
2019年10月期 決算説明会資料

アイスタディ株式会社
2019年12月13日

iStudy[®]

1. 開示基準の変更について
2. 決算ハイライト
3. 報告セグメントの変更について
4. FY20.10月期 計画について
5. 今期の事業方針

開示基準の変更について

監査法人との協議の結果、2019年10月期の通期決算より連結開示に移行いたします

ただし、2019年10月期の連結開示では、M&Aにより株式取得した連結対象会社（エイムソフト／ネクストエッジ）が9月決算のため、貸借対照表のみを連結対象といたしました

2019年10月期の連結財務諸表の対象範囲

対象法人 開示資料	アイスタディ	エイム・ソフト	ネクストエッジ
個別損益計算書	○ (対象)	— (対象外)	— (対象外)
個別貸借対照表	○ (対象)	○ (対象)	○ (対象)

決算ハイライト

業績 P/L (*単体ベース)

売上高は754（百万円）。営業利益・経常利益・当期純利益にて黒字計上を達成しました

(百万円)	FY19.10 計画 (単体)	FY19.10 実績 (単体)	計画対比
売上高	745	754	101%
売上原価	440	470	106%
売上総利益	305	283	93%
販管費	240	246	102%
営業利益	65	37	56%
経常利益	65	36	55%
当期純利益	41	22	56%

TOPICS

- 前期に掲げた7つの施策を着実に推進。売上高は計画比101%を達成
- ただ、受注案件がFY20.10月期に持越し計上(△20M)へ
- LMSの開発を着実に推進も、若干だが、計画対比で開発費が膨らむ

通期 (単体)

黒字計上

(補足) 開示基準の変更による当初計画との乖離要因

連結決算に移行したことで「アドバイザー報酬」を費用計上します

アイスタディ単体では営業黒字・当期純利益を達成。株主の皆さまへの配当方針に変更ございません

個別損益計算書

- 単体では、アドバイザー報酬 (42M) は子会社株式に含めて資産計上

(百万円)	FY19.10 計画	FY19.10 実績
売上高	745	754
営業利益	65	37
経常利益	65	36
当期純利益	41	22

アドバイザー報酬 (41M)
を費用計上

連結損益計算書

- 連結では、アドバイザー報酬 (42M) は費用計上

(百万円)	FY19.10 計画	FY19.10 実績
売上高	745	754
営業利益	65	△4
経常利益	65	△5
当期純利益	41	△18

連結BSに移行も、当社の財務基盤は安定水準にある。引き続き、十分な手元流動性を成長投資へ

(百万円)	2018年12月末		2019年10月末	
	金額	構成比	金額	構成比
流動資産	1,408	81%	1,384	74%
有形固定資産	28	2%	40	2%
無形固定資産	27	2%	343	18%
投資等	266	15%	88	5%
資産合計	1,731	100%	1,858	100%
流動負債	316	18%	355	19%
固定負債	35	2%	153	8%
負債合計	351	20%	508	27%
純資産	1,380	80%	1,347	72%
負債純資産合計	1,731	100%	1,858	100%

安定財務基盤

流動比率

390%

負債比率

37%

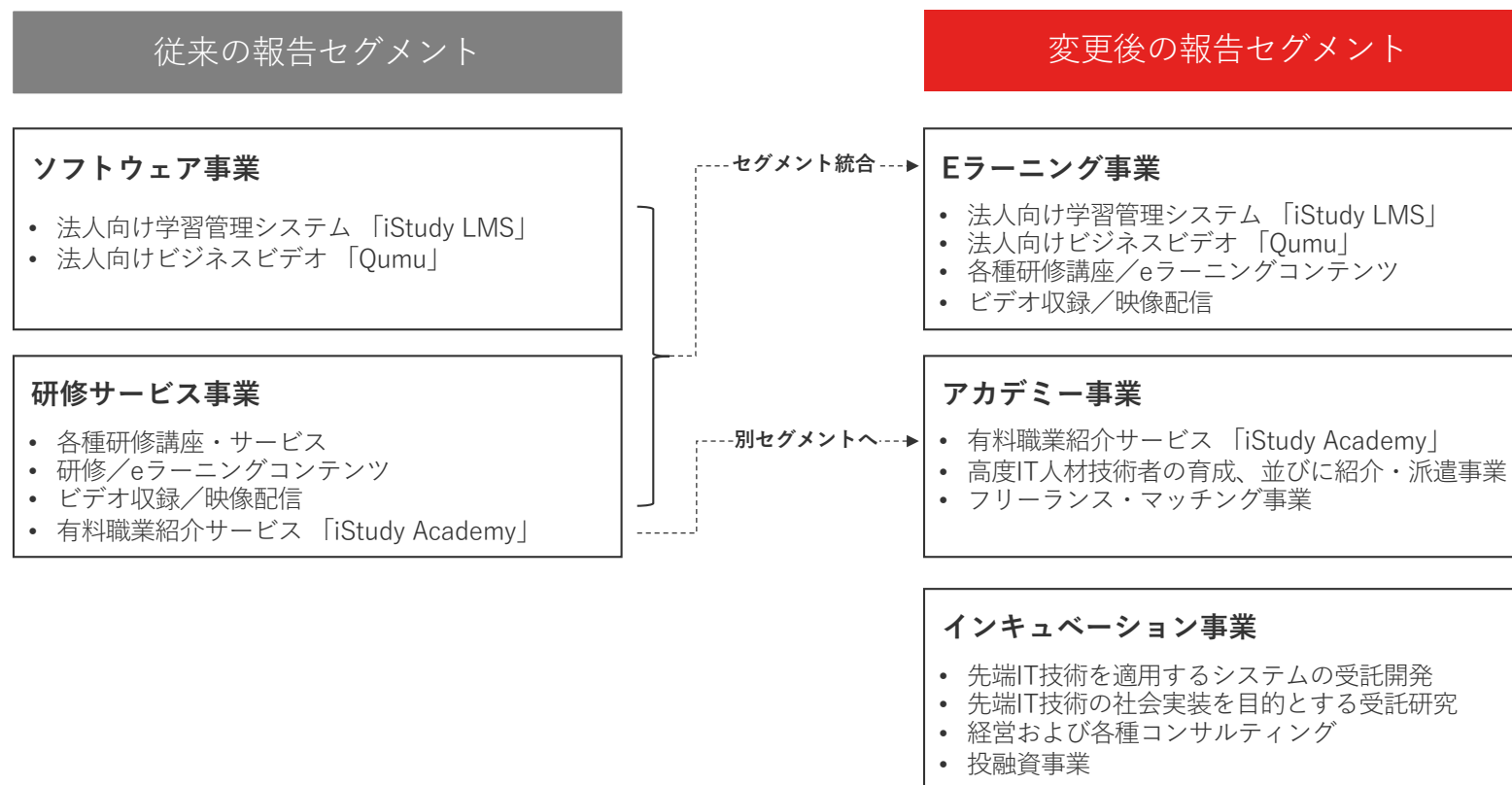
自己資本比率

72%

報告セグメントの変更

セグメントの変更について

今期より、報告セグメントを3分類に変更します



(参考) 事業ポートフォリオの構成

当社グループの事業は、その事業成長や収益性の観点からは、2つのカテゴリーに分類される

安定成長事業

事業基盤が活用でき、
リソースの投下にて
一定の成功確度で
成長が見込める事業

- Eラーニング事業
- アカデミー事業
(*高度ITエンジニアの創出事業)

急成長事業

事業の成長確度の
ボラティリティが高いが、
その成長性や収益性が
非常に高い事業

- インキュベーション事業

FY20.10月期の計画

FY20.10月期の見通し（*連結ベース）

今期の業績見通しは、売上高は1,871（百万円）・営業利益は144（百万円）。

M&Aによるのれん償却額を含めない実態収益（EBITDA）では199（百万円）を見込みます

■ FY.20.10月期の業績見通し

売上高（百万円） **1,871**

営業利益（百万円） **144**

EBITDA（百万円） **199**

高成長を継続

過去最高益を狙う

注.1) EBITDAは、M&Aによるのれん償却額を考慮しない「実態収益」
注.2) M&Aにて生じた「のれん」の償却期間は5年と想定

中期経営計画（2年目）にて掲げた営業利益水準との乖離要因

当初計画にて掲げた営業利益と乖離が生じますが、次なる成長への先行投資を実行いたします。次年度以降の事業利益にて刈り取りを図ります



引き続き、中期経営計画を羅針盤に、非連続な成長を加速して参ります。現状を踏まえ、中期目標の達成に向けて挑戦を続けます

チャレンジ① 「負けない経営」を志向

- 弊社グループの外部環境は好調。かつ、財務基盤も盤石
- 2020年10月期以降も、引き続き、力強く事業を推進する
- 「稼ぎ」である売上高（=CFの源泉となる事業）の伸長（=成長）を重視
- 収益力の向上には、じっくり腰を据えて取り組む

チャレンジ② 「経営基盤を強化」

- 2020年10月期は、4つのテーマを掲げ、事業方針を策定（*次頁以降を参照）
- 中期経営計画の最終年度に掲げた目標（=売上高 3,060（百万円）・営業利益 772（百万円 他））に向け、全役職員が一丸となって取り組んでいく

では、どうすべきか？

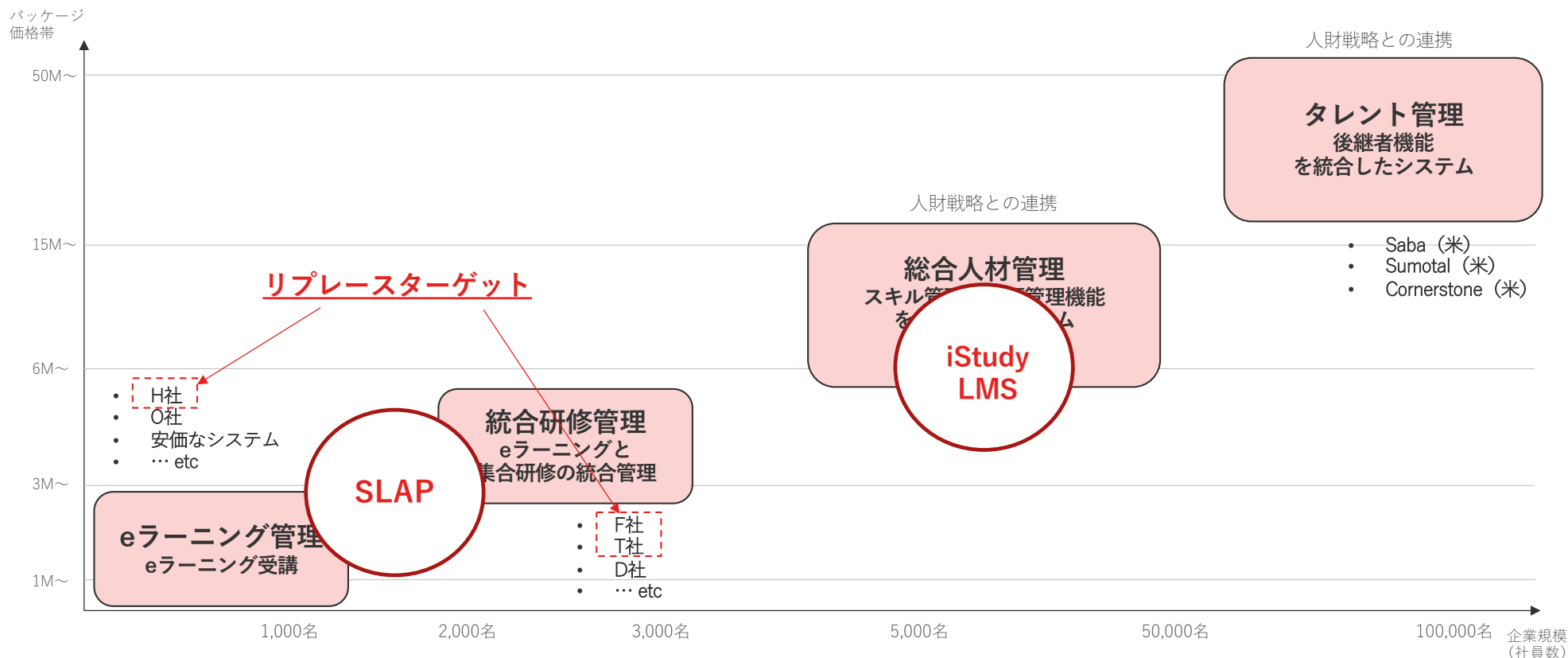
－ 今期の事業方針 －

今期から2022年を最終年度に、4つのテーマを掲げ、さらなる成長を加速してまいります

- | | | |
|---------------------------------------|-----------|--|
| 1
各事業の
さらなる強化 | Eラーニング | <ul style="list-style-type: none">国内のLMS領域におけるリーダーを目指し、着実にシェアを伸長
(私たちだけが提供できる) HRMS の開発を検討継続的なMD・製品力の強化 |
| | アカデミー | <ul style="list-style-type: none">「1→10」のフェーズヘシフト高度ITエンジニアの育成、並びに紹介・派遣の本格稼働 |
| | インキュベーション | <ul style="list-style-type: none">投融資事業DXに挑戦する企業へのコンサルティング先端IT技術領域における受託研究/受託開発のレコードづくり |
| 2
業態の多様化
それに寄与する機能・能力の高度化 | | <ul style="list-style-type: none">第4次産業関連テクノロジーを活用した製品設計や、それを商売にすべくアクション (*スキーム) づくり |
| 3
成長力の源泉となるチームづくり | | <ul style="list-style-type: none">プロパー人材の採用とプロフェッショナル人材の獲得に注力イノベーションに挑戦するため、ダイバーシティを推進 |
| 4
シナジーの見込めるパートナーとの
資本・業務提携などの推進 | | <ul style="list-style-type: none">都度、マネジメントチームにて仔細に調査・分析・検討を重ねる |

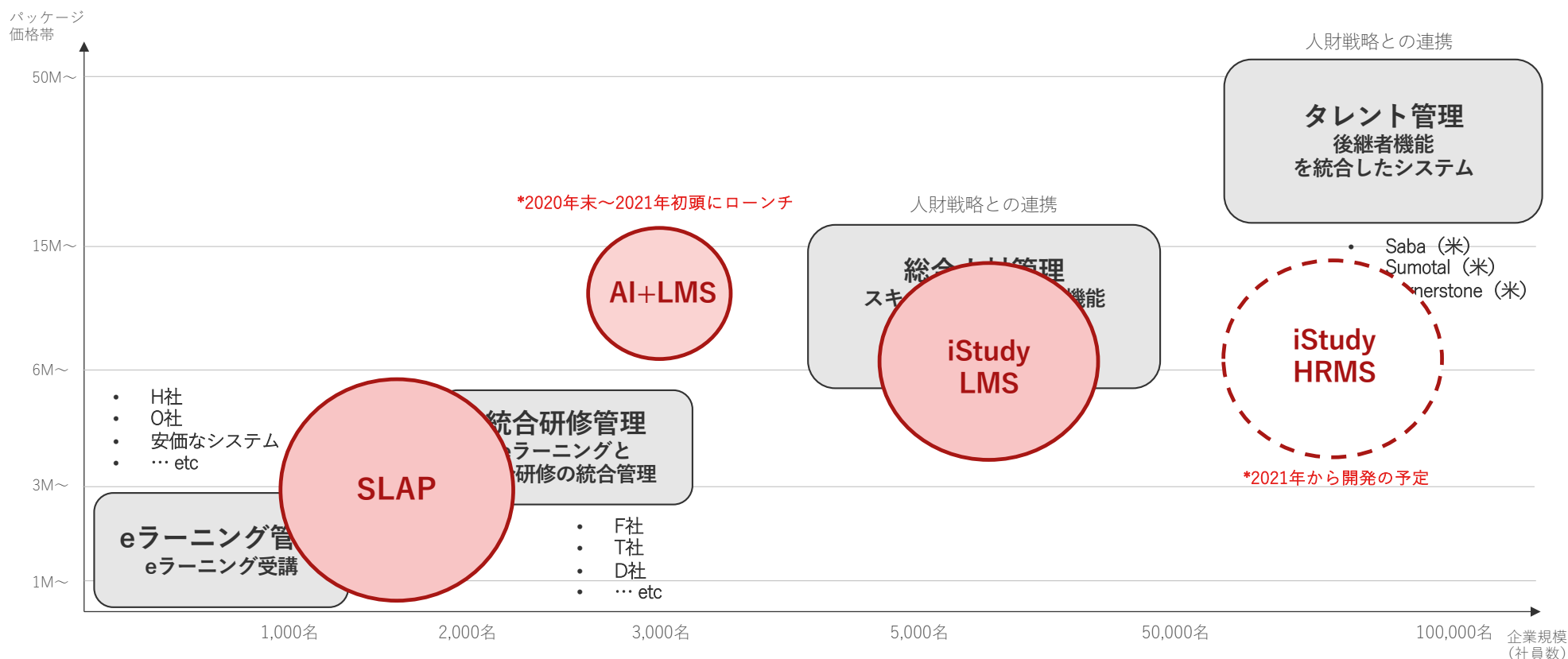
LMS領域におけるポジション (1 / 2)

創業から築いた「総合人材管理」のポジションを「iStudy LMS」にて維持し、かつ、よりリーズナブルな価格レンジに「SLAP」を導入しました。リプレースターゲットとの協働を推進します



LMS領域におけるポジション (2 / 2)

市場におけるプレゼンス向上を狙い、既存深耕・新規開拓を加速。「AI+LMS」は戦略的に市場投下のタイミングを図ります。「HRMS」の開発はポジションを睨みつつ判断



先端IT領域のユニークなコンテンツを継続して開発。各分野のフロントランナーとのコンテンツ開発をきっかけに、さらなる業容の拡大につなげます

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

**Next
Coming Soon**

社会人基礎コース体系 (*選択式)

アカデミー事業は「1→10」のフェーズへ

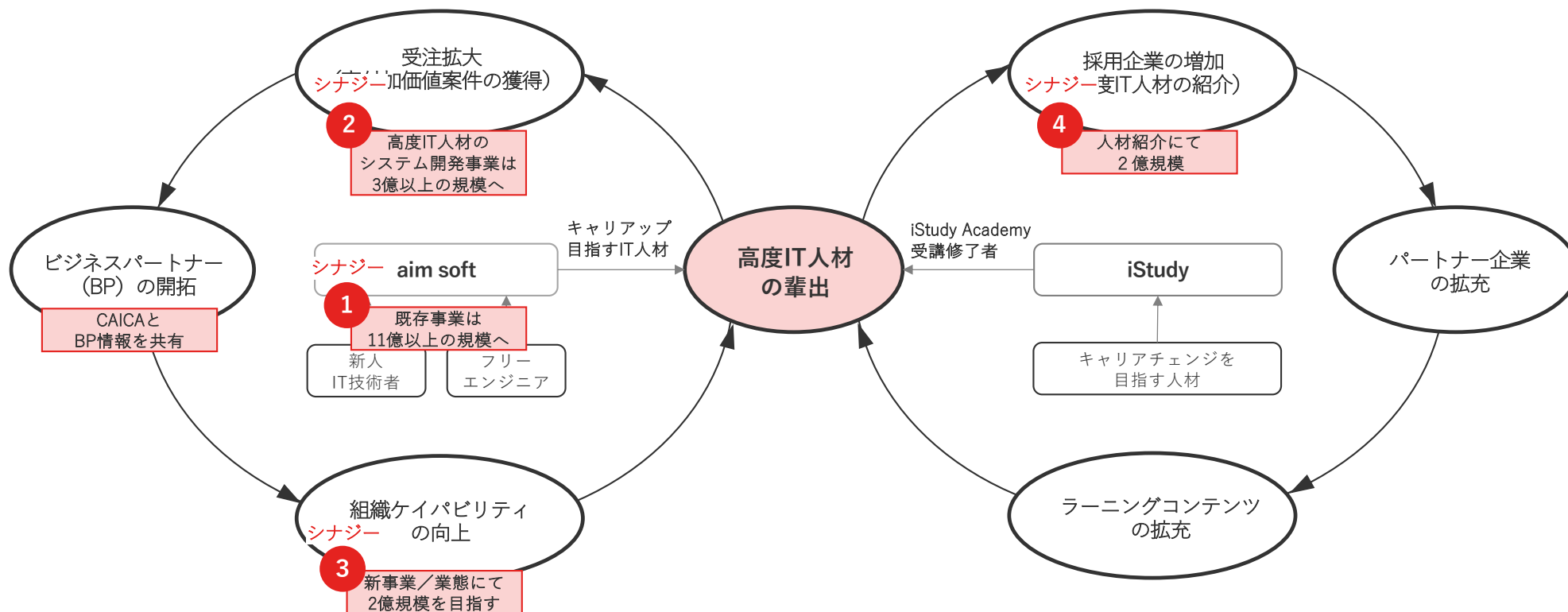
従来の主戦場に加え、チャレンジ領域にも積極的に経営資源を投下。グループ各社のエンジニアを含む、人材のポートフォリオの充足を強みに受託開発の比率を高めます

エ
イ
ム
ソ
フ
ト
・
人
材
ポ
ー
ト
フ
ォ
リ
オ

営業銘柄 サービス	営業銘柄 (既存戦場)				開拓領域①		開拓領域②
	金融	流通	メーカー	その他	GAFA	HR領域	
ブロックチェーン エンジニア					チャレンジ領域 基本戦略 新規開拓		→ 拡張
業務系 コンサルタント	従来からの主戦場 基本戦略 既存深耕 受注総額の高上げ / 受注単価の向上				→ 拡張		
PM (要件定義ができる人)							
システム エンジニア							
インフラ エンジニア	CAICAインフラチームと連携						
アプリケーション エンジニア	東京テック、含むグループ各社と連携						
Web / アプリ デザイナー	CCCT社、含むグループ各社と連携						

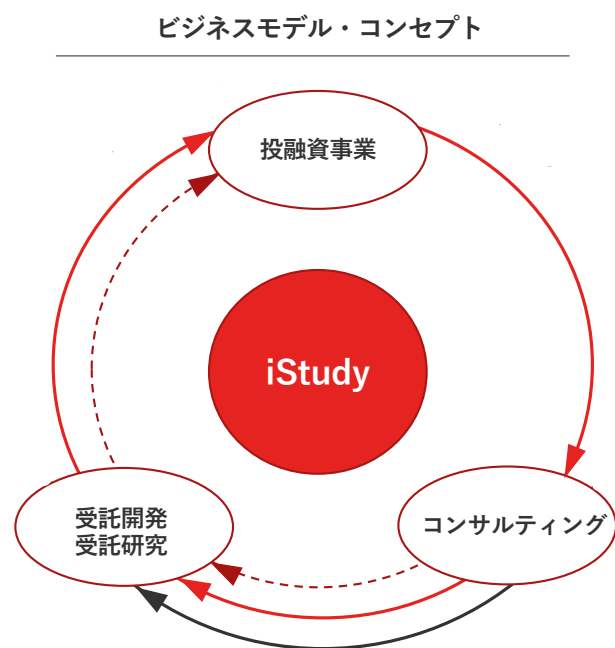
(参考) 成長ポテンシャルとなるシナジーの追求 - 収益化ポイント

アカデミー事業のビジネスモデルの成果を導くチームを用立て、着実に推進中です



経営の拠り所である理念に立ち返り、先端IT領域にて活躍するプレイヤーや、DXに挑戦する企業に対して、その組織や人材の成長を促すソリューションを複合的に提供

外部の成長性を積極的に自社グループに取り入れていきたい



■ 投融資事業

- 先端IT技術の領域にて成長性やビジネスモデルがユニークな企業に純投資、あるいは資本業務提携を志向する
 - 投資先の選定は、①経営理念の共有、②シナジーの創造が可 .etc
- 弊社グループ（含む、CAICA）やパートナー企業との開発案件に投資。自己資金の優位性をテコに、結果的に高い事業リターンやバリュエーションへの転換を図る

■ コンサルティング

- 投資先や提携先との関係深化／投資先・提携先のバリューアップに向けた支援を図る
- 自社開発、あるいは共同開発したシステムやプロダクトのマーケット（受け皿）に資するマーケティングプランの立案
- マーケティングプロセスにおいて、差別化されたポジショニングに合致する企業とのマッチングを支援

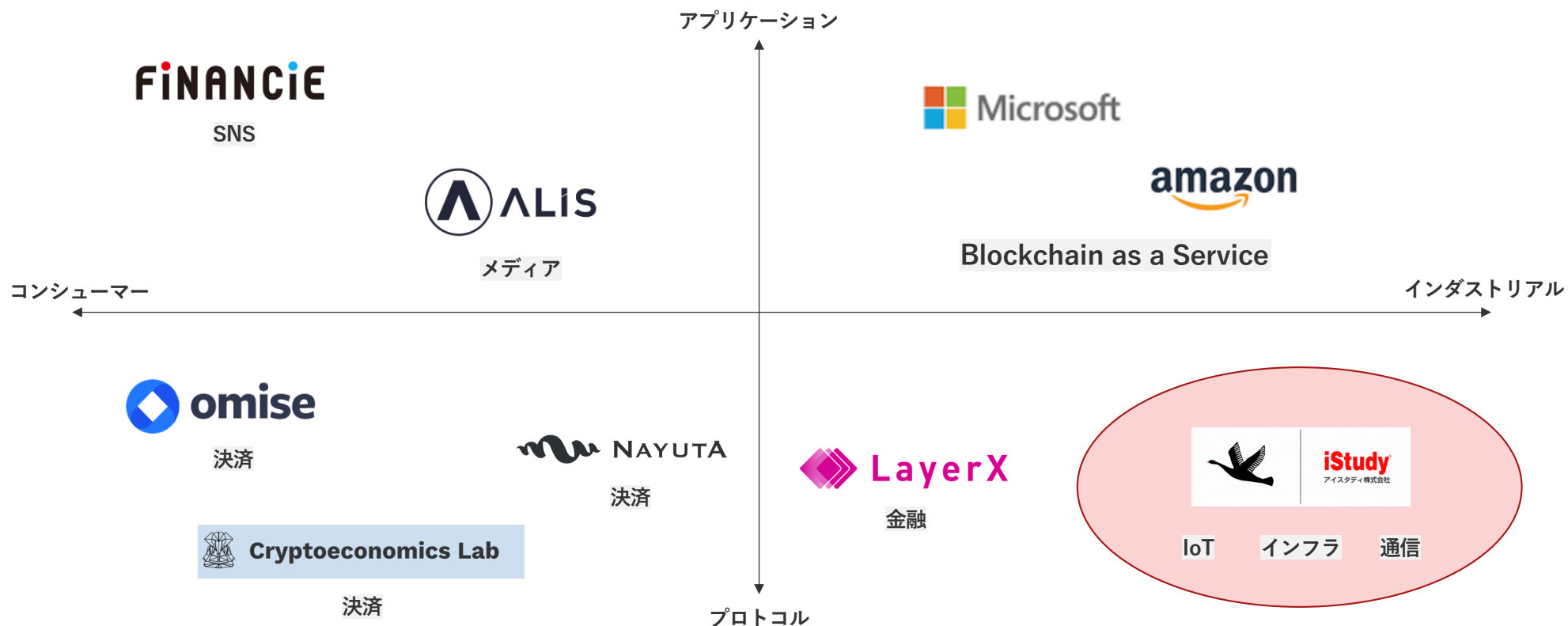
■ 受託開発／受託研究

- 先端IT領域におけるPoC（実証実験）のレコードづくり
- 同領域での受託開発や受託研究のレコードづくり

業態の多様化 w Stake Technology

2020年2月にブロックチェーンの社会実装を推進するサービスカンパニーを用立てる計画です。産業応用の分野で最先端を走るプレイヤーを目指します

*弊社にて作成したイメージ



グループ経営に移行したことをきっかけに、多様性ある組織づくりに着手。3つの「G」を大切に、異なる価値観の者同士が交流し、成長できる組織環境を準備します

連結構成員数（～FY20.10） | 120名

Gender (性別)

- 倫理観あるビジネス・パーソンを採用

Generation (世代)

- さまざまな世代が交流
- 人生100年時代が到来
一緒に働く世代の幅は
より広がる傾向を許容

Geography (国籍)

- 国籍（や文化）は異なるも、プログラミング言語は共通
- エンジニア同士が交流が促される組織デザイン

シナジーが見込めるパートナーとの資本・業務提携などの推進

シナジーが見込めるパートナー候補と最適な提携スキームを採択します。

資本関係であれば、投資回収期間の精査を徹底し、投資実行の是非を図ってまいります

パートナーシップ	手段	連携の程度	新規性（話題性）	意向反映の程度	自社負担の程度
一時的関係	オープン イノベーション .etc	弱い	高い	難しい	少ない
契約関係	業務委託 業務提携	中程度	低い	中程度	中程度
資本関係	ジョイントベンチャー (合同出資)	強い	高い	難しい	高い
	資本提携 M&A	強い	低い	易しい	高い

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
2019年12月13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。