

2022年12月期 決算説明

2023年2月

KIYOラーニング株式会社

東証グロース：7353

目次

1. 2022年12月期 決算説明
2. 2022年12月期 トピックス
3. 2023年12月期 業績予想と事業環境・重点テーマ
4. 株主優待について

2022年12月期 決算説明

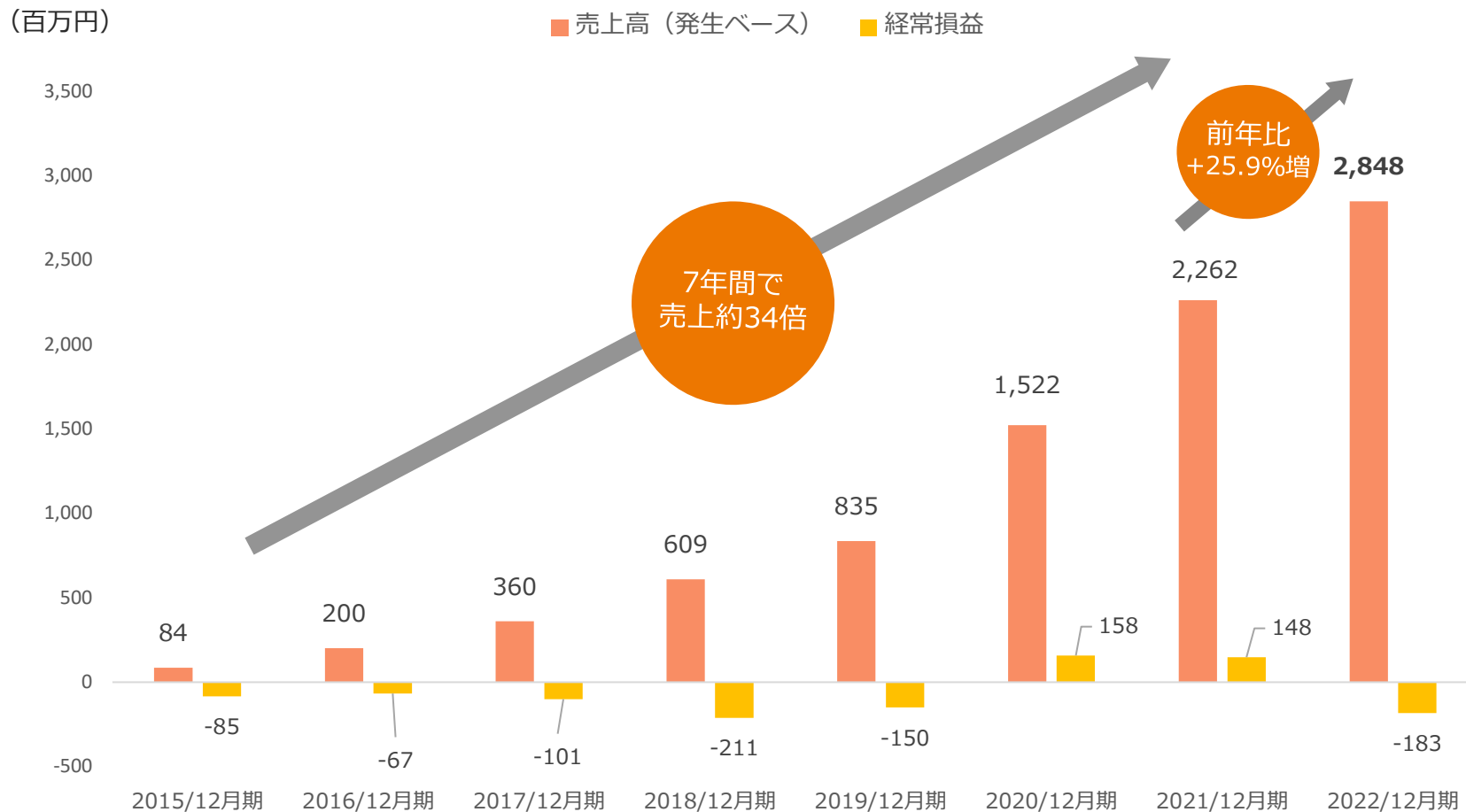
2022年12月期 通期業績ハイライト

- **売上高の前年同期比は、通期で+25.9%増、第4四半期で+32.0%増**
売上高28.4億円、2Qで減速したものの、3Q~4Qで高成長を回復
- **営業損益は、通期で業績予想比0.7億円改善**
3Q以降、売上高の改善とコスト低減で損益が改善
- **業績予想（2022年8月14日公表）に対し、売上高、営業損益ともに達成**
売上高で、業績予想比101.0%、営業損益で0.7億円の改善
- **スタディング事業が高成長をけん引**
スタディングの4Q現金ベース売上高は、前年同期比+30.8%増と伸長
- **法人向け教育事業も売上が拡大し、大きく伸長**
法人教育事業の売上高は、前年同期比+57.3%増の2.3億円

高い成長力の回復

売上は、前年同期比25.9%増の28.4億円、売上高は7年間で約34倍

2022年12月期は、2Qまでの不調により売上成長が鈍化し利益は赤字となったものの、3Q以降は回復基調となり、再度成長へ



2022年12月期 業績（実績）

売上高は、前年同期比+25.9%増の28.4億円となり、修正した業績予想※に対し101.0%達成

2Qで業績予想を下方修正したものの、3Q、4Qにかけて成長力が回復

営業損益は、売上の改善、コスト低減等により、業績予想比で0.7億円改善

（百万円）

| 項目 | 2021年12月期 （実績） | 2022年12月期 （業績予想修正後）※ | 2022年12月期 （実績） | 前年同期比 | 業績予想比 |
|-------------------|-------------------|-------------------------|-------------------|--------|--------|
| 売上高 | 2,262 | 2,820 | 2,848 | +25.9% | 101.0% |
| スタディング事業 | 2,111 | 2,565 | 2,611 | +23.6% | 101.8% |
| 法人向け教育事業 | 150 | 255 | 237 | +57.3% | 92.8% |
| 売上原価 | 364 | 444 | 422 | +15.9% | 94.8% |
| 売上総利益 | 1,898 | 2,375 | 2,426 | +27.8% | 102.1% |
| 販売費及び一般管理費 | 1,750 | 2,631 | 2,609 | +49.1% | 99.2% |
| 営業損益 | 148 | -255 | -183 | - | - |
| 経常損益 | 148 | -255 | -183 | - | - |
| 当期純損益 | 124 | -291 | -220 | - | - |

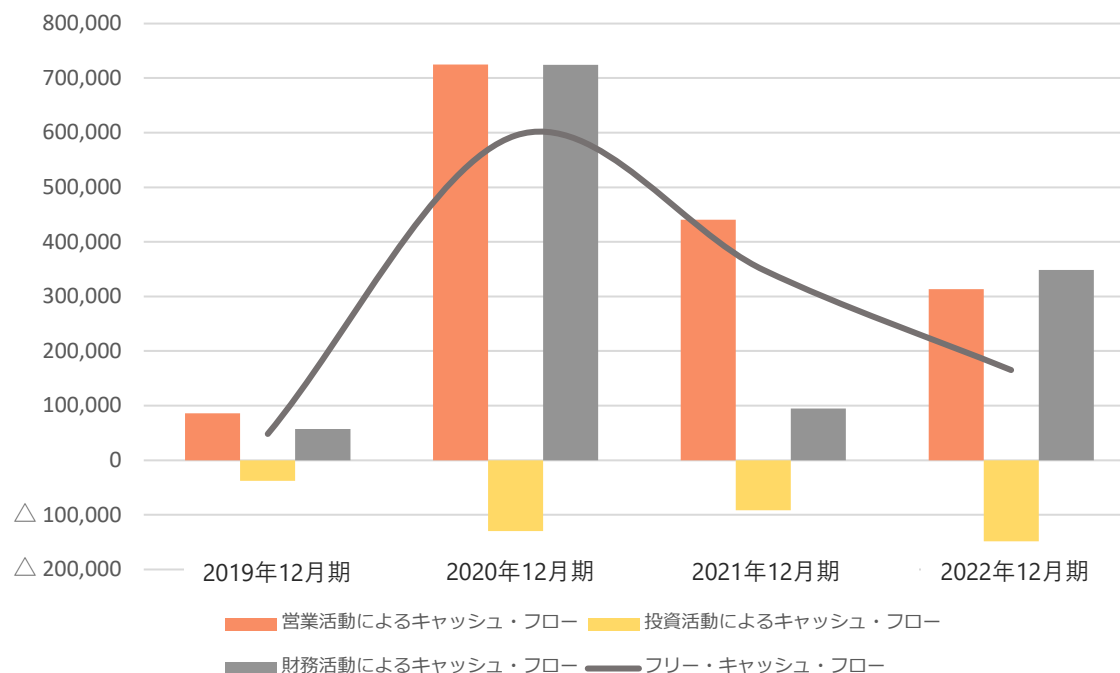
※2022年8月14日にて、当初（2022年2月14日公表）の業績予想を修正しております。

キャッシュ・フローの状況

2022年12月期において、広告投資等により営業損益はマイナスとなったものの、現金ベース売上の増加（前受金の増加）等により営業CFはプラス3.1億円を確保

テレビCMへの投資は短期的には利益のマイナス要因となるが、認知獲得→顧客増によって長期的なフリー・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



| | 2019年12月期 | 2020年12月期 | 2021年12月期 | 2022年12月期 |
|------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 85,889 | 724,927 | 440,409 | 313,605 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △ 37,920 | △ 130,038 | △ 91,699 | △ 148,536 |
| フリー・キャッシュ・フロー | 47,969 | 594,889 | 348,710 | 165,069 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 57,223 | 724,575 | 94,653 | 348,708 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 510,726 | 1,830,191 | 2,273,554 | 2,787,332 |

事業別売上高

スタディング事業の売上は、前年同期比+23.6%と成長
2Qでの業績下方修正を起点に事業の立て直しに注力、3Q、4Qで回復基調に
法人向け教育事業の売上は、前年同期比+57.3%増と大きく伸長
受け放題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)

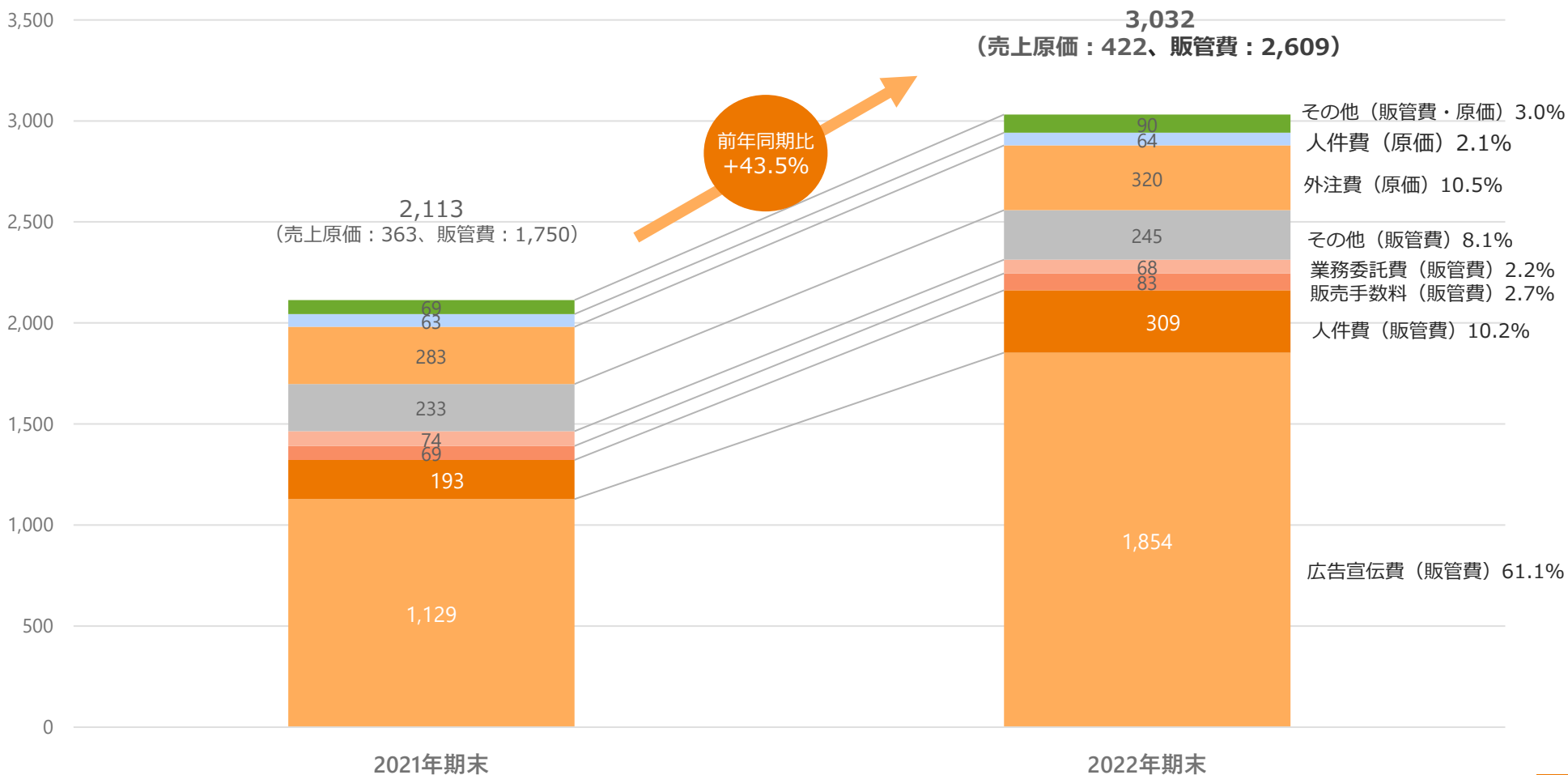
| 項目 | 2021年12月期 (実績) | 2022年12月期 (業績予想修正後) ※ | 2022年12月期 (実績) | 前年同期比 | 業績予想比 |
|------------|-------------------|--------------------------|-------------------|--------|--------|
| 売上高 | 2,262 | 2,820 | 2,848 | +25.9% | 101.0% |
| スタディング事業 | 2,111 | 2,565 | 2,611 | +23.6% | 101.8% |
| 法人向け教育事業 | 150 | 255 | 237 | +57.3% | 92.8% |

コスト構造

IT活用したサービス・販売方法により原価率が低いビジネスモデルを生かし、広告宣伝に大きく投資することで高成長を実現

2022年12月期は優秀な人材の採用を重視し+22名の採用により期末時点で社員数67名と組織力を強化

コスト分析（前年同期比）



※ 2022年期末社員数は67人（前期末比+22名）

第4四半期（10-12月）業績

売上は、前年同期比（10-12月）+32.0%増と成長率が回復
スタディング事業の成長に加え、法人向け教育事業が+69.0%の大幅伸長

（百万円）

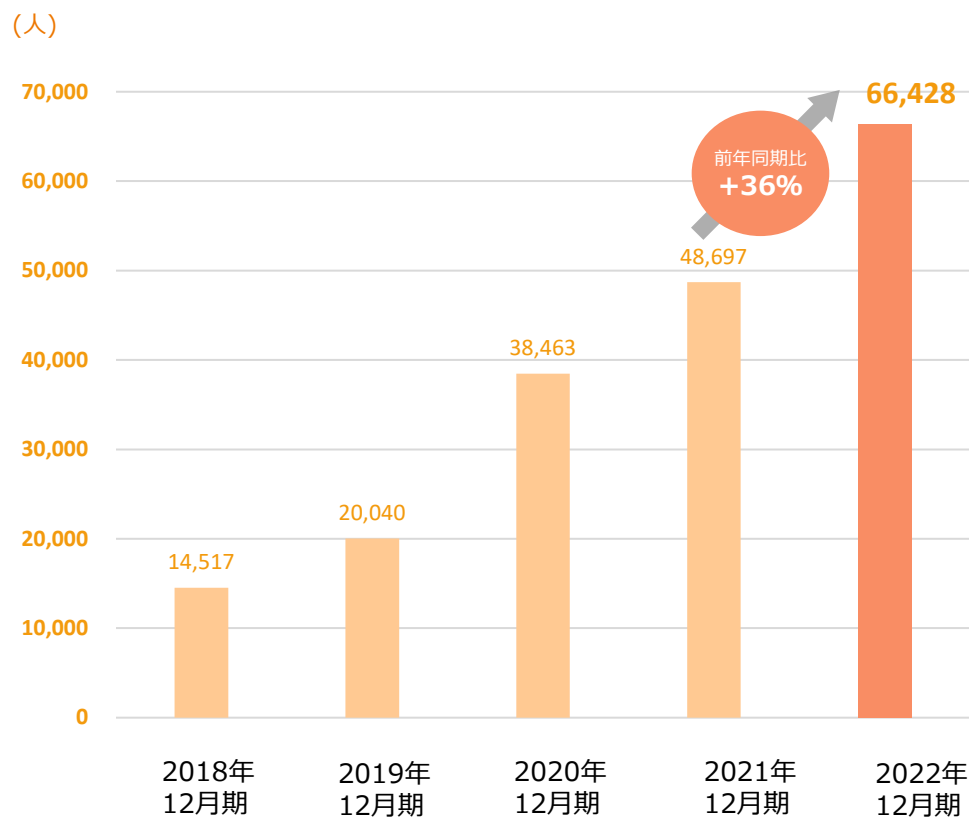
| 項目 | 2021年12月期4Q （10-12月実績） | 2022年12月期4Q （10-12月実績） | 前年同期比 |
|-------------------|---------------------------|---------------------------|--------|
| 売上高 | 572 | 755 | +32.0% |
| スタディング事業 | 529 | 682 | +29.0% |
| 法人向け教育事業 | 43 | 72 | +69.0% |
| 売上原価 | 90 | 112 | +24.7% |
| 売上総利益 | 482 | 642 | +33.4% |
| 販売費及び一般管理費 | 408 | 591 | +45.1% |
| 営業損益 | 75 | 51 | -32.0% |
| 経常損益 | 76 | 55 | -27.2% |

2022年12月期 トピックス

スタディング事業：KPI

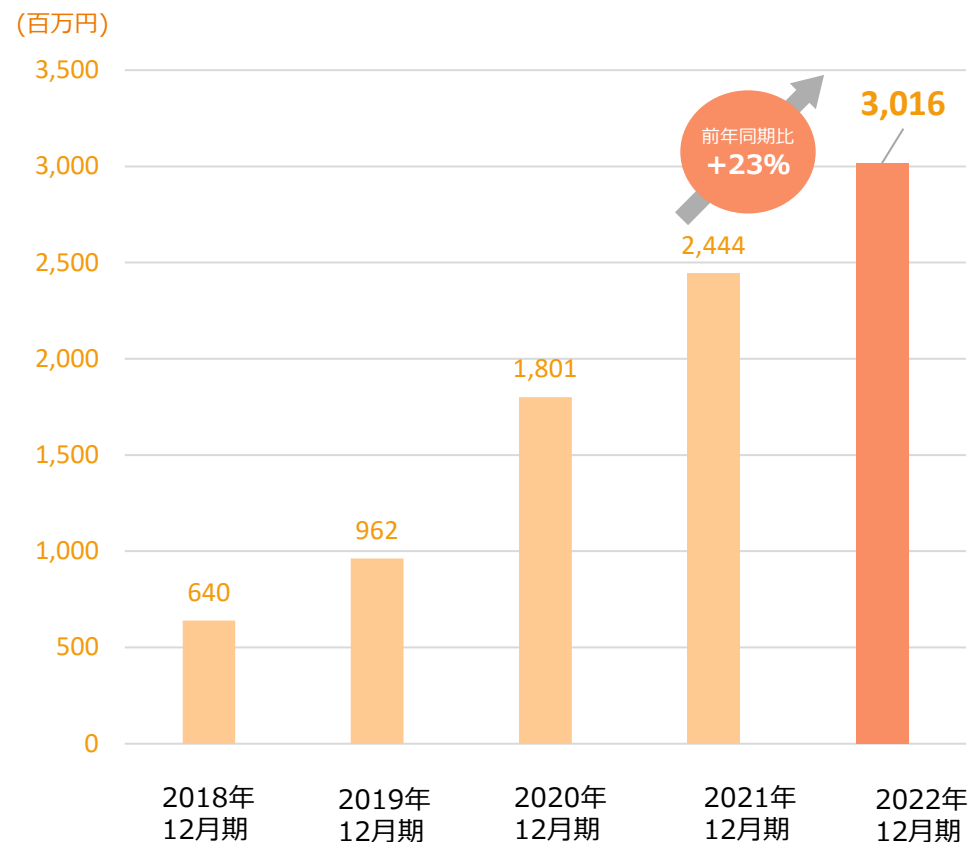
新規有料会員※1は、前年同期比+36.4% と大幅に増加
現金ベース売上高※2も30億円超を達成（2022年12月期 前年同期比+23.4%）

新規有料会員数



※法人経由含む

現金ベース売上高



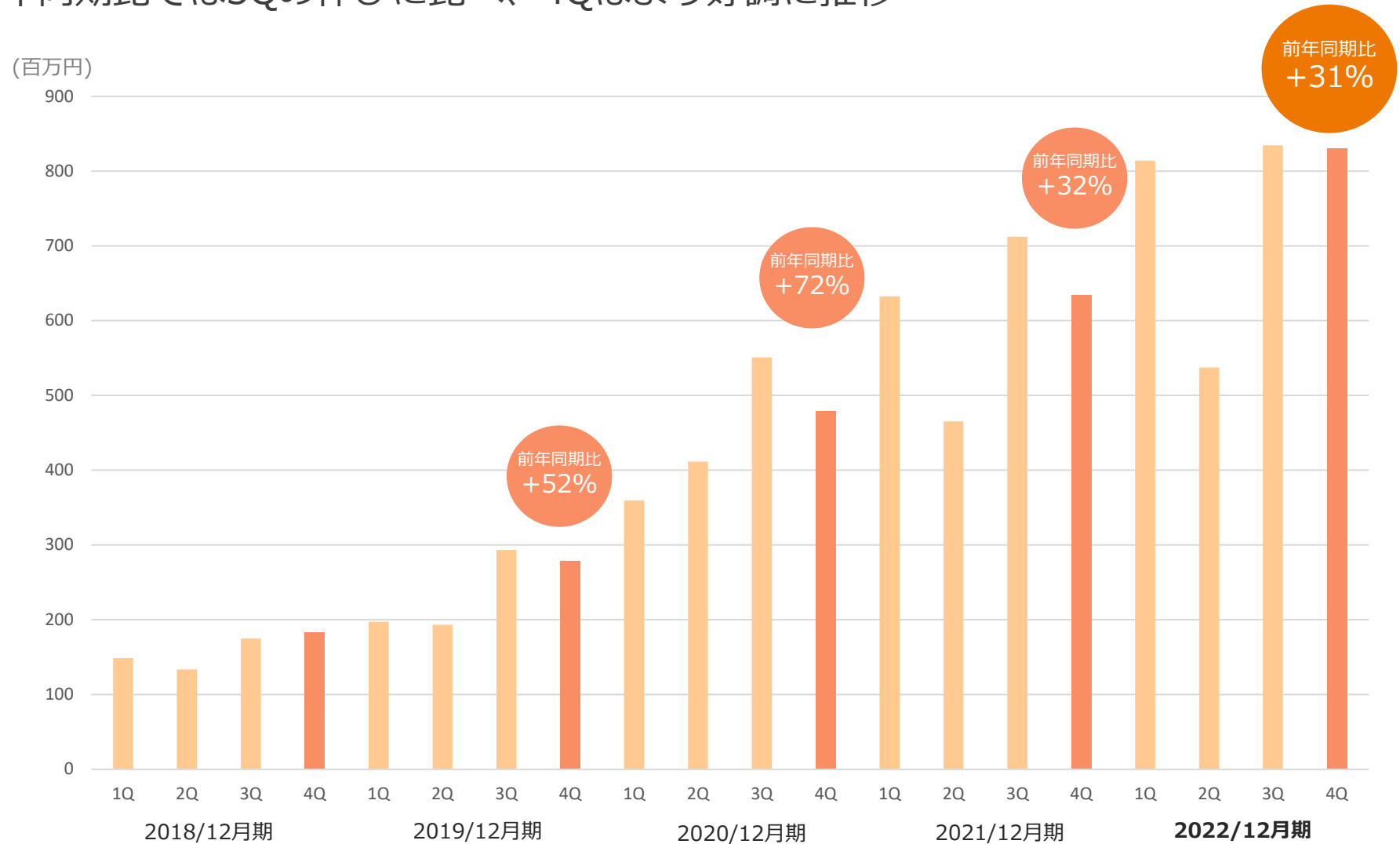
※法人経由含む

※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+30.8%増の8.3億円に成長
前年同期比では3Qの伸びに比べ、4Qはより好調に推移



※%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（今回数値を見直し）

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

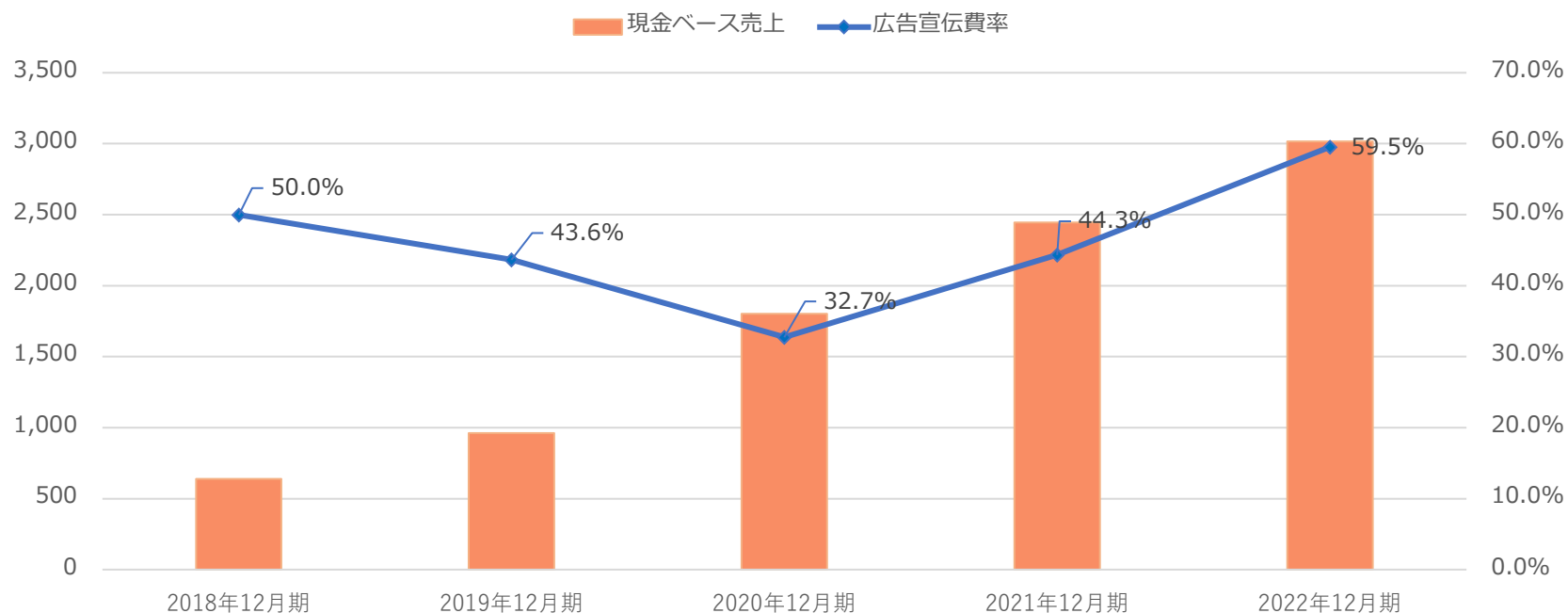
現金ベース売上は、購入されたコースの受講期限まで毎月均等に発生ベース売上として按分されるため、年度の後半になるにつれて当期に計上される発生ベース売上の割合が小さくなる

| | 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% | 60～75% | 30～50% | 10～25% |

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15.2ポイント上昇

現金ベース売上高と広告宣伝費率 推移

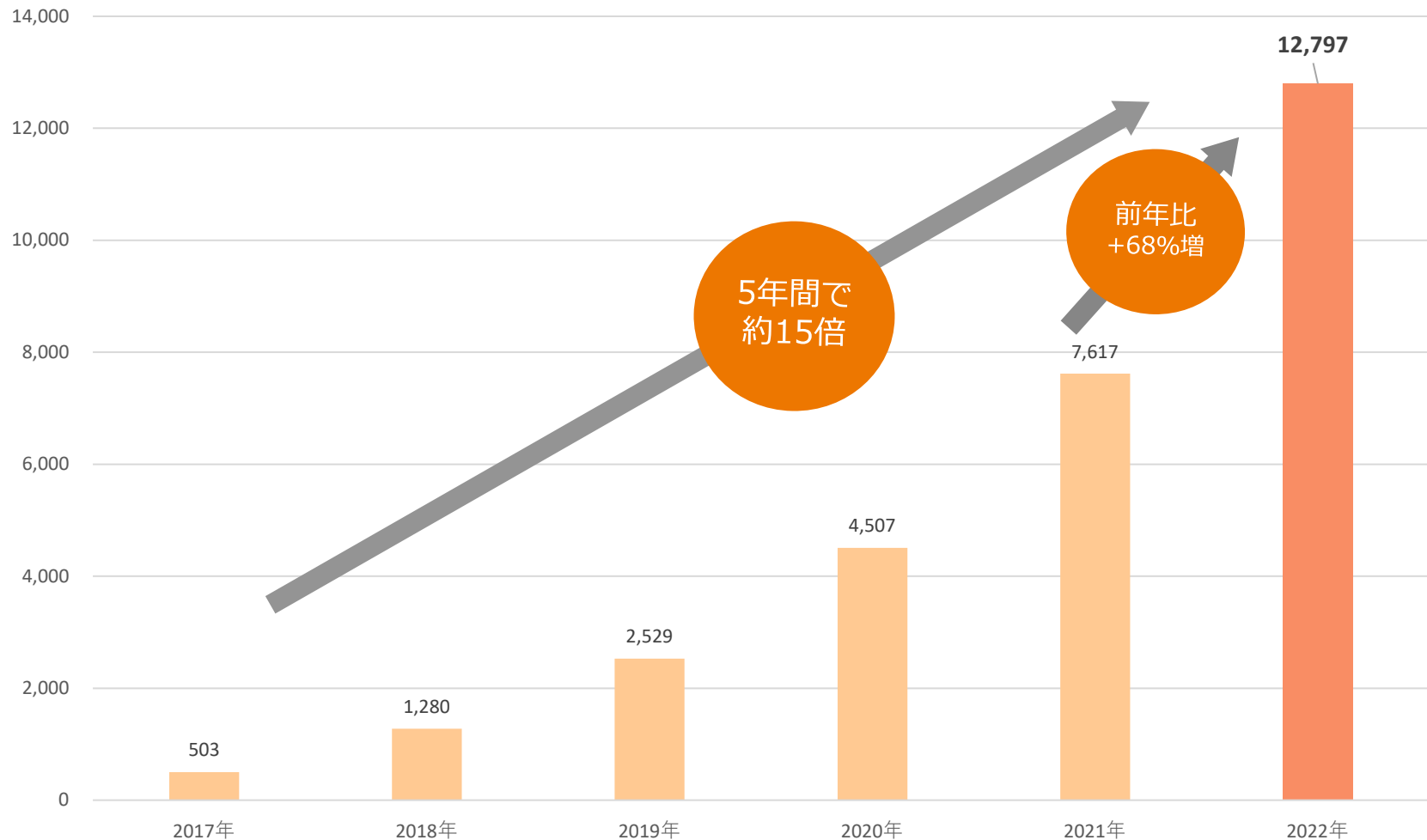


※ 1Q同比率：92.1%、2Q：78.3%、3Q：65.1%

スタディング事業：「合格者の声」件数推移（累計）

合格者の声が前年比+68.0%増、1万人を突破し1.27万人に

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



スタディング事業：講座ラインナップの拡充

全31講座をラインナップ、簡単な資格から難関資格まで幅広く提供
IT分野の講座を拡充しITストラテジスト開講。DX、リスキリング需要を取り込み

📊 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
- ▶ **ITストラテジスト**

👤 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

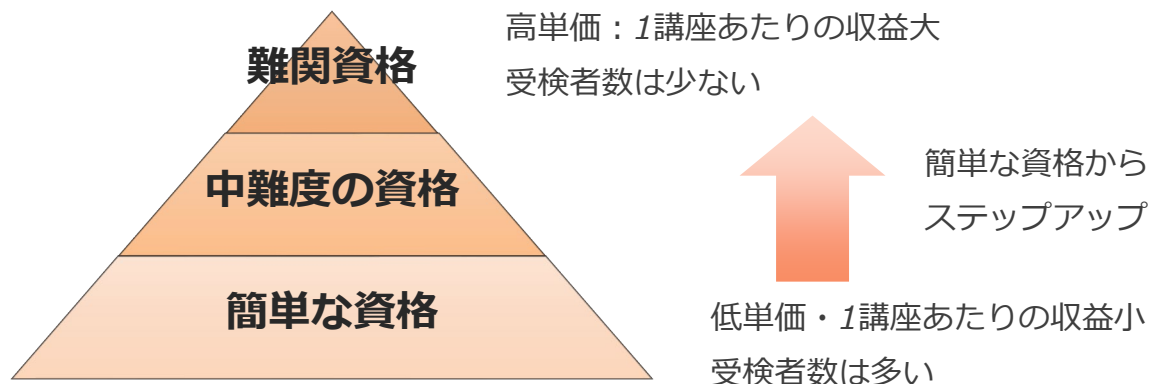
- ▶ 宅建士（宅地建物取引士）
- ▶ 建築士
- ▶ マンション管理士/
管理業務主任者
- ▶ 賃貸不動産経営管理士

👤 公務員

- ▶ 公務員

🗣️ 語学

- ▶ TOEIC® TEST 対策



スタディング事業：テレビCMによる認知拡大

2022年のテレビCM放映の効果分析を踏まえ、2023年1月より川口春奈さんをテレビCMのメインキャラクターに起用

「資格合格パートナー」のブランドイメージの浸透と認知度向上による、マジョリティ層の取り込みと中長期的な成長を狙う



スタディング事業：AIによる学習の個別最適化

AI（機械学習）を使い、受講者一人ひとりにとって「最適なタイミング」で復習問題を毎日、自動的に出題する「AI問題復習」をリリース。29講座で同時展開。

AI問題復習（特許第7021758号）※

AI問題復習

AI問題復習は、個人別に最適なタイミングで復習問題を出題する画期的な機能です。これにより、効率的に実力をアップすることができます。

AIモード
AIが最適なタイミングで出題

カスタムモード
手動で復習する問題を指定

本日の復習問題数
残り 4 問

進捗0% 完了0問

AIモードについて | AI問題復習レポート | AI問題復習設定 | 明日以降の復習を行う

出題一覧

問題復習を開始する

問題復習

マイノート

AI問題復習は、個人別に最適なタイミングで復習問題を出題する画期的な機能です。これにより、効率的に実力をアップすることができます。

AIモード

カスタムモード

お疲れ様でした！

本日の復習問題をすべて終了しました。
明日以降に復習予定の問題を本日で学習したい場合は、
下記設定を行ってください。

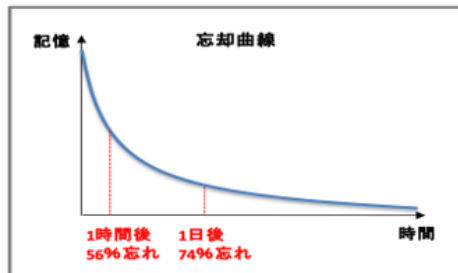
■問題毎に、個人の理解度に合わせて次の復習日をAIが自動設定

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ます。

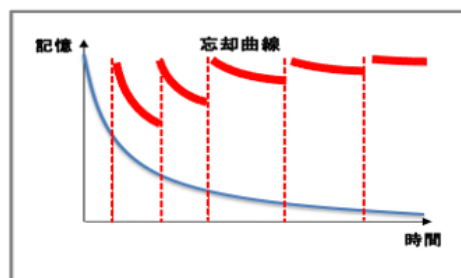
逆に、簡単な問題の出題間隔は長くします。

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。

人間は時間が経つと忘れる



復習を繰り返すことで記憶が定着



※AI問題復習の仕組みは、2022年8月に特許取得（特許 第7112694号）当社としてAI学習関連での4つ目の特許取得となりました。

スタディング事業：AIによる学習の個別最適化

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系資格や難関資格へも順次対応中

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、今後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
- ・ 応用情報技術者
- ・ 基本情報技術者
- ・ 司法試験・予備試験
- ・ ビジネス実務法務検定

スタディング事業：AIによる学習の個別最適化

AIと蓄積された学習データを使い、受講者一人ひとりにとって最適な学習を提供特許化することで競争優位性を獲得

・AI学習プラン（特許第6661139号）

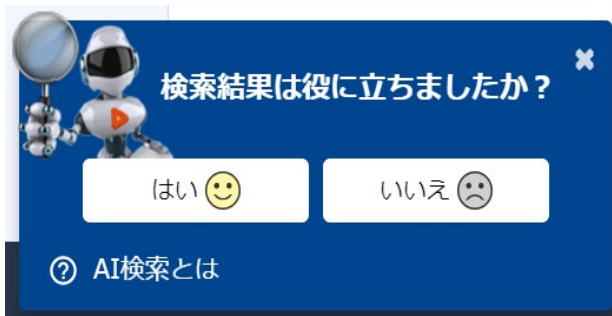


■AIが学習計画を作成、合格に向けた効率的な学習が可能に

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。

・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

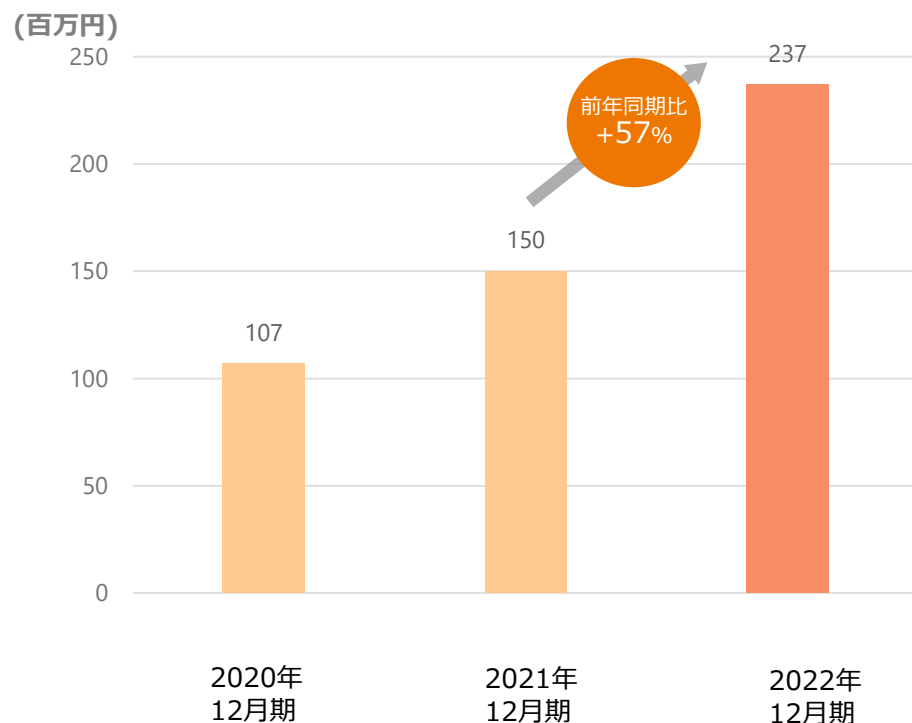
AI検索機能は、受講者が調べたいキーワードを入力すると、スタディングの様々な学習コンテンツの中から最適なコンテンツを探して表示する機能です。従来の検索機能のように単に検索キーワードをコンテンツ内で探すのではなく、AIを利用して、検索キーワードとの関連性や受講者の評価などから各ページをスコアリングし、受講者が求めているコンテンツを上位に表示します。

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。

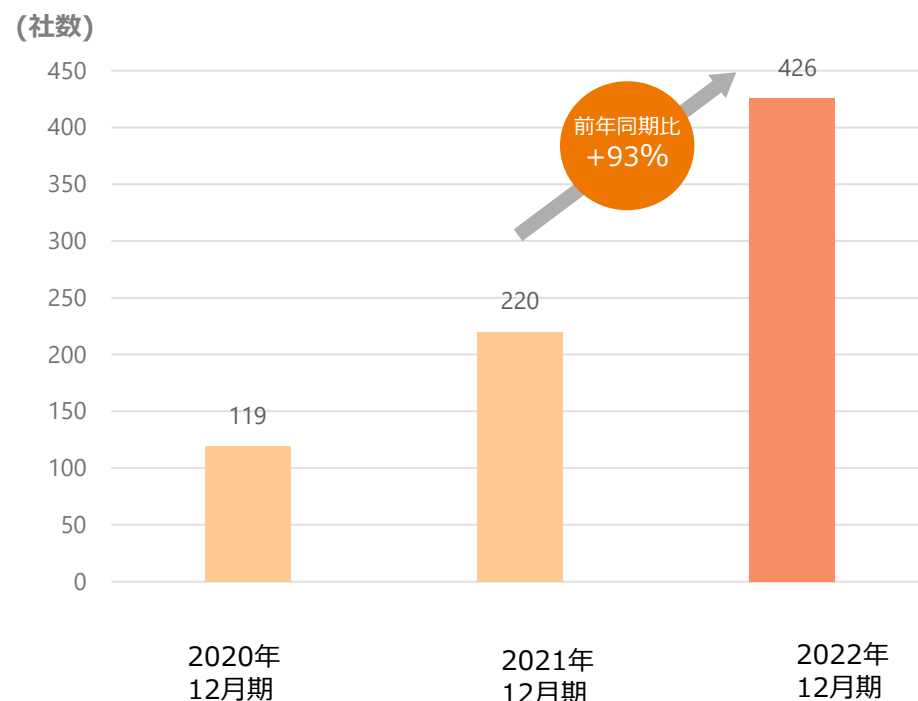
法人向け教育事業：KPI

法人向け教育事業の売上は、前年同期比+57.3%の2.37億円に伸長
契約企業数は、前年同期比+93.6%と大幅に増加

法人向け教育事業売上



AirCourse契約企業数

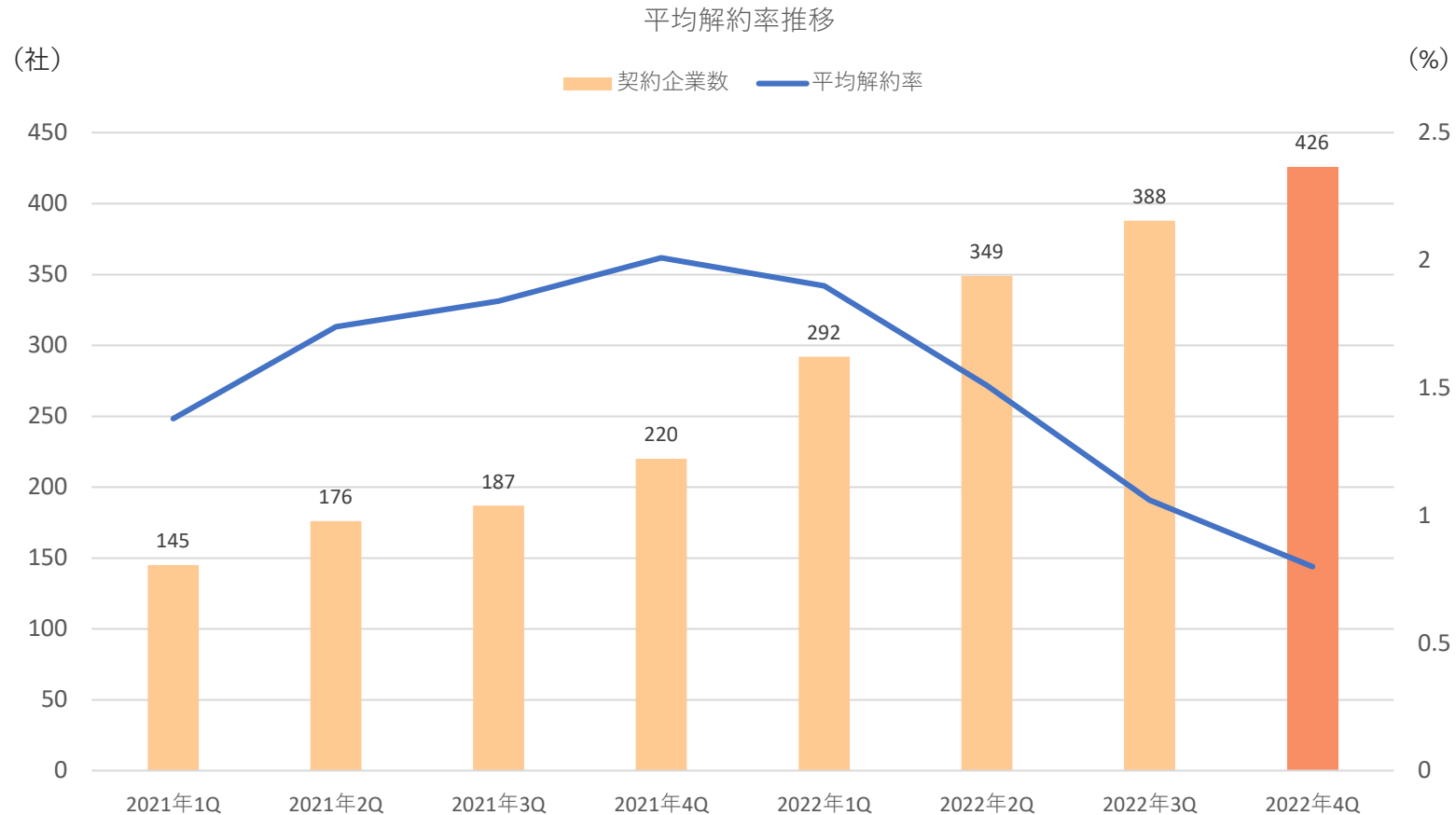


※平均解約率とは、AirCourseの月次ストック売上（月次売上からスポット売上を引いたもの）について、解約に伴い前月から当月に減少した割合（＝月次解約率）を計算し、その値を年間で平均した数値

法人向け教育事業：契約企業数・平均解約率 四半期推移

AirCourseの契約企業数は、前年から+134社の426社と増加

AirCourseの2022年12月期の平均解約率※は0.80%、継続率が高いストック型のビジネスモデルを構築



※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

法人向け教育事業：大規模顧客増で成長が加速

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



未来を創る人材育成のために
eラーニングを活用

カナツ技建工業株式会社
様



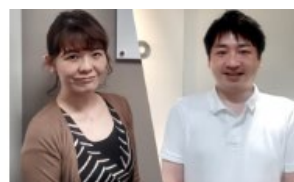
理想のキャリア形成に向けた
手厚いサポートを実現

パーソルテンプスタッフ株式会社 様



自社コンテンツと組み合わせて
「各種研修」から「会社方針の理
解促進」までフル活用

エフエムジー&ミッション株式会社 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

株式会社プレスタ 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！

株式会社くるなび 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

株式会社ニチイケアパレス 様



eラーニングを各部署が自発的に
活用する環境を構築し、教育の効
率化・効果UPを実現

多摩都市モノレール株式会社 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



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

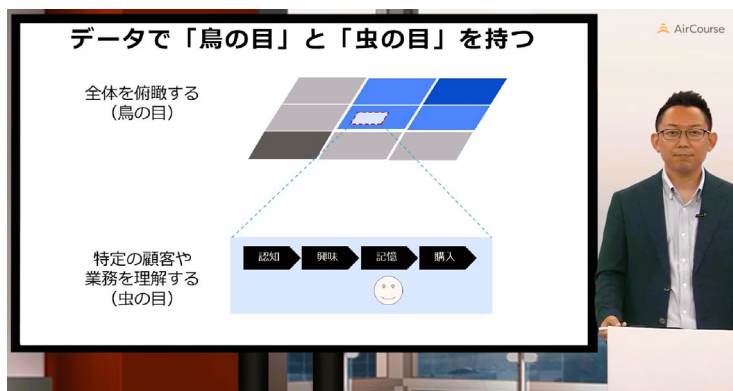


eラーニングのフル活用が一人ひ
とりの成長を促進する

株式会社ネオキャリア 様

法人向け教育事業：標準コースの大幅拡充

受け放題コースは前年同期比+243コースとなり、2022年12月末で**648コース**に大幅拡充
「データサイエンス入門※」シリーズの提供等により、法人向けリスキリ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



■データサイエンス入門

第1章：DXを推進するための分析思考

第2章：データ活用する組織変革

第3章：Pythonで始めるプログラミング

第4章：RプログラミングとSQLで学ぶデータハンドリング入門

第5章：Excelで始めるデータサイエンス入門～AI・機械学習編～

第6章：Excelで始めるデータサイエンス入門～統計学編～

第7章：事例で学ぶ！職業データサイエンス

※ 資本業務提携先であるデータミックス社との共同開発講座

新入社員から管理職まで
充実した階層別研修

| | |
|------|-------------------------|
| 管理職 | コーチング、部下育成など |
| 中堅社員 | リーダーシップ、プロジェクトマネジメントなど |
| 若手社員 | ロジカルシンキング、社外コミュニケーションなど |
| 新入社員 | ビジネスマナー（敬語、電話対応、名刺交換）など |

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



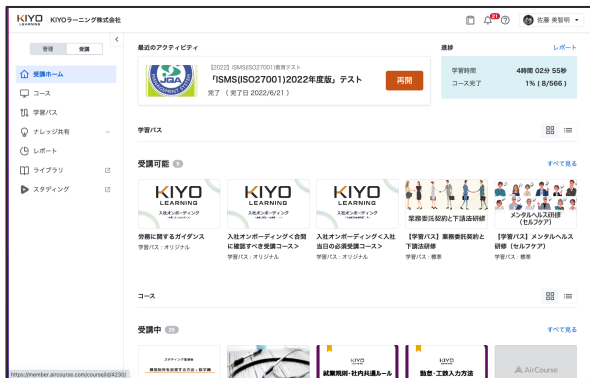
人事・労務

法人向け教育事業：大企業向けシステム機能の強化

AirCourseで大企業のニーズに対応した各種機能を次々とリリース

UI/UXリニューアル（1月）

より直感的に使いやすい管理画面、受講画面に

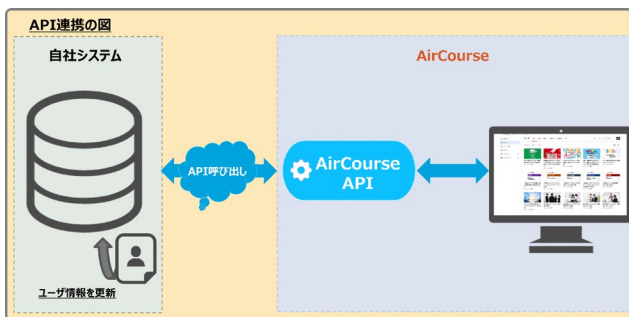


ログインパスワード強化（5月）・IPアドレス制限（6月）

より強固なセキュリティを実現、ログイン時のパスワードルールについて、利用企業によって詳細に設定が出来る

AirCourse API（6月）

AirCourseと外部のシステムを連携が可能に
ユーザ情報の更新の自動化・工数削減



学習パス（5月）

複数のコースを組合わせた体系的なカリキュラム
作成が可能に 「標準学習パス」も提供開始



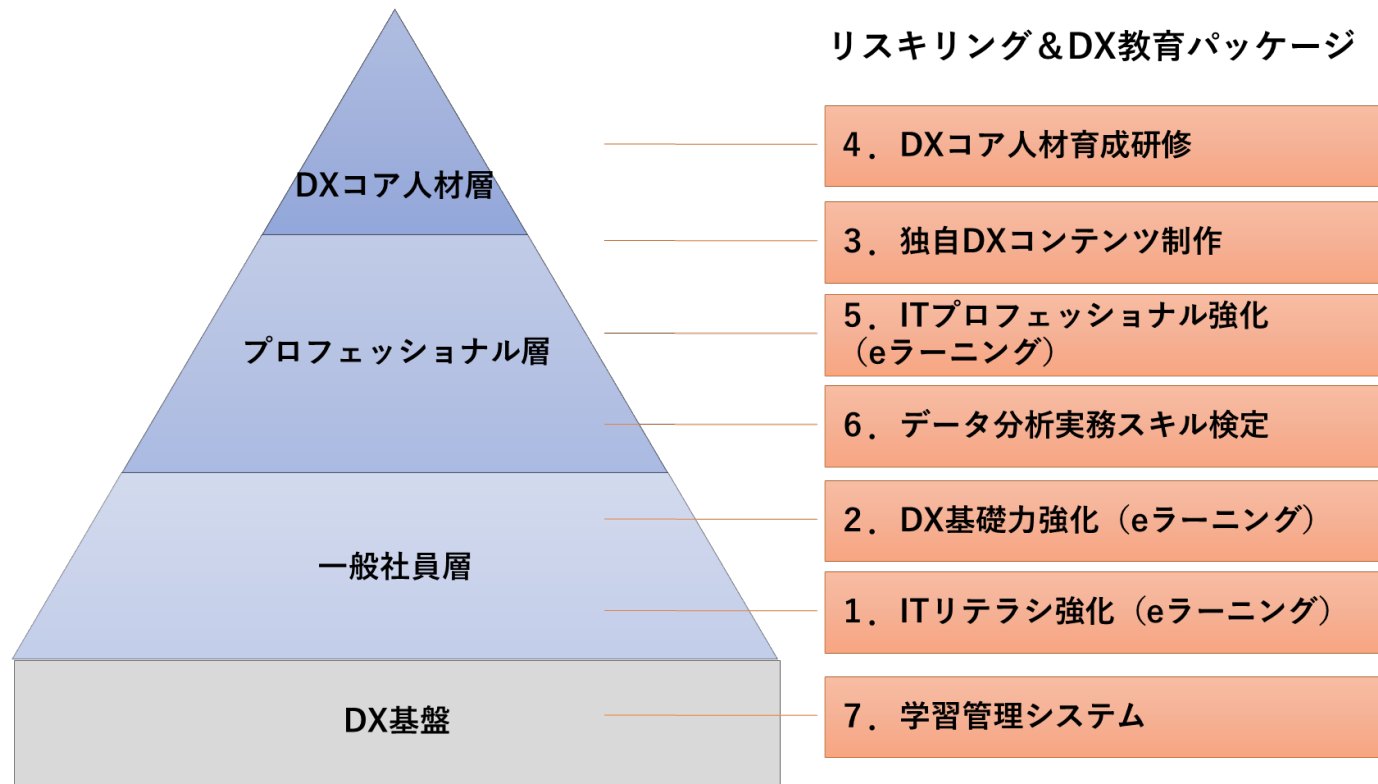
コース機能拡張（10月）

レクチャーの複製やアンケートの回答の途中保存を実現
テスト履歴の権限設定
コース毎に視聴制限（IPアドレス制限）の設定が可能に

法人向け教育事業：リスキリング&DX教育パッケージ

2022年1月に資本・業務提携をしたデータミックス社と「リスキリング&DX教育パッケージ」をリリース※

eラーニングコンテンツ、DX人材育成研修、学習管理システム（LMS）、独自DXコンテンツ制作サービス等をワンストップで提供することで、DX推進企業からの受注を促進



※ 2022年3月より提供開始

2023年12月期業績予想と 事業環境・重点テーマ

2023年12月期 業績予想

売上高は、前年同期比+30.2%増の37.0億円。確実な売上達成を目指す
営業損益は、黒字化を実現しつつ、今後の成長に向けた投資とのバランスを確保

(百万円)

| 項目 | 2022年12月期 (実績) | 2023年12月期 (業績予想) | 前年同期比 |
|-------------------|-------------------|---------------------|-------|
| 売上高 | 2,848 | 3,707 | 30.2% |
| スタディング事業 | 2,611 | 3,361 | 28.7% |
| 法人向け教育事業 | 237 | 346 | 45.9% |
| 売上原価 | 422 | 568 | 34.7% |
| 売上総利益 | 2,426 | 3,139 | 29.4% |
| 販売費及び一般管理費 | 2,609 | 3,038 | 16.4% |
| 営業損益 | -183 | 102 | - |
| 経常損益 | -183 | 102 | - |
| 当期純損益 | -220 | 80 | - |

2023年12月期 事業別売上予想

スタディング事業では前年同期比+28.7%の売上を予想

テレビCMとWeb広告を組み合わせた販売強化、AIの活用による商品力強化を実行

法人向け教育事業では前年同期比+45.9%の売上を予想

営業組織や、カスタマーサクセスの強化、プロダクト強化により売上成長を見込む

| 項目 | 2022年12月期 (実績) | 2023年12月期 (業績予想) | 前年同期比 |
|------------|-------------------|---------------------|-------|
| 売上高 | 2,848 | 3,707 | 30.2% |
| スタディング事業 | 2,611 | 3,361 | 28.7% |
| 法人向け教育事業 | 237 | 346 | 45.9% |

2023年12月期 半期毎の業績予想

上期（1Q、2Q）は例年同様、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予想

下期（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予想

| (百万円) | 2023年12月期（予想） | | | | 通期 |
|-------|---------------|--------|--------|--------|-------|
| | 1月～6月 | 前年同期比 | 7月～12月 | 前年同期比 | |
| 売上高 | 1,620 | +29.1% | 2,088 | +30.9% | 3,707 |
| 営業利益 | -254 | - | 356 | +62.6% | 102 |

当社を取り巻くビジネス環境の変化

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

人的資本経営、人的資本への投資

- 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に投資

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

2023年12月期の重点テーマ：スタディング事業

1. ブランドの確立と集客力の強化

- 忙しい人の「資格合格パートナー」へ
- テレビCM、Web広告、SNS等を組み合わせてブランディングと集客を強化

2. AI、システム強化による学習の個別最適化

- AI機能や、学習システムの強化により、一人ひとりに合わせた学習サービスを実現
- 「学びやすさ、分かりやすさ、続けやすさ」の向上

3. 講座コンテンツ、サポート力の強化

- 講座の合格率を高めるための改善活動
- QAサービス、コーチングなどサポート力を強化

➔ 「合格者No1」を目指し、上記テーマを計画的に実行する

2023年12月期の重点テーマ：法人向け教育事業

1. マーケティング、販売力の強化

- 営業、マーケティング体制を強化し、法人向け受注を増やす
- Web広告やパートナーチャネルを強化し、見込み顧客を増やす

2. コース拡充とリスキリング需要の取り込み

- IT系のコースを拡充し、リスキリング需要を取り込む
- 法人向けスタディング販売の強化

3. システム強化による販売機会の拡大

- 大企業向けのシステム機能拡充により、競争力を強化
- リスキリングやDX推進企業の人材育成需要を取り込めるシステム機能に投資

→ 「SaaS型eラーニングNo1」を目指し、上記テーマを計画的に実行する

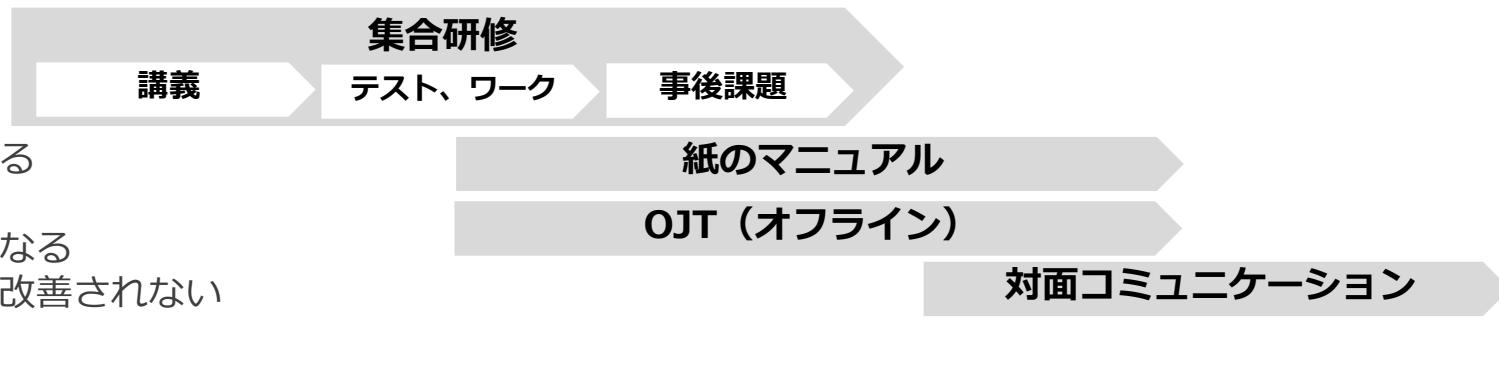
法人向け教育事業の基本戦略

法人において、人材育成のオンライン化、リスキリングといった需要が増加しており、販売力、システム力、コンテンツ力、組織力を高めることで、高成長を狙う



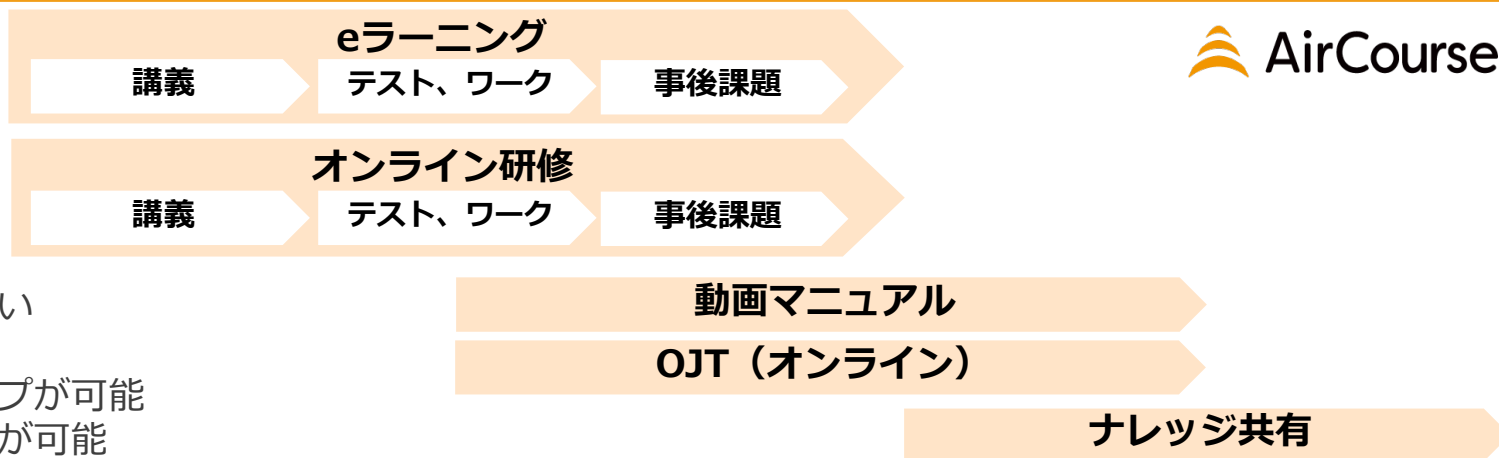
従来型 (対面中心)

- 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



中期経営計画について

当社では、中期経営計画2023を2021年2月12日に策定し公表、2022年2月14日に更新したものを公表しております。

2023年12月期は中期経営計画2023の最終年度ですが、2023年12月期の業績予想や基本戦略等は、本資料「2022年12月期決算説明」の内容にアップデートしております。

2024年度以降の中期経営計画につきましては、2023年12月期の業績や経営環境を踏まえて作成し、別途発表をさせていただく予定です。

株主優待について

1. 株主優待制度の目的

株主の皆さまの日頃のご支援に感謝するとともに優待制度を通じて当社サービスへの理解を深めていただき、より多くの皆さまに当社株式を中長期的に所有していただくこと

2. 株主優待制度の内容

(1) 対象

毎年6月30日、12月31日現在の株主名簿に記載された当社株式5単元（500株）以上を保有する株主様

(2) 優待内容

スタディングにラインナップしている商品の購入時にご利用できるクーポンの進呈

| 保有株式数 | 優待内容 |
|----------------|----------------|
| 500株（5単元）～999株 | 10,000円の割引クーポン |
| 1,000株（10単元）以上 | 20,000円の割引クーポン |

3. 株主優待制度の開始時期

2023年6月30日現在の株主名簿に記載または記録された株主様を対象として開始

4. 贈呈時期

6月30日現在の株主様には8月中、12月31日現在の株主様には3月中の発送を予定

5. ご利用条件等

株主優待へのご利用方法等の詳細については、おって2023年5月中旬に当社IRサイトにて、またあわせて株主ご優待発送時にお知らせ

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.