

2025年12月期 第3四半期 決算説明

2025年11月

KIYOラーニング株式会社

東証グロース：7353

目次

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

(再掲) ・ 2025年12月期 業績予想
・ 中期経営計画2026

第3四半期 業績

- ・ 売上高は、前年同期比12.9%増の37.8億円と、引き続き高成長を継続
- ・ スタディング事業において、現金ベース売上は過去最高を更新するものの、受講期間の長いコース販売が増加した影響で、会計上の売上計上が4Q以降に分散、この結果3Qの売上の伸びは想定よりも縮小
- ・ 営業利益は、広告効率の改善があった一方で、3Qへの売上計上が減少したことで、前年同期比28.0%減の1.1億円

スタディング 事業

- ・ 売上高は、前年同期比8.4%増の32.0億円と成長を継続
- ・ 現金ベース売上高は、3Q累計で34.2億円（前年同期比14.4%増）、3Q単体では14.4億円（前年同期比15.6増）と、いずれも過去最高を更新
- ・ 受講期間の長い難関資格講座の販売好調に伴い、会計上の売上計上期間が長期化傾向にあり、会計上の3Qの売上は当初想定よりもやや下回る結果になったが、3Qで計上されなかった分は4Q以降に順次計上される予定（詳細はP14～16）
- ・ 2026年1月より、出版事業「スタディング出版」を開始予定

法人向け教育 事業

- ・ 売上高は、前年同期比44.4%増の5.8億円と、高成長を継続
- ・ AirCourseの契約企業数は前年末比+171社の1,099社に拡大
- ・ 平均解約率は0.92%と引き続き低水準を維持

2025年12月期 第3四半期 決算概要

2025年12月期 3Q累計業績

売上高は、前年同期比12.9%増の37.8億円と、引き続き高成長を継続
スタディング事業において、現金ベース売上は過去最高を更新するものの、受講期間の長いコース販売が増加した影響で、会計上の売上計上が4Q以降に分散、この結果3Qの売上の伸びは想定よりも縮小
営業利益は、広告効率の改善があった一方で、3Qへの売上計上が減少したことで、前年同期比28.0%減の1.1億円

(百万円)	項目	2024年12月期3Q (実績)	2025年12月期3Q (実績)	2025年12月期 (業績予想)	前年同期比	進捗率
	売上高	3,357	3,789	5,200	12.9%	72.9%
	売上原価	449	601	860	33.9%	69.9%
	売上総利益	2,908	3,188	4,340	9.6%	73.5%
	販売費及び一般管理費	2,751	3,075	4,040	11.8%	76.1%
	営業損益	157	113	300	-28.0%	37.8%
	経常損益	154	112	300	-26.9%	37.6%
	当期純損益	118	91	270	-23.3%	33.7%

事業別売上高（3Q累計）

スタディング事業の売上は、前年同期比8.4%増（従来方式で比較した場合10.2%増 ※1）の32.0億円と、引き続き伸長

法人向け教育事業の売上は、前年同期比44.4%増（従来方式で比較した場合30.9%増 ※1）の5.8億円と、高成長を継続

なお、2Qから法人向けのスタディング販売の売上について、法人向け教育事業に全て計上する方式に変更し、その方式に沿って事業別の通期業績予想も変更（※2）

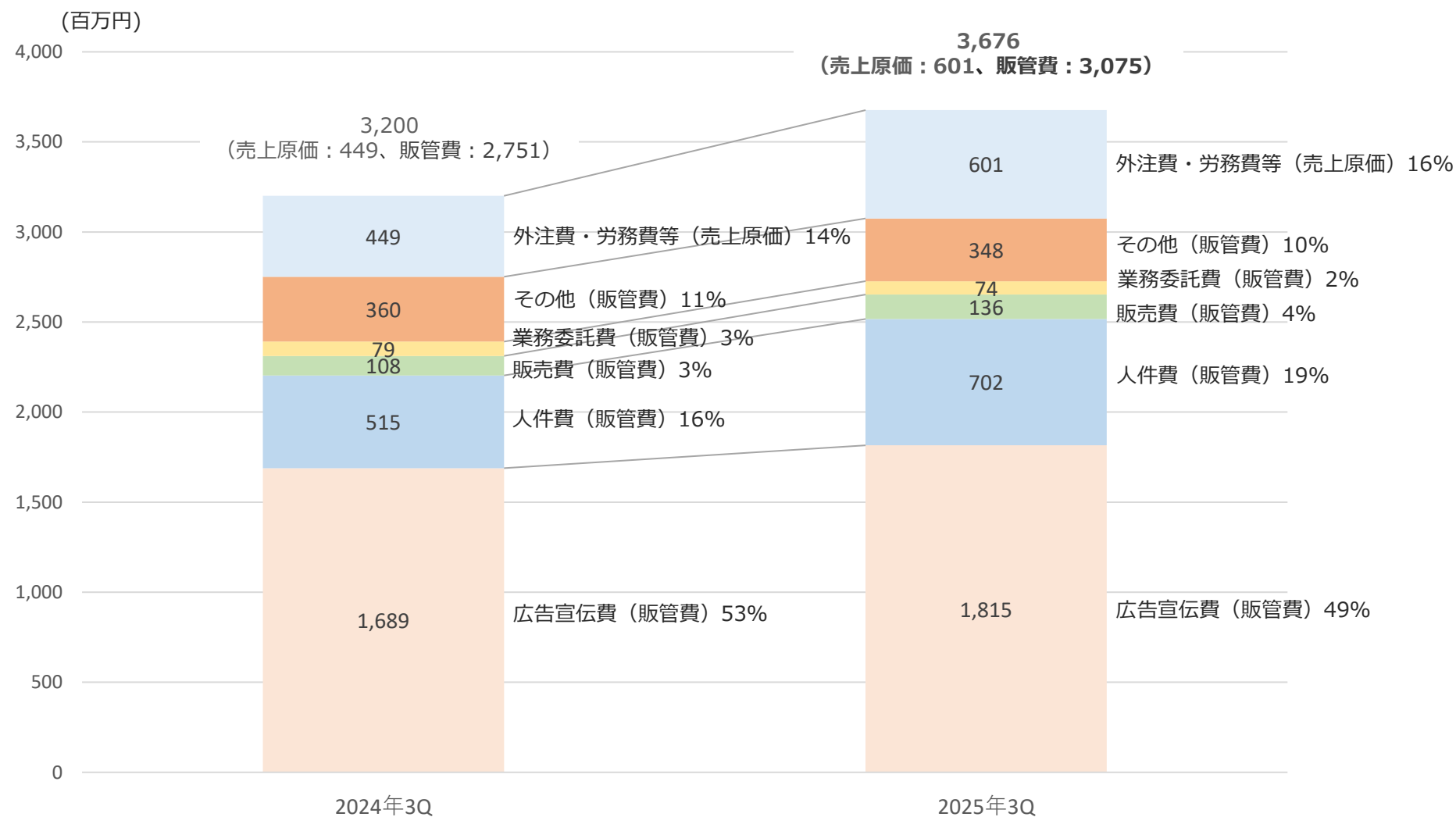
（百万円）					
項目	2024年12月期3Q （実績）	2025年12月期3Q （実績）	2025年12月期 （業績予想）	前年同期比	進捗率
売上高	3,357	3,789	5,200	12.9%	72.9%
スタディング事業	2,953	3,200	4,390	8.4%	72.9%
法人向け教育事業	402	581	800	44.4%	72.6%

※1:昨年度の実績と従来方式で算出した今年度の実績を比較した場合、スタディング事業：前年同期比10.2%増、法人向け教育事業：前年同期比30.9%増

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

コスト構造（3Q累計）

今後の成長をけん引する人材採用を強化
広告効率の改善が進捗し、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



3Q（7-9月）業績

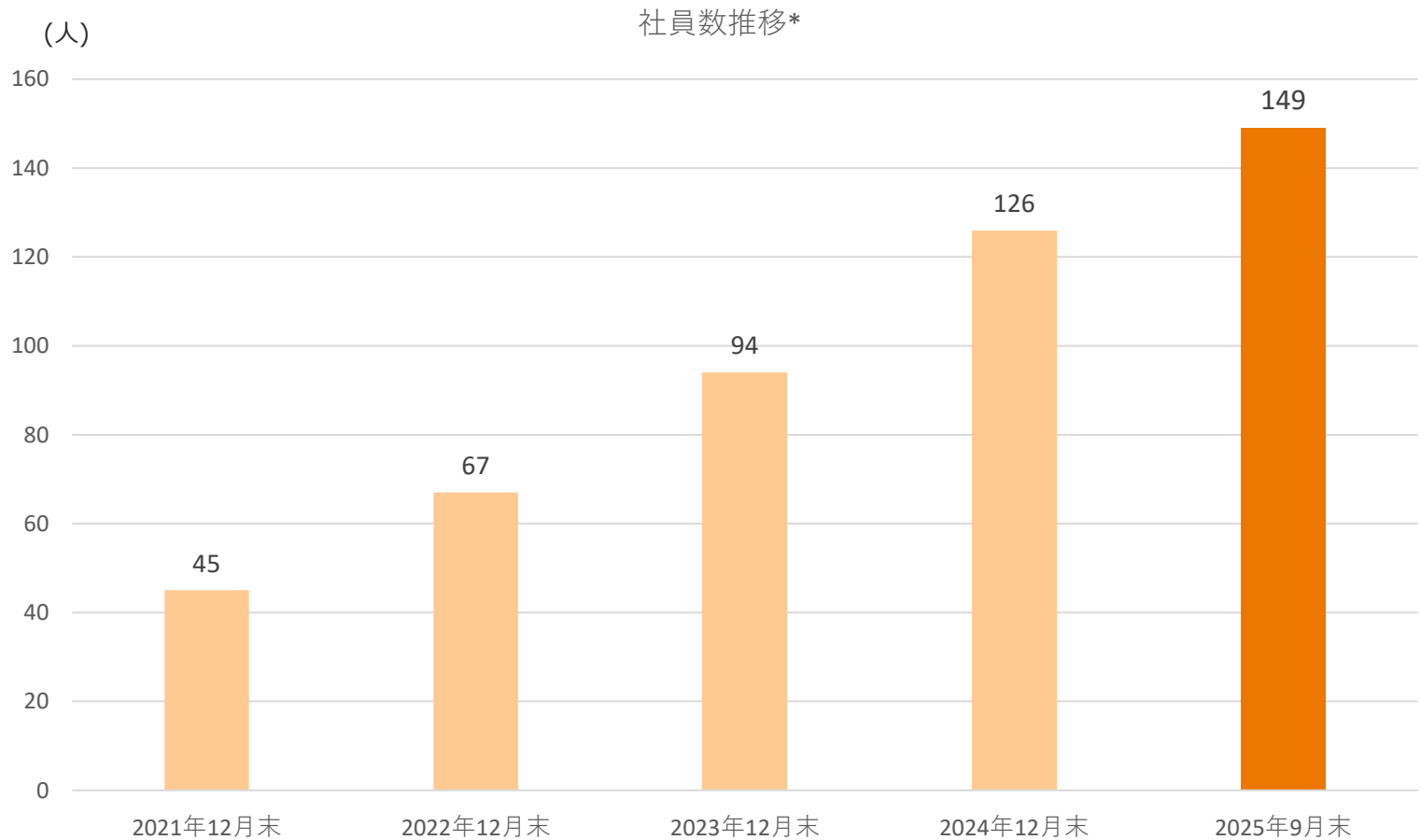
3Q（7-9月）の売上は前年同期比8.8%増の14.9億円、営業損益は前年同期比22.5%減の2.7億円
スタディング事業の売上は、受講期間の長いコース販売が増加した影響で、会計上の売上計上が4Q以降に分散、この結果3Qの売上の伸びは想定よりも縮小したことから、前年同期比4.2%増（従来方式比較では6.4%増※）の12.7億円
法人向け教育事業の売上は前年同期比44.6%増（従来方式比較では27.2%増※）の2.1億円と高成長

(百万円)	項目	2024年12月期3Q (7-9月実績)	2025年12月期3Q (7-9月実績)	前年同期比
	売上高	1,371	1,492	8.8%
	スタディング事業	1,222	1,274	4.2%
	法人向け教育事業	148	214	44.6%
	売上原価	167	213	27.7%
	売上総利益	1,203	1,278	6.2%
	販売費及び一般管理費	848	1,002	18.2%
	営業損益	355	275	-22.5%
	経常損益	354	277	-21.7%
	当期純損益	264	206	-21.8%

※:昨年度の実績と従来の方式で算出した今年度の実績を比較した場合、スタディング事業：前年同期比6.4%増、法人向け教育事業：前年同期比27.2%増

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23名増加
今後の事業成長に備えた人材基盤の強化を引き続き推進



※社員数：直接雇用数の期末合計（正社員、契約社員、パート社員）

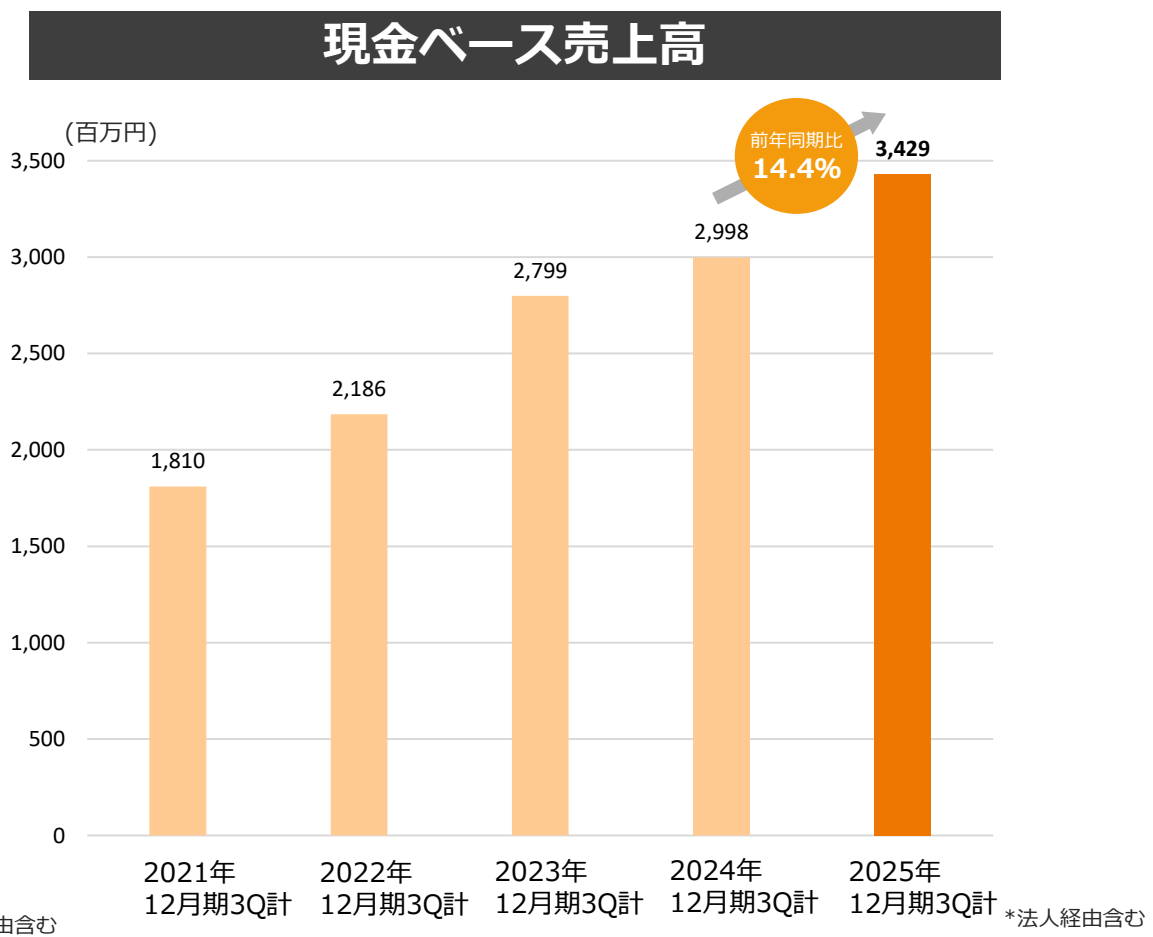
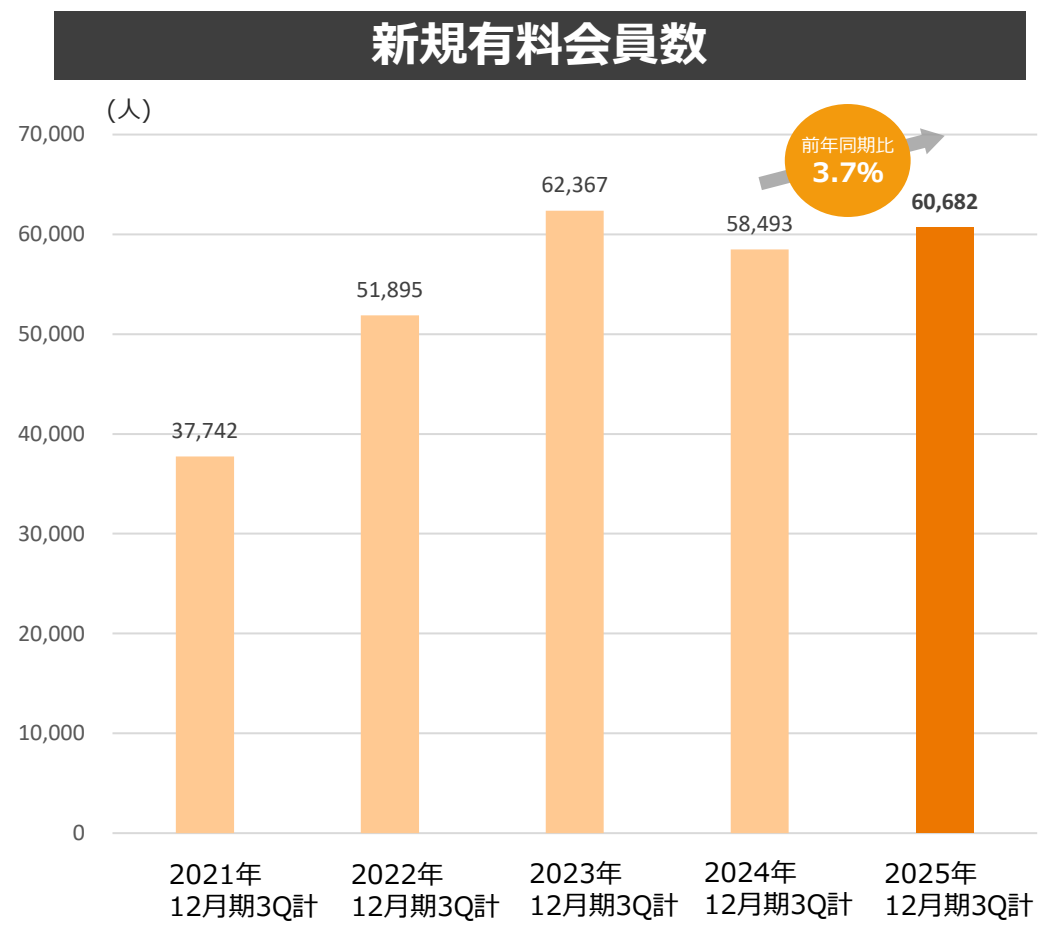
事業別KPI、トピックス

スタディング事業：KPI（3Q累計）

現金ベース売上高※2は、前年同期比14.4%増の34.2億円と過去最高を更新し、継続的な成長を実現

新規有料会員数※1は前年同期比3.7%増

高単価な難関資格講座や冊子版付きコース、次年度版への継続受講が好調で顧客単価が向上



※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）

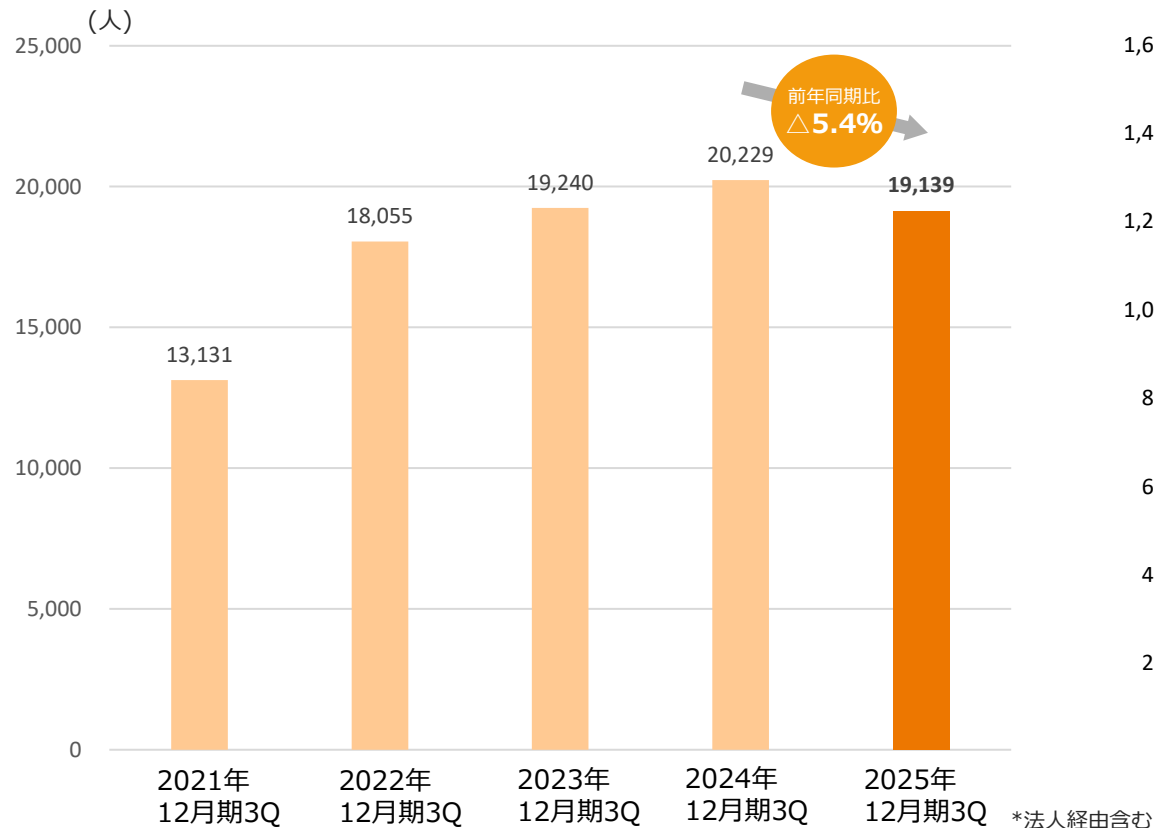
スタディング事業：KPI（3Q）

現金ベース売上高※2は、前年同期比15.6%増の14.4億円と過去最高を更新し、継続的な成長を実現

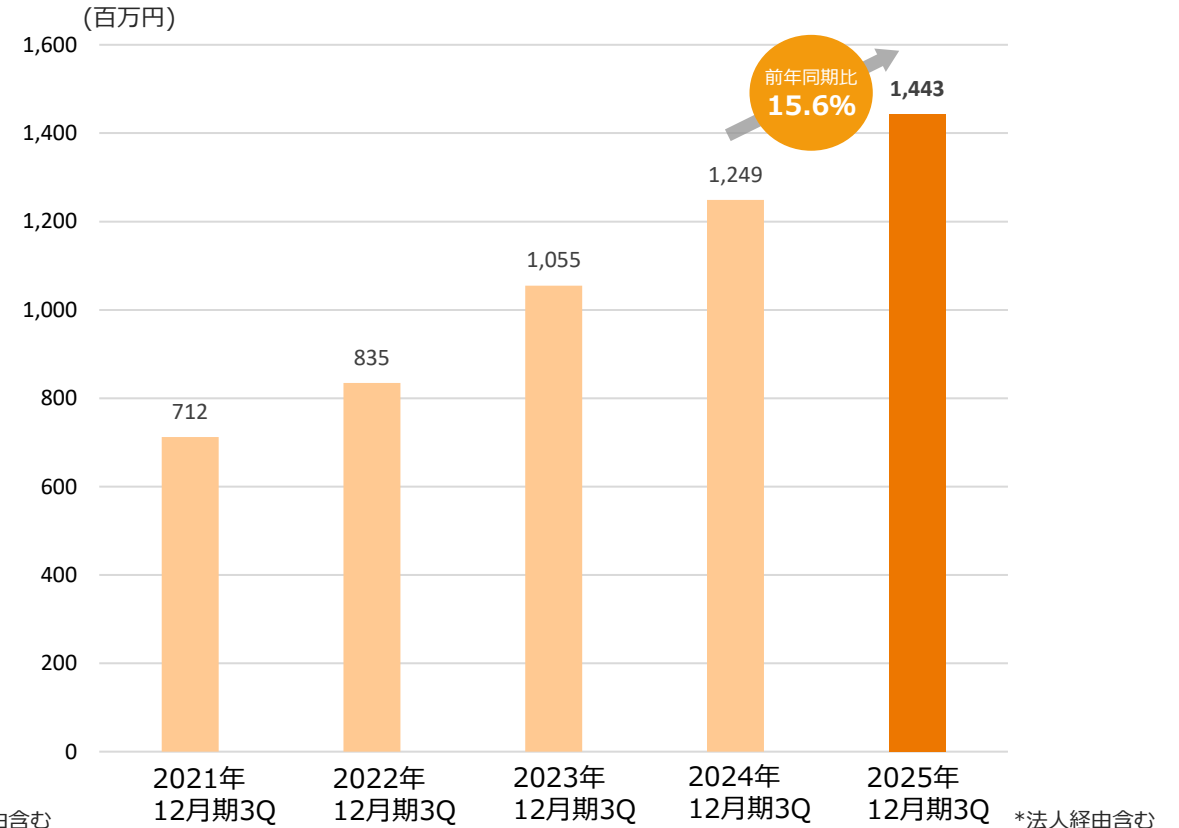
新規有料会員数※1は前年同期比5.4%減

高単価な難関資格講座や冊子版付きコース、次年度版への継続受講が好調で顧客単価が向上

新規有料会員数



現金ベース売上高

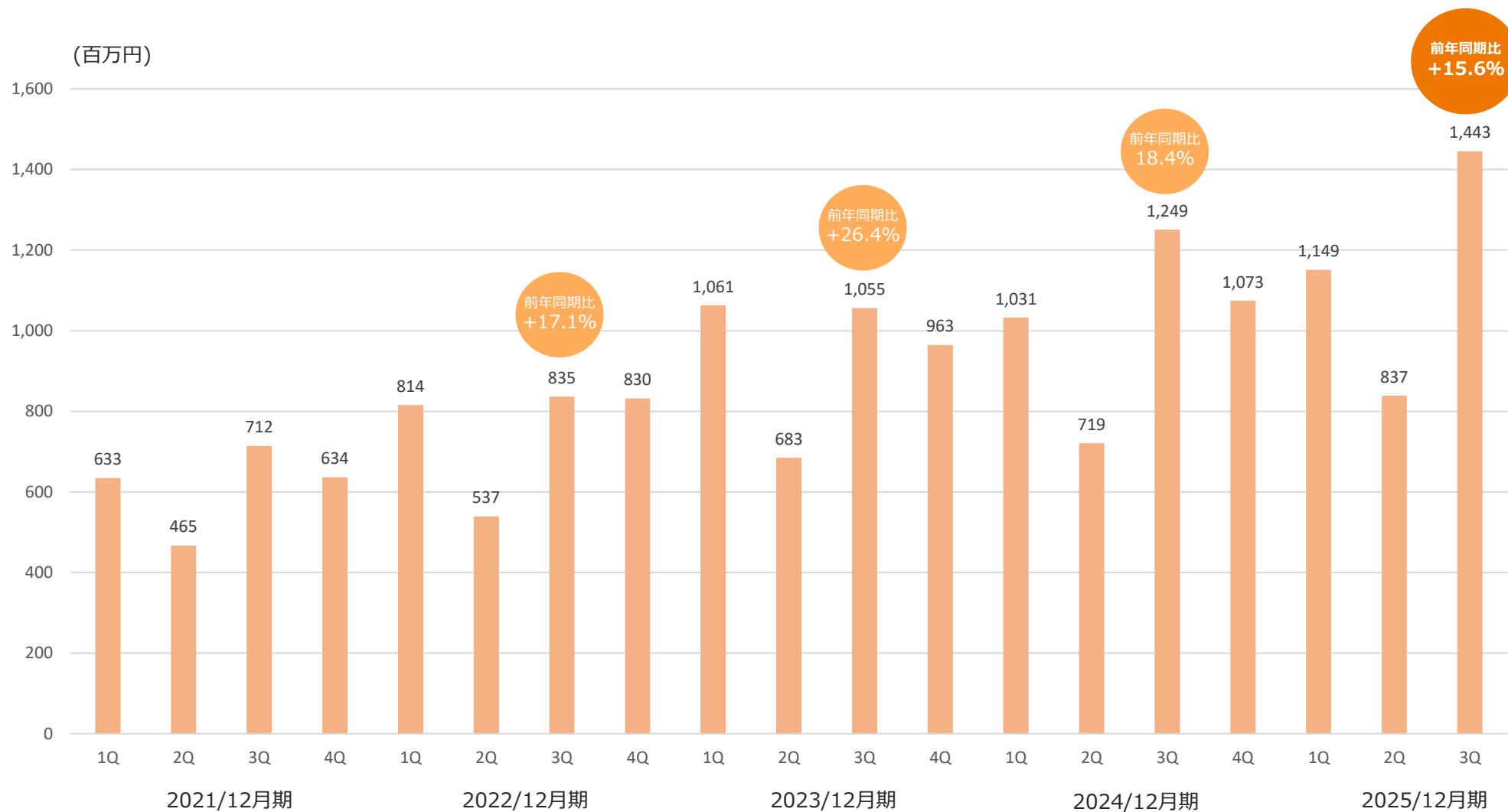


※1：新規有料会員数は、その期において新規に獲得した有料会員（ユニーク）の数

※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

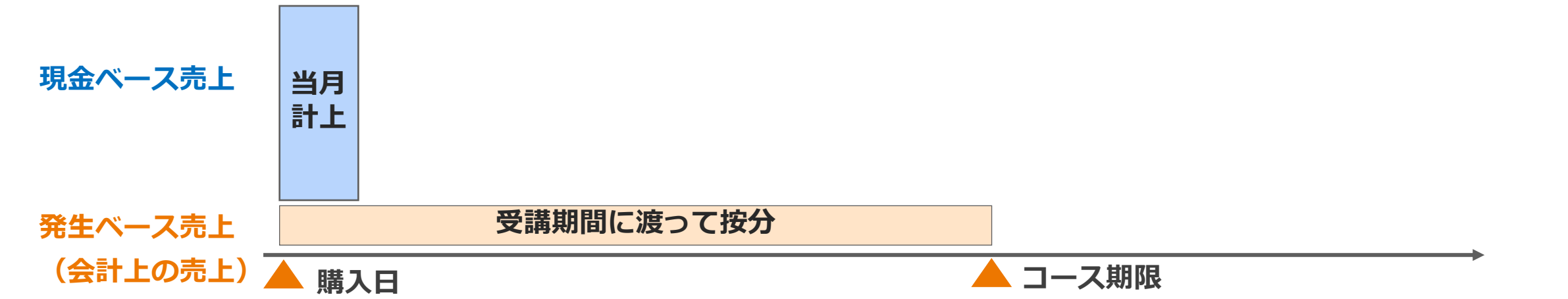
現金ベース売上高は、前年同期比15.6%増※の14.4億円と、第3四半期として過去最高を更新



※ %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

会計上の売上（発生ベース売上）は、コースの販売金額（現金ベース売上）を、商品（コース）の受講期間に渡って均等に按分することで計上



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

直近では、受講期間の長いコースの販売が好調のため、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

従来は主要コースの受講期限の到来が多い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）
当社講座の傾向	資格取得を目指し学習を始める人が多い	試験日が少ない	難関資格の試験日が最も多い	試験日がやや多い
現金ベース売上 （購入されたタイミングで計上）	年初の売上が高く、その後は、やや低い傾向	難関資格の試験直前のため、やや低い傾向	試験直後に、翌年試験に向けた講座の新規購入および更新版コースの購入が増加	翌年試験に向けた講座の購入需要が多い
発生ベース売上 （現金ベース売上を受講期間で按分計上）	現金ベース売上が長期に按分されるため発生ベース売上の寄与は少ない傾向	現金ベース売上は減少傾向だが、案分された発生ベース売上が積み上がる傾向	主要講座の受講期限が集中し案分処理された発生ベース売上の当期寄与が増大	現金ベース売上の大半は翌期に案分されるため発生ベース売上の当期寄与は小さくなる
当期の現金ベース売上（四半期）が当期発生ベース売上（通期）に計上される割合（過年度の平均的なレンジ）	75～85%	70～80%	40～50%	15～25%
	直近の傾向として、現金ベース売上に対する当期発生ベース売上の計上割合が低下傾向 第3四半期の発生ベース売上が減り、第4四半期～来期への売上計上が増加			
利益の傾向	×	△	（従来は◎） ○～◎	（従来は○） ○～◎
	当期発生ベース売上の計上割合の傾向（＝計上期間の長期化）に伴い、 利益の計上も第4四半期～来期へ分散する傾向			

※ 上記は過年度の平均的なレンジであり今後も同じ傾向になるとは限りません。

発生ベース売上の傾向と今後の方針

最近の傾向

- ・ 受講期間の長いコースの販売が好調なため、P/L上の売上計上期間が長期化する傾向
- ・ 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
- ・ それに伴い、利益についても第3四半期の利益が減り、第4四半期～来期への利益計上が増加

上記の 主な要因

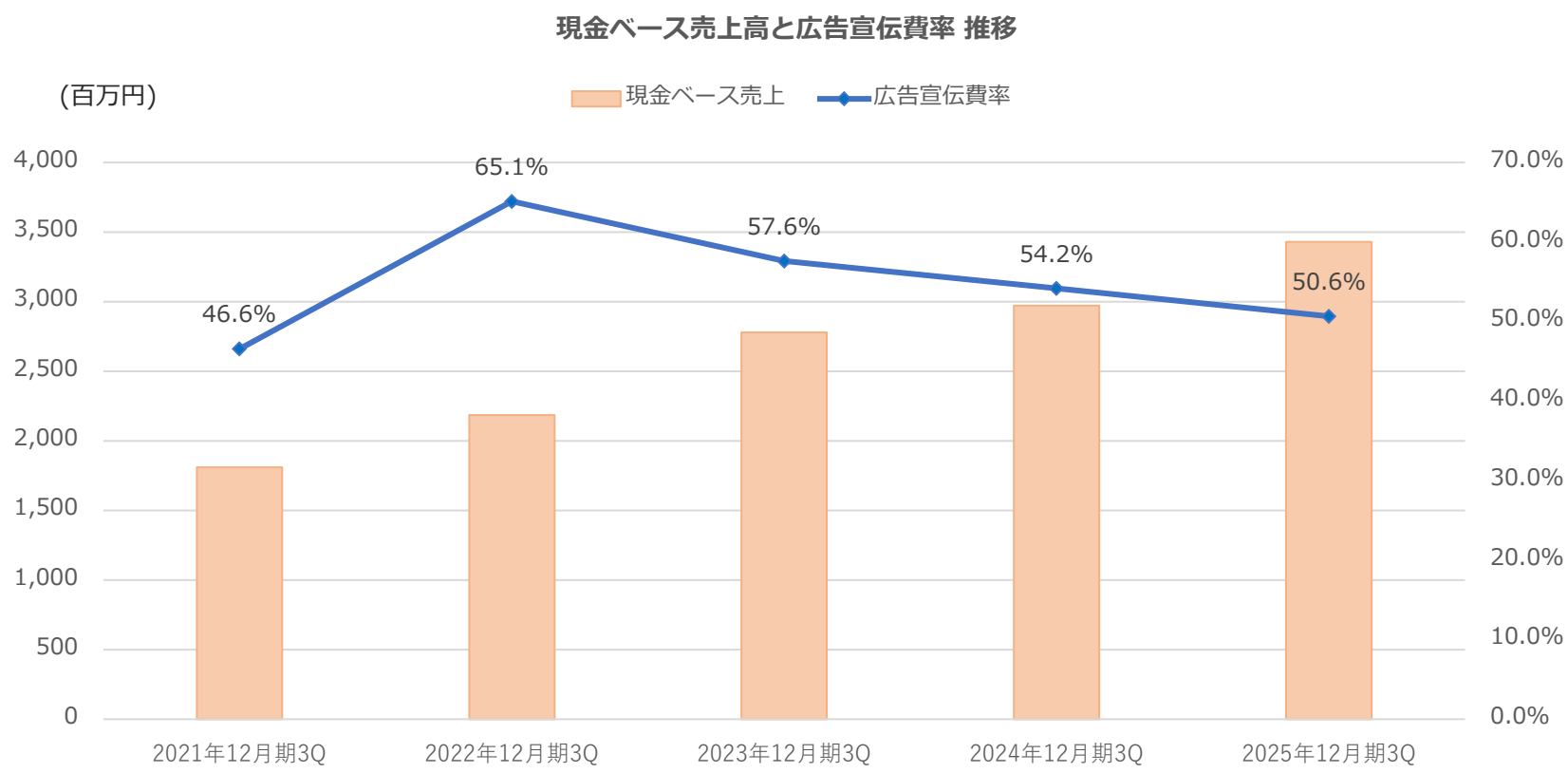
- ・ 単価が高めの難関資格が好調で、広告投資等もより難関資格を重視しており、簡単な資格よりも難関資格の方が受講期間が長い傾向があるため、売上按分期間が延びている
- ・ 難関資格では、複数年度をまたいだ長期コースや、来年度版コースの販売時期の前倒しが増えており、現金ベース売上は好調な一方で、当期に計上される発生ベース売上が減っている

今後の方針

- ・ 引き続き、好調な高単価な難関資格コースを強化し事業の柱として育成しつつ、速習コースや単年度コースなど、顧客ニーズに応じたラインナップを強化することで、売上計上期間の長期化傾向を見直す
- ・ これにより、現金ベースに対する当年度の発生ベース売上割合（当期寄与率）について、低下傾向を抑止し改善を図る
- ・ 上記取り組みにより、現金ベースのみならずP/L上の利益成長を最大化し、中長期的な企業価値の向上を図る

スタディング事業：広告宣伝費率※（3Q累計の比較）

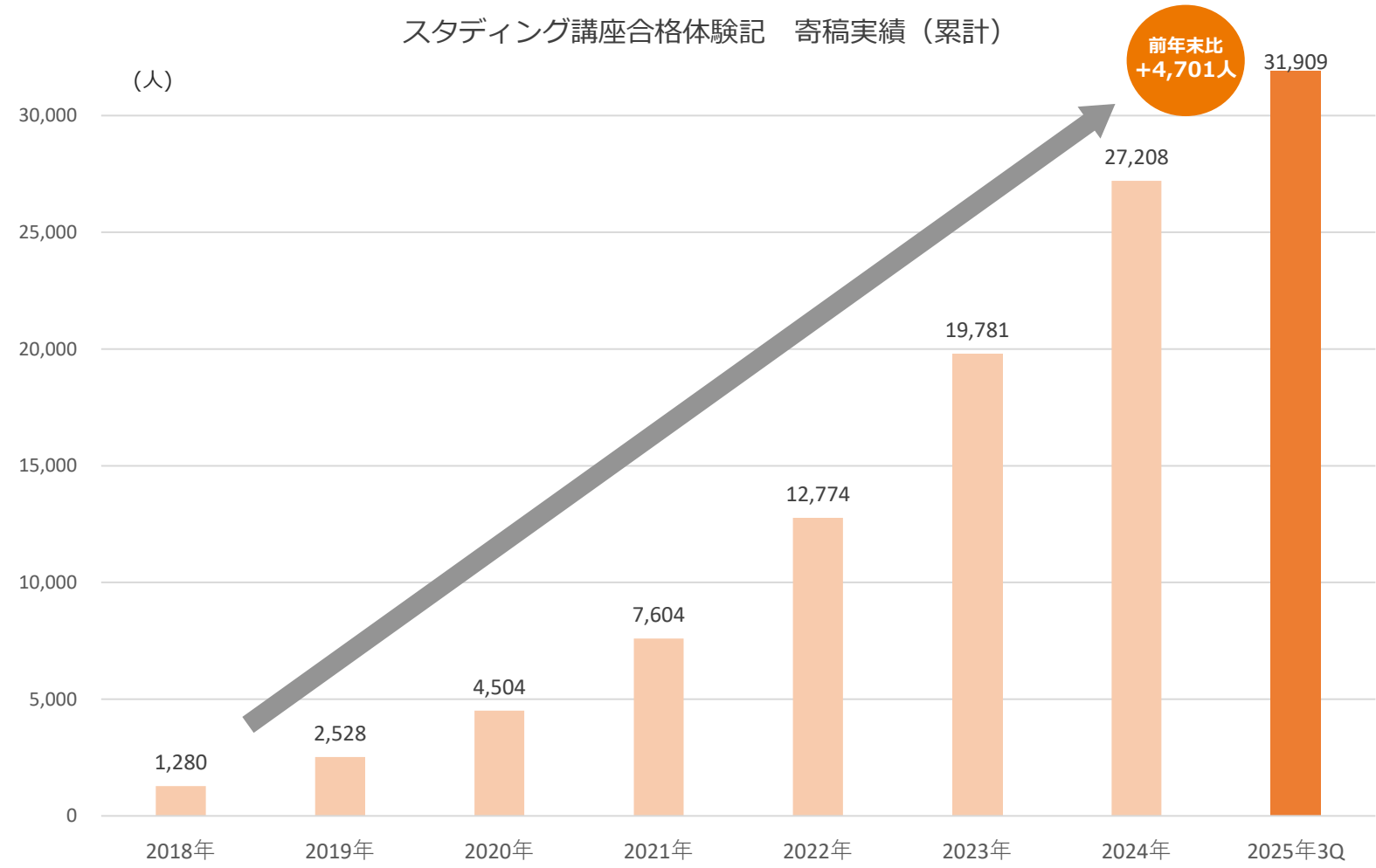
マーケティング効率の向上により広告費の増加を抑制
効率的に現金ベース売上を伸ばし、広告宣伝費率※は前年同期比で3.6ポイント改善



※： 広告宣伝費率＝スタディング事業にかかる広告宣伝費÷現金ベース売上

スタディング「合格者の声」件数推移（累計）

合格者の声が前年末比4,701人増の3.1万人超に（2025年9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：テレビCMによる認知拡大

2023年1月より引き続き、川口春奈さんをテレビCMのメインキャラクターに起用

「資格合格パートナー」のブランドイメージの浸透と認知度向上を図り、マジョリティ層の取り込みと中長期的な成長を狙う

資格合格パートナー

STUdYing

忙しい/
累計24,000人以上
合格!

スタディングブー

資格合格パートナー
STUdYing

※「STUdYing」受講経験者への合格者調査(2024年9月末時点)にご協力いただいた合格報告者の人数。

スタディング事業：講座ラインナップの拡充

現在、38講座のラインナップ、簡単な資格から難関資格まで幅広く提供

🏢 ビジネス・経営

- ▶ 中小企業診断士
- ▶ 技術士
- ▶ 販売士
- ▶ 危険物取扱者
- ▶ メンタルヘルス・マネジメント®検定
- ▶ コンサルタント養成講座

💻 IT

- ▶ ITパスポート
- ▶ 基本情報技術者
- ▶ 応用情報技術者
- ▶ ITストラテジスト
- ▶ 情報セキュリティマネジメント
- ▶ データベーススペシャリスト
- ▶ ネットワークスペシャリスト
- ▶ スタディングテック

⚖️ 法律・労務

- ▶ 司法試験・予備試験
(論文コアメソッド講座 追加)
- ▶ 司法書士
- ▶ 行政書士
- ▶ 社会保険労務士
- ▶ 弁理士
- ▶ ビジネス実務法務検定試験®
- ▶ 知的財産管理技能検定®
- ▶ 個人情報保護士

🏢 公務員

- ▶ 公務員
(国家総合職向けコース)
- ▶ 公務員 保育士

💰 会計・金融

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

🗣️ 語学

- ▶ TOEIC® TEST 対策

🏠 不動産・建築

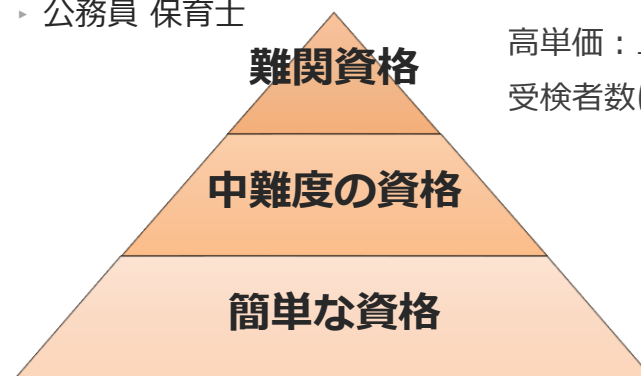
- ▶ 宅建士 (宅地建物取引士)
- ▶ 建築士
- ▶ マンション管理士/
管理業務主任者
- ▶ 賃貸不動産経営管理士

🏥 医療

- ▶ 看護師国家試験
- ▶ 登録販売者

❤️ 福祉

- ▶ 保育士



高単価：1講座あたりの収益大
受検者数は少ない

簡単な資格から
ステップアップ

低単価・1講座あたりの収益小
受検者数が多い

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
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

資格合格パートナー STUDYing

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 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。

×入力エリア 30/200文字

全て 講義 動画 問題 冊子 WEBテキスト メモ 音楽 読書 Q&A マイノート

AI検索 AI説明 完全一致検索

AIマスター先生

スタディングをもとに説明します！

特許は新規性や進歩性を有する発明を保護する権利で、技術的なアイデアや方法に関するものです。一方、商標登録は、商品やサービスを識別するためのマークやロゴ、名称などを保護する権利です。特許は技術的な内容を、商標はブランドや企業のアイデンティティを保護する点で異なります。

参照元
過去問セレクト演習～6-2 意匠権と商標～＜Q&A＞ セレクト問題 9 不正競争防止法（令和元年…＜Q&A＞）

スタディング以外も調べて説明します！

特許は新しい技術や発明を保護するためのもので、一定期間、他者がその技術を使用することを排除する権利を与えます。一方、商標登録は、商品やサービスの出所を示すマーク、ロゴ、名称などを保護するためのもので、他者が同一または類似の商標を使用することを防ぎます。特許は技術的な内容に関わり、商標はブランドやアイデンティティの識別に関わります。

学習アドバイスをタイムリーに提案する「AI学習ナビ機能」

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 STUDYing

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を法人税等から差し引き、その分を繰延税金資産として計上します。これにより、損益計算書の当期純利益が税務上の実態に即したものとなります。

参照元

2-3 税務・結合会計の問題演習、お疲れさまでした！よく頑張りましたね。

今回の内容は理解がまだ浅い部分もあるようです。まずは講義動画やテキストをじっくり見直して、基礎からしっかり固めましょう。

その後、間違えた問題や要復習にした問題だけに取り組み「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」を開始予定

2026年1月より、出版事業「スタディング出版」を開始予定

「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」を開始予定

【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月下旬発売予定）

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」
- ②スマホで問題練習いつでもどこでも学べる
- ③AIの先生が即時に回答「つまずかない」独学を実現

テーマ

1次講座★★★ 2次講座★★★

02 経営活動の構成

経営活動のピラミッド構造

企業の経営活動は、ピラミッド型の階層構造として整理できます。最上位には経営理念があり、その下にビジョンが続き、さらにその下に経営戦略があり、経営戦略は「企業戦略」「事業戦略」「機能戦略」の3つに分けられます。そして、最下層には経営計画が位置づけられます。この階層構造によって、企業経営の抽象的な理念から具体的な行動計画までを一貫して結びつけることができます。

経営活動のピラミッド構造

経営理念

ビジョン

企業戦略

事業戦略

機能戦略

経営計画

経営理念

経営理念とは、企業の存在意義や目的を示したものです。ミッションや社是といった言葉も、ほぼ同じ意味で用いられます。経営理念が重要である理由は、大きく次の3点です。

1 社員のモチベーションを高める

単なる労働ではなく、理念に基づいて働くことで、社員は自らの仕事に意味を感じ、意欲的に行動できるようになります。

2 意思決定の判断基準となる

企業活動は日々の無数の判断から成り立っています。経営理念は、その判断のよりどころとなり、組織として一貫した意思決定を可能にします。

3 社内コミュニケーションの基盤になる

共通の理念を持つことで、社員同士が価値観を共有し、意思疎通がスムーズになります。

ただし、経営理念が単なるスローガンにとどまり、実際の行動に生かされていない企業も少なくありません。その理由は、理念が組織文化として根付いていないことにあります。組織文化とは、社員に共通する考え方や価値観のことです。経営理念を実効性のあるものにするには、日々のマネジメントを通じて理念を組織文化に浸透させることが不可欠です。

ビジョン

経営理念の次の階層が、ビジョンです。ビジョンとは、企業の将来的な目標やあるべき姿を明確に示すものです。例えば、「5年以内に業界トップになる」といったように、将来の姿を社内外に示す役割を果たします。経営理念が「存在意義」を示すのに対して、ビジョンは「どこを目指すか」という方向性を明らかにします。これにより、社員は日々の業務と企業の未来を結びつけながら行動することができます。

経営戦略

ビジョンを実現するためには、具体的な道筋が必要です。その役割を担うのが経営戦略です。経営戦略とは、変化する外部環境に適切に対応しながら、ビジョンを実現するための手段です。戦略を持たないと、外部環境の変化に対応できず、競合に後れをとってしまいます。

問題 (練習)

1次2次合格コース (2022年度試験対応)

スマート問題集：1-1 経営と戦略の全体像

問題 2 経営計画

経営計画に関する説明のはどれか。

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

イ 設定する期間の長分類した場合、中期経営の経営計画のことをいう。

ウ ローリングプランする場合に不測事態に備えるいう。

エ 経営計画において

解説 (練習)

正解 エ

ここが重要

本問では経営計画について、その種類と見直しの方法が問われています。

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

●短期経営計画

通常、1年の経営計画のこと

●中期経営計画

通常、3年程度の期間の経営計画のこと

●長期経営計画

通常、5年以上の期間の経営計画のこと

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

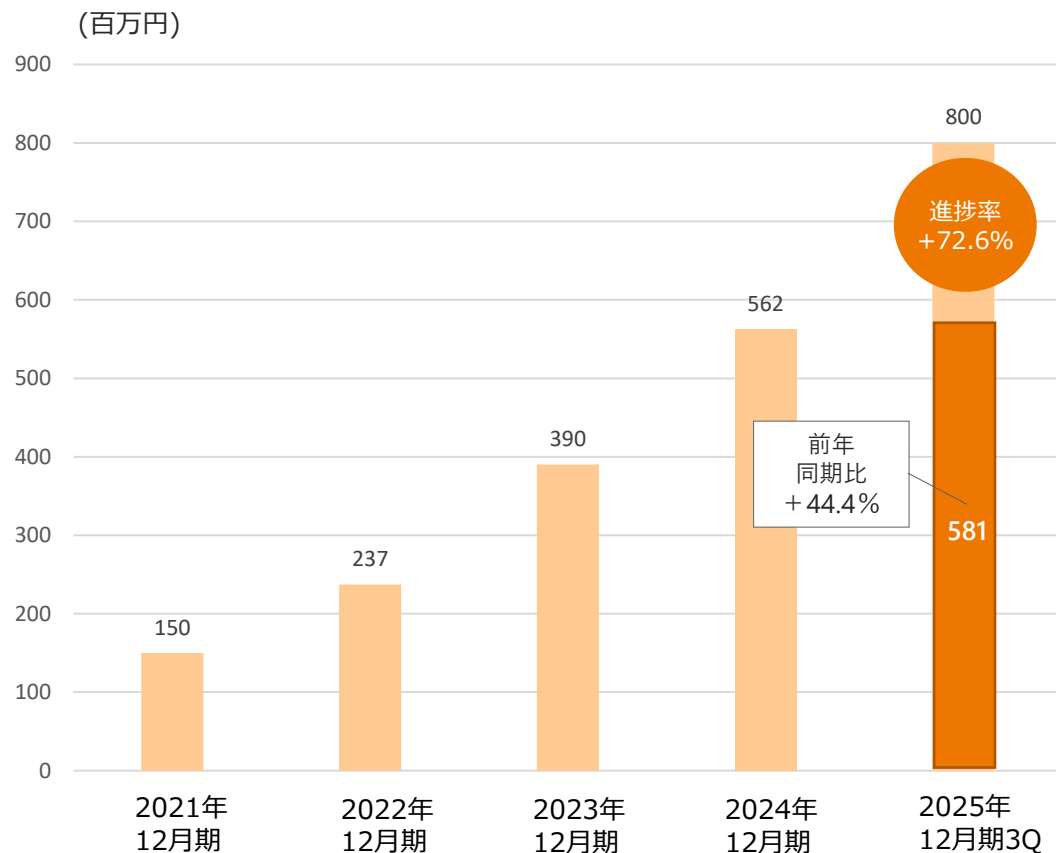
※同種の資格講座を提供している業者について、当社が2025年5月15日時点でHP上に記載されている合格者実績を調査した範囲での比較

法人向け教育事業：KPI（3Q累計）

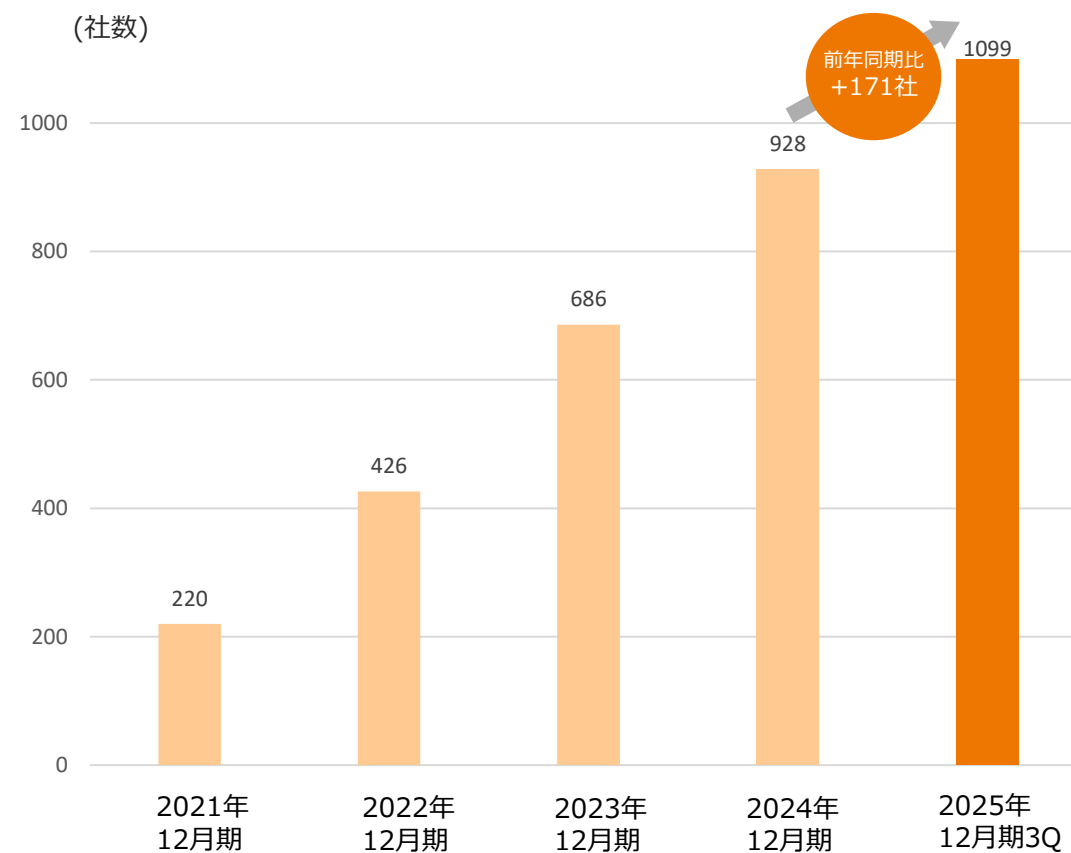
法人向け教育事業の売上は、前年同期比44.4%増の5.8億円と高成長を継続

AirCourse契約企業数は、前年末から171社増の1,099社に増加し、SaaS型の安定的な事業基盤が拡大

法人向け教育事業売上



AirCourse契約企業数

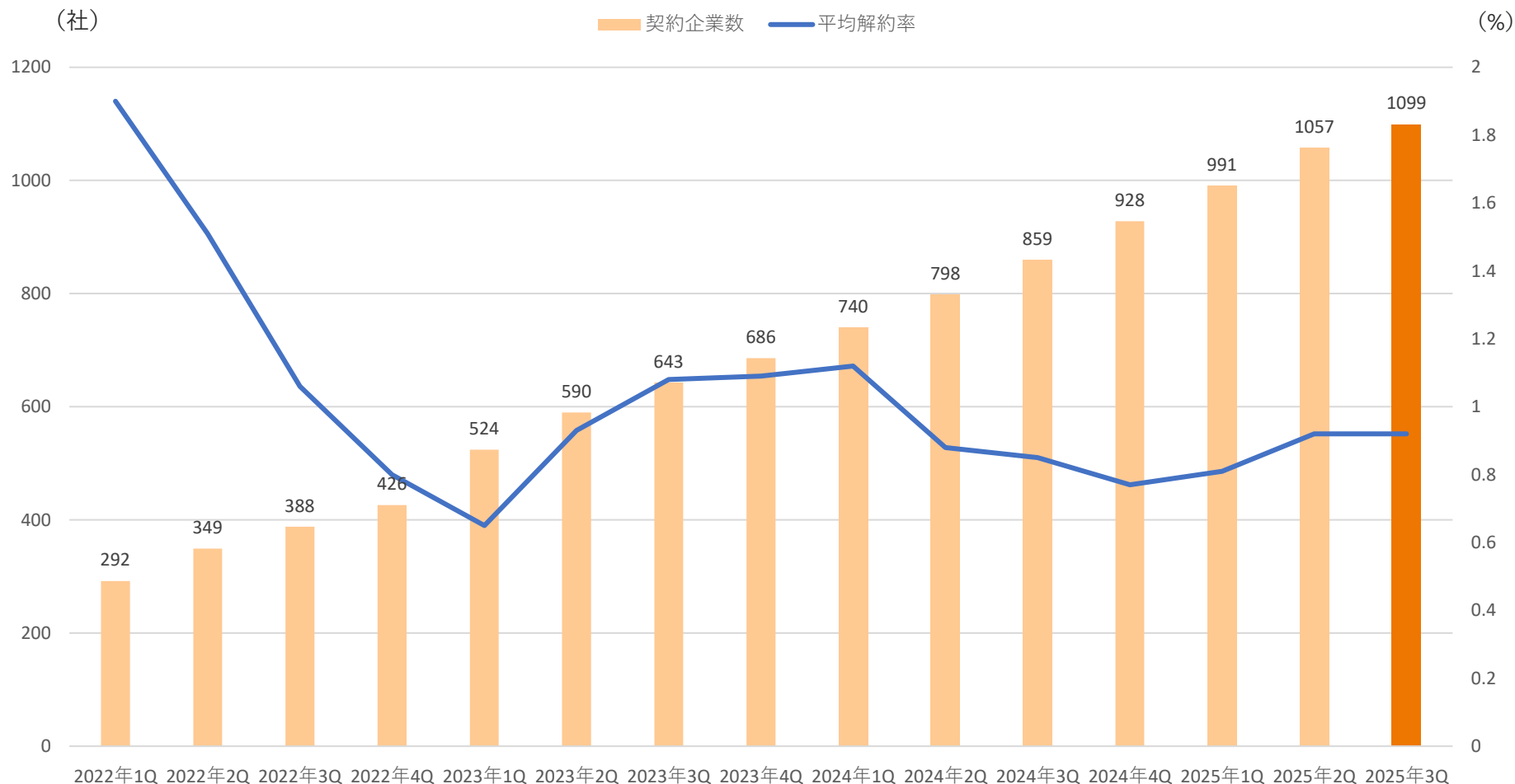


※:上記の通期売上見通し、進捗率、前年同期比については、法人向けのスタディング販売の売上について法人向け教育事業に全て計上する方式に変更した後の数値

法人向け教育事業：契約企業数・平均解約率 四半期推移

AirCourse契約企業数は、前年末から171社増の1,099社に拡大

2025年12月期3Qの平均解約率※は0.92%と低水準を維持、継続率向上とアップセルによる売上拡大が事業成長に貢献

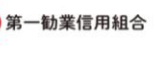


※：平均解約率とは、AirCourseの月次ストック売上（月次売上からスポット売上を引いたもの）について、解約に伴い前月から当月に減少した割合（＝月次解約率）を計算し、その値を年間で平均した数値

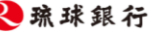
法人向け教育事業：大規模顧客増で成長が加速

大企業からの受注や、導入後の利用拡大が増加
多岐にわたる業界での成功事例が蓄積され販促効果も高まる

「AirCourse」導入企業様の一例（順不同）

 介護・福祉・レンタル部 100名~3000名 株式会社日本ケアサプライ "辞めない組織"の作り方 現場と連携した育成プログラムで早期離職を改善 販促別研修 全社共通研修 職種/部門研修	 医療 1000名~3000名 医療法人徳洲会 福岡徳洲会病院 医療現場の教育課題を解決！マイクローニングで実現する効率的な人材育成とスキルアップ 販促別研修	 製造 500~1000名 豊田合成九州株式会社 トヨタグループで活用！企業内大学「TG KU」を開校、学び合いの文化醸成に活用 販促別研修 全社共通研修 職種/部門研修	 通信 300~500名 ラクスル株式会社 コンプライアンス教育の効率化と定着化を実現 全社共通研修	 物流 5000名以上 マグチグループ株式会社 eラーニングを活用したリスキリングで自社の未来を創る！推進・浸透のコツとは？ リスキリング研修	 人材紹介 1,000~3,000名 株式会社セリオ 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 販促別研修 全社共通研修	 医療・介護・福祉 3,000~5,000名 株式会社ニチイケアバレス 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 販促別研修 職種/部門研修	 小売 3,000~5,000名 株式会社フレスタ 使いやすさ×コスト×受け放題コンテンツが決め手。全従業員に教育機会を提供 販促別研修 職種/部門研修
 通信 3,000~5,000名 株式会社SHIFT 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 販促別研修 職種/部門研修	 通信 1,000~3,000名 株式会社ぐるなび 育成情報をeラーニングで一元管理し、運営工数を大幅削減！ 職種/部門研修	 人材紹介 5,000名~ パーソルtempスタッフ株式会社 キャリア形成支援に活用。理想のキャリア形成に向けた手厚いサポートを実現 職種/部門研修	 金融 300~500名 第一勧業信用組合 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 販促別研修 職種/部門研修	 建設・不動産 100~300名 リノべる株式会社 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 販促別研修 全社共通研修 職種/部門研修	 エネルギー 1,000~3,000名 日本瓦斯株式会社 STUDYing×AirCourseの両方を導入。自発的な学習ができる学習環境を整備 全社共通研修 職種/部門研修 資格取得	 製造 300~500名 株式会社シンテックホズミ 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 販促別研修 全社共通研修 職種/部門研修	 飲食 5000名以上 C-United株式会社 咖啡文化を維持・発展していける人材の育成 AirCourse導入で広がる学びの可能性 全社共通研修 職種/部門研修

「STUDYing」法人導入企業様の一例（順不同）

 通信 5,000名~ リコー・ジャパン株式会社 推奨資格の取得支援策として各社員に。公平かつ有効な学習機会を提供 資格取得	 通信 1,000~3,000名 株式会社アイネット 実務で役立つ資格を新卒社員が配属前に取得！ 資格取得	 サービス 300~500名 セガサミーホールディングス株式会社 自由な時間・場所での学習で従業員が資格を取得！運営側の負担も大幅削減 資格取得	 建設・不動産 100~300名 株式会社アセットリード 合格者数はそのまま、学習効率が大幅アップ！より効果的なハイブリット学習も実施 資格取得	 金融 1000~3000名 琉球銀行 中小企業診断士・ビジネス実務法務検定®試験講座の合格体験談をご紹介 資格取得	 不動産 100~300名 株式会社GA technologies 宅建士資格講座の導入事例をご紹介 資格取得	 教育機関 1000~3000名 城西大学 学内講座運営 株式会社ワークアカデミー スタディングの導入事例 資格取得
---	--	---	---	---	--	---

法人向け教育事業：標準コースの大幅拡充

受け放題の標準コースは、前年同期比+198コース増の1,181コースに拡充
生成AI、DX、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

インターネットリテラシーとは

インターネットのルール・利便性・脅威を理解し、適切に活用するためのスキルと知識のこと



ハルシネーションとは

ハルシネーション (Hallucination) とはAIが事実に基づかないもっともらしい嘘を生成する現象。



- AIは、本当でない答えを出すことがある
 - それらしく見えても事実と違う
- 言葉のつながりだけで考えるために発生する
 - 学習データにない内容も作る
- 対策には工夫や検証が必要

AIが嘘をついていないことを人が確認すること、AIが嘘をつかない仕組みにすることが大切である。そのためにアライメントが必要となる。

「生成AIリテラシー講座」

- AIの定義と種類
- 機械学習手法の全体像
- AIの基本構造
- AIの歴史／未来
- 生成AIの基本構造／原理とメカニズム
- GPT・BERTモデルの概要
- ChatGPTの進化と特徴
- 生成AIの活用事例
- ディープフェイクと偽情報
- インターネットリテラシー
- サイバー攻撃技術
- 情報詐取技術
- 個人情報保護法／知的財産権／法的課題

「一歩踏み込むExcel」

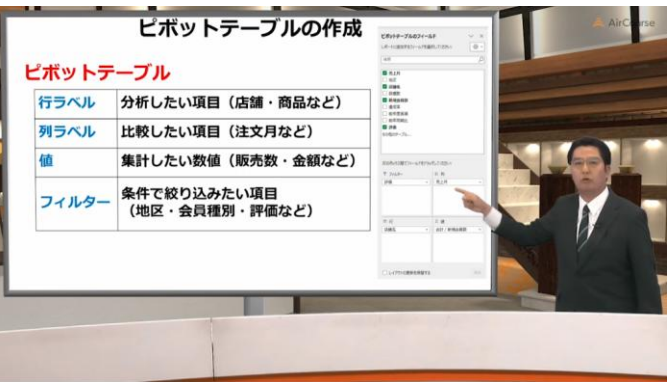
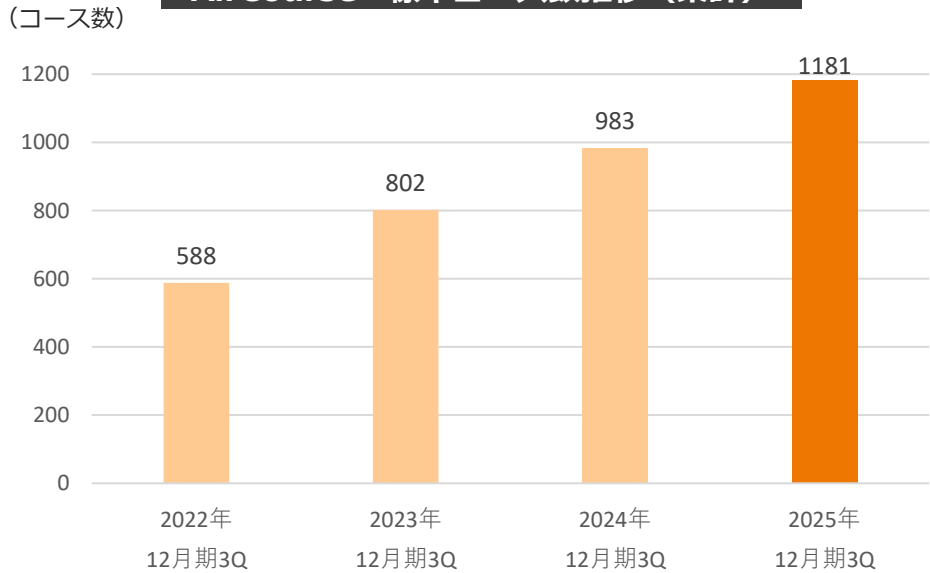
- データ処理に使える関数
- データ分析に使える関数
- テーブルの基本活用
- テーブルの実践活用
- ピボットテーブルの基本
- ピボットテーブルの応用
- グラフ作成の応用
- AIを活用したデータ分析



「ストレスコントロールカトレーニング」

- ストレスコントロールカとは何か
- ストレスの要因を理解する
- ポジティブな捉え方を身につける
- 具体的な対処法を知る
- ストレスコントロールカを高める習慣

AirCourse 標準コース数推移 (累計)



新規事業展開：スタディングキャリア

資格取得だけでなく、その後の転職まで支援し、生涯にわたるキャリアをサポート

スタディングの個人会員基盤と法人向け教育事業の法人会員基盤という両資産を活用してマッチングを推進
スタディングの合格祝賀会やキャリアセミナーとも連動することで、資格取得者の転職成功事例が増加

資格学習サービス

STUDYing



登録

STUDYing キャリア



採用企業



転職エージェント



<転職希望者のメリット>

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

<採用企業のメリット>

- ・費用は入社時の成功報酬のみ
- ・資格取得者・学習意欲が高い人が集まる人材DB
- ・40万人以上の学習者が集う「スタディング」が母体



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

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
すぐに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

2025年12月期 業績予想

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

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

2025年12月期 通期業績予想

売上高は前年同期比16.4%増の52.0億円を見込む
営業利益は前年同期比41.0%増の3.0億円、営業利益率は5.8%を見込む
中期計画2026の目標達成に向け、集客効率化・コスト効率化等により収益性の向上を図る

(百万円)	項目	2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (業績予想)	前年同期比
	売上高	4,467	5,200	16.4%
	スタディング事業	3,903	4,390	12.5%
	法人向け教育事業	562	800	42.2%
	売上原価	632	860	36.1%
	売上総利益	3,835	4,340	13.1%
	販売費及び一般管理費	3,623	4,040	11.5%
	営業利益	212	300	41.0%
	経常利益	216	300	38.6%
	当期純利益	209	270	28.8%

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

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

2025年12月期 事業別売上予想 (※2)

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

法人向け教育事業は前年同期比42.2%増 (※1) と高成長を継続。人材採用やシステム開発などに注力し、二本目の事業の柱として更なる成長を目指す

(百万円)				
	項目	2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (業績予想)	前年同期比
	売上高	4,467	5,200	16.4%
	スタディング事業	3,903	4,390	12.5%
	法人向け教育事業	562	800	42.2%

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

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

2025年12月期 半期毎の業績予想

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

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

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

(抜粋版) 中期経営計画2026

2024年2月

KIYOラーニング株式会社

東証グロース：7353

- 注) ・次ページ以降の資料において、「中期経営計画2023の振り返り」および「2024年12月期 業績予想」は割愛しています。
なお数値部分は更新しています。
・2025年12月期予想数値については、「2025年12月期業績予想」のページを参照ください。

(抜粋版) 中期経営計画2026

- ・ **当社の事業概況と環境の変化**
- ・ **経営の基本方針と長期戦略**
- ・ **中期計画2026の目標と基本戦略**

当社の事業概況と環境の変化

事業とサービスの概要

個人のキャリア支援と企業の人的資本活用のプラットフォームを展開

個人向け資格講座STUDYingと、法人向けeラーニングAirCourseを主軸に、新規事業にも取り組む

キャリア支援プラットフォーム

個人/法人向け

STUDYing

学びやすく・わかりやすく・続けやすい
オンライン資格講座



個人/法人向け

STUDYing キャリア

資格を活かして転職できる
ダイレクトリクルーティングサービス



2023年11月
サービス開始

人的資本活用プラットフォーム

法人向け

AirCourse

人材育成の悩みを解決する
クラウド型eラーニングサービス



法人向け

AirCourse AIナレッジ

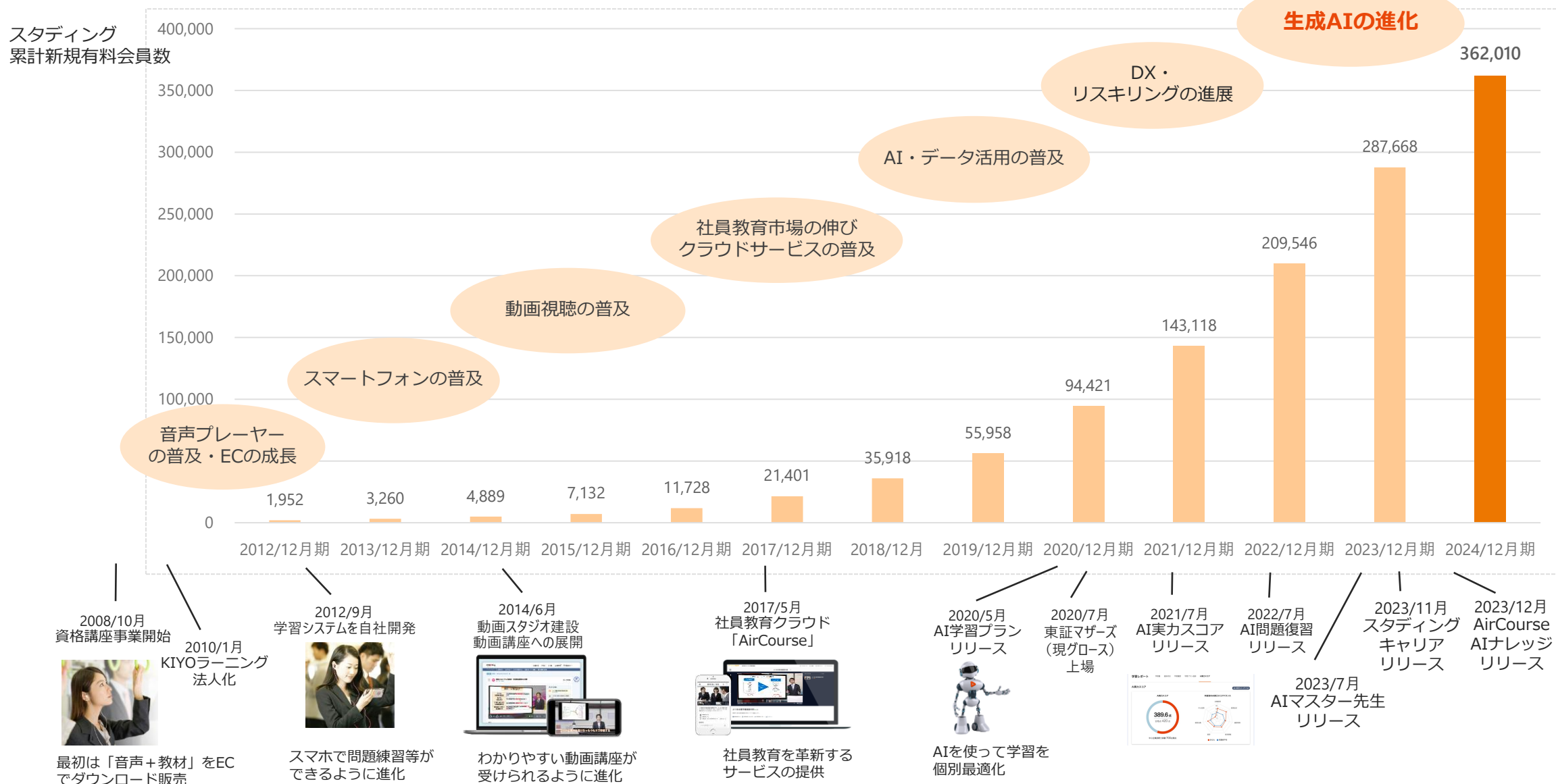
ナレッジ共有できる生成AIサービス



2023年12月
サービス開始

「学びの革新」と成長の軌跡

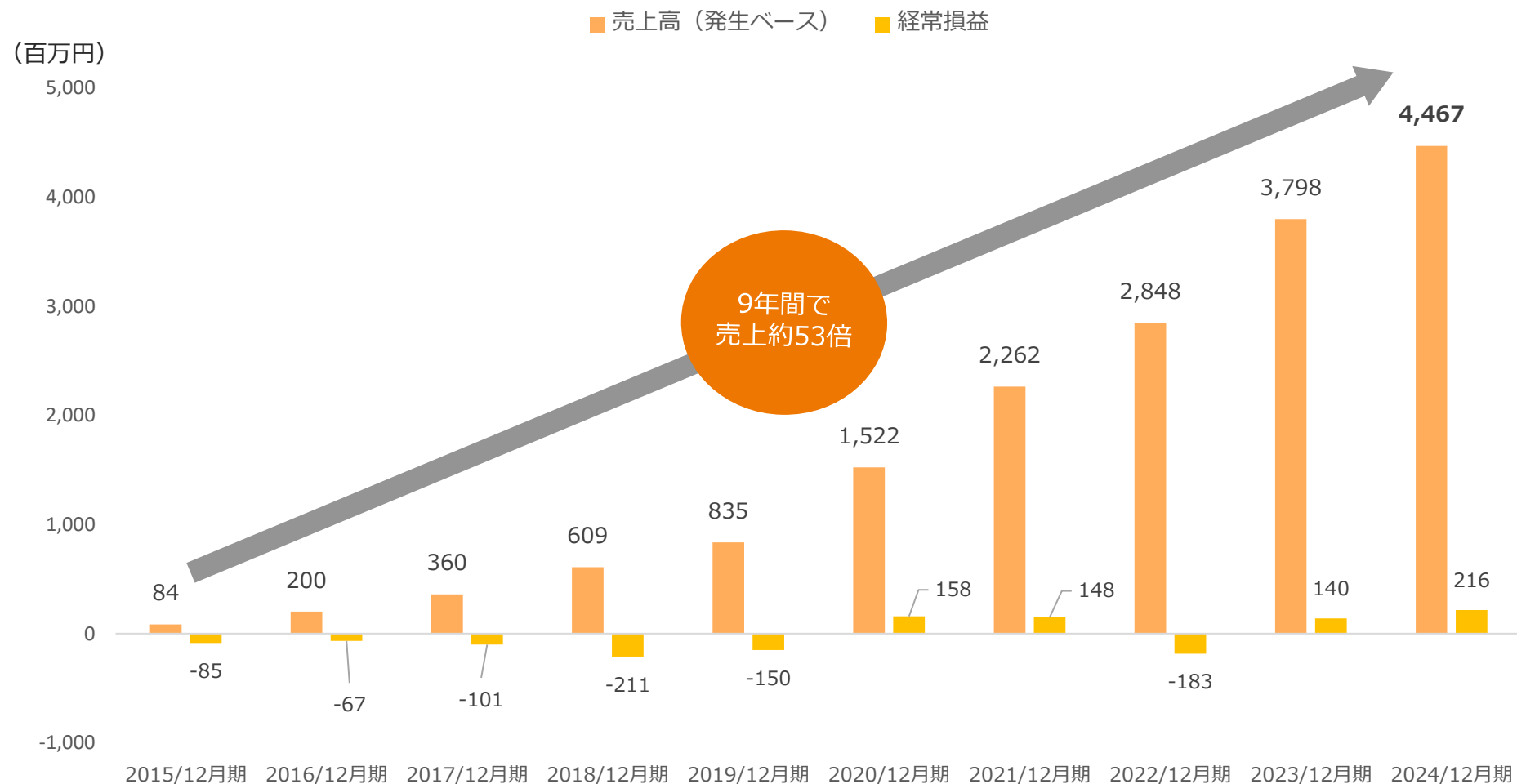
2008年の事業開始以降、世の中の環境変化・テクノロジーの進化をタイムリーに取り込み、「学びの革新」をしながら高い成長を実現



継続的な高成長を実現

売上は、2015年以降9年間で約53倍

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



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

個人を取り巻く環境の変化と学習の変化

生成AIの登場により、ほとんどの職種が影響を受け、先生／コーチをAIが代替する本質的な変化が起こる
生涯を通じて学習・スキル習得をし、転職等をしながらキャリア開発をする必要性が高まる

	環境の変化	個人の学習の変化
AI・IT等の技術進化	- AI・IT技術の進化 - 生成AI技術・サービスの進化	- IT・AI技術を活用し、個別最適化した学習に進化（パーソナライズ） - 先生／コーチをAIが代替するような本質的な変化が起こりつつある
リスクリング	IT技術、業界、事業の急速な変化によるスキルの陳腐化	リスクリングや、生涯にわたってスキルを高め続ける事が重要になる
キャリア開発	- 人生100年時代・労働年数の長期化 - 人材の流動化、転職・副業が一般化	転職・副業しながらキャリア開発する必要性が高まる
学習環境	- スマートデバイスの普及 5G等によるネットワーク高速化	スマートデバイスによる学習が普及（すきま時間の活用）

企業を取り巻く環境の変化と人材育成の変化

リスクリング、人的資本経営に向けた能力開発の需要増加等に加え、生成AIの活用によって業務方法・スキル・生産性が変化するため、人材育成も大きく変化していく

環境の変化

個人の学習の変化

AI・IT等の 技術進化

- AI・IT技術の進化
- 生成AI技術・サービスの進化

- IT・AI技術を活用し、個別最適化した学習に進化（パーソナライズ）
- 生成AIを社員が活用するようになり、業務方法、必要なスキルが変化（必然的に人材育成も変化）

DX・ リスクリング

- 技術革新・競争環境変化による事業の変革と生産性向上

- DXの実現のため社員のリスクリングが重要に
- 組織ナレッジ共有による生産性向上が必要に

人的資本経営

- グローバルでの競争が激化
- 日本の労働力人口の減少

- 人的資本活用（優秀な人材確保・育成・活用）が企業の最重要事項に
- 学習履歴やスキル、資格などの人的資本の可視化が重要に

学習環境

- テレワークの定着化
- 働き方の多様化、ワークライフバランスの推進

- 集合研修中心の育成施策からデジタルを活用した育成にシフト

経営の基本方針と長期戦略

Mission and Vision

テクノロジーを活用して、人や組織の学習を革新。
世界一の学習サービスを目指します。

ミッション

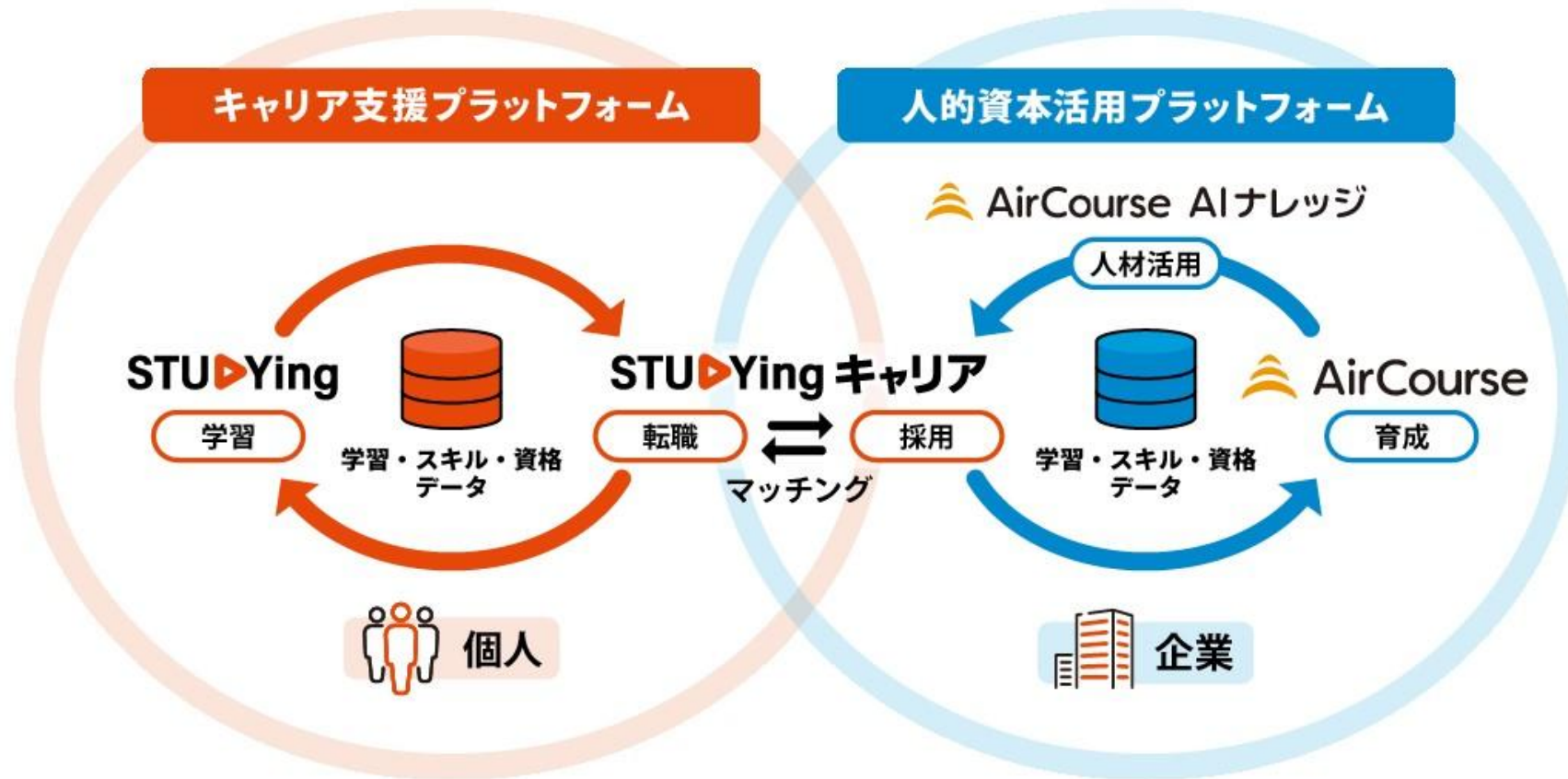
学びを革新し
誰もが持っている無限の力を引き出す

ビジョン

世界一
「学びやすく、分かりやすく、続けやすい」
学習手段を提供する

当社が目指すプラットフォーム戦略

個人向けの「キャリア支援プラットフォーム」および
法人向けの「人的資本活用プラットフォーム」を中核にした事業展開を行う



生涯に渡って人々のキャリアを支援

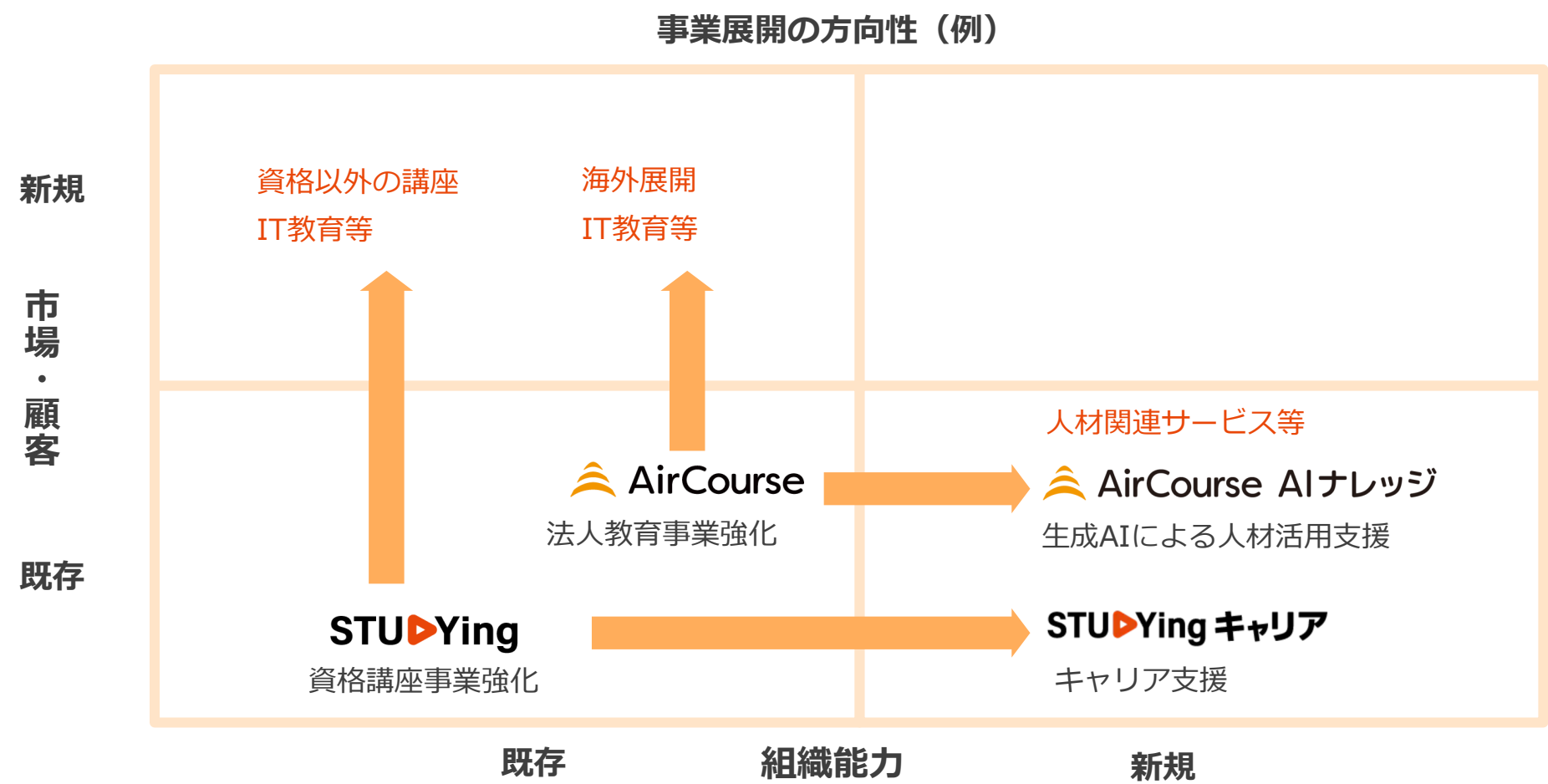
- ・学習
- ・転職
- ・職場での活躍

企業の人的資本活用を支援

- ・人材育成
- ・採用
- ・生成AIによる人材活用

事業ポートフォリオの拡張

既存の資格講座事業・法人教育事業を強化しつつ、キャリア事業、AIナレッジ事業を成長させる。
さらに、IT教育等の資格以外の教育市場、人材関連サービス市場、海外市場等の成長市場についても、組織能力を活かしつつ、M&Aや提携を組み合わせながら事業展開を狙う。



市場ポテンシャルと事業展開

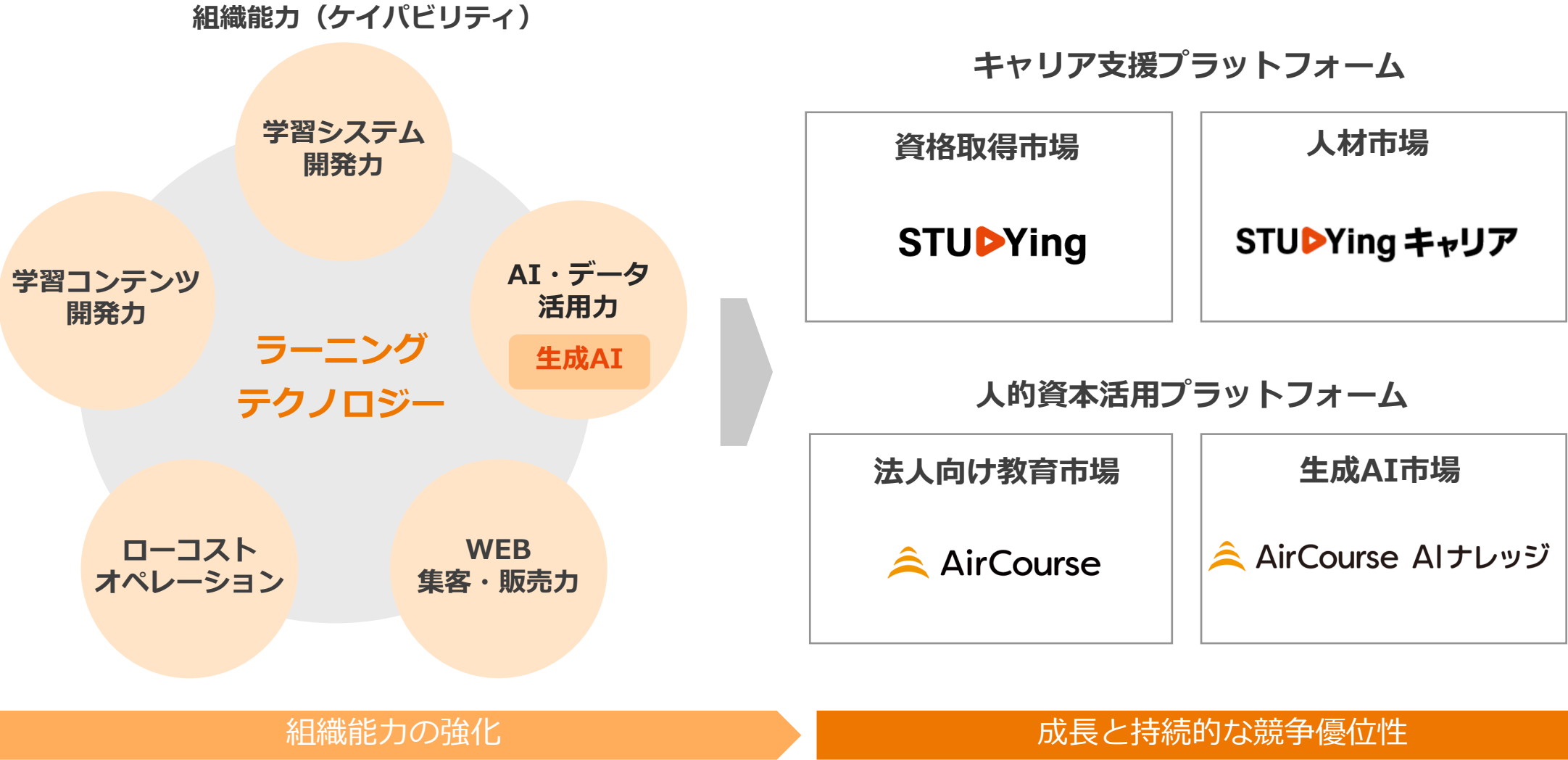
個人向け資格取得市場と法人向けeラーニング市場をコア事業とし、人材市場、生成AI市場等の周辺市場にも展開



※1：矢野経済研究所「2024年版 教育産業白書」より 数字は2024年度の予測値
※2：矢野経済研究所「2024年版 ダイレクトリクルーティングサービス市場の現状と展望」より 数字は2024年度の予測値
※3：IDC Japan「AIシステム市場における産業分野別／ユースケース別の予測」より 数字は2027年度の予測値

当社の強み（組織能力）と事業展開

人や組織の「学習」「育成」「活用」を変革する「ラーニング・テクノロジー」を基盤とした組織能力を強化しつつ、既存事業の強化や新規事業への展開をすることで、成長と持続的な競争優位性を生み出す

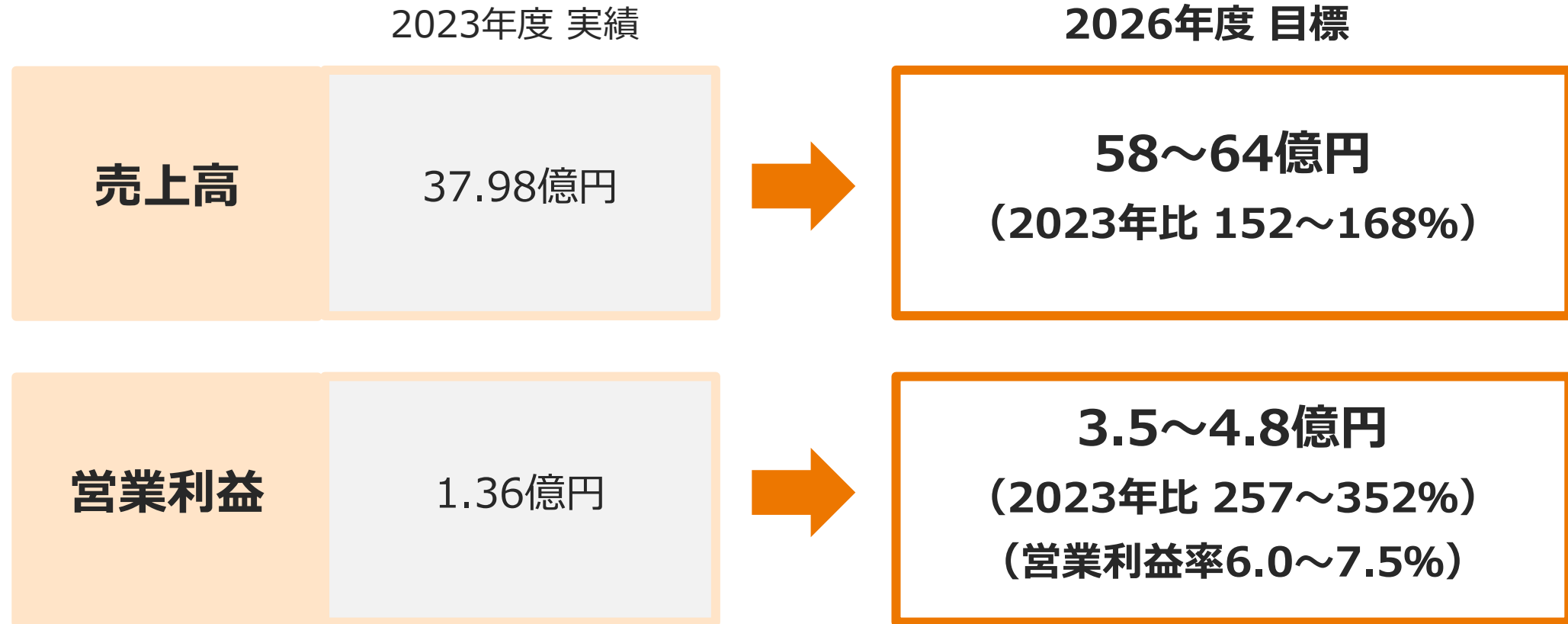


中期計画2026の目標と基本戦略

2026年度の財務目標

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

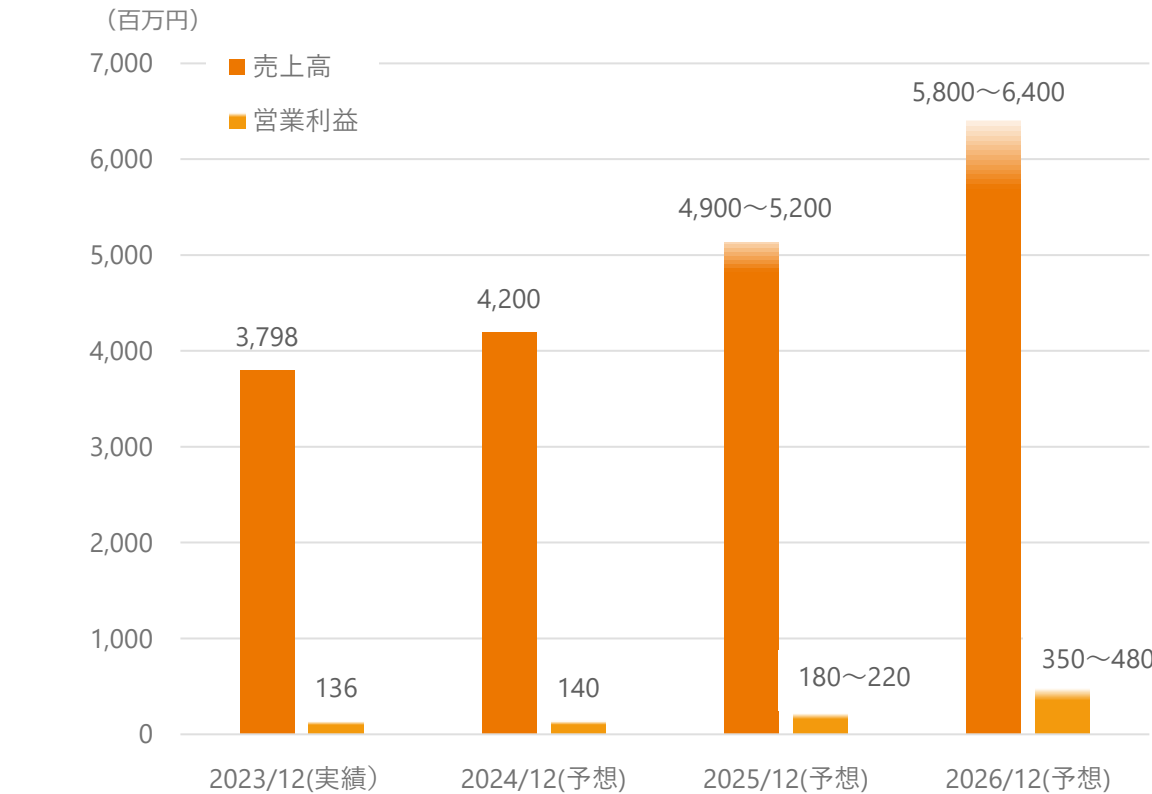
収益性を高め、2026年度の営業利益は、2023年度比257～352%の3.5～4.8億円を目指す



中期経営計画：数値目標

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

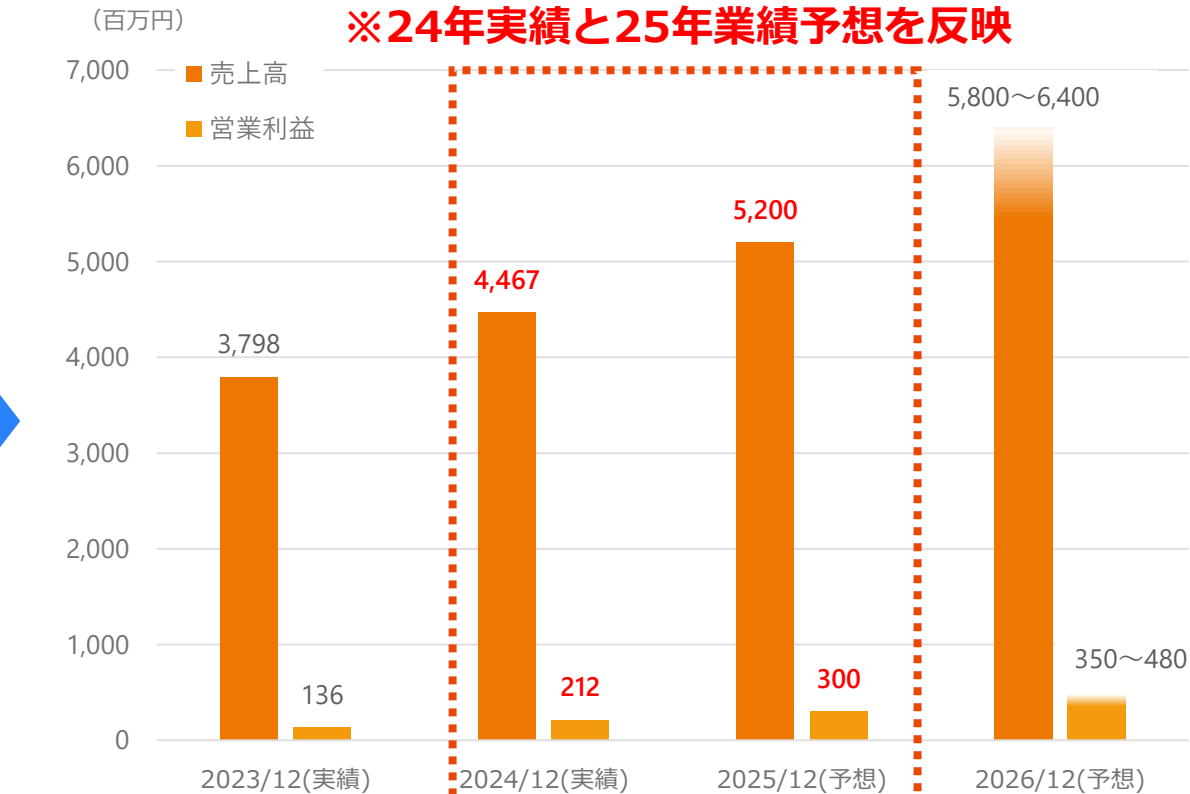
【2024年2月公表数値】



(百万円)	2023/12(実績)	2024/12(予想)	2025/12(予想)	2026/12(予想)
売上高	3,798	4,200	4,900~5,200	5,800~6,400
営業利益	136	140	180~220	350~480
社員数 (人)	94	110~120	125~145	145~170

【2025年2月公表数値】

※24年実績と25年業績予想を反映

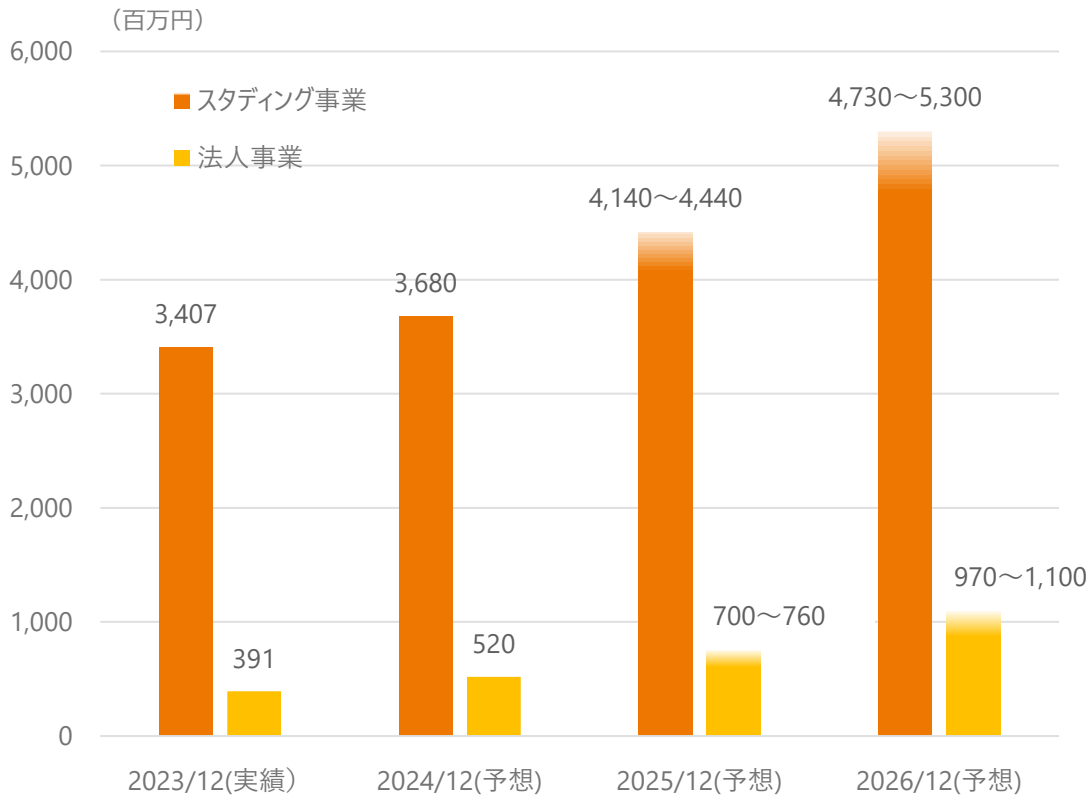


(百万円)	2023/12(実績)	2024/12(実績)	2025/12(予想)	2026/12(予想)
売上高	3,798	4,467	5,200	5,800~6,400
営業利益	136	212	300	350~480
社員数 (人)	94	126	140~160	160~190

中期経営計画：事業別目標

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

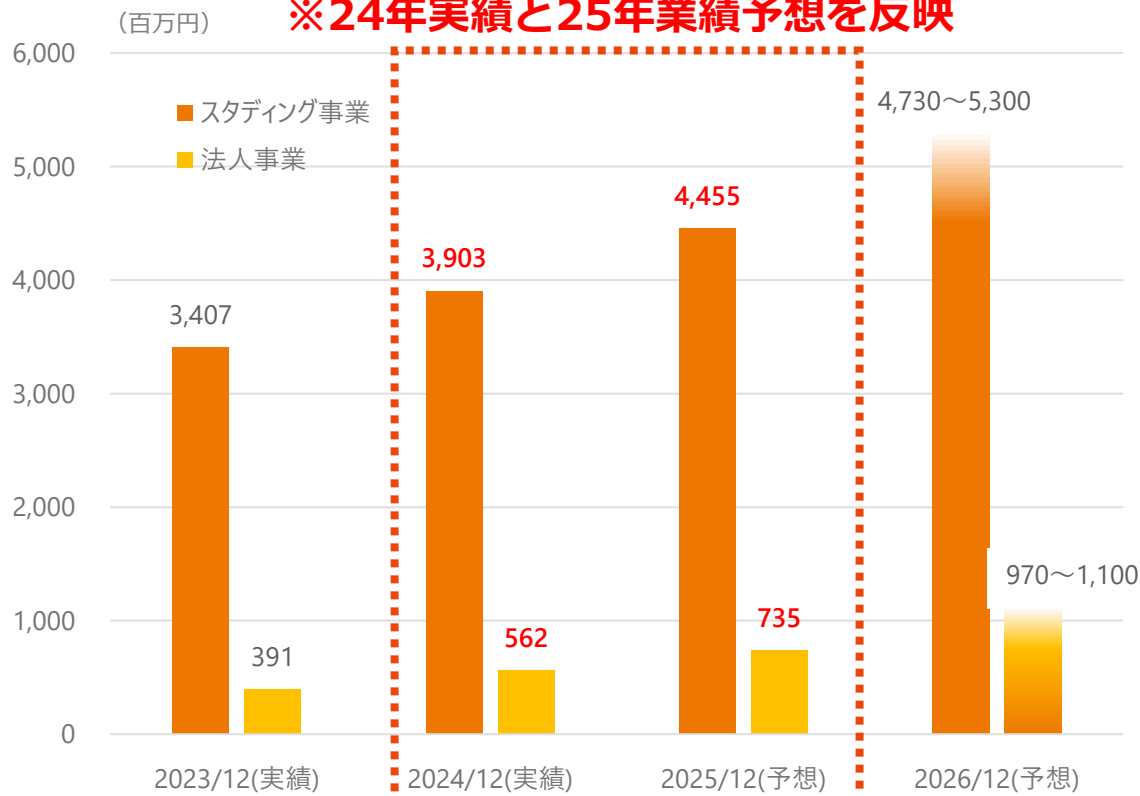
【2024年2月公表数値】



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

【2025年2月公表数値】

※24年実績と25年業績予想を反映



(百万円)	2023/12(実績)	2024/12(実績)	2025/12(予想)	2026/12(予想)
スタディング事業	3,407	3,903	4,455	4,730~5,300
法人事業	391	562	735	970~1,100

※：上記の事業別売上は従来の方式で算出した数値のまま変更しておりません。

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

STUDYing

学びやすく・わかりやすく・続けやすい
オンライン資格講座



忙しい人の資格取得

スマホ・タブレット・PCで学べるため、移動時間、通勤時間などスキマ時間を活かして学べる

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

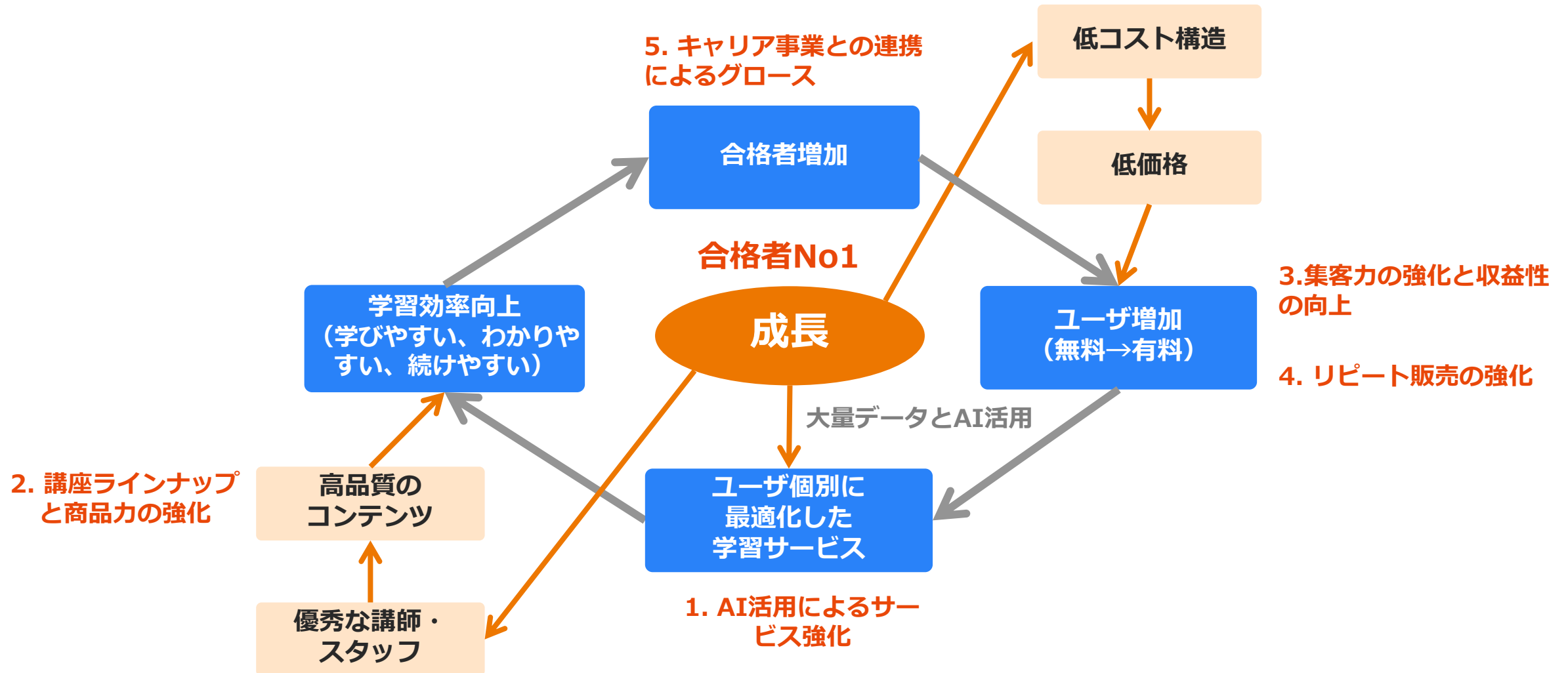
4. リピート販売の強化

- ・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

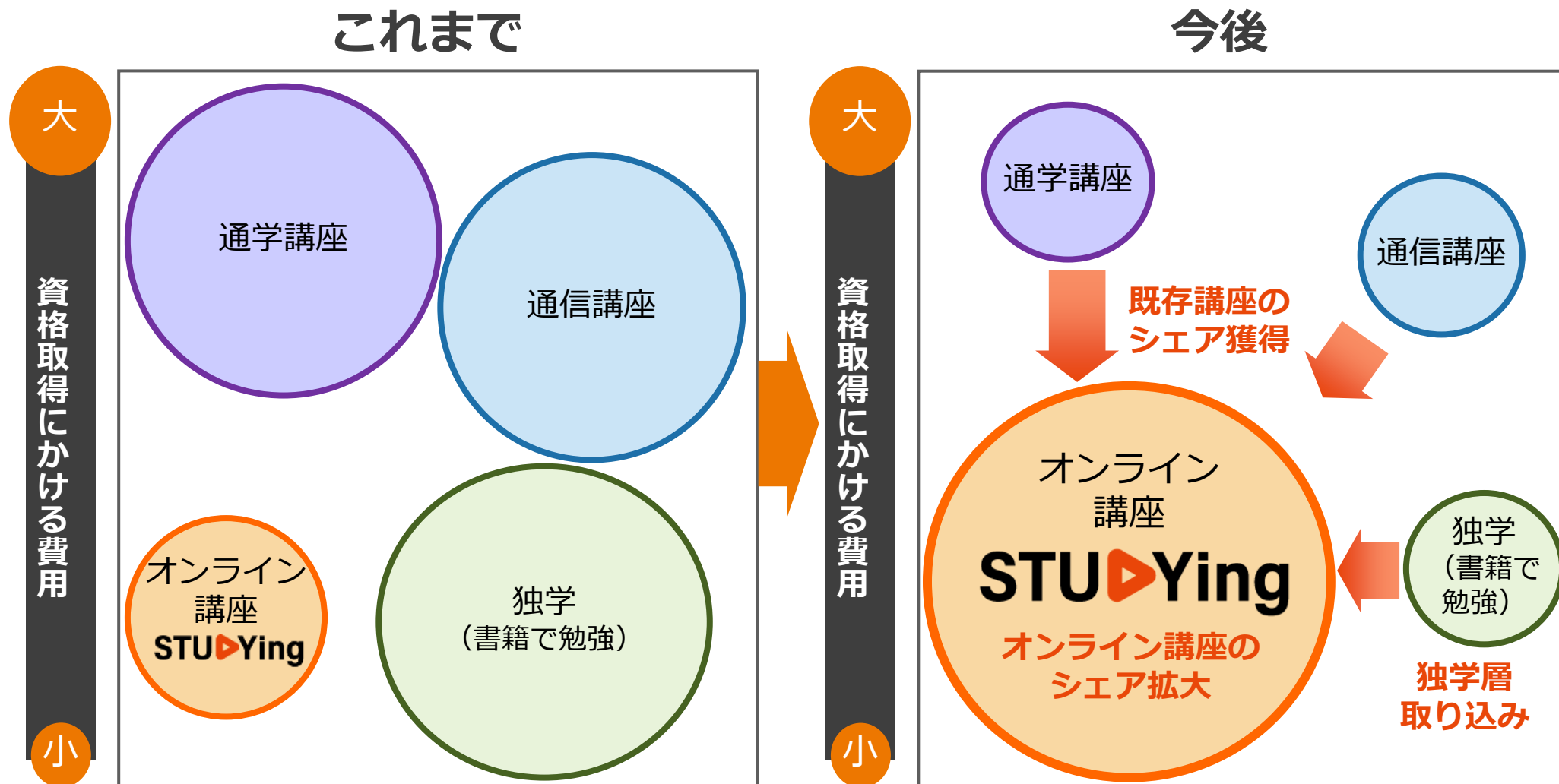
5. キャリア事業との連携によるグロース

- ・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



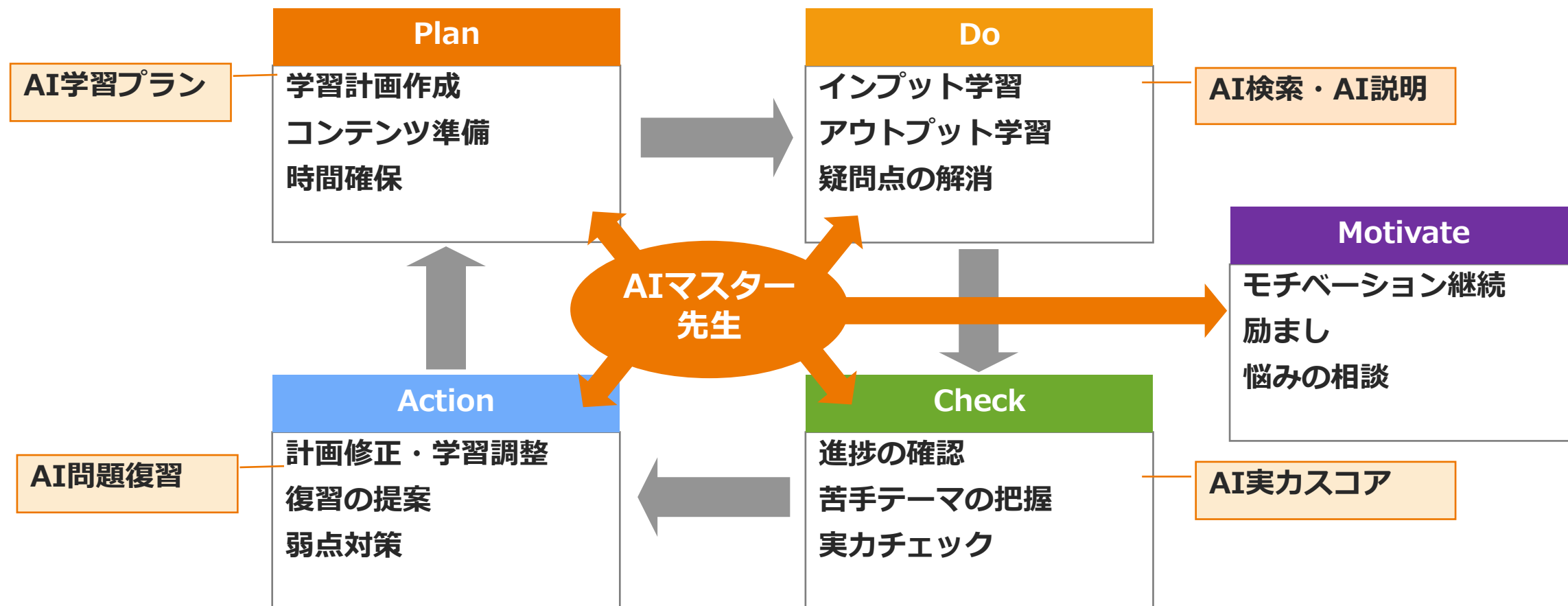
資格講座市場において、通学・通信講座、および独学層といった従来のマジョリティ層を取り込み、シェアを最大化



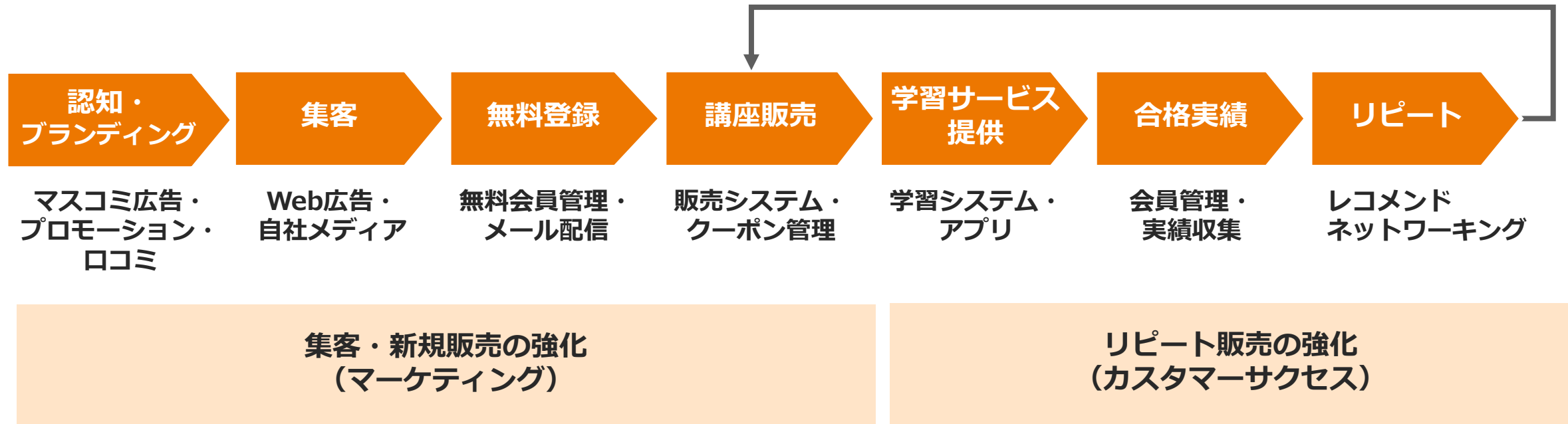
※ 図の面積は受講者数のイメージを表します

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

AIマスター先生により、各種機能を統合しつつ、ユーザのモチベーションを向上させる



- ・ 認知・ブランディング活動により「資格を取るならスタディング」という想起を強化
- ・ 集客手段を多様化し、集客効率を高めることにより収益性を向上させる
- ・ 更新版、オプション商品、ネットワーキング等により既存顧客へのリピート販売を強化



新規事業展開：スタディングキャリア

資格取得だけでなく、その後の転職まで支援することで、生涯にわたるキャリアをサポート
スタディングの個人会員基盤と、法人向け教育事業の法人会員基盤を活かし、マッチングを図る



<転職希望者のメリット>

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

<採用企業のメリット>

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



人材育成の悩みを解決する
社員教育クラウドサービス



各種社員教育コースが受け放題

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

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

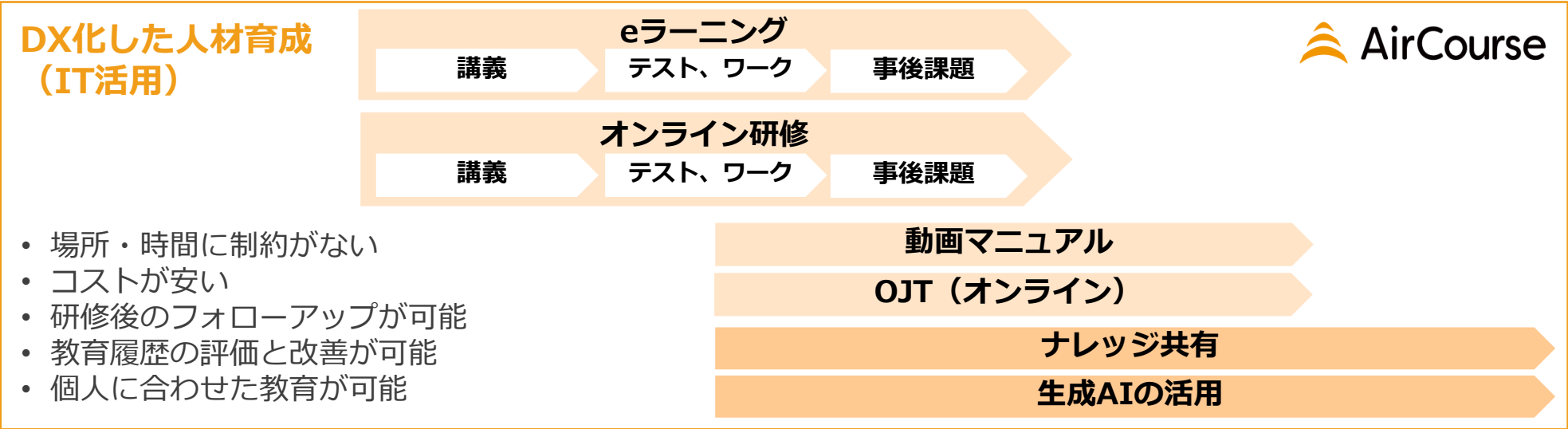
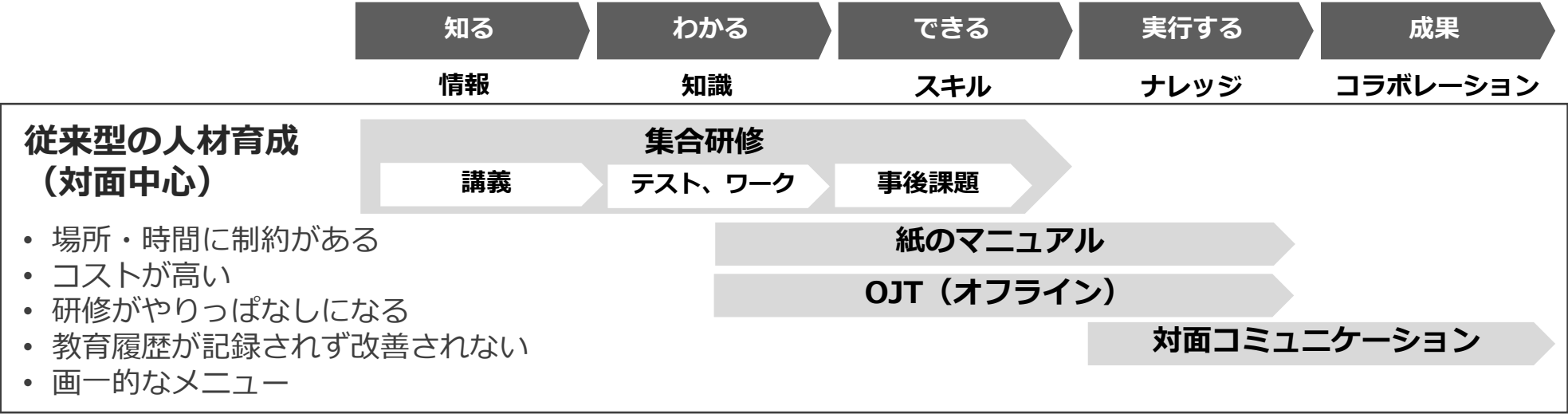
- 「人的資本活用プラットフォーム」として、学習管理システム（LMS）やコンテンツ、関連サービスを強化し、プロダクト力を高める
- マーケティング、営業、カスタマーサクセスを強化し売上を成長させる
- 当社の2本目の事業の柱に成長させる

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



質の高い動画コースを受け放題で提供

ITスキル・DX教育やコンプライアンス教育、階層型研修等、企業でニーズの高い講座ラインナップを拡張

幅広い階層をカバー

管理職

コーチング、部下育成
ハラスメント、交渉力、 など

中堅社員

リーダーシップ、プロジェクトマネジメント
ファシリテーション、目標設定 など

若手社員

ロジカルシンキング、社外コミュニケーション
フォローシップ、プレゼンテーション など

新入社員

ビジネスマナー・社内コミュニケーション
仕事の基礎 など

テーマ別・部門別の研修も充実

ITスキル・DX



コンプライアンス



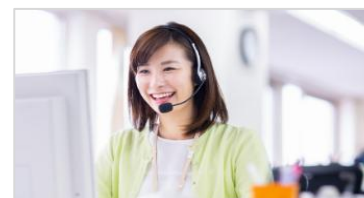
会計（アカウンティング）



営業・セールス



マーケティング



人事・労務



生産管理



プロジェクトマネジメント



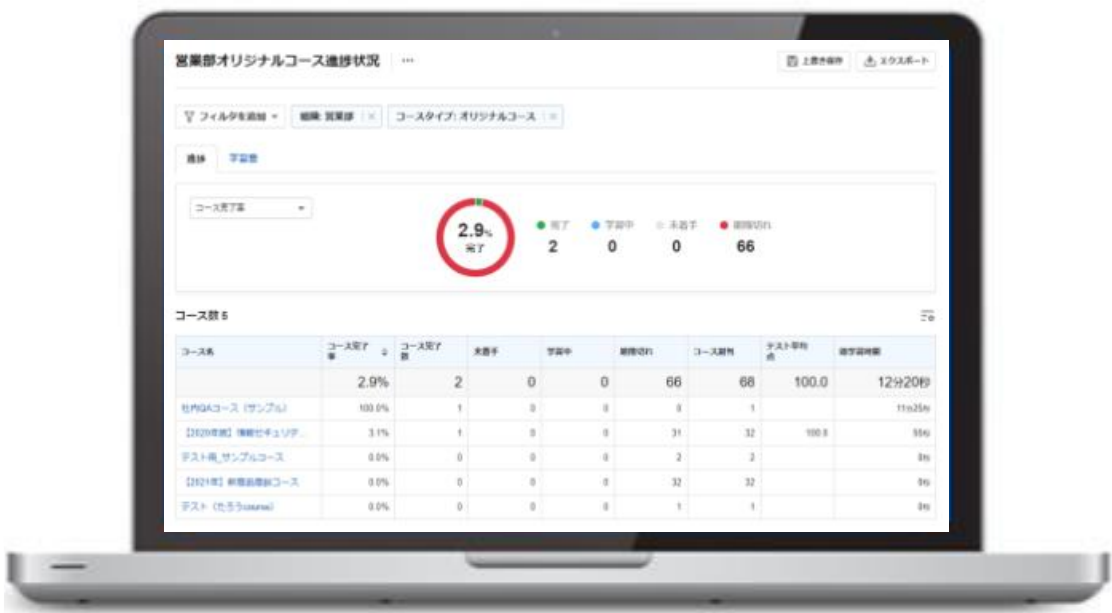
経営戦略



学習レポートにより、社員の学習状況・テスト結果・学習時間等を可視化し、人的資本の強化を進められる
組織管理・グループ管理などにより、組織単位で、ユーザ管理やコース割当、学習状況の確認ができ効率的に運営可能

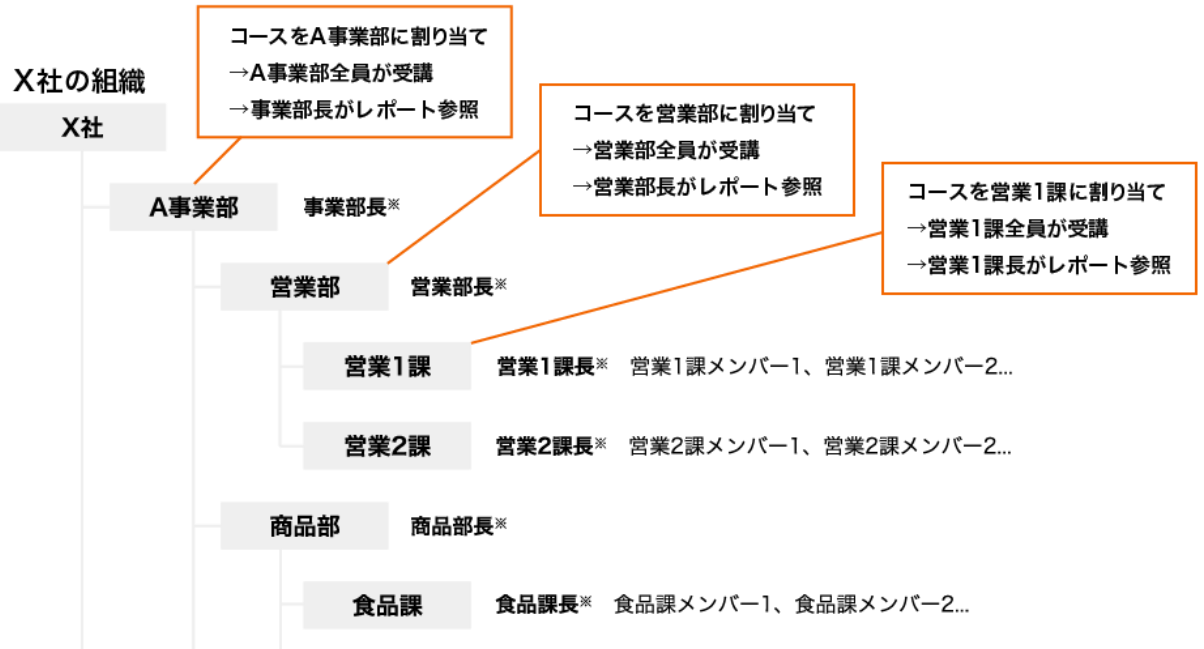
学習レポート

分かりやすいレポートにより、学習状況・テスト結果・学習時間等を分析・収集



組織管理

組織単位で、ユーザ管理やコース割当、学習状況の確認ができ効率的に運営可能



新規事業展開：AirCourse AIナレッジ

誰もが簡単に活用できる法人向け生成AIサービス

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

AirCourse AIナレッジ

4つの特徴

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

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



安心安全

自社データAI学習流用なし



簡単に誰でもすぐ使える

プロンプトテンプレート
150種類以上搭載



ナレッジとして保存・共有

生成AIを使って得たナレッジ（議事録
の要約などの出力結果）を保存・共有



利用状況のモニタリング

生成AIの利用状況などを
モニタリング

目指す組織のビジョン

KIYOラーニングでは、個人が高い成長ができて、少数精鋭のプロチームで切磋琢磨できて、家族に誇れる会社であり続けます。

1. 高い成長の実現と機会の提供

- 高い目標や新しいことにチャレンジ
- 成果に報いる昇進・昇格、更なる成長機会の提供
- 年齢・性別・国籍等に関係ない実力主義

2. 少数精鋭のプロチーム

- 優秀な仲間との切磋琢磨・コラボレーション
- 目標達成のためにチームに貢献
- 社員個々の能力開発・発揮へのサポート

3. 家族に誇れる会社

- 人や組織の成長を支援するサービス提供し、革新し続けて、社会に貢献
- 皆が生き活きと楽しく働いている会社
- 人を大切にする会社

ご留意事項

本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、さまざまなリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

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。

本資料における将来展望に関する表明は、現時点において利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。

※ビジネス実務法務検定試験は東京商工会議所の登録商標です。

※メンタルヘルス・マネジメント®は大阪商工会議所の登録商標です。

※知的財産管理技能検定は一般財団法人知的財産研究教育財団の登録商標です。

※TOEIC is a registered trademark of ETS.

This product is not endorsed or approved by ETS.