

2022年12月期 第1四半期 決算説明

2022年5月

KIYOラーニング株式会社

東証グロース：7353

- ・ 2022年12月期 第1四半期 決算説明
- ・ 事業別KPI、トピック
- ・ 今後の方針について（再掲）

2022年12月期 第1四半期決算説明

2022年12月期 第1四半期業績ハイライト

- **売上高は前年同期比35.2%増**
売上高5.8億円（前年同期比+1.5億円）、高成長が継続
- **広告宣伝費（テレビCM）積極投下により、各段階利益は想定通りの着地**
営業損益は、前年同期比△3.9億円
- **スタディング事業は会社の成長をけん引**
スタディングの現金ベース売上高は、前年同期比28.7%増の8.1億円
新規有料会員数は、前年同期比38.4%増の17,957人
- **法人向け教育事業も高成長を継続**
法人教育事業の売上高は、前年同期比48.5%増の0.47億円
AirCourse契約企業数は、前期末比+72社増

2022年12月期 第1四半期業績

売上は、前年同期比+35.2%増加の5.8億円

営業損益は、テレビCM投下により、前年同期比3.9億円減の△4.6億円

(百万円)

項目	2021年12月期1Q (実績)	2022年12月期1Q (実績)	2022年12月期 (業績予想)	前年同期比	進捗率
売上高	435	588	3,200	35.2%	18.4%
スタディング事業	403	541	2,945	34.1%	18.4%
法人向け教育事業	32	47	255	48.5%	18.6%
売上原価	71	97	475	36.3%	20.6%
売上総利益	363	490	2,725	35.0%	18.0%
販売費及び一般管理費	430	956	2,575	121.9%	37.1%
営業損益	-67	-465	150	-	-
経常損益	-67	-466	150	-	-
当期純損益	-57	-395	149	-	-

事業別売上高

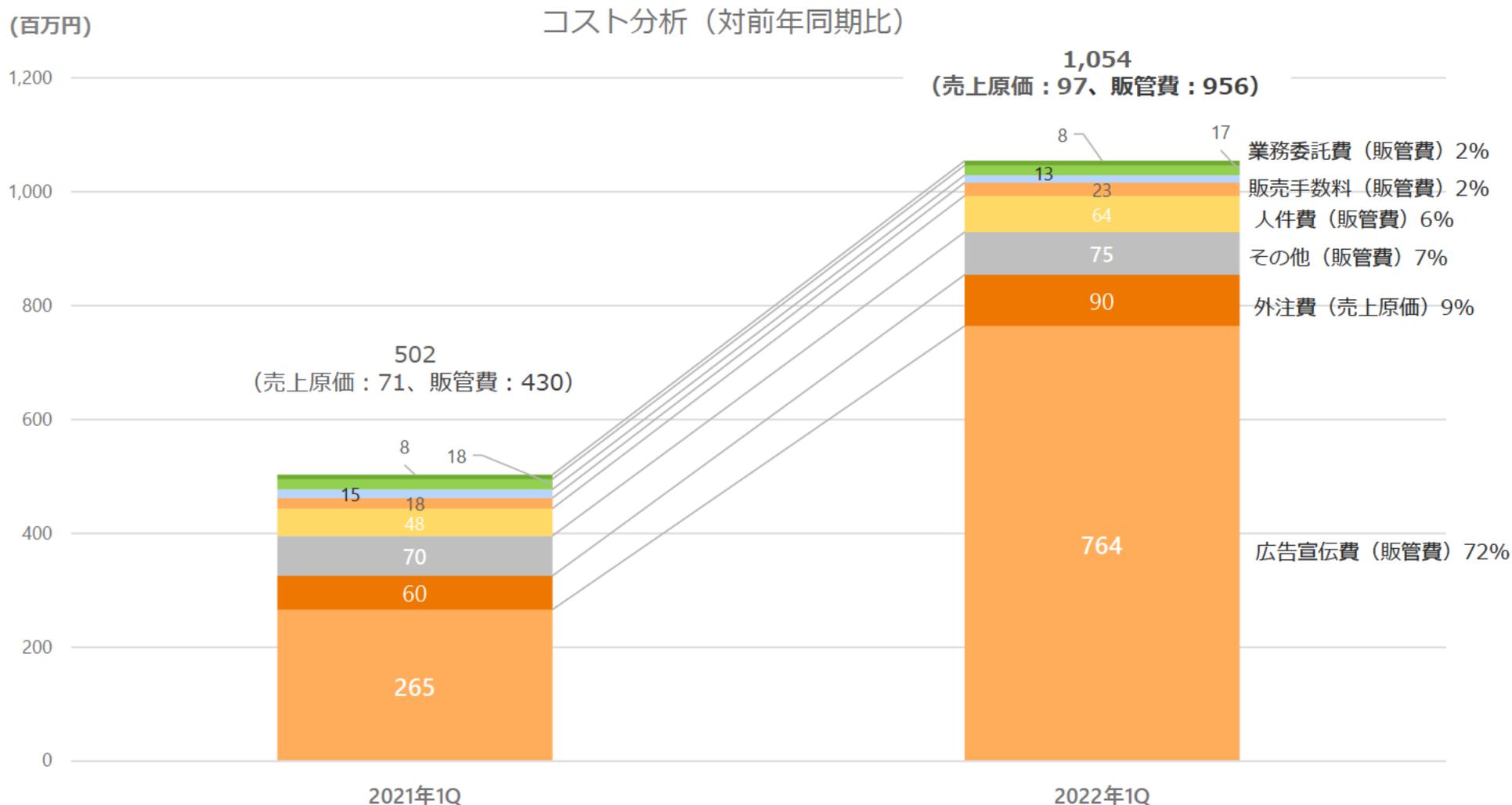
スタディング事業の売上は、前年同期比+34.1%増と伸長
法人向け教育事業の売上は、前年同期比+48.5%増と伸長

(百万円)

項目	2021年12月期1Q (実績)	2022年12月期1Q (実績)	2022年12月期 (業績予想)	前年同期比	進捗率
売上高	435	588	3,200	35.2%	18.4%
スタディング事業	403	541	2,945	34.1%	18.4%
法人向け教育事業	32	47	255	48.5%	18.6%

コスト構造（2022年12月期 1Q）

成長に向けたテレビCM含む広告宣伝費と、優秀な人材の確保に積極投資



※ 2022年3月末社員数（パート含む）は50人（前期末比+5名）

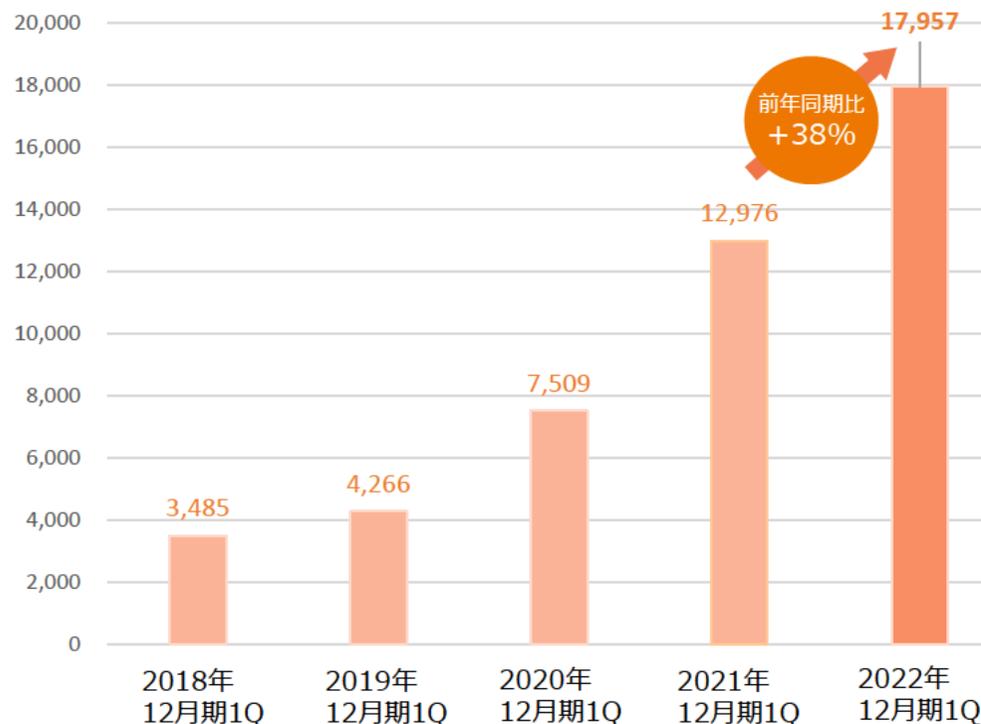
スタディング事業：KPI

新規有料会員数※1が増加 (2022年12月期1Qは前年同期比+38.4%)

現金ベース売上高※2も成長 (2022年12月期1Qは前年同期比+28.7%)

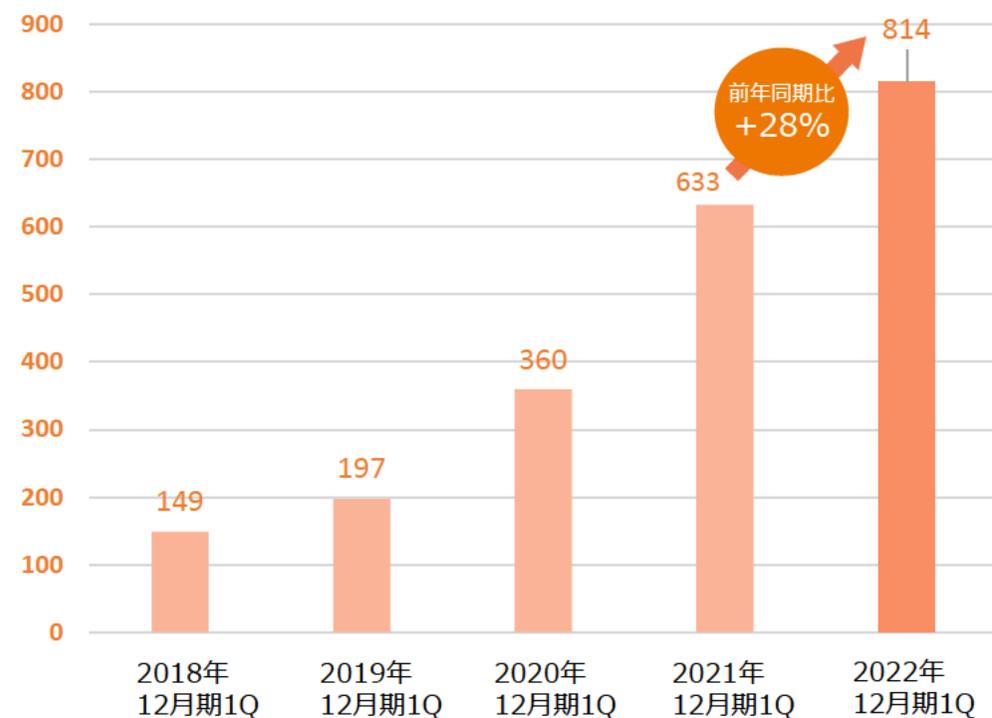
新規有料会員数

(人)



現金ベース売上高

(百万円)



*法人経由含む

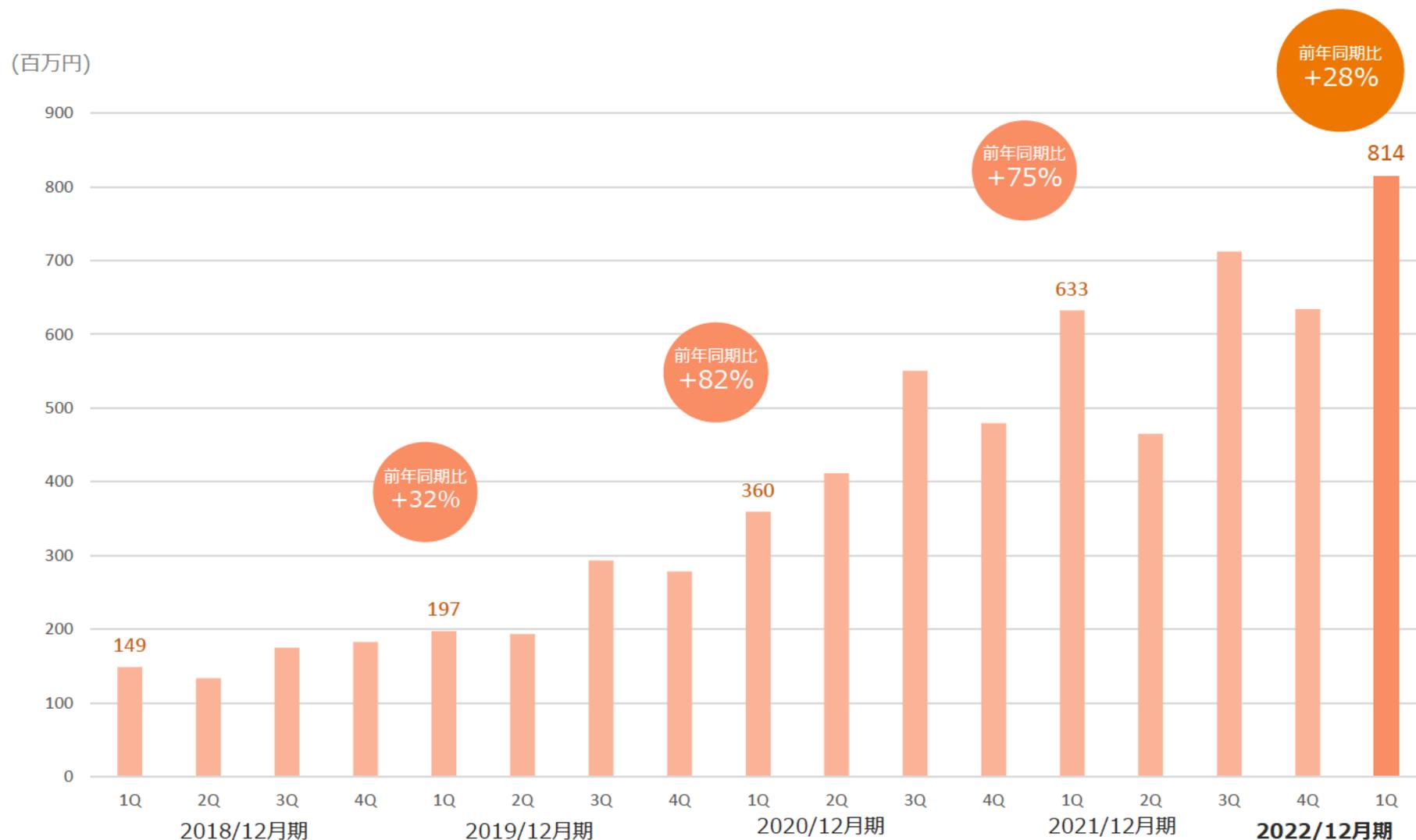
※1：新規有料会員数は、その期において新規に獲得した有料会員（ユニーク）の数

※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）

*法人経由含む

スタディング事業：現金ベース売上高の四半期推移

第1四半期（1-3月）の現金ベース売上は 前年同期比+28%増 8.1億円



※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

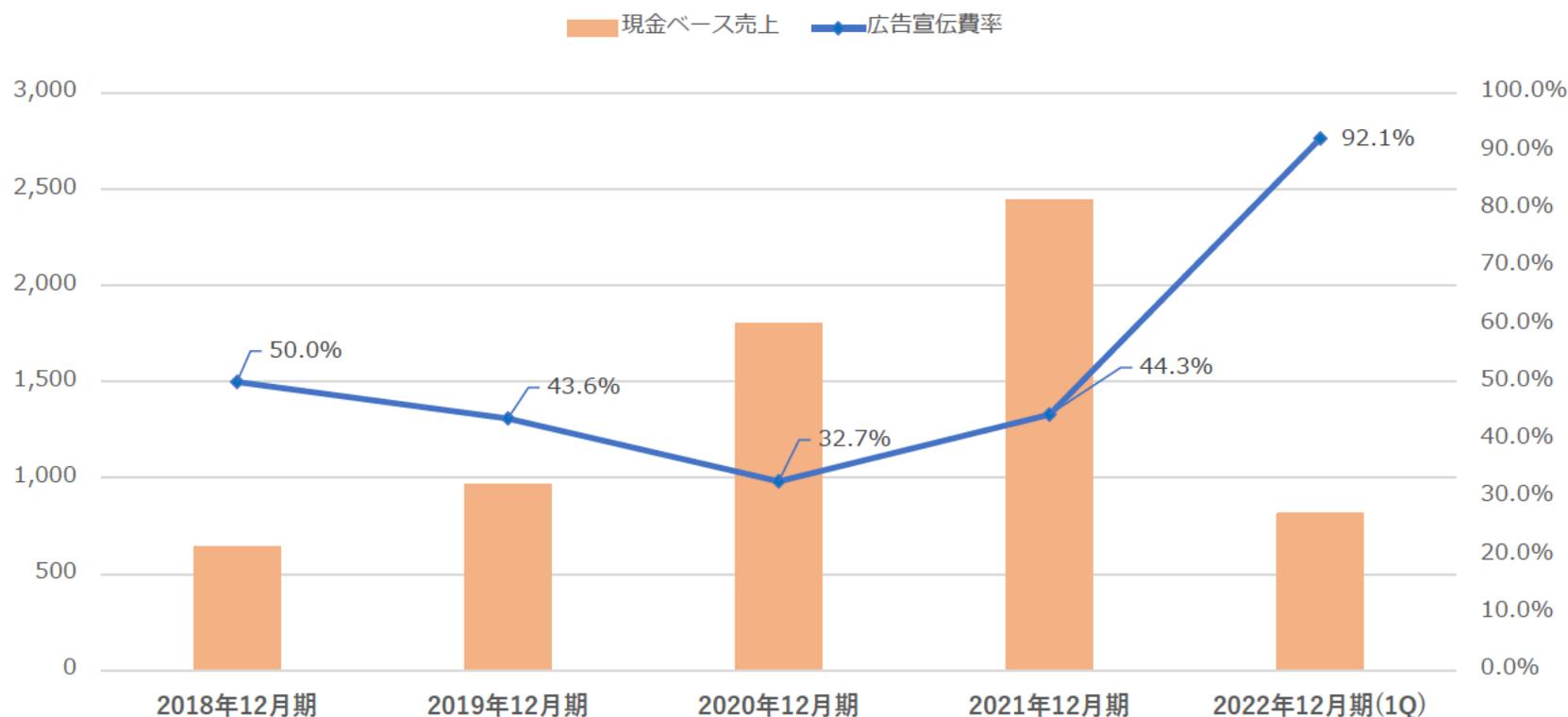
	第1四半期（1-3月）	第2四半期（4-6月）	第3四半期（7-9月）	第4四半期（10-12月）
当社講座の傾向	資格取得を目指し学習を始める人が多い	試験日が少ない	難関資格の試験日が最も多い	試験日がやや多い
現金ベース売上	年初の売上が高く、その後は、やや低い傾向	難関資格の試験直前のため、やや低い傾向	試験直後に、翌年試験に向けた講座の新規購入および更新版コースの購入が増加	翌年試験に向けた講座の購入需要が多い
発生ベース売上	現金ベース売上が長期に按分されるため発生ベース売上の寄与は少ない傾向	現金ベース売上は減少傾向だが、案分された発生ベース売上が積み上がる傾向	主要講座の受講期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%	70～80%	40～50%	15～25%

スタディング事業：広告宣伝費率

広告宣伝費率※1はテレビCM含め、積極投下し広告宣伝費率は上昇
テレビCM効果により当社サービスの認知度も上昇

(百万円)

現金ベース売上高と広告宣伝費率 推移



※1: 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：テレビCMによる認知拡大

2022年1月より玉木宏さんをメインキャラクターに起用し、テレビCMを配信
ブランドイメージの確立と認知度向上による、中長期的な成長を狙う

あなたの挑戦は、
なんですか。

憧れていた自分。目指したい自分。新しい自分。

想像して、わくわくしたら

今こそ、変わるチャンスです。



今回、様々な役柄に挑戦され活躍されている玉木さんを起用することで、当社の「挑戦する人を応援する」というメッセージを伝えてまいります。

新CM「あなたの挑戦は？篇」では、玉木宏さんが、朝焼けで染まる広大な海を背景に佇む印象的なシーンから始まります。

「挑戦し続ける大人ってカッコいい」と、挑戦を続ける人へメッセージを送る玉木さん。さらに「あなたの挑戦はなんですか？」と語りかけます。新年を迎え、新たなことに挑戦する人や挑戦したいと考えている人の背中を押す、玉木さんの力強いメッセージと前向きな表情にぜひご注目ください。

スタディング事業：講座ラインナップの拡充

1級建築士に続き、4月に「2級建築士講座」も開講
難関資格～簡単な資格までピラミッド構造を拡充

🏠 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

👤 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

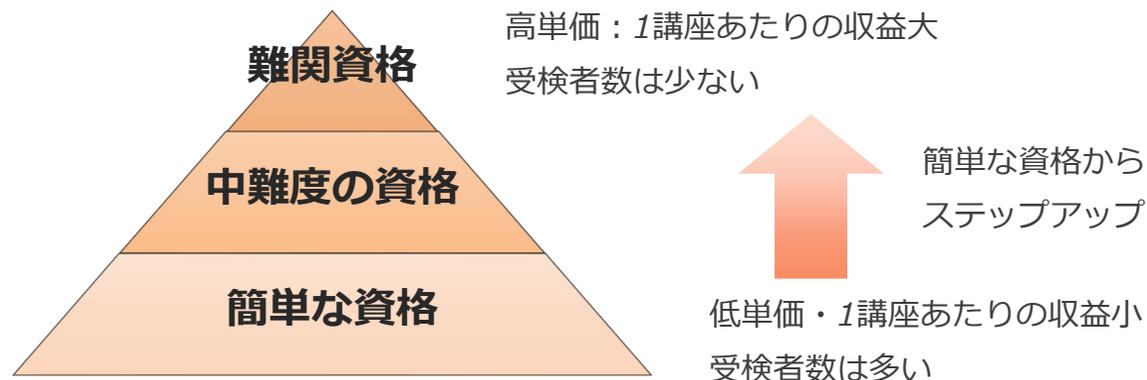
- ▶ 宅建士（宅地建物取引士）
- ▶ 建築士
- ▶ マンション管理士／管理業務主任者
- ▶ 賃貸不動産経営管理士

👤 公務員

- ▶ 公務員

🗨️ 語学

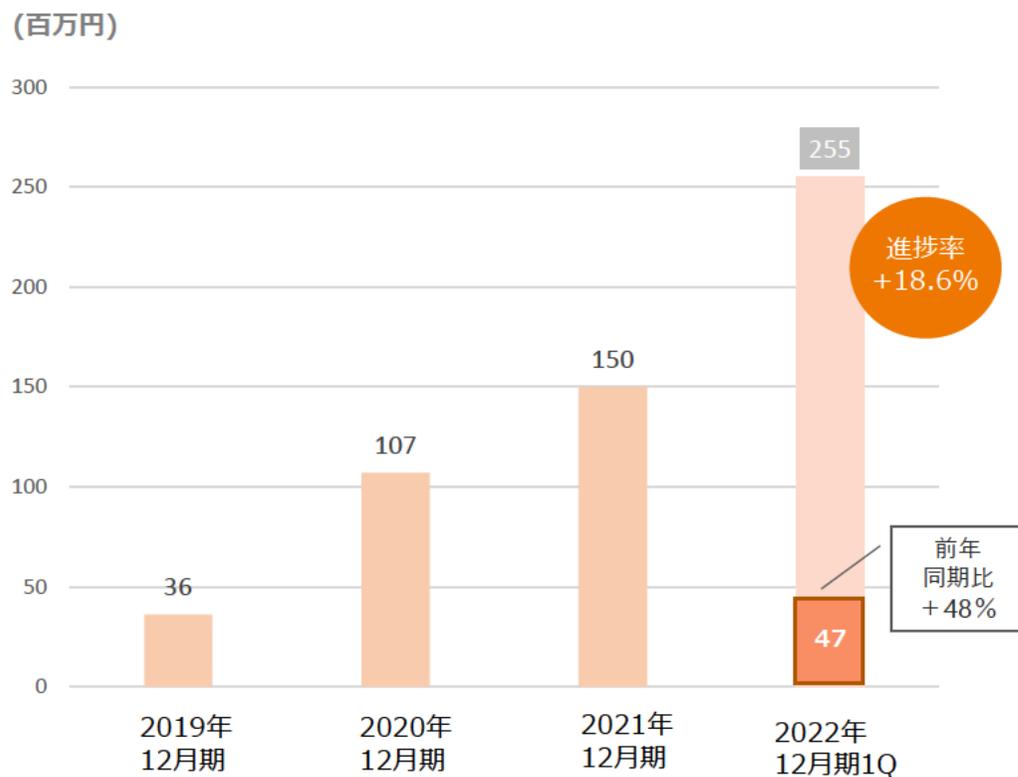
- ▶ TOEIC® TEST 対策



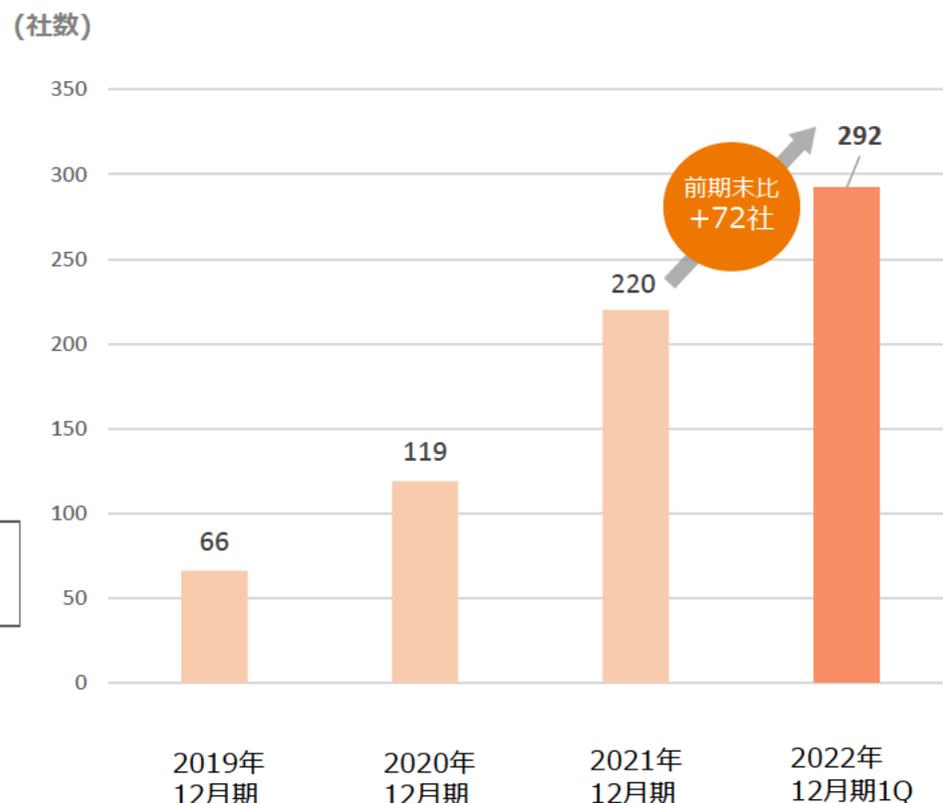
法人向け教育事業：KPI

法人向け教育事業の売上伸長（前年同期比+48.5%）、AirCoruse契約企業数+72社増
AirCourseの2022年12月期1Qの平均解約率※は1.90%、継続率が高いストック型のビジネスモデルを構築

法人向け教育事業売上



AirCourse契約企業数



※平均解約率とは、AirCoruse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：大規模顧客増で急成長フェーズに移行

中堅企業に加え大規模企業の受注が増加

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



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



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



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

株式会社ニチケアパレス 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！

株式会社ぐるなび 様

法人向け教育事業：標準コースの大幅拡充

- ・コース数は2021年12月末の405コースから、2022年3月で**450コース**に大幅拡充
- ・最新Microsoft 365対応の実践ワーク型講座や生産管理基礎、ITスキル、ハラスメント、MBAシリーズ、メンタルヘルスや改正個人情報保護法コースなどコンテンツを積極的に拡充

新入社員から管理職まで
充実した階層別研修

幅広い用途で使える
テーマ別研修

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



ITスキル



コンプライアンス



ハラスメント



AirCourse MBA



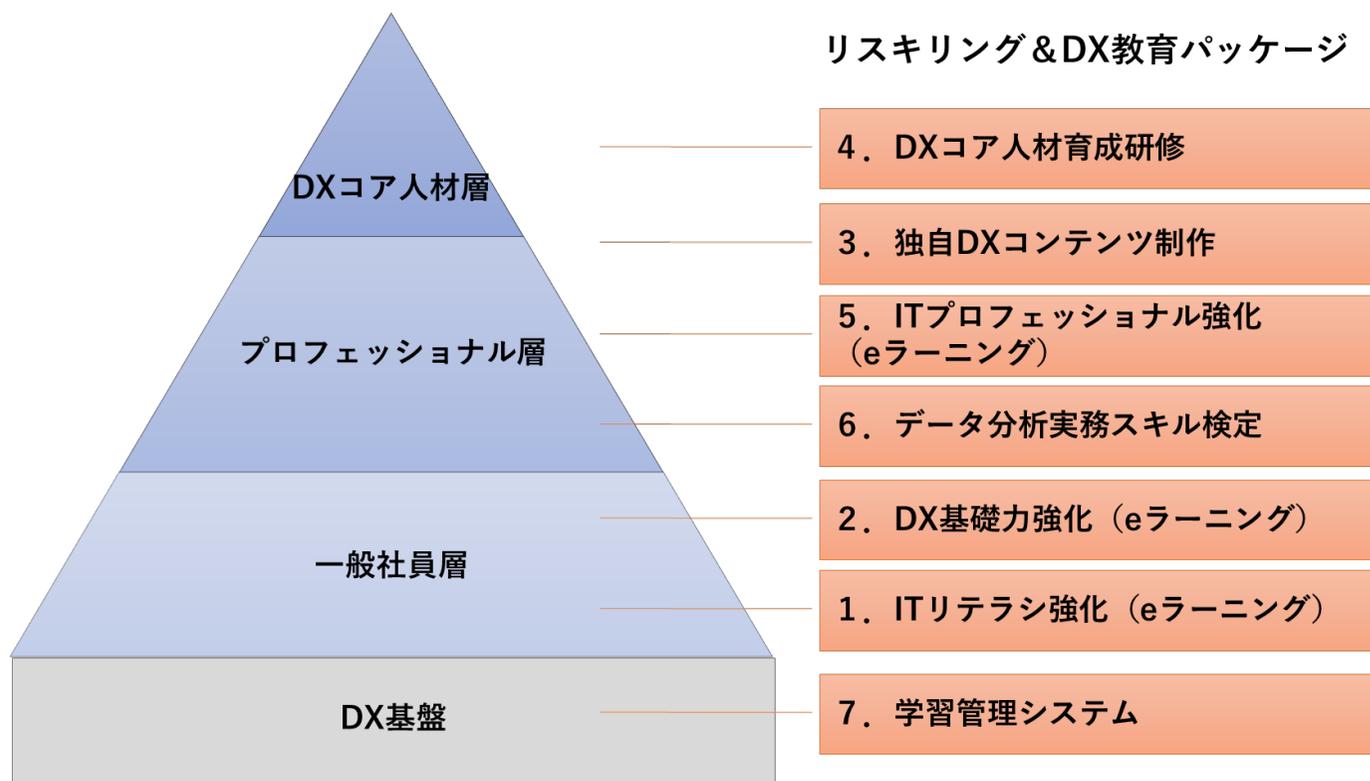
営業



人事・労務

「リスキリング & DX教育パッケージ」の提供開始*

- 2022年1月に資本・業務提携をした、データミックス社との協業 第一弾
- eラーニングコンテンツ、DX人材育成研修、スキル検定、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提供・DXを推進する企業が体系的に社員のリスキリングをすることが可能に

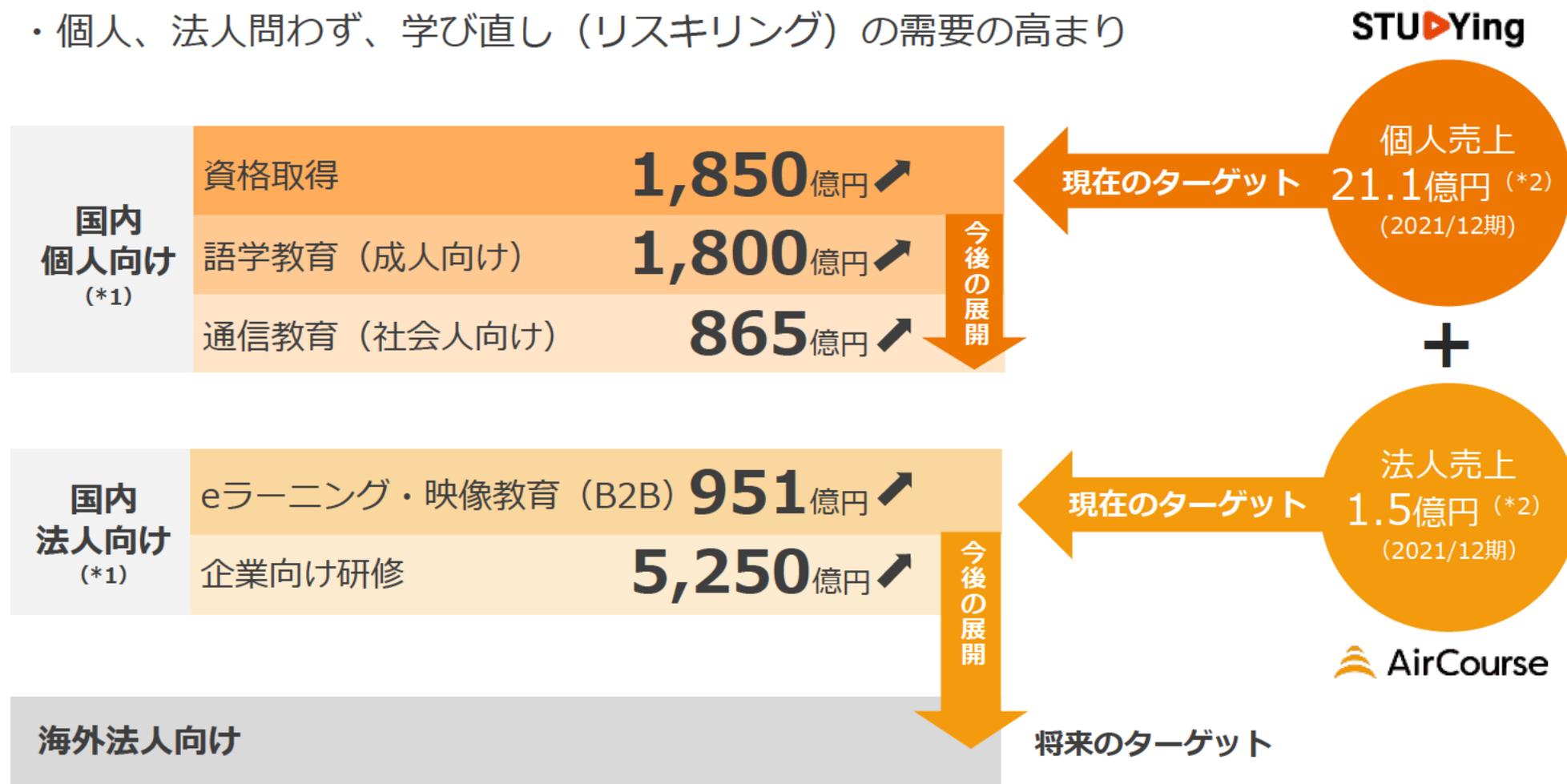


*2022年3月より提供開始

今後の方針について（再掲）

市場ポテンシャルと事業展開の方向性

- ・ 個人向け資格取得市場は、コロナ渦で減少した2020年度に比べ、回復基調へ
- ・ 法人向け市場では、研修のオンライン化が定着。eラーニング・映像教育市場でもオンライン及びリモートで実施できることから需要が急拡大
- ・ 個人、法人問わず、学び直し（リスキリング）の需要の高まり



※1：矢野経済研究所「教育産業白書 2021年度版」より 数字は2021年度の予測値

※2：百万円以下四捨五入した値

学習のデジタルトランスフォーメーションが一層加速

1. リスキング・学び直し

全ての人が生涯にわたって学び続ける時代に

2. 学習のデジタルシフトが加速

オンライン学習が一般化し、デジタルを活用して学習する時代へ

3. データが価値を持つ時代に

従来の「カンと経験」での指導から、「蓄積されたデータ」を活用したコンテンツ、サービスに移行

4. AIを活用した「学習の個別最適化」「見える化」が進む

従来の「画一的学習」から、データとAIを活かして、ユーザ個別の学びを提供することで学習効率が向上

5. 人材の採用と育成が、企業の最優先事項に

DX時代において、優秀な人材を育成できるかが経営戦略の重要事項になりつつある

→当社にとって大きなチャンスが訪れている

中期経営計画2023の更新の目的と主旨

目的

- ターゲット市場においてNo1になるための成長投資や戦略実行を行うため

背景

- 学習のDX、オンラインシフトを背景に、市場機会は大きくなっている
- オンライン学習市場が急拡大しており、よりプロダクト、サービス強化のための投資が重要に
- 市場内ではマーケティング面での競争が激しくなっている

中期計画の更新の主旨

- 成長性を重視し、最短でNo1になれるように投資を積み増し
- マーケティング面での競争に勝ち抜くため、マーケティングコストを機動的に増加できるようにする
- プロダクト、サービス強化のための投資を増やす
- 投資増のため2022年の段階利益の予想は当初目標よりも減少
- 競合環境など状況の変化に臨機応変に対応できるようにするため、2023年の目標はレンジで表示
- リスキリング需要の取り込みのため、提携も含めたスピードを重視した取り組み

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

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.