

# 2019年10月期 第2四半期 決算説明会資料

アイスタディ株式会社  
2019年8月20日

**iStudy**<sup>®</sup>

1. 第2四半期 決算ハイライト
2. 次の成長に向けた取組みの進捗状況

# 第2四半期決算ハイライト

中期経営計画を羅針盤に、第2四半期にて黒字転換を達成しました

(百万円)	FY18 Q2実績	FY19 Q2実績	前年 同月比
売上高	541	454	84%
売上原価	363	294	81%
売上総利益	178	160	89%
販管費	147	157	106%
営業利益	30	3	—
経常利益	32	3	—
当期純利益	21	1	—

## TOPICS

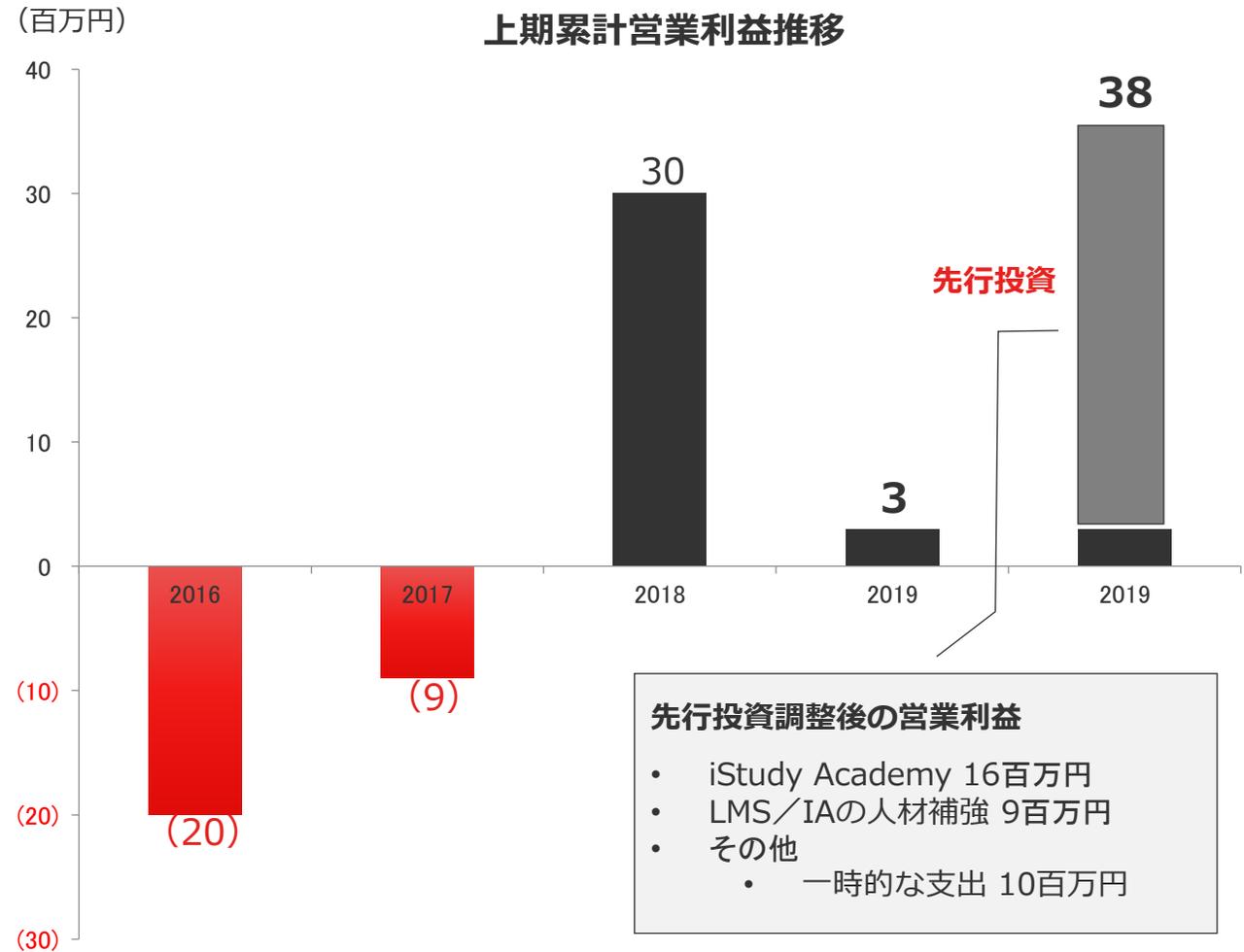
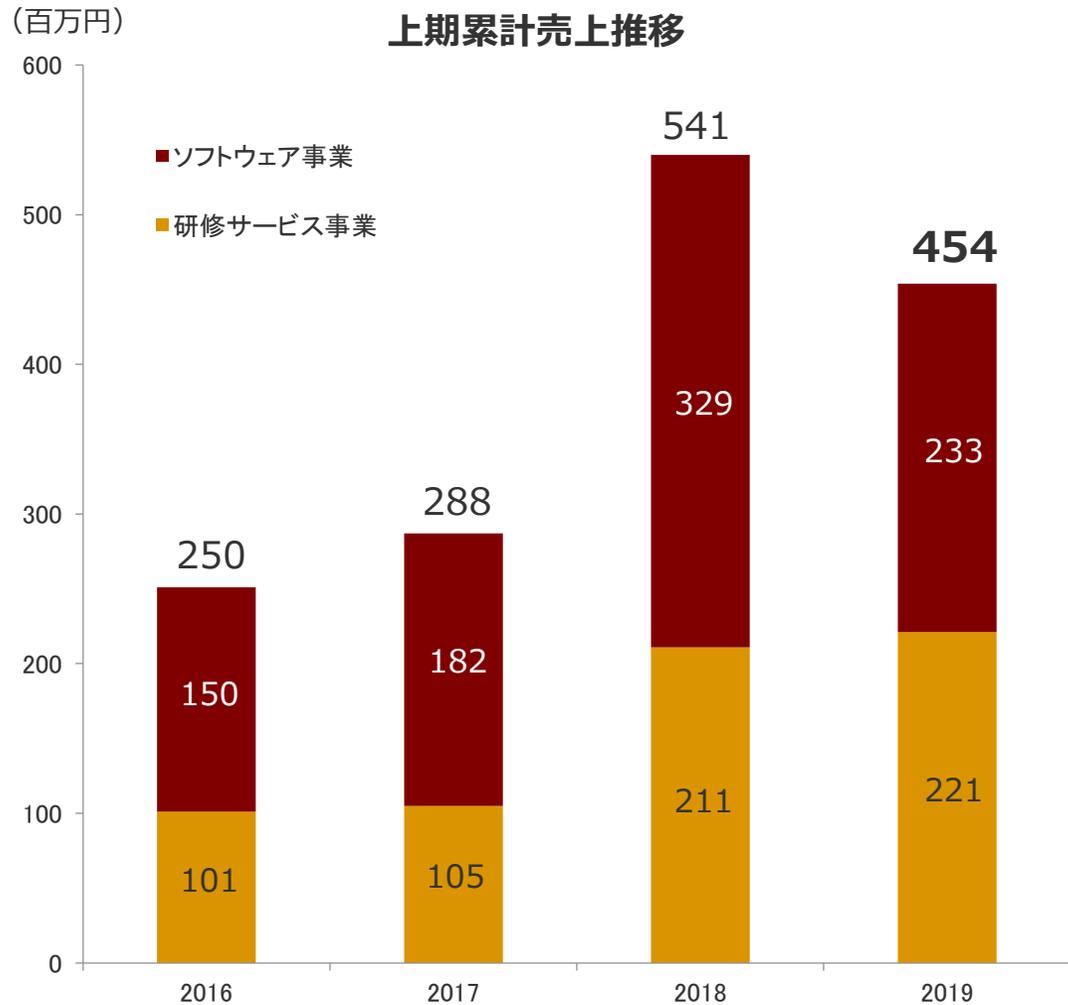
- ・ ビジネス・ビデオ (Qumu) とスタジオ (映像配信) が堅調
- ・ LMSの開発を着実に推進
- ・ eラーニング・コンテンツの新規リリースを加速
- ・ アイスタディ・アカデミーの業容拡大

第2Qにて

**黒字転換**

# 売上・営業利益 – 第2四半期実績

売上高は、昨年にあった特需案件だけ減収にて着地も、過去4年で2番目の高水準  
 営業利益は、今後の事業推進を目的に先行投資をしつつも、黒字を計上



当社の財務基盤は安定しており、十分な手元流動性を成長投資へ

(百万円)	2018年12月末		2019年6月末	
	金額	構成比	金額	構成比
流動資産	1,408	81%	1,312	83%
有形固定資産	28	2%	22	1%
無形固定資産	27	2%	41	3%
投資等	266	15%	199	13%
資産合計	1,731	100%	1,576	100%
流動負債	316	18%	208	13%
固定負債	35	2%	—	—
負債合計	351	20%	208	13%
純資産	1,380	80%	1,368	87%
負債純資産合計	1,731	100%	1,576	100%

安定財務基盤

流動比率

630%

自己資本比率

87%

# 次の成長に向けた取組み

## 今期(～2019年10月)取り組みの概要

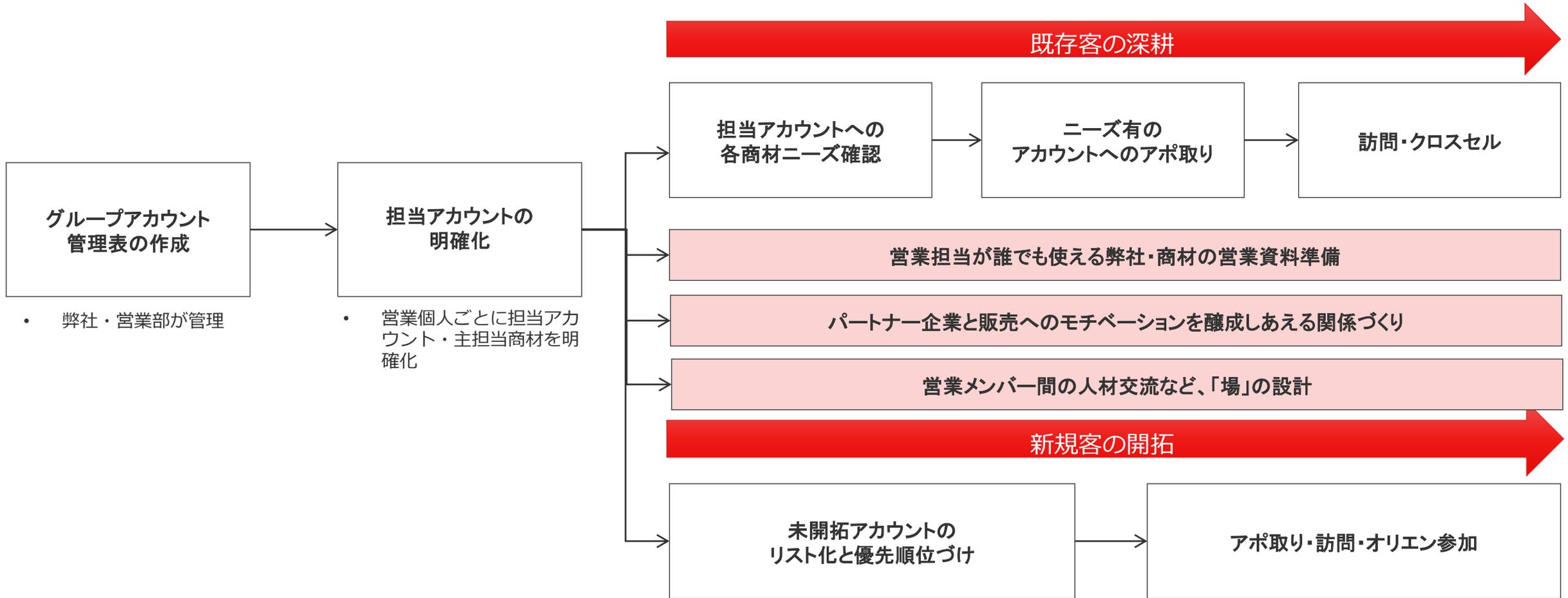
今期は、次なる成長に向けて7つの方針を打ち出し、着実に推進しています

7つの方針	主な狙い	売上 拡大	粗利率 改善	販管費 削減
① 成長領域の特定と攻め筋の策定	<ul style="list-style-type: none"> <li>今後の主戦場と戦い方を描く</li> </ul>	✓	✓	
② 営業体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>FISCO/CAICAとの連携強化</li> <li>自社リソースの補強</li> </ul>	✓		
③ ECチャネルの強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>販売効率の向上</li> <li>売り逃しの回避</li> </ul>	✓	✓	
④ コスト削減の徹底	<ul style="list-style-type: none"> <li>ムリ・ムダ・ムラの見直し</li> <li>ITインフラ設備を刷新</li> </ul>		✓	✓
⑤ LMSのリニューアルに着手	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存LMSのバージョン終了</li> <li>新規LMSを開発・β版ローンチ</li> </ul>	✓		
⑥ アカデミー事業の売上拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>先端技術領域の受講講座数拡大。 着実にマネタイズを実現</li> </ul>	✓	✓	
⑦ さらなる価値創造に向けた挑戦	<ul style="list-style-type: none"> <li>産官学と連携。第4次産業関連 テクノロジーの社会実装に着手</li> </ul>	✓	✓	

# 今期取り組みの概要 - 営業体制の強化

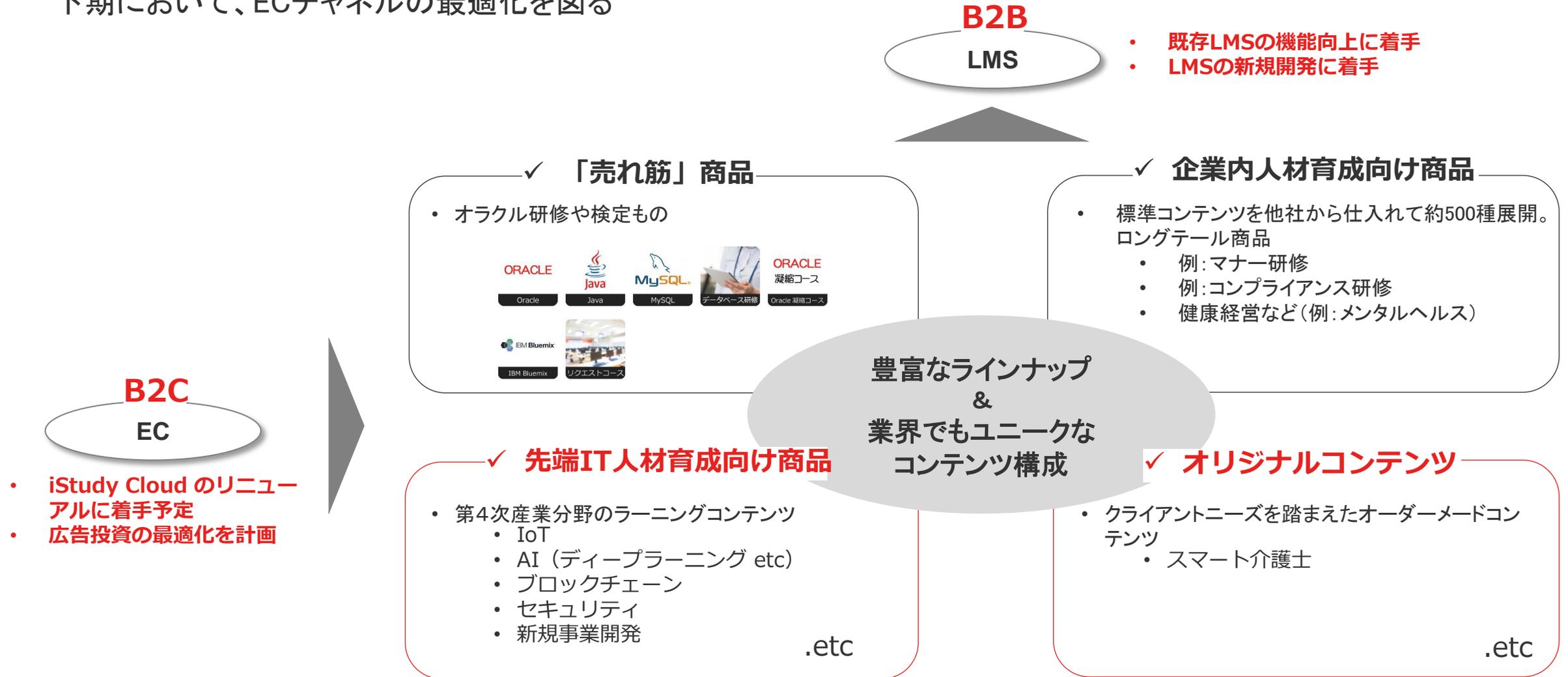
約3,500社の開拓候補先に弊社の商材セールスを強化。ブイキューブグループに加え、フィスコ・カイカグループの営業リソースを活用・連携を加速

商材への理解(スキル)や販売へのモチベーションを醸成する関係作りを強化継続中



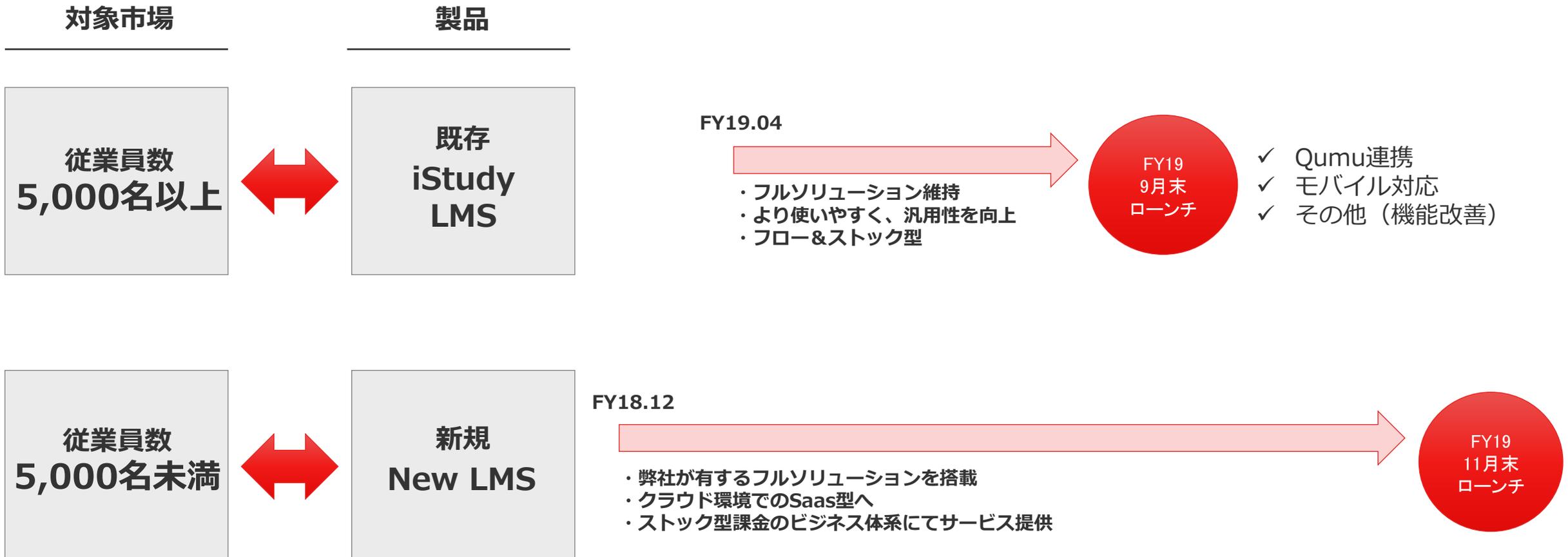
# 今期取り組みの概要 - ECチャネルの強化

弊社の特徴(強み)である、豊富なコンテンツラインアップを強化・継続して拡充  
下期において、ECチャネルの最適化を図る



# 今期取り組みの概要 - LMSのリニューアル状況

LMSのアップデート、並びに、新規プロダクトは開発推進中  
サービスローンチ即のマネタイズを狙い、すでに新規開拓を展開



# 今期取り組みの概要 - コスト効率の改善

従来より課題として抱えていたサービス基盤であるITインフラ刷新に着手。現在はリプレイスの段階だが、よりロー・コストで、安定して稼働するインフラ基盤にシフトする



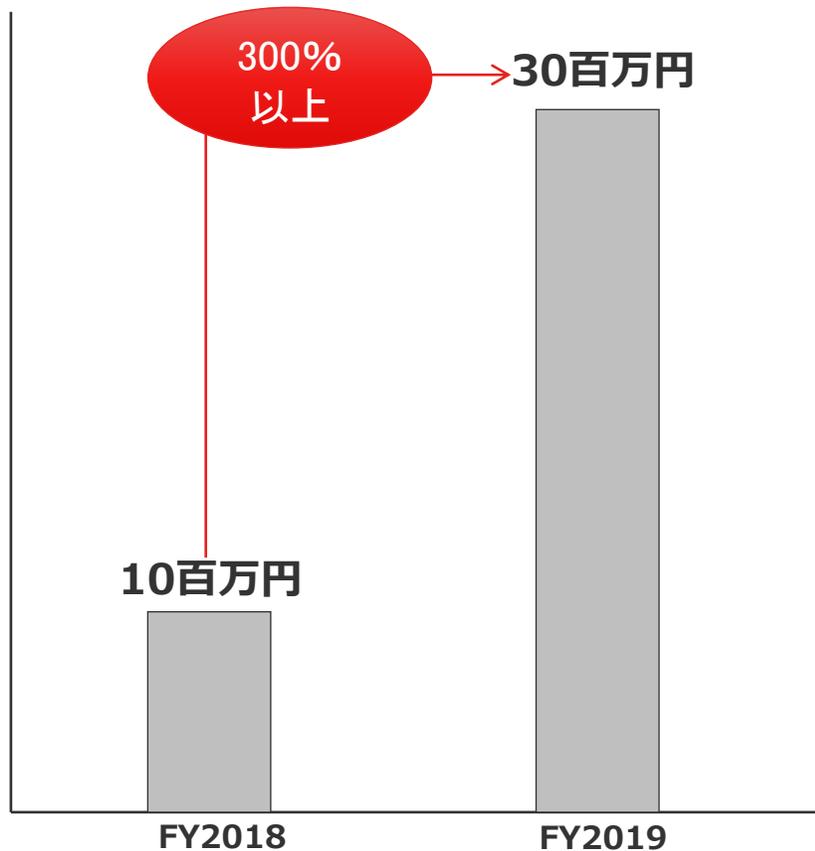
その他コストの見直し分と合わせ、来期より利益へ寄与分は約50百万円以上

# 今期取り組みの概要 - アカデミー事業の売上拡大(1/2)

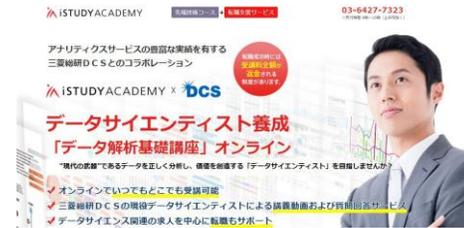
今期は見通しベースで、前年対比で300%超の伸び

マーケティング投資を継続し、引き続き、業容の拡大／規模の拡大を図る

売上高



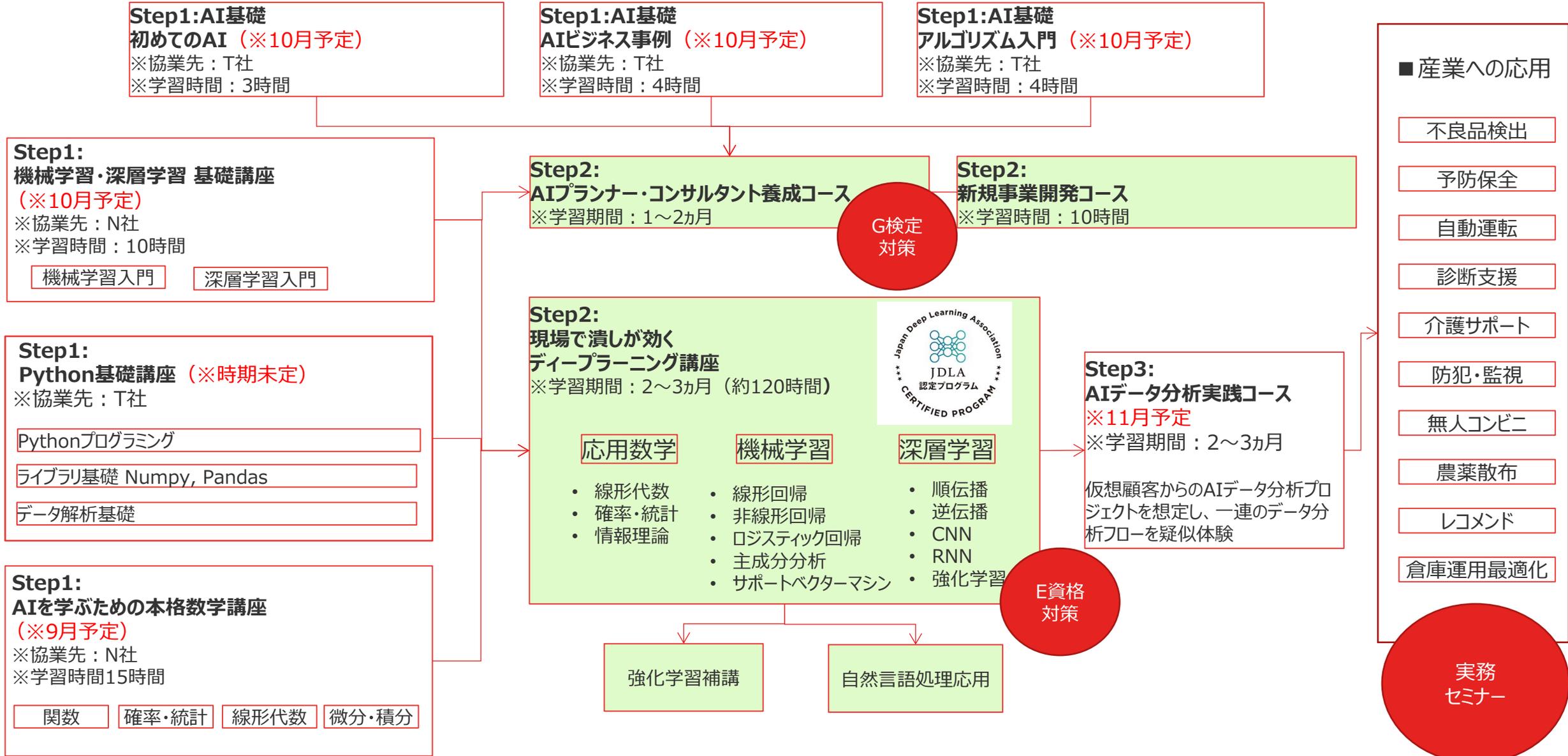
- アイスタディ・アカデミー事業における第4次産業技術領域のeラーニングコンテンツを順次ローンチ
  - 今後は、AI&ブロックチェーンのコース体系に注力



- 求人紹介を希望する求職者も獲得
- 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請負を獲得

# (参考) AIカテゴリー・コースを体系化

は提供中



**Step1: AI基礎**  
初めてのAI (※10月予定)  
※協業先: T社  
※学習時間: 3時間

**Step1: AI基礎**  
AIビジネス事例 (※10月予定)  
※協業先: T社  
※学習時間: 4時間

**Step1: AI基礎**  
アルゴリズム入門 (※10月予定)  
※協業先: T社  
※学習時間: 4時間

**Step1:**  
機械学習・深層学習 基礎講座  
(※10月予定)  
※協業先: N社  
※学習時間: 10時間  
機械学習入門 深層学習入門

**Step2:**  
AIプランナー・コンサルタント養成コース  
※学習期間: 1~2ヵ月

**Step2:**  
新規事業開発コース  
※学習時間: 10時間

G検定対策

**Step1:**  
Python基礎講座 (※時期未定)  
※協業先: T社  
Pythonプログラミング  
ライブラリ基礎 Numpy, Pandas  
データ解析基礎

**Step2:**  
現場で潰しが効く  
ディープラーニング講座  
※学習期間: 2~3ヵ月 (約120時間)  
JDLA 認定プログラム  
応用数学 機械学習 深層学習  
・線形代数  
・確率・統計  
・情報理論  
・線形回帰  
・非線形回帰  
・ロジスティック回帰  
・主成分分析  
・サポートベクターマシン  
・順伝播  
・逆伝播  
・CNN  
・RNN  
・強化学習

**Step3:**  
AIデータ分析実践コース  
※11月予定  
※学習期間: 2~3ヵ月  
仮想顧客からのAIデータ分析プロジェクトを想定し、一連のデータ分析フローを疑似体験

E資格対策

**Step1:**  
AIを学ぶための本格数学講座  
(※9月予定)  
※協業先: N社  
※学習時間15時間  
関数 確率・統計 線形代数 微分・積分

強化学習補講

自然言語処理応用

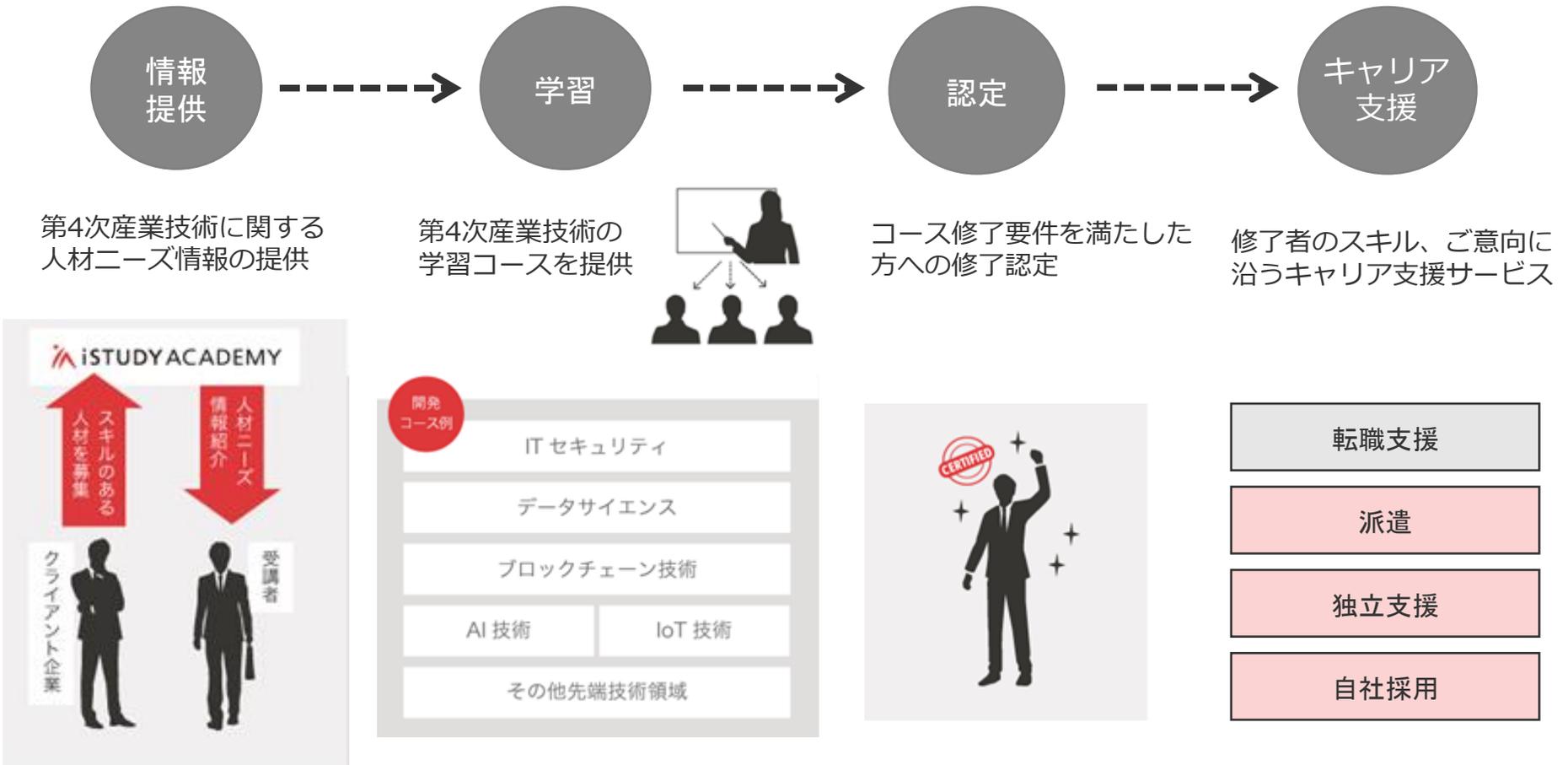
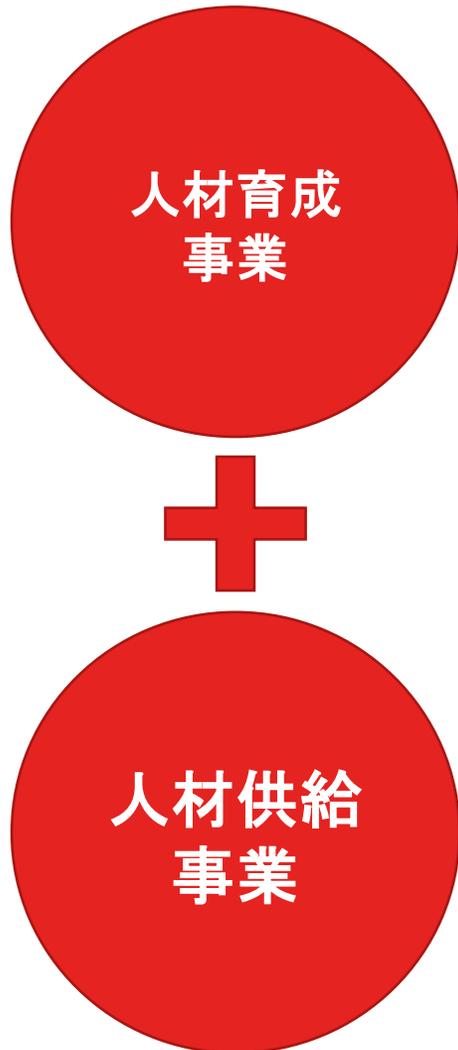
- 産業への応用
- 不良品検出
- 予防保全
- 自動運転
- 診断支援
- 介護サポート
- 防犯・監視
- 無人コンビニ
- 農薬散布
- レコメンド
- 倉庫運用最適化

実務セミナー



# 今期取り組みの概要 - アカデミー事業の売上拡大(2/2)

高度IT学習コースとキャリア支援を組み合わせたユニークなビジネスモデルだが、転職支援のほか、派遣、独立支援、自社採用まで「キャリア支援」を拡大



# 今期取り組みの概要 - さらなる価値向上に向けた取り組み(1/2)

## 「氷河期」100万人の就職支援に向け、ビジネススキームの構築に着手

FY.19中旬～下旬にリリースを予定

### 就職氷河期世代支援プログラム（3年間の集中支援プログラム）の概要

**< 政府挙げての本格的支援プログラム >**

**基本認識**

いわゆる就職氷河期世代は、現在、30代半ばから40代半ばに至っている。雇用環境が厳しい時期に就職活動を行った世代であり、希望する就職ができず、現在も、不本意ながら不安定な仕事に就いている、無業の状態にあるなど、様々な課題に直面している者がいる。

(全ての世代の人々が希望に応じて意欲・能力をいかして活躍できる環境整備を進める中で)

- > 就職氷河期世代が抱える固有の課題（希望する就業とのギャップ、実社会での経験不足等）や今後の人材ニーズを踏まえつつ、個人々の状況に応じた支援により、同世代の活躍の場を更に広げられるよう、地域ごとに対象者を把握した上で、具体的な数値目標を立てて3年間で集中的に取り組む。
- > 支援対象としては、正規雇用を希望していながら不本意に非正規雇用で働く者（少なくとも50万人）、就業を希望しながら様々な事情により就職活動をしていない長期無業者、社会とのつながりを作り、社会参加に向けてより丁寧な支援を必要とする者など、100万人程度と見込む。3年間の取組により、現状よりも良い処遇、そもそも働くことや社会参加を促す中で、同世代の正規雇用者については、30万人増やすことを目指す。
- > 社会との新たなつながりを作り、本人に合った形での社会参加も支援するため、社会参加支援が先進的な地域の取組の横展開を図っていく。個人々の状況によっては、息の長い継続的な支援を行う必要があることに留意しながら、まずは、本プログラムの期間内に、各都道府県等において、支援対象者が存在する基礎自治体の協力を得て、対象者の実態やニーズを明らかにし、必要な人に支援が届く体制を構築することを目指す。

**施策の方向性**

**< 相談、教育訓練から就職まで切れ目のない支援 >**

**○きめ細かな伴走支援型の就職相談体制の確立**

- 支援対象者が相談窓口を利用する流れづくり
- ハローワークに専門窓口を設置、専門担当者のチーム制によるきめ細かな伴走型支援
- 地方自治体の無料職業紹介事業を活用したマッチングの仕組みを横展開

**○受けやすく、即効性のあるリカレント教育の確立**

- 仕事や子育て等を続けながら受講でき、正規雇用化に有効な資格取得等に資するプログラム、短期間での資格取得と職場実習等を組み合わせた「出口一体型」のプログラム、人手不足業種等の企業等のニーズを踏まえた実践的な人材育成プログラム等の整備
- 「出口一体型」のプログラムや民間ノウハウを活用した教育訓練・職場実習を職業訓練受講給付金の給付対象とし、受講を支援

**○採用企業側の受入機会の増加につながる環境整備**

- 採用選考を兼ねた「社会人インターンシップ」の推進
- 各種助成金の見直し等による企業のインセンティブ強化
- 採用企業や活躍する個人、農業分野などにおける中間就労場の提供等を行う中間支援の好事例の横展開

**★民間ノウハウの活用**

- 就職相談、教育訓練・職場実習、採用・定着の全段階について、専門ノウハウを有する民間事業者に対し、成果連動型の業務委託を行い、ハローワーク等による取組と車の両輪で、必要な財源を確保し、取組を加速

**< 個人々の状況に合わせた、より丁寧な寄り添い支援 >**

**○アウトリーチの展開**

- 潜在的な対象者に丁寧な働きかけ、支援情報を手元に届け、本人・家族の状況に合わせた息の長い継続的な伴走支援を行うため、地域若者サポートステーションや生活困窮者相談支援機関のアウトリーチ機能の強化、関係機関の連携促進

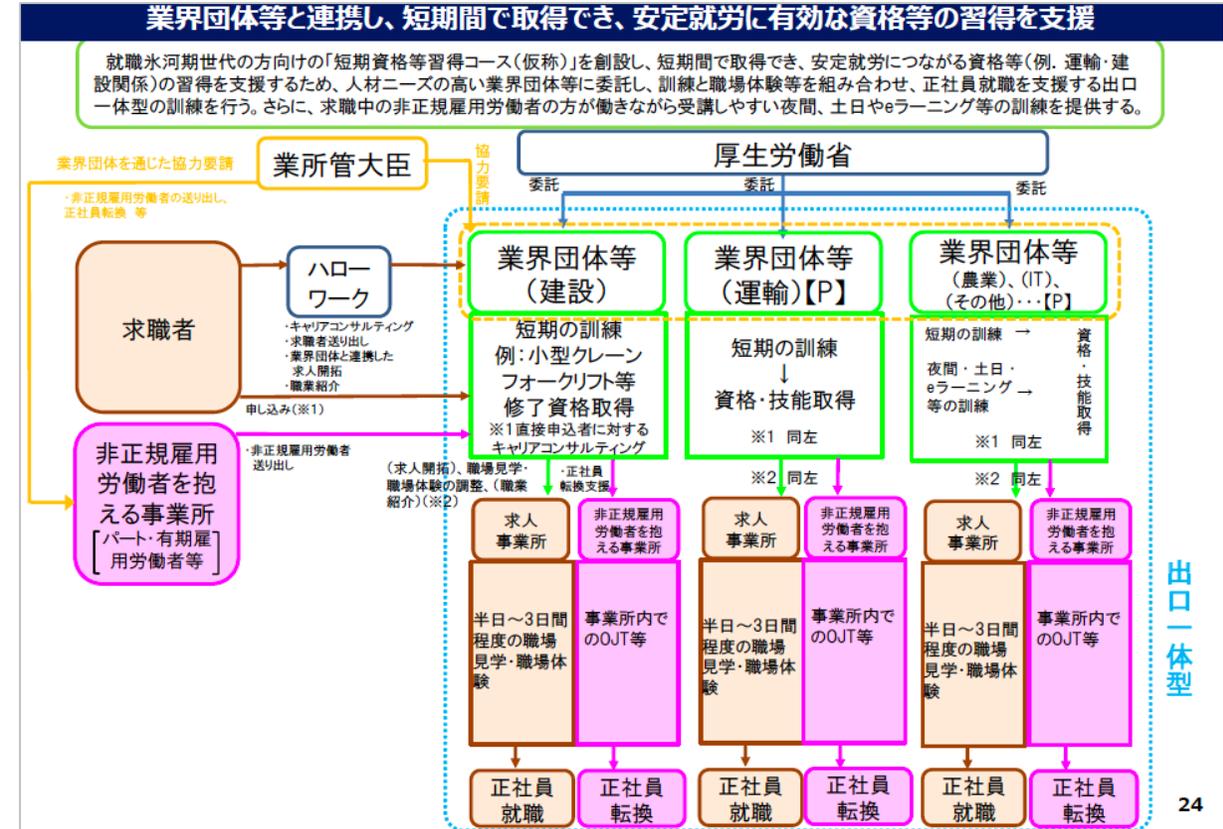
**○支援の輪の拡大**

- 知らない相談支援など複合課題に対応できる包括支援や多様な地域活動の促進、ひきこもり経験者の参画やNPOの活用を通じた、当事者に寄り添った支援

※以上の施策に併せて、

- 地方への人の流れをつくり、地方における雇用機会の創出を促す施策の積極的活用促進
- 官民協働スキームとして関係者で構成するプラットフォームを形成・活用し、就職氷河期世代等の支援に社会全体で取り組む気運を醸成、一人ひとりにつながる戦略的な広報の展開
- 被用者保険（年金・医療）の適用拡大
- 速やかに、実効ある施策の実施に必要な体制を内閣官房に整備し、定期的に施策の進捗状況を確認し、加速する。

(出所)  
内閣府  
就職氷河期世代支援プログラムの概要（一部、抜粋）



(出所)  
厚生労働省  
2040年を展望した社会保障・働き方改革本部の取りまとめについて（一部、抜粋）

## 今期取り組みの概要 - さらなる価値向上に向けた取り組み(2/2)

資本業務提携も視座に、魅力的なパートナーとアライアンスを締結し、基幹事業の強化を図ります



ブロックチェーンスタートアップ

(アライアンスの目的)

1. ブロックチェーンエンジニアを養成する基礎編から上級編までの学習コース開発
2. 受講を希望する個人やブロックチェーンエンジニア育成ニーズのある法人に向けた共同マーケティング
3. ブロックチェーンの実証実験や商用化プロジェクトの開拓、ならびに人材供給



ブロックチェーンスタートアップ

(アライアンスの目的)

1. Stake Technologies のブロックチェーンの独自技術をe ラーニングコンテンツとして提供

Next  
Coming Soon

# iStudy<sup>®</sup>

End

アイスタディ株式会社  
2019年8月20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。