



2020年7月15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)

東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ

当社は、本日 2020 年 7 月 15 日をもって東京証券取引所マザーズ市場に上場いたしました。今後とも、より一層のご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

なお、2020 年 12 月期 (2020 年 1 月 1 日～2020 年 12 月 31 日) における当社の業績予想は、以下のとおりであり、最近の決算情報等につきましては別添のとおりであります。

【個別】

(単位: 百万円、%)

項目	決算期	2020 年 12 月期 (予想)		2020 年 12 月期 第 1 四半期累計期間 (実績)		2019 年 12 月期 (実績)		
		対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対売上 高比率			
売上高		1,435	100.0	71.9	250	100.0	835	100.0
営業利益又は営業損失 (△)		127	8.9	—	△35	—	△149	—
経常利益又は経常損失 (△)		125	8.7	—	△36	—	△150	—
当期純利益又は 当期 (四半期) 純損失 (△)		118	8.3	—	△36	—	△150	—
1 株当たり当期純利益又は 当期 (四半期) 純損失 (△)		59 円 62 銭			△19 円 56 銭		△81 円 66 銭	
1 株当たり配当金		0 円 00 銭			—		0 円 00 銭	

- (注) 1. 当社は連結財務諸表を作成しておりません。
 2. 2019 年 12 月期 (実績) 及び 2020 年 12 月期第 1 四半期累計期間 (実績) の 1 株当たり当期 (四半期) 純損失 (△) は、期中平均発行済株式数により算出しております。
 3. 2020 年 12 月期 (予想) の 1 株当たり当期純利益は、公募株式数 (300,000 株) を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。なお、当該株式数にはオーバーアロットメントによる売出しに関連する第三者割当増資分 (最大 51,000 株) は含まれておりません。
 4. 2020 年 4 月 11 日付で普通株式 1 株につき 1,000 株の株式分割を行っております。上記では、2019 年 12 月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1 株当たり当期純利益又は当期 (四半期) 純損失 (△) を算定しております。
 5. 2020 年 12 月期 (予想) においては、第 1 四半期累計期間及び 4 月度まで実績とし、5 月度以降は足もとの業績動向及び今後見込まれる受注状況や、それに伴う売上原価及び人件費の増加等を含めた販売費及び一般管理費の予測をもとに算定しております。

【2020年12月期業績予想の前提条件】

1. 当社全体の見通し

当社は、個人向け資格取得事業（以下、スタディング事業という）として、オンライン資格対策講座「STUDYing（スタディング）」を個人向けに提供し、また、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。

創業以来「学びを革新し、誰もが持っている無限の力を引き出す」というミッションのもと、人々が本来持っている能力を最大限に引き出す支援をするのが私たちの使命であると考えております。そのために「学び」という人間にとって必要不可欠なことを、テクノロジーによって革新し、人や組織の成長を支援してまいります。また、「世界一『学びやすく、わかりやすく、続けやすい』学習手段を提供する」というビジョンのもと、これからの時代に求められる「学び」についての各種サービスを展開し、人材育成の新たなスタンダードになるべく事業展開をしてまいります。

当社をとりまく経営環境については、矢野経済研究所「教育産業白書2019年版」によれば、2018年度の教育産業全体の市場規模（15分野の合計）（注1）は前年度比0.9%増の2兆6,794億円（注2）となり、前年度よりも市場規模が拡大した市場分野が大半となりました。2019年度につきましては、2兆6,968億円と0.6%程度の伸びが予測されております。少子高齢化が進む我が国においても、生涯にわたる教育の重要性や企業向けの人材育成のニーズは高く、引き続き教育産業は堅調に推移する傾向が予想されております。

スタディング事業においては、2019年度及び2020年度にわたって、学習システムの機能強化や、新たなスタディング講座の開発及び既存講座の改良に注力してまいりました。学習システムの機能強化については、2019年5月に、人工知能（機械学習）のアルゴリズムを用い、受講者ごとに合格に向けた最適な学習アドバイスを行うことを目的とした「AIマスター（ベータ版）」をリリースしました。さらに、2020年5月には、人工知能（機械学習）を活用して、個人別に最適化された学習プランを作成する新機能「AI学習プラン機能（ベータ版）」をリリースしました。これら2つの機能は、特許取得済みであり、人工知能による学習の効率化において業界をリードする取り組みとなっております。

（注3）また、2019年7月には間違えた問題や復習したい問題を抜粋して学習することが可能な「問題横断復習機能」、同8月には「STUDYingアプリ（iOS版）」をリリースするなど、より受講生が効率的に学べる学習機能の開発を進めてまいりました。新規講座については、2019年3月にIT系資格の「基本情報技術者」講座、2019年4月には当社として初めて学生を主要ターゲットにした「公務員講座」を開講いたしました。さらに、2019年8月には「社会保険労務士」講座、同10月には「建築士」講座、2020年3月には初めての語学分野として株式会社アルクと共同で「TOEIC®」講座を開講しました。

これら一連の施策や当社の認知度の向上等により、2020年12月期において新たに獲得した有料会員数（ユニーク数）も順調に伸長しており、2020年2月には有料会員の累計が6万人を超え、同5月には7万人を超えております。今後も、人工知能の活用や学習システムの機能強化、講座ラインナップの充実を通じ、継続的な事業成長及びビジネスパーソン向けのオンライン講座の分野でのリーダーシップ強化を図ってまいります。

法人向け教育事業においては、社員教育クラウドサービス「エアコース」各種機能の強化及び社員教育コンテンツの拡充に注力しました。エアコースは、初期費用がかからず、利用ユーザー数に応じて利用料金をお支払頂くSaaS形態（Software as a Service：インターネット経由でサービスが提供される形態）のサービスであることから、導入が簡単でコストパフォーマンスに優れているため、

社員数数十人から数万人までの企業で幅広く採用いただいております。

エアコースの機能強化としては、2019年5月に、社員研修の受講状況が一元管理できる研修管理機能、同8月には社内で知識・ノウハウを簡単に共有できる「ナレッジ共有SNS」機能、同11月にはエアコースから資格講座を受講管理できる「スタディング連携」機能、2020年4月には大規模企業の受講管理に便利な「組織階層機能」などをリリースいたしました。また、コンテンツの強化としては、2020年1月に「TOEIC® L&Rテスト スピード攻略法」（計4コース）、同3月にデジタルトランスフォーメーション（DX）人材を育成するための「DX人材育成コース」（計6コース）や、社員研修で人気が高い「リーダーシップ トレーニング」（計4コース）及び「フォロワーシップ トレーニング」（計4コース）、同4月には新人教育向けの「仕事の基礎 トレーニング」（計9コース）をリリースするなど、積極的な新規講座開発を進めた結果、2020年5月時点でコース数が109コースとなっております。これらのコースは、「コンテンツ・プラス」ライセンスをお持ちの企業に受け放題で提供しています。さらに2019年8月には当社の動画制作スタジオや動画制作ノウハウを活用し法人向けの社員教育動画を制作するサービス「動画制作おまかせパック」を開始しております。

このように、エアコースでは企業における社員教育を支援するための様々な機能を強化し、また、コンテンツの拡充及び支援サービスの強化を行うことにより、2020年12月期において法人向け事業の更なる成長と契約企業の順調な積み上げを目指しております。

このような状況のもと、2020年12月期の当社の業績は、売上高1,435百万円（前期比71.9%増）、営業利益127百万円（前期は営業損失△149百万円）、経常利益125百万円（前期は経常損失△150百万円）、当期純利益118百万円（前期は当期純損失△150百万円）となる見込であります。

当社の売上の90%以上を占めるスタディング事業の財務的な特徴は、講座の購入時に受講料を先にお支払いいただき、受講期間の間はオンライン学習サービスを提供するビジネスモデルであることです。受領した受講料は、一旦前受金として計上され、その後、会計上の売上高がサービス提供期間（コースの受講期間）に対応して期間按分されます（発生ベース売上）。当社の主力の資格講座については、試験の終了後にコースの受講期限を設定しており、主力の資格講座の試験日は下期に集中しているため、コースの受講期限についても同様に下期に集中しております。

また、受講者が購入したタイミングが年度のどの時期であっても、受講期限は同じタイミングとなるため、下期の発生ベース売上は主力講座の受講期限の直前が最も積み上がる傾向にあります。

一方、当社では現金ベース売上を獲得するために広告宣伝費（WEB広告費）を積極的に投下しており、当該費用は当月に計上されます。このことから、上期については発生ベース売上の積み上げが不足がちである一方、主力講座の受講期限が集中する下期については、発生ベース売上が十分に積み上がっているため収益は改善するという業績の季節的な変動があります。

注1 15分野とは学習塾・予備校、家庭教師派遣、幼児向け通信教育、学生向け通信教育、社会人向け通信教育、幼児向け英会話教材、資格取得学校、資格・検定試験、語学スクール・教室、幼児受験教育、知育主体型教育、幼児体育指導、企業向け研修サービス、eラーニング、学習参考書・問題集を指します。

注2 事業者の売上高ベース。

注3 AIマスター（ベータ版）及びAI学習プラン機能（ベータ版）は本書提出日現在、中小企業診断士講座のみでの提供となっておりますが、今後、より予測精度や機能を高め他の講座にも展開する予定です。

2. 業績予想の前提条件

当社は、2019年12月25日の取締役会で2020年12月期予算を決議し、第1四半期累計期間及び4月実績を踏まえ、2020年5月15日の取締役会において、2020年12月期予算の修正を行っております。予算修正においては、以下に記載する「3. 個別の前提条件」に基づく予算値を使用して算出したものであります。

3. 個別の前提条件

(1) 売上高

当社は「eラーニング・教育事業」の単一セグメントではありますが、提供するサービスの内容と実施形態により、「スタディング事業」及び「法人向け教育事業」のサービスに分けられます。上記サービス種別に分けて事業の内容を記載いたします。

① スタディング事業

スタディングでは、有料講座の購入の際に、受講料をクレジットカード決済、コンビニ支払い、銀行振込等により全額前払いで受領し（現金ベース売上）、その後、サービスの提供期間（講座の受講期間）に対応して月次で売上を按分しております（発生ベース売上）。

業績予想の算出にあたって、事業運営上重視する経営指標としては、会員による受講料の支払額の総額となる現金ベース売上及び新規有料登録会員数（ユニーク）をKPI（Key Performance Indicators）としております。

資格講座ごとに過去の受注傾向や、WEB広告の投下等による集客計画等をもとに現金ベース売上の予想を作成し、その上で、発生ベース売上への按分を行っております。また、現金ベース売上から、発生ベース売上を計算するにあたっては、資格講座ごとに過去の実績における各月への売上按分率をもとに算出しております。なお、現状のスタディング事業では、当期の発生ベース売上は、前々期、前期、及び当期を含む3期分の講座購入分より構成されております。これは、受講期間が1年を超える長いコースの場合、前々期に購入した講座の受講期限が当期中に到来するため、当期まで売上が按分されるためです。2020年12月期においても同様に、前々期、前期、当期を含む3期分の講座購入分より発生ベース売上の見込を算出しております。

2020年12月期第1四半期においては、前述した各施策が奏功した結果、現金ベース売上は359百万（前期比82.2%増）となりました。

2020年12月期における現金ベース売上の予想は、2020年12月期第1四半期及び4月までの累計を踏まえ、1,561百万円（前期比62.3%増）を見込んでおります。2020年12月期の発生ベース売上の予想については、前々期、前期の現金ベース売上から当期に寄与する発生ベース売上と、前述した当期の現金ベース売上（1,561百万円）のうち当期に按分される発生ベース売上を合算した結果、スタディング事業の2020年12月期の売上高（発生ベース売上）は、1,335百万円（前期比67.3%増）を見込んでおります。

なお、スタディング事業における新型コロナウイルスの感染拡大が現状の事業に及ぼしている影響及び今後の業績見込への影響については、以下のように考えております。

- (1) 教室型の資格講座を避ける動きが広がっており、スマートフォン、PC、タブレットにより自宅でできるオンライン講座の需要が伸びている事
- (2) テレワークが進む中で、インターネットを見る時間が増え、当社のWEB広告に接触する回数

が増えている事

- (3) 勤務先の業績に対する不安、自分の将来に対する不安から、資格取得・スキルアップの意識が高まっている事

上記のように、当社のオンラインサービスについては新型コロナウイルス感染拡大において、一部プラスの要素があると考えております。

一方、新型コロナウイルスの感染拡大が長期化すると、教室型の資格学校各社もオンライン講座を強化したり、WEB 広告等による販売促進を強化する動きが出てくる可能性があり、その場合にはWEB 広告の競争により広告費が増加するリスクがあります。また、資格試験の開催が長期間にわたって延期・中止されると、受講者の資格取得のためのモチベーションが低下する恐れがあります。さらに景気低迷が長期化し給与削減等により可処分所得等が大幅に減少し、資格取得にかかる経済的余裕が幅広く低下した場合、当社の同事業の売上に影響を及ぼすリスクがあります。

このように、新型コロナウイルスの当事業に及ぼす影響は、短期的にはポジティブな面がある一方、感染拡大が長期化した場合には、中長期的にはプラスとマイナスの両面の影響が考えられます。そのため、スタディング事業の売上見込（現金ベース）については、短期的（第2 四半期）には期初計画よりも広告費を増加することで、現金ベース売上の増加を見込、年度の後半（第3 四半期と第4 四半期）については、過年度の広告宣伝費率の実績等を踏まえるとともに、競合他社によるWEB 広告の競争が増えるなどといった影響を加味し、広告費の増加を見込む一方、現金ベース売上については期初計画通りとしています。そのため、広告宣伝費率（広告費÷現金ベース売上）を期初計画よりも若干高めに設定することで、リスクを踏まえた予算修正としております。

② 法人向け教育事業

法人向け教育事業については、主にエアコース、動画制作サービス、法人向けのスタディング講座の販売、システム受託開発により構成されているため、業績予想はそれぞれのサービスの予想を合算することで算出しています。

エアコースについては、当社が作成したコンテンツが受け放題のプラン（コンテンツ・プラス）と、コンテンツ無しで自社コンテンツを運用するプラン（ベーシック）の2種類のプランがあります。プラン毎に、1 ユーザーあたりの月次利用単価が設定されており、利用ユーザー数と単価を掛けた金額が月次の利用料金となります。また、1 企業あたりの利用ユーザー数が多くなると、月次利用単価が安くなるボリュームディスカウントの価格体系を採用しています。エアコースの契約は、年間もしくは月あたりで契約を行い、顧客から解約されるまでは自動的に契約が延長されるサブスクリプションモデルとなっています。

そのため、エアコースの売上予想の算出にあたっては、既存顧客による売上見込（継続課金分）と、新規顧客による売上見込（新規受注分）を合算して予想数値を算出しています。新規顧客による受注については、見込顧客リストをもとに受注の確度付けを行い、受注単価と確度を掛け合わせることで新規顧客分の売上見込を算出しています。

動画制作サービスについては、主にエアコースの顧客企業に対する販売を想定し、現在の見込案件及び過去の受注実績より想定される新規受注を加味して売上予想を算出しております。

法人向けスタディング販売については、過去の販売履歴をもとに、毎月の受注金額（現金ベース売上）を予想し、スタディング事業と同様の方法で受講期間中の売上按分を行うことで、発生ベース売上見込を算出しております。

システム受託開発は、主にエアコースを導入する企業に対し、企業に合わせた見た目や機能のカスタマイズを有償で行うサービスです。特に大企業ではニーズがあるサービスと想定していますが、まだ計画的な受注活動を行っておらず、高い精度の見込が立てられないため、当期については第1四半期に受注・納品済みの案件のみ売上予想に計上しております。

エアコースはサブスクリプションモデルであり、解約率も低いいため、継続課金による積み上げ式で売上が増加する見込となっています。前述の機能強化やコンテンツ強化の施策によって、大規模企業からの受注と見込客が増えており、今後も販売が好調に推移すると予想しています。また、エアコース導入に伴い動画制作サービスの受注も増えていることから、動画制作についても増収を見込んでおります。

以上の結果、法人向け教育事業の2020年12月期の売上高は2020年12月期第1四半期及び4月までの累計を踏まえるとともに、エアコースの既存顧客の継続利用や、大型案件の受注見込及び、動画制作案件の受注増加傾向を踏まえ、99百万円（前期比170.2%増）を見込んでおります。

なお、法人向け研修教育事業における新型コロナウイルスの感染拡大が現状事業に及ぼしている影響及び今後の業績見込への影響については、以下のように考えております。

全国的に新型コロナウイルスの感染の影響が大きくなった3月以降について、企業からのエアコースや動画制作サービスの引き合い（資料請求、問合せ、無料試用等）が増加し、4月以降はそれらの企業からの受注が増えています。また、商談については、従来は訪問が中心でしたが、テレワーク化に伴いWEB商談が中心になっています。

引き合いや受注が増えた主な要因については、企業がテレワーク化により集合型研修ができない、もしくは集合研修を回避する動きが顕著に見られ、集合研修の代替策としてeラーニングや研修動画の需要が急増したことが挙げられます。

今後についても、新型コロナウイルスの影響があるうちは、上記要因はある程度継続すると考えられるため、当面は一定程度の需要増は継続すると予想しています。また、新型コロナウイルスが収束した後でも、テレワークを始めとする業務のデジタル化は後戻りしない変化と考えられるため、従来の集合研修中心の社員教育形態から、eラーニングを併用した社員教育形態になると予想しています。

一方で、業績が悪化した企業が教育研修費を削減するリスクがあります。当社におけるプラスの影響としては、高価な講師派遣型の集合研修が削られ、より安価なeラーニングの受け放題プランに移行する可能性がある点であり、マイナスの影響としては、eラーニングを含む社員教育予算のそのものの予算が減る点が挙げられます。

上記のように、新型コロナウイルスが当社業績に与える影響については、プラスとマイナス両面が考えられるため、業績予想については、ほぼ期初計画通り（プラスとマイナスの両方を織り込み）としています。

（2）売上原価

当社における売上原価の内訳は、主に講座開発の開発・改訂にかかる費用（労務費、外注費）、システム構築にかかる費用（労務費、外注費）及び講座配信にかかる通信費で構成されております。

算出にあたっては、各講座の開発・改訂計画に係る費用見込の積み上げと、過去の実績等を比較しながら決定しております。法人事業についても同様に、売上に直結する費用を原価として計上しております。システム構築にかかる費用については、情報システム部門が作成した開発計画と、労務費から資産計上される開発費の割合をシステム開発計画にもとづき計算し、資産計上額を算出し

た上で、当該資産の償却額を計上しております。

以上の結果、2020年12月期の売上原価は2020年12月期第1四半期及び4月までの累計を踏まえ、297百万円（前期比13.4%増）を見込んでおります。主な増加要因としては、2019年12月にリリースした講座開発費の償却費の増加33,654千円に伴うものであります。

（3）販売費及び一般管理費、営業利益

当社の販売費及び一般管理費は、主要な項目としては広告宣伝費及び人件費で構成されております。

広告宣伝費については、主に当社の有料講座を購入いただく有料会員獲得のための先行投資として、講座ごとの販売予測をもとにWEB広告費（リスティング広告、動画広告、SNS広告等）や広告代理店の代理店費用を算出し、積み上げております。広告宣伝費率は重要なKPIと認識しており、対前年同期比や前月比などと比較しながら、日次ベースで投下額をコントロールし、広告宣伝費率の改善を目指しながら運用することを前提にしております。主要講座の売上の増加見込及び、2020年12月期第1四半期及び4月までの累計を踏まえ、また、前述した広告宣伝費の増加及び下期以降の広告効率の悪化の可能性等を加味した結果、2020年12月期の広告宣伝費は582百万円（前期比38.7%増）を見込んでおります。

人件費は採用計画を含む人員計画を立て、役員報酬、従業員の給与や残業代と昇給予定額及びこれらに対する社会保険料等の会社負担額と、採用に係る人材紹介料を採用費として計算し、算出しております。スタディング事業における新たな講座の開発、企画、提供、法人向け研修教育事業の営業網の拡大、サービス改善に加え、システム開発面における体制の強化、及び内部管理体制強化を目的とした人員採用（正社員11名の増加）を予定しております。2020年12月期の人件費については、第1四半期及び4月までの累計を踏まえ、今期における採用予定人員に伴う人件費の増加等を加味し、214百万円（前期比59.9%増）を見込んでおります。

またその他の費用のうち、売上に連動する変動費（決済代行手数料等）は売上予測から算出される契約条件から積み上げており、支払報酬、地代家賃等については個々の契約条件を反映し、その他の固定費については過年度の実績をベースに算出しております。

以上の結果、2020年12月期の販売費及び一般管理費については、第1四半期及び4月までの累計を踏まえ、5月以降の積み上げにより1,009百万円（前期比39.8%増）を見込んでおります。

上記から、現金ベース売上の増加に伴う発生ベース売上の増加、売上原価及び販売費及び一般管理費の予測にもとづき、営業利益は127百万円（前期は営業損失△149百万円）を見込んでおります。なお、当社の業績の季節的な変動については、前述した【2020年12月期業績予想の前提条件】

1. 当社全体の見通し をご参照ください。

（4）経常利益

営業外収益は主に受取利息及び受取配当金、営業外費用は支払利息を見込んでいます。

以上の結果、2020年12月期の経常利益は125百万円（前期は経常損失△150百万円）を見込んでおります。

（5）当期純利益

2020年12月期において、特別利益及び特別損失の計上を見込んでおりません。法人税等は、法人住民税均等割に加え、税引前当期純利益想定額をもとに算出された課税所得に、繰越欠損金を考慮した課税所得に実行税率を乗じて算出した金額を計上し、税効果会計については考慮しておりません。

以上の結果、2020年12月期の当期純利益は118百万円（前期は当期純損失△150百万円）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提にもとづいており、実際の業績は、様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

以 上



2020年12月期 第1四半期決算短信〔日本基準〕（非連結）

2020年5月15日

上場会社名 K I Y O ラーニング株式会社 上場取引所 東
 コード番号 7353 URL https://www.kiyo-learning.com/
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 綾部 貴淑
 問合せ先責任者 (役職名) 取締役管理部長 (氏名) 秦野 元秀 TEL 03 (6434) 5590
 四半期報告書提出予定日 2020年5月15日 配当支払開始予定日 -
 四半期決算補足説明資料作成の有無: 無
 四半期決算説明会開催の有無: 無

(百万円未満切捨て)

1. 2020年12月期第1四半期の業績 (2020年1月1日～2020年3月31日)

(1) 経営成績 (累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2020年12月期第1四半期	250	-	△35	-	△36	-	△36	-
2019年12月期第1四半期	-	-	-	-	-	-	-	-

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2020年12月期第1四半期	△19.56	-
2019年12月期第1四半期	-	-

(注) 1 当社は、2019年12月期第1四半期においては、四半期財務諸表を作成していないため、2019年12月期第1四半期の数値及び2019年12月期第1四半期の対前年同四半期増減率を記載しておりません。

2 当社は、2020年4月11日付で普通株式1株につき1,000株の割合で株式分割を行っております。当事業年度の期首に当該株式分割が行われたものと仮定して1株当たり四半期純利益を算定しております。

(2) 財政状態

	総資産		純資産		自己資本比率
	百万円		百万円		%
2020年12月期第1四半期	844		34		4.1
2019年12月期	757		70		9.3

(参考) 自己資本 2020年12月期第1四半期 34百万円 2019年12月期 70百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2019年12月期	-	0.00	-	0.00	0.00
2020年12月期	-	-	-	-	-
2020年12月期 (予想)	-	0.00	-	0.00	0.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無: 無

3. 2020年12月期の業績予想 (2020年1月1日～2020年12月31日)

(%表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率)

	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
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	1,435	71.8	127	-	125	-	118	-	59.62

(注) 1 直近に公表されている業績予想からの修正の有無: 無

2 当社は、2020年4月11日付で普通株式1株につき1,000株の割合で株式分割を行っております。当事業年度の期首に当該株式分割が行われたものと仮定して1株当たり当期純利益を算定しております。

※ 注記事項

(1) 四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用：有

(注) 詳細は、添付資料P. 5「2. 四半期財務諸表及び主な注記(3) 四半期財務諸表に関する注記事項(四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)」をご覧ください。

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無
- ④ 修正再表示 : 無

(3) 発行済株式数(普通株式)

① 期末発行済株式数(自己株式を含む)	2020年12月期1Q	1,845,000株	2019年12月期	1,845,000株
② 期末自己株式数	2020年12月期1Q	一株	2019年12月期	一株
③ 期中平均株式数(四半期累計)	2020年12月期1Q	1,845,000株	2019年12月期1Q	一株

- (注) 1 当社は、2019年12月期第1四半期においては、四半期財務諸表を作成していないため、「期中平均株式数」を記載しておりません。
- 2 当社は、2020年4月11日付で普通株式1株につき1,000株の割合で株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して期末発行済株式数及び期中平均株式数を算定しております。

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、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。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用に当たっての注意事項等については、添付資料P. 2「1. 当四半期決算に関する定性的情報(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報	2
(1) 経営成績に関する説明	2
(2) 財政状態に関する説明	2
(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明	2
2. 四半期財務諸表及び主な注記	3
(1) 四半期貸借対照表	3
(2) 四半期損益計算書	4
第1四半期累計期間	4
(3) 四半期財務諸表に関する注記事項	5
(継続企業の前提に関する注記)	5
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	5
(四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)	5
(重要な後発事象)	6

1. 当四半期決算に関する定性的情報

(1) 経営成績に関する説明

当第1四半期会計期間につきましては、個人向け資格支援事業においては、前期に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に注力いたしました。有料会員数(ユニーク数)も順調に伸長しており、2020年2月には有料会員数が累積で6万人を突破しました。また、3月には株式会社アルクと共同で、英語試験のオンライン講座「TOEIC®TEST対策講座」を新たに開講し、より資格講座ラインナップを充実させることができました。法人向け事業につきましても、TOEIC®を中心とした新コンテンツの開発を行いつつ、エアコースや動画制作等の新規案件受注獲得に向けた営業活動を中心に積極的に行ってまいりました。

このような状況のなか、当事業年度の業績は売上高250,528千円となり、営業損失は35,348千円、経常損失は36,008千円、当期純損失は36,082千円となりました。

(2) 財政状態に関する説明

(資産)

当第1四半期会計期間末における資産合計は844,610千円となり、前事業年度末に比べ87,258千円増加いたしました。これは主に売掛金の回収に伴う現金及び預金の増加82,089千円によるものであります。

(負債)

当第1四半期会計期間末における負債合計は810,180千円となり、前事業年度末に比べ123,340千円増加いたしました。これは主に現金ベース売上増に伴う前受金の増加136,761千円によるものであります。

(純資産)

当第1四半期会計期間末における純資産合計は34,430千円となり、前事業年度末に比べ36,082千円減少いたしました。これは、当期純損失36,082千円によるものであります。

(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明

2020年12月期の業績予想につきましては、本日公表いたしました「東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」をご参照ください。なお、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、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。

2. 四半期財務諸表及び主な注記

(1) 四半期貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (2019年12月31日)	当第1四半期会計期間 (2020年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	510,726	592,816
売掛金	28,660	14,352
コンテンツ資産	86,874	89,306
仕掛品	2,984	—
貯蔵品	142	355
その他	11,895	15,949
流動資産合計	641,284	712,780
固定資産		
有形固定資産	22,390	22,091
無形固定資産	64,555	74,946
投資その他の資産	29,120	34,791
固定資産合計	116,067	131,829
資産合計	757,351	844,610
負債の部		
流動負債		
短期借入金	30,000	30,000
1年内返済予定の長期借入金	25,560	25,000
未払法人税等	2,434	1,250
前受金	438,180	574,941
その他	124,442	118,842
流動負債合計	620,618	750,034
固定負債		
長期借入金	66,221	60,146
固定負債合計	66,221	60,146
負債合計	686,839	810,180
純資産の部		
株主資本		
資本金	388,050	388,050
資本剰余金	378,050	378,050
利益剰余金	△695,587	△731,669
株主資本合計	70,512	34,430
純資産合計	70,512	34,430
負債純資産合計	757,351	844,610

(2) 四半期損益計算書
(第1四半期累計期間)

(単位：千円)

	当第1四半期累計期間 (自 2020年1月1日 至 2020年3月31日)
売上高	250,528
売上原価	73,752
売上総利益	176,775
販売費及び一般管理費	212,124
営業損失(△)	△35,348
営業外収益	
受取利息	5
還付消費税等	84
その他	6
営業外収益合計	97
営業外費用	
支払利息	757
営業外費用合計	757
経常損失(△)	△36,008
税引前四半期純損失(△)	△36,008
法人税、住民税及び事業税	73
法人税等合計	73
四半期純損失(△)	△36,082

(3) 四半期財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

該当事項はありません。

(四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)

(税金費用の計算)

税金費用については、当第1四半期会計期間を含む事業年度の税引前当期純損益に対する税効果会計適用後の実効税率を合理的に見積り、税引前四半期純損益に当該見積実効税率を乗じて計算しております。

但し、当該見積実効税率を用いて税金費用を計算すると著しく合理性を欠く結果となる場合には、税引前四半期純損益に一時差異等に該当しない重要な差異を加減した上で、法定実効税率を乗じて計算しております。

(重要な後発事象)

当社は、2020年2月28日開催の取締役会決議に基づき、2020年4月11日付をもって株式分割を行っております。また、上記株式分割に伴い、定款の一部を変更し単元株制度を採用いたしました。

(1) 株式分割、単元株制度の採用の目的

当社株式の流動性の向上と投資家層の拡大を図ることを目的として株式分割を実施するとともに、1単元を100株とする単元株制度を採用いたしました。

(2) 株式分割の概要

① 分割方法

2020年4月10日最終の株主名簿に記載又は記録された株主の所有株式数を、普通株式1株につき1,000株の割合をもって分割を行っております。

② 分割により増加する株式数

株式分割前の発行済み株式総数	1,845株
今回の分割により増加する株式数	1,843,155株
株式分割後の発行済株式総数	1,845,000株
株式分割後の発行可能株式総数	7,380,000株

③ 株式分割の効力発生日

2020年4月11日

(3) 1株当たり情報に及ぼす影響

当該株式分割が当第1四半期累計期間の期首に行われたと仮定して算出した場合の1株当たり情報は以下のとおりであります。

	当第1四半期累計期間 (自 2020年1月1日 至 2020年3月31日)
1株当たり四半期純利益金額	△19円56銭
潜在株式調整後 1株当たり四半期純利益金額	—

(4) 定款の一部変更

上記株式分割に伴い、会社法第184条第2項の規定に基づく取締役会決議により、2020年3月26日をもって当社定款(第6条)の一部を変更し、発行可能株式総数を20,000株から7,380,000株に変更いたしました。

(5) 新株予約権の調整

今回の株式分割に伴い、効力発生日と同時に新株予約権の1株当たりの行使価額を以下のとおり調整いたしました。

	調整前行使価額	調整後行使価額
第1回新株予約権	250,000	250
第2回新株予約権	625,000	625
第3回新株予約権	1,000,000	1,000

(6) 単元株制度の採用

単元株制度を採用し、普通株式の単元株式数を100株といたしました。