

平成 27 年 8 月 6 日


各 位

会 社 名 株 式 会 社 イ ト ク ロ  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 山 木 学  
(コード番号：6049 東証マザーズ)  
問 合 せ 先 取 締 役 管 理 本 部 長 高 見 由 香 里  
(TEL. 03-6230-1138)

(訂正)「成長可能性に関する説明資料」の一部訂正について

当社は、平成 27 年 7 月 30 日 8 時 00 分に発表した「成長可能性に関する説明資料」について訂正がありましたのでお知らせいたします。

訂正の内容

「成長可能性に関する説明資料」8 及び 25 ページの一部に不明瞭な箇所がありましたので、訂正箇所を  で示した訂正前のページと、訂正後の全ページについて添付しておりますのでご参照ください。

以 上

1

## 学習塾予備校領域における実績

学習塾予備校領域において当社メディア『塾ナビ』がシェアNo. 1 を獲得  
口コミストックモデルを基盤に順調な成長  
口コミ数と訪問者数を更に増加させ、更なるシェア拡大を目指す

2

## 民間教育業界における横展開の実績

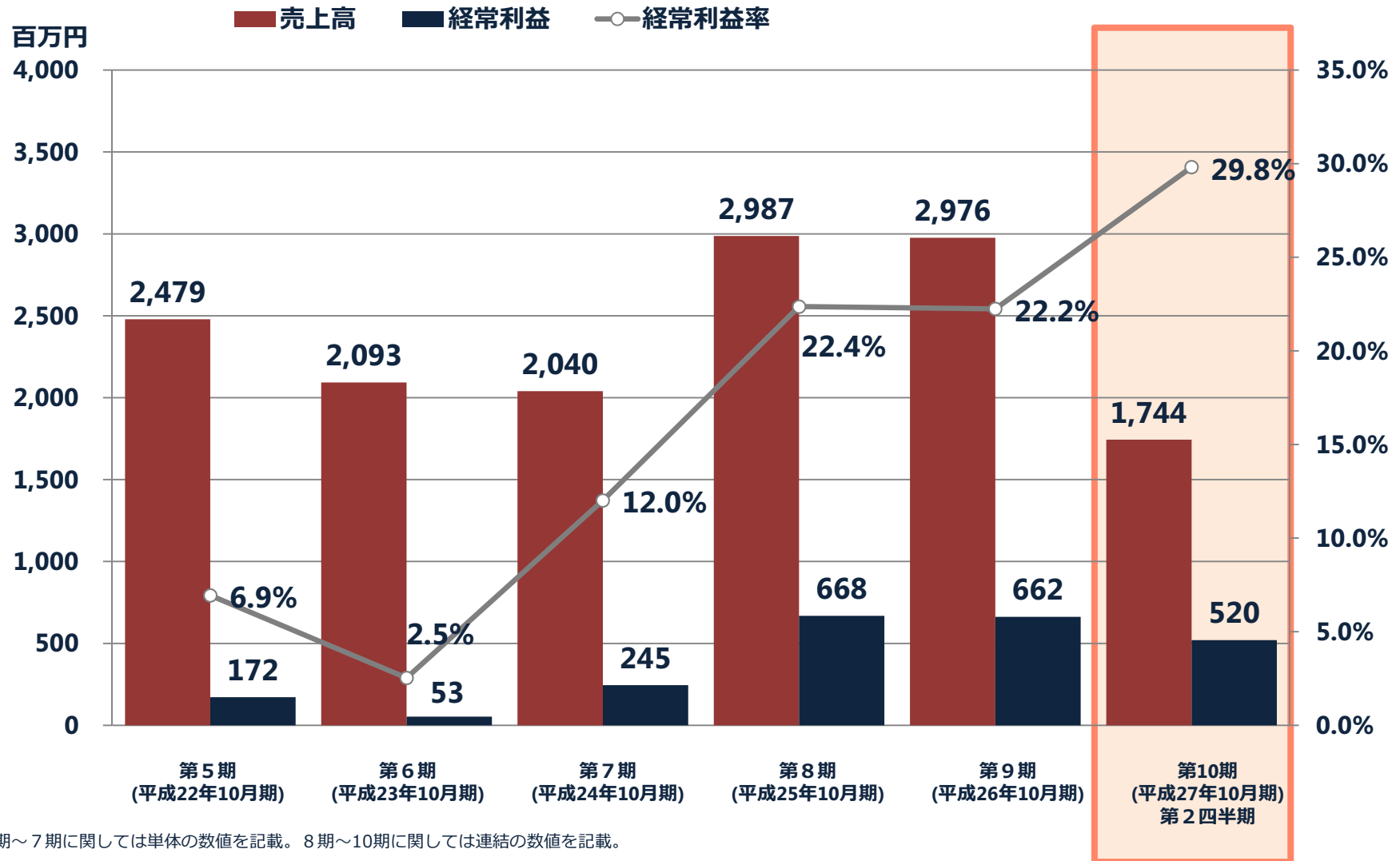
『塾ナビ』とのシナジー効果が得られる民間教育業界の他領域においても  
メディアを展開し、民間教育業界の他領域においてもシェアNo. 1 を目指す  
※家庭教師領域メディアは既に同領域内にてシェアNo. 1 を獲得

3

## 学校教育領域での実績

学校教育領域においてもメディアを展開  
塾ナビなどで構築した口コミストックモデルで成長（前期比333%成長）  
口コミ数と訪問者数を更に増加させ、シェアNo. 1 を目指す

- ① 教育メディアサービスの拡大に 随い、売上高・経常利益 共に増加傾向
- ② 平成27年10月期第2 四半期末時点で、経常利益 は前期実績 に対して78.5%の進捗
- ③ 経常利益 率も平成26年10月期実績の22.2%から平成27年10月期第2 四半期末時点で29.8%へ改善



# 成長可能性に関する説明資料



## イトコロ

証券コード：6049  
平成27年7月

## 会社名

株式会社イトクロ（英文表記：ItoKuro Inc.）

## 設立年月日

2006年3月30日

## 資本金

3,000万円

## 所在地

本社：東京都港区赤坂2-9-11  
支社：大阪府大阪市北区神山町1-5

## 従業員数

100名

平成27年5月31日現在

13年間メディア業界に従事



代表取締役

山木 学

(やまき まなぶ)

株式会社リクルートにて営業に、株式会社  
カカクコムにて事業開発に携わった後、  
2006年当社取締役就任  
2009年 当社代表取締役就任（現任）

12年間教育業界に従事



取締役 事業本部長

領下 崇

(りょうした たかし)

大手教育企業にてカンパニー長や広告宣伝を  
経験、コンサルティング会社を経て、2008年  
当社入社  
2014年 当社取締役事業本部長就任（現任）

14年間人材採用・管理部門に従事



取締役 管理本部長

高見 由香里

(たかみ ゆかり)

大手人材企業にて人材採用や管理部門を経験し、  
2007年当社採用責任者として参画  
2013年 文部科学省 中央教育審議会  
臨時委員就任（現任）  
2014年 当社取締役管理本部長就任（現任）

教育業界及び金融業界内において領域特化型ポータルサイトを運営するメディアサービスと、そこで得た知見を活かしたコンサルティングサービスを展開

## メディアサービス（教育業界）

### 『塾ナビ』



### 『みんなの学校情報』



### 『家庭教師比較ネット』



ほか多数

## メディアサービス（金融業界）

『みんなのカードローン』や『FX比較オンライン』等の領域特化型メディアを数多く運営

## コンサルティングサービス

教育業界及び金融業界を中心にクライアント企業のマーケティング活動をサポート

※上記画像は全てサイトイメージです。

イトクロは  
教育メディアNo.1企業  
を目指します



ユーザーへクライアント企業の詳細情報等を提供し、閲覧したユーザーがクライアント企業へ資料請求をした際にクライアント企業より成果報酬を収受



## 1 ロコミストックモデル

- ・ 圧倒的なロコミの質と量
- ・ 長年培ったロコミ運用のノウハウ

## 2 多数のユーザーからの支持

- ・ 質の高いロコミを大量に保有し、多数のユーザーに支持されることで、クライアント企業への多数の送客を実現

## 3 成果報酬型課金システム

- ・ 成果報酬型課金システムが、クライアント企業の広告出稿の最適化を実現し、クライアント企業との長期的なwin-win関係を実現

1

## 学習塾予備校領域における実績

学習塾予備校領域において当社メディア『塾ナビ』がシェアNo. 1 を獲得  
口コミストックモデルを基盤に順調な成長  
口コミ数と訪問者数を更に増加させ、更なるシェア拡大を目指す

2

## 民間教育業界における横展開の実績

『塾ナビ』とのシナジー効果が得られる民間教育業界の他領域においてもメディアを展開し、民間教育業界の他領域においてもシェアNo. 1 を目指す  
※家庭教師領域メディアは既に同領域内にてシェアNo. 1 を獲得

3

## 学校教育領域での実績

学校教育領域においてもメディアを展開  
塾ナビなどで構築した口コミストックモデルで成長（前期比333%成長）  
口コミ数と訪問者数を更に増加させ、シェアNo. 1 を目指す

1

学習塾予備校領域における実績

2

民間教育業界における横展開の実績

3

学校教育領域での実績

# 学習塾予備校情報No.1 ポータルサイト『塾ナビ』※

# イトワロ

主要メディアサービスの一つ、学習塾予備校情報ポータルサイト『塾ナビ』は、学習塾予備校領域においてシェアNo.1※



利用者数

年間930万人以上

口コミ数

累計100,000件以上

問い合わせ件数

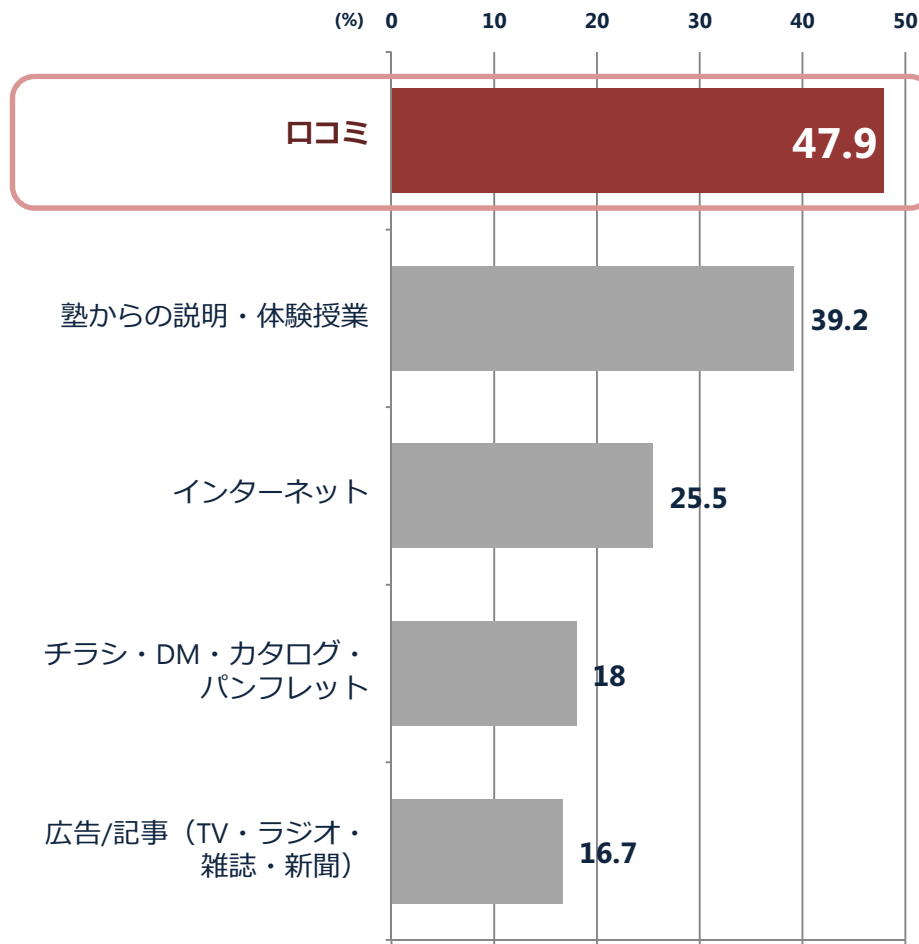
月間10,000件以上

※ 楽天リサーチ：平成27年版塾・予備校検索サイトの利用に関する市場実態把握調査  
数値はいずれも平成27年5月31日現在  
上記画像は全てサイトイメージです。

## 塾を検討する際に参考にする情報

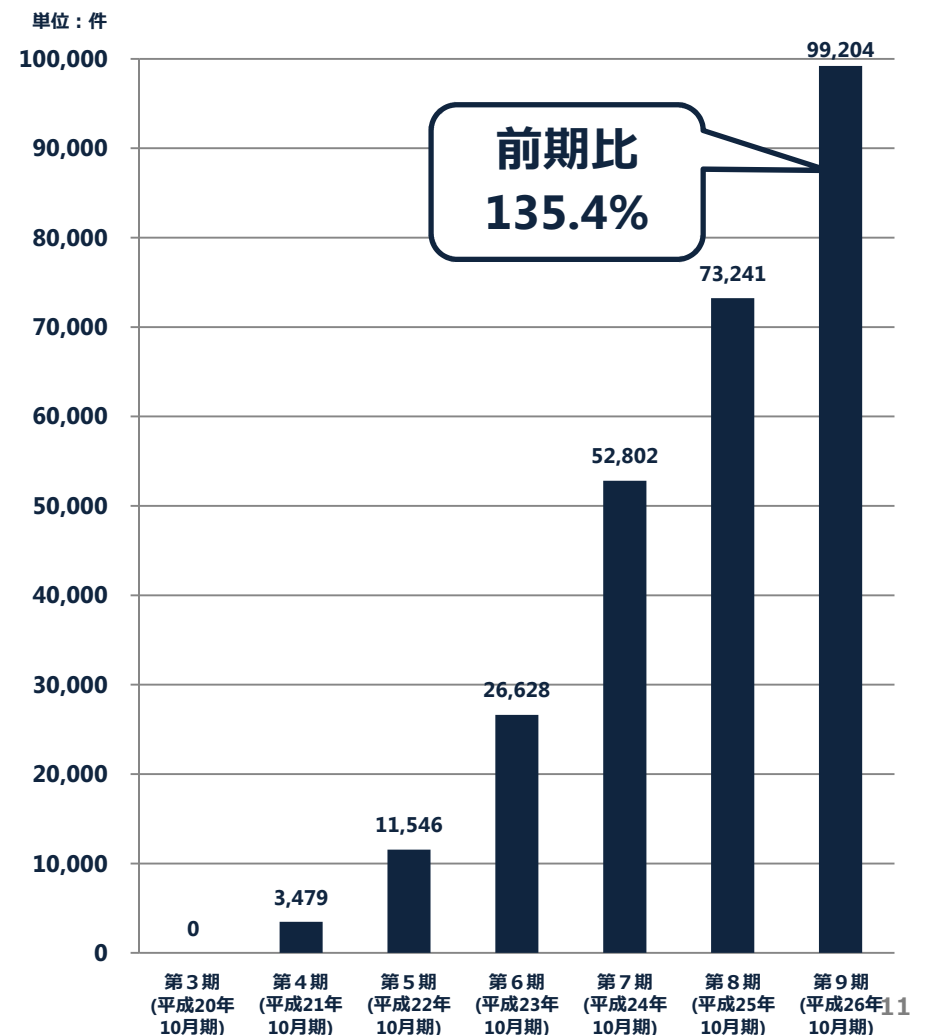
塾を検討する際の情報として「口コミ」を最も重要視しており、  
『塾ナビ』においては現在約10万件の口コミを保有、前期比135.4%と好調に拡大

## 塾を検討する際に参考にした情報（上位5項目 複数回答可）



※Yahoo! JAPAN Ads White Paper  
2014年7月1日 塾と夏期講習に関する意識調査 「夏期講習」親子で異なる、  
選ばれる塾の条件とは？

## 『塾ナビ』累積口コミ件数推移

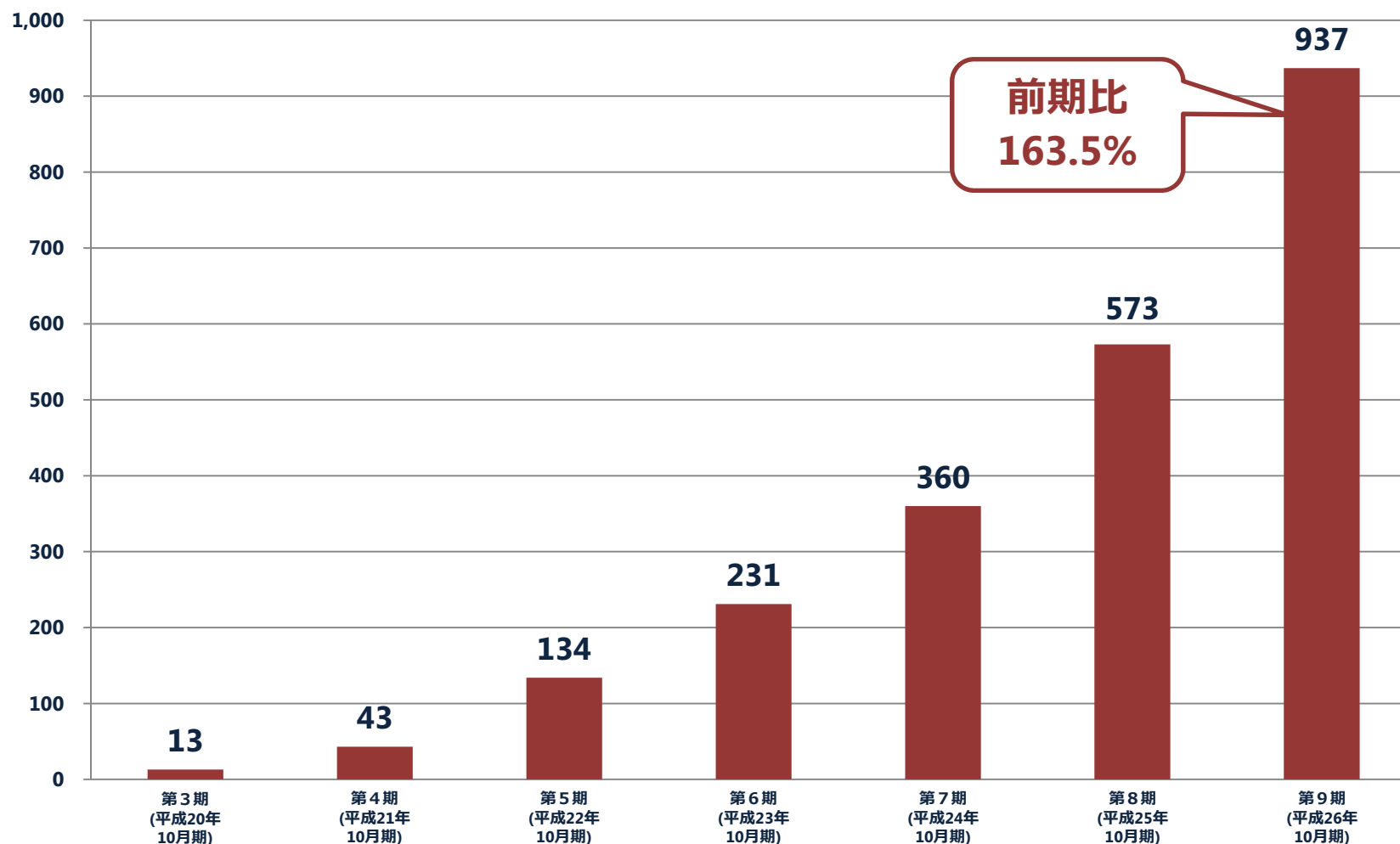


## 塾ナビの成長について

口コミ数の拡大に伴い、塾ナビへの訪問者数も平成26年10月期で937万人、前期比163.5%と好調に推移

## 『塾ナビ』年間訪問者数推移

単位：万人



# 塾ナビの提携状況

数々の有力媒体と提携することで集客力を一層強化

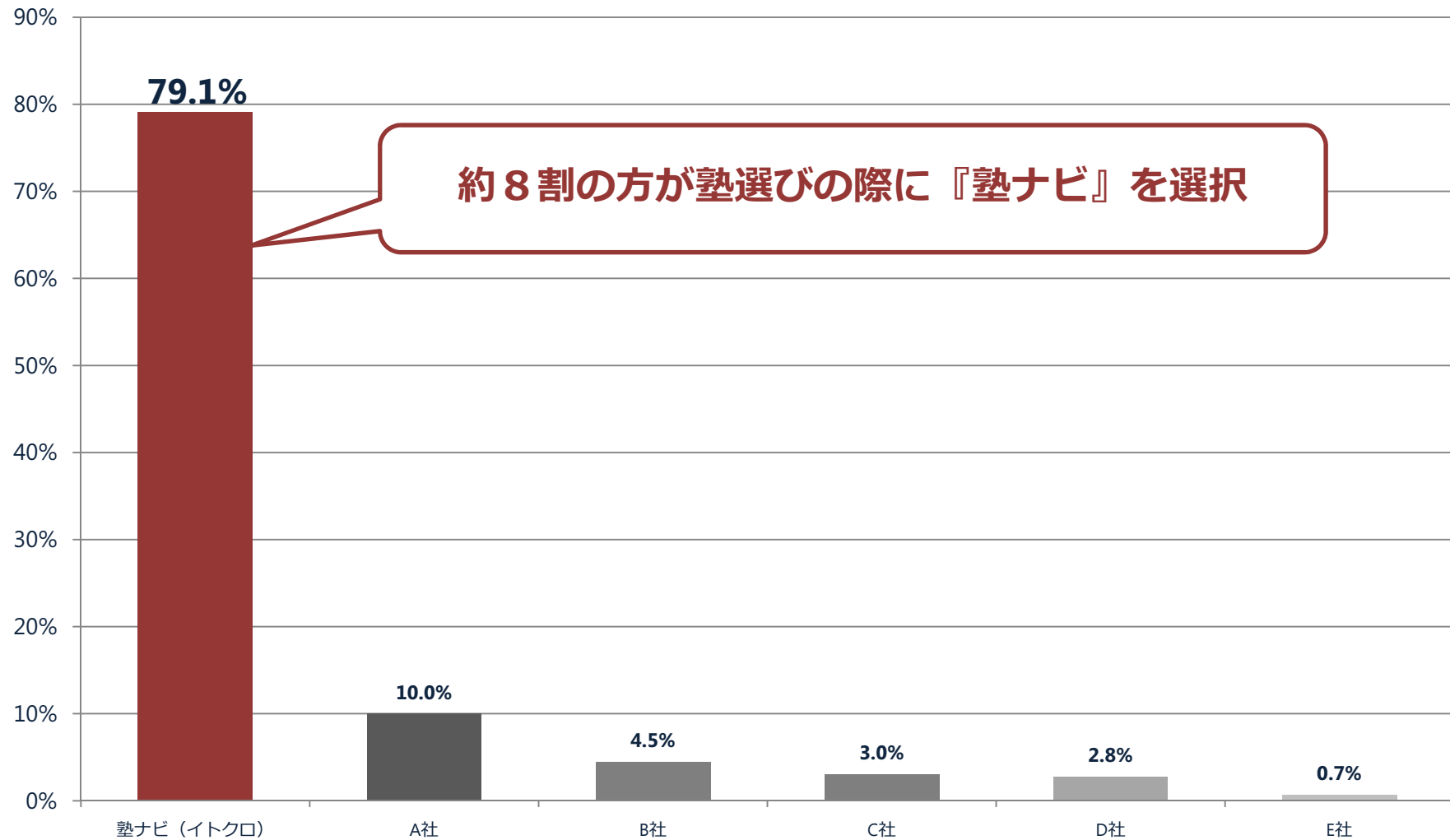


※ 平成27年5月31日現在



## 塾検索サイトの実態把握調査

同領域において高い認知度を獲得しており、利用者数No.1を実現



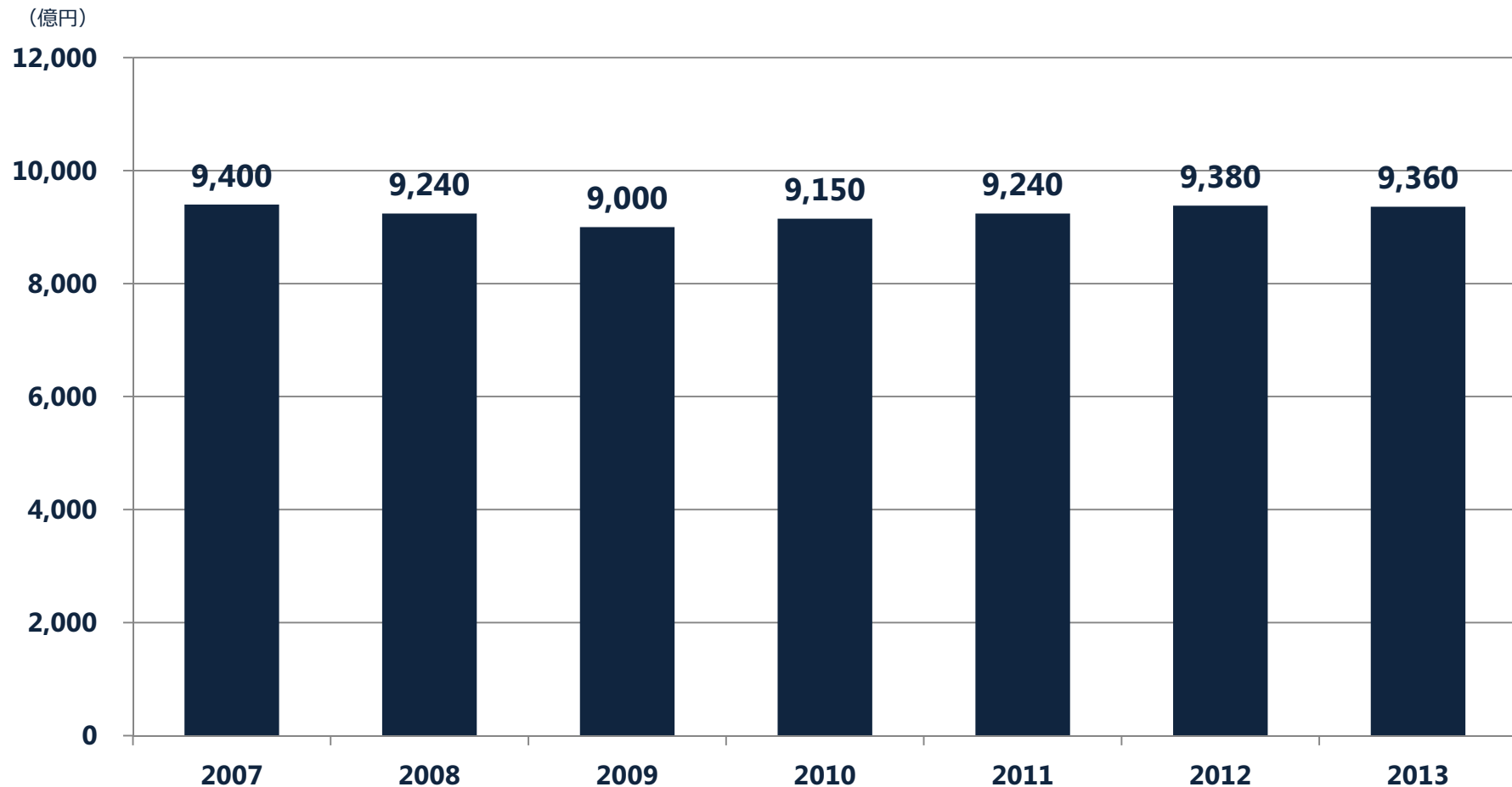
※ 塾検索サイトの実態把握調査 (マクロミルモニター利用)

平成27年4月22日~23日 株式会社イトクロがマクロミルモニター (小学1年生~高校3年生のご自身の子どもがいる男女1,000名) を利用し、インターネット上で調査を実施  
Q.小学生~高校生のお子様の塾・予備校をインターネットで選ぶ際、主に利用したサイトを1つ選択してください。

# 学習塾予備校領域の市場規模

ここ数年の学習塾予備校領域の市場規模は、9,300億円前後とほぼ横ばいで安定

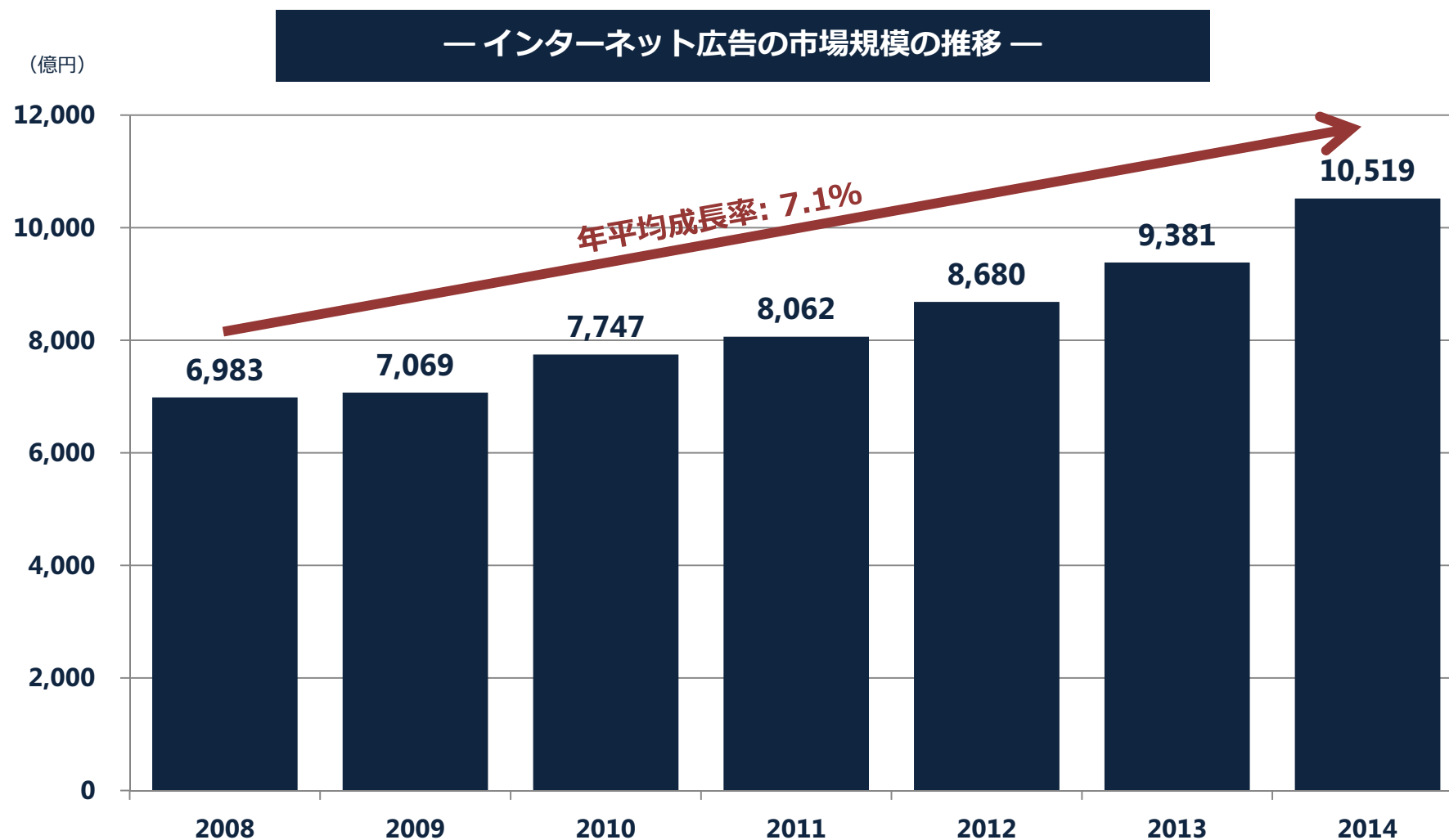
## — 学習塾予備校市場規模推移 —



※ 矢野経済研究所「教育産業市場に関する調査結果2014」

## インターネット広告市場の拡大

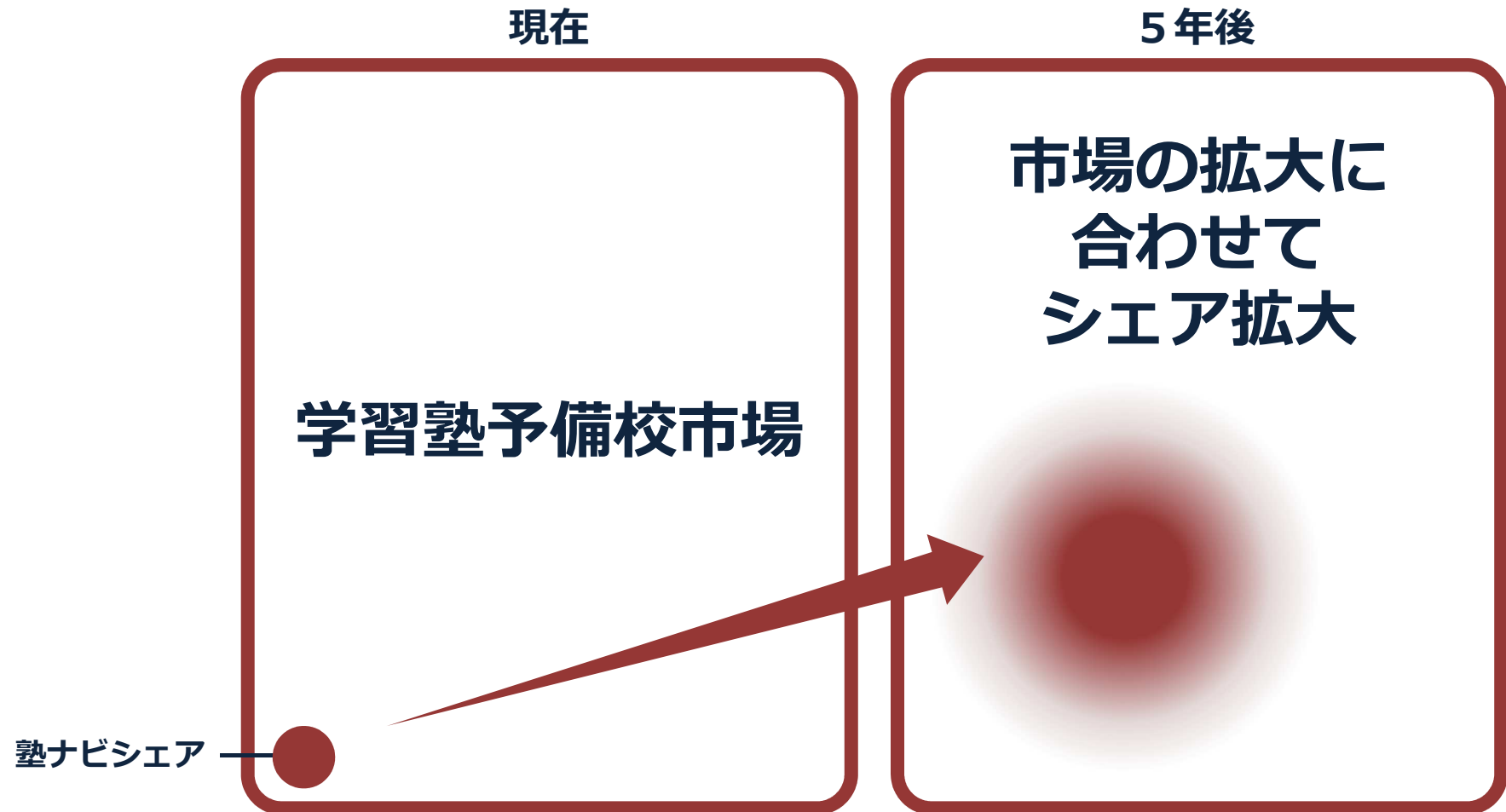
インターネットやスマートフォンの普及などに合わせてインターネット広告市場が拡大



※ 電通「2014年（平成26年）日本の広告費」

## 学習塾予備校領域における成長余地

市場の拡大に合わせて学習塾予備校領域において更なるシェア拡大



1

学習塾予備校領域における実績

2

民間教育業界における横展開の実績

3

学校教育領域での実績

# 民間教育業界における横展開の実績

民間教育業界においては、学習塾予備校領域以外にも複数魅力的な領域が存在し、その各領域においても、メディアを展開



※1：文部科学省 「子どもの学校外での学習活動に関する実態調査報告 平成20年8月」より算出  
 ※2：矢野経済研究所 「学童保育市場に関する調査結果 2014」  
 ※3：矢野経済研究所 「2014年版 教育産業白書」

## 民間教育業界における横展開によって狙える広告市場

学習塾予備校領域以外の民間教育業界においても、学習塾予備校領域と同規模の市場が存在

**学習塾予備校市場**

**家庭教師市場  
学童保育市場  
子供英会話市場  
習いごと市場  
幼児教育市場  
通信教育市場  
オンライン教育市場**

イトクロメディア市場シェア

1

学習塾予備校領域における実績

2

民間教育業界における横展開の実績

3

学校教育領域での実績



## 学校（公）教育領域※での実績

今後の成長領域として、学校教育領域※におけるメディアを展開。  
平成26年10月期は前期比333%の成長を実現し、堅調に拡大

第9期（平成26年10月期）実績

年間訪問者数：前期比**333%**成長

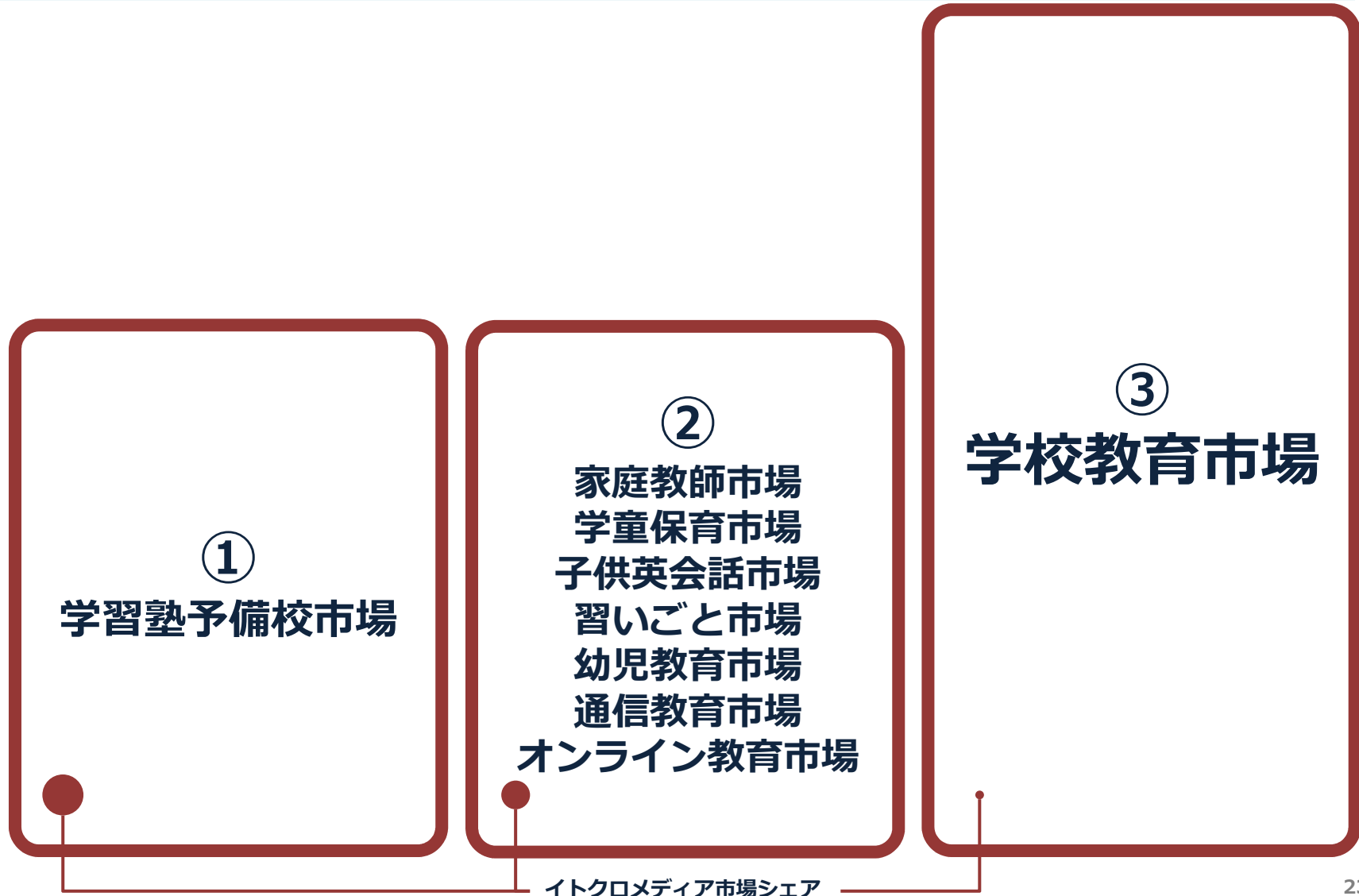


※ 上記画像は全てサイトイメージです。

※ 「学校」は通常「小学校・中学校・高校・専門学校・大学」を指しますが、ここでは当サービスの特性上、「幼稚園・保育園」を含めております。

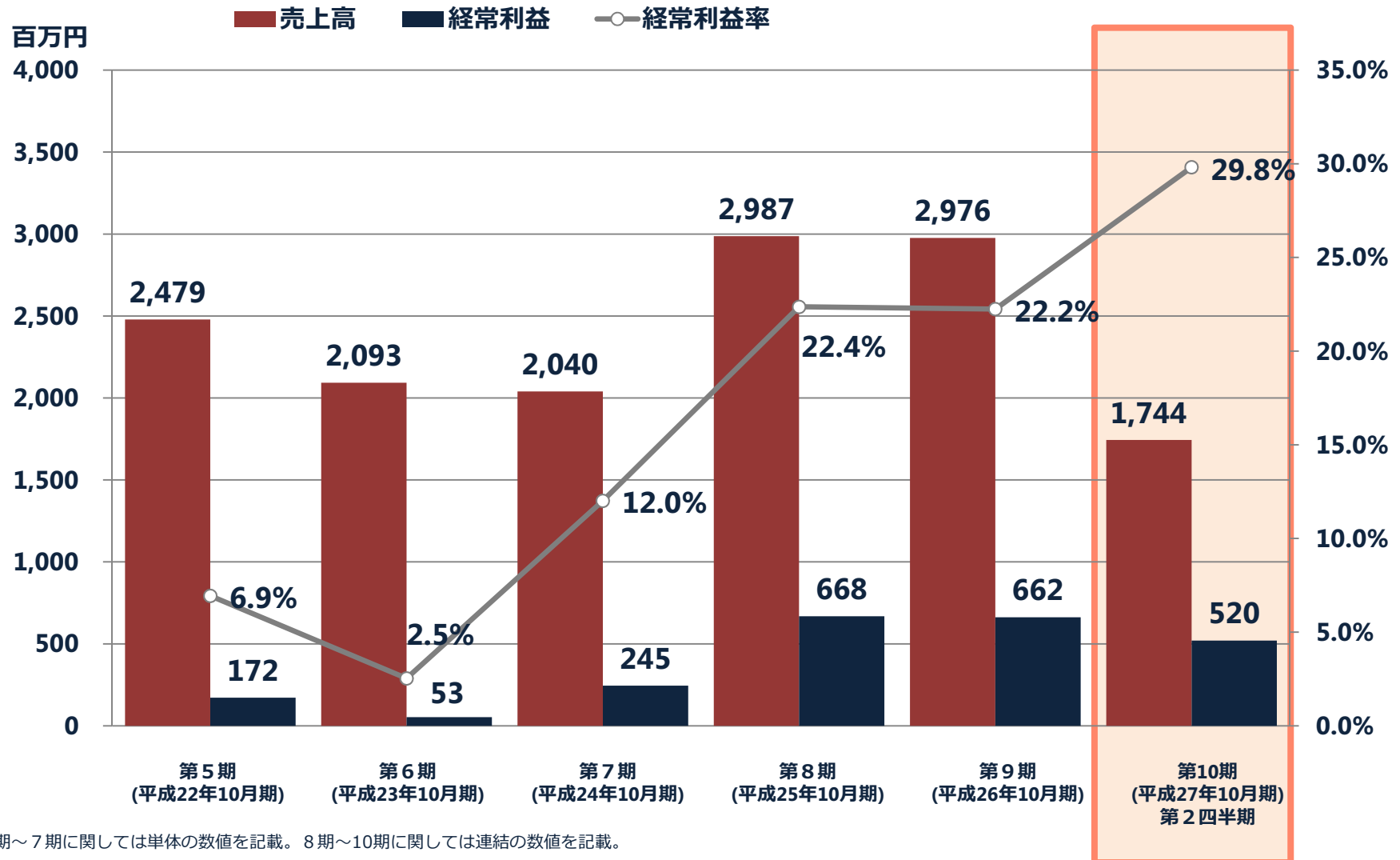
## 教育メディアサービスで狙う市場全体像

- ①学習塾予備校領域、②民間教育領域における学習塾予備校領域以外の領域、  
③学校教育領域において、更なるシェアの拡大を狙う。



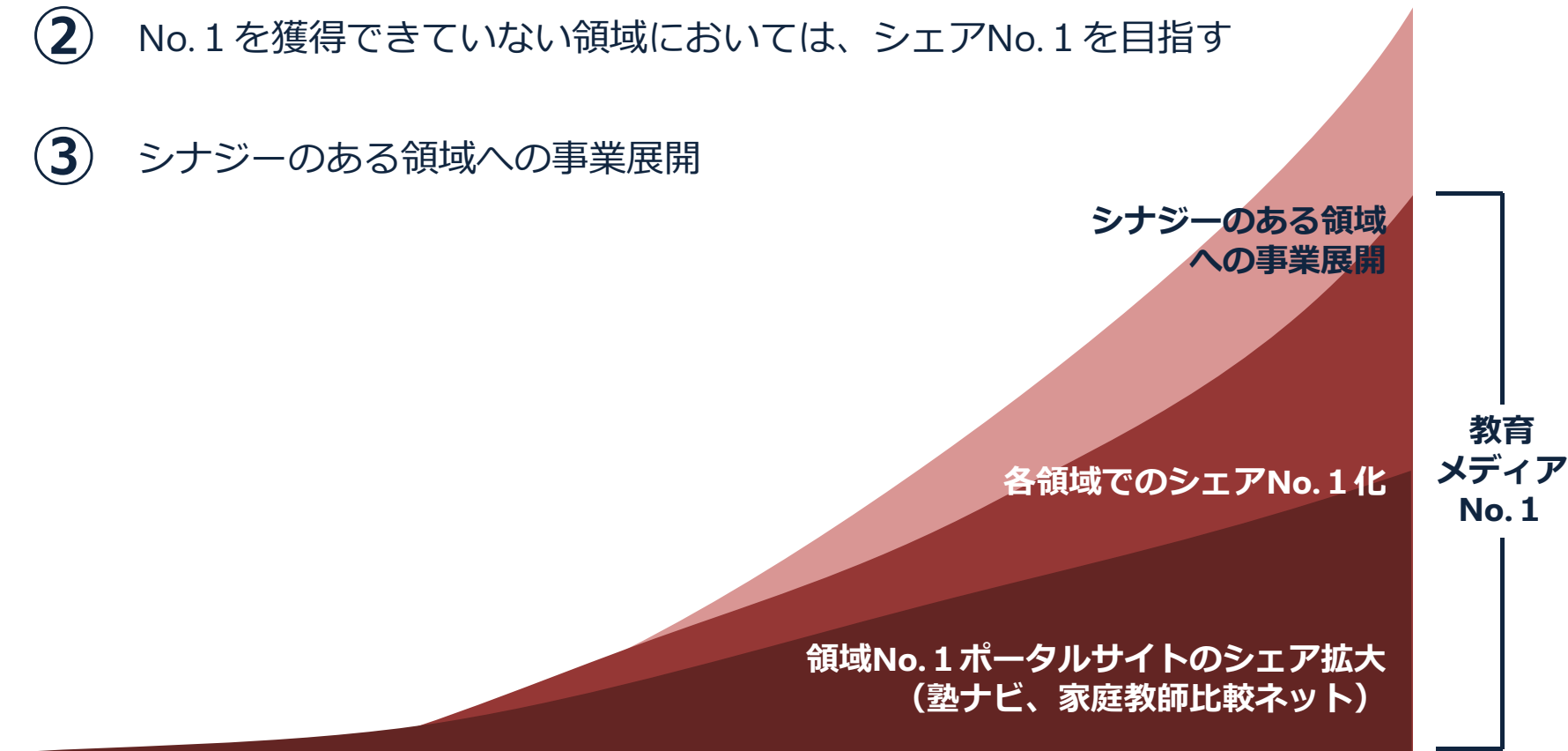
## 決算ハイライトと成長戦略

- ① 教育メディアサービスの拡大に伴い、売上高・経常利益共に増加傾向
- ② 平成27年10月期第2四半期末時点で、経常利益は前期実績に対して78.5%の進捗
- ③ 経常利益率も平成26年10月期実績の22.2%から平成27年10月期第2四半期末時点で29.8%へ改善



『教育メディアNo.1』を目指す

- ① 領域No.1 ポータルサイトの更なるシェア拡大
- ② No.1 を獲得できていない領域においては、シェアNo.1 を目指す
- ③ シナジーのある領域への事業展開



## 財務情報

## 連結決算

	第5期 (平成22年10月期)	第6期 (平成23年10月期)	第7期 (平成24年10月期)	第8期 (平成25年10月期)	第9期 (平成26年10月期)	第10期 (平成27年10月期) 第2四半期累計
売上高	--	--	--	2,987	2,976	1,744
経常利益	--	--	--	668	662	520
経常利益率	--	--	--	22.4%	22.2%	29.8%

(単位：百万円)

## 単体決算

	第5期 (平成22年10月期)	第6期 (平成23年10月期)	第7期 (平成24年10月期)	第8期 (平成25年10月期)	第9期 (平成26年10月期)
売上高	2,479	2,093	2,040	2,939	2,976
経常利益	172	53	245	640	662
経常利益率	6.9%	2.5%	12.0%	21.7%	22.2%

(単位：百万円)

# 連結貸借対照表の概要

# イトコ

	第8期 (平成25年10月期)	第9期 (平成26年10月期)	第10期 (平成27年10月期) 第2四半期
流動資産	955	1,638	1,678
現金及び預金	494	1,096	1,138
固定資産	105	115	89
総資産	1,060	1,754	1,768
流動負債	491	864	588
固定負債	260	176	139
純資産	309	713	1,040
自己資本比率	29.2%	40.6%	58.8%

(単位：百万円)



本発表において提供される資料並びに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。