

# 2020年12月期 第2四半期 決算説明資料

2020年8月  
KIYOラーニング株式会社  
東証マザーズ：7353

**KIYO**  
LEARNING

© KIYO Learning Co., Ltd. All rights reserved.

<b>Chapter01 企業概要</b>	<b>P. 4</b>
<b>Chapter02 業績ハイライト</b>	<b>P. 14</b>
<b>Chapter03 成長戦略</b>	<b>P. 26</b>
<b>Appendix</b>	<b>P. 33</b>

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、2020年8月14日現在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。

The background of the slide features a wooden floor texture. In the upper half, the word "KIYO" is written in large, dark grey, 3D block letters. The letter "K" has a distinctive orange-to-white gradient. Below "KIYO", the word "LEARNING" is written in smaller, dark grey, 3D block letters. A semi-transparent white horizontal band is positioned across the middle of the slide, containing the chapter title.

## Chapter 01

---

# 企業概要

## 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

<b>社名</b>	KIYOラーニング株式会社 【英文名：KIYO Learning Co.,Ltd.】				
<b>代表者</b>	代表取締役社長 綾部 貴淑（あやべ きよし）				
<b>設立年月</b>	2010年1月4日				
<b>本社所在地</b>	東京都千代田区紀尾井町4-13 マードレ松田ビル3F				
<b>役員構成</b>	代表取締役社長	綾部 貴淑	常勤監査役(社外)	望月 求	
	取締役	島田 慶生	監査役(社外)	湯浅 奉之	
	取締役	秦野 元秀	監査役(社外)	佐藤 未央	
	取締役(社外)	高尾 廣明			
<b>事業内容</b>	ビジネスパーソン及び法人向け教育・研修コンテンツおよび教育・研修サービスの企画、制作、運営				
<b>従業員数</b>	30名（2020年6月末、平均臨時雇用者含む）				

## 沿革

- 2008年10月 通勤講座（現：スタディング）を港区六本木で運営開始 中小企業診断士 講座を開講
- 2010年1月 「KIYOラーニング株式会社」として法人化
- 2012年9月 スマホ・タブレット・PCで学習できるプラットフォーム「新ラーニングシステム」リリース
- 2014年6月 事業拡張のため本社を港区北青山に移転
- 2017年5月 社員教育クラウドサービス「AirCourse（エアコース）」を発表
- 2018年10月 事業拡張のため本社及びスタジオを千代田区紀尾井町に移転
- 2018年12月 資格取得支援事業のブランド名を「通勤講座」から「スタディング」に変更
- 2020年7月 東京証券取引所マザーズ上場

個人や企業での学習を効率化するクラウドサービスを展開

主に個人向け

## スタディング 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



- 27種類の資格講座ラインナップ ※1
- 忙しくても「すきま時間」で学べる

※1 2020年7月現在

企業向け

## エアコース AirCourse

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（114コース ※2）
- カンタンに自社コースを作成・共有

※2 2020年7月現在

# 当社の強み（競争優位性）

人や組織の「学習」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と、そこから生み出される資産を複数事業で活用する事で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）

学習システム  
開発力

学習コンテンツ  
開発力

ラーニング  
テクノロジー

AI・データ  
活用力

ローコスト  
オペレーション

WEB  
集客・販売力

## 資産

資格講座、社員教育などの  
学習コンテンツ

効率的に学べる  
学習システム

得点予想やアドバイス等の  
AIによる学習支援モデル

競争優位性の基盤となる  
大量ユーザと学習履歴データ

販売拡大に対応できる  
Web販売システム（EC）

## 事業展開

主に個人



企業



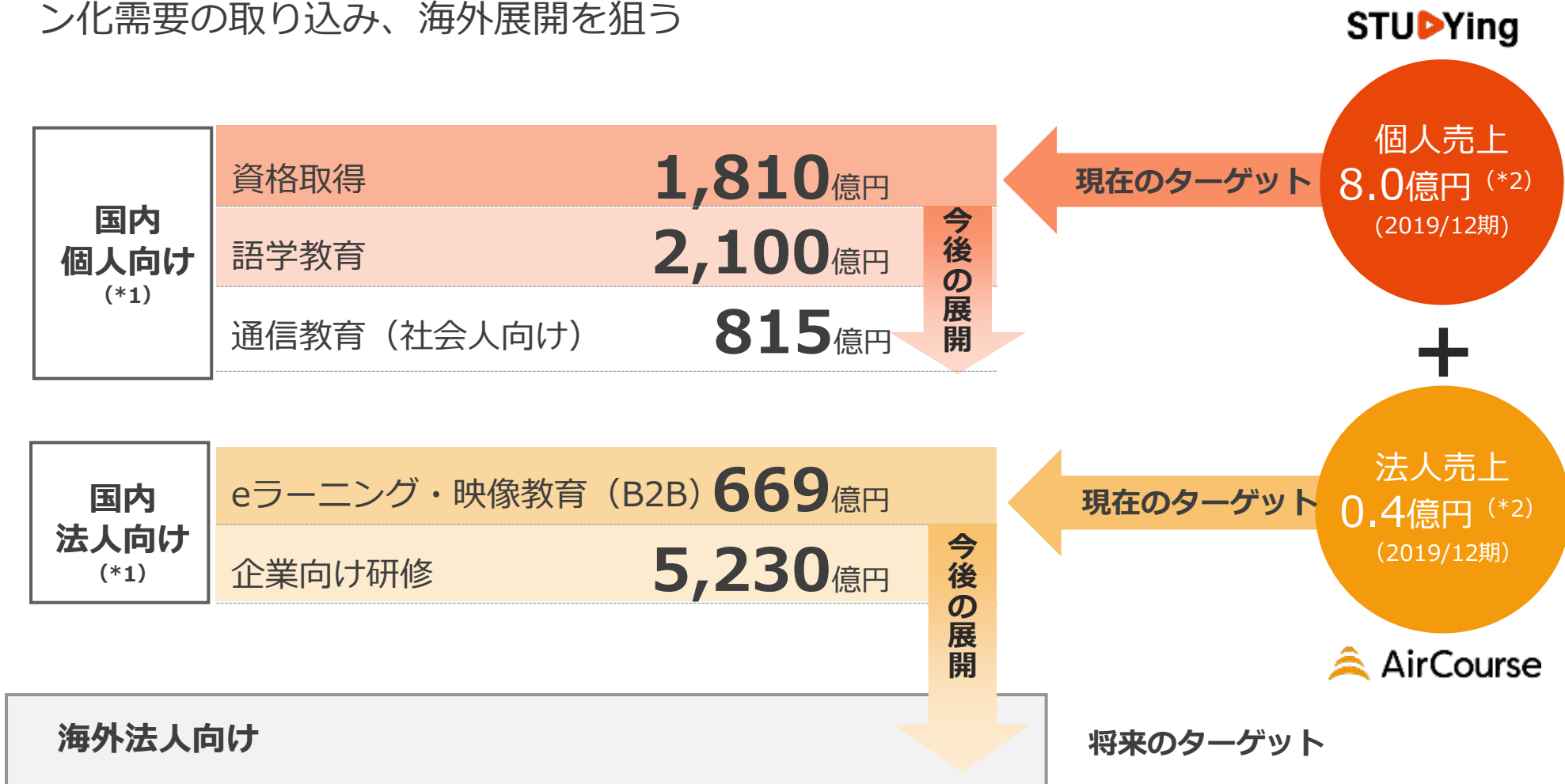
学習を変革

持続的な競争優位性



# 市場ポテンシャルと将来の展開イメージ

- ・スタディング事業では、国内個人向け資格取得市場だけでも大きな市場機会
- ・語学教育はTOEICで参入開始し、将来は資格以外のコンテンツ展開を狙う
- ・法人事業では、国内のeラーニング・映像教育市場を起点に、今後の研修市場のオンライン化需要の取り込み、海外展開を狙う



※1 矢野経済研究所「教育産業白書 2019年度版」より

※2 百万円以下四捨五入した値

## 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

### 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

### 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

### 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

- ・ビジネスパーソンに人気の資格を中心とした講座ラインナップ
- ・カテゴリごとに難関～中難度～簡単な資格を揃える事で、資格のグレードアップを推進

## 7月に貸金業務取扱主任者開講

### **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

### **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

### **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

### **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**

### **IT**

- ▶ ITパスポート
- ▶ 基本情報技術者

### **ビジネススキル**

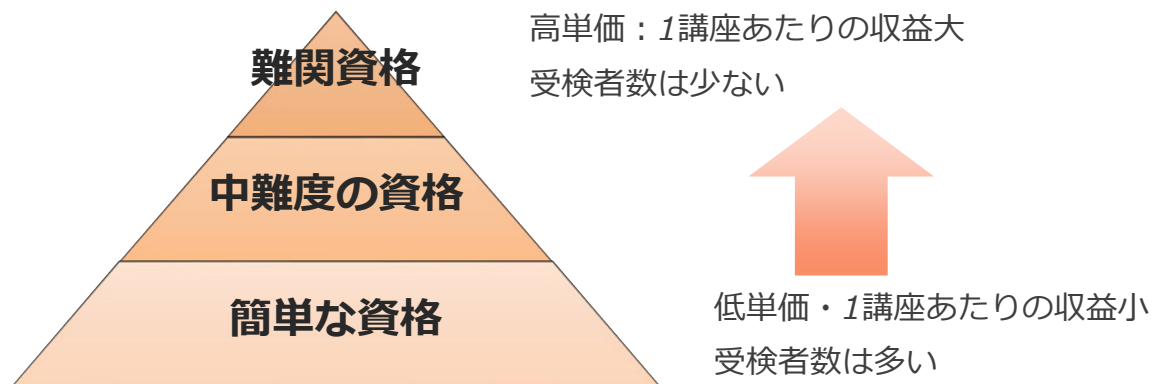
- ▶ コンサルタント養成講座
- ▶ データサイエンティスト基礎講座

### **公務員**

- ▶ 公務員

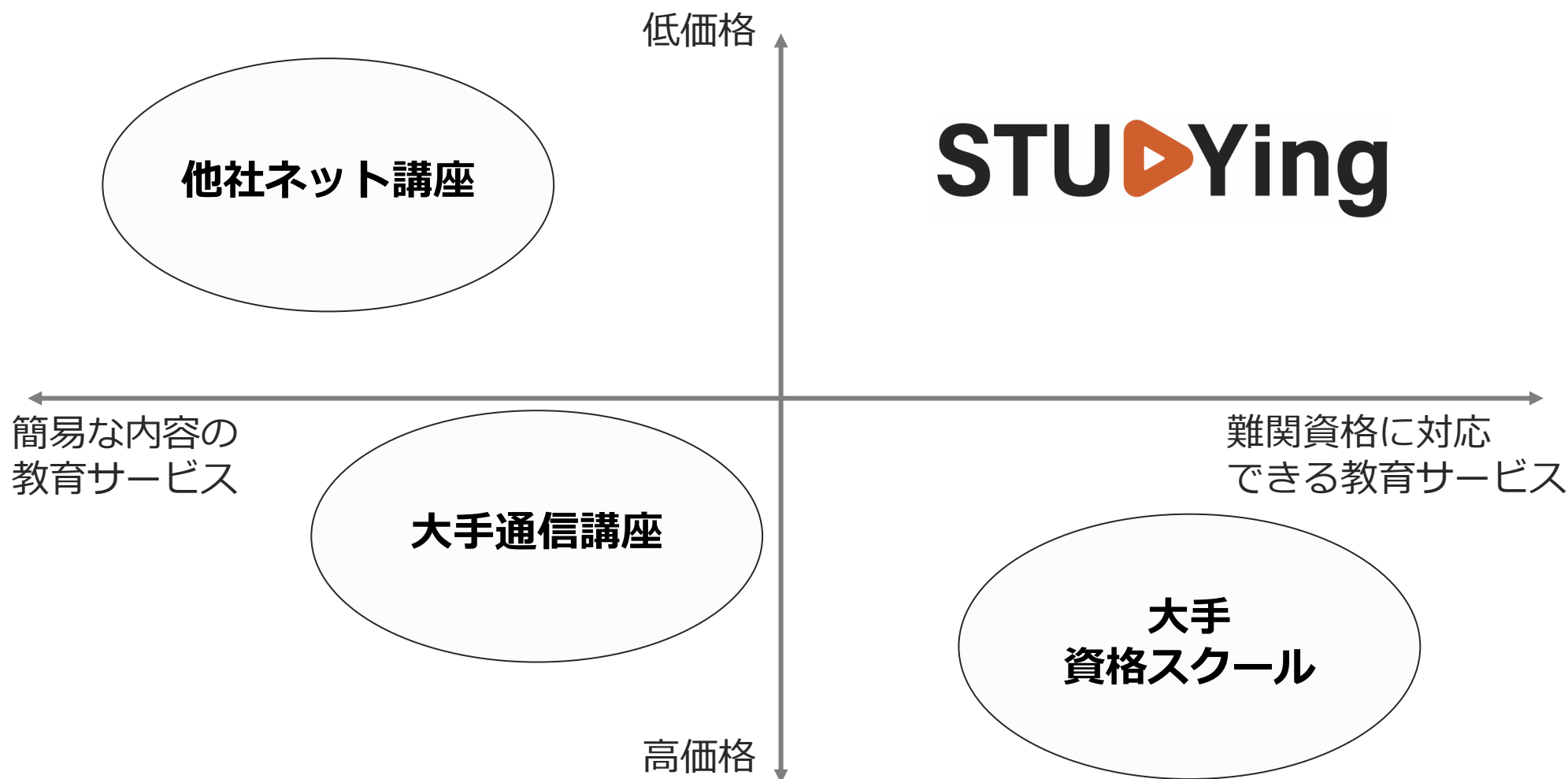
### **語学**

- ▶ TOEIC® TEST 対策



# 当社のポジショニングと競争優位性

「難関資格に対応できる教育サービス」を「低価格」で提供することで、大手資格スクール、大手通信講座、他社ネット講座と差別化し競争優位性を構築





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（7月現在114コース）

## 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

## 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

## 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）



## Chapter 02

# 業績ハイライト

## ■業績動向

- ・ 2Q累計での発生ベース売上高は、前年同期比+80%の6.0億円
- ・ 2Q（4月-6月）にて、黒字達成

## ■KPI

- ・ **スタディング** 2Q累計現金ベース売上高は、前年同期比+97%の7.7億円  
※2Q（4月-6月）での現金ベース売上高は、前年同期比+113%の4.1億円
- ・ **スタディング** 2Q末での新規有料会員数は、前年同期比+91%の18,276人
- ・ 広告宣伝費率は前年実績に対し、9.1ポイント改善

## ■足元の事業環境

- ・ 新型コロナウイルス感染拡大に伴い、オンライン研修等の需要が増加

# 2020年12月期の業績予想と進捗状況

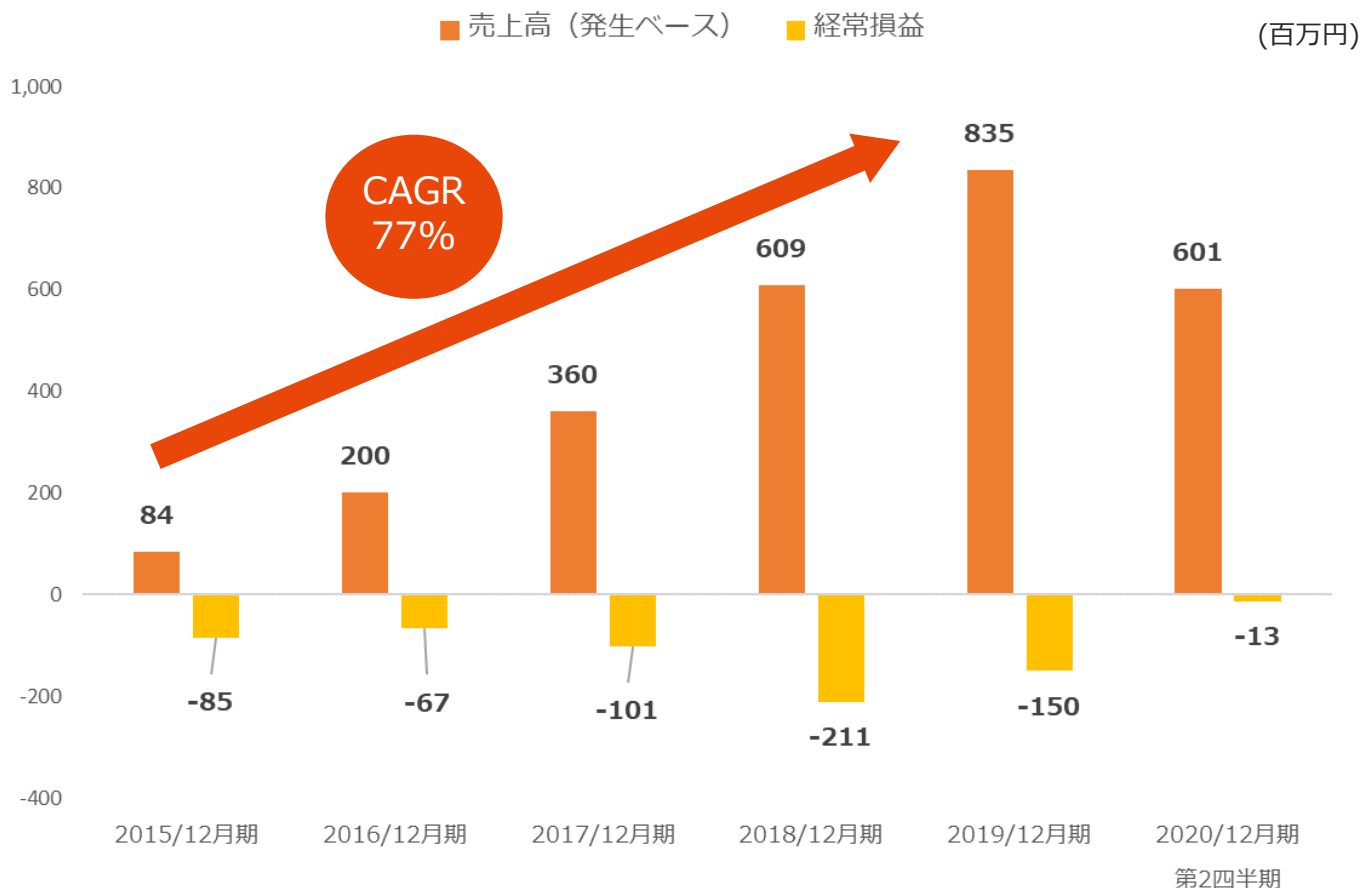
- ・ 2020年12月期2Qまでの実績を踏まえ、売上高前期比 **+71.8%** を見込む\*
- ・ 2020年12月期2Q会計期間（4月-6月）にて、**経常黒字（22百万円）** を達成

項目	(百万円)				
	2019年12月期 (実績)	2020年12月期 (業績予想)	前期比	2020年12月期2Q (実績)	進捗率
売上高	835	<b>1,435</b>	71.8%	<b>601</b>	41.9%
スタディング事業	798	1,335	67.3%	542	40.6%
法人向け教育事業	36	99	170.2%	58	58.5%
売上原価	262	<b>297</b>	-	<b>157</b>	-
売上総利益	572	<b>1,137</b>	-	<b>443</b>	-
販売費及び一般管理費	722	<b>1,009</b>	-	<b>455</b>	-
営業損益	-149	<b>127</b>	-	<b>-11</b>	-
経常損益	-150	<b>125</b>	-	<b>-13</b>	-
当期純損益	-150	<b>118</b>	-	<b>-13</b>	-

\*業績予想は7月15日に開示したものであり現時点で変更はございません。

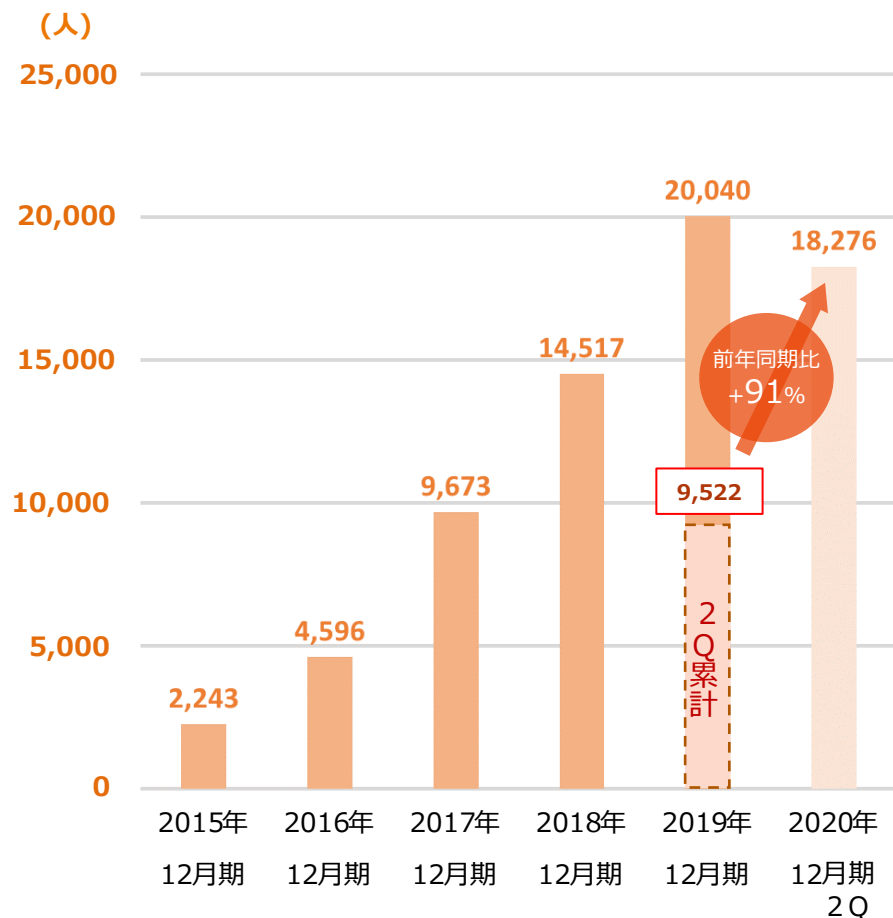


- ・ 2Q累計での発生ベース売上高は、**前年同期比+80%**の6.0億円
  - ・ 2Q累計での経常損益は前年同期△1.58億円に対し、**1.45億円改善**の△0.13億円
- 2020年第2四半期会計期間（4-6月）で、**+0.22億円**の経常黒字達成



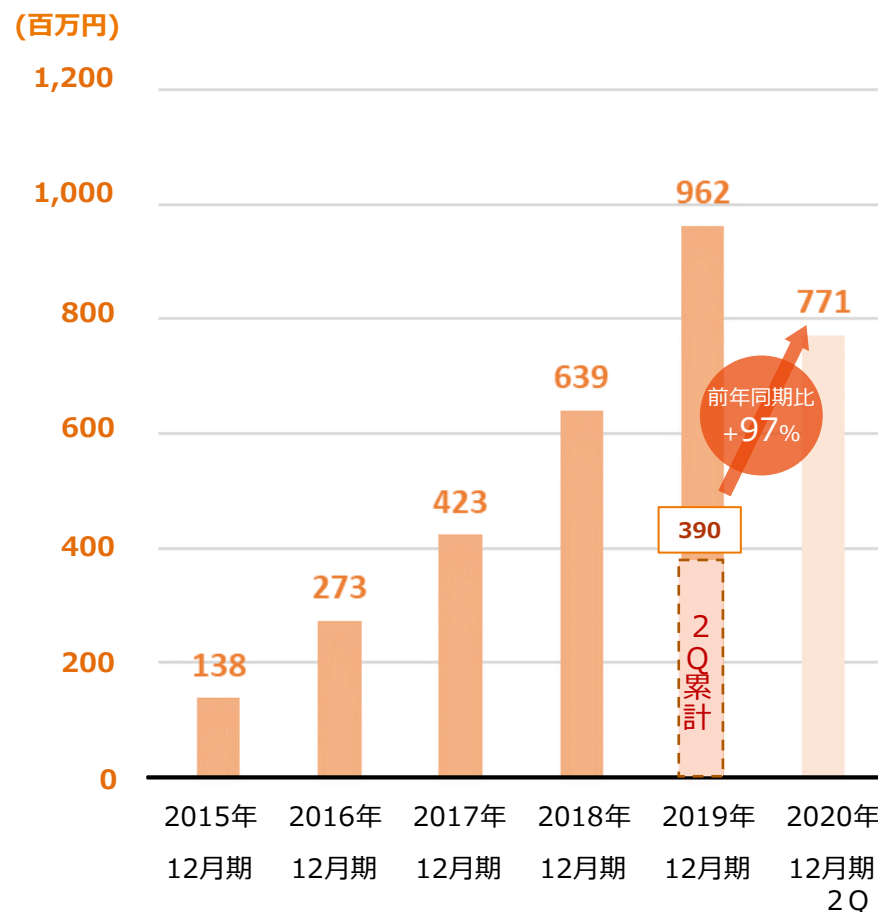
- ・ 新規有料会員を順調に獲得（2Q累計で **前年同期比+91%** の18,276人）
- ・ 受講金額を反映する現金ベース売上高も伸長（2Q累計で **前年同期比+97%** の7.7億円）

## 新規有料会員数(ユニーク)



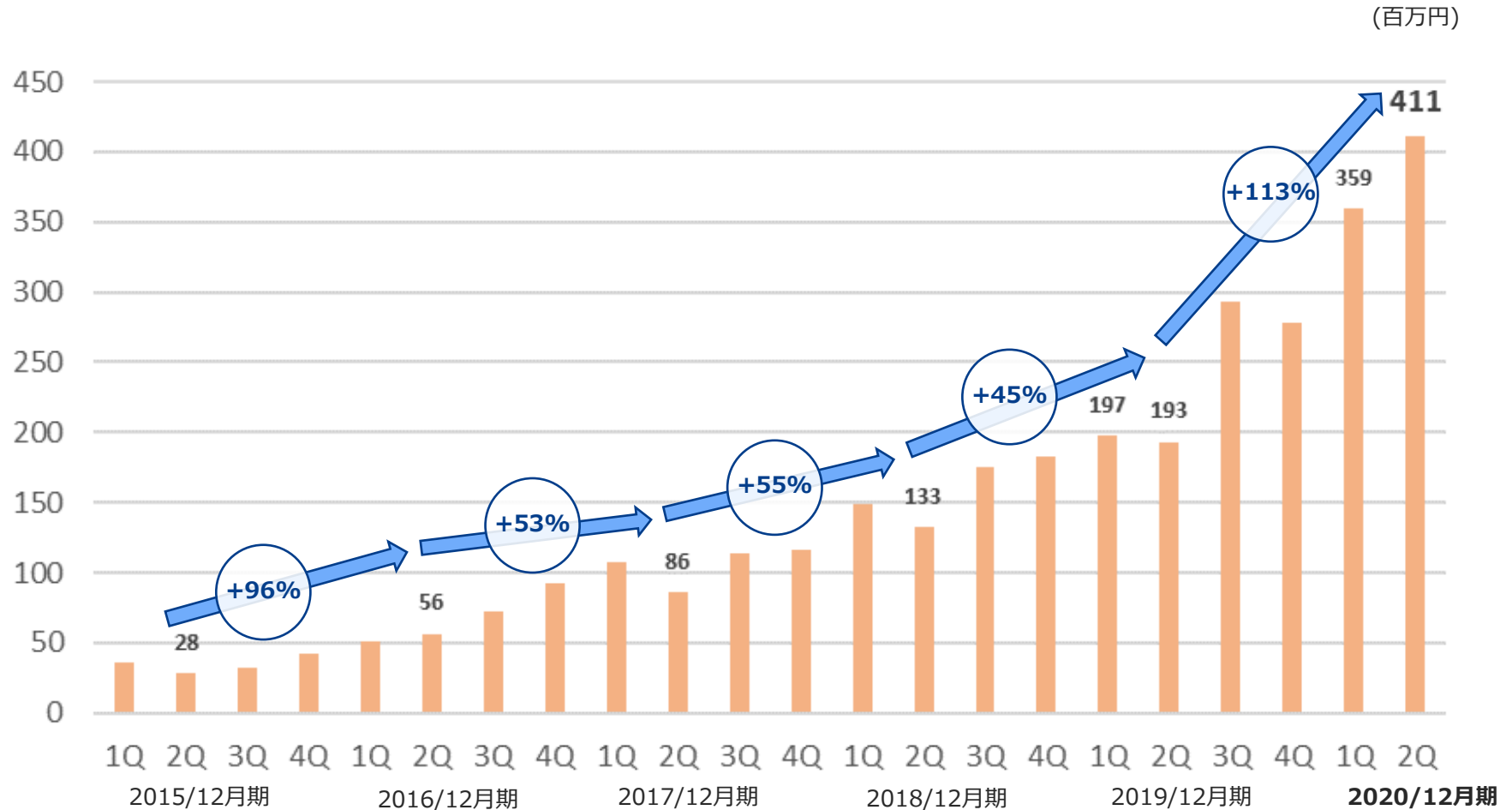
\*2020年12月期は2020年6月末時点（法人経由含む）

## 現金ベース売上高



\*2020年12月期は2020年6月末時点（法人経由含む）

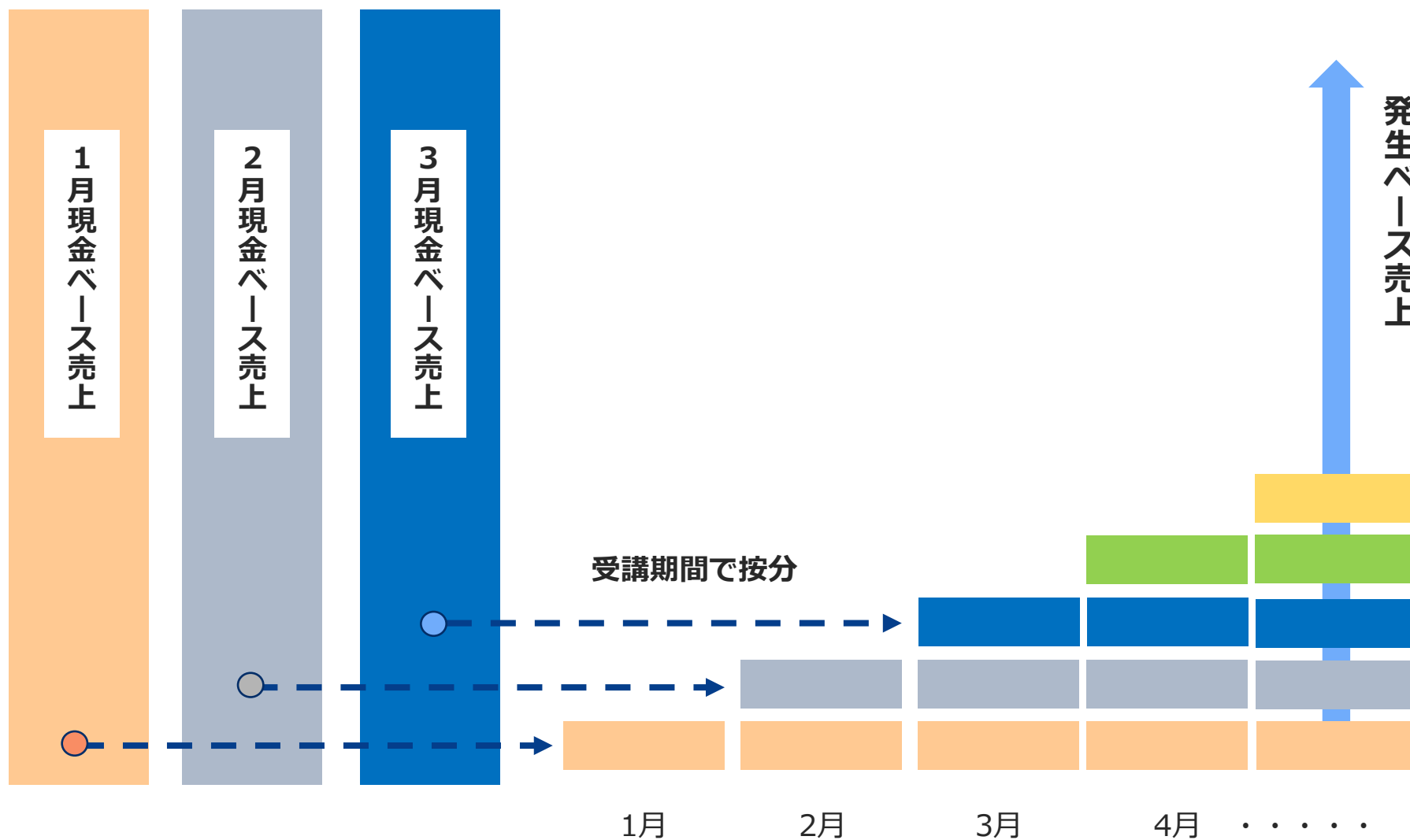
- ・ 2020年2Q（4-6月）は、**前年同期比+113%**の4.1億円達成



注：%表記は各決算期2Q四半期売上高を比較した際の伸び率（法人経由含む）

# 現金ベース売上と発生ベース売上の関係

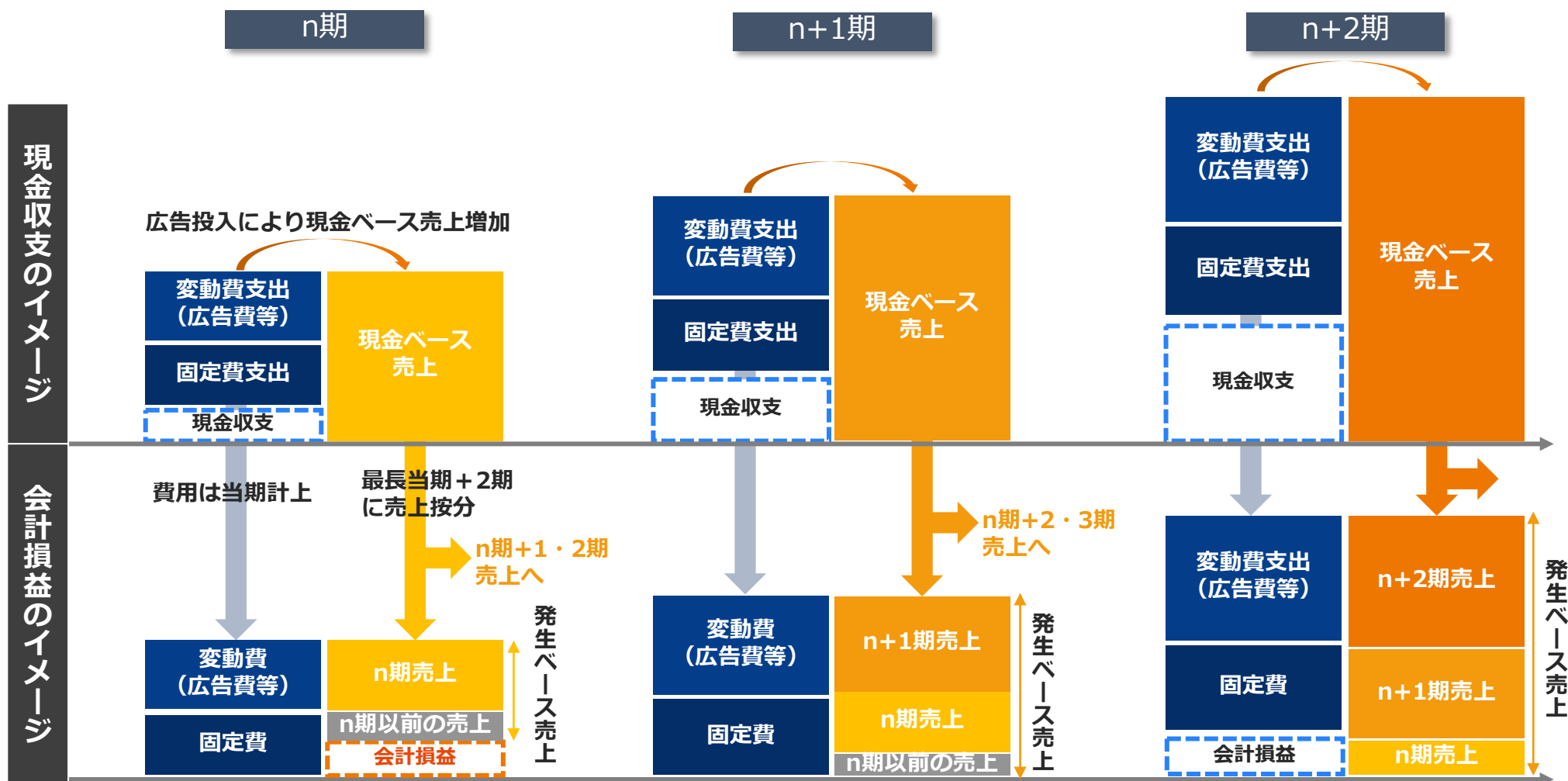
現金ベース売上は、各資格講座の受講期間に応じて按分され発生ベース売上に計上



# 現金収支と会計損益の関係

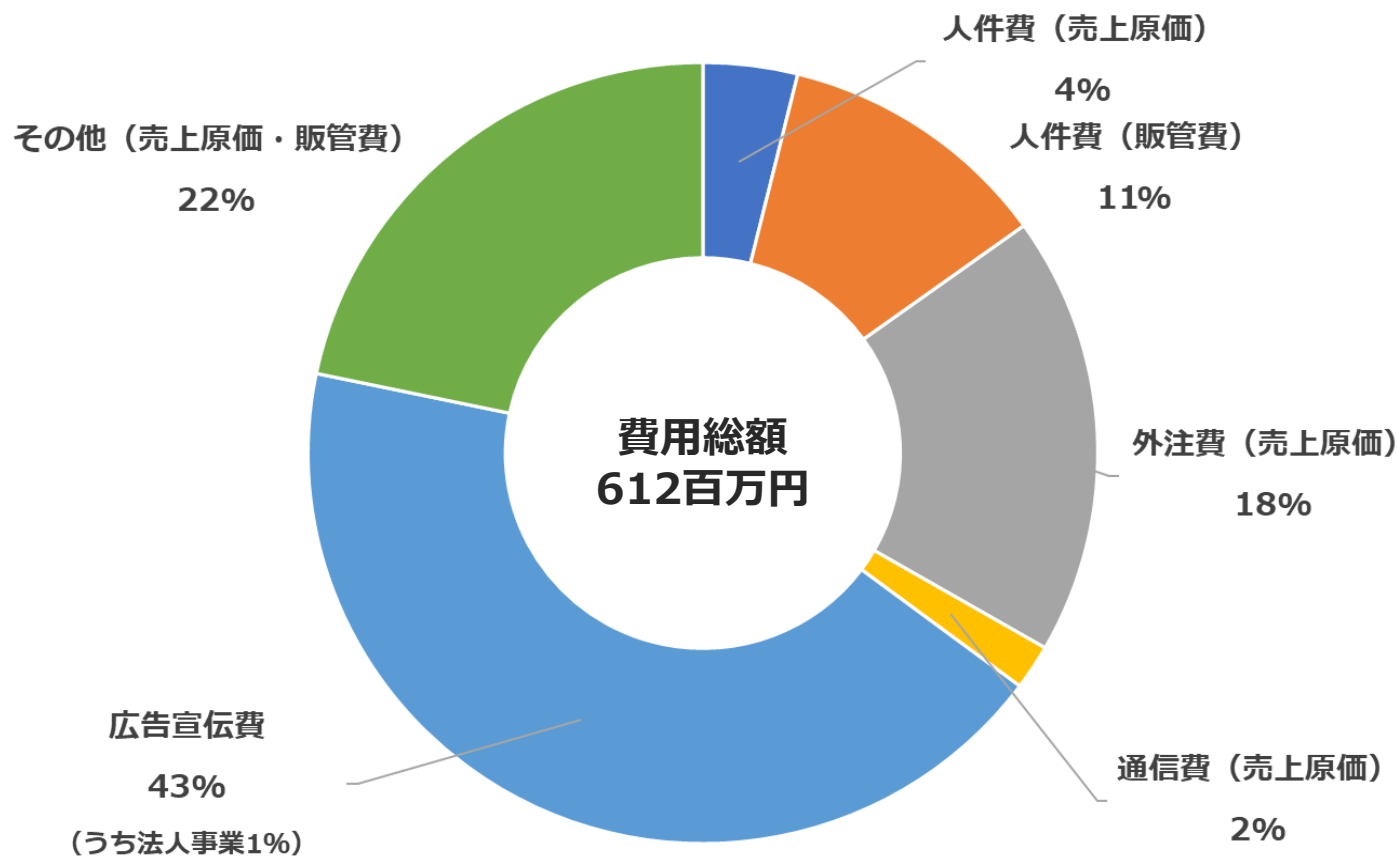
広告費投入により現金ベース売上が増加

現金ベース売上は当期+2期に渡って発生ベース売上に按分



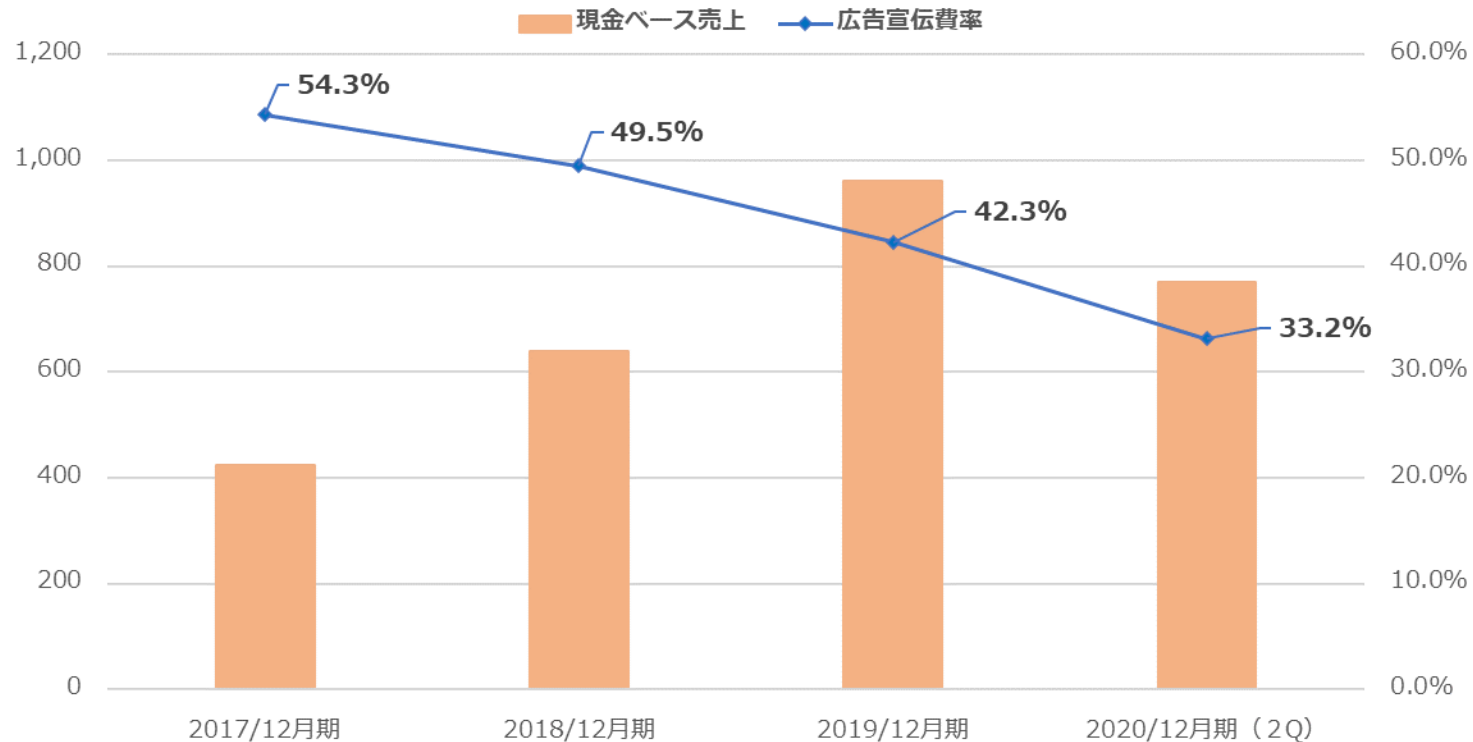
\*本ページの内容は当社の現金収支と会計損益の関係を示したものであり、将来の業績を示唆するものではありません © KIYO Learning Co., Ltd. All rights reserved.

# コスト構造（2020年12月期 第2四半期累計）



- ・スタディング事業2Q広告宣伝費率\*は前年度年間の実績に対し、**9.1ポイント**改善

スタディング事業 現金ベース売上と広告宣伝費率



※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

- ・新型コロナウイルスによる当社業績に与える影響として、プラス要因とマイナス（リスク）要因が考えられるが、2Qまでは主にプラス要因が売上増加に寄与
- ・今後もプラス要因は一定は継続すると考えられるものの、マイナス（リスク）要因が顕在化した場合には業績に影響を与えるリスクがある

## ■スタディング事業

### 【プラス要因】

- ・オンライン講座の需要増加（教室講座の回避）
- ・Webアクセス・広告接触回数の増加（在宅勤務）
- ・景気悪化への備えとしての資格取得意識

### 【マイナス（リスク）要因】

- ・競合のオンライン講座の強化、新規参入
- ・Web広告の競争増加、広告費増加
- ・資格試験の延期等による学習意欲低下

## ■法人向け教育事業

### 【プラス要因】

- ・eラーニングの需要増加（集合研修の代替）
- ・テレワーク化、DXによる社員教育方法の変化（eラーニングが必須に）
- ・OJT、業務スキル向上のための動画活用

### 【マイナス（リスク）要因】

- ・企業の業績悪化に伴う教育研修費の削減
- ・Web広告の競争増加、広告費増加
- ・競合のeラーニング強化、新規参入

## ■全社

- ・社員のテレワーク対応推進
- ・Web商談、Web会議の導入による業務効率化



- ・ 新型コロナウイルスのリスク要因に対し、以下の方針で対応する予定
- ・ サービス強化により、教育のデジタルトランスフォーメーション（DX）をリードし、業界での競争優位性を築くことで企業価値をさらに高める

## ■スタディング事業

- ・ サービス強化による優位性確保（学習システムやAI機能の強化、コンテンツの改善など）
- ・ 広告費率を上期よりもやや高めに想定し、Web広告の競争が発生した場合に備える
- ・ 試験開催状況に応じ、タイムリーに販促施策や受講期間の柔軟な対応策を実施

## ■法人向け教育事業

- ・ サービス強化による優位性確保（テレワーク企業に適したサービス強化、受け放題コンテンツの拡充など）
- ・ 広告費率を上期よりもやや高めに想定し、Web広告の競争が発生した場合に備える
- ・ テレワーク企業に向けた、社員教育方法の情報提供や販売力強化を実施

## ■全社

- ・ 需要増に対応し、成長を加速するために、積極的に組織能力の強化を行う  
（学習システム開発、AIによる学習最適化、コンテンツ開発、マーケティング力を強化するための人材採用や投資を行い、サービスや販売力を強化することで、今後の持続的成長と企業価値向上を図る）

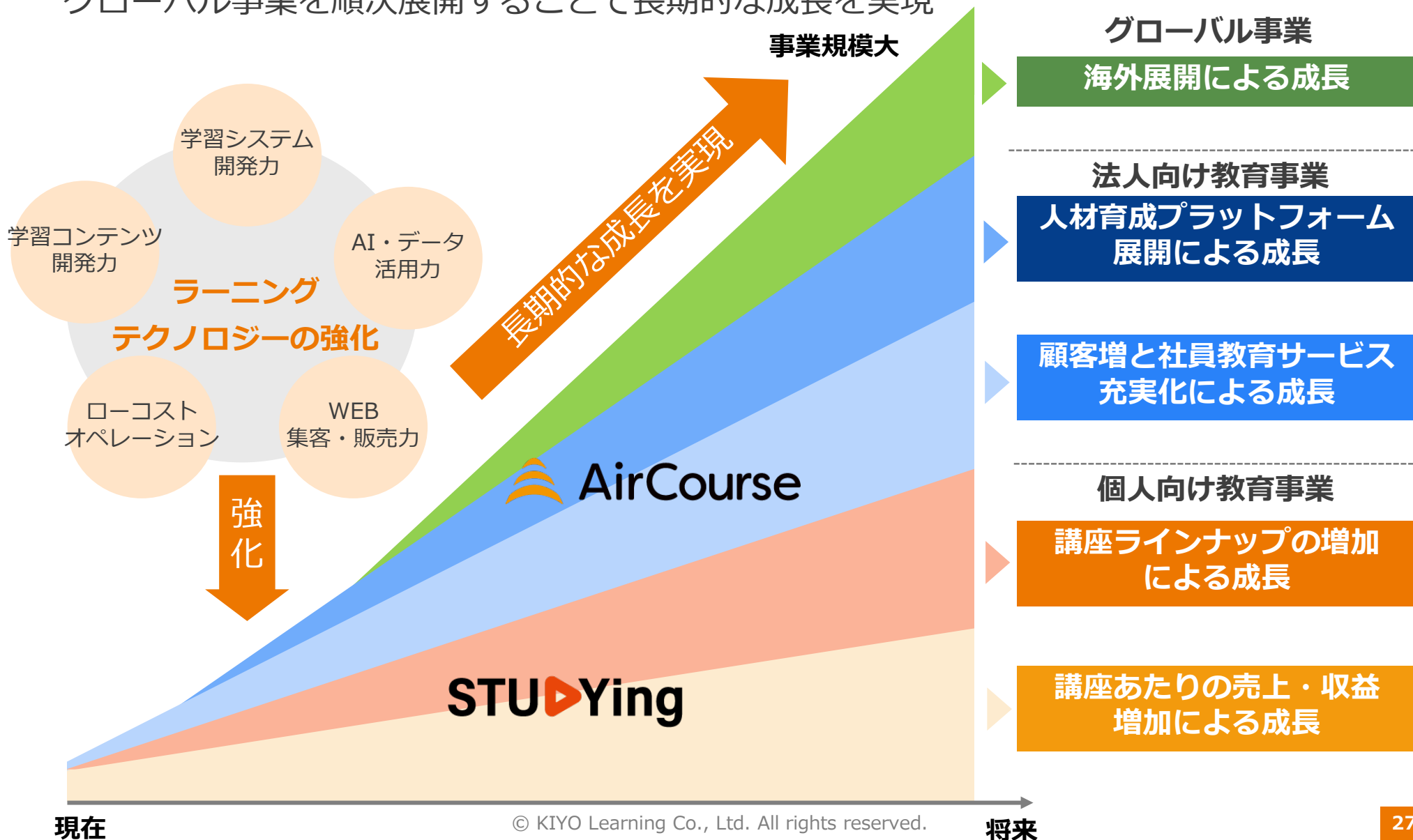
The background features a blue-toned graphic with a grid pattern. On the left, a semi-transparent globe is visible. On the right, a 3D bar chart with several vertical bars of varying heights is shown, suggesting growth or data analysis.

## Chapter 03

---

# 成長戦略

ラーニングテクノロジーを強化しつつ、個人向け教育事業、法人向け教育事業、グローバル事業を順次展開することで長期的な成長を実現



# スタディング事業：講座ラインナップの増加

有望な新規市場カテゴリへの講座展開を行う事で売上規模を拡大

カテゴリ内で資格講座を充実させ上位資格に誘導する事でLTV(顧客生涯価値) 最大化

ビジネス

法律

会計

不動産

IT

語学

就転職  
対策

業務  
スキル

その他

高

難易度

低

STU▷Ying  
現在の中心領域

カテゴリ内の  
資格ラインナップの  
充実化

ユーザを下の資格から  
上の資格に誘導することで  
LTV (顧客生涯価値) 最大化

上位資格への誘導

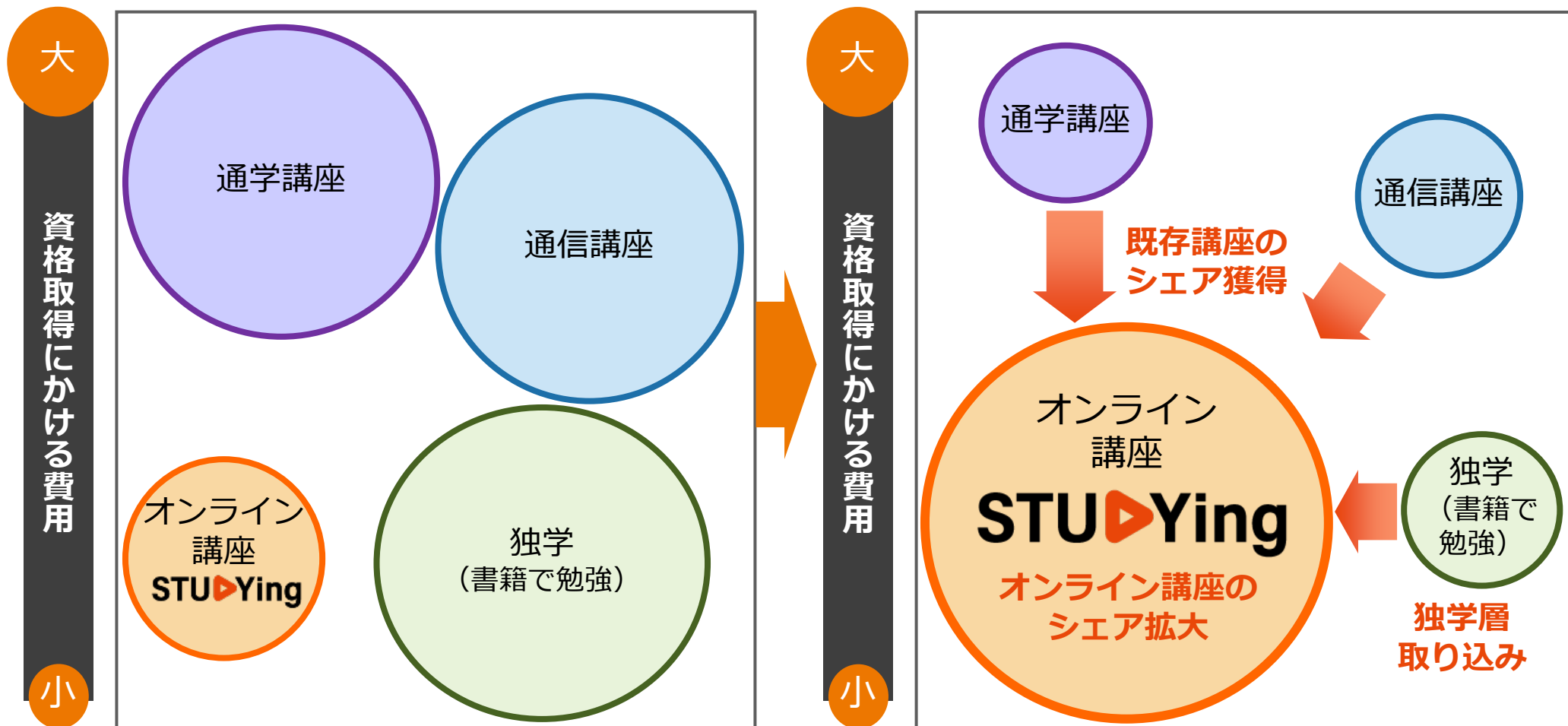
新規市場カテゴリ  
への講座展開

市場規模が大きく有望な市場カ  
テゴリに新規講座を投入するこ  
とで売上規模を拡大

資格講座市場において、オンライン講座でナンバーワンのポジションを目指し、通学・通信講座のシェアを獲得、さらに独学層の取り込みにより、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

AirCourseの機能強化やコンテンツ強化、販売強化を行う事で、顧客ベースを増やす  
 さらに、この顧客ベースに対して、資格取得コンテンツ（スタディング）、動画制作サービス、ハイブリッド研修サービス（eラーニングと集合研修の組み合わせ）などを提供することで顧客単価を増やし成長を加速

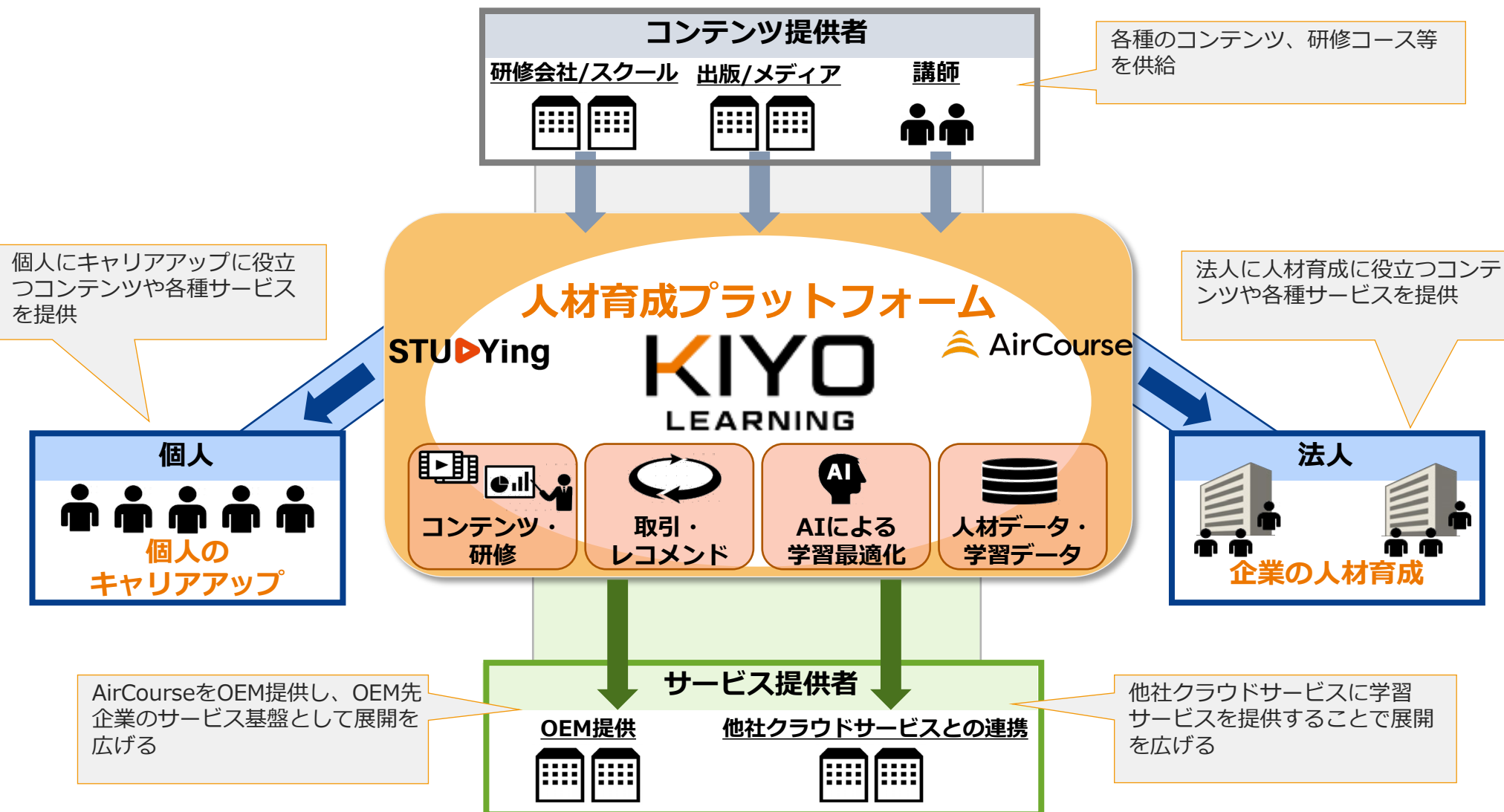
## ① AirCourseの顧客ベースを増やす



## ② 関連サービスを提供することで顧客単価を増やす

# 法人向け教育事業：人材育成プラットフォーム展開

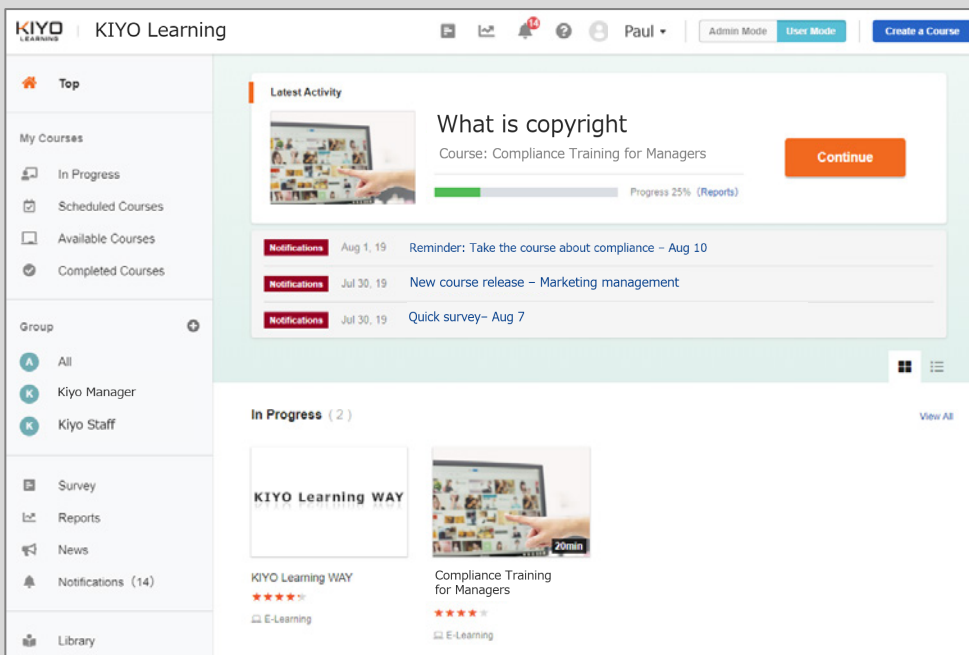
コンテンツ提供者と連携して多様なコンテンツ・研修を収集し、法人・個人への販売および、OEMや他社B2Bクラウド経由での販売も含めた成長を目指す



将来的に、AirCourseをグローバル展開することで、海外市場を開拓し成長する

- ①英語版を日本企業（海外法人等）に販売、②英語圏へのテスト販売、③英語圏への販売展開、④多言語版の全世界への販売展開という流れで世界のスタンダードを目指す

## AirCourse英語版（限定提供中）



①プロダクトの英語対応と海外展開している日本企業への英語版展開（一部顧客に提供中）

②販売WEB・ドキュメントの英語対応と英語圏へのテスト販売

③英語圏への販売展開（現地パートナー、拠点展開等）

④多言語対応と全世界への販売展開（非英語圏を含む販売展開）

実行中



Appendix

---

# 補足資料

# スタディング 競合他社との比較

スタディングは、難関資格対応、低価格、すきま時間学習、高品質の動画、学習システム、勉強仲間SNS、AIによる学習最適化において競争優位性を確保

	スタディング	大手資格学校	大手通信講座	他社ネット講座
対応可能な学習テーマ	難関～低難度資格を含むラインナップ	難関資格中心のラインナップ	中・低難度資格や習い事	中・低難度資格や習い事
価格	低価格	高価格	中価格	低価格
場所と時間	すきま時間でどこでも学習	決まった時間に教室で学習	教材が手元に必要	すきま時間でどこでも学習
動画講座	情報番組のような高品質動画	教室の講義映像	テキストが手元に必要な講座	簡易的な映像
学習システム	スマホで問題練習・模試・添削・ノート作成	教材の配信が中心	教材の配信が中心	動画やテキスト中心
勉強仲間	勉強仲間SNSでの励まし合い	教室での情報交換	無し	無し
AIによる学習最適化	AIによる学習プラン作成やアドバイス	無し	無し	無し

B/S			
(百万円)	2018/12期	2019/12期	2020/12期 2Q
流動資産合計	518	641	847
現金及び預金	405	510	730
有形固定資産合計	25	22	21
無形固定資産合計	34	64	82
投資その他の資産合計	33	29	33
<b>資産合計</b>	<b>611</b>	<b>757</b>	<b>985</b>
流動負債合計	364	620	874
前受金	267	438	676
固定負債合計	25	66	54
<b>負債合計</b>	<b>390</b>	<b>686</b>	<b>928</b>
資本金	388	388	388
資本剰余金合計	378	378	378
利益剰余金合計	-544	-695	-708
株主資本合計	221	70	57
<b>純資産合計</b>	<b>221</b>	<b>70</b>	<b>57</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>611</b>	<b>757</b>	<b>985</b>

P/L			
(百万円)	2018/12期	2019/12期	2020/12期 2Q
売上高	609	835	601
売上原価	197	262	157
売上総利益	411	572	443
販売費および一般管理費	622	722	455
営業損失	-210	-149	-11
経常損失	-211	-150	-13
税引前当期純損失	-211	-150	-13
法人税等	0	0	0
<b>当期純損失</b>	<b>-211</b>	<b>-150</b>	<b>-13</b>
C/F			
営業活動によるキャッシュ・フロー	-149	85	265
投資活動によるキャッシュ・フロー	-64	-37	-32
財務活動によるキャッシュ・フロー	533	57	-13
現金及び現金同等物の増減	319	105	220
現金及び現金同等物の期首残高	86	405	510
現金及び現金同等物の期末残高	405	510	730