



2024年12月17日

各 位

会社名 株式会社リスクル  
代表者名 代表取締役社長 松田 航  
(コード番号：291A 東証グロース市場)  
問合せ先 常務執行役員CFO 高橋 直樹  
(TEL 050-5530-2815)

### 東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ

当社は、本日、2024年12月17日に東京証券取引所グロース市場に上場いたしました。今後とも、なお一層のご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2025年3月期（2024年4月1日～2025年3月31日）における当社の業績予想は、次のとおりであります。また、最新の決算情報等につきましては別添のとおりであります。

#### 【個別】

(単位：百万円、%)

決算期 項目	2025年3月期 (予想)			2025年3月期 中間会計期間 (実績)		2024年3月期 (実績)	
	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	1,934	100.0	30.4	1,423	100.0	1,483	100.0
営業利益	667	34.5	65.9	605	42.6	402	27.1
経常利益	657	34.0	62.8	603	42.4	404	27.2
当期(中間)純利益	422	21.8	48.2	395	27.8	285	19.2
1株当たり 当期(中間)純利益	208円91銭			197円52銭		142円56銭	
1株当たり 配当金	-			-		-	

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表を作成しておりません。  
2. 2025年3月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(80,900株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。  
3. 2024年8月31日付で普通株式1株につき2,000株の株式分割を行っております。上記では、2024年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益を算出しております。  
4. 1株当たり配当金については、配当を実施していないため記載しておりません。

## 【2025年3月期業績予想の前提条件】

### (1) 全体の見通し

当社は「一人でも多くの人に社会人教育を届ける」というミッションのもと、いつでも、どこでも、だれにでも、質の高い教育を、適切な価格で提供することを目指し、企業向け人材育成事業を営んでおります。具体的には、多くの企業がより多く研修を行うことができる環境をつくることで、人々の成長に寄与することを目標としており、最適な人材育成を最良の総コスト（価格＋顧客企業担当者の時間コスト）で実施できるサービスを追求しております。

当社が属する研修サービス市場はコロナ禍による市場規模の減少がありましたが、2021年度以降堅調に回復し推移しております。リスティングやリカレント教育の推進及び人的資本経営への意識向上により今後、研修サービス市場の拡大は今後さらに加速するものと見込まれています。

株式会社矢野経済研究所の「企業向け研修サービス市場の実態と展望（2024年）」の調査によると2020年度4,820億円に対し、2021年度5,210億円、2022年度5,370億円、2023年度5,600億円、2024年度5,800億円（予測）と市場が拡大する予測となっております。

このような状況の下、当社の2025年3月期の業績は、売上高1,934百万円（前期比30.4%増）、営業利益667百万円（前期比65.9%増）、経常利益657百万円（前期比62.8%増）、当期純利益422百万円（前期比48.2%増）となる見込みです。業績予想数値は2024年8月までの実績値に、2024年9月から2025年3月の計画数値を合算して策定した数値となっております。

なお、2025年3月期の業績予想は8月までは実績値、9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であります。

### (2) 売上高

当社は、「人材育成事業」の単一セグメントであり、日本国内で研修サービスを提供しております。研修サービスは「biz研修」と「tech研修」の2分野で構成されており、biz研修はビジネススキル全般に関する研修、tech研修はIT未経験者向けのエンジニア・DX研修であります。提供方法としては両分野において「一社研修」「公開講座」「動画講座」の3つの形式を用意しております。それぞれのサービスごとに売上高を算定しております。

#### ①biz研修

##### a) 一社研修

biz研修（一社研修）の売上高は、新規顧客（前期の利用がない顧客）による売上高と継続顧客（前期の利用がある顧客）による売上高によって構成されます。以下の説明において、「リスト」とはお問い合わせ等から得られる顧客リストを指します。リストに対して営業を行います。その際、新規リスト獲得から売上高に計上されるまでには、営業や研修の準備期間が発生します。このリードタイムが平均として約3ヶ月あることから、予算策定において売上高は3か月前のリスト獲得に基づき算出することとしております。

新規顧客による売上高は「リスト数×1リスト当たりの年間売上高（新規顧客による年間で得られる売上高÷年間リスト数）」により算出しています。上記の通り3ヶ月期間をずらし、2024年1月～2024年12月のリスト数を当期の売上高の算出に利用しています。リスト数は前期のリスト数にWebマーケティング広告費の増分から得られると予測される新規のリスト数（前期の1リスト獲得当たりWebマーケティング広告費）を加えて、さらに当期の獲得効率上昇分を8月までの実数値から算出し乗ずることで、算定しております。1リスト当たりの年間売上高は、前期の1リスト当たり年間売上高（2024年3期売上高÷3ヶ月ずらした2023年1月1日～12月31日のリスト数）に受注率（リスト獲得から受注に至るまでの割合）の上昇分（2023年1月～5月と2024年1月～5月における受注率を比較）を乗じて算出しています。1月～5月の受注率を比較しているのは、9月の修正予算策定時に実数として得られる8月までの売上高を考慮するためです（これまでの記載同様に3ヶ月ずれを考慮）。広告費増分に加えて、Webマーケティング広告の効率が上昇していることからリスト数が増え、受注率の向上により1リスト当たりの年間売上高も上昇したことから、biz研修（一社研修）の新規顧客による売上高は伸長を見込んでおります。

継続顧客による売上高は、2024年4月～8月までの実績を元に売上継続率（前期利用企業による売上高のうち当期も継続して利用される売上高の割合）を算定し、前期売上高に乗ずることで算出を行っております。前々期に比べて前期売上高が増えたこと、組織編成を見直し継続顧客へのアプローチを強化したことなどで売上継続率が上昇したことにより売上高は伸長を見込んでおります。

##### b) 公開講座

biz研修（公開講座）の売上高は、売上高前期比伸長率を元に算定を行っております。2024年5月※～9

月（9月は見込み値）の売上高前期比伸長率を利用し、前期の売上高と乗ずることで当期の売上高を算定しています。公開講座の開催数を増やしたこと、一社研修においてリスト獲得のための広告量を増やしたところ公開講座への流入も増加したこと等を背景に、売上高は伸長を見込んでおります。

※4月を除いているのは、季節性要因のためです。当期と前期を比較した際、2024年4月の伸長率は大きくなりましたが、これは新入社員研修が伸長したためです。新入社員研修は4月を中心に実施されるため、修正予算策定以降にこの伸長率を反映するには不適切だと判断しました。

#### c) 動画講座

biz研修（動画講座）の売上高は、2024年4月～8月までの実績の平均値で推移すると想定し、以降の予算（2024年9月～2025年2月）を策定しています。これは、月ごとに昨対比は大きく変動しており、biz研修（公開講座）と同様に昨年実績をベースにした予算よりも、当期の中で平均的に推移していると判断する方が、妥当性が高い売上高の推移状況であったためです。2025年3月が含まれていないのは季節要因への対応です。予算消化ニーズにより、3月のみ毎年売上高が大きくなることから、上記計算から除外しています。2025年3月の売上高は、2024年3月と2023年3月を比較した売上高前期比伸長率を用いて、策定しています（2024年3月売上高 × 売上高前期比伸長率）。広告等によりサイトへの流入も増え、動画のレンタル本数、買い切り本数共に増加し、売上高は伸長を見込んでおります。

これらを合計した結果、biz研修の売上高は922百万円（前期比53.3%増）を見込んでおります。

#### ②tech研修

tech研修（一社研修・公開講座）の売上高はbiz研修（一社研修）と同様に、新規顧客による売上高と継続顧客による売上高によって構成されます。

新規顧客による売上高は「前期新規売上 + 営業担当の人員加算分の増加」で計算しています。これは前期新規売上を基準に、人員が増加することによる見込み顧客へのアプローチ量の増加により、売上高の伸長が見込めるためです。営業人員を増員したことで、当期も伸長を見込んでおります。

継続顧客による売上高は一社研修・公開講座それぞれにおいて、「前期売上高 × 売上継続率」により算出を行っています。売上継続率は2022年3月期～2024年3月期の3年間の平均値を利用しています。前期の売上継続率が例年よりも高かったことから3年間の平均値を取ると売上継続率は前年より下がるものの、前々期に比べて前期売上高が上昇していることにより売上高は伸長を見込んでおります。動画講座は売上僅少であるため、計算に含んでおりません。

これらを合計した結果、tech研修の売上高は1,012百万円（前期比14.8%増）を見込んでおります。

biz研修とtech研修を合計した全体の売上高は1,934百万円（前期比30.4%増）を見込んでおります。また併い、当社の重要指標としている顧客企業社数もbiz研修（一社研修）1,444社（前期比49.6%増）、tech研修（一社研修・公開講座）262社（前期比20.7%増）となり伸長の見込みとなっております。

#### (3) 売上原価、売上総利益

一社研修・公開講座においては、登壇行った講師に対しての講師料、印刷や運送といったテキスト費用が原価となります。またtech研修では会場及び機材の手配費用も原価となります。動画講座に関しては研修登壇ではなく、動画への出演依頼となり原価としての講師費用はありません。教材費や会場及び機材の手配費用もありません。

これらの原価はサービスの提供に応じて発生するため、主として前期の実績原価率を考慮し、算出をしています。会場費用に関しては予算策定時点で計上額が大よそ見えているため、実数値の積み上げにより見込みを立てています。

tech研修に比べてbiz研修は会場費用等がないため、原価率が低くなります。原価率が低いbiz研修がtech研修に比べて伸長したことから、売上高の伸びに比して売上原価の伸びは低くなり、売上原価は688百万円（前期比25.6%増）、売上総利益は1,246百万円（前期比33.2%増）を見込んでおります。

#### (4) 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、主に人件費、広告宣伝費、採用活動費であり、その他経費も含めた積み上げにより算出しております。

人件費は、役員報酬、給与手当、法定福利費、通勤費、賞与、賞与引当金繰入額、福利厚生費で構成されております。従業員数は2024年3月期末において51名であり、2025年3月期末においては62名（前期比21.5%増）、312百万円（前期比22.7%増）を見込んでおります。こちらは実績人件費を基に、新規採用及び退職見込を織り込んだ積み上げの計算によって策定しております。

広告宣伝費は新規顧客獲得のための費用です。効果が低い広告の出稿を減らした影響により、145百万円（前期比6.8%減）を見込んでおります。こちらは今後の広告利用の計画を元に策定しております。

採用活動費は新しい人材を採用するための費用であり、23百万円（前期比28.9%減）を見込んでおります。こちらは今後の採用活動の計画を元に策定しております。

以上の結果、販売費及び一般管理費は579百万円（前期比8.6%増）、営業利益は667百万円（前期比65.9%増）を見込んでおります。

(5) 営業外損益、経常利益

営業外収益は0.7百万円（前期比66.5%減）を見込んでおり、営業外費用としては新規上場に関連する一時的な費用として10百万円を見込んでおります。

以上の結果、経常利益は657百万円（前期比62.8%増）を見込んでおります。

(6) 特別損益、当期純利益

特別損益の発生は見込んでおりません。法人税等を差し引いた結果、2025年3月期の当期純利益は422百万円（前期比48.2%増）と見込んでおります。

**【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、本資料の日付時点において入手可能な情報による判断及び仮定を前提としており、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

## 2025年3月期 第2四半期（中間期）決算短信〔日本基準〕（非連結）

2024年12月17日

上場会社名 株式会社リスキル 上場取引所 東  
 コード番号 291A URL <https://www.recurrent.jp/>  
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 松田 航  
 問合せ先責任者 (役職名) 常務執行役員CFO (氏名) 高橋 直樹 TEL 050 (5530) 2815  
 半期報告書提出予定日 — 配当支払開始予定日 —  
 決算補足説明資料作成の有無 : 無  
 決算説明会開催の有無 : 無

(百万円未満切捨て)

### 1. 2025年3月期第2四半期（中間期）の業績（2024年4月1日～2024年9月30日）

#### (1) 経営成績（累計）

(%表示は、対前年中間期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		中間純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2025年3月期中間期	1,423	—	605	—	603	—	395	—
2024年3月期中間期	—	—	—	—	—	—	—	—

	1株当たり 中間純利益	潜在株式調整後 1株当たり 中間純利益
	円 銭	円 銭
2025年3月期中間期	197.52	—
2024年3月期中間期	—	—

- (注) 1. 当社は、2024年3月期中間期において中間財務諸表を作成していないため、2024年3月期中間期の実績及び2024年3月期中間期並びに2025年3月期中間期の対前年同四半期増減率は記載しておりません。
2. 当社は、2024年8月31日付で普通株式1株につき2,000株の割合で株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり中間純利益」を算定しております。
3. 潜在株式調整後1株当たり中間純利益については潜在株式が存在しないため記載しておりません。

#### (2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2025年3月期中間期	1,424	1,055	74.1
2024年3月期	888	660	74.3

(参考) 自己資本 2025年3月期中間期 1,055百万円 2024年3月期 660百万円

### 2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2024年3月期	—	—	—	0.00	0.00
2025年3月期	—	0.00	—	—	—
2025年3月期（予想）	—	—	—	0.00	0.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

3. 2025年3月期の業績予想（2024年4月1日～2025年3月31日）

（%表示は、対前期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	
通期	1,934	30.4	667	65.9	657	62.8	422	48.2	円 銭 208.91

- （注） 1. 直近に公表されている業績予想からの修正の有無：無  
 2. 当社は、2024年8月31日付で普通株式1株につき2,000株の割合で株式分割を行っております。2025年3月期の業績予想における1株当たり当期純利益については、当該株式分割の影響を考慮しております。  
 3. 2025年3月期（予想）の1株当たり当期純利益は、公募株式数（80,900株）を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。

※ 注記事項

（1）中間財務諸表の作成に特有の会計処理の適用：無

（2）会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更：有  
 ② ①以外の会計方針の変更：無  
 ③ 会計上の見積りの変更：無  
 ④ 修正再表示：無

（3）発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）

2025年3月期中間期	2,000,000株	2024年3月期	2,000,000株
-------------	------------	----------	------------

② 期末自己株式数

2025年3月期中間期	—株	2024年3月期	—株
-------------	----	----------	----

③ 期中平均株式数（中間期）

2025年3月期中間期	2,000,000株	2024年3月期中間期	—株
-------------	------------	-------------	----

- （注） 1. 当社は、2024年8月31日付で普通株式1株につき2,000株の割合で株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「期末発行済株式数」及び「期中平均株式数」を算定しております。  
 2. 当社は、2024年3月期中間期において、中間財務諸表を作成していないため、2024年3月期中間期の期中平均株式数については、記載しておりません。

※ 第2四半期（中間期）決算短信は公認会計士又は監査法人のレビューの対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

（将来に関する記述等についてのご注意）

本資料に記載されている業績見通し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、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想に関する事項については、添付資料P2「1. 経営成績等の概況（3）業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

## ○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況 .....	2
(1) 当中間期の経営成績の概況 .....	2
(2) 当中間期の財政状態の概況 .....	2
(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明 .....	2
2. 中間財務諸表及び主な注記 .....	3
(1) 中間貸借対照表 .....	3
(2) 中間損益計算書 .....	4
(3) 中間キャッシュ・フロー計算書 .....	5
(4) 中間財務諸表に関する注記事項 .....	6
(会計方針の変更に関する注記) .....	6
(継続企業の前提に関する注記) .....	6
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記) .....	6
(セグメント情報等の注記) .....	6

## 1. 経営成績等の概況

### （1）当中間期の経営成績の概況

文中の将来に関する事項は、当中間会計期間の末日現在において判断したものであります。なお、当社は前中間会計期間については中間財務諸表を作成していないため、前年同中間会計期間との比較分析は行っていません。

社会人教育に関する日本の動向としては、経済産業省が2022年5月に公表した「人材版伊藤レポート2.0」によると、経営陣が主導して策定・実行すべき人材戦略の一つとして「リスキル・学び直し」が掲げられており、「経営環境の急速な変化に対応するためには、社員のリスキルを促す必要がある。また、社員が将来を見据えて自律的にキャリアを形成できるよう、学び直しを積極的に支援することが重要である。」とされております。また、2022年10月に岸田前首相の所信表明演説において「リスキリング支援として、人への投資に5年間で1兆円を投じる」と表明されました。このように日本国内において社会人教育の重要性が叫ばれております。当中間会計期間においても引続き社会人教育が重要視されており、事業環境は堅調に推移しております。

このような状況の中、当社は「一人でも多くの人に社会人教育を届ける」のミッションのもと、企業の人材育成の課題解決を通じて、社会人になっても学ぶのが当たり前の社会を創ることを目指し、事業を展開しております。

当中間会計期間においては、入社シーズンに実施される新入社員研修のニーズが高く推移したこと、また、その他の研修に関しても、顧客からの問い合わせや申込が増加したことから、売上が好調に推移いたしました。

以上の結果、当中間会計期間の業績は、売上高1,423,397千円、営業利益605,692千円、経常利益603,601千円、中間純利益395,049千円となりました。

なお、当社は人材育成事業を営む単一セグメントであるため、セグメント別の記載を省略しております。

### （2）当中間期の財政状態の概況

#### （資産）

当中間会計期間末における資産合計は1,424,080千円となり、前事業年度末に比べ535,263千円増加いたしました。

流動資産は、前事業年度末に比べ473,693千円増加し、1,302,608千円となりました。これは主に、現金及び預金が447,888千円、売掛金が42,624千円増加したこと等によります。

固定資産は、前事業年度末に比べ61,569千円増加し、121,472千円となりました。これは主に、投資有価証券が49,423千円増加したこと等によります。

#### （負債）

当中間会計期間末における負債合計は、368,150千円となり、前事業年度末に比べ139,937千円増加いたしました。

流動負債は、前事業年度末に比べ139,937千円増加し、368,150千円となりました。これは主に、未払法人税等が145,868千円、未払消費税等が22,685千円増加し、未払金が13,469千円、契約負債が12,925千円減少したこと等によります。

#### （純資産）

当中間会計期間末における純資産合計は1,055,929千円となり、前事業年度末に比べ395,326千円増加いたしました。これは主に中間純利益の計上により、利益剰余金が395,049千円増加したこと等によります。

### （3）業績予想などの将来予測情報に関する説明

2025年3月期の業績予想については、本日開示いたしました「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」をご参照ください。

なお、当該業績予想につきましては、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、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

## 2. 中間財務諸表及び主な注記

## (1) 中間貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (2024年3月31日)	当中間会計期間 (2024年9月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	738,304	1,186,192
売掛金	59,957	102,582
貯蔵品	16,848	749
前払費用	10,824	11,753
その他	2,980	1,349
貸倒引当金	-	△19
流動資産合計	828,914	1,302,608
固定資産		
有形固定資産	9,711	8,904
無形固定資産	-	180
投資その他の資産	50,190	112,386
固定資産合計	59,902	121,472
資産合計	888,816	1,424,080
負債の部		
流動負債		
買掛金	26,634	22,466
未払金	24,999	11,529
未払消費税等	33,388	56,073
未払法人税等	75,334	221,203
未払費用	27,255	24,446
契約負債	18,705	5,779
賞与引当金	18,695	23,090
その他	3,200	3,562
流動負債合計	228,213	368,150
負債合計	228,213	368,150
純資産の部		
株主資本		
資本金	50,000	50,000
資本剰余金	176,216	176,216
利益剰余金	432,712	827,762
株主資本合計	658,928	1,053,978
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	1,674	1,950
評価・換算差額等合計	1,674	1,950
純資産合計	660,602	1,055,929
負債純資産合計	888,816	1,424,080

(2) 中間損益計算書  
(中間会計期間)

(単位: 千円)

	当中間会計期間 (自 2024年4月1日 至 2024年9月30日)
売上高	1,423,397
売上原価	574,302
売上総利益	849,095
販売費及び一般管理費	243,402
営業利益	605,692
営業外収益	
受取利息	67
キャッシュバック収入	361
その他	27
営業外収益合計	456
営業外費用	
株式交付費	2,546
その他	0
営業外費用合計	2,547
経常利益	603,601
税引前中間純利益	603,601
法人税、住民税及び事業税	221,213
法人税等調整額	△12,661
法人税等合計	208,551
中間純利益	395,049

## (3) 中間キャッシュ・フロー計算書

(単位: 千円)

	当中間会計期間 (自 2024年4月1日 至 2024年9月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	
税引前中間純利益	603,601
減価償却費	1,009
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	19
賞与引当金の増減額 (△は減少)	4,362
受取利息	△67
売上債権の増減額 (△は増加)	△42,624
貯蔵品の増減額 (△は増加)	16,099
仕入債務の増減額 (△は減少)	△4,168
未払金の増減額 (△は減少)	△13,469
未払費用の増減額 (△は減少)	△2,941
未払消費税等の増減額 (△は減少)	22,685
前払費用の増減額 (△は増加)	△929
契約負債の増減額 (△は減少)	△12,925
その他	1,991
小計	572,642
利息の受取額	56
法人税等の支払額	△75,334
営業活動によるキャッシュ・フロー	497,364
投資活動によるキャッシュ・フロー	
投資有価証券の取得による支出	△49,000
その他	△476
投資活動によるキャッシュ・フロー	△49,476
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	447,888
現金及び現金同等物の期首残高	738,304
現金及び現金同等物の中間期末残高	1,186,192

(4) 中間財務諸表に関する注記事項

(会計方針の変更に関する注記)

「法人税、住民税及び事業税等に関する会計基準」(企業会計基準第27号 2022年10月28日。以下「2022年改正会計基準」という。)等を当中間会計期間の期首から適用しております。

法人税等の計上区分に関する改正については、2022年改正会計基準第20-3項ただし書きに定める経過的な取扱いに従っております。なお、当該会計方針の変更が財務諸表に与える影響はありません。

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

該当事項はありません。

(セグメント情報等の注記)

当社は人材育成事業を営む単一セグメントであるため、セグメント別の記載を省略しております。