

2025年12月期 第2四半期（中間期） 決算説明

2025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. 2025年12月期 第2四半期 決算概要
3. 事業別KPI、トピックス

- (再掲) ・ 2025年12月期 業績予想
- ・ 中期経営計画2026

2025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15.7%増の22.9億円と、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△1.6億円と、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着実に進捗

スタディング 事業

- 売上高は、前年同期比11.3%増の19.2億円と好調を継続
- 現金ベース売上高は前年同期比13.5%増、広告宣伝費率は前年同期比5.7ポイント改善し収益性が向上、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44.2%増の3.6億円と、高成長を継続
- AirCourseの契約企業数は前年末比+129社の1,057社に拡大、平均解約率は0.92%と低水準を維持

2025年12月期 第2四半期 決算概要

2025年12月期 2Q累計業績

売上高は、前年同期比15.7%増の22.9億円と、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△1.6億円となり、収益性向上に向けた取り組みが進展

なお、2Q業績予想をやや下回ったのは、スタディング事業の発生ベース売上の計上タイミングについて、当初見積もりとのずれが生じたことなどによるもの

| (百万円) | 項目 | 2024年12月期2Q (実績) | 2025年12月期2Q (実績) | 2025年12月期2Q (業績予想) | 2025年12月期 (業績予想) | 前年同期比 | 進捗率 |
|-------|------------|---------------------|---------------------|-----------------------|---------------------|-------|-------|
| | 売上高 | 1,986 | 2,297 | 2,350 | 5,200 | 15.7% | 44.2% |
| | 売上原価 | 281 | 387 | | 860 | 37.5% | 45.0% |
| | 売上総利益 | 1,704 | 1,910 | | 4,340 | 12.1% | 44.0% |
| | 販売費及び一般管理費 | 1,903 | 2,072 | | 4,040 | 8.9% | 51.3% |
| | 営業損益 | -198 | -162 | -150 | 300 | — | — |
| | 経常損益 | -199 | -164 | | 300 | — | — |
| | 当期純損益 | -146 | -115 | | 270 | — | — |

事業別売上高（2Q累計）

スタディング事業の売上は、前年同期比11.3%増（※1）の19.2億円と、引き続き伸長
法人向け教育事業の売上は、前年同期比44.2%増（※1）の3.6億円と、高成長を継続
なお、2Qから法人向けのスタディング販売の売上について、法人向け教育事業に全て計上する方式に変更し、
その方式に沿って事業別の通期業績予想も変更（※2）

| (百万円) 項目 | 2024年12月期2Q (実績) | 2025年12月期2Q (実績) | 2025年12月期 (業績予想) | 前年同期比 | 進捗率 |
|-------------|---------------------|---------------------|---------------------|-------|-------|
| 売上高 | 1,986 | 2,297 | 5,200 | 15.7% | 44.2% |
| スタディング事業 | 1,730 | 1,926 | 4,390 | 11.3% | 43.9% |
| 法人向け教育事業 | 254 | 366 | 800 | 44.2% | 45.8% |

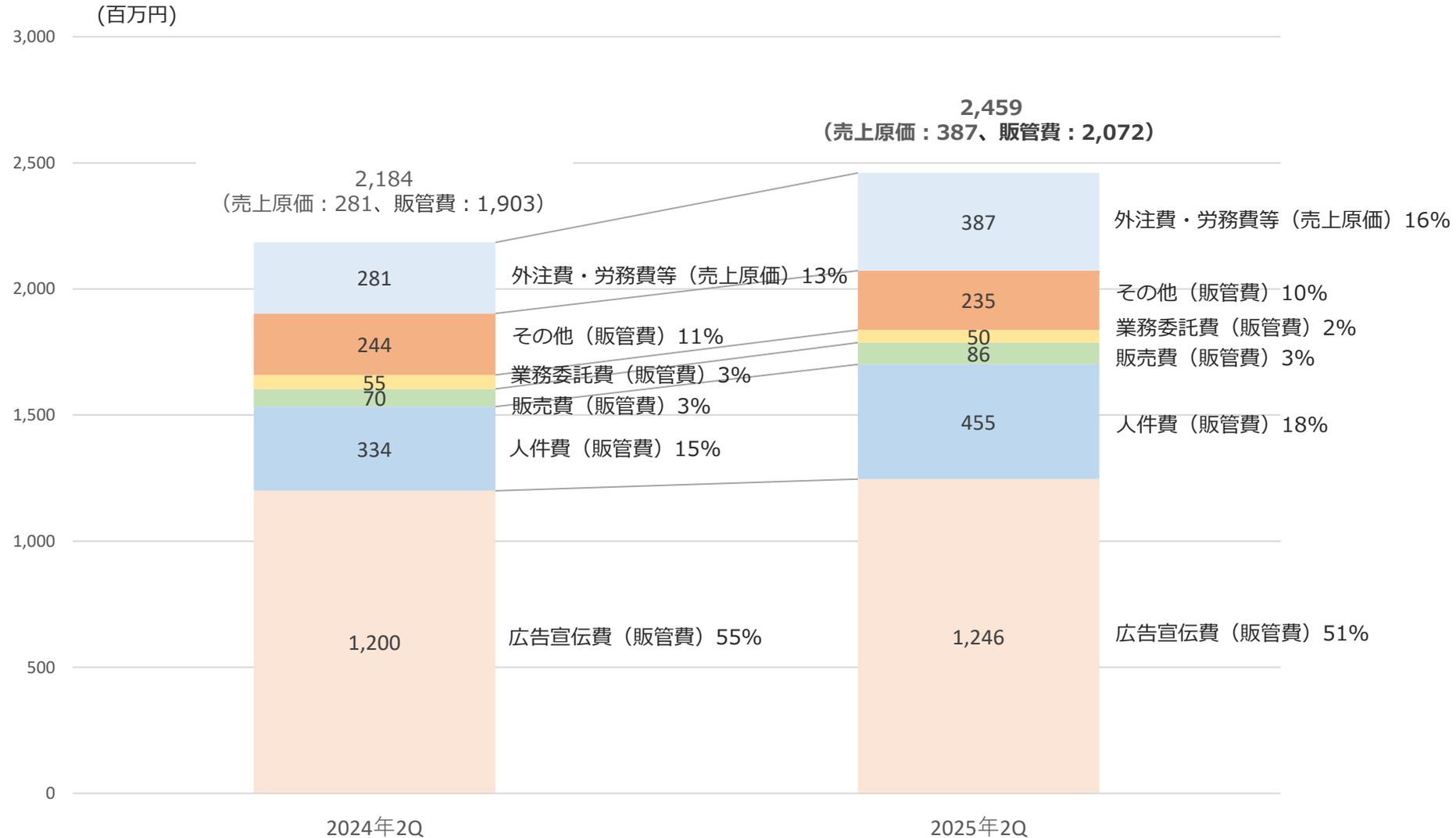
※1:昨年度の実績と従来の方式で算出した今年度の実績を比較した場合、スタディング事業：前年同期比13.0%増、法人向け教育事業：前年同期比32.9%増

※2:法人向けのスタディング販売の売上については、従来はその一部を法人向け教育事業に計上していたが、当事業に全ての売上を計上する方式に変更
主な変更理由は、当社では各事業を個人向け・法人向けという顧客軸で捉えており、その実態に合わせて売上集計をする形にしたため

コスト構造（2Q累計）

今後の成長をけん引する人材採用を強化

広告効率の改善により、広告宣伝費を抑えつつ売上増加を実現し、収益性の改善に寄与



2Q（4-6月）業績

2Q（4-6月）の売上は、前年同期比11.9%増の11.8億円

営業損益は、今後の成長に向けた人材採用・広告投資を強化しつつ、前年同期と同水準の1.5億円を確保

事業別では、スタディング事業は前年同期比7.3%増（※）の9.9億円

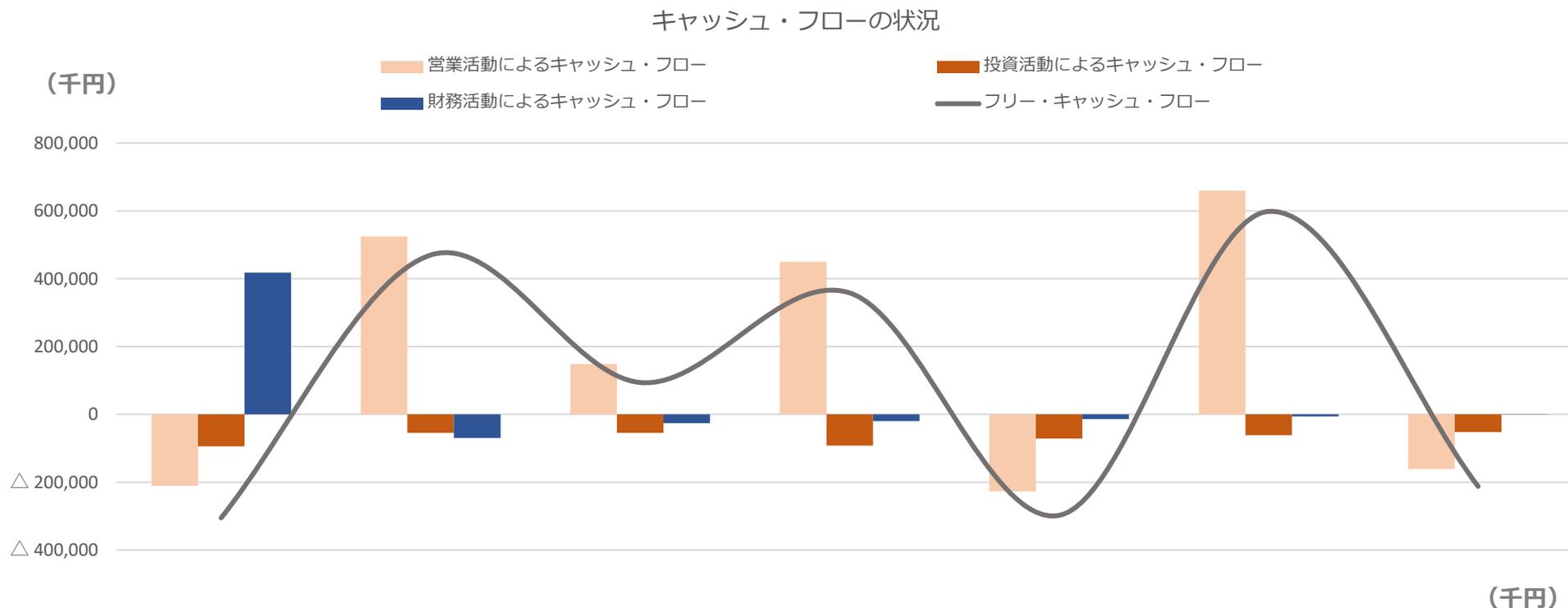
法人向け教育事業は前年同期比43.2%増（※）の1.8億円と好調

| （百万円） | 項目 | 2024年12月期2Q （4-6月実績） | 2025年12月期2Q （4-6月実績） | 前年同期比 |
|-------|------------|-------------------------|-------------------------|-------|
| | 売上高 | 1,063 | 1,189 | 11.9% |
| | スタディング事業 | 930 | 999 | 7.3% |
| | 法人向け教育事業 | 131 | 188 | 43.2% |
| | 売上原価 | 147 | 184 | 24.7% |
| | 売上総利益 | 915 | 1,005 | 9.9% |
| | 販売費及び一般管理費 | 764 | 855 | 11.9% |
| | 営業損益 | 150 | 150 | -0.4% |
| | 経常損益 | 151 | 149 | -1.2% |
| | 当期純損益 | 98 | 103 | 4.8% |

※:昨年度の実績と従来の方式で算出した今年度の実績を比較した場合、スタディング事業：前年同期比9.2%増、法人向け教育事業：前年同期比29.9%増

キャッシュ・フローの半期別推移

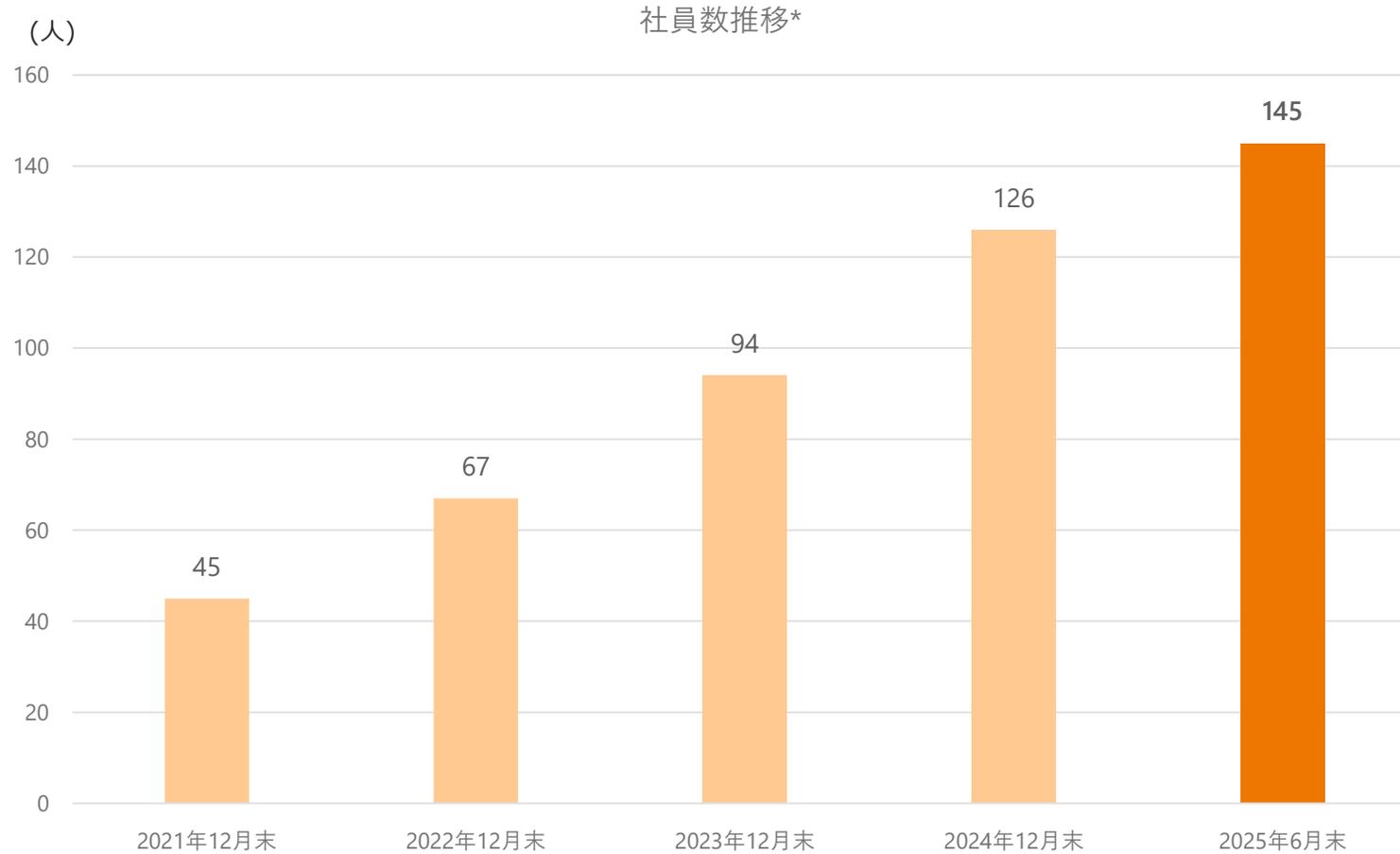
上期の営業CFは、1QにおけるテレビCM等の先行投資により構造的にマイナスとなるが、前年より改善
 今後の営業CF増加に向け、人員強化、システム開発などの成長投資を実行



| | 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 |
|------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 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 |
| 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 |
| 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 |
| 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 |
| 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 |

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19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



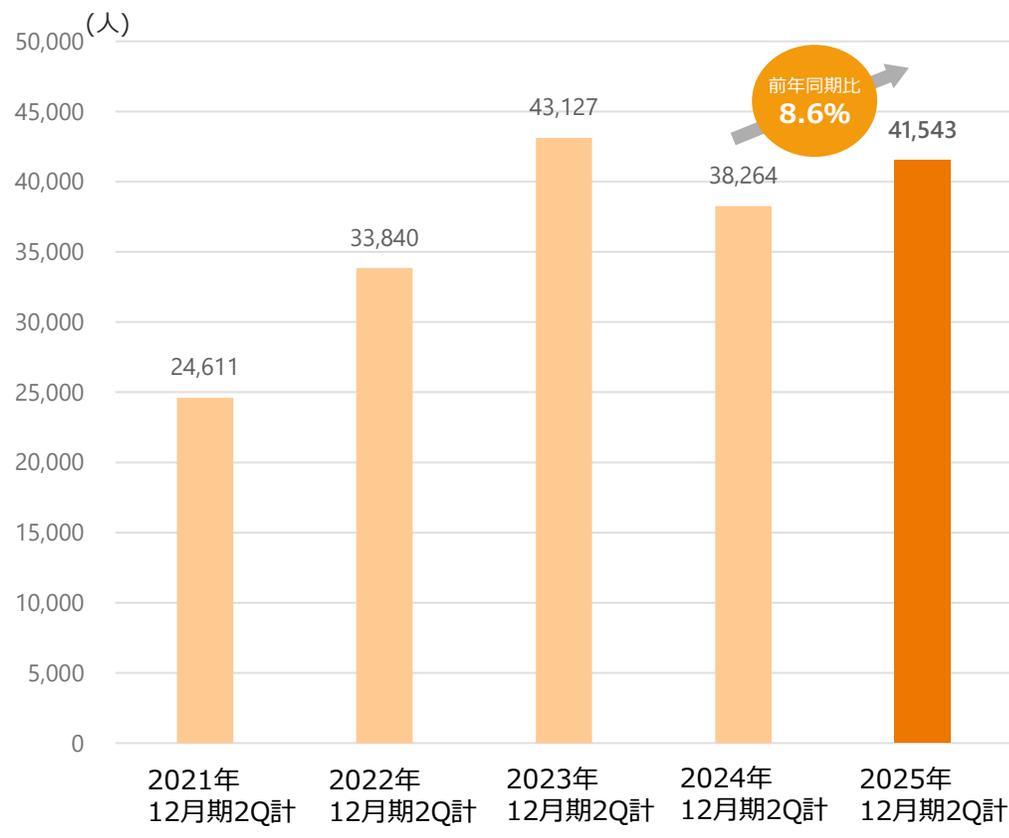
※社員数：直接雇用数の期末合計（正社員、契約社員、パート社員）

事業別KPI、トピックス

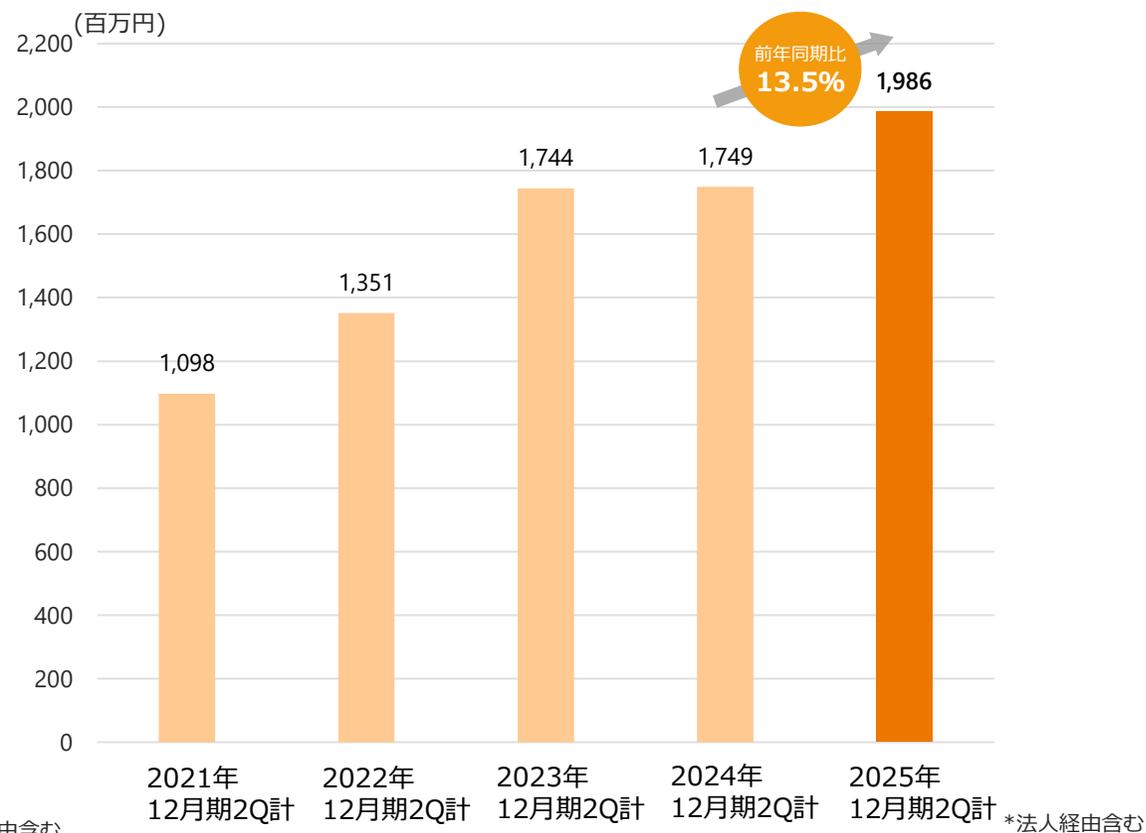
スタディング事業：KPI（2Q累計）

現金ベース売上高※2は、前年同期比13.5%増の19.8億円と、継続的な成長を実現
新規有料会員数※1は前年同期比8.6%増と、成長をけん引

新規有料会員数



現金ベース売上高



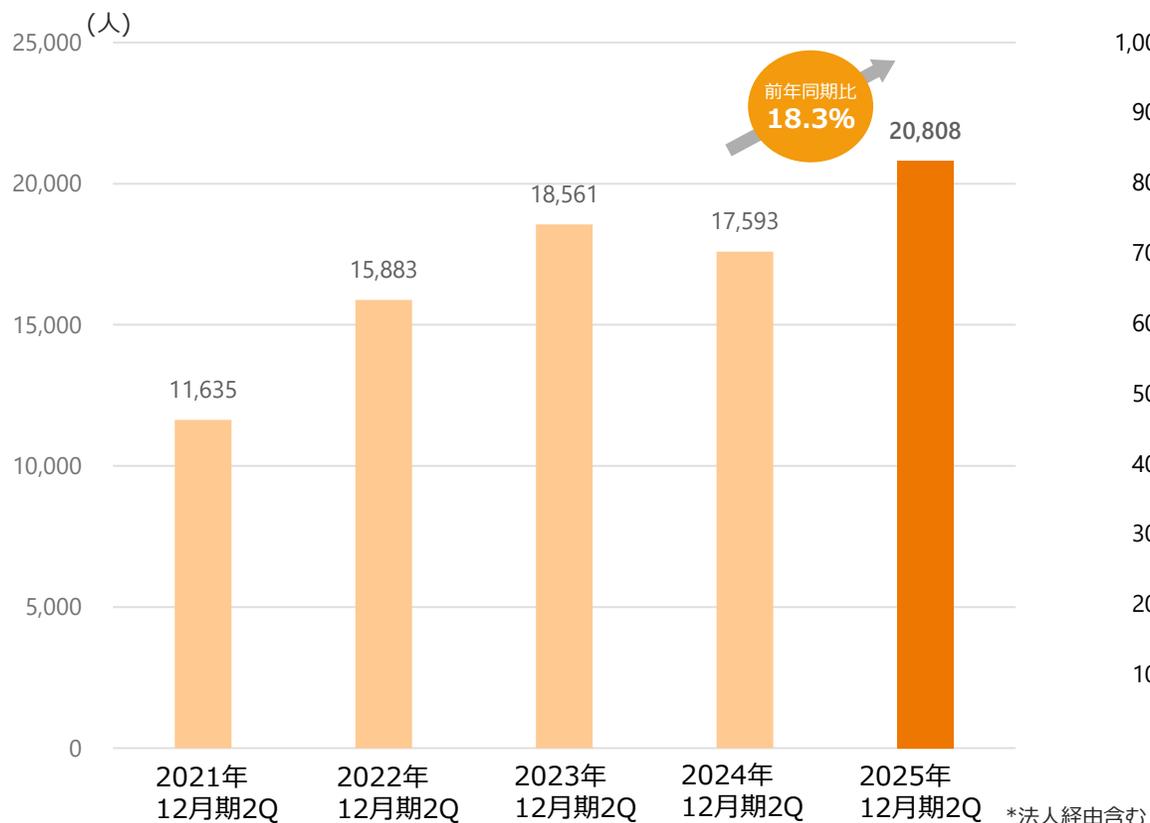
※1：新規有料会員数は、その期において新規に獲得した有料会員（ユニーク）の数

※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）

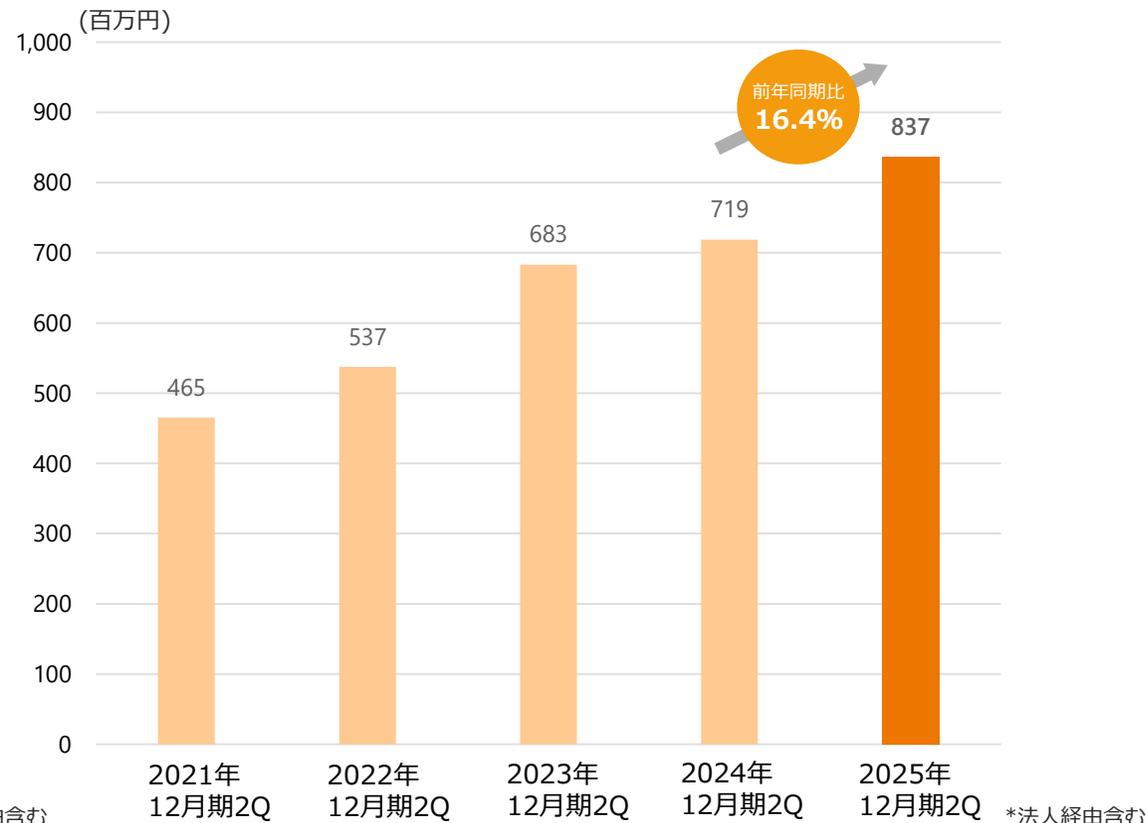
スタディング事業：KPI（2Q）

現金ベース売上高※2は、前年同期比16.4%増の8.3億円と、継続的な成長を実現
新規有料会員数※1は前年同期比18.3%増と、成長をけん引

新規有料会員数



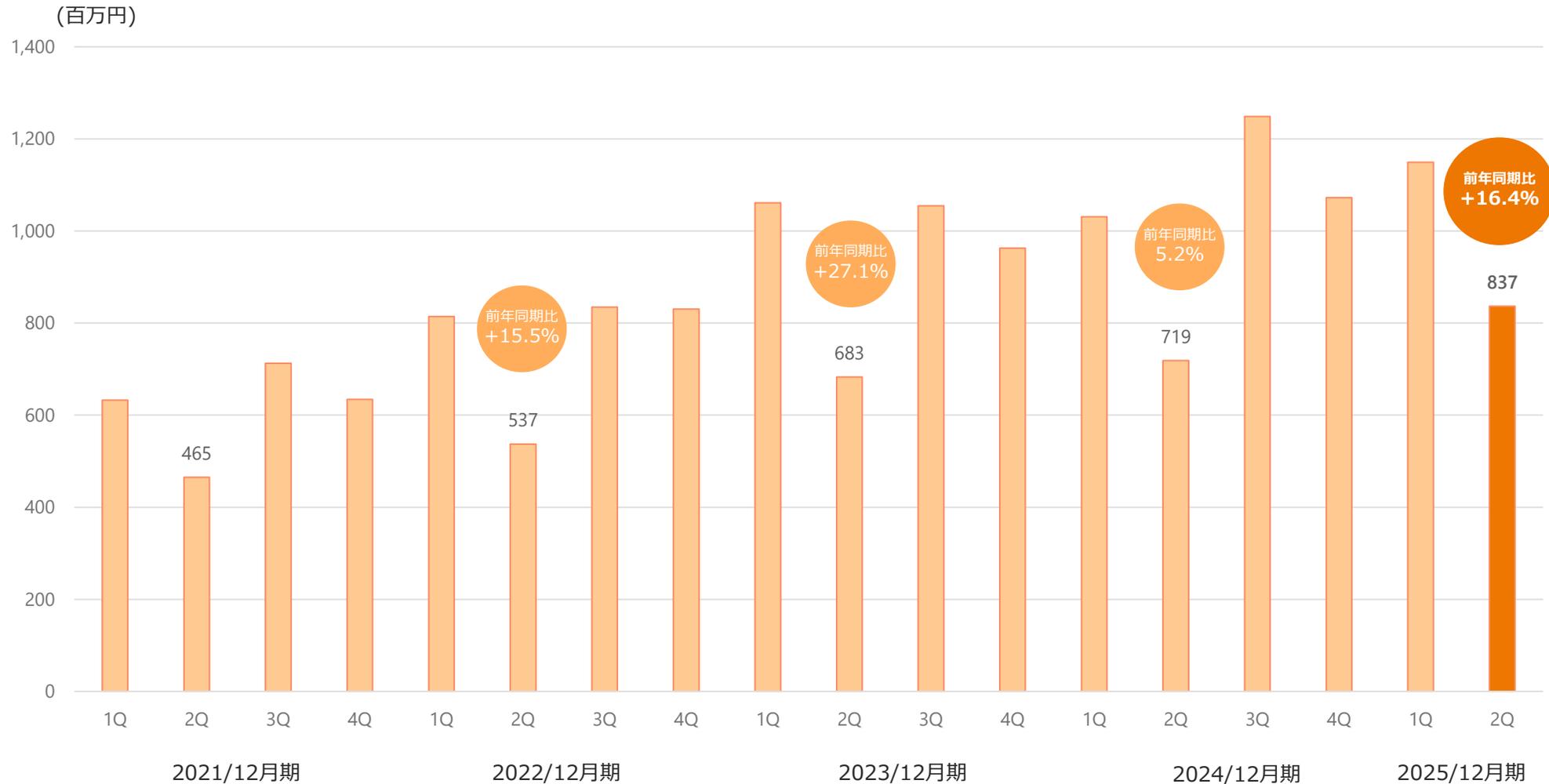
現金ベース売上高



※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16.4%増の8.3億円と、第2四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

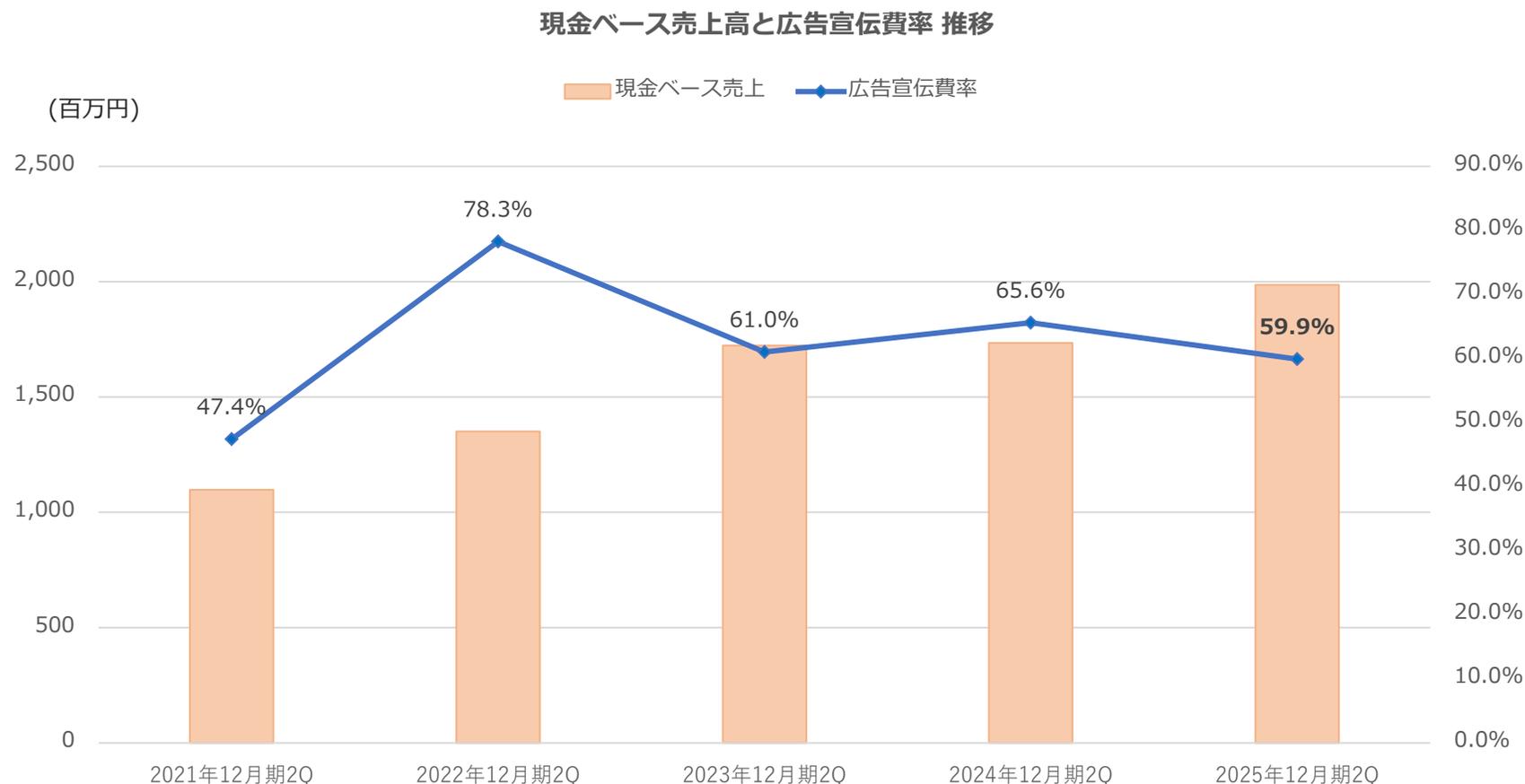
現金ベース売上は、購入されたコースの受講期限まで毎月均等に発生ベース売上として按分されるため、年度の後半になるにつれて当期に計上される発生ベース売上の割合が小さくなる

| | 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※（2Q累計の比較）

1Qではテレビ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5.7ポイント改善し、収益性の向上を実現

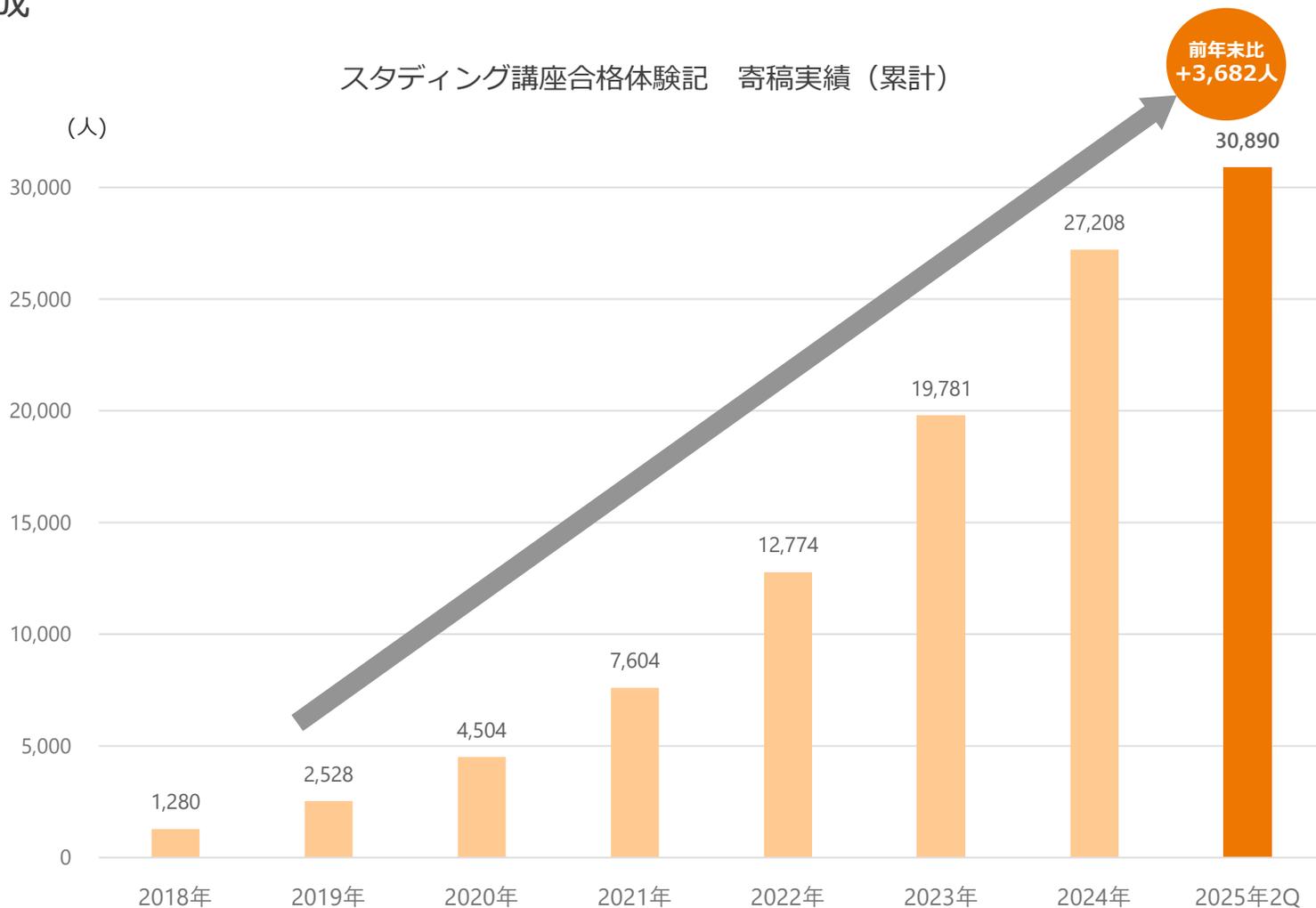


※： 広告宣伝費率 = スタディング事業にかかる広告宣伝費 ÷ 現金ベース売上

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3,682人増の3.0万人超に（2025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

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：講座ラインナップの拡充

司法試験・予備試験で「論文コアメソッド講座」、公務員講座で「国家総合職向けコース」を4月に開講
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
(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 追加)
- ▶ 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

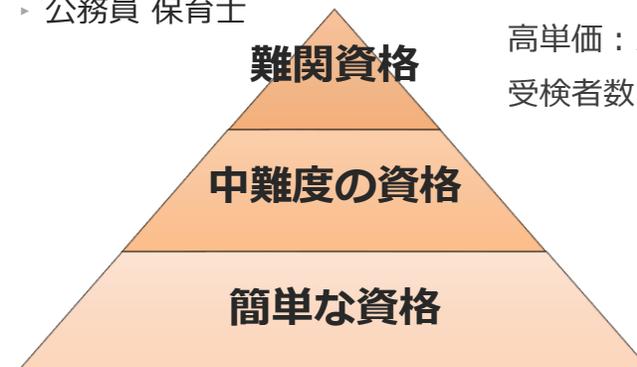
- ▶ 宅建士（宅地建物取引士）
- ▶ 建築士
- ▶ マンション管理士／
管理業務主任者
- ▶ 賃貸不動産経営管理士

🏥 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：AI添削付きの司法試験「論文コアメソッド講座」開講

司法試験・予備試験の論文試験対策を効率的に行える「論文コアメソッド講座」を4月に開講
短期合格したAIエンジニア講師による指導で、論文式答案の書き方と実践力を体系的に学習
生成AIによる「AI添削」により、答案の即時にフィードバックを実現し、学習効率を飛躍的に向上

動画講義&テキスト

民法-総則-制限行為能力者
講義 27分 6動画

01. 当事者の要望

A(16歳)

120条 (取消権)
1項 行為能力の制限によって取り消すことができる行為は、制限行為能力者（他の制限行為能力者の法定代理人としてした行為にあつては、当該他の制限行為能力者を含む。）又はその代理人、承継人若しくは同意をすることができる者に限り、取り消すことができる。

取消権の発生や行使の要件は、すべて覚えておかないといけないのでは
よか。

条文自体は論文式試験の本番中も参照することができるため、細かい文
言をすべて覚えておく必要はありません。
もっとも、「未成年者が制限行為能力者であること」や、「取消権者を
定めた条文があること」といったレベルは押さえておけると、条文を素
早く探しつつ、指摘漏れを防ぐことができます。

演習問題

問題 (練習) 120% +

論文コアメソッド講座 [2026年試験対応]
民法-総則-制限行為能力者 (書き方カード)

0% (1問目/1問中)

メモを追加

問題 1 民法-総則-制限行為能力者 (書き方カード)

分割表示

下記【「詐欺」(21条)の意義】の空欄に入る文言を想起してみよう。
机の前に座っている場合は、当てはまる文言を書いてみよう。

「詐欺」(21条)の意義
制限行為能力者であることを(1)【 】していただければ「詐術」があったとはいえないが、
(2)【 】と相まって相手方を(3)【 】させ、又は(4)【 】を強めたと認められる
ときには「詐術」に当たる

解答を表示

できた まだまだ

要復習に追加する

スキップして解説を見る >

一時中断
次回、同じ場所から再開します

終了確認へ
試験を終了し採点します

答案作成 & AI添削

あなた

AIによるAB間の売買契約の取消しの主張は、行為能力の制限による取消権(5条2項)を根拠とするものであ
る。

52文字

AIマスター先生

【添削結果】
あなたの答案は、冒頭部分で「行為能力の制限による取消権(5条2項)」を根拠としている点をしっかり押
さえていますね!この部分は解答例と一致しており、非常に良いスタートです。

ただし、現時点では答案が冒頭部分のみであり、論証が十分に展開されていません。解答例では、Aが未成
年者であること(4条参照)、法定代理人の同意がないこと(5条1項)、そして取消権者に該当すること(1
20条1項)など、具体的な要件を順を追って論じています。これらの要素を答案に加えることで、より説得
力のある論証になります。

たとえば、以下のように書き進めると良いでしょう:

Aが16歳で未成年者であることを明示する。
法定代理人である両親の同意がないことを指摘する。
Aが取消権者に該当することを示す。

【修正例】
「Aは、16歳であり未成年者である(4条参照)。また、Aは、法定代理人である両親(818条1項、824条
本文)の同意を得ずに、Bからパソコンを購入(555条)している。よって、Aの行為は5条1項に反する。ま
た、Aは法律行為を行った制限行為能力者本人であるから、取消権者に当たる(120条1項)。以上から、A
はAB間の売買契約を取り消すことができる。」

スタディング事業：公務員講座「国家総合職向けコース」開講

公務員試験で最難関とされる国家総合職向けコースを4月に開講

多数の内定者を輩出してきたカリスマ講師による直接指導を、無制限に受けられるフルサポート設計
論文・面接対策を含めた充実パックを、他社よりも圧倒的の低価格（受講料16万円～）で提供

The screenshot shows a video player on a laptop. The video title is '国家総合職(教養区分)学習戦略' (National Comprehensive Exam (Teaching Area) Learning Strategy). The current slide is titled '教養区分試験とは?' (What is the Teaching Area Exam?). It details the '総合論文試験' (General Essay Exam) which is 4 hours long and worth 8/28 points. It is divided into two parts: Part I (Policy foundation) and Part II (Specific policy issues). A smaller inset shows a smartphone displaying the same content, highlighting the '企画提案試験' (Planning and Proposal Exam) which is 2 hours long and worth 5/28 points. A red button at the bottom right of the laptop screen says 'レッスンを終了して次へ進む' (End lesson and go to next).

A comparison graphic. On the left, a dark blue box contains the text '40万～' (400,000 yen+) and '大手資格学校' (Major qualification school). On the right, an orange box contains the text '低価格で始めやすい!' (Easy to start at a low price!) and 'STUDYing'. A speech bubble with a yen symbol and a downward arrow points to the 'STUDYing' box.



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



スタディング事業：AI字幕機能の導入

2025年4月より、「AI字幕機能」をスタディング講座に導入。（宅建士講座より、順次展開予定）
AIを活用し、音声認識+校正を行うことで、高精度かつ分かりやすい字幕を実現。
通勤・通学・子育て中など音声が出せない環境下でも効率学習。

The screenshot shows a video player interface for a lecture titled "権利関係17 債権の消滅" (Rights Relationship 17: Extinction of Claims). The video content features a presenter pointing to a diagram illustrating the concept of settlement (弁済). The diagram shows two parties, a creditor (債権者) and a debtor (債務者), with arrows indicating the flow of claims and the fulfillment of obligations. A red arrow points down to the word "弁済" (Settlement). Below the diagram, a subtitle reads: "これがまさに弁済でございます、この弁済をすることによって、この債権債務関係がなくなる、消滅するんだということです。" (This is exactly settlement, by doing this settlement, the creditor-debtor relationship disappears, it's extinguished, that's what it means.)

On the right side of the player, there is a "字幕リスト" (Subtitle List) panel. It contains a list of subtitles with timestamps and text:

- 0:59 これがまさに弁済でございます、この弁済をすることによって、この債権債務関係がなくなる、消滅するんだということです。
- 1:07 まずは、この弁済の基本的な知識としまして、この弁済をする場所はどこなのかというところですね。
- 1:14 別段の意思表示がないときは、特定物の引渡しは債権発生時にそのものが存在した場所です。
- 1:20 特定物というのは世の中に一つしかありません。宅地や建物ですね。

スクロールして字幕を確認できる。
クリックすると動画がジャンプ。

音声なしでも
効率学習

字幕ジャンプによる
ピンポイント復習

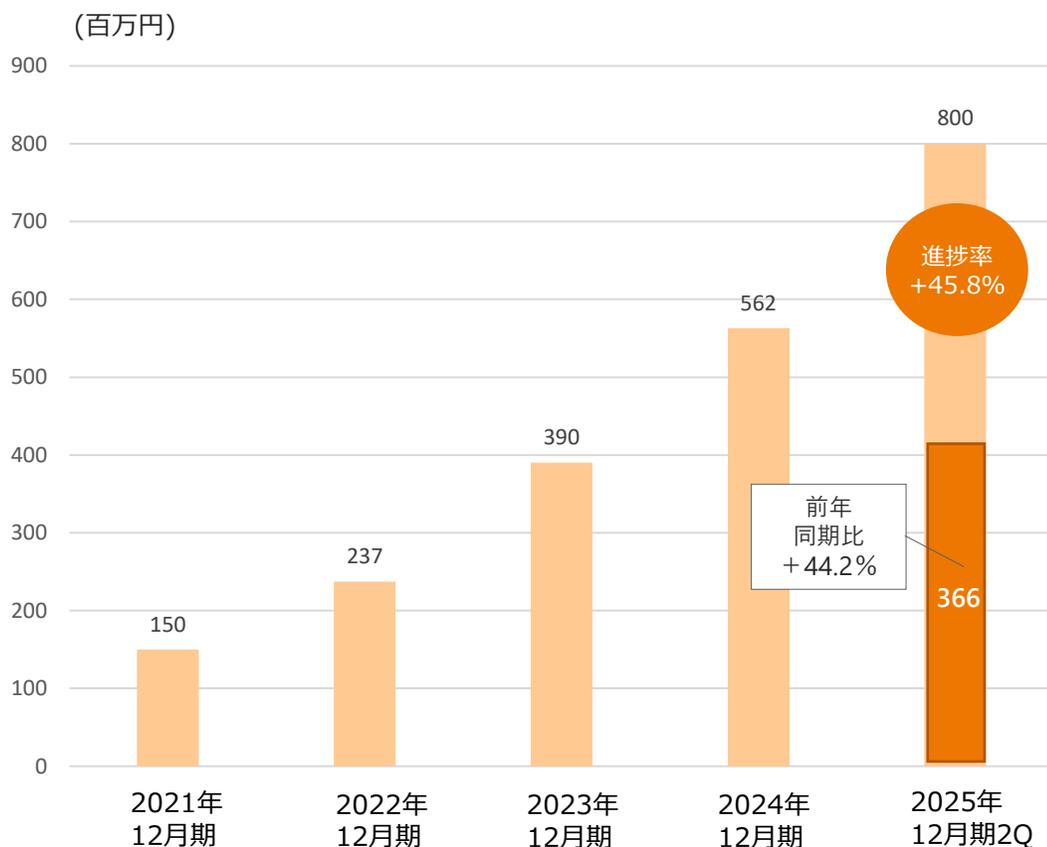
AI検索やAI学習ナビ
にも字幕を活用

法人向け教育事業：KPI（2Q累計）

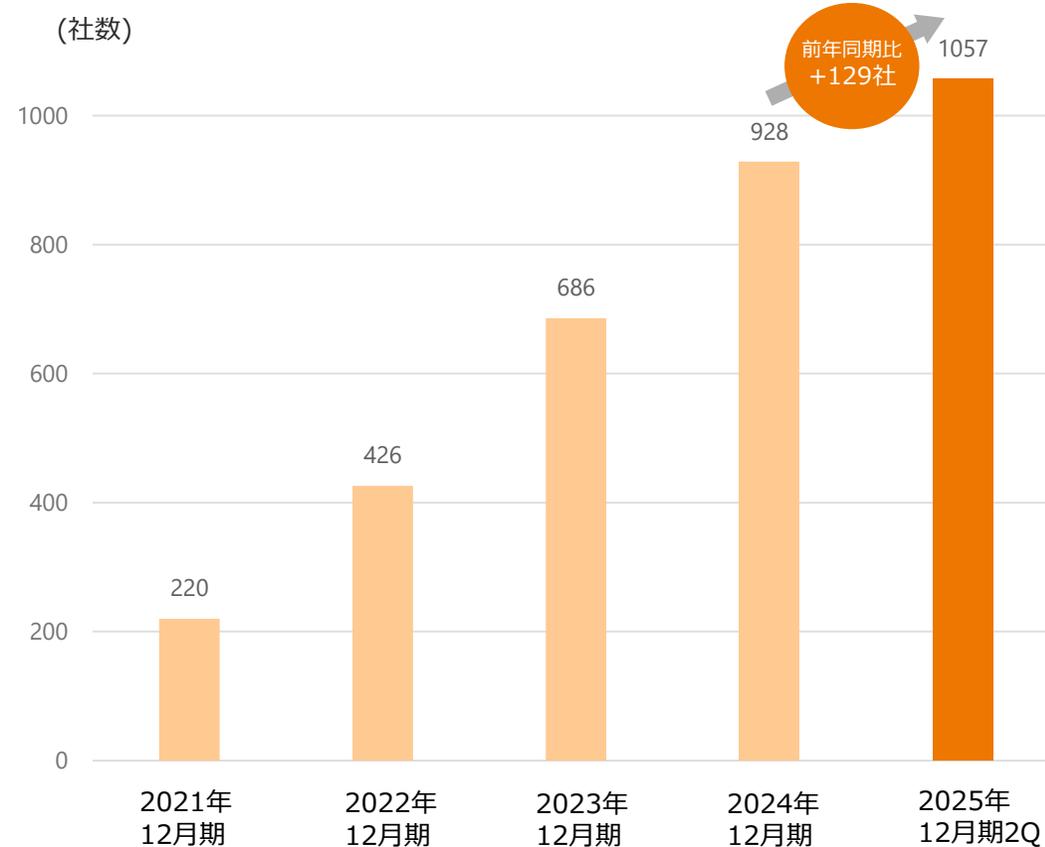
法人向け教育事業の売上は、前年同期比44.2%増の3.6億円と高成長を継続

AirCourse契約企業数は、前年末から129社増の1,057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

法人向け教育事業売上



AirCourse契約企業数

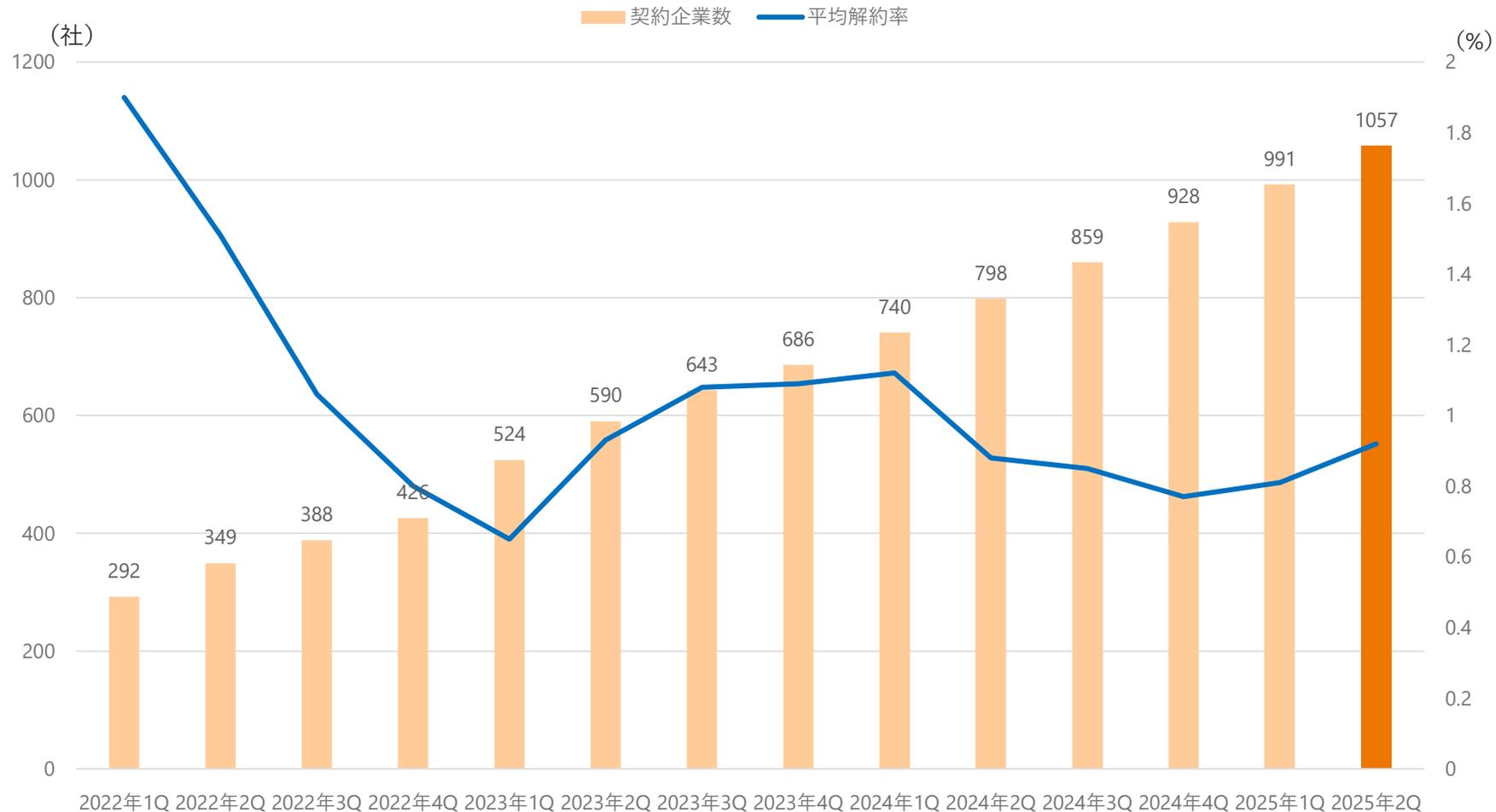


※:上記の通期売上見直し、進捗率、前年同期比については、法人向けのスタディング販売の売上について法人向け教育事業に全て計上する方式に変更した後の数値

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129社増の1,057社に拡大

2025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

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）

| | | | | | | |
|---|---|---|---|--|--|--|
|  <p>介護・福祉・レンタル部 1000名~3000名</p> <p>株式会社日本ケアサプライ</p> <p>"辞めない組織"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</p> <p>階層別研修 全社共通研修 職種/部門研修</p> |  <p>医療 1000名~3000名</p> <p>医療法人徳洲会 福岡徳洲会病院</p> <p>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</p> <p>階層別研修</p> |  <p>製造 500~1000名</p> <p>豊田合成九州株式会社</p> <p>トヨタグループで活用！企業内大学「TGKU」を開設、学び合いの文化醸成に活用</p> <p>階層別研修 全社共通研修 職種/部門研修</p> |  <p>通信 300~500名</p> <p>ラクスル株式会社</p> <p>コンプライアンス教育の効率化と定着化を実現</p> <p>全社共通研修</p> |  <p>物流 5000名以上</p> <p>マグチグループ株式会社</p> <p>eラーニングを活用したリスキリングで自社の未来を創る！推進・浸透のコツとは？</p> <p>リスキリング研修</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>医療・介護・福祉 3,000~5,000名</p> <p>株式会社ニチイケアハリス</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>小売 3,000~5,000名</p> <p>株式会社フレスタ</p> <p>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</p> <p>階層別研修 職種/部門研修</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。オンライン検定試験制度で、受注単価15.2%アップ</p> <p>階層別研修 職種/部門研修</p> |  <p>通信 1,000~3,000名</p> <p>株式会社くるなび</p> <p>育成情報をeラーニングで一元的管理し、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temp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。自発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> |

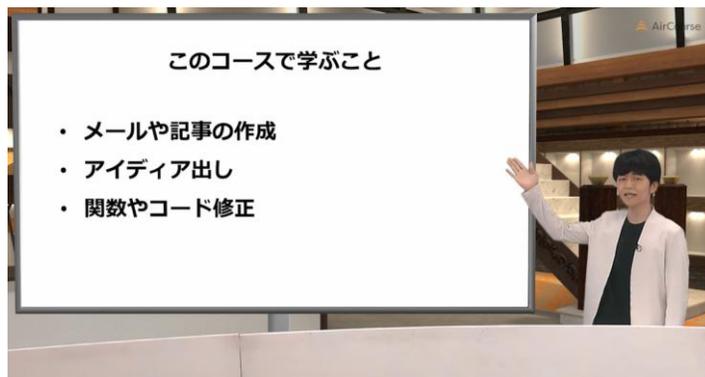
「STUDYing」法人導入企業様の一例（順不同）

| | | | |
|--|--|---|--|
|  <p>通信 5,000名~</p> <p>リコーージャパン株式会社</p> <p>推奨資格の取得支援として各社員に。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

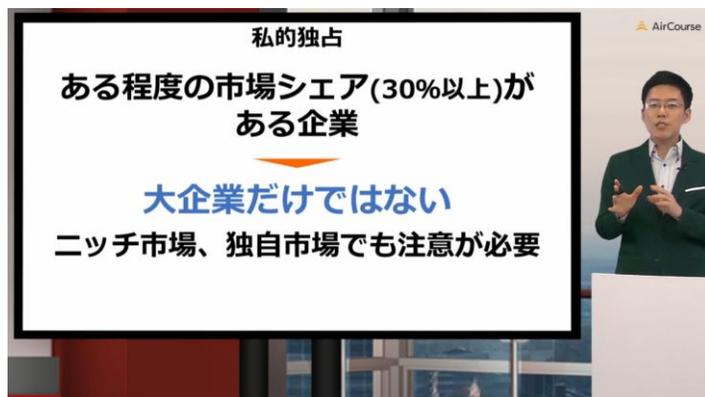
受け放題の標準コースは、前年同期比+233コース増の1,179コースに拡充

生成AI、DX、ビジネス法律・労務など、様々な企業ニーズに対応した講座ラインナップを強化



「生成AIプロンプト講座」

- 生成AIの基本
- 上手に伝えるプロンプト術
- 欲しい答えを引き出すプロンプト術
- 日常業務での基本活用
- 画像生成の基本活用
- 営業・マーケティングでの活用
- 企画・開発での活用
- 人事・総務での活用
- カスタマーサポートでの活用
- データ分析での活用画像生成AIとは



「知らないでは済まない！独占禁止法」

- 独占禁止法とは
- 独占禁止法違反時の措置

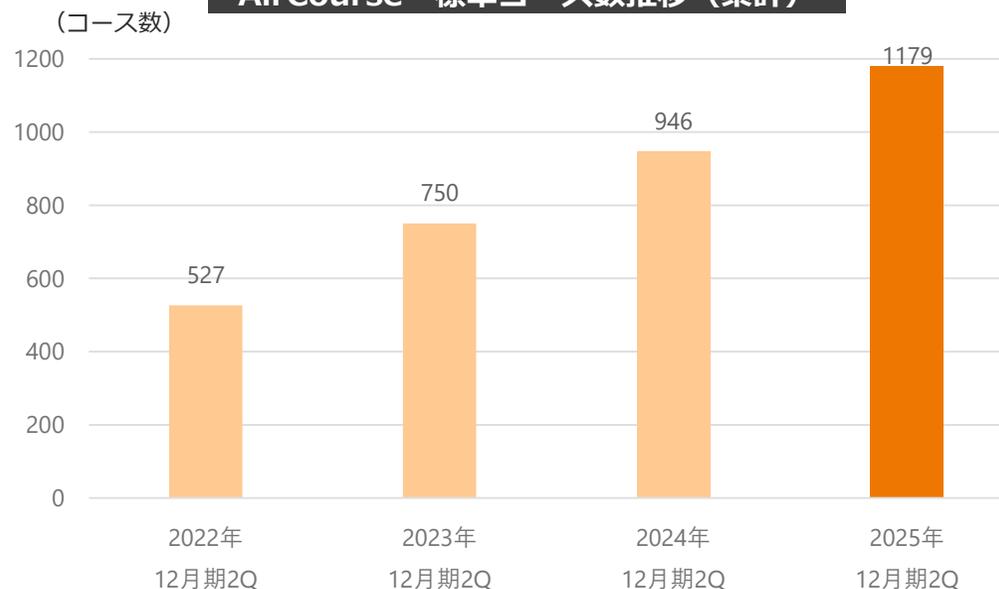
①労働者派遣とは



「新任管理職のための労働者派遣法」

- 労働者派遣法とは
- 押さえておきたいポイント

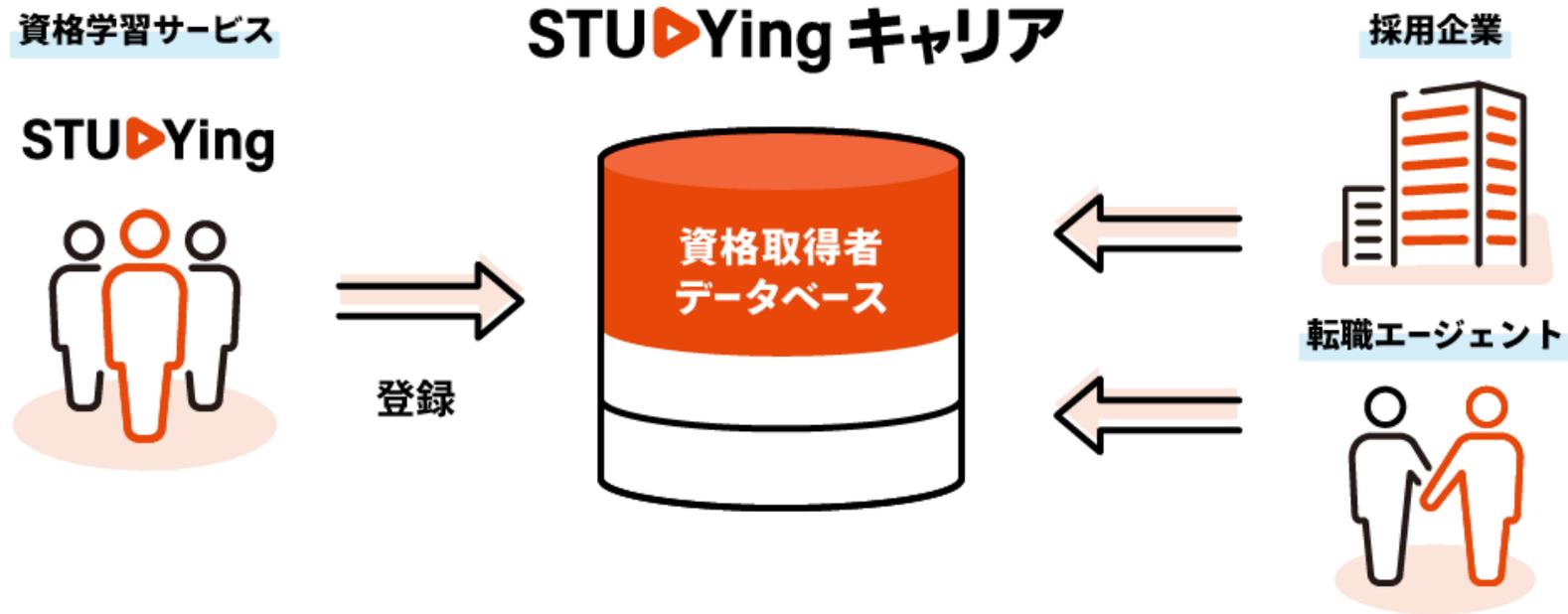
AirCourse 標準コース数推移 (累計)



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
- ・40万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

2025年12月期 業績予想

注) 2025年2月13日に開示した業績予想から以下に関して変更しています。

2Qから法人向けのスタディング販売の売上について、法人向け教育事業に全て計上する方式に変更し、その方式に沿って事業別の通期業績予想も変更
主な変更理由は、当社では各事業を個人向け・法人向けという顧客軸で捉えており、その実態に合わせて売上集計をする形にしたため

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 | 4,390 | 12.5% |
| | 法人向け教育事業 | 562 | 800 | 42.2% |
| | 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% |

※1: 昨年度の実績と従来の方式で算出した今年度の実績を比較した場合、スタディング事業：前年同期比14.1%増、法人向け教育事業：前年同期比30.7%増

※2: 2Qから法人向けのスタディング販売の売上について、法人向け教育事業に全て計上する方式に変更し、その方式に沿って事業別の通期業績予想も変更
主な変更理由は、当社では各事業を個人向け・法人向けという顧客軸で捉えており、その実態に合わせて売上集計をする形にしたため

2025年12月期 事業別売上予想 (※2)

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42.2%増 (※1) 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 | 4,390 | 12.5% |
| | 法人向け教育事業 | 562 | 800 | 42.2% |

※1: 昨年度の実績と従来の方式で算出した今年度の実績を比較した場合、スタディング事業：前年同期比14.1%増、法人向け教育事業：前年同期比30.7%増

※2: 2Qから法人向けのスタディング販売の売上について、法人向け教育事業に全て計上する方式に変更し、その方式に沿って事業別の通期業績予想も変更
主な変更理由は、当社では各事業を個人向け・法人向けという顧客軸で捉えており、その実態に合わせて売上集計をする形にしたため

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

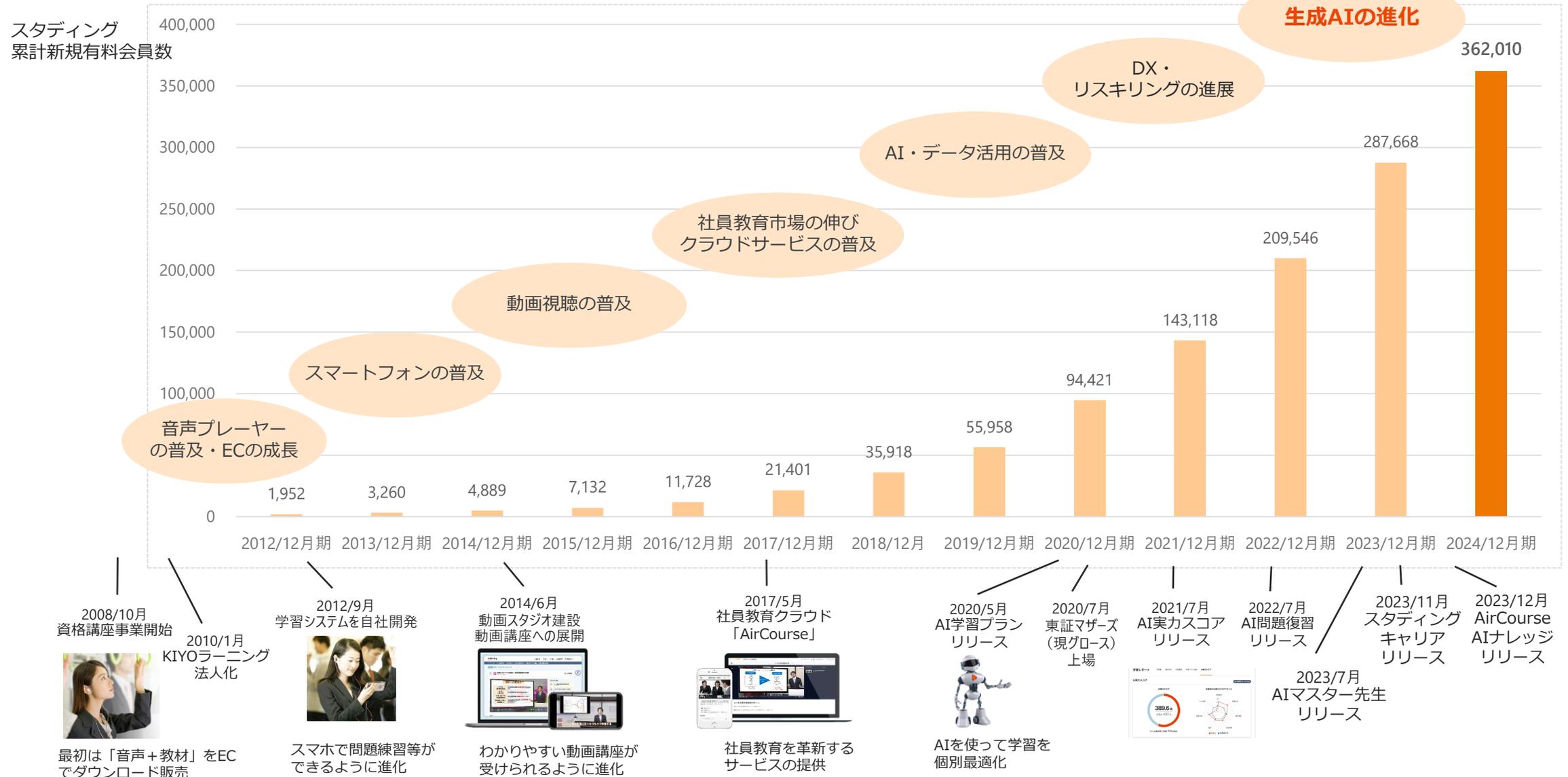
ナレッジ共有できる生成AIサービス



2023年12月
サービス開始

「学びの革新」と成長の軌跡

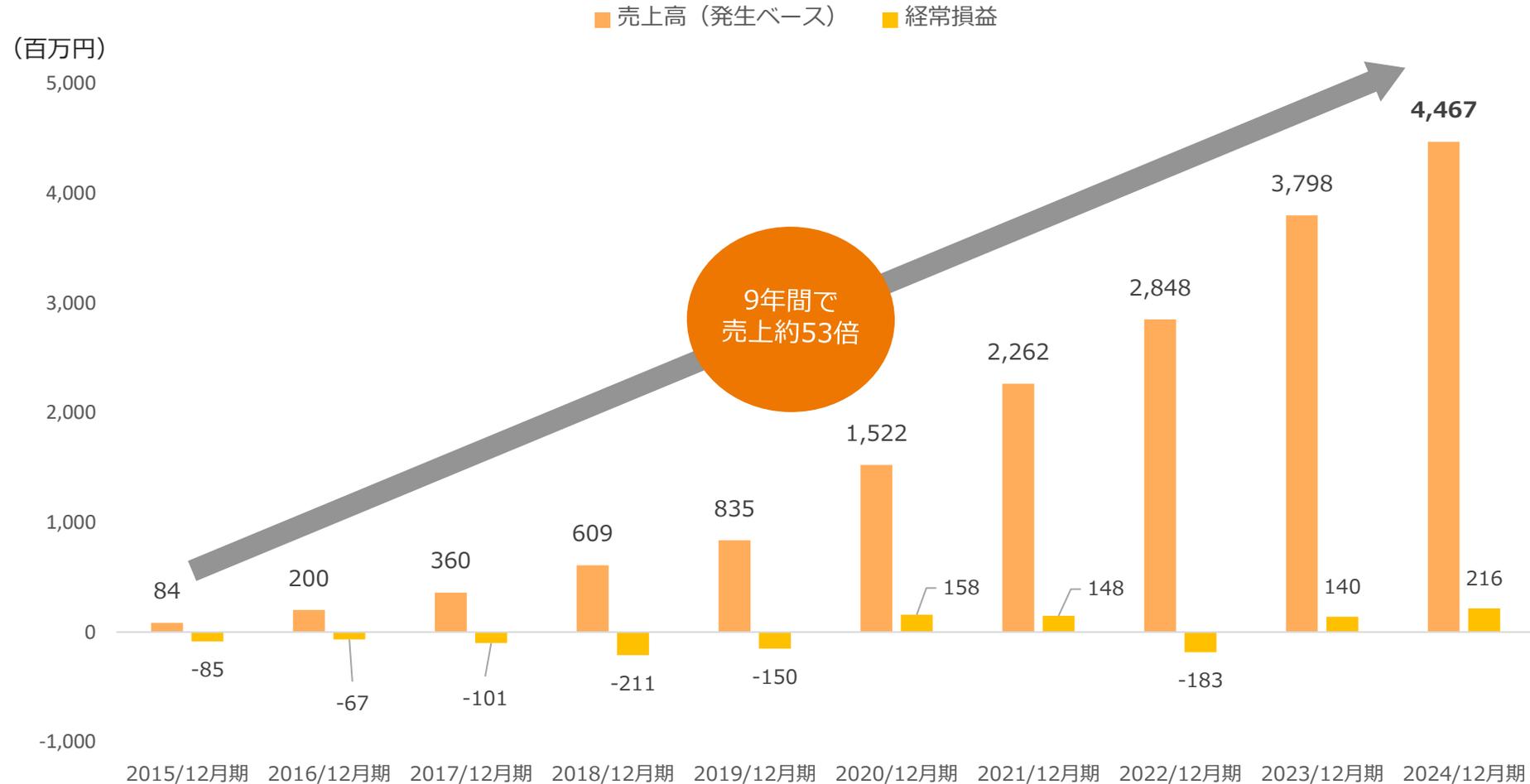
2008年の事業開始以降、世の中の環境変化・テクノロジーの進化をタイムリーに取り込み、「学びの革新」をしながら高い成長を実現



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

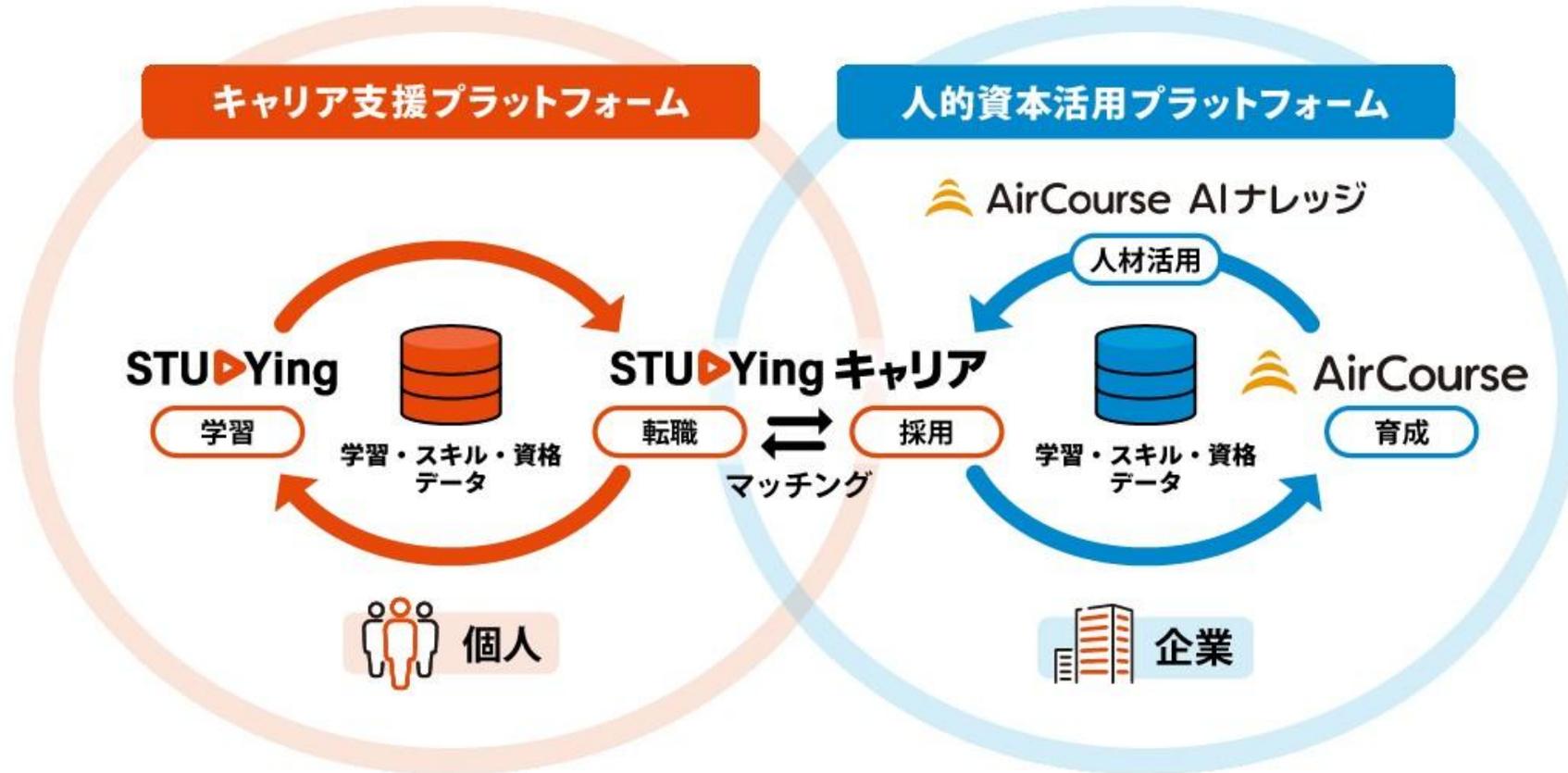
**学びを革新し
誰もが持っている無限の力を引き出す**

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

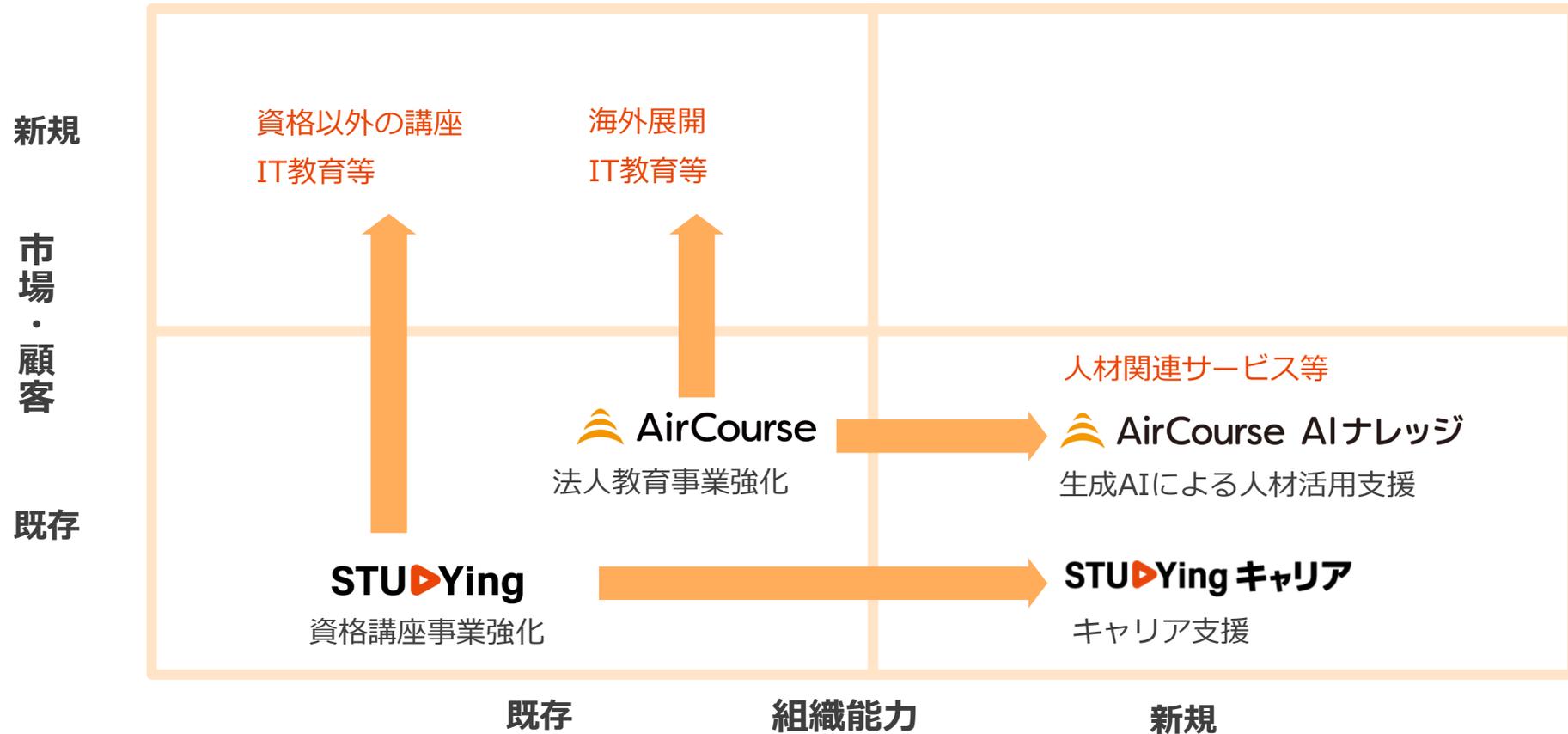
- ・人材育成
- ・採用
- ・生成AIによる人材活用

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



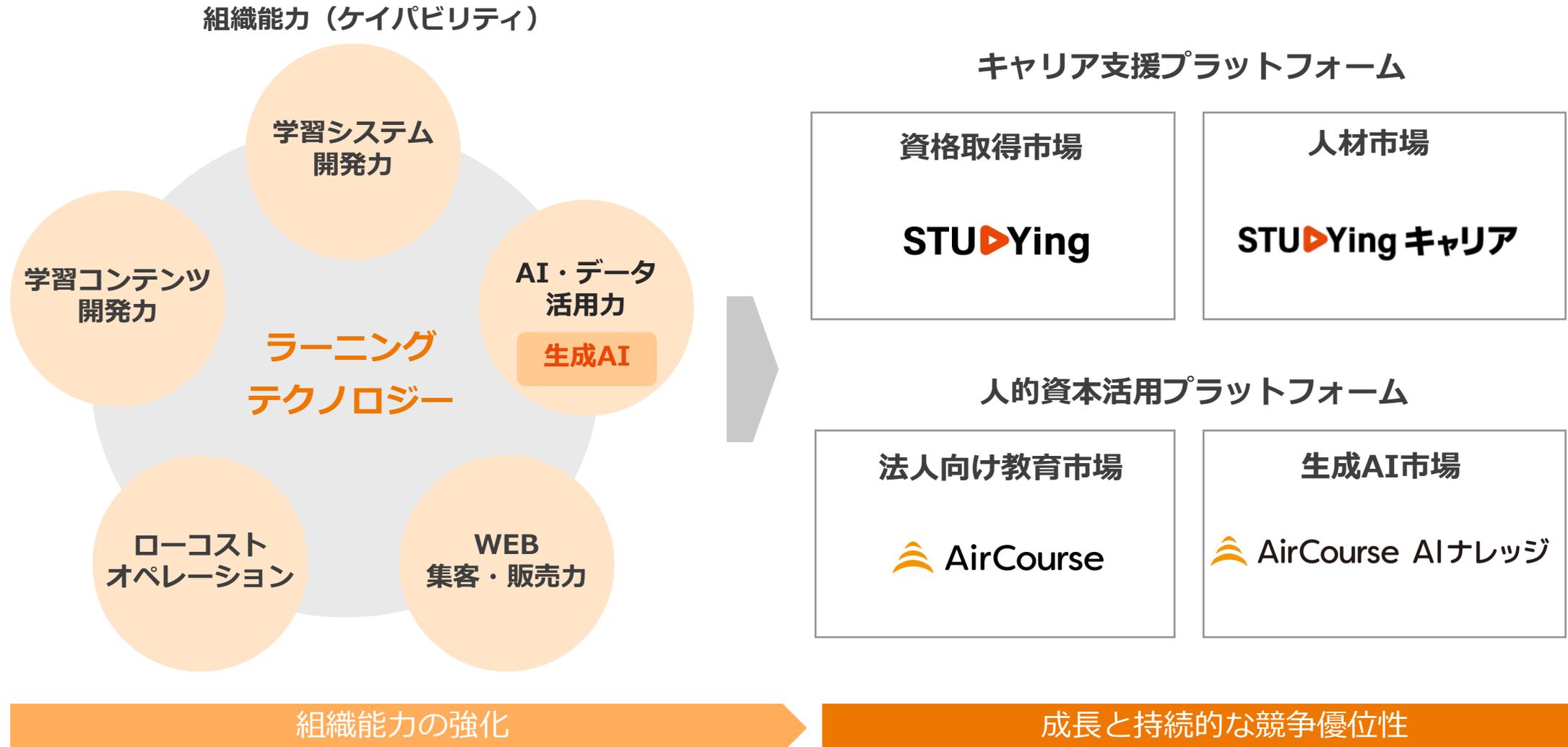
※1：矢野経済研究所「2024年版 教育産業白書」より 数字は2024年度の予測値

※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

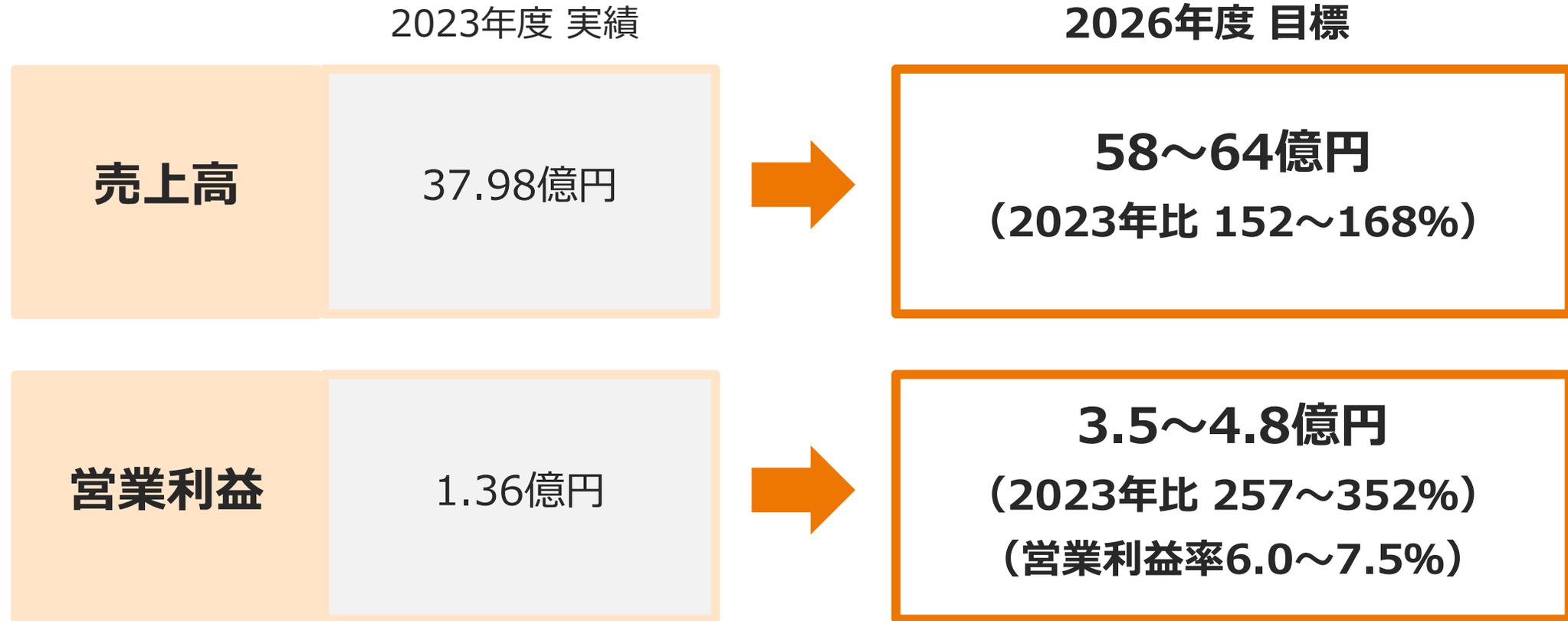


中期計画2026の目標と基本戦略

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

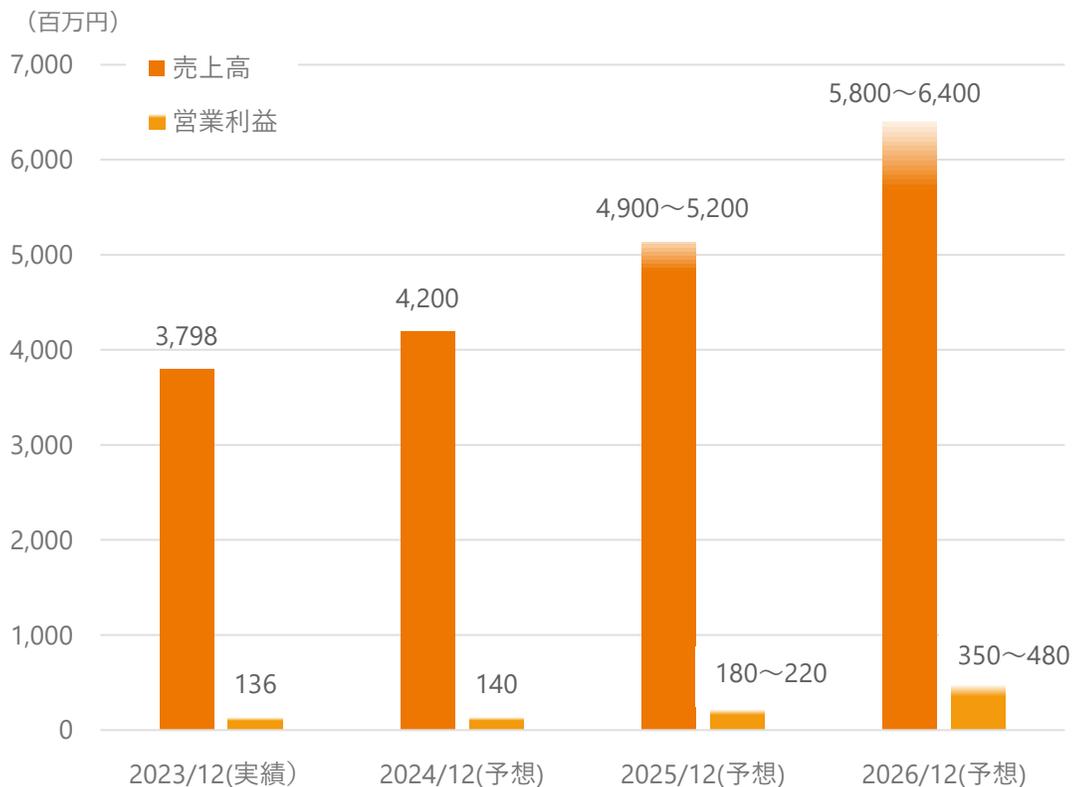
収益性を高め、2026年度の営業利益は、2023年度比257～352%の3.5～4.8億円を目指す



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

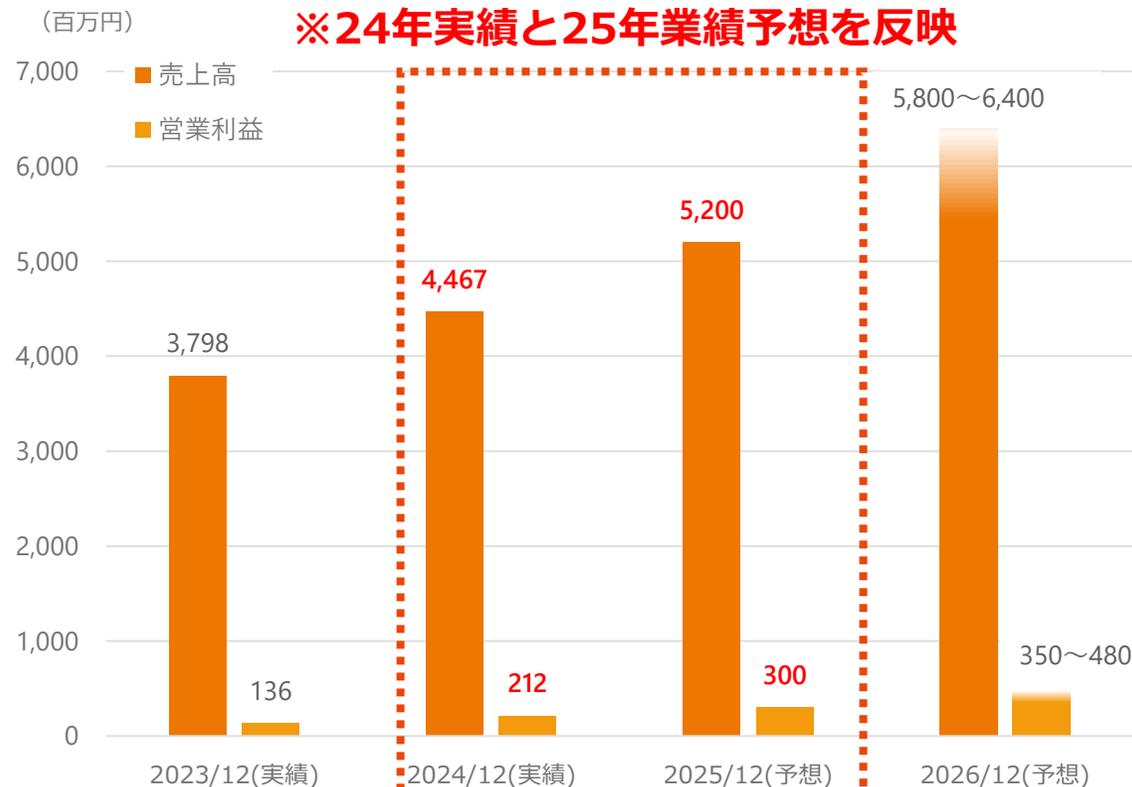
【2024年2月公表数値】



| (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

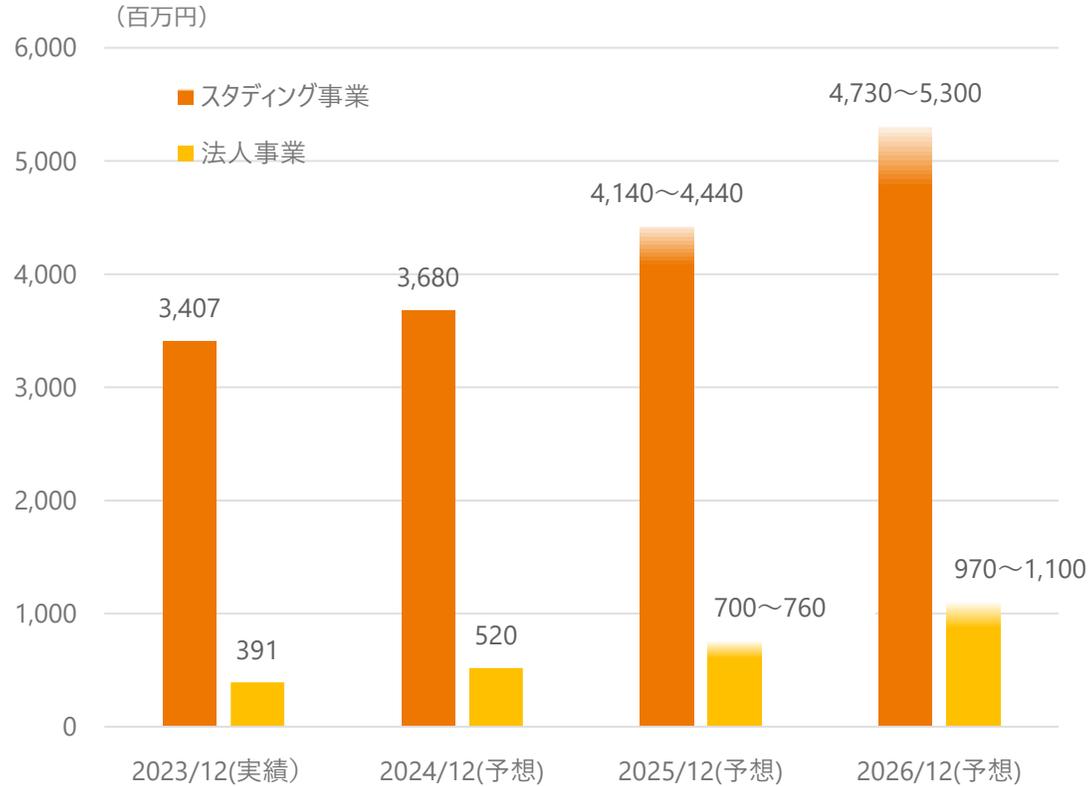


| (百万円) | 2023/12(実績) | 2024/12(実績) | 2025/12(予想) | 2026/12(予想) |
|--------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 売上高 | 3,798 | 4,467 | 5,200 | 5,800~6,400 |
| 営業利益 | 136 | 212 | 300 | 350~480 |
| 社員数(人) | 94 | 126 | 140~160 | 160~190 |

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

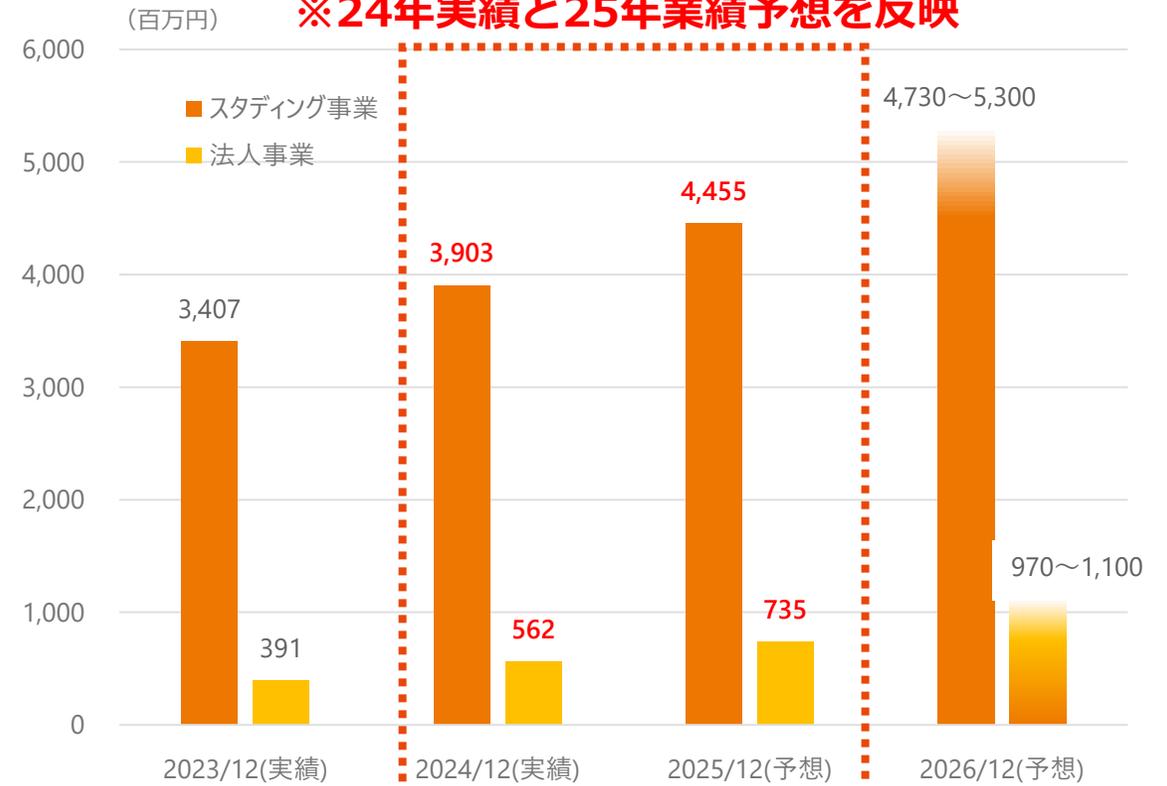
【2024年2月公表数値】



| (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

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

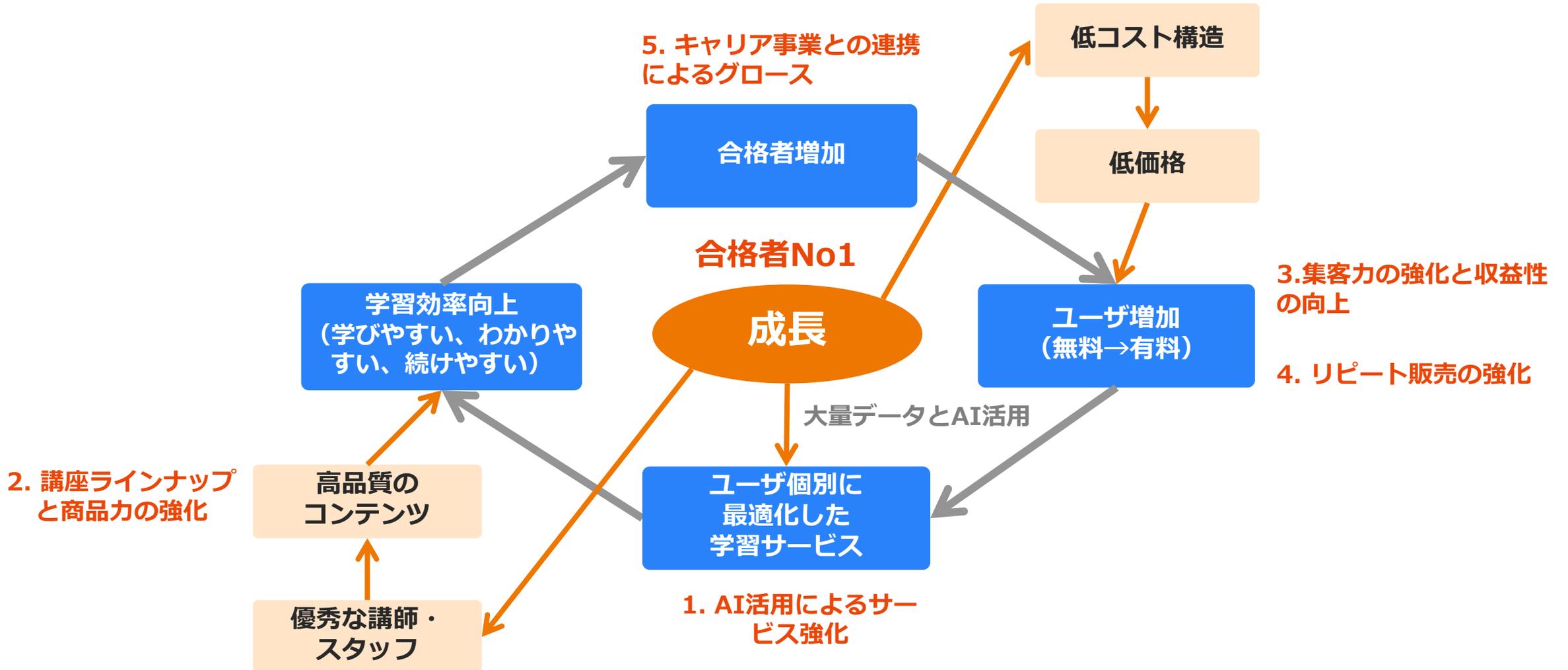
4. リピート販売の強化

- 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

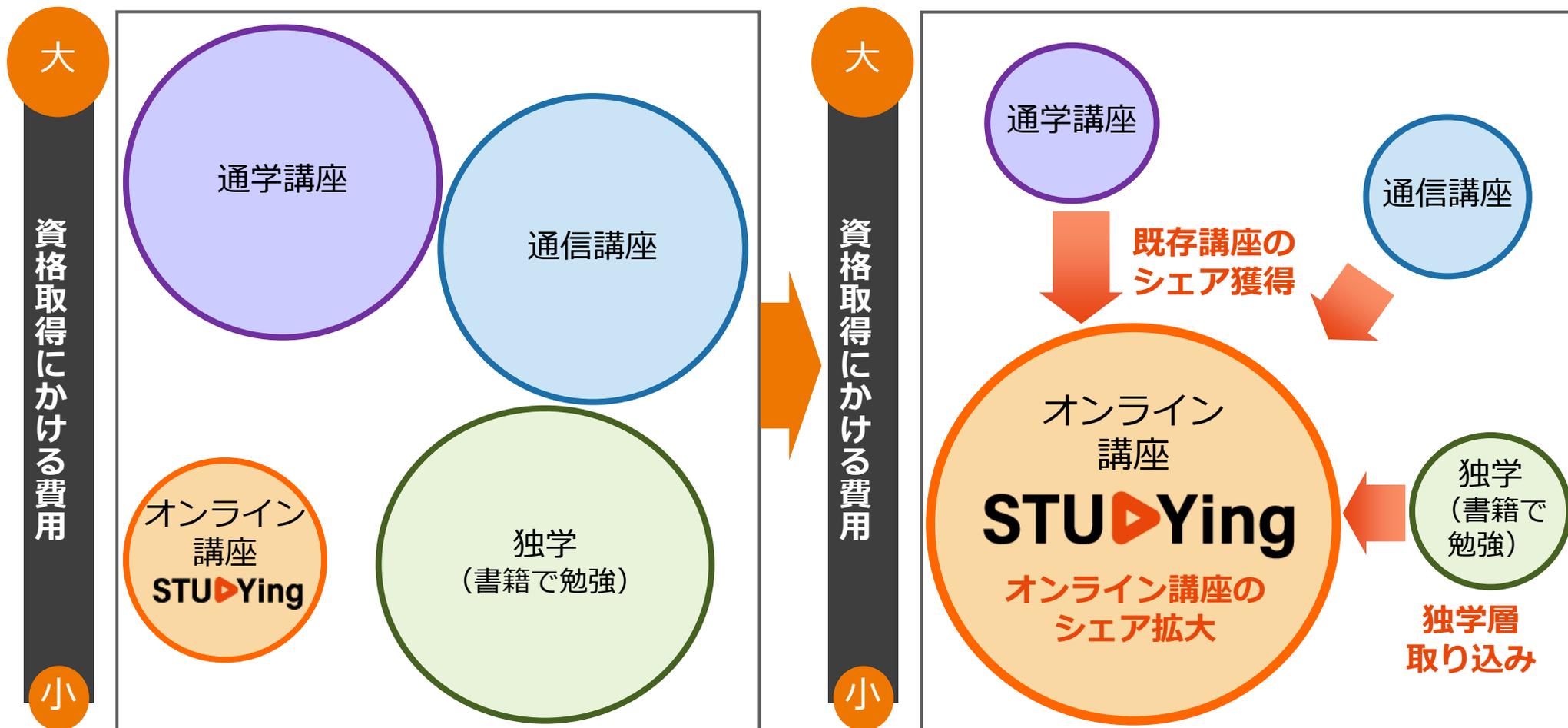
以下の好循環を回すことで合格者を増やし、合格者シェアでNo1を実現する
5つの重点施策により、好循環をより加速させる



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

これまで

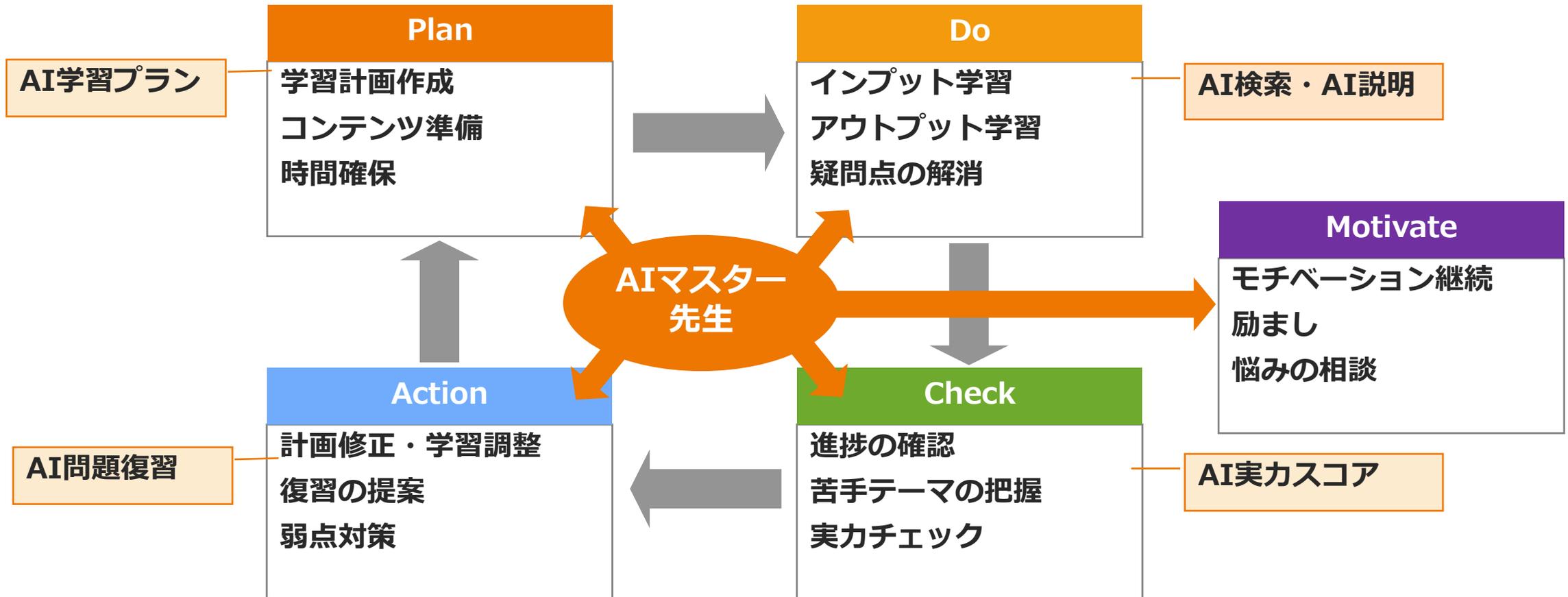
今後



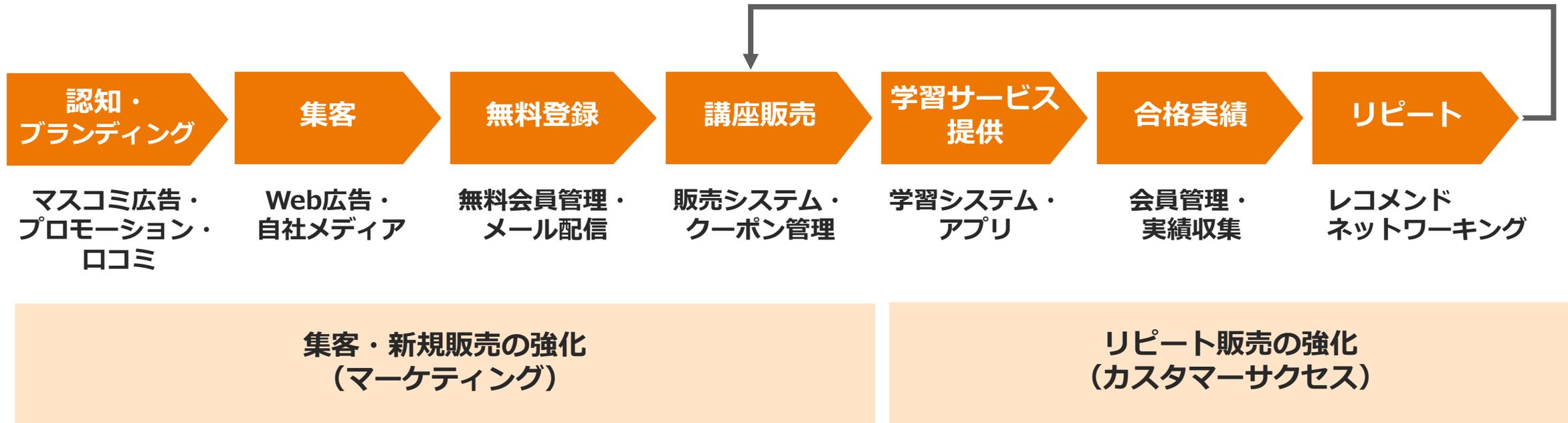
※ 図の面積は受講者数のイメージを表します

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

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）

基本方針

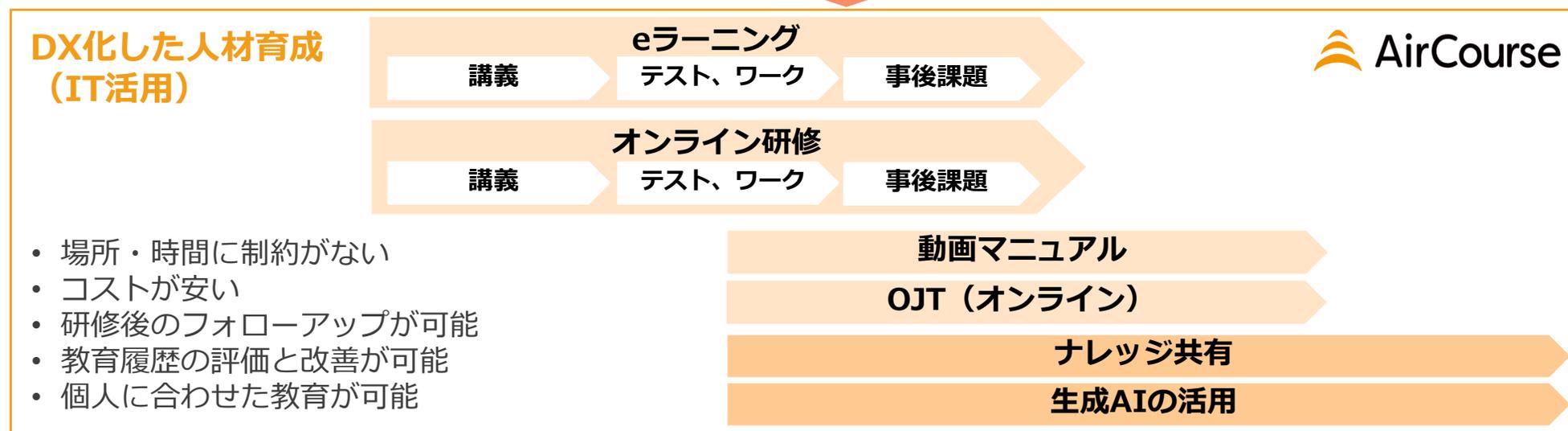
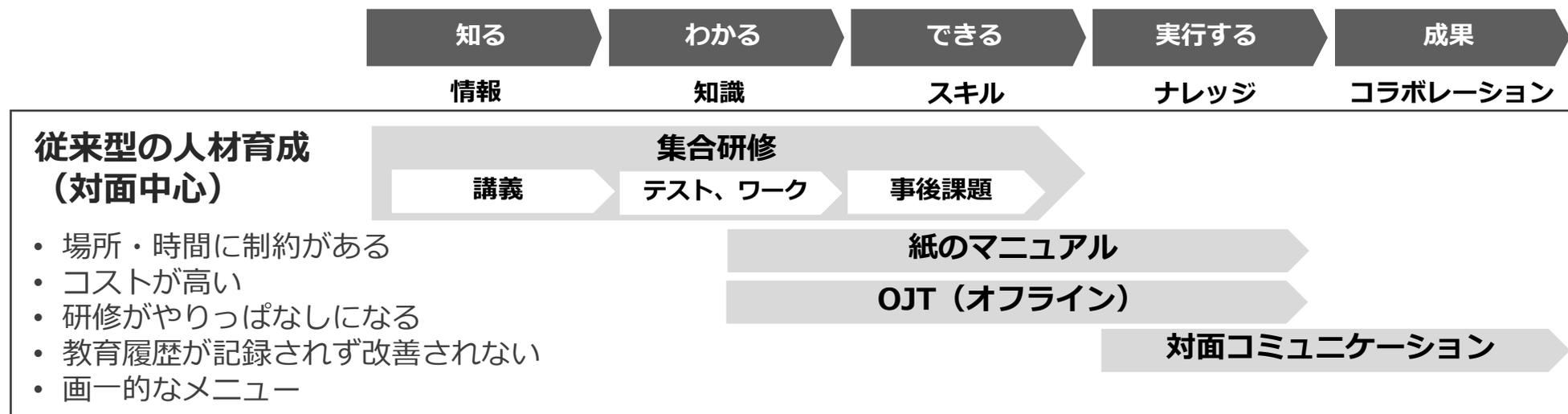
- 「人的資本活用プラットフォーム」として、学習管理システム（LMS）やコンテンツ、関連サービスを強化し、プロダクト力を高める
- マーケティング、営業、カスタマーサクセスを強化し売上を成長させる
- 当社の2本目の事業の柱に成長させる

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



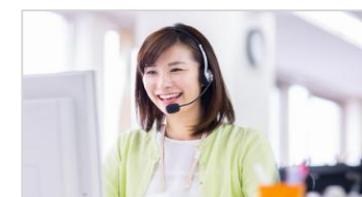
会計（アカウンティング）



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



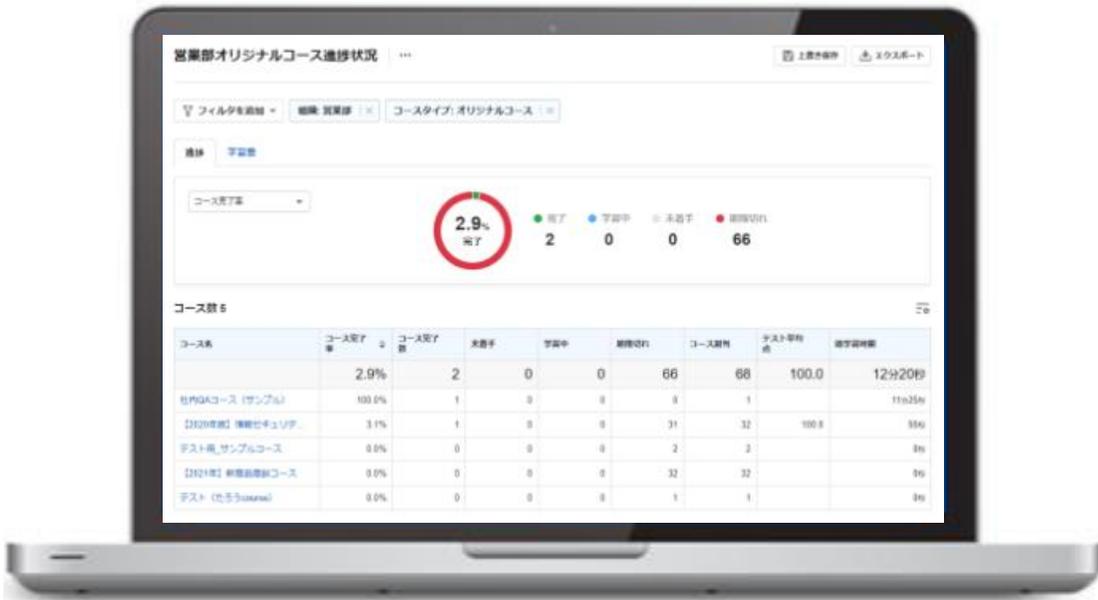
経営戦略



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

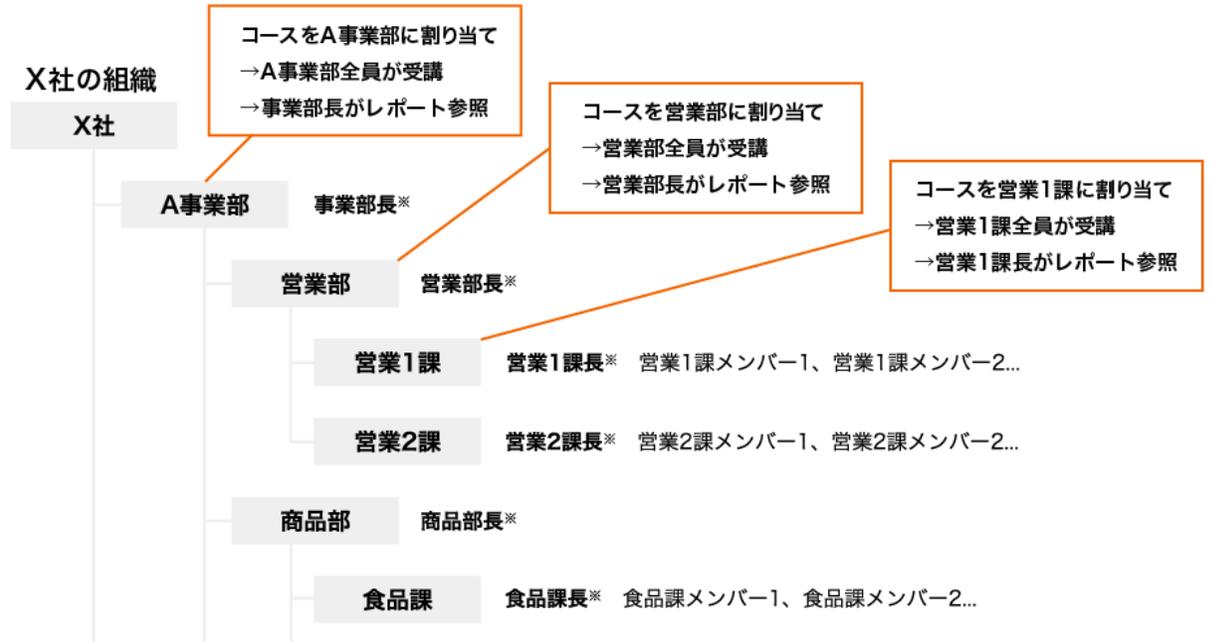
学習レポート

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

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.