



当社は、2025年3月14日開催の取締役会において、いわゆるマネジメント・バイアウト（MBO）の一環として行われるLWLホールディングス株式会社（以下「公開買付者」といいます。）による当社の普通株式（以下「当社株式」といいます。）に対する公開買付け（以下「本公開買付け」といいます。）に賛同の意見を表明するとともに、当社の株主の皆様に対して、本公開買付けへの応募を推奨する旨を決議いたしましたので、お知らせいたします。

なお、上記取締役会決議は、公開買付者が本公開買付け及びその後の一連の手続により当社を公開買付者の完全子会社とすることを企図していること、並びに当社株式が上場廃止となる予定であることを前提として行われたものです。

詳細については、「MBOの実施及び応募の推奨に関するお知らせ」をご参照ください。

01	事業概要	04
	－ 事業の内容	
	－ 事業の収益構造	
02	市場環境	40
	－ 市場規模	
	－ 競合環境	
03	競争力の源泉	46
04	事業計画	49
05	中期経営計画	54
06	リスク情報	57

# 01 事業概要

MISSION  
ミッション

ミライの「はたらく」を、明るくする

VISION  
ビジョン

不確実性が増す現代社会に必要な  
人材開発プラットフォームを提供する

✓ 2001年創業

✓ 人材開発のソリューションをクラウドサービスで提供

- 人材開発（能力開発、スキル管理、キャリア管理etc.）をインターネットを活用して行う際に求められるプラットフォーム（IT基盤）とコンテンツ（教材）を提供します。

ライトワークスグループ

**LW** LIGHTWORKS ライトワークス



顧客	国内大手・中堅企業人事部
サービス	クラウドによるHCMプラットフォーム提供サービス
主な競合	米国系HCMシステム会社など
事業モデル	大企業のオペレーションに最適なHCMプラットフォームの提供。プラットフォーム上での各種サービスの提供。

**le** Lighteducation

ライトエデュケーション

(株)ライトワークス 93.72%

(株)Gakken 6.28%

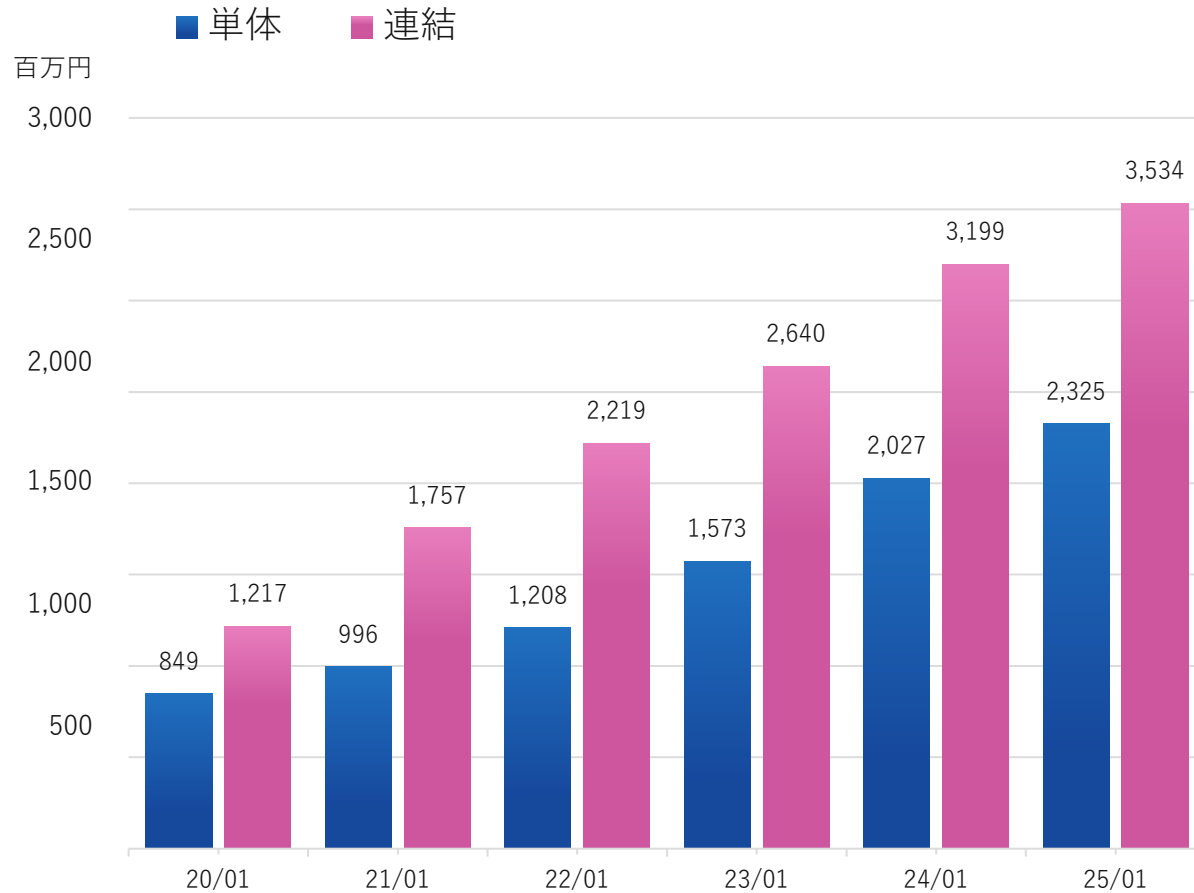
顧客	教育関連企業、学校、学習塾および一般消費者
サービス	クラウドによるHCMプラットフォーム提供サービス、オンライン英語会話
主な競合	オンライン英会話提供企業
事業モデル	教育事業者にHCMプラットフォームを提供。オンライン英語会話を全国の学習塾、学校に提供。

**LW**

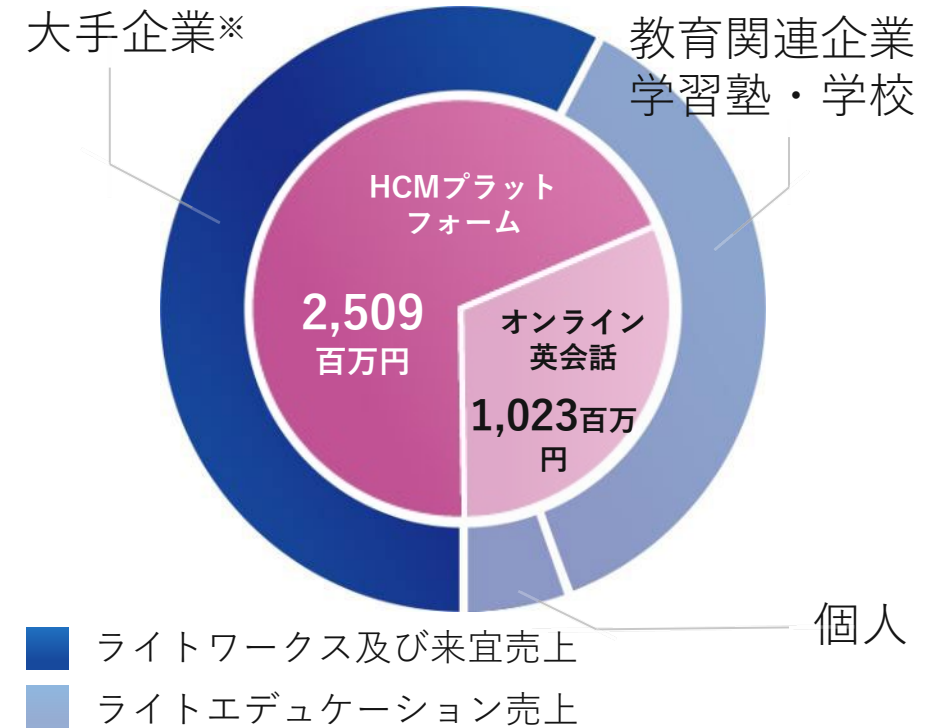
来宜信息科技有限公司（上海）有限公司 (株)ライトワークス 100%

顧客	中国およびアジアの日系企業人事部
サービス	ライトワークスと同じ eラーニングのオフショア開発
主な競合	現地システム会社など
事業モデル	日系企業の現地スタッフの教育。eラーニングのオフショア開発。

# ライトワークスの売上高推移

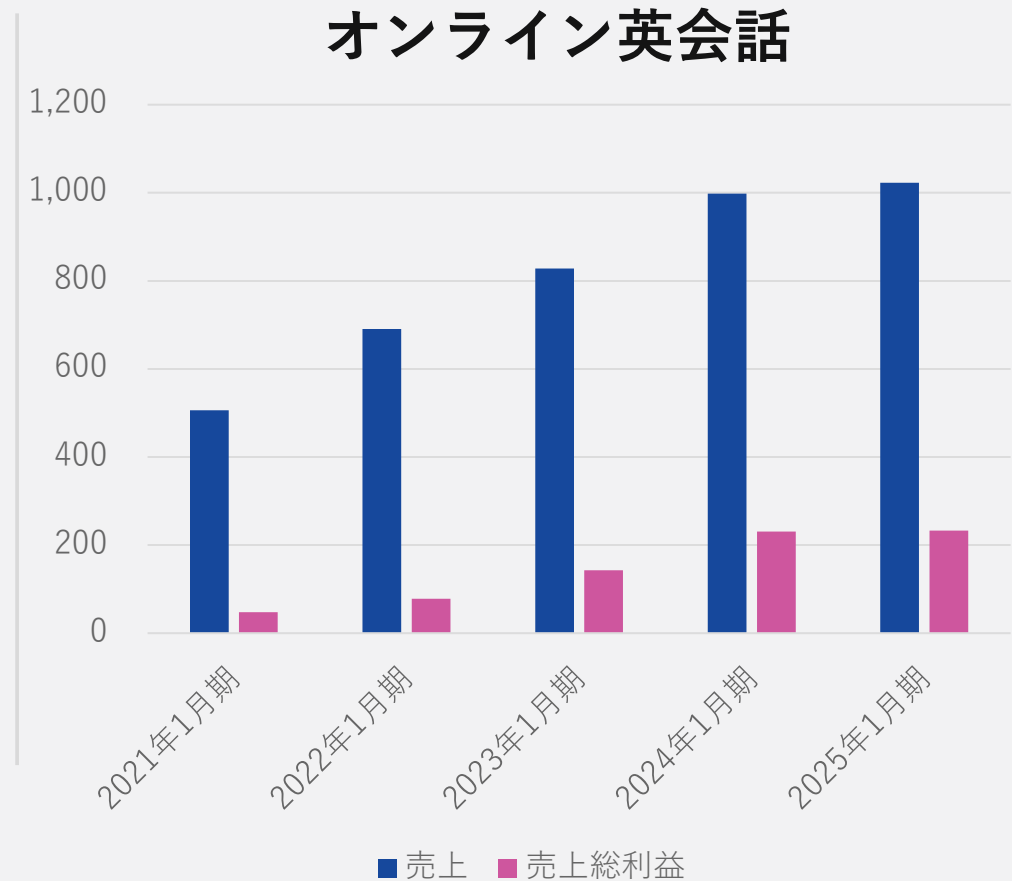
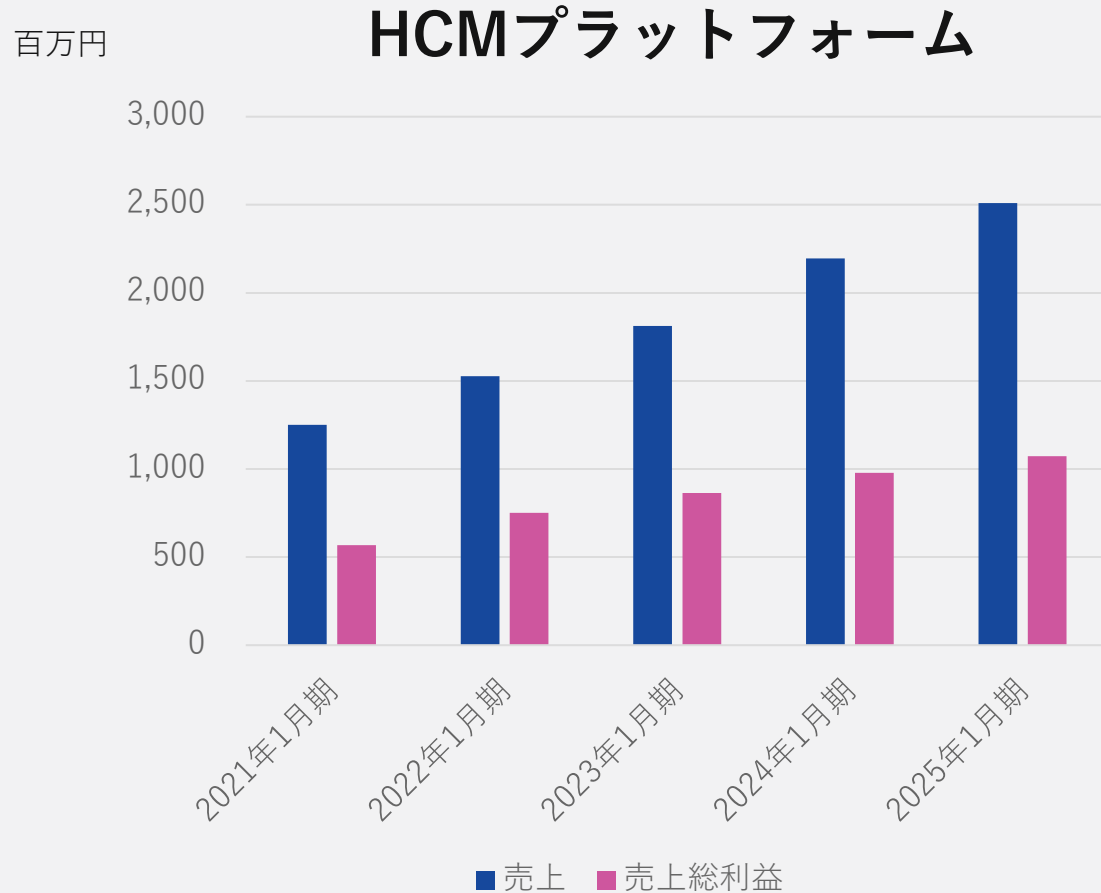


## 売上構成：3,534百万円(25年1月期)



※：半数以上が売上高1000億円以上の企業

# ライトワークスの事業別売上総利益





## ライトワークスの事業セグメント

### ✓ 当社はHCMクラウド事業の単一セグメントです。

個人の能力・パフォーマンス向上を目的とする諸施策（教育、訓練、OJT、資格取得、etc.）をインターネットを活用して行うことによって個人と組織の戦略的目標の達成を目指すことをHCM（Human Capital Management）クラウドサービスと当社は呼んでいます。

### ✓ HCMクラウド事業は2つのサービスから構成されています。



人材開発のプラットフォームを提供する『**HCMプラットフォーム提供サービス**』



同プラットフォーム上で展開する『**HCMプラットフォームを活用したオンライン英会話サービス**』

## HCMクラウドサービスによって実現すること

- ✔ **階層別教育、コンプライアンス対策、OJT**など企業の人材開発戦略に応じた社内外のコンテンツ（教材）を**プラットフォーム上で統合的に展開**できます。
- ✔ 従業員の能力開発が「**いつでも、どこでも、自由に**」行えるようになります。
- ✔ 企業側は**人材開発のプログラムを戦略的に設計**することにより、従業員ひとり一人に**マッチした能力開発**が実行できるようになります。
- ✔ スキル管理、キャリア管理の機能と組み合わせることで、**企業が従業員のスキルとキャリアをライフサイクルで管理**できるようになります。
- ✔ **人材開発業務のオペレーションを外部委託（BPO※）可能**となり人事部のスリム化が実現します。

※：Business Process Outsourcing; 企業運営上の業務やビジネスプロセスを専門企業に外部委託することを指します。

# HCMクラウドサービスの概要

## 企業向け人材開発プラットフォーム

CAREERSHIP®をベースにした、ヒトに関するソリューションをクラウドで提供し、**教育のDXを支援**しています。

### CAREERSHIP®主要機能別利用状況

eラーニング	99%	
コース管理	81%	
アンケート配信	79%	
集合研修管理	67%	
キャリア管理	55%	
スキル管理	44%	
社内SNS	40%	(2025年1月末時点)

## CAREERSHIP®機能



## CAREERSHIP® eラーニング機能

- ✓ 企業の人材開発で求められる様々な要件を満たしつつ、受講者の使いやすさと管理者に求められる機能を備えているため、**対面研修の置き換え**や**教育のDX化推進**が可能です。

## ポイント

- ✓ **受講者の使いやすさを追求**
  - 多様な端末（ブラウザ）で実施可能
  - 1クリックで受講できる機能
- ✓ **管理者の運用を効率化/自動化できる機能**
  - 多様な仕様の教材を5分で作成できる機能
  - 多様なユーザ属性別に公開できる機能
  - 案内やリマインドを自動化できる機能
  - 2クリックで進捗状況を確認できる機能
  - 導入研修や全社研修を全自動化できる機能
  - 教材毎のIPアドレス制限 など

# CAREERSHIP® eラーニング機能（画面）

ホーム	アクティビティ	カスタマイズ	スキル管理	ルーム	キャリアカルテ
<p>若手層向けビジネススキルアンケート</p> <p>実施中 <a href="#">▶ 実施</a> <a href="#">▼</a></p> 	<p>コンプライアンススキルアンケート</p> <p>実施中 <a href="#">▶ 実施</a> <a href="#">▼</a></p> 	<p>中間層向けビジネススキルアンケート</p> <p>実施中 <a href="#">▶ 実施</a> <a href="#">▼</a></p> 	<p><b>必須</b></p> <p>LW基礎知識（初級）</p> <p>76% 実施中 <a href="#">▶ 実施</a> <a href="#">▼</a></p> 	<p><b>必須</b></p> <p>LW基礎知識（中級）</p> <p>33% 実施中 <a href="#">▶ 実施</a> <a href="#">▼</a></p> 	
<p><b>必須</b></p> <p>LW競合対策強化コース</p> <p>25% 実施中 <a href="#">▶ 実施</a> <a href="#">▼</a></p> 	<p><b>必須</b></p> <p>LW導入支援強化コース</p> <p>43% 実施中 <a href="#">▶ 実施</a> <a href="#">▼</a></p> 	<p><b>必須</b></p> <p>経営戦略コース・応用</p> <p>50% 実施中 <a href="#">▶ 実施</a> <a href="#">▼</a></p> 	<p><b>必須</b></p> <p>クリティカルシンキング学習コース</p> <p>0% 実施中 <a href="#">▶ 実施</a> <a href="#">▼</a></p> 	<p><b>必須</b></p> <p>ビジネススキルアセスメントコース（若年層向け）</p> <p>67% 実施中 <a href="#">▶ 実施</a> <a href="#">▼</a></p> 	

## CAREERSHIP® 集合研修管理機能

- ✓ 煩雑な集合研修管理業務の工数を軽減し、各部門で個別で管理されていた**受講履歴を一元化**します。
- ✓ オンライン**研修の**運用にも活用可能で、参加者の確定や出席を**自動管理**します。

### ポイント

- ✓ **管理者の研修管理業務を効率化**
  - 研修計画の一括登録・案内・申込の効率化
  - 申請時質問で宿泊/弁当手配、審査業務を効率化
  - 研修案内/リマインド等の自動メール配信
  - 自動出席登録、キャンセル待ち等の便利機能
- ✓ **タレントマネジメントのための履歴一元管理**
  - 各社/各部門で散らばる受講履歴の一元化
  - 一元管理による業務アサイン、昇進/昇格要件管理、全社的なタレントマネジメントの促進
- ✓ **対面研修の一元管理**
  - コロナ禍で増えたWEB会議システムを活用したオンライン研修にも対応

# CAREERSHIP® 集合研修管理機能（画面）

The screenshot shows the CAREERSHIP web application interface. A modal window titled 'プロパティ' (Properties) is open, displaying details for a training session 'sec012 情報セキュリティ研修 (12月度)'. The interface includes a sidebar with navigation options like 'ホーム', 'アクテ', 'カテゴリ一覧', and '研修'. The main content area shows a list of training sessions with a '実施中' (In Progress) status and a '100% 修了' (Completed) indicator.

情報セキュリティ研修 (12月度)	
種別	集合研修
空席数	あり
カテゴリ	
申請開始日	指定なし
完全カテゴリ	
申請終了日	指定なし
トップカテゴリ	
地図	地図を表示
コード	sec012
主催者	
タイトル	情報セキュリティ研修 (12月度)
講師	末斗一郎
重要度	必須
講師プロフィール	(株)ライトワークス アドバイザー、経営コンサルタント
配布資料	
持ち物	筆記用具
研修開始日時	2021年12月15日 10:00
対象者	全社員
研修終了日時	2021年12月15日 18:00
費用	
会場	
研修期間重複申請制限	除外
定員	制限なし
最少催行人数	指定なし
キャンセル待ち設定	なし
催行判断日	指定なし
申請者数	23
申請フロー	本人,一次,二次
キャンセル待数	0
メモ	
概要	ビジネスパーソンとして知っておくべきコンピュータに関する情報セキュリティの基本的な知識と、具体的な対策法について学習します。
内容	1章ビジネスと情報セキュリティ 2章電子メールとセキュリティ 3章インターネットの利用とセキュリティ 4章パソコンの管理 5章記憶媒体の管理
注意事項	

## CAREERSHIP® アンケート・レポート機能

- ✓ 研修の事前事後などでアンケートやレポートを提出する運用を**効率化/一元化**します。フォーマットのカスタマイズや、様々な運用に適した設定が可能のため、メールや紙でのやりとりといった時間を要する業務から解放されます。

## ポイント

- ✓ **管理者の研修運営業務を効率化**
  - アンケート回答の管理
  - 案内/未提出者へのリマインドの自動メール配信
  - 回答結果の自動集計と一括ダウンロード
- ✓ **フォーマットの柔軟性**
  - 択一式/複数選択式/プルダウン式/自動記述/ファイル添付など出題形式の選択可能
  - 回答権の移動有無/回答履歴の表示有無/画面あたり出題数/表形式の設定の有無などフォーマットを自由にカスタマイズ可能
  - 回答結果を上長等に回覧する申請フロー設定



# CAREERSHIP® アンケート・レポート機能（画面）

## 受講者



◀ ▶ 📄 🔄 📁

---

**研修実施後アンケート** 実施中 - 点

**参加状況** (第1問目 / 全7問) 必須

今年度にあなたが参加した研修を全て教えてください。

- 「ビジネス入門」コース
- 「経営戦略」コース
- 「マーケティング」コース
- 「アカウンティング」コース
- 「ファイナンス」コース
- 「リーダーシップ」コース

**総評** (第2問目 / 全7問) 必須

今年度にあなたが受講した研修は、総じて有益でしたか？

- 大変有益だった
- 有益だった
- どちらともいえない
- あまり有益ではなかった
- 有益ではなかった
- その他

## 管理者

アンケート/レポート管理 > 進捗管理 > フォーム > 集計
 エクスポート

質問1(Q0008720) **参加状況**(複数選択)

選択肢	人数 (単位: 人)	割合 (単位: %)
「ビジネス入門」コース	3	100.0
「経営戦略」コース	3	100.0
「マーケティング」コース	0	0.0
「アカウンティング」コース	0	0.0
「ファイナンス」コース	0	0.0
「リーダーシップ」コース	0	0.0

質問2(Q0008719) **総評**(ラジオボタン択一)

選択肢	人数 (単位: 人)	割合 (単位: %)
大変有益だった	2	50.0
有益だった	1	25.0
どちらともいえない	0	0.0
あまり有益ではなかった	0	0.0
有益ではなかった	0	0.0
その他	1	25.0

質問3(Q0008721) **研修期間**(プルダウン択一)

選択肢	人数 (単位: 人)	割合 (単位: %)
長すぎた	0	0.0
やや長かった	2	66.7
ちょうどよかった	1	33.3
やや短かった	0	0.0
短すぎた	0	0.0

## CAREERSHIP® コース管理（大規模学習管理）

- ✔ **ブレンディッド・ラーニング**※の運用や、直列型/並列型の教育コースが運用可能です。受講者は受講の流れを把握し、管理者はどこまで学習が進んだか**コース全体の管理**が可能になります。

※：集合研修とeラーニングなど複数の手法を掛け合わせて実施する学習手法のこと

## ポイント

- ✔ **ブレンディッドラーニングの運用**
  - eラーニング、オンライン研修、対面研修、グループワーク、アンケート、レポートを自在に組み合わせた学習コースが設定可能
- ✔ **直列/並列型コース運用**
  - 直列型コースはフェーズ毎に必須or任意などの条件設定が可能
  - 並列型コースは複数のオプションから任意の条件設定が可能（5つの教材を公開し、3つ終了したらコース完了etc.）

# CAREERSHIP® コース管理機能（画面）

The screenshot displays the CAREERSHIP course management interface. At the top, the logo and navigation menu are visible. The main content area shows a course titled "経営戦略コース・応用" (Management Strategy Course - Application) with a progress rate of 50%. The course structure is listed on the left, and the main area shows a flow diagram of the course phases.

**このコースの構成** フェーズ数:4

- 1 事前学習
- 2 集合研修
- 3 研修実施前アンケート
- 4 研修実施後アンケート・課題

**凡例**

- 🔒 前提条件を満たしていません
- 🔓 前提条件を満たしています
- 🔍 前提条件となっています
- 🚫 コースの進捗に寄与しません

**事前学習**

実施中 12.2% [▶ 実施] [▼]

**集合研修**

修了 - [🔍 結果] [▼]

**研修実施前アンケート**

修了 - [▶ 実施] [▼]

戻る

## CAREERSHIP® スキル管理機能

- ✓ 今後の人材開発では、管理者視点ではなく**従業員一人ひとりのキャリアや能力に応じた学習支援**が求められます。スキル管理機能を使えば、従業員一人ひとりの成長の道筋をデザインすることが可能になります。**自律学習と評価を連動**させたり、**スキルをデータベース化**することができます。

## ポイント

- ✓ **スキルの可視化**
  - 全社的なスキル体系をマッピング表示して可視化
  - 各従業員のスキルをステップ表示
- ✓ **学習と評価の連動**
  - 学習の有無だけでなく強みと弱みを把握することで効果的な学習が可能に
- ✓ **タレントマネジメント強化**
  - スキル管理を運用することでスキルのデータベースが蓄積され、タレントマネジメントに活用することができます

# CAREERSHIP® スキル管理機能（画面1）

## ステップ表示



## マップ表示



# CAREERSHIP® スキル管理機能（画面2）

四谷 ひかり

ホーム アクティビティ カスタマイズ **スキル管理** ルーム キャリアカルテ 全メニュー

lwsales001 LW営業オンボーディング ▼ 印刷

状態 実施中 自己評価期間 学習進捗状況 16/29  
 評価進捗状況 0/58 総合評価状況 評価フロー 本人, 一次  
 スキル総合点 0/232点

**S : 完璧/素晴らしい (人に教えられるレベル)**  
**A : 自信あり (一人でできるレベル)**  
**B : ふつう (ほぼ一人でできるレベル)**  
**C : まだまだ自信なし (教わりながらできるレベル)**  
**D : 自信なし (教わっていない)**

大分類	分類	スキル項目名	配布資料	アイテム	前々回履歴	前回履歴	基準	自己評価	上長評価	備考
初級	ビジネス...	心身の健康/体力		実施中			A	-	-	
初級	ビジネス...	ビジネスマナー					A	S ▼	-	
初級	ビジネス...	ビジネス文書(メール等)					A	S ▼	-	
初級	ビジネス...	論理的/批判的思考					A	- ▼	-	
初級	ビジネス...	コミュニケーション力					A	- ▼	-	

## CAREERSHIP® キャリアカルテ機能

- ✓ 人材を活用/育成するために人材データを可視化することで、従業員の状況を把握し、的確なOJTやフィードバックを行うことが可能になります。**受講履歴の一元化、学習成果の可視化**もキャリアカルテで実現できます。

### ポイント

- ✓ **自由に定義可能な人材データベース**
  - 職歴、業務経験、資格、保有スキル、受講履歴などのデータベースを作成し、データを一元化/可視化します
- ✓ **教育履歴の一元化**
  - 教育履歴はCAREERSHIP®が自動的に登録するので一元管理できます
- ✓ **学習履歴の可視化**
  - 社内資格制度、派遣スタッフの教育訓練など学習成果を可視化して運用できます

# CAREERSHIP® キャリアカルテ機能（画面）

The screenshot displays the user profile page for '四谷 ひかり' in the CAREERSHIP system. The page is organized into several sections:

- Header:** CAREERSHIP logo, user name '四谷 ひかり', and navigation icons.
- Navigation:** Home, アクティビティ, カスタマイズ, スキル管理, ルーム, キャリアカルテ, 全メニュー.
- User Profile:**
  - Basic Info:** ユーザID (yotsuya), ユーザ名 (四谷 ひかり), かな/カナ (かな/カナ).
  - Contact:** メールアドレス (mlw-bs\_bd@lightworks.co.jp), ログイン期限.
  - Role & Org:** ロールコード (student), ロール名 (student), 組織コード (L003), 組織名 (ビジネス開発チーム), 組織略称.
  - Skills:** スキルアソートコード (MAP\_0002), スキルアソート名 (営業/業務用・チャネル\_ベーシック), スキルアソート略名.
  - Management:** 上長ID (yshib), 上長名 (ライトワークス), ログイン回数 (13966).
  - Activity:** 最終ログイン日時 (2024年04月16日 19:07), 最終パスワード変更日時, 備考.
- 学歴・職歴 (Education & Career History):**
  - 件数: 4, 初回記入日: 2020年08月21日, 最終記入日: 2020年08月21日.
  - Table with columns: 年月, 学歴・職歴.
- 業務経歴 (Business History):**
  - 件数: 1, 初回記入日: 2020年08月21日, 最終記入日: 2020年08月21日.
  - Table with columns: 区分, 業務名, 開始年月, 終了年月, 担当時の立場.



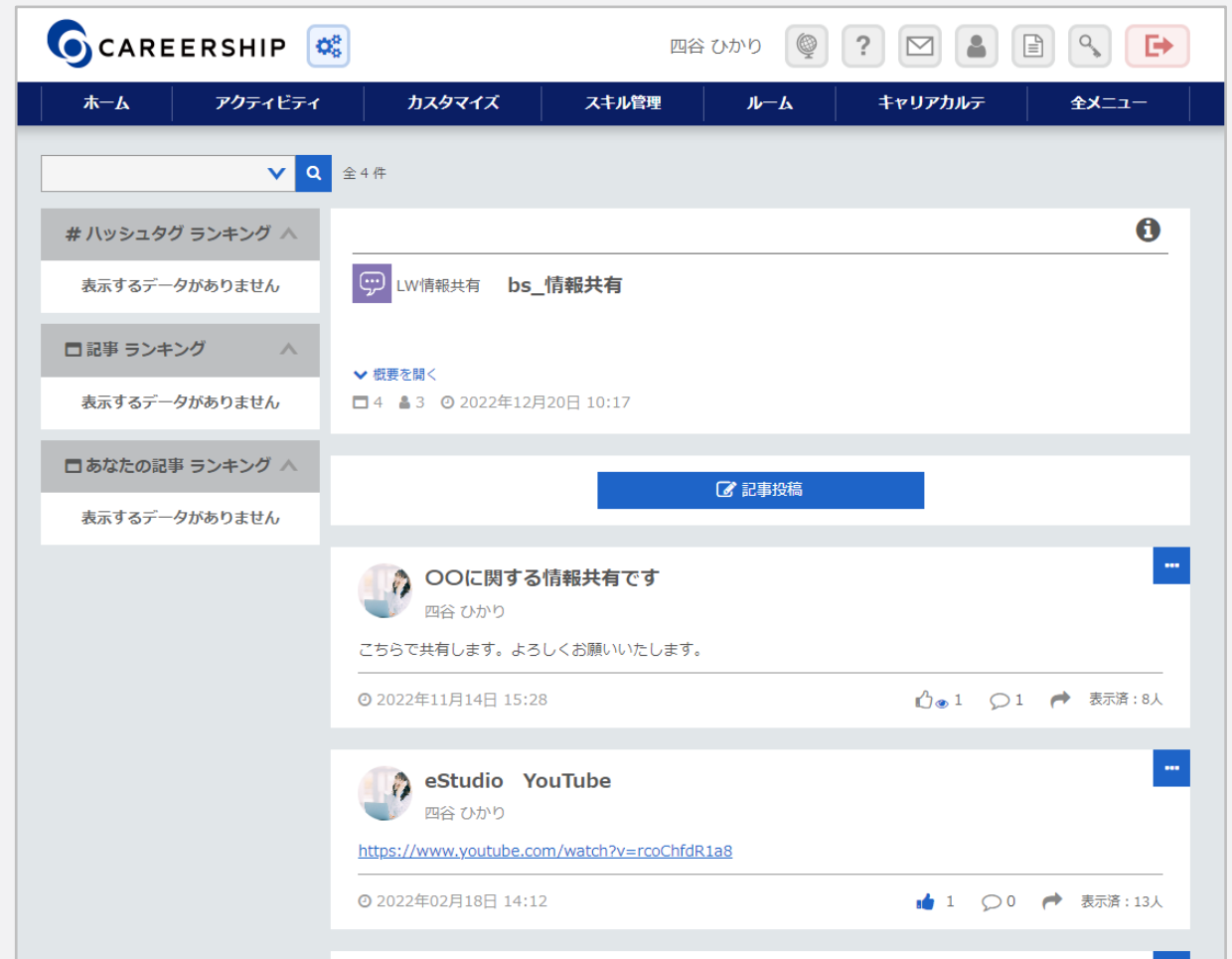
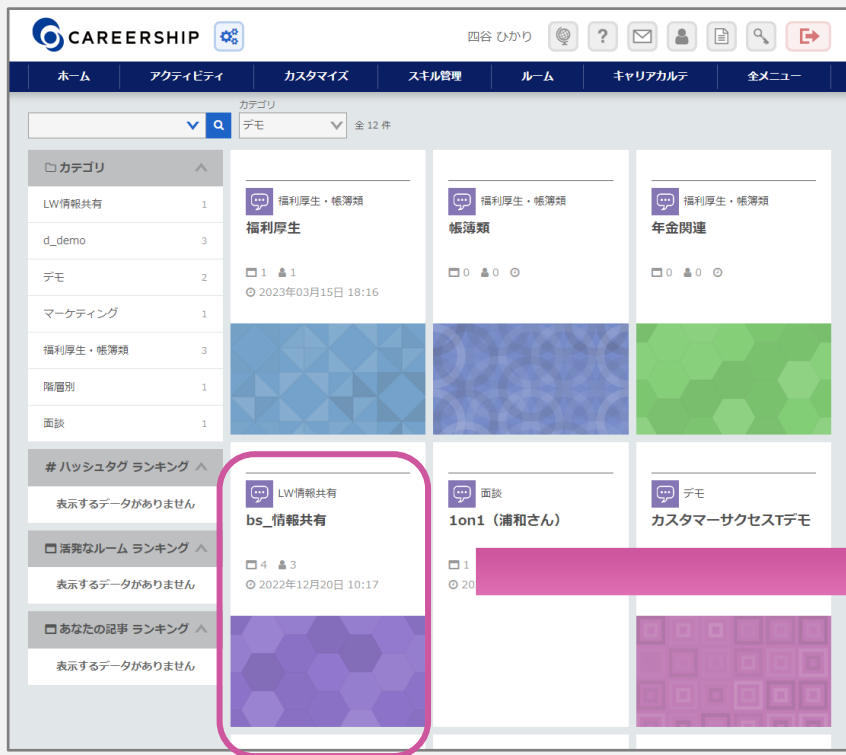
## CAREERSHIP® ルーム機能

- ✓ **創造的な組織構築**のためにはトップダウンの教育だけでなく、ユーザー間で情報のシェアを強化し**ナレッジを蓄積**することが望まれています。社内SNSのルームを活用すれば特定のユーザー同士で**学習し合う文化を醸成**できます。

## ポイント

- ✓ **特定のメンバー間での情報共有**
  - 内定者、新入社員、営業など特定のメンバー間でコメント、ファイル（文書、動画）の共有が可能です
- ✓ **ランキング表示でソーシャル学習**
  - ランキング表示によって、例えば評価の高い営業のロールプレイ動画がより多く共有される仕掛け作りなどが可能です

# CAREERSHIP® ルーム機能（画面）



## CAREERSHIP® 教材作成支援機能 「eStudio」

- ✓ CAREERSHIP®の教材作成支援機能であるeStudioを利用すれば、**お手持ちの教材を簡単にeラーニング教材に変換**することができます。登録した教材や素材、設問データはオンライン上でデータベース化され、チームで共同作成したり、教材の差替えを行ったり、教材管理業務の引継ぎを簡単に行うことが可能です。

## 素材

顧客保有の  
教育資料

PPT



EXCEL



WORD



PDF



動画



外部リンク

## ツール

3分で  
eラーニング教材  
化可能

WEB上で作成

eStudio

## 成果物

マルチデバイス  
対応の様々な仕  
様のeラーニン  
グ教材が完成

## CAREERSHIP®の導入実績

国内顧客約350社のうち約50%が売上1,000億円以上の大企業です。

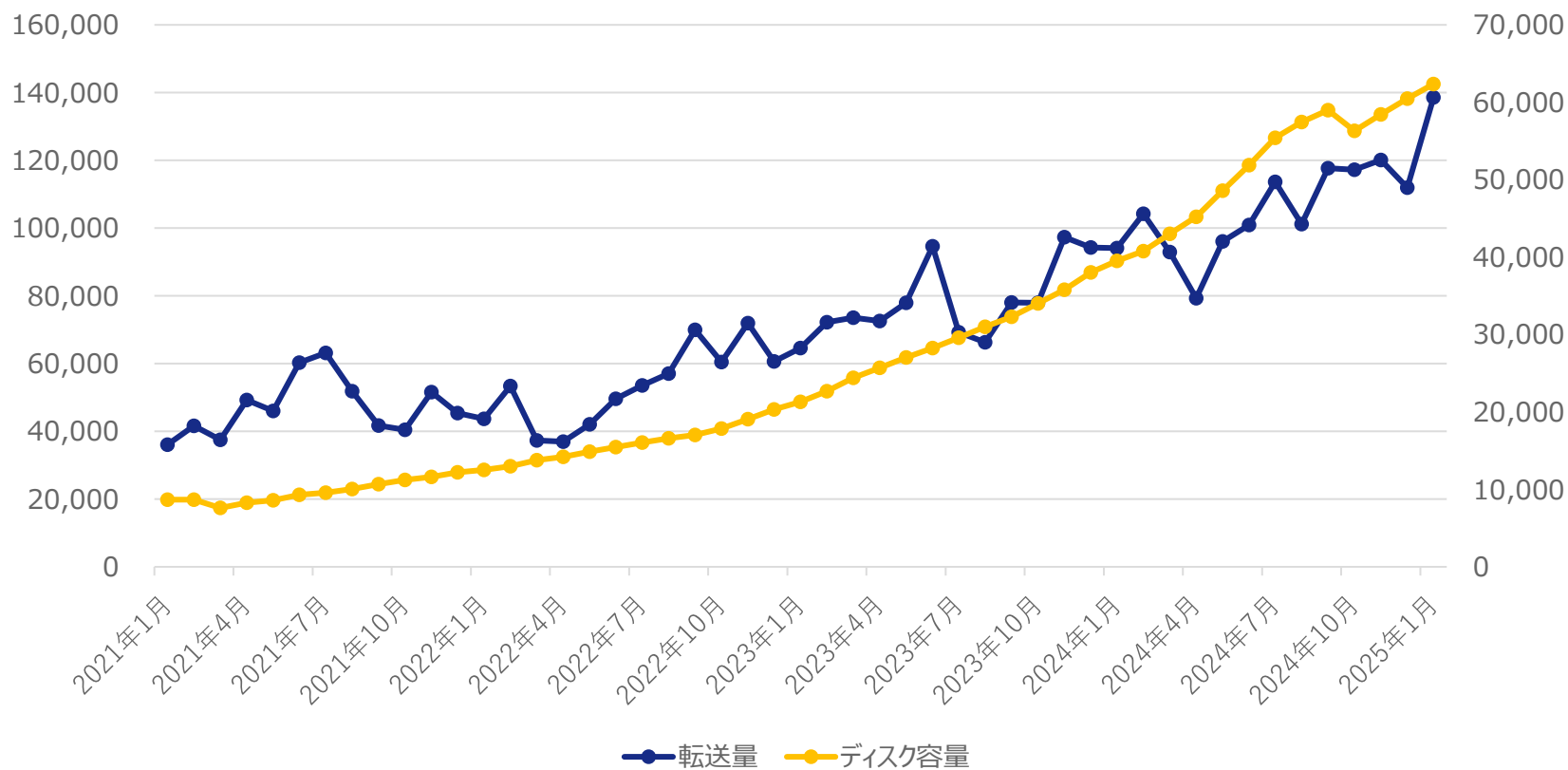


## CAREERSHIP®の利用者数

2025年1月期も引き続き利用者は増加、2024年1月末比で約76万ID増加。



## 教育動画の利用状況



当社顧客の教材での動画利用が大幅に増加しています。

2024年1月と比較して、この1年で

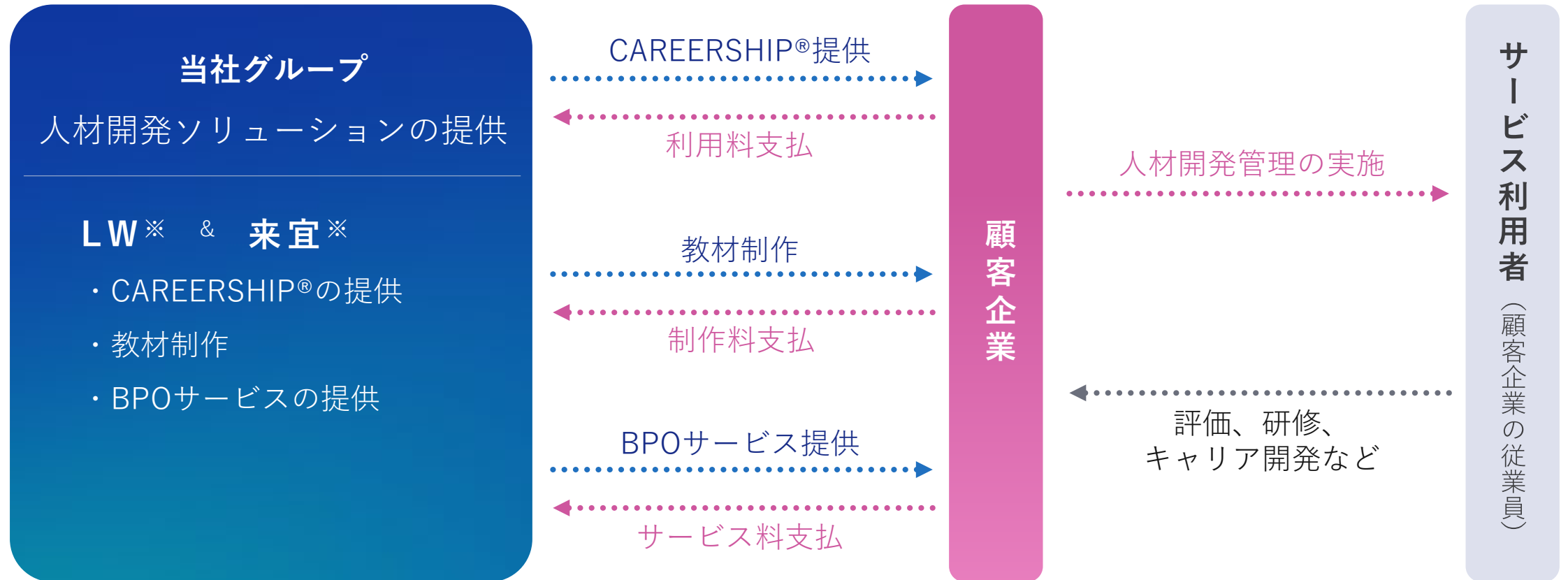
動画の通信量

**1.5倍!**

動画データ保存容量

**1.6倍!**

## HCMクラウドサービスのビジネスモデル



※LW：ライトワークス、来宜：来宜信息科技有限公司（上海）有限公司

# HCMクラウドサービスの収益構造

当社

顧客企業

売上高

システム導入費用

CAREERSHIP®利用料※1

(ID数) (ライセンス単価) ※2  
利用者数 × 使用機能の種類

コンテンツ利用料

(ID数) (教材単価) ※2  
利用者数 × 履修教材の種類

受託コンテンツ制作費用※3

教材頁数 × 制作単価

BPOサービス料※4

(システムの運用代行)

CAREERSHIP®導入決定

人材開発戦略施行

人材開発プログラム  
強化・拡充

人材開発制度運用

※1：収益の中心となっています。※2：使用機能・教材に応じて利用料(人/年)が異なります。※3：顧客の教材の制作を請け負います。※4：次スライドで説明します。



## CAREERSHIP®のBPOサービス

- ✔ CAREERSHIP®を活用した人材開発施策のオペレーション業務をBPO専任チームが請け負います。

ヘルプデスク

ユーザー登録

組織登録

教材登録

受講案内  
リマインドメール

- ✔ 顧客企業の人材開発担当者はオペレーション業務から解放され、コア業務に集中することが可能になります。

## オンライン英会話サービス

- ✔ HCMクラウドサービスで確立したプラットフォームの**優れた受講管理機能を活用**し、全国の中学校・高等学校、学習塾の生徒に対して**オンライン英会話サービスを提供**しています。
- ✔ **登録管理、成績管理、保護者とのコミュニケーション**など学校や学習塾に固有のオペレーションを**プラットフォーム上で実行**します。
- ✔ 学校、学習塾の稼働時間帯が午後から夕方に集中するため、空いた時間の講師の稼働率を上げるために、**家族向けのオンライン英会話サービスを一般家庭にも提供**しています。

## HCMクラウドを活用したオンライン英会話サービス

HCMクラウドの優れた管理機能を活かして、学習塾でのオンライン英会話を提供しています。

### フィリピン国内の講師センター



日本向け講師センターが乱立し、オフピーク対策が必要



複数のセンターの講師を当社システムでアサイン



### オンライン英会話サービス



複数の学校・学習塾の生徒を当社システムで管理

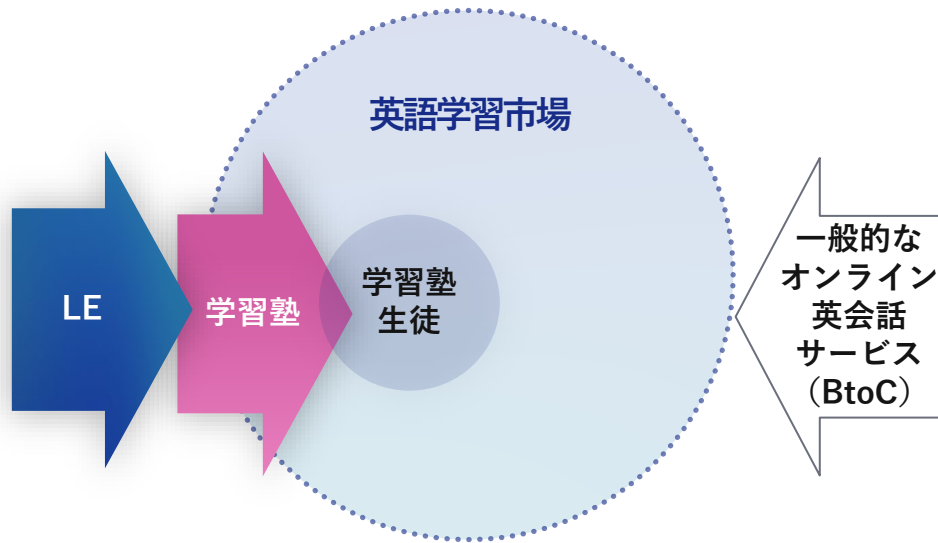


### 全国の学習塾



質の高いオペレーションを提供できる事業者の確保

## オンライン英会話事業の特徴

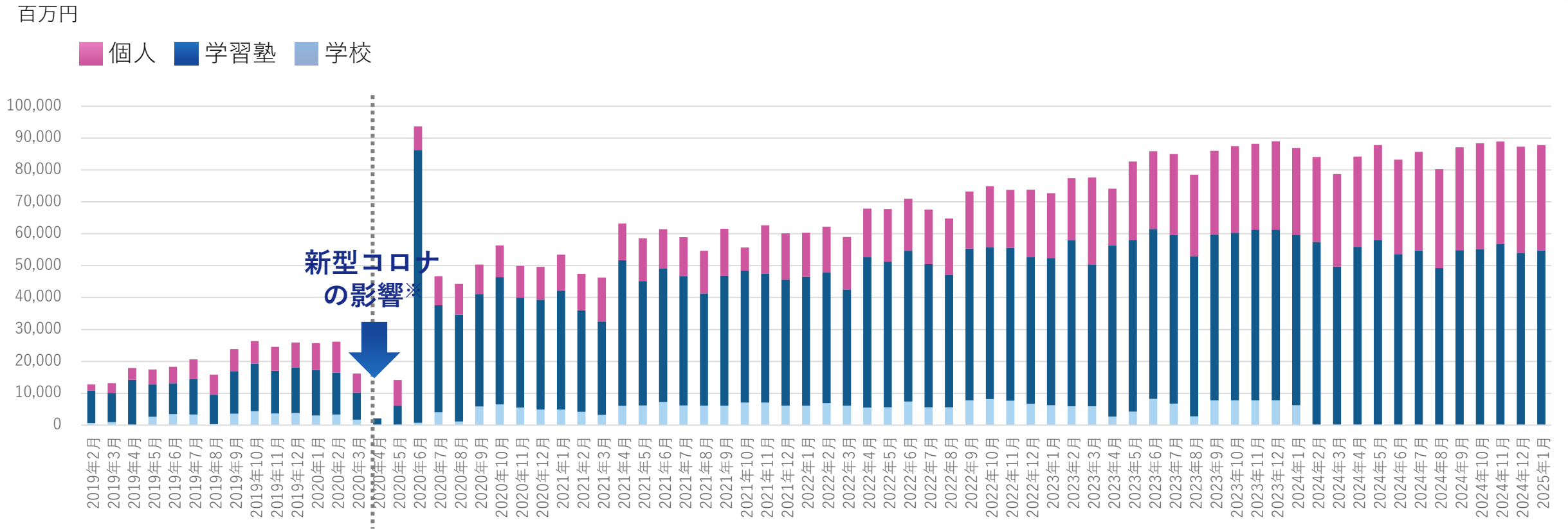


学校や学習塾を經由して塾生徒にオンライン英会話を提供するという**独自のBtoBtoC**セグメントで事業を展開しています。

- ✔ LE※はオンライン英会話に必要なシステム（受講管理、講師管理など）および講師（複数の講師センターと契約）を用意、**教育事業者へオンライン英会話をOEM提供**します。
- ✔ **各教育事業者が**教材を用意したうえで**自ら営業**を行います。
- ✔ 児童・生徒に特化した**指導ノウハウの蓄積** ➡ **BtoC向けオンライン英会話を家族向けにして提供**しています。

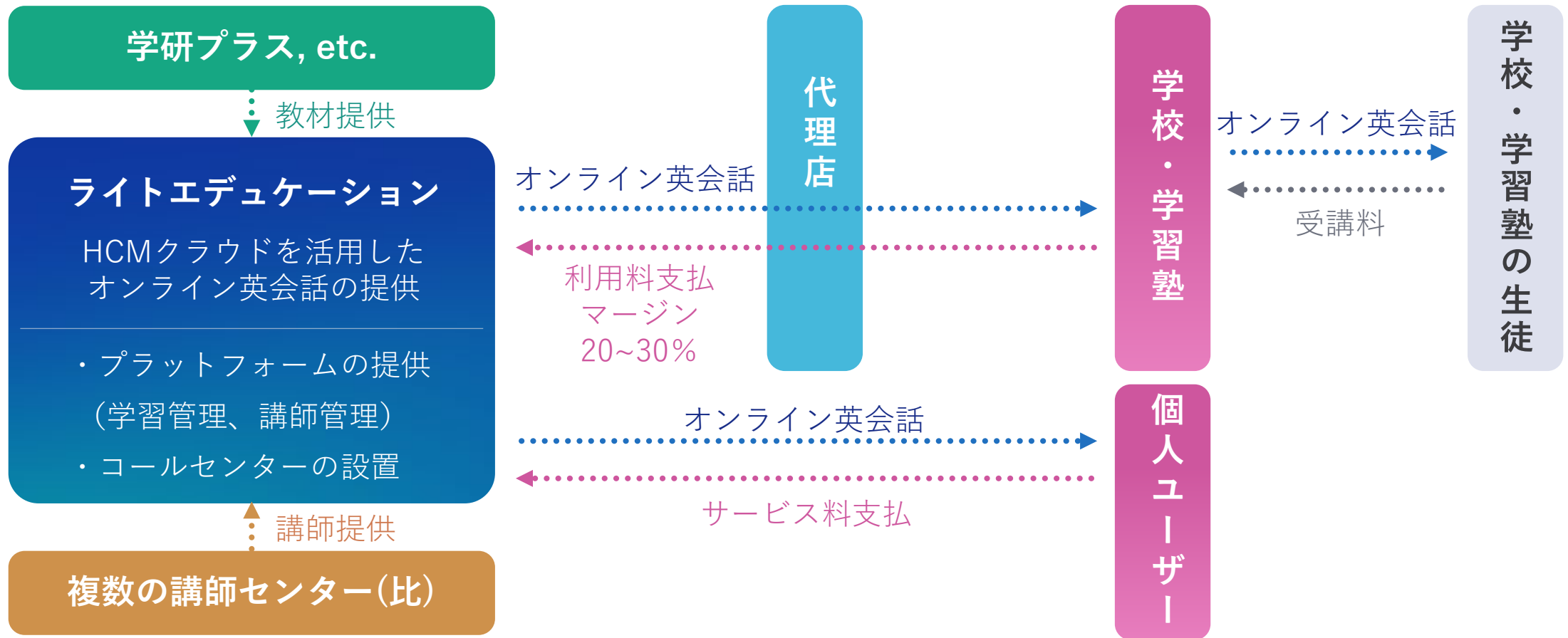
※LE：ライトエデュケーション

# オンライン英会話サービスの月度別売上推移

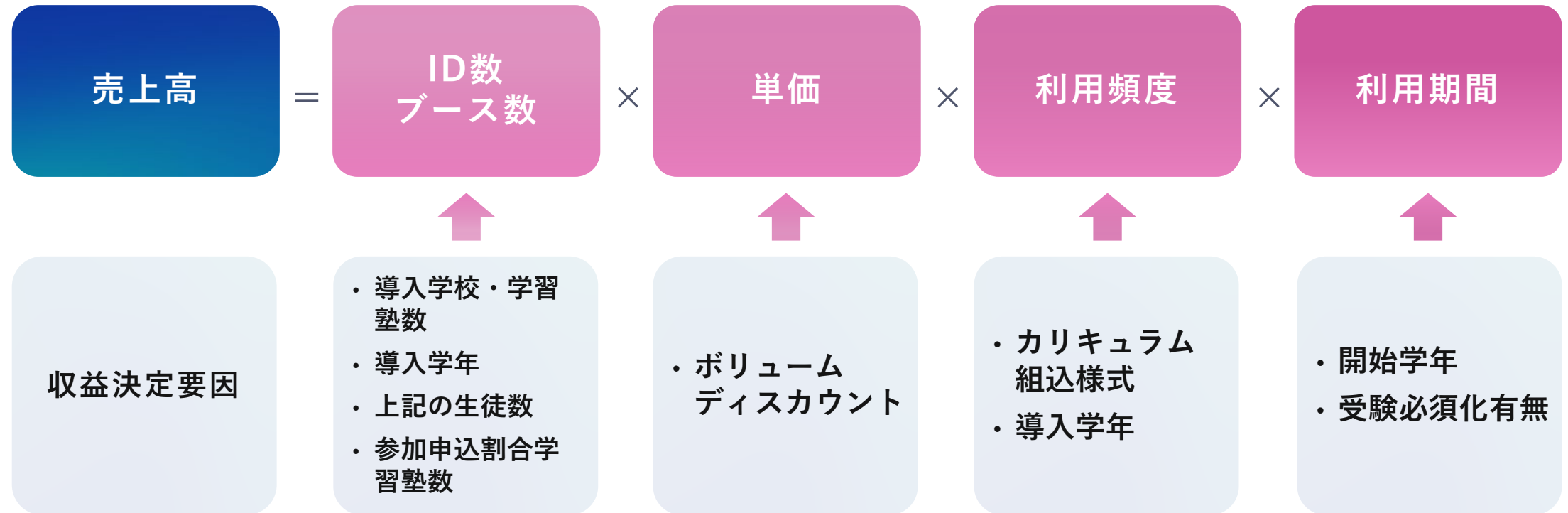


※：4～5月は緊急事態宣言により学校及び学習塾が一斉休校になったため減収。6月の増収は授業再開による。

# オンライン英会話サービスのビジネスモデル



# オンライン英会話サービスの収益構造

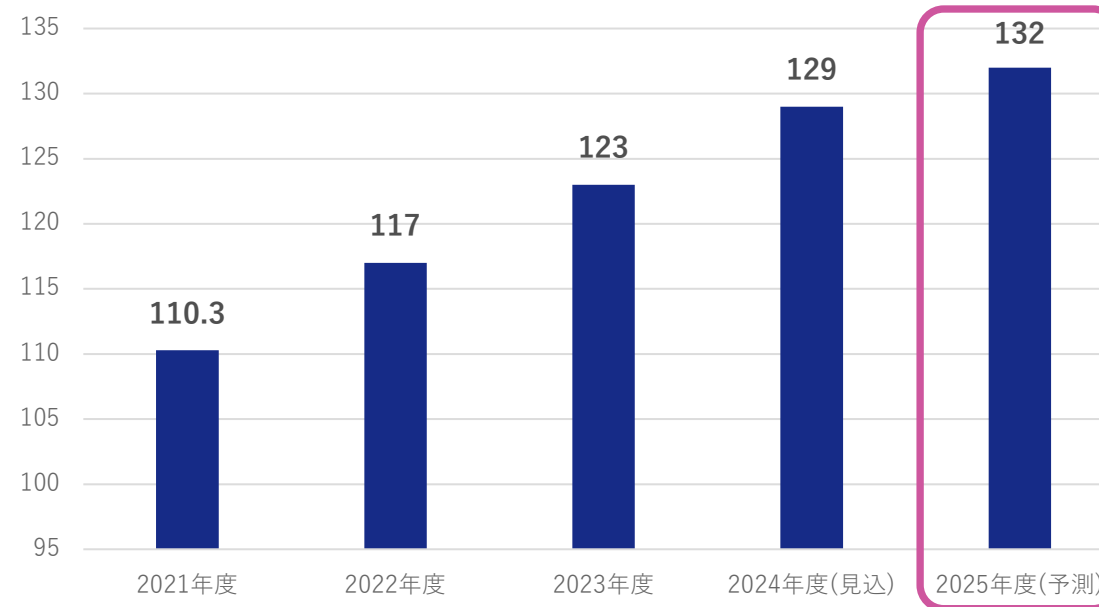


# 02 市場環境



## HCMクラウドサービスの市場規模

- ✓ 当社のサービスに最も関連性の高い**LMS**※<sup>1</sup> (**Learning Management System**) の2025年度の国内市場規模は**132億円**※<sup>2</sup>と予測されております。



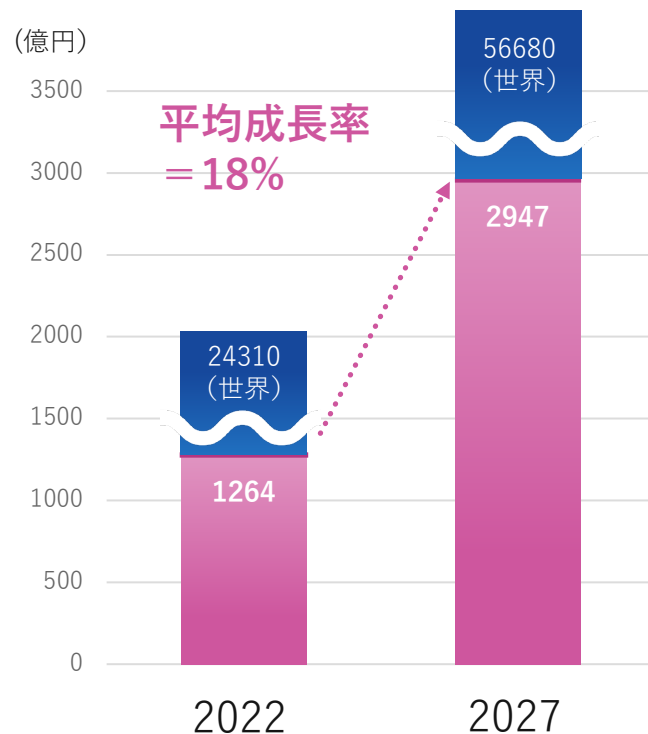
単位：億円

※1：LMSとは教育プログラムの配信、受講履歴、効果分析、レポートなどの運用管理を司るソフトウェアのアプリケーション

※2：株式会社矢野経済研究所「2025eラーニング/デジタル教育レポート」より

## HCMクラウドサービスの市場規模

## 日本のLMSの潜在的市場規模



- ✓ 一方、2022年の世界市場の規模は2兆4,310億円で、2027年まで**年率18%で成長**して5兆6,680億円になると予想されています※1。
- ✓ **日本の世界のGDPに占めるシェアが5.2%※2**であることから2022年の潜在的な国内市場規模を1,264億円と推定するのは合理性があると考えます。
- ✓ DXの出遅れが指摘される日本企業が挽回のためにデジタル投資を拡大することが予想されるので、今後は世界市場並みの**18%で成長**して**2027年には2,947億円**になると当社では推定しています。

※1：MarketsandMarketsの調査の結果を130円/\$で計算。

※2：内閣府

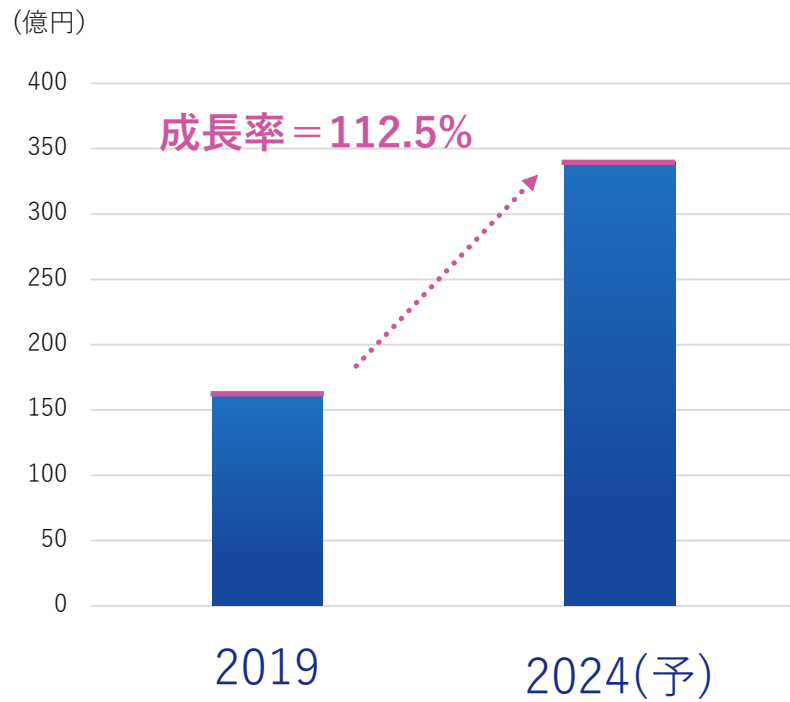
## 競合の状況※

	LIGHTWORKS	外資系	老舗系	新興系
管理者機能	◎	○	○ / △	△
多機能	○	◎	○ / △	△
使いやすさ	○	△	△	◎
サポートサービス	◎	△	○	△
柔軟性	○	×	○	◎
データ活用	△	○	△	△
	↓ 大企業	↓ 大企業	↓ 事業縮小	↓ スモールビジネス特化

※：当社が実際に商談を行った企業の担当者から直接ヒアリングをした結果を当社がまとめたものです

## オンライン語学学習の市場規模

### 日本のオンライン語学学習市場



- ✔ **オンライン語学学習市場**の2024年度の市場規模予測は**340億円**で2019年度の160億円から**112.5%増加**しています※1。ただし、これはBtoCが中心の市場規模となります。
- ✔ 小学校での英語の必修化、都立高校入試でのスピーキングテストの導入、国公立私大入試における民間英語試験（4技能）の活用など**学校、学習塾（BtoBtoC）でのオンライン語学学習の導入は今後増加**すると考えられています。

※1：矢野経済研究所

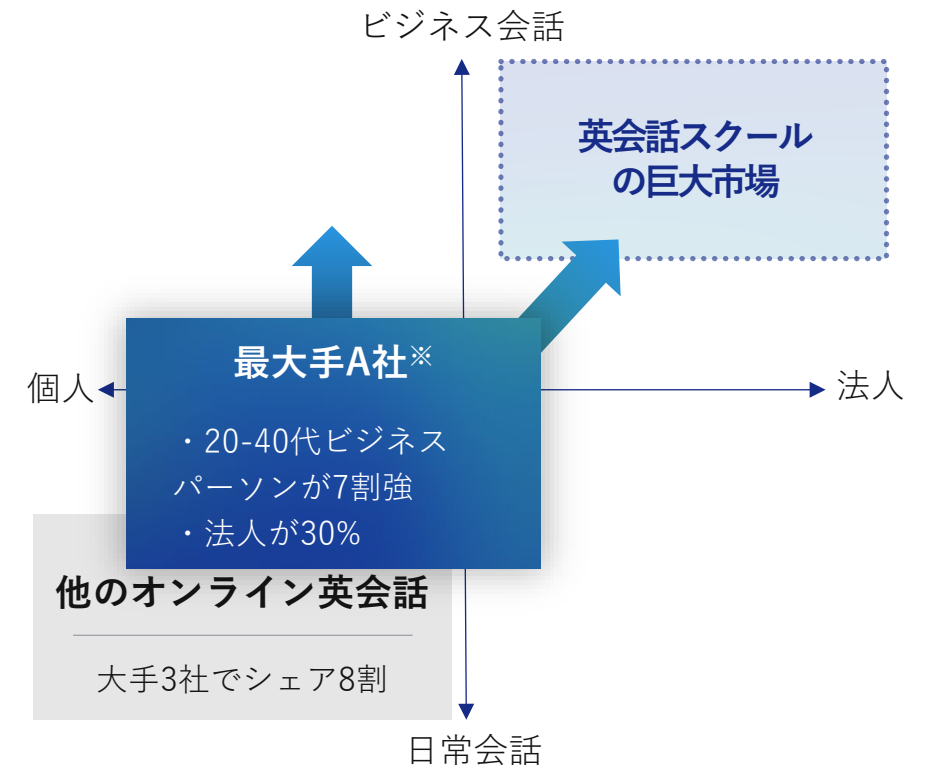
## オンライン英会話の競争環境と当社のポジション

- 当社のポジショニングはオンライン英会話大手と異なるブルーオーシャン。

	競合他社	OLECO
競争軸（縦）	日常英語vs.ビジネス英語	学校英語
競争軸（横）	個人vs.法人	学童（学習塾の生徒）

※：2021年9月のA社投資家向け会社説明動画に基づいて作成

- 大手企業の市場認識と戦略※



# 03 競争力の源泉

## HCMクラウドサービスの競争力の源泉

### ① システム ➡ トヨタ自動車や三菱商事などの大手企業で活用されているシステム

- 大規模組織での使用実績
- フラットな米系企業組織とは異なる日本企業の組織構造への対応実績
- 多言語対応

### ② サービス ➡ クラウド黎明期の2008年からのサービス経験の蓄積

- 高い継続利用率※（2024年1月期 ➡ 96.0%）
- 導入からBPOに至るワンストップサービス

### ③ コンテンツ ➡ eラーニングの開発がルーツ

- 1000タイトルを超えるオリジナルコンテンツと顧客からの受託制作
- 品質とコストを追求するための日中の二拠点制作体制

※：CAREERSHIPの継続利用率＝期中解約数 ÷（期中解約数 + 期末契約残数）

## オンライン英会話サービスの競争力の源泉

### ① 学校・学習塾を經由して学童にオンライン英会話サービスを提供するという BtoBtoCのビジネスモデル

- 学習塾専用設計のオンライン英会話のサービスシステムです。
- 一般的なオンライン英会話（BtoC）は講師と生徒のタイミング合ったときに1対1でレッスンが行われますが、当社は学習塾毎によって日時が異なる英語のクラスの中に1対1の英会話のレッスンを組み込むことができるので複数の生徒に対する授業を行うことができます。

### ② 大企業で使用されているHCMプラットフォームを活用することで学習塾のオペレーションに対応できる強力なシステム基盤

- 受講生の管理に加え、国語・算数といった他科目と統合したクラス管理、保護者とのコミュニケーションといった学習塾のオペレーションに対応することができます。

### ③ 学研グループを始めたとした大手学習塾および大手教材メーカーとのアライアンス



# 04 事業計画

当社は、2025年3月14日開催の取締役会において、いわゆるマネジメント・バイアウト（MBO）の一環として行われるLWLホールディングス株式会社（以下「公開買付者」といいます。）による当社の普通株式（以下「当社株式」といいます。）に対する公開買付け（以下「本公開買付け」といいます。）に賛同の意見を表明するとともに、当社の株主の皆様に対して、本公開買付けへの応募を推奨する旨を決議いたしましたので、お知らせいたします。

なお、上記取締役会決議は、公開買付者が本公開買付け及びその後の一連の手続により当社を公開買付者の完全子会社とすることを企図していること、並びに当社株式が上場廃止となる予定であることを前提として行われたものです。

上場廃止後の方針等は未確定のため、2026年1月期の業績予想を非開示とさせていただいております。それに伴い、事業計画及び今後の成長戦略については記載しておりません。

詳細については、「MBOの実施及び応募の推奨に関するお知らせ」をご参照ください。

## アクションプラン 1

戦略目標	戦略課題	アクション	進行状況
学習のパーソナライズ化とキャリア自律支援	マイクロラーニング	短時間で完結する教材のマイクロ化の推進するとともに、2クリック以内で受講開始できる「直リンク」機能、教材が自由に検索ができる各種「検索」機能を強化します。	完了
	キャリア管理	最適な学習を可能にするために <b>スキルを可視化</b> したスキル管理機能を開発し、キャリアマップに基づいてキャリアパスを設定できる「ロードマップ」機能を開発します。	完了 ロードマップから個人ごとのキャリアに沿って学習できるプレイリストに変更
	情報のパーソナライズ	<b>学習状況を可視化</b> し、必要な情報が個人毎に最適化されて表示されるように「ダッシュボード」機能を強化します。	完了
	学習のレコメンド	スキル、キャリア、学習履歴に応じて学習メニューが推薦される「レコメンド」機能を強化します。	強化継続
	学び合う/教え合う仕組み	<b>ユーザーを可視化</b> し、ソーシャルラーニングを実現する仕組みとして双方向のやりとりや評価をする「アイテムシェア」機能、「アイテムレビュー」機能を開発します。	完了

## アクションプラン 2

戦略目標	戦略課題	アクション	進行状況
教育の自動化 とコア業務集 中化	運用の自動化	自動的にスケジュールを押さえる「カレンダー同期」、通知を自動化する「メール自動配信」、ステータスに応じて催促などをする「自動配信」の機能を強化し、情報配信を自動化する「通知統合管理」機能を開発します。	完了 カレンダー同期機能の開発は完了 メアドを持たないユーザへの通知機能 としてタイムライン通知機能開発
	ルーティン 業務の合理化	ルーティン業務の運用を代行するBPOメニューを拡充します。	強化継続
タレント マネジメント 推進	統合履歴管理	LMS内外の各種学習/教育の履歴を一元管理するデータベースである「ラーニングレコードストア」を開発します。	進行中 キャリアカルテへの スキルログ連携開発完了 まなびプレミアム受講履歴連携開発中
	ビッグデータの 活用	「ラーニングレコードストア」に蓄積されたビッグデータが戦略的活用できるようにします。	完了 CAREERSHIP BIサービスリリース

## 経営指標の実績

経営の重要指標として売上高、営業利益に加えてEBITDA※<sup>1</sup>を注視しています。  
 経営指標の進捗状況については年1回（4月）進捗開示をします。 単位：百万円

	2024年 1月期実績	2025年 1月期予想	2025年 1月期実績	2025年 1月期予想実 績差異	2026年 1月期予想	前期比 (%)
売上高	3,199	3,634	3,534	▲99	—	—
営業利益	243	271	315	+43	—	—
EBITDA	481	601	639	+38	—	—
契約社数 ※ <sup>2</sup> ※ <sup>4</sup>	341	350	356	+9	—	—
継続率※ <sup>3</sup> ※ <sup>4</sup>	96.0%	97.1%	95.6%	▲1.5%	—	—

2025年1月期における予想と実績との主な差異要因

- ・ HCMプラットフォーム事業の競争環境激化などにより売上は当初見込みほどは伸びなかったものの、コストの最適化などにより原価や経費は当初見込みを下回り、その結果営業利益は上振れ
- ・ 契約社数は引き続き増加、一方継続率は、先方のシステム戦略見直しによる影響で多少の減少だが、大半の主要顧客は継続
- ・ 上場廃止後の方針等は未確定のため、2026年1月期の業績予想を非開示とさせていただいております。それに伴い、2026年1月期業績予想については記載しておりません。

※<sup>1</sup>： EBITDA = 営業利益 + ソフトウェア減価償却費 + 減価償却費 + 長期前払費用償却費  
 ※<sup>2</sup>： 契約社数とは利用企業数とは異なり、当社が直接契約を結んだ顧客企業数を指します。  
 ※<sup>3</sup>： (スポット取引を除く) 継続率 = 1-期中解約社数 ÷ (期中解約社数 + 期末契約者数)  
 ※<sup>4</sup>： 契約社数と継続率はHCMプラットフォーム提供サービスのCAREERSHIPについてとなります。

# 05 中期経営計画

当社は、2025年3月14日開催の取締役会において、いわゆるマネジメント・バイアウト（MBO）の一環として行われるLWLホールディングス株式会社（以下「公開買付者」といいます。）による当社の普通株式（以下「当社株式」といいます。）に対する公開買付け（以下「本公開買付け」といいます。）に賛同の意見を表明するとともに、当社の株主の皆様に対して、本公開買付けへの応募を推奨する旨を決議いたしましたので、お知らせいたします。

なお、上記取締役会決議は、公開買付者が本公開買付け及びその後の一連の手続により当社を公開買付者の完全子会社とすることを企図していること、並びに当社株式が上場廃止となる予定であることを前提として行われたものです。

上場廃止後の方針等は未確定のため、2026年1月期の業績予想を非開示とさせていただいております。それに伴い、2026年1月期以降の中期経営計画については記載しておりません。

詳細については、「MBOの実施及び応募の推奨に関するお知らせ」をご参照ください。

## 2025年1月期 中期経営計画との差異

単位：百万円

	2024年 1月期 実績	2025年 1月期 実績	2026年 1月期 中計数値	2025年 1月期 着地予想	中計数値 着地予想 差異
売上高	3,199	3,534	—	—	—
売上総利益	1,213	1,308	—	—	—
営業利益	243	315	—	—	—
経常利益	244	273	—	—	—
親会社株主に 帰属する 当期純利益	221	194	—	—	—
※売上 総利益率	37.9%	37.0%	—	—	—

上場廃止後の方針等は未確定のため、2026年1月期の業績予想を非開示とさせていただきます。それに伴い、2026年1月期以降の中期経営計画、及び2026年1月期業績予想については記載していません。



# 06 リスク情報

## 認識するリスクと対応策

項目	内容	可能性	時期	対応策
人材の確保	世界的な現象としてITエンジニアが不足しており、人材の確保が難しくなっています。	高	短～中期	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業ブランドの向上を目指します。</li> <li>外注化、オフショア開発を利用します。</li> <li>社内教育を強化します。</li> </ul>
技術革新への対応	インターネット業界においては、技術的な進歩や変化が激しく生じております。そうした技術やサービスへの対応の遅れは当社グループの競争力の低下に繋がります。	低	中長期	<ul style="list-style-type: none"> <li>常にITの動向を注視します。</li> <li>革新的顧客とのコミュニケーションを密の行い、未来のニーズを先取りします。</li> </ul>
市場での競争	-HCMクラウドサービスの分野は、企業による人材開発の強化、リモートワークの普及等により今後更に市場規模が拡大していくことが見込まれております。そのため、新規参入する競合企業が予想されます。	中	中期	<ul style="list-style-type: none"> <li>システムの安定性、BPOサービスを継続的に強化することで、顧客の継続利用率（2023年で96%）の維持向上に努めます。</li> </ul>

注：ここに記載されていない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」を参照願います。

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。これら将来の見通しに関する記述は、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ています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。

このような将来予測に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。