



2016年12月期（第21期）  
決算説明会資料

**iStudy**<sup>®</sup>

アイスタディ株式会社

2017.1.31

商号	アイスタディ株式会社
本社所在地	〒141-0021 東京都品川区上大崎二丁目25番2号
代表電話	03(6683)3015
事業内容	・企業向け学習管理システムの開発および販売(LMS) ・Oracle認定研修・IBM認定研修 ・eラーニング学習ソフトウェアの販売(コンテンツ)
設立	1997年6月12日
資本金	350百万円
役員	代表取締役社長 船岡 弘忠 取締役副社長 間下 浩之 取締役(監査等委員) 廣田 大介 取締役(監査等委員) 加藤 正彦 取締役(監査等委員) 大川 成儀
従業員数	30名(2016年12月31日現在)
	2002年12月 東証マザーズ上場 2014年 8月 東証二部へ市場変更(コード 2345)

2016年12月期（第21期）  
決算説明会

新規顧客LMSサービスイン

メガバンク スキル管理システム本格導入

iStudy LMS トライアル環境構築

オラクルクラウドサービス活用でお客様環境の構築業務を短縮

iStudy Paperless 新バージョン発売

(単位:百万円)

科目	(ご参考) 15年12月期第3四半期		16年12月期		前期比 ※
	金額	百分比	金額	百分比	
売上高	360	100.0%	395	100.0%	9.6%
売上原価	215	59.7%	213	54.0%	△0.8%
売上総利益	145	40.3%	181	46.0%	25.0%
販管費	166	46.1%	194	49.1%	16.9%
営業利益	△20	△5.8%	△12	△3.2%	—
経常利益	△25	△7.0%	△16	△4.2%	—
当期純利益	92	25.6%	△16	△4.2%	—

前期は、特別利益として子会社売却益があったことにより前期の当期純利益はプラス

## ■売上高、売上総利益とも前期より増加

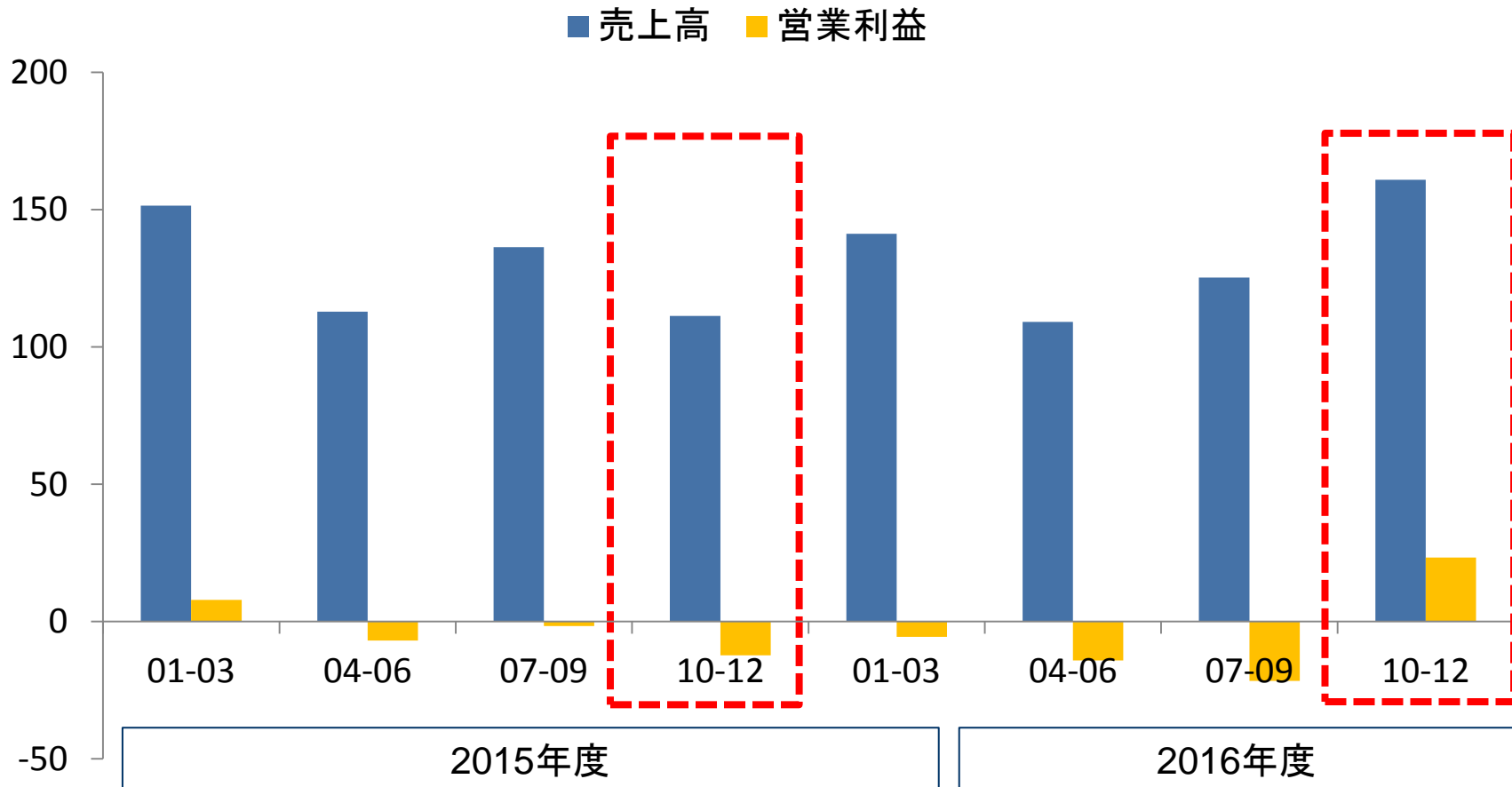
売上高は、前年同期比**9.6%**増加、売上総利益は**25.0%**と大幅増加

## ■販管費は、ホームページリニューアル、イベント出展費用等の 販売促進費用増加により前期比**16.9%**増加

※当社は当期より決算期を3月31日から12月31日に変更しております。当期につきましては2016年4月1日～2016年12月31日までの9カ月間となっているため、ご参考の数値は前年同期にあたる第3累計期間の数値を記載しております。また前期比の数値につきましても、ご参考数値との比較を記載しております。

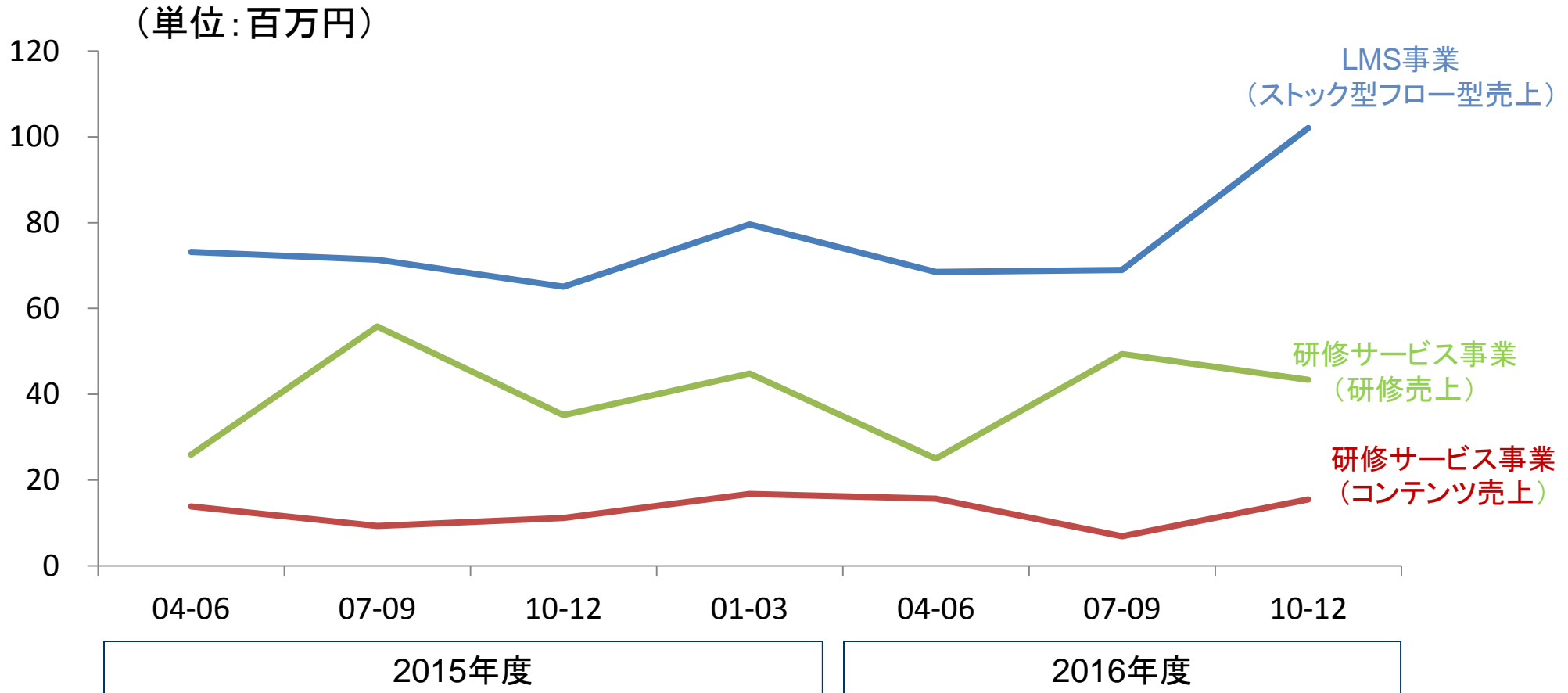
# iStudy 四半期別売上高・営業利益推移

(単位:百万円)



■ 当四半期では、新規案件増加により前年同四半期比較で売上高**44.6%**増加  
営業損益がプラスに転換

# iStudy セグメント事業の主要サービス別売上高推移



- LMS事業のストック型売上は契約終了発生により期初では減少したものの、期末には新規案件受注によりストック型/フロー型売上が増加
- 研修サービス事業の研修売上は、オラクル認定研修が堅調に推移したものの予定していた新コースの売上が見込めず10月～12月は微減
- 研修サービス事業のコンテンツ売上は、企業向けビジネススキル系が堅調に推移

(単位:百万円)

科目	前期末(16年3月末)		当期末(16年12月末)	
	金額	構成比	金額	構成比
流動資産	575	61.7%	580	63.7%
有形固定資産	20	2.2%	18	2.3%
無形固定資産	4	0.5%	23	1.1%
投資等	332	35.6%	289	32.9%
資産合計	933	100.0%	911	100.0%
流動負債	195	21.0%	156	17.1%
固定負債	—	0.0%	41	4.5%
負債合計	195	21.0%	197	21.6%
純資産	737	79.0%	713	78.4%
負債純資産合計	933	100.0%	911	100.0%

……増減の主な要因……

無形固定資産  
ソフトウェア資産の増加

固定負債  
長期預り敷金の増加  
(グループ会社との事業拠点統一による長期預り敷金)



当期は移転に伴う費用と積極的な販促活動費の支出により  
前期末に比べ現金及び預金同等物は59百万円減少

科目	16年3月期	16年12月期	(単位:百万円)
営業活動によるキャッシュ・フロー	△30	△94	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△37	41	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△15	△6	
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△83	△59	
現金及び現金同等物の期首残高	294	211	
現金及び現金同等物の期末残高	211	151	

#### 当期キャッシュ・フローの主な増減要因

- 税引前当期純損失△16百万円(営業CF)
- 法人税等の支払△21百万円(営業CF)
- 移転関連/販促費等の支払△30百万円(営業CF)
- 固定資産の取得による支出△41百万円(投資CF)
- 移転に伴う敷金の回収と長期預り敷金の受入 82百万円(投資CF)
- 配当金の支払△6百万円(財務CF)

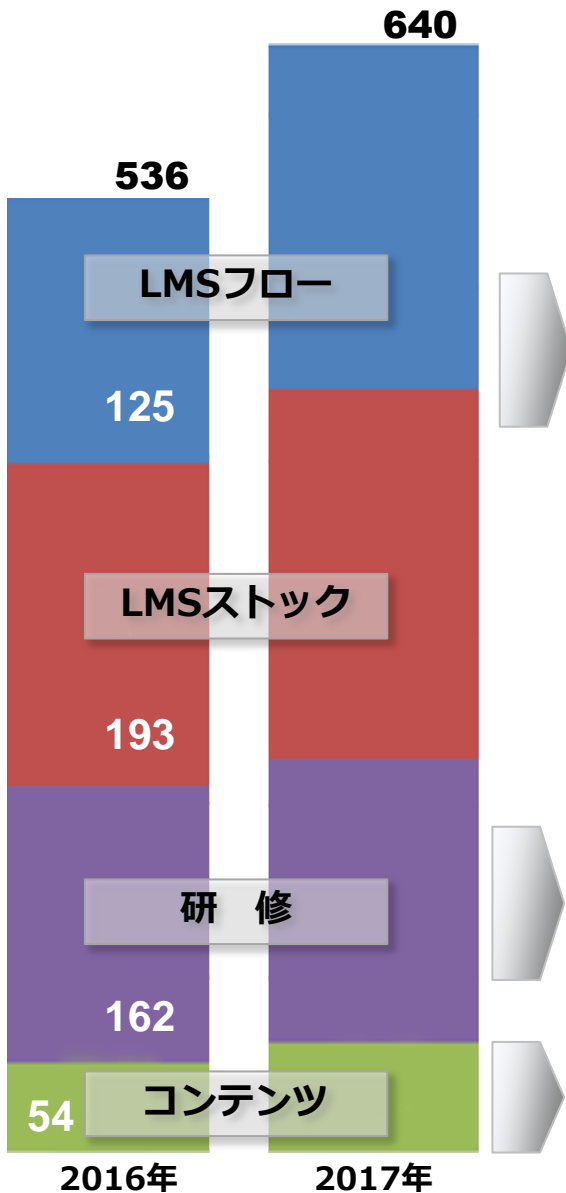
2017年12月期見通し

(単位:百万円)

科目	(ご参考) 16/01-16/12	17年12月期	増減額 ※	増減率 ※
売上高	536	640	104	19.4%
営業利益	△18	30	48	-
経常利益	△23	27	50	-
当期純利益	△19	27	46	-

売上高は対前期比19.4%増加  
営業利益30百万円、当期純利益27百万円

※当社は当期より決算期を3月31日から12月31日に変更しております。当期につきましては2016年4月1日～2016年12月31日までの9カ月間となっているため、ご参考の数値は2016年1月1日～2016年12月までの実績値を記載しております。また増減額及び増減率につきましてもご参考数値との比較を記載しております。



- 既存顧客に対するビジネス拡大
  - ・ 2017年重点施策（次ページ）による、新規領域（コンテンツ、アウトソーシング等）のビジネス幅の拡大
- 新規顧客開拓
  - ・ 直販：
    - 2016年のフォロー顧客向けプライベートセミナー
    - 人事関連セミナーによる発掘
  - ・ チャネルビジネス：
    - メガバンクグループ（地方銀行）、IBM（金融／製造）、NEC（製薬／病院）、日立（生損保）、NTTグループ（官公庁）

- 新規コース開発
  - ・ Watson関連
  - ・ WEBデザイン
  - ・ データアーティスト育成 等

- 新コンテンツの拡充（動画を拡大）

現在の3本の柱のコンピテンシー  
を核にして拡大・増強

1

## タレントマネジメント (スキル管理・経験管理)

メガバンクでのシステム  
をコアにして横展開

3

## コンテンツ ラインアップ の充実と作成力増強

資料+音声に加えて、動  
画、LIVE配信まで

2

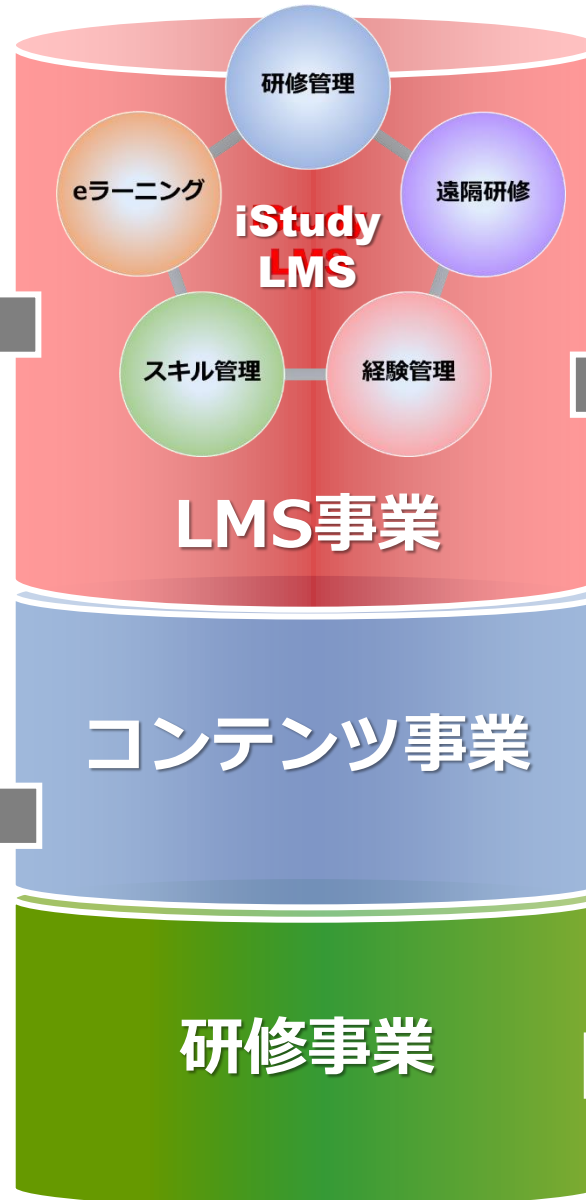
## サービスビジネス拡大 (LMS付帯業務の受託)

人事部の業務をアウトソ  
ーシング受託し研修活性  
化を支援

4

## 集合研修の拡大

- Oracle研修専門性強化
- IT研修の幅を拡張  
(Webデザインなど)



本日はありがとうございました。