



2025年5月21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 第2四半期決算に関する質疑応答(要旨)

当社の2025年9月期2四半期決算に関しまして、株主、投資家などの皆さまからいただいたご質問および当社からの回答につきまして、主なものを以下の通りお知らせいたします。なお、ご理解いただきやすいよう、一部表現の変更や内容の加筆・修正を行っております。

記

Q1. 2025年9月期の通期業績予想を下方修正した主因・背景は何ですか？

2025年9月期通期業績予想について、当初、主力事業である法人向け動画学習サービス「Schoo for Business」の高成長を前提に、売上高・利益ともに大幅な拡大を計画しておりました。

当上期(2024年10月1日~2025年3月31日)の売上高実績は1,667百万円となり、期初計画に対しては若干の下振れはあったものの、当該実績のみで直ちに通期業績修正開示基準(注)に該当するものではありませんでした。

しかしながら、当該実績の内訳やリード獲得状況をはじめとする先行指標等をもとに、第3四半期以降の通期着地見込みを精査した結果、売上成長をけん引する新規顧客獲得や既存顧客の収益拡大(アップセル)の進捗が想定を下回っており、下期の売上積み上げの起点が十分に確保されていない状況であると認識いたしました。

これらを踏まえ、通期着地の蓋然性を合理的に見直した結果、通期において業績修正開示基準に該当する差異が発生する可能性が高いと判断し、2024年10月22日に公表した通期業績予想(売上高3,902百万円、営業利益648百万円、経常利益609百万円)を、売上高3,361百万円、営業利益270百万円、経常利益236百万円へと下方修正し、開示基準に則り速やかに公表させていただきました。

(注) 東京証券取引所の定める開示基準により、以下のような乖離が見込まれる場合は、業績予想の修正が必要とされています：

- ・売上高：公表がされた直近の通期予想値に対して10%以上の増減
- ・営業利益・経常利益・当期純利益：公表がされた直近の通期予想値に対して30%以上の増減

Q2. 第2四半期の進捗をどのように評価していますか？

上期実績(売上高・利益)は、当初計画に対して若干の下振れがあったものの、おおむね想定に近い水準で着地しており、進捗としては堅調に推移したものと評価しております。一方で、当社の収益構造はリカーリング型の積み上げモデルであることから、上期における新規顧客獲得や既存顧客へのアップ

セルの進捗が想定を下回った結果、下期における売上積み上げの起点が低くなるという構造的な制約が生じております。こうした状況により、第3四半期以降の売上積み上げが限定的となる見通しであること、第2四半期末時点での先行指標等を総合的に勘案したことを踏まえ、通期業績予想の修正に至っております。

Q3. 今回の業績予想修正は、保守的な見積もりなのではないですか？

今回の修正は、現時点で把握可能な先行指標等や実績に基づき、事業活動として当然の努力を盛り込みながらも、合理的に見込まれる範囲を反映した結果であり、過度に保守的な前提に基づいているというご指摘には当たらないものと考えております。今後の施策や市場環境の変化により、上振れる可能性が生じた際には、適切に情報開示を行ってまいります。

Q4. 2025年の通期業績について、季節性はどのように想定すればよいですか？

例年、4月利用開始に向けた契約が多く、第3四半期から第4四半期に売上が伸びやすい傾向がございます。一方で、今期につきましては、上期の新規顧客獲得や既存顧客の取引拡大（アップセル）および各種KPIの進捗が想定を下回っていることから、最盛期にあたる第3四半期の売上高の伸長についても従来よりも限定的になると判断し、この点を通期見通しに織り込んでおります。

Q5. 今後の各種重要指標（KPI）の月次での開示方針について教えてください。

契約社数・ARPA・MRRなどの各種重要指標（KPI）につきましては、現時点では四半期単位での開示としております。月次での開示に関してもご要望をいただいておりますが、契約や稼働のタイミングによって月単位での数値変動が大きく、事業の実態やトレンドを正確にお伝えしづらい側面がございます。

一方で、投資判断に資する情報提供のあり方として、こうしたご意見を真摯に受け止めており、今後の開示方針については引き続き社内で検討してまいります。

Q6. 2025年3月末時点のNet Revenue Churn Rate（1.00%）が契約社数やARPAの動向と整合しないように見えますが、定義を教えてください。

当社のNet Revenue Churn Rateは、下記の定義に基づき算定しております：

$$\{ \text{当月新規法人MRR (当月獲得)} - (\text{当月総法人MRR} - \text{前月総法人MRR}) \} \div \text{前月総法人MRR}$$
の12ヵ月平均
MRRは、既存顧客の継続MRR、新規顧客の獲得MRR、既存顧客のID増によるアップセル、既存顧客のID減によるダウンセルで構成されています。そのため、契約社数が純減していたとしても、既存顧客のアップセルによるMRRの増加がそれを上回る場合、Net Revenue Churn Rateは低位で維持されるケースもございます。

Q7. 今期における営業利益および経常利益が下期にかけて大きく減少する計画となっている理由は？

営業利益および経常利益の修正見通しは、主に売上高の下振れが各段階利益に与える影響を織り込んだ結果です。当社は変動費率が低く、限界利益率が高いビジネスモデルです。売上高の減少は限界利益率の高さから各種段階利益の減少に直接的に影響を及ぼす構造となっております。

下期にかけてコストの見直しや業務効率化等による費用抑制にも取り組んでおりますが、売上高減少による利益圧縮を完全に吸収することは困難と見込んでおり、こうした点を踏まえたうえで、今回の修正業績予想を策定しております。

以 上