年 株式会
社リスキル入社/2023年 研
修事業部担当執行役員（現
任）

スキルセット

営業

主なリスク

主な事業リスク	発生可能性/時期/影響度	リスクの内容と当社の対応策
業績の季節変動に関するリスク	発生可能性：中 時期：第1四半期 影響度：大	当社は、売上高、売上総利益及び営業利益が第1四半期に偏る傾向にあります。年間売上高のうち約60%及び年間営業利益のうち約100%が第1四半期に計上されます。これは、新入社員や若手人材の育成需要が、第1四半期に高くなるためです。当該時期に研修サービスの需要が低下する事象が生じた場合、経営成績に影響を及ぼす可能性があります。なお、2023年3月期第3四半期、第4四半期及び2024年3月期第4四半期の営業利益が赤字となっている原因は、固定費を構成する販売費及び一般管理費が売上総利益を超過しているためであり、売上総利益は黒字となっております。今後は、固定費を上回る売上総利益を確保できるよう、年間を通じて安定的に研修サービスを提供し、事業の成長を目指してまいります。
設立からの年数が浅いことに関するリスク	発生可能性：低 時期：特定時期なし 影響度：大	当社は、2022年5月設立であるため、期間業績比較を行うために十分な期間の財政状態及び経営成績に関する財務情報を得られない可能性があります。当社は、上場後より投資者その他の財務諸表の利用者の理解に資する情報を提供してまいります。
特定サービスへの依存に関するリスク	発生可能性：低 時期：特定時期なし 影響度：大	当社は、日本国内において研修サービスのみを展開しております。研修サービスの実施企業数は年々増加しており、今後においても引き続き増加していくものと考えております。しかしながら、研修サービスに対する需要が期待通りに伸長しない場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。当社は、事業のグローバル化を進めていく予定であります。国内研修市場だけでなく、海外研修市場においても、研修サービスを提供してまいります。
従業員の確保に関するリスク	発生可能性：中 時期：特定時期なし 影響度：大	当社は、今後も増加が見込まれる顧客の需要に応えるため、研修サービスの拡大を進めるにあたり、優秀な従業員の採用・確保及び育成が重要であると考えております。しかしながら、国内における人材の争奪により、優秀な人材の採用・確保及び育成が計画通りに進まない場合、競争力の低下や事業規模拡大の制約、顧客に提供するサービスレベルの低下をもたらし、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。今後も採用市場の変化を捉えながら採用手法の多様化を進めることで候補者との接点拡大を図ると同時に、社内人材に対しては研修等によるナレッジの共有を行うことで育成機会の多様化・均等化を図ってまいります。

主なリスク

主な事業リスク	発生可能性/時期/影響度	リスクの内容と当社の対応策
講師の確保に関するリスク	発生可能性：中 時期：特定時期なし 影響度：大	当社は、今後も増加が見込まれる顧客の需要に応えるため、研修サービスの拡大を進めるにあたり、当社が求める品質基準を満たす講師との業務委託契約が重要であると考えております。しかしながら、優秀な講師との業務委託契約が計画通りに進まない場合、事業規模の拡大が制約され、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。今後も積極的に講師を募集するとともに、既存講師に対しては研修を実施し、品質の均一化を図るほか、研修後のアンケート結果を共有することで研修品質の改善に努めてまいります。
特定の人物へ依存に関するリスク	発生可能性：低 時期：特定時期なし 影響度：大	当社代表取締役社長である松田航は、当社の設立者であるとともに、大株主であり、経営方針や事業戦略の決定において重要な役割を果たしております。現状において、何らかの理由により当人が当社の業務を継続することが困難になった場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。当社は、特定の人物に過度に依存しない体制を作るために、取締役会等における役員間の相互の情報共有や経営組織の強化に努めております。
情報セキュリティに関するリスク	発生可能性：低 時期：特定時期なし 影響度：大	当社の研修サービス提供に際し、顧客の機密情報や講師を含む各種個人情報を取り扱うことがあります。不測の事態により、これらの情報が外部に漏洩した場合、当社の社会的信用に重大な影響を与え、対応費用を含め、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。当社では、情報セキュリティ管理規程及び個人情報保護規程を制定し、徹底した情報管理を行っております。また、役員及び従業員には、守秘義務の遵守や機密情報・個人情報の適切な管理を徹底させるため、定期的な研修と情報セキュリティを含むコンプライアンステストを実施しております。さらに、個人情報の適切な取り扱いを強化するため、プライバシーマークの認証を取得し、その運用を行っています。講師に対しては、研修サポートシステムのアクセス権を限定し、業務委託契約書には機密情報及び個人情報の取り扱いに関する条項を明記しています。研修開始時の業務ガイダンスにおいても、これらの事項について再確認を行っております。

※ その他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載のとおりです

本資料の取り扱いについて

本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社が発行する有価証券の売買を勧誘する目的で作成されたものではありません。本資料には、事業計画、市場の規模、競合状況、業界に関する情報、成長の潜在性、財務指標、及び予測値等が含まれます。これらの情報は、本資料の公表時点での当社の判断、仮定、及び当時入手可能な情報に基づいています。しかしながら、未来の業績や成果は、既知あるいは未知のリスク、不確実性、その他の様々な要因の影響を受け、予測又は示唆された内容と大きく異なる結果となる可能性、又は将来的に変更される可能性があります。また、本資料には過去の財務報告や計算書類に基づいた財務情報が含まれていますが、これらの中には独立した公認会計士や監査法人による監査やレビューを受けていないものも含まれます。財務報告や計算書類に基づかない管理上の数値も記載されます。本資料には、当社の事業環境に関する分析、一般的な経済動向、統計情報、調査結果、及び外部情報源から得られた他社の情報も含まれています。また、わかりやすい表現のため省略された情報や完全な正確性を伴わない表現も含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についても保証するものではありません。

なお、当資料の次回アップデートは本決算後の2025年6月頃を目処として開示を行う予定です。

