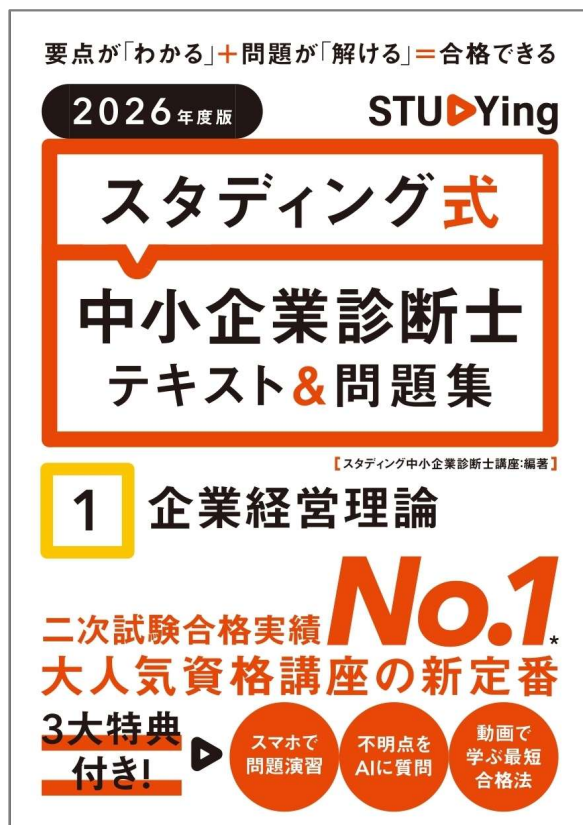


オンライン教育のKIYOラーニング、「スタディング出版」を開始

～AI×書籍×オンラインによる新しい独学スタイルを提案～

オンライン資格取得講座「STUDYing（スタディング）」を提供するKIYOラーニング株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：綾部貴淑）は、2026年1月より出版事業「スタディング出版」を開始します。書籍を通じて新たな学習層と接点を拡大し、AIとオンラインを組み合わせた新しい学習体験を提供することで、資格学習市場におけるさらなる成長を目指します。



■書籍×オンライン×AIによる新しい学習体験

スタディング出版では、紙とデジタルを融合した「ハイブリッド学習スタイル」を展開します。

書籍で体系的に学びながら、スマートフォンで問題演習やAIによる質問解決が可能となる仕組みを整備。紙の「集中できる安心感」と、オンラインの「効率性・利便性」を組み合わせた、新しい独学体験を実現します。AIの先生による質問対応やスマホ連携問題集など、これまでオンライン上で培った学習ノウハウを出版に展開することで、独学でも効率的に学べる環境を提供します。

■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」

出版事業の第1弾として、2026年1月下旬に『スタディング式 中小企業診断士 テキスト&問題集』を発売します。オンライン講座で定評のあるカリキュラムをもとに、AIとスマホを活用した学びやすい構成としました。

【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」

「スタディング式」は、要点が「わかる」テキストと、すぐに「解ける」問題集を一体化した学習モデルです。1テーマごとに理解と演習を組み合わせ、インプットとアウトプットを同時に行うことで、短期間で知識定着と実践力向上を実現します。2024年度合格者数No.1※のオンライン講座「スタディング」で培ったノウハウをもとに、独学でも成果を出せる効率的な学習サイクルを提供します。

※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

テーマ

02 経営活動の構成

経営活動のピラミッド構造

企業の経営活動は、ピラミッド型の階層構造として整理できます。最上位には経営理念があり、その下にビジョンが続き、さらにその下に経営戦略があり、経営戦略は「企業戦略」「事業戦略」「機能戦略」の3つに分けられます。そして、最下層には経営計画が位置づけられます。この階層構造によって、企業経営の抽象的な理念から具体的な行動計画までを一貫して結びつけることができます。

経営活動のピラミッド構造



経営理念

経営理念とは、企業の存在意義や目的を示したものです。ミッションや社是といった言葉も、ほぼ同じ意味で用いられます。経営理念が重要である理由は、大きく次の3点です。

1 社員のモチベーションを高める

単なる労働ではなく、理念に基づいて働くことで、社員は自らの仕事に意味を感じ、意欲的に行動できるようになります。

2 意思決定の判断基準となる

企業活動は日々の無数の判断から成り立っています。経営理念は、その判断のよりどころとなり、指針として一貫した意思決定を可能にします。

3 社内コミュニケーションの基盤になる

共通の理念を持つことで、社員同士が価値観を共有し、意思疎通がスムーズになります。

ただし、経営理念が単なるスローガンにとどまり、実際の行動に生かされていない企業も少なくありません。その原因は、理念が羅列文として掲げられていないことにあります。組織文化とは、社員に共通する考え方や価値観のことです。経営理念を実効性のあるものにするには、日々のマネジメントを通じて理念を組織文化に浸透させることが不可欠です。

ビジョン

経営理念の次の階層が、ビジョンです。ビジョンとは、企業の将来的な目標やあるべき姿を明確に示すものです。例えば、「5年以内に業界トップになる」といったように、将来の姿を社内内外に示す役割を果たします。経営理念が「存在意義」を示すのに対して、ビジョンは「どこを目指すか」という方向性を明らかにします。これにより、社員は日々の業務と企業の未来を結びつけながら行動することができるようになります。

経営戦略

ビジョンを実現するためには、具体的な道筋が必要で、その役割を担うのが経営戦略です。経営戦略とは、変化する外部環境に適切に対応しながら、ビジョンを実現するための手段です。戦略を持たないと、外部環境の変化に対応できず、競合に後れをとってしまうでしょう。

【2】書籍とスマホが連動 いつでもどこでも学べる

書籍とスマートフォンを連動させ、学習の理解から演習までをシームレスに結合。各章に沿ったオンライン問題集にアクセスでき、通勤・移動中でもすぐに問題練習が可能です。「読む→解く→復習する」の学習サイクルをスマホ上で再現し、学習効率を最大化します。

正解

イ

ここが重要

税効果会計についての問題です。

税効果会計とは、法人税・住民税等の額を適切に期間配分することにより、税引前当期純利益と税金費用（法人税・住民税等に関する費用）を合理的に対応させる手段のことをいいます。一時的に会計と税務で、費用を計上するタイミングが異なる場

【3】AIの先生が即時に回答 「つまづかない」独学を実現

書籍やオンライン演習で生じた疑問には、「AIマスター先生」が即時に回答。質問応答だけでなく、学習の進め方のアドバイスや弱点補強の提案も行います。これにより、独学でも継続的にモチベーションを維持できる「伴走型学習」を実現。AIを活用することで、独学者でも学習支援を受けられる新しい学びの形を提案します。

税効果会計について教えて



税効果会計とは、税引前当期純利益に基づき法人税等の金額と当期純利益を調整して表示する会計手法です。例えば、損金不算入の貸倒引当金に実効税率を掛けた税効果を法人税等から差し引き、その分を繰延税金資産として計上します。これにより、損益計算書の当期純利益が税務上の実態に即したものとなります。

参照元

• テキスト2-3税務・結合会計

■ 出版事業参入の狙い

1. 独学層の取り込みによる市場拡大

これまで通信教育層を中心にシェアを拡大してきたスタディング事業では、新たに書籍による独学層を主要ターゲットとして取り込みを図ります。紙とデジタルを融合したハイブリッド学習により、独学者でも成果を出せる環境を提供し、資格学習市場全体でのプレゼンスを拡大します。

2. 書店を通じたブランド認知と顧客接点の強化

リアル書店・ネット書店での展開を通じ、AI学習体験やスマホ連携問題集を訴求。学習意欲の高い層が集まる書店を起点に、スタディングブランドの認知向上とオンライン学習への自然な移行を促します。

3. 既存資産を活かした効率的な事業モデル

オンライン講座で蓄積したテキストや問題集、講師陣の知見を出版物に再構成。既存の教育資産を活かすことで、開発コストを抑えた高効率・高収益な事業運営を実現します。

■ 今後の展望

KIYOラーニングは、「学びを革新し、誰もが持っている無限の力を引き出す」ことを企業ミッションに掲げ、教育とキャリアの両面から社会人の成長を支援する「キャリア支援プラットフォーム」の構築を進めています。

出版事業はその一翼を担うものであり、書籍を通じて学習者の継続的な学びを支援します。オンライン講座と書籍を組み合わせることで、学習者が自分のペースで知識を深め、AIやデジタルツールを活用しながら実践的なスキルを身につけることを可能にします。

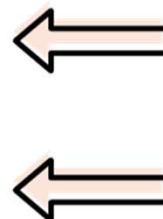
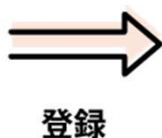
さらに、学習成果をキャリアアップや転職支援サービス「スタディングキャリア」へとつなげ、“学ぶ → 成長する → 活躍する”という循環を生み出す仕組みを構築。社会人が生涯にわたって学び続け、キャリアを築いていくためのパートナーとして、学習からキャリア形成までを一貫して支援する存在を目指します。

資格学習サービス

STUDYing キャリア

採用企業

STUDYing



転職エージェント



■オンライン資格取得講座「スタディング」とは

「スタディング」(<https://studying.jp/>)は、17年の実績を持つオンライン資格取得講座の草分けです。司法試験や会計士などの難関資格から、簿記3級などのエントリー資格までを幅広く全38講座ラインナップし、中小企業診断士の2024年合格実績No.1※1をはじめとして、人気資格の合格者実績でも上位に名を連ねています。

学びのイノベーションにより、一人ひとりの力を引き出し、キャリアの可能性を広げ、誰もが活躍できる未来をつくる。そんな思いからスタートした同講座は、常にイノベーションを追及してきました。AIの活用には2020年から取り組み、改良に改良を重ねて、今ではプランニング→学習支援→実力チェック→復習という学習のPDCAサイクルすべてをAIで効率化しています。

誰もが活躍できる未来をつくるためには、手軽に手に取れることも大切です。それゆえ、コスパ&タイパに優れていることにもこだわりを持っています。教室をはじめとする運営コストを削減することで、教材やカリキュラム開発にはコストを惜しまない一方で、トータルでは圧倒的とも称される低価格で講座を提供し続けています。

これらの結果、学習満足度92.2%、続けやすさ実感度92.0%、コスパ満足度95.2%という有料利用者アンケート結果※2に示されるように、「学びやすく・わかりやすく・続けやすい」資格取得講座として、利用者の皆様から高い評価をいただいています。

※1 スタディングの2024年度試験合格目標の「中小企業診断士 1次2次合格コース」「2次合格コース」受講生の方を対象とした、2025年2月5日から実施のアンケートにおいて、経済産業省が実施する令和6年度中小企業診断士第2次口述試験に合格されたことが2025年5月1日時点で判明した数。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 ※2 2024/9/18~10/2実施のスタディング受講生アンケート結果に基づく (n=4,662)

■KIYOラーニング株式会社とは

KIYOラーニング株式会社は、2008年に代表綾部の週末起業からスタートし、2010年に法人化、2020年に上場と急成長を遂げてきた教育・人材サービス企業です。「学びを革新し、だれもが持っている無限の能力を引き出す」をミッションに掲げ、「学習・スキルアップ」「転職」「採用」「人材育成」の各領域でサービスを展開しています。

「学習・スキルアップ」領域：STUDYing（スタディング）

「人材育成」領域：AirCourse（エアコース）

受け放題の動画研修がついたeラーニングシステム（LMS）。自社オリジナルコースも簡単に作成・共有が可能で、管理機能も充実。教育担当者の手間・負担・コストを抑えて、人材育成にまつわる様々なお悩みを解消します。

「転職」「採用」領域：スタディングキャリア

資格取得者と採用企業・転職エージェントを直接つなぐ、ダイレクトリクルーティングプラットフォームです。利用者は、動画コンテンツにより転職活動の方法を体系的に学ぶこともできます。

【会社概要】

- 会社名： KIYOラーニング株式会社
- 代表： 代表取締役社長 綾部 貴淑
- 資本金： 8億981万円（資本剰余金含む）
- 上場日： 2020年7月15日 東京証券取引所 グロース市場(7353)
- 設立 2010年1月4日
- 所在地： 〒100-0014 東京都千代田区永田町二丁目10番1号 永田町山王森ビル4階
- URL： <https://www.kiyo-learning.com/>
- 事業内容： 教育コンテンツおよび教育サービスの企画、制作、提供、運営
- 取材申込先： コーポレート部
- 電話番号 03-6434-5886
- FAX番号 03-6434-7116
- メールアドレス koho@kiyo-learning.com