

中期経営計画

2016年1月29日

株式会社 システム・テクノロジー・アイ

1. 現時点での経営課題
2. 事業戦略
3. 組織体制
4. 経営数値目標

利益を上げるための適切な体制が取れていない、過度な内製化によって市場ニーズに合わせた他社との協業などができていなかったことが現時点での経営課題となっております。

現時点での経営課題

1. 商品開発重視の経営体制、弱い営業体制

技術者出身の経営者の下、既存LMSの新規機能/新規商品開発に注力し、営業活動は少人数体制で実施していたため、新規顧客への営業活動ができず、新規導入社数が少なかった。

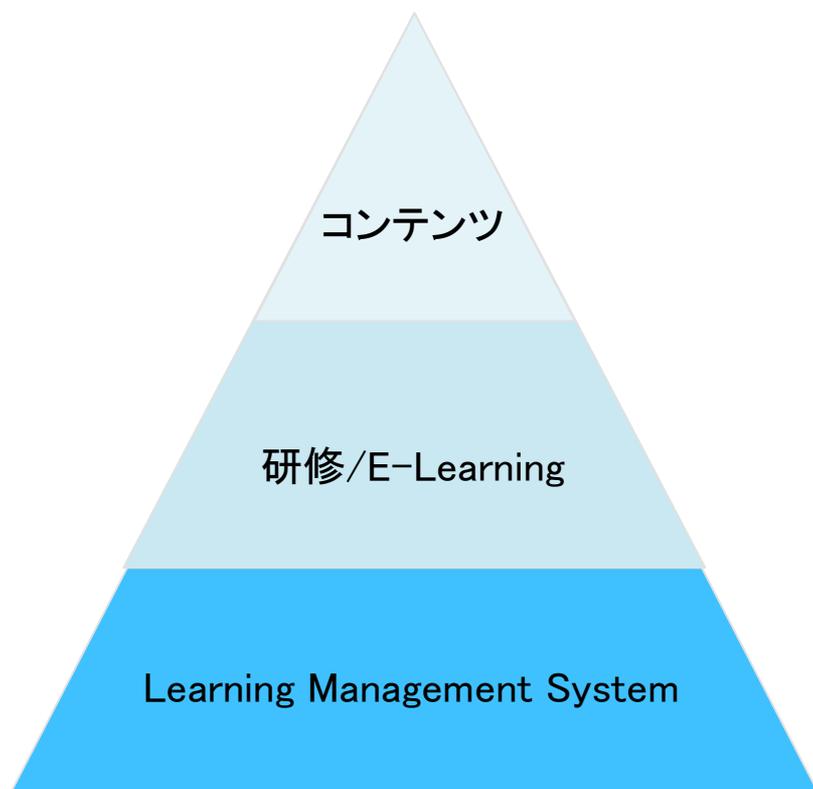
2. 投資をしない経営体制/過剰な内製化

新規開発/人材増員等に適切な投資をしてこなかったうえ、またWEB制作/英語翻訳/ヘルプデスクなど、すべての業務を社内で内製化しているため、案件として対応できる数に限界があった。

3. 市場ニーズ変化への対応遅れ

WEBセミナーを利用したライブ研修、映像コンテンツを使った研修が増えていく中、これらのサービスを提供している企業との連携を進めていなかったため、市場ニーズに適切に対応できていなかった。

企業研修を提供しているノウハウを基に開発されたLMSやコンテンツは、企業内教育において必要とされる機能や内容を網羅しており、他のシステム提供会社にはない弊社の大きな特長であります。



コンテンツ

自社開発コンテンツに加え、他社のコンテンツもシステム内で利用可能

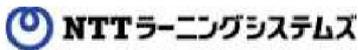
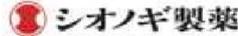
研修/
E-learning

OracleやIBMなどの認定研修を数多く実施。
社内に研修会場も完備

LMS

研修、E-Learningの管理と企業独自コンテンツ作成が可能
大規模システムの導入実績
(大手金融、メーカーなど)

大手のお客様に多く導入されております。



映像コンテンツを活用したE-Learningや遠隔講義による研修に対応するため、LMS(iStudy Enterprise Server)をV-CUBEの遠隔ソリューションと連携し、業界最高水準の教育ソリューションをつくります。

V-CUBE遠隔ソリューション*

V-CUBEミーティング



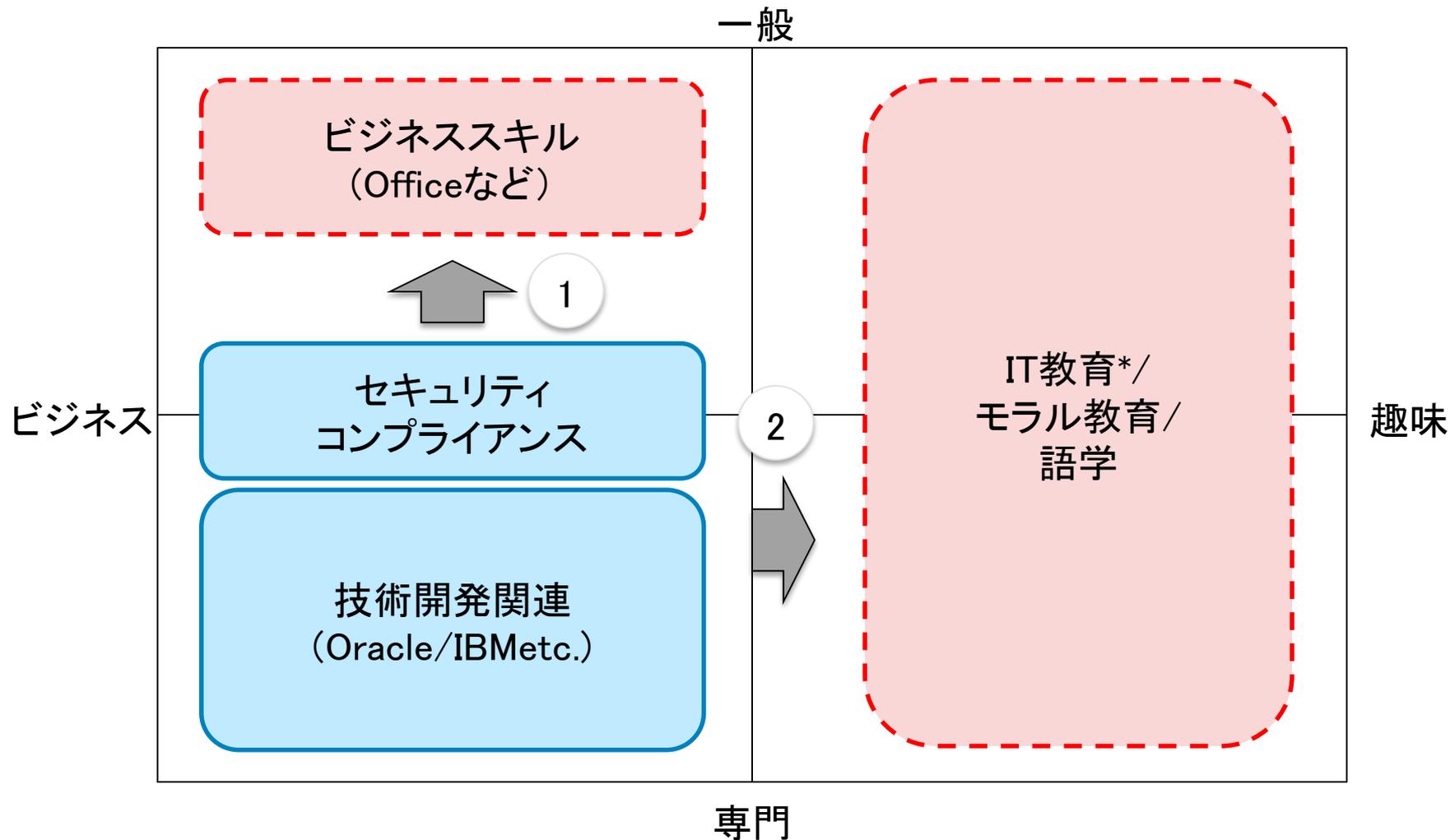
V-CUBEセミナー



iStudy Enterprise Server (LMS)

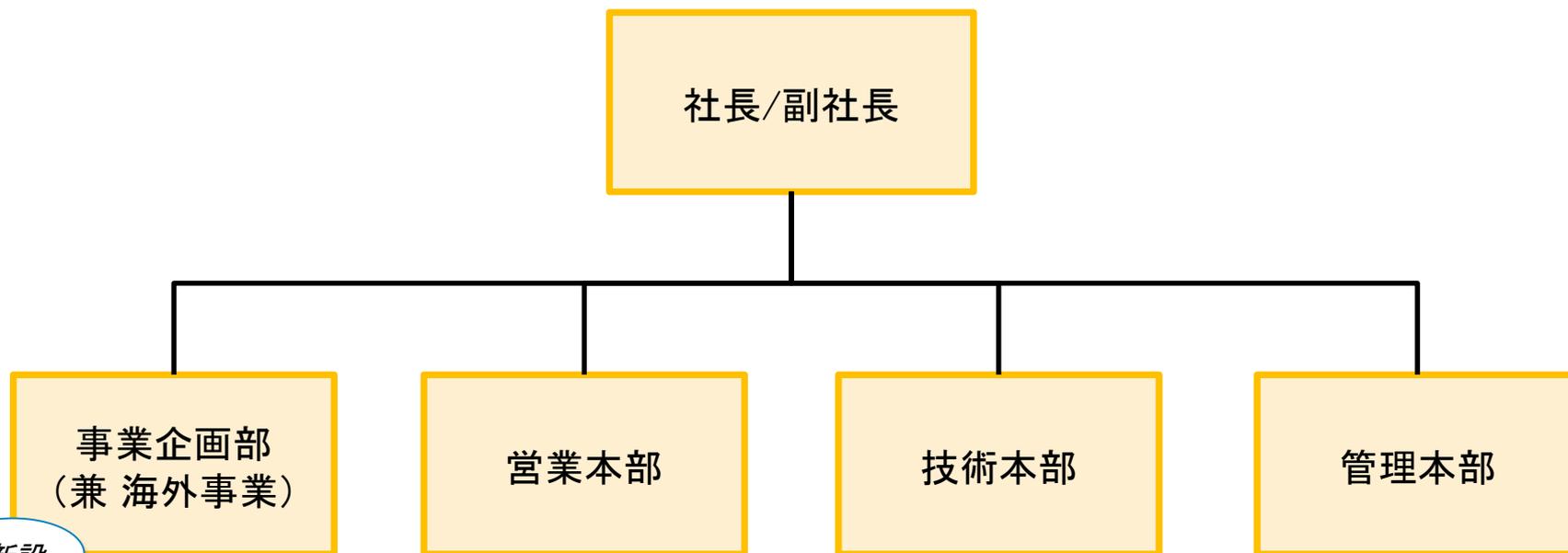
*WEB会議市場8年連続No.1

技術者開発者向けの専門コンテンツに加えて、ビジネススキル、一般の人が使えるIT教育/モラル教育/語学などの分野まで拡大します。



*子供向けプログラミングコースなど

株式会社ブイキューブ及びそのグループ会社より人材支援を受け、相互連携を図っていくための当社の組織体制を再構築します。

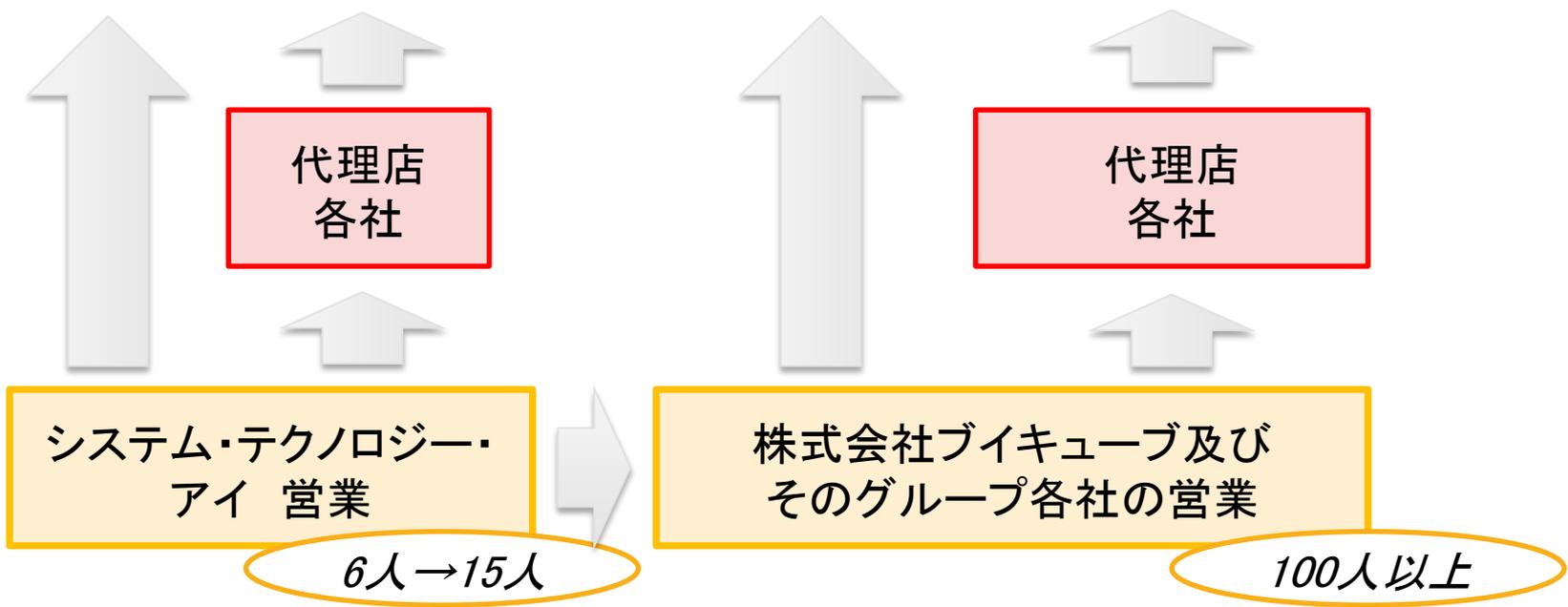


新設

- ・各部署に株式会社ブイキューブのマネジメントメンバーを配置
- ・プレイングマネージャーとして組織改革を行いつつ高いレベルの業務を遂行
- ・既存社員の意思を尊重したボトムアップ型組織を構築

株式会社バイキューブ及びそのグループ会社の営業/代理店と連携し、幅広い顧客に対してiStudy製品を提供していきます。

株式会社バイキューブ及びそのグループ各社
既存顧客(5,000社以上)/新規顧客

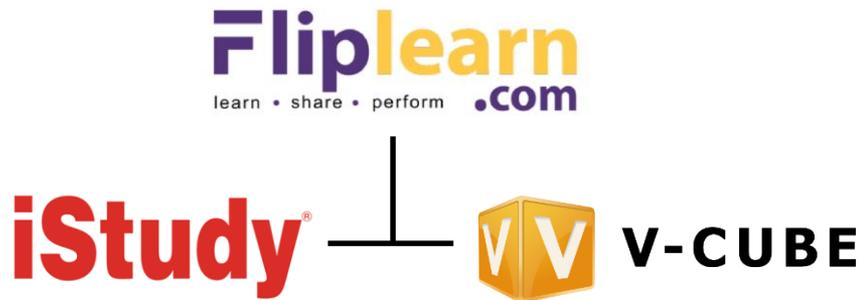
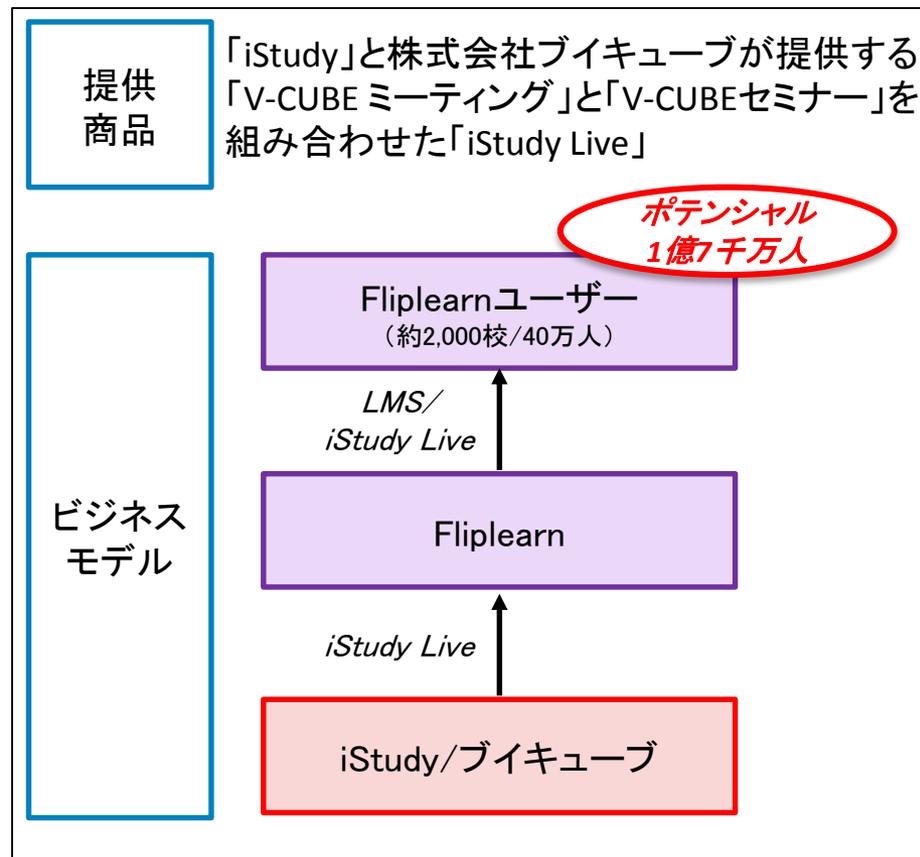


インドのEduTechカンパニー「Fliplearn」と業務提携し、
1億7千万人いる生徒たちへの自宅学習ビジネスに参入します。

会社概要

会社名	Fliplearn Education Private Limited (会社URL: http://www.fliplearn.com/)
所在地	Mahipalpur Extension, New Delhi, Delhi, India
代表者	Divya Lal
事業内容	教育プラットフォームの提供

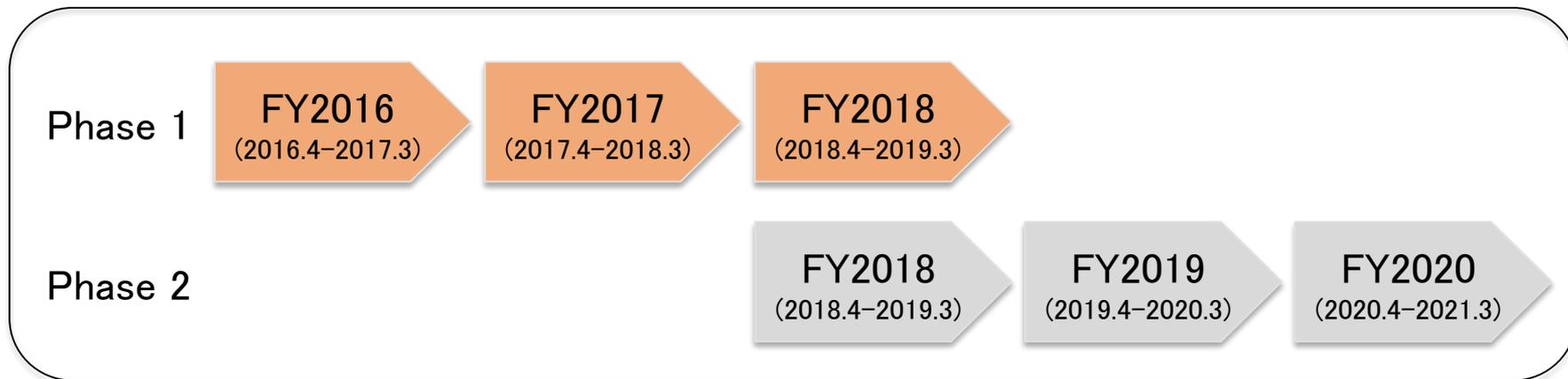
業務提携内容



iStudyが目指す世界 「教育に終わりはない」 ～Lifetime Learning～

「情報通信技術を活用しお客様の人財価値を高める最上のソリューションを提供する」
お客様にとってのベストパートナーになる

中期経営計画 iStudy「2020」

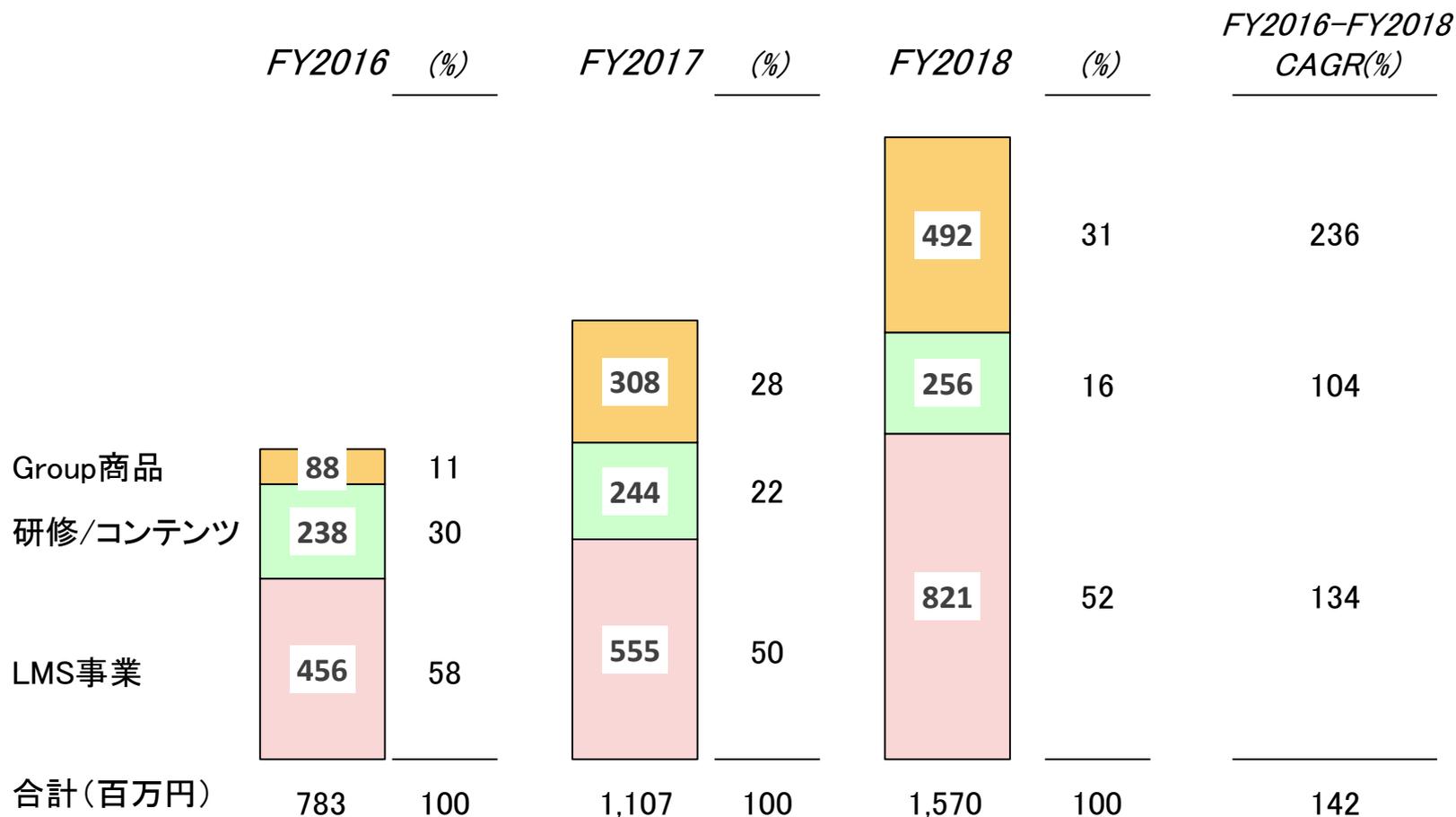


FY2016
(2016.4-
2017.3)

FY2017
(2017.4-
2018.3)

FY2018
(2018.4-
2019.3)

従来のLMS事業、研修/コンテンツ事業に加えて
株式会社バイキューブなどのGroup商品を積極的に販売していきます。



「iStudy2020」 経営数値目標：営業利益/売上高

FY2016
(2016.4-
2017.3)

FY2017
(2017.4-
2018.3)

FY2018
(2018.4-
2019.3)

FY2018において、営業利益4.0億円 売上高15.7億円を目指します

