



平成 27 年 11 月 11 日

各 位

株式会社システム・テクノロジー・アイ
代表取締役社長 松 岡 秀 紀
(証券コード：2345) 東証第二部
東京都中央区築地一丁目 13 番 14 号
(お問い合わせ先) 常務執行役員管理本部長 内山 富士子
電話 03-5148-0400

事業の現状と今後の展開について

当社株式は、平成 27 年 8 月において月末時価総額が 10 億円未満となり株式会社東京証券取引所の上場廃止基準（上場時価総額）に抵触いたしました。これを受け当社は、事業の現状、今後の展開について、下記のとおり株式会社東京証券取引所に対し同社有価証券上場規程第 601 条第 1 項第 4 号 a 本文に定める書面を提出いたしましたので、お知らせします。

本書面の提出により、平成 28 年 5 月 31 日までのいずれかの月において、月間平均時価総額及び月末時価総額が 10 億円以上になった場合は、上記の上場廃止基準に該当しないことになります。

株主の皆様をはじめ関係者の皆様には、大変ご心配とご迷惑をおかけしておりますが、何卒ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

記

1. 事業の現状

(1) 事業の概要

当社は、「人と学びを創造し社会に貢献するリーディングカンパニー」を経営ビジョンに掲げ、「学習管理システム事業」、「研修教材事業」、「研修サービス事業」の三つの事業を柱に日本国内の教育関連市場において情報通信技術を活用したサービスを提供しております。

「学習管理システム事業」とは、「iStudy Enterprise Server」という人材育成を総合的にサポートする学習管理システムを提供するもので、スキル可視化から研修計画の立案、研修開催、受講管理までのトータルに支援するシステムとして、国内でオンプレミス型（注1）では 100 社超、クラウド型（注2）では 400 社超の利用実績を有しています。「研修教材事業」とは、いわゆる「e ラーニング教材」事業であり、いつでもどこでも学ぶことができるスキルアップ支援ツール「iStudy」を、ビジネススキルから IT スキルまで幅広いタイトルで展開し、延べ 91 万ライセンスの利用実績があり（平成 27 年 9 月 30 日現在）、個人のスキルアップでの利用はもちろん、企業内で学習支援システムに実装し、社員教育にも広く活用されています。「研修サービス事業」は、Oracle/IBM 認定研修を中心により高度な IT エンジニアの育成を支援しております。

近年、当社においては、上記の事業のうち学習管理システム事業の主力商品である「iStudy Enterprise Server」の販売拡大に注力してきたこともあり、学習管理システム事業は成長をしております。その一方で、IT 技術者の資格取得離れ等の影響もあり、研修教材事業の「iStudy シリーズ」の売上高は年々減少しており、学習管理システム事業の成長によっても研修教材事業

の売上や利益の落ち込み等をカバーできていない状況となっております。また、当社は平成27年11月9日に当社の特定子会社である株式会社 SE プラスの全株式を SE ホールディングス・アンド・インキュベーションズ株式会社に譲渡することを決議し平成27年11月10日に株式譲渡を実施いたしました。これにより連結子会社はなくなりました。（詳細は同日公表済みの「特定子会社の異動を伴う株式譲渡及び特別利益の計上に関するお知らせ」をご覧ください。）

（注1）「オンプレミス型」とは、利用するシステムをインストールしたサーバーごと販売し、顧客自身が管理・運用しながらサービスを利用する形態をいいます。

（注2）「クラウド型」とは、販売・運営会社が管理・運用しているサーバーにインターネットを通じてアクセスし、必要な時に、必要な分だけサービスを利用する形態をいいます。

(2) 業績の推移 個別業績の推移

| 決算期 | 単位（千円） | | | |
|------------|----------|----------|----------|------------------|
| | 平成25年3月期 | 平成26年3月期 | 平成27年3月期 | 平成28年3月期 （予想） |
| 売上高 | 582,047 | 647,660 | 542,450 | 620,607 |
| 経常利益（△損失） | △8,825 | 23,963 | △56,523 | 15,951 |
| 当期純利益（△損失） | △17,063 | 22,730 | △56,452 | 129,278 |

平成28年3月期予想の詳細につきましては、平成27年11月9日付けで公表している「業績予想の修正に関するお知らせ」をご覧ください。

2. 今後の展開

当社は、平成27年11月9日に「株式会社ブイキューブによる当社普通株式等に対する公開買付けに関する意見表明及び株式会社ブイキューブとの資本業務提携基本合意書締結について」にてお知らせしました通り、今後、株式会社ブイキューブ（以下「ブイキューブ」といいます。）の連結子会社となる予定であります。

当社は、ブイキューブの連結子会社となり、かつ、資本業務提携を実施することで、ブイキューブグループの営業力を活用した当社のサービスの拡大、当社の既存顧客へのブイキューブグループサービスの販売、ブイキューブの製品と当社製品の融合によるグループ製品機能の強化等のシナジー効果が得られると考えております。例えば、ブイキューブのサービスは、学校、専門学校等の教育機関や学習塾、通信教育、eラーニング等の教育関連事業者にも導入されており、さらにブイキューブグループの子会社である株式会社パイオニアVCの電子黒板は、学校現場に対しこれまでに約2万台の導入実績を有しているとのことです。当社製品をグループの販路に展開し、グループの販売力を最大限に活用することで、当社の売上拡大を図ります。また、当社の既存顧客には大手金融・生保企業や日本を代表するIT関連企業等が名を連ね、多様な販売チャネルに対する販売活動を行っております。これらの顧客にブイキューブのサービスを展開することで顧客需要の活性化を図り、ブイキューブの売上のみならず当社の売上への貢献をも実現します。

また、当社製品が有するコンテンツ作成機能を先般ブイキューブが買収したシンガポールのWizlearn Technologies Pte.Ltd.（ウィズラーン）に提供することで、今後シンガポールや中国への展開を実現することも可能であると考えています。

当社がブイキューブの連結子会社となり、そのグループ会社となって事業を行うことにより、相互に連携をとりながら製品やサービスの融合を図ることにより、当社の企業価値の向上及び売上利益の拡大を目指します。

3. 上場維持について

当社においては、上述のブイキューブとの資本業務提携により、シナジーを創出し安定した収益基盤の強化と業績向上に全力で取り組んでまいります。これにより当社の企業価値の向上を図り、当社株式の月間平均時価総額及び月末時価総額について、株式会社東京証券取引所の定める基準を上回ることにより、今後も株式会社東京証券取引所に上場を維持するよう努めてまいります。

株主の皆様には何卒今後ともご支援を賜りますようお願い申し上げます。

以上