

2018年10月期 決算説明資料



イトロ

東証マザーズ 6049
2018年12月

※ 本資料に含まれる数値、指標は、当社の経営成績及び財政状態に関して、適切な理解を促進することを目的として開示しており、すべての数値、指標が監査法人による監査又はレビューの対象ではない点にご留意ください。

ミッション

すべての人に、人生を豊かにする教育を

ビジョン

すべての人が、
一人ひとりにあった教育を選択できる
「教育選びのインフラ」をつくる

メディアサービス（教育業界）

『塾ナビ』や『みんなの学校情報』、『家庭教師比較ネット』等の領域特化型メディアを数多く運営

『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）

カードローン領域などで、領域特化型メディアを運営

コンサルティングサービス

教育業界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。

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 口コミストックモデル

- ・ 圧倒的な口コミの質と量
- ・ 長年培った口コミ運用のノウハウ

2 多数のユーザーからの支持

- ・ 質の高い口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

2018年10月期 業績概要

(単位：百万円)

	2017年10月期 実績	2018年10月期 実績	YoY
売上高	3,942	4,491	+13.9%
営業利益	1,724	2,000	+16.0%
経常利益	1,726	2,005	+16.2%
当期純利益	1,112	1,085 _※	- 2.4%

※ 2018年10月期の当期純利益の減益は、主に特別損失を280百万円計上したことによります。

教育メディアサービス（全体）

期 初 計 画

- ▶ 注力領域として人員増強を図り成長を見込む
- ▶ 通期売上高予想 36億6,000万円 前期比 22.1%増

計画を上回り順調に推移

結 果

- ▶ 通期売上高実績 37億7,900万円 前期比**26.0%**増
 - ▶ 口コミの増加、コンテンツ増強によるユーザー数の増加
 - ▶ UIの改修によるCVRの向上
 - ▶ チラシからWEBへのユーザーの転換が加速

教育メディアサービス **塾ナビ**

期 初 計 画

- ▶ 広告の最適化
専門部署を新設し、広告出稿を強化
- ▶ テスト的に一部地域にてTVCM展開

結 果

- ▶ 業績は堅調に推移
- ▶ 広告専門部署新設完了
- ▶ 一部地域にてTVCM展開完了

教育メディアサービス の学校情報

期 初 計 画

- ▶ 口コミの増加によるUU、PVの増加
- ▶ 営業を強化、専門学校の無料掲載を600校まで増加
(営業活動初年度の2018年10月期は、競合他社平均である
1,100校の半数程度を目標として設定)
- ▶ 資料請求件数増加へ向けUI改善、コンテンツ強化

結 果

- ▶ 口コミ増加し、PV大幅増加 前期比 44.8%増
- ▶ 無料掲載専門学校数 785校 計画比 30.8%増
- ▶ 専門学校領域 資料請求件数 大幅に増加
2018年10月は4月と比べ10倍と急拡大

期
初
計
画

その他サービス (金融メディア/コンサルティングサービス)

- ▶ 教育メディアサービスに注力するため、教育メディアサービスへの人員の配置転換を実施
- ▶ その他サービスは縮小の方針とし新規案件の獲得に動くことはしない
- ▶ 通期売上高予想 3億4,000万円 前期比 64.0%減

計画を上回る推移

- ▶ 通期売上高：7億1,200万円 前年比 24.5%減
 - ▶ 人員配置の転換は順調に進捗
 - ▶ 縮小に向け、計画通り
コンサルティングサービスにて一部契約終了
 - ▶ 2019年10月期は更に縮小が進む見込み

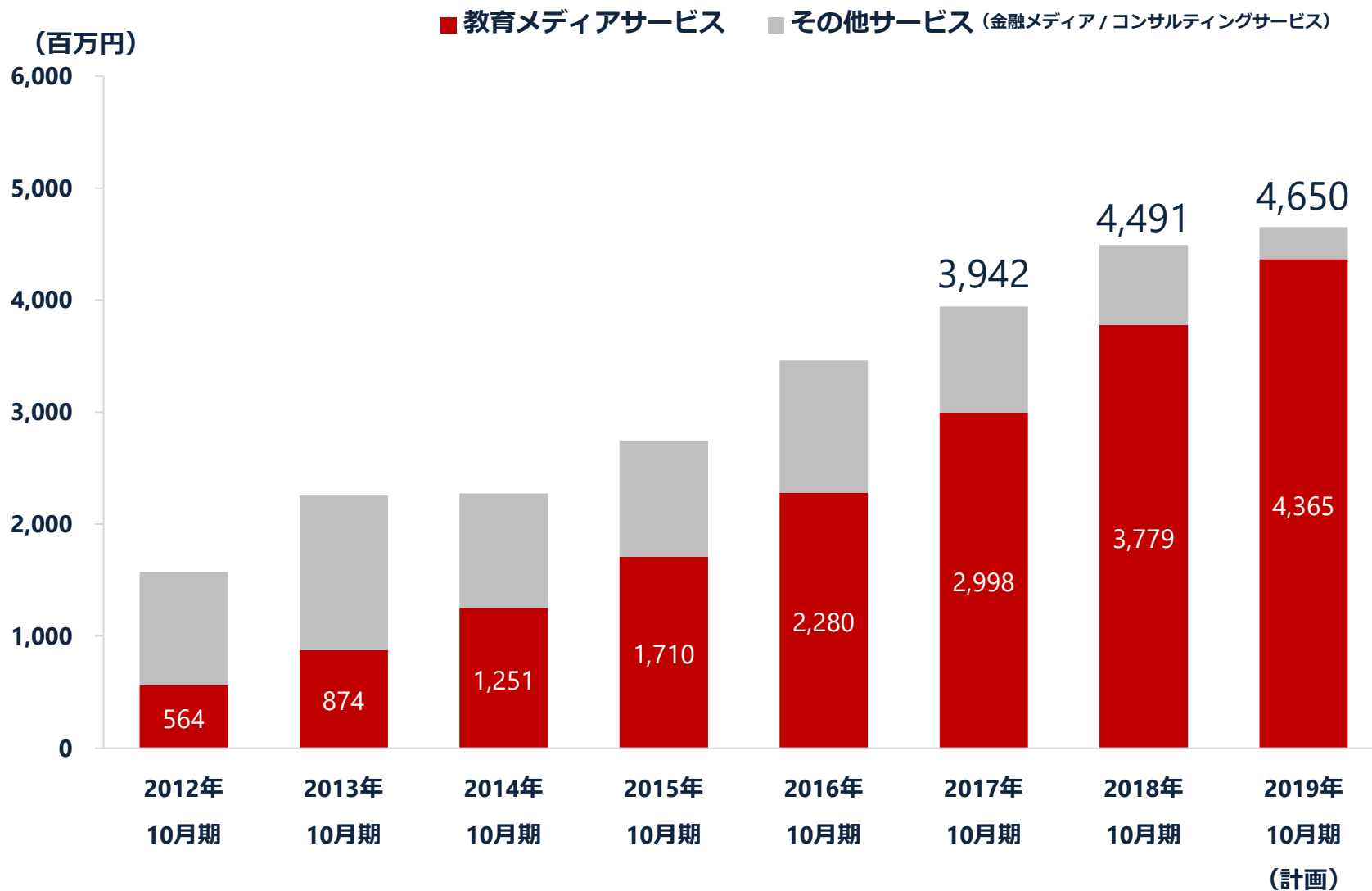
結
果

2019年10月期 計画

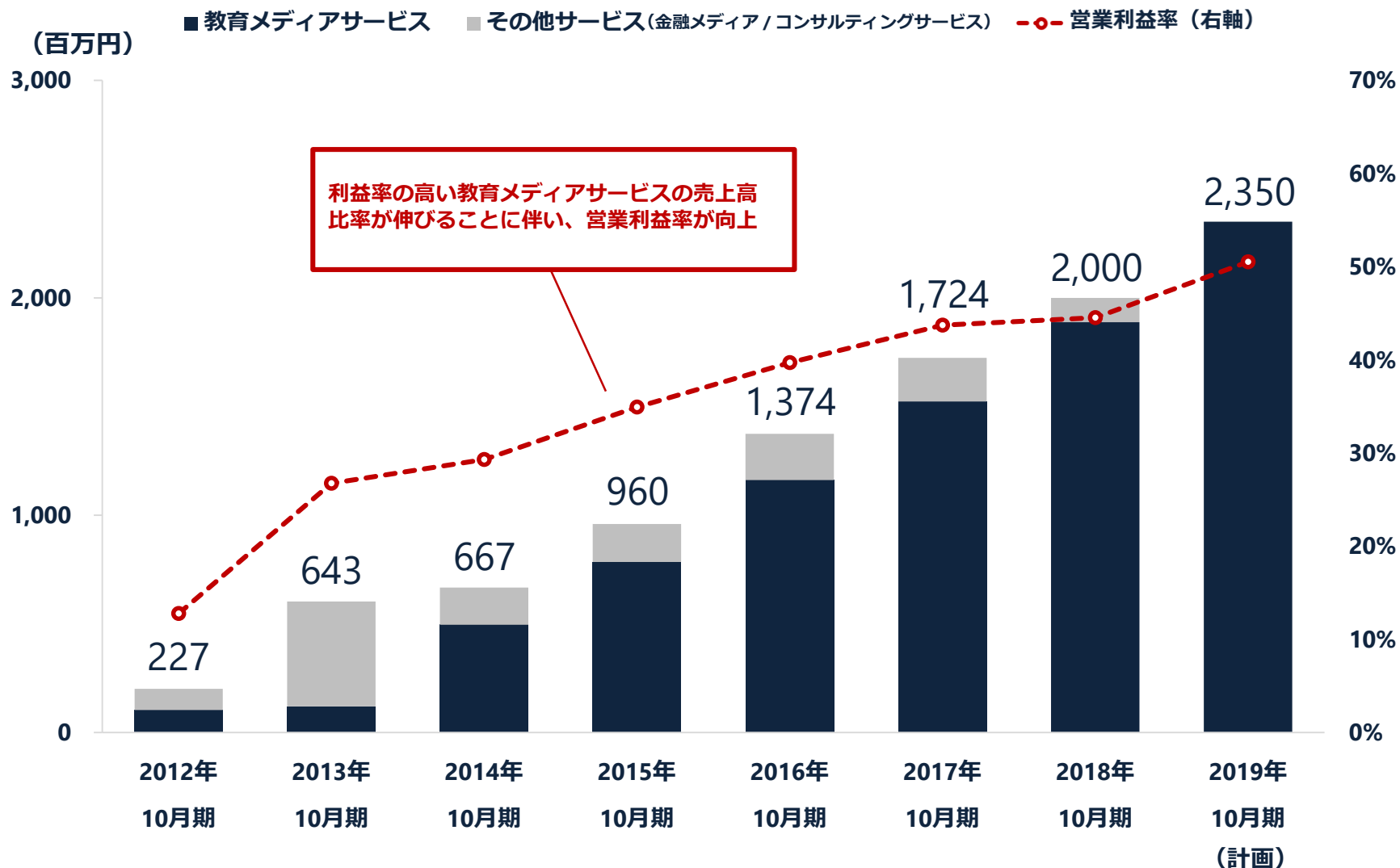
(単位：百万円)

	2018年10月期 実績	2019年10月期 計画	YoY
売上高	4,491	4,650	+ 3.5%
営業利益	2,000	2,350	+17.5%
経常利益	2,005	2,350	+17.2%
当期純利益	1,085	1,516	+39.7%

ストック型のビジネスモデルにより、高い参入障壁と安定的な成長を実現



2019年10月期には23.5億円の営業利益を見込む



全社方針

- ▶ **教育メディアの継続成長**
売上高 43億6,500万円 前期比 +15.5%
 - ▶ 塾ナビの安定的な成長を確保
 - ▶ みんなの学校情報における収益拡大
- ▶ **その他サービスの縮小**
売上高 2億8,500万円 前期比 - 59.9%
 - ▶ 教育メディアサービスへの人員再配置

教育メディアサービス 塾ナビ

計
画

- ▶ リスティング広告の効率向上
- ▶ 口コミの増加、コンテンツ増強によるユーザー数の増加
- ▶ UIの改修によるユーザビリティの向上
- ▶ 掲載教室数の増加
- ▶ 新たな広告の実施についても引き続き検討

教育メディアサービス の学校情報

幼稚園

小学校

中学校

高校

専門学校

大学

口コミを増やすことによりUU、PVを伸ばし
アドネットワークでの収益拡大

無料掲載の専門学校への送客実績を出し、
有料掲載を獲得

他媒体への送客強化による収益拡大

計
画

- ① 学習塾予備校領域、② 学校教育領域において、更なるシェアの拡大を狙う

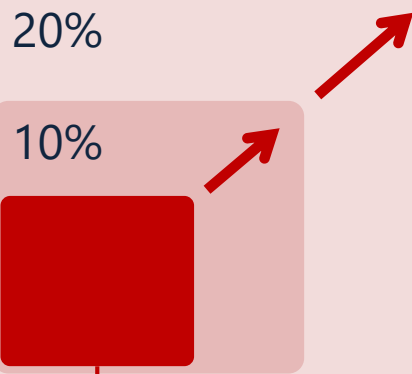
<教育業界における広告市場>

塾ナビ

①

学習塾予備校市場

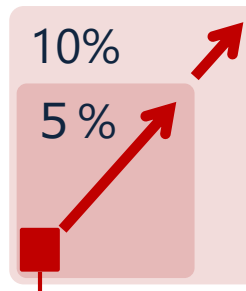
家庭教師市場
オンライン教育市場 等※



みんなの学校情報

②

学校教育市場※



イトクロメディア現時点での市場シェア

※① には、その他に学童保育、子供英語、習いごと、幼児教育、通信教育各市場を含む

※② には、幼稚園、小学校、中学校、高校、大学、専門学校各市場を含む

APPENDIX

2018年9月7日に、国内最大級の医学部受験予備校情報ポータルサイト「医学部予備校ガイド」を運営する株式会社えふななを子会社化



※ 開示をさせて頂きました「株式会社えふななの株式の取得（子会社化）に関するお知らせ」に記載の株式会社えふななの最近3年間の経営成績及び財政状態には、「医学部予備校ガイド」以外のWEBマーケティング事業等も含まれております。

イトクロ所有メディア「医学部受験マニュアル」とともに医学部受験予備校領域No.1へ

えふなな所有メディア
国内最大級の
医学部受験予備校情報ポータルサイト



イトクロ所有メディア
医学部受験情報ポータルサイト
利用者数No.1

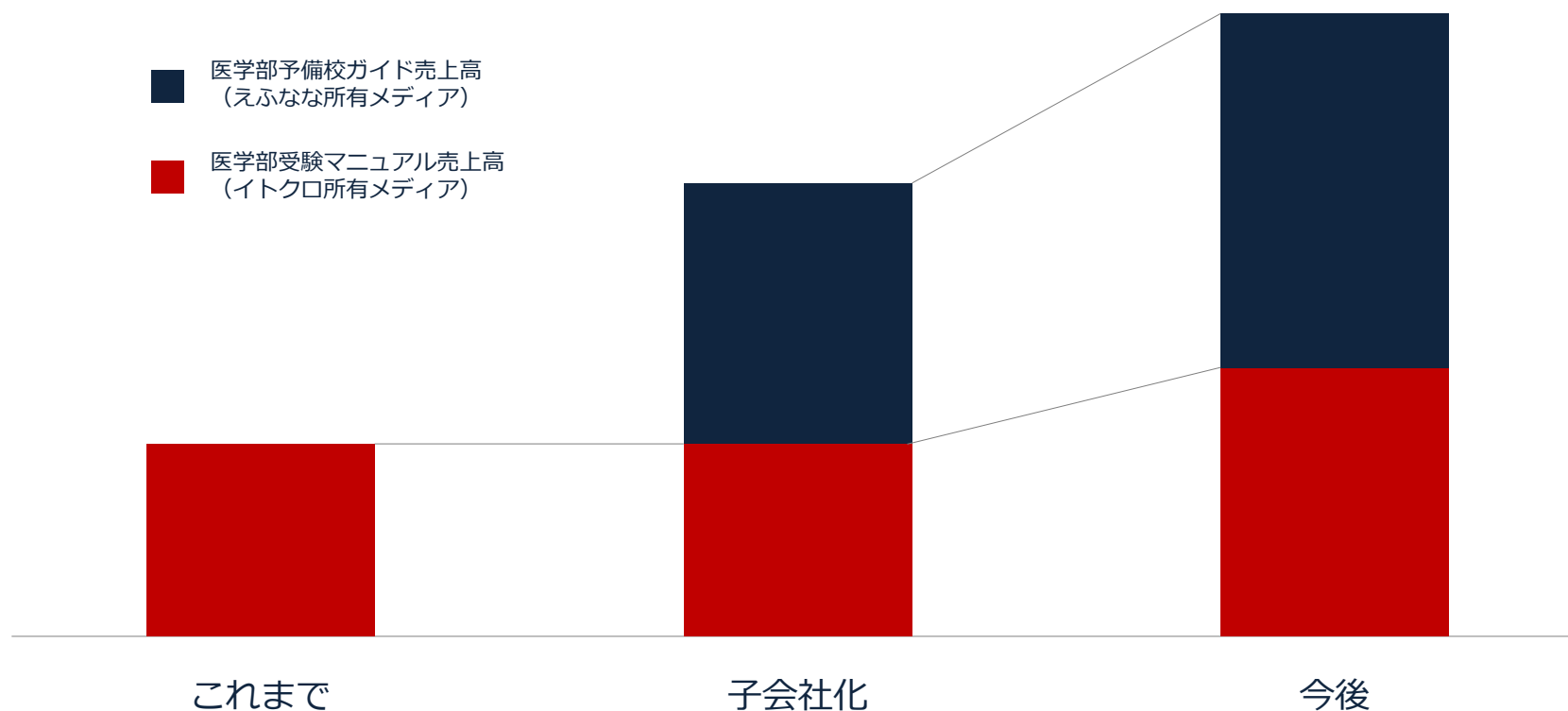


医学部受験予備校領域 圧倒的No.1を目指し、
さらに教育メディアサービスの拡大に注力

事業運営のノウハウの共有、サイト間の連携等を通じて、売上拡大とコスト削減を実現

— 医学部受験予備校領域売上高イメージ —

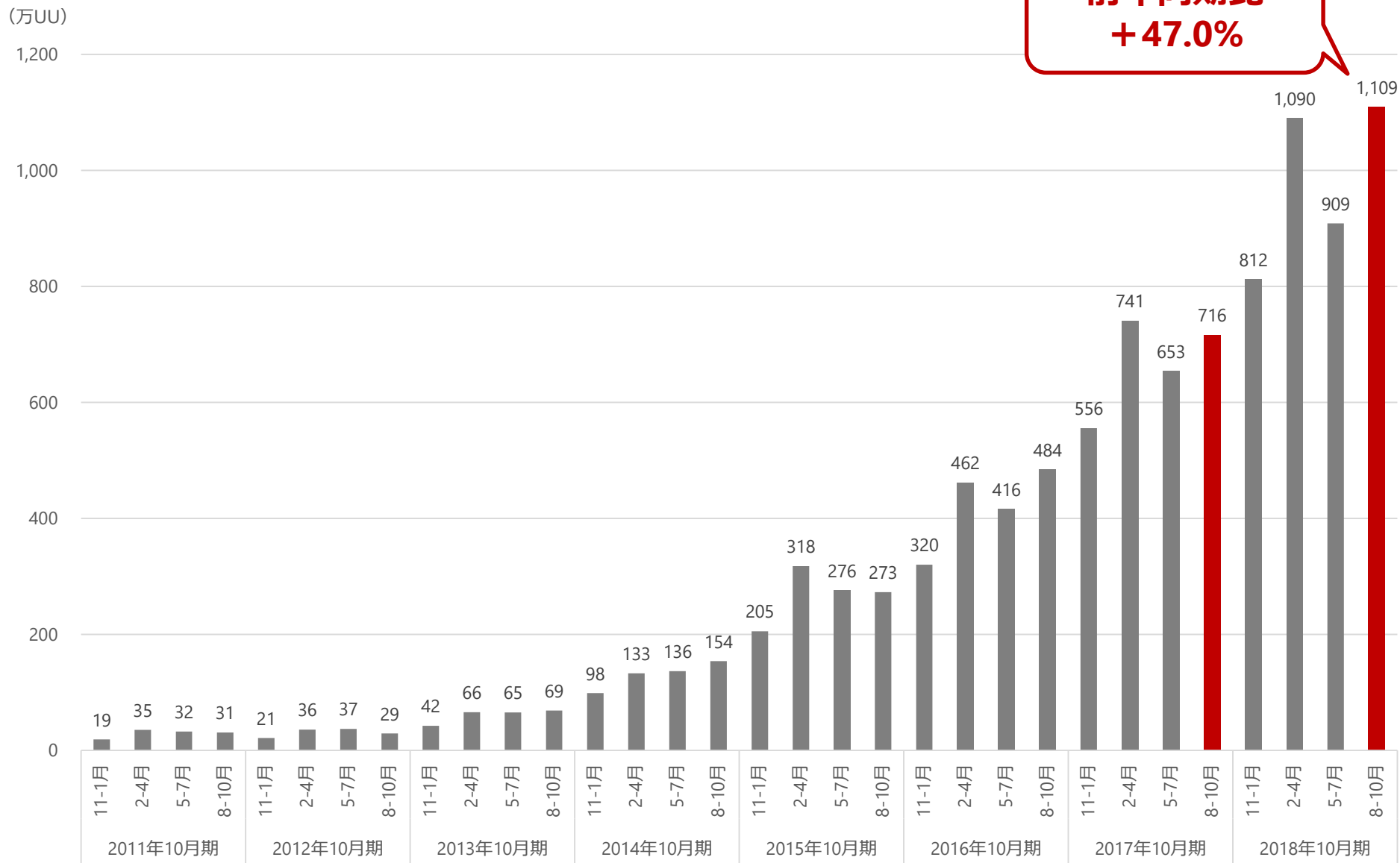
医学部受験予備校領域
圧倒的No.1へ



	2017年10月期 実績	2018年10月期 実績
流動資産	6,124	7,307
現金及び預金	5,507	6,675
固定資産	357	488
総資産	6,482	7,796
流動負債	874	911
固定負債	30	21
純資産	5,578	6,862
自己資本比率	85.9%	87.9%

(単位：百万円)

前年同期比
+47.0%



※ UU：弊社教育メディアの月間ユニークユーザーの平均数値

1

学習塾予備校領域における展開

2

学校教育領域への展開

1

学習塾予備校領域における展開

2

学校教育領域への展開

主要メディアサービスの一つ、学習塾予備校情報No.1ポータルサイト『塾ナビ』について説明させていただきます

塾ナビ

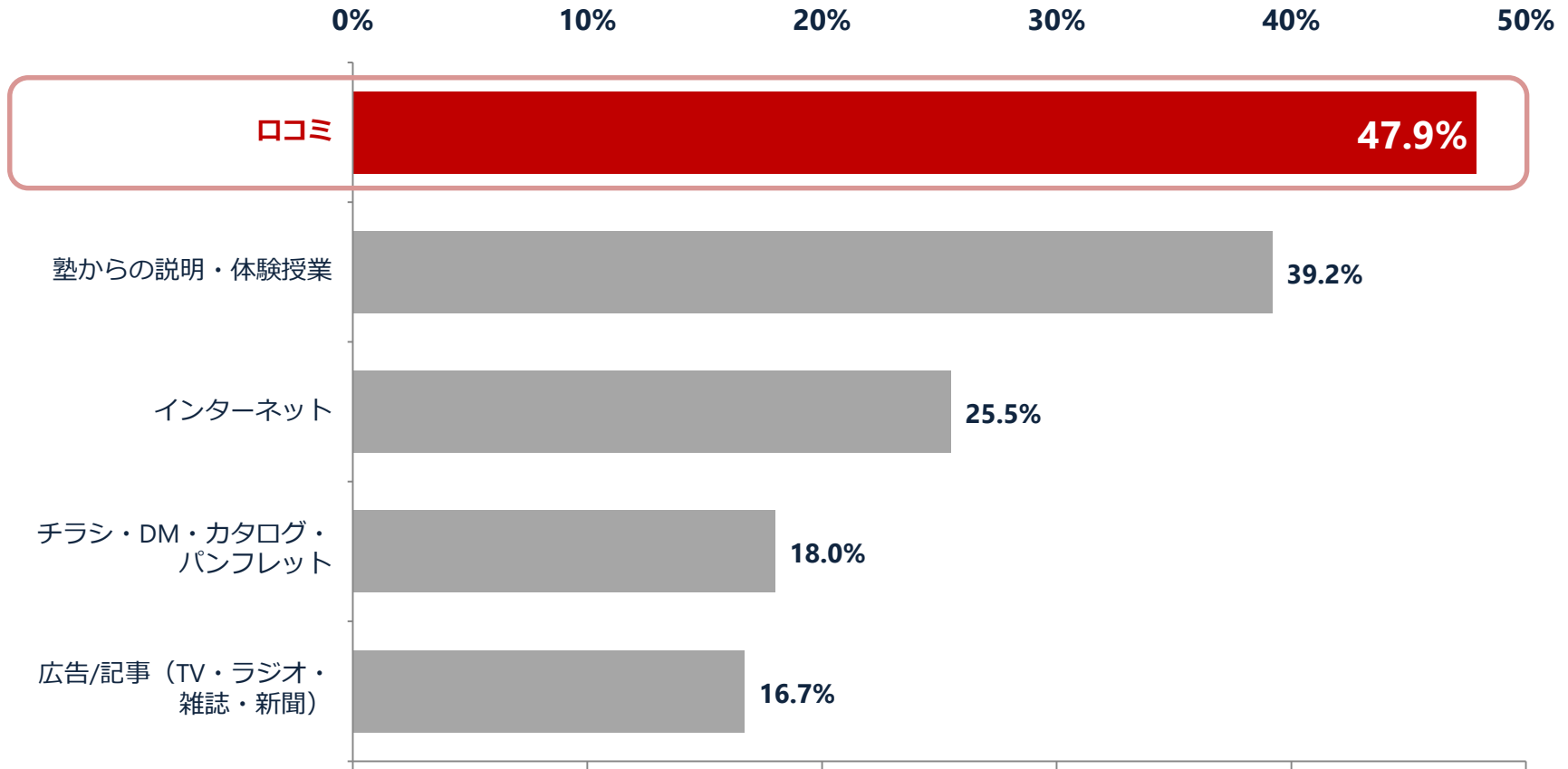


※ 楽タリサーチ：平成27年版塾・予備校検索サイトの利用に関する市場実態把握調査

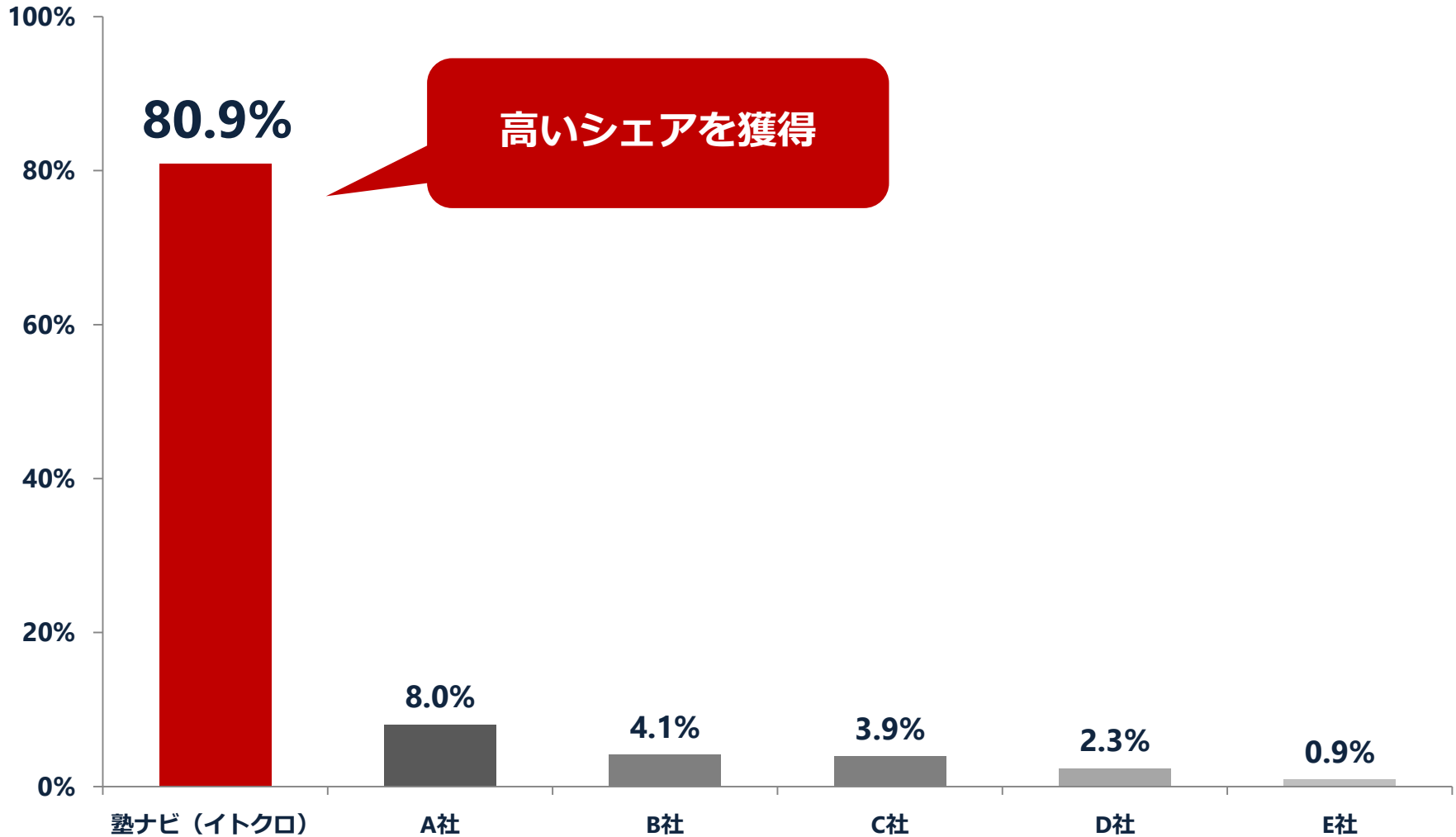
※ 上記画像は全てサイトイメージです。

塾を検討する際は口コミを最も重要視

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）



利用者数No.1を実現。競合に対して圧倒的な認知度を獲得



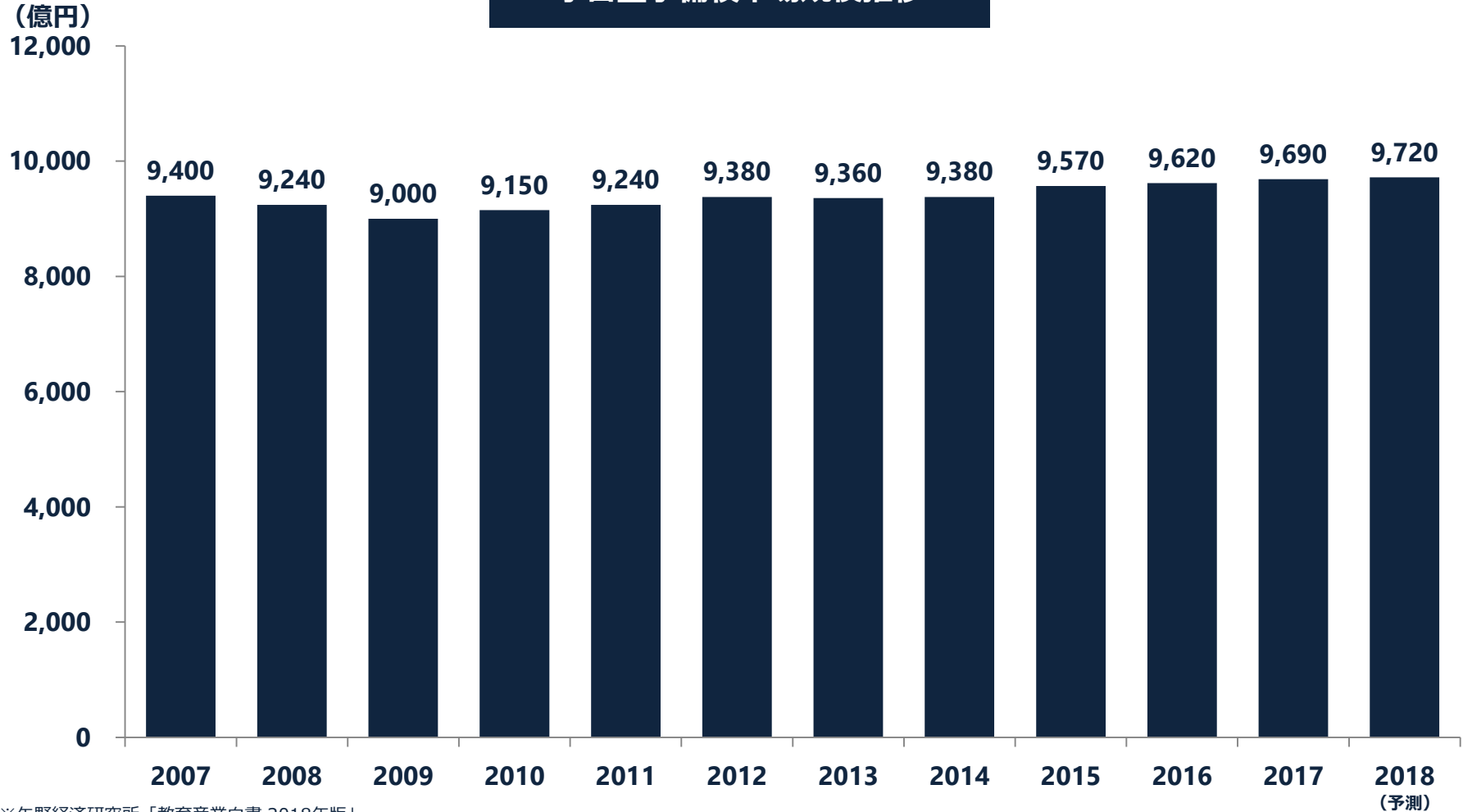
※塾・予備校検索サイトの利用者状況調査（楽天リサーチ利用）

平成30年1月4日～9日 株式会社イトクロが楽天リサーチモニターを利用し、インターネット上で調査を実施

Q.「塾・予備校選びの際に最も利用したサイト」を1つお答えください。より

学習塾予備校領域の市場規模は少子化の影響を受けず、緩やかに拡大傾向

— 学習塾予備校市場規模推移 —



※矢野経済研究所「教育産業白書 2018年版」

インターネット広告市場が拡大する一方で折込チラシ広告市場は縮小

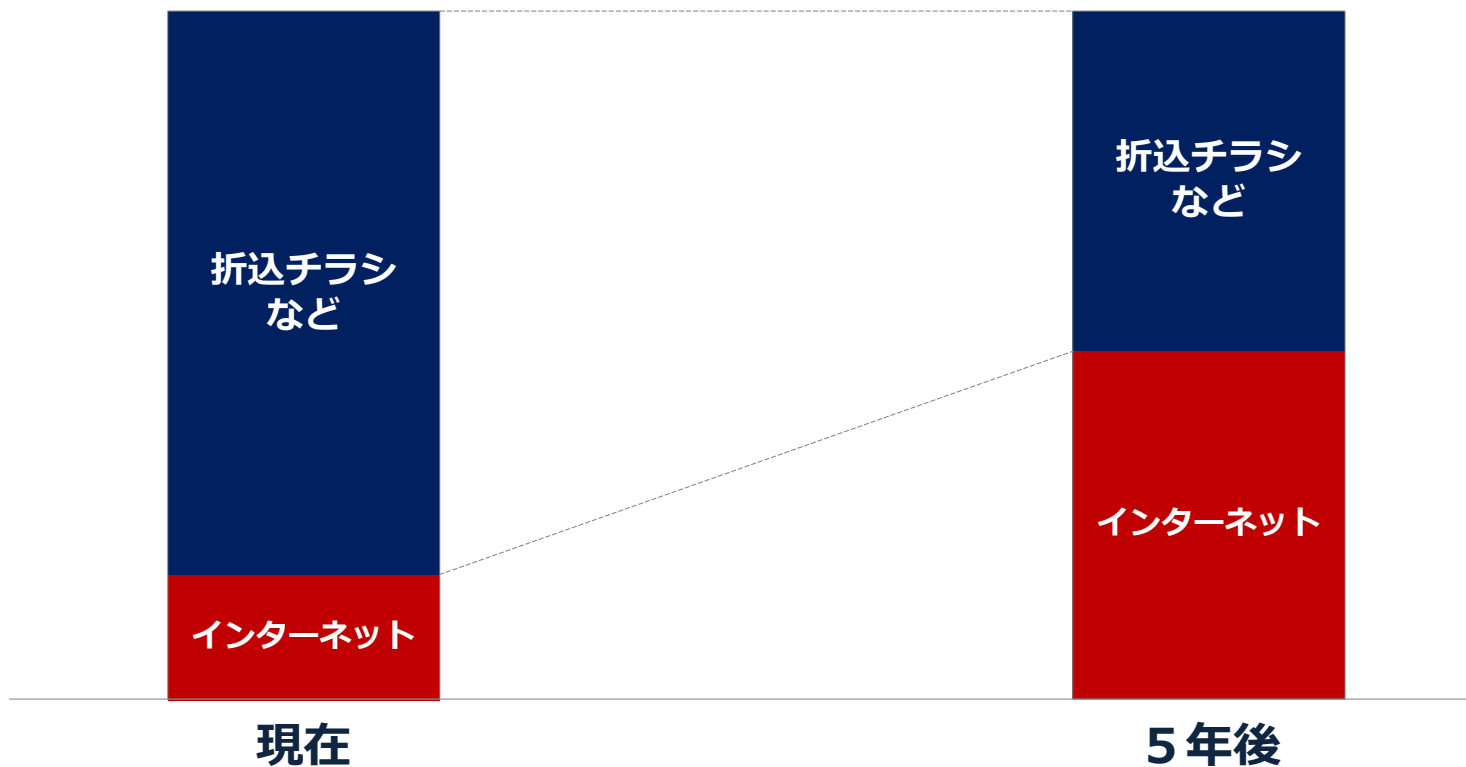
— インターネット広告と折込チラシ広告の市場規模の推移 —



※ 電通「2017年（平成29年）日本の広告費」

折込チラシ広告市場が縮小し、
費用対効果の高いインターネット広告市場が拡大すると予測

— 学習塾予備校領域における広告市場内訳イメージ —



※ 出所：イトクロ調査・推計

※ 折込チラシなどには、折込チラシの他に、TVCM、交通広告、新聞広告、DMなどを含む。

学習塾予備校領域における広告市場において、塾ナビの拡大余地が膨大に存在

現在

5年後

学習塾予備校領域
広告市場

塾ナビシェア



紙媒体（折込チラシ）
からWEBへの転換に
合わせてシェア拡大



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

習いごと
(子ども向け)
4,630億円市場

※1

塾ナビ

学童保育
2,693億円市場

※2

全国学校選び口コミサイト
みんなの学校情報

オンライン教育
1,430億円市場

※3

塾ナビ

領域No.1

通信教育
1,270億円市場

※3

塾ナビ

子ども
英会話

1,040億円市場

塾ナビ

家庭教師

895億円市場

※3

家庭教師比較ネット

幼児教育
523億円市場

※3

塾ナビ

※1：文部科学省
※2：矢野経済研究所
※3：矢野経済研究所

「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
「学童保育市場に関する調査結果 2014」
「2018年版 教育産業白書」記載の2018年の予想市場規模

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

＜教育業界における広告市場＞

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展開

2

学校教育領域への展開

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



2018年10月期実績

年間PV数：**+44.8%**（前期比）

※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。

- ① 学習塾予備校領域、② 学校教育領域において、更なるシェアの拡大を狙う

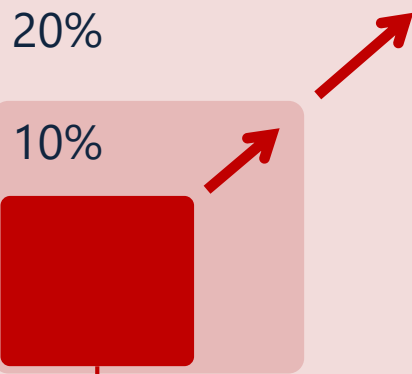
<教育業界における広告市場>

塾ナビ

①

学習塾予備校市場

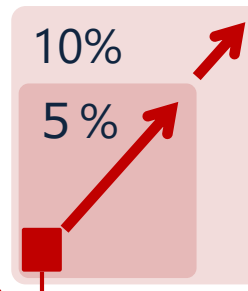
家庭教師市場
オンライン教育市場 等※



みんなの学校情報

②

学校教育市場※



イトクロメディア現時点での市場シェア

※① には、その他に学童保育、子供英語、習いごと、幼児教育、通信教育各市場を含む

※② には、幼稚園、小学校、中学校、高校、大学、専門学校各市場を含む

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：大阪府中央区南本町4-1-10

従業員数

137名

2018年10月31日現在

16年間メディア業界に従事



代表取締役 CEO

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

2015年 当社代表取締役 CEO就任 (現任)

15年間教育業界に従事



代表取締役 COO

領下 崇

(りょうした たかし)

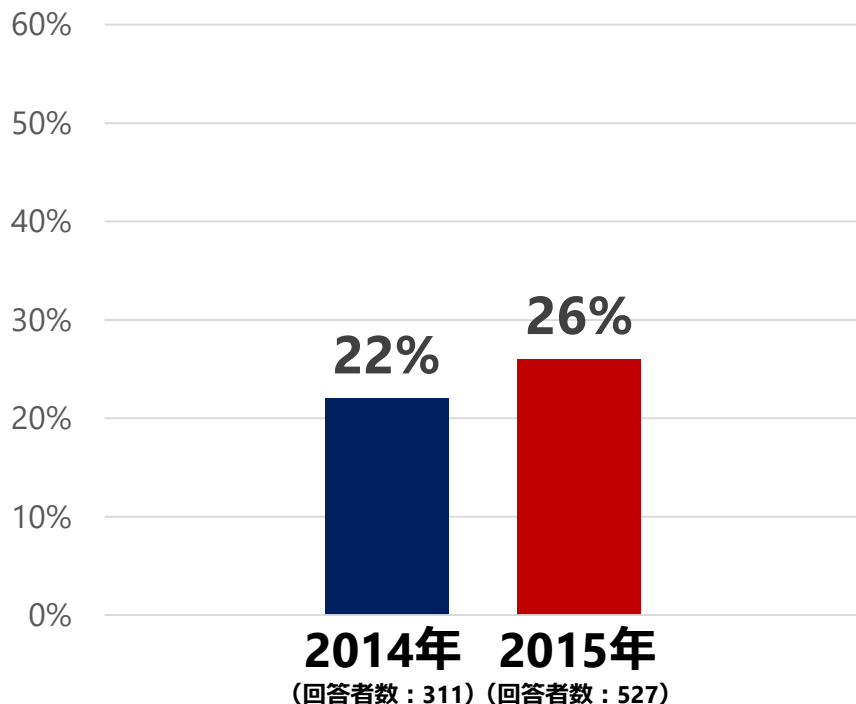
大手教育企業にてカンパニー長や広告宣伝を
経験、コンサルティング会社を経て、2008年
当社入社

2014年 当社取締役就任

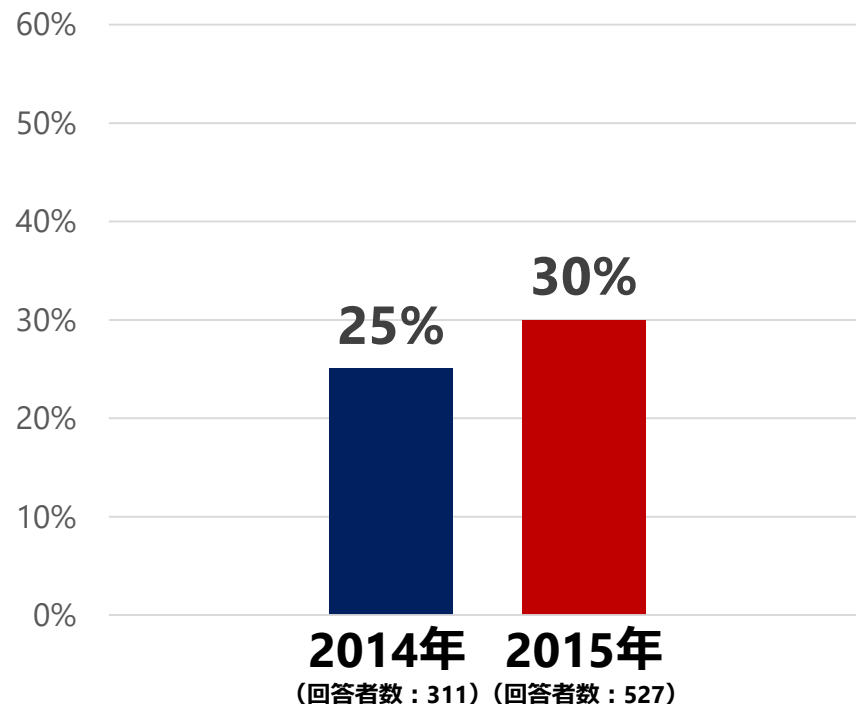
2015年 当社代表取締役 COO就任 (現任)

インターネットで教育サービスを選択する傾向は徐々に高まってきており、
今後もこの傾向が継続することが見込まれる

— インターネット経由で 認知した人の割合^{A)} —



— インターネットでサービスの 比較検討をした人の割合^{B)} —



※ Google 教育業界の最新トレンド(2) : 校外学習に関わるインターネット活用状況

2014年に校外学習サービスを開始したユーザーと、2015年に開始したユーザーを比較

A) 質問『現在利用中の校外学習サービスをどのようにして知りましたか？(複数回答)』に対して、「インターネット上の情報」「インターネット上の広告」を選んだ人の割合

B) 質問『現在利用中の校外学習サービスに決めてから入会するまでに、行ったことは何ですか？(複数回答)』に対して、

「インターネット上でサービスに関する情報を確認した」を選んだが「資料請求をした」「無料の体験授業に行った」「説明会に参加した」のいずれも選んでいない人の割合

	生徒・学生数	通塾率	通塾者数
全学年合計	13,166,341	32.88%	4,329,000
高校生合計	3,285,891	25.29%	831,000
高校3年生	1,080,698	39.97%	432,000
高校2年生	1,090,303	19.70%	215,000
高校1年生	1,114,890	16.50%	184,000
中学生合計	3,406,029	53.88%	1,835,000
中学3年生	1,160,019	65.20%	756,000
中学2年生	1,133,117	50.90%	577,000
中学1年生	1,112,893	45.10%	502,000
小学生合計	6,474,421	25.69%	1,663,000
小学6年生	1,096,773	37.80%	415,000
小学5年生	1,061,200	33.30%	353,000
小学4年生	1,088,002	26.20%	285,000
小学3年生	1,080,698	21.40%	231,000
小学2年生	1,081,373	19.30%	209,000
小学1年生	1,066,375	15.90%	170,000

※ 出典

生徒数：生徒数：文部科学省 学校基本調査（2016年）

通塾率（小学生～中学生）：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（2008年）

通塾率（高校1年生、2年生）：「第1回子ども生活実態基本調査報告書」 Benesse 教育研究開発センター（2005年）

通塾率（高校3年生）」第4回学習基本調査報告書・国内調査 高校生版 ベネッセ教育総合研究所（2006年）

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。