

2025年12月期 第1四半期 決算説明

2025年5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. 2025年12月期 第1四半期 決算概要
3. 事業別KPI、トピックス
4. 役員持株会の設立

(再掲) ・ 2025年12月期 業績予想
・ 中期経営計画2026

2025年12月期 第1四半期 ハイライト

第1四半期 業績

- 売上高は、前年同期比20.0%増の11.0億円と、引き続き高成長を継続
- 営業利益は、前年同期比0.3億円増の△3.1億円と、前年より改善し収益性向上に向けた取り組みが進展
- 売上、利益ともに通期目標に対して順調な滑り出し

スタディング 事業

- 売上高は、前年同期比17.3%増の9.3億円と、前年後半からの好調を継続
- 現金ベース売上高は前年同期比11.5%増、広告宣伝費率は前年同期比7.2ポイント改善し、収益性が向上し、会社の利益成長に貢献

法人向け教育 事業

- 売上高は、前年同期比36.1%増の1.6億円と、高成長を継続
- AirCourseの契約企業数は前年末比+63社の991社に拡大、平均解約率は0.81%と低水準を維持

2025年12月期 第1四半期 決算概要

2025年12月期 第1四半期業績

売上高は、前年同期比20.0%増の11.0億円と、引き続き高成長を継続
営業利益は、前年同期比0.3億円増の△3.1億円となり、収益性向上に向けた取り組みが進展
売上、利益ともに通期目標に対して順調な滑り出し

(百万円)					
項目	2024年12月期1Q (実績)	2025年12月期1Q (実績)	2025年12月期 (業績予想)	前年同期比	進捗率
売上高	923	1,107	5,200	20.0%	21.3%
売上原価	133	203	860	51.7%	23.6%
売上総利益	789	904	4,340	14.6%	20.8%
販売費及び一般管理費	1,138	1,217	4,040	6.9%	30.1%
営業損益	-349	-312	300	—	—
経常損益	-351	-314	300	—	—
当期純損益	-244	-218	270	—	—

事業別売上高（1Q）

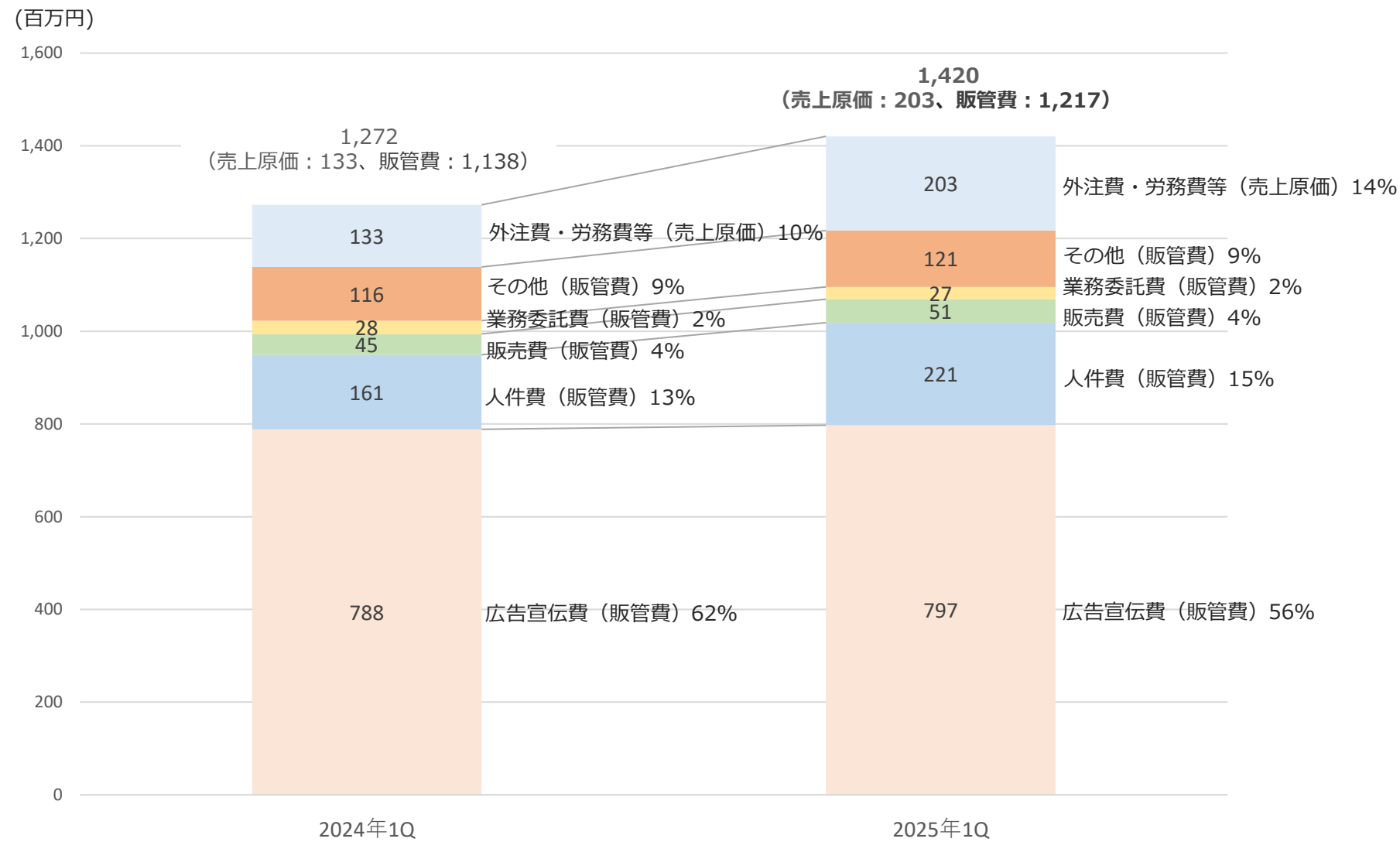
スタディング事業の売上は、前年同期比17.3%増の9.3億円と、前年後半からの好調を継続
法人向け教育事業の売上は、前年同期比36.1%増の1.6億円と、高成長を継続

(百万円)

項目	2024年12月期1Q (実績)	2025年12月期1Q (実績)	2025年12月期 (業績予想)	前年同期比	進捗率
売上高	923	1,107	5,200	20.0%	21.3%
スタディング事業	799	938	4,455	17.3%	21.1%
法人向け教育事業	122	167	735	36.1%	22.7%

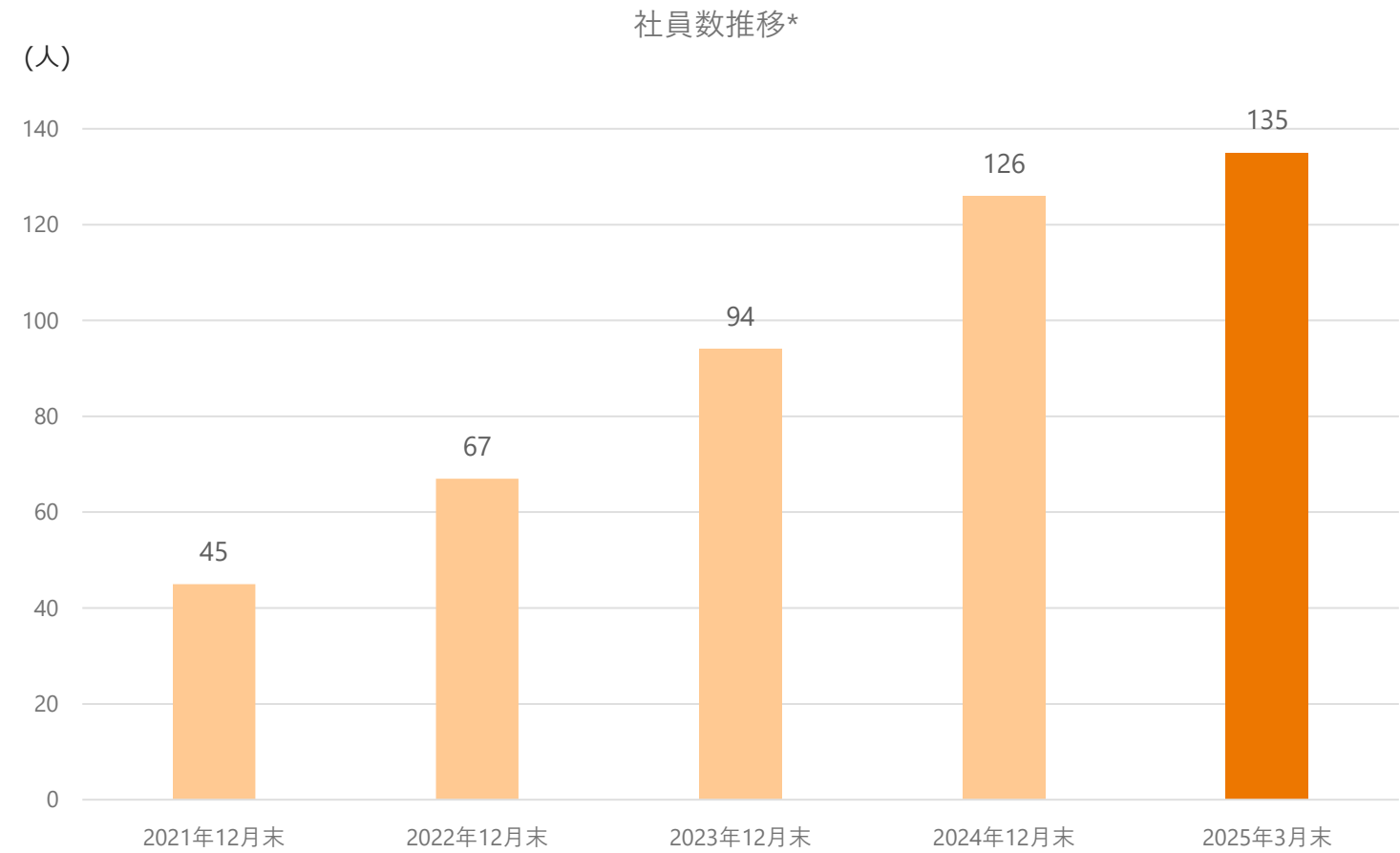
コスト構造（1Q）

今後の成長をけん引する人材採用の強化を実施
広告効率の改善により、広告宣伝費の増加を抑えつつ売上増加を実現することで、収益性の改善に寄与



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9名増加
今後の事業成長に備えた人材基盤の強化を引き続き推進



※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）

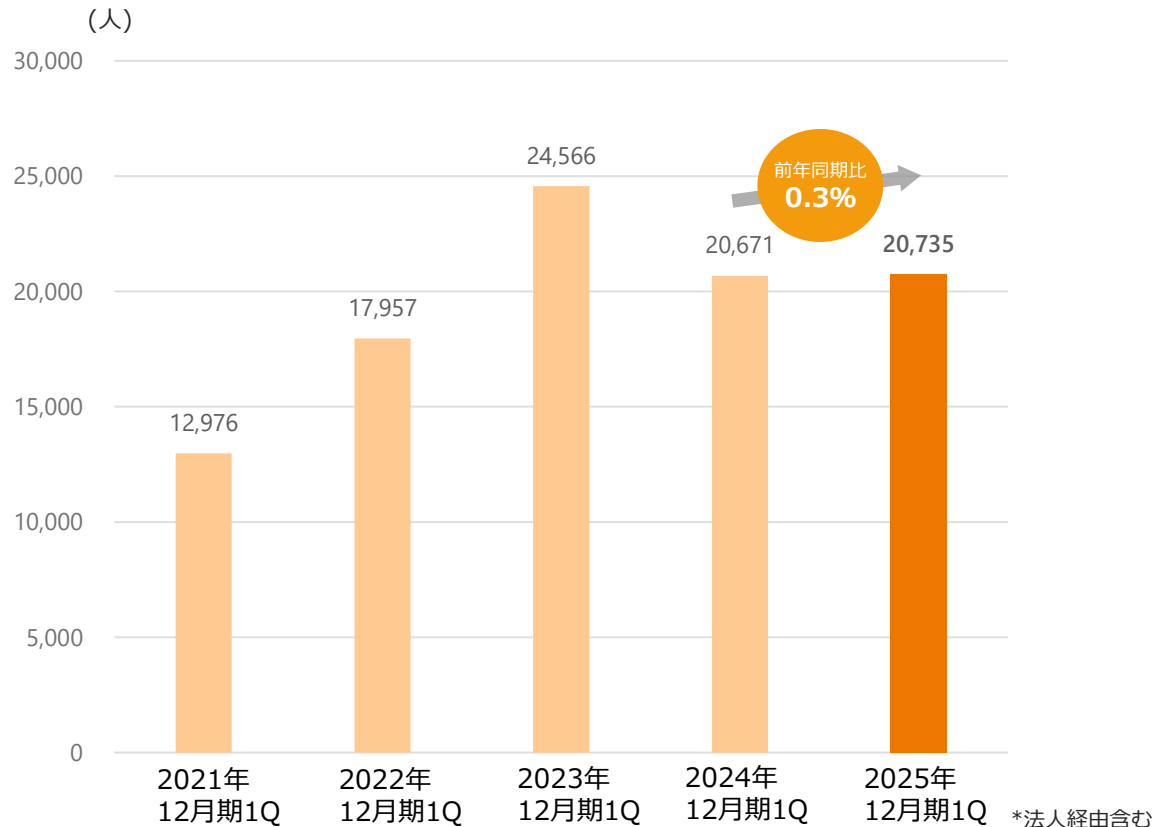
事業別KPI、トピックス

スタディング事業：KPI（1Q）

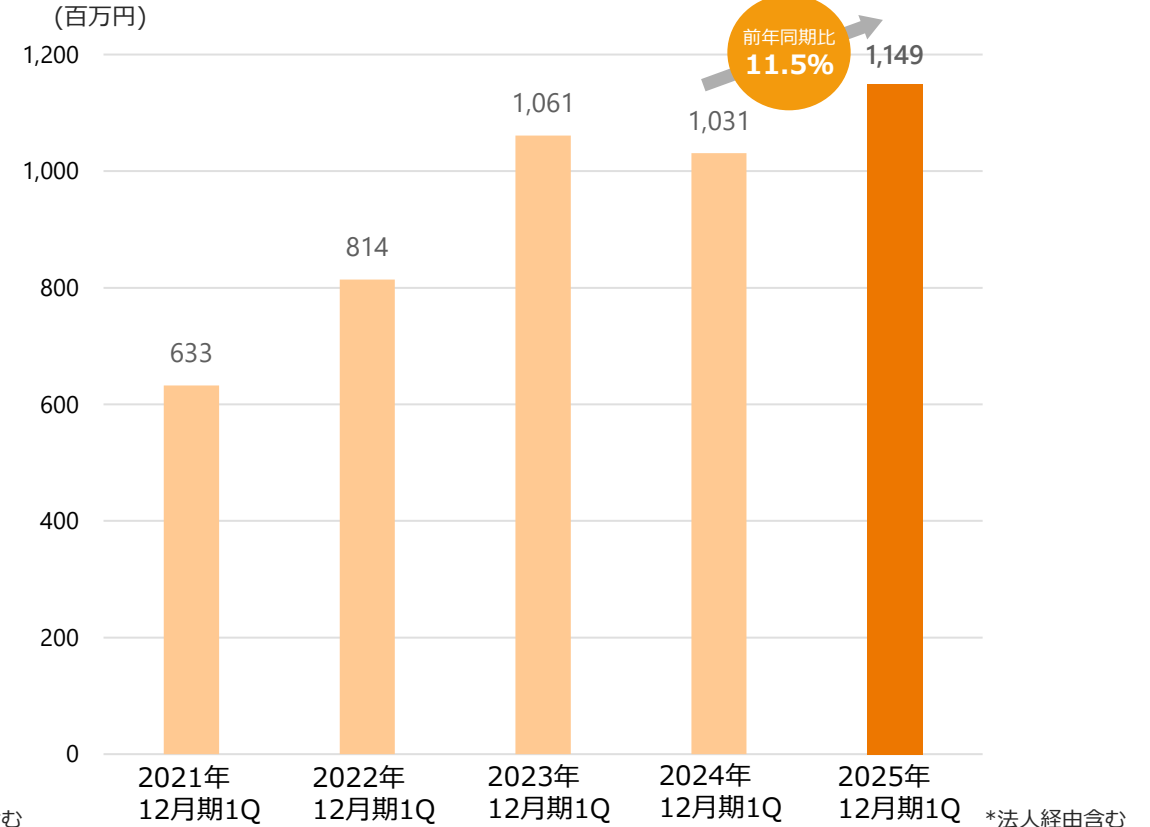
現金ベース売上高※2は、前年同期比11.5%増の11.4億円と、継続的な成長を実現

新規有料会員数※1は前年同期比0.3%増と堅調に推移したが、広告費増加を抑えつつ、高単価講座の受講者増加と継続受講の進展により成長をけん引

新規有料会員数



現金ベース売上高

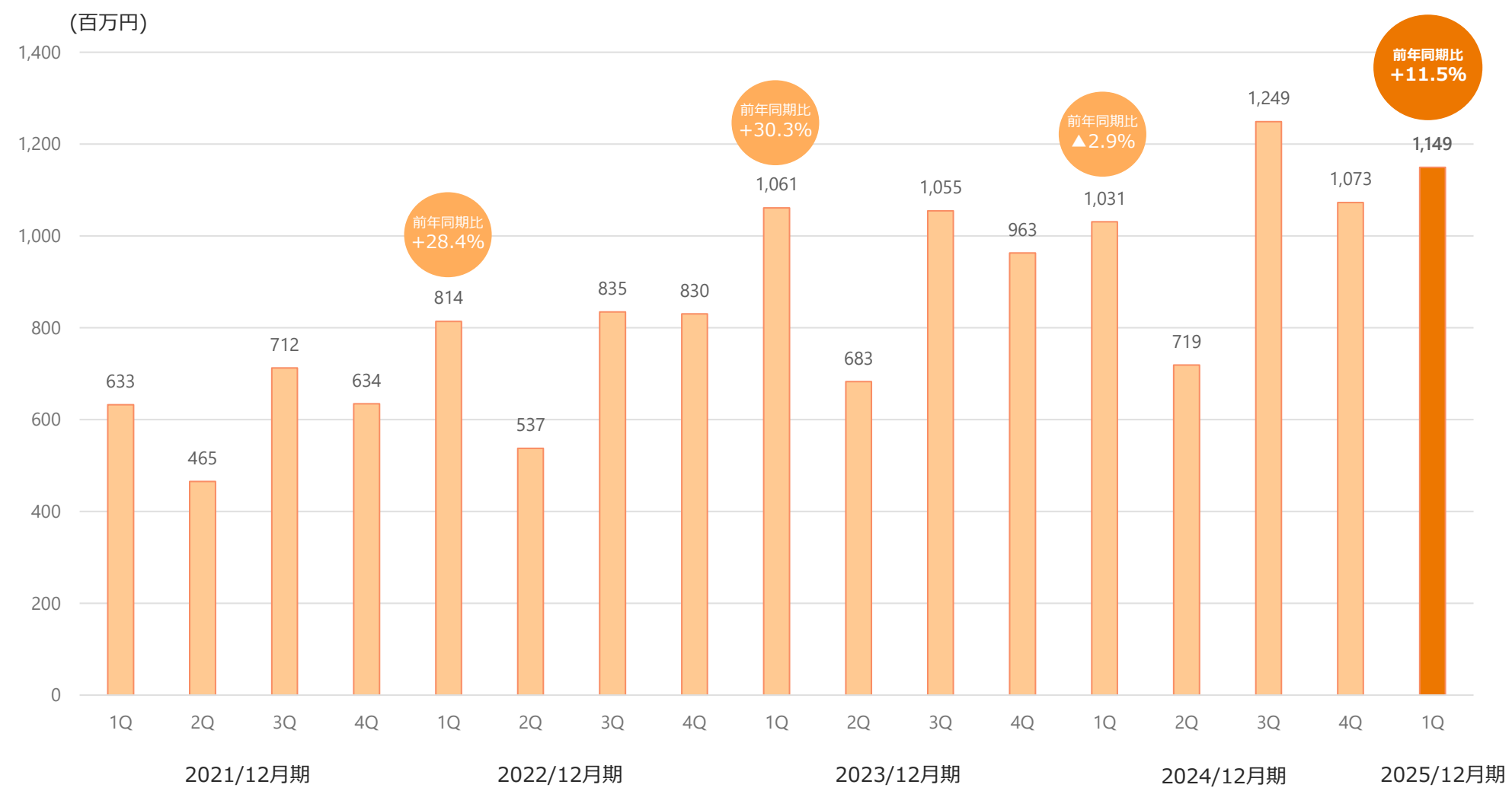


※1：新規有料会員数は、その期において新規に獲得した有料会員（ユニーク）の数

※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※2は、前年同期比11.5%増の11.4億円と、第1四半期として過去最高を更新
広告宣伝費の増加を抑えながら売上を拡大し、費用対効果の改善と収益性の向上を実現



※ %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

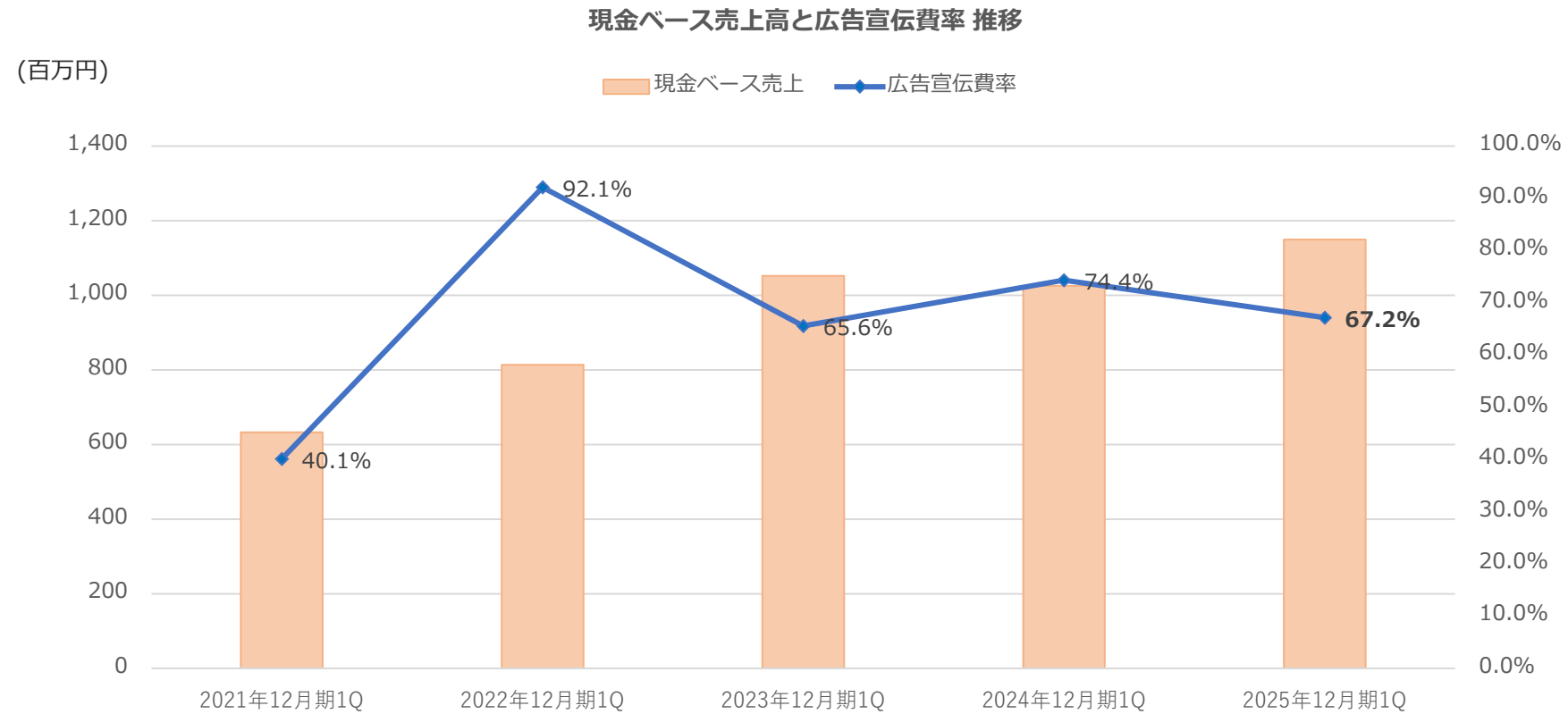
売上・利益について、例年では下記のような四半期別の傾向
コースが購入されたタイミングで、現金ベース売上を計上
現金ベース売上は、購入されたコースの受講期限まで毎月均等に発生ベース売上として按分されるため、
年度の後半になるにつれて当期に計上される発生ベース売上の割合が小さくなる

	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※（1Q比較）

1QはWeb広告に加えてテレビCMも実施しつつ、マーケティング効率の向上により広告費の増加を抑制
効率的に現金ベース売上を伸ばし、広告宣伝費率※は前年同期比で7.2ポイント改善。収益性の向上を実現

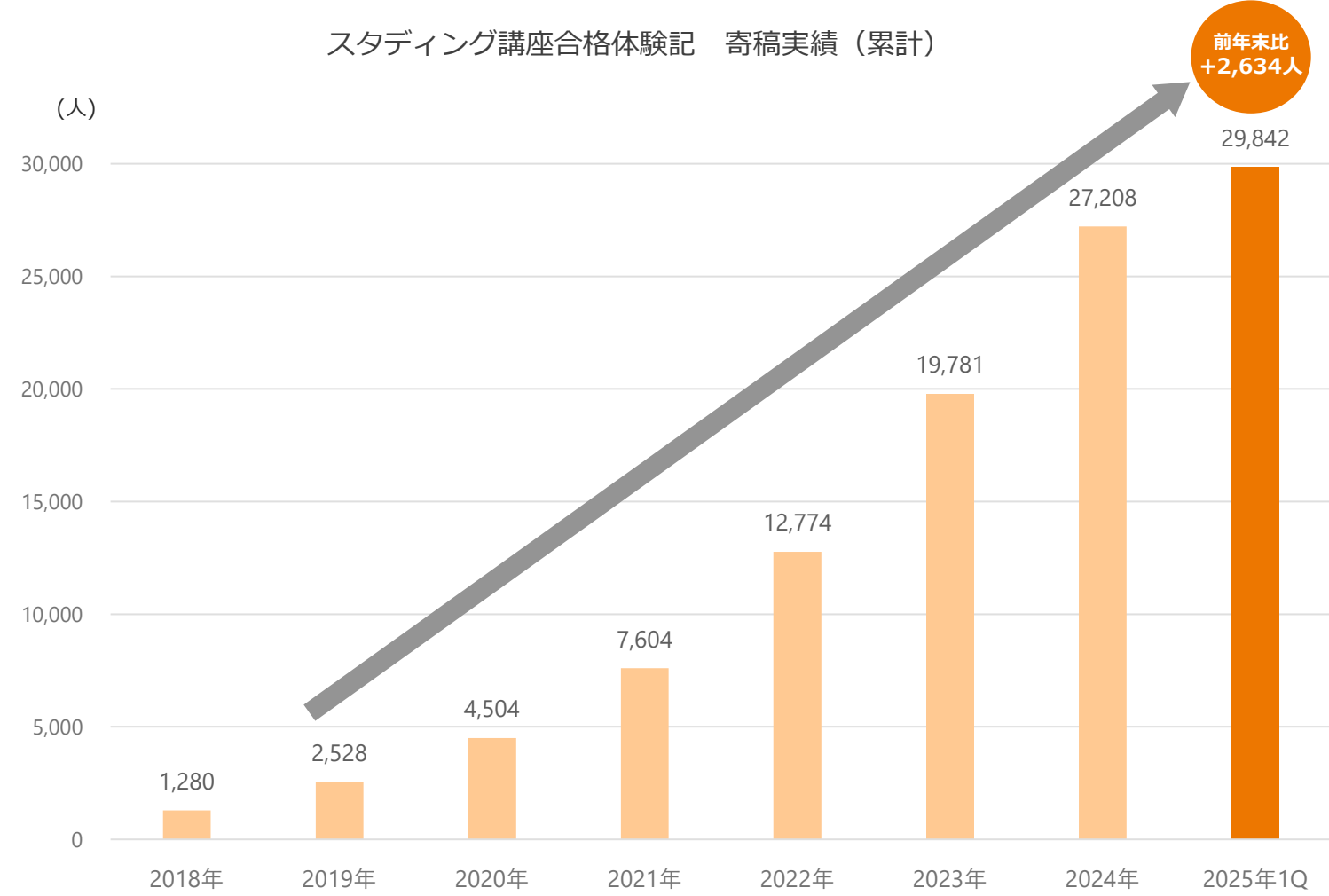


※： 広告宣伝費率＝スタディング事業にかかる広告宣伝費÷現金ベース売上

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2,634人増の2.9万人超に（2025年3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

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を図り、マジョリティ層の取り込みと中長期的な成長を狙う

資格合格パートナー

STUdYing

忙しい/
累計24,000人以上
合格!

スタディングブー

資格合格パートナー
STUdYing

※「STUdYing」受講経験者への合格者調査(2024年9月末時点)にご協力いただいた合格報告者の人数。

スタディング事業：合格祝賀会によるキャリア支援とブランド強化

人気の2資格（中小企業診断士、社会保険労務士）で合格祝賀会を初開催

合格者同士の交流やキャリアセミナー等を通じて、資格取得後のキャリア形成を支援

信頼性の向上により、継続利用や、口コミ・SNS発信を通じた認知拡大・新規受講を促進

中小企業診断士 合格祝賀会（2025年2月16日）



社会保険労務士 合格祝賀会（2024年12月1日）



スタディング事業：講座ラインナップの拡充

「公認会計士講座」を3月に新規開講

現在、38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
- ▶ 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
- ▶ 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

- ▶ **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



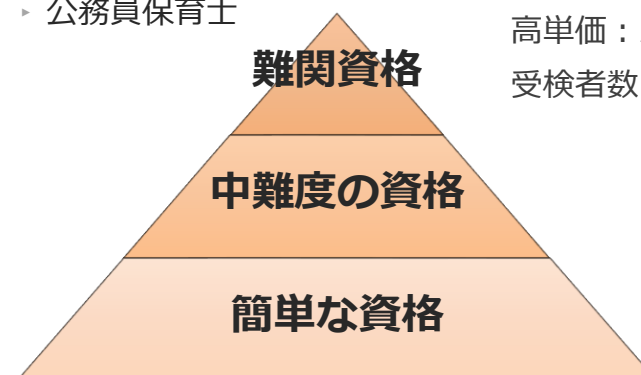
医療

- ▶ 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
受検者数が多い

スタディング事業：「公認会計士講座」開講（3月）

人気の難関国家資格「公認会計士」に対応した新講座を3月に開講

特長は、①低価格、②分かりやすい動画講義・演習講座、③時間・場所を選ばずに学べる高い利便性
忙しい社会人・学生・初学者でも、効率的に合格を目指す設計で受講者層の拡大を図る

マイページトップ > 公認会計士 > 財務会計論【2026年合格目標コース】 > 【財務】計算 | 実力テスト1

【財務】計算 | 実力テスト1
講義 69分 10動画

メモを追加

マイノート

プレリスト(10)

- 303-0-1_01_今日の解説講義 2:10
- 303-0-1_02_設問1_商品売買 9:19
- 303-0-1_03_設問2_商品売買 7:40
- 303-0-1_04_設問3_商品売買 6:24
- 303-0-1_05_設問4_商品売買 8:08

再生できない場合 更新

データダウンロード ZIPファイル

設問2 商品売買

乙商品（移動平均法）

受入			払出		
数量	単価	金額	数量	単価	金額
前月繰越	150	43,600	150	43,600	6,540,000
仕入	100	44,000			4,400,000
売上			50		
仕入	200	43,000			8,600,000
売上			130	43,380	5,639,400
次月繰越	270	43,380			11,712,600
前月繰越	450	19,540,000	450	19,540,000	
次月繰越	270	43,380			11,712,600

4:23 / 7:39

設定

【財務】計算 | 実力テスト2

1分 10動画

レッスンを終了して次へ進む

スタディング 公認会計士講座 トレーニング（管理会計編）（禁無断転載）

講座名 【財務】トレーニング2（製造間接費会計）

設問7「製造間接費予算」（目標時間：10分）

次の【資料】に基づき、製造間接費予算が設定予算、公式法変動予算および実直法変動予算として設定されていた場合のそれぞれについて、当月の製造間接費配賦率の金額を計算し、さらに半変動法と繰越法とに分析しなさい。なお、解答にあたっては、過剰の「有利」又は「不利」を記載すること。

【資料】

1. 製造間接費は、直接作業時間を基準とした予定配賦率を使用して配賦されている。なお、当月の基準作業時間は2,000時間である。

2. 当月の製造間接費予算に関するデータは次のとおりである。

(1) 固定予算として設定されていた場合

項目	金額
補助材料費	348,000円
間接労務費	758,000円
減価償却費	658,000円
電力費	428,000円
その他経費	308,000円
合計	2,508,000円

(2) 公式法変動予算として設定されていた場合

項目	変動費率	固定費
補助材料費	120円/時間	148,000円
間接労務費	290円/時間	358,000円
減価償却費	—	658,000円
電力費	50円/時間	328,000円
その他経費	150円/時間	288,000円
合計	380円/時間	1,748,000円

(3) 実直法変動予算として設定されていた場合

項目	1,400時間	1,800時間	2,000時間	2,200時間
補助材料費	335,000円	368,000円	385,000円	415,000円
間接労務費	645,000円	705,000円	755,000円	788,000円
減価償却費	658,000円	658,000円	658,000円	658,000円
電力費	405,000円	415,000円	425,000円	445,000円
その他経費	295,000円	298,000円	305,000円	305,000円
合計	2,348,000円	2,428,000円	2,580,000円	2,596,000円

3. 当月における直接作業時間は1,900時間であり、製造間接費の実配率は次のとおりであった。

項目	金額
補助材料費	365,000円
間接労務費	722,000円
減価償却費	658,000円
電力費	418,000円
その他経費	295,000円
合計	2,458,000円

問題 (練習)

以下の資料に基づき、期中取引仕訳および決算整理仕訳を示しなさい。

- 期首商品棚卸高は2,000千円であった。
- 当期商品仕入高は30,000千円であった。
- 当期の売上高は40,000千円であった。
- 期末商品棚卸高は5,000千円であった。
- 商品売買はすべて現で行っている。
- 商品売買の記帳方法として、3分法を採用している。

(解答欄)

1. 期中取引仕訳

• 商品仕入時

借方科目	金額	貸方科目	金額
仕入	30,000	買掛金	30,000

• 商品売上時

借方科目	金額	貸方科目	金額
売上	40,000	売上原価	40,000

スタディング事業：生成AIによる学習サポート

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

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。

32/200文字

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關するものです。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。

参観し
選定選り択一演習-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關わり、商標はブランドやアイデンティティの識別に關わります。

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」



AIマスター先生
学習アドバイスが届きました。

学習内容の質問 AI説明
勉強方法の相談 AI学習ナビ

テスト結果

60点（6/10問）正答率 60%

あと20点で合格です。

2024年08月14日
練習モード（時間制限なし）
解題時間 3分30秒

あなたの最高点
全受講者平均点

資格太郎さん、スマート問題集：2-1 財務諸表のレッスン完了、お疲れ様でした！

次のステップとして、間違えた問題に再度取り組むことをおすすめします。理解は進んでいますが、定着がまだ不十分な部分があるかもしれません。

「復習モード」を活用すると、間違えた問題や要復習の問題に集中できます。こちらのリンクからすぐに取り組めますよ。

頑張ってください！

スタディング事業：AIによる学習の個別最適化

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）

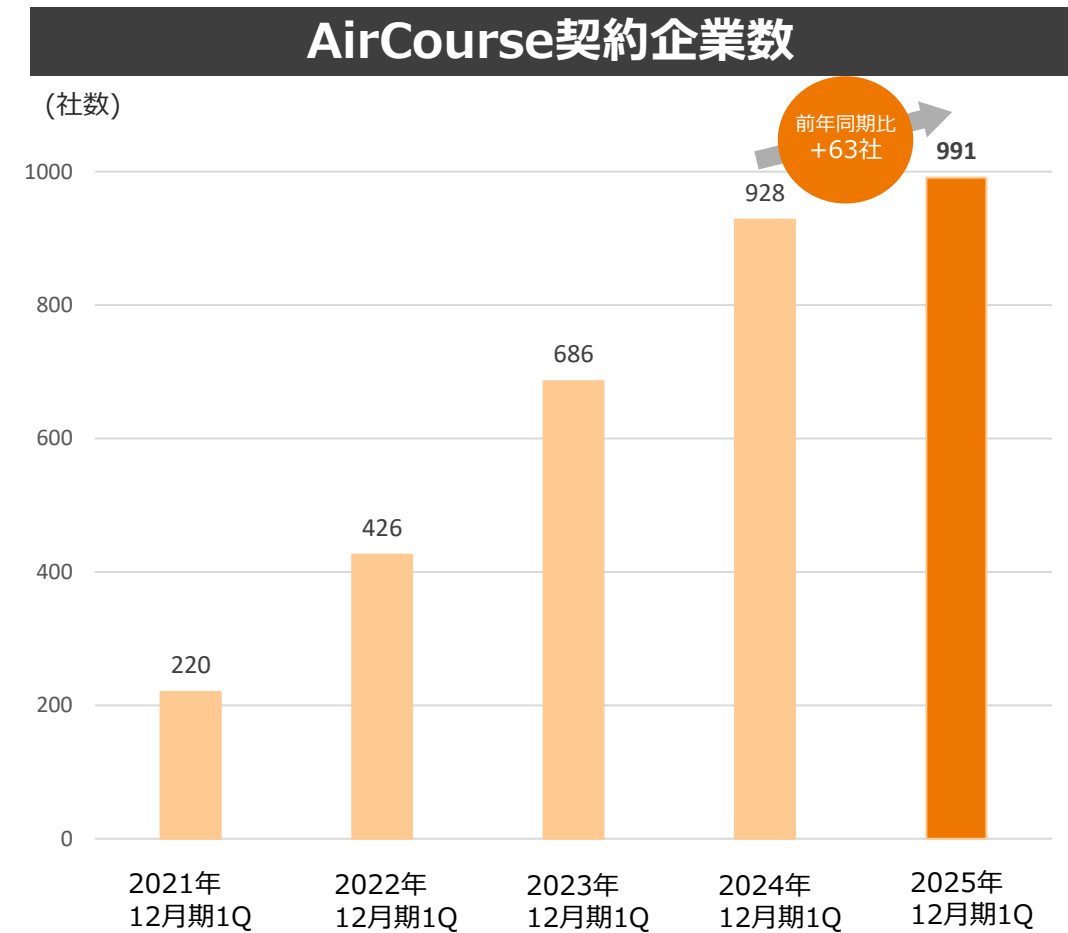
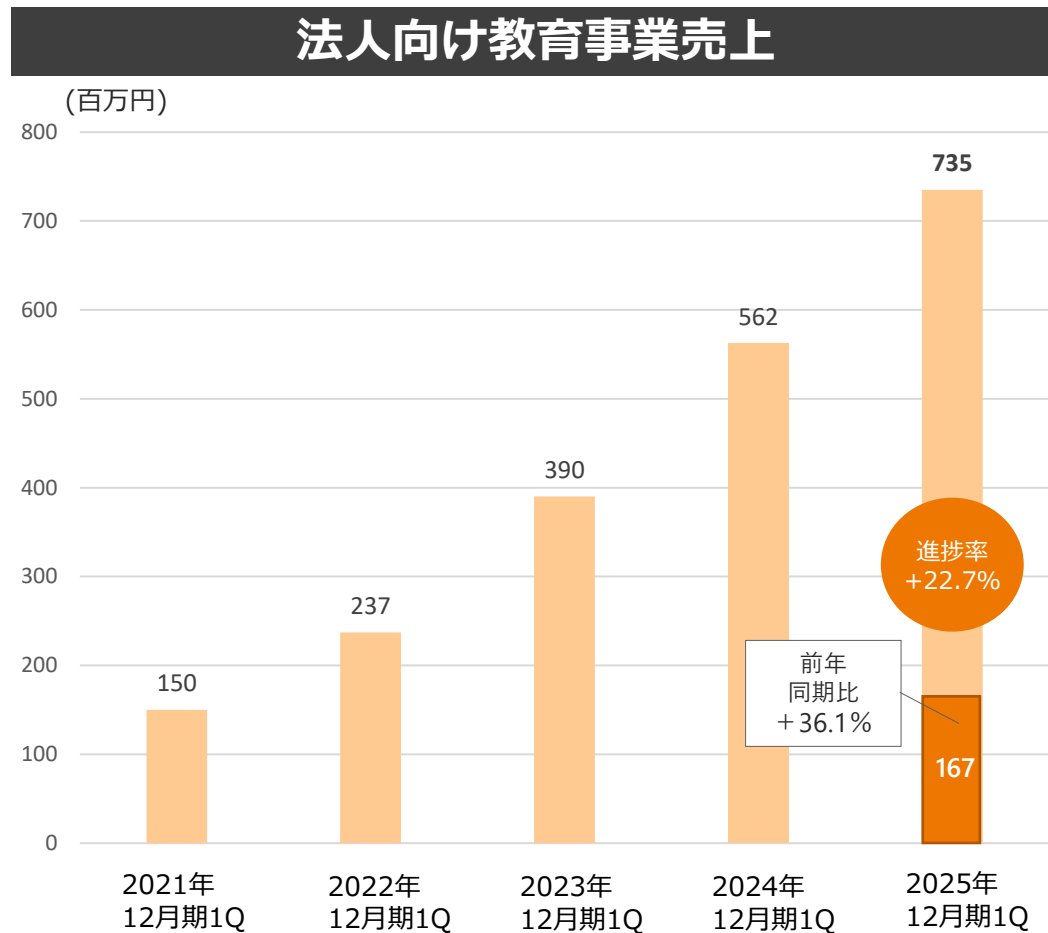
問題毎に、個人の理解度に合わせて次の復習日をAIが自動設定し、間違った問題や難しい問題により時間を使えるようになるなど、効率的に実力を高めることが可能



法人向け教育事業：KPI（1Q）

法人向け教育事業の売上は、前年同期比36.1%増の1.6億円と引き続き高成長を継続

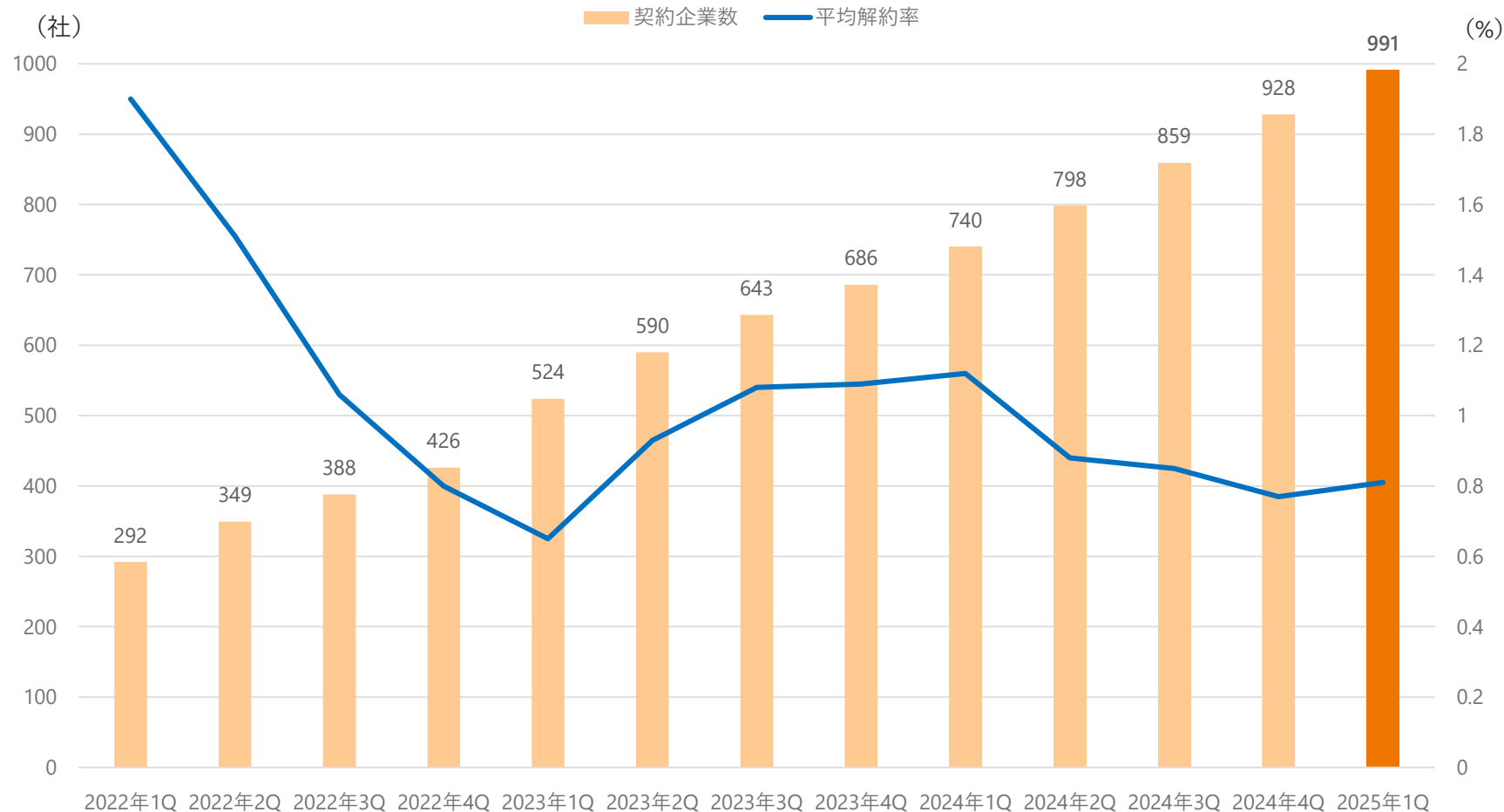
AirCourse契約企業数は、前年末から63社増の991社に増加し、サブスクリプション（SaaS）型の安定的な事業基盤を形成



法人向け教育事業：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63社増の991社に拡大

2025年12月期1Qの平均解約率※は0.81%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

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
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）

 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	 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	 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 階層別研修 全社共通研修	 小売 3,000~5,000名 株式会社フレスタ 使いやすさ×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 階層別研修 階層/部門研修	 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 階層別研修 階層/部門研修	 飲食 3,000~5,000名 フジ産業株式会社 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 階層別研修 階層/部門研修	 医療・介護・福祉 3,000~5,000名 株式会社ニチイケアバレス 中進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 階層別研修 階層/部門研修
 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！ 階層/部門研修	 人材紹介 5,000名~ パーソルテンパスタッフ株式会社 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 階層/部門研修	 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 階層別研修 階層/部門研修	 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 階層別研修 全社共通研修 階層/部門研修	 エネルギー 1,000~3,000名 日本瓦斯株式会社 STUDYing×AirCourseの両方を導入。自発的な学習ができる学習環境を整備 全社共通研修 階層/部門研修 資格取得	 製造 300~500名 北越メタル株式会社 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 階層別研修	 通信 100~300名 株式会社wevna! 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 全社共通研修

「STUDYing」法人導入企業様の一例（順不同）

 通信 5,000名~ リコージャパン株式会社 推奨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	 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	 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	 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
---	---	--	--

法人向け教育事業：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270コース増の1,150コースに拡充
生成AI、サステナビリティ、GX、法制度改正など、様々な企業ニーズに対応した講座ラインナップを強化

プロンプト作成の基本
ポイントをすべておさえたプロンプトで生成。

A lush park with large trees under a blue sky. A scene of a person sitting on a bench reading a book. The leaves rustling in the wind are depicted in detail, and the style is impressionist, emphasizing the contrast of light and shadow. The

1. Google翻訳で英語
2. 具体的に
3. 詳細まで
4. スタイルを指定



「仕事で使える画像生成AI入門」

- ・画像生成AIとは
- ・プレゼン用の画像作成
- ・SNS投稿用の画像作成
- ・ロゴ・キャラクターの画像作成
- ・Webサイト・広告バナー用の画像作成

①介護休業制度とは【介護に関する制度の全体像】

40歳 常時介護が必要 → 介護が終了

個別説明 意向伺い

介護の
情報提供

介護休業制度とは【介護に関する制度の全体像】

介護休業 介護休業1回のみ(93日間)

介護休業① 介護休業② 介護休業③

介護休暇 対象家族1人 5日/年、2人以上 10日/年

短時間勤務 <ほか>・時差出勤・フレックスタイム制等・費用助成

残業免除・残業時間や深夜勤務制限 何度でも申請可

テレワーク(努力)

雇用環境の整備(制度周知の研修・相談窓口・方針公表・事例共有など)

2025.4 改正点 現行



「【令和7年版】介護離職ゼロに向けた取組み！育児・介護休業法」

- ・介護休業制度とは
- ・介護と仕事の両立制度
- ・企業に求められる取組み
- ・給付金制度

GXの概念と目的

カーボンニュートラルとの違い

カーボンニュートラル CO₂排出量ゼロ

GX プラス 経済成長 社会の持続可能性 両立

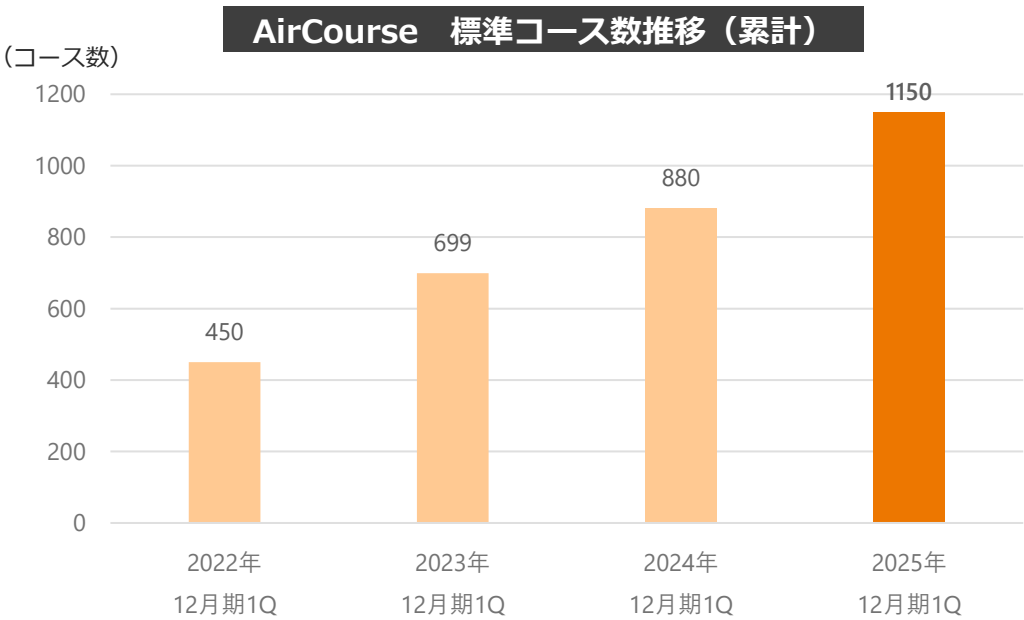
再生可能エネルギーの導入
技術革新
グリーンインフラ整備

長期的な持続可能な社会の構築



「ビジネスパーソンが押さえておくべきサステナビリティとGX」

- ・カーボンニュートラルとは
- ・GXとは
- ・ゼロカーボン社会の実現戦略
- ・モーダルシフトの推進
- ・新エネルギー技術開発と導入



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を活かし、マッチングを図ることで、転職成功事例が増加



<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

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

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

役員持株会の設立

役員持株会の設立

・ 設立の目的

当社は、2024年11月に従業員持株会を設立いたしました。今般、当社役員においても役員持株会を設立することといたしました。

当社役員（取締役および監査役）が当社株式を購入するに際してのインサイダー取引の懸念を回避し、当社株式を取得・保有することで、株主の皆様と株主価値をより一層共有し、さらなる企業価値の向上を図るとともに、安定的な当社株式購入の需要確保およ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。

・ 役員持株会の概要

（１）名称	K I Y Oラーニング役員持株会
（２）入会資格	当社の従業員の取締役および監査役（任意加入）
（３）開始時期	2025年6月より拠出開始予定
（４）拠出金	1口：10,000円とし、上限199口までとする。
（５）退会時期	任意および退任時

(再掲) 2025年12月期 業績予想

2025年12月期 通期業績予想

売上高は前年同期比16.4%増の52.0億円を見込む
営業利益は前年同期比41.0%増の3.0億円、営業利益率は5.8%を見込む
中期計画2026の目標達成に向け、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	2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (業績予想)	前年同期比
	売上高	4,467	5,200	16.4%
	スタディング事業	3,903	4,455	14.1%
	法人向け教育事業	562	735	30.7%
	売上原価	632	860	36.1%
	売上総利益	3,835	4,340	13.1%
	販売費及び一般管理費	3,623	4,040	11.5%
	営業利益	212	300	41.0%
	経常利益	216	300	38.6%
	当期純利益	209	270	28.8%

2025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

法人向け教育事業は前年同期比30.7%増と高成長を継続。人材採用やシステム開発などに注力し、二本目の事業の柱として更なる成長を目指す

(百万円)			
項目	2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (業績予想)	前年同期比
売上高	4,467	5,200	16.4%
スタディング事業	3,903	4,455	14.1%
法人向け教育事業	562	735	30.7%

2025年12月期 半期毎の業績予想

1月～6月は例年通り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が、前年度よりも売上と営業損益が増加

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、売上と営業利益は高水準を見込む

項目	2025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	2,350	+18.3%	2,850	+14.9%	5,200
営業損益	-150	—	450	+9.5%	300

(抜粋版) 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

- 注) ・次ページ以降の資料において、「中期経営計画2023の振り返り」および「2024年12月期 業績予想」は割愛しています。
なお数値部分は更新しています。
・2025年12月期予想数値については、「2025年12月期業績予想」のページを参照ください。

(抜粋版) 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**

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企業の人的資本活用のプラットフォームを展開

個人向け資格講座STUDYingと、法人向けeラーニングAirCourseを主軸に、新規事業にも取り組む

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



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

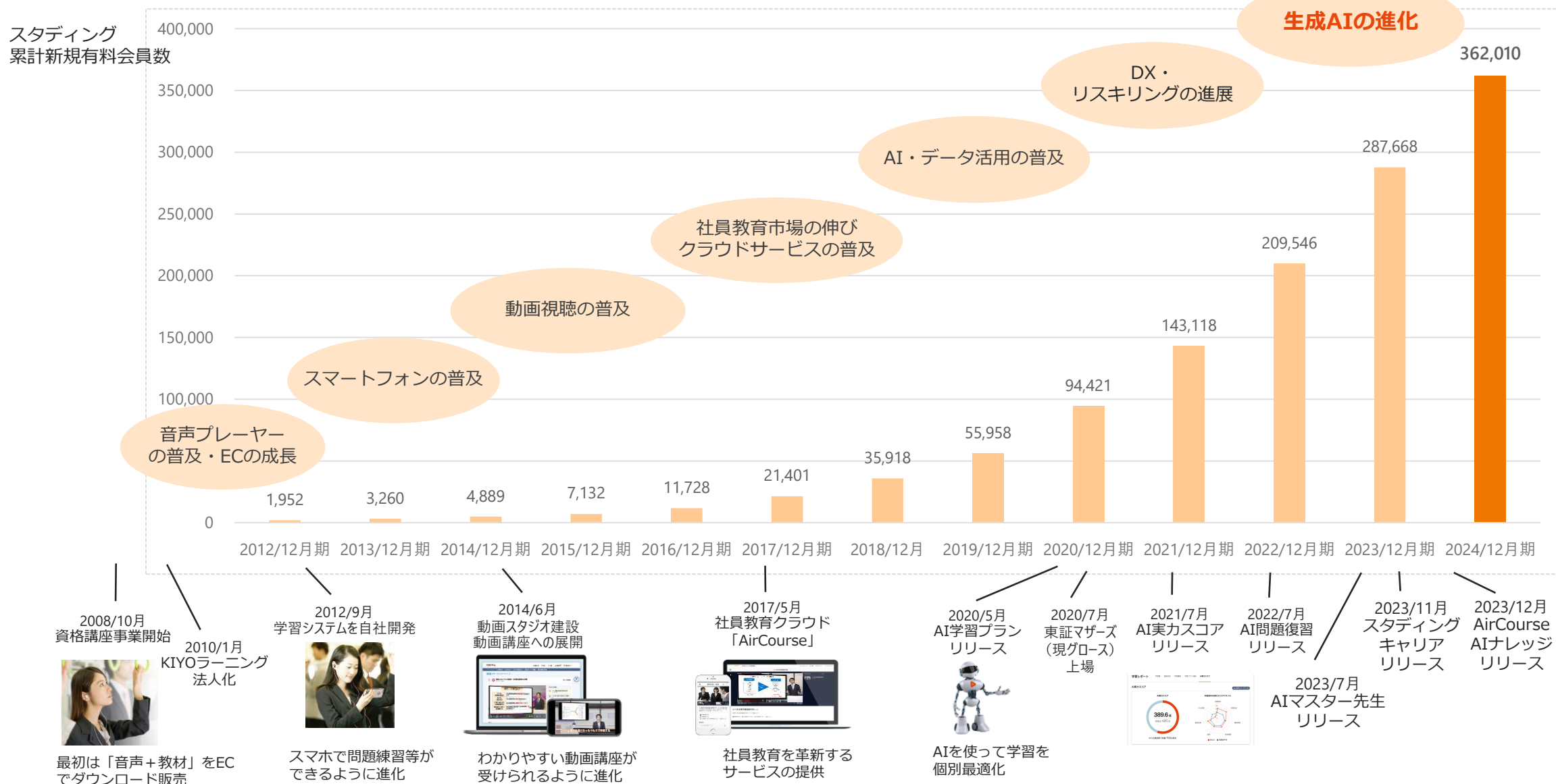
ナレッジ共有できる生成AIサービス



2023年12月
サービス開始

「学びの革新」と成長の軌跡

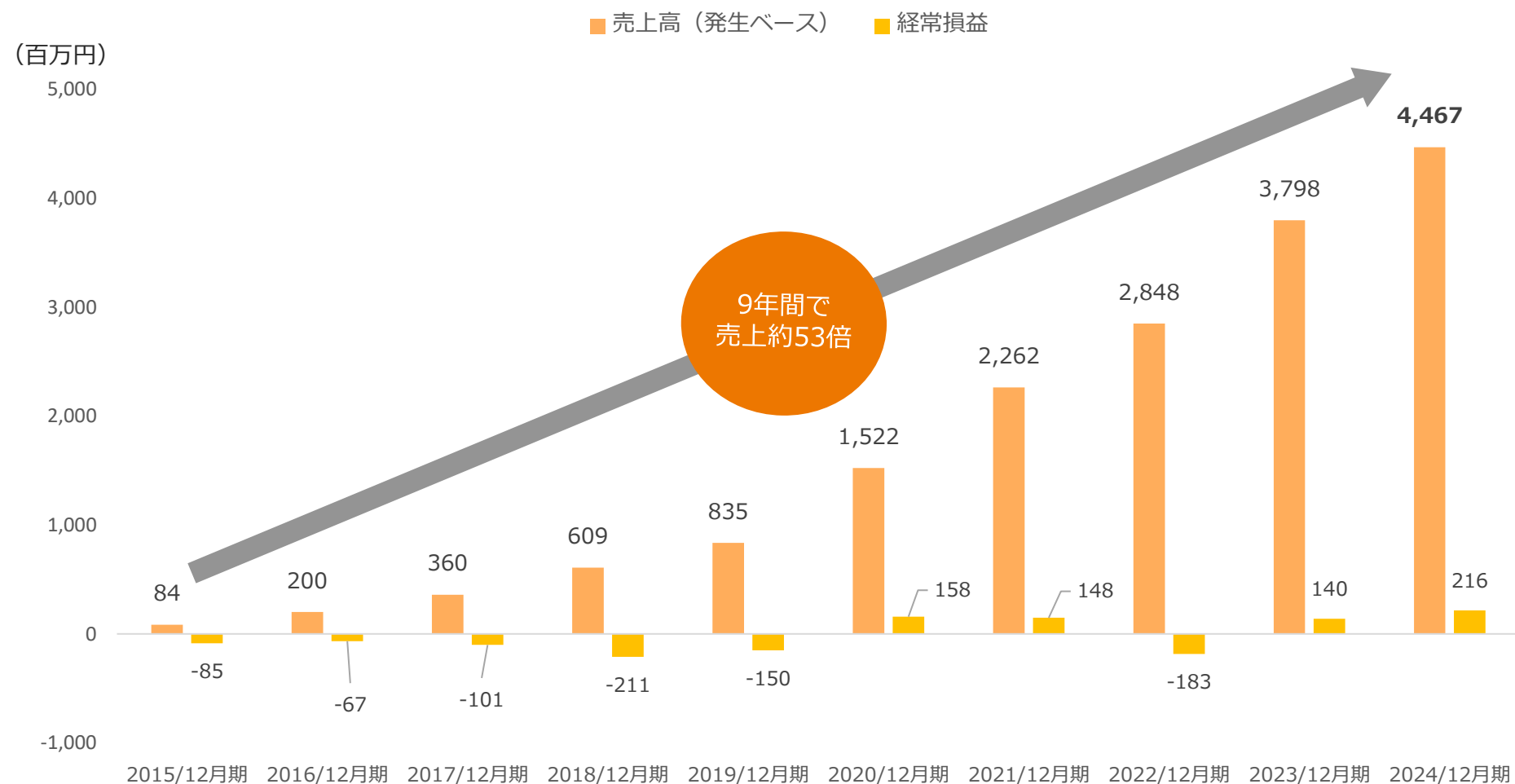
2008年の事業開始以降、世の中の環境変化・テクノロジーの進化をタイムリーに取り込み、「学びの革新」をしながら高い成長を実現



継続的な高成長を実現

売上は、2015年以降9年間で約53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

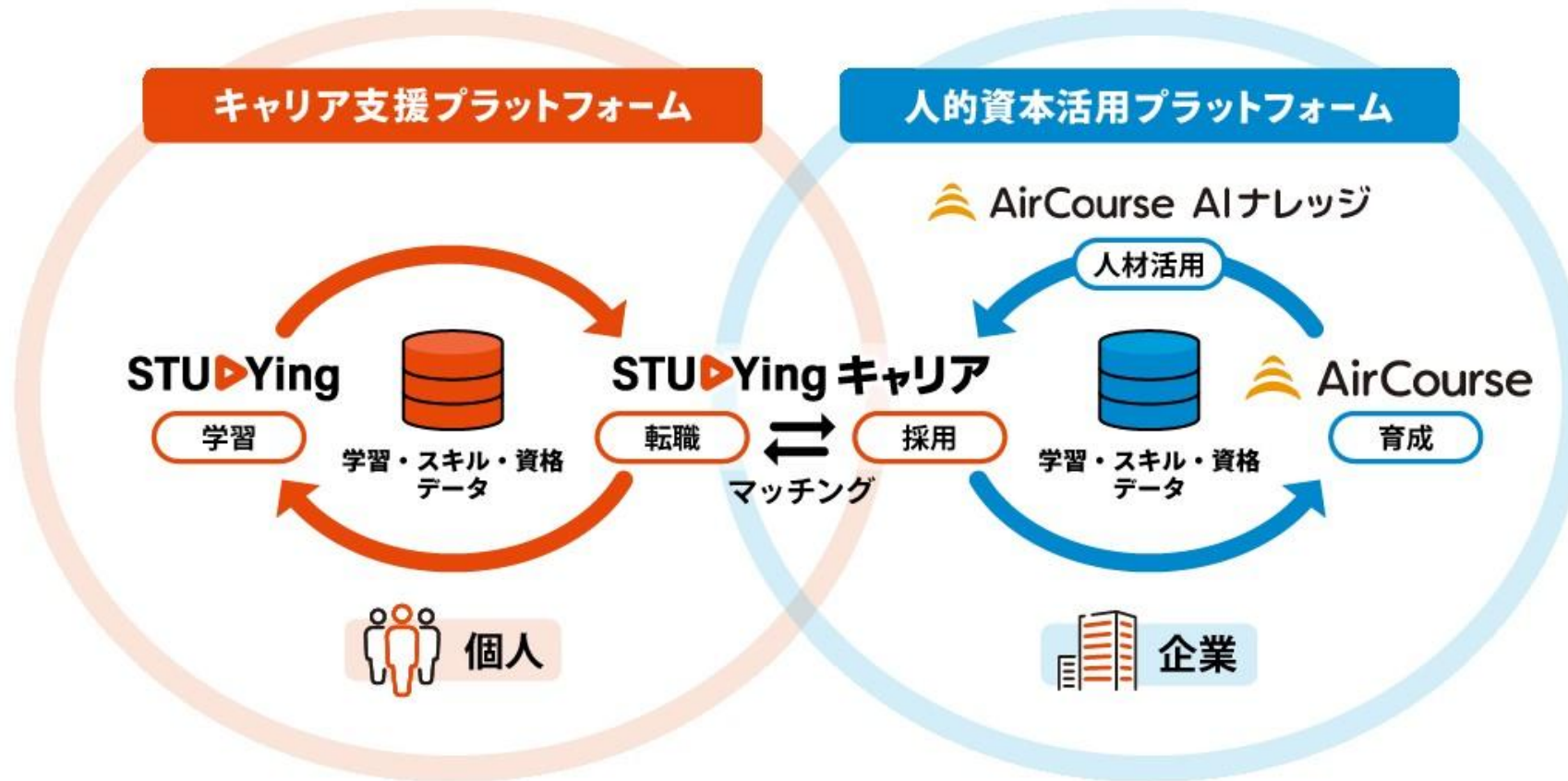
学びを革新し
誰もが持っている無限の力を引き出す

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

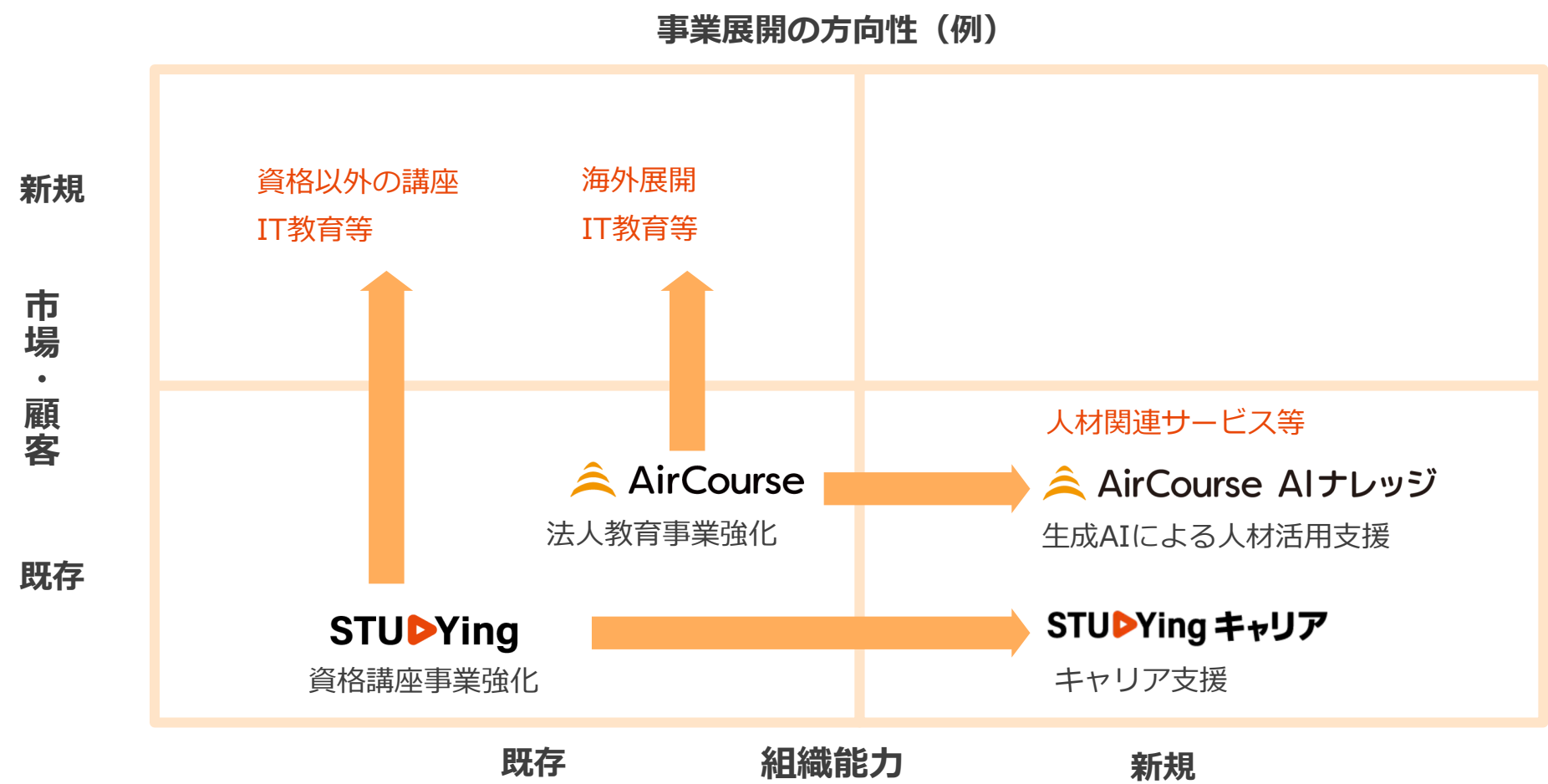
- ・学習
- ・転職
- ・職場での活躍

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

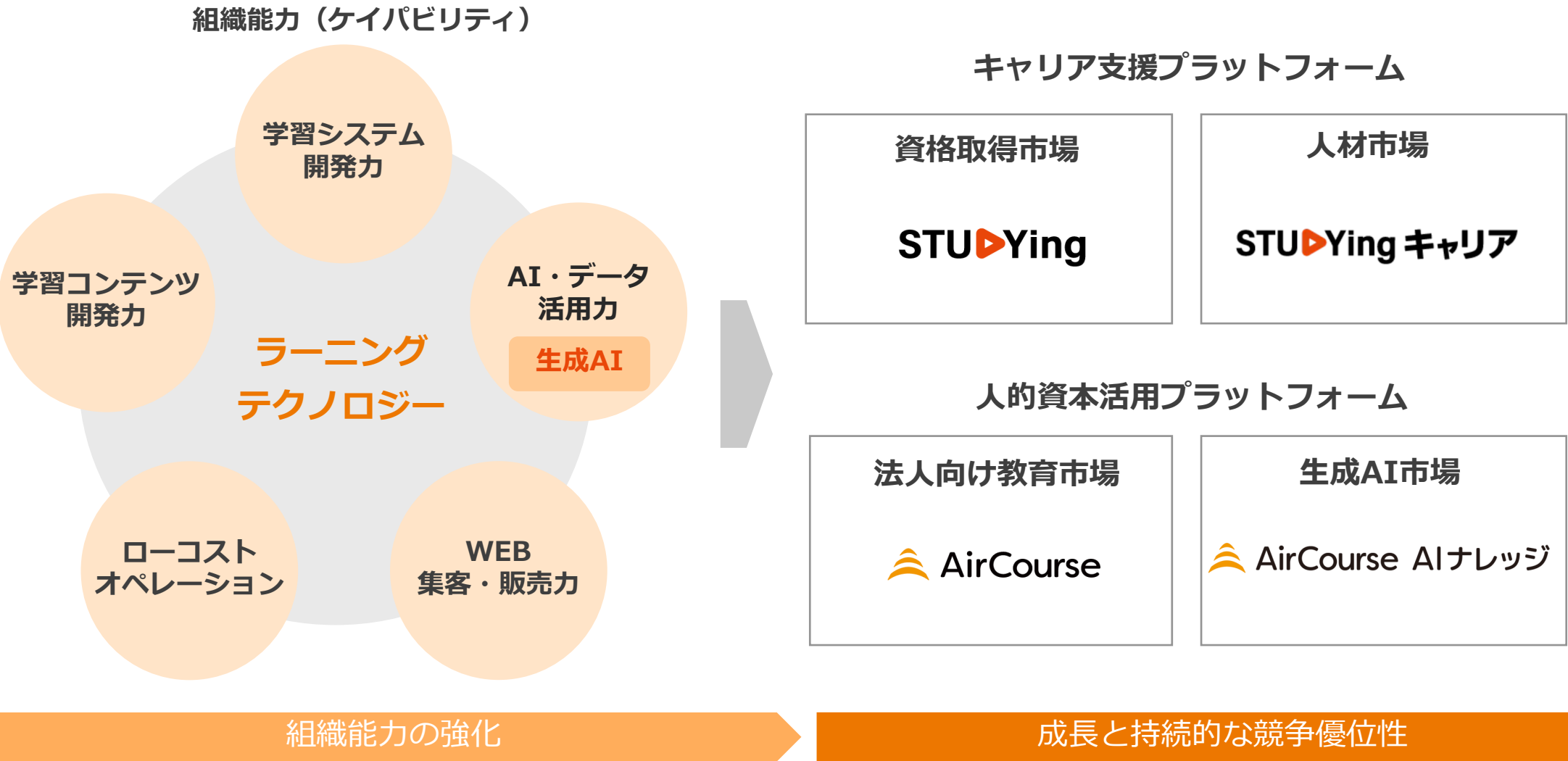
個人向け資格取得市場と法人向けeラーニング市場をコア事業とし、人材市場、生成AI市場等の周辺市場にも展開



※1：矢野経済研究所「2024年版 教育産業白書」より 数字は2024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：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

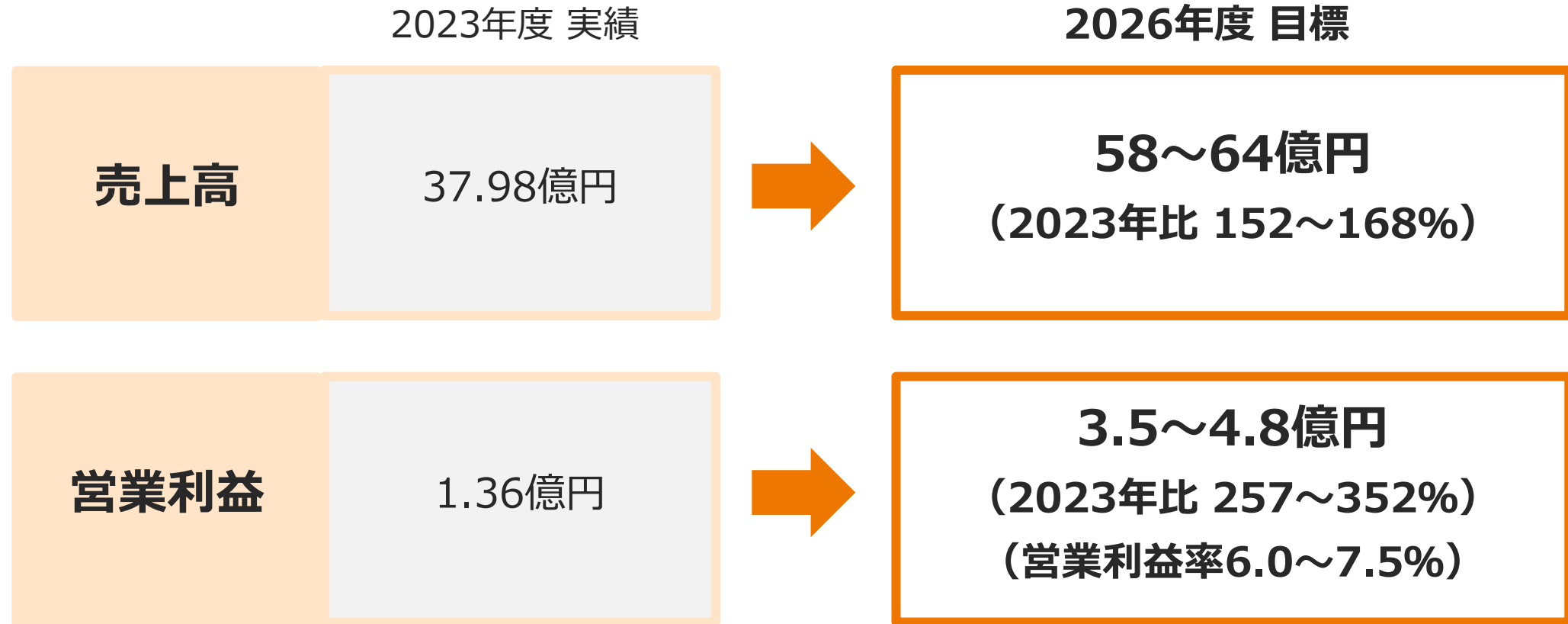


中期計画2026の目標と基本戦略

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

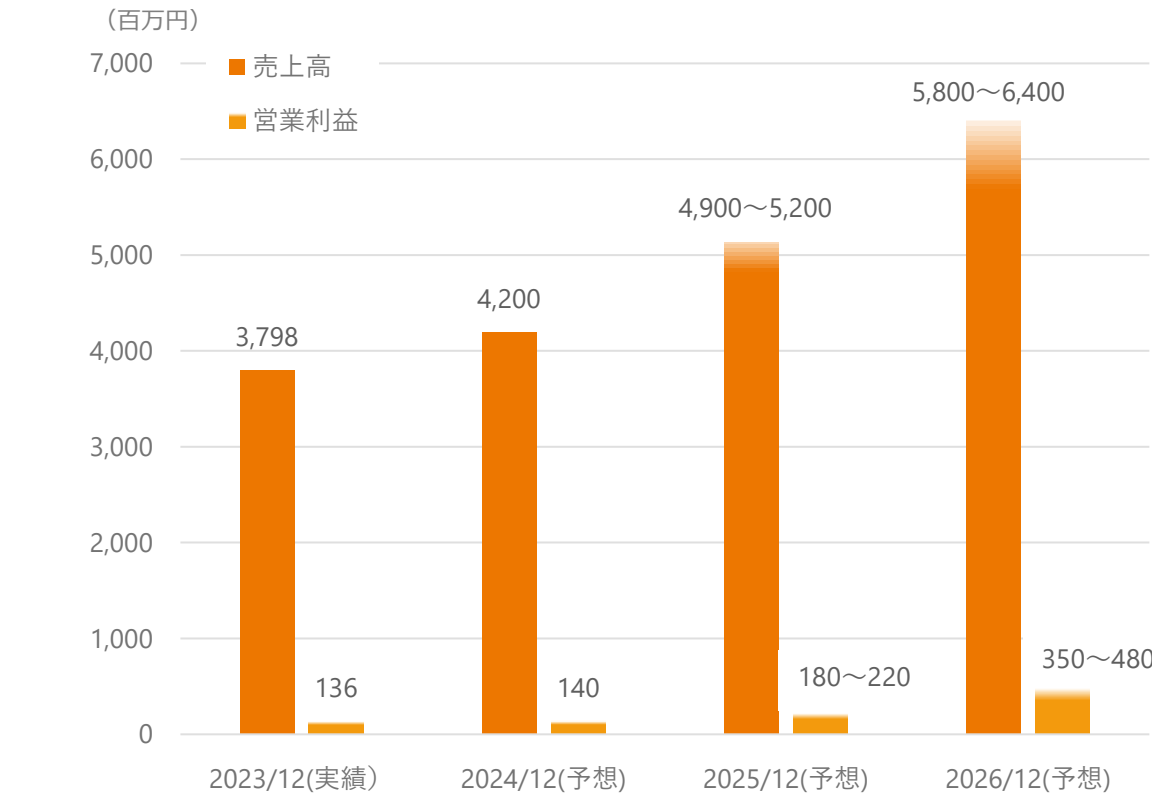
収益性を高め、2026年度の営業利益は、2023年度比257～352%の3.5～4.8億円を目指す



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

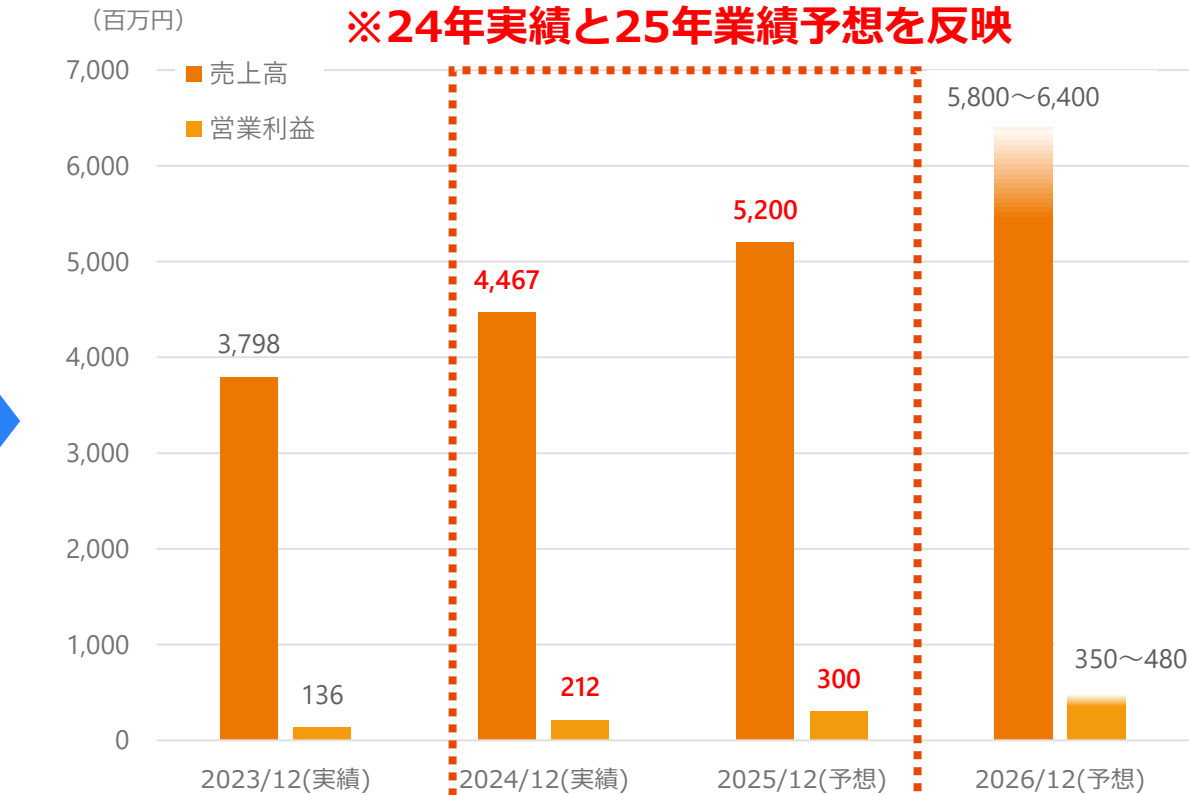
【2024年2月公表数値】



(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

【2025年2月公表数値】

※24年実績と25年業績予想を反映

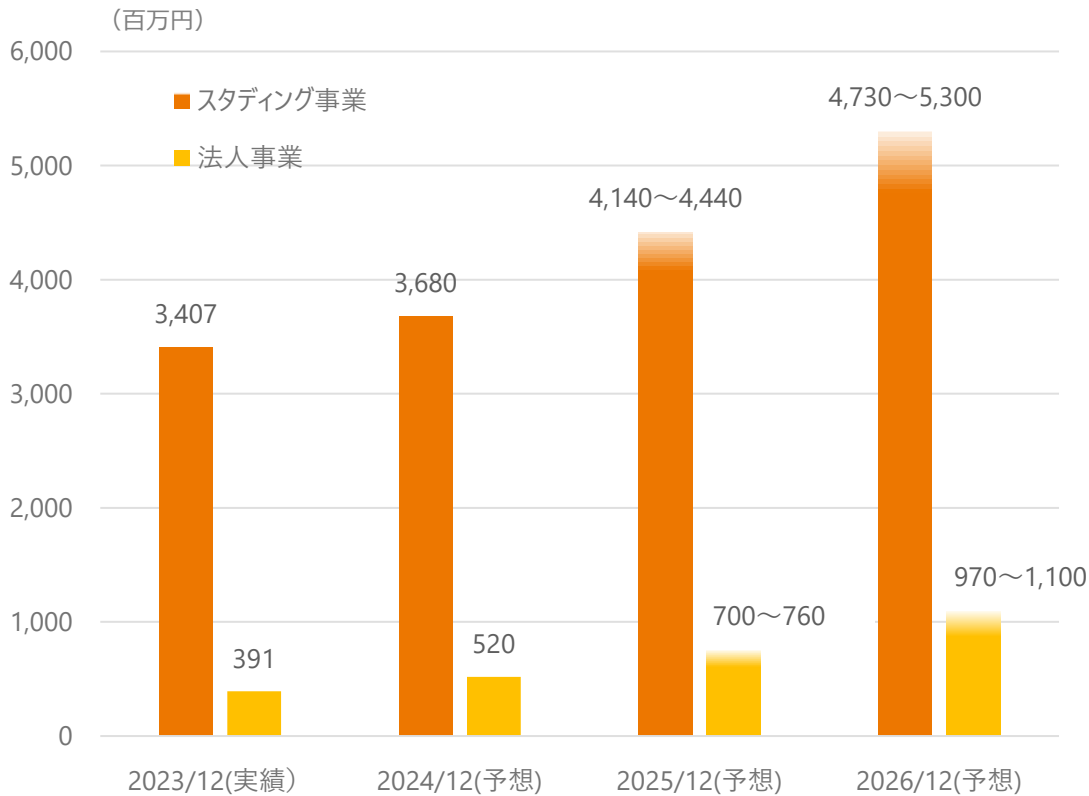


(百万円)	2023/12(実績)	2024/12(実績)	2025/12(予想)	2026/12(予想)
売上高	3,798	4,467	5,200	5,800~6,400
営業利益	136	212	300	350~480
社員数 (人)	94	126	140~160	160~190

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

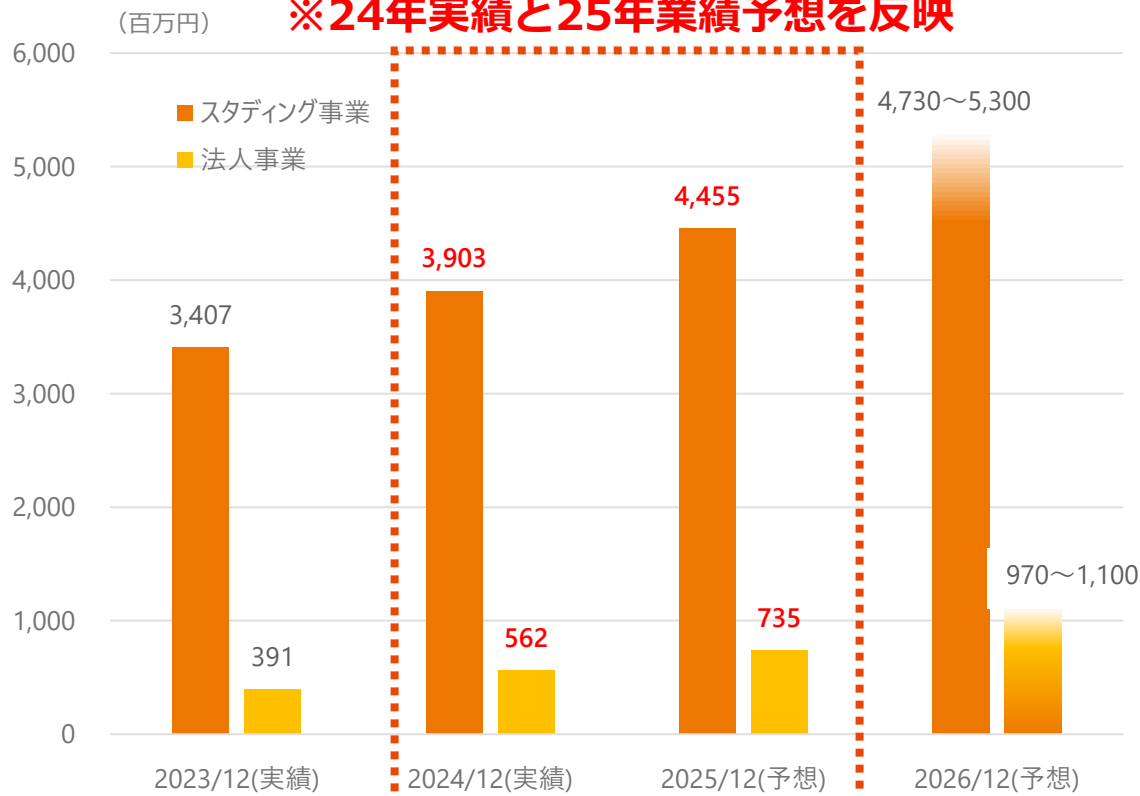
【2024年2月公表数値】



(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

【2025年2月公表数値】

※24年実績と25年業績予想を反映



(百万円)	2023/12(実績)	2024/12(実績)	2025/12(予想)	2026/12(予想)
スタディング事業	3,407	3,903	4,455	4,730~5,300
法人事業	391	562	735	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

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

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

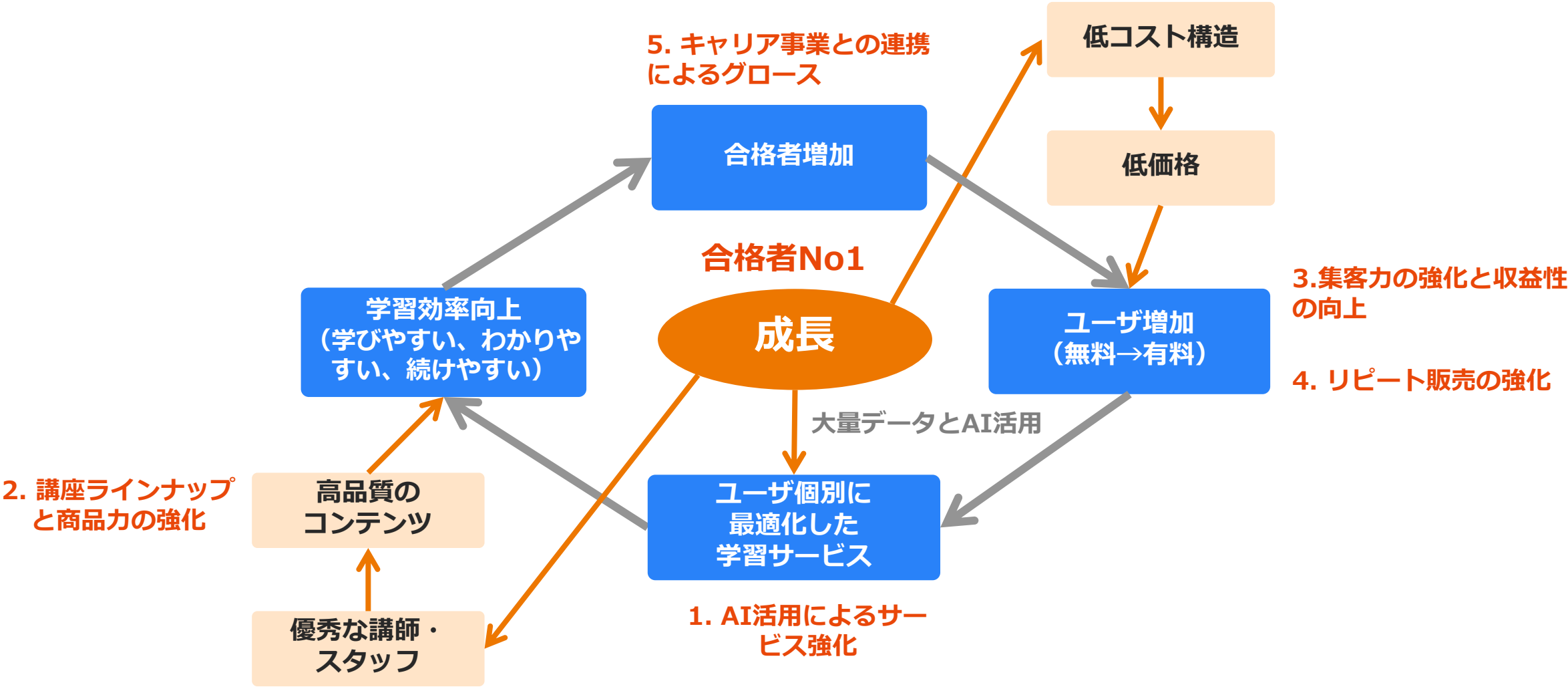
4. リピート販売の強化

- ・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

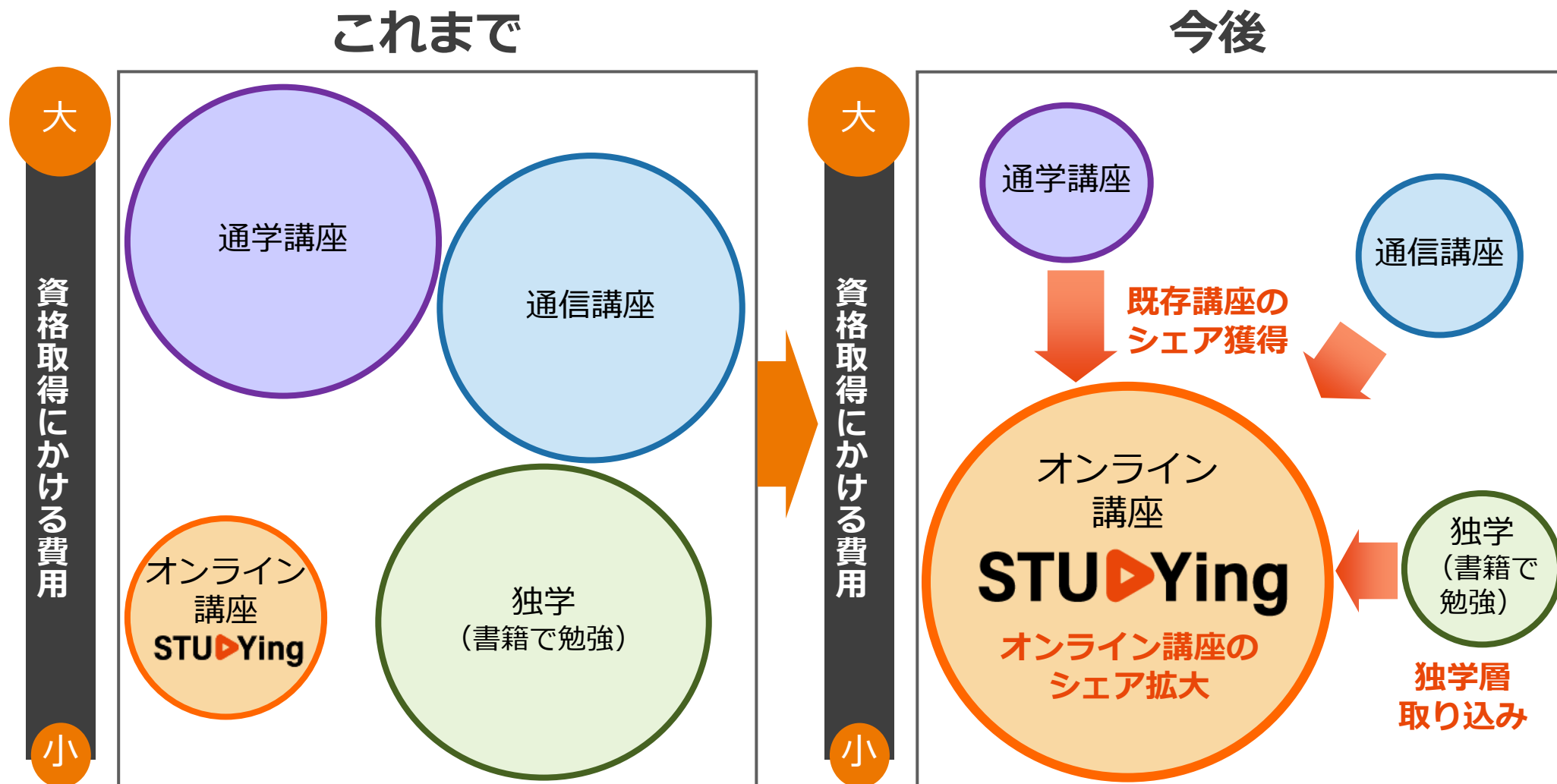
5. キャリア事業との連携によるグロース

- ・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



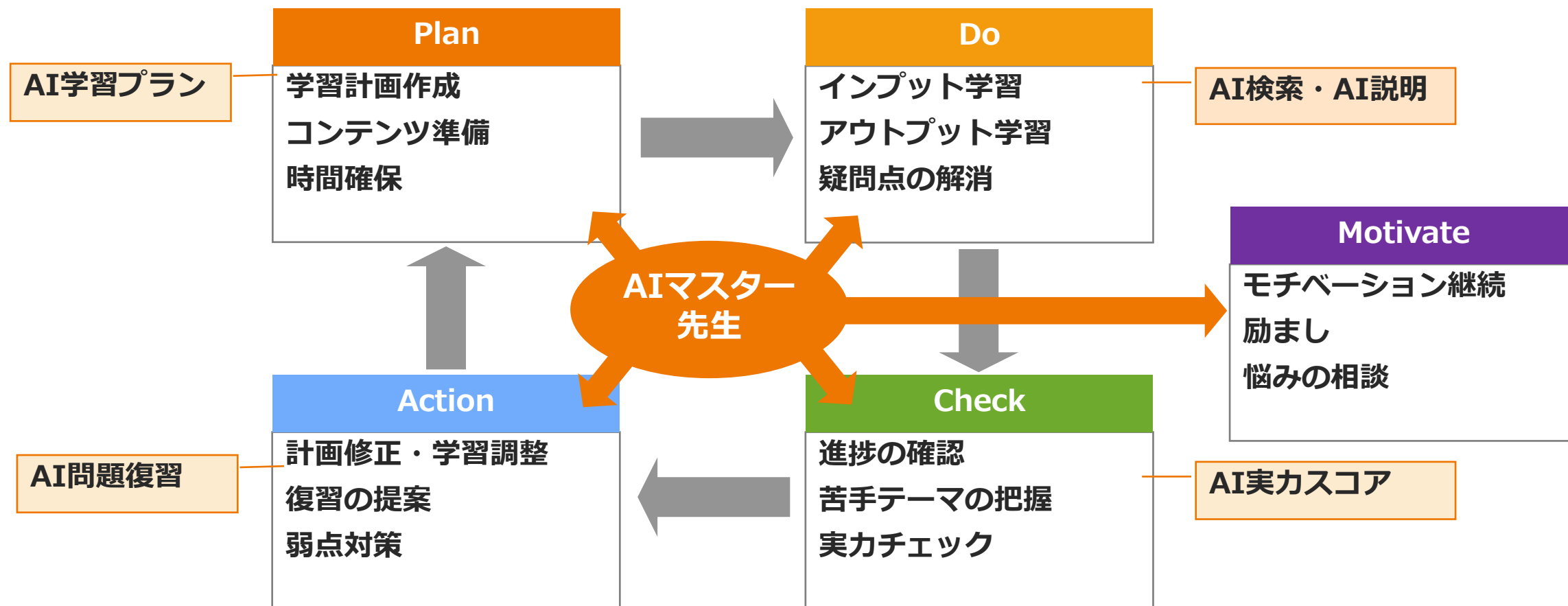
資格講座市場において、通学・通信講座、および独学層といった従来のマジョリティ層を取り込み、シェアを最大化



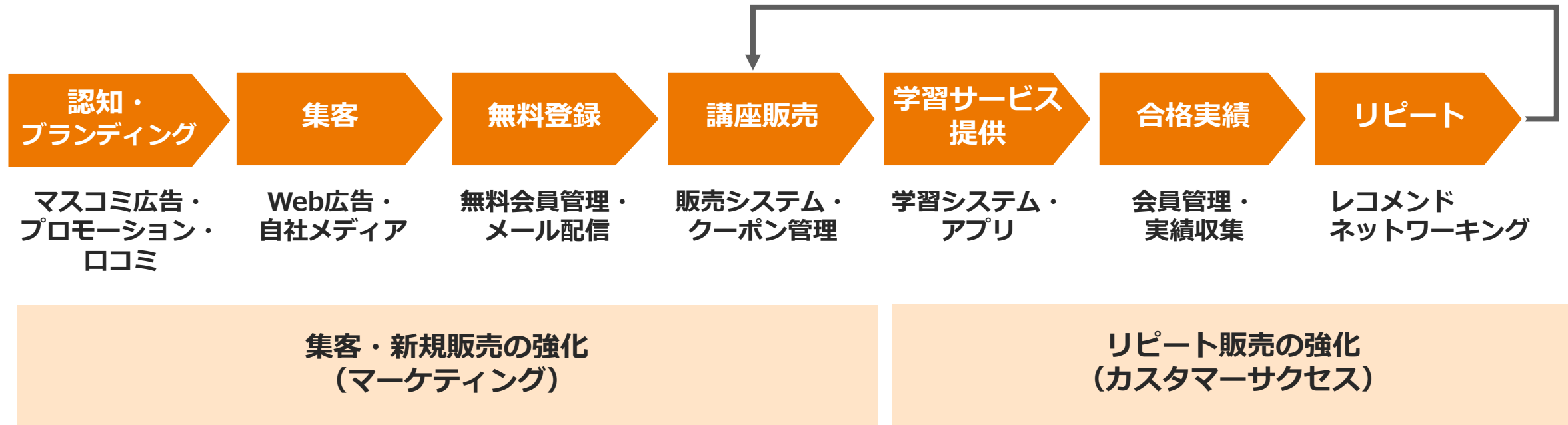
※ 図の面積は受講者数のイメージを表します

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
- ・35万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

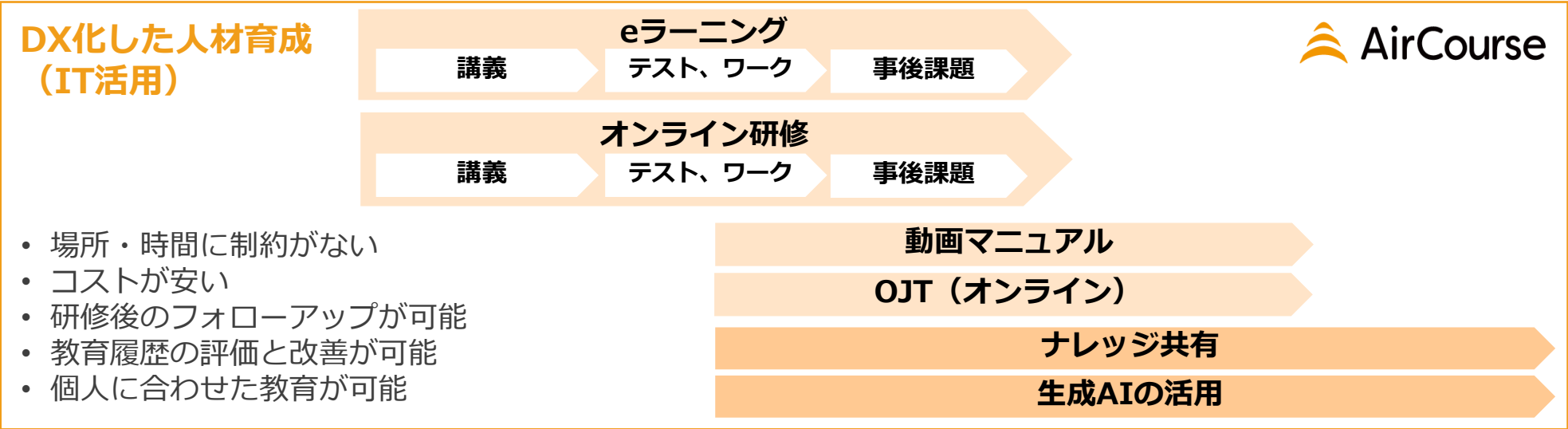
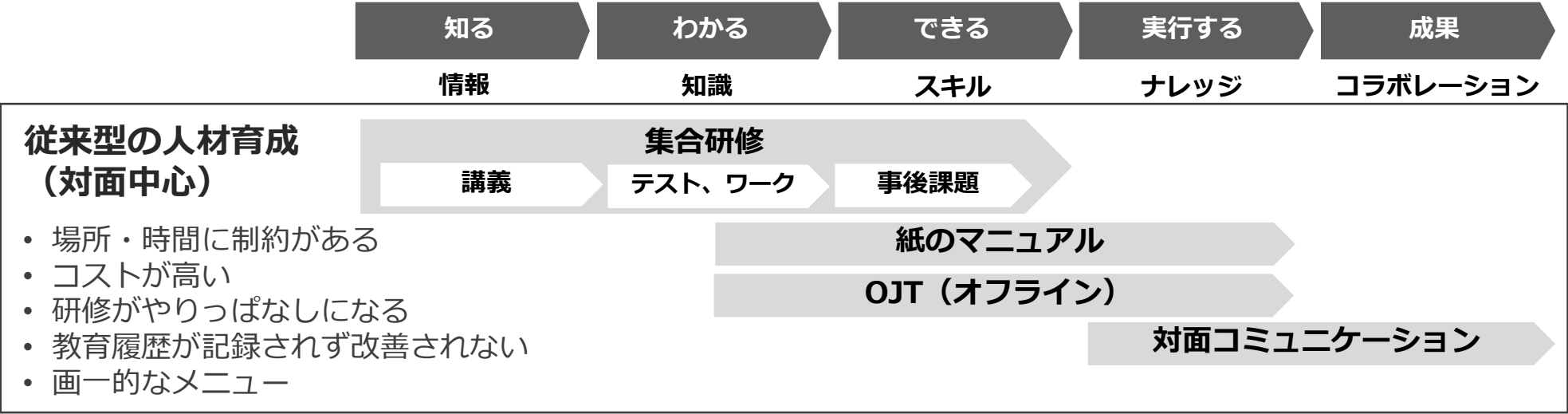
- 「人的資本活用プラットフォーム」として、学習管理システム（LMS）やコンテンツ、関連サービスを強化し、プロダクト力を高める
- マーケティング、営業、カスタマーサクセスを強化し売上を成長させる
- 当社の2本目の事業の柱に成長させる

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



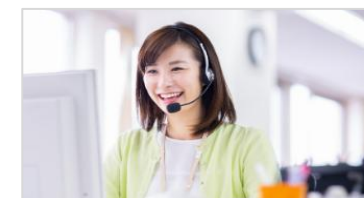
会計（アカウンティング）



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



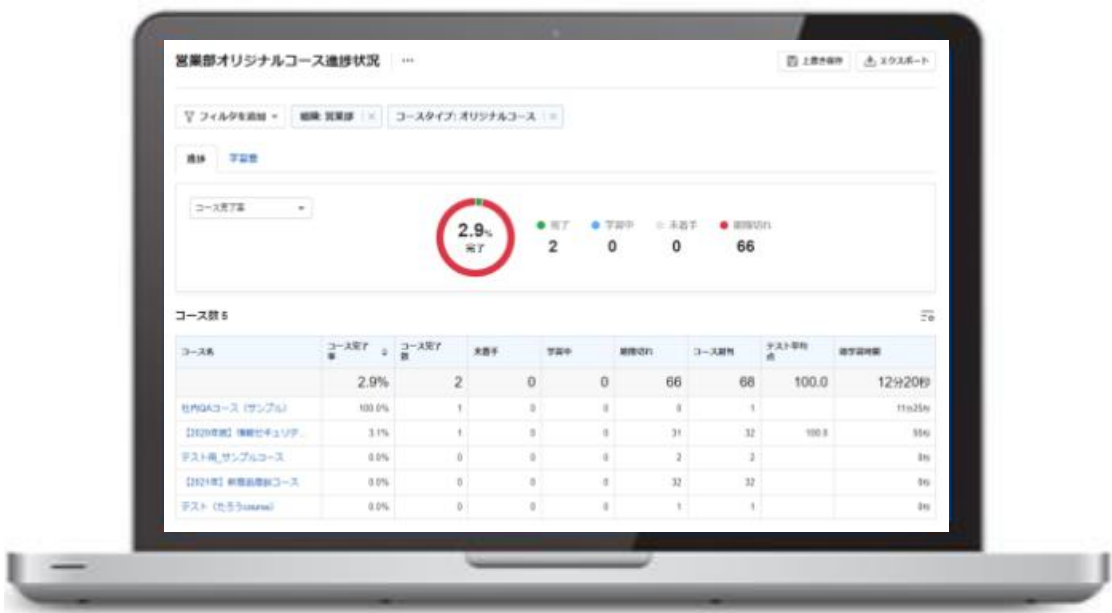
経営戦略



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

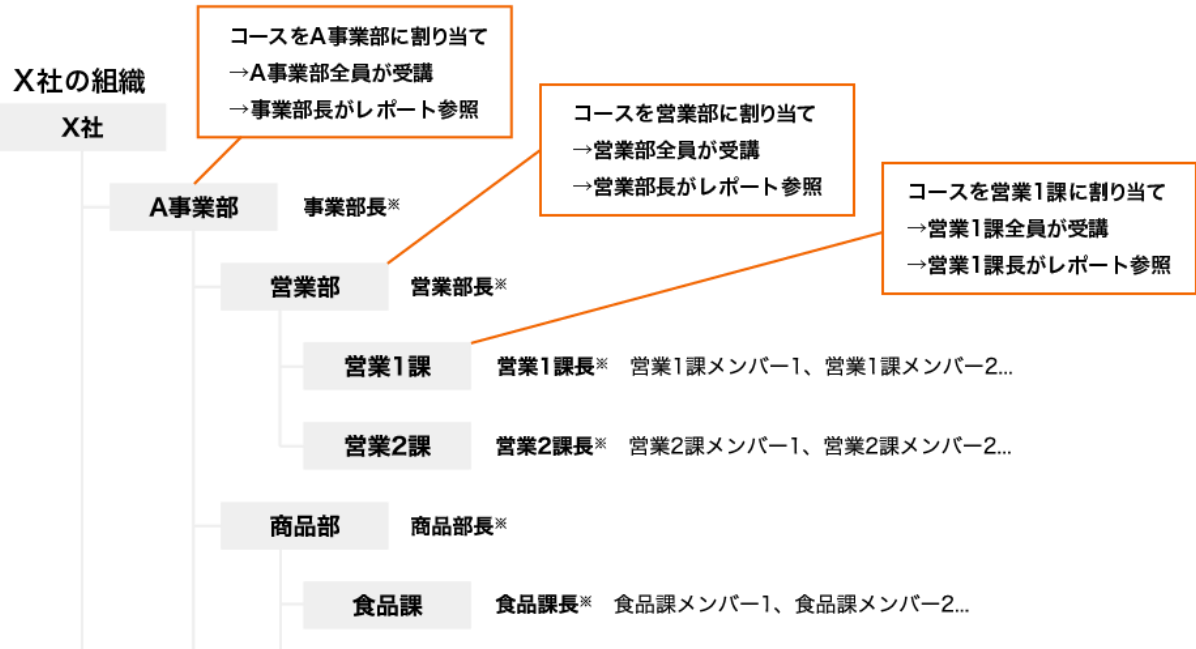
学習レポート

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

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

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

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・国籍等とは関係ない実力主義

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.