



2021年2月12日

各 位

会 社 名 K I Y O ラ ー ニ ン グ 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 綾 部 貴 淑
(コード番号：7353 東証マザーズ)
問 合 せ 先 取 締 役 管 理 部 長 秦 野 元 秀
(TEL：03-6434-5590)

中期経営計画 2023 及び長期ビジョン 2032 の策定に関するお知らせ

当社はこのたび、本日開催の取締役会において、2021年12月期の業績予想及び2021年12月期を含む3か年を対象とする中期経営計画 2023 及び 2032 年を見据えた長期ビジョン 2032 を策定し決議いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 策定の背景

当社は、「学びを革新し、誰もが持っている無限の力を引き出す」というミッションを掲げ、世界一「学びやすく、わかりやすく、続けやすい」学習手段を提供するというビジョンを目指し、オンライン資格取得講座「スタディング」、および法人向け社員教育クラウド「エアコース」を中心に学習を革新する事業を展開しております。

2020年12月期については、売上高は前年同期比82.2%増の15.2億円、営業利益は前年同期比3.2億円増の1.7億円の黒字転換を達成するなど、順調に成長を遂げてまいりました。

一方、当社を取り巻く事業環境は急速に変化しており、今後も、技術革新による学習手段の変化、個人、企業の教育ニーズの変化、市場の競争環境の変化などが予想されます。また、新型コロナウイルス感染症の影響によりオンライン教育の需要が増える一方で、リスクにもなり得るため、ウィズコロナ、アフターコロナを想定した準備が重要になります。

このような事業環境の変化を機会として活かして長期持続的に成長し、企業価値の最大化を図る事を目的に、2032年を見据えた長期ビジョン 2032 と、2021年12月期を含む3か年を対象とする中期経営計画 2023 を策定いたしました。

2. 中期経営計画 2023 について

目指す姿を「社会人、企業におけるオンライン教育をリードする企業」とし、2023年12月期の売上高44億円、営業利益4.7億円を目標とし、長期ビジョンの達成を見据えて成長戦略および各種重点施策を実行いたします。

3. 長期ビジョン 2032 について

目指す姿を「グローバルにおける人材育成・活用のリーダー企業」とし、2032年12月期の売上高600億円、営業利益120億円を目標とし、既存事業の成長および周辺事業領域の探索・展開を行い、長期的な企業価値の最大化を図ってまいります。

内容の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上

2020年12月期決算説明 中期経営計画2023 & 長期ビジョン2032

2021年2月

KIYOラーニング株式会社

東証マザーズ：7353

1. 2020年12月期 決算説明
2. 中期経営計画2023 & 長期ビジョン2032

当社の事業概況

事業環境と市場の状況

中期経営計画2023

2021年12月期業績見通し

長期ビジョン2032

2020年12月期 決算説明

- **売上高は前年同期比82%増**
売上高15.2億円、高成長が継続
- **各段階利益の黒字化を達成**
営業利益は、前年同期比3.2億円増の1.7億円
- **スタディング事業が会社の成長をけん引**
スタディングの現金ベース売上高は、前年同期比87%増の18.0億円
コストについて、広告宣伝費率が低下したことで利益改善
- **法人向け教育事業が大きく伸長**
法人教育事業の売上高は、前年同期比198%増の1.1億円

2020年12月期 業績

売上は、前年同期比+82.2%の15.2億円

営業利益は、前年同期比3.2億円増の1.7億円

修正した業績予想（2020年11月13日公表）を超過して着地

繰延税金資産※1による当期純利益の増加により上方修正

(百万円)	2019年12月期 (実績)	2020年12月期 (業績予想)	2020年12月期 (実績)	前年同期比	業績予想比
売上高合計	835	1,510	1,522	+82.2%	+0.8%
売上総利益	572	1,197	1,210	+111.7%	+1.1%
営業利益	-149	161	172	-	+6.8%
営業利益率	-17.8%	10.5%	11.3%	+29.1pt	+0.8pt
経常利益	-150	147	158	-	+7.5%
経常利益率	-18.0%	9.7%	10.4%	+28.3pt	+0.6pt
当期純利益	-150	124	165	-	+33.1%
当期純利益率	-18.0%	8.2%	10.9%	+28.8pt	+2.6pt

※1：2020年12月期の繰延税金資産は36百万円

事業別売上高

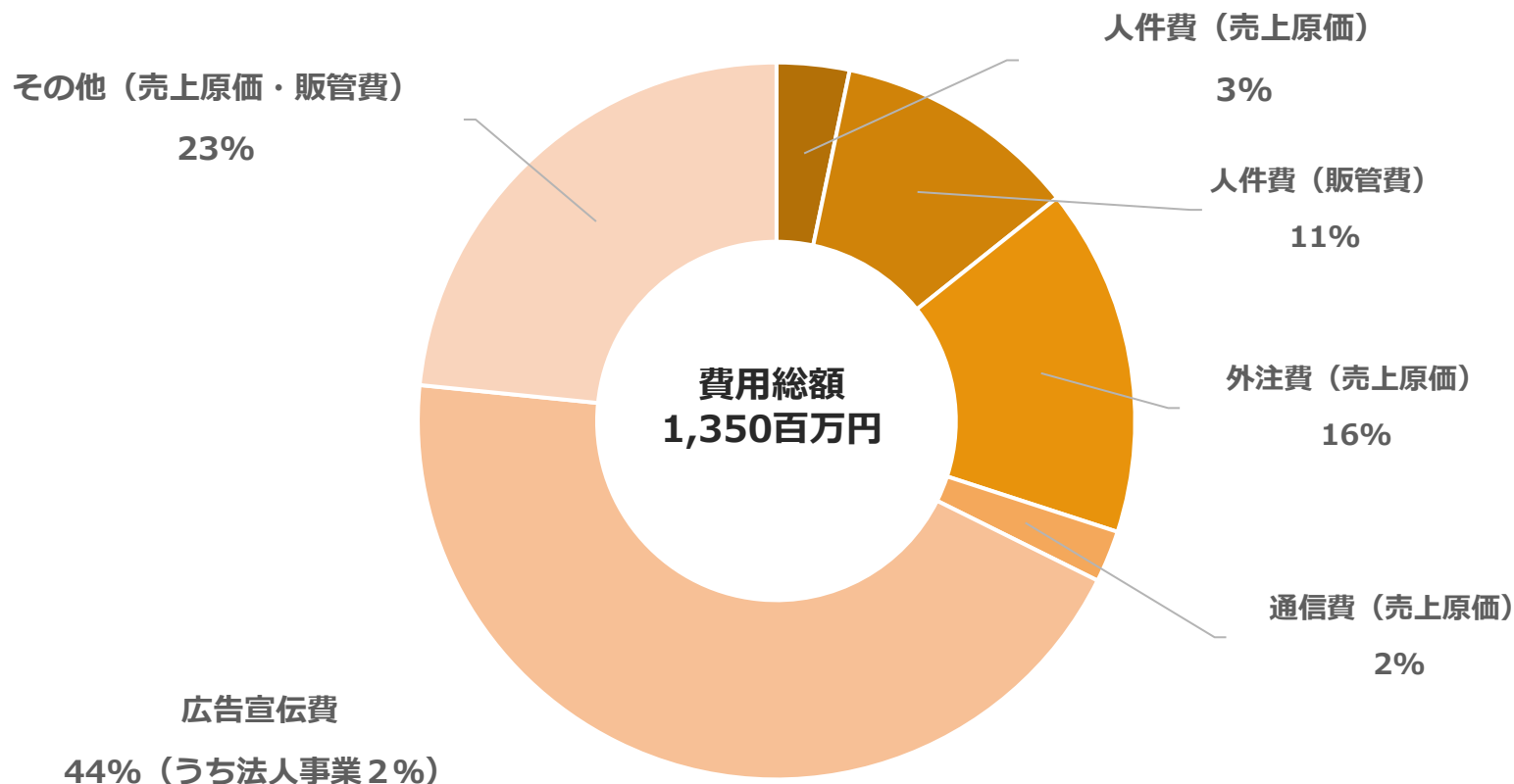
スタディング事業の売上は、前年比+77.2%と伸長し、会社の成長をけん引
法人向け教育事業の売上は、前年から約3倍と大きく伸長

(百万円)	2019年12月期 (実績)	2019年12月期 (業績予想)	2020年12月期 (実績)	前年同期比	業績予想比
売上高合計	835	1,510	1,522	+82.2%	+0.8%
スタディング事業 売上高	798	1,410	1,415	+77.2%	+0.4%
法人事業売上高	36	100	107	+198.7%	+7.0%

コスト構造（2020年12月期 累計）

Web広告を中心とした広告宣伝費に費用を投下し、高い売上成長を実現

売上原価は、主にコンテンツ開発とソフトウェア開発の資産償却分であり、コンテンツやシステムのリリース時期によって変動するため、総コスト（営業利益）でのコストコントロールを行う

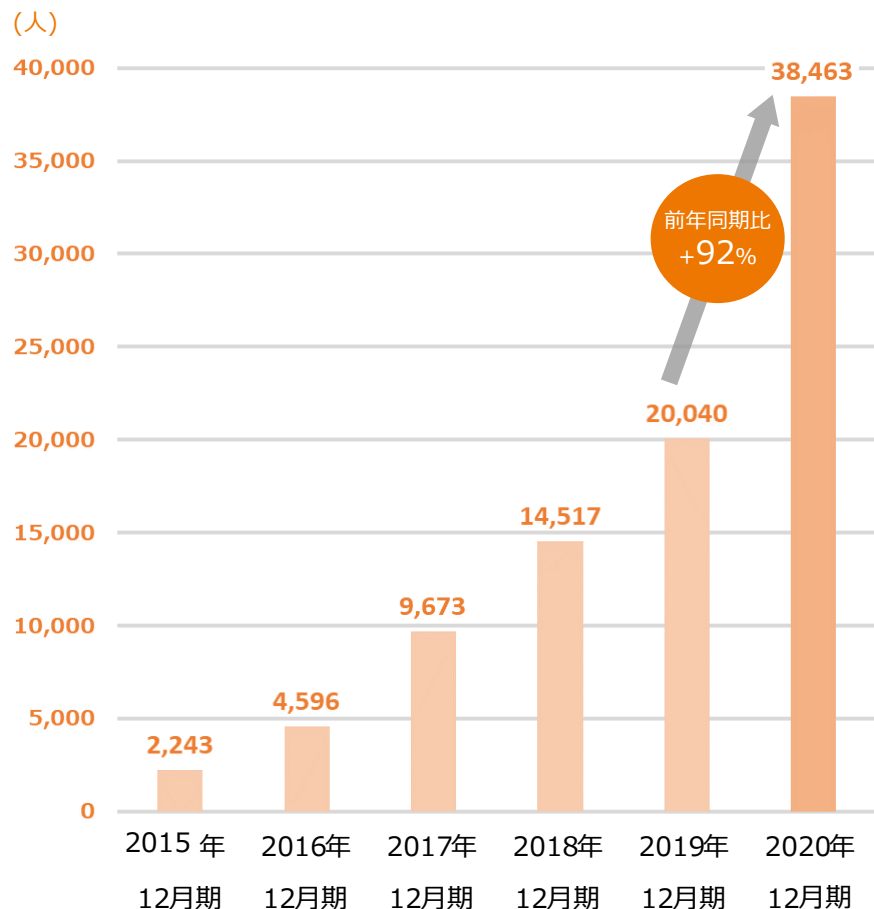


スタディング事業：KPI

新規有料会員※1が毎年増加（2020年12月期は前年同期比+92%）

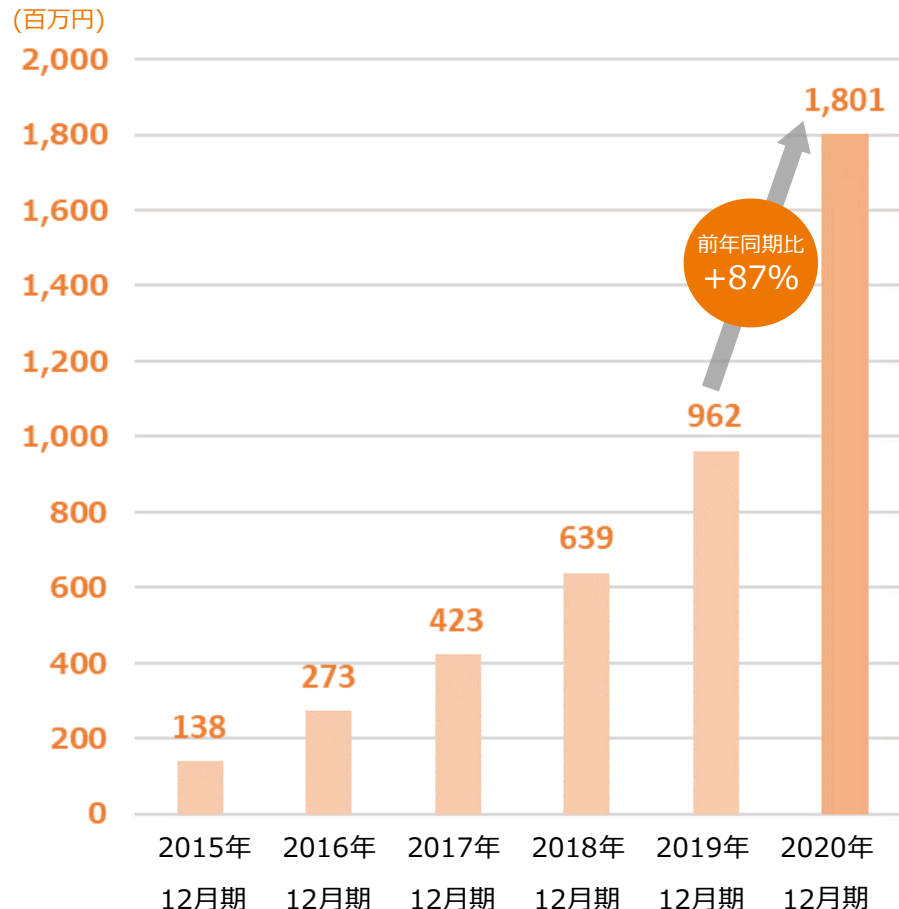
現金ベース売上高※2も急成長（2020年12月期は前年同期比+87%）

新規有料会員数



*法人経由含む

現金ベース売上高



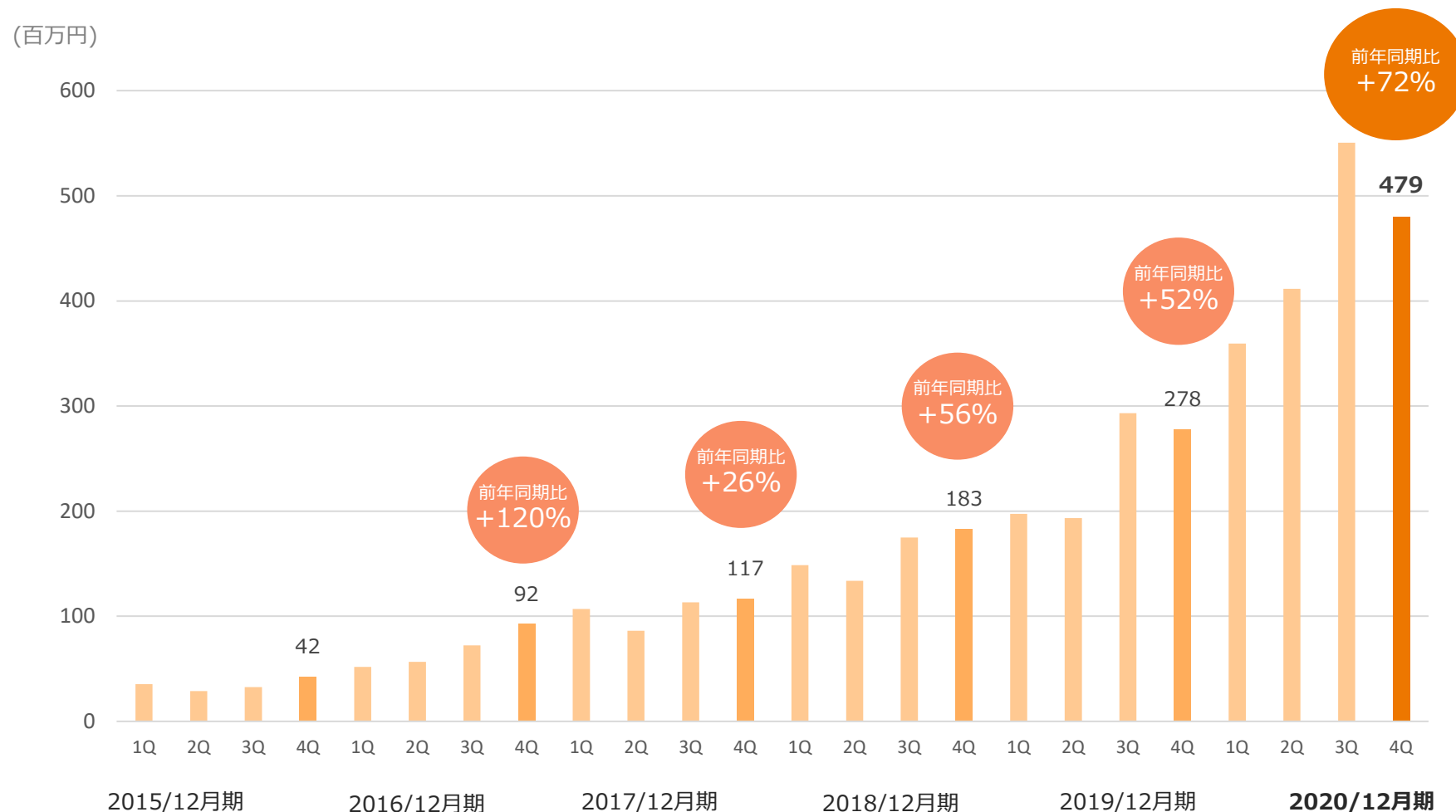
*法人経由含む

※1：新規有料会員数は、その期において新規に獲得した有料会員（ユニーク）の数

※2：現金ベース売上高は、その期における受注金額（売上高はコースの受講期間に渡って期間按分して計上）

スタディング事業：現金ベース売上高の四半期推移

第4四半期（10-12月）の現金ベース売上は 前年同期比+72% の4.8億円



※1：%表記は各決算の第4四半期売上高を比較した際の伸び率（法人経由含む）

スタディング事業：売上・利益の四半期別傾向

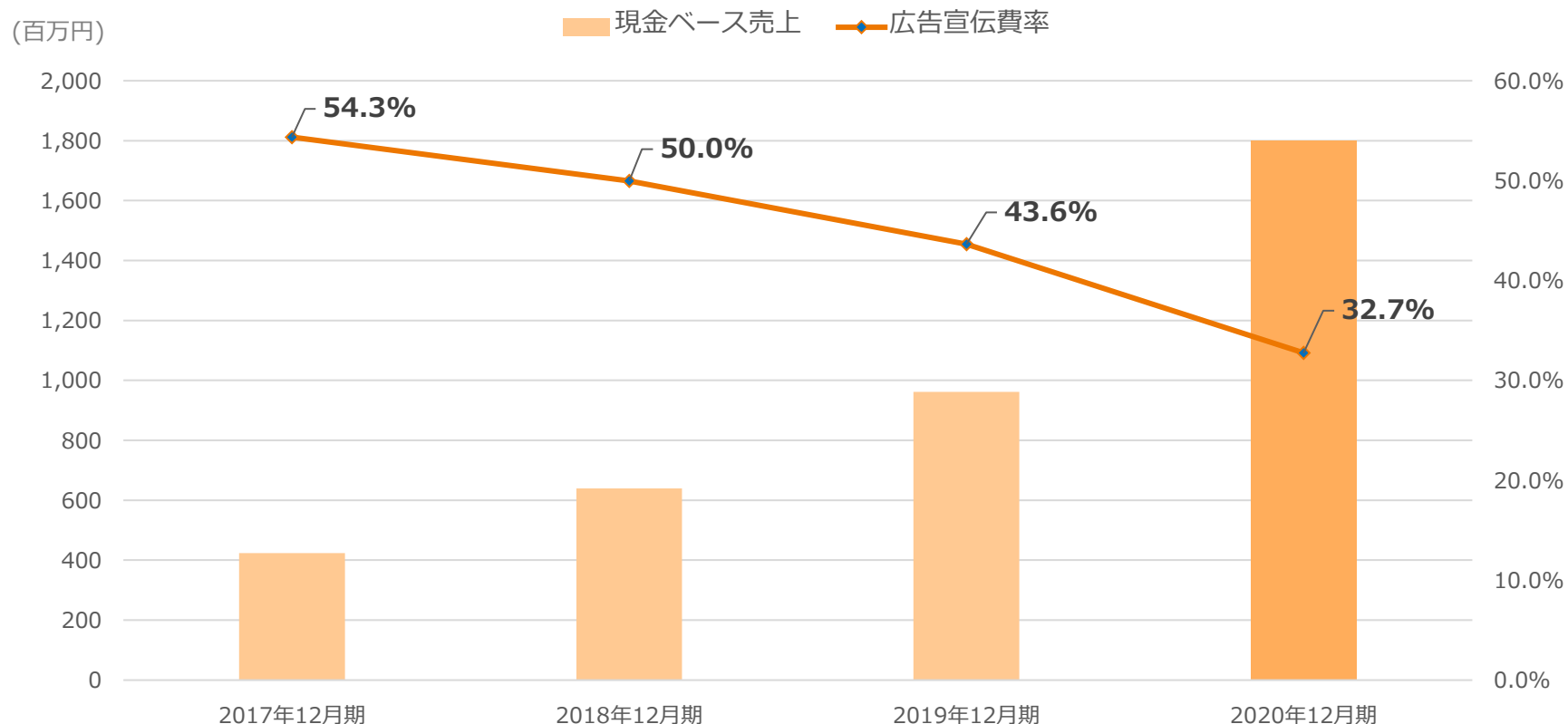
資格業界の需要動向、売上の傾向や現金ベース売上の按分により当社では過年度は下記傾向（ただし新型コロナウイルスの影響により傾向が変わる可能性もあり）

	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	×	△	◎	○

スタディング事業：広告宣伝費率

広告宣伝費率※1は前年実績に対し、10.9ポイント 改善

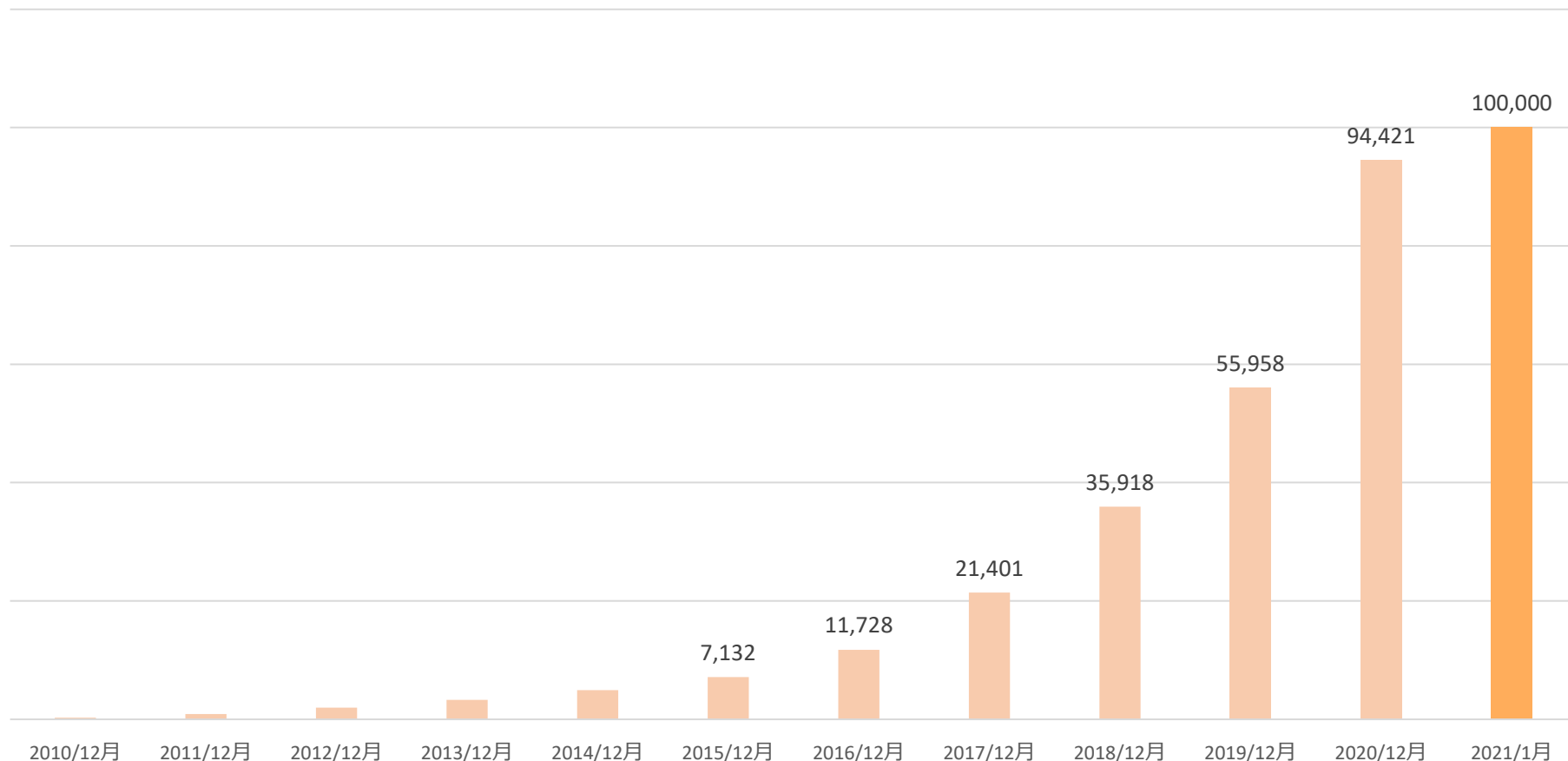
現金ベース売上高と広告宣伝費率 推移



※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

スタディング事業：累計有料会員数

累計有料会員数※1は、2021年1月に10万人を達成（プレスリリースによる発表）
今後は、累計有料会員数の発表については四半期ごとの開示に一本化する予定※2



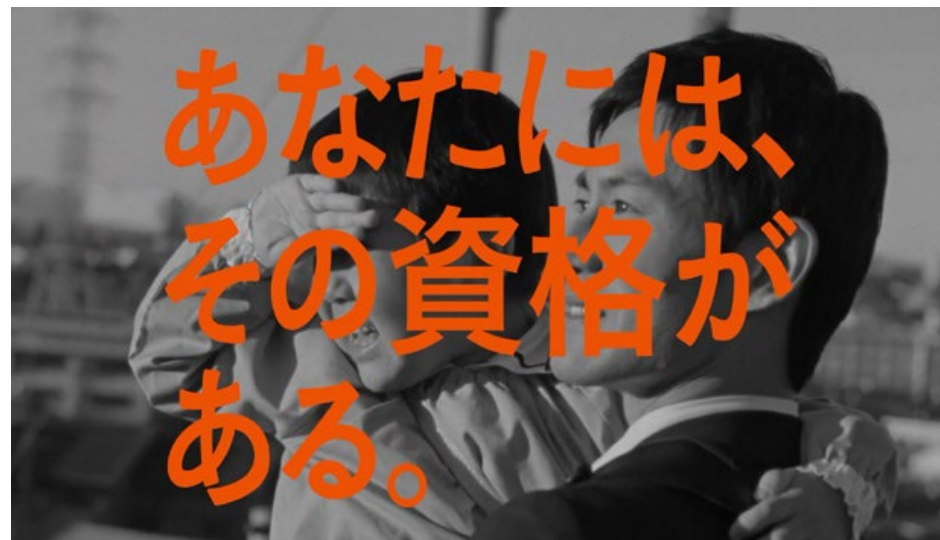
※1：累計有料会員数とは、スタディングの有料講座を購入した顧客数（ユニーク数）の累計

※2：従来、キャンペーン等を行うため1万人突破ごとにプレスリリースを出していたが、現在は別のプロモーション手段に移行しているため、キャンペーン目的でのプレスリリースを廃止し、四半期ごとの決算説明の際に開示することとする

スタディング事業：テレビCMによる販促

2021年1月よりテレビCMを首都圏キー局で開始

ブランドイメージの確立と認知度向上による、中長期的な成長を狙う



「あなたには、その資格がある」をブランドタグラインとし、「資格試験に挑むあらゆる人の努力や意思を肯定し、背中を押してあげたい」という思いが込められています。

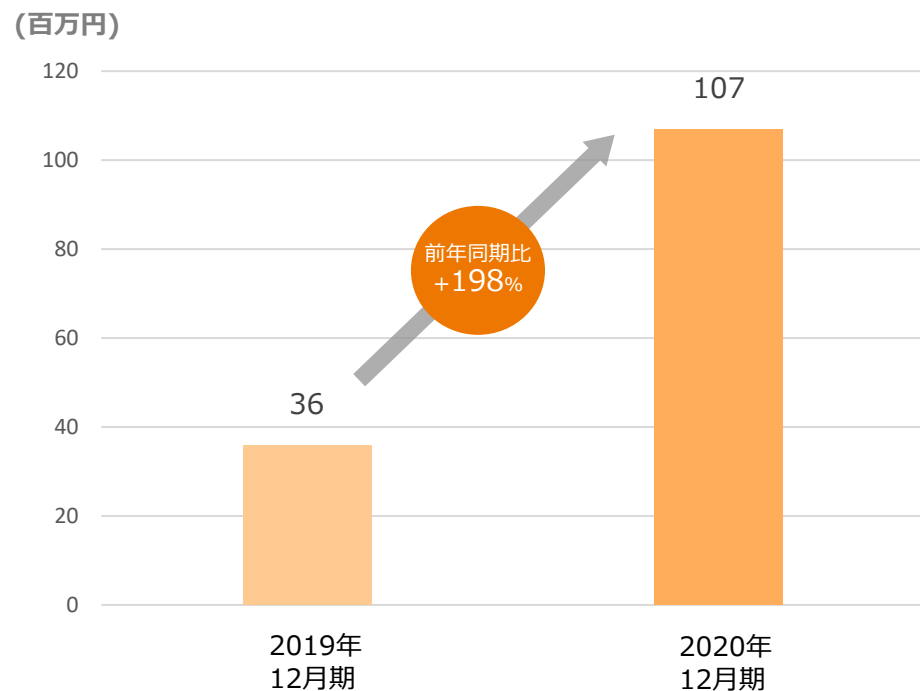
本CMでは「仕事の本流に乗れず葛藤を感じる若手社員」、「仕事の職責と家族への愛情の重責から更なる挑戦に二の足を踏む中間管理職」、「現在の生活に充足感を感じている一方で自己の可能性を信じる中堅社員」の3名の、悩みながら前を向いて進む姿を「あなたには、その資格がある」という言葉とともに表現しています。

法人教育事業：KPI

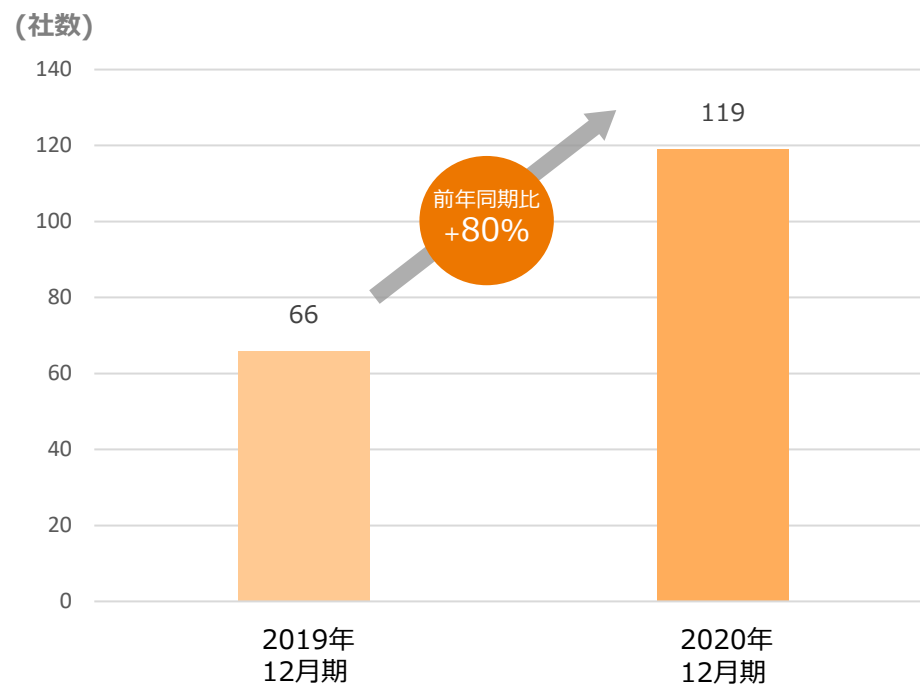
法人事業の売上伸長に伴い、AirCoruse契約企業数も増加

AirCourseの2020年12月期の平均解約率※1は1.16%、継続率が高いストック型のビジネスモデルを構築

法人事業売上



AirCourse契約企業数



※1：平均解約率とは、AirCoruseの月次ストック売上（月次売上からスポット売上を引いたもの）について、解約に伴い前月から当月に減少した割合（＝月次解約率）を計算し、その値を年間で平均した数値

法人教育事業：大規模顧客増による急成長フェーズに移行

従来多かった、中堅～中小（従業員数100人～1000人）の案件に加え、数千人規模の大規模受注案件が増加

顧客の成功事例による社員教育ノウハウが蓄積されるとともに、事例による販促効果も高まっている

AirCourse導入企業様の一例



ムーブメントにまで発展した社内検定試験制度により、受注単価15.2%アップを実現

株式会社SHIFT



AirCourse導入により研修業務の50%の時間削減を実現

リノべる株式会社



eラーニングのフル活用が一人ひとりの成長を促進する

株式会社ネオキャリア



組織拡大と教育体制強化を両立させる！

株式会社 MS-Japan

新型コロナウイルスの業績へ影響

2Qで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から4Qにかけてその影響は下がってきているものの、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



中期経営計画2023 長期ビジョン2032

2021年2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.

当社の事業概況

事業環境と市場の状況

中期経営計画2023

2021年12月期業績見通し

長期ビジョン2032

当社の事業概況

Mission and Vision

Mission

学びを革新し
誰もが持っている無限の力を引き出す

Vision

世界一
「学びやすく、わかりやすく、続けやすい」
学習手段を提供する

事業とサービスの概要

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 2021年1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

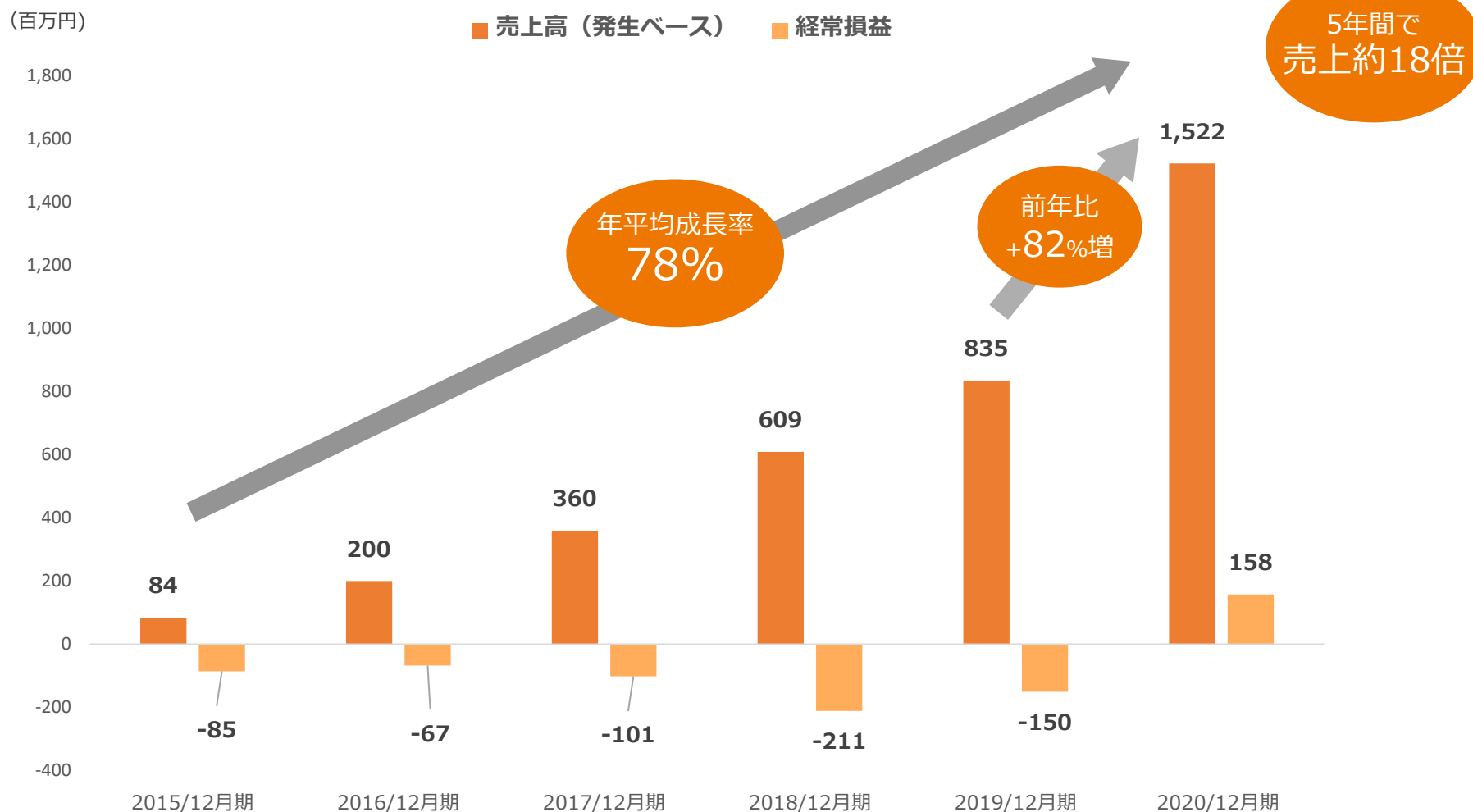


- 各種社員教育コースが受け放題 (163コース ※2)
- カンタンに自社コースを作成・共有

※2 2021年1月現在

高い成長を実現

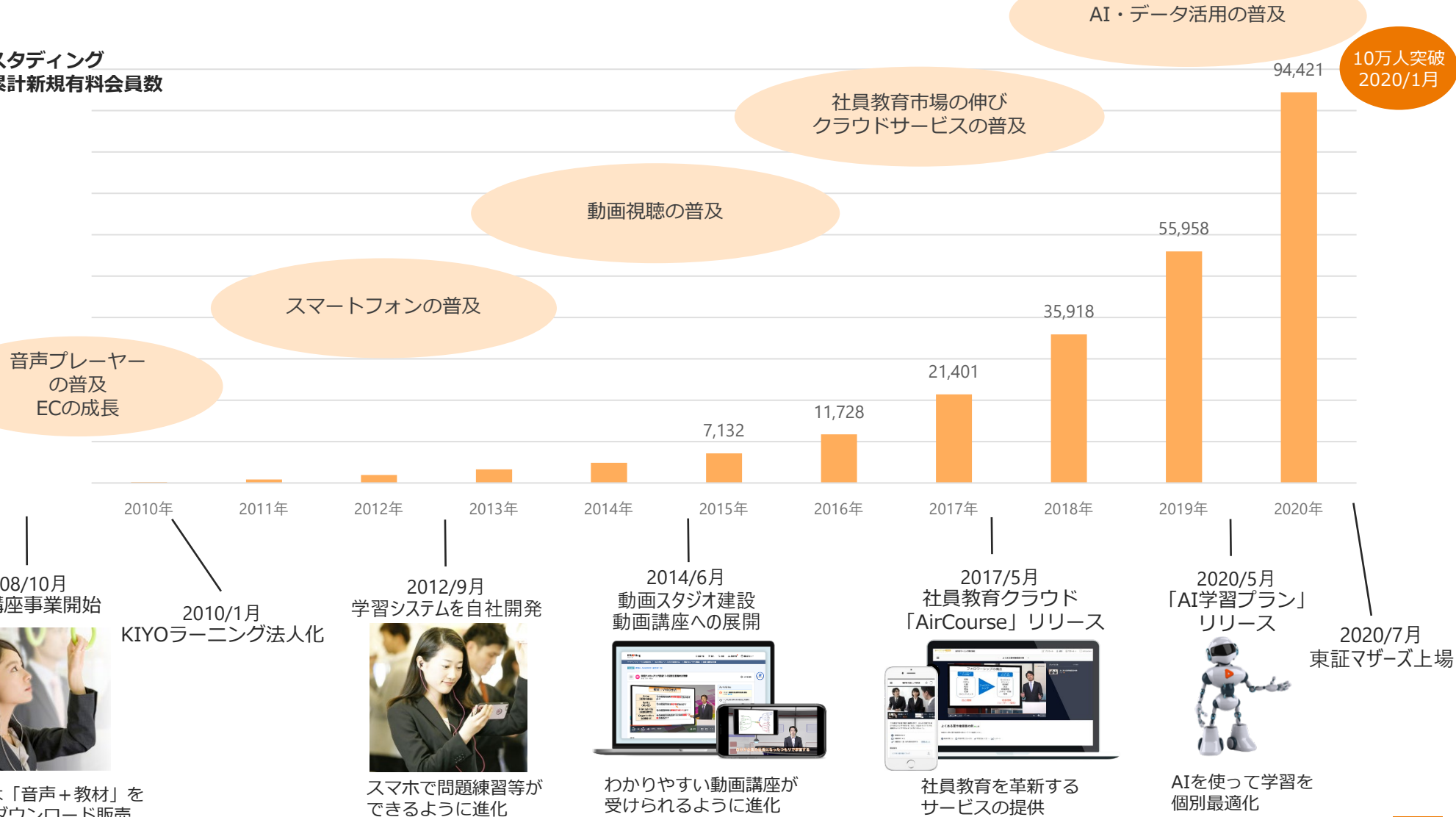
売上は、2015年以降5年間で年平均で78%成長し約18倍に
利益は、2020年12月期に黒字化を達成



これまでの「学びの革新」と成長の軌跡

2008年の事業開始以降、世の中の変化・テクノロジーの進化をタイムリーに取り込み、「学びの革新」をしながら高い成長を実現

スタディング
累計新規有料会員数



当社の強み（組織能力）

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

ユーザ個別に最適化した
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

販売をスケールできる
Web販売システム（EC）

事業展開

主に個人

STUDYing



企業

AirCourse



学習を変革

持続的な競争優位性

事業環境と市場の状況

個人を取り巻く環境の変化と学習の変化

個人を取り巻く環境変化により、オンライン学習・動画学習が急速に普及

環境の変化

個人の学習の変化

学習手段

- スマートデバイスの普及
- 5G等によるネットワーク高速化

- 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）

学び直し

- 業界、事業の急速な変化によるスキルの陳腐化

- 学び直し、スキルを高め続けることが重要に

キャリア開発

- 雇用の流動化による転職・キャリアチェンジの必要性

- 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

生涯学習

- 人生100年時代
- 労働年数の長期化

- 生涯にわたって働くために学び続ける必要がある

コロナ禍

- 新型コロナウイルスの感染拡大
- 教室講座の回避

- オンライン学習・動画学習の普及が加速

企業を取り巻く環境の変化と社員教育の変化

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

社員教育の変化

学習手段

- IT技術を活用した業務形態に変化

- ITを活用した社員教育に変化

学習時間

- 働き方改革
- 長時間労働の是正

- 長時間拘束される集合研修から短時間での学習(マイクロラーニング化)

能力開発

- 労働力人口の減少

- 生産性を高めるため社員のスキルや能力開発が重要に

DXスキル

- 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)

- DXを実現するために、社員のスキルの転換、学び直しが必要に

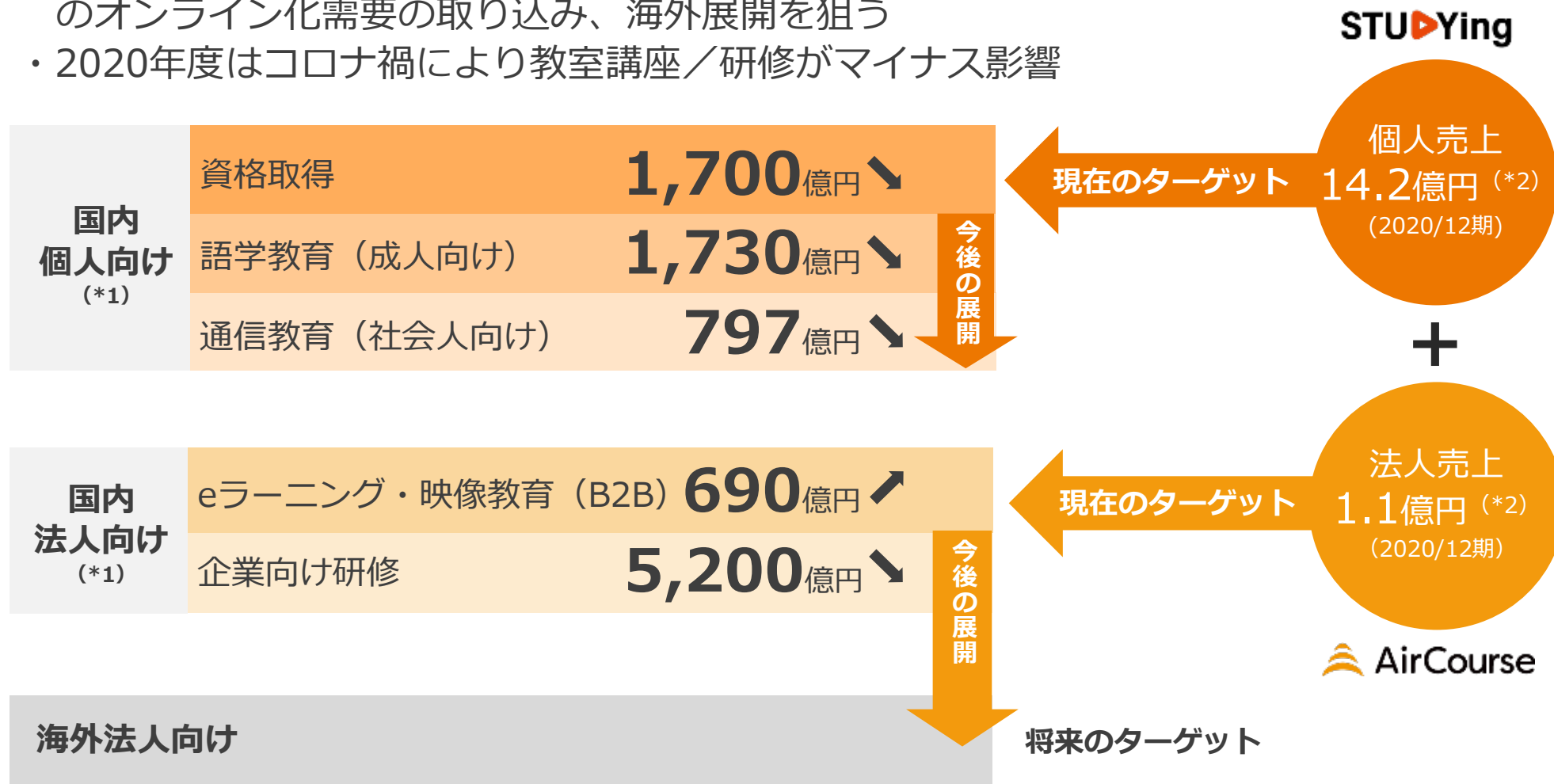
コロナ禍

- 新型コロナウイルス対応によりテレワーク化が加速

- 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

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
- ・2020年度はコロナ禍により教室講座／研修がマイナス影響



※1: 矢野経済研究所「教育産業白書 2020年度版」より 数字は2020年度の予測値

※2: 百万円以下四捨五入した値

中期経営計画2023

社会人、企業における オンライン教育をリードする企業

社会人、および企業における学習をデジタルトランスフォーメーションし、人々の力を最大限に引き出すオンライン教育をリードします

売上高

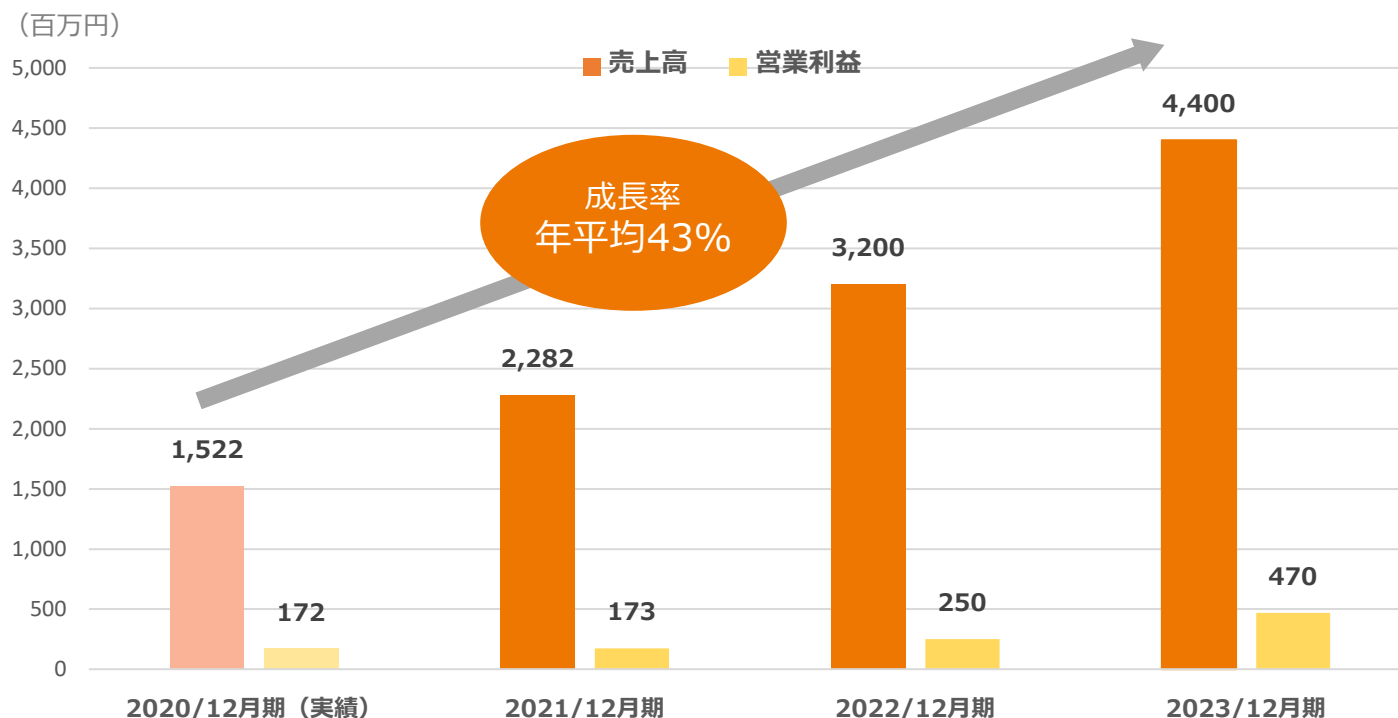
44億円

営業利益

4.7億円
(営業利益率10.7%)

中期経営計画：数値目標

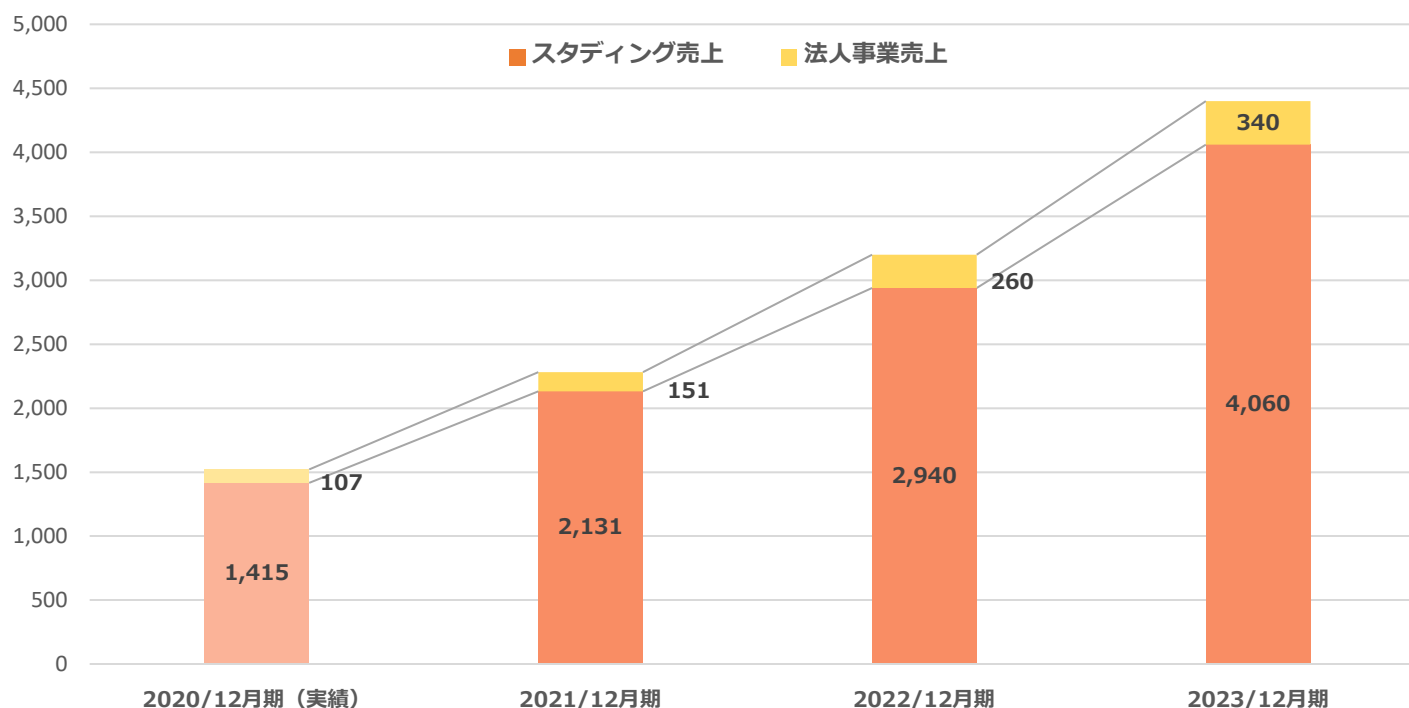
売上は、年平均成長率43%で、2023年12月期に44億円を目指す
利益も一定確保しつつ、成長のための投資を優先



(百万円)	2020/12月期 (実績)	2021/12月期	2022/12月期	2023/12月期
売上高合計	1,522	2,282	3,200	4,400
営業利益	172	173	250	470
社員数 (人)	33	45~50	65~75	90~110

中期経営計画：事業別目標

スタディング事業は、成長により市場リーダーのポジション獲得を目指す
法人事業は、2年で2倍以上の成長を見込み、将来的に2本目の柱に育成



(百万円)	2020/12月期 (実績)	2021/12月期	2022/12月期	2023/12月期
売上高合計	1,522	2,282	3,200	4,400
スタディング事業売上高	1,415	2,131	2,940	4,060
法人事業売上高	107	151	260	340

基本戦略

売上高

44億円

営業利益

4.7億円（営業利益率10.7%）

成長戦略

スタディング事業：資格取得市場をITで変革し、新リーダとしてシェアを高める
法人教育事業：社員教育をITで変革し、2本目の事業の柱の成長基盤を作る

組織能力強化（ラーニングテクノロジー）

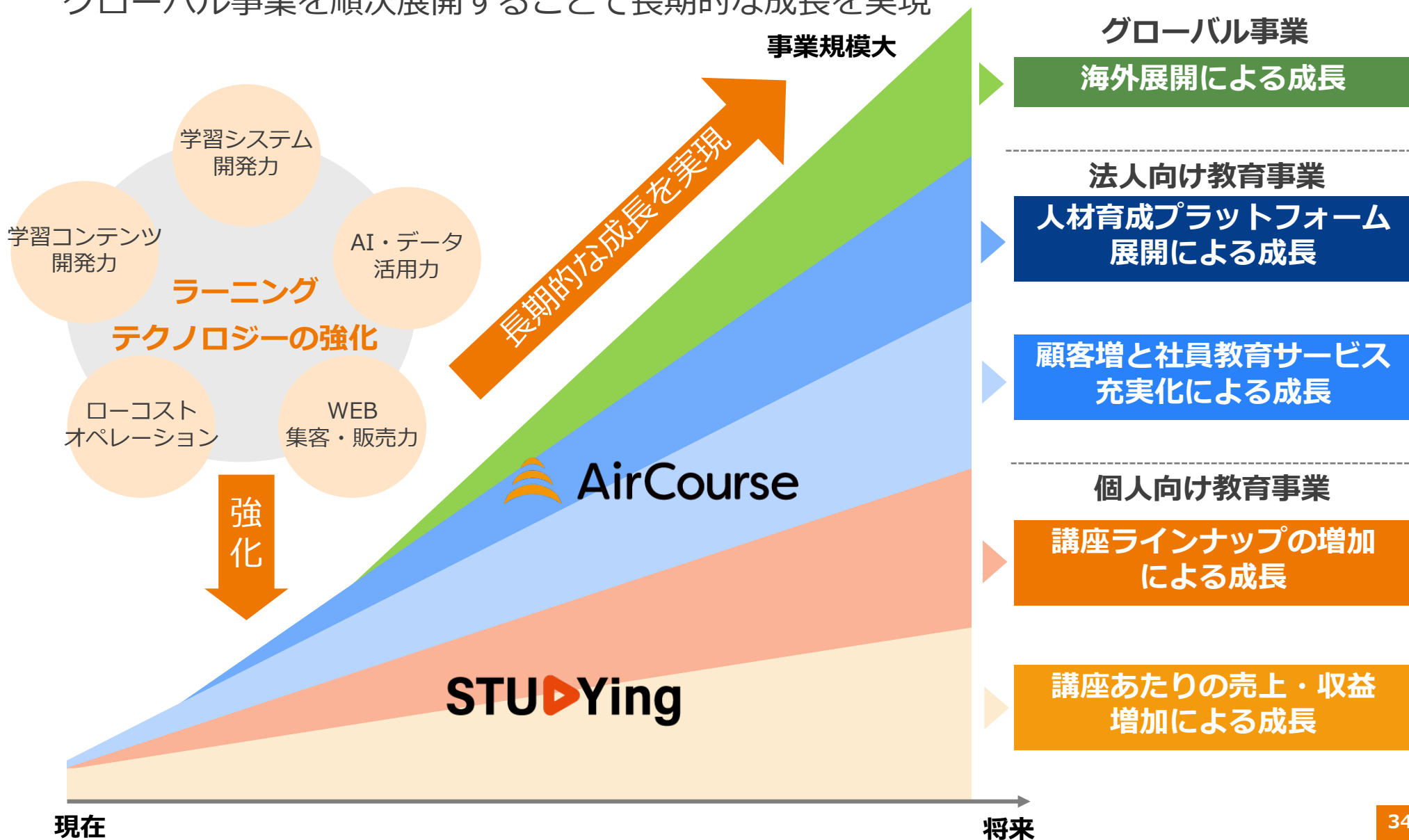
学習システム、AI・データ活用、コンテンツ開発、マーケティング・販売、ローコストオペレーションの5分野に重点投資し、組織能力を強化

人材・経営基盤の強化

組織能力を強化するための優秀な人材採用と育成
攻めと守りを両立させる経営体制、コーポレートガバナンスの強化

組織能力の強化と成長戦略サマリー

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



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

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

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

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

基本方針

- 「最も合格できる講座」になるために、AI・ITの活用、コンテンツの強化を行い、「学びやすく、わかりやすく、続けやすい」を追求
- 有望資格への講座ラインナップ展開
- 認知度、ブランディングを高め、マジョリティ層のシェア増やす
- ➔ 各資格で「合格者増→受講者増→合格者増」の成長サイクルを回し、シェアNo1を達成することで競争優位性を高める

重点施策

学習サービスの機能強化

- AIと受講データを活用した学習の個別最適化
- 学習システム機能拡張による学びやすさと続けやすさの向上

コンテンツの強化

- 講座コンテンツのわかりやすさ、動画、講座品質の向上

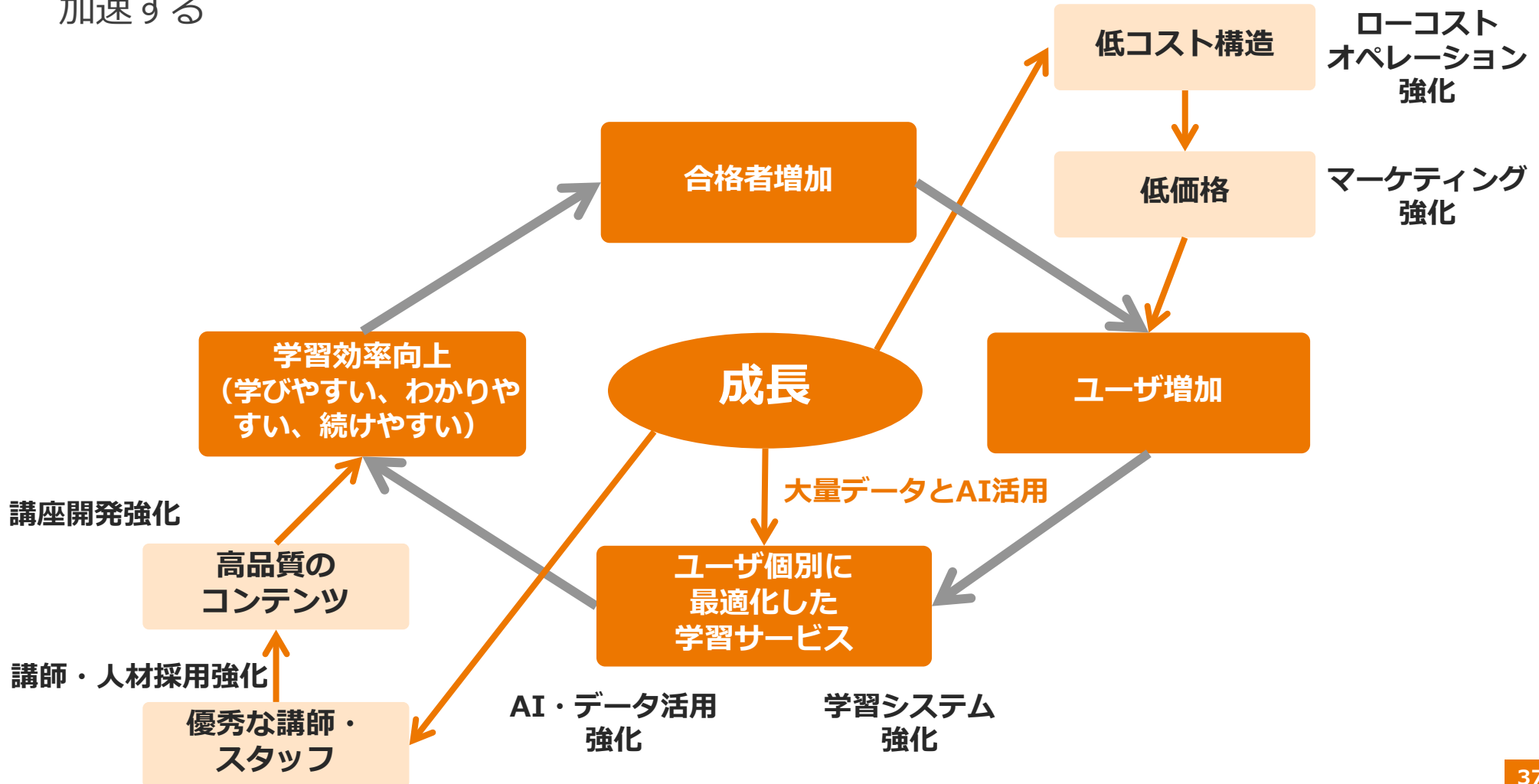
講座ラインナップの増加

- 有望カテゴリー、有望資格への新規講座展開

ブランディング、マーケティングの強化

- マス/Webマーケティングによるブランディングと集客・販売強化

AI、IT活用により個別最適化した学習サービス、および高品質のコンテンツを実現することで学習効率を向上させ、合格者を増やす。これにより、ユーザ増加が実現するため、成長による①低コスト構造による低価格提供、②優秀な講師・スタッフ採用によるコンテンツ強化、③大量データによる更なるAI活用が促進され、成長サイクルが加速する



ビジネスパーソンに人気の国家資格・公的資格を中心とした講座ラインナップを展開
難関～簡単な資格を揃え、資格のステップアップを促す

🏢 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
- ▶ 応用情報技術者

👤 ビジネススキル

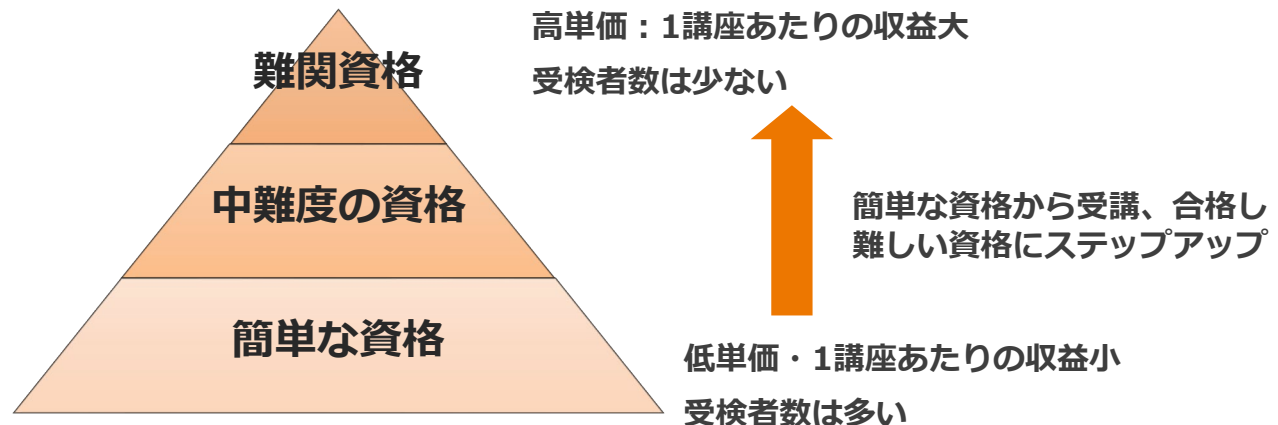
- ▶ コンサルタント養成講座

🏢 公務員

- ▶ 公務員

🗨️ 語学

- ▶ TOEIC® TEST 対策



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

スタディング事業：講座あたりの売上・収益の増加 STU▶Ying

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

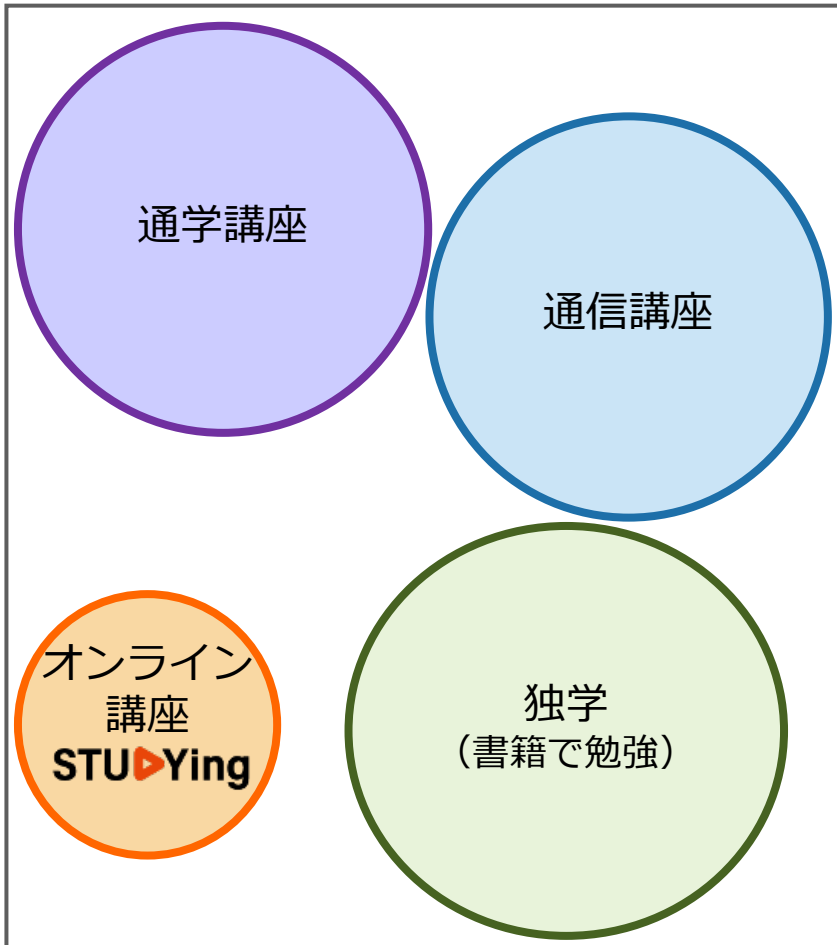
これまで

今後

大

資格取得にかける費用

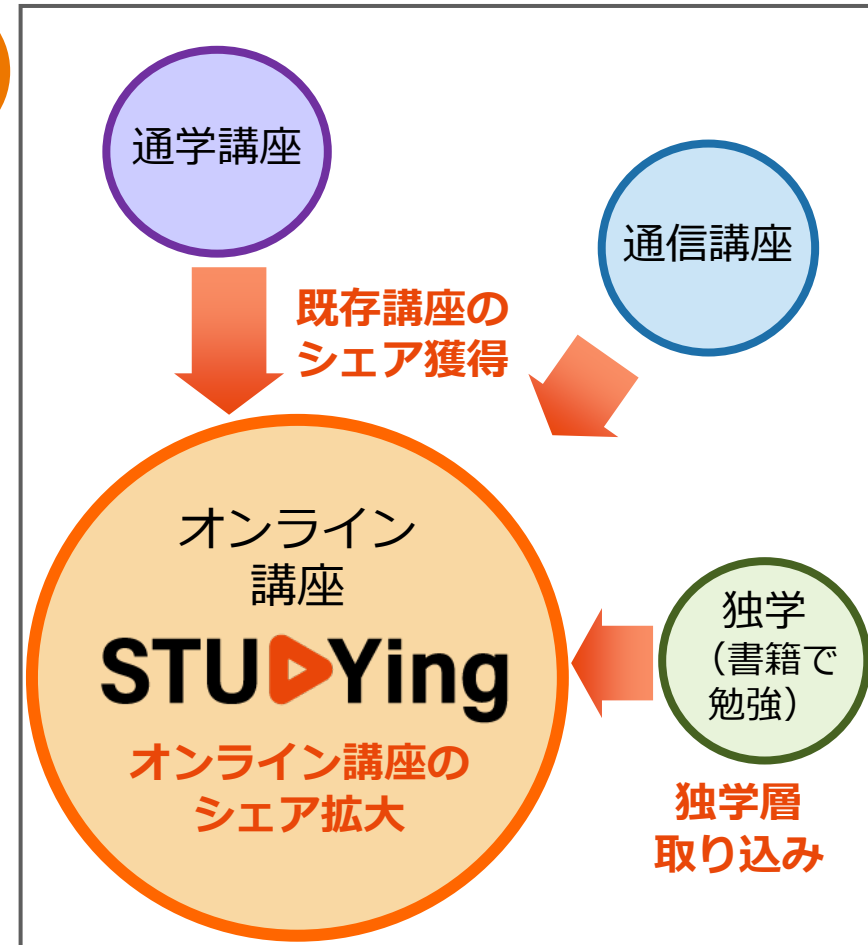
小



大

資格取得にかける費用

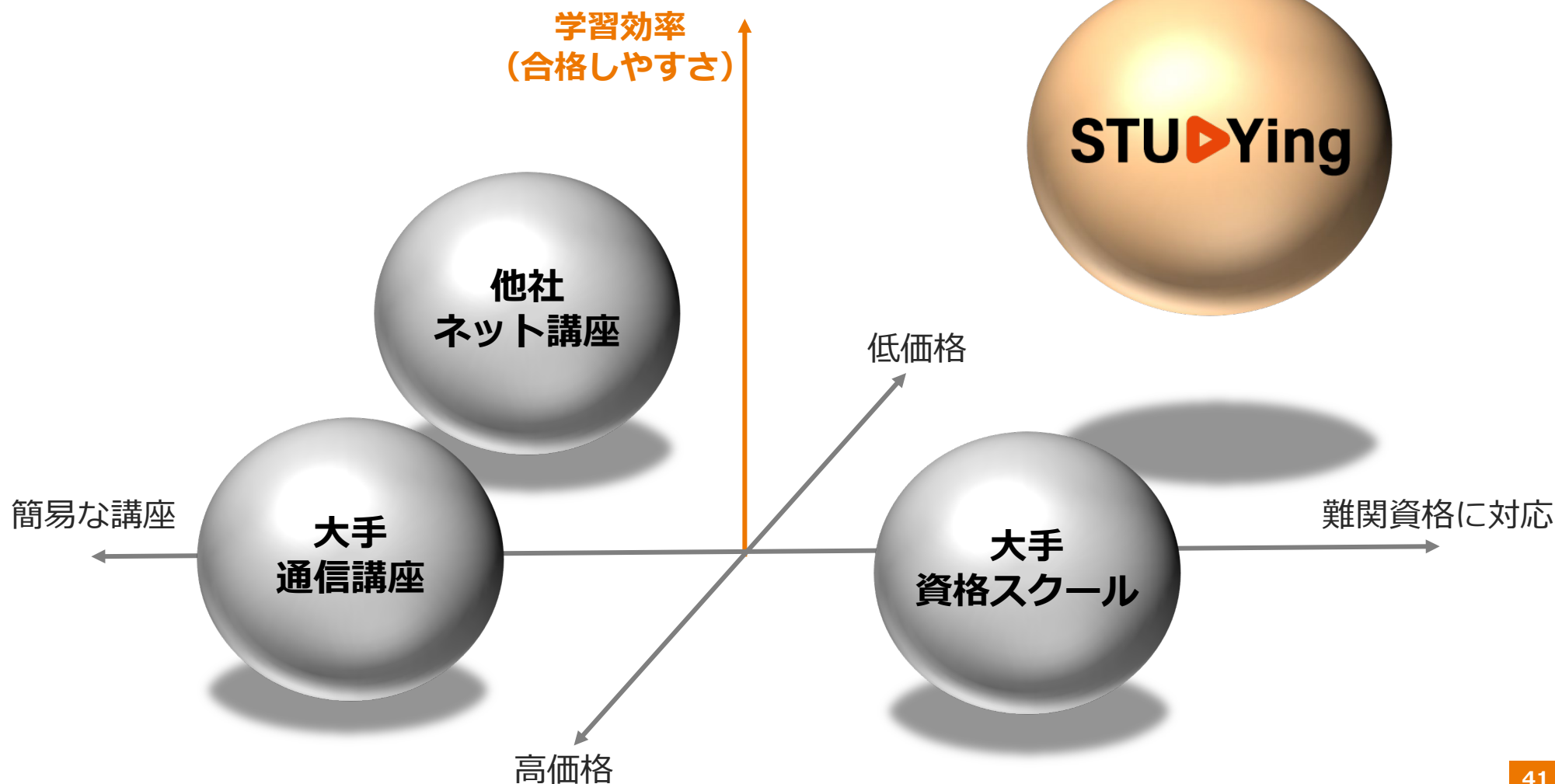
小



※ 図の面積は受講者数のイメージを表します

「安い」「難関資格対応」という特徴に加え、学習効率を高め「合格しやすさ」を強化
そのために「学びやすく、わかりやすく、続けやすい」を追求
各資格で合格者シェアNo1を目指す

学習効率を高め
「合格しやすさ」を強化
→ 合格者シェアNo1へ



より効率的に学習できるように、個別最適化された学習機能を強化
勉強仲間との励まし合い等によるモチベーション向上、継続率向上を図る

マルチデバイス対応

～いつでも・どこでも学習可能～



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～



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～



勉強仲間SNSで切磋琢磨

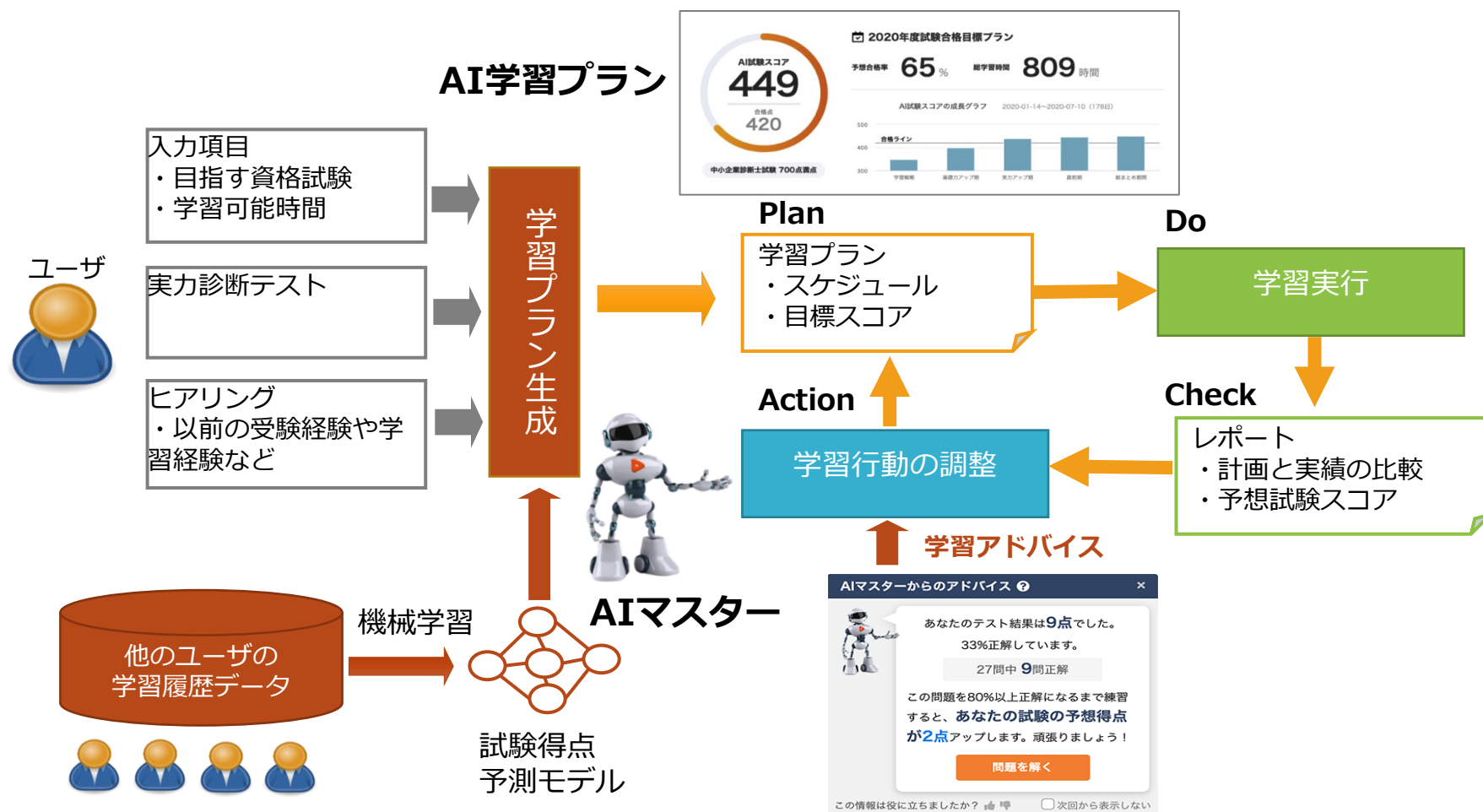
～学習記録を投稿し合いモチベーションアップ～



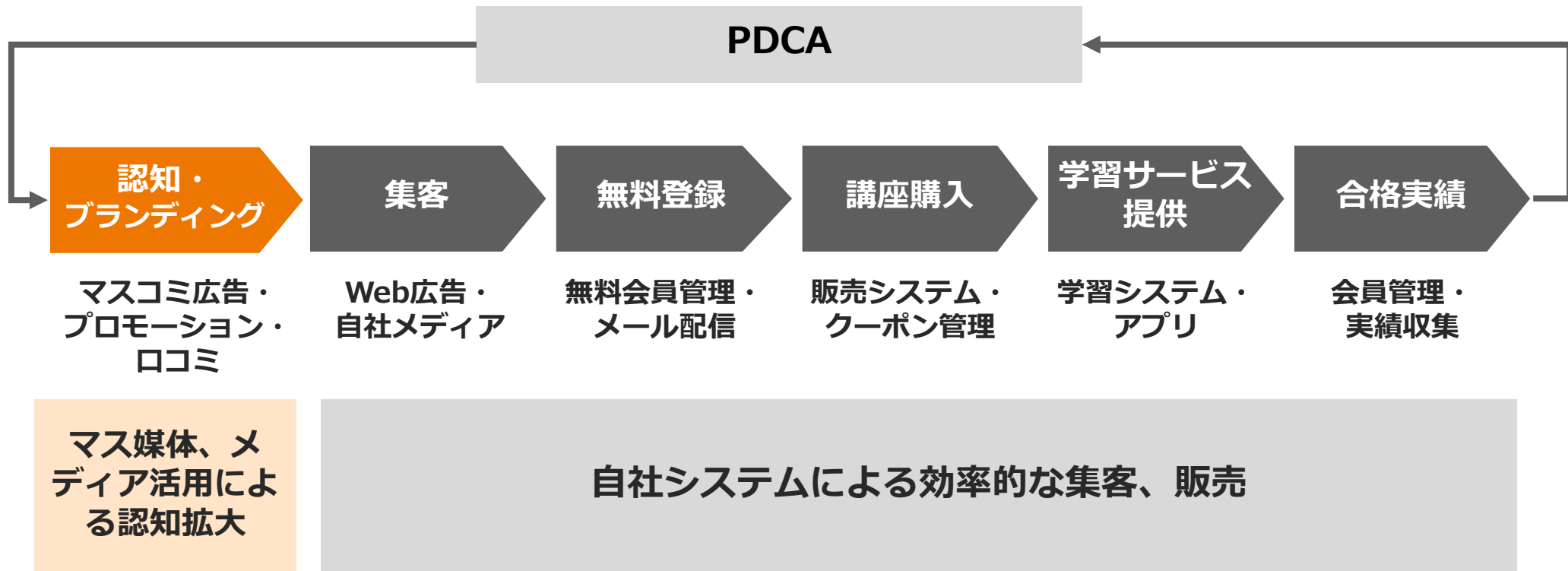
これまでの画一的な学習の概念を打ち破り、AIと学習データを活用して、人それぞれの能力を最大限に引き出す革新的な取り組みを強化

AI学習プランでは、学習履歴データをAIが分析して試験得点を予測し、受講者ごとに最適な学習計画を作成

今後、AI学習プランや、その他の個別最適化した学習支援機能を順次強化する予定



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販売
加えて、マスコミ広告やメディア活用により、認知拡大やブランディングの強化を実行
「資格を取るならスタディング」というポジショニングを築く



IT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し、低コスト運営による価格優位性を確保

コンテンツ制作

自社スタジオ

動画編集不要なバーチャル動画制作システム



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

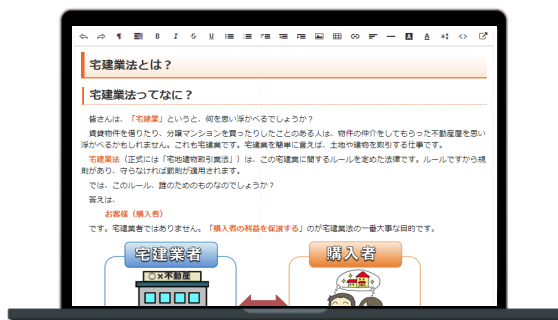
Web集客

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



STU▶Ying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





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）

基本方針

「最も社員教育を効率化できるサービス」になるために、学習管理システム（LMS）やコンテンツを強化し、社員教育のデジタルトランスフォーメーションができるプロダクト力を高める

マーケティング、販売力を高め、パートナーモデルを確立する

➔ プロダクト強化、販売力強化によって顧客増を実現し、クラウドLMSでのシェアNo1 を達成することで競争優位性を高める

重点施策

AirCourseの機能強化と社員教育の効率化

- テレワーク企業のニーズに合致した教育研修機能の拡充
- 大企業に対応した、受講者管理、コンテンツ管理の機能強化

コンテンツ・プラスのコース拡充

- 受け放題のコースラインナップを強化

Webマーケティング、Web販売の強化

- Webで販売が完結する仕組み強化（Web集客→Web商談／Web決済）

パートナーシップによるプラットフォーム化

- 販売チャネル、OEMパートナー、コンテンツパートナーの開拓

海外展開

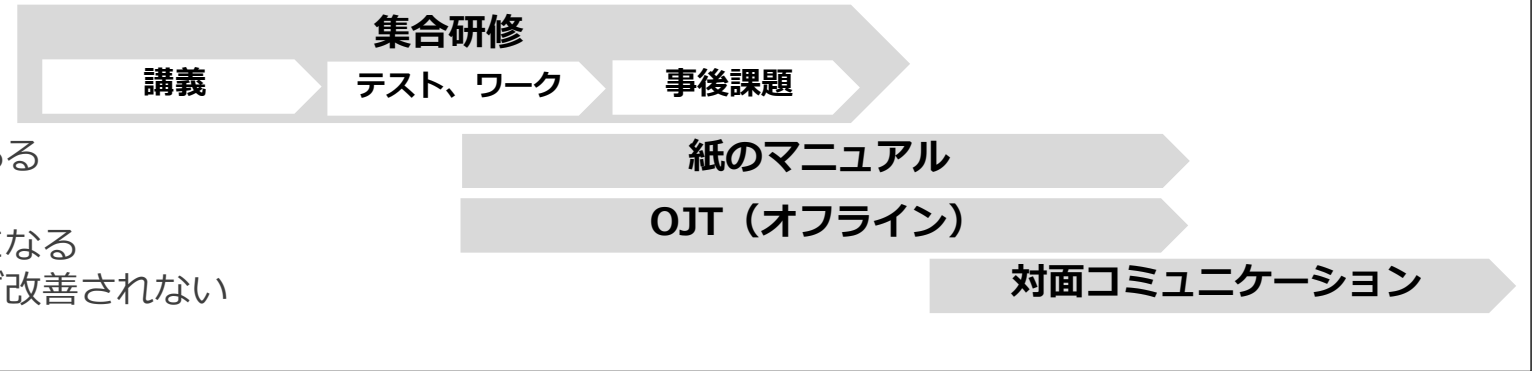
- プロダクトを多言語化し、海外展開を進める

従来型の対面中心の社員教育だけでは、テレワーク化、DX化した企業では機能しない教育のオンライン化を進めることで、コストパフォーマンスが高い教育を可能にする



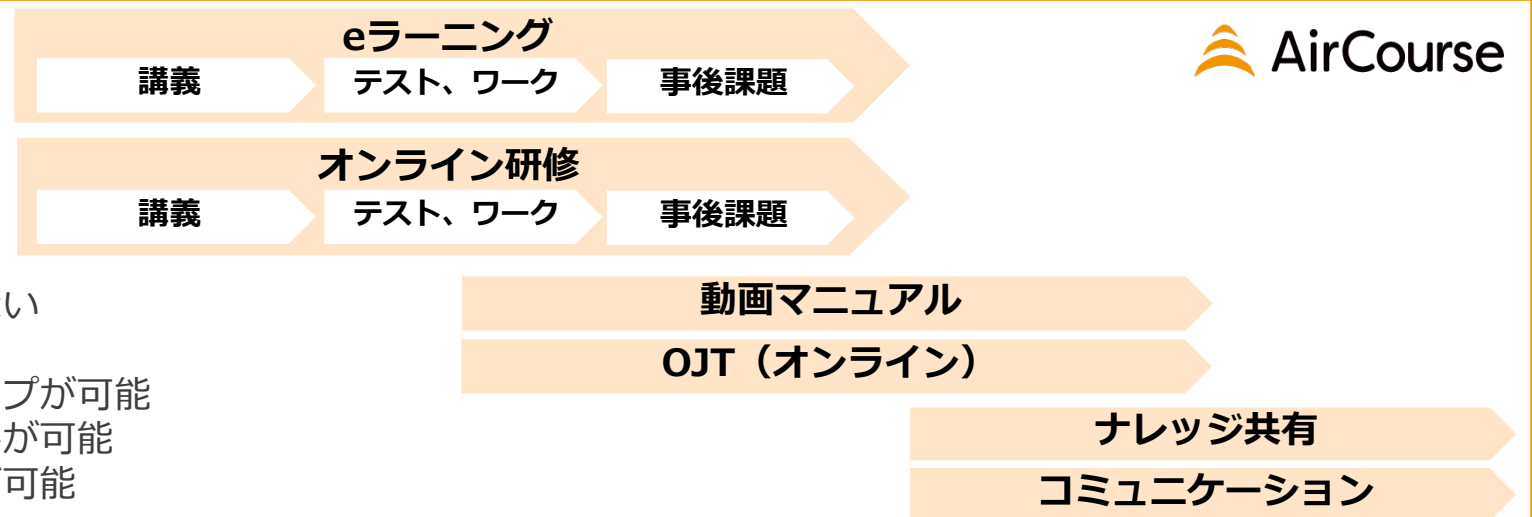
従来型 (対面中心)

- 場所・時間に制約がある
- コストが高い
- 研修がやりっぱなしになる
- 教育履歴が記録されず改善されない
- 画一的なメニュー

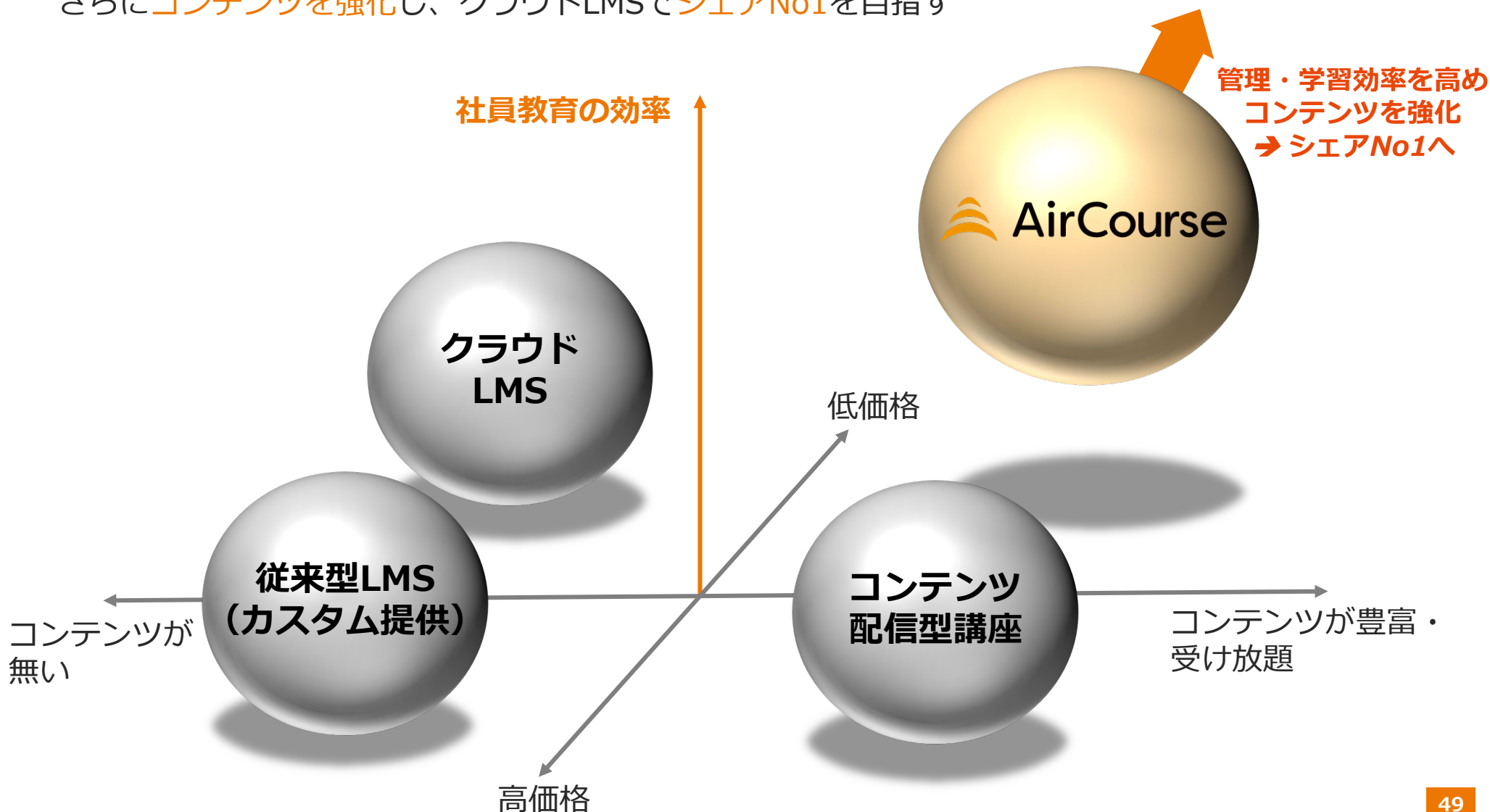


DX化した教育 (オンライン中心)

- 場所・時間に制約がない
- コストが安い
- 研修後のフォローアップが可能
- 教育履歴の評価と改善が可能
- 個人に合わせた教育が可能



「低価格」「コンテンツが豊富・受け放題」という特長に加え、「社員教育の効率」を強化
そのために「管理者の使いやすさと管理効率」「受講者の学びやすさと学習効率」を追求
さらにコンテンツを強化し、クラウドLMSでシェアNo1を目指す



コンテンツプラス・プランでは、社員教育に必要な質の高い動画コースを受け放題で提供

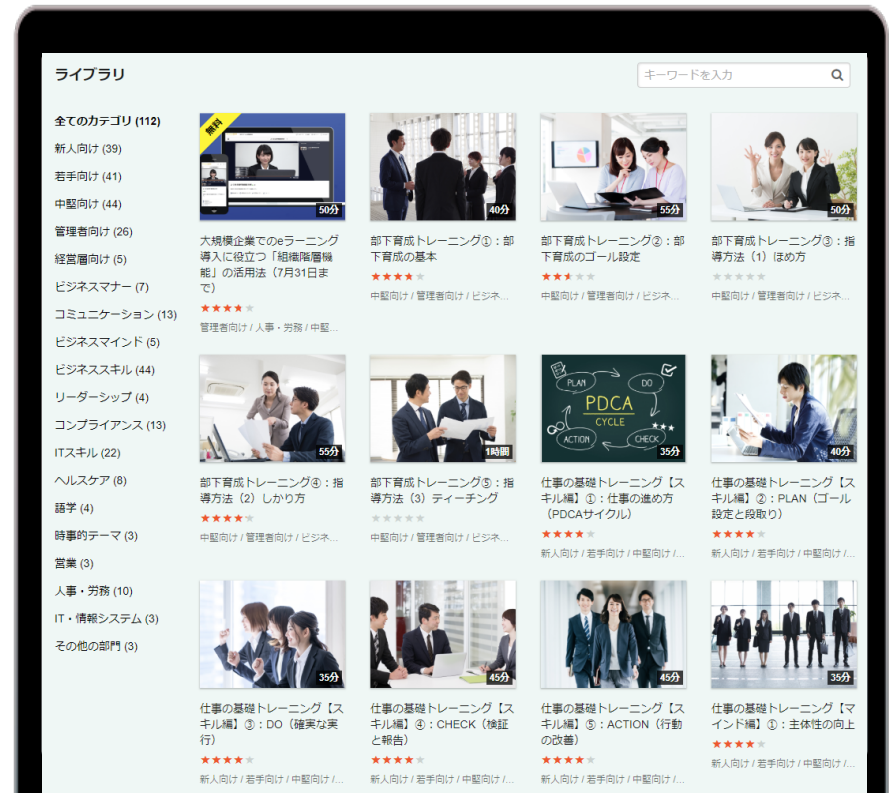
いつでもどこからでもアクセスできるため、テレワーク、多拠点、スキマ時間を活用した社員教育に最適

コンテンツは毎月のようにリリースし、充実したラインナップにする（2020年12月時点で151コースだが2倍以上に拡張予定）

「受け放題」研修コンテンツ

コースの例

- 新人・若手教育
- 階層別教育
- コンプライアンス
- ビジネススキル
- IT、DXスキル
- 管理部門向け
- MBA
- . . .



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
確認テストや提出課題、アンケートで学習効果を高める
より一層使いやすいUI/UXや、大規模企業での管理のしやすさを強化

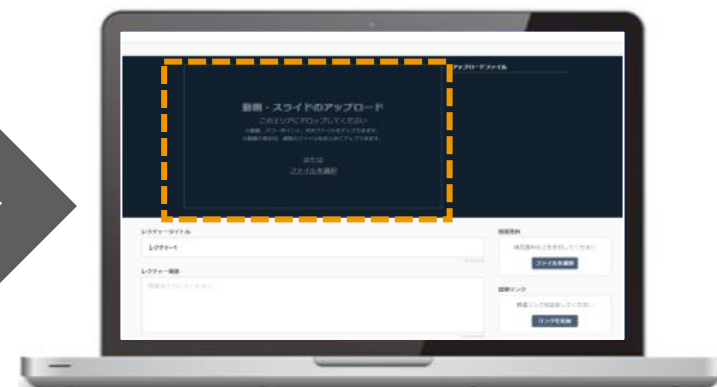
企業

動画を撮影



アップロード

AirCourse



コース作成と配信

動画ファイルやパワーポイント等をドロップするだけで簡単作成・配信

テスト・提出課題・アンケート

確認テストや提出課題、アンケートを手軽に実施可能

オンライン教育



配信

従来の用途が限定されたeラーニングのイメージを変え、社員研修、テレワーク教育、動画マニュアル、ナレッジ共有等に用途を拡大

社員教育を行うすべての企業が必須なツールとしてサービスを進化させる

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**

ナレッジや成功事例の共有

部内のナレッジや商談等の成功例を共有することにより、**業務効率、営業力が向上**

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



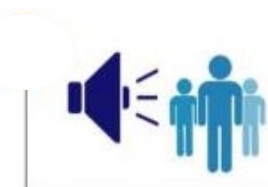
研修直後のアンケートを簡単に取得
結果を自動集計

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

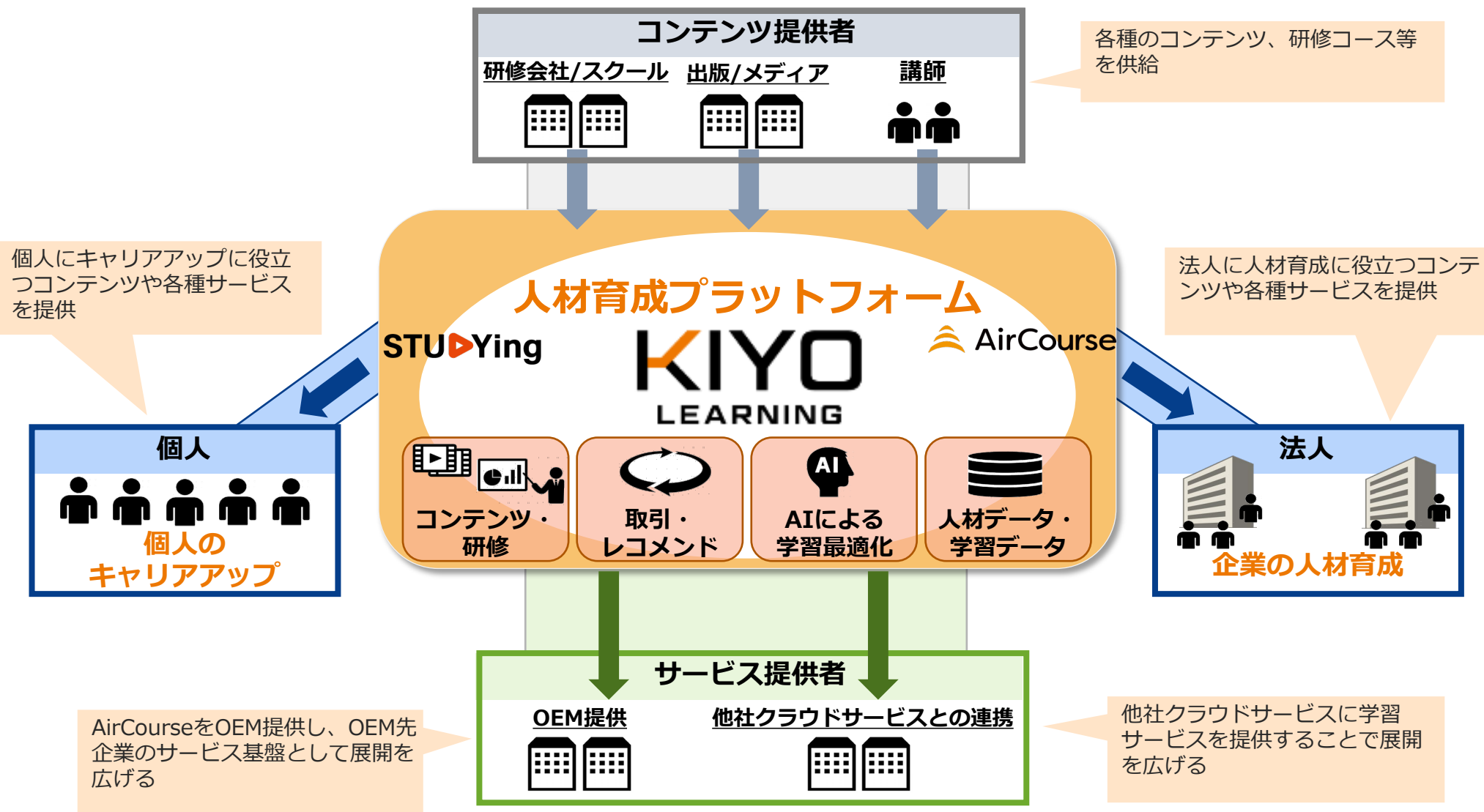
AirCourseの機能強化やコンテンツ強化、販売強化を行う事で、顧客ベースを増やす
 さらに、この顧客ベースに対して、資格取得コンテンツ（スタディング）、動画制作サービス、ハイブリッド研修サービス（eラーニングと集合研修の組み合わせ）などを提供することで顧客単価を増やし成長を加速

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

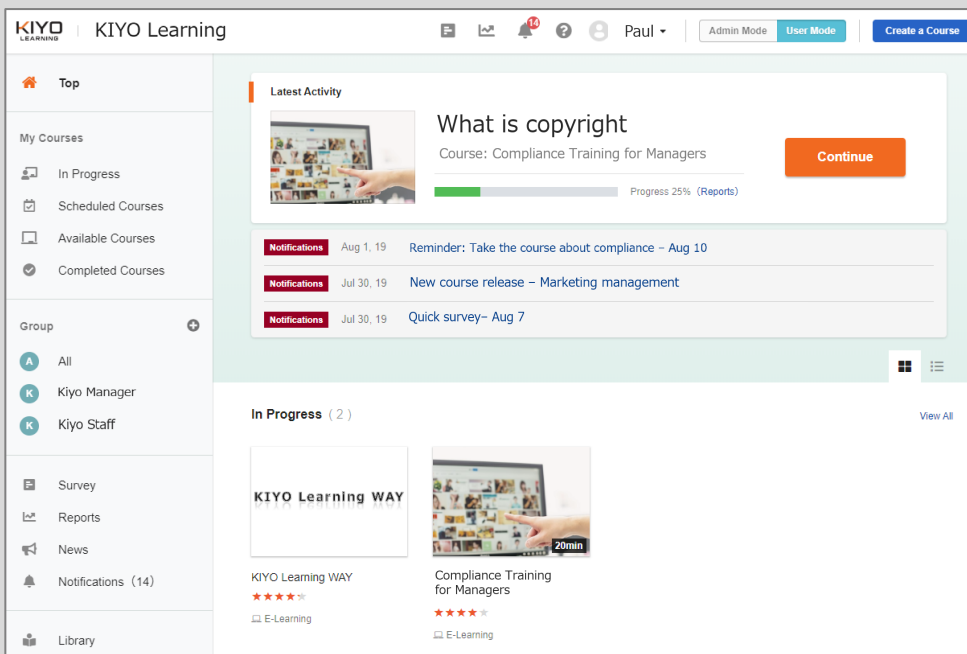
コンテンツ提供者と連携して多様なコンテンツ・研修を収集し、法人・個人への販売および、OEMや他社B2Bクラウド経由での販売も含めた成長を目指す



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）

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）

実行中

本社の移転計画

2021年4月に千代田区永田町に本社移転予定（溜池山王駅、国会議事堂駅、永田町駅近く）
移転により、事業拡張に伴う人員増の対応や、収録スタジオの増設を実施

現在の本社
（千代田区紀尾井町4-13 マードレ松田ビル）



4月に
移転予定

移転予定の本社
（千代田区永田町2-10-1 山王森ビル）



動画制作スタジオの強化

バーチャルスタジオ・システムにより、様々なシーンの動画を効率よく低コストで制作できる体制を確立

本社移転により、現在の2スタジオから3スタジオ体制に増強し、コンテンツ制作の増加に対応予定

新スタジオでは、より高品質な動画を製作可能な最新システムを導入予定

現在の動画制作スタジオ



人材採用と育成の強化

イノベーションと成長を支える優秀な人材採用と人材育成を強化する

重要ポジションの採用

- エンジニア、AI、デザイナー
- コース企画・開発・運営
- マーケティング、営業

人材採用力の強化

- 採用マーケティングの強化
- 採用ファネルと母集団の充実

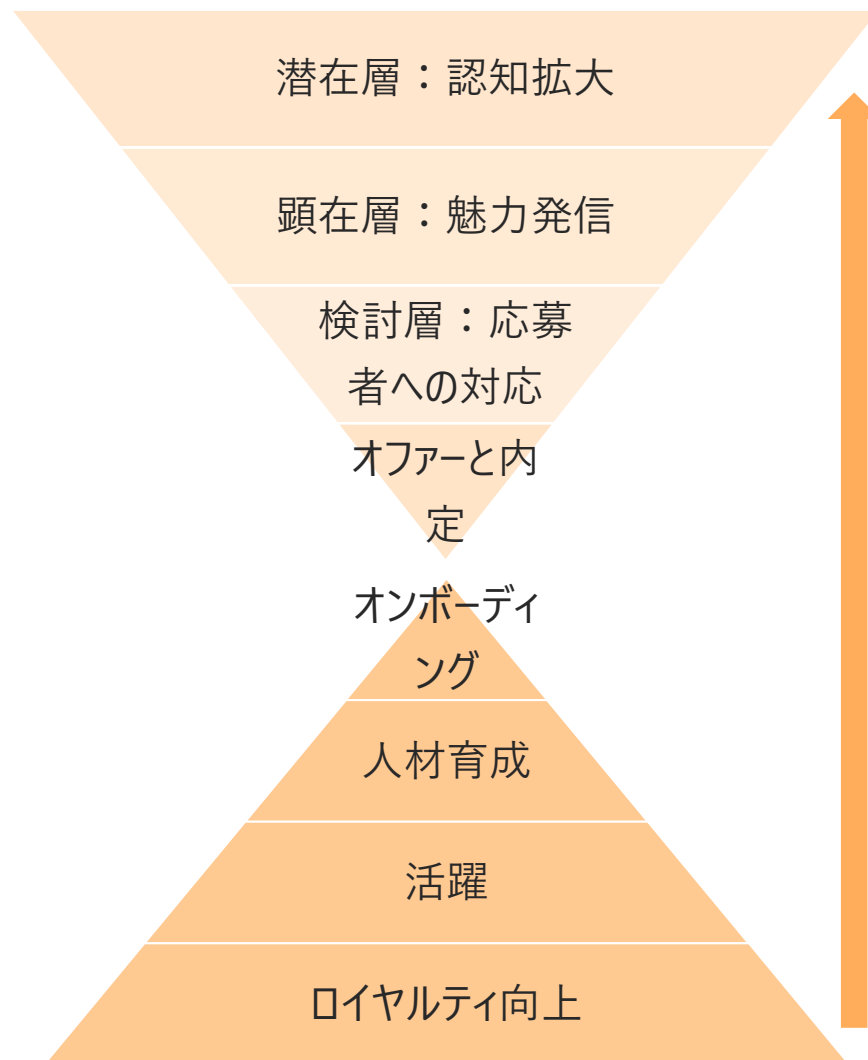
人材育成力強化

- オンボーディングの強化
- AirCourseの社内活用

社員のロイヤルティ向上

- チャレンジ・成長機会
- 魅力的な会社・職場へ

人材採用・育成の流れ



組織のビジョン

KIYOラーニングでは、個人が高い目標にチャレンジすることで成長し、少数精鋭のプロチームで成長を実現し、家族に誇れる会社であり続けます

1. 個人が高い成長ができる会社

- 高い目標にチャレンジ
- 成果を上げたら昇進・昇格、さらなる成長機会
- 実力主義：年齢・性別・国籍等はない

2. 少数精鋭のプロチーム

- 優秀な仲間との切磋琢磨・コラボレーション
- 目標達成のためにチームに貢献
- 社員が能力を発揮できるように会社がサポート

3. 家族に誇れる会社

- 社会に貢献：人や組織の成長を支援するサービス提供
- イノベーター：革新し続ける
- 皆が生き生きと楽しく働いている会社
- 人を大切にする会社

KIYO Learning WAY

当社社員の行動指針である「KIYO Learning WAY」を制定徹底することで強い組織を構築する

1. 主体的に行動する
2. 全ては顧客のために
3. チャレンジする
4. PDCAを回す
5. 迅速に意思決定し行動する
6. 小さな事を積み重ねる
7. 高い水準を設定する
8. 自ら学び成長する
9. チームプレイをする
10. 仲間の成長を支援する

コーポレートガバナンスの強化

企業価値向上に向けてコーポレートガバナンス体制を強化

意思決定の透明性・公平性を確保し、経営陣による適切なリスクテイクとチャレンジを支える環境整備、独立性の高い監督を行う

中期経営計画で検討予定の事項

取締役・取締役会

- ・独立社外取締役の増員
- ・株価と連動した報酬制度等、長期視点での経営のインセンティブ導入
- ・取締役の報酬決定と指名における公正な手続きのための体制整備

業務執行体制の強化

- ・任意の執行役員制度等による機動的な業務執行体制と取締役会による適切な監督の実施
- ・企業価値向上のため、新規事業展開や事業ポートフォリオの見直しなどの意思決定を行える体制構築
- ・多様性ある組織構成

適切な情報開示と透明性の確保

- ・経営目標、経営戦略、経営計画などについて適切な情報発信
- ・ステークホルダーとの対話による一層の企業価値向上
- ・英文での情報発信の強化

コンプライアンス強化

- ・法務機能の強化、情報セキュリティ強化、内部通報制度等の整備・強化によるコンプライアンスの強化

2021年12月期 業績見通し

2021年12月期 通期業績見通し

売上高は前年対比49.9%増の22.8億円を見込む

引き続き高成長を維持し、中期経営計画の目標を超えられるように、営業利益は前年と同じとし、残りをマス広告や成長のための人材に投資

百万円	2020年12月期 (実績)	2021年12月期 (予想)	前年同期比
売上高	1,522	2,282	+49.9%
営業利益	172	173	+0.6%
営業利益率	11.3%	7.6%	-3.7pt
経常利益	158	171	+8.2%
経常利益率	10.4%	7.5%	-2.9pt
当期純利益 ※1	165	200	+21.2%
当期純利益率	10.8%	8.8%	-2.0pt

※1：2021年12月期の繰延税金資産は56百万円

2021年12月期 事業別売上見通し

スタディングでは前年比50.6%、法人では前年比41.1%の売上成長を見込む
スタディングの現金ベース売上の成長は前年比37.9%を見込むが、前年度の現金
ベース売上が大きかったため、当期への振り替えが発生し、2021年度の発生ベース
売上高の成長率が高くなっている

百万円	2020年12月期 (実績)	2021年12月期 (予想)	前年同期比
スタディング事業 売上高	1,415	2,131	+50.6%
スタディング事業 現金ベース売上高	1,801	2,484	+37.9%
法人向け教育事業 売上高	107	151	+41.1%

2021年12月期 投資方針

マス広告への投資を開始

- スタディングでのテレビCMを投下（一旦は2億円以内）し、ユーザ増・売上増を狙うが、CMの効果は未知数のため、CMによる売上増については保守的に見積
- CMの効果により売上増が見込めれば、今後追加投資も検討
- スタディング広告宣伝費比率は、テレビCMコストを含め42%（前年度は32.7%）と高めに設定し、コロナ禍によるプラス効果が無くなっても売上目標を達成できる成長原資を確保

人材の採用強化

- 今後の高成長を担う人材（特に、エンジニア、講座開発等）を採用予定（2020年12月の33人から、2021年12月に45～50人程度まで増員を予定）

本社増床とスタジオ増設

- 本社移転とスタジオ増設（2→3スタジオ）により、更に成長できる基盤を作る

2021年12月期 半期毎の業績見通し

百万円	2021年12月期（予想）				
	1月～6月	前年同期比	7月～12月	前年同期比	通期
売上高	944	+57.1%	1,338	+45.3%	2,282
営業利益	-105	-	278	+51.1%	173

- 例年同様、1Q、2Qは現金ベース売上から発生ベース売上への振り替えが少ないため、売上、営業利益が低い水準となる
一方、3Q、4Qは、現金ベース売上から発生ベース売上への振り替えが多いため、売上、営業利益が高い水準となる
- テレビCMについては、1Q、2Qに多めに投下する予定のため、当時期の営業利益が低下する
CMの効果が得られ売上、利益が伸びれば、3Q、4Qでの追加CM投入も検討
- 本社の移転、スタジオの増設は4月に行う予定
- 採用については1Qが最多、その後は事業の成長ペースを見極めて判断する予定

新型コロナウイルスの対応と業績へ影響について

2020年12月期は、2Qで新型コロナウイルスのプラス要因による需要増が顕著に発生、年度の後半はその影響は下がっているものの、一定の需要増がある状態は継続

リスク要因と想定していた、試験延期等による学習意欲低下や、競合との競争の増加、法人企業各社における研修予算の削減等については、これまでは大きな影響は出ていないが、引き続き注意が必要

2021年12月期の計画においては、今後、新型コロナウイルスのプラス要因は徐々に収まっていくという前提を置き、プラス要因が収束した状況でも成長できるように、サービス強化、マーケティング強化のための投資を行う計画としている

事業運営については、一定の在宅勤務比率を継続しつつ、法人販売でのWeb商談、Web会議等による業務効率化を図っている

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
- ・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

長期ビジョン2032

グローバルにおける 人材育成・活用のリーダー企業

グローバル規模で、人材育成と人材活用をデジタルトランスフォーメーションし、人々の力を最大限に引き出すことで、個人の自己実現や、企業の生産性向上・競争力強化を実現します

売上高

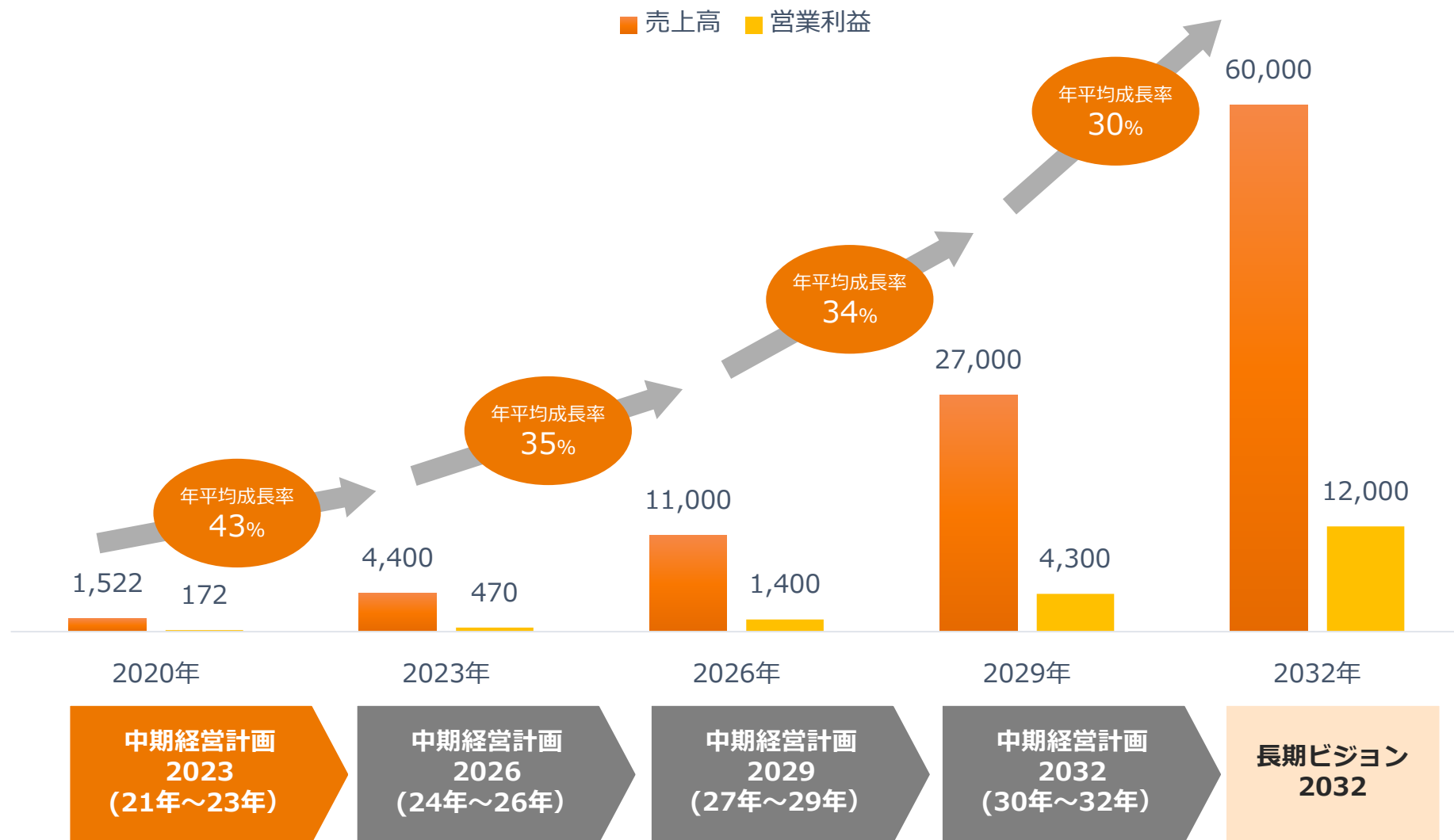
600億円

営業利益

120億円
(営業利益率20%)

中長期の成長イメージ

人材育成・活用の領域を革新しつつ、市場シェアを高めて中長期的に高成長を実現

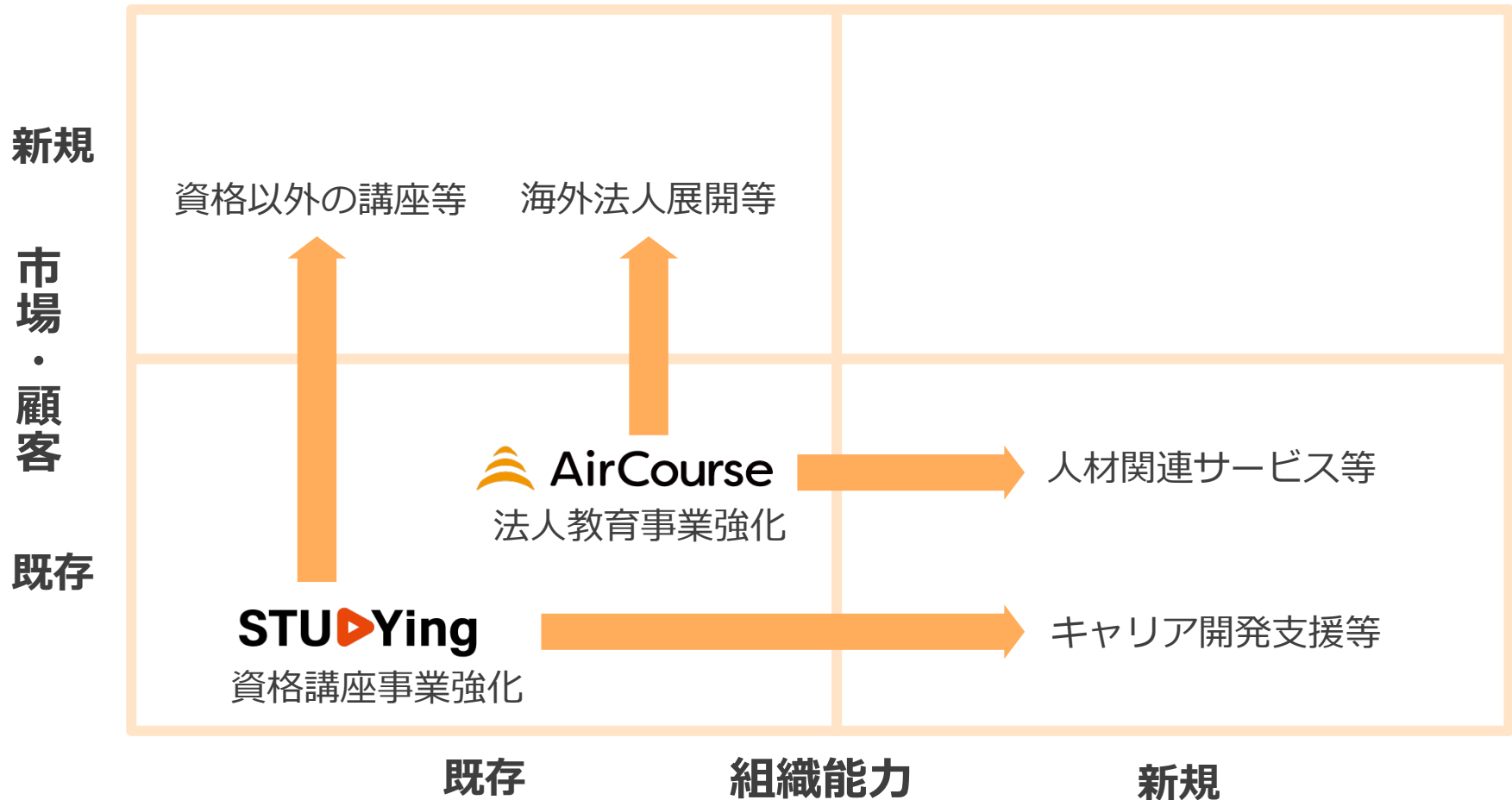


2032年に目指す姿：事業ポートフォリオ

長期ビジョンとして、既存の資格講座事業・法人教育事業を強化しつつ、新規の事業領域を探索し、有望な事業への新規事業展開を狙う

新規事業の探索については、市場性や既存事業とのシナジーを考慮しつつ検討していく予定（下記の図は方向性の例であり、確定しているものではありません）

事業展開の方向性（例）



2032年に目指す姿：事業ドメイン

事業ドメインとしては、既存の人材育成（学ぶ）領域での、既存事業の深化・成長、および、当領域内での新規展開を進める

さらに、事業ドメインを周辺領域に拡張し、人材活用（成果を上げる）領域への新規事業展開を狙う

個人向け

売上目標：300億円

（既存事業の深化・成長）

資格講座事業の強化 **STUDYing**

（新規探索領域）

資格以外の講座等

（新規探索領域）

キャリア開発支援等

法人向け

売上目標：300億円

（既存事業の深化・成長）

法人教育事業の強化  AirCourse

（新規探索領域）

海外法人展開等

（新規探索領域）

人材関連サービス等

現在の
事業ドメイン

人材
育成

学ぶ



将来拡張したい
事業ドメイン

人材
活用

成果を上げる

長期ビジョンの実現に向けた当中経期間での取り組み方針

当中期経営計画においては、既存事業（スタディング事業、法人教育事業）の成長を最重要目標と位置づけ

- 既存事業の成長余地が大きいいため、既存事業に投資することで成長し、市場リーダーになることを最優先

上記を行いつつ、新規事業展開に必要な、組織能力、経営資源を獲得していく

- 既存の組織能力（学習システム、AI・データ活用、コンテンツ開発、マーケティング・販売、ローコストオペレーション）を強化
- さらに、事業マネジメントの仕組みやノウハウを獲得

新規事業の探索については、当中期経営計画期間から開始

- 新規事業を探索し、有望な事業機会がある場合、展開の準備を行う
- 事業の内容によって、自社による展開（オーガニック成長）、事業提携、資本提携（出資）、M&A等の方法を検討する
- 本格的な新規事業展開は、次期中期経営計画（2024年～2026年）以降になる想定だが、機会の内容・状況によって当中期経営計画期間に着手する可能性もある

当中期経営計画期間では配当よりも成長投資を優先する方針

- 投資により高い成長率がキープできる間は、配当よりも成長投資をすることで企業価値を高める方針

ご留意事項

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あります。

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、現時点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。