

2023年12月期決算説明及び 中期経営計画2026

2024年2月

KIYOラーニング株式会社

東証グロース：7353

目次

1. 2023年12月期 決算説明

2. 中期経営計画2026

- ・ 当社の事業概況と環境の変化
- ・ 経営の基本方針と長期戦略
- ・ 中期計画2026の目標と基本戦略

3. 2024年12月期 業績予想

2023年12月期 決算説明

2023年12月期 通期業績ハイライト

- **売上高は、前年同期比+33%増**
 - 売上高37.9億円、高成長を継続中
- **営業利益は、前年同期比+3.1億円の大規模改善**
 - 営業利益1.3億円、業績予想比133%
- **スタディング事業は、前年同期比+30%と事業成長をけん引**
 - スタディング売上高34.0億円と高成長を継続
- **法人向け教育事業は、前年同期比+64%と大きく伸長**
 - 法人教育事業の売上高3.9億円、本格的な事業成長フェーズに
- **2つの新規サービスをリリース**
 - 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）
 - ナレッジ共有できる法人向け生成AIサービス「AirCourse AIナレッジ」をリリース（12月11日開始）

2023年12月期 業績（実績）

売上高は、前年同期比+33%増の37.9億円となり、業績予想に対し102%達成
教育のオンラインシフト、リスキリングの流れを捉え成長を継続
営業利益は、前年同期比△1.8億円から3.1億円改善し、+1.3億円

(百万円)

項目	2022年12月期 (実績)	2023年12月期 (実績)	2023年12月期 (業績予想)	前年同期比	業績予想比
売上高	2,848	3,798	3,707	33.4%	102.4%
スタディング事業	2,611	3,408	3,361	30.5%	101.4%
法人向け教育事業	237	390	346	64.7%	112.8%
売上原価	422	529	568	25.4%	93.1%
売上総利益	2,426	3,269	3,140	34.7%	104.1%
販売費及び一般管理費	2,609	3,133	3,038	20.1%	103.1%
営業損益	-183	136	102	-	133.6%
経常損益	-183	140	102	-	136.6%
当期純損益	-220	112	80	-	139.5%

事業別売上高

- ・スタディング事業の売上は、前年同期比+30%増と大きく伸長
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+64%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)

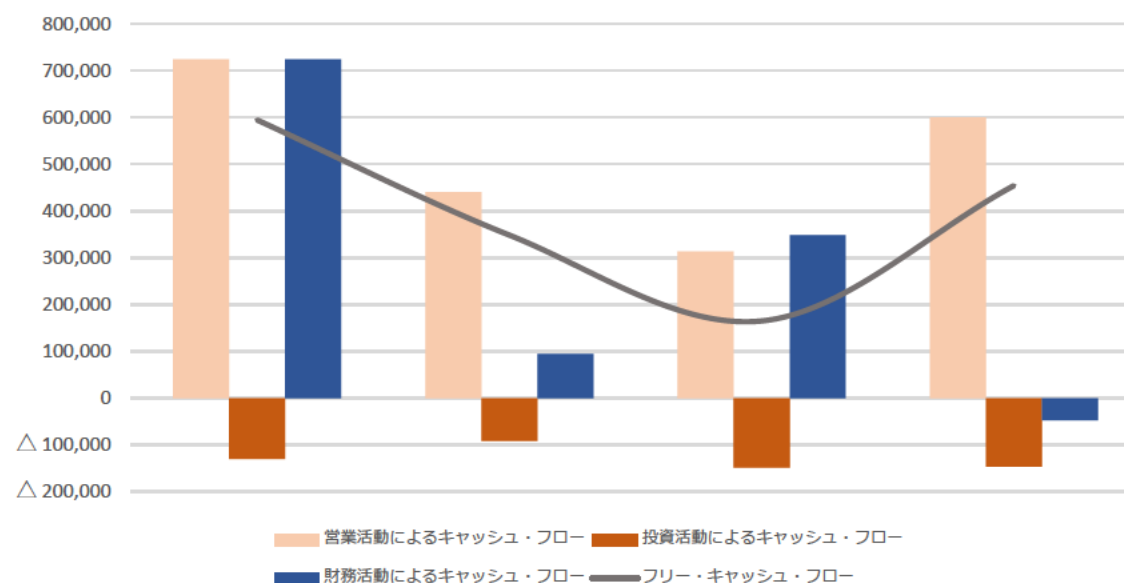
項目	2022年12月期 (実績)	2023年12月期 (実績)	2023年12月期 (業績予想)	前年同期比	業績予想比
売上高	2,848	3,798	3,707	33.4%	102.4%
スタディング事業	2,611	3,408	3,361	30.5%	101.4%
法人向け教育事業	237	390	346	64.7%	112.8%

キャッシュ・フローの状況

営業CFは+2.8億円改善して6億円となり、営業利益の4倍以上と「稼ぐ力」は向上

テレビCMやシステム開発等への投資は短期的にはCFのマイナス要因となるが、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すことで、企業価値を最大化する方針

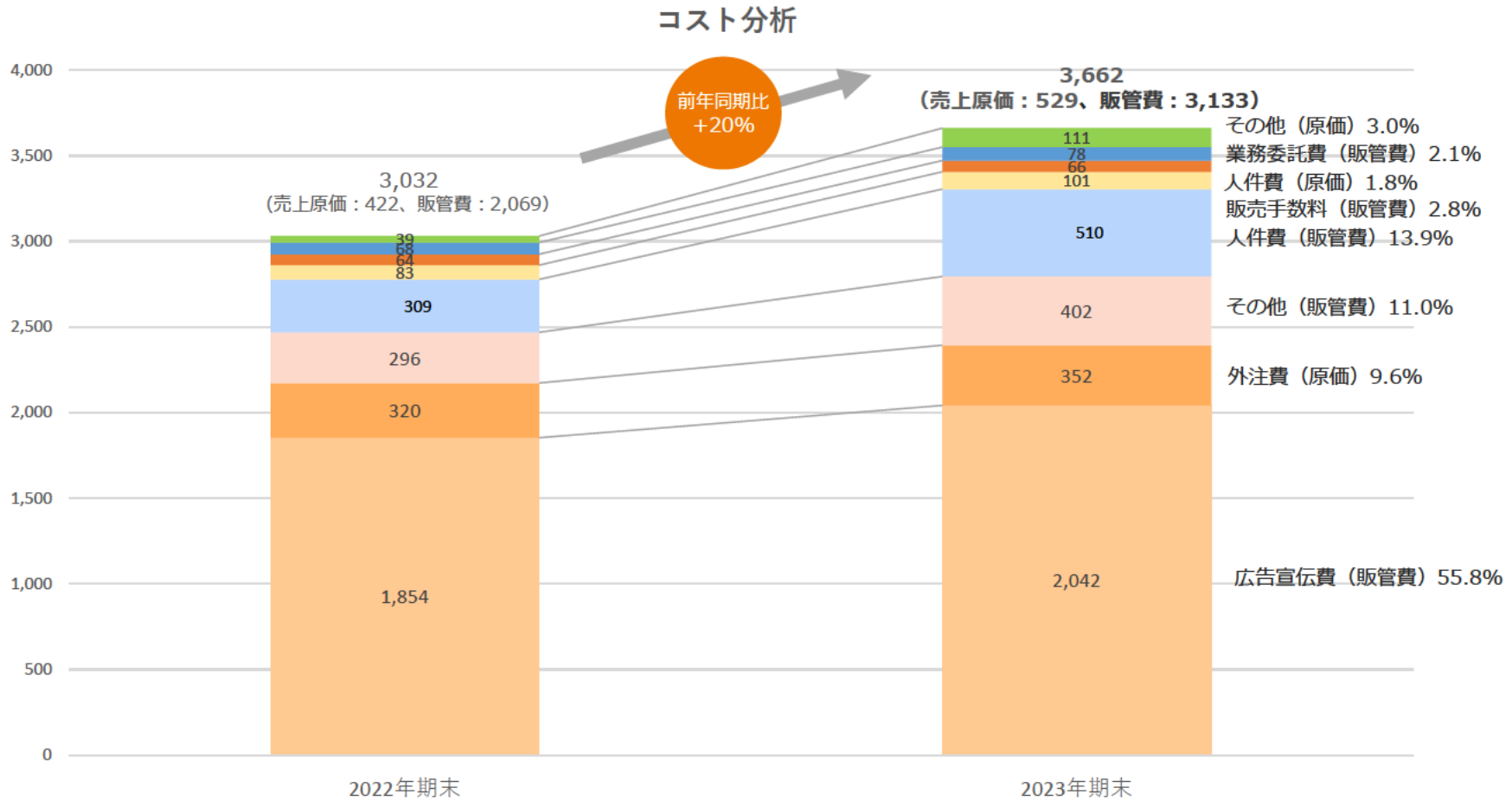
キャッシュ・フローの状況



	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	724,927	440,409	313,605	600,914
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 130,038	△ 91,699	△ 148,536	△ 146,479
フリー・キャッシュ・フロー	594,889	348,710	165,069	454,435
財務活動によるキャッシュ・フロー	724,575	94,653	348,708	△ 47,540
現金及び現金同等物の期末残高	1,830,191	2,273,554	2,787,332	3,194,226

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



第4四半期（10-12月）業績

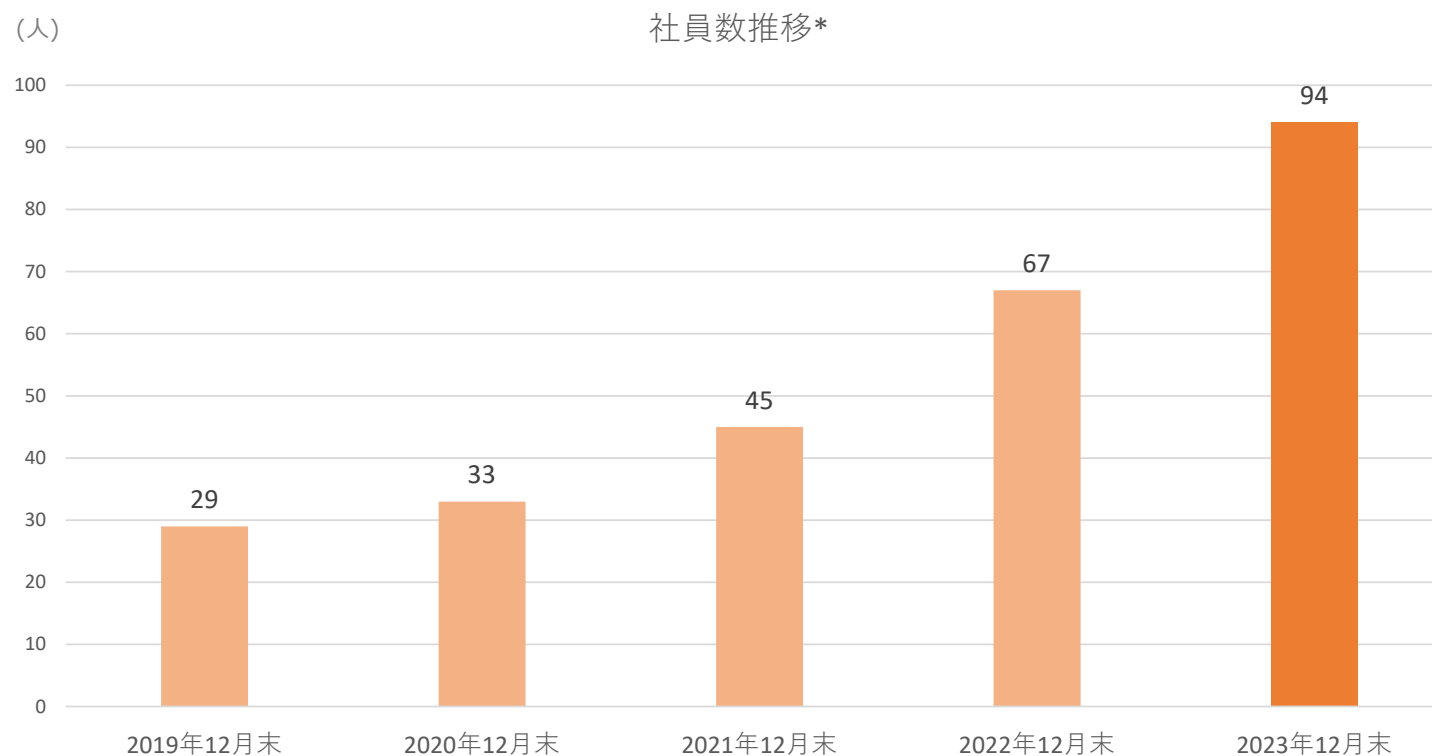
売上は、前年同期比（10-12月）+27%増の9.5億円
スタディング事業の成長に加え、法人向け教育事業が伸長

（百万円）

項目	2022年12月期4Q (10-12月実績)	2023年12月期4Q (10-12月実績)	前年同期比
売上高	755	959	27.0%
スタディング事業	682	842	23.4%
法人向け教育事業	72	116	61.0%
売上原価	112	140	25.0%
売上総利益	642	818	27.4%
販売費及び一般管理費	591	694	17.3%
営業損益	51	124	143.9%
経常損益	55	134	142.3%

社員数推移

当期の社員数※の採用計画は順調に進捗し、期初から27名増加
組織力強化によりさらなる成長の土台づくりを実行



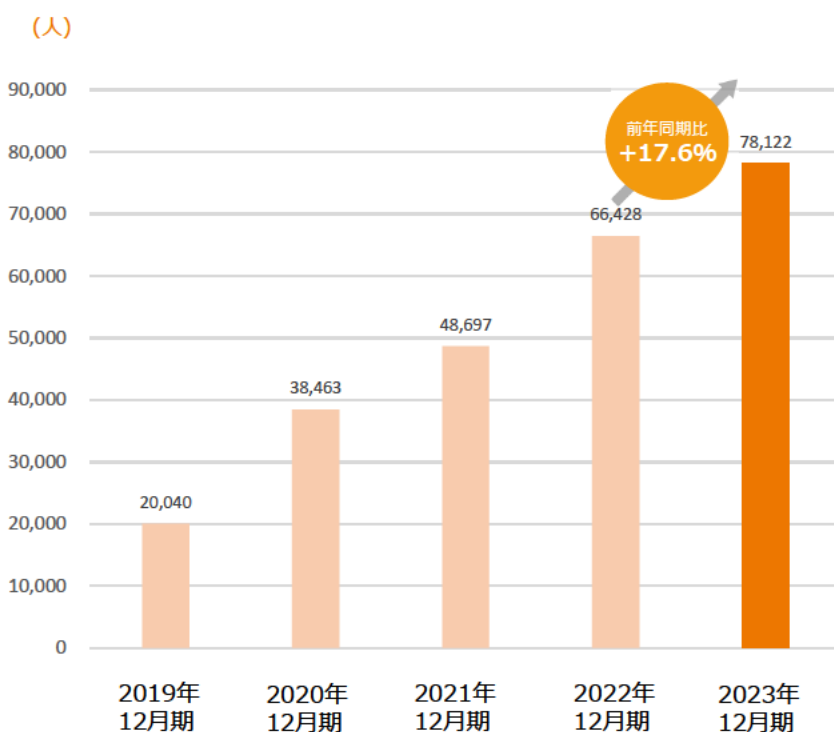
※社員数：直接雇用数の期末合計（正社員、契約社員、パート社員）

スタディング事業：KPI（累計）

新規有料会員※1は順調に増加（2023年12月期 前年同期比+17.6%）

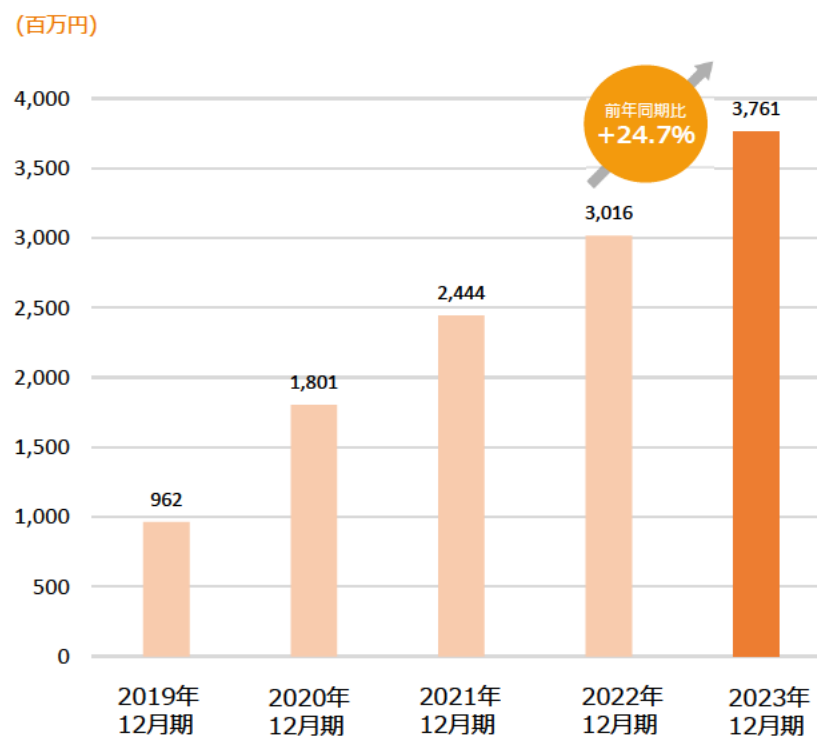
現金ベース売上高※2も成長（2023年12月期 前年同期比+24.7%）

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

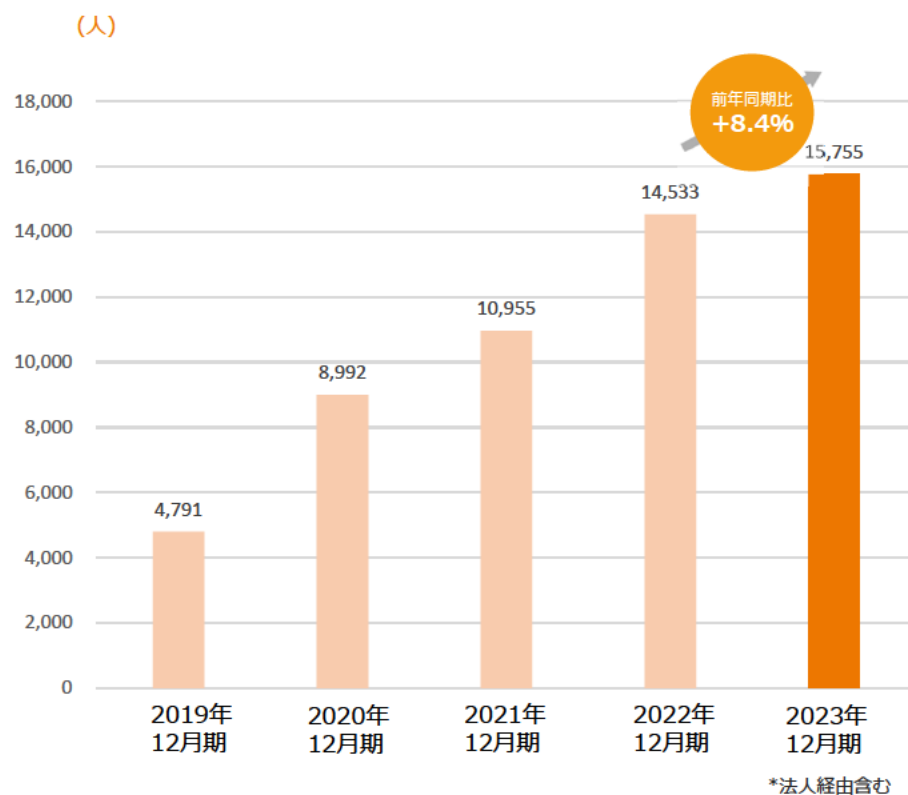
※2：現金ベース売上高は、その期における受注金額（売上高はコースの受講期間に渡って期間按分して計上）

スタディング事業：KPI（4Q単体）

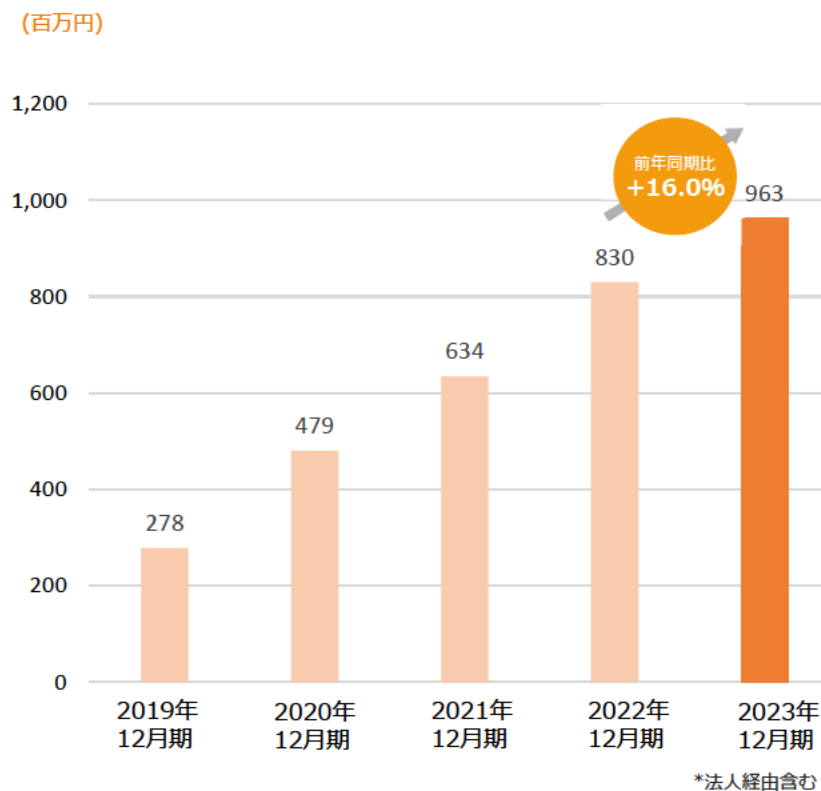
4Qでは広告費を抑え目にし、集客効率向上を優先

その結果、現金ベース売上高の成長率は下がり、利益が増加

新規有料会員数



現金ベース売上高

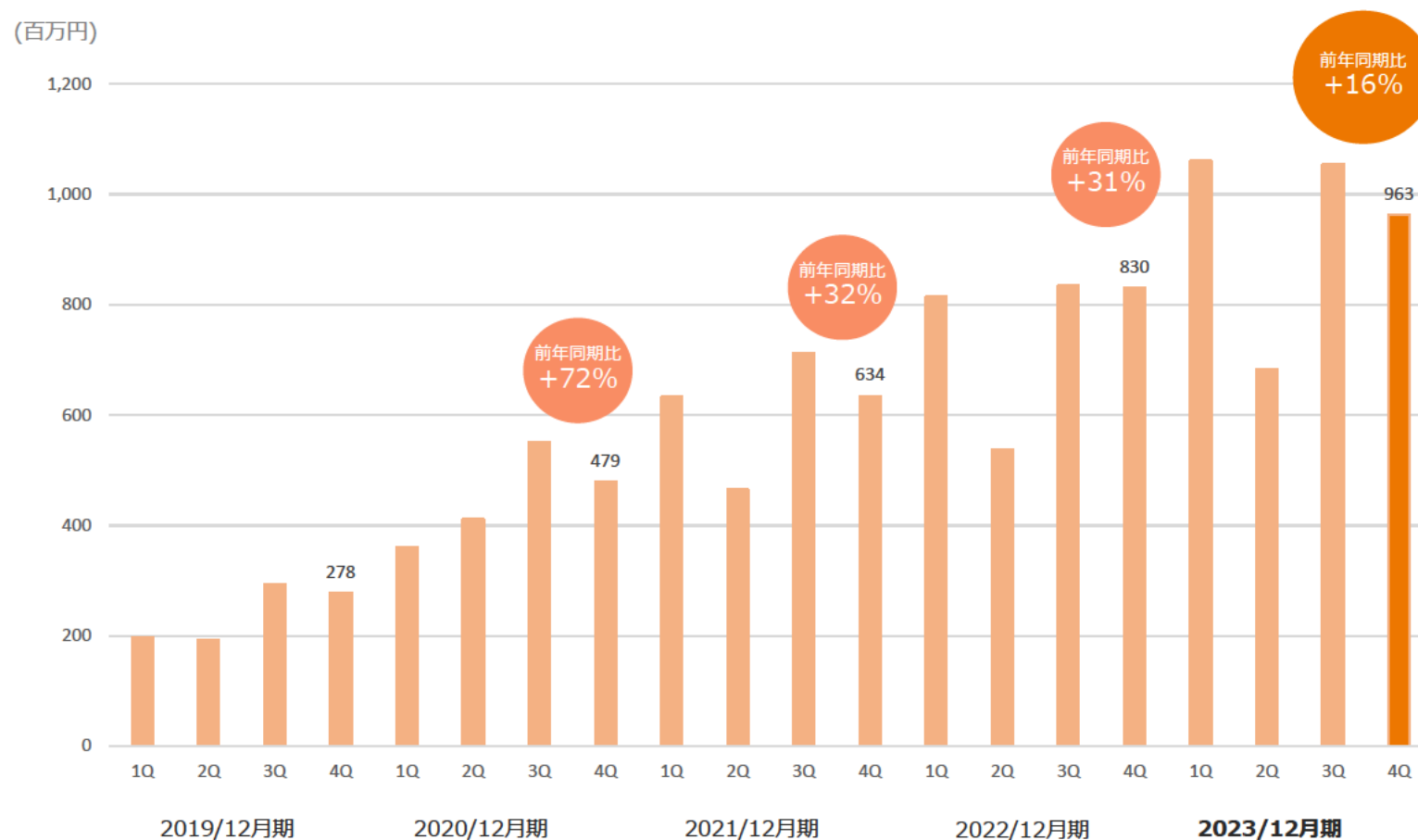


※1：新規有料会員数は、その期において新規に獲得した有料会員（ユニーク）の数

※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+16%増の9.6億円に成長



※%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

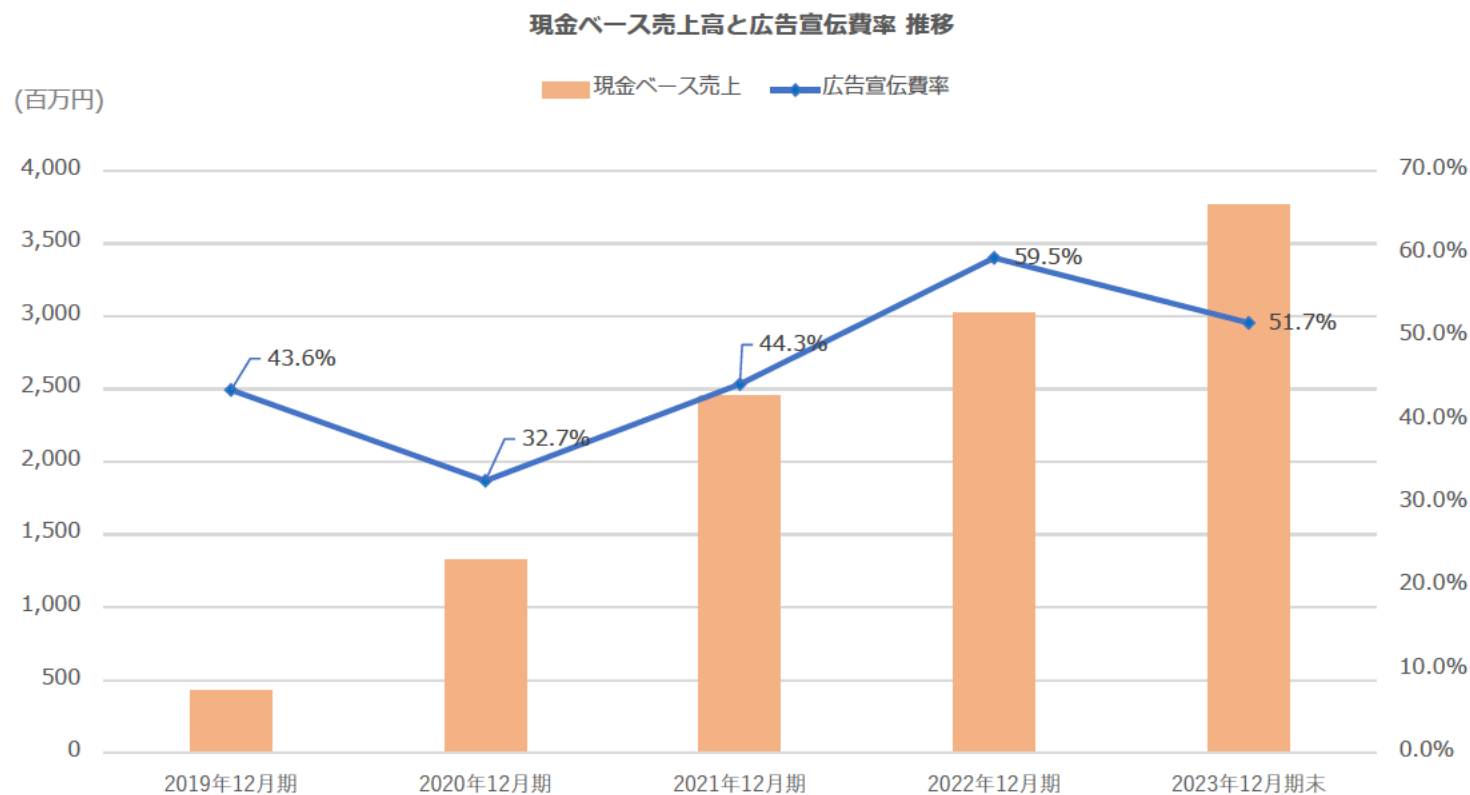
現金ベース売上は、購入されたコースの受講期限まで毎月均等に発生ベース売上として按分されるため、年度の後半になるにつれて当期に計上される発生ベース売上の割合が小さくなる

	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%

※上記は過年度の平均的なレンジであり今後も同じ傾向になるとは限りません。

スタディング事業：広告宣伝費率

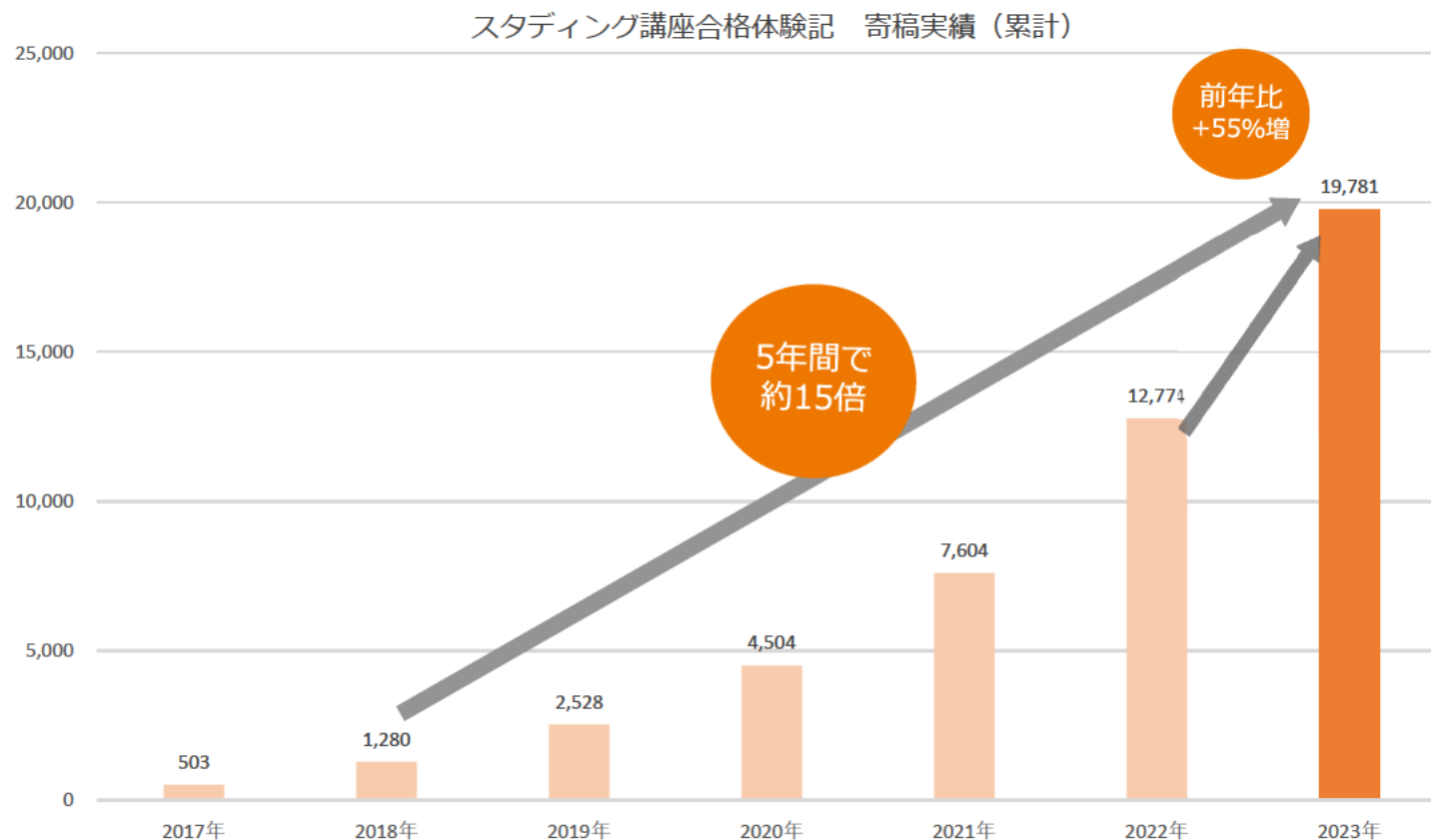
広告宣伝費率※は広告効率化により前年実績に対し7.8ポイント減少



※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、1.9万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



※試験後のアンケートでの回答数を集計

スタディング事業：テレビCMによる認知拡大

2023年1月より引き続き、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：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（10月）、データベーススペシャリスト講座（12月）を開講
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
- ▶ データベーススペシャリスト

⚖️ 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

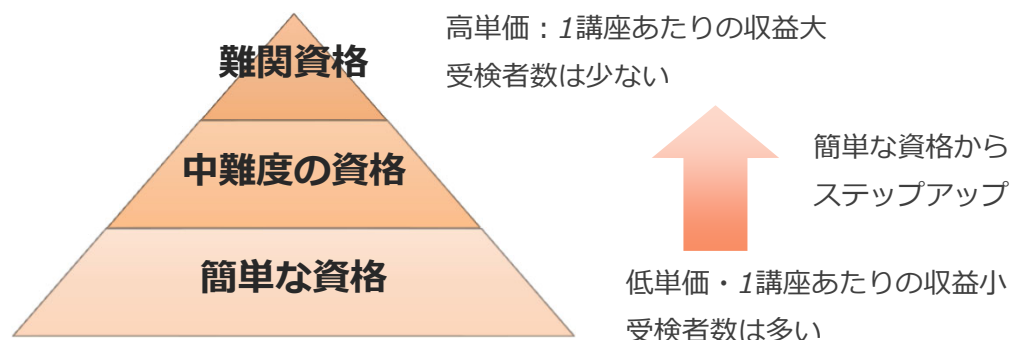
- ▶ 宅建士（宅地建物取引士）
- ▶ 建築士
- ▶ マンション管理士/
管理業務主任者
- ▶ 賃貸不動産経営管理士

👤 公務員

- ▶ 公務員

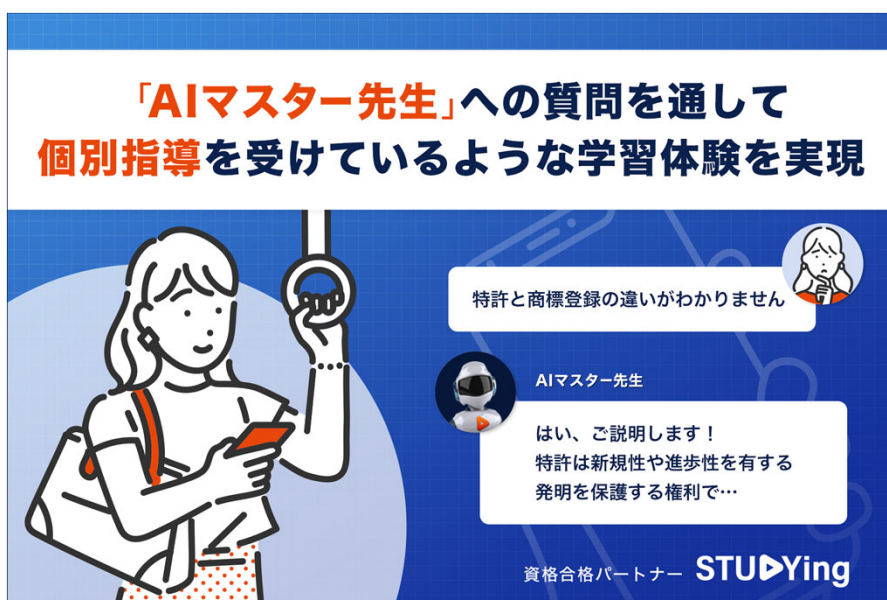
🗣️ 語学

- ▶ TOEIC® TEST 対策



スタディング事業：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」をリリース（ベータ版7月、正式版12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



**「AIマスター先生」への質問を通して
個別指導を受けているような学習体験を実現**

特許と商標登録の違いがわかりません

AIマスター先生
はい、ご説明します！
特許は新規性や進歩性を有する
発明を保護する権利で…

資格合格パートナー **STUDYing**



特許と商標登録の違いがわかりません。どう違うのか教えてください。

×入力クリア 32/200文字 ▶

全て 講義 動画 問題 冊子 WEBテキスト ×モ 音声 設問 Q&A マイノート

AI検索 AI説明 **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！

特許は新規性や進歩性を有する発明を保護する権利で、技術的なアイデアや方法に関するものです。一方、商標登録は、商品やサービスを識別するためのマークやロゴ、名称などを保護する権利です。特許は技術的な内容を、商標はブランドや企業のアイデンティティを保護する点で異なります。

参照元
過去問セレクト演習-6-2 意匠権と商標…<Q&A> セレクト問題9 不正競争防止法（令和元年…<Q&A>

スタディング以外も調べて説明します！

特許は新しい技術や発明を保護するためのもので、一定期間、他者がその技術を使用することを排除する権利を与えます。一方、商標登録は、商品やサービスの出所を示すマーク、ロゴ、名称などを保護するためのもので、他者が同一または類似の商標を使用することを防ぎます。特許は技術的な内容に関わり、商標はブランドやアイデンティティの識別に関わります。

スタディング事業：スタディングチャレンジによる継続支援

ゲーム感覚で資格学習を続けられる新機能「スタディングチャレンジ」をリリース（11月）
モチベーションを高めながら、長期にわたる資格学習の継続を支援

STU▷Ying

ゲーム感覚で資格学習を続けられる「スタディングチャレンジ」をリリース

1週間で合計6時間チャレンジ
689人参加中

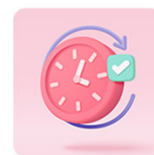
しっかり学習する習慣をつけたい方におすすめです
1週間の中で、取り組みやすいタイミングでがんばりましょう！

チャレンジ達成しました！

チャレンジ達成者一覧
参加者 689 達成者 365

順位	達成者	学習時間
1	スタディング太郎 あなた	8時間12分
2	山田花子	8時間05分
3	鈴木一郎	7時間50分
4	田中健太	7時*

今日も達成できた！



合計学習時間

チャレンジ期間中の学習時間の合計が、目標以上になることを目指すチャレンジ



連続学習日数

チャレンジ期間中毎日、1日あたりの学習時間合計が目標以上になることを目指すチャレンジ

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）、司法書士（12月）で開始
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
- ・ 司法書士
- ・ 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）、弁理士講座（11月）で開始
AIが受講者ごとに、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

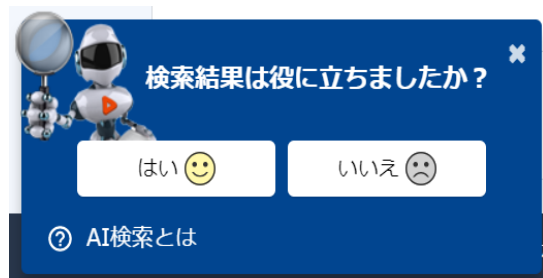
AI学習プラン（特許第6661139号）



■ 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

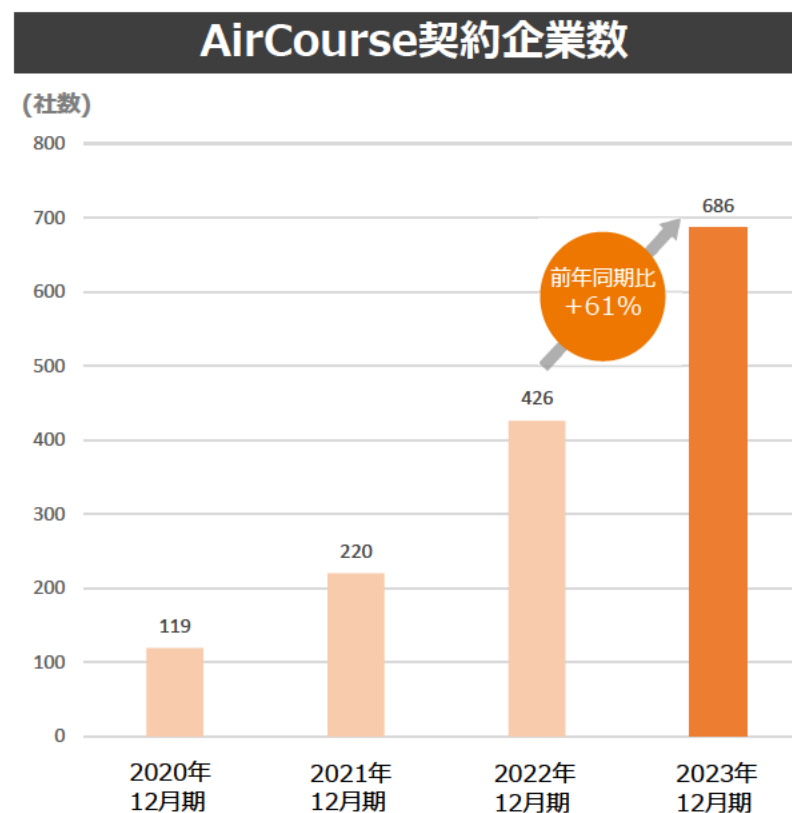
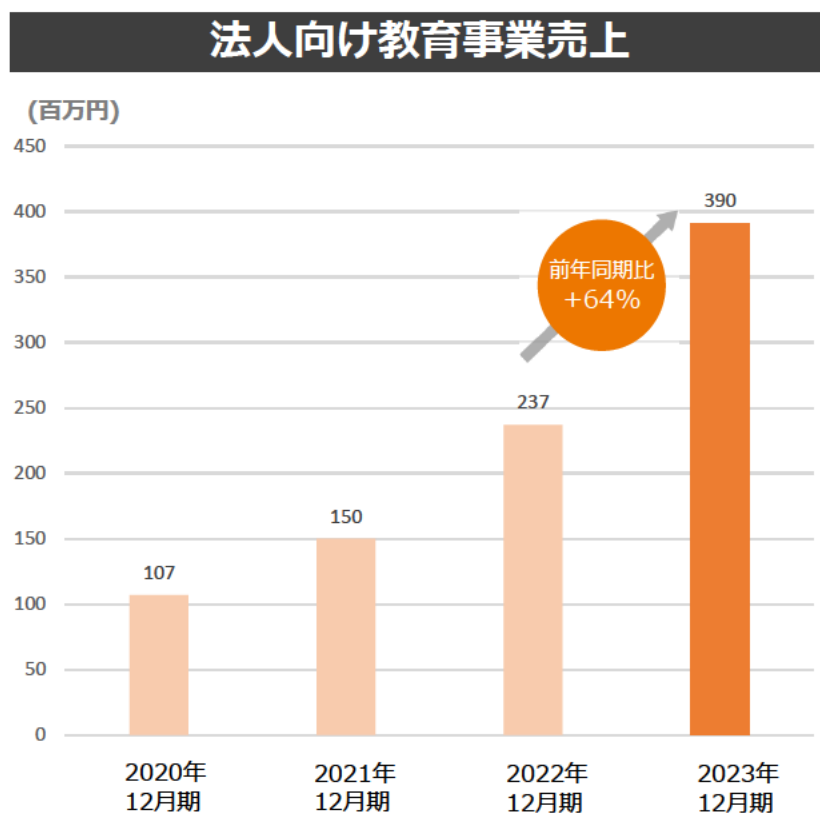


■ 学習中の質問に対し、最適なコンテンツを横断的に表示
AI検索機能は、受講者が調べたいキーワードを入力すると、スタディングの様々な学習コンテンツの中から最適なコンテンツを探して表示する機能です。従来の検索機能のように単に検索キーワードをコンテンツ内で探すのではなく、AIを利用して、検索キーワードとの関連性や受講者の評価などから各ページをスコアリングし、受講者が求めているコンテンツを上位に表示します。

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

法人向け教育事業の売上が+64%、AirCourse契約企業数も+61%と大幅に増加
SaaS型ビジネスモデルの顧客基盤が成長

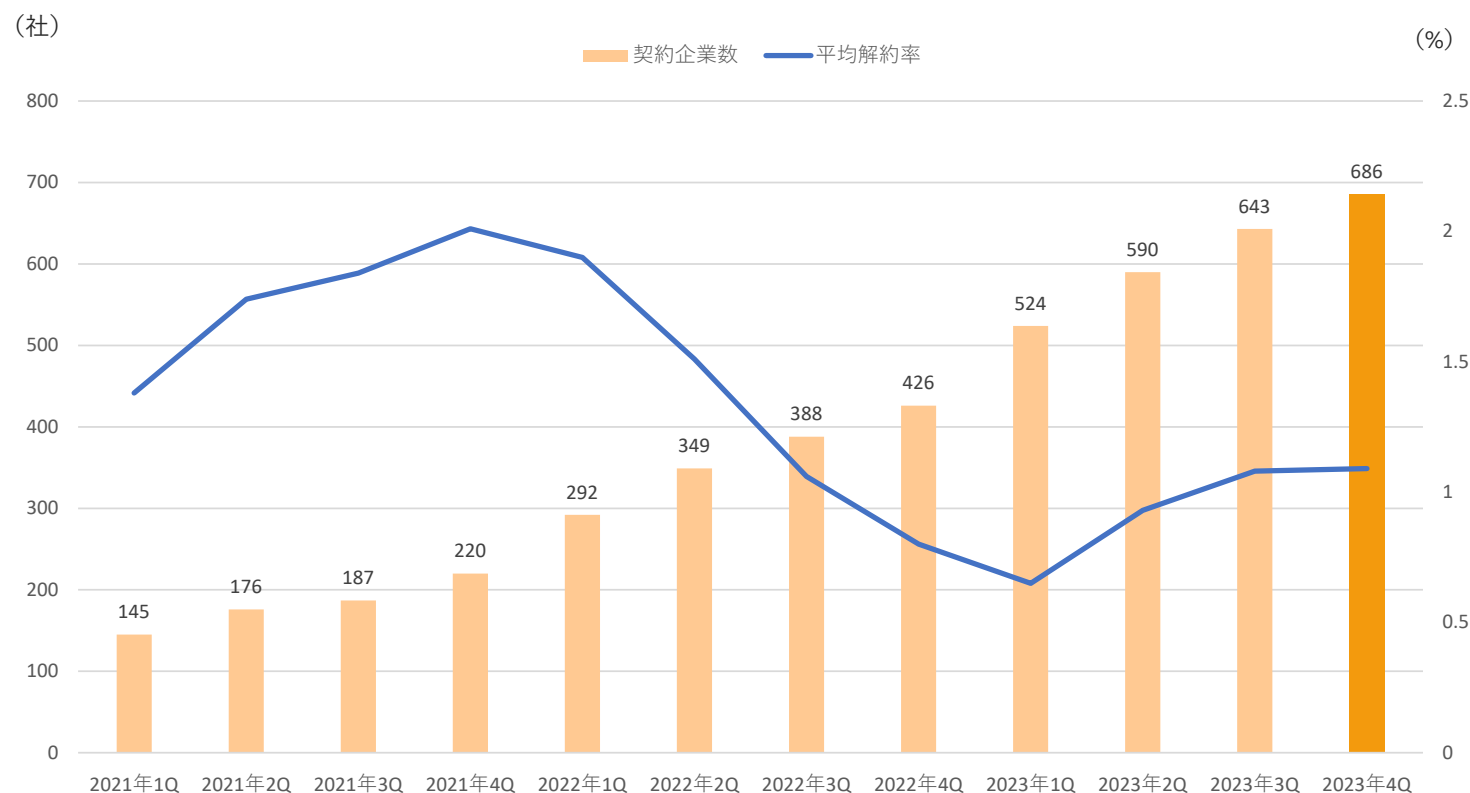


法人向け教育事業：契約企業数・平均解約率 四半期推移

AirCourseの契約企業数は、前年から+260社の686社と増加

AirCourseの4Qの平均解約率※は1.09%と前四半期からほぼ横ばい

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
株式会社あいばら 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

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+208コースとなり、2023年12月末で856コースに大幅拡充
GPT活用やDX関連など、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

プロバイダ責任制限法（令和3年改正法）
インターネット上の違法または違法ではないが有害な情報への対応に関する法律です。

対象	・ ISPやWebサイト運営者 ・ 負う損害賠償責任の範囲
新たな裁判手続きの創設	発信者情報の開示を1つの手続きで行うことができる、非訟手続の創設
開示請求範囲の見直し	SNSなどのログイン型サービスなどにおいて、発信者の特定に必要となる場合に、ログイン時の情報開示ができるように見直し

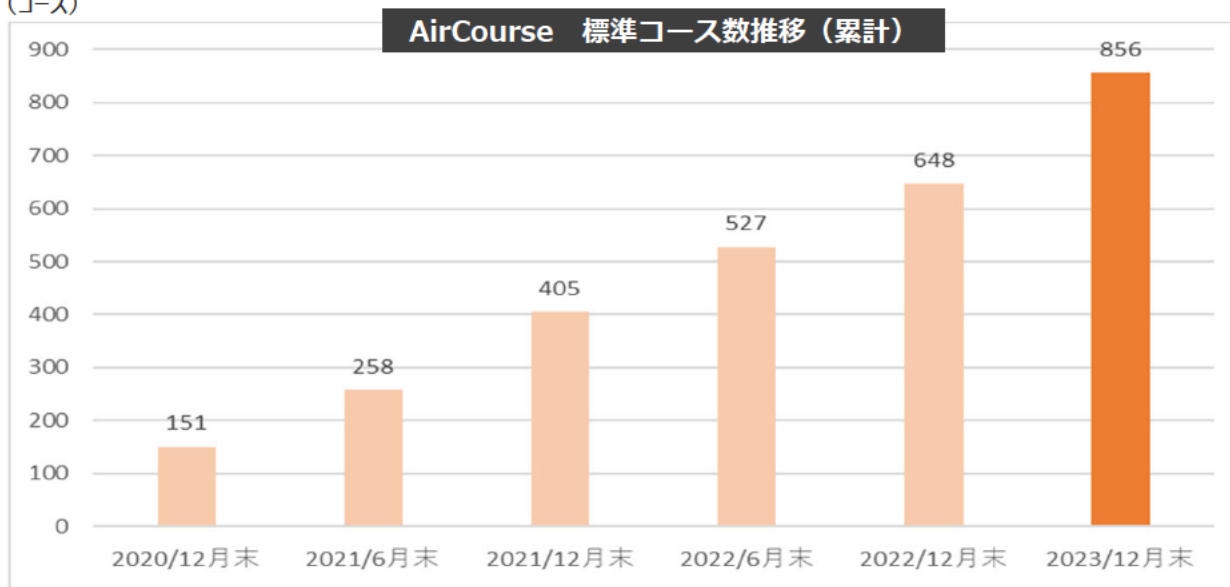


DXシリーズ

「情報セキュリティ」

- ・ 情報セキュリティ関連ガイドライン
- ・ 知的財産権
- ・ サイバー攻撃とその手法
- ・ 社会を支える暗号技術
- ・ 「知らない」では済まされない認証技術

(コース)



- ・ 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、DX関連、GPTなど充実のラインナップに展開

スタディングキャリア

資格を活かして転職できるダイレクトリクルーティングサービス「スタディングキャリア」をリリース
(2023年11月7日開始)



AirCourse AIナレッジ

ナレッジ共有できる法人向け生成AIサービス「AirCourse AIナレッジ」をリリース
(2023年12月11日開始)

安心

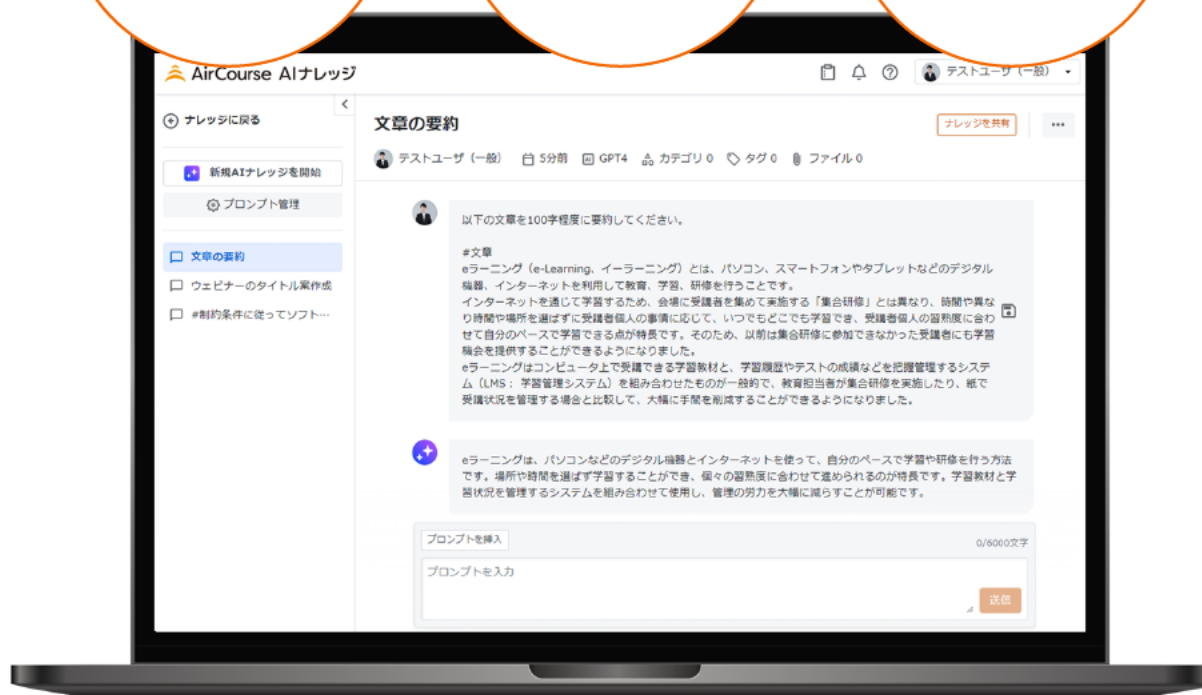
AI学習データ
流用なし

**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



中期経営計画2026

2024年2月

KIYOラーニング株式会社

東証グロース：7353

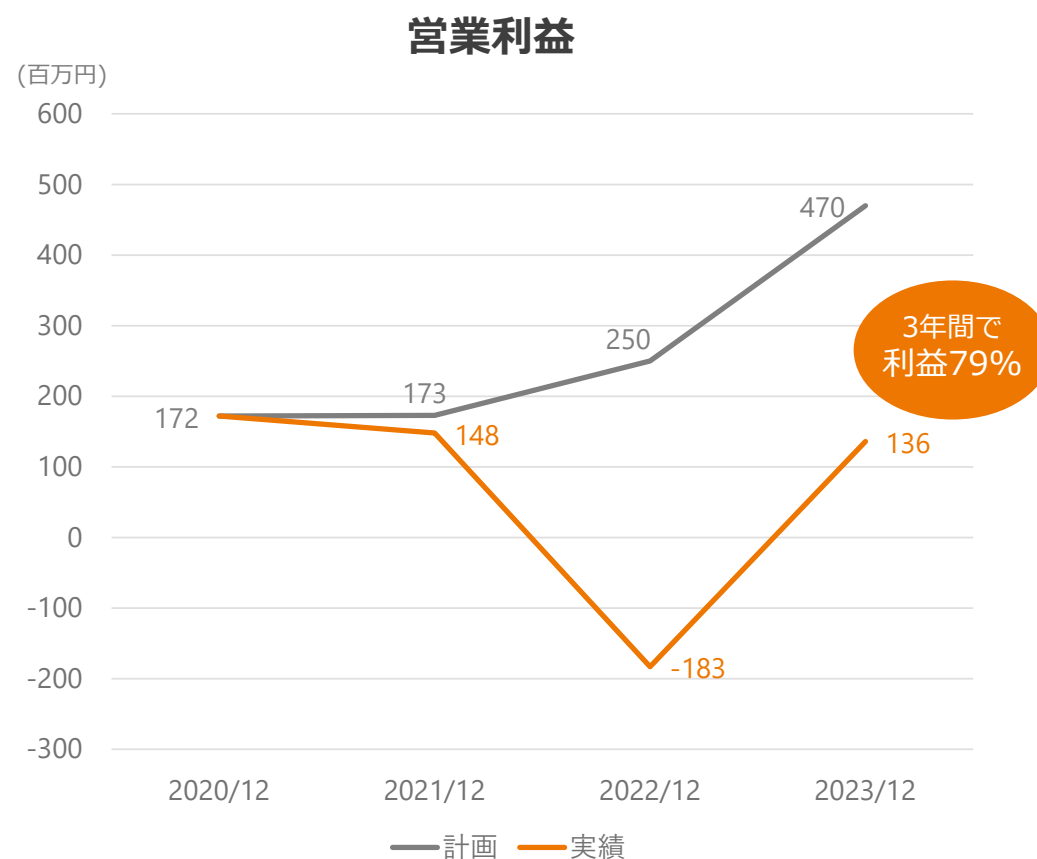
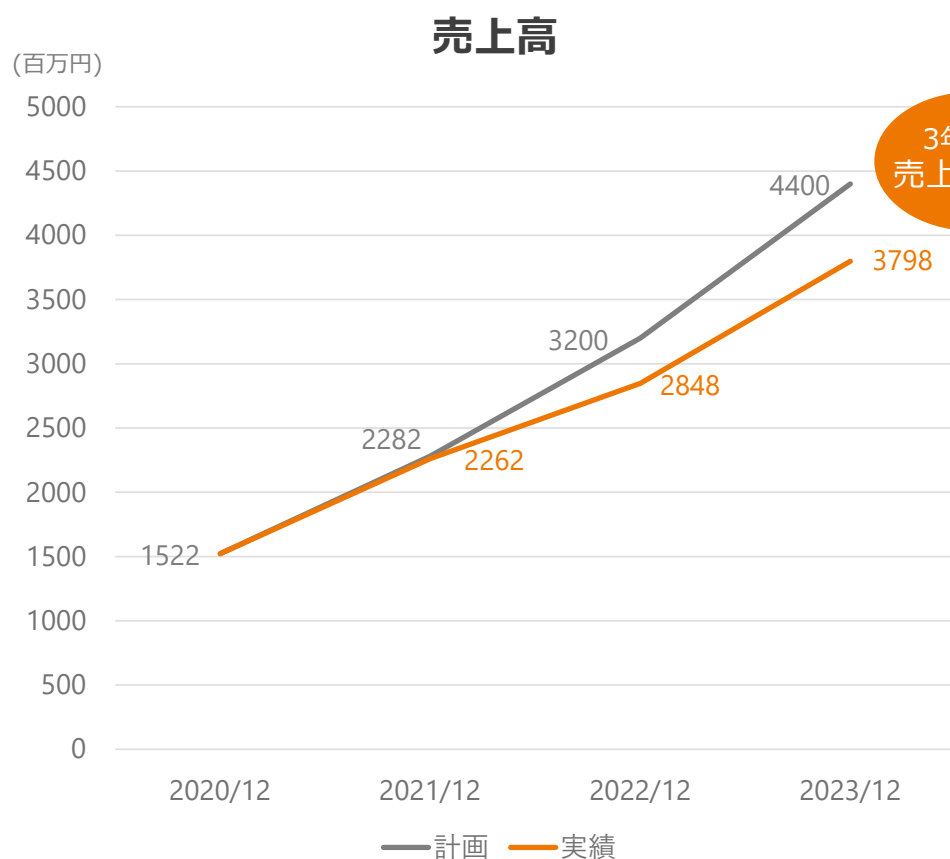
目次

1. 中期経営計画2023の振り返り
2. 中期経営計画2026
 - ・ 当社の事業概況と環境の変化
 - ・ 経営の基本方針と長期戦略
 - ・ 中期計画2026の目標と基本戦略
3. 2024年12月期 業績予想

中期経営計画2023の振り返り

中期経営計画2023の振り返り：業績推移

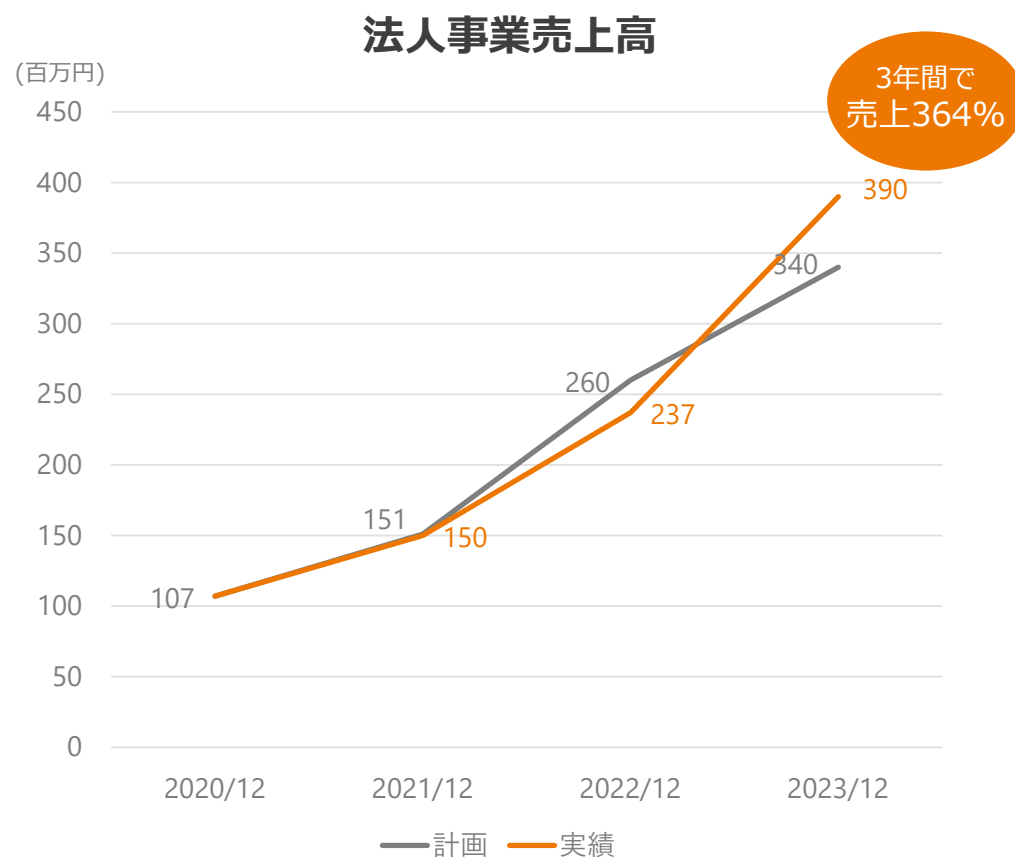
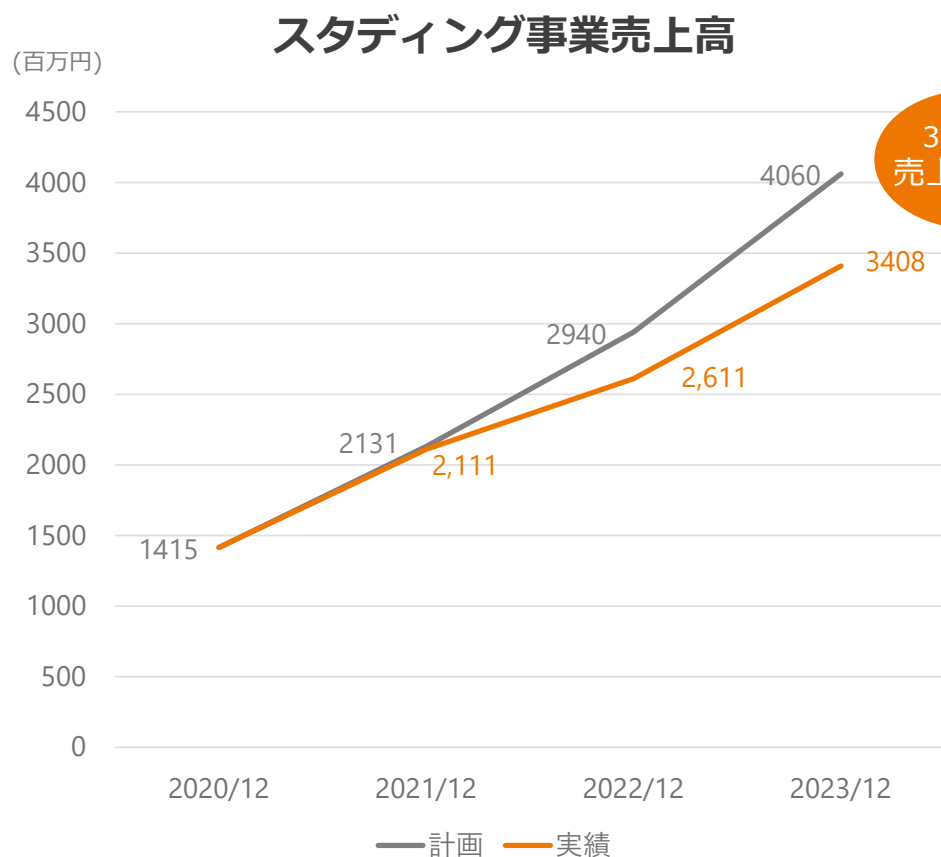
売上高は当初計画比86%と未達となったが3年間で249%と伸長し、成長戦略は一定の成果が挙げられた
営業利益は3年間で当初計画比28%、基準年から79%となり、利益成長が実現できず



中期経営計画2023の振り返り：事業別売上推移

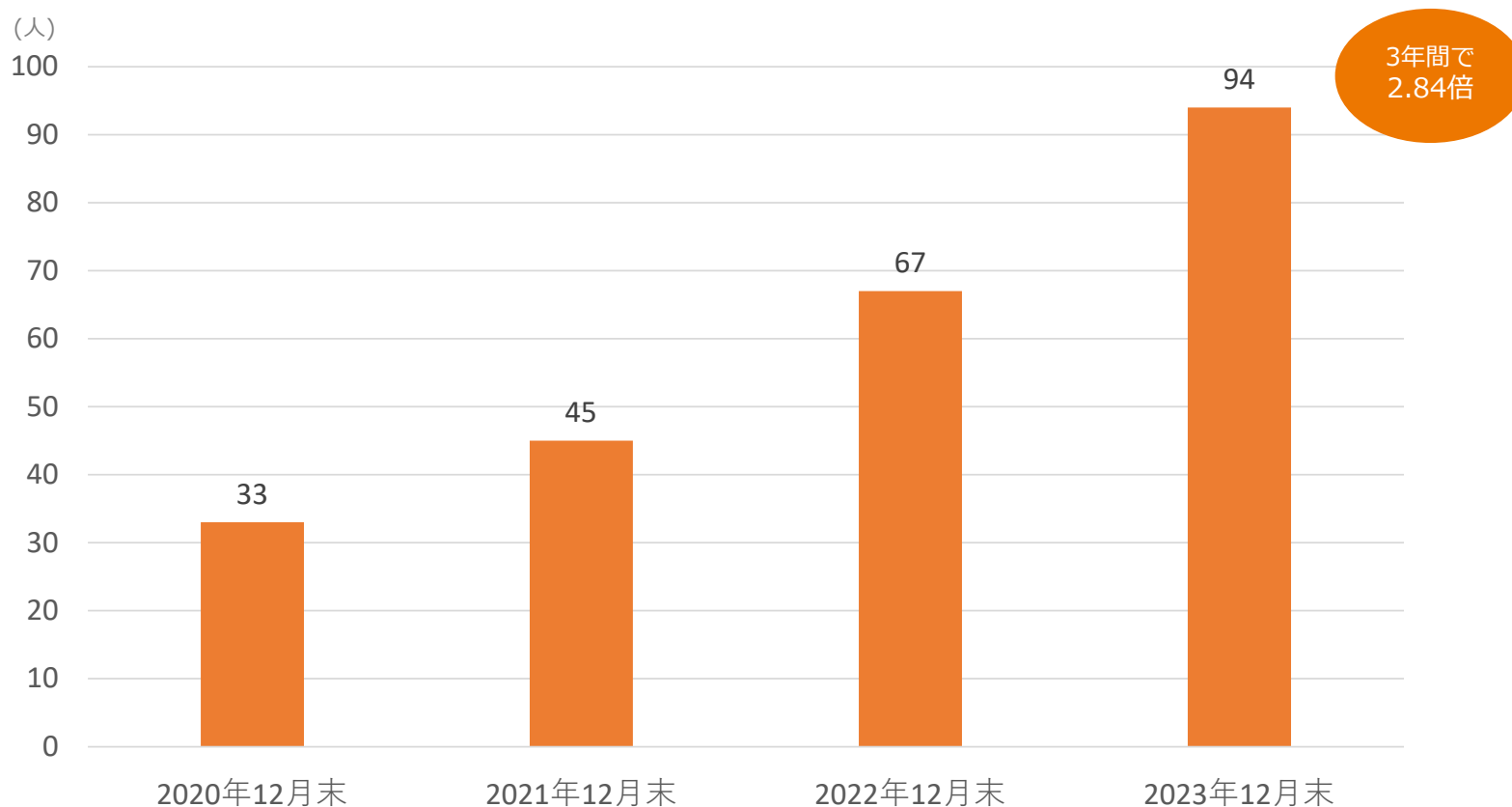
スタディング事業の売上高は当初計画比83%と未達となったが3年間で240%と伸長し、成長戦略は一定の成果が挙げられた

法人事業の売上高は当初計画比114%と達成し、3年間で364%と高い成長を実現



中期経営計画2023の振り返り：社員数

社員数は3年間で2.84倍の94名になり、当初計画（90～110人）通りに採用を実行
今後の既存事業の強化・成長および、新規事業の展開をするための組織能力の強化を実現

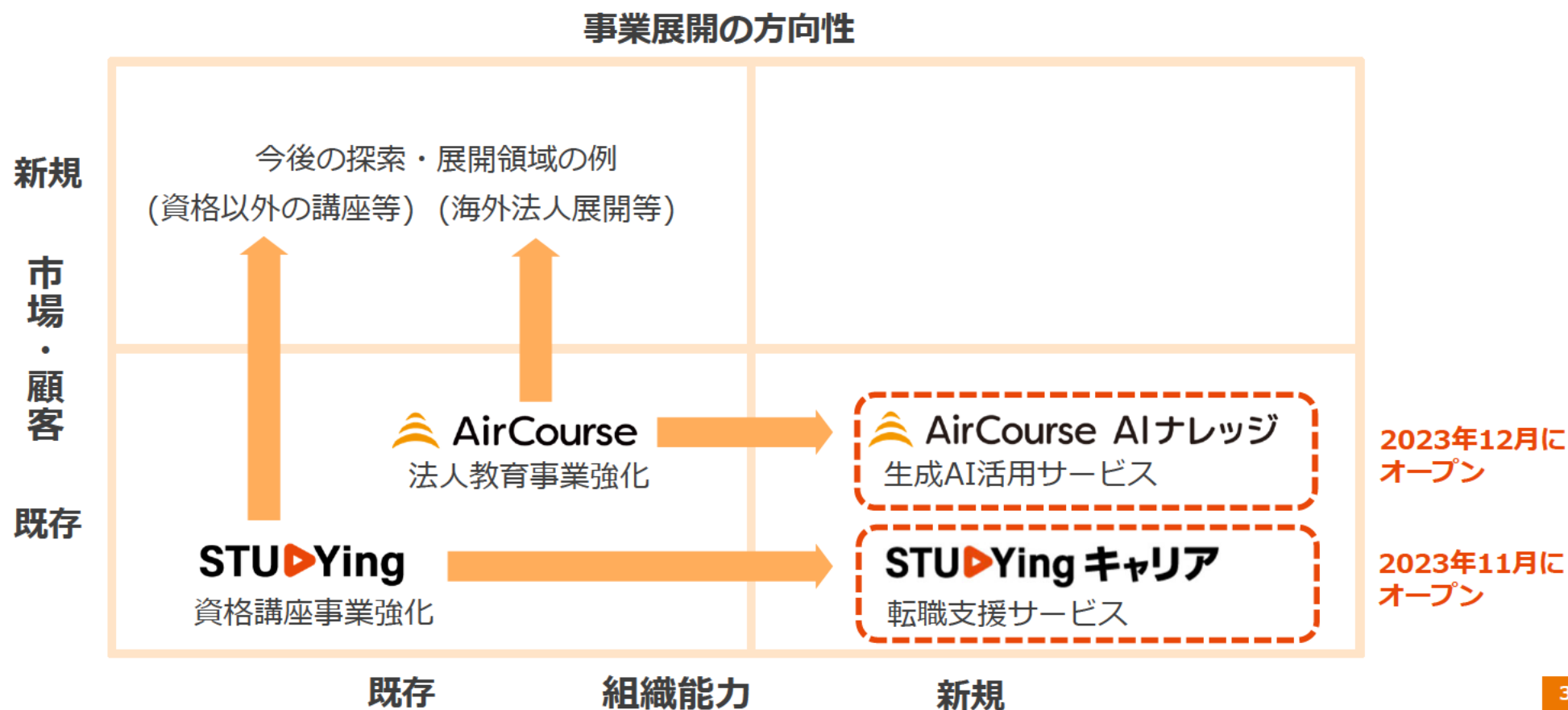


*社員数：直接雇用数の期末合計（正社員、契約社員、パート社員）

中期経営計画2023の振り返り：事業ポートフォリオの拡張

長期ビジョンで掲げていた新規事業領域の探索と展開について、2023年12月期中に2つの新規サービスをオープン

スタディングキャリアでは転職市場、AirCourse AIナレッジでは法人向け生成AI市場と、2つの成長市場での事業展開の足掛かりができた



再掲：長期ビジョン実現に向けた取り組み

中期経営計画2023では、長期ビジョンの実現に向けた取り組み方針を決め、投資および事業運営を行った

長期ビジョンの実現に向けた当中計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

中計2023での取り組み方針

- 既存事業の成長が最重要目標
- 組織能力の強化（システム、AI、コンテンツ、マーケティング、オペレーション）
- 新規事業の探索と展開

中期経営計画2023の振り返り：成果と課題まとめ

成果が大きかったもの

成果はあったが課題もあったもの

課題が大きかったもの

売上成長 (最優先)

- 売上目標は未達だったものの一定の高成長は実現した（3年間で249%と伸長）

利益成長

- 営業利益については予定していた利益成長が実現できず（3年間で79%に減少）

人的資本

- 採用は順調に進み、成長のための組織体制の強化ができた（3年間で33名→94名）

組織能力・技術

- AI活用（特許取得含む）、マーケティング能力等の組織能力を強化できた

スタディング 事業

- 売上目標は未達だったものの一定の高成長は実現（3年間で240%と伸長）
- 想定よりも新規会員獲得コストがかさみ、収益性は想定を下回った
- 各種AI機能の拡張や、生成AIを使った個別指導の導入によりプロダクト強化ができた
- 講座ラインナップを26講座から33講座に拡張

法人事業

- 売上目標を達成し、高成長を実現（3年間で364%と伸長）
- SaaS型事業に適した組織設計、人材採用を行い、更なる成長のための基盤ができた
- 大企業向けの管理機能強化や、ナレッジ共有機能等によりプロダクト強化ができた
- 受け放題コースを151コースから856コースに大幅拡張

新規事業展開

- 転職市場に展開すべくスタディングキャリアをオープン
- 法人向け生成AI市場に展開すべくAirCourse AIナレッジをオープン

当社の事業概況と環境の変化

事業とサービスの概要

個人のキャリア支援と人的資本活用のプラットフォームを展開

2つの新規サービスにより、マルチプロダクト体制（1顧客に対して複数の商品を提供できる体制）になった

キャリア支援プラットフォーム

個人/法人向け

STUDYing

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



個人/法人向け

STUDYing キャリア

資格を活かして転職できる
ダイレクトリクルーティングサービス



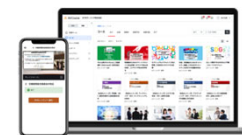
New !
2023年11月
サービス開始

人的資本活用プラットフォーム

法人向け

AirCourse

人材育成の悩みを解決する
クラウド型eラーニングサービス



法人向け

AirCourse AIナレッジ

ナレッジ共有できる生成AIサービス

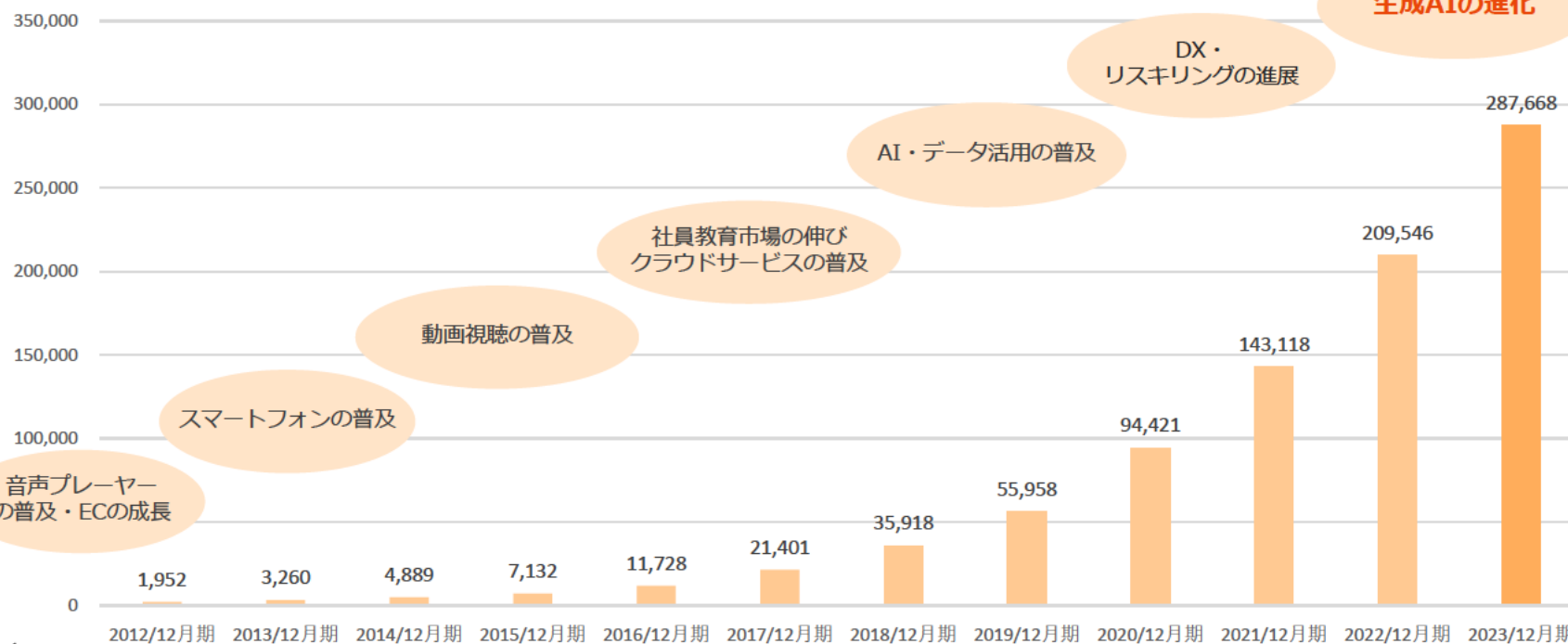


New !
2023年12月
サービス開始

「学びの革新」と成長の軌跡

2008年の事業開始以降、世の中の環境変化・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

スタディング
累計新規有料会員数



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

2012/9月
学習システムを自社開発

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」



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
(現グロース)
上場

2021/7月
AI実力スコア
リリース



2022/7月
AI問題復習
リリース

2023/7月
AIマスター先生
リリース

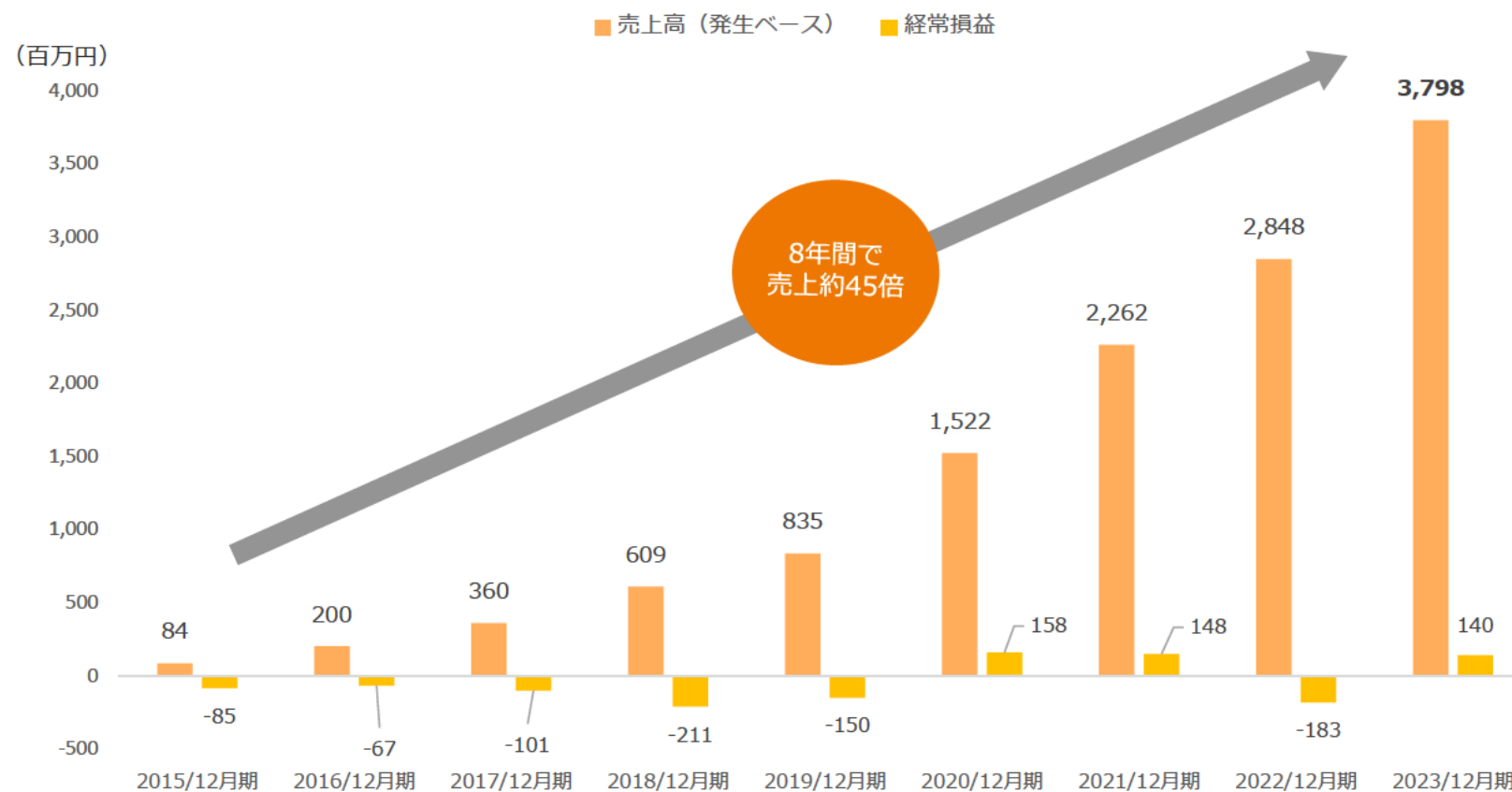
2023/11月
スタディング
キャリア
リリース

2023/12月
AirCourse
AIナレッジ
リリース

継続的な高成長を実現

売上は、2015年以降8年間で約45倍

システム開発、コンテンツ開発、マーケティング等の先行投資をしながら高成長を実現



※2015年12月期～2017年12月期は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は受けておりません。

個人を取り巻く環境の変化と学習の変化

生成AIの登場により、ほとんどの職種が影響を受け、先生／コーチをAIが代替する本質的な変化が起こる生涯を通じて学習・スキル習得をし、転職等をしながらキャリア開発をする必要性が高まる

環境の変化

個人の学習の変化

AI・IT等の 技術進化

- AI・IT技術の進化
- 生成AI技術・サービスの進化

- IT・AI技術を活用し、個別最適化した学習に進化（パーソナライズ）
- 先生／コーチをAIが代替するような本質的な変化が起こりつつある

リスキリング

- IT技術、業界、事業の急速な変化によるスキルの陳腐化

- リスキリングや、生涯にわたってスキルを高め続ける事が重要になる

キャリア開発

- 人生100年時代・労働年数の長期化
- 人材の流動化、転職・副業が一般化

- 転職・副業しながらキャリア開発する必要性が高まる

学習環境

- 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学習が普及（すきま時間の活用）

企業を取り巻く環境の変化と人材育成の変化

リスクリング、人的資本経営に向けた能力開発の需要増加等に加え、生成AIの活用によって業務方法・スキル・生産性が変化するため、人材育成も大きく変化していく

環境の変化

個人の学習の変化

AI・IT等の 技術進化

- AI・IT技術の進化
- 生成AI技術・サービスの進化

- IT・AI技術を活用し、個別最適化した学習に進化（パーソナライズ）
- 生成AIを社員が活用するようになり、業務方法、必要なスキルが変化（必然的に人材育成も変化）

DX・ リスクリング

- 技術革新・競争環境変化による事業の変革と生産性向上

- DXの実現のため社員のリスクリングが重要に
- 組織ナレッジ共有による生産性向上が必要に

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

- 人的資本活用（優秀な人材確保・育成・活用）が企業の最重要事項に
- 学習履歴やスキル、資格などの人的資本の可視化が重要に

学習環境

- テレワークの定着化
- 働き方の多様化、ワークライフバランスの推進

- 集合研修中心の育成施策からデジタルを活用した育成にシフト

経営の基本方針と長期戦略

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

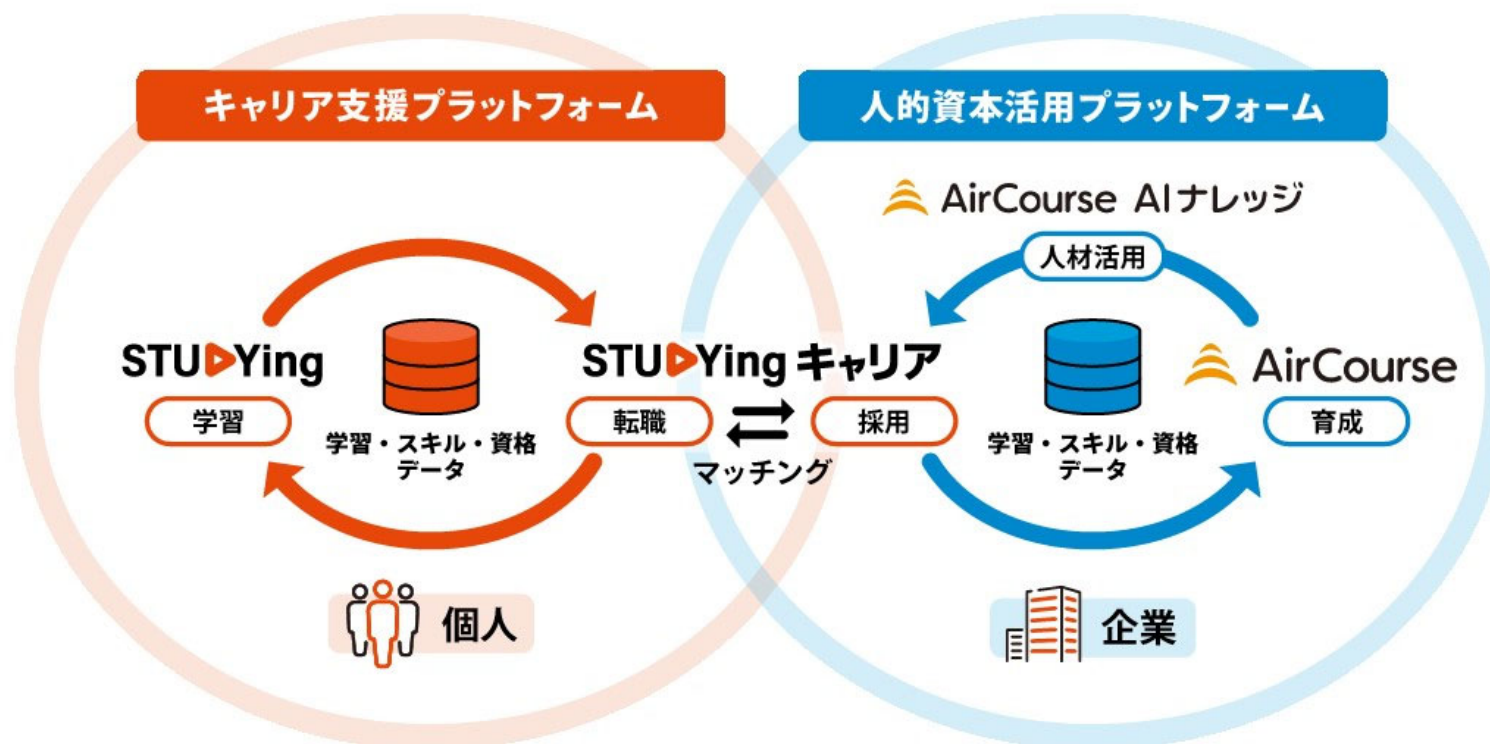
**学びを革新し
誰もが持っている無限の力を引き出す**

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**

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」を中核にした事業展開を行う



生涯に渡って人々のキャリアを支援

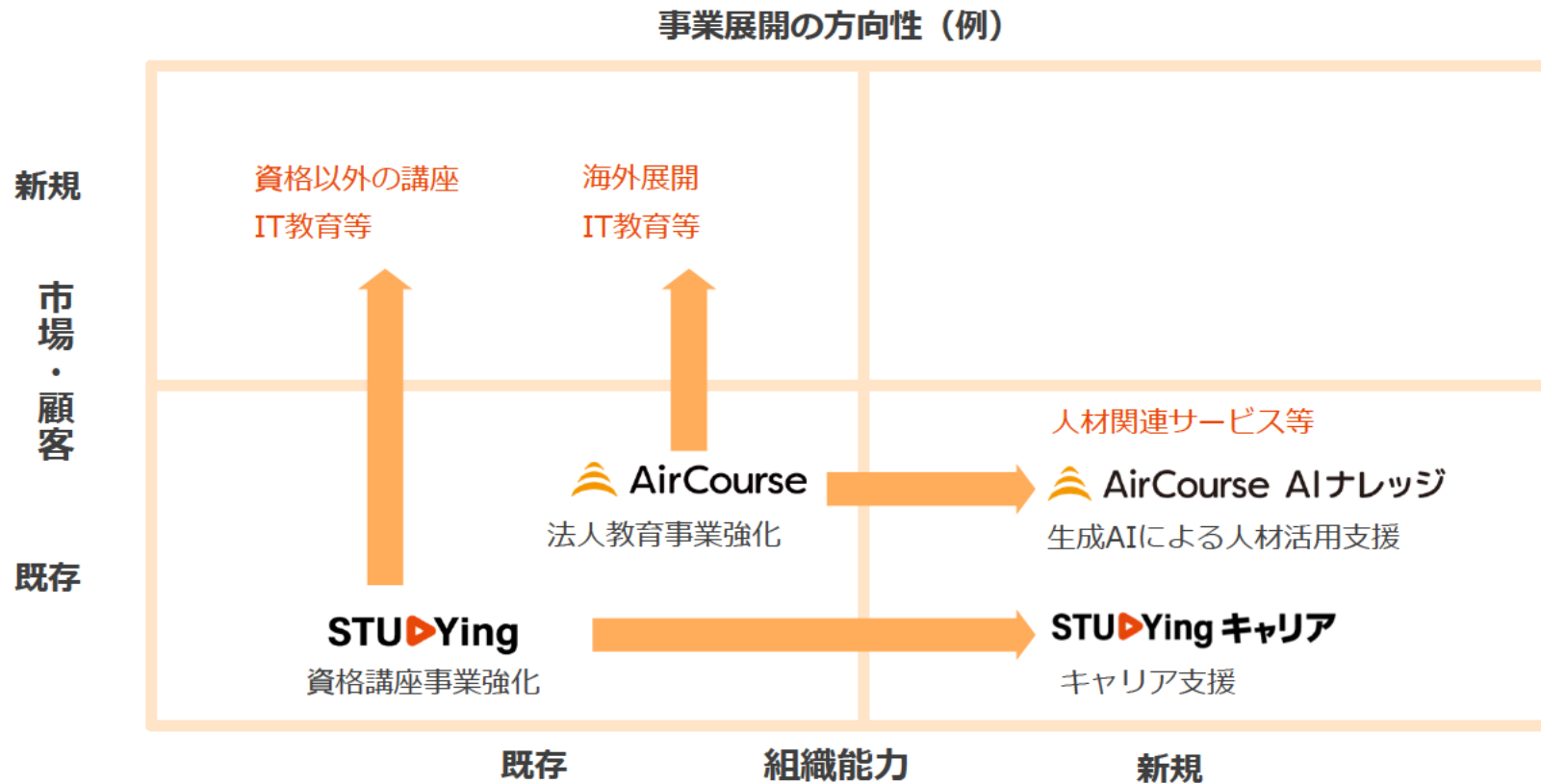
- ・学習
- ・転職
- ・職場での活躍

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

事業ポートフォリオの拡張

既存の資格講座事業・法人教育事業を強化しつつ、キャリア事業、AIナレッジ事業を成長させる。
さらに、IT教育等の資格以外の教育市場、人材関連サービス市場、海外市場等の成長市場についても、組織能力を活かしつつ、M&Aや提携を組み合わせてながら事業展開を狙う。



市場ポテンシャルと事業展開

個人向け資格取得市場と法人向けeラーニング市場をコア事業とし、人材市場、生成AI市場等の周辺市場にも展開



※1：矢野経済研究所「2023年版 教育産業白書」より 数字は2023年度の予測値

※2：矢野経済研究所「2023年版 ダイレクトリクルーティングサービス市場の現状と展望」より 数字は2023年度の予測値

※3：IDC Japan「AIシステム市場における産業分野別/ユースケース別の予測」より 数字は2027年度の予測値

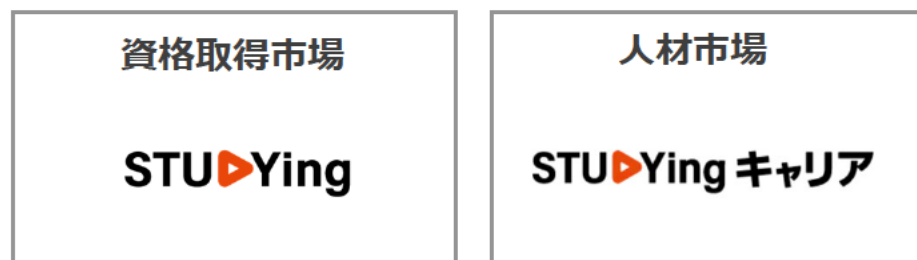
当社の強み（組織能力）と事業展開

人や組織の「学習」「育成」「活用」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つつ、既存事業の強化や新規事業への展開をすることで、成長と持続的な競争優位性を生み出す

組織能力（ケイパビリティ）



キャリア支援プラットフォーム



人的資本活用プラットフォーム



組織能力の強化

成長と持続的な競争優位性

中期計画2026の目標と基本戦略

2026年度の財務目標

2026年度の売上は、2023年度比152～168%の58～64億円を目指す

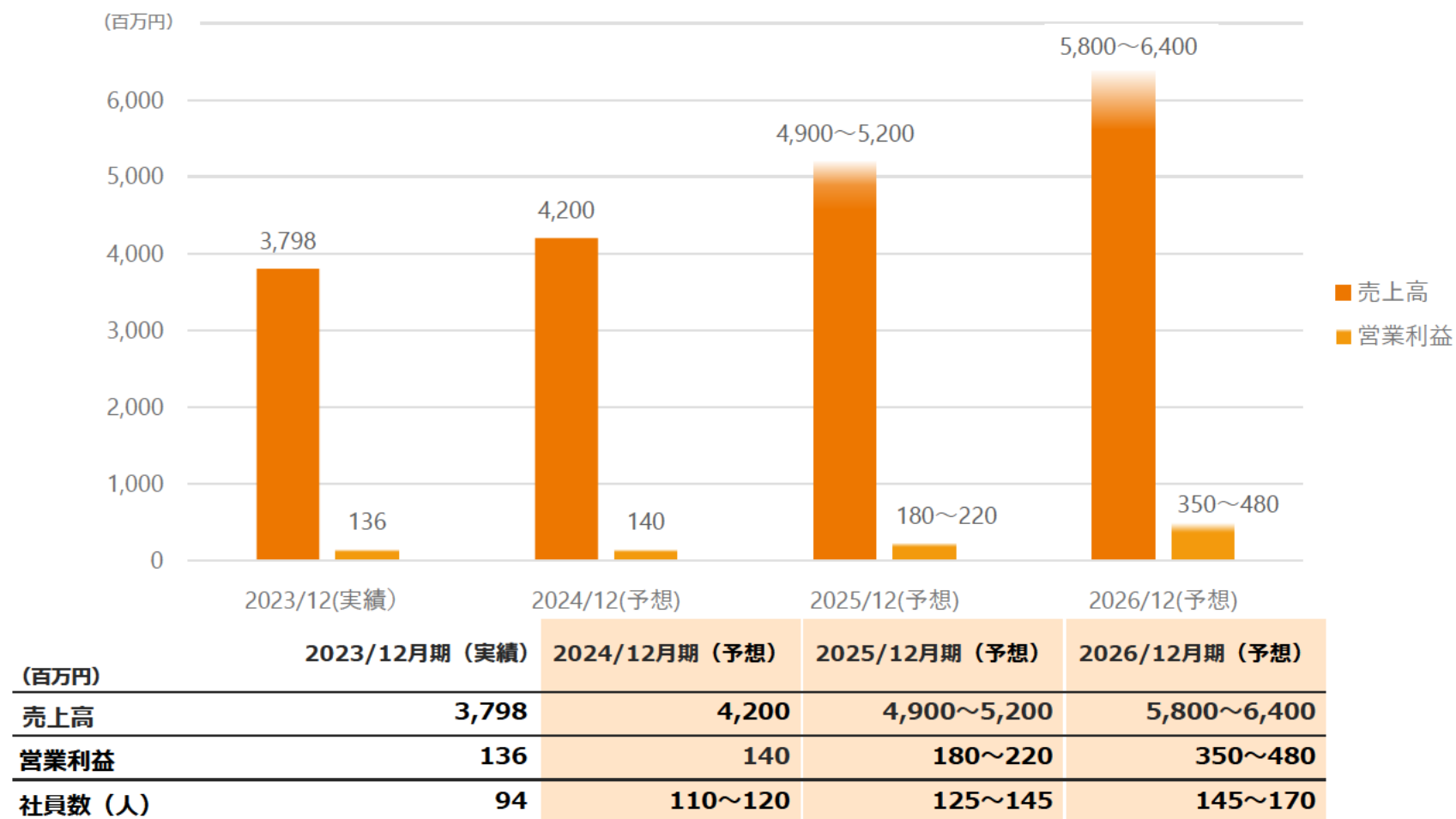
収益性を高め、2026年度の営業利益は、2023年度比257～352%の3.5～4.8億円を目指す



※2023年12月期実績を踏まえ、2021年2月12日に公表した長期ビジョン2032における2026年12月期の計画を見直ししております。

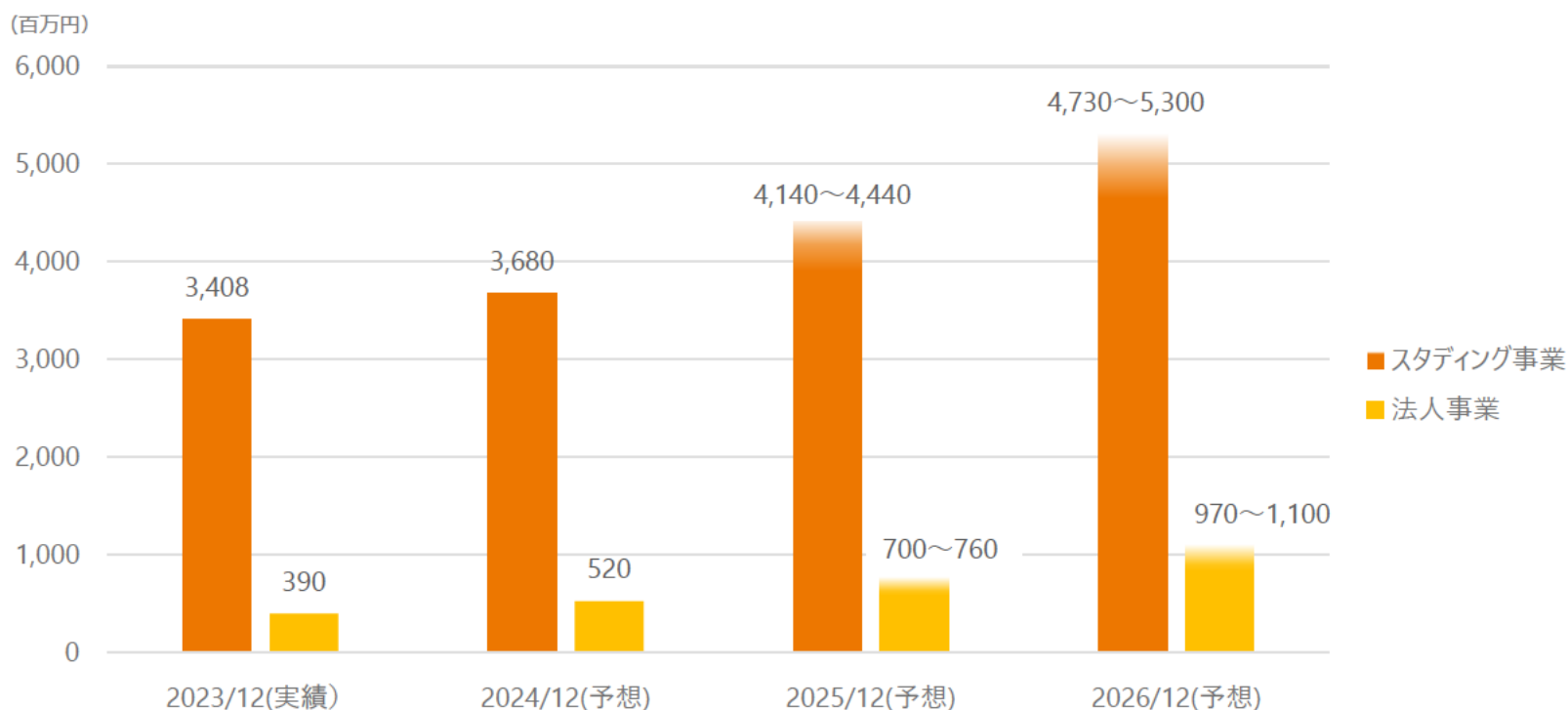
中期経営計画：数値目標

26年目標に向けて売上を成長しつつ、段階的に利益を増加させる
組織能力を高め、成長分野を伸ばすために社員の採用と育成を実施する



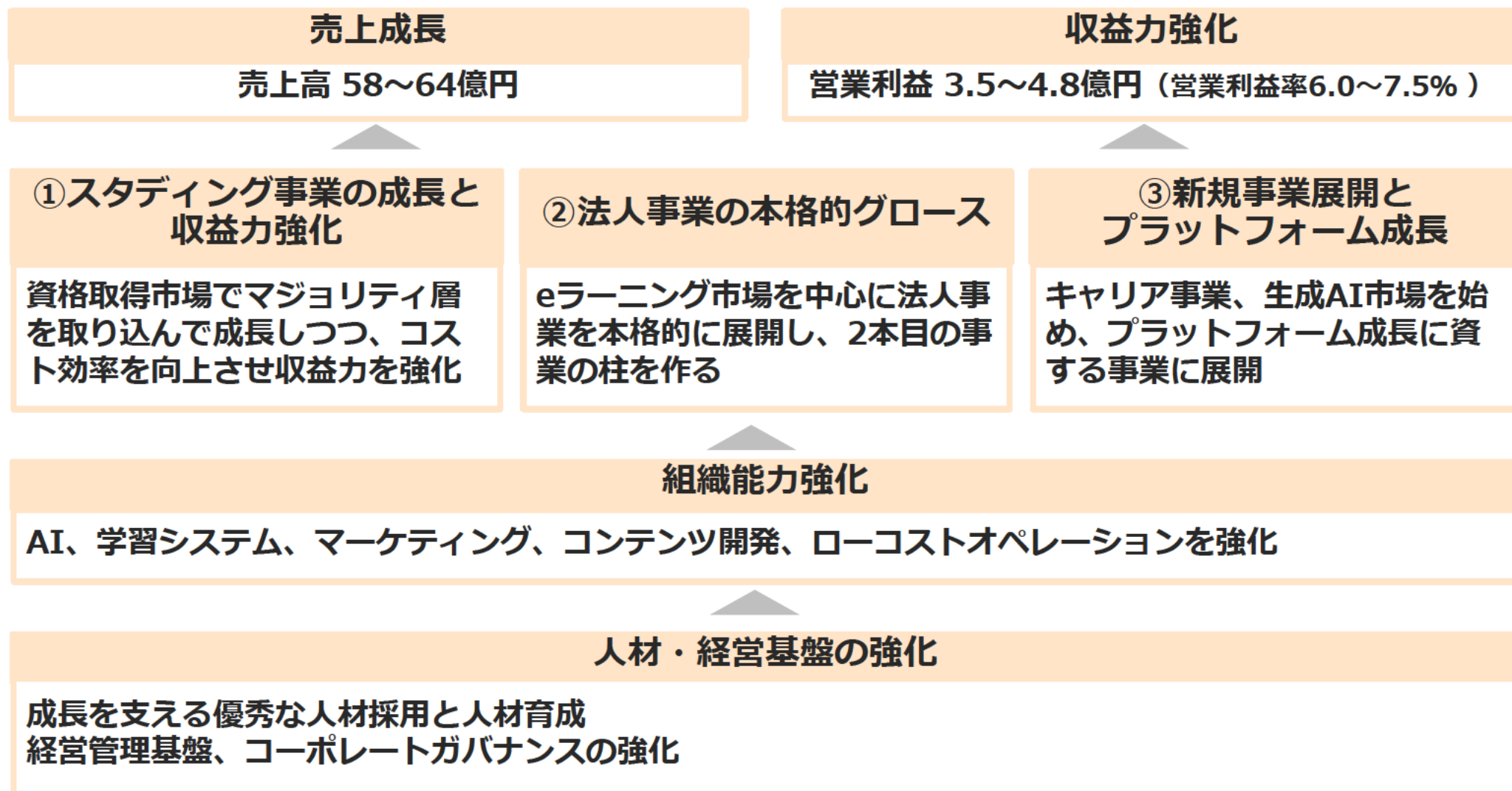
中期経営計画：事業別目標

スタディング事業では、集客効率の改善を図った上で、売上成長、利益成長を目指す
法人向け教育事業を強化し、2本目の事業の柱に成長させる



(百万円)	2023/12月期 (実績)	2024/12月期 (予想)	2025/12月期 (予想)	2026/12月期 (予想)
スタディング事業	3,408	3,680	4,140~4,440	4,730~5,300
法人向け教育事業	390	520	700~760	970~1,100

中期経営計画2026 基本戦略



スタディング事業：コンセプト

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

- 「合格者No1」になるために、AI・ITの活用、コンテンツの強化、マーケティングの強化等を行い、成長を実現する
- 認知度、ブランディングを高め、マジョリティ層を取り込む
- 集客効率を高め、収益力を強化する

重点施策

1. AI活用によるサービス強化

- 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

2. 講座ラインナップと商品力の強化

- ニーズが高い資格ラインナップを拡張
- コンテンツ開発・改善、講師力の向上による商品力強化

3. 集客力の強化と収益性の向上

- 認知・ブランディング活動により「資格を取るならスタディング」という想起を強化
- 集客手段を多様化し、集客効率を高めることにより収益性を向上させる

4. リピート販売の強化

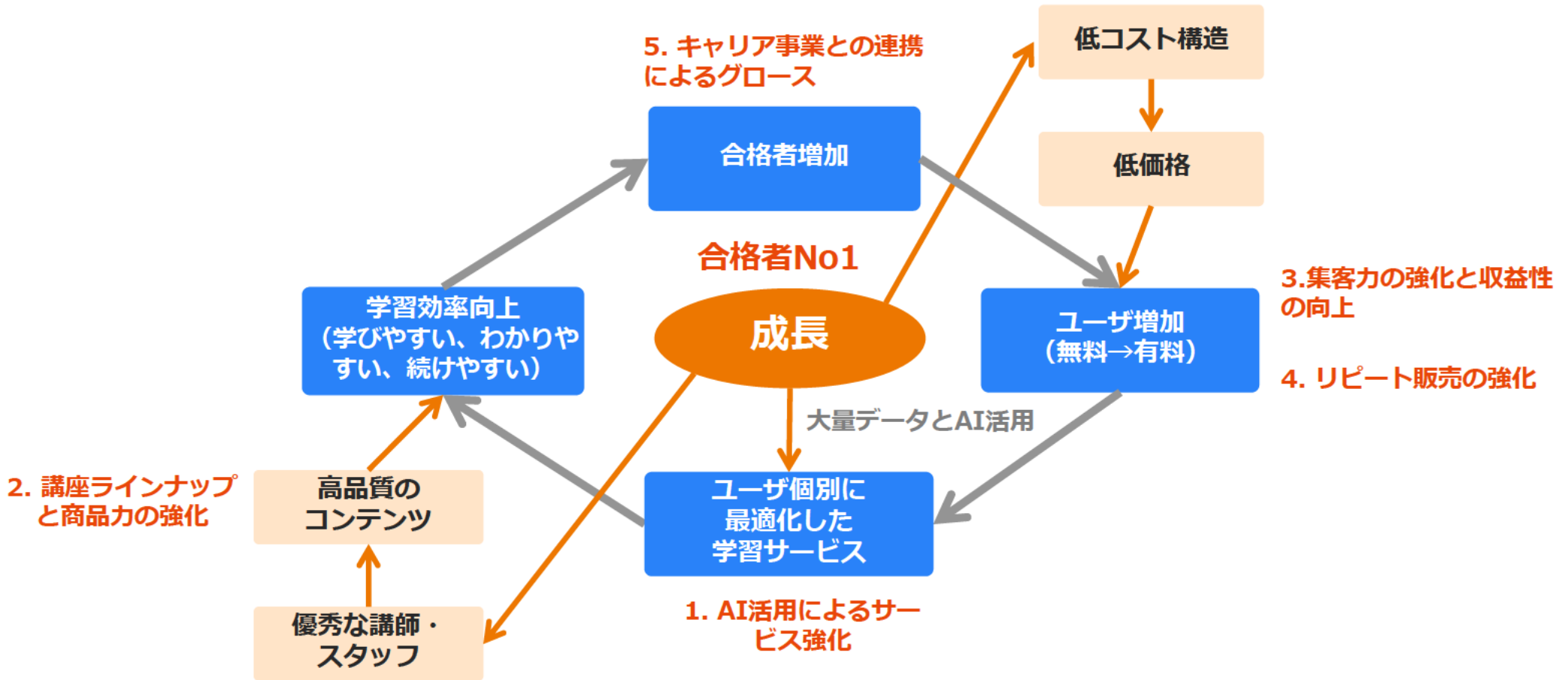
- 更新版、オプション商品、ネットワーキング等により既存顧客への販売を強化

5. キャリア事業との連携によるグロース

- 合格者にキャリア機会を提案することで、人材事業の成長を図る

スタディング事業：合格者No1戦略

以下の好循環を回すことで合格者を増やし、合格者シェアでNo1を実現する
5つの重点施策により、好循環をより加速させる

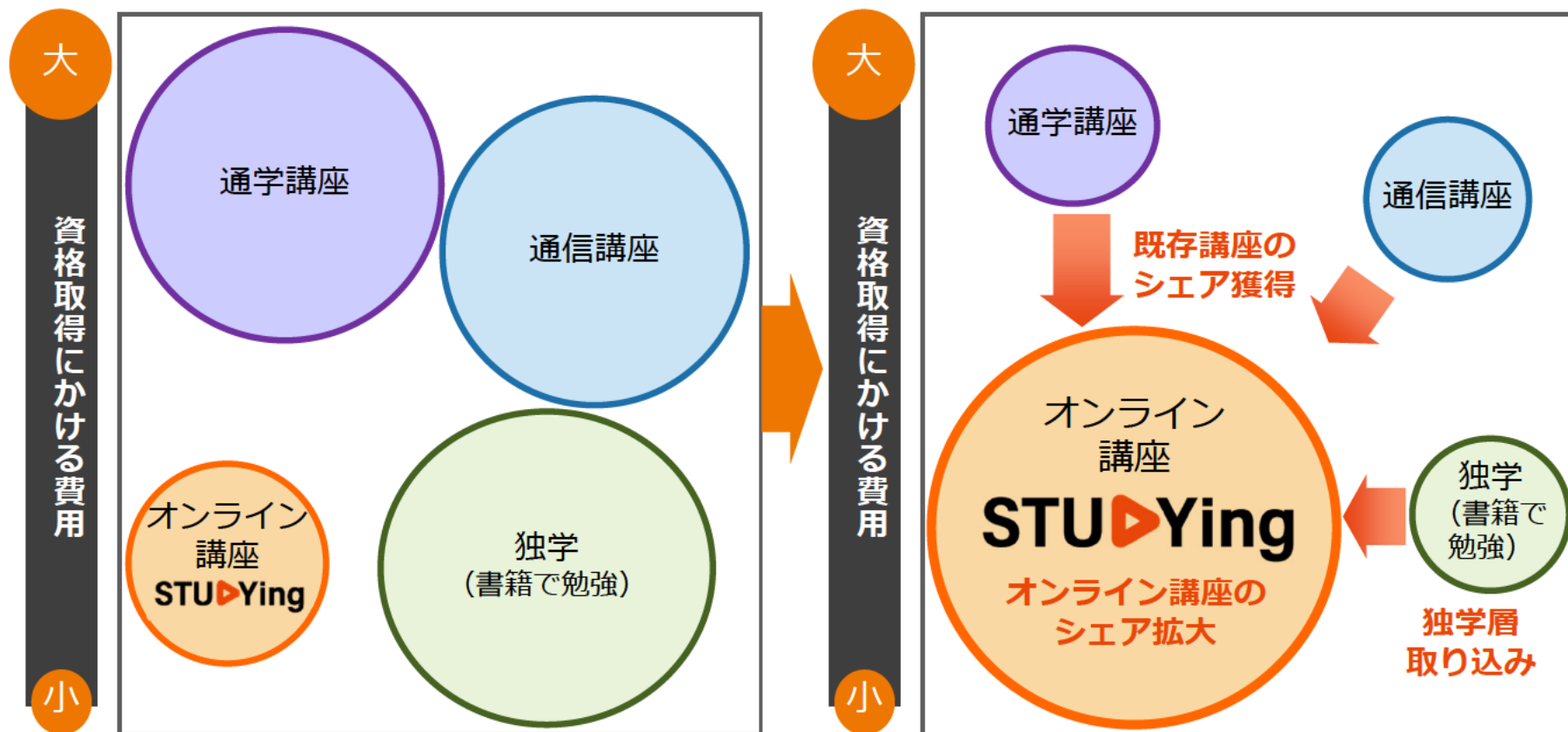


スタディング事業：マジョリティ層の取り込み

資格講座市場において、通学・通信講座、および独学層といった従来のマジョリティ層を取り込み、シェアを最大化

これまで

今後

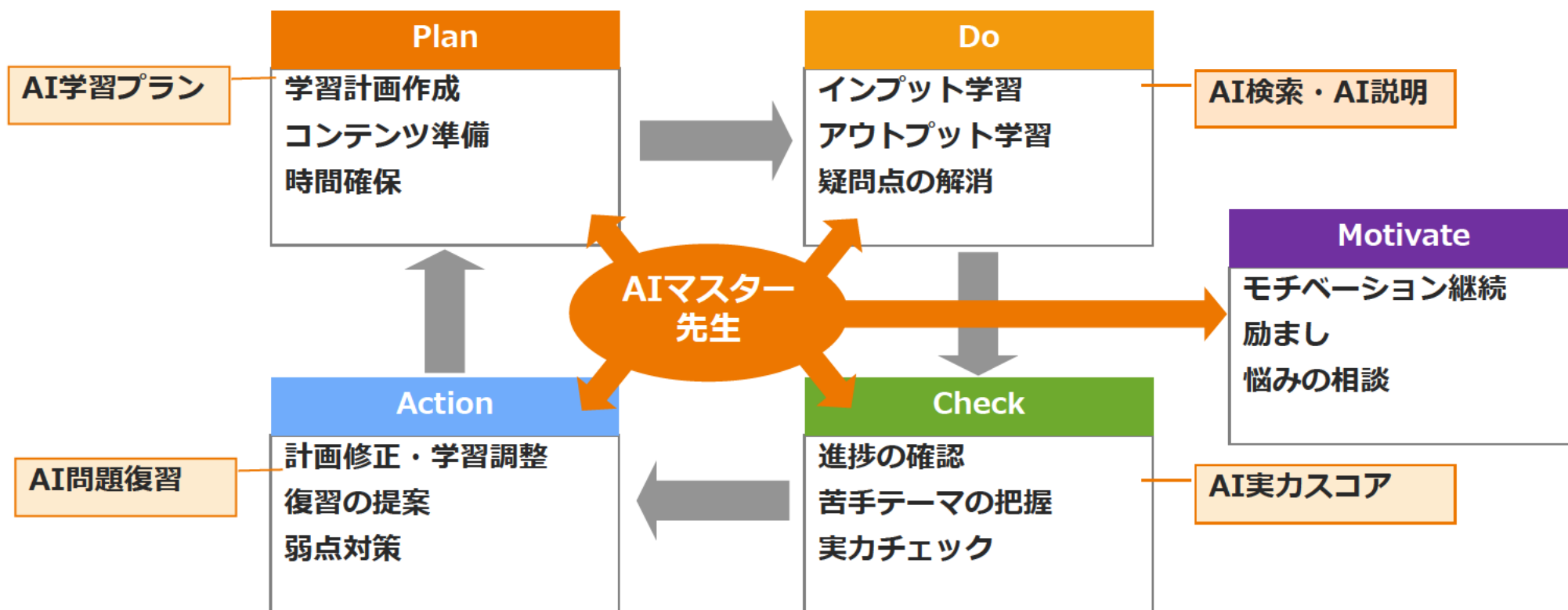


※ 図の面積は受講者数のイメージを表します

スタディング事業：AIと学習データの活用

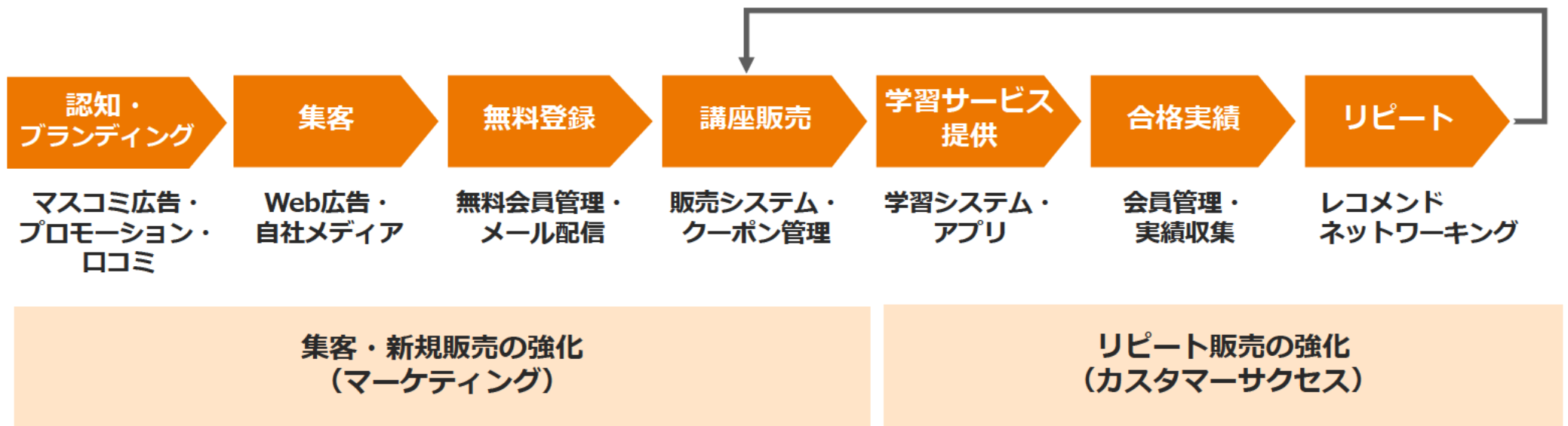
従来の画一的な学習ではなく、AIと学習データを活用して、一人ひとりに最適化した学習を提供
学習のPDCAサイクルを回すために、各種のAI機能を強化

AIマスター先生により、各種機能を統合しつつ、ユーザのモチベーションを向上させる



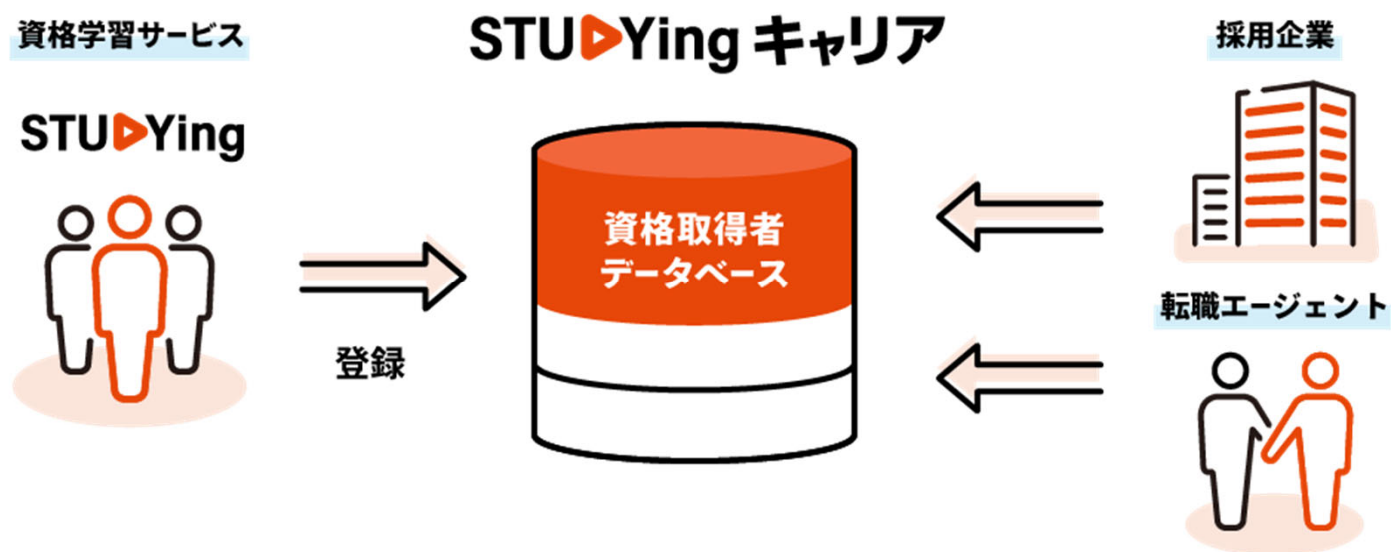
スタディング事業：集客・新規販売、リピート販売の強化

- ・ 認知・ブランディング活動により「資格を取るならスタディング」という想起を強化
- ・ 集客手段を多様化し、集客効率を高めることにより収益性を向上させる
- ・ 更新版、オプション商品、ネットワーキング等により既存顧客へのリピート販売を強化



新規事業展開：スタディングキャリア

資格取得だけでなく、その後の転職まで支援することで、生涯にわたるキャリアをサポート
スタディングの個人会員基盤と、法人向け教育事業の法人会員基盤を活かし、マッチングを図る



<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

法人教育事業：コンセプト



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

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

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

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

- 「人的資本活用プラットフォーム」として、学習管理システム（LMS）やコンテンツ、関連サービスを強化し、プロダクト力を高める
- マーケティング、営業、カスタマーサクセスを強化し売上を成長させる
- 当社の2本目の事業の柱に成長させる

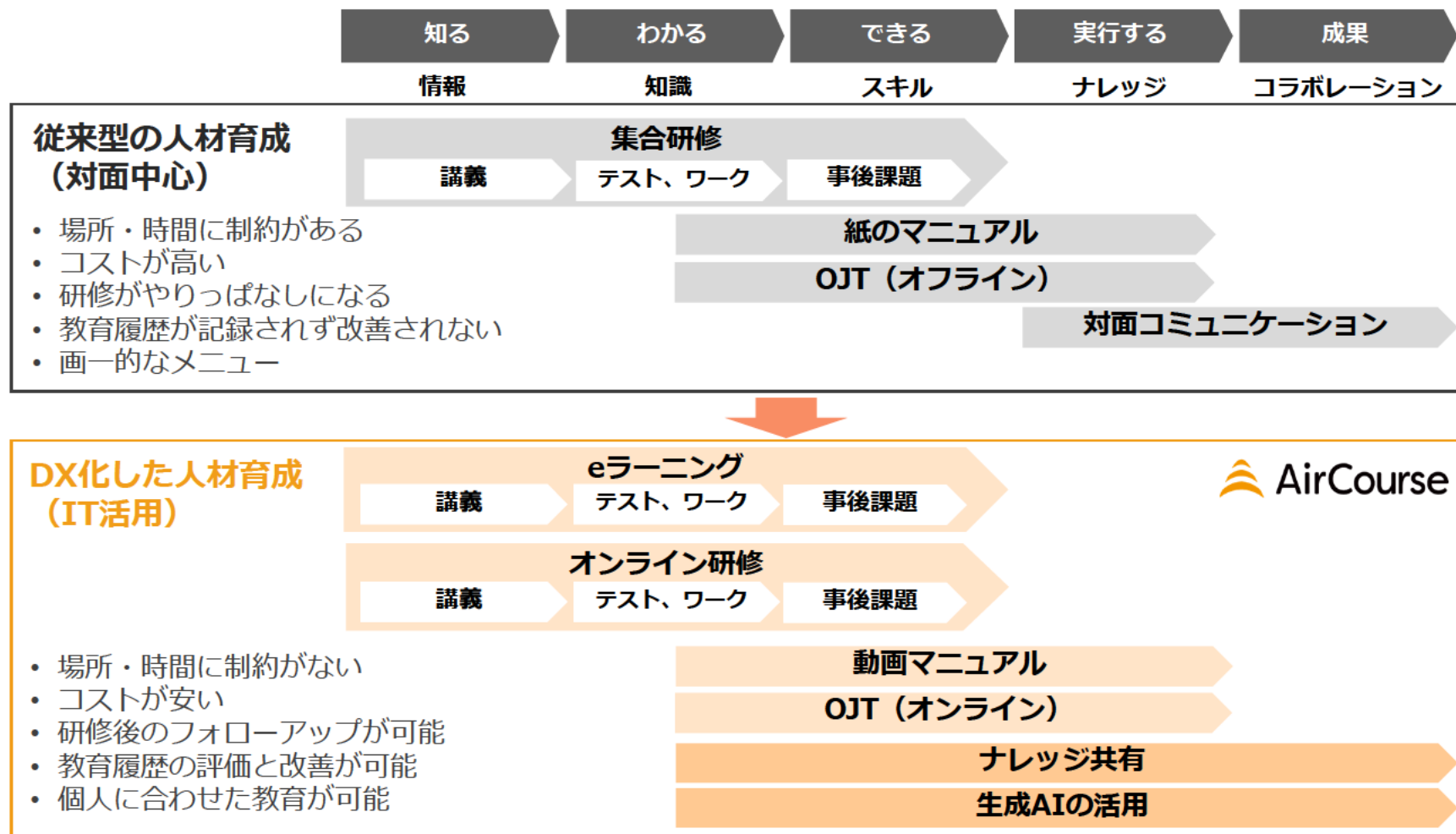
重点施策

- 1. AirCourseの機能強化（人的資本活用プラットフォーム）**
 - 企業で人的資本活用をするための各種機能を強化
- 2. 受け放題のコース拡充**
 - リスキリング関連コースや企業で需要の高いコースを拡充
- 3. 販売強化**
 - マーケティング、営業、カスタマーサクセスの強化による売上成長
- 4. 事業体制の強化**
 - 人材採用、育成、バックオフィスの強化により、2本目の事業の柱として成長させる
- 5. 新規サービスの展開と拡張**
 - AIナレッジの販売強化、その他周辺領域の探索と展開

法人教育事業：人材育成をDX化するサービス

企業では、従来の対面型の人材育成から、DX化した人材育成にシフトが進んでいる

AirCourseでは、eラーニング、ナレッジ共有、生成AIの活用を含めたDX化した人材育成をサポート



法人教育事業：社員教育動画コースの拡充

質の高い動画コースを受け放題で提供

ITスキル・DX教育やコンプライアンス教育、階層型研修等、企業でニーズの高い講座ラインナップを拡張

幅広い階層をカバー

管理職

コーチング、部下育成
ハラスメント、交渉力、 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
ファシリテーション、目標設定 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
フォローアップ、プレゼンテーション など

新入社員

ビジネスマナー・社内コミュニケーション
仕事の基礎 など

テーマ別・部門別の研修も充実

ITスキル・DX



コンプライアンス



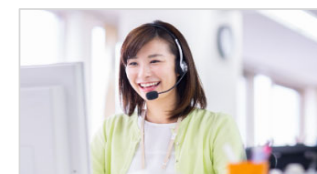
会計（アカウンティング）



営業・セールス



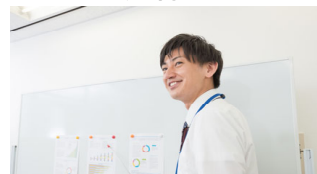
マーケティング



人事・労務



生産管理



プロジェクトマネジメント



経営戦略

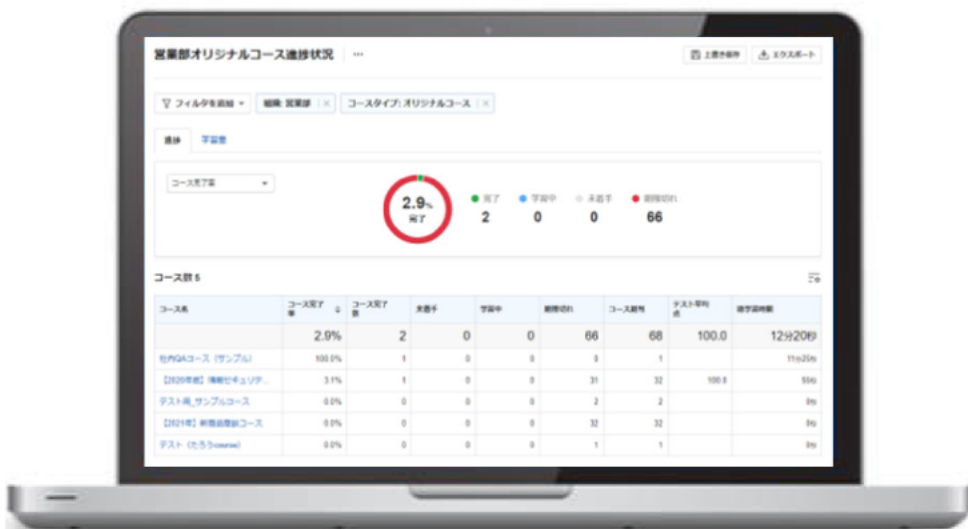


法人教育事業：人材育成の可視化と効率化

学習レポートにより、社員の学習状況・テスト結果・学習時間等を可視化し、人的資本の強化を進められる組織管理・グループ管理などにより、組織単位で、ユーザ管理やコース割当、学習状況の確認ができ効率的に運営可能

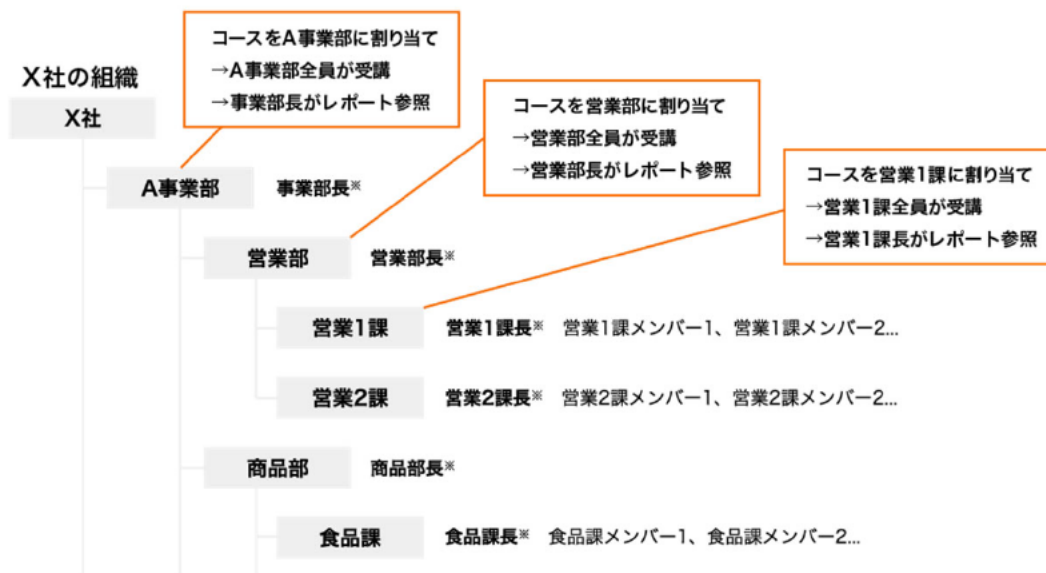
学習レポート

分かりやすいレポートにより、学習状況・テスト結果・学習時間等を分析・収集



組織管理

組織単位で、ユーザ管理やコース割当、学習状況の確認ができ効率的に運営可能



新規事業展開：AirCourse AIナレッジ

誰もが簡単に活用できる法人向け生成AIサービス

企業が人的資本活用を進める上で、今後重要となる生成AIの組織的活用を支援

AirCourse AIナレッジ

4つの特徴

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社内で共有することができます。



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

目指す組織のビジョン

KIYOラーニングでは、個人が高い成長ができて、少数精鋭のプロチームで切磋琢磨できて、家族に誇れる会社であり続けます。

1. 高い成長の実現と機会の提供

- 高い目標や新しいことにチャレンジ
- 成果に報いる昇進・昇格、更なる成長機会の提供
- 年齢・性別・国籍等は無関係な実力主義

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
- 社員個々の能力開発・発揮へのサポート

3. 家族に誇れる会社

- 人や組織の成長を支援するサービス提供し、革新し続けて、社会に貢献
- 皆が生き生きと楽しく働いている会社
- 人を大切にする会社

2024年12月期 業績予想

2024年12月期 通期業績予想

売上高は前年対比10%増の42.0億円を見込む

1月の能登半島地震により、年初の資格取得マインドが低下した影響で、成長率は低めに見積もる（年の後半に向け成長率は回復する想定）

中期計画2026の売上・利益目標を達成するため、集客効率化・コスト効率化等により収益性の向上を図る

(百万円)

項目	2023年12月期 (実績)	2024年12月期 (業績予想)	前年同期比
売上高	3,798	4,200	10.6%
スタディング事業	3,408	3,680	8.0%
法人向け教育事業	390	520	33.1%
売上原価	529	590	11.5%
売上総利益	3,269	3,610	10.4%
販売費及び一般管理費	3,133	3,470	10.8%
営業損益	136	140	2.7%
経常損益	140	140	-
当期純損益	112	130	15.8%

2024年12月期 事業別売上予想

スタディング事業では、マジョリティ層の取り込みによる成長と同時に、集客の効率化を図り、事業の収益性を高める

法人向け教育事業では前年比+33%と、拡大フェーズで売上成長を見込む。人材採用やシステム開発などに注力し、二本目の柱として更なる成長を目指す。

(百万円)

項目	2023年12月期 (実績)	2024年12月期 (業績予想)	前年同期比
売上高	3,798	4,200	10.6%
スタディング事業	3,408	3,680	8.0%
法人向け教育事業	390	520	33.1%

2024年12月期 半期毎の業績予想

例年同様、1月～6月は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

一方、7月～12月は、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

項目	2024年12月期（予想）				
	1月～6月	前年同期比	7月～12月	前年同期比	通期
売上高	1,900	+11.6%	2,300	+9.8%	4,200
営業損益	-255	—	395	+50.7%	140

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.