

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

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。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。

② 中長期の経営戦略

1. 資格取得市場シェア拡大

AIと受講データを活用した個別最適化。ニーズの高い資格ラインナップ拡充。認知・ブランディング強化。既存顧客向けリピート販売強化。キャリア支援サービス連携によるLTV最大化。

3. キャリア支援プラットフォーム

スタディングキャリアで転職・キャリア支援。スタディング出版で書籍学習層を取り込み。データとAIで学習からキャリアアップまでの一気通貫サポート。

2. 法人向け事業の主力事業化

エアコースをAI搭載LMSへ進化。SaaSモデルの継続的価値提供。リスティングコース拡充。マーケティング・営業強化。生成AI活用による提供価値拡張。

4. 人的資本活用プラットフォーム

エアコースに加え採用・育成・人材活用を総合支援。法人向けスタディング講座販売。データを活用した育成計画作成とスキルアップ支援。

③ 対処すべき課題

① 個人向け市場の縮小対応

- ・ 2025年度資格取得学校市場は前年比3.3%減予測。オンライン講座の普及フェーズで競争激化。

② 法人向けサービス成長加速

- ・ eラーニング/デジタル教育市場は2025年度前年比5.4%増予測。

③ プラットフォーム展開と人材確保

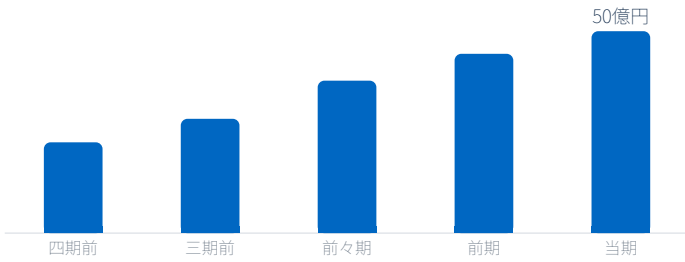
- ・ スタディング・エアコース軸に周辺事業展開で収益多様化。事業提携・M&A等による成長加速を検討。

面接で使えるポイント

- ・ 矢野経済研究所調査で法人向けeラーニング市場が2025年度前年比5.4%増予測される中…
- ・ 生成AIやIT技術を融合させたAI搭載LMSへの進化で、企業のDXと人材育成を一気通貫で支援するプラットフォーム構想。
- ・ スタディングで「合格者No.1」を目指し、データとAIで学習からキャリア支援までの生涯伴走体制を構築し…

証券コード 7353

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
ITを活用したクラウドサービスを通じてビジネスパーソン向けの教育コンテンツおよび

主力事業・セグメント

- ・サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
47点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 49.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収

749万円

サービス業内 93位/524社

平均年齢

39.0歳

サービス業内 248位/527社

平均勤続

3.0年

サービス業内 462位/527社

女性管理職

20.5%

サービス業内 172位/371社

男性育休

100.0%

サービス業内 75位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース＋一言

