# 2026年12月期 第3四半期
# 決算説明

2026年11月

KIYOラーニング株式会社

東証グロース：7353

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

# 目次

1. ハイライト

2. 2026年12月期 第3四半期 決算概要

3. セグメント別概況

・キャリア支援プラットフォーム事業（スタディング、スタディングキャリア、スタディング出版など）

・人的資本活用プラットフォーム事業（AirCourse、法人向けスタディング、AIナレッジなど）

（再掲）・2026年12月期 業績予想

・経営の基本方針と戦略

# 2026年12月期 第3四半期 ハイライト

| | |
|---|---|
| **第3四半期業績** | • 売上高は、前年同期比9.9%増の41.6億円と、成長を継続<br>• 営業損益は、前年同期比111.3%増の2.3億円と、収益性向上に向けた取り組みが進展 |
| **キャリア支援プラットフォーム事業** | • セグメント売上高は、前年同期比7.7%増の34.9億円と、成長を継続<br>• セグメント利益は、前年同期比12.8%増の4.3億円と、利益成長を実現<br>• 生成AI普及による集客環境の変化や、IT系講座の試験再編に伴う買い控えが影響し、新規有料会員数・現金ベース売上高は前年同期を下回る<br>• 集客構造改革を進め、3Q単独では2Q単独に比べ前年同期比の減少率が縮小。足元では下げ止まりの動きが見られ、改善に向けた施策を強化<br>• 12月15日より無料学習サービス「スタ放題」を開始予定。学びの入口を広げ、会員基盤の拡大を図る |
| **人的資本活用プラットフォーム事業** | • セグメント売上高は、前年同期比22.6%増の7.1億円と、高成長を継続<br>• セグメント利益は、前年同期比91.4%増の1.5億円と、高い利益成長を実現<br>• 「AirCourse」の契約企業数は前年末比＋144社の1,319社に拡大、平均解約率は0.97%と低水準を維持<br>• 2027年4月1日より、「AirCourse」の料金プランを改定する予定 |

# 2026年12月期 第3四半期 決算概要

# 2026年12月期 3Q累計業績

売上高は、前年同期比9.9%増の41.6億円と、成長を継続
営業利益は、前年同期比111.3%増の2.3億円と、収益性が大きく向上

（百万円）

| 項目 | 2025年12月期3Q（実績） | **2026年12月期3Q（実績）** | 2026年12月期（業績予想） | 前年同期差 | 前年同期比 | 進捗率 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **売上高** | 3,789 | **4,166** | 5,800 | +376 | 9.9% | 71.8% |
| **売上原価** | 601 | **716** | 1,000 | +115 | 19.2% | 71.7% |
| **売上総利益** | 3,188 | **3,449** | 4,800 | +261 | 8.2% | 71.9% |
| **販売費及び一般管理費** | 3,075 | **3,210** | 4,400 | +135 | 4.4% | 73.0% |
| **営業利益** | 113 | **239** | 400 | +126 | 111.3% | 59.9% |
| **経常利益** | 112 | **239** | 400 | +127 | 112.7% | 60.0% |
| **当期利益** | 91 | **219** | 330 | +128 | 141.6% | 66.6% |

# 2026年12月期 3Q（7-9月）業績

売上高は、前年同期比6.5%増の15.8億円と、成長を継続
営業利益は、前年同期比0.8%増の2.7億円と、ほぼ横ばい

| （百万円）項目 | 2025年12月期3Q（7-9月実績） | **2026年12月期3Q（7-9月実績）** | 前年同期差 | 前年同期比 |
|---|---|---|---|---|
| **売上高** | 1,492 | **1,589** | +97 | 6.5% |
| **売上原価** | 213 | **265** | +51 | 24.2% |
| **売上総利益** | 1,278 | **1,323** | +45 | 3.6% |
| **販売費及び一般管理費** | 1,002 | **1,046** | +43 | 4.3% |
| **営業利益** | 275 | **277** | +2 | 0.8% |
| **経常利益** | 277 | **281** | +3 | 1.4% |
| **当期純利益** | 206 | **233** | +26 | 12.8% |

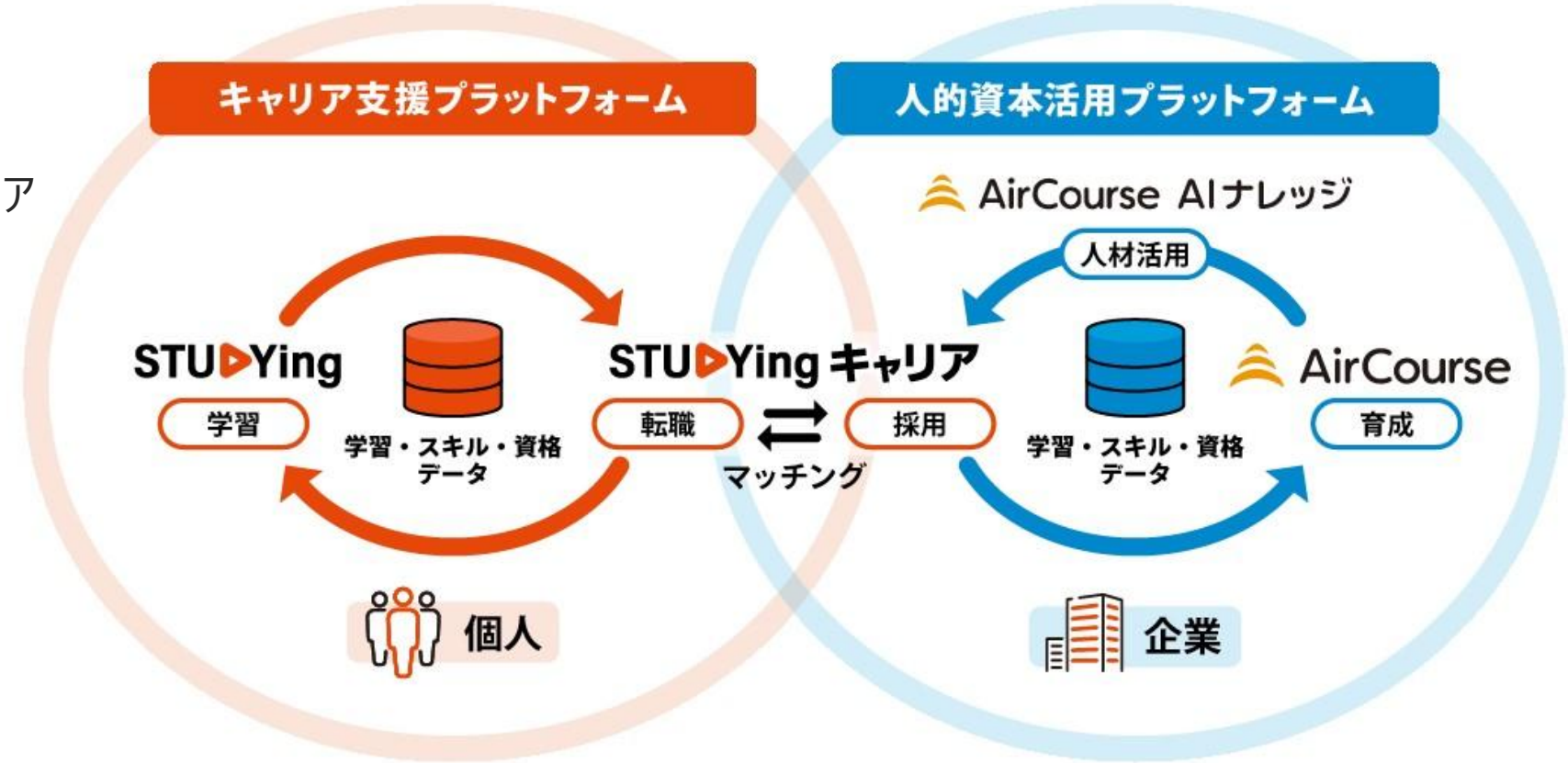
# セグメント別の開示について

今期から、セグメント別に売上高・営業損益を開示

個人のキャリアを生涯に渡って支援していく「キャリア支援プラットフォーム」と、企業の人的資本活用を包括的に支援していく「人的資本活用プラットフォーム」の2つの事業セグメントを展開していく

**個人のキャリアを生涯に渡って支援**　　**企業の人的資本活用を包括的に支援**

【主な事業】
・スタディング
・スタディングキャリア
・スタディング出版




【主な事業】
・AirCourse
・法人向けスタディング
・AIナレッジ

# 事業別売上高・営業損益（3Q累計）

今期から、各セグメント別に売上高・営業損益を開示

キャリア支援プラットフォーム事業の売上は、前年同期比7.7%増の34.9億円と成長を継続、セグメント利益は、前年同期比12.8%増の4.3億円と利益成長も実現

人的資本活用プラットフォーム事業の売上は、前年同期比22.6%増の7.1億円と高成長を継続、セグメント利益は、前年同期比91.4%増の1.5億円と利益成長も実現

（百万円）

| 項目 | | 2025年12月期3Q（実績） | **2026年12月期3Q（実績）** | **2026年12月期（業績予想）** | **前年同期差** | **前年同期比** | **進捗率** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **キャリア支援プラットフォーム事業** | **売上高** | 3,245 | **3,494** | 4,800 | +248 | 7.7% | 72.8% |
| | **セグメント利益** | 382 | **431** | ― | +49 | 12.8% | ― |
| **人的資本活用プラットフォーム事業** | **売上高** | 585 | **718** | 1,000 | +132 | 22.6% | 71.8% |
| | **セグメント利益** | 80 | **153** | ― | +73 | 91.4% | ― |
| **その他・調整額** | **売上高　※** | -41 | **-45** | ― | -3 | ― | ― |
| | **セグメント損益** | -349 | **-346** | ― | +3 | ― | ― |
| **全社計** | **売上高** | 3,789 | **4,166** | 5,800 | +376 | 9.9% | 71.8% |
| | **営業利益** | 113 | **239** | 400 | +126 | 111.3% | 59.9% |

※：セグメント間の内部売上高又は振替高

# 事業別売上高・営業損益（3Q（7-9月））

今期から、各セグメント別に売上高・営業損益を開示

キャリア支援プラットフォーム事業の売上は、前年同期比3.8%増の13.4億円と成長を継続、セグメント利益は、前年同期比3.0%減の3.3億円とほぼ横ばい

人的資本活用プラットフォーム事業の売上は、前年同期比23.23%増の2.6億円と高成長を継続、セグメント利益は、前年同期比19.9%増の0.6億円と利益成長も実現

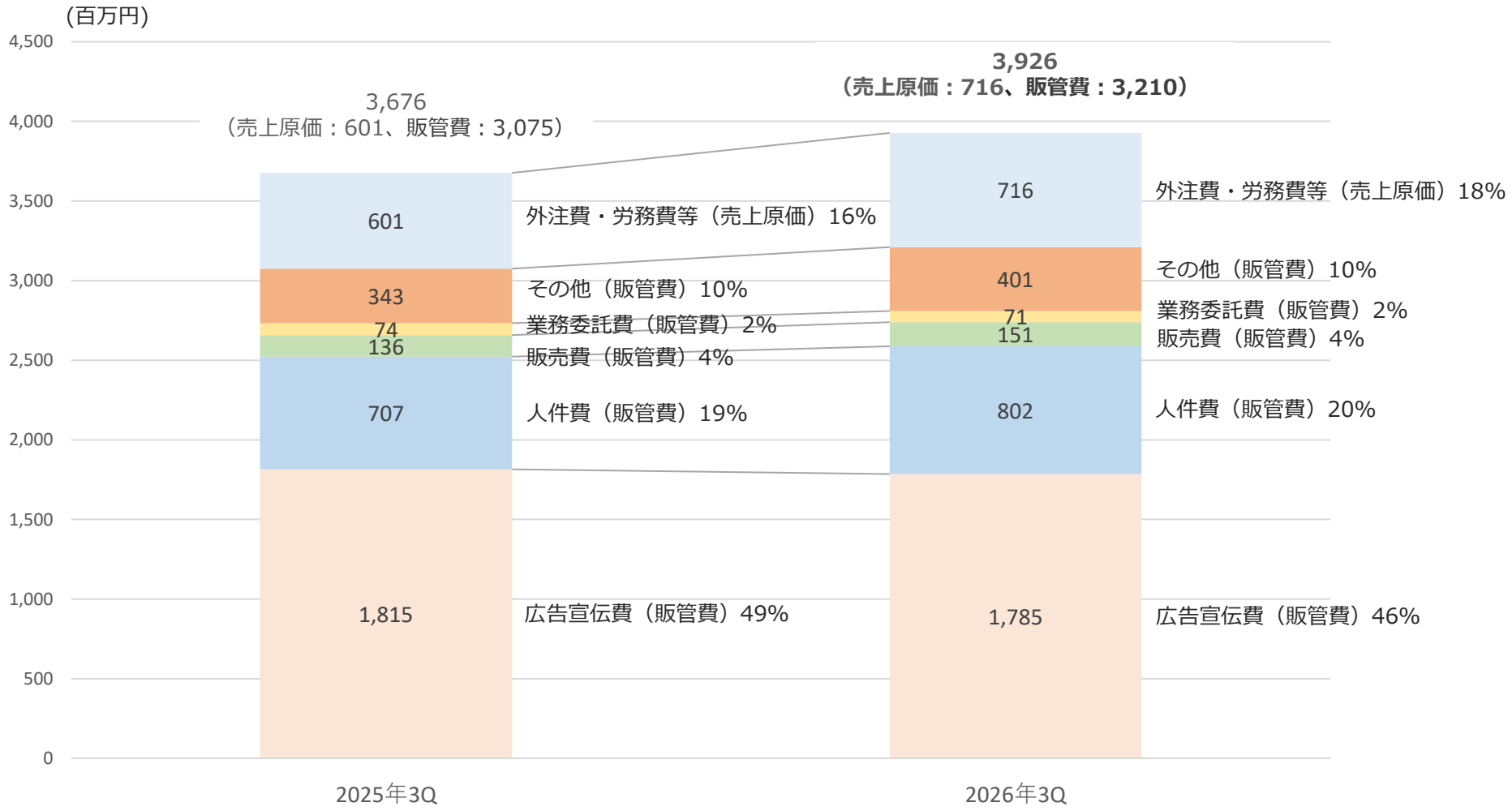
（百万円）

| 項目 | | 2025年12月期3Q（7-9月実績） | **2026年12月期3Q（7-9月実績）** | 前年同期差 | 前年同期比 |
|---|---|---|---|---|---|
| **キャリア支援プラットフォーム事業** | **売上高** | 1,295 | **1,344** | +49 | 3.8% |
| | **セグメント利益** | 341 | **331** | -10 | -3.0% |
| **人的資本活用プラットフォーム事業** | **売上高** | 216 | **266** | +50 | 23.3% |
| | **セグメント利益** | 50 | **61** | +10 | 19.9% |
| **その他・調整額** | **売上高** | -19 | **-21** | -2 | ― |
| | **セグメント損益** | -116 | **-114** | +2 | ― |
| **全社計** | **売上高** | 1,492 | **1,589** | +97 | 6.5% |
| | **営業利益** | 275 | **277** | +2 | 0.8% |

※：セグメント間の内部売上高又は振替高

# コスト構造（3Q累計）

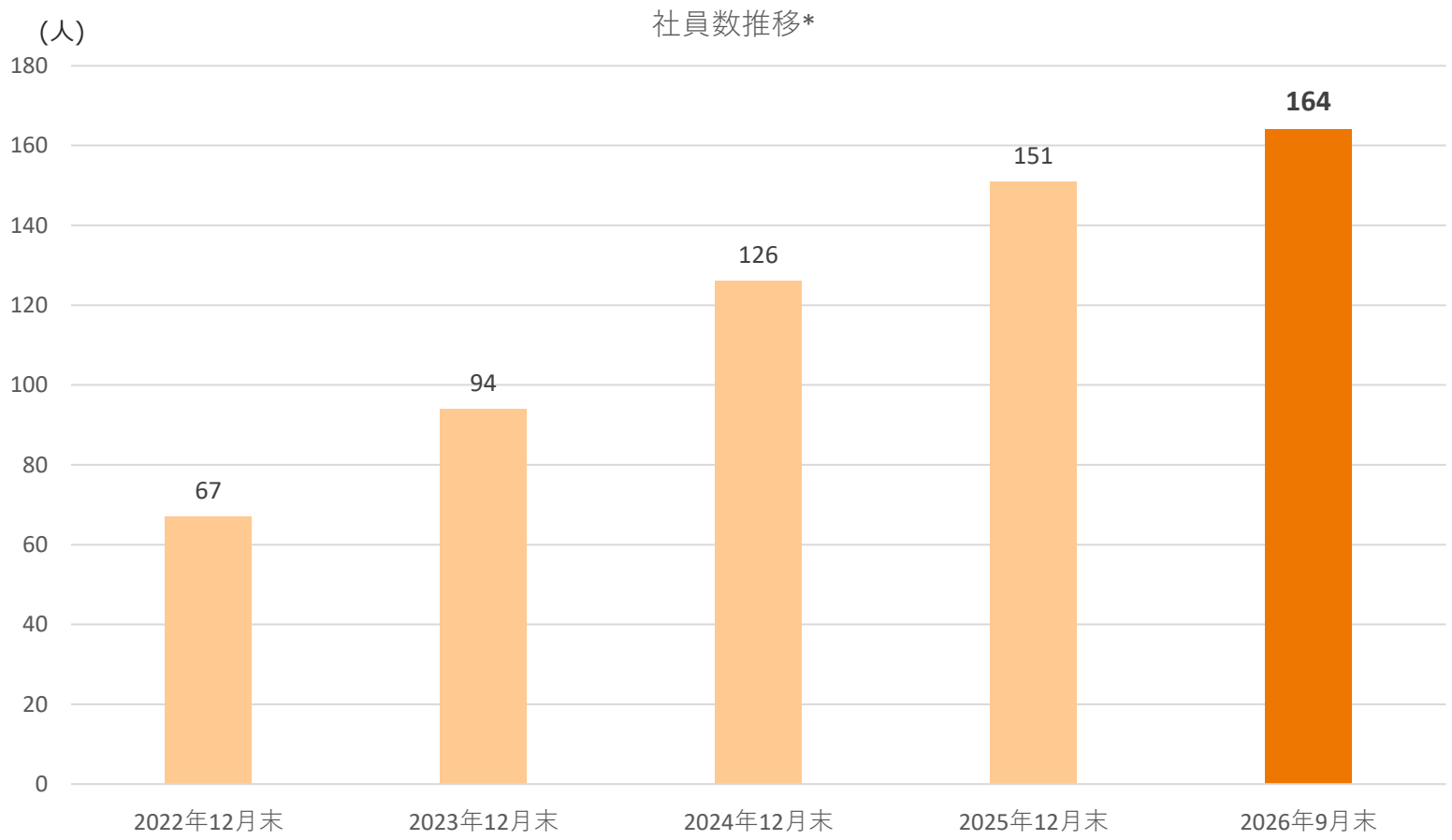
広告効率の改善により、収益性の改善に寄与
一方で、冊子付きのコースの販売強化に伴い、売上原価（印刷費・配送費等）が増加
事業運営・成長を支える人材投資（昇給や採用など）を引き続き実施



# 社員数推移

当期の社員数※は、期初から13名増加

今後の事業成長をけん引する優秀な人材の採用を継続する一方、生成AIの活用等による業務効率化を推進し、人員増加ペースは前年より抑制




※：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）

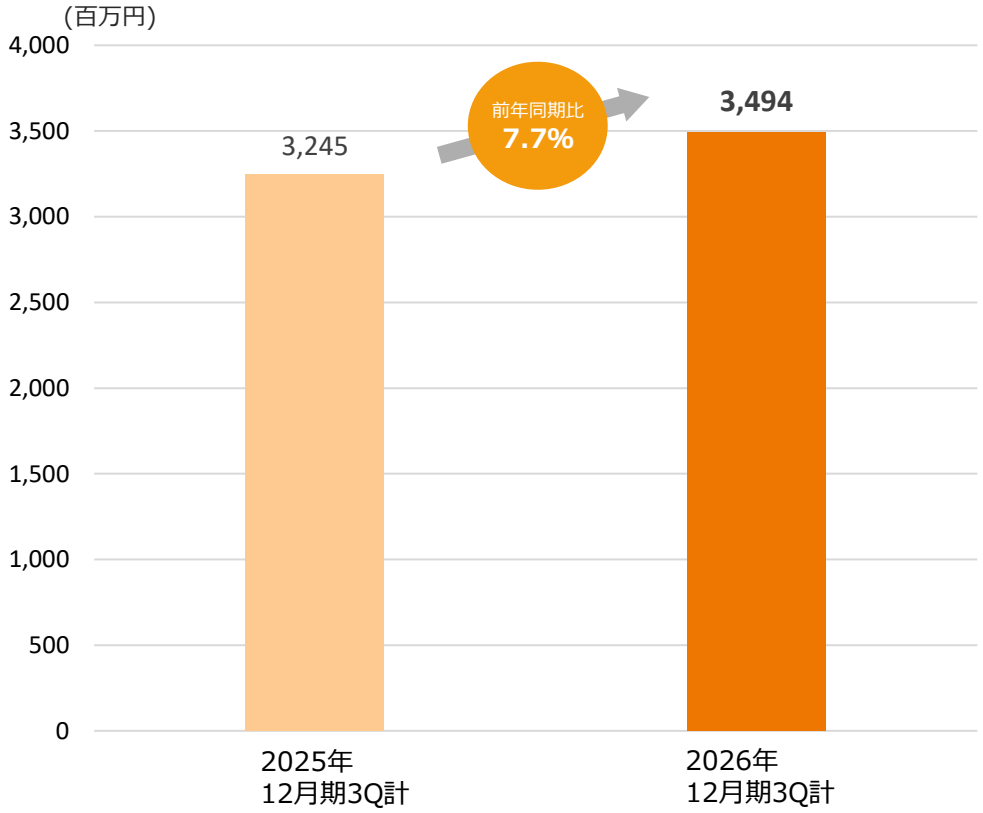
# セグメント別概況

# キャリア支援プラットフォーム事業

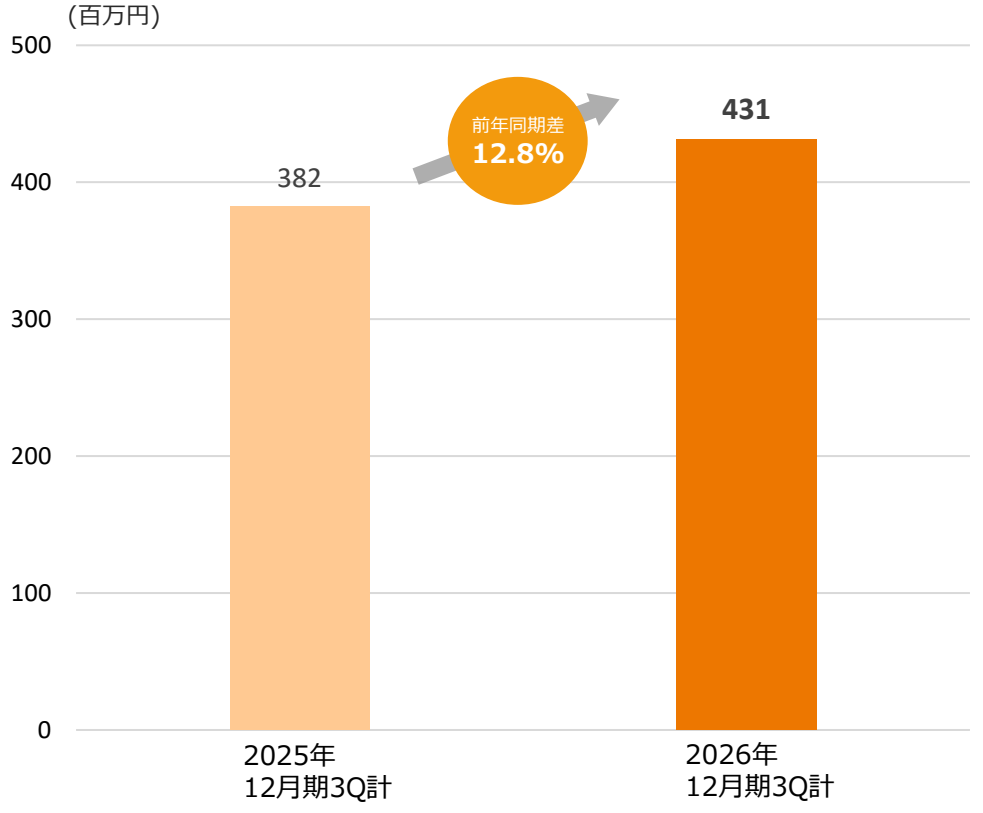
# キャリア支援プラットフォーム事業：業績推移（3Q累計）

キャリア支援プラットフォーム事業の売上は、前年同期比7.7%増の34.9億円と成長を継続
セグメント利益は前年同期比12.8%増の4.3億円と利益成長を実現

## キャリア支援PF　売上高推移




## キャリア支援PF　セグメント利益推移



# 「スタディング」コンセプト

AI 資格パートナー

STUDYing

学びやすく・わかりやすく・続けやすい
オンライン資格講座



## 忙しい人の資格取得

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

## AIによる効率的な学習

AIが受講生一人ひとりに最適な学習をサポートするため効率的に学べる

## わかりやすいコンテンツ

わかりやすい動画講座で学べる。必要な問題集も全て付属し、無理なく合格力を身につけられる

## 低価格

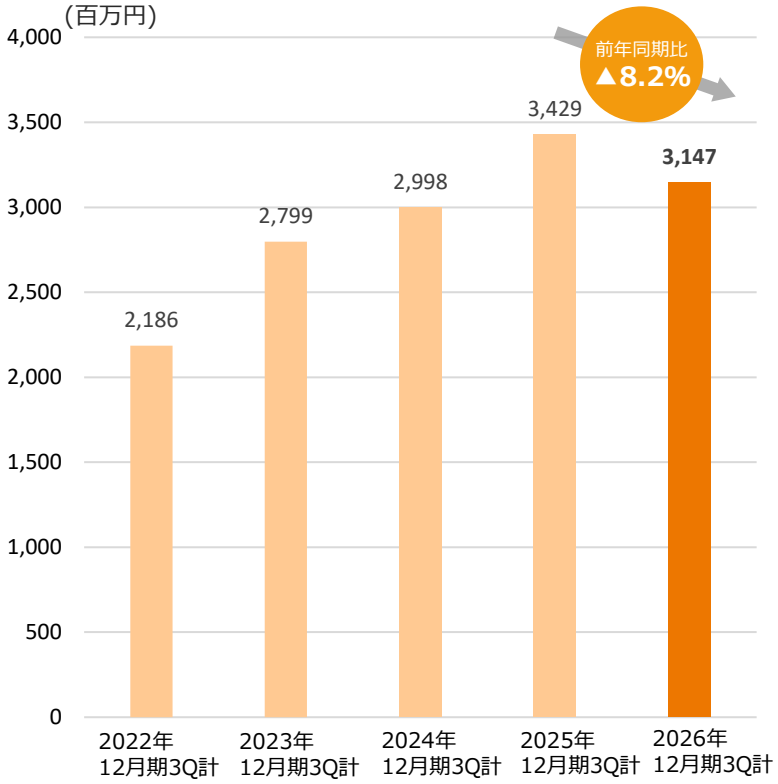
ITを活用した効率的なビジネスモデルにより低価格を実現

# 「スタディング」KPI（3Q累計）

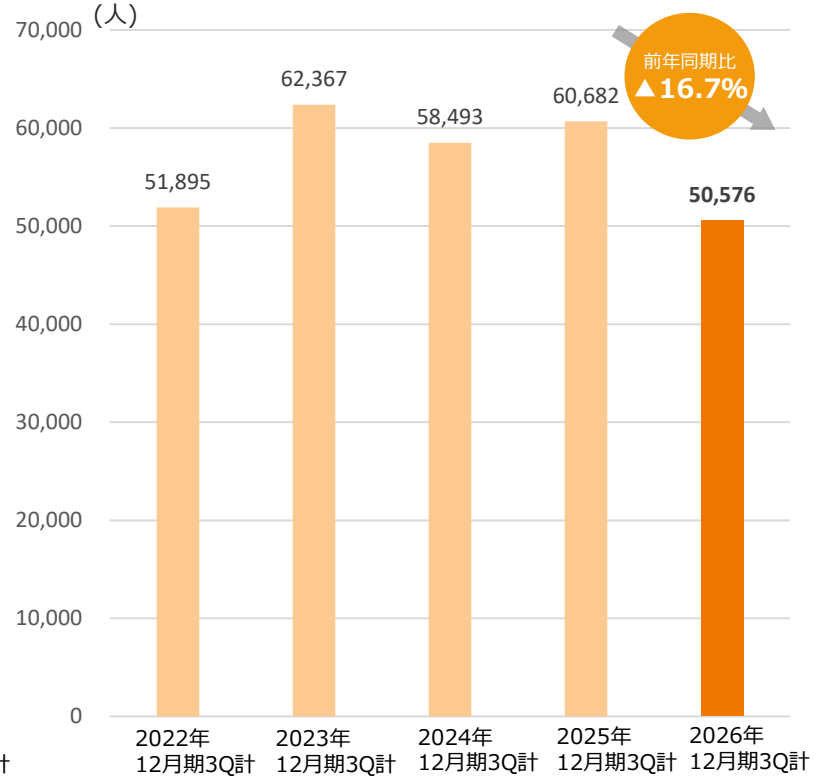
生成AIの普及に伴う情報収集行動の変化で、Web広告・検索経由の流入が減少。IT系講座の試験再編に伴う買い控えも影響し、新規有料会員数と現金ベース売上高は前年同期を下回る

高単価な難関資格講座への集中により、顧客単価は前年同期比10.1%上昇。集客対策として、YouTube、イベント・セミナー、AIO対策等のマルチチャネル化を推進

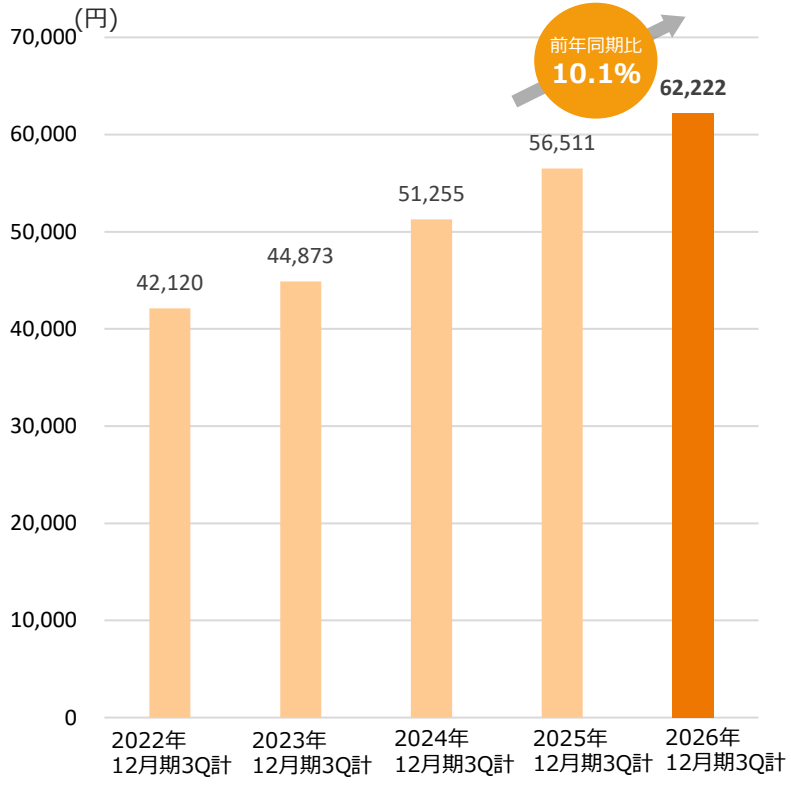
## 現金ベース売上高 (a)




## 新規有料会員数 (b)




## 顧客単価（a÷b）



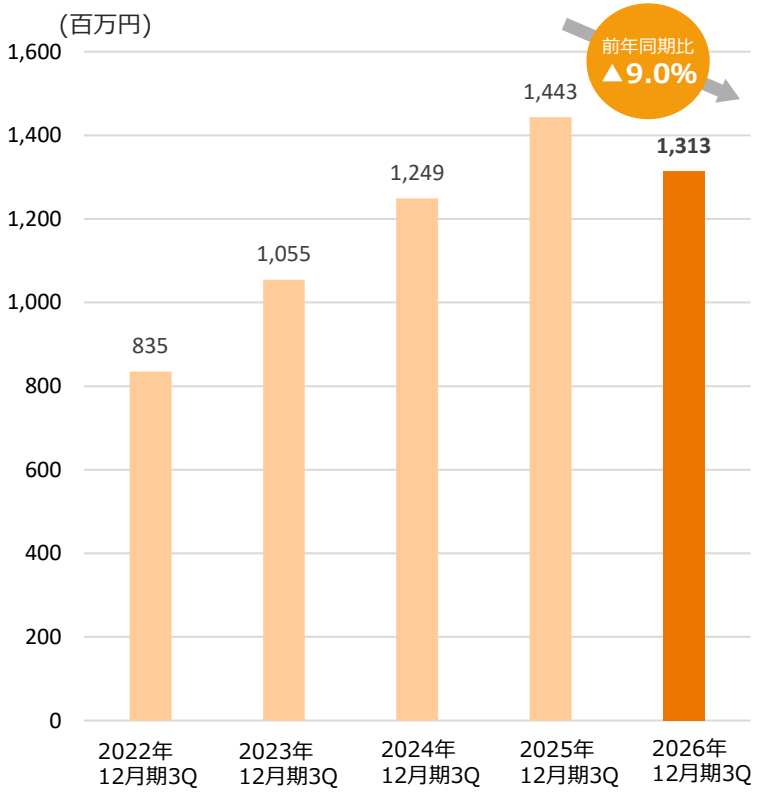

※1：現金ベース売上高は、その期における受注金額（売上高はコースの受講期間に渡って期間按分して計上）※法人経由含む
※2：新規有料会員数は、その期において新規に獲得した有料会員（ユニーク）の数　※法人経由含む
※3：顧客単価は、「現金ベース売上÷新規有料会員数」で算出　※法人経由含む

# 「スタディング」KPI（3Q（7-9月））

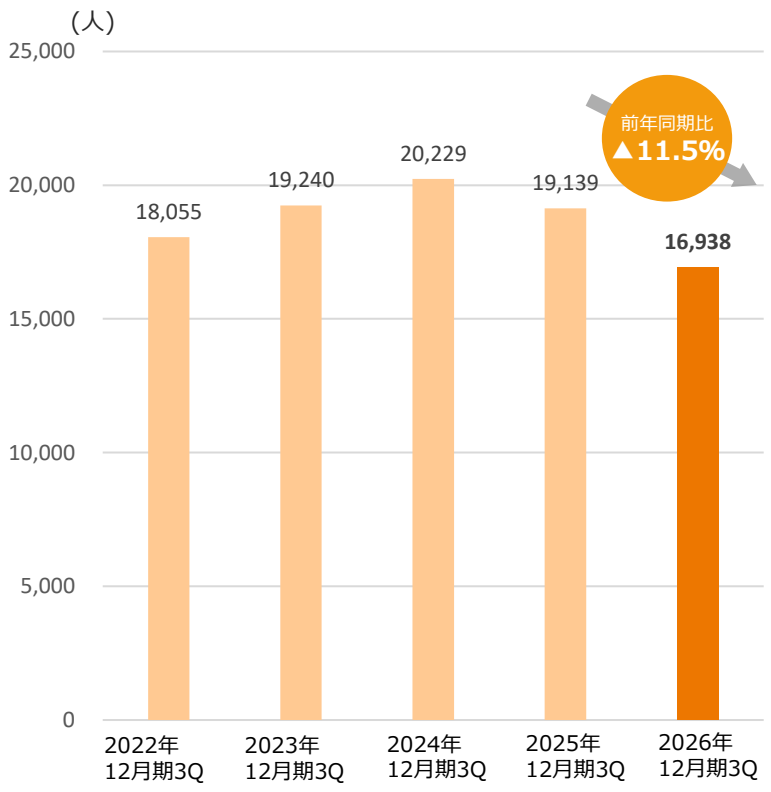
集客構造の改革を進める中、新規有料会員数の前年同期比は2Q単独の26.0%減から3Q単独は11.5%減へ、現金ベース売上高は17.3%減から9.0%減へと、いずれも減少率が縮小

新たな集客構造への対応が進む中、足元では下げ止まりの動きが見られ、さらなる改善に向けた取り組みを強化

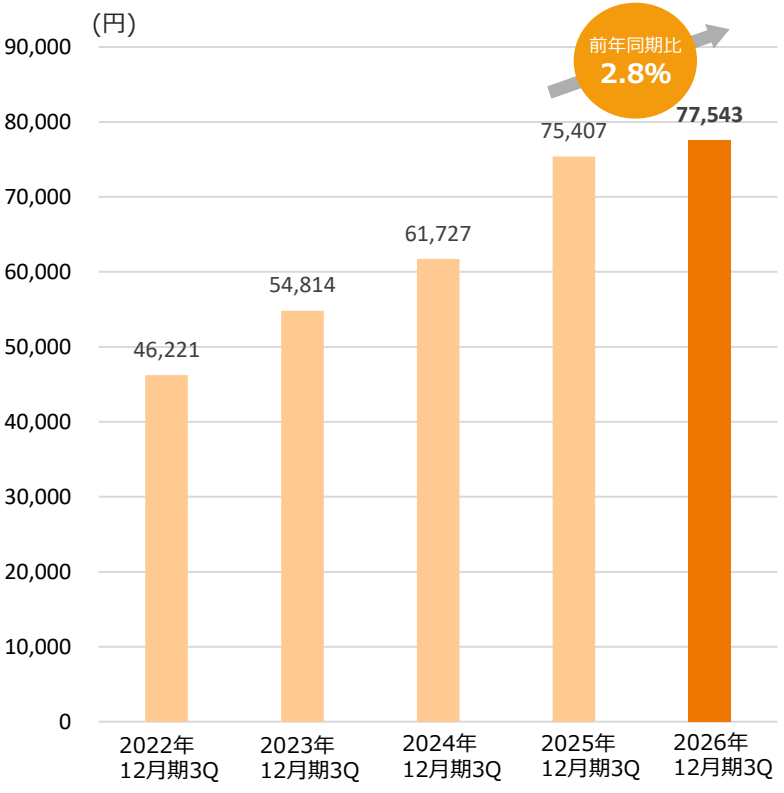
## 現金ベース売上高 (a)




## 新規有料会員数 (b)




## 顧客単価（a÷b）

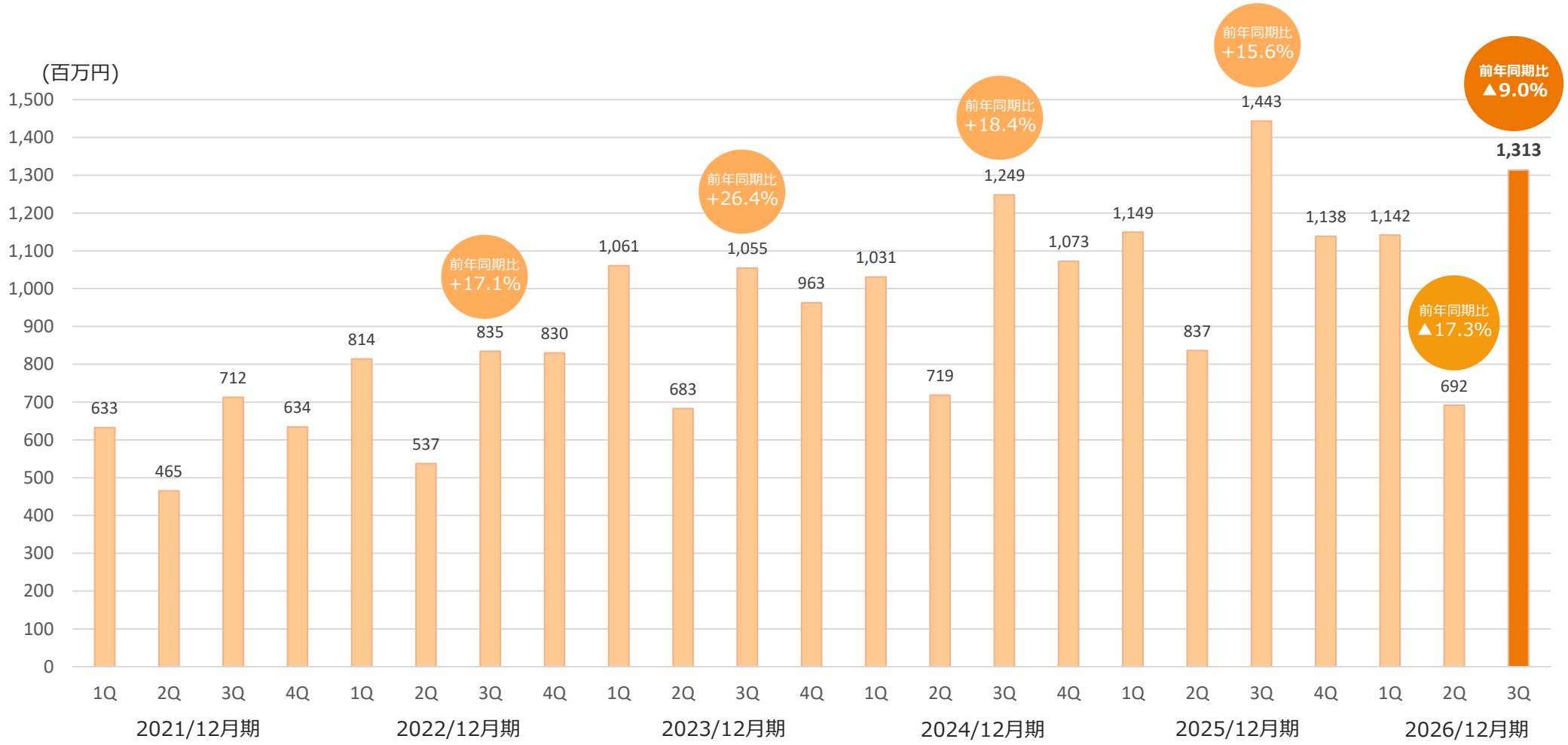



※1：現金ベース売上高は、その期における受注金額（売上高はコースの受講期間に渡って期間按分して計上）※法人経由含む
※2：新規有料会員数は、その期において新規に獲得した有料会員（ユニーク）の数　※法人経由含む
※3：顧客単価は、「現金ベース売上÷新規有料会員数」で算出　※法人経由含む

# 「スタディング」現金ベース売上高の四半期推移

生成AIの普及に伴い、資格・講座の情報収集行動が変化し、従来のWeb広告・検索経由の流入が減少
新規有料会員数と現金ベース売上高は前年同期を下回る

集客構造の改革を進める中、現金ベース売上高は2Q単独の17.3%減から3Q単独は9.0%減と減少率が縮小
新たな集客構造への対応が進む中、足元では下げ止まりの動きが見られ、さらなる改善に向けた取り組みを強化




※：%表記は各決算の第2四半期売上高を比較した際の伸び率（法人経由含む）

# IT系資格の試験制度再編と当社の対応

情報処理技術者試験は、2027年度から新制度に移行予定。応用情報技術者試験と、ITストラテジスト試験などの高度試験を、新たな3試験に再編

当社では再編対象の講座で買い控えが発生し、現金ベース売上高の減少要因に

### 当社の現行講座と制度変更の関係

| 区分 | 現行の資格（当社の現行講座） | 制度変更（予定） |
|---|---|---|
| **再編対象** | 応用情報技術者、ITストラテジスト<br>データベーススペシャリスト<br>ネットワークスペシャリスト | 現行区分は2026年度の実施で終了<br>高度情報技術試験※の3区分（マネジメント、データ・AI、システム）へ再編し、2027年夏頃～秋頃に開始予定 |
| **継続** | ITパスポート、基本情報技術者<br>情報セキュリティマネジメント | 名称を維持し、出題内容・範囲体系等を変更<br>2027年春頃に新制度へ移行予定 |

このほか、データの整備・管理を評価するデータマネジメント試験を2027年度夏頃～秋頃に新設予定

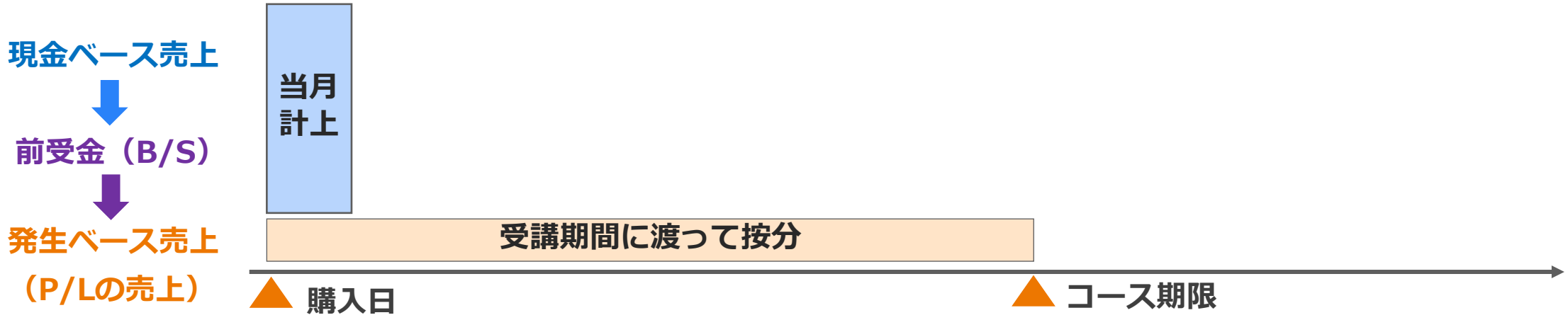
**当社の対応：2027年から新試験に対応した講座を順次リリース予定**

※：試験の名称は省令案による

出典：IPA「情報処理技術者試験及び情報処理安全確保支援士試験の見直しの検討状況について」（2026年3月31日公表）
経済産業省「情報処理の促進に関する法律施行規則の一部を改正する省令（案）」（2026年10月16日公示、意見募集中）

# 「スタディング」 現金ベース売上と発生ベース売上

ユーザがコースを購入すると、コースの販売金額（現金ベース売上）は一旦B/Sの前受金に計上
さらに、発生ベース売上（P/Lの売上）は、前受金を取り崩す形でコースの受講期間に渡って毎月均等に計上




➔ 同じ販売金額でも、受講期間が短いほど当期に計上される発生ベース売上の割合が高くなる



# 「スタディング」売上・利益の四半期別傾向

1Qは、難関資格コースの受講期限が3Q・4Qに多く到来する影響により、構造的に発生ベース売上が少ない四半期だが、今期は受講期間が短い単年度版コースの強化により、当期に計上される発生ベース売上の割合が上昇

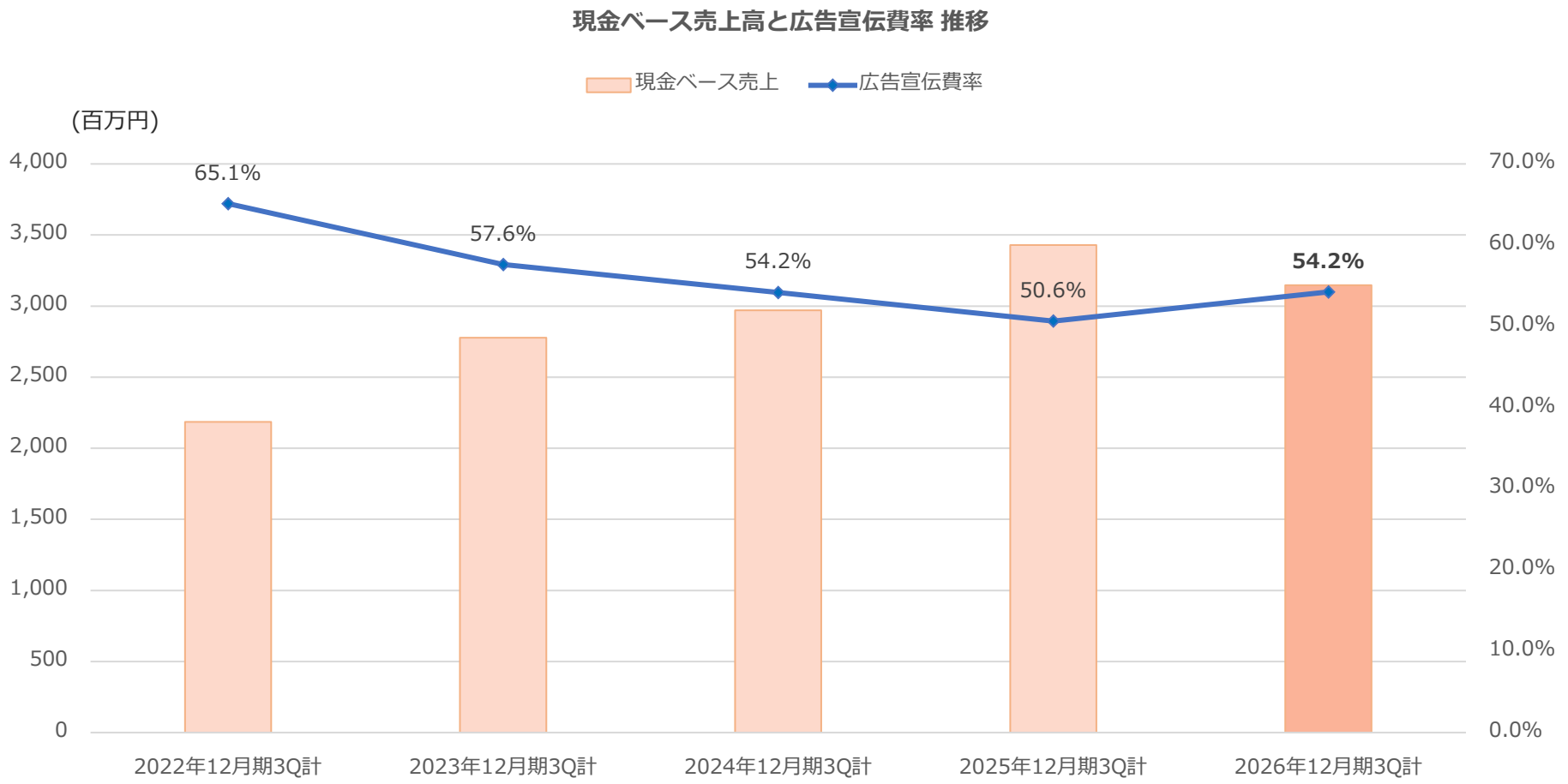
TV CM投資により1Q利益にはマイナス影響がある一方、認知向上・集客効果は中長期的に継続する見込み

| | 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**<br>**（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**<br>**（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、按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按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按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% |
| **利益の傾向** | × | △ | （従来は◎）<br>〇～◎ | （従来は〇）<br>〇～◎ |

※：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」 広告宣伝費率※（3Q累計の比較）

1QではWeb広告に加えてTVCMも実施し、認知向上・集客基盤の強化に向けた投資を継続
広告効率の改善は進むものの、前年同期比で現金ベース売上が減少した影響で、広告宣伝費率※は増加

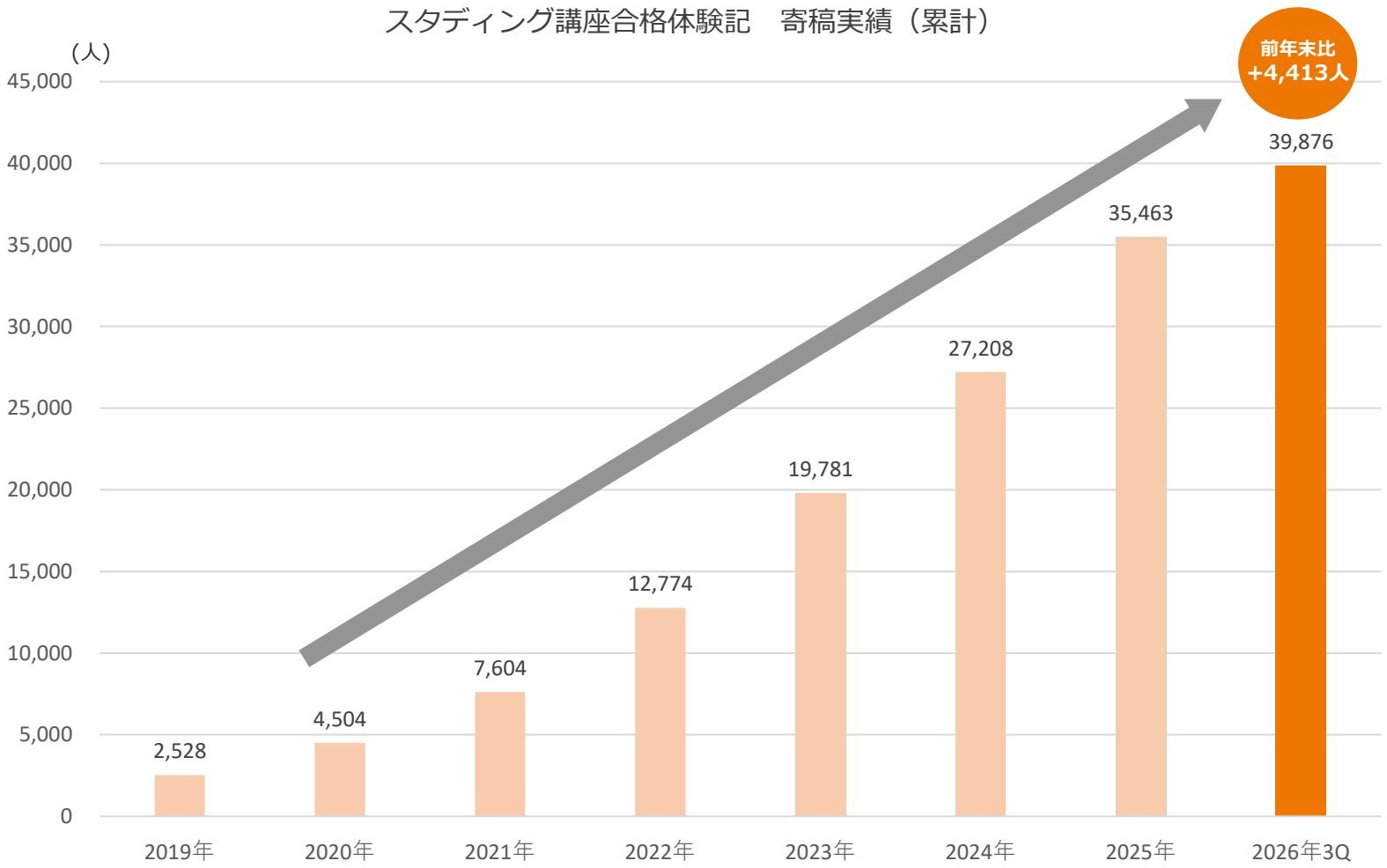



※：広告宣伝費率＝スタディング事業にかかる広告宣伝費÷現金ベース売上

# 「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4,413人増の3.9万人超に（2026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形成




※：試験後のアンケートでの回答数を集計

# 無料学習サービス「スタ放題」の提供開始

入門資格講座を無料※1で受講できる新サービス「スタ放題」の提供を2026年12月15日より開始予定※2
動画講義・問題演習・AI学習支援で、学びを「始める壁」と「続ける壁」を低減
費用を気にせず学び始められる環境を整え、幅広い学習者との接点を拡大

### スタ放題 サービスTOP




### 動画講義と問題演習




### AIを活用した学習支援




**わかりやすい講義と学習ツールで、学び続けやすい環境を提供**

※1：主要な学習コンテンツは無償で提供いたしますが、質問サポートや追加サービスが必要な方向けのコース・オプションなどは一部有償にて販売を継続いたします。
※2：サービス開始日は現時点の予定で、変更となる可能性があります。

# スタ放題の講座ラインナップ

スタ放題

会計・金融、IT・デジタル、法務・労務・知財など、幅広い分野の13講座から提供を開始
今後は、新たな講座開発も進めながら、無料で学べる講座ラインアップを順次拡充
資格領域にとどまらず、IT・語学などへの展開も検討。2029年には100講座超の提供を目指す

| 分野 | 無料講座のスターティングラインアップ |
|---|---|
| **会計・金融** | 簿記3級<br>FP3級 |
| **IT・デジタル** | ITパスポート<br>AWS認定クラウドプラクティショナー<br>Python 3 エンジニア認定データ分析試験<br>Python 3 エンジニア認定基礎試験<br>Python 3 エンジニア認定実践試験 |
| **法務・労務・知財** | ビジネス実務法務検定®3級<br>個人情報保護士<br>知的財産管理技能検定®3級 |
| **ビジネス・経営** | 技術士（一次）<br>危険物取扱者（乙4種） |
| **専門・福祉** | 保育士（筆記） |

# スタ放題を起点とするキャリア支援プラットフォームの成長

スタ放題

無料の学びの入口を広げ、いつでも戻って学べる「キャリアベース」へ
会員基盤の拡大を、高付加価値の難関資格講座と転職支援の二つの収益機会につなげる

## 【キャリア支援プラットフォーム】

スタ放題

### 入門講座

**無料講座で**
**学びの入口を拡大**

**会員基盤を拡大**

いつでも戻って学べる
「キャリアベース」

STUDYing

### 難関資格講座

講座・教材・学習支援を高付加価値化
顧客単価と収益性の向上を図る

STUDYing キャリア

### 転職支援

資格・知識を活かした転職を支援
成果報酬による収益機会を拡大

**将来的に1,000万人規模の学びを支える学習プラットフォームへ**

※：本件による当期業績への影響は軽微ですが、業績に与える影響が生じた場合には、詳細が確定次第、東京証券取引所における適時開示規則に基づき適時適切に公表いたします。

# 「スタディング」講座ラインナップ

現在、38講座を展開し、簡単な資格から難関資格まで幅広い学習ニーズに対応
スタ放題の入門資格を入口にステップアップを促進し、高単価な難関資格講座で売上・収益拡大を図る

## ビジネス・経営

- 中小企業診断士
- 技術士★一次
- 販売士
- 危険物取扱者★乙4種
- 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
  ★AWS認定クラウドプラクティショナー
  ★Python 3 エンジニア認定データ分析試験
  ★Python 3 エンジニア認定基礎試験
  ★Python 3 エンジニア認定実践試験

## 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®★3級
- 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★3級
- FP ★3級
- 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★筆記

★はスタ放題の対象講座

# 認知・集客拡大の取り組み

生成AIや動画メディアの普及により、資格取得を検討するユーザーの情報収集行動は多様化

YouTubeコンテンツ、イベント・セミナー、記事・メディアの強化、AIO対策など、複数のチャネルを組み合わせることで認知拡大と集客力向上を推進

## YouTube




## イベント・セミナー







## 記事コンテンツ



# 「スタディング」TV・WEB CMによる認知拡大

2026年1月より、杉咲花さんを起用したTV・WEB CMを展開

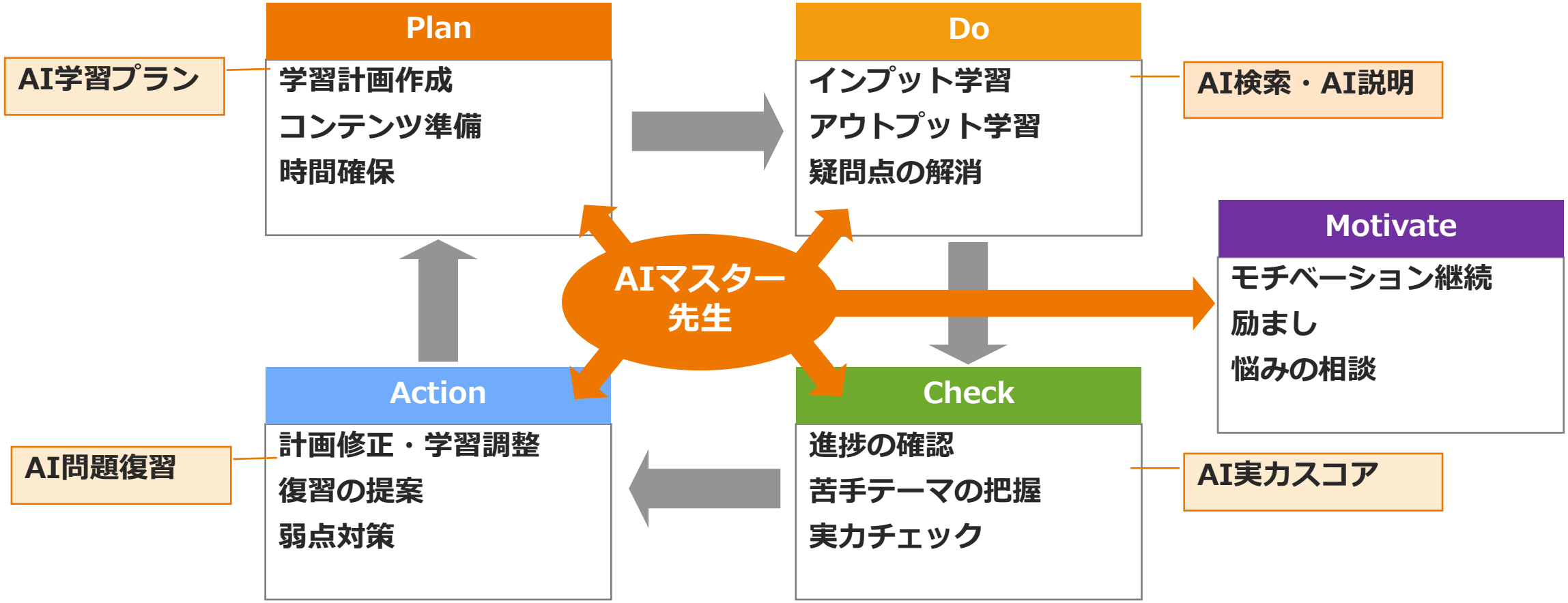
AIを活用した学習支援機能を訴求し、「AI資格パートナー」としての認知向上および中長期的な顧客基盤拡大を図る




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

# 「スタディング」AIと学習データの活用

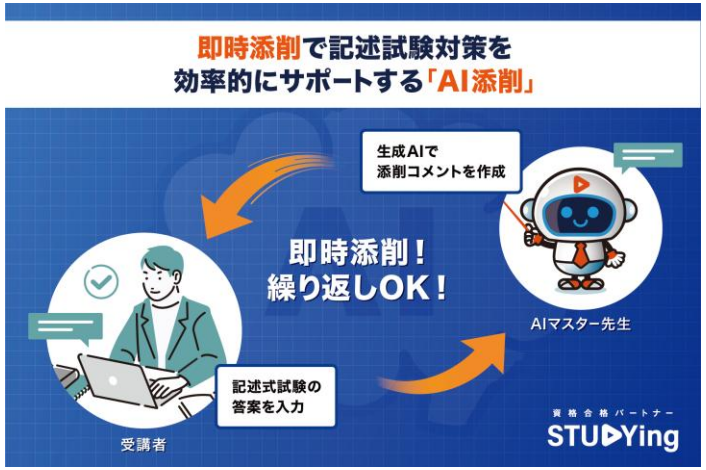
AIと学習データを活用し、一人ひとりに最適化された学習体験を提供
学習計画から理解促進、進捗管理、復習提案、モチベーション維持まで、AIが学習のPDCAを支援
「AIマスター先生」に各機能を統合し、学習継続と合格可能性の向上を図る



# 「スタディング」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」







## 受講生の質問に回答する「AI説明機能」







## 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」






# 「スタディング」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実力スコア（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



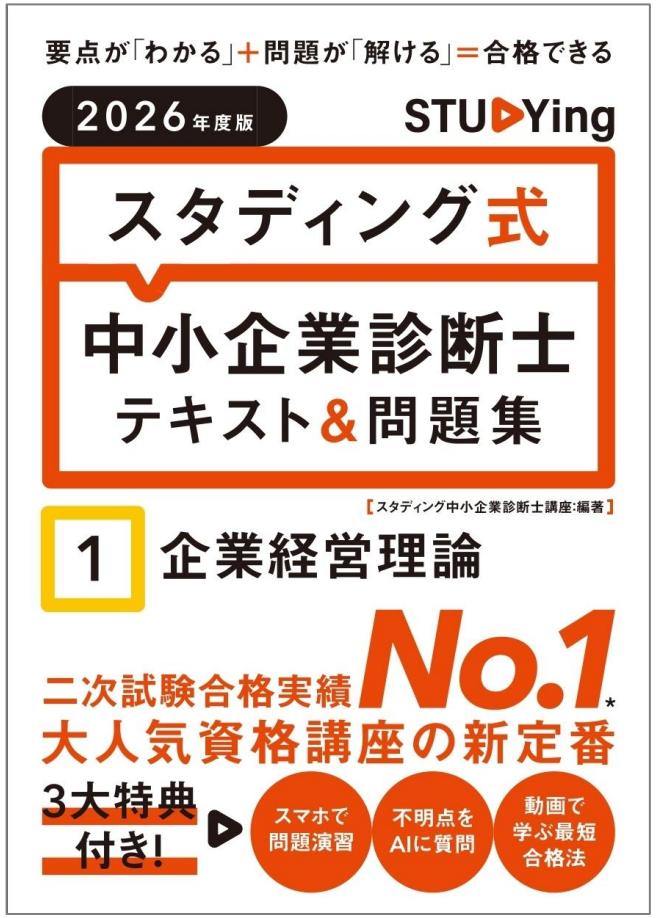

## AI問題復習（特許第7112694号）

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



# 「スタディング出版」

2026年1月より、出版事業「スタディング出版」を開始
「書籍 × AI × オンライン」による新しい独学スタイルを提案し、資格学習市場におけるさらなる成長を目指す




※実際の表紙は変わる可能性があります

【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

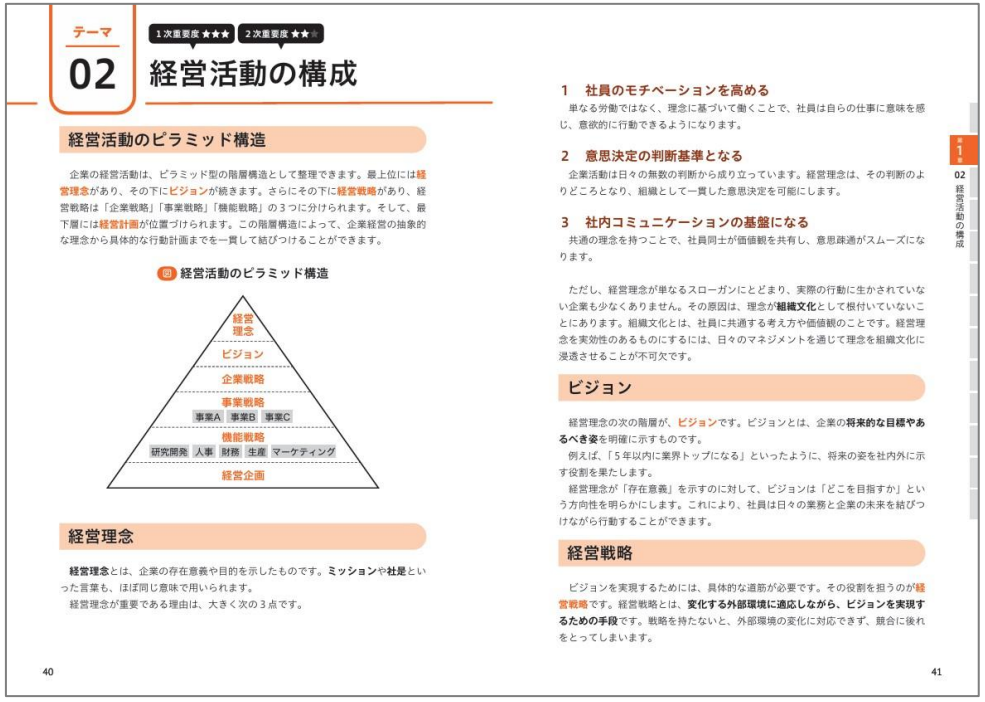
# 「スタディング出版」

## 【第1弾書籍】スタディング式 中小企業診断士 テキスト&問題集（2026年1月下旬発売）

合格者数No1（※）を誇る「スタディング中小企業診断士講座」の合格メソッドを完全書籍化

定評のあるカリキュラムをもとにしたテキストと問題集を一体化し、オンライン講座と連動することで、高い学習効率とコストパフォーマンスを実現

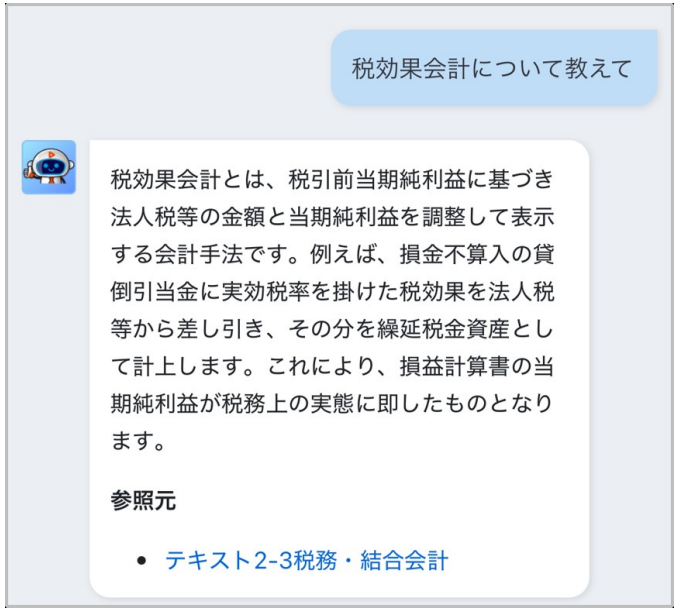
### ①インプットとアウトプットを一体化した「スタディング式」




### 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




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

# 「スタディングキャリア」

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










＜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

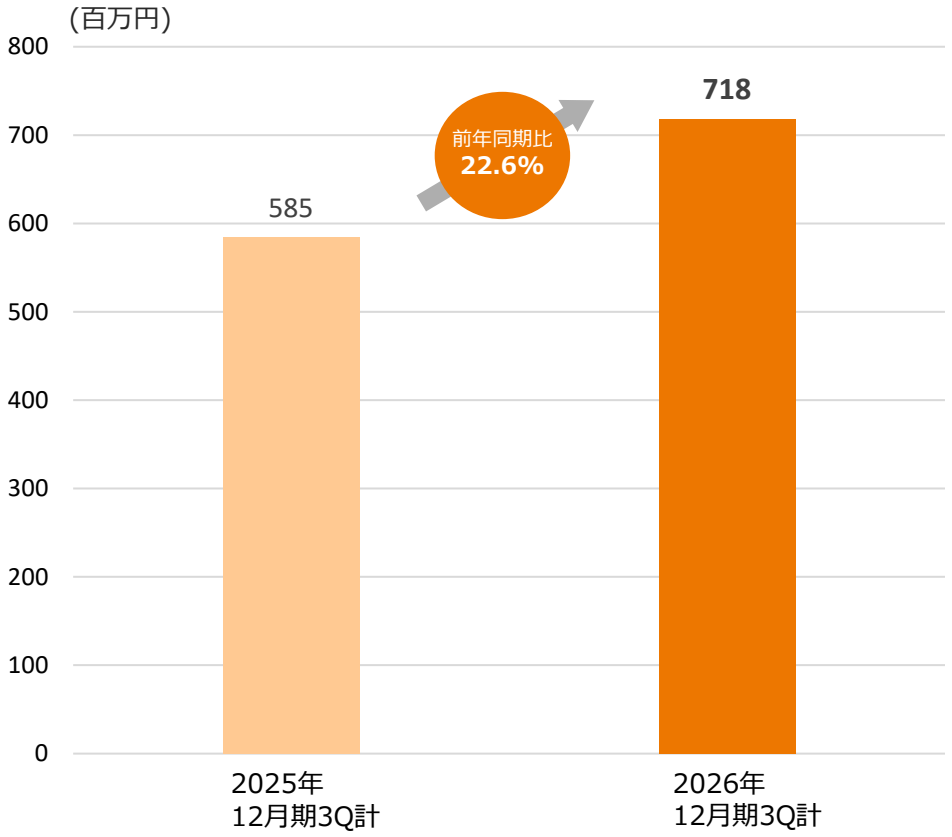
# セグメント別概況

# 人的資本活用プラットフォーム事業

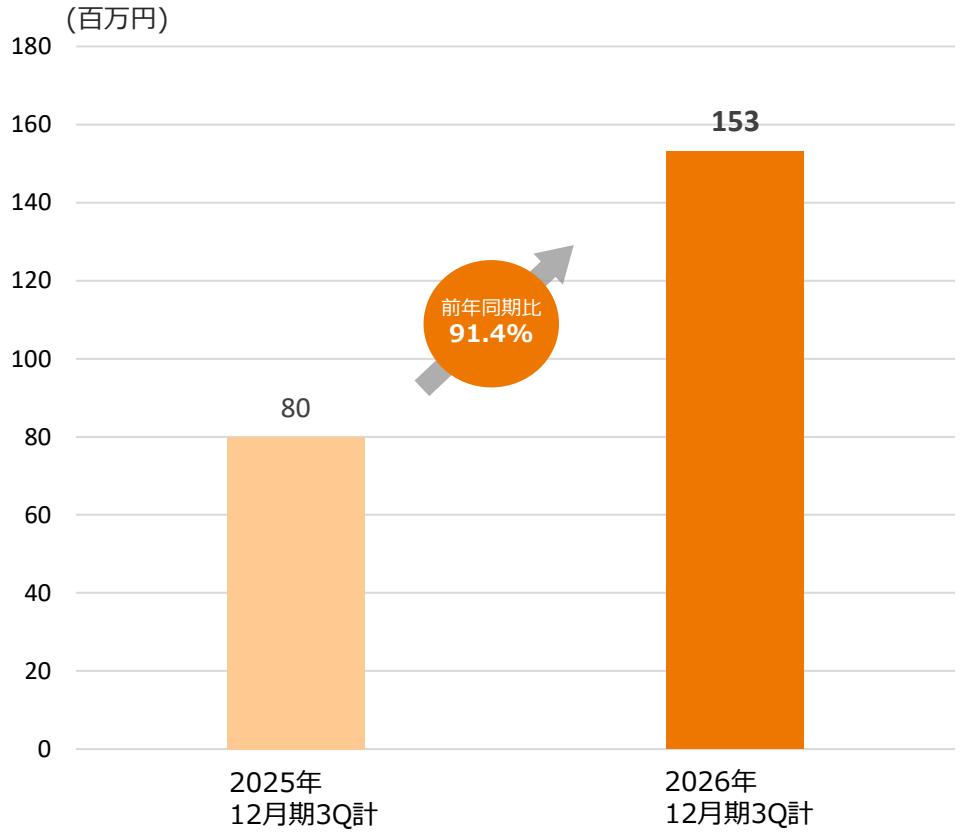
# 人的資本活用プラットフォーム事業：業績推移（3Q累計）

人的資本活用プラットフォーム事業の売上は、前年同期比22.6%増の7.1億円と高成長を継続
セグメント利益は前年同期比91.4%増の1.5億円と高い利益成長を実現

## 人的資本活用PF　売上高推移




## 人的資本活用PF　セグメント利益推移



# 「AirCourse」コンセプト

AirCourse

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

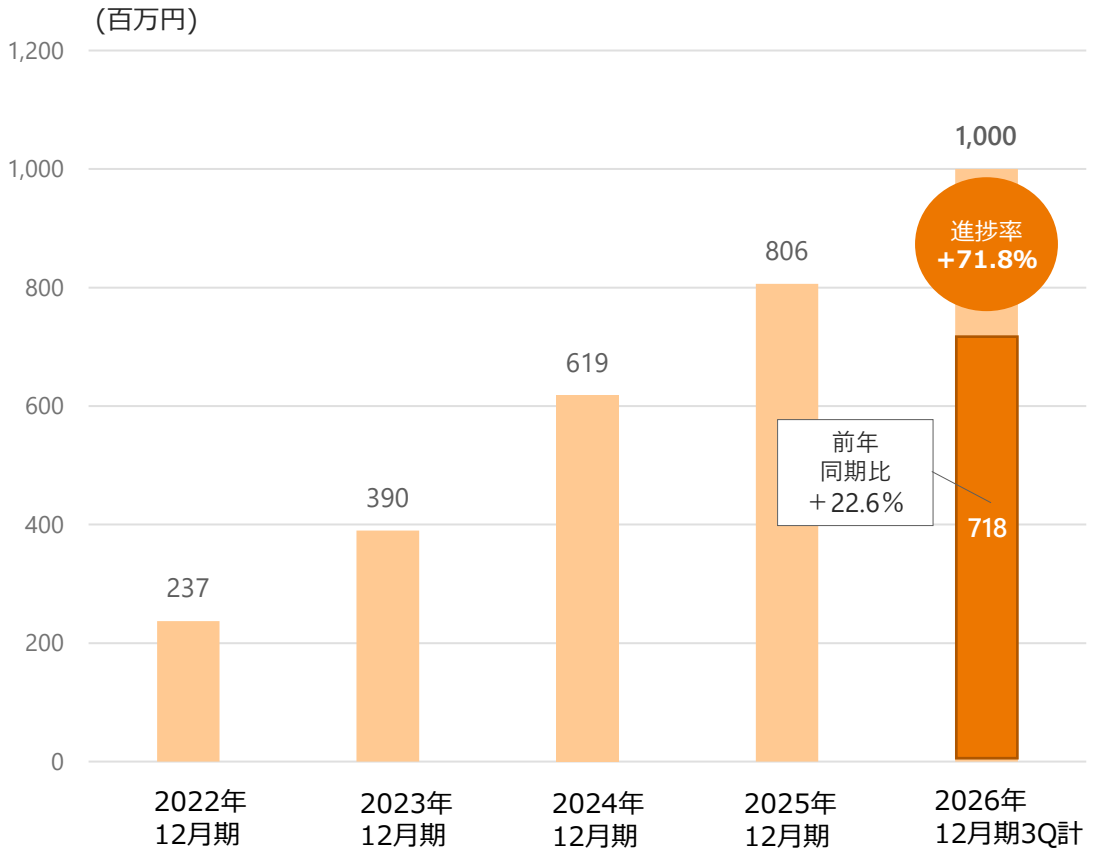
1,000名で年間受講の場合、月あたり1ユーザ200円、初期コスト0円の低価格サブスクリプションサービス（継続課金）

# 人的資本活用プラットフォーム事業：KPI（3Q累計）

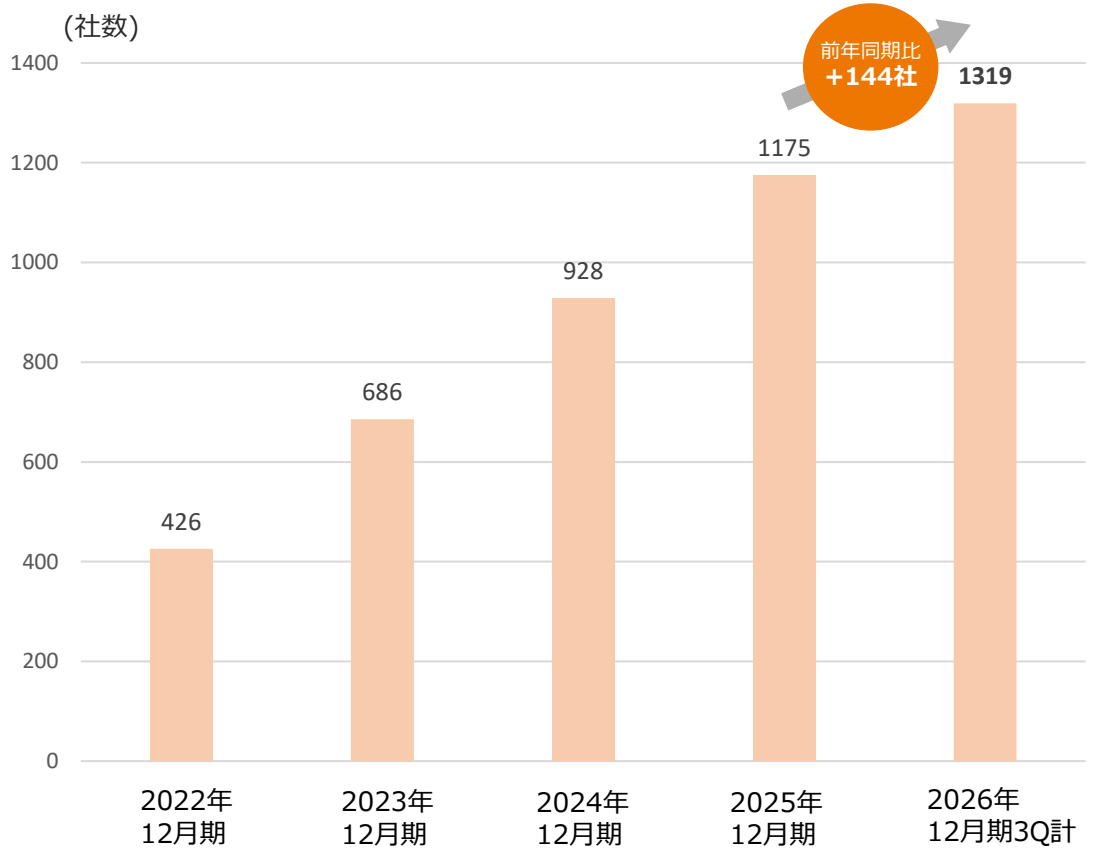
人的資本活用プラットフォーム事業の売上は、前年同期比22.6%増の7.1億円と引き続き高成長を継続

「AirCourse」契約企業数は、前年末から144社増の1,319社に増加し、サブスクリプション（SaaS）型の安定的な事業基盤を形成

## 人的資本活用PF 売上高進捗




## 「AirCourse」契約企業数

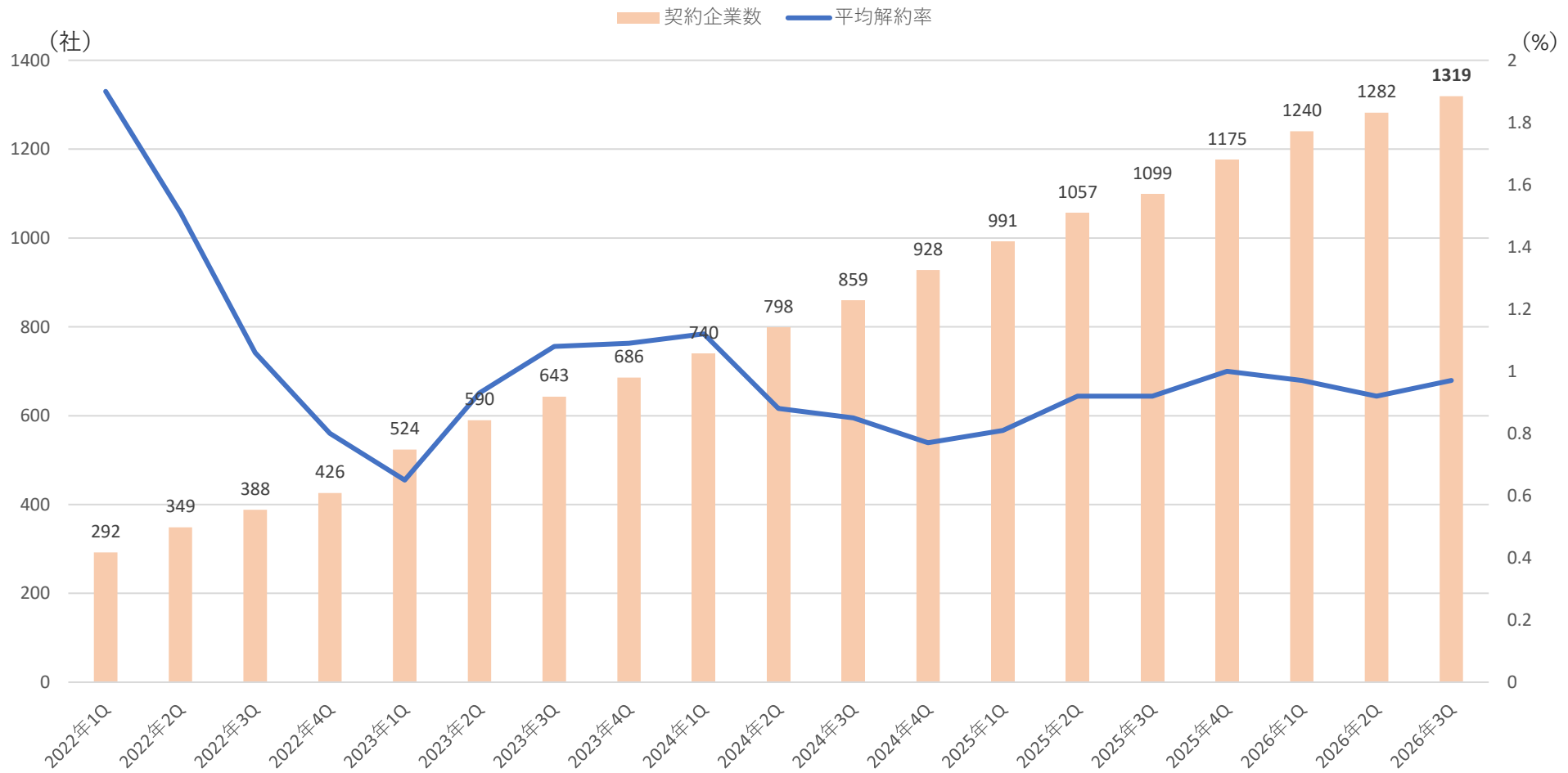



※上記の2024年・2025年の通期売上、前年同期比については、法人向けのスタディング販売の売上について法人向け事業に全て計上する方式に変更した後の数値

# 「AirCourse」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144社増の1,319社に拡大

2026年12月期3Qの平均解約率※は0.97%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

# 「AI研修アシスタント」

「AI研修アシスタント」は、企業ごとの育成課題や対象者に応じた研修カリキュラムの作成を支援する機能

職種、育成テーマ、対象者、課題などを入力するだけで、「AirCourse」内の1,300以上の研修コースを組み合わせた研修カリキュラム（研修プラン）をAIが提案し、研修設計書の作成や「AirCourse」への研修プログラム設定までを支援

これにより、人材育成担当者や管理職による研修企画や教材選定の負担を軽減し、研修企画から実施準備までを効率的に進めることが可能






# 導入企業事例：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）




## 「STUDYing」法人導入企業様の一例（順不同）



# 「AirCourse」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249コース増の1,430コースに拡充

生成AI、情報セキュリティ、ビジネス法律・労務、 MBAコース、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

2026年7月より、仕事やキャリアに役立つ書籍の著者から直接学べる「AirCourseBook」をリリース



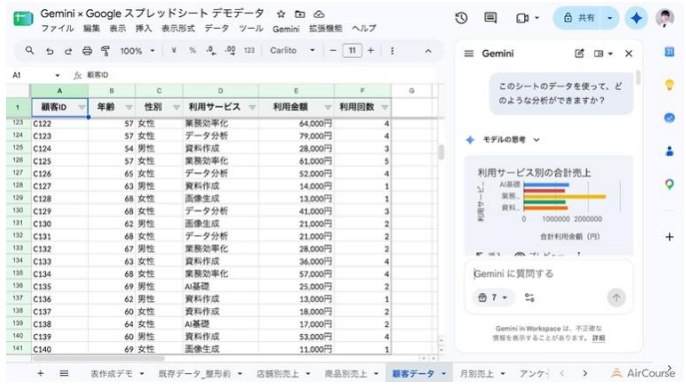

**【Bookシリーズ】「誰もが成長し活躍する会社のしくみ」**

- 人的資本経営を実現する人材マネジメント
- 人が辞めない組織のつくり方
- AI時代の市場価値の高め方



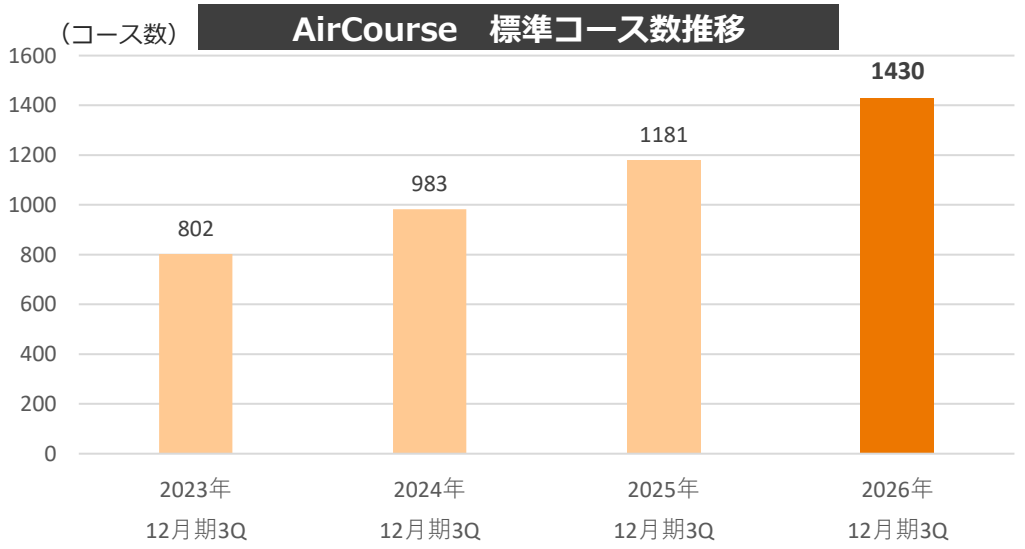

**「ハラスメントが起こらない組織づくり講座」**

- ハラスメント予防の基本
- 管理職としての言動
- トラブルを未然に防ぐコツ
- 心理的安全性の高い職場




**「Googleアプリ活用講座」**

- Gemini×Gmail
- Gemini×Google ドキュメント
- Gemini×Google スプレッドシート
- Gemini×Google ドライブ



# 「 AirCourse」料金プランの改定

2027年4月1日より、「AirCourse」の料金プランを改定する予定

安定したサービス提供と継続的なセキュリティ対策に取り組むとともに、研修コンテンツや機能の拡充を進めていく

| 改定の概要 | |
|---|---|
| 適用予定日 | **2027年4月1日** |
| 対象 | ベーシックプラン（自社コースのみ）<br>コンテンツプラスプラン（自社コース＋受け放題コース） |
| 主な改定内容 | ・基本料金（月額）の改定<br>・初期費用※1の新設（100ライセンス以上・請求書払い）<br>・最低利用料金※2の新設（99ライセンス以下・請求書払い） |
| 適用方法 | 新規：2027年4月1日以降のお申込みから<br>既存：2027年4月1日以降の契約更新から |

**主な料金（年間契約 一括払い･1ライセンスあたり月額･税抜）**

| ライセンス数 | ベーシックプラン | | コンテンツプラスプラン | |
|---|---|---|---|---|
| | 現行 | 改定後 | 現行 | 改定後 |
| 1～99 | 300円 | **360円** | 500円 | **600円** |
| 100～299 | 240円 | **300円** | 380円 | **460円** |
| 300～499 | 200円 | **240円** | 320円 | **390円** |
| 500～999 | 160円 | **200円** | 260円 | **290円** |
| 1,000～2,999 | 120円 | **140円** | 200円 | **200円** |

3,000ライセンス以上は個別見積もり。コンテンツプラスプランの1,000～2,999は据え置き
※1 初期費用：50,000円（税抜）
※2 最低利用料金：月額18,000円（税抜、年間契約の場合）

※：本件による当期業績への影響はありません。本件の影響については、今後公表予定の2027年12月期業績予想に反映する予定です。

# 株主優待制度の一部変更

発送時期および有効期間を変更することで、株主の皆様が手元に届いてから実際に利用できる期間を延長
株主優待クーポンの額面を、当社サービスの税込価格で表示
本変更の適用開始は、2026年12月31日を基準日とし、2027年3月に発送する株主優待クーポンより適用

（１）発送時期および有効期間の変更

| 基準日 | 発送時期 | | 有効期間 | |
|---|---|---|---|---|
| | 変更前 | 変更後 | 変更前 | 変更後 |
| 12月末日 | 3月中旬 | 3月中旬（変更なし） | 1月1日～6月末日 | 3月10日～8月末日 |
| 6月末日 | 8月中旬 | 9月中旬 | 7月1日～12月末日 | 9月10日～翌年2月末日 |

（２）額面表記の変更

| 保有株式数 | 額面表記 | |
|---|---|---|
| | 変更前（税抜価格に適用） | 変更後（税込価格に適用） |
| 500株以上1,000株未満 | 10,000円 | 11,000円 |
| 1,000株以上 | 20,000円 | 22,000円 |

※消費税率10%の商品・サービスにご利用いただく場合、変更前後で割引額は同額となります。

# （再掲）2026年12月期 業績予想

# 2026年12月期 通期業績予想

売上高を一定成長させつつ、利益をより大きく増やしていく方針

売上高は、前年同期比15.3%増の58.0億円を見込む

営業利益は、前年同期比31.6%増の4.0億円、営業利益率は6.9%を見込む

なお、今期より「キャリア支援プラットフォーム事業」「人的資本活用プラットフォーム事業」という事業セグメント別に開示をする予定

| （百万円） 項目 | 2025年12月期（実績） | **2026年12月期（業績予想）** | **前年同期比** |
|---|---|---|---|
| **売上高** | 5,031 | **5,800** | 15.3% |
| キャリア支援プラットフォーム事業（※） | 4,224 | 4,800 | 13.6% |
| 人的資本活用プラットフォーム事業（※） | 806 | 1,000 | 23.9% |
| **売上原価** | 831 | **1,000** | 20.2% |
| **売上総利益** | 4,199 | **4,800** | 14.3% |
| **販売費及び一般管理費** | 3,895 | **4,400** | 13.0% |
| **営業利益** | 304 | **400** | 31.6% |
| **経常利益** | 303 | **400** | 31.7% |
| **当期純利益** | 294 | **330** | 12.2% |

※：2025年12月期の各事業別売上高は、「スタディングキャリア」や「AirCourse AIナレッジ」などの売上も加味した場合の換算数値

# 2026年12月期 半期毎の業績予想

売上高は、上期に前年同期比14.5%増、下期に16.0%増と堅調な成長を予想

営業損益は、上期はTV CM等の先行投資があるためマイナスになるが、前年度の△1.6億円から改善し、通期では最高益の4億円を予想

（百万円）

| 項目 | 2026年12月期（予想） | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 1月～6月 | 前年同期比 | 7月～12月 | 前年同期比 | 通期 |
| **売上高** | 2,630 | 14.5% | 3,170 | 16.0% | 5,800 |
| キャリア支援プラットフォーム事業 | 2,190 | 13.6% | 2,610 | 13.7% | 4,800 |
| 人的資本活用プラットフォーム事業 | 440 | 19.1% | 560 | 28.0% | 1,000 |
| **営業損益** | -140 | ― | 540 | 15.8% | 400 |

# （抜粋版）経営の基本方針と戦略

# Mission and Vision

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

## ミッション

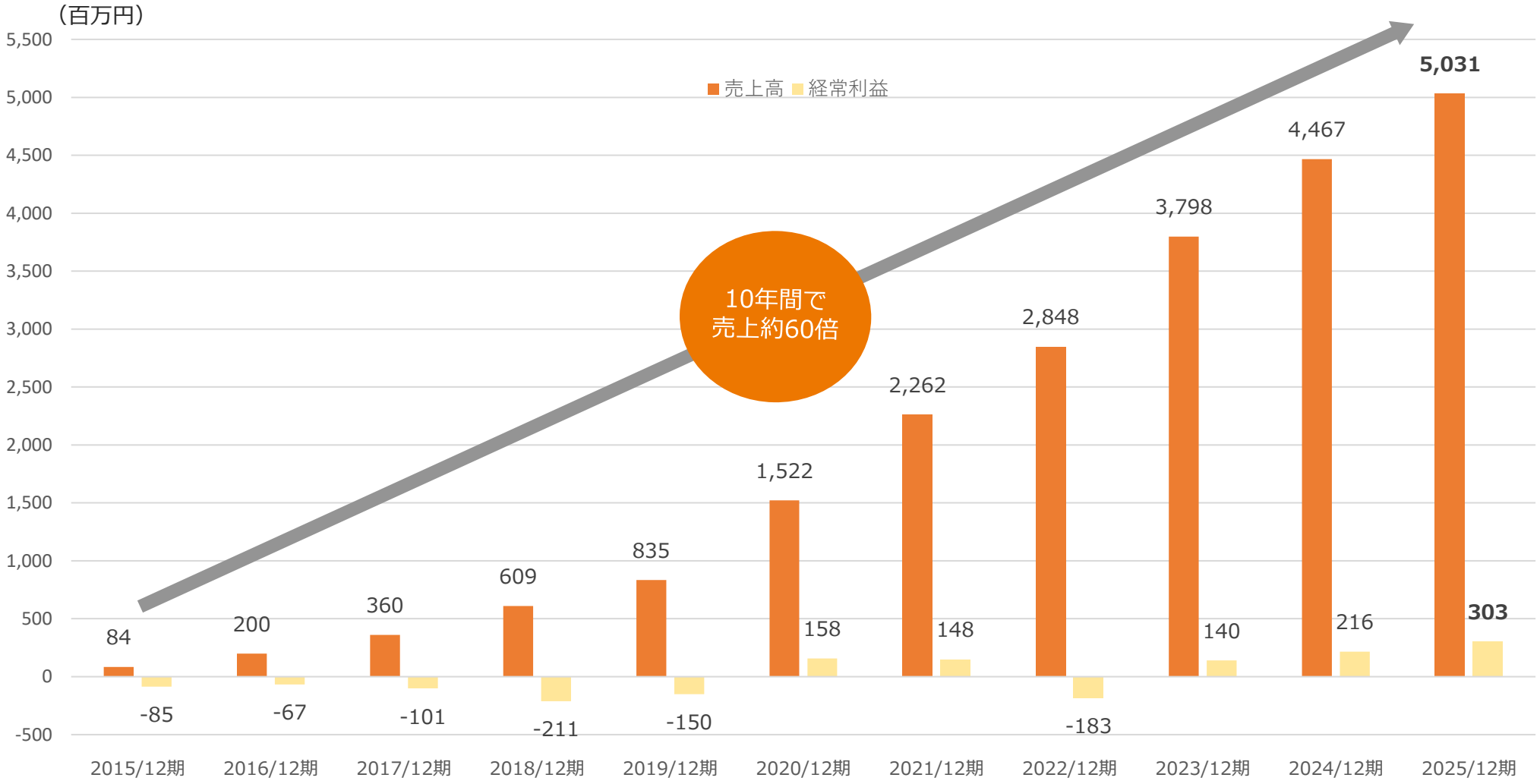
**学びを革新し**
**誰もが持っている無限の力を引き出す**

## ビジョン

**世界一**
**「学びやすく、分かりやすく、続けやすい」**
**学習手段を提供する**

# 継続的な高成長を実現

売上は、2015年以降10年間で約60倍
システム開発、コンテンツ開発、マーケティング、人材等の先行投資をしながら高成長を実現




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

# 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<br>• 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）<br>• 先生／コーチをAIが代替するような本質的な変化が起こりつつある |
| **リスキリング** | • IT技術、業界、事業の急速な変化によるスキルの陳腐化 | • リスキリングや、生涯にわたってスキルを高め続ける事が重要になる |
| **キャリア開発** | • 人生100年時代・労働年数の長期化<br>• 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<br>• 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<br>• 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）<br>• 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キリングが重要に<br>• 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<br>• 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<br>• 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<br>• 働き方の多様化、ワークライフバランスの推進 | • 集合研修中心の育成施策からデジタルを活用した育成にシフト |

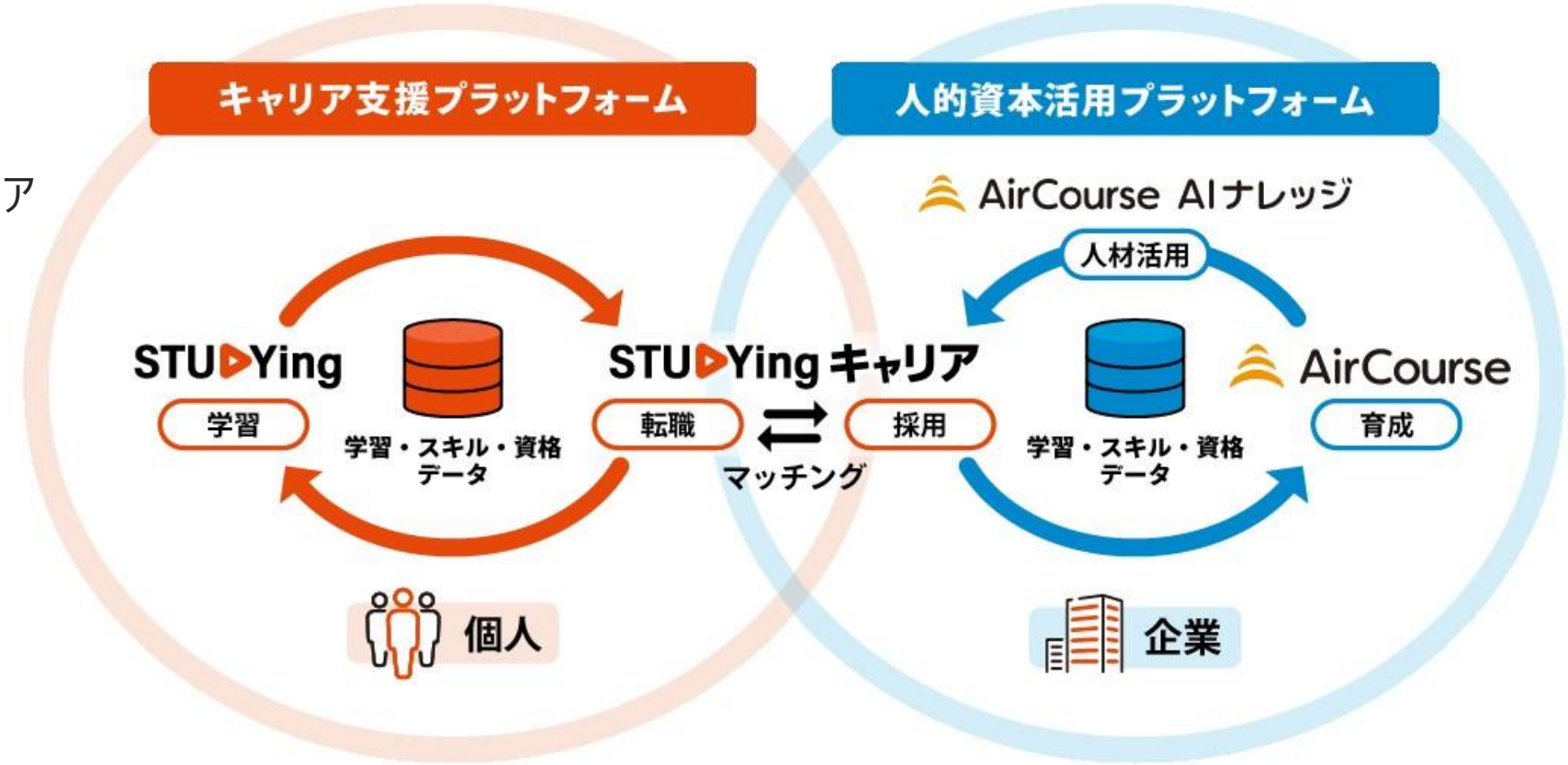
# 当社の事業セグメント

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

**個人のキャリアを生涯に渡って支援**

**企業の人的資本活用を包括的に支援**

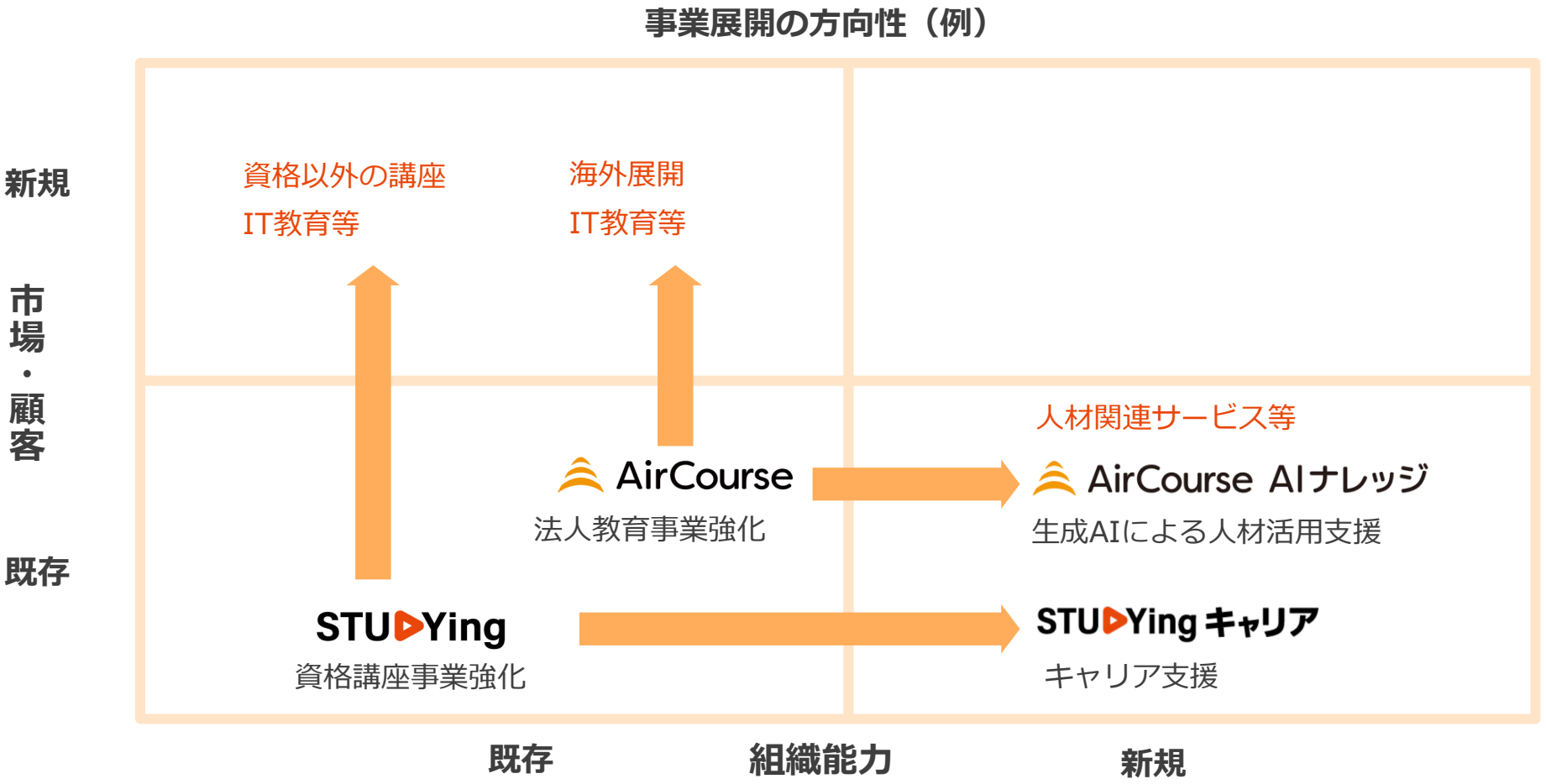
【主な事業】
・スタディング
・スタディングキャリア
・スタディング出版




【主な事業】
・AirCourse
・AIナレッジ
・法人向けスタディング

# 事業ポートフォリオの拡張

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



# 市場ポテンシャルと事業展開

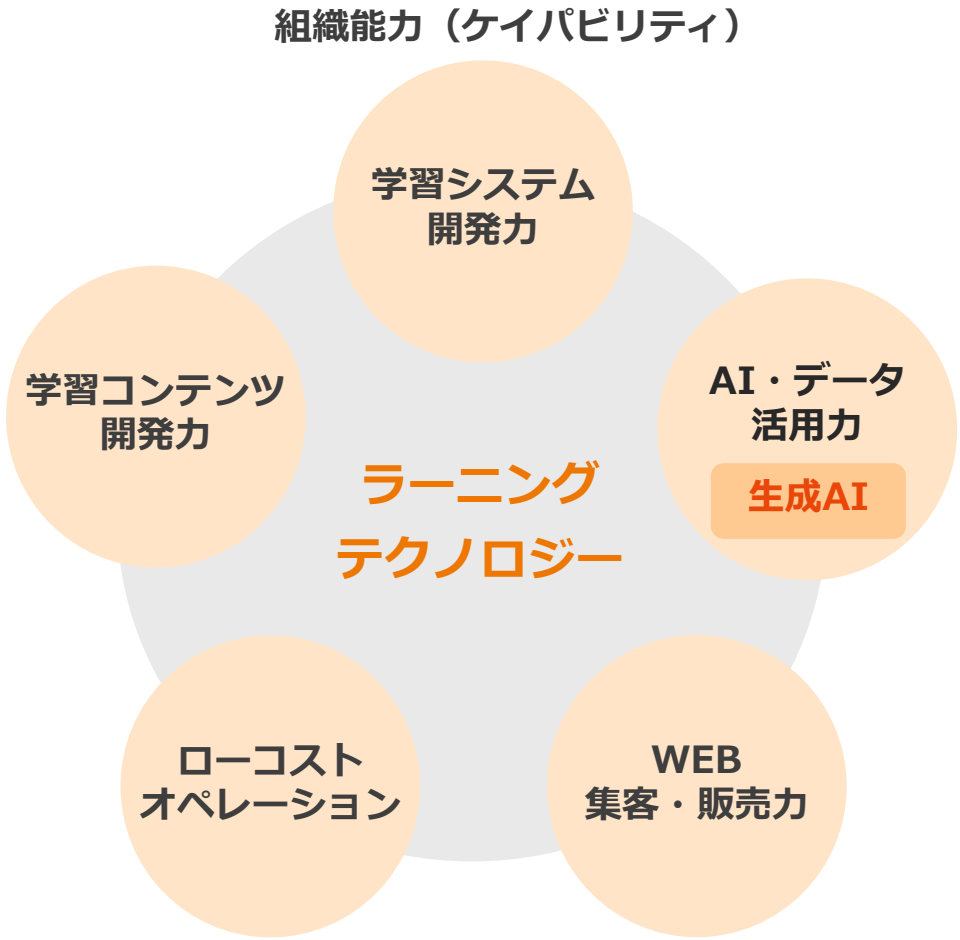
個人向け資格取得市場と法人向けeラーニング市場をコア事業とし、人材市場、生成AI市場等の周辺市場にも展開

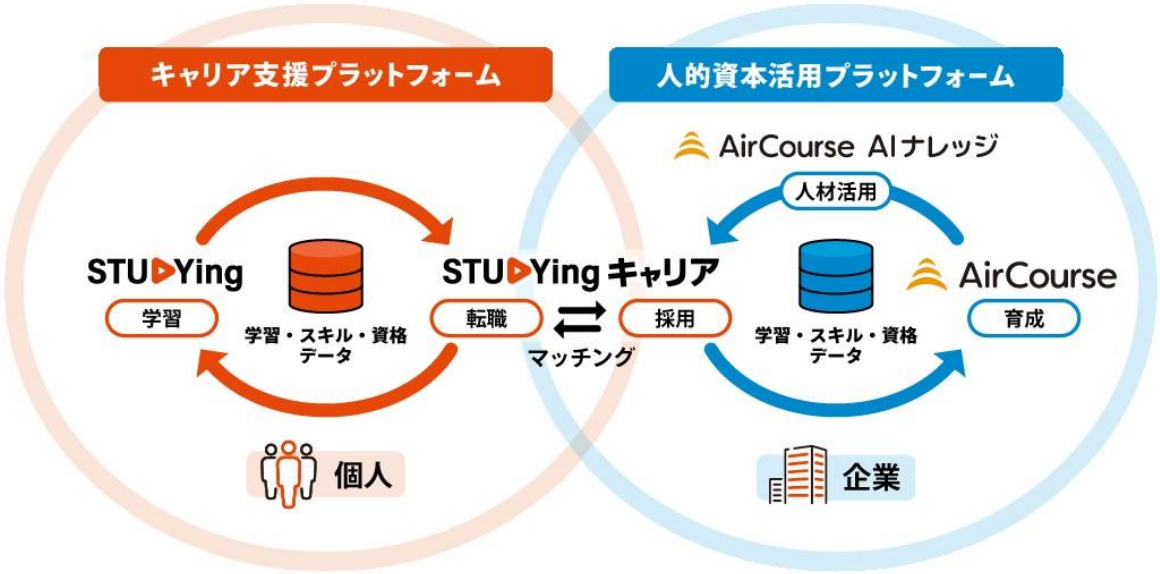
| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| キャリア支援 | 個人向け教育 | 資格取得 ※1 | 1,770億円 | 現在のターゲット：STUDYing |
| | | 語学教育（成人向け）※1 | 1,760億円 | 今後の展開 |
| | | 通信教育（社会人向け）※1 | 580億円 | |
| | 人材 | ダイレクトリクルーティング ※2 | 1,275億円 | 次のターゲット：STUDYing キャリア |
| 人的資本活用 | 法人向け教育 | eラーニング/デジタル教育（B2B）※1 | 1,299億円 | 現在のターゲット：AirCourse |
| | | 企業向け研修 ※1 | 6,130億円 | 展開 |
| | 生成AI | 法人向け生成AI市場 ※3 | 720億円 | 次のターゲット：AirCourse AIナレッジ |
| | 海外法人向け | | | 将来のターゲット |

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

# 当社の強み（組織能力）と事業展開

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



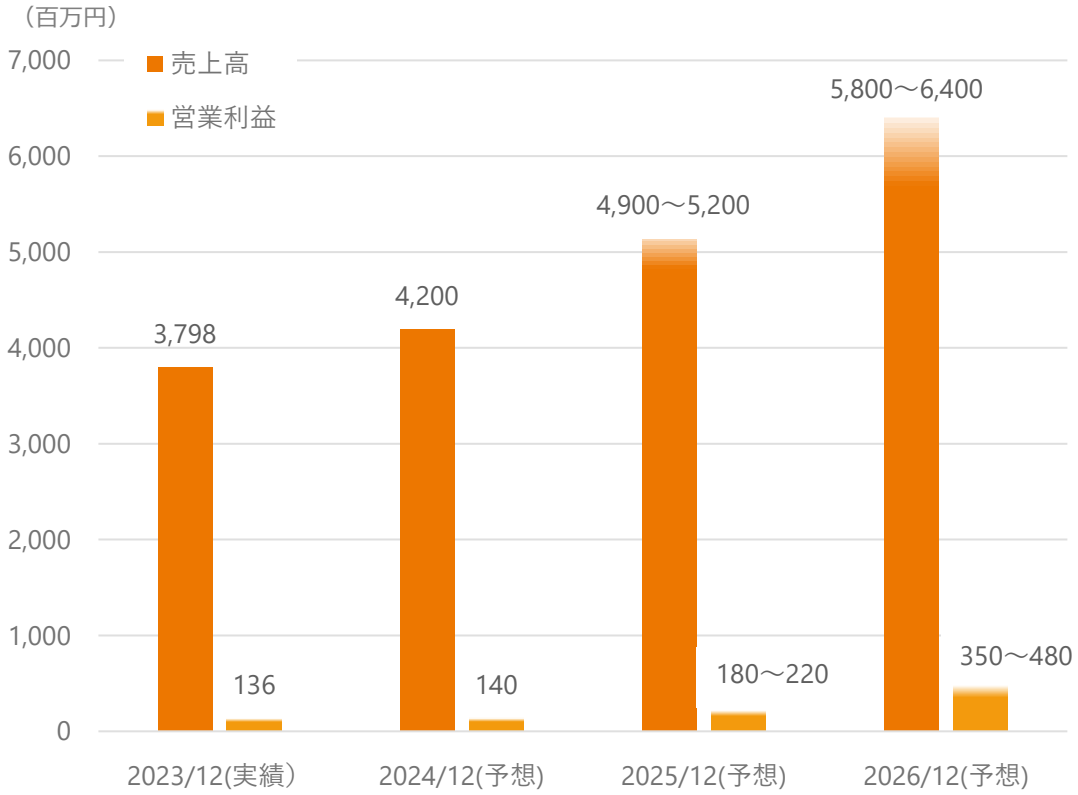

組織能力の強化

成長と持続的な競争優位性

# 中期経営計画：数値目標

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

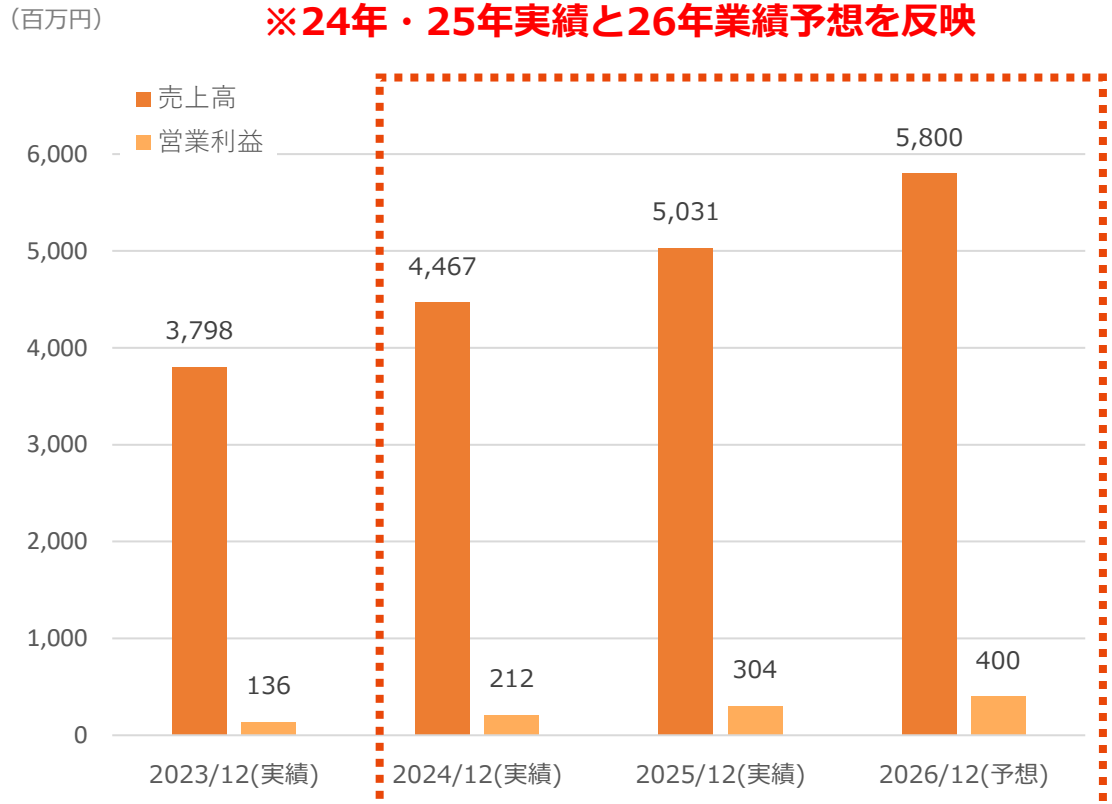
## 【2024年2月公表数値】




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

## 【2026年2月公表数値】

**※24年・25年実績と26年業績予想を反映**

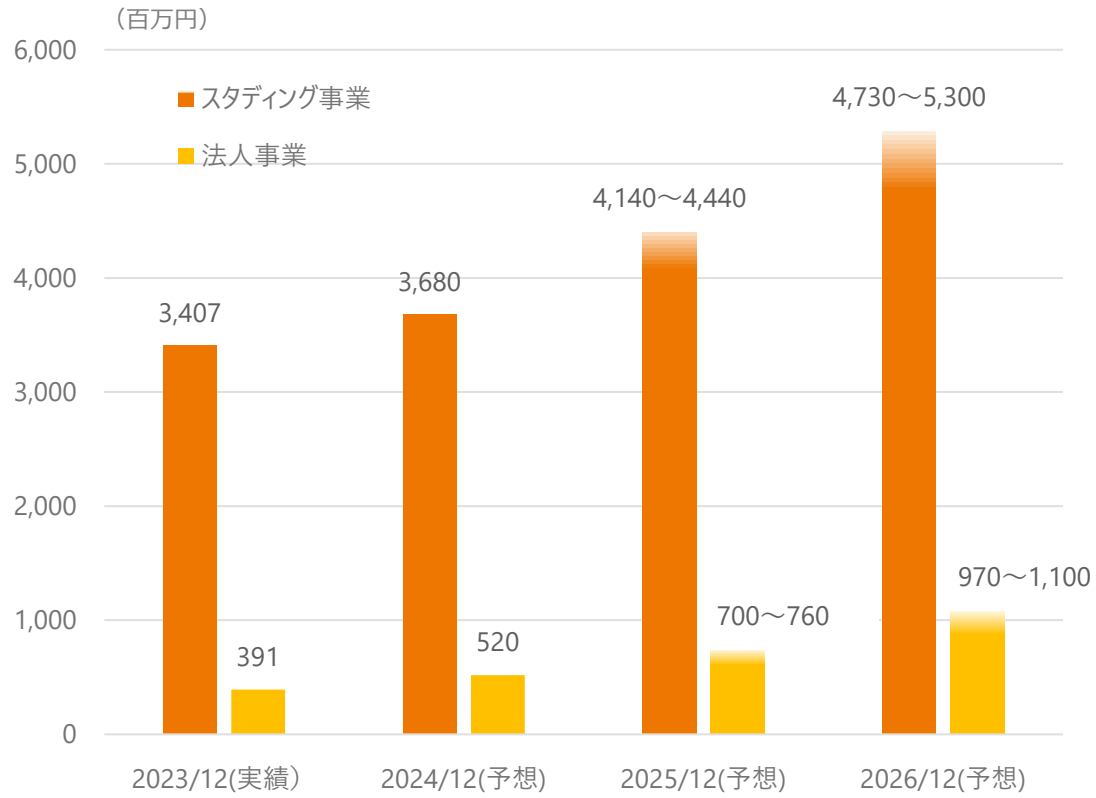



| （百万円） | 2023/12(実績) | 2024/12(実績) | 2025/12(実績) | 2026/12(予想) |
|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 3,798 | 4,467 | 5,031 | 5,800 |
| 営業利益 | 136 | 212 | 304 | 400 |
| 社員数（人） | 94 | 126 | 151 | 170～180 |

# 中期経営計画：事業別目標

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

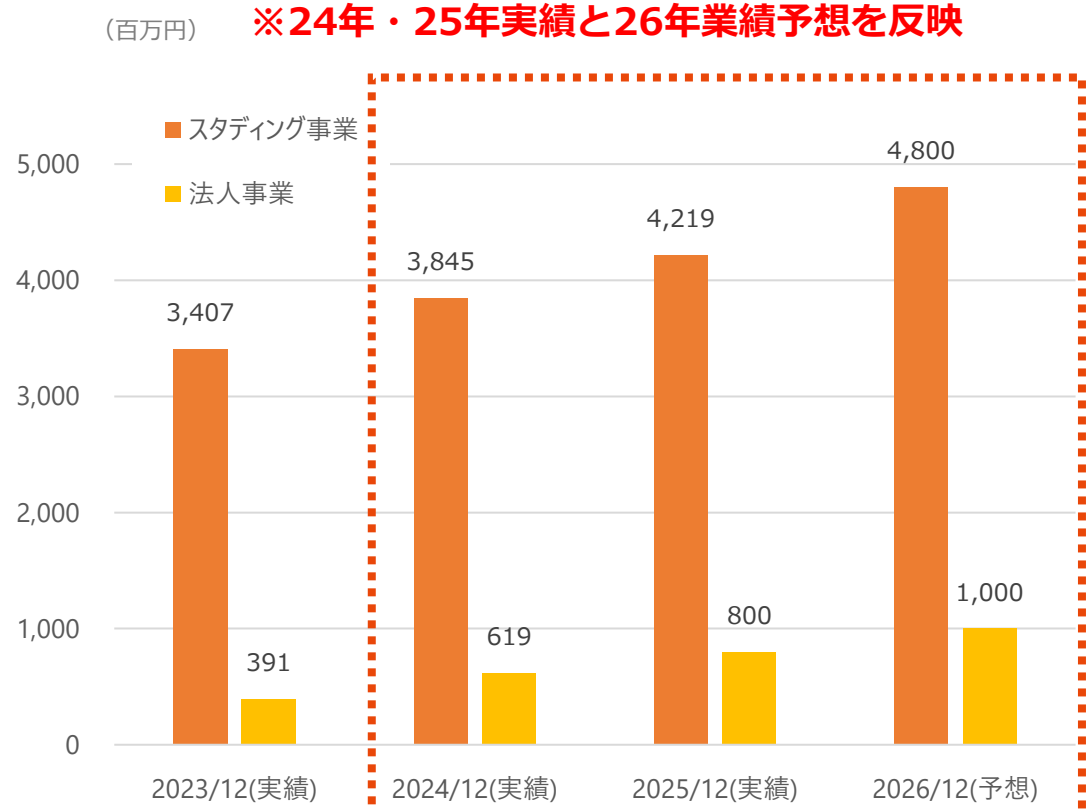
**【2024年2月公表数値】**




| （百万円） | 2023/12(実績) | 2024/12(予想) | 2025/12(予想) | 2026/12(予想) |
|---|---|---|---|---|
| スタディング事業 | 3,407 | 3,680 | 4,140～4.440 | 4,730～5,300 |
| 法人事業 | 391 | 520 | 700～760 | 970～1,100 |

**【2026年2月公表数値】**

**※24年・25年実績と26年業績予想を反映**




| （百万円） | 2023/12(実績) | 2024/12(実績) | 2025/12(実績) | 2026/12(予想) |
|---|---|---|---|---|
| スタディング事業 | 3,407 | 3,845 | 4,219 | 4,800 |
| 法人事業 | 391 | 619 | 800 | 1,000 |

※：2024年度以降の事業別売上は、法人向けのスタディング販売の売上を100%法人向け教育事業に計上した場合の換算数値。2026年度予想は新たな事業セグメント別売上数値を記載。

# 中期経営計画2026　基本戦略

※売上、利益の数値は当初公表数値

## 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

# スタディング事業：基本戦略

**基本方針**

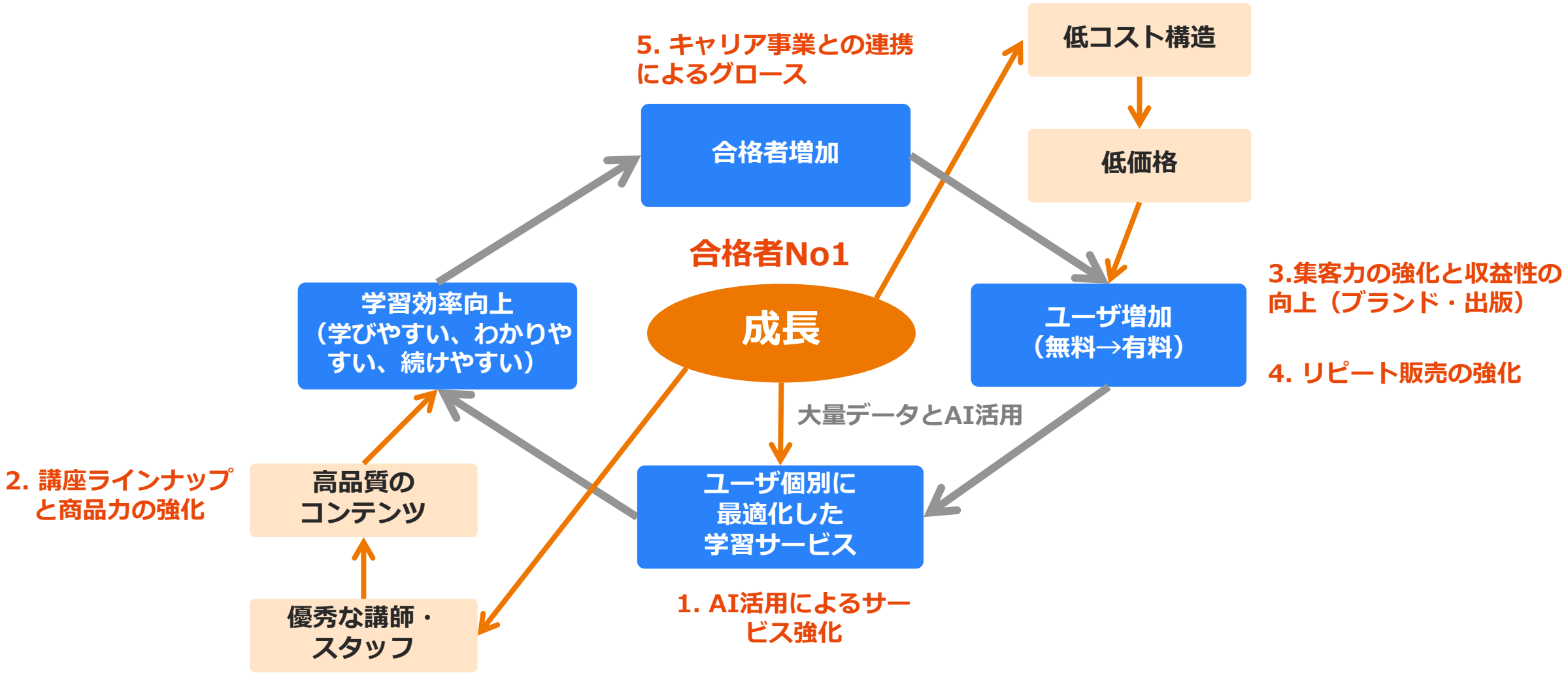
- **合格者No1戦略**： AI・IT・コンテンツの組み合わせによる圧倒的な商品力とコストパフォーマンスにより合格者シェアを最大化
- **AI資格パートナー**： AIが受講生一人ひとりに最適な学習をサポート
- **マジョリティ層の取り込み**：オンラインと書籍の組み合わせで顧客層を拡大

**重点施策**

1. **AI活用によるサービス強化**
   - AIと受講データを活用した学習の個別最適化
   - 学習システム機能拡張による学びやすさと続けやすさの向上
2. **講座ラインナップと商品力の強化**
   - ニーズが高い資格ラインナップを拡張
   - コンテンツ開発・改善、講師力の向上による商品力強化
3. **集客力の強化と収益性の向上**
   - 認知・ブランディング活動により「資格を取るならスタディング」という想起を強化
   - 出版も含めて集客手段を多様化し、集客力・集客効率を高めることにより収益性を向上
4. **リピート販売の強化**
   - 更新版、オプション商品、ネットワーキング等により既存顧客への販売を強化
5. **キャリア事業との連携によるグロース**
   - 合格者にキャリア機会を提案することで、人材事業の成長を図る

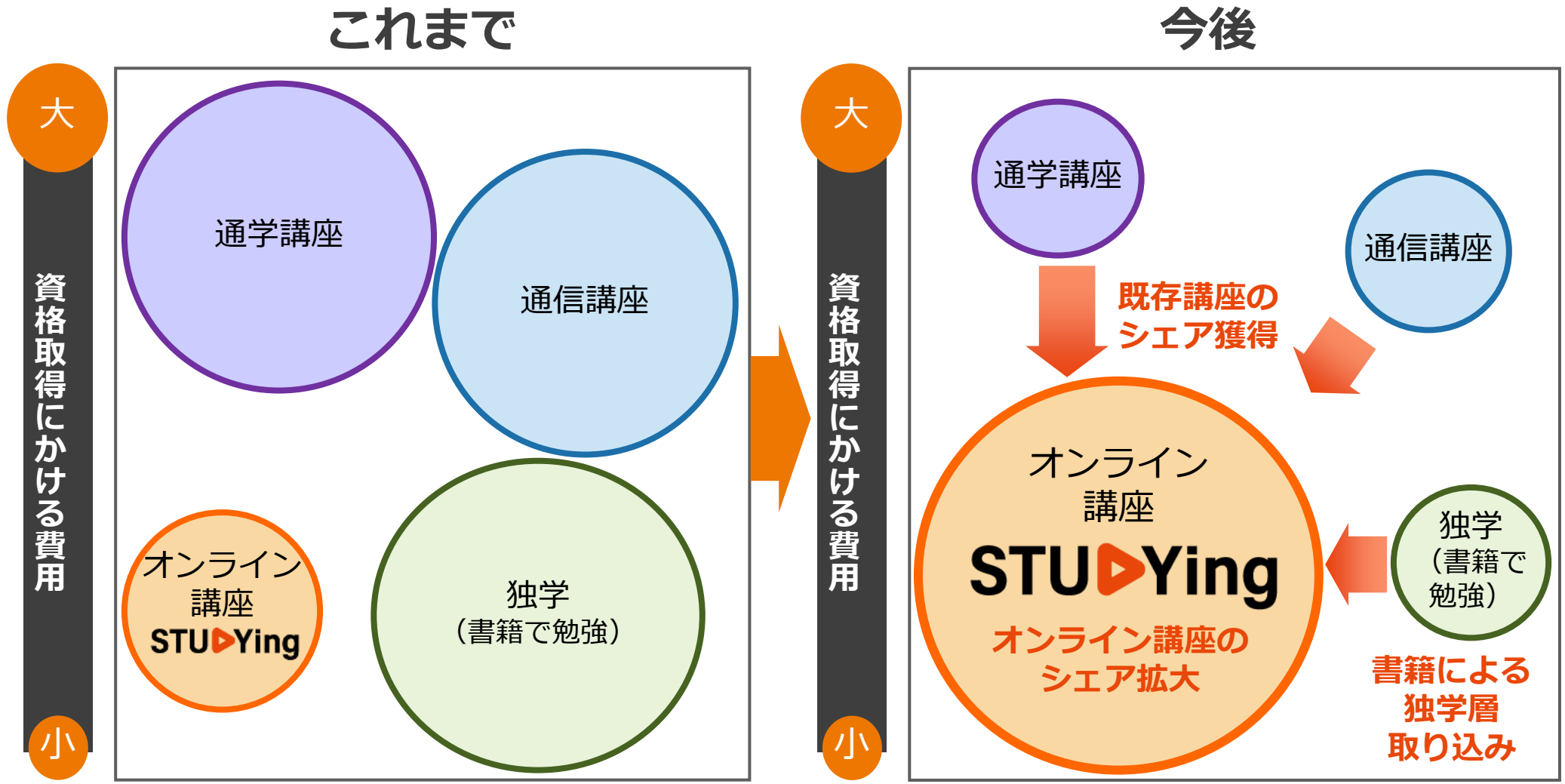
# スタディング事業：合格者No1戦略

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



# スタディング事業：マジョリティ層の取り込み

従来の通学・通信講座よりもコストパフォーマンス、タイムパフォーマンスに優れているためシェアを拡大
さらに、出版展開（書籍）により独学層を新たに取り込むことで、シェアを最大化




※図の面積は受講者数のイメージを表します

# 法人教育事業：基本戦略

AirCourse

**基本方針**

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

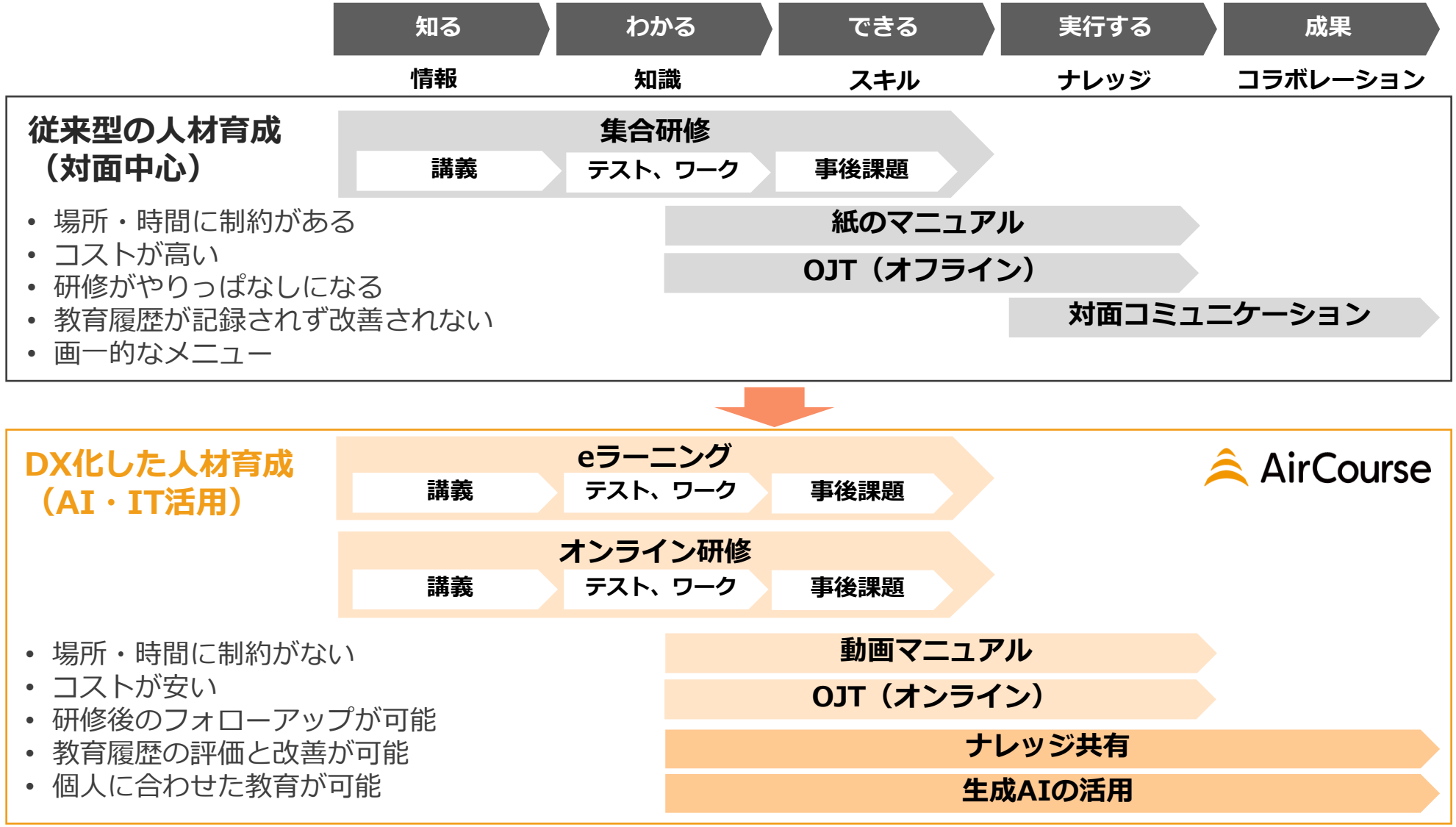
**重点施策**

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

# 法人教育事業：人材育成をDX化するサービス

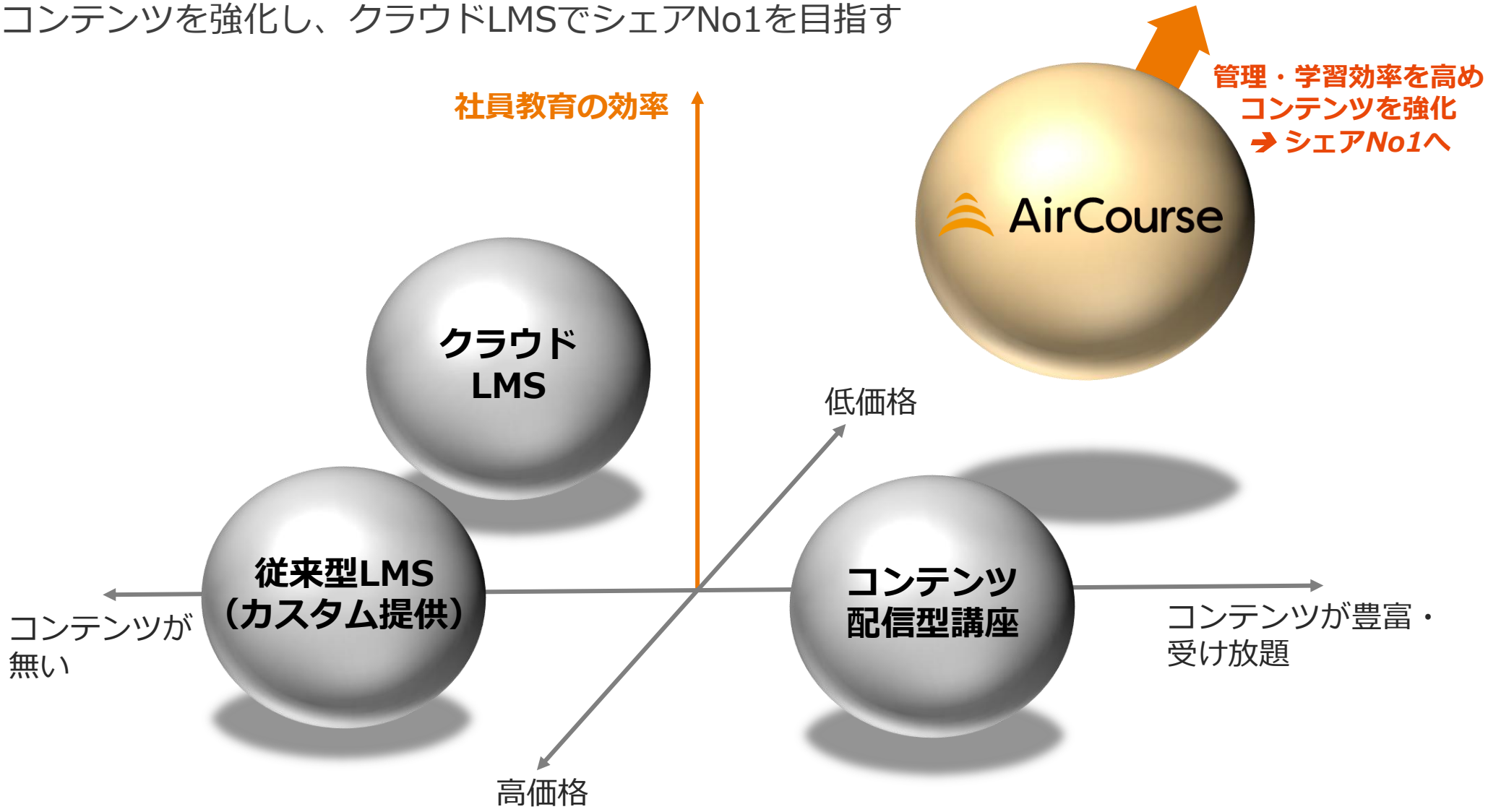
AirCourse

企業では、従来の対面型の人材育成から、DX化した人材育成にシフトが進んでいる
AirCourseでは、eラーニング、ナレッジ共有、生成AIの活用を含めたDX化した人材育成をサポート



# 法人教育事業：競争優位性を強化する方向性

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



# 法人教育事業：受け放題の社員教育動画コース

AirCourse

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<br>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<br>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<br>フォロワーシップ、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<br>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



# 法人教育事業：人材育成の可視化と効率化

AirCourse

学習レポートにより、社員の学習状況・テスト結果・学習時間等を可視化し、人的資本の強化を進められる

組織管理・グループ管理などにより、組織単位で、ユーザ管理やコース割当、学習状況の確認ができ効率的に運営可能

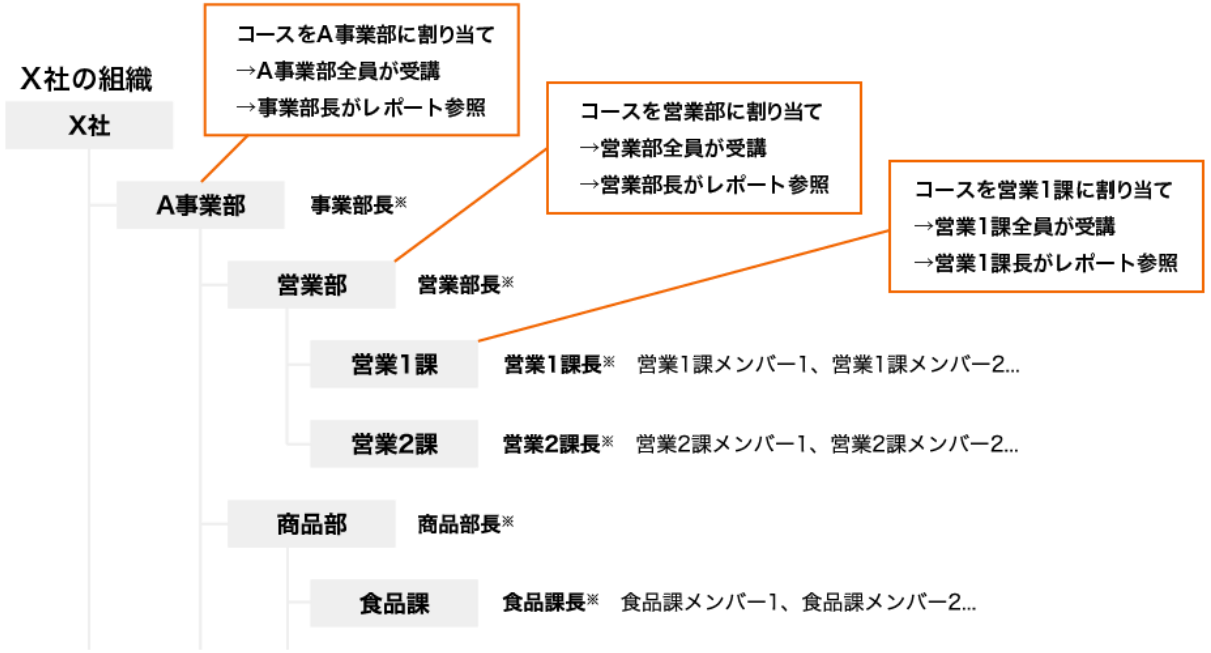
## 学習レポート

分かりやすいレポートにより、学習状況・テスト結果・学習時間等を分析・収集




## 組織管理

組織単位で、ユーザ管理やコース割当、学習状況の確認ができ効率的に運営可能



# 目指す組織のビジョン

KIYOラーニングは、一人ひとりが大きく成長でき、少数精鋭のプロチームで切磋琢磨できる、家族に誇れる会社であり続けます。

1. **高い成長の実現と機会の提供**
   - 高い目標や新しいことにチャレンジ
   - 成果に報いる昇進・昇格、更なる成長機会の提供
   - 年齢・性別・国籍等は関係ない実力主義
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
   - 皆が活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、変更するものではございません。

※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.