



2022年9月期 第3四半期

決算説明資料

東証グロース 証券コード：4427

株式会社 EduLab

2022年8月15日



当社は、東京証券取引所より、当社の内部管理体制等について改善の必要性が高いと認められたことから、2022年4月1日付にて、特設注意市場銘柄に指定されました。

株主や投資家の皆様をはじめとする関係者の皆様に、多大なるご迷惑とご心配をおかけしておりますことを深くお詫び申し上げます。

当社は2022年1月25日に「改善報告書」を提出し、その後、同年5月19日に「改善計画・状況報告書」を公表し、再発防止策に取り組んでおります。当社は、内部管理体制等を早急に整備し、指定の解除を受けられるよう、役職員一丸となって誠心誠意取り組んでまいります。

1. 第3四半期決算概況	3
2. 2022年9月期第3四半期実績	4
3. 事業セグメント別 実績	9
4. 2022年9月期 業績予想の修正について	17
5. 株式会社増進会ホールディングスとの資本業務提携について	19
6. 事業トピックス①	21
7. 事業トピックス②	25

1. 2022年9月期3Q決算概況

- 売上高 7,505百万円（前年同期比 2.4%増）
- EBITDA 293百万円（前年同期比 2.2%減）
- 営業利益 △226百万円（前年同期は△441百万円）
- 経常利益 47百万円（前年同期比 87.8%減）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益△941百万円（前年同期は△828百万円）
 - EPS △93.82円
- 教育プラットフォーム事業、テストセンター事業で売上が拡大し、前年比 2.4%の増収
- テストセンター事業の採算性の改善、研究開発費の減少、役員の削減等による販管費の減少等により前年同期比で損失幅は縮小したものの、前年度に続き営業損失を計上
- 前期に計上した事業損失引当金戻入額の剥落に伴い、経常利益は減益。また、減損損失等の発生により四半期純損失が前年同期比で拡大

2. 2022年9月期3Qのセグメント動向

- テスト等ライセンス事業は、売上高はほぼ前年並み。一方で、一部テストの商流変更等に伴い原価が増加し減益（前年同期比 45.1%減）
- 教育プラットフォーム事業は、スタディギアのライセンス収入、英ナビ広告収入が牽引し売上高が増加（同 6.0%増）。一方で、プラットフォームの費用増や広告の商品ミックスの変化による利益率の低下に伴い減益（同 36.8%減）
- テストセンター事業は、テストセンター利用者数の増加に伴い増収（同 16.9%増）。加えて、減損損失等に伴う減価償却費の剥落により採算性が改善
- AI事業は、「DEEP READ」の新規の受注減により減収（同 20.2%減）。一方で、減損損失に伴う減価償却費の減少等によりセグメント損失幅は縮小。
- テスト運営・受託事業は、前年度受注した全国学力・学習状況調査の中学校事業の剥落により減収（同 5.9%減）。また既存案件の採算性の悪化等により減益（同 94.6%減）



2022年9月期 第3四半期実績

損益計算書

(単位：百万円)

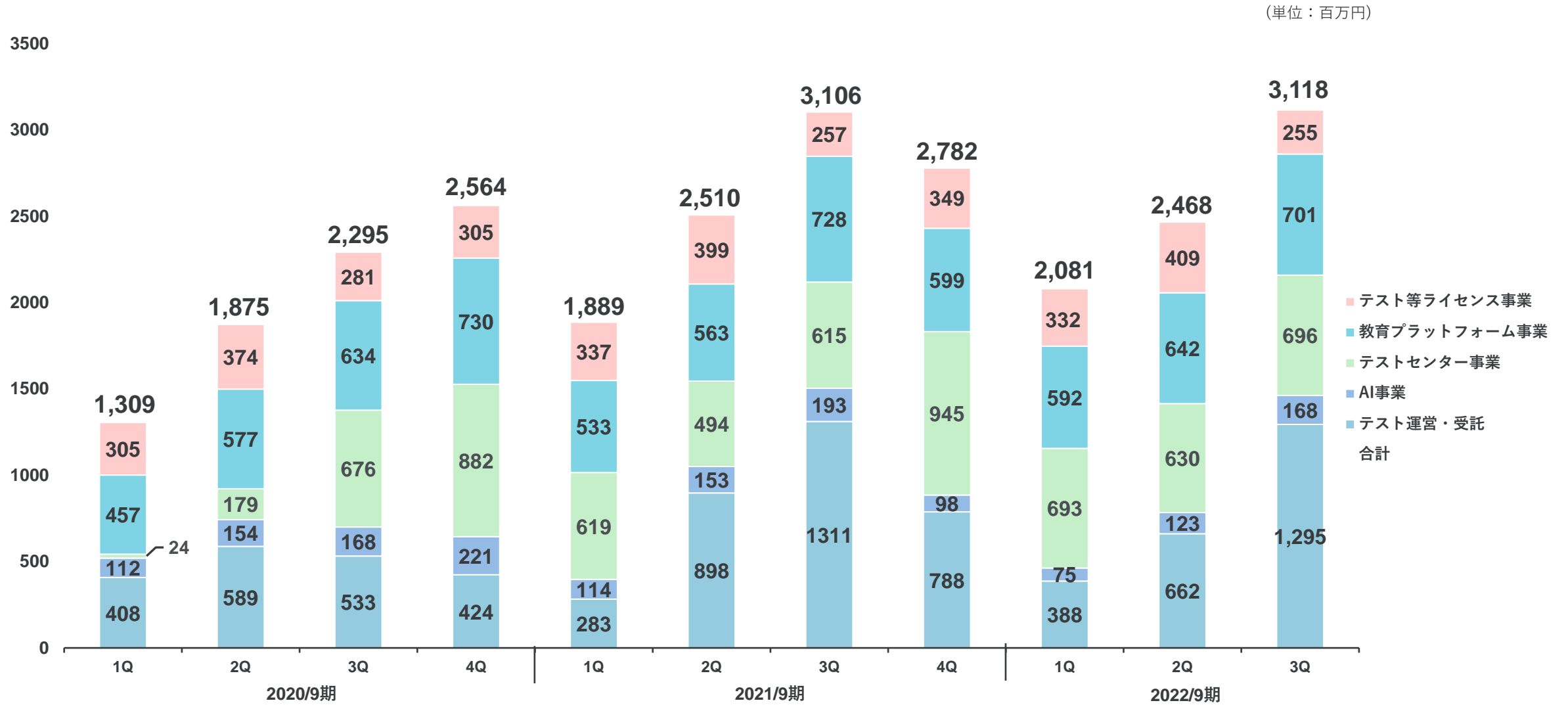
	21年9月期 3Q	22年9月期 3Q	対前年同期比
売上高	7,328	7,505	+ 2.4 %
EBITDA	300	293	△ 2.2 %
EBITDA率	4.1%	3.9%	△ 0.2%
営業利益	△ 441	△ 226	-
営業利益率	-	-	-
経常利益	391	47	△ 87.8 %
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△ 828	△ 941	-

- AI事業、テスト運営・受託事業で売上が減少した一方で、教育プラットフォーム事業、テストセンター事業で売上が拡大し、**売上高は対前年同期比 2.4%増となる75億円**を計上
- テストセンター事業の採算性の改善、研究開発費の減少、役員の削減等による人件費の減少等により、前年同期比で損失幅は縮小したものの、**226百万円の営業損失**を計上
- 前期に計上したテストセンター取引のロスシェアに伴う引当金取り崩しによる事業損失引当金戻入額が剥落したことにより、営業外収益が減少し、**経常利益は同 87.8%減となる47百万円**を計上
- 減損損失507百万円を計上した他、投資有価証券評価損167百万円、特別調査費用引当金繰入額226百万円、上場契約違約金48百万円等の特別損失を計上
- 上記により、親会社株主に帰属する四半期純損失は前年同期比で拡大し、**941百万円の純損失**となった

セグメント別の売上高・セグメント利益

(単位：百万円)

事業セグメント		21年9月期 3Q	22年9月期 3Q	対前年同期比
テスト等ライセンス	売上高	994	997	+0.3%
	セグメント損益	409	224	△45.1%
教育プラットフォーム	売上高	1,825	1,935	+6.0%
	セグメント損益	867	548	△36.8%
テストセンター	売上高	1,728	2,020	+16.9%
	セグメント損益	△633	137	—
AI	売上高	461	368	△20.2%
	セグメント損益	△218	△94	—
テスト運営・受託	売上高	2,493	2,346	△5.9%
	セグメント損益	149	8	△94.6%
全社費用		△1,015	△1,051	35百万円増加



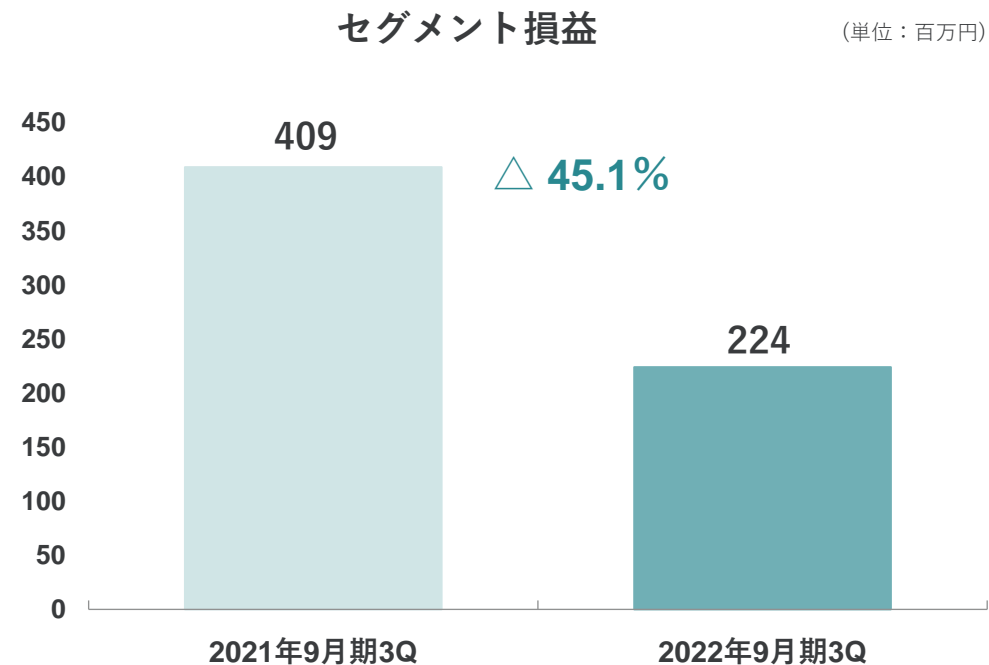
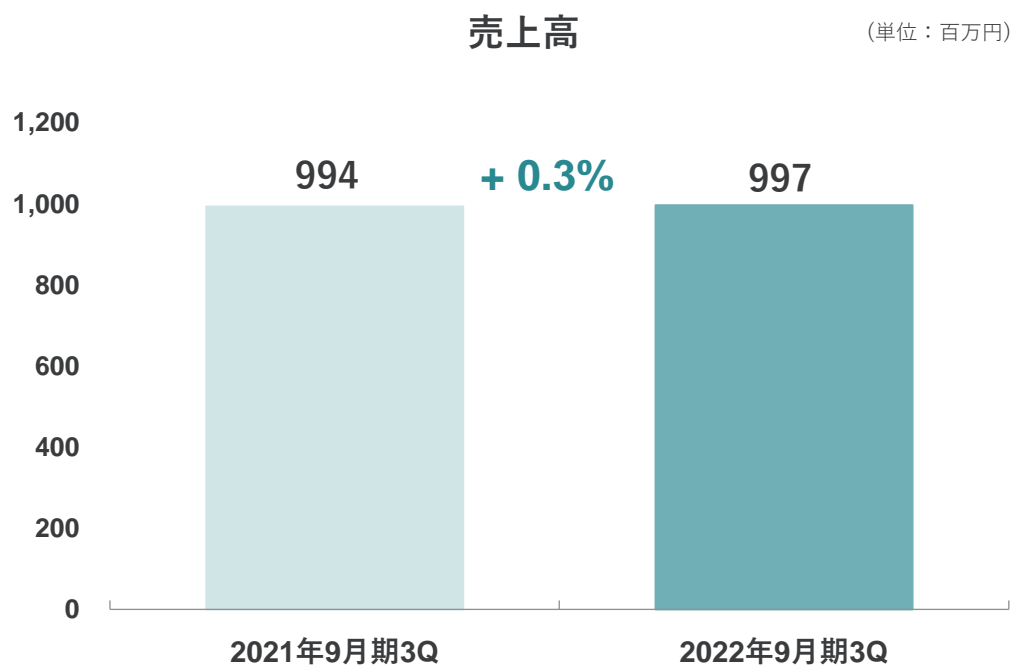
(単位：百万円)

事業セグメント	2020年9月期				2021年9月期				2022年9月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
テスト等ライセンス事業	95	167	90	90	135	195	79	175	73	156	△4
教育プラットフォーム事業	239	320	399	436	241	222	404	246	132	203	213
テストセンター事業	△28	47	△215	△143	△187	△427	△18	136	91	△70	116
AI事業	△26	48	85	56	△235	△24	41	△122	△145	25	25
テスト運営・受託	△55	59	48	104	△20	108	61	△133	△61	20	49
全社費用	△292	△355	△225	△255	△330	△388	△298	△286	△305	△367	△378

事業セグメント別 実績

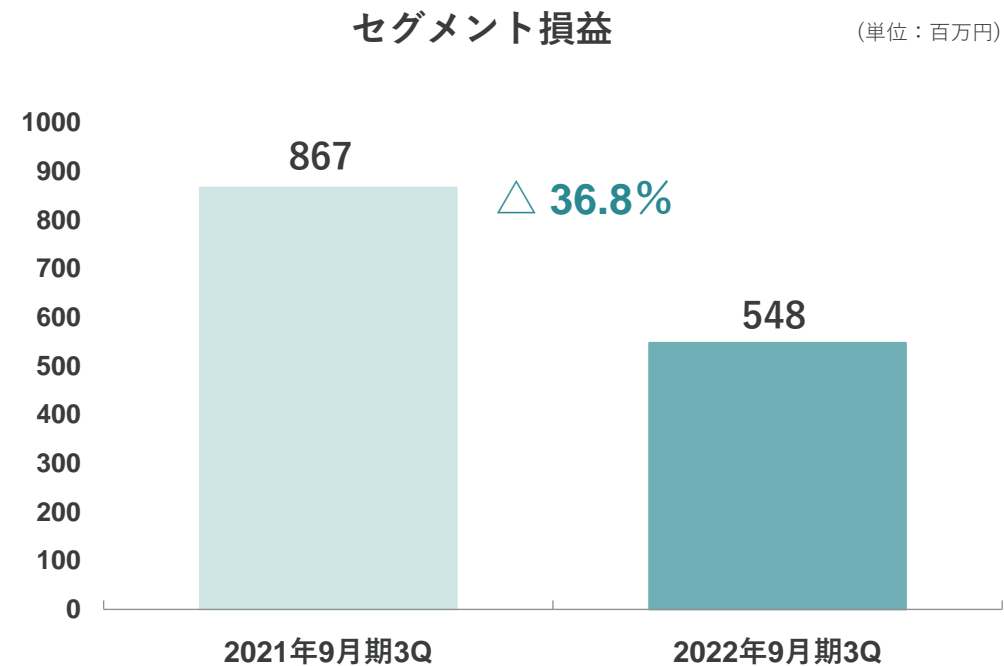
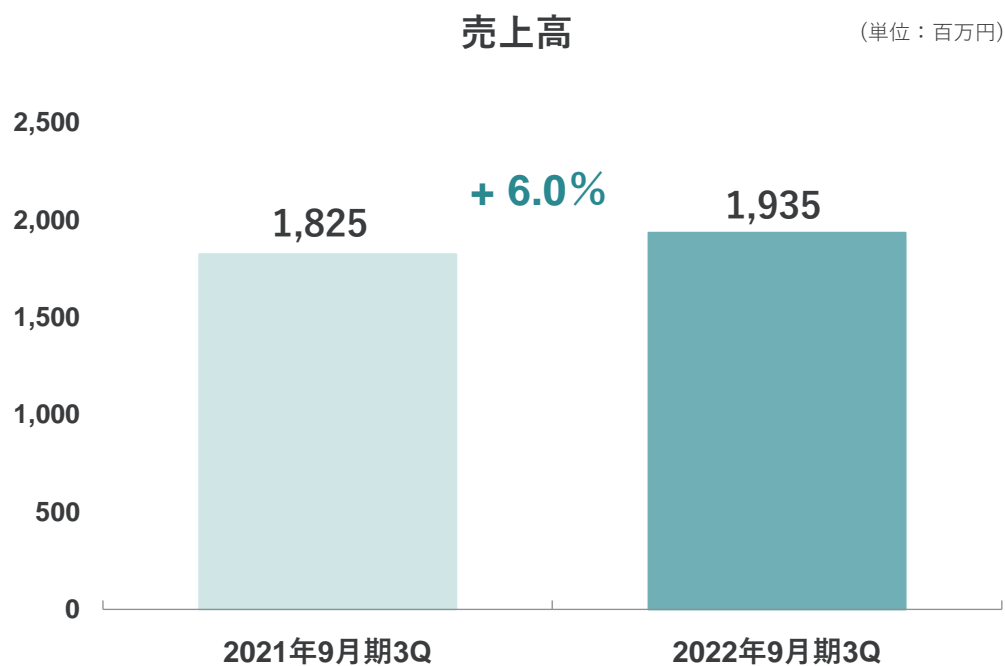
- NTTドコモに技術提供している英語4技能学習サービス「English 4skills」のライセンス収入や、「英検Jr.」の商流変更等により売上が増加
- 一方、英語能力判定テストの「CASEC」で競合商品の立ち上がりや、対面授業への回帰による需要の低下の影響を受け売上が減少し、また、「TEAP CBT」において、商流の変更に伴いテスト実施に関する固定費が増加し採算性が悪化
- 上記等の結果、**売上高**はほぼ前年並となる**997百万円**、**セグメント利益**は**前年同期比 45.1%減**となる**224百万円**

売上高・セグメント損益



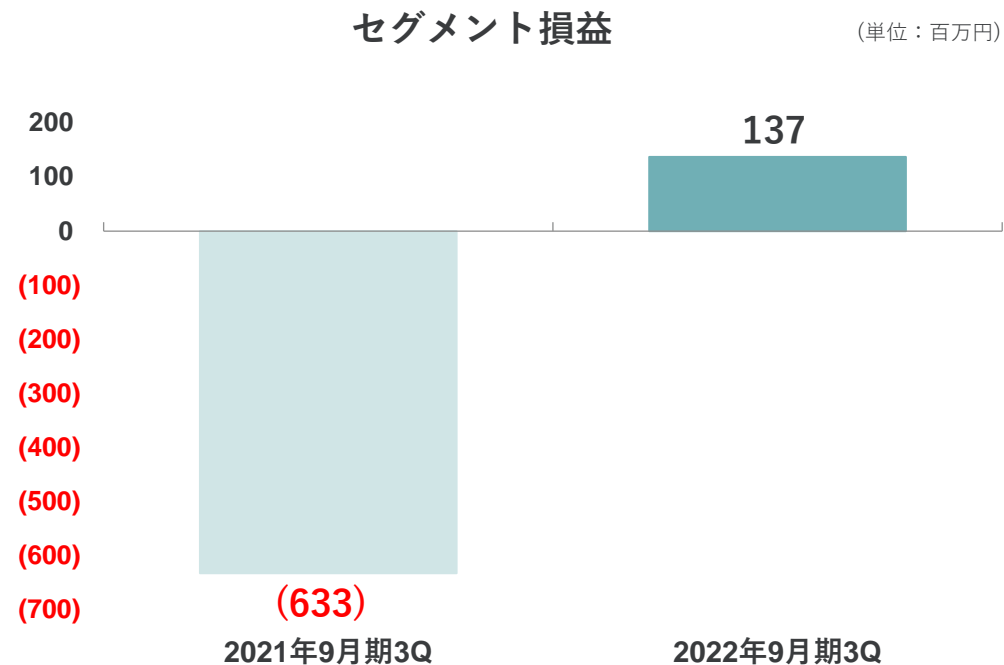
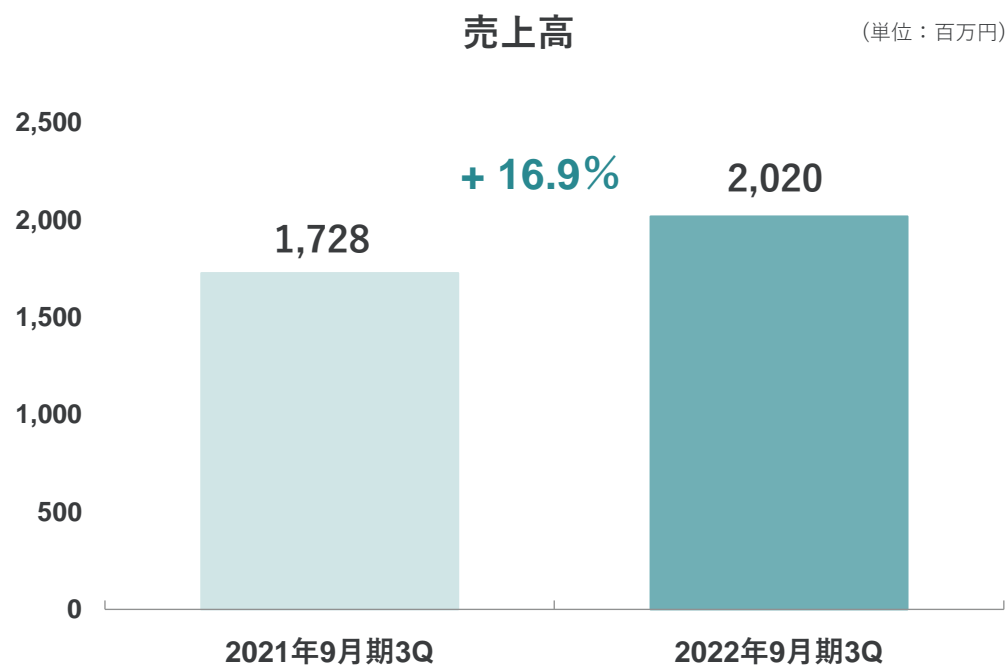
- スタディギアのライセンス収入、英ナビ広告収入等が前年同期比で順調に拡大
- 一方で、2021年6月末から新たに提供開始したプラットフォームや入試広報関連サービス等の費用増や、英ナビ広告でダイレクトメール商品の売上が伸びたことによる利益率の低下に伴う利益貢献の減少等が発生
- 上記等の結果、**売上高は前年同期比 6.0%増**となる**1,935百万円**、**セグメント利益は同 36.8%減**となる**548百万円**

売上高・セグメント損益



- テストセンター利用者数は英検S-CBT受験者の増加に加え、その他の資格・検定試験での活用が進み、今期3Q（2022年4月～6月）で前年同期比 9.2%増加し、約16万人
- 契約の変更や減価償却費の剥落により、セグメント全体の採算性が改善
- 契約条件の改定があり、4Q以降は利益率が低下する見込み
- **売上高は前年同期比 16.9%増となる2,020百万円、セグメント利益は137百万円**（前年同期はセグメント損失633百万円）

売上高・セグメント損益

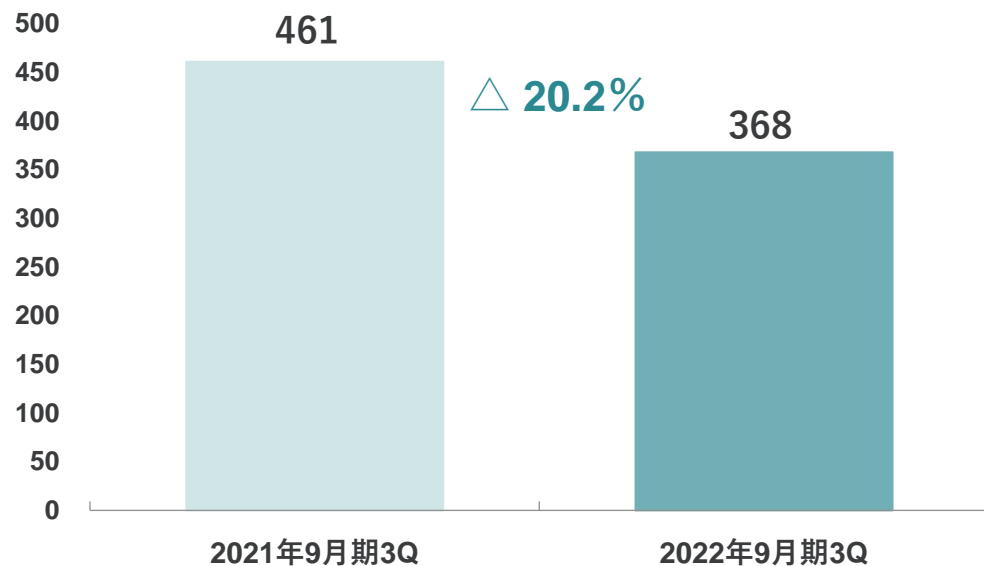


- 手書き文字認識「DEEP READ」のライセンス収入は安定して推移したものの、新規のサービス提供案件の受注減により導入に伴う売上が減少
- 前期末のソフトウェア資産の減損の影響で減価償却費等の費用が減少し、前年同期比でセグメント損失幅は縮小。この他に追加で特別損失としてソフトウェア資産について減損が256百万円発生
- 上記等の結果、**売上高は前年同期比 20.2%減**となる**368百万円**、**セグメント損失は94百万円**（前年同期はセグメント損失218百万円）

売上高・セグメント損益

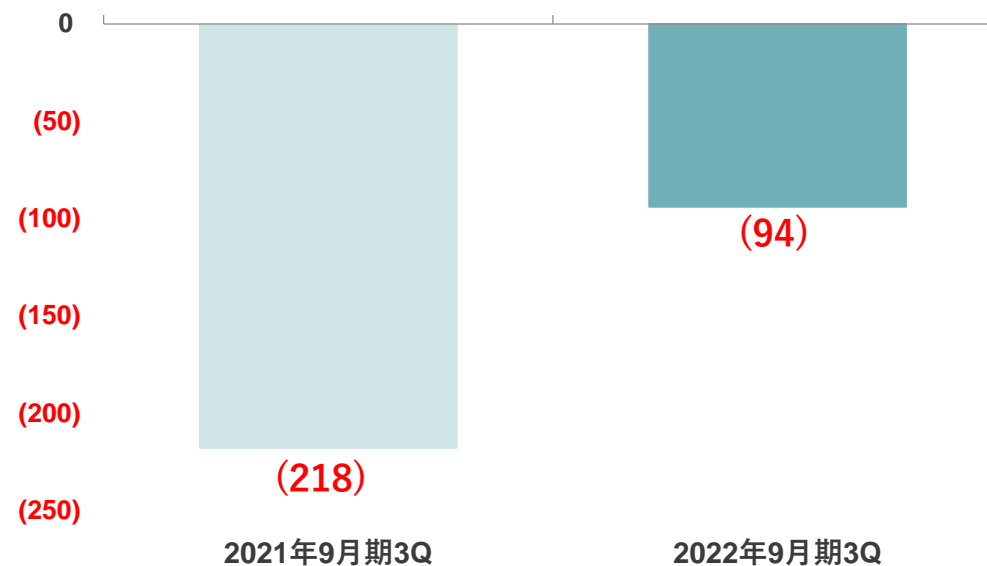
売上高

(単位：百万円)



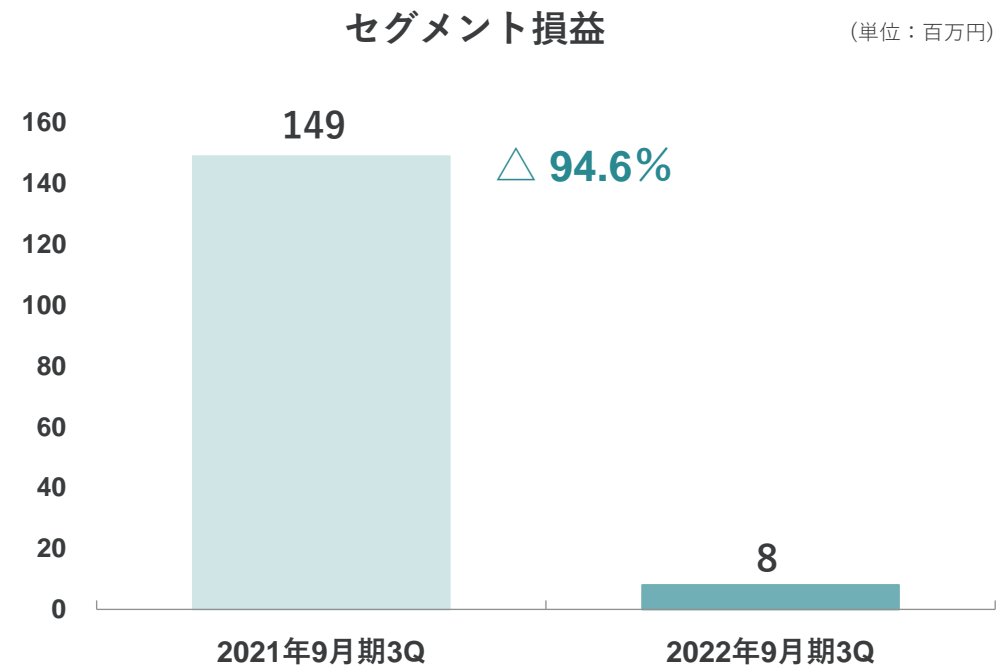
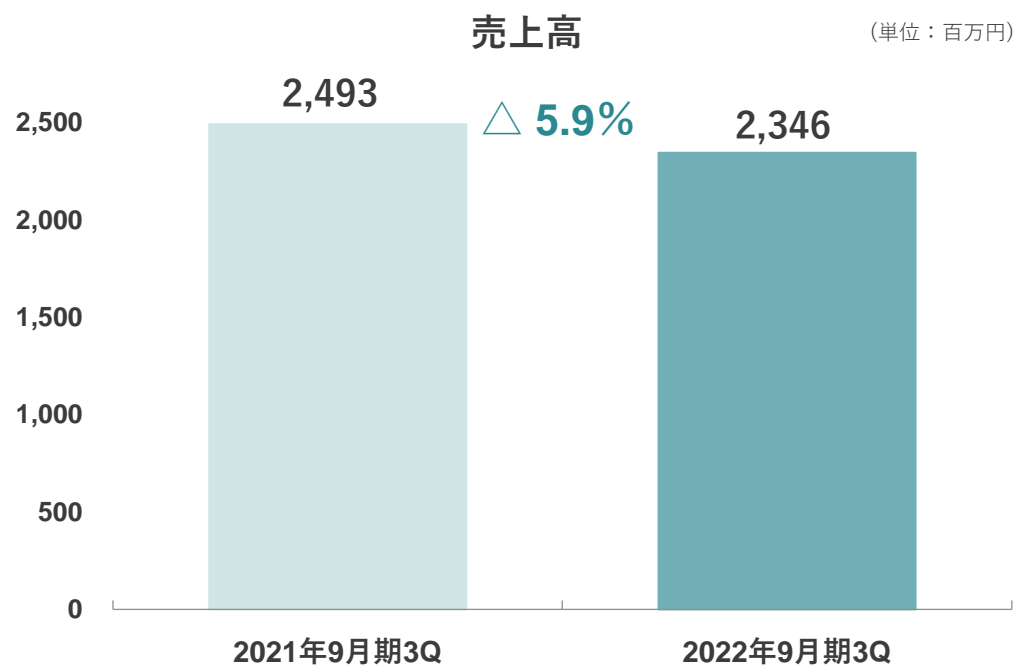
セグメント損益

(単位：百万円)



- 前年度受注した全国学力・学習状況調査の中学校事業の剥落により減収。プロジェクト自体は順調に推移し想定通りの利益率を実現する見込み
- 地方自治体の調査案件においてシステムの安定稼働のための追加費用や、社内リソース不足への対策費用によりプロジェクトの採算性が悪化
- 上記の結果、売上高は前年同期比 5.9%減となる2,346百万円、セグメント利益は同 94.6%減となる8百万円

売上高・セグメント損益



営業外損益

(単位：百万円)

	21年9月期 3Q	22年9月期 3Q	対前年増減額
営業外収益	1,173	477	△ 696
為替差益	53	223	+ 170
投資有価証券売却益	0	223	+ 223
受託研究収益	4	0	△ 4
事業損失引当金戻入額	1,078	0	△ 1,078
契約解約益	0	12	+ 12
その他	37	17	△ 20
営業外費用	341	203	+ 138
支払利息	34	35	△ 1
投資事業組合管理費	101	111	△ 10
持分法による投資損失	8	19	△ 11
投資有価証券評価損	32	0	+ 32
市場変更費用	44	0	+ 44
その他	120	37	+ 83

- 営業外収益は、前期に計上したテストセンター事業における事業損失引当金戻入額が今期は発生しないこと等により減益
- 円安基調のため223百万円の為替差益となった
- Mentor Collective社の株式の売却等により、投資有価証券売却益223百万円を計上

(単位：百万円)

	2021年 9月末	2022年 6月末	増減額
流動資産	14,832	10,081	△ 4,750
現預金	10,698	7,368	△ 3,329
その他	4,134	2,713	△ 1,421
固定資産	4,133	3,668	△ 465
ソフトウェア	2,265	1,980	△ 284
投資その他の資産	1,410	1,292	△ 117
その他	458	395	△ 63
繰延資産	6	4	△ 1
資産 合計	18,972	13,755	△ 5,217
流動負債	8,654	5,524	△ 3,129
有利子負債	3,938	2,870	△ 1,068
前受金	1,174	0	△ 1,174
契約負債	—	999	+ 999
その他	3,542	1,655	△ 1,887
固定負債	4,146	3,291	△ 855
有利子負債	4,023	3,199	△ 823
その他	123	91	△ 31
負債 計	12,801	8,816	△ 3,984
純資産 計	6,171	4,938	△ 1,232
負債純資産 合計	18,972	13,755	△ 5,217

- 流動資産は前年度末より約47億円減少
- うち現預金が約33億円減少した主な要因は、特別調査費用の支払 △20億円、借入金の返済 △18.9億 等
- ソフトウェア資産の減価償却の進展及び投資その他の資産の減少等により、固定資産は約4.6億円減少
- 前期末時点の前受金残高は**11.7億円**、今期1Qより前受金は契約負債に含めて表示
- 流動負債のその他は特別調査費用引当金約13億円の取り崩しにより減少

2022年9月期 業績予想の修正について

2022年9月期 業績予想の修正

- 業績の進捗状況および直近の事業環境を踏まえ、業績予想を下記の通り修正
 - 新規事業展開の遅れ、開発投資抑制による不稼働人件費の増加、内部統制強化や臨時的な業務委託費等の増加が影響
 - 投資有価証券の売却等により当期純損失は損失幅が縮小する見通し

(単位：百万円)

	21年9月期実績	21年9月期通期 (予)		
		前回予想 2022/3/31 開示 A	今回予想 2022/7/29 開示 B	増減率 B/A
売上高	10,090	9,900	9,500	△ 4.0%
営業利益	△ 425	300	△ 330	—
営業利益率	—	3.0 %	—	—
経常利益	350	150	△ 90	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 5,255	△ 980	△ 870	—

株式会社増進会ホールディングス との資本業務提携について



■ 資本業務提携並びに主要株主の異動

- 2022年7月29日付にて、株式会社増進会ホールディングスとの資本業務提携契約を締結。それに伴い、当社創業者等が保有する当社普通株式合計3,008,200株（2022年3月31日現在の当社の総議決権数に対する議決権比率30.05%）を、株式会社増進会ホールディングスの完全子会社である株式会社ZE1へ譲渡

■ 資本業務提携の概要

- 学力調査事業やAI事業における共同研究等を通じ、重要なパートナーとして関係性を深めてきたZ会グループとの連携をさらに強化。ICT化が加速する教育業界で、主に以下の領域において、両社の事業シナジーを活かしビジネスを拡充するとともに、ガバナンス強化に向け互いに協力し、双方の企業価値向上を目指す
 1. テスト分析・コンサルティング事業
 - ▶ 入札案件の受託率向上、コストの削減、教育機関・法人向け提案営業力の強化 等
 2. テスト等ライセンス事業
 - ▶ 教育機関・法人向け営業の拡充、独自の能力測定技術を活かしたサービスの付加価値向上 等
 3. AI事業
 - ▶ 文字認識技術を活用した採点業務のコスト削減、自治体・学校等への販路拡大 等
 4. プラットフォーム事業
 - ▶ Z会グループからの送客による、当社グループの競争力強化・顧客の拡大 等
 5. テストセンター事業
 - ▶ 株式会社栄光等の運営する学習塾において、当社のテストセンターを利用することによるコスト削減 等

事業トピックス①

テストセンター事業

入試にも利用可能な高セキュリティのテストセンターを全国で展開、国内No.1の拠点数

- 公平・公正な環境下でCBTの実施を可能とするテストセンターを全国に設置し、2020年6月から運営を開始
- 「英検S-CBT」をはじめ、各種資格・検定試験、大学入試などを実施・運営
- テスト理論とAIを組み合わせた独自の技術を活用することで、問題作成から試験実施、採点までを一気通貫でサポート

感染症予防策を実施

- 受付フェイスガード着用
- 受験者の体調チェック
- 受験者、機材消毒対応
- 換気対策
- 個別ブース席
(受験者間隔90cm以上)



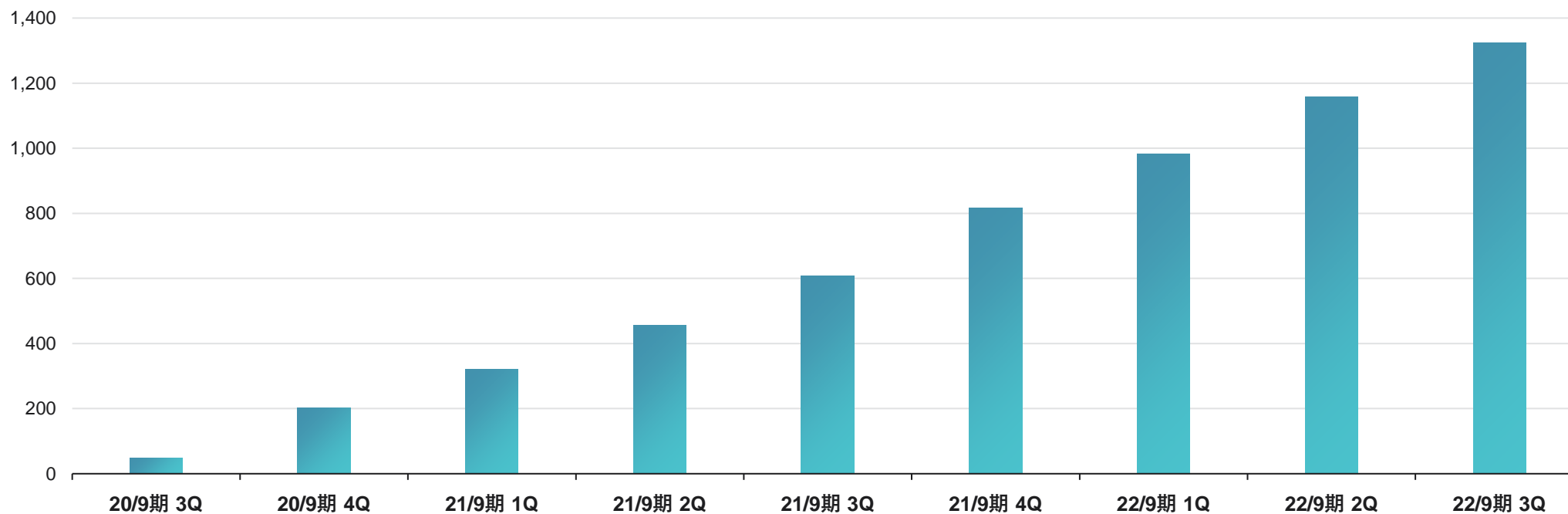
テストセンターの内装 (新宿NSビル旗艦校)

テストセンター運営実績

運用を開始した2020年6月から2022年6月末までに
累計132万人が直営テストセンターを利用

直営テストセンター利用者数推移（累計）

(単位：千人)

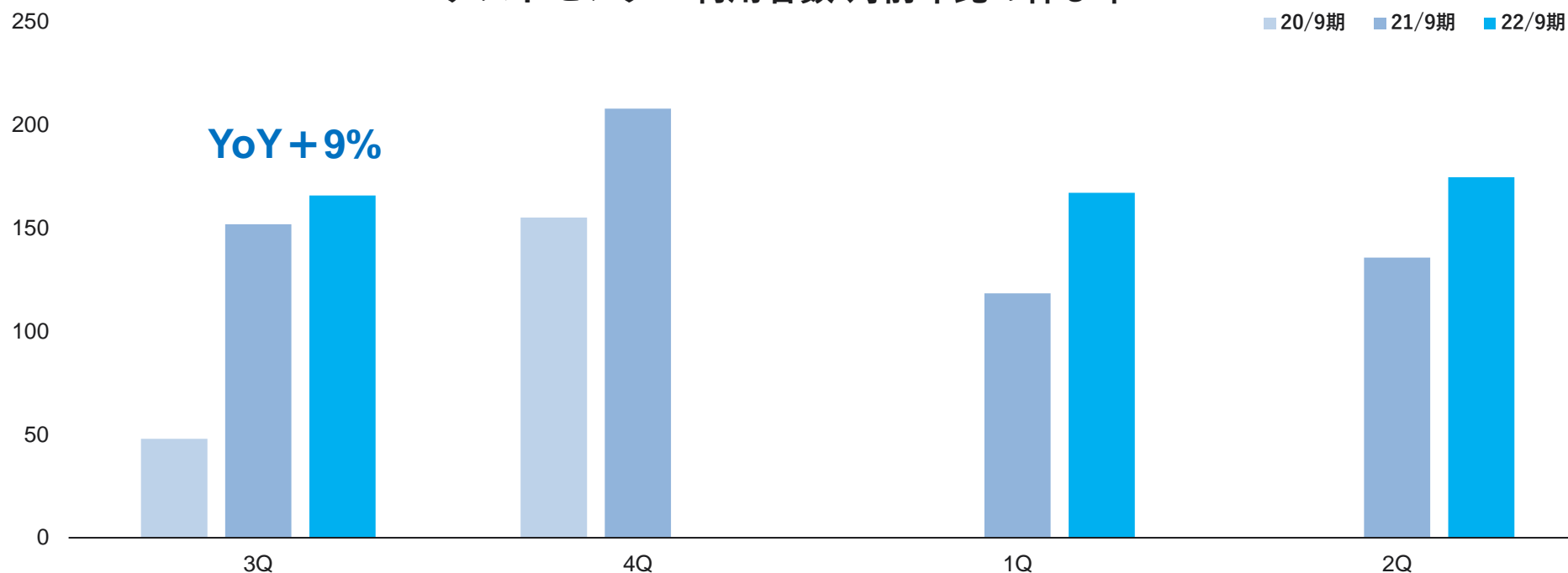


テストセンターでのCBT受験者数が増加

- 英検のCBT受験者数は順調に推移
- テスト市場全体でCBT化が加速し、英検CBT以外の資格・検定試験での活用も増加
- 今期3Qの利用者数は前年同期比で約9%伸長。今期中の利用者（2021/10～2022/9）は、対前年比で19%増となる約73万人を見込む

(単位：千人)

テストセンター利用者数 対前年比の伸び率



※2020年6月より運営開始しており、20/9期3Qの数値は一ヶ月のみ ※4Qは季節要因により需要増の傾向

事業トピックス②

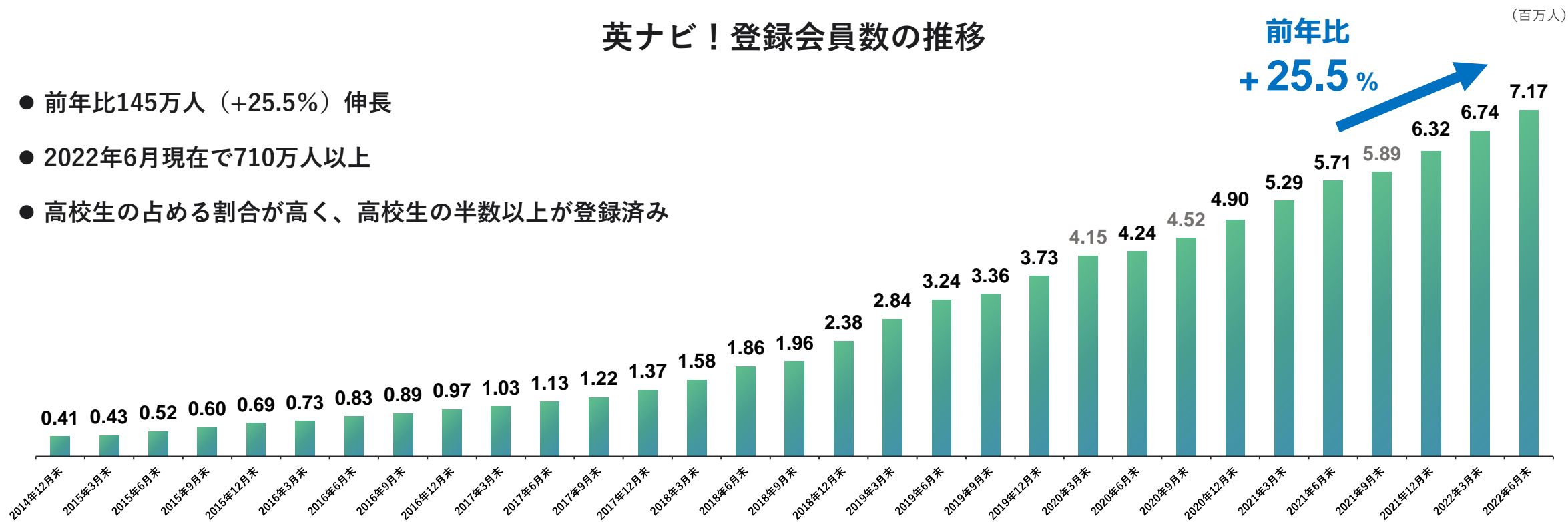
教育プラットフォーム事業

累計710万人を超える会員データベースを土台としたメディア事業および多教科サービス展開

- 「英ナビ！」登録会員をベースにした広告事業を中心としたメディアサービスの提供
- 「スタギアプラットフォーム」として「スタギア英検」「スタギア漢検」「スタギア数検」といったオンライン学習サービスの提供・運営

英ナビ！登録会員数の推移

- 前年比145万人（+25.5%）伸長
- 2022年6月現在で710万人以上
- 高校生の占める割合が高く、高校生の半数以上が登録済み



- 本資料は、株式会社EduLabの業績等について、株式会社EduLabによる現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- 株式会社EduLabの実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
- 本資料における将来展望に関する表明は、本資料開示時点（2022年8月15日現在）において利用可能な情報に基づいて株式会社EduLabによりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。