

2024年9月17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. 03-6455-1680)

### 2024年9月期及び2025年9月期の業績予想について

2024年9月期(2023年10月1日~2024年9月30日)及び2025年9月期(2024年10月1日~2025年9月30日)の業績予想は以下のとおりであります。

【個別】

(単位:百万円、%)

項目	2025年9月期 (予想)			2024年9月期 (予想)			2024年9月期 第3四半期累計 期間 (実績)		2023年9月期 (実績)	
	対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売上高	3,902	100.0	37.2	2,844	100.0	41.7	2,038	100.0	2,007	100.0
営業利益又は 営業損失 (△)	648	16.6	-	36	1.3	-	2	0.1	△623	-
経常利益又は 経常損失 (△)	609	15.6	-	14	0.5	-	△13	-	△671	-
当期(四半 期)純利益 又は当期純 損失(△)	503	12.9	-	14	0.5	-	0	0.0	△680	-
1株当たり当 期(四半期) 純利益又は 当期純損失 (△)	43円61銭			2円41銭			0円13銭		△171円81銭	
1株当たり配 当金	0円00銭			0円00銭			-		0円00銭	

(注)

1. 当社は連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成していません。
2. 当社は、2024年7月10日付で普通株式1株につき30株の株式分割を行っており、発行済株式総数は、10,609,200株となっております。2023年9月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり当期(四半期)純利益(又は当期純損失)を算定しております。

- 1 -

ご注意:

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2024年9月17日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積り、予想、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

- 2023年9月期（実績）及び2024年9月期第3四半期累計期間（実績）の1株当たり当期純損失又は1株当たり四半期純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。2024年9月期（予想）及び2025年9月期（予想）の1株当たり当期純利益は、予定期中平均発行済株式数により算出しております。
- 2025年9月期（予想）の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数（1,000,000株）を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分（最大813,500株）は考慮しておりません。

#### 【2024年9月期業績予想の前提条件】

##### 1. 当社全体の見通し

当社は、「世の中から卒業をなくす」というミッションを掲げ、社会人に向けたオンライン学習サービスを中核に事業展開しております。

社会人教育業界では、コロナ禍によるDX（デジタルトランスフォーメーション）の加速化やニューノーマル、労働生産性向上やリスキリングへの取り組み、持続的な企業価値向上につながる「人的資本経営」への関心の高まりなどを背景に、社会人は働き方の多様化による「学び」直しの加速、企業は「学ぶ」機会の提供による従業員へのエンゲージメントの向上、高等教育機関は学生の確保のため社会人へ「学ぶ」機会を拡大、教育事業者は社会人のニーズにマッチした「学び」の提供など、時代の変化に即した知識・スキルの習得と、社会人が学びやすい環境の整備の必要性を強めております。

日本国内においては、少子高齢化等により2000年時点で約8,600万人いた労働生産年齢人口は2020年時点で約7,500万人まで減少し、2040年には約6,200万人まで減少すると予想されております（出典：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）」）。労働生産年齢人口の減少が加速する一方、日本の労働生産性は停滞していることが社会課題として認識されております。少子高齢化とリスキリングという不可逆なトレンドに立脚しつつ、2024年8月末において8,500本以上の「幅広いコンテンツ」と、複数人で一緒に受講可能でチャットを用いた双方向性をもった集合学習機能を通じた「みんなで学ぶ独自の学習体験」で差別化を図り、SaaSとして堅調に成長しております。

株式会社矢野経済研究所によると、当社の属する教育産業全体の市場環境（主要15分野計）（注1）は、未就学児・学生を対象とする分野を中心に少子化の進行という構造的な需要縮小要因を抱えつつも、教育サービスに対する底堅い需要に支えられ緩やかな拡大を継続してきましたが、2020年度に生じたコロナ禍は社会環境に大きなマイナス影響を及ぼし、当該市場も学習塾をはじめとする各種教室の休塾・休校措置や生徒募集活動の自粛など事業活動の制限を大きく受けて市場縮小を余儀なくされました。2021年度は、新型コロナウイルス感染症の感染防止対策を講じた上で事業運営が概ね継続できたこと、対面授業とオンライン授業の併用などによるサービス提供体制が確立したこと、コロナ禍で需要を高めたサービスが引き続き好調に推移したことなどを受けて全体市場が回復しました。一方で、2022年度はコロナ禍の行動制限の撤廃等に伴う需要の変化を受けて主要15分野のうち10分野がマイナス成長となり、全体市場としては再び縮小となりましたが、「企業向け研修サービス市場」、「eラーニング市場」、「学習塾・予備校市場」、「資格取得学校市場」、「幼児体育指導市場」の5分野は前年度の市場規模を上回りました。

2023年度は、新型コロナウイルスの感染症法上の位置づけが5類へ移行し、社会経済活動が従来の状態を取り戻しつつある中で、需要を高める分野と後退させる分野が混在することが想定され、教育産業主要15分野のうち、7分野（「資格取得学校市場」、「資格・検定試験市場」、

#### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2024年9月17日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予想、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

「語学スクール・教室市場」、「幼児受験教育市場」、「幼児体育指導市場」、「企業向け研修サービス市場」、「eラーニング市場」)が成長することによって、教育産業全体市場としては前年度比0.5%増の2兆8,632億7,000万円のプラス成長で推移すると予測されております(出典:矢野経済研究所2023年10月6日発表「教育産業市場に関する調査を実施(2023年)」)。

(注1) 主要15分野計「矢野経済研究所2023年10月6日発表「教育産業市場に関する調査を実施(2023年)」において、①学習塾・予備校、②家庭教師派遣、通信教育(③幼児向け・④学生向け・⑤社会人向け)、⑥幼児向け英会話教材、⑦資格取得学校、⑧資格・検定試験、⑨語学スクール・教室、⑩幼児受験教育、⑪知育主体型教育、⑫幼児体育指導、⑬企業向け研修サービス、⑭eラーニング、⑮学習参考書・問題集を指します。

このような状況の下、当社の2024年9月期の業績予想は、売上高2,844百万円(前期比41.7%増)、営業利益36百万円(前期営業損失623百万円)、経常利益14百万円(前期経常損失671百万円)、当期純利益14百万円(前期当期純損失680百万円)を見込んでおります。

なお、2024年9月期の業績予想は5月までは実績値、6月以降は、それまでの実績等を勘案して見通しを立て直したものになります。

## 2. 業績予想の前提条件

### (1) 売上高

当社は、大人の学び事業の単一セグメントであり、社会人の「学び手」に向けては、法人向け研修サービス「School for Business」、個人向け学習サービス「School for Personal」を提供し、高等教育機関・社会人教育事業者の「教え手」に向けては、学習管理プラットフォームサービス「School Swing」を提供しております。全社売上高に占める「School for Business」の割合が90%を超えており、当社の主力サービスとなっております。(第3四半期累計期間)

また、当社は主にSaaSと呼ばれるクラウド環境下でサービスを提供しており、主要サービスSchool for Businessの収益は、利用料を定額課金するサブスクリプション型のリカーリング・レベニューモデルによるリカーリング収益と非リカーリング収益で構成されます。このため、サービスの提供が開始された後は契約更新時に解約されない限り継続的に売上高が積み上がる性質を持っており、新規や追加の契約金額が解約金額(注1)を下回らない限りは収益が前年度を上回るという安定性を有しつつ、その収益基盤をもって安定的な成長を目指すことが可能となるビジネスモデルであると考えております。

売上高計画は、School for Businessに係るリカーリング・レベニューによる月次売上高(以下、MRR売上)に関しては直近2年の過去実績をベースに、「前期末月の月次売上実績+①新規獲得顧客による月次売上増加見込+②既存顧客の月次売上増減見込」により月次売上高(以下、MRR売上)を算出しております。「①新規獲得顧客による月次売上増加」は、主にウェブマーケティング経由の見込み顧客数の増加と、見込み顧客に対する営業フォローアップ活動によって受注率を維持・向上させることにより新規顧客を獲得し、受注単価をかけることによって算出しております。「②既存顧客の月次増減見込」については、顧客企業内でのユーザー数増加による売上増加見込額から、解約による減額見込を差し引いた売上増減見込額を算出しております。

ご注意:

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2024年9月17日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予想、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

Schoo Swingに係るMRR売上も上記同様で、Schoo for Personalに係るMRR売上に関しては有料会員数の新規・解約が拮抗する前提のもと、有料会員数×月額料金により算出しております。

またMRR売上以外（非リカーリング収益）の売上高計画は、Schoo for Businessに係る非リカーリング収益に関しては、初期導入費用と、オプションサービス（導入企業の社員一人ひとりへの学習習慣化支援や、人材要件に沿った学習カリキュラム作成、オフラインでの短期間アウトプットトレーニング等）に大別されます。初期導入費用については上記①新規顧客獲得に連動し、オプションサービスについてはSchoo for Businessに係る商談に際してオプション毎に提案発生割合があり、商談件数×提案発生割合×受注率（2023年10月～2024年2月迄実績の平均）×オプション単価にて算出しております。Schoo Swingに係る非リカーリング収益は初期導入費用のみになり、Schoo for Personalに係る非リカーリング収益はありません。

これらを算出した結果、売上高の2024年9月期予想は2,844百万円（前期比41.7%増）を見込んでおります。なお、2024年9月期第3四半期累計期間（実績）は2,038百万円となっております。

売上高が増加している要因としては、Schoo for Businessに係る契約社数（注2）（2023年9月期実績2,112社、2024年9月期末見込2,456社）とARPA（注3）（2023年9月実績85千円、2024年9月見込98千円）ともに伸長を見込んでいることで、売上高の太宗を占めるSchoo for Businessに係るMRR売上高が増加したためとなります。また、売上高構成比率としては、主力サービスのSchoo for Businessが2024年9月期では90.6%となることを見込んでおります。

（注1）解約金額

解約がなければ弊社が収受できたであろう売上金額のことをいいます。

（注2）契約社数

法人向けビジネスの顧客社数のことをいいます。

（注3）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サービス提供社数で割って算出した金額を記載しております。サービス提供社数は、サービスの利用契約のあった企業社数で契約ベースのユニーク数となります。

（2）売上原価、売上総利益

売上原価の主な内訳は、開発やコンテンツ・デザイン制作等に関与する従業員の人件費である給与や外注費、クラウドサーバー利用料等から構成されております。給与は、上記業務に関与する従業員に係る2023年9月期の給与実績と期初計画時に策定した採用計画を勘案して見込んでおります。外注費は、主に開発に係る業務委託費で構成されており、2023年9月期実績と、2024年9月期中の開発予定（基盤システム運用保守案件・学習支援機能に係る開発等）や一部内製化等を勘案して見込んでおります。クラウドサーバー利用料は、2023年9月期実績をベースに為替見通しを加味して算出しております。

上記及びその他費用を含めて、2024年9月期の売上原価は第3四半期累計期間（実績）に

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2024年9月17日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予想、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

において685百万円、2024年9月期予想が923百万円（前期比2.3%減）とクラウドサーバーの並行稼働の解消等を背景に前期比減少を見込んでおります。2024年9月期の売上総利益は第3四半期累計期間（実績）において1,352百万円、2024年9月期予想が1,921百万円（前期比80.3%増）を見込んでおります。その結果、原価率は2024年9月期では32.5%となることを見込んでおります。

(3) 販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費は、人件費、広告宣伝費、採用経費等により構成されております。販管費全体に占める比率は2024年9月期計画では人件費42.0%、広告宣伝費24.5%、採用経費4.1%を見込んでおります。

人件費は、開発やコンテンツ・デザイン制作等に関与する従業員の人件費を除く役社員に係るものであり、役員報酬、従業員給与、賞与、法定福利費を加算したものとなっております。算出に際しては、期初計画時に策定した人員計画に対して、2023年9月期実績を基にした人件費単価を乗じております。人員計画は、新卒採用強化や開発・営業体制の更なる強化等の全社及び各部の事業戦略を踏まえ、必要な人員数を算出し策定しており2024年9月期の販管費・人件費は第3四半期累計期間において557百万円、2024年9月期予想が791百万円（前期比32.6%増）を見込んでおります。

広告宣伝費については、新規顧客獲得のために配信を行うウェブマーケティング等がメインで構成されております。計画は有効リード率等の過去実績（2023年4月～2024年1月迄実績）の広告に係る生産性の改善実績をベースに算出しておりますが、2024年9月期の販管費・広告宣伝費は第3四半期累計期間において360百万円、2024年9月期予想が465百万円（前期比5.2%減）を見込んでおります。広告宣伝費は2023年9月期実績にて実現している広告運用効率化によるパフォーマンス向上を織り込んでいるため、前期比減少を見込んでいます。

2024年9月期の営業利益は、第3四半期累計期間（実績）において2百万円、2024年9月期予想が36百万円（前期営業損失623百万円）を見込んでおります。

(4) 営業外収益・費用、経常利益

営業外収益については、主な内容は雑収入になります。2024年9月期の営業外収益は第3四半期累計期間において3百万円、2024年9月期予想が4百万円（前期比39.5%増）を見込んでおります。営業外費用については、主な内容は支払利息になります。2024年9月期の営業外費用は第3四半期累計期間において19百万円、2024年9月期予想が26百万円（前期比48.0%減）を見込んでおります。

以上の結果、2024年9月期は第3四半期累計期間（実績）において経常損失13百万円、2024年9月期予想が経常利益14百万円（前期経常損失671百万円）を見込んでおります。

(5) 特別損益、当期純利益

2024年9月期の特別利益は第3四半期累計期間（実績）において0百万円、2024年9月期予想が0百万円を見込んでおり、内容は固定資産売却益になります。特別損失については見込んでおりません。

以上の結果、2024年9月期の当期純利益は第3四半期累計期間（実績）において0百万円、2024年9月期予想が14百万円（前期当期純損失680百万円）を見込んでおります。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2024年9月17日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予想、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## 【2025年9月期業績予想の前提条件】

### 1. 当社全体の見通し

2025年9月期の計画は、計画策定時点（2024年2月）で見込まれる案件や顧客数などを基に、サービス毎に売上高を策定しております。なお、当社における2025年9月期の業績予想については、2024年4月19日に開催した取締役会で決議を経たものであります。

2025年9月期の業績予想は、売上高3,902百万円（前期比37.2%増）、営業利益648百万円（前期営業利益36百万円）、経常利益609百万円（前期経常利益14百万円）、当期純利益503百万円（前期当期純利益14百万円）を見込んでおります。

### 2. 業績予想の前提条件

#### (1) 売上高

当社は、大人の学び事業の単一セグメントであり、社会人の「学び手」に向けては、法人向け研修サービス「Schoo for Business」、個人向け学習サービス「Schoo for Personal」を提供し、高等教育機関・社会人教育事業者の「教え手」に向けては、学習管理プラットフォームサービス「Schoo Swing」を提供しております。全社売上高に占める「Schoo for Business」の割合が90%を超えており、当社の主力サービスとなっております。（2024年9月期・第3四半期累計期間）

また、当社は主にSaaSと呼ばれるクラウド環境下でサービスを提供しており、主要サービスSchoo for Businessの収益は、利用料を定額課金するサブスクリプション型のリカーリング・レベニューモデルによるリカーリング収益と非リカーリング収益で構成されます。このため、サービスの提供が開始された後は契約更新時に解約されない限り継続的に売上高が積み上がる性質を持っており、新規や追加の契約金額が解約金額（注1）を下回らない限りは収益が前年度を上回るという安定性を有しつつ、その収益基盤をもって安定的な成長を目指すことが可能となるビジネスモデルであると考えております。

売上高計画は、Schoo for Businessに係るリカーリング・レベニューによる月次売上高（以下、MRR売上）に関しては直近2年の過去実績をベースに、「前期末月の月次売上実績＋①新規獲得顧客による月次売上増加見込＋②既存顧客の月次売上増減見込」により月次売上高（以下、MRR売上）を算出しております。「①新規獲得顧客による月次売上増加」は、主にウェブマーケティング経由の見込み顧客数の増加と、見込み顧客に対する営業フォローアップ活動によって受注率を維持・向上させることにより新規顧客を獲得し、受注単価をかけることによって算出しております。「②既存顧客の月次売上増減見込」については、顧客企業内でのユーザー数増加による売上増加見込額から、解約による減額見込を差し引いた売上増減見込額を算出しております。

Schoo Swingに係るMRR売上も上記同様で、Schoo for Personalに係るMRR売上に関しては有料会員数の新規が解約を僅かに上回る前提のもと、有料会員数×月額料金により算出しております。

またMRR売上以外（非リカーリング収益）の売上高計画は、Schoo for Businessに係る非リカーリング収益に関しては、初期導入費用と、オプションサービス（導入企業の社員一人ひとりへの学習習慣化支援や、人材要件に沿った学習カリキュラム作成、オフラインでの短期間アウトプットトレーニング等）に大別されます。初期導入費用については上記①新規顧客獲得に連動し、オプションサービスについてはSchoo for Businessに係る商談に際してオプション毎に提案発生割合があり、商談件数×提案発生割合×受注率（2023年10月～2024年2月迄実績の平均）×オプション単価にて算出しております。Schoo Swingに係る非リカ

#### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2024年9月17日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積り、予想、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

ーリング収益は初期導入費用のみになり、Schoo for Personalに係る非リカーリング収益はありません。

これらを算出した結果、2025年9月期の売上高は3,902百万円（前期比37.2%増）を見込んでおります。

売上高の増加を見込む要因としては、Schoo for Businessに係る契約社数（注2）（2024年9月期末見込2,456社、2025年9月期末見込2,713社）とARPA（注3）（2024年9月見込98千円、2025年9月見込132千円）ともに伸長する見込みで、売上高の太宗を占めるSchoo for Businessに係るMRR売上高が増加する前提であるためになります。また、売上高構成比率としては、主力サービスのSchoo for Businessが2025年9月期で93.5%となることを見込んでおります。

## (2) 売上原価、売上総利益

売上原価の主な内訳は、開発やコンテンツ・デザイン制作等に関与する従業員の人件費である給与や外注費、クラウドサーバー利用料等から構成されております。給与は、上記業務に関与する従業員に係る2023年9月期給与実績と期初計画時に策定した採用計画を勘案して見込んでおります。外注費は、主に開発に係る業務委託費で構成されており、2023年9月期実績と2025年9月中の開発予定（基盤システム運用保守案件・学習支援機能に係る開発等）や一部内製化等を勘案して見込んでおります。クラウドサーバー利用料は、2023年9月期実績をベースに為替見通しを加味して算出しております。

上記及びその他費用を含めて、2025年9月期の売上原価は963百万円（前期比4.4%増）、売上総利益は2,939百万円（前期比53.0%増）を見込んでおります。原価率は2025年9月期では24.7%となることを見込んでおります。

## (3) 販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費は、人件費、広告宣伝費、採用経費等により構成されております。販管費全体に占める比率は2025年9月期計画では人件費48.6%、広告宣伝費18.5%、採用経費4.4%となっております。

人件費は、開発やコンテンツ・デザイン制作等に関与する従業員の人件費を除く役社員に係るものであり、役員報酬、従業員給与、賞与、法定福利費を加算したものとなっております。算出に際しては、期初計画時に策定した人員計画に対して、2023年9月期実績・2024年9月期見込を基にした人件費単価を乗じております。人員計画は、新卒採用強化や開発・営業体制の更なる強化等の全社及び各部の事業戦略を踏まえ、必要な人員数を算出し策定しており2025年9月期の販管費・人件費は1,113百万円（前期比40.6%増）を見込んでおります。

広告宣伝費については、新規顧客獲得のために配信を行うウェブマーケティング等がメインで構成されております。計画は有効リード率等の過去実績（2023年4月～2024年1月迄実績）の広告に係る生産性の改善実績をベースに算出しておりますが、2025年9月期の販管費・広告宣伝費は427百万円（前期比8.2%減）を見込んでおります。広告宣伝費は13期実績にて実現している広告運用効率化によるパフォーマンス向上を織り込んでいるため、2024年9月期に続いて前期比減少を見込んでいます。

2025年9月期の営業利益は、648百万円（前期営業利益36百万円）を見込んでおります。

### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2024年9月17日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予想、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

(4) 営業外収益・費用、経常利益

営業外収益については、主な内容は雑収入になります。2025年9月期の営業外収益は3百万円（前期比21.0%減）を見込んでおります。営業外費用については、主な内容は上場関連費用になります。2025年9月期の営業外費用は42百万円（前期比59.2%増）を見込んでおります。

以上の結果、2025年9月期の経常利益は609百万円（前期経常利益14百万円）を見込んでおります。

(5) 特別損益、当期純利益

特別利益及び特別損失については計画しておりません。法人税等は105百万円（前期法人税等0百万円）を見込んでおります。

以上の結果、2025年9月期の当期純利益は503百万円（前期当期純利益14百万円）を見込んでおります。

**【業績予想に関するご留意事項】**

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以上

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2024年9月17日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予想、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なる場合があります。