



**2017年12月期（第22期）
第2四半期決算説明会**

2017年7月28日

アイスタディ株式会社

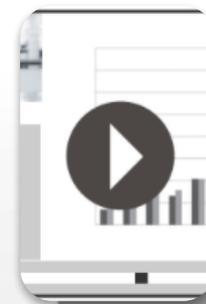
1. 会社概要
2. 第2四半期及び第2四半期累計期間の業績
3. 前年と比較した売上分析
4. ストック売上進捗
5. 第2の創業期を支える成長戦略の進捗
6. 質疑

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	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)



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



ビジネス・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・サービス事業

- ・ラインナップ・コンテンツ販売
- ・カスタムコンテンツ制作・配信サービス
- ・ラーニングシステム運用サービス

セグメントのグルーピングは以下の通りです。

- ・ LMS事業・・・（ラーニングシステム事業/ビジネス・ビデオ事業）
- ・ 研修サービス事業・・・（研修事業/コンテンツ・サービス事業）

全体

- 第2の創業期を支える成長戦略を展開中
- Q2 売上高 154百万円 (計画比118% 前年比141%)
- H1 売上高 288百万円 (計画比91% 前年比115%)

LMS

eラーニングシステム

- Q2 売上高 100百万円 (計画比116% 前年比145%)
- 企業向けビデオソリューションQUMU販売開始

研修 サービス

研修とコンテンツ

- Q2 売上高 54百万円 (計画比122% 前年比137%)
- スタジオ オクト取得・動画配信と動画収録事業開始

施策

- マーケティング室を新設
- ブイキューブの構造改革と連携しながらコスト低減推進中

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2四半期とは対象期間が異なるため、2016年4月1日から2016年6月30日の数値を比較対象として用いております。

単位:百万円

	2016年 第2四半期 *1		2017年 第2四半期		
	実績	比率	実績	比率	前年同期比
売上高	109	100%	154	100%	141%
売上原価	58	53%	91	59%	157%
売上総利益	51	47%	64	42%	125%
販管費	65	60%	58	38%	91%
営業利益	-14	—	5	—	—
経常利益	-16	—	5	—	—
四半期純利益	-16	—	5	—	—

- 売上高は前年同期比 141% LMS新規複数社から受注、QUMU販売開始、スタジオ配信事業開始
- 売上原価は前年同期比 157% 研修仕入れ、スタジオ配信事業の原価増加
- 販管費は同期比 91% ブイキューブグループの構造改革によるオフィス賃料等の削減効果
- 営業利益は前年同期-14百万円から+5百万円へ改善

*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2四半期とは対象期間が異なるため、2016年4月1日から2016年6月30日の数値を比較対象として用いております。

単位:百万円

	2016年 第2四半期累計 *1		2017年 第2四半期累計		
	実績	比率	実績	比率	前年同期比
売上高	250	100%	288	100%	115%
売上原価	134	54%	178	62%	132%
売上総利益	115	46%	110	38%	95%
販管費	135	54%	120	42%	88%
営業利益	-19	—	-9	—	—
経常利益	-23	—	-8	—	—
四半期純利益	-19	—	-8	—	—

- 売上高は前年同期比 115% LMS新規複数社から受注、QUMU販売開始、スタジオ配信事業開始
- 売上原価は前年同期比 132% 研修仕入れ、スタジオ配信事業の原価増加
- 販管費は前年同期比 88% ブイキューブグループの構造改革によるオフィス賃料等の削減効果
- 営業利益は前年同期 -19百万円に対して-9百万円と改善

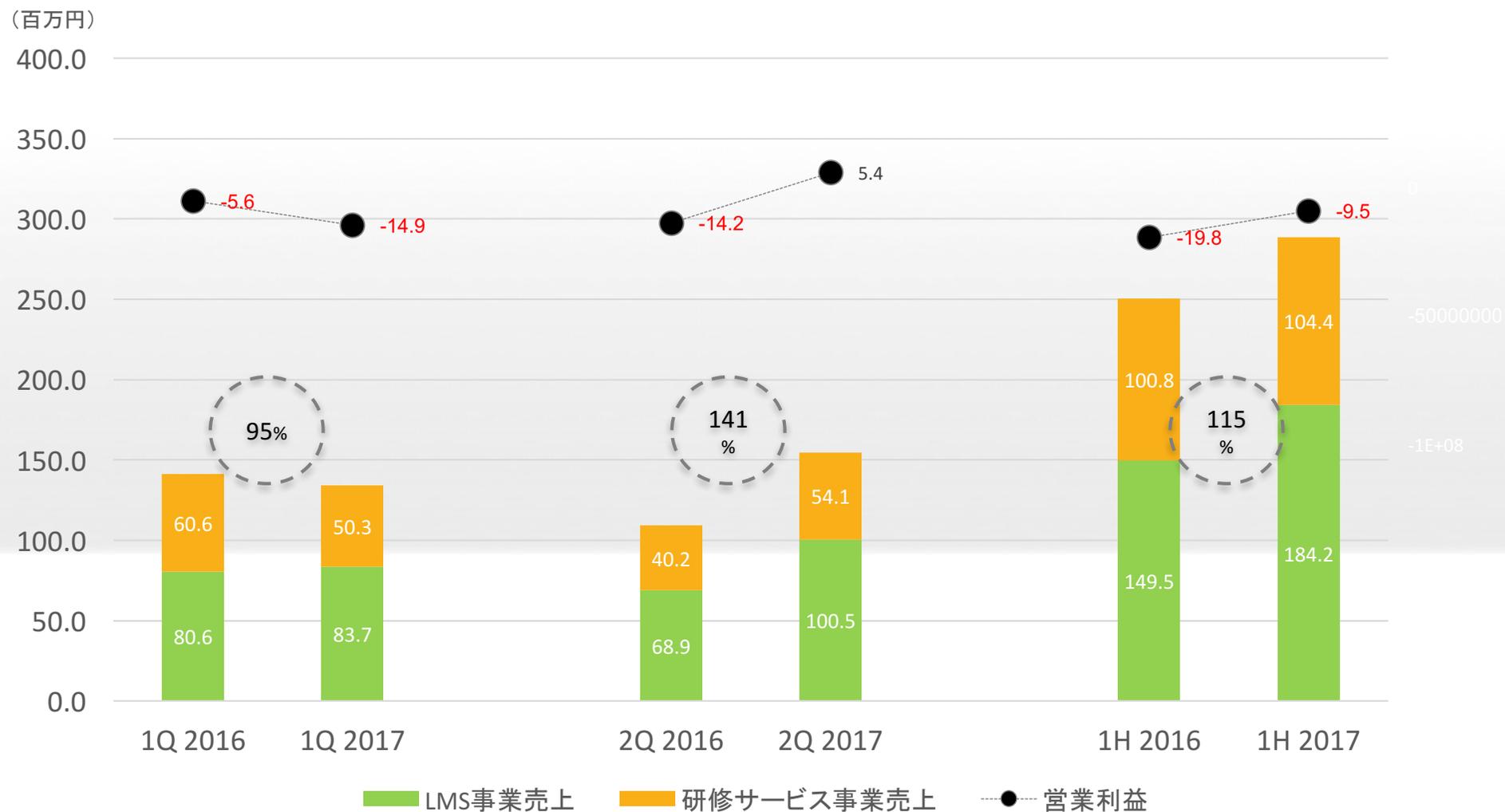
*1当社は2016年12月期より決算期を3月31日から12月31日に変更しております。これに伴い比較対象となる前期第2四半期とは対象期間が異なるため、2016年1月1日から2016年6月30日の数値を比較対象として用いております。

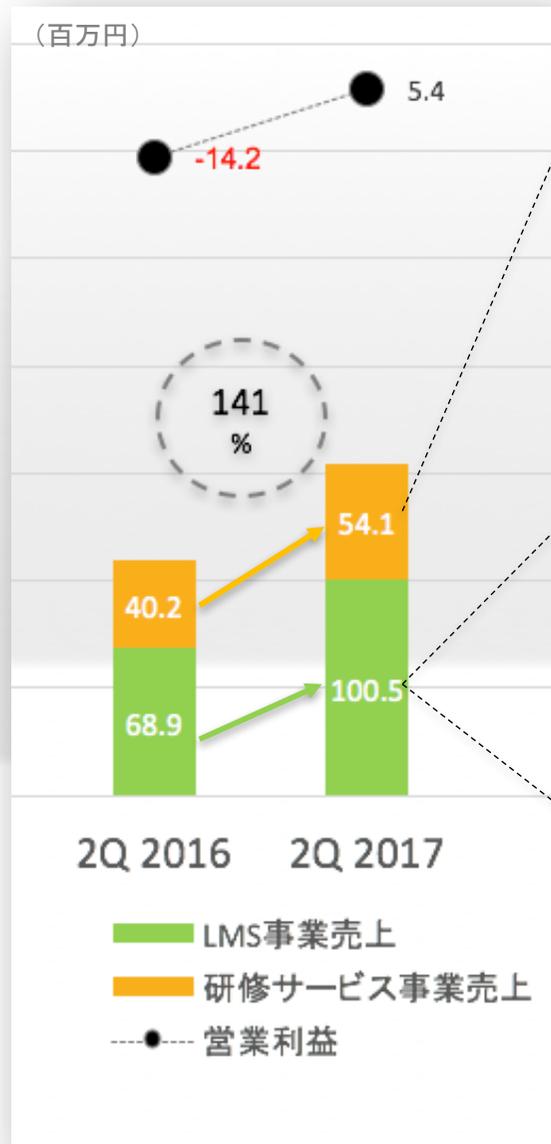
単位:百万円

科目	前期末 (2016年12月末)		当四半期末 (2017年6月末)	
	金額	構成比	金額	構成比
流動資産	580	64%	509	56%
有形固定資産	18	2%	53	6%
無形固定資産	23	2%	20	2%
投資等	289	32%	326	36%
資産合計	911	100%	909	100%
流動負債	156	17%	170	19%
固定負債	41	5%	40	4%
負債合計	197	22%	211	23%
純資産	713	78%	697	77%
負債純資産合計	911	100%	909	100%

- 流動資産70百万円減少・・・売掛金37百万円、関係会社貸付金40百万円減少
- 有形固定資産34百万円増加・・・スタジオオクト設備取得による増加
- 投資等36百万円増加・・・スタジオオクト取得による敷金増加
- 財務体質について大きな変動はありません

売上と営業利益 2016 vs. 2017





[新規] スタジオ運営事業開始

- 成長戦略 コンテンツ事業強化の一環として親会社ブイキューブよりスタジオ運営事業を移管 (6.1付け)
- Q2 売上貢献度 研修サービス事業の30%程度
- 今後は新たなコンテンツ制作と配信事業を拡大し収益拡大を目指す

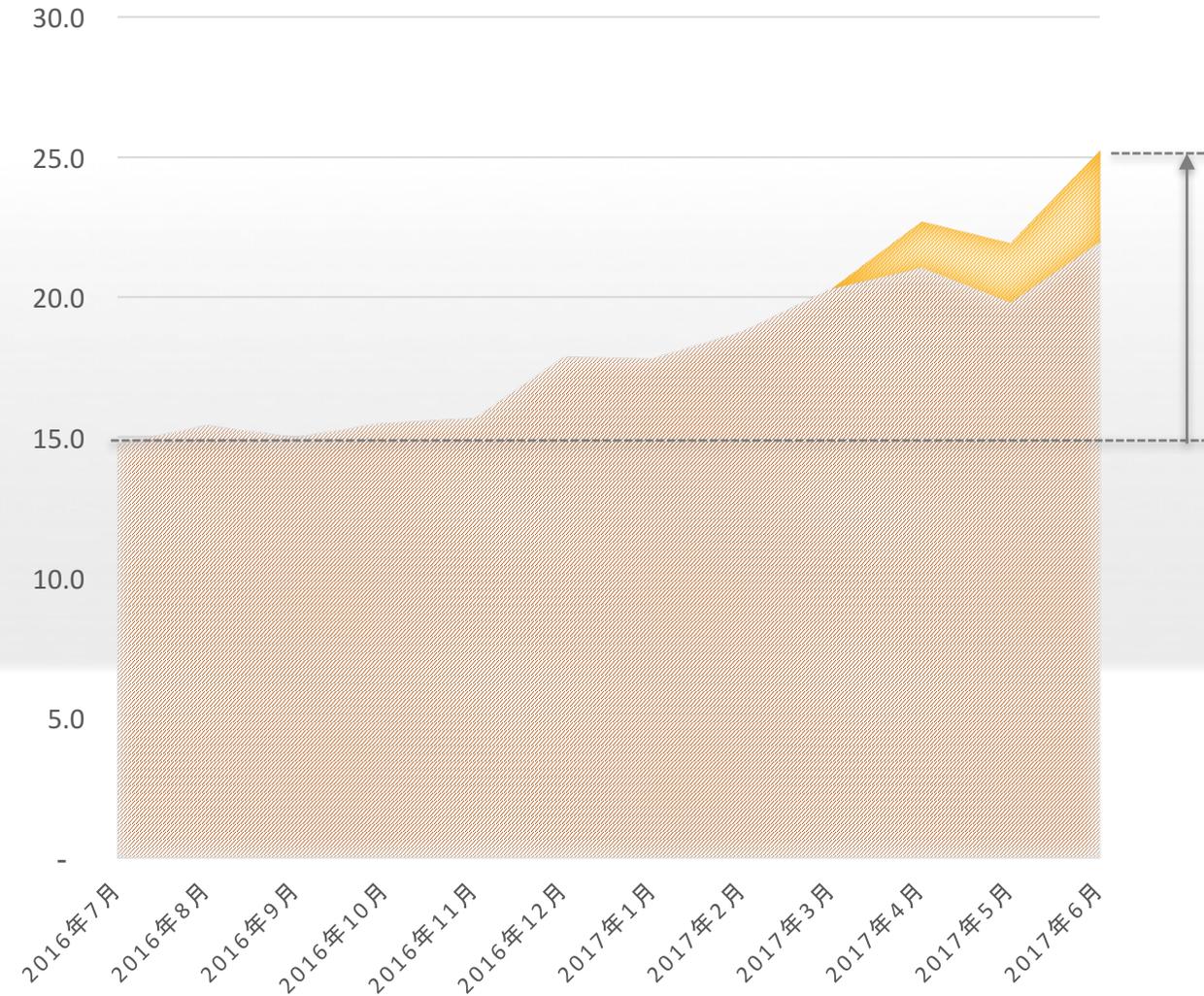
[強化] LMS大手の新規顧客と契約

- 大手建設会社様 年間契約
- 大手機械メーカー様 年間契約
- 大手信託銀行様 年間契約
- 一般財団法人様 年間契約

[新規] 企業向けビデオ配信ソリューションQUMU販売開始

- 成長戦略の一環として国内及びアジア地域での販売開始 (4.1付け)
- Q2 売上貢献度 LMS事業の10%程度 (月額サービスのため年間契約を月額按分売上計上のため売上計上限定的)
- 今後はLMSと機能連携を含めてLMS全体の収益拡大を目指す

(百万円)



1年間で1.7倍
現時点で年間300百万円
ストック売上ポテンシャル
年末まで更に積み上げ目指す!

1. 営業強化

2. コンテンツ及びサービス事業強化

3. 企業向けビデオ“Qumu”販売開始

4. LMS製品力強化

1. 営業力強化 - マーケティング室新設 6/1付け

- セールスリード獲得強化
- HR Expo 2017出展



1. 営業力強化 - マーケティング室新設 6/1付け

- お客様の活用事例紹介を積極的に公開

iStudy 導入事例 流通・小売

ウエ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

**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が見える化

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

iStudy
ウエルシア薬局株式会社様が導入したiStudy LMSとは?
スキル診断、管理から学習までをトータルにサポートし、総合学習管理ができるeラーニングシステム

Corporate Data

ウエ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」としての調剤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展開は、名実ともに日本の規模。

■事業内容
調剤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/>

VV 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

**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ビデオソリューション

Corporate Data

株式会社トリドールホールディングス

唐揚げうどん「丸亀製麺」や焼鳥ファミリーダイニング「とりどーる」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
金揚げうどん「丸亀製麺」、焼鳥ファミリーダイニング「とりどーる」、醤油ラーメン専門店「丸亀屋」、焼きそば専門店「成田本庄軒」、美と健康のライフスタイルブランド「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/>

2. コンテンツ事業強化 - 動画制作と配信スタジオ取得 6/1

- ブイキューブと連携し動画配信サービスを開始
- 今後、新たな配信コンテンツで収益拡大を目指す

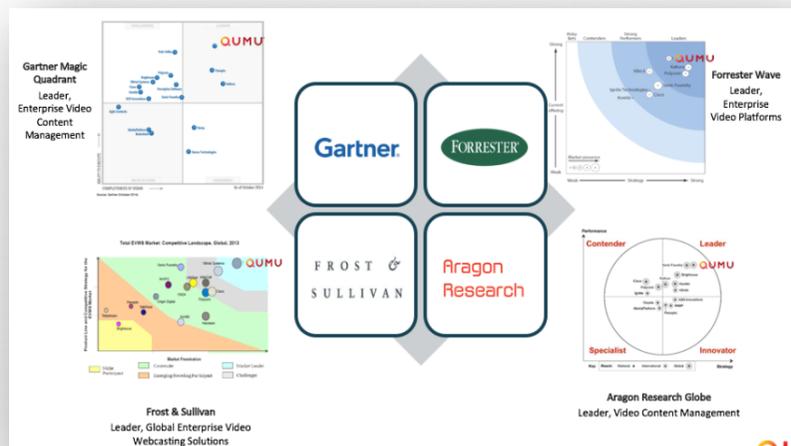


8室の動画収録と配信スタジオをもつスタジオ・オクト



3. LMS事業強化 - 企業向けビデオQUMU販売開始 4/1

- ブイキューブと連携し動画配信サービスを開始
- 今後、新たな配信コンテンツで収益拡大を目指す



調査会社が業界リーダーと認識

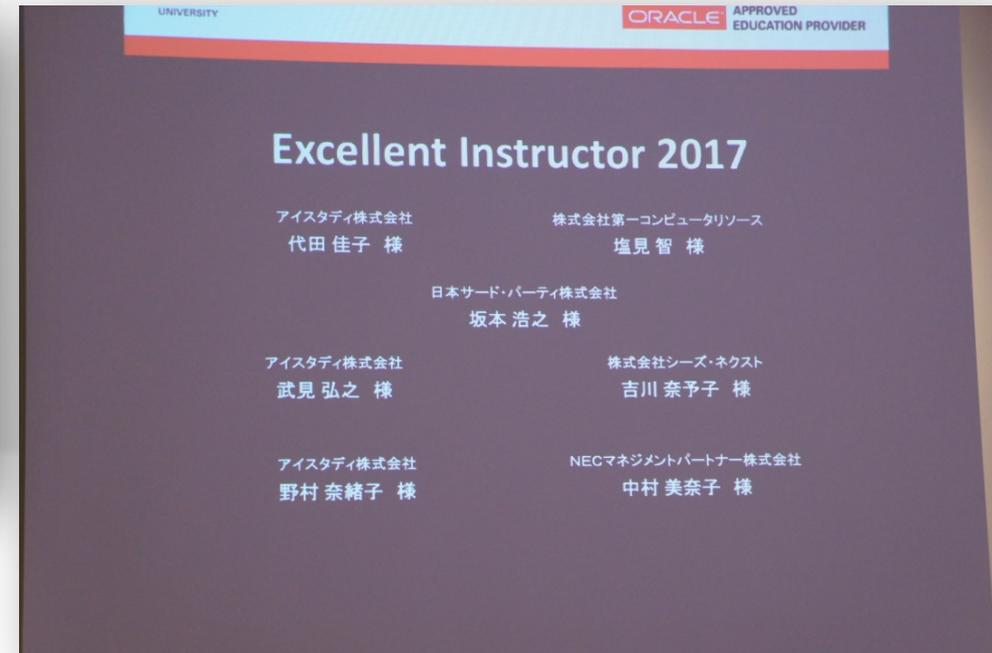


4. 研修サービス事業 - 日本オラクル様より2017受賞

- Excellent Partner 2017受賞
- Excellent Instructor 2017 全受賞者7名中3名が当社講師陣



代田 佳子 講師
武見 弘之 講師
野村 奈緒子 講師



成長戦略を加速させます！

ご静聴有難うございました。

iStudy[®]