

インターネット事業方針説明会

M&A後の成長可能性

今後の事業方向性に関する資料

アイスタディ株式会社


2019年10月2日

iStudy[®]

- 1.株式会社エイム・ソフトのご紹介
- 2.M&A後の成長可能性と事業方向性

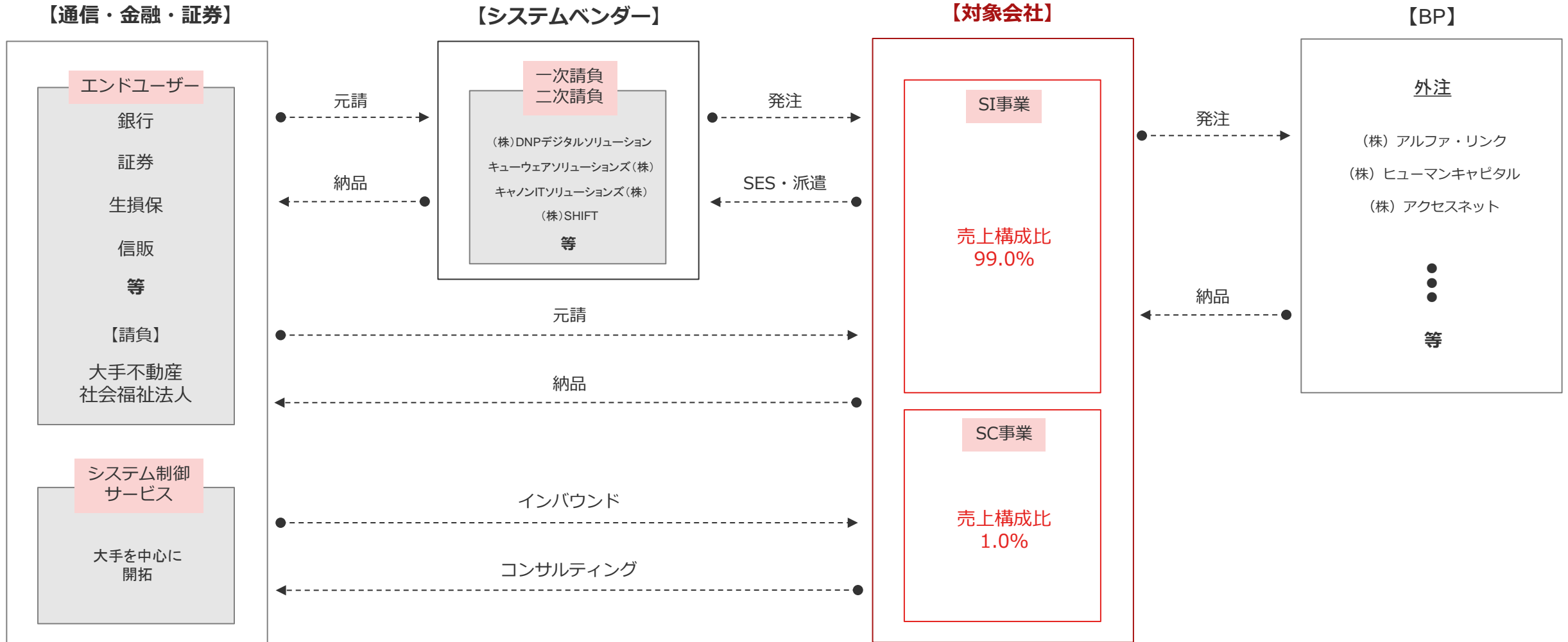
株式会社エイム・ソフトのご紹介

優秀なエンジニアが多数在籍し、大手企業にシステムエンジニアリングサービスを提供

商号	株式会社エイム・ソフト	
本社所在地	東京都新宿区新宿 2-19-1 トビックス新宿ビル8F	
創業・設立	2005年4月13日	
資本金	50,000千円 (2019年5月時点)	
役員構成	3名 (*中川博貴・安原弘二・鈴木伸)	
事業内容	ソフトウェア開発、開発要員の紹介、システム保守・運用 他	
直近売上高	800,450千円 (*2019年3月期)	
売上比率	請負開発2.4% / 客先常駐97.6%	
主要販売先	(株) DNPデジタルソリューション、キーウェアソリューションズ (株)、キャノンITソリューションズ (株) 等	
主要仕入先	(株) アルファ・リンク、(株) パルゼ、(株) ウェブフロンティア、(株) 牧エンジニアリング 等	
従業員数	51名	
保有許認可	一般労働者派遣事業	
関連株式会社	株式会社ネクストエッジ	

エイム・ソフト社_事業フロー

SI事業がメインであり、一部、セキュリティコンサルティングも展開している

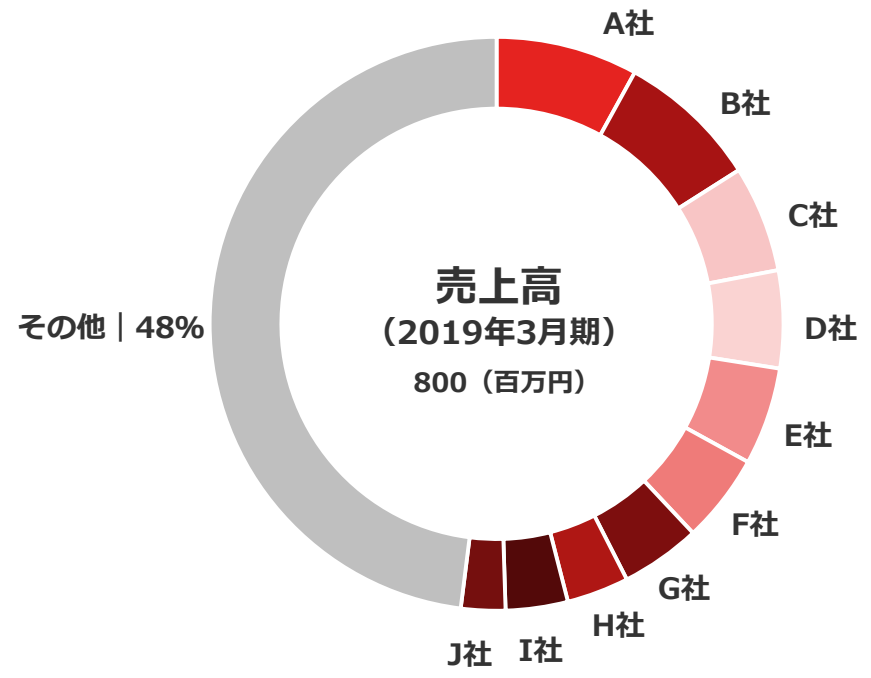


エイム・ソフト社_セグメント情報

大手取引先も多く、直近四期の売上高は堅調に推移

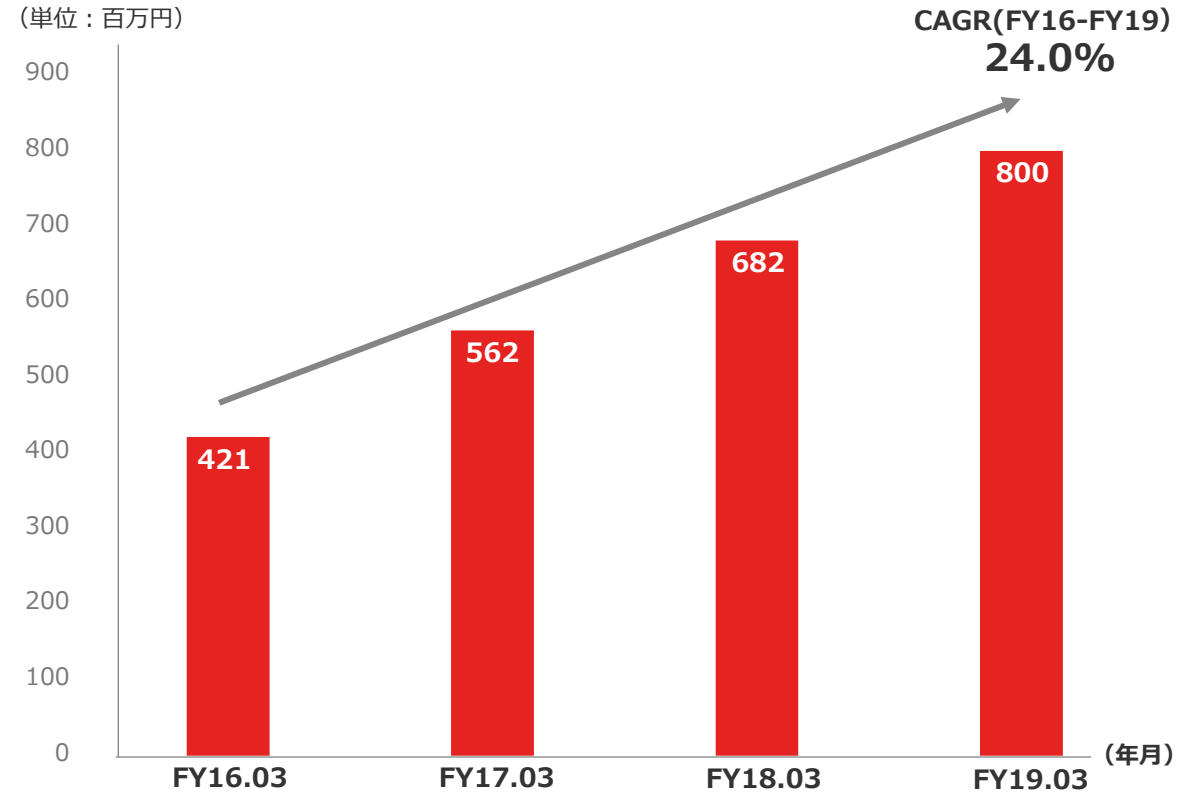
取引先別・売上高構成

- 上場企業の子会社や大手取引先からの受注が多い
- 売上構成比は偏らずに分散されている



直近三期・売上高の推移

- 直近年までのCAGRは約24%と成長率が高い



人材の教育体制、並びに開発実績が豊富であり、質の高いエンジニアが活躍できる環境がある

ユニークな特徴

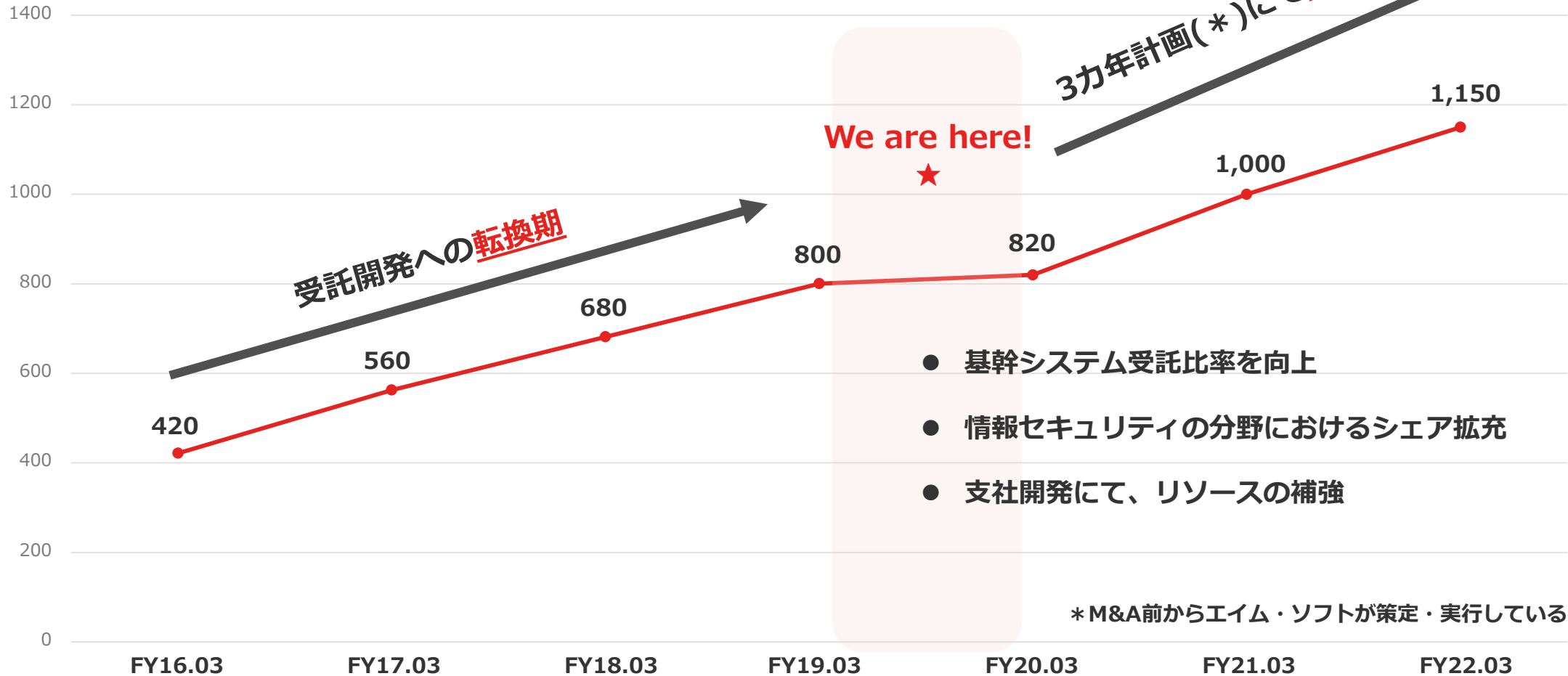
- **金融関連の開発実績が豊富であり、請負開発の実績も増えつつある**
 - ✓ 金融（銀行／証券／生損保／信販／カード）の業務に実績が豊富。業界大手など開発実績が多数
 - ✓ その他にも大手不動産会社や医療／介護福祉機関の開発などの請負にも実績あり
- **プロジェクトを完遂する力が高く、顧客からの信頼が厚い**
 - ✓ マネジメントチームのメンバーが全員エンジニア経験者。“SESのみの組織”と異なり、精緻な工数算出、上流工程における要件定義を踏まえた企画提案ができる
- **採用する人材を厳選しており。教育体制もしっかりと整えている**
 - ✓ 毎年、一定数以上の人材を採用
 - ✓ 採用した人材の研修に力を入れており、技術力だけでなく、コミュニケーションスキルまでカバー。クライアントからの個々人の評価が高く、リピーターにつながっている
- **情報セキュリティコンサルティング事業部では、Pマークの取得コンサルをはじめ、セキュリティニーズに対応**
 - ✓ セキュリティニーズの高まりに対応し、Pマークの取得コンサルティングの受注など実績あり。対応領域が広いことが魅了

成長ポテンシャル

- **ニアショア開発拠点として、島根事業所を開設**
- **来期初から大規模なシステム開発請負が確定しており、引き続き、受注拡大を見込む**

エイム・ソフトがM&A前から掲げていた3カ年計画(*)を羅針盤に、既存事業の成長加速・拡大、並びにニアショア開発拠点を構築し、堅実な成長路線を維持していきたい

売上高
(単位:百万円)



- 基幹システム受託比率を向上
- 情報セキュリティの分野におけるシェア拡充
- 支社開発にて、リソースの補強

* M&A前からエイム・ソフトが策定・実行している3カ年計画

M&A後の成長可能性と 今後の事業方向性

- 1 M&Aの狙い（目的）
- 2 双方にwin-winな自律成長モデルへ
- 3 成長ポテンシャルとなるシナジーの追求
- 4 さらなる企業価値の向上へ

- 1 M&Aの狙い（目的）
- 2 双方にwin-winな自律成長モデルへ
- 3 成長ポテンシャルとなるシナジーの追求
- 4 さらなる企業価値の向上へ

サービスローンチから2年が経過し、「稼ぎ」と「儲け」はできた
 次なる課題は、持続的に成長できる仕組み（=ビジネスモデル）を早急に構築すること

サービス① ラーニングコンテンツの提供

- AIやブロックチェーンといったコース体系は順調に充実
- 広告投下はプラス



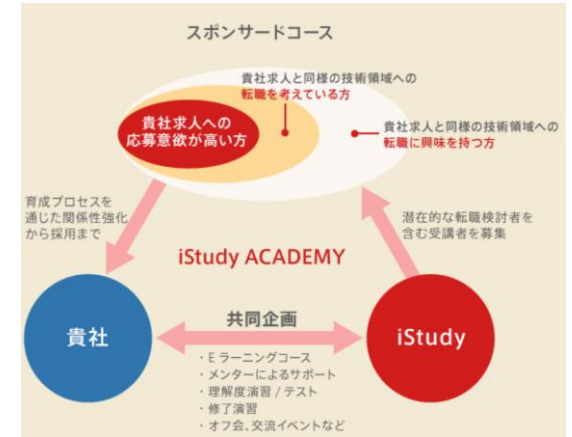
サービス② 求職者の紹介サービス

- 求人紹介を希望する求職者も獲得
- まだまだ少ないが、着実に紹介実績に結びつける



サービス③ 業務受託サービス

- 企業における働き方改革への取り組みを背景とした業務効率化への投資が加速しており、企業の採用、研修業務を代行する業務を受託



各サービスを止揚し、統合した「第3の成長エンジン」化にチャレンジ

これからの顧客ニーズに即したユニークなビジネスモデルを構築し、実行していくには、企業DNAとして「人材の成長にコミットする」パートナーが必要

顕在化している顧客（市場）ニーズ①



【特徴】

- コンテンツ販売が収益ポイント
- 無料キャンペーンなどの施策を忠実に実行し、スケール（規模）を追求

【課題】

- コンテンツの受講進捗率の管理
- 集客した人材のマーケット価値が高まりにくい

顕在化している顧客（市場）ニーズ②



【特徴】

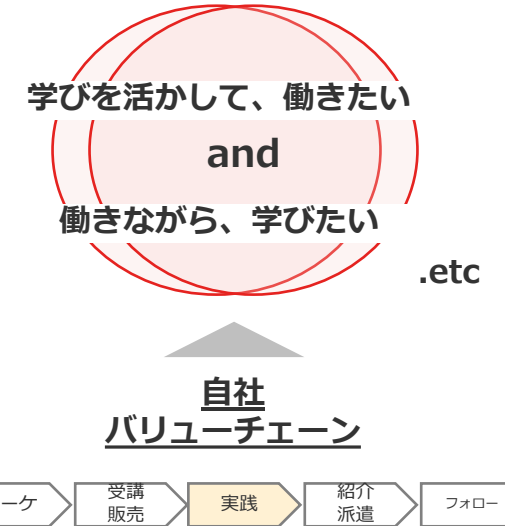
- いわゆる、人材派遣・紹介ビジネス
- 紹介する企業ボリュームとリードタイムの効率を追求

【課題】

- 人材価値より、紹介実績に傾倒
- 紹介できる（カネになる）求職者を優先しがち

LIFE SHIFT & WORK SHIFT

私たちがターゲットとしたい顧客（市場）ニーズ



【特徴】

- 高度IT人材の輩出にフォーカス
- 多様な「学びたい」ニーズに応える豊富なコンテンツラインナップ
- 多様な「働き方」が選択できるように、人材の成長を支援する

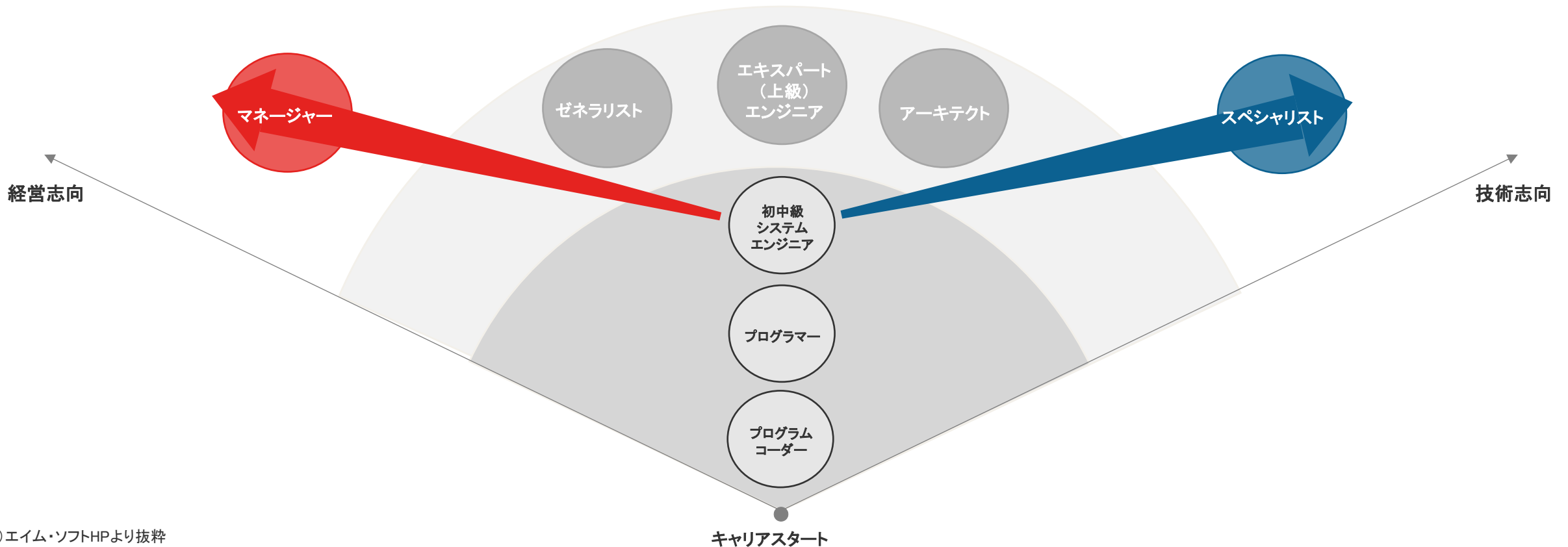
【課題】

- 「学びを実践する」場をいかに準備するか

なぜ、戦略的パートナーにエイム・ソフトを選んだのか？

経営の拠り所である理念「顧客満足ではない、顧客感動へ」を掲げ、人材の成長にコミット
創業から14年、エイム・ソフト社が築き上げてきた企業風土こそが最も重要な資産であり、だからこそ、
パートナーとして一緒に成長していきたいと判断

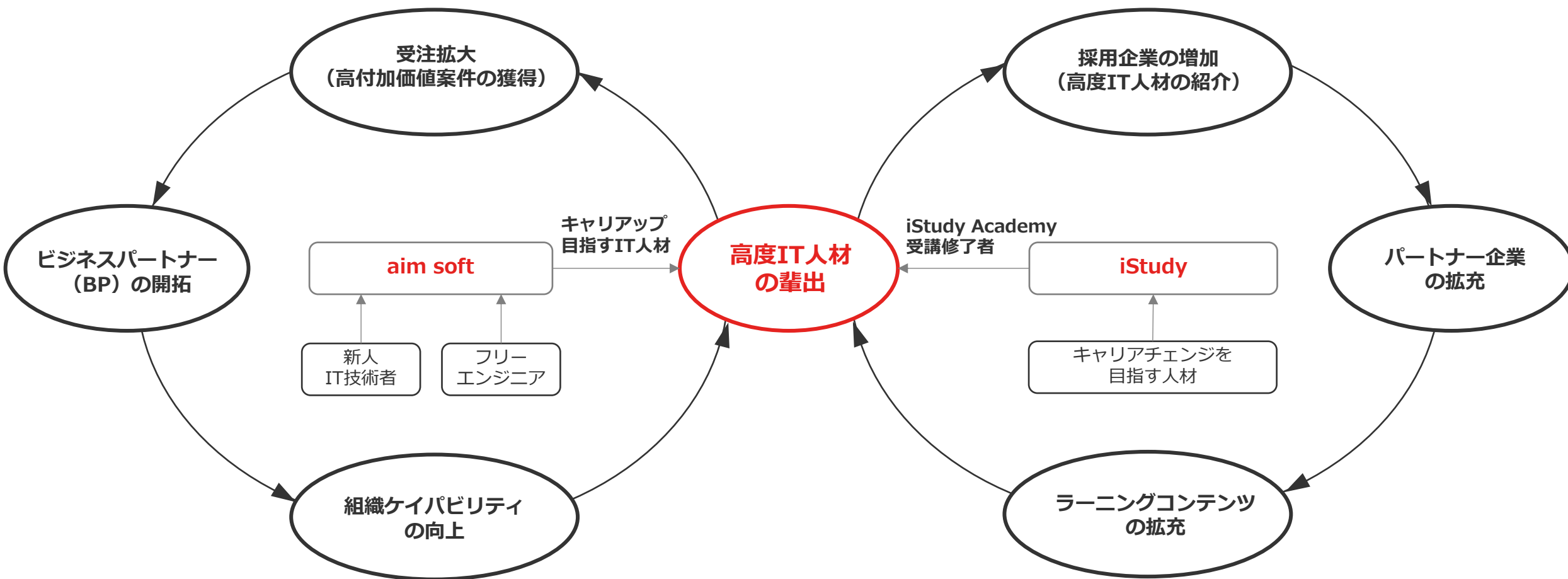
「顧客満足ではない、顧客感動へ」



(出所)エイム・ソフトHPより抜粋

- 1 M&Aの狙い（目的）
- 2 双方にwin-winな自律成長モデルへ
- 3 成長ポテンシャルとなるシナジーの追求
- 4 さらなる企業価値の向上へ

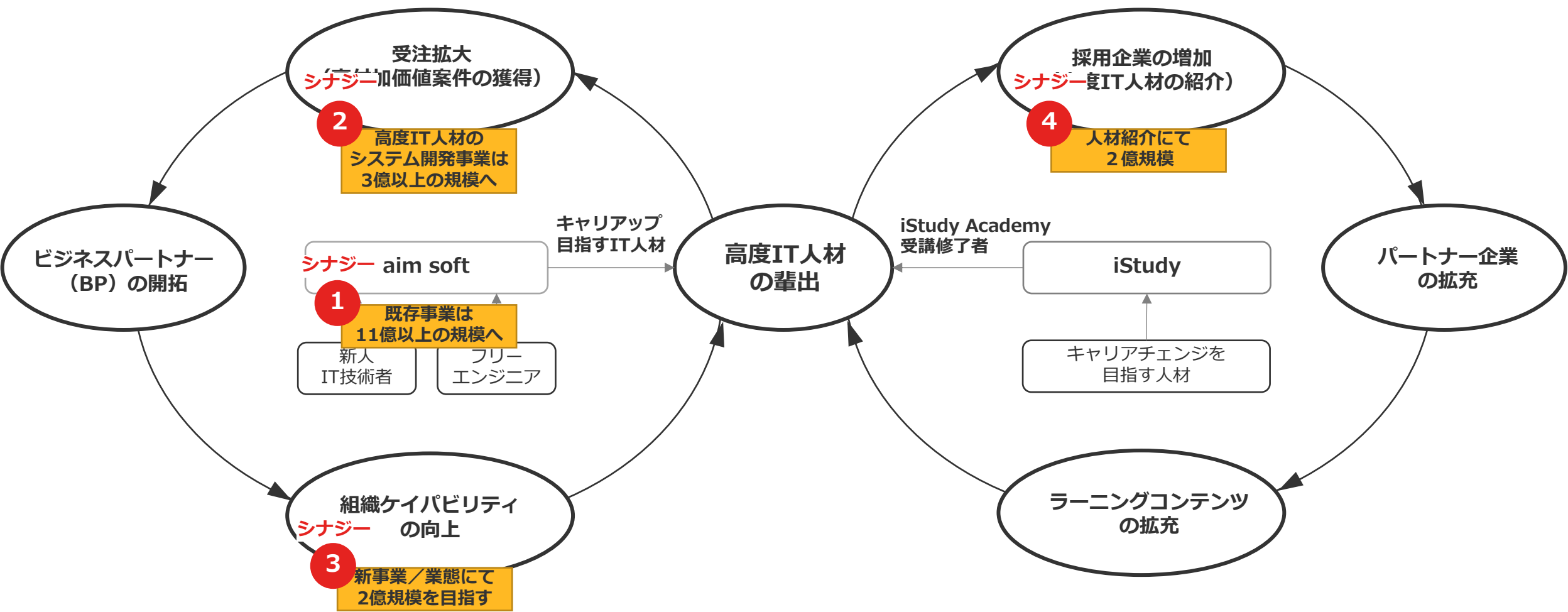
今回のM&Aにて、互いの強み・ノウハウを活かした自律的成長モデルができる
将来不足が予測される「高度IT人材を輩出する力」が成長エンジンの源泉



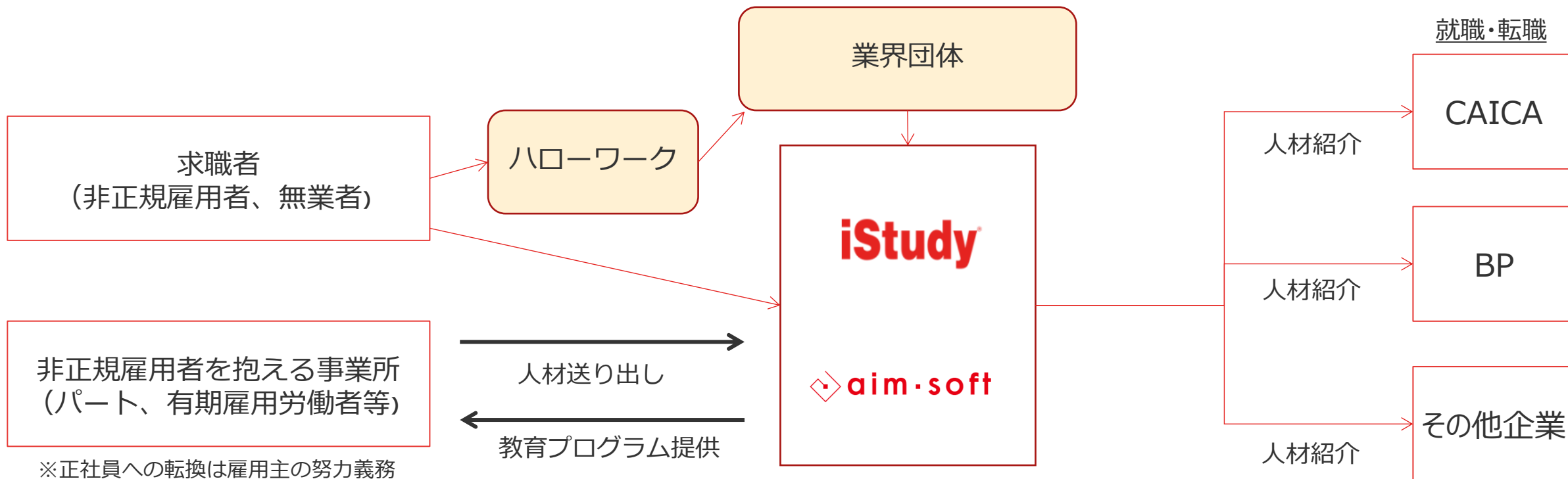
注) 高度IT人材不足の規模については、経済産業省 [IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果 \(平成28年6月\)](#) を参照

- 1 M&Aの狙い（目的）
- 2 双方にwin-winな自律成長モデルへ
- 3 成長ポテンシャルとなるシナジーの追求
- 4 さらなる企業価値の向上へ

アイスタディ中期経営計画（FY.19-FY22）の期間中に、シナジー効果（①～④）の実現を目指す
 エイムソフトの業績はシナジー②+③だけup。アカデミー事業はシナジー④だけupする



就職氷河期世代（30代半ば～40代半ば）の非正規雇用従業員を対象に、個人の方には育成から就・転職の支援、ならびに、法人向けには、企業内の非正規雇用人材の教育サポートに2020年3月以降に参入予定



【課題① | 人材育成について】

- 支援対象の学習領域、職種は？
- 受講料は無料にするのか？

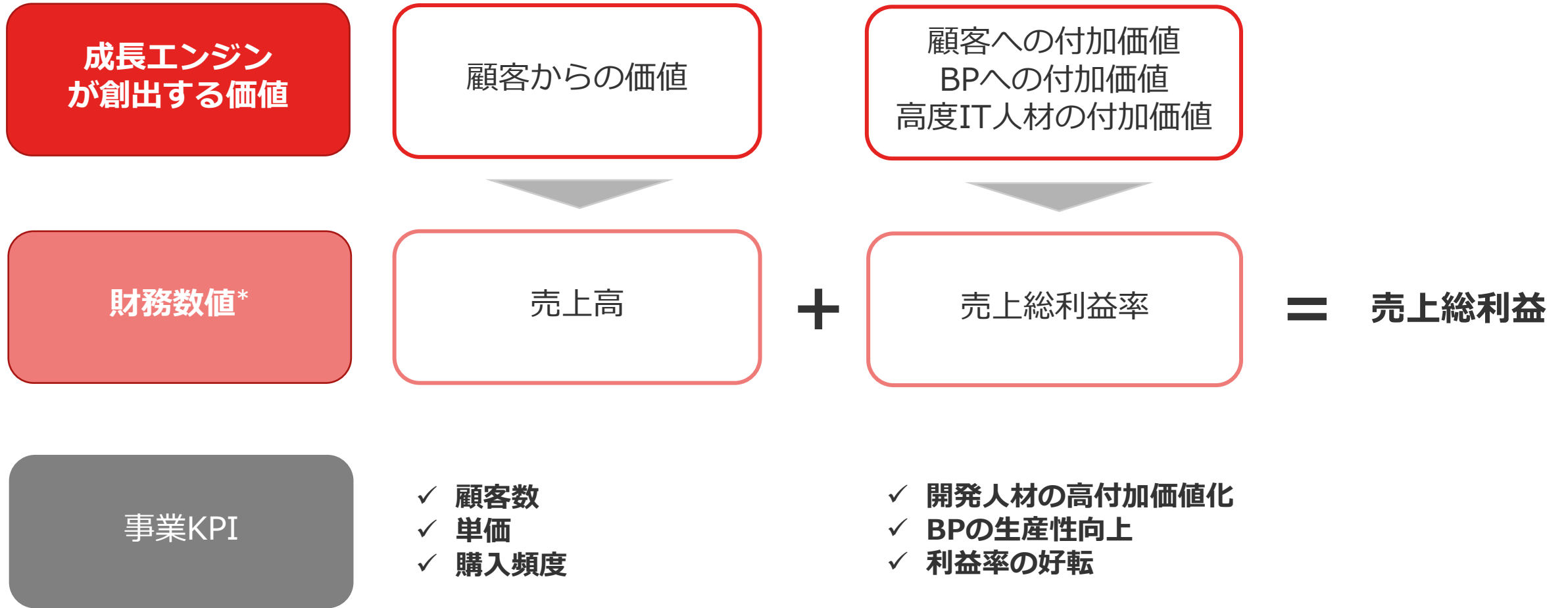
【課題② | 就・転職支援について】

- ハローワークと民間業者との業務棲み分けは？
- 人材紹介フィーは、個別企業との契約に基づいてよいのか？
- 別途、国から成果連動委託費を受け取れるという理解でよいのか？

- 1 M&Aの狙い（目的）
- 2 双方にwin-winな自律成長モデルへ
- 3 成長ポテンシャルとなるシナジーの追求
- 4 さらなる企業価値の向上へ

- ✓ 売上総利益の最大化と
継続的な成長投資による企業価値向上
- ✓ ビジネスパートナーとの関係深化がもたらす
顧客基盤の拡充
- ✓ 継続的な粗利益の改善

売上高及びビジネスパートナー（BP）と高度IT人材の付加価値の総和である売上総利益の最大化を図る



売上総利益額を最大化することで、利益の継続拡張及びエイム・ソフトとアカデミー事業の価値を高めるための成長投資の拡大を両立

企業価値創造ドライバー

**エイムソフト
安定成長**

- 受託開発の受託比率向上
- セキュリティ分野に注力
- 開発リソースの補強



企業価値創造ドライバー

**M&Aによる
シナジー実現**

- 高度ITシステムの開発
- 新事業スキームに注力
- アカデミー事業の伸長

Q & A

皆様からのご質問を
お受けいたします。

iStudy[®]

End

アイスタディ株式会社
2019年10月2日

本書は、アイスタディ株式会社に関連する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述を含みます。これらの記述は、当社が本書の作成時点において入手した情報に基づき、本書の作成時点における予測等を基礎として記載されています。

また、これらの記述のためには、一定の前提(仮定)を使用しています。これらの記述または前提(仮定)は主観的なものであり、将来において不正確であることが判明したり、将来実現しない可能性があります。このような事態の原因となりうる不確実性やリスクに関する追加情報については、当社の決算短信、有価証券報告書、ディスクロージャー誌、アニュアルレポート等をご参照ください。

本書における将来に関する記述は、本書の作成時点のものであり、本書の作成時点の後に生じた事情によりこれらの記述に変更があった場合でも、当社は本書を改訂する義務は負いかねますのでご了承ください。

本書における当社以外の企業等にかかわる記述は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について、当社はこれを保証するものではありません。本書で使用するデータまたは表現等の欠落、誤謬、本書の使用により引き起こされる損害等に対する責任は負いかねますのでご了承ください。

本書にかかる一切の権利は、アイスタディ株式会社に帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、当社の書面による承諾を得ずに複製または転送等を行わないようお願いいたします。