

2025/3期 通期決算説明資料



株式会社リスキル 2025.05.14

INDEX

1. 会社概要
2. 業績ハイライト
3. 基本方針

1. 会社概要

Mission

「一人でも多くの人に社会人教育を届ける」

リスキルは、社会人になっても学ぶのが当たり前の社会を創る会社です。

社会人教育を通して、生涯にわたって「やりなおしの可能となる社会」を実現します。

会社概要

会社概要	株式会社リスキル	
設立	2022/5/2	
代表者	松田 航	
所在地	〒160-0004 東京都新宿区四谷四丁目 2 8 番地 4	
事業内容	人材育成事業	
役員	社外取締役 社外取締役 常勤社外監査役 社外監査役 社外監査役 執行役員	清水 達也 竹上 創 小南 紳哉（公認会計士） 下山 随 友田 順（弁護士） 町田 順



代表取締役社長

松田 航

専門領域：
経営/マーケティング/IT

- 2012 -マーケティング・IT支援会社を起業
-親族の会社である(株)リカレントに一部参画
- 2013 -(株)リカレントにてITスクール部門責任者
- 2015 -(株)リカレント代表取締役就任
-他企業からは退任
- 2022 -(株)リスキル代表取締役就任（現任）
-(株)リカレント退任

企業向けに研修サービスを提供する人材育成企業

年間受講者数
90,000人以上
2025/3期

研修コンテンツ
900種類以上
2025/3現在

ITエンジニア・DX人材育成研修
年間受講 **2000**人以上
2025/3期

事業沿革

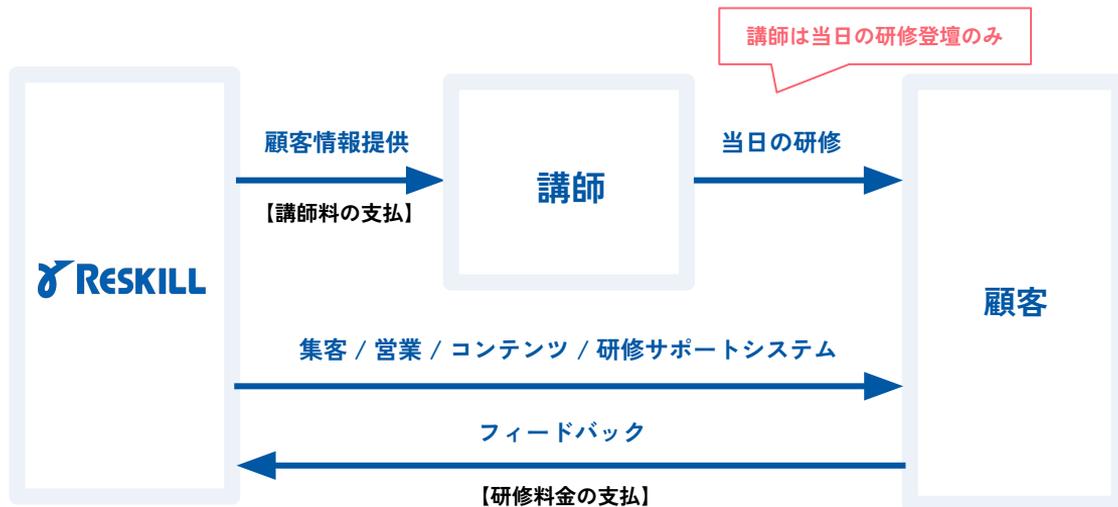


事業構造

研修提供において、集客・営業・コンテンツ提供・研修運営システム及び講師のマッチングをリスキルが提供しています。研修実施のみ外部講師に依頼する事業構造です。



サービスサイト



- ・一社研修と公開講座の事業系統図です。tech研修の一社研修と公開講座の場合、当社は会場及び機材の手配も行う場合があります
- ・動画講座においては、収録する研修動画に講師が登場し、動画を顧客に提供します。事業の基本的な構造は同様となります

提供種類

2種類の研修サービスを提供しています。

	biz研修	tech研修
サービスミッション	もっと研修を。 簡単に効果的な研修を実施できるような利便性の高い研修を提供し、多くの企業が研修を実施できるようにする。	すべての人をエンジニアの入口に。 未経験者に対してエンジニアやデジタル人材の基礎スキルを身につける研修サービスを提供する。
提供サービス	ビジネススキル全般に対する研修や動画講座	IT未経験者向けのエンジニア・DX研修や動画講座
研修例	管理職研修 / リーダーシップ研修 等	Python研修 / Linux研修 等
主な顧客	企業規模は問わず全業種が対象	企業規模は問わず主にIT企業が対象
主たる研修期間	数日以内	数日～3ヶ月
契約形態	単発利用	単発利用

提供方法

biz研修とtech研修それぞれにおいて、一社研修・公開講座・動画講座の3つの提供方法を用意しています。

	一社研修	公開講座	動画講座
	講師派遣やオンラインにより 一社のみで実施する研修	複数企業が集まる 日程が決まった参加型講座	一名から手軽に即日導入できる eラーニング講座
biz研修	<ul style="list-style-type: none">・複数人で利用・実地・オンライン・両方の組み合わせ、いずれも実施可能・一社当たりの料金体系で提供	<ul style="list-style-type: none">・一名から利用可能※・オンラインのみで開催・一名当たりの料金体系で提供	<ul style="list-style-type: none">・レンタルと買い切りを選択できる・当社サービス上で閲覧・買い切りは一本当たり、レンタルは一名当たりの料金体系で提供
tech研修	<ul style="list-style-type: none">・複数人で利用・実地・オンライン・両方の組み合わせ、いずれも実施可能・一社当たりの料金体系で提供	<ul style="list-style-type: none">・一名から利用可能※・実地・オンラインに対応・一名当たりの料金体系で提供	<ul style="list-style-type: none">・レンタル・当社サービス上で視聴・一名当たりの料金体系で提供 <p>※ 売上僅少であり本資料でも言及は少なくなっています</p>

※) 公開講座においては最少開講人数が設定されている場合があります

競争優位性

当社の競争優位性は次の通りです。

1. 研修サービスの標準化

研修サービスの標準化を実現し、講師や営業の個人スキル依存から脱却



2. 研修実施プロセスのDX化

顧客への研修サポートシステム提供による研修企画や研修管理業務のDX化



3. 安価な価格設定の実現

研修サービスの標準化と研修実施プロセスDX化により、安価な価格設定を実現

2. 業績ハイライト

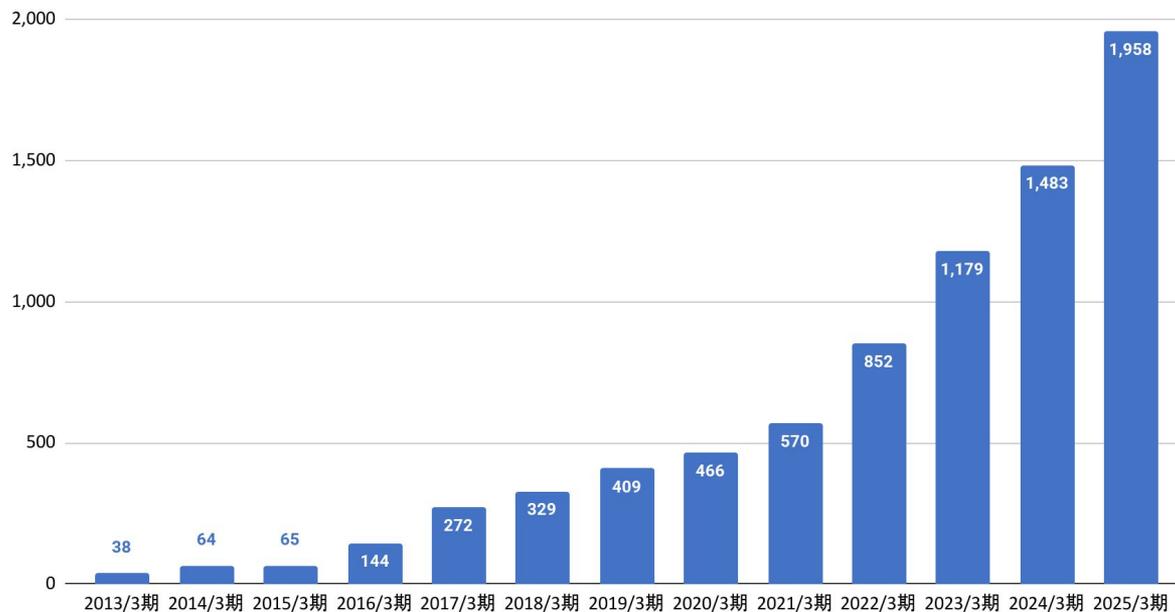
決算ハイライト

売上高は前期比32%増収、営業利益は前期比70%増益。

売上高	1,958 百万円	前期比 132 %
売上総利益	1,272 百万円	前期比 136 %
営業利益	683 百万円	前期比 170 %
経常利益	671 百万円	前期比 166 %
当期純利益	473 百万円	前期比 166 %

売上推移

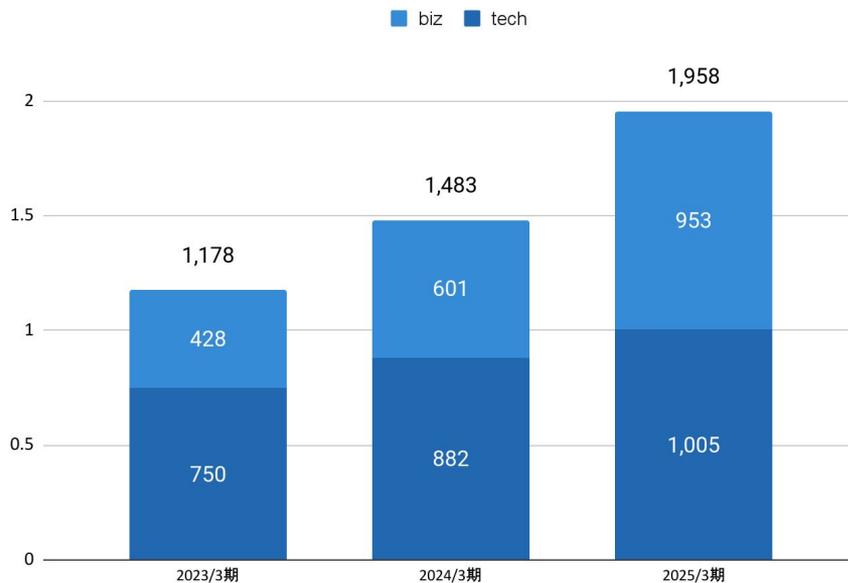
12年間にわたり増収を継続。



※ 2013/3期（当社社長松田入社時）～2022/5/1までは分社前会社リカレントでの法人売上数字

部門別売上推移

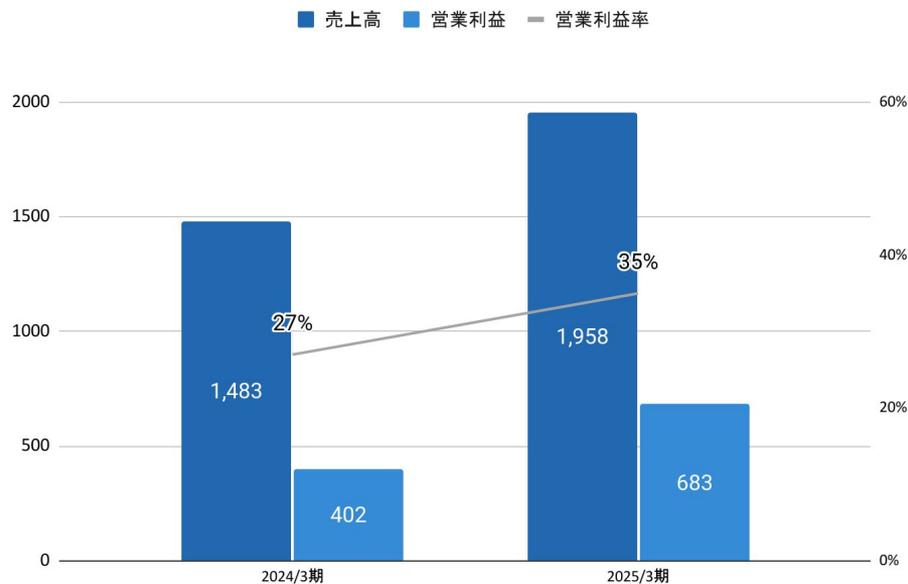
bizは前期比+59%と高成長を継続、techは+14%と堅調に推移。



・2023/3期の集計は、比較可能性の観点より、2022年5月2日設立のため設立前の株式会社リカレントにおける2022年4月1日から5月1日の数値（未監査）が含まれております

営業利益・営業利益率 推移

営業利益率は35%と計画通りに着地。



貸借対照表

(単位：百万円)

		2024/3期	2025/3期
資産の部	預金	738	1,461
	売掛金	59	96
	その他	30	25
	有形固定資産	9	8
	無形固定資産	-	1
	投資その他の資産	50	161
	繰延資産	-	4
資産合計		888	1,760
負債・純資産の部	流動負債	228	349
	純資産	660	1,411
	負債及び純資産合計	888	1,760

損益計算書

(単位：百万円)

	2024/3期		2025/3期			2026/3期(計画)	
		前期比		前期比	計画比		前期比
売上高	1,483	-	1,958	+32.0%	+1.2%	2,383	+21.7%
売上総利益	935	-	1,272	+35.9%	+2.0%	1,566	+23.2%
営業利益	402	-	683	+69.8%	+2.4%	716	+4.9%
経常利益	404	-	671	+66.3%	+2.1%	715	+6.5%
当期純利益	285	-	473	+66.2%	+12.1%	468	-1.2%

※ 当社は2022/5/2設立であり、2023/3期は10ヶ月と30日の決算となっております。そのため、2024/3期の増減率は記載をしておりません。

実験的費用も含め広告費・販売促進費予算を大きく増加（前期比171%）すること、シンガポールへの進出費用がかかることの2点から売上高の伸びに対して、各利益の伸びは限定的となります。広告費・販売促進費の実験的費用およびシンガポールへの展開は、計画上売上高の増加を見込んでおりません。

主要な経営指標：今期実績

当社はシェアを拡大することを意図していることから、顧客企業数を重要視しており、KPIとして設定しております。

顧客企業数推移

	2024/3期	2025/3期	2025/3期 (9月計画)	前期比	計画比
biz研修（一社研修）	965	1,380	1,444	+43.0%	-4.4%
tech研修（一社研修・公開講座）	217	267	262	+23.0%	+1.9%

- ・ biz研修の公開講座・動画講座及びtech研修の動画講座に関しては事業規模として小さいため、KPI開示の対象から外しております
- ・ tech研修の一社研修と公開講座は、ひとつの部門による一連の営業活動での顧客獲得となるため、分けずに顧客企業社数を開示しております
- ・ tech研修の一社研修と公開講座にはそれぞれを利用し、重複している企業も含まれております

2025/3期のbiz研修において売上高は計画数値を超えているものの、当KPIは計画数値が前期比+49.6%であるのに対し実績では+42.1%に留まっております。これは計画時に顧客単価の上昇を見込んでいなかったためです。2024/9に上方修正計画を立てた際に、期中であったことから予想される売上高を軸に修正計画を立て、KPIは従来の顧客単価予想から逆算を行いました。しかしながら、顧客単価が7.1%上昇し、売上の伸びに対し、社数の伸びが少なくなっております。

主要な経営指標：2026/3期

引き続き顧客企業数をKPIとして設定しております。顧客企業数の算出方法を変更したことから、biz研修の2024/3期、2025/3期の数字が変更されております。増減率に大きな変化はありません。

顧客企業数推移

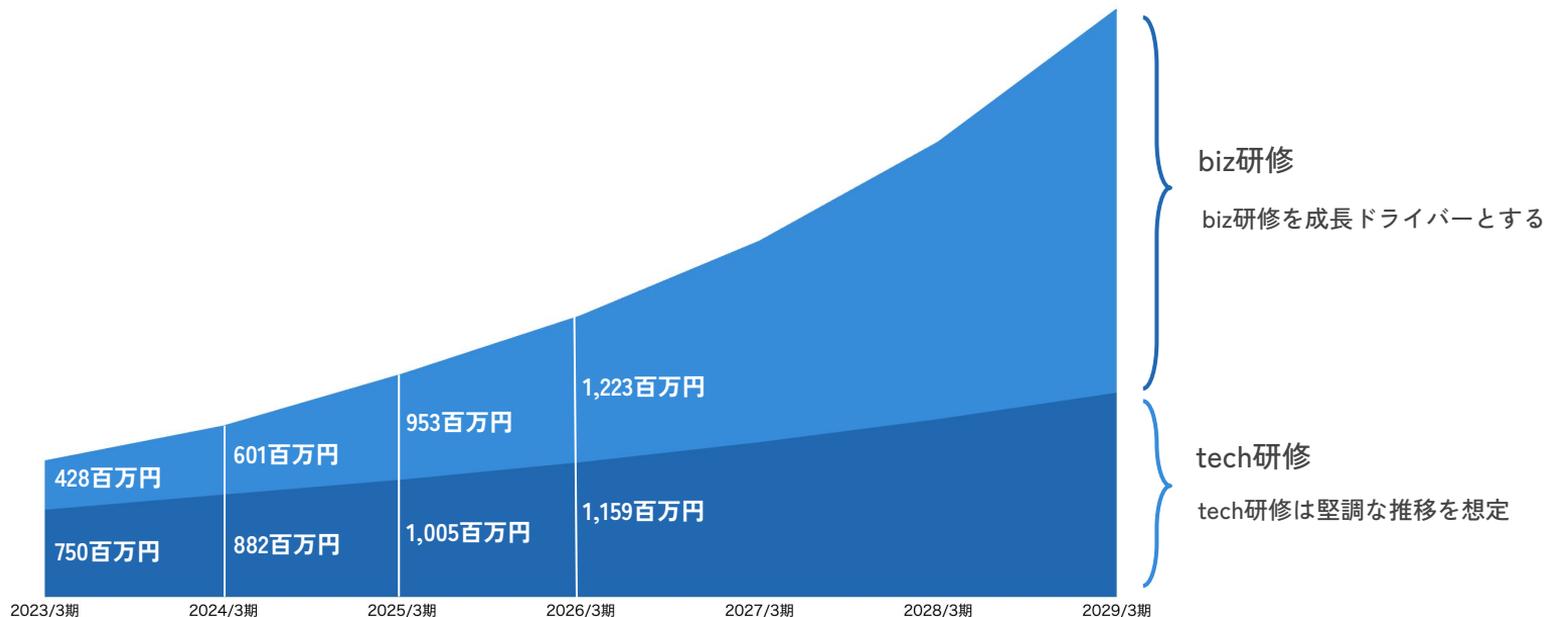
	2024/3期	2025/3期	2026/3期 (計画)
biz研修（一社研修）	958 (-)	1,371 (前期比+43.1%)	1,737 (前期比+26.7%)
tech研修（一社研修・公開講座）	217 (-)	267 (前期比+23.0%)	296 (前期比+10.9%)

- ・ biz研修の公開講座・動画講座及びtech研修の動画講座に関しては事業規模として小さいため、KPI開示の対象から外しております
- ・ tech研修の一社研修と公開講座は、ひとつの部門による一連の営業活動での顧客獲得となるため、分けずに顧客企業社数を開示しております
- ・ tech研修の一社研修と公開講座にはそれぞれを利用し、重複している企業も含まれております
- ・ 2025年3月期より、biz研修の算出方法を変更しています。2024年3月期の顧客企業数も変更後の数値を記載しております
- ・ 当社は2022/5/2設立であり、2023/3期は10ヶ月と30日の決算となっております。そのため、2024/3期の増減率は記載をしておりません

3. 基本方針

成長戦略の基本方針

市場の成長性が期待でき当社のシェアも1%以下と成長余地が大きいこと、当社の競争優位性の模倣が困難であることの2点から、現在の事業をオーガニックに成長させることを基本方針としています。現在の事業に注力しながら、売上高及び顧客企業数を向上し、シェアを拡大していきます。



※ グラフ内数字はbiz研修・tech研修それぞれの売上高です。2026/3期は計画数字となります

※ 当社は2022年5月2日設立のため、2023/3期には設立前の株式会社リカレントにおける2022年4月1日から5月1日の数値（未監査）が含まれております

※ グラフは事業規模の中長期的な成長をイメージしており、売上高等の具体的な数値の推移を保証するものではありません

サービスごとの成長戦略

各サービスの成長戦略は次のとおりです。KPIである顧客企業数の増加を重視しています。

biz研修	<ul style="list-style-type: none">・マーケティング強化により顧客企業数を増やす（Webマーケティングに限定しないマーケティングの強化に変更）・一社研修では売上増に対応するために営業担当を増やす・公開講座では、会社単位で利用できる申込み管理システムの利用企業数を増やす
tech研修	<ul style="list-style-type: none">・売上増に対応するために営業担当を増やす
事業共通	<ul style="list-style-type: none">・研修実施プロセスDX化を進めることで顧客利便性を向上 これにより、新規顧客獲得及び既存顧客の継続利用の増加
その他	<ul style="list-style-type: none">・biz研修においてアジア圏へ展開を開始

2025/3期 実施項目

成長戦略における2024/12（上場時）以降の実施項目は次のとおりです。

その他：

- ・展開国をシンガポールに決定し、2025/3に開設準備を開始、2025/4に支社を開設しました

2026/3期における注力ポイント

注力するポイントは以下の3点です。

1. マーケティング強化および人員の増加による顧客増

- ・ 2026/3期において広告費・販売促進費予算を大きく増加（前期比171%）し、顧客獲得力の強化を狙います
 - ※ 看板広告など、これまで行っていないトライアル要素の強い広告が多いため、予算上の売上増加を大きく見込んでおりません
- ・ 売上増に対して、顧客へ対応する人員の増加も不可欠となっています。売上高の向上を支えるため、人員の増加を計画しています

2. システムの強化

- ・ 2026/3期Q1にbiz研修公開講座の利用者数増に寄与する前払いのチケット購入及びそのシステム管理を提供開始します。購入したチケットを受講者に授与できるようにする等の機能を実装予定です
- ・ その他、随時顧客利便性に資する機能を追加実装する予定です

3. アジア圏への展開

- ・ 2026/3期において、シンガポールにて展開を行います
 - ※ 2026/3期においては、テストマーケティングの意味合いが強く、売上は計画に見込んでおりません

Vision

アジアでもっとも信頼され、選ばれる
”社会人教育”を目指します。

日本での展開はもちろんのこと、
隣接するアジアの国々に質の高い社会人教育を
提供する企業を目指します。

本資料の取り扱いについて

本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社が発行する有価証券の売買を勧誘する目的で作成されたものではありません。本資料には、事業計画、市場の規模、競合状況、業界に関する情報、成長の潜在性、財務指標、及び予測値等が含まれます。これらの情報は、本資料の公表時点での当社の判断、仮定、及び当時入手可能な情報に基づいています。しかしながら、未来の業績や成果は、既知あるいは未知のリスク、不確実性、その他の様々な要因の影響を受け、予測又は示唆された内容と大きく異なる結果となる可能性、又は将来的に変更される可能性があります。また、本資料には過去の財務報告や計算書類に基づいた財務情報が含まれていますが、これらの中には独立した公認会計士や監査法人による監査やレビューを受けていないものも含まれます。財務報告や計算書類に基づかない管理上の数値も記載されます。本資料には、当社の事業環境に関する分析、一般的な経済動向、統計情報、調査結果、及び外部情報源から得られた他社の情報も含まれています。また、わかりやすい表現のため省略された情報や完全な正確性を伴わない表現も含まれています。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も保証するものではありません。

