

2024年12月期 第3四半期 決算説明

2024年11月

KIYOラーニング株式会社

東証グロース : 7353

目次

1. ハイライト
2. 2024年12月期 第3四半期 決算概要
3. 2024年12月期 通期業績予想の修正
4. 事業別KPI、トピックス
5. 従業員持株会の設立

(再掲) 中期経営計画2026

2024年12月期 第3四半期 ハイライト

第3四半期 業績

- 売上高は33.5億円（前年同期比+18.3%）。Q1の出遅れを取り戻し、高い成長ペースを回復。
- 営業利益は1.5億円（前年同期比+1222%、1.4億円増）。通期進捗率112.4%となり、来期に向けた投資を一定増加しながらも、想定以上の利益確保。

スタディング 事業

- 売上高は29.5億円（前年同期比+15.1%）と成長ペースを回復。
- 現金ベース売上は、1月の能登半島地震等の影響による販売減から想定よりも早いペースで回復し、3Q（7-9月）は前年比+18.4%。

法人向け教育 事業

- 売上高は4.0億円（前年同期比+47.1%）と高成長を継続。
- AirCourseの契約企業数は前年末比+173社の859社と増加、平均解約率は0.85%と低水準を維持。

通期 業績予想

- 通期業績予想を修正（上方修正）。
- 売上高は、前回発表の42億円から44.5億円に修正（+2.5億円、+6.0%）
- 営業利益は、前回発表の1.4億円から2.0億円に修正（+0.6億円、+42.9%）
- 当期純利益は、前回発表の1.3億円から2.0億円に修正（+0.7億円、+53.8%）
- 今後の成長のための投資や人的資本強化を一部前倒ししつつ、中長期的な売上・利益成長、企業価値向上を目指す方針。

2024年12月期 第3四半期 決算概要

2024年12月期 3Q累計業績

売上は前年同期比 + 18.3%増の33.5億円と成長ペースが回復
営業損益は前年同期比 + 1.4億円増の1.5億円と大幅に改善
当期純損益は前年同期比 + 1.1億円増の1.1億円と大幅に改善

(百万円)	項目	2023年12月期3Q (実績)	2024年12月期3Q (実績)	2024年12月期通期 (業績予想) ※	前年同期比	進捗率
	売上高	2,839	3,357	4,200	18.3%	79.9%
	売上原価	388	449	590	15.5%	76.1%
	売上総利益	2,450	2,908	3,610	18.7%	80.6%
	販売費及び一般管理費	2,438	2,751	3,470	12.8%	79.3%
	営業損益	11	157	140	1222.0%	112.4%
	経常損益	6	154	140	2381.0%	110.2%
	当期純損益	5	118	130	2130.5%	91.3%

※ 2024年12月期通期業績予想の数値は、今回修正する前の前回予想（2024年2月14日に公表した業績予想）

事業別売上高（3Q累計）

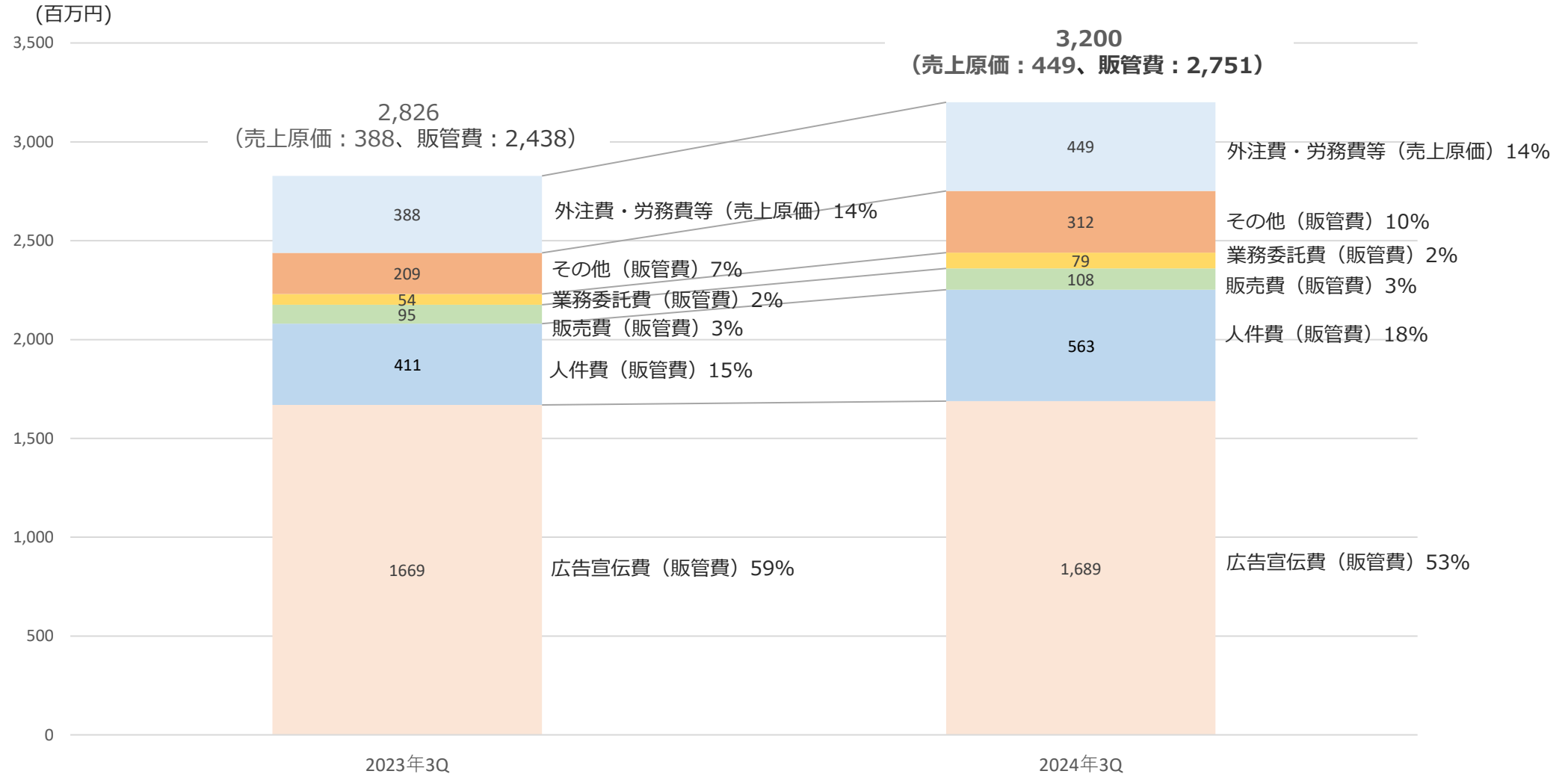
スタディング事業の売上は前年同期比+15.1%増と、成長ペースを回復
法人向け教育事業の売上は前年同期比+47.1%増と、高成長を継続

(百万円)	項目	2023年12月期3Q (実績)	2024年12月期3Q (実績)	2024年12月期 (業績予想)	前年同期比	進捗率
	売上高	2,839	3,357	4,200	18.3%	79.9%
	スタディング事業	2,565	2,953	3,680	15.1%	80.2%
	法人向け教育事業	273	402	520	47.1%	77.4%

コスト構造（3Q累計）

今後の成長をけん引する人材採用の強化を実施

マーケティング面では広告効率を改善した結果、広告宣伝費の増加を抑えつつ売上増を実現



3Q（7-9月）業績

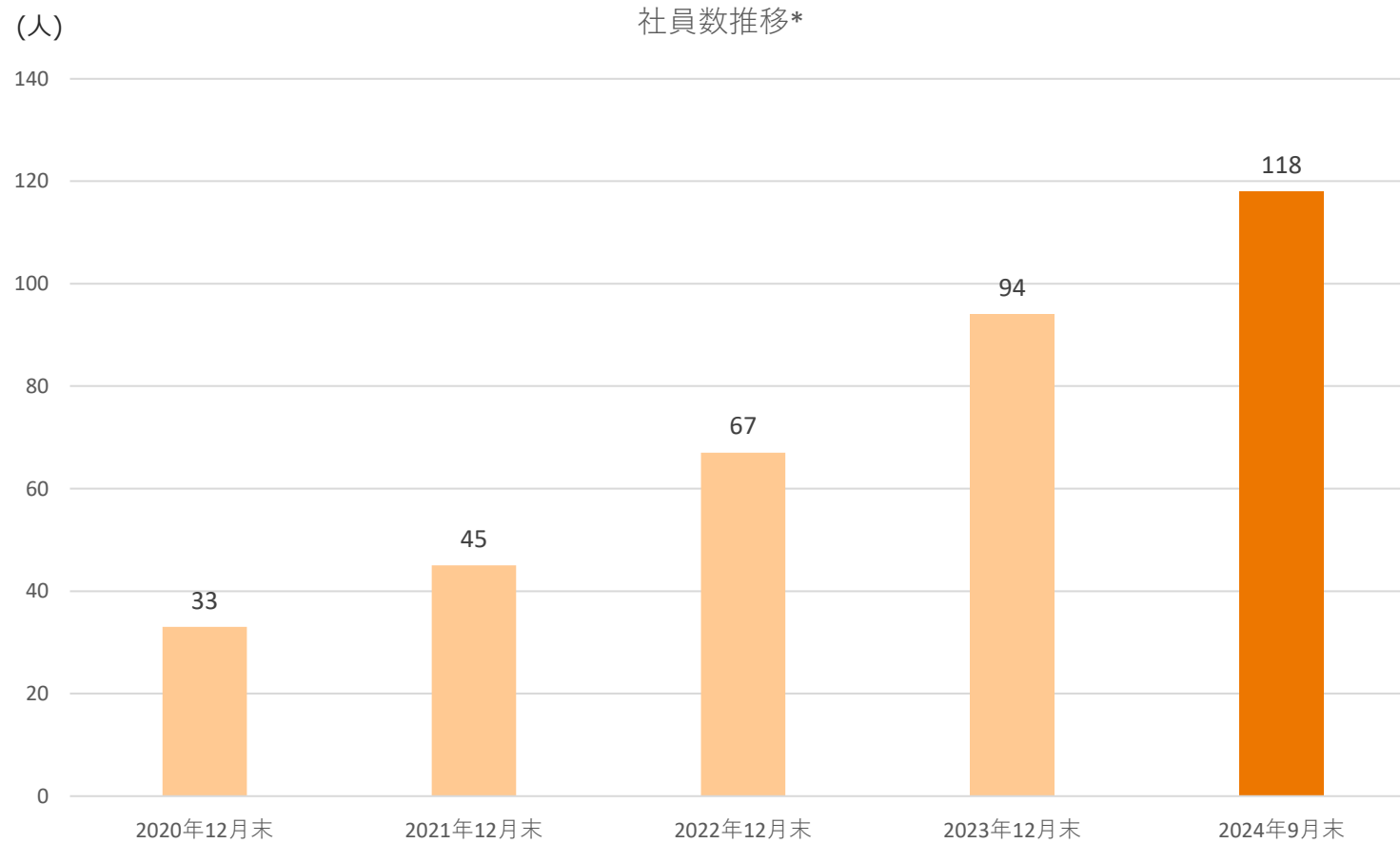
3Q（7-9月）の売上は、前年同期比+20.7%増の13.7億円と成長ペースが回復
営業損益は、前年同期比2.1億円増の3.5億円と大幅増

事業別売上でも、スタディング事業では前年同期比+18.6%増の12.2億円と成長ペースが回復、法人向け教育事業は前年同期比40.7%増の1.4億円と高成長を継続

(百万円)	項目	2023年12月期3Q (7-9月実績)	2024年12月期3Q (7-9月実績)	前年同期比
	売上高	1,135	1,371	20.7%
	スタディング事業	1,030	1,222	18.6%
	法人向け教育事業	105	148	40.7%
	売上原価	142	167	17.9%
	売上総利益	993	1,203	21.1%
	販売費及び一般管理費	855	848	-0.8%
	営業損益	138	355	156.4%
	経常損益	137	354	158.1%
	当期純損益	137	264	92.6%

社員数推移

当初想定より業績の成長ペースが早く回復したため、今期中の採用計画を前倒しで実行
社員数※は期初から24名増加し、組織力強化により今後の成長の基盤を整備



※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）

2024年12月期 通期業績予想の修正

2024年12月期 通期業績予想の修正

スタディング事業では、2024年1月の能登半島地震の影響等により、年初の資格取得マインドの低下やCM効果の減少等の影響を受け、1月度の現金ベース売上は昨年よりも落ち込むものの、その後は、マーケティングの強化やAI活用によるサービス強化などの各種施策が奏功し、スタディング事業の業績は当初想定したペースを大幅に上回る水準で推移

法人教育事業においても、販売力強化やコンテンツの拡充、継続率の向上等により当初の想定よりも高いペースで成長を継続

これらの結果、売上高、営業利益、経常利益及び当期純利益が当初予想を上回る見込み

2024年12月期 通期業績予想の修正（2024年1月1日～2024年12月31日）

（百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益（円）
前回発表予想（A）	4,200	140	140	130	19.13
今回修正予想（B）	4,450	200	200	200	29.30
増減額（B - A）	250	60	60	70	—
増減率（%）	6.0	42.9	42.9	53.8	—
（ご参考）前期実績 （2023年12月期）	3,798	136	140	112	16.52

（注）上記の予想は、現時点における入手可能な情報に基づき作成したものであり、予想につきましては 様々な不確定要素が内在しておりますので、実際の業績はこれらの予想数値と異なる場合があります。

中期経営計画2026を踏まえた当期の経営方針

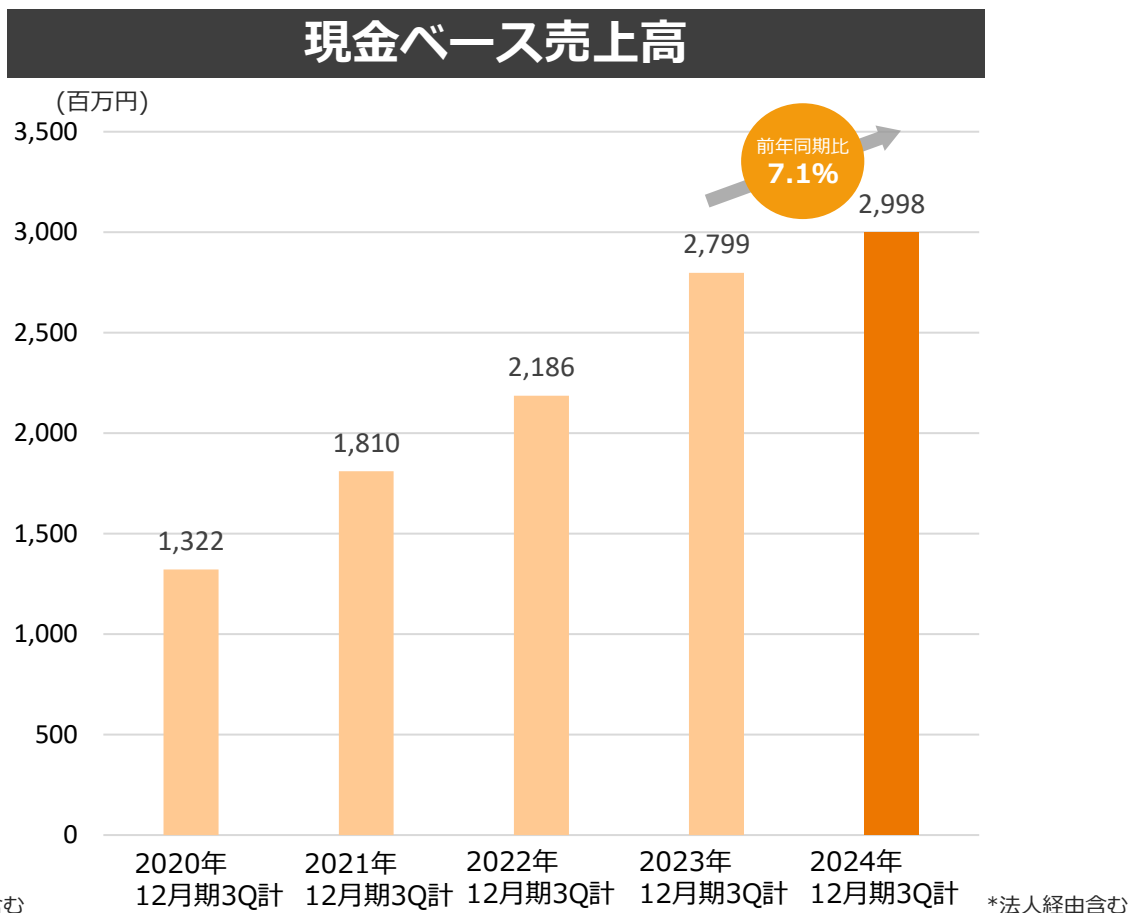
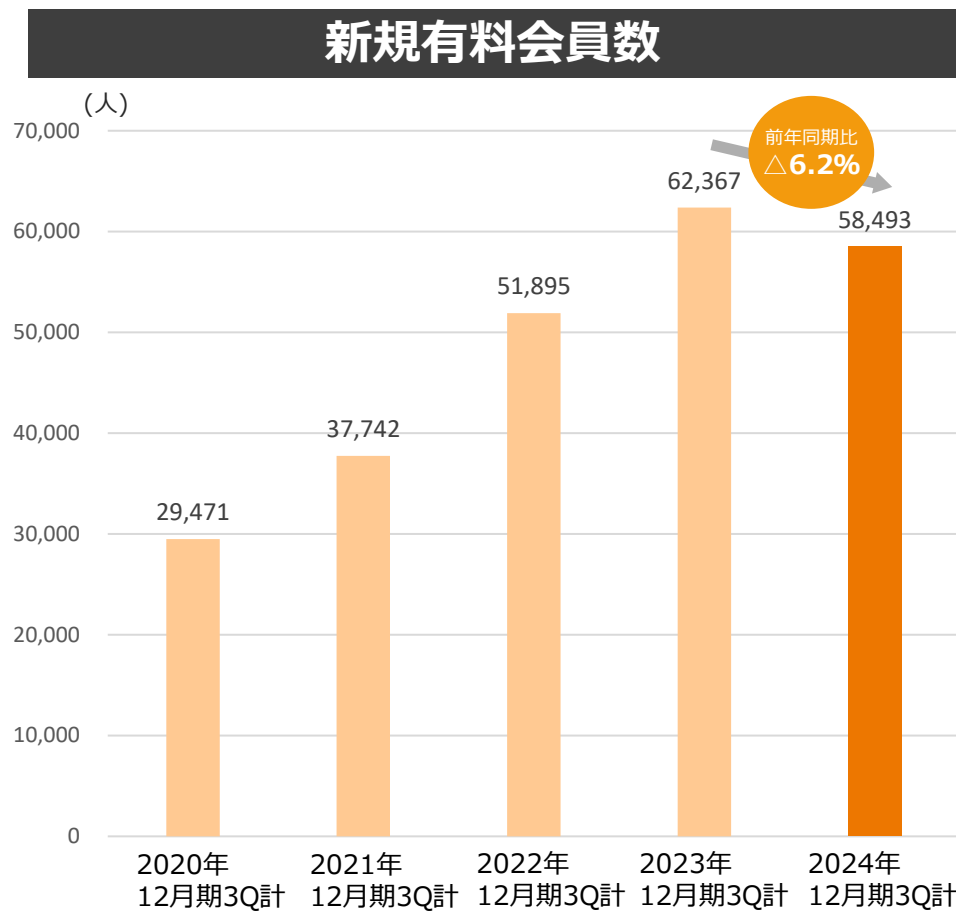
- 中期経営計画2026では、2026年度の売上目標58～64億円（2023年比 152～168%）、営業利益目標3.5～4.8億円（2023年比 257～352%）を目標としている。（2024年2月14日公表）
- 2024年12月期の業績が当初予想を上回って推移しているため、2025年度に行う予定だった投資を一部前倒して2024年度中に実行し、中期経営計画2026の達成確率を高めるとともに、できるだけ高い売上成長・利益成長を実現し企業価値の向上を目指す方針。
- 新しく設定した2024年12月期の営業利益の目標は前項の通り2.0億円とし、それを超過する利益の分を来期に向けた先行投資する方針。主な先行投資の項目と狙いは以下の通り。
 - 広告費増加による、新規ユーザ獲得と現金ベース売上増加
 - 人材採用の前倒しによる人的資本強化により、来期以降の商品開発・営業・マーケティング等の組織能力を強化
 - その他、来期に予定されている費用のうち前倒しできるものを年内に実行することで、来期利益を増加

事業別KPI、トピックス

スタディング事業：KPI（3Q累計の比較）

現金ベース売上高※2は、1月度で能登半島地震等の影響による販売減から想定よりも早いペースで回復、さらに3Q累計で成長ペースは回復し、前年比+7.1%増で着地

新規有料会員数※1については、1月に上記影響で減ったが販促施策が奏功し徐々に回復



※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

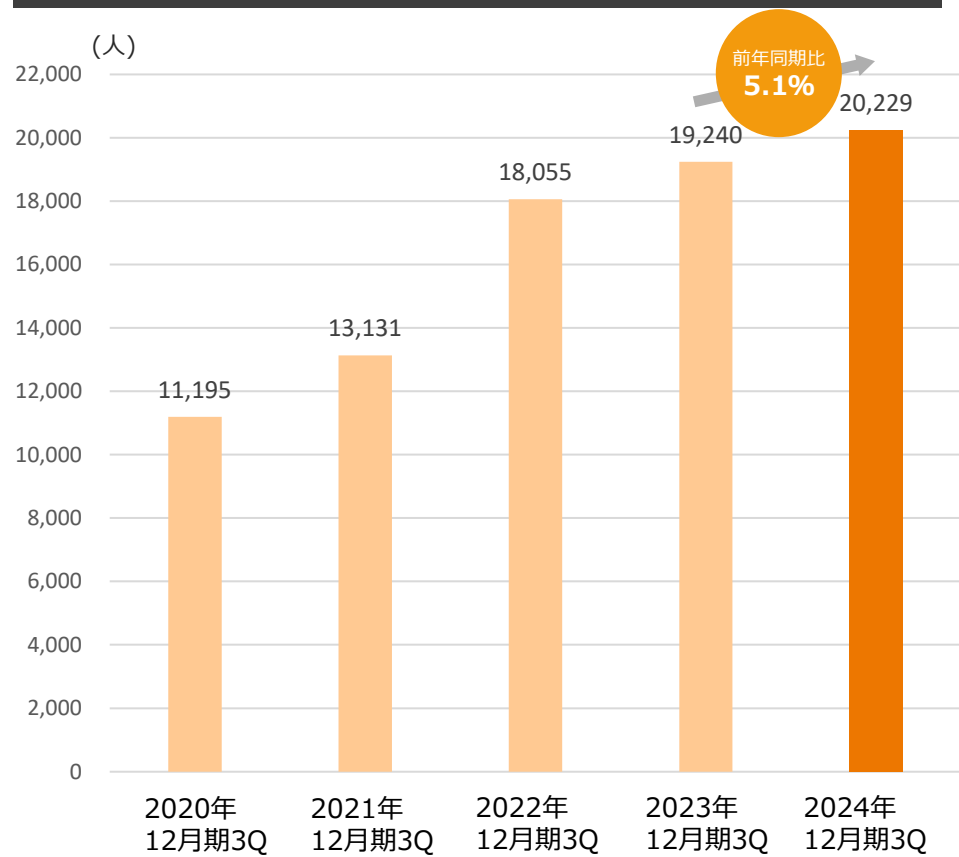
※2：現金ベース売上高は、その期における受注金額（売上高はコースの受講期間に渡って期間按分して計上）

スタディング事業：KPI（3Q：7-9月の比較）

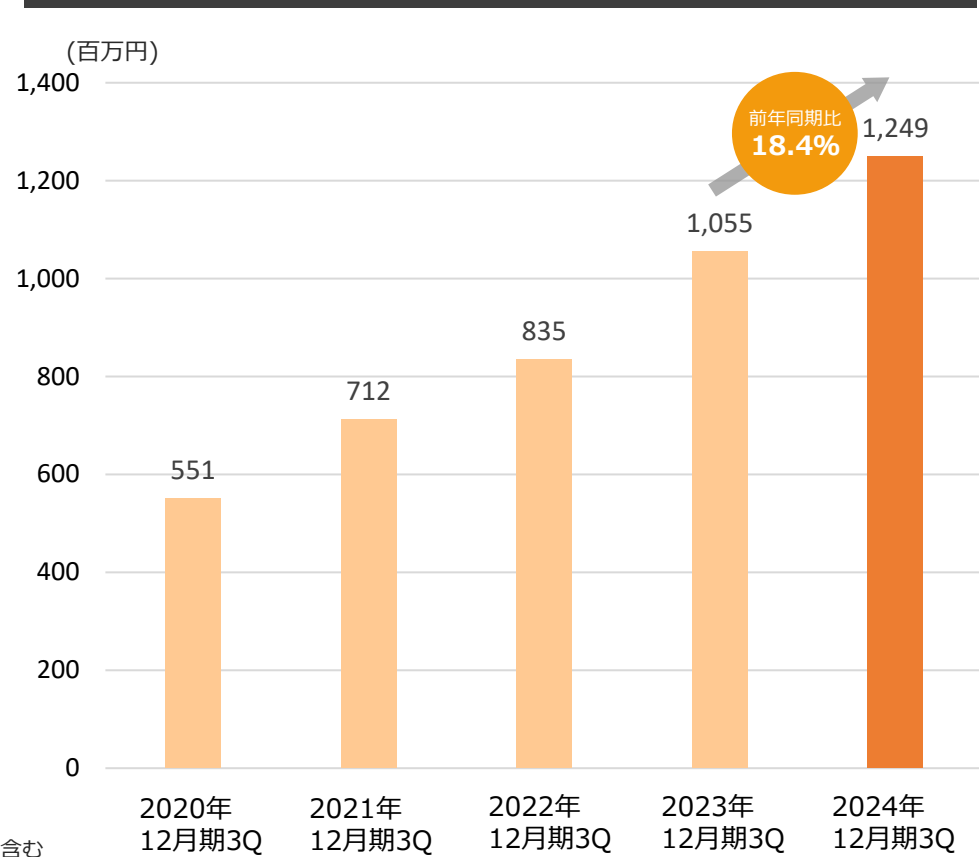
現金ベース売上高※2は、1月度で能登半島地震等の影響による販売減から想定よりも早いペースで回復、さらに3Q（7-9月）で成長ペースは回復し、前年比+18.4%増で着地

新規有料会員数※1については、1月に上記影響で減ったが販促施策が奏功し回復、3Q（7-9月）では前年比+5.1%増

新規有料会員数



現金ベース売上高

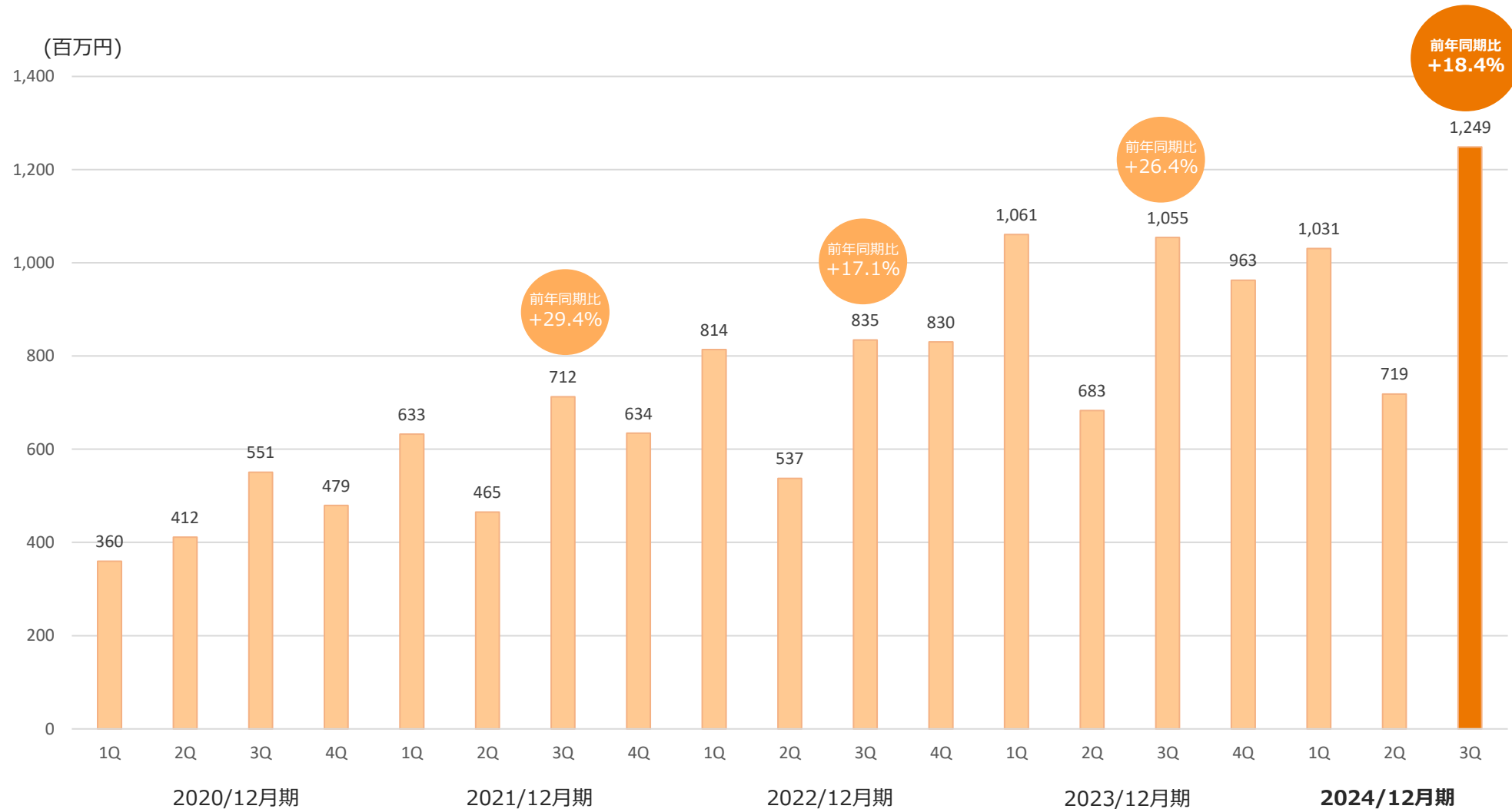


※1：新規有料会員数は、その期において新規に獲得した有料会員（ユニーク）の数

※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

現金ベース売上高は、1月度で能登半島地震等の影響による販売減から想定よりも早いペースで回復し、さらに3Q（7-9月）で成長ペースは回復し、前年比+18.4%増で着地



※ %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

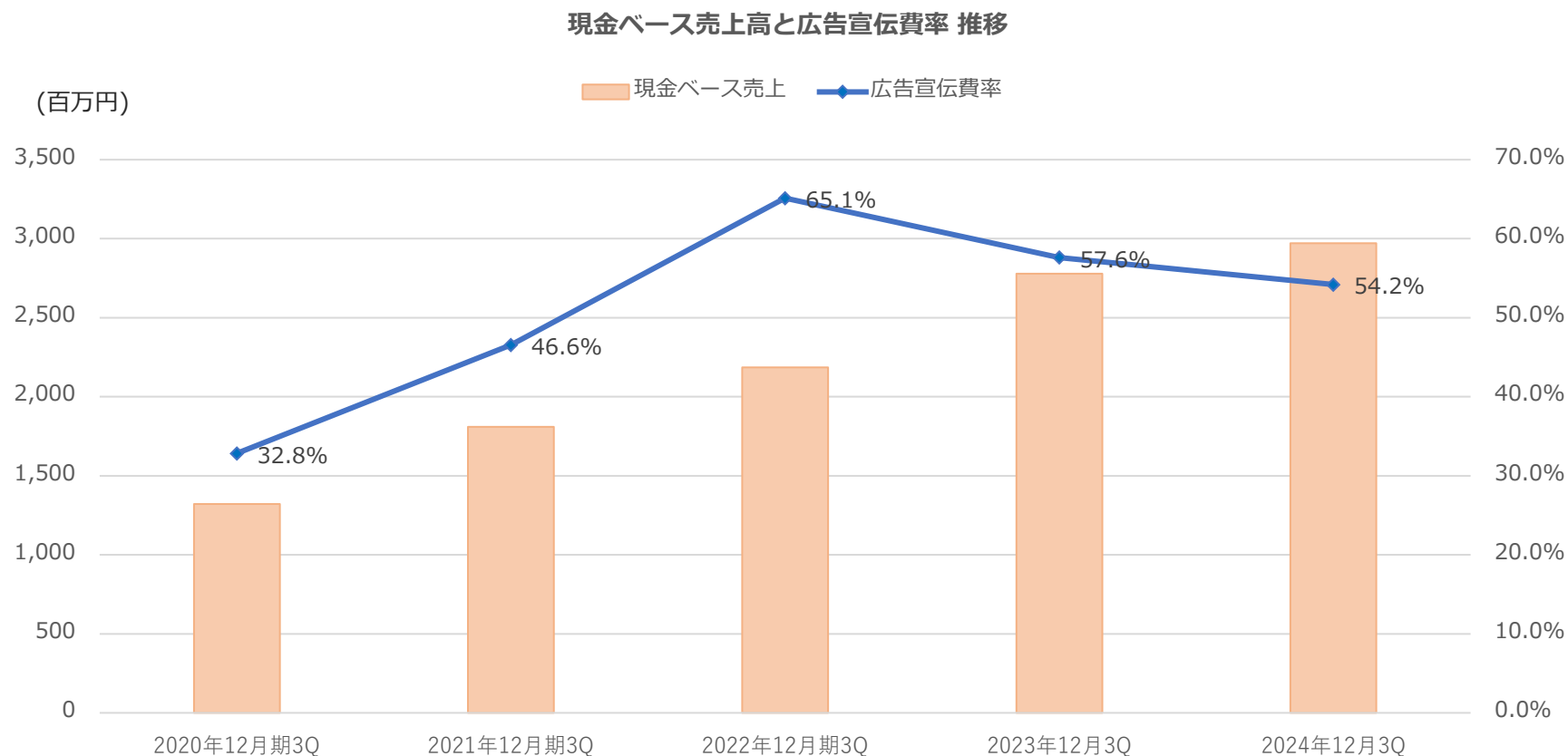
現金ベース売上は、購入されたコースの受講期限まで毎月均等に発生ベース売上として按分されるため、年度の後半になるにつれて当期に計上される発生ベース売上の割合が小さくなる

	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※（3Q累計の比較）

1QはテレビCMを実行したが、前述の能登半島地震の影響等により、年初の現金ベース売上が伸びなかったため広告宣伝費率※は前年同期比で上昇したものの、2-3Qは現金ベース売上の伸長やマーケティング活動の効率化等も図ることで、3Q累計の広告宣伝費率は前年同期比で減少

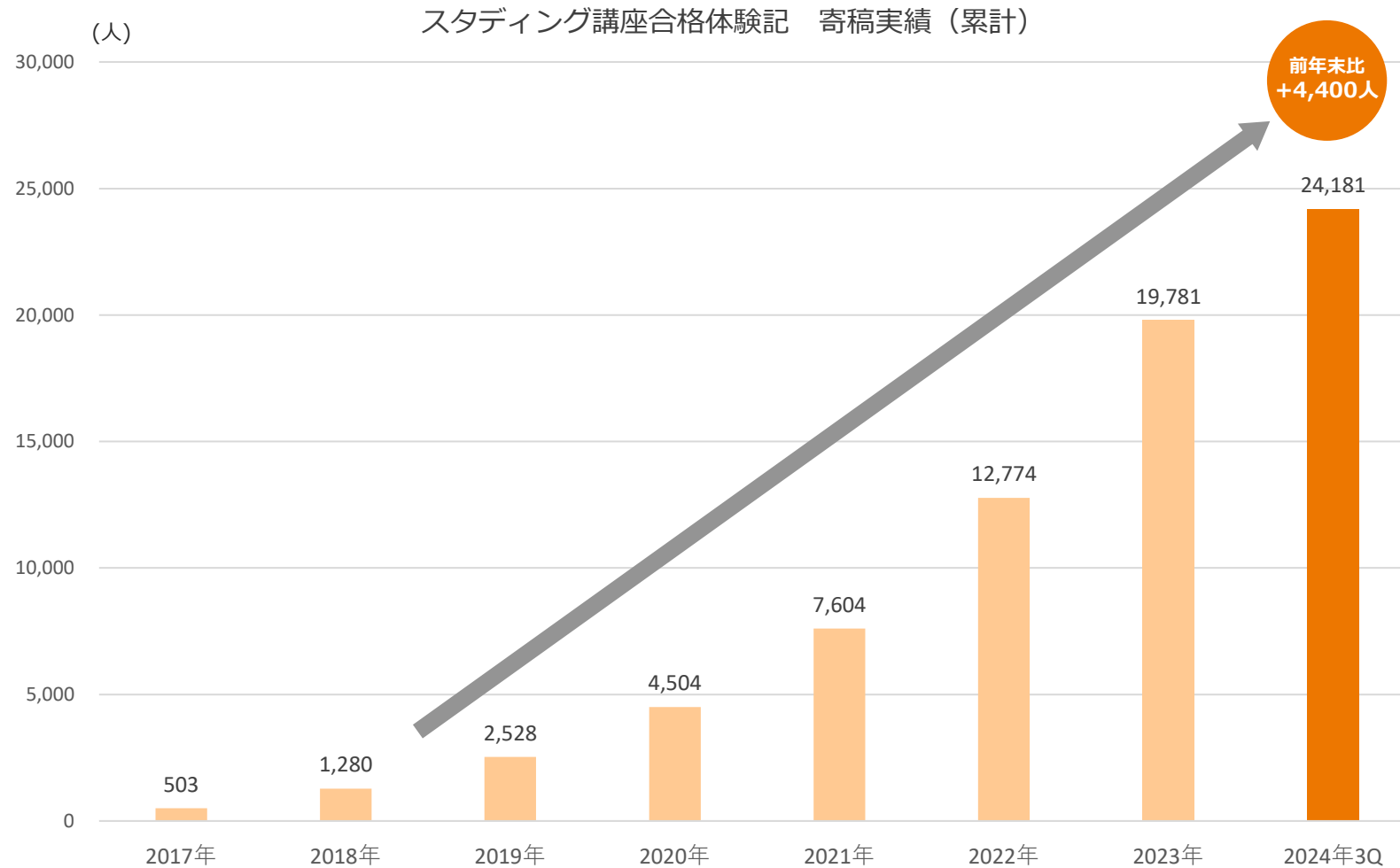


※：広告宣伝費率＝スタディング事業にかかる広告宣伝費÷現金ベース売上

スタディング「合格者の声」件数推移（累計）

合格者の声が前年末比+4,400人、2.4万人に（9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：2024年【スタディング】「合格アシスト搭載」TVCM 30秒CM：<https://www.youtube.com/watch?v=z8MLp7RoECY>
2024年【スタディング】「合格アシスト搭載」TVCM 15秒CM：<https://www.youtube.com/watch?v=VP28N8rKfAE>

スタディング事業：講座ラインナップの拡充

プログラミング学習講座「スタディングテック」、「保育士講座」および「公務員講座 保育士コース」を開講（10月）

36講座のラインナップ、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
- ▶ コンサルタント養成講座

💻 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
- ▶ **スタディングテック**

👉 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

🏢 公務員

- ▶ 公務員
- ▶ **公務員保育士**

🏦 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

🗨️ 語学

- ▶ TOEIC® TEST 対策

🏠 不動産

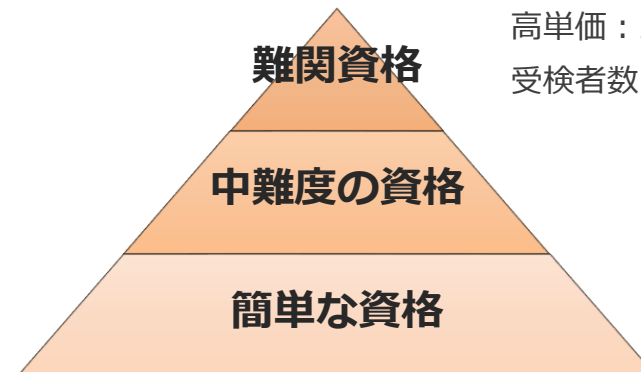
- ▶ 宅建士（宅地建物取引士）
- ▶ 建築士
- ▶ マンション管理士／管理業務主任者
- ▶ 賃貸不動産経営管理士

🏥 医療

- ▶ 看護師国家試験
- ▶ 登録販売者

❤️ 福祉

- ▶ **保育士**



高単価：1講座あたりの収益大
受検者数は少ない



簡単な資格から
ステップアップ

低単価・1講座あたりの収益小
受検者数は多い

スタディング事業：「スタディングテック」開講

プログラミング学習講座「スタディングテック」を開講（10月）

人気のPythonや生成AIなどの各種プログラミング学習動画が見放題の基本プランは無料で利用可、さらに講師のサポートが受けられる有料プランも提供

未経験から ITエンジニアへ

IT会社がつめた本気のエンジニアスクール

スタディングテック



最短で
必要スキルを
習得



ウェブ制作・
アプリ制作が
学べる



転職まで
手厚く
サポート

毎月学習コンテンツ追加
ずっと学び放題



生成AIでの
開発も学べる



コミュニケーションツール
Github、Slack等

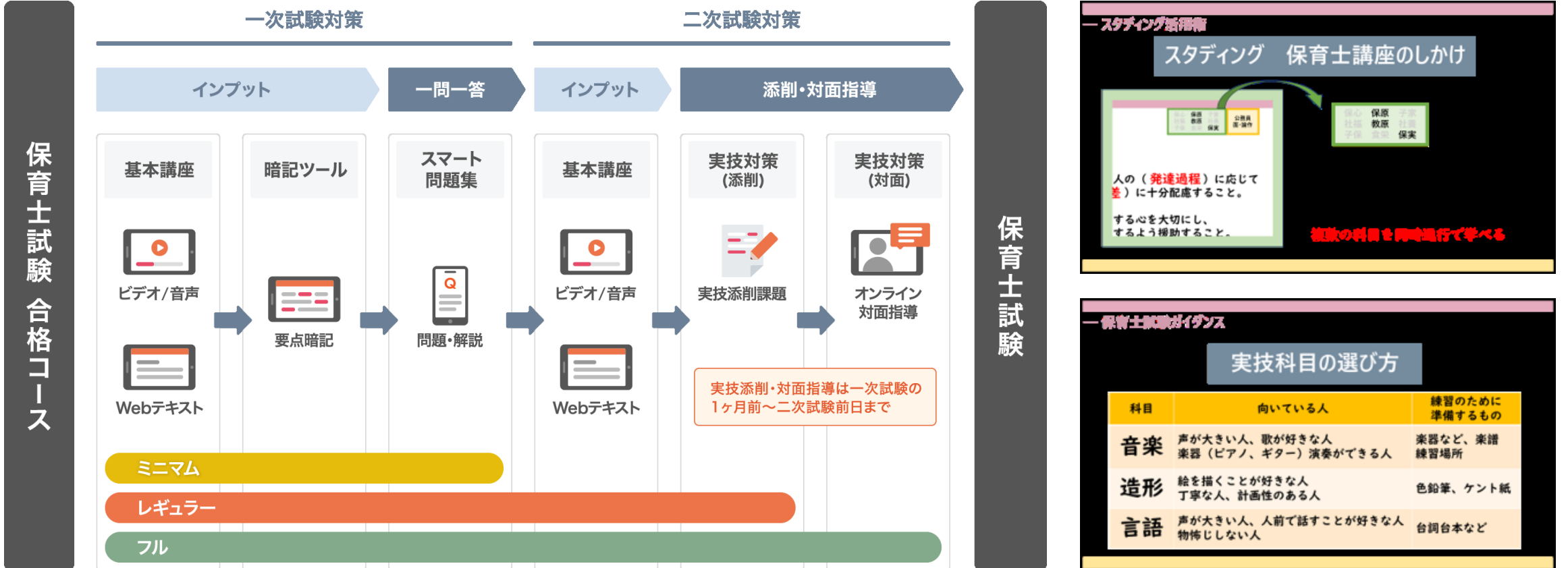


スタディング事業：「保育士講座」「公務員講座 保育士コース」開講

「保育士講座」、「公務員講座 保育士コース」を開講（10月）

図解やアニメーションを多用した動画講義により、専門書籍による学習よりも、より短期間で容易に専門知識や実際の動作について理解でき、さらにAI問題復習機能により、個人別に最適なタイミングで復習ができるため効率的に苦手分野の対策が可能

そのため、忙しい社会人の方もオンラインでスマホを活用し、スキマ時間ですべての試験対策が可能



保育士試験

—スタディング活用術

スタディング 保育士講座のしかけ



人の（発達過程）に応じて（差）に十分配慮すること。
 する心を大切に、するよう援助すること。

複数の科目を同時進行で学べる

—保育士試験ガイダンス

実技科目の選び方

科目	向いている人	練習のために準備するもの
音楽	声が大きいい人、歌が好きの人 楽器（ピアノ、ギター）演奏ができる人	楽器など、楽譜練習場所
造形	絵を描くことが好きな人 丁寧な人、計画性のある人	色鉛筆、ケント紙
言語	声が大きいい人、人前で話すことが好きな人 物怖じしない人	台詞台本など

スタディング事業：生成AIによる記述試験の添削機能「AI添削」

対策が難しいとされる記述式試験において、生成AIを活用して受講生の答案に個別添削を実施する「AI添削」機能を新たにリリース（8月）

学習を止めない「即時添削」とAIだからこそ可能な「繰り返し添削」によって、忙しくて時間がない受験生の“効率的な学習”サポートを一層強化

中小企業診断士講座、行政書士講座に導入、他講座にも順次展開予定

即時添削で記述試験対策を効率的にサポートする「AI添削」



第1問（配点20点）

統合前のA社における①強みと②弱みについて、それぞれ30字以内で述べよ。

AI添削

チケット残数 9 ?

1回目 2024年8月1日 9:11

あなた

- ①商品とサービスの質の高さ、自主的に問題解決できる組織風土
- ②常連顧客の高齢化・新規顧客の獲得不足、原材料仕入れが不安定

60文字

AIマスター先生

まずは、答案作成お疲れ様でした。しっかりと考えをまとめられていて素晴らしいです。

"強み"

"含まれている内容":

商品とサービスの質の高さ、自主的に問題解決できる組織風土が含まれています。必要な要素がしっかりと表現されていますね。

"不足している内容":

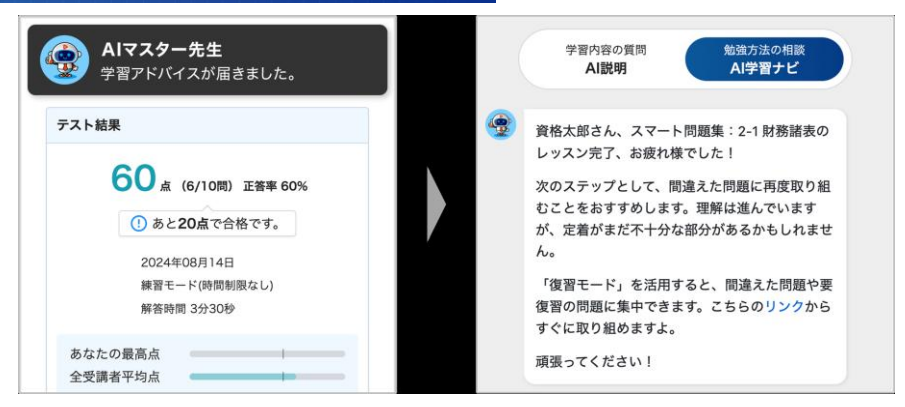
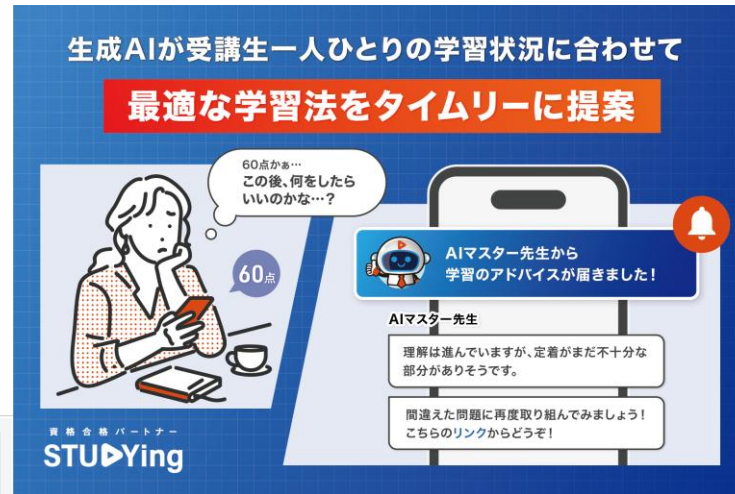
人気のあるコシの強い蕎麦、厳選された原材料を使用、オリジナルメニューを開発し、競合と差別化、県道沿いの立地が含まれていません。

これらの内容も盛り込んで、より具体的な強みを示してほしいです。

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」に加えて、受講生の個々の学習状況に応じて進め方をタイムリーに提案する「AI学習ナビ機能」を新たにリリース（9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し、分からない点を解消しスムーズな学習の促進に加えて、「AI学習ナビ機能」では受講生一人ひとりの学習状況に合わせた学習法アドバイスを提供することで、受講生の“効率的な学習”を総合的かつ継続的にサポート



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、登録販売者講座で開始（5月）するなど順次各講座へ展開中
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）※

当社が有する各学習者の膨大な学習履歴データ及び学習者の実績を基に、AIが現時点での試験得点を予測
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14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
- ・ FP3級・2級
- ・ 応用情報技術者
- ・ 登録販売者
- ・ 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学習プラン機能により、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問題復習機能により、AIが個人の理解度に合わせて、最適な復習タイミングで問題を自動で出題

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。

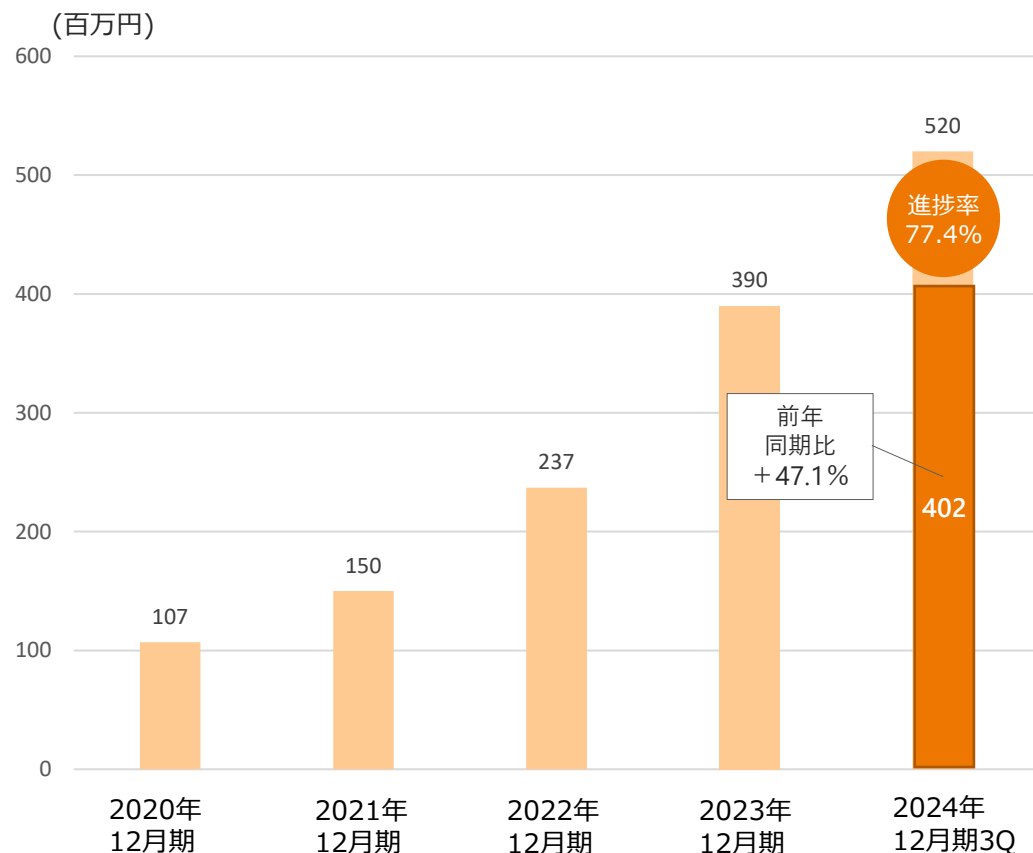
受講者にとって簡単な問題には時間を使わずに、間違った問題や難しい問題に、より時間を使うようにすることで、短い時間で効率的に実力を高めることができます。

法人向け教育事業：KPI（3Q累計の比較）

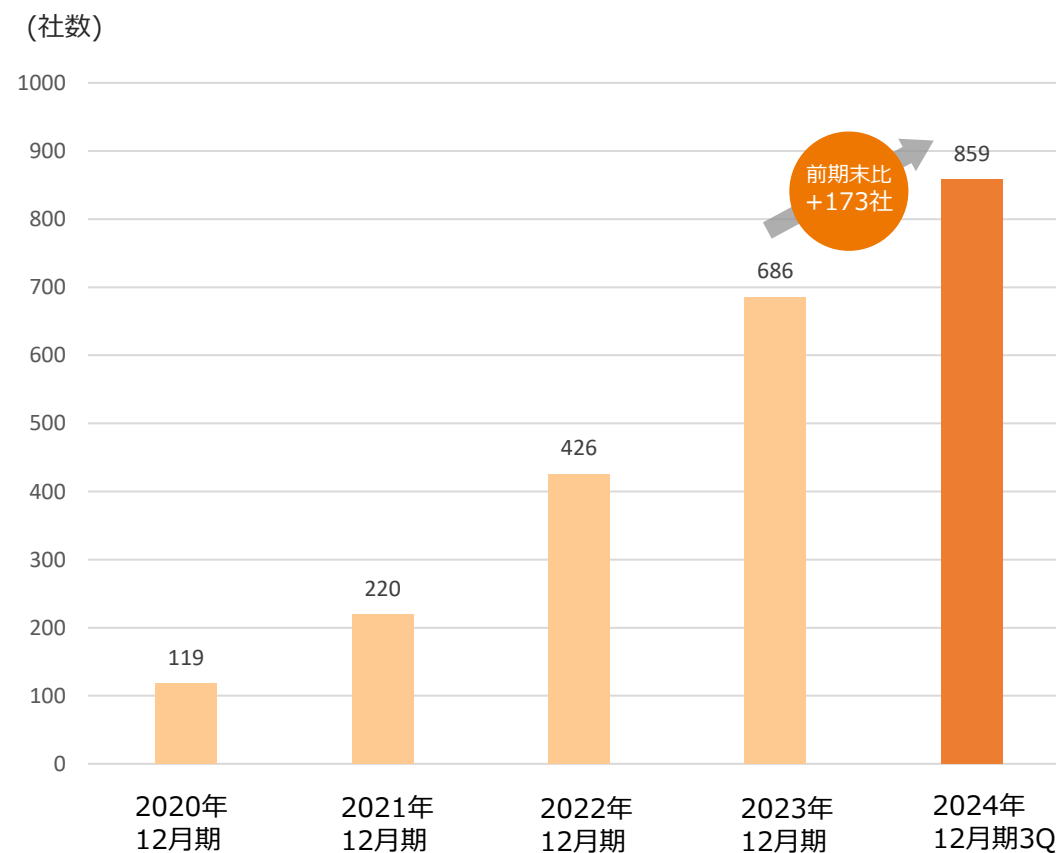
法人向け教育事業の売上は前年同期比+47.1%増の4.0億円と、高成長を継続

AirCourse契約企業数も前年末から+173社の859社と増加

法人向け教育事業売上



AirCourse契約企業数

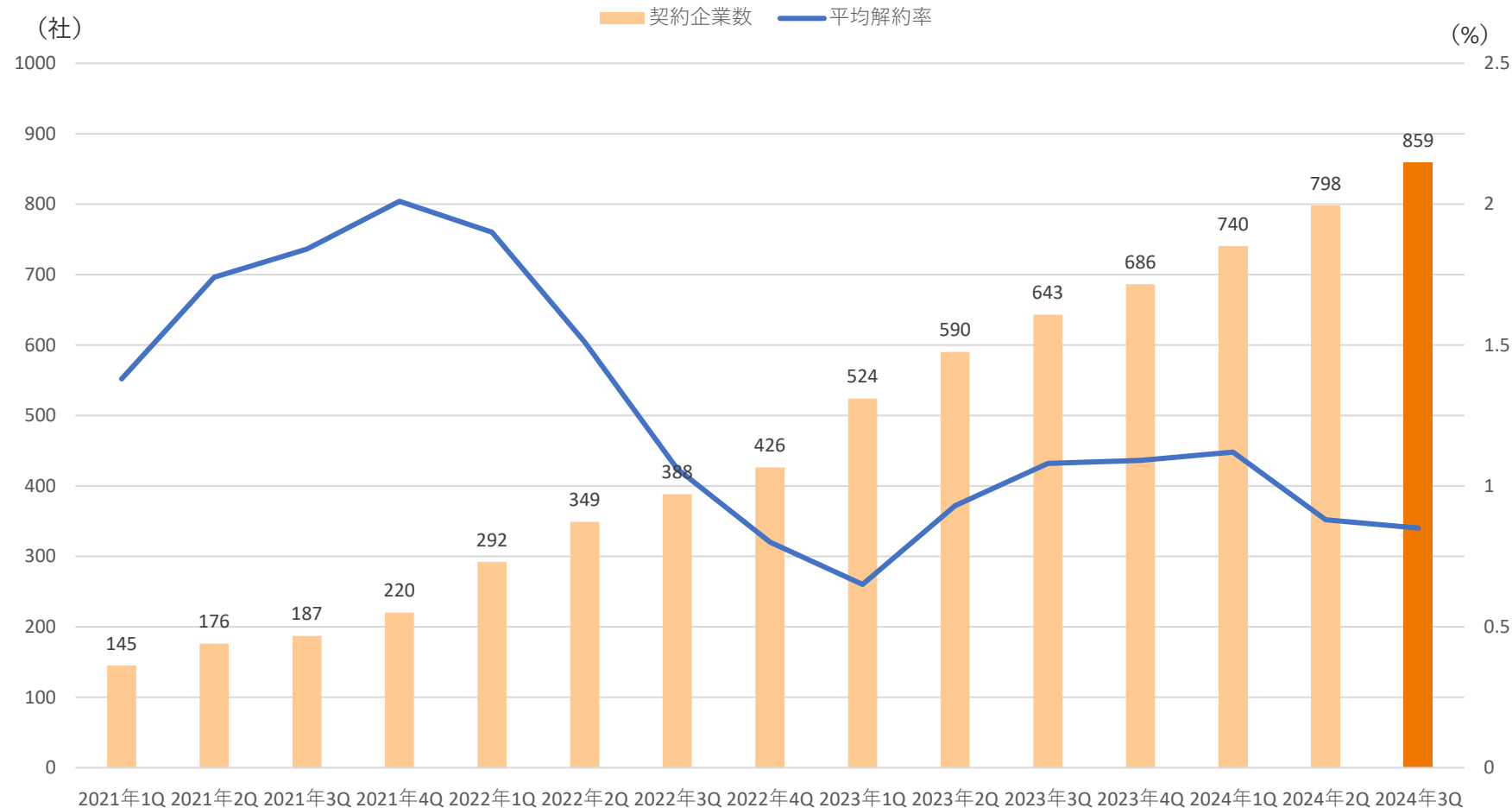


法人向け教育事業：契約企業数・平均解約率 四半期推移

AirCourseの契約企業数は、前年末比+173社の859社と増加

AirCourseの2024年12月期3Qの平均解約率※は0.85%と低水準を維持

カスタマーサクセスの取り組み・強化等により、継続率を高めアップセルを促進



※：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）

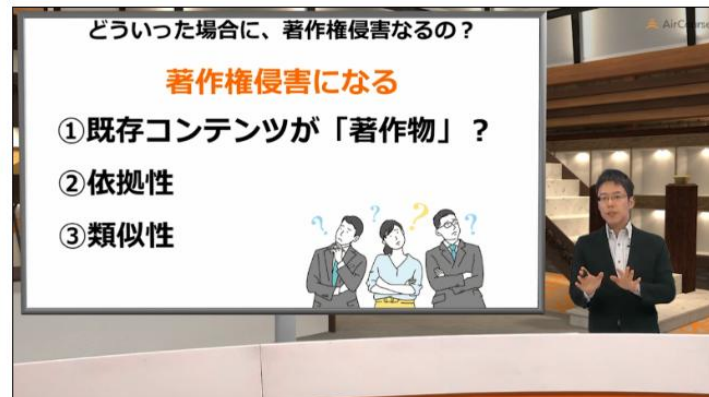
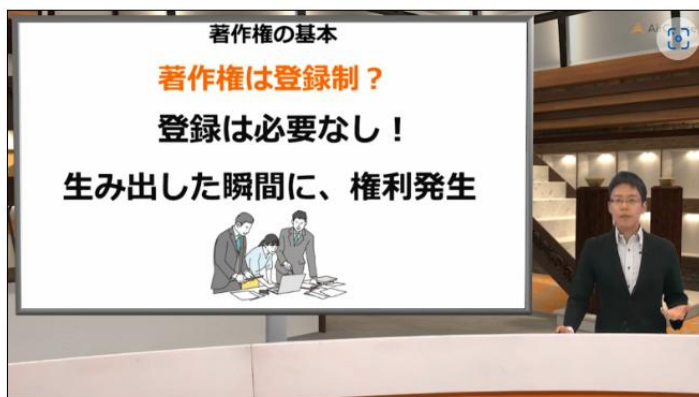
 <p>家族を笑顔に!</p> <p>人材紹介 1,000~3,000名</p> <p>株式会社セリオ</p> <p>幅広いテーマのコンテンツを活用。全社員のキャリア形成を促進</p> <p>階層別研修 全社共通研修</p>	 <p>ココロ、わがやに、スマイル。</p> <p>小売 3,000~5,000名</p> <p>株式会社フレスタ</p> <p>使いやすい×コスト×受け放題コンテンツが決め手。全従業員に教育機会を提供</p> <p>階層別研修 職種/部門研修</p>	 <p>その常識、変えてみせる。</p> <p>通信 3,000~5,000名</p> <p>株式会社SHIFT</p> <p>オンライン学習で拠点間の教育格差を是正。社内検定試験制度で、受注率値15.2%アップ</p> <p>階層別研修 職種/部門研修</p>	 <p>飲食 3,000~5,000名</p> <p>フジ産業株式会社</p> <p>階層別研修の「事前課題」にeラーニングを活用。受講履歴を使って進捗管理を効率化</p> <p>階層別研修 職種/部門研修</p>	 <p>医療・介護・福祉 3,000~5,000名</p> <p>株式会社ニチイケアハレス</p> <p>中途入社者へのオンボーディング、資格試験対策、福利厚生をカバー</p> <p>階層別研修 職種/部門研修</p>	 <p>通信 1,000~3,000名</p> <p>株式会社ぐるなび</p> <p>育成情報をeラーニングで一元管理し、運営工数を大幅削減!</p> <p>職種/部門研修</p>
 <p>人材紹介 5,000名~</p> <p>パーソルテンプスタッフ株式会社</p> <p>キャリア形成支援に活用。理想のキャリア形成に向けた手厚いサポートを実現</p> <p>職種/部門研修</p>	 <p>金融 300~500名</p> <p>第一勧業信用金庫</p> <p>集合研修×eラーニングで資産形成のプロを育てる。資産形成、金融の専門知識習得に活用</p> <p>階層別研修 職種/部門研修</p>	 <p>建設・不動産 100~300名</p> <p>リノべる株式会社</p> <p>研修業務にかかる時間を50%削減! 研修レポートを活用してフォローアップ効率化</p> <p>階層別研修 全社共通研修 職種/部門研修</p>	 <p>エネルギー 1,000~3,000名</p> <p>日本瓦斯株式会社</p> <p>STUDYing×AirCourseの両方を導入。自律的な学習ができる学習環境を整備</p> <p>全社共通研修 職種/部門研修 資格取得</p>	 <p>製造 300~500名</p> <p>北越メタル株式会社</p> <p>教育体系の再構築に活用。自由受講の促進や資格条件に組み込み</p> <p>階層別研修</p>	 <p>通信 100~300名</p> <p>株式会社wevnal</p> <p>AirCourseで実現する高効率研修 運営工数の大幅削減と高い受講率</p> <p>全社共通研修</p>

「STUDYing」法人導入企業様の一例（順不同）

 <p>通信 5,000名~</p> <p>リコージャパン株式会社</p> <p>推奨資格の取得支援票として各社員に。公平かつ有効な学習機会を提供</p> <p>資格取得</p>	 <p>通信 1,000~3,000名</p> <p>株式会社アイネット</p> <p>実務で役立つ資格を新卒社員が配属前に取得!</p> <p>資格取得</p>	 <p>サービス 300~500名</p> <p>セガサミーホールディングス株式会社</p> <p>自由な時間・場所での学習で従業員が資格を取得! 運営側の負担も大幅削減</p> <p>資格取得</p>	 <p>建設・不動産 100~300名</p> <p>株式会社アセットリード</p> <p>合格者数はそのまま、学習効率が大幅アップ! より効果的なハイブリット学習も実施</p> <p>資格取得</p>
--	--	---	--

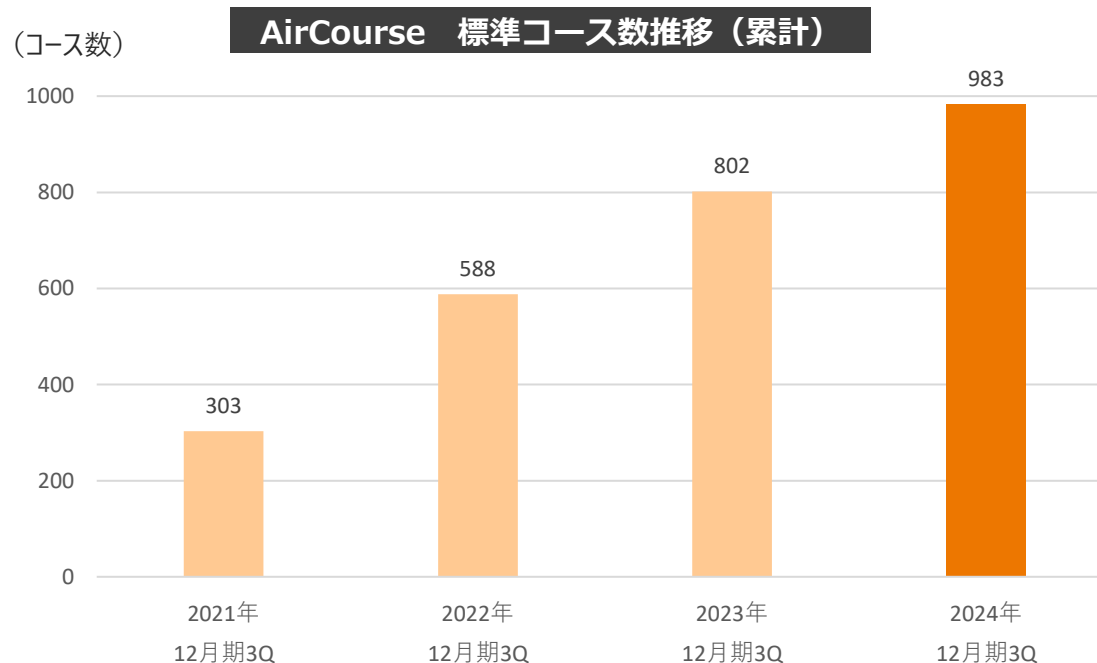
法人向け教育事業：標準コースの大幅拡充

受け放題コースは前年同期比+181コースとなり、2024年9月末で983コースに拡充
DX関連やコンプライアンスなど、企業ニーズに応えるラインナップを強化



知らないでは済まされない！著作権（全4コース）

- ①著作権の基本
- ②著作権の「引用」について
- ③著作権を譲渡してもらうために必要なこと
- ④画像引用の場合の注意点



- ・3年でコース数は3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、法務コンプライアンスなど充実のラインナップに展開

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
- ・35万人以上の学習者が集う「スタディング」が母体

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

法人企業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
とが可能



安心安全

自社データAI学習流用なし



簡単に誰でもすぐ使える

プロンプトテンプレート
150種類以上搭載



ナレッジとして保存・共有

生成AIを使って得たナレッジ（議事録
の要約などの出力結果）を保存・共有



利用状況のモニタリング

生成AIの利用状況などを
モニタリング

従業員持株会の設立

従業員持株会の設立

・設立の目的

当社の従業員が、インサイダー取引となるリスクを低減し、当社株式を取得・保有することで、経営参画意識を高め、株主の皆様と株主価値をより一層共有し、さらなる企業価値向上を図るとともに、安定的な当社株式購入の需要確保及び出来高増加に寄与し、株式市場における流動性向上につなげることを目的としております。また、奨励金を付与し、従業員の福利厚生制度の充実を図る目的もございます。

・従業員持株会の概要

(1) 名称	K I Y Oラーニング従業員持株会
(2) 入会資格	当社の従業員（執行役員含む）
(3) 開始時期	2024年11月より拠出開始予定
(4) 拠出金	1口：1,000円とし、上限50口までとする。（執行役員は、上限100口まで）
(5) 奨励金付与率	拠出金の15%（執行役員は10%） ※入会時に限り、初回拠出月から3か月間は100%とする。（執行役員は対象外）

(再掲) 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

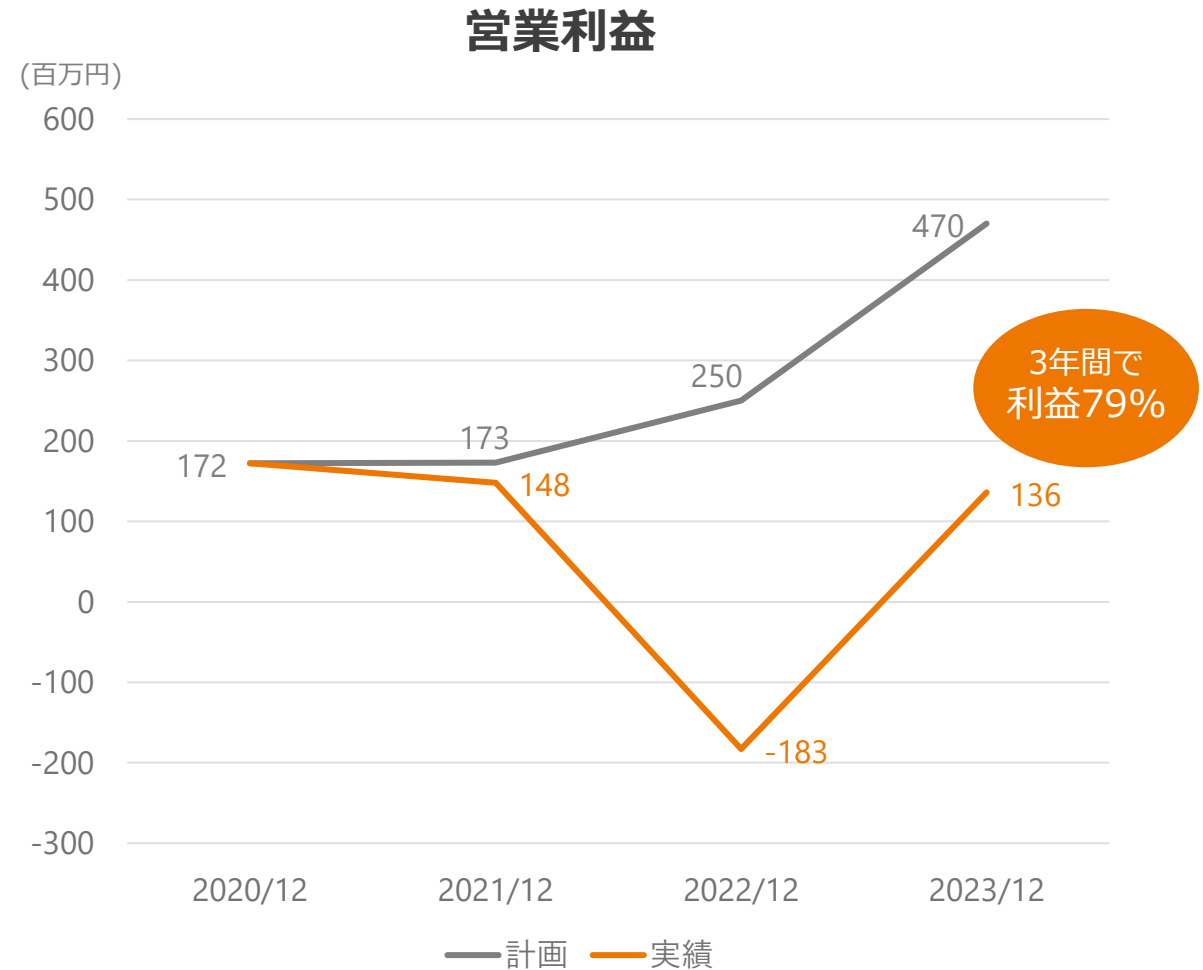
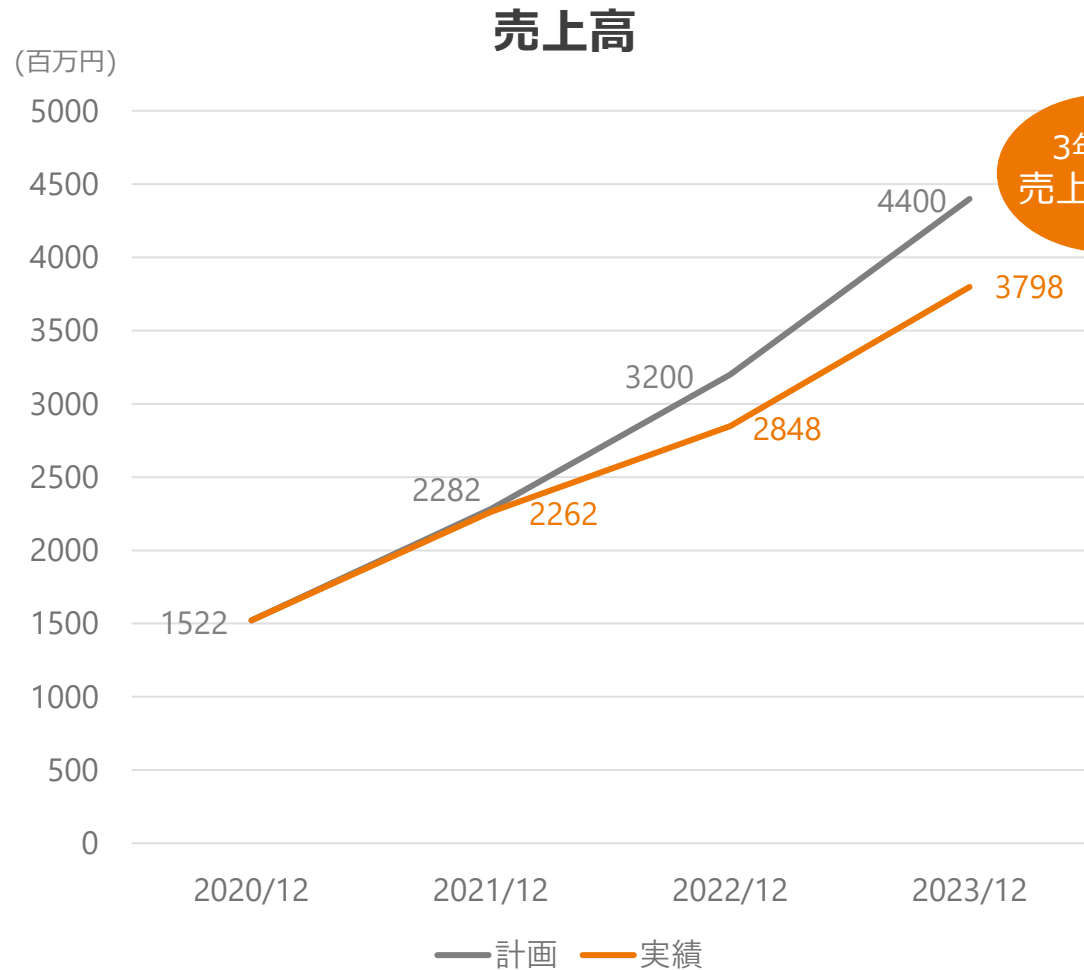
- 当社の事業概況と環境の変化
- 経営の基本方針と長期戦略
- 中期計画2026の目標と基本戦略

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

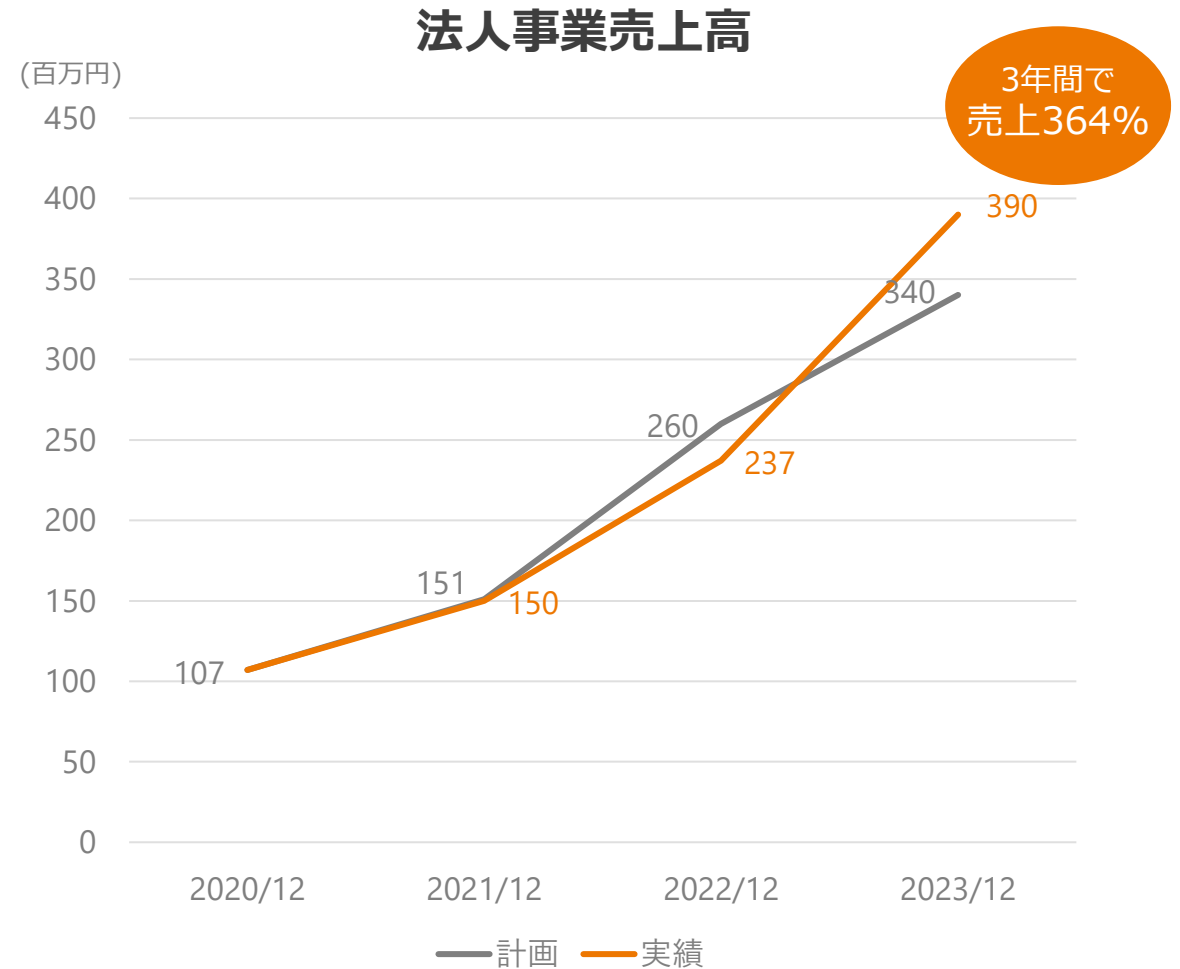
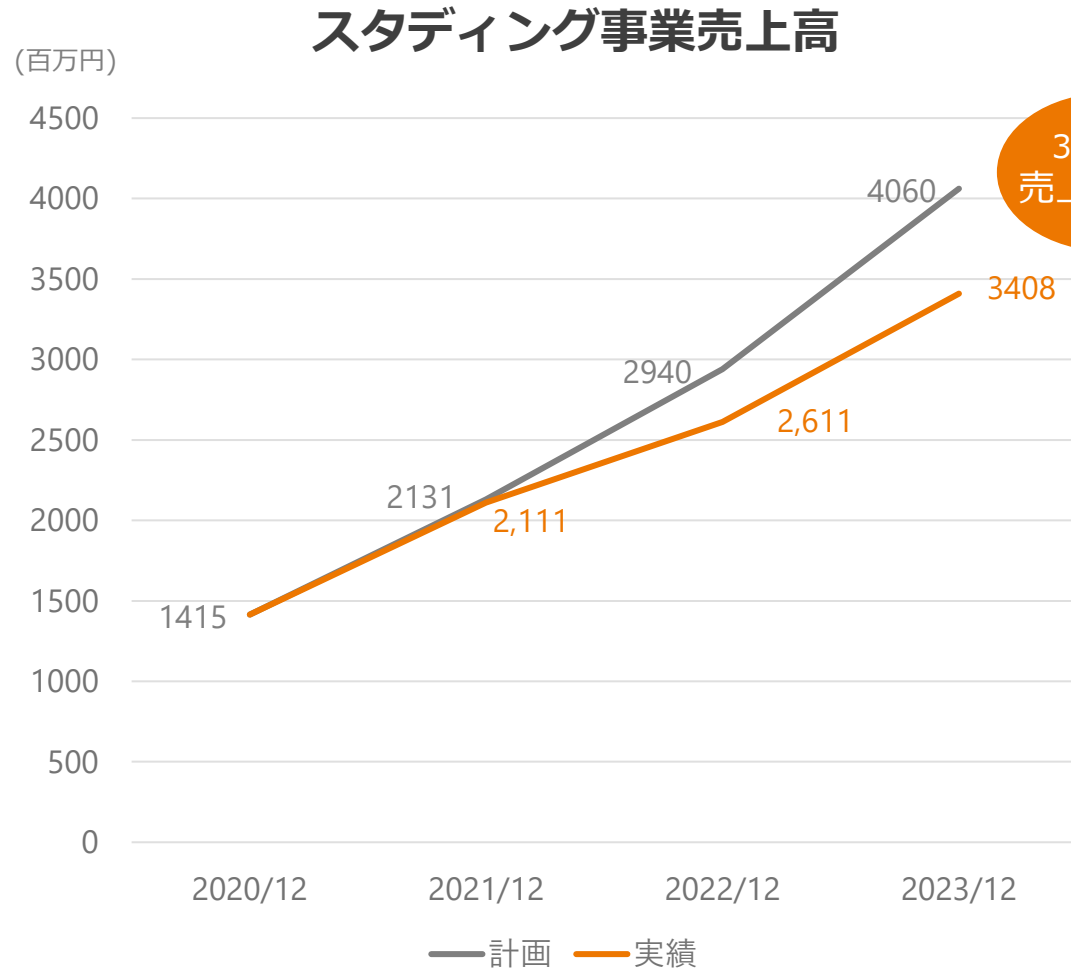
売上高は当初計画比86%と未達となったが3年間で249%と伸長し、成長戦略は一定の成果が挙げられた
営業利益は3年間で当初計画比28%、基準年から79%となり、利益成長が実現できず



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

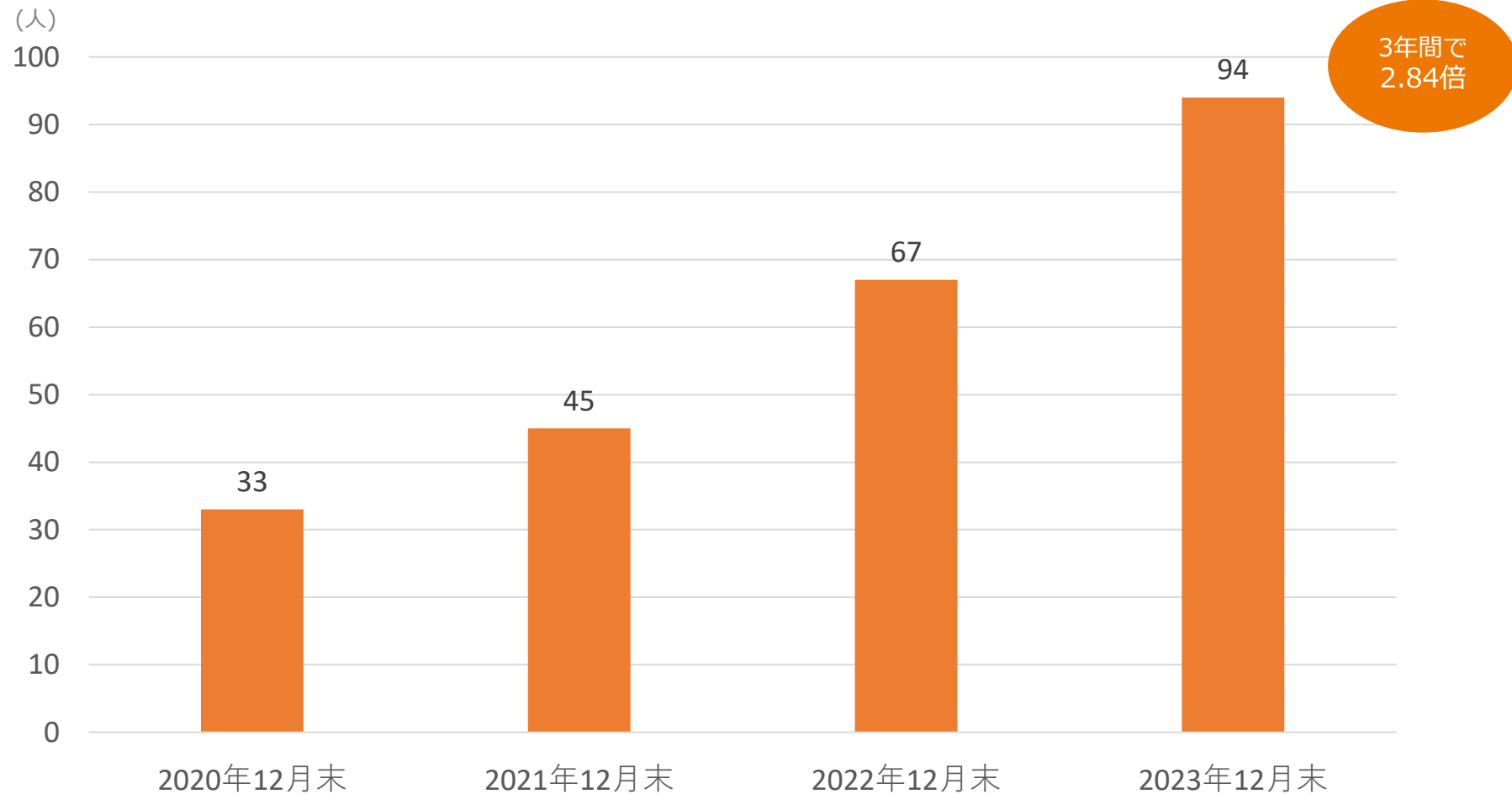
法人事業の売上高は当初計画比114%と達成し、3年間で364%と高い成長を実現



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

事業展開の方向性



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

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



個人/法人向け

STU▶Ying 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

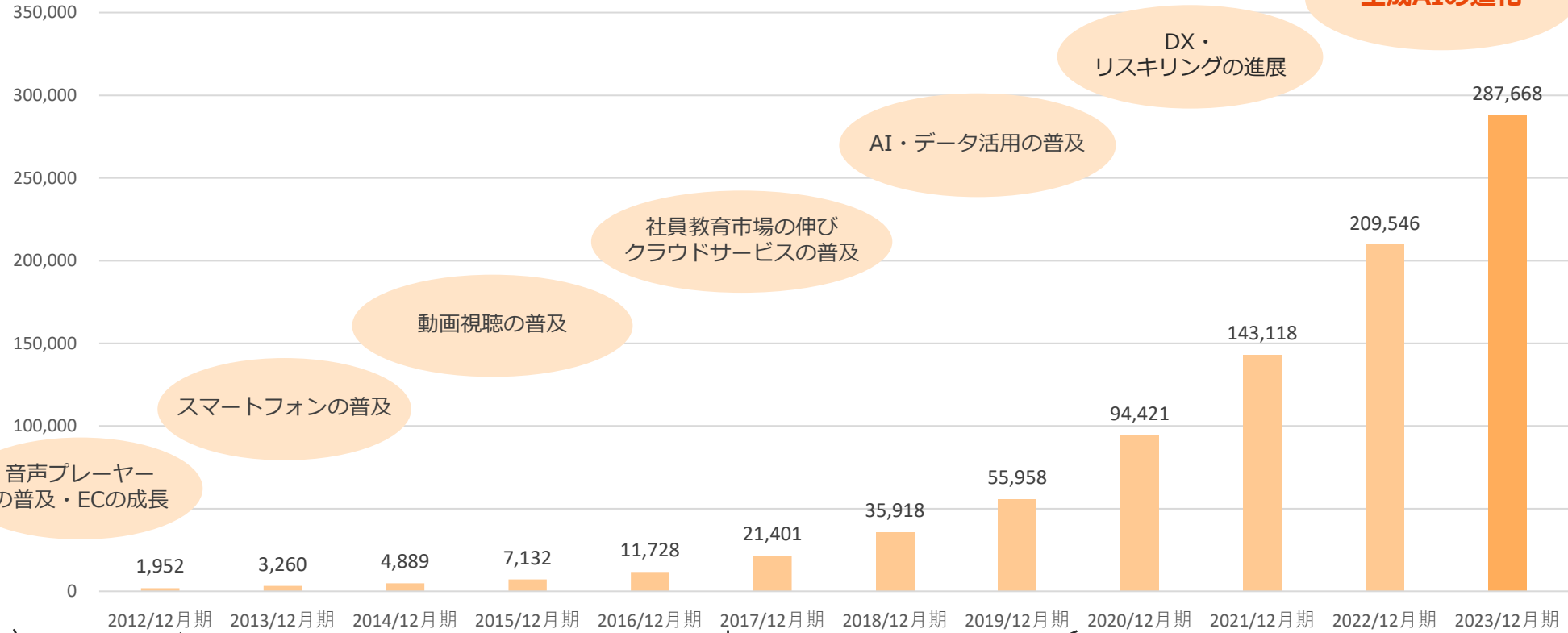


New !
2023年12月
サービス開始

「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

2010/1月
KIYOラーニング
法人化



最初は「音声+教材」をEC
でダウンロード販売

2012/9月
学習システムを自社開発



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」



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実カスコア
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

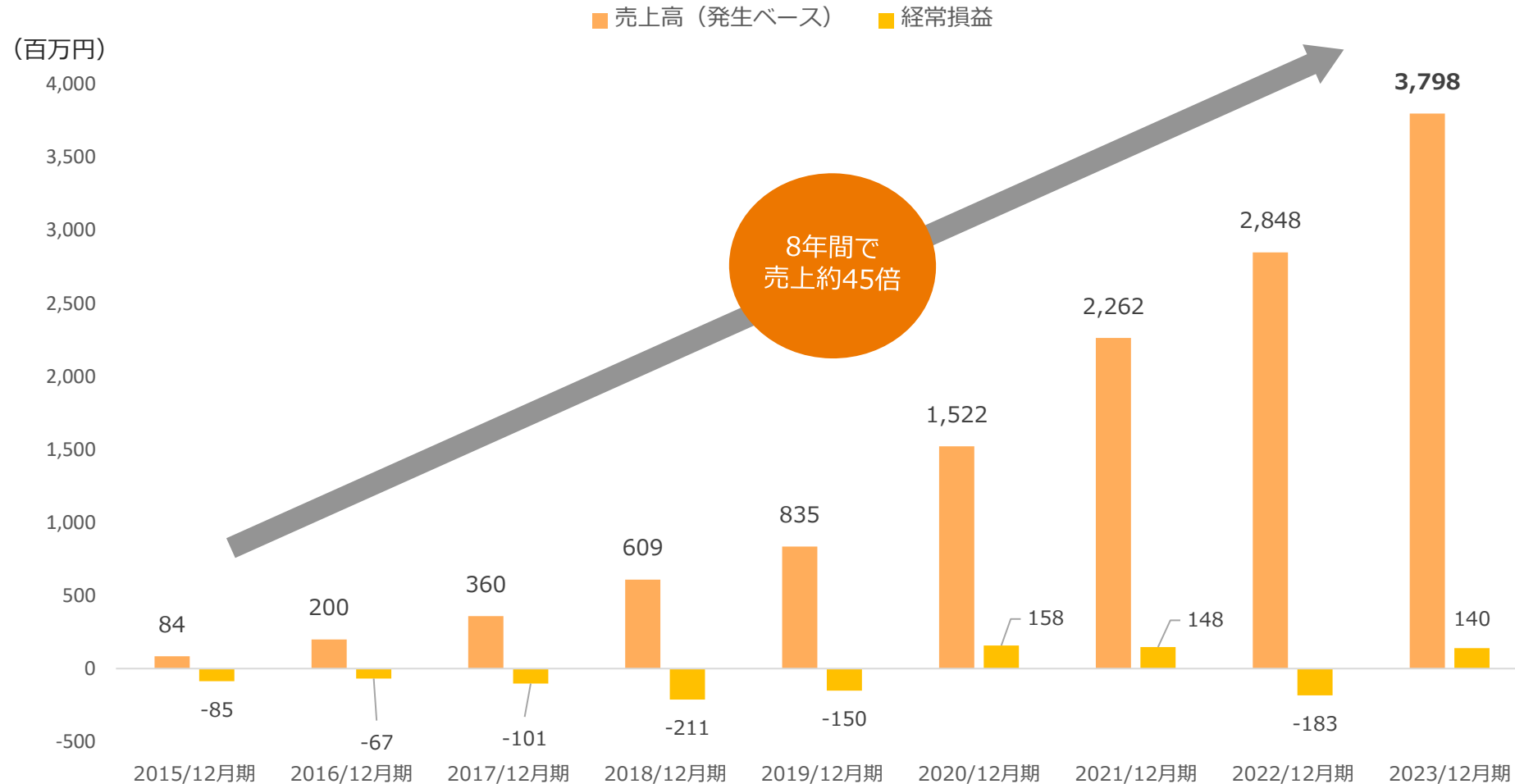
2023/11月
スタディング
キャリア
リリース

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を受けておりません。

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

リスクリング

- 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

リスキング、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・ リスキング

- 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キングが重要に
- 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

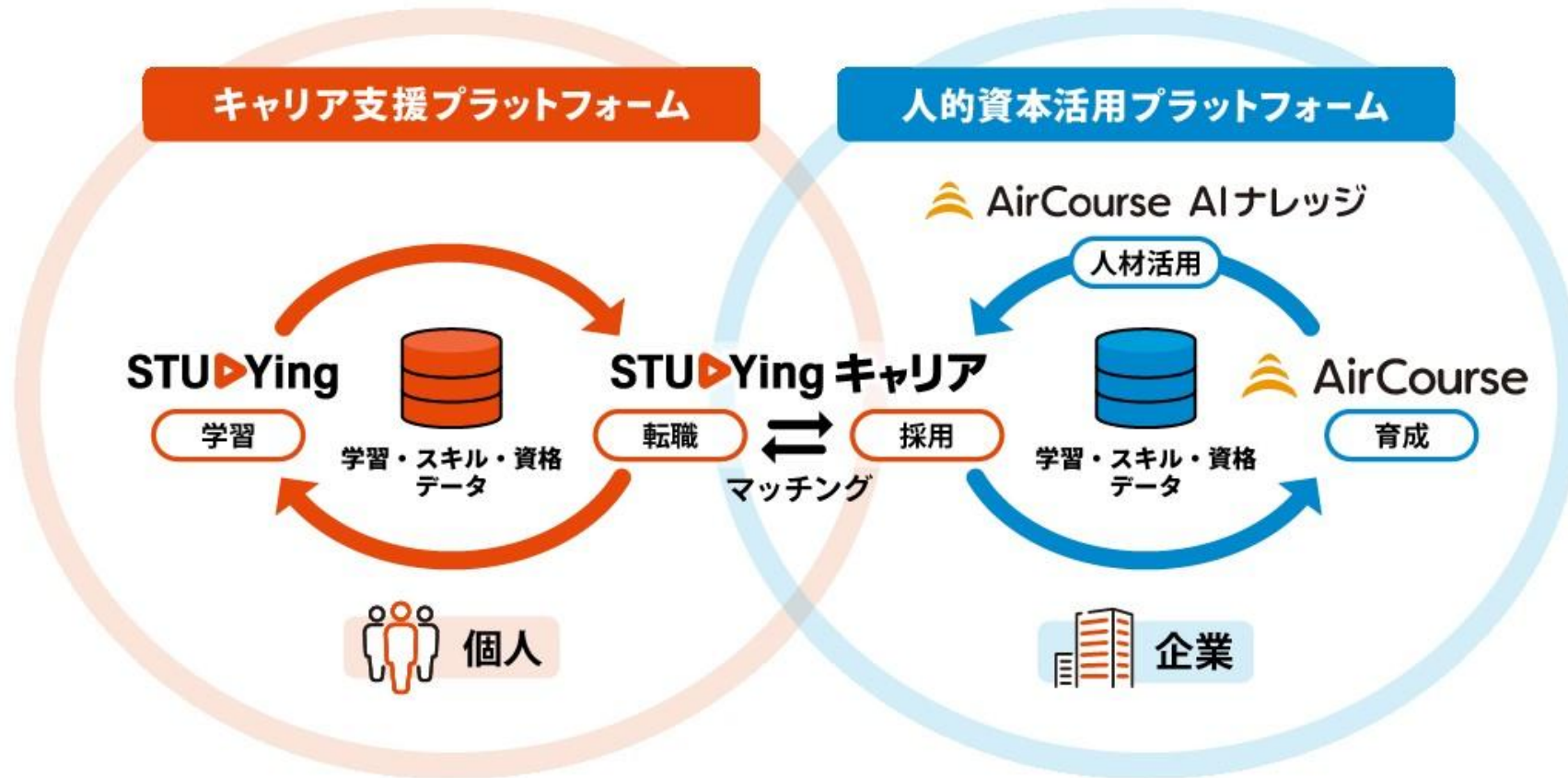
**学びを革新し
誰もが持っている無限の力を引き出す**

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

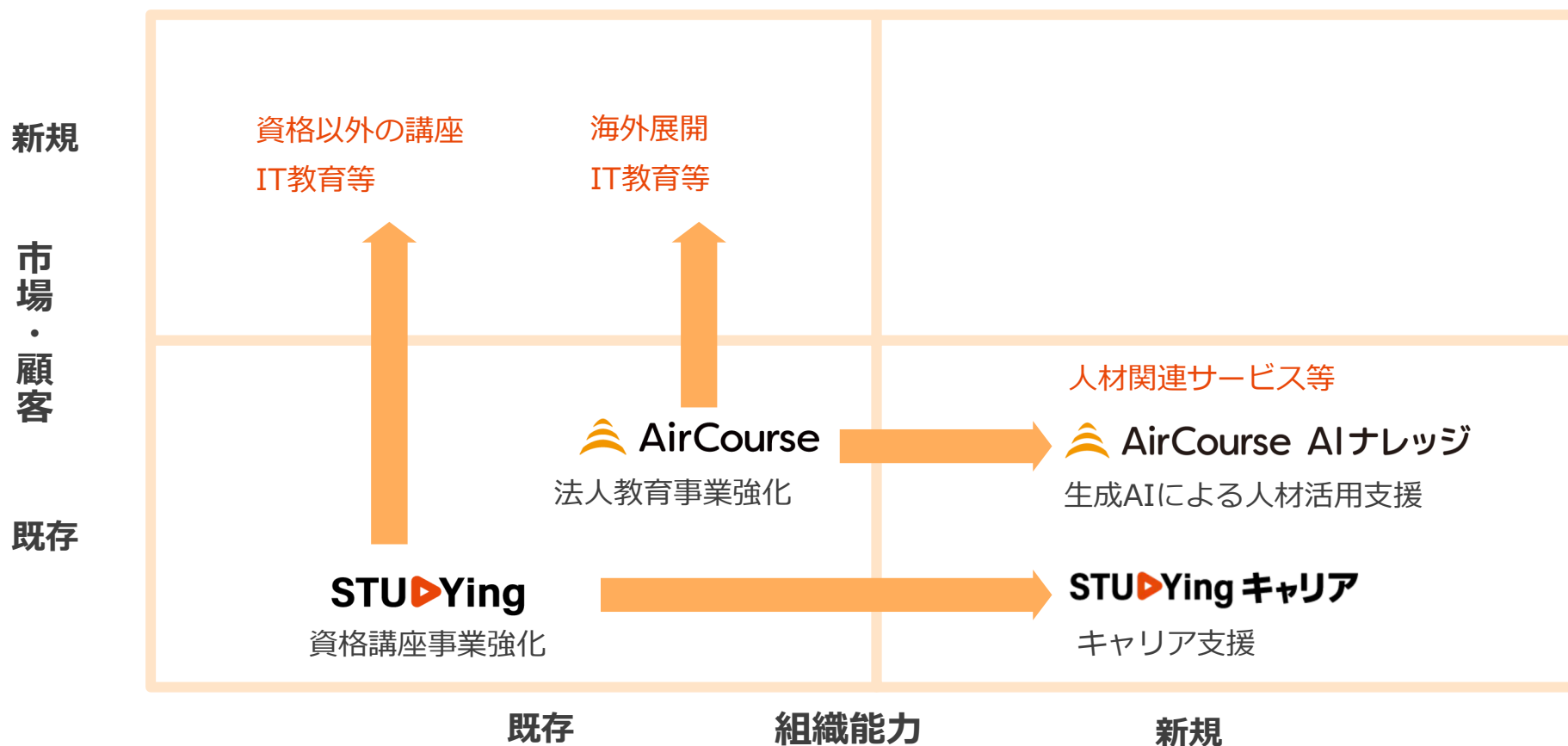
- ・人材育成
- ・採用
- ・生成AIによる人材活用

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。

事業展開の方向性（例）



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



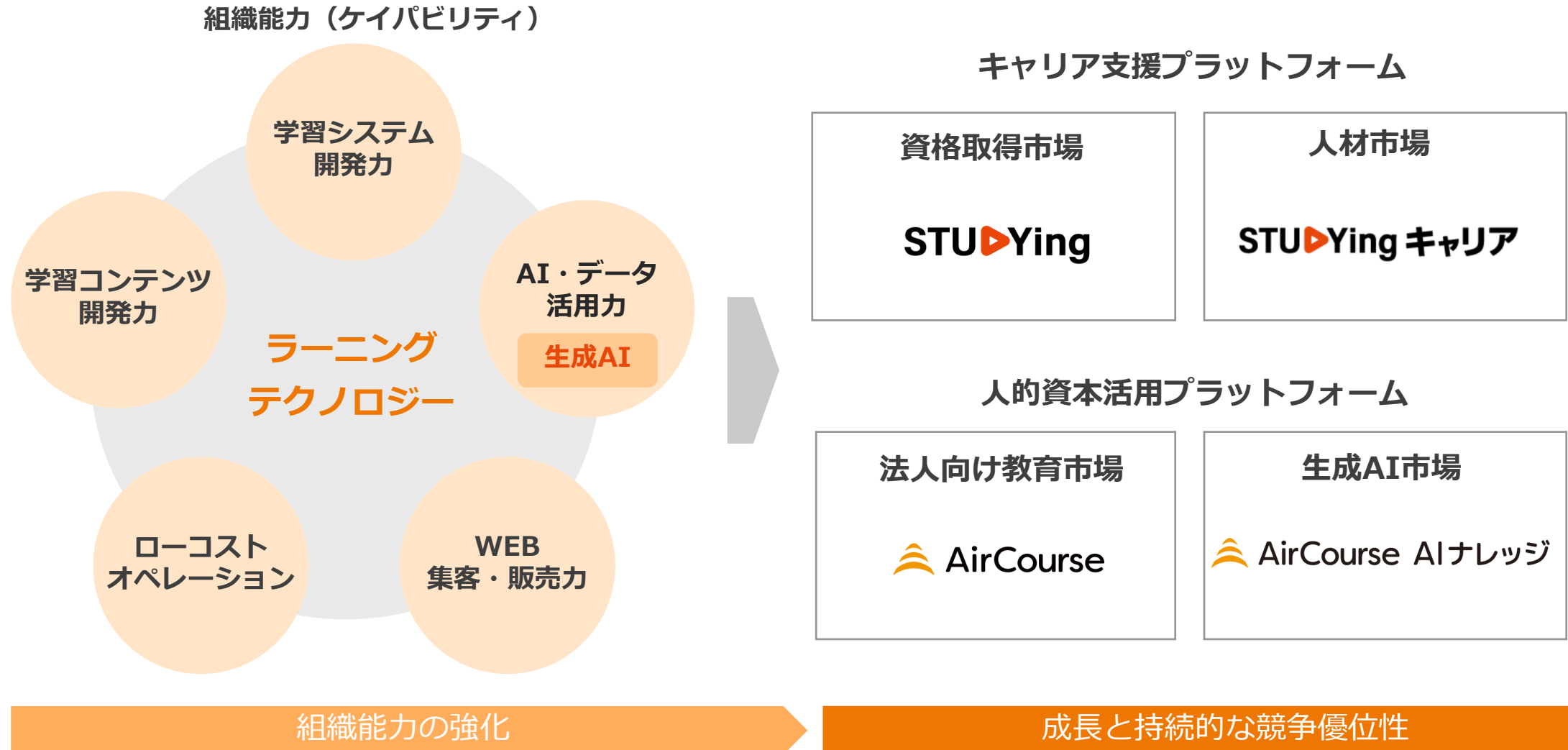
※1：矢野経済研究所「2023年版 教育産業白書」より 数字は2023年度の予測値

※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

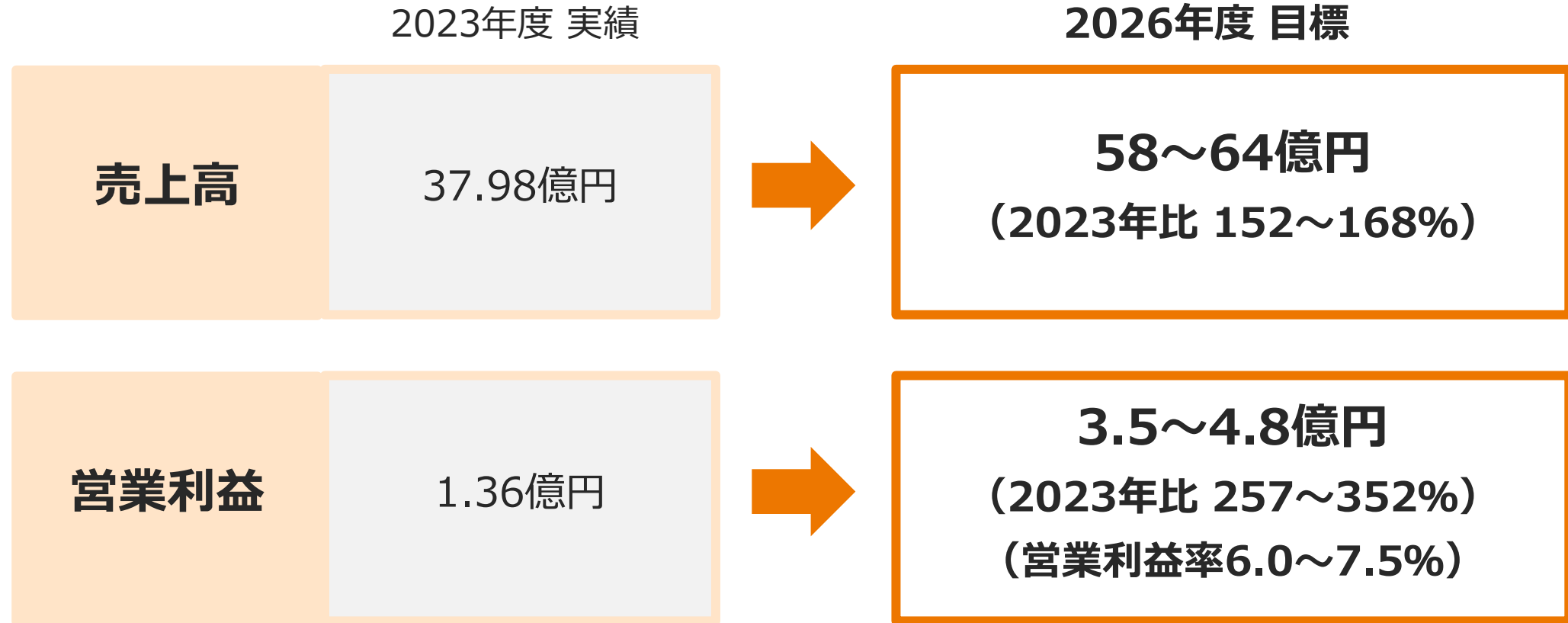


中期計画2026の目標と基本戦略

2026年度の財務目標

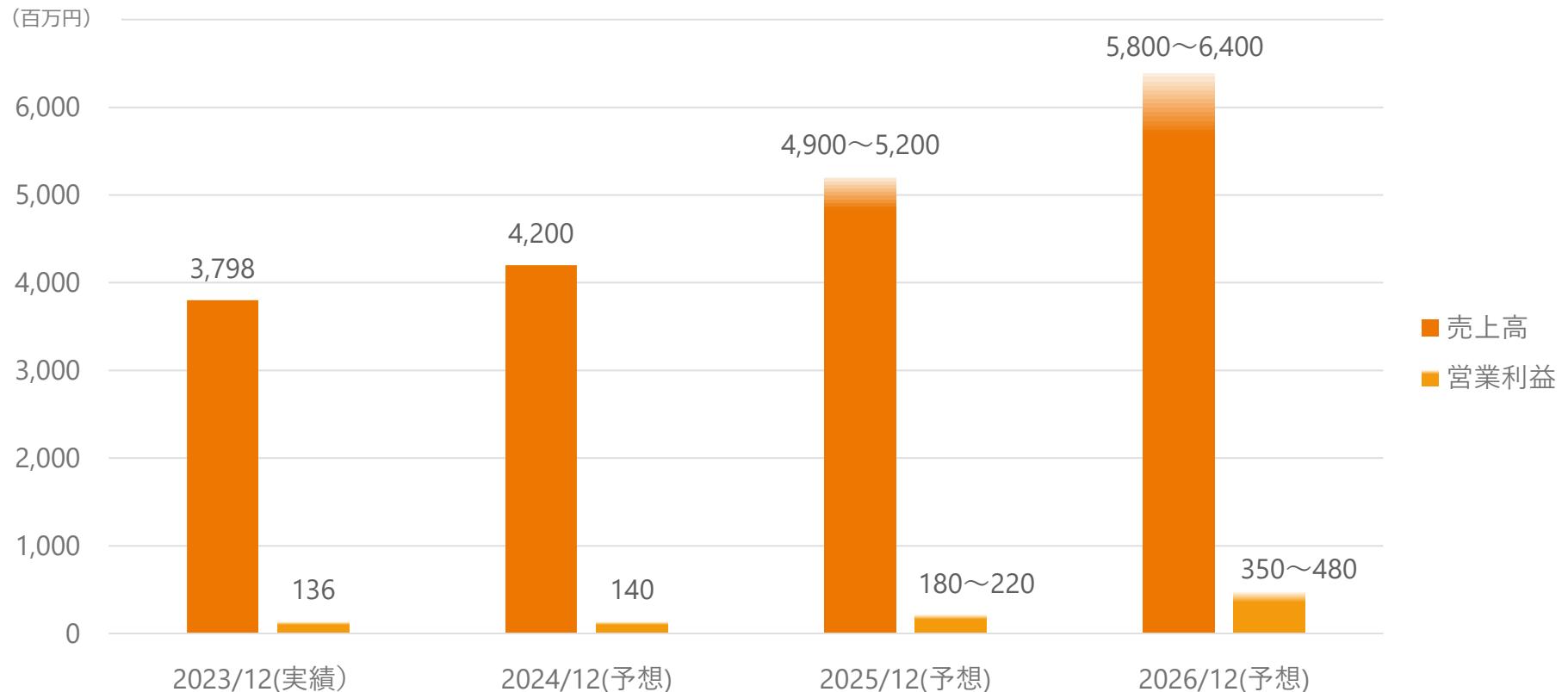
2026年度の売上は、2023年度比152～168%の58～64億円を目指す

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



中期経営計画：数値目標

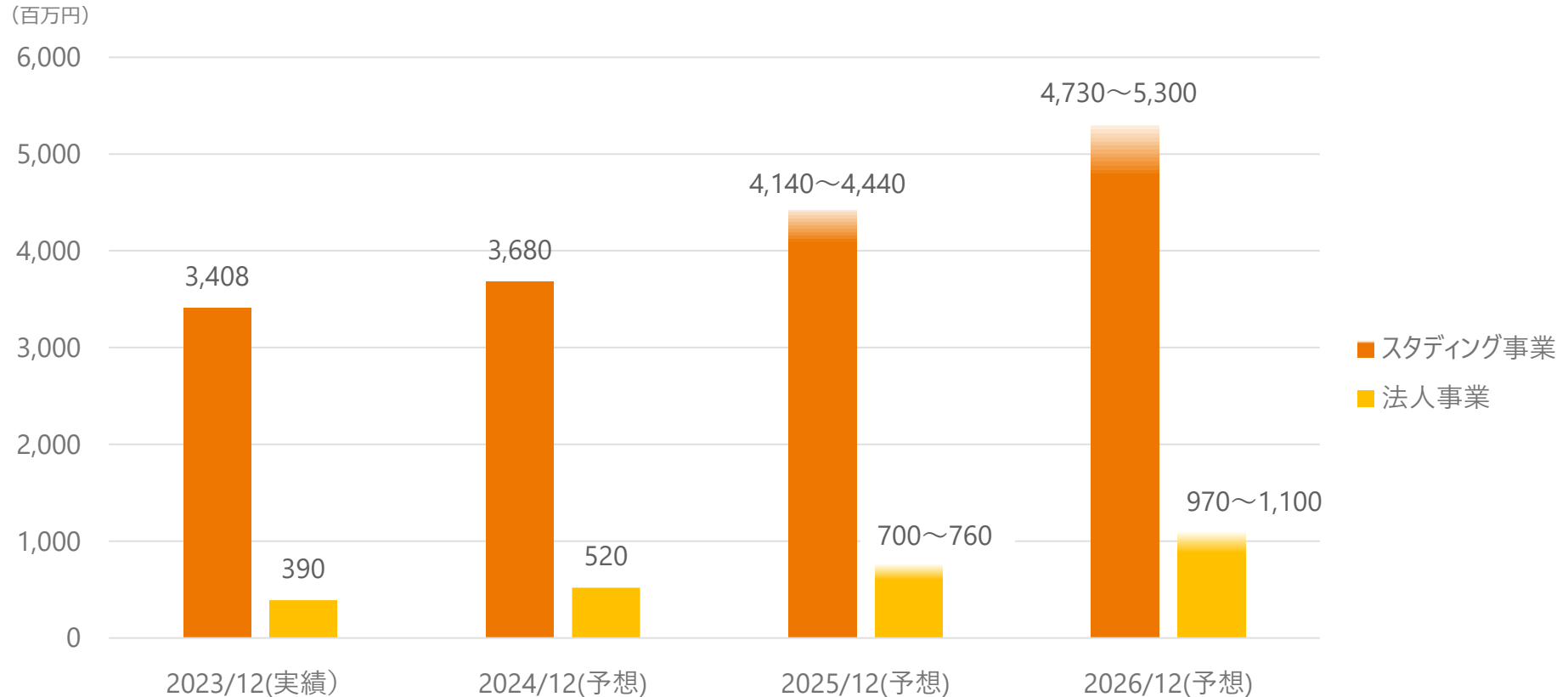
26年目標に向けて売上を成長しつつ、段階的に利益を増加させる
組織能力を高め、成長分野を伸ばすために社員の採用と育成を実施する



(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)
売上高	3,798	4,200	4,900~5,200	5,800~6,400
営業利益	136	140	180~220	350~480
社員数 (人)	94	110~120	125~145	145~170

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

売上成長

売上高 58～64億円

収益力強化

営業利益 3.5～4.8億円（営業利益率6.0～7.5%）

①スタディング事業の成長と収益力強化

資格取得市場でマジョリティ層を取り込んで成長しつつ、コスト効率を向上させ収益力を強化

②法人事業の本格的グロース

eラーニング市場を中心に法人事業を本格的に展開し、2本目の事業の柱を作る

③新規事業展開とプラットフォーム成長

キャリア事業、生成AI市場を始め、プラットフォーム成長に資する事業に展開

組織能力強化

AI、学習システム、マーケティング、コンテンツ開発、ローコストオペレーションを強化

人材・経営基盤の強化

成長を支える優秀な人材採用と人材育成
経営管理基盤、コーポレートガバナンスの強化

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

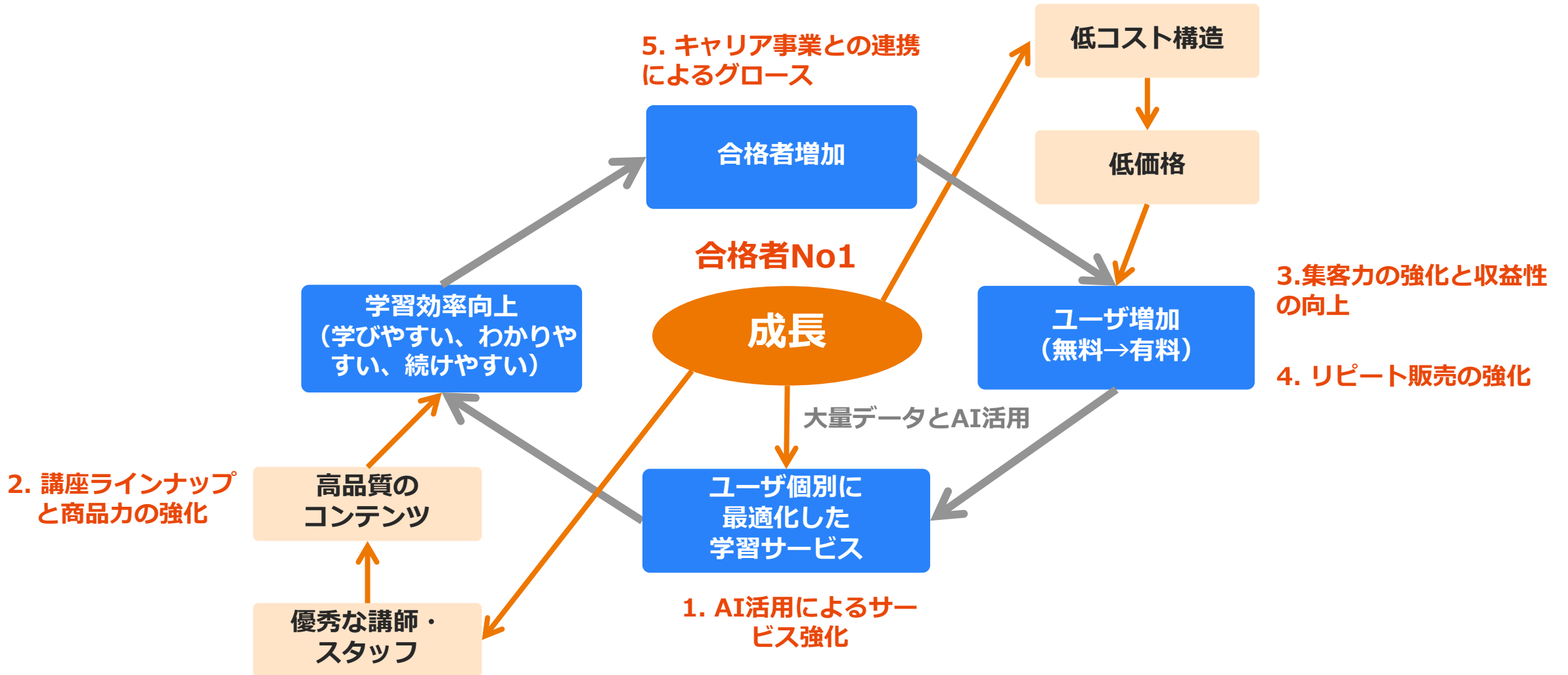
4. リピート販売の強化

- 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

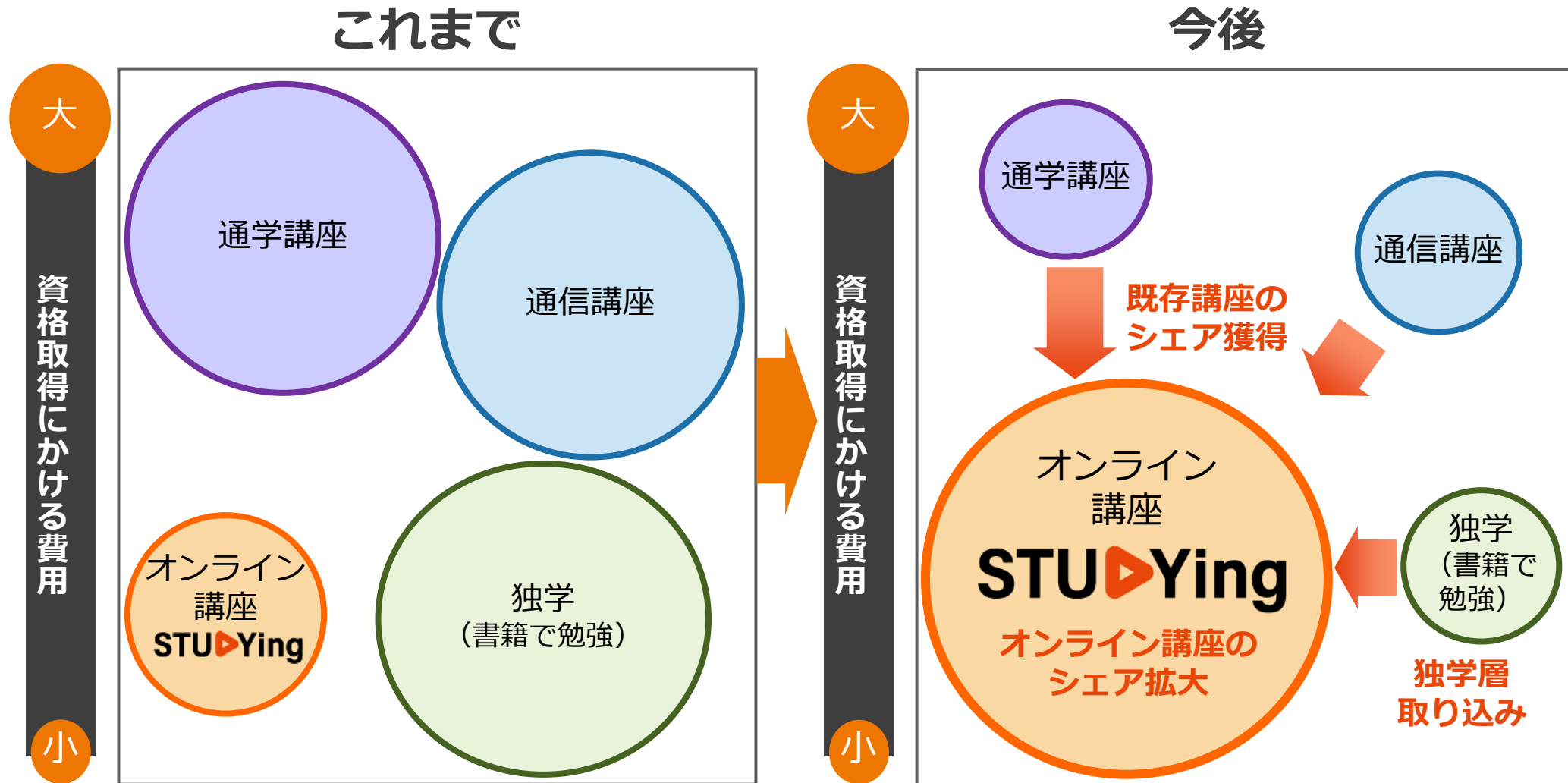
5. キャリア事業との連携によるグロース

- 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

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



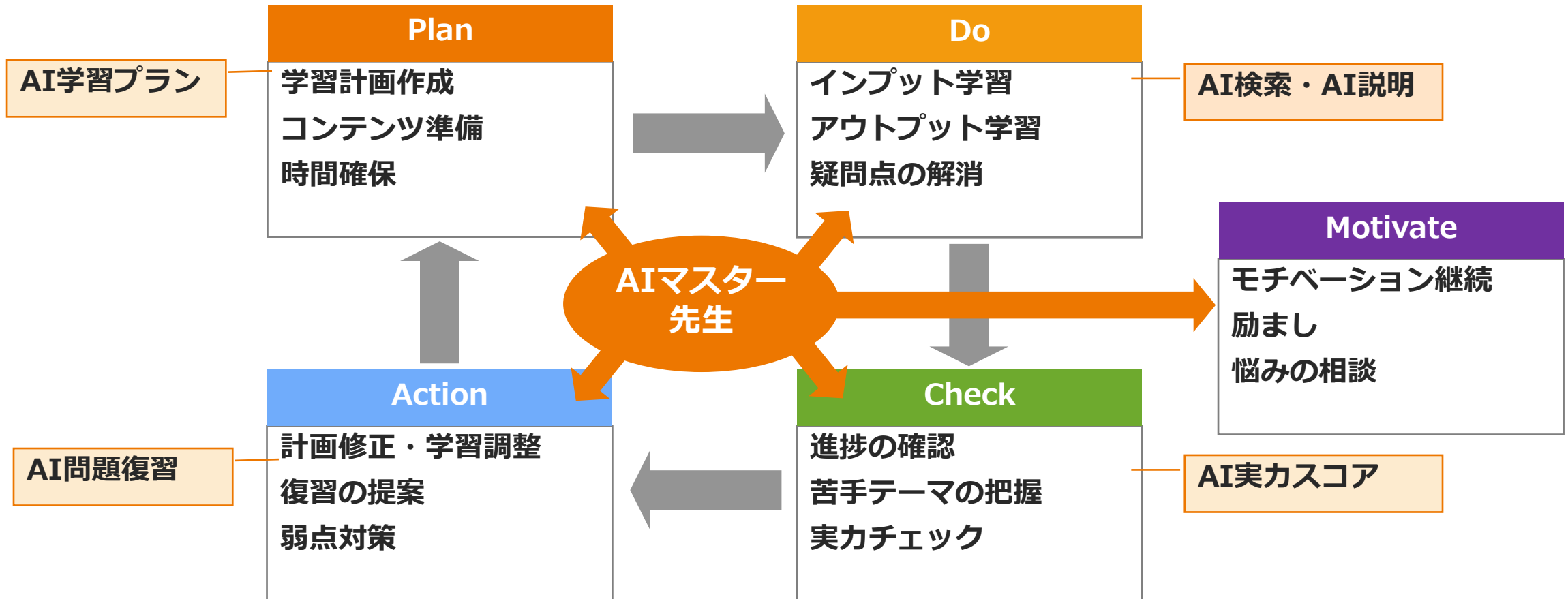
資格講座市場において、通学・通信講座、および独学層といった従来のマジョリティ層を取り込み、シェアを最大化



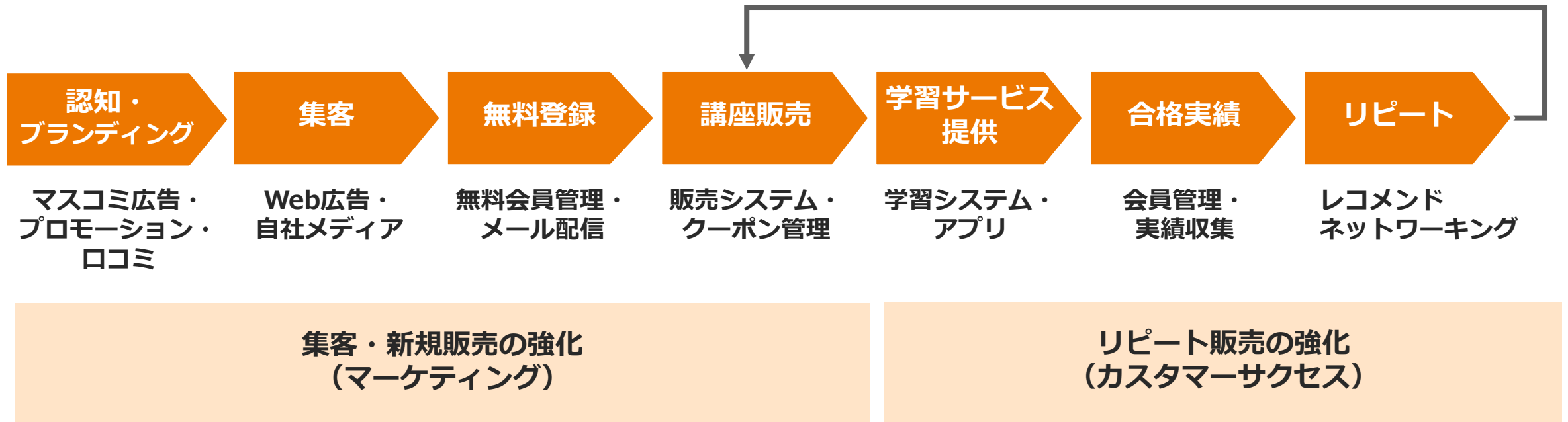
※ 図の面積は受講者数のイメージを表します

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

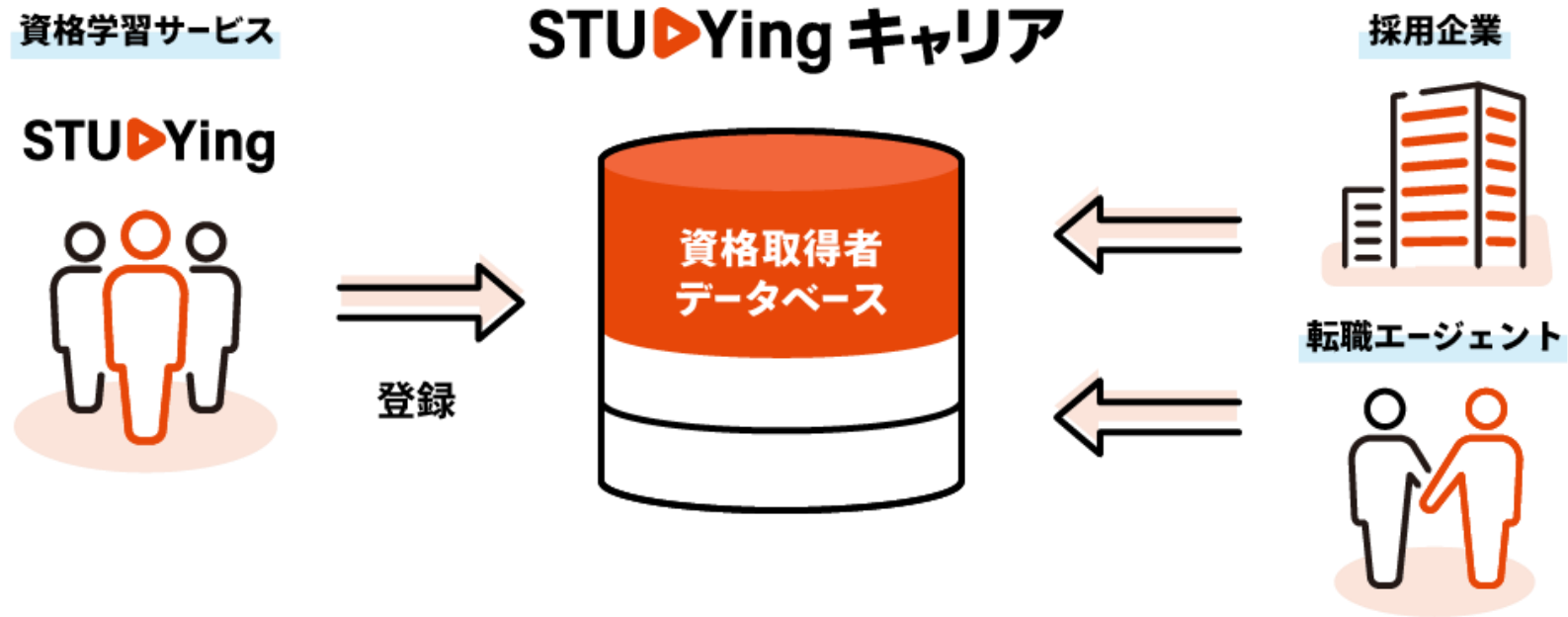


- ・ 認知・ブランディング活動により「資格を取るならスタディング」という想起を強化
- ・ 集客手段を多様化し、集客効率を高めることにより収益性を向上させる
- ・ 更新版、オプション商品、ネットワーキング等により既存顧客へのリピート販売を強化



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



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

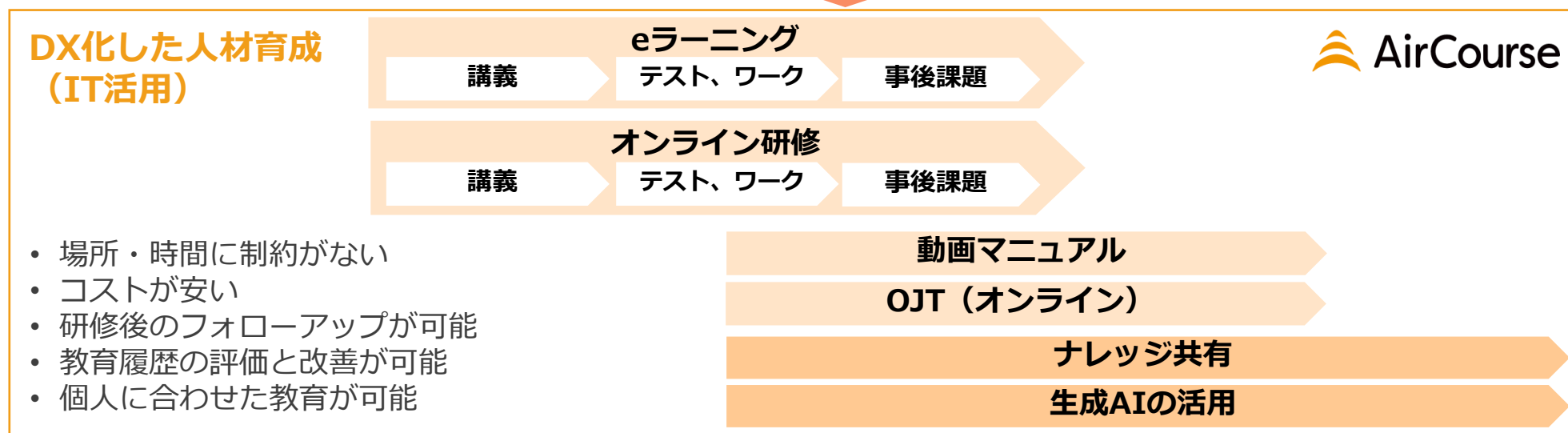
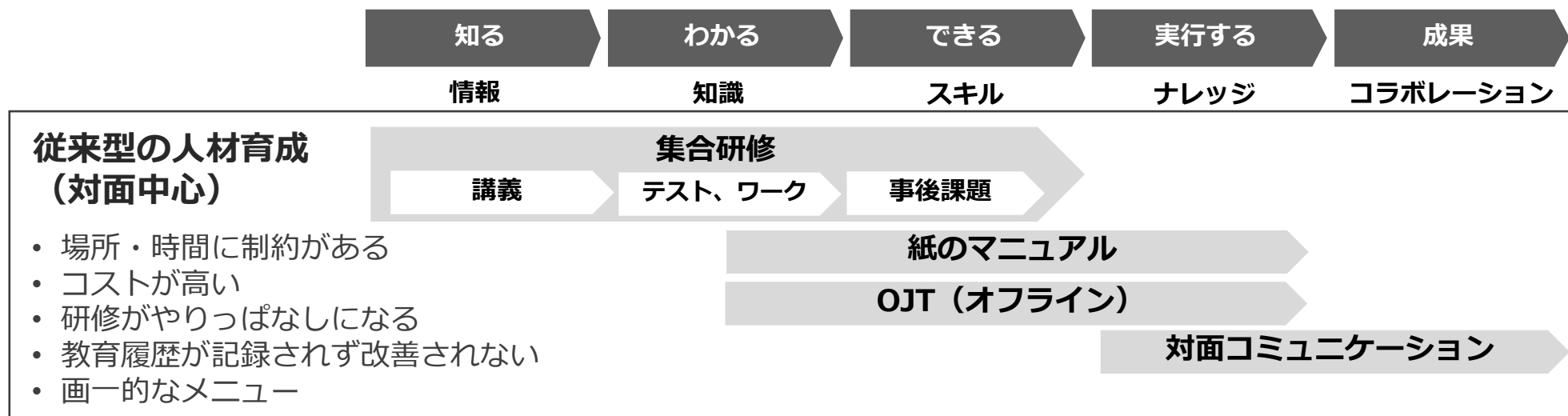
- 「人的資本活用プラットフォーム」として、学習管理システム（LMS）やコンテンツ、関連サービスを強化し、プロダクト力を高める
- マーケティング、営業、カスタマーサクセスを強化し売上を成長させる
- 当社の2本目の事業の柱に成長させる

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

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



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
フォローシップ、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



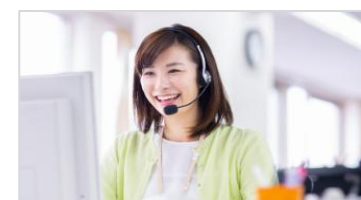
会計（アカウンティング）



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



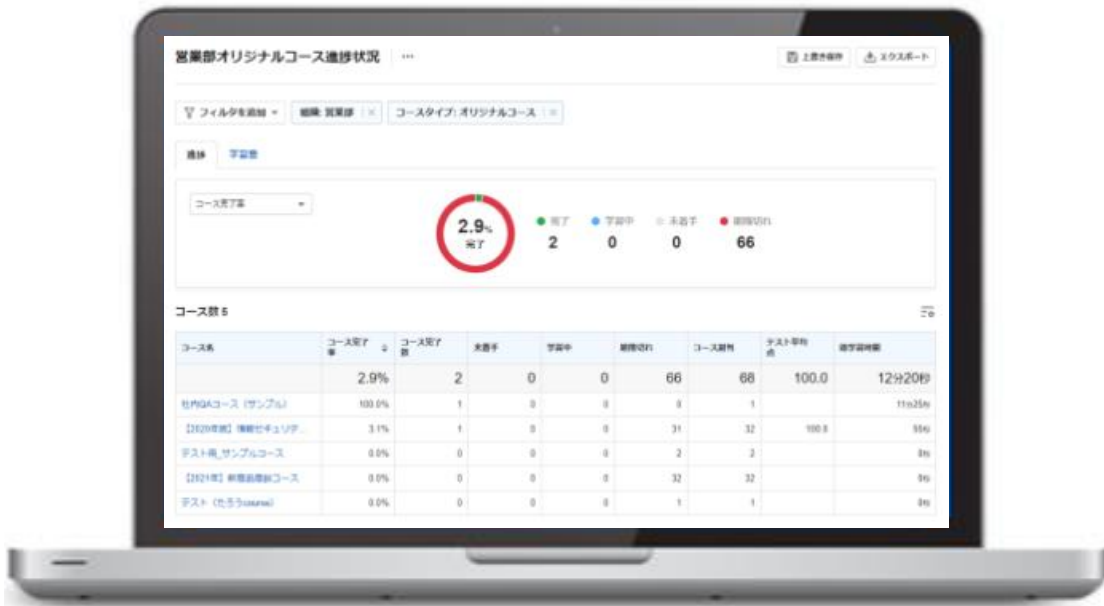
経営戦略



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

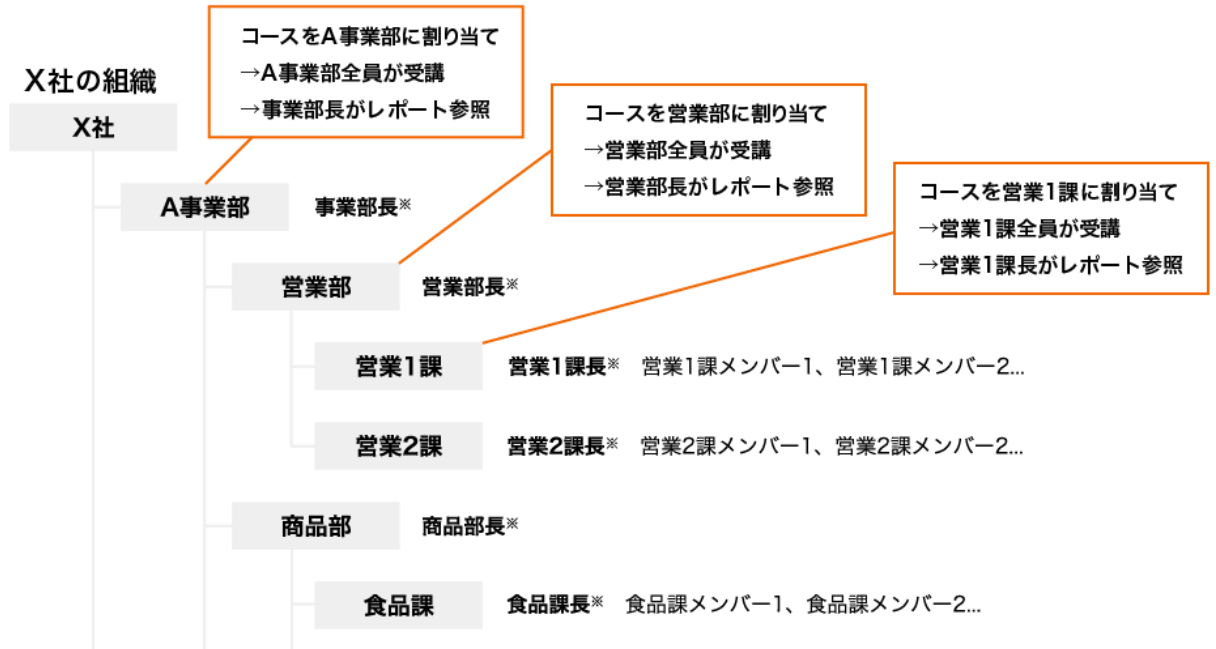
学習レポート

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.