

2022年12月期 第3四半期 決算説明

2022年11月

KIYOラーニング株式会社

東証グロース：7353

- ・ **2022年12月期 第3四半期 決算説明**
- ・ **事業別KPI、トピック**
- ・ **事業環境等について**

2022年12月期 第3四半期決算説明

- **売上高（第3四半期累計）は前年同期比+23%増**
売上高20.9億円（前年同期比+4.0億円）、高成長が継続
- **2Qと比較して広告宣伝費率は低下**
Q1のテレビCM積極投下により、営業損益は△2.3億円（前年同期比△3.0億円）
- **スタディング事業の現金ベース売上高がQ3で回復基調に**
スタディング現金ベース売上高は、前年同期比17.1%増の8.3億円
新規有料会員数は、前年同期比37.5%増の18,055人と好調
- **法人向け教育事業は高成長を継続**
法人向け教育事業の売上高は、前年同期比52.6%増の1.6億円
AirCourse契約企業数は、前期末比+168社増

2022年12月期 第3四半期（累計）

売上は、前年同期比+23.8%増加の20.9億円

営業損益は、2Qより改善し、前年同期比3.0億円減の△2.3億円

8/12に行った修正後の業績見通しに対し、好調な推移

(百万円)

| 項目 | 2021年12月期3Q (実績) | 2022年12月期3Q (実績) | 2022年12月期 (業績予想修正後) * | 前年同期比 | 進捗率 |
|------------|---------------------|---------------------|--------------------------|-------|-------|
| 売上高 | 1,690 | 2,093 | 2,820 | 23.8% | 74.2% |
| スタディング事業 | 1,582 | 1,928 | 2,565 | 21.9% | 75.2% |
| 法人向け教育事業 | 107 | 164 | 255 | 52.6% | 64.4% |
| 売上原価 | 274 | 309 | 444 | 12.7% | 69.6% |
| 売上総利益 | 1,416 | 1,783 | 2,375 | 25.9% | 75.1% |
| 販売費及び一般管理費 | 1,342 | 2,017 | 2,631 | 50.3% | 76.7% |
| 営業損益 | 73 | -234 | -255 | - | - |
| 経常損益 | 72 | -238 | -255 | - | - |
| 当期純損益 | 61 | -274 | -291 | - | - |

※2022年8月12日付けにて、業績予想の修正を行っております。

事業別売上高 第3四半期（累計）

スタディング事業の売上は、前年同期比+21.9%増と伸長

3Qのスタディング現金ベース売上は、2Qに比べ前年同期比での伸びが増加

法人向け教育事業の売上は、前年同期比+52.6%増と引き続き大きく伸長

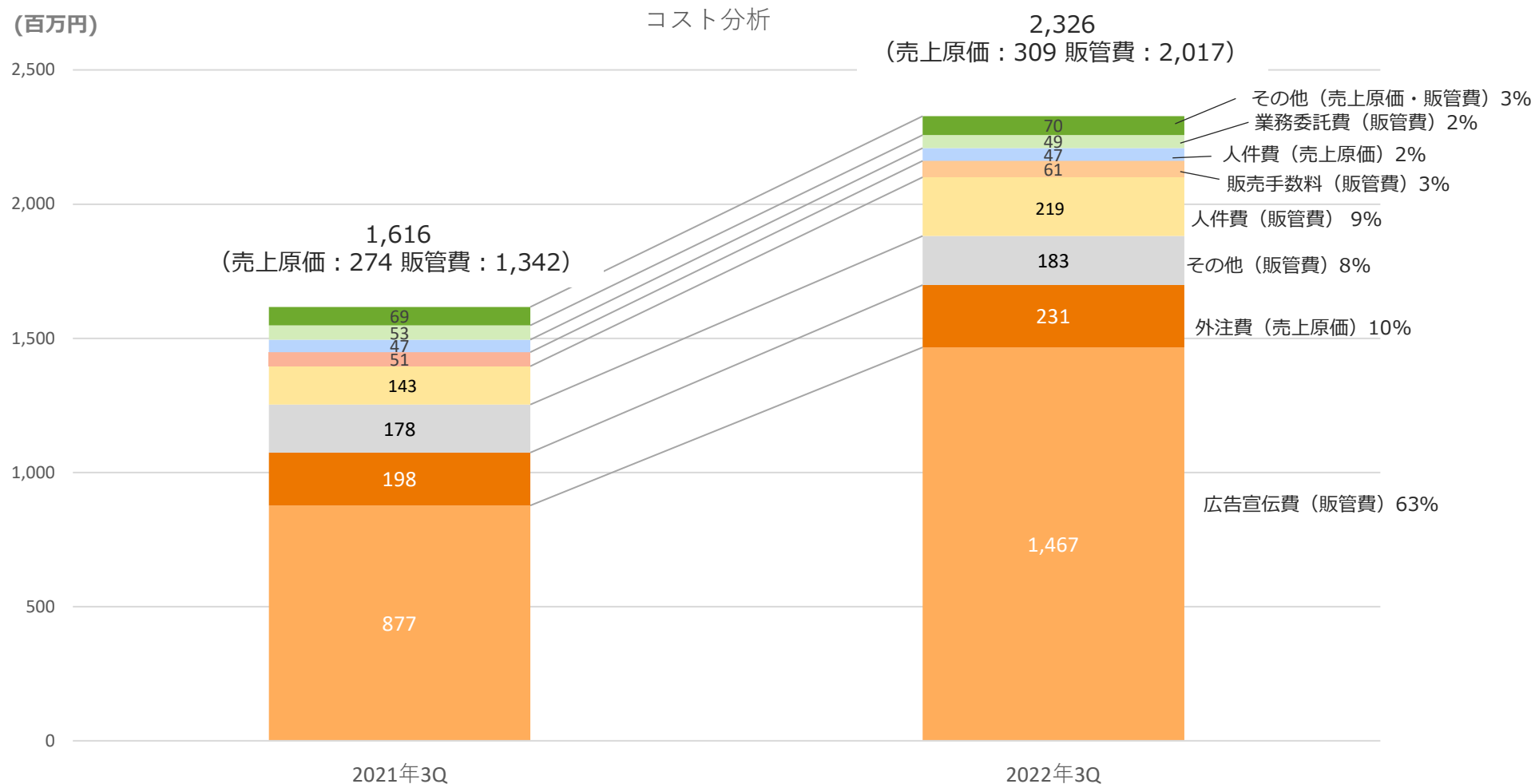
(百万円)

| 項目 | 2021年12月期3Q (実績) | 2022年12月期3Q (実績) | 2022年12月期 (業績予想修正後) * | 前年同期比 | 進捗率 |
|----------|---------------------|---------------------|--------------------------|-------|-------|
| 売上高 | 1,690 | 2,093 | 2,820 | 23.8% | 74.2% |
| スタディング事業 | 1,582 | 1,928 | 2,565 | 21.9% | 75.2% |
| 法人向け教育事業 | 107 | 164 | 255 | 52.6% | 64.4% |

※2022年8月12日付けにて、業績予想の修正を行っております。

コスト構造（2022年12月期 3Q累計）

合格者ナンバーワンに向けたテレビCM含む広告宣伝費と、優秀な人材の確保に積極投資
2Qと比較して広告宣伝費率は低下



※ 2022年9月末社員数（パート含む）63人（前期末比+18名、男性59%：女性41%）

第3四半期（7-9月）業績

3Q（7-9月）の売上は、前年同期比+15.3%増の8.4億円

3Q（7-9月）現金ベース売上の好調に伴い、営業利益は1.6億円と黒字化

法人事業の売上は、+49.5%増と順調に推移

(百万円)

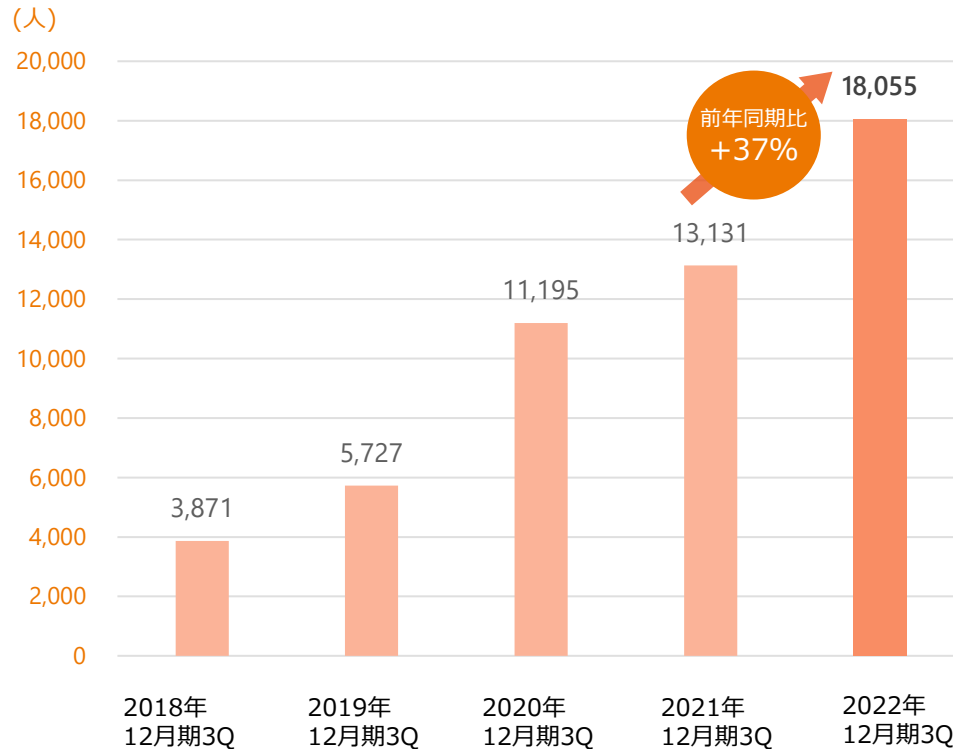
| 項目 | 2021年12月期3Q (7-9月実績) | 2022年12月期3Q (7-9月実績) | 前年同期比 |
|------------|-------------------------|-------------------------|-------|
| 売上高 | 729 | 840 | 15.3% |
| スタディング事業 | 686 | 777 | 13.3% |
| 法人向け教育事業 | 42 | 63 | 49.5% |
| 売上原価 | 109 | 110 | 1.2% |
| 売上総利益 | 619 | 730 | 18.0% |
| 販売費及び一般管理費 | 473 | 562 | 18.8% |
| 営業損益 | 145 | 168 | 15.9% |
| 経常損益 | 145 | 166 | 14.9% |

事業別KPI、トピック

スタディング事業：KPI（7-9月比較）

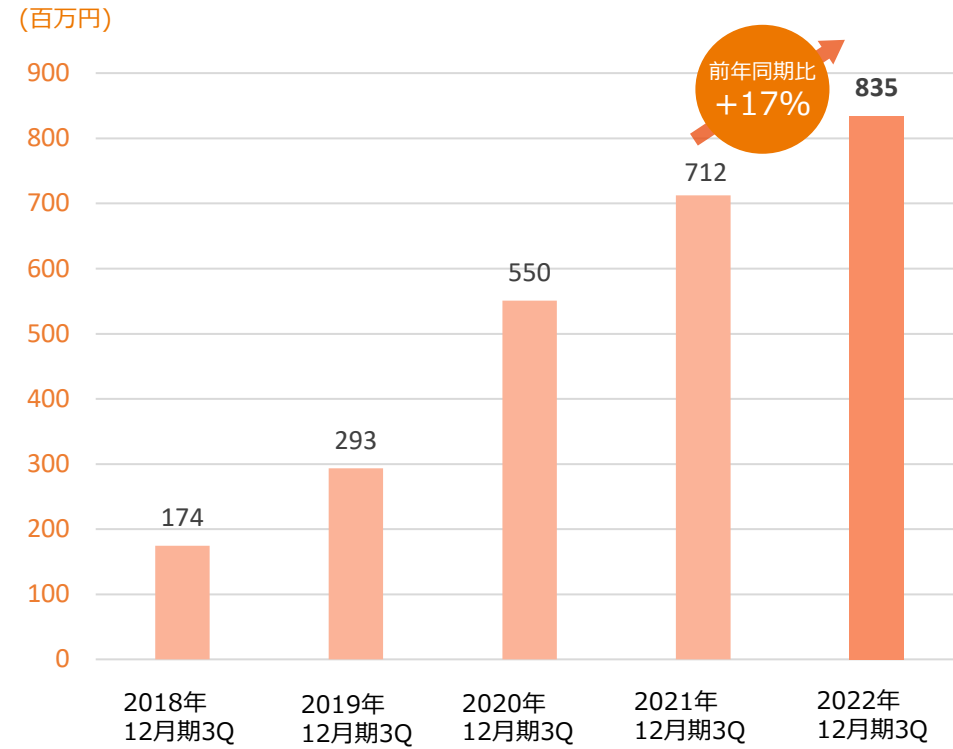
新規有料会員数は前年同期比+37.5%増と大きく増加、法人経由のスタディング受注も寄与
現金ベース売上高は前年同期比+17.1%増となり、2Q（+15%）に比較して伸び率は増加傾向

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

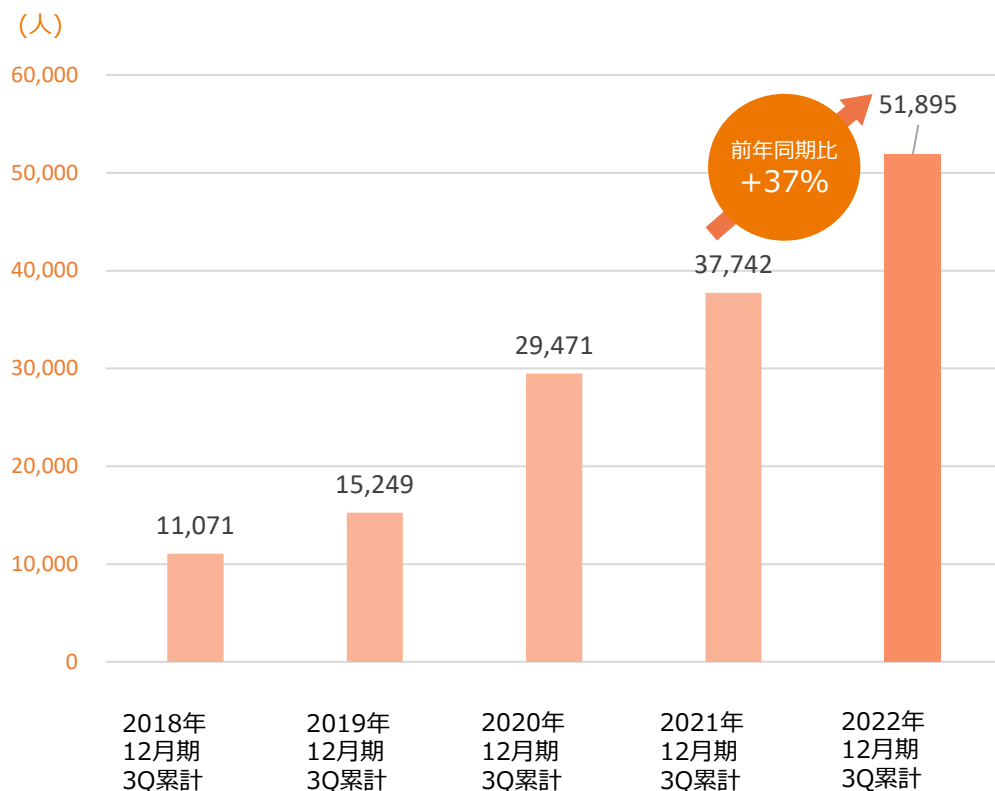
※1：新規有料会員数は、その期において新規に獲得した有料会員（ユニーク）の数

※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）

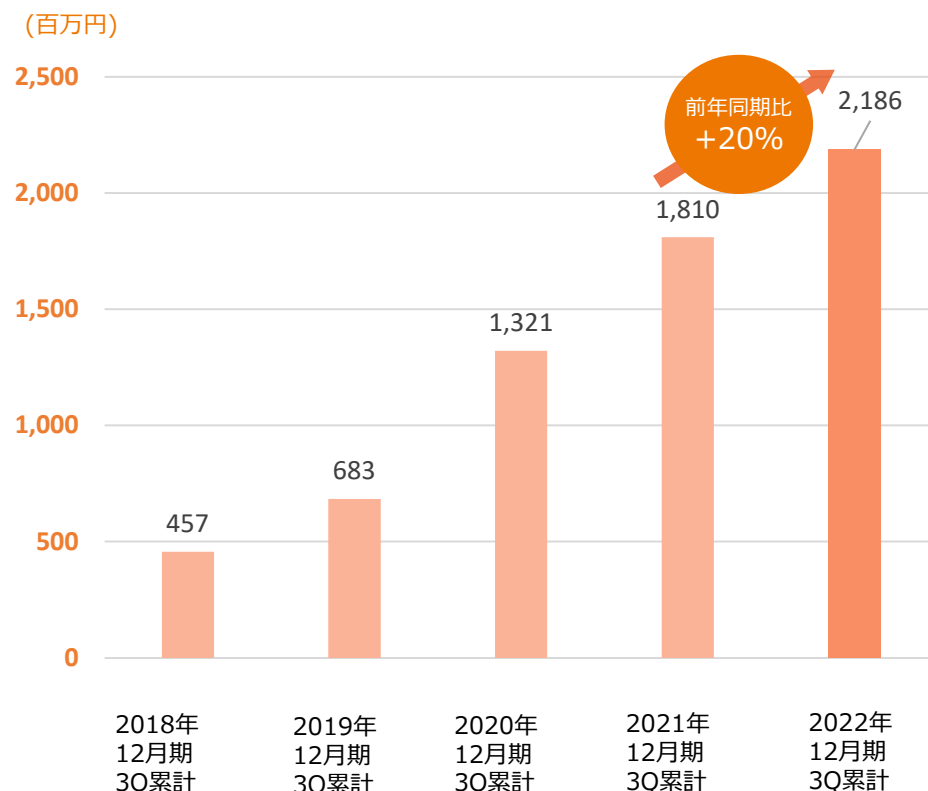
スタディング事業：KPI（1-9月累計比較）

新規有料会員数（累計）は前年同期比+37.5%増と大きく増加、法人経由のスタディング受注も寄与
現金ベース売上高は前年同期比+20.8%増、業績予想の修正後の想定ペースを上回る

新規有料会員数



現金ベース売上高



※法人経由含む

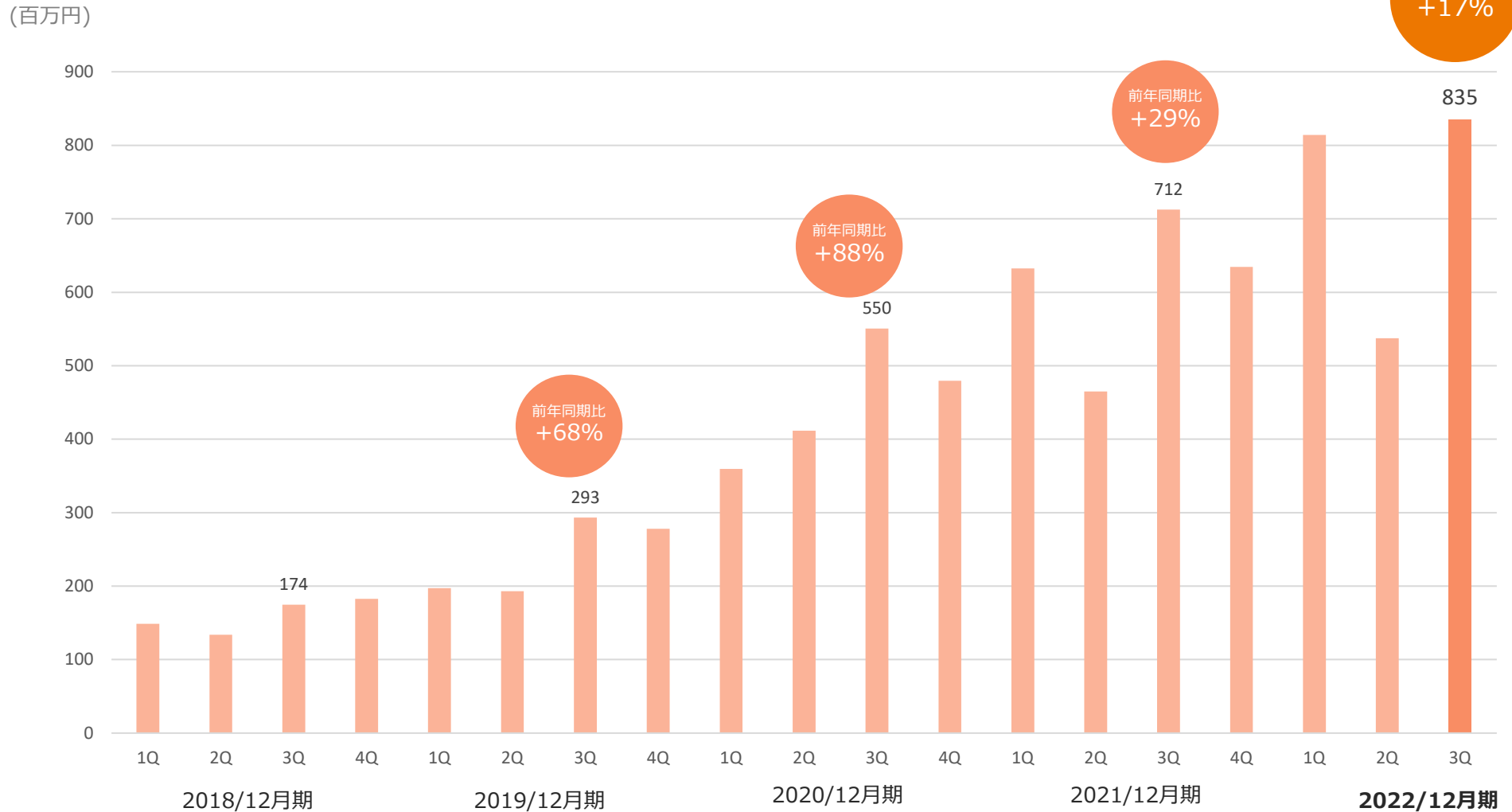
※法人経由含む

※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3四半期（7-9月）の現金ベース売上は 前年同期比+17.1%増 8.3億円
四半期ベースでは、過去最高の現金ベース売上を達成



※1：%表記は各決算の四半期毎の現金ベース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

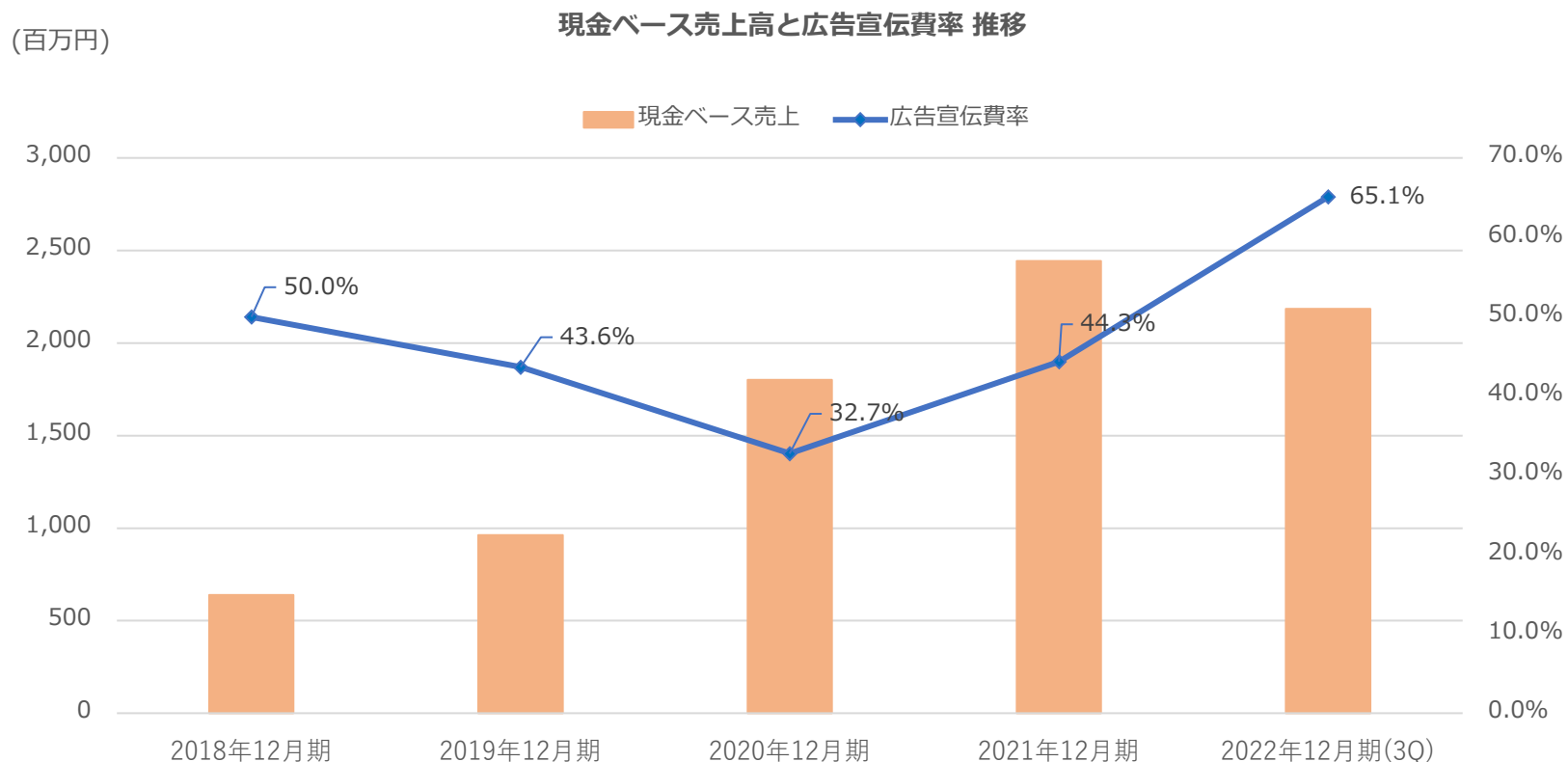
コースが購入されたタイミングで、現金ベース売上を計上

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（寄与率） ※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1Qに積極投資したテレビCMにより過年度よりも上昇
テレビCM効果により当社サービスの認知度も上昇
2Qと比較して広告宣伝費比率は低下

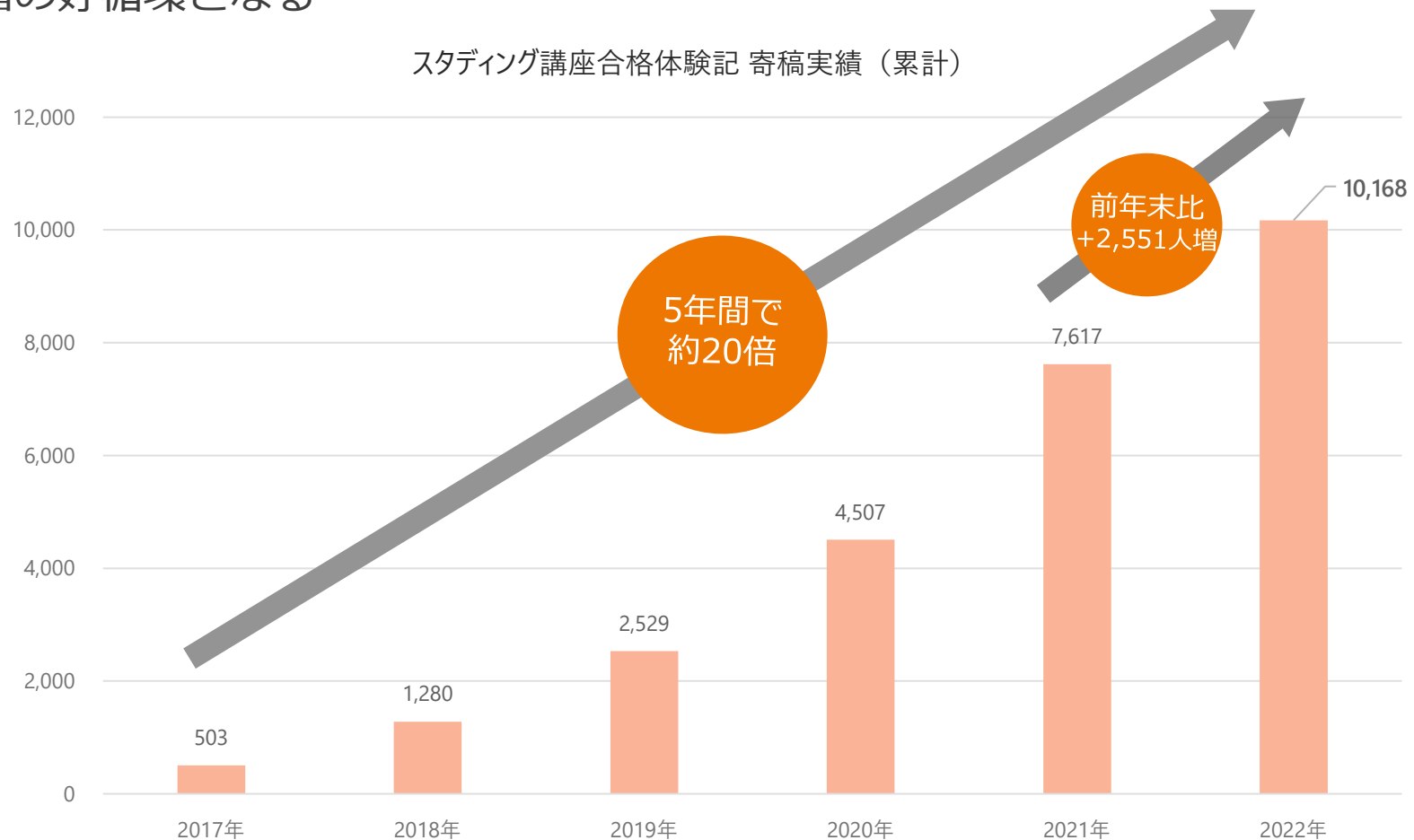


*1Qの同比率は92.1%、2Qは78.3%

*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：「合格者の声」件数推移

2022年10月現在、合格者の声（累計）が1万人突破、+2,551人増と大幅増加
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、合格者増の好循環となる



※各資格試験の結果発表後にアンケートを行い合格者を確認。その中から、合格者の声を寄稿して頂いた方を当社ホームページ上で掲載しており、上記の数は、当社ホームページ上で掲載された合格者の声の件数。

スタディング事業：講座ラインナップの拡充

1級建築士に続き、4月に「2級建築士講座」も開講
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

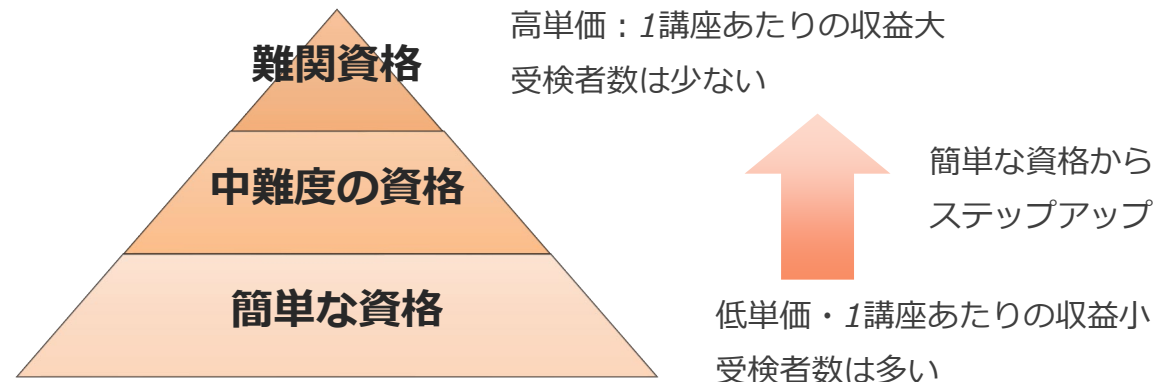
- ▶ 宅建士（宅地建物取引士）
- ▶ 建築士
- ▶ マンション管理士／管理業務主任者
- ▶ 賃貸不動産経営管理士

👤 公務員

- ▶ 公務員

🗨️ 語学

- ▶ TOEIC® TEST 対策



スタディング事業：AI活用の強化

AI実カスコア機能を、**基本情報技術者講座**、**応用情報技術者講座**で開始（9月）
ITパスポートに続き、IT系資格への拡充。リスキング需要を積極的に取り込む

AI実カスコア（特許第7021758号）※

膨大な学習履歴データを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



※AI実カスコア機能は下記の講座に導入済み、順次講座展開を拡張予定。

- ・ 中小企業診断士
- ・ 宅建士
- ・ 社会保険労務士
- ・ ITパスポート
- ・ 基本情報技術者
- ・ 応用情報技術者

※AI実カスコアの仕組みは、2022年2月に特許取得（特許 第7021758号）特許取得となりました。

スタディング事業：AIによるサービスレベルの向上

AI（機械学習）を使い、受講者一人ひとりにとって最適な学習を提供
特許をサービスとして活用し、使いこなすことで優位性を獲得

・AI問題復習（特許第7112694号）



■問題毎に、個人の理解度に合わせて次の復習日をAIが自動設定
不正解だった問題や正解したものの難しいと感じた問題は理解度が低い
ため、より短い間隔で出題をし簡単な問題の出題間隔は長くします。

受講者にとって簡単な問題には時間を使わずに、間違った問題や難しい問題に、
より時間を使うようにすることで、短い時間で効率的に実力を高めることが
できます。

・AI学習プラン（特許第6661139号）

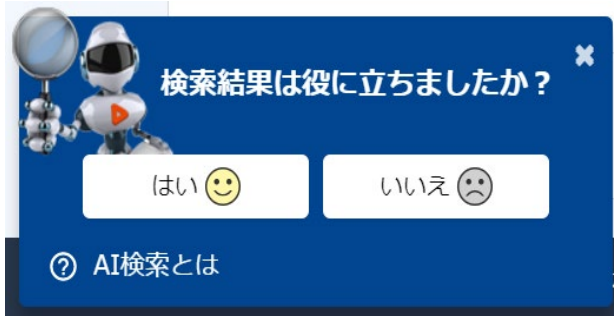


■AIがあなたの学習計画を作成、合格に近づく効率的な学習が可能に
従来の資格講座では、「いつ、何を、どれぐらいの時間学べばよいか」という
判断は受講者任せになっていたため学習スケジュールを受講者が考え日々進捗
管理する必要がありました。AI学習プランでは個別の受講者の試験予測得点が
最も高くなると予想される学習プランを作成します。

受講者には学習プランにそって日々の学習テーマが提案されるため、効率的に
学習をするための支援を得ることができます。

スタディング事業：AIによるサービスレベルの向上

・ AI検索



■ 学習中の質問に対し、最適なコンテンツを横断的に表示

AI検索機能は、受講者が調べたいキーワードを入力すると、スタディングの様々な学習コンテンツの中から最適なコンテンツを探して表示する機能です。従来の検索機能のように単に検索キーワードをコンテンツ内で探すのではなく、AIを利用して、検索キーワードとの関連性や受講者の評価などから各ページをスコアリングし、受講者が求めているコンテンツを上位に表示します。

受講者は学習中にわからないことをこれまで以上に的確にすばやく確認できるようになり、学習効率がさらに向上します。

法人向け教育事業：KPI

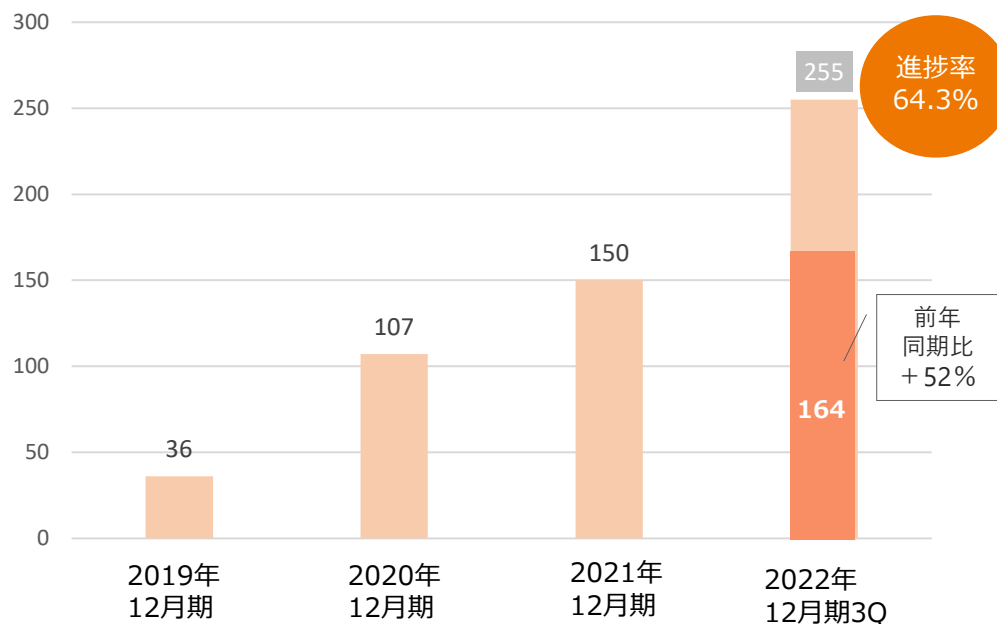
法人向け教育事業の売上（前年同期比+52.6%）、AirCoruse契約企業数388社（前期末比+168社増）と大きく伸長

AirCourseの2022年12月期3Qの平均解約率※は1.06%、継続率の高いストックビジネスとなっている

法人向け教育事業売上

(百万円)

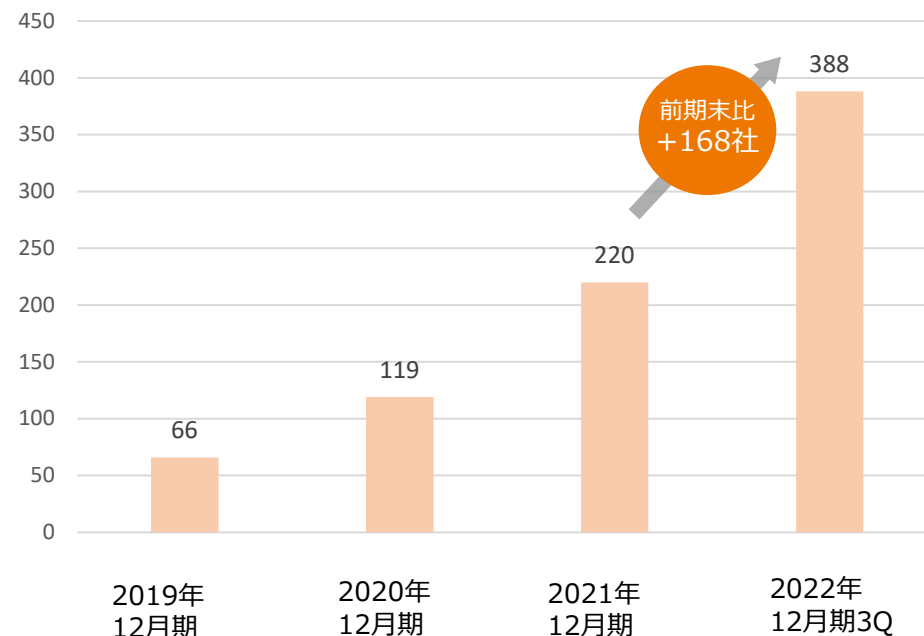
法人事業売上



AirCourse契約企業数

(社数)

AirCourse利用企業社数



※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

大企業からの受注や、導入後の利用拡大が増加。業界も多岐にわたる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



組織拡大と教育体制強化を両立させる！

株式会社 MS-Japan 様



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 様



幅広いテーマのeラーニングコンテンツを活用し、全社員のキャリア形成を促進

株式会社セリオ 様



受講者と講師の双方にとってwin-winの教育環境をeラーニングで構築

フジ産業株式会社 様



PC1人1台の環境でなくとも、AirCourseを活用して全従業員に教育機会を提供

株式会社フレスタ 様



全国からの依頼増加に対し、研修の動画コンテンツ化・eラーニング配信により機会損失を解消

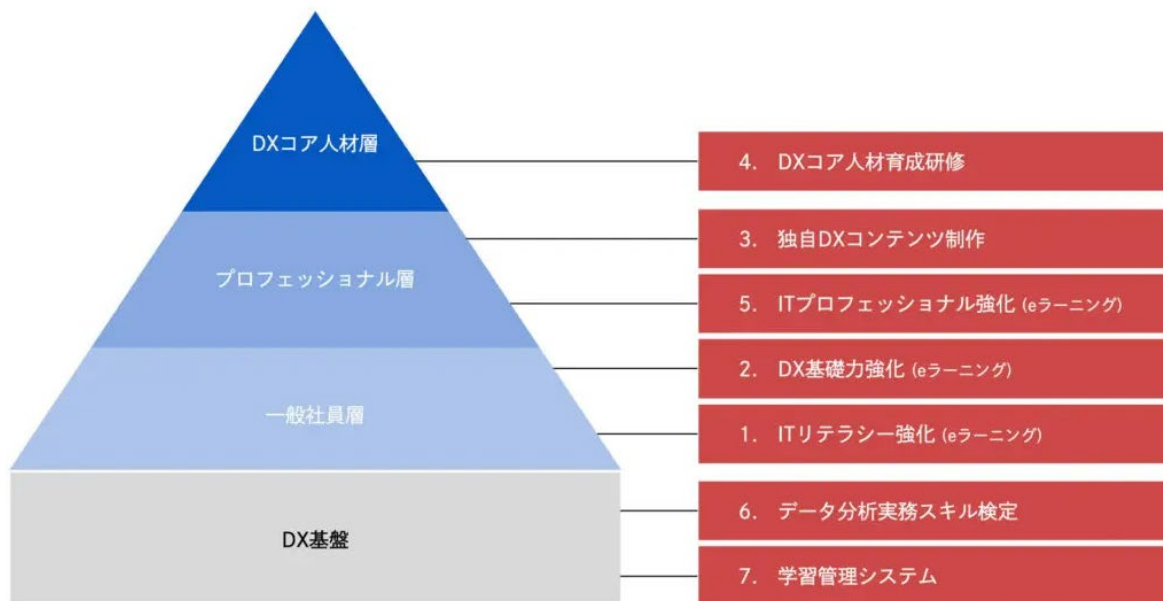
株式会社ヒューマン・キャピタル・コンサルティング 様

法人向け教育事業：標準コースの大幅拡充

コース数は2021年12月末時点の405コースから、2022年10月末で605コース(+200コース) に大幅拡充

「データサイエンス入門*」シリーズの提供により、法人向けリスキング需要を取り込み、DX人材の育成を推進するeラーニングとしての位置づけを確立

*資本業務提携先であるデータミックス社との共同講座



データで「鳥の目」と「虫の目」を持つ

全体を俯瞰する (鳥の目)

特定の顧客や業務を理解する (虫の目)

認知 → 興味 → 記憶 → 購入

AirCourse

事業環境等について

企業を取り巻く環境の変化と人材育成の変化

リスキリング、人的資本経営に向けた能力開発の需要増加等により、オンラインビジネスの商機が拡大

環境の変化

人材育成の変化

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

働き方の変化

- 労働時間、場所等が個別化

- 時間・場所が拘束されない育成施策へ
- 育成の個別化（パーソナライズ）

DX、リスキリング

- 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

能力開発が重要に （人的資本経営）

- グローバルでの競争が激化
- 日本の労働力人口の減少

- 生産性を高めるため、社員のスキルや能力開発が重要に

IT・AI等の技術進化

- IT・AI技術の進化・実用化

- IT・AI技術を活用し、個別最適化した育成教育に変化

事業リスクについて

- **為替の急激な変動等について**
当社サービスは国内で制作・提供しており、為替の影響はほぼない
- **インフレ進行による原材料・資材等の高騰について**
当社サービスは資材の仕入れ等を行っておらず、影響はほとんどない
- **景況感の悪化による支出の抑制について**
スタディング事業において、資格は不況時にニーズが高まる傾向がある
法人事業においてeラーニングは研修に比して価格優位性があり影響は小さい
- **コロナウイルスの感染拡大について**
オンライン学習が普及したことで、コロナの感染状況にかかわらず需要が増加

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。

※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.