



事業計画及び成長可能性に関する事項

2022年3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.

目次

- ・ **会社概要** **P3**
- ・ **事業概要** **P8**
- ・ **事業環境と市場の状況** **P43**
- ・ **競争力の源泉** **P47**
- ・ **長期ビジョン2032** **P48**
- ・ **中期経営計画2023の更新と実現に向けた取り組み** . . . **P52**
- ・ **2021年12月期 決算説明** . . . **P67**
- ・ **リスク情報** **P82**

会社概要

Mission and Vision

テクノロジーを活用して、人や組織の学習を革新。
世界一の学習サービスを目指します。

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

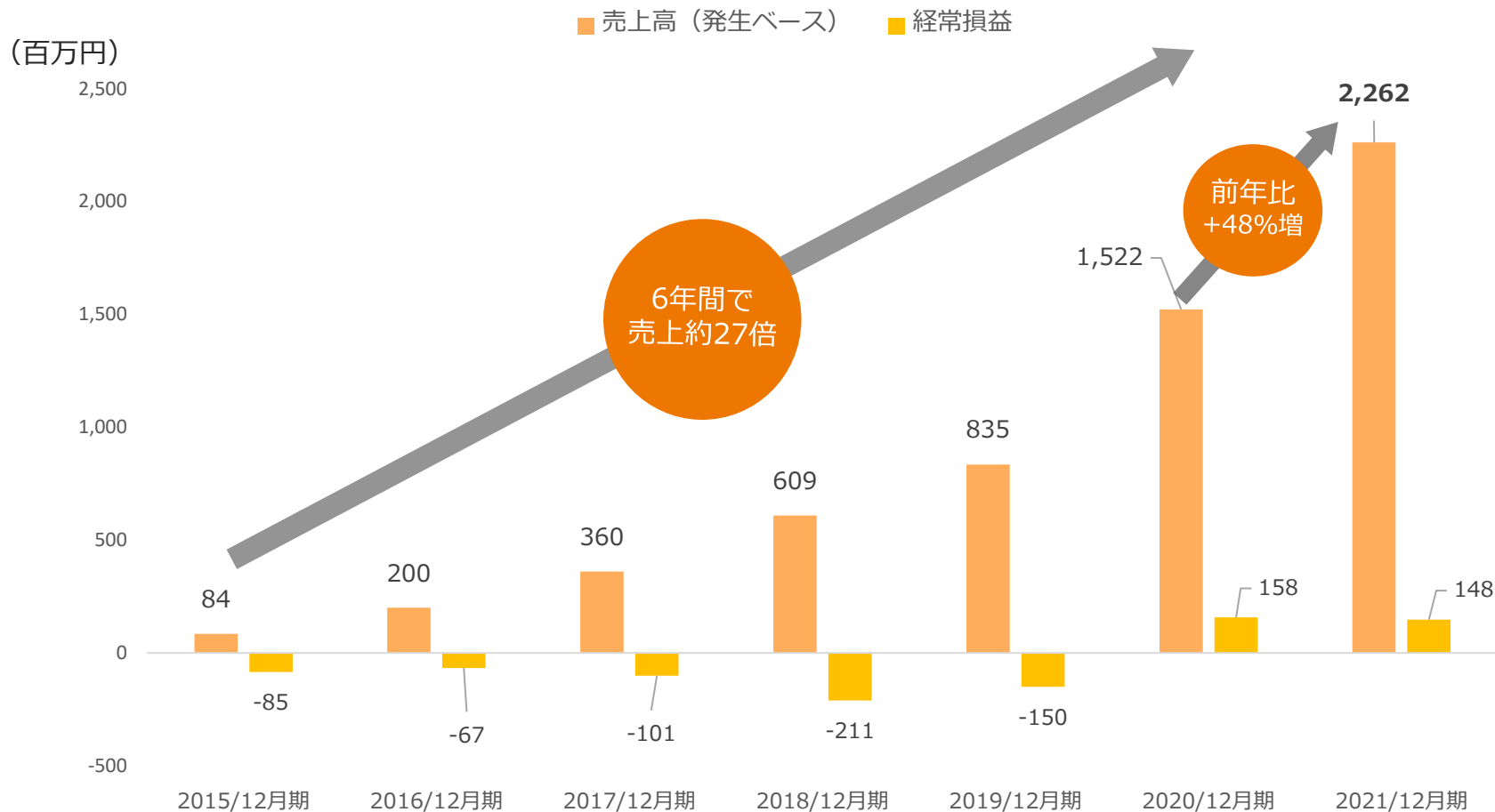
**世界一
「学びやすく、分かりやすく、続けやすい」
学習手段を提供する**

会社概要

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
証券コード	7353（東京証券取引所マザーズ）
本社所在地	東京都千代田区永田町2-10-1 永田町山王森ビル
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
沿革	<p>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</p> <p>2010年1月 「KIYOラーニング株式会社」として法人化</p> <p>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</p> <p>2014年6月 事業拡張のため本社を港区北青山に移転</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>2020年7月 東京証券取引所マザーズ上場（上場コード：7353）</p> <p>2021年4月 事業拡張、増員のため本社及びスタジオを千代田区永田町に移転</p>
情報セキュリティ基本方針	ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム） ISO/IEC 27001:2013（JIS Q 27001:2014）登録

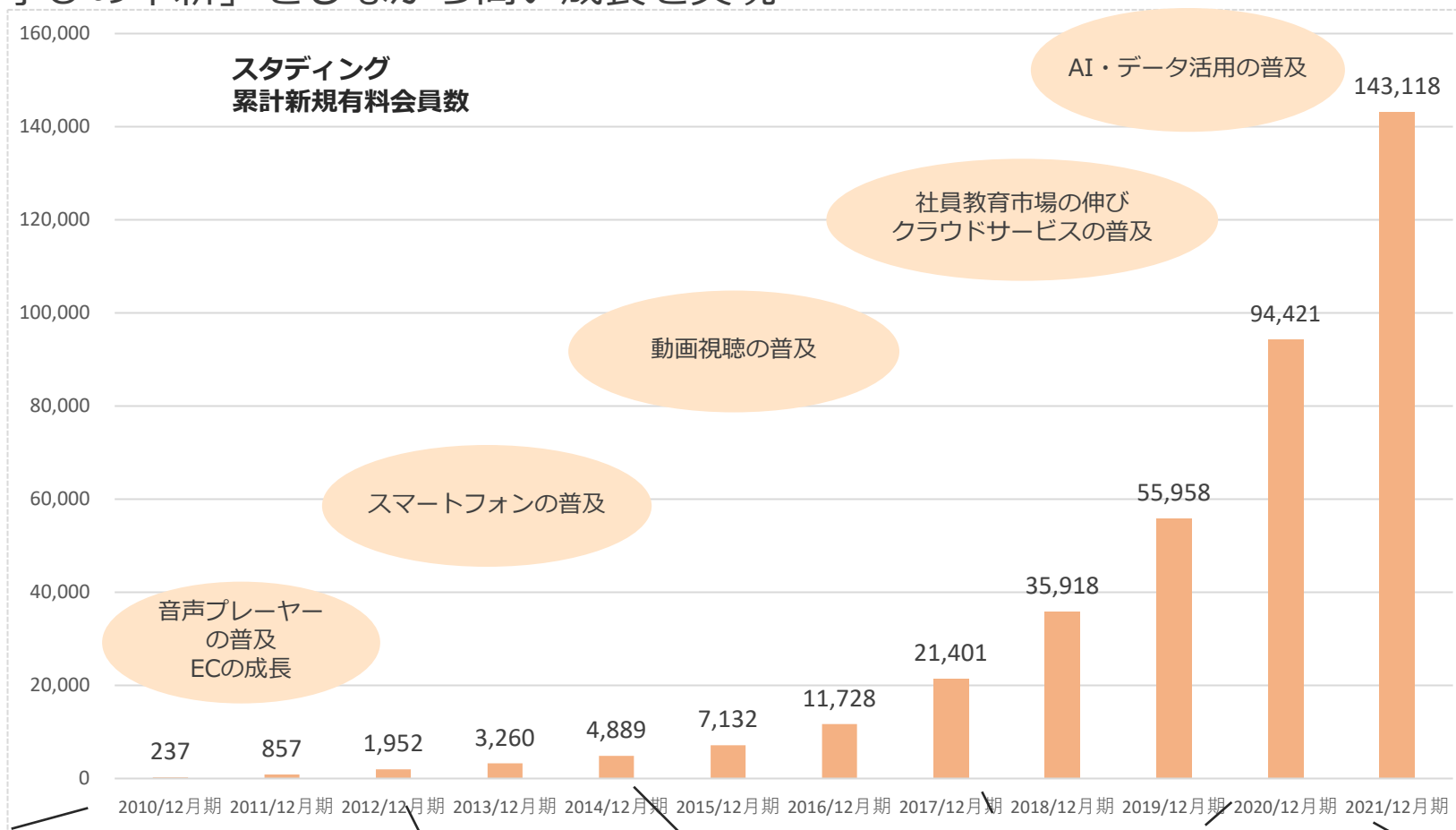
高い成長を実現、持続的な成長に向けた積極投資

売上は、前年同期比約48%増の22.6億円。2015年以降売上高は6年間で約27倍に。
利益は、成長を加速させるための投資を優先し、前年同期比△6%減で着地。



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



14万人突破
2021/12月

2008/10月
資格講座事業開始



最初は「音声+教材」をECでダウンロード販売

2010/1月
KIYOラーニング
法人化



スマホで問題練習等ができるように進化

2014/6月
動画スタジオ建設
動画講座への展開



わかりやすい動画講座が受けられるように進化

2017/5月
社員教育クラウド
「AirCourse」リリース



社員教育を革新するサービスの提供

2020/5月
「AI学習プラン」
リリース

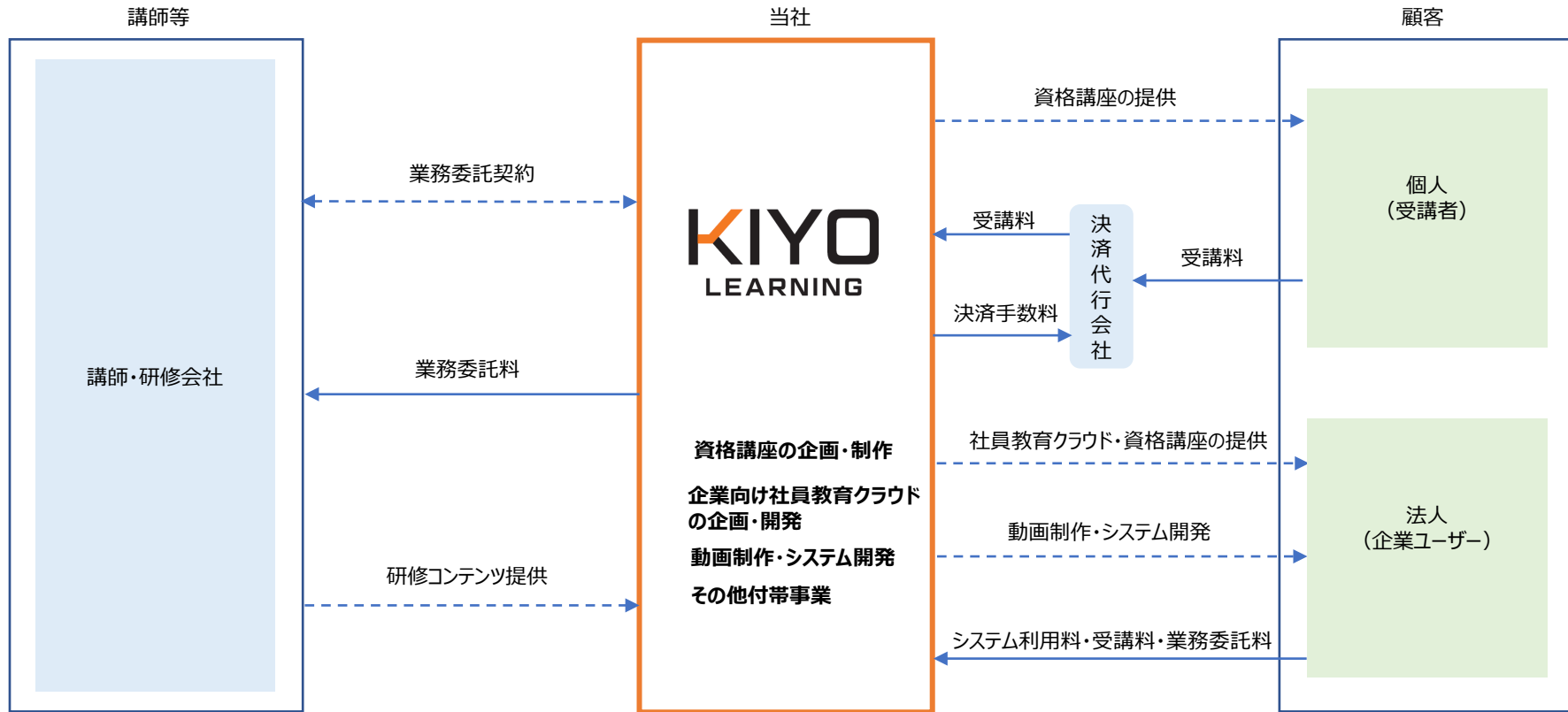


AIを使って学習を個別最適化

2020/7月
東証マザーズ上場

事業概要

ビジネスモデル



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



- 30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12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（405コース ※2）
- カンタンに自社コースを作成・共有

※2 2021年12月現在

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

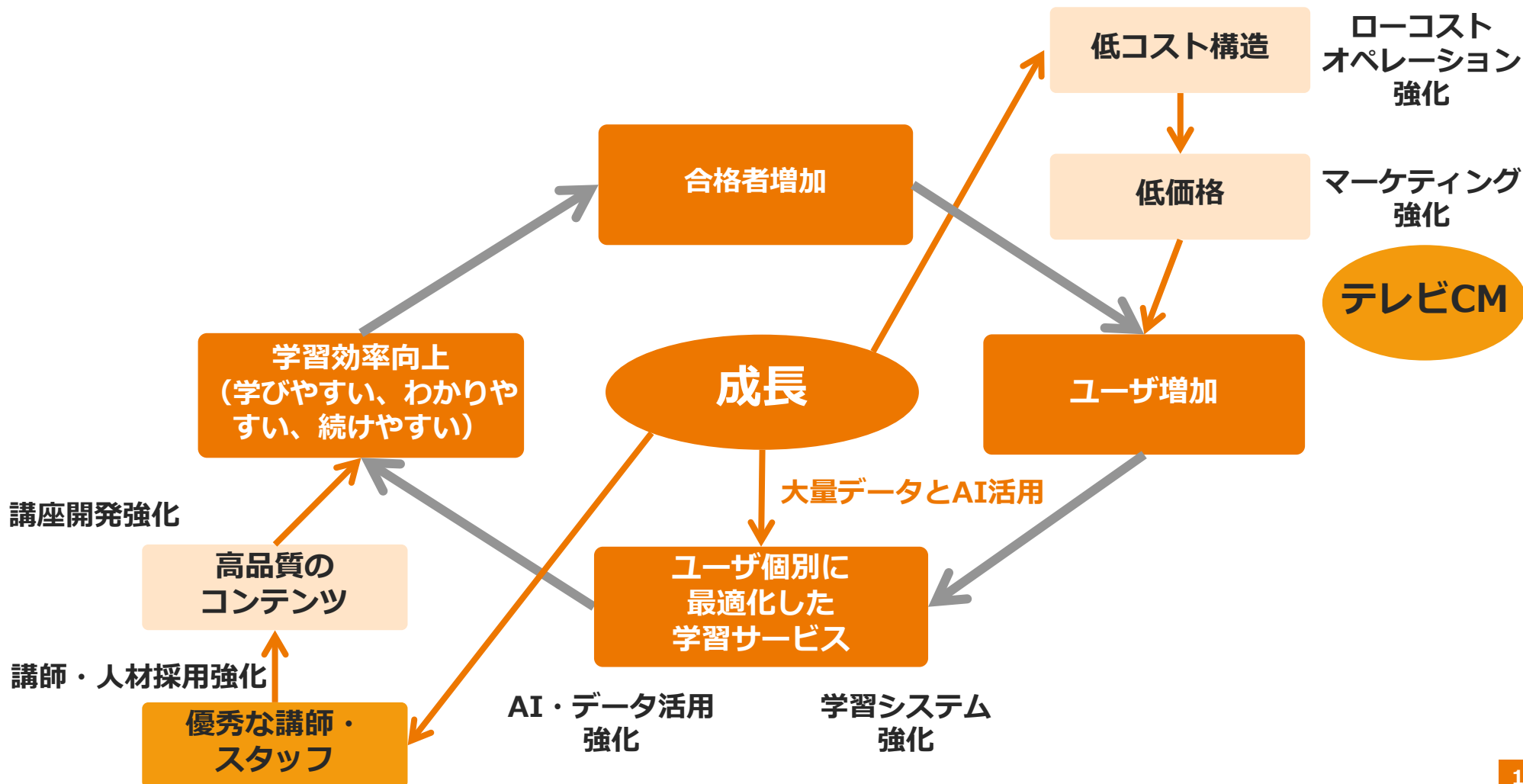
講座ラインナップの増加

- 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

- テレビCMとWebを組み合わせたマーケティングによるブランディングと集客・販売強化

テレビCMを活用し、認知・ブランディングを強化することでユーザを増やす
優秀な人材・講師の採用を強化することでコンテンツ力、学習サービス力を強化
合格者増→ユーザ増の成長サイクルが回ることで成長を実現



スタディング事業：講座ラインナップの拡充

4講座を新規開講し全30講座に
難関資格～簡単な資格までピラミッド構造を拡充

📊 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
- ▶ **メンタルヘルス・マネジメント®
検定**

💻 IT

- ▶ ITパスポート
- ▶ 基本情報技術者
- ▶ **応用情報技術者**

👤 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

🏥 医療

- ▶ **看護師国家試験**
- ▶ **登録販売者**

📁 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

👤 ビジネススキル

- ▶ コンサルタント養成講座

🏠 不動産

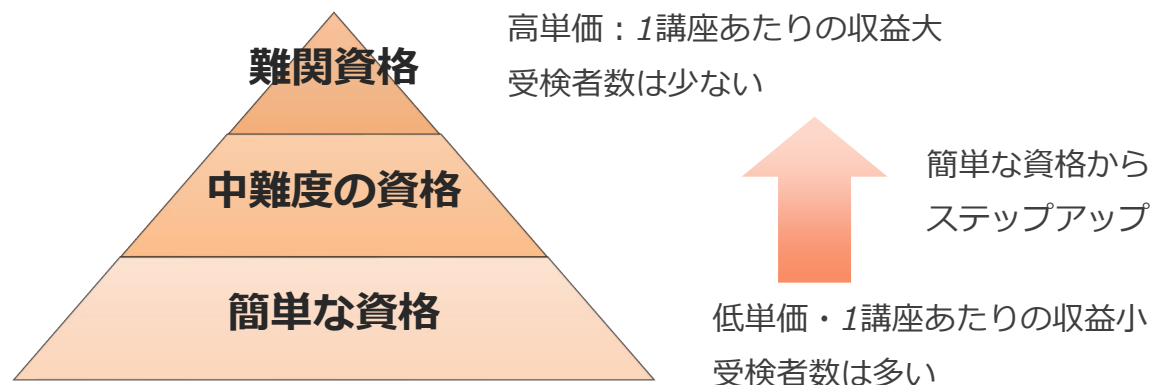
- ▶ 宅建士（宅地建物取引士）
- ▶ 建築士
- ▶ マンション管理士/
管理業務主任者
- ▶ 賃貸不動産経営管理士

👤 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

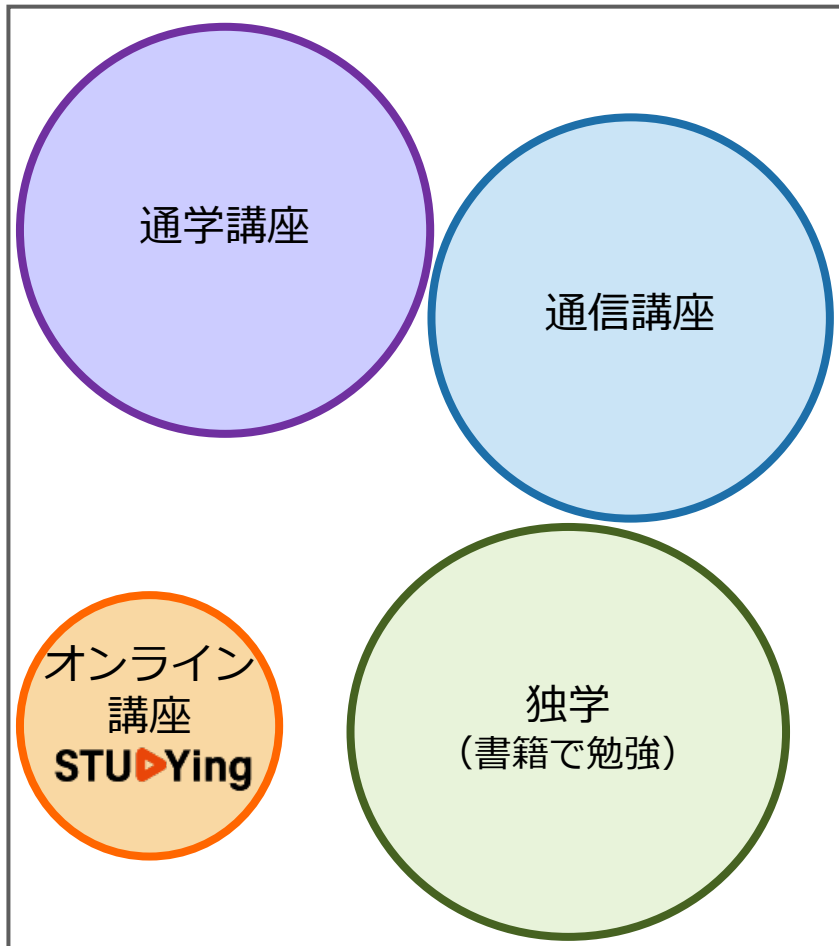
これまで

今後

大

資格取得にかける費用

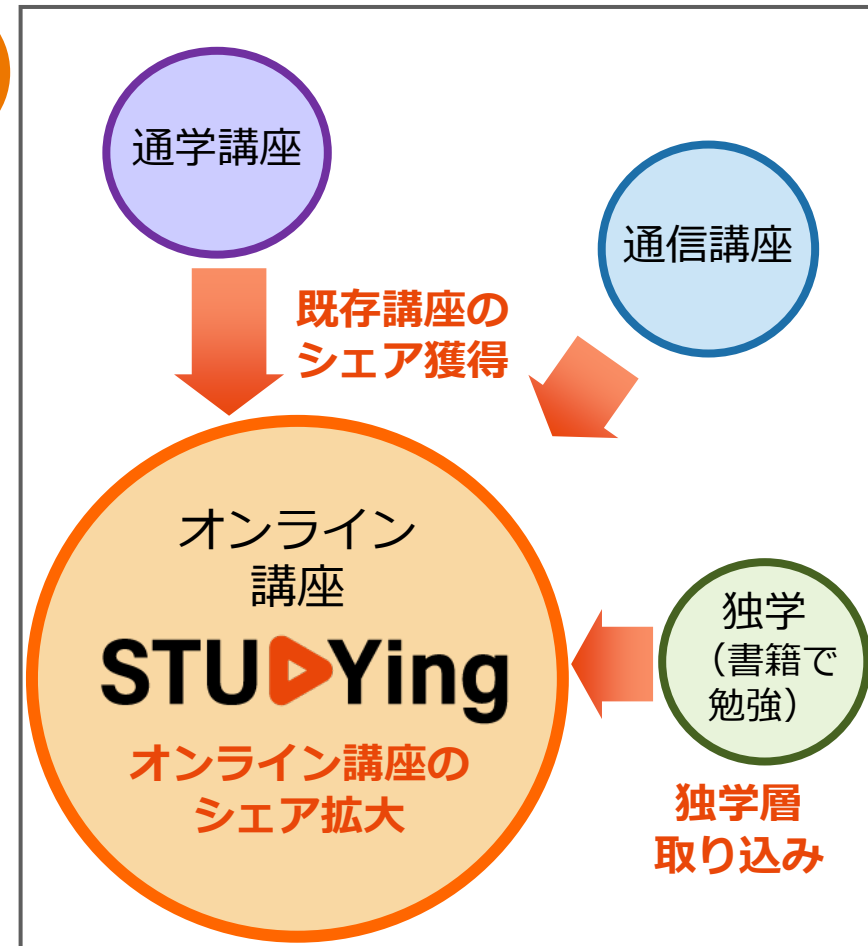
小



大

資格取得にかける費用

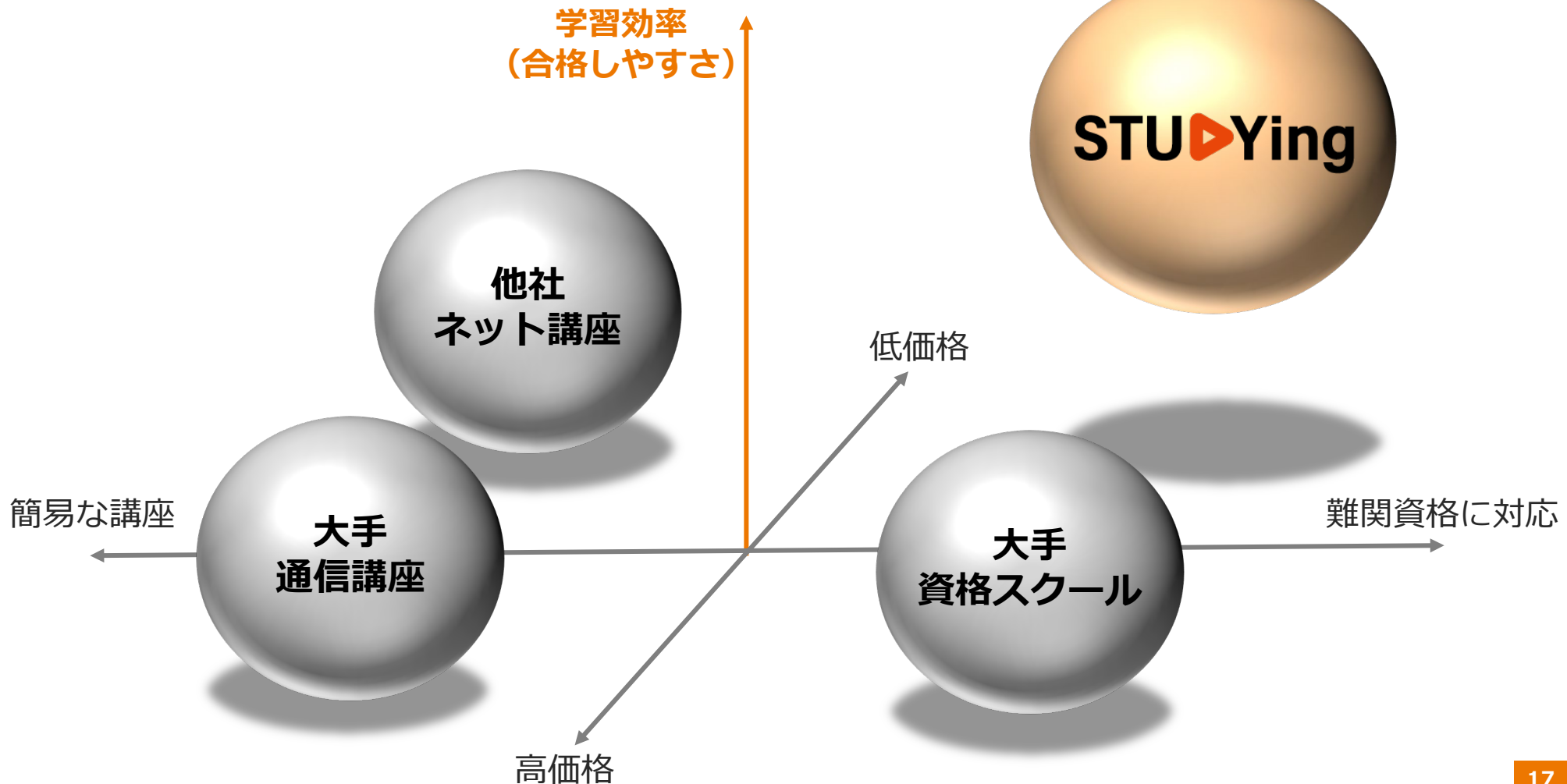
小



※ 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～



スタディング事業：AI活用の強化

AIと蓄積された受講者データを活用し、受講者ごとに学習を個別最適化する機能を拡張
従来の画一的な学びよりも、効率的な学習が可能に

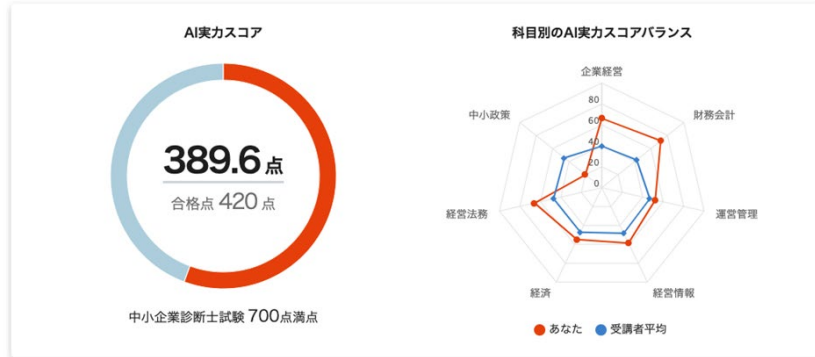
AI実カスコア（特許取得済み※）

膨大な学習履歴データのAIが分析し、現在の試験得点予測をAIを使って予測
強み弱みが瞬時にわかり、効果的な学習が可能に

学習レポート 学習量 進捗状況 学習履歴 学習プラン進捗 **AI実カスコア**

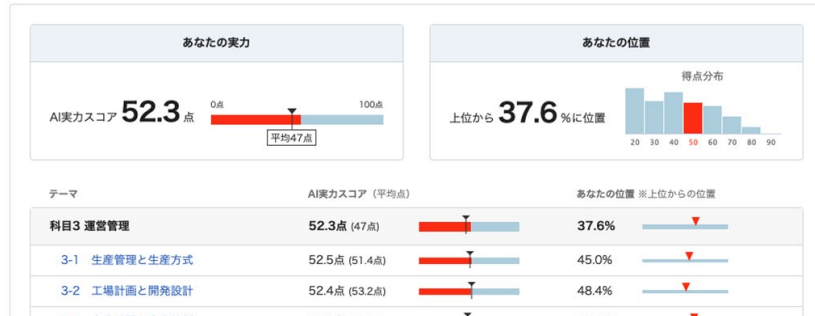
AI実カスコア

AI実カスコアとは



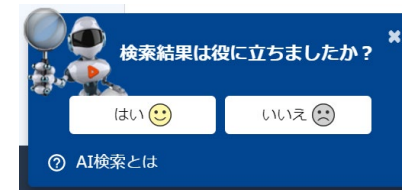
科目別の実力

科目3 運営管理



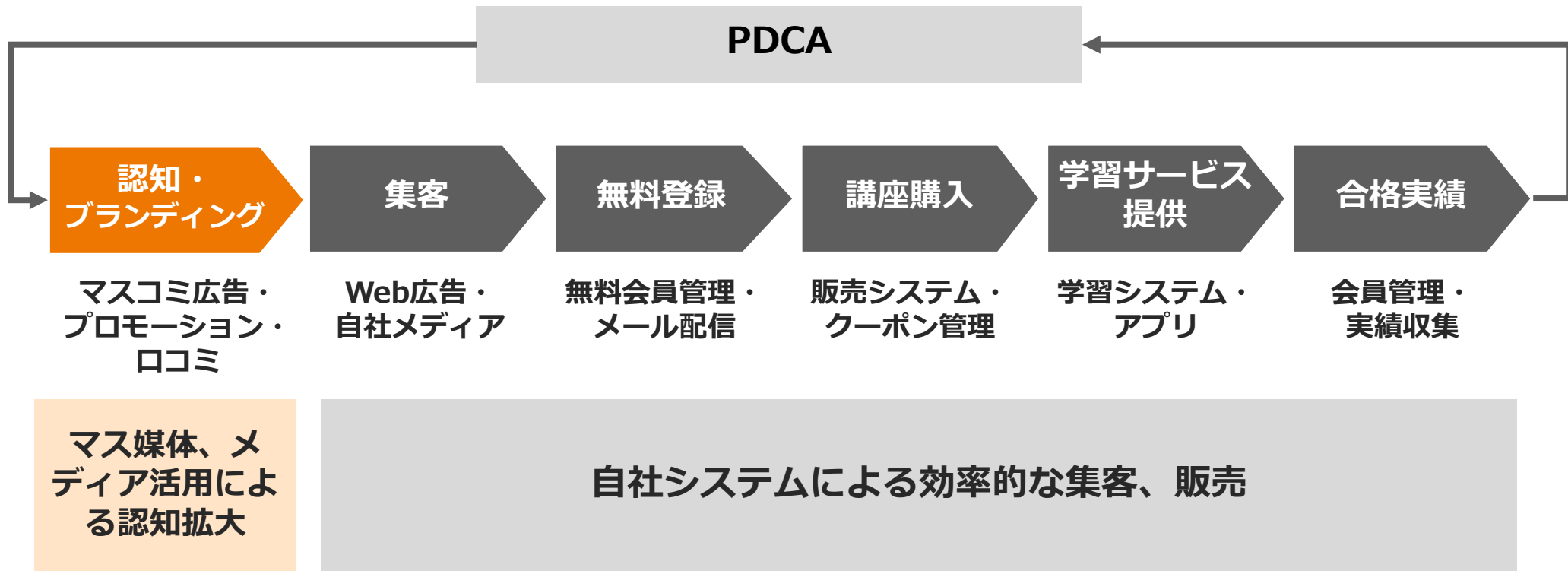
AI検索

学習中の質問に対し、最適なコンテンツを提案
利用すればするほど受講者に役立つ検索に進化



※AI実カスコアの仕組みは、2022年1月に特許取得（特許 第7021758号）
当社としてAI学習関連での3つ目の特許取得となりました。

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

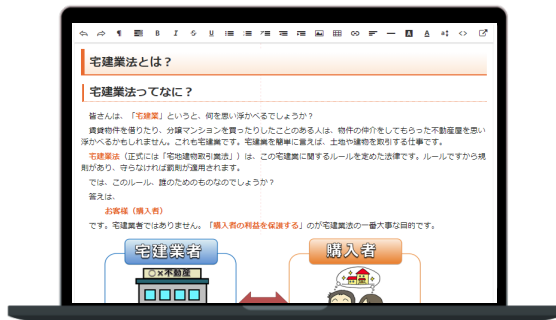
Web集客

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



STUding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

行政書士総合コース [2020年合格目標]

一括 ¥59,800 (税抜)
分割例 月々 ¥5,600 × 12回から 分割払いについて

●オプションをお選びください
 電子帳 行政書士2020年度版基本講座テキスト【全科目6冊セット】 ★おす
ずめ ¥13,900 (税別)

民法改正対応! 合格に必要なものをすべてパッケージング!

[ご購入ページへ >](#)

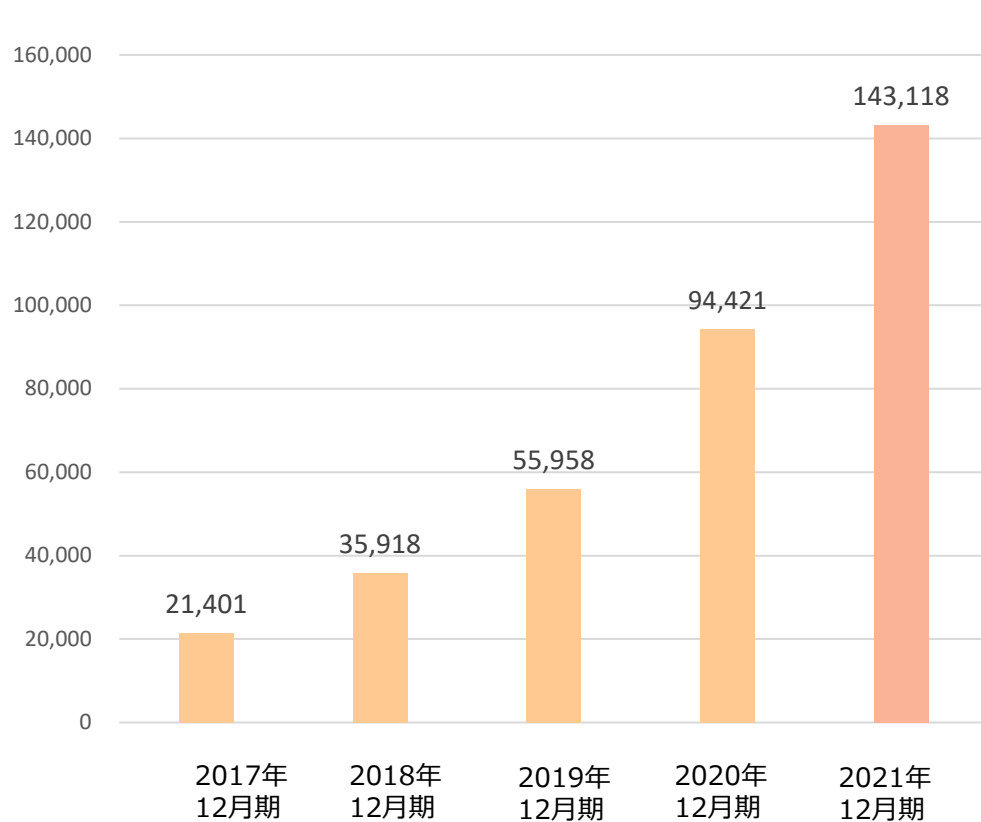
お支払い方法
クレジットカード (一括、分割、リボ)、コンビニ支払、銀行振込、
ペイジー支払、ローン (分割払い) ※ご利用条件があります。
ご購入・お支払方法

スタディング事業：KPI推移

- ・新規有料会員数、現金ベース売上高ともに高成長を継続

新規有料会員数

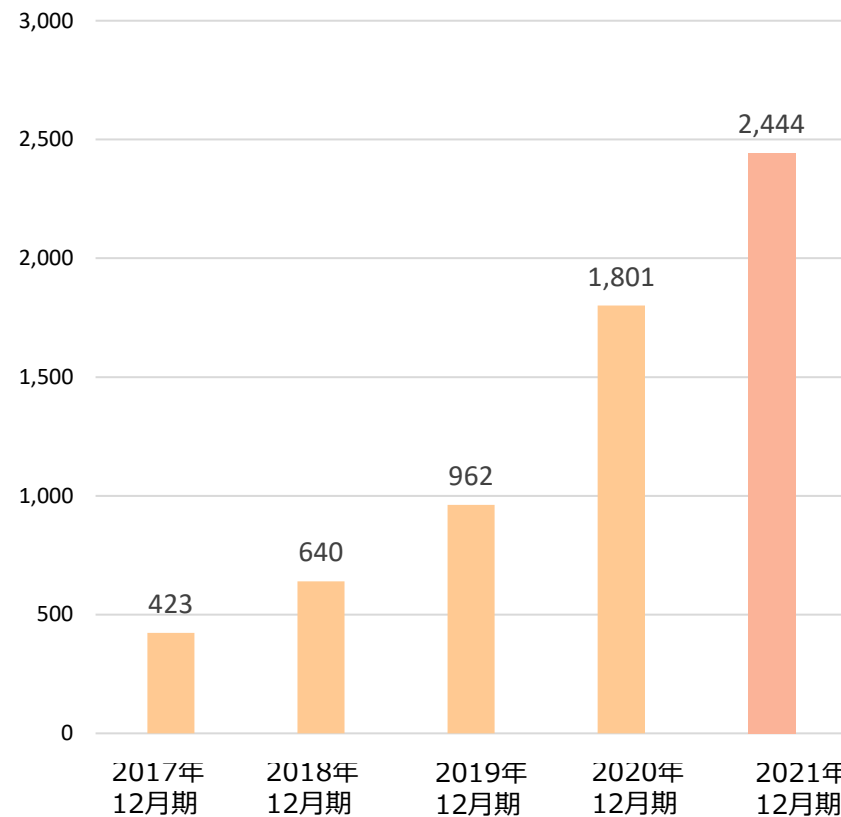
(人)



*法人経由含む

現金ベース売上高

(百万円)



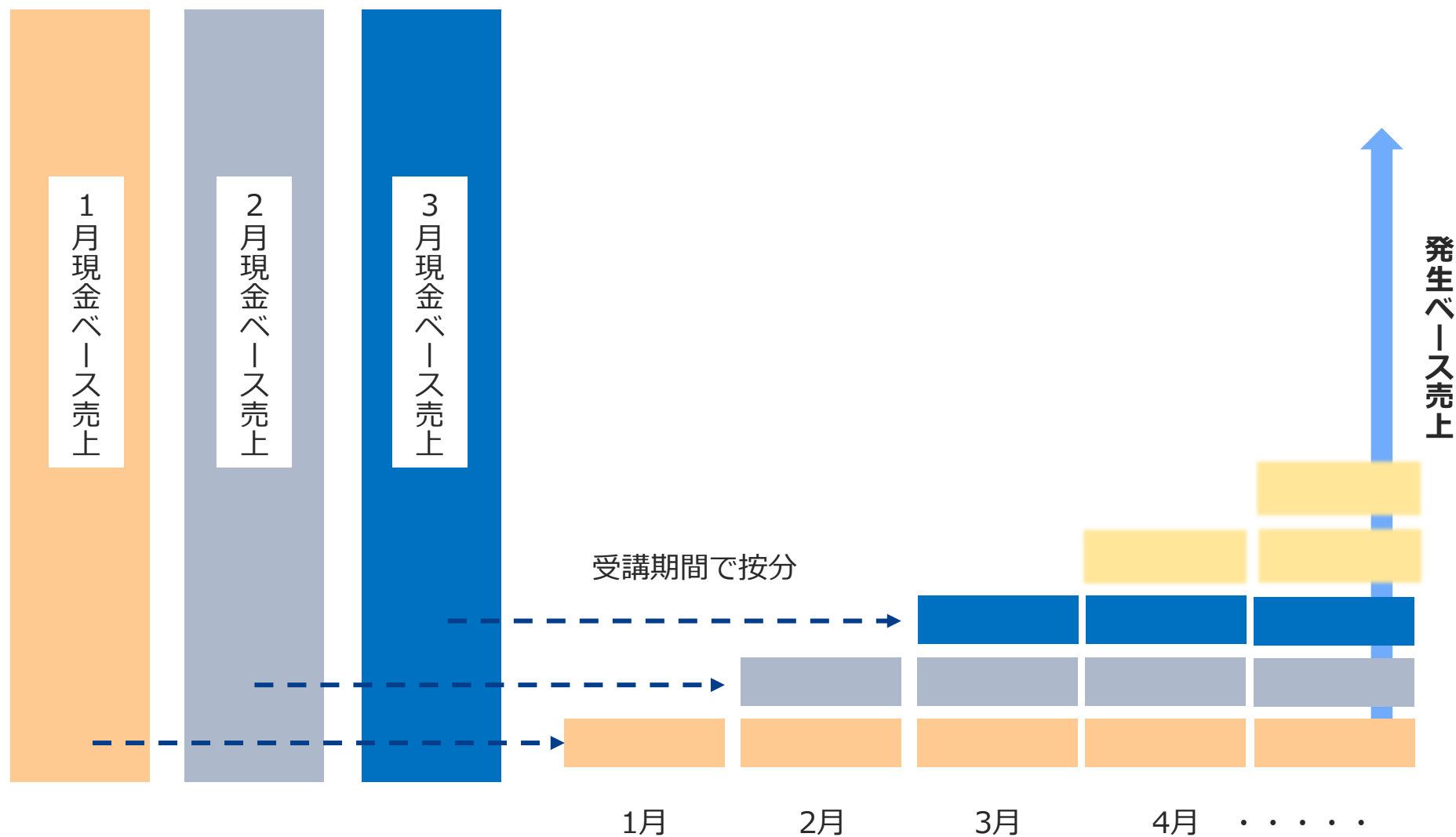
*法人経由含む

※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）

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



スタディング事業：売上・利益の四半期別傾向

売上・利益について、例年では下記のような四半期別の傾向

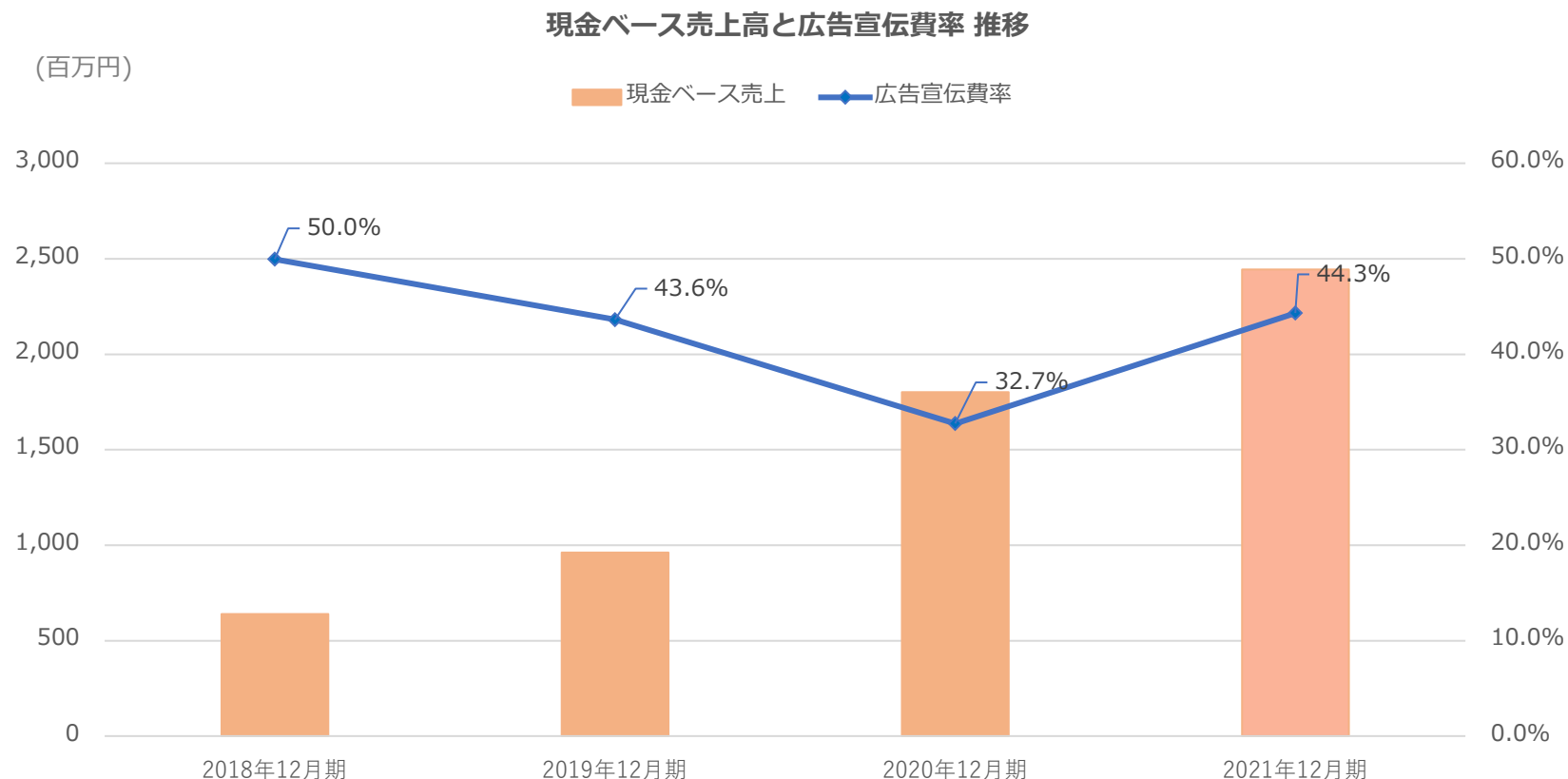
コースが購入されたタイミングで、現金ベース売上を計上

現金ベース売上は、購入されたコースの受講期限まで毎月均等に発生ベース売上として按分されるため、年度の後半になるにつれて当期に計上される発生ベース売上の割合が小さくなる

	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	×	△	◎	○
当期の現金ベース売上（四半期）が当期発生ベース売上（通期）に計上される割合（過年度の平均的なレンジ）	75～85%	70～80%	40～50%	15～25%

スタディング事業：広告宣伝費率

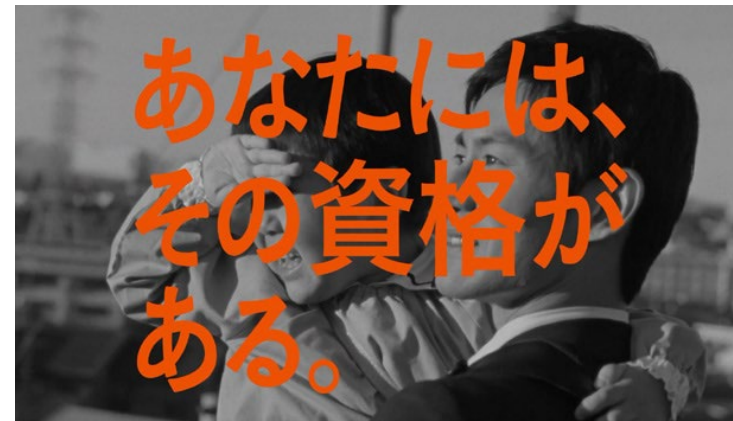
広告宣伝費率※はテレビCMへの積極投資により前年実績に対し11.6ポイント上昇



※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：テレビCMによる認知拡大①

2021年1月よりテレビCMを首都圏キー局で開始
集客と売上の増加効果が得られた



スタディング事業：テレビCMによる認知拡大②

2022年1月より玉木宏さんをメインキャラクターに起用し、テレビCMを配信
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

あなたの挑戦は、
なんですか。

憧れていた自分。目指したい自分。新しい自分。

想像して、わくわくしたら

今こそ、変わるチャンスです。



今回、様々な役柄に挑戦され活躍されている玉木さんを起用することで、当社の「挑戦する人を応援する」というメッセージを伝えてまいります。

新CM「あなたの挑戦は？篇」では、玉木宏さんが、朝焼けで染まる広大な海を背景に佇む印象的なシーンから始まります。

「挑戦し続ける大人ってカッコいい」と、挑戦を続ける人へメッセージを送る玉木さん。さらに「あなたの挑戦はなんですか？」と語りかけます。新年を迎え、新たなことに挑戦する人や挑戦したいと考えている人の背中を押す、玉木さんの力強いメッセージと前向きな表情にぜひご注目ください。



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

リスキリング・DX教育需要の取り込み

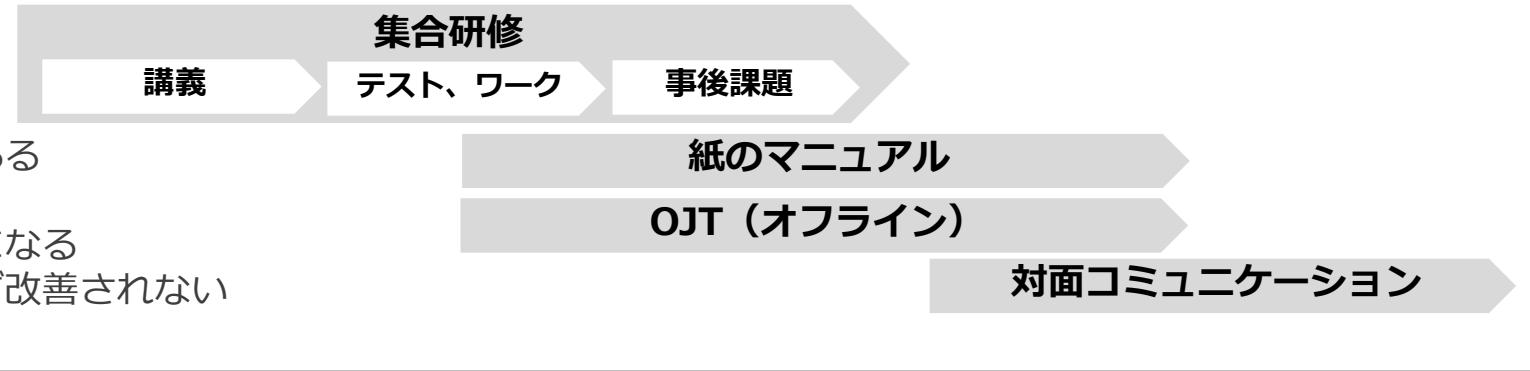
- ITリテラシ、DX推進をするための教育をパートナーとともに展開

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



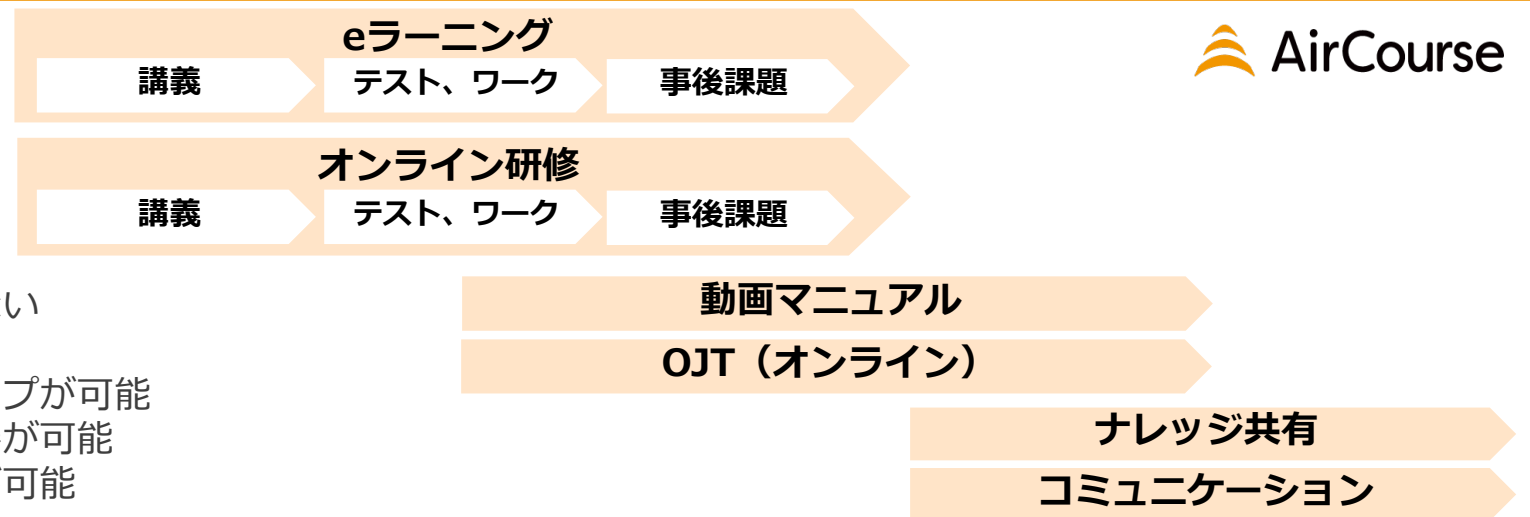
従来型 (対面中心)

- 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

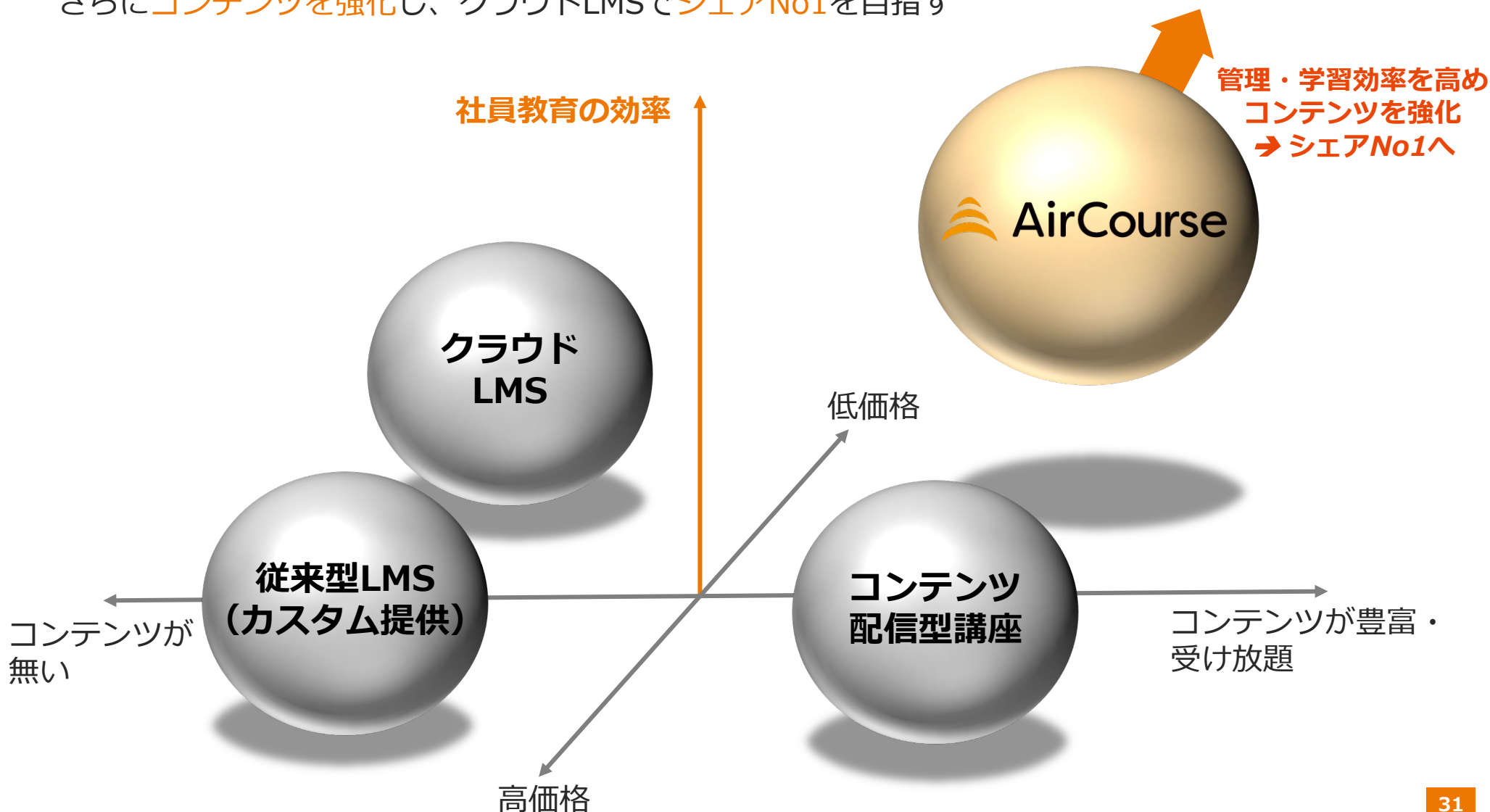


DX化した教育 (オンライン中心)

- 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



法人向け教育事業：標準コースの大幅拡充

コース数は2020年12月末の151コースから2021年12月末で**405コース**に大幅拡充
ITスキル、ハラスメント、MBAシリーズ、人事、SDGsなど豊富なコンテンツを提供

新入社員から管理職まで
充実した階層別研修

幅広い用途で使える
テーマ別研修



ITスキル



コンプライアンス



ハラスメント



AirCourse MBA



営業



人事・労務

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

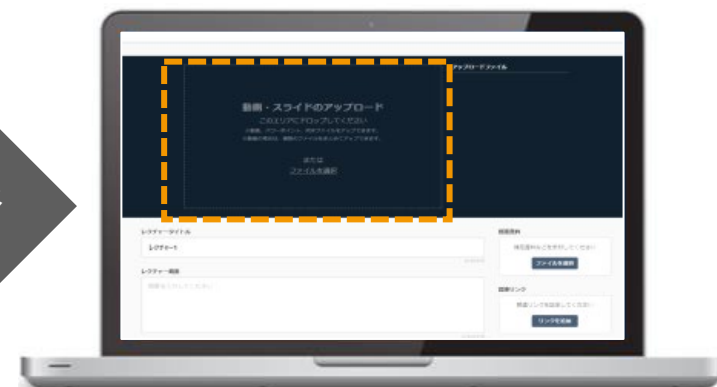
動画を撮影



オンライン教育



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

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

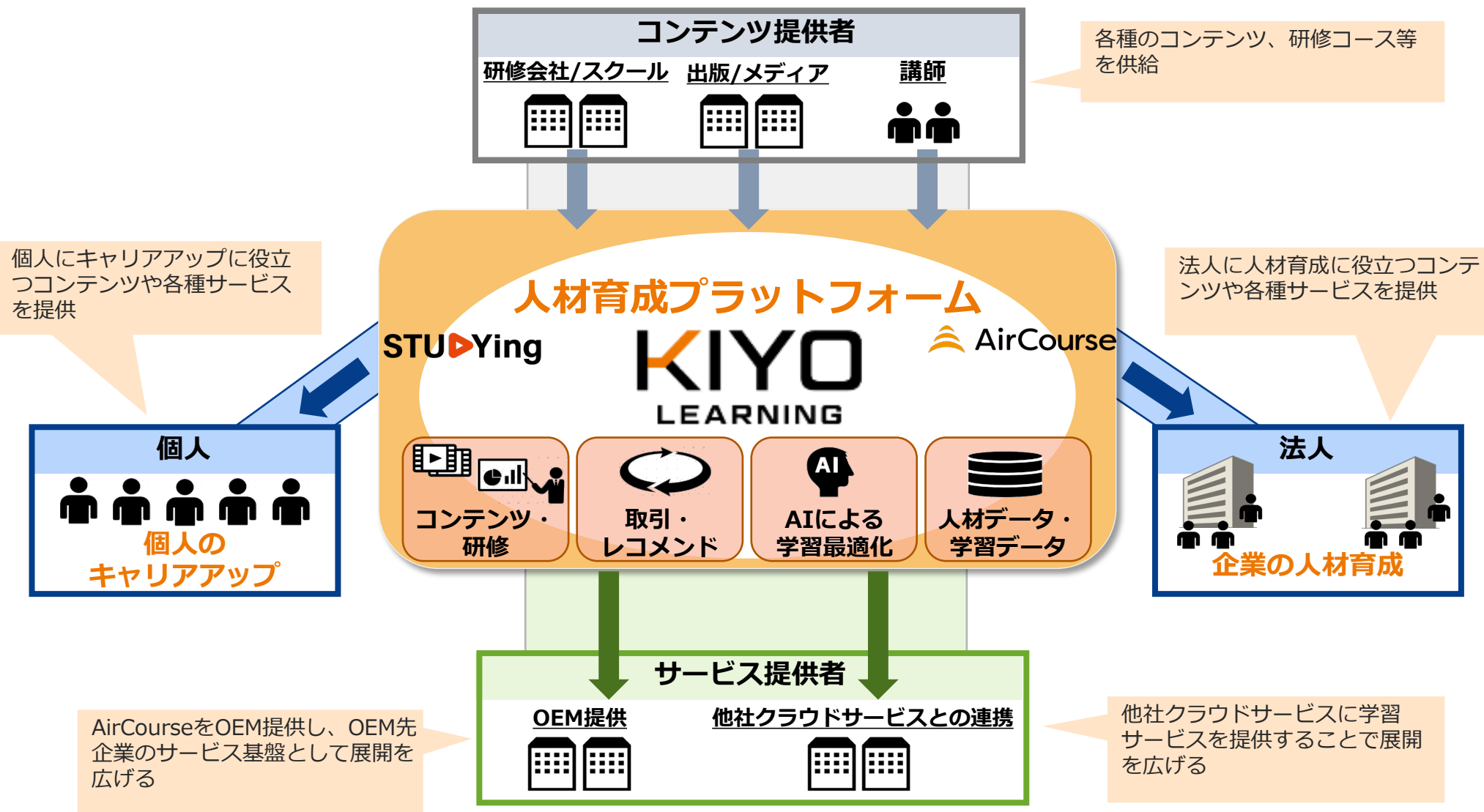
AirCourseの機能強化やコンテンツ強化、販売強化を行う事で、顧客ベースを増やす
 さらに、この顧客ベースに対して、資格取得コンテンツ（スタディング）、動画制作サービス、ハイブリッド研修サービス（eラーニングと集合研修の組み合わせ）などを提供することで顧客単価を増やし成長を加速

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

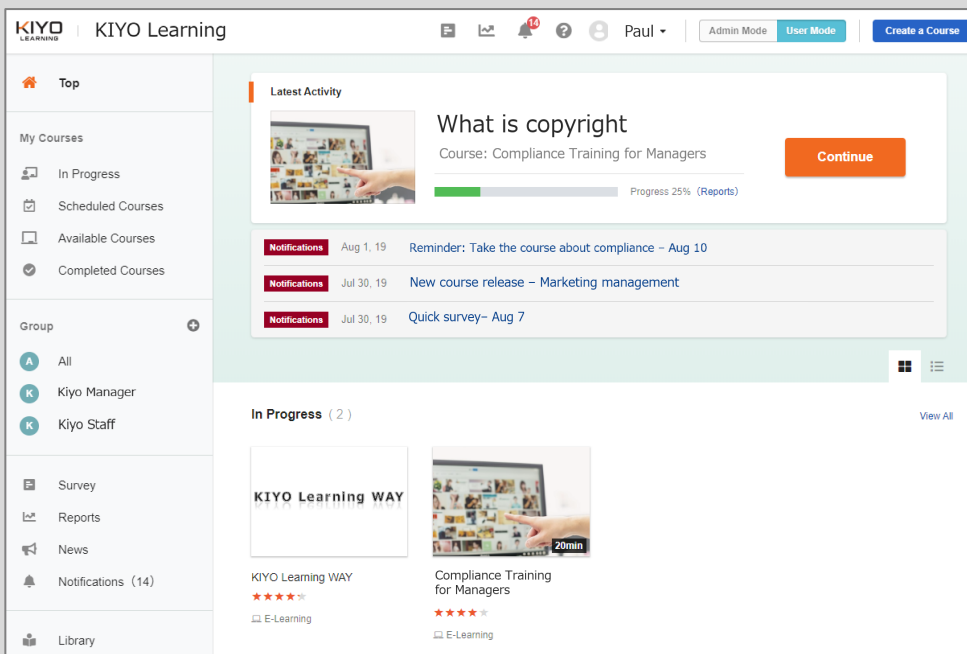
コンテンツ提供者と連携して多様なコンテンツ・研修を収集し、法人・個人への販売および、OEMや他社B2Bクラウド経由での販売も含めた成長を目指す



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

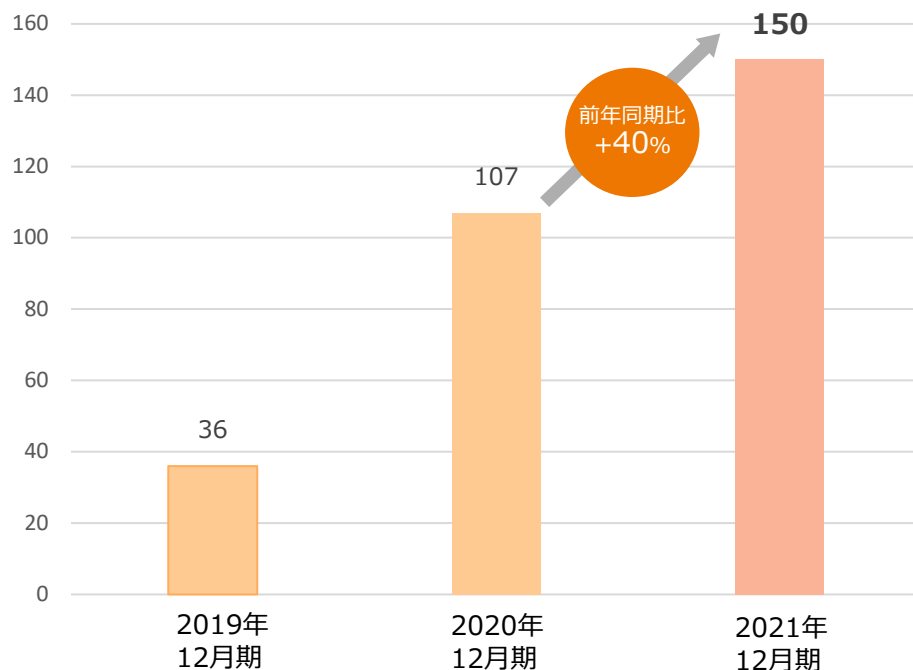
法人向け教育事業：KPI

法人向け教育事業の売上伸長に伴い、AirCoruse契約企業数が増加

AirCourseの2021年12月期の平均解約率※は2.01%、継続率が高いストック型のビジネスモデルを構築

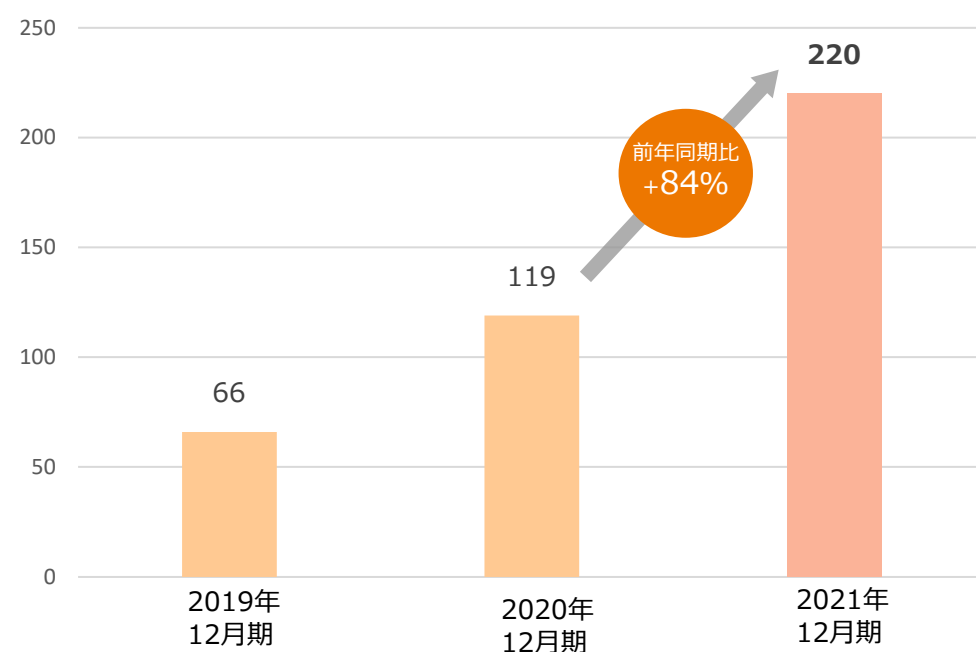
法人向け教育事業売上

(百万円)



AirCourse契約企業数

(社数)



※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

法人向け教育事業：大規模顧客増で急成長フェーズに移行

中堅企業に加え大規模企業の受注が増加

成功事例による社員教育ノウハウが蓄積され、事例による販促効果も高まる

AirCourse導入企業様の一例



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 様



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 様



eラーニングで「中途入社者への
オンボーディング」「資格試験対
策」「福利厚生」をすべてカバー

株式会社ニチケアパレス 様



育成に関する情報を
eラーニングで一元管理し、
運営工数を大幅削減！

株式会社ぐるなび 様

法人向け教育事業：大企業向け各種機能をリリース

AirCourseで大企業のニーズに対応した各種機能をリリース

Zoomとの公式連携

Zoomとの公式連携により オンライン研修に対応
eラーニングとオンライン研修の一元管理を実現



カスタマイズレポート機能

任意のレポートを作成・保存できる機能で
管理者の手間を削減



SAML認証によるシングルサインオン

ID管理サービス経由で一元的なアクセスが可能に



その他トピックス：オフィス移転とスタジオ強化

- ・ 2021年4月に千代田区永田町に本社を移転
- ・ 事業拡張に伴う増員対応、働きやすく、ゆとりのある職場環境の整備
- ・ 収録スタジオを3つに増設。大型スタジオでは、最新機材によるバーチャルな背景とスライド、話者をリアルタイムで合成する技術で高品質な動画を効率よく制作



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

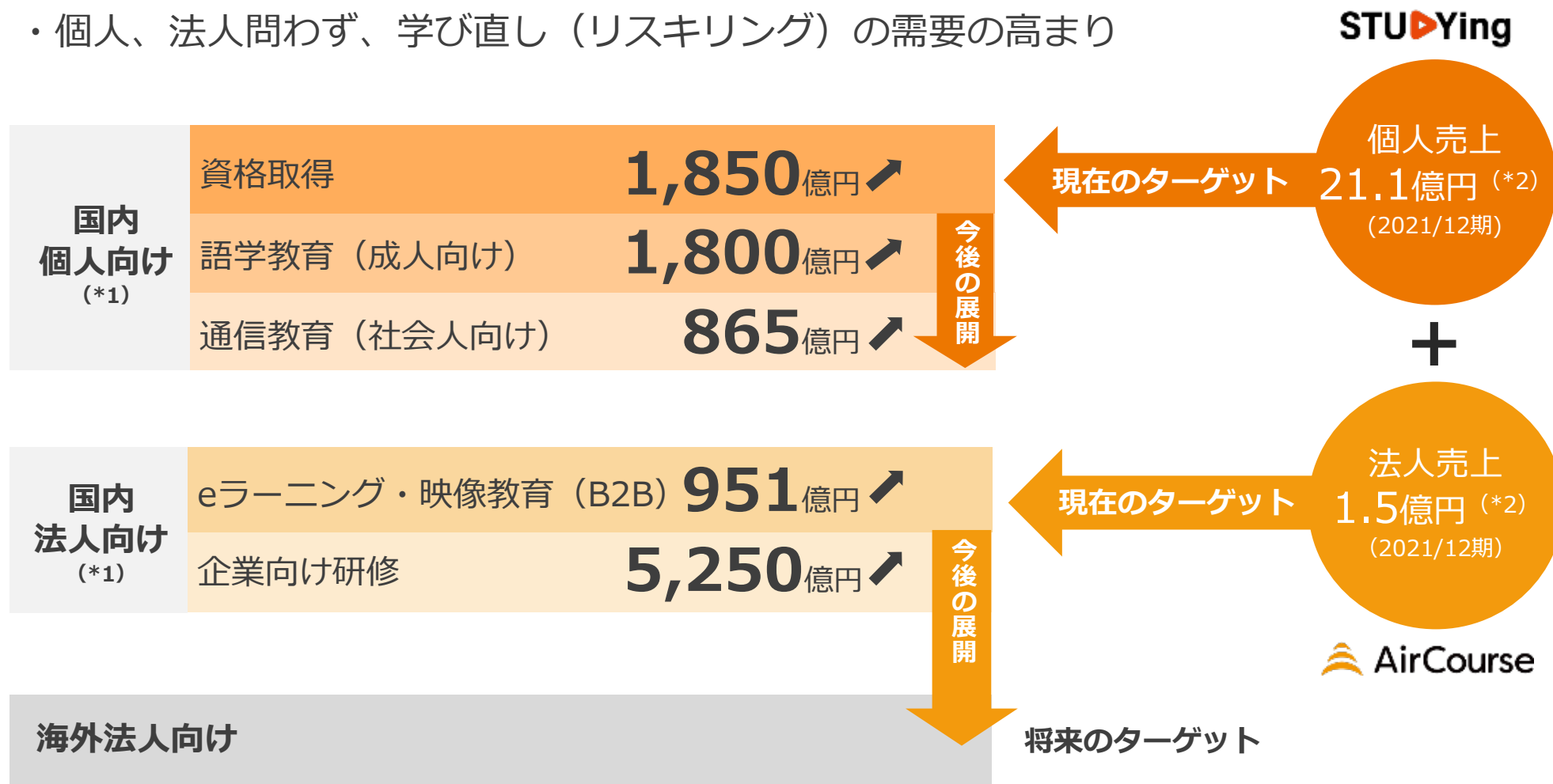
コロナ禍

- 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事業展開の方向性

- ・ 個人向け資格取得市場は、コロナ渦で減少した2020年度に比べ、回復基調へ
- ・ 法人向け市場では、研修のオンライン化が定着。eラーニング・映像教育市場でもオンライン及びリモートで実施できることから需要が急拡大
- ・ 個人、法人問わず、学び直し（リスキリング）の需要の高まり



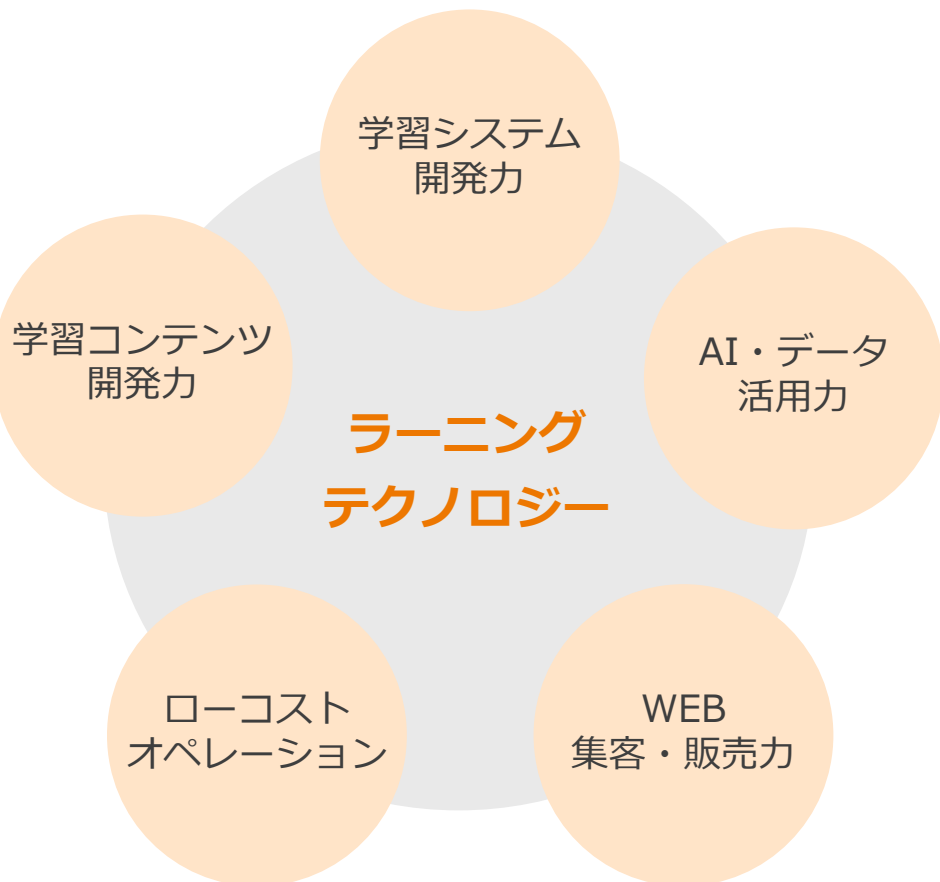
※1：矢野経済研究所「教育産業白書 2021年度版」より 数字は2021年度の予測値

※2：百万円以下四捨五入した値

競争力の源泉（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を強化し、2つの事業で活用することで高い競争優位性を生み出しています。

組織能力（ケイパビリティ）



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

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

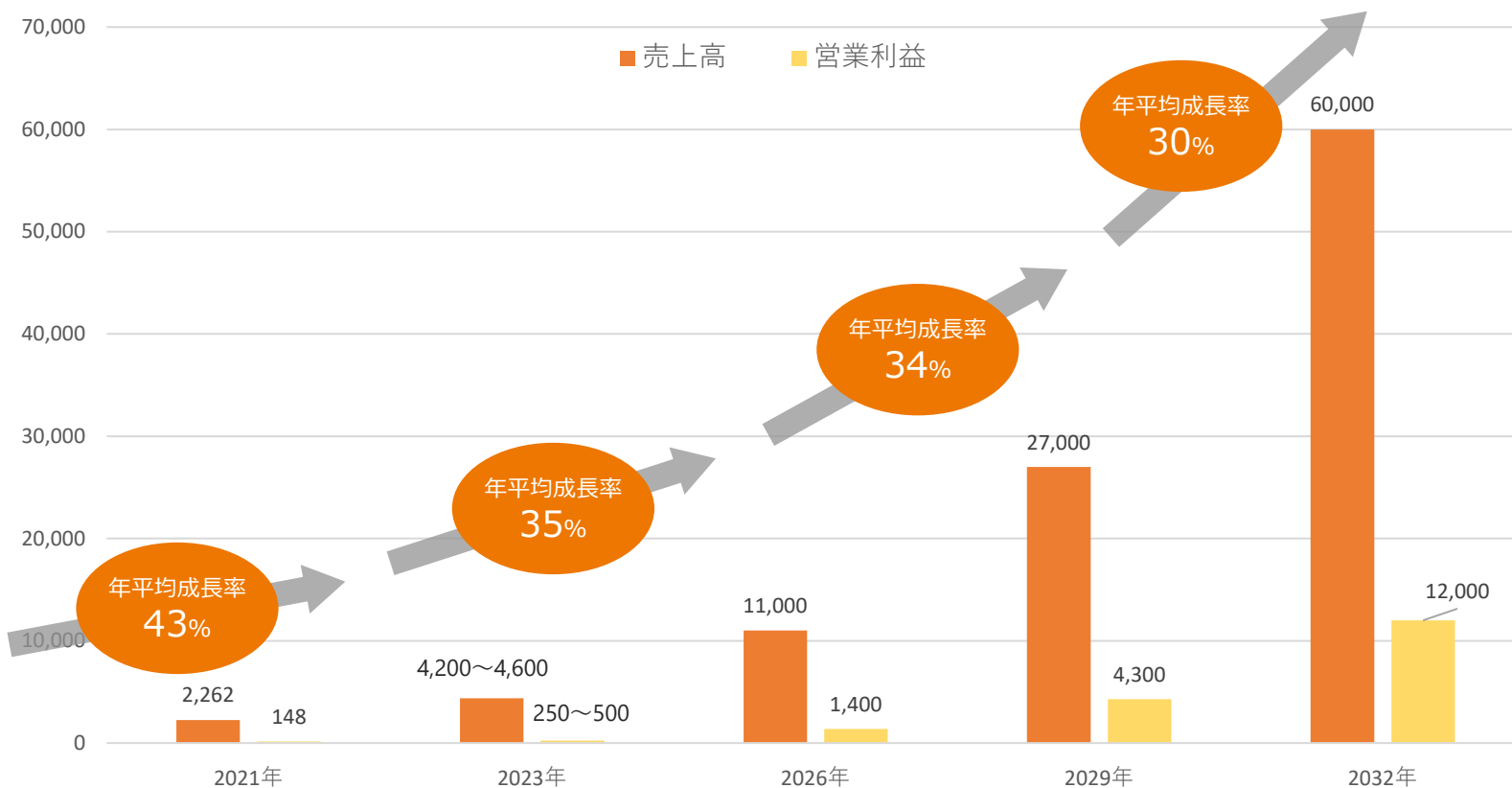
600億円

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



中期経営計画
2023
(21年~23年)

中期経営計画
2026
(24年~26年)

中期経営計画
2029
(27年~29年)

中期経営計画
2032
(30年~32年)

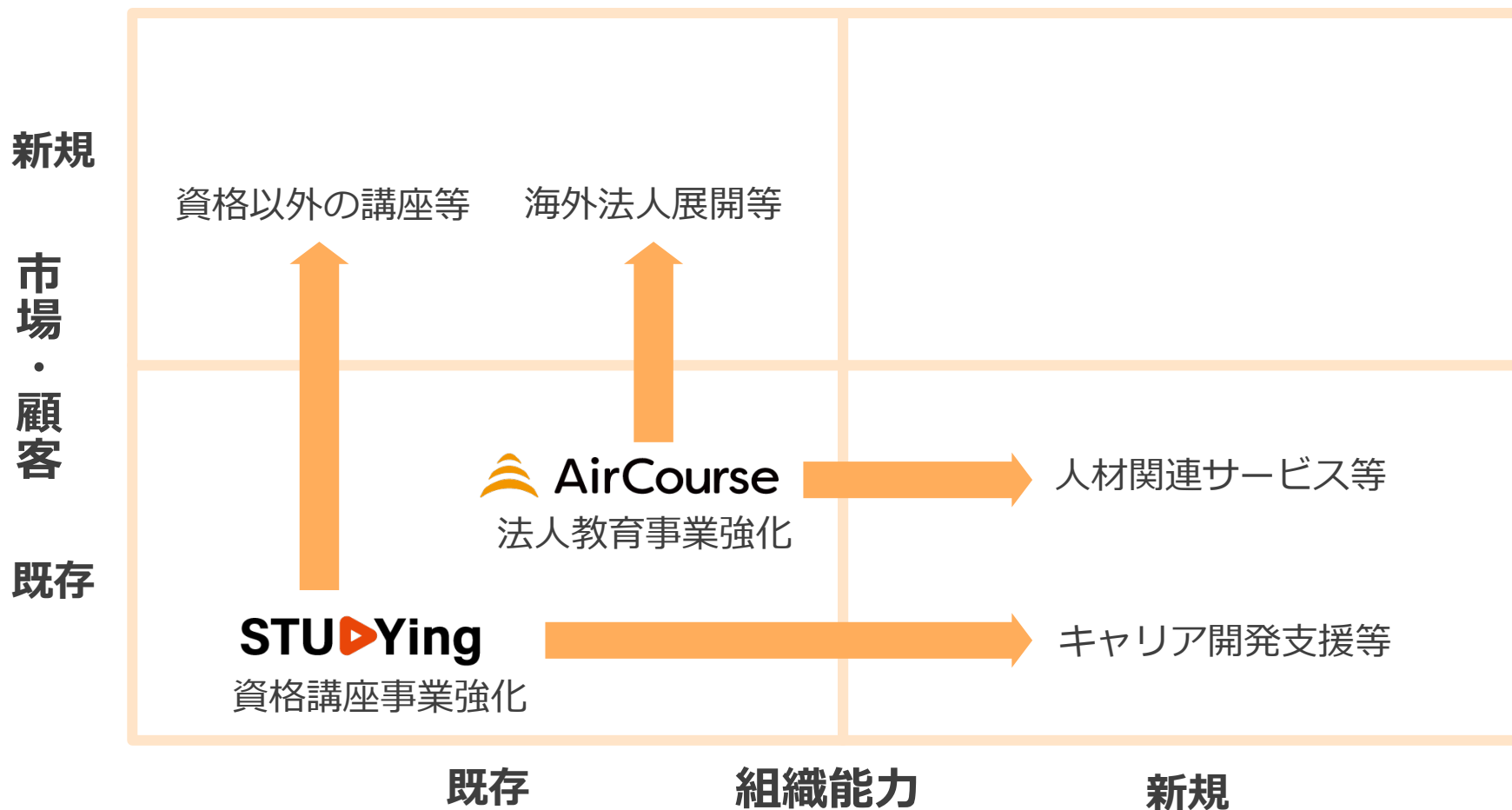
長期ビジョン
2032

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



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

中期経営計画2023の更新と 実現に向けた取り組み

学習のデジタルトランスフォーメーションが一層加速

1. リスキング・学び直し

全ての人が生涯にわたって学び続ける時代に

2. 学習のデジタルシフトが加速

オンライン学習が一般化し、デジタルを活用して学習する時代へ

3. データが価値を持つ時代に

従来の「カンと経験」での指導から、「蓄積されたデータ」を活用したコンテンツ、サービスに移行

4. AIを活用した「学習の個別最適化」「見える化」が進む

従来の「画一的学習」から、データとAIを活かして、ユーザ個別の学びを提供することで学習効率が向上

5. 人材の採用と育成が、企業の最優先事項に

DX時代において、優秀な人材を育成できるかが経営戦略の重要事項になりつつある

→当社にとって大きなチャンスが訪れている

中期経営計画2023の更新の目的と主旨

目的

- ターゲット市場においてNo1になるための成長投資や戦略実行を行うため

背景

- 学習のDX、オンラインシフトを背景に、市場機会は大きくなっている
- オンライン学習市場が急拡大しており、よりプロダクト、サービス強化のための投資が重要に
- 市場内ではマーケティング面での競争が激しくなっている

中期計画の更新の主旨

- 成長性を重視し、最短でNo1になれるように投資を積み増し
- マーケティング面での競争に勝ち抜くため、マーケティングコストを機動的に増加できるようにする
- プロダクト、サービス強化のための投資を増やす
- 投資増のため2022年の段階利益の予想は当初目標よりも減少
- 競合環境など状況の変化に臨機応変に対応できるようにするため、2023年の目標はレンジで表示
- リスキリング需要の取り込みのため、提携も含めたスピードを重視した取り組み

社会人、企業における オンライン教育をリードする企業

- ・ 中長期の成長を加速させるため、広告投資を積極的に行う方針
- ・ 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

42～46億円

営業利益

2.5～5億円
(営業利益率5.4～11.9%)

中期経営計画 基本戦略

売上高（2023年12月期）

42～46億円

営業利益（2023年12月期）

2.5～5億円（営業利益率5.4～11.9%）

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

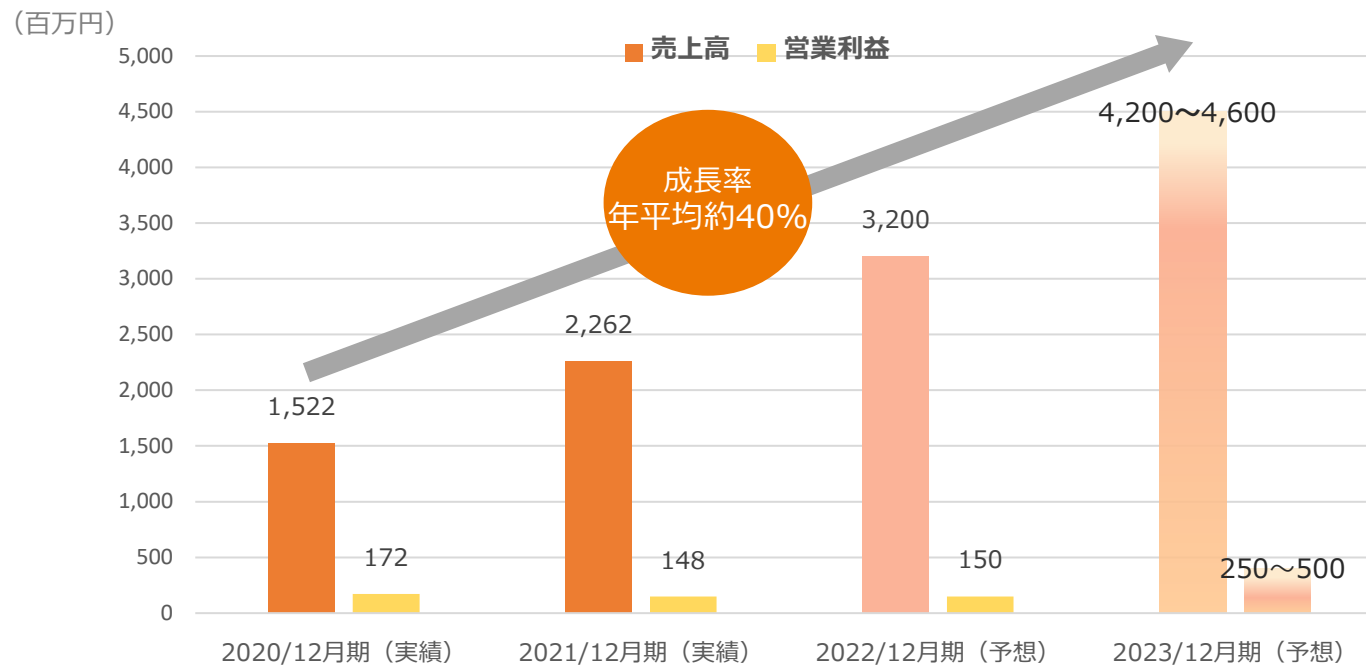
人材・経営基盤の強化

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

中期経営計画：数値目標

売上は年平均成長率約40%、2023年12月期に42～46億円を目指す

利益を確保しつつ、競争環境の変化に応じた柔軟な投資戦略により中長期の成長を優先



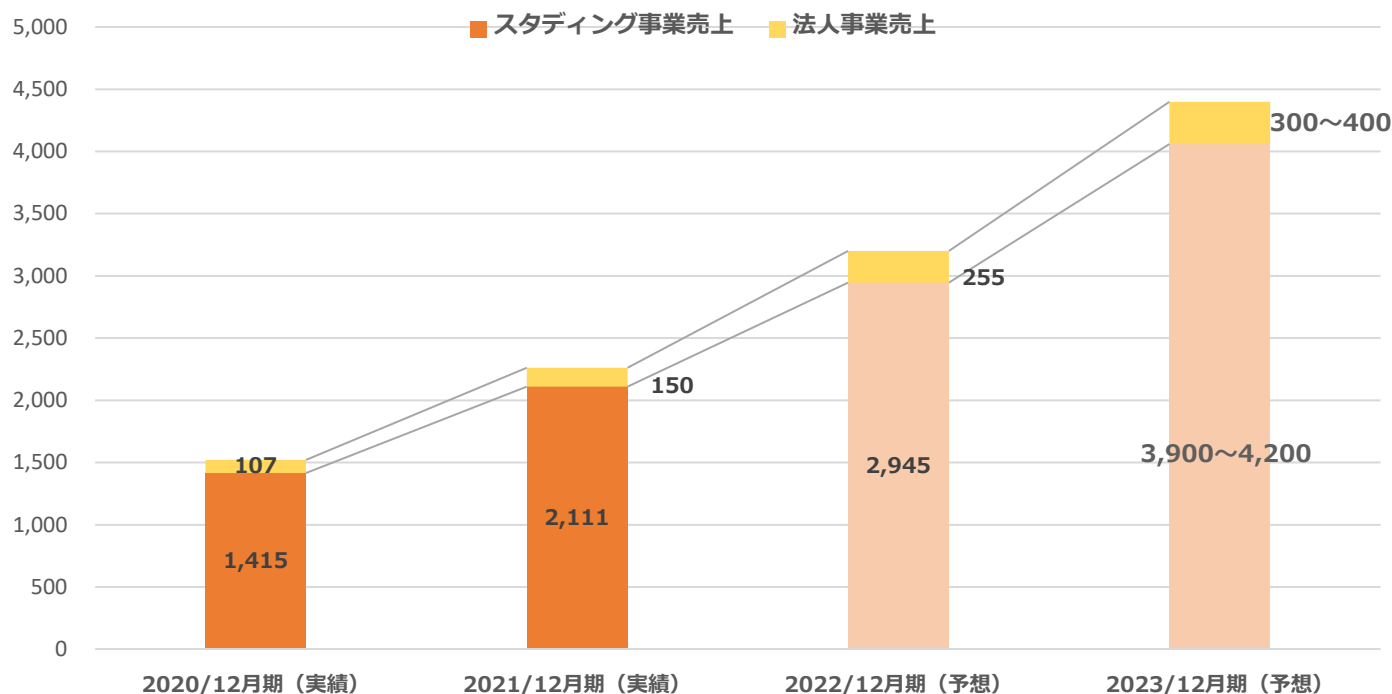
(百万円)	2020/12月期 (実績)	2021/12月期 (実績)	2022/12月期 (予想)	2023/12月期 (予想)
売上高合計	1,522	2,262	3,200	4,200~4,600
営業利益	172	148	150	250~500
社員数 (人)	33	45	60~70	80~100

※2021年2月14日公表の中期経営計画での2023年12月期の業績予想は売上高44億円、営業利益4.7億円（営業利益率10.8%）

※2021年2月14日公表の中期経営計画での2022年12月期の社員数は65～75人、同2023年12月期の社員数は90～110人

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

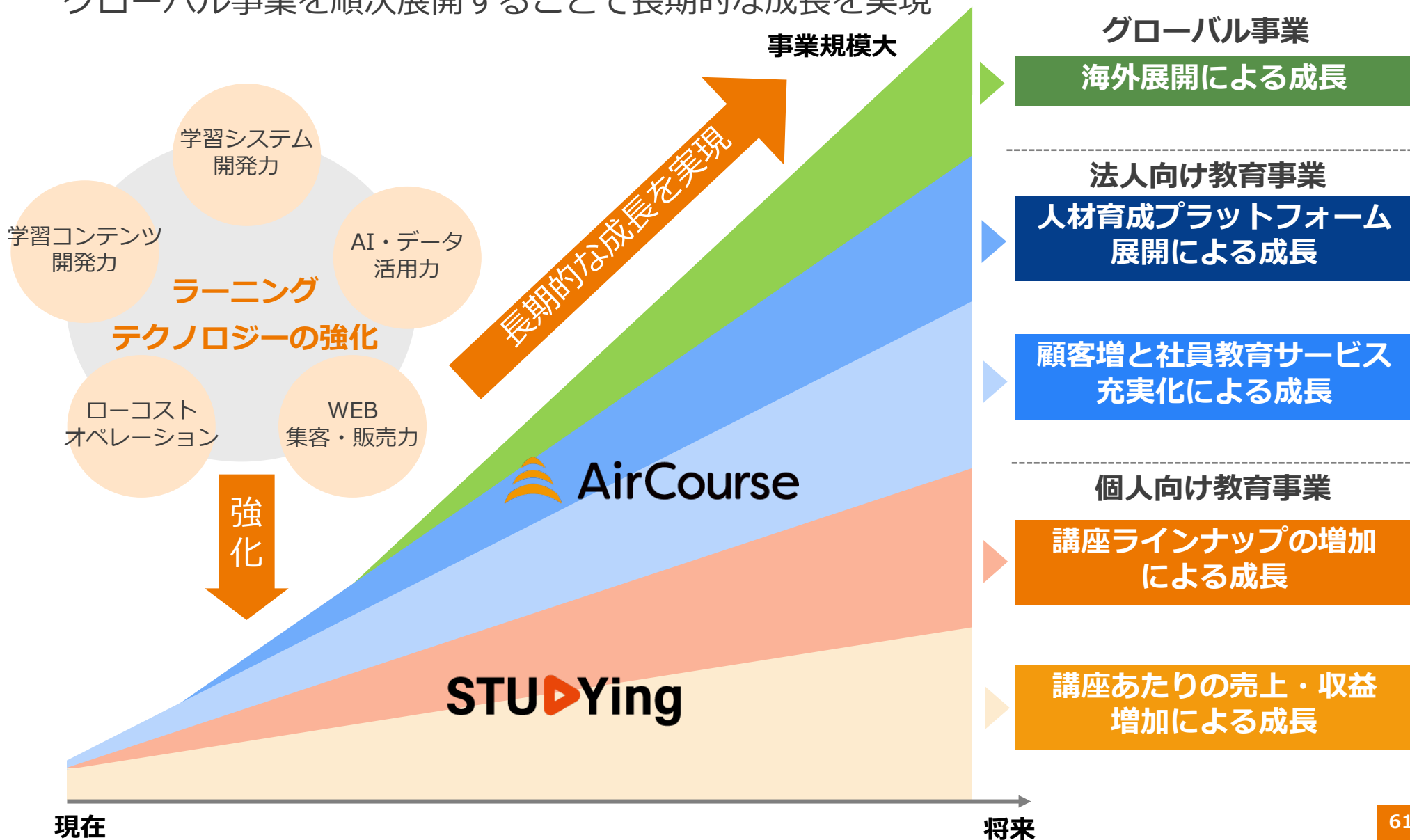


(百万円)	2020/12月期 (実績)	2021/12月期 (実績)	2022/12月期 (予想)	2023/12月期 (予想)
スタディング事業	1,415	2,111	2,945	3,900~4,200
法人向け教育事業	107	150	255	300~400

※2021年2月14日公表の中期経営計画での2023年12月期のスタディング事業の売上高は40.6億円、同法人向け教育事業は3.4億円

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



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

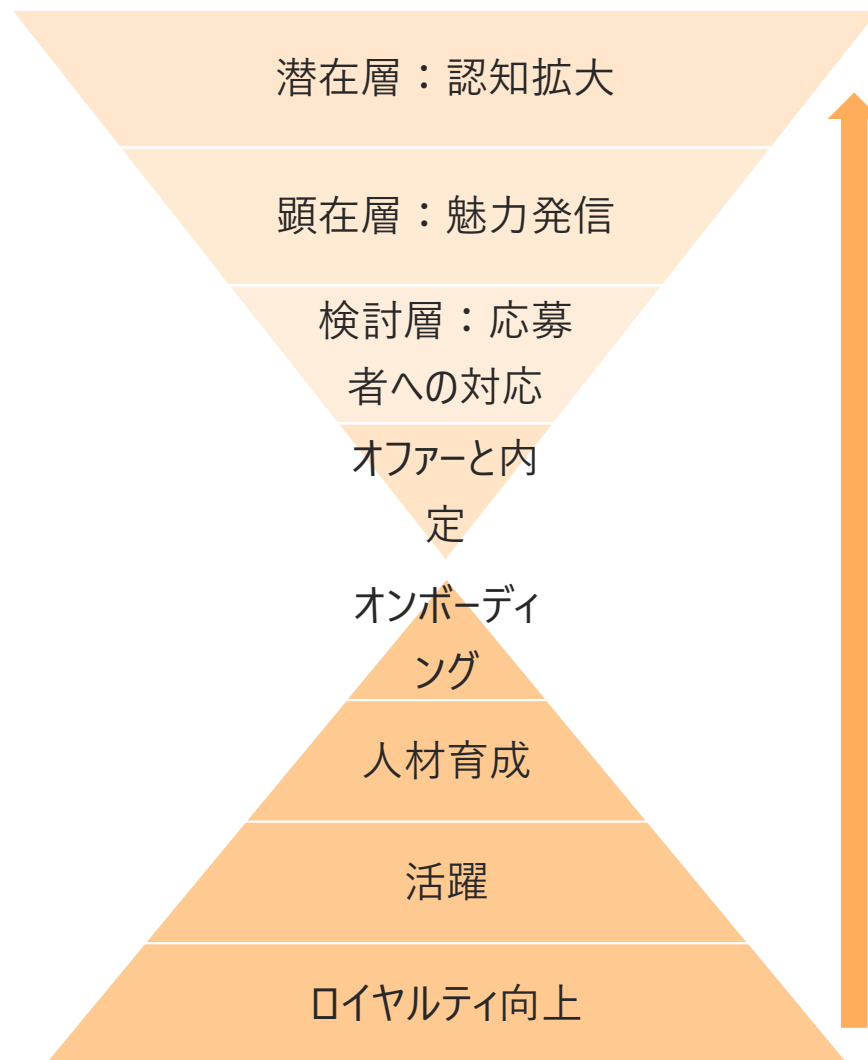
人材育成力強化

- 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
- 皆が生き活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

ESGへの取り組み

ESGを重視した経営を意識し、学びを通じて持続可能な社会の実現を目指してまいります。

Environment（環境）

- ・ 学習におけるITの活用による紙資源の削減
- ・ オンラインでの学習手段の普及による、物理的な移動に伴うエネルギー削減

Social（社会）

- ・ ITを通じた学習手段による、リスキリングの機会の提供
- ・ 優秀な人材の育成による、社会的課題の解決

Governance（ガバナンス）

- ・ 取締役選任における選任方針・理由の明確化、独立社外取締役の増員
- ・ 執行役員制度（任意）の導入による、事業マネジメントの権限移譲と機動的な意思決定の実現
- ・ 取締役会は中長期の成長のための意思決定や執行のモニタリングに注力
- ・ 経営陣による適切なリスクテイクを支える環境整備
- ・ 任意の報酬委員会等による取締役の報酬制度（長期視点でのインセンティブ）の検討
- ・ 取締役会の実効性評価
- ・ 内部監査室の独立による適切な統制

新型コロナウイルスの対応と業績へ影響について

2022年12月期の計画においては、新型コロナウイルスのプラス要因は収まっていく中、テレワークの一般化、デジタル化によるデジタルトランスフォーメーション（DX）の浸透や、個人、法人ともにリスキング（学び直し）の意識が高まってきており、当社にとってはビジネスチャンスが到来している

スタディング事業については新規講座の開発、既存講座の強化、認知度向上のためのマス広告（テレビCM）等への投資、AIのさらなる活用やシステム開発によるサービス力の強化等を実施

法人向け教育事業については、社員教育クラウドサービス「エアコース」のコンテンツのさらなる充実や、より利便性の高い新機能を開発しリリースしていくなど、より大企業での教育ニーズに沿ったプロダクトの強化を行う

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

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】

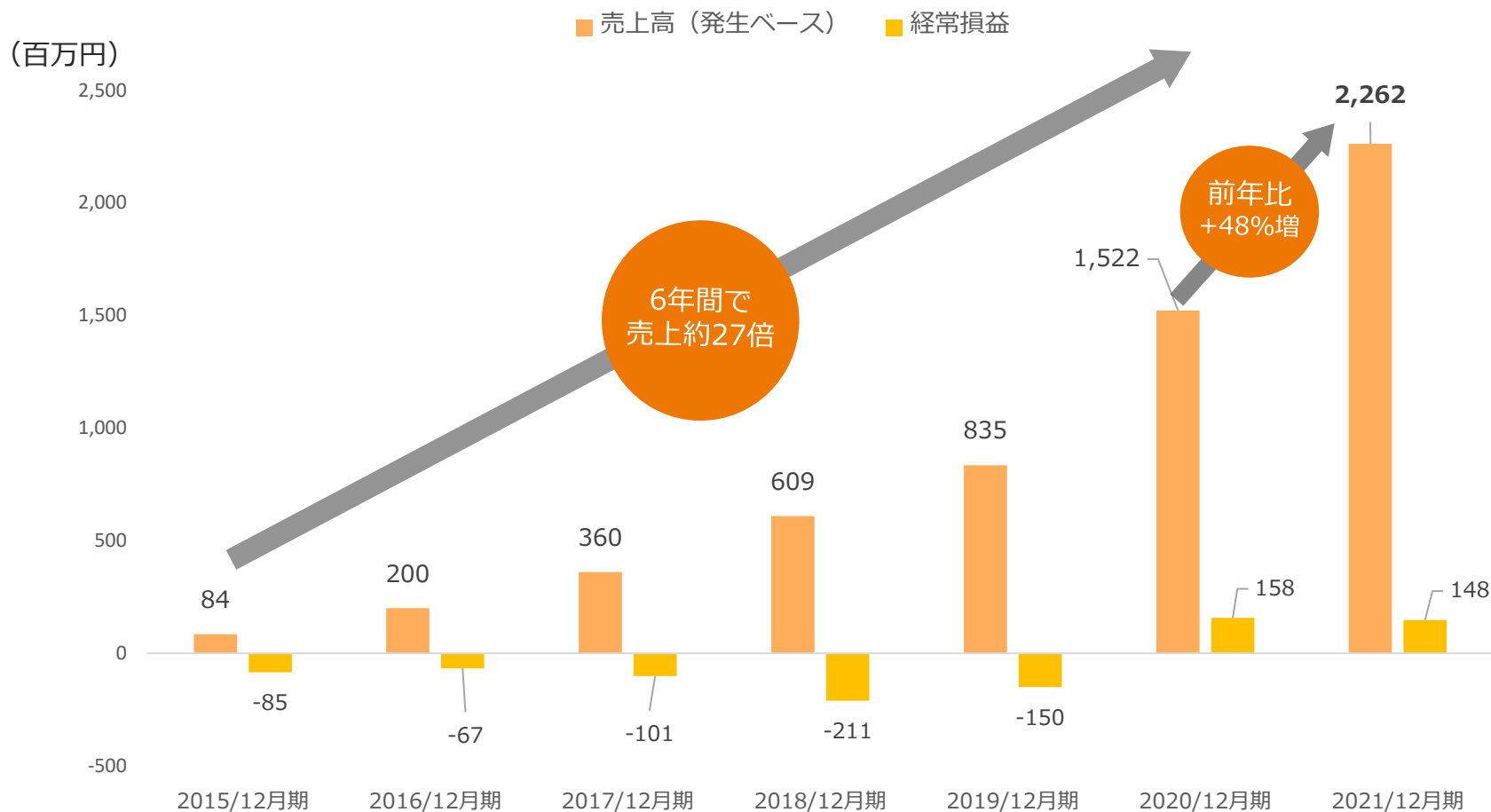
- ・ Web広告の競争増加、広告費増加
- ・ 競合のeラーニング強化、新規参入

2021年12月期 決算説明

- **売上高は前年同期比+48%増**
売上高22.6億円、高成長を継続中
- **成長投資を優先した結果、営業利益は前年同期比0.3億円減**
オンライン教育市場が伸びる中、マーケティング投資増による顧客増・売上増を優先
- **スタディング事業が引き続き会社の成長をけん引**
スタディングの売上高は、前年同期比+49%増の21.1億円
- **法人向け教育事業も大きく伸長**
法人教育事業の売上高は、前年同期比+40%増の1.5億円

高い成長を実現、持続的な成長に向けた積極投資

売上は、前年同期比約48%増の22.6億円。2015年以降売上高は6年間で約27倍に。
利益は、成長を加速させるための投資を優先し、前年同期比△6%減で着地。



2021年12月期 業績（実績）

- ・売上高は、前年同期比+48%増の22.6億円となり、業績予想に対し99.1%達成
- ・教育のオンラインシフト、リスキングの流れを捉え成長を継続
- ・営業利益は、テレビCM含む広告積極投資により前年同期比0.3億円減の1.4億円

(百万円)

項目	2020年12月期 (実績)	2021年12月期 (業績予想)	2021年12月期 (実績)	前年同期比	業績予想比
売上高	1,522	2,282	2,262	+48.6%	99.1%
スタディング事業	1,415	2,130	2,111	+49.3%	99.1%
法人向け教育事業	107	151	150	+40.3%	99.2%
売上原価	311	382	364	+16.8%	95.2%
売上総利益	1,210	1,900	1,898	+56.8%	99.9%
販売費及び一般管理費	1,038	1,727	1,750	+68.6%	101.4%
営業損益	172	173	148	-13.9%	85.8%
経常損益	158	171	148	-6.7%	86.5%
当期純損益	165	200	※124	-24.7%	62.0%

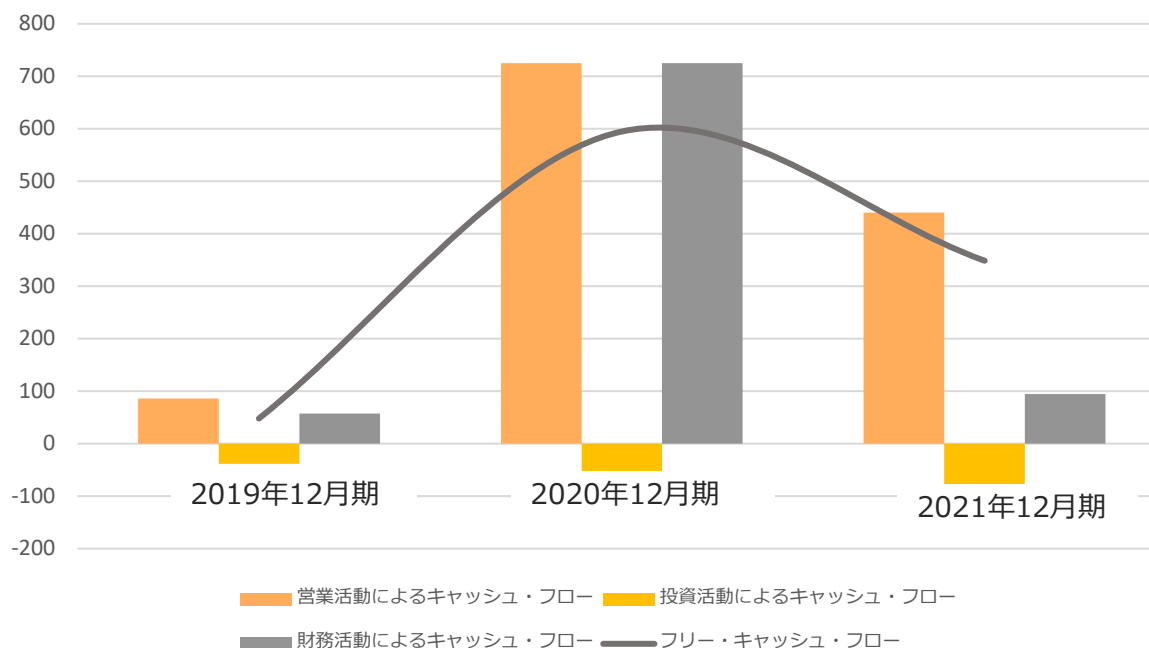
※2021年12月期の当期純利益の減少及び、来期の繰延税金資産の回収可能性を慎重に検討した結果、来期課税所得に基づいた回収可能性が見込まれる部分について見直しを実施

キャッシュ・フローの状況

営業CFは2020年12月期はコロナ需要により特に高まったが、2021年12月期においても営業利益の約3.0倍となっており引き続き「稼ぐ力」は高い

テレビCMへの投資は短期的には営業CFのマイナス要因となるが、顧客増による長期的なフリー・キャッシュフローを増やし、企業価値を最大化する方針

キャッシュ・フローの状況



(百万円)	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	86	725	440
投資活動によるキャッシュ・フロー	-38	-130	-92
フリー・キャッシュ・フロー	48	595	349
財務活動によるキャッシュ・フロー	57	725	95
現金及び現金同等物の期末残高	511	1,830	2,274

事業別売上高

- ・スタディング事業の売上は、前年同期比+49%と大きく伸長
オンラインでの資格学習が定着し、販促施策の効果も加わり受講者拡大
- ・法人向け教育事業の売上は、前年同期比+40%増と大きく伸長
コースの大幅拡充と大企業向けシステム機能開発により受注増加

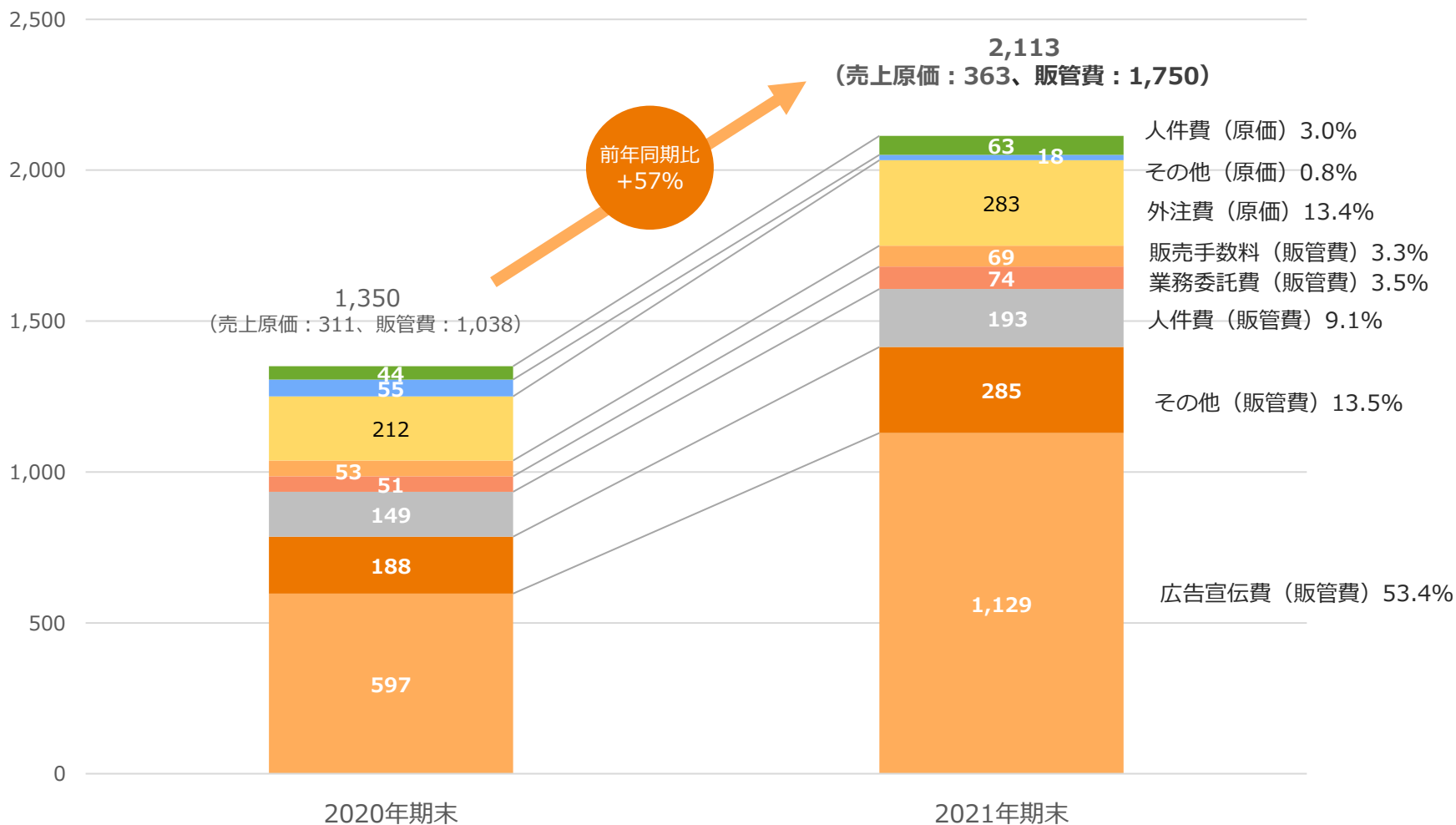
(百万円)

項目	2020年12月期 (実績)	2021年12月期 (業績予想)	2021年12月期 (実績)	前年同期比	業績予想比
売上高	1,522	2,282	2,262	48.6%	99.1%
スタディング事業	1,415	2,130	2,111	49.3%	99.1%
法人向け教育事業	107	151	150	40.3%	99.2%

コスト構造

成長継続に向けたテレビCM含む広告宣伝費と、優秀な人材の確保に積極投資

コスト分析 (前年同期比)



※ 2021年期末社員数は45人 (前期末比+12名)

第4四半期（10-12月）業績

売上は、前年同期間比（10-12月）+32%増の5.7億円
スタディング事業の成長に加え、法人向け教育事業が伸長

（百万円）

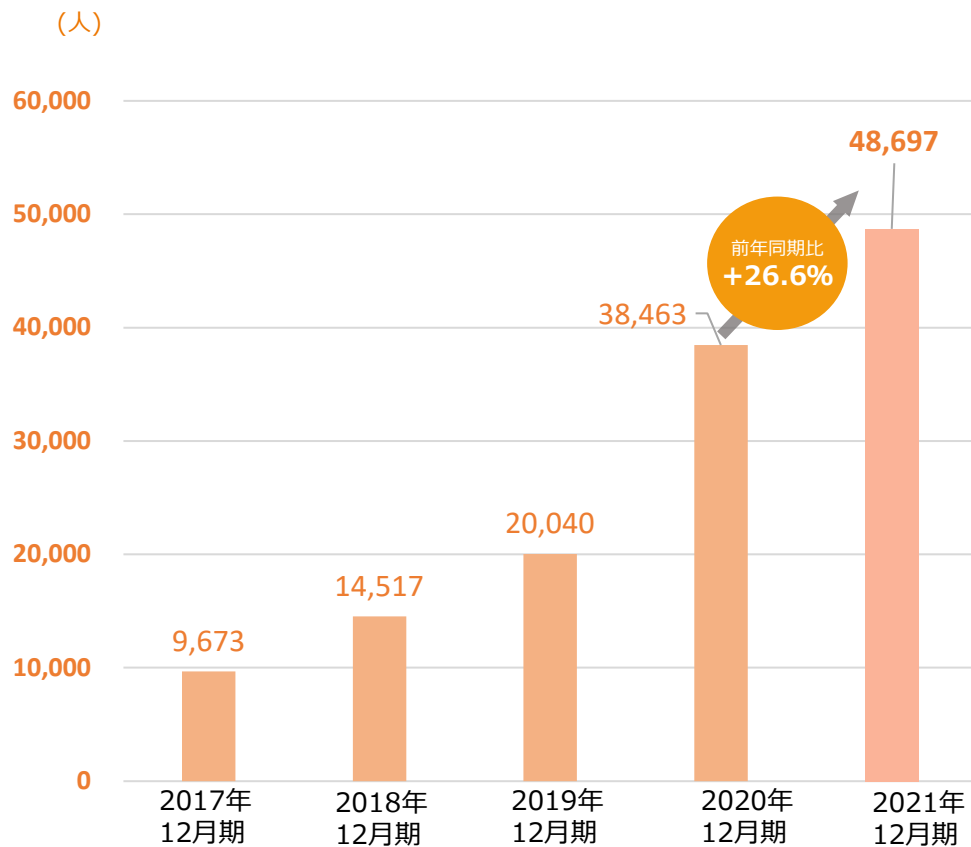
項目	2020年4Q (10-12月実績)	2021年4Q (10-12月実績)	前年同期比
売上高	433	572	32.1%
スタディング事業	406	529	30.3%
法人向け事業	27	43	59.3%
売上原価	73	90	23.3%
売上総利益	359	482	34.3%
販売費及び一般管理費	312	408	30.8%
営業損益	47	75	59.6%
経常損益	46	76	65.2%

スタディング事業：KPI

新規有料会員※1は順調に増加（2021年12月期 前年同期比+26.6%）

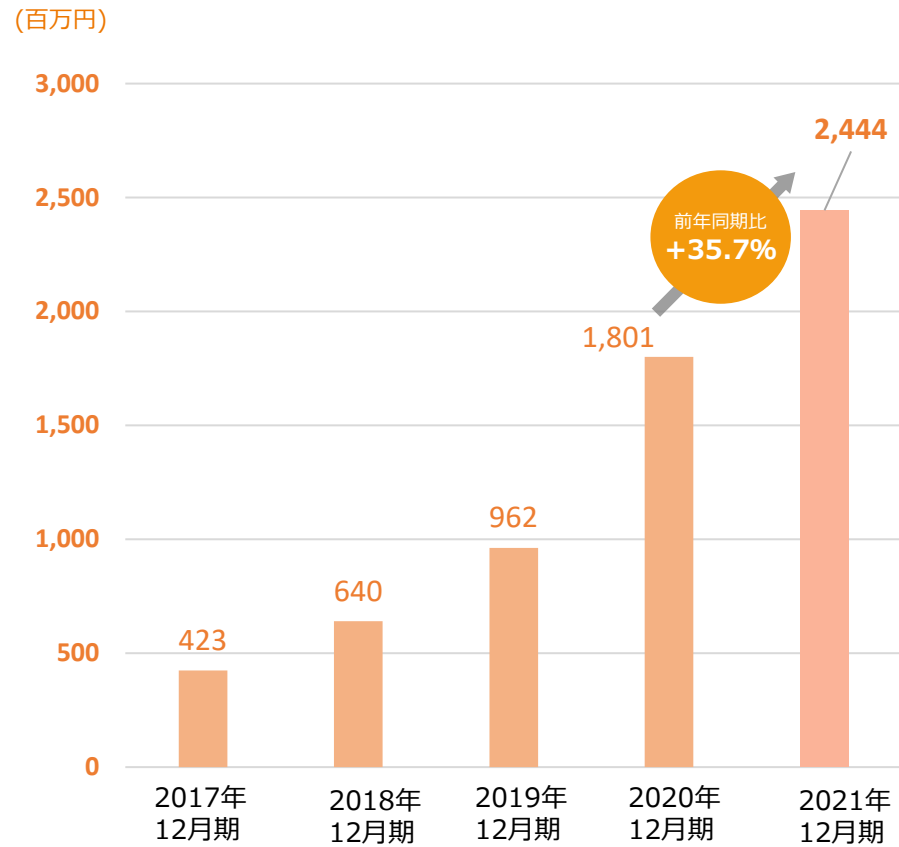
現金ベース売上高※2も成長（2021年12月期 前年同期比+35.7%）

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

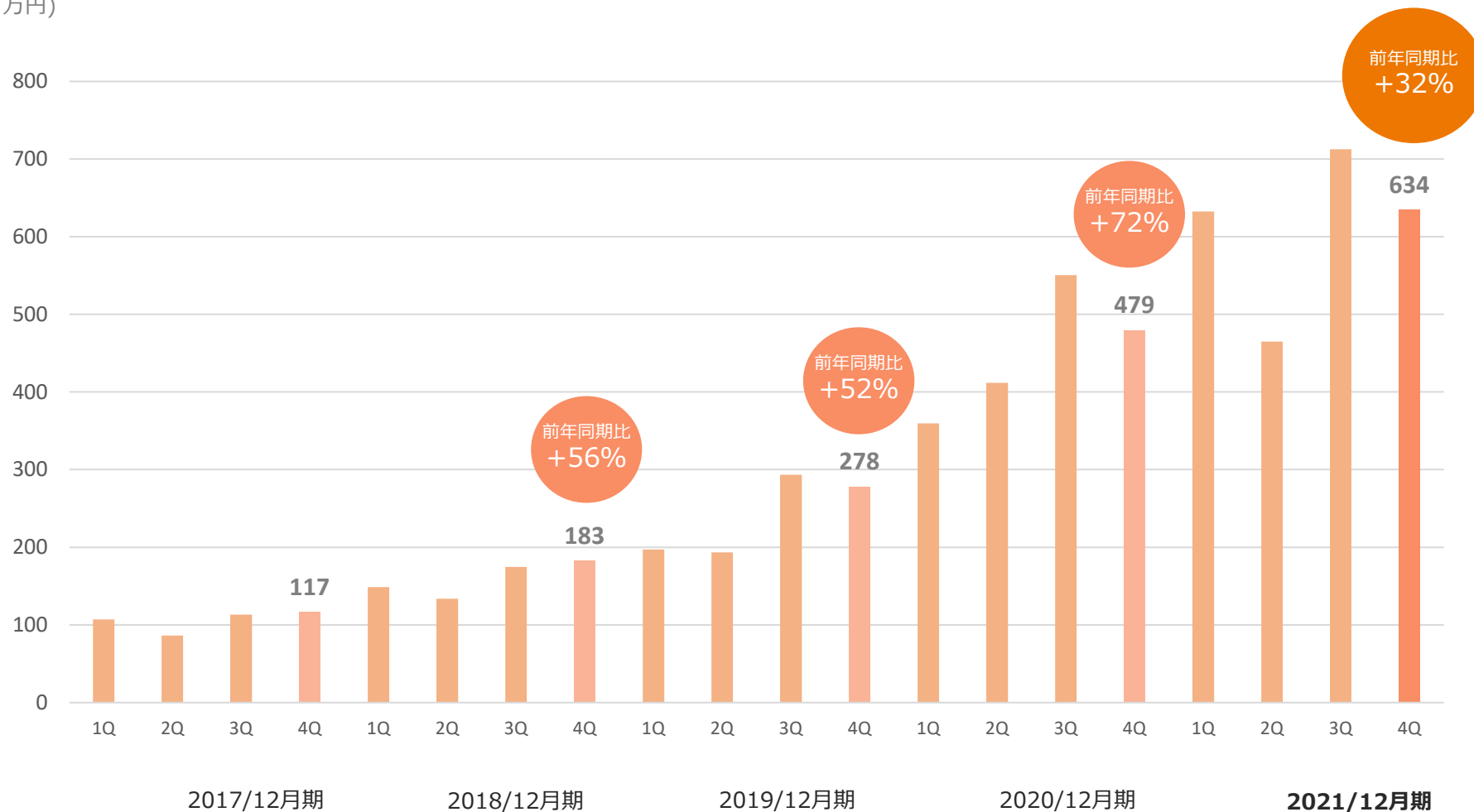
※1：新規有料会員数は、その期において新規に獲得した有料会員（ユニーク）の数

※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+32%増の6.3億円に成長

(百万円)



※%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

売上・利益について、例年では下記のような四半期別の傾向

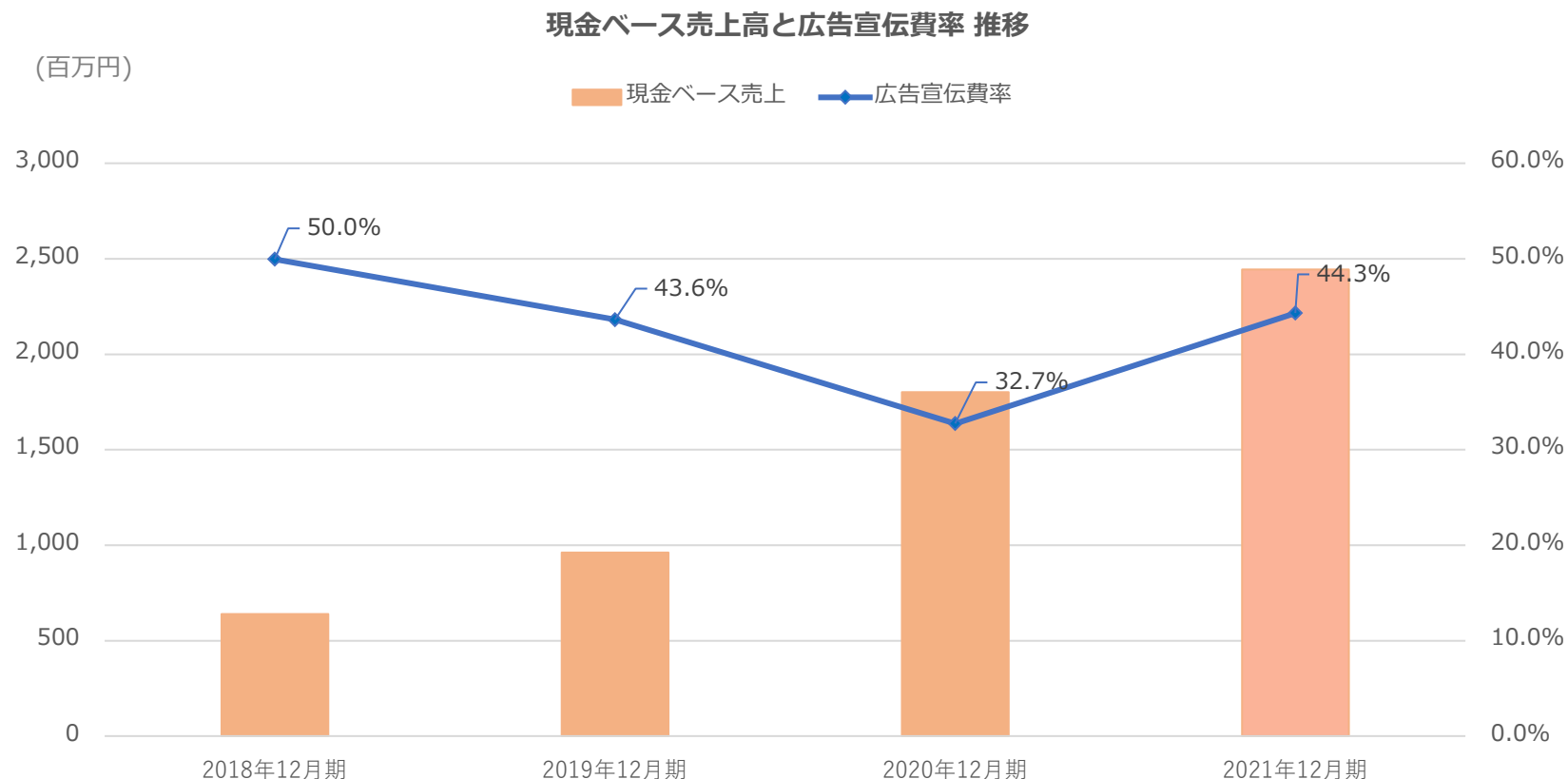
コースが購入されたタイミングで、現金ベース売上を計上

現金ベース売上は、購入されたコースの受講期限まで毎月均等に発生ベース売上として按分されるため、年度の後半になるにつれて当期に計上される発生ベース売上の割合が小さくなる

	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	×	△	◎	○
当期の現金ベース売上（四半期）が当期発生ベース売上（通期）に計上される割合（過年度の平均的なレンジ）	75～85%	70～80%	40～50%	15～25%

スタディング事業：広告宣伝費率

広告宣伝費率※はテレビCMへの積極投資により前年実績に対し11.6ポイント上昇



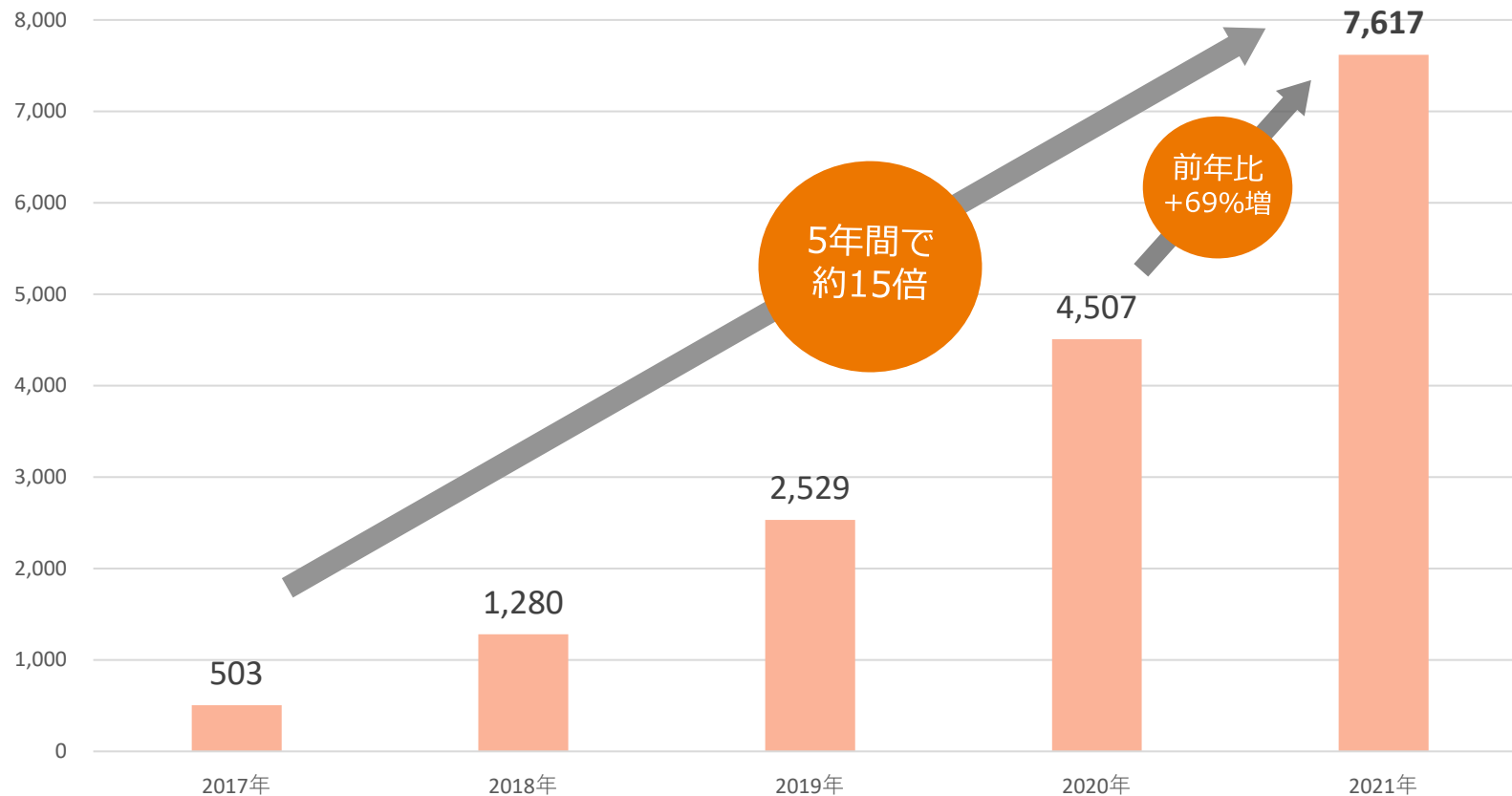
※広告宣伝費率=スタディング事業にかかる広告宣伝費÷現金ベース売上

スタディング「合格者の声」件数推移（累計）

年々、スタディングで合格する受講者が増加

合格実績が増えることにより、安心感、知名度の向上につながり、さらなる受講者増、合格者増の好循環が回っている

スタディング講座合格体験記 寄稿実績（累計）



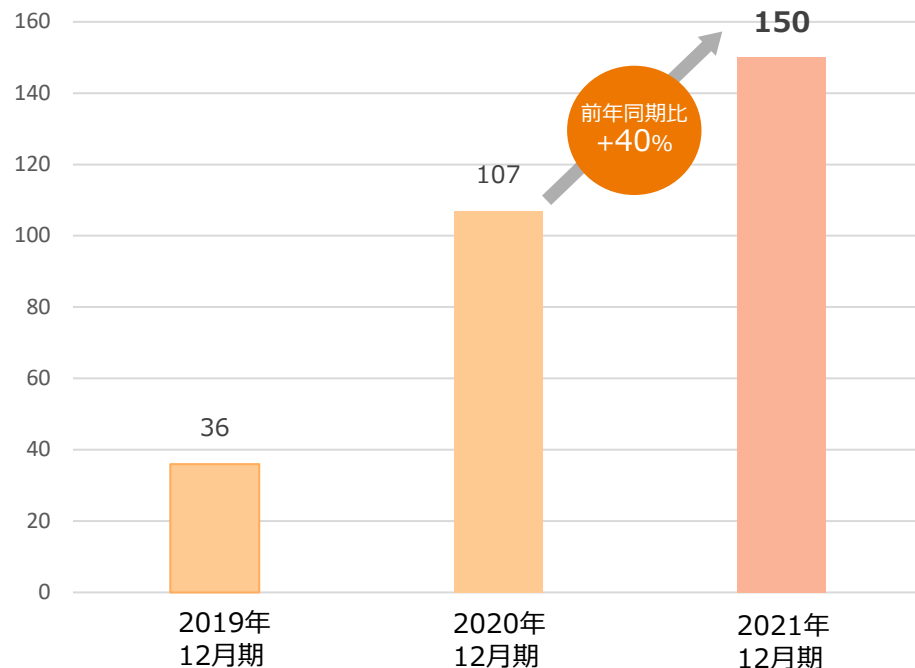
法人向け教育事業：KPI

法人向け教育事業の売上伸長に伴い、AirCoruse契約企業数が増加

AirCourseの2021年12月期の平均解約率※は2.01%、継続率が高いストック型のビジネスモデルを構築

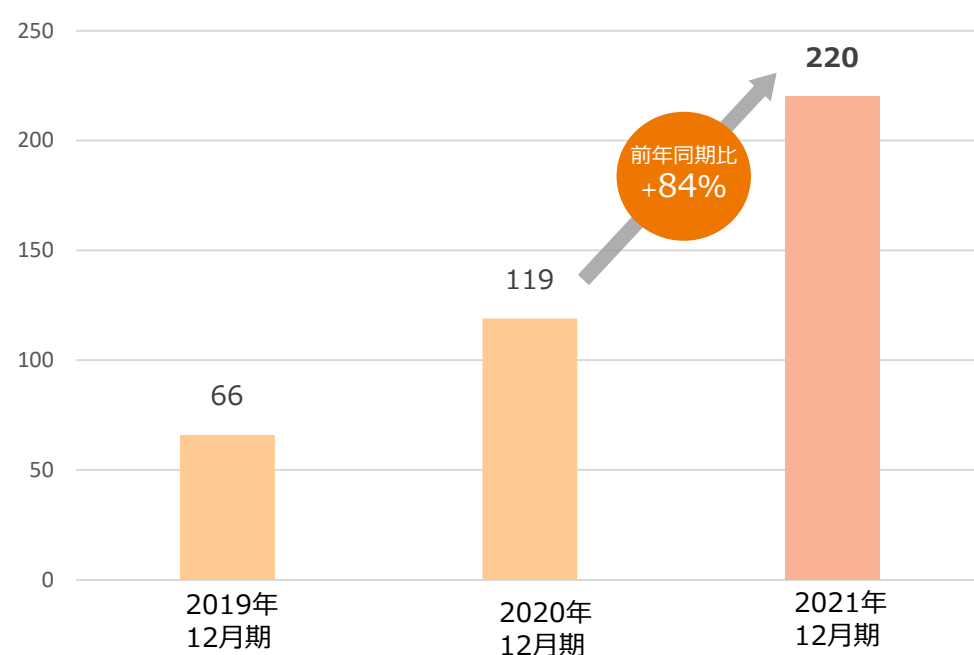
法人向け教育事業売上

(百万円)



AirCourse契約企業数

(社数)



※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

その他トピック：データミックスとの資本・業務提携※1

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※2で掲げた下記方針に沿い、データミックスとの協業による企業価値向上施策への取り組み
「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」



<提携の主な内容>

- ・ **データサイエンス教育における共同展開等**

データサイエンティスト育成プログラムを始めとする各種サービスの強化及び個人、法人への販売拡大を推進

- ・ **オンライン試験システムの共同展開等**

データミックスのオンライン試験監視サービス「Excert」の強化および、利用シーンや利用ユーザの拡張を図り、販売を強化。

- ・ **AIを生かした研究開発とAI人材の強化**

KIYOラーニングが持つ様々な受講データを生かし、AIを使ってより効率的に学習できるサービスの共同研究

データミックス講座の受講生、卒業生が活躍できる機会を作るなど人材事業領域での展開を検討

※1 2022年1月17日公表

※2 2021年2月14日公表

リスク情報

事業遂行上の主なリスクとそれに伴う影響	発生可能性	影響度	主なリスクに対する対応策
<p>経営環境の変化について</p> <p>新たな事業者の新規参入等により競争が激化する可能性があります。巨大資本等による新規参入に当社が適時かつ適切に対応できなかった場合、市場での競争力低下や、支出の増加によりの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	大	eラーニング教育事業分野での持続的な競争優位性を築くためには、学習システムの開発力、コンテンツの開発力、Webマーケティング力、ローコストオペレーション、AI・データ活用の5つの組織能力が重要と考えており、これらの組織能力を築くべく投資・改善に力を入れております。
<p>システム障害について</p> <p>当社のサービスは、インターネットを介して提供されております。また受講者の個人情報に加え、資格講座の動画コンテンツなど重要な情報を保有しております。自然災害やサイバー攻撃、その他何らかの要因等によりシステム障害やネットワークの切断、個人情報の漏洩等、予測不能なトラブルが発生した場合には、社会的信用失墜等により、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	小	大	代表取締役社長を筆頭に、管理担当取締役を情報セキュリティ管理責任者、情報システム部長を情報セキュリティ委員長とした情報セキュリティ体制を構築しております。また2019年2月にISMS認証（ISO27001）を取得し情報セキュリティ体制の強化を図っております。あわせて安定的なサービスの運営を行うために、バックアップを含むサーバー設備の増強、セキュリティ強化及び監視体制の構築等によりシステム障害に対し備えております。
<p>人材の確保及び育成について</p> <p>今後の人員採用計画に沿った人材採用が順調に進まなかった場合や、労働力市場の変化、及び経営環境等の変化による人材流出が進んだ場合には、業務運営及び事業拡大に支障が生じる可能性があります。経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	中	多数の採用エージェントとの契約やダイレクトリクルーティング、リファラル採用制度の導入等、優秀な人材の獲得方法の多様化に加え、社内研修、外部研修の受講など既存社員育成のための施策にも積極的に取り組んでいます。
<p>大規模な自然災害・感染症等について</p> <p>大規模な自然災害や・感染症等の発生、拡大等により長期間にわたって、当社が取り扱っている資格講座の試験が延期、又は中止となったり、法人企業活動が大幅に制限される状態となった場合、経営状態及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	小	当社のサービスは、Webで提供されるため、自然災害や感染症の流行時もサービスを提供が可能であり、勤務もテレワークにより事業継続が可能です。しかしながら自然災害や感染症の流行が長期間にわたりコンテンツ開発や収録が遅延する可能性もあるため、スタジオの増設や社員の出勤率の調整などによりリスク分散につとめています。

(注) その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

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。

本資料における市場予測や将来の見通しに関する記述は、当社が現時点において利用可能な情報に基づいて判断したものであります。従いまして、実際の業績等は様々な要因の変化等により、本資料に記載されている将来の見通しに関する記述と異なるリスクや不確実性がある場合がございます。

なお、本資料のアップデートは、今後、毎事業年度締後3カ月以内、具体的には3月下旬を目途に開示を行う予定です。経営指標の進捗状況につきましては、四半期ごとの決算説明資料において説明をいたします。

※ビジネス実務法務検定試験は東京商工会議所の登録商標です。

※メンタルヘルス・マネジメント®は大阪商工会議所の登録商標です。

※知的財産管理技能検定は一般財団法人知的財産研究教育財団の登録商標です。

※TOEIC is a registered trademark of ETS.

This product is not endorsed or approved by ETS.