

2023年12月期 第3四半期決算説明

2023年11月

KIYOラーニング株式会社

東証グロース：7353

- ・ 2023年12月期 第3四半期 決算説明
- ・ 事業別KPI、トピックス
- ・ 新サービスのリリースと今後の事業戦略
 - ・ 転職支援サービス「スタディングキャリア」
 - ・ 生成AIサービス「AirCourse AIナレッジ」
 - ・ 当社が目指すプラットフォーム戦略
- ・ 【再掲】 2023年12月期業績予想と事業環境・重点テーマ

2023年12月期 第3四半期決算説明

2023年12月期 第3四半期（3Q）業績ハイライト

- **売上高は、前年同期比35.6%増**
売上高28.3億円（前年同期比+7.4億円）、高成長が継続
- **営業損益は、前年同期比+2.4億円の大大幅改善**
売上増、広告宣伝の効率化を含む費用統制により、各段階利益は大大幅改善
3Q累計で営業利益黒字を達成（前年同期は△2.3億円の営業損失）
- **スタディング事業の売上は、前年同期比+33.0%と事業拡大をけん引**
現金ベース売上高は、前年同期比+28.0%の27.9億円と高成長を継続
8月にTVCMを実施し、知名度向上と集客増を実現
- **法人向け教育事業の売上は、前年同期比66.3%と大きく伸長**
AirCourse契約企業数は、前期末比+217社増となり継続課金による売上が増加
受け放題コースは800コース超となり、ラインナップ拡充を継続

2023年12月期 3Q累計業績

売上は前年同期比+35.6%増の28.3億円と2Qに引き続き高成長を継続
営業損益は前年同期比+2.4億円と大幅に改善し、営業利益黒字を達成

(百万円)

項目	2022年12月期3Q (実績)	2023年12月期3Q (実績)	2023年12月期 (業績予想)	前年同期比	進捗率
売上高	2,093	2,839	3,707	35.6%	76.6%
スタディング事業	1,928	2,565	3,361	33.0%	76.3%
法人向け教育事業	164	273	346	66.3%	79.0%
売上原価	309	388	568	25.5%	68.4%
売上総利益	1,783	2,450	3,140	37.4%	78.0%
販売費及び一般管理費	2,017	2,438	3,038	20.9%	80.3%
営業損益	-234	11	102	-	-
経常損益	-238	6	102	-	-
当期純損益	-274	5	80	-	-

事業別売上高（3Q累計）

スタディング事業の売上は前年同期比+33.0%増と、マーケティング施策、商品力強化等が奏功し引き続き伸長

法人向け教育事業の売上は前年同期比+66.3%増と、高い成長を実現

(百万円)

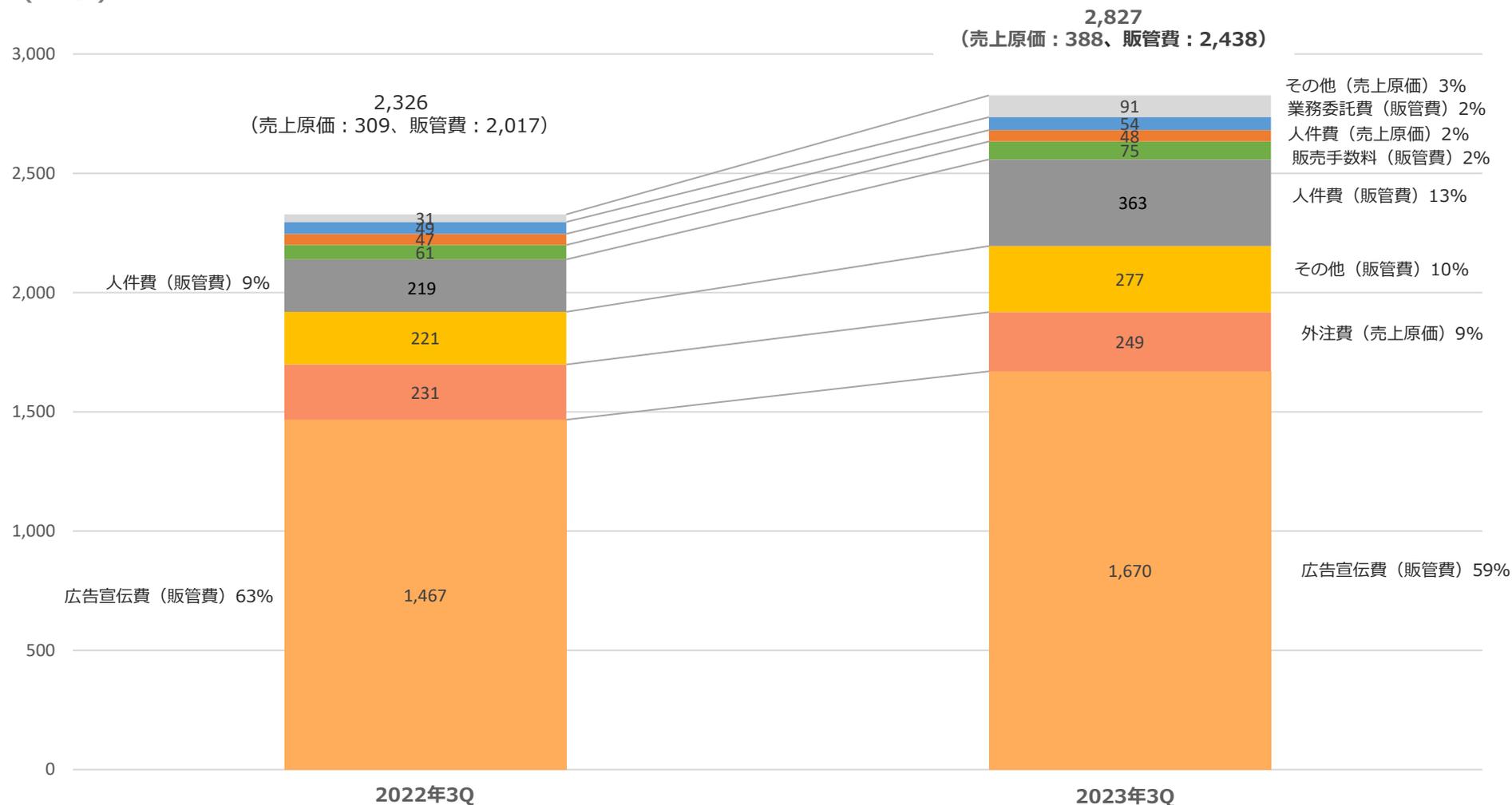
項目	2022年12月期3Q (実績)	2023年12月期3Q (実績)	2023年12月期 (業績予想)	前年同期比	進捗率
売上高	2,093	2,839	3,707	35.6%	76.6%
スタディング事業	1,928	2,565	3,361	33.0%	76.3%
法人向け教育事業	164	273	346	66.3%	79.0%

コスト構造（3Q累計）

人材確保が順調に進み人件費は増加

3QのTV CM実施により広告宣伝費は増加したものの、昨年よりも効率的に売上増を実現

(百万円)



3Q（7-9月）業績

3Q（7-9月）の売上は、前年同期比+35.1%増の11.3億円

事業別でも、スタディング事業では前年同期比+32.6%増の10.3億円、法人向け教育事業は前年同期比66.2%増の1.0億円と高い成長を継続

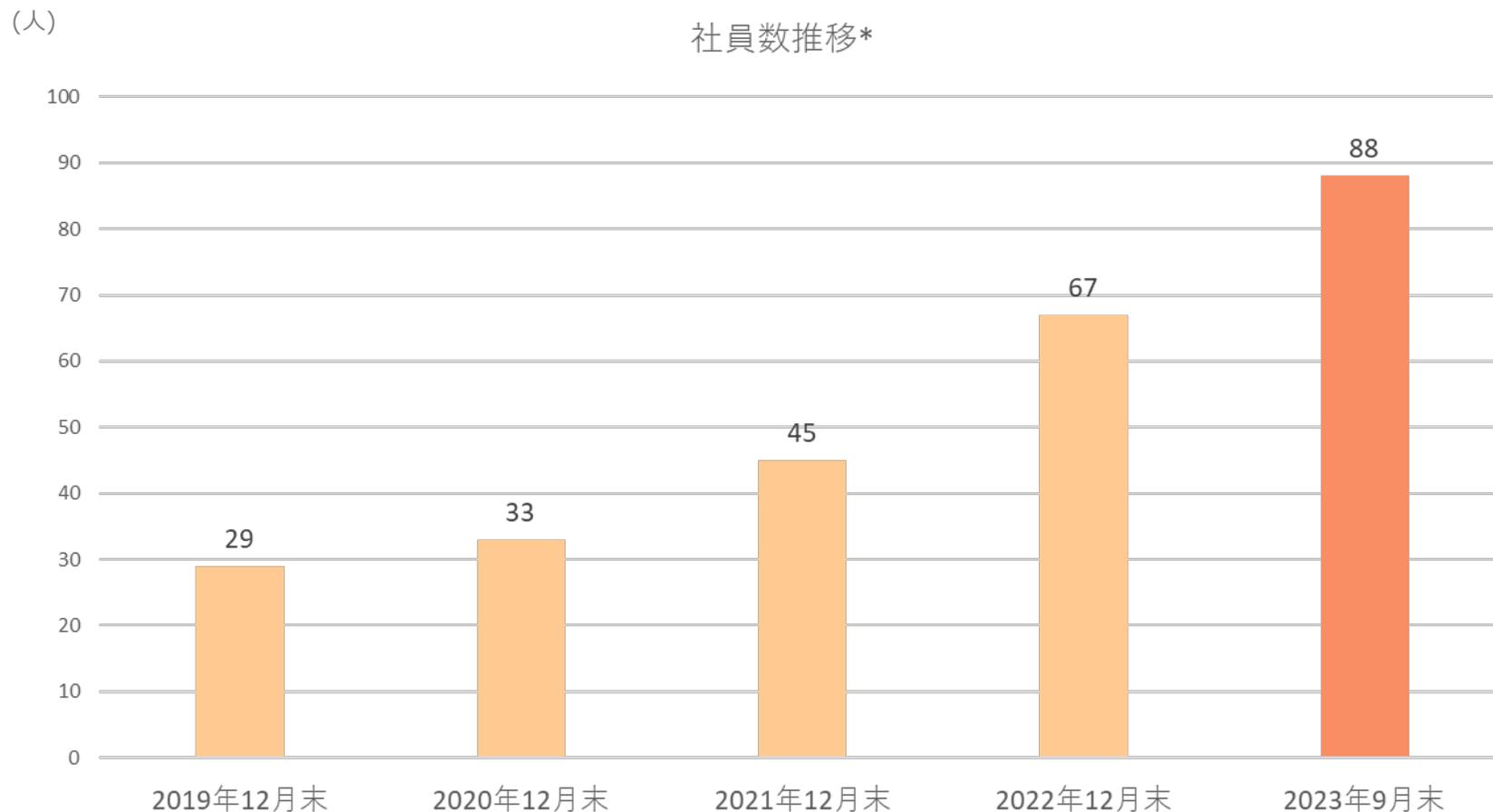
事業拡大による成長投資を優先した人員確保及びTV CM出稿等により、販管費は前年同期比+52.2%増の8.5億円（営業損益は+1.3億円）

(百万円)

項目	2022年12月期3Q (7-9月実績)	2023年12月期3Q (7-9月実績)	前年同期比
売上高	840	1,135	35.1%
スタディング事業	777	1,030	32.6%
法人向け教育事業	63	105	66.2%
売上原価	110	142	28.8%
売上総利益	730	993	36.1%
販売費及び一般管理費	562	855	52.2%
営業損益	168	138	-17.5%
経常損益	166	137	-17.7%

社員数推移

当期の社員の採用計画は順調に進捗し、期初から20名超増加
組織力強化によりさらなる成長の土台づくりを実行



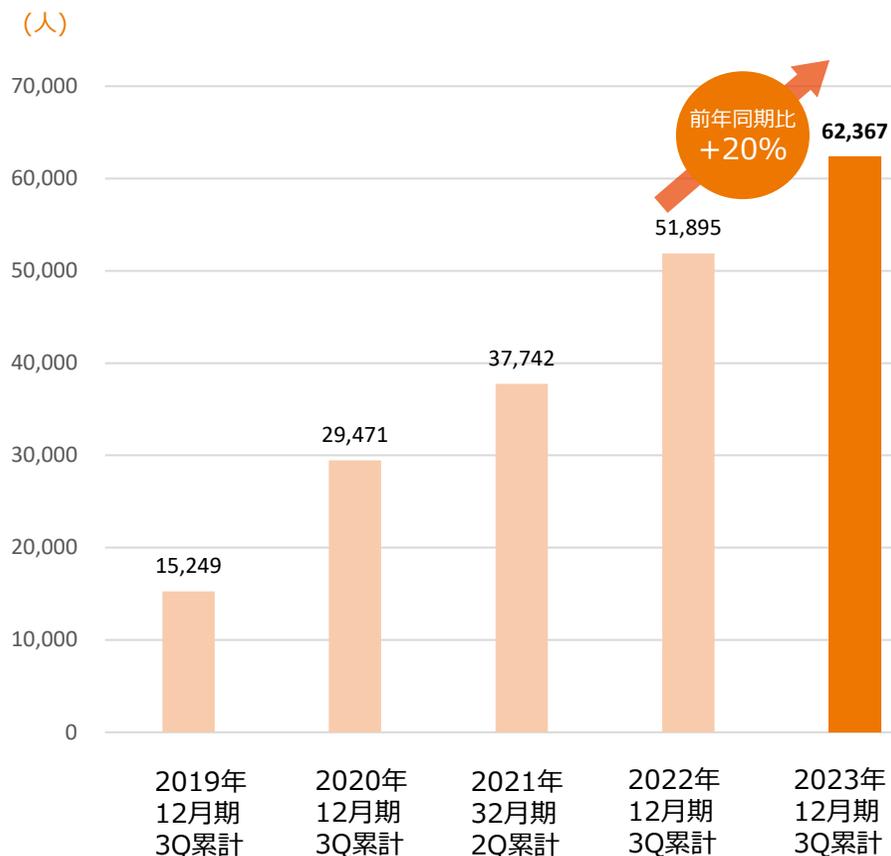
*社員数：直接雇用数の期末合計（正社員、契約社員、パート社員）

事業別KPI、トピックス

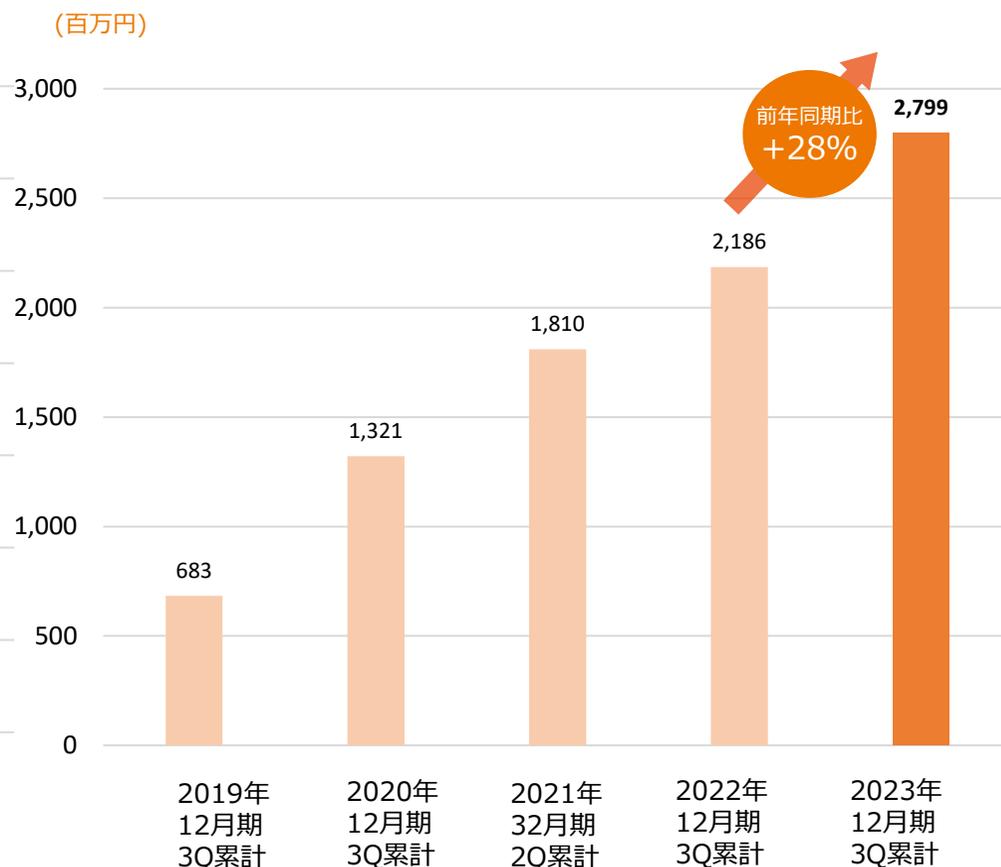
スタディング事業：KPI（3Q累計の比較）

新規有料会員数※1は前年度同期比+20%増と、マーケティング施策が奏功し増加
現金ベース売上高※2は前年同期比+28%増と、高成長を継続

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

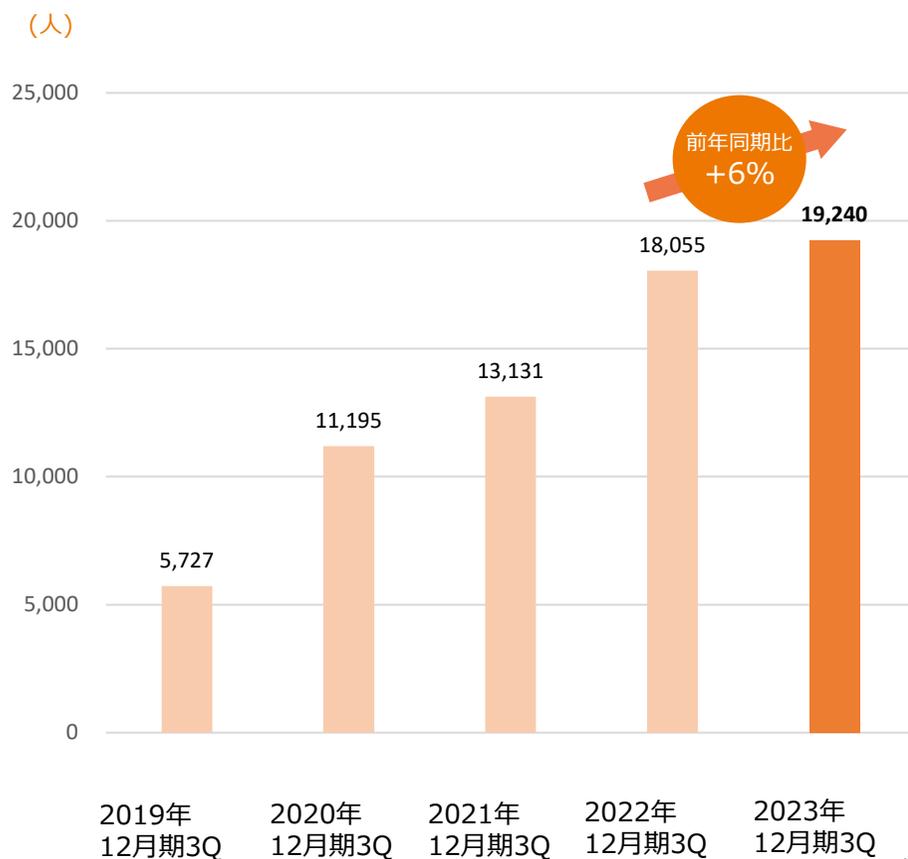
※2：現金ベース売上高は、その期における受注金額（売上高はコースの受講期間に渡って期間按分して計上）

スタディング事業：KPI（3Q：7月-9月の比較）

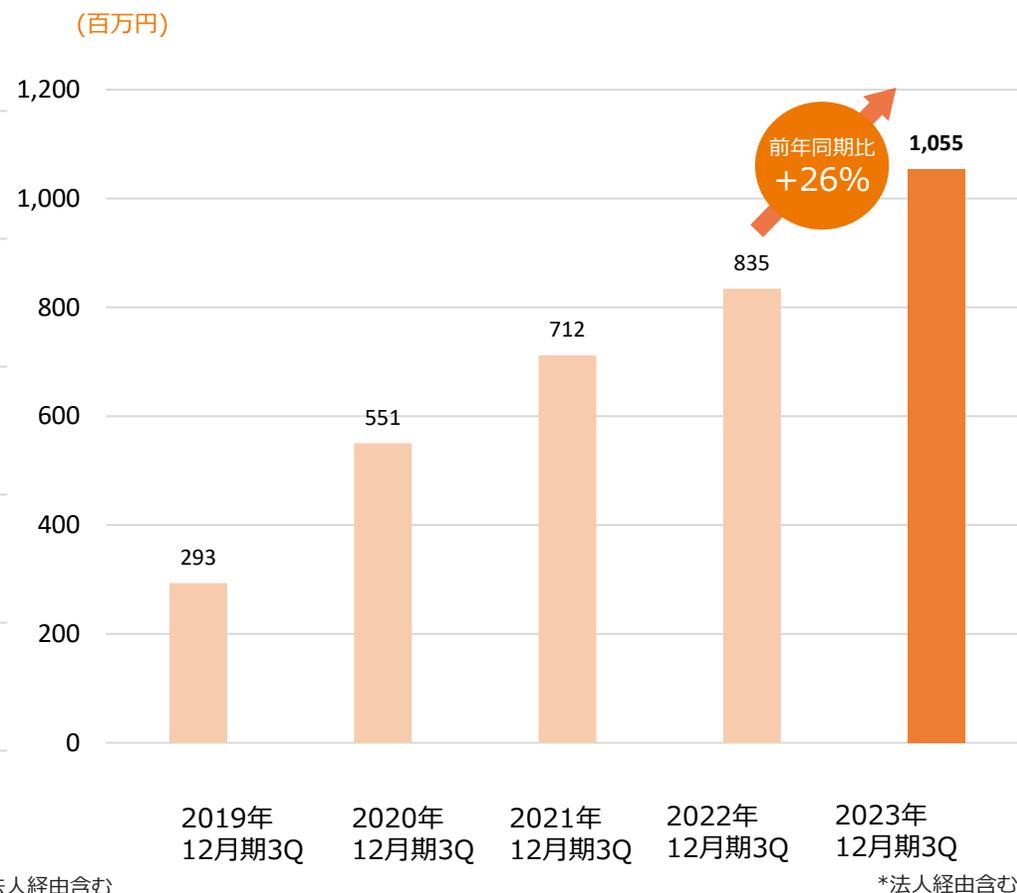
新規有料会員数※1は昨年の法人の大規模受注の影響があり、前年同期比+6.6%とやや低調に推移

現金ベース売上高※2は前年同期比+26.4%と高成長を継続

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

3Qの現金ベース売上は前年同期比+26%増と好調に推移

(百万円)



※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

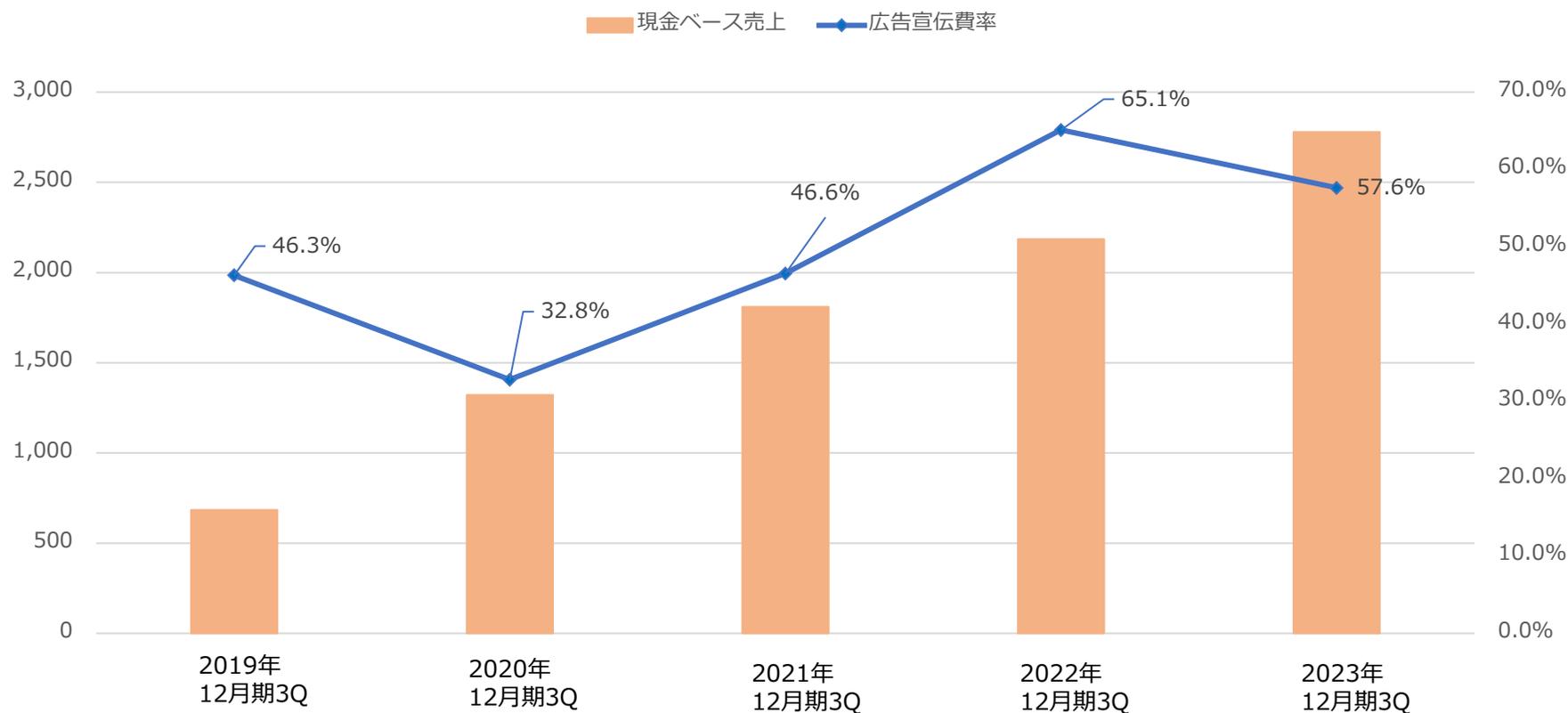
	第1四半期（1-3月）	第2四半期（4-6月）	第3四半期（7-9月）	第4四半期（10-12月）
当社講座の傾向	資格取得を目指し学習を始める人が多い	試験日が少ない	難関資格の試験日が最も多い	試験日がやや多い
現金ベース売上	年初の売上が高く、その後は、やや低い傾向	難関資格の試験直前のため、やや低い傾向	試験直後に、翌年試験に向けた講座の新規購入および更新版コースの購入が増加	翌年試験に向けた講座の購入需要が多い
発生ベース売上	現金ベース売上が長期に按分されるため発生ベース売上の寄与は少ない傾向	現金ベース売上は減少傾向だが、案分された発生ベース売上が積み上がる傾向	主要講座の受講期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（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※（3Q累計の比較）

8月のTV CMにより費用は増えたものの、広告宣伝費率は前年から7.5ポイント減少
テレビCMとWeb広告を組み合わせた集客効率が向上

(百万円)

現金ベース売上高と広告宣伝費率 推移

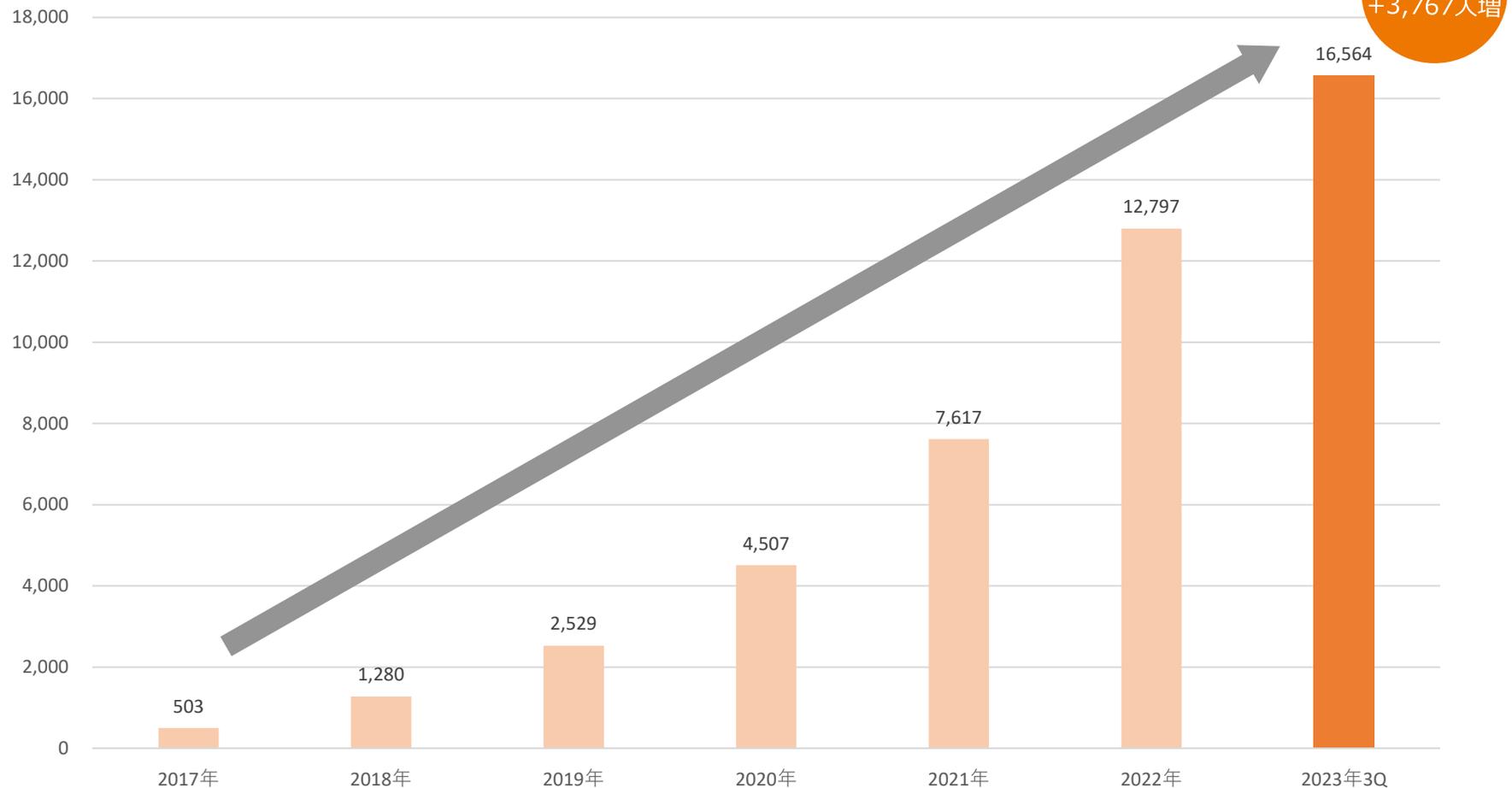


※: 広告宣伝費率 = スタディング事業にかかる広告宣伝費 ÷ 現金ベース売上

スタディング事業：「合格者の声」件数推移（累計）

合格者の声※が前年末比+3,767人、1.65万人に（9月末時点）

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



※試験後のアンケートで記載頂いた、合格者の体験談の累計件数を集計

合格者の声一覧ページ：<https://studying.jp/monitors.html>

スタディング事業：講座ラインナップの拡充

情報セキュリティマネジメント講座を開講（10月）

30講座以上のラインナップ、簡単な資格から難関資格まで幅広く提供

📊 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
- ▶ 情報セキュリティマネジメント

👤 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

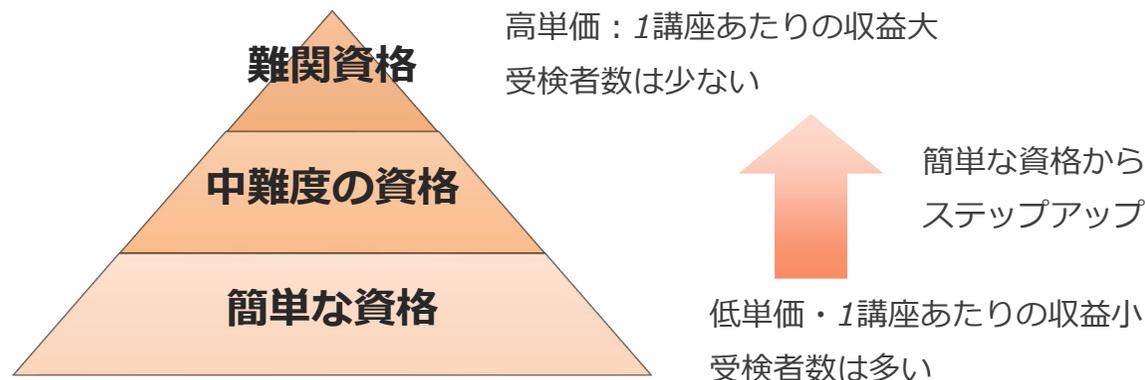
- ▶ 宅建士（宅地建物取引士）
- ▶ 建築士
- ▶ マンション管理士／管理業務主任者
- ▶ 賃貸不動産経営管理士

👤 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



※ご参考：2023年 資格合格パートナー「スタディング」30秒CM：https://www.youtube.com/watch?v=_oHsGw555-Q
2023年 資格合格パートナー「スタディング」15秒CM：<https://www.youtube.com/watch?v=Pro3zuE2wRw>

スタディング事業：生成AIを活用した「AIマスター先生」

「AIマスター先生」が質問に回答する「AI説明機能」（ベータ版）をリリース（7月）
スタディングのコンテンツをもとにした信頼性の高い回答と、生成AI（GPTモデル）の知識を加えた詳しい回答を提供することで、分からない点を解消しスムーズな学習を促進

生成AIを使って資格合格を支援する 「AIマスター先生」をリリース

ユーザーのご質問に
回答します！



AIマスター先生



資格合格パートナー STUdYing

イノベーションのジレンマ

検索

全て

講義

動画

音声

問題

設問

冊子

WEBテキスト

メモ

Q&A

マイノート

AI検索

AI説明(ベータ版)

NEW

完全一致検索



AIマスター先生

スタディングをもとにして説明します！

イノベーションのジレンマとは、前の世代のリーダー企業が、次の世代の破壊的イノベーションに対応できないという現象を指します。破壊的イノベーションは、全く新しい価値を提供するような革新的なイノベーションであり、安くて単純な技術により、主流の市場以外の別の市場に根付き、やがて、主流の市場を飲み込んでいくものを含みます。前の世代のリーダー企業は、当時は自らが破壊的イノベーターとして市場を作ってきました。しかし、既存の主流顧客の要望に応える改良、すなわち持続的イノベーションを重ねていくうちに、新しい技術に対応できず、破壊的イノベーターに足をすくわれてしまうのです。

参照元

- スマート問題集：1-4 現代の戦略 問題2 イノベーションのマネジメント
- 令和4年度-1次試験過去問題-企業経営理論 問題9 イノベーションのジレンマ

スタディング以外も調べて説明します！

イノベーションのジレンマとは、米国ハーバード・ビジネス・スクールのC.クリステンセン教授が、1997年、その著書『イノベーションのジレンマ-技術革新が巨大企業を滅ぼすとき』で呼称したものです。同書では、過去の優良企業が没落した理由が研究されています。イノベーションのジレンマを回避する方法の一つとして、例えば、WikipediaやLinuxなどのように、オープンイノベーションの考え方を採用し、社内のみならず社外や研究者コミュニティからも広く意見や技術を取り入れることにより、視野を広げイノベーションを実現するという方法があります。イノベーションは、単に新しい技術を発明したり、新製品を開発したりするだけでなく、それが顧客や社会に新しい価値を提供するということまで含めた考え方で。

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、簿記3級・2級講座（8月）、弁理士講座（10月）より開始
現在の強み・弱みがリアルタイムでわかるため、効率的な学習が可能に

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
勉強するたびにスコアが上がるので、学習モチベーションが高まり、学習時間、継続率が増加



※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
- ・ 簿記3級・2級
- ・ 宅建士
- ・ 弁理士
- ・ 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
- ・ 1級建築士

スタディング事業：AIによる学習の個別最適化

AI学習プラン機能を1級建築士講座（7月）で開始

AIが受講者毎に、試験の予測得点が最も高くなる学習スケジュールを作成

AI学習プラン（特許第6661139号）

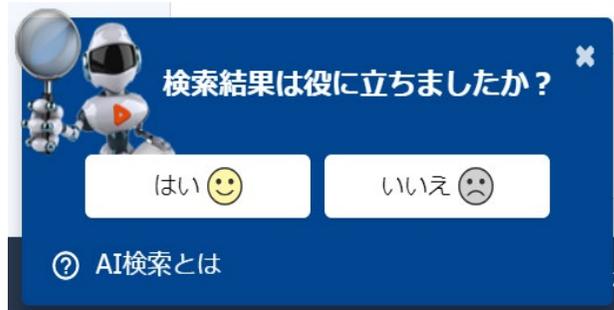


■AIが学習計画を作成、合格に向けた効率的な学習が可能に

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。

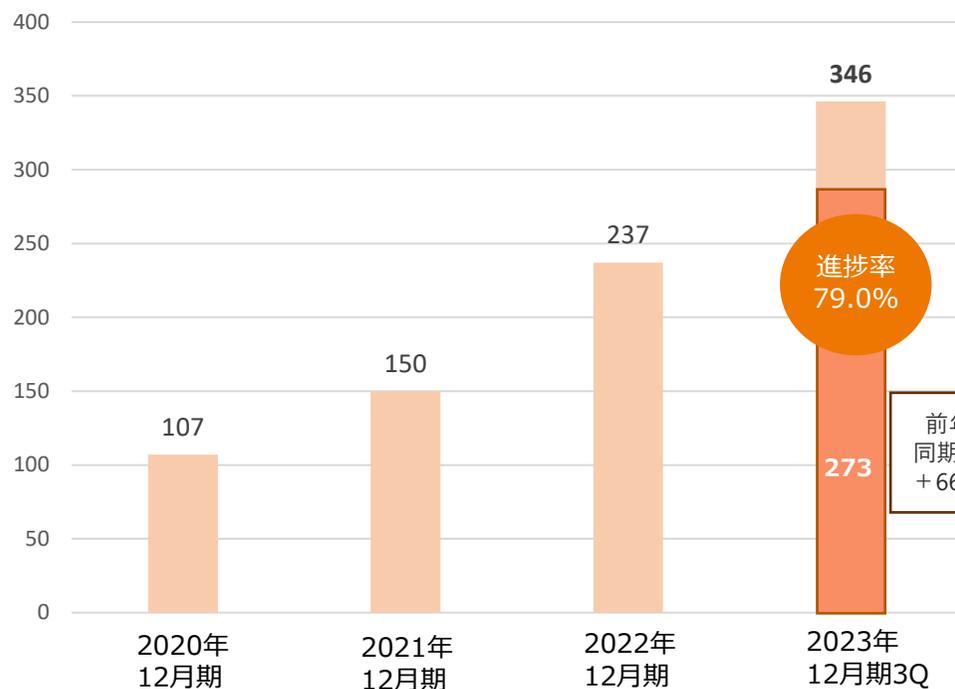
受講者は学習中にわからないことをこれまで以上に的確にすばやく確認できるようになり、学習効率がさらに向上します。

法人向け教育事業：KPI（3Q累計）

法人向け教育事業の3Q累計売上は、前年同期比+66.3%の2.7億円と大幅に伸長
AirCourse契約企業数も前期末から+217社増加

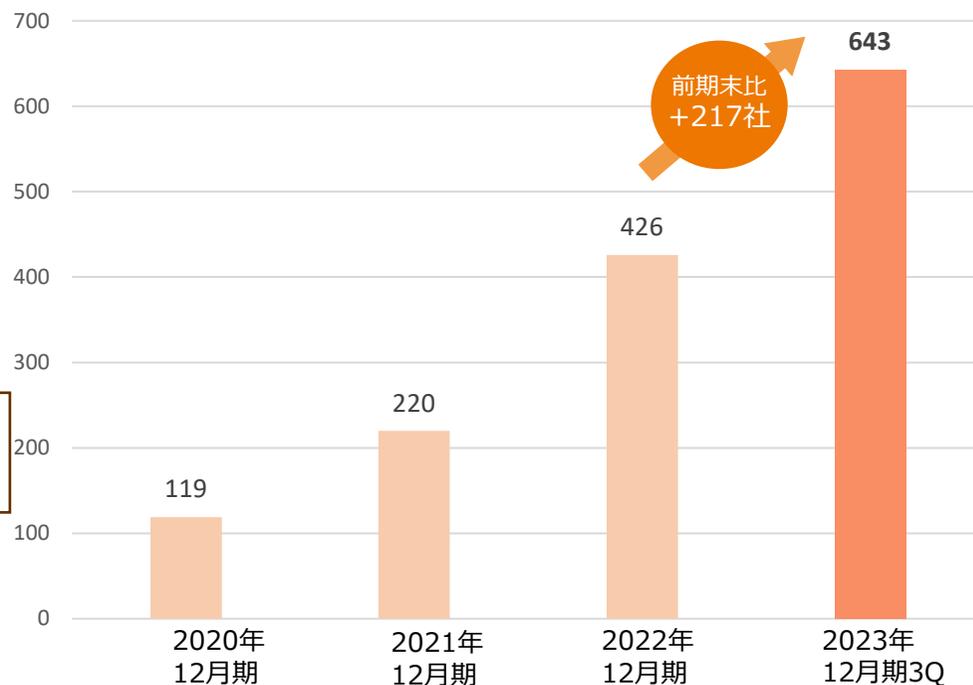
法人向け教育事業売上

(百万円)



AirCourse契約企業数（累計）

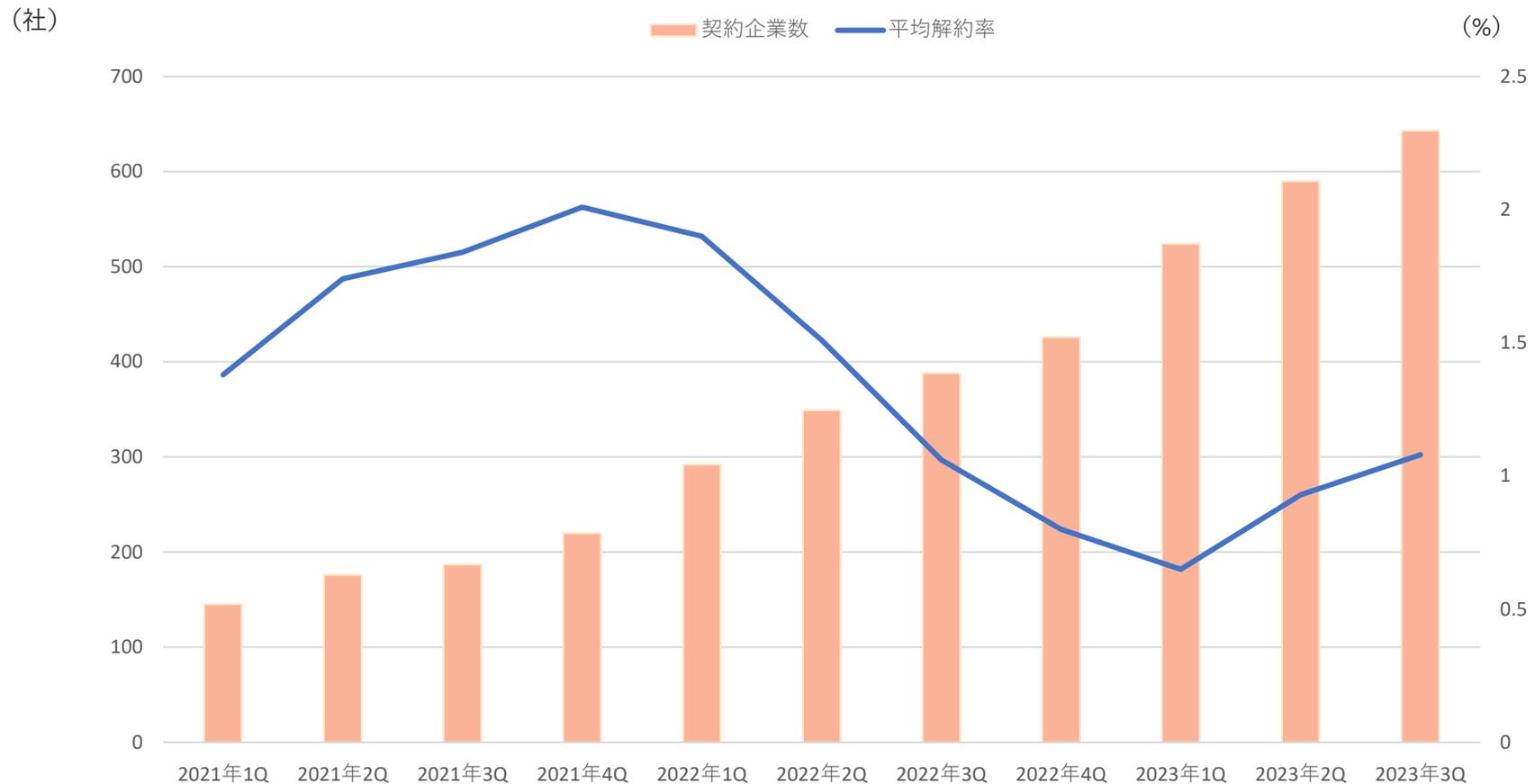
(社数)



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+217社の643社と増加

AirCourseの3Qの平均解約率※は1.08%、小規模企業の解約等により若干増加
オンボーディングの強化等により、継続率を高めアップセルを促進する予定



※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（順不同）



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



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
株式会社ニチイクアパレス 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



若手が活躍、社内コミュニケーシ
ョン活性化、教育体系の再構築を
実現
北越メタル株式会社 様



若手への技術継承から
社内コミュニケーション活性化、
新卒採用力アップまで実現
株式会社あいはら 様



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
パーソルテンブスタッフ株式会社 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



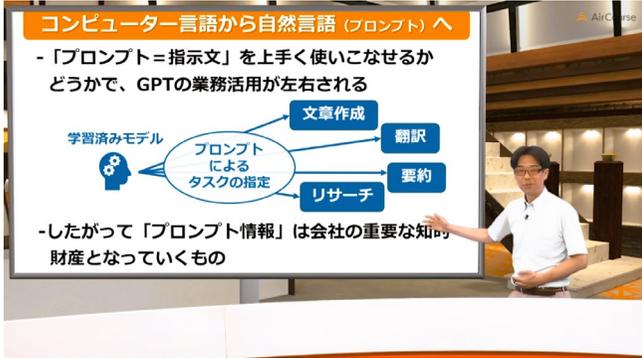
受講者と講師の双方にとって
win-winの教育環境をeラーニン
グで構築
つし産業株式会社 様



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
株式会社フレストア 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末比+154コースとなり、2023年9月末で802コースに大幅拡充
GPT活用コースなど、最新の情報を取り込み企業ニーズに応えるラインナップ



GPT活用コース

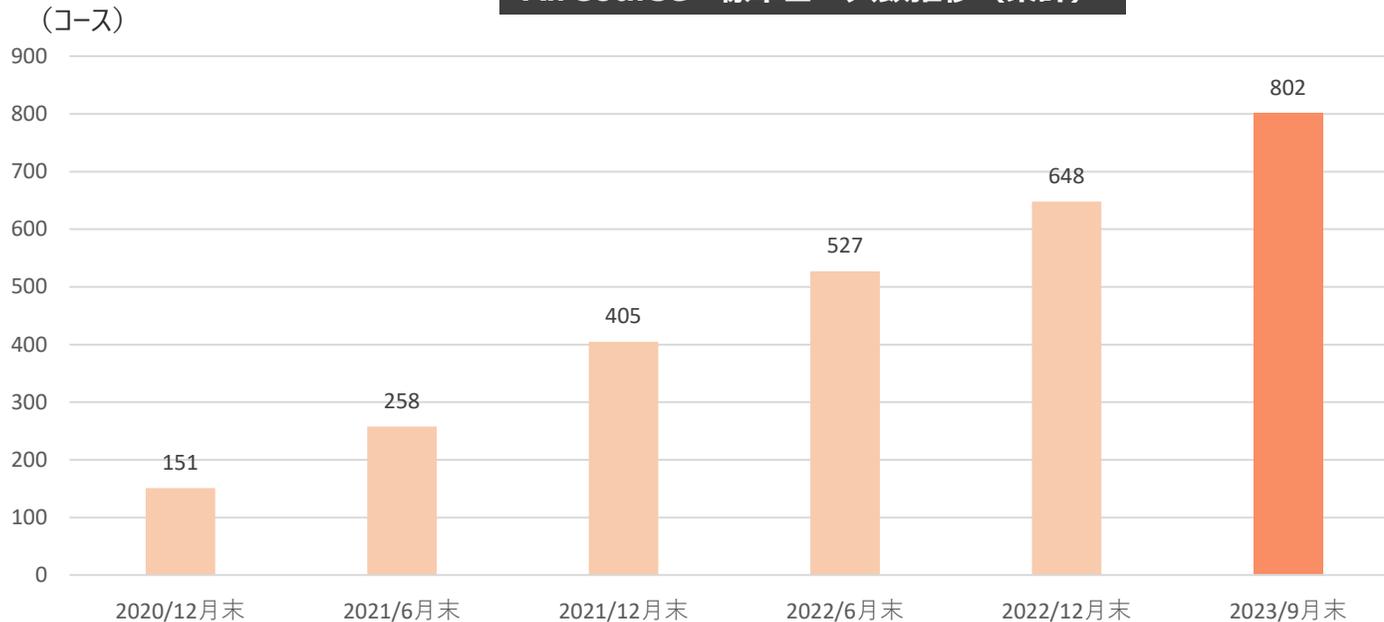
基礎編 (8コース)

- ・ GPTとは？
- ・ GPTバージョンによる性能差と特性
- ・ GPT活用における情報の取り扱い
- ・ GPT活用における留意点
- ・ GPTが苦手な質問 . . .

実践編 (17コース)

- ・ 業務全般における実践 (5コース)
- ・ マーケティング・企画部門における実践 (4コース)
- ・ セールス部門における実践 (4コース)
- ・ カスタマー部門における実践 (4コース)

AirCourse 標準コース数推移 (累計)



- ・ 3年でコース数は5倍以上に増加
- ・ コンテンツもIT、マネジメント、MBAシリーズ、GPTなど充実のラインナップに展開

新サービス「スタディングキャリア」

スタディングキャリア

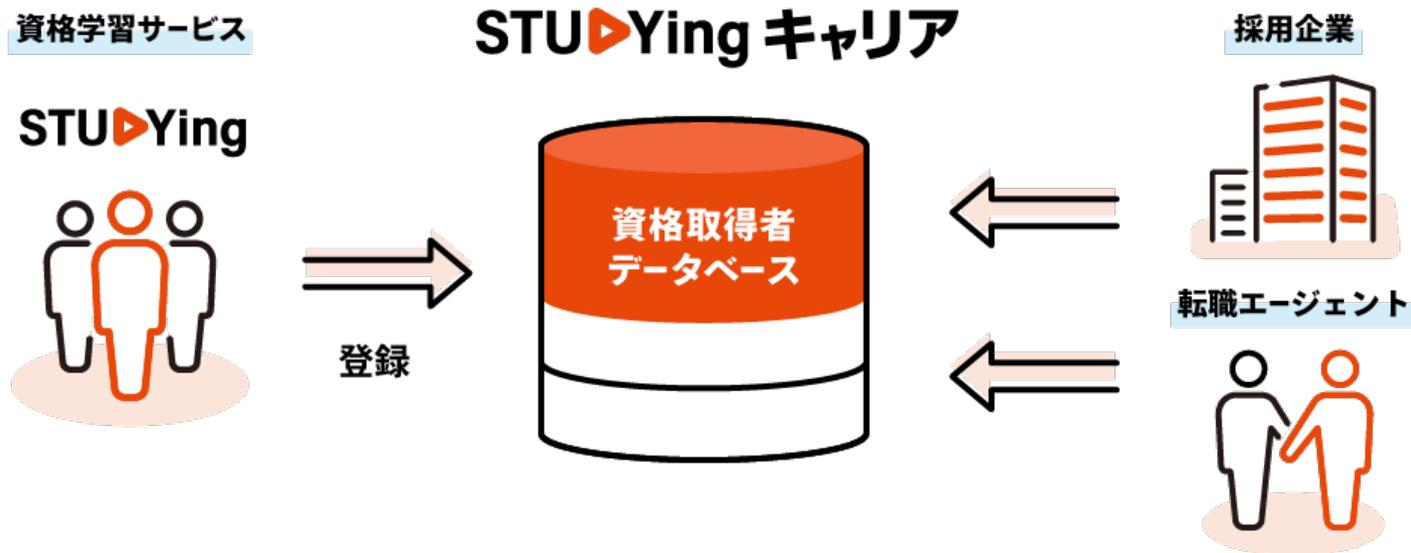
資格を活かせる転職サービス「スタディングキャリア」をリリース（11月7日開始）



<https://career.studying.jp/>

スタディングキャリア

資格取得者と採用企業をマッチングするダイレクトリクルーティングサービス



<転職希望者のメリット>

- ・資格を活かして転職できる
- ・採用企業や転職エージェントから直接スカウト
- ・動画コンテンツで「転職活動の疑問」を解消

<採用企業のメリット>

- ・費用は入社時の成功報酬のみ
- ・資格証明された人・学習意欲が高い人が集まる人材DB
- ・20万人以上の学習者が集う「スタディング」が母体

新サービス「AirCourse AIナレッジ」

AirCourse AIナレッジ

ナレッジ共有できる生成AIサービス「AirCourse AIナレッジ」を発表（12月上旬オープン予定）

安心

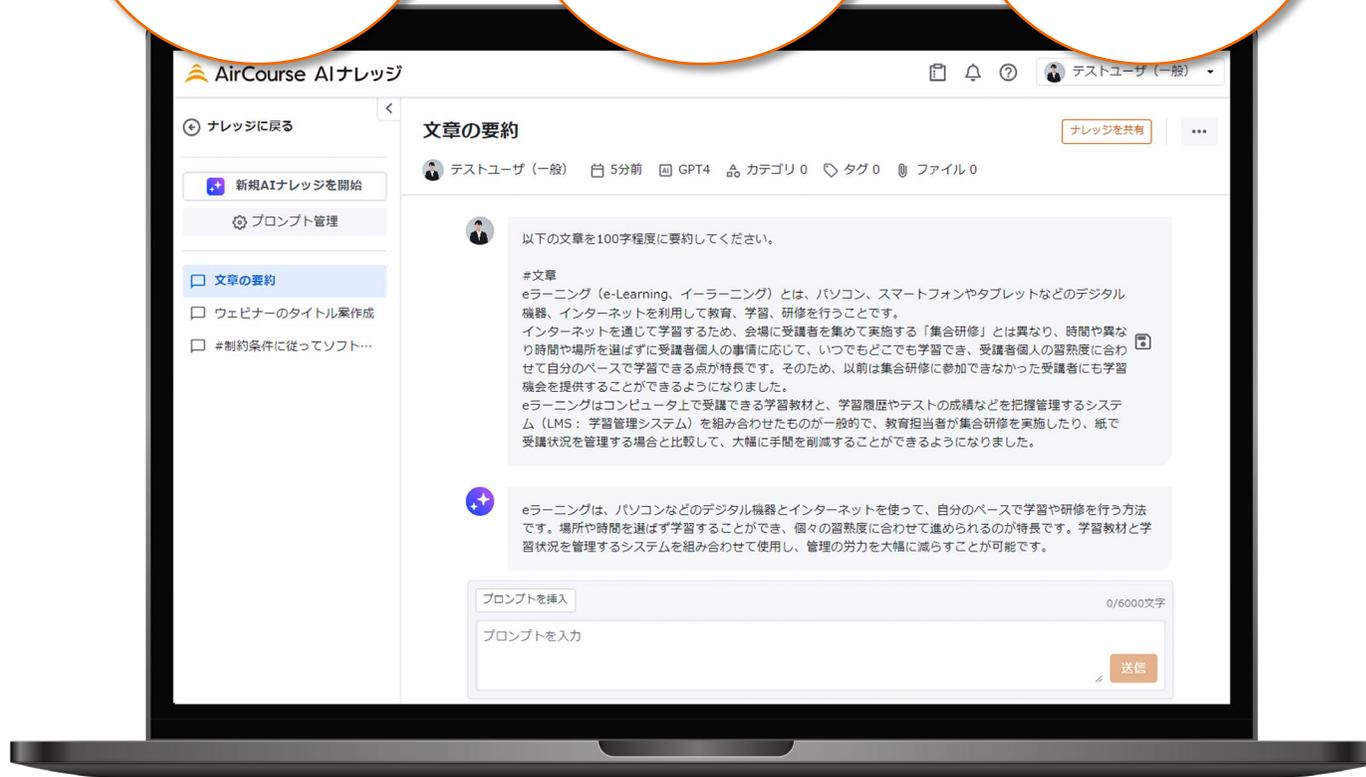
AI学習データ
流用なし

**プロンプト
テンプレート**

100種類
以上搭載

**ナレッジ共有
ができる**

組織パフォーマンス
向上



AirCourse AIナレッジ

ナレッジ共通できる生成AIサービス「AirCourse AIナレッジ」を発表

AirCourse AIナレッジ

法人が安心して導入でき、はじめて利用する社員も簡単に業務で活用できるようにデザインされた**生成AIサービス**

ナレッジ共有機能を搭載しているので生成AIを使って得たナレッジをを社内で共有することができます。

4つの特徴



安心安全

自社データAI学習流用なし



誰でもすぐに使える

プロンプトテンプレート
100種類以上搭載



ナレッジとして保存・共有

生成AIで要約した議事録等の
出力結果を社内で共有



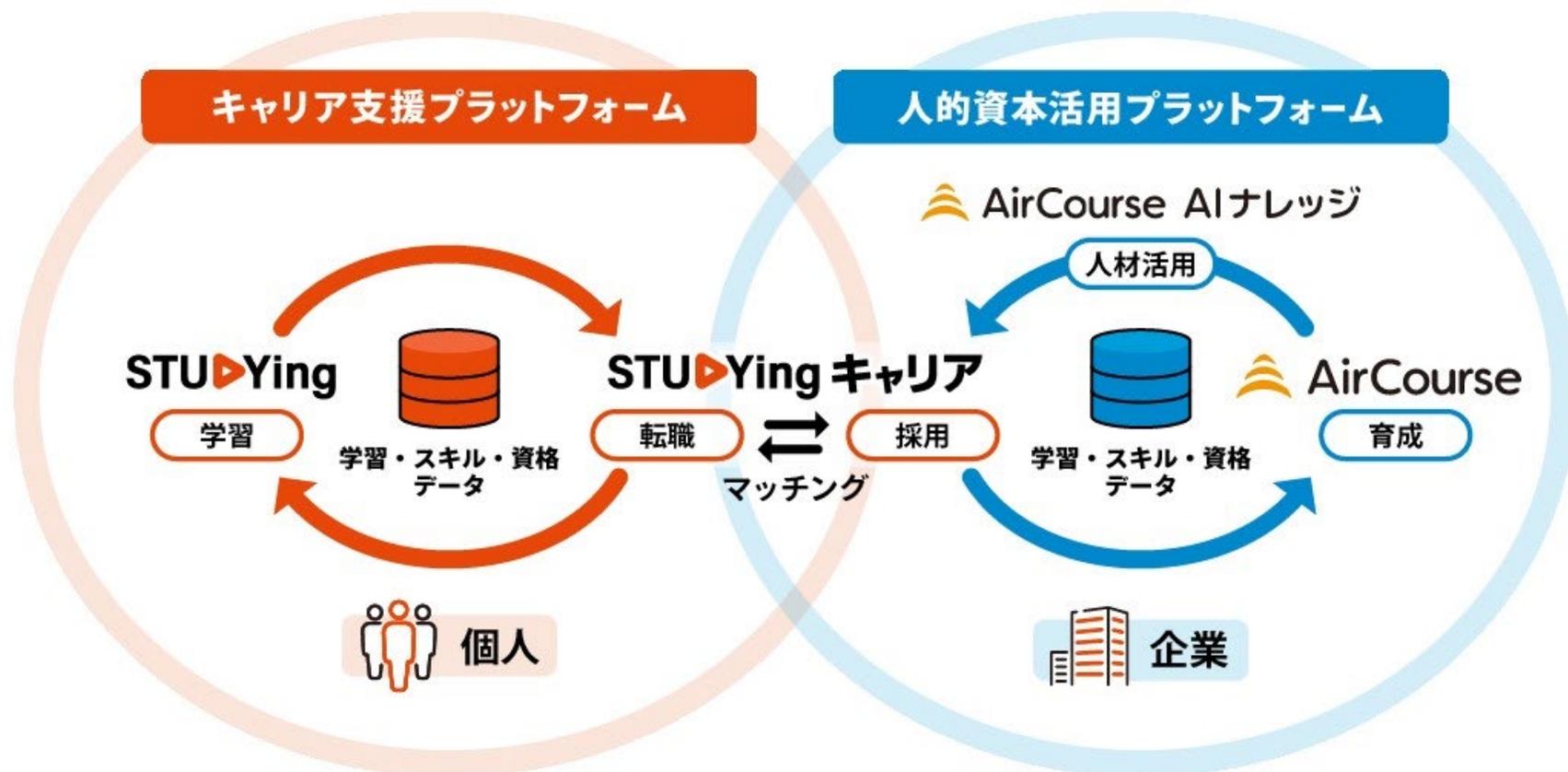
充実した管理機能

生成AIの利用状況などを
モニタリング

当社が目指すプラットフォーム戦略

当社が目指すプラットフォーム戦略

個人向けの「キャリア支援プラットフォーム」および法人向けの「人的資本活用プラットフォーム」を展開



生涯に渡って人々のキャリアを支援

- ・学習
- ・転職
- ・職場での活躍

企業の人的資本活用を支援

- ・人材育成
- ・採用
- ・生成AIによる人材活用

【再掲】 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

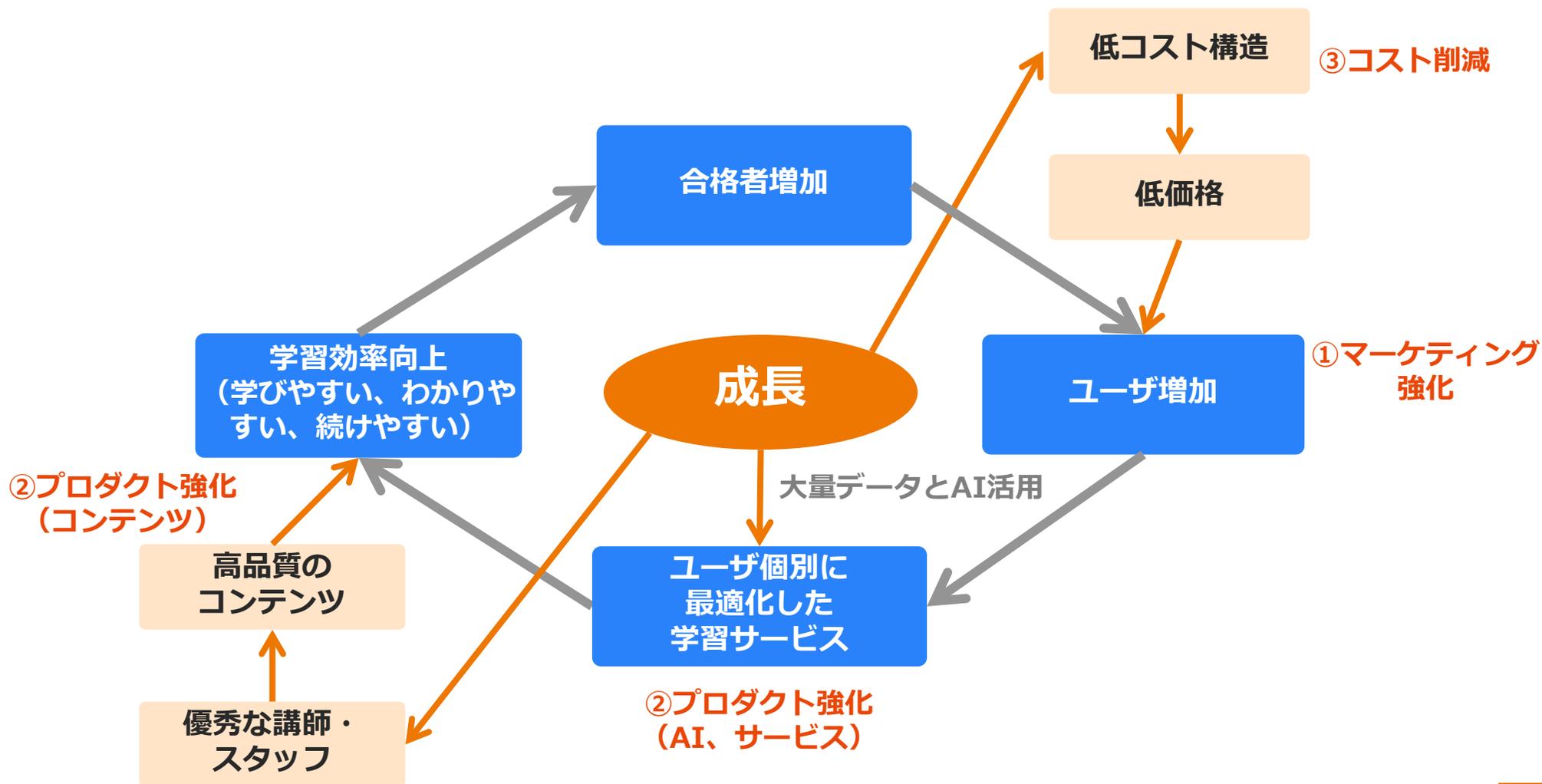
- IT・AI技術の進化・実用化



- IT・AI技術を活用し、個別最適化した育成教育に変化

スタディング事業の基本戦略

3つの対策「①マーケティング強化」「②プロダクト強化」「③コスト削減」を行うことで、成長サイクル（好循環）を回し、売上、利益を増やす。



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

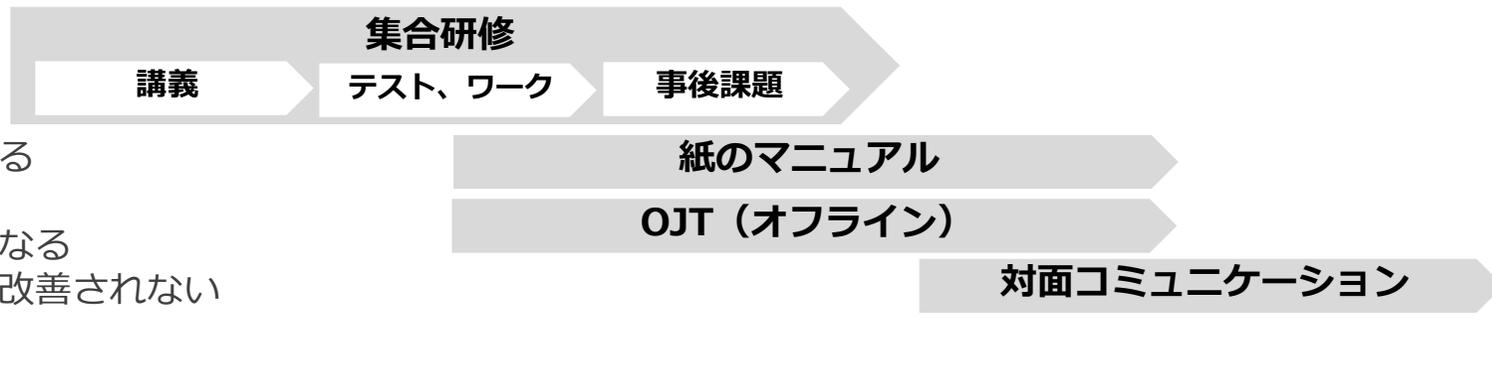
法人向け教育事業の基本戦略

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



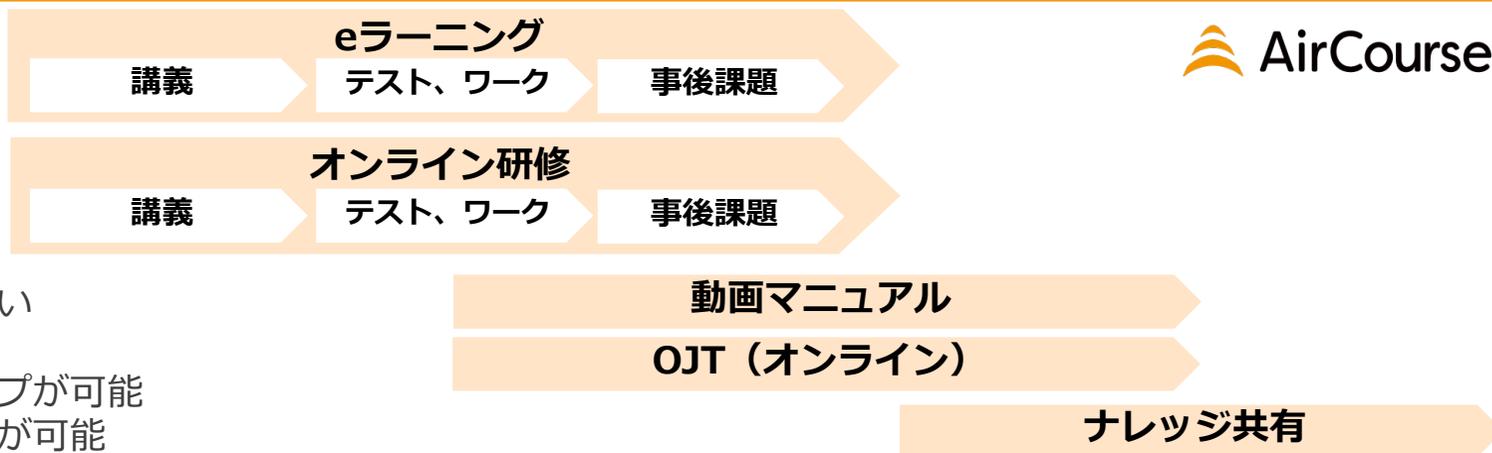
従来型 (対面中心)

- 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



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

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.