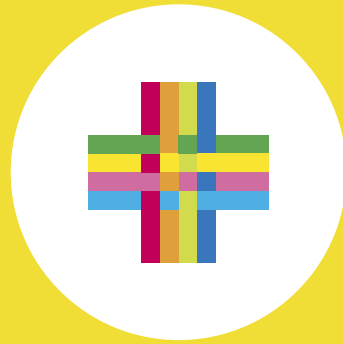


Be a player.



学びAID

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社学びエイド
東証グロース市場（184A）
2026年7月29日

01 会社概要・ビジネスモデル

02 当期の振り返り

03 成長戦略

04 競争力の源泉

05 Appendix

01 会社概要・ビジネスモデル





設立	2015年 5 月
本社所在地	東京都文京区向丘二丁目 3 番10号
代表者	廣政 愁一
資本金	482百万円（2026年7月末時点）
事業内容	教育デジタル事業
従業員数	30名（13名）（2026年 4 月末時点） ※従業員数は就業人員であり、臨時雇用者(契約社員、パートタイマーを含む。)は年間の平均人数を()内にて外数で記載しております。
累計制作動画本数	100,000コマ以上（2026年4月末時点）

映像授業
プラットフォーム

学習塾向け
DX支援

教育関連事業者向け
ソリューション

全国のどこでも
質の高い学びを届ける

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^(※)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。

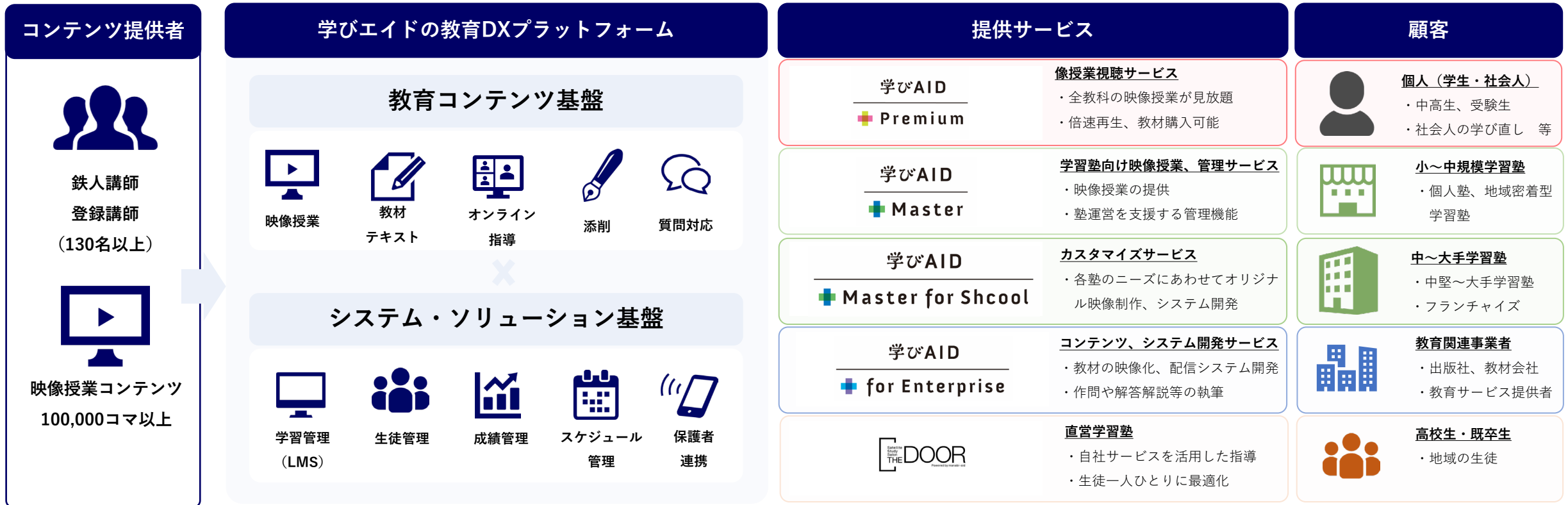
代表取締役 廣政 愁一

※ 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」

ビジネスモデル（事業系統図）

主力サービスは、「学びエイドマスター」「学びエイドマスター for School」、「学びエイド for Enterprise」の3つに集約されています。

これら3サービスで売上高の97.6%（2026年4月末時点）を占めています。



主な収益モデル

学びエイド Premium ・月額課金 (月額利用料／年間利用料)	学びエイド マスター ・初期導入費用 ・月額課金（教室／生徒アカウント費用）	学びエイド マスターfor School ・サービス利用料 ・カスタマイズ開発費	学びエイド for Enterprise ・コンテンツ制作、コンテンツ開発費 ・動画利用料	直営学習塾 ・月謝
--	---	---	--	--

02 当期の振り返り

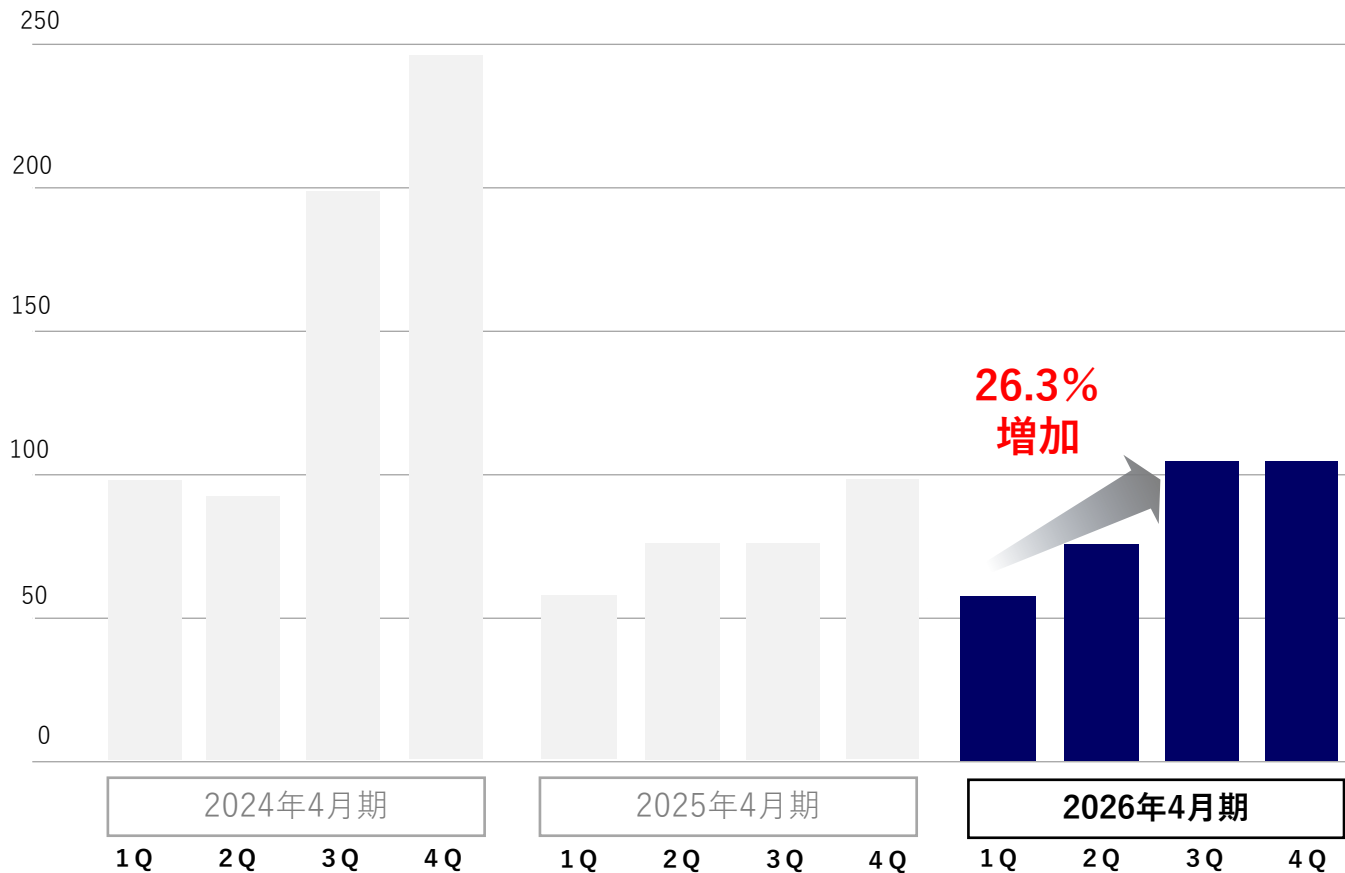


2026年4月期業績（売上高／営業損益）

当期の通期業績は、売上高366百万円、営業損失171百万円となりました。当初予想からは下方修正となったことを厳粛に受け止めております。他方、前期実績との比較においては『**26.3%の増加**』および『**赤字幅の42.2%減少**』を実現しており、収益体質の改善は着実に進んでおります。

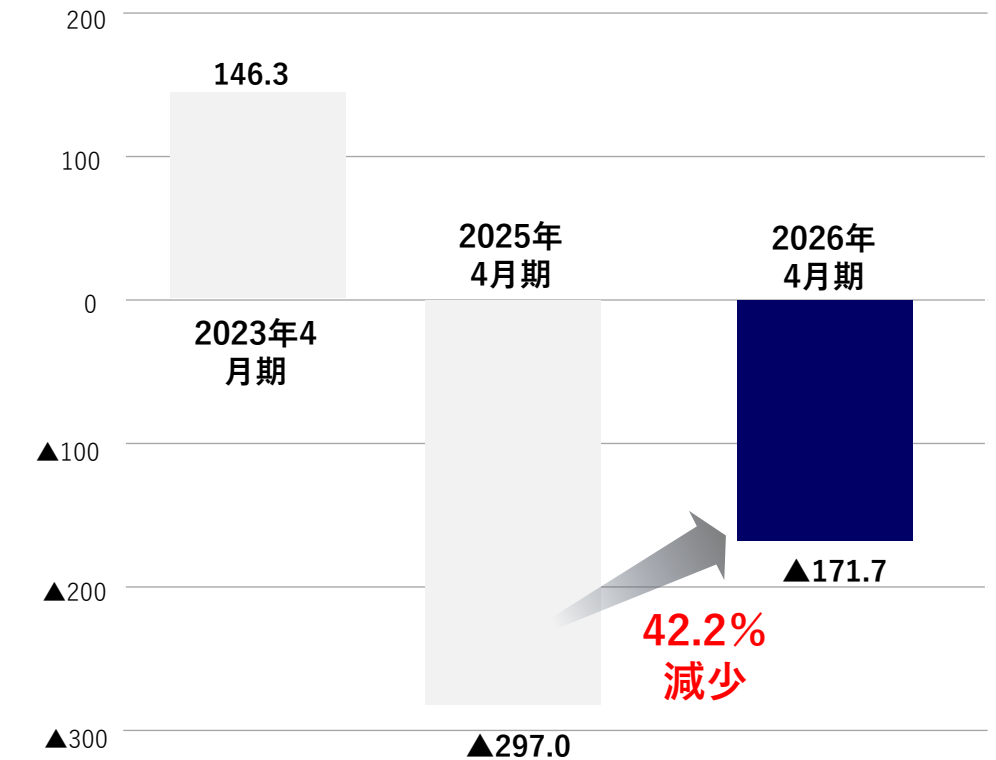
四半期推移

(百万円)



営業損益の推移

(百万円)



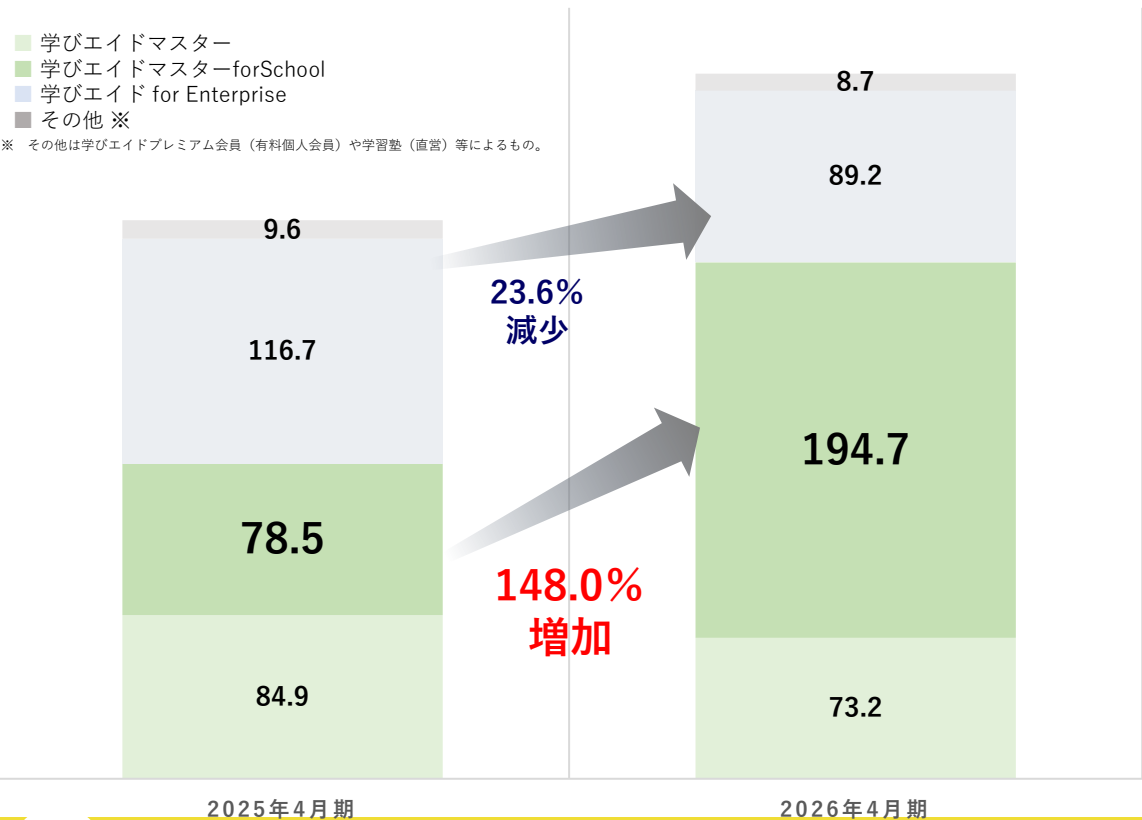
各サービスの売上高推移

当期は、学習塾向けサービスにおいては、小～中規模学習塾向けの「学びエイドマスター」は減少したものの、中～大手学習塾向けの「学びエイドマスターfor School」において、中長期的な収益最大化に向け、NOVAホールディングスグループ傘下である「ITTO個別指導学院」への、システム基盤構築とサクセスモデル確立を最優先課題として取り組みんだことから、前期実績より『148.0%増加』し、売上全体の成長を牽引しました。

他方、「学びエイドfor Enterprise」は前期末に発生した大型案件の失注影響からの受注活動の立て直しに想定以上の時間を要し、前期実績より「23.6%の減少」となりました。

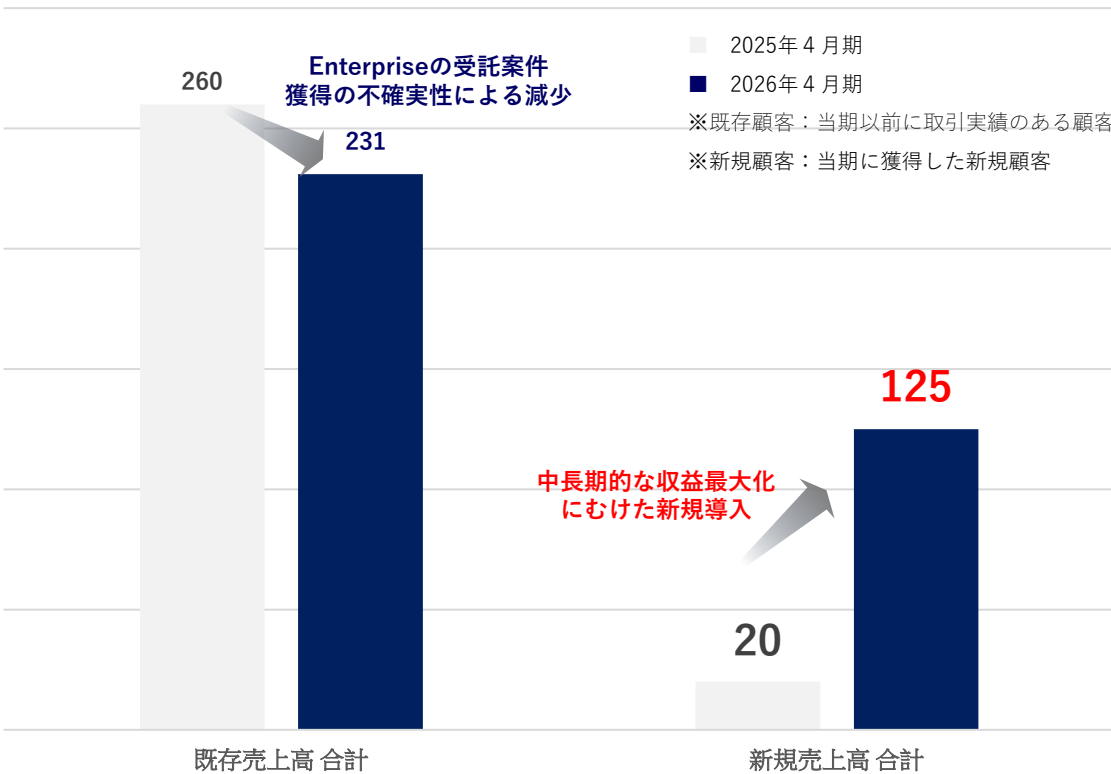
サービス別 売上高

(単位：百万円)



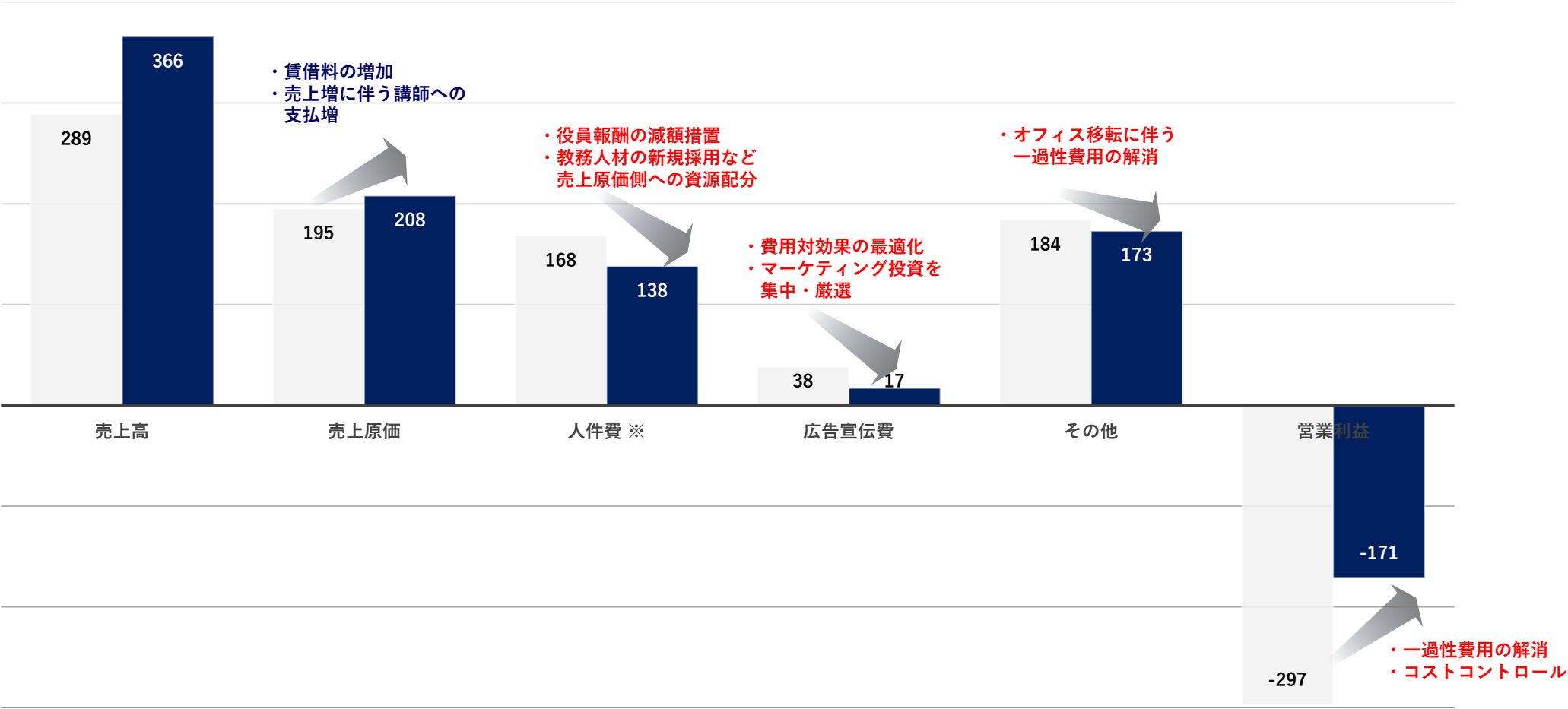
既存顧客・新規顧客の売上高の内訳

(単位：百万円)



コスト構造について

成長に向けた「教務人材の採用」や「売上連動費用（原価）」へ資源を適切に配分する一方、役員報酬の減額やマーケティング投資の厳選、一過性費用の解消などを通じて、効率化を図ってまいりました。



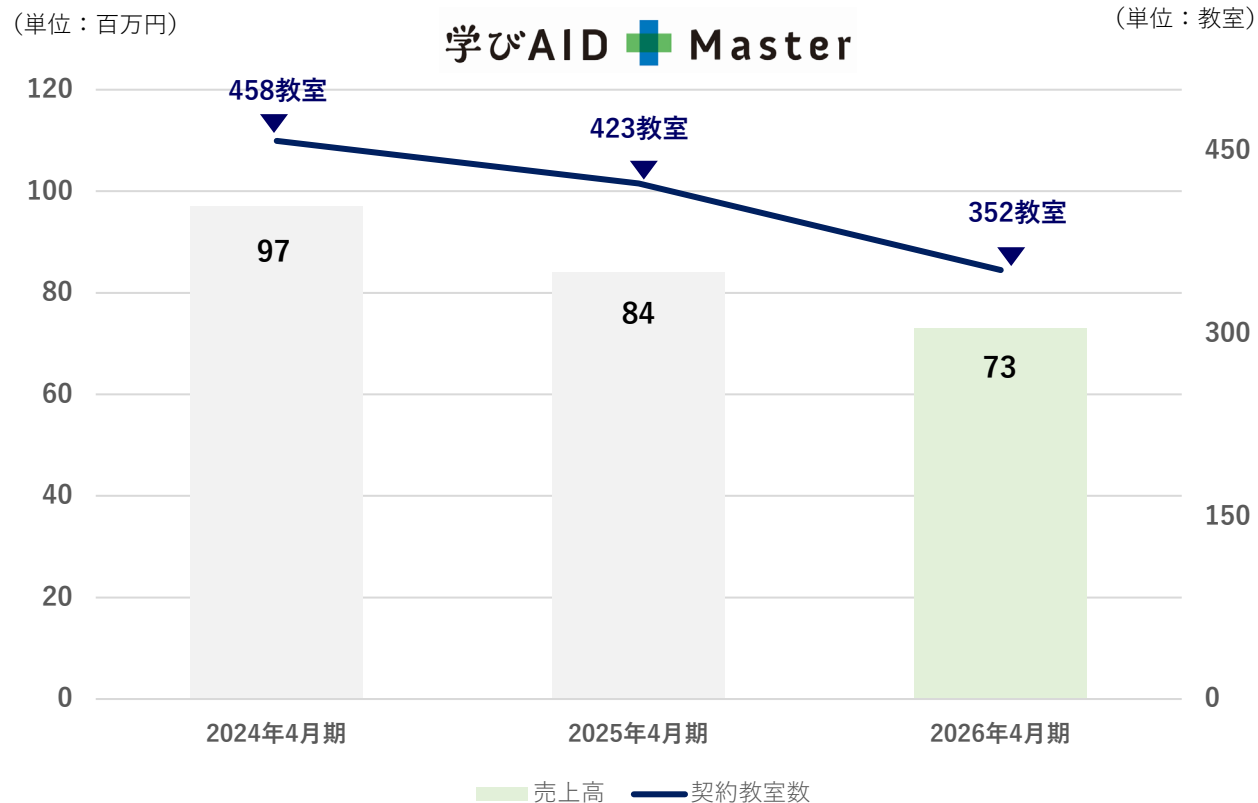
■ 2025年4月期 ■ 2026年4月期

※ 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

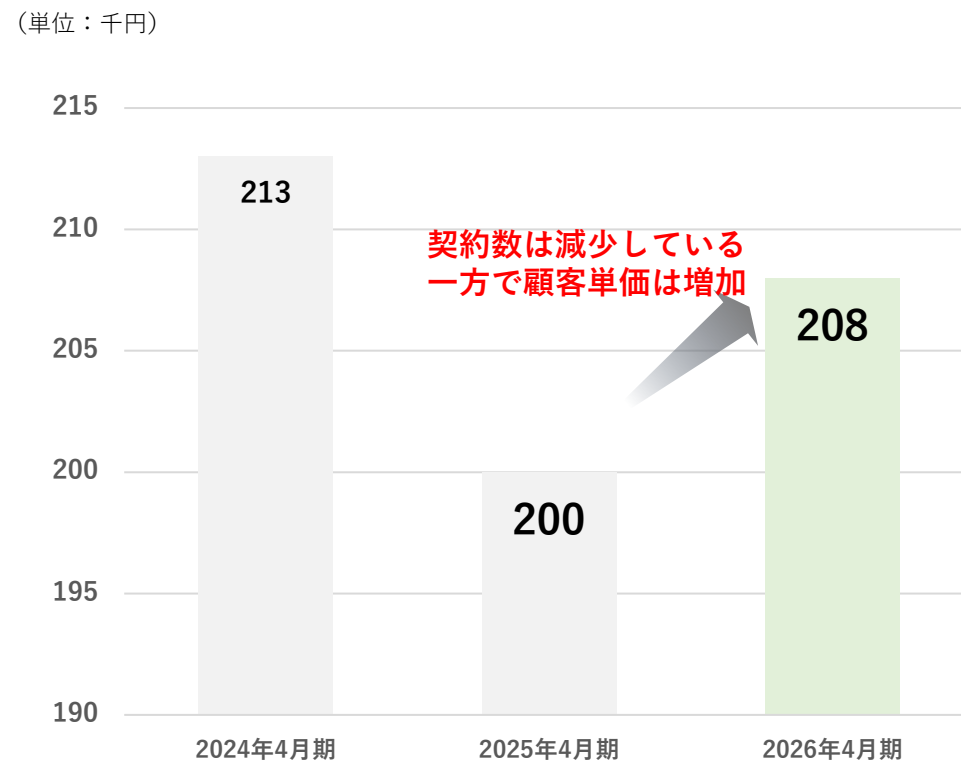
売上高・契約教室・顧客単価の推移（学びエイドマスター）

個人～中規模学習塾を取り巻く環境は依然として厳しく、少子化や後継者不足による廃業、高校生層の利用減少といった要因により、契約教室数の減少が続いています。こうした状況を踏まえ、顧客単価の上昇のため、「総合型選抜対策 志望理由書 添削道場」や「テツヨビ」など、生徒の退塾抑止やアップセルに貢献する新サービスを提供し、学習塾の持続的な経営支援に取り組んでまいりました。

売上高・契約教室 推移



顧客単価 推移

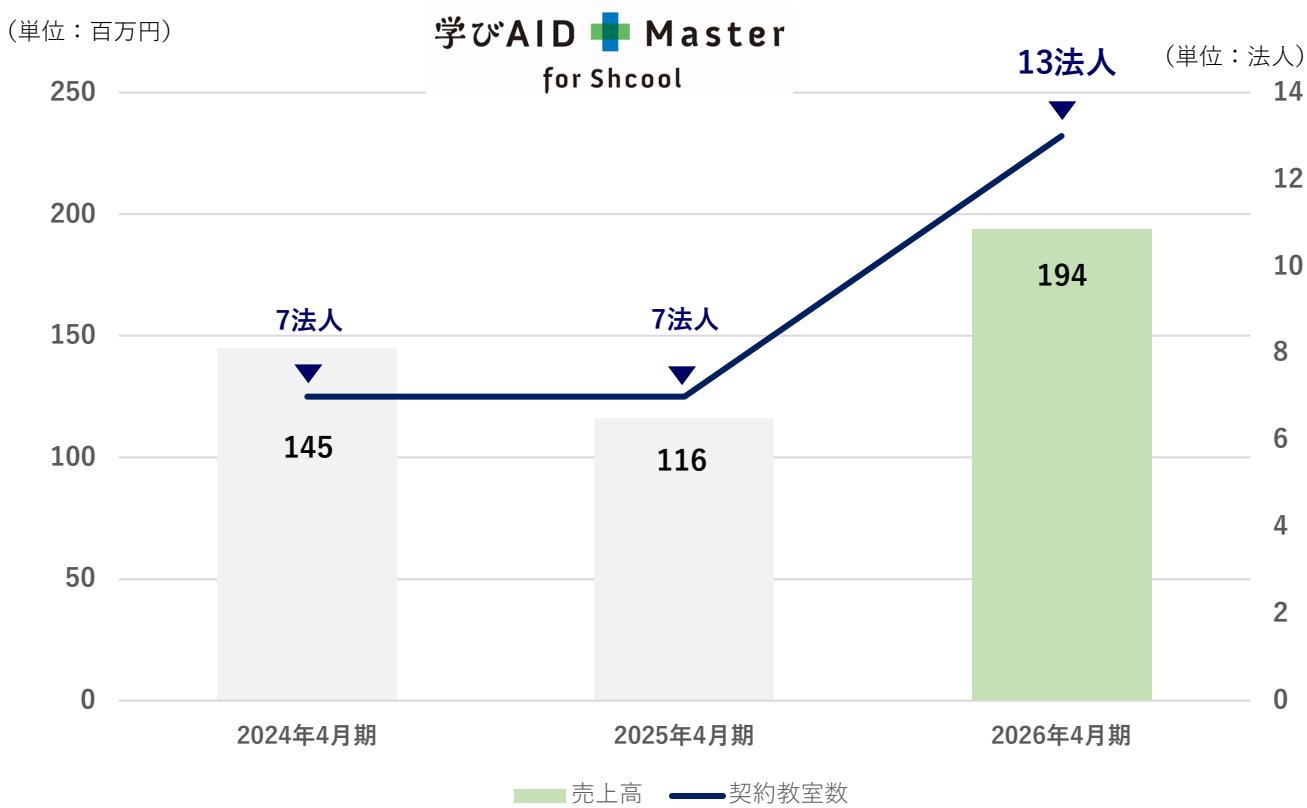


※ 当社では、契約教室の拡大は、利用生徒数の拡大につながることを、契約教室数は、現在の売上だけでなく、今後学習塾向けに新たな機能やサービスを提供する際の基盤となるため、指標として設定

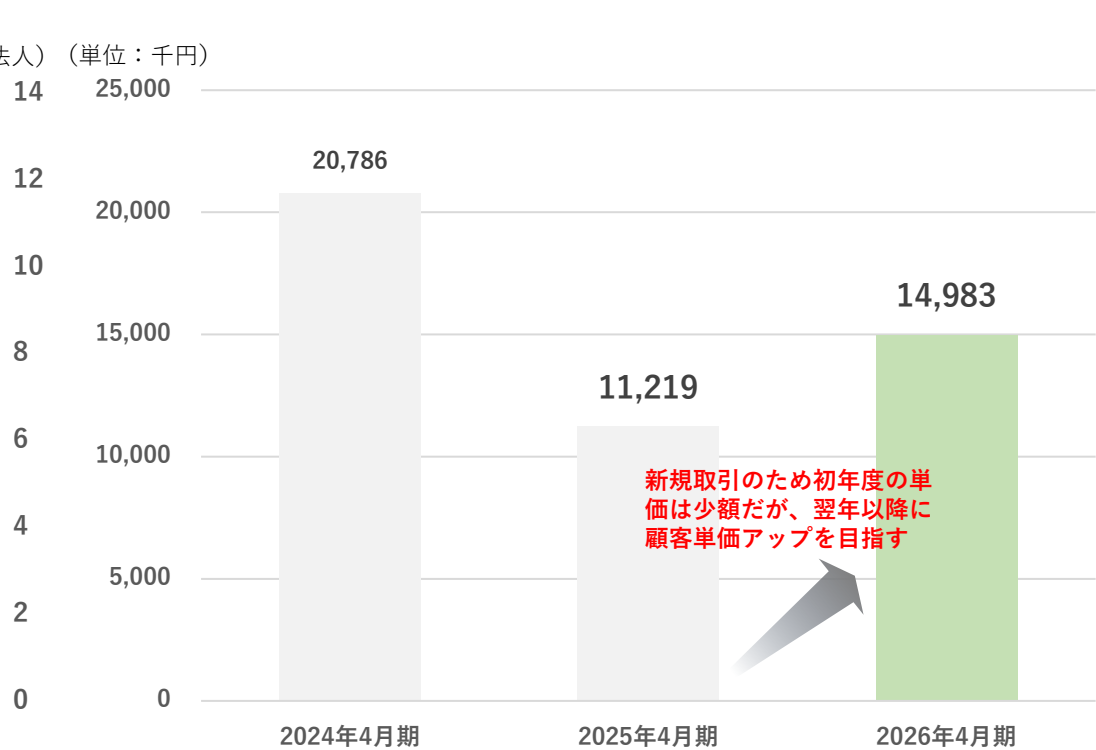
売上高・契約教室・顧客単価の推移（学びエイドマスターfor School）

中～大手規模学習塾市場においては、NOVAホールディングスグループの「ITTO個別指導学院」への学びエイドマスターの導入、システム開発他、販売施策が功を奏し、売上を伸ばしました。また、新規顧客の獲得にも成功し継続的な利用料収入に加え、コンテンツ制作・システム開発等のアップセルに取り組んでまいります。

売上高・契約法人 推移



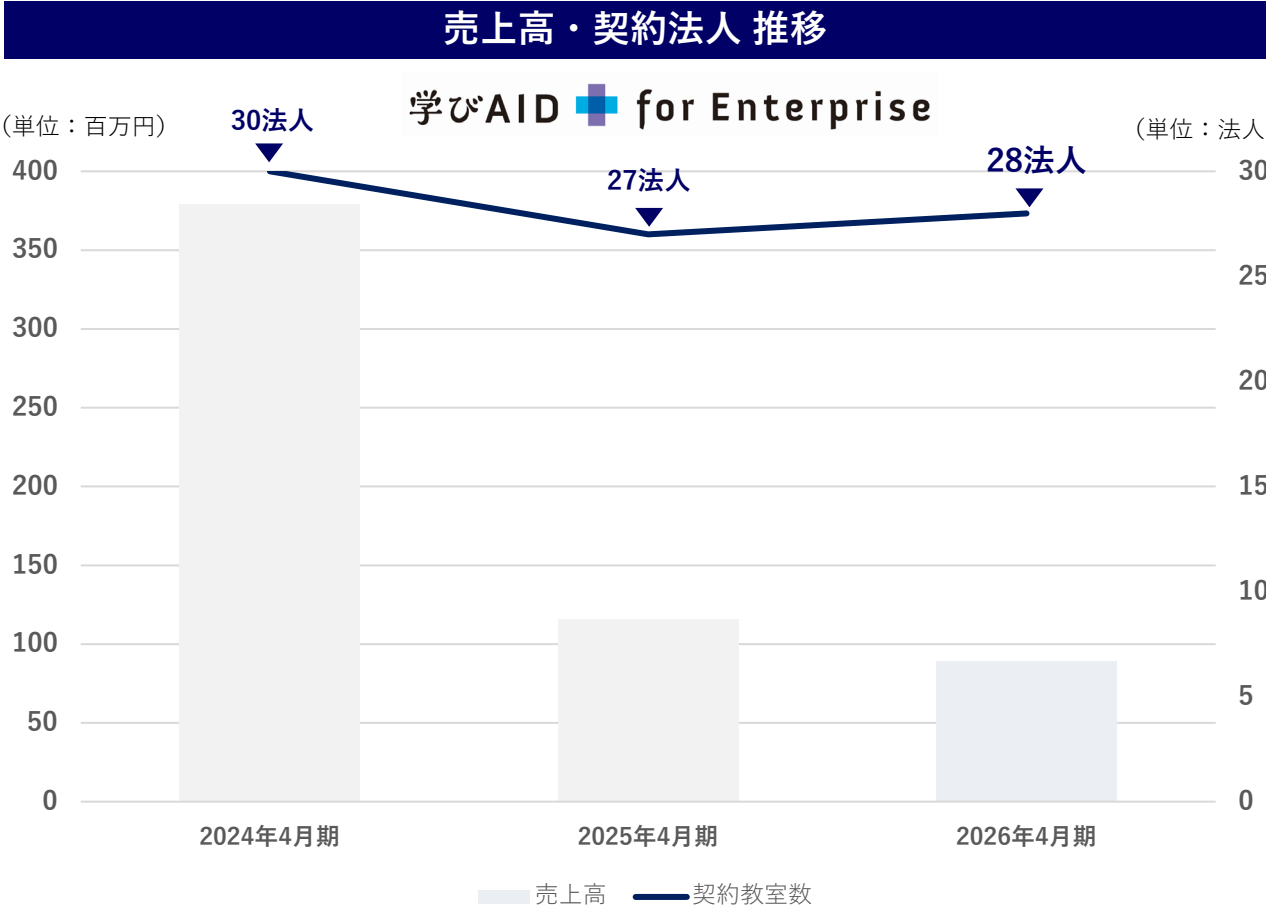
顧客単価 推移



※ 契約法人数の拡大は、利用生徒数の拡大につながることから当サービスの指標として設定

売上高・契約教室・顧客単価の推移（学びエイドfor Enterprise）

デジタル化のニーズに伴い書籍の映像授業化を背景に、これまで契約法人、売上も堅調に推移してきましたが、2025年4月期に大型プロジェクトの失注等の影響から新規獲得の営業立て直しに想定以上の時間を要しており、減収となりました。
他方で、自治体からの映像制作の案件を獲得する等、一定の営業成果は出てきております。



※ 契約法人数の拡大は、案件数の増加につながることから当サービスの指標として設定

03 成長戦略



教育デジタル市場の規模

教育産業・デジタル教育市場の中で学習塾・教育事業者向けに価値を提供しております。
今後、NOVAホールディングスグループとの協業を通じて、教育産業全体にターゲットを広げてまいります。

環境



TAM

教育産業市場

(国内教育市場)

約 **2兆8,720億円**
(2025年度予測) ※1



SAM

学習塾・予備校市場

約 **9,520億円**
(2025年度予測) ※1



SAM

eラーニング
デジタル教育市場

約 **3,849億円**
(2025年度予測) ※2

少子化の進行により学齢人口は減少傾向にあるものの、教育サービスに対する需要は底堅く推移。
政府が推進するGIGAスクール構想(※3)により、学校現場での1人1台端末環境の整備が進み、現在は端末更新を含む第2期の段階へ移行

生徒数の減少に加え、講師やアルバイトスタッフ等の人材確保の難易度が高まっており、教育品質を維持しながら効率的な教室運営を実現することが重要な経営課題

従来の学力試験中心の受験対策に加え、主体性、多面的な思考力、表現力、探究活動の成果等を評価する入試制度への対応が求められる

教育デジタル市場において、「システム」「コンテンツ」「運用支援」を組み合わせ、継続的なストック収益の拡大を目指す

※1 出典：矢野経済研究所「教育産業白書2025年版」

※2 出典：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」

※3 GIGAスクール構想とは以下を目標に掲げたもの。(文部科学省GIGAスクール構想パンフレットより)

- ・1人1台端末と、高速大容量の通信ネットワークを一体的に整備することで、特別な支援を必要とする子供を含め、多様な子供たちを誰一人取り残すことなく公正に個別最適化され、資質・能力が一層確実に育成できる教育環境を実現する
- ・これまでの我が国の教育実践と最先端のICTのベストミックスを図ることにより、教師・児童生徒の力を最大限に引き出す



学びAID

「教育DXプラットフォーム」としての価値を高め、持続的な成長と企業価値向上を実現するため、5つの成長戦略に基づき施策を推進しております。2027年4月期は特に下記3領域を強化してまいります。

01



信頼回復と ガバナンスの強化

定時総会にて体制整備が
完了

- ・ 監査等委員会設置会社
への移行
- ・ 執行役員制度の導入
- ・ 意思決定の迅速化と取締役会の実効性向上
- ・ ガバナンス体制と説明責任の強化

02



主力サービスの再定義と顧客基盤の拡張

学びエイドマスターリ
ニューアルに向けて
開発中

- ・ 教材連携・添削機能・
鉄人講師ネットワーク
の統合した教育DXプ
ラットフォームへ
- ・ 顧客接点の多層化と
LTV^(※)最大化
- ・ 新規市場の開拓の推進

※LTV: Life Time Value 顧客生涯価値

03

強化



収益モデルの変革

ストック収益の拡大
と収益基盤の強化

- ・ 学びエイドマスターの
導入拡大
- ・ サブスクリプション型
サービス強化
- ・ 顧客単価の向上と
LTV^(※)最大化

04

強化



アライアンスによる スケール戦略

自社コンテンツをNOVA
グループ内の顧客へ
販路拡大

- ・ 教育業界内外との戦略
的提携による販路の拡大
- ・ 自社コンテンツをこれ
までリーチできなかった領域（留学生等）に
展開

05

強化



現場力の底上げ

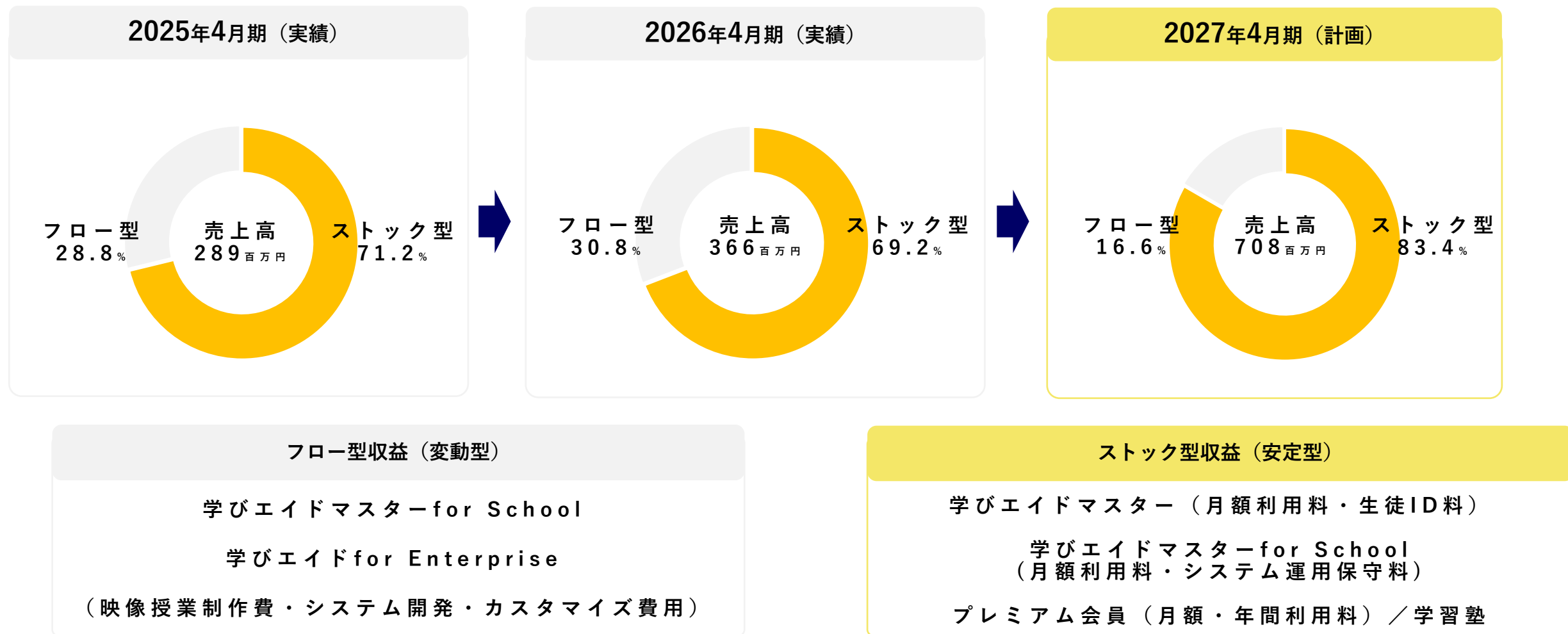
創業から蓄積した映像授
業制作ノウハウを形式知
化し、さらに学習塾の運
営ノウハウを吸収し、
サービスに反映

- ・ 組織全体の学習能力と
実行力の向上
- ・ 学習塾共同運営により、
学習塾の運営ノウハウ
をサービスにフィード
バック

03. 収益モデルの変革

当社の収益は「フロー型収益」と「ストック型収益」で構成されており、「学びエイドfor Enterprise」の拡大によりフロー型が増加し、成長を牽引してきた一方で、収益の安定性に課題が生じております。

そのため、案件の変動に左右されない安定的な収益基盤を構築するため、「ストック型収益」の比率向上を目指してまいります。



04. アライアンスによるスケール戦略（NOVAホールディングスとの協業の位置づけ）

NOVAグループを実証フィールドとして、サービスを磨き上げ、全国展開へとつなげてまいります。



NOVA Holdings
NOVAホールディングス株式会社

- ・教育事業（学習塾）
- ・英会話事業
- ・オンライン英会話事業
- ・保育、学童事業
- ・企画、コンテンツ事業
- ・スポーツ、ジム事業
- ・留学事業
- ・法人事業 他



協業によるシナジー



販路

全国の教室ネットワークを活用した当社サービスの早期実証・導入拡大



サービス

当社の教材・映像制作ノウハウとNOVAグループの教育現場ノウハウを融合し、サービスを共同開発



人材

専門人材の獲得・人事交流による連携強化

実証フィールドとしての協業

グループ内

POC※



改善・検証

（運用・効果検証）



標準サービス化

（プロダクト化）



外販展開

（全国の教育関連事業者へ）



最終的な成長の主軸は “外販の拡大”

※POC（Proof of Concept）：新しいアイデアや技術、システムなどが「本当に実現可能か」「期待した効果があるか」を、本格的な開発や導入の前に検証するプロセス



協業による効果例

夏休み期間中のオンライン講座イベント「Summer Study（サマスタ）」は、対象生徒や提供時期など学習塾部門と改善を行った結果、2025年開催に比べ2026年開催のイベント参加申込延べ数※1が約300倍に増加しております。

サマスタ2026

塾の先生から
おすすめしたい
夏の特別講座

この夏、「わかったつもり」を「得点力」へ！

サマスタってなに？

- 夏学びを整理する
オンライン特別講座
- 重要単元を
夏のうちに復習できる
- 秋以降の
成績アップにつなげる

こんな人におすすめ

- 英語や数学に
苦手意識がある
- 「わかったつもり」を
なくしたい
- 重要単元を
夏に整理したい
- 2学期以降に向けて
土台を固めたい

高校1・2年生向け

英語
担当：山下ようたく先生

単元：英文読解

文の構造をつかみ、読める実感をつくる！

数学
担当：香川亮先生

単元：数IA：二次関数
数II：三角関数
数BC：数列

考え方を整理し、問題で使える力に変える！

テキストPDF配布

開催期間：2026/7/27～8/28

受講料：〇

申込締切：2026/7/15

興味がある人は、塾の先生まで！

※詳細は通っている塾の先生にご確認ください。

サマスタ2026

この夏、『わかったつもり』を『得点力』へ。

中学3年生向け 理科・社会 夏期特別講座

概要

開催期間：〇

受講料：〇

対象：中学3年生

実施形式：オンライン配信

教材：夏の特訓講座～入試直前の3STEP～

理科
担当：伊丹龍義先生

光と音 / 力の働き /
火山 / 地震 / 地層

社会
担当：井瀧拓夢先生

歴史（原始～古代） /
地理（資料の読み取り問題）

受講の
メリット

- 夏のうちに
重要単元を整理
- 秋以降の
得点力アップの
土台づくり
- オンラインで
受講しやすい

この夏、こんな力を伸ばしたい人へ

- 理科・社会の
重要単元を
整理したい
- 高校受験に向けて
土台を固めたい
- 夏のうちに
苦手を見直したい

詳しくは通っている塾の先生まで

（単位：人）

開催年	参加申込延べ数（人）
2025年開催	約4
2026年開催※2	約1,300

参加申込
約300倍

2025年開催 2026年開催※2

2025年開催 2026年開催

※1 複数コースを受講した参加者も含めた延べ人数

※2 2026年の実績は2026年7月15日時点の人数

 学びAID

© manabi-aid Inc. / Confidential

19

実証から外販へのロードマップ

段階的にサービスを進化させ、全国の教育事業者へ展開してまいります。



業績予想

2027年4月期は、NOVAホールディングスとの新たな取り組みとして、学習塾運営の協業業務を実施してまいります。
当社は、この学習塾運営業務を新たに開始することで、現場の学習塾運営実務や知見を蓄積し、既存サービスへのフィードバックを早期に実施し、サービス・コンテンツの価値を高めながら、経営の土台となる「安定した継続収益」と「サービス改善」を確立してまいります。

また、当社の既存コンテンツを他のグループ会社へ迅速に横展開することで、開発費用を抑えながら早期の収益化を図ります。新規の営業活動においても、新規の受注活動は継続して推進しつつ、継続的な収入につながる売上を積み上げていく取り組みへ注力し、通期での黒字化を実現してまいります。

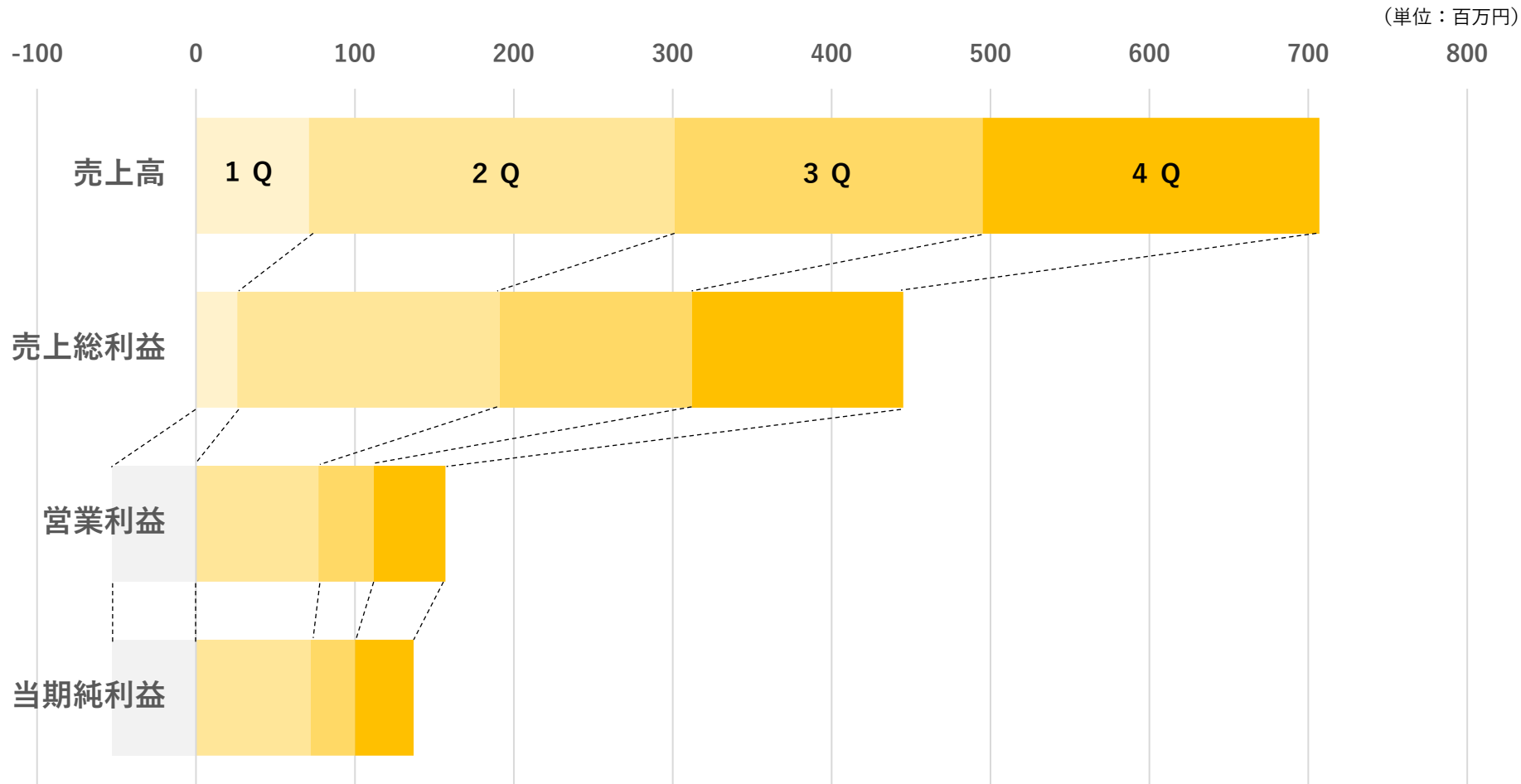
(単位：百万円)

	2026年 4 月期 実績	2027年4月期 通期予想	前期比
売上高	366	708	193.5%
売上総利益	157	447	283.7%
販売管理費	329	342	103.8%
営業利益／損失 (△)	△171	105	—
経常利益／損失 (△)	△178	106	—
当期純利益／損失 (△)	△179	83	—

業績の季節性と今期の利益見通しについて

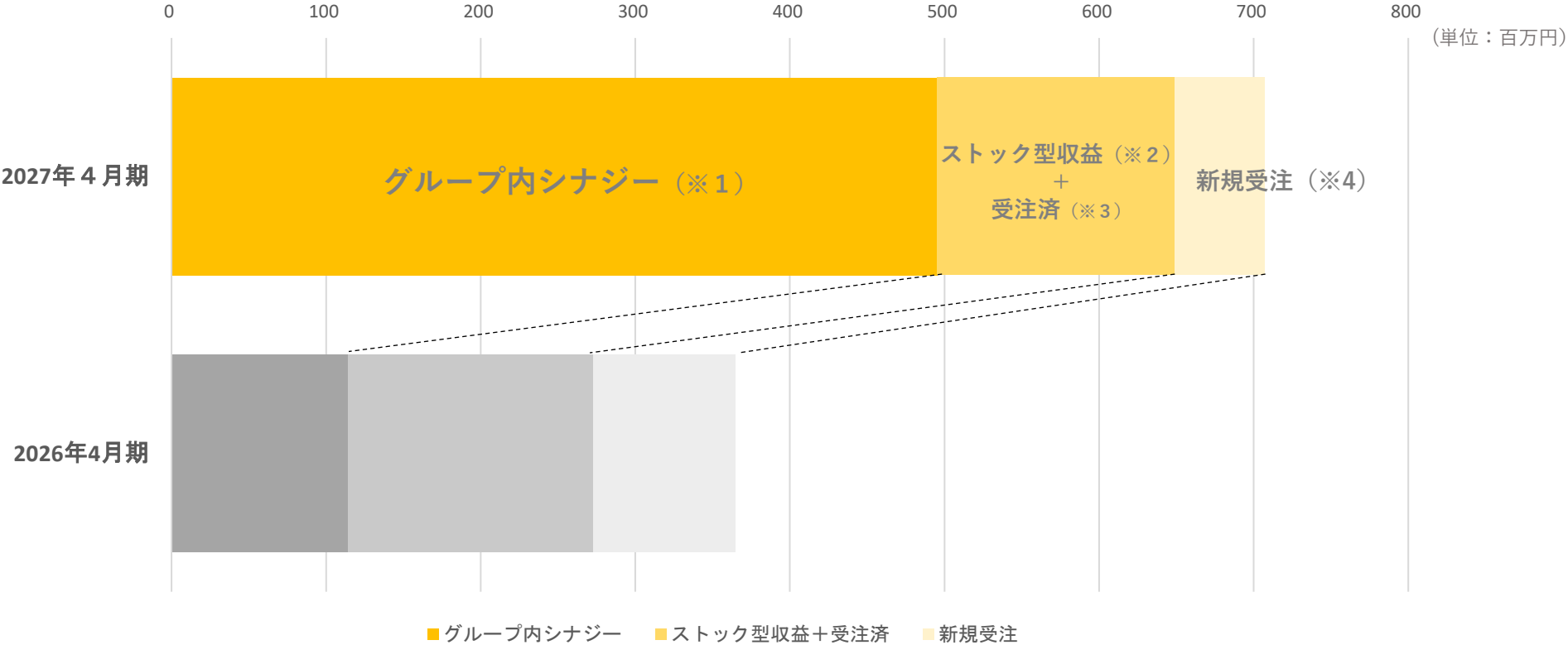
四半期業績の推移といたしましては、NOVAホールディングスとの新たな取り組みである、学習塾運営委託の協業業務を中心に進めてまいります。

第1四半期は現場準備等の影響で一時的な赤字を見込んでおりますが、第2四半期以降は受託業務の本格的な稼働により、順次、収益に寄与する見込みです。これにより、期末の計画未達リスクの要因となっていた「下期への過度な業績偏重」が大幅に解消される予定です。



売上計画の構成について

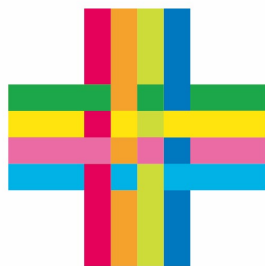
2027年4月期の売上構成におきましては、NOVAホールディングスのグループシナジーを発揮し、「教育（遠隔教育）」「子ども」をキーワードにグループ内の顧客基盤に対し、既存サービスを活用した販売を推し進めてまいります。これらの連携により、全国規模の学習塾ネットワークやを活かして効率的に「サービスの成功モデル」を確立してまいります。この取り組みを通じて、ターゲットとなる強固な顧客基盤へアプローチし、あらゆる教育現場に対応する教育コンテンツ、システム、知見を蓄積し、これをグループ外の教育業界全体へも広く展開していけるよう取り組んでまいります。



※1「グループ内シナジー」とは、NOVAグループおよびNOVAグループ顧客への販売収益を指します。
※2「ストック型収益」とは、「学びエイド（プレミアム会員）」「学びエイドマスター」「学びエイドマスターforSchool」における月額課金または年間契約による継続課金収益を指します。
※3「受注済」とは、「学びエイドforEnterprise」「学びエイドマスターforSchool」「学習塾」において、期首時点で契約締結済の案件を指します。
※4「新規受注」とは、「学びエイドマスター」「学びエイドマスターforSchool」「学びエイドforEnterprise」におけるコンテンツ制作費・システム開発費等を新規に受注する案件を指します。

04 競争力の源泉





3つの強みを一貫提供

教育現場のニーズに合わせ
コンテンツ制作から
配信・活用までを支援

01

講師ネットワーク

130名の鉄人講師・登録講師
が、生徒・顧客のニーズに
対応した多様な授業ライン
ナップを構築

多様性

02

マイクロ講義

1コマ5分のため、
検索性・反復性
タイムパフォーマンス
を高める映像授業

効率性

03

制作ノウハウ

著作権・学習指導要領・
教育的配慮に対応した
チェック体制により
安心して使える品質の担保

信頼性

「教育コンテンツ制作力」 × 「個別最適化されたマイクロ講義※」 が当社独自の強み

※ マイクロ講義とは、講義を短く区切ることで、わからない箇所だけを繰り返し視聴することや、キーワード検索でピンポイント視聴できる等、能動的・効果的に学習することが可能となる講義方式。



当社の強み① 教育コンテンツ制作力

130名以上の講師ネットワークと圧倒的制作本数実績により、教育現場で安心して利用できるコンテンツを提供しています。



鉄人講師・登録講師

130 名以上



コンテンツ累計制作数※

100,000 コマ以上

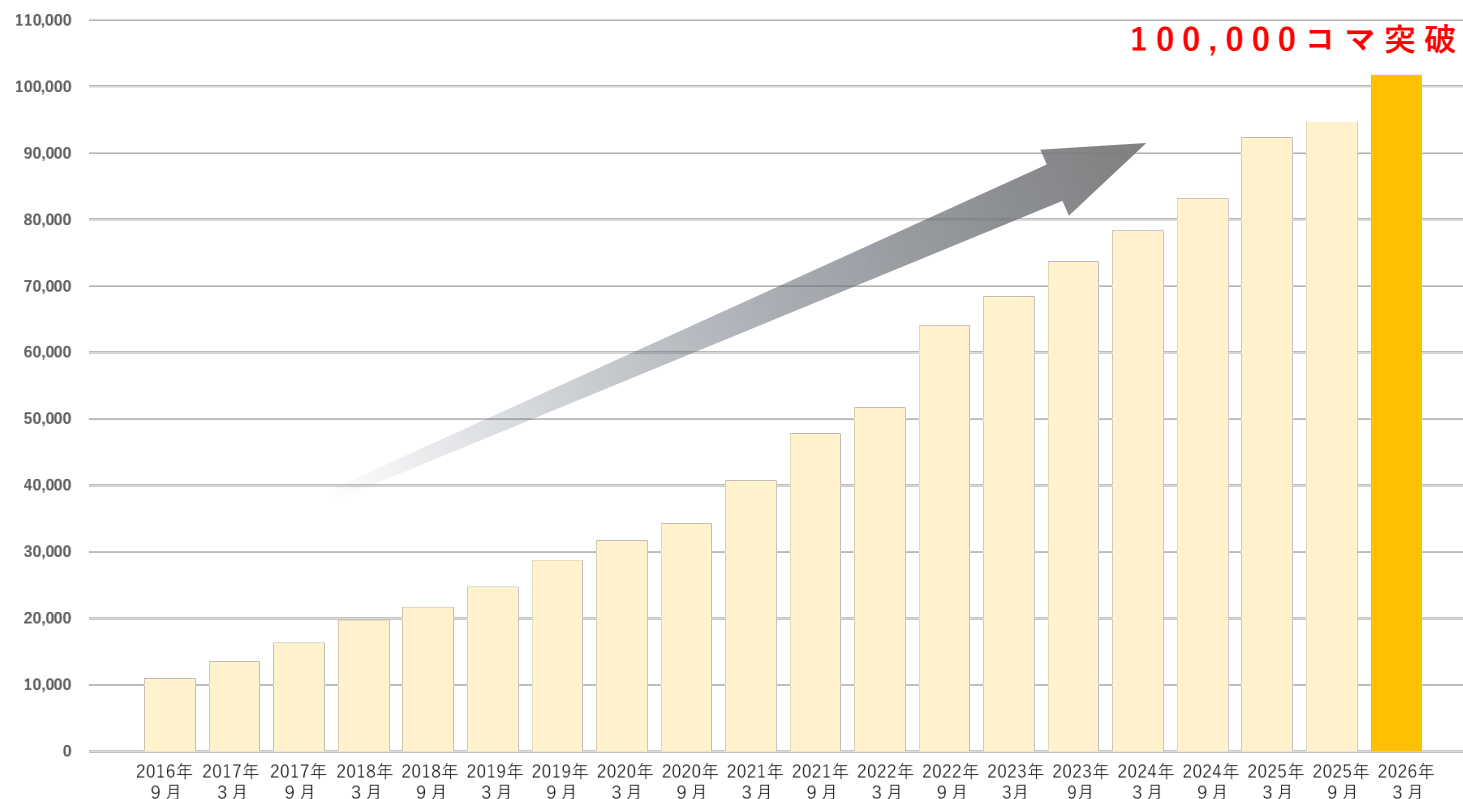


教育専門の制作・編集体制

学習指導要領・著作権対応

校正・校閲・教育配慮のチェック体制

コンテンツ累計制作数※推移



※コンテンツ制作数とは、「学びエイド」「学びエイドマスター」で公開しているコンテンツ数に、「学びエイドforEnterprise」で制作したコンテンツ数



当社の強み② 「個別最適化されたマイクロ講義」

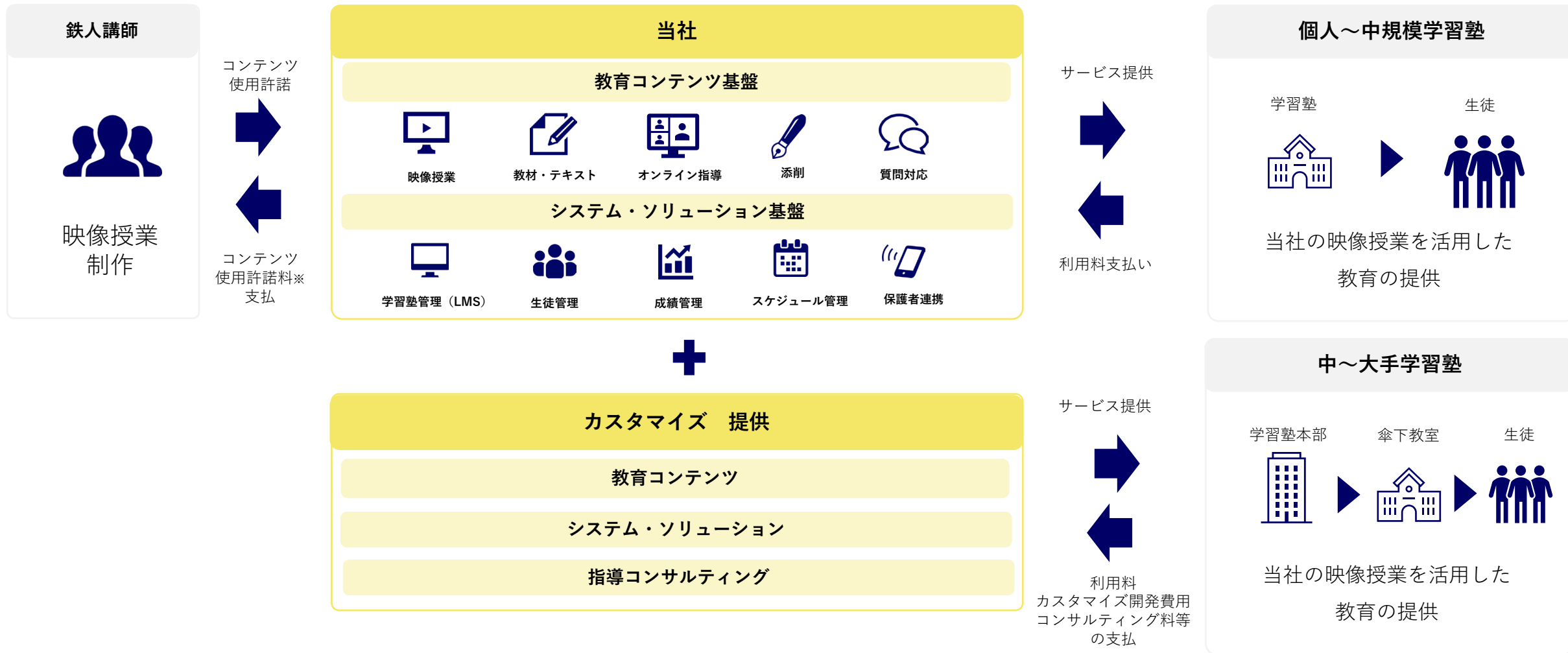
エンドユーザーのニーズにあったタイムパフォーマンスを最大化する映像授業コンテンツを提供しています。

従来の映像授業	受身 (passive) 	映像授業が長尺 	既習範囲、不要なところも見なければならない 	1教科あたりで料金が発生 (高額・従量制) 	「見ること」「見せること」が目的になってしまう  Student  Teacher
学びエイドなら	能動 (active) 	1コマ5分 顔なし映像で効率的 	板書や言い直しができないから 履修時間を 1/3~1/2以下に 	低額・定額制ですべて の講義が見られる 	キーワード検索で ピンポイント視聴  わからない箇所だけ 繰り返し視聴 

タイムパフォーマンスに優れた学習体験を提供し、生徒一人ひとりの個別最適化された学びを実現します。

学習塾向けソリューション（学びエイドマスター／学びエイドマスターfor School）

学習塾の規模や指導形態に応じて最適なサービスを提供しています。



※ 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

教育現場の課題を「個別最適化された教育コンテンツ」と「デジタル化」で優位性を確立

教育現場の主な課題

- ①講師不足・採用難
- ②収益性の向上
- ③紙・アナログ運営

学びエイドサービス導入による効果

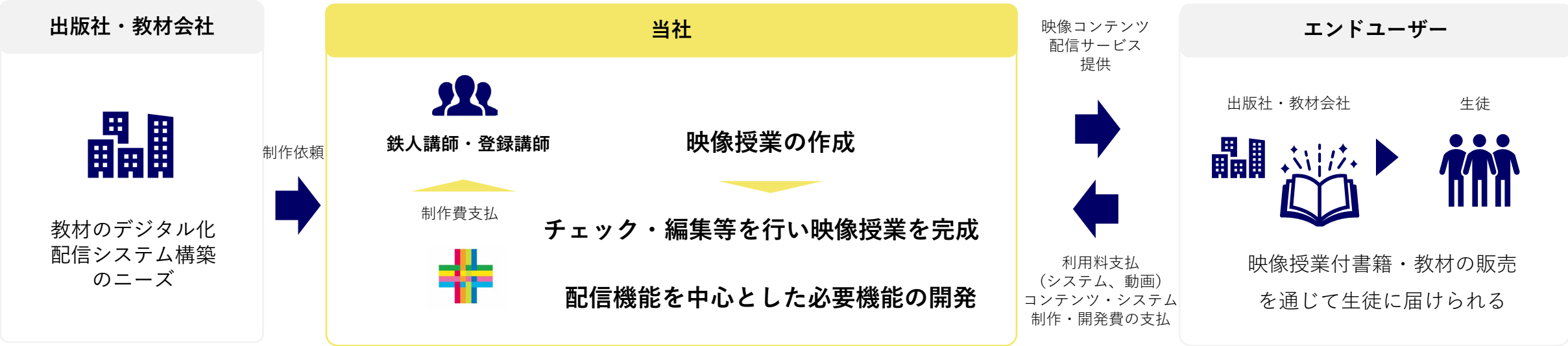
- ①質の高い授業を安定提供
講師不足を補完し、指導品質を維持
- ②収益性の向上に貢献
1 教室1万円～利用可能
添削指導やオンライン指導の販売で収益機会の創出
- ③業務効率化・デジタル化推進
指導（映像授業）～システム管理まで一気通貫による効率化

主要競合との比較

	タイムパフォーマンス	個別最適化	検索性	提供価格
学びエイド	◎	◎	◎	◎
予備校（FC系）映像授業	×	△	×	×
事業会社系 映像授業	△	×	×	○

教育関連事業者向けソリューション（学びエイドfor Enterprise）

映像制作や作問・解説執筆等、当社の「講師ネットワーク」と「教務力」を活用し、制作から配信までワンストップで支援しています。



主要競合との比較

	依頼企業ニーズへの最適化	講師手配の負担	教育的専門性	手間と費用
学びエイド	○	○	○	○
Eラーニング専門企業	×	×	△	△
出版社系企業	×	×	×	△

05 Appendix



事業計画遂行上の重要なリスクと対応方針①

以下は、事業遂行において重要な影響を与える可能性があるとして認識している主要なリスクです。
その他のリスク情報については、有価証券報告書「第2【事業の状況】3【事業等のリスク】」をご参照ください。

主要なリスク	発生可能性	発生時期	影響度	当社の対応方針
業績変動の季節性 各サービスは、導入企業において事業年度等に合わせて新規導入・追加発注される傾向にある。年度末、年度期首（3月・4月）に増加する傾向があり、期ずれなどにより翌期へ売上高が計上されることがある。	高	1 年内	大	・ 営業体制の強化により早期受注を獲得する。 ・ コンテンツ制作、システム開発の強化する。
ベンチャーキャピタル等の株式所有割合に伴うリスク ベンチャーキャピタル及びベンチャーキャピタルが組成した投資事業組合が所有している株式数9.9%あり、上場後にベンチャーキャピタル等により株式が売却され短期的に需要バランスが悪化し、株価の市場価格形成に影響を及ぼす可能性がある。	高	数年以内	中	—
売上計上の期ずれが業績に与える影響について 「学びエイド forEnterprise」サービスにおいて、取引先の都合による検収時期の変動や、受注後の仕様変更等により納入時期が変更となり、売上高が翌四半期あるいは会計年度における経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。	中	1 年内	大	・ コンテンツ生産体制の強化、プロジェクトマネジメント人材の育成等の対応を強化する。
システム障害について システム障害や外部からの攻撃により通信ネットワークやシステムが切断された場合には、により通信ネットワークが切断された場合には、当社サービスの運営に重大な影響を及ぼす。	中	特定時期なし	大	・ セキュリティ対策やセキュリティ対策や外部機関による脆弱性調査の実施により、システムの安定性確保にむけた取り組みをおこなう。

事業計画遂行上の重要なリスクと対応方針②

主要なリスク	発生可能性	発生時期	影響度	当社の対応方針
新規顧客の獲得について 主要サービスである「学びエイドマスター（forSchoolを含む）」「学びエイド forEnterprise」について、学習塾等教育関連事業者へのサービスの新規導入や事業連携が拡大しないことにより、導入教室数や契約法人数の新規獲得数が想定を下回る場合には、経営成績及び財務状態に影響を及ぼす可能性がある。	中	特定時期なし	大	・導入教室数、契約法人数の新規獲得にむけて広告宣伝活動、営業活動を強化
特定サービスの依存 「学びエイドマスター」関連と「学びエイド forEnterprise」のサービスへの依存している。競合企業や新規参入企業との競争激化等により顧客を獲得・維持できない場合、経営成績及び財務状態に影響を及ぼす可能性がある。	中	特定時期なし	大	・主要サービスのサービス内容の充実を図る ・新たなサービス開発
既存顧客の継続率及び単価向上について 学習塾等教育関連事業者の事業が成長しない、当社のコンテンツや管理機能に対する満足度の低下、顧客のニーズと合致しないこと等により、契約が継続しない、もしくは想定した顧客単価を得られない場合には、当社の経営成績及び財務状態に影響を及ぼす可能性がある。	中	特定時期なし	大	・新規顧客の獲得、既存顧客との契約継続率、顧客単価向上のために、機能追加やコンテンツの質の向上を図る ・営業体制を強化し、顧客満足度を高める
コンテンツ開発について 多数の鉄人講師から映像授業の許諾契約が終了した場合には、一時的に科目の網羅性を保つことができなくなる。安定的な動画コンテンツの開発ができなくなる、経営成績及び財務状態に影響を及ぼす可能性がある。	低	特定時期なし	大	・科目・鉄人講師毎に担当を配置し、綿密なコミュニケーションを図り良好な関係を築く。

事業計画遂行上の重要なリスクと対応方針②

主要なリスク	発生可能性	発生時期	影響度	当社の対応方針
大規模な自然災害・感染症について 台風、地震、津波等の自然災害及び新型インフルエンザ等の感染症の流行が想定を大きく上回る規模で発生した場合には、当社又は当社の取引先の事業活動に影響を及ぼし、当社の経営成績及び財政状態に影響を与える可能性がある。	低	特定時期なし	大	・有事に備えた危機管理体制の整備と対策 ・リモートワークを導入する等、柔軟に事業を継続できる体制の整備
継続企業の前提に関する重要事象等 2026年4月期末時点において、現金及び現金同等物を459,872千円保有しているが、前事業年度において営業損失は297,060千円、営業活動によるキャッシュ・フローは△218,387千円となり、当事業年度においても営業損失は171,739千円、営業活動によるキャッシュ・フローは△108,105千円であることから引き続き継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象が存在している。	低	1年内	大	当該事象を解消すべく、2025年5月30日開催の取締役会において第三者割当の方法による新株式の発行について決議すると共に、第三者割当の引受先であるいなよしキャピタルパートナーズ株式会社（以下「ICP」といいます。）及びICPの子会社であるNOVAホールディングスとの間で2025年5月30日付で資本業務提携契約を締結。これらの払込が2025年6月16日に完了したことにより、当事業年度末の現金及び現金同等物の残高は459,872千円であり、資金繰りに重要な懸念はない。
東京証券取引所グロース市場の上場維持に係るリスクについて 2026年4月30日時点において、東京証券取引所グロース市場の上場維持基準のうち流通株式時価総額について、上場維持基準である5億円以上を充たさない状況となったことから、改善期間内に基準に適合しない場合は、6ヶ月間の監理銘柄及び整理銘柄指定期間を経て、2027年11月1日に当社株式は上場廃止となり、株価又は流動性に影響を及ぼす可能性がある。	低	1年内	大	2026年7月29日に「上場維持基準の適合に向けた計画書」を株式会社東京証券取引所に提出しているとおおり、流通株式時価総額の上場維持基準に適合するため、安定した財務基盤の確保および早期業績の回復を目指すとともに、業績見通しや中期的な戦略に関する開示の頻度および内容の充実を図ることを通じて、IR活動の促進・強化に取り組む。

免責事項

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであります。

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。

本資料には、当社の競争環境や一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれております。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7月頃を目途として開示を行う予定です。