



平成 27 年 1 月 29 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 26 年 10 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、お知らせいたします。

本書面の提出により、平成 27 年 7 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となります。

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) 事業内容

当社グループは、当社、親会社及び連結子会社である株式会社 SE プラス 1 社で構成されております。当社の親会社であります 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は、純粋持株会社として事業子会社の管理・統括・会社グループ経営企画、会計・人事・総務等管理事務代行、不動産賃貸ならびにグループファイナンスを行っております。

当社及び連結子会社であります株式会社 SE プラスは、IT を中心とした資格取得のための学習ソフトウェア(iStudy(アイスタディー)シリーズ)、人材育成を総合的にサポートする企業向け社員学習総合管理システム (iStudy Enterprise Server (アイスタディーエンタープライズサーバー) シリーズ)、ペーパーレス会議・研修システム (iStudy E-Server (アイスタディーイーサーバー) シリーズ) の開発・販売を提供する「iLearning(アイラーニング)事業」、日本オラクル株式会社及び日本アイ・ビー・エム株式会社の認定研修ならびに企業向け定額制研修 (SE カレッジ) 等を行う「Learning(ラーニング)事業」、医療業界向け及び IT 技術者を中心にした有料職業紹介業、育成/業界特化型人材派遣事業を行う「人材紹介・派遣事業」の 3 事業を営んでおります。

(2) 業績の推移及び概況

① 連結業績の推移

単位（千円）

決算期	平成 24 年 3 月期	平成 25 年 3 月期	平成 26 年 3 月期	平成 27 年 3 月期 (予想)
売上高	886,762	892,368	1,065,868	964,281
経常利益（△損失）	△31,683	△28,111	42,925	△39,945
当期純利益（△損失）	△35,029	△507,286	36,244	△48,924
営業活動による キャッシュ・フロー	72,727	34,840	95,300	—
投資活動による キャッシュ・フロー	△24,050	△37,417	△61,685	—
財務活動による キャッシュ・フロー	△498	△859	△290	—
現金及び現金同等物の 期末残高	405,905	402,469	435,793	—

② 単体業績の推移

単位（千円）

決算期	平成 24 年 3 月期	平成 25 年 3 月期	平成 26 年 3 月期	平成 27 年 3 月期 (予想)
売上高	614,168	582,047	647,660	553,596
経常利益（△損失）	1,338	△8,825	23,963	△63,361
当期純利益（△損失）	397	△17,063	22,730	△63,641

③ 業績の概況

当社グループは、企業の人材採用の抑制、社員の教育費削減等の影響により、連結上発生するのれんの償却費を負担することができず、平成 23 年 3 月期より連結業績において三期連続で当期純損失を計上してまいりました。

平成 25 年 3 月期には、連結上発生するのれんについて、未償却額を特別損失として計上し当期純損失は大きく膨らみましたが、連結子会社である株式会社 SE プラスと事業拠点を統一し、継続的な固定費の削減を行い新規事業の早期立上げを最重要課題として新たにスタートいたしました。

【iLearning 事業】

iLearning 事業の売上高は、当社グループの業績に大きく影響いたします。

従来、主力製品であった IT 技術者向け資格取得のための学習ソフトウェア（iStudy シリーズ）の売上高は、技術者の資格取得離れ等の影響により年々減少しており、新たな主力製品として、企業向け社員学習総合管理システム（iStudy Enterprise Server）の販売拡大に注力してまいりました。

iStudy Enterprise Server は、お客様にご利用いただける限り、利用費用、保守及び運用サポート費用を継続的にいただくことができるストック型ビジネス（契約期間に応じて契約金額を月額按分して売上計上）と、新規導入時に発生する導入支援費用やオプション製品等、納品と同時に売上を一括計上するフロー型ビジネスから構成されております。

iStudy Enterprise Server のストック型ビジネス売上高については、当第 3 四半期累計期間において当社全体固定費用の 50.8%を賄える利益を生み出すまで成長しておりますが、当期において、iStudy シリーズの売上高が想定を上回るペースで落ち込んでいることと、iStudy Enterprise Server の新規案件獲得が価格競争激化により計画を下回っていることにより、当社の売上高、利益を大きく左右する導入支援費用等のフロー型ビジネス売上高について当初計画を達成することが厳しいと判断し、平成 26 年 10 月 29 日に業績予想の修正をいたしました。

【Learning 事業】

Learning 事業では、主力サービスであった日本オラクル社認定研修売上高が年々減少しております。一方、景気回復等により企業の社員教育は活発になっており、企業向け定額制研修（SE カレッジ）及び 1 社向け企業内研修（オンサイト研修）、研修申込代行サービス（Learning Service）売上高は、計画通り推移しております。

【人材紹介・派遣事業】

人材紹介・派遣事業では、企業の IT 技術者需要が増加したものの、IT 技術者確保に苦戦し、IT 技術者向け人材紹介及び業務請負売上高が、当第 3 四半期累計期間において前年同期に比べ大幅に減少いたしました。新規事業として立ち上げた医療業界向け人材紹介が計画通り推移いたしました。IT 技術者向け人材紹介及び業務請負売上高のボリューム規模に成長するには、まだ時間を要するものの、利益率が高いため人材紹介・派遣事業の利益は好調に推移しております。

2. 今後の展開

(1) iLearning 事業

当社では、継続して当社グループが成長していくために、安定した収益基盤の強化が重要であると考えており、企業向け社員学習総合管理システムである「iStudy Enterprise Server」のストック型ビジネスの売上高増加に注力してまいりました。今後も「iStudy Enterprise Server」の販売を強化し、ストック型ビジネス売上高を、当社全体固定費用の 80%を賄える利益確保ができる規模まで拡大し安定した収益基盤の強化を図ってまいります。また、売上高が減少している IT 技術者向け資格取得のための学習ソフトウェア（iStudy シリーズ）については、iStudy シリーズの中で需要が高いコンテンツに特化して開発・販売を行ってまいります。

- 既存企業のグループ各社への横展開を目指す営業活動
- サポート・運用サービスの拡充及び保守料金の改定による売上高増加
- 「iStudy Enterprise Server」 オプション製品の拡充
- 「iStudy Enterprise Server」 の継続的なバージョンアップと品質向上
- 最新バージョンのオラクルマスター認定試験に対応した iStudy シリーズの開発・販売

(2) Learning 事業

経営環境の好転に伴い企業の人材採用や育成が活発になっており、連結子会社である株式会社 SE プラスが運営する、IT 技術者向け定額制研修「SE カレッジ」は、当第 3 四半期累計期間において売上高が 60%増加（前年同期比）しております。また当社が提供する 1 社向け企業内オラクル研修（オンサイト研修）についても当第 3 四半期累計期間において売上高が 120%増加（前年同期比）しております。今後も企業の人材育成は活発に行われることが想定されます。企業のニーズに応えられる企業内及び自宅学習への展開を下記の取り組みを、より強化してまいります。

- SE カレッジ講座の拡充
- 1 社向け企業内研修の営業強化
- ペーパーレス研修システムの拡充

(3) 人材紹介・派遣事業

人材紹介・派遣事業では、現在、臨床検査技師・治験コーディネーター等を中心に展開している医療業界向け人材紹介の拡充、介護分野への参入ならびに IT エンジニア派遣事業の医療機関向けへの展開を開始いたします。

- コメディカル関連における人材紹介事業の拡充
- 介護分野への人材紹介事業の参入
- 医療機関向け IT エンジニア派遣事業の参入

3. 上場維持について

当社グループにおいては、今後も厳しい経営環境が続くことが予想されますが、各事業において成長分野へのシフトを急ぎ、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。これにより当社グループ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で、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。

以上