

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

---

2026年3月

KIYOラーニング株式会社

東証グロース：7353



© KIYO Learning Co., Ltd. All rights reserved.

# 目次

---

- **会社・事業概要**
- **市場環境および経営戦略、長期ビジョン**
- **中期計画2026の目標と基本戦略**
- **事業別概況と方針**
  - **キャリア支援プラットフォーム**
  - **人的資本活用プラットフォーム**
- **事業リスク**
- **2026年12月期 業績予想**
  
- **参考情報：2025年12月期の概況**

# 会社・事業概要

---

# 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

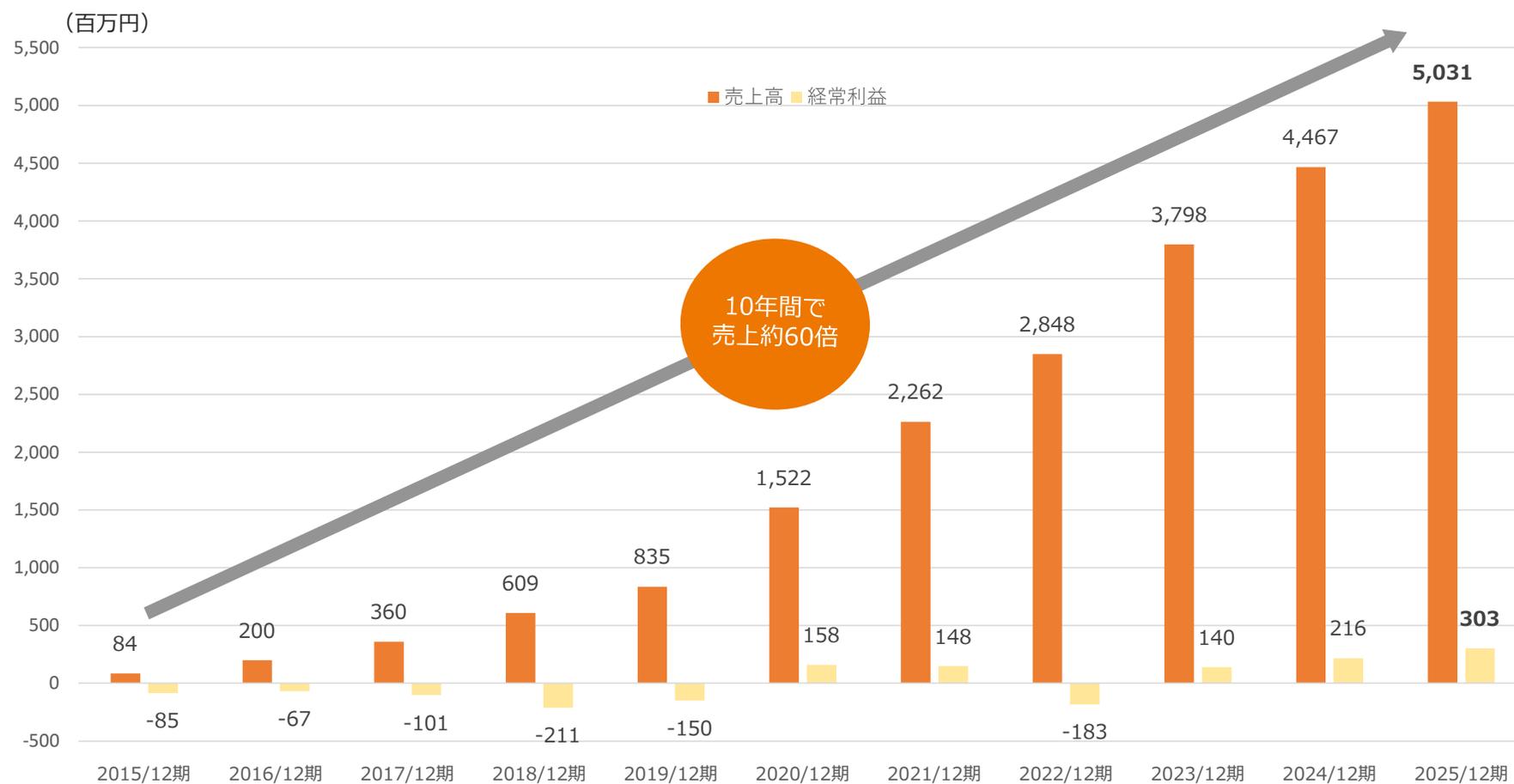
# 会社概要

<b>社名</b>	KIYOラーニング株式会社【英文名：KIYO Learning Co.,Ltd.】
<b>代表者</b>	代表取締役社長 綾部 貴淑（あやべ きよし）
<b>設立年月</b>	2010年1月4日
<b>証券コード</b>	7353（東京証券取引所グロース）
<b>本社所在地</b>	東京都千代田区永田町2-10-1 永田町山王森ビル
<b>事業内容</b>	ビジネスパーソン及び法人向け教育・研修コンテンツおよび教育・研修サービスの企画、制作、運営
<b>沿革</b>	2008年10月 通勤講座（現：スタディング）を港区六本木で運営開始 中小企業診断士 講座を開講 2010年1月 「KIYOラーニング株式会社」として法人化 2010年8月 本社を東京都渋谷区猿樂町に移転 2014年6月 事業拡張のため本社を港区北青山に移転 2017年5月 社員教育クラウドサービス「AirCourse（エアコース）」を発表 2018年10月 事業拡張のため本社及びスタジオを千代田区紀尾井町に移転 2018年12月 資格取得支援事業のブランド名を「通勤講座」から「スタディング」に変更 2020年7月 東京証券取引所マザーズ上場（上場コード：7353） 2021年4月 事業拡張、増員のため本社及びスタジオを千代田区永田町に移転 2022年4月 東京証券取引所の市場区分再編に伴い、東京証券取引所グロースに市場区分移行 2023年11月 ダイレクトリクルーティングサービス「スタディングキャリア」開始 2023年12月 事業拡張、増員のため、東京都港区に「赤坂オフィス」開設 2023年12月 法人向け生成AIサービス「AirCourse AIナレッジ」開始 2026年1月 出版事業「スタディング出版」開始
<b>情報セキュリティ基本方針</b>	ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム） ISO/IEC 27001:2013（JIS Q 27001:2014）登録 プライバシーマーク 第21004942（01）号 登録

## 継続的な高成長を実現

売上は、2015年以降10年間で約60倍

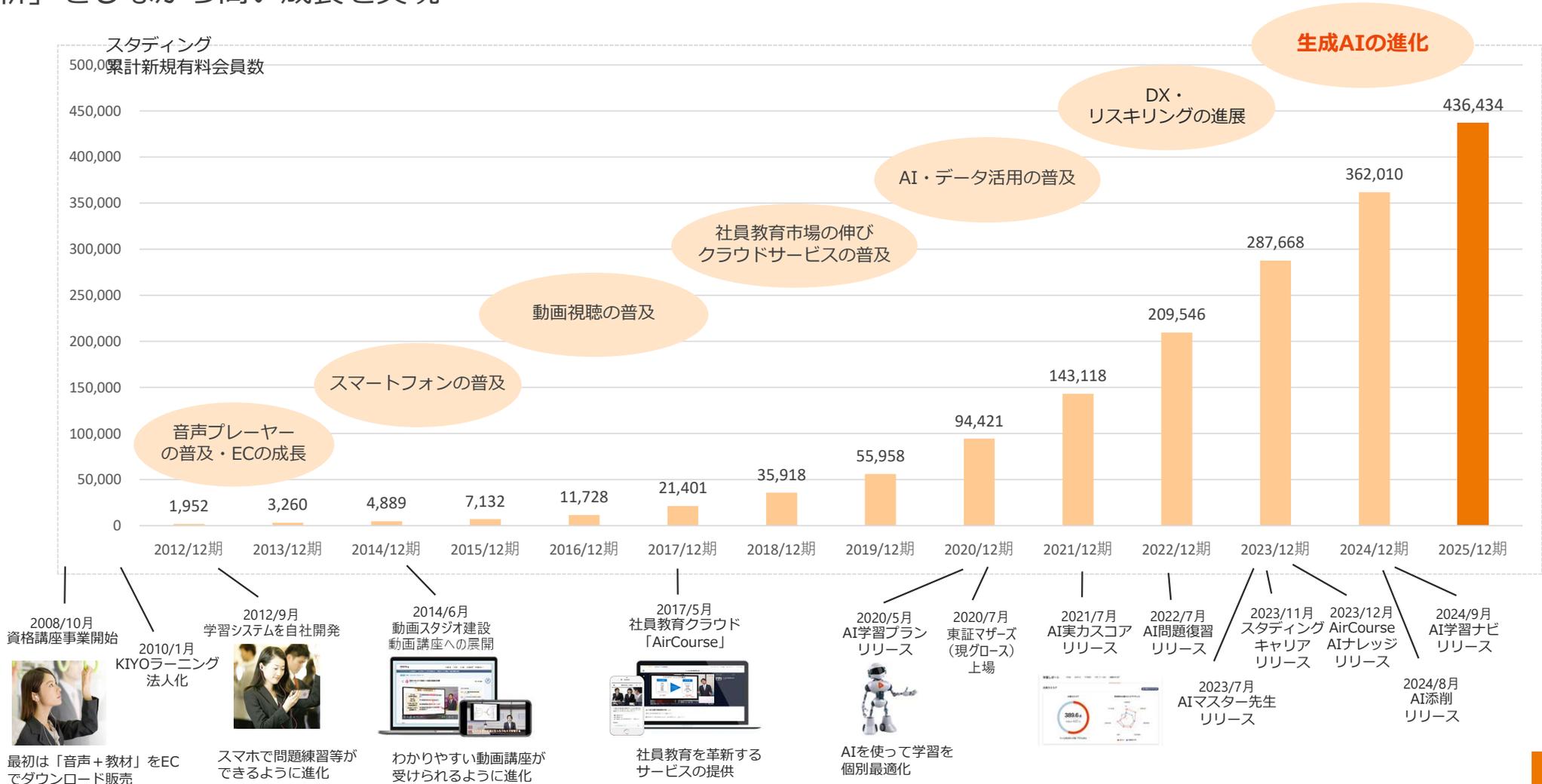
システム開発、コンテンツ開発、マーケティング、人材等の先行投資をしながら高成長を実現



※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受けておりません。

# 「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



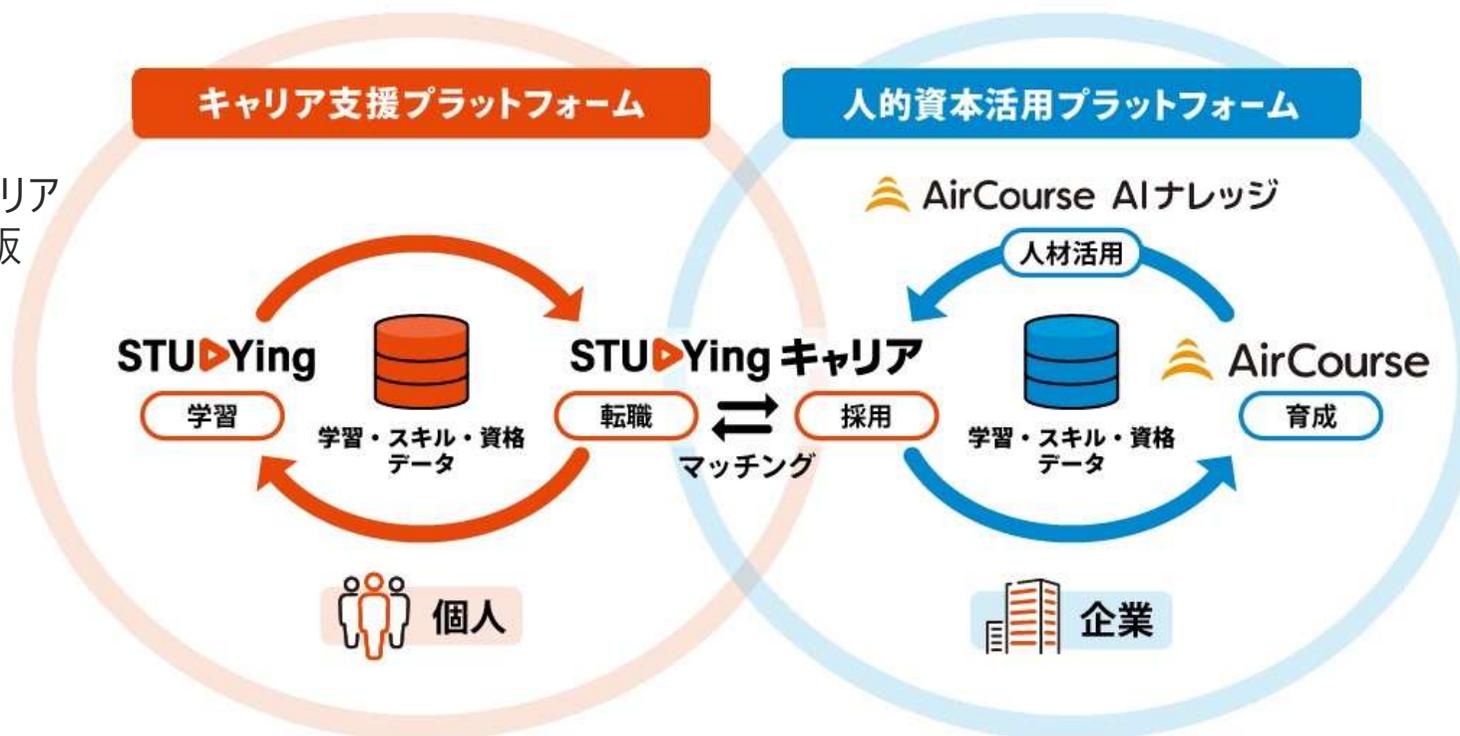
# 当社の事業セグメント

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

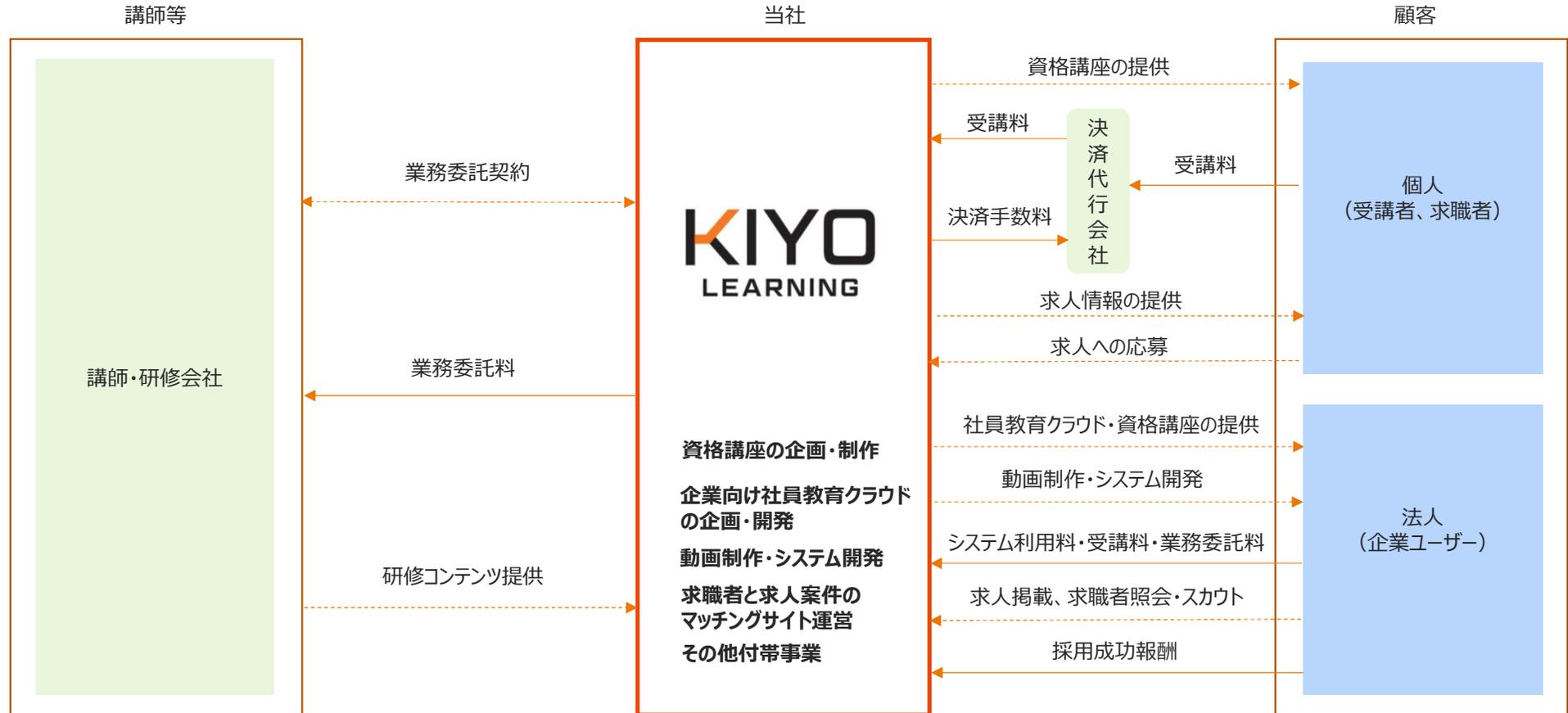
企業の人的資本活用を包括的に支援

- 【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

# 主要なビジネスモデル



# 市場環境および経営戦略、長期ビジョン

---

# 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

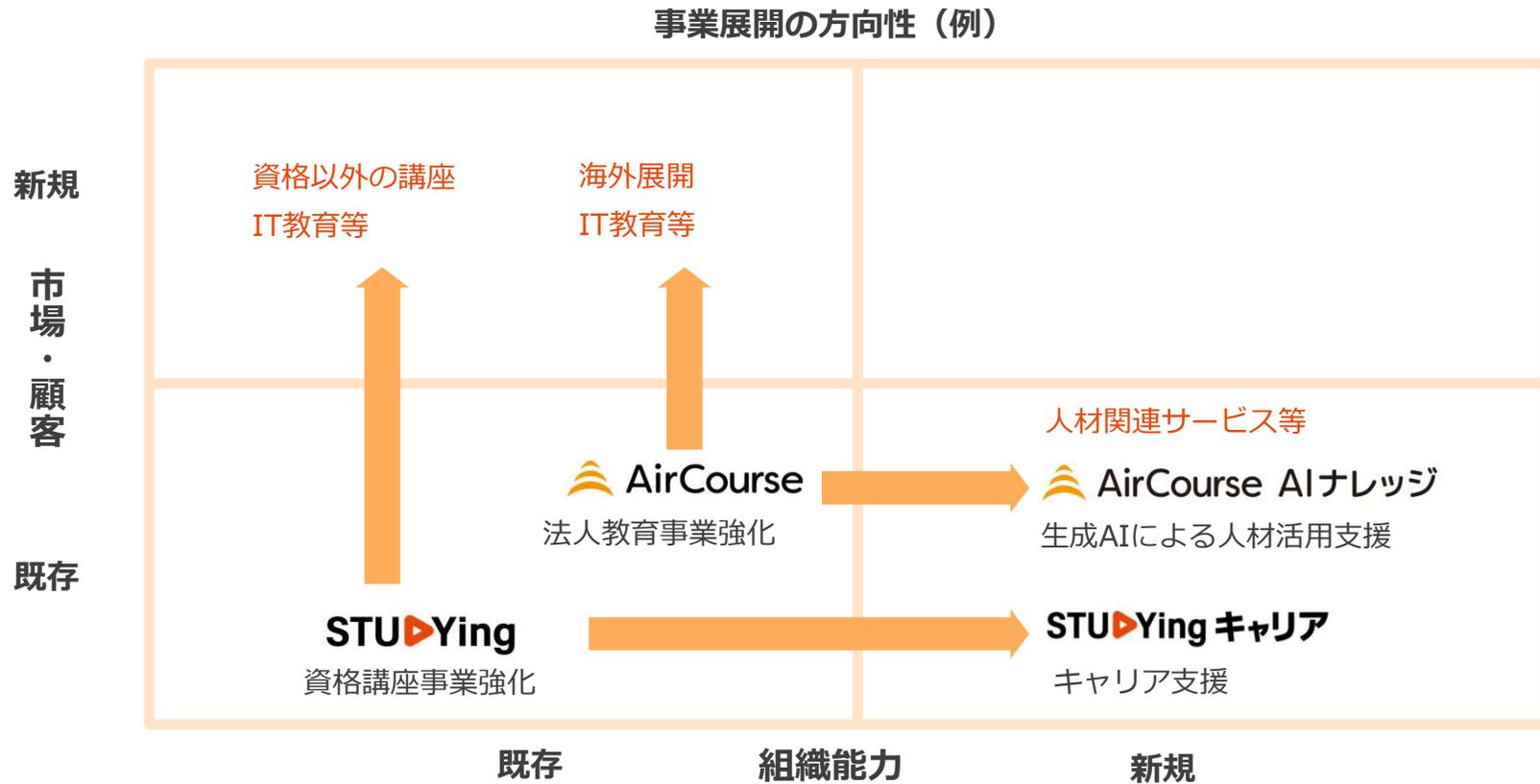
### 学習環境

- 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

# 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

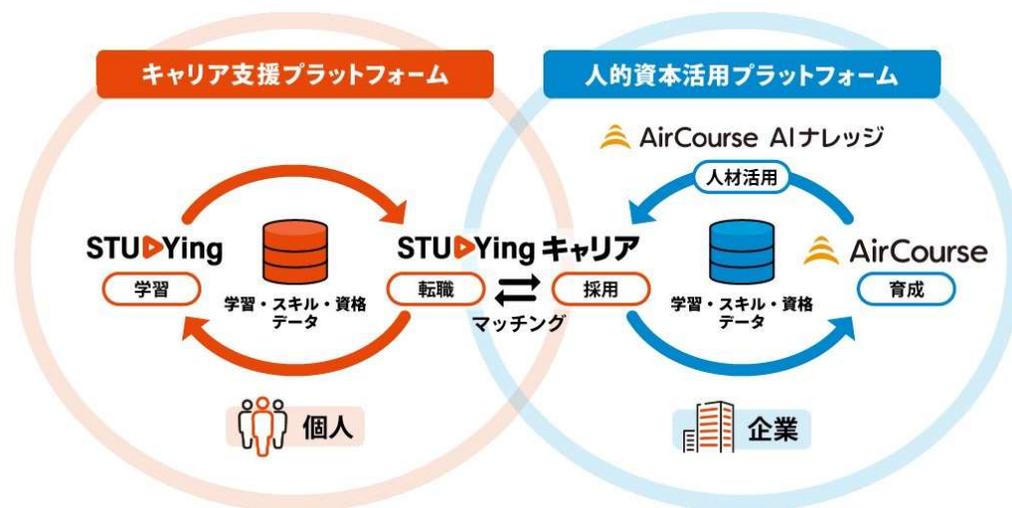
※2：矢野経済研究所「2024年版 ダイレクトリクルーティングサービス市場の現状と展望」より 数字は2024年度の予測値

※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」 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

# 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

→ 「自らの成長」が「教育の革新」を生み、  
「顧客の成功」により「事業の成長」を実現します

## 長期ビジョン：2032年に目指す姿

### グローバルにおける 人材育成・活用のリーダー企業

グローバル規模で、人材育成と人材活用をデジタルトランスフォーメーションし、人々の力を最大限に引き出すことで、個人の自己実現や、企業の生産性向上・競争力強化を実現します

売上高

600億円

営業利益

120億円  
(営業利益率20%)

※「中期経営計画 2026」以降の中期経営計画は、現時点では策定しておりません。各中期経営計画での目標数値等については、策定後に改めて開示する予定です。

# 長期ビジョン：2032年に想定する事業ドメイン

- 従来の事業ドメインである「人材育成」では、既存事業「スタディング」「AirCourse」の深化・成長を行いつつ、資格以外の講座、IT教育、海外法人展開等の新規探索領域での成長を狙う。
- 今後は事業ドメインを、人材活用（成果を上げる）領域に拡張し、「スタディングキャリア」「AirCourse AIナレッジ」の成長、およびその他の事業機会の探索を行い、更なる成長を狙う。



※個人事業と法人事業の売上目標については現状想定する目安となります。  
 全体の売上における、各事業毎の割合やそれぞれの売上目標については、中期経営計画や業績予想を開示するタイミングで公表する予定です。

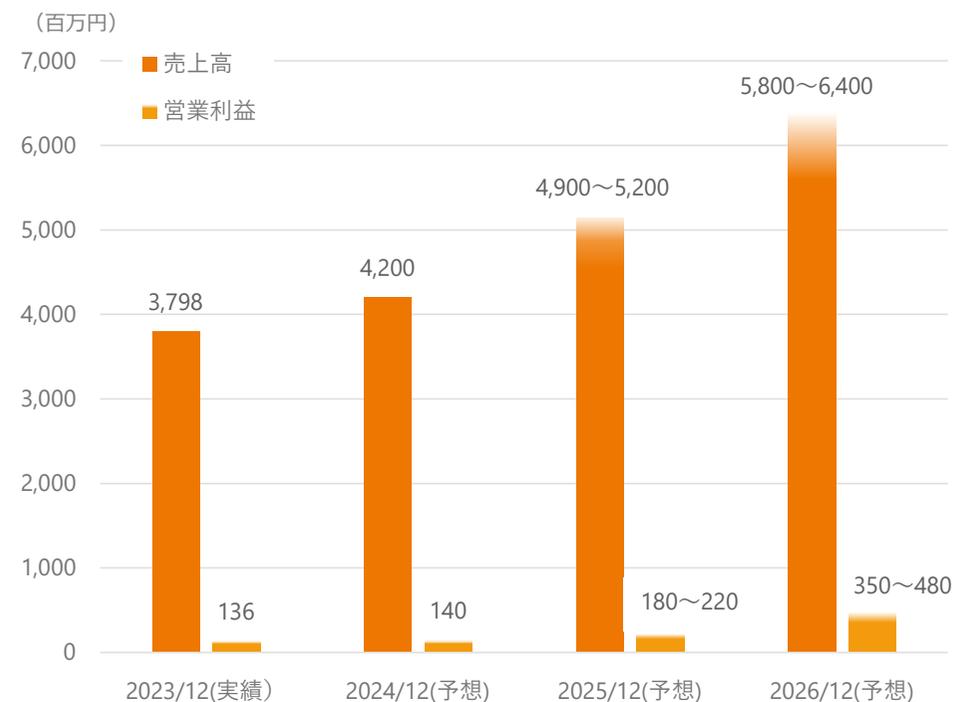
# 中期計画2026の目標と基本戦略

---

# 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

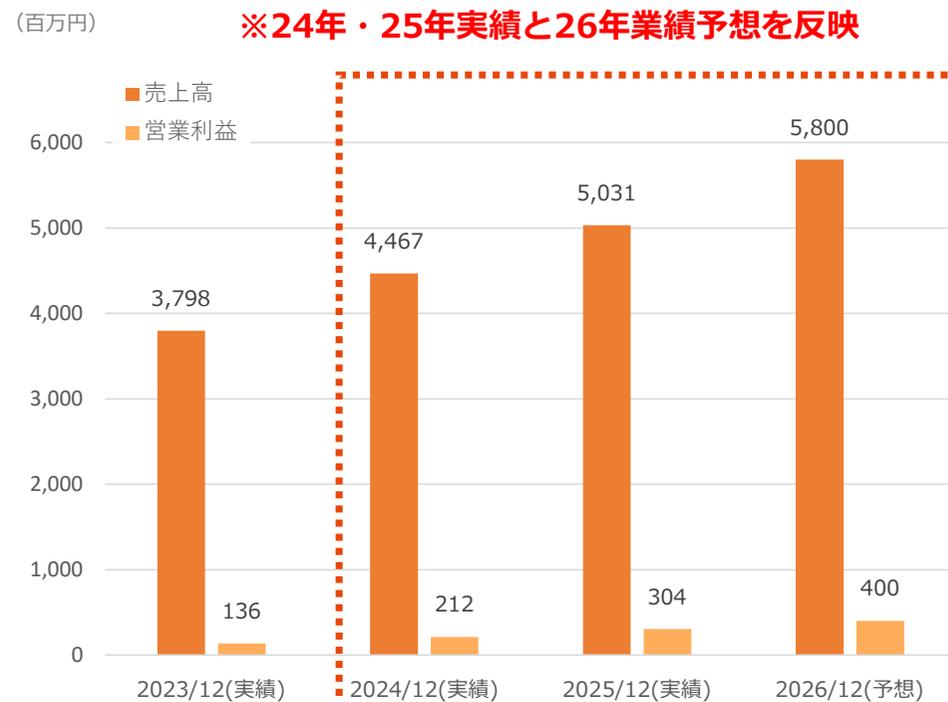
【2024年2月公表数値】



(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

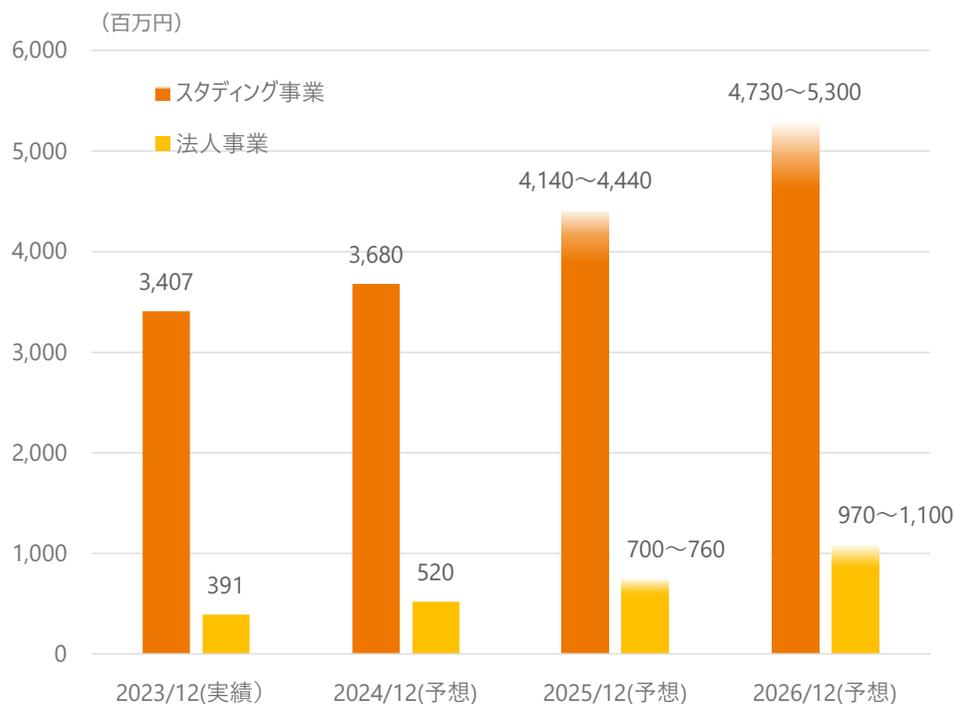


(百万円)	2023/12(実績)	2024/12(実績)	2025/12(実績)	2026/12(予想)
売上高	3,798	4,467	5,031	5,800
営業利益	136	212	304	400
社員数(人)	94	126	151	170~180

# 中期経営計画：事業別目標

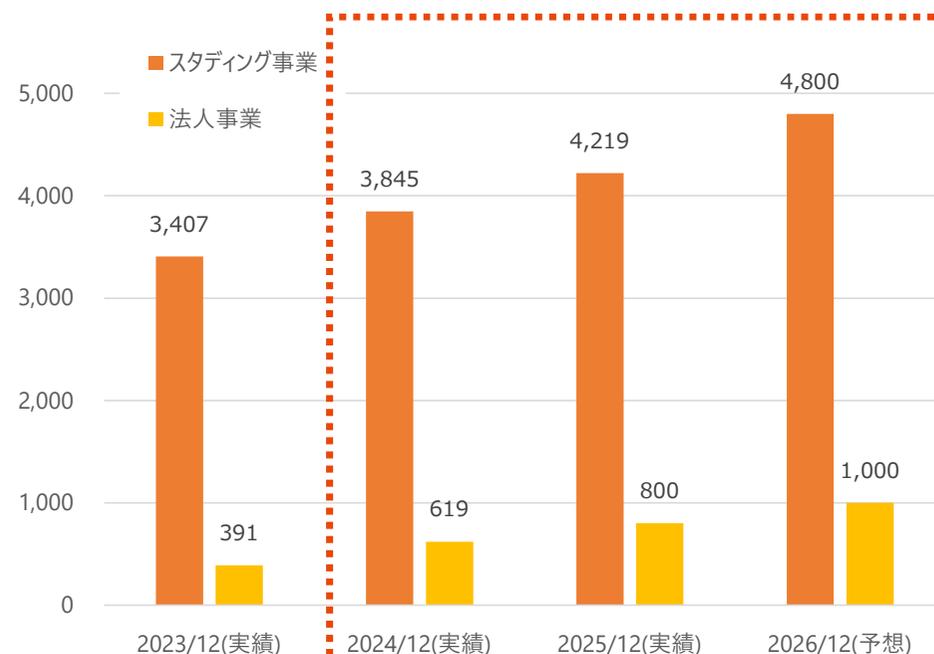
スタディング事業では、集客効率の改善を図った上で、売上成長、利益成長を目指す  
法人向け教育事業を強化し、2本目の事業の柱に成長させる

【2024年2月公表数値】



【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



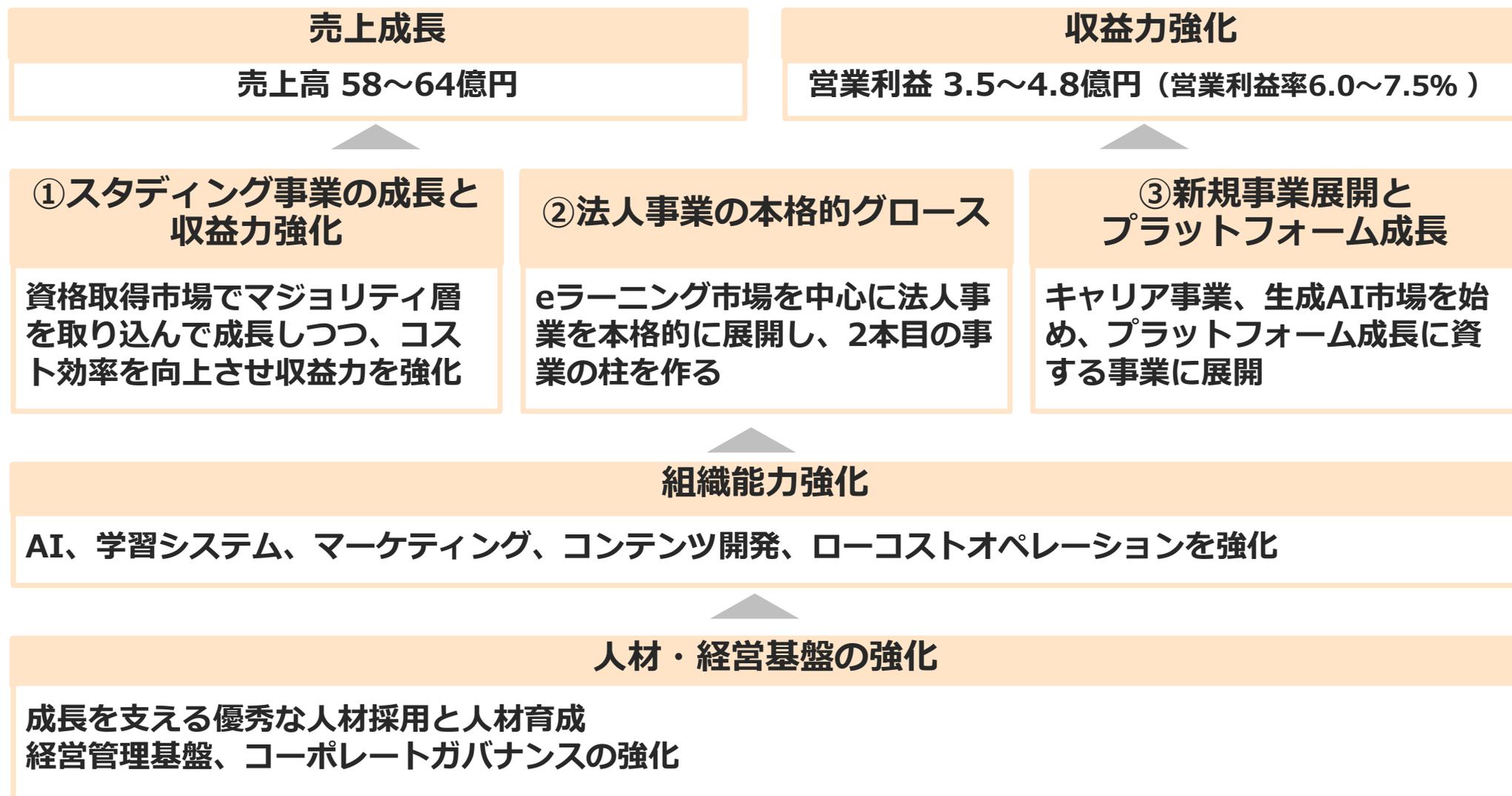
(百万円)	2023/12(実績)	2024/12(予想)	2025/12(予想)	2026/12(予想)
スタディング事業	3,407	3,680	4,140~4,440	4,730~5,300
法人事業	391	520	700~760	970~1,100

(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。（P56,57参照）

# 中期経営計画2026 基本戦略

※売上、利益の数値は当初公表数値



## 補足：長期ビジョンの実現に向けた当中計期間での経営方針

- 中期経営計画2026においては、前掲の3つの成長戦略を遂行することで、目標とする売上成長と収益力強化を実現する。

### ①スタディング事業の成長と収益力強化

資格取得市場規模から想定する成長余地は大きいため、マーケティングやAIによるプロダクト強化、新規講座展開等に投資し、資格取得市場で合格者シェアNo1になることで事業成長を実現する。さらに、ブランディング、知名度向上による集客効率の改善や、規模拡大によるコスト効率向上より、収益性も高めていく方針。

### ②法人事業の本格的グロース

eラーニング市場およびDX人材育成ニーズは拡大しており、市場規模から想定する成長余地は大きいため、顧客ニーズを捉えたプロダクトの強化やコンテンツの拡充、営業体制、事業基盤の強化などに投資することで売上を伸ばし、当社の2本目の事業の柱に成長させる方針。

### ③新規事業展開とプラットフォーム成長

新規事業展開については、2023年後半にリリースした新規事業であるキャリア事業、生成AI市場について、顧客ニーズに合ったプロダクトに成長させること（PMF：プロダクトマーケットフィット）を優先。PMFを達成した後は、マーケティング、営業などに投資をすることで、売上を伸ばす方針。

プラットフォーム戦略を強化するために、当中計期間において、既存事業の周辺事業への展開や既存事業の強化のために、特定企業への投資やM&Aによる展開を行う可能性があります。

- 中期経営計画2026の各数値目標（売上、営業利益、社員数）については、基本的に自社による展開（オーガニック成長）で達成可能な目標水準を設定しており、現状ではM&Aによる成長は数値目標に織り込まれていません。そのため、M&Aを実施した場合には、数値目標が変更される可能性があります。
- 中期経営計画2026以降の中期経営計画は、現時点では策定しておりません。2026年度以降の目標数値等については、中期経営計画2026の実行結果や経営環境の変化等を踏まえて次期中期経営計画として設定し、計画策定後に開示する予定です。

## 事業別概況と方針

# キャリア支援プラットフォーム

---

# スタディング事業：コンセプト

## AI 資格パートナー 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

### 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

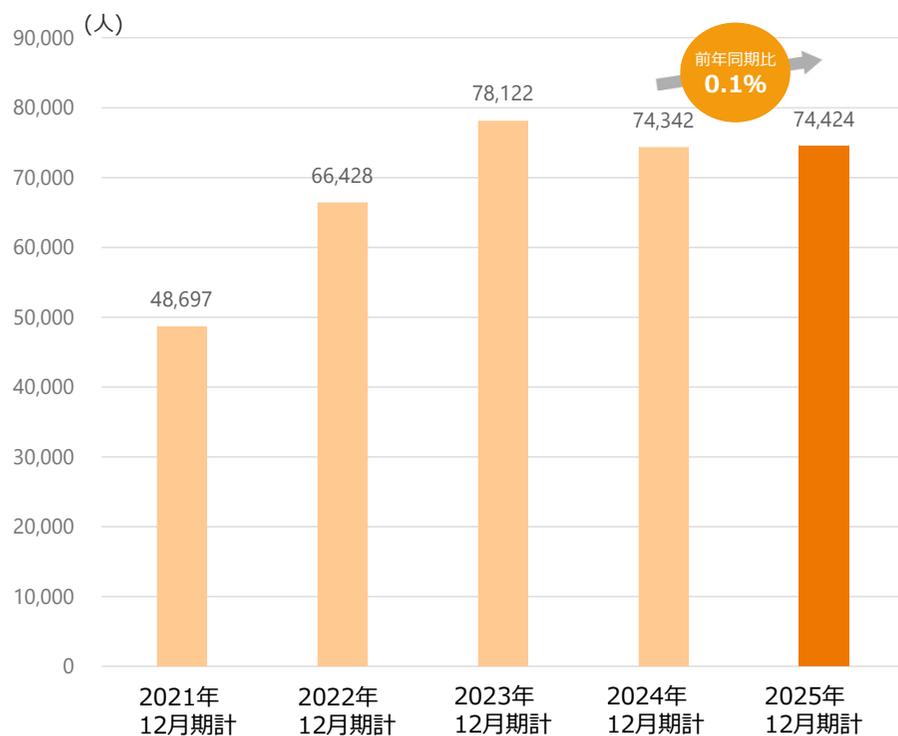
### 低価格

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

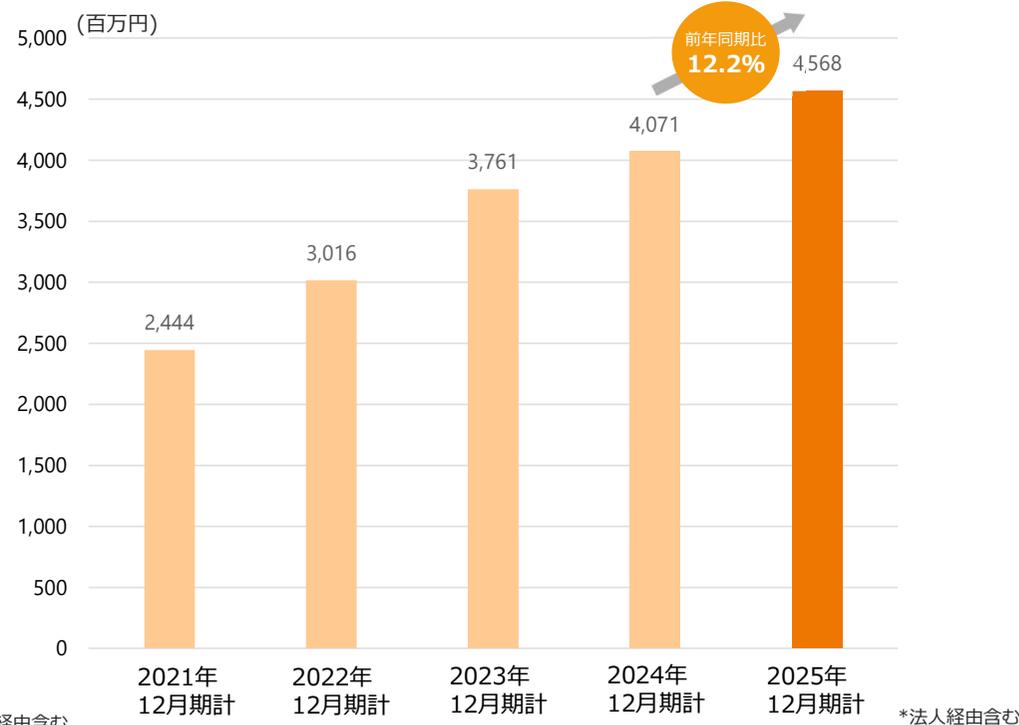
## スタディング事業：KPI（累計）

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



### 現金ベース売上高

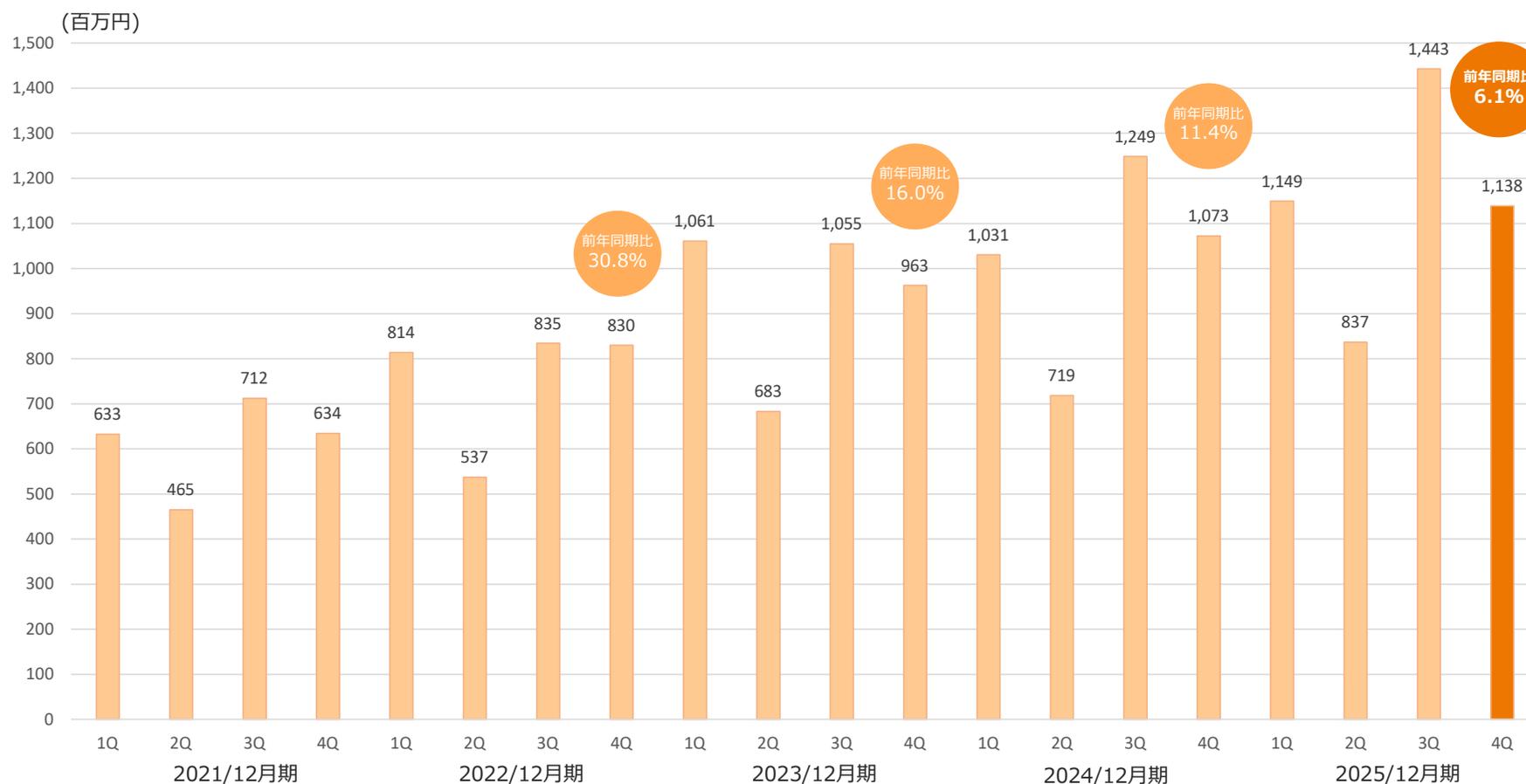


※1：新規有料会員数は、その期において新規に獲得した有料会員（ユニーク）の数

※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

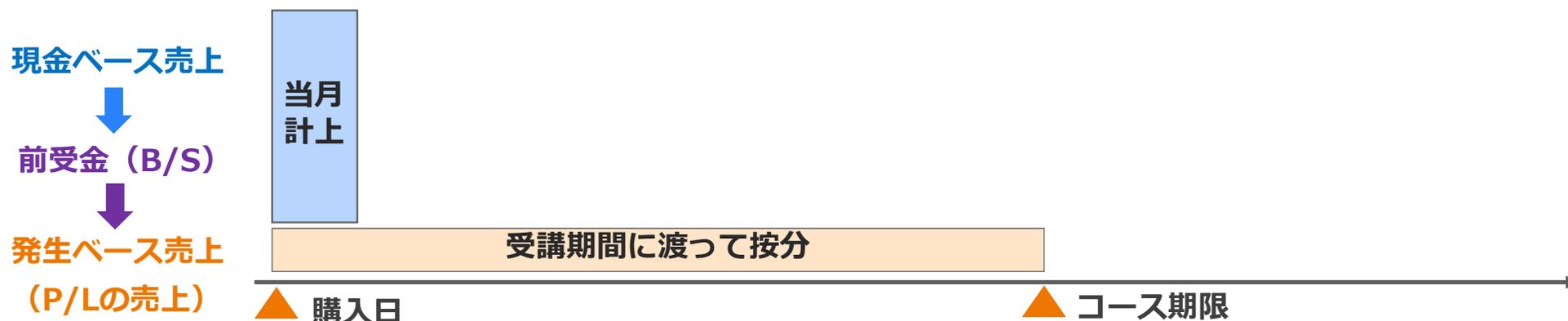
現金ベース売上高は、前年同期比6.1%増※の11.3億円と、第4四半期として過去最高を更新



※：%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、売上按分期間の長期化により、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）
<b>当社講座の傾向</b>	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
<b>現金ベース売上 （購入されたタイミングで計上）</b>	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
<b>発生ベース売上 （現金ベース売上を受講期間で按分計上）</b>	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			
<b>利益の傾向</b>	×	△	（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

- 現状： 難関資格の長期コース販売により、現金ベース売上は拡大
- 課題： 売上按分期間の長期化で、会計上の売上（発生ベース）が伸び悩む
- プラス要因： 前受金は25.3億円（前期比+16.8%）へ蓄積。2026年以降の売上源泉に

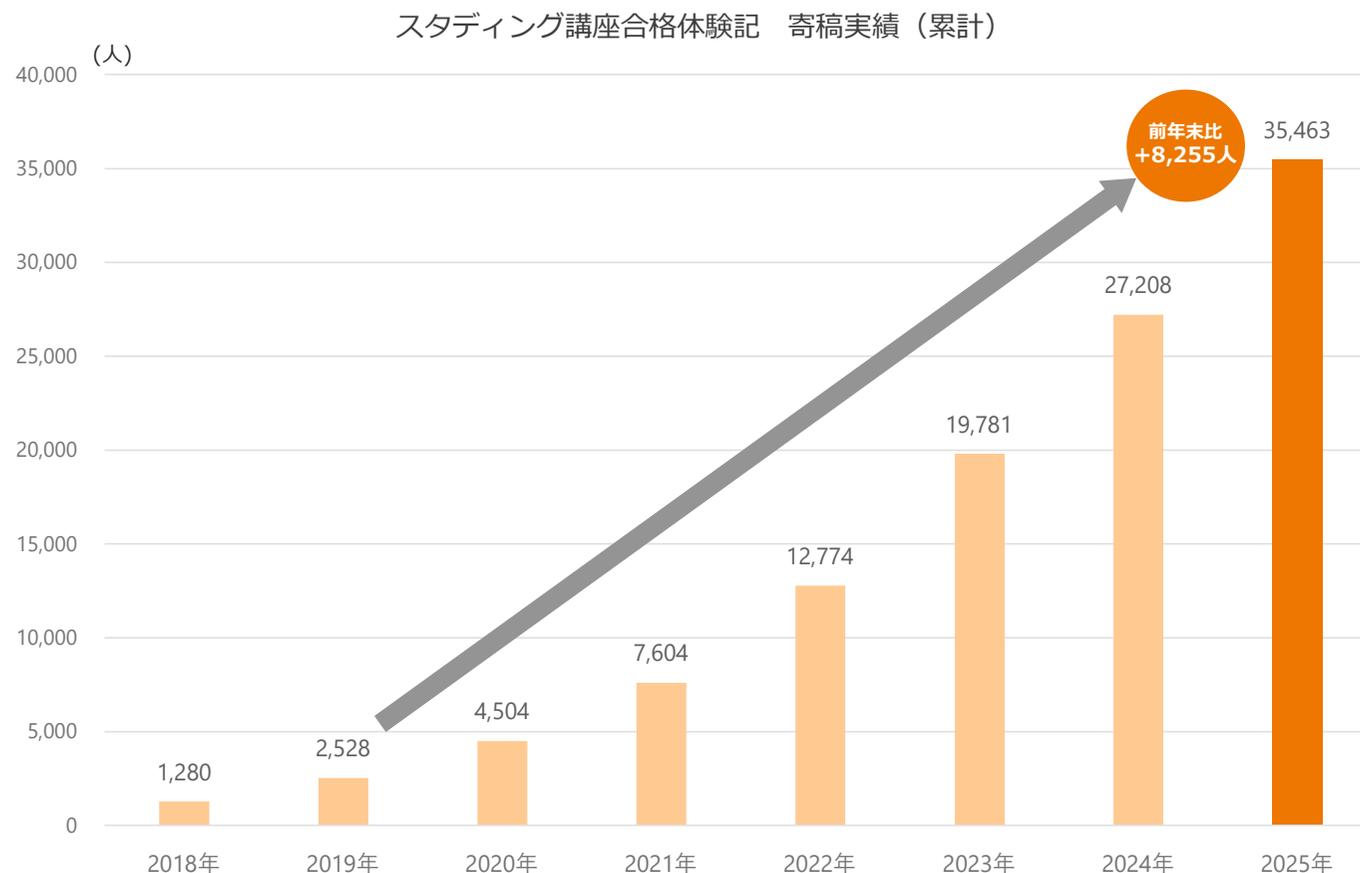
### 2026年度の方針

- 戦略： 長期コースに加え、コストパフォーマンスの高い「単年度版・速習コース」を強化
- 狙い：
  - ①受講期間の短い商品の拡充により、当期利益への寄与率を改善
  - ②受講者層の拡大と、試験後の更新需要の取り込み
- 目標： 現金ベースの成長だけでなく、P/L上の売上・利益成長を最大化

## 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）

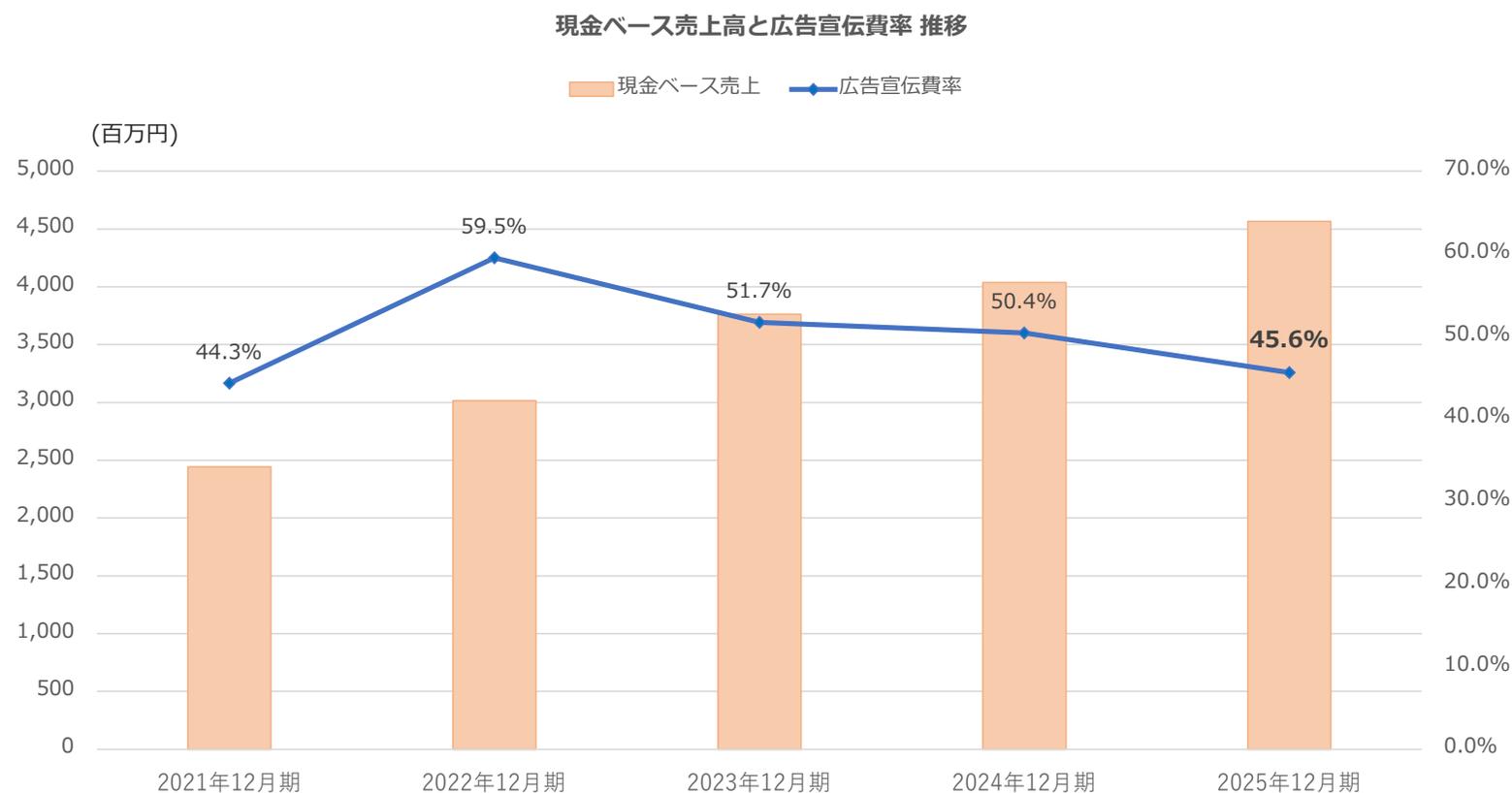
合格実績の増加によりブランドへの安心感と知名度が向上し、さらなる受講者・合格者の増加につながる好循環を実現



※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：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

## 基本方針

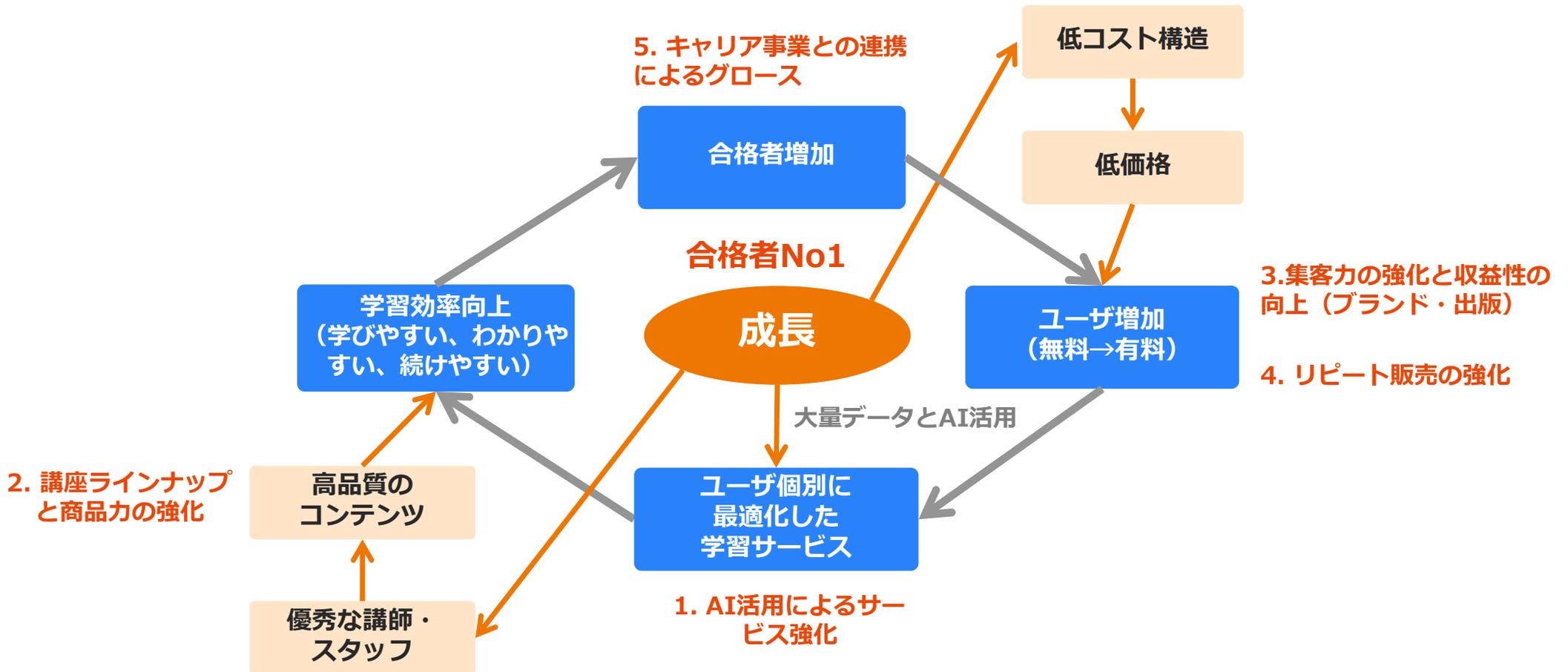
- **合格者No1戦略**：AI・IT・コンテンツの組み合わせによる圧倒的な商品力とコストパフォーマンスにより合格者シェアを最大化
- **AI資格パートナー**：AIが受講生一人ひとりに最適な学習をサポート
- **マジョリティ層の取り込み**：オンラインと書籍の組み合わせで顧客層を拡大

## 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

# スタディング事業：合格者No1戦略

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

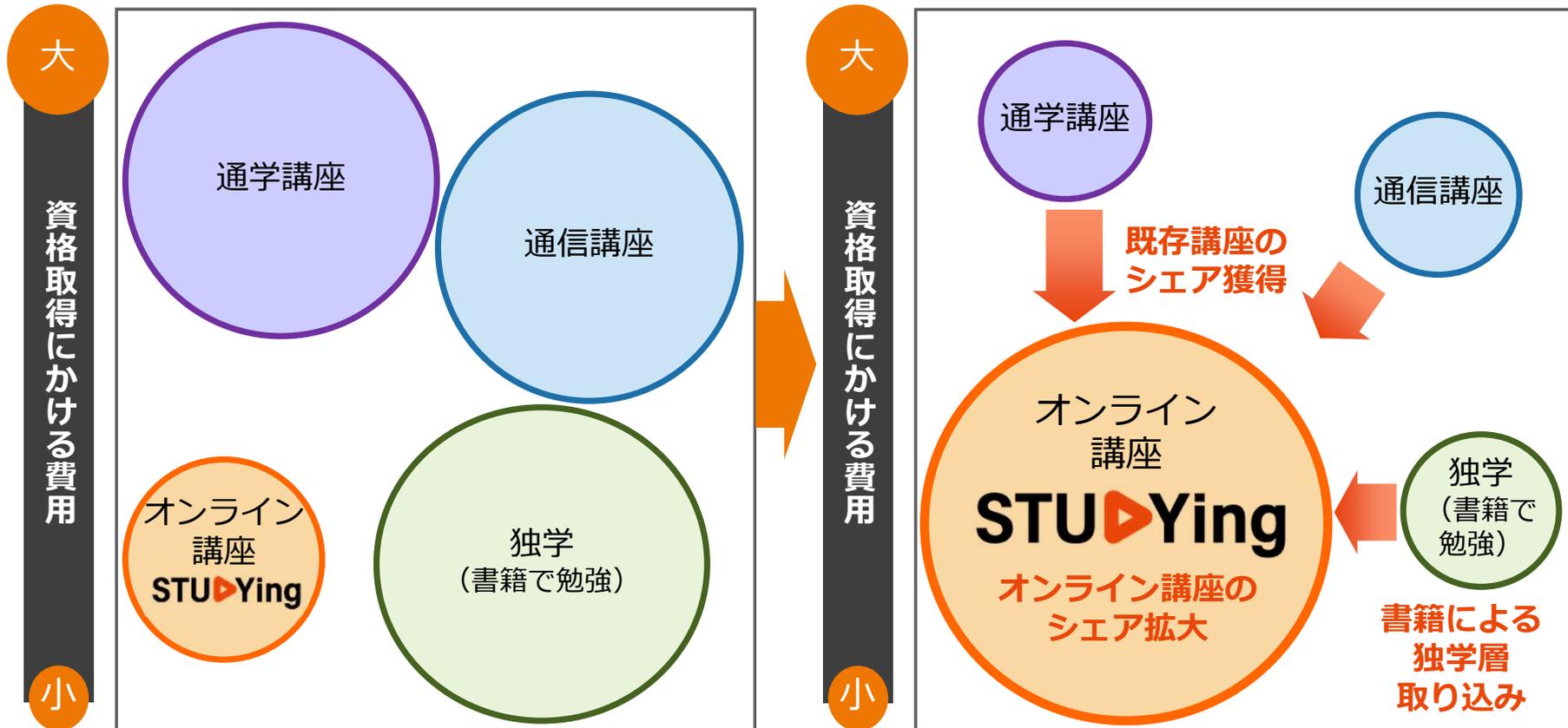


# スタディング事業：マジョリティ層の取り込み

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

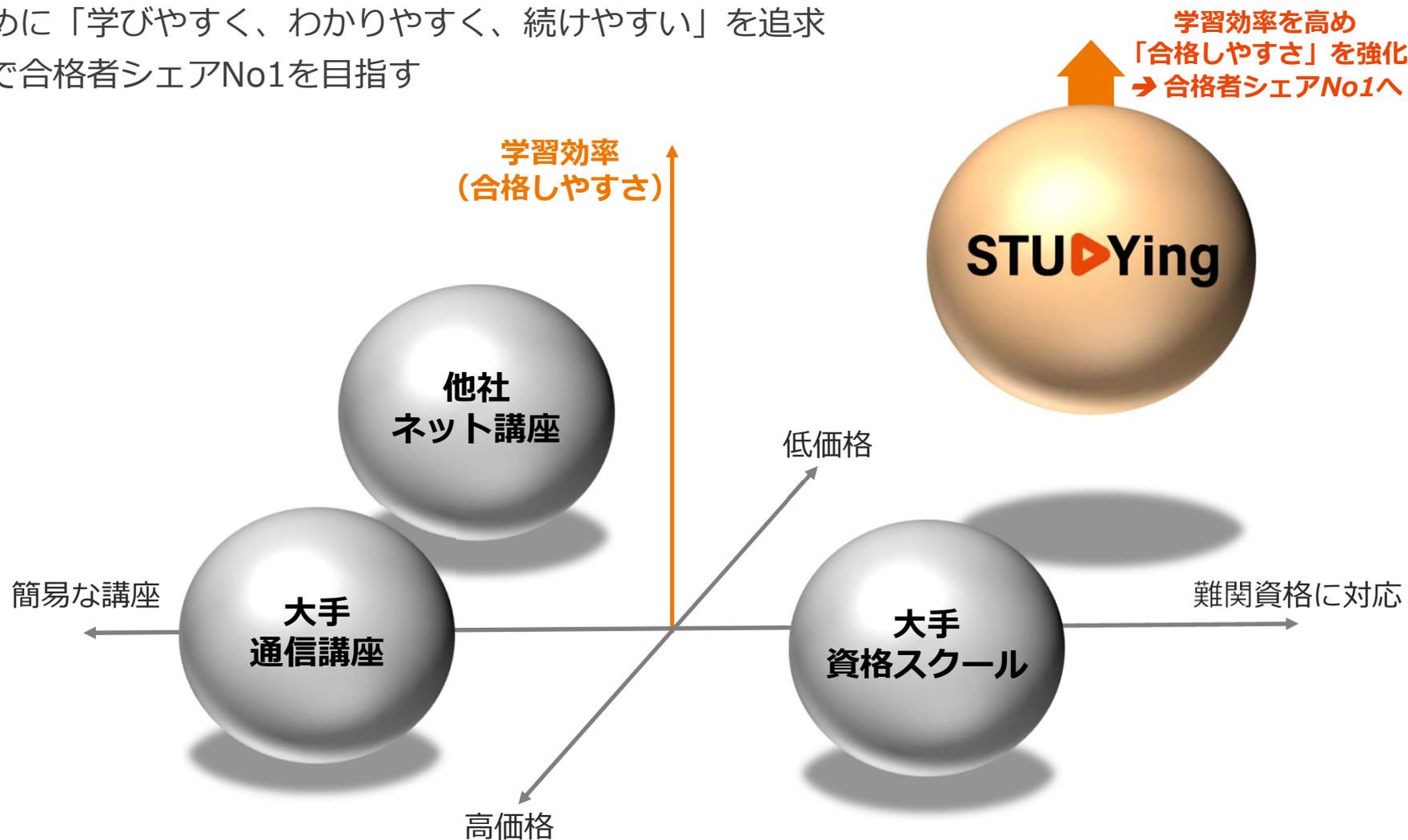
今後



※図の面積は受講者数のイメージを表します

# スタディング事業：競争優位性を強化する方向性

「安い」「難関資格対応」という特徴に加え、学習効率を高め「合格しやすさ」を強化  
そのために「学びやすく、わかりやすく、続けやすい」を追求  
各資格で合格者シェアNo1を目指す



## スタディング事業：TV・WEB CMによる認知拡大

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



※ご参考：2026年【スタディング】『つづく。合格へ。』篇 15秒CM：[https://youtu.be/PWxxwh\\_TUyg](https://youtu.be/PWxxwh_TUyg)

# スタディング事業：講座ラインナップの拡充

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

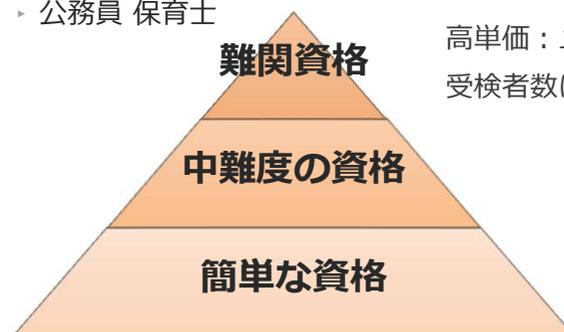
- ▶ 宅建士 (宅地建物取引士)
- ▶ 建築士
- ▶ マンション管理士 / 管理業務主任者
- ▶ 賃貸不動産経営管理士

## 🏥 医療

- ▶ 看護師国家試験
- ▶ 登録販売者

## ❤️ 福祉

- ▶ 保育士



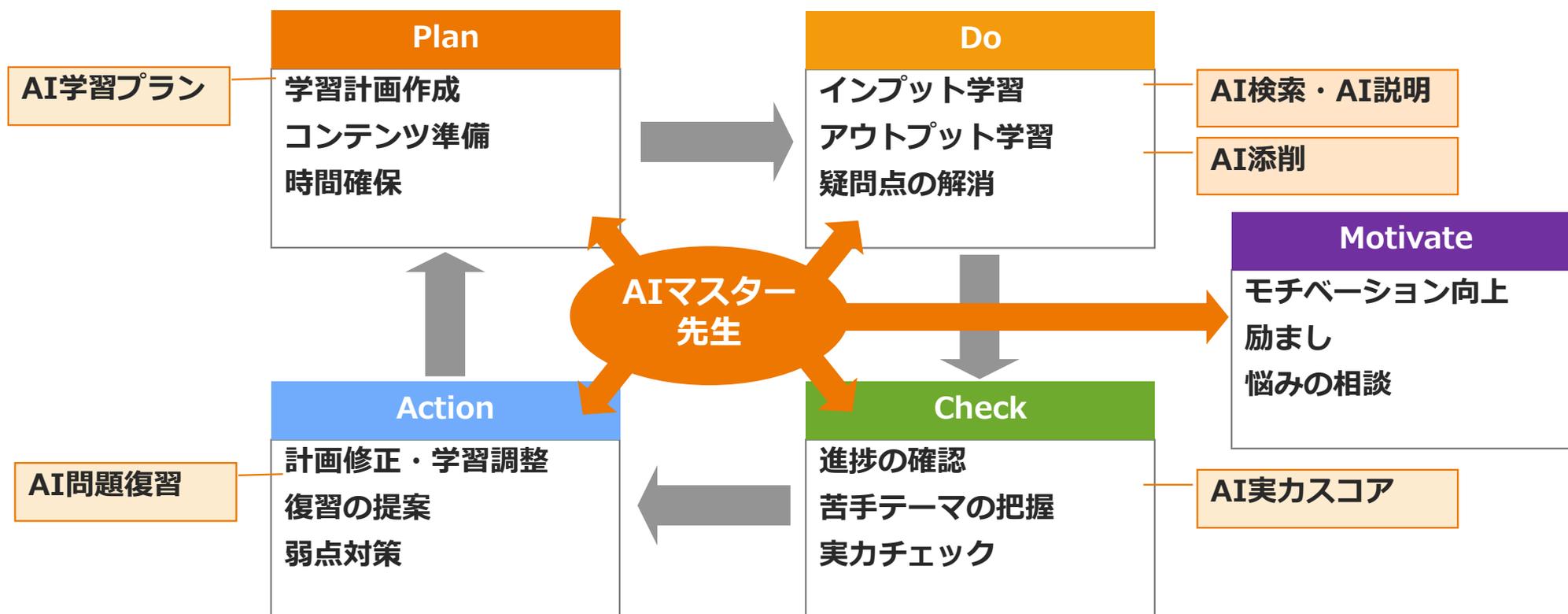
高単価：1講座あたりの収益大  
受検者数は少ない

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  
受検者数は多い

# スタディング事業： AIによる個別最適化

AIとデータ活用により「一人ひとりに、専属の先生・コーチがつく個別サービス」を実現。  
従来の画一的な学習ではなく、個人に合わせた最適な学び方（学習PDCA）を個別に提供。  
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」

即時添削で記述試験対策を効率的にサポートする「AI添削」

生成AIで添削コメントを作成

即時添削！繰り返しOK！

AIマスター先生

受講者

資格合格パートナー STU▷Ying

記述式試験の答案を入力

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

チャット残数 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」

「AIマスター先生」への質問を通して個別指導を受けているような学習体験を実現

特許と商標登録の違いがわかりません

AIマスター先生

はい、ご説明します！  
特許は新規性や進歩性を有する発明を保護する権利で…

資格合格パートナー STU▷Ying

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。

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で、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。

スタディング以外に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助げず、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」

AIが社会人教育の「パートナー」に！  
1人ひとりの学びに AI資格学習コーチ が伴走

資格合格パートナー STU▷Ying

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、損金不算入の貸倒引当金に実効税率を掛けた税効果は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。

# 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：「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」

02 経営活動の構成

1 経営活動のピラミッド構造

2 経営理念

3 経営戦略

4 経営計画

5 経営活動

6 経営成果

7 経営改善

8 経営発展

9 経営成功

10 経営継続

11 経営革新

12 経営変革

13 経営創造

14 経営突破

15 経営躍進

16 経営飛躍

17 経営飛躍

18 経営飛躍

19 経営飛躍

20 経営飛躍

21 経営飛躍

22 経営飛躍

23 経営飛躍

24 経営飛躍

25 経営飛躍

26 経営飛躍

27 経営飛躍

28 経営飛躍

29 経営飛躍

30 経営飛躍

31 経営飛躍

32 経営飛躍

33 経営飛躍

34 経営飛躍

35 経営飛躍

36 経営飛躍

37 経営飛躍

38 経営飛躍

39 経営飛躍

40 経営飛躍

41 経営飛躍

42 経営飛躍

43 経営飛躍

44 経営飛躍

45 経営飛躍

46 経営飛躍

47 経営飛躍

48 経営飛躍

49 経営飛躍

50 経営飛躍

51 経営飛躍

52 経営飛躍

53 経営飛躍

54 経営飛躍

55 経営飛躍

56 経営飛躍

57 経営飛躍

58 経営飛躍

59 経営飛躍

60 経営飛躍

61 経営飛躍

62 経営飛躍

63 経営飛躍

64 経営飛躍

65 経営飛躍

66 経営飛躍

67 経営飛躍

68 経営飛躍

69 経営飛躍

70 経営飛躍

71 経営飛躍

72 経営飛躍

73 経営飛躍

74 経営飛躍

75 経営飛躍

76 経営飛躍

77 経営飛躍

78 経営飛躍

79 経営飛躍

80 経営飛躍

81 経営飛躍

82 経営飛躍

83 経営飛躍

84 経営飛躍

85 経営飛躍

86 経営飛躍

87 経営飛躍

88 経営飛躍

89 経営飛躍

90 経営飛躍

91 経営飛躍

92 経営飛躍

93 経営飛躍

94 経営飛躍

95 経営飛躍

96 経営飛躍

97 経営飛躍

98 経営飛躍

99 経営飛躍

100 経営飛躍

### 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次試験合格コース (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  
行うかという点に  
ついておいても計画  
設定に  
、大まかな計画設定に  
よる。

イ 設定する期間の長  
短によって、中期  
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  
をいう。

エ 経営計画において

解 (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  
という点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

※：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」

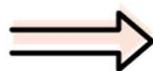
資格取得だけでなく、その後の転職まで支援し、生涯にわたるキャリアをサポート  
スタディングの個人会員基盤と法人向け教育事業の法人会員基盤という両資産を活用してマッチングを推進  
スタディングの合格祝賀会やキャリアセミナーとも連動することで、資格取得者の転職成功事例が増加

資格学習サービス

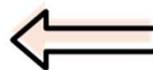
STU▶Ying キャリア

採用企業

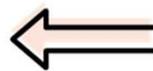
STU▶Ying



登録



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



## 事業別概況と方針

# 人的資本活用プラットフォーム

---

# 法人向け教育事業：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

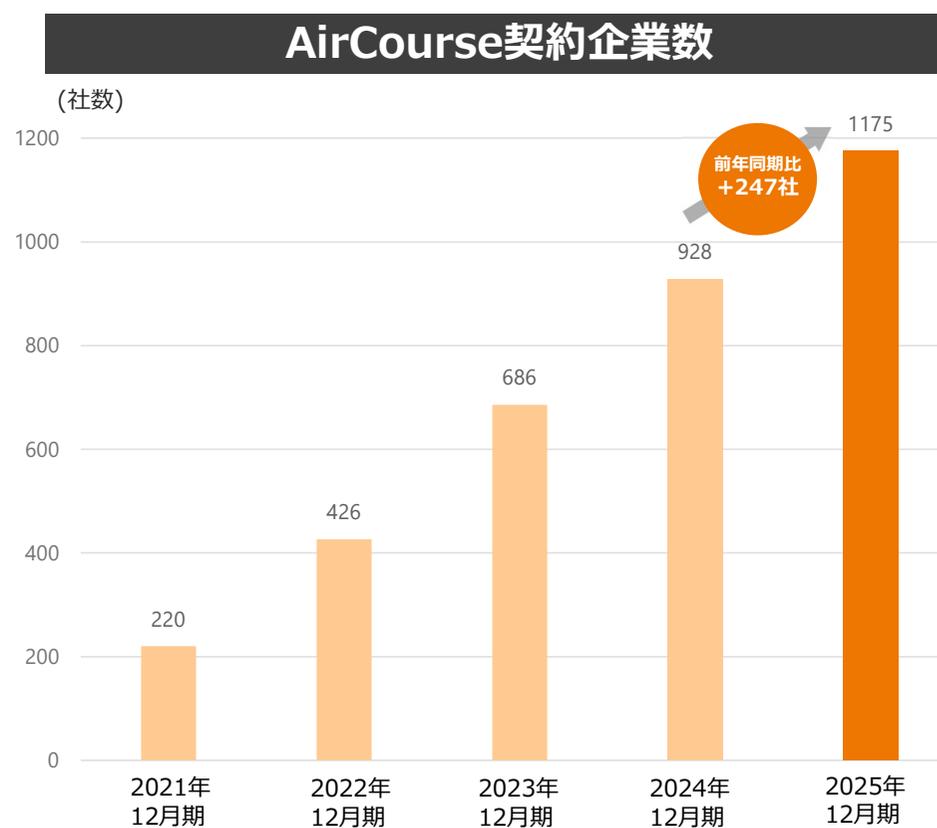
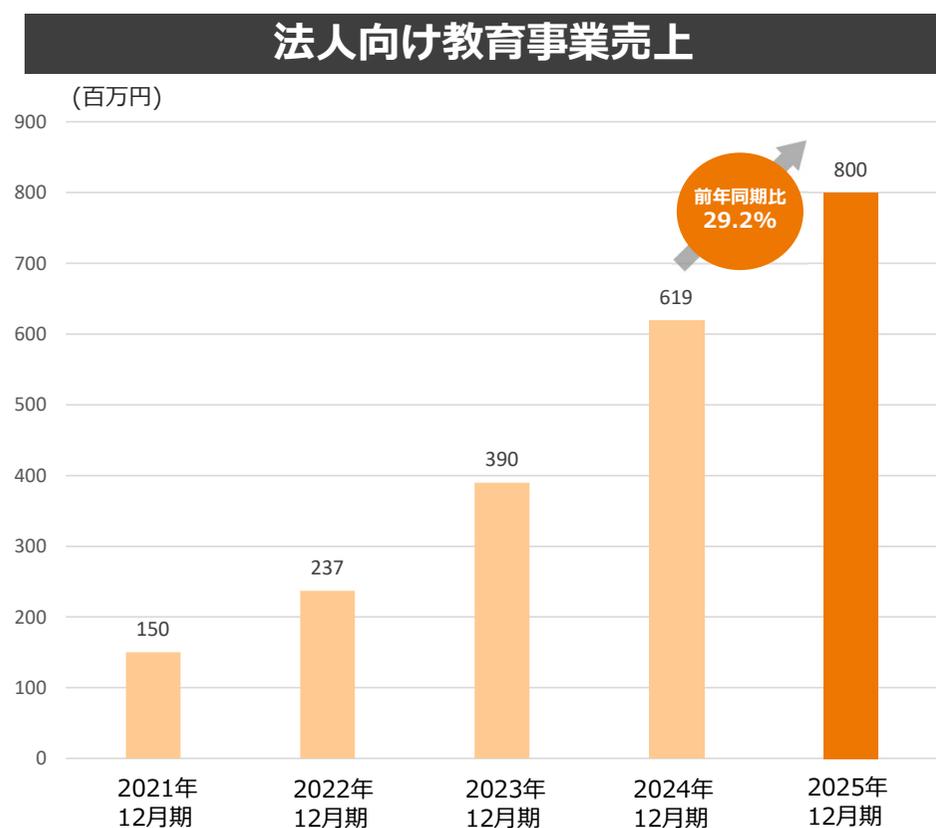
## 受け放題プランでも低価格

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）

## 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

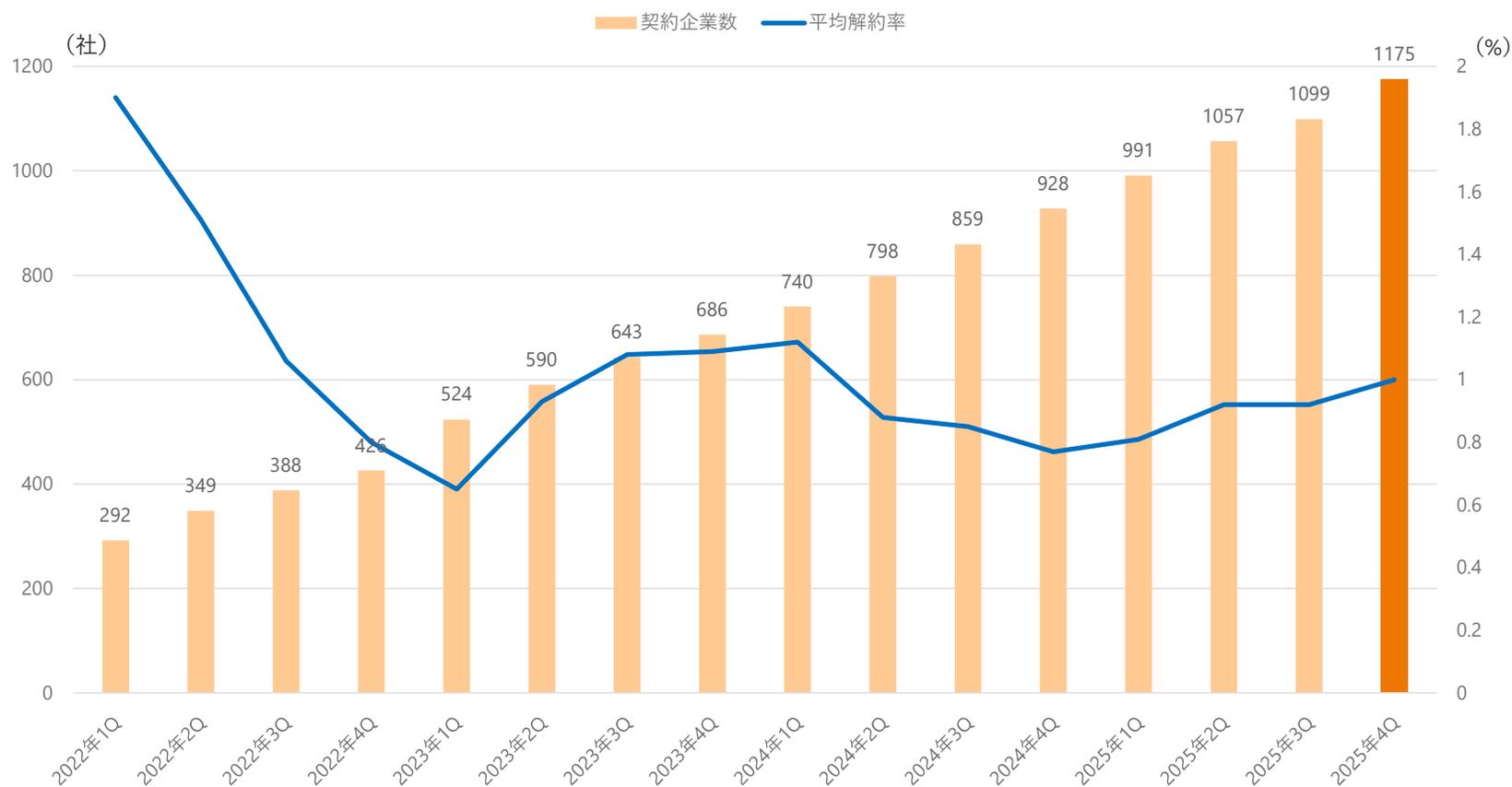


※上記の2024年・2025年の通期売上、前年同期比については、法人向けのスタディング販売の売上について法人向け教育事業に全て計上する方式に変更した後の数値

## 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

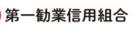


※：平均解約率とは、AirCourseの月次ストック売上（月次売上からスポット売上を引いたもの）について、解約に伴い前月から当月に減少した割合（＝月次解約率）を計算し、その値を年間で平均した数値

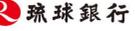
# 法人向け教育事業：大規模顧客増で成長が加速

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）

 <p>介護・福祉・レンタル部   1,000名~3,000名</p> <p>株式会社日本ケアサプライ</p> <p>"餅めな組織"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   1,000名~3,000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！ マイクロラ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   500~1,000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   5,000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。全社員のカリヤ形成を促進</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バレス</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>使いやすい×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>その常識、変えてみせる。</p> <p>通信   3,000~5,000名</p> <p>株式会社SHIFT</p> <p>オンライン学習で離職率の教育格差を是正。社内検定試験制度で、受注率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ラーニングで一元管理し、運営工数を大幅削減！</p> <p>階層別研修</p>	 <p>人材紹介   5,000名~</p> <p>パーソルテンパスタッフ株式会社</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>	 <p>製造   300~500名</p> <p>株式会社シンテックホズミ</p> <p>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</p> <p>階層別研修 全社共通研修 職種/部門研修</p>	 <p>飲食   5,000名以上</p> <p>C-United株式会社</p> <p>地球文化を継承・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</p> <p>全社共通研修 職種/部門研修</p>

## 「STUDYing」法人導入企業様の一例（順不同）

 <p>通信   5,000名~</p> <p>リコージャパン株式会社</p> <p>推薦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>業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、学習効率が大幅アップ！より効果的なハイブリット学習も実現</p> <p>資格取得</p>	 <p>金融   1,000~3,000名</p> <p>琉球銀行</p> <p>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</p> <p>資格取得</p>	 <p>不動産   100~300名</p> <p>株式会社GA technologies</p> <p>宅建士資格講座の導入事例をご紹介します</p> <p>資格取得</p>	 <p>教育機関   1,000~3,000名</p> <p>城西大学 学内講座運営 株式会社ワークアカデミー</p> <p>スタディングの導入事例</p> <p>資格取得</p>
---	--	---	--	--	---	---

## 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

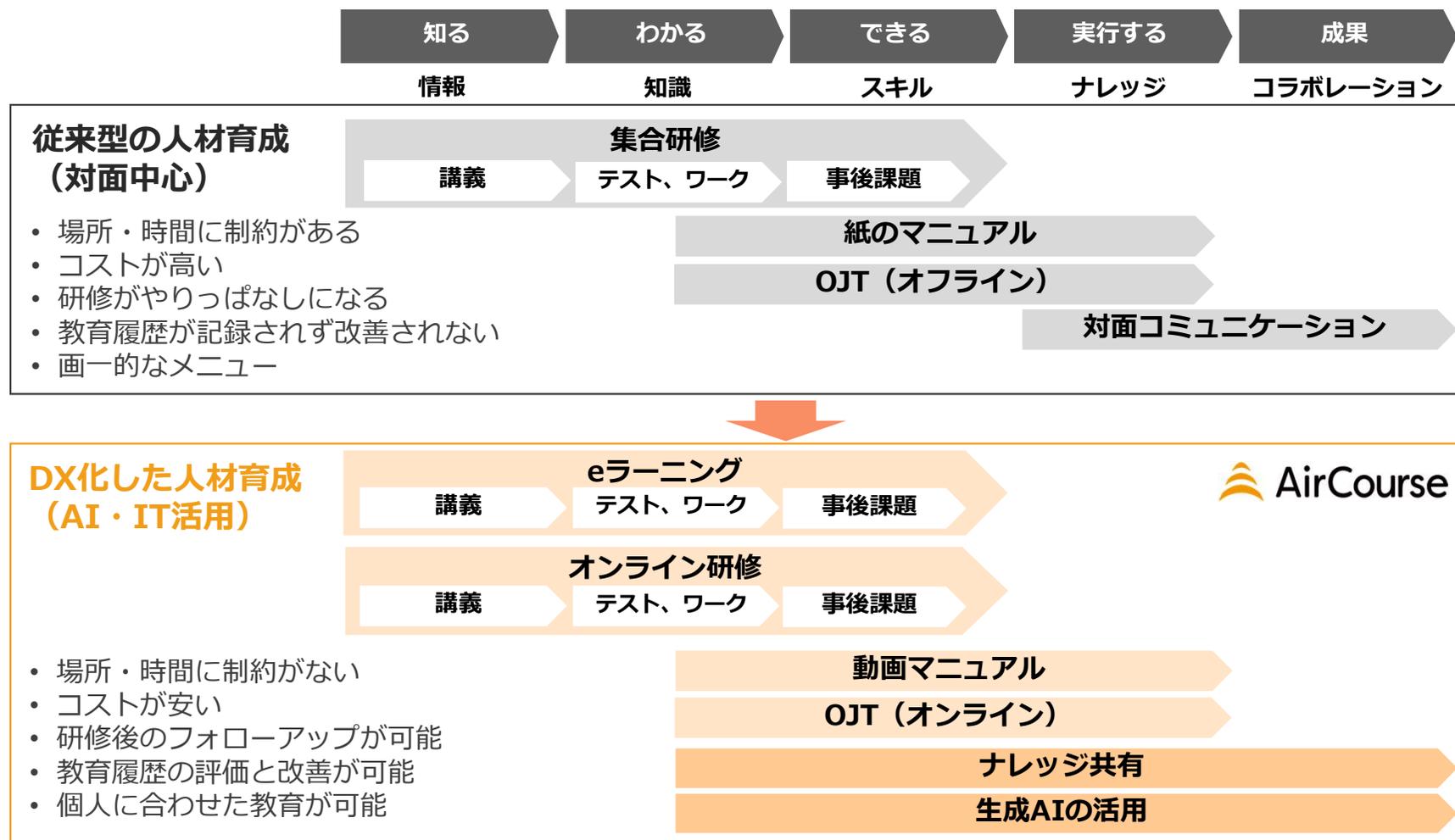
## 重点施策

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

# 法人向け教育事業：人材育成をDX化するサービス

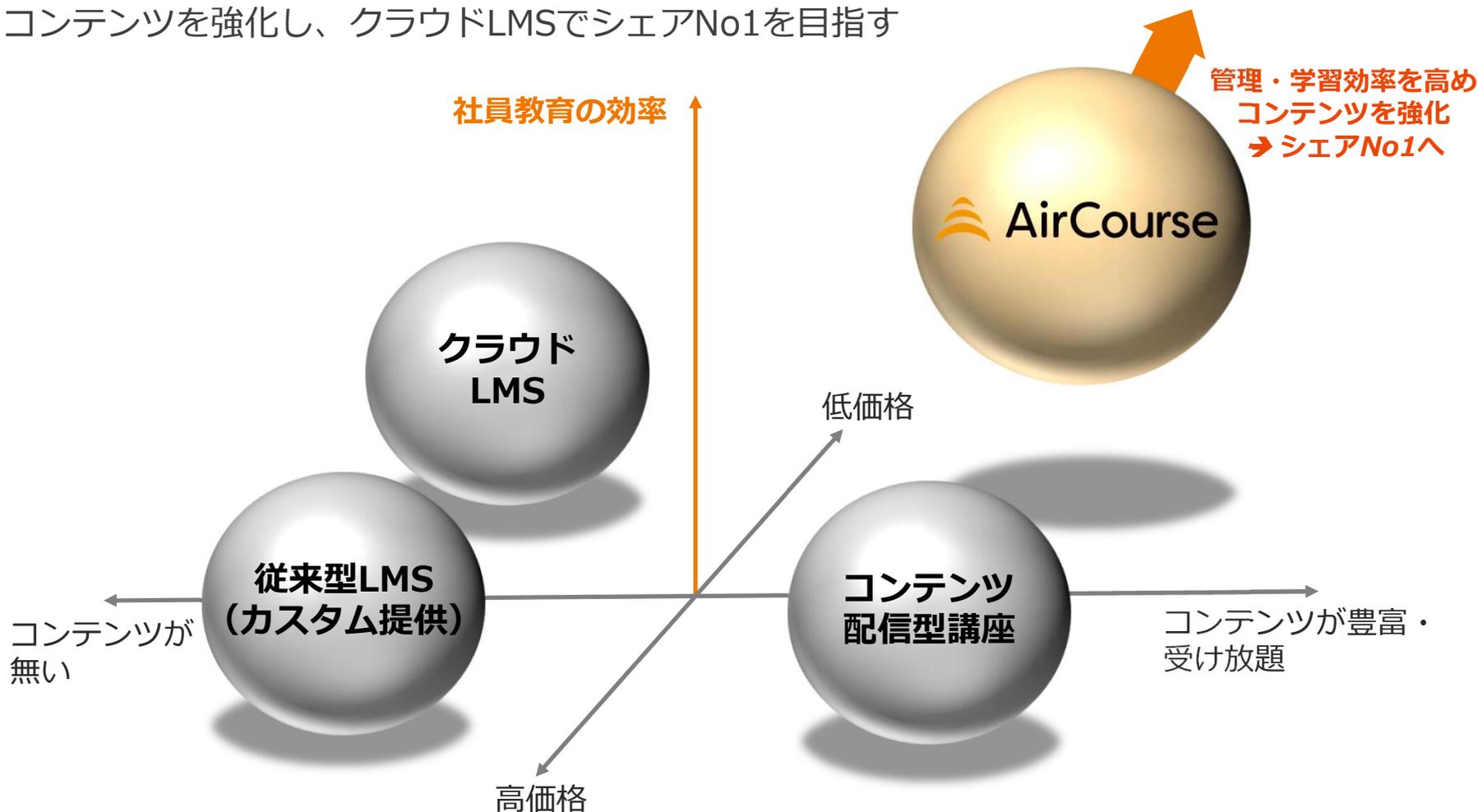
企業では、従来の対面型の人材育成から、DX化した人材育成にシフトが進んでいる

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



## 法人向け教育事業：競争優位性を強化する方向性

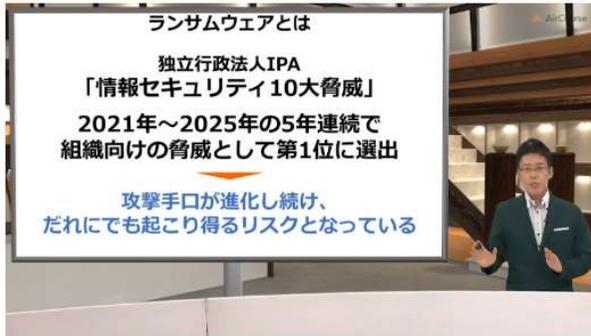
「低価格」「コンテンツが豊富・受け放題」という特長に加え、「社員教育の効率」を強化  
そのために「管理者の使いやすさと管理効率」「受講者の学びやすさと学習効率」を追求  
さらにコンテンツを強化し、クラウドLMSでシェアNo1を目指す



# 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

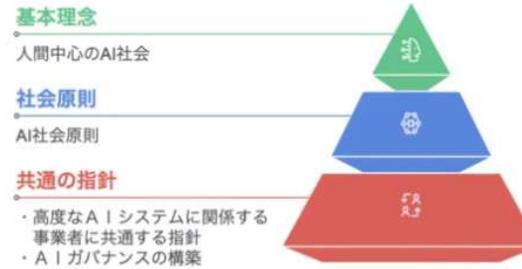
生成AI、DX、セキュリティ、ビジネス法律・労務、社会人基礎力など、様々な企業ニーズに対応した講座ラインナップを強化



## 「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必要です。

<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 優しくする</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 率直なフィードバックができる関係</li> <li>・ 「こうした方が良いと思うけど、どう感じる？」</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 居心地の良さ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 意見の衝突を恐れず議論できる環境</li> <li>・ 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</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 甘やかす</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 安心して挑戦と学習ができる環境</li> <li>・ 目標未達なときも「なぜそうなったか一緒に考えよう」と課題解決型で対話</li> </ul>	

## 「【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 標準コース数推移 (累計)

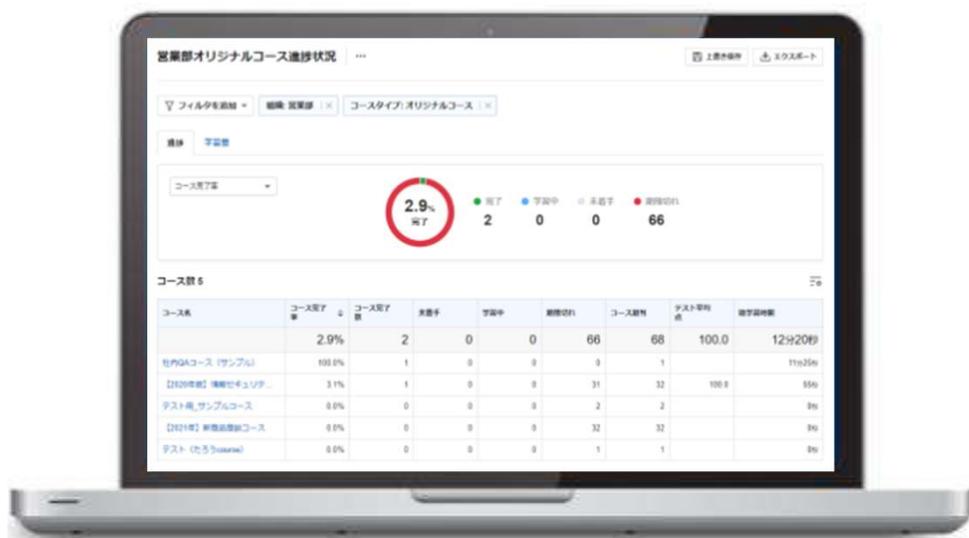


# 法人向け教育事業：人材育成の可視化と効率化

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

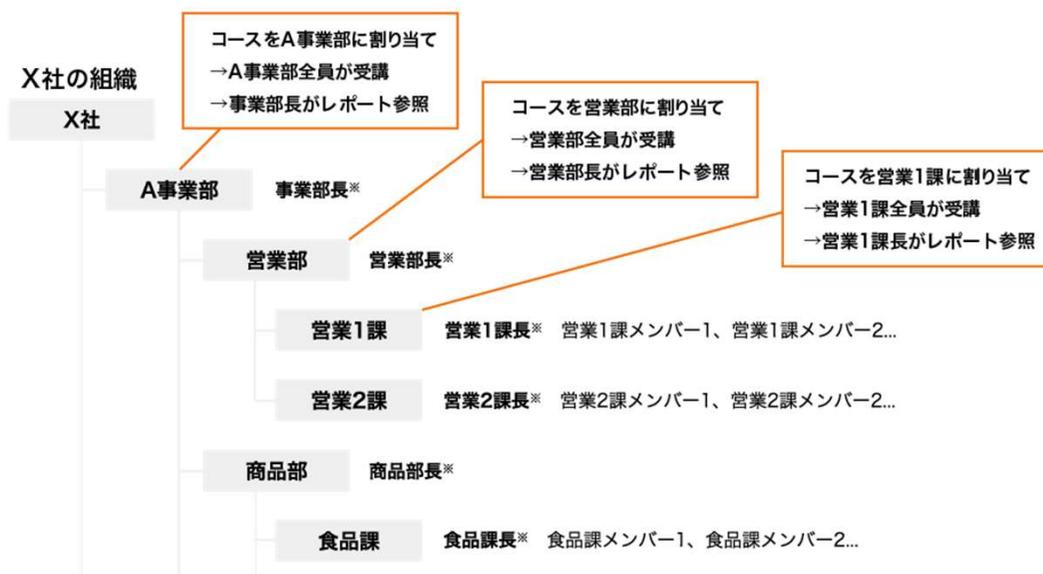
## 学習レポート

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

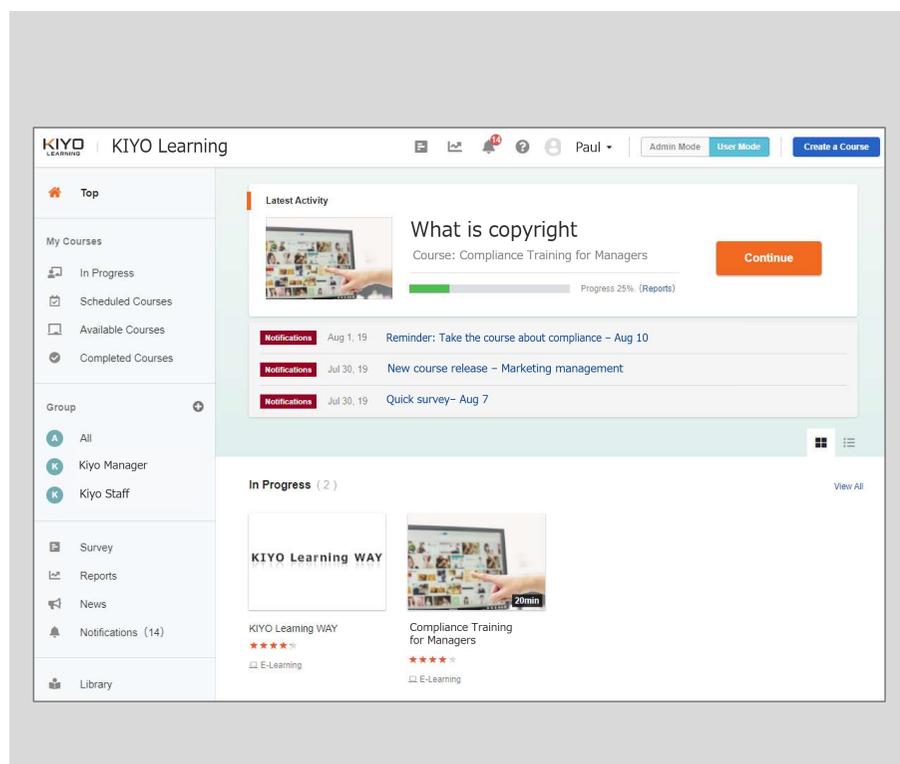
組織単位で、ユーザ管理やコース割当、学習状況の確認ができ効率的に運営可能



将来的に、AirCourseをグローバル展開することで、海外市場を開拓し成長する

①英語版を日本企業（海外法人等）に販売、②英語圏へのテスト販売、③英語圏への販売展開、④多言語版の全世界への販売展開という流れで世界のスタンダードを目指す

## AirCourse英語版（限定提供中）



①プロダクトの英語対応と海外展開している日本企業への英語版展開（一部顧客に提供中）

実行中

②販売WEB・ドキュメントの英語対応と英語圏へのテスト販売

③英語圏への販売展開（現地パートナー、拠点展開等）

④多言語対応と全世界への販売展開（非英語圏を含む販売展開）

# 「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

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



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  
すぐ使える業務別テンプレ  
ートが150種類以上！



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



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



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



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

# 事業リスク

---

# 事業リスク

事業遂行上の主なリスクとそれに伴う影響	発生可能性	影響度	主なリスクに対する対応策
<b>競合について</b> 個人向け・法人向けのeラーニング市場の競争は一段と高まっており、新たな事業者や巨大資本等による新規参入に当社が適時かつ適切に対応できなかった場合、市場での競争力低下や、支出の増加により、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	eラーニング教育事業分野での持続的な競争優位性を築くためには、学習システムの開発力、学習コンテンツの開発力、マーケティング・販売力、ローコストオペレーション、AI/データ活用の5つの組織能力が重要と考えており、これらの組織能力を築くための投資・改善に力を入れております。必要に応じて適時かつ適切な対応をしていきます。
<b>システム障害について</b> 当社のサービスは、インターネットを介して提供されております。その中で、自然災害やランサムウェア等のサイバー攻撃、その他何らかの要因等によりシステム障害やネットワークの切断等予測不能なトラブルが発生した場合には、社会的信用失墜等により、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	小	大	安定的なサービスの運営を行うために、サーバー設備の増強、セキュリティ強化及び監視体制の構築等により、システム障害に対し備えております。特に昨今は、ランサムウェア対策には力を入れております。
<b>情報セキュリティ体制について</b> 当社は、受講者の個人情報に加え、資格講座の動画コンテンツなど重要な情報を保有しております。その中で、万一、個人情報や動画コンテンツへの不正アクセス等により情報漏洩が起きた場合、受講者及び取引先の信頼が失墜し、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	小	大	代表取締役社長を筆頭に、管理担当取締役を情報セキュリティ管理責任者、システム本部長を情報セキュリティ委員長とした情報セキュリティ体制を構築しております。また、ISMS認証（ISO/IEC 27001）およびプライバシーマークを取得し、情報セキュリティ体制の強化を図っております。
<b>大規模な自然災害等について</b> 大規模な自然災害や大規模な事故、戦争、テロ、社会不安、金融不安等が発生した場合、当社の事業領域において消費者マインドの低下や市場の冷え込みが発生する可能性があります。また、長期間にわたって、当社が取り扱っている資格講座の試験が延期、又は中止となったり、企業における人材育成投資などが大幅に制限される状態となった場合、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	小	大	当社のサービスはWebで提供されるため、自然災害や感染症の発生・流行時もサービスを提供が可能であり、在宅勤務体制も整っているため事業継続が可能です。また、大規模な自然災害等を原因とする消費マインドの低下や企業の人材育成投資の低下に対応するために、新規顧客の集客力を向上させるとともに、既存顧客へのリピート販売、継続販売を強化しております。中長期的には、事業ポートフォリオの多様化を図り、特定の事業へのリスクを軽減してまいります。

(注) その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

# 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
	<b>売上高</b>	5,031	<b>5,800</b>	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%
	<b>売上原価</b>	831	<b>1,000</b>	20.2%
	<b>売上総利益</b>	4,199	<b>4,800</b>	14.3%
	<b>販売費及び一般管理費</b>	3,895	<b>4,400</b>	13.0%
	<b>営業損益</b>	304	<b>400</b>	31.6%
	<b>経常損益</b>	303	<b>400</b>	31.7%
	<b>当期純損益</b>	294	<b>330</b>	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)	項目	2026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
	<b>売上高</b>	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
	<b>営業損益</b>	-140	—	540	15.8%	400

## 参考情報：2025年12月期の概況

---

## 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
- 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

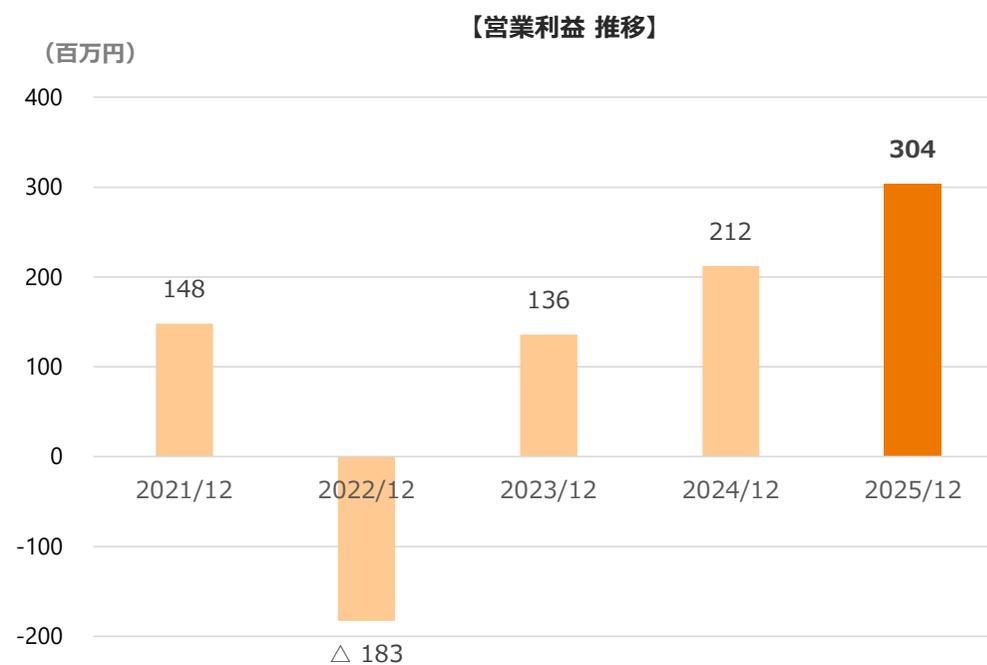
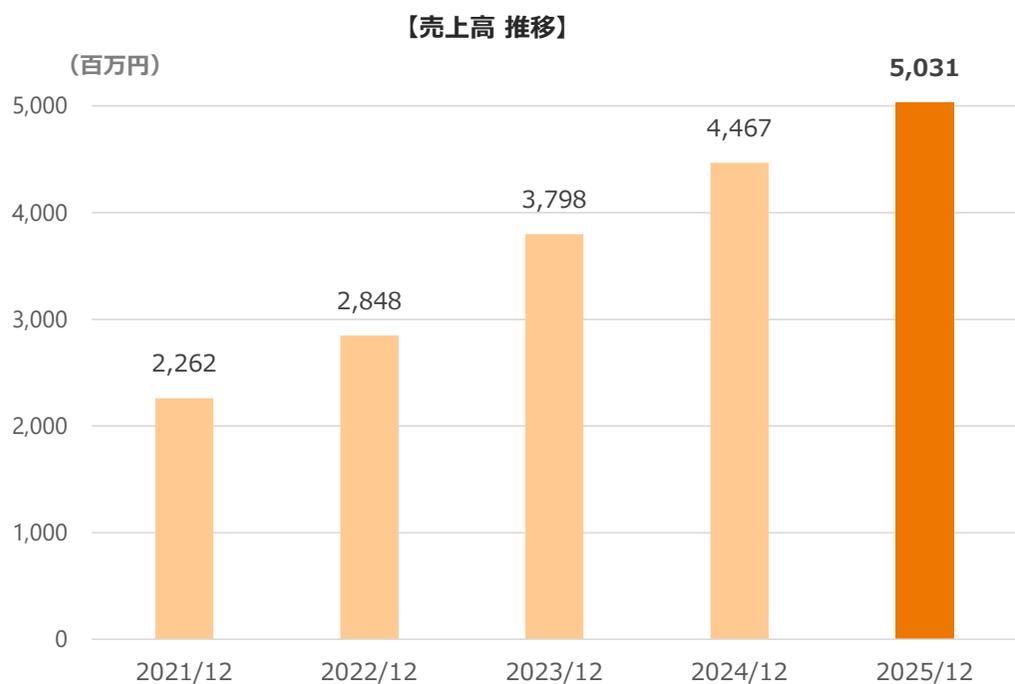
- 売上高は、前年同期比29.2%増の8.0億円と伸長し、会社の第2の柱に成長
- AirCourseの契約企業数は前年末比+247社の1,175社に拡大

### 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

## 業績推移

売上高は、創業以来右肩上がり成長し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 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	<b>5,031</b>	5,200	12.6%	96.8%
スタディング事業	3,845	<b>4,219</b>	4,390	9.7%	96.1%
法人向け事業	619	<b>800</b>	800	29.2%	100.0%
売上原価	632	<b>831</b>	860	31.6%	96.7%
売上総利益	3,835	<b>4,199</b>	4,340	9.5%	96.8%
販売費及び一般管理費	3,623	<b>3,895</b>	4,040	7.5%	96.4%
営業利益	212	<b>304</b>	300	42.9%	101.3%
経常利益	216	<b>303</b>	300	40.4%	101.3%
当期純利益	209	<b>294</b>	270	40.3%	108.9%

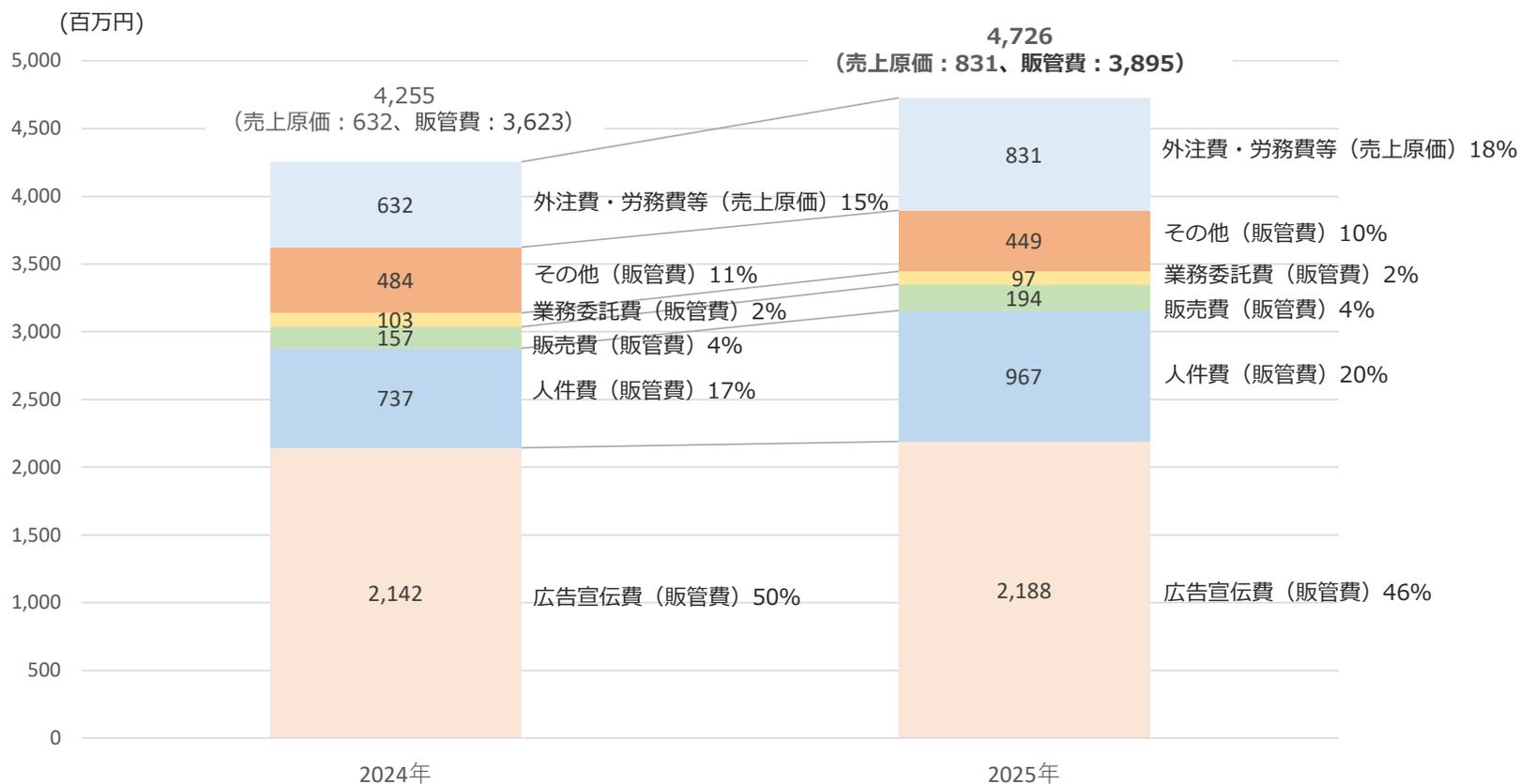
※：法人向けのスタディング販売の売上については、従来はその一部を法人向け教育事業に計上していたが、当事業に全ての売上を計上する方式に2Qから変更  
 主な変更理由は、当社では各事業を個人向け・法人向けという顧客軸で捉えており、その実態に合わせて売上集計をする形にしたため  
 なお、2024年12月期の各事業別売上高は、法人向けのスタディング販売の売上を100%法人向け教育事業に計上した場合の換算数値

## 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

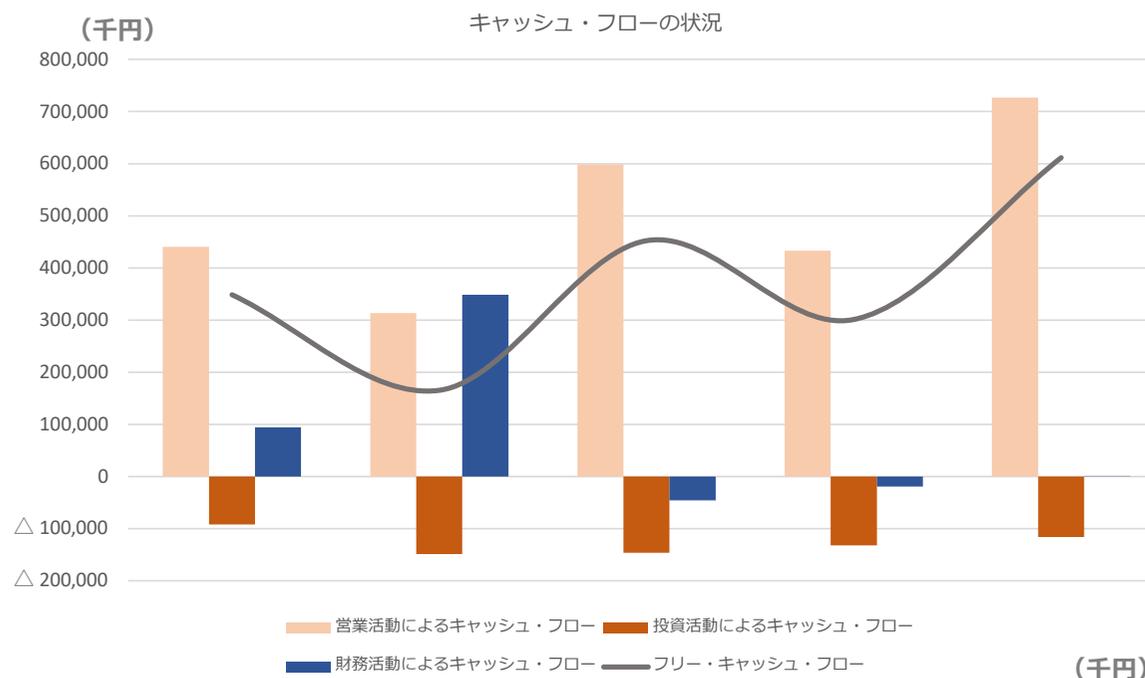
冊子付きのコースの販売好調に伴い、売上原価（印刷費・配送費等）が増加



## 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

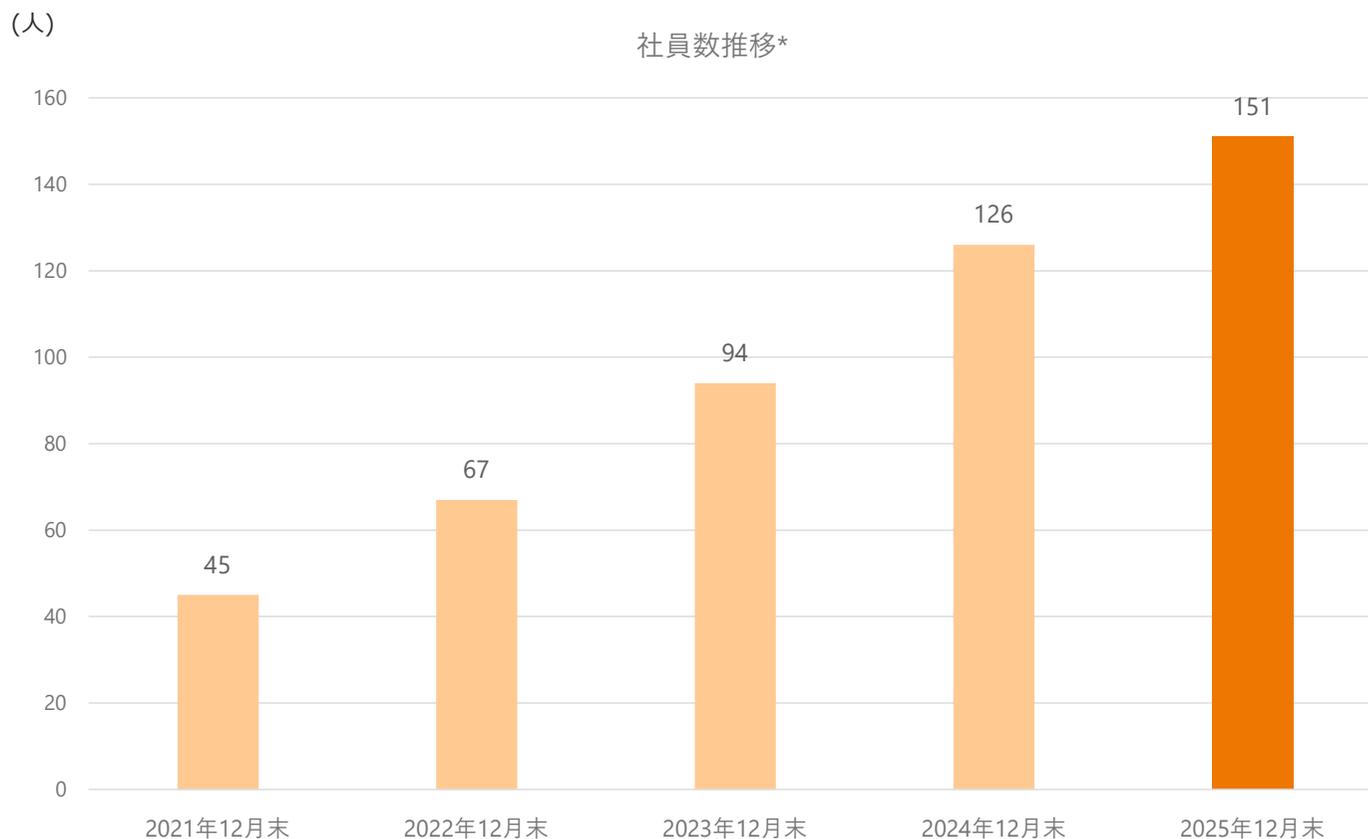


	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	440,409	313,605	598,602	433,048	726,187
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 91,699	△ 148,536	△ 146,260	△ 132,043	△ 115,258
フリー・キャッシュ・フロー	348,710	165,069	452,342	301,005	610,928
財務活動によるキャッシュ・フロー	94,653	348,708	△ 45,448	△ 18,963	113
現金及び現金同等物の期末残高	2,273,554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

## 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ございます。

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。

本資料における市場予測や将来の見通しに関する記述は、当社が現時点において利用可能な情報に基づいて判断したものであります。従いまして、実際の業績等は様々な要因の変化等により、本資料に記載されている将来の見通しに関する記述と異なるリスクや不確実性がある場合がございます。

なお、本資料のアップデートは、今後、毎事業年度締後3カ月以内、具体的には3月下旬を目途に開示を行う予定です。経営指標の進捗状況につきましては、四半期ごとの決算説明資料において説明をいたします。

※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.