

2025年12月期 決算説明

2026年2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 決算概要

3. 2026年12月期 業績予想

4. 事業別概況

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

5. 経営の基本方針と戦略

ハイライト： 2025年12月期通期実績、2026年12月期業績予想

通期業績

- 売上高は、前年同期比12.6%増の50.3億円と、創業以来の増収で50億円を突破
- 営業利益は、前年同期比42.9%増の3.0億円と大幅な増益を達成、広告効率の改善と難関資格へのシフトが奏功し、収益性が大きく向上
- 当期純利益は、前年同期比40.3%増の2.9億円と大幅な利益成長を実現

スタディング事業

- 売上高は前年同期比9.7%増の42.1億円、現金ベース売上高は、前年同期比12.2%増の45.6億円と過去最高を更新
- 戦略的な難関資格への注力により、会計上の売上計上期間が長期化傾向にあり、会計上の当期売上は当初想定よりもやや下回る結果になったが、当期に計上されなかった分は翌期（2026年12月期）以降に売上計上される予定（詳細はP20～22参照）
- 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

法人向け教育事業

- 売上高は、前年同期比29.2%増の8.0億円と伸長し、会社の第2の柱に成長
- AirCourseの契約企業数は前年末比+247社の1,175社に拡大

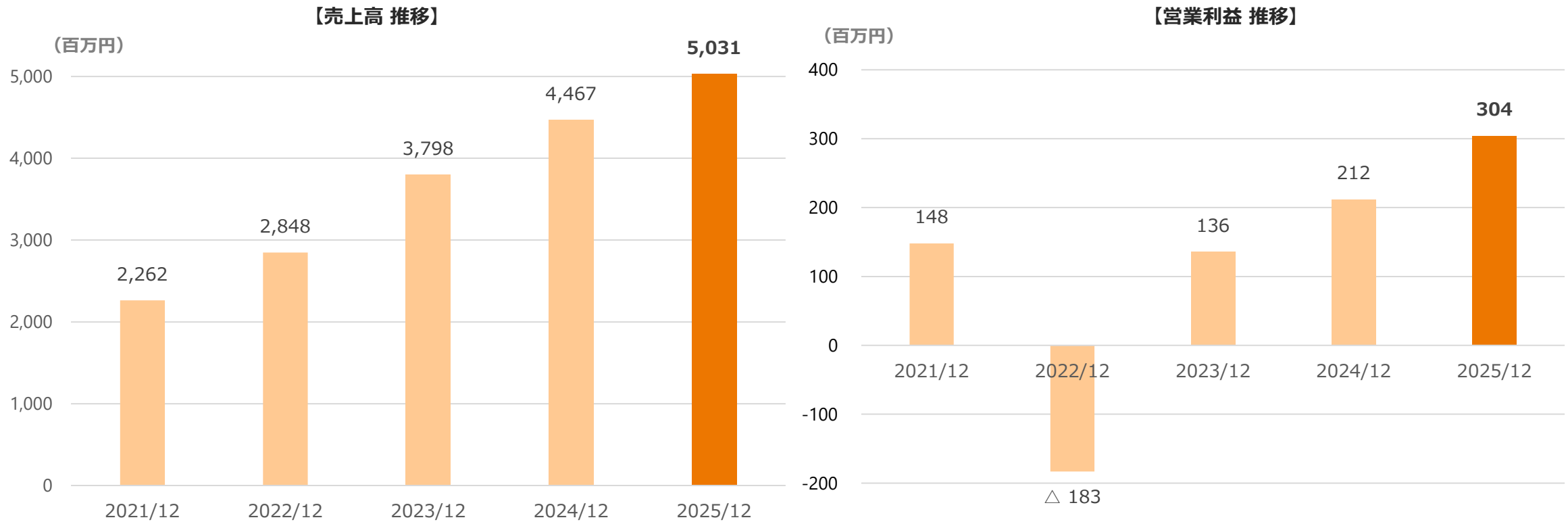
2026年12月期業績予想

- 売上高は、前年同期比15.3%増の58.0億円と、引き続き高成長を継続
- 営業利益は、前年同期比31.6%増の4.0億円と、高い利益成長を見込む

2025年12月期 決算概要

業績推移

売上高は、創業以来右肩上がりで成長し50億円を突破
営業利益は、2023年度から継続的に成長し3億円を突破



2025年12月期 通期業績

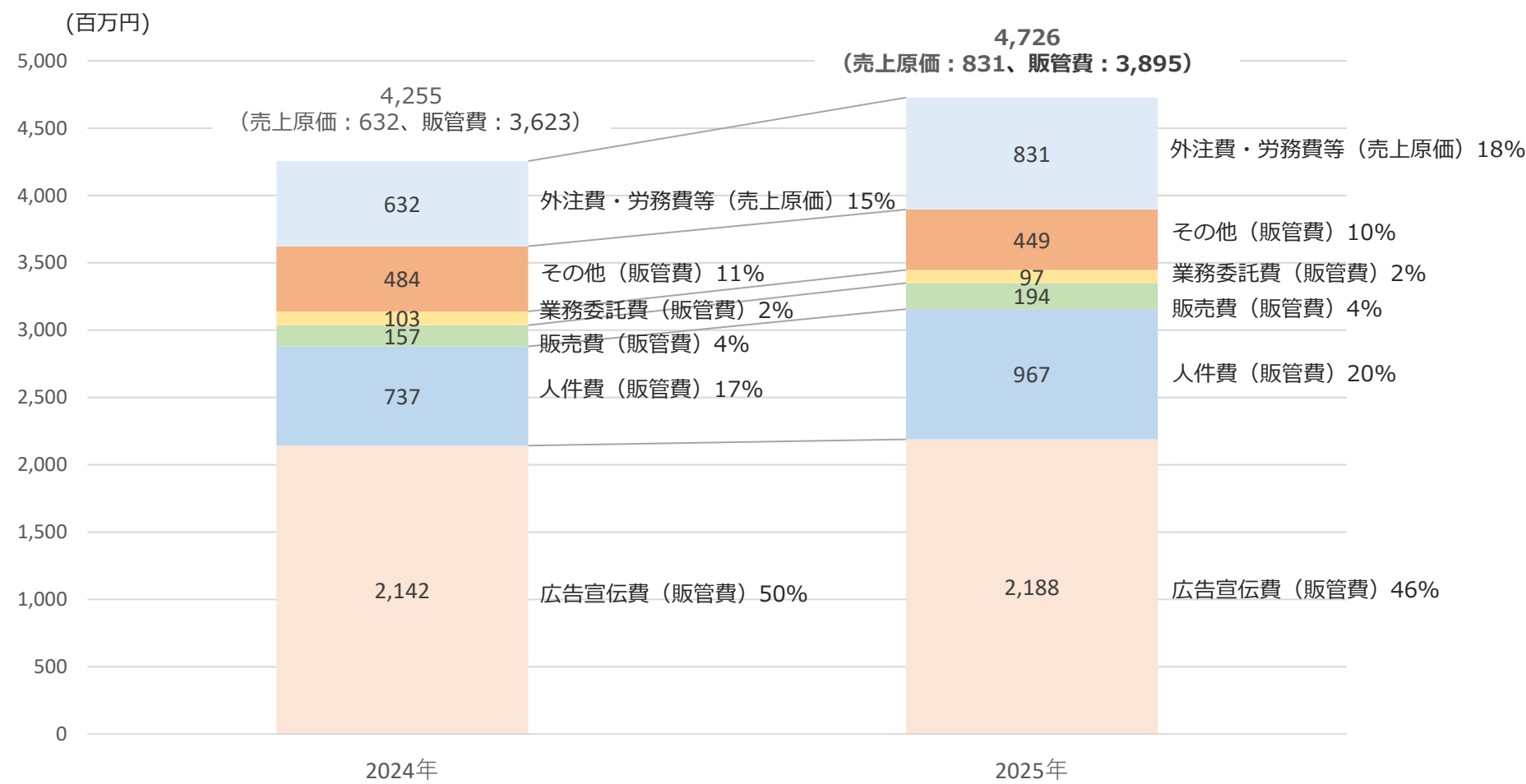
売上高は、前年同期比12.6%増の50.3億円と、高成長を継続
営業利益は、前年同期比42.9%増の3.0億円、当期純利益は、前年同期比40.3%増の2.9億円と大幅増益
スタディング事業の売上（※）は、前年同期比9.7%増の42.1億円と、着実に成長
法人向け教育事業の売上（※）は、前年同期比29.2%増の8.0億円と、高成長を継続

(百万円) 項目	2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (実績)	2025年12月期 (業績予想)	前年同期比	業績予想比
売上高	4,467	5,031	5,200	12.6%	96.8%
スタディング事業	3,845	4,219	4,390	9.7%	96.1%
法人向け事業	619	800	800	29.2%	100.0%
売上原価	632	831	860	31.6%	96.7%
売上総利益	3,835	4,199	4,340	9.5%	96.8%
販売費及び一般管理費	3,623	3,895	4,040	7.5%	96.4%
営業利益	212	304	300	42.9%	101.3%
経常利益	216	303	300	40.4%	101.3%
当期純利益	209	294	270	40.3%	108.9%

※：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2Qから変更
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
なお、2024年12月期の各事業別売上高は、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

コスト構造

今後の成長をけん引する人材採用を強化
広告効率の改善が進捗し、コスト構成比は低下しつつ、売上増加を実現
冊子付きのコースの販売好調に伴い、売上原価（印刷費・配送費等）が増加



4Q（10-12月）業績

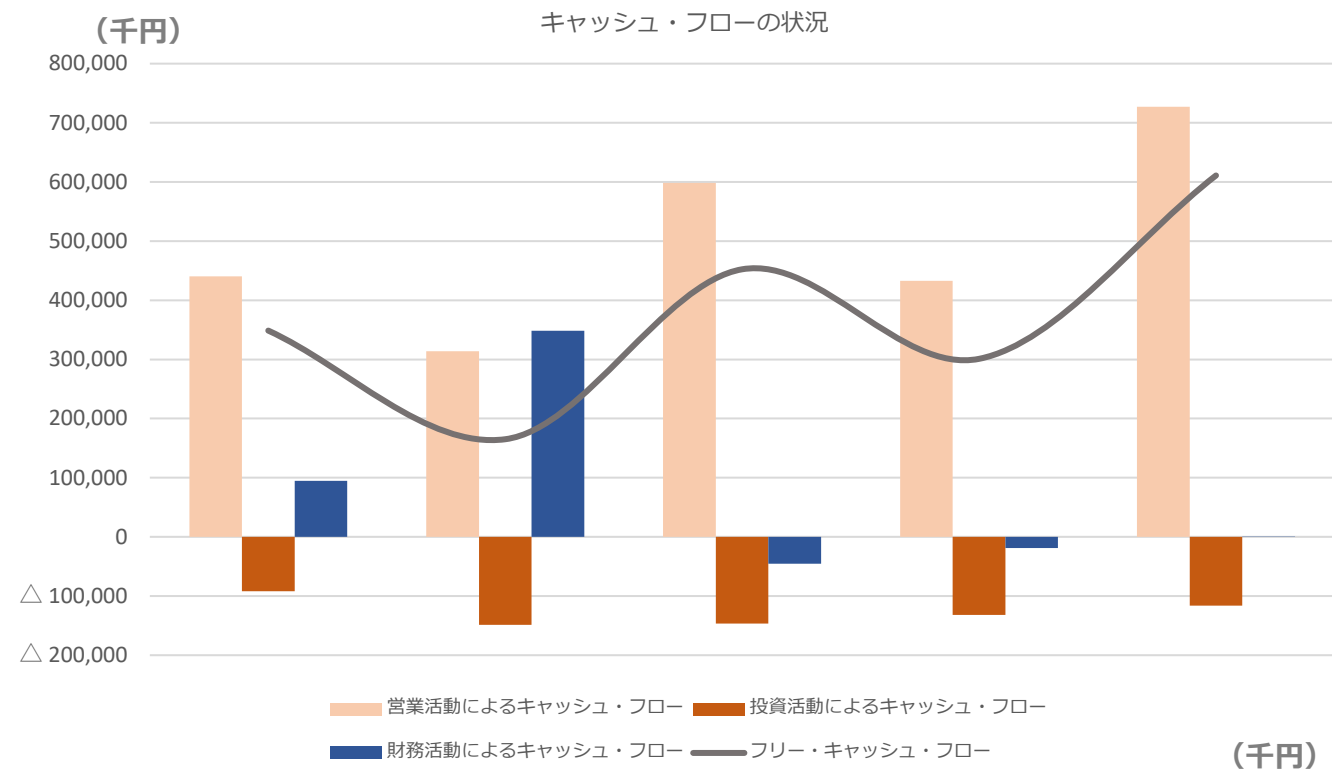
4Q（10-12月）の売上は前年同期比11.8%増の12.4億円と着実に成長
営業利益は前年同期比244.1%増の1.9億円と大幅な増益、スタディング事業での広告効率改善等が大きく寄与し、販管費は前年度比で減少

(百万円)	項目	2024年12月期4Q (10-12月実績)	2025年12月期4Q (10-12月実績)	前年同期比
	売上高	1,110	1,241	11.8%
	スタディング事業	931	1,018	9.4%
	法人向け教育事業	177	219	23.3%
	売上原価	182	230	26.0%
	売上総利益	927	1,010	9.0%
	販売費及び一般管理費	871	820	-5.9%
	営業利益	55	190	244.1%
	経常利益	62	191	207.5%
	当期純利益	90	203	123.3%

※：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2Qから変更
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
なお、2024年12月期4Qの各事業別売上高は、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

キャッシュ・フローの状況・推移

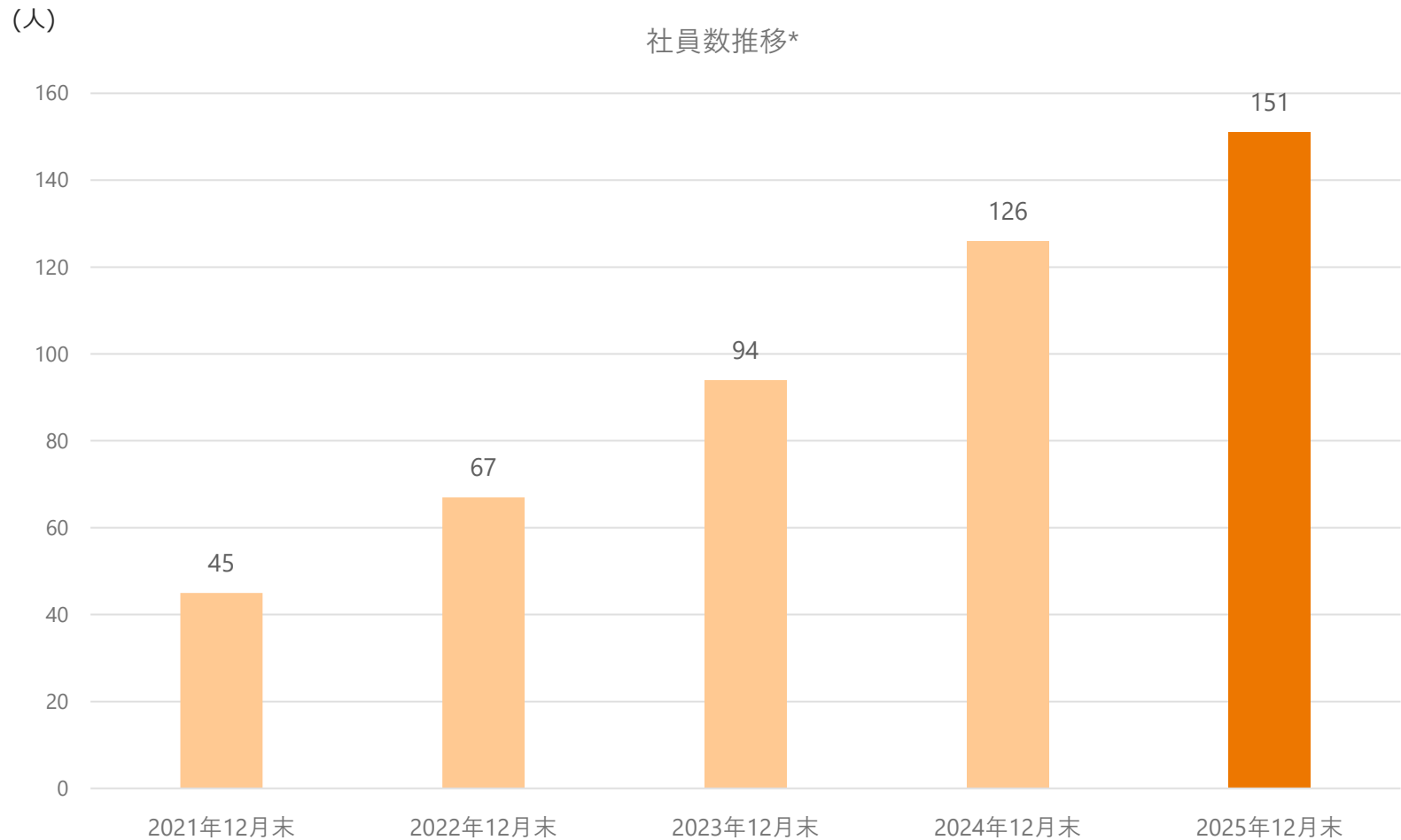
営業CFは7.2億円で営業利益の2.4倍、高いキャッシュ創出力を維持
中長期的な成長を見据え、1QでテレビCM、通期で人材採用、プロダクト開発など先行投資を実施



	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	440,409	313,605	598,602	433,048	726,187
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 91,699	△ 148,536	△ 146,260	△ 132,043	△ 115,258
フリー・キャッシュ・フロー	348,710	165,069	452,342	301,005	610,928
財務活動によるキャッシュ・フロー	94,653	348,708	△ 45,448	△ 18,963	113
現金及び現金同等物の期末残高	2,273,554	2,787,332	3,194,226	3,476,268	4,087,310

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25名増加
今後の事業成長をけん引する優秀な人材を採用する一方、生成AIの活用等による業務効率化が進みつつあるため人員増加ペースは昨年（32名）よりも低下



※：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）

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（詳細はP15参照）

(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%
	営業損益	304	400	31.6%
	経常損益	303	400	31.7%
	当期純損益	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

事業別概況

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

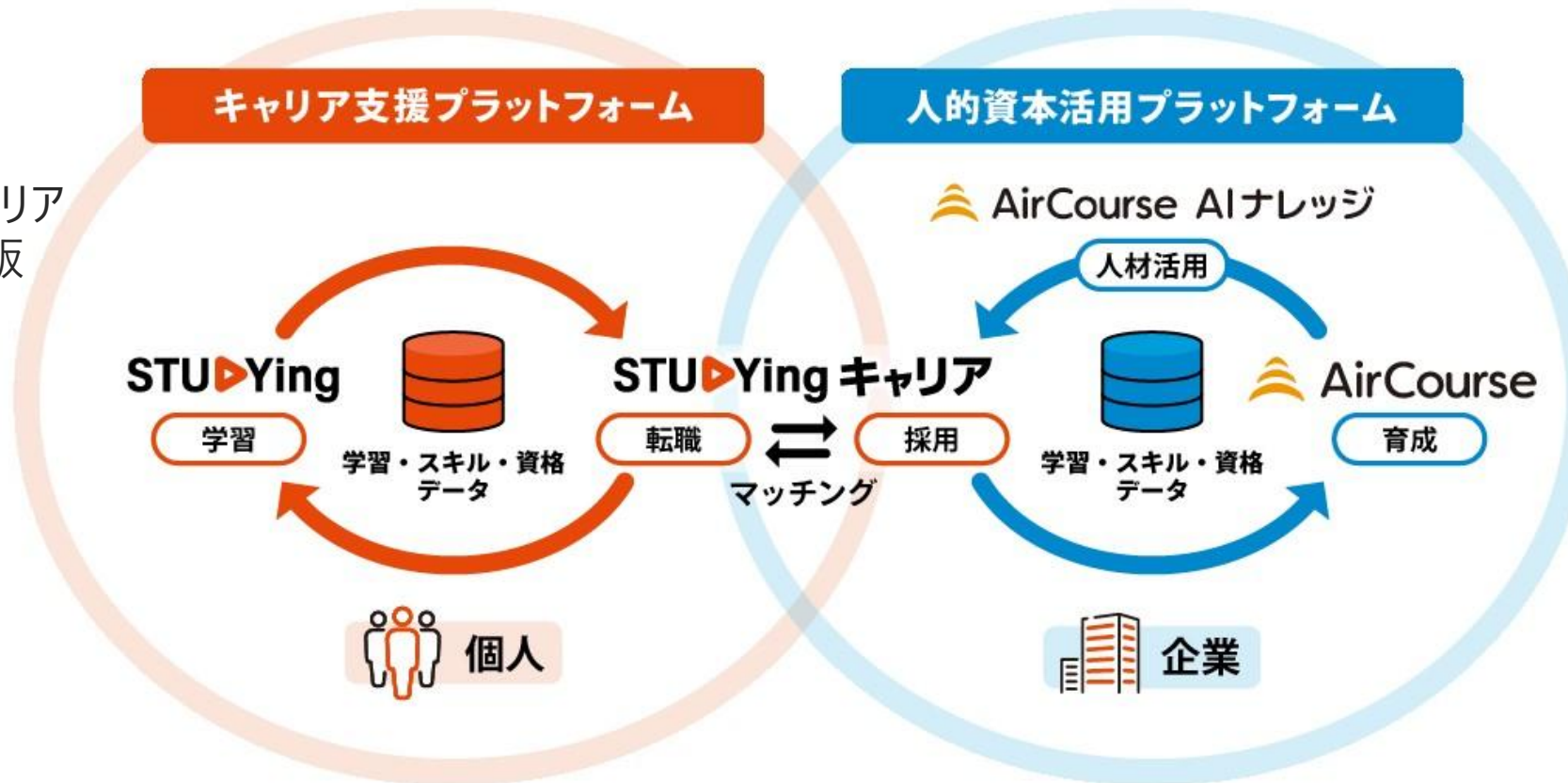
今後は、2つの事業セグメントとして事業概況を開示していく予定

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

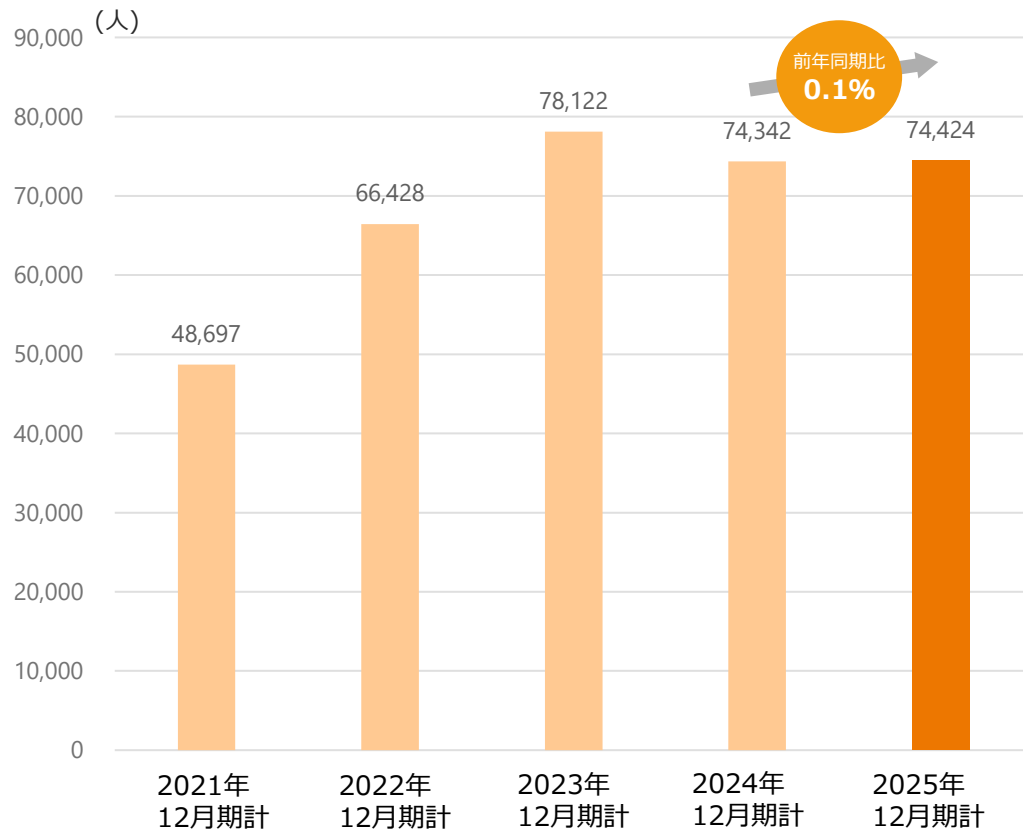
事業別概況

キャリア支援プラットフォーム

スタディング事業：KPI（累計）

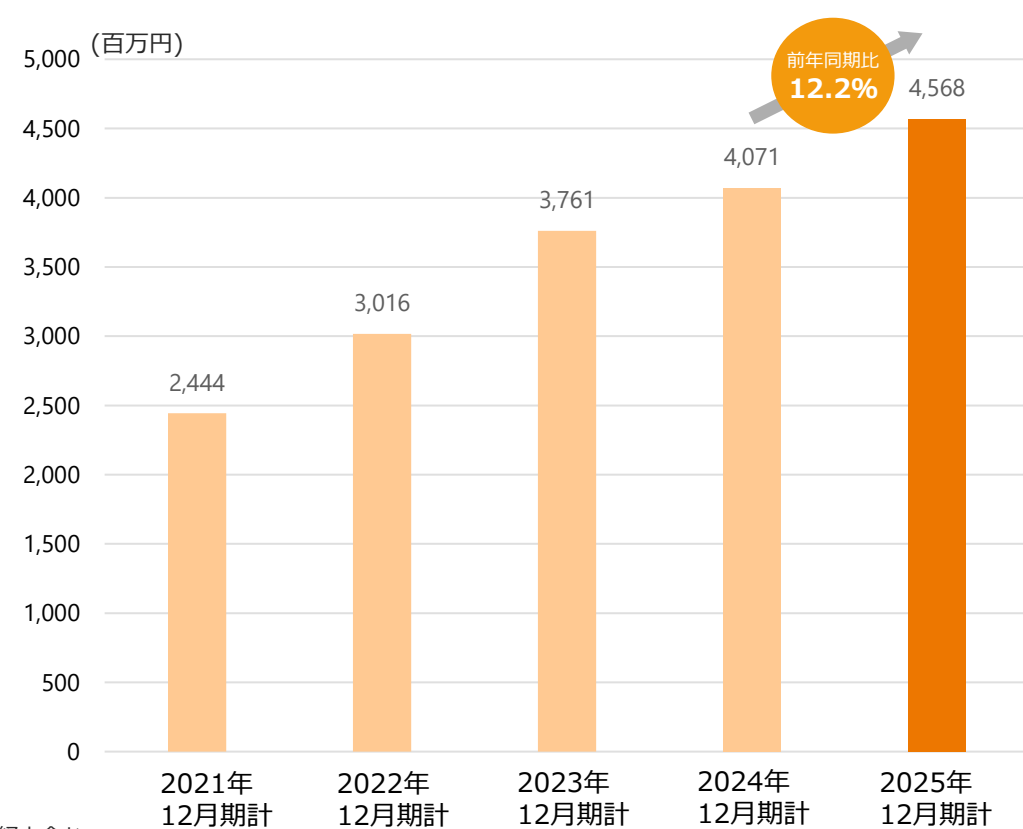
戦略的な講座ポートフォリオの見直しにより、高単価な難関資格講座に注力した結果、新規有料会員数※1が横ばいとなる一方で顧客単価が上昇し、現金ベース売上高※2は、前年同期比12.2%増の45.6億円と過去最高を更新

新規有料会員数



*法人経由含む

現金ベース売上高



*法人経由含む

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

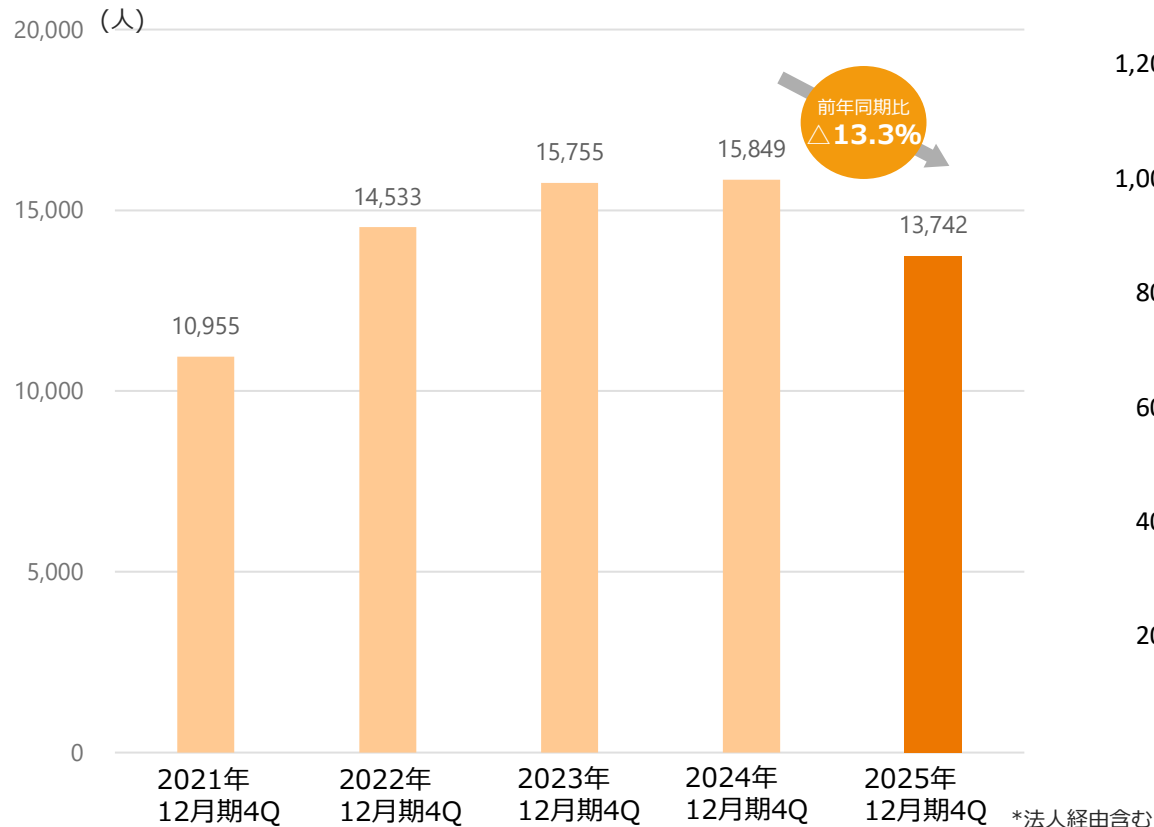
※2：現金ベース売上高は、その期における受注金額（売上高はコースの受講期間に渡って期間按分して計上）

スタディング事業：KPI（4Q）

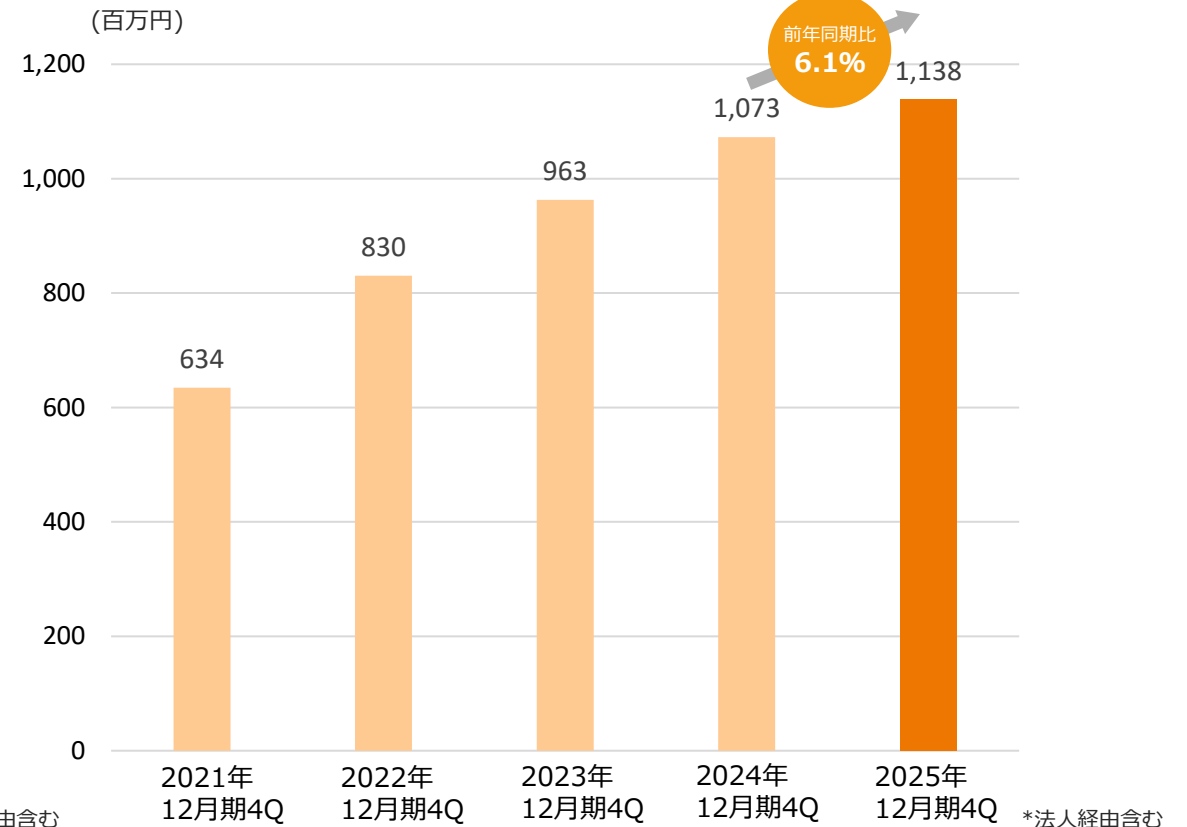
4Qではより一層、高単価な難関資格講座に集中した結果、新規有料会員数※1は低下したが顧客単価が上昇し、現金ベース売上高※2は、前年同期比6.1%増の11.3億円と過去最高を更新

低単価な講座への広告投資を抑えたことで広告効率が高まり大幅な利益増加につながった

新規有料会員数



現金ベース売上高

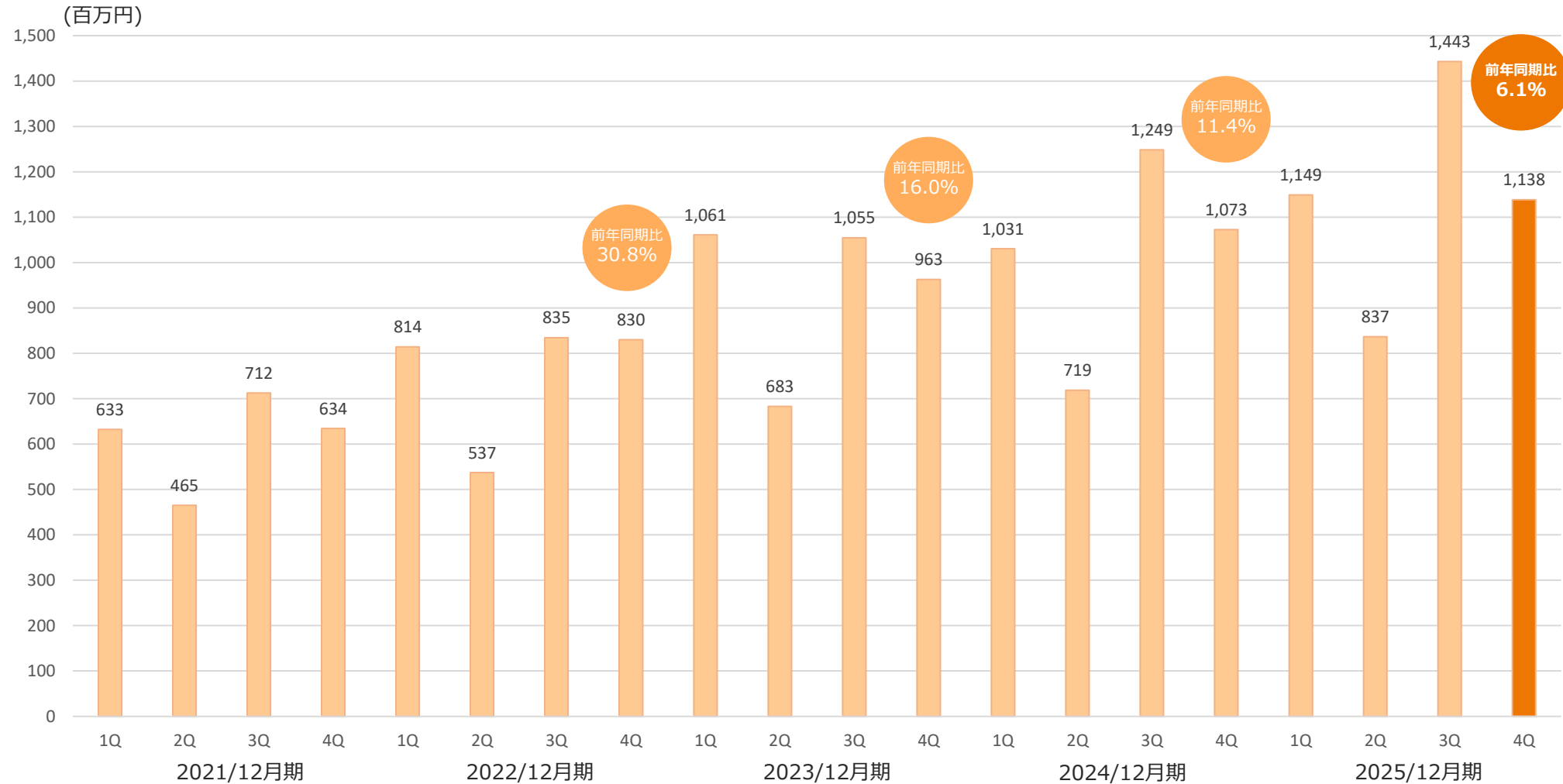


※1：新規有料会員数は、その期において新規に獲得した有料会員（ユニーク）の数

※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

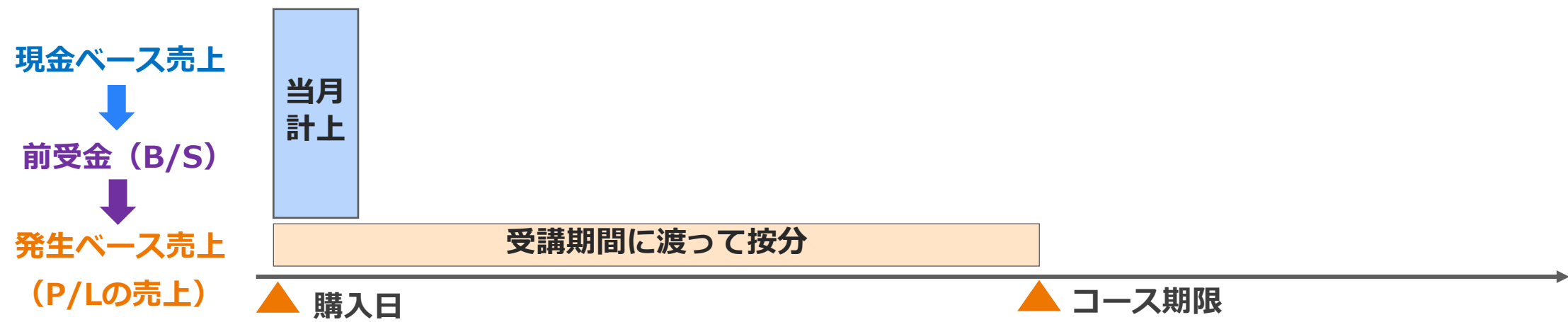
現金ベース売上高は、前年同期比6.1%増※の11.3億円と、第4四半期として過去最高を更新



※：%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：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



商品の金額が同じでも、受講期間の長さによって当期に計上される発生ベース売上が変わる



スタディング事業：売上・利益の四半期別傾向

受講期間が長い難関資格のコース販売が好調のため、当期に計上される発生ベース売上の割合（当期寄与率）が低下傾向

従来は難関資格コースの受講期限が集中する3Qの売上・利益計上が大きかったが、売上按分期付款の長期化により、3Qの売上・利益が減り、4Q～来期の売上・利益が増加

	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、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
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%
	直近の傾向として、現金ベース売上に対する当期発生ベース売上の計上割合が低下傾向 第3四半期の発生ベース売上が減り、第4四半期～来期への売上計上が増加			
利益の傾向	×	△	（従来は◎） ○～◎	（従来は○） ○～◎
	当期発生ベース売上の計上割合の傾向（＝計上期間の長期化）に伴い、 利益の計上も第4四半期～来期へ分散する傾向			

※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。

発生ベース売上のこれまでの傾向と2026年度の方針

これまでの傾向

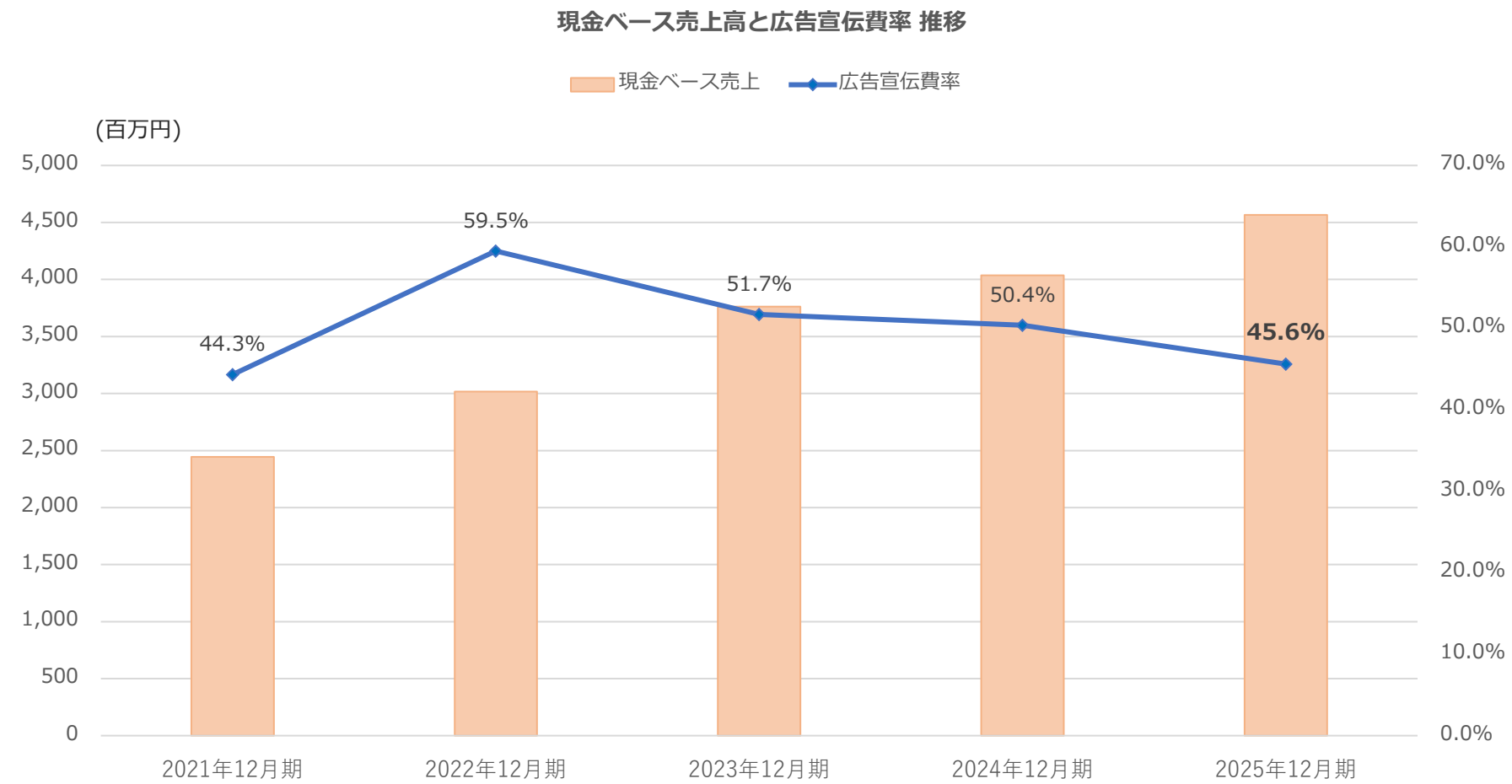
- 難関資格講座では、複数年度をまたいだ長期コースの販売に力を入れた結果、現金ベース売上は増えた
- 一方、売上按分期間が延びることで当期に計上される発生ベース売上（会計上の売上）は、現金ベース売上に比較すると少なくなっていた
- 2025年期末の時点で、B/Sの前受金は25.3億円となり前年の21.6億円から16.8%増加、これが2026年以降に発生ベース売上（会計上の売上）に順次振り替えられる見込み

2026年度の方針

- 引き続き、好調である高単価な難関資格コースを事業の柱として強化しつつ、単年度版コースや速習コースなど、より受講期間が短くコストパフォーマンスの高いコースラインナップも充実させる予定
- これにより、現金ベース売上に対する当年度の発生ベース売上割合（当期寄与率）について、低下傾向を抑止し改善を図る
- また上記のような短期コースは、複数年度版コースよりも安価な価格で提供できるため、現金ベース売上は抑え目になるが、受講者増にも寄与する。その結果、試験後の更新版コースの売上の増加や合格者の増加にも寄与する
- 上記取り組みにより、現金ベース売上の成長ではなくP/L上の売上・利益成長を最大化し、中長期的な企業価値の向上を図る

スタディング事業：広告宣伝費率※（累計の比較）

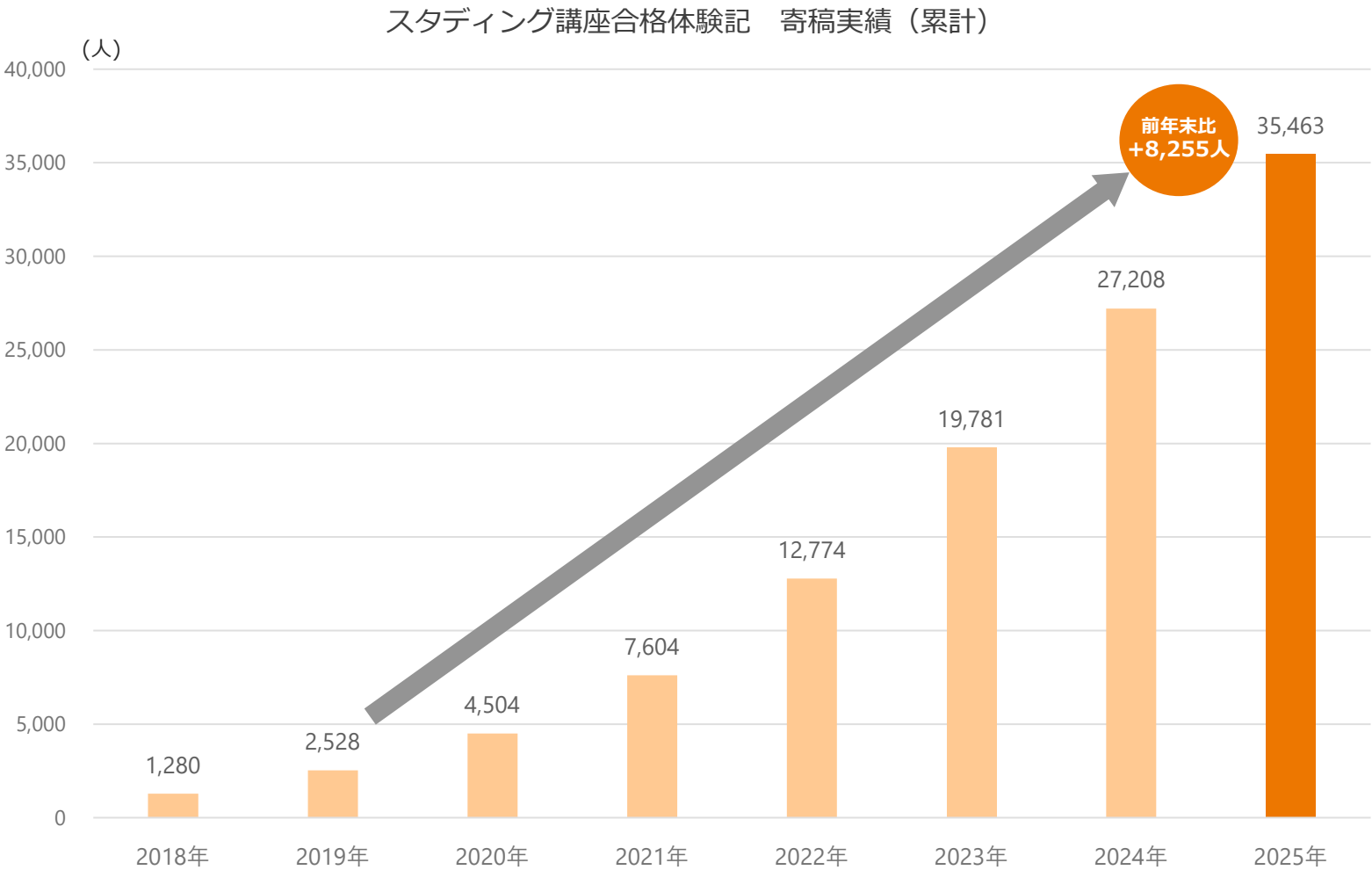
マーケティング効率の向上や高単価講座への注力により広告費の増加を抑制
効率的に現金ベース売上を伸ばし、広告宣伝費率※は前年比で4.8ポイント改善



※： 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8,255人増の3.5万人超に（2025年12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実現



※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：「スタディング出版」を開始

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

スタディング事業：「スタディング出版」を開始

【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

1次講座★★★ 2次講座★★★

02 経営活動の構成

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。

40

41

②スマホで問題練習いつでもどこでも学べる

問題 (練習)

1次2次合格コース (2022年度試験対応)

スマート問題集：1-1 経営と戦略の全体像

問題 2 経営計画

経営計画に関する説明のはどれか。

ア 経営計画について行うのかというような詳細においても計画通りになる、大まかな計画設定にとどまる。

イ 設定する期間の長分類した場合、中期経営の経営計画のことをいう。

ウ ローリングプランする際に不測事態に備えるいう。

エ 経営計画において

解説 (練習)

正解 エ

ここが重要

本問では経営計画について、その種類と見直しの方法が問われています。

経営計画は、いつ、だれが、何を行うのかということを明確化した具体的な計画です。経営計画は、設定する期間の長さによって、次のように、長期、中期、短期に分類されます。

●短期経営計画

通常、1年の経営計画のこと

●中期経営計画

通常、3年程度の期間の経営計画のこと

●長期経営計画

通常、5年以上の期間の経営計画のこと

③AIの先生が即時に回答「つまずかない」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

※：同種の資格講座を提供している業者について、当社が2025年5月15日時点でHP上に記載されている合格者実績を調査した範囲での比較

「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

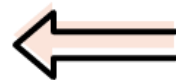
資格学習サービス

STUDYing



登録

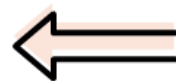
STUDYing キャリア



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



事業別概況

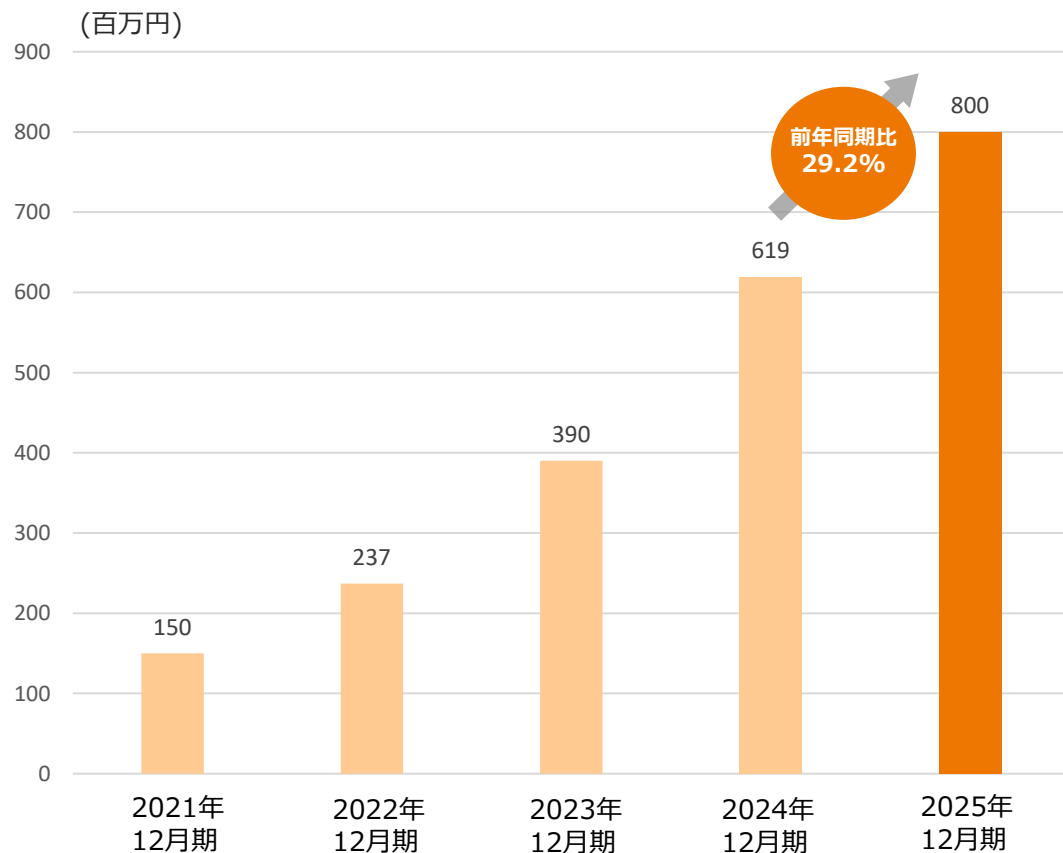
人的資本活用プラットフォーム

法人向け教育事業：KPI（累計）

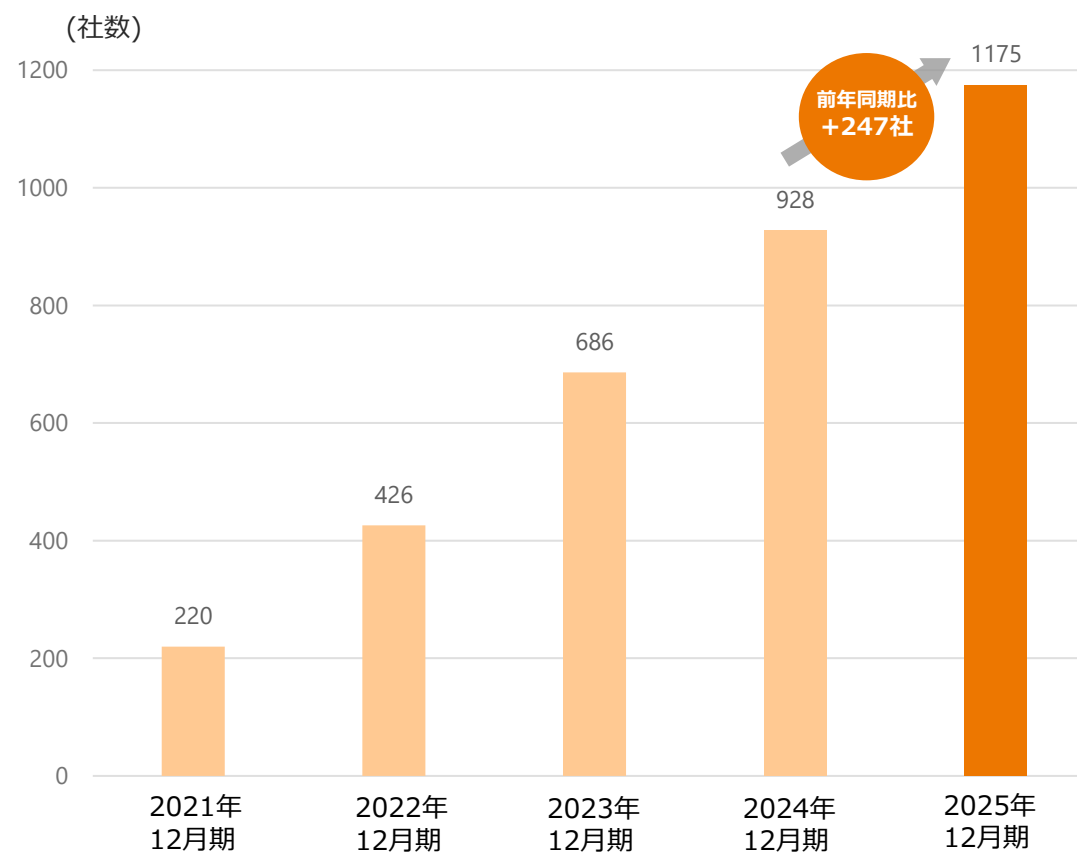
法人向け教育事業の売上は、前年同期比29.2%増の8.0億円と高成長を継続

AirCourse契約企業数は、前年末から247社増の1,175社に増加し、SaaS型の安定的な事業基盤が拡大

法人向け教育事業売上



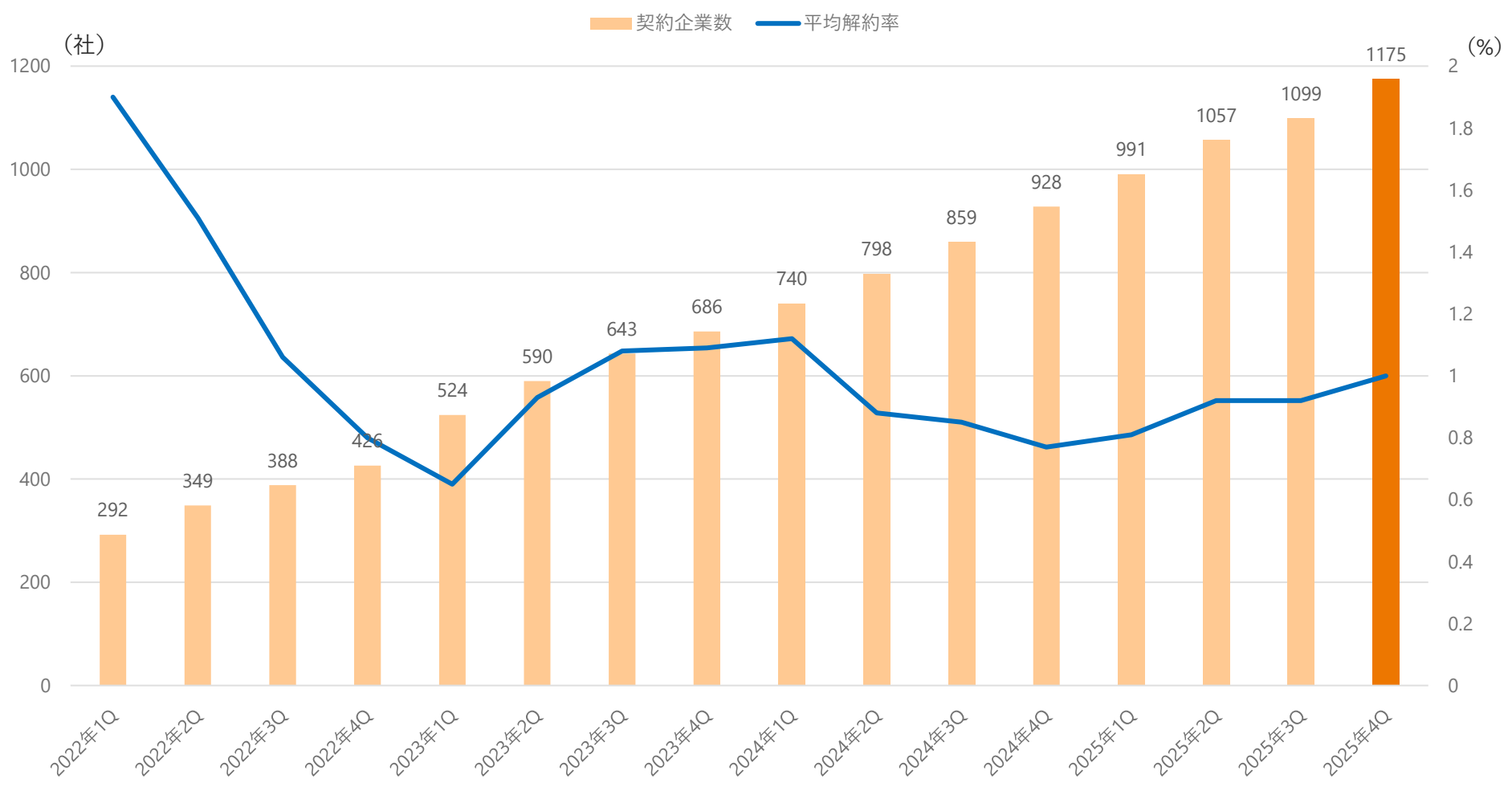
AirCourse契約企業数



※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247社増の1,175社に拡大
4Qの平均解約率※は1.00%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）

 株式会社日本ケアサプライ 介護・福祉・レンタル部 1000名~3000名 "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 階層別研修 全社共通研修 職種/部門研修	 医療法人徳洲会 福岡徳洲会病院 医療 1000名~3000名 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 階層別研修	 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「TGKU」を開設、学び合いの文化醸成に活用 階層別研修 全社共通研修 職種/部門研修	 ラクスル株式会社 通信 300~500名 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	 マグチグループ株式会社 物流 5000名以上 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？ リスキリング研修	 株式会社セリオ 人材紹介 1,000~3,000名 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	 株式会社ニチイケアバレス 医療・介護・福祉 3,000~5,000名 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 階層別研修 職種/部門研修	 株式会社フレスタ 小売 3,000~5,000名 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 職種/部門研修
 株式会社SHIFT 通信 3,000~5,000名 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、受注率値15.2%アップ 階層別研修 職種/部門研修	 株式会社ぐるなび 通信 1,000~3,000名 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	 パーソルテンプスタッフ株式会社 人材紹介 5,000名~ 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 職種/部門研修	 第一勧業信用組合 金融 300~500名 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 職種/部門研修	 リノべる株式会社 建設・不動産 100~300名 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 職種/部門研修	 日本瓦斯株式会社 エネルギー 1,000~3,000名 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 職種/部門研修 資格取得	 株式会社シンテックホズミ 製造 300~500名 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 階層別研修 全社共通研修 職種/部門研修	 C-United株式会社 飲食 5000名以上 咖啡文化を維持・発展していける人材の育成 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

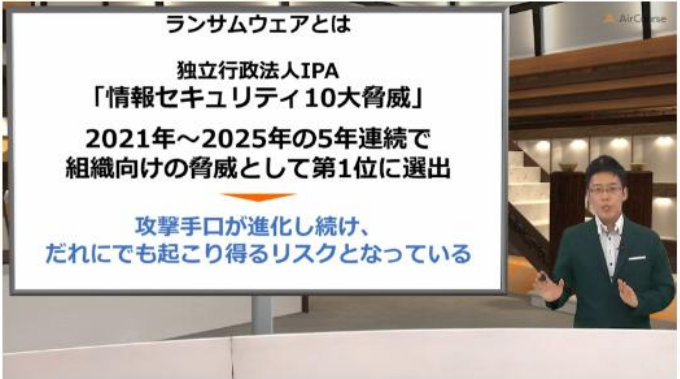
「STUDYing」法人導入企業様の一例（順不同）

 リコー・ジャパン株式会社 通信 5,000名~ 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	 株式会社アイネット 通信 1,000~3,000名 実務で役立つ資格を新卒社員が配属前に取得！ 資格取得	 セガサミーホールディングス株式会社 サービス 300~500名 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	 株式会社アセットリード 建設・不動産 100~300名 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 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	 株式会社GA technologies 不動産 100~300名 宅建士資格講座の導入事例をご紹介 資格取得	 城西大学 学内講座運営 株式会社ワークアカデミー 教育機関 1000~3000名 スタディングの導入事例 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、前年末から205コース増の1,286コースに拡充

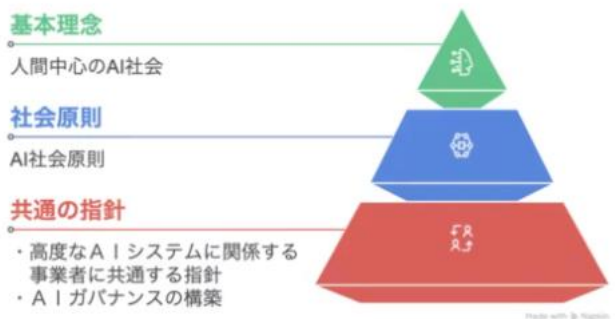
生成AI、DX、セキュリティ、ビジネス法律・労務、社会人基礎力など、様々な企業ニーズに対応した講座ラインナップを強化



「知らないでは済まされない！ランサムウェア攻撃」

- ・ランサムウェアとは
- ・攻撃手法と侵入経路
- ・企業・社員が取るべき対策
- ・被害を受けた場合の対応事項

基本理念と社会原則、共通の指針の関係



「生成AIリテラシー講座」

- 法律と倫理編（全5コース）
 - ・ AI社会の基本理念
 - ・ AI利活用のための指針
- プロンプトエンジニアリング編（全2コース）
 - ・ プロンプトエンジニアリング基礎
 - ・ プロンプトエンジニアリング実践

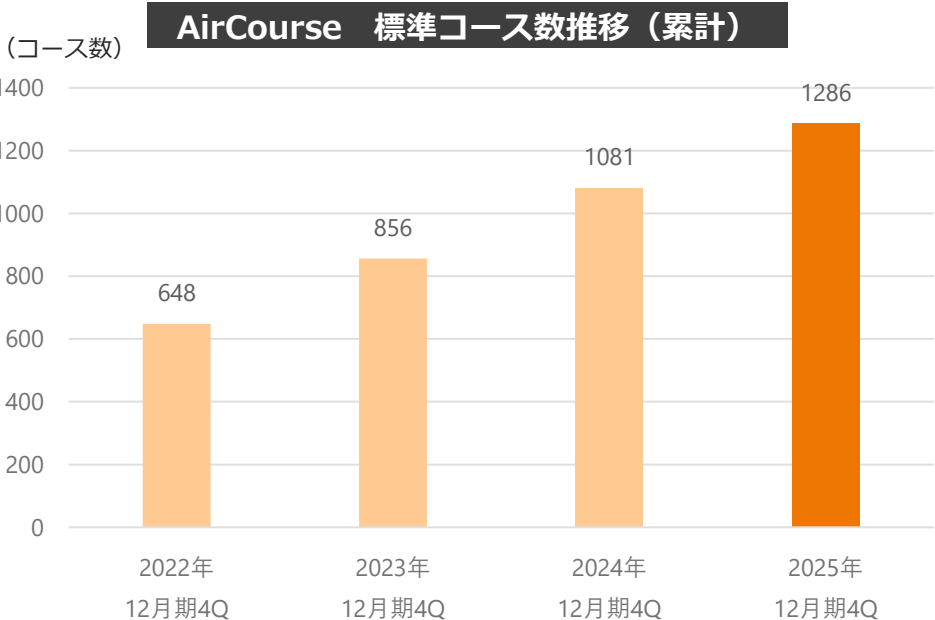
心理的安全性の誤解

心理的安全性を確保するためには、信頼のある厳しさがが必要です。

✖ 優しくする	・ 率直なフィードバックができる関係 ・ 「こうした方が良いと思うけど、どう感じる？」	
✖ 居心地の良さ	・ 意見の衝突を恐れず議論できる環境 ・ あえて異なる意見を歓迎し、「違い」が価値になる雰囲気をつくる	
✖ 甘やかす	・ 安心して挑戦と学習ができる環境 ・ 目標未達の際も「なぜそうなったか一緒に考えよう」と課題解決型で対話	

「【MBAシリーズ】組織論」

- 人を動かすリーダーシップ（全7コース）
 - ・ リーダーシップの原則
 - ・ リーダーシップの原則（事例）
 - ・ 組織力を高めるコミュニケーション
 - ・ 組織力を高めるコミュニケーション（事例）
- 戦略を実行する組織の作り方（全8コース）
 - ・ 組織設計の原則
 - ・ 組織設計の原則（事例）
 - ・ 進化する組織形態
 - ・ 進化する組織形態（事例）



「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
とでき、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

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

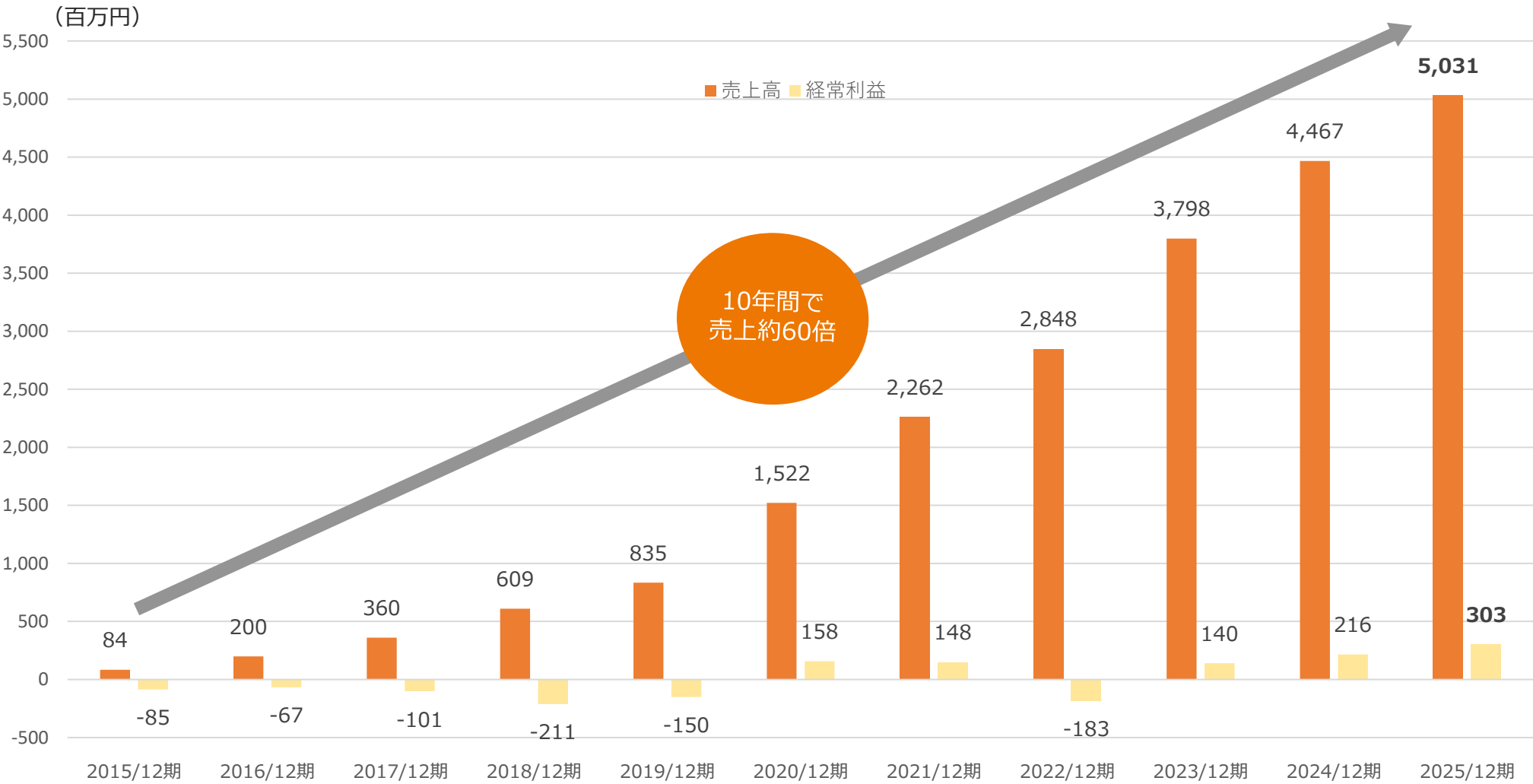
学びを革新し
誰もが持っている無限の力を引き出す

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

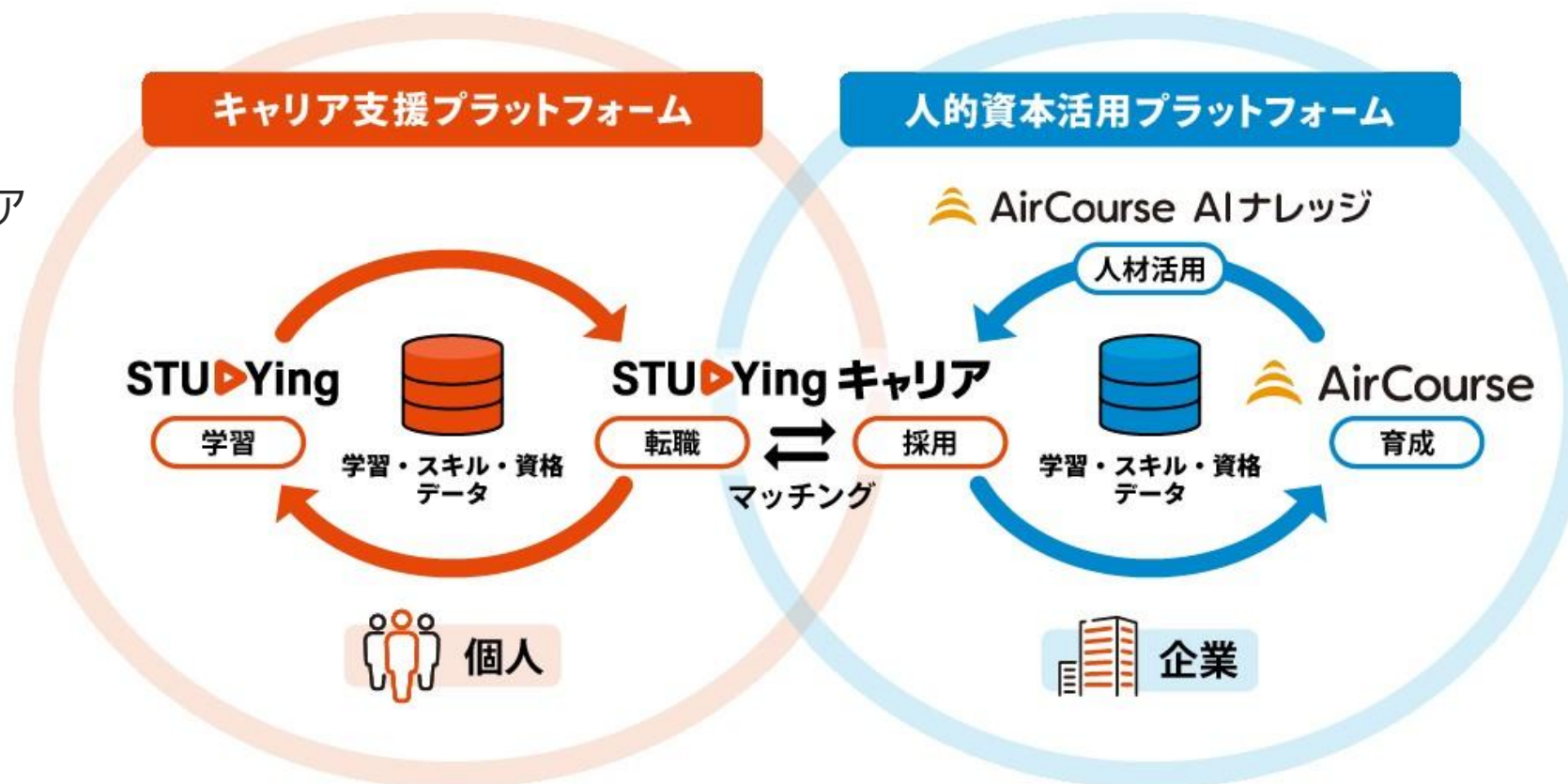
今期より、個人のキャリアを生涯に渡って支援していく「キャリア支援プラットフォーム」と、企業の人的資本活用を包括的に支援していく「人的資本活用プラットフォーム」の2つの事業セグメントを中核にした事業展開を行う

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



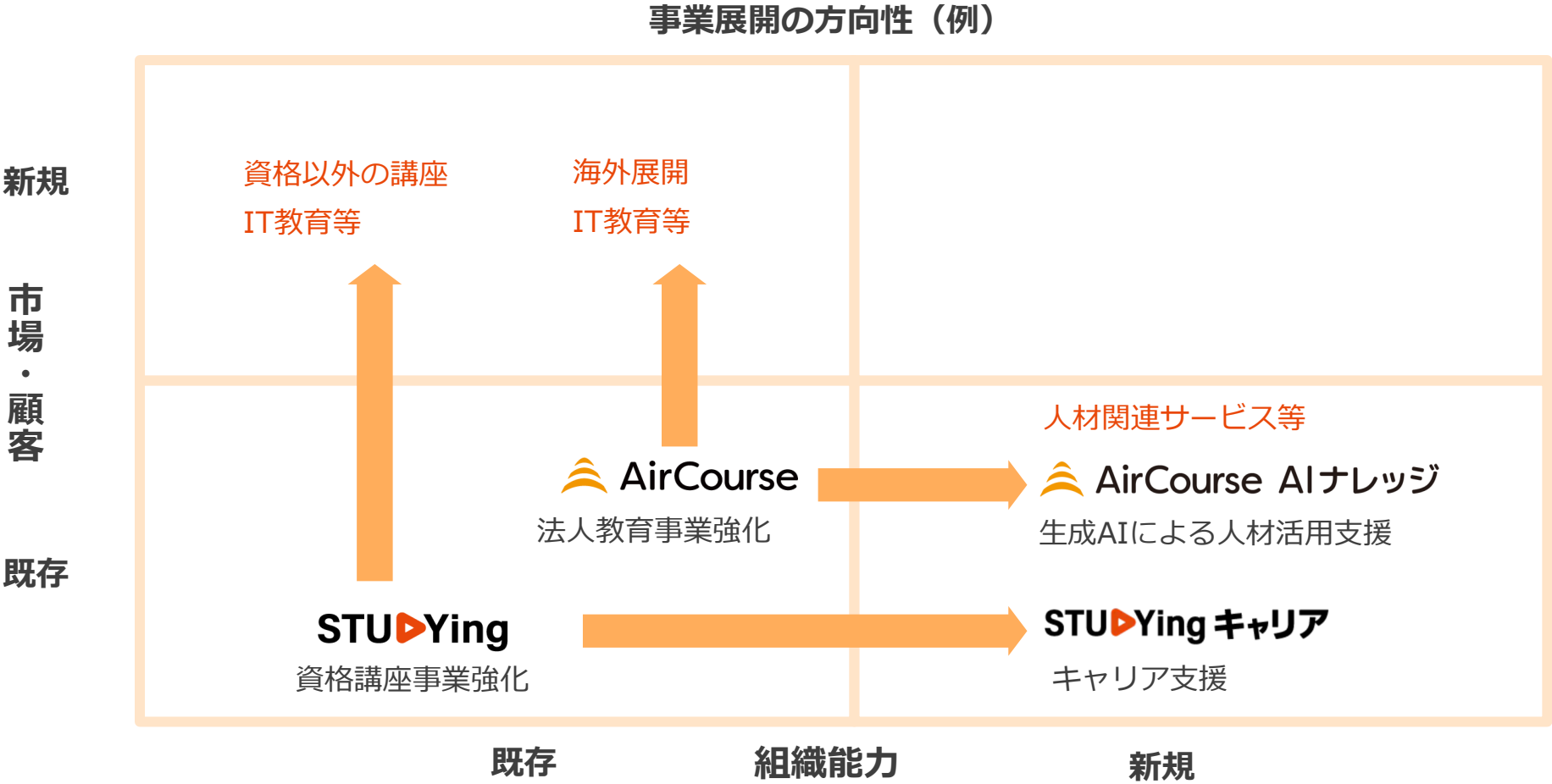
【主な事業】

- ・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

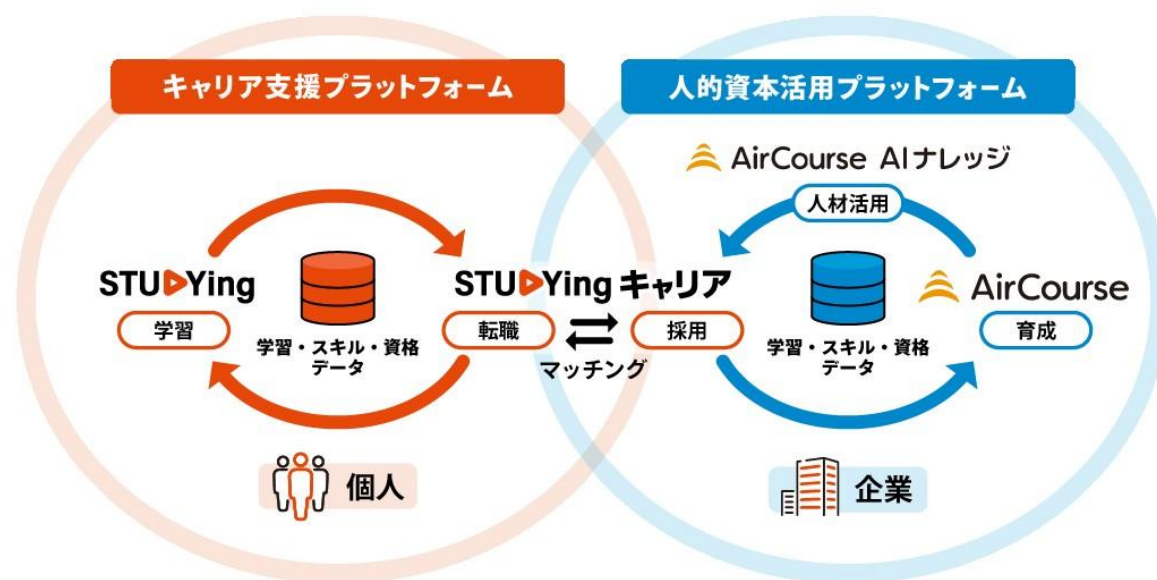
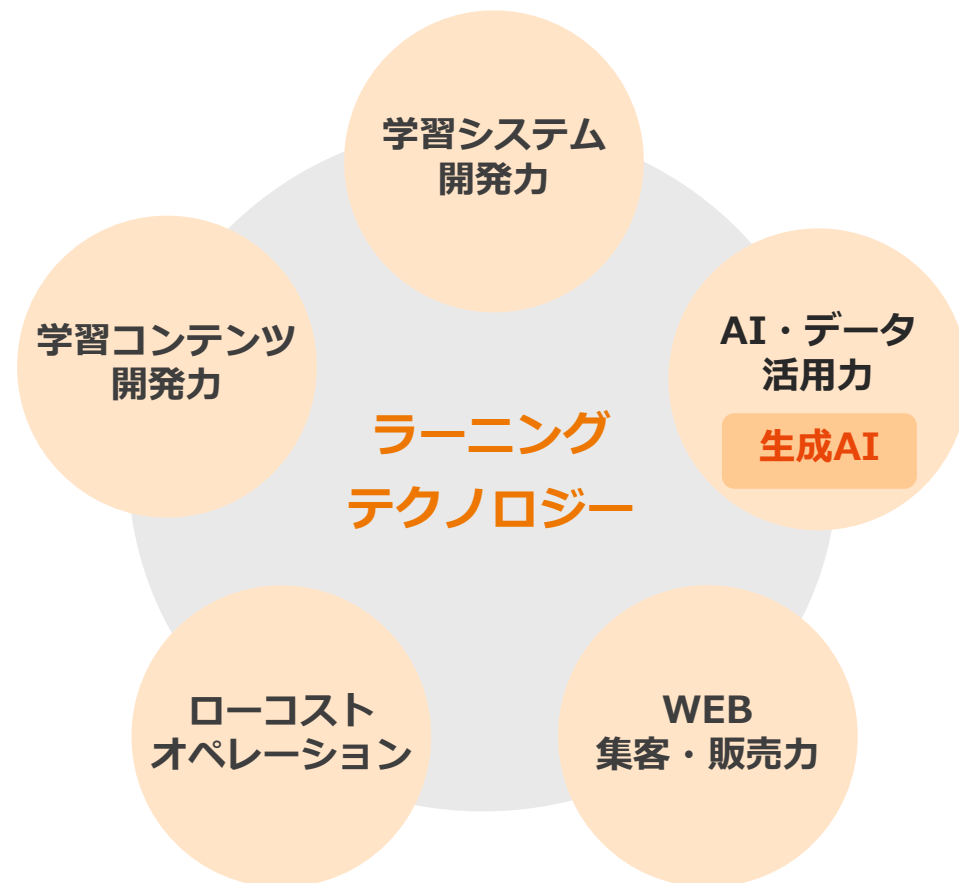


※1：矢野経済研究所「2025年版 教育産業白書」より 数字は2025年度の予測値
※2：矢野経済研究所「2024年版 ダイレクトリクルーティングサービス市場の現状と展望」より 数字は2024年度の予測値
※3：デロイトトーマツ ミック研究所「法人向け生成AI導入ソリューションサービス市場動向 2025年度版」より 数字は2026年度の予測値

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）



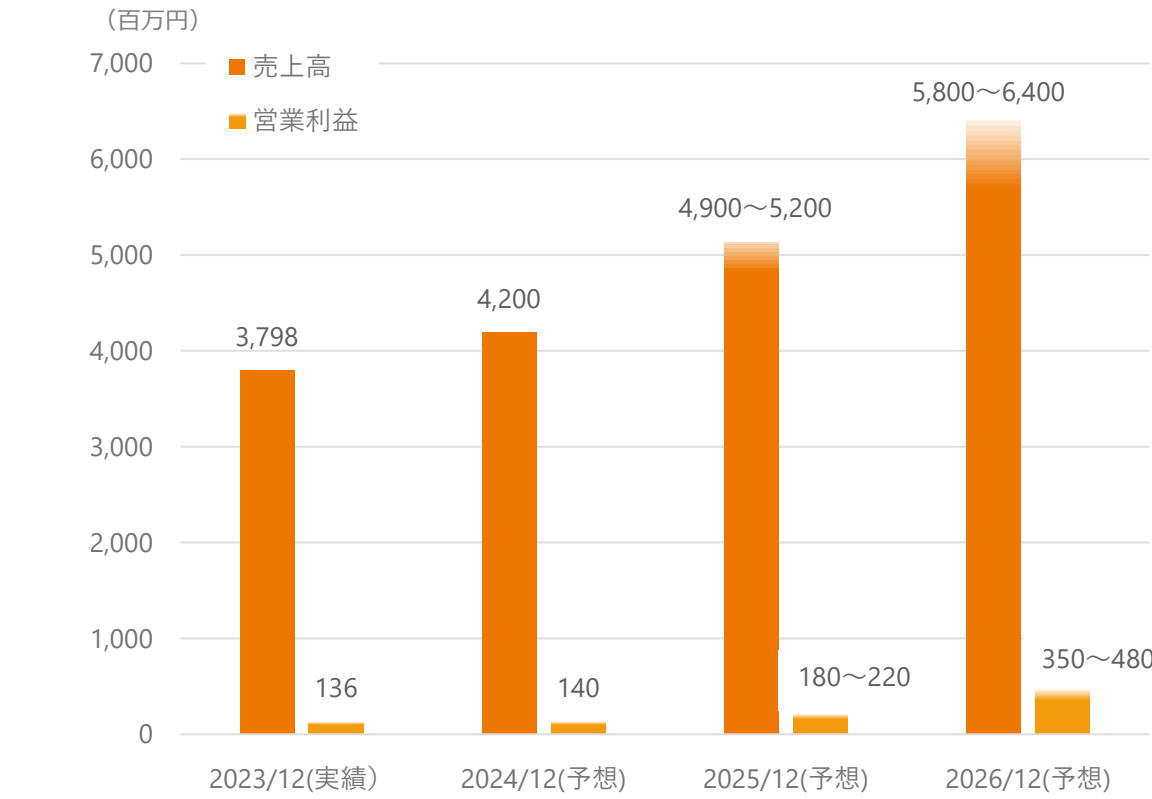
組織能力の強化

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

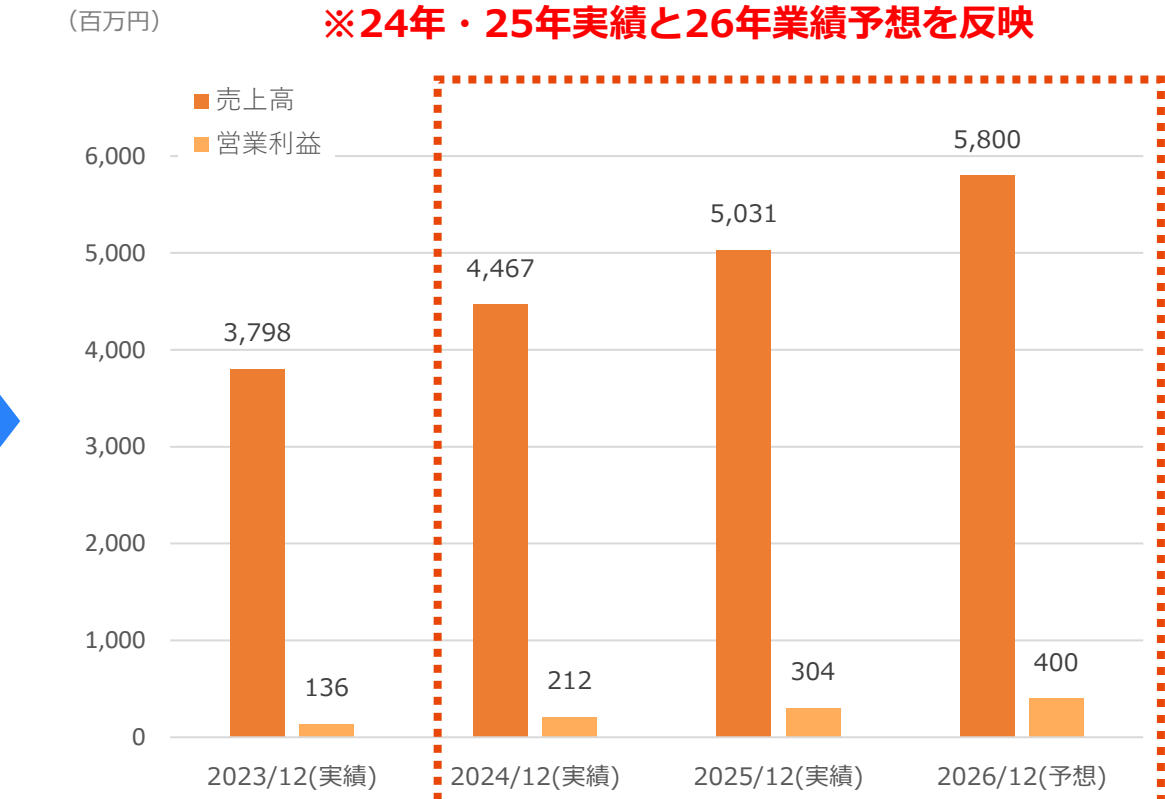
【2024年2月公表数値】



(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

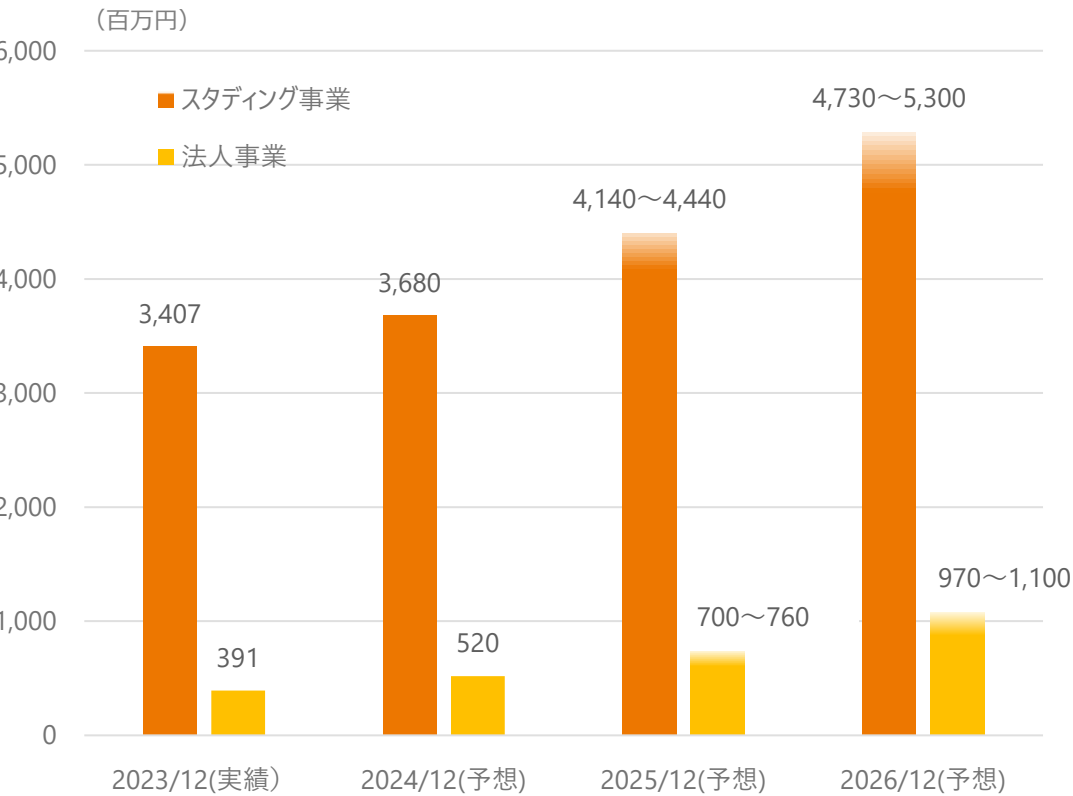


(百万円)	2023/12(実績)	2024/12(実績)	2025/12(実績)	2026/12(予想)
売上高	3,798	4,467	5,031	5,800
営業利益	136	212	304	400
社員数 (人)	94	126	151	170~180

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

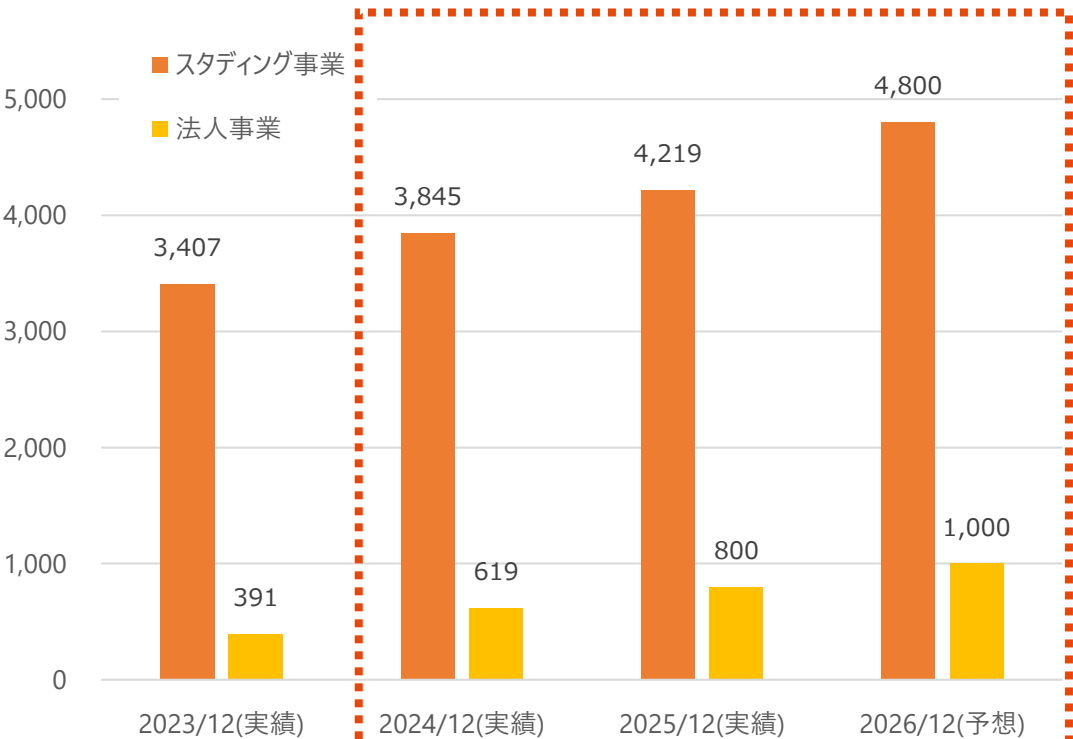
【2024年2月公表数値】



(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。（P12参照）

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

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

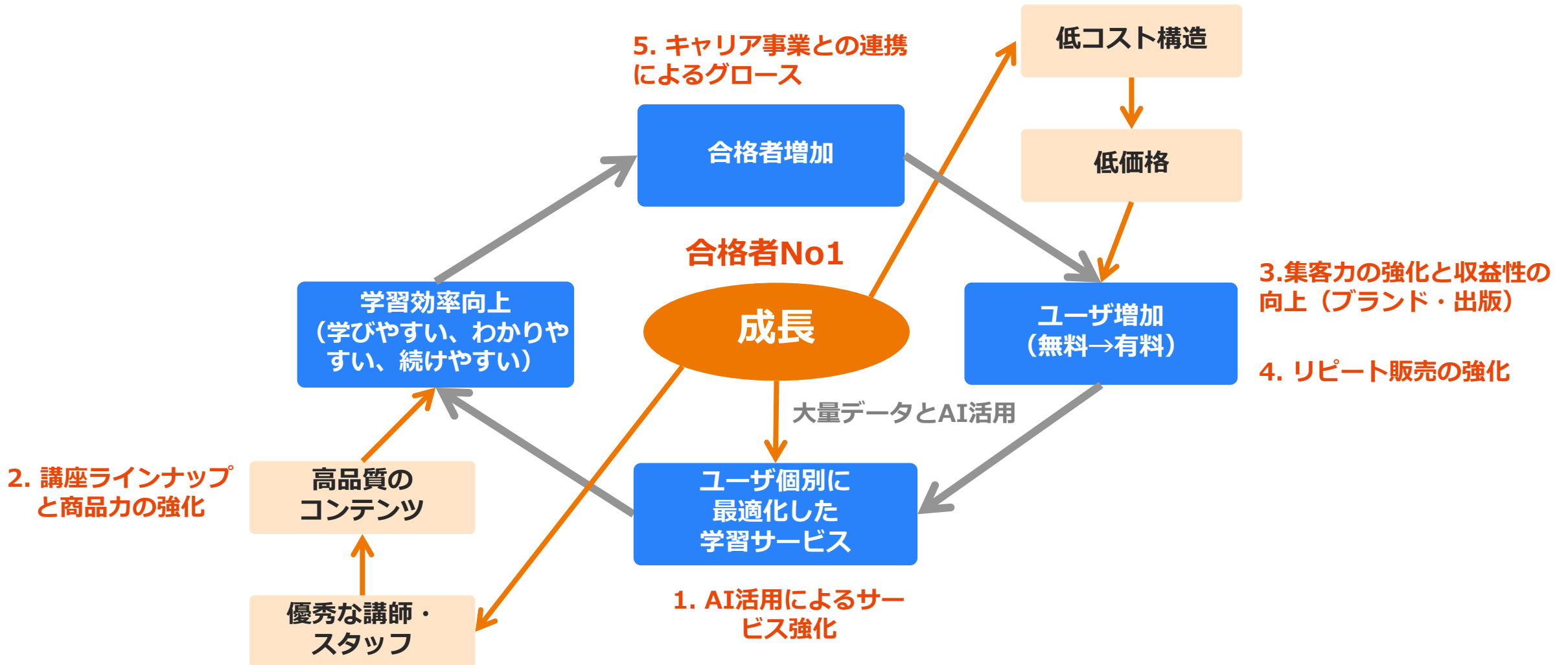
基本方針

- **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

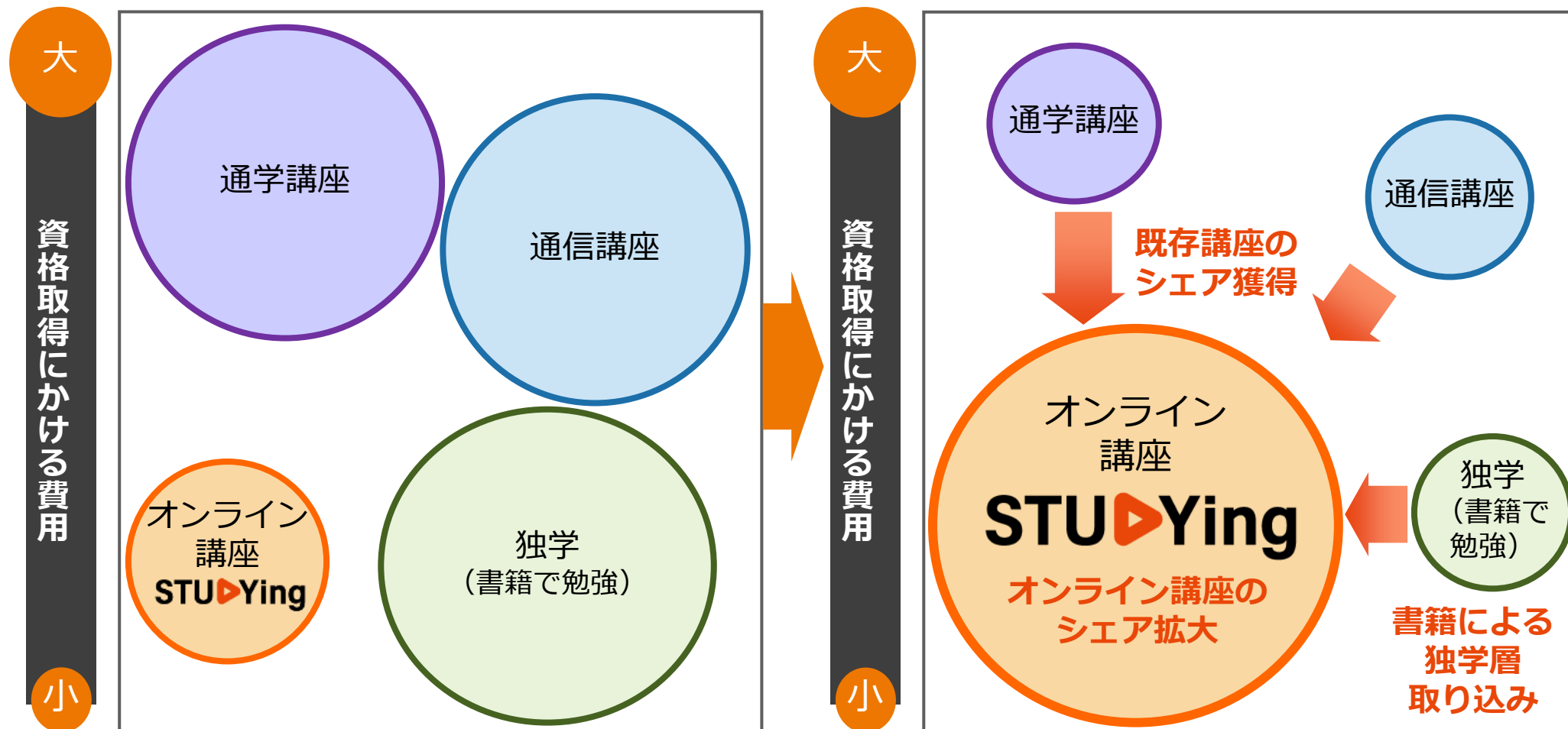
以下の好循環を回すことで合格者を増やし、合格者シェアでNo1を実現する
5つの重点施策により、好循環をより加速させる



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

2026年1月より新たに、杉咲花さんをTVおよびWEB CMのメインキャラクターに起用

AIを活用した学習支援を強化し、新たに『AI資格パートナー』として、合格までの継続的な学びを支えていくといった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



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)
- ▶ 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

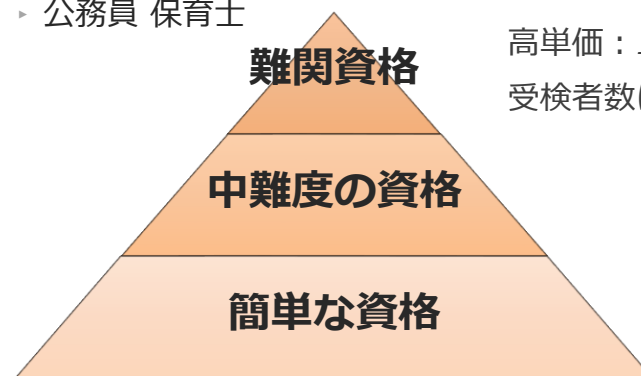
- ▶ 宅建士 (宅地建物取引士)
- ▶ 建築士
- ▶ マンション管理士/
管理業務主任者
- ▶ 賃貸不動産経営管理士

🏥 医療

- ▶ 看護師国家試験
- ▶ 登録販売者

❤️ 福祉

- ▶ 保育士



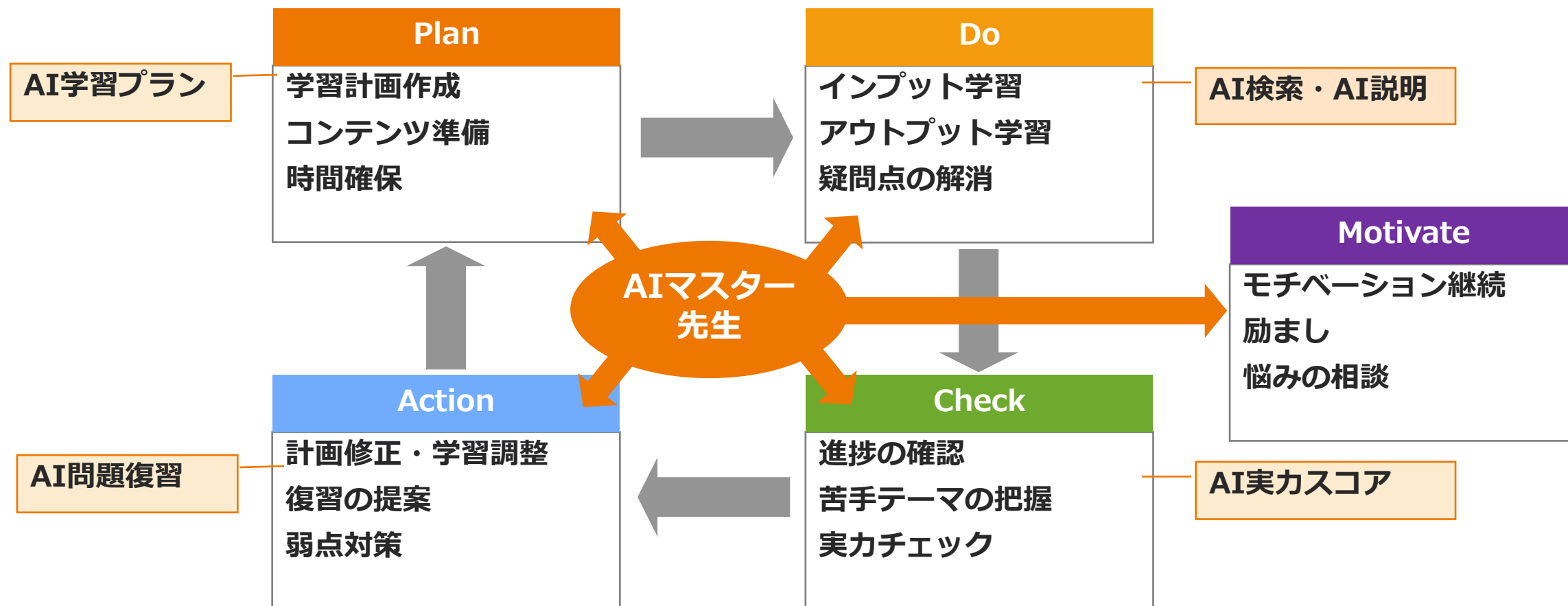
高単価：1講座あたりの収益大
受検者数は少ない

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

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



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。

×入力エリア 32/200文字

全て 講義 動画 問題 冊子 WEBテキスト メモ 音楽 読書 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

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る「復習モード」を活用してください

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。

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





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

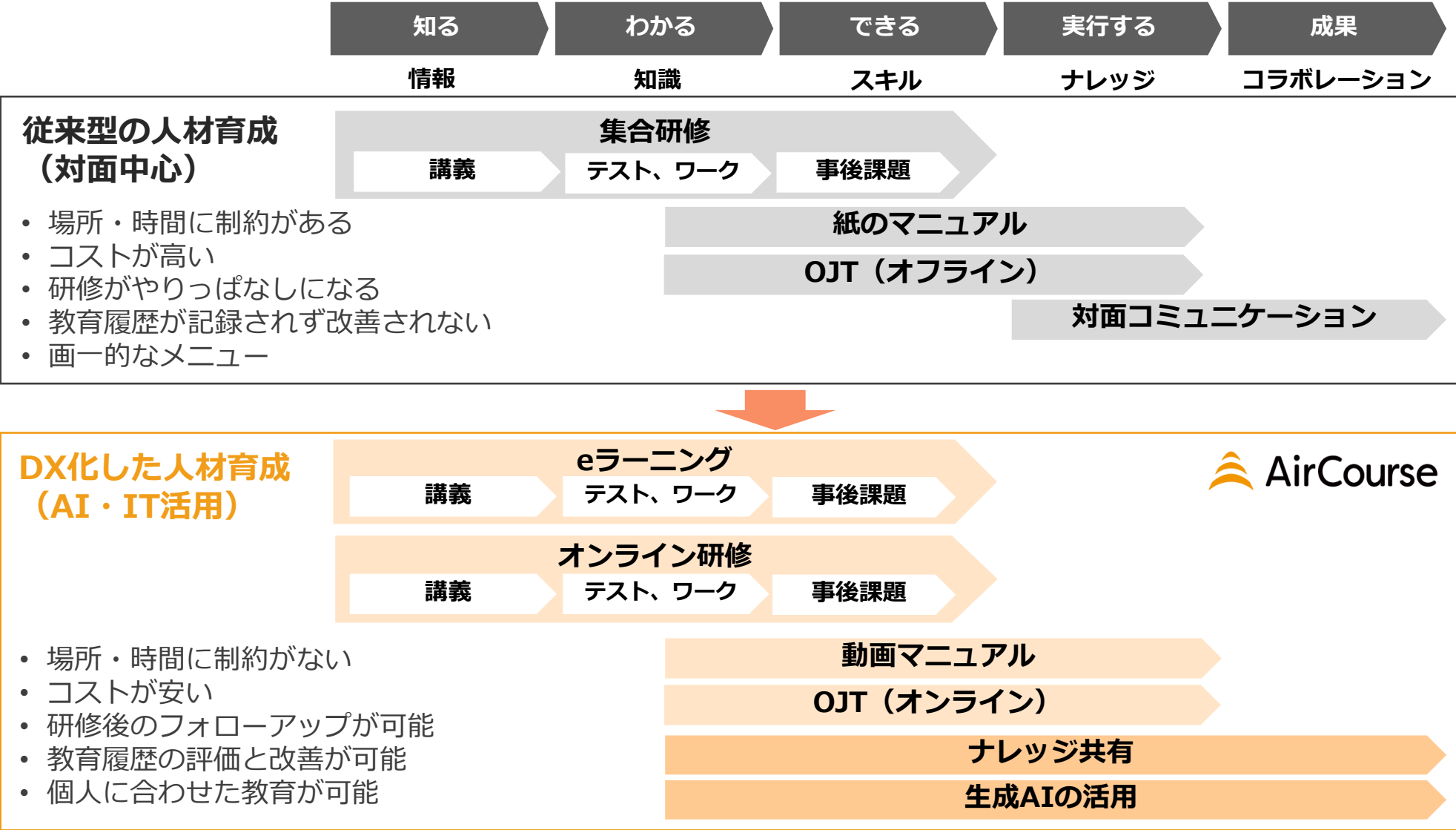
- **AIによるプロダクト強化**： 企業の人材育成をAIが支援する「AI搭載LMS」に進化させる
- **SaaS事業基盤の確立と事業成長**： マーケティング、営業、カスタマーサクセスを強化し事業をさらに成長させる
- **人的資本活用プラットフォームへの進化**： 人材の採用・育成・活躍まで一貫して支援するプラットフォームへと成長させる

重点施策

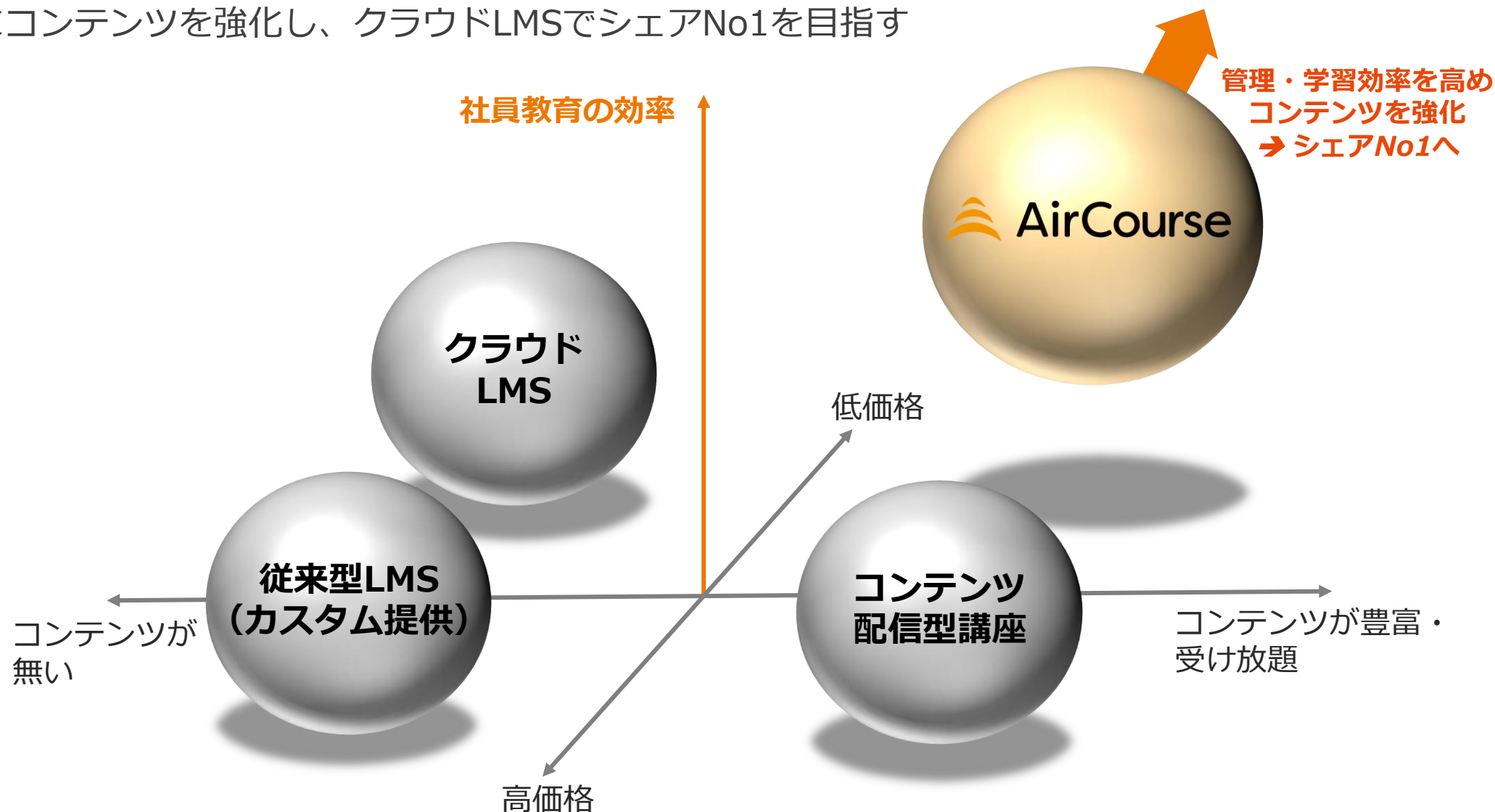
1. **AirCourseの機能強化（人的資本活用プラットフォーム）**
 - 企業で人的資本活用をするための各種機能を強化
2. **受け放題のコース拡充**
 - リスキリング関連コースや企業で需要の高いコースを拡充
3. **販売強化**
 - マーケティング、営業、カスタマーサクセスの強化による売上成長
4. **事業体制の強化**
 - 人材採用、育成、バックオフィスの強化により、2本目の事業の柱として成長させる
5. **新規サービスの展開と拡張**
 - 生成AIを活用したサービス強化、その他周辺領域の探索と展開

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



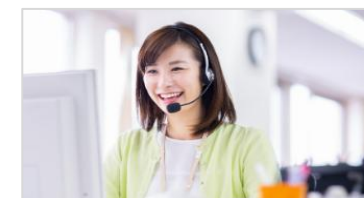
会計（アカウンティング）



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



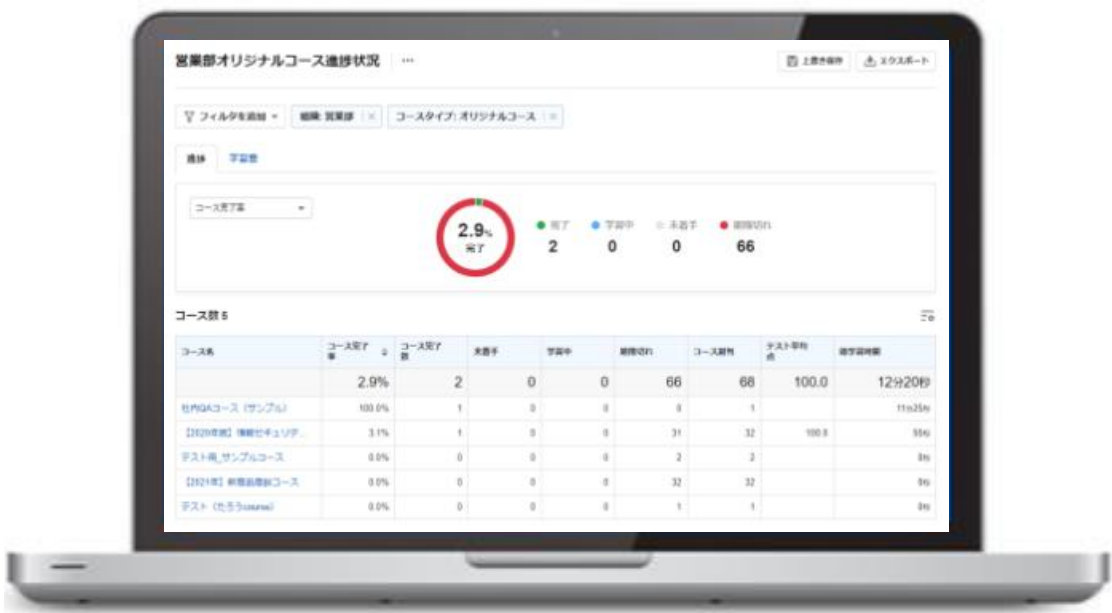
経営戦略



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

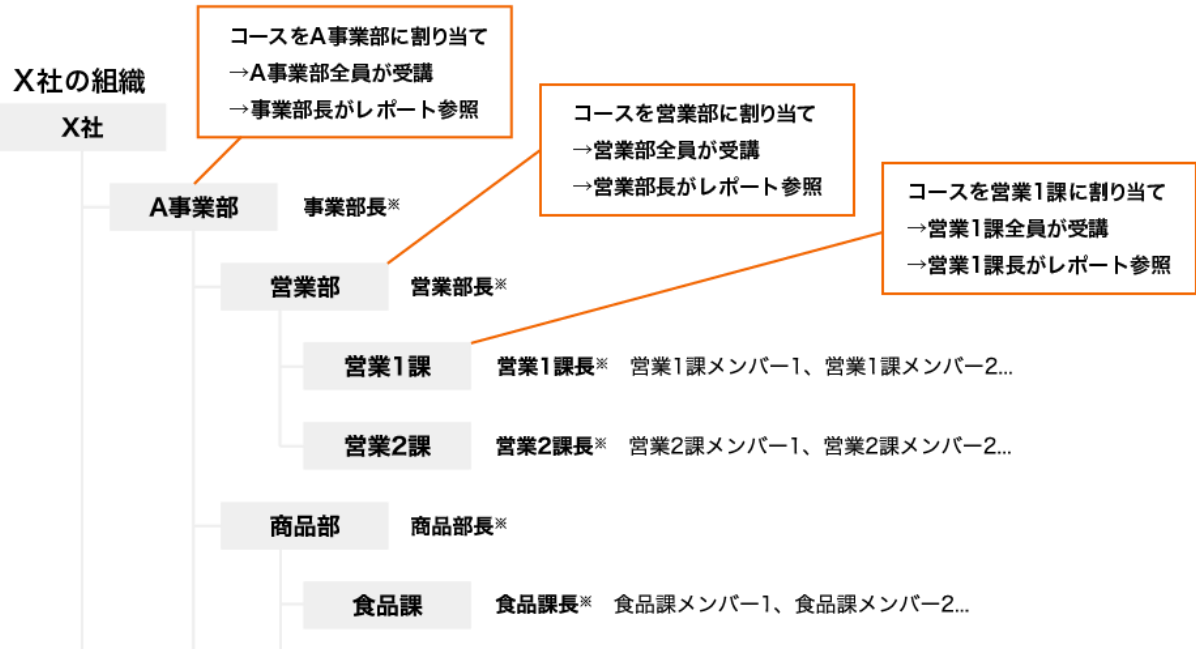
学習レポート

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.