

事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年3月

KIYOラーニング株式会社

東証グロース：7353



目次

- **会社・事業概要**
- **市場環境および長期戦略**
- **中期計画2026の目標と基本戦略**
- **2025年12月期 業績予想**

- **参考情報：2024年12月期の事業・KPI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**

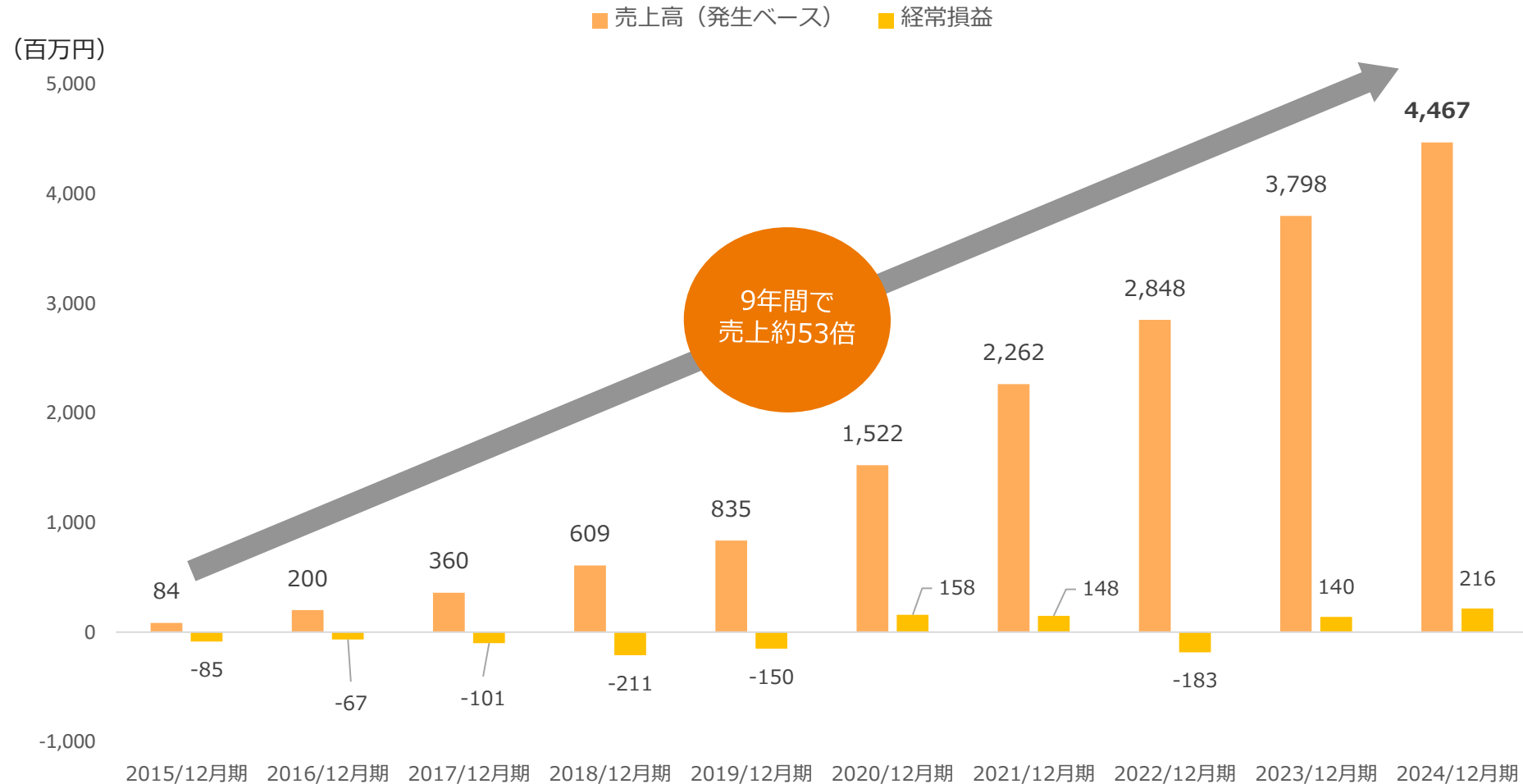
会社概要

社名	KIYOラーニング株式会社 【英文名：KIYO Learning Co.,Ltd.】
代表者	代表取締役社長 綾部 貴淑（あやべ きよし）
設立年月	2010年1月4日
証券コード	7353（東京証券取引所グロース）
本社所在地	東京都千代田区永田町2-10-1 永田町山王森ビル
事業内容	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
沿革	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
情報セキュリティ基本方針	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

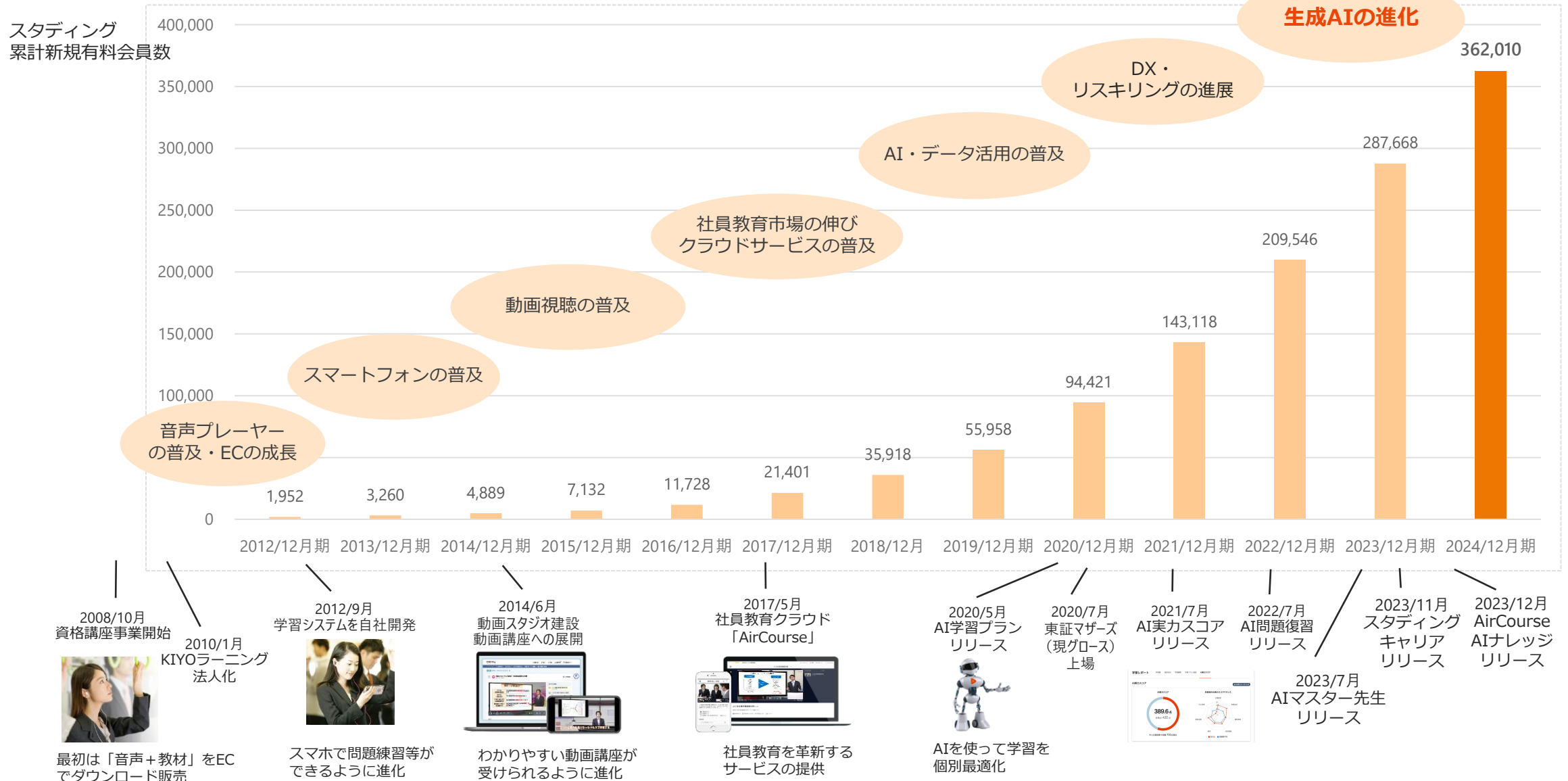
システム開発、コンテンツ開発、マーケティング等の先行投資をしながら高成長を実現



※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。

「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



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

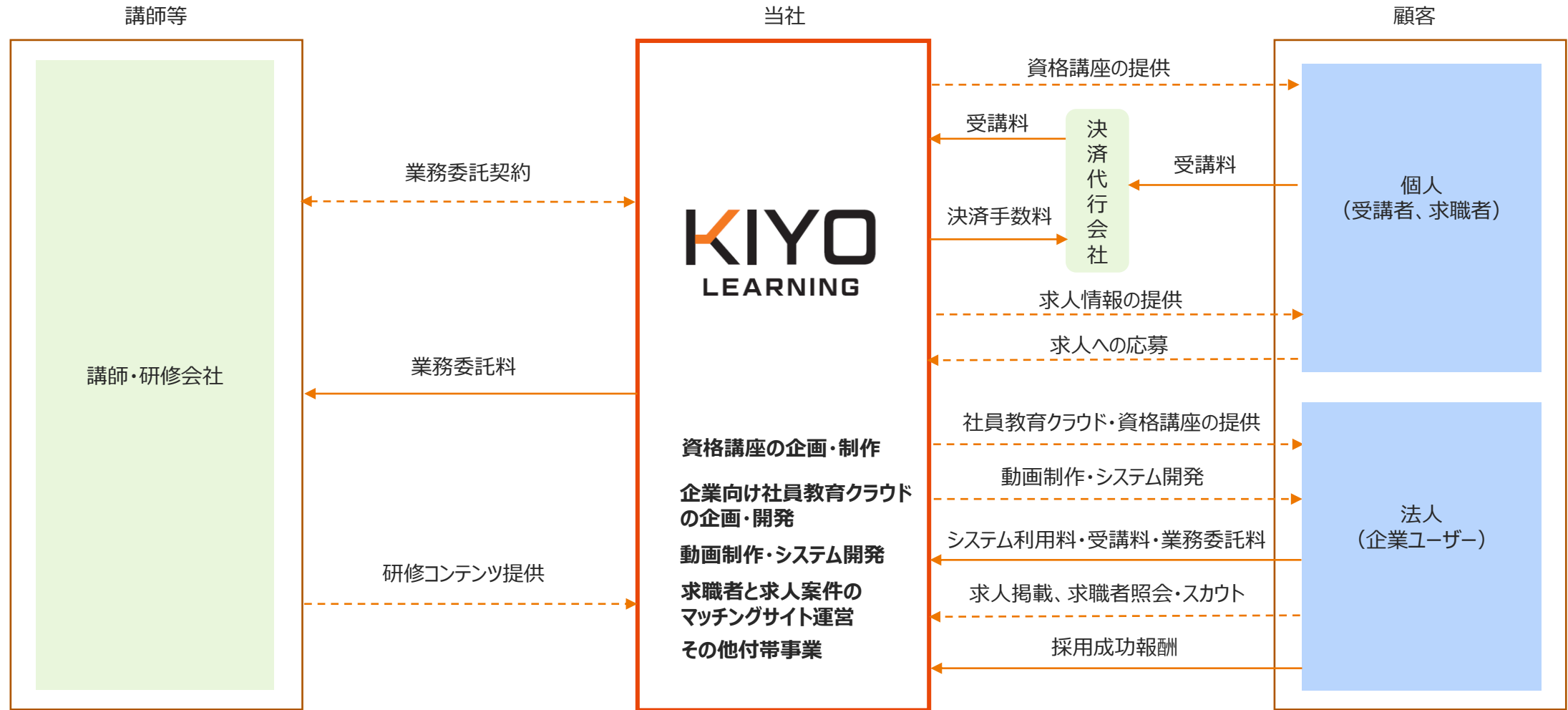
AirCourse AIナレッジ

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

主要なビジネスモデル



市場環境および長期戦略

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

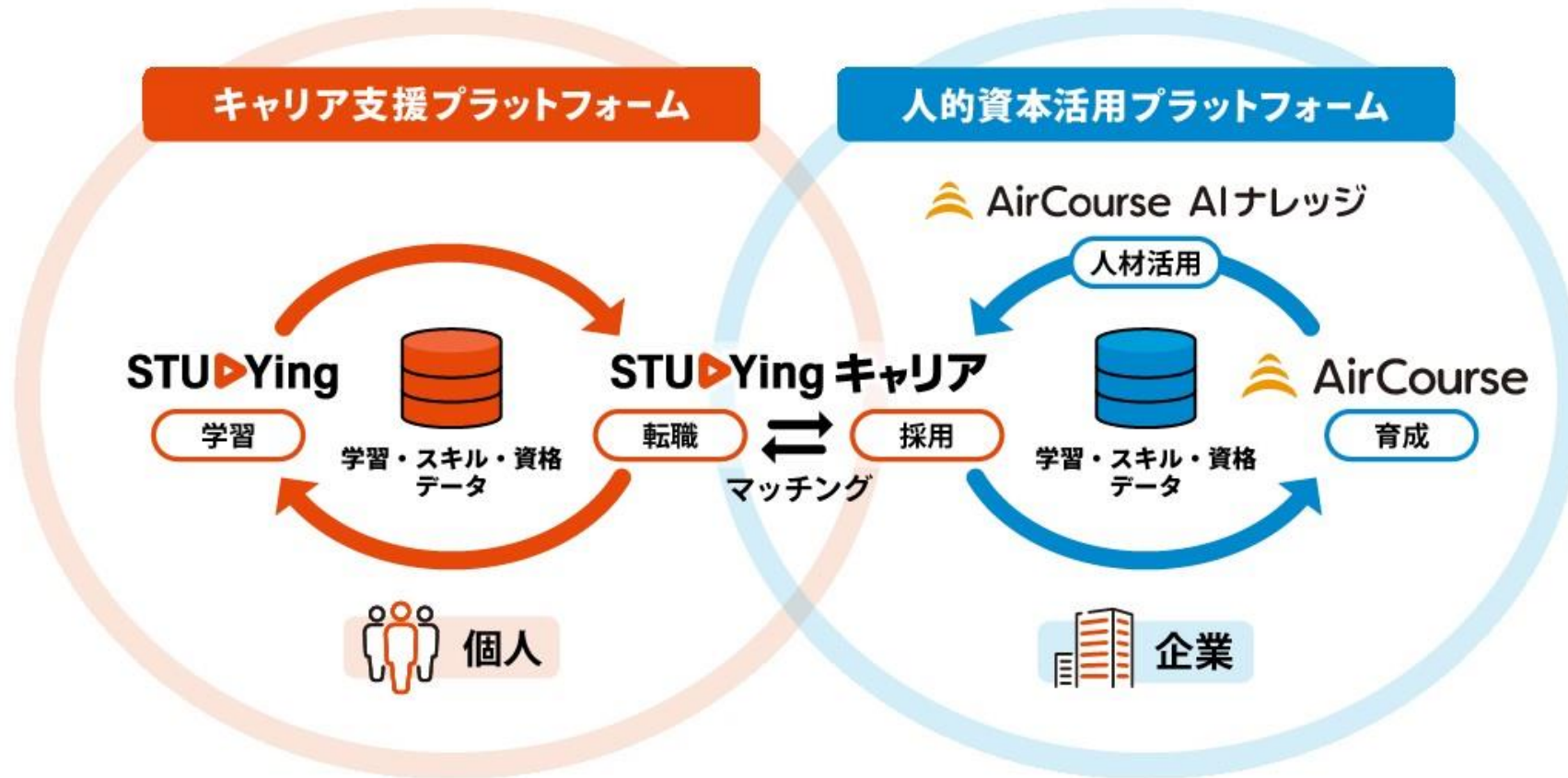
学習環境

- 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

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

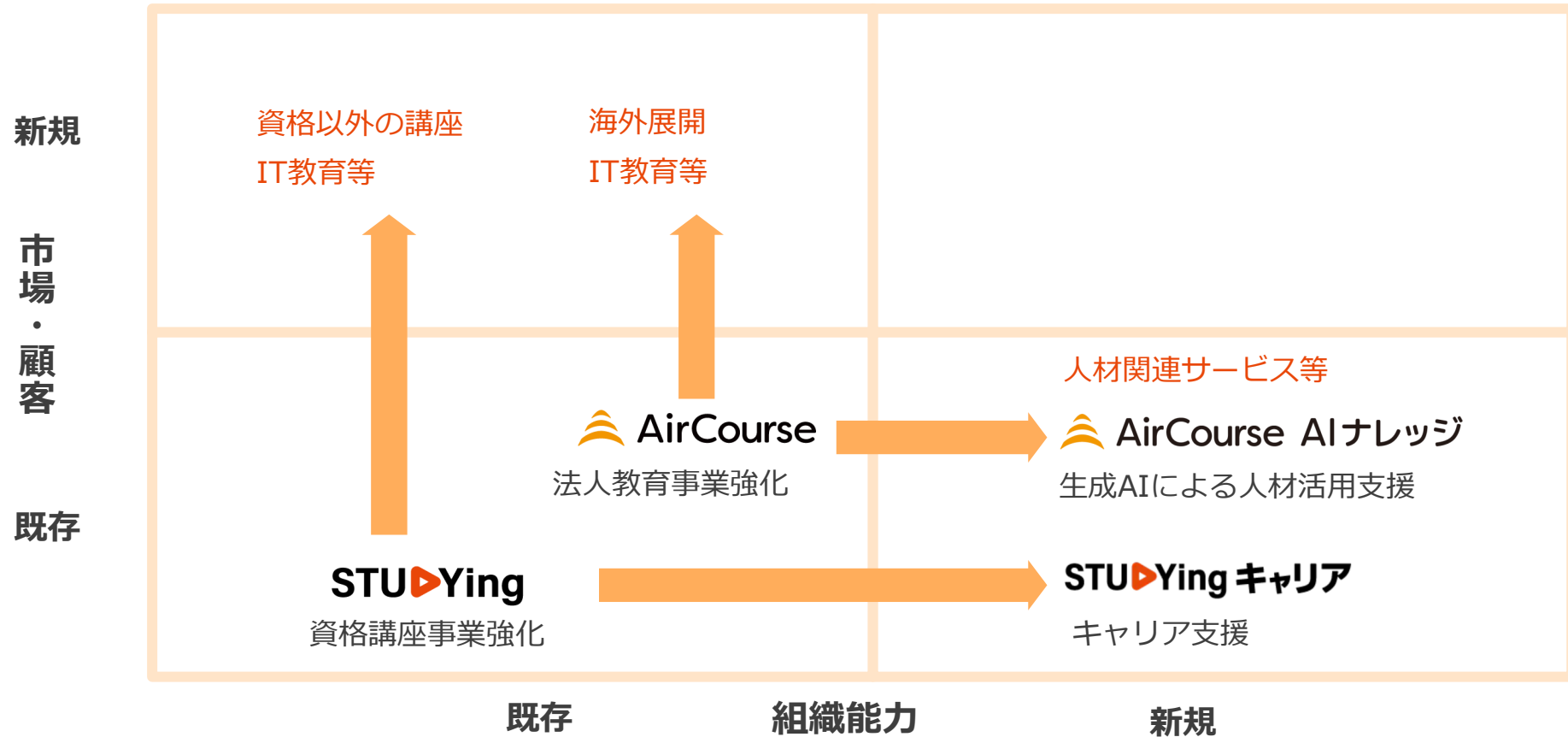
- ・人材育成
- ・採用
- ・生成AIによる人材活用

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



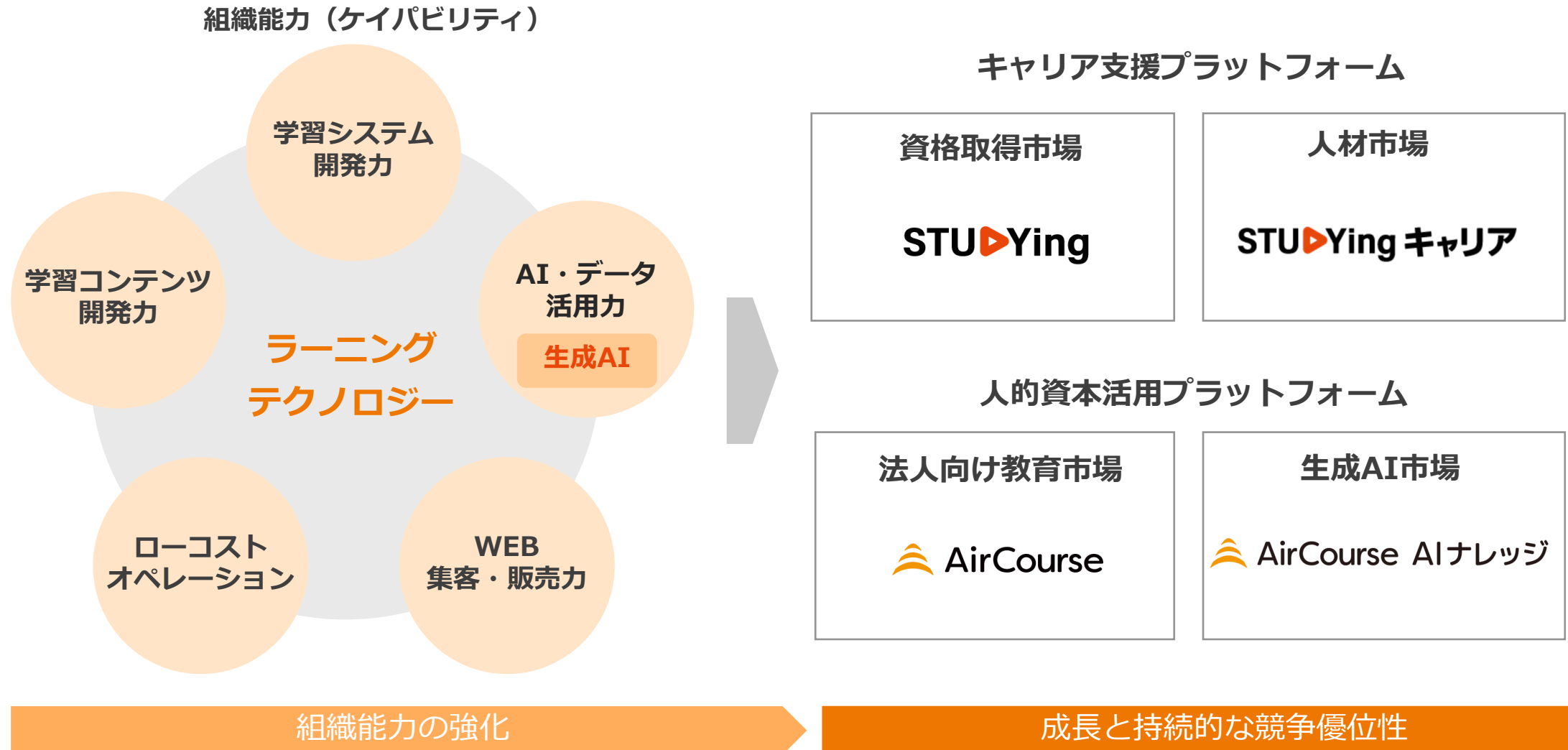
※1：矢野経済研究所「2024年版 教育産業白書」より 数字は2024年度の予測値

※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



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%)

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。



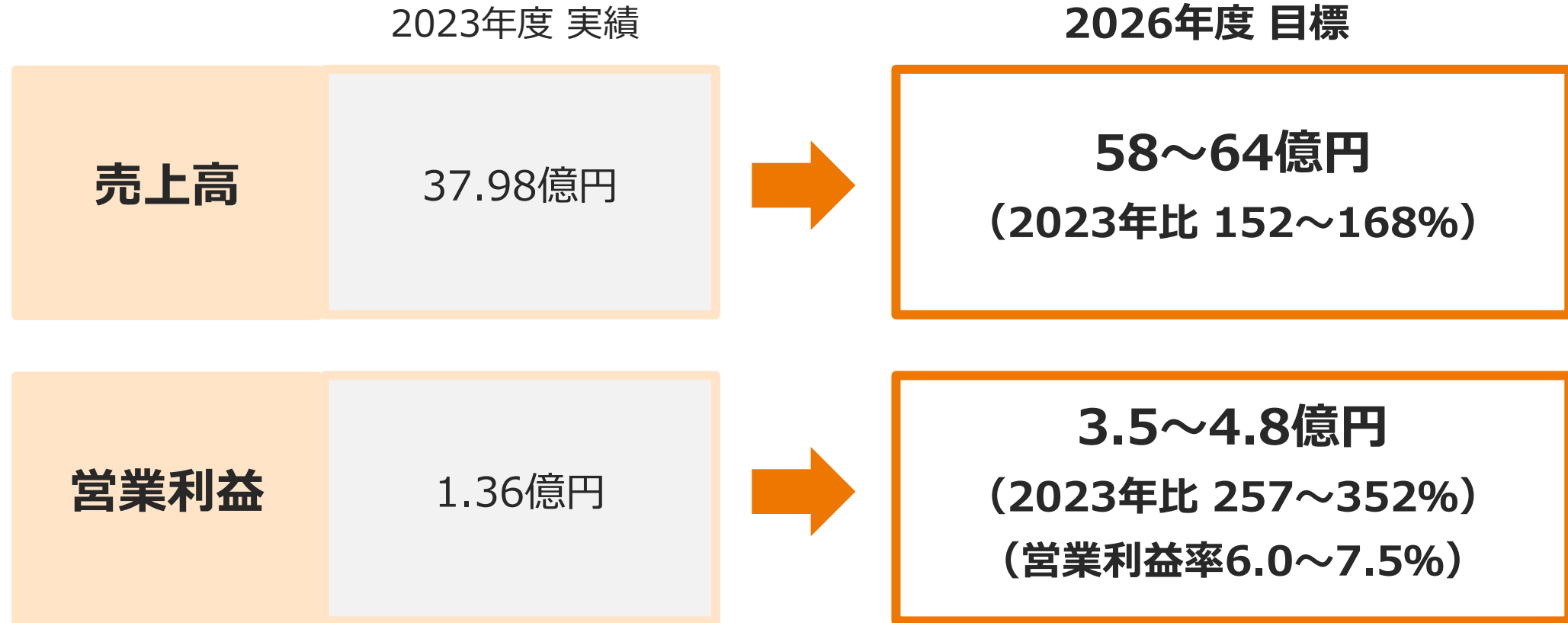
※個人事業と法人事業の売上目標については現状想定する目安となります。
全体の売上における、各事業毎の割合やそれぞれの売上目標については、中期経営計画や業績予想を開示するタイミングで公表する予定です。

中期計画2026の目標と基本戦略

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

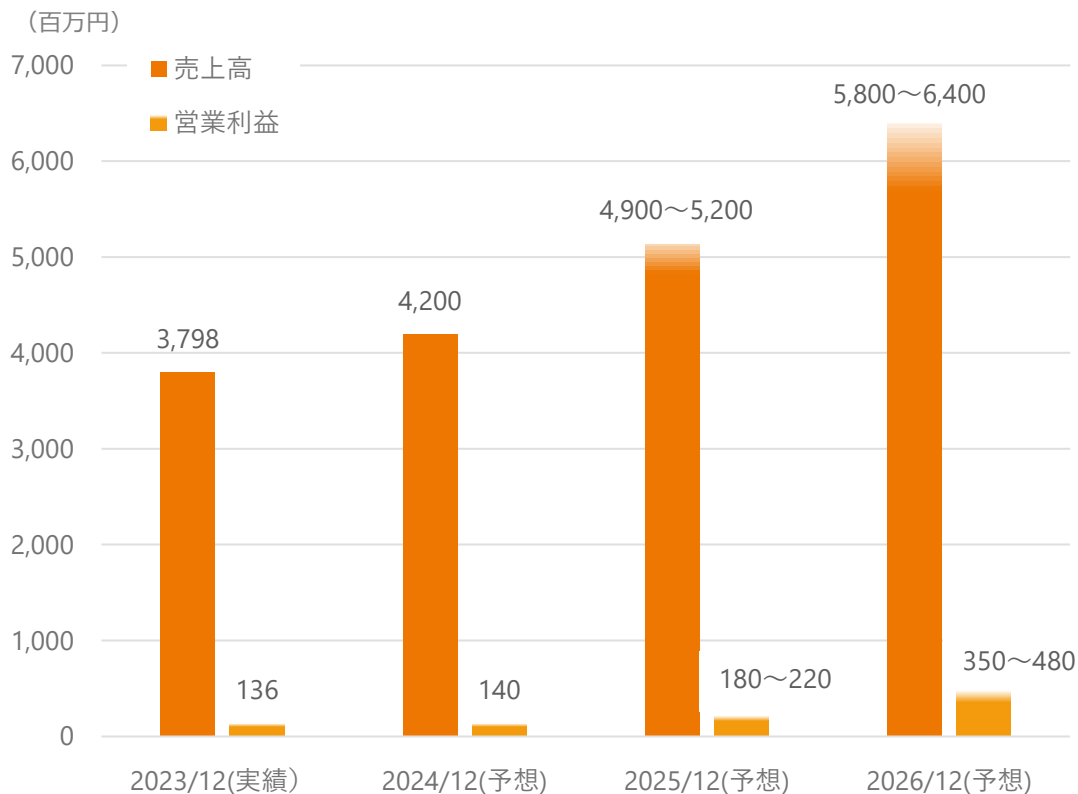
収益性を高め、2026年度の営業利益は、2023年度比257～352%の3.5～4.8億円を目指す



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

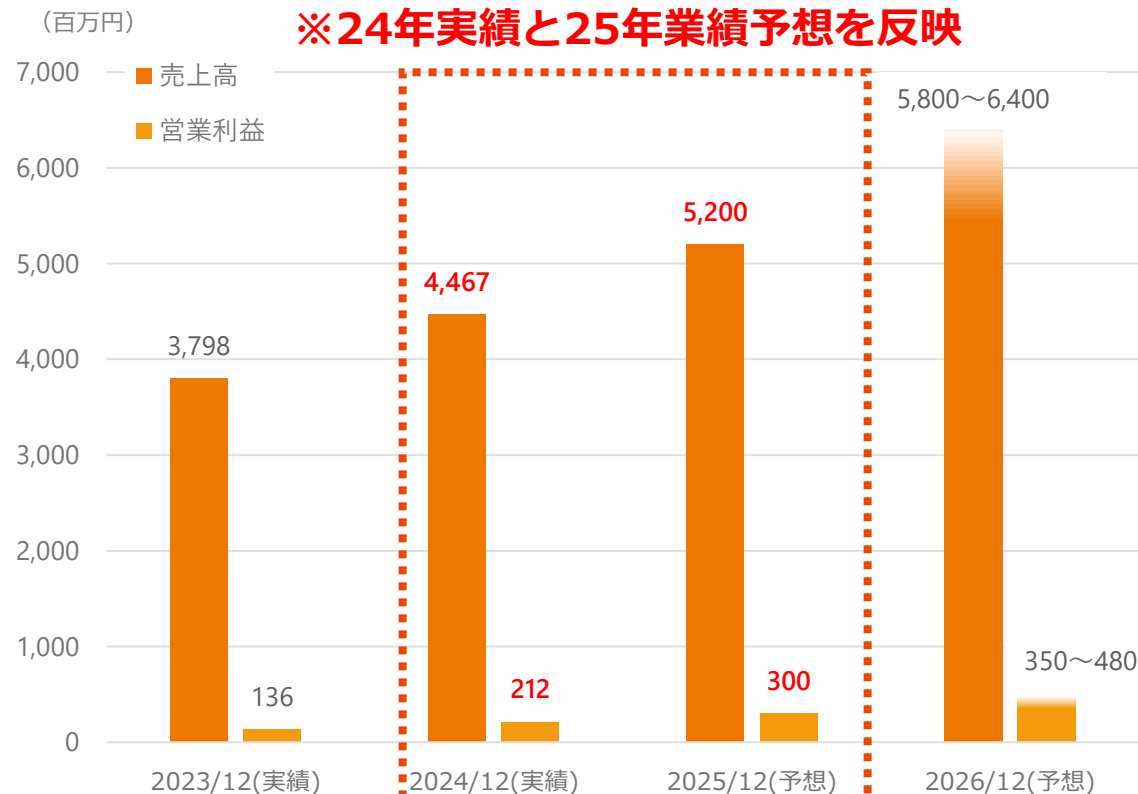
【2024年2月公表数値】



(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

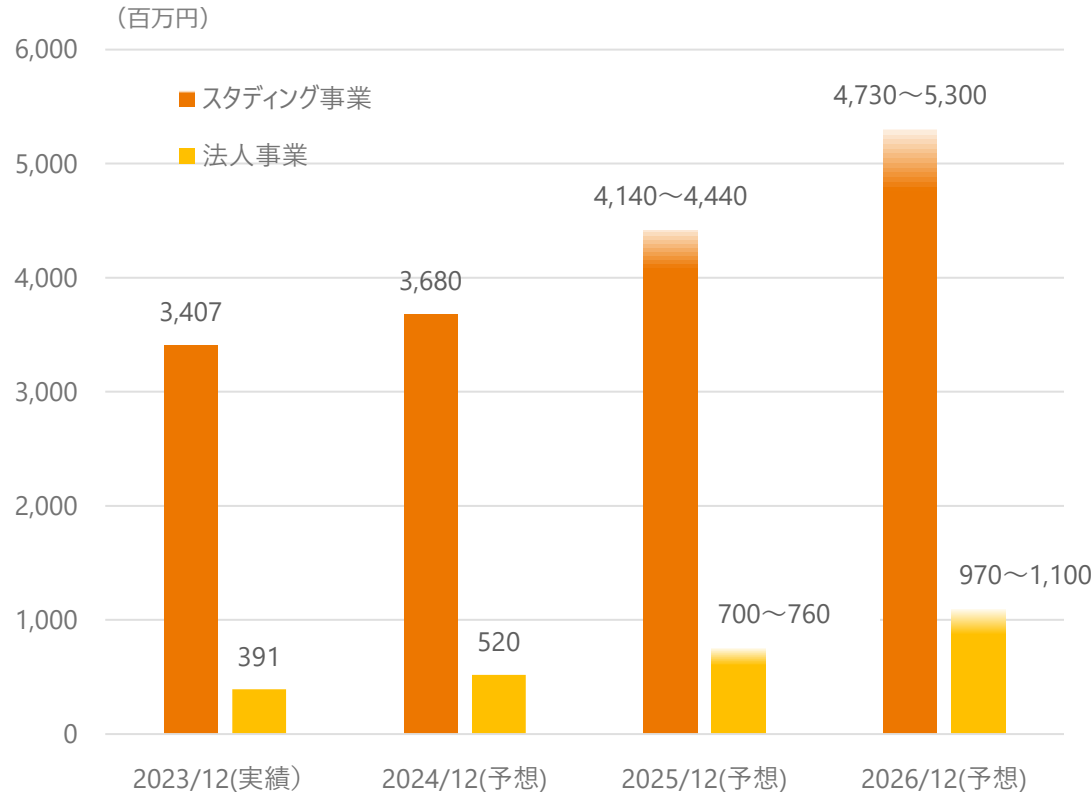


(百万円)	2023/12(実績)	2024/12(実績)	2025/12(予想)	2026/12(予想)
売上高	3,798	4,467	5,200	5,800~6,400
営業利益	136	212	300	350~480
社員数(人)	94	126	140~160	160~190

中期経営計画：事業別目標

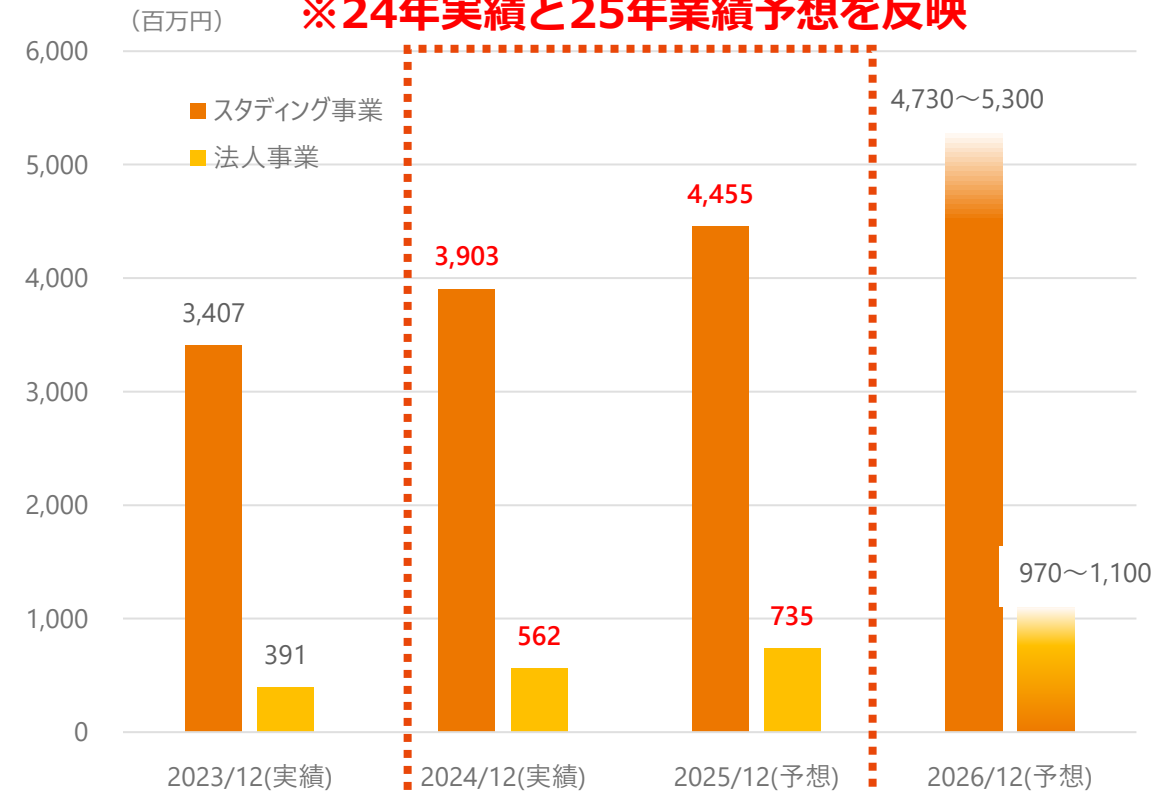
スタディング事業では、集客効率の改善を図った上で、売上成長、利益成長を目指す
法人向け教育事業を強化し、2本目の事業の柱に成長させる

【2024年2月公表数値】



【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(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(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

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。

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

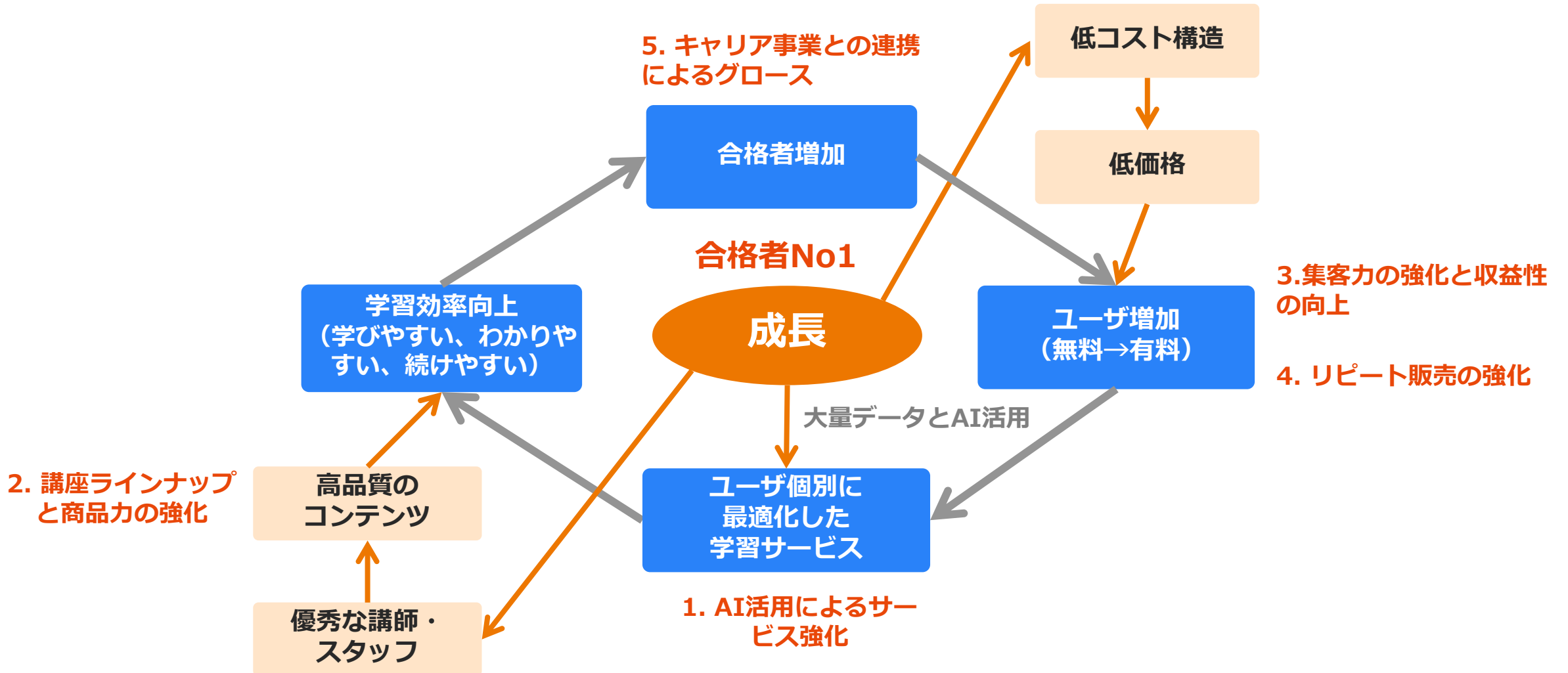
4. リピート販売の強化

- 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

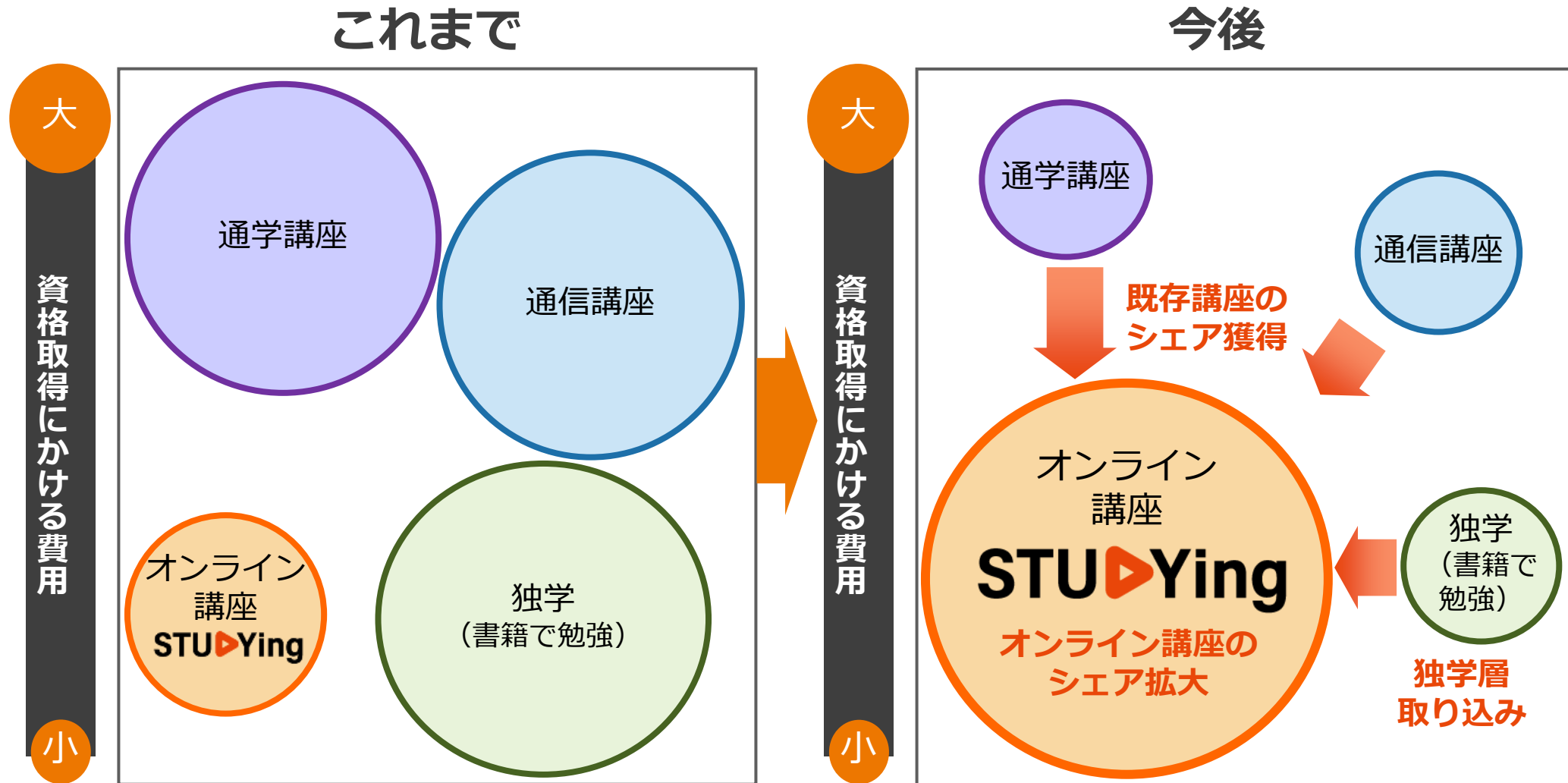
5. キャリア事業との連携によるグロース

- 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

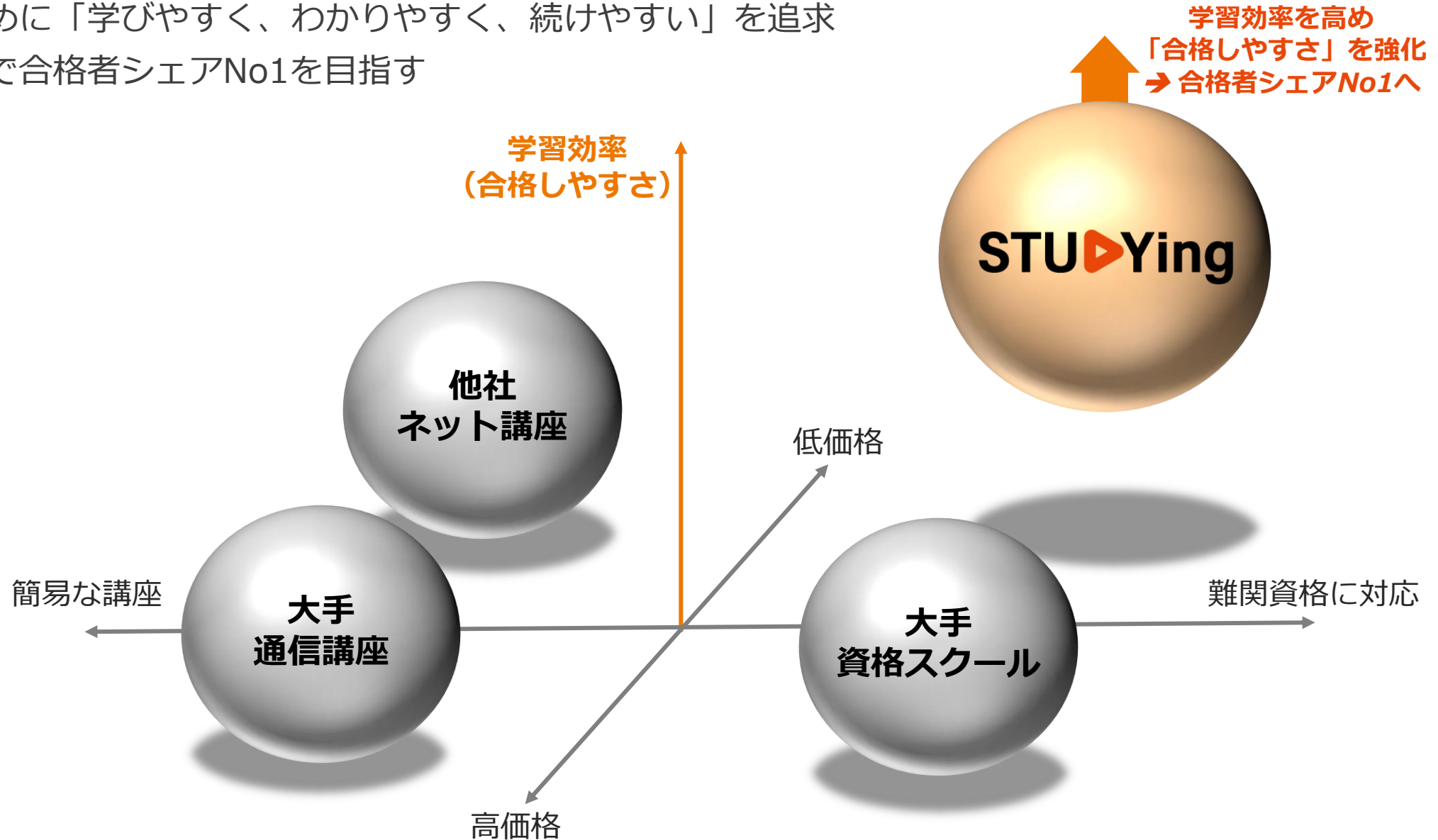


資格講座市場において、通学・通信講座、および独学層といった従来のマジョリティ層を取り込み、シェアを最大化



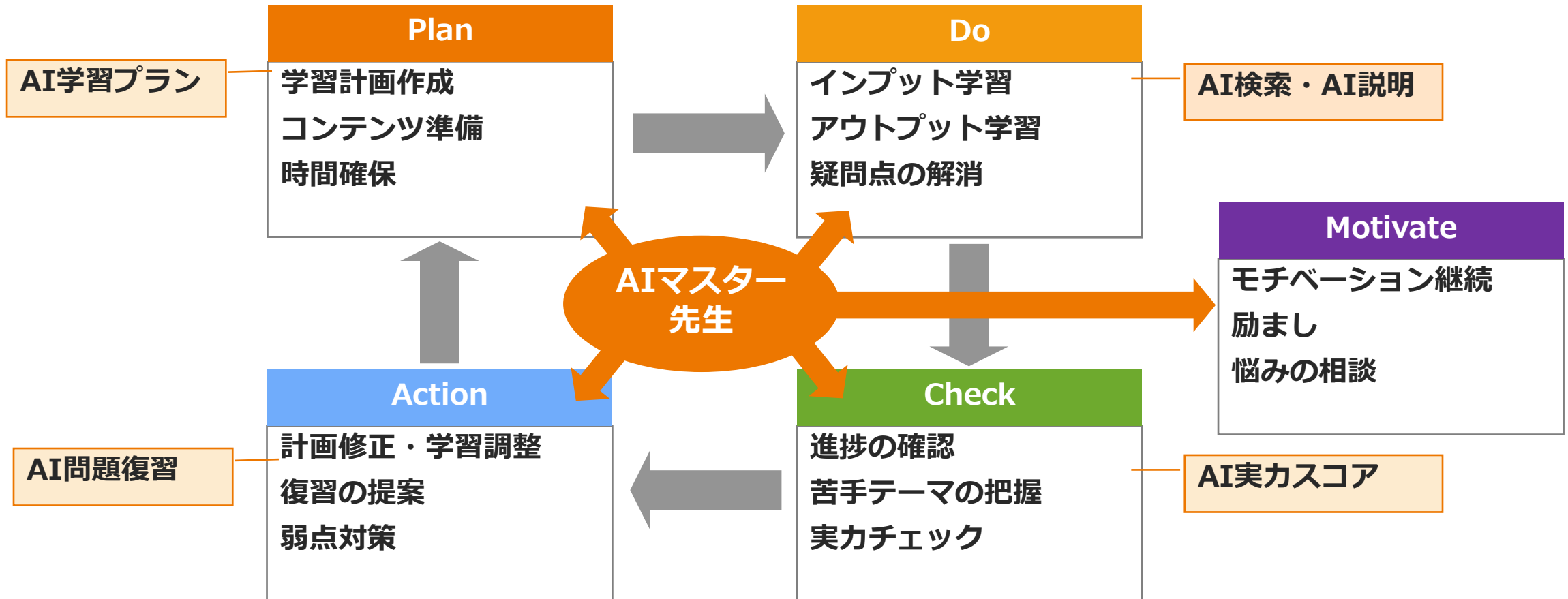
※ 図の面積は受講者数のイメージを表します

「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

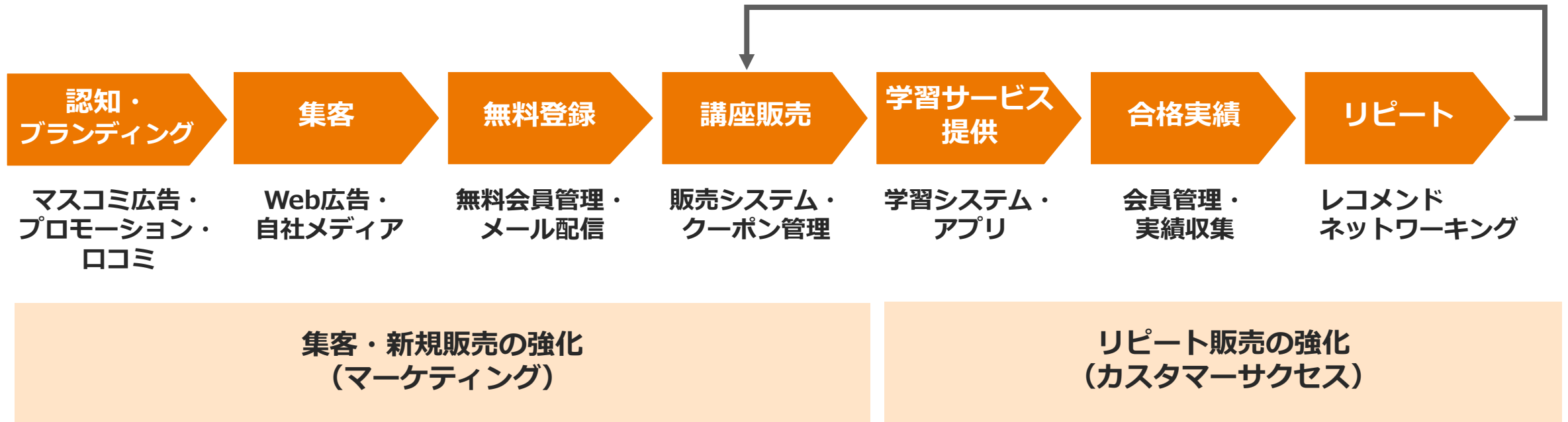


従来の画一的な学習ではなく、AIと学習データを活用して、一人ひとりに最適化した学習を提供
学習のPDCAサイクルを回すために、各種のAI機能を強化

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
- ・20万人以上の学習者が集う「スタディング」が母体



人材育成の悩みを解決する
社員教育クラウドサービス



各種社員教育コースが受け放題

新人教育、コンプライアンス、IT、ビジネススキルなど質の高い人気研修コースがすぐ受講できる

カンタンに自社コースを作成・共有

自社の研修動画やマニュアル動画はもちろん、テスト、アンケートも簡単に作成可能

社員教育の一元管理

学習レポートや、集合研修の管理機能を搭載。社員教育の履歴を一元化し教育担当者の負担を軽減

受け放題プランでも低価格

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

基本方針

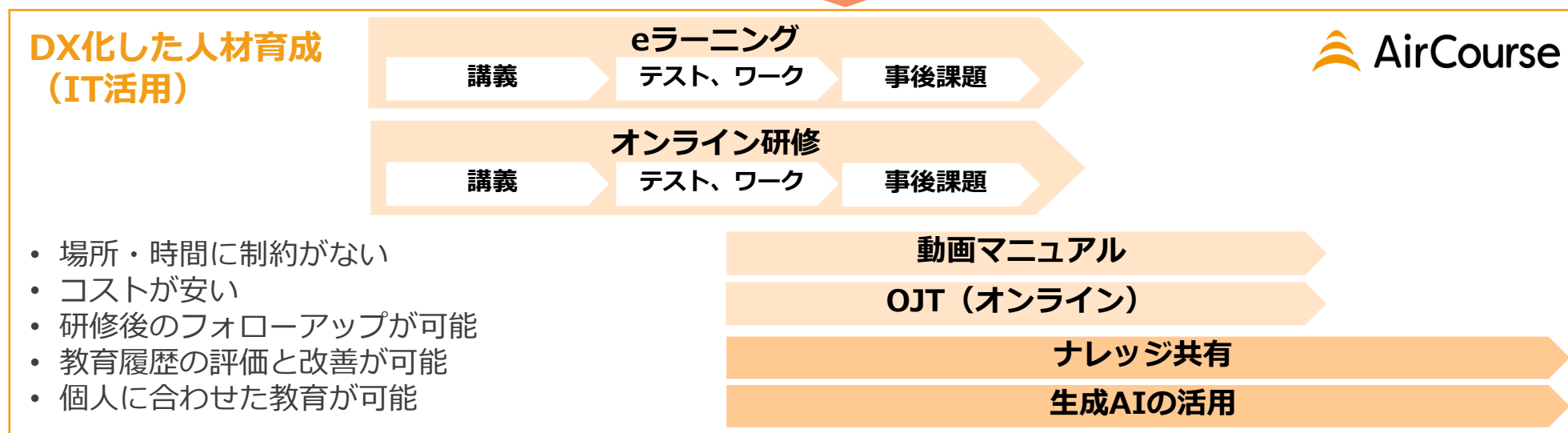
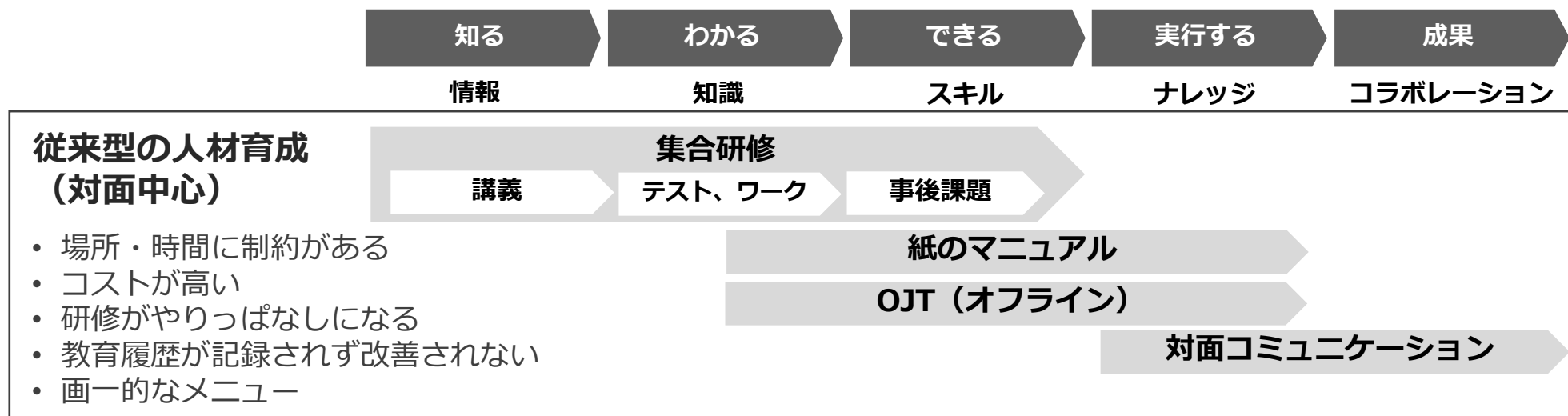
- 「人的資本活用プラットフォーム」として、学習管理システム（LMS）やコンテンツ、関連サービスを強化し、プロダクト力を高める
- マーケティング、営業、カスタマーサクセスを強化し売上を成長させる
- 当社の2本目の事業の柱に成長させる

重点施策

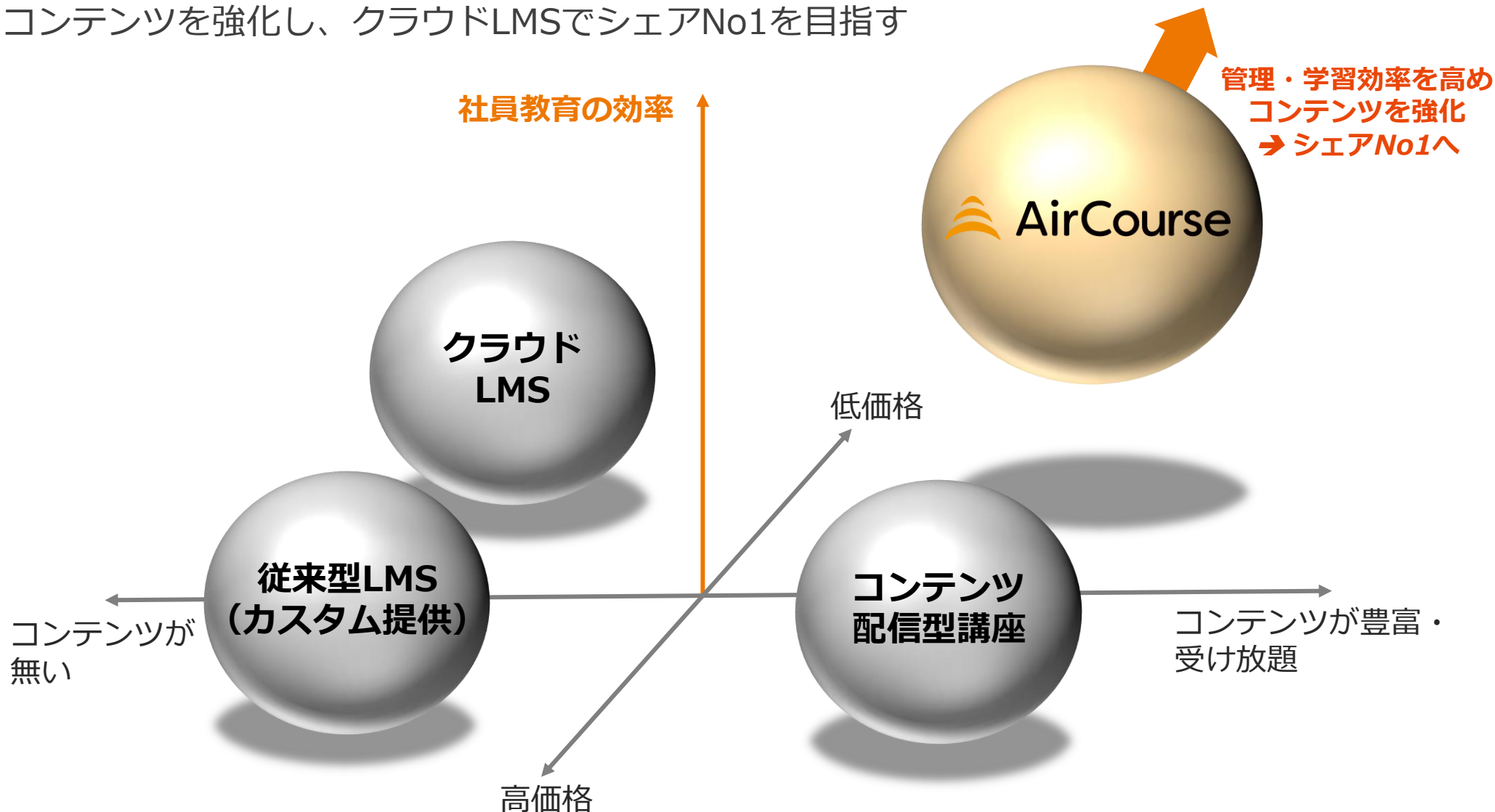
- 1. AirCourseの機能強化（人的資本活用プラットフォーム）**
 - 企業で人的資本活用をするための各種機能を強化
- 2. 受け放題のコース拡充**
 - リスキリング関連コースや企業で需要の高いコースを拡充
- 3. 販売強化**
 - マーケティング、営業、カスタマーサクセスの強化による売上成長
- 4. 事業体制の強化**
 - 人材採用、育成、バックオフィスの強化により、2本目の事業の柱として成長させる
- 5. 新規サービスの展開と拡張**
 - AIナレッジの販売強化、その他周辺領域の探索と展開

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

AirCourseでは、eラーニング、ナレッジ共有、生成AIの活用を含めたDX化した人材育成をサポート



「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



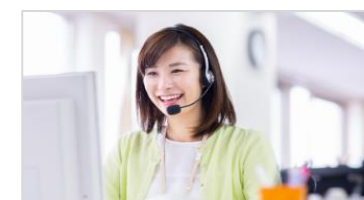
会計（アカウンティング）



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



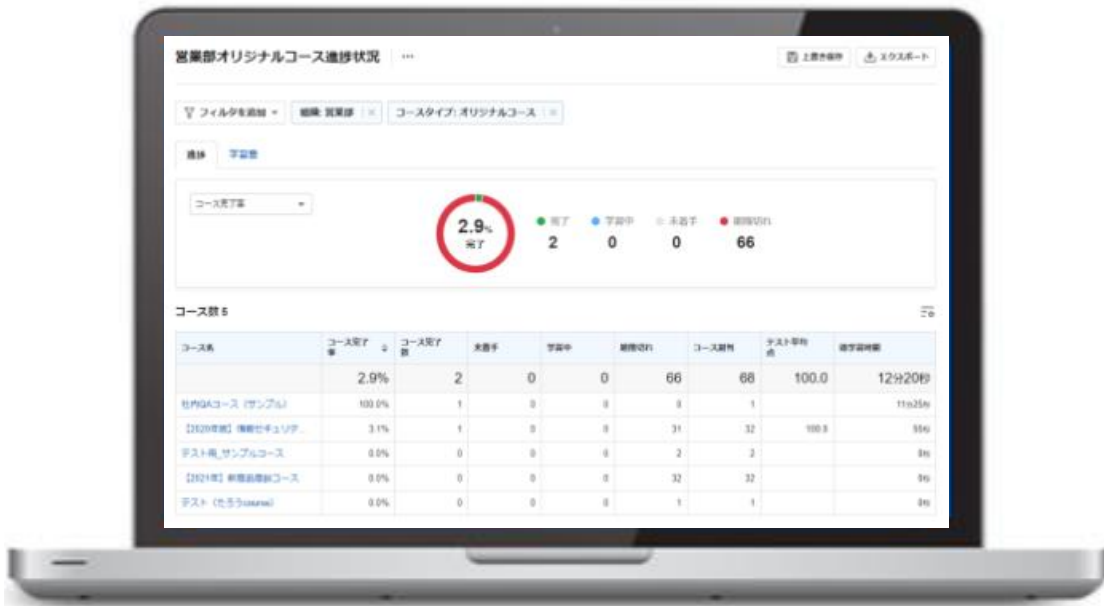
経営戦略



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

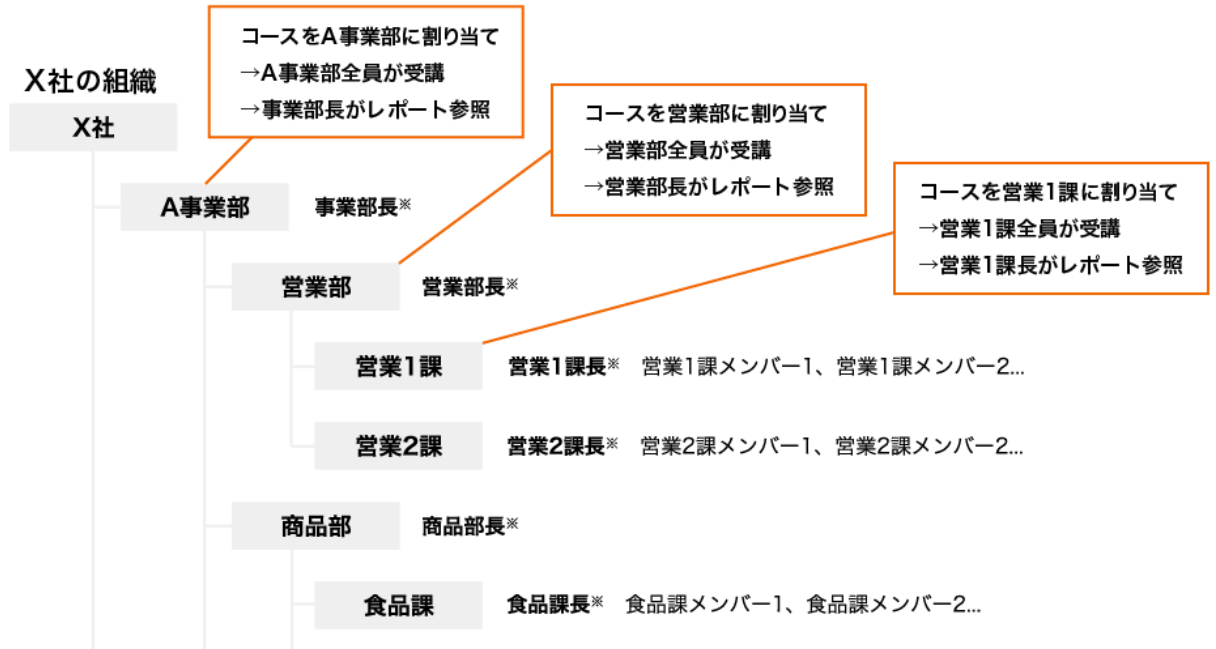
学習レポート

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

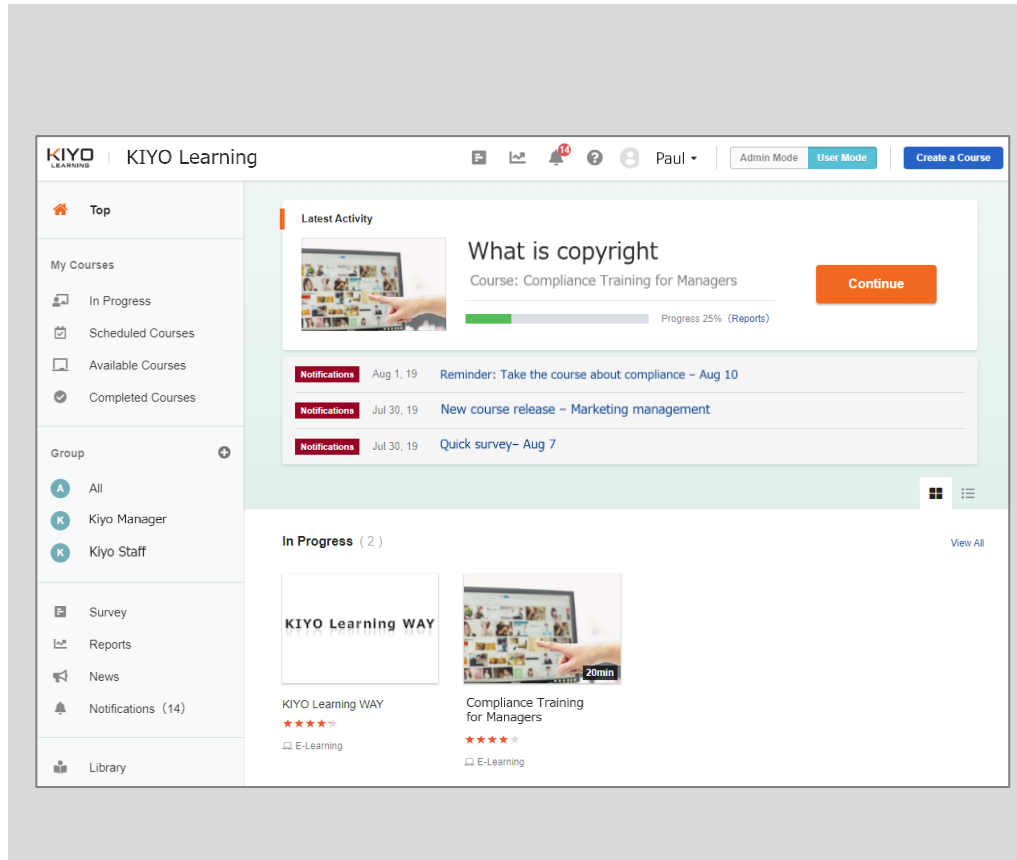
組織単位で、ユーザ管理やコース割当、学習状況の確認ができ効率的に運営可能



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）

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

企業が人的資本活用を進める上で、今後重要となる生成AIの組織的活用を支援

AirCourse AIナレッジ

4つの特徴

法人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できます。



安心安全

自社データAI学習流用なし



誰でもすぐに使える

プロンプトテンプレート
100種類以上搭載



ナレッジとして保存・共有

生成AIで要約した議事録等の
出力結果を社内で共有



充実した管理機能

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
- 人を大切にしている会社

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
競争環境の変化について 新たな事業者の新規参入等により競争が激化する可能性があります。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、支出の増加による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	中	eラーニング教育事業分野での特殊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きつつ、競争力の高いサービスの開発をするために、投資・改善に力を入れております。
システム障害について 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。また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。自然災害やサイバー攻撃、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、個人情報の漏洩等、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、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ており、情報セキュリティ体制の強化を図っております。あわせて、安定的なサービスの運営を行うために、バックアップを含む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て備えております。
人材の確保及び育成について 今後の人員採用計画に沿った人材採用が順調に進まなかった場合や、労働市場の変化、経営環境等の変化による人材流出が進んだ場合には、業務運営及び事業拡大に支障が生じる可能性があります。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	中	多数の採用エージェントとの契約やダイレクトリクルーティング、リファラル採用、採用広報等、優秀な人材の獲得方法の多様化に加え、当社の教育サービス・学習コンテンツ受講、社内集合研修、外部研修活用など既存社員育成のための施策にも積極的に取り組んでいます。
大規模な自然災害等について 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。	中	中	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、スタディング事業、法人教育事業に加えて、キャリア事業、生成AI事業等を成長させ、事業ポートフォリオを分散させることで、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。

2025年12月期 業績予想

2025年12月期 通期業績予想

売上高は前年同期比16.4%増の52.0億円を見込む

営業利益は前年同期比41.0%増の3.0億円、営業利益率は5.8%を見込む

中期計画2026の目標達成に向け、集客効率化・コスト効率化等により収益性の向上を図る

(百万円)	項目	2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (業績予想)	前年同期比
	売上高	4,467	5,200	16.4%
	スタディング事業	3,903	4,455	14.1%
	法人向け教育事業	562	735	30.7%
	売上原価	632	860	36.1%
	売上総利益	3,835	4,340	13.1%
	販売費及び一般管理費	3,623	4,040	11.5%
	営業利益	212	300	41.0%
	経常利益	216	300	38.6%
	当期純利益	209	270	28.8%

2025年12月期 事業別売上予想

スタディング事業では、マジョリティ層の取り込みによる成長と同時に、集客の効率化を図り、事業の収益性を高める

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

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

2025年12月期 半期毎の業績予想

1月～6月は例年通り現金ベース売上から発生ベース売上への振り替えが少ないが、前年度よりも売上と営業損益が増加

7月～12月は現金ベース売上から発生ベース売上への振り替えが多いため、売上と営業利益は高水準を見込む

項目	2025年12月期（予想）				
	1月～6月	前年同期比	7月～12月	前年同期比	通期
売上高	2,350	+18.3%	2,850	+14.9%	5,200
営業損益	-150	—	450	+9.5%	300

参考情報：2024年12月期の事業・KPIの概況

2024年12月期 ハイライト

通期業績

- 売上高は44.6億円（前年同期比17.6%増）。Q1の出遅れを取り戻し、高い成長ペースを回復
- 営業利益は2.1億円（前年同期比56.0%増）。来期に向けた投資を一定増加しながらも、想定以上の利益確保

スタディング事業

- 売上高は39.0億円（前年同期比14.6%増）と、1月の能登半島地震等の影響による販売減から高い成長ペースを回復。
- 現金ベース売上高は前年同期比8.2%増、広告宣伝費率は前年同期比1.3ポイント改善し、会社の利益成長に貢献

法人向け教育事業

- 売上高は5.6億円（前年同期比43.8%増）と高成長を継続。
- AirCourseの契約企業数は前年末比+242社の928社と増加、平均解約率は0.77%と低水準を維持。

2025年12月期業績予想

- 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

2024年12月期 業績

売上は前年同期比17.6%増の44.6億円、Q1の出遅れを取り戻し成長ペースが回復
営業利益は前年同期比56.0%増の2.1億円、当期純利益は前年同期比86.8%増の2.0億円と大幅増加
来期に向けた投資を一定増加しながらも、2024年11月13日に上方修正した予想を上回り着地

(百万円)

項目	2023年12月期 (実績)	2024年12月期 (実績)	2024年12月期 (期初予想) ※1	2024年12月期 (修正後予想) ※2	前年同期比	期初業績 予想比
売上高	3,798	4,467	4,200	4,450	17.6%	106.4%
売上原価	529	632	590	—	19.4%	107.1%
売上総利益	3,269	3,835	3,610	—	17.3%	106.3%
販売費及び一般管理費	3,133	3,623	3,470	—	15.6%	104.4%
営業利益	136	212	140	200	56.0%	152.0%
経常利益	140	216	140	200	54.3%	154.6%
当期純利益	112	209	130	200	86.8%	161.3%

※1 期初予想数値 (2024年2月14日に公表した業績予想)

※2 修正後予想数値 (2024年11月13日に公表した業績予想)

事業別売上高

スタディング事業の売上は前年同期比14.6%増と成長ペースを回復
法人向け教育事業の売上は前年同期比43.8%増と高成長を継続

(百万円)

項目	2023年12月期 (実績)	2024年12月期 (実績)	2024年12月期 (期初予想) ※	前年同期比	期初業績 予想比
売上高	3,798	4,467	4,200	17.6%	106.4%
スタディング事業	3,407	3,903	3,680	14.6%	106.1%
法人向け教育事業	391	562	520	43.8%	108.2%

※ 期初予想数値 (2024年2月14日に公表した業績予想)

4Q（10-12月）業績

4Q（10-12月）の売上は、前年同期比15.7%増の11.1億円と着実に成長
来期に向けた広告費増加や人材採用の前倒しなど先行投資を実施した結果、営業利益は前年同期比 0.6億円減の0.5億円。

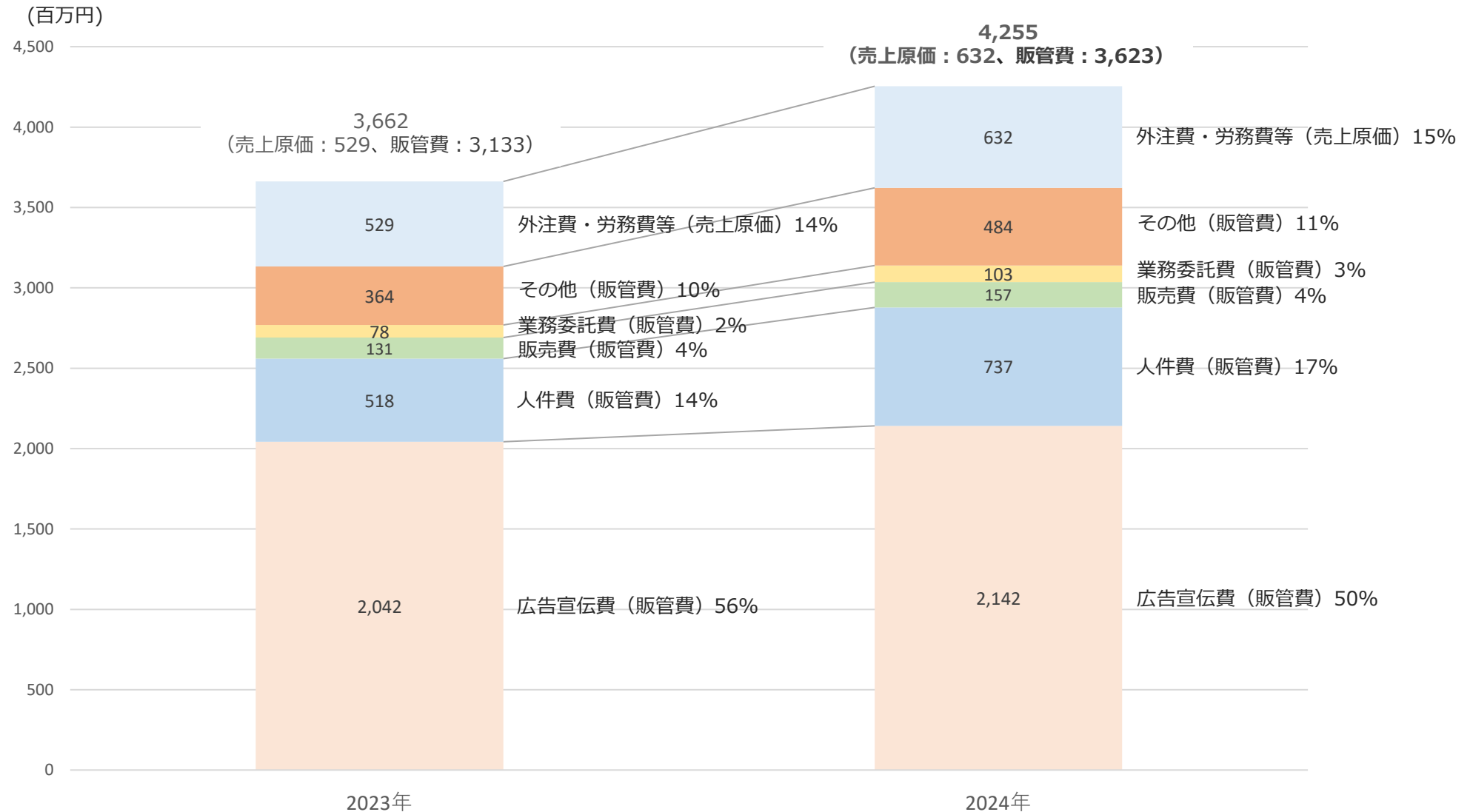
事業別売上は、スタディング事業では前年同期比12.8%増、法人向け教育事業は前年同期比36.8%増と高成長を継続

(百万円)	項目	2023年12月期4Q (10-12月実績)	2024年12月期4Q (10-12月実績)	前年同期比
	売上高	959	1,110	15.7%
	スタディング事業	842	950	12.8%
	法人向け教育事業	116	160	36.8%
	売上原価	140	182	30.4%
	売上総利益	818	927	13.2%
	販売費及び一般管理費	694	871	25.5%
	営業利益	124	55	-55.5%
	経常利益	134	62	-53.6%
	当期純利益	106	90	-14.9%

コスト構造

今後の成長をけん引する人材採用の強化を実施

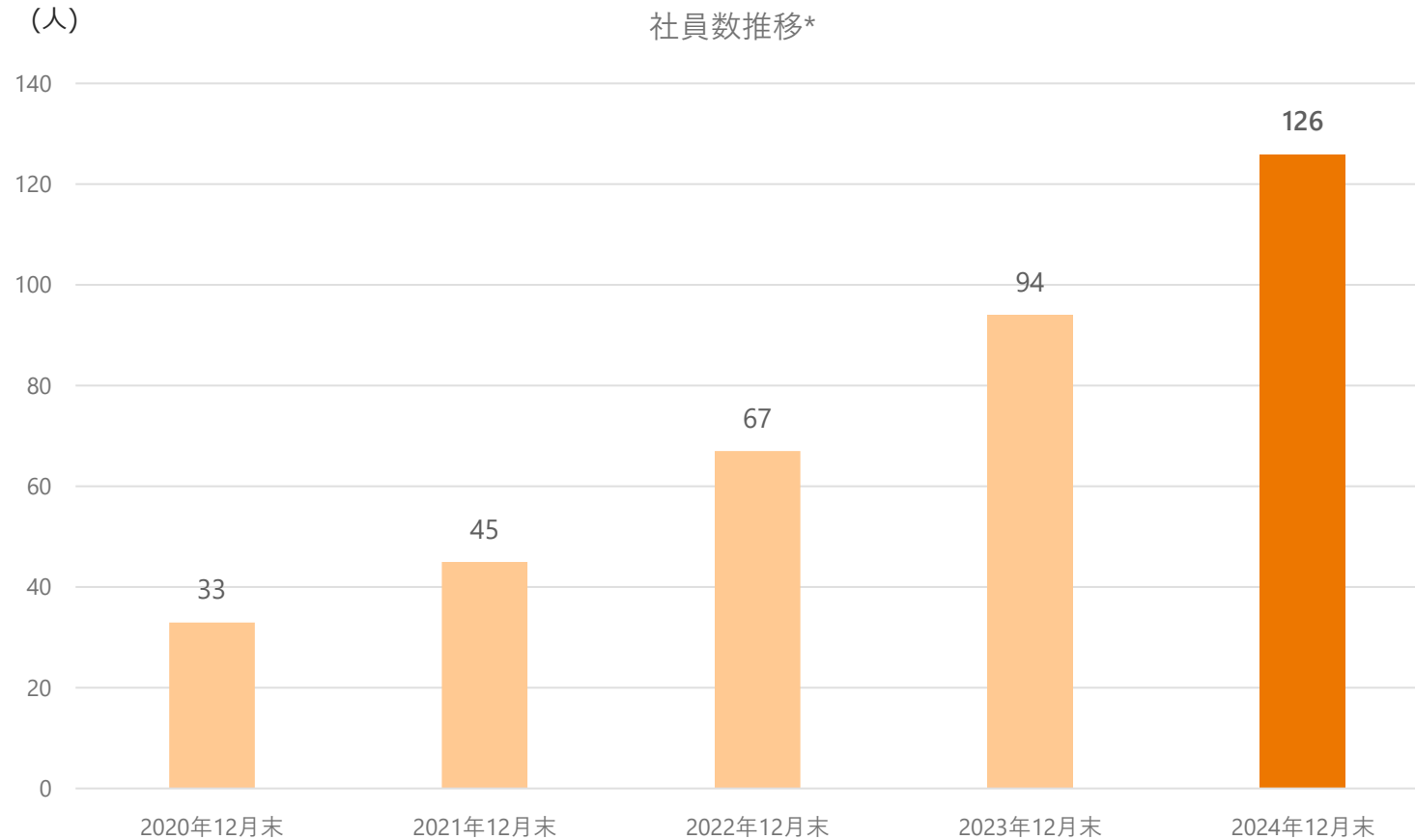
マーケティング面では広告効率を改善した結果、広告宣伝費の増加を抑えつつ売上増を実現



社員数推移

業績が予想以上に早く回復したため、採用計画を前倒しで実行

社員数※は期初から32名増加し、組織力強化により来期以降の成長基盤を整備

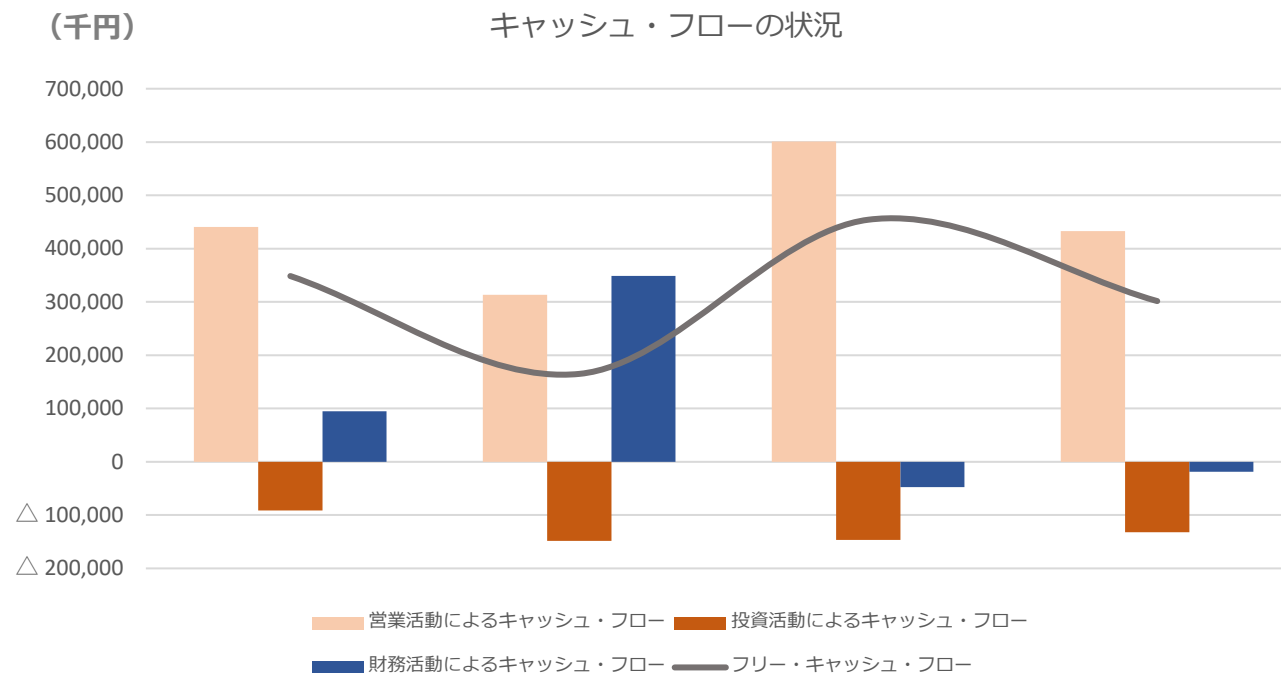


※社員数：直接雇用数の期末合計（正社員、契約社員、パート社員）

キャッシュ・フローの状況・推移

営業CFは4.3億円で営業利益の2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、人材採用の前倒し、プロダクト開発など先行投資を実施

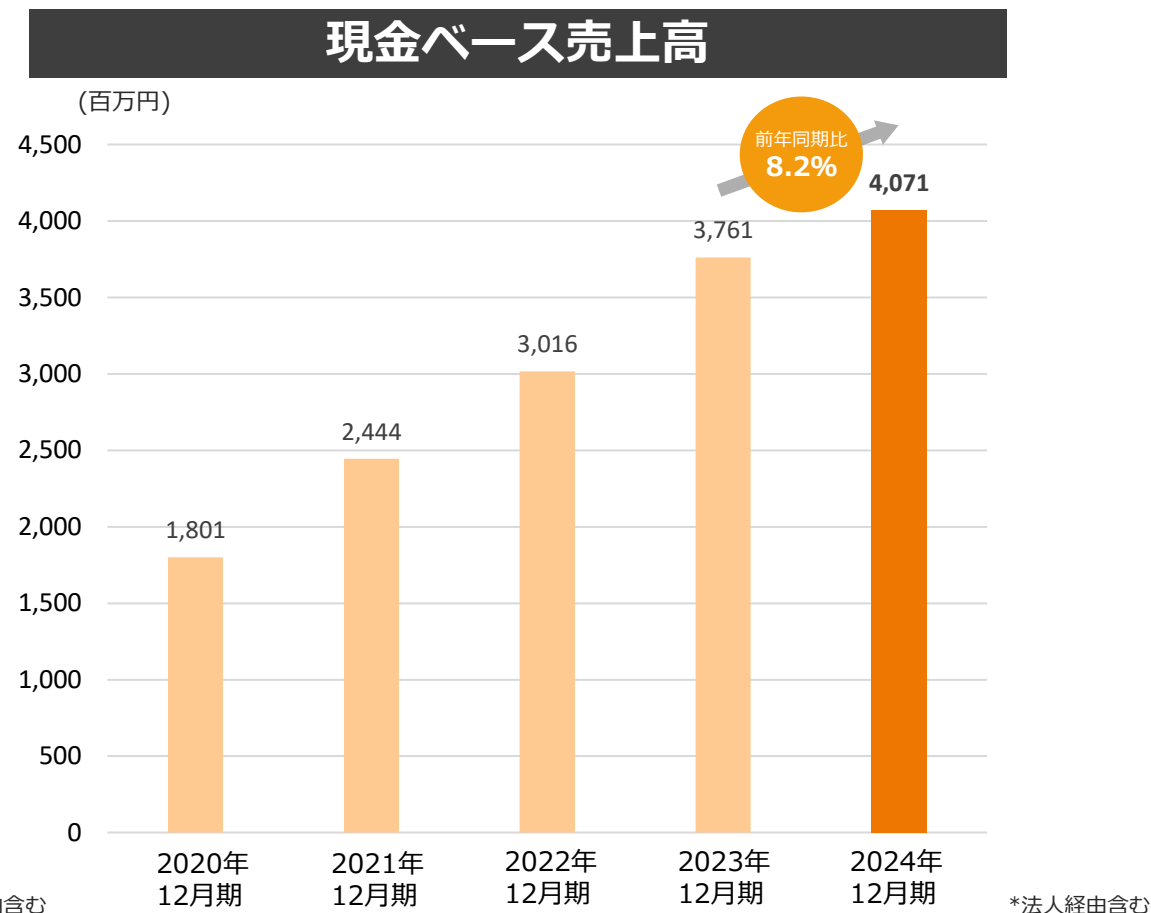
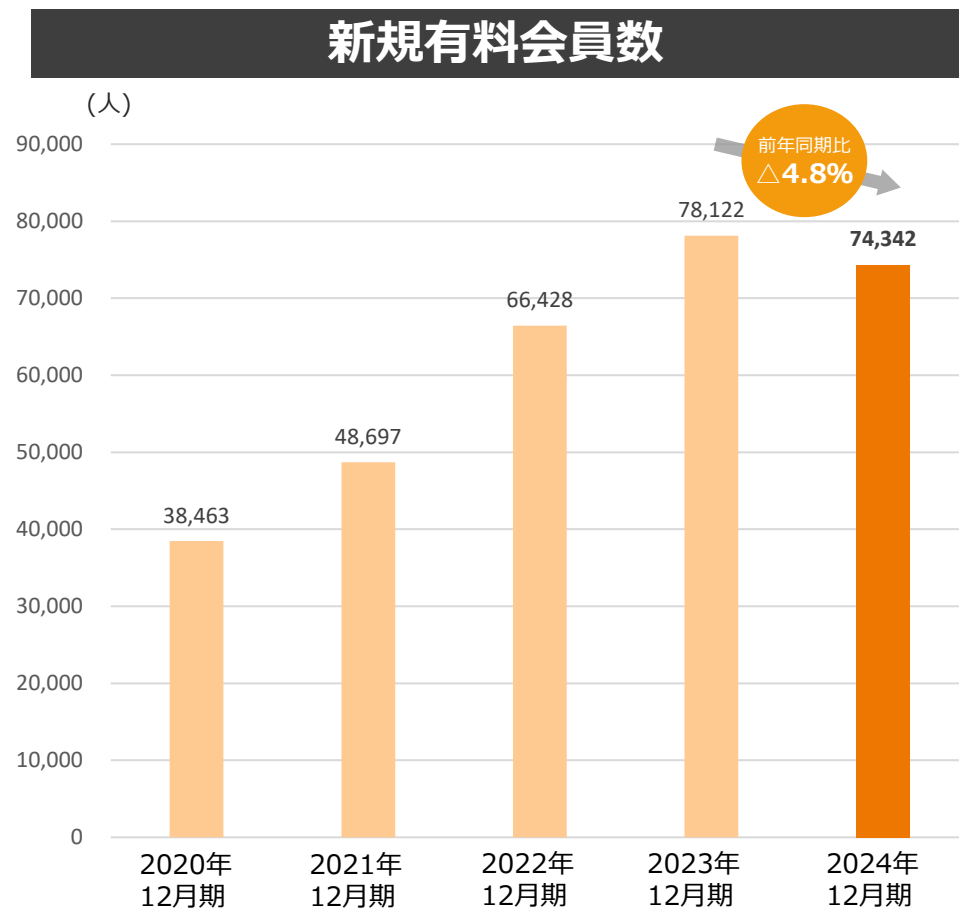


(千円)

	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	440,409	313,605	600,914	433,047
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 91,699	△ 148,536	△ 146,479	△ 132,043
フリー・キャッシュ・フロー	348,710	165,069	454,435	301,004
財務活動によるキャッシュ・フロー	94,653	348,708	△ 47,540	△ 18,962
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

スタディング事業：KPI（累計）

現金ベース売上高※2は、1月の能登半島地震等の影響による販売減から早期回復し、前年比8.2%増で着地
新規有料会員数※1は、1月に上記影響で減ったが販促施策が奏功し徐々に回復



※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

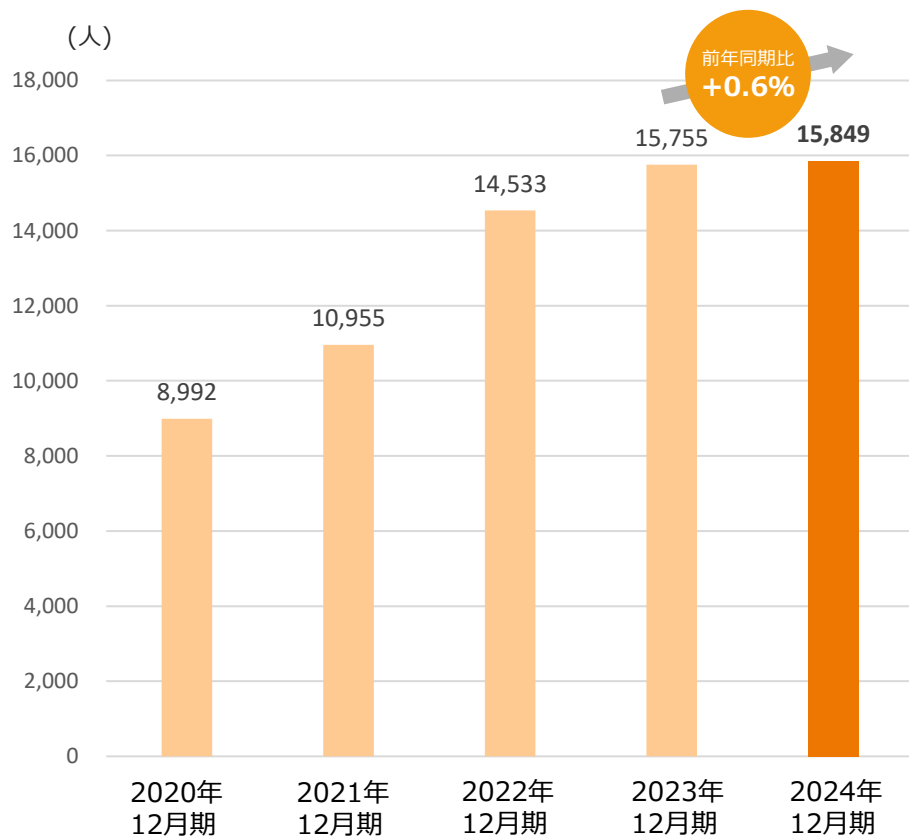
※2：現金ベース売上高は、その期における受注金額（売上高はコースの受講期間に渡って期間按分して計上）

スタディング事業：KPI（4Q：10-12月）

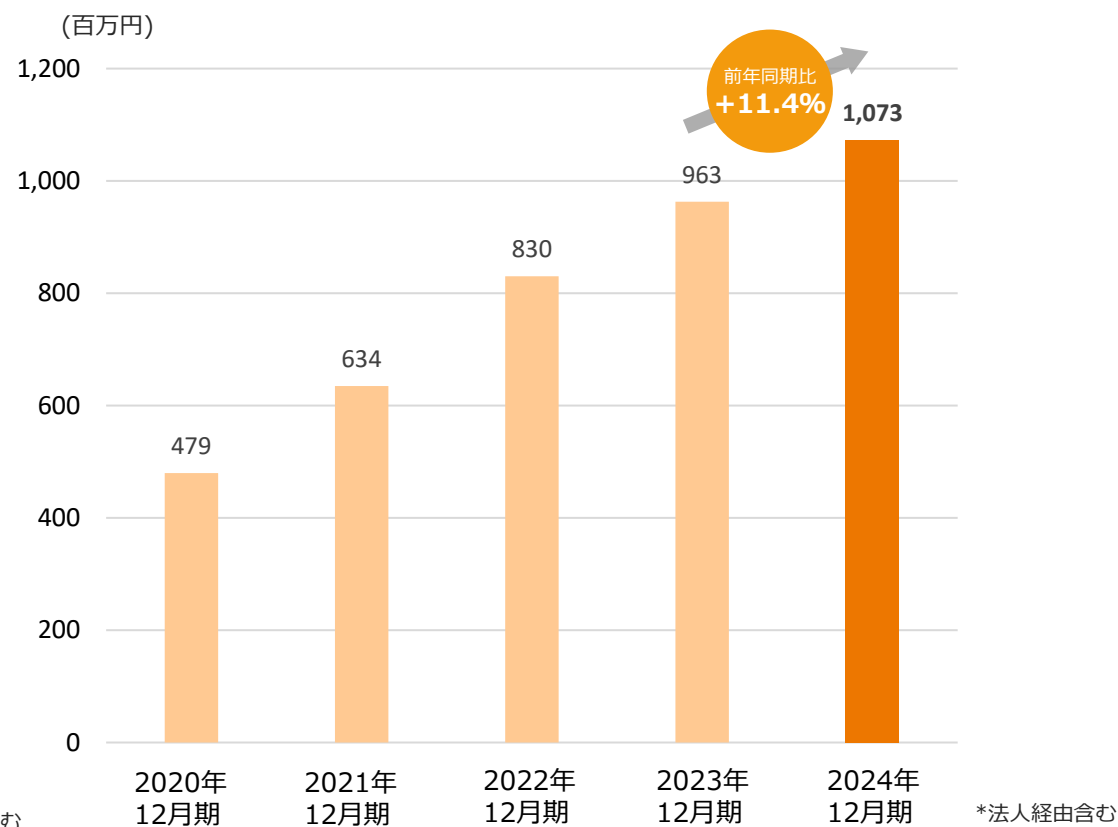
現金ベース売上高※2は、1月の能登半島地震等の影響による販売減から早期回復し、4Q（10-12月）では前年比11.4%増と成長ペースが回復

新規有料会員数※1は、4Q（10-12月）では前年比0.6%増

新規有料会員数



現金ベース売上高

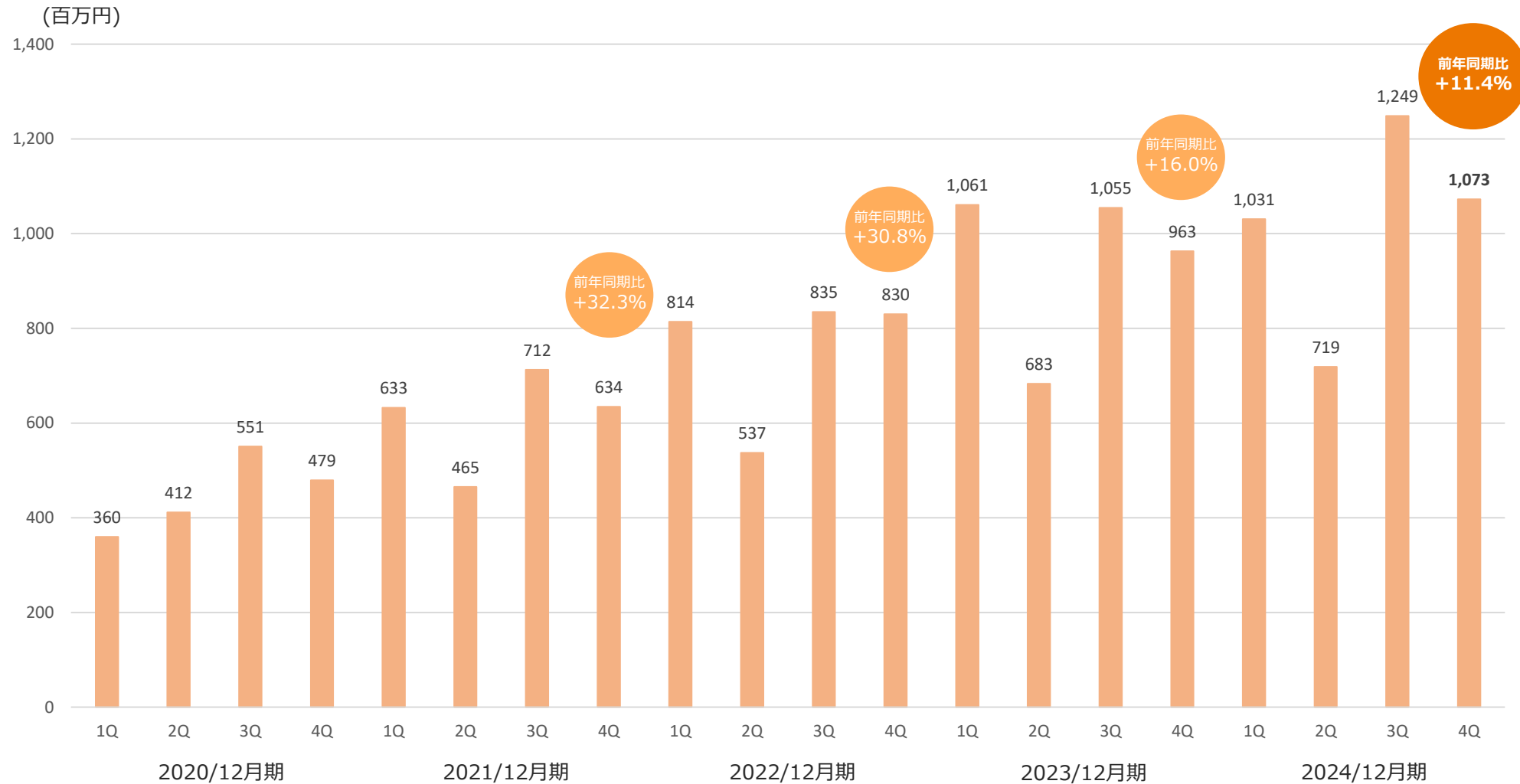


※1：新規有料会員数は、その期において新規に獲得した有料会員（ユニーク）の数

※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、1月の能登半島地震等の影響による販売減から早期回復し、4Q（10-12月）では前年比11.4%増と成長ペースが回復



※ %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

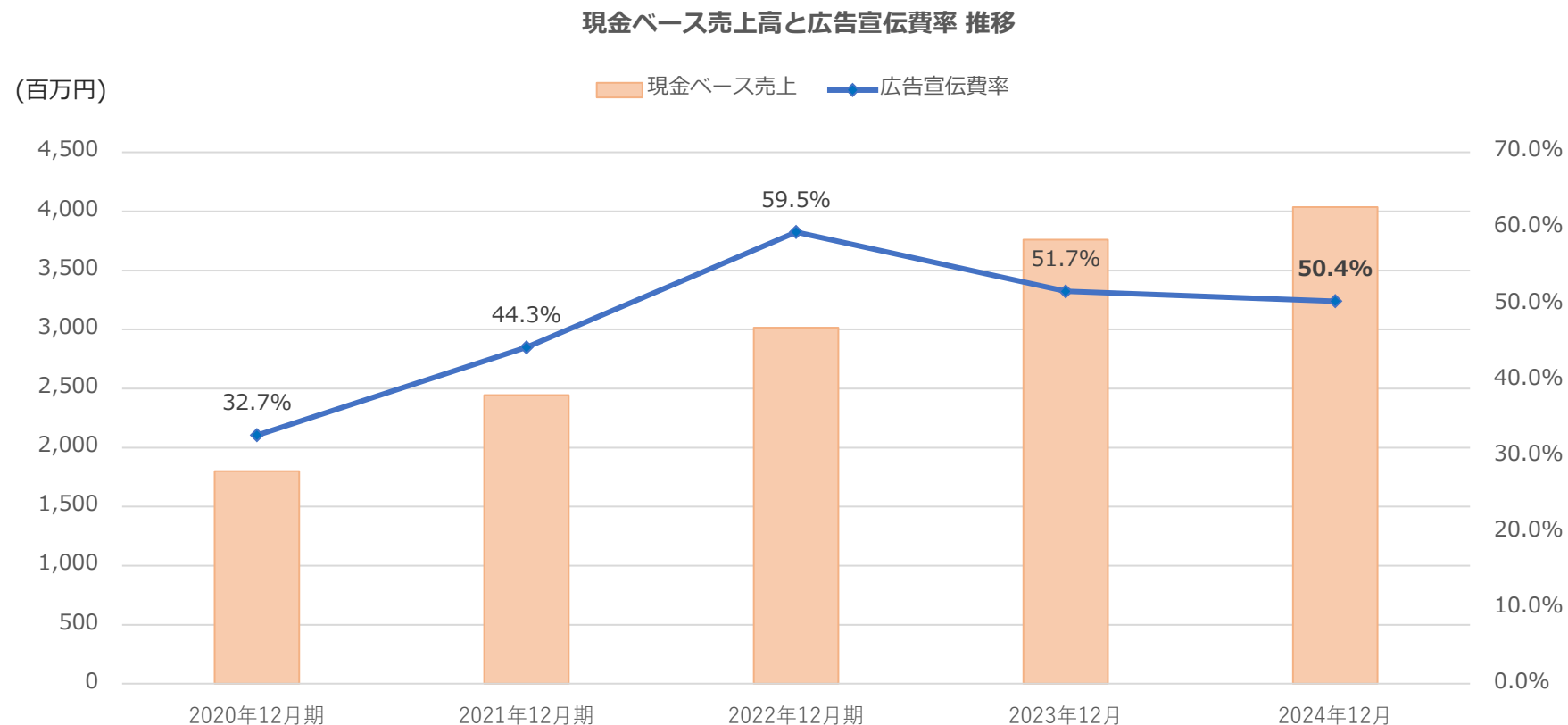
現金ベース売上は、購入されたコースの受講期限まで毎月均等に発生ベース売上として按分されるため、年度の後半になるにつれて当期に計上される発生ベース売上の割合が小さくなる

	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※（累計の比較）

1Qは能登半島地震の影響等により現金ベース売上が伸びなかったため広告宣伝費率※は前年同期比で上昇したものの、2Q以降は現金ベース売上の伸長やマーケティング活動の効率化により、通期の広告宣伝費率は前年同期比で減少

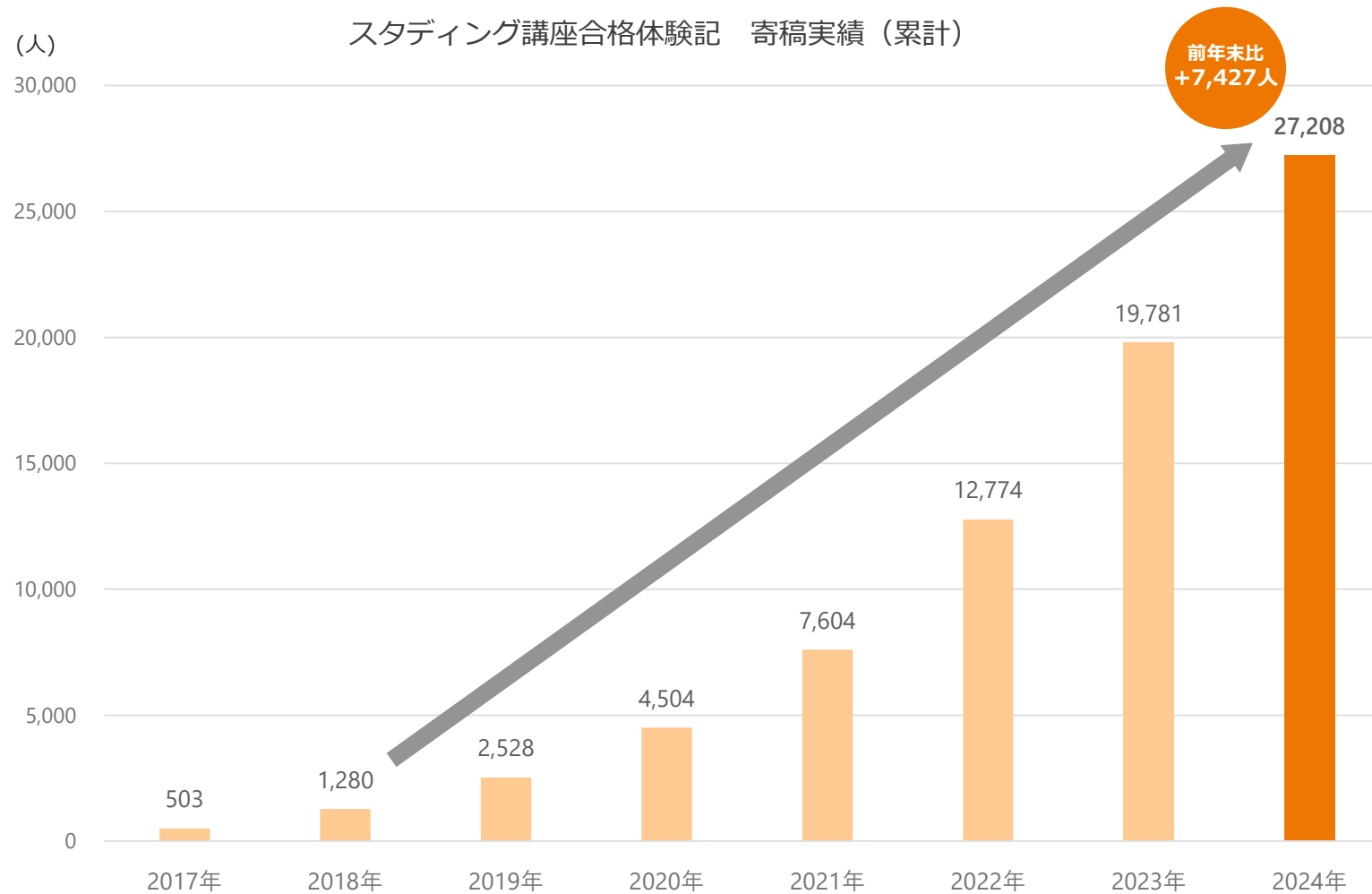


※： 広告宣伝費率 = スタディング事業にかかる広告宣伝費 ÷ 現金ベース売上

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7,427人増の2.7万人超に（2024年12月末時点）

合格実績の増加により安心感と知名度が向上し、さらに受講者・合格者が増加する好循環が回っている



※ 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!

スタディングブジィー!

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。

※ご参考：2025年【スタディング】「忙しい人も合格してる」篇 15秒CM：<https://youtu.be/TSzi-5RbVYc>

スタディング事業：講座ラインナップの拡充

プログラミング学習講座「スタディングテック」、「保育士講座」および「公務員講座 保育士コース」（10月）、「ネットワークスペシャリスト講座」（12月）を開講、25年3月には「公認会計士講座」を開講

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

- ▶ 司法試験・予備試験
- ▶ 司法書士
- ▶ 行政書士
- ▶ 社会保険労務士
- ▶ 弁理士
- ▶ ビジネス実務法務検定試験®
- ▶ 知的財産管理技能検定®
- ▶ 個人情報保護士

🏢 公務員

- ▶ 公務員
- ▶ 公務員保育士

📊 会計・金融

- ▶ 公認会計士
- ▶ 税理士
- ▶ 簿記
- ▶ FP
- ▶ 外務員（証券外務員）
- ▶ 貸金業務取扱主任者

🗨️ 語学

- ▶ TOEIC® TEST 対策

🏠 不動産

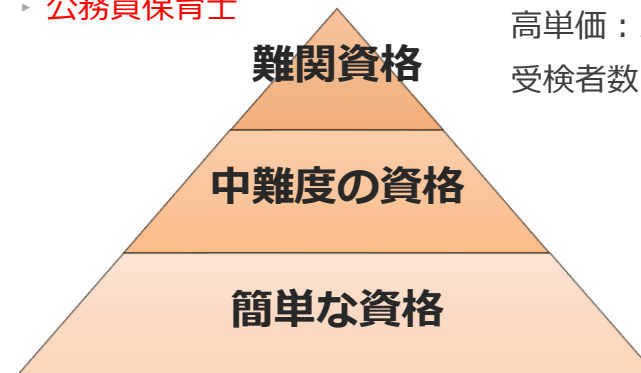
- ▶ 宅建士（宅地建物取引士）
- ▶ 建築士
- ▶ マンション管理士／管理業務主任者
- ▶ 賃貸不動産経営管理士

🏥 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：「ネットワークスペシャリスト講座」開講

「ネットワークスペシャリスト講座」を開講（12月）

初心者向けに、図解を多用したテキストや動画講義を提供
過去問を徹底的に分析することで最短効率カリキュラムを実現



スタディング事業：「公認会計士講座」開講予定（3月）

2025年3月に「公認会計士講座」を開講予定

動画講義、WEBテキスト、問題集、答練、質問チケットを提供し、短答式・論文式試験に完全対応

2025年1月から特別価格で利用できるモニターを募集しプレオープン



スタディング事業：生成AIによる学習サポート

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

「AIマスター先生」が記述試験の添削、質問への回答、学習アドバイスを提供することで学習効率を最大化

記述試験の答案を添削する「AI添削」

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

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」

「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。

×入力クリア 32/200文字

全て 講座 動画 問題 冊子 WEBテキスト メモ 音楽 説明 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して説明します！

特許は新規性や進歩性を有する発明を保護する権利で、技術的なアイデアや方法に関するものです。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。

①特許
選定特許/特許出願-6-2 特許権と商標-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」

生成AIが受講生一人ひとりの学習状況に合わせて最適な学習法をタイムリーに提案

60点か...この後、何をしたらいいのかな...?

60点

AIマスター先生から学習のアドバイスが届きました！

AIマスター先生

理解は進んでいますが、定着がまだ不十分な部分がありそうです。

間違えた問題に再度取り組んでみましょう！こちらのリンクからどうぞ！

資格合格パートナー STU▷Ying

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。

2024年08月14日
練習モード(時間制限なし)
解題時間 3分30秒

あなたの最高点
全受講者平均点

学習内容の質問 AI説明
勉強方法の相談 AI学習ナビ

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

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

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

頑張ってください！

スタディング事業：AIによる学習の個別最適化

AI技術を活用した各種機能・サービスにより、受講者一人ひとりに最適な学習を実現

AIが実力の見える化、学習スケジュールの作成、問題復習の自動出題を行い、効率的な学習を支援
特許化することで独自性を高め、さらなる競争優位性を確保

AI実カスコア（特許第7021758号）

当社が有する各学習者の膨大な学習履歴データ
および学習者の実績を基に、AIが現時点での
試験得点を予測



AI学習プラン（特許第6661139号）

AIが個別の受講者の試験予測得点が最も高く
なると予想される学習プランを作成し、合格
に向けた効率的な学習が可能



AI問題復習（特許第7112694号）

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

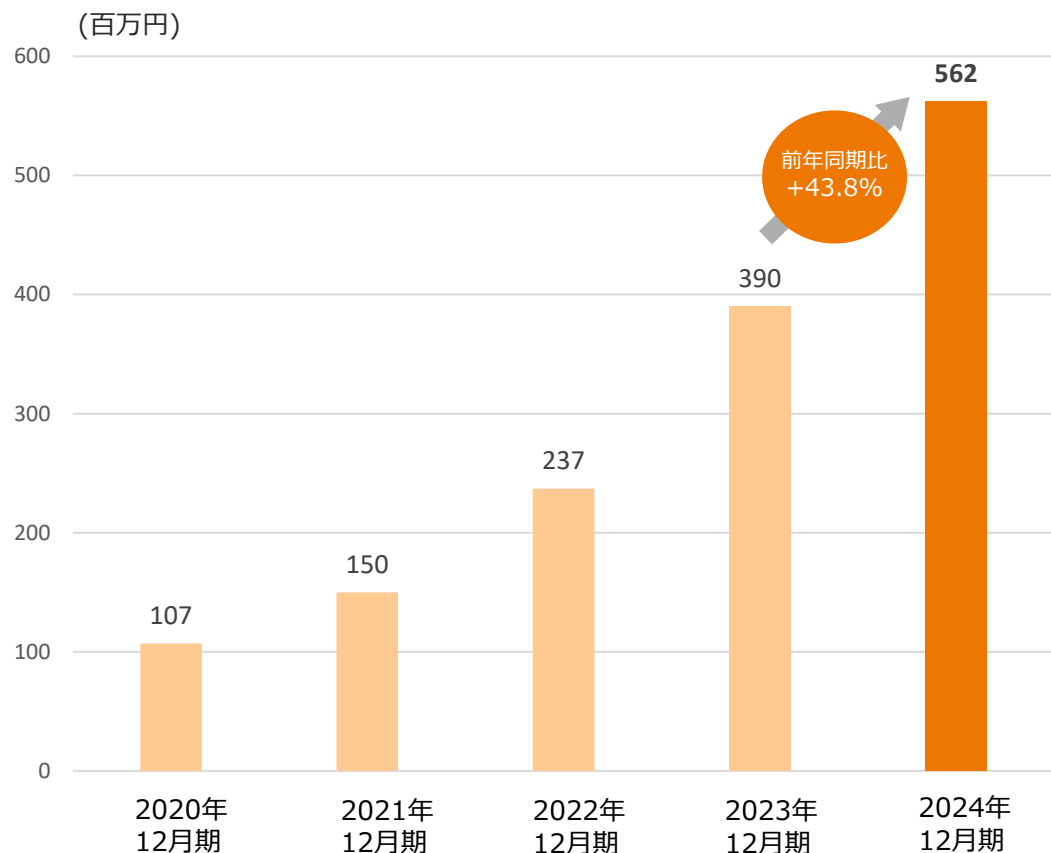


法人向け教育事業：KPI（累計）

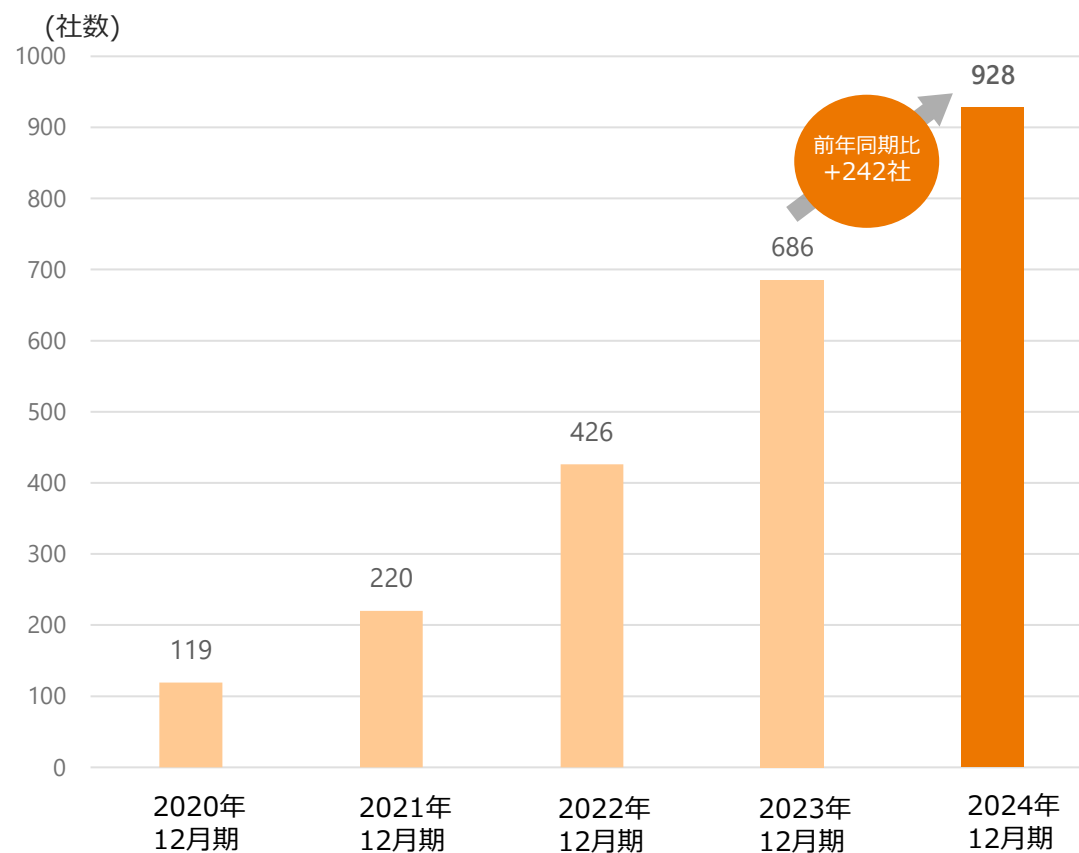
法人向け教育事業の売上は前年同期比43.8%増の5.6億円と高い成長を実現

AirCourse契約企業数は前年末から242社増の928社に増加

法人向け教育事業売上



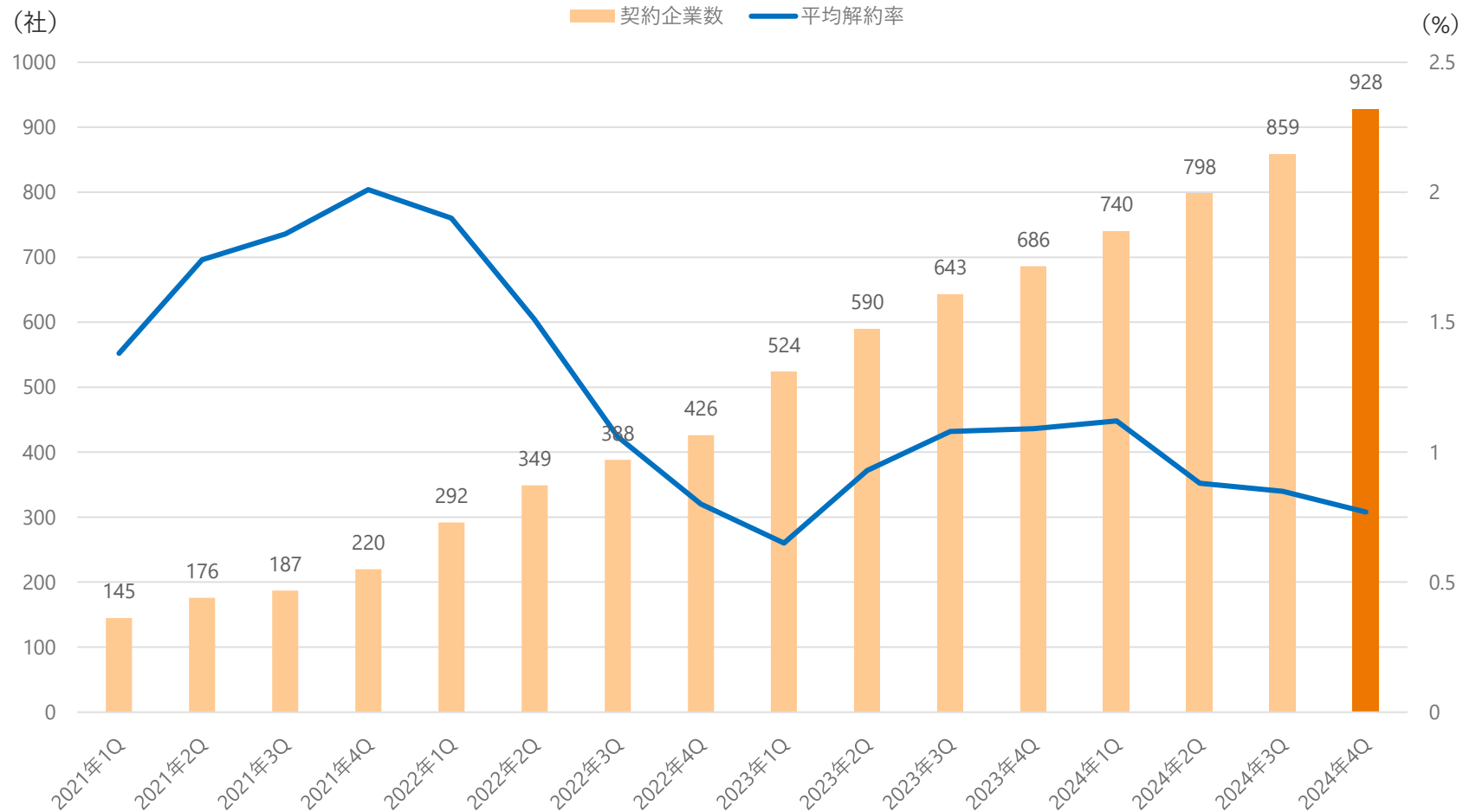
AirCourse契約企業数



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242社増の928社に

4Qの平均解約率※は0.77%に低下し、継続率向上とアップセルによる事業成長に貢献



※：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>家族を笑顔に！ serio</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>ココロ、わがやに、スマイル。 FRESTA</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。 SHIFT</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。社内検定試験制度で、受注率値15.2%アップ</p> <p>階層別研修 職種/部門研修</p>	 <p>フジ産業株式会社 豊田通商グループ</p> <p>飲食 3,000~5,000名</p> <p>フジ産業株式会社</p> <p>階層別研修の「事前課題」にeラーニングを活用。受講履歴を使って進捗管理を効率化</p> <p>階層別研修 職種/部門研修</p>	 <p>ニチイ</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>ぐるなび</p> <p>通信 1,000~3,000名</p> <p>株式会社ぐるなび</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>職種/部門研修</p>
 <p>テンプスタッフ by PERSOL</p> <p>人材紹介 5,000名~</p> <p>パーソルテンプスタッフ株式会社</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>DKC 第一勧業信用組合</p> <p>金融 300~500名</p> <p>第一勧業信用組合</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>らしい暮らしを、見つけよう リノべる。</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>NICIGAS</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>北越メタル株式会社</p> <p>製造 300~500名</p> <p>北越メタル株式会社</p> <p>教育体系の再構築に活用。自由受講の促進や資格条件に組み込み</p> <p>階層別研修</p>	 <p>wevnal</p> <p>通信 100~300名</p> <p>株式会社wevnal</p> <p>AirCourseで実現する高効率研修 運営工数の大幅削減と高い受講率</p> <p>全社共通研修</p>

「STUDYing」法人導入企業様の一例（順不同）

 <p>RICOH</p> <p>通信 5,000名~</p> <p>リコ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>inet</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>SEGASammy</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>ASSETLEAD 株式会社アセットリード</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

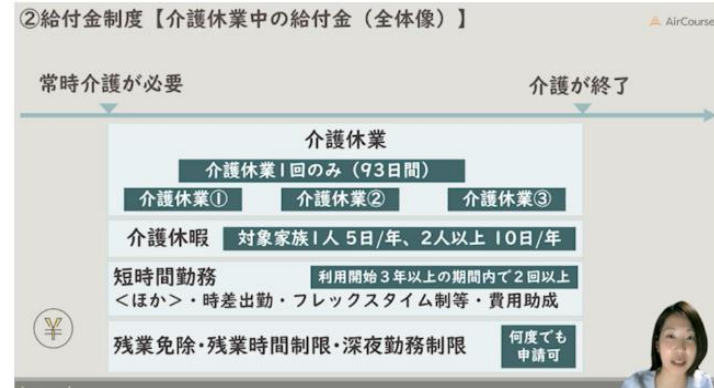
受け放題コースは前年末から225コース増の1,081コースに拡充

生成AI、サステナビリティ、GX、法制度など、様々な企業ニーズに対応するラインナップを強化



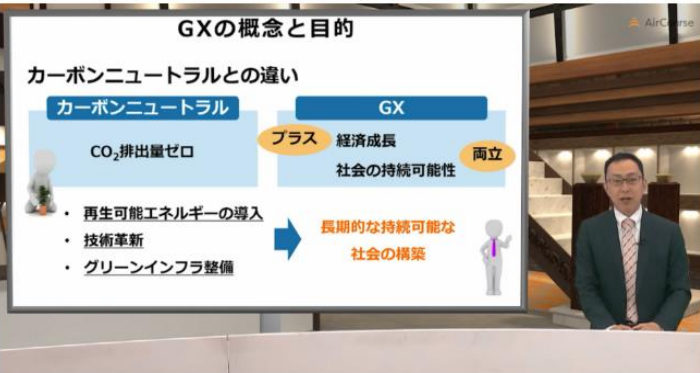
「仕事で使える画像生成AI入門」

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



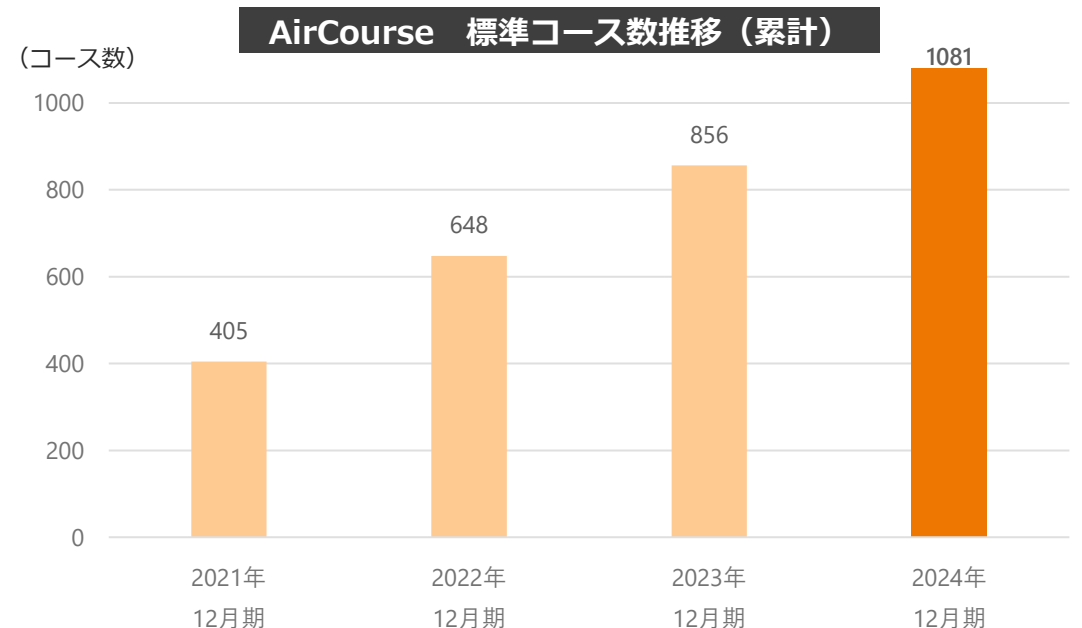
「【令和6年版】介護と仕事の両立を支援！育児・介護休業法」

- ・介護休業制度とは
- ・給付金制度
- ・介護を支える法制度
- ・ケアハラ防止対策



「ビジネスパーソンが押さえておくべきサステナビリティとGX」

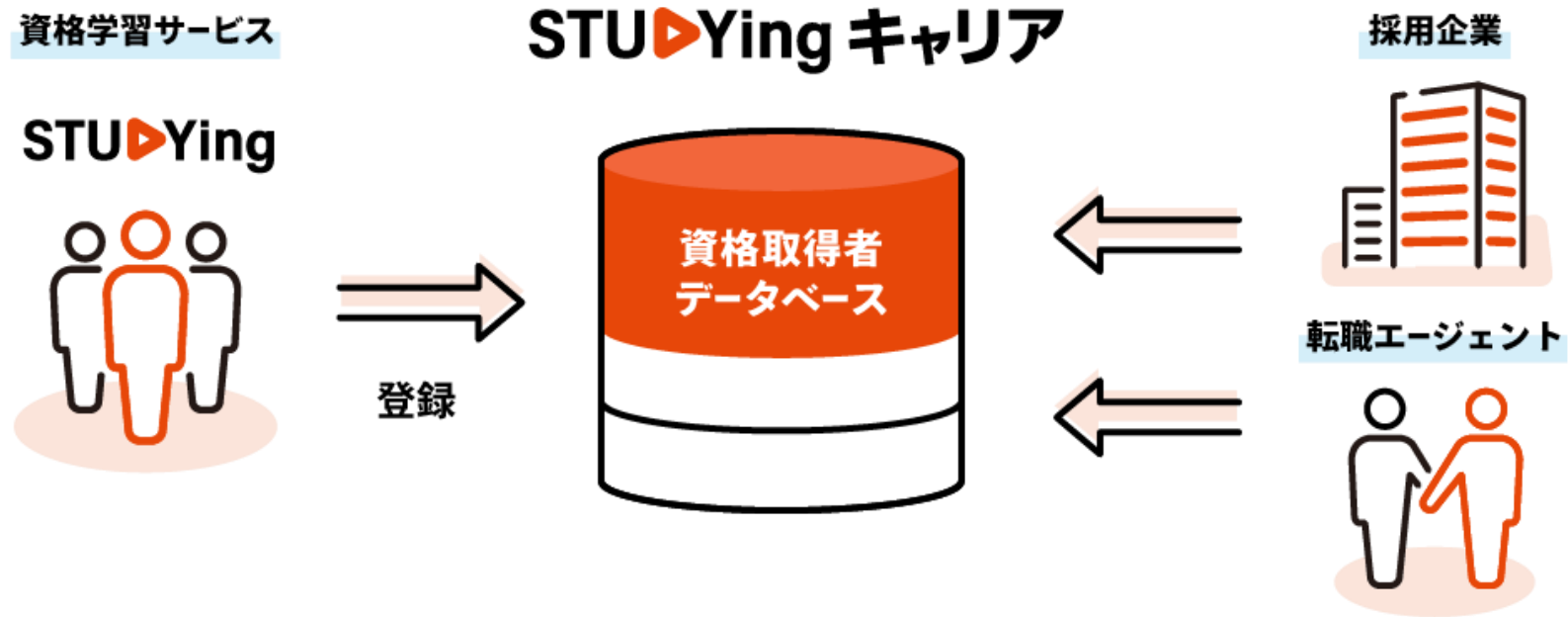
- ・カーボンニュートラルとは
- ・GXとは
- ・ゼロカーボン社会の実現戦略
- ・モーダルシフトの推進
- ・新エネルギー技術開発と導入



新規事業展開：スタディングキャリア

資格取得だけでなく、その後の転職まで支援し、生涯にわたるキャリアをサポート

スタディングの個人会員基盤と法人向け教育事業の法人会員基盤を活かし、マッチングを図ることで、転職成功事例が増加



<転職希望者のメリット>

- ・資格を活かして転職できる
- ・採用企業や転職エージェントから直接スカウト
- ・動画コンテンツで「転職活動の疑問」を解消

<採用企業のメリット>

- ・費用は入社時の成功報酬のみ
- ・資格証明された人・学習意欲が高い人が集まる人材DB
- ・35万人以上の学習者が集う「スタディング」が母体

新規事業展開：AirCourse AIナレッジ

誰もが簡単に活用できる法人向け生成AIサービス

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

AirCourse AIナレッジ

4つの特徴

法人企業が安心して導入でき、
はじめて利用する社員も簡単に
業務で活用できるようにデザイ
ンされた**生成AIサービス**

ナレッジ共有機能を搭載して
いるので生成AIを使って得た
ナレッジを社内で共有するこ
とが可能



安心安全

自社データAI学習流用なし



簡単に誰でもすぐ使える

プロンプトテンプレート
150種類以上搭載



ナレッジとして保存・共有

生成AIを使って得たナレッジ（議事録
の要約などの出力結果）を保存・共有



利用状況のモニタリング

生成AIの利用状況などを
モニタリング

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.