2026年9月期通期

決算説明資料

事業計画及び成長可能性に関する事項のアップデート

株式会社Schoo (スクー)　　2026年11月16日

（東証グロース市場　証券コード：264A）



Schoo

決算説明資料 サマリー

2026年9月期 通期業績

業績

- 売上高（連結）
  - 4Q単体：855百万円（前年同四半期比△1.3%）
  - 通期累計：3,438百万円（前期比(累計)+2.3%）
- 営業利益（連結）
  - 4Q単体：115百万円（前年同四半期比+596.3%）
  - 通期累計：131百万円（前期比(累計)△54.6%）
- **売上高は通期で増収を維持するも、大企業ニーズ高度化により大企業導入が低調、かつ4Qリカバリー施策が想定を下回った一方、戦略的先行投資を実行したため、各段階利益において前期比で減益。**

KPI

- ARPAは123千円/月（前年同期末比+7.0%）：大企業導入を推進し、CAGR9.7%を堅持。
- 契約社数は2,216社（前年同期末比△8.7%）：小規模IDの新規獲得の伸びが低下。
- Net Revenue Churn Rateは1.29%となり、既存顧客への取引拡大が低調であった影響により、上昇傾向にあるものの、引き続き低水準を堅持。

2027年9月期・2028年9月期 通期業績見通し

見通し

- 売上高（連結）
  - 27/9期：3,647百万円（前期比（累計）+6.0%）、28/9期：4,415百万円（前期比（累計）+21.0%）
- 営業利益（連結）
  - 27/9期：△58百万円（前期比（累計）△189百万円）、28/9期：261百万円（前期比（累計）+319百万円）
- **27/9期はSchoo単体黒字を確保しつつ、法人事業提供価値の拡張と新規領域への戦略的先行投資を実行し、28/9期には投資の成果結実による成長曲線の回復と連結営業利益の黒字化を目指す。**

＊ LoLLL株式会社の連結子会社化（2026年4月2日設立）に伴い、2026年9月期第4四半期より、連結決算へ移行。（2026年10月23日公表）

© 2026 Schoo inc.

Index

1 2026年9月期 通期業績 FY26/9 Results 4

2 2026年9月期4Q 主な取り組み FY26/9 Q4 Initiatives 11

3 ミッション・市場環境 Mission / Market 17

4 2027年9月期 成長戦略 Growth Strategies 23

5 2027年9月期 通期見通し FY27/9 Forecast 49

6 事業展開と競争優位性 Business / Strengths 54

7 財務情報・リスク情報 Financial Performance/Risk 59

8 Appendix Appendix 67

© 2026 Schoo inc.

FY26/9 Results

2026年9月期 通期業績



© 2026 Schoo inc.

全社 26/9期重点事業戦略の取り組み結果

**中堅・中小企業向けはAI活用で効率化・プロダクト強化が進展、地方向けは事業基盤づくりが前進。
一方、大企業領域では接点・商談は拡大したものの、購買プロセスの変化により課題が顕在化。**

	中堅・中小企業向け	大企業向け	地方向け
今期戦略	AI活用で競争優位性を強化し、 成長性・収益性を追求	「学びを通じた組織変革」で 研修・組織開発市場へドメイン拡張	HRサービスを通じ「地方のヒト不足」を 総合的に解決する事業体へ
今期取り組み	• 提案書の自動生成などAIの徹底活用でオペレーションを効率化 • 「AI公開講座」や「AIロープレ」をリリースするなど、プロダクトのAI活用を推進 • プランニングパスでコンテンツやCSなど既存の競争優位性を強化	• 企業内大学支援や人材開発基盤構築コンサルを複数社へ提供するなど「Enterprise Drive」の拡販を推進 • 展示会リードへのDMやAI新商品訴求などナーチャリングを強化	• 自治体への「Schoo for Business」販売は計画通りに進捗 • LoLLLキャリアは福岡県を中心に企業開拓、LoLLLビルドはテスト運用を開始 • Schoo Meshを北九州市・鹿児島県日置市で展開、京都などで実施検討を開始
評価	△ 概ね計画通りに進捗した一方、 研修の定着・継続や 有償メニューへの接続に課題	× 接点・商談は拡大も、案件の 長期化・小規模化が進み、MRRが 計画を下回り下方修正の主因に	○ 計画通りに進捗し、自治体への サービス販売・HRサービスともに 事業基盤づくりが前進

© 2026 Schoo inc.

全社 連結業績サマリー

売上高は前期比+2.3%（期初計画達成率88.0%）で増収確保も、営業利益は前期比△54.6%（同49.5%）で着地。大企業を中心とした新規獲得（ID数）の伸び悩みが期初計画下振れの主因。

（百万円）	25/9期 通期実績（累計）	26/9期 通期実績（累計）	前期比(累計) 増減額	前期比(累計) 増減率 *1	期初 業績予想比 期初計画値 *2	期初 業績予想比 達成率
売上高	3,360	**3,438**	＋ 78	＋ 2.3%	3,908	88.0%
売上原価	829	**810**	△ 18	△ 2.3%	922	87.9%
売上総利益	2,530	**2,627**	＋ 97	＋ 3.8%	2,985	88.0%
販管費	2,239	**2,495**	＋ 255	＋ 11.4%	2,719	91.8%
営業利益	290	**131**	△ 158	△ 54.6%	266	49.5%
経常利益	258	**129**	△ 129	△ 50.0%	263	49.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	175	**86**	△ 89	△ 50.8%	223	38.7%
法人全体ARR	3,234	**3,147**	△ 86	△ 2.7%	3,996	78.8%
ARPA（千円/月）	115	**123**	＋ 8	＋ 7.0%	137	89.8%
契約社数（社）	2,428	**2,216**	△ 212	△ 8.7%	2,541	87.2%
法人事業成長指数（大企業、倍）	5.1	**5.0**	△ 0.1	△ 1.3%	6.3	80.5%

＊ 百万円未満切捨て、比率は小数点第2位を四捨五入、各KPIは4Q末時点
＊1：増減率は、増減額 対 25/9期通期実績の比率を算出
＊2：2025年11月14日に公表

© 2026 Schoo inc.

全社

下方修正の要因と今後の対応方針

主に大企業案件のリードタイムの増加・小規模化により、新規獲得・アップセル計画が未達となり計画を修正。中堅・大企業へのターゲット最適化とAI駆動型の提案体制構築とサービス進化を推進中。

下方修正の主な要因
（26/9期の振り返り）

大企業攻略に事業リソースを集中したものの、MRRの積み上げが計画を下回る結果に

市場環境／事業領域（eラーニング市場）

- 人材開発需要は堅調も、単純な動画提供・LMS領域の需要は一巡。リスティング広告での獲得が縮小
- 顧客ニーズは「動画視聴」から「定着・実践、組織課題の解決（研修・人材開発領域）」へ高度化

新規獲得：大企業向け

- 効果検証や決裁の慎重化（リードタイムの長期化）
- 部門単位での限定的な導入が増加
- 個別性の高い提案ニーズに対応するリソースが不足

既存拡大（アップセル）：大企業向け

- 効果検証の重要度増や予算精査により、他部門または全社展開の難度がUP

4Qでの短期リカバリー策

- 継続収益の積み上げ遅延のカバーには至らず

今後の対応方針
（サマリー） ※詳細はP30参照

中堅企業も含めたターゲットの最適化とAI時代に合わせたソリューションのアップデート

市場環境／事業領域（研修・人材開発への拡張）

- **現在の顧客ニーズに適応し「定着・実践、組織課題の解決」が可能なサービスへアップデートする**

新規獲得：AI駆動型の提案がフィットする中堅・大企業へ

- **ターゲット・アプローチの最適化**
  大型・個別提案型の案件中心 → **中堅・大企業**
  まずは再現性の高い提案が可能かつ意思決定が迅速で、人材開発の基盤づくりに強い支援を必要とする中堅・大企業へフォーカス
- **提案体制のAI駆動化（トランスフォーメーション）**
  蓄積した提案ナレッジ×AIで人的コストを抑えながら、再現性の高いかつ高品質な提案体制を構築

既存拡大・解約抑制：間口を拡げる施策を実施

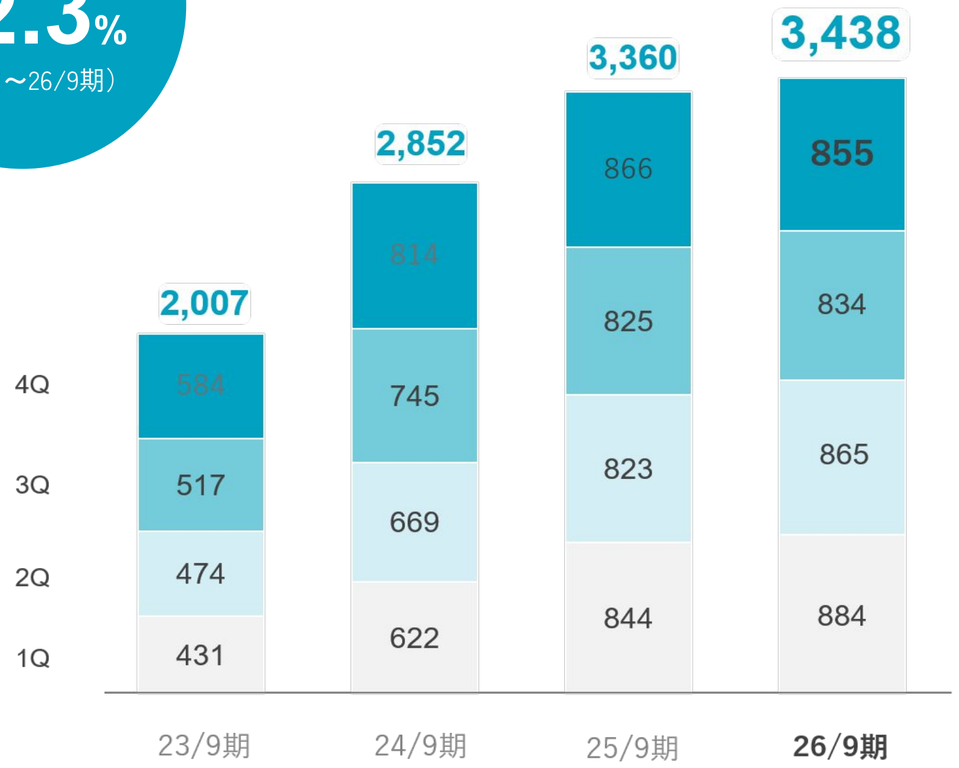
- **オープン研修 with AI**
- **プランニングパス**
- **カリキュラムセレクトAI**

全社 財務ハイライト（26/9期 通期）

売上高は増収を維持。主として大企業の新規獲得未達及び戦略的先行投資の実行により、営業利益は前期比（累計）で△54.6%（期初計画達成率 49.5%）。

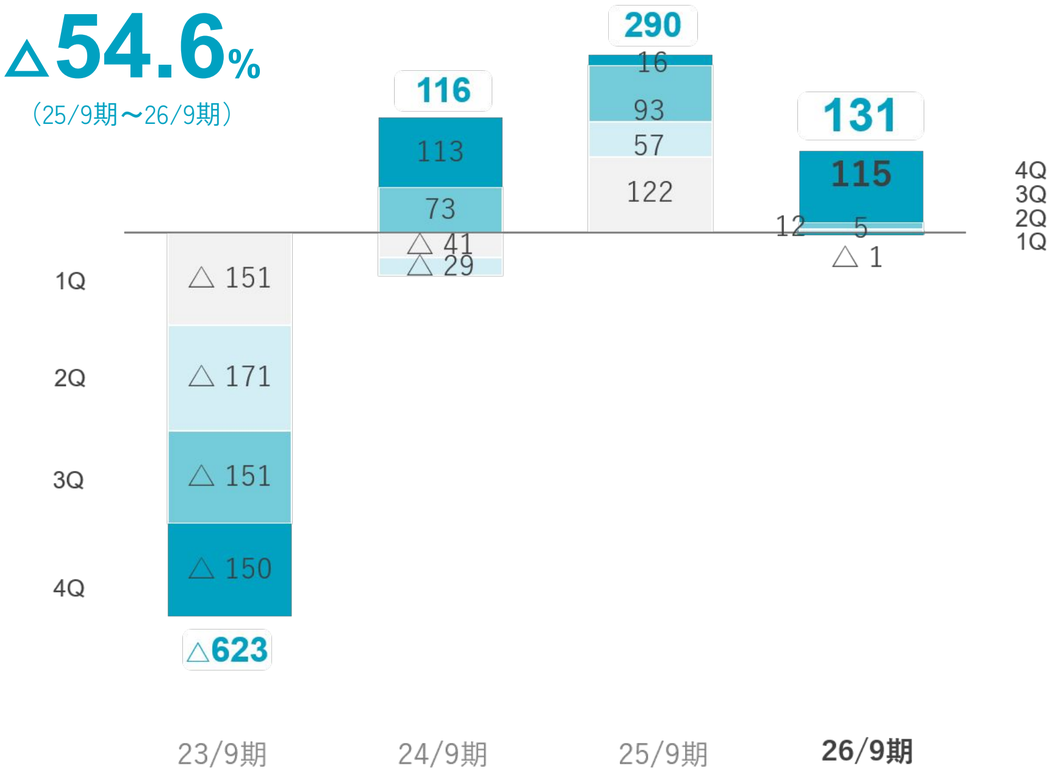
売上高（百万円）

前期比(累計)
+2.3%
（25/9期～26/9期）



営業利益（百万円）

前期比(累計)
△54.6%
（25/9期～26/9期）



＊ 百万円未満は切捨てとした四半期会計期間の推移。なお、四半期財務諸表に対する監査法人のレビューは受けておりません
＊ LoLLL株式会社の連結子会社化（2026年4月2日設立）に伴い、2026年9月期第4四半期より、連結決算へ移行。（2026年10月23日公表）

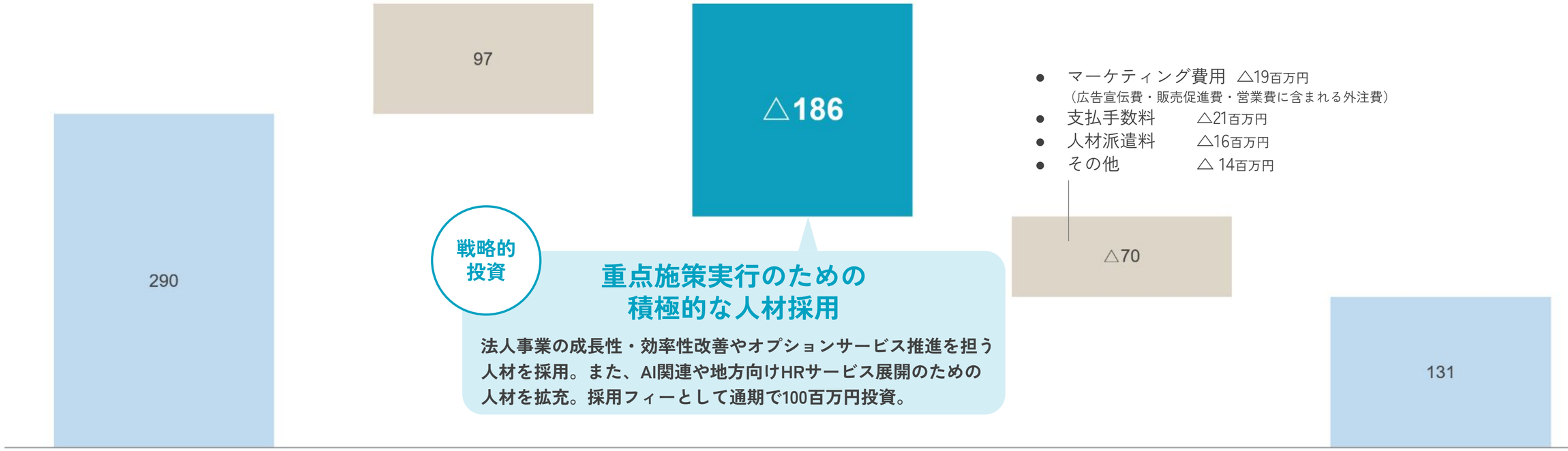
© 2026 Schoo inc.

全社

26/9期の主な戦略的先行投資

今期を「第二創業」と位置づけた人材への戦略的先行投資を実行し、競争優位性強化と事業ドメイン拡張を推進。4Qのマーケティングに係る先行投資は抑制したため、通期営業減益への影響は限定的。

26/9期の戦略的先行投資 （百万円）



- マーケティング費用　△19百万円
  （広告宣伝費・販売促進費・営業費に含まれる外注費）
- 支払手数料　△21百万円
- 人材派遣料　△16百万円
- その他　△ 14百万円

戦略的投資

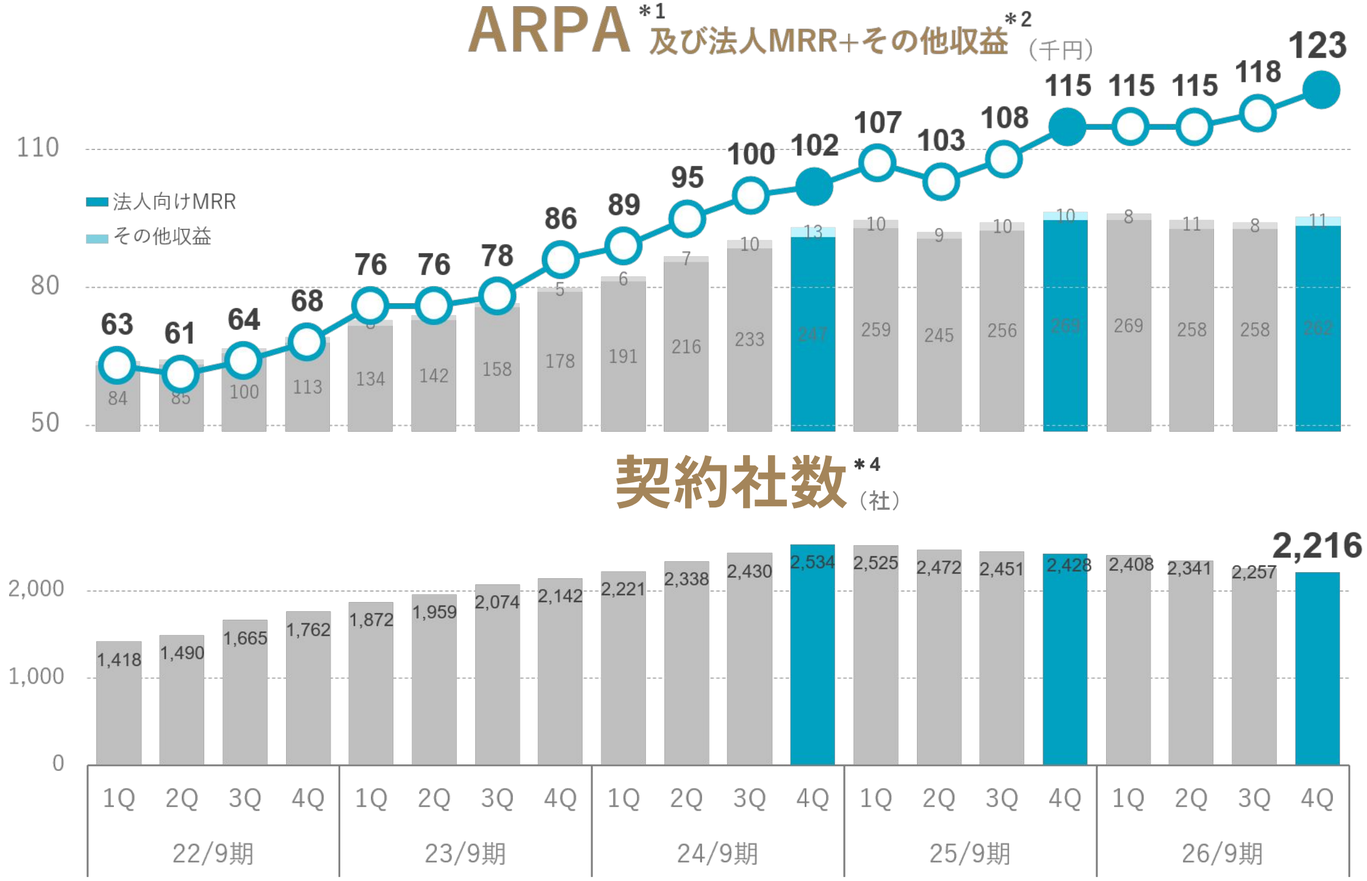
重点施策実行のための積極的な人材採用

法人事業の成長性・効率性改善やオプションサービス推進を担う人材を採用。また、AI関連や地方向けHRサービス展開のための人材を拡充。採用フィーとして通期で100百万円投資。

© 2026 Schoo inc.

法人向け ARPA及び契約社数

大企業攻略推進により、ARPAは123千円、CAGR9.7%（前年同期末比+7.0%）まで伸長。
大企業攻略の優先により契約社数の伸びは低下したものの、ARPAは維持。



CAGR **9.7%** *3

ARPAの直近（4Q）の動向

小規模IDの解約もあり、収益性が改善。
伴走支援等のオプション提供により、ARPAを底上げ。

CAGR **△6.5%** *3

契約社数の直近（4Q）の動向

大企業への経営資源集中により、小規模IDの新規獲得の伸びは低下。解約の影響を一部受けるも、高単価顧客（大規模ID先）の獲得・アップセルを最優先し、収益の質と総額の向上を図る。

*1：ARPAは千円未満は切捨てとした各四半期末時点における金額
*2：「法人向けMRR」は売上高の内、法人向けビジネスの各四半期ごとのリカーリング収益を記載し、「その他収益」は各四半期決算月における非リカーリング（スポット）収益を基に記載
*3：2024年9月時点から2026年9月時点の2年間CAGR（年平均成長率）を記載
*4：「Schoo for Business」の自治体への導入数を含む。自治体数は各四半期末時点における1自治体数を1社としてカウント

© 2026 Schoo inc.

2026年9月期4Q 主な取り組み

© 2026 Schoo inc.

中堅・中小企業向け

26/9期 中堅・中小企業向け

プランニングパス利用社数は3Q末比+51%に拡大。新規顧客の定着による利用率向上で解約率も低減。
「オープン研修 with AI」受講者満足度は98.0%（前回比+1.3pt）に上昇し、提供価値の高さを実証。

人事の悩み

- 研修設計工数が足りない
- 研修を実施しても スキルが定着しない
- 研修効果が見えにくい

人事担当者を、育成計画から解放する

Planning Path

「プランニングパス」

「AIバディ」との対話を組み込んだグループワーク型研修 **オープン研修 with AI**

- 年間カリキュラムを自動設計
- 5,000社・140万人の学習データで設計
- 手軽さと対面研修の定着効果を同時実現
- 追加料金なしですべての顧客に提供

提案価値

- オープン研修 with AI・動画・テストを組み合わせ「できる」状態に
- カリキュラムを選ぶだけで年間計画が完成
- 受講ログ・理解度データで育成PDCAが回る

プランニングパス利用社数(前四半期末比)
+51%

- 4Qのプランニングパス利用社数は3Q末比+51%。
- 初期オンボーディングの強化を実施し、契約1年以内の新規顧客への定着が顕著。利用率向上への寄与により、4Qでは月を追うごとに解約率が低減。

オープン研修 with AI 受講者満足度
98.0%

- 「オープン研修 with AI」による「無償の実践の場」を提供。
- 9月開催（全7回）において、「さらに学びたい」「社内に伝えたい」など、受講者満足度98.0%を獲得（6月開催対比+1.3pt）。

大企業向け 26/9期 大企業向け

「Enterprise Drive」は、大企業の意思決定の長期化を踏まえ、人材開発基盤構築を統合して提供領域を拡大し、段階的な導入提案へ移行。既存顧客での継続実施や全社導入の立ち上げ支援を推進。

学びを起点に組織の文化を変える
伴走型コンサルティングサービス 「 Enterprise Drive 」



5つのアクティビティメニュー

1	個と組織の変革基盤の環境整備	学習を起点にした「個と組織」の変革を支える土台づくりの実装
2	「学習の開始と継続（What）」をデザイン	教育研修体系や人事処遇制度へのSchoo for Business活用・接続
3	「学習の意味づけ（Why）」の構築支援	キャリア自律を促進する一連のご支援
4	学習継続を支える仕組みの構築	コミュニティ・ラーニングの実装支援
5	人財ポートフォリオ戦略強化・人的資本戦略のROI	人財ポートフォリオの活用・人的資本戦略のROI効果検証のご支援

4Qにおける主な取り組み

提供領域の拡大と段階的な導入提案

- 組織開発コンサルティングが中心だった「Enterprise Drive」に、人材開発基盤構築（評価・等級制度や育成体系の整備等）のコンサルティングを統合し、提供領域を拡大
- 大企業の意思決定の長期化を踏まえ、人事制度・育成体系の整備を入口に小規模から導入し、段階的に範囲を広げる提案へ移行

対話型学習プログラム「気づきダイアログ」の継続実施

- 既存顧客の階層別研修（新入社員・若手～管理職）に組み込み、継続して実施
- 実施前後の受講者アンケートで変化を可視化して顧客に報告し、研修後も学習を継続してもらうための運用を検証中

全社導入の立ち上げ支援と顧客接点の拡大

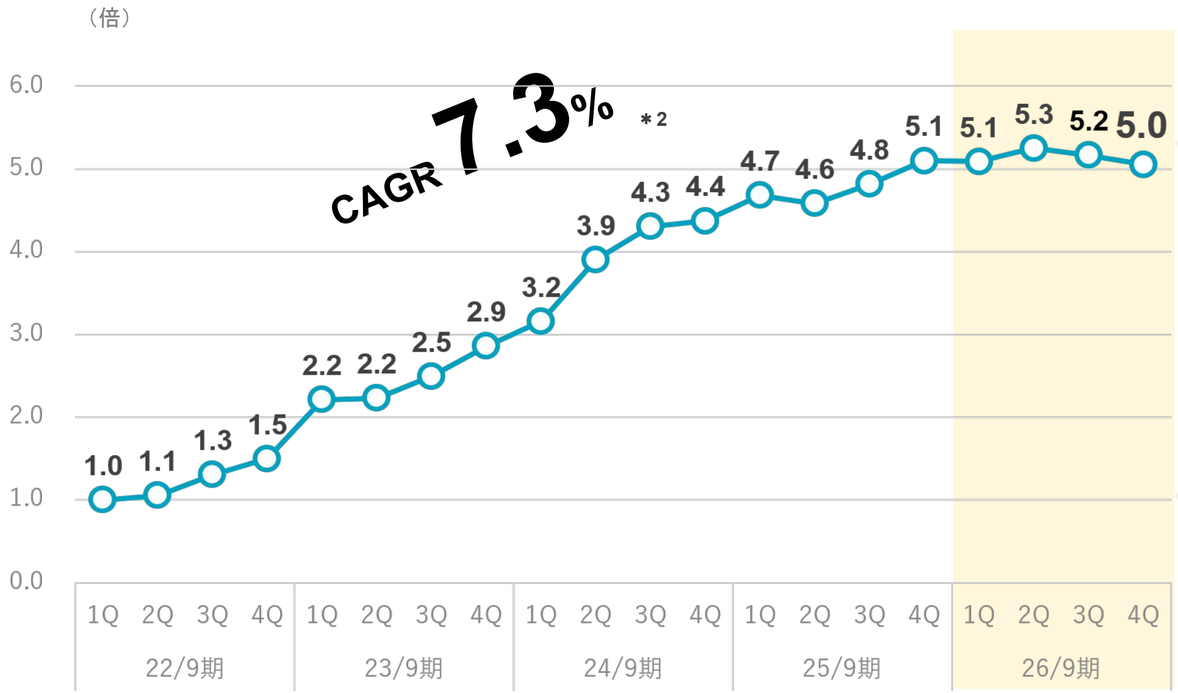
- 全社規模の導入に向け、説明会・社内広報・スキル診断など、利用が定着するまでの設計を顧客と共同で推進
- 展示会や「経営層向け生成AI勉強会」を継続するとともに、研修会社との共同提案を試行し、大企業との接点を拡大

© 2026 Schoo inc.

大企業向け 法人事業成長指数(大企業)

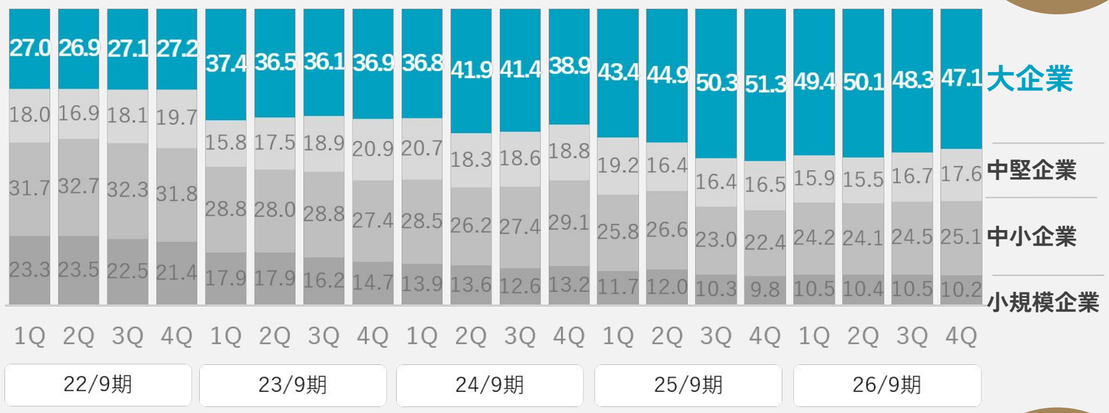
大企業向けの法人事業成長指数はCAGR7.3%で推移。大企業攻略には一定の成果も、大企業ニーズ高度化への対応が不十分であり、新規顧客が低調に推移したため成長が停滞。

法人事業 成長指数【大企業】*1



ARPAの高い大企業*3の更なる導入を進める

大企業導入比率



部分導入が進む大企業中心に全社導入を図る

大企業攻略手段



*1：導入企業の従業員数に基づき顧客カテゴリを定義。「大企業」は2,000名以上。22/9期 1Q末における法人向けMRRと各四半期決算月のスポット収益の合算値のうち、「大企業」区分の値を1.0とした場合の各四半期末時点の倍率。代理店経由で獲得したMRR値を除く。尚、セグメント区分が未整備である22/9期及び23/9期の一部収益については、各決算期における大企業MRR比率等を用いて算出した近似値を含んでいる。

*2：2024年9月時点から2026年9月時点数値の2年間CAGR（年平均成長率）を記載

*3：導入企業の従業員数ごとに、当社として独自に顧客カテゴリを定義付け。「大企業」は2,000名以上、「中堅企業」は600～1,999名、「中小企業」は100～599名、「小規模企業」は99名以下。
各四半期末時点の法人向けリカーリング収益のうち、代理店経由で獲得したID数を除いた「大企業」「中堅企業」「中小企業」「小規模企業」のそれぞれの合計ID数を母数とした比率を算出

© 2026 Schoo inc.

地方向け 地方向けHRサービスの取り組み実績

「LoLLLキャリア」は87社・1,300名超まで規模拡大。「LoLLLビルド」は次期以降の受注予定を複数社獲得。「Schoo Mesh」は、しくみスタジオ社とパートナー提携を締結し、京都での共同展開を予定。

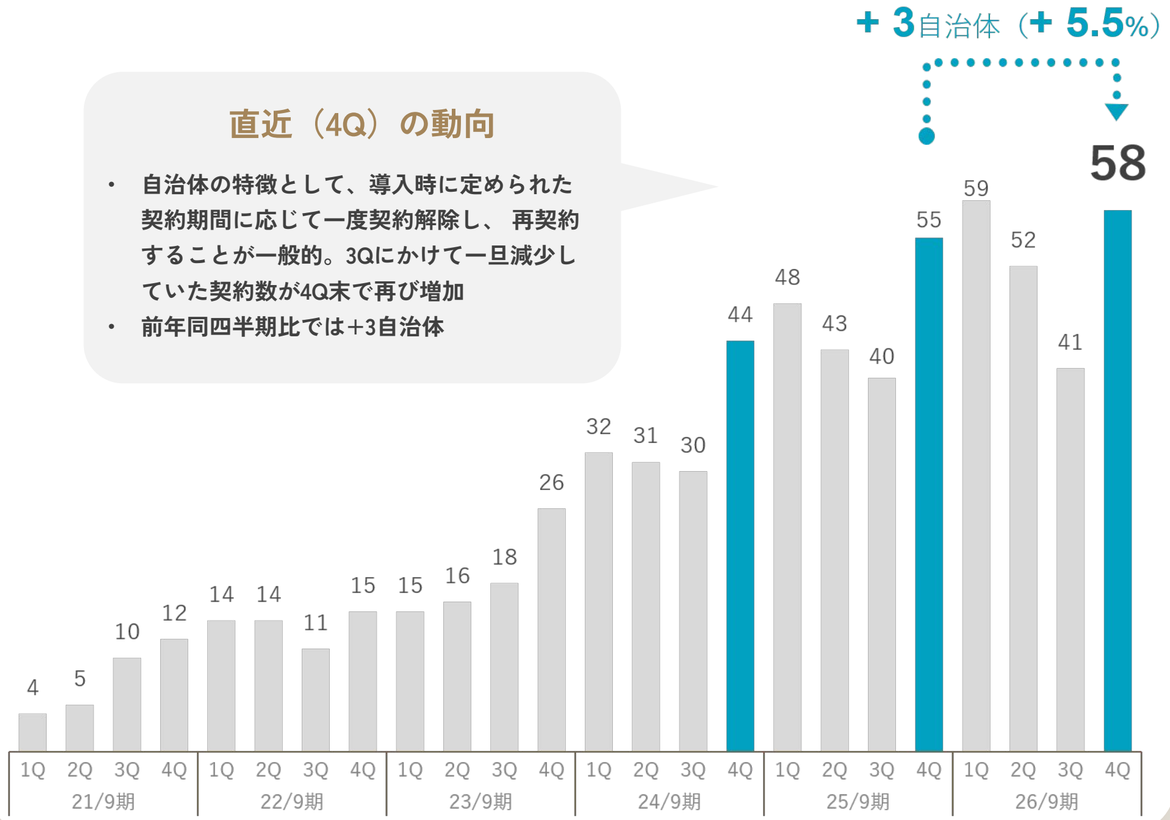
サービス	概要	実績
L.O.LLL キャリア	大都市圏人材と地方企業をつなぐ 人材紹介・キャリアデザインサービス	● サービス登録者は1,300名超に拡大 ● 参画企業は87社に拡大（3Q比：+15社） ● 福岡県内スタートアップへCxOクラスの紹介実績発生
L.O.LLL ビルド	地方企業の人事機能立ち上げを支援する AI駆動型のRPO（採用代行）サービス	● テスト運用を実施し、仮モデルを確立 ● 2026年10月以降の受注予定企業を複数社獲得。 新しいMRR型ビジネスとして立ち上がりはじめる
Schoo Mesh	地域に合わせた学び場をつくる 地域共創型の研修サービス	● しくみスタジオ社とリージョナルパートナー提携を締結 京都にて共同展開予定（2027年春～展開予定） ● 鹿児島県日置市にて第2期の開講決定（11月～開講予定）

© 2026 Schoo inc.

地方向け 地方自治体への取組・九州オフィス

すべての地域で学び続けられる環境をつくるため、地方自治体・地方企業との関係強化に注力。
58自治体がサービスを導入中。九州オフィスでは地域密着でLoLLLの事業開発を推進。

地方自治体への「Schoo for Business」導入件数 *



直近（4Q）の動向

- 自治体の特徴として、導入時に定められた契約期間に応じて一度契約解除し、 再契約することが一般的。3Qにかけて一旦減少していた契約数が4Q末で再び増加
- 前年同四半期比では+3自治体

直近（4Q）のトピックス

地方自治体への「Schoo for Business」の活用深化

- SAAFホールディングスとの共同案件である、奈良県の「オンライン学習促進事業」がサービス提供開始
- 累計導入自治体数が99団体に拡大
- 対面研修などのオプションサービス売上が、前期比で約2倍に増加

九州オフィスにおける活動

- 地域企業との対話を通じてニーズを吸い上げ、 LoLLLビルド・LoLLLキャリアの事業開発を推進
- 九州エリアのイベントへの協賛・登壇を強化し、地域企業とのリアルな接点を拡大

＊ 各四半期の期間中に「Schoo for Business」について1日以上契約があった自治体数をカウント。

© 2026 Schoo inc.

Mission / Market

ミッション・市場環境

© 2026 Schoo inc.

ミッション

創業より一貫して、すべての人が学び続けられる社会の実現を目指してきた。

Schoo

「世の中から卒業をなくす」

人は学ぶことで生きる知恵を身につけ、技術を革新させ、進化してきました。
「学び」には終わりはなく、学び続けることで社会が抱えている課題の解決速度が圧倒的に加速します。
一方で、時間や場所、コスト、モチベーションなど、「学び」の障壁となるものもたくさんあります。
これらの障壁を取り除くことで、すべての人が学び続けられる世界をつくることがSchooの使命です。
このミッションに伴い、“SCHOOL”の「終わりの“L”をなくす」ことで、Schooという社名は生まれました。

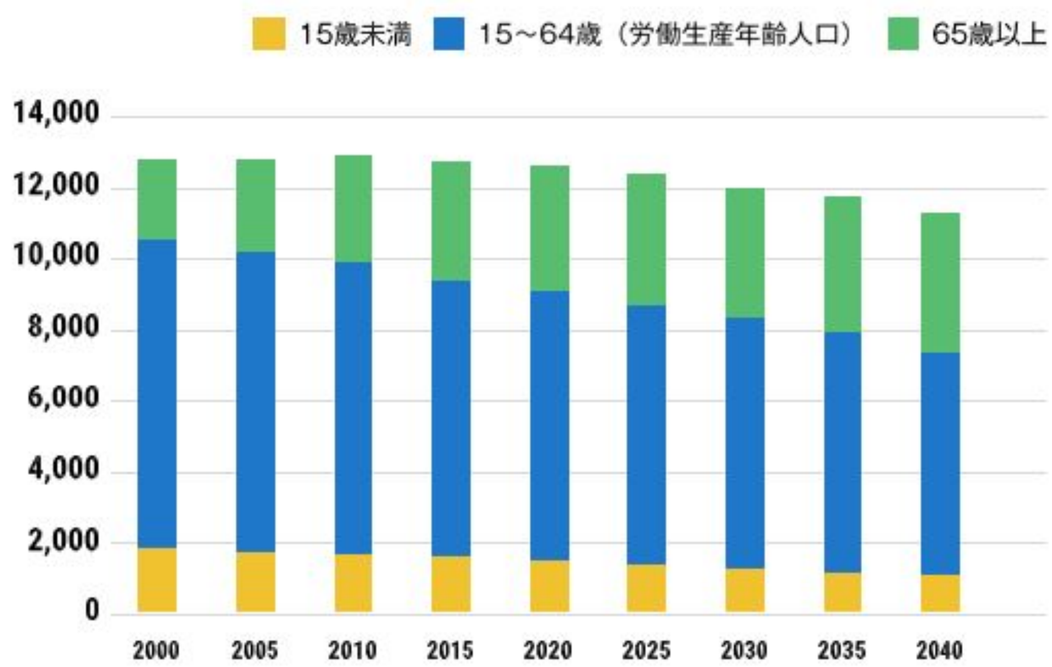
© 2026 Schoo inc.

全社

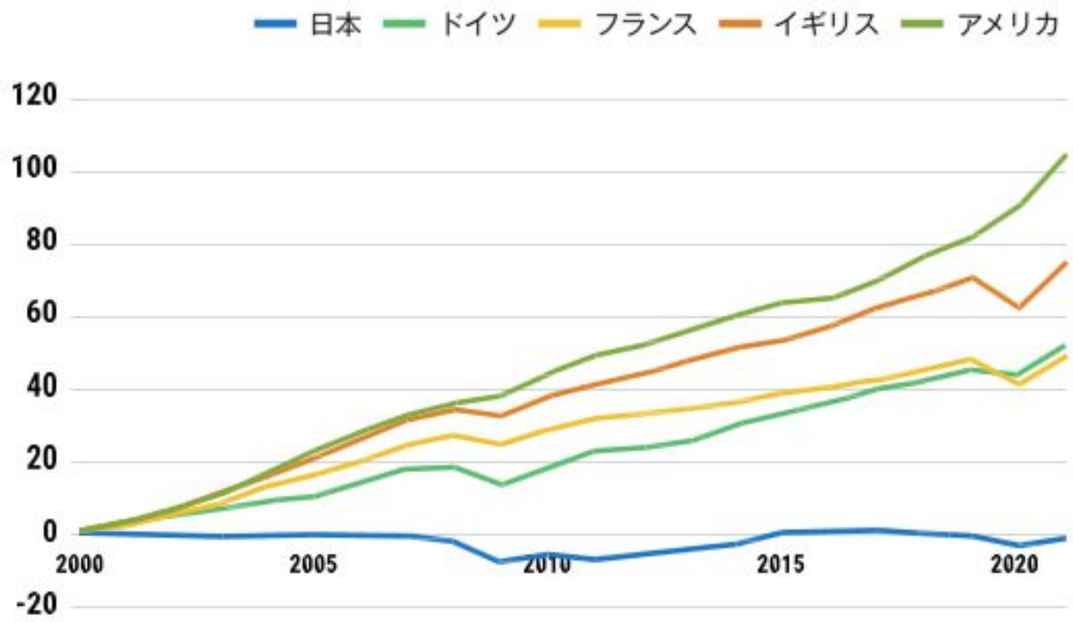
市場トレンド

労働生産年齢人口の減少が加速する一方で、日本の労働生産性は停滞が続いている。

年齢階級人口 *1



名目労働生産性の推移 *2



*1：国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(令和5年推計)」より算出

*2：厚生労働省「令和5年版 労働経済の分析 - 持続的な賃上げに向けて -(本文掲載図表バックデータ)」より算出

© 2026 Schoo inc.

全社

ゲームチェンジのタイミング

少子高齢化から起こる「人手不足」によって、
人材の採用だけでなく「育成と定着」の必要性が高まり続けていく。

時代の潮流

人材不足・流動化促進や多様な働き方に対応する機運

社内人材のリスキリングと定着支援が重要な時代に

人材の採用

優秀な人材の確保による
企業成長へのコミット

事業者例　人材紹介　人材派遣

×

人材の育成・定着

当社領域

優秀な人材の育成と定着による
企業成長へのコミット

事業者例　タレントマネジメント　リスキリング

© 2026 Schoo inc.

全社

AIによる市場変化

コロナ禍を契機に、教育・研修市場は対面集合型からオンライン型へと大きく変化。
AIの進化により、学習機会の提供から、データを活用した個別最適化学習の創出へ。

～2019年｜Beforeコロナ **対面集合型学習の時代**	● 対面・集合型研修が中心 ● 時間・場所・コストの制約 ● 企業主導の画一的・単発的な学習
2020年～2025年｜Afterコロナ **オンライン学習の時代**	● オンライン研修・動画学習の普及 ● いつでも、どこでも学べる環境 ● リスキリング需要の拡大と継続学習の浸透
2026年～｜AIの急速な進化 **個別最適による新しい学習の時代**	**個別最適化** 一律から、個人・個社に合った学習へ **AIによる伴走** コンテンツ視聴から、対話・実践型の学習へ **成果への接続** 受講・修了から、能力向上・業務成果へ

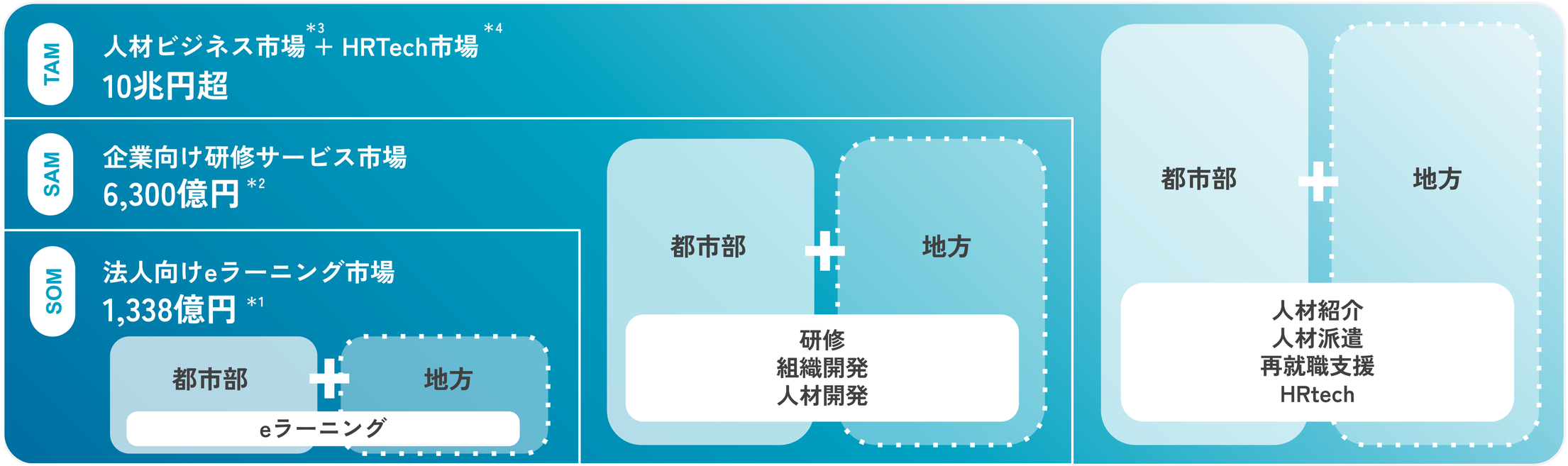
© 2026 Schoo inc.

全社 市場規模

法人向けeラーニング市場を起点としつつ、企業向け研修サービス市場から広大なHRビジネス領域全般へと事業ドメインの拡張を目指す。

当社が属する市場と関連市場の規模（2026年度推定）

HRビジネス領域への進出・地方市場の創造を目指す



＊1：矢野経済研究所：「2026 eラーニング/デジタル教育ビジネスレポート」より、eラーニング/デジタル教育市場規模推移(2026年度予測) を参照
＊2：矢野経済研究所：「2026 企業向け研修サービス市場の実態と展望」より、企業向け研修サービスの市場規模推移（2026年度予測）を参照
＊3：矢野経済研究所：「人材ビジネス市場に関する調査」より人材関連ビジネス主要3業界（人材派遣業、ホワイトカラー職種の人材紹介業、再就職支援業）市場規模推移（2025年度推計）「約11兆155億円」を参照
＊4：株式会社xenodata lab.「X-Tech Forecasting Report」（2025年6月更新）より、HRTech市場規模（2026年予測）「約1.29兆円」を参照。（HR SaaS（採用関連HRSaaS、労務管理HRSaaS、社員エンゲージメント向けHRSaaS、社員研修管理HRSaaS）、福利厚生系ITサービスで分類）

© 2026 Schoo inc.

Growth Strategies

2027年9月期 成長戦略

© 2026 Schoo inc.

全社 中長期的な構想

事業拡大を通じて積み上がる資産を活用し、国内社会人教育市場のNo.1を目指す。

個人	企業 地方自治体	高等教育 機関など
Schoo for Personal	Schoo for Business	SchooSwing

学び手の顧客基盤　　**教え手のパートナーシップ**

事業拡大で積み上がる
様々な資産

マーケットプレイス

当社が抱える学び手に対して、パートナーの教え手が
当社規定フォーマットでの学習プログラム販売を可能に

×

地域創生

学びの選択肢がさらに減少するエリアに対しても
最適な学習を届け続けることができる仕組みの開発

Schoo Mesh
L.o.LLL

日本国内で「社会人教育の第一想起」を獲得

© 2026 Schoo inc.

全社 27/9期～の成長戦略

27/9期～は既存法人事業の立て直しを最優先事項としつつ、28/9期の成長再加速に向け、中長期的構想における「マーケットプレイス（実証展開）」および「地域創生」を推進し、経営基盤を構築。

法人事業

既存領域

法人事業のアップデート

Schoo for Business　Enterprise Drive

- 「Schoo for Business」に加え、研修・定着までの一貫支援をAIを軸に標準整備。
- 人事単体では育成基盤の運用が困難な企業層へターゲットアプローチを広げ、確実な成長を図る

顧客と知見の共有

新規領域

マーケットプレイス（研修領域/実証展開）

OPEN TRAINING with AI

- 「オープン研修 with AI」を発展させ、マーケットプレイス構想を始動。
- 27/9期中に収益化・事業モデル検証を完了させる

顧客と知見の共有

新規領域 地域創生

Schoo Mesh（地域共創型研修）

Schoo Mesh

- 自治体・地域企業と連携し、地域に合わせた学び場をつくる。
- 27/9期は京都での共同展開を予定し、九州以外の地域へ広げる。

顧客と知見の共有

LoLLL（地方HR事業）

LoLLL キャリア　LoLLL ビルド

- 事業立ち上げリソースを福岡に集中させ、地方HR市場での勝ち方をつくる。
- 28/9期の他地域展開・黒字化に向けた基盤を構築

SOM：法人向けeラーニング市場 1,338億円

SAM：企業向け研修サービス市場 6,300億円

TAM：人材ビジネス市場 ＋HRTech市場 10兆円超

© 2026 Schoo inc.

Corporate Business

法人事業

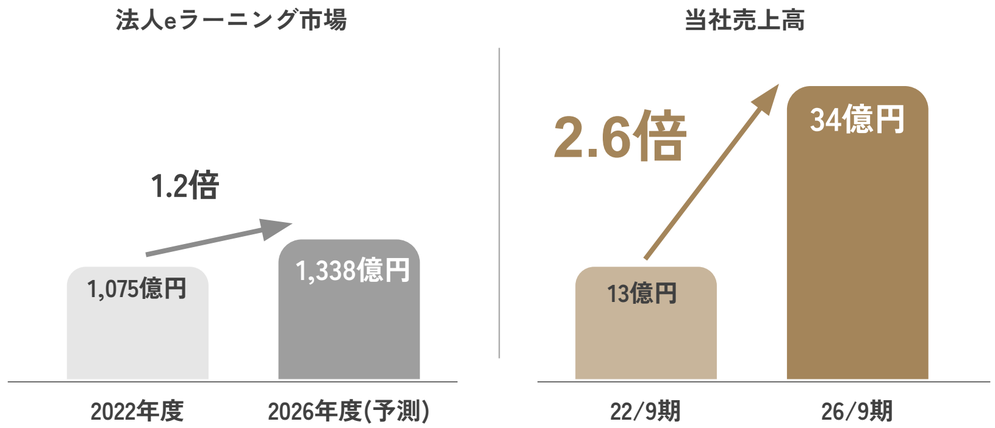
© 2026 Schoo inc.

法人事業 狙う市場の変化

法人向けeラーニング市場では、市場の伸びを大きく上回る2.6倍の成長を実現。
次は一社一社に仕組みとして続く学びをAIで実現し、6,300億円の企業向け研修サービス市場へ。

これまで｜法人向けeラーニング市場[*1] 1,338億円

市場成長が1.2倍に対して
当社は2.6倍の成長



全社員に、幅広く、いつでも学べる環境を提供

これから｜企業向け研修サービス市場 6,300億円

法人向けeラーニング市場を土台に、
企業向け研修サービス市場を新たに取りにいく



一社一社に、仕組みとして続く学びを、AIで実現

*1：矢野経済研究所：「2026 eラーニング/デジタル教育ビジネスレポート」より、eラーニング/デジタル教育市場規模推移(2026年度予測) を参照。
*2：矢野経済研究所：「2026 企業向け研修サービス市場の実態と展望」より、企業向け研修サービスの市場規模推移（2026年度予測）を参照
*3：矢野経済研究所：「人材ビジネス市場に関する調査」より人材関連ビジネス主要3業界（人材派遣業、ホワイトカラー職種の人材紹介業、再就職支援業）市場規模推移（2025年度推計）「約11兆155億円」を参照
*4：株式会社xenodata lab.「X-Tech Forecasting Report」（2025年6月更新）より、HRTech市場規模（2026年予測）「約1.29兆円」を参照。（HR SaaS（採用関連HRSaaS、労務管理HRSaaS、社員エンゲージメント向けHRSaaS、社員研修管理HRSaaS）、福利厚生系ITサービスで分類）

© 2026 Schoo inc.

法人事業 法人事業の成長戦略

学びは「届けて終わり」から「企業に合わせて、仕組みとして動く」ものに変わる。
15年分の授業資産と学習データを持つ当社は、この価値をAIで最も速く形にできる位置にいる。

1 市場環境の変化

- eラーニングは育成の土台として定着
- 人にしか担えなかった研修の企画・実施に、AIで変革の余地が生まれた
- 採用で補えず育成の需要は増える一方、人事の体制は追いつかない

2 当社の転換

これまで
動画見放題のプラットフォーム
約9,500本の授業を定額で5,000社へ

これから

AI時代の学ぶ仕組みをつくる人材育成プラットフォーム

これまでの資産×AIで、一社一社に合う「学びが続く仕組み」をつくる

3 当社だからできる理由

15年間、積み上げてきた資産

9,500本 社会人向けの授業	**3,700名以上** 講師ネットワーク
5,000社 支援実績とノウハウ	**140万人** 学習行動データ

×

AI 資産があるから、AIが効く

同じAIでも、
当社なら価値が大きくなる

© 2026 Schoo inc.

法人事業 AIを軸とした競争優位性の強化

コンテンツ・プロダクト・カスタマーサクセスの連動という当社の競争優位性のコアにAIを組み込み、顧客が求める「育成を回し続ける仕組み」を強化することで、提供価値をさらに拡張する。

	既存の競争優位性	AIを組み込む強化ポイント	事業へのインパクト
コンテンツ	ニーズに即応する制作力 • 企画・収録・配信までを全て内製 • 9,500本超の授業、3,700名超の講師	×AI 講師の知識を研修に拡張 動画視聴にとどまらず、研修プログラムとして提供	事業領域の拡大 研修市場への展開
プロダクト	始めやすく、使いやすい • 生放送・集合学習など双方向の体験 • 個人向けで磨いた利用者目線のUIUX	×AI 学ぶ内容と時間をAIが組成 一人ひとりに合った学びを自動で届け、学習が続く	利用の定着 継続率の向上
カスタマーサクセス	学び続ける組織への伴走 • 課題の言語化から利用促進まで支援	×AI 定着までの伴走をAIで効率化 人手に依存していた支援をより多くの企業へ	支援の拡張 1社あたり取引の拡大

その企業に合った
育成を「回し続ける」仕組みを提供

© 2026 Schoo inc.

法人事業 当社の現状と対応方針

顧客ニーズの解像度向上を踏まえ、当社の強みが再現性高く発揮できる中堅・大企業へフォーカス。AIを活用した研修の「設計・運営支援」により、高い再現性と獲得効率の向上を実現する。

当社の現状｜法人向けeラーニング市場の伸びを上回る成長*と大企業シフトを進める一方、25/9期以降、新規獲得が停滞

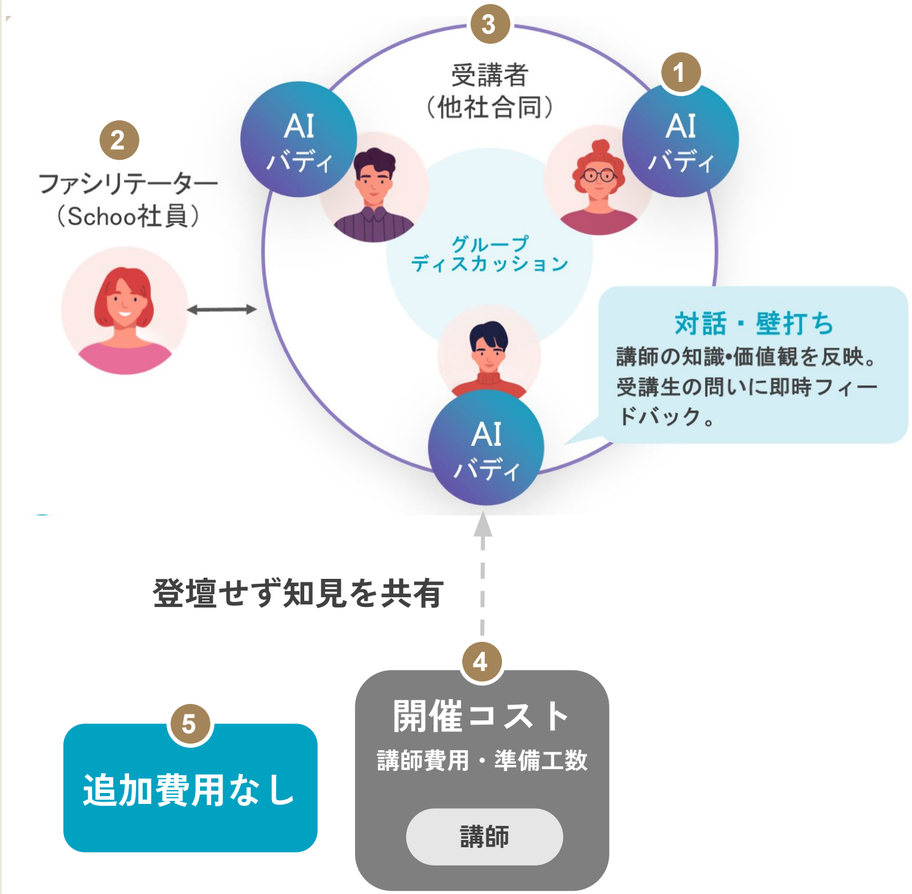
	26/9期に顕在化した課題	根本要因	対応方針
誰に ターゲット	・大規模IDの導入は、個別最適化が求められ、提案に人手・時間を要した ・スモールスタート化やアップセル遅延	・当社の強み（動画＋学習体験）を再現性高く発揮できるターゲット選定ができておらず、手厚い個別コンサル提案による属人化・獲得効率低下を招いた	**まずは、当社の強みが再現性高く刺さる中堅・大企業へフォーカス**（意思決定が迅速で、人材開発の基盤づくりに強い支援を必要とする企業層）
何を コンテンツ プロダクト	・動画提供だけでは定着に至らず、小規模層における利用率停滞・解約が発生	・研修の「設計・運営」を回す仕組みが不足し、顧客人事担当者の運用負荷がボトルネックとなった	**研修の設計から運営・定着まで、AIを活用して当社が一括で支援する体制を強化**（プランニングパス、オープン研修 with AI、カリキュラムセレクトAI、等）
どう届ける マーケティング 営業	・獲得単価（CPA）が上昇し、成約率の伸び悩みが顕著化	・獲得をWeb検索広告に過度に依存していた ・商談現場では人手頼みのコンサル提案により商談が長期化・属人化した	**検索広告への依存から脱却し、投資回収を基準としたAI駆動型の獲得モデルへ転換。提案もAIで型化し、商談の短縮と成約率の向上を図る**

＊ 矢野経済研究所「2026 eラーニング／デジタル教育ビジネスレポート」をもとに当社で算出。

© 2026 Schoo inc.

法人事業 オープン研修 with AI

AI時代の集合研修として、講師の知見をAIバディが受講者一人ひとりに届ける仕組みを構築。
講師の登壇や準備工数を前提とせず、同じ研修を何度でも開催できる。



講師の稼働に依存しないAI時代の集合研修をSchooが先行して提供

	従来の集合研修	オープン研修 with AI
1 教える人	講師が毎回登壇	AIバディが一人ひとりに応答
2 進行役	講師	Schoo社員・外部ファシリテーター（講師の知見は不要）
3 学ぶ場	講義を聞く（一方向）	AIバディとの壁打ち＋他社の受講者との対話
4 開催コスト	講師費用と準備工数が毎回発生	講師が稼働せず何度でも開ける
5 買い方	研修ごとに発注・稟議	サブスク契約内で利用可能（追加の稟議なし）

© 2026 Schoo inc.

法人事業 オープン研修 with AIの収益化

26/9期は既存契約内で付加価値として提供し、満足度98%と新しい学び方への手応えを得た。
27/9期は、有償版として売れるか、新規獲得の入口になるかの2点で、収益化を検証する。

26/9期

プロダクト検証期

既存の月額料金内で提供し

満足度* **98%**

得られた手応え

新しい学び方が
次のスタンダードになり得る

27/9期

ビジネスモデル検証期

手応えを得た新しい学び方が
収益を生む商品になるかを検証

続ける

既存契約内での提供を継続・拡充し、年間の研修計画（プランニングパス）に組み込むことで契約の継続につなげる

検証する

1. 有償版（単体提供）として売れるか
2. 特定テーマの研修を入口に、新規獲得につながるか

＊ 2026年9月開催（全7回・6テーマ、有効回答249名）の受講後アンケートで肯定的な回答の割合。

© 2026 Schoo inc.

法人事業 AI×プロダクト

15年分のコンテンツ・ノウハウ・データにAIを掛け、学びの前後を支える「AIサービス群」を生む。
動画と対話で学んだことをAIが練習と確認でつなぎ、点から線へ。学びが続くから、契約が続く。

対応方針 資産をAIでサービス化し、学びを点から線へ

売上への効果 継続率の向上と1社あたりの取引拡大（LTV）

	これまでの研修の当たり前	掛け合わせる	Schooが提案する、これからの研修
設計	人事が手作業で選定	Schoo運営 15年分の資産 ×AI	AIが企業ごとにカリキュラムを設計 課題・職種に合わせて自動で組む
定着	視聴後は本人任せ		授業から作る1分クイズ 反復で「分かる」を「できる」に
実践	職場・上司に依存		AIロープレ AI相手に何度でも練習
評価	受講数・視聴時間で把握		授業から作る確認テスト 理解度で成果を示す

学びを点から線へ

© 2026 Schoo inc.

法人事業 プランニングパス

「プランニングパス」により人事担当者の研修企画工数を削減し、年間を通じた研修の継続実施を支援。27/9期は利用企業の拡大と受講完了率の向上を通じて、解約率の低減を図る。

対応方針 研修・定着の仕組みをAIで提供

年間研修計画を提供、担当者の工数削減

課題

研修の企画・運用にかかる
人事担当者の負荷が研修継続の壁

	人事担当者の負荷	プランニングパスで解決
1 年間計画の設計	人事担当者が企画	当社が設計 5,000社・140万人の学習データで設計
2 検討から設計までの期間	数か月	即日
3 研修の運用	企画・運用の負荷で続かない	オープン研修with AIと組み合わせ、当社が運用

売上への効果 継続率の向上（解約率の低減）

研修継続により、解約率が低減

26/9期｜効果

研修を続けた企業は解約が少ない

利用企業は、研修を設定していない企業と比べ、研修を継続実施する割合が大きく上回る

早期解約率*1 約 1/2

研修を1周した企業と、していない企業の比較

新規契約企業の研修設定率*2 約 65%

前年実績：50%

27/9期｜展開

利用企業の拡大と受講完了率の向上

- 研修設定テンプレートと管理画面からの自動提案で、未設定の既存企業へ人手を介さず届ける
- カリキュラムの新設・改善で受講完了率を向上

伸びしろ 約 90%

既存の契約企業のうち、研修未設定の企業

*1：「1周」は、プランニングパスで設定した3か月単位の研修を、受講期間の終わりまで実施した状態を指す。比較対象は1周していない契約企業。

*2：26/9期時点。新規契約企業のうち、契約から3か月以内に研修を設定した企業の割合。

© 2026 Schoo inc.

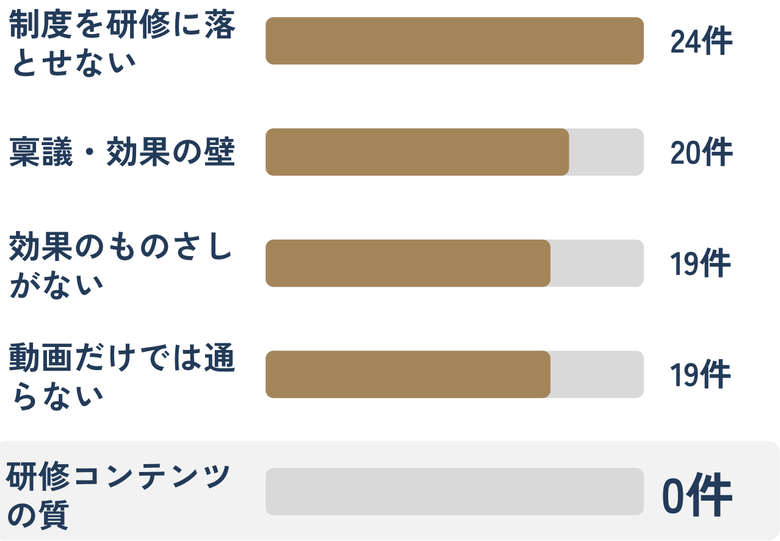
法人事業 AI駆動型コンサルティング

導入検討の障壁は研修内容ではなく、人事担当者による社内合意形成にあった。
提案の3つの制約をAIで外し、人手に依存せず新規契約を拡大。27/9期は3Qから収益貢献を見込む。

対応方針 提案プロセスのAI駆動化

導入検討が止まった理由*

壁は研修の中身ではなく、人事担当者の社内合意形成



売上への効果 新規契約とアップセルの拡大

提案の3つの制約をAIで攻略する

企業固有の情報（能力要件、目標管理シート等） → AIで作成 根拠付きのカリキュラム・見積り・稟議資料 → 社内合意 ・導入

攻略する制約	従来	AI駆動型コンサルティング
1 顧客の社内合意	人事担当者が自力で稟議を通す	根拠付きカリキュラム・見積り・稟議資料をAIで作成
2 提案者の熟練	コンサルタント（シニア）個人の力量に依存	5,000社の実績で即時に分析。誰もが同じ水準で提案
3 届く社数	1人で対応できる社数に上限	標準的な案件は、顧客が管理画面で自ら作成

収益化までの道筋

- 26/9期 4Q 複数社がAI駆動型コンサルを導入
- 27/9期 1Q 商品と受注プロセスを再設計
- 27/9期 2Q 商品の積み上げ
- 27/9期 3Q～ 収益に貢献

＊ 営業・CSから寄せられた導入検討の相談50件（2026年4～8月）を、検討が止まった理由で当社にて分類。1件に複数の理由が該当するため、件数の合計は50件を超える。

© 2026 Schoo inc.

法人事業 マーケティング・広告運用の刷新

リード獲得数を重視した運用から、収益性と商談化効率を高めるAI駆動型の獲得モデルへ転換。24か月以内の投資回収を基準に、上期に再現性の高い獲得モデルを検証・確立し、下期から成果に応じて投資を拡大。

対応方針 回収期間を基準とした再現性の高い獲得モデルへの転換

獲得モデルの5つの変化

26/9期 振り返り

成果
展示会などイベント起点の商談獲得が好調。
検索広告経由の商談化率も上昇傾向

課題
検索広告の獲得単価が上昇し、投資の回収期間が長期化

	26/9期まで	27/9期
1 投資判断の基準	長期での回収を前提に投資	24か月以内の回収を基準に投資
2 狙う顧客	大企業の攻略に集中	受注確度・収益性・顧客課題から重点顧客を設定
3 集客ルート	検索広告への依存度が高い	顧客状態に応じた複数の入口を設計・最適化
4 投資の広げ方	チャネル別に計画	成果の検証、基準を満たすモデルへ段階的に投資
5 獲得の仕組み	個別施策を中心とした運用	AIを活用した獲得・商談化プロセスの標準化と横展開

売上への効果 新規契約の拡大

27/9期の推進方法および目標

上期 AI駆動型獲得モデルの検証・確立

- 受注データから重点ターゲットを再定義
- AIを活用し、顧客状態別の入口と商談化プロセスを検証
- 投資回収・商談化効率を基準に拡大条件を定義

下期 成果が実証されたモデルへ投資拡大

- 再現性を確認した獲得モデルを標準化・横展開
- 回収条件を満たす施策に投資を集中
- AI・データで商談化率と獲得効率を継続改善

27/9期 目標

広告投資ROAS*	AI駆動型獲得モデルの実証	新たな入口設計による有効リード商談化率
250%以上	3モデル以上	50%以上

＊ ROAS（Return On Advertising Spend）：広告経由の売上高÷広告費。広告費1円あたりの売上高を示す指標

© 2026 Schoo inc.

法人事業 研修マーケットプレイス(マーケットプレイス構想の第一段階)

5,000社・140万人の基盤を活かし、より大きな研修サービス市場へ。AIが講師の分身となる次世代の研修フォーマットを自社の品揃えから広げる「研修マーケットプレイス」を始動。

事業領域の拡張

顧客ニーズの広がりに応え

より規模の大きい研修サービス市場へ



提供価値の転換：「研修革命」

講師1人が1回教える制約から、研修を解放する

	準備	当日	開催	品揃え
従来の研修	講師が設計し、素材を作成	講師が登壇	開催のたびに講師費用と準備工数が発生	採算の合う定番テーマに限られ開催数は稼働分
当社が目指す研修	講師は知見を渡すだけ。台本・資料はAIが作成	AIバディが講師の代わりに対話。進行役が運営	講師が稼働せず何度でも開講可能	開催数を増やしニッチなテーマまで品揃えに

生放送を起点に、9,500本の動画まで学びの幅を広げた勝ちパターンを、集合研修で再現する

段階的な事業展開

26/9期 **オープン研修 with AI**

追加費用なしで提供し、9月開催の満足度98%

27/9期～｜第一段階 - 研修マーケットプレイス

自社の研修を品揃えとして届け、収益化

テーマ拡充、単体・新しい商品形態で事業モデルを検証

その先 ｜マーケットプレイスの本格化

研修の仕組みから進行役・顧客・決済まで基盤ごと教え手に開放し、個人も学べる場へ

*1：矢野経済研究所：「2026 eラーニング/デジタル教育ビジネスレポート」より、eラーニング/デジタル教育市場規模推移(2026年度予測) を参照
*2：矢野経済研究所：「2026 企業向け研修サービス市場の実態と展望」より、企業向け研修サービスの市場規模推移（2026年度予測）を参照

© 2026 Schoo inc.

法人事業 研修マーケットプレイスの事業モデル

オープン研修 with AIを自社の品揃えとして広げ、「研修マーケットプレイス」として収益化へ。
27/9期中に単体・新しい商品形態の事業モデルを検証し、売上の拡大につなげる。

第一段階の事業モデル

教え手

第一段階で目指す変化

当社講師の知見×AIバディ

当社講師の知見をAIで研修化し、テーマを拡充

つなぐ仕組み

第一段階で目指す変化

既存契約内で追加費用なし

単体・新しい商品形態で研修ごとに購入可能

学び手

第一段階で目指す変化

当社の既存顧客の社員

既存顧客に加え、特定テーマを入口に新規顧客

26/9期 成果｜教え手

- AIが台本・スライドを作る仕組みを構築
- 開催数：全7回・6テーマ（2026年9月開催）
- オープン研修 with AI受講者満足度：98.0%*

26/9期 成果｜学び手

- オープン研修 with AI参加人数は前回比＋31%に拡大し、1社あたり参加人数も増加

収益化のドライバー

継続 × 単価 × 新規
の3つで、売上を積み上げる

継続	既存顧客の年間計画に組み込み、継続率を改善
単価	単体・新しい商品形態の有償販売（単価）
新規	特定テーマを入口にした新規契約

＊ 2026年9月開催（全7回・6テーマ、有効回答249名）の受講後アンケートで肯定的な回答の割合。

© 2026 Schoo inc.

Regional Revitalization

地域創生



© 2026 Schoo inc.

地域創生 地方と向き合う理由

ミッションを日本の隅々まで実現するには、地方の「総合的なヒト・組織の問題」を解く必要がある。地方向けHRサービスで導入の壁を越え、Schoo for Businessの販売も加速させる。

株式会社Schoo | Schoo for Business

オンライン研修プラットフォーム「Schoo for Business」などを通じて
世の中から卒業をなくす

地方企業へも「Schoo for Business」を実装したい

多くの地方企業は導入難易度が高い

- 人手不足には困っているが、教育で解決できると想起できない
- 人事機能を社内に持っておらず、検討が進まない
- 東京企業の製品・オンライン教育に抵抗感がある

地方向けHRサービスの開発

**地方の人手不足を
総合的に解決できる事業体へ**

地方の総合的なヒト・組織の問題を
現場に近い立場から解く専門組織が必要

LoLLL株式会社
L.O.LLL ビルド　L.O.LLL キャリア

株式会社Schoo
Schoo Mesh

Schoo既存製品販売も加速

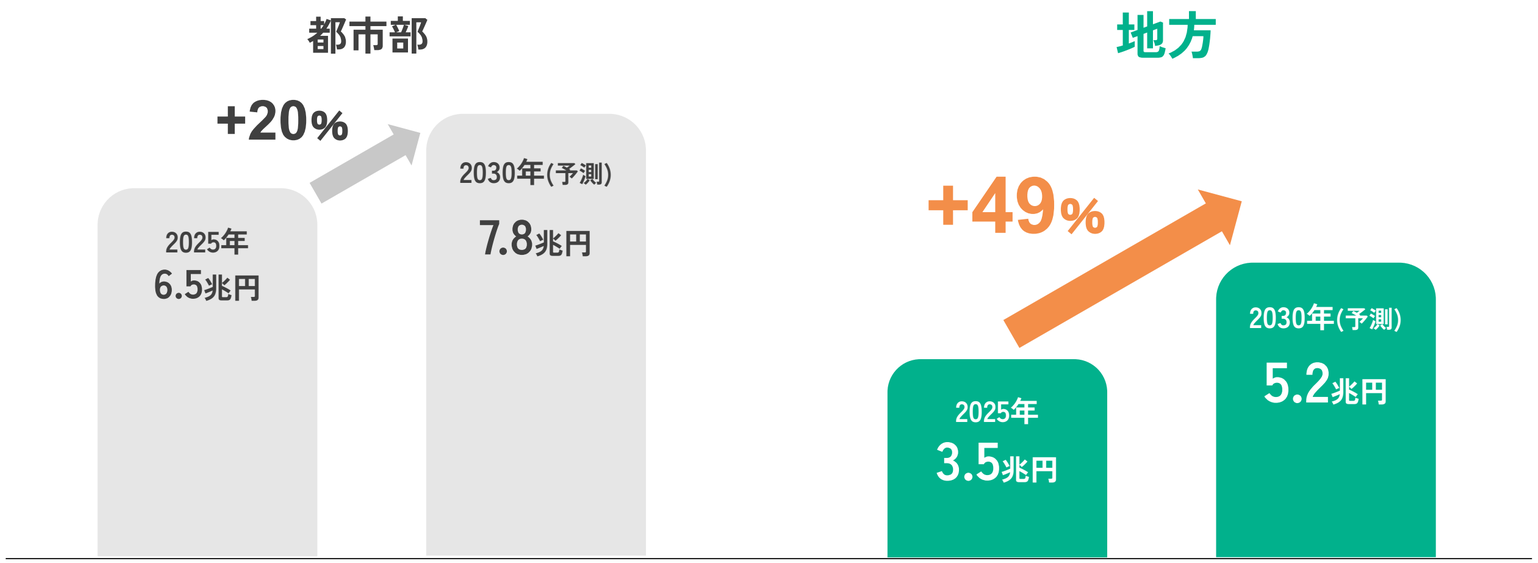
- 人材紹介と研修を組み合わせた本質的な人材不足解決を実現
- 人事機能の立ち上げから支援
- 地域単位でSchoo製品に触れ、価値を実感

© 2026 Schoo inc.

地域創生 地方HR市場の成長可能性

少子高齢化・後継者不足・採用力不足を背景に、地方の人材ビジネス・HRTech市場は2030年に5.2兆円へ。マーケットリーダー不在のこの市場を、当社グループが先行者として創造・獲得する。

都市部/地方別 人材ビジネス・HRTech市場規模



少子高齢化を起点とした市場構造の変化

- 若年人口の流出
- 後継者不足
- 人事機能不足
- 慢性的な人手不足
- 採用力不足

地方HR市場が有望な3つの理由

地方HR市場にこそ大きな可能性

1. 高い市場成長率
2. デジタル化の余地が極大
3. マーケットリーダー不在

＊ 以下を元に当社試算
・矢野経済研究所：「2025 eラーニング/デジタル教育ビジネスレポート」より、eラーニング/デジタル教育市場規模推移(2025年度予測)を参照
・矢野経済研究所：「2025 企業向け研修サービス市場の実態と展望」より、企業向け研修サービスの市場規模推移（2025年度予測）を参照
・矢野経済研究所：「人材ビジネス市場に関する調査」より人材関連ビジネス主要3業界（人材派遣業、ホワイトカラー職種の人材紹介業、再就職支援業）市場規模推移（2025年度予測）「約10兆円」を参照
・株式会社xenodata lab.「X-Tech Forecasting Report」より、HRTech市場規模（2025年時点推計）「約1.1兆円」を参照。（HR SaaS（採用関連HRSaaS、労務管理HRSaaS、社員エンゲージメント向けHRSaaS、社員研修管理HRSaaS）、福利厚生系ITサービスで分類）

© 2026 Schoo inc.

地域創生 LoLLLの設立と事業ポートフォリオ

Regional Revitalization

地方HR市場の創造と獲得をより機動的に進めるため、福岡にLoLLL株式会社を設立。
LoLLLとSchooのサービスを組み合わせ、地方向け総合HRサービスを構築する。

設立概要・目的

L.o.LLL inc.

「東京一極集中の再編集」を掲げ、
地方向け総合HRサービスを展開する
インパクトスタートアップ

福岡市に本店を設置
福岡県福岡市中央区大名2-7-27 シティ18天神ビル6F

設立	2026年4月
資本構成	株式会社Schoo　100%出資子会社
代表者	森 健志郎（株式会社Schoo 代表取締役社長CEO）

設立の目的

1. 全社戦略目標である「地域HR市場の創造と獲得」をより機動的に実現
2. 「Schoo」ブランドと切り分け、地方向け総合HRブランド「LoLLL」の育成効率を最大化

Schooグループの地方向けサービス

	サービス	顧客	概要	収益モデル	提供状況
LoLLL株式会社	L.o.LLL ビルド	地方企業	地方企業の人事機能立ち上げを支援するAI駆動型のRPO（採用代行）サービス	月額課金（一部機能は従量課金オプション）	2026年8月～提供、香川県の企業でテスト運用実施
	L.o.LLL キャリア	地方企業	大都市圏人材と地方企業をつなぐ人材紹介・キャリアデザインサービス	紹介手数料	登録者1,300名超・参画企業87社
株式会社Schoo	Schoo Mesh	地方企業 自治体	地域に合わせた学び場をつくる地域共創型の研修サービス	受講料	九州で展開、京都で2027年春～展開予定
	Schoo for Business	企業 自治体	9,500本の授業を保有するオンライン動画研修プラットフォーム	ID単位の月額利用料 ＋オプション	導入自治体累計100超＊

＊ 2026年10月末時点

© 2026 Schoo inc.

地域創生 LoLLLの社会的インパクトモデル

人と組織の循環を通じて、地域経済・社会の持続的な成長を実現する。
事業KPIがそのまま社会的インパクトを示す、事業成長と社会課題の解決が一致するモデル。

人口減少・人手不足 / 後継者不足 / テクノロジー進化による再編圧力

LoLLL ビルド

地域企業

KPI 1 LoLLLビルド企業数

人事基盤の整備を通じて、
“人を採り、育て、活かせる”
良い地域企業を増やす

魅力的な
地域企業の増加

地域への想いある
優秀人材の増加

個人

KPI 2 LoLLLキャリア
移住転職者数

大都市圏人材を中心に、
地域で働くことを“当たり前の
キャリア選択肢”に変える

LoLLL キャリア

地域社会 地域に人が集まり、育ち、残る構造をつくり、イノベーションと成長を後押しする

日本社会 東京一極集中ではなく地域循環型の社会を実現し、次代に残すべき未来を継承する

© 2026 Schoo inc.

地域創生 LoLLLの中期経営戦略

27/9期に福岡で勝ち方を確立し、28/9期に他地域へ横展開し黒字化を図る。
29/9期以降は、人事OS・ロールアップ・人材マーケットプレイスで非連続な成長を目指す。

	27/9期｜先行投資期 福岡でのモデル確立	28/9期｜黒字転換期 福岡モデルの全国展開	29/9期〜｜利益を生み出す成長期 非連続成長の実現
戦略テーマ	ビルド × キャリア を 福岡に集中して立ち上げ。 勝ち方をつくる	福岡で確立した型を 他地域へ展開。 収益規模を大きく拡大する	地方企業向け人事OSの開発 × 地場HR企業ロールアップ × 人材マーケットプレイス
L.o.LLL ビルド	福岡をはじめ九州を中心に導入企業を開拓し、支援の知見を体系化	前期に確立した組織支援の型へAIを積極活用し、徹底的に効率化	積み上げてきた知見をソフトウェア・AI化し、月額型プロダクトを開発
L.o.LLL キャリア	福岡の企業と大都市圏求職者のマッチングでモデルを確立	各地域に密着した地場人材関連会社と積極的にアライアンスし、面で展開	地場人材関連会社のM&Aで全国展開を加速。正社員以外の紹介も提携で拡大

© 2026 Schoo inc.

地域創生 Schoo Mesh

地域に特化した学び場をつくる「Schoo Mesh」は、九州3地域で展開中。
27/9期は京都などでの共同展開を予定し、九州以外の地域へ広げる。



展開地域

- 鹿児島県日置市
- 熊本県芦北町
- 京都府（しくみスタジオ社と共同展開予定）
- 福岡県北九州市
- 鳥取県（鳥取大学と連携）
- 大阪府泉南地域（ハンワホームズ社と共同展開予定）

© 2026 Schoo inc.

地域創生 地方自治体へのSchoo for Business展開

Regional Revitalization

累計100超の導入実績を起点に、導入自治体数と1自治体あたりの単価をともに伸ばし、「自治体で選ばれる学びのプラットフォームNo.1」を目指す。

市場機会と当社の勝ち筋

開拓余地：導入済みは全国1,788自治体の約6%

100 自治体超 / 1,788 自治体

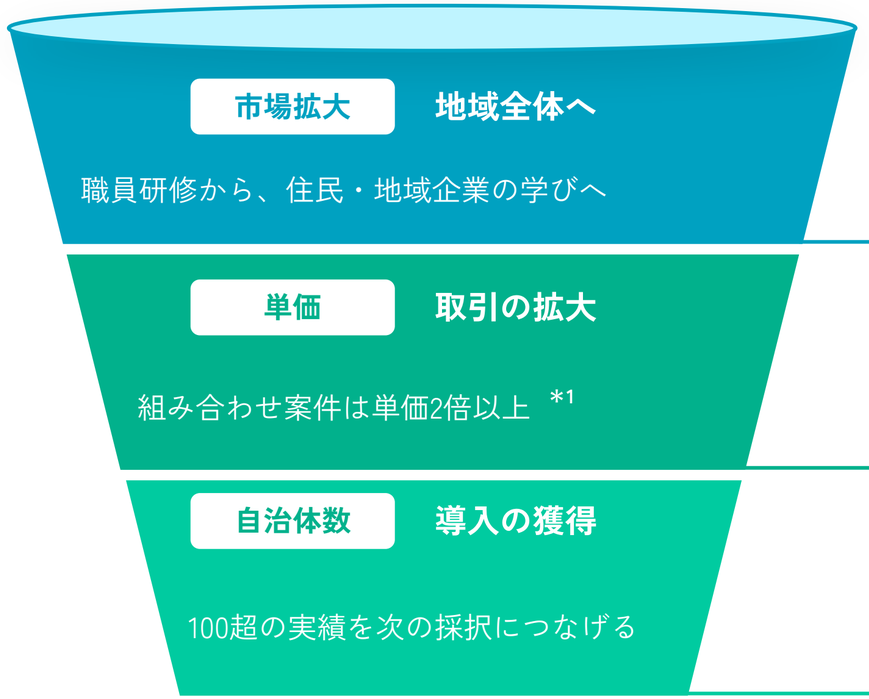
勝ち筋：なぜ当社が選ばれるか

1. **実績が次の採択を呼ぶ**
   公募は過去の導入実績が評価を左右。福岡市は2026年の公募で最優秀提案者に採択
2. **オンライン×対面の研修設計力**
   9,500本の授業と集合研修を組み合わせ、自治体ごとの育成課題に対応
3. **地域に入り込むネットワーク**
   九州拠点・Schoo Mesh・LoLLL、SAAF等パートナーとの連携

成長のメカニズム

実績で選ばれ、組み合わせで深め、地域全体へ広げる

売上 ＝ 導入自治体数 × 1自治体あたり単価



主な施策

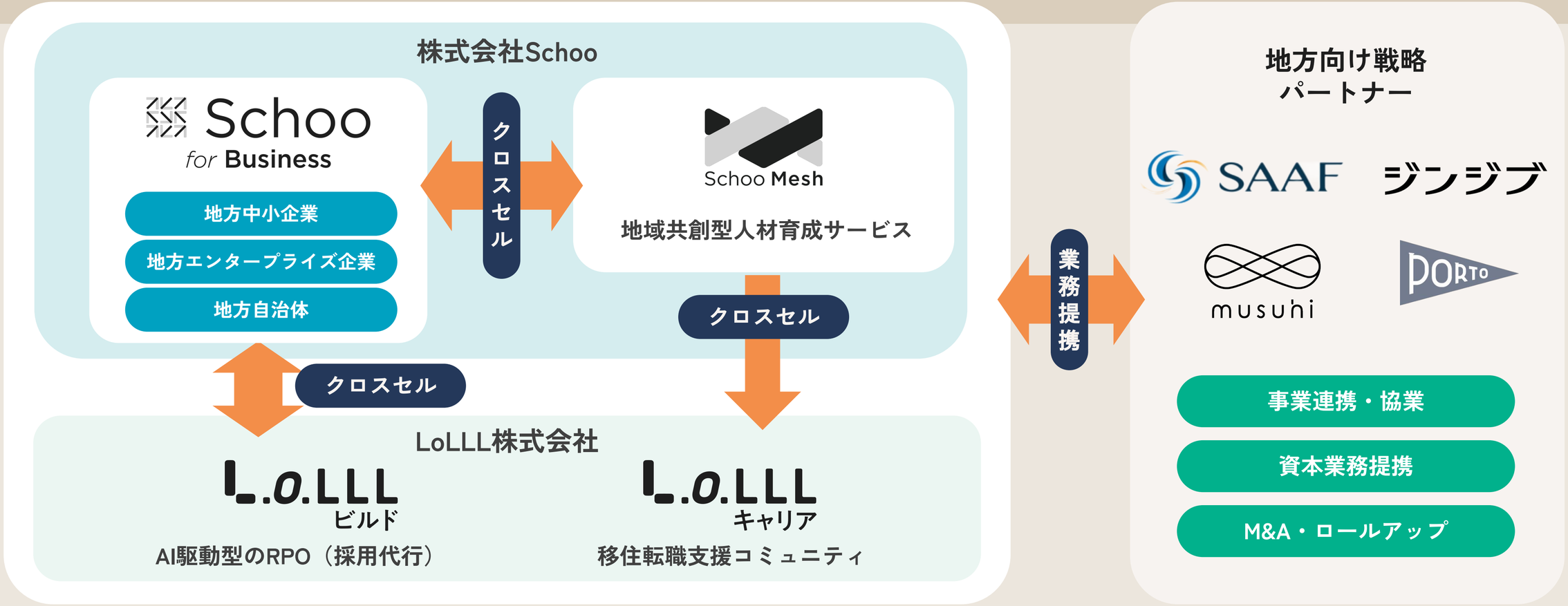
- 職員から地域全体へ
- Schoo Mesh・LoLLLとの連携
- 独自の研修提供
- ワークショップ・運用支援
- 公募案件の獲得
- パートナー連携（SAAF）

＊ 導入自治体数は2026年10月末時点の累計。全国の自治体数は総務省（都道府県47・市区町村1,741）。
＊1：eラーニング単体の売上に対する案件全体の売上の倍率（奈良県・青森県・府中市の3件で約2.4〜5.2倍）

地域創生 Schooグループ 地方向け構想

Regional Revitalization 7

Schoo・LoLLLを組み合わせるだけでなく、パートナーと共にエコシステムを形成。
LoLLL株式会社を中核に地方HR市場を創造し、マーケットリーダーになる。



学び続ける地方企業・自治体を増やす
【eラーニング市場】

地方の人手不足を総合的に解決する「地方のHR市場におけるマーケットリーダー」へ
【企業研修・人材ビジネス市場】

© 2026 Schoo inc.

全社 SAAFホールディングスとの資本業務提携進捗

既に共同提案により奈良県の「オンライン学習促進事業」について初受託が決定。
本格的な資本業務提携契約は、現在も詳細協議を継続中。

連携実績

地方自治体の「オンライン学習促進事業」等で複数案件への提案を実施し、
共同案件である奈良県の「オンライン学習促進事業」がサービス提供開始。

- 委託自治体内の企業の就業者を対象に、キャリアアップ・業態転換・事業多角化・DX推進等を目的とした オンライン学習機会を提供
- 当社とSAAFHDグループ共同提案モデルの有効性を証明（大手競合からのリプレイス達成）

案件における両社の連携例

行政・自治体の公募事業について、協働での提案書作成・入札を実施。
両社の強みを融合した「ハイブリッド型提案」により、自治体ニーズに合致する提案力を実現。

Schoo
- オンライン研修の提供（Schoo for Business）

×

SAAF
- 受注事業の運営
- オフライン研修の提供

今後の連携展開

SAAFHDグループが有する「約300の地方自治体ネットワーク」 を活用し、予算化段階からの能動的な企画・提案展開も検討。また、自治体向け事業に加え、SAAFHDグループ各社における人材育成領域について、複数の事業会社と具体的な検討を進める。

© 2026 Schoo inc.

FY27/9 Forecast

2027年9月期 通期見通し



© 2026 Schoo inc.

全社 業績予想及び中期目標 ハイライト

FY27/9 Forecast

27/9期は単体黒字を確保しつつ、法人事業と新規領域に先行投資を実行。
28/9期には投資結実による増収と連結営業利益黒字化を目指す。

（百万円・連結）	26/9期（実績）	27/9期（予想）	前期比	28/9期（目標）	前期比
売上高	3,438	3,647	＋6.0%	4,415	＋21.0%
営業利益	131	△58	―	261	―
経常利益	129	△60	―	258	―
当期純利益	86	△63	―	219	―
KPI（各期9月末時点）					
法人全体ARR*1（百万円）	3,147	3,456	＋9.8%	3,688	＋6.7%
ARPA*2（千円/月）	123	147	＋19.5%	158	＋7.4%
契約社数*3（社）	2,216	2,112	△4.7%	2,118	＋0.3%

*1：年間定期収益。各期9月時点の法人向けMRR（月次定期収益）に12カ月を乗じて算出（26/9期は2026年9月時点のMRR 262百万円）
*2：1社あたりの平均売上金額。各期9月時点の法人向けMRRとその他収益（非リカーリング）の合計を契約社数で除した額。千円未満切捨て
*3：各期9月時点における法人向け導入社数
*4：27/9期・28/9期のKPIは計画値。営業利益・経常利益・当期純利益は27/9期が損失のため、前期比を記載していない

© 2026 Schoo inc.

全社 業績予想（連結・単体別）

27/9期は子会社LoLLLの立ち上げ投資により連結では一時的に営業損失となるが、
Schoo単体は黒字を確保。28/9期はLoLLLの黒字転換とあわせ、連結営業利益の黒字化を目指す。

（百万円）		26/9期（実績）	27/9期（予想）	前期比	28/9期（目標）	前期比
売上高	連結	3,438	3,647	＋6.0%	4,415	＋21.0%
	Schoo単体	3,438	3,617	＋5.1%	4,125	＋14.0%
	LoLLL単体	―	30	―	290	＋869.0%
営業利益	連結	131	△58	―	261	―
	Schoo単体	147	91	△37.8%	237	＋159.1%
	LoLLL単体	△16	△154	―	18	―

＊1：LoLLL株式会社の設立（2026年4月2日）に伴い、26年9月期4Qより連結決算に移行している。
＊2：連結の営業利益には連結消去（26/9期：0.3百万円、27/9期・28/9期：4百万円）を含むため、Schoo単体とLoLLL単体の合計とは一致しない。
＊3：LoLLL単体は地域創生のLoLLLビルド・LoLLLキャリア。研修マーケットプレイス・Schoo MeshはSchoo単体に計上。

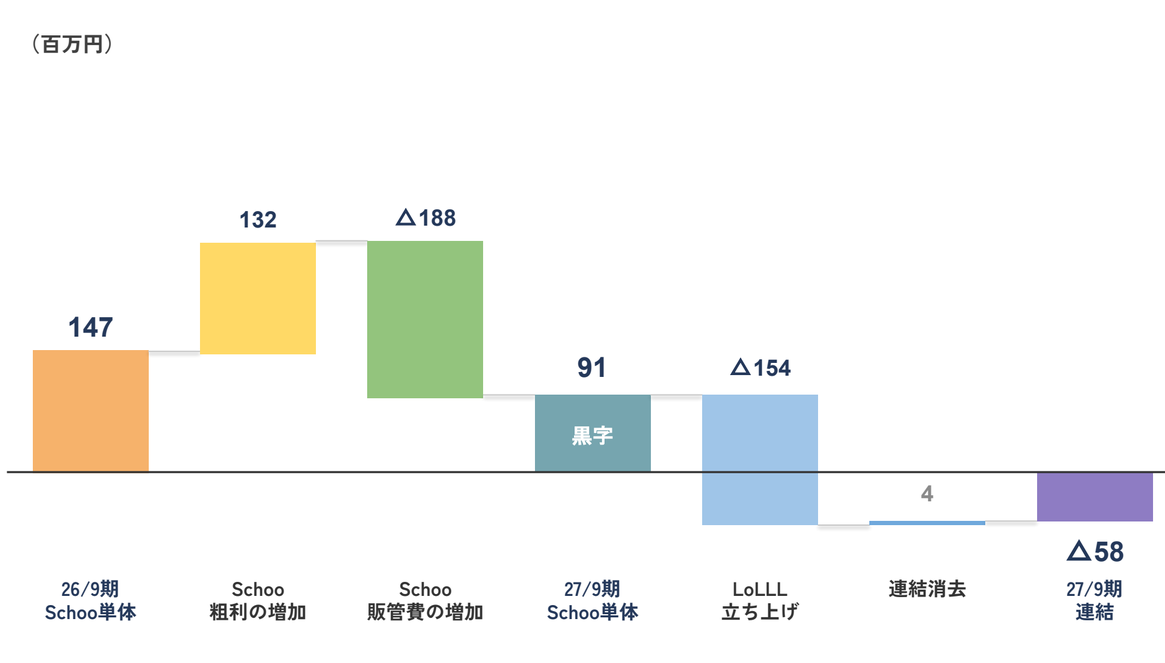
© 2026 Schoo inc.

全社 営業利益の内訳と投資計画

27/9期は法人事業と新規領域への先行投資により一時的に連結営業損失の計画も、Schoo単体は黒字を維持。28/9期は新規領域を中心とした増収及びLoLLLの黒字転換により、連結で黒字化を図る。

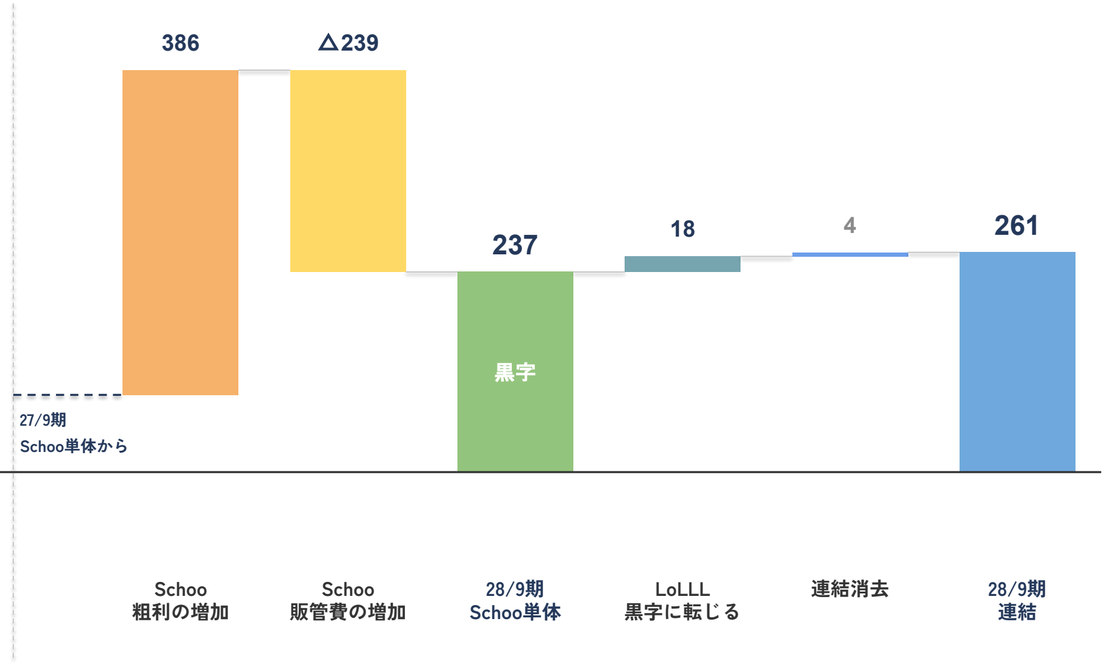
27/9期｜先行投資期

単体黒字を維持しつつ 連結は先行投資により一時的に営業損失



28/9期｜回収期

単体の増収とLoLLLの黒字転換により 連結黒字化



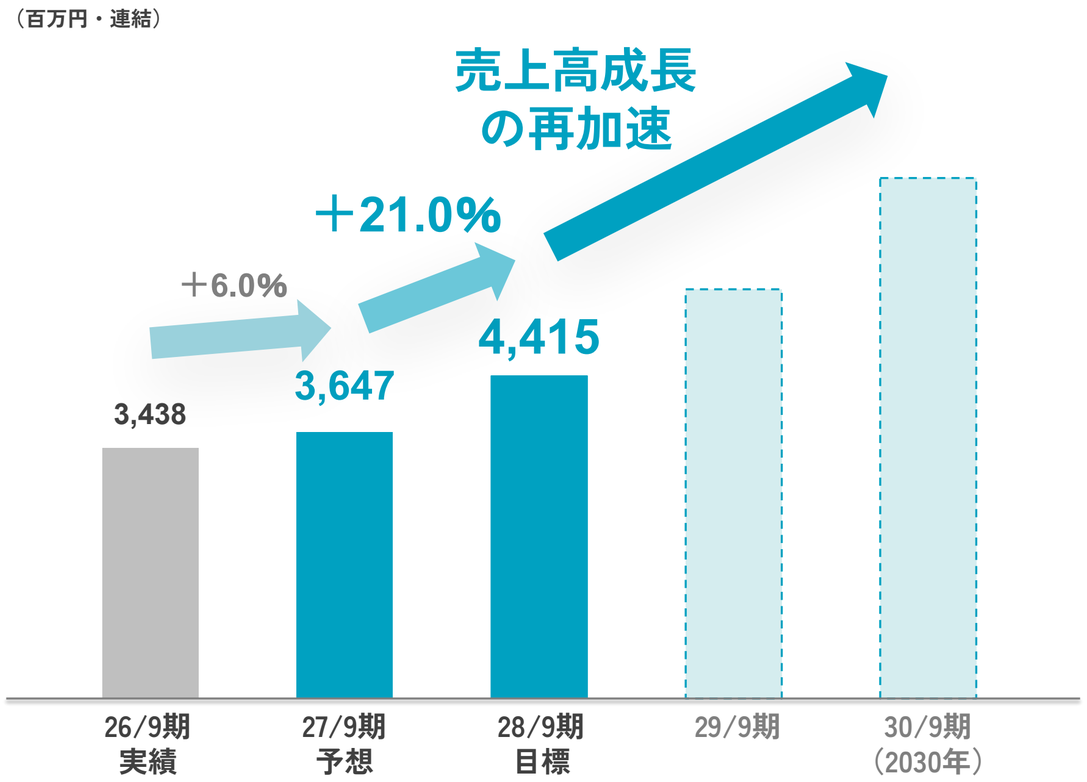
＊ 26/9期は単体。Schoo単体の粗利・販管費は前期からの増減、LoLLL・連結消去は各期の営業利益への寄与

© 2026 Schoo inc.

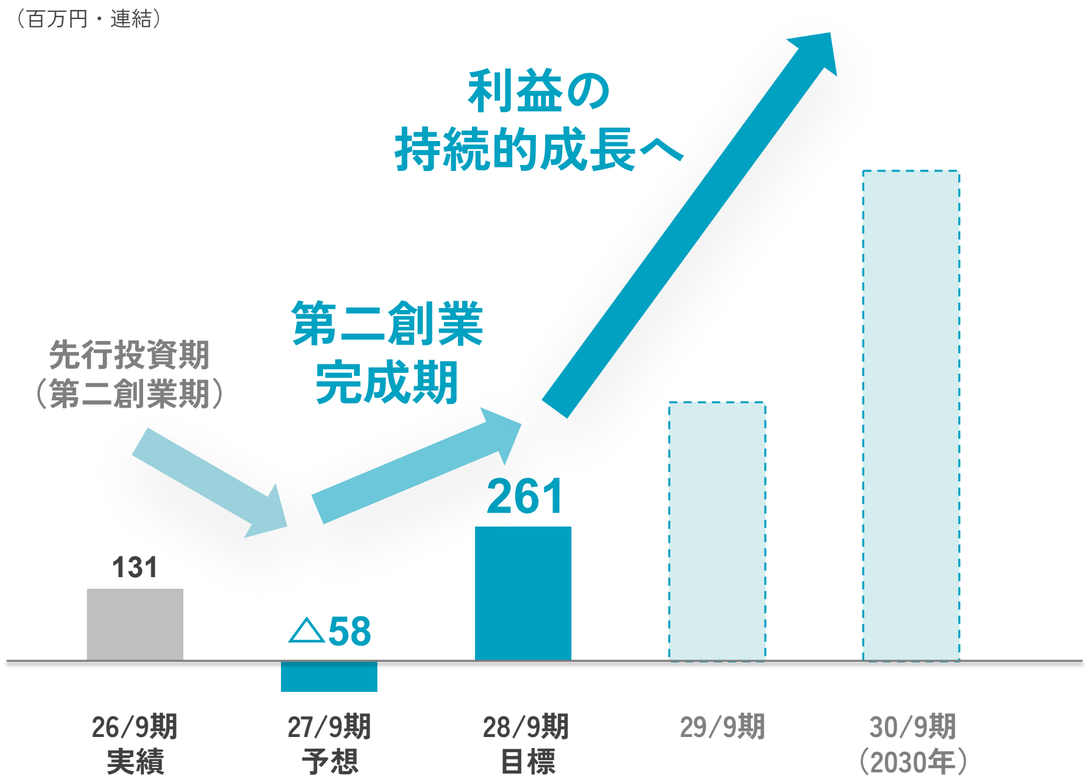
全社 売上高・営業利益の成長イメージ

27/9期の先行投資を経て、28/9期に第二創業を完成させ、売上高44億円・連結黒字化へ。投資した新規領域が増収を牽引し売上成長を再加速させ、29/9期以降は利益ある持続的成長を目指す。

売上高



営業利益



＊ 29/9期・30/9期は到達イメージ

© 2026 Schoo inc.

Business / Strengths

事業展開と競争優位性

© 2026 Schoo inc.

全社 事業展開

社会人教育市場の変化に、網羅的に対応できるビジネスポートフォリオを展開。

Category	学び手		教え手
Customer	法人向け	個人向け	高等教育機関・社会人教育事業者向け
Product/Business	 Schoo for Business オンライン動画研修プラットフォーム	Schoo for Personal コミュニティ型動画学習サービス	SchooSwing データ活用型ラーニングマネジメントシステム
	リカーリング型中心の収益モデル		
	売上高構成比 *1 95.3%	売上高構成比 *1 1.9%	売上高構成比 *1 2.8%
	全社売上高のうち92.0%が法人リカーリング収益		
Key figure（2026年9月末時点）	契約社数 2,216社	会員 約124万人 *2	19件

*1：26/9期 の全社売上高に対する各収益の比率を算出
*2：個人会員数には、法人契約しているアカウントを除く値を集計

© 2026 Schoo inc.

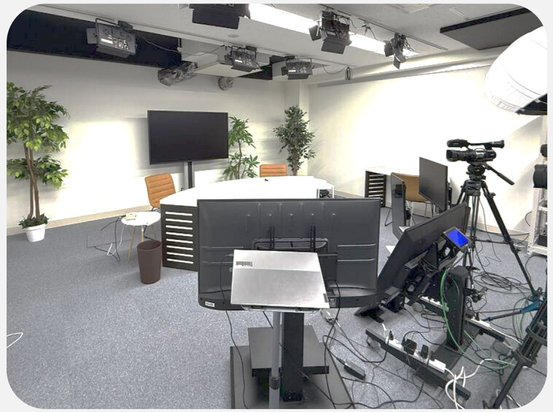
競争優位性 “ニーズの変化に即応できる”コンテンツ

常に変化し多様化していく“学びのニーズ”に対し、スピード感をもって応えられる授業制作体制とコンテンツ資産。結果として9,500本の授業本数という競争優位性を獲得。

早くて柔軟な制作体制

内製・即応体制

企画・収録・配信をすべて社内で担うことで、時流に合った学びを迅速に届ける体制。 AI・キャリア・ジェンダーなど、変化の早いテーマにも即時対応、授業の再収録やアップデートも柔軟に実施。



多様な講師ネットワーク

累積3,700名超の登壇実績

多様な業界・世代の講師ネットワーク。
専門家だけでなく、現場視点のリアルな知見を届けることで実務に“効く”学びを実現。
幅広いネットワークを活かし、今後の新サービスでも迅速に講師調達が可能に。



変化の早い時代でも、多様な学びに確実に応えられる制作能力



© 2026 Schoo inc.

競争優位性 “使いやすく、始めやすい”プロダクト

双方向性を軸に、誰でも気軽に参加できる学習体験と、使いやすいUX*によって、学びに関わるハードルを下げることにこだわったプロダクト。



楽しくはじめやすい双方向性

みんなの力で学び始めやすい独自の学習体験

毎日開催している「生放送授業」、複数人で一緒に動画を受講できる「集合学習機能」など、双方向性を生かした学習体験を提供。
“みんなで”学ぶから、楽しく始められる、楽しいから続く学習体験。

迷わず使いやすい操作性

誰でも迷わず使える操作性にこだわったUX

個人向けサービスを同時提供しているからこそ実現できる「利用者目線でのプロダクトづくり」を徹底。学習管理ツールからスマホアプリまで、受講者や管理者が使いやすい体験を日々追求している。

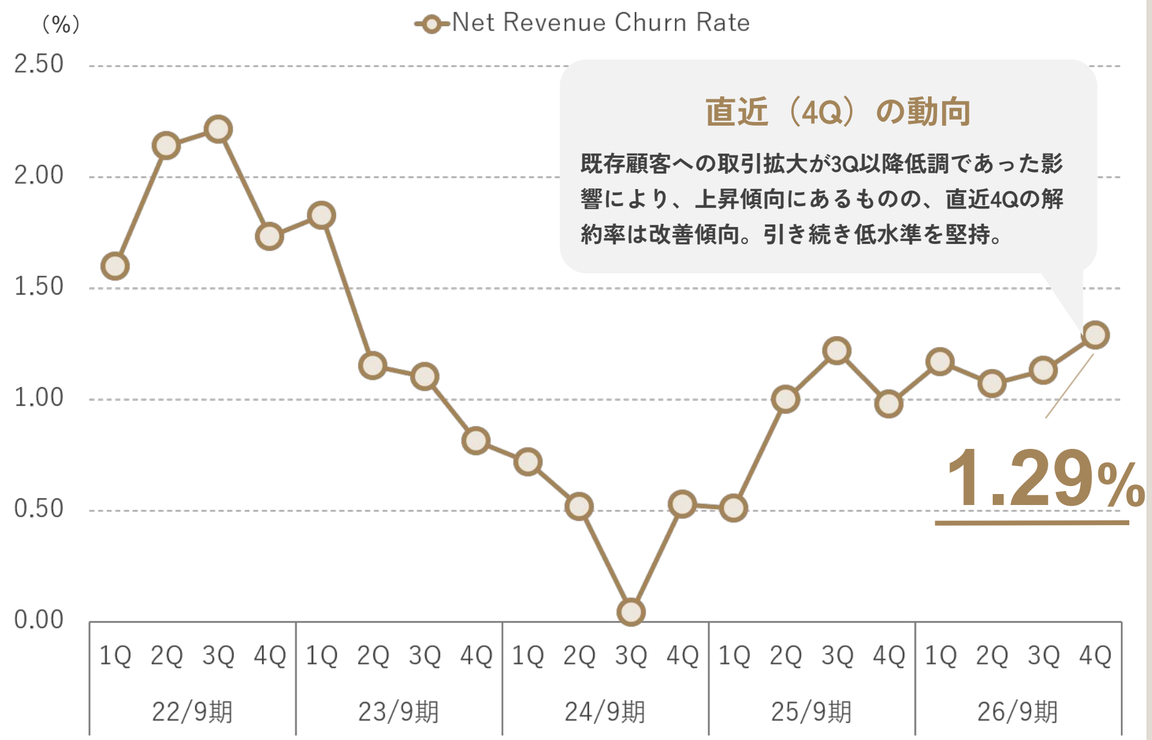
＊UX（ユーザー体験）はサービスを通じて顧客が得られる感動や学習効果などの体験全般のこと。

© 2026 Schoo inc.

競争優位性 “学び続ける”にこだわるカスタマーサクセス

26/9期4Q末のNet Revenue Churn Rate*は1.29%。引き続き低水準で推移。

Net Revenue Churn Rate の推移



「学び続ける組織づくり」にこだわった伴走サイクル



＊ Net Revenue Churn Rateは、｛今月新規法人MRR（当月獲得）-（今月総法人MRR-前月総法人MRR）｝/ 前月総法人MRR の12ヵ月平均で算出
当社では、カスタマーサクセスが顧客の解約を防ぐ守りの視点だけではなく、顧客の利活用を促進し1顧客ID数増加のアップセルを重要視しているため、解約だけでなくアップセルの効果を反映する指標としてNet Revenue Churn Rateを採用

© 2026 Schoo inc.

財務情報・リスク情報



FP/Risk

© 2026 Schoo inc.

全社 損益計算書*1

（千円）	19年9月期（単体）	20年9月期（単体）	21年9月期（単体）	22年9月期（単体）	23年9月期（単体）	24年9月期（単体）	25年9月期（単体）	26年9月期（連結*1）
売上高	363,806	548,520	978,112	1,317,868	2,007,927	2,852,780	3,360,107	3,438,464
売上原価	84,426	82,867	444,129	707,324	936,719	895,063	829,724	810,769
売上総利益	279,380	465,652	533,983	610,544	1,071,207	1,957,717	2,530,383	2,627,694
販売費及び一般管理費	325,354	570,943	926,227	1,363,886	1,694,929	1,841,456	2,239,980	2,495,938
うち広告宣伝費	26,643	87,884	266,742	402,845	491,009	472,249	468,916	330,272
営業利益	△ 45,973	△ 105,290	△ 392,244	△ 753,342	△ 623,721	116,260	290,402	131,755
営業外収益	4,104	2,952	415	2,809	3,266	4,337	7,187	10,413
営業外費用	2,400	1,262	3,344	15,922	51,206	33,486	39,144	12,975
経常利益	△ 44,270	△ 103,599	△ 395,173	△ 766,455	△ 671,662	87,111	258,446	129,193
特別利益	-	-	-	-	-	231	109	4,769
特別損失	27,183	-	9,010	1,883	8,194	-	-	-
税金等調整前当期純利益	△ 71,454	△ 103,599	△ 404,184	△ 768,338	△ 679,856	87,343	258,556	133,962
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 71,984	△ 104,129	△ 404,714	△ 770,628	△ 680,386	184,387	175,311	86,234
1株当たり当期純利益（円）	△ 545.34	△ 788.86	△ 3,066.02	△ 5,838.09	△ 5,154.44	31.62	14.31	6.98
売上高前年同期比（%）	-	150.8%	178.3%	134.7%	152.4%	142.1%	117.8%	102.3%
売上総利益率（%）	76.8%	84.9%	54.6%	46.3%	53.4%	68.6%	75.3%	76.4%

*1：LoLLL株式会社の設立（2026年4月2日）に伴い、2026年9月期4Qより連結決算に移行している。従って、2026年9月期は連結、2025年9月期以前は単体数値を記載している。

© 2026 Schoo inc.

全社 貸借対照表*1

資産の部（千円）	25年9月期（単体）	26年9月期（連結*1）
流動資産	3,230,390	2,706,348
現金及び預金	2,946,270	2,402,052
売掛金	238,759	263,817
貯蔵品	1,097	97
前払費用	44,504	41,050
その他	65	2,017
貸倒引当金	△307	△2,686
固定資産	211,902	232,443
有形固定資産合計	29,285	29,234
建物（純額）	19,916	20,084
工具、器具及び備品（純額）	9,368	9,150
無形固定資産合計	109,144	161,073
ソフトウェア	100,146	154,533
ソフトウェア仮勘定	8,998	6,539
投資その他の資産合計	73,471	42,136
敷金	15,359	14,879
繰延税金資産	54,142	27,246
その他	3,970	10
繰延資産	-	715
創立費	-	715
資産合計	3,442,292	2,939,508

負債の部（千円）	25年9月期（単体）	26年9月期（連結*1）
流動負債	1,187,137	836,846
1年内返済予定の長期借入金	264,000	150,000
未払金	232,769	104,295
未払費用	19,000	18,023
未払法人税等	61,205	12,970
未払消費税等	55,091	31,771
契約負債	539,885	499,651
預り金	15,185	16,078
株主優待引当金	-	4,054
固定負債	400,000	250,000
長期借入金	400,000	250,000
負債合計	1,587,137	1,086,846
純資産の部（千円）	**25年9月期（単体）**	**26年9月期（連結*1）**
資本金	684,208	708,663
資本剰余金	949,701	974,155
利益剰余金	359,698	445,932
自己株式	△ 138,453	△ 276,089
純資産合計	1,855,154	1,852,662
負債純資産合計	3,442,292	2,939,508

*1：LoLLL株式会社の設立（2026年4月2日）に伴い、2026年9月期4Qより連結決算に移行している。従って、2026年9月期は連結、2025年9月期は単体数値を記載している。

© 2026 Schoo inc.

全社 キャッシュ・フロー計算書*1

（千円）	25年9月期（単体）	26年9月期（連結*1）
営業活動によるキャッシュ・フロー	249,386	△ 100,508
税金等調整前当期純利益	258,556	133,962
減価償却費	14,034	38,250
上場関連費用	13,291	-
支払利息	18,416	12,481
売上債権の増減額	△ 43,603	△ 25,057
未払金の増減額	65,763	△ 128,137
未払消費税等の増減額	△ 55,866	△ 23,319
未払法人税等（外形標準課税）の増減額	22,011	△ 11,374
契約負債の増減額	△ 32,648	△ 40,234
利息の支払額	△ 18,897	△ 11,888
法人税等の支払額	△ 1,150	△ 59,213
その他	9,479	14,021

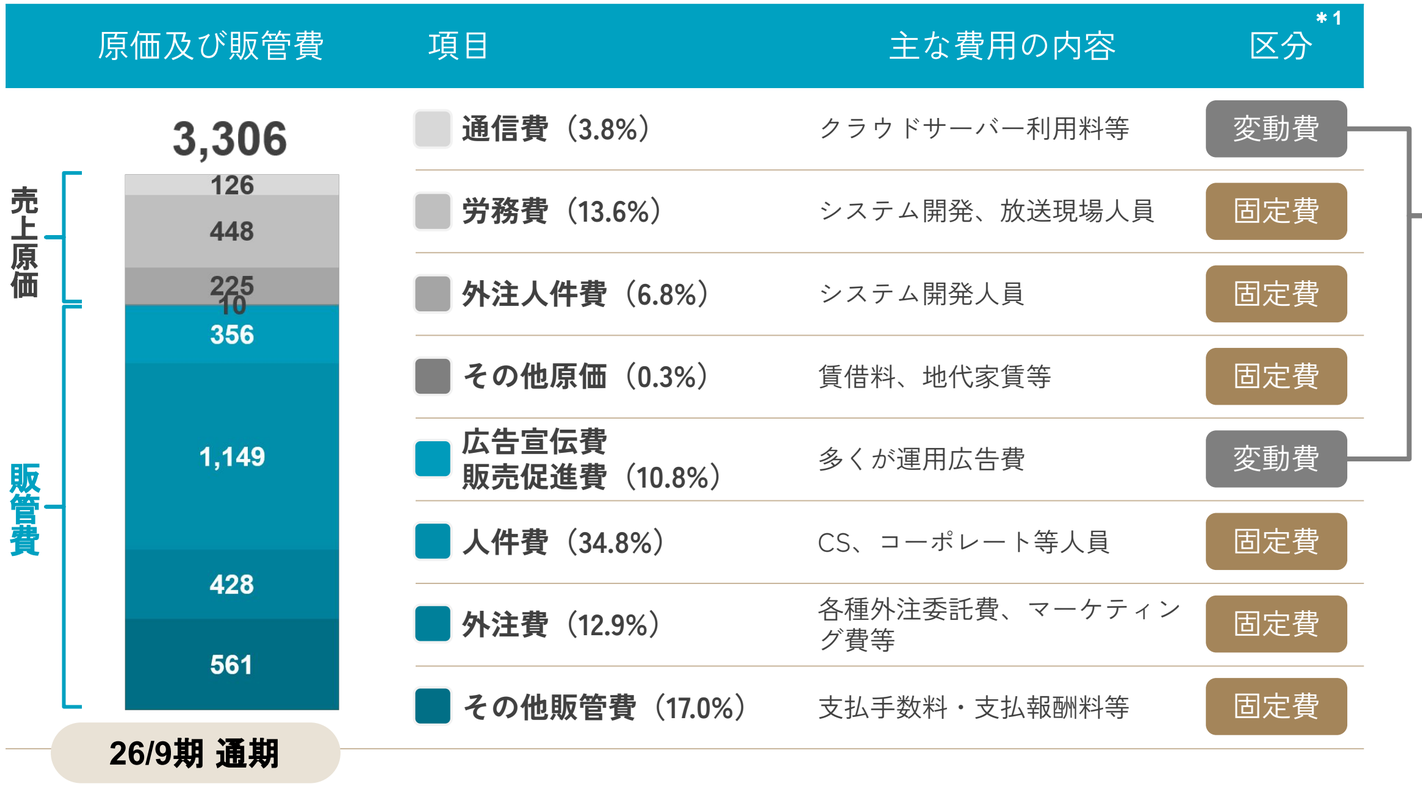
（千円）	25年9月期（単体）	26年9月期（連結*1）
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 135,054	△ 90,410
有形固定資産の取得による支出	△ 27,004	△ 8,135
無形固定資産の取得による支出	△ 105,375	△ 82,328
その他	△ 2,675	53
財務活動によるキャッシュ・フロー	786,931	△ 353,299
長期借入金の返済による支出	△ 216,000	△ 264,000
株式の発行による収入	1,161,914	48,701
自己株式の取得による支出	△ 139,304	△ 137,842
自己株式取得のための預け金の増減額	-	△ 158
上場関連費用の支出	△ 19,677	-
現金及び現金同等物の増減額	901,263	△ 544,218
現金及び現金同等物の期首残高	2,045,007	2,946,270
現金及び現金同等物の期末残高	2,946,270	2,402,052
フリーキャッシュ・フロー*2	114,332	△ 190,918

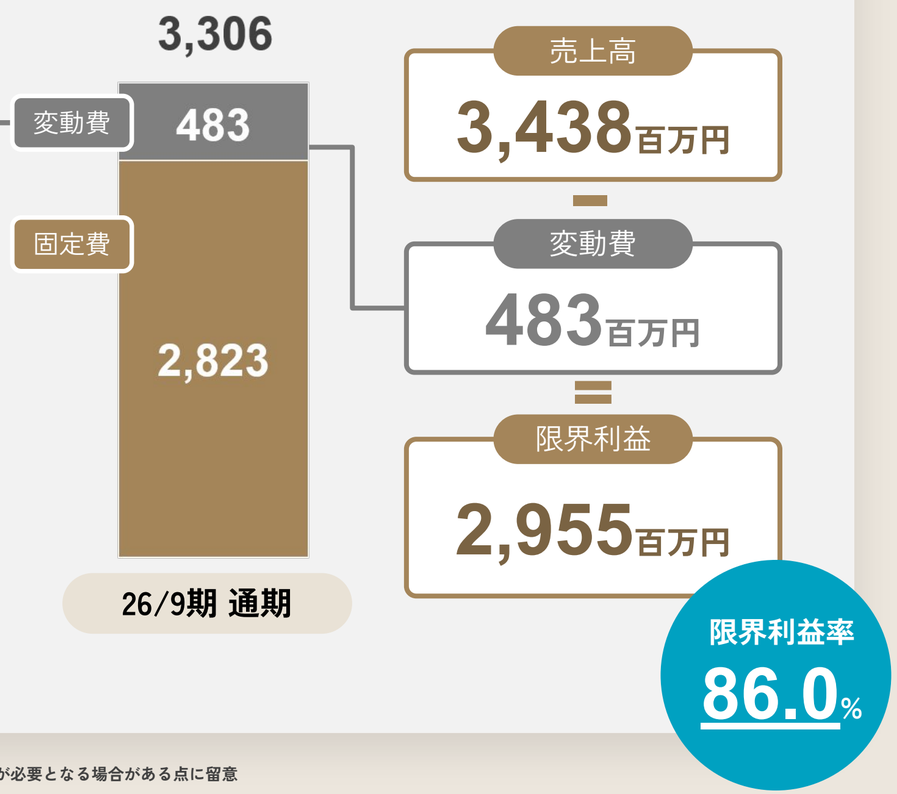
＊1：LoLLL株式会社の設立（2026年4月2日）に伴い、2026年9月期4Qより連結決算に移行している。従って、2026年9月期は連結、2025年9月期以前は単体数値を記載している。
＊2: 簡便的に営業活動によるキャッシュ・フローから投資活動によるキャッシュ・フローを差し引いて算出

© 2026 Schoo inc.

全社 費用構造（26/9期 通期）

費用の多くは人件費・労務費・外注費などの固定費が占める。
限界利益率は約8割と高く、トップラインが成長すれば収益性が改善する費用構造。





*1: 通信費、広告宣伝費、販売促進費を変動費と見做して限界利益率を算出しているが、広告宣伝費・販売促進費は必ずしも売上高と連動しない。一方で、一部固定費は売上高の増加に応じて一定の積み増しが必要となる場合がある点に留意

© 2026 Schoo inc.

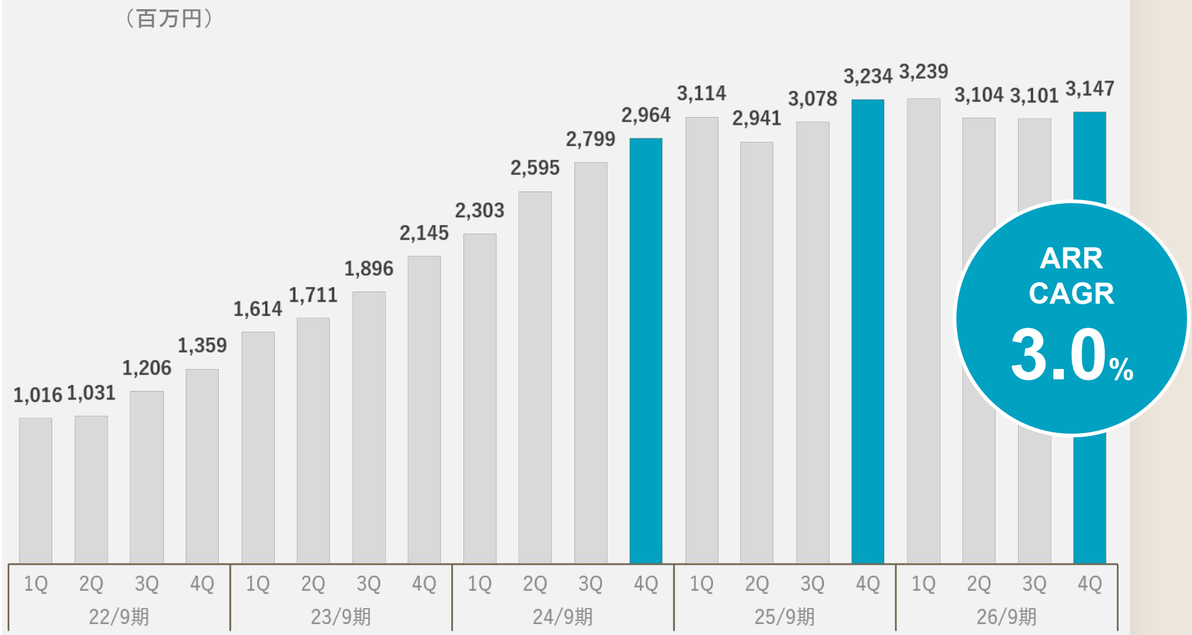
全社 収益構造（26/9期 通期）

4Q末におけるARR*1は3,147百万円（CAGR3.0%）。3Q以降の売上低調の影響を受け、前期比△2.7%で着地。

（百万円）

項目	26/9期 通期実績	構成比
全社売上高	3,438	100.0%
└ 学び手	3,341	97.2%
└ リカーリング収益	3,227	93.9%
POINT └ うち、法人向け	3,163	92.0%
└ うち、個人向け	64	1.9%
└ スポット収益	114	3.3%
└ 教え手	96	2.8%
└ リカーリング収益	94	2.8%
└ スポット収益	1	0.1%

法人向けリカーリング収益 ARR*1 の推移



＊1: 2026年9月時点のMRR 262百万円に12ヵ月を乗じて算出した直近MRR実績から試算するARRを記載
＊2: 2024年9月時点から2026年9月時点数値の2年間CAGR（年平均成長率）を記載

© 2026 Schoo inc.

全社 資金使途について

上場時に調達した資金は、26/9期までに計画通りの使途で充当完了。
なお、調達資金の充当額を超える部分は自己資金で賄っている。

人材に対する投資

526百万円

【計画】
25/9期：306百万円
26/9期：220百万円

【充当実績】
25/9期：378百万円
26/9期：148百万円

- 人件費、及びエージェント利用料や紹介料などの採用費に充当し、26/9期に充当完了。
- 当社事業の継続的な発展のために、エンジニアや営業・カスタマーサクセスの人材拡充を進めた。

マーケティングに係る広告宣伝費

430百万円

【計画】
25/9期：400百万円
26/9期：30百万円

【充当実績】
25/9期：430百万円
26/9期：-百万円

- Web広告への広告出稿や、展示会への参加費に充当し、25/9期に充当完了。
- 社会人教育のリーディングカンパニーの地位を獲得するために広告を利用した認知度の向上を図った。

© 2026 Schoo inc.

全社 リスク情報

競合について

顕在化の可能性：中、発生可能性のある時期：特定時期なし、影響度：高

当社グループの事業は、同様のビジネスモデルを有している企業は数社あるものの、サービスの特性、その導入実績、ノウハウによる技術等、様々な点から他社と比較して優位性を確保できていると認識しておりますが、将来の成長が期待される市場であり、国内外の事業者がこの分野に参入してくる可能性があります。また、近年は生成AIの普及により、企業が自ら学習コンテンツを内製化する動きや、廉価な動画学習サービスの出現がみられます。このため当社グループは、AI機能の実装や、研修の設計から定着までを一貫して支援する体制の構築等により、さらなる差別化を進めてまいります。しかしながら、今後において十分な差別化等が図られなかった場合や、新規参入等により競争が激化した場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

想定以上の解約が生じるリスクについて

顕在化の可能性：低、発生可能性のある時期：特定時期なし、影響度：高

当社グループの主力サービスである「Schoo for Business」はサブスクリプションモデルであることから、当社グループの継続的な成長には新規顧客の獲得のみならず、既存顧客の継続が重要であると考えております。予算及び経営計画には、実績をもとに一定の解約率を踏まえた継続率を見込んでおりますが、サービスの魅力の低下、追加機能やサポートに対する満足度の低下などにより、当社グループの想定以上の解約が生じた場合には、当社グループの事業展開及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。そのため、当社グループでは、カスタマーサクセス体制に加え、年間の研修計画の設計支援（プランニングパス）やAIを活用した学習定着の仕組みの提供等により、顧客満足度を高めるとともに、継続率の維持・向上を図っております。

情報管理体制について

顕在化の可能性：低、発生可能性のある時期：特定時期なし、影響度：高

当社グループでは、業務に関連して多数の個人及び顧客企業の情報資産を取り扱っております。万が一、こうしたデータの情報漏洩、改ざん、又は不正使用等が生じた場合、若しくは何らかの要因からこれらの問題が発生した場合には、顧客への損害賠償やサービスに対する信頼性の低下などにより、当社の経営成績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性があり、特に重要なリスクと認識しておりますが、顕在化する可能性は高くないと認識しております。当社においては、2021年８月に情報セキュリティマネジメントシステム（JIS Q 27001:2014（ISO/IEC 27001:2013））の認証を取得し、現在はJIS Q 27001:2023（ISO/IEC 27001:2022）に基づく認証を維持しており、当該公的認証に準拠した体制を整備しております。子会社においても同水準のセキュリティポリシーを適用し、体制の整備・運用を行っております。また、個人情報保護管理規程、機密情報管理規程など、重要な情報資産の保護に関する規程等を整備運用するとともに、役職員に対し研修等を行い、情報管理の強化を図っております。加えて、情報セキュリティについては外部からの不正アクセス、コンピュータウイルスの侵入防止についてもシステム的な対策を講じております。

＊ その他のリスク情報は、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照

© 2026 Schoo inc.

参考資料

Appendix

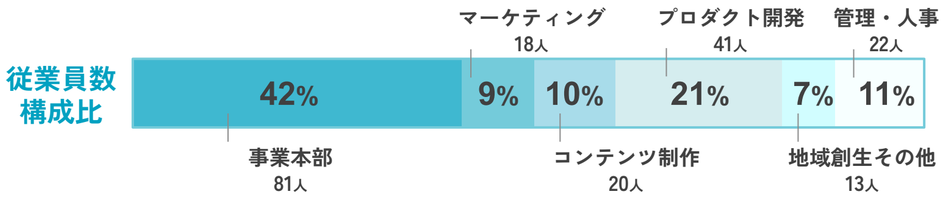
© 2026 Schoo inc.

全社 会社概要

「世の中から卒業をなくす」をミッションに、オンラインでの社会人教育に取り組んできた。

Schoo

会社名	株式会社Schoo（スクー）
住所	東京都渋谷区鶯谷町2-7　エクセルビル4階
事業内容	インターネットでの学びや教育を起点とした社会改革
監査法人	EY新日本有限責任監査法人
連結従業員数	**195人**（ほか臨時雇用者数40人、2026年9月末時点） ※ 臨時雇用者数：アルバイト、人材会社からの派遣社員を含む





代表取締役社長 CEO

森 健志郎

1986年大阪生まれ。2009年近畿大学経営学部卒業。2009年4月、株式会社リクルートメディアコミュニケーションズで広告の企画制作に従事。当時、社内研修で視聴したeラーニングに疑問を抱き「今の技術ならもっと良いものが作れるはず」と、2011年10月、24歳で当社を創業し代表取締役に就任。

© 2026 Schoo inc.

全社 マネジメントチーム

多様な業界経験、多様な世代のメンバーで経営を推進している。



代表取締役社長
CEO
森 健志郎

株式会社リクルートメディアコミュニケーションズにて、広告の企画制作に従事。その後、2011年に24歳で当社を創業し代表取締役社長に就任。



取締役執行役員
副社長COO
古瀬 康介

日本電気株式会社に入社後、株式会社リクルート、株式会社リクルート住まいカンパニー役員を経て、2018年に当社へ入社、同年取締役（COO）に就任。



取締役
執行役員CFO
中西 勇介

株式会社白元に入社後、現株式会社十八親和銀行、株式会社ミスミ、株式会社サイカを経て、2020年に当社へ入社、翌年取締役（CFO）に就任。



独立社外取締役
﨑田 恭平

宮崎県庁、厚生労働省を経て、日南市長に就任。2期8年を務める。市長退任後、2021年に株式会社飫肥社中を設立し、代表取締役に就任。一般社団法人エビデンススタジオ常務理事。



社外取締役
和田 圭祐

フューチャーベンチャーキャピタル株式会社に入社後、国内外の投資関連業務に従事。その他複数のVC立ち上げにも携わる。2010年にインキュベイトファンドを設立し、代表パートナーに就任。



常勤監査役
服部 有希
公認会計士

有限責任監査法人トーマツに入所後、国内監査事業部にて監査業務に従事。 2021年に当社へ入社、同年常勤監査役に就任。



社外監査役
藤本 健一
弁護士

弁護士登録後、株式会社ヤフー、株式会社グリー等にて企業法務を中心に弁護士業務に従事。その後独立し、現在、藤本法律事務所代表弁護士。



社外監査役
芹川 太郎
公認会計士

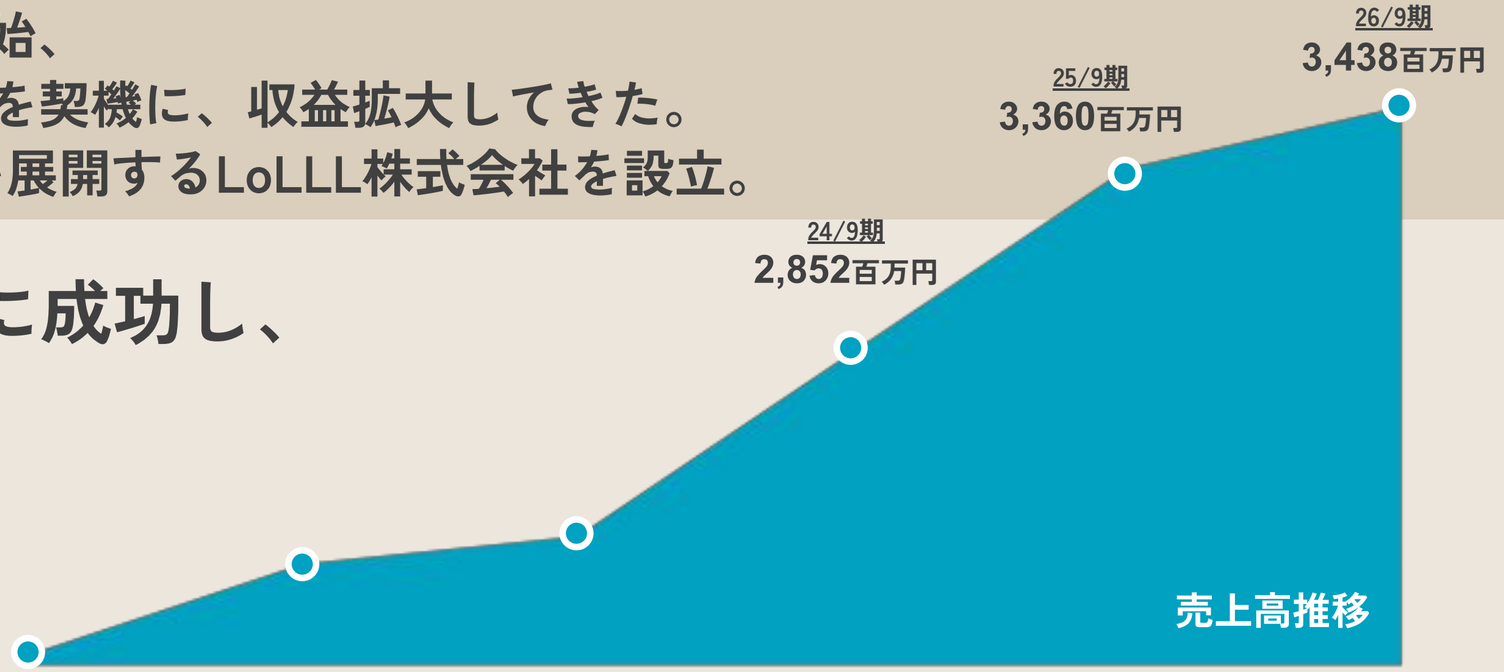
現EY新日本監査法人へ入所し、監査業務に従事 。その後 、ベイン・アンド・カンパニー・ジャパン・インコーポレイテッド等を経て、2018年より株式会社トラックレコード代表取締役、芹川太郎公認会計士事務所代表。

© 2026 Schoo inc.

全社 沿革

2012年に個人向けサービスの提供を開始、
2015年の法人向けサービスのリリースを契機に、収益拡大してきた。
2026年には地域向け総合HRサービスを展開するLoLLL株式会社を設立。

個人向け・法人向けの拡大に成功し、地域創生事業を展開開始



「個人向け」から事業を開始

市場の潮流を捉え「法人向け」に注力

新規領域として「地域創生」事業を展開開始

2011/10 当社設立

2012/1 消費者向けオンライン学習サービス「schoo WEB-campus」をリリース

2014/6 東京大学・法政大学と連携し授業配信を実施

2015/3 法人向けサービス提供開始

2020/2 東京都渋谷区鶯谷町に本社移転

2021/5 奄美大島５市町村と地方創生推進の包括的パートナーシップ協定を締結

2023/10 熊本県熊本市にサテライトオフィスを設定

2025/3 福岡県福岡市にサテライトオフィスを設定

2026/4 LoLLL株式会社設立

© 2026 Schoo inc.

法人向け Schoo for Businessとは？



研修・自発学習支援から学習管理までオールインワン

オンライン動画研修プラットフォーム

ビジネススキルからデジタルスキル・階層型研修まで、幅広いジャンルの動画学習コンテンツと企業内学習に必要な機能が充実。あらゆる人材育成ニーズに対応したオールインワンサービスです。

Key Features

- 録画受講
- 生放送受講
- 研修作成
- 受講管理
- オリジナル動画管理
- 集合学習機能
- 文字起こしコンテンツ
- スマホアプリ
- 動画ダウンロード



© 2026 Schoo inc.

法人向け コンテンツラインナップ*

社会人の多様な学習ニーズに応えられるラインナップを網羅。
ほぼすべてのコンテンツを自社スタジオ・社内制作スタッフで内製。

ビジネススキル	4,175本	50.7%
デジタルスキル	2,529本	30.7%
ライフリテラシー	749本	9.1%
リベラルアーツ	785本	9.5%



＊ コンテンツ数は2026年9月末時点。上記カテゴリー以外の授業が約1,500本存在

© 2026 Schoo inc.

法人向け 法人向けのマネタイズモデル

SaaSとしての継続収益を基盤に、オプション販売によるARPAの最大化を追求している。

1 継続収益（リカーリング）

1,650 円/月

月額利用料金 1IDあたり

- 月額利用料金のため、例えば50IDの契約の場合には年間99万円
- ボリュームディスカウントテーブルとなっており、1社あたり100IDの契約の場合には1,600円、300IDの契約では1,500円と1IDあたりの金額は減少
- 最少20ID以上の申し込みで10ID単位での契約
- 2024年7月以降の契約開始分に対しては1,500円から1,650円に価格改定

2 初期収益（ショット）

11 万円

初回契約時1社あたり

- 初回導入時の初期費用

3 オプション収益（ショット）

~30 万円

オプション料金 1IDあたり

- 特に従業員数600名以上の中堅・大企業顧客に向けた、個別コンサルティングによる利用促進施策、参加型学習コミュニティ（企業内大学）設置、オンライン対面型集合研修サービス「ゼミ」の提供など、様々な企業ニーズに対応
- 金額は提供内容、導入規模、タイミングによって変動

＊ 税抜き金額を記載

© 2026 Schoo inc.

その他 その他サービス

Schoo for Personal



無料の生放送授業と9,500本の録画見放題プラン

社会人向けコミュニティ型動画学習サービス

毎日、無料の生放送授業を開催しています。受講生代表（モデレータ）のサポートにより、講師と熱意ある個人ユーザーとの双方向授業が実現されています。生放送の録画は、月額980円で見放題です。

Key Features

- 録画受講
- 生放送受講
- 文字起こしコンテンツ
- スマホアプリ
- 動画ダウンロード

SchooSwing



対面・オンラインのハイブリッド教育を実現する

データ活用型ラーニングマネジメントシステム

データの活用によって学びを可視化することで、教育の最適化を実現できる次世代型の学習プラットフォームです。大学をはじめとする高等教育機関や社会人教育事業者に特化した機能も充実しています。

Key Features

- ライブ配信
- オンデマンド配信
- ハイフレックス授業
- Schoo録画授業視聴
- 教育・学習データ分析
- アクセスログ解析
- クラス管理
- 課題提出・テスト

© 2026 Schoo inc.

Schoo for Personalとは

Schoo for Personal



無料の生放送と、9,500本の録画見放題プラン

社会人向けコミュニティ型動画学習サービス

毎日、無料の生放送授業を開催しています。受講生代表（モデレータ）のサポートにより、講師と熱意ある個人ユーザーとの双方向授業が実現されています。生放送の録画は、月額980円で見放題です。

Key Features

- 録画受講
- 生放送受講
- 文字起こしコンテンツ
- スマホアプリ
- 動画ダウンロード

© 2026 Schoo inc.

その他 Schoo Swingとは

SchooSwing



近畿大学 KINDAI UNIVERSITY / 立命館大学 / 人をつくり、時代を拓く。稲岡大學 / 目白大学 目白大学短期大学部 / 日本経済大学 Japan University of Economics / iU / 日本写真芸術専門学校 / 日本デザイナー学院 / 資格の学校 TAC / 千葉工業大学 / TOKYO ESP Entertainment / FAGILO / B-biz LINK

対面・オンラインのハイブリッド教育を実現する

データ活用型ラーニングマネジメントシステム

データの活用によって学びを可視化することで、教育の最適化を実現できる次世代型の学習プラットフォームです。大学をはじめとする高等教育機関や社会人教育事業者に特化した機能も充実しています

Key Features

- ライブ配信
- オンデマンド配信
- ハイフレックス授業
- Schoo録画授業視聴
- 教育・学習データ分析
- アクセスログ解析
- クラス管理
- 課題提出・テスト

© 2026 Schoo inc.

その他 Schoo Swingの特徴

ハイブリッド教育へ簡単対応・学習データの取得分析・独自の双方向学習機能。



対面×オンラインの ハイブリッド教育へ対応

授業特性に合わせたオンライン・オフラインの学習体験を一つのツールで実現。ハイフレックス型、オンデマンド型、ブレンド型（対面・オンラインの組合せ）、BYODの対面型授業など、あらゆる授業形態に対応可能



学習データを取得・分析 授業と経営の質を向上

動画視聴、出席、課題提出、テスト結果など様々な学習ログを学生ごとに取得することができます。取得されたログはダッシュボードで可視化されるため、データにもとづいて教育活動の検証・分析を行うことが可能



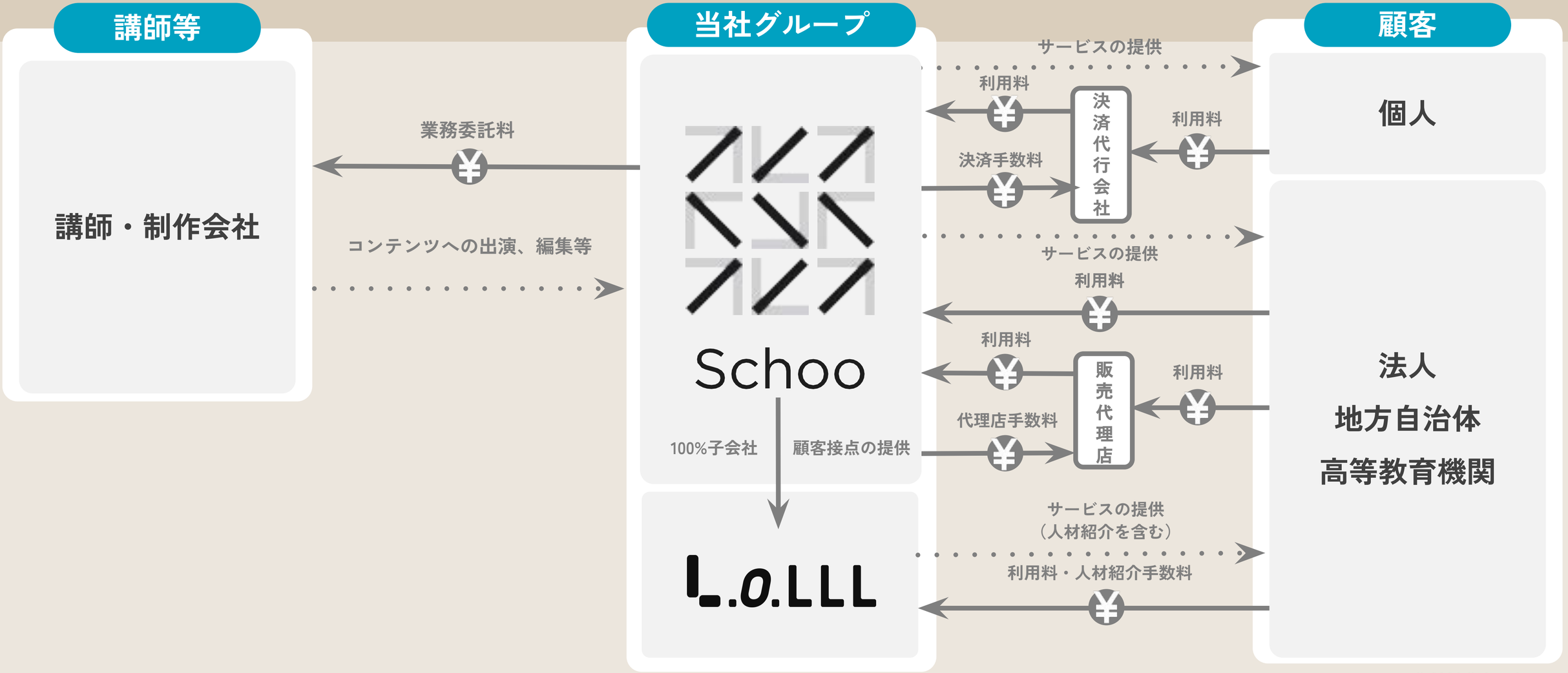
独自の双方向学習機能で 学習者目線での教育を実現

コメント、リアクション、クイズなどの機能によって、学生の授業参加のハードルを下げ、より活発な双方向コミュニケーションを実現。オンラインであっても質の高い教育を実現するための支援を追求

© 2026 Schoo inc.

全社 事業系統図

当社は直販を中心に法人・個人等から対価を受け取り、講師・制作会社への外部支払いが発生。
LoLLLは当社の顧客接点を活用して地域企業・自治体にサービスを提供し、対価を受け取る。



© 2026 Schoo inc.

免責事項（ディスクレーマー）

本資料の取り扱いについて

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。

これらの記述は、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たものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

当資料のアップデートは今後、2027年11月頃を目途として行う予定です。

© 2026 Schoo inc.