



2017年12月期 (第22期) 第1四半期決算説明会

2017年4月28日

アイスタディ株式会社

商号	アイスタディ株式会社
本社所在地	〒141-0021 東京都品川区上大崎二丁目25番2号
代表電話	03 (6683) 3015
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・企業向け学習管理システムの開発および販売・Oracle認定研修・IBM認定研修・eラーニング学習ソフトウェアの開発および販売
設立	1997年6月12日
資本金	350百万円
役員	取締役会長 船岡 弘忠 代表取締役社長 小山田 佳裕 取締役（監査等委員） 廣田 大介 取締役（監査等委員） 加藤 正彦 取締役（監査等委員） 熊谷 太郎
従業員数	29名（2017年3月31日現在）
	2002年12月 東証マザーズ上場 2014年8月 東証二部へ市場変更(コード2345)

全体

- 売上高前年比95%と軟調
- 営業利益前年比9百万円減少

LMS

eラーニングシステム

- 大手調剤薬局ウエルシア様本格運用開始
- 大手建設会社様向け受注
- 大手信託銀行様と機械メーカー様向け内示も本契約はQ2

L&C

研修とコンテンツ

- コンテンツ更新の遅れと営業体制の不備から前年を下回る
- IBM Bluemix技術者研修は6月開始

施策

- 営業部門と管理部門をブイキューブとオフィス統合
- QUMUビデオソリューション移管完了
- 「第2の創業期を加速」を目指す成長戦略をキックオフ

第1四半期業績 P/L

単位:百万円

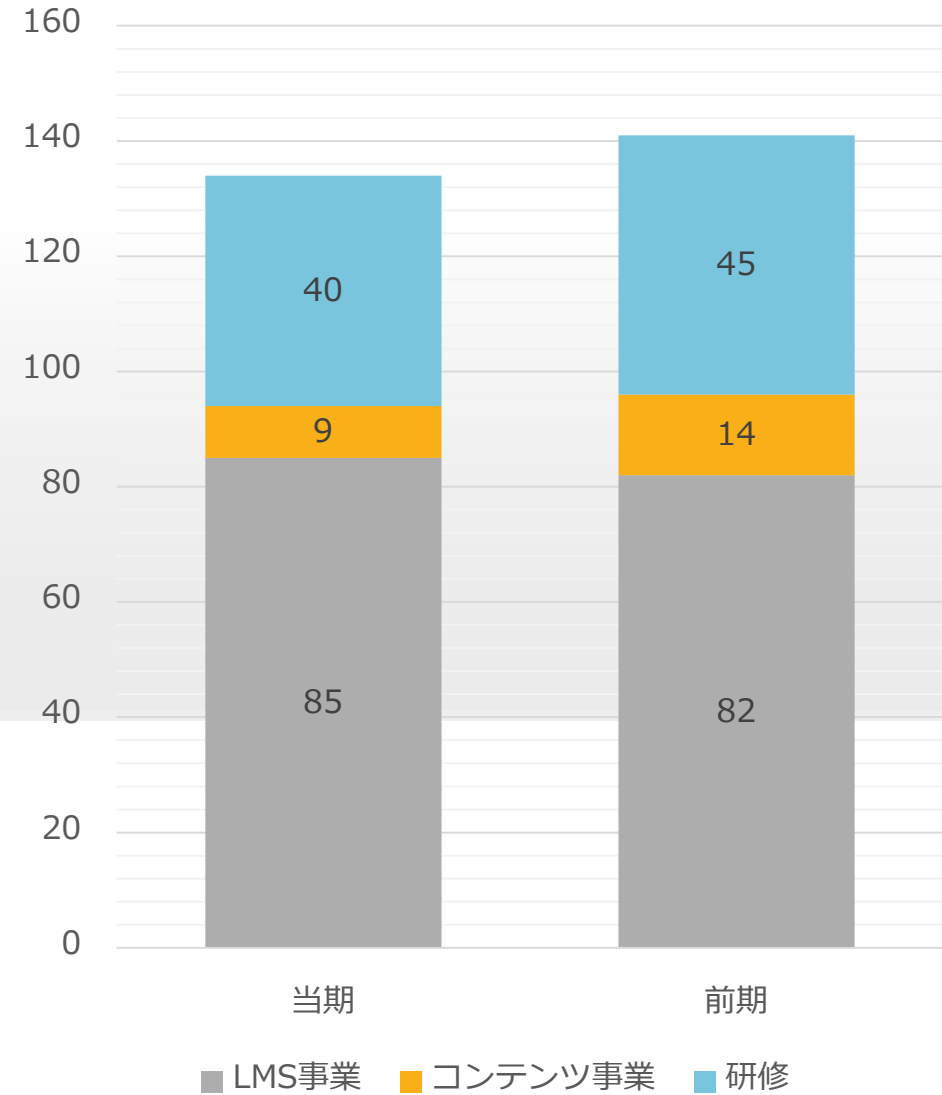
	2017年当期		2016年同期*1		
	実績	比率	実績	比率	前年同期比
売上高	133	100.0%	141	100.0%	△5.1%
売上原価	86	64.7%	76	53.9%	13.6%
売上総利益	47	35.3%	64	46.1%	△27.3%
販管費	62	46.6%	70	49.6%	△11.8%
営業利益	△ 14	—	△ 5	—	—
経常利益	△ 14	—	△ 6	—	—
四半期純利益	△ 14	—	△ 2	—	—

- 売上高は前年比5.1%減少
- 売上原価は開発及びサポート部門増強により増加
- 販管費は派遣人件費と固定費削減により減少

*1当社は2016年12月期より決算期を3月31日から12月31日に変更しております。これに伴い比較対象となる前期第1四半期とは対象期間が異なるため、2016年1月1日から2016年3月31日の数値を比較対象として用いております。

第1四半期 セグメント別売上高比較

単位：百万円



■ LMS事業(前年同期比104%)

新規顧客受注により微増、ストック売上積み増しに貢献

■ L&C コンテンツ事業(前年同期比64%)

コンテンツ改定の遅れと営業体制の問題から減少

■ L&C 研修サービス事業(前年同期比89%)

オラクル認定研修申し込みが減少した影響から減少

第1四半期業績 B/S

単位:百万円

科目	当四半期末 (2017年3月末)		前期末 (2016年12月末)	
	金額	構成比	金額	構成比
流動資産	535	61.9%	580	63.7%
有形固定資産	17	2.0%	18	2.3%
無形固定資産	22	2.6%	23	1.1%
投資等	289	33.4%	289	32.9%
資産合計	864	100.0%	911	100.0%
流動負債	131	15.2%	156	17.1%
固定負債	40	4.7%	41	4.5%
負債合計	172	19.9%	197	21.6%
純資産	692	80.1%	713	78.4%
負債純資産合計	864	100.0%	911	100.0%

- 現金及び預金28百万円増加
- 売掛金68百万円減少
- 財務体質について大きな変動はありません

「第二の創業期」を加速、 事業戦略と進捗について

3つの事業



ラーニングシステム事業

- ・eラーニング
- ・スキル管理
- ・研修管理
- ・経験管理
- ・オンプレ
- ・クラウドサービス



研修事業

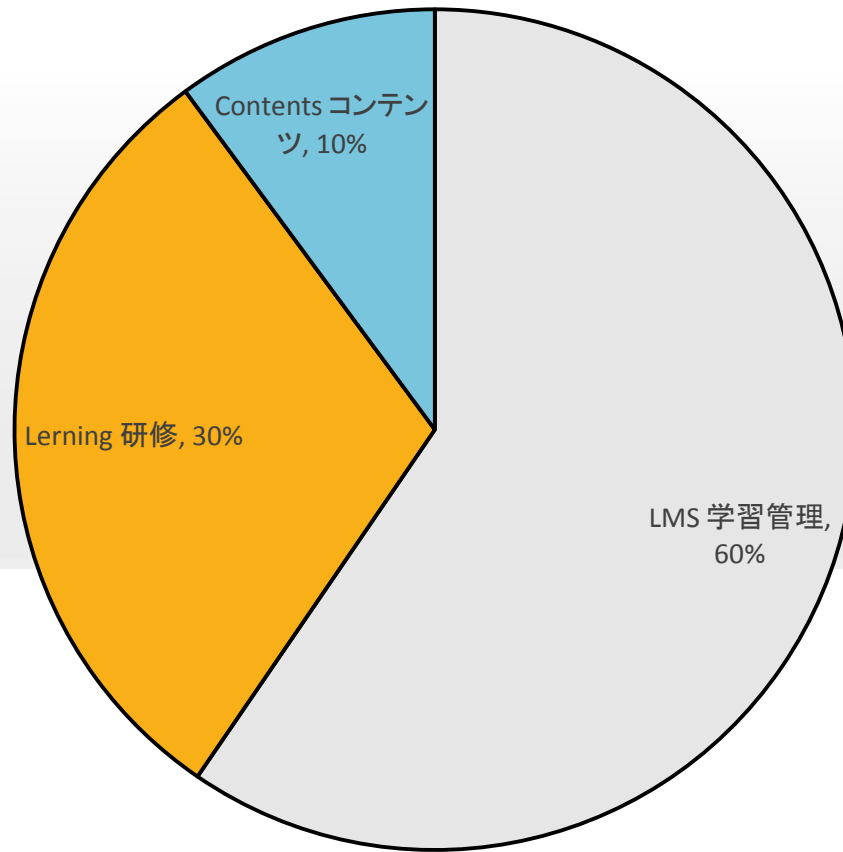
- ・オラクル研修
- ・研修受講申し込みサービス



コンテンツ事業

- ・自社オラクルコンテンツ制作販売
- ・他社製コンテンツ販売

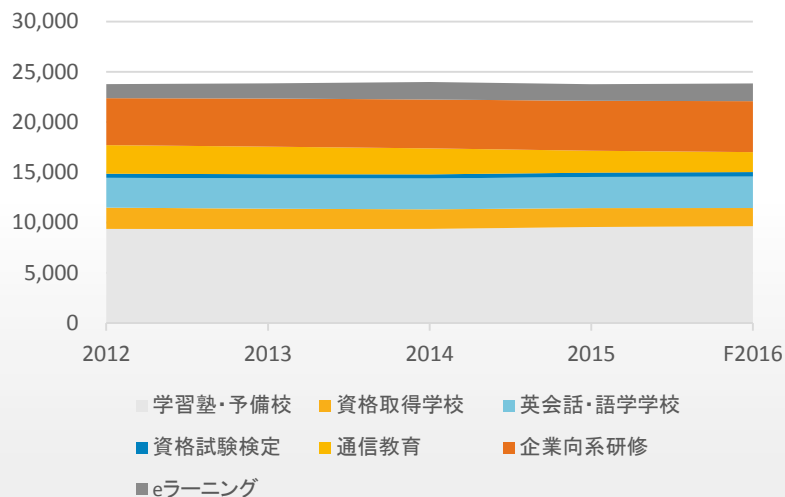
2016年売上比率



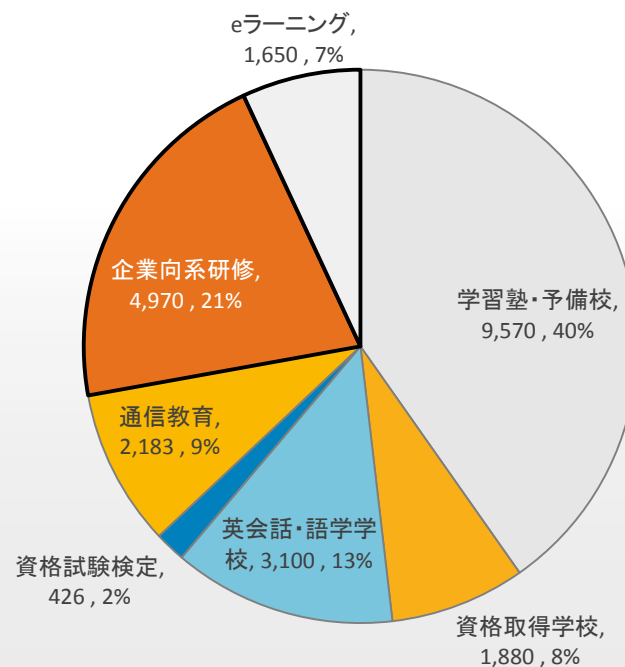
成長戦略

1. 外部環境
2. 事業戦略
3. 重点施策
4. 経営理念

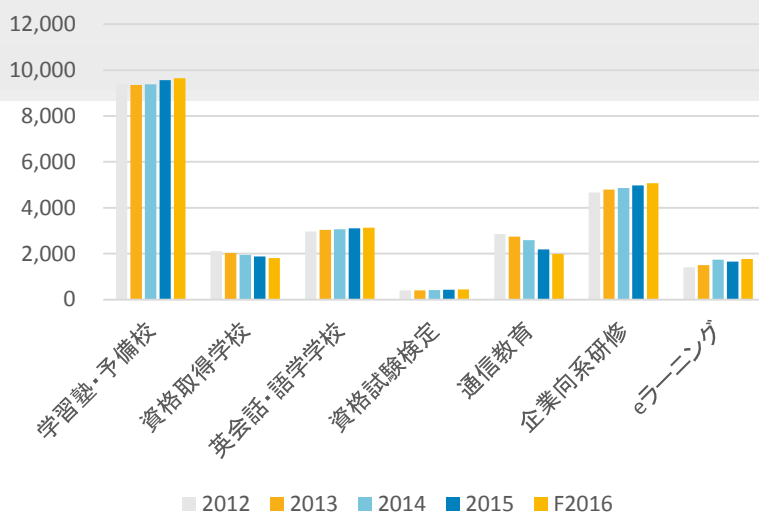
国内教育市場推移(2.5兆円市場)



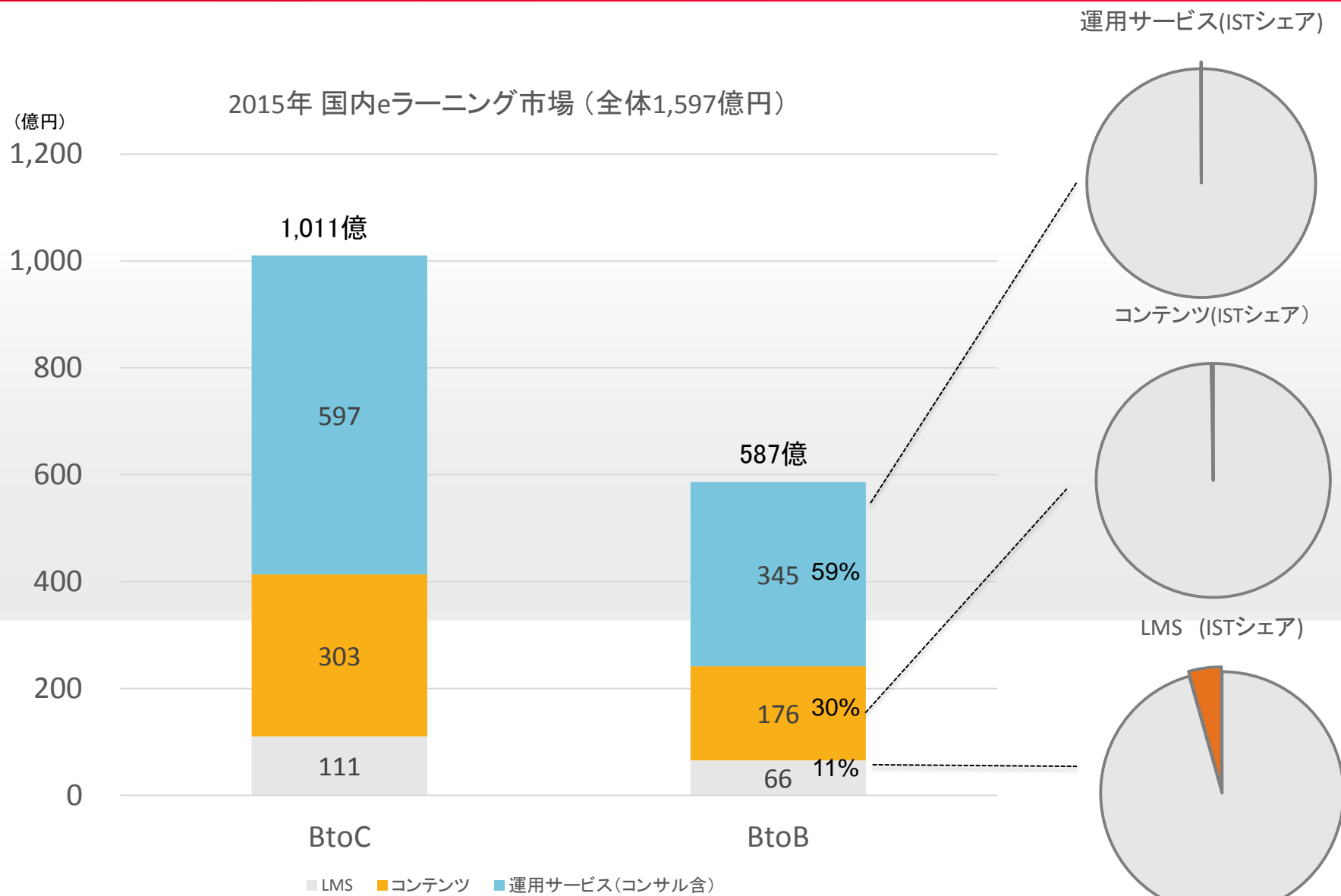
2015 国内教育市場(億円)

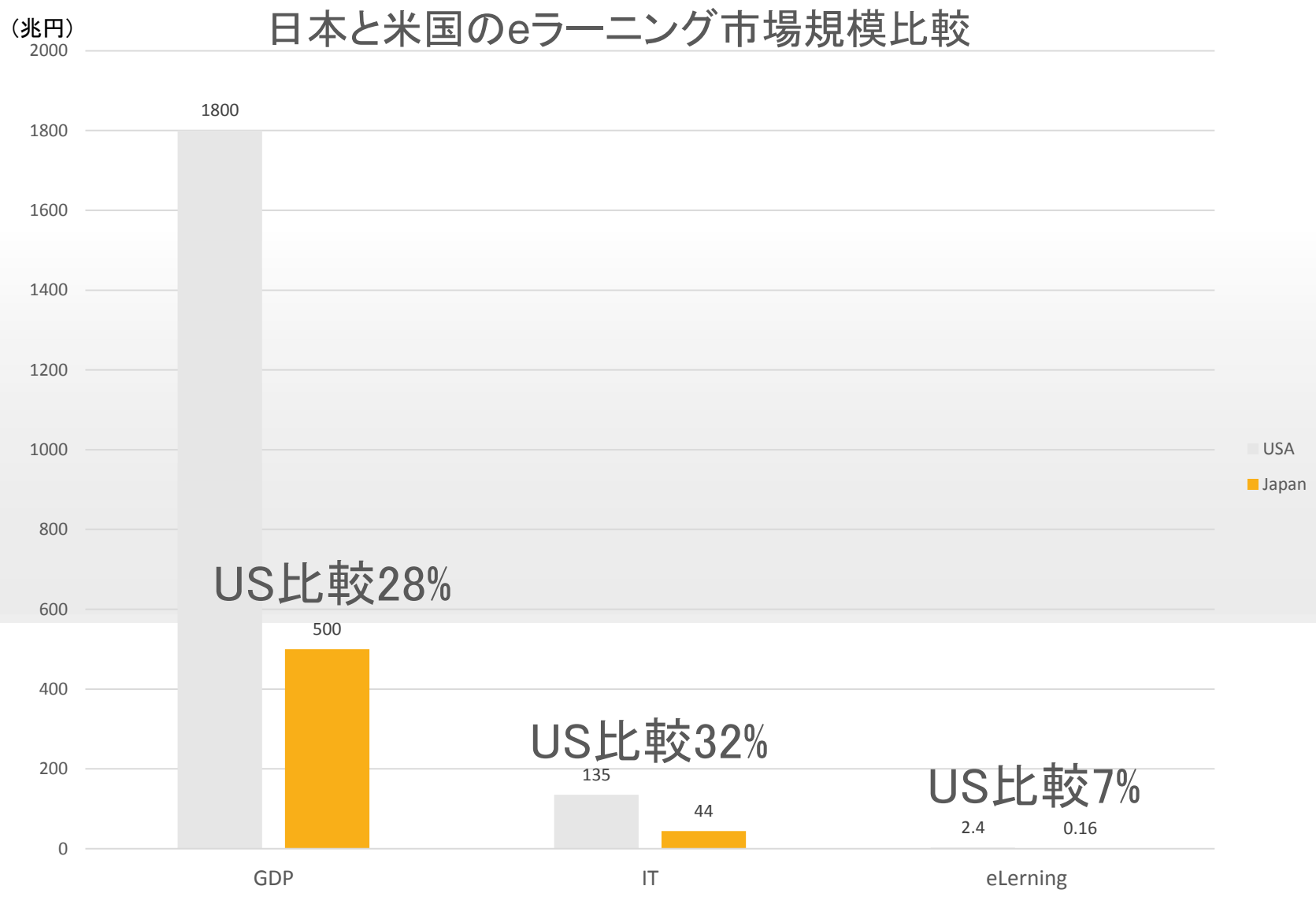


国内教育市場(億円)



出典: 矢野経済研究所 教育産業市場2016





① 市場全体を視野に
世界も視界に

② お客様の利便性追求
ワンストップサービス

基本方針

④ 持続的成長を重視

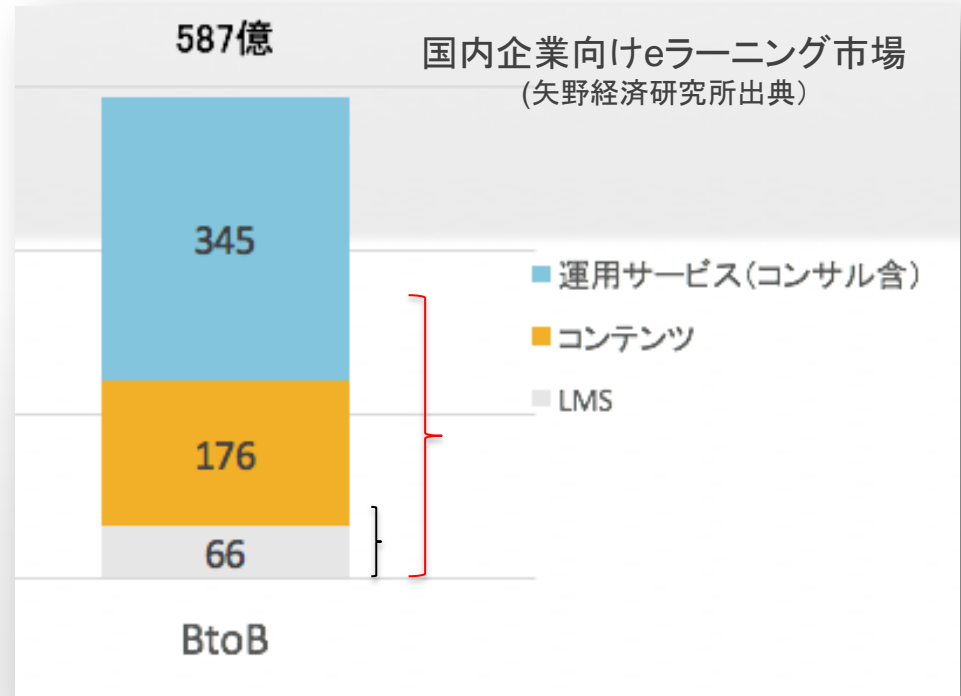
③ ブイキューブ
グループ力をフル活用
“グループ連携”

① 市場全体を
視野に入れる

② お客様の利便性
ワンストップサービス

④ 持続的成長を重視

③ ブイキューブグループ
グループ力をフル活用



- LMS集中型戦略から市場全体を見据えた価値提供
- 世界の有望パートナーと連携

①市場全体を
視野に入れる

②お客様の利便性
ワンストップサービス

④持続的成長を重視

③ブイキューブグループ
グループカをフル活用

eラーニング

学習の進捗は？

iStudy 汎用コンテンツ

オリジナルコンテンツ

学習進捗 / マネージャ機能

研修管理

過去に受けた研修は？

研修情報登録

研修受講 / 参加者管理

年間研修計画管理

スキル管理

スキルが上がっているか？

ITスキル診断 (ITSS/ETSS)

潜在能力スキル診断

オリジナルスキル診断

経験管理

どんな経験があるか？

業務スキル

コンピテンシ

資格登録

iStudy
Enterprise Server

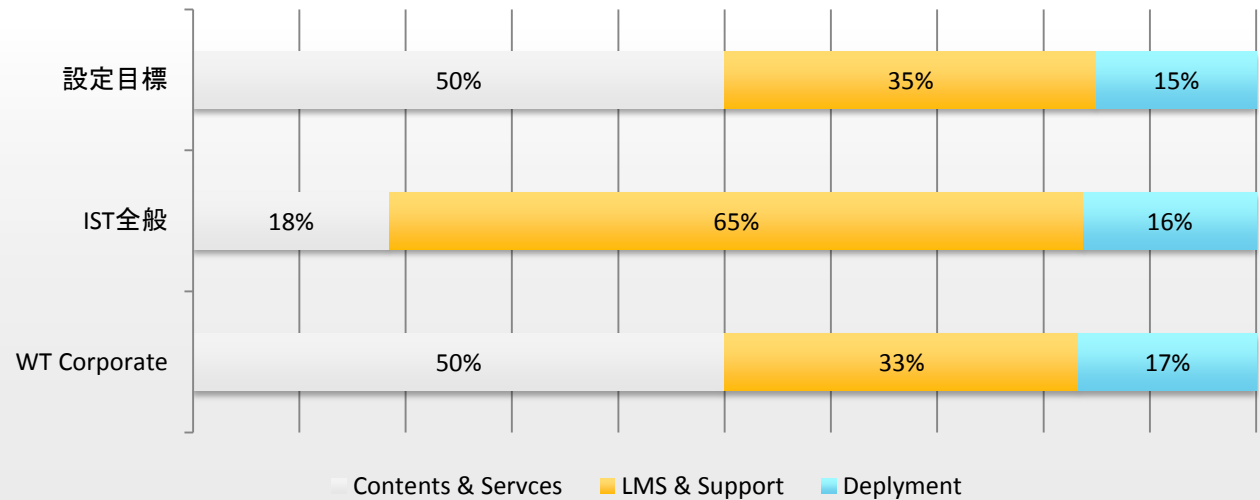
- 人材育成の課題に対して、総合的なソリューションを提供
- 個別企業のニーズに柔軟に対応 (Small SI事業)

①市場全体を
視野に入れる

②お客様の利便性
ワンストップサービス

④持続的成長を重視

③バイキューブグループ
グループカをフル活用



- 導入・活用・コンテンツ・運用の全体にワンストップで価値提供
- コンテンツと運用を成長領域に位置付け

事業戦略

①市場全体を
視野に入れる

②お客様の利便性
ワンストップサービス

④持続的成長を重視

③バイキューブグループ
グループカをフル活用



ビジュアルコミュニケーション
バイキューブ

O.U.M.U

企業でビデオ活用を

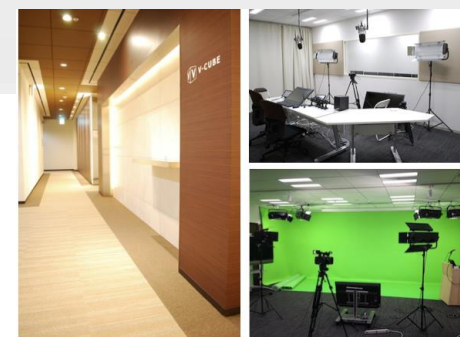
業務にビデオを活用するヒントを知りたい

社内向けビデオソリューションの
業界リーダー クム
(戦略的パートナー)

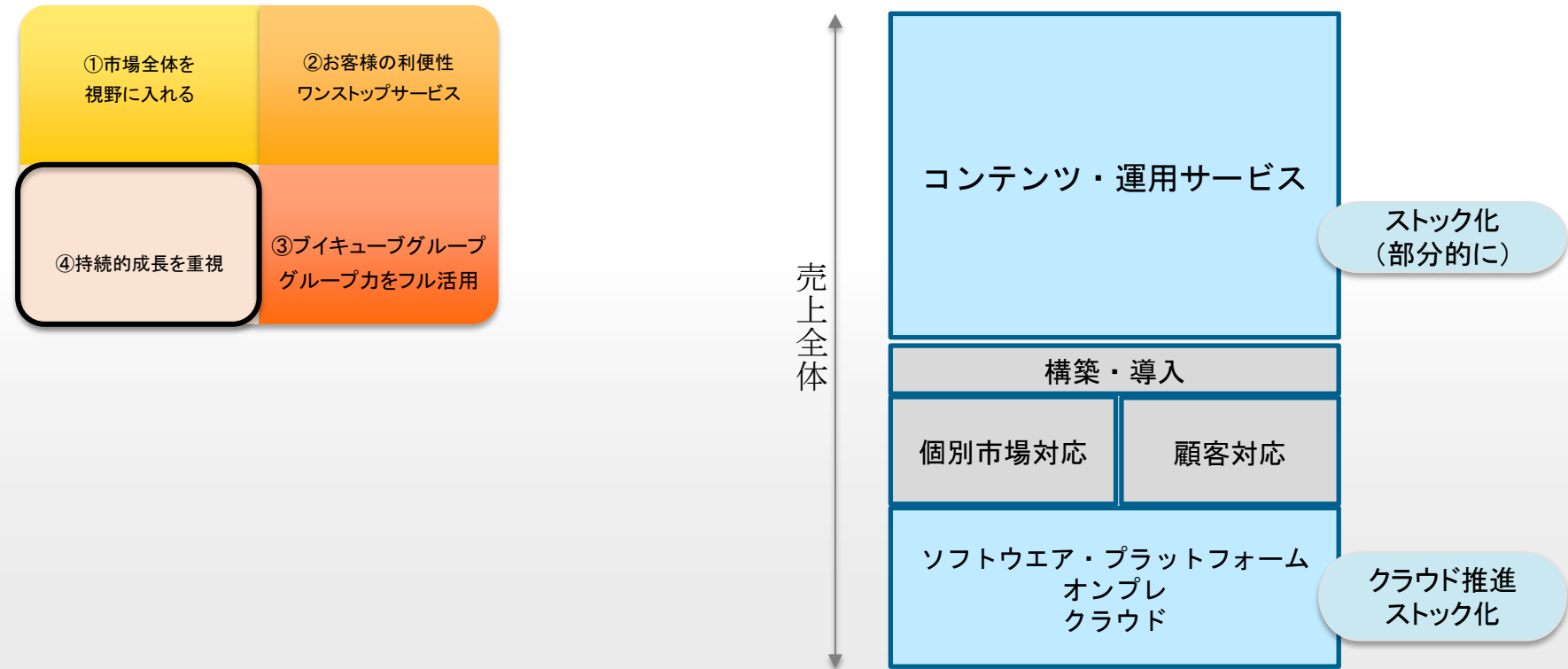
PIONEER VC



文教・製造業分野でコラボレー
ションツールを提供する
パイオニアVC
(バイキューブ連結子会社)



高度な設備とスタッフを持つビ
デオスタジオ オクト
(バイキューブ運営)



- ストックビジネス・リピータブルビジネスの積上げ重視
- 長期的に次世代LMSプラットフォームの検討

1. 営業体制の強化

2. コンテンツ・運用サービスの販売強化

3. 企業向けビデオ”Qumu”販売開始

75%
組織変
更実施

1. 営業体制の強化

現在



新体制



- ターゲットセグメント専門営業チーム
- 集客と契約更新を担当するチーム新設 (管理部及びV-Cube連携)
- 外部からの人材登用を含めて強化

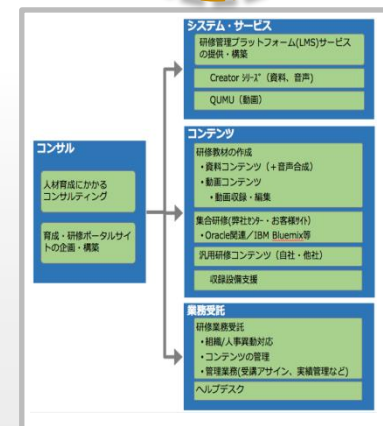
2. コンテンツ・運用サービス販売強化

Q2
開始

ラインナップコンテンツ



カスタムコンテンツ制作



運用サービス含むワンストップ提案

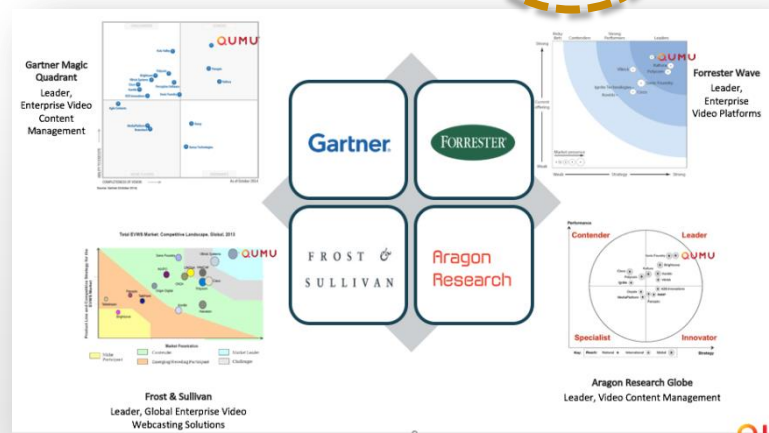
BPO業務

- 既存顧客へのカスタムコンテンツと運用サービス提案強化
- 他社LMS向けカスタムコンテンツの提案
- ビデオスタジオ オクト “Octo” 活用

3. 企業向けビデオ”Qumu”販売開始

社内ビデオポータルからライブ配信まで

4/1
開始



調査会社が業界リーダーと認識

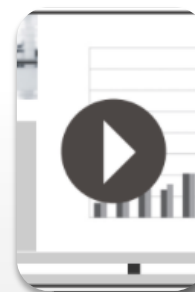
お客様事例

4つの事業



ラーニングシステム事業

- ・eラーニング
- ・スキル管理
- ・研修管理
- ・経験管理
- ・オンプレ
- ・クラウドサービス



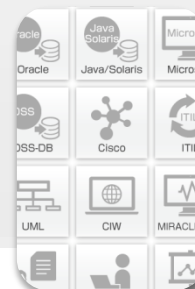
エンタープライズビデオ事業

- ・ライブ・VOD
- ・LMS連携



研修事業

- ・オラクル研修
- ・研修受講申し込みサービス



コンテンツ・運用サービス事業

- ・他社製コンテンツ販売
- ・カスタムコンテンツ制作サービス
- ・ラーニングシステム運用サービス

引き続きよろしくお願ひいたします。
アイスタディ
経営チーム

iStudy[®]