

2019年10月25日

各位

アイスタディ株式会社  
(東証第二部：2345)

## 簡単にeラーニングコンテンツが作成でき、マイクロラーニングにも対応 学習者一人ひとりの成長を支援する新LMS「SLAP（スラップ）」 2019年11月25日にリリース！

アイスタディ株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：中川博貴、以下「アイスタディ」）は、成長が著しい中堅企業向けの新製品として、従業員一人ひとりの自発的な学びを支援可能なセルフラーニング・マネジメント・システム「SLAP（スラップ）」を11月25日にリリース致します。

創業以来、金融・医療業界の大手企業・大規模ユーザーを中心にLMS（ラーニング・マネジメント・システム）を提供してきたノウハウを活かしつつ、中堅企業向けに機能を厳選し、ご利用頂きやすい価格感でご提供することで、LMS領域におけるさらなるシェア拡大を図ります。「SLAP（スラップ）」の提供より中堅企業の成長を支援できる学びの場をご提供すると共に、国内LMS領域におけるリーディングカンパニーとなるべく、まずは初年度の導入目標として60社以上（売上規模7,000万円以上）の導入を目指します。

### 1. 「SLAP（スラップ）」開発の背景

アイスタディは現在、「HR Tech × Ed Tech の分野にて日本を代表するソリューションカンパニーを目指す」という新たなビジョンのもと、中期経営計画を軸に、さらなる成長へと歩みを進めるべく7つの方針を打ち出しており、この方針の一つに、「LMSのリニューアルに着手」を掲げております。

創業時からの主力事業の一つであるLMS事業は、金融・医療業界の大手企業様を中心に高いシェアを誇っているものの、さらなる収益力の向上、シェア拡大に向け、新規LMSの開発による製品力強化が急務と考えております。

また、昨今、スマートフォンやタブレット端末の普及を始めとした技術革新により、企業内教育におけるテクノロジーが飛躍的に発展し、従業員が場所・時間的制約を受けず、いつでもどこでも学習できる環境が整いつつあります。加えて、急速な広がりを見せている「マイクロラーニング」のように、動画等を活用し、モバイル端末にて短い時間で繰り返し学習するスタイルが主流になりつつあります。以上のような市場背景も相まって、企業においては、講師が従業員に向けて一方向的に指導する従来形式ではなく、従業員一人ひとりが自発的に学び、研修に積極的に参加することで、社会の変化にも柔軟に対応できる力を持った人材を創出することが求められていると考えます。

以上のような背景から、新規LMSでは、従業員自らが主体的に学べる仕組みづくりをコンセプトとしながら、中堅企業のお客様にもご利用頂きやすい操作性と低コスト化を実現し、変化が激しい現代社会において、従業員の成長を促進したいという教育担当者のニーズに寄与できるものとなっております。

### 2. 製品名「SLAP（スラップ）」に込めた思い

SLAP（スラップ）は”Smart Learning Accelerator Platform”の各単語の頭文字を取った造語であり、アイスタディとして、以下のような環境を実現したいという思いが込められております。

- *Smart*

- LMSを導入したことがない企業様であっても、誰でも、簡単に、わかりやすくご活用頂ける操作性、洗練されたWebデザインにてご利用頂きたいという思い。
- *Learning*
  - 「誰に対しても平等な学習機会を提供したい」という願いと共に、SLAP（スラップ）を世の中に提供することを通じ、国内LMS領域を牽引するリーディングカンパニーになりたいという思い。
- *Accelerator*
  - 企業の従業員一人ひとりの学びを促進し、各人の成長を加速させる機会を創造できる製品を目指していきたいという思い。具体的には、受講者によるコンテンツレビュー機能（Post launch）、インセンティブ機能（Post Launch）の搭載などを通じ、従業員自らが「SLAPで学びたい！」と思えるような環境を目指します。
- *Platform*
  - Smart / Learning / Acceleratorの要素を支える仕組みを搭載するPlatformの提供。LMSの提供を通じて、動画配信機能、オリジナルeラーニングコンテンツの作成、アイスタディの標準学習コンテンツ等をご利用頂くことで、従業員一人ひとりの学びを支えたいという思い。また、API等の提供を通じ、他システムとの連携が可能な拡張性のあるシステムの提供を目指します。

### 3. ビジネスモデル（概要）

まずは中堅企業様を中心に、下記のようなビジネスモデルでのサービス提供のもと、2019年11月25日からの販売開始を予定しております。

- 提供形態：SaaS型（クラウド型）
  - 料金形態：登録ID数に応じた月額定額制（1年毎の自動更新）
    - 従業員規模100～5,000名の企業様をメインターゲットとした金額設計
      - ◇ 初期設定費用：200,000円～（予定価格）
        - カスタマイズが必要な場合は別途追加費用が発生
      - ◇ 月額料金：100IDにつき55,000円～（予定価格）
        - 動画連携オプションおよびコンテンツ作成ソフト等、別売り
        - 最小100IDから数万IDまでご提供可能
- ※ その他、サービスにおける詳細情報につきましては、随時開示して参ります。

既存のLMSでは、金融・医療業界の大手企業・大規模ユーザー様を中心に販売しておりましたが、SLAPでは、これまでアイスタディがフォーカスしていなかった中堅企業のお客様に対し、LMSを販売して参ります。これにより、アイスタディは全企業規模に対応した製品の提供が可能となります。アイスタディの国内LMS分野における展開に、どうぞご期待ください。

#### 【アイスタディ株式会社】

商号： アイスタディ株式会社

URL： <https://www.istudy.co.jp/>

#### 【報道関係のお問い合わせ先】

アイスタディ株式会社 LMS事業本部 岡本 TEL：03-6427-7380