

|| コロナ対応特化型企業調査レポート ||

クシム

2345 東証 2 部

企業情報はこちら >>>

2020 年 6 月 15 日 (月)



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■ 新型コロナ対策で e ラーニングシステムが伸びる	01
■ 3 つの事業を展開、コロナが業績拡大を後押し	02
■ 新型コロナが E ラーニング事業の需要を押し上げる	03
■ ラーニングコンテンツはコンテンツの製作請負増加で収益性が高まる見通し	04
■ アカデミー事業はコロナの影響で派遣人数が減少	05
■ インキュベーション事業にはコロナの影響は生じていないもよう	05
■ 全社レベルでは 20 年 10 月期は計画線以上	06
■ バランスシートは強固	06

クシム

2345 東証2部

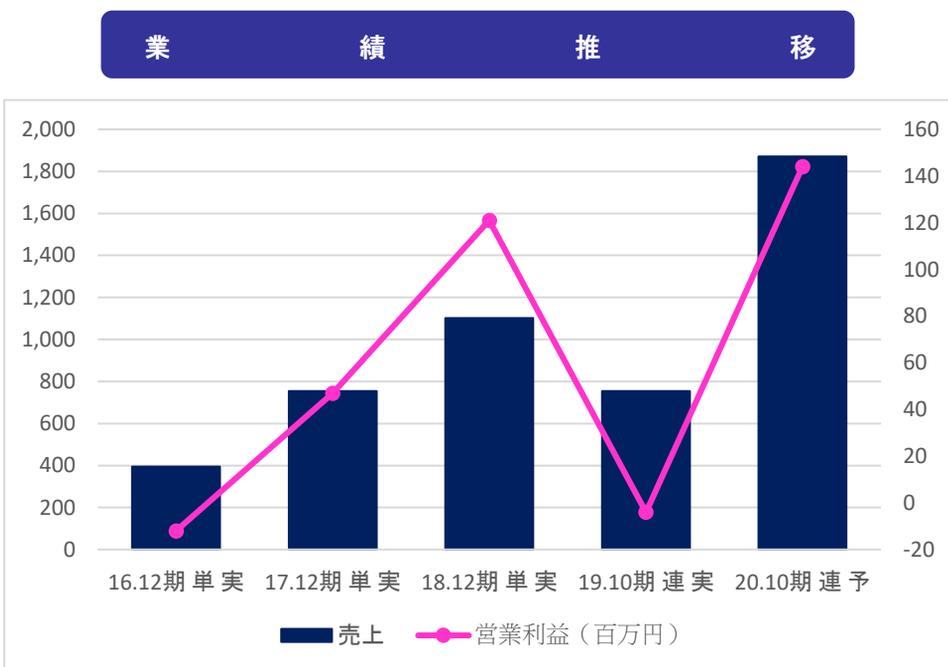
■新型コロナ対策でeラーニングシステムが伸びる

クシムは3つのビジネスを手掛ける。第一は法人向け学習管理システム「iStudyLMS」やSLAPを提供するeラーニング事業、第二は先端ITエンジニアの派遣を主力とするアカデミー事業、第三は先端IT技術の受託開発・システム開発請負・同分野の有望企業へ投資するインキュベーション事業である。

新型コロナの感染拡大により多くの人々が集合するリアルでの研修や会議の開催が制限される中、オンライン研修のニーズは増しておりeラーニングシステムの販売が伸びている。

■Check Point

- ・「iStudyLMS」は、みずほ銀行などに導入実績
- ・中堅企業を対象としたeラーニングシステム「SLAP(スラップ)」は大幅伸長
- ・新型コロナによりITエンジニア派遣は短期的には下方圧力も中長期では加速か



※19年10月期は10カ月の変則決算

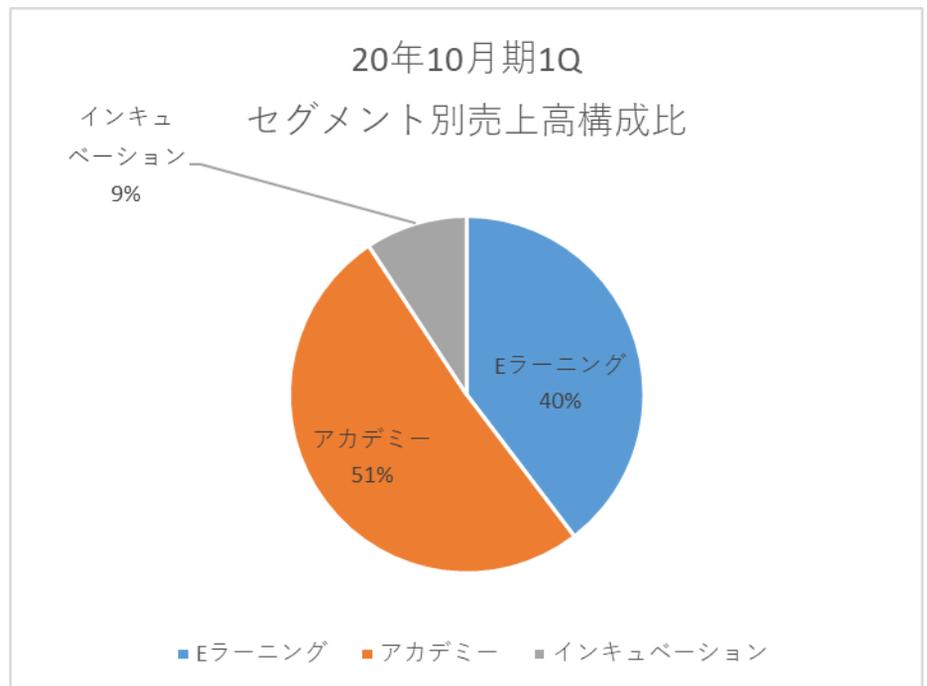
クシム

2345 東証2部

■3つの事業を展開、コロナが業績拡大を後押し

クシムの事業は3事業セグメントから構成される。①法人向けにオンライン学習管理システムを提供するEラーニング事業、②高度IT人材技術者の派遣を主力とするアカデミー事業、③先端IT技術を適用するシステムの受託開発また先端IT企業へのベンチャー投資を軸とするインキュベーション事業である。

決算期は10月で、20年10月期1Qの売上高はEラーニング事業166百万円、アカデミー事業214百万円、インキュベーション事業39百万円であった。



20年10月期1Qセグメント業績			(単位：百万円)
	Eラーニング	アカデミー	インキュベーション
売上高	166	214	39
セグメント利益	27	0	8

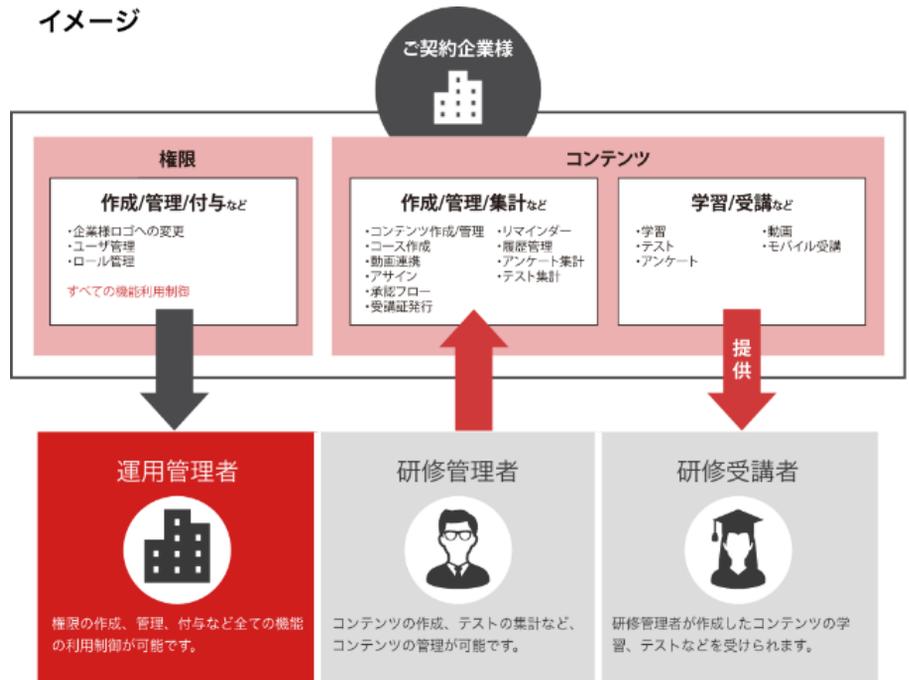
■新型コロナがEラーニング事業の需要を押し上げる

Eラーニング事業のプロダクト・サービスはLMS(学習管理システム)、スタジオ、ラーニングコンテンツの3つに分類され、売上高構成比はLMS30～40%、スタジオ30～40%、ラーニングコンテンツ20～30%である。

LMSでは、大企業向けにフルスペック学習管理システム「iStudyLMS」を提供する。eラーニング、研修管理、学習管理、コンテンツ管理、集合研修マネジメント、スキル管理等の豊富な機能を搭載し 社員のスキル・資格取得状況を一目で把握することができる。みずほ銀行などの金融機関に納入実績がある。iStudyLMSの売上高の約75%は利用料などストック型の売上、約25%はカスタマイズ作業などの対価として受領するフロー型売上である。従業員1000人以下レベルの中堅企業向けには、19年12月より学習管理システム「SLAP」の提供をはじめている。SLAPではオフィスツールからCreatorNEO機能によりクライアント企業独自の教育コンテンツを簡単に作成が可能で音声合成エンジン活用でナレーションも入れられるようになっている。サービス提供開始直後は販売に苦戦することもあったが、新型コロナ流行で人数が特定の場所に集合して開かれるリアル研修開催などのリスクが高まる中で、SLAPの問い合わせ・販売の勢いは加速している。これらのことからLMSの売上高は19年10月期210百万円に対し、20年10月期は50%程度増加する可能性がある。限界利益率は50%程度と推定される。

SLAPの機能

イメージ



(出典:クシム)

■ラーニングコンテンツはコンテンツの製作請負増加で収益性が高まる見通し

スタジオは社内研修などの動画コンテンツ化をサポートしている。内容の設計構成、レイアウト、動画収録、編集、教材化、一連のプロセスをクシムがサポートしている。しかし収益性に関しては、スタジオの家賃負担もあるため利益貢献は大きくない。

ラーニングコンテンツは学習管理システムで利用するコンテンツを製作請負また仕入れ販売している。同社はAI、ブロックチェーン、IoTなどITプロジェクトマネジメントやOracleMaster等のIT資格取得のためのコンテンツを得意とする。ラーニングコンテンツ売上高については20年10月期も前期と同水準の1.6億円程度が見込まれるが、収益性は利益率の良い請負の増加で高まる見通し。新型コロナにより、既存商品としては存在しない新しいコンテンツの製作請負が増加している。利益率は平均的に仕入れ販売の場合5%未満であるが、製作請負の場合は20~30%になる。

これらのことにより、Eラーニング事業の20年10月期1Q売上高は計画対比で37%上振れたが、通期においてもセグメント業績は計画超過となる可能性がある。

提供しているコンテンツの例

先端技術

カタログコード	講座名	学習予定時間 / 回数	費用	学習期間	詳細 ページ
ディープラーニング					
959	AIを学ぶための本格数学講座	15時間	34,000円 34 unit	180日	P14
962	AIを学ぶための本格数学講座 (高校数学基礎編)	7時間	17,000円 17unit	180日	P14
961	G検定1 発合格を目指す！ G検定試験対策問題集	60時間	37,000円 37unit	180日	P14
963	G検定1 発合格を目指す！ 機械学習・ディープラーニング基礎講座	6時間	37,000円 37unit	180日	P15
968	現場で濃しが効くディープラーニング講座 2020年8月試験対応 (質問サポート付き)	2~3ヵ月	250,000円 250unit	2020 9/30 まで	P15
968	現場で濃しが効くディープラーニング講座 2020年8月試験対応	2~3ヵ月	220,000円 220unit	2020 9/30 まで	P15
ブロックチェーン					
965	ブロックチェーン・エンジニア養成コース Basic	12時間	90,000円 90unit	180日	P16
966	ブロックチェーン・エンジニア養成コース Advanced	12時間	120,000円 120unit	180日	P16
952	ブロックチェーンの基礎知識(仮想通貨、NEM、イーサリアム、ビットコイン)	8時間	10,000円 10unit	180日	P17
938	ブロックチェーン・ビジネス活用コース	2ヵ月	30,000円 30 unit	180日	P17
925	eラーニングで学ぶ プロはこうやって儲ける！ビットコイン相場の読み方	1時間	10,000円 -	180日	P18
データサイエンティスト					
945	データ解析基礎講座	20時間	185,000円 185 unit	180日	P18
IoT					
955	IoTエンジニア養成コース(6ヶ月セット)	18時間	500,000円 500 unit	240日	P19
956	IoTエンジニア養成コース(1ヶ月目~3ヶ月目)	9時間	250,000円 250 unit	120日	P20
957	IoTエンジニア養成コース(4ヶ月目~6ヶ月目)	9時間	250,000円 250 unit	120日	P20

(出典:クシム)

■アカデミー事業はコロナの影響で派遣人数が減少

アカデミー事業は、IT技術者の派遣事業が主力となっている。50～60人の同社正社員ITエンジニアを金融・保険・メーカーなど幅広い業種の企業に派遣している。派遣状況は3月頃までは97%の稼働率となっていたが、コロナ禍で足元では非稼働人員が生じている。20年10月期の当事業業績については売上高700～750百万円・セグメント利益70百万円程度を見込んでいたと思われるが、上記の通り足元で非稼働率が高まっているため達成は厳しい状況。ただし緊急事態宣言も解かれ6月後半からは稼働率も回復の見込み。あらゆる業界でデジタルトランスフォーメーションが進み、ITエンジニアのニーズは高まっているが、新型コロナによりこの動きは加速するとみられ、中長期的には業績の拡大傾向が期待されよう。

■インキュベーション事業にはコロナの影響は生じていないもよう

インキュベーション事業では、先端IT技術を適用するシステムの受託開発また先端IT企業へのベンチャー投資などを手掛けている。当セグメントにおいては、新型コロナの影響は生じていない。具体的な事業内容としては、東京大学松尾研究室およびそのパートナー企業などとAIを活用した共同研究事業を進め、またブロックチェーン技術に係るシステムの請負開発などを進めている。

ベンチャー投資は、これまでに7社に約400百万円を投資している。来期以降これに係る評価益・売買益が計上されセグメント利益拡大のドライバーとなろう。

20年10月期のセグメント業績は売上高180百万円、セグメント利益70百万円程度を計画しているもよう。

■ 全社レベルでは20年10月期は計画線以上か

20年10月期業績は、全社レベルでは会社計画(売上高1,871百万円・営業利益144百万円)に沿った数字となろう。新型コロナにより、Eラーニング事業は計画比超過が期待できる一方アカデミー事業は計画比下振れとなる可能性が高いためである。

中長期的にはコロナ禍により同社の成長性は高まったと考える。新型コロナによりEラーニングのニーズが増すことは勿論、社会のIT化・デジタルトランスフォーメーションが加速しITエンジニアのニーズも増すと考えるからである。

■ バランスシートは強固

コロナ禍においては、景気の落ち込みによる業績悪化に備えて、強固なバランスシートを有していることの重要性が高まっている。この点で、同社は20年1月末現在で現預金1,019百万円に対し、有利子負債は1年内返済予定の長期借入金が47百万円、長期借入金が140百万円で、事業規模に対し十分なネットキャッシュを有している。また自己資本比率も70%を超え高い水準となっている。

学校・教育機関へのSLAP提供のプレスリリース

News Release

iStudy

2020年2月25日

各位

アイスタディ株式会社
(東証第二部：2345)

アイスタディ、新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、
対法人企業向けオンライン学習システム「SLAP (スラップ)」を
臨時休校の恐れがある学校教育機関向けの教育支援ツールとして提供開始

アイスタディ株式会社(本社：東京都港区、代表取締役社長：中川博貴、以下「アイスタディ」)は、日本国内で感染が相次いで報告されている新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、今後、多くの学校教育機関が臨時休校を余儀なくされる状況下であることを考慮し、対法人企業向けのLMS(ラーニング・マネジメント・システム)として提供中の「SLAP(スラップ)」を、学校教育機関向けの教育支援ツールとして提供開始致します。



(出典:クシム)

免責事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp