

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

企業理念

教えたいと教わりたいをていねいに紡ぐ

売上高成長率
25.4%営業利益率
23.3%EdTech市場規模
3,625億円

② 中長期の経営戦略

1. 信頼回復とガバナンスの強化

監査等委員会設置会社への移行と執行役員制度導入により、意思決定の迅速化と取締役会の機動性向上を図る

3. 収益モデルの変革

サブスクリプション型サービスの再構築により、フロー型からストック型収益モデルへ転換

2. 主力サービスの再定義

映像授業を含む教育DXプラットフォームへ進化させ、学習塾・公教育・個人市場における顧客接点を拡大

4. アライアンスによるスケール戦略

NOVAホールディングスをはじめ教育業界内外との戦略的提携で販路拡大と新サービス開発を推進

③ 対処すべき課題

① 経営管理体制の強化

- ・ 監査等委員会設置会社への移行と執行役員制度導入でガバナンス強化
- ・ 内部統制システムの整備と法令遵守の徹底
- ・ コンプライアンス強化とリスク管理の推進

② 主力サービスの再定義と収益変革

- ・ 教育DXプラットフォームへの進化で顧客LTV最大化を推進
- ・ 製品開発部新設で開発力と提供体制を一体化
- ・ 鉄人講師との関係維持と人材確保が重要

③ 営業力と現場力の強化

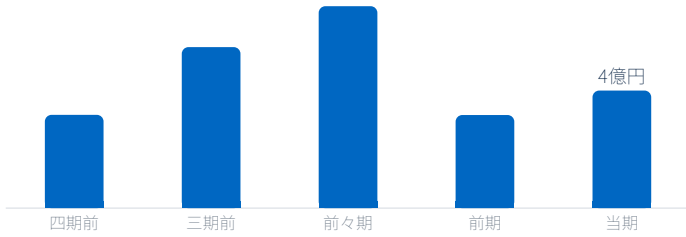
- ・ 既存顧客との関係深化と新規顧客開拓の営業体制強化
- ・ 映像授業制作ノウハウの理論化・形式知化を推進
- ・ 多様なバックグラウンドの人材採用と育成

面で使えるポイント

- ・ 教育の意欲の機会均等を目指し、GIGAスクール構想やデジタル教科書導入など急速に変わる教育現場に対応するEdTech企業
- ・ 2025年度に赤字計上した厳しい状況から、教育DXプラットフォームへの進化とNOVAホールディングスとの提携で成長を加速
- ・ 学びエイドマスターなど映像授業サービスを軸に、顧客生涯価値向上とストック型収益モデルへの転換を推進中

証券コード 184A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
41点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 31.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
459万円

情報・通信業内 575位/592社

平均年齢
41.4歳

情報・通信業内 131位/593社

平均勤続
3.8年

情報・通信業内 458位/593社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考: 学びエイド

