

2020年10月期 第1四半期 決算説明会資料

アイスタディ株式会社
2020年3月11日



業態のトランスフォームを着実に遂行 成長軌道に乗る

当社グループは、2019年5月10日に「中期経営計画（FY19.10～FY22.10）」を発表いたしました。

中期経営計画を羅針盤に1年が経過し、さらなる成長へ加速するための準備は整った次第です。

「HR ×ED Tech」領域で、日本を代表するソリューションカンパニーを目指してまいります。

1. 連結業績ハイライト

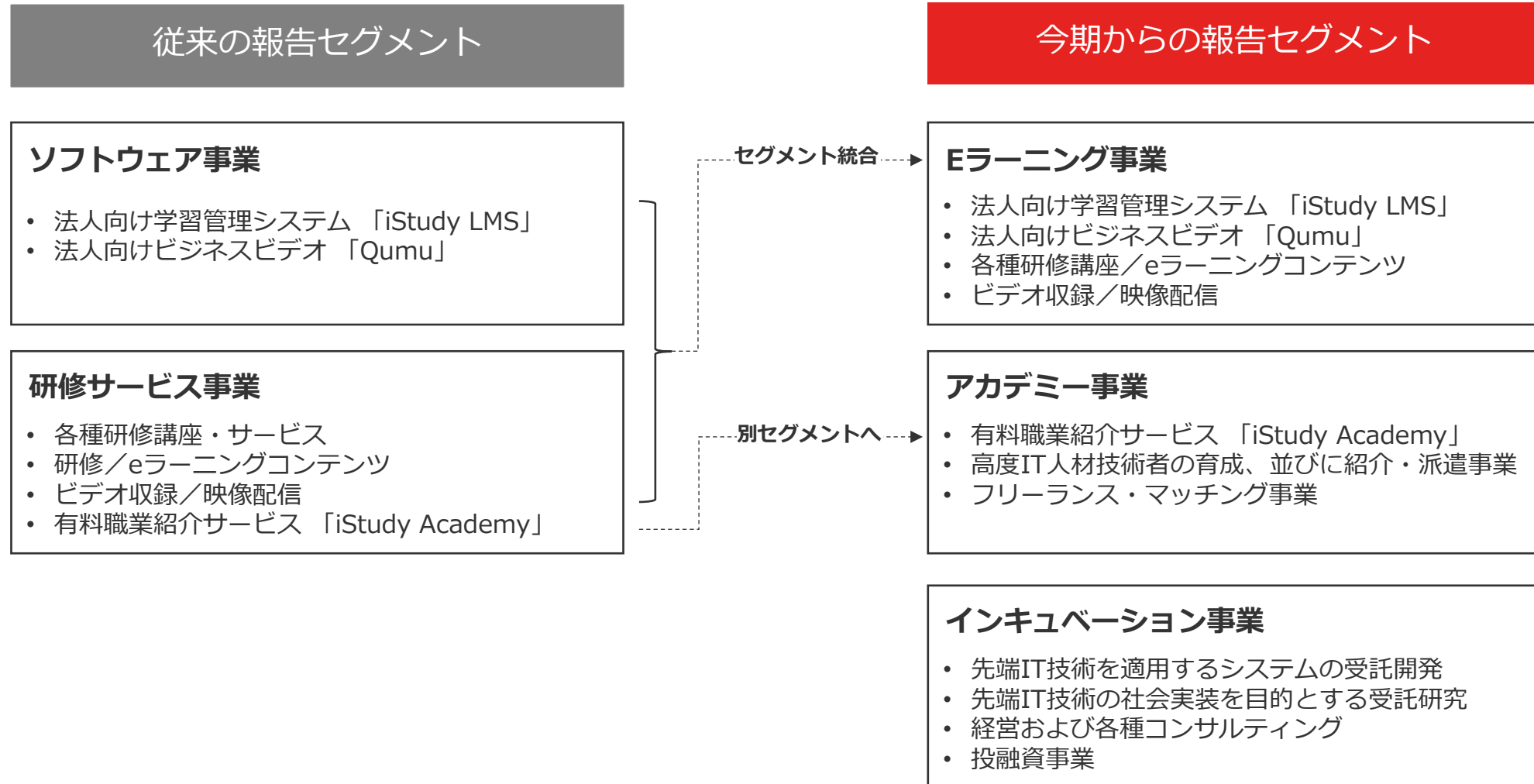
1. Eラーニング 事業
2. アカデミー事業
3. インキュベーション事業

2. 2020年度 連結業績の見通し

3. さらなる成長に向けた取り組み

連結業績ハイライト

今期より、報告セグメントを3分類に変更しています



全事業セグメントの売上高／利益ともに順調

Eラーニング事業

売上高順調に増加
利益率は大幅向上

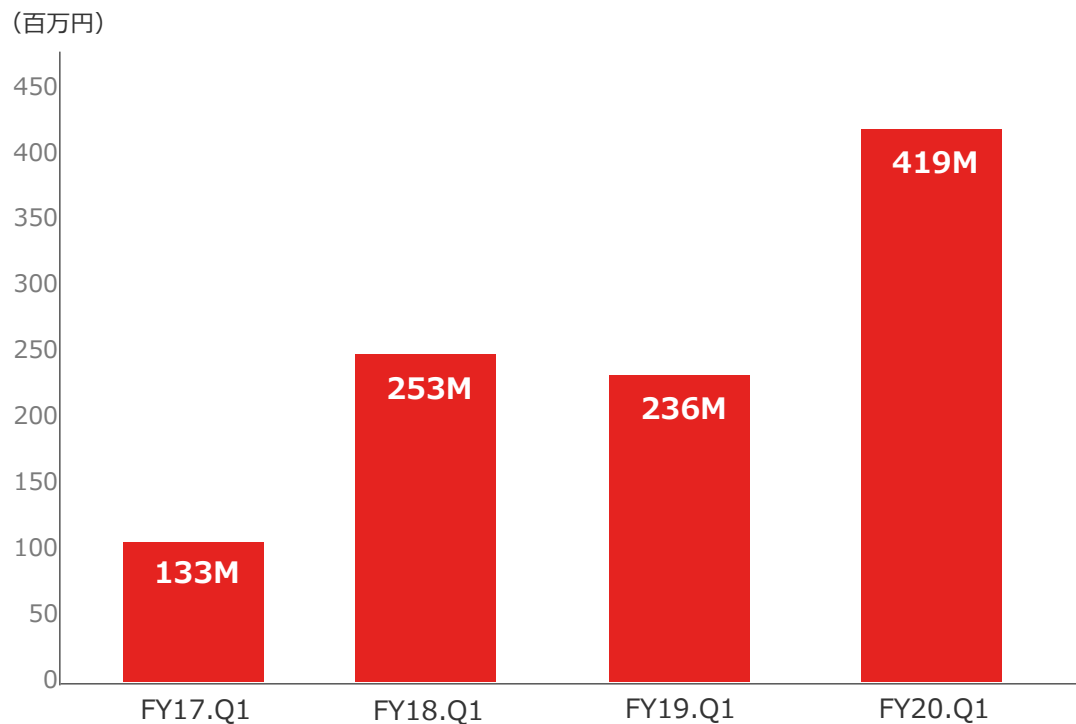
アカデミー事業

売上高・利益
ともに
堅調に推移

インキュベーション事業

売上高・利益
ともに
対計画比で伸長

高い売上高成長率を達成 M&Aした連結子会社が大きく寄与



前年同期比 **+78%**

CAGR(17-20) **+46%**

注.1) FY17.Q1～FY19.Q1は単体決算。FY20.Q1はM&Aした子会社を含む、連結決算
 注.2) FY20.Q1は、連結対象会社間の内部売上高を消去しております
 注.3) 金額は切り捨て表記にしています。比率は小数点以下第一位を四捨五入しています(以下同様)

EBITDAはプラスで着地 正味のCF創出力は、過去最高水準へ

*2020年10月度計画

EBITDA

229
(百万円)

過去最高水準へ

*2020年Q1実績

EBITDA

10
(百万円)

**営業活動によるCF
は黒字化**

注) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

売上、EBITDA、利益のいずれの指標も 通期計画に対して順調に進捗

| (百万円) | FY20.Q1 連結（計画） | FY20.Q1 連結（実績） | 計画対比 |
|--------|-------------------|-------------------|------|
| 売上高 | 392 | 419 | 107% |
| EBITDA | △14 | 10 | — |
| 営業利益 | △30 | △9 | — |
| 経常利益 | △30 | △9 | — |
| 当期純利益 | △32 | △17 | — |

トップライン
計画以上に伸長



各収益指標が
計画対比上振れ

通期計画に対して、各事業が堅調に成長 今期の配当を増配へ

■ 2020年10月期（計画）

一株あたり配当金

7.0 (円)

配当方針： 株式の価値増加を最優先課題としつつ、自己株式と配当総額の合計を勘案して利益還元を図るとともに、安定した配当を継続することを基本方針といたします

株主還元： 株主の皆さまのご支援にお応えすることを目的として、株主優待制度を実施してまいります

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

| 連結BS (FY20.Q1) | | | | | |
|----------------|--------------|-------------|----------------------|--------------|-------------|
| (百万円) | 金額 | 構成比 | (百万円) | 金額 | 構成比 |
| 流動資産 | 1,324 | 72% | 流動負債 | 382 | 21% |
| 有形固定資産 | 41 | 2% | 固定負債 | 142 | 8% |
| 無形固定資産 | 344 | 19% | 負債合計 | 525 | 29% |
| 投資等 | 132 | 7% | 純資産 | 1,317 | 71% |
| 資産合計 | 1,842 | 100% | 負債・純資産 合計 | 1,842 | 100% |

流動比率
347%

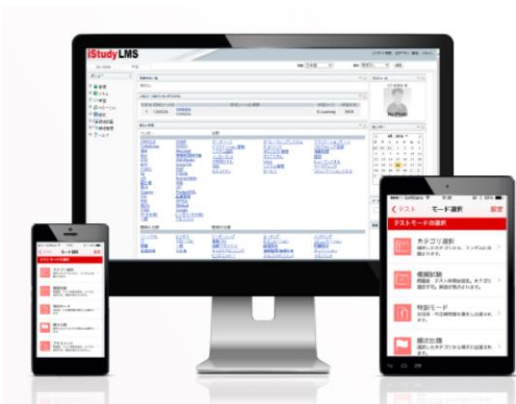
負債比率
40%

自己資本比率
71%

参照)2020年度第1四半期決算短信

Eラーニング事業の概況

iStudy LMS・SLAPの引き合いは堅調 利益率も大幅に改善



■ iStudy LMS

大型案件のライセンス受注増加

開発プロセスを見直し。PJ収益が大幅に改善

インフラ基盤を刷新。稼働信頼性が大幅に改善



■ SLAP

中堅企業からの引き合い堅調

ローンチからわずか数ヶ月で複数社からも注文実績へ

クライアントニーズを踏まえ、バージョンアップデート継続



■ イベント・スタジオ

企業のテレワーク推進が後押し。年間スタジオ利用回数が増加

大型案件の引き合いもあり、Q2から業績寄与



■ ラーニング・コンテンツ

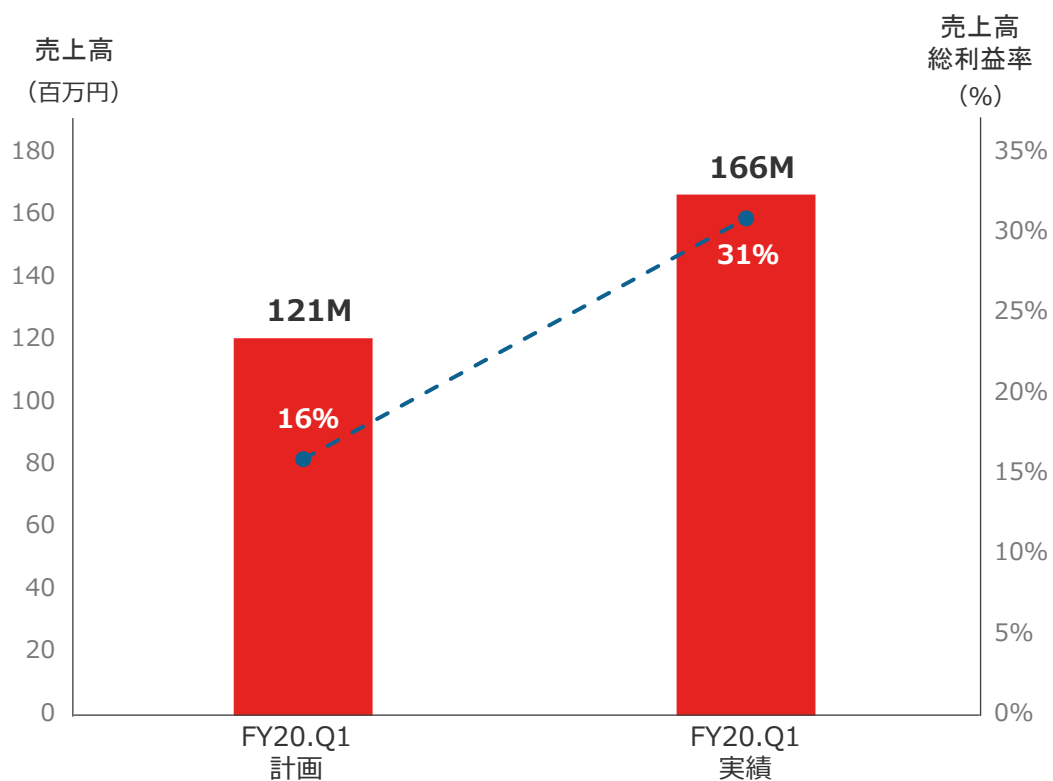
先端分野のコンテンツ拡充

商品企画力も向上へ

法人向けの技術研修のwebコンテンツ化・配信も開始

売上高は順調に伸長

計画対比で、利益率も大きく好転



売上高
(計画比)

+37%

売上高
総利益率
(計画比)

+98%

注.1) 売上高=LMS収入+ラーニングコンテンツ収入+スタジオ収入

注.2) eラーニング事業におけるコストの大半は原価勘定に計上。そのため、売上高総利益率にて比較
参照) 2020年度第1四半期決算短信

アカデミー事業の概況

既存事業は安定成長 フリーランス事業を収益化し、新規事業に注力

既存事業 (受託開発・SES)

エンジニア派遣の拡充に注力

スーパーストリームなど、
新規案件の開拓に注力

エンジニア一人あたりの
受注単価増・マージンup

黒字を継続

既存事業 (フリーランス)

事業採算性を見極め

エイムソフトに経営機能を一体
化。販管費を圧縮



部門赤字解消

チャレンジ領域

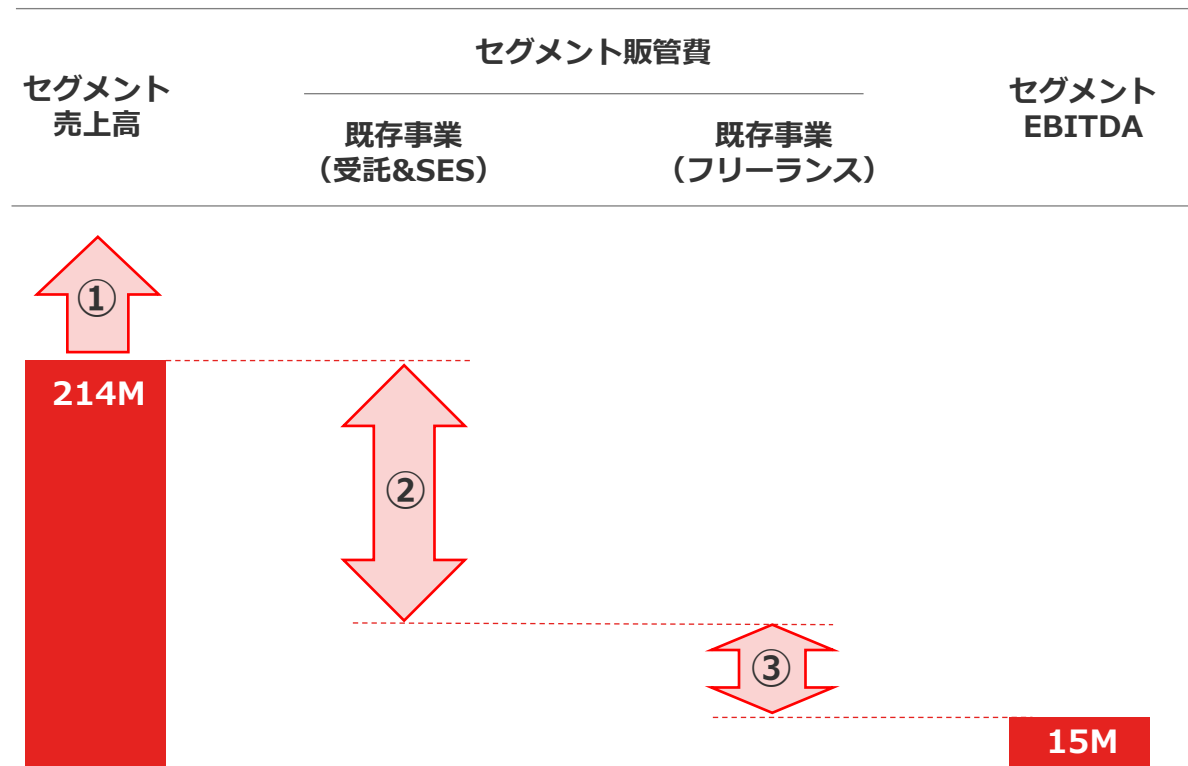
受託開発比率の向上

島根事業所をニアショア開発拠点
として本格稼働化

高度IT領域の基礎知識を有する
エンジニアを計画的に排出

経営資源投下

既存事業を筋肉質に、かつ経営資源を投下 EBITDAはプラスで着地

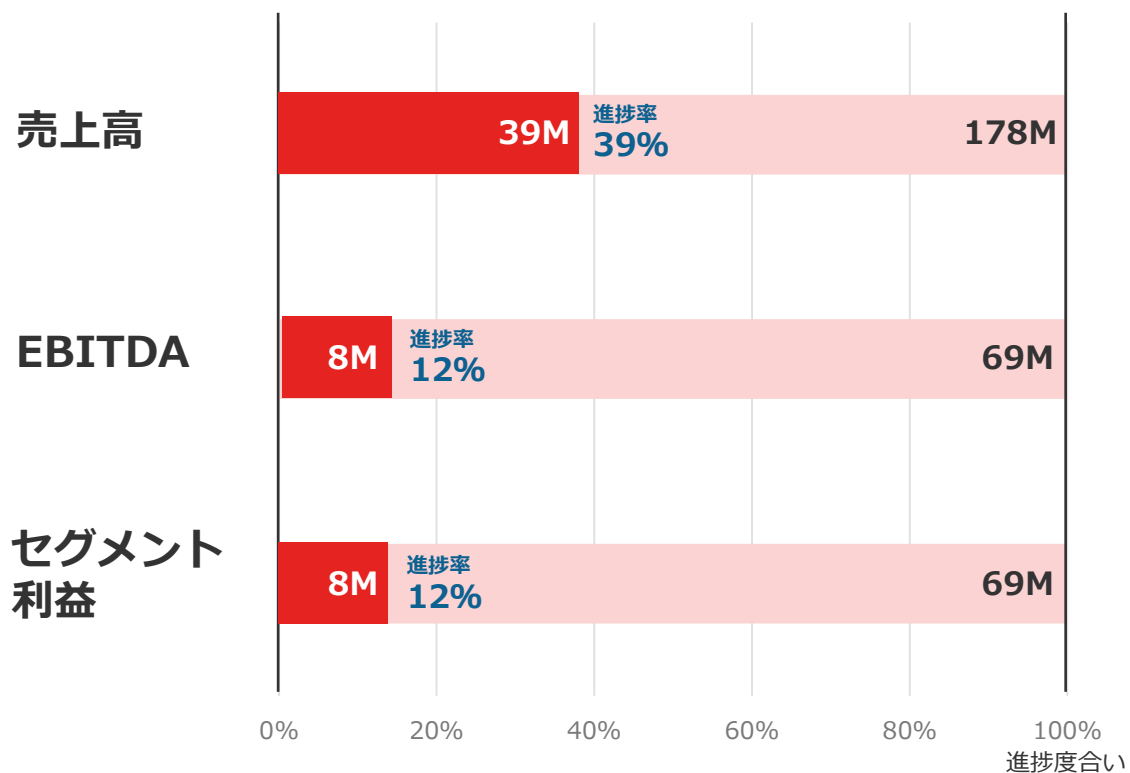


- ① 経営資源を適切に配分
売上高は堅調に成長
- ② 受託開発比率を向上
ニアショア開発拠点を活用
- ③ 経営管理機能を一元化
ネクストエッジは吸収合併

インキュベーション事業の概況

売上、EBITDAなどの各指標が 通期計画に対して順調に進捗

■ 通期計画 ■ Q1実績



受託研究

東大・松尾研究室との取組みは順調に進行中

「AI+LMS」の企画・設計はFY20.10月に完成予定

システム開発請負

先端IT領域にて、システム開発案件を受注

ブロックチェーン案件などの開拓も順調

コンサルティング事業

セキュリティコンサルは順調に案件受注

経営/財務コンサルティングサービスを開始。Q2から売上・利益に本格寄与

投融資事業

魅力的なパートナー企業開拓資本業務提携候補先も多数

当社に持ち込まれる案件数も増加

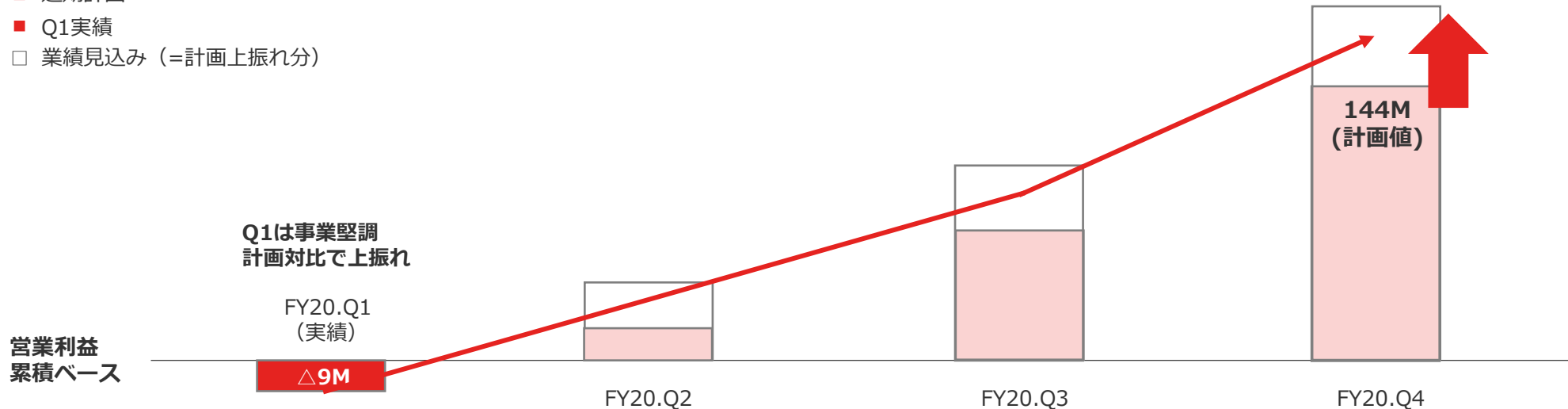
注) インキュベーション事業は、セグメントのEBITDA=セグメント利益
参照) 2020年度第1四半期決算短信

2020年度 連結業績の見通し

FY20.10月期の見通しだが 通期計画に比して、それを上回る成長

**Q2にて営業利益は黒字転換
累積ベースでも、Q2を転換点に大きく達成の見込み**

- 通期計画
- Q1実績
- 業績見込み (=計画上振れ分)



さらなる成長への取り組み

Eラーニング事業は堅調

テレワーク推進を機に、さらなる商機を獲得

①

LMSに対する需要旺盛

カスタマイズ案件の受注堅調

SLAPは、従来のクラウド版に加え、オンプレミス版に対応

インフラ基盤の刷新
スケジュールに遅滞なし

②

スタジオに対する需要旺盛

株式会社フィスコとの業務提携を強化



株主総会／IR 説明会のオンライン配信の開始で遠隔開催

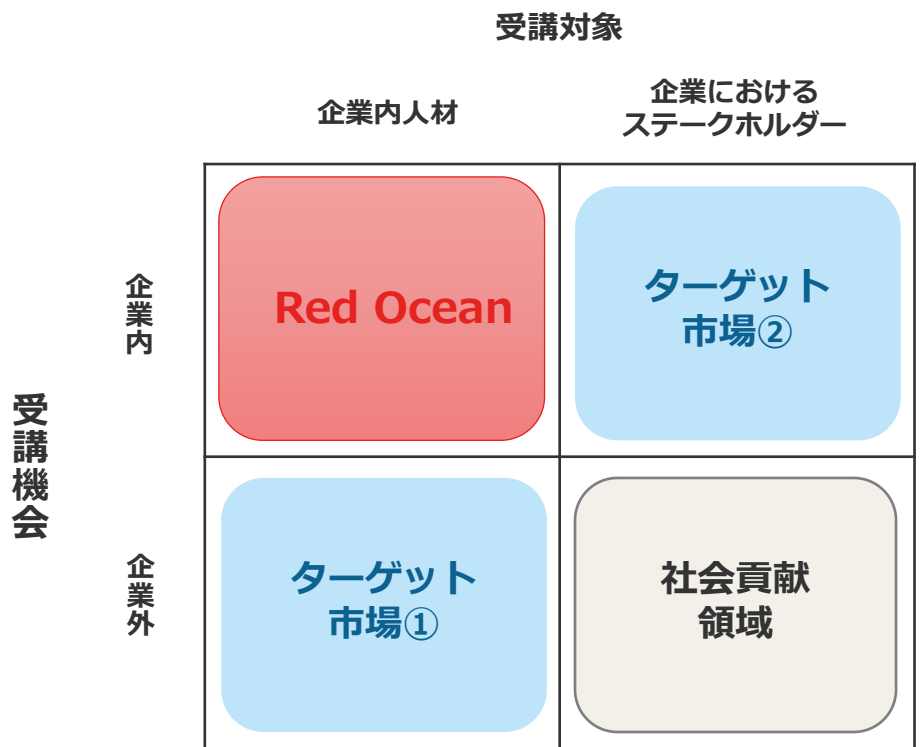
③

Web研修の引き合い堅調

企業における採用イベントなどのWeb配信／コンテンツ化

企業における集団研修のWeb配信／コンテンツ化

eラーニングシステム「SLAP」を無償提供 当社の社会的責任行為の一環



ターゲット市場①

- 資格試験やテスト運営主体と協働
- 当社のeラーニングシステム「SLAP」を活用し、e-Testingの受託を狙う

ターゲット市場②

- 対象企業と協働し、対象企業のステークホルダー（例えば、消費者）の教育を目的に、その教育コンテンツの制作請負を狙う
- 合わせて、各社の環境を踏まえたオンプレ構築も、ケースに応じて柔軟に対応を図る

社会貢献領域③

- 学校機関関係者さまは、本セグメントに位置付け
- 弊社ができることは何かを真剣に考え、eラーニングシステム「SLAP」の無償提供を決定

EAGLYsと連携

秘密計算養成コースの開発に着手

AI

全10講座のコース体系
(うち、5講座を開講)

ブロックチェーン

全5講座のコース体系
(うち、4講座を開講)

セキュリティ

全3講座のコース体系
(うち、1講座を開講)

IoT

全3コース体系

データサイエンス

全1講座のコース体系

新規事業開発

全1講座のコース体系

ロボット

スマート介護士講座

★新規開講！

秘密計算

(全3講座の予定)

Stake Technologies と協働 ブロックチェーンソリューション「SEP」販売開始

Q2から連結業績に寄与を狙う



注) 東京テックは、2020年5月1日に新商号に変更を予定

CCCTを買収 リストラクチャリングを推進

【買収時のCCCTのBS/PL】

- 株式の一部取得の前に、**CCCTの債務超過は解消。健全なBSに改善**
- 株式の一部取得の前に、当社が必要な機能のみを残した状態で、**CCCT単体は収益構造は黒字化に改善**



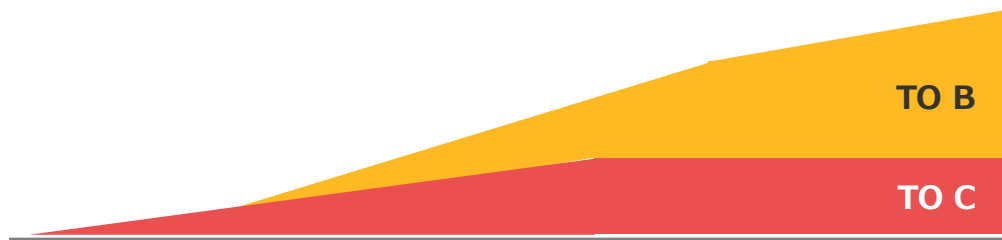
「Eラーニング」事業におけるコンテンツ制作能力の向上



UI/UXコンサルティングおよび設計を要するシステムエンジニアリング案件を獲得できる経営能力の拡充

非常に有望なパートナー ブロックチェーン市場でのプレゼンス向上

市場企業は1000兆円規模
今後、様々なビジネスが載ることで、「今」以上の規模へ



Enigma Protocolの進展
これまで出来なかった取引が可能になる

- オークション取引 | 保有資産などの情報を隠したままの入札が可能
- 不動産担保貸付 | 直接データとして公開しづらい不動産などの情報も現実世界の情報と紐づけて貸付が可能
- 遺伝子データ連動保険 | ゲノムデータなども秘匿したまま書き込みが可能
遺伝子情報に基づいて保険金を算出することが可

Turingumの強み

創設メンバーの半分以上が、**Enigma Collective**のメンバー
ブロックチェーン業界ですでに実績のある**超優秀なエンジニア陣**
深いブロックチェーン**知識とビジネス適応への経験**
➡ **ベストメンバーにて、最短距離で社会実装が可能**

出資者としてのメリット

システムアプリケーション開発を**優先的に受注**
超優秀なエンジニア陣からの技術提供
ブロックチェーンビジネス専門のコンサルタント派遣
➡ **来たるブロックチェーン社会への迅速な対応が可能**

2020年5月1日を予定日に 株式会社クシム（英文名 | Kushim, Inc）へ

（1）理念的には

現存する世界最古の人名にあやかり、私たちも歴史に名を刻むような存在でありたい。未来永劫に豊かで繁栄するグループでありたい

歴史上記録に残っている最古の人名「クシム」。現在発掘された人類の記録の中で初めて粘土板に記録されている人の名前を社名に組み入れたい

（2）組織的には

過去20年余に亘るあらゆる貴重な経験を学びとし、発展させることで持続的で自己変革力を有する集団となり、それらの知が永遠に連鎖し増大していくための企業体を目指す

設立当初から現在に至るまで、事業環境が目まぐるしく変化しながら築いてきたDNA（＝私たちの本質の文化）を引き継いでいく

ロゴマーク：コンセプト



- ロゴに採用されている赤い丸は、日本の国旗である日の丸をモチーフとし、「日本」発であることを表す
- シンボルマークは、現在発掘された人類の記録の中で初めて人の名前を記録した粘土板に刻まれた「大麦」を採用。世界で最も古く、現代も栽培される作物である大麦のように、私たちも未来永劫に、社会に必要とされる存在でありたいという願いを表現した
- また、世界に飛び立つ企業としての発展性に向け、当初よりアルファベットを採択

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
2020年3月11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。