



2025 年 5 月 15 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 月期通期業績予想の修正および繰延税金資産の取り崩し  
ならびに役員報酬の減額に関するお知らせ

当社は、最近の業績の動向等を踏まえ、本日（2025 年 5 月 15 日）開催の取締役会において、2024 年 10 月 22 日に公表した 2025 年 9 月期の通期業績予想を下記のとおり修正することを決議いたしました。また、2025 年 9 月期第 2 四半期決算において繰延税金資産の取り崩しを行うとともに、下方修正に伴う経営責任を明確にするため、役員報酬の一部を減額することといたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 2025 年 9 月期通期業績予想数値の修正（2024 年 10 月 1 日～2025 年 9 月 30 日）について

(1) 修正の内容

|                            | 売 上 高        | 営 業 利 益    | 経 常 利 益    | 当 期 純 利 益  | 1 株 当 たり<br>当 期 純 利 益 |
|----------------------------|--------------|------------|------------|------------|-----------------------|
| 前回発表予想 (A)                 | 百万円<br>3,902 | 百万円<br>648 | 百万円<br>609 | 百万円<br>503 | 円 銭<br>43.62          |
| 今回修正予想 (B)                 | 3,361        | 270        | 236        | 142        | 11.61                 |
| 増 減 額 (B - A)              | △541         | △377       | △373       | △361       |                       |
| 増 減 率 ( % )                | △13.9        | △58.2      | △61.3      | △71.8      |                       |
| (参考) 前期実績<br>(2024 年 9 月期) | 2,852        | 116        | 87         | 184        | 31.62                 |

(2) 修正の理由

2025 年 9 月期通期業績予想につきましては、当社主力事業である動画学習サービス「Schoo for Business」の高成長を前提に、売上高および各段階利益の大幅な拡大を計画しておりました。

しかしながら、当中間会計期間（2024 年 10 月 1 日～2025 年 3 月 31 日、以下「当上期」）の実績を精査した結果、前年同期比では増収を確保したものの、さらなる成長を見込んでいた①新規顧客獲得、および②既存顧客の取引拡大（アップセル・クロスセル）が計画した伸びには至らず、売上高は当初想定を下回る見通しとなりました。

また、売上高の減少に伴い、営業利益および経常利益は当初の計画を下回る見通しであり、加えて以下2. に記載の通り繰延税金資産の取り崩しの影響により、当期純利益も当初の想定を下回る見通しです。

改善施策には既に着手しておりますが、当該事業はリカーリング型収益モデルであることから、当上期の未達分を下期に短期間で挽回することは困難と判断し、中期的な業績成長を見据え2024年10月22日公表の2025年9月期通期業績予想を下方修正いたします。

なお、2025年3月末時点における経営上の重要な指標については、以下の通りです。

- ・ 契約社数（注1）：2,433社（前期末比58社減）
- ・ ARPA（注2）：100千円（前期末比1千円増）

当上期においては、主にリスティング広告および検索流入を中心とした新規顧客獲得の進捗が想定を下回ったことにより、契約社数は減少いたしました。また、ARPAについては、既存顧客との取引拡大が想定通りに進まなかった一方で、解約率は期初想定範囲内に収まり以上の結果となりました。

これを踏まえ、2025年9月末時点における契約社数およびARPAの目標数値についても、それぞれ2,438社（前期末比53社減）および110千円（前期末比11千円増）に見直しております。

足元における重点施策は以下の通りです。

① 新規顧客獲得の強化

（ア）リスティング広告や検索流入に依存しない多面的なリード獲得手法の開発に向けた、新たなマーケティング施策の検討と実行

（イ）対面学習とのハイブリッド提供など、ニーズが多様化する顧客へ対応するためのナーチャリング施策の強化

（ウ）販売代理パートナー網の拡大

② 既存顧客取引の拡大

アップセルの再現性確立およびオプション商品のクロスセル推進に向けた、営業・カスタマーサクセス一体運営による顧客伴走力の強化

また、上記短期施策に加え、中長期的な当社の成長力の抜本的強化に向けては、当社ならではの企業研修商品を開発し、「Schoo for Business」と組み合わせた人材育成ソリューションへと進化させていくことが不可欠であると認識しております。

詳細につきましては、本日（2025年5月15日）公表いたしました「2025年9月期 第2四半期決算説明資料」をご参照ください。

（注1）契約社数：法人向けビジネスの顧客社数のことを言います。

（注2）ARPA：Average Revenue Per Account の省略表記で、1顧客当たりの平均売上金額のことをいい、各四半期決算月の法人MRR実績を四半期末時点の契約社数で割って算出した金額を記載しております。

2. 繰延税金資産の取り崩しについて

当期の業績等を踏まえ、繰延税金資産の回収可能性を慎重に検討した結果、2025 年 9 月期第 2 四半期決算において、繰延税金資産を取り崩し、法人税等調整額 57,203 千円を計上いたしました。

3. 役員報酬の減額について

上記の業績予想の修正内容等を真摯に受け止め、その経営上の責任を明確にするため、当社の役員報酬を以下の通り減額することといたします。

(1) 役員報酬減額の内容

|            |               |
|------------|---------------|
| 代表取締役社長    | ：月額報酬の 30%を減額 |
| 取締役事業本部本部長 | ：月額報酬の 20%を減額 |
| 取締役管理本部本部長 | ：月額報酬の 10%を減額 |

(2) 月額報酬の減額実施期間

2025 年 5 月より 2025 年 7 月まで（3 ヶ月間）

※ 本業績予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる結果となる可能性があります。

以 上