

# 2017年12月期 第3四半期 決算説明会

アイスタディ株式会社  
2017年10月31日  
代表取締役社長 小山田佳裕



## バイキューブグループ傘下後、過去最高の売上達成

- ・ 四半期売上高228百万円（前年同期比182%）

## Q2に続き 2期連続営業利益黒字を達成

- ・ 営業利益19百万円（前年同期は△21.6百万円）

## 2017通期売上と営業利益予想を上方修正

## 第三者割当増資実施により成長戦略に向けた資金調達完了

- ・ 「第2の創業期」成長戦略実行に向けた資金調達完了

「第2の創業期」  
成長戦略の成果

1. 会社概要
2. 決算の概要
3. 第2創業期の成長戦略の進捗
4. 2017年12月期業績予想
5. 第2創業期の成長戦略の次へ

## 会社概要



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"><li>・ 企業向け学習管理システム(LMS)の開発および販売</li><li>・ 学習用コンテンツ開発および販売</li><li>・ Oracle認定研修・IBM認定研修</li><li>・ 映像収録と配信サービス</li><li>・ 企業向けビデオソリューションの販売</li></ul>
設立	1997年6月12日
資本金	705百万円
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	30名（2017年6月30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)

# 決算の概要

(百万円)	2016 Q3単独	2017 Q3単独	前年同期比
売上高	125.0	227.0	+82.0%
売上原価	74.0	135.0	+81.3%
売上総利益	50.0	92.0	+83.0%
販管費	71.0	72.0	+0.3%
営業利益	(21.0)	19.0	-
経常利益	(21.0)	10.0	-
四半期純利益	(22.0)	9.0	-

**ブイキューブ傘下後、過去最高売上達成**

**販管費をコントロール**

**営業利益 8.7%を確保**

**第三者割当増資に関連する特別費用9百万円計上**

(百万円)	2016 Q3 累計期間	2017 Q3 累計期間	前年同期比
売上高	375.0	516.0	+37.5%
売上原価	209.0	313.0	+49.9%
売上総利益	166.0	202.0	+22.0%
販管費	207.0	192.0	-7.2%
営業利益	(41.0)	10.0	-
経常利益	(45.0)	1.0	-
四半期純利益	(41.0)	0.8	-

売上高前年同期比 +37.5%  
 スタジオ事業とビジネスビデオ  
 が寄与  
 販管費をコントロール  
 営業利益率 1.9%確保

## 貸借対照表

(百万円)	2016 12月末		当期四半期末	
	金額	構成比	金額	構成比
流動資産	580	63.6%	1,104	66.5%
有形固定資産	18	2.0%	50	3.0%
無形固定資産	23	2.6%	19	1.2%
投資等	289	31.8%	486	29.3%
<b>資産合計</b>	<b>911</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,660</b>	<b>100.0%</b>
流動負債	156	17.2%	202	12.2%
固定負債	41	4.5%	40	2.4%
負債合計	197	21.7%	243	14.7%
純資産	713	78.3%	1,417	85.3%
<b>負債純資産合計</b>	<b>911</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,660</b>	<b>100.0%</b>

### 流動資産

**第三者割当増資により現金及び預金・528百万増加**

### 有形固定資産

**スタジオオクト取得により37百万円増加**

### 投資等

**スタジオオクト敷金40百万円増  
フィスコ仮想通貨取引所への  
出資151百万円増加**

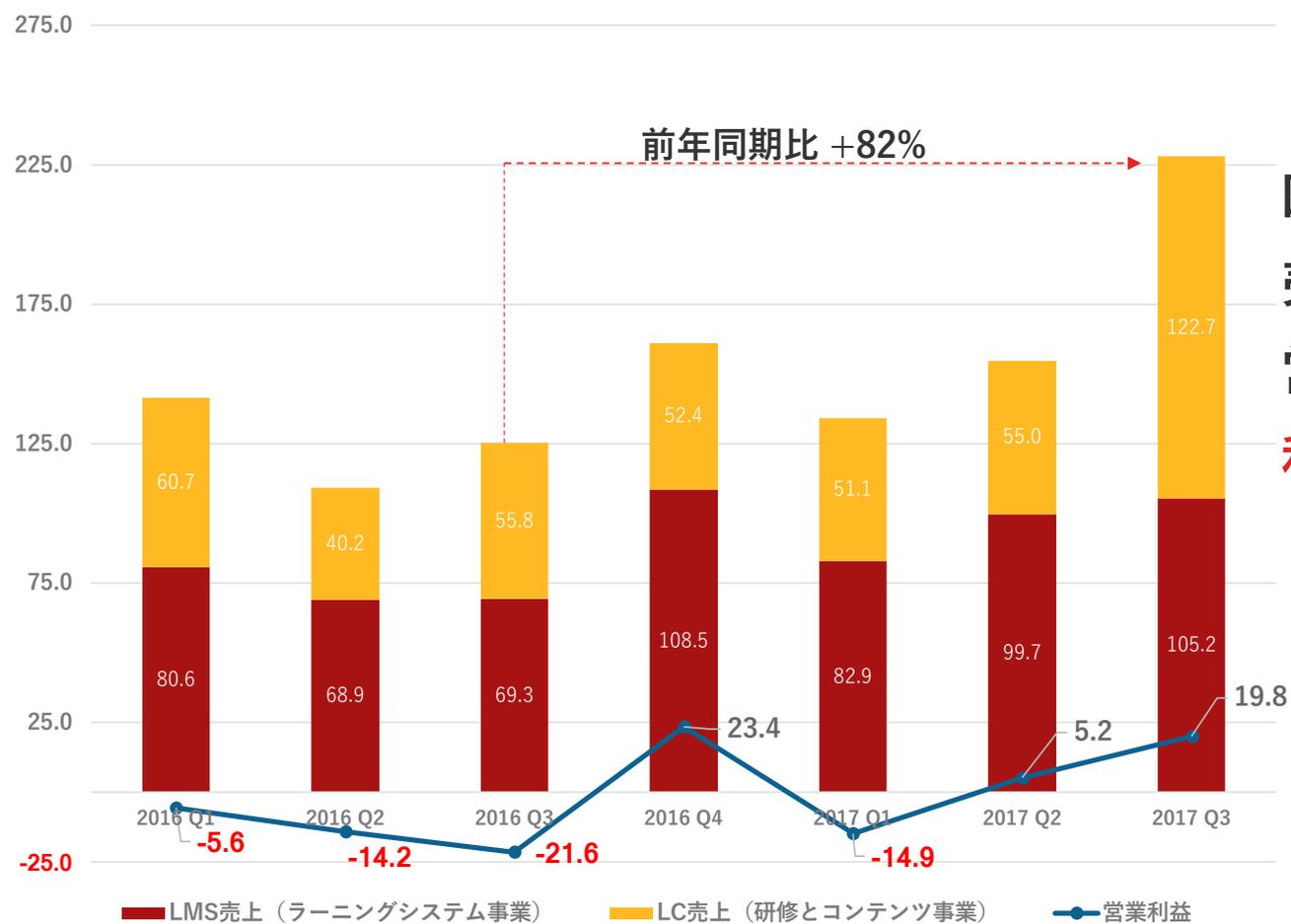
### 負債

**ストック型契約増加により  
前受収益21百万円増加**

### 純資産

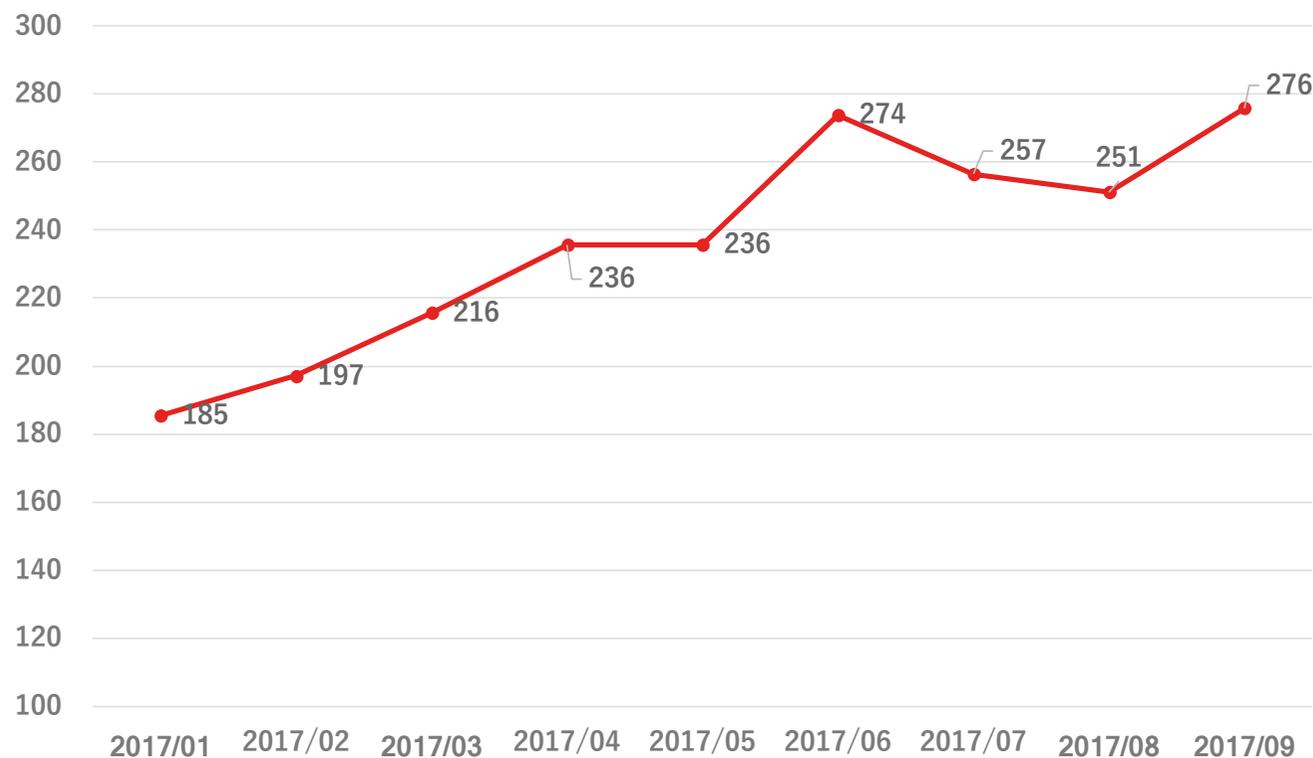
**増資による資本金等710百万円  
増加**

iStudy 業績推移 (百万円)



四半期売上過去最高  
売上前年同期比 +82.0%  
営業利益Q2に続き黒字  
利益基盤を確立

ストック売上 (年間換算 百万円)



ストック売上が順調に増加  
年初比+49% +91百万円/年

今後もストック増に注力  
継続性ある事業基盤を創る

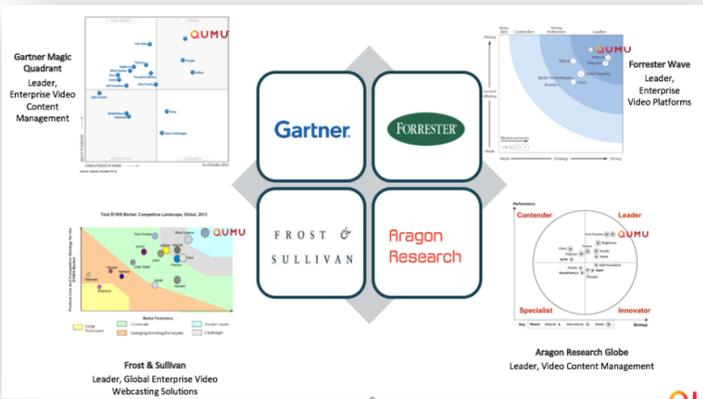
# 第2創業期 成長戦略の進捗

「第2の創業期」 成長戦略の進捗

成長エンジン (1)

ビジネスビデオ事業 QUMU 企業内ビデオ

顧客数は開始時点より6ヶ月で約2.8倍に増加→ストック売上順調に増加



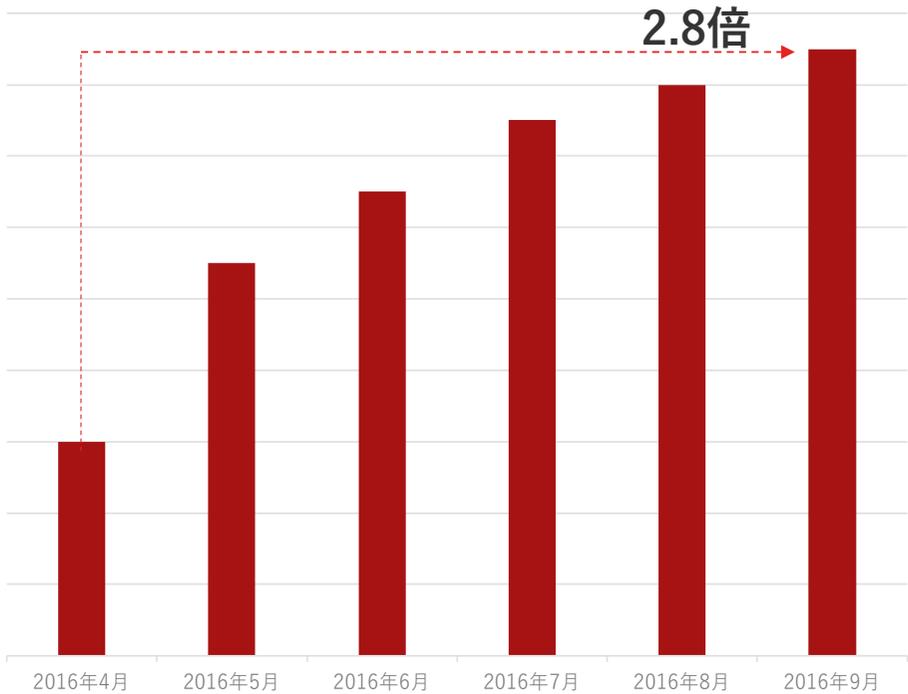
主要な調査会社が業界リーダーと認識

お客様事例

Three video thumbnails are shown, each with a play button icon. The first is for 'インターネットイニシアティブ' (Internet Initiative Japan), the second for '富士通' (Fujitsu), and the third for 'Vodafone'.



ビジネスビデオ顧客数推移



## 成長エンジン (2)

### コンテンツ事業 - 映像収録と配信専用”スタジオ オクト”

金融情報コンテンツなど新規分野への展開 → **稼働率アップ**で収益増に取り組み中



8室の動画収録と配信スタジオをもつスタジオ・オクト

## 成長エンジン (3)

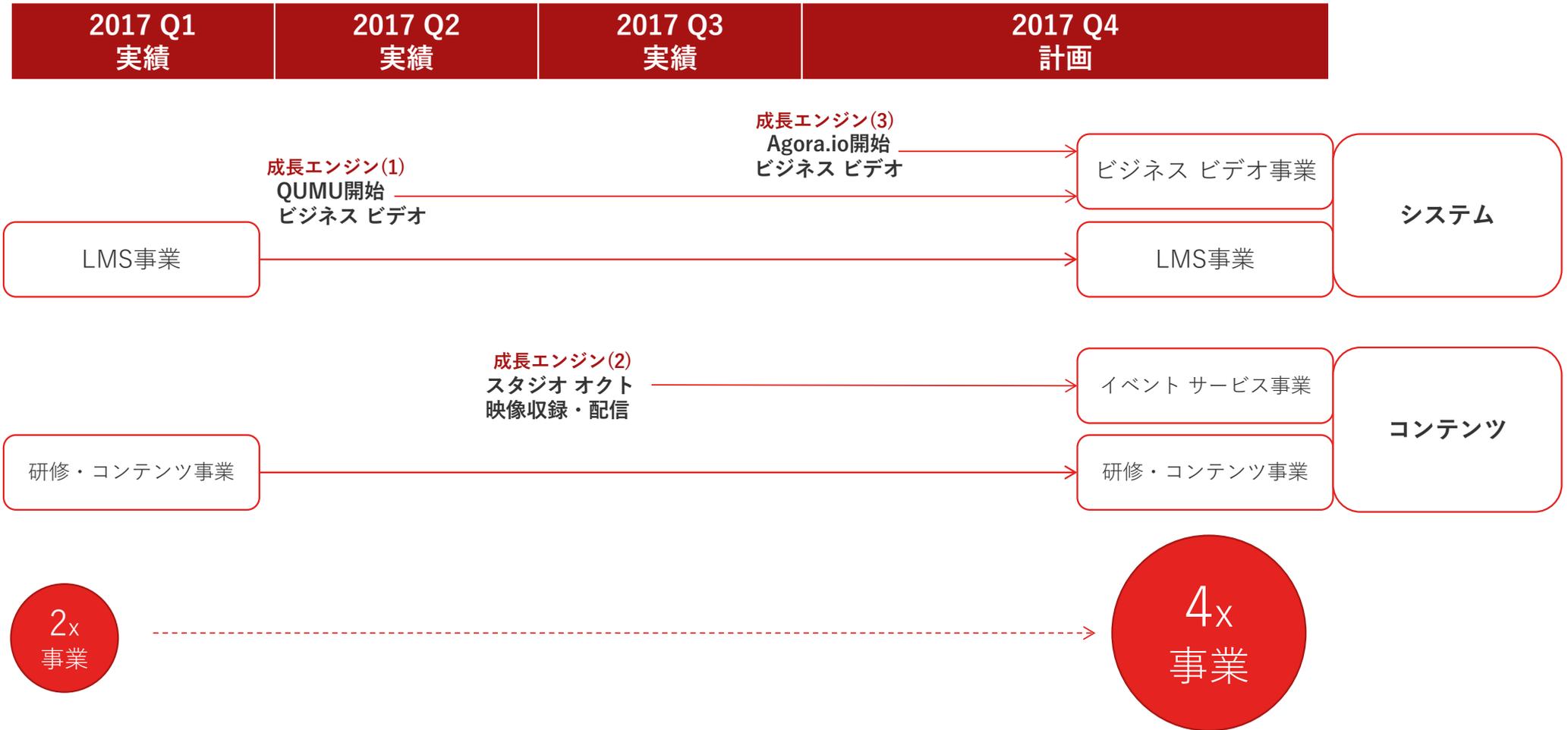
### ビジネスビデオ事業 - ビデオSDK + ビデオ配信基盤提供サービス

Agora.io 7/1開始3ヶ月で2社より受注 → **10月よりサービス開始**



- ✓ 遠隔医療
- ✓ ゲーム
- ✓ ソーシャルコミュニケーション
- ✓ ライブコマース
- ✓ 動画メディア

# 「第2の創業期」 成長戦略の進捗 - 事業



## 成長施策 (1)

### 6/1 マーケティング室新設

人事系展示会 HR Expoでは前年比2.5倍のリード獲得 → **受注3社 & パイプライン増加**



## 成長施策 (2)

お客様事例を積極的に公開 → 業界毎に横展開

iStudy 導入事例 流通・小売

**welcia ウェルシア薬局株式会社 様**

誰がどの研修コンテンツを、どこまで理解しているかを動画配信のeラーニングシステムで見える化



**Corporate Data**

ウェルシア薬局株式会社  
地域住民が、より便利で、安心して生活できる「超高齢社会のインフラ」としての創製併設型ドラッグストアを運営、全国に1500店舗以上（2016年9月現在）の店舗数でのドラッグストア運営は、名実ともに日本一の規模。

■事業内容  
創製併設型ドラッグストアチェーン展開

■資本金  
1億円(2014年2月末)

■URL  
<http://www.welcia-yakkyoku.co.jp/>

■iStudy  
ウェルシア薬局株式会社様が導入したiStudy LMSとは？  
スキル診断、管理から学習までオールインワンで、総合学習管理ができるeラーニングシステム

全店舗に配付したiPadで  
**研修用の動画コンテンツを閲覧**

動画閲覧後のテストで  
**店舗スタッフごとの理解度を見える化**

毎月700~1000人増加する  
**新入社員・スタッフ研修を動画活用で効率化**

V-CUBE 導入事例 サービス

**株式会社トリドールホールディングス 様**

高校生、大学生、中途で異なる“採用の課題”を動画配信ソリューションの活用で解決



**Corporate Data**

株式会社トリドールホールディングス  
讃岐うどん「丸亀製麺」や焼鳥ファミリーダイニング「トリドール」など、飲食店を中心としたチェーン展開する子会社の経営管理に携わる。

■主なブランド  
讃岐うどん「丸亀製麺」、焼鳥ファミリーダイニング「トリドール」、醤油ラーメン専門店「丸亀屋」、焼きそば専門店「長田本庄軒」、焼鳥屋のクイックスタイルブランド「SONOKO」など

■主な関係会社  
株式会社 トリドール(日本)、株式会社 SONOKO(日本)、TORIDOLL USA CORPORATION(米国)など

■URL  
[URL:https://www.toridoll.com/](https://www.toridoll.com/)

**1対1での直接面談前に  
会社への理解度を動画で向上**

大都市で開催される説明会に参加できない  
**優秀な人材を確保**

採用だけではなく  
**社員研修に動画を活用する動きも**

**QUMU**

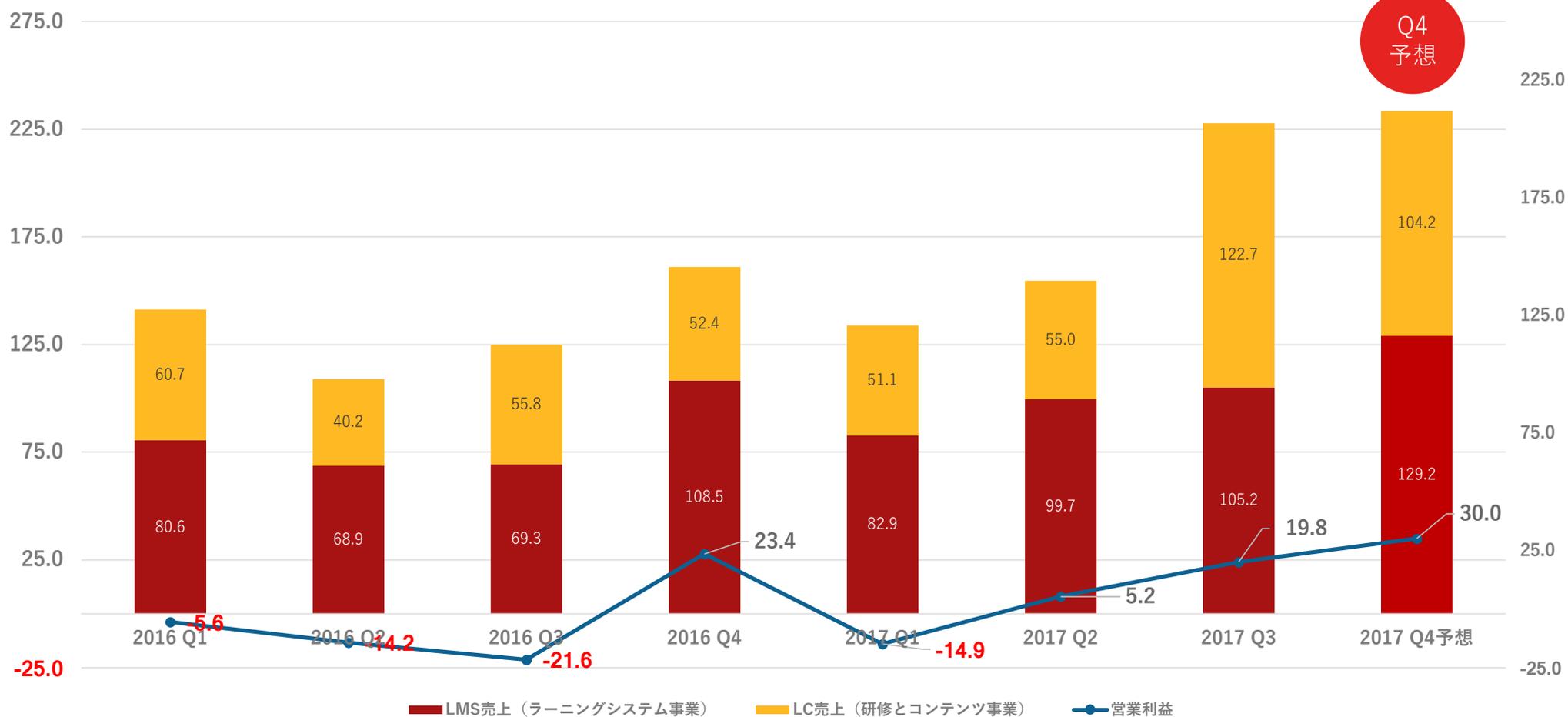
株式会社トリドールホールディングス様が導入した「Qumu(クム)」とは？  
動画の制作からコンテンツ管理、配信をセキュアに行えるエンタープライズeラーニングソリューション

# 2017年12月期業績予想

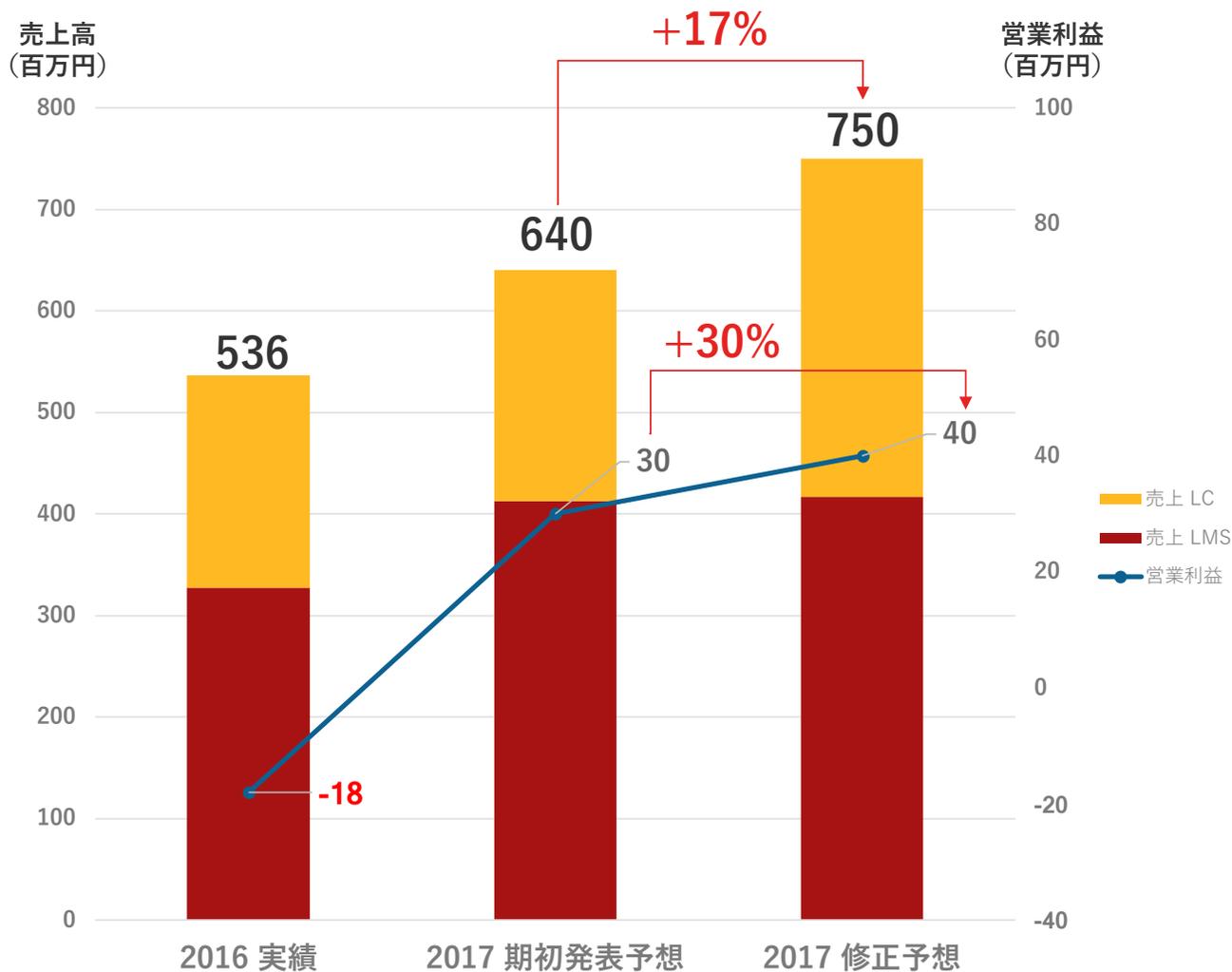
# 2017年通期業績予想について



iStudy 業績推移 Q4予想 (百万円)



## 2017年通期業績予想について



2017期初予想に対して  
売上高 17.1%増 750百万円  
営業利益 30.2%増 40百万円

2016年実績に対して  
売上高 40.0%増  
営業利益 58百万円増加

# 「第2創業」 成長戦略の次へ

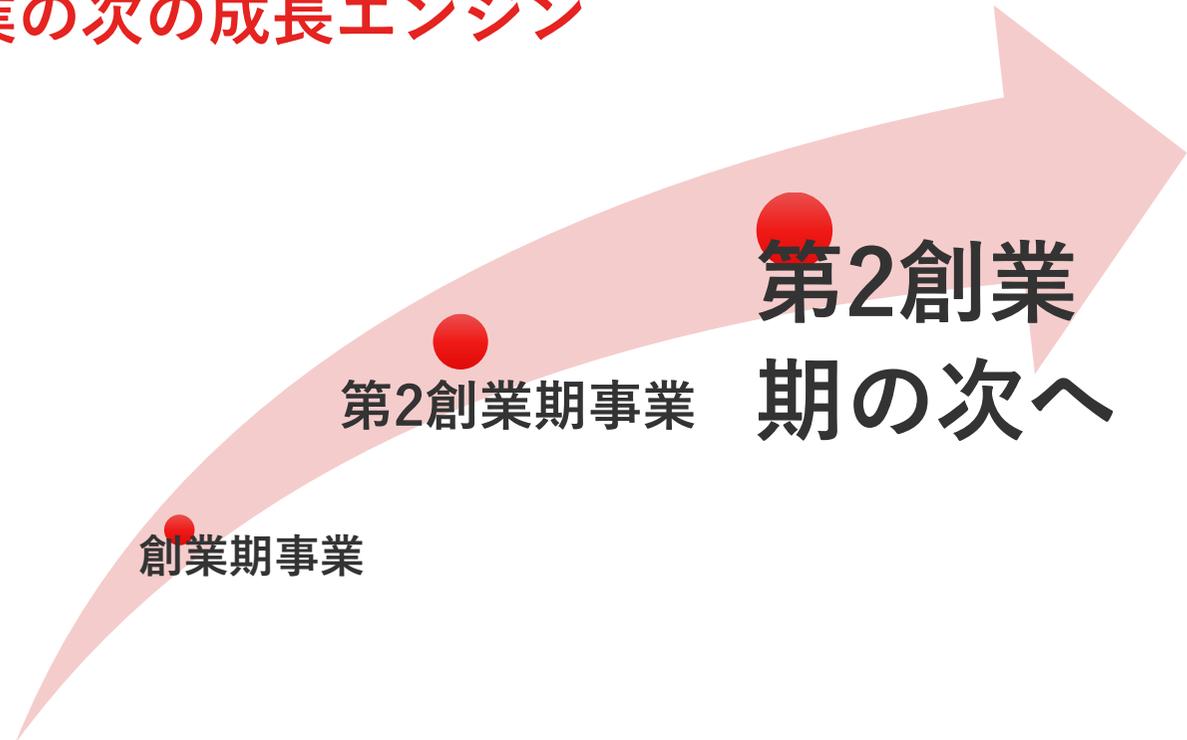
## Fliplearn社との事業提携契約をブイキューブへ移管完了

- 平成28年1月29日にインドFliplearn社と締結した業務提携契約をブイキューブに移管
- ブイキューブはインド政府推進のスマートシティーミッションなどインドビジネスへの関与を高めている
- グループリソースとして効果的に成長させるために、業務提携契約をブイキューブ引き継ぐことを決定

## iStudy Paperlessを年内に販売終了 -

- 収益力を少しでも高めるための集中と選択の一環
- 開発販売していたPaperlessは新規販売を年内で終了計画
- LMS + ビジネスビデオ + 研修とコンテンツに集中します。

- ✓ 第2創業期成長戦略 利益基盤確立
- ✓ 第三者割当増資完了
- ✓ フィスコグループとの事業提携
- ✓ 次なるテーマは、第2創業の次の成長エンジン



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。

有難うございました。