



2020年11月13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 東証マザーズ)  
問合せ先 取締役 管理部長 秦野 元秀  
(TEL: 03-6434-5590)

## 通期業績予想の上方修正に関するお知らせ

当社は最近の業績動向等を踏まえ、2020年7月15日に公表いたしました2020年12月期(2020年1月1日～2020年12月31日)の通期業績予想につきまして修正することといたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

### 1. 業績予想の修正

2020年12月期通期 業績予想(2020年1月1日～2020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<br>当期純利益 |
|-----------------------------|--------------|------------|------------|------------|----------------|
| 前回発表予想(A)<br>(2020年7月15日公表) | 百万円<br>1,435 | 百万円<br>127 | 百万円<br>125 | 百万円<br>118 | 円 銭<br>59.62   |
| 今回修正予想(B)                   | 1,510        | 161        | 147        | 124        | 61.95          |
| 増減額(B-A)                    | 75           | 34         | 22         | 6          | —              |
| 増減率(%)                      | 5.2          | 26.8       | 17.6       | 5.1        | —              |
| (ご参考) 前期実績<br>(2019年12月期)   | 835          | △149       | △150       | △150       | △81.66         |

### 2. 修正の理由

当社は、個人向け事業としてオンライン資格対策講座「STUDYing(スタディング)」、法人向け教育事業として社員教育クラウドサービス「AirCourse(エアコース)」を展開しております。

スタディングにおいては、従来から取り組んできたサービス力強化やマーケティング力強化による受注拡大に加え、2020年3月頃より顕在化した新型コロナウイルスの感染拡大に伴うオンライン講座需要の拡大により、受注が大きく増加いたしました。需要拡大の背景としては、テレワークの拡大や外出自粛等により、ターゲットユーザーによるWebアクセスや広告接触回数が増加したこと、教室講座の回避によりオンライン講座を選択するユーザーが増えたこと、景気悪化への備えとして資格取得意識が高まったことなどが想定されます。法人向け教育事業においても、企業のテレワーク化に伴い集合研修の代替・補完手段としてのeラーニング需要が高まり、エアコースの受注が当初想定を上回って推移いたしました。

これらの結果、2020年12月期(2020年1月1日～2020年12月31日)の通期売上高は当初予想を超過する見込みとなり、広告効率の改善に伴う広告宣伝費率(スタディング事業にかかる広告宣伝費÷現金ベース売上)の低下に伴うコスト低減効果等により、営業利益、経常利益、当期純利益についても当初予想を超過する見込みとなったため、上方修正を行うものです。

2020年第3四半期会計期間においては、新型コロナウイルスの感染拡大によるプラスの影響は落ち着いてきているものの、当初の業績予想に比べて受注が多い状態が継続しています。

スタディング事業におけるプラス要因としては、教室講座の回避によるオンライン講座の需要増加、在宅勤務に伴うWebアクセス時間の増加による広告接触回数の増加、景気悪化への備えとしての資格取得意識の増加等があげられる一方、リスク要因としては、競合のオンライン講座の強化・新規

参入、Web 広告の競争増加に伴う広告費増加、資格試験の延期・中止等による学習意欲の低下があげられます。法人向け教育事業におけるプラス要因としては、集合研修の代替としてeラーニングの需要増加、テレワーク化、デジタルトランスフォーメーション（DX）による社員教育方法がeラーニングになるという変化、OJT、業務スキル向上のための動画活用などがあげられます。一方、リスク要因としては、企業の業績悪化に伴う教育研修費の削減、Web 広告の競争増加に伴う広告費増加、競合のeラーニング強化・新規参入があげられます。今後も、前述した当初の業績予想に比べて受注が多い状態が続いていくことを前提としている一方、新型コロナウイルスの感染拡大が長期化した場合、リスク要因が顕在化することによる業績への影響については、引き続き注意が必要と認識しております。

当社としては、社員のテレワーク対応や、Web 商談・Web 会議の導入を推進し、より効率的な事業運営を目指すとともに、今後の需要増に対応し成長をいっそう加速するために、積極的に組織能力の強化を行いながら、来期以降のさらなる成長の鍵となるマーケティング、システム・AI 開発、コンテンツ開発、優秀な人材採用といった分野に投資し、競争優位性を高めるとともに、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。

※当該業績予想につきましては、本日現在において入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき作成したものであり、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は、今後様々な要因により異なる可能性があります。

以 上