

# 2021年12月期 第1四半期 決算説明

---

2021年5月

KIYOラーニング株式会社

東証マザーズ：7353

1. 2021年12月期 第1四半期 決算説明
2. 2021年12月期 第2四半期（累計）業績予想の修正について

# 2021年12月期 第1四半期 決算説明

---

# 2021年12月期 第1四半期業績ハイライト

---

- **売上高は前年同期比73%増**  
売上高 4.3億円（前年同期比+1.8億円）、高成長が継続
- **広告宣伝費（テレビCM）積極投下により、各段階利益は想定通りの着地**  
営業利益は、前年同期比0.3億円減少の△0.6億円
- **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75%増の6.3億円  
新規有料会員数も前年同期比72%増の12,976人
- **法人向け教育事業も順調に伸長**  
法人教育事業の売上高は、前年同期比12%増の0.32億円  
AirCourse契約企業数は、前期末比22%増加

# 2021年12月期 第1四半期業績

売上は、前年同期比+73.8%の4.3億円

営業利益は、テレビCM投下により、前年同期比0.3億円減の△0.6億円

(百万円)	2020年12月期 1Q (実績)	2021年12月期 (業績予想)	2021年12月期 1Q (実績)	前年同期比	進捗
売上高合計	250	2,282	435	+73.8%	19.1%
売上総利益	176	1,900	363	+105.7%	19.1%
営業利益	-35	173	-67	-	-
営業利益率	-	7.6%	-	-	-
経常利益	-36	171	-67	-	-
経常利益率	-	7.5%	-	-	-
当期純利益	-36	200	-57	-	-
当期純利益率	-	8.8%	-	-	-

# 事業別売上高

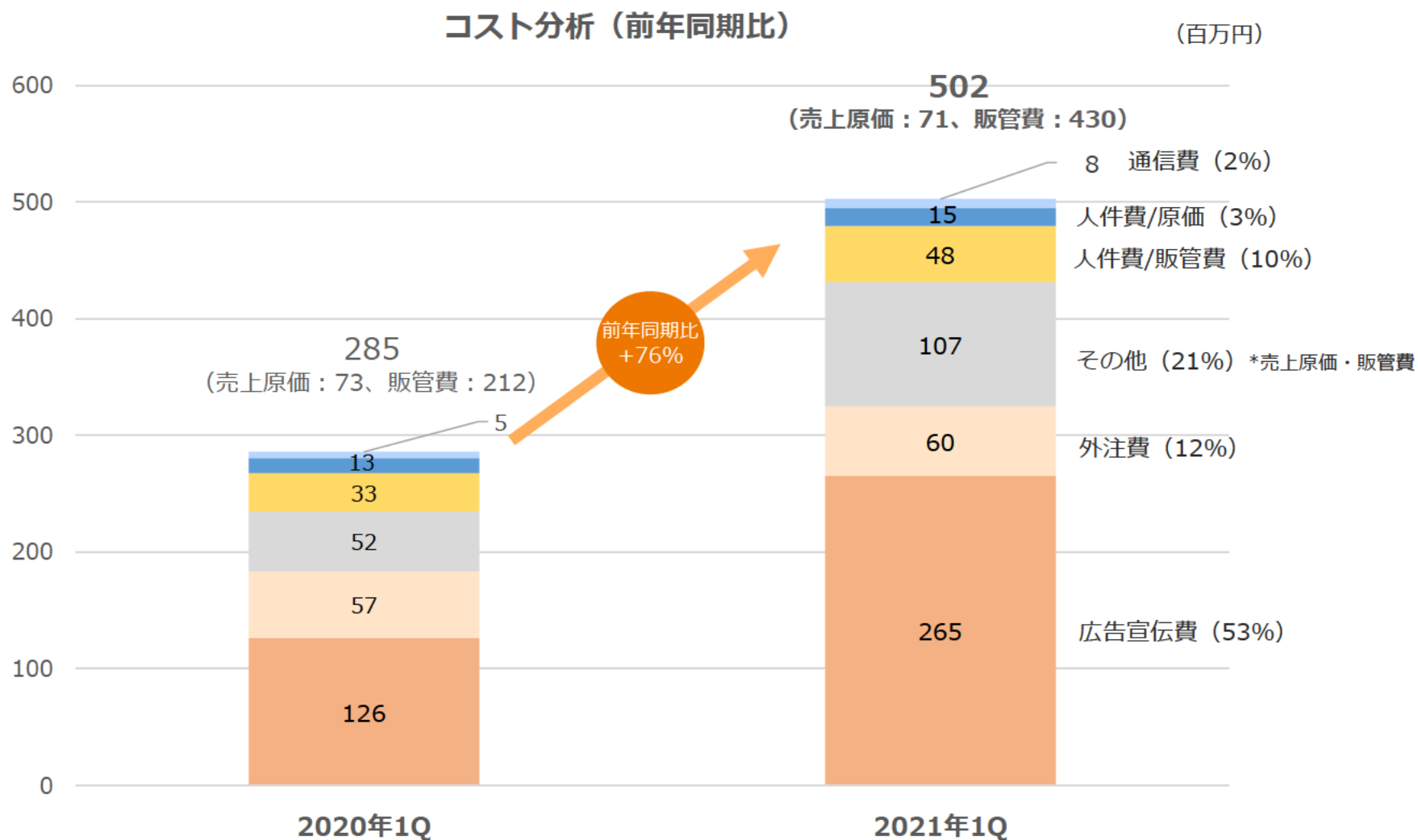
スタディング事業の売上は、前年比+81.6%と伸長し、会社の成長をけん引  
法人向け教育事業の売上も順調に伸長※1

(百万円)	2020年12月期 1Q (実績)	2021年12月期 (業績予想)	2021年12月期 1Q (実績)	前年同期比	進捗
売上高合計	250	2,282	435	+73.8%	19.1%
スタディング事業 売上高	222	2,130	403	+81.6%	18.9%
法人事業売上高	28	151	32	+12.5%	21.1%

※1：2020年1Qの法人事業売上には、臨時的なシステム開発売上10百万円が含まれ、これを除く売上高は18百万円。  
この臨時的売上を除いた売上高の伸びは、前年同期比78%

# コスト構造（2021年12月期 1Q）

成長に向けた、優秀な人材の採用と広告宣伝費に積極投資  
コスト・コントロールで費用対効果を最大化



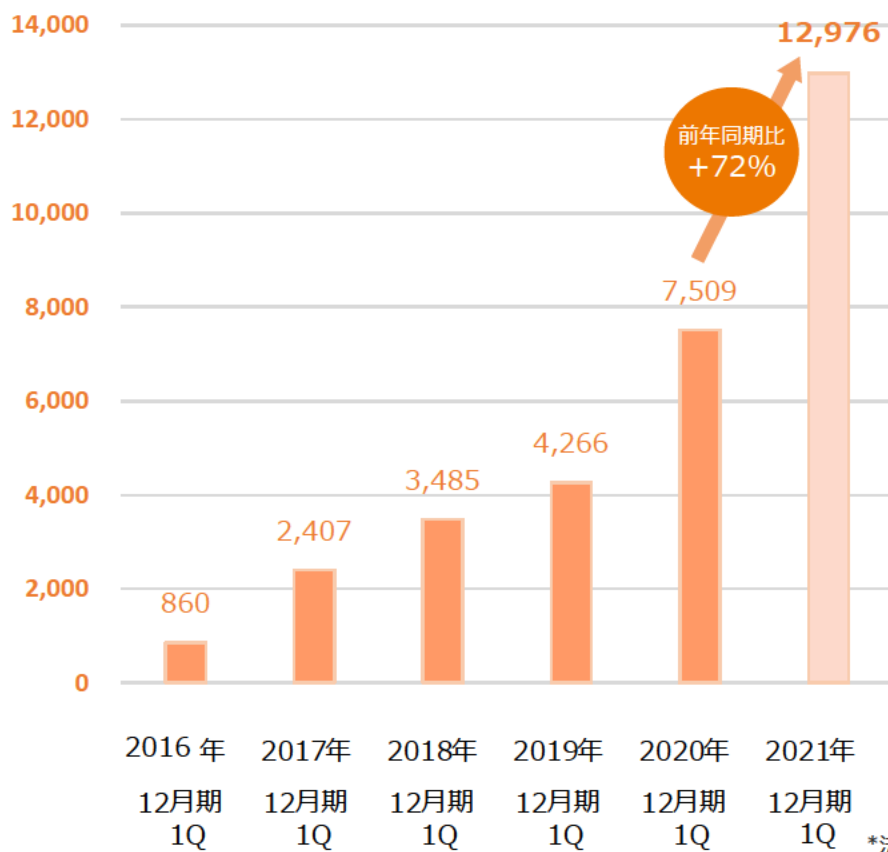
# スタディング事業：KPI

新規有料会員※1が増加（2021年12月期1Qは前年同期比+72%）

現金ベース売上高※2も急成長（2021年12月期1Qは前年同期比+75%）

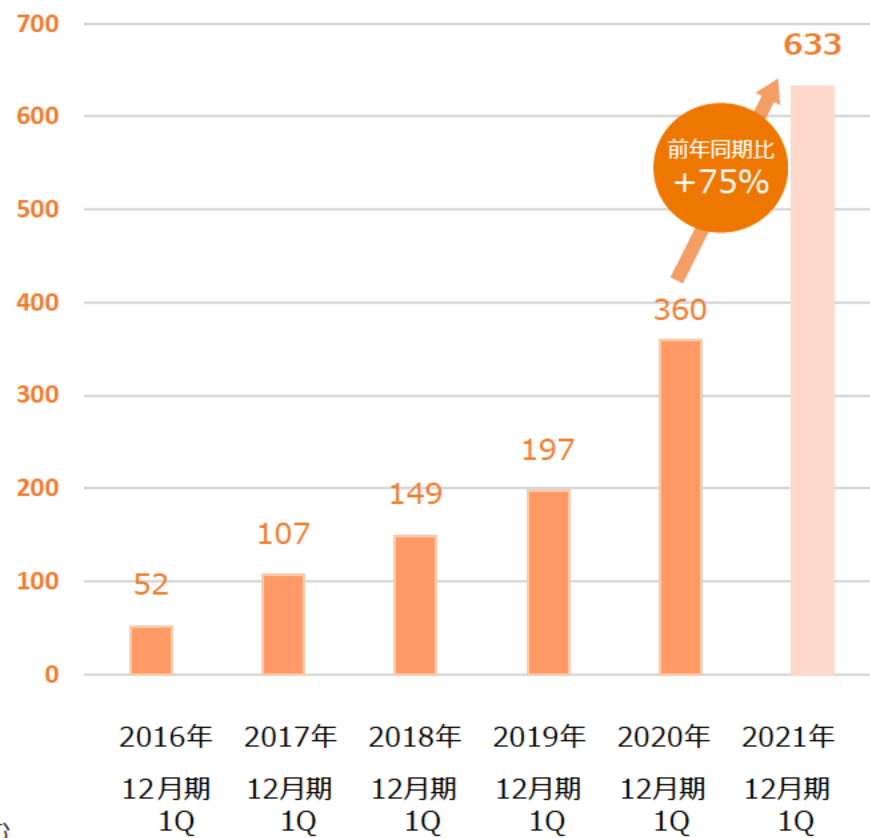
## 新規有料会員数

(人)



## 現金ベース売上高

(百万円)



※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

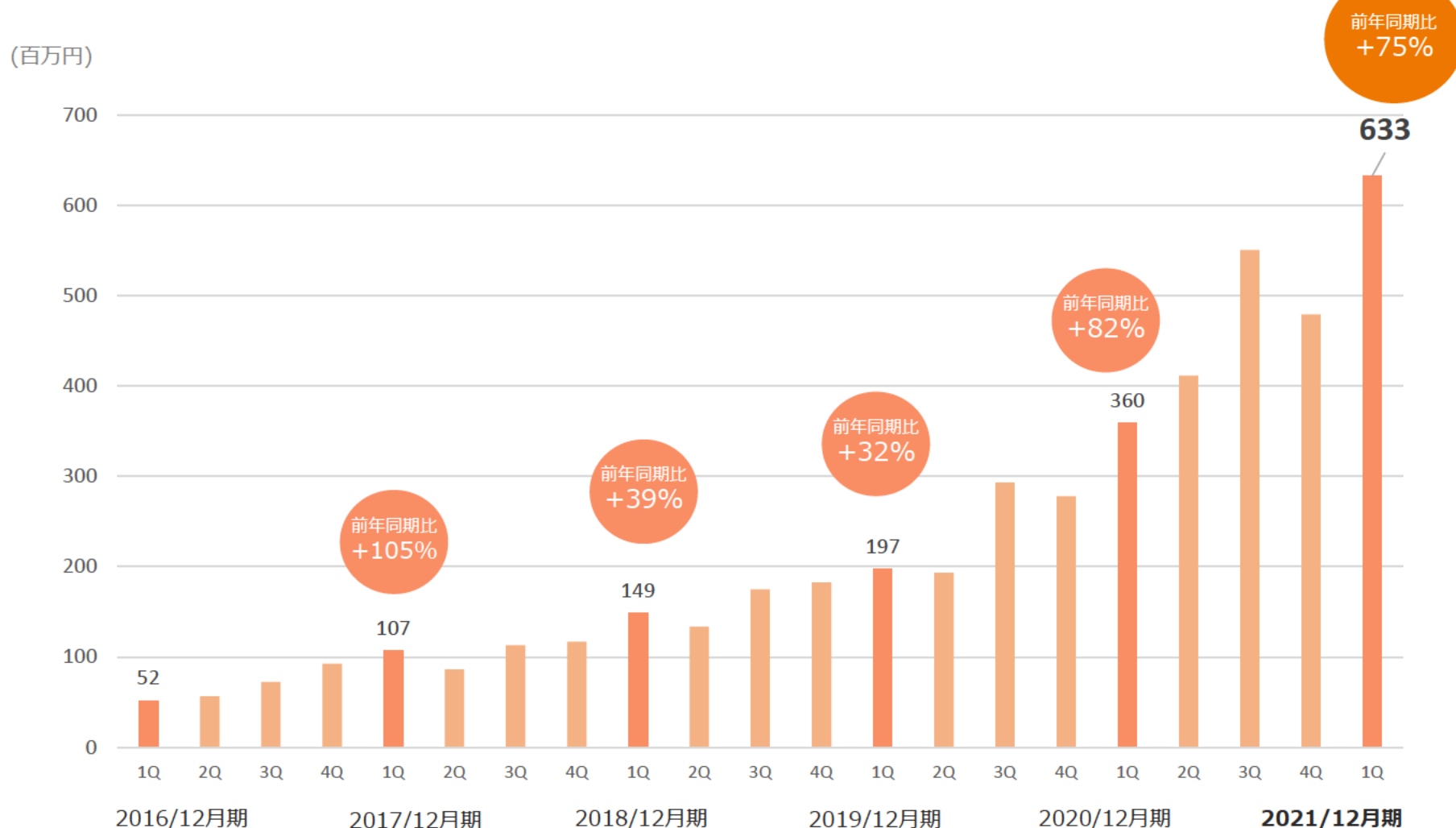
※2：現金ベース売上高は、その期における受注金額（売上高はコースの受講期間に渡って期間按分して計上）

\*法人経由含む



# スタディング事業：現金ベース売上高の四半期推移

第1四半期（1-3月）の現金ベース売上は 前年同期比+75%増 の6.3億円



※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

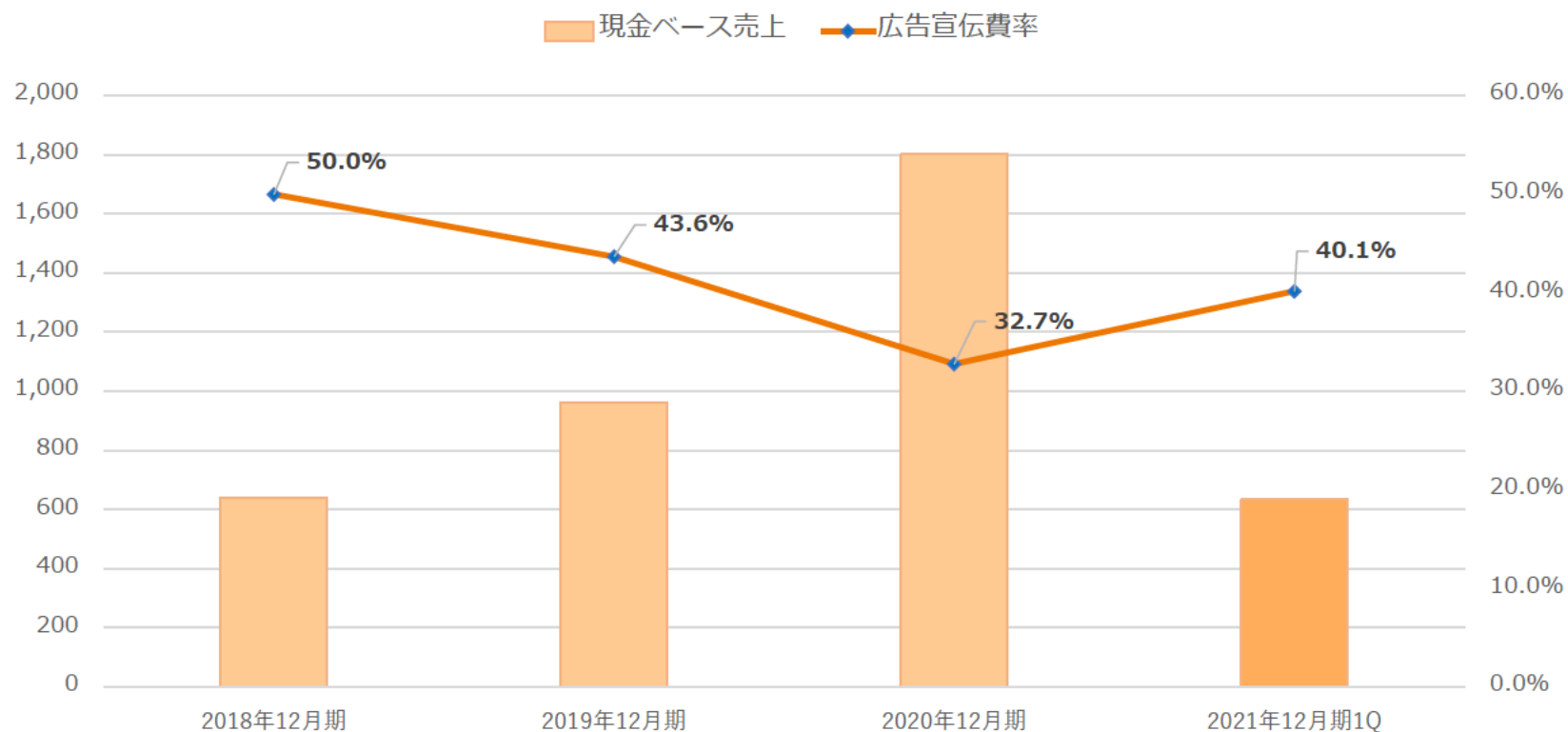
資格業界の需要動向、売上の傾向や現金ベース売上の按分により当社では過年度は下記傾向（ただし新型コロナウイルスの影響により傾向が変わる可能性もあり）

	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はテレビCM積極投下により、前年通期実績に対し+7.4ポイント上昇

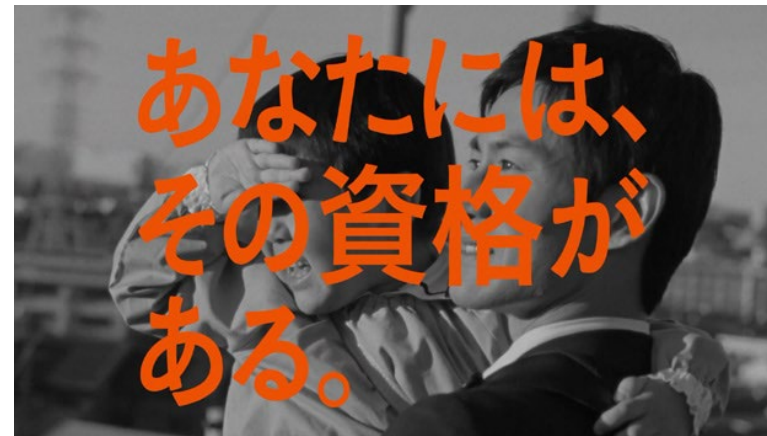
現金ベース売上高と広告宣伝費率 推移



※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：その他のトピックス

- 2021年1月よりテレビCMを首都圏キー局で開始
  - 1Qにおいて一定の集客と売上の増加効果が得られた
  - 中長期的には、認知度とブランドの強化を狙う



- 応用情報技術者コースをリリース (1月)
- TOEIC®800点コースをリリース (2月)
- 登録販売者コースをリリース (4月)

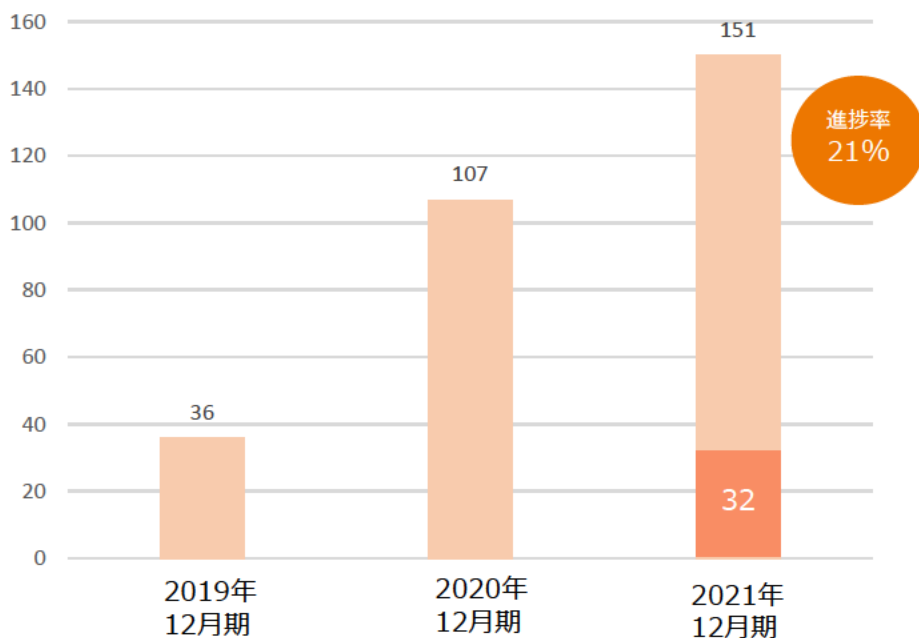
# 法人教育事業：KPI

法人事業の売上伸長に伴い、AirCourse契約企業数も増加

AirCourseの2021年12月期1Qの平均解約率※1は1.38%、継続率が高いストック型のビジネスモデルを構築

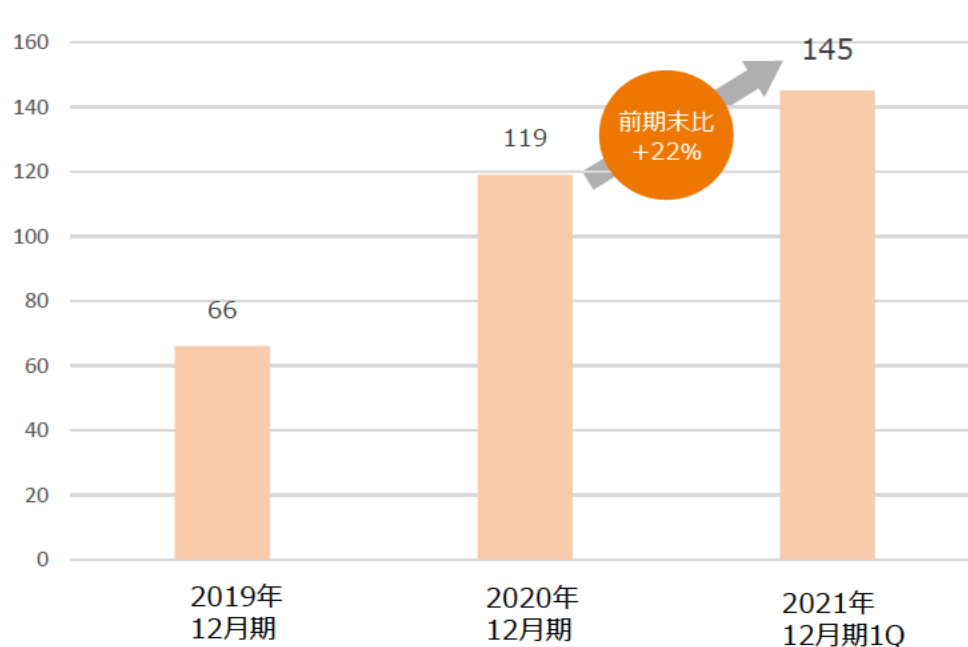
## 法人事業売上

(百万円)



## AirCourse契約企業数

(社数)



※1：平均解約率とは、AirCourse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

※2：2020年12月期の平均解約率は1.16%

※3：2020年1Qの法人事業売上には、臨時的なシステム開発売上10百万円が含まれ、これを除く売上高は18百万円。この臨時的売上を除いた売上高の伸びは、前年同期比78%

# 法人教育事業：その他のトピックス

- AirCourseの受け放題コース（コンテンツ・プラス）に「MBAシリーズ」が登場  
テレワーク増加により、社員向けのeラーニング需要が増えており、自己啓発系コンテンツのニーズが増えていることに対応  
コース数は2020年12月末の151コースから2021年3月末に177コースに増加
- 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

## 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

# 緊急事態宣言と新型コロナウイルスの業績へ影響

昨年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、昨年の後半から今年の1Qにかけて、需要の増加効果は薄れてきている

1Qの売上増加要因としては、コロナ禍の需要増よりも、その他の要因（テレビCMなどの販促効果や、既存講座の合格者増による販売効果増など）の方が大きくなっている

競合各社のWebマーケティングの強化などに対応していく必要がある

## ■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（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

- ・本社移転（4/26～）、スタジオ増設（3スタジオ）による業容拡大、フロア拡充による社員増対応
- ・社員のテレワーク対応推進（安全確保）
- ・Web商談、Web会議の導入による業務効率化

# 2021年12月期 第2四半期（累計） 業績予想の修正について

---



# 2021年12月期 第2四半期（累計）の業績予想の修正

## 修正の主な理由

- ・ 2021年12月期1Qの現金ベース売上増加に伴う2Q累計期間における発生ベース売上の増加(+0.2億円)
- ・ 人材採用の遅れに伴う人件費、採用費の3Q以降へのずれ込みによる費用減少。
- ・ 通期業績予想は、第3四半期以降の売上拡大に向けた積極的な投資（広告宣伝費・優秀な人材の確保）を踏まえ、据え置き

(百万円)

	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
前回発表予想 (A) (2021年2月12日公表)	944	△105	△106	△106	△48.53
今回修正予想 (B)	964	△73	△74	△64	△29.15
増減額 (B-A)	20	32	32	42	
増減率 (%)	2.1	30.5	30.2	39.6	
(ご参考) 前期第2四半期実績 (2020年12月期第2四半期)	601	△11	△13	△13	△7.17

# 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。