

2003年2月7日(金) 中間決算説明会 - 質疑応答 -

【質問】

日本オラクル、日本 IBM が取引先として収入源の 8 割くらいだと思いますが、万が一でもこの関係性が破綻するということはありませんでしょうか。もしそうなった場合には致命的だと思ってしまうのですがいかがでしょうか。

回答

上場時の目論見書に、「Oracle 関連の売上が 80% (前期：第 6 期)」と記載させて頂いています。この「関連」といいますのは、直接的に日本オラクル社からの当社売上という意味ではなく、Oracle テクノロジー関連の売上という意味であります。日本オラクル社からの直接的売上は、前期では全売上の 7%のとなっておりますが、この上期に関しましてもほぼ同様の割合となっております。ですから、日本オラクル社に売上が 80%頼っているというビジネスモデルではございません。ただ、この下期につきましては先程お話致しましたように、自社コンテンツの割合が数パーセント下がったこともあり、80%よりも徐々に下がりにつつあります。

【質問】

日本オラクル社からの直接的な売上は 7%程度とのことですが、実際には固い絆がおりですね。この絆は崩れないのですか。

回答

直接的に、売上が大きく伸びたり逆に大きく減ったりということはないと思っております。むしろ我々としたしましては、全体の約 80%という Oracle テクノロジー関連のビジネスに関してどんどんその割合を下げていくというのが元々の戦略です。

【質問】

御社の場合、売上は 3 つの部門からなりますが、セグメント別の粗利益はどのように出ていますか。

回答

具体的な数値の開示はしていませんが、売上総利益の部門割合は先程のプレゼンテーションのグラフ (P15) の中にございます。iLearning 事業が全体の 71%の利益を生み出しており、Learning 事業と Products & Services 事業につきましては厳しい状態ではございます。

【質問】

販売、製品サービス価格には大きな変動はありませんか。

回答

この上期に関しては大きく変わっていません。下期につきましては、先程お話しておりますように iStudy BB シリーズの投入がございました。同シリーズに関しては標準価格自体を若干高くしております。

【質問】

8月から販売開始のエンタープライズライセンスについて、8月から今年の1月までの月別の伸びを、8月何社、9月何社というように教えてください。また、セミナー等を開始されたの反応を教えてください。

回答

エンタープライズライセンスを含めまして、現在我々は月次の開示体制をとっておりませんが、傾向としてはリピートと共に着実に伸びているということが現時点では言えることです。次の第3四半期開示の際には、その伸びをおわかり頂けるかと思っております。我々は、エンタープライズライセンス獲得の目標を高く掲げ、その目標に向かって努力しております。

【質問】

語学や業務知識習得のための学習ソフト開発はいつ頃からでしょうか。

回答

語学に関しましては、「iStudy for TOEIC」を上期に既に投入しております。業務知識に関しましては、今、具体的にいつからとお話することはできませんが、いろんなカタチでチャレンジできるように準備をしております。これは、各インダストリー毎に得意なコンテンツを持っているパートナー様と提携関係を結んでの開発という方式をとる予定ですので、そういった方式をとれるタイミングが来た時点での発表を考えております。

【質問】

販売経路別のおおよその比率はどのようになっていますか。

回答

販売パートナーの種類としていくつかに分けております。大型書店、PCショップ、ECサイト、これらを合わせますと売上の約15%を占めています。教育事業会社様30%、SI会社様は約25%、人材派遣会社様や学校関連の会社様は5%、当社の直販営業が25%となります。この「直販」は、大きく二つに分かれます。ひとつは、当社のインターネットサイト「@iStudy Store」からであり、もうひとつは我々の営業が直接企業様にお売りするものとなります。

【質問】

御社がライバルとして意識されている同業他社、具体的な企業がありますか。

回答

E-Learning会社としての公開会社は当社が初めてであると認識しております。そして我々のビジネスモデルでは、直接的なライバルが生まれない戦略をとっております。私どもはコンテンツそのものを自社のブランドだけではなく他のE-Learning会社にライセンスしてゆくというビジネスモデルですので、ライセンスした先様につきましてはすべて我々のパートナーとなります。ですから、直接的な見かけで、例えば別のE-Learning会社様が仮にあるとした場合、競合とお思いになられることがあります。先方がお売りになっているものもロイヤリティとして我々が得るケースがございます。そのような会社様につきま

しては既に我々のパートナーですので、むしろ共に頑張ってもらいたいと考えております。我々の戦略は、今後もし仮に競合になりそうな E-Learning 会社、教育会社が登場した際には敢えてこちらから手を組んで、彼らのサービスに我々のコンテンツをご使用頂くというビジネスモデルを常に意識しております。昨年 11 月の発表では、NTT グループの NTT-X 様という E-Learning では大きなシェアをお持ちの会社様と提携しており、同社様向けにコンテンツのライセンスを既に開始しています。このように、我々はどんどん E-Learning 会社様と提携を結び、彼らのビジネスの中で当社のコンテンツをお使い頂き、E-Learning 全体を盛り上げてゆくことを考えております。ですから、「具体的に競合・類似会社はこちら」という会社様はなく、マーケットそのものを大きく広げてゆくにはどうすべきかに取り組んでおります。

【質問】

先程類似会社はないとお話でしたが、ネット利用の学習利用者市場は 300 億円程度あるかと思えます。御社は今期予想の年商が 12 億ですから相当数のライバル社があるかと思うのですが、それでもないのでしょうか。

回答

我々が現在着手しておりますのは IT エンジニア向けであり、このセグメントに特化しており、これは今後も広がっていくと考えております。おっしゃるとおり、当然 IT エンジニア向け以外の分野もあり、もちろん、そちらのお客様もいらっしゃいますので、そういう広義な意味では競合になりえる会社はあるかと思えます。ですが、先程もお話致しましたように、我々はそのような企業様とパートナーになってゆく戦略をとっておりますので、そういう意味で競合がないと表現させて頂きました。ご質問のようにおっしゃられれば、他のあらゆるセグメントの分野では我々はまったく着手しておりませんので、むしろ我々が競合になる次元ではないと考えております。

【質問】

中期計画は、どのくらいの売上規模を想定していますか。

回答

今期は第 7 期で、売上 12 億円を計画しております。今期を含めた 3 年後の第 9 期には、売上高 24 億円、経常利益 3 億円（経常利益率 13%）と計画しております。

【質問】

今期予想の業績では利益が横ばいになっていますが、配当についてはどのようにお考えですか。

回答

現時点では、当期に配当の予定はございませんが、出来るだけ早く配当ができるような体制に変えてゆくつもりです。具体的な時期は申し上げられませんが、できるだけ早くそのような体制に我々の構造を変えてゆこう、さらに目標以上の成果をあげてゆこうと考えております。

以 上