

2026年12月期 第2四半期（中間期） 決算説明

2026年8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. 2026年12月期 第2四半期 決算概要

3. セグメント別概況

- ・ **キャリア支援プラットフォーム事業**（スタディング、スタディングキャリア、スタディング出版など）
- ・ **人的資本活用プラットフォーム事業**（AirCourse、法人向けスタディング、AIナレッジなど）

（再掲） ・ 2026年12月期 業績予想

- ・ **経営の基本方針と戦略**

2026年12月期 第2四半期 ハイライト

第2四半期 業績

- 売上高は、前年同期比12.2%増の25.7億円と、高成長を継続
- 営業損益は、前年同期比1.2億円増の△0.3億円と、前年より大きく改善し収益性向上に向けた取り組みが進展

キャリア支援 プラットフォーム 事業

- セグメント売上高は、前年同期比10.2%増の21.4億円と、成長を継続
- セグメント利益は、前年同期比143.4%増の1.0億円と、高い利益成長を実現
- スタディングでは、高単価な難関資格講座への集中により、顧客単価と収益性が向上する一方、受講期間が短い単年度版コースの強化や検索流入の減少等により現金ベース売上高は減少。集客対策として、YouTube、イベント、AIO対策等のマルチチャネル化を推進中
- 2026年1月より、出版事業「スタディング出版」を開始し、独学層の取り込みを狙う

人的資本活用 プラットフォーム 事業

- セグメント売上高は、前年同期比22.2%増の4.5億円と、高成長を継続
- セグメント利益は、前年同期比214.7%増の0.9億円と、高い利益成長を実現
- 「AirCourse」の契約企業数は前年末比+107社の1,282社に拡大、平均解約率は0.92%と低水準を維持

2026年12月期 第2四半期 決算概要

2026年12月期 2Q累計業績

売上高は、前年同期比12.2%増の25.7億円と、高成長を継続
営業損益は、前年同期比1.2億円増の△0.3億円となり、収益性が大きく向上
なお、売上高について、2Q業績予想をやや下回ったものの、営業損益については、広告効率の改善など収益性向上の取り組みにより2Q業績予想を大きく上回る

(百万円) 項目	2025年12月期2Q (実績)	2026年12月期2Q (実績)	2026年12月期2Q (業績予想)	2026年12月期 (業績予想 ※)	前年同期差	前年同期比	進捗率
売上高	2,297	2,577	2,630	5,800	+279	12.2%	44.4%
売上原価	387	450		1,000	+63	16.4%	45.1%
売上総利益	1,910	2,126		4,800	+215	11.3%	44.3%
販売費及び一般管理費	2,072	2,164		4,400	+91	4.4%	49.2%
営業損益	-162	-38	-140	400	+123	—	—
経常損益	-164	-41	0	400	+123	—	—
当期純損益	-115	-13	0	330	+102	—	—

※：2026年12月期通期業績予想については、下期以降の業績推移を慎重に見極める必要があること、来期以降を見据えた更なる成長のための準備・投資などを行う可能性があること等の理由により、現時点で変更はありません

2026年12月期 2Q（4-6月）業績

売上高は、前年同期比9.9%増の13.0億円と、成長を継続
営業利益は、前年同期比41.7%増の2.1億円と、利益成長も実現
当期純利益は、株式売却による特別利益計上の影響もあり、前年同期比58.4%増の1.6億円

(百万円)	項目	2025年12月期2Q (4-6月実績)	2026年12月期2Q (4-6月実績)	前年同期差	前年同期比
	売上高	1,189	1,307	+117	9.9%
	売上原価	184	203	+19	10.5%
	売上総利益	1,005	1,103	+97	9.7%
	販売費及び一般管理費	855	890	+35	4.1%
	営業利益	150	212	+62	41.7%
	経常利益	149	211	+61	41.4%
	当期純利益	103	163	+60	58.4%

セグメント別の開示について

今期から、セグメント別に売上高・営業損益を開示

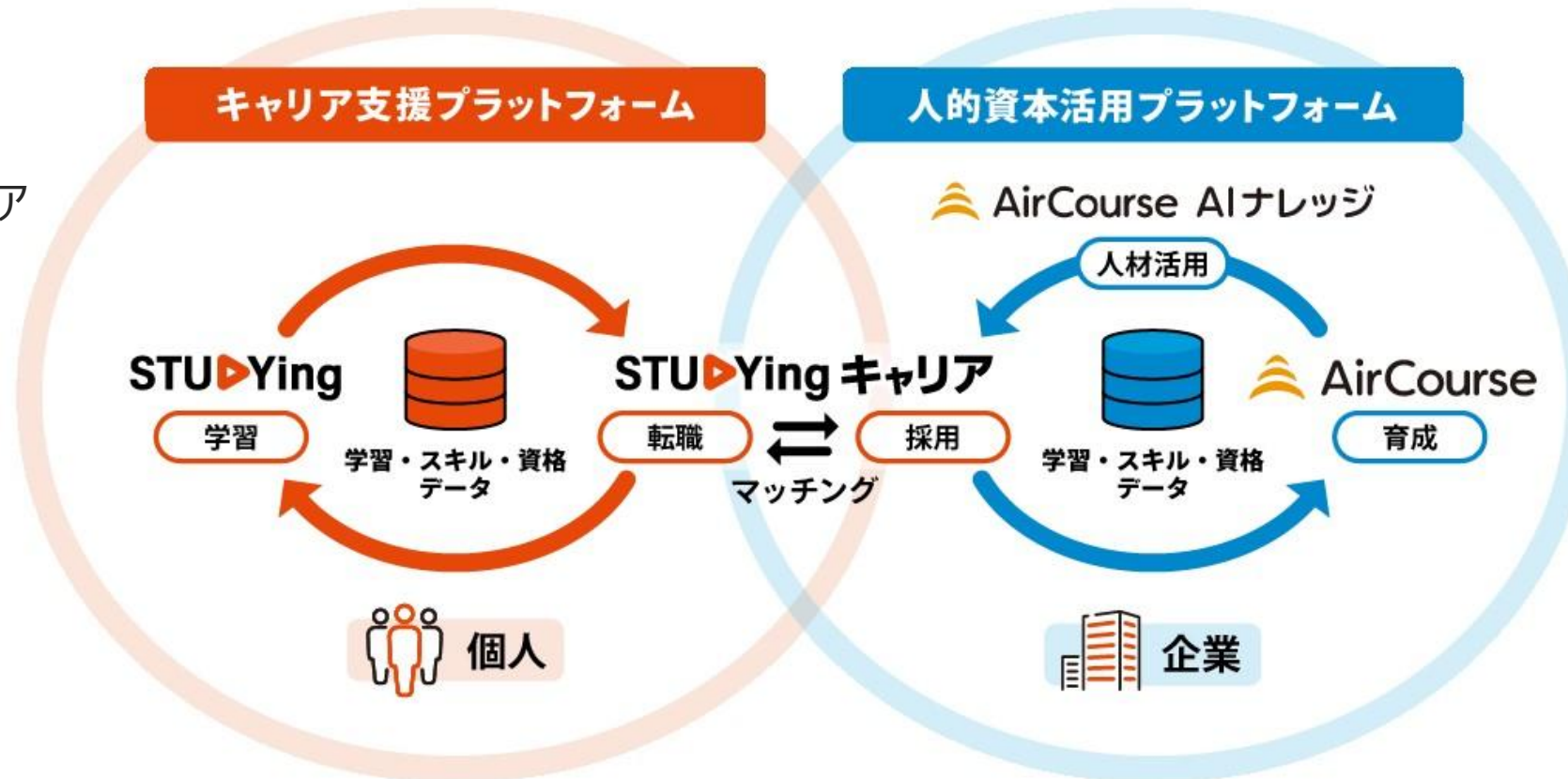
個人のキャリアを生涯に渡って支援していく「キャリア支援プラットフォーム」と、企業の人的資本活用を包括的に支援していく「人的資本活用プラットフォーム」の2つの事業セグメントを展開していく

個人のキャリアを生涯に渡って支援

企業の人的資本活用を包括的に支援

【主な事業】

- ・スタディング
- ・スタディングキャリア
- ・スタディング出版



【主な事業】

- ・AirCourse
- ・法人向けスタディング
- ・AIナレッジ

事業別売上高・営業損益（2Q累計）

今期から、各セグメント別に売上高・営業損益を開示

キャリア支援プラットフォーム事業の売上は、前年同期比10.2%増の21.4億円と成長を継続、セグメント利益は、前年同期比143.4%増の1.0億円と利益成長も実現

人的資本活用プラットフォーム事業の売上は、前年同期比22.2%増の4.5億円と高成長を継続、セグメント利益は、前年同期比214.7%増の0.9億円と利益成長も実現

(百万円)		項目	2025年12月期2Q (実績)	2026年12月期2Q (実績)	2026年12月期 (業績予想)	前年同期差	前年同期比	進捗率
キャリア支援プラットフォーム事業	売上高		1,950	2,149	4,800	+199	10.2%	44.8%
	セグメント利益		41	100	—	+59	143.4%	—
人的資本活用プラットフォーム事業	売上高		369	451	1,000	+82	22.2%	45.1%
	セグメント利益		29	92	—	+63	214.7%	—
その他・調整額	売上高 ※		-22	-24	—	-1	—	—
	セグメント損益		-233	-231	—	+1	—	—
全社計	売上高		2,297	2,577	5,800	+279	12.2%	44.4%
	営業損益		-162	-38	400	+123	—	—

※：セグメント間の内部売上高又は振替高

事業別売上高・営業損益（2Q（4-6月））

今期から、各セグメント別に売上高・営業損益を開示

キャリア支援プラットフォーム事業の売上は、前年同期比7.0%増の10.8億円と成長を継続、セグメント利益は、前年同期比10.0%増の2.6億円と利益成長も実現

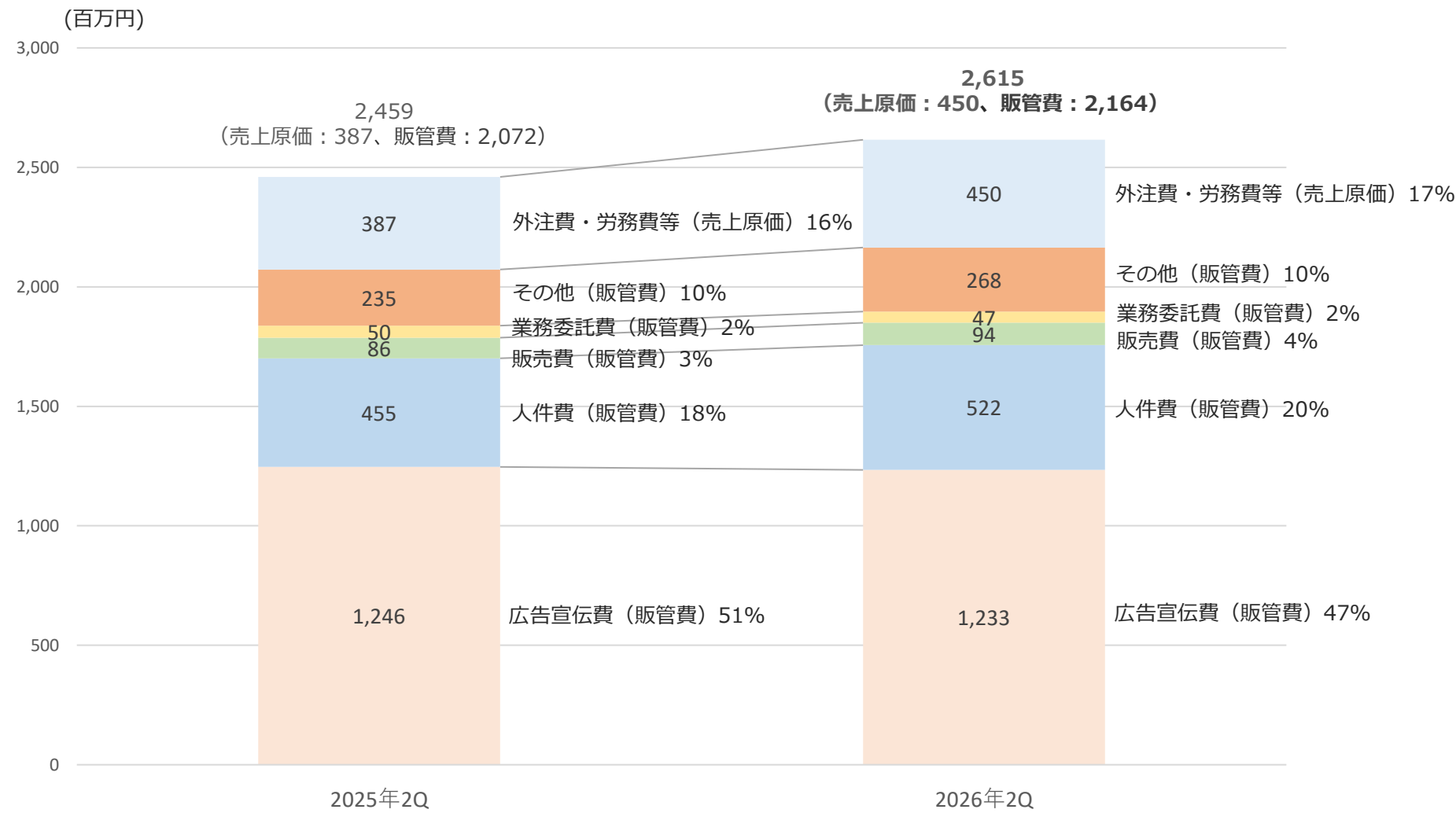
人的資本活用プラットフォーム事業の売上は、前年同期比25.2%増の2.3億円と高成長を継続、セグメント利益は、前年同期比234.9%増の0.6億円と利益成長も実現

(百万円)		2025年12月期2Q (4-6月実績)	2026年12月期2Q (4-6月実績)	前年同期差	前年同期比
項目					
キャリア支援プラットフォーム事業	売上高	1,013	1,084	+70	7.0%
	セグメント利益	244	268	+24	10.0%
人的資本活用プラットフォーム事業	売上高	189	237	+47	25.2%
	セグメント利益	19	65	+45	234.9%
その他・調整額	売上高 ※	-13	-14	-1	—
	セグメント損益	-113	-120	-7	—
全社計	売上高	1,189	1,307	+117	9.9%
	営業利益	150	212	+62	41.7%

※：セグメント間の内部売上高又は振替高

コスト構造（2Q累計）

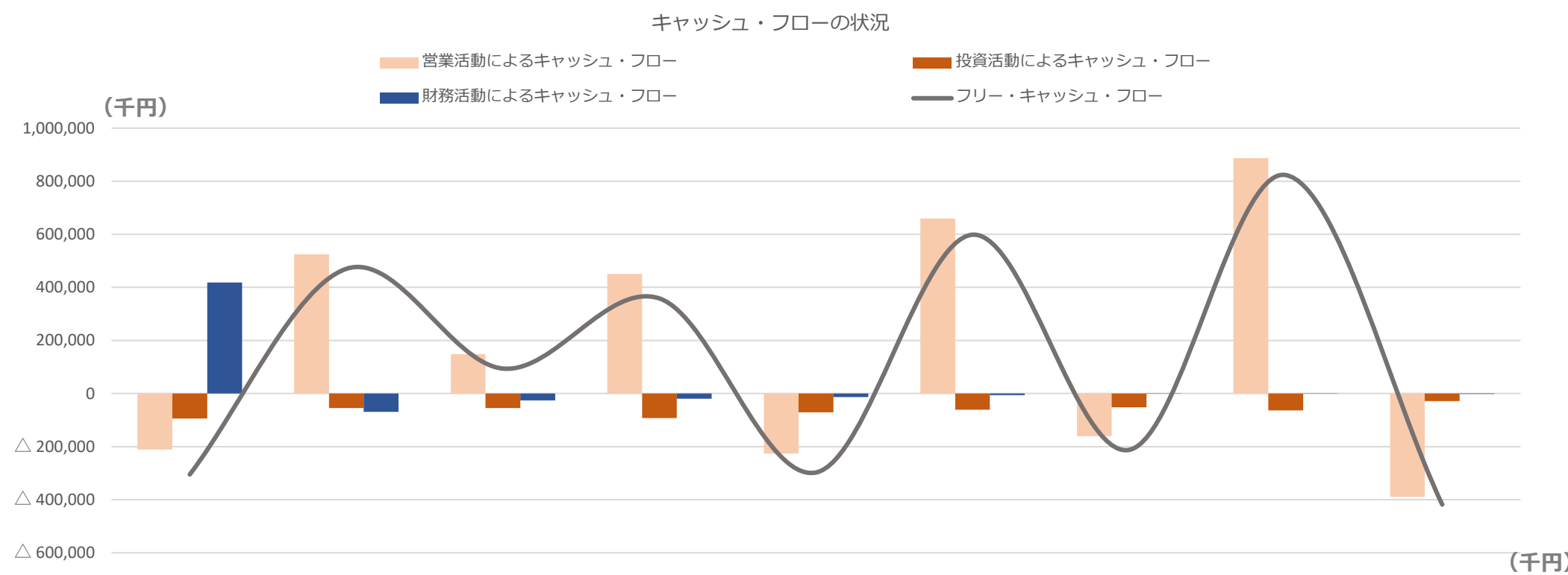
広告効率の改善により、収益性の改善に寄与
一方で、冊子付きのコースの販売強化に伴い、売上原価（印刷費・配送費等）が増加
事業運営・成長を支える人材投資（昇給や採用など）を引き続き実施



キャッシュ・フローの半期別推移

上期の営業CFは、1QにおけるテレビCM等の先行投資により構造的にマイナスになり、また前年同期比で現金ベース売上高が減少した影響で、マイナス幅は拡大

今後の営業CF増加に向け、人員強化、システム開発などの成長投資は実行中

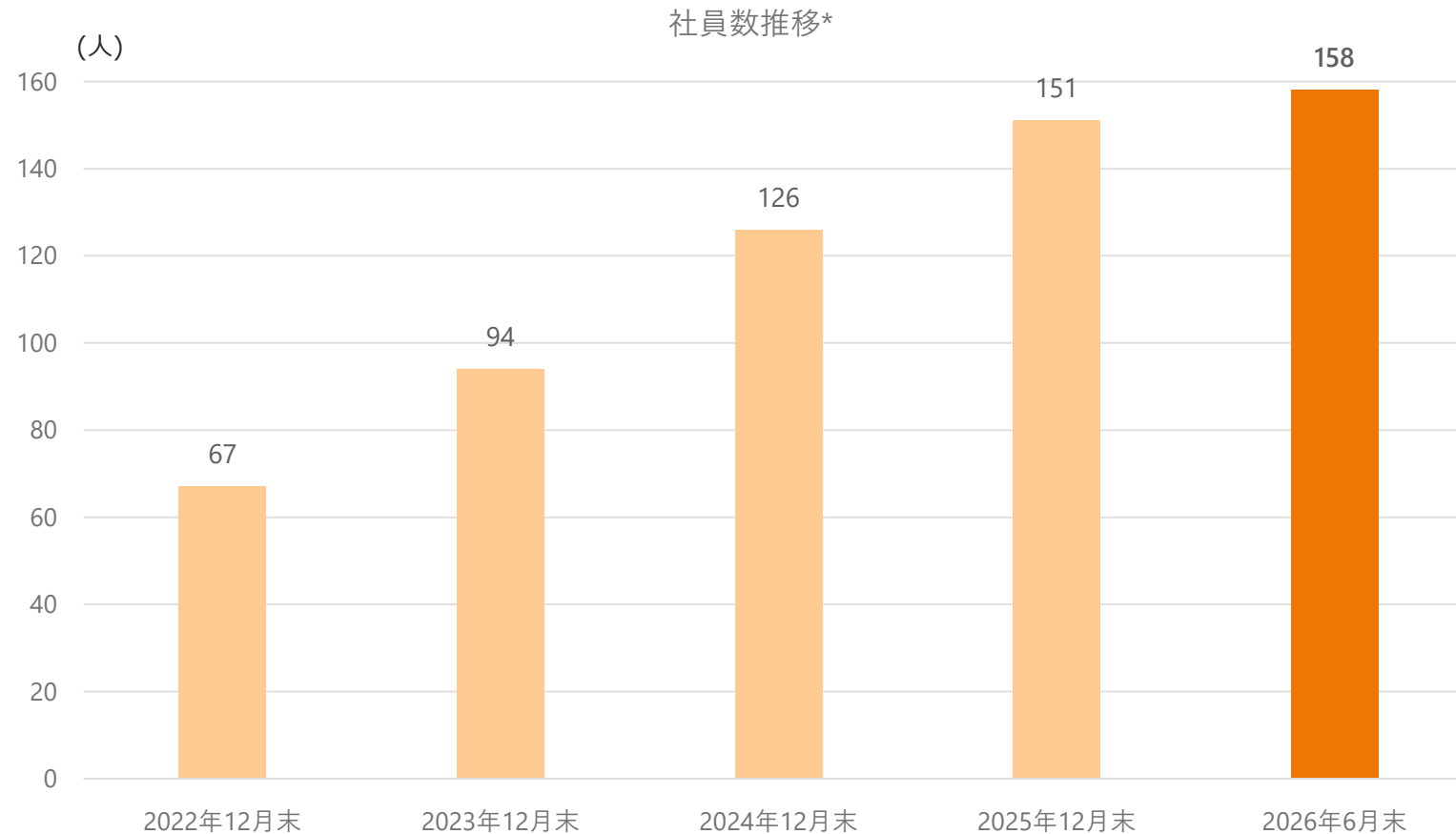


	2022年12月期上期	2022年12月期下期	2023年12月期上期	2023年12月期下期	2024年12月期上期	2024年12月期下期	2025年12月期上期	2025年12月期下期	2026年12月期上期
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 210,721	524,326	148,280	450,322	△ 226,495	659,543	△ 160,704	886,891	△ 389,234
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 94,080	△ 54,456	△ 54,226	△ 92,034	△ 70,881	△ 61,162	△ 51,551	△ 63,707	△ 28,913
フリー・キャッシュ・フロー	△ 304,801	469,870	94,054	358,288	△ 297,376	598,381	△ 212,255	823,184	△ 418,148
財務活動によるキャッシュ・フロー	418,079	△ 69,371	△ 26,111	△ 19,336	△ 13,280	△ 5,682	576	△ 462	△ 1,397
現金及び現金同等物の期末残高	2,386,832	2,787,332	2,855,275	3,194,226	2,883,569	3,476,268	3,264,589	4,087,310	3,667,765

社員数推移

当期の社員数※は、期初から7名増加

今後の事業成長をけん引する優秀な人材の採用を継続する一方、生成AIの活用等による業務効率化を推進し、人員増加ペースは前年より抑制



※ 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）

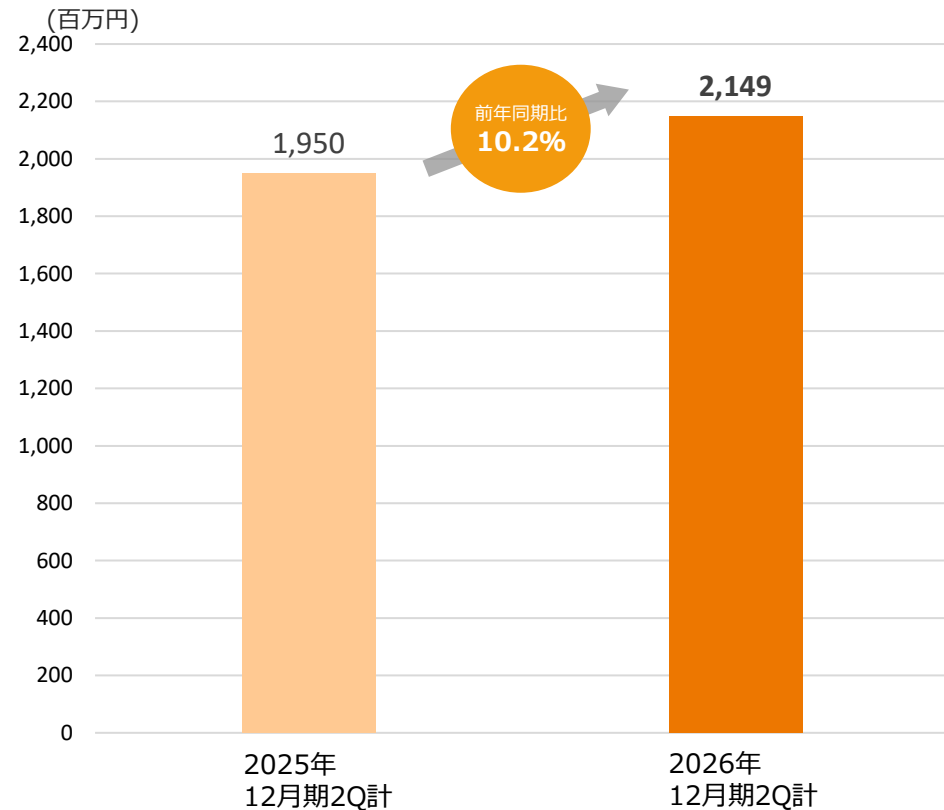
セグメント別概況

キャリア支援プラットフォーム事業

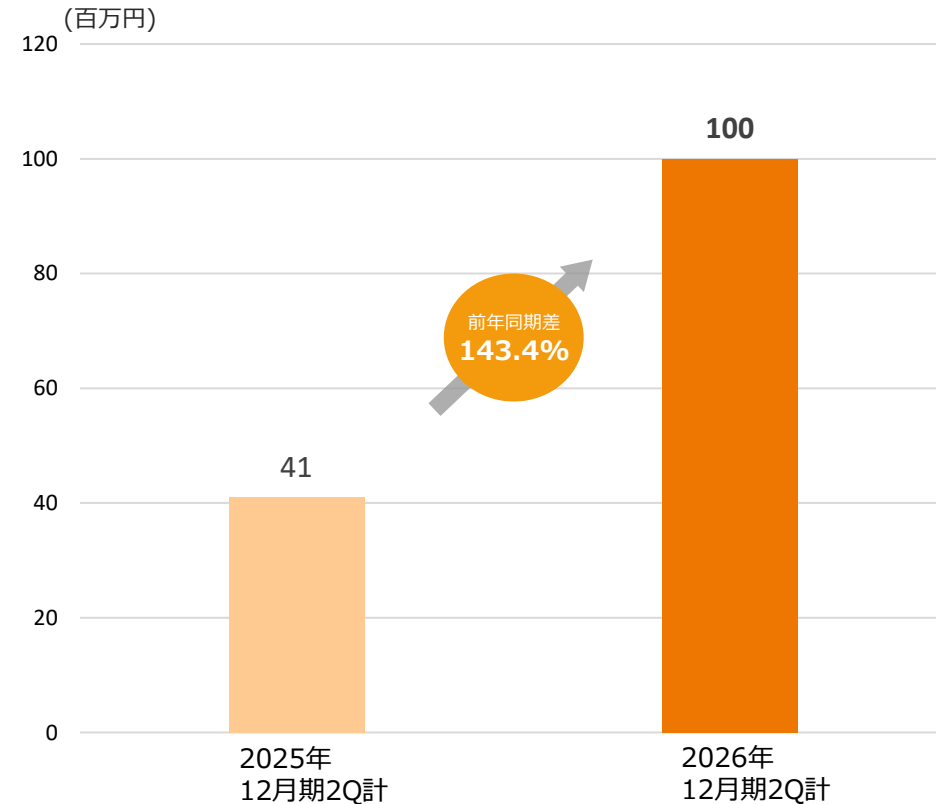
キャリア支援プラットフォーム事業：業績推移（2Q累計）

キャリア支援プラットフォーム事業の売上は、前年同期比10.2%増の21.4億円と成長を継続
セグメント利益は前年同期比143.4%増の1.0億円と高い利益成長を実現

キャリア支援PF 売上高推移



キャリア支援PF セグメント利益推移



「スタディング」コンセプト

AI 資格パートナー 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



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

AIによる効率的な学習

AIが受講生一人ひとりに最適な学習をサポートするため効率的に学べる

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

低価格

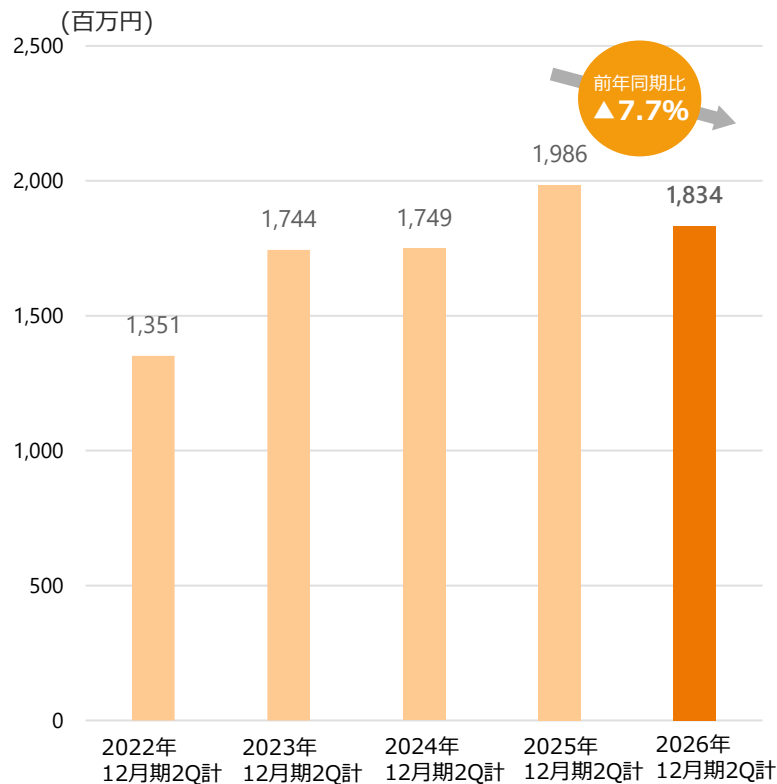
ITを活用した効率的なビジネスモデルにより低価格を実現

「スタディング」KPI（2Q累計）

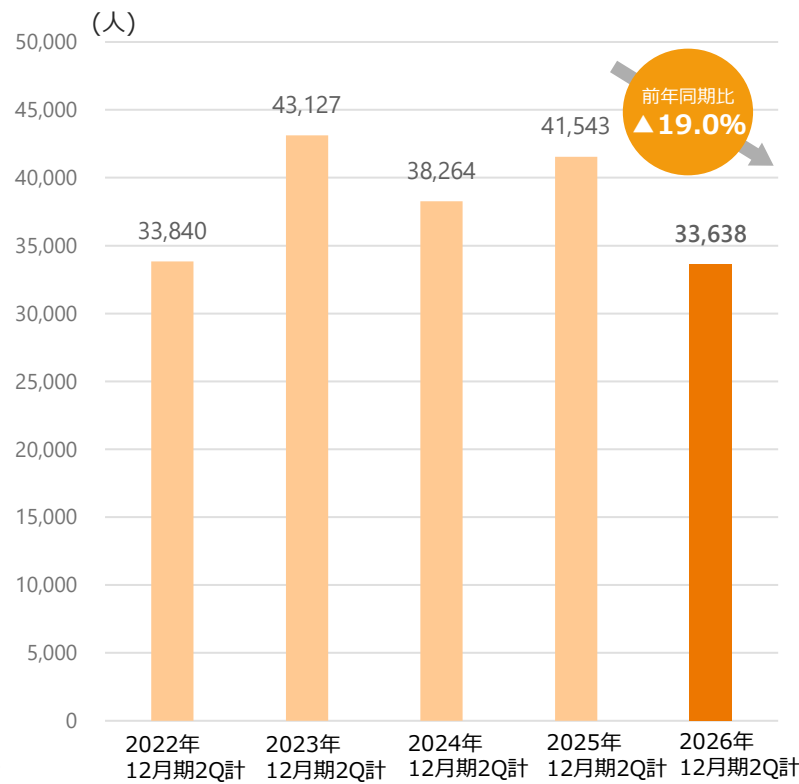
高単価な難関資格講座への集中により、顧客単価が上昇し収益性が向上

一方、受講期間が短い単年度版コースの強化や、情報収集行動の多様化（SNS、AIO等）による検索からの流入減により、現金ベース売上高は前年同期比で減少。集客対策として、YouTube、イベント・セミナー、AIO対策等のマルチチャネル化を推進中

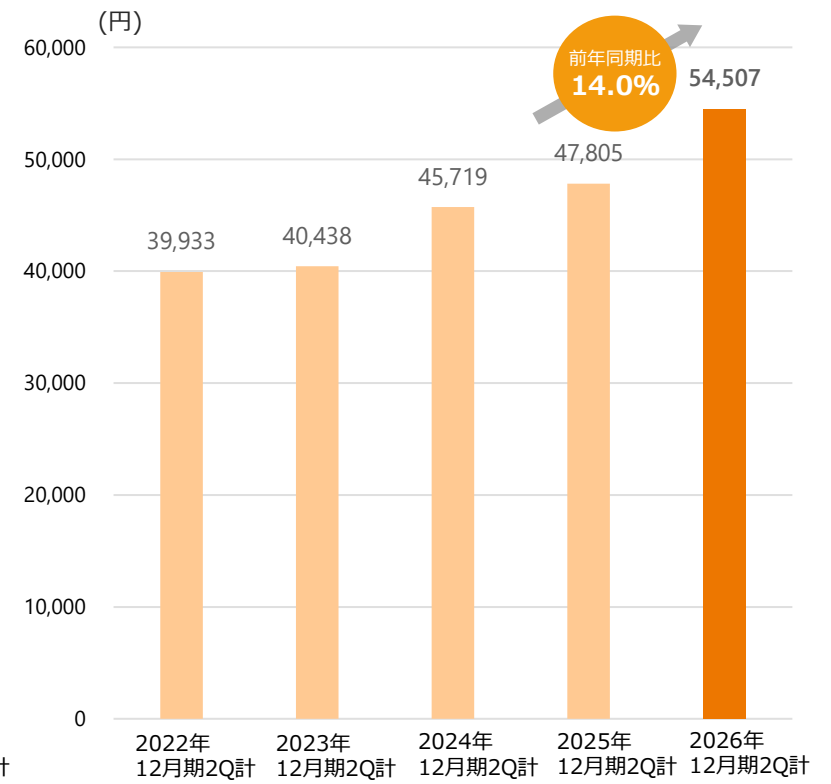
現金ベース売上高 (a)



新規有料会員数 (b)



顧客単価 (a÷b)



※1：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

※2：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 ※法人経由含む

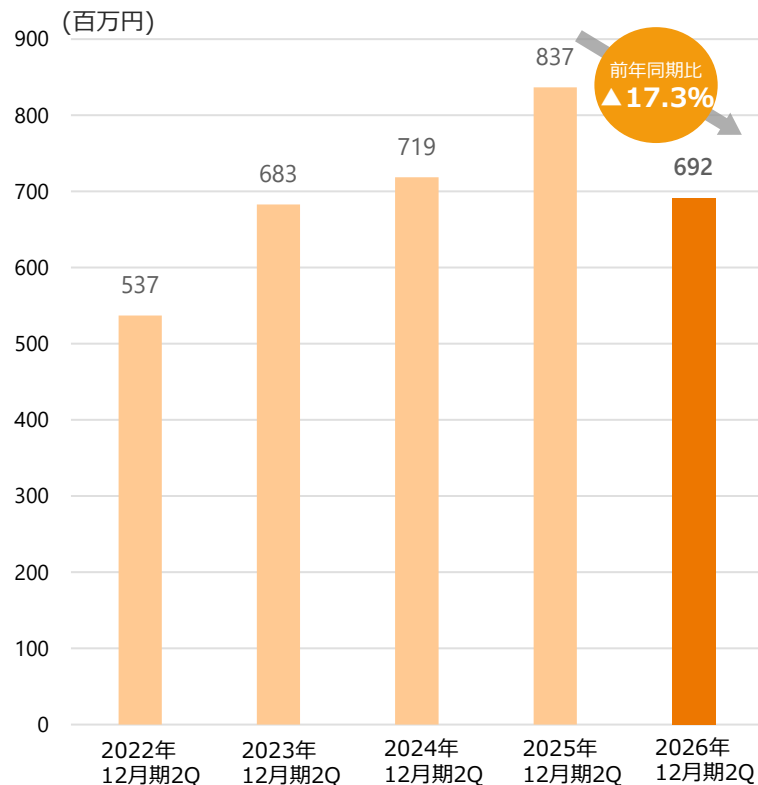
※3：顧客単価は、「現金ベース売上÷新規有料会員数」で算出 ※法人経由含む

「スタディング」KPI（2Q（4-6月））

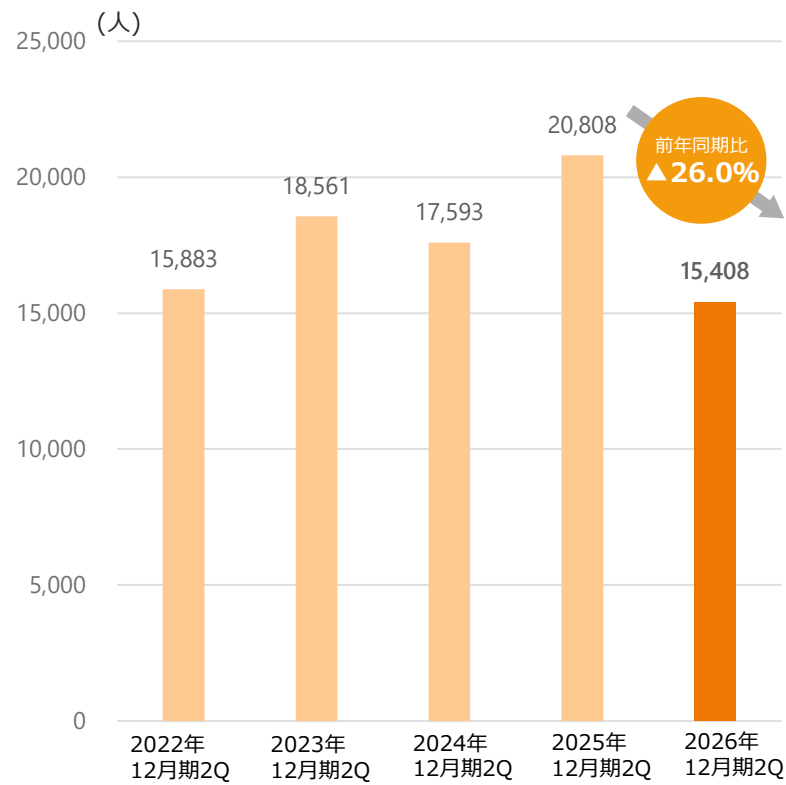
高単価な難関資格講座への集中により、顧客単価が上昇し収益性が向上

一方、受講期間が短い単年度版コースの強化や、情報収集行動の多様化（SNS、AIO等）による検索からの流入減により、現金ベース売上高は前年同期比で減少。集客対策として、YouTube、イベント・セミナー、AIO対策等のマルチチャネル化を推進中

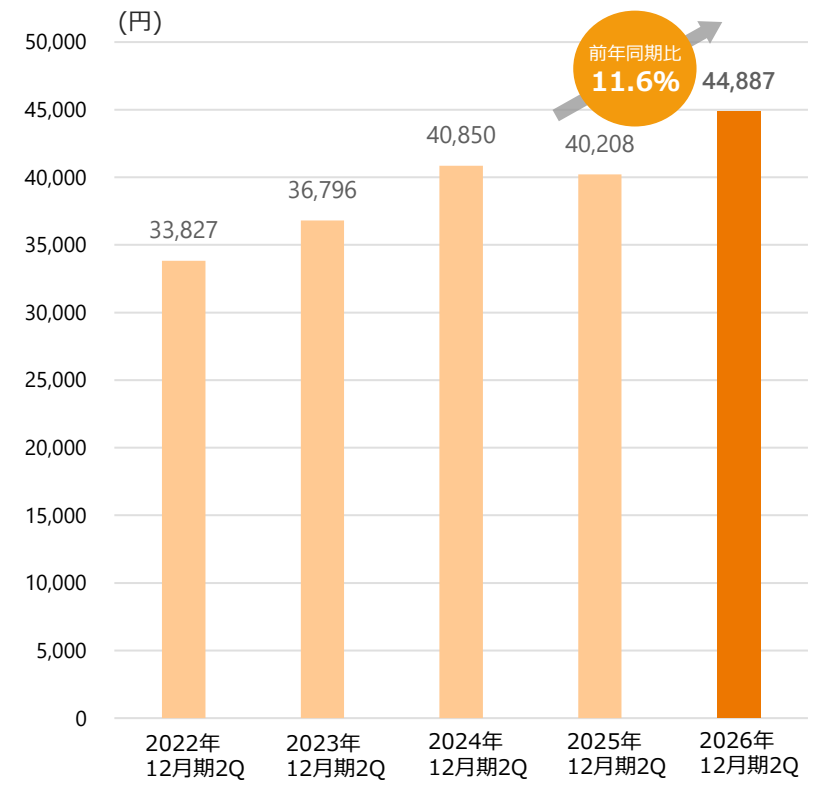
現金ベース売上高 (a)



新規有料会員数 (b)



顧客単価 (a÷b)



※1：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

※2：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 ※法人経由含む

※3：顧客単価は、「現金ベース売上÷新規有料会員数」で算出 ※法人経由含む

「スタディング」現金ベース売上高の四半期推移

高単価な難関資格講座への集中により、顧客単価が上昇し収益性が向上

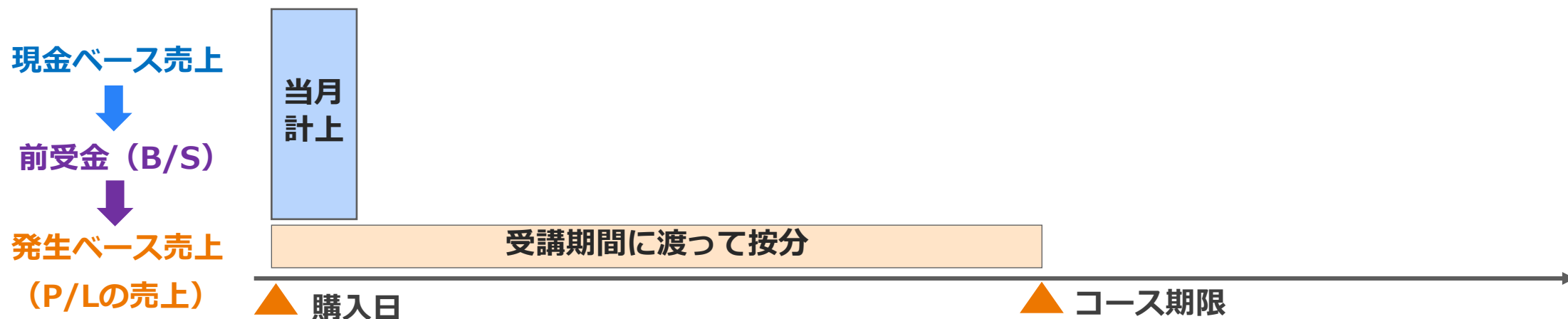
一方、受講期間が短い単年度版コースの強化や、情報収集行動の多様化（SNS、AIO等）による検索からの流入減により、現金ベース売上高は前年同期比で減少。集客対策として、YouTube、イベント・セミナー、AIO対策等のマルチチャネル化を推進中



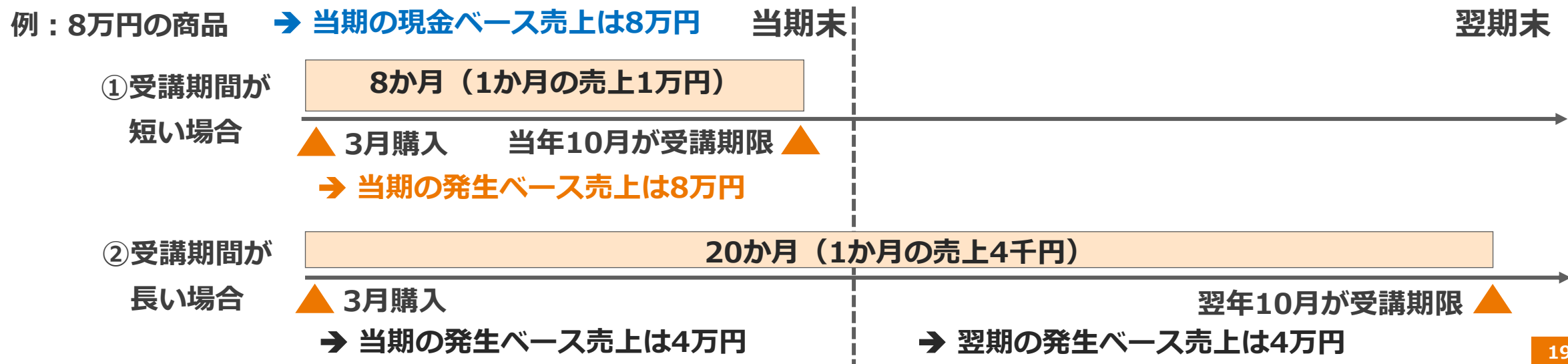
※ %表記は各決算の第2四半期売上高を比較した際の伸び率（法人経由含む）

「スタディング」 現金ベース売上と発生ベース売上

ユーザがコースを購入すると、コースの販売金額（現金ベース売上）は一旦B/Sの前受金に計上
さらに、発生ベース売上（P/Lの売上）は、前受金を取り崩す形でコースの受講期間に渡って毎月均等に計上



→ 同じ販売金額でも、受講期間が短いほど当期に計上される発生ベース売上の割合が高くなる



「スタディング」売上・利益の四半期別傾向

1Qは、難関資格コースの受講期限が3Q・4Qに多く到来する影響により、構造的に発生ベース売上が少ない四半期だが、今期は受講期間が短い単年度版コースの強化により、当期に計上される発生ベース売上の割合が上昇

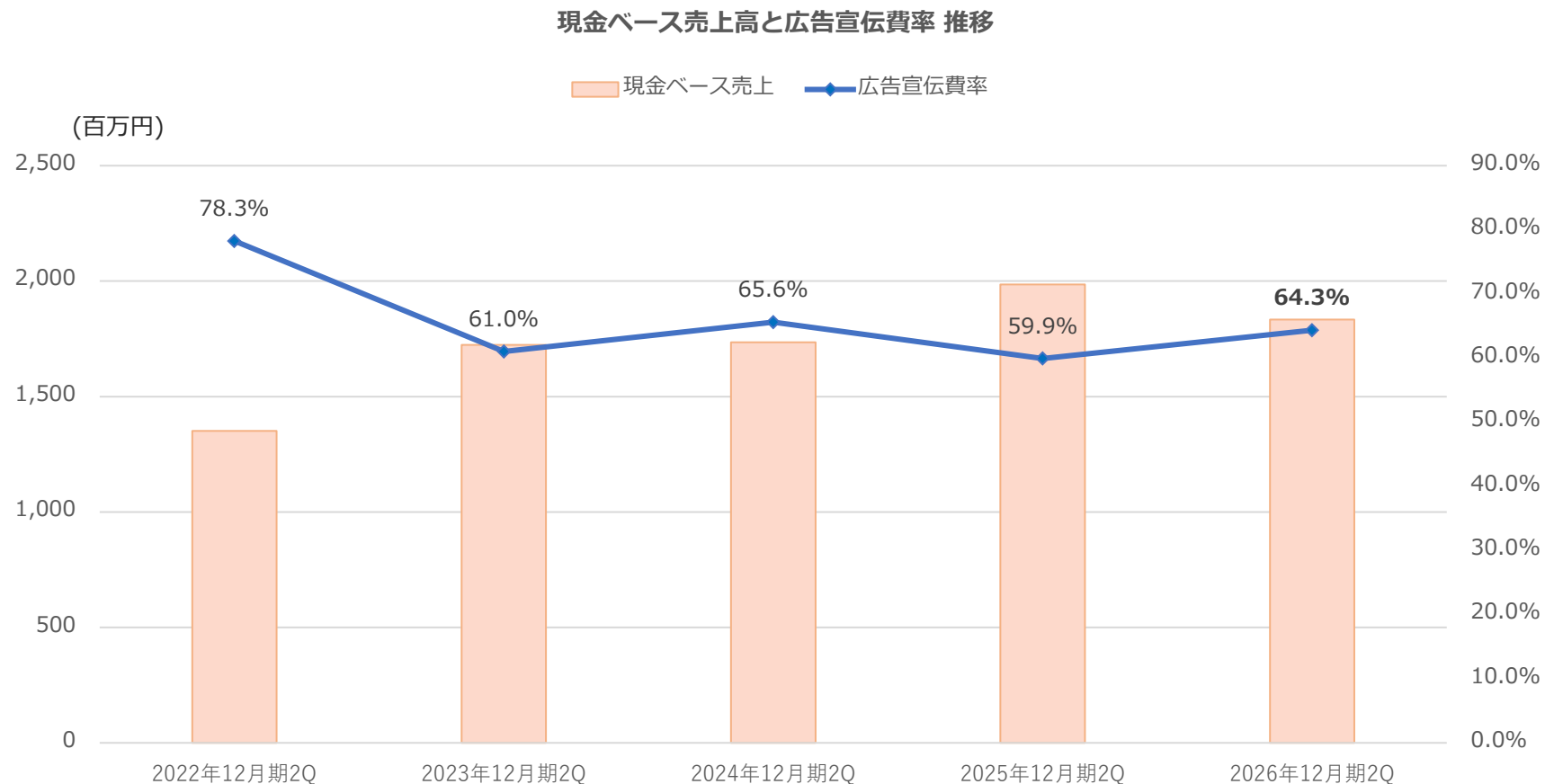
TV CM投資により1Q利益にはマイナス影響がある一方、認知向上・集客効果は中長期的に継続する見込み

	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 （購入されたタイミングで計上）	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 （現金ベース売上を受講期間で按分計上）	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、按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按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按分されるため発生ベース売上の当期寄与は小さくなる
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%
利益の傾向	×	△	（従来は◎） ○～◎	（従来は○） ○～◎

※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」 広告宣伝費率※（2Q累計の比較）

1QではWeb広告に加えてTVCMも実施し、認知向上・集客基盤の強化に向けた投資を継続
広告効率の改善は進むものの、前年同期比で現金ベース売上が減少した影響で、広告宣伝費率※は増加

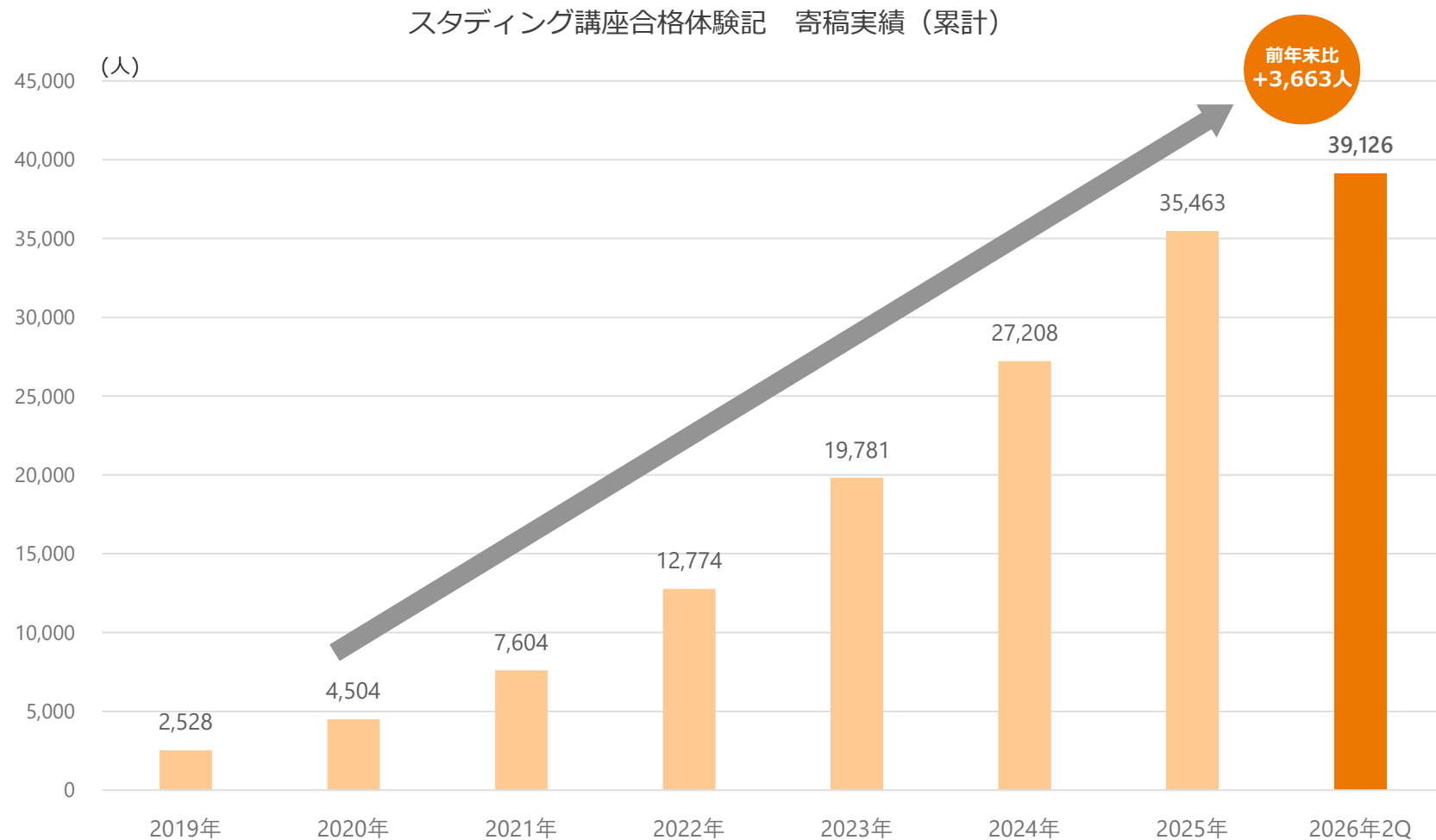


※： 広告宣伝費率＝スタディング事業にかかる広告宣伝費÷現金ベース売上

「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3,663人増の3.9万人超に（2026年6月末時点）

合格実績の増加によりブランドへの安心感と知名度が向上し、さらなる受講者・合格者の増加につながる好循環を形成



※ 試験後のアンケートでの回答数を集計

2026年1月より、杉咲花さんを起用したTV・WEB CMを展開

AIを活用した学習支援機能を訴求し、「AI資格パートナー」としての認知向上および中長期的な顧客基盤拡大を図る



認知・集客拡大の取り組み

生成AIや動画メディアの普及により、資格取得を検討するユーザーの情報収集行動は多様化
YouTubeコンテンツ、イベント・セミナー、記事・メディアの強化、AIO対策など、複数のチャネルを組み合わせることで認知拡大と集客力向上を推進

YouTube



STUDYing
行政書士チャンネル
忙しくてもスキマ時間で
行政書士合格へ!



スタディング行政書士チャンネル
@STUDYing-gyousei • 7.9K subscribers • 95 videos
スタディングの「行政書士講座」YouTubeチャンネルです。行政書士試験に関する最新情報...more
Go to channel

Home Videos Shorts Playlists Posts

Latest Popular Oldest



STUDYing
また同じ番号...?
マークシートの
都市伝説

[Administrative Scrivener Exam] "The same number again...it's a trap!" Thoroughly ...
1.4K views • 3 days ago



STUDYing
ブライリー権を日本で
初めて認定した重要判例
出る判例 解説シリーズ⑦
宴のあと事件
(東京地判39.9.28)

【行政書士】試験に出る判例だけ！要点解説
⑦「宴のあと事件」【スタディング】
2.7K views • 10 days ago



STUDYing
現役行政書士が解説
試験の知識は
役に立たない?!

[Administrative Scrivener] To Students
Wondering, "Is There Any Point in ...
1K views • 2 weeks ago



STUDYing
多肢選択式で出る?
大注目の最新違憲判決
出る判例 解説シリーズ⑧
旧警備法欠格条項違憲判決
(最大判令8.2.18)

【行政書士】試験に出る判例だけ！要点解説
⑧「旧警備法欠格条項違憲判決」【スタ...



STUDYing
初學者でも挫折しない!
面白いほどわかる
条文の読み方

[Jyoseishoshi Exam] Must-Watch for Those
Struggling with Long Legal Clauses! The ...
4.4K views • 1 month ago



STUDYing
得点が伸び悩む受験生へ
失敗しない
捨て科目戦略

[Administrative Scrivener Exam] No time to
study everything... The "skip a subject" trap ...
1.7K views • 1 month ago

イベント・セミナー

スタディング 社会保険労務士講座

試験に向けて
モチベーションを高めよう

エール交換会

2026
4/9(木)19:00~20:30 (予定)

※画像はイメージです。

STUDYing

STUDYing
合格者によるパネルディスカッションも開催!

挫折しない! 中小企業診断士

タイプ別学習法セミナー

2026.01.14 水 19:30-

LIVE配信 / 視聴無料

KIYOラーニング 代表取締役
スタディング中小企業診断士講座
主任講師 綾部 貴淑

記事コンテンツ

no+e

キーワードやクリエイターで検索

ログイン 会員登録

「大人の学び」をアップデートするヒントをお届け



STUDYing (スタディング) | 資格合格パートナー

スキマ時間でスマホ学習! オンライン講座「スタディング」はAI機能も搭載され、効率良く学習が...もっとみる

4 フォロー 396 フォロワー

フォロー

ホーム 記事 中小企業診断士 社労士 プロフィール 月別

スタディング公式サイト
講座ラインナップは38講座!

スタディング VCAP診断
あなたにぴったりの学び方は?

新着 人気



中小企業診断士は「何をすればいいかわからない」人のキャリアの武器になる

STUDYing (スタディング) | ... 4日前

31



中小企業診断士1次試験、直前対策は何を捨てる?「エール交換会」イベントレポート

STUDYing (スタディング) | ... 2週間前

44



子育てでも挑戦も今を逃したくない。葛藤しながら資格を目指すママババ

STUDYing (スタディング) | ... 4週間前

59

現在、38講座を展開し、簡単な資格から難関資格まで幅広い学習ニーズに対応

初学者向け資格を入口にステップアップを促進し、高単価な難関資格講座で売上・収益拡大を図る

🏢 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
- ▶ ネットワークスペシャリスト
- ▶ スタディングテック

⚖️ 法律・労務

- ▶ 司法試験・予備試験
(論文コアメソッド講座 追加)
- ▶ 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
(国家総合職向けコース)
- ▶ 公務員 保育士

💰 会計・金融

- ▶ 公認会計士
- ▶ 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・建築

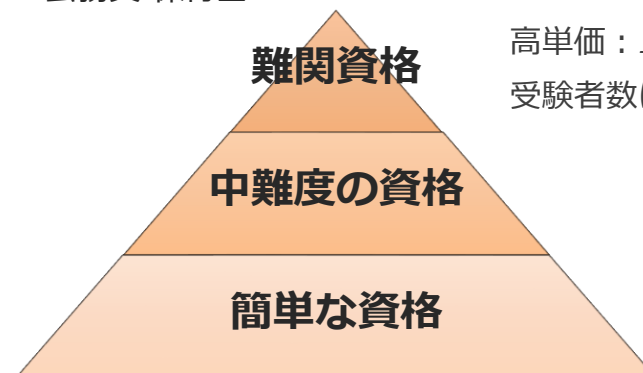
- ▶ 宅建士 (宅地建物取引士)
- ▶ 建築士
- ▶ マンション管理士 /
管理業務主任者
- ▶ 賃貸不動産経営管理士

🏥 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
受験者数は少ない

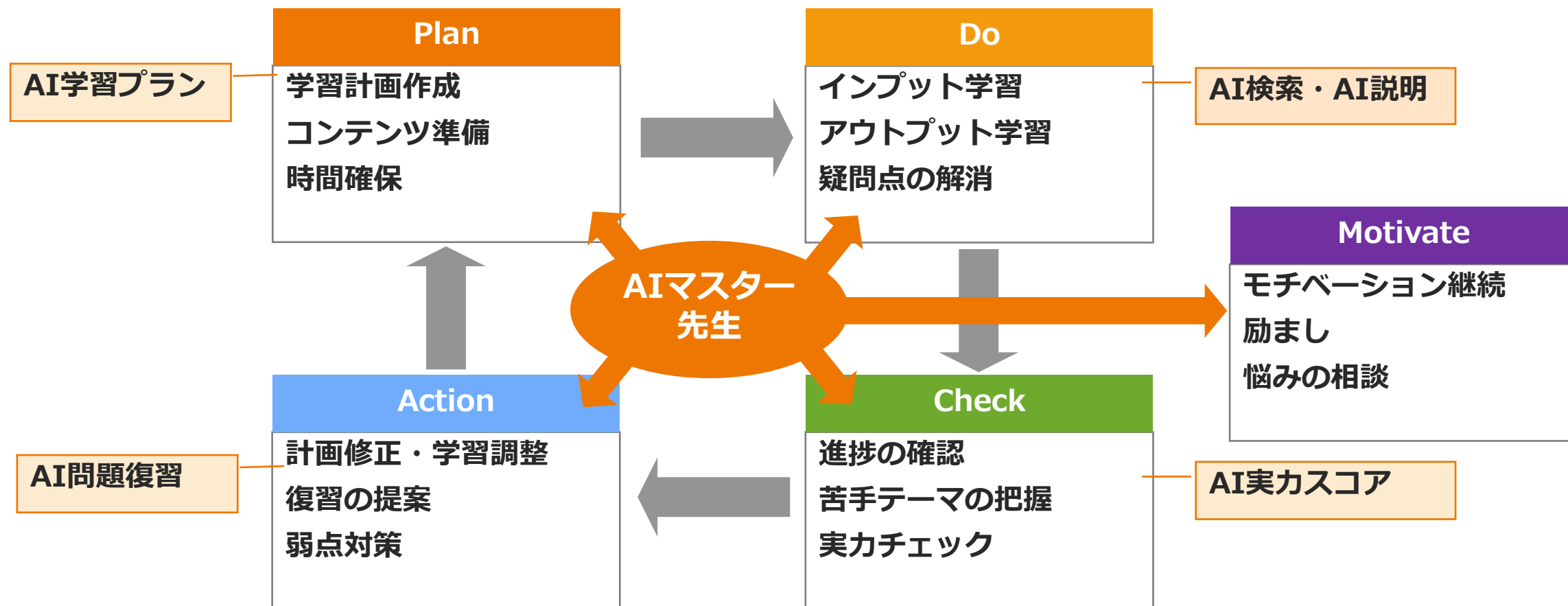
簡単な資格から
ステップアップ

低単価・1講座あたりの収益小
受験者数が多い

AIと学習データを活用し、一人ひとりに最適化された学習体験を提供

学習計画から理解促進、進捗管理、復習提案、モチベーション維持まで、AIが学習のPDCAを支援

「AIマスター先生」に各機能を統合し、学習継続と合格可能性の向上を図る



生成AIを活用し、受講生一人ひとりの学習状況に合わせた効率的な学習を総合的にサポート

「AIマスター先生」が記述試験の添削、質問への回答、学習アドバイスを提供することで学習効率を最大化
2025年9月には生成AIを活用した伴走型個別指導機能「AI学習ナビ」を拡張

記述試験の答案を添削する 「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

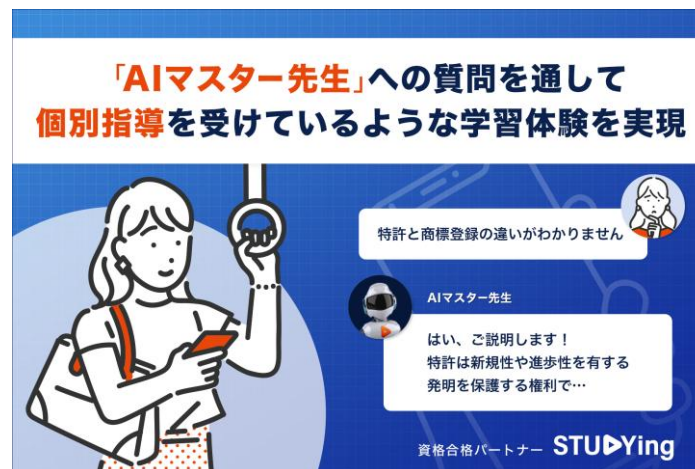
1回目 2024年8月1日 9:11

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

受講生の質問に回答する 「AI説明機能」



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。

×入力エラー

32/200文字

全て 講義 動画 問題 冊子 WEBテキスト メモ 音楽 読解 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。

学習アドバイスをタイムリーに提案する 「AI学習ナビ機能」



講義・問題中に呼び出せる

税効果会計について教えて



税効果会計とは、税引前当期純利益に基づき法人税等の金額と当期純利益を調整して表示する会計手法です。例えば、損金不算入の買倒引当金に実効税率を掛けた税効果を法人税等から差し引き、その分を繰延税金資産として計上します。これにより、損益計算書の当期純利益が税務上の実態に即したものとなります。

参照元

AIマスター先生
学習アドバイスが届きました。

テスト結果

60点 (6/10問) 正答率 60%

あと20点で合格です。

2-3 税務・結合会計の問題演習、お疲れさまでした!よく頑張りましたね。

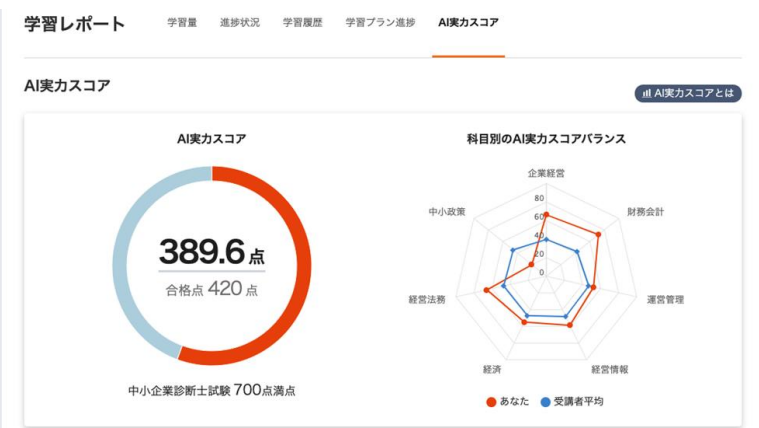
今回の内容は理解がまだ浅い部分もあるようです。まずは講義動画やテキストをじっくり見直して、基礎からしっかり固めましょう。

その後、間違えた問題や要復習にした問題だけに取り組み「復習モード」を活用してください

AI技術を活用した各種機能・サービスにより、受講者一人ひとりに最適な学習を実現
AIが実力の見える化、学習スケジュールの作成、問題復習の自動出題を行い、効率的な学習を支援
特許化することで独自性を高め、さらなる競争優位性を確保

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
および学習者の実績を基に、AIが現時点での
試験得点を予測



AI学習プラン（特許第6661139号）

AIが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、合格
に向けた効率的な学習が可能



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が自動設定し、間違った問題や難しい問題
により時間を使えるようになるなど、効率的に
実力を高めることが可能



「スタディング出版」開始

2026年1月より、出版事業「スタディング出版」を開始

「書籍 × AI × オンライン」による新しい独学スタイルを提案し、資格学習市場におけるさらなる成長を目指す

要点が「わかる」+問題が「解ける」=合格できる

2026年度版 STU▶Ying

スタディング式

中小企業診断士
テキスト&問題集

【スタディング中小企業診断士講座編著】

1 企業経営理論

二次試験合格実績 **No.1**
大人気資格講座の新定番

3大特典付き!

- ▶ スマホで問題演習
- 不明点をAIに質問
- 動画で学ぶ最短合格法

【事業の狙い】

1. 独学層の取り込み

書籍を通じて、オンライン講座だけではリーチできなかった独学層を取り込みシェアを拡大する

2. ブランド認知の強化

全国の書店・ネット書店での展開を通じて「スタディング」ブランドの認知度を広げ、信頼性を高める

3. 既存の資産・テクノロジーの活用

既存の講座コンテンツや講師、AI・システムを最大限に活用し、開発コストを抑えて効率的に事業を展開する

※実際の表紙は変わる可能性があります

「スタディング出版」 開始

【第1弾書籍】スタディング式 中小企業診断士 テキスト&問題集（2026年1月下旬発売）

合格者数No1（※）を誇る「スタディング中小企業診断士講座」の合格メソッドを完全書籍化
定評のあるカリキュラムをもとにしたテキストと問題集を一体化し、オンライン講座と連動することで、
高い学習効率とコストパフォーマンスを実現

①インプットとアウトプットを一体化した 「スタディング式」

テーマ
02 経営活動の構成

1次講座★★★ 2次講座★★★

経営活動のピラミッド構造

企業の経営活動は、ピラミッド型の階層構造として整理できます。最上位には経営理念があり、その下にビジョンが続き、さらにその下に経営戦略があり、経営戦略は「企業戦略」「事業戦略」「機能戦略」の3つに分けられます。そして、最下層には経営計画が位置づけられます。この階層構造によって、企業経営の抽象的な理念から具体的な行動計画までを一貫して結びつけることができます。

経営活動のピラミッド構造

経営理念

ビジョン

企業戦略

事業戦略

機能戦略

事業A 事業B 事業C

研究開発 人事 財務 生産 マーケティング

経営企画

経営理念

経営理念とは、企業の存在意義や目的を示したものです。ミッションや社是といった言葉も、ほぼ同じ意味で用いられます。経営理念が重要である理由は、大きく次の3点です。

1 社員のモチベーションを高める

単なる労働ではなく、理念に基づいて働くことで、社員は自らの仕事に意味を感じ、意欲的に行動できるようになります。

2 意思決定の判断基準となる

企業活動は日々の無数の判断から成り立っています。経営理念は、その判断のよりどころとなり、組織として一貫した意思決定を可能にします。

3 社内コミュニケーションの基盤になる

共通の理念を持つことで、社員同士が価値観を共有し、意思疎通がスムーズになります。

ただし、経営理念が単なるスローガンにとどまり、実際の行動に生かされていない企業も少なくありません。その理由は、理念が組織文化として根付いていないことにあります。組織文化とは、社員に共通する考え方や価値観のことです。経営理念を実効性のあるものにするには、日々のマネジメントを通じて理念を組織文化に浸透させることが不可欠です。

ビジョン

経営理念の次の階層が、ビジョンです。ビジョンとは、企業の将来的な目標やあるべき姿を明確に示すものです。例えば、「5年以内に業界トップになる」といったように、将来の姿を社内外に示す役割を果たします。経営理念が「存在意義」を示すのに対して、ビジョンは「どこを目指すか」という方向性を明らかにします。これにより、社員は日々の業務と企業の未来を結びつけながら行動することができます。

経営戦略

ビジョンを実現するためには、具体的な道筋が必要です。その役割を担うのが経営戦略です。経営戦略とは、変化する外部環境に適切に対応しながら、ビジョンを実現するための手段です。戦略を持たないと、外部環境の変化に対応できず、競合に後れをとってしまいます。

②スマホで問題練習 いつでもどこでも学べる



③AIの先生が即時に回答 「つまづかない」独学を実現

税効果会計について教えて



税効果会計とは、税引前当期純利益に基づき法人税等の金額と当期純利益を調整して表示する会計手法です。例えば、損金不算入の貸倒引当金に実効税率を掛けた税効果を法人税等から差し引き、その分を繰延税金資産として計上します。これにより、損益計算書の当期純利益が税務上の実態に即したものとなります。

参照元

- テキスト2-3税務・結合会計

「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し、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という両資産を活用してマッチングを推進
スタディングの合格祝賀会やキャリアセミナーとも連動することで、資格取得者の転職成功事例が増加

資格学習サービス

STUDYing



登録

STUDYing キャリア



採用企業



転職エージェント



＜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
- ・資格取得者・学習意欲が高い人が集まる人材DB
- ・40万人以上の学習者が集う「スタディング」が母体



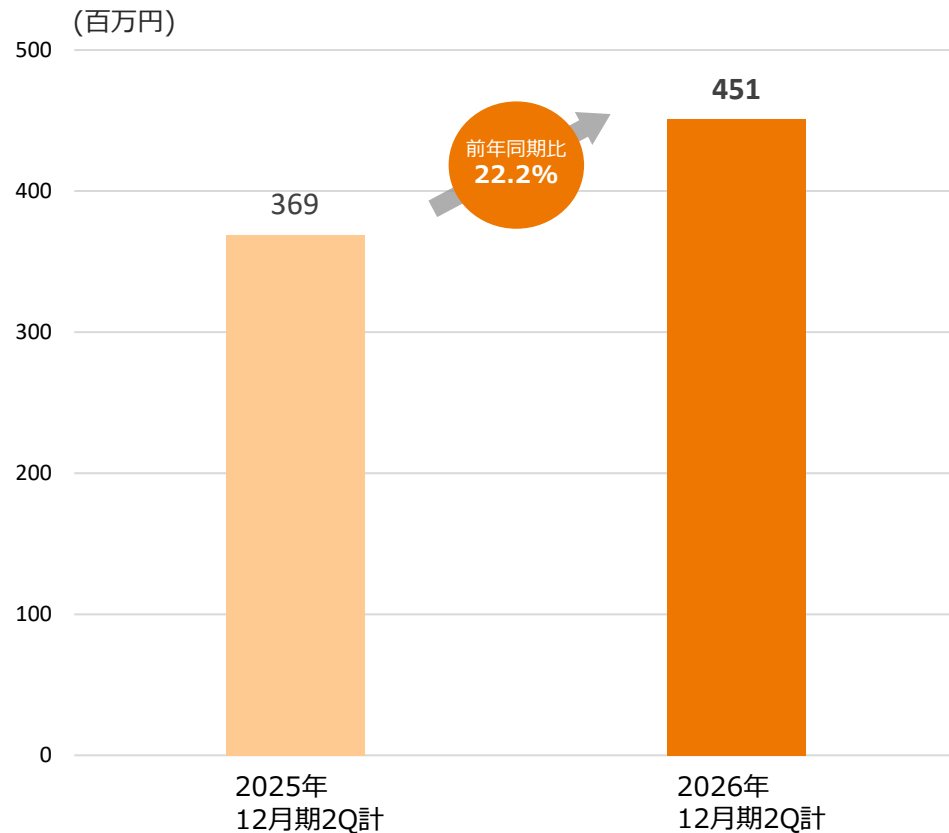
セグメント別概況

人的資本活用プラットフォーム事業

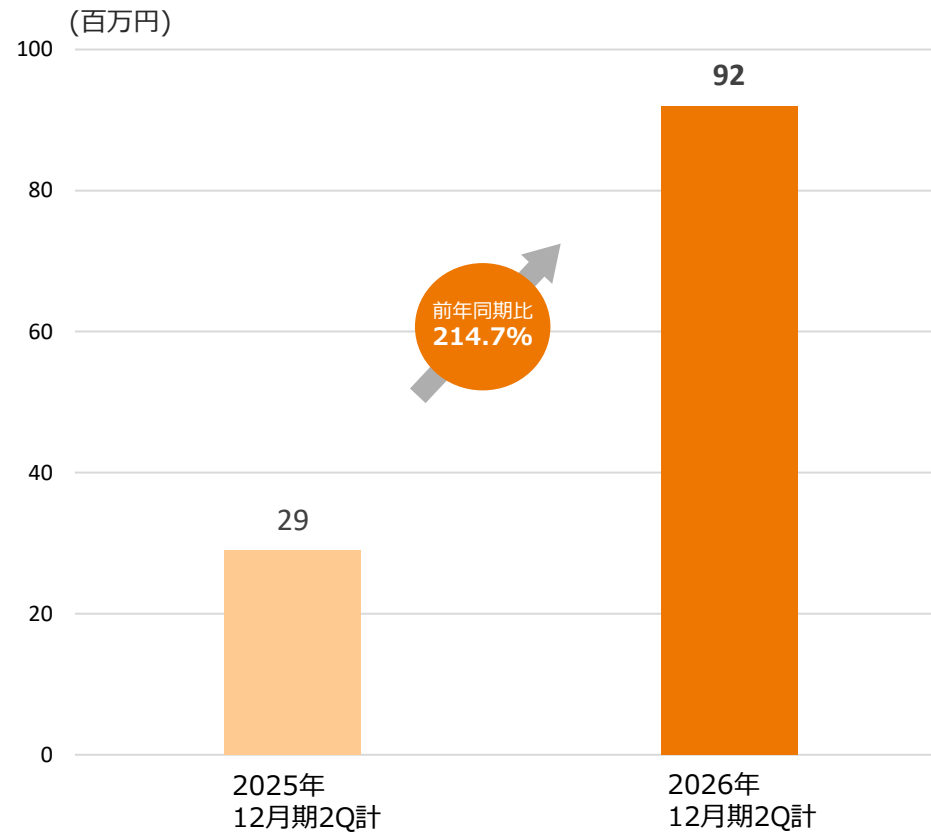
人的資本活用プラットフォーム事業：業績推移（2Q累計）

人的資本活用プラットフォーム事業の売上は、前年同期比22.2%増の4.5億円と高成長を継続
セグメント利益は前年同期比214.7%増の0.9億円と高い利益成長を実現

人的資本活用PF 売上高推移



人的資本活用PF セグメント利益推移



「AirCourse」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

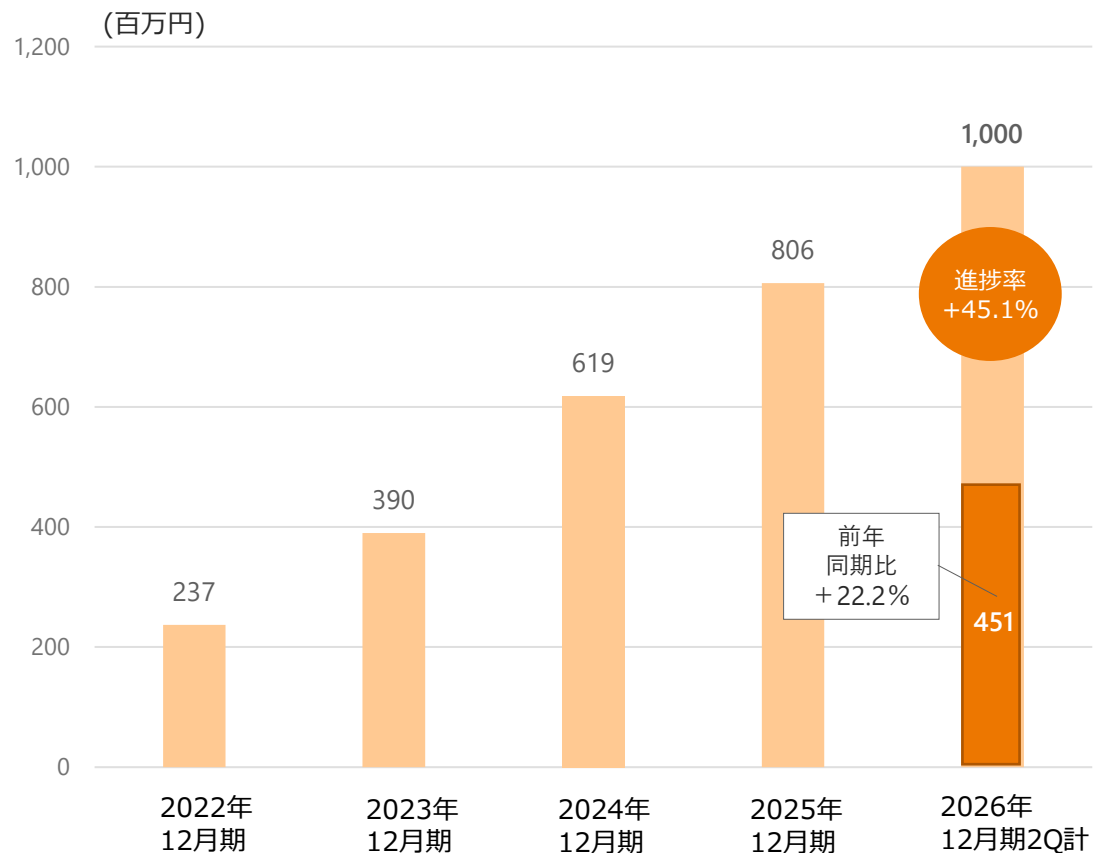
1,000名で年間受講の場合、月あたり1ユーザ200円、初期コスト0円の低価格サブスクリプションサービス（継続課金）

人的資本活用プラットフォーム事業：KPI（2Q累計）

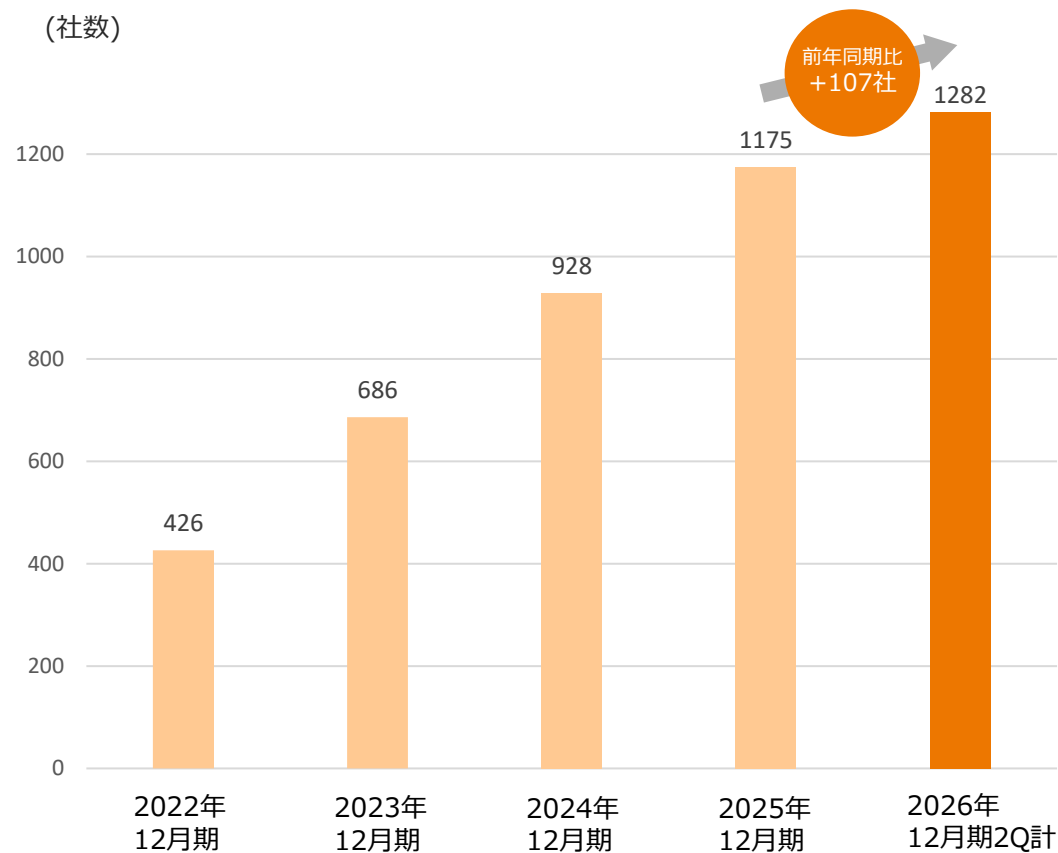
人的資本活用プラットフォーム事業の売上は、前年同期比22.2%増の4.5億円と引き続き高成長を継続

「AirCourse」契約企業数は、前年末から107社増の1,282社に増加し、サブスクリプション（SaaS）型の安定的な事業基盤を形成

人的資本活用PF 売上高進捗



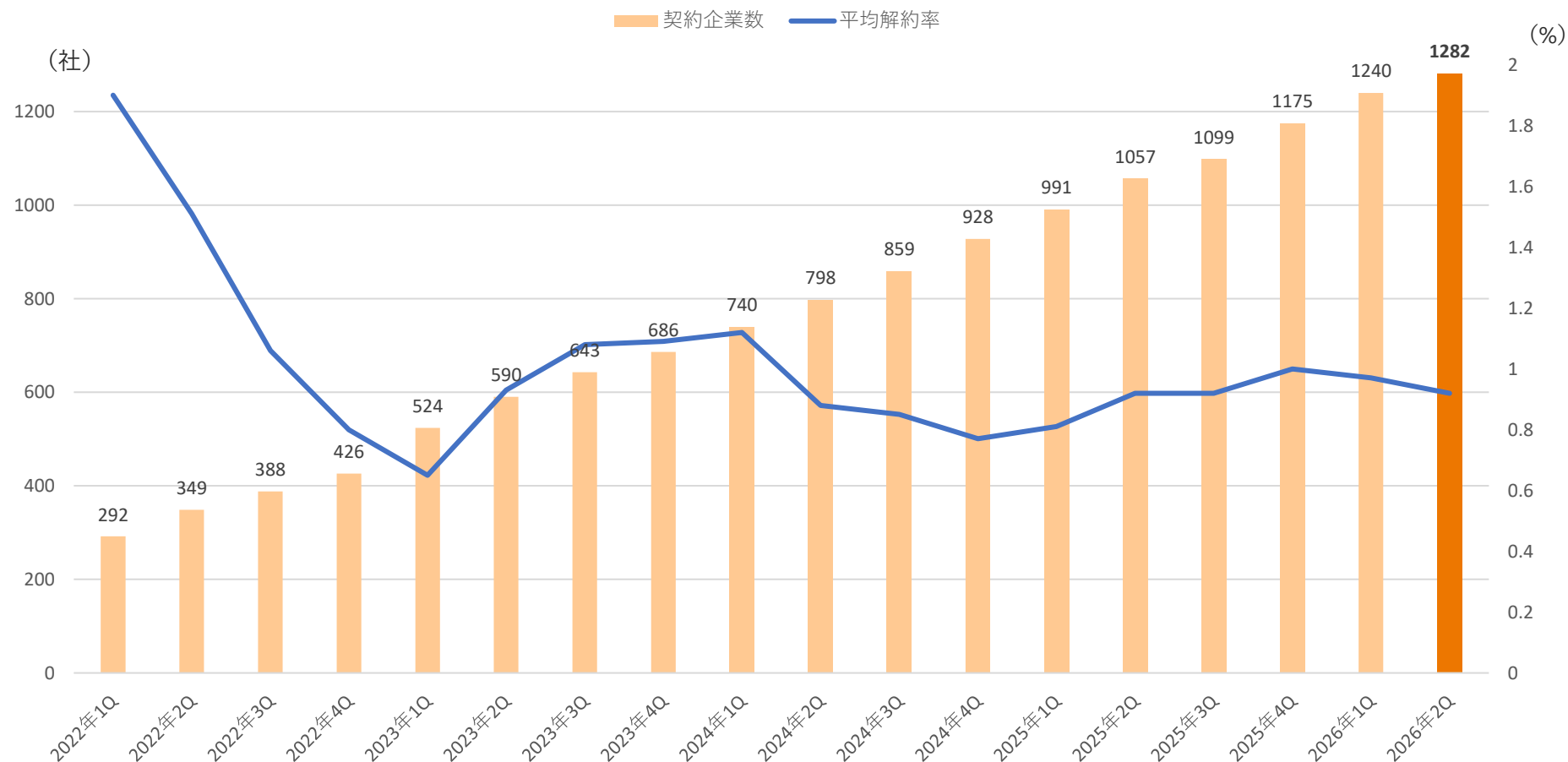
「AirCourse」契約企業数



※上記の2024年・2025年の通期売上、前年同期比については、法人向けのスタディング販売の売上について法人向け事業に全て計上する方式に変更した後の数値

「AirCourse」 契約企業数・平均解約率 四半期推移

「AirCourse」 契約企業数は、前年末から107社増の1,282社に拡大
2026年12月期2Qの平均解約率※は0.92%と低水準を維持、継続率向上とアップセルによる売上拡大が事業成長に貢献



※：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

「AI研修アシスタント」 提供開始

「AI研修アシスタント」は、企業ごとの育成課題や対象者に応じた研修カリキュラムの作成を支援する機能。職種、育成テーマ、対象者、課題などを入力するだけで、「AirCourse」内の1,300以上の研修コースを組み合わせた研修カリキュラム（研修プラン）をAIが提案し、研修設計書の作成や「AirCourse」への研修プログラム設定までを支援。

これにより、人材育成担当者や管理職による研修企画や教材選定の負担を軽減し、研修企画から実施準備までを効率的に進めることが可能。

 AirCourse

AI研修アシスタント

AIが研修企画から
eラーニング実施までを支援



1,300以上のコースから目的に適した研修プランを提案

 AirCourse

AI研修アシスタント の主な機能

簡単、すぐできる！研修プラン作成

1 要件を選ぶ

対象者、研修カテゴリ、目的など
を選ぶだけでOK。迷わず選択できます。



2 研修コンテンツを選択

研修カテゴリ、目的に合った研修
コンテンツをAIが提案します。
※コースの種類はコンテンツプラス
プランへの契約が必要です。



3 提案書作成・割り当て

AIが提案書を作成。
コースの割り当てまで行えます。



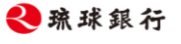
導入企業事例：大規模顧客増で成長が加速

大企業からの受注や、導入後の利用拡大が増加
多岐にわたる業界での成功事例が蓄積され販促効果も高まる

「AirCourse」導入企業様の一例（順不同）

 田中貴金属 製造 3,000名以上 株式会社田中貴金属グループ 3,200名が学ぶ「自律型学習支援」体制を強化。AirCourse導入でいつでもどこでも学べる学習基盤を構築 職種/部門研修 全社共通研修 DX/リスニング	 日本プラスト株式会社 製造 1,000~3,000名 日本プラスト株式会社 学びの機会と成果を「見える化」製造現場の負担を減らす教育DX 職種/部門研修 職種/部門研修	 Nippon Care Supply 介護・福祉・レンタル部 1000名~3000名 株式会社日本ケアサプライ “絆めない組織”の作り方 現場と連携した育成プログラムで早期離職を改善 職種/部門研修 全社共通研修 職種/部門研修	 福岡徳洲会病院 医療 1000名~3000名 医療法人徳洲会 福岡徳洲会病院 医療現場の教育課題を解決！マイクローニングで実現する効率的な人材育成とスキルアップ 職種/部門研修	 豊田合成九州株式会社 製造 500~1000名 トヨタグループで活用！企業内大学「TGK U」を開校、学び合いの文化醸成に活用 職種/部門研修 全社共通研修 職種/部門研修	 ニチイ 医療・介護・福祉 3,000~5,000名 株式会社ニチイケアパレス 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 職種/部門研修 職種/部門研修	 ぐるなび 通信 1,000~3,000名 株式会社ぐるなび 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！ 職種/部門研修	 SHIFT 通信 3,000~5,000名 株式会社SHIFT 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、受注単価15.2%アップ 職種/部門研修 職種/部門研修
 RAKSUL 通信 300~500名 ラクスル株式会社 コンプライアンス教育の効率化と定着化を実現 全社共通研修	 MAGUCHI GROUP 物流 5000名以上 マグチグループ株式会社 eラーニングを活用したリスニングで自社の未来を創る！推進・浸透のコツとは？ リスニング研修	 serio 人材紹介 1,000~3,000名 株式会社セリオ 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 職種/部門研修 全社共通研修	 第一勧業信用組合 金融 300~500名 第一勧業信用金庫 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 職種/部門研修 職種/部門研修	 リノべる。 建設・不動産 100~300名 リノべる株式会社 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 職種/部門研修 全社共通研修 職種/部門研修	 SHINTEC HOZUMI 製造 300~500名 株式会社シンテックホズミ トヨタグループで活用！AirCourseで実現した効率的な研修運用と自己啓発の促進 職種/部門研修 全社共通研修 職種/部門研修	 C-UNITED 飲食 5000名以上 C-United株式会社 職場文化を維持・発展していける人材の育ち！AirCourse導入で広がる学びの可能性 全社共通研修 職種/部門研修	 au コマース&ライフ IT 300~500名 auコマース&ライフ株式会社 全社研修の受講習得を「毎月実施」で定着化 auコマース&ライフのeラーニング運用 全社共通研修 職種/部門研修

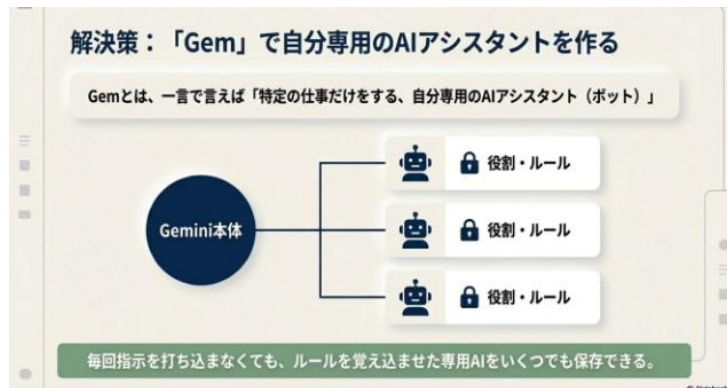
「STUDYing」法人導入企業様の一例（順不同）

 RICOH 通信 5,000名~ リコー・ジャパン株式会社 就業資格の取得支援策として各社員に。公平かつ有効な学習機会を提供 資格取得	 inet 通信 1,000~3,000名 株式会社アイネット 実務で役立つ資格を新卒社員が配属前に取得！ 資格取得	 SEGA Sammy サービス 300~500名 セガサミーホールディングス株式会社 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 資格取得	 ASSET LEAD 建設・不動産 100~300名 株式会社アセットリード 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 資格取得	 琉球銀行 金融 1000~3000名 琉球銀行 中小企業診断士・ビジネス実務法務検定®試験講座の合格体験談をご紹介 資格取得	 GA TECHNOLOGIES 不動産 100~300名 株式会社GA technologies 宅建士資格講座の導入事例をご紹介 資格取得	 WU 教育機関 1000~3000名 城西大学 学内講座運営 株式会社ワークアカデミー スタディングの導入事例 資格取得
---	---	--	--	--	--	--

「AirCourse」標準コースの大幅拡充

受け放題の標準コースは、前年同期比189コース増の1,368コースに拡充

生成AI、情報セキュリティ、ビジネス法律・労務、MBAコース、社会人基礎力など、様々な企業ニーズに対応した講座ラインナップを強化



「Gemini活用講座」

- ・ Geminiの基礎
- ・ プロンプトの設計
- ・ 文章とリサーチ
- ・ 画像生成の基本
- ・ Canvasの活用
- ・ Gemの活用

04セクハラとコミュニケーション

「一般社員のためのセクハラ防止講座」

●就活セクハラにも要注意

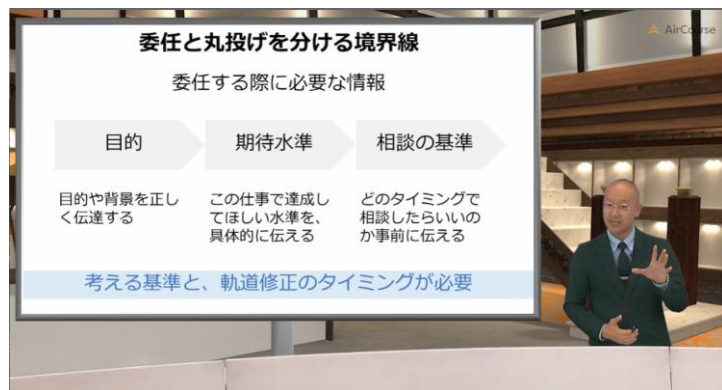
NG	OK
「結婚や出産後も、仕事を続けたいと思いますか？」 (ライフイベントに踏み込む発言) (男性にも同じ内容を訊くのか?)	「将来のキャリアプランを聞かせてください」 (仕事への意欲・展望に焦点を当てる)
「相談に乗るからLINEを交換しよう」 (公私混同、非公開性の危険)	「会社のメールアドレスに連絡してください」 (公開性・透明性)

・ セクハラを取り巻く現状と法律知識

・ セクハラとコミュニケーションの境界線

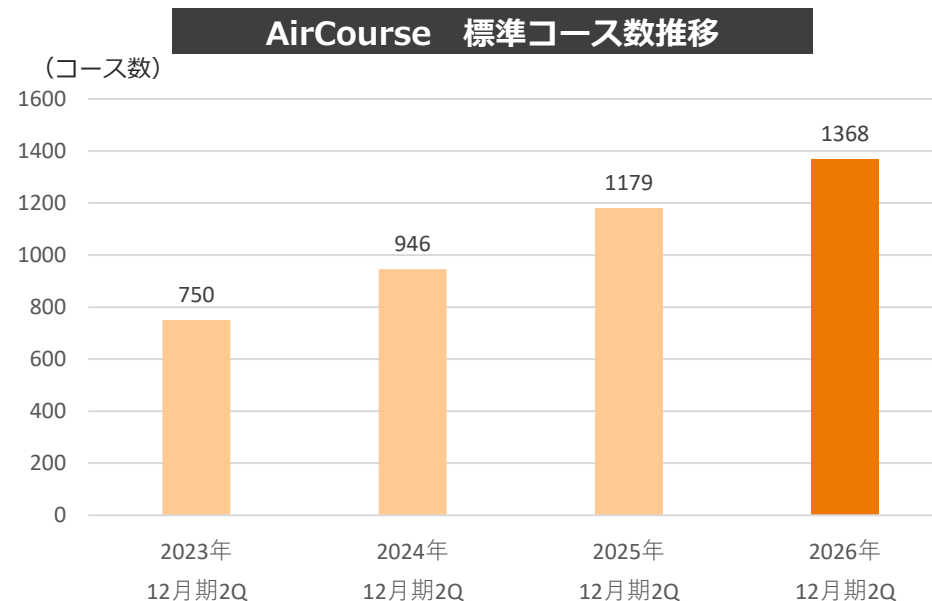
・ 適切な相談対応

・ セクハラを起こさせない職場づくり



「【管理職基礎力】委任カトレーニング」

- ・ 委任とは何か
- ・ 委任を妨げる管理職の思い込み
- ・ 任せる仕事の見極め
- ・ 裁量と責任の設計



「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

150種類以上のプロンプトやナレッジ共有機能により、生成AIの組織的な活用を支援

AirCourse AIナレッジ

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

AirCourse AIナレッジの機能



**AIに学習データとして
利用されない**

MicrosoftのAzure OpenAI
Serviceを使っているため入力
データがAIの学習に利用されず
に安心



添付ファイル機能

社内文書やファイルをGPTに読
み込ませることでより実務に即
した回答が出力可能に



**150種類以上の
プロンプトテンプレート**

はじめて利用する社員でも簡単
にすぐに使える業務別テンプレ
ートが150種類以上！



RAG機能

ナレッジ機能に投稿されている
内容をもとに専門性の高い回答
を生成することが可能に



ナレッジ共有機能

上手く使いこなしている人のや
り取りをナレッジとして蓄積す
ることで社内全体の利活用を促
進します



充実した管理機能

生成AIの利用状況を確認するこ
とで、不正な利用のチェック
はもちろん、利活用促進にも活
用いただけます

(再掲) 2026年12月期 業績予想

2026年12月期 通期業績予想

売上高を一定成長させつつ、利益をより大きく増やしていく方針

売上高は、前年同期比15.3%増の58.0億円を見込む

営業利益は、前年同期比31.6%増の4.0億円、営業利益率は6.9%を見込む

なお、今期より「キャリア支援プラットフォーム事業」「人的資本活用プラットフォーム事業」という事業セグメント別に開示をする予定

(百万円)	項目	2025年12月期 (実績)	2026年12月期 (業績予想)	前年同期比
	売上高	5,031	5,800	15.3%
	キャリア支援プラットフォーム事業（※）	4,224	4,800	13.6%
	人的資本活用プラットフォーム事業（※）	806	1,000	23.9%
	売上原価	831	1,000	20.2%
	売上総利益	4,199	4,800	14.3%
	販売費及び一般管理費	3,895	4,400	13.0%
	営業利益	304	400	31.6%
	経常利益	303	400	31.7%
	当期純利益	294	330	12.2%

※：2025年12月期の各事業別売上高は、「スタディングキャリア」や「AirCourse AIナレッジ」などの売上も加味した場合の換算数値

2026年12月期 半期毎の業績予想

売上高は、上期に前年同期比14.5%増、下期に16.0%増と堅調な成長を予想
営業損益は、上期はTV CM等の先行投資があるためマイナスになるが、前年度の△1.6億円から改善し、通期では最高益の4億円を予想

(百万円)	2026年12月期（予想）				
項目	1月～6月	前年同期比	7月～12月	前年同期比	通期
売上高	2,630	14.5%	3,170	16.0%	5,800
キャリア支援プラットフォーム事業	2,190	13.6%	2,610	13.7%	4,800
人的資本活用プラットフォーム事業	440	19.1%	560	28.0%	1,000
営業損益	-140	—	540	15.8%	400

(抜粋版) 経営の基本方針と戦略

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

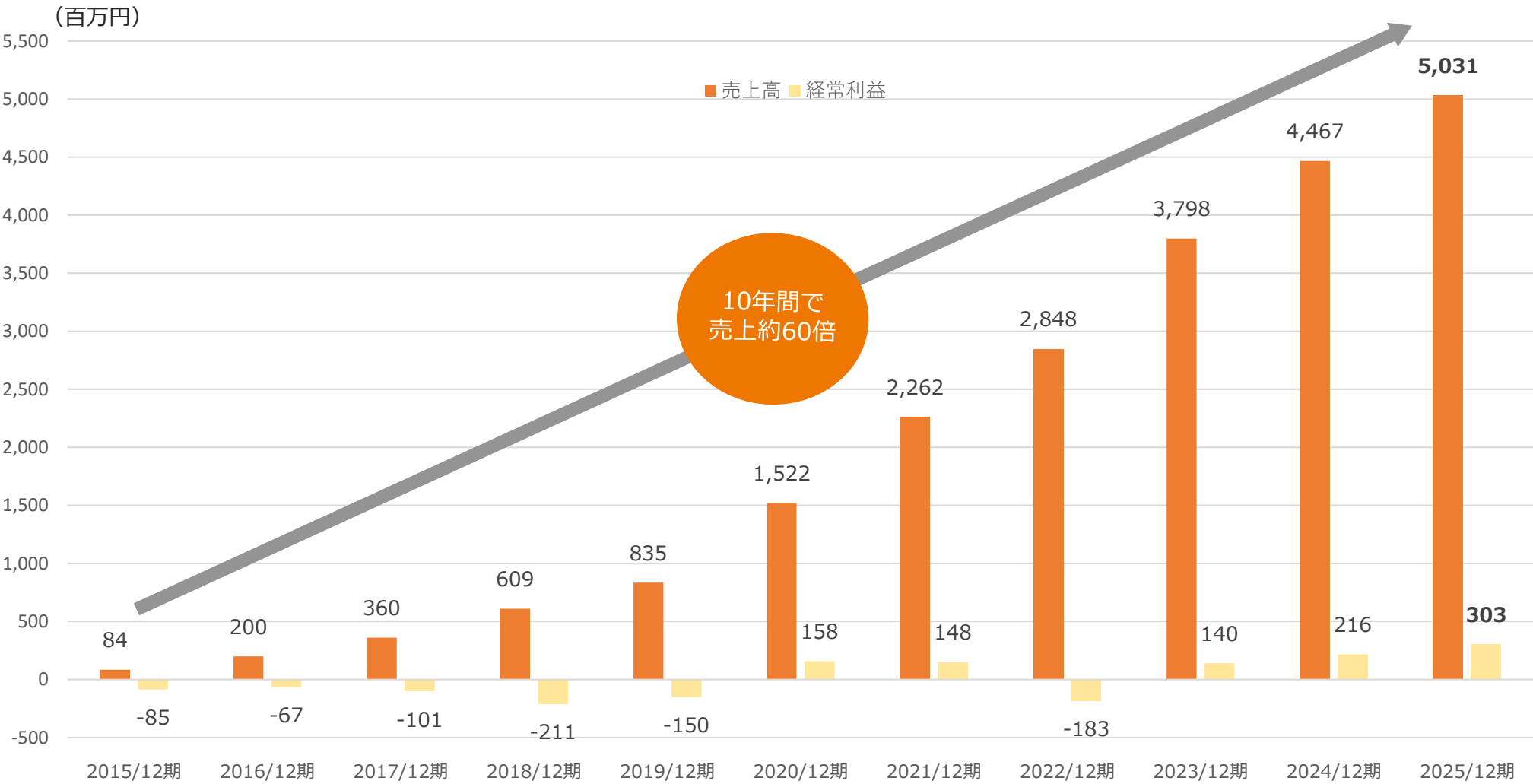
学びを革新し
誰もが持っている無限の力を引き出す

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

継続的な高成長を実現

売上は、2015年以降10年間で約60倍
システム開発、コンテンツ開発、マーケティング、人材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	リスクリングや、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

当社の事業セグメント

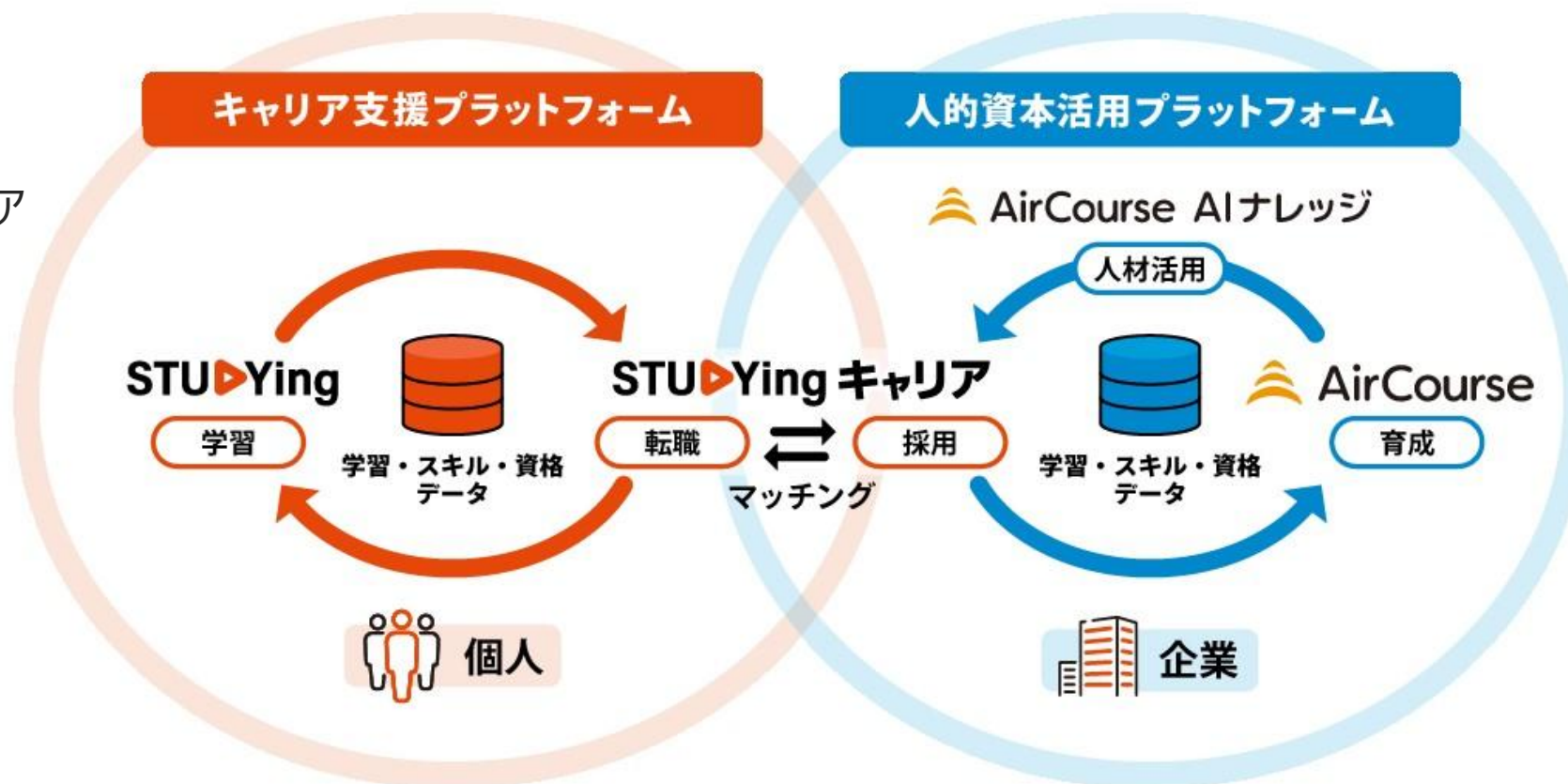
今期より、個人のキャリアを生涯に渡って支援していく「キャリア支援プラットフォーム」と、企業の人的資本活用を包括的に支援していく「人的資本活用プラットフォーム」の2つの事業セグメントを中核にした事業展開を行う

個人のキャリアを生涯に渡って支援

企業の人的資本活用を包括的に支援

【主な事業】

- ・スタディング
- ・スタディングキャリア
- ・スタディング出版

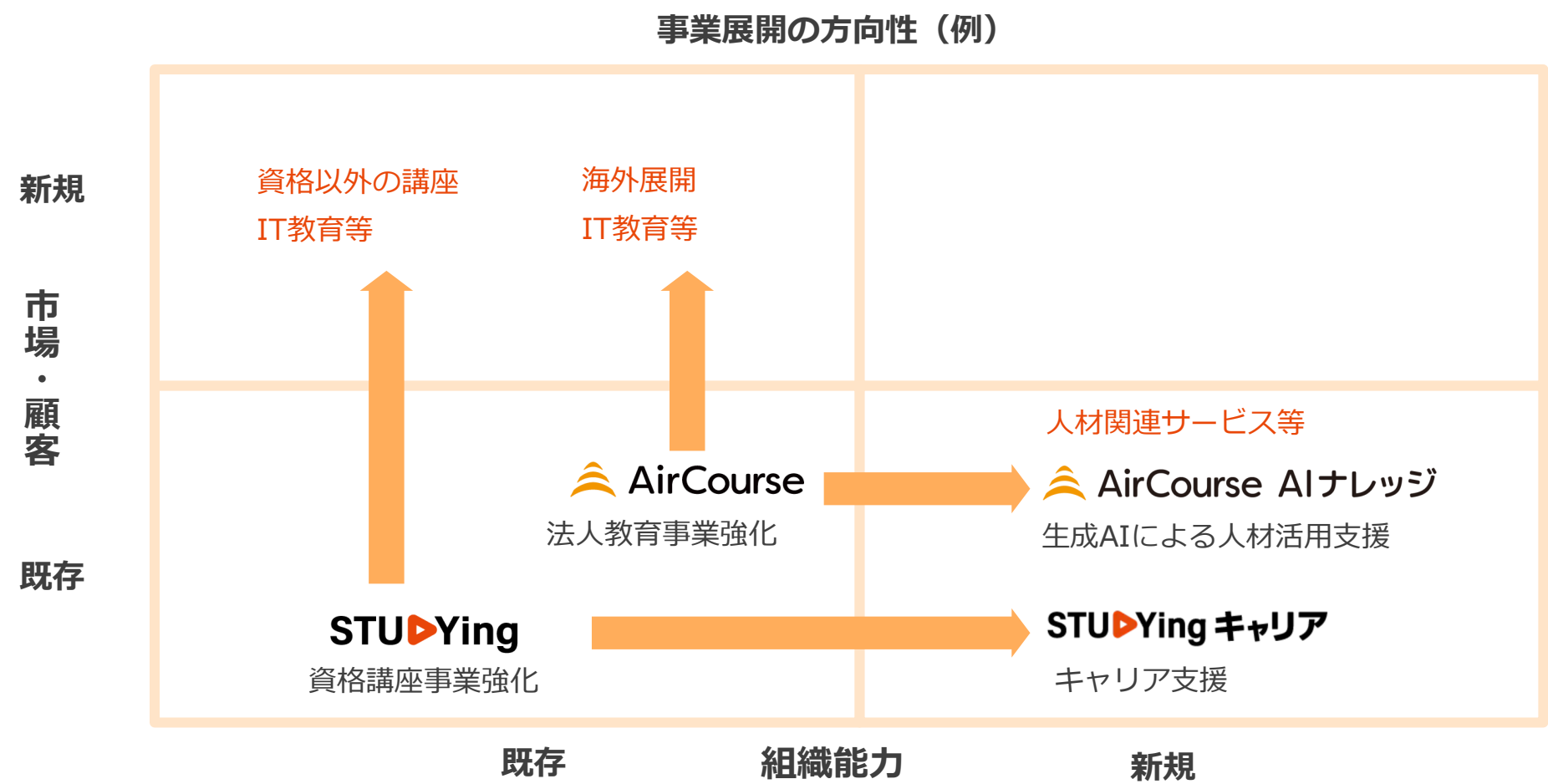


【主な事業】

- ・AirCourse
- ・AIナレッジ
- ・法人向けスタディング

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

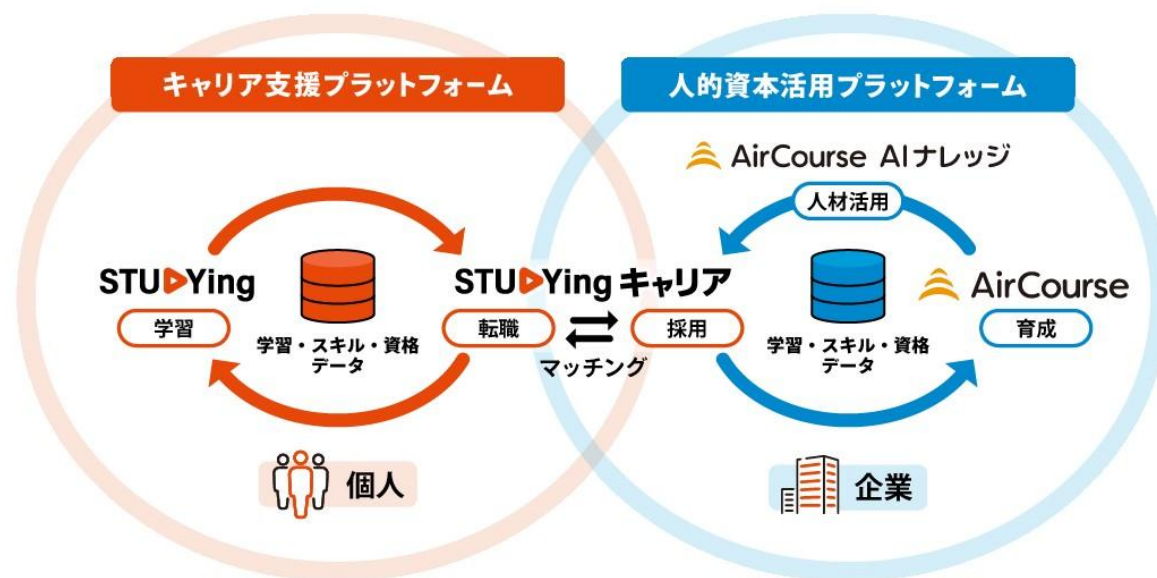
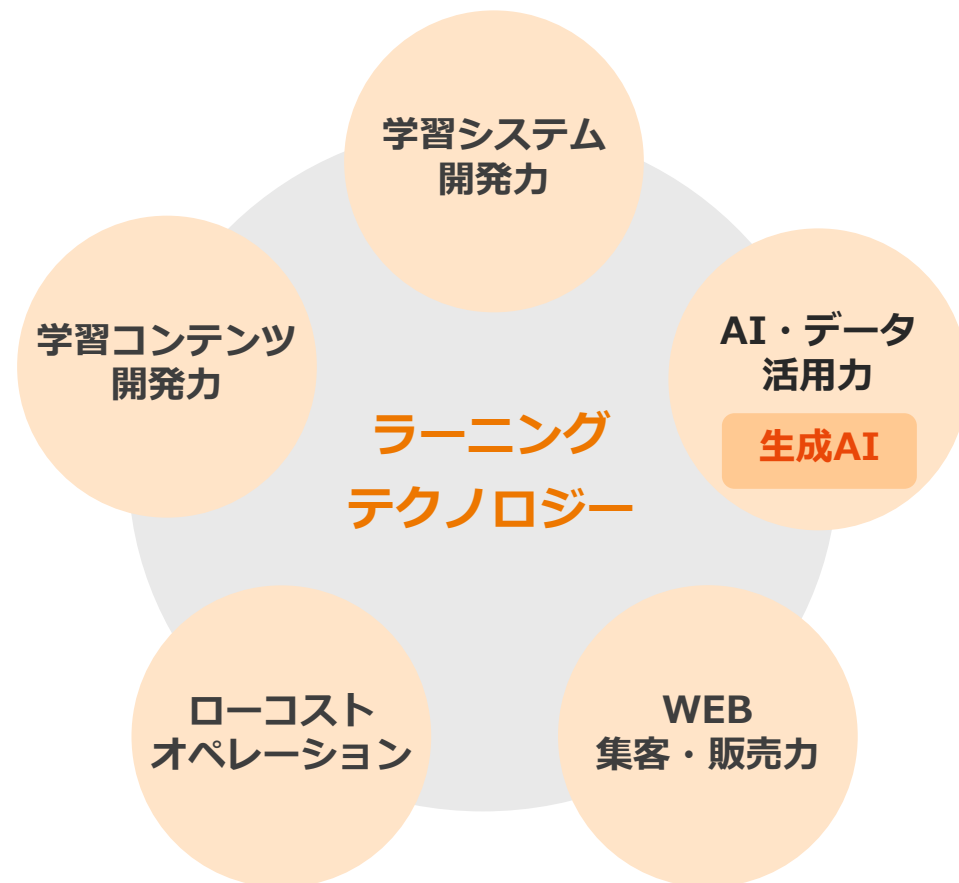


※1：矢野経済研究所「2025年版 教育産業白書」より 数字は2025年度の予測値
※2：矢野経済研究所「2024年版 ダイレクトリクルーティングサービス市場の現状と展望」より 数字は2024年度の予測値
※3：デロイトトーマツ ミック研究所「法人向け生成AI導入ソリューションサービス市場動向 2025年度版」より 数字は2026年度の予測値

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）



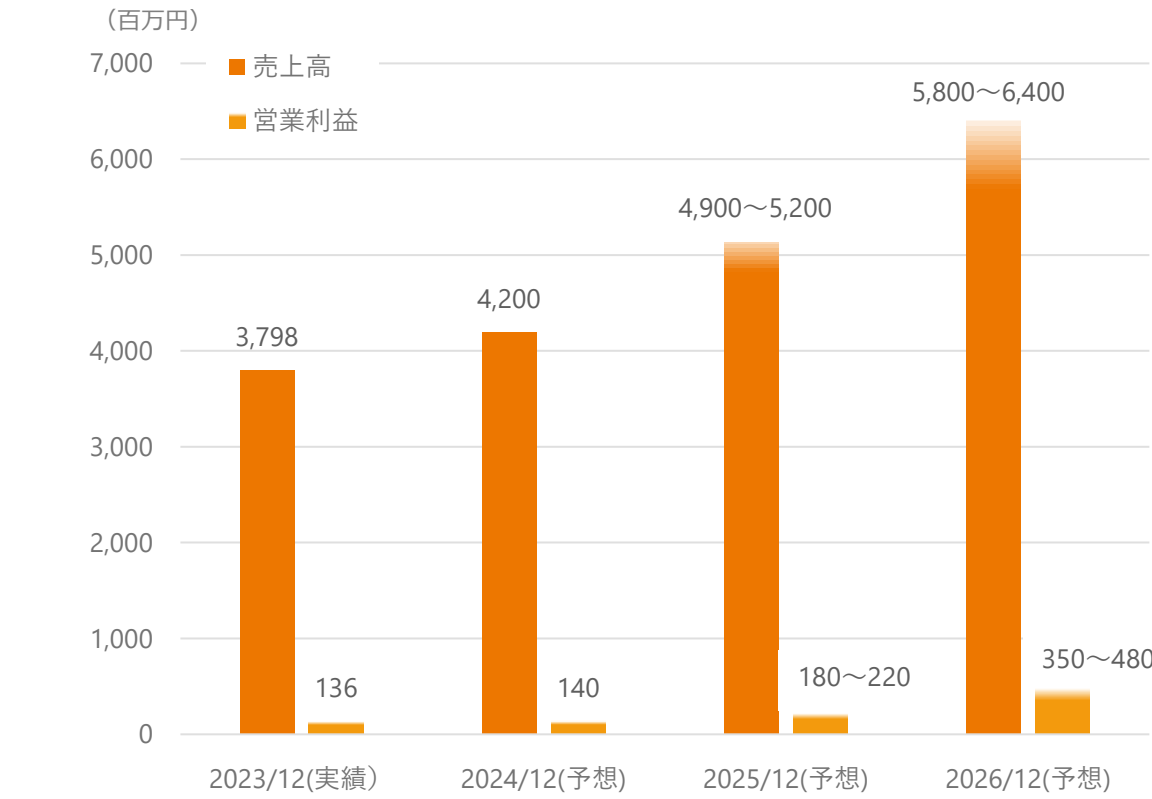
組織能力の強化

成長と持続的な競争優位性

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強化する

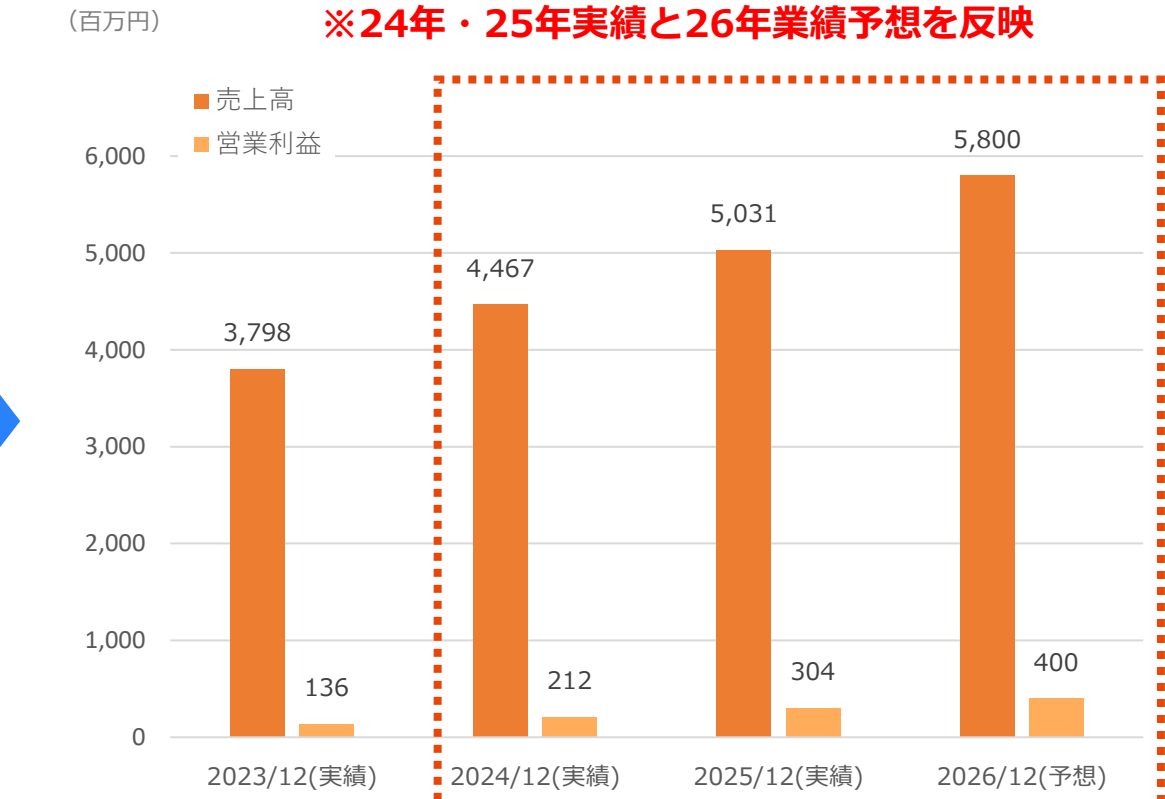
【2024年2月公表数値】



(百万円)	2023/12(実績)	2024/12(予想)	2025/12(予想)	2026/12(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

【2026年2月公表数値】

※24年・25年実績と26年業績予想を反映

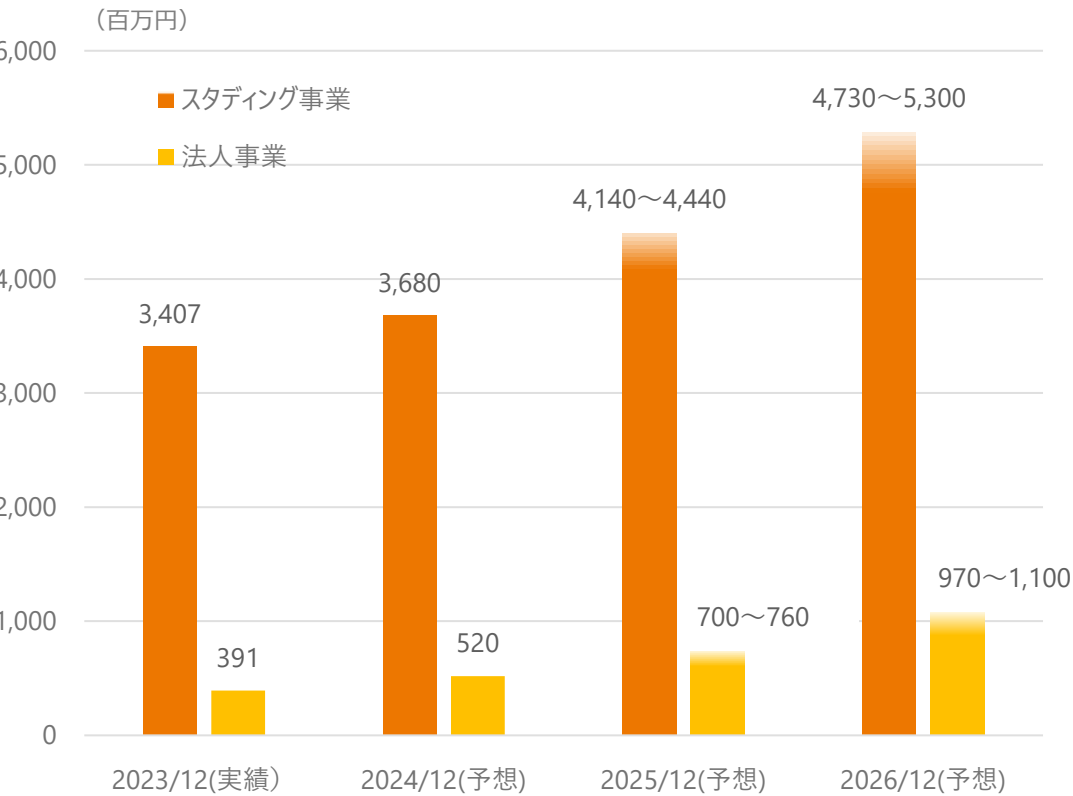


(百万円)	2023/12(実績)	2024/12(実績)	2025/12(実績)	2026/12(予想)
売上高	3,798	4,467	5,031	5,800
営業利益	136	212	304	400
社員数 (人)	94	126	151	170~180

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

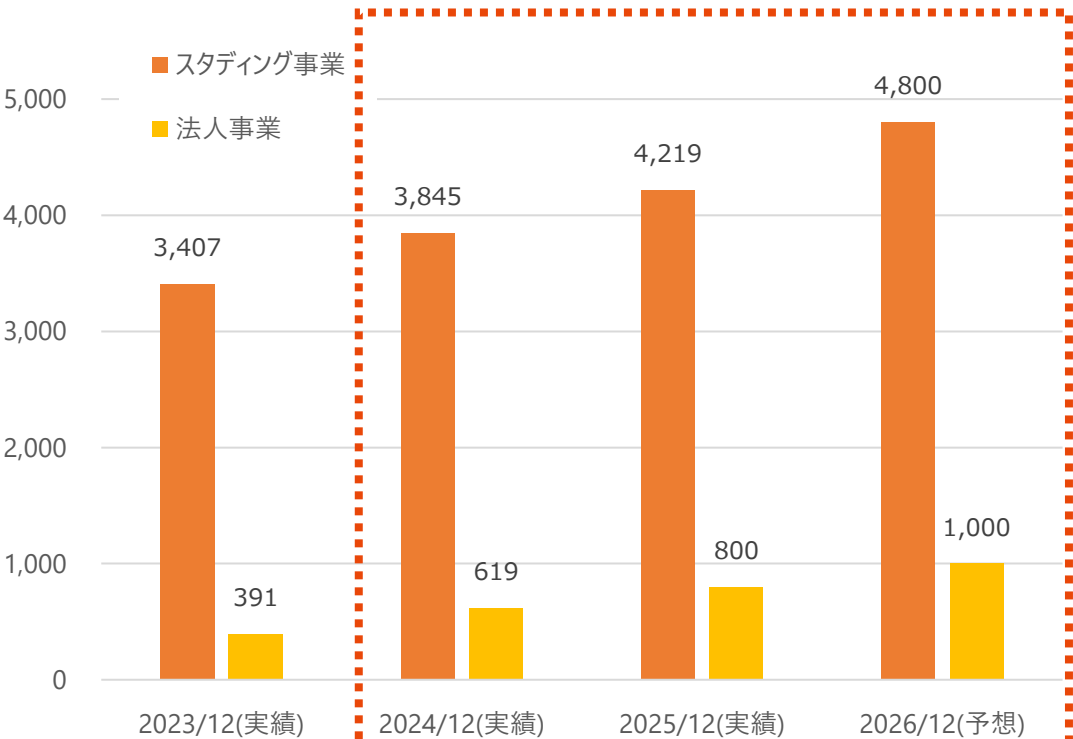
【2024年2月公表数値】



(百万円)	2023/12(実績)	2024/12(予想)	2025/12(予想)	2026/12(予想)
スタディング事業	3,407	3,680	4,140~4,440	4,730~5,300
法人事業	391	520	700~760	970~1,100

【2026年2月公表数値】

(百万円) ※24年・25年実績と26年業績予想を反映



(百万円)	2023/12(実績)	2024/12(実績)	2025/12(実績)	2026/12(予想)
スタディング事業	3,407	3,845	4,219	4,800
法人事業	391	619	800	1,000

※：2024年度以降の事業別売上は、法人向けのスタディング販売の売上を100%法人向け教育事業に計上した場合の換算数値。2026年度予想は新たな事業セグメント別売上数値を記載。

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

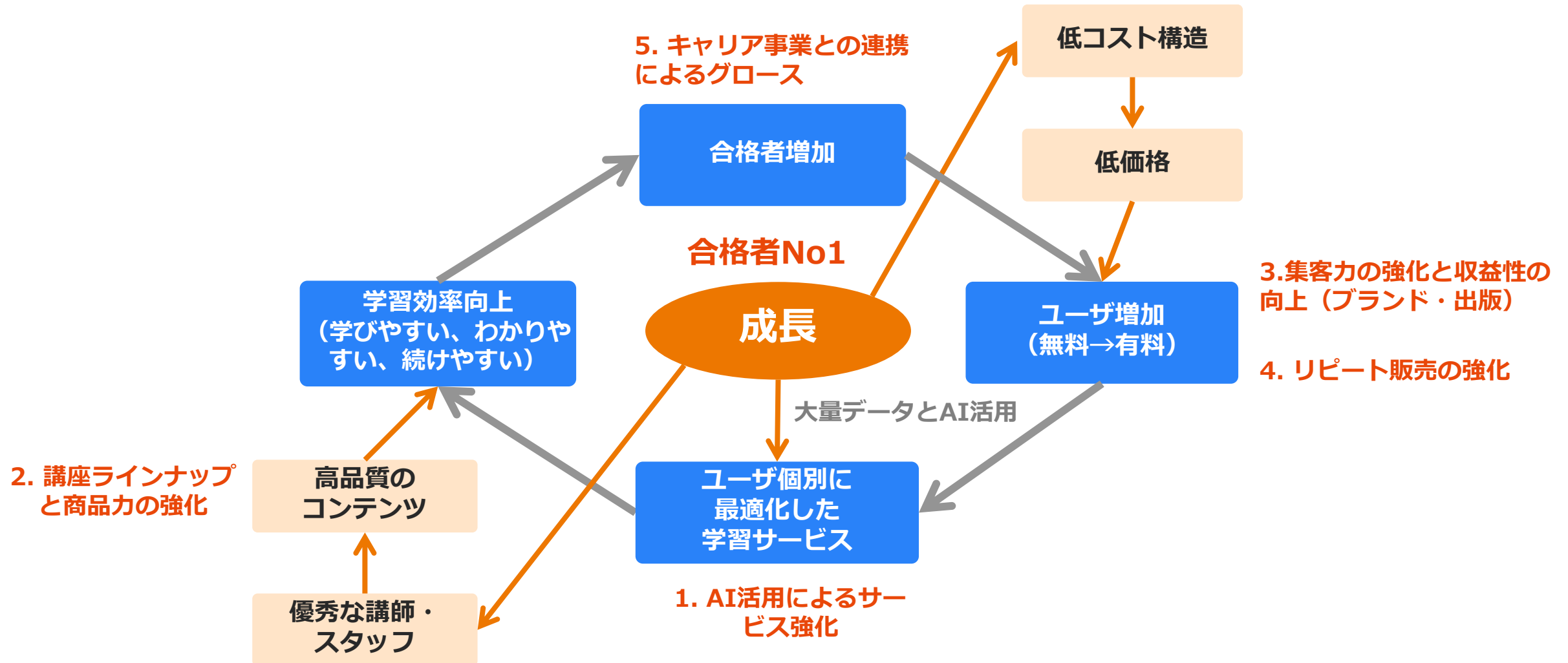
基本方針

- **合格者No1戦略**： AI・IT・コンテンツの組み合わせによる圧倒的な商品力とコストパフォーマンスにより合格者シェアを最大化
- **AI資格パートナー**： AIが受講生一人ひとりに最適な学習をサポート
- **マジョリティ層の取り込み**： オンラインと書籍の組み合わせで顧客層を拡大

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
 - 出版も含めて集客手段を多様化し、集客力・集客効率を高めることにより収益性を向上
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

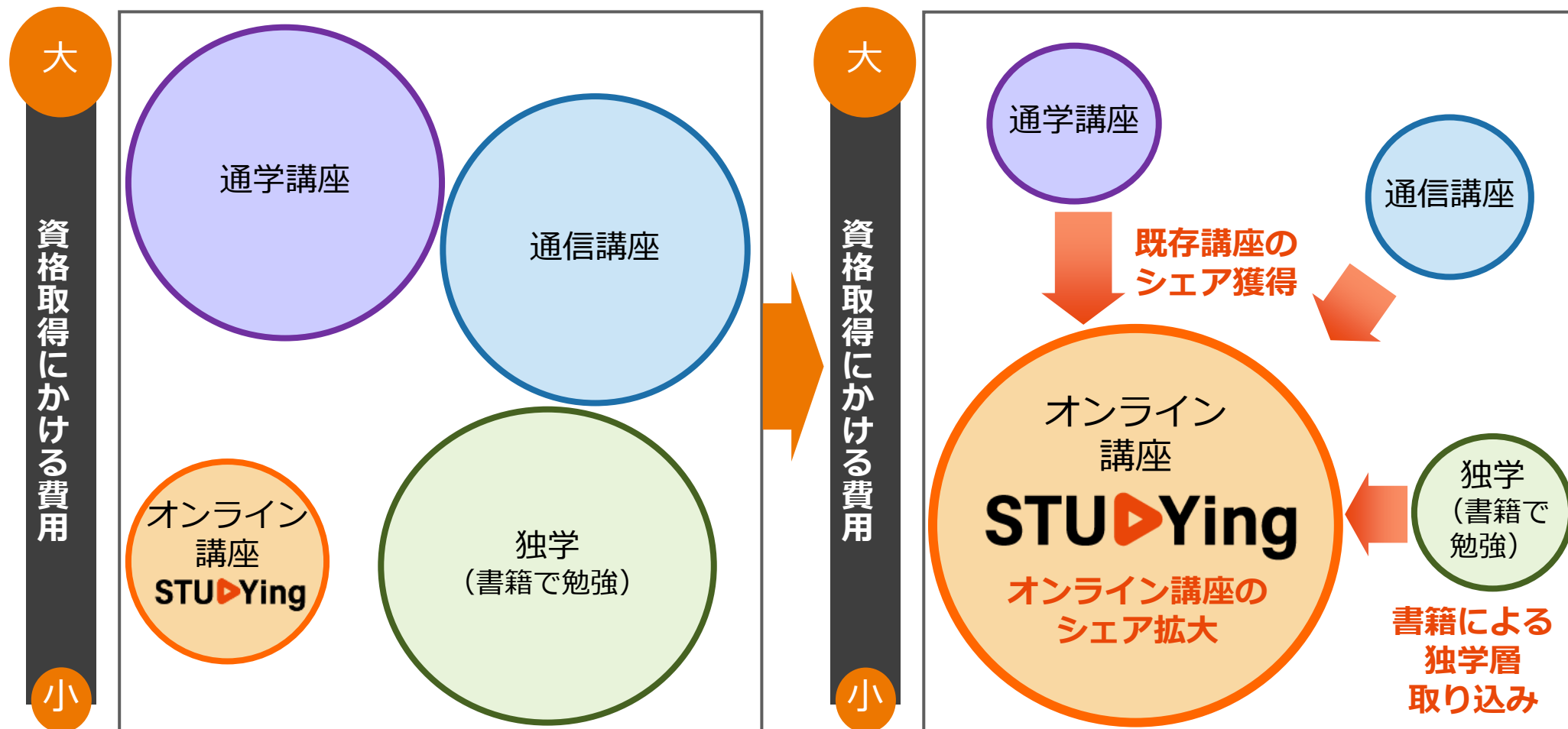
以下の好循環を回すことで合格者を増やし、合格者シェアでNo1を実現する
5つの重点施策により、好循環をより加速させる



従来の通学・通信講座よりもコストパフォーマンス、タイムパフォーマンスに優れているためシェアを拡大
さらに、出版展開（書籍）により独学層を新たに取り込むことで、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

基本方針

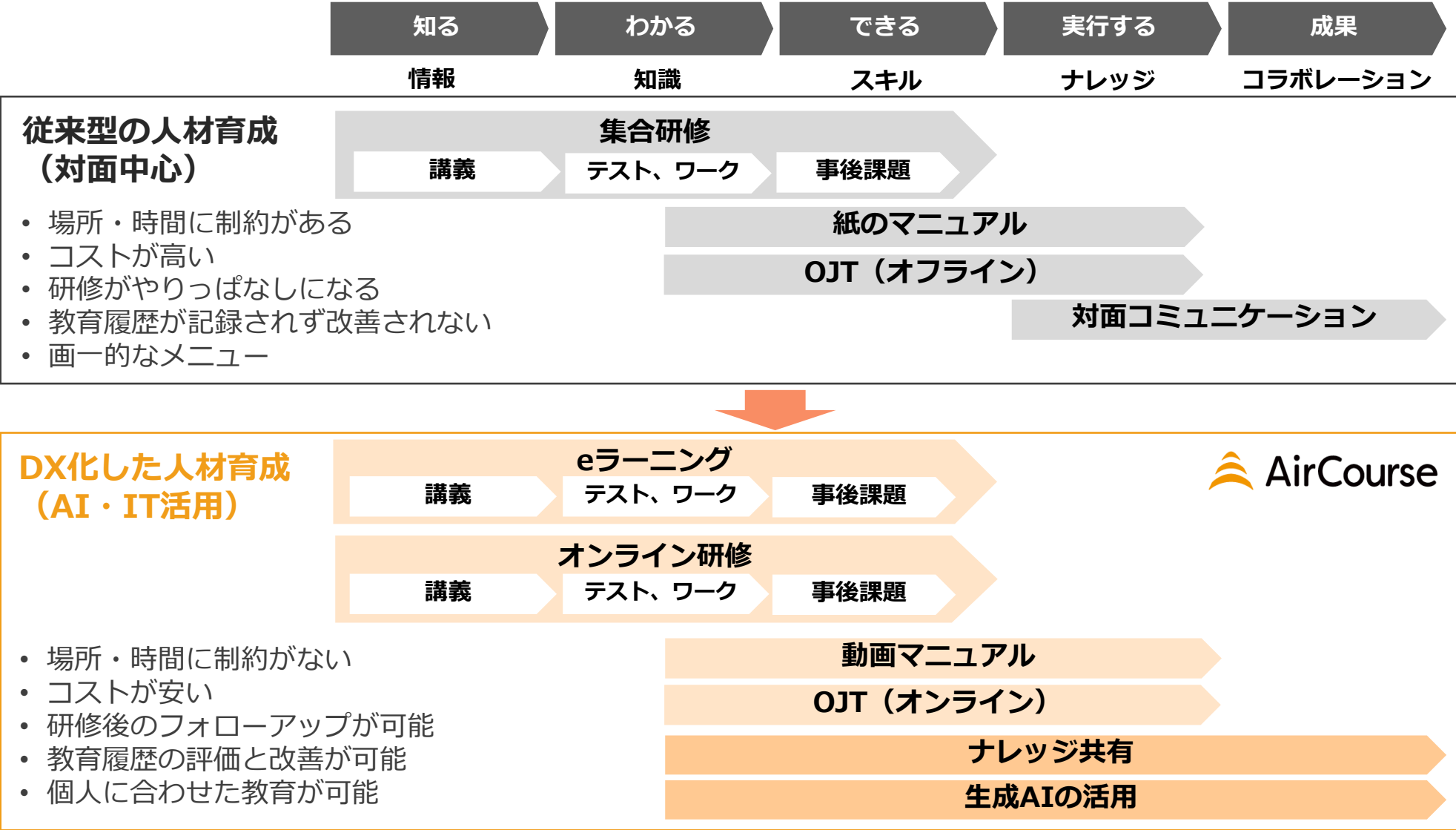
- **AIによるプロダクト強化**：企業の人材育成をAIが支援する「AI搭載LMS」に進化させる
- **SaaS事業基盤の確立と事業成長**：マーケティング、営業、カスタマーサクセスを強化し事業をさらに成長させる
- **人的資本活用プラットフォームへの進化**：人材の採用・育成・活躍まで一貫して支援するプラットフォームへと成長させる

重点施策

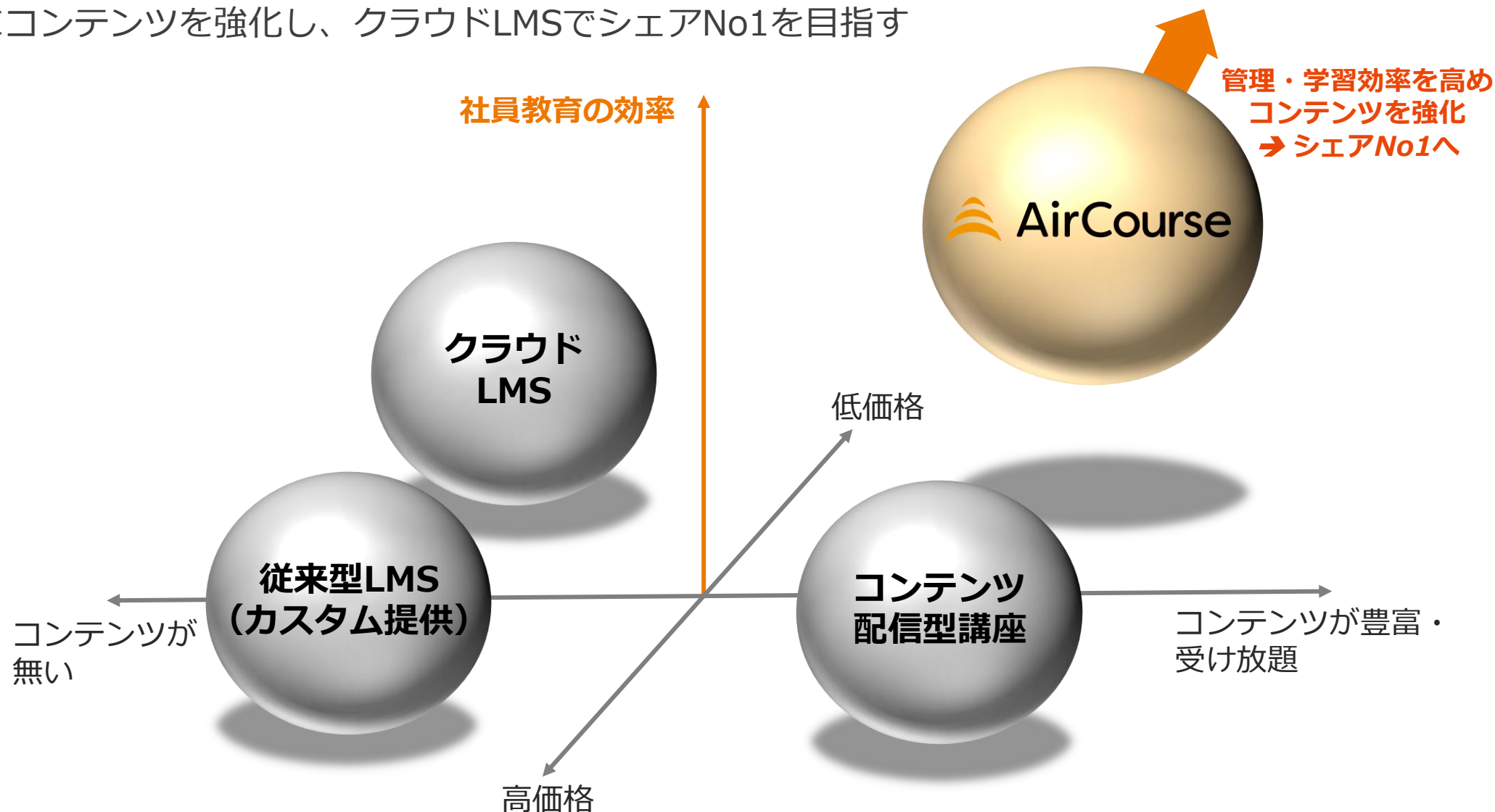
1. **AirCourseの機能強化（人的資本活用プラットフォーム）**
 - 企業で人的資本活用をするための各種機能を強化
2. **受け放題のコース拡充**
 - リスキリング関連コースや企業で需要の高いコースを拡充
3. **販売強化**
 - マーケティング、営業、カスタマーサクセスの強化による売上成長
4. **事業体制の強化**
 - 人材採用、育成、バックオフィスの強化により、2本目の事業の柱として成長させる
5. **新規サービスの展開と拡張**
 - 生成AIを活用したサービス強化、その他周辺領域の探索と展開

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



「低価格」「コンテンツが豊富・受け放題」という特長に加え、「社員教育の効率」を強化
そのために「管理者の使いやすさと管理効率」「受講者の学びやすさと学習効率」を追求
さらにコンテンツを強化し、クラウドLMSでシェアNo1を目指す



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



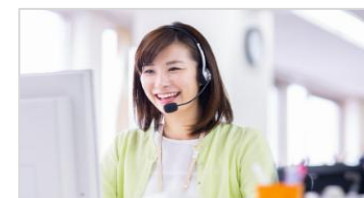
会計（アカウンティング）



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



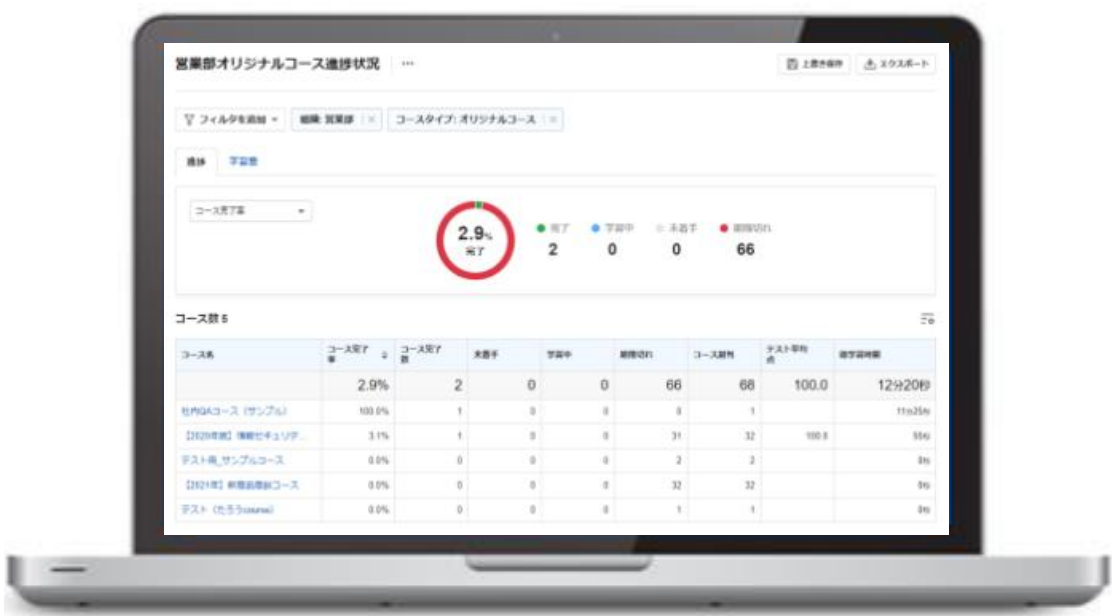
経営戦略



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

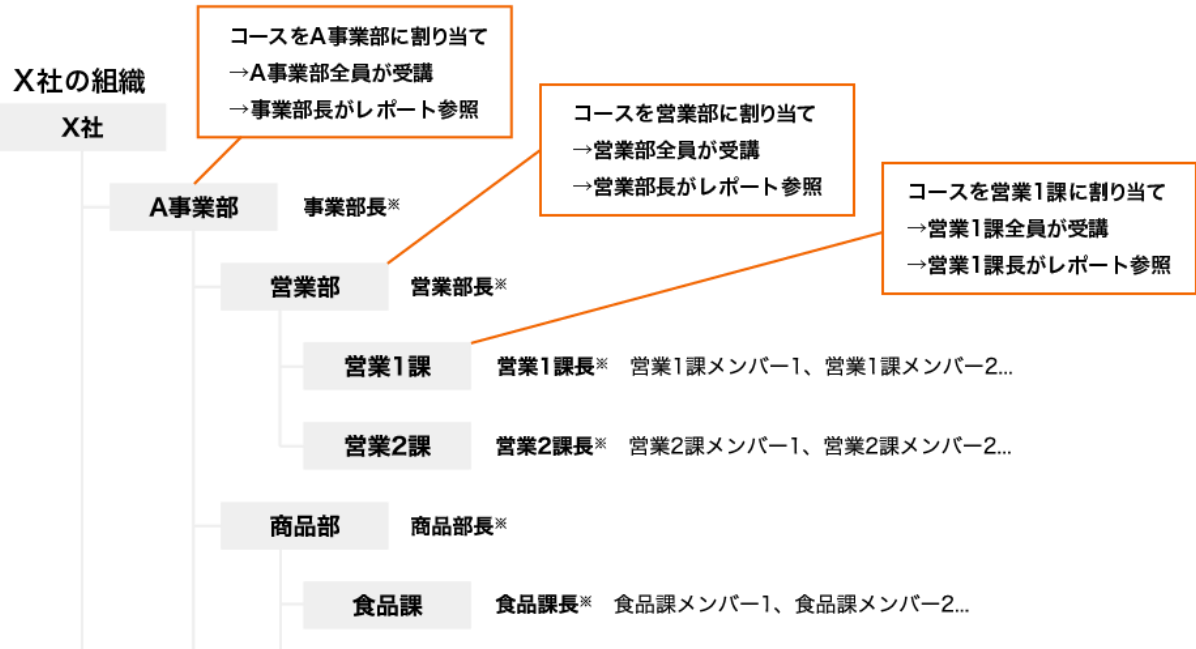
学習レポート

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



目指す組織のビジョン

KIYOラーニングは、一人ひとりが大きく成長でき、少数精鋭のプロチームで切磋琢磨できる、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・国籍等に関係ない実力主義

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

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.