



成長可能性に関する説明資料

2020年7月
KIYOラーニング株式会社
東証マザーズ：7353

KIYO
LEARNING

© KIYO Learning Co., Ltd. All rights reserved.

本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、さまざまなリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

本資料における将来展望に関する表明は、2020年7月15日現在において利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。

The background of the slide features a light-colored wooden floor with a prominent grain pattern. In the center, the word "KIYO" is written in large, dark grey, 3D block letters. The letter "K" has a distinctive orange-to-white gradient on its upper left stroke. Below "KIYO", the word "LEARNING" is written in smaller, dark grey, 3D block letters. A semi-transparent white horizontal band is positioned across the middle of the slide, containing the chapter title. The chapter title "Chapter 01" is written in a bold, orange, sans-serif font, and "企業概要" is written in a bold, black, sans-serif font below it, separated by a thin orange horizontal line.

Chapter 01

企業概要

ミッション

学びを革新し
誰もが持っている無限の力を引き出す

ビジョン

世界一
「学びやすく、分かりやすく、続けやすい」
学習手段を提供する

社名	KIYOラーニング株式会社 【英文名：KIYO Learning Co.,Ltd.】		
代表者	代表取締役社長 綾部 貴淑（あやべ きよし）		
設立年月	2010年1月4日		
本社所在地	東京都千代田区紀尾井町4-13 マードレ松田ビル3F		
役員構成	代表取締役社長 取締役 取締役 取締役(社外)	綾部 貴淑 島田 慶生 秦野 元秀 高尾 廣明	常勤監査役(社外) 望月 求 監査役(社外) 湯浅 奉之 監査役(社外) 佐藤 未央
事業内容	ビジネスパーソン及び法人向け教育・研修コンテンツおよび教育・研修サービスの企画、制作、運営		
従業員数	29名（2019年12月末、平均臨時雇用者含む）		

沿革	2008年10月	通勤講座（現：スタディング）を港区六本木で運営開始 中小企業診断士 講座を開講
	2010年1月	「KIYOラーニング株式会社」として法人化
	2012年9月	スマホ・タブレット・PCで学習できるプラットフォーム「新ラーニングシステム」リリース
	2014年6月	事業拡張のため本社を港区北青山に移転
	2017年5月	社員教育クラウドサービス「AirCourse（エアコース）」を発表
	2018年10月	事業拡張のため本社及びスタジオを千代田区紀尾井町に移転
	2018年12月	資格取得支援事業のブランド名を「通勤講座」から「スタディング」に変更

代表取締役

綾部 貴淑

あやべ きよし



1996年 日本オラクル(株)入社
2003年 (株)アイエイエフコンサルティング
2008年 「通勤講座」事業を立上げ
2010年 当社設立、代表取締役就任

取締役 スタディング事業部長

島田 慶生

しまだ けいせい



1996年 カッパ・クリエイト(株)
2005年 (株)F.デリカ得得取締役
2006年 株式会社エーエム・ピーエム・近鉄 取締役
2009年 合同会社リベルタス 代表取締役
2015年 F.T.E.C株式会社 取締役
2016年 当社入社 スタディング事業部マネージャー
2018年 当社 取締役就任（事業部門管掌）

取締役 管理部長

秦野 元秀

はたの もとひで



1991年 泉証券(株)（現SMBC日興証券）
2001年 (株)イーコンテクスト(現(株)デジタルガレージ)入社
2004年 同社 経営企画本部長(IPO準備担当)
2006年 同社 取締役 兼 経営企画本部長
2008年 (株)駅探、同社コーポレート部長（IPO準備担当）
2009年 同社 取締役兼コーポレート部長
2016年 (株)Gunosy経営管理部長
2018年 当社入社、取締役就任（管理部門管掌）

個人や企業での学習を効率化するクラウドサービスを展開

主に個人向け

スタディング STU▶Ying

学びやすく・わかりやすく・続けやすい
オンライン資格講座



- 26種類の資格講座ラインナップ ※1
- 忙しくても「すきま時間」で学べる

※1 2020年5月現在

企業向け

エアコース AirCourse

人材育成の悩みを解決する
社員教育クラウドサービス



- 各種社員教育コースが受け放題（109コース ※2）
- カンタンに自社コースを作成・共有

※2 2020年5月現在

当社の強み（競争優位性）

人や組織の「学習」を変革する「ラーニング・テクノロジー」を基盤とした組織能力と、そこから生み出される資産を複数事業で活用する事により、持続的な競争優位性を生み出す

組織能力（ケイパビリティ）

学習システム
開発力

学習コンテンツ
開発力

ラーニング
テクノロジー

AI・データ
活用力

ローコスト
オペレーション

WEB
集客・販売力

資産

資格講座、社員教育などの
学習コンテンツ

効率的に学べる
学習システム

得点予想やアドバイス等の
AIによる学習支援モデル

競争優位性の基盤となる
大量ユーザと学習履歴データ

販売拡大に対応できる
Web販売システム（EC）

事業展開

主に個人



企業



学習を変革

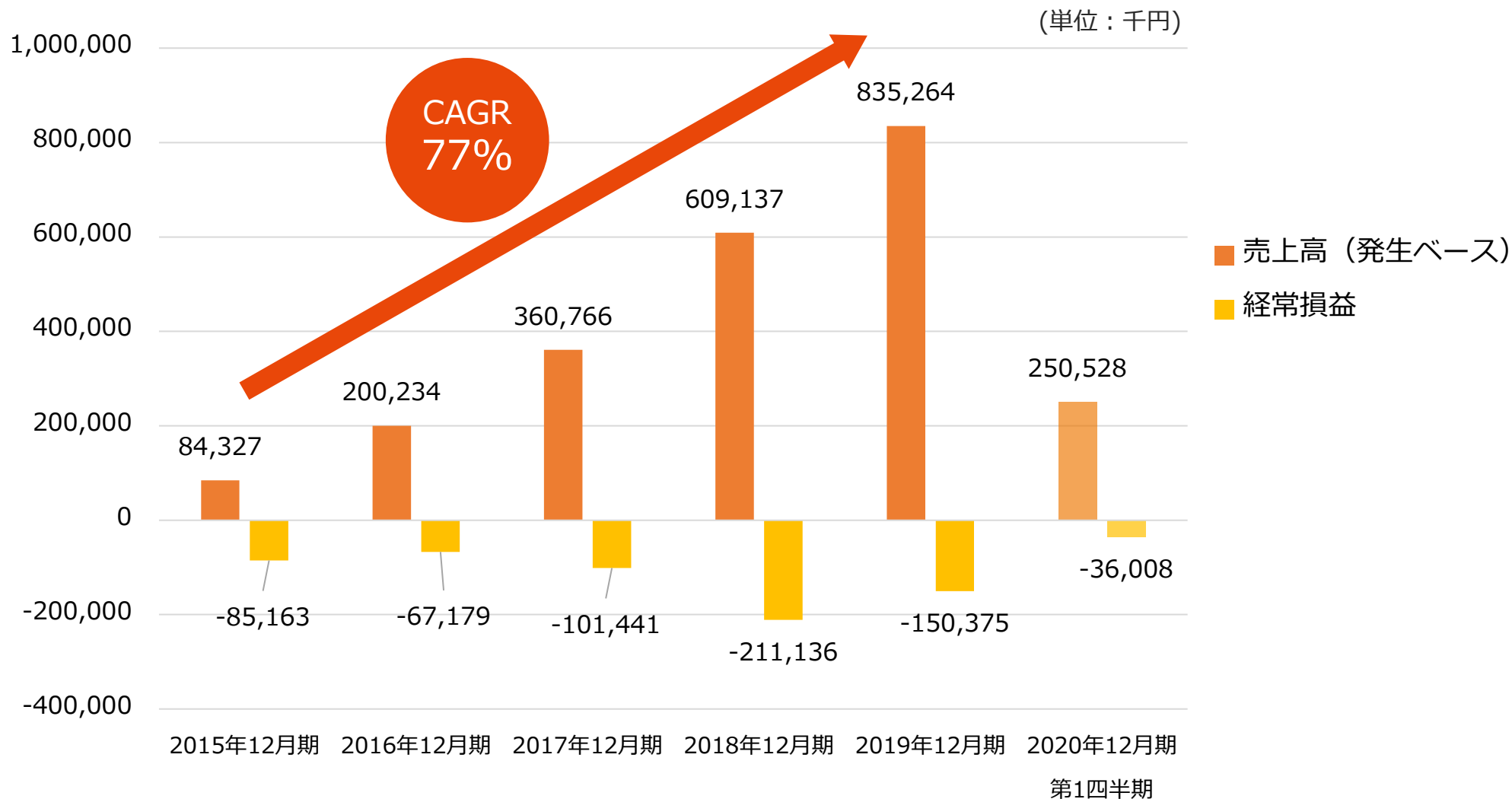
持続的な競争優位性



売上高（発生ベース）・経常損益の推移

過去5年間の売上高の年平均成長率（CAGR）は約77%

過年度は先行投資による経常赤字（システム開発、マーケティング、コンテンツ開発等）





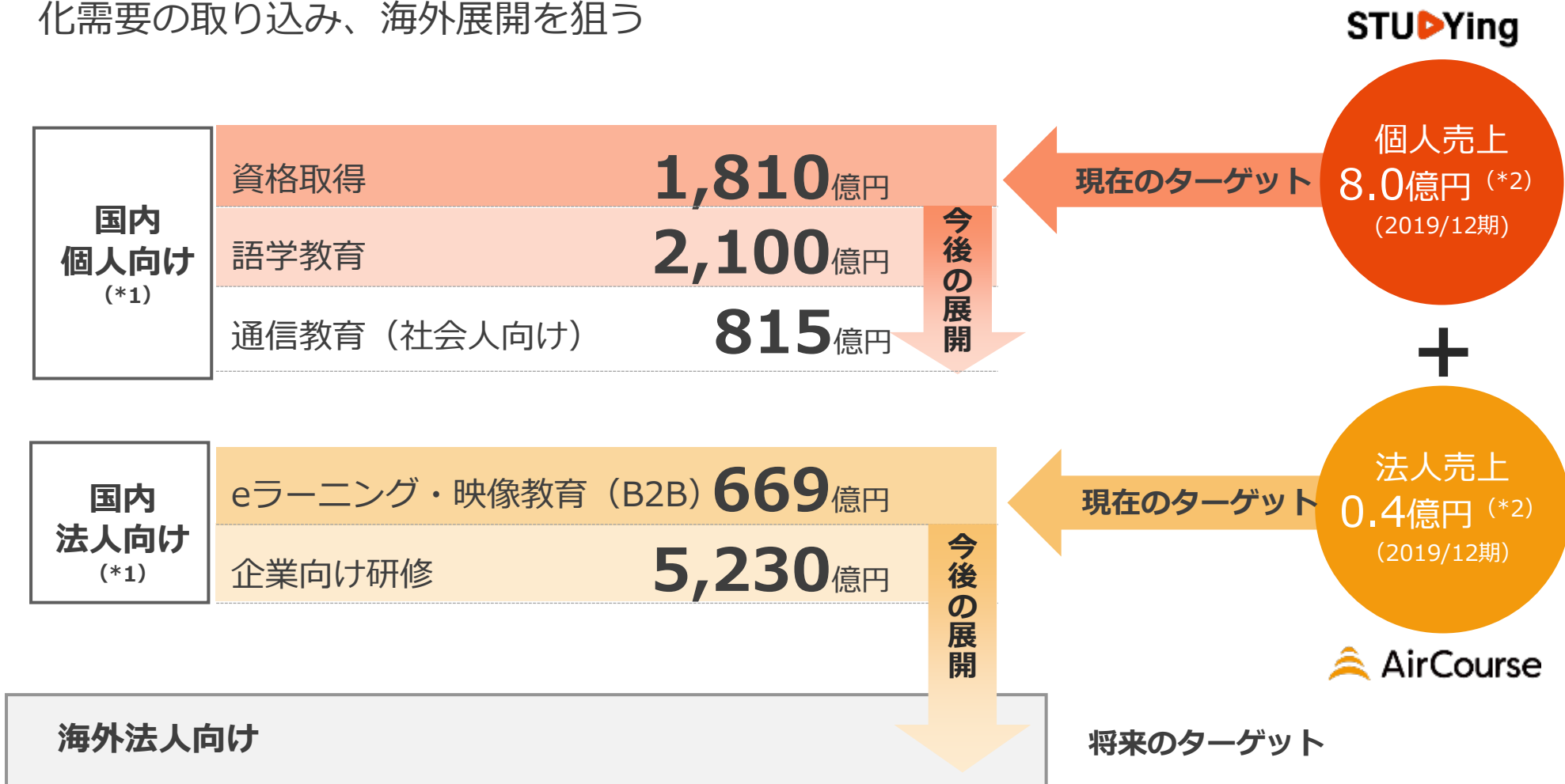
Chapter 02

市場概要

市場ポテンシャルと将来の展開イメージ

スタディング事業では、国内個人向け資格取得市場だけでも大きな市場機会
語学教育はTOEICで参入開始し、将来は資格以外のコンテンツ展開を狙う

法人事業では、国内のeラーニング・映像教育市場を起点に、今後の研修市場のオンライン化需要の取り込み、海外展開を狙う



※1 矢野経済研究所「教育産業白書 2019年度版」より

※2 百万円以下四捨五入した値

個人を取り巻く環境変化により、オンライン学習・動画学習が普及しつつある

環境の変化

スマートデバイスの普及と
ネットワーク高速化

社会・経済の急速な変化による
スキルの陳腐化

雇用の流動化による
転職・キャリアチェンジの必要性

人生100年時代
労働年数の長期化

新型コロナウイルスの感染拡大
教室講座の回避

個人の学習ニーズの変化

スマートデバイスによる
動画学習が普及（すきま時間の活用）

絶えずスキルを高め続けることが
重要に

自分のキャリア開発のための
学習や資格取得が求められる

生涯にわたって働くために
学び続ける必要がある

オンライン学習の普及が加速

企業を取り巻く環境変化により、従来の集合研修を中心にした階層型の社員教育から、より実践的なスキルを効率的に身に着けるオンライン教育の必要性が高まっている

環境の変化

IT技術を活用した業務形態に変化

技術革新・競争環境変化による変革
(デジタルトランスフォーメーション)

働き方改革
長時間労働の是正

労働力人口の減少

新型コロナウイルス対応により
テレワーク化が加速

社員教育の変化

社員教育のオンライン化が進行

社員の継続的なスキル開発が重要に

長時間拘束される集合研修から
短時間での学習へ(マイクロラーニング化)

生産性を高めるため
社員のスキルや能力の向上が必要

集合研修中心の社員教育から
オンライン教育へのシフトが加速



Chapter 03

事業概要

スタディング事業
(個人向け資格取得支援)

STU▶Ying

STU▶Ying

学びやすく・わかりやすく・続けやすい
オンライン資格講座



忙しい人の資格取得

スマホ・タブレット・PCで学べるため、移動時間、通勤時間などスキマ時間を活かして学べる

わかりやすいコンテンツ

わかりやすい動画講座で学べる。必要な問題集も全て付属し、無理なく合格力を身につけられる

効率的な学習システム

短期間で合格した人の勉強法を、誰でも再現できるように学習システムを開発

低価格

ITを活用した効率的なビジネスモデルにより低価格を実現

ビジネスパーソンに人気の資格を中心とした講座ラインナップ

カテゴリごとに、難関資格～中難度資格～簡単な資格を揃える事で、資格のグレードアップを推進

ビジネス・経営

- ▶ 中小企業診断士
- ▶ 技術士
- ▶ 販売士
- ▶ 危険物取扱者

不動産

- ▶ 宅建士（宅地建物取引士）
- ▶ 建築士
- ▶ マンション管理士／管理業務主任者
- ▶ 賃貸不動産経営管理士

法律

- ▶ 司法試験・予備試験
- ▶ 司法書士
- ▶ 行政書士
- ▶ 社会保険労務士
- ▶ 弁理士
- ▶ ビジネス実務法務検定試験®
- ▶ 知的財産管理技能検定®
- ▶ 個人情報保護士

会計・金融

- ▶ 税理士
- ▶ 簿記
- ▶ FP
- ▶ 外務員（証券外務員）

IT

- ▶ ITパスポート
- ▶ 基本情報技術者

ビジネススキル

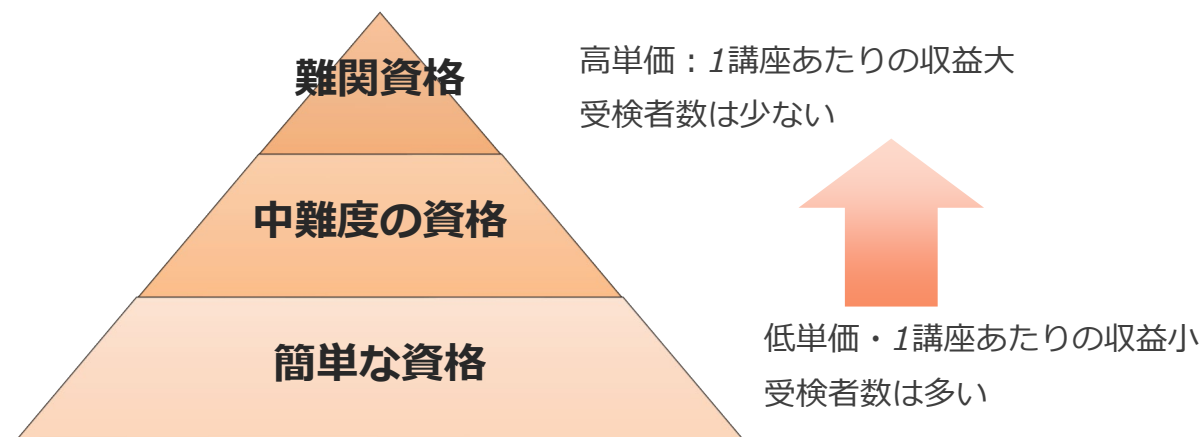
- ▶ コンサルタント養成講座
- ▶ データサイエンティスト基礎講座

公務員

- ▶ 公務員

語学

- ▶ TOEIC® TEST 対策



マルチデバイス対応

～いつでも・どこでも学習可能～



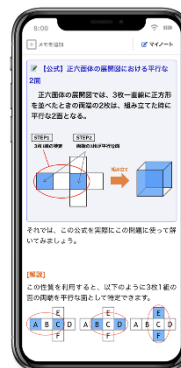
効率的に実力アップできる学習ツール

～インプット・アウトプットの反復学習～

動画講座



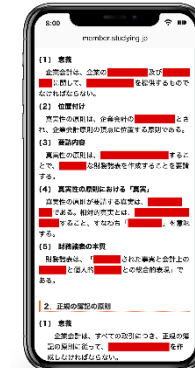
テキスト



問題集



マイノート 暗記ツール



学習フローや進捗管理

～最適な順番で学べ進捗状況を可視化～



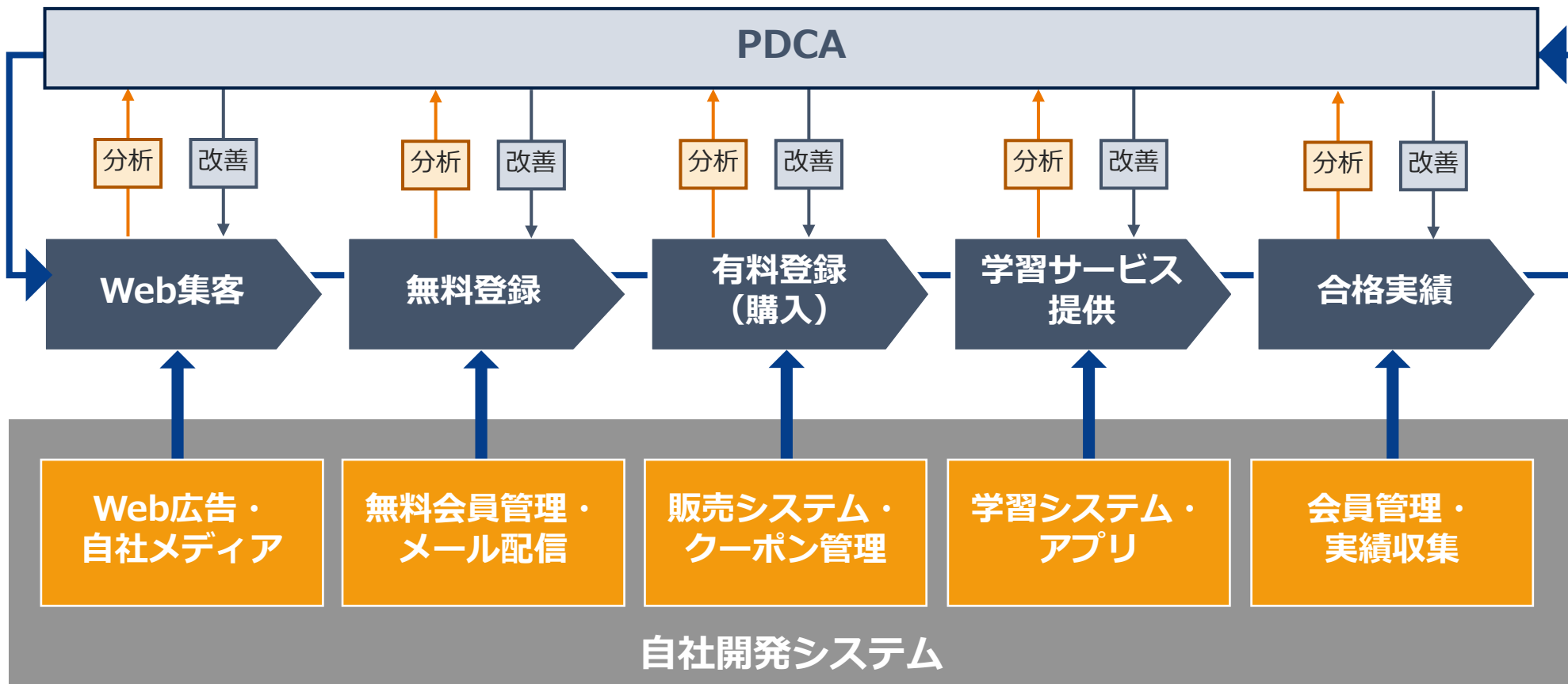
勉強仲間SNSで切磋琢磨

～学習記録を投稿し合いモチベーションアップ～



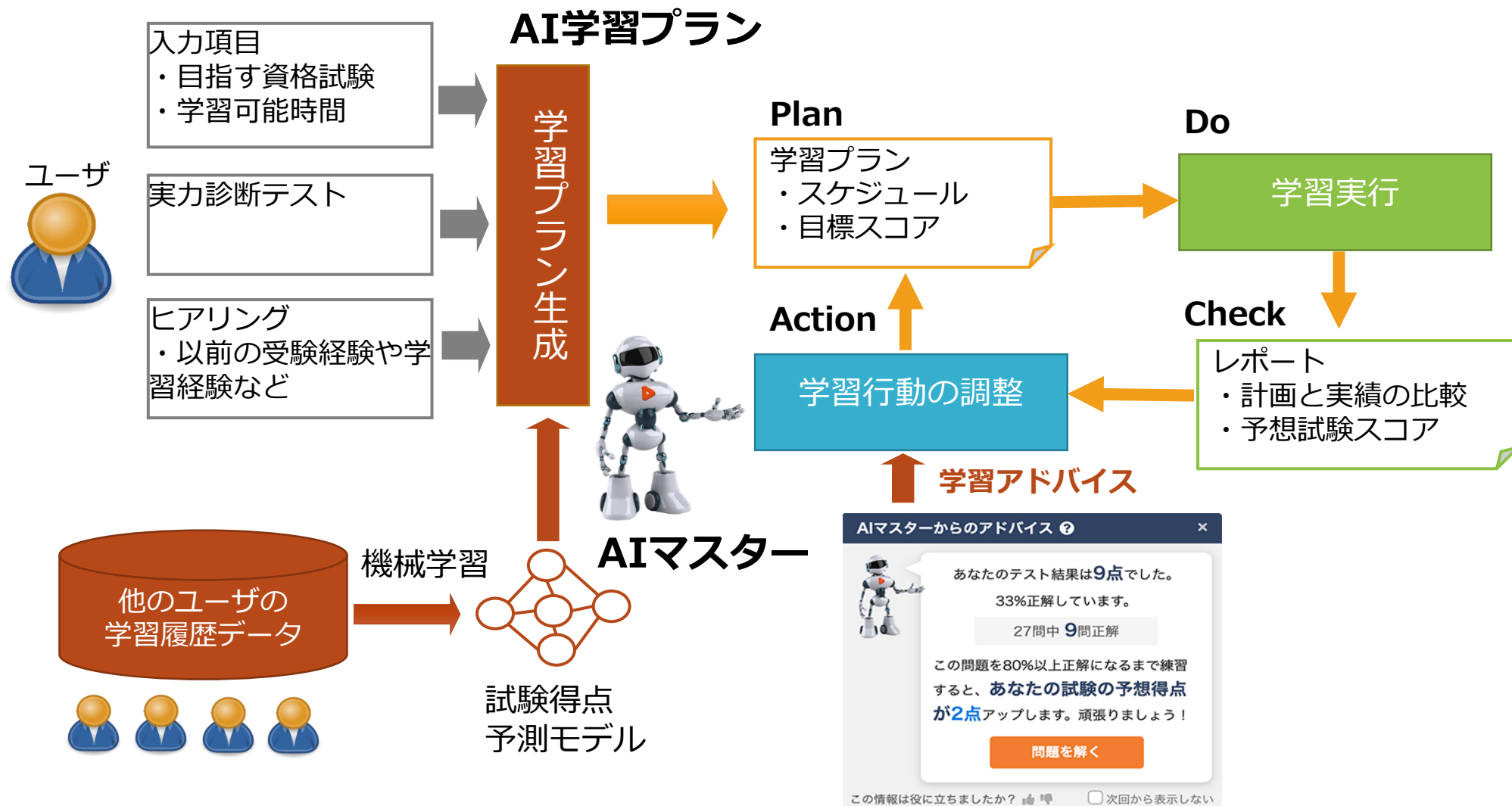
WEB上で集客～販売～サービス提供を完結

集客、登録、販売、サービス提供まで、自社システムにより効率的に実行
各段階のパフォーマンスを日々分析し、改善を繰り返す（PDCA）ことで販売を最大化



自社開発システムによる効率的運営

受講者の学習履歴を、統計的にAIで分析。受講者それぞれに合った最適な学習アドバイス
個人ごとの学習方法やコンテンツを提案する機能などを強化



ローコストオペレーションの仕組み

デジタル技術を駆使し、コンテンツ制作、学習サービス、集客・販売を高度に自動化・省力化したオペレーションを構築

コンテンツ制作

自社スタジオ

動画編集不要な動画制作システム



学習サービス提供

学習システム

動画、問題、テキストなど自動で配信



集客・販売

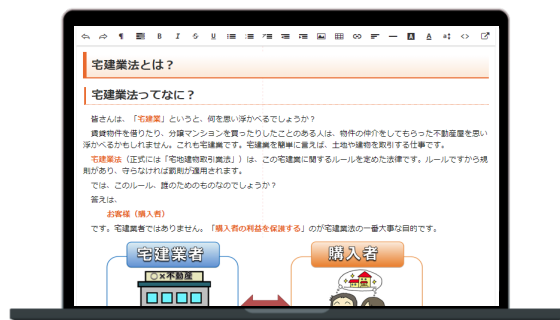
Web集客

Webマーケティングにより効率集客

- Web広告
- 動画広告
- 検索順位向上 (SEO)
- ソーシャルメディア
- 記事サイト
- アフィリエイト (紹介販売)

コンテンツ制作システム

オンラインでのコンテンツ制作システム
 (「紙」「Word」が不要)



アプリで効率学習

アプリによりオフライン学習も自動化



STUDYingアプリ



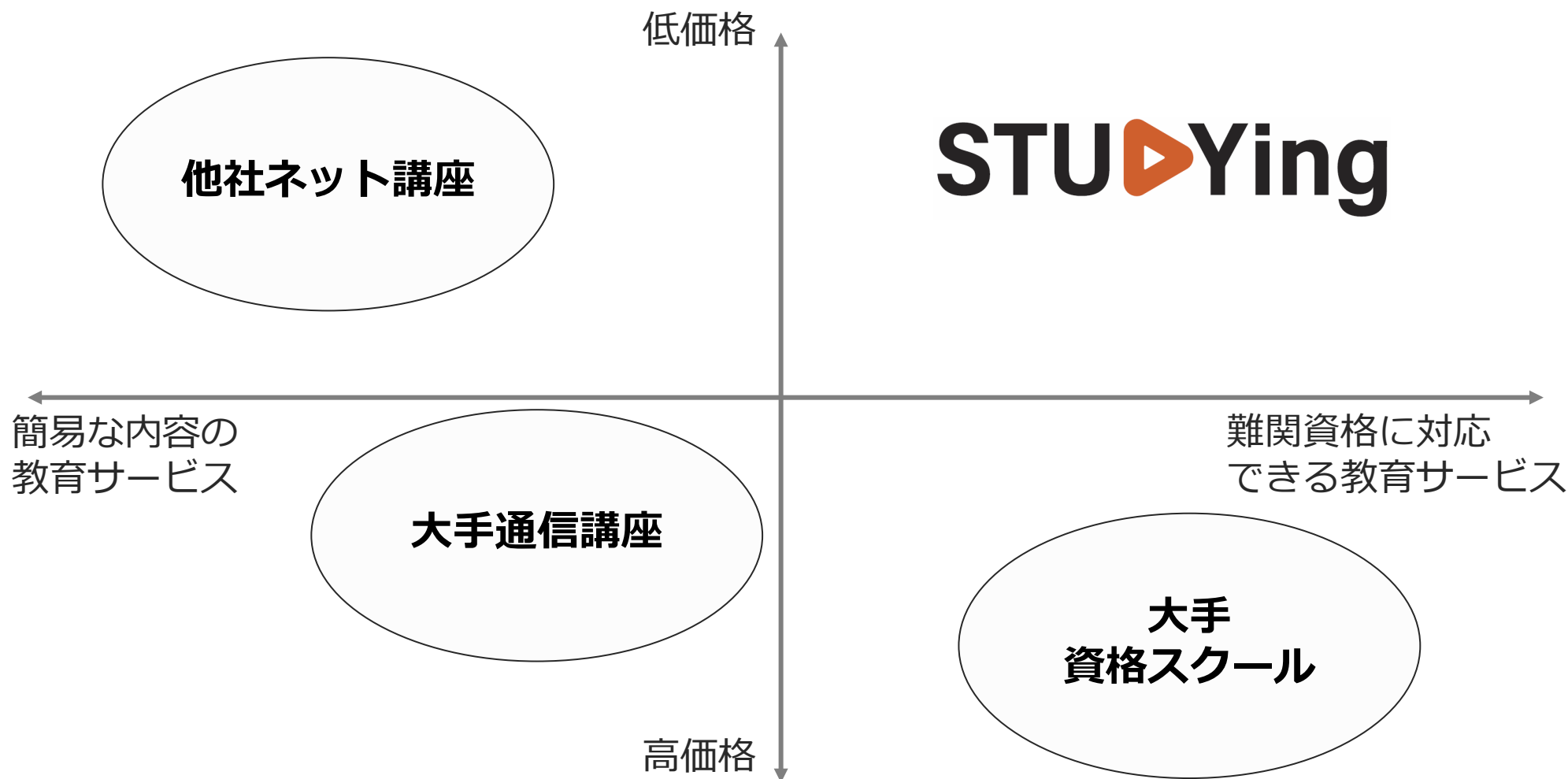
Web販売システム

自社開発の販売システムにより、営業不要での自動販売



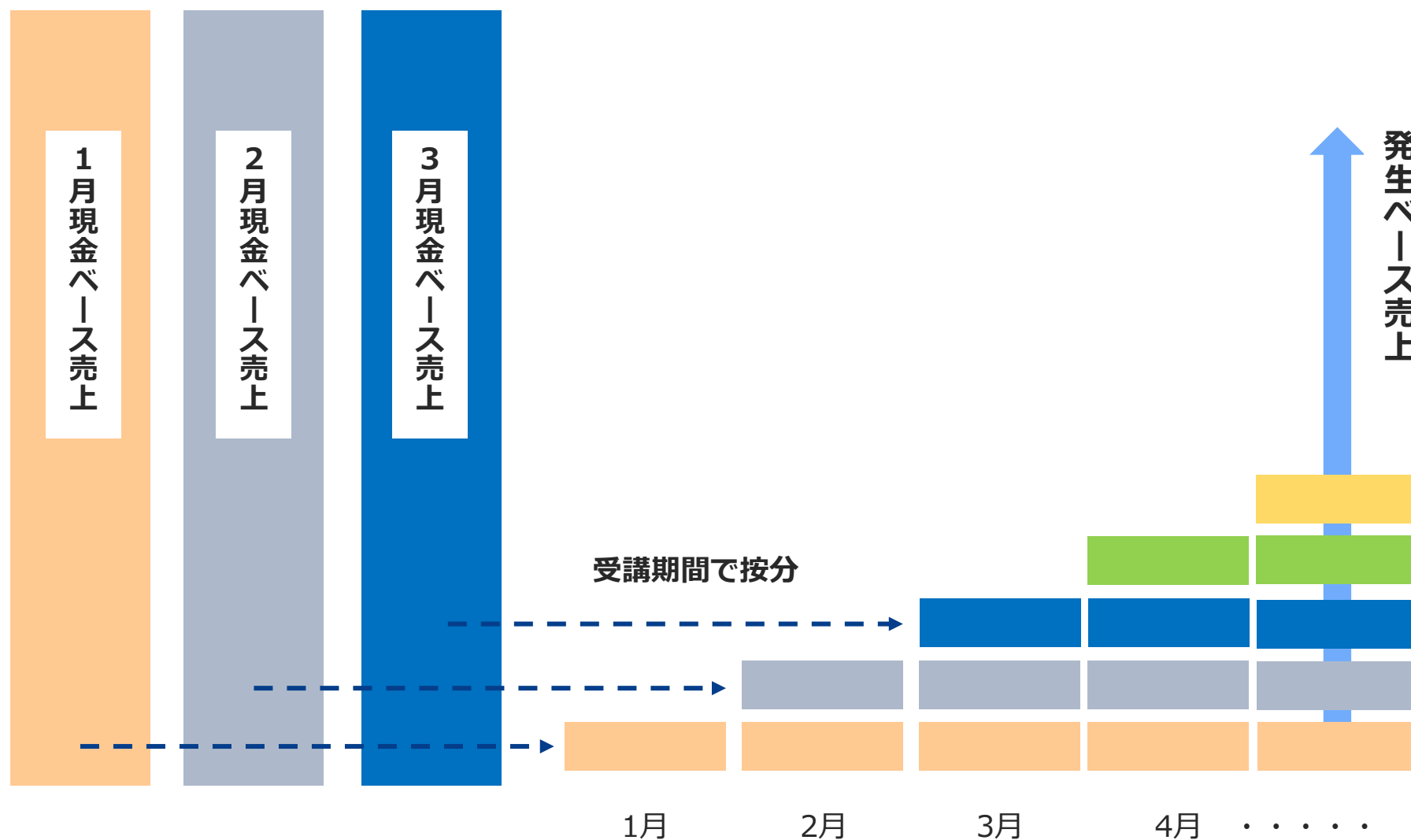
当社のポジショニングと競争優位性

「難関資格に対応できる教育サービス」を「低価格」で提供することで、大手資格スクール、大手通信講座、他社ネット講座と差別化し競争優位性を構築



現金ベース売上と発生ベース売上の関係

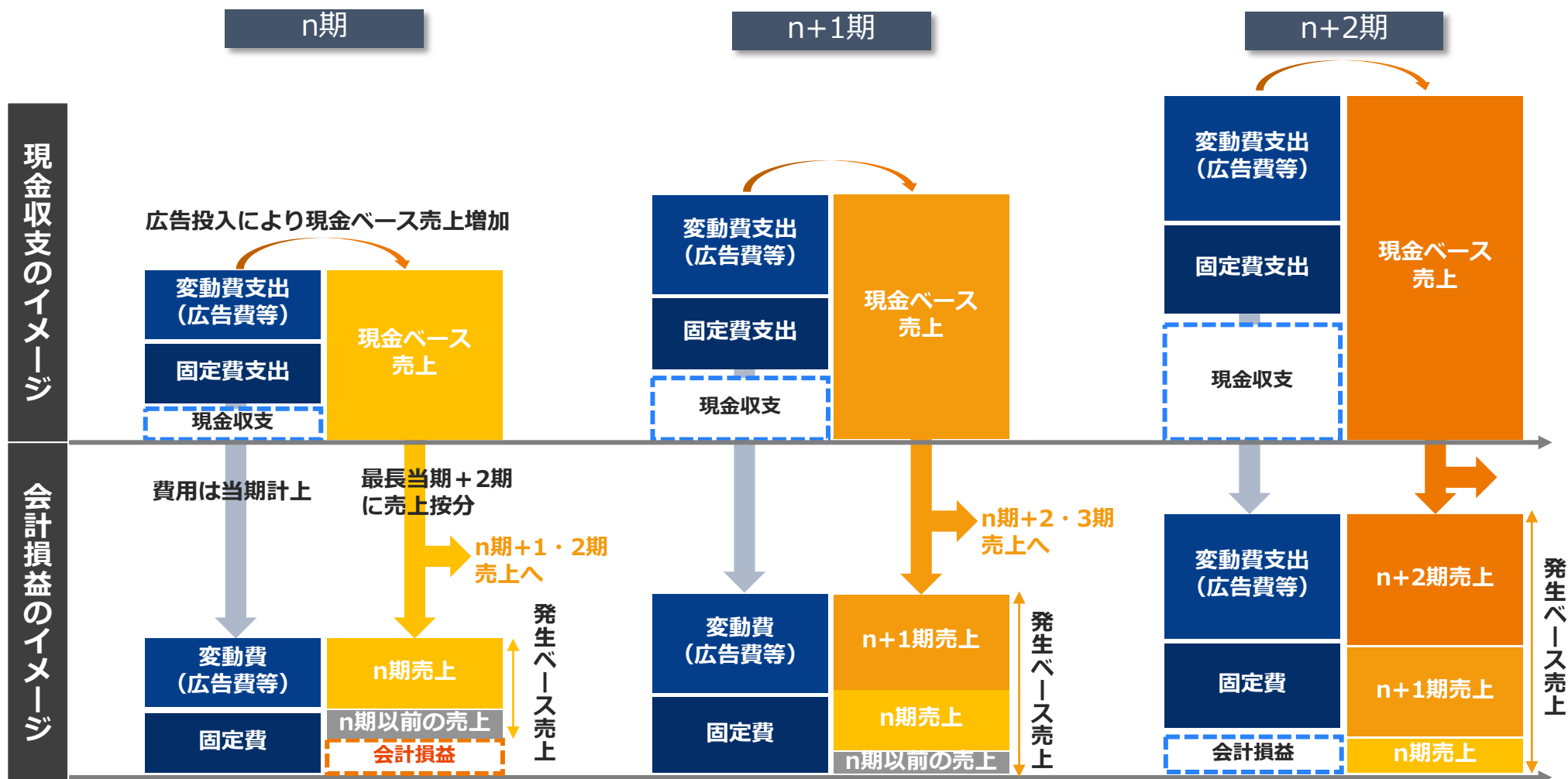
現金ベース売上は、各資格講座の受講期間に応じて按分され、発生ベース売上に計上



現金収支と会計損益の関係

広告費投入により現金ベース売上が増加

現金ベース売上は当期+2期に渡って発生ベース売上に按分

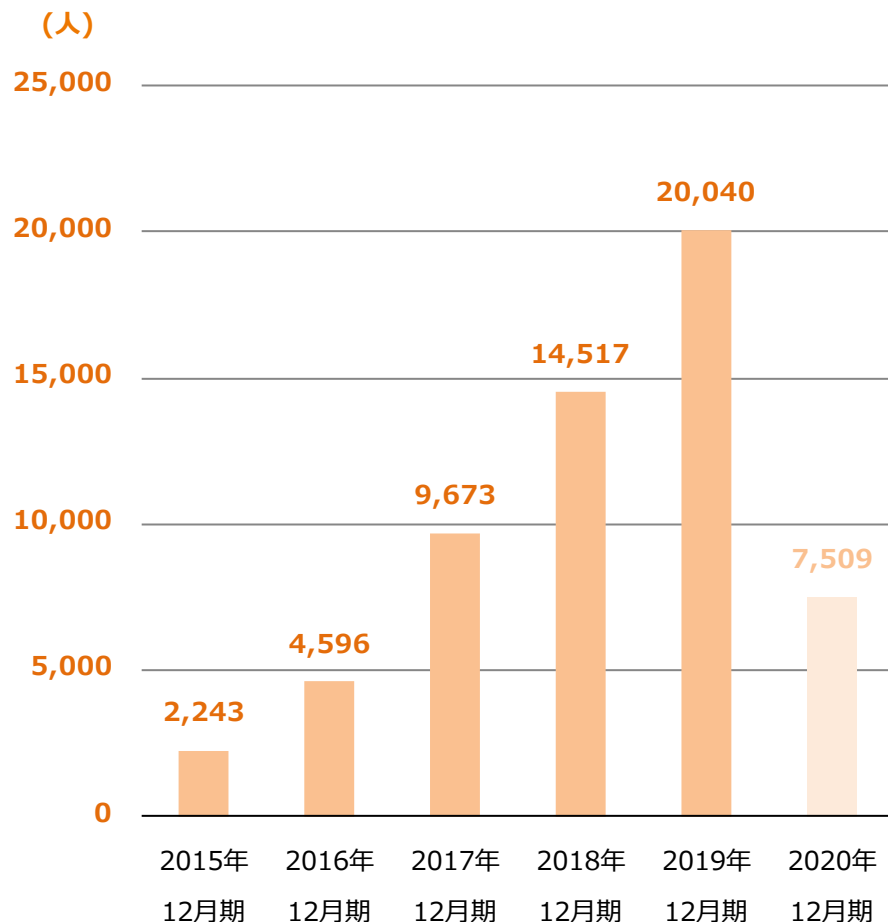


*本ページの内容は当社の現金収支と会計損益の関係を示したものであり、将来の業績を示唆するものではありません © KIYO Learning Co., Ltd. All rights reserved.

新規有料会員を順調に獲得

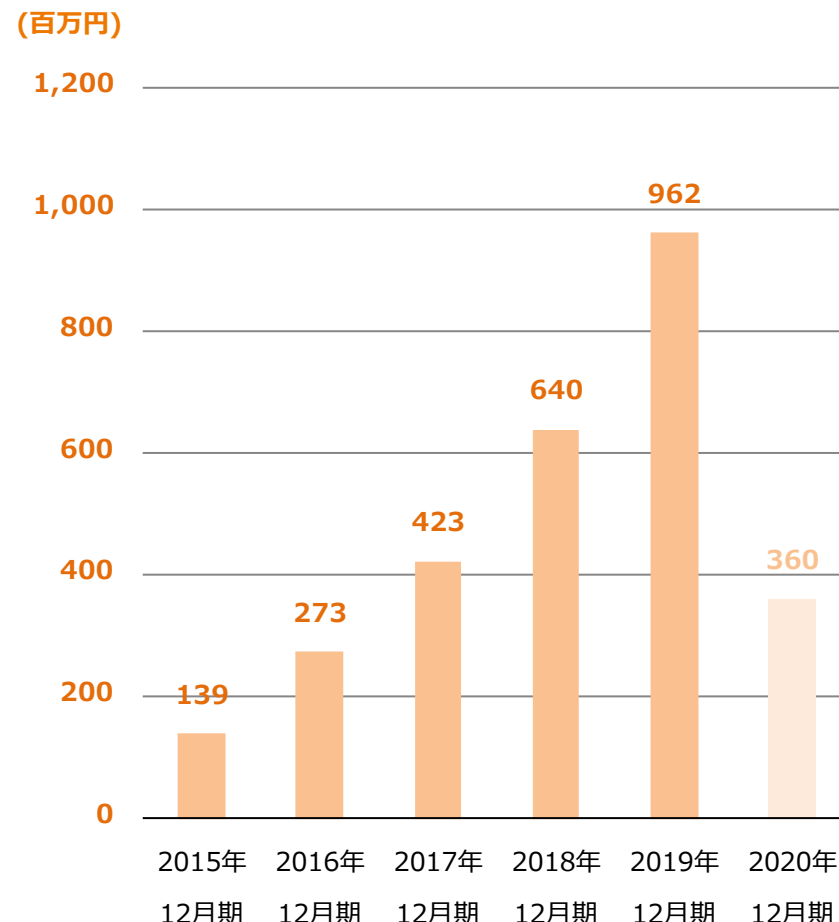
それに応じ、足元の受講申し込み金額を反映する現金ベース売上高も伸長

新規有料会員数(ユニーク)



*2020年12月期は2020年3月末時点

現金ベース売上高



*2020年12月期は2020年3月末時点



Chapter 04

事業概要

AirCourse事業 (法人向け社員教育クラウド)





人材育成の悩みを解決する
社員教育クラウドサービス



各種社員教育コースが受け放題

新人教育、コンプライアンス、IT、ビジネススキルなど質の高い人気研修コースがすぐ受講できる

社員教育の一元管理

学習レポートや、集合研修の管理機能を搭載。社員教育の履歴を一元化し教育担当者の負担を軽減

カンタンに自社コースを作成・共有

自社の研修動画やマニュアル動画はもちろん、テスト、アンケートも簡単に作成可能

受け放題プランでも低価格

1,000名で年間受講の場合、月あたり1ユーザ200円、初期コスト0円の低価格サブスクリプションサービス（継続課金）

「受け放題」の社員教育動画コース

わかりやすい動画講座により実際の業務をイメージしながら学習できる
どこからでもアクセスできるため、店舗や他拠点、テレワーク教育に最適
充実したコースメニュー



店舗・事業所

どこでもアクセス
いつでも学習



自宅
(テレワーク)



公共交通機関
移動中・待ち時間



AirCourse

「受け放題」研修コンテンツ

ライブラリ

キーワードを入力

全てのカテゴリ (112)

- 新人向け (39)
- 若手向け (41)
- 中堅向け (44)
- 管理者向け (26)
- 経営層向け (5)
- ビジネスマナー (7)
- コミュニケーション (13)
- ビジネスマインド (5)
- ビジネススキル (44)
- リーダーシップ (4)
- コンプライアンス (13)
- ITスキル (22)
- ヘルスケア (8)
- 語学 (4)
- 時事的テーマ (3)
- 営業 (3)
- 人事・労務 (10)
- IT・情報システム (3)
- その他の部門 (3)

検索結果:

- 大規模企業でのeラーニング導入に役立つ「組織階層機能」の活用法 (7月31日まで)** (50分) ★★★★★
- 部下育成トレーニング①: 部下育成の基本** (40分) ★★★★★
- 部下育成トレーニング②: 部下育成のゴール設定** (55分) ★★★★★
- 部下育成トレーニング③: 部下育成のゴール設定** (50分) ★★★★★
- 部下育成トレーニング④: 部下育成のゴール設定** (50分) ★★★★★
- 部下育成トレーニング⑤: 部下育成のゴール設定** (55分) ★★★★★
- 部下育成トレーニング⑥: 部下育成のゴール設定** (1時間) ★★★★★
- 仕事の基礎トレーニング【スキル編】①: 仕事の進め方 (PDCAサイクル)** (35分) ★★★★★
- 仕事の基礎トレーニング【スキル編】②: 仕事の進め方 (PDCAサイクル)** (40分) ★★★★★
- 仕事の基礎トレーニング【スキル編】③: DO (確実な実行)** (35分) ★★★★★
- 仕事の基礎トレーニング【スキル編】④: CHECK (検証と報告)** (45分) ★★★★★
- 仕事の基礎トレーニング【スキル編】⑤: ACTION (行動の改善)** (45分) ★★★★★
- 仕事の基礎トレーニング【マイルド編】①: 主体性の向上** (35分) ★★★★★

カンタンに自社コースを作成・共有

誰でもカンタンな操作でコース作成・配信

集合研修や業務手順を、スマホ等で撮影してアップするだけで自社コース作成が可能

確認テストやアンケートで学習効果を確認

動画を撮影



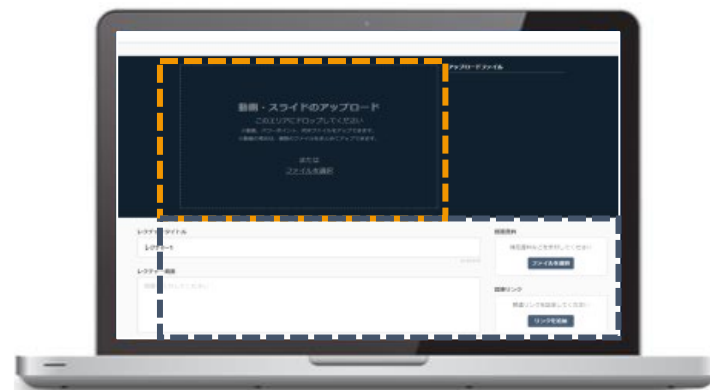
社内研修



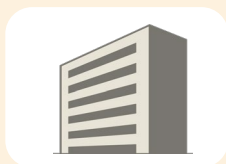
業務手順



 AirCourse



ユーザー社内



オンライン教育の実施



事業所



リモート



在宅

コース作成と配信

動画ファイルやパワーポイントをドロップするだけで簡単共有

テストやアンケートも作成可能

関連資料やテキストも含められる

社員研修を動画化

社員研修や勉強会を動画にし、**研修の手間・コストを削減、研修の再利用化**

テレワーク、多拠点・多店舗スタッフ、内定者などの遠隔教育

集合研修が難しい社員に対して、**どこからでも学習できる教育制度を実現**

業務手順の標準化と教育（動画マニュアル）

業務手順を動画マニュアル化することにより、**業務手順の教育とOJTが効率化**

商品知識や成功事例の共有

新商品の情報や商談の成功例を共有することにより、**営業力、顧客対応力の向上**

コンプライアンス教育の徹底

コンプライアンス研修とテストにより、**コンプライアンス教育と履歴管理の強化**

学習レポートにより、社員の学習状況や履歴を管理

集合研修の管理機能により、研修の出欠管理、リマインド、配布資料の共有、アンケート、受講履歴管理など手間のかかる管理業務を省力化

社員教育の履歴を一元化し教育担当者の負担を軽減

学習レポート

受講状況・得点・学習時間等を管理



集合研修管理

集合研修の管理業務を省力化

1 出欠・リマインドが簡単



出欠確認や連絡メール送信を自動化、省力化

2 アンケートが簡単



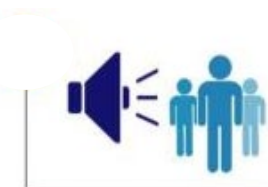
研修直後のアンケートを簡単に取得
結果を自動集計

3 受講履歴管理が簡単



誰が、いつ、どの研修を受講したのかを一元管理
計画的な研修管理をサポート

4 受講者ページで簡単情報共有



事後課題や配布資料、カリキュラムなどを受講者ページで共有

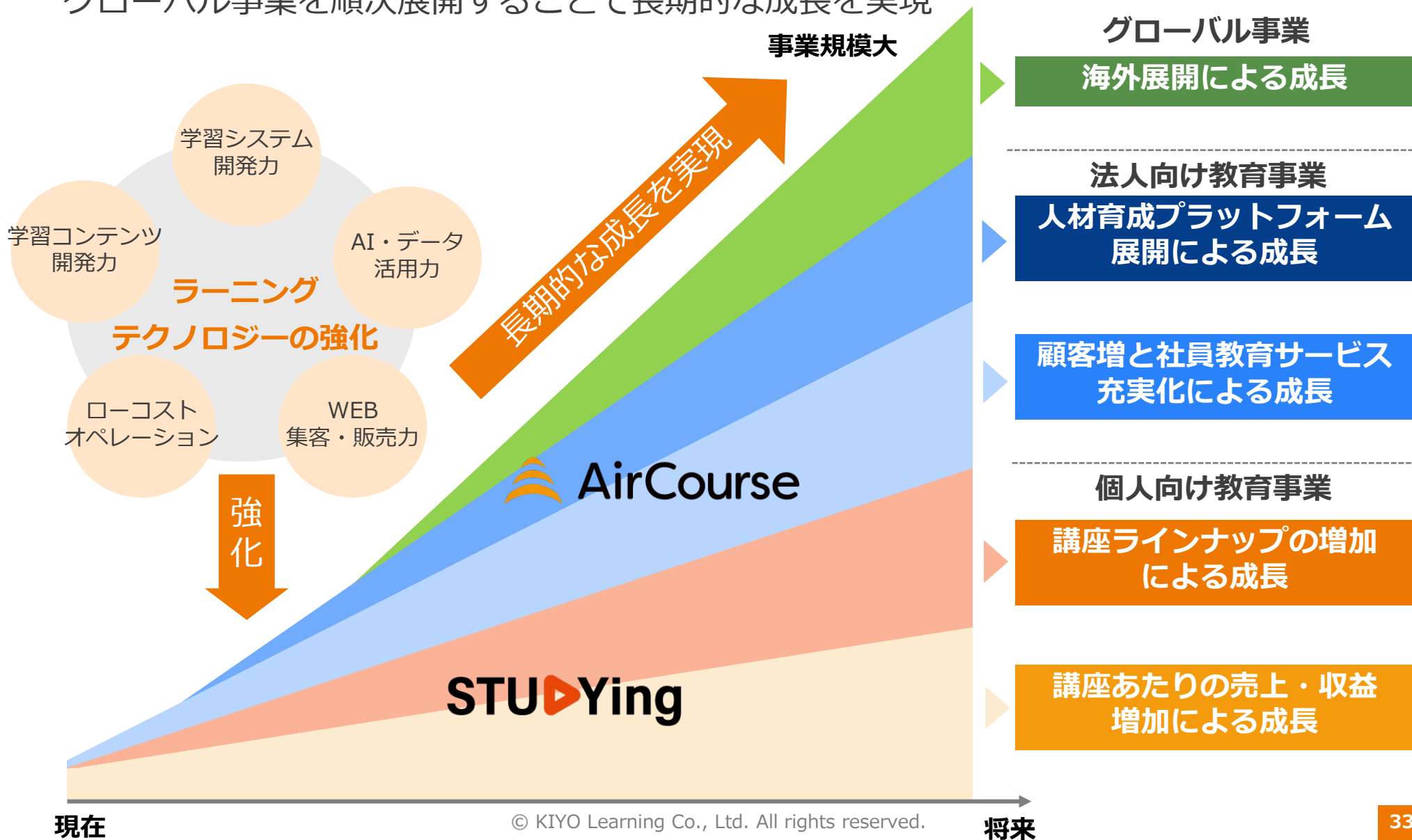
The background features a blue-toned grid pattern. On the left, there is a faint, semi-transparent globe. On the right, a 3D bar chart with several vertical bars of varying heights is visible, suggesting growth or data analysis.

Chapter 05

成長戦略

成長戦略サマリ

ラーニングテクノロジーを強化しつつ、個人向け教育事業、法人向け教育事業、グローバル事業を順次展開することで長期的な成長を実現



スタディング事業：講座ラインナップの増加

有望な新規市場カテゴリへの講座展開を行う事で売上規模を拡大

カテゴリ内で資格講座を充実させ上位資格に誘導する事でLTV(顧客生涯価値) 最大化

ビジネス

法律

会計

不動産

IT

語学

就転職
対策

業務
スキル

その他

高

STU▷Ying
現在の中心領域

カテゴリ内の
資格ラインナップの
充実化

ユーザを下の資格から
上の資格に誘導することで
LTV (顧客生涯価値) 最大化

上位資格への誘導

新規市場カテゴリ
への講座展開

市場規模が大きく有望な市場カ
テゴリに新規講座を投入するこ
とで売上規模を拡大

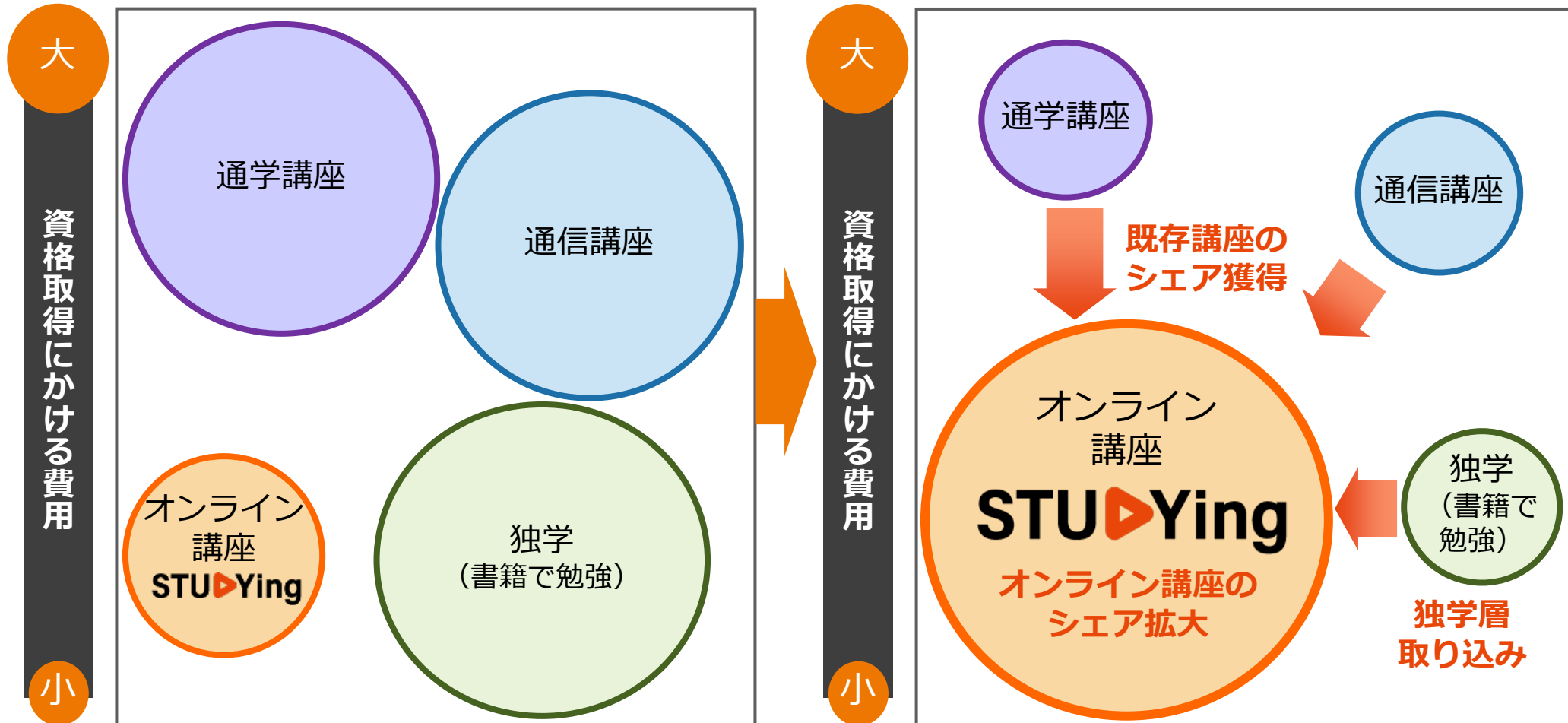
難易度

低

資格講座市場において、オンライン講座でナンバーワンのポジションを目指し、通学・通信講座のシェアを獲得、さらに独学層の取り込みにより、シェアを最大化

これまで

今後



※ 図の面積は受講者数のイメージを表します

AirCourse事業：顧客増とサービスメニューの充実化 KIYO LEARNING

AirCourseの機能強化やコンテンツ強化、販売強化を行う事で、顧客ベースを増やす
 さらに、この顧客ベースに対して、資格取得コンテンツ（スタディング）、動画制作サービス、ハイブリッド研修サービス（eラーニングと集合研修の組み合わせ）などを提供することで顧客単価を増やし成長を加速

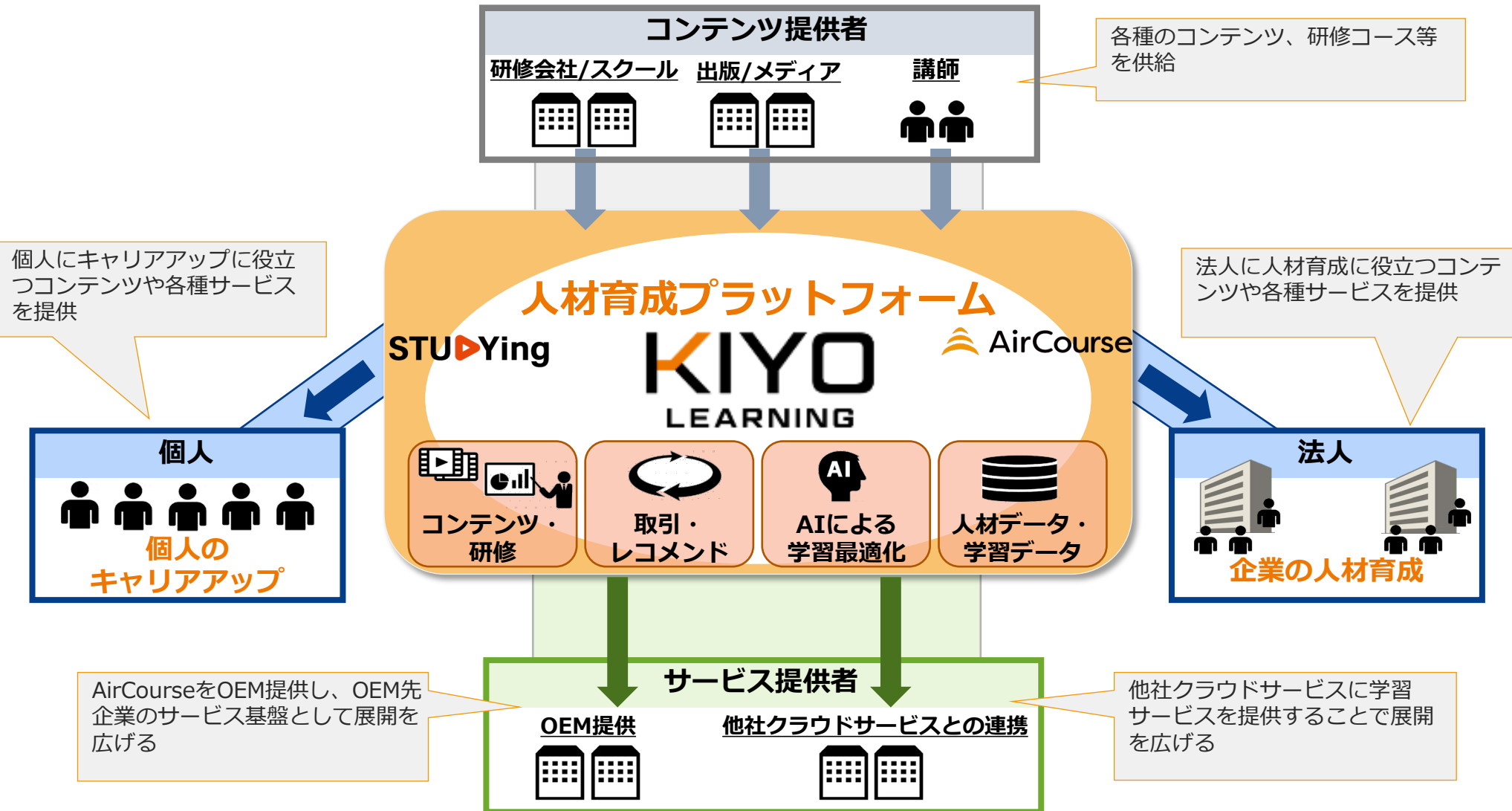
① AirCourseの顧客ベースを増やす



② 関連サービスを提供することで顧客単価を増やす

AirCourse事業：人材育成プラットフォーム展開

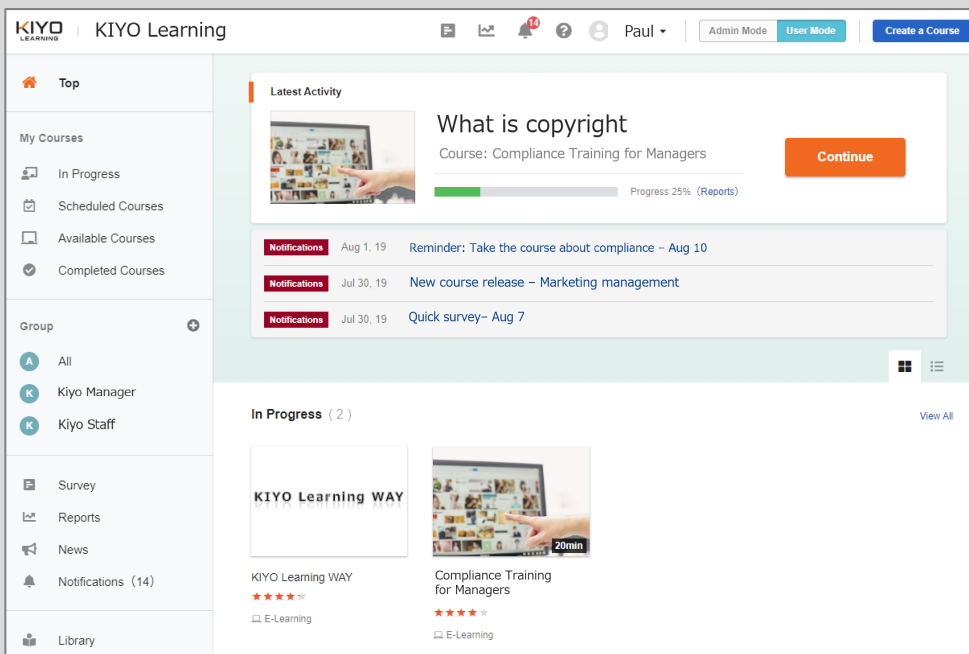
コンテンツ提供者と連携して多様なコンテンツ・研修を収集し、法人・個人への販売および、OEMや他社B2Bクラウド経由での販売も含めた成長を目指す



将来的に、AirCourseをグローバル展開することで、海外市場を開拓し成長する

- ①英語版を日本企業（海外法人等）に販売、②英語圏へのテスト販売、③英語圏への販売展開、④多言語版の全世界への販売展開という流れで世界のスタンダードを目指す

AirCourse英語版（限定提供中）



①プロダクトの英語対応と海外展開している日本企業への英語版展開（一部顧客に提供中）

実行中

②販売WEB・ドキュメントの英語対応と英語圏へのテスト販売

③英語圏への販売展開（現地パートナー、拠点展開等）

④多言語対応と全世界への販売展開（非英語圏を含む販売展開）

Appendix

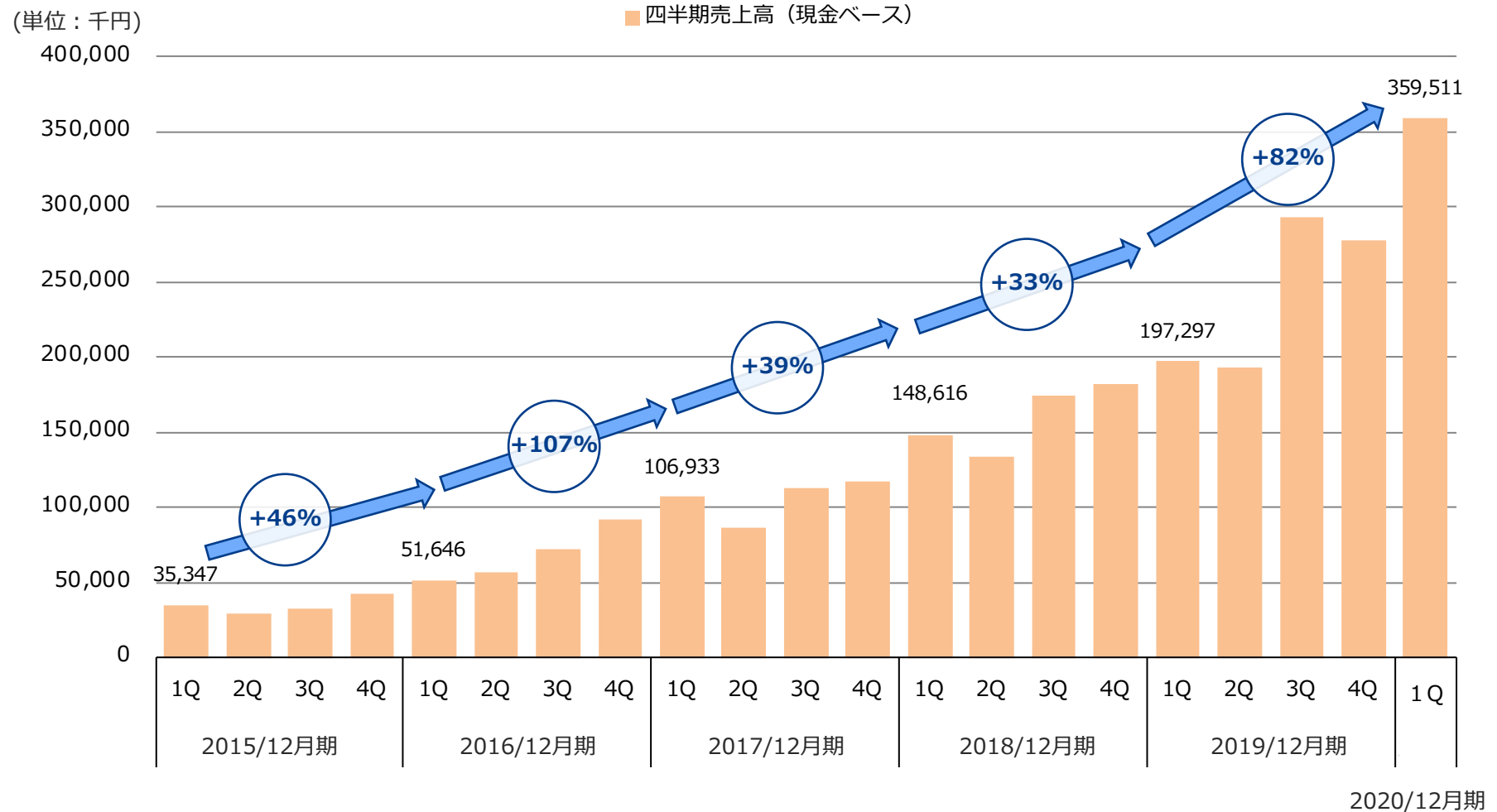
補足資料

スタディング 競合他社との比較

スタディングは、難関資格対応、低価格、すきま時間学習、高品質の動画、学習システム、勉強仲間SNS、AIによる学習最適化において競争優位性を確保

	スタディング	大手資格学校	大手通信講座	他社ネット講座
対応可能な学習テーマ	難関～低難度資格を含む ラインナップ	難関資格中心の ラインナップ	中・低難度資格や 習い事	中・低難度資格や 習い事
価格	低価格	高価格	中価格	低価格
場所と時間	すきま時間で どこでも学習	決まった時間に 教室で学習	教材が 手元に必要	すきま時間で どこでも学習
動画講座	情報番組のような 高品質動画	教室の講義映像	テキストが手元に 必要な講座	簡易的な映像
学習システム	スマホで問題練習・ 模試・添削・ ノート作成	教材の配信 が中心	教材の配信 が中心	動画やテキスト 中心
勉強仲間	勉強仲間SNSでの 励まし合い	教室での 情報交換	無し	無し
AIによる 学習最適化	AIによる 学習プラン作成や アドバイス	無し	無し	無し

スタディング 月次現金ベース売上高の推移



注：%表記は各決算期1Q四半期売上高を比較した際の伸び率

B/S

(千円)	2018/12期	2019/12期	2020/12期1Q
流動資産合計	518,565	641,284	712,780
現金及び預金	405,534	510,726	592,816
有形固定資産合計	25,460	22,390	22,091
無形固定資産合計	34,005	64,555	74,946
投資その他の資産合計	33,435	29,120	34,791
資産合計	611,467	757,351	844,610
流動負債合計	364,851	620,618	750,034
前受金	267,216	438,180	574,941
固定負債合計	25,438	66,221	60,146
負債合計	390,289	686,839	810,180
資本金	388,050	388,050	388,050
資本剰余金合計	378,050	378,050	378,050
利益剰余金合計	△ 544,922	△ 695,587	△ 731,669
株主資本合計	221,177	70,512	34,430
純資産合計	221,177	70,512	34,430
負債純資産合計	611,467	757,351	844,610

P/L

(千円)	2018/12期	2019/12期	2020/12期1Q
売上高	609,137	835,264	250,528
売上原価	197,216	262,372	73,752
売上総利益	411,921	572,892	176,775
販管費	622,737	722,397	212,124
営業損失	△ 210,816	△ 149,504	△ 35,348
経常損失	△ 211,136	△ 150,375	△ 36,008
税引前当期純損失	△ 211,136	△ 150,375	△ 36,008
法人税等	265	290	73
当期純損失	△ 211,402	△ 150,665	△ 36,082