

事業計画及び成長可能性に関する事項

2024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**
- **2024年12月期 業績予想**

- **参考情報：中期計画2023の振り返り**
- **参考情報：2023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**

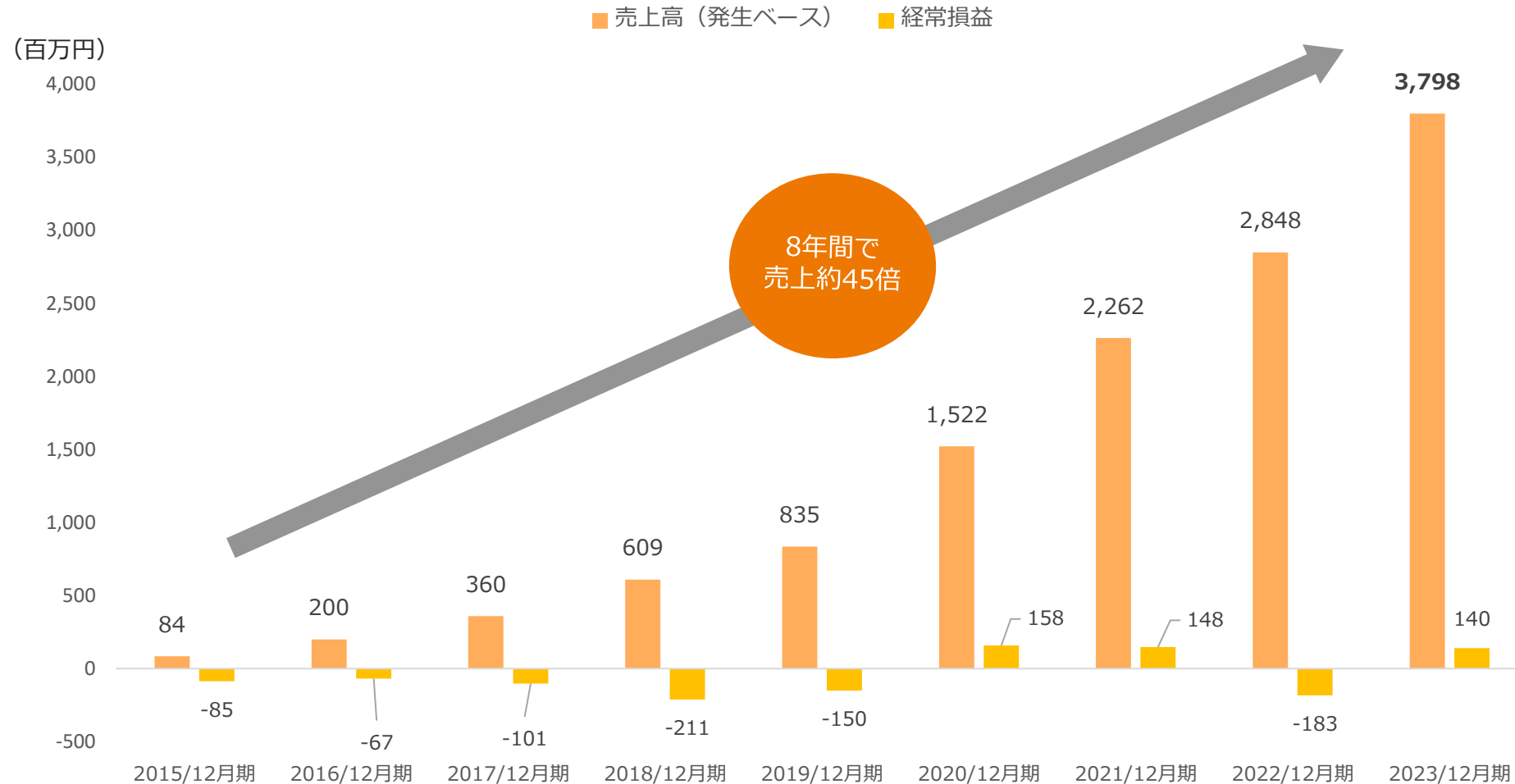
会社概要

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 - 1 0 - 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楽町に移転 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8年間で約45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

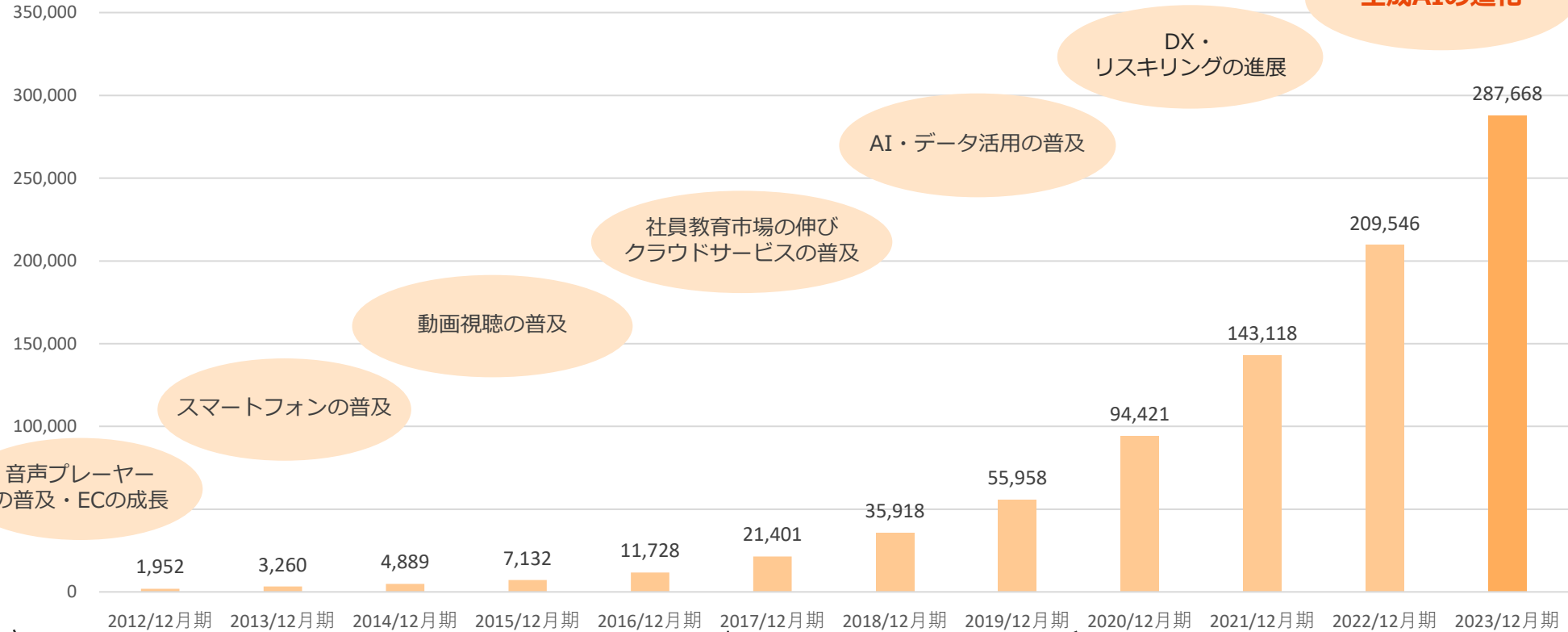


※2015年12月期～2017年12月期は金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査はを受けておりません。

「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

スタディング
累計新規有料会員数



2008/10月
資格講座事業開始

2010/1月
KIYOラーニング
法人化



最初は「音声+教材」をEC
でダウンロード販売

2012/9月
学習システムを自社開発



スマホで問題練習等が
できるように進化

2014/6月
動画スタジオ建設
動画講座への展開



わかりやすい動画講座が
受けられるように進化

2017/5月
社員教育クラウド
「AirCourse」



社員教育を革新する
サービスの提供

2020/5月
AI学習プラン
リリース



AIを使って学習を
個別最適化

2020/7月
東証マザーズ
(現グロース)
上場



389.6
1000円未満

2021/7月
AI実カスコア
リリース

2022/7月
AI問題復習
リリース

2023/7月
AIマスター先生
リリース

2023/11月
スタディング
キャリア
リリース

2023/12月
AirCourse
AIナレッジ
リリース

事業とサービスの概要

個人のキャリア支援と人的資本活用のプラットフォームを展開

2つの新規サービスにより、マルチプロダクト体制（1顧客に対して複数の商品を提供できる体制）になった

キャリア支援プラットフォーム

個人/法人向け

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



個人/法人向け

STU▶Ying 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



New !
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

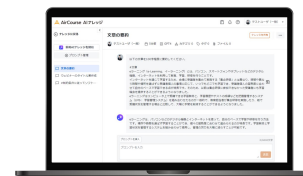
人材育成の悩みを解決する
クラウド型eラーニングサービス



法人向け

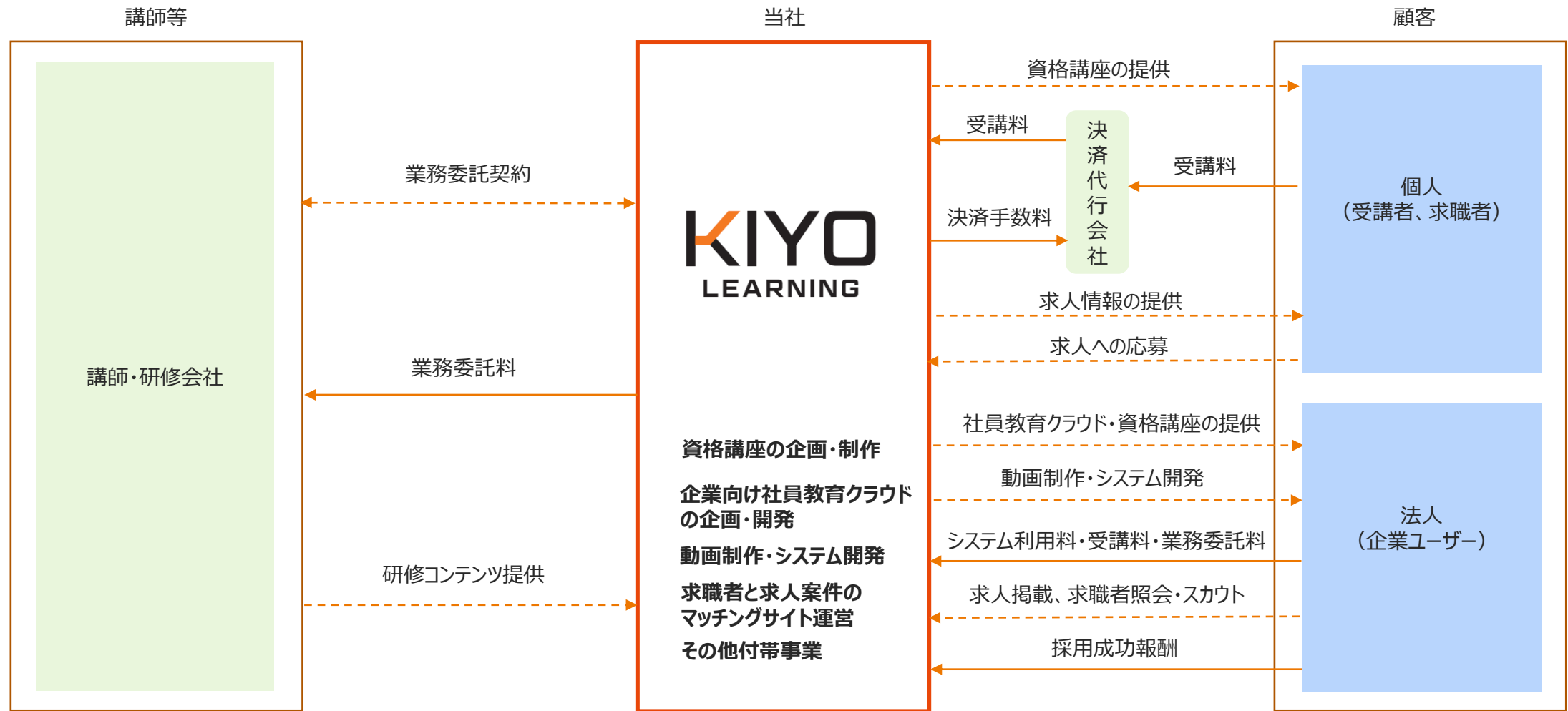
AirCourse AIナレッジ

ナレッジ共有できる生成AIサービス



New !
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、転職等をしながらかリヤ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

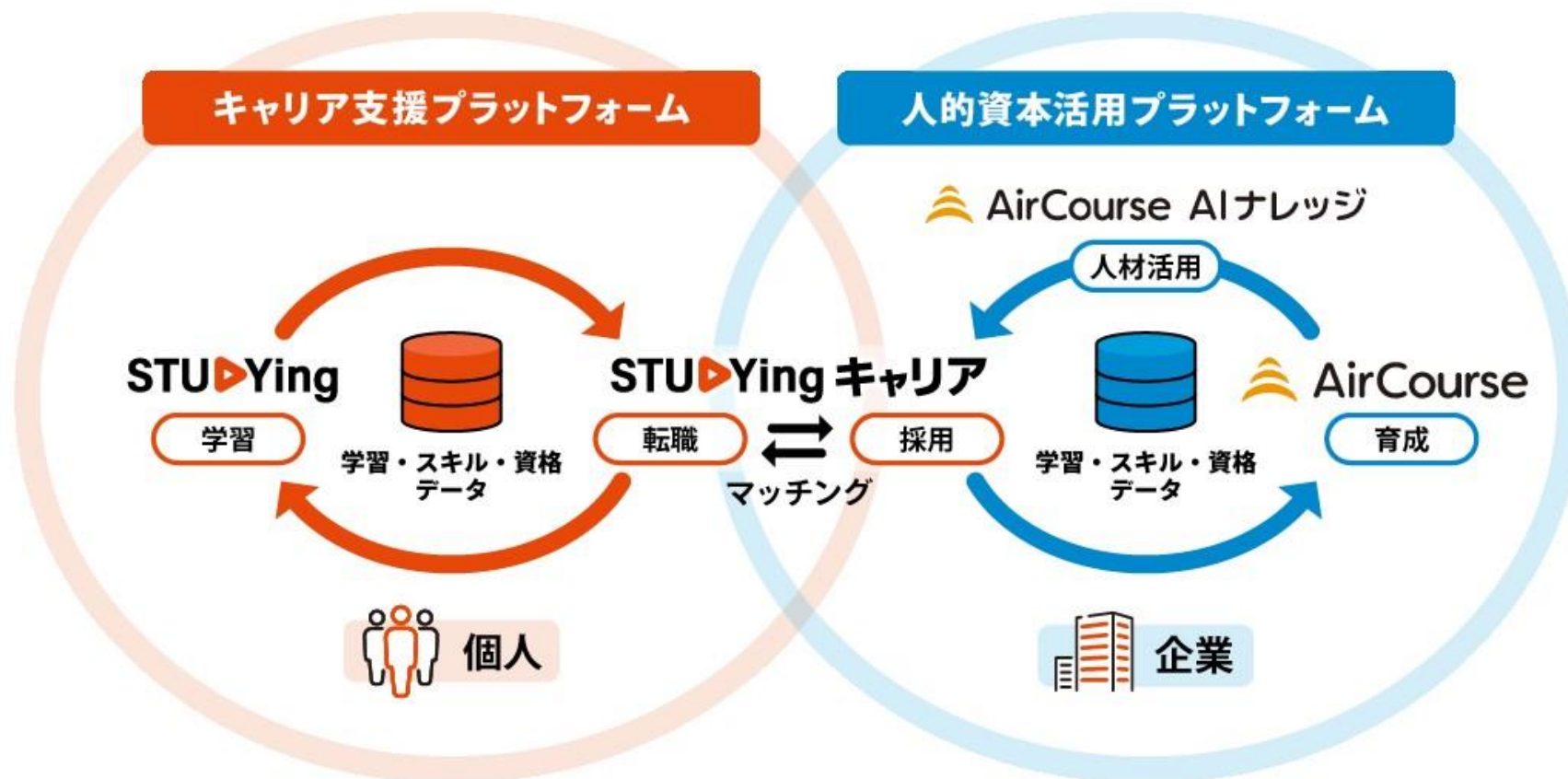
学習環境

- 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

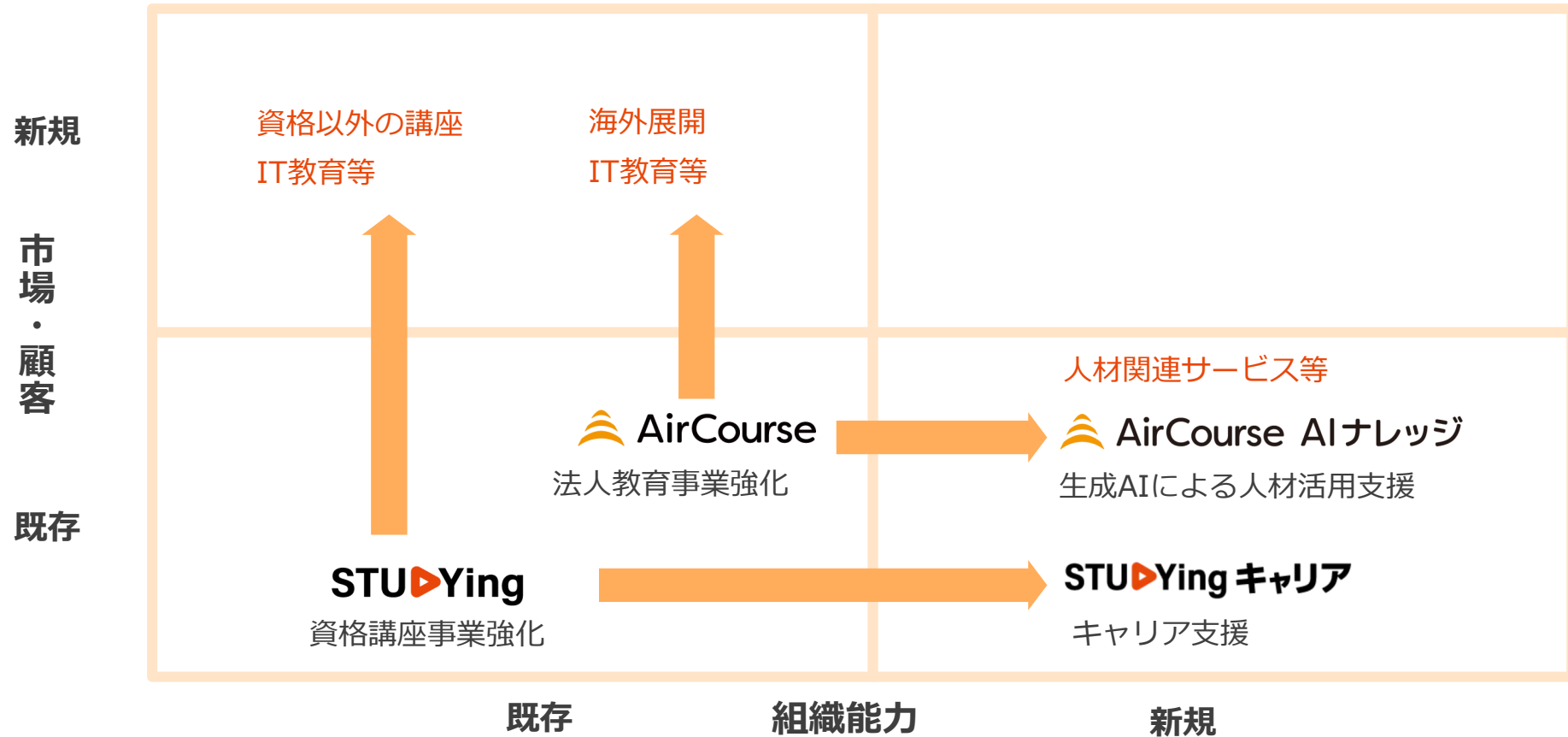
- ・人材育成
- ・採用
- ・生成AIによる人材活用

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「2023年版 教育産業白書」より 数字は2023年度の予測値

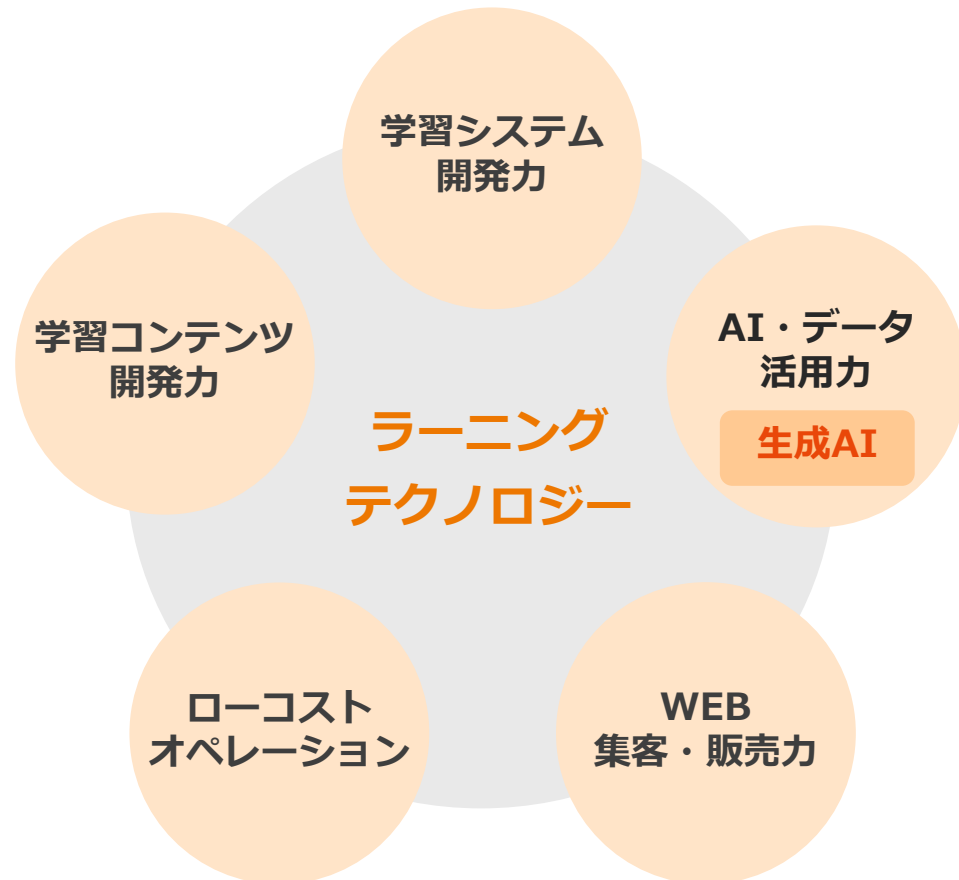
※2：矢野経済研究所「2023年版 ダイレクトリクルーティングサービス市場の現状と展望」より 数字は2023年度の予測値

※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

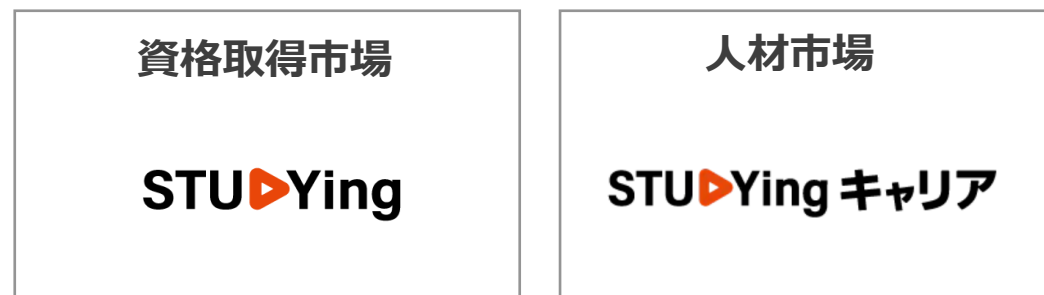
当社の強み（組織能力）と事業展開

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

組織能力（ケイパビリティ）



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



組織能力の強化

成長と持続的な競争優位性

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

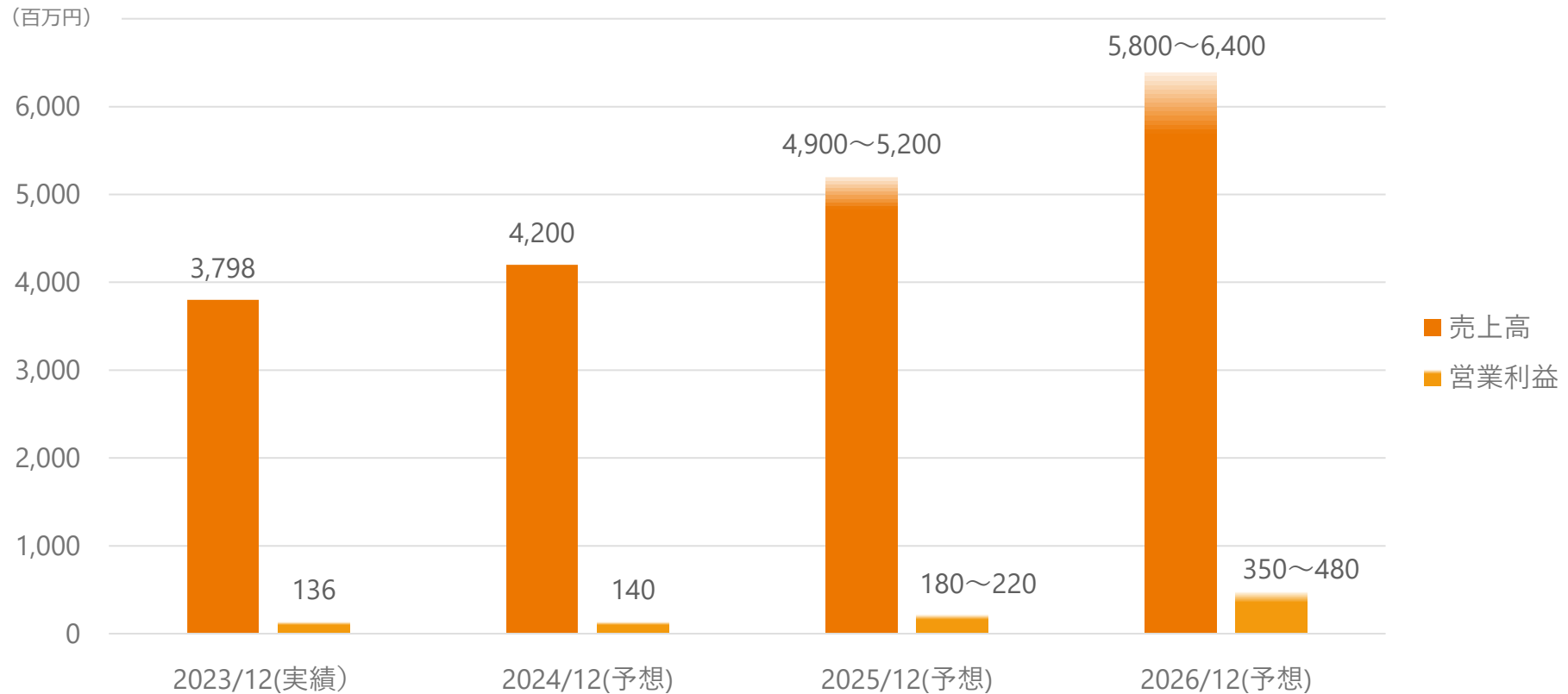
2026年度の売上は、2023年度比152～168%の58～64億円を目指す

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

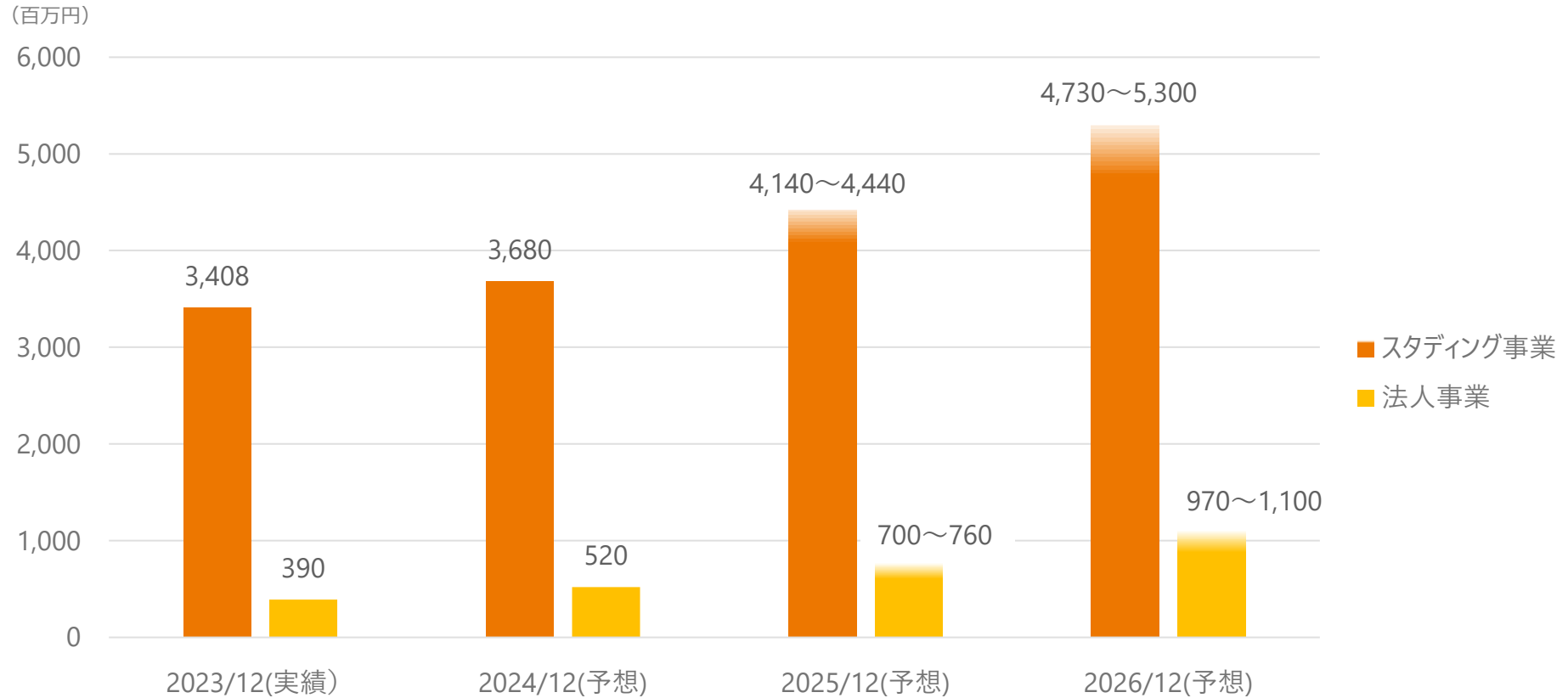
26年目標に向けて売上を成長しつつ、段階的に利益を増加させる
組織能力を高め、成長分野を伸ばすために社員の採用と育成を実施する



(百万円)	2023/12月期 (実績)	2024/12月期 (予想)	2025/12月期 (予想)	2026/12月期 (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

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



(百万円)	2023/12月期 (実績)	2024/12月期 (予想)	2025/12月期 (予想)	2026/12月期 (予想)
スタディング事業	3,408	3,680	4,140~4,440	4,730~5,300
法人向け教育事業	390	520	700~760	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

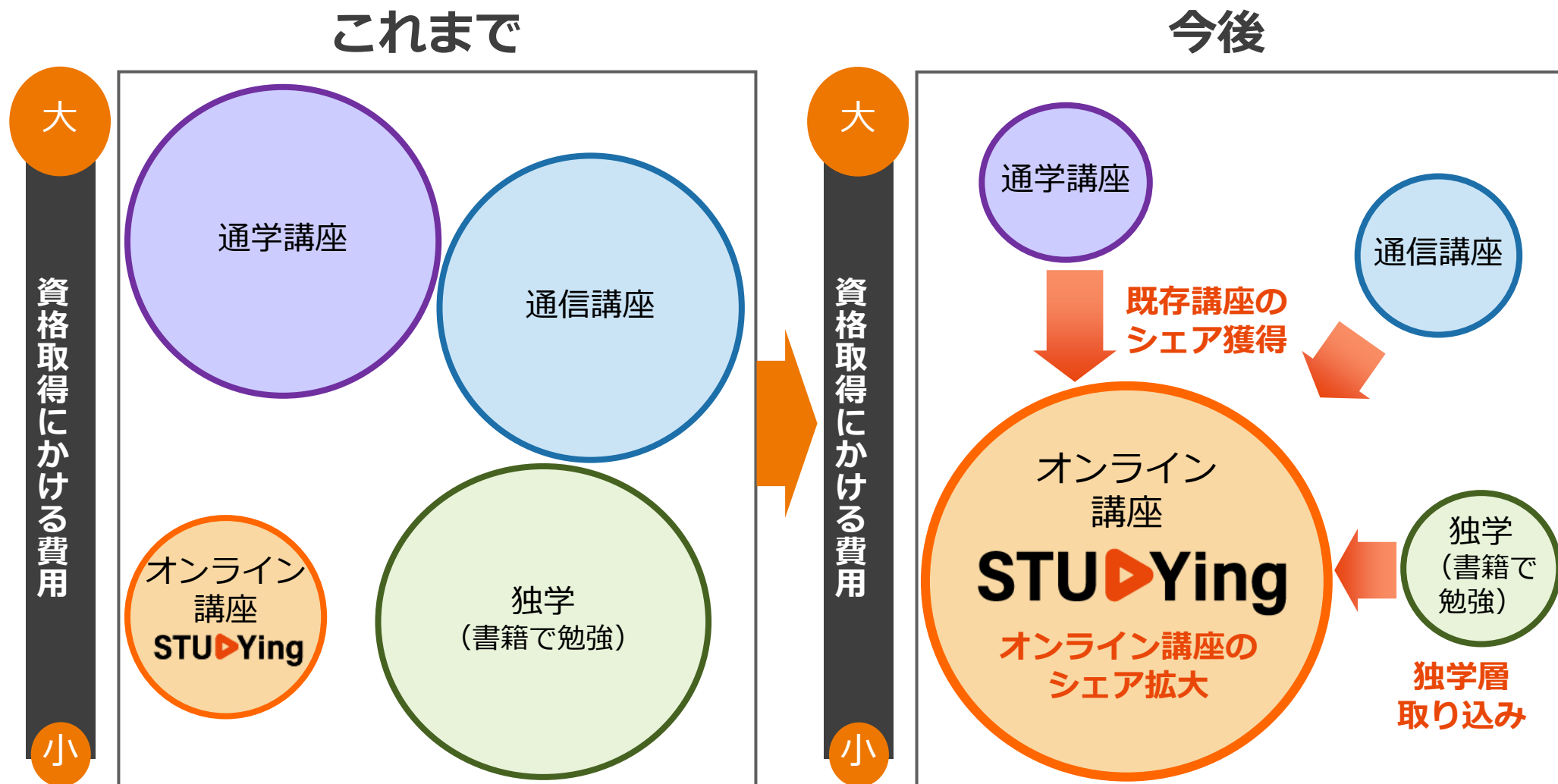
4. リピート販売の強化

- 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

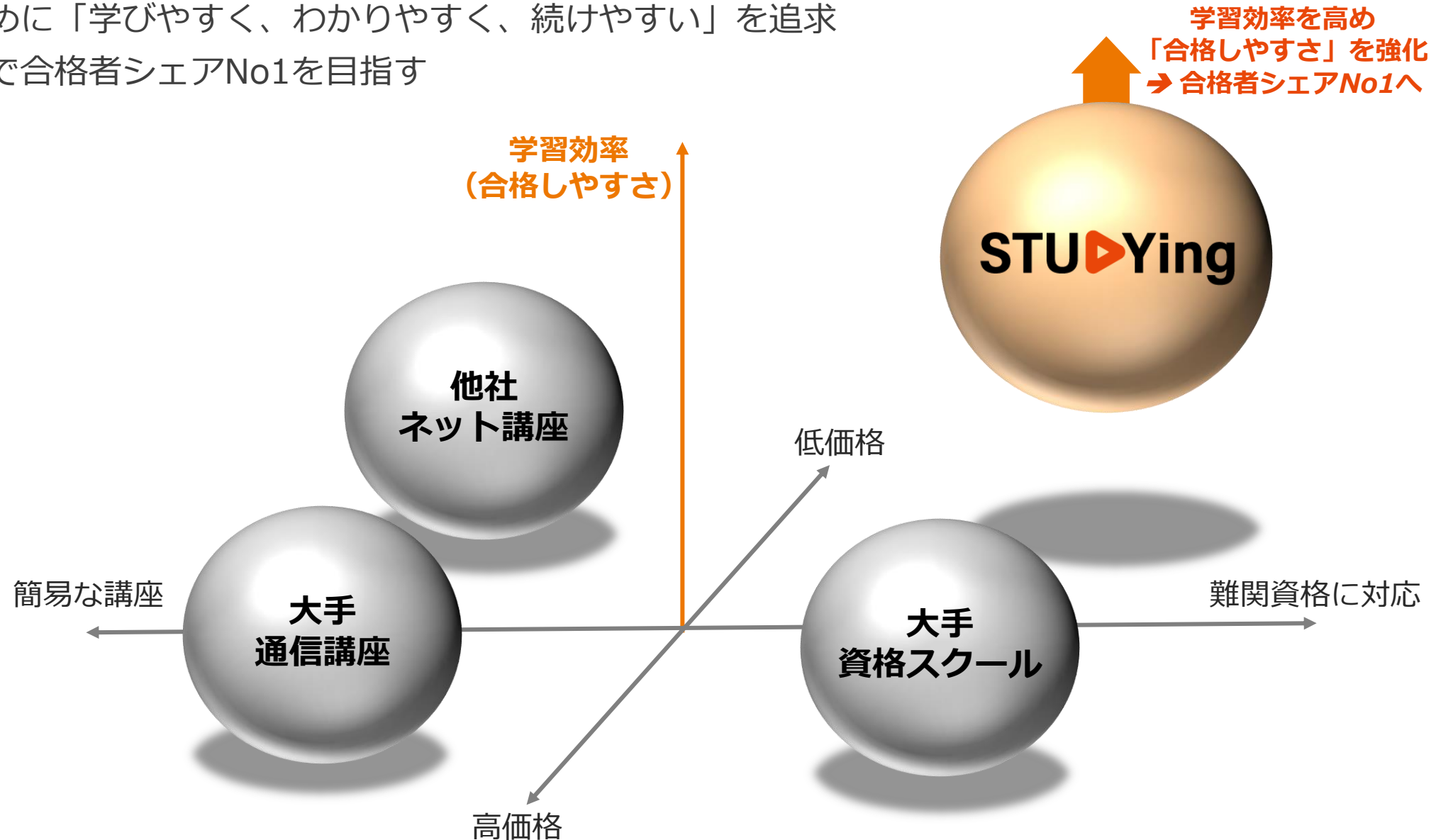
- 合格者にキャリア機会を提案することで、人材事業の成長を図る

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



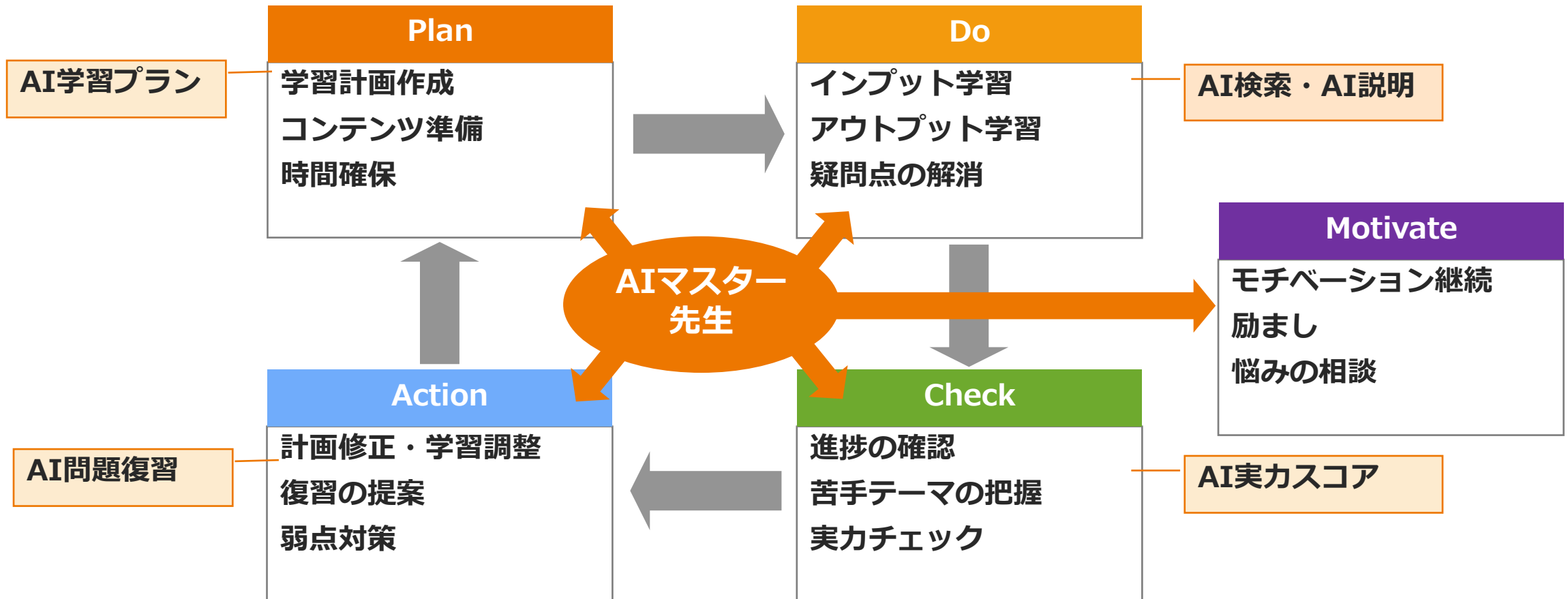
※ 図の面積は受講者数のイメージを表します

「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

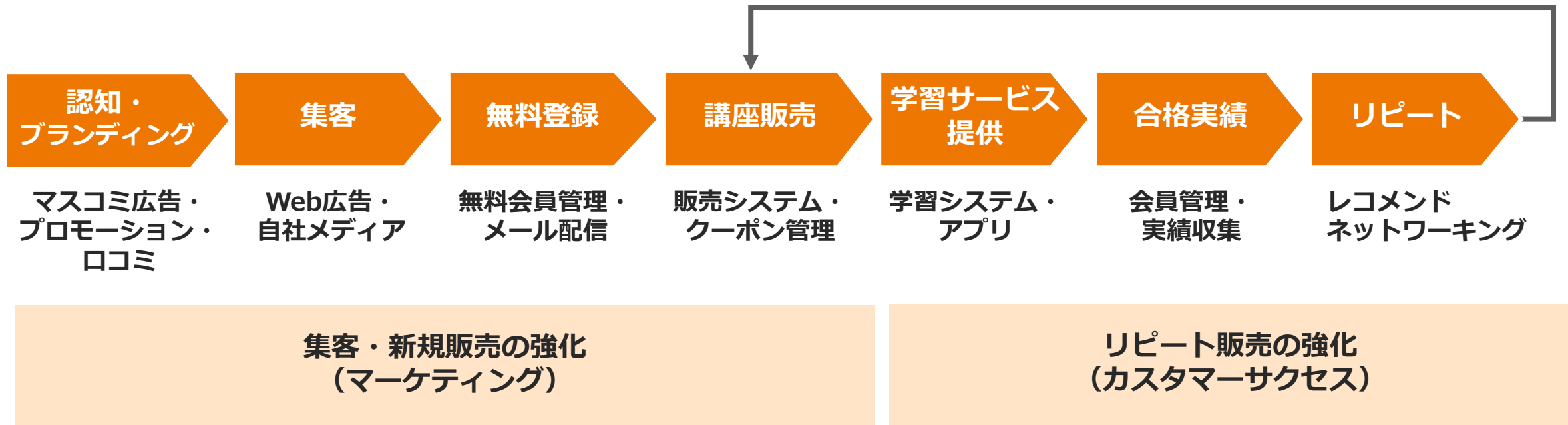


従来の画一的な学習ではなく、AIと学習データを活用して、一人ひとりに最適化した学習を提供
学習のPDCAサイクルを回すために、各種のAI機能を強化

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

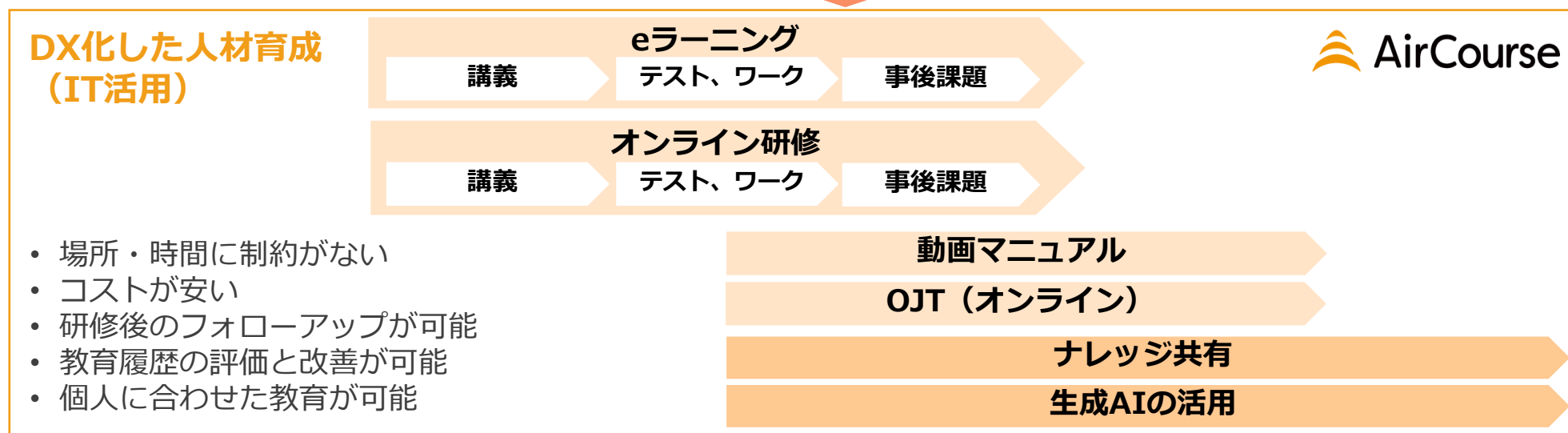
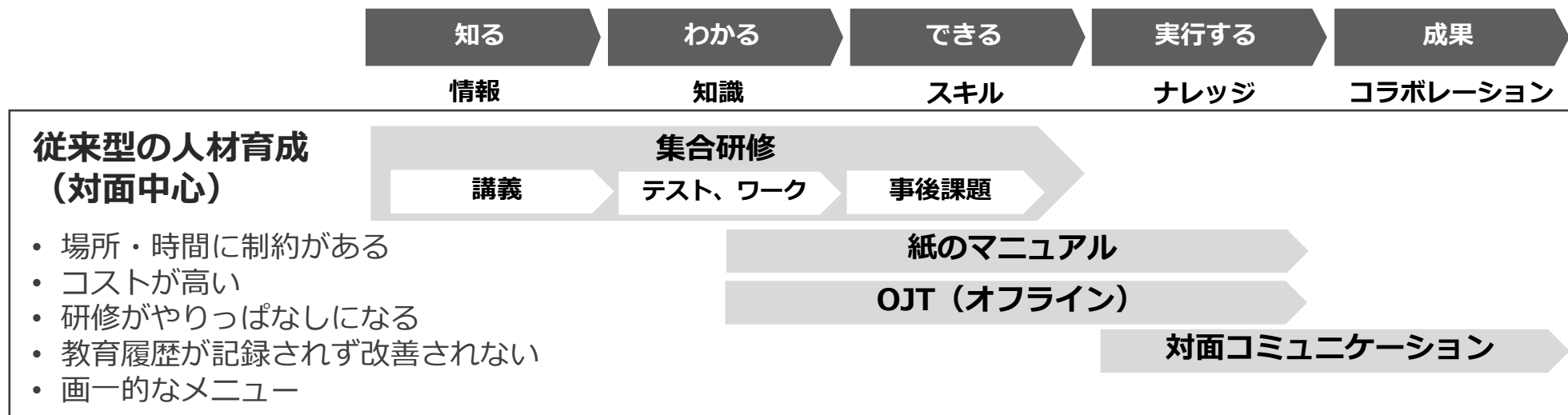
- 「人的資本活用プラットフォーム」として、学習管理システム（LMS）やコンテンツ、関連サービスを強化し、プロダクト力を高める
- マーケティング、営業、カスタマーサクセスを強化し売上を成長させる
- 当社の2本目の事業の柱に成長させる

重点施策

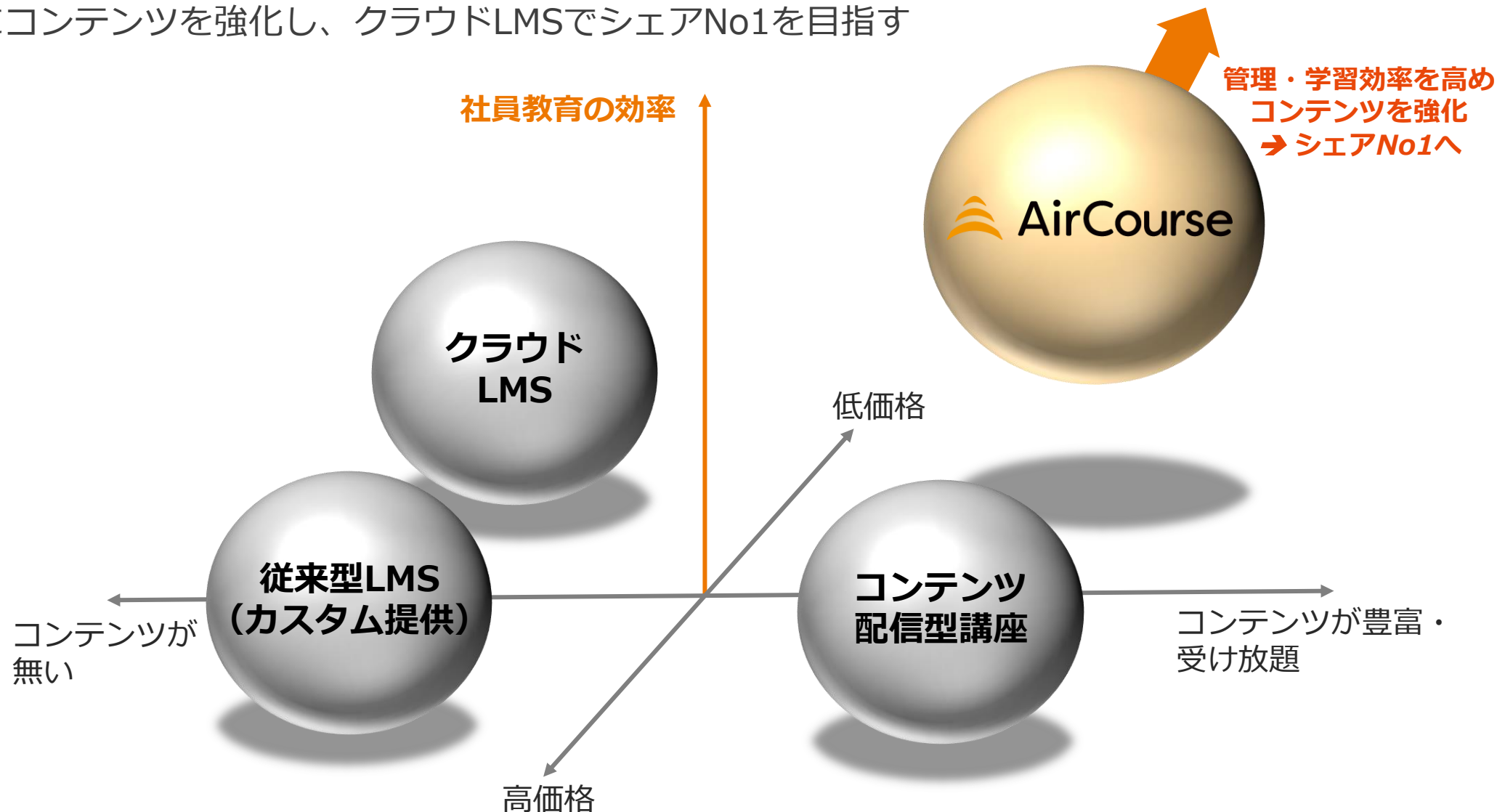
- 1. AirCourseの機能強化（人的資本活用プラットフォーム）**
 - 企業で人的資本活用をするための各種機能を強化
- 2. 受け放題のコース拡充**
 - リスキリング関連コースや企業で需要の高いコースを拡充
- 3. 販売強化**
 - マーケティング、営業、カスタマーサクセスの強化による売上成長
- 4. 事業体制の強化**
 - 人材採用、育成、バックオフィスの強化により、2本目の事業の柱として成長させる
- 5. 新規サービスの展開と拡張**
 - AIナレッジの販売強化、その他周辺領域の探索と展開

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



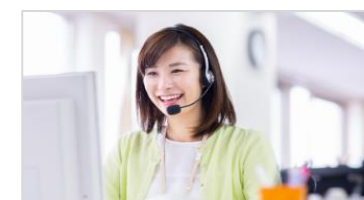
会計（アカウンティング）



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



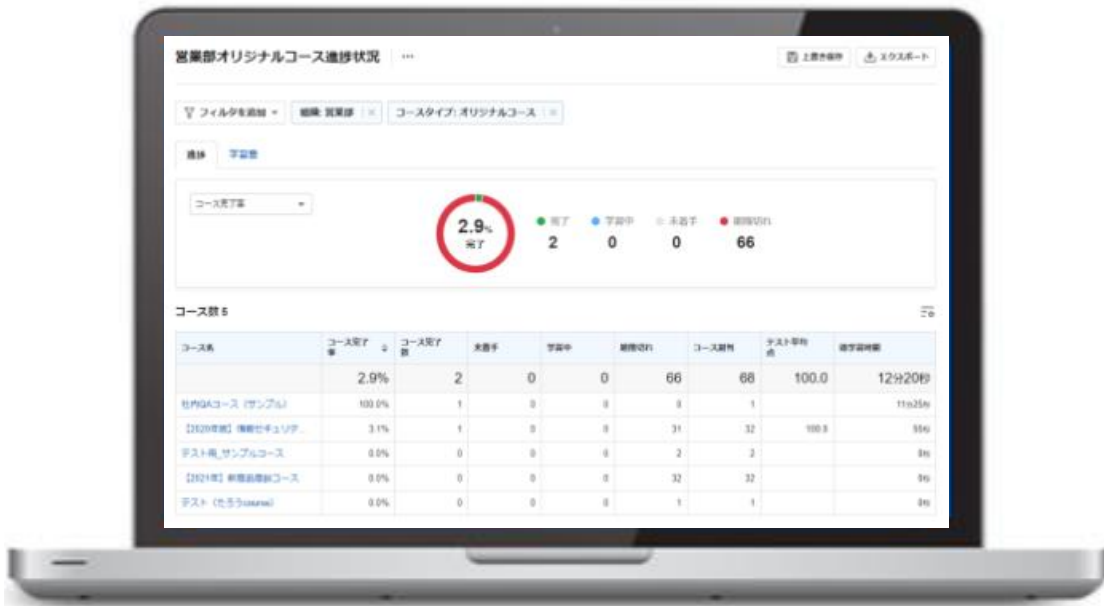
経営戦略



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

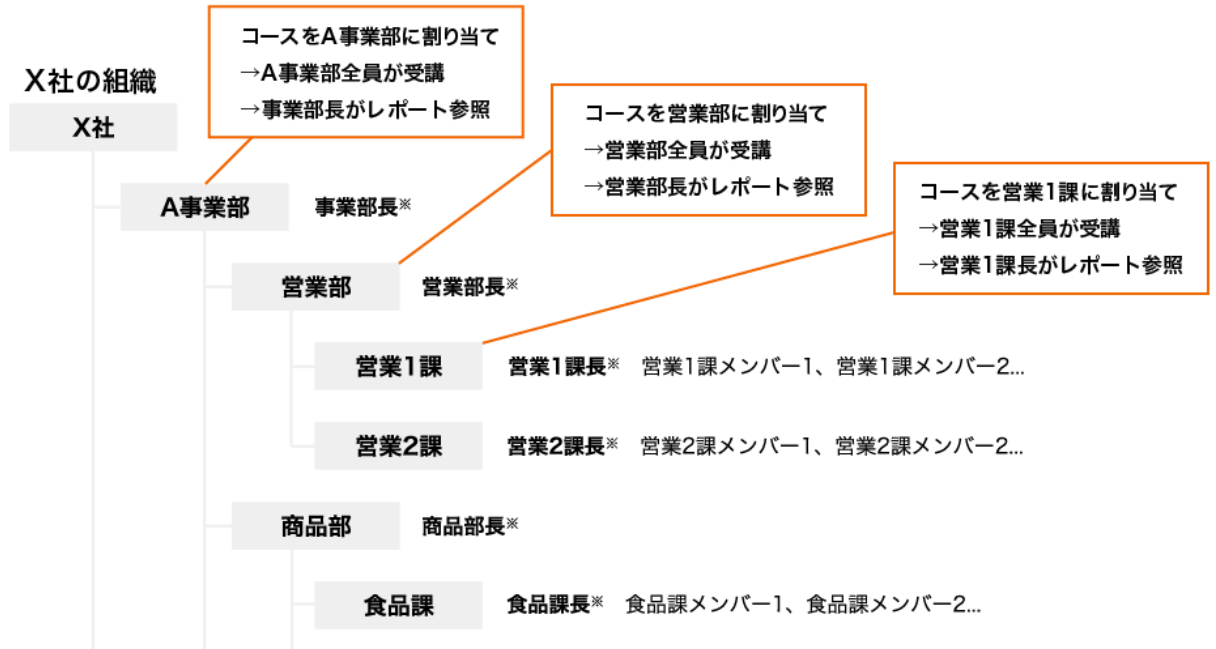
学習レポート

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

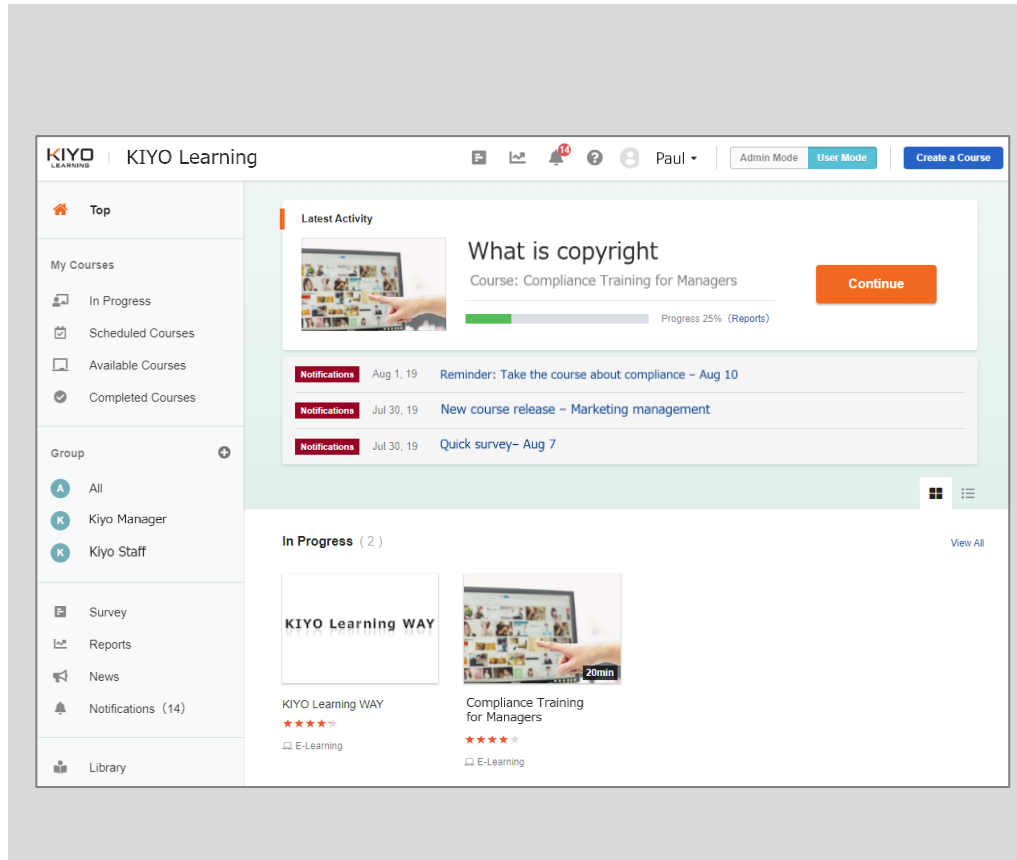
組織単位で、ユーザ管理やコース割当、学習状況の確認ができ効率的に運営可能



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。

2024年12月期 業績予想

2024年12月期 通期業績予想

売上高は前年対比10%増の42.0億円を見込む

1月の能登半島地震により、年初の資格取得マインドが低下した影響で、成長率は低めに見積もる（年の後半に向け成長率は回復する想定）

中期計画2026の売上・利益目標を達成するため、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	2023年12月期 (実績)	2024年12月期 (業績予想)	前年同期比
売上高	3,798	4,200	10.6%
スタディング事業	3,408	3,680	8.0%
法人向け教育事業	390	520	33.1%
売上原価	529	590	11.5%
売上総利益	3,269	3,610	10.4%
販売費及び一般管理費	3,133	3,470	10.8%
営業損益	136	140	2.7%
経常損益	140	140	-
当期純損益	112	130	15.8%

2024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

法人向け教育事業では前年比+33%と、拡大フェーズで売上成長を見込む。人材採用やシステム開発などに注力し、二本目の柱として更なる成長を目指す。

(百万円)

項目	2023年12月期 (実績)	2024年12月期 (業績予想)	前年同期比
売上高	3,798	4,200	10.6%
スタディング事業	3,408	3,680	8.0%
法人向け教育事業	390	520	33.1%

2024年12月期 半期毎の業績予想

例年同様、1月～6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少ないため、売上、営業利益が低い水準となる

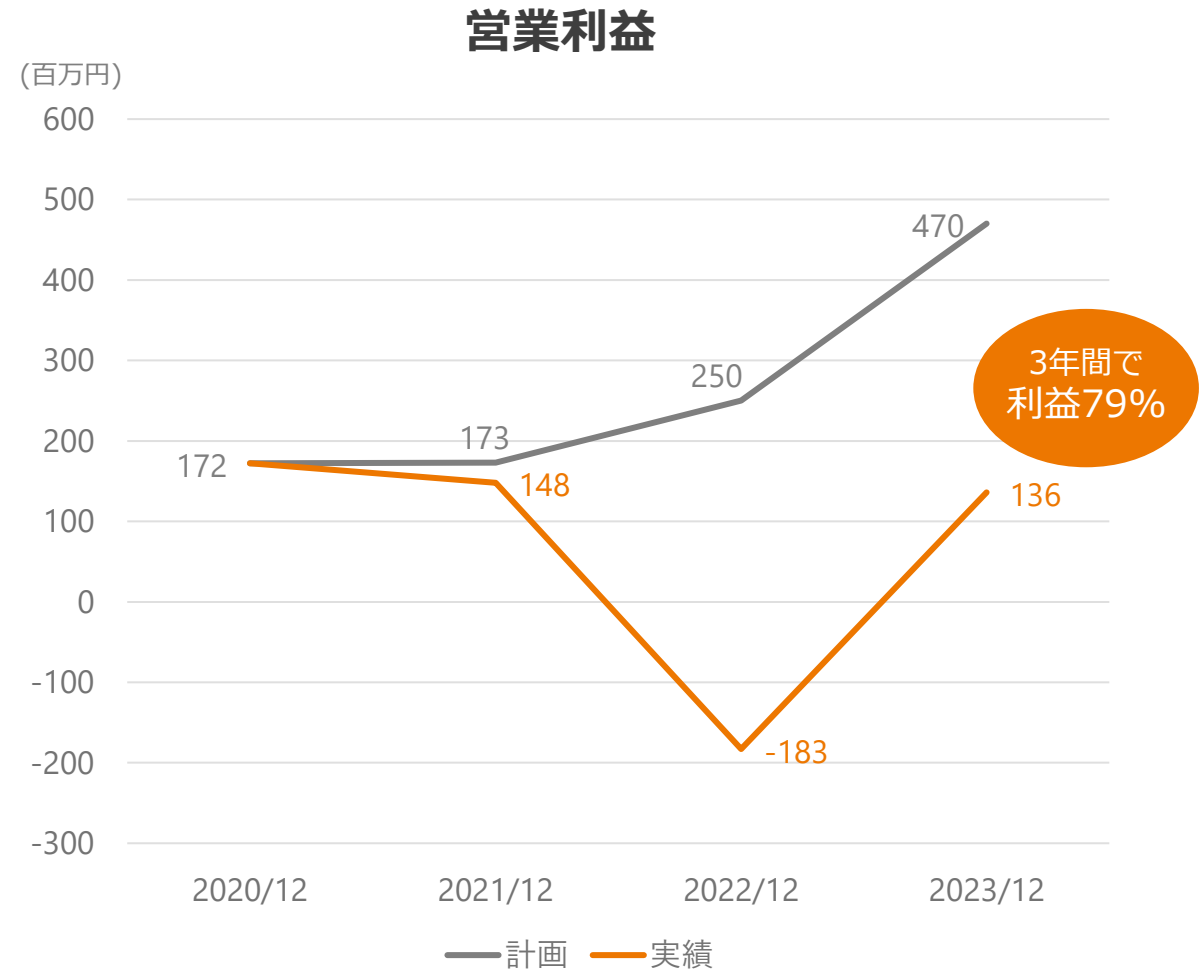
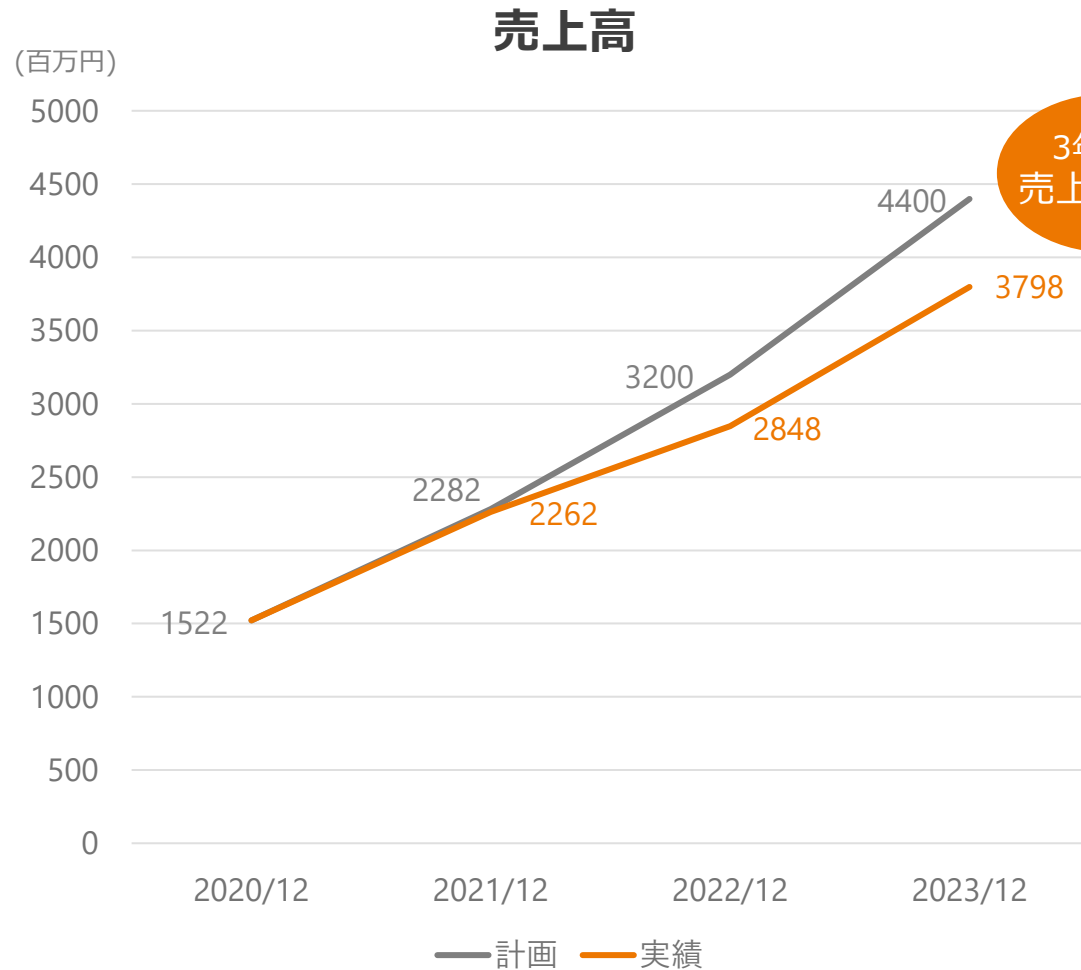
一方、7月～12月は、現金ベース売上から発生ベース売上への振り替えが多いため、売上、営業利益が高い水準となる

項目	2024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	1,900	+11.6%	2,300	+9.8%	4,200
営業損益	-255	—	395	+50.7%	140

参考情報：中期計画2023の振り返り

中期経営計画2023の振り返り：業績推移

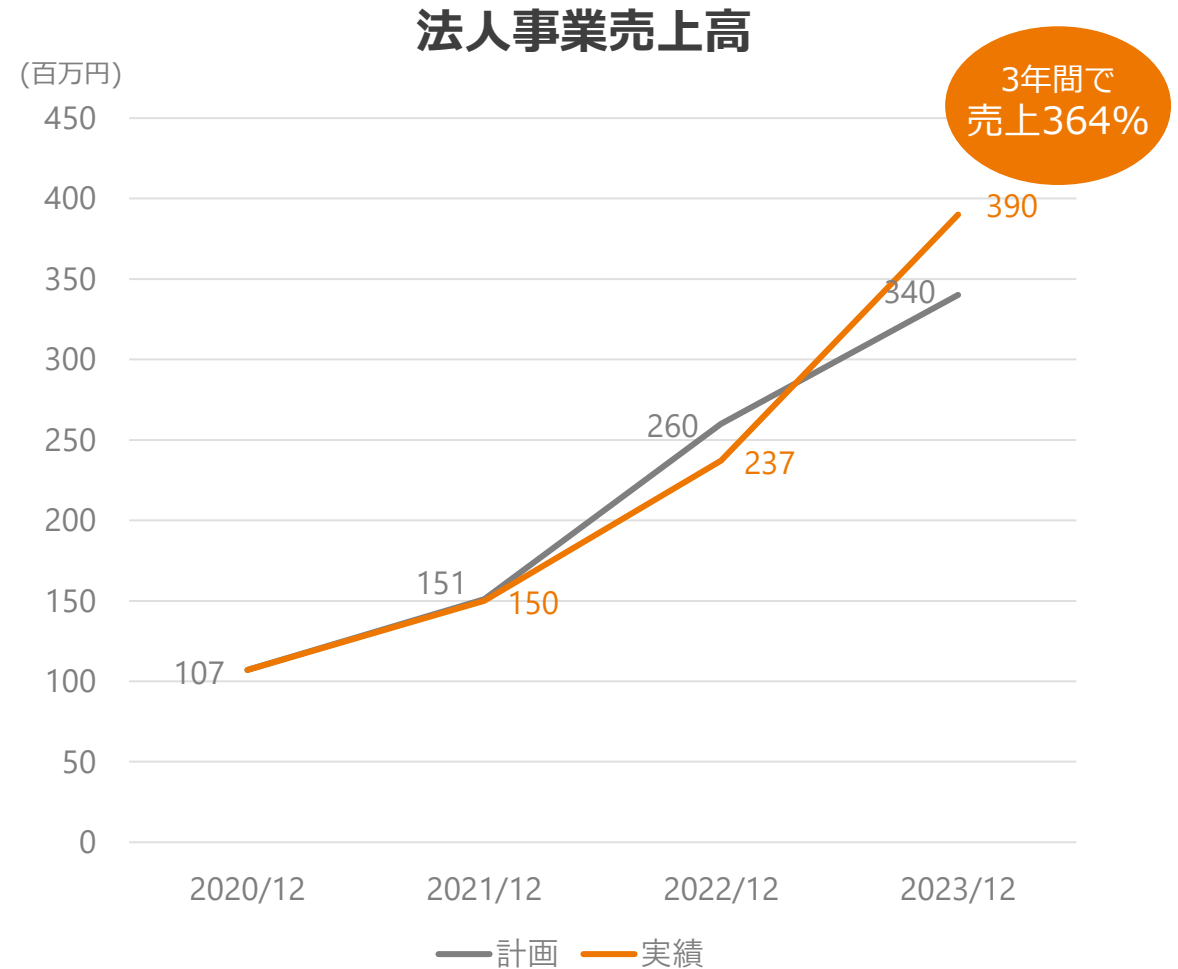
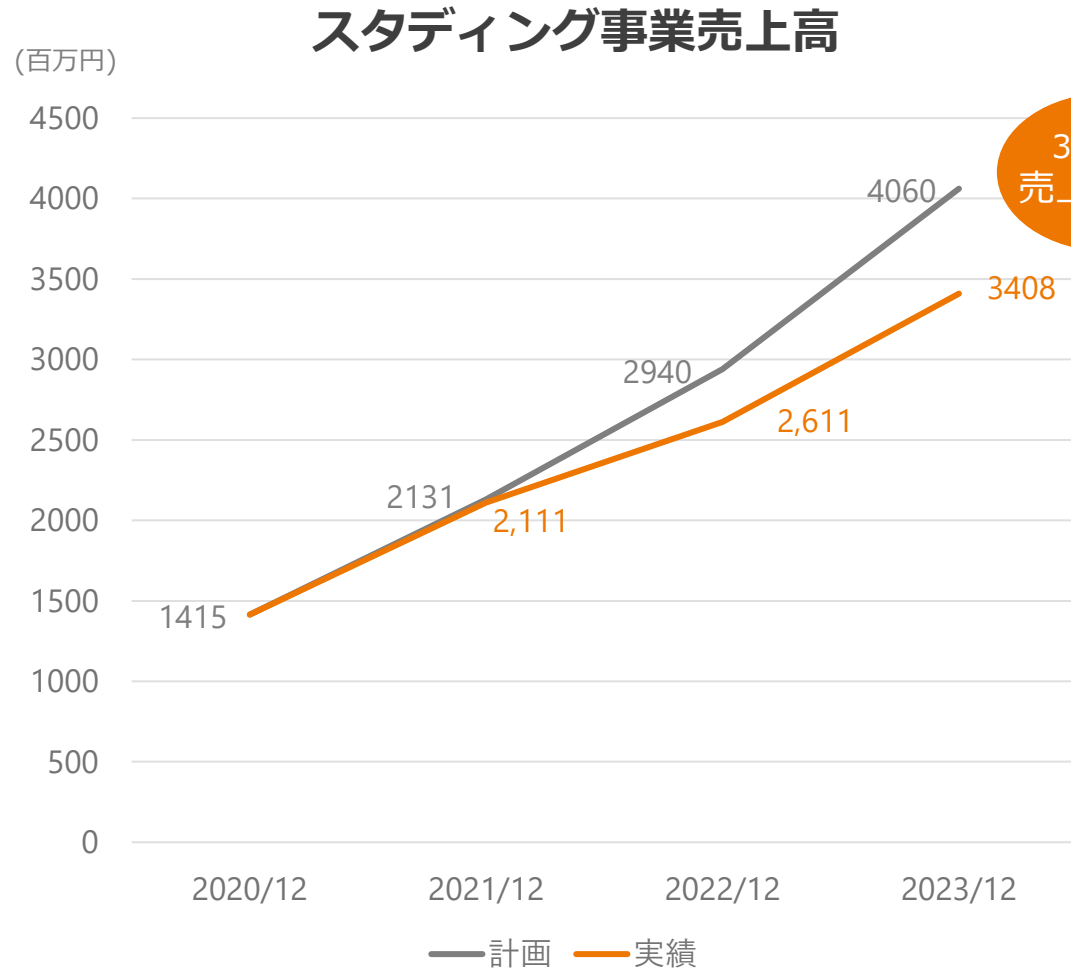
売上高は当初計画比86%と未達となったが3年間で249%と伸長し、成長戦略は一定の成果が挙げられた
営業利益は3年間で当初計画比28%、基準年から79%となり、利益成長が実現できず



中期経営計画2023の振り返り：事業別売上推移

スタディング事業の売上高は当初計画比83%と未達となったが 3年間で240%と伸長し、成長戦略は一定の成果が挙げられた

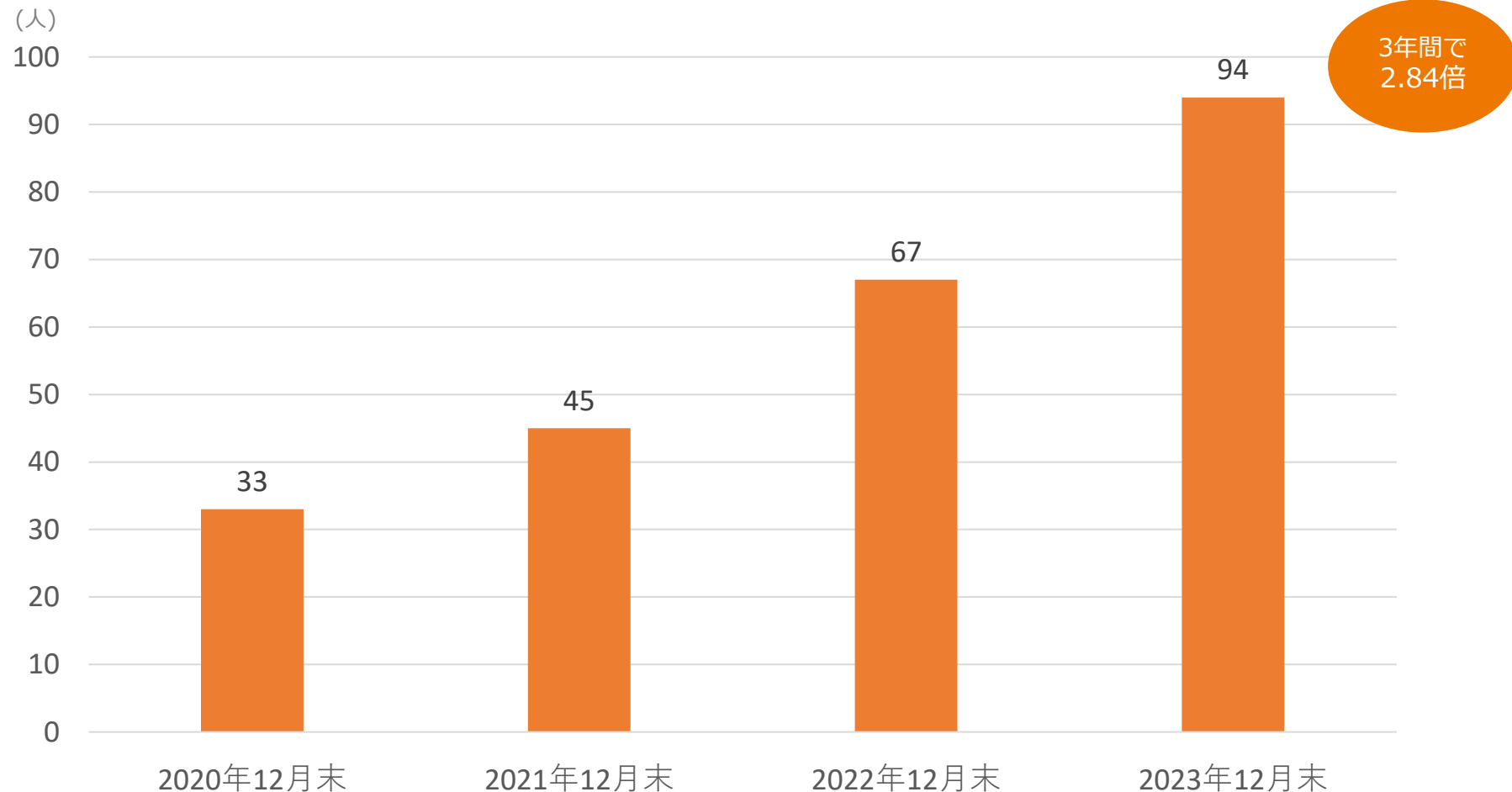
法人事業の売上高は当初計画比114%と達成し、3年間で364%と高い成長を実現



中期経営計画2023の振り返り：社員数

社員数は3年間で2.84倍の94名になり、当初計画（90～110人）通りに採用を実行

今後の既存事業の強化・成長および、新規事業の展開をするための組織能力の強化を実現



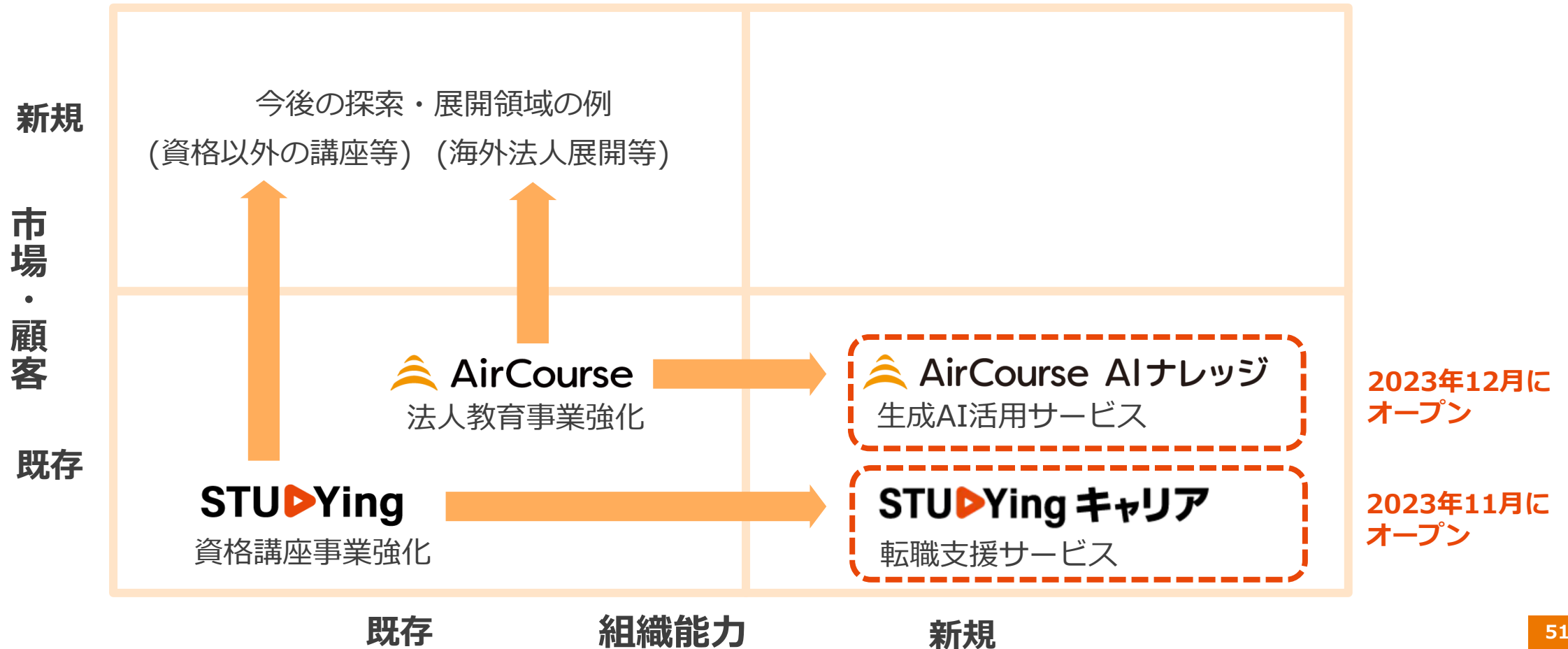
*社員数：直接雇用数の期末合計（正社員、契約社員、パート社員）

中期経営計画2023の振り返り：事業ポートフォリオの拡張

長期ビジョンで掲げていた新規事業領域の探索と展開について、2023年12月期中に2つの新規サービスをオープン

スタディングキャリアでは転職市場、AirCourse AIナレッジでは法人向け生成AI市場と、2つの成長市場での事業展開の足掛かりができた

事業展開の方向性



再掲：長期ビジョン実現に向けた取り組み

中期経営計画2023では、長期ビジョンの実現に向けた取り組み方針を決め、投資および事業運営を行った

長期ビジョンの実現に向けた当中計期間での取り組み方針

- 当中期経営計画においては、既存事業（スタディング事業、法人教育事業）の成長を最重要目標と位置づけ
 - 既存事業の成長余地が大きいため、既存事業に投資することで成長し、市場リーダーになることを最優先
- 上記を行いつつ、新規事業展開に必要な、組織能力、経営資源を獲得していく
 - 既存の組織能力（学習システム、AI・データ活用、コンテンツ開発、マーケティング・販売、ローコストオペレーション）を強化
 - さらに、事業マネジメントの仕組みやノウハウを獲得
- 新規事業の探索については、当中期経営計画期間から開始
 - 新規事業を探索し、有望な事業機会がある場合、展開の準備を行う
 - 事業の内容によって、自社による展開（オーガニック成長）、事業提携、資本提携（出資）、M&A等の方法を検討する
 - 本格的な新規事業展開は、次期中期経営計画（2024年～2026年）以降になる想定だが、機会の内容・状況によって当中期経営計画期間に着手する可能性もある
- 当中期経営計画期間では配当よりも成長投資を優先する方針
 - 投資により高い成長率がキープできる間は、配当よりも成長投資をすることで企業価値を高める方針

中計2023での取り組み方針

- **既存事業の成長が最重要目標**
- **組織能力の強化（システム、AI、コンテンツ、マーケティング、オペレーション）**
- **新規事業の探索と展開**

中期経営計画2023の振り返り：成果と課題まとめ

成果が大きかったもの

成果はあったが課題もあったもの

課題が大きかったもの

売上成長 (最優先)

- 売上目標は未達だったものの一定の高成長は実現した（3年間で249%と伸長）

利益成長

- 営業利益については予定していた利益成長が実現できず（3年間で79%に減少）

人的資本

- 採用は順調に進み、成長のための組織体制の強化ができた（3年間で33名→94名）

組織能力・技術

- AI活用（特許取得含む）、マーケティング能力等の組織能力を強化できた

スタディング 事業

- 売上目標は未達だったものの一定の高成長は実現（3年間で240%と伸長）
- 想定よりも新規会員獲得コストがかさみ、収益性は想定を下回った
- 各種AI機能の拡張や、生成AIを使った個別指導の導入によりプロダクト強化ができた
- 講座ラインナップを26講座から33講座に拡張

法人事業

- 売上目標を達成し、高成長を実現（3年間で364%と伸長）
- SaaS型事業に適した組織設計、人材採用を行い、更なる成長のための基盤ができた
- 大企業向けの管理機能強化や、ナレッジ共有機能等によりプロダクト強化ができた
- 受け放題コースを151コースから856コースに大幅拡張

新規事業展開

- 転職市場に展開すべくスタディングキャリアをオープン
- 法人向け生成AI市場に展開すべくAirCourse AIナレッジをオープン

参考情報：2023年12月期の事業・KPIの概況

2023年12月期 通期業績ハイライト

- **売上高は、前年同期比+33%増**
 - 売上高37.9億円、高成長を継続中
- **営業利益は、前年同期比+3.1億円の大改善**
 - 営業利益1.3億円、業績予想比133%
- **スタディング事業は、前年同期比+30%と事業成長をけん引**
 - スタディング売上高34.0億円と高成長を継続
- **法人向け教育事業は、前年同期比+64%と大きく伸長**
 - 法人教育事業の売上高3.9億円、本格的な事業成長フェーズに
- **2つの新規サービスをリリース**
 - 資格を活かせる転職サービス「スタディングキャリア」をリリース（11月7日開始）
 - ナレッジ共有できる法人向け生成AIサービス「AirCourse AIナレッジ」をリリース（12月11日開始）

2023年12月期 業績（実績）

売上高は、前年同期比+33%増の37.9億円となり、業績予想に対し102%達成
教育のオンラインシフト、リスキリングの流れを捉え成長を継続
営業利益は、前年同期比△1.8億円から3.1億円改善し、+1.3億円

(百万円)

項目	2022年12月期 (実績)	2023年12月期 (実績)	2023年12月期 (業績予想)	前年同期比	業績予想比
売上高	2,848	3,798	3,707	33.4%	102.4%
スタディング事業	2,611	3,408	3,361	30.5%	101.4%
法人向け教育事業	237	390	346	64.7%	112.8%
売上原価	422	529	568	25.4%	93.1%
売上総利益	2,426	3,269	3,140	34.7%	104.1%
販売費及び一般管理費	2,609	3,133	3,038	20.1%	103.1%
営業損益	-183	136	102	-	133.6%
経常損益	-183	140	102	-	136.6%
当期純損益	-220	112	80	-	139.5%

事業別売上高

- ・スタディング事業の売上は、前年同期比+30%増と大きく伸長
オンラインでの資格学習が定着し、販促施策の効果も加わり受講者拡大
- ・法人向け教育事業の売上は、前年同期比+64%増と大きく伸長
コースの大幅拡充と大企業向けシステム機能開発により受注増加

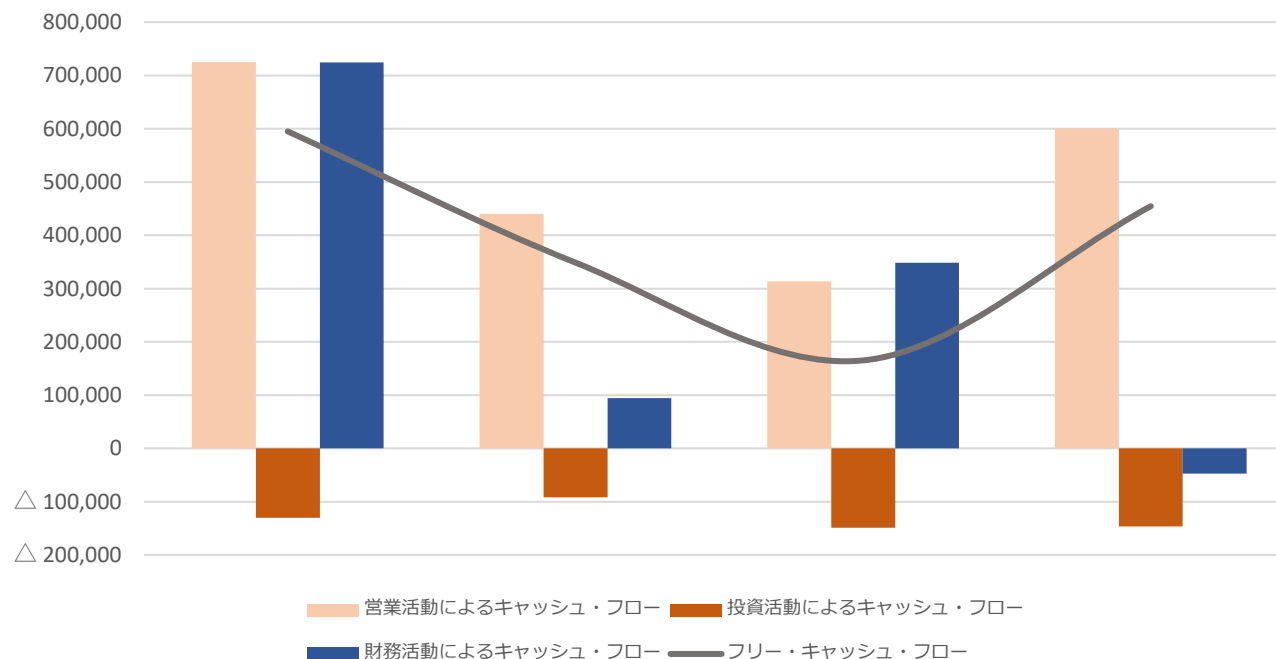
(百万円)

項目	2022年12月期 (実績)	2023年12月期 (実績)	2023年12月期 (業績予想)	前年同期比	業績予想比
売上高	2,848	3,798	3,707	33.4%	102.4%
スタディング事業	2,611	3,408	3,361	30.5%	101.4%
法人向け教育事業	237	390	346	64.7%	112.8%

キャッシュ・フローの状況

営業CFは+2.8億円改善して6億円となり、営業利益の4倍以上と「稼ぐ力」は向上
 テレビCMやシステム開発等への投資は短期的にはCFのマイナス要因となるが、顧客増によって長期的なフリー・キャッシュフローを増やすことで、企業価値を最大化する方針

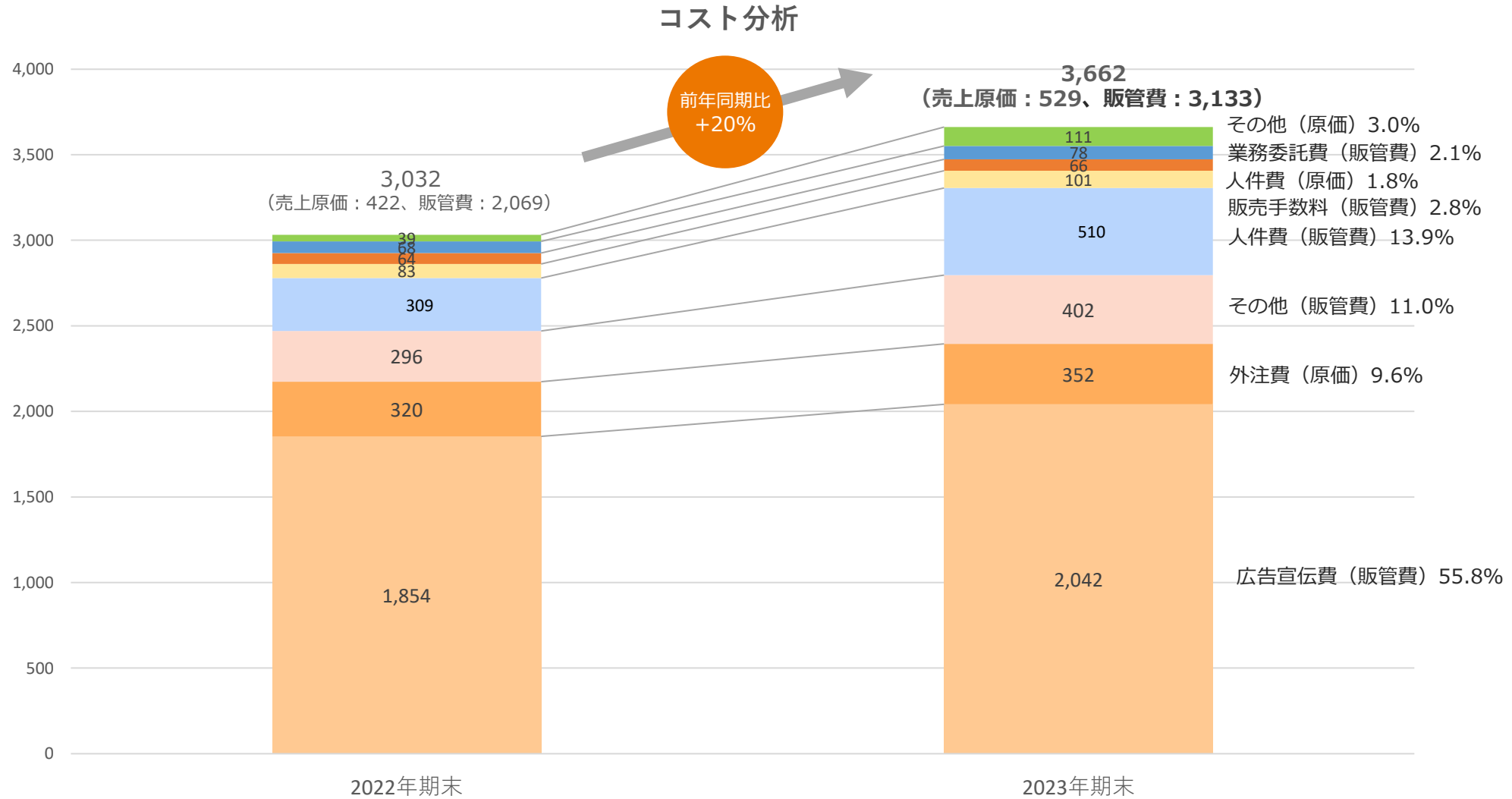
キャッシュ・フローの状況



	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	724,927	440,409	313,605	600,914
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 130,038	△ 91,699	△ 148,536	△ 146,479
フリー・キャッシュ・フロー	594,889	348,710	165,069	454,435
財務活動によるキャッシュ・フロー	724,575	94,653	348,708	△ 47,540
現金及び現金同等物の期末残高	1,830,191	2,273,554	2,787,332	3,194,226

コスト構造

成長継続に向けたテレビCM含む広告宣伝費と、優秀な人材の確保に積極投資



第4四半期（10-12月）業績

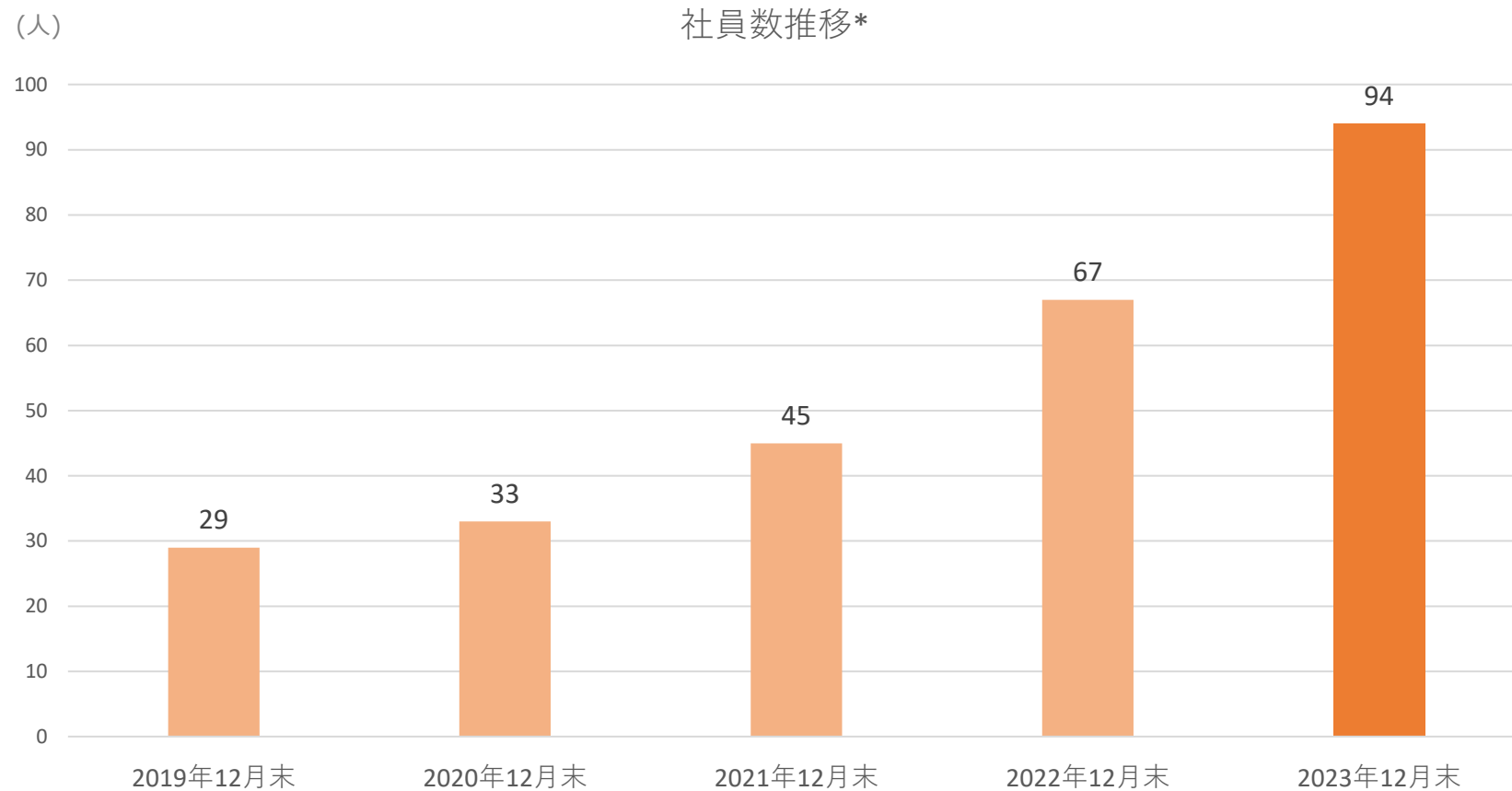
売上は、前年同期比（10-12月）+27%増の9.5億円
スタディング事業の成長に加え、法人向け教育事業が伸長

（百万円）

項目	2022年12月期4Q （10-12月実績）	2023年12月期4Q （10-12月実績）	前年同期比
売上高	755	959	27.0%
スタディング事業	682	842	23.4%
法人向け教育事業	72	116	61.0%
売上原価	112	140	25.0%
売上総利益	642	818	27.4%
販売費及び一般管理費	591	694	17.3%
営業損益	51	124	143.9%
経常損益	55	134	142.3%

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27名増加
組織力強化によりさらなる成長の土台づくりを実行



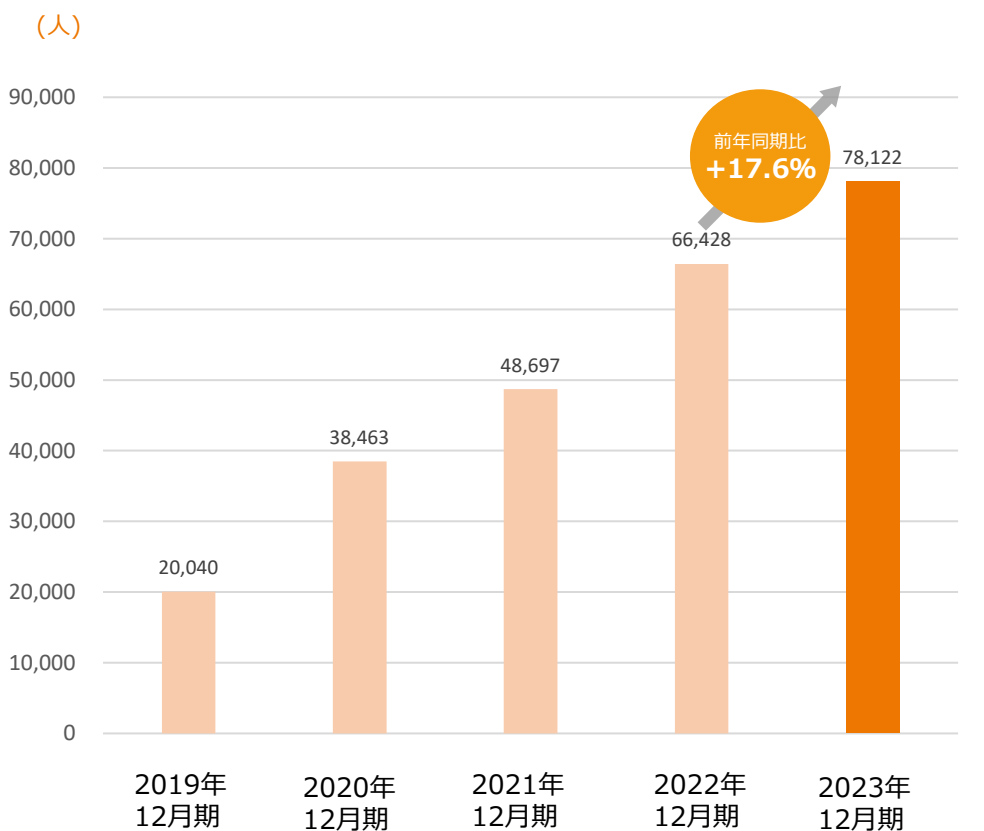
※社員数：直接雇用数の期末合計（正社員、契約社員、パート社員）

スタディング事業：KPI（累計）

新規有料会員※1は順調に増加（2023年12月期 前年同期比+17.6%）

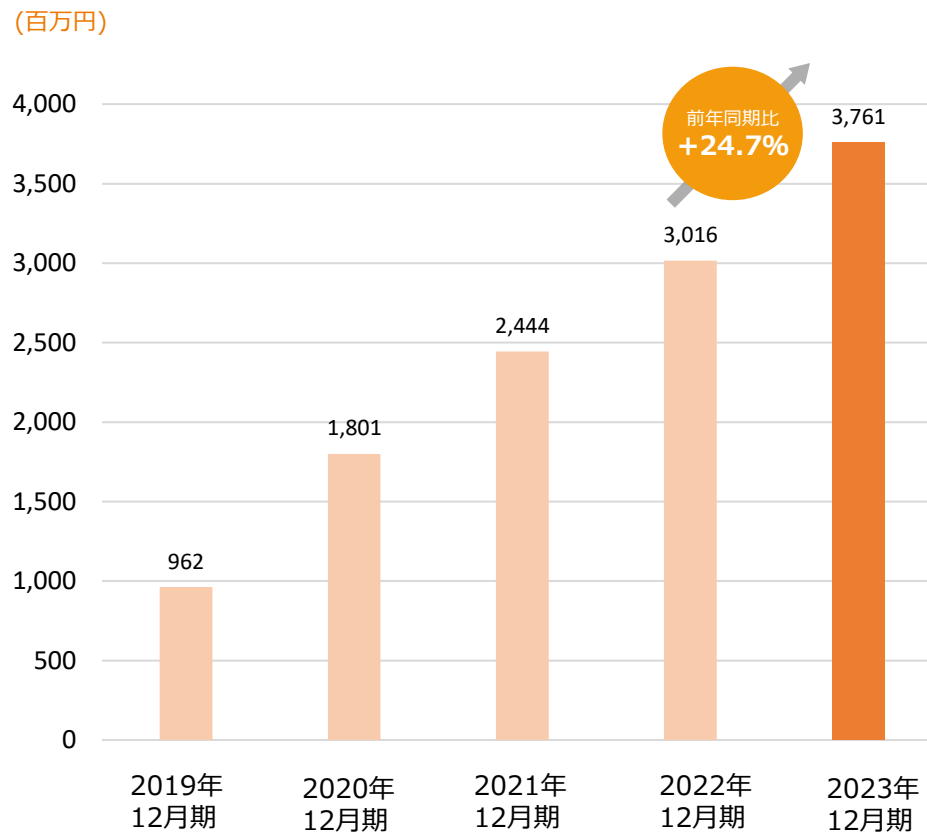
現金ベース売上高※2も成長（2023年12月期 前年同期比+24.7%）

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

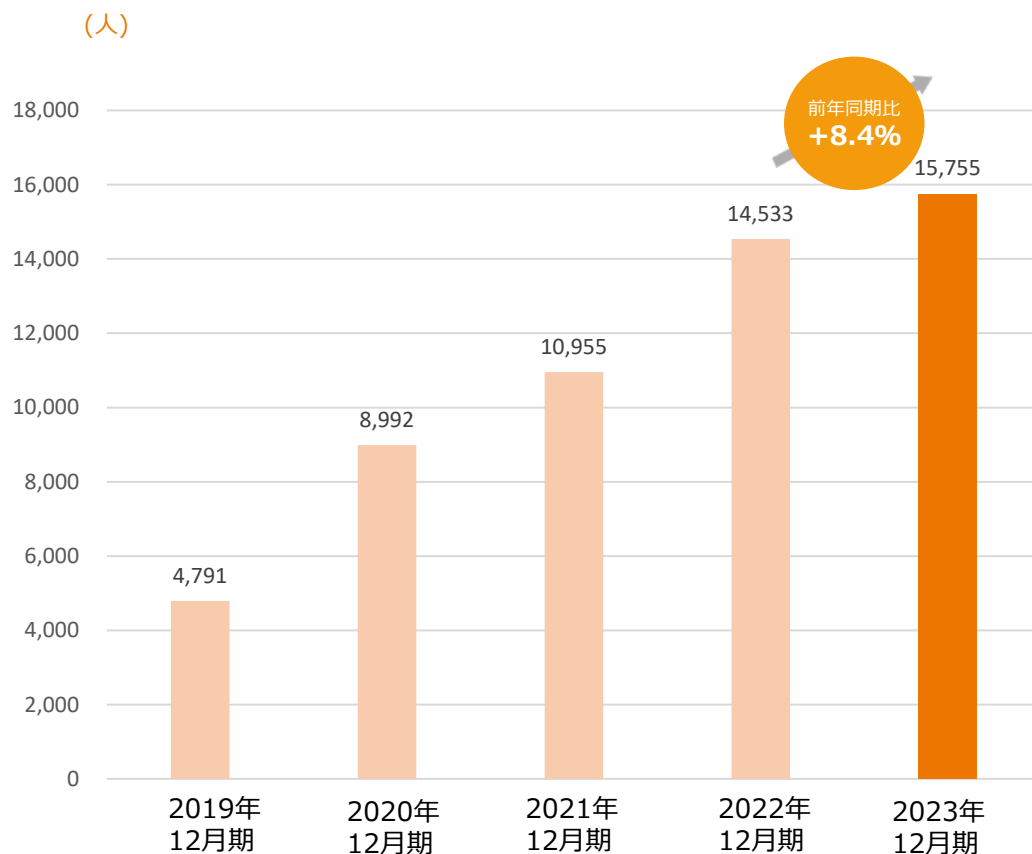
※1：新規有料会員数は、その期において新規に獲得した有料会員（ユニーク）の数
※2：現金ベース売上高は、その期における受注金額（売上高はコースの受講期間に渡って期間按分して計上）

スタディング事業：KPI（4Q単体）

4Qでは広告費を抑え目にし、集客効率向上を優先

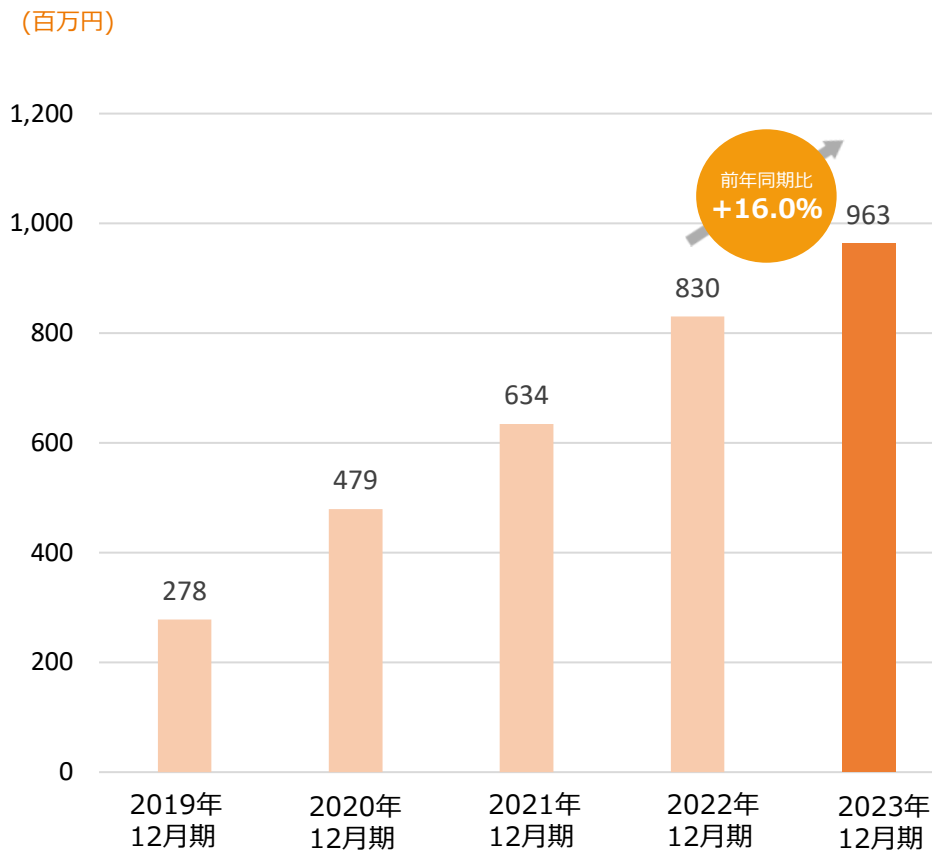
その結果、現金ベース売上高の成長率は下がり、利益が増加

新規有料会員数



*法人経由含む

現金ベース売上高



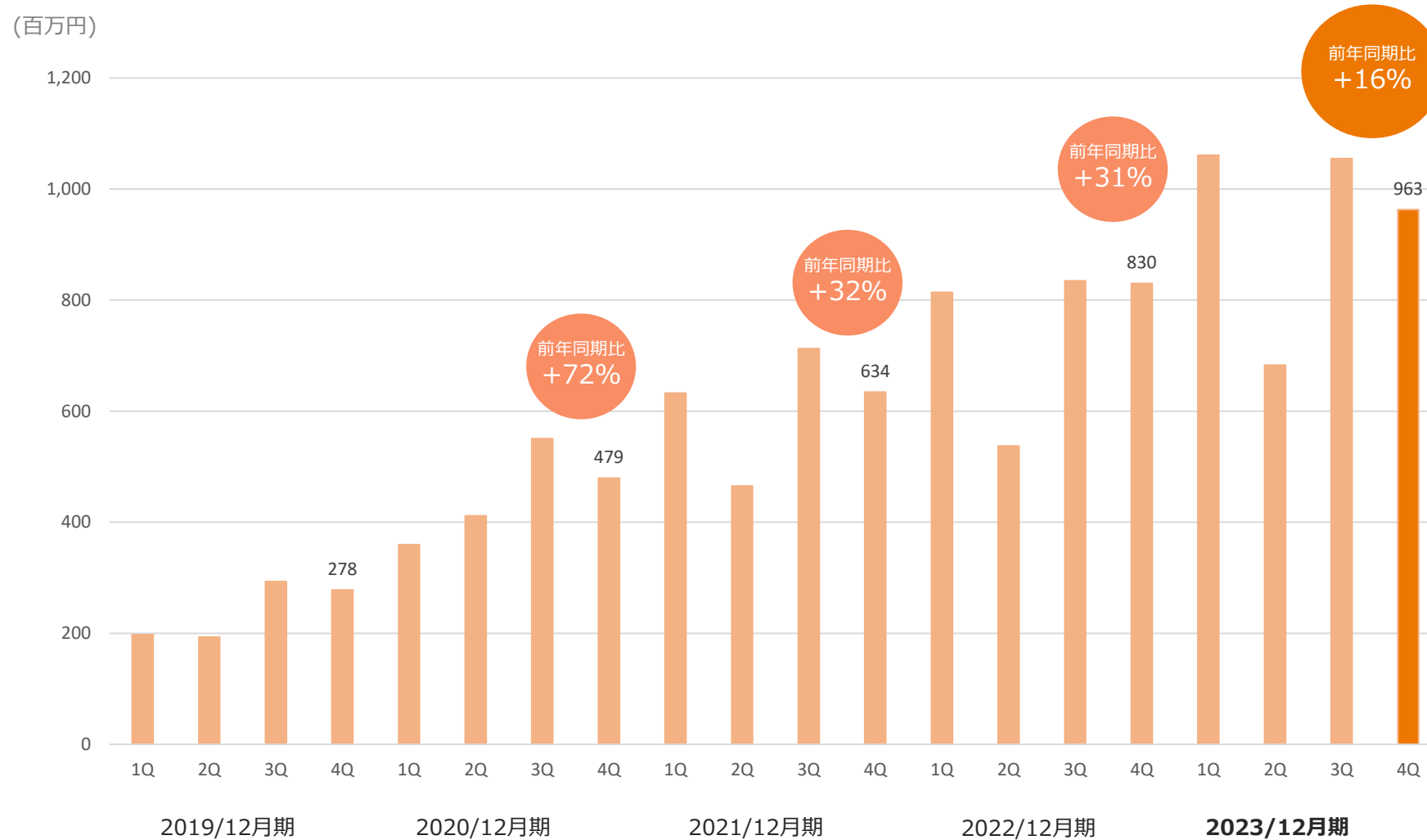
*法人経由含む

※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：現金ベース売上高の四半期推移

第4四半期（10-12月）の現金ベース売上は 前年同期比+16%増の9.6億円に成長



※%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

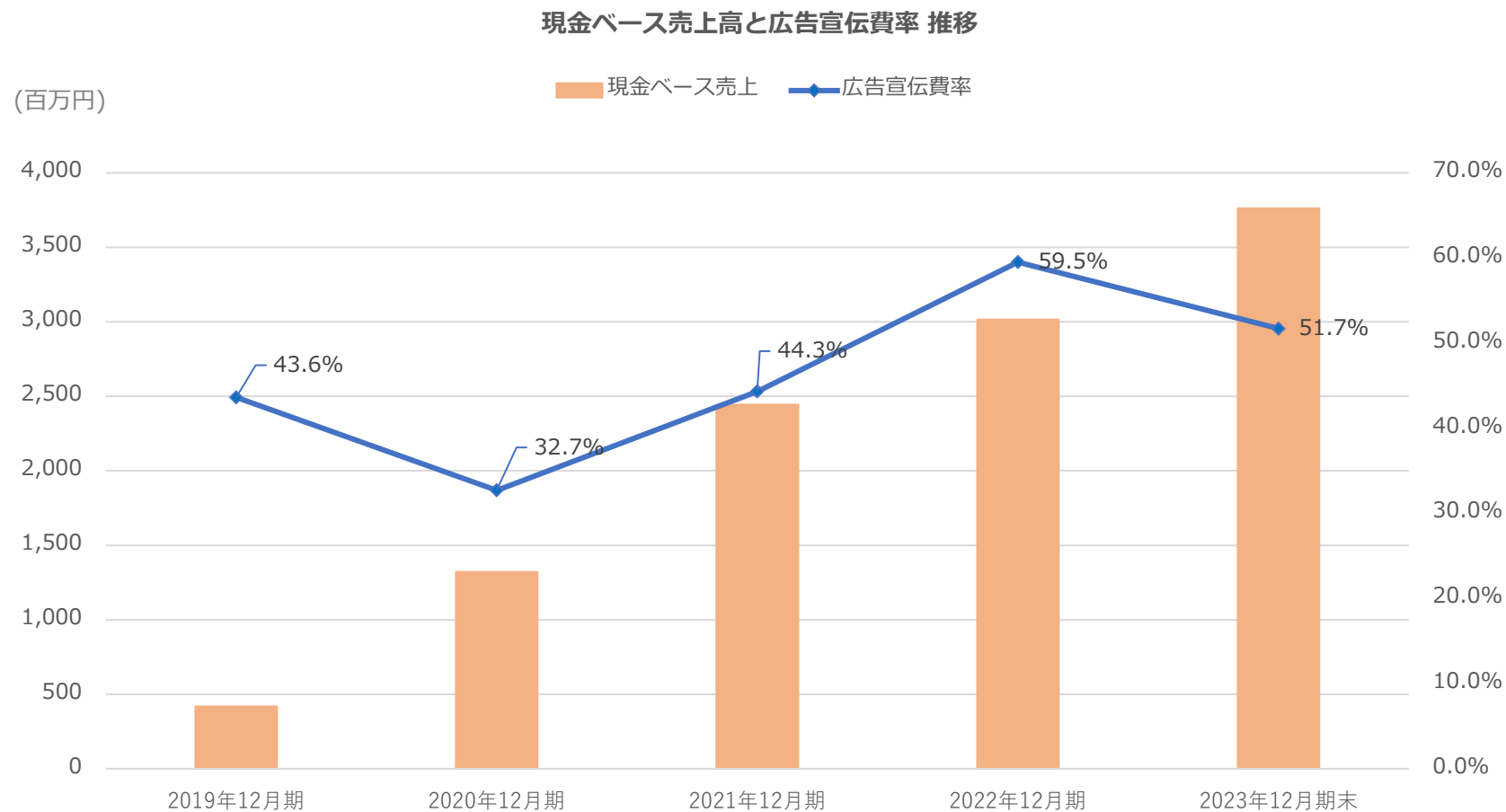
現金ベース売上は、購入されたコースの受講期限まで毎月均等に発生ベース売上として按分されるため、年度の後半になるにつれて当期に計上される発生ベース売上の割合が小さくなる

	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

広告宣伝費率※は広告効率化により前年実績に対し7.8ポイント減少

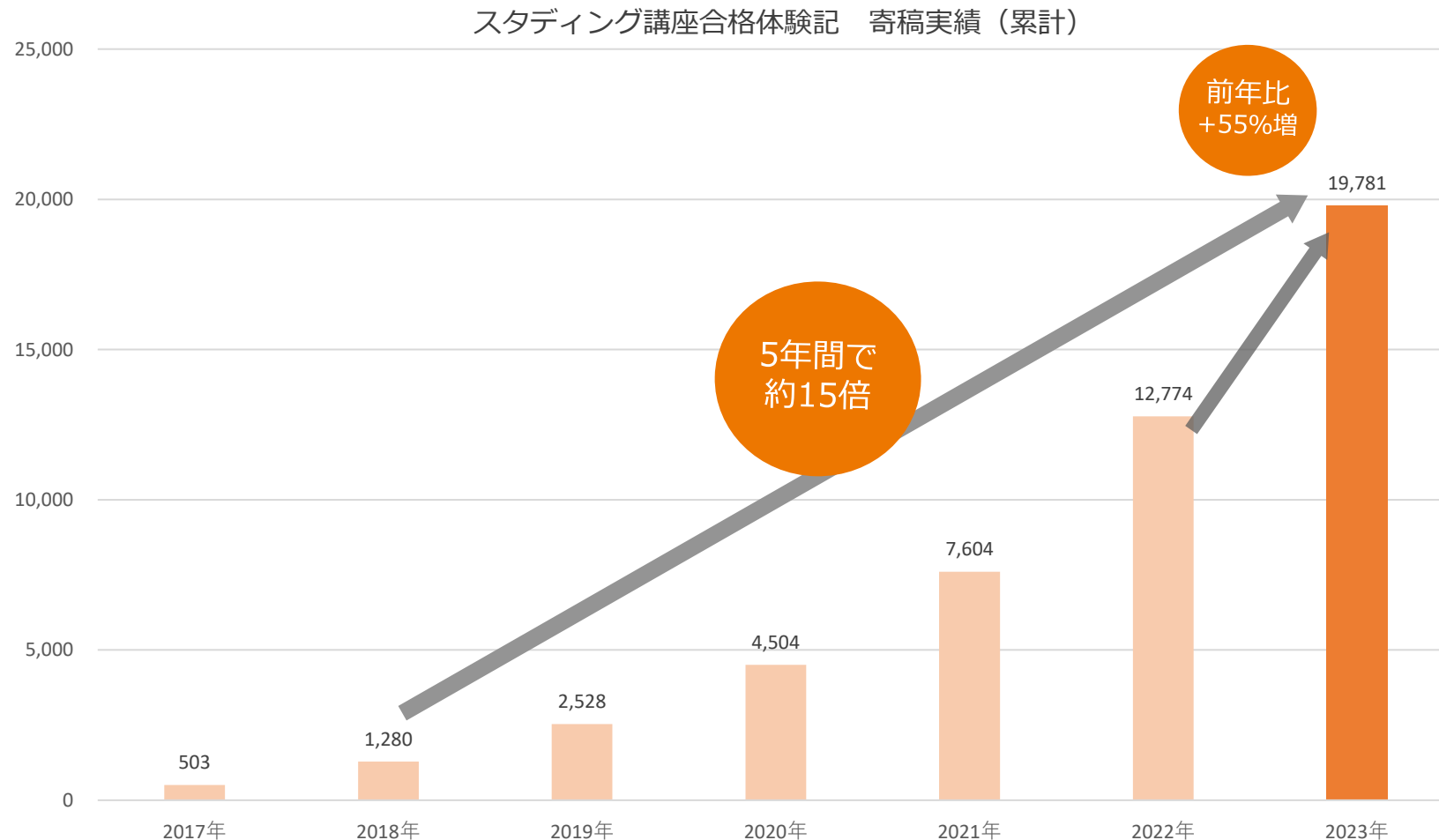


※広告宣伝費率 = スタディング事業にかかる広告宣伝費 ÷ 現金ベース売上

スタディング「合格者の声」件数推移（累計）

年々、スタディングで合格する受講者が増加、1.9万人に

合格実績が増えることにより、安心感、知名度の向上につながり、さらなる受講者増、合格者増の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による、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：2023年 資格合格パートナー「スタディング」30秒CM：https://www.youtube.com/watch?v=_oHsGw555-Q
2023年 資格合格パートナー「スタディング」15秒CM：<https://www.youtube.com/watch?v=Pro3zuE2wRw>

スタディング事業：講座ラインナップの拡充

情報セキュリティマネジメント講座（10月）、データベーススペシャリスト講座（12月）を開講
30講座以上のラインナップ、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

💻 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

⚖️ 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

🏥 医療

- ▶ 看護師国家試験
- ▶ 登録販売者

🏦 会計・金融

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

👤 ビジネススキル

- ▶ コンサルタント養成講座

🏠 不動産

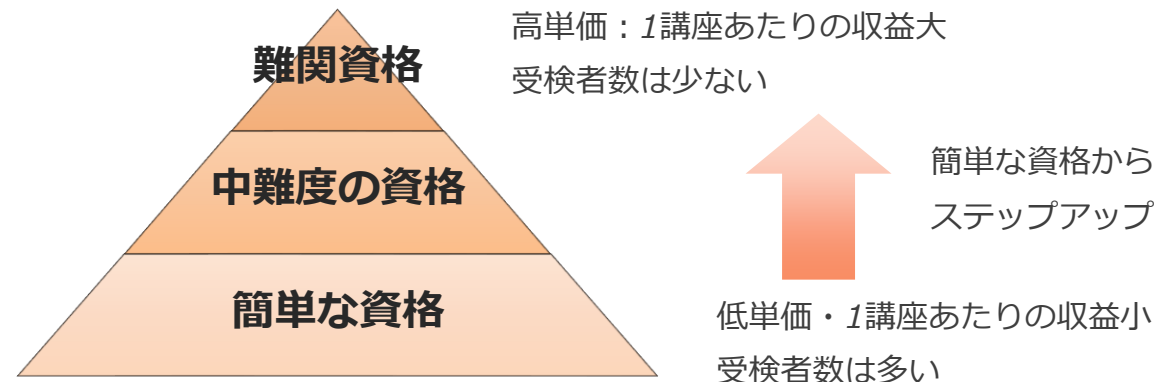
- ▶ 宅建士（宅地建物取引士）
- ▶ 建築士
- ▶ マンション管理士/
管理業務主任者
- ▶ 賃貸不動産経営管理士

👮 公務員

- ▶ 公務員

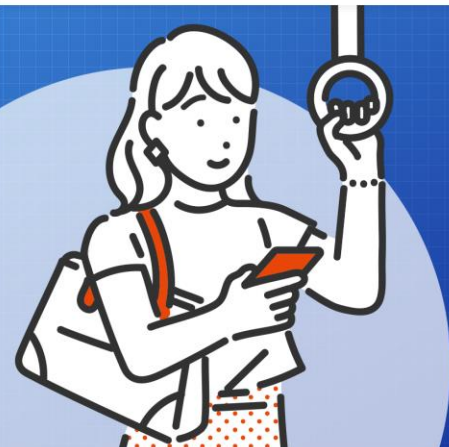
🗣️ 語学

- ▶ TOEIC® TEST 対策



スタディング事業：生成AIを活用した「AIマスター先生」

「AIマスター先生」が質問に回答する「AI説明機能」をリリース（ベータ版7月、正式版12月）
スタディングのコンテンツをもとにした信頼性の高い回答と、生成AI（GPTモデル）の知識を加えた詳しい回答を提供することで、分からない点を解消しスムーズな学習を促進



**「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 **STUDYing**



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。

×入カクリア 32/200文字 ▶

全て 講義 動画 問題 冊子 WEBテキスト メモ 音声 設問 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。

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。

スタディング事業：スタディングチャレンジによる継続支援

ゲーム感覚で資格学習を続けられる新機能「スタディングチャレンジ」をリリース（11月）
モチベーションを高めながら、長期にわたる資格学習の継続を支援



合計学習時間

チャレンジ期間中の学習時間の合計が、目標以上になることを目指すチャレンジ



連続学習日数

チャレンジ期間中毎日、1日あたりの学習時間合計が目標以上になることを目指すチャレンジ

スタディング事業：AIによる学習の個別最適化

AI実カスコア機能を、簿記3級・2級講座（8月）、弁理士講座（10月）、司法書士（12月）で開始
現在の強み・弱みがリアルタイムでわかるため、効率的な学習が可能に

AI実カスコア（特許第7021758号）※

膨大な学習履歴データをAIが分析し、現在の試験得点予測をAIを使って予測
勉強するたびにスコアが上がるので、学習モチベーションが高まり、学習時間、継続率が増加



※AI実カスコア機能は下記の講座に導入済み、今後順次講座展開を拡張予定。

- ・ 中小企業診断士
- ・ 簿記3級・2級
- ・ 宅建士
- ・ 弁理士
- ・ 社会保険労務士
- ・ 司法書士
- ・ ITパスポート
- ・ 応用情報技術者
- ・ 基本情報技術者
- ・ 司法試験・予備試験
- ・ ビジネス実務法務検定
- ・ 1級建築士

スタディング事業：AIによる学習の個別最適化

AI学習プラン機能を1級建築士講座（7月）、弁理士講座（11月）で開始
AIが受講者ごとに、試験の予測得点が最も高くなる学習スケジュールを作成

AI学習プラン（特許第6661139号）

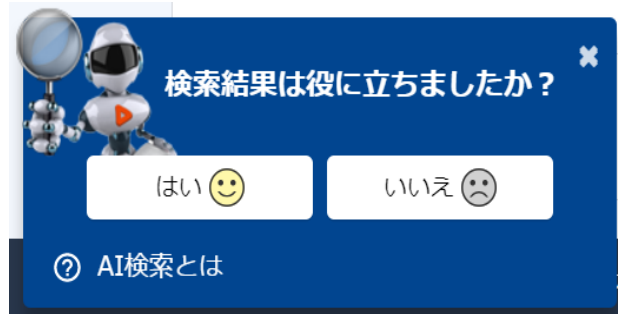


■AIが学習計画を作成、合格に向けた効率的な学習が可能に

従来の資格講座では、「いつ、何を、どれぐらいの時間学べばよいか」という判断は受講者任せになっていたため学習スケジュールを受講者が考え日々進捗管理する必要がありました。AI学習プランでは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ます。

受講者には学習プランにそって日々の学習テーマが提案されるため、効率的に学習をするための支援を得ることができます。

AI検索



■学習中の質問に対し、最適なコンテンツを横断的に表示

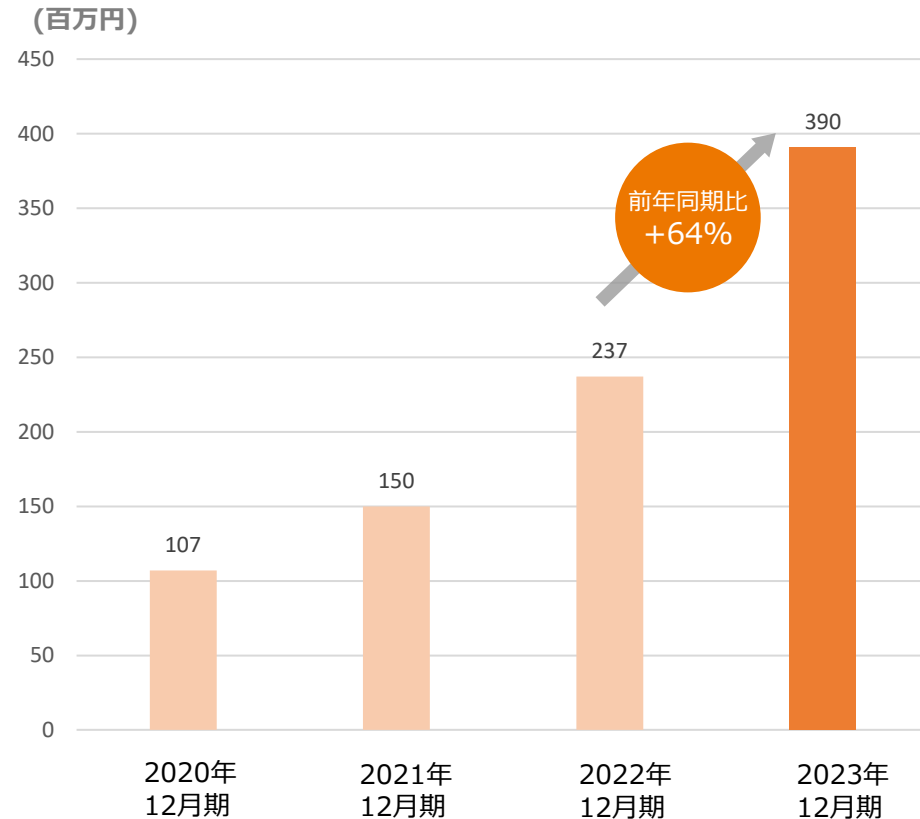
AI検索機能は、受講者が調べたいキーワードを入力すると、スタディングの様々な学習コンテンツの中から最適なコンテンツを探して表示する機能です。従来の検索機能のように単に検索キーワードをコンテンツ内で探すのではなく、AIを利用して、検索キーワードとの関連性や受講者の評価などから各ページをスコアリングし、受講者が求めているコンテンツを上位に表示します。

受講者は学習中にわからないことをこれまで以上に的確にすばやく確認できるようになり、学習効率がさらに向上します。

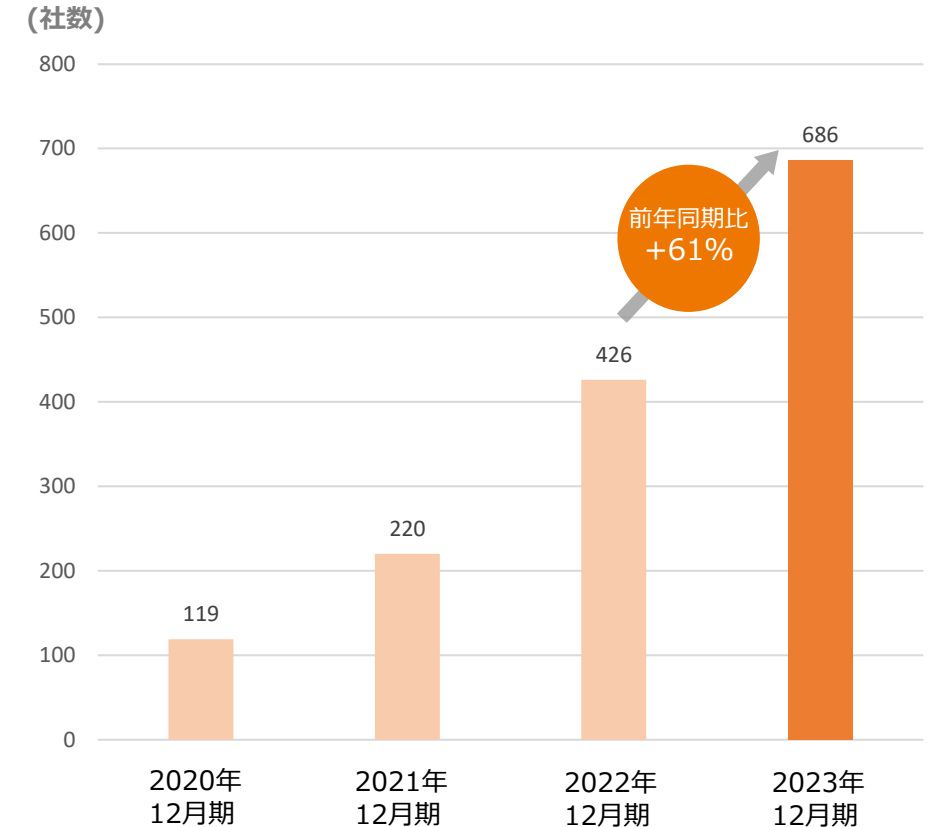
法人向け教育事業：KPI

法人向け教育事業の売上が+64%、AirCourse契約企業数も+61%と大幅に増加
SaaS型ビジネスモデルの顧客基盤が成長

法人向け教育事業売上



AirCourse契約企業数

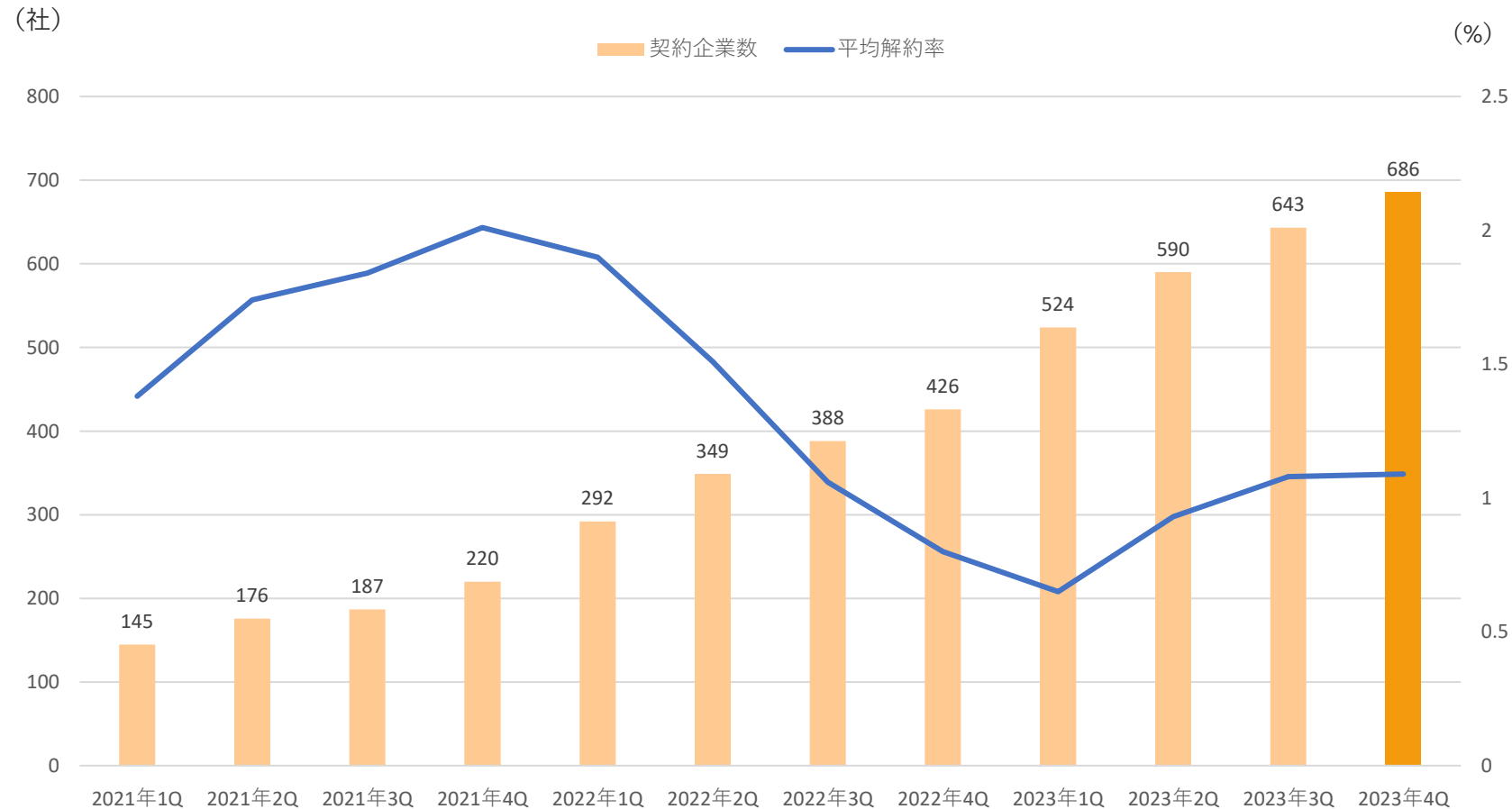


法人向け教育事業：契約企業数・平均解約率 四半期推移

AirCourseの契約企業数は、前年から+260社の686社と増加

AirCourseの4Qの平均解約率※は1.09%と前四半期からほぼ横ばい

オンボーディングの強化等により、継続率を高めアップセルを促進する予定



※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。業界も多岐にわたる成功事例による社員教育ノウハウが蓄積され、事例による販促効果も高まる

AirCourse導入企業様の一例（順不同）



育成に関する情報を
eラーニングで一元管理し、
運営工数を大幅削減！

株式会社ぐるなび 様



eラーニングで「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」をすべてカバー

株式会社ニチイクアパルス 様



eラーニングを各部署が自発的に
活用する環境を構築し、教育の効
率化・効果UPを実現

多摩都市モノレール株式会社 様



ムーブメントにまで発展した社内
検定試験制度により、受注単価
15.2%アップを実現

株式会社SHIFT 様



若手が活躍、社内コミュニケーション
活性化、教育体系の再構築を
実現

北越メタル株式会社 様



若手への技術継承から
社内コミュニケーション活性化、
新卒採用力アップまで実現

株式会社あいはら 様



未来を創る人材育成のために
eラーニングを活用

カナツ技建工業株式会社
様



理想のキャリア形成に向けた
手厚いサポートを実現

パーソルテンブスタッフ株式会社 様



自社コンテンツと組み合わせて
「各種研修」から「会社方針の理
解促進」までフル活用

エフエムジー&ミッション株式会社 様



幅広いテーマのeラーニング
コンテンツを活用し、全社員の
キャリア形成を促進

株式会社セリオ 様



受講者と講師の双方にとって
win-winの教育環境をeラーニ
ングで構築

フジ産業株式会社 様



PC1人1台の環境でなくとも、
AirCourseを活用して全従業員に
教育機会を提供

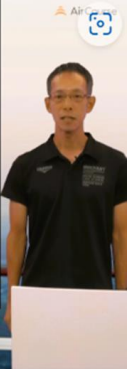
株式会社プレスタ 様

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比+208コースとなり、2023年12月末で856コースに大幅拡充
GPT活用やDX関連など、最新の情報を取り込み企業ニーズに応えるラインナップ

プロバイダ責任制限法（令和3年改正法）
インターネット上の違法または違法ではないが有害な情報への対応に関する法律です。

対象	・ ISPやWebサイト運営者 ・ 負う損害賠償責任の範囲
新たな裁判手続きの創設	発信者情報の開示を1つの手続きで行うことができる、非訟手続きの創設
開示請求範囲の見直し	SNSなどのログイン型サービスなどにおいて、発信者の特定が必要となる場合に、ログイン時の情報開示ができるように見直し

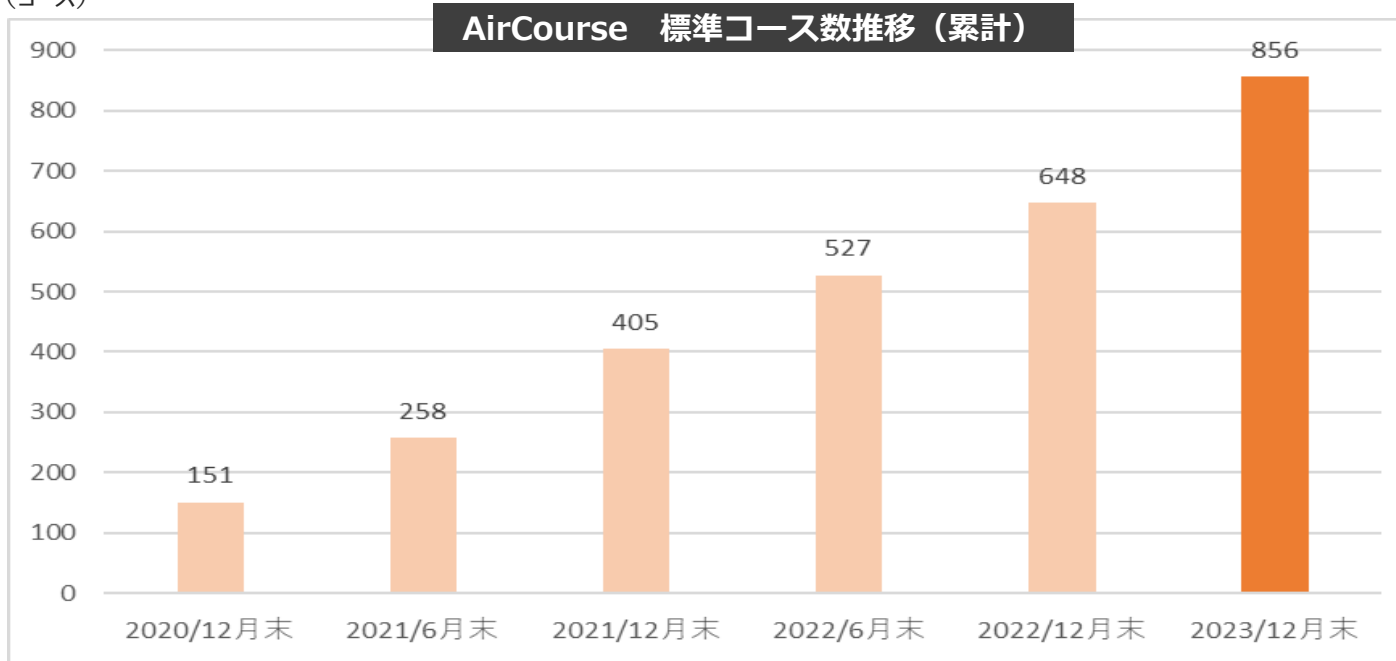


DXシリーズ

「情報セキュリティ」

- ・ 情報セキュリティ関連ガイドライン
- ・ 知的財産権
- ・ サイバー攻撃とその手法
- ・ 社会を支える暗号技術
- ・ 「知らない」では済まされない認証技術

(コース)



- ・ 3年でコース数は5倍以上に増加
- ・ コンテンツもIT、マネジメント、MBAシリーズ、DX関連、GPTなど充実のラインナップに展開

スタディングキャリア

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「スタディングキャリア」をリリース
(2023年11月7日開始)



AirCourse AIナレッジ

ナレッジ共有できる法人向け生成AIサービス「AirCourse AIナレッジ」をリリース
(2023年12月11日開始)

安心

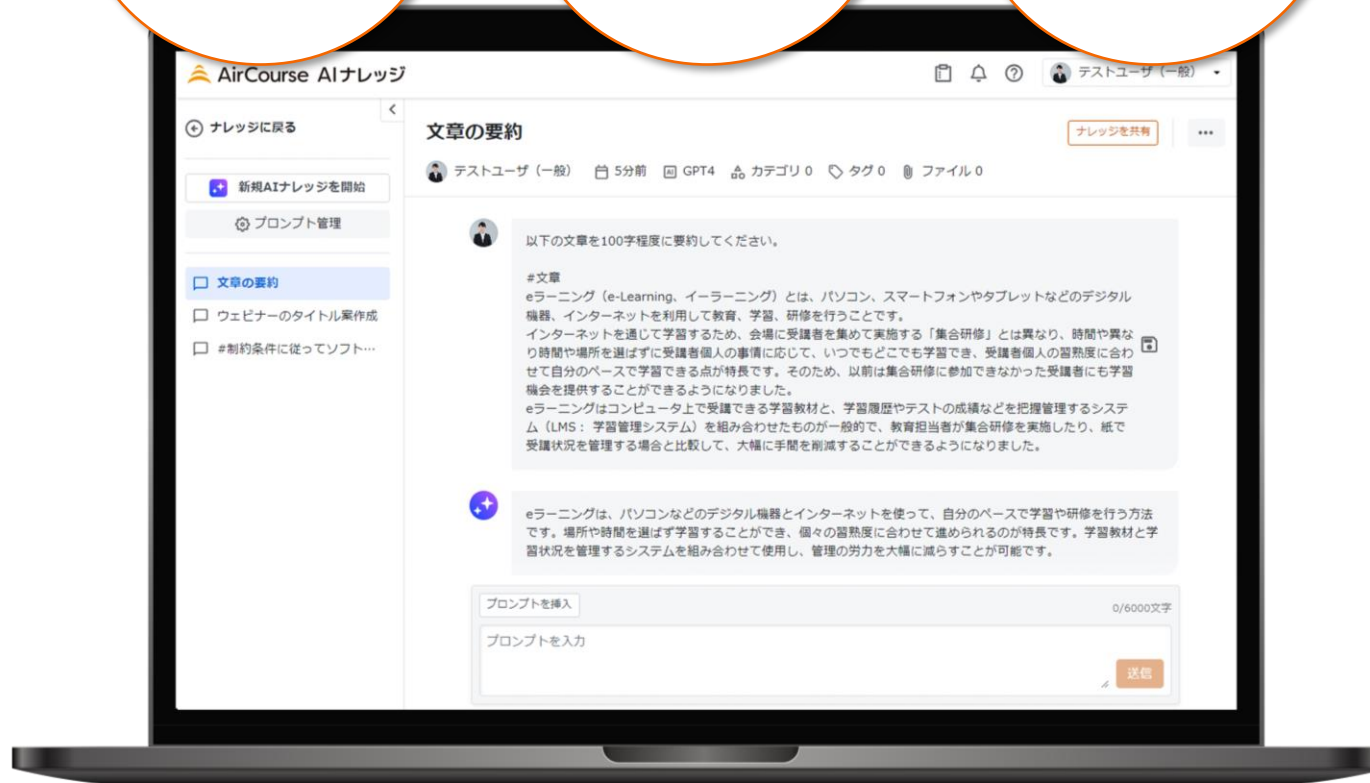
AI学習データ
流用なし

**プロンプト
テンプレート**

100種類
以上搭載

**ナレッジ共有
ができる**

組織パフォーマンス
向上



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.