



2020年12月期 第3四半期 決算説明資料

2020年11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.

Chapter01	企業概要	P. 4
Chapter02	業績ハイライト	P. 14
Chapter03	成長戦略	P. 28
Appendix		P. 35

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11月13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 wooden floor texture. In the upper half, the word "KIYO" is written in large, dark grey, 3D block letters. The letter "K" has a distinctive orange-to-white gradient. 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 in orange, and "企業概要" is in black. A thin orange horizontal line is located below "Chapter 01".

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	綾部 貴淑	常勤監査役(社外)	望月 求	
	取締役	島田 慶生	監査役(社外)	湯浅 奉之	
	取締役	秦野 元秀	監査役(社外)	佐藤 未央	
	取締役(社外)	高尾 廣明			
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	30名（2020年9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
- 2020年7月 東京証券取引所マザーズ上場

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



- 27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11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



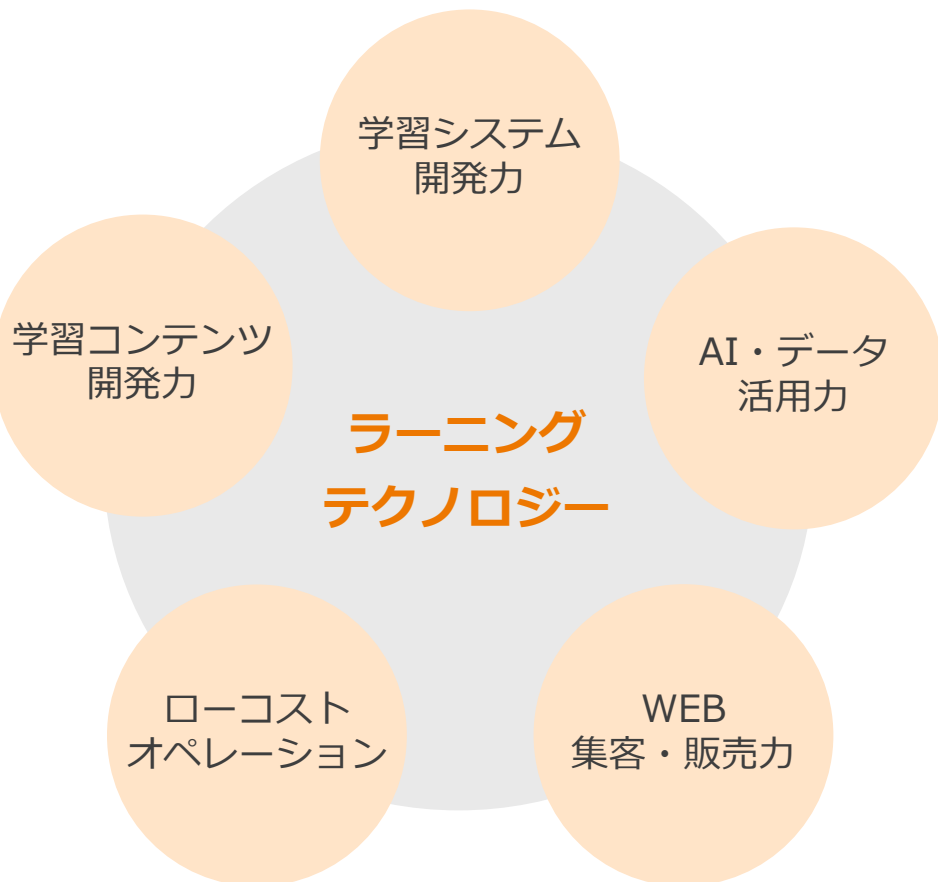
- 各種社員教育コースが受け放題（133コース ※2）
- カンタンに自社コースを作成・共有

※2 2020年11月現在

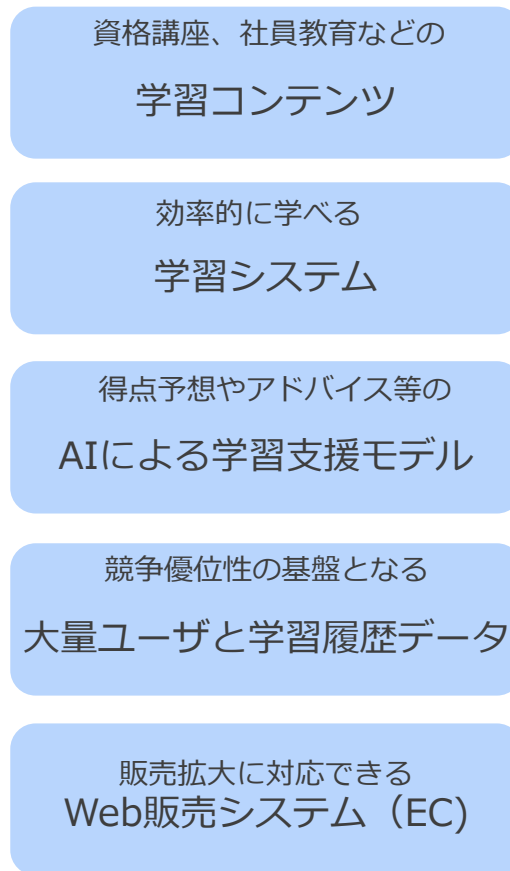
当社の強み（競争優位性）

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で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）



資産



事業展開

主に個人



企業

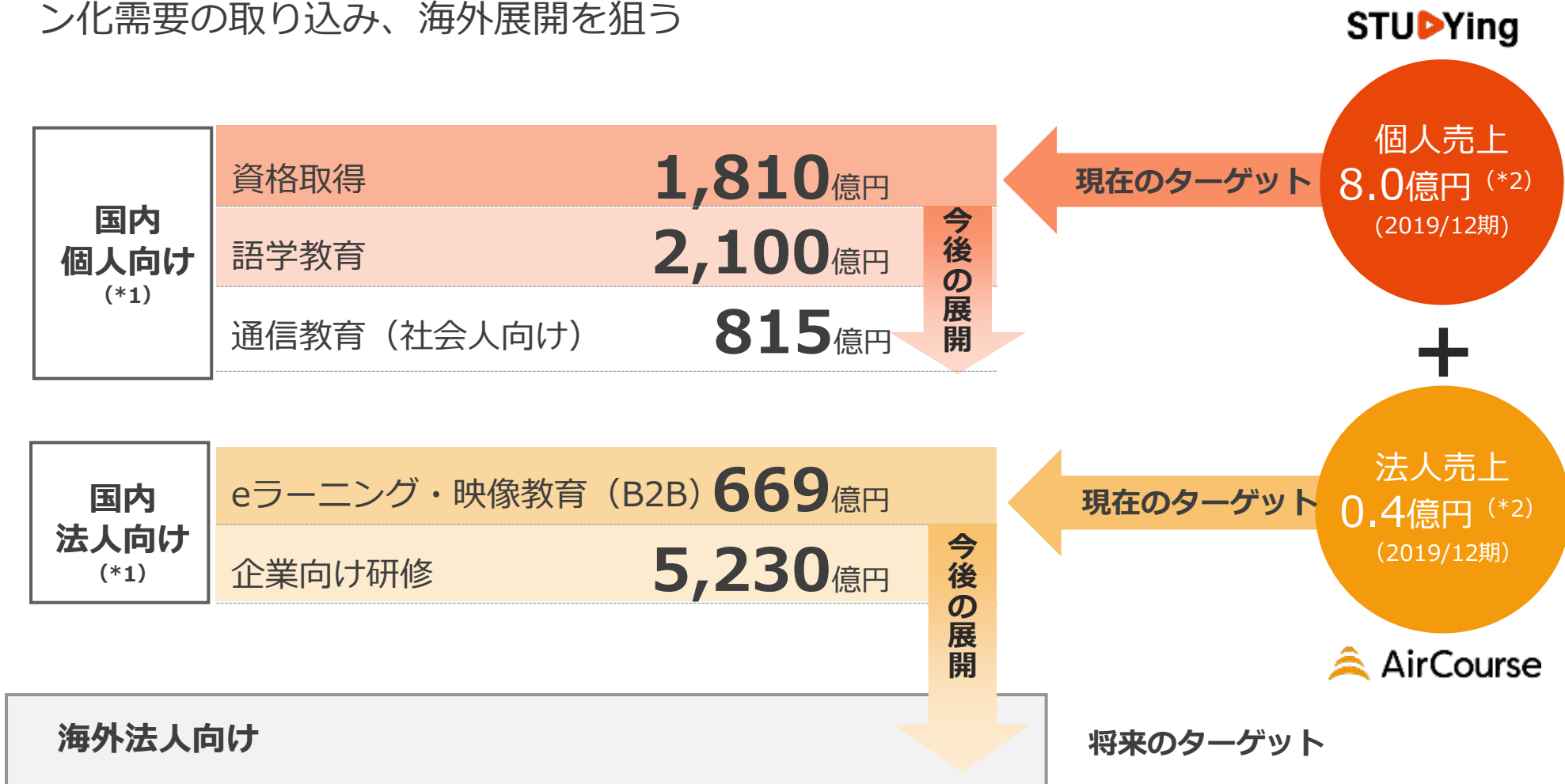


学習を変革

持続的な競争優位性

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

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～中難度～簡単な資格を揃える事で、資格のグレードアップを推進

7月に貸金業務取扱主任者開講

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）
- ▶ **貸金業務取扱主任者**

IT

- ▶ ITパスポート
- ▶ 基本情報技術者

ビジネススキル

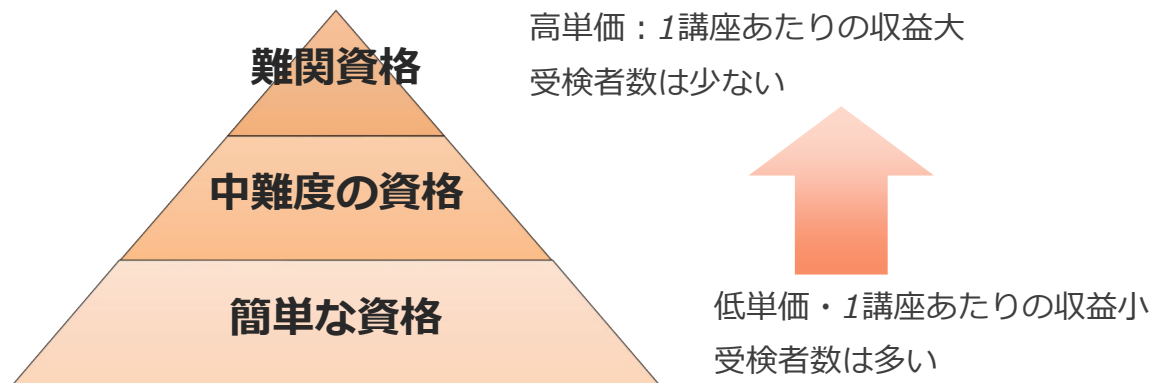
- ▶ コンサルタント養成講座
- ▶ データサイエンティスト基礎講座

公務員

- ▶ 公務員

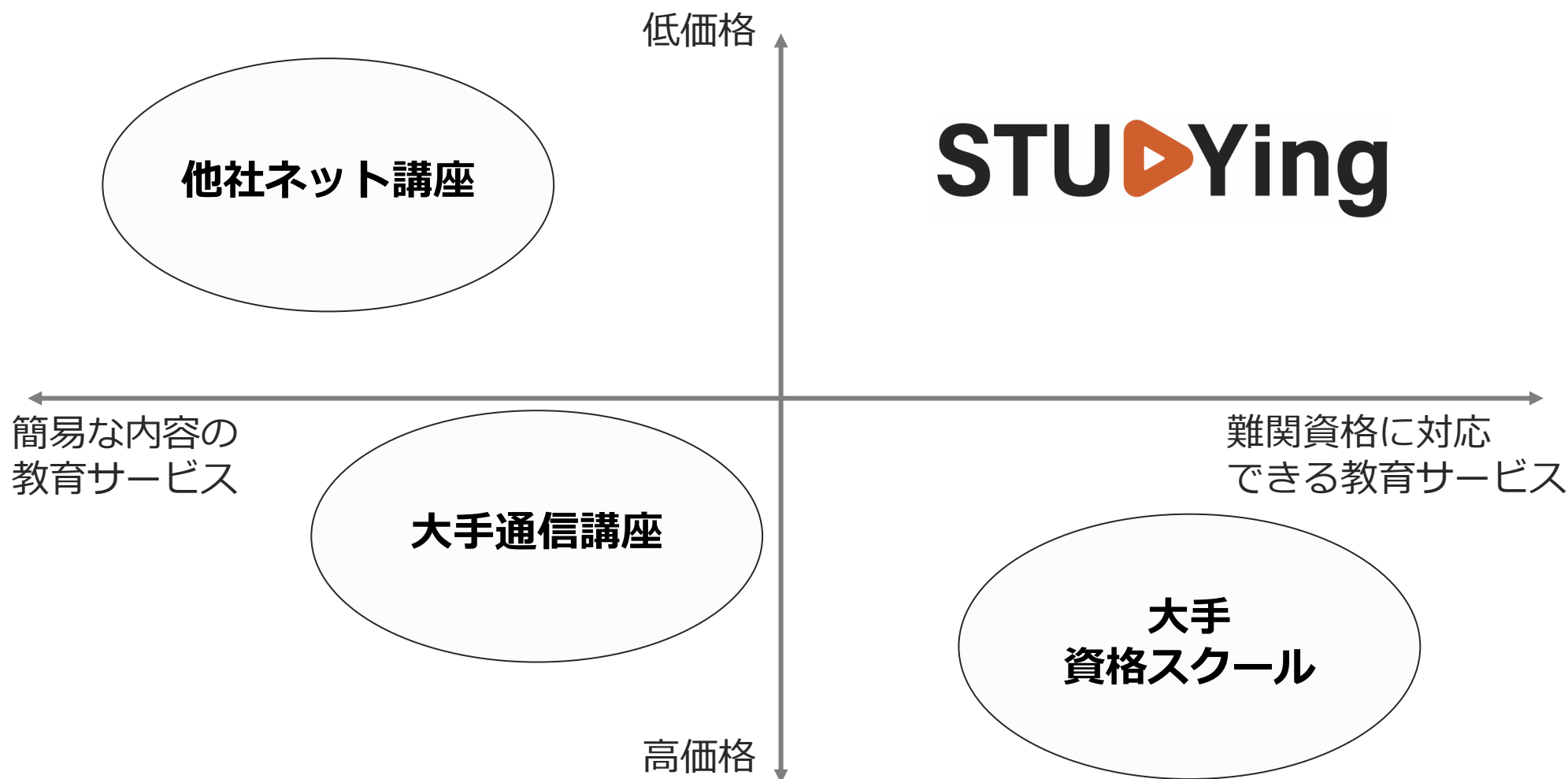
語学

- ▶ TOEIC® TEST 対策



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



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

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）



Chapter 02

業績ハイライト

■業績動向

- ・ 3Q累計発生ベース売上高は 前年同期比+82%(+4.9億円) の10.8億円
- ・ 3Q累計（1月-9月）にて 前年同期比+2.4億円改善 の経常黒字1.1億円

■KPI

- ・ スタディング 3Q累計現金ベース売上高は 前年同期比+93% の13.2億円
- ・ スタディング 3Q末での新規有料会員数は 前年同期比+93% の29,471人
- ・ 広告宣伝費率は前年通期実績に対し 10.8ポイント 改善

*2019年12月期第3四半期の数値については、EY新日本監査法人の四半期レビューは受けておりません。

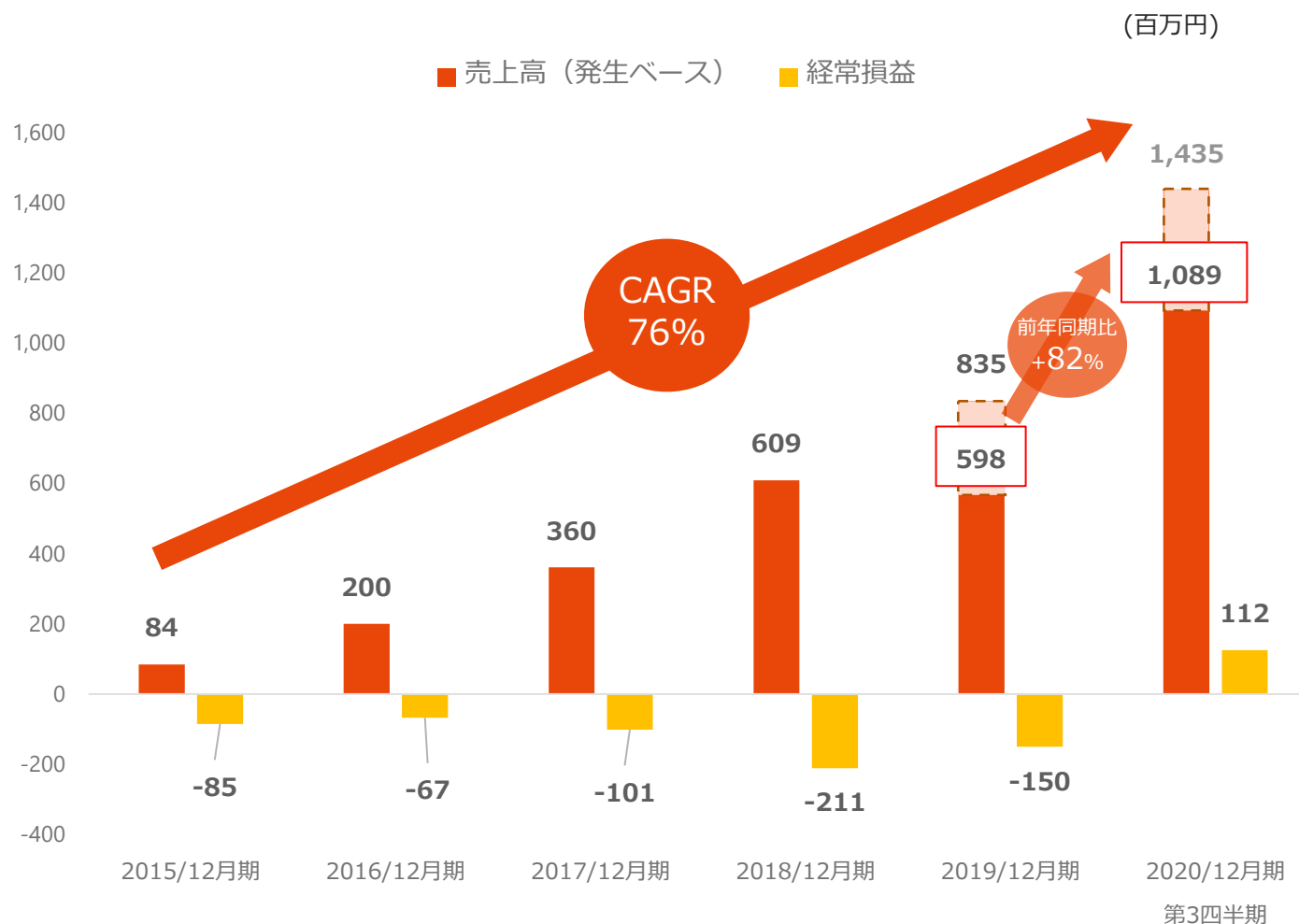
2020年12月期の業績予想と進捗状況

- ・ 2020年12月期3Q（1月-9月）までの実績で、売上高進捗率 **75.9%**
- ・ 同 3Q累計期間（1月-9月）にて **経常黒字（112百万円、進捗率89.3%）** を達成

項目	2019年12月期 (実績)	2020年12月期 (業績予想)	前期比	(百万円)	
				2020年12月期3Q (実績)	進捗率
売上高	835	1,435	+71.8%	1,089	75.9%
スタディング事業	798	1,335	+67.2%	1,009	75.6%
法人向け教育事業	36	99	+176.3%	80	80.4%
売上原価	262	297	-	238	-
売上総利益	572	1,137	-	851	-
販売費及び一般管理費	722	1,009	-	726	-
営業損益	-149	127	-	125	98.4%
経常損益	-150	125	-	112	89.3%
当期純損益	-150	118	-	94	79.7%

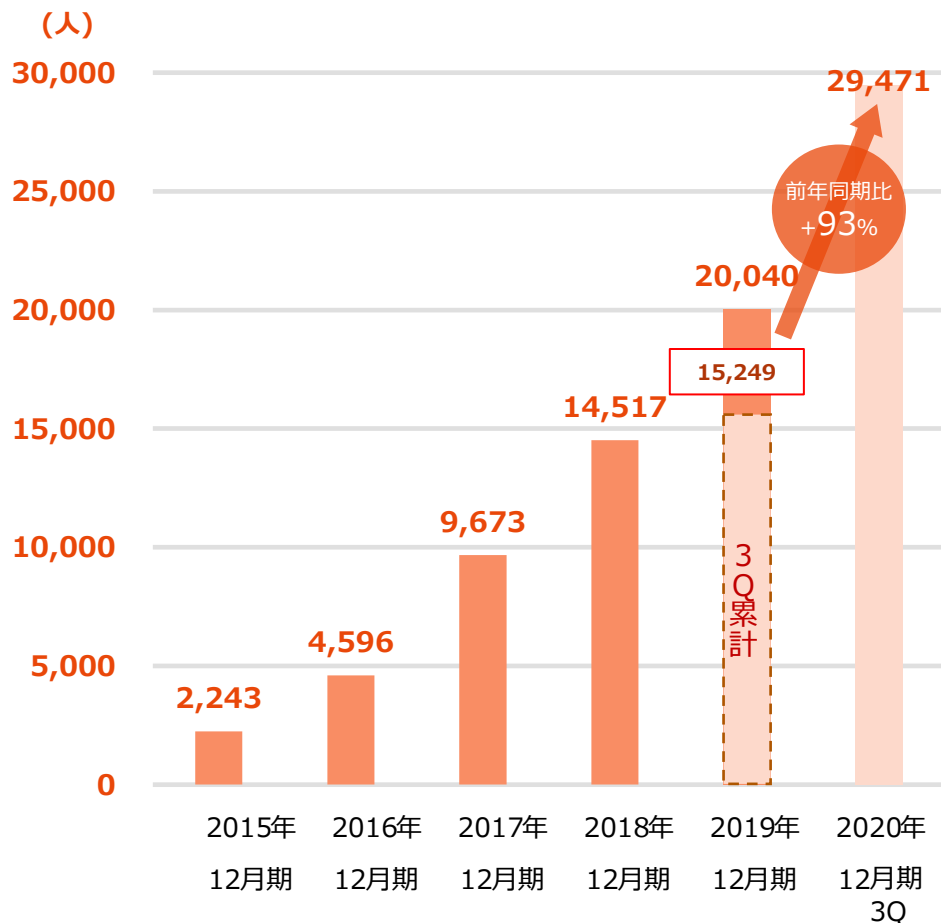
売上高（発生ベース）・経常損益の推移

- ・ 3Q累計（1月-9月）での売上高は、**前年同期比+82%**の10.8億円
- ・ 3Q累計（1月-9月）にて**1.1億円**の経常黒字（前年同期比+2.4億円改善）



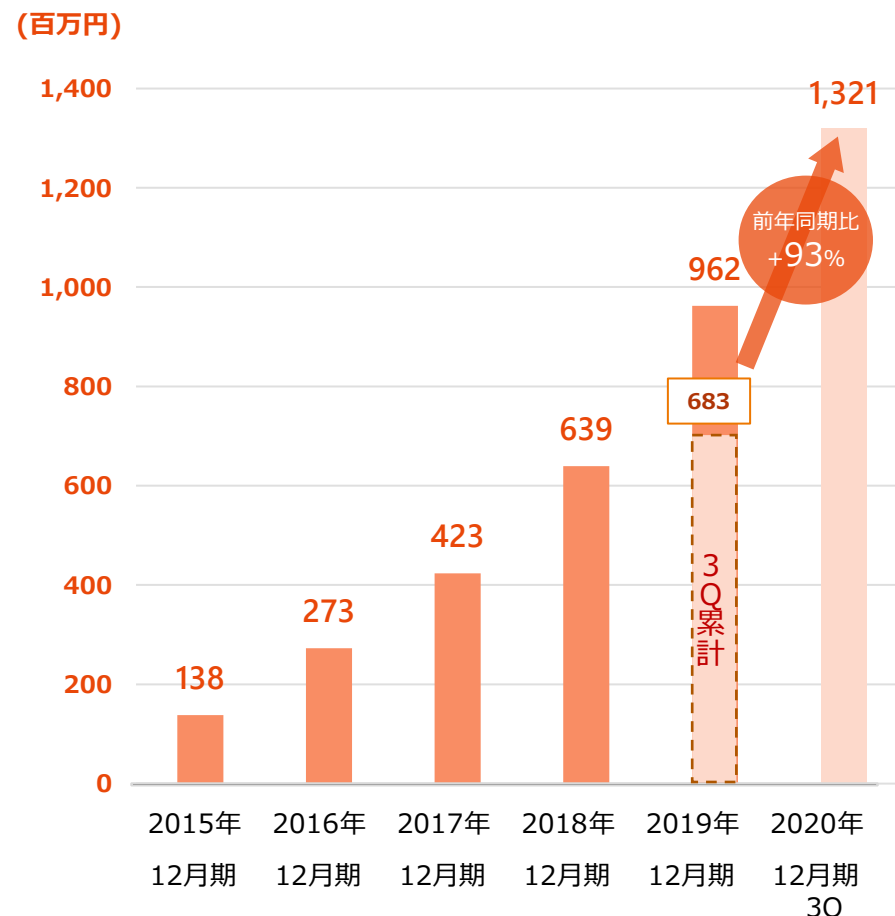
- ・ 新規有料会員を順調に獲得（3Q累計で **前年同期比+93%** の29,471人）
- ・ 受講金額を反映する現金ベース売上高も伸長（3Q累計で **前年同期比+93%** の13.2億円）

新規有料会員数(ユニーク)



*2020年12月期は2020年9月末時点（法人経由含む）

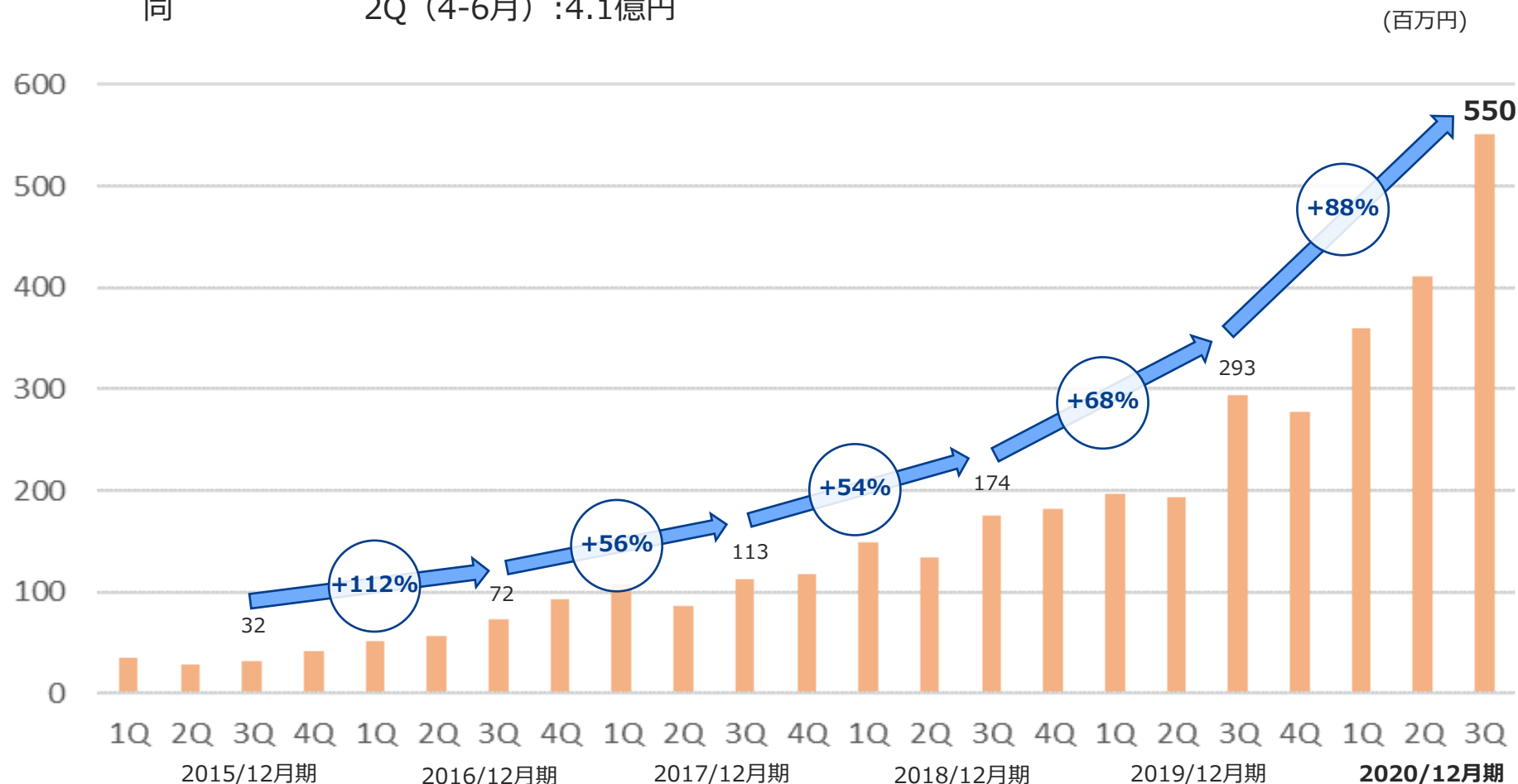
現金ベース売上高



*2020年12月期は2020年9月末時点（法人経由含む）

・2020年3Q（7-9月）は、現金ベース売上で **前年同期比+88%** の5.5億円

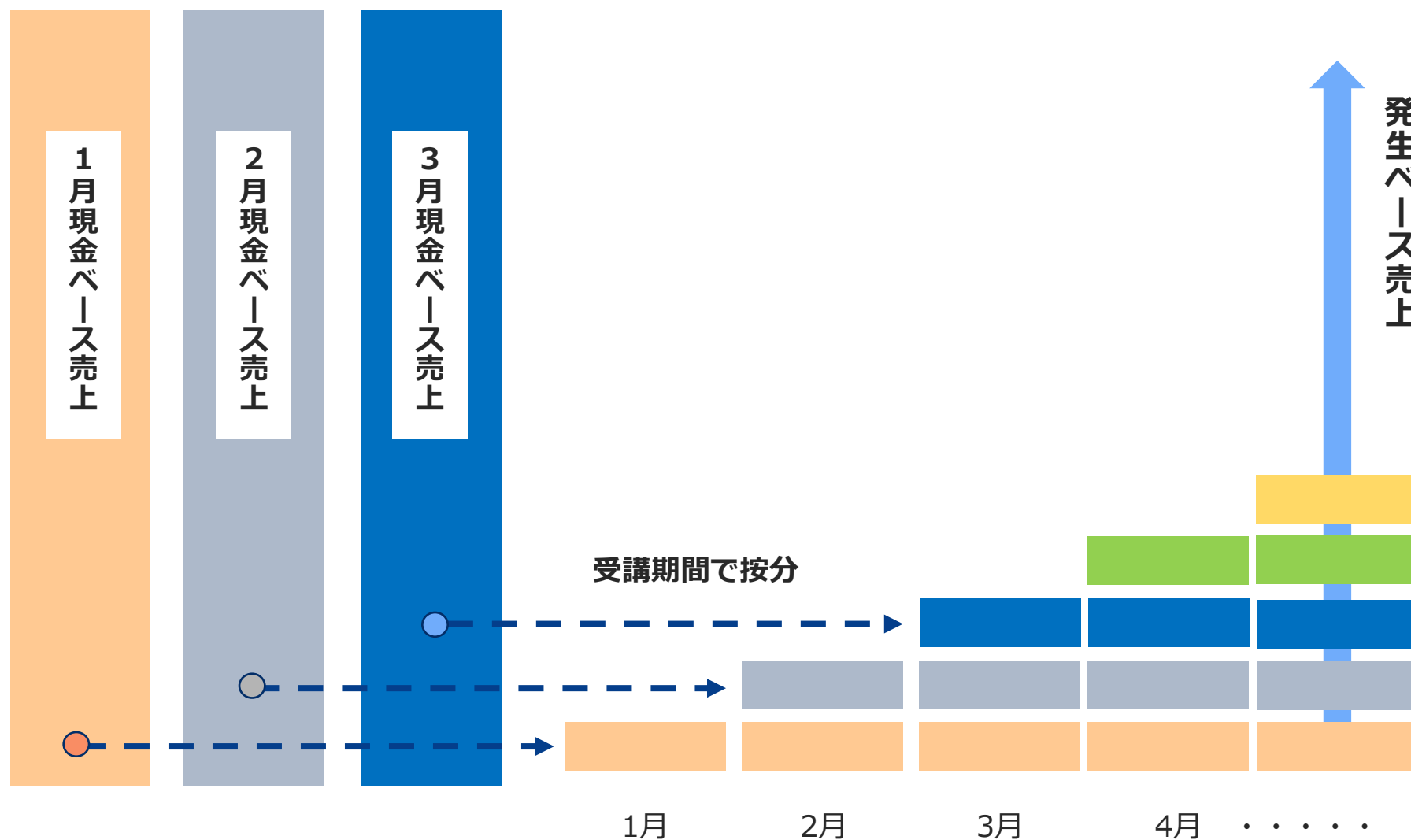
ご参考 現金ベース売上1Q（1-3月）：3.6億円
 同 2Q（4-6月）：4.1億円



注：%表記は各決算期3Q四半期売上高を比較した際の伸び率（法人経由含む）

現金ベース売上と発生ベース売上の関係

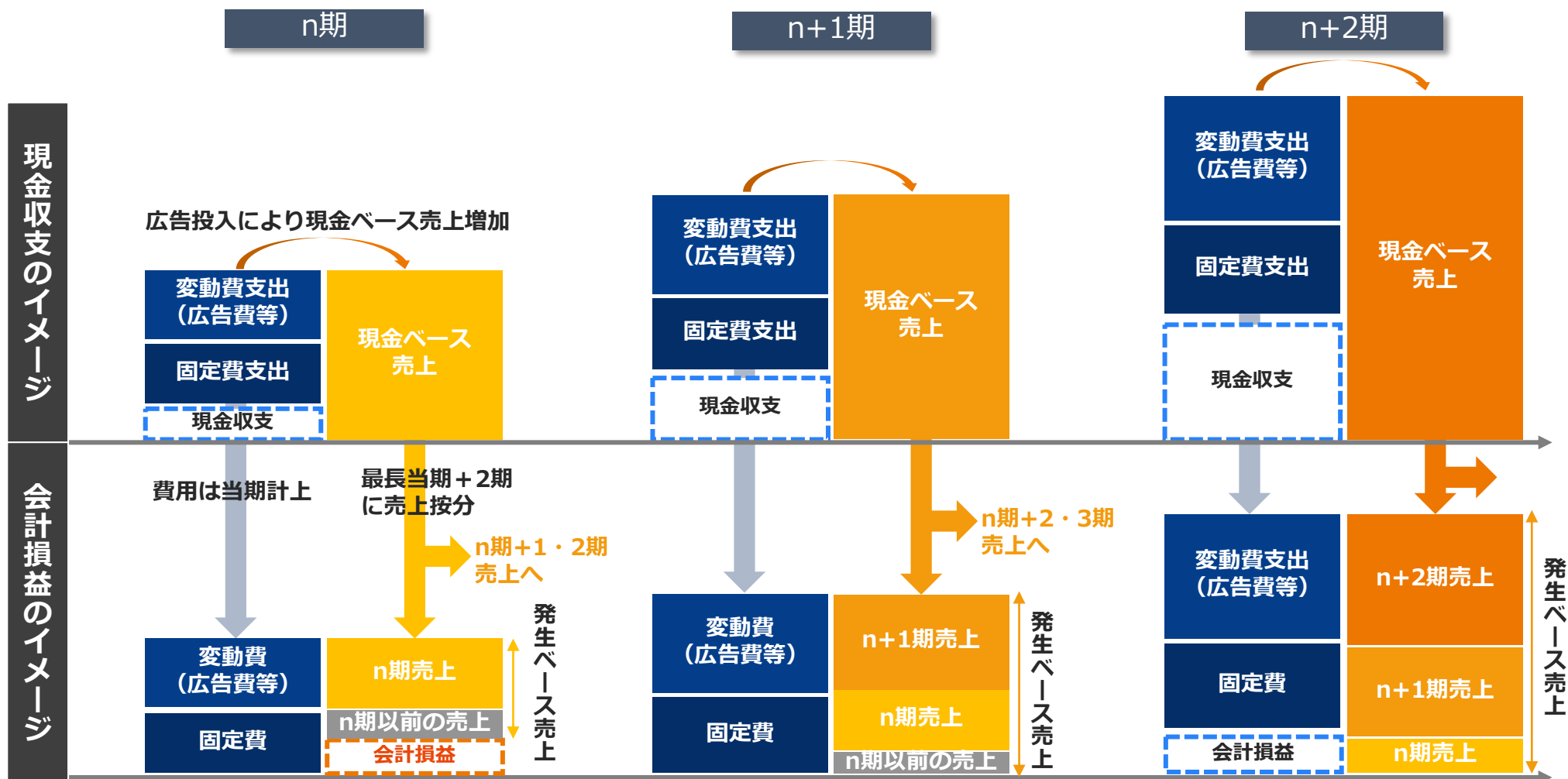
現金ベース売上は、各資格講座の受講期間に応じて按分され発生ベース売上に計上



現金収支と会計損益の関係

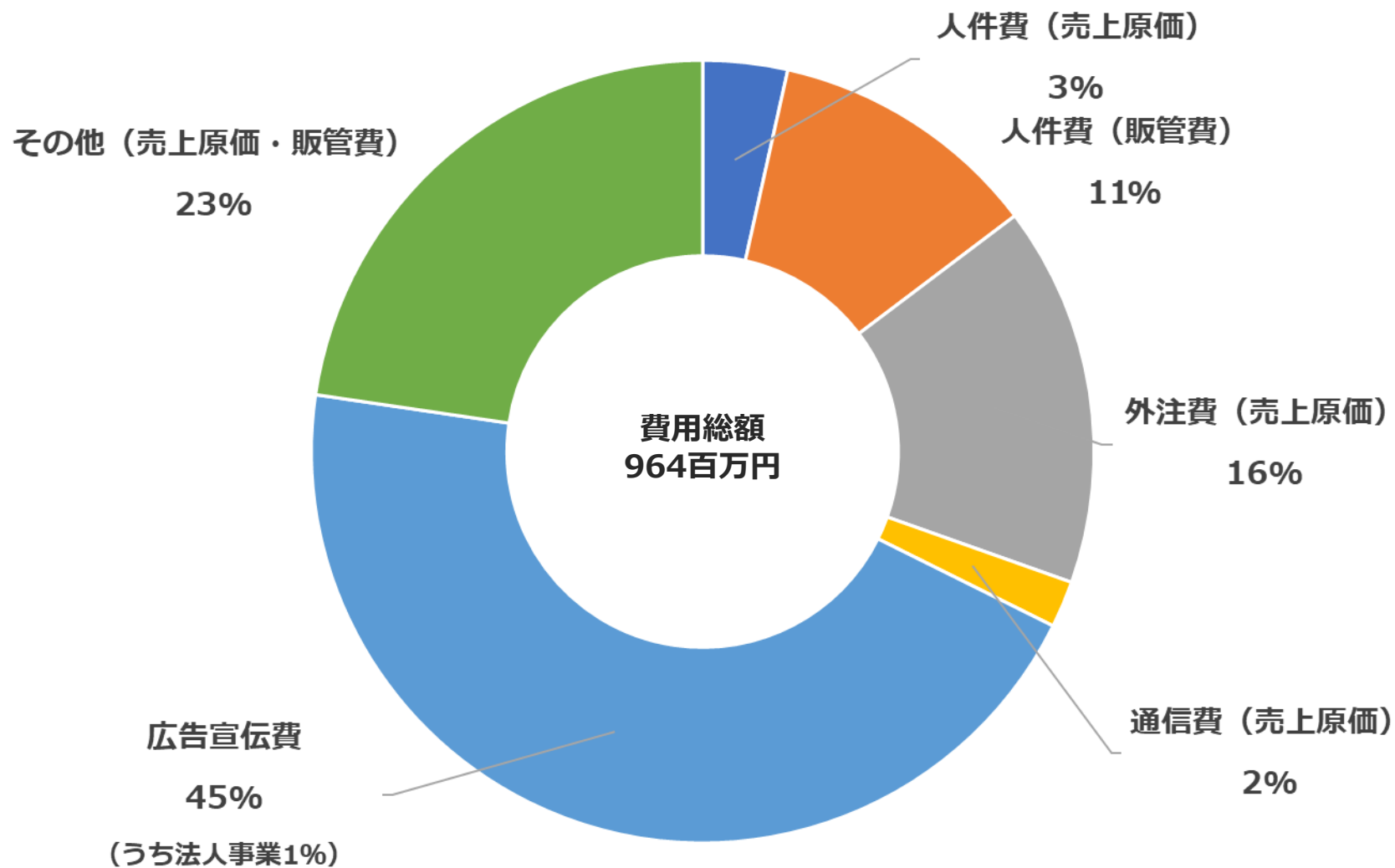
広告費投入により現金ベース売上が増加

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

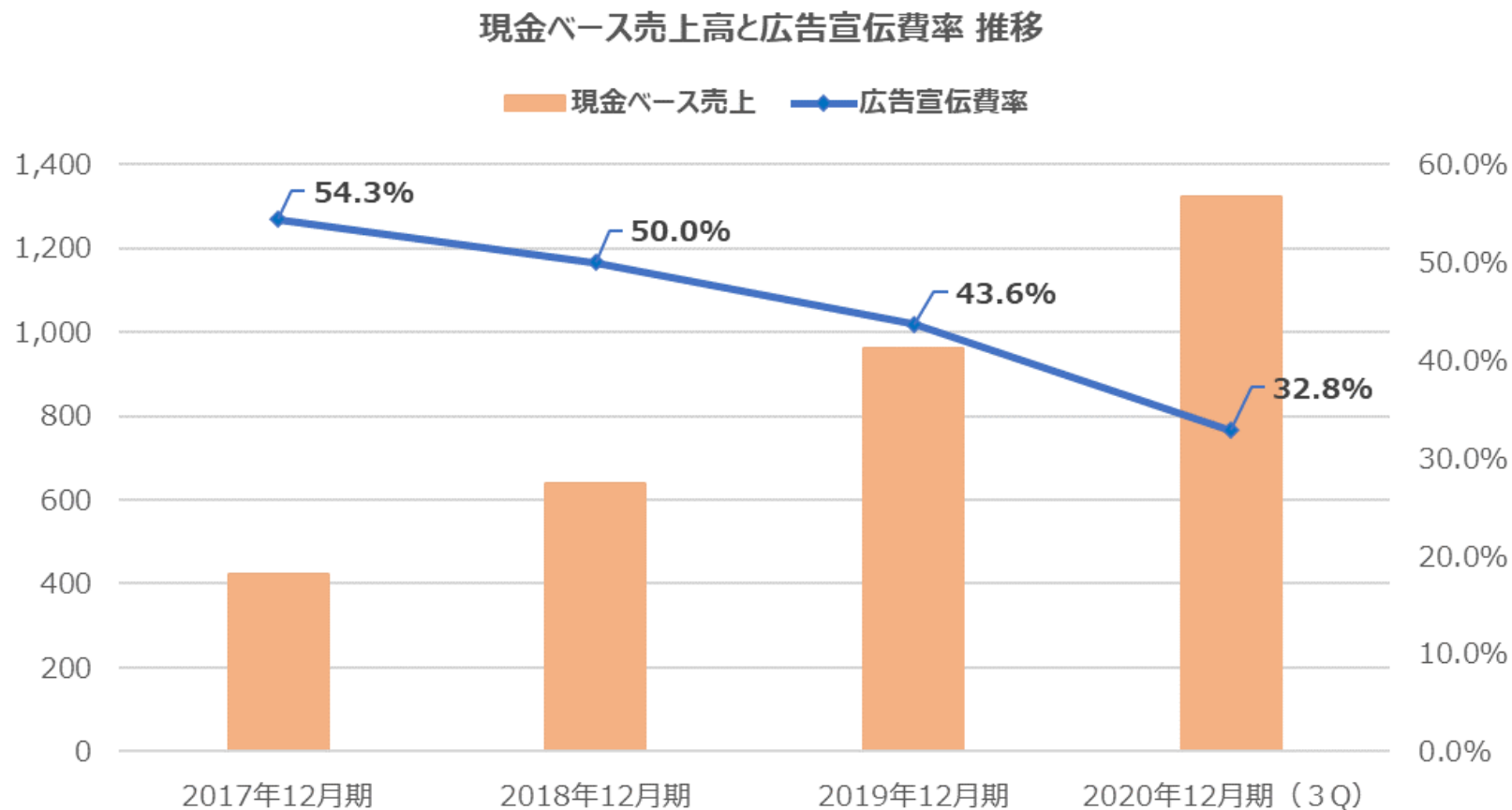


*本ページの内容は当社の現金収支と会計損益の関係を示したものであり、将来の業績を示唆するものではありません © KIYO Learning Co., Ltd. All rights reserved.

コスト構造（2020年12月期 第3四半期累計）



- ・ 広告宣伝費率*は前年実績に対し、**10.8ポイント**改善



※広告宣伝費率 = スタディング事業にかかる広告宣伝費 ÷ 現金ベース売上

資格業界の需要動向、売上の傾向や現金ベース売上の按分により、当社では過年度は下記傾向

※ただし新型コロナウイルスの影響により傾向が変わる可能性もある。

	第1四半期（1-3月）	第2四半期（4-6月）	第3四半期（7-9月）	第4四半期（10-12月）
当社講座の傾向	資格取得を目指し学習を始める人が多い	試験日が少ない	難関資格の試験日が最も多い	試験日がやや多い
現金ベース売上	年初の売上が高く、その後は、やや低い傾向	難関資格の試験直前のため、やや低い傾向	試験直後に、翌年試験に向けた講座の新規購入および更新版コースの購入が増加	翌年試験に向けた講座の購入需要が多い
発生ベース売上	現金ベース売上が長期に按分されるため発生ベース売上の寄与は少ない傾向	現金ベース売上は減少傾向だが、案分された発生ベース売上が積み上がる傾向	主要講座の受講期限が集中し、案分処理された発生ベース売上の当期寄与が増大	現金ベース売上の大半は翌期に案分されるため発生ベース売上の当期寄与は小さくなる
利益の傾向	×	△	◎	○

修正の主な理由

- ・ 2020年12月期の現金ベース売上の増加予想1,773百万円（前年同期比84%増）に伴う、発生ベース売上の増加
- ・ 広告効率改善による広告宣伝費比率※1の低下による増益
- ・ 売上増加に対応するための人材採用については、今後の課題

	売上高	営業利益	経常利益 ※2	当期純利益	1株当たり当期純利益
前回発表予想（A） （2020年7月15日公表）	1,435	127	125	118	59.62
今回修正予想（B）	1,510	161	147	124	61.95
増減額（B - A）	75	34	22	6	-
増減率（%）	5.2	26.8	17.6	5.1	-
（ご参考）前期実績 （2019年12月期）	835	△149	△150	△150	△81.66

※1. 広告宣伝費率 = スタディング事業にかかる広告宣伝費 ÷ 現金ベース売上
 ※2. 2020年7月の上場関連費用を営業外損失に計上

- ・ 2Qは新型コロナウイルスのプラス要因による需要増が顕著であったが、3Qはその影響は落ち着きつつあるものの、当初の業績予想に対し需要が多い状態が継続
- ・ リスク要因として懸念していた、試験延期等による学習意欲低下や、競合との競争の増加については、これまでは大きな影響は出ていない状況だが、引き続き注意が必要

■スタディング事業

【プラス要因】

- ・ オンライン講座の需要増加（教室講座の回避）
- ・ Webアクセス・広告接触回数の増加（在宅勤務）
- ・ 景気悪化への備えとしての資格取得意識

【マイナス（リスク）要因】

- ・ 競合のオンライン講座の強化、新規参入
- ・ Web広告の競争増加、広告費増加
- ・ 資格試験の延期等による学習意欲低下

■法人向け教育事業

【プラス要因】

- ・ eラーニングの需要増加（集合研修の代替）
- ・ テレワーク化、DXによる社員教育方法の変化（eラーニングが必須に）
- ・ OJT、業務スキル向上のための動画活用

【マイナス（リスク）要因】

- ・ 企業の業績悪化に伴う教育研修費の削減
- ・ Web広告の競争増加、広告費増加
- ・ 競合のeラーニング強化、新規参入

■全社

- ・ 社員のテレワーク対応推進
- ・ Web商談、Web会議の導入による業務効率化

- 2020年後半から2021年にかけて、新型コロナウイルスによるプラス要因は減少するという前提のもと、サービスやマーケティングの強化による持続的な高い成長を目指す
- 2020年12月期第4四半期は、2021年12月期に向けたさらなる成長のキーとなる分野に投資し、競争優位性を高め、企業価値を高める方針

■スタディング事業

- サービス認知を増やし、業界リーダーの地位を獲得するためのブランディングとマーケティング施策（マス広告の検証・準備、Web広告等への投資増加）
- 新規講座の開発や、既存講座の品質向上による販売増加（コンテンツ開発）
- 学習システムやAIによる学習効率化・パーソナライズによる差別化（システム開発、AI開発）

■法人向け教育事業

- 受け放題研修コースのラインナップ増加（コンテンツ開発）
- 大～中規模企業やテレワーク企業での社員教育に役出す各種機能開発（システム開発）
- Webによる集客や、Web商談を中心とした販売力の強化（マーケティングと販売）

■全社

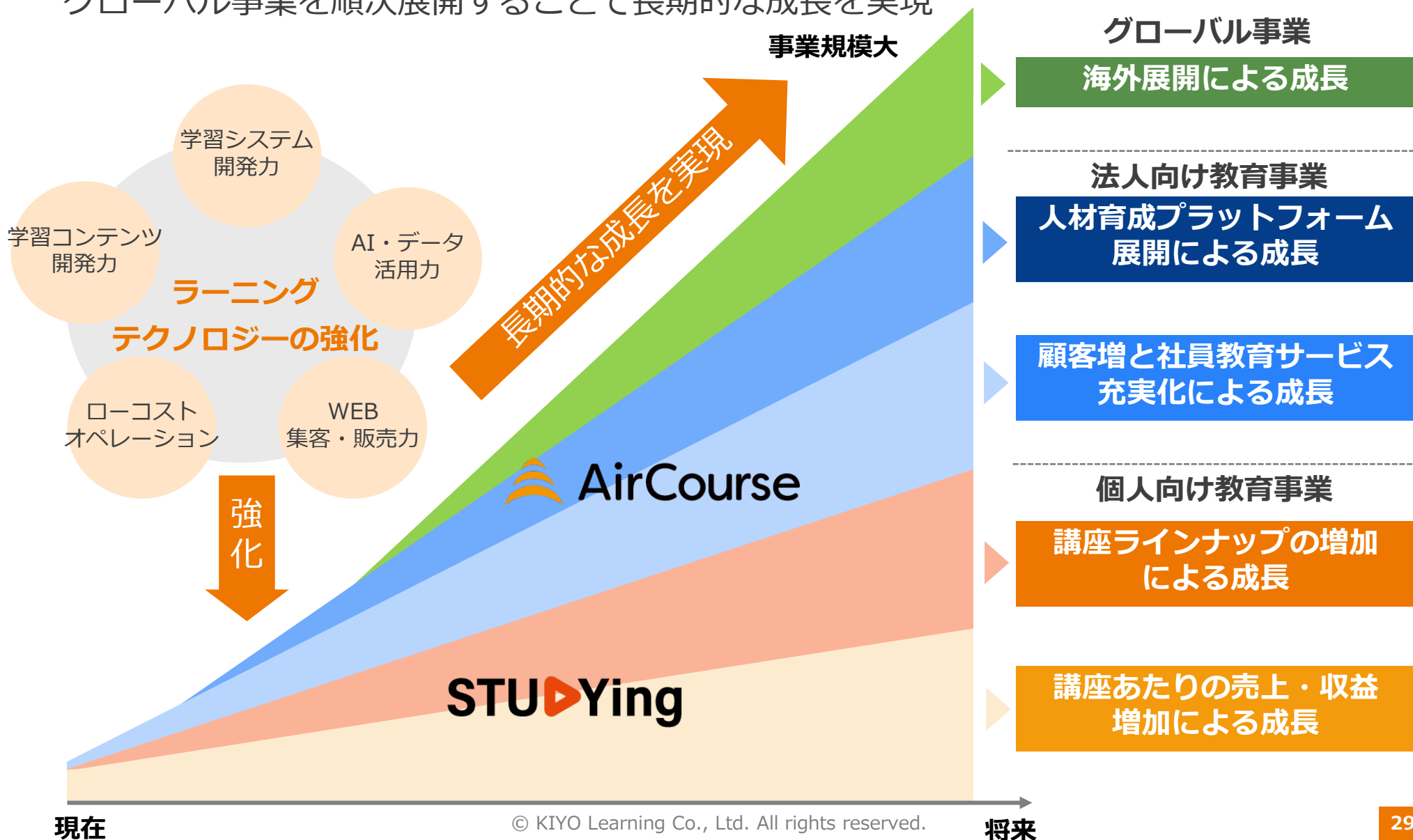
- 上記を実現するための優秀な人材の採用強化
（エンジニア、講座開発、マーケティング、法人営業など）

The background features a blue grid pattern. On the left, there is a faint, semi-transparent globe. On the right, there is a 3D bar chart with several vertical bars of varying heights, all rendered in a light blue, semi-transparent style.

Chapter 03

成長戦略

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

難易度

低

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

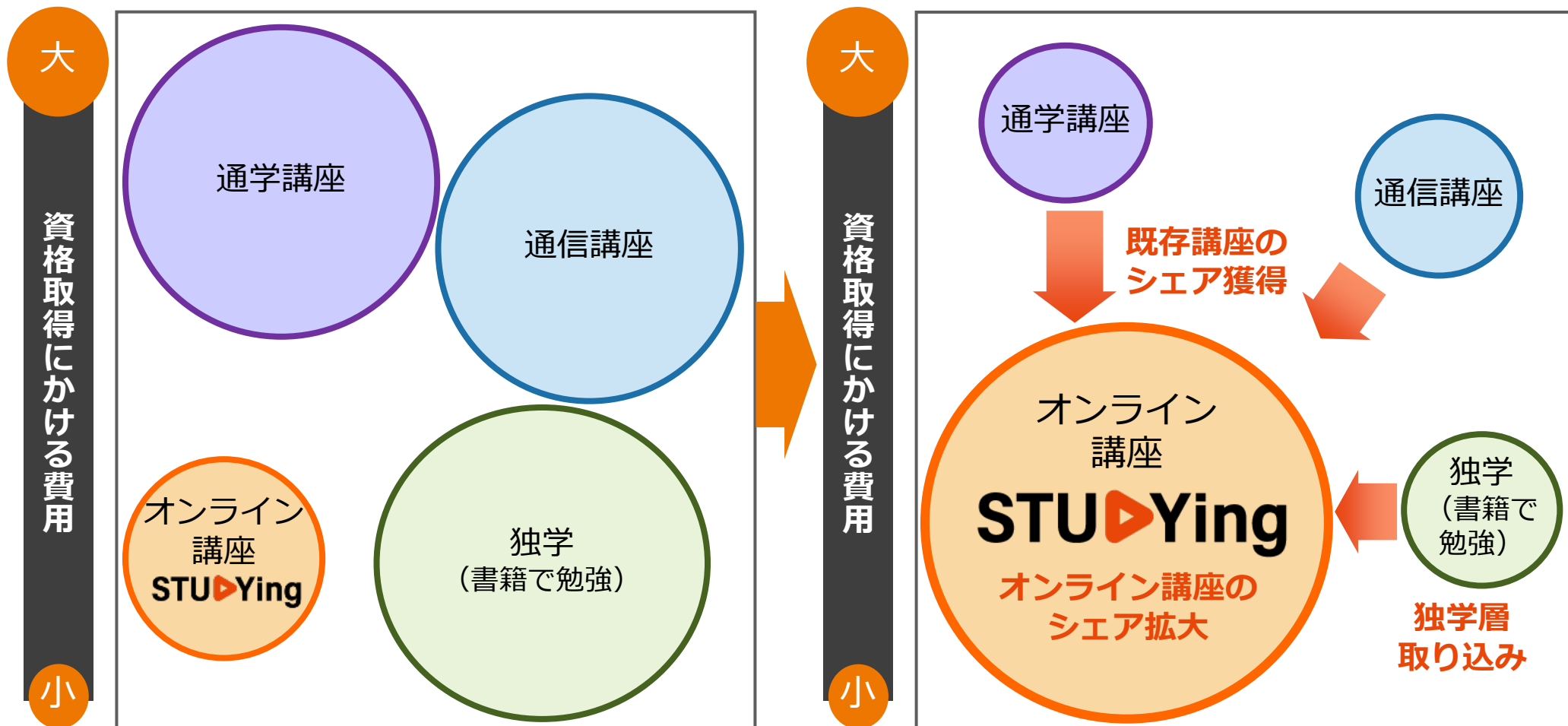
新規市場カテゴリ
への講座展開

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

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

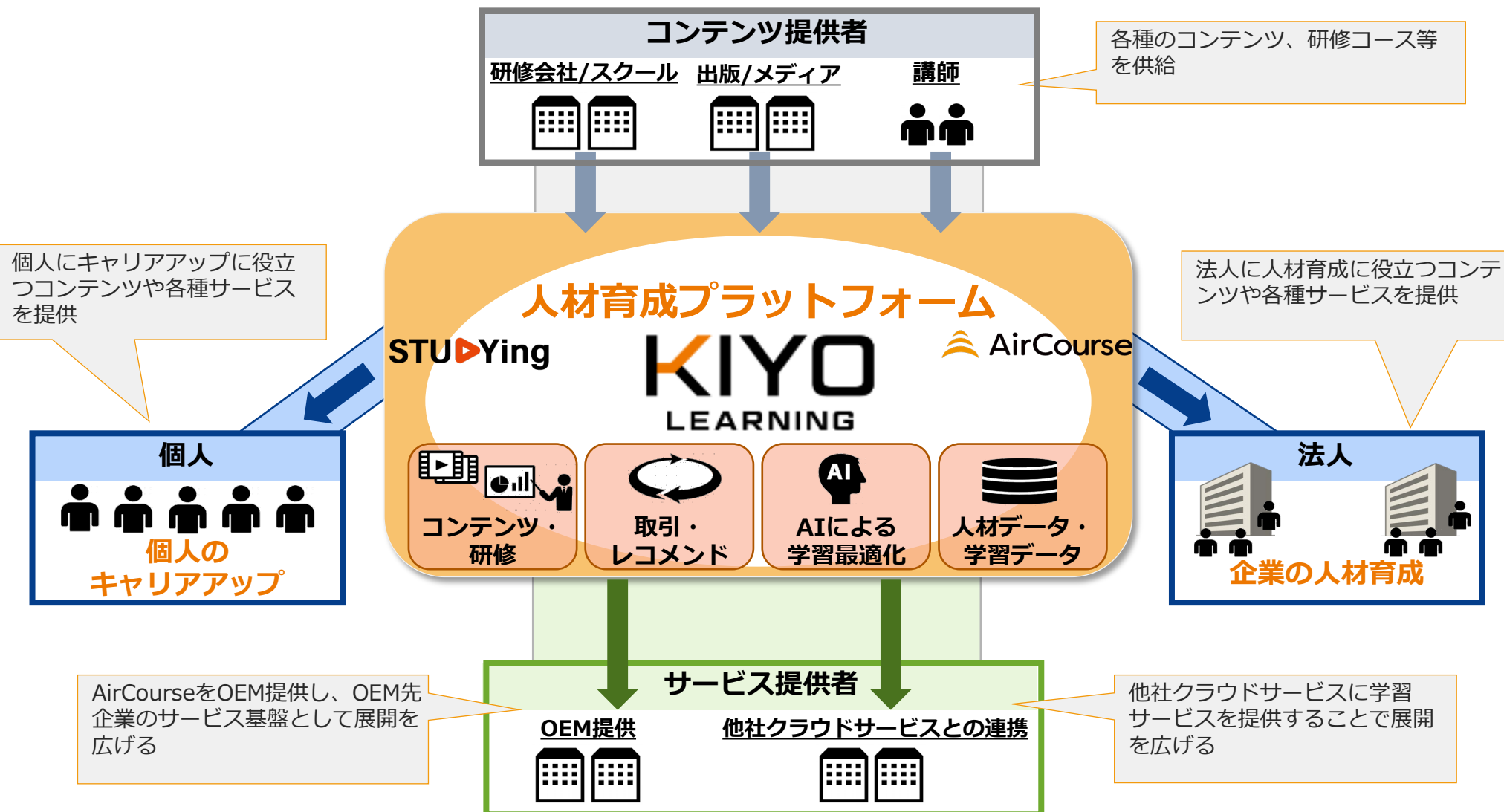
① AirCourseの顧客ベースを増やす



② 関連サービスを提供することで顧客単価を増やす

法人向け教育事業：人材育成プラットフォーム展開

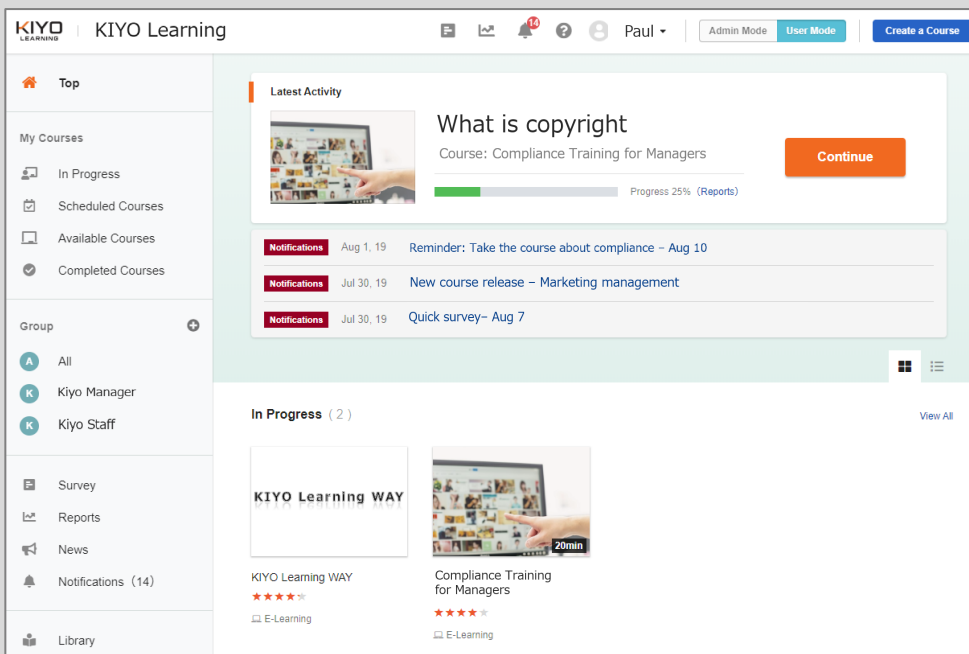
コンテンツ提供者と連携して多様なコンテンツ・研修を収集し、法人・個人への販売および、OEMや他社B2Bクラウド経由での販売も含めた成長を目指す



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

B/S			
(百万円)	2018/12期	2019/12期	2020/12期 3Q
流動資産合計	518	641	1,759
現金及び預金	405	510	1,661
有形固定資産合計	25	22	20
無形固定資産合計	34	64	87
投資その他の資産合計	33	29	32
資産合計	611	757	1,900
流動負債合計	364	620	944
前受金	267	438	728
固定負債合計	25	66	47
負債合計	390	686	992
資本金	388	388	759
資本剰余金合計	378	378	749
利益剰余金合計	-544	-695	-601
株主資本合計	221	70	907
純資産合計	221	70	907
負債純資産合計	611	757	1,900

P/L			
(百万円)	2018/12期	2019/12期	2020/12期 3Q
売上高	609	835	1,089
売上原価	197	262	238
売上総利益	411	572	851
販売費および一般管理費	622	722	726
営業損益	-210	-149	125
経常損益	-211	-150	112
税引前当期純損益	-211	-150	112
法人税等	0	0	17
当期純損益	-211	-150	94