



2026 年 8 月 18 日

各 位

会社名 ウィルソン・ラーニング ワールドワイド株式会社
代表者名 代表取締役社長 根岸 正州
(東証スタンダード コード: 9610)
問合せ先 取締役 最高財務責任者 菊川 淳
電話番号 03-6381-0234

2027 年 3 月期第 1 四半期決算補足説明資料（動画）

当社が 2026 年 8 月 14 日に公表しました 2027 年 3 月期第 1 四半期決算につきまして補足説明資料（動画）を公開いたしましたのでお知らせいたします。

[2027 年 3 月期第 1 四半期決算補足説明資料（動画）【外部リンク】](#)

※次ページ以降は動画で使用しましたスライド資料となります。

以上



2027年度3月期
第1四半期決算補足資料

Wilson Learning Worldwide Inc. (証券コード:9610)
2026年8月14日

目次

1 2027年度3月期 第1四半期決算概要

2 会社概要

3 Appendix

01

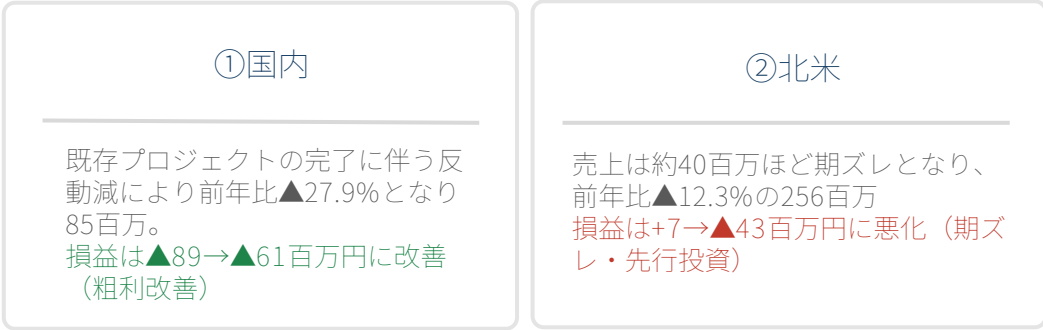
**2027年度3月期
第1四半期決算概要**

業績サマリー_1Q 決算概要

1Qの減益は北米セグメントで生じた案件の期ズレと先行投資（増員）が主因。国内は更なるコスト削減を継続。



セグメント別

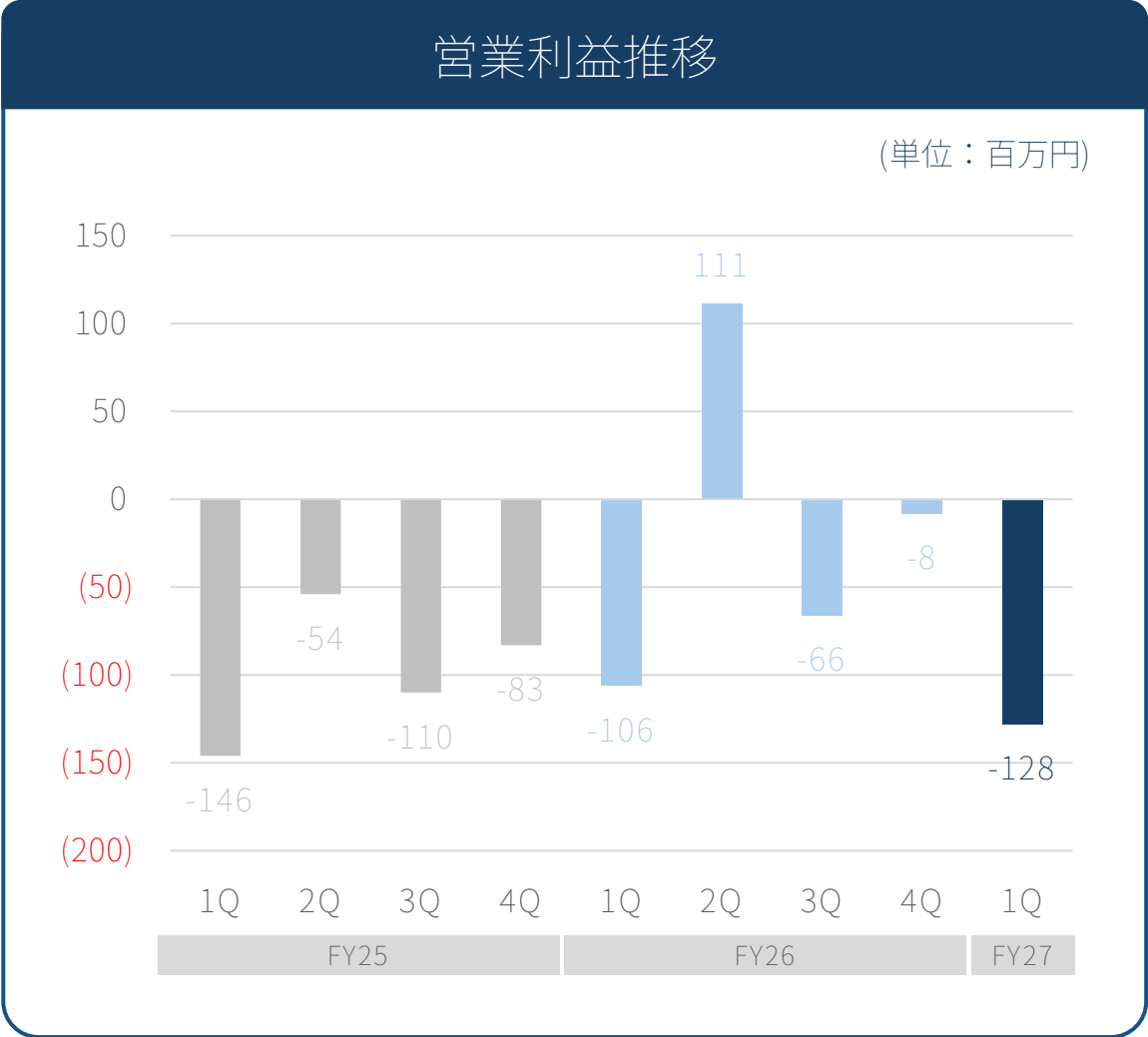
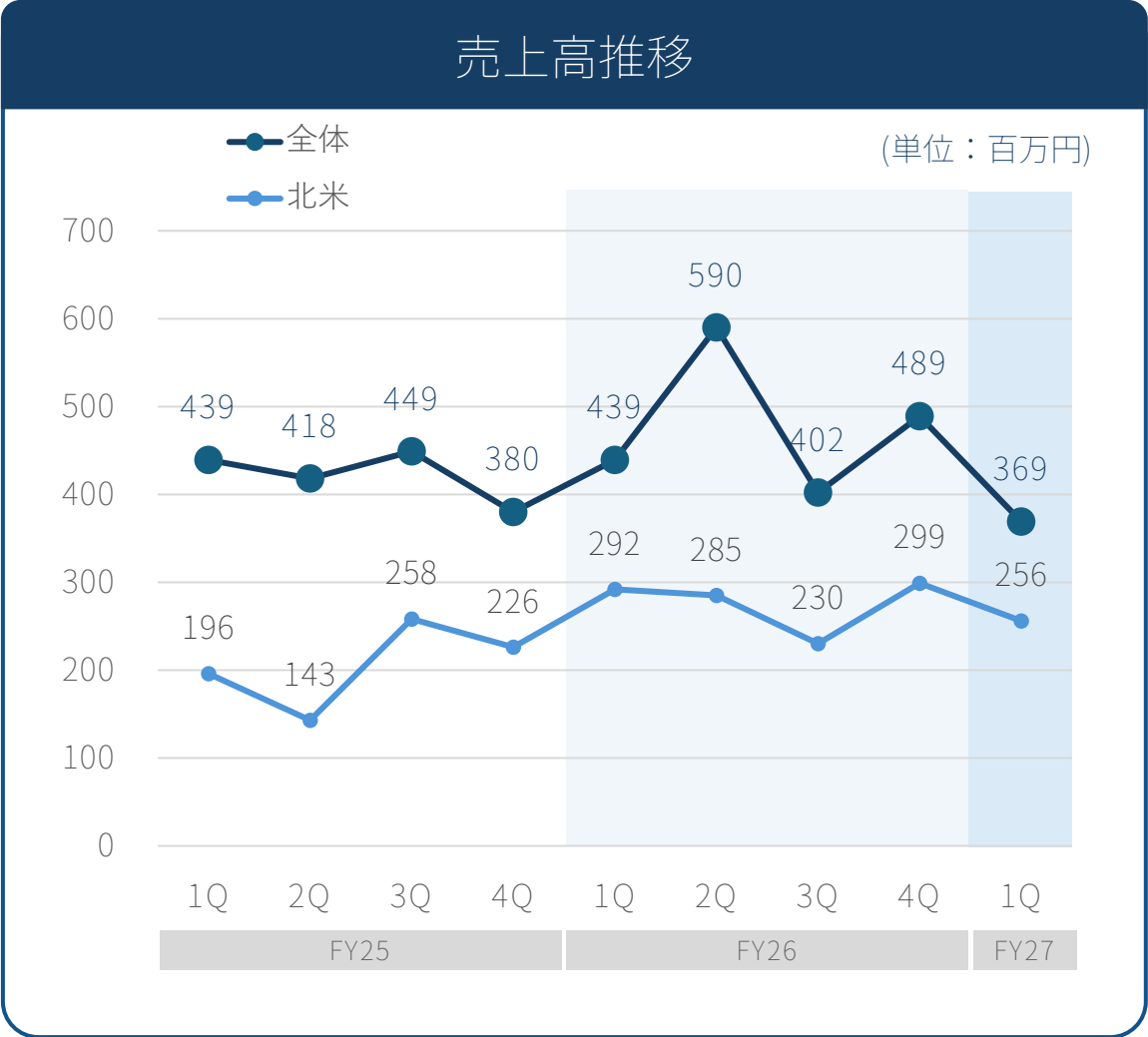


主要損益項目の前年比較（YoY）
(単位：百万円)

	FY26 1Q	FY27 1Q	増減額	YoY
売上高	439	369	▲ 70	▲ 15.9 %
売上原価	134	119	▲ 15	▲ 11.0 %
売上総利益	304	249	▲ 55	▲ 18.0 %
粗利率	69.4 %	67.6 %	▲ 1.8 pt	—
販管費及び一般管理費	411	377	▲ 34	▲ 8.1 %
営業利益	▲ 106	▲ 128	▲ 22	▲ 20.3 %
経常利益	▲ 107	▲ 127	▲ 20	▲ 18.5 %
親会社に帰属する当期純利益	▲ 107	▲ 129	▲ 22	▲ 19.7 %

業績サマリー_四半期推移

販管費改善は進捗するも、北米セグメントの期ズレによる売上減少により当第1四半期は損失が拡大



100億円ビジョン実現に向けた負の解消は最終段階へ

3つの課題のうち2項目は解消済み。残るGC注記の解消に向け黒字化を推進

解消済み

01 上場維持基準の不適合

 流通時価総額10億円を達成し、上場維持基準を充足

✓ 解消済み

解消済み

02 適時開示体制

 CFO,コーポレート本部メンバーの刷新

✓ 解消済み

残る最終課題

03 GC注記
(継続企業の前提に関する注記)

 連続赤字による
資金繰り懸念が要因

✗ 解消に向けて対応中

時価総額100億円に向けたロードマップ

 通期営業黒字化

収益性改善とコスト最適化を徹底し、営業黒字を達成

>

 GC注記の解消

黒字化の継続により継続企業の前提に関する懸念を払拭

>

 投資家評価の向上

財務健全性の改善により資金調達力・企業価値を向上

>

最終目標

時価総額
100億円
の実現へ

KEY MESSAGE

上場維持基準および適時開示体制の課題は解消済み。
残るGC注記の解消に向け、**通期営業黒字化**を最重要経営課題として推進。

継続企業の前提に関する重要な懸念事項（GC注記）

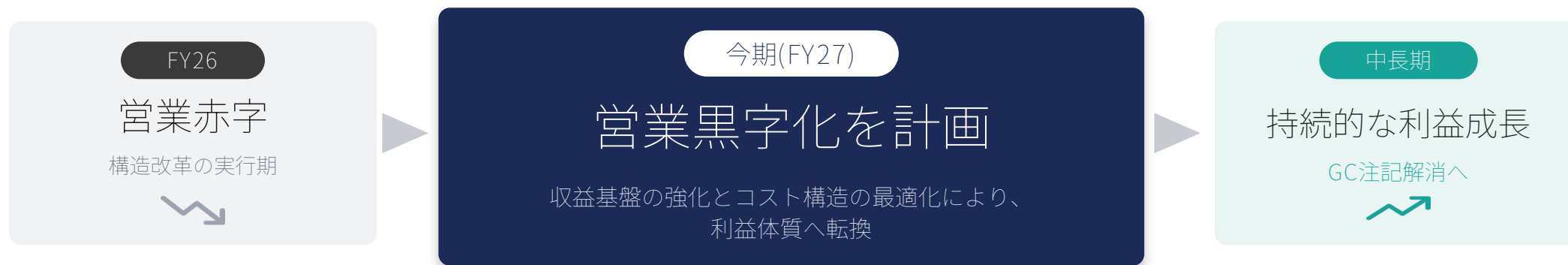
⚠ 当社の継続的な営業損失が、継続企業の前提に関する重要な懸念事項に該当するため、早急な解消が必要



💡 施策の着実な実行により、GC注記の早期解消を目指す

今期（FY27）は 通期黒字化 に向けた重要な転換点

構造改革の成果を刈り取り、営業黒字化を実現。持続的な利益成長を実現する事業構造へ転換。



営業黒字化を実現する3つのドライバー

1 海外収益の拡大

北米を中心とした海外収益の更なる増進と高収益拠点へのリソース集中により、グループ全体の収益力を底上げ

北米収益の更なる増進
高収益拠点へリソース集中
海外体制の最適化

2 規律あるコスト管理

低固定費体制を維持しつつ、規律あるリブランディング・マーケティング施策で収益拡大と利益確保を両立

固定費の最適化
規律あるマーケティング投資
収益性の継続改善

3 新たな収益機会の創出

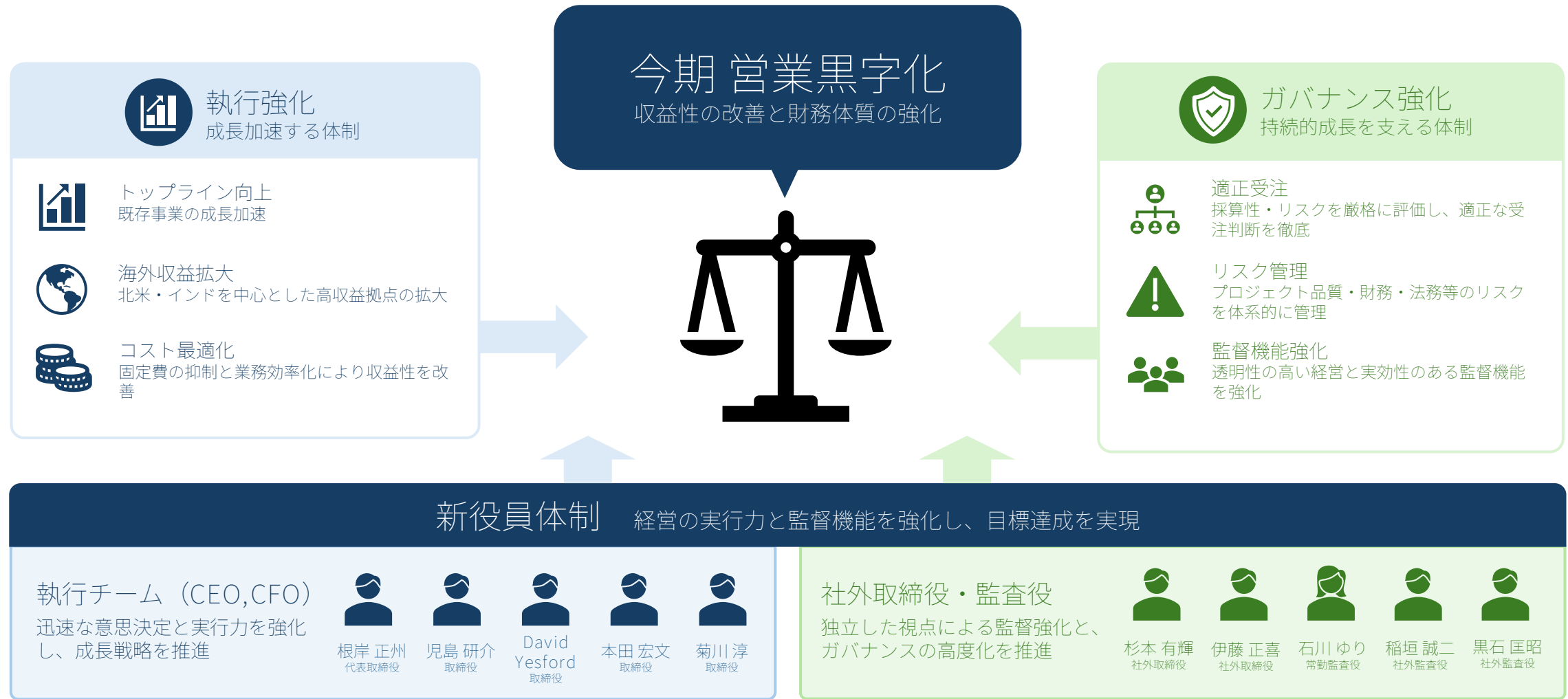
サンダーバードをプログラムローンチに伴う新サービスの投入や複数の営業パートナーとの提携により新たな拡販機会を創出

Thunderbirdの拡販加速
新サービスの順次投入
収益源の多様化

必要な投資予算を確保しつつ、徹底的なコスト削減を実行し、トップラインの確保と利益確保を実現。

2Q決算時に通期計画を公表予定

通期黒字化に向けた実行体制



新役員体制について | 100億円ビジョンの実現に向け、経営体制を強化

代表取締役社長



根岸 正州

Masakuni Negishi

- ・事業戦略・経営全般
- ・成長戦略の推進
- ・組織カルチャーの構築

取締役 Chief Information Officer (CIO)



児島 研介

Kensuke Kojima

- ・DX・IT戦略・プロダクト開発
- ・デジタルラーニング企画
- ・事業アライアンス推進

取締役 WLC担当



デイビッド・イエスフォード

David Yesford

- ・Wilson Learning Corporation 代表
- ・グローバル事業・人材開発
- ・営業・リーダーシップ・eラーニング

取締役



本田 宏文

Hirofumi Honda

- ・組織・人事戦略・アセスメント
- ・人材開発・制度設計
- ・企業分割・テクノロジー事業支援

取締役 Chief Financial Officer (CFO)



菊川 淳

Jun Kikukawa

- ・財務戦略・資本政策・IR
- ・M&A・投資・ファンド運営
- ・経営支援・ガバナンス

社外取締役



杉本 有輝

Yuki Sugimoto

- ・経営戦略・DX・AI活用
- ・営業・マーケティング改善
- ・グロース投資・ベンチャー支援

社外取締役



伊藤 正喜

Masaki Ito

- ・法務・コーポレートガバナンス
- ・上場企業を含む顧問弁護士
- ・学校現場・自治体対応に精通

執行体制について

コーポレート本部長



執行役員
渡壁 淳司
Junji Watakabe

採用PR会社で営業職他、イベント、企業広報、地域開発、インターネット事業開発等に従事。
1998年当社入社。採用広報事業本部長、e-Learningセンター長、業務改革部門長、人事部長、アセスメント部門長等を経て、2016年より現職。

パフォーマンスコンサルティング本部長



執行役員
小原 大樹
Daiki Obara

百貨店業界を経て、2004年に当社入社。グローバル企業やヘルスケア業界を中心に、企業内教育システムの構築運営やリーダーシップ開発、営業組織力強化など多様なプロジェクトに従事。2012年より「新しい学びのカたち」をテーマに産学連携プロジェクトを立ち上げ、学習環境デザインを探索。

パフォーマンスコンサルティング副本部長



執行役員
加山 祥三
Shozo Kayama

2003年、ウィルソン・ラーニング ワールドワイド株式会社に入社。企業の人材開発・組織開発領域において、研修プログラムの企画・提案から開発、導入、定着支援まで一貫して従事。行動変容と成果創出にこだわったコンサルティングで、組織のパフォーマンス向上を実現。

事業開発・組織開発担当



執行役員
三浦 英雄
Hideo Miura

2012年に社会的な価値創造に関する共創型実践研究を産学連携にて設立。組織文化の実践研究をアカデミー、実践者、クリエイターと共に取り組み、社会実装の事業としてイノベーション・イネーブルメント事業を創設し、エコシステムの実装を推進。

ソリューション・リブランディング担当



執行役員
久住 達也
Tatsuya Kusumi

1991年当社入社。商品開発・顧客向けカスタマイズに従事。大手クライアントを主に担当し、デジタル化も推進。クラスルーム研修のコンテンツに強みを持ち、デジタルとリアルを融合したソリューションを提供。

Chief Digital Officer (CDO)



執行役員
飯塚 裕貴
Yuki Iizuka

教育事業者向けのDX推進を一貫してリード。データ基盤の刷新、システム開発、運用定着までフルスタックで支援し、教育分野のデジタル化を多角的に推進。2025年10月より教育テック大学院大学 特任教授に就任。

経理部長

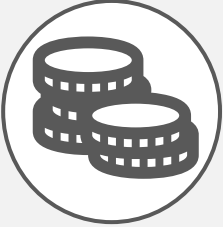


公認会計士
穴井 洋輔
Yosuke Anai

経理・財務領域の責任者として、財務戦略の実行、経営管理体制の強化、ガバナンスの向上に取り組む。正確性とスピードを重視し、事業成長を支える基盤整備を推進。

1Q振り返り | 今期黒字化に向けた対応

今期黒字化に向けた対応

認識している課題	今期の具体施策	1Q時点の進捗と今後の対応
 売上の拡大 トップラインが損益分岐点に届かず、四半期黒字化に至っていない	 新規開拓とアップセル - 北米・インドの営業体制増員 - サンダーバード連携等の新サービス投入 - 営業パートナーとの提携による新規販売先を開拓	 着手～実行中 サンダーバード連携による総合商社受注。売上は下期以降予定 【今後】 - パイプラインの積み上げとサンダーバード連携の本格稼働 - 営業パートナーとの提携先の提携推進
 コスト構造の最適化 海外の不稼働法人や固定費が収益を圧迫	 固定費の見直し - 海外不稼働法人の閉鎖 - 全社DXによる業務効率化	 実行中 販管費は前年同期比▲40百万円（▲9.7%）。不稼働法人の整理も進捗 【今後】 残る不稼働法人の整理を完了させ、全社DXによる固定費の継続最適化を推進
 計画の蓋然性・資金繰り 計画未達リスクと資金繰りの管理精度が課題	 モニタリングの強化 - 営業KPIの見直しと週次管理 - 資金計画の緻密化と実効管理	 仕組み構築が進行中 北米においてCRMによる案件管理・週次モニタリングを開始。予測精度向上 【今後】 週次モニタリングの運用を定着させ、計画未達の予兆を早期に捕捉し対応

トピック | サンダーバードとの連携

共同開発プログラムと案件受託が本格始動



TOPIC 01

資格プログラム 募集開始

- ✓ 公開講座型の提携プログラムを開始
- ✓ 対象：CXO・次世代リーダー
- ✓ 上位リーダーシップ教育のポジショニング確立を推進
- ✓ 上位コース・社内展開でリピート受講を創出



提供形態
公開講座型



対象
CXO・次世代リーダー



TOPIC 02

大手総合商社案件を受託（一社型 第1号）

- ✓ 個社別の一社型ソリューション初の受注実績
- ✓ L×ETC の E 領域における実績としても位置づけ



提供形態
一社型ソリューション



位置づけ
一社型 第1号案件

収益化ロードマップ*



FY27

ローンチ・実績づくり

- ・プログラム提供開始
- ・初期受注による実績創出



FY28

改善と水平展開で拡販

- ・プログラム改善と拡充
- ・業界・顧客セグメントへ水平展開



FY29～

高単価ストック型で収益化

- ・高単価モデルの確立
- ・ストック収益の最大化



高単価・継続型プログラムを軸に、新たな収益ドライバーとLTV改善を実現

※ 収益化ロードマップは現時点の想定です。

02

会社概要



Mission Statement

人や組織が、そのもてる力を最大限に発揮できるようお手伝いします
～充実感を伴ったパフォーマンス～

Vision

成長モデル『L×ETC構想』を通じて
時価総額100億円企業へ

成功と充実感は同時に語られることが多いものです。
しかし成功すれば充実感が得られるかというと、必ずしもそうではありません。

ウィルソン・ラーニングは充実感を伴った成功をサポートすることがミッションです。
成長は恐れを伴うことがあります。その恐れを乗り越えてこそ本当の成長が待っています。
どのような人も、組織も、自らを改革し続けることが成長につながります。成長するためには、自らの状況に気づき、目覚めることが重要です。成長する意味を見出してこそ成長につながります。自ら変化を創りだし、自ら成長する、そうして変化に対応していくのです。

世の中が変化しても、貢献する働きをし、充実した生き方をしたいという人間の心理は変わりません。
ウィルソン・ラーニングは、変化する時代に生きる組織や人に対して、どうしたら人や組織がそのもてる力を最大限に発揮し、充実感が伴う成功を導くお手伝いができるか？ について、ひとりひとりが自分自身に問いかけ、行動し、世に変化を起こす勇気と愛に満ちた人の集団なのです。

(創業者 ラリー・ウィルソン)



ミッション

すべての人や組織が**Performance with Fulfillment**^{※1}を実現できる世界を目指す

※1
社会・組織への成果・貢献と、
人の生きがい・自己実現を同時に達成すること

『L×ETC構想』

個人・機関・社会にインパクトをもたらすために、
教育・テクノロジー・コンサルティングをつなぎ「**学びの未来**」を創造する。



【再掲】新ビジョンを軸に、教育インフラ企業への進化と事業拡大を加速

2026年3月期
調整フェーズ

2028年3月期
成長ステージ

2029年3月期以降
拡大ステージ

成長
ドライバー

E ウィルソン・ラーニング for Kids※¹、大学院※²との単位互換、R&D強化

T AIの徹底活用、生成AIを活用したAIティーチャー、学びのDXを加速

C HRコンサルティングの強化、戦略・ITコンサルティング事業への展開

具体的な
施策

経営改革

- ・経営体制を刷新し、スピード経営で業績改善を推進
- ・CTOやCFO等の次世代経営人材を確保し、ガバナンスと成長力の両方を加速
- ・開示体制の整備と投資家との積極的なコミュニケーション

事業改革

- ・3つの成長ドライバーを軸に、数値目標の実現を目指す
- ・新規事業拡大と収益性改善の両立を図る
- ・収益基盤を確立したうえで、事業の多角化・海外展開・M&Aやアライアンスを積極的に推進

目標

3つの負の解消

3年で売上高50億
営業利益5億円を目指す

時価総額100億円
の早期実現へ

※1 グローバル基準のリーダーシップ教育メソッド、学校教育メソッドと、AIを主軸にしたITメソッドを融合し、真のグローバルリーダーを育成するプログラム。

※2 教育現場の変革を推進するリーダーを育成する学校法人OCC 教育テック大学院大学のプログラムと単位互換

ウィルソンラーニングの主な特徴・実績

創 立	提供エリア	対応言語
 60+ years	 40+ Countries	 30+ Languages

『L×ETC構想』を通じて 時価総額100億円企業へ

今年で創業60年を迎え、新たな成長ビジョンを発表しました。
この成長ビジョンを実現するために新任役員を外部から迎え入れ、
新しい経営体制で目標を達成してまいります。

代表取締役 根岸正州

成長ビジョンを支える基盤

顧客基盤	グローバルな顧客企業と長期的パートナー関係 世界50か国以上に経験豊富なコンサルタントと ファシリテーターのネットワークを持つ
研究成果	複数の海外大学との複数の 共同研究実績   
受賞歴	セールスおよびリーダー シップ・トレーニング業界 において、連続トップ20の 地位を保続   

主な研修プログラム内訳（実績：FY2025 3Q連結売上14億円）

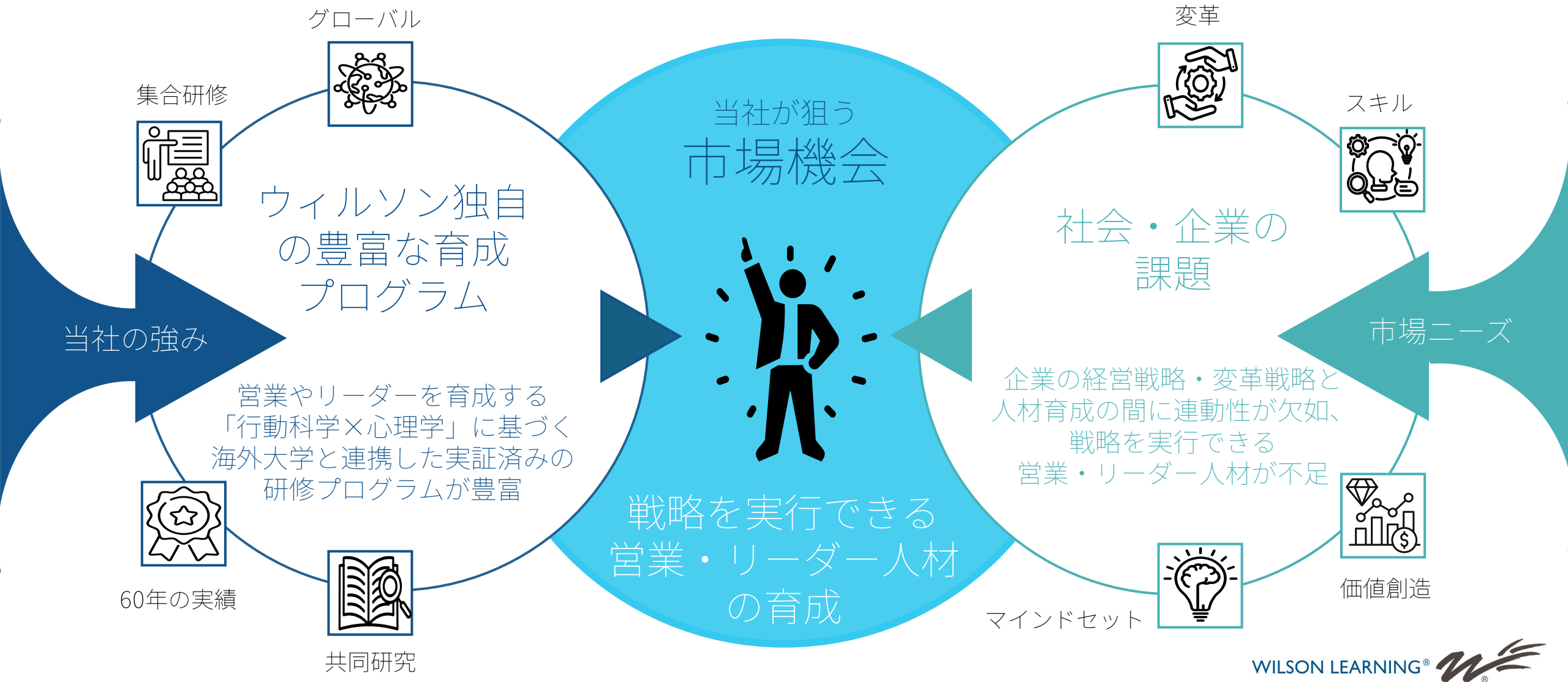
プログラム	テーマ例
セールス	見える化支援
	能力開発
リーダー シップ	自律型 リーダーの育成
	次世代型経営人材
価値創造	価値創造/変革
	組織開発/ 組織文化創造

地域別

北米	日本	その他
現在の 成長エンジン	最注力分野	戦略再構築中 →インド・SGPを 中心に拡大検討
売上 8.0 億円	売上 5.1 億円	売上 1.0 億円
構成割合 56 %	構成割合 36 %	構成割合 7 %
成長率 +35 %	成長率 +21 %	成長率 ▲63 %

市場機会：戦略を実行できる営業・リーダー人材の育成へ

経営戦略と人材育成を連動させたいという企業ニーズが高まっているなか、ウィルソン独自の豊富な育成プログラムで、戦略を実行できる営業・リーダー人材を育成

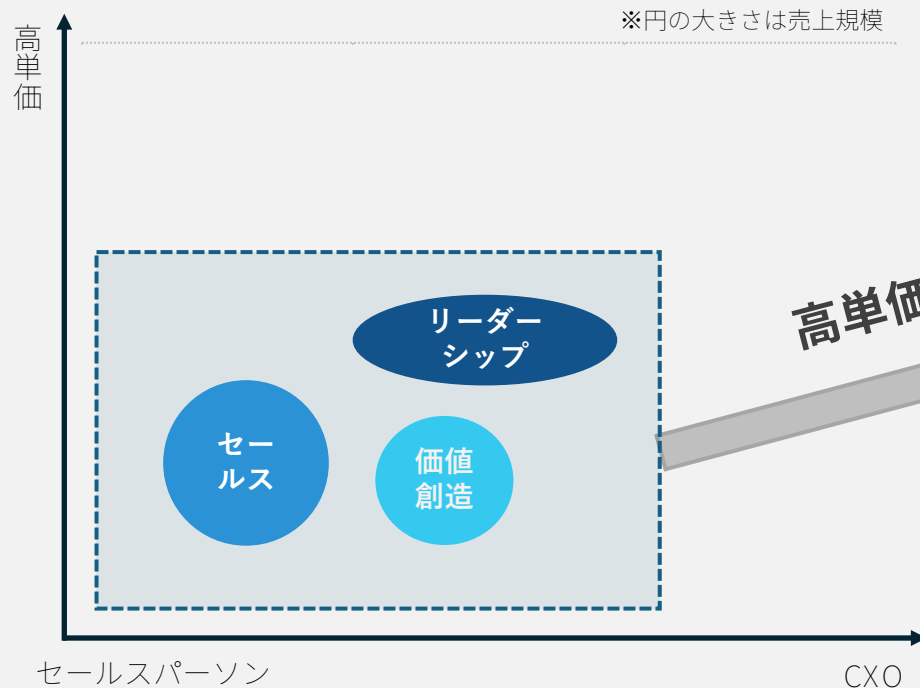


ポジショニング戦略

既存領域の拡大を図るとともに、ETCの各サービスと組み合わせて高単価な新規領域にも積極的にアプローチを行う

現在の事業ポートフォリオ

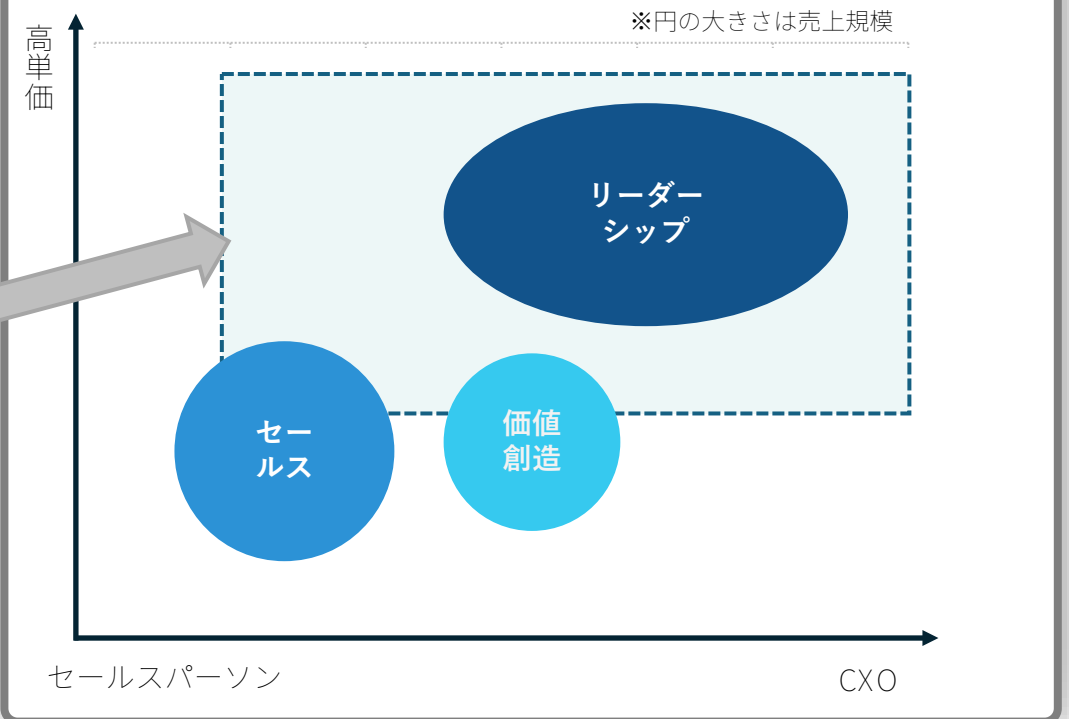
特に日本は、
営業研修など低単価のポジションになっている



高単価な新領域を狙う

目指す事業ポートフォリオ

CXOなどリーダーシップ層にも販売拡大



■ ウィルソン流戦略

上流工程の人材戦略策定から、クライアントの課題に特化した研修プログラムの開発、研修の実施、効果検証まで、**人と組織の成長をトータルサポート**

Point ①

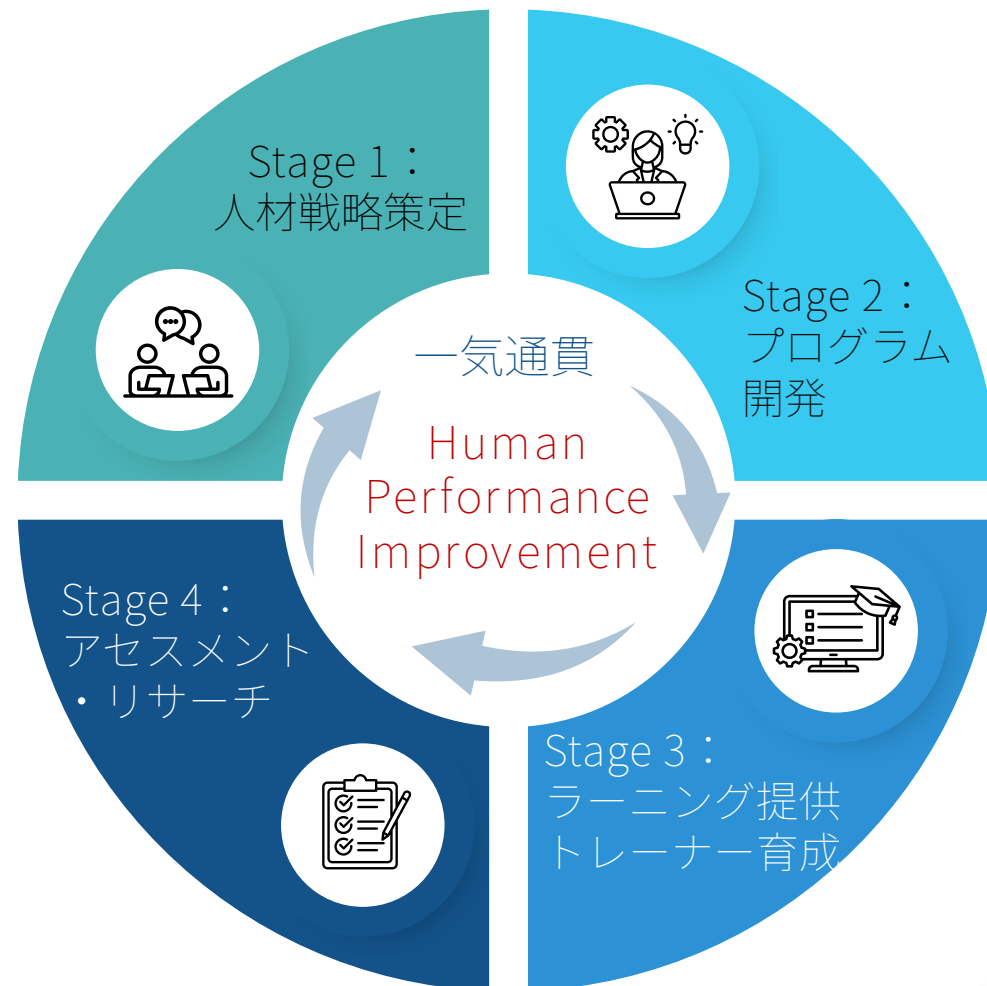
人材戦略策定、ラーニング提供・アセスメントまで
一気通貫でデザインできる

Point ②

ウィルソンの独自メソッドと
豊富な研修プログラムで
持続的なパフォーマンス向上に貢献

Point ③

北米を中心にグローバルな対応が可能



03

Appendix



根岸 正州

Masakuni Negishi

2003年4月 株式会社野村総合研究所 経営コンサルティング部入社

2022年3月 学校法人OCC 理事長 就任（現任）

2022年5月 学校法人OCC 大阪キリスト教短期大学 教授 就任（現任）

2022年12月 株式会社バリュー・スタッフ 代表取締役 就任（現任）

2023年2月 株式会社教育テック総研 代表取締役 就任（現任）

2025年4月 学校法人OCC 教育テック大学院大学 特任教授 就任（現任）

2025年8月 当社 代表取締役社長（現任）

2003年野村総合研究所に入社後、約20年にわたり経営戦略策定、グローバル経営管理、ガバナンス・組織改革、デジタル分析組織設計、企業再生、業務・IT改革支援など幅広いコンサルティングに従事。

製造、食品、アパレル、サービス業など多様な業界で豊富な知見を持ち、長期ビジョンや中期経営計画策定、グループ再編、事業開発、業務・IT改革、人材マネジメントを含む多数のプロジェクトを主導。2022年には学校法人OCC理事長に加えて、大阪キリスト教短期大学で教授に就任。その後、バリュー・スタッフや教育テック総研の代表取締役にも就任。現在においても経営と教育の両面から人材育成と企業変革に尽力。



会社概要

会社名	ウィルソン・ラーニング ワールドワイド株式会社 Wilson Learning Worldwide Inc.	
設立	1981年 12月 28日	
上場市場	東証スタンダード 9610	
資本金	9億8850万7238円（2026年1月末時点）	
代表	代表取締役社長 根岸 正州	
事業所	本社 〒104-0045 東京都中央区築地2-1-4 銀座PREX East 5階 TEL.(03)6381-0225（代表）	大阪支店 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田1-3-1 大阪駅前第1ビル8F billage OSAKA 5号室 TEL. (03)6381-0234（代表）



海外拠点

North America / EMEA
Wilson Learning Corporation
8000 West 78th Street, Suite 200
Minneapolis, MN 55439
United States of America
1.800.328.7937
info@wilsonlearning.com

Latin America
Wilson Learning Latam
Gabriel Mancera 835,
Col. del Valle, Del. Benito Juárez, 03100 CDMX
+52.55.566.08360
+1.321.332.2835
info@wilsonlearning.com

Asia Pacific
Wilson Learning India
WeWork DLF Two Horizon Centre,
5th Floor, DLF Phase-5, Sector-43,
Golf Course Road, Gurugram,
Haryana- 122002
ishita_singh@wilsonlearning.in



本決算説明資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。資料作成時点において当社が入手している情報に基づき策定しており、当社がその実現を約束する趣旨ではありません。



(証券コード:9610)