

2023年12月期 第1四半期 決算説明

2023年5月

KIYOラーニング株式会社

東証グロース：7353

- ・ **2023年12月期 第1四半期 決算説明**
- ・ **事業別KPI、トピックス**
- ・ **株主優待について**
- ・ **コアバリュー策定について**

- ・ **【再掲】 2023年12月期業績予想と事業環境・重点テーマ**

2023年12月期 第1四半期決算説明

2023年12月期 第1四半期業績ハイライト

- **売上高は、前年同期比36.1%増**
売上高8.0億円（前年同期比+2.1億円）、成長スピードが加速
- **営業損益は、前年同期比+1.9億円の大幅改善**
売上増と広告宣伝の効率化を含む費用統制により各段階利益は大幅改善
- **スタディング事業の売上は、前年同期比+34.0%と会社の成長をけん引**
現金ベース売上高は、四半期ベースで過去最高の10.6億円
- **法人向け教育事業の売上は、前年同期比60.4%と大きく伸長**
AirCourse契約企業数は、前期末比+98社増となり継続課金による売上が増加

2023年12月期 第1四半期業績

売上は前年同期比+36.1%増の8.0億円と高成長を継続

広告宣伝の効率化等の費用統制により、営業損益は前年同期比+1.9億円改善し△2.7億円と大幅な改善

(百万円)

項目	2022年12月期1Q (実績)	2023年12月期1Q (実績)	2023年12月期 (業績予想)	前年同期比	進捗率
売上高	588	801	3,707	36.1%	21.6%
スタディング事業	541	724	3,361	34.0%	21.6%
法人向け教育事業	47	76	346	60.4%	22.0%
売上原価	97	128	568	31.7%	22.7%
売上総利益	490	672	3,140	37.0%	21.4%
販売費及び一般管理費	956	946	3,038	-1.0%	31.2%
営業損益	-465	-274	102	-	-
経常損益	-466	-277	102	-	-
当期純損益	-395	-277	80	-	-

事業別売上高

スタディング事業の売上は前年同期比+34.0%増と、マーケティング施策等が奏功し引き続き伸長

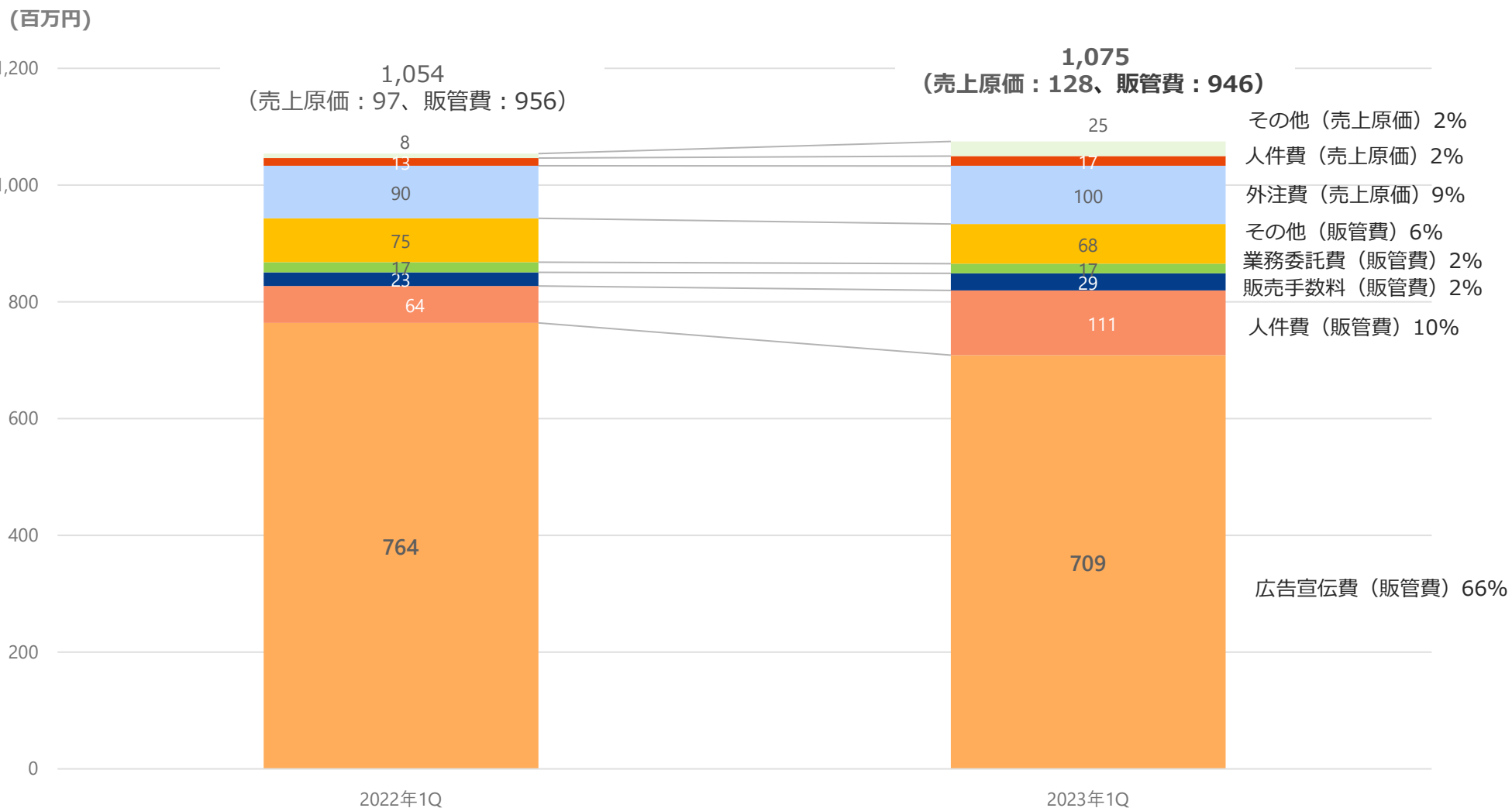
法人向け教育事業の売上は前年同期比+60.4%増と、高成長を実現

(百万円)

項目	2022年12月期1Q (実績)	2023年12月期1Q (実績)	2023年12月期 (業績予想)	前年同期比	進捗率
売上高	588	801	3,707	36.1%	21.6%
スタディング事業	541	724	3,361	34.0%	21.6%
法人向け教育事業	47	76	346	60.4%	22.0%

コスト構造（1Q）

昨年において人材の確保に積極投資し、人件費割合は増加したものの、広告宣伝費の効率化により、コスト総額は昨年度と同額の水準で着地



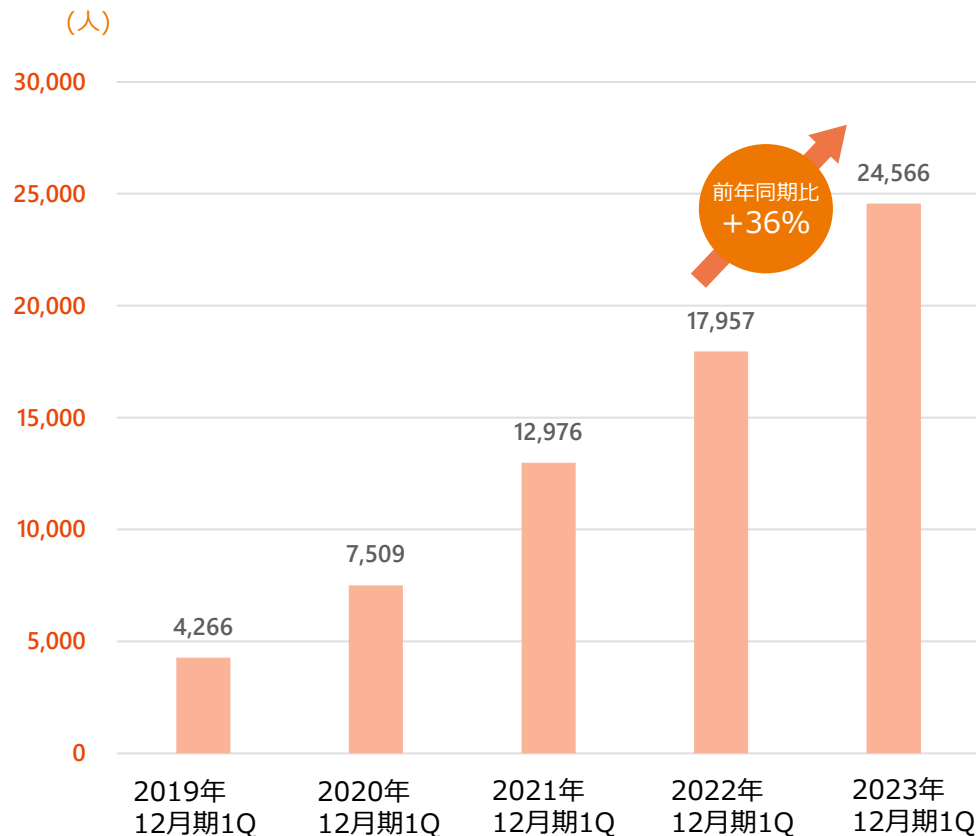
事業別KPI、トピックス

スタディング事業：KPI

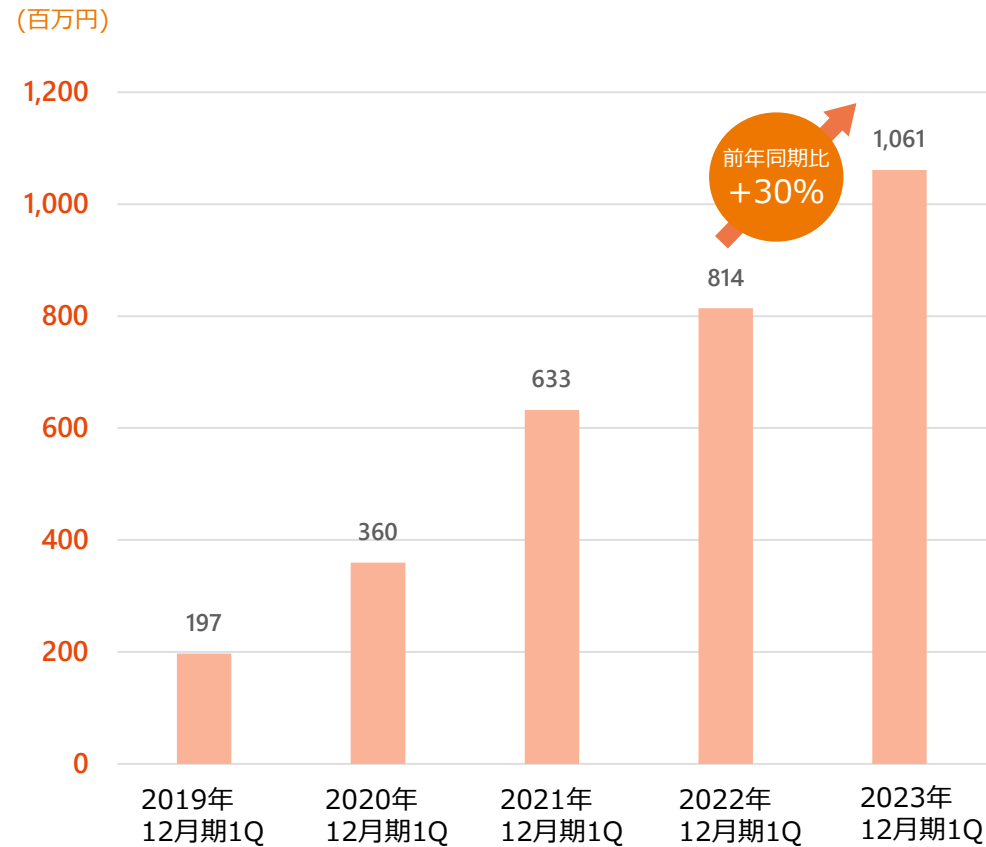
新規有料会員数※1が増加 (2023年12月期1Qは前年同期比+36.8%)

現金ベース売上高※2も成長 (2023年12月期1Qは前年同期比+30.3%)

新規有料会員数



現金ベース売上高



*法人経由含む

*法人経由含む

※1：新規有料会員数は、その期において新規に獲得した有料会員（ユニーク）の数

※2：現金ベース売上高は、その期における受注金額（売上高はコースの受講期間に渡って期間按分して計上）

スタディング事業：現金ベース売上高の四半期推移

第1四半期の現金ベース売上は前年同期比+30%増、四半期ベースで過去最高の10.6億円に

(百万円)

1,200

1,000

800

600

400

200

0

197

1Q

2019/12月期

2Q

3Q

4Q

1Q

360

2Q

2020/12月期

3Q

4Q

前年同期比
+75%

633

1Q

2021/12月期

2Q

3Q

4Q

前年同期比
+28%

814

1Q

2022/12月期

2Q

3Q

4Q

2023/12月期

前年同期比
+30%

1,061

※1：%表記は各決算の四半期毎の現金ベース売上高を比較した際の伸び率（法人経由含む）

スタディング事業：売上・利益の四半期別傾向

売上・利益について、例年では下記のような四半期別の傾向

コースが購入されたタイミングで、現金ベース売上を計上

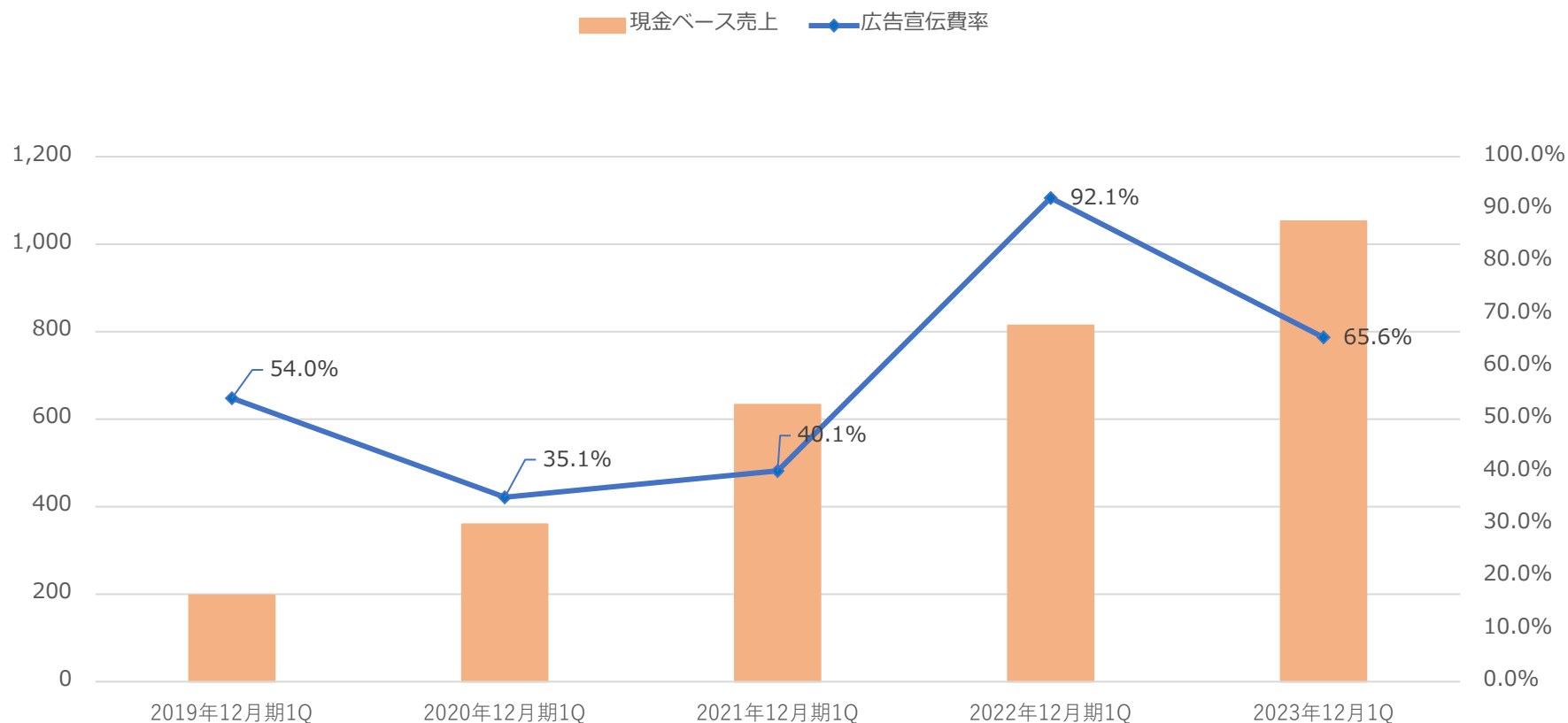
現金ベース売上は、購入されたコースの受講期限まで毎月均等に発生ベース売上として按分されるため、年度の後半になるにつれて当期に計上される発生ベース売上の割合が小さくなる

	第1四半期（1-3月）	第2四半期（4-6月）	第3四半期（7-9月）	第4四半期（10-12月）
当社講座の傾向	資格取得を目指し学習を始める人が多い	試験日が少ない	難関資格の試験日が最も多い	試験日がやや多い
現金ベース売上	年初の売上が高く、その後は、やや低い傾向	難関資格の試験直前のため、やや低い傾向	試験直後に、翌年試験に向けた講座の新規購入および更新版コースの購入が増加	翌年試験に向けた講座の購入需要が多い
発生ベース売上	現金ベース売上が長期に按分されるため発生ベース売上の寄与は少ない傾向	現金ベース売上は減少傾向だが、案分された発生ベース売上が積み上がる傾向	主要講座の受講期限が集中し案分処理された発生ベース売上の当期寄与が増大	現金ベース売上の大半は翌期に案分されるため発生ベース売上の当期寄与は小さくなる
利益の傾向	×	△	◎	○
当期の現金ベース売上（四半期）が当期発生ベース売上（通期）に計上される割合（過年度の平均的なレンジ）	75～85%	60～75%	30～50%	10～25%

スタディング事業：広告宣伝費率（1Q比較）

第1四半期の広告宣伝費率※を前年同期と比較すると大幅に改善（26.5ポイント減少）
テレビCMとWeb広告を組み合わせた集客効率が向上

(百万円)

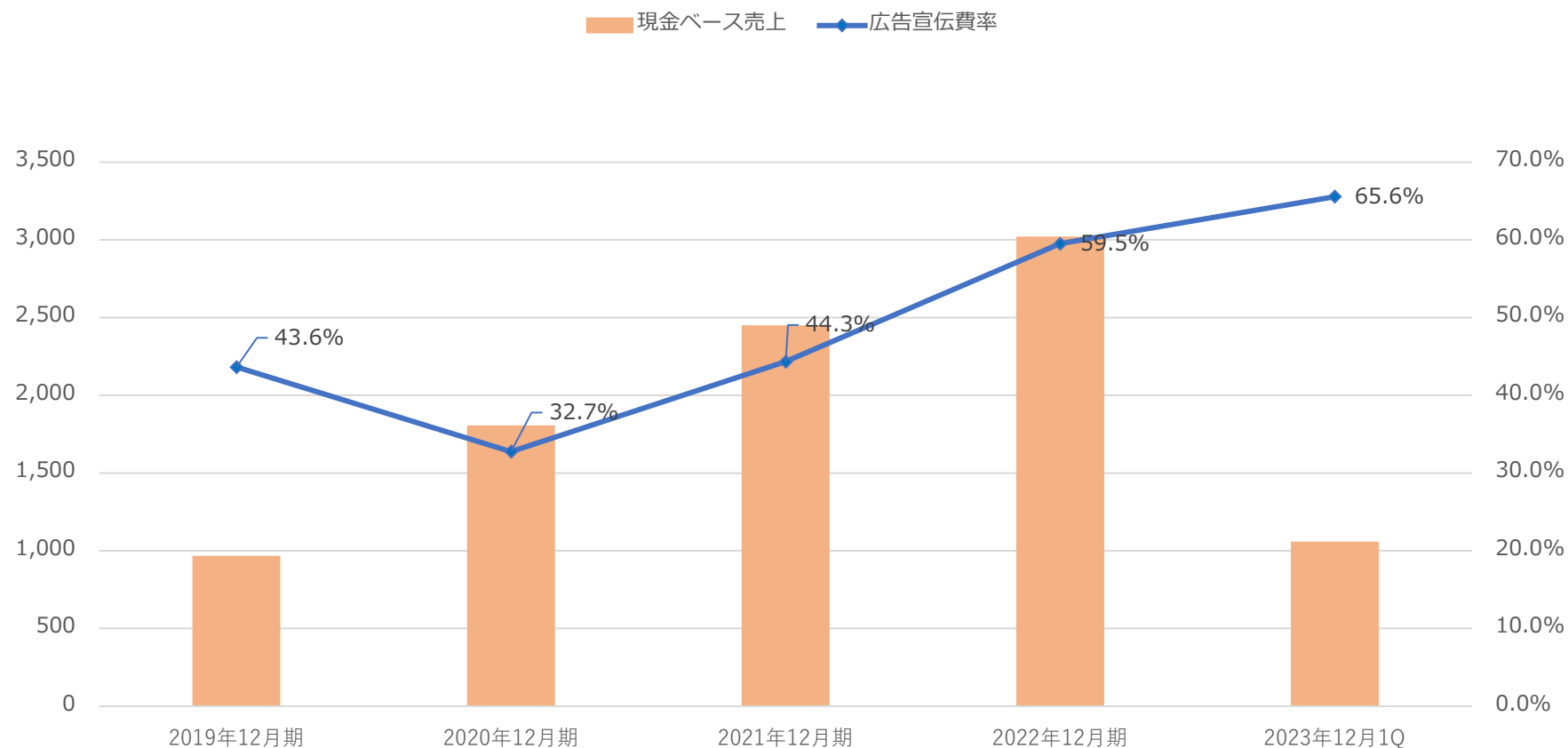


※: 広告宣伝費率 = スタディング事業にかかる広告宣伝費 ÷ 現金ベース売上

スタディング事業：広告宣伝費率（通期-1Q）

当第1四半期ではテレビCMへの投資により広告宣伝費率※は上昇
テレビCM効果により当社サービスの認知度や集客が増加

(百万円)



※: 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

スタディング事業：テレビCMによる認知拡大

2022年のテレビCM放映の効果分析を踏まえ、2023年1月より川口春奈さんをテレビCMのメインキャラクターに起用

「資格合格パートナー」のブランドイメージの浸透と認知度向上による、マジョリティ層の取り込みと中長期的な成長を狙う



スタディング事業：AIによる学習の個別最適化

AI実カスコア機能を、ビジネス実務法務検定試験®講座で開始（2月）

AI実カスコア（特許第7021758号）※

膨大な学習履歴データをAIが分析し、現在の試験得点予測をAIを使って予測
強み弱みが瞬時にわかり、効果的な学習が可能に



※AI実カスコア機能は下記の講座に導入済み、今後順次講座展開を拡張予定。

- ・ 中小企業診断士
- ・ 宅建士
- ・ 社会保険労務士
- ・ ITパスポート
- ・ 応用情報技術者
- ・ 基本情報技術者
- ・ 司法試験・予備試験
- ・ ビジネス実務法務検定

スタディング事業：AIによる学習の個別最適化

AI学習プラン機能を社会保険労務士講座で開始（3月）

AIが受講者毎に、試験の予測得点が最も高くなる学習スケジュールを作成

AI学習プラン（特許第6661139号）

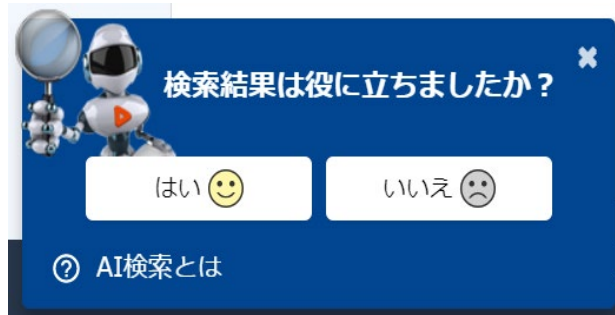


■AIが学習計画を作成、合格に向けた効率的な学習が可能に

従来の資格講座では、「いつ、何を、どれぐらいの時間学べばよいか」という判断は受講者任せになっていたため学習スケジュールを受講者が考え日々進捗管理する必要がありました。AI学習プランでは個別の受講者の試験予測得点が最も高くなると予想される学習プランを作成します。

受講者には学習プランにそって日々の学習テーマが提案されるため、効率的に学習をするための支援を得ることができます。

AI検索



■学習中の質問に対し、最適なコンテンツを横断的に表示

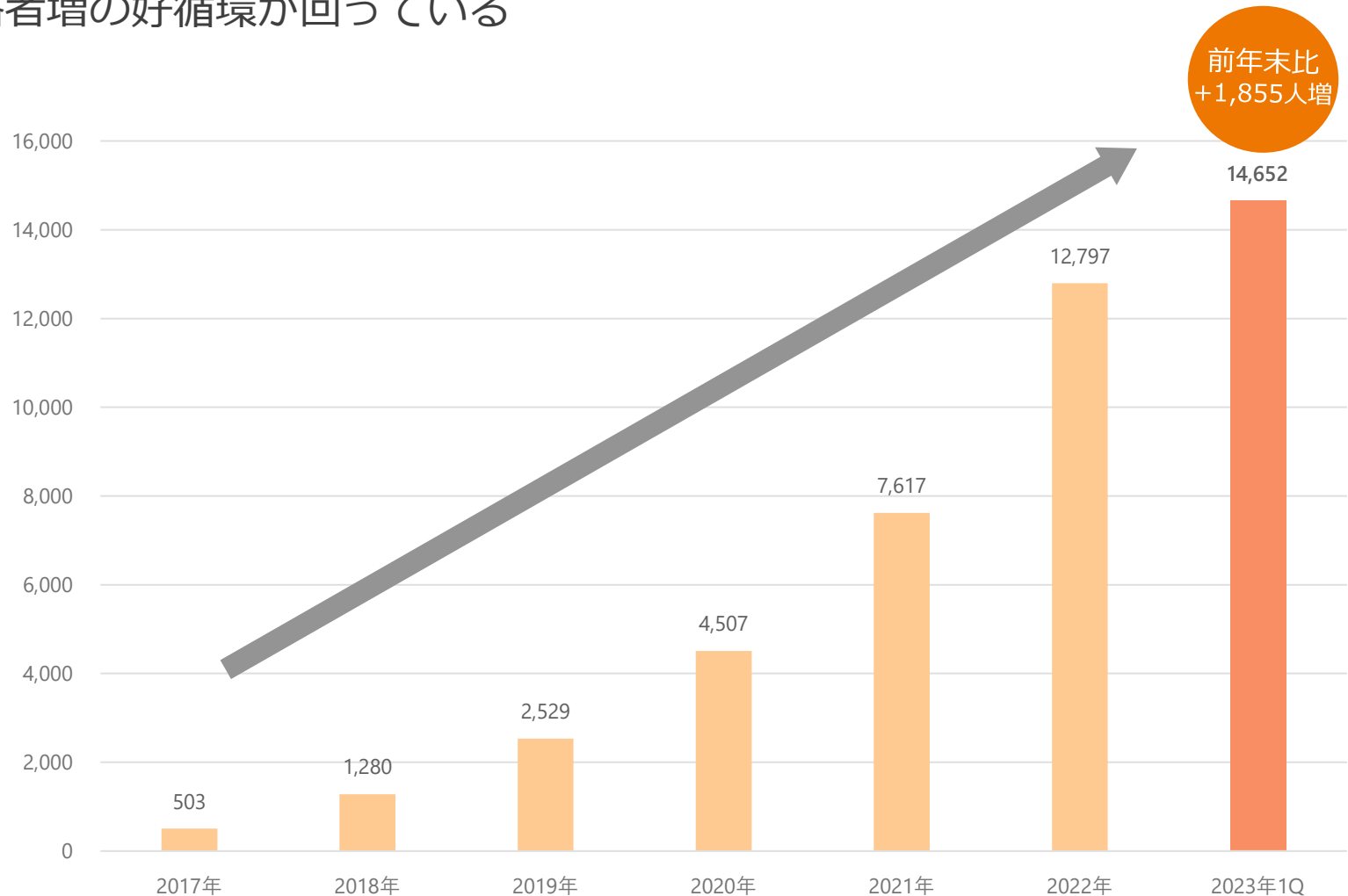
AI検索機能は、受講者が調べたいキーワードを入力すると、スタディングの様々な学習コンテンツの中から最適なコンテンツを探して表示する機能です。従来の検索機能のように単に検索キーワードをコンテンツ内で探すのではなく、AIを利用して、検索キーワードとの関連性や受講者の評価などから各ページをスコアリングし、受講者が求めているコンテンツを上位に表示します。

受講者は学習中にわからないことをこれまで以上に的確にすばやく確認できるようになり、学習効率がさらに向上します。

スタディング事業：「合格者の声」件数推移（累計）

合格者の声が前年末比+1,855人、1.46万人に（3月末時点）

合格実績が増えることにより、安心感、知名度の向上につながり、さらなる受講者増、合格者増の好循環が回っている



スタディング事業：講座ラインナップの拡充

全31講座をラインナップ、簡単な資格から難関資格まで幅広く提供

昨年11月にITストラテジスト開講。IT分野の講座を拡充しリスキリング需要を取り込み

📊 ビジネス・経営

- ▶ 中小企業診断士
- ▶ 技術士
- ▶ 販売士
- ▶ 危険物取扱者
- ▶ メンタルヘルス・マネジメント®
検定

💻 IT

- ▶ ITパスポート
- ▶ 基本情報技術者
- ▶ 応用情報技術者
- ▶ ITストラテジスト

👤 法律

- ▶ 司法試験・予備試験
- ▶ 司法書士
- ▶ 行政書士
- ▶ 社会保険労務士
- ▶ 弁理士
- ▶ ビジネス実務法務検定試験®
- ▶ 知的財産管理技能検定®
- ▶ 個人情報保護士

🏥 医療

- ▶ 看護師国家試験
- ▶ 登録販売者

📁 会計・金融

- ▶ 税理士
- ▶ 簿記
- ▶ FP
- ▶ 外務員（証券外務員）
- ▶ 貸金業務取扱主任者

👤 ビジネススキル

- ▶ コンサルタント養成講座

🏠 不動産

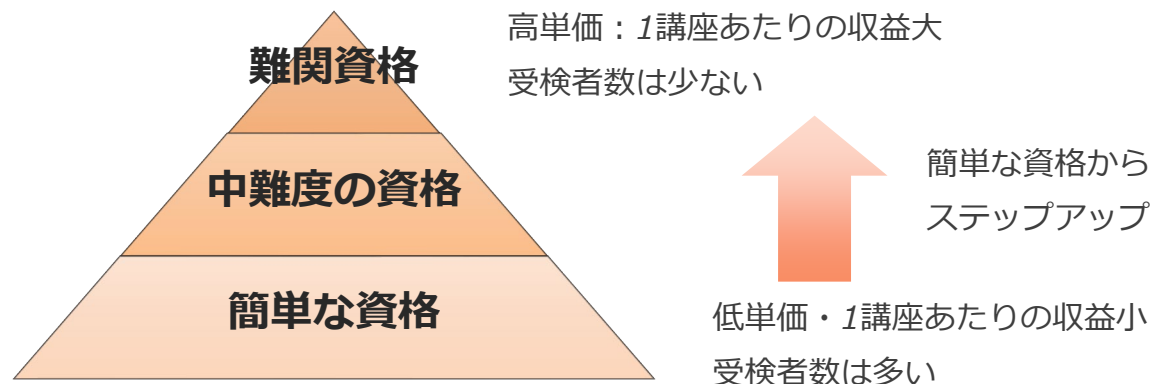
- ▶ 宅建士（宅地建物取引士）
- ▶ 建築士
- ▶ マンション管理士/
管理業務主任者
- ▶ 賃貸不動産経営管理士

👤 公務員

- ▶ 公務員

🗨️ 語学

- ▶ TOEIC® TEST 対策

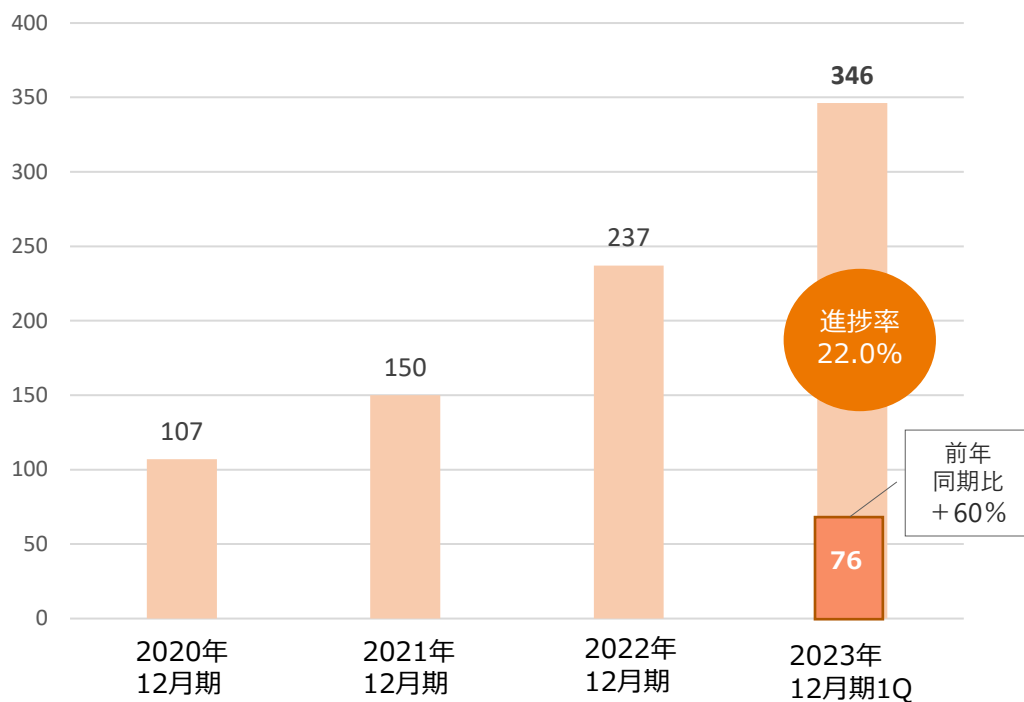


法人向け教育事業：KPI

法人向け教育事業の売上は、前年同期比+60.4%の0.76億円と大幅に伸長
AirCoruse契約企業数も前期末から+98社増加

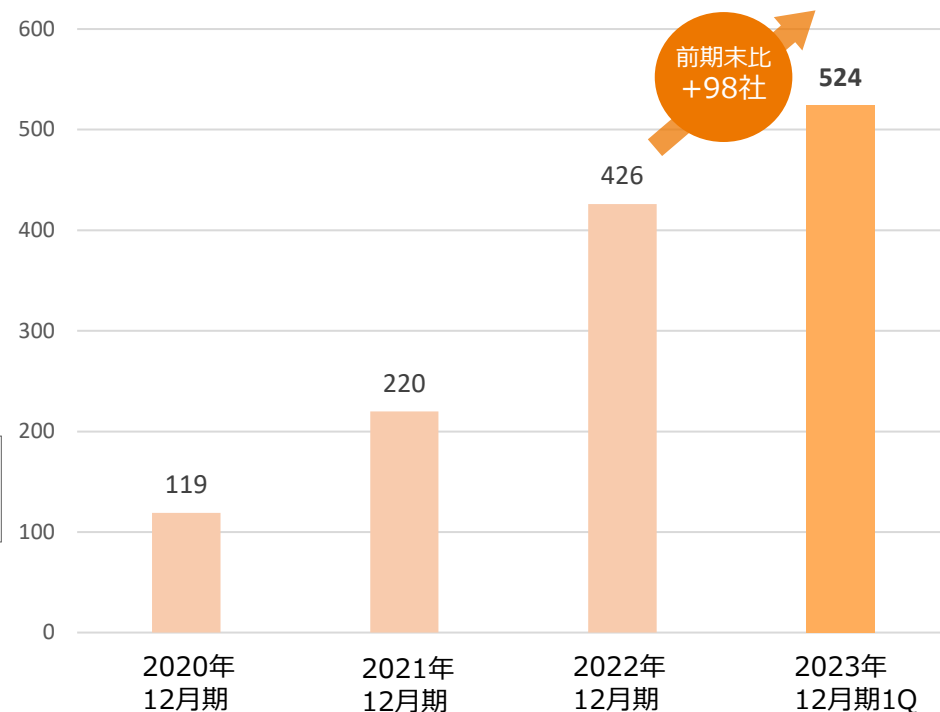
法人向け教育事業売上

(百万円)



AirCourse契約企業数 (累計)

(社数)

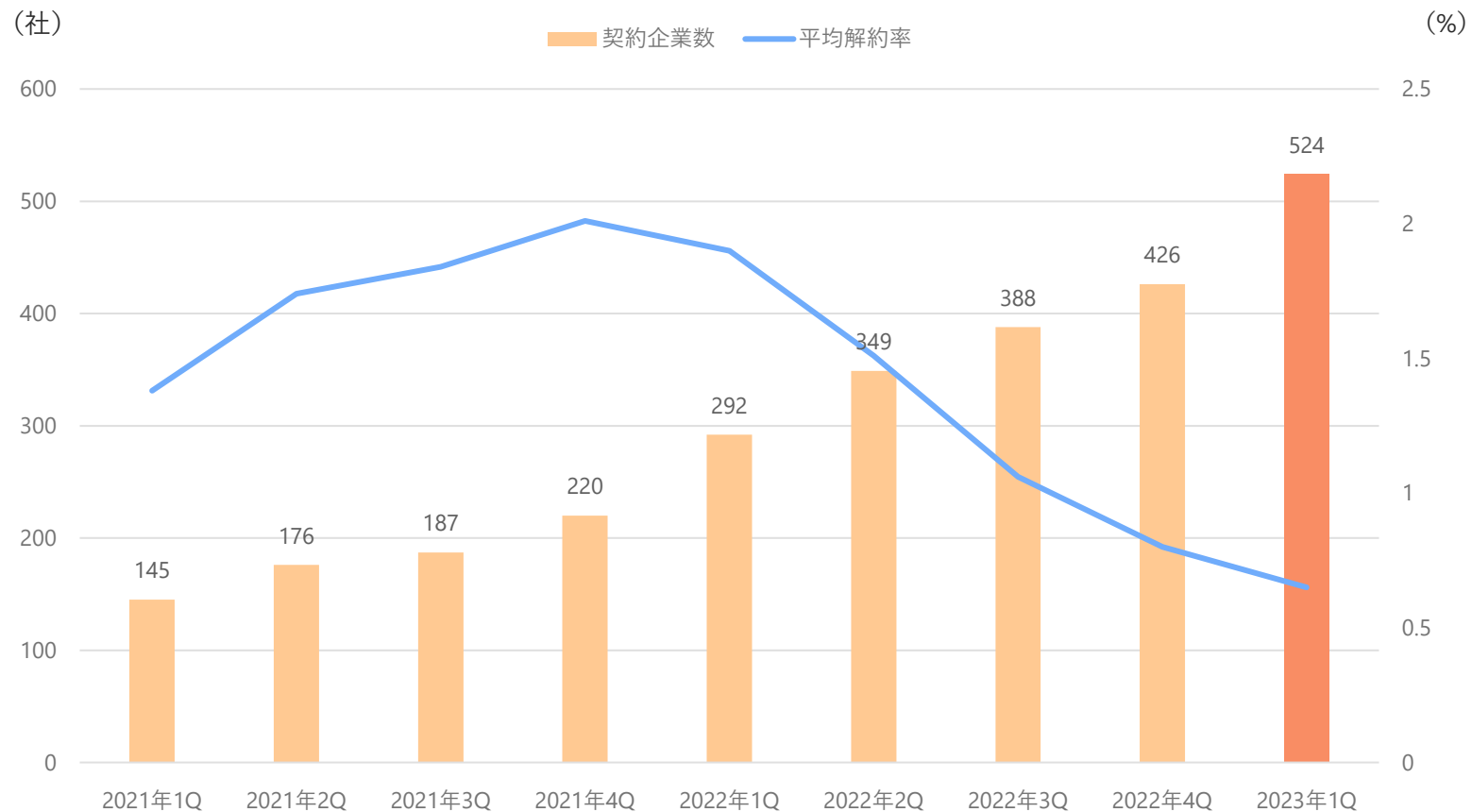


法人向け教育事業：契約企業数・平均解約率 四半期推移

AirCourseの契約企業数は、前年から+98社の524社と増加

AirCourseの2023年12月期1Qの平均解約率※は0.65%に改善

カスタマーサクセスの取り組みにより、継続率が高いストック型のビジネスモデルを実現



※平均解約率とは、AirCourseの月次ストック売上（月次売上からスポット売上を引いたもの）について、解約に伴い前月から当月に減少した割合（＝月次解約率）を計算し、その値を年間で平均した数値

法人向け教育事業：大規模顧客増で成長が加速

大企業からの受注や、導入後の利用拡大が増加。業界も多岐にわたる成功事例による社員教育ノウハウが蓄積され、事例による販促効果も高まる

AirCourse導入企業様の一例



未来を創る人材育成のために
eラーニングを活用

カナツ技建工業株式会社
様



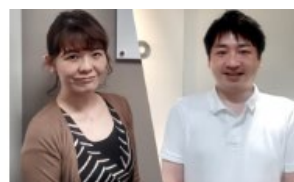
理想のキャリア形成に向けた
手厚いサポートを実現

パーソルテンプスタッフ株式会社 様



自社コンテンツと組み合わせて
「各種研修」から「会社方針の理
解促進」までフル活用

エフエムジー&ミッション株式会社 様



幅広いテーマのeラーニング
コンテンツを活用し、全社員の
キャリア形成を促進

株式会社セリオ 様



受講者と講師の双方にとって
win-winの教育環境をeラーニン
グで構築

フジ産業株式会社 様



PC1人1台の環境でなくとも、
AirCourseを活用して全従業員に
教育機会を提供

株式会社プレスタ 様



育成に関する情報を
eラーニングで一元管理し、
運営工数を大幅削減！

株式会社くるなび 様



eラーニングで「中途入社者への
オンボーディング」「資格試験対
策」「福利厚生」をすべてカバー

株式会社ニチイケアバレス 様



eラーニングを各部署が自発的に
活用する環境を構築し、教育の効
率化・効果UPを実現

多摩都市モノレール株式会社 様



ムーブメントにまで発展した社内
検定試験制度により、受注単価
15.2%アップを実現

株式会社SHiFT 様



AirCourse導入により研修業務の
50%の時間削減を実現

リノべる株式会社 様

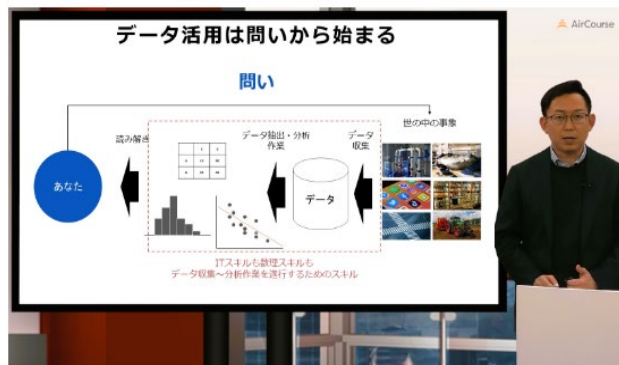


eラーニングのフル活用が一人ひ
とりの成長を促進する

株式会社ネオキャリア 様

法人向け教育事業：標準コースの大幅拡充

受け放題コースは前年末比+51コースとなり、2023年3月末で**699コース**に大幅拡充
リスキリング需要を取り込みDX人材の育成を推進するeラーニングとしての位置づけを確立

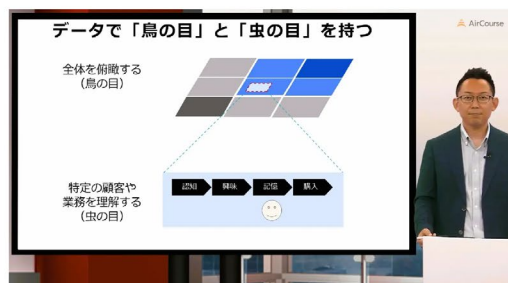


■ 事例で学ぶ！職業データサイエンス入門

- ① 営業×データサイエンス
- ② マーケティング×データサイエンス
- ③ 経営管理×データサイエンス
- ④ 人事×データサイエンス
- ⑤ 総務×データサイエンス
- ⑥ 不動産×データサイエンス
- ⑦ 金融×データサイエンス

※ 資本業務提携先であるデータミックス社との共同開発講座

IT・DX人材育成をeラーニングで支援する「リスキリング応援プラン」提供（4月開始）
AirCourseとスタディングの組み合わせにより、企業のリスキリング需要を取り込み



AirCourse

「データ活用する組織変革」
「DXを推進するための分析思考」
「Excelで始めるデータサイエンス入門」
「情報セキュリティ基本知識」
その他、ITとDXに関する基礎学習を含む動画コース受け放題
eラーニングサービス

STUDYing

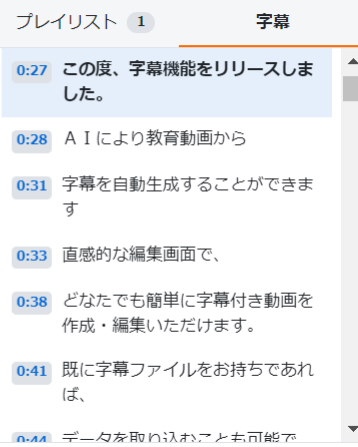
「ITパスポート 合格コース」
「基本情報技術者 合格コース」
「応用情報技術者 合格コース」
「ITストラテジスト 合格コース」

法人向け教育事業：A I が字幕を自動生成する「字幕機能」

A I により教育動画から字幕を自動生成する「字幕機能」を提供
聴覚障がい者の方や、電車内やオフィス内など、音声が使いにくい環境での視聴に対応
(4月リリース)



- 動画に簡単に字幕を追加
- 字幕はA I によって自動生成できるほか手動で入力・編集も可能。
- 既存の字幕ファイルがある場合は、一括で字幕を取り込むことも可能



- コース受講中の動画再生時に動画プレイヤーに字幕を表示
- 字幕は表示、非表示で切り替え可能
- 字幕テキストを別途表示。テキストをクリックして動画の再生位置を指定でき復習などに便利

株主優待について

株主優待について

1. 株主優待制度の目的

株主の皆さまの日頃のご支援に感謝するとともに優待制度を通じて当社サービスへの理解を深めていただき、より多くの皆さまに当社株式を中長期的に所有していただくこと

2. 株主優待制度の内容

(1) 対象

毎年6月30日、12月31日現在の株主名簿に記載された当社株式5単元（500株）以上を保有する株主様

(2) 優待内容

スタディングにラインナップしている商品の購入時にご利用できるクーポンの進呈

保有株式数	優待内容
500株（5単元）～999株	10,000円の割引クーポン
1,000株（10単元）以上	20,000円の割引クーポン

3. 株主優待制度の開始時期

2023年6月30日現在の株主名簿に記載または記録された株主様を対象として開始

4. 贈呈時期

6月30日現在の株主様には8月中、12月31日現在の株主様には3月中の発送を予定

5. ご利用条件等

株主優待へのご利用方法等の詳細については、2023年5月12日開示「株主優待の内容決定に関するお知らせ」をご参照ください。あわせて株主ご優待発送時にご利用方法を同梱いたします。

株主優待について

株主優待クーポンイメージ*

KIYO
LEARNING

株主優待クーポン券

STU▶Ying ¥10,000 OFF

クーポン番号 2023-0000-0000-0000

有効期限：2023年12月31日

〈クーポン使用方法〉
PC・スマートフォンにて、右記のQRコード・下記のURLよりアクセスしていただき、左記のクーポン番号を入力いただくと利用可能です。

URL <https://studying.jp/yutai/>

KIYOラーニング株式会社

※株主優待クーポンの発行には、スタディングサイトでのお手続きが必要です。
※スタディングサイトで、ご購入いただけるすべての商品でご利用いただけます。
※株主優待クーポンは、ご購入1回につき1つのみご利用いただけます。
当クーポンを複数まとめて、また他のクーポンと合わせてはご利用いただけません。
※株主優待クーポンは、おつりが出ませんのでご注意ください。
※券面に記載の有効期限を過ぎた場合は、ご利用いただけません。

銀スクラッチ部分をコインで削って、専用サイトにクーポン番号をご入力

*実物と異なる場合があります

コアバリュー策定について

ミッション、ビジョン

テクノロジーを活用して、人や組織の学習を革新。
世界一の学習サービスを目指します。

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**

ビジョン

**世界一
「学びやすく、分かりやすく、続けやすい」
学習手段を提供する**

KIYOラーニングWAY

KIYOラーニングの社員は、すべての社員がプロフェッショナルであり、チームに主体的に貢献をすることで成果を上げる事を心がけて行動します。

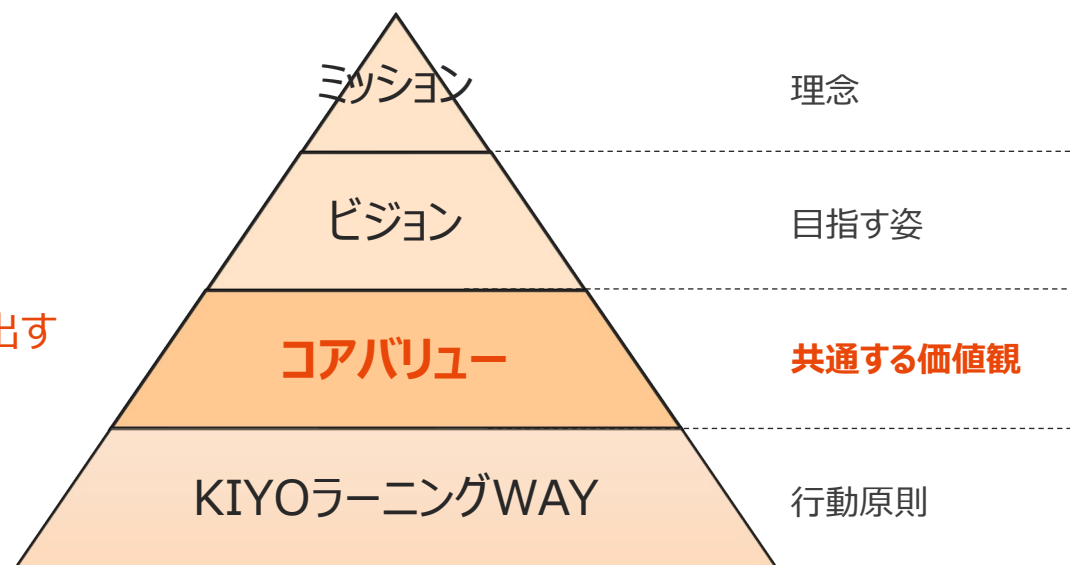
1. 主体的に行動する
2. 全ては顧客のために
3. チャレンジする
4. PDCAを回す
5. 迅速に意思決定し行動する
6. 小さな事を積み重ねる
7. 高い水準を設定する
8. 自ら学び成長する
9. チームプレイをする
10. 仲間の成長を支援する

コアバリュー策定の背景

当社には、「ミッション」「ビジョン」「KIYOラーニングWAY」が存在するが、新たに**共通する価値観**となる、**コアバリュー**を策定

■コアバリューにより実現したいこと

- **意思決定や価値基準**を明確にする
- 人ひとりが**自己管理**できるようにする
- 会社にとって何が大事かの**共通認識**を共有する
- カルチャーを醸成して一致団結し、**組織の力を引き出す**
- 同じ価値観を持つ**優秀な人を惹きつける**
- 会社が成長して**ミッション、ビジョンを達成**できる



Ownership

プロフェッショナルとしての当事者意識を、強く抱くこと。
自ら変化の起点になり、成功へ向けて周囲を巻き込んでいこう。

Customer Success

お客様の期待を超える価値を提供し、成功に導くこと。
お客様とともに私たちが成長し、誰もが活躍できる未来を創ろう。

Innovation

現状に満足せず、高い目標にチャレンジし続けること。
新たな価値を生み出す挑戦を重ね、新しいスタンダードを創ろう。

Teamwork

チームが一丸となり、困難な課題に立ち向かっていくこと。
一人ひとりの個性と経験を掛け合わせ、成果を最大化していこう。

【再掲】 2023年12月期業績予想と 事業環境・重点テーマ

2023年12月期 業績予想

売上高は、前年同期比+30.2%増の37.0億円。確実な売上達成を目指す
営業損益は、黒字化を実現しつつ、今後の成長に向けた投資とのバランスを確保

(百万円)

項目	2022年12月期 (実績)	2023年12月期 (業績予想)	前年同期比
売上高	2,848	3,707	30.2%
スタディング事業	2,611	3,361	28.7%
法人向け教育事業	237	346	45.9%
売上原価	422	568	34.7%
売上総利益	2,426	3,139	29.4%
販売費及び一般管理費	2,609	3,038	16.4%
営業損益	-183	102	-
経常損益	-183	102	-
当期純損益	-220	80	-

2023年12月期 事業別売上予想

スタディング事業では前年同期比+28.7%の売上を予想

テレビCMとWeb広告を組み合わせた販売強化、AIの活用による商品力強化を実行

法人向け教育事業では前年同期比+45.9%の売上を予想

営業組織や、カスタマーサクセスの強化、プロダクト強化により売上成長を見込む

項目	2022年12月期 (実績)	2023年12月期 (業績予想)	前年同期比
売上高	2,848	3,707	30.2%
スタディング事業	2,611	3,361	28.7%
法人向け教育事業	237	346	45.9%

2023年12月期 半期毎の業績予想

上期（1Q、2Q）は例年同様、現金ベース売上から発生ベース売上への振り替えが少ないため、売上、営業利益が低い水準となる予想

下期（3Q、4Q）は、現金ベース売上から発生ベース売上への振り替えが多いため、売上、営業利益が高い水準となる予想

(百万円)	2023年12月期（予想）				通期
	1月～6月	前年同期比	7月～12月	前年同期比	
売上高	1,620	+29.1%	2,088	+30.9%	3,707
営業利益	-254	-	356	+62.6%	102

当社を取り巻くビジネス環境の変化

リスキリング、人的資本経営に向けた能力開発の需要増加等により、オンラインビジネスの商機が拡大

環境の変化

人材育成の変化

コロナ禍

- 新型コロナウイルス対応によりテレワーク化が加速

- 集合研修中心の社員教育からオンライン教育へのシフトが加速

働き方の変化

- 労働時間、場所等が個別化

- 時間・場所が拘束されない育成施策へ
- 育成の個別化（パーソナライズ）

DX、リスキリング

- 技術革新・競争環境変化による変革（デジタルトランスフォーメーション）

- DXを実現するために、社員のスキルの転換、学び直しが必要に

人的資本経営、人的資本への投資

- グローバルでの競争が激化
- 日本の労働力人口の減少

- 生産性を高めるため、社員のスキルや能力開発に投資

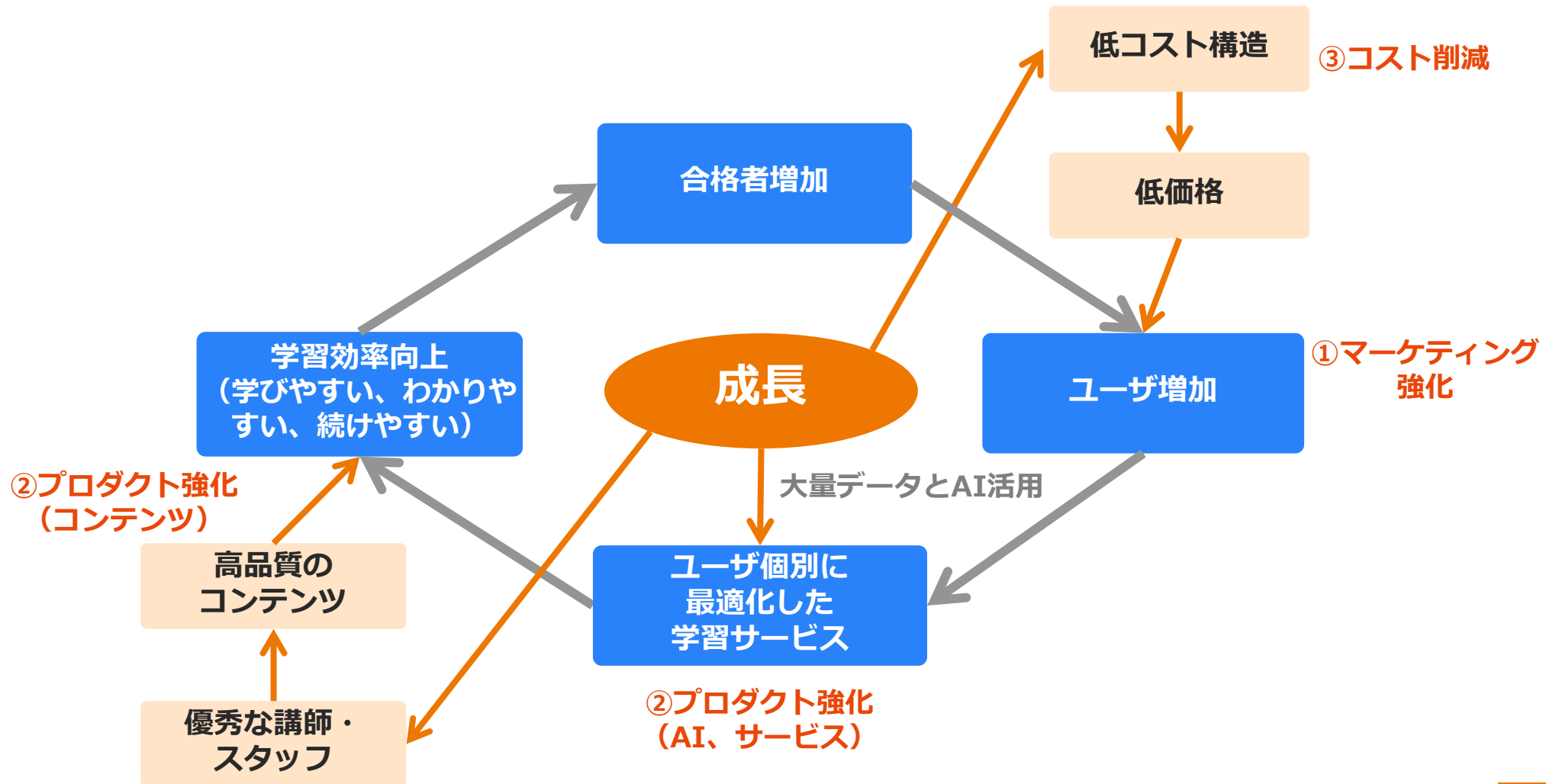
IT・AI等の技術進化

- IT・AI技術の進化・実用化

- IT・AI技術を活用し、個別最適化した育成教育に変化

スタディング事業の基本戦略

3つの対策「①マーケティング強化」「②プロダクト強化」「③コスト削減」を行うことで、成長サイクル（好循環）を回し、売上、利益を増やす。



2023年12月期の重点テーマ：スタディング事業

1. ブランドの確立と集客力の強化

- 忙しい人の「資格合格パートナー」へ
- テレビCM、Web広告、SNS等を組み合わせてブランディングと集客を強化

2. AI、システム強化による学習の個別最適化

- AI機能や、学習システムの強化により、一人ひとりに合わせた学習サービスを実現
- 「学びやすさ、分かりやすさ、続けやすさ」の向上

3. 講座コンテンツ、サポート力の強化

- 講座の合格率を高めるための改善活動
- QAサービス、コーチングなどサポート力を強化

➔ 「合格者No1」を目指し、上記テーマを計画的に実行する

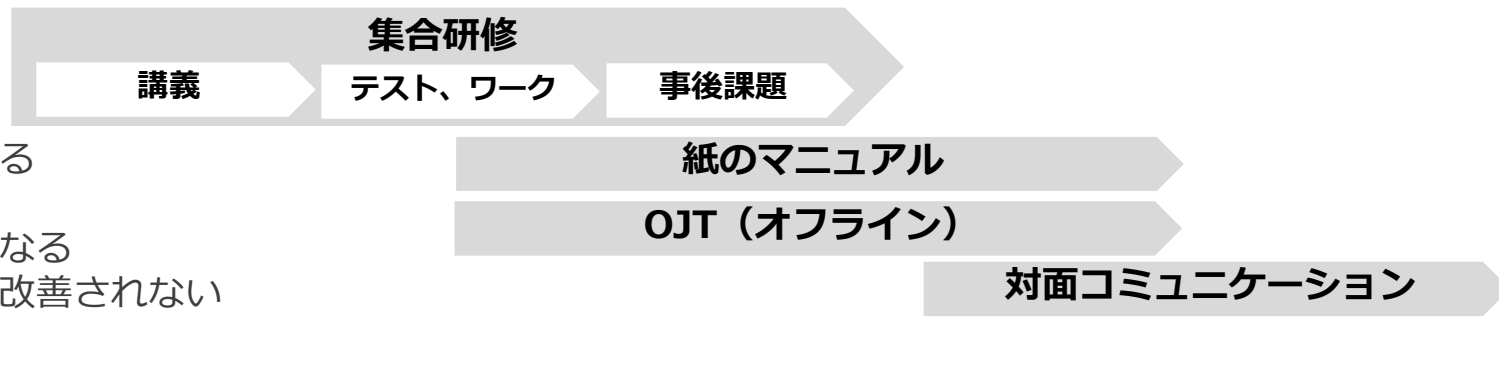
法人向け教育事業の基本戦略

法人において、人材育成のオンライン化、リスキリングといった需要が増加しており、販売力、システム力、コンテンツ力、組織力を高めることで、高成長を狙う



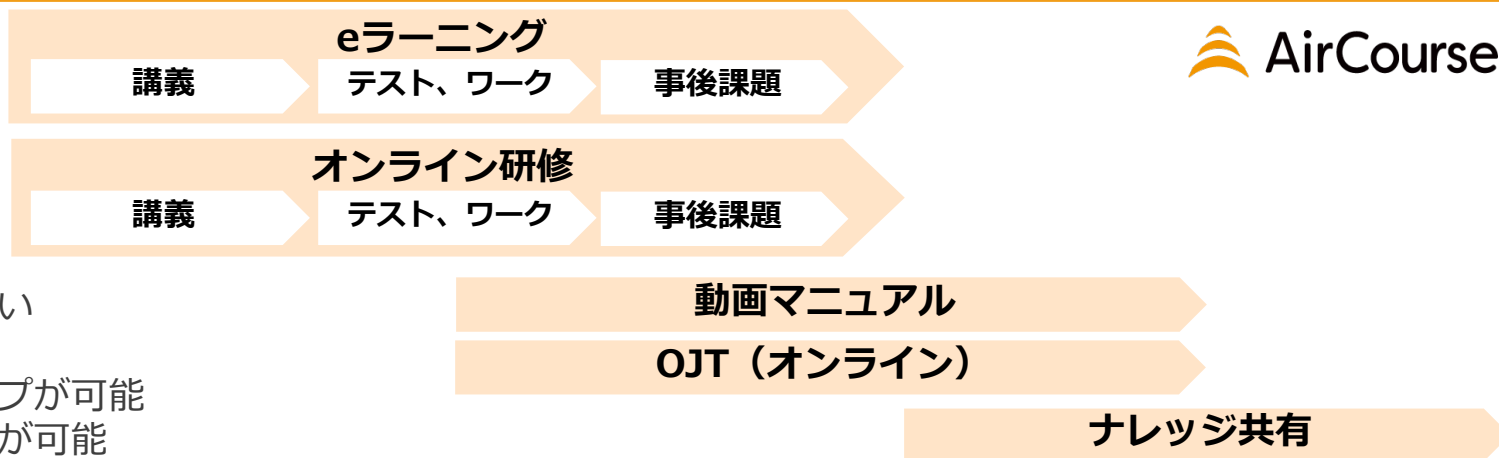
従来型 (対面中心)

- 場所・時間に制約がある
- コストが高い
- 研修がやりっぱなしになる
- 教育履歴が記録されず改善されない
- 画一的なメニュー



DX化した教育 (オンライン中心)

- 場所・時間に制約がない
- コストが安い
- 研修後のフォローアップが可能
- 教育履歴の評価と改善が可能
- 個人に合わせた教育が可能



2023年12月期の重点テーマ：法人向け教育事業

1. マーケティング、販売力の強化

- 営業、マーケティング体制を強化し、法人向け受注を増やす
- Web広告やパートナーチャネルを強化し、見込み顧客を増やす

2. コース拡充とリスキリング需要の取り込み

- IT系のコースを拡充し、リスキリング需要を取り込む
- 法人向けスタディング販売の強化

3. システム強化による販売機会の拡大

- 大企業向けのシステム機能拡充により、競争力を強化
- リスキリングやDX推進企業の人材育成需要を取り込めるシステム機能に投資

→ 「SaaS型eラーニングNo1」を目指し、上記テーマを計画的に実行する

ご留意事項

本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、さまざまなリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。

当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

本資料における将来展望に関する表明は、現時点において利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。

※ビジネス実務法務検定試験は東京商工会議所の登録商標です。

※メンタルヘルス・マネジメント®は大阪商工会議所の登録商標です。

※知的財産管理技能検定は一般財団法人知的財産研究教育財団の登録商標です。

※TOEIC is a registered trademark of ETS.

This product is not endorsed or approved by ETS.