



2022年8月12日

各位

会社名 K I Y O ラーニング株式会社  
代表者名 代表取締役社長 綾部 貴淑  
(コード番号: 7353 東証グロース)  
問合せ先 取締役コーポレート部長 秦野 元秀  
(TEL: 03-6434-5590)

## 第2四半期業績予想と実績値との差異および通期業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、2022年2月14日に公表いたしました2022年12月期第2四半期累計期間の業績予想と本日公表の実績値に差異が生じたので、下記のとおりお知らせいたします。

また、本日開催された取締役会において、最近の業績の動向等を踏まえ、2022年2月14日に公表しました2022年12月期通期業績予想について、下記のとおり修正することを決定しましたのでお知らせいたします。

### 1. 個別業績予想

- (1) 2022年12月期第2四半期累計期間の業績予想と実績値の差異  
(2022年1月1日～2022年6月30日)

	売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益	1株当たり 四半期純利益
前回発表予想 (A) (2022年2月14日公表)	百万円 1,333	百万円 △314	百万円 △316	百万円 △268	円 銭 △39.79
実績値 (B)	1,252	△402	△405	△440	△65.26
増減額 (B-A)	△80	△87	△88	△171	—
増減率 (%)	△6.1	—	—	—	—
(ご参考)前期第2四半期実績 (2021年12月期第2四半期)	961	△71	△72	△61	△9.30

- (2) 2022年12月期通期個別業績予想の修正 (2022年1月1日～2022年12月31日)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想 (A) (2021年2月14日公表)	百万円 3,200	百万円 150	百万円 150	百万円 149	円 銭 22.11
今回修正予想 (B)	2,820	△255	△255	△291	△43.21
増減額 (B-A)	△380	△405	△406	△440	—
増減率 (%)	△11.9	—	—	—	—
(ご参考)前期実績 (2021年12月期)	2,262	148	148	124	18.62

### 2. 修正の理由

当第2四半期会計期間につきましては、個人向け資格取得事業（スタディング事業）においては、引き続きスタディング講座の新規開発や、既存講座の改良及び販売拡大に注力いたしました。また法人向け教育事業につきましては、引き続き社員教育クラウドサービス「エアコース」の拡販や新規受注の獲得に向けた営業活動を積極的に行ってまいりました。

当第2四半期累計期間の実績においては、第1四半期にスタディングのテレビCMを全国主要地域

で放映し、当社のブランドイメージのさらなる確立と認知度向上、及び中長期的な成長を実現させることに注力いたしました。事業運営面においては、今後の成長を見据えた優秀な人材の積極的な採用を前倒して推進してまいりました。

そのような状況の中、第2四半期において、一部の講座で有料会員の獲得につながる無料登録者が伸び悩み、現金ベース売上が前年同期比15.5%増に留まることになりました。広告費を積み増すことで現金ベース売上が増加すべく対策を取ったものの、想定したペースには届かない結果となりました。

講座（コース）が売れた時点（現金ベース売上が計上）では、そのコースの受講期限まで毎月均等に案分され、発生ベース売上が計上されます。そのため、受講期限が翌年になるコースの場合には、

現金ベース売上のうち一部が当期の発生ベース売上、残りが翌期の発生ベース売上に計上されます。第2四半期までにおいて、販売する講座（コース）の受講期間が想定より長くなる傾向となり、第2四半期において、現金ベース売上が当期の発生ベース売上に計上される割合（寄与率）が想定よりも少なくなったため、発生ベース売上が減少いたしました。

費用面については、第2四半期において、売上高の回復を目指し広告宣伝費を積み増しております。なお、採用については、ほぼ計画通りのペースで採用ができております。

これらの結果、第2四半期累計期間での発生ベース売上高が未達となりました。また、広告費の積み増しによる費用の増加等により、営業利益、経常利益及び当期純利益が当初予想を下回る結果となりました。

第3四半期以降の現金ベース売上の見込みについては、短期的なWebマーケティングの強化策の実施により、足元では現金ベース売上のペースは回復傾向にあります。ただし、効果が出るまで時間のかかる施策もあり、想定していたペースに戻すまでには時間がかかると予想しております。そのため、特に第3四半期においては現金ベース売上が当初予想よりも減少する想定といたしました。また、第3四半期以降においても、第2四半期と同様に、販売する講座（コース）の受講期間が想定より長くなる傾向が続くと予想されるため、これも年間の発生ベース売上の押し下げ要因の一つとなります。

現状では、当初の想定よりも、受講期間が長いコースが売れており、当面はこの傾向が続くと想定して、今期に計上される発生ベース売上の割合（寄与率）を当初の想定より下げた結果、当期の発生ベース売上が減少する見込みとなりました。

また、現金ベース売上が、当期の発生ベース売上に計上される割合（寄与率）は、年の後半になるにつれ低くなる傾向になります。特に第4四半期は例年の傾向から寄与率は15～25%と予測しており、第4四半期に現金ベース売上が増えても当期の発生ベース売上への寄与は低いため、発生ベースの増加も多くは見込めない状況であります。

今後の採用については、マーケティングやプロダクト開発において、より経験値の高いハイクラス人材を採用することで、販売力、商品力を強化し、来期以降の高成長を実現していく方針であり、そのための採用費・人件費を積み増ししております。なお、下期の広告宣伝費については、当初予想の水準に据え置き、あわせてコンテンツ開発・運営などで効率化を図り、コスト低減も実施していく方針です。

上記から、2022年12月期通期業績予想につきましても、同様に当初想定していた2022年12月期の業績予想における売上高、営業利益、経常利益、当期純利益が予想を下回ることが想定されることから、2022年12月期通期個別業績予想の修正を行うことといたしました。

なお、当社では、中期経営計画2023を2021年2月12日に策定し公表、2022年2月14日に更新したものを公表しております。

中期経営計画2023に含まれる、2023年12月期の業績予想につきましては、現時点において変更はございませんが、前述の各種対策による2022年12月期第3四半期以降の業績の回復状況、および今後の市場環境等を見極める必要があることから、必要に応じ適宜見直しを行っていく方針です。

当社においては、このような状況において、当社の強みを活かした事業展開を下期以降も引き続き行ってまいります。スタディング事業においては、Web広告を中心としたブランディング施策を積極的に推進し、有料会員数の獲得に注力してまいります。具体的には、プロダクトの強化を通じ、資格取得に向けた受講者に最後まで寄り添い、合格者までサポートできるような利便性をより追求していき、当社のサービス受講者における資格取得合格者の増加を目指してまいります。また、法人向け事業においては、エアコースの受注やスタディング法人向け販売が好調であり、業績が順調に伸長するとともに、当初想定していた業績予想を達成する見込みであります。

当社が属する資格取得市場は、新型コロナウイルスの感染拡大に背中を押されるかたちで学習や教育のテレワーク化、デジタル化によるデジタルトランスフォーメーションの浸透が急速に進み、学び直しやリスキングの意識が高まってきていることから、当社の強みであるITを活用したオンライン学習のニーズは堅調に増加推移しております。

個人向け資格取得事業（スタディング事業）については、引き続き新規講座の開発、既存講座の強化、認知度向上のためのテレビCM含む広告等への投資、AI（機械学習）のさらなる活用やシステム

開発によるサービス力の強化等、売上拡大につながるための施策を引き続き積極的に展開してまいります。

法人向け教育事業については、社員教育クラウドサービス「エアコース」の受け放題コンテンツのさらなる充実や、より利便性の高い機能を開発しリリースしていくなど、プロダクトの強化を通じて社員教育を革新するサービスを目指してまいります。

事業運営においても、各事業部における優秀な人材の採用や、社員の育成など人材の強化に努めてまいります。引き続き一定の在宅比率を継続し社員の安全確保に努めつつ、社内管理体制の充実や法令遵守等をより充実させ、持続的かつ高い成長を実現し企業価値を高めていく方針です。

(注) 2022年12月期通期個別業績の予想につきましては、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後の様々な要因によって予想数値と異なる可能性がございます。

以 上