



2023年9月期 第1四半期

# 決算説明資料

東証グロース 証券コード：4427

株式会社 EduLab

2023年2月13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、特設注意市場銘柄に指定されております。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、本年4月からの審査開始に向け、内部管理体制等の整備を早急に進めております。指定の解除を受けられるよう、引き続き、役職員一丸となって誠心誠意取り組んでまいります。

### ■ 今後の見込み

- 特設注意市場銘柄指定期間は、2022年4月1日から原則1年間となります。
- 当社は、今後、内部管理体制確認書を提出し、本年4月より東京証券取引所の審査を受けます。
  - ✓ 内部管理体制等に問題が無いと認められる場合には指定が解除になります。
  - ✓ 内部管理体制等に問題があると認められる場合には、上場廃止となる可能性があります。その後の改善が見込まれる場合には、特設注意市場銘柄の指定を継続し、6ヶ月間改善期間が延長されます。

1. 第1四半期決算概況	3
2. 2023年9月期第1四半期実績	4
3. 事業セグメント別 実績	10
4. 2023年9月期通期見通し	16
5. 事業トピックス	18

## 1. 2023年9月期1Q決算概況

- 売上高 1,782百万円（前年同期比 14.3%減）
- 営業利益 △301百万円（前年同期は△214百万円）
- 経常利益 △419百万円（前年同期は△243百万円）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益△536百万円（前年同期は△881百万円）
  - EPS △53.22円
- テストセンター事業、AI事業で売上高が前年並みとなった一方で、テスト等ライセンス事業、教育プラットフォーム事業、テスト運営・受託事業の売上が減少し、前年比14.3%の減収
- 販売管理費の増加や為替差損の発生等により、営業損失および経常損失は前年同期比で拡大
- 減損損失や特別調査委員会費用の縮小により、四半期純損失は縮小

## 2. 2023年9月期1Qのセグメント動向

- テスト等ライセンス事業は、スピーキングライセンス収入やCASEC売上減少等により減収（29.1%減）
- 教育プラットフォーム事業は、英語学習サービスのライセンス収入の減少等により減収（6.1%減）
- テストセンター事業は、テストセンター利用者数が安定して推移し、売上高は前年並み（0.8%減）
- AI事業は、手書き文字認識「DEEP READ」ライセンス収入が安定して推移し、売上高は前年並み（2.9%減）
- テスト運営・受託事業は、全国学力・学習状況調査（小学校事業）を再委託機関として受託したこと等により減収（38.7%減）



# 2023年9月期 第1四半期実績

## 連結損益計算書

(単位：百万円)

	22年9月期1Q	23年9月期1Q	対前年同期比
売上高	2,080	1,782	△ 14.3%
営業利益	△214	△ 301	-
営業外収益	47	79	+ 67.6%
為替差益	24	-	-
契約解約益	12	68	+ 434.9%
営業外費用	76	198	+ 158.2%
為替差損	-	119	-
投資事業組合管理費	37	43	+ 16.8%
持分法による投資損失	8	1	△ 83.7%
経常利益	△243	△419	-
特別利益	12	25	+ 101.7%
事業整理損失引当金戻入額	12	-	-
投資有価証券評価益	-	25	-
特別損失	714	109	△ 84.7%
減損損失	302	70	△ 76.8%
訴訟関連損失	-	39	-
四半期純利益 <sup>1</sup>	△881	△536	-

<sup>1</sup> 親会社株主に帰属する四半期純利益

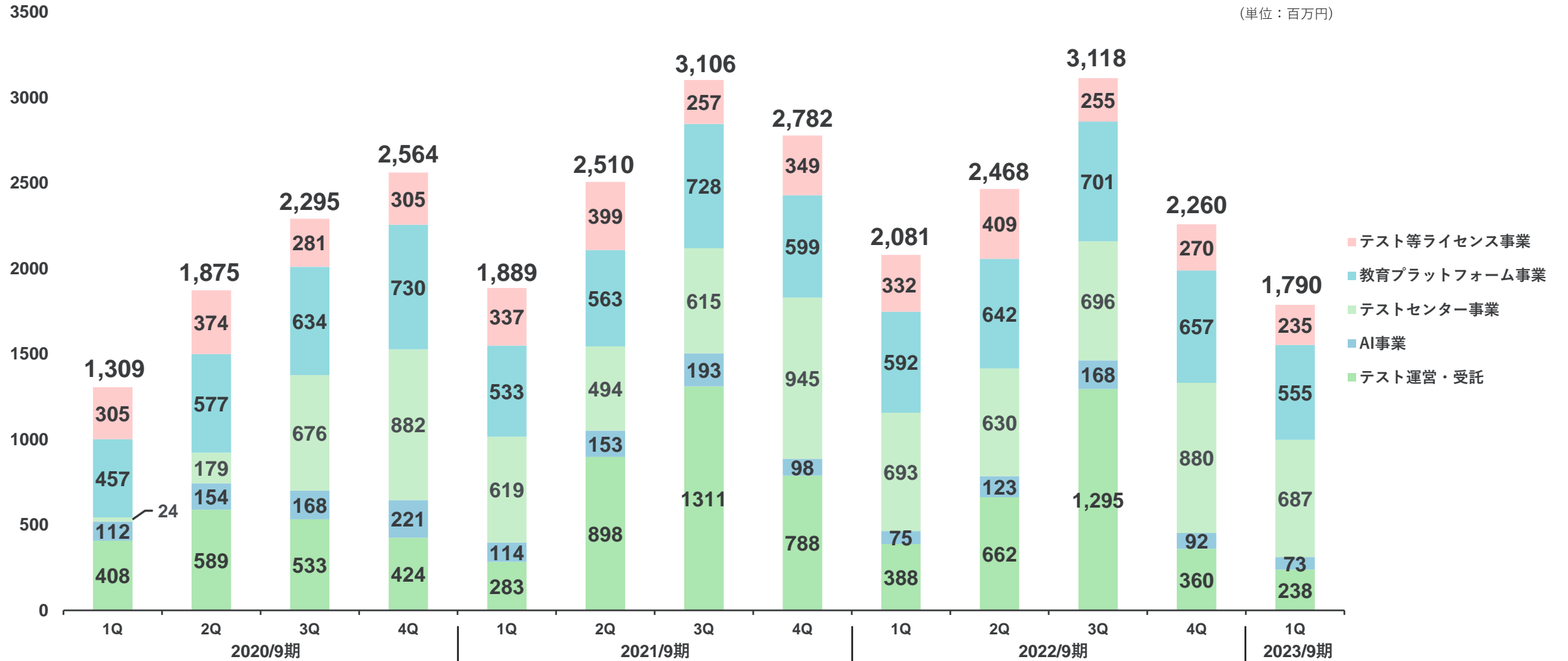
- テストセンター事業とAI事業で売上が前年並みとなった一方で、テスト等ライセンス事業、教育プラットフォーム事業、テスト運営・受託事業で売上が減少し、**売上高は対前年同期比 14.3% 減となる1,782百万円**
- ソフトウェア開発投資等の売上原価は減少したものの、内部統制強化や臨時的な経理体制構築、監査対応費用にかかる業務委託費等の販売管理費が増加し、**301百万円の営業損失**を計上
- 為替差損益は、前年同期に24百万円の為替差益を計上しましたが今期1Qは円高基調のため119百万円の為替差損となりました。これにより営業外費用が増加し、**419百万円の経常損失**を計上
- 前年同期に減損損失302百万円を計上しましたが、今期1Qは70百万円に減少したこと等により、親会社株主に帰属する四半期純損失は前年同期比で損失幅が縮小し、**536百万円の四半期純損失**となりました。

## 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		22年9月期 1Q	23年9月期 1Q	前年同期比
テスト等ライセンス	売上高	332	235	△ 29.1 %
	セグメント損益	73	△26	—
教育プラットフォーム	売上高	592	555	△ 6.1 %
	セグメント損益	132	119	△ 9.7 %
テストセンター	売上高	693	687	△ 0.8 %
	セグメント損益	91	29	△ 68.3 %
AI	売上高	75	73	△ 2.9 %
	セグメント損益	△145	1	—
テスト運営・受託	売上高	388	238	△ 38.7 %
	セグメント損益	△61	△48	—
全社費用		△305	△375	70百万円 増加

# 連結売上高の四半期推移





(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				2023年9月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
テスト等ライセンス事業	95	167	90	90	135	195	79	175	73	156	△4	43	△26
教育プラットフォーム事業	239	320	399	436	241	222	404	246	132	203	213	181	119
テストセンター事業	△28	47	△215	△143	△187	△427	△18	136	91	△70	116	199	29
AI事業	△26	48	85	56	△235	△24	41	△122	△145	25	25	17	1
テスト運営・受託	△55	59	48	104	△20	108	61	△133	△61	20	49	23	△48
全社費用	△292	△355	△225	△255	△330	△388	△298	△286	△305	△367	△378	△472	△375

(単位：百万円)

	2022年 9月末	2022年 12月末	増減額
流動資産	9,091	8,261	△ 829
現預金	6,053	5,578	△ 474
その他	3,037	2,683	△ 354
固定資産	3,342	2,922	△ 420
ソフトウェア	1,717	1,482	△ 234
投資その他の資産	1,243	1,083	△ 159
その他	381	356	△ 25
繰延資産	4	3	△ 0
資産 合計	12,437	11,187	△ 1,249
流動負債	5,418	4,859	△ 559
有利子負債	3,093	2,710	△ 382
契約負債	935	711	△ 223
その他	1,389	1,436	+ 47
固定負債	1,984	1,795	△ 188
有利子負債	1,894	1,714	△ 179
その他	89	80	△ 9
負債 計	7,402	6,654	△ 747
純資産 計	5,035	4,532	△ 502
負債純資産 合計	12,437	11,187	△ 1,249

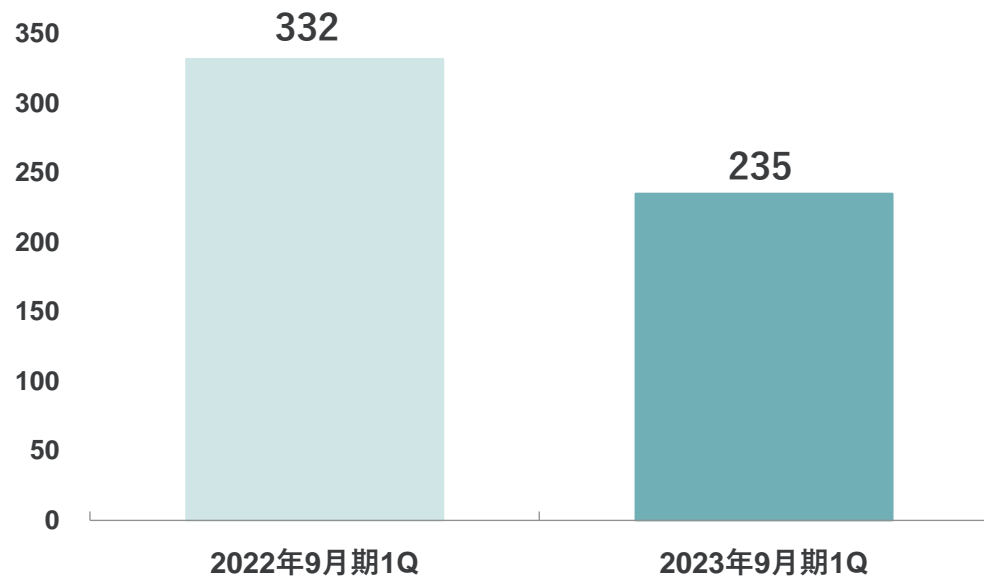
# 事業セグメント別 実績

- 英語スピーキングテストに伴うライセンス収入や、企業・学校向け英語能力判定テストの「CASEC」における受験者数の減少の影響を受け、売上高が減少
- 上記等の結果、**売上高は前年同期比 29.1%減**となる**235百万円**、**26百万円のセグメント損失**（前年同期はセグメント利益73万円）となりました。

## 売上高・セグメント損益

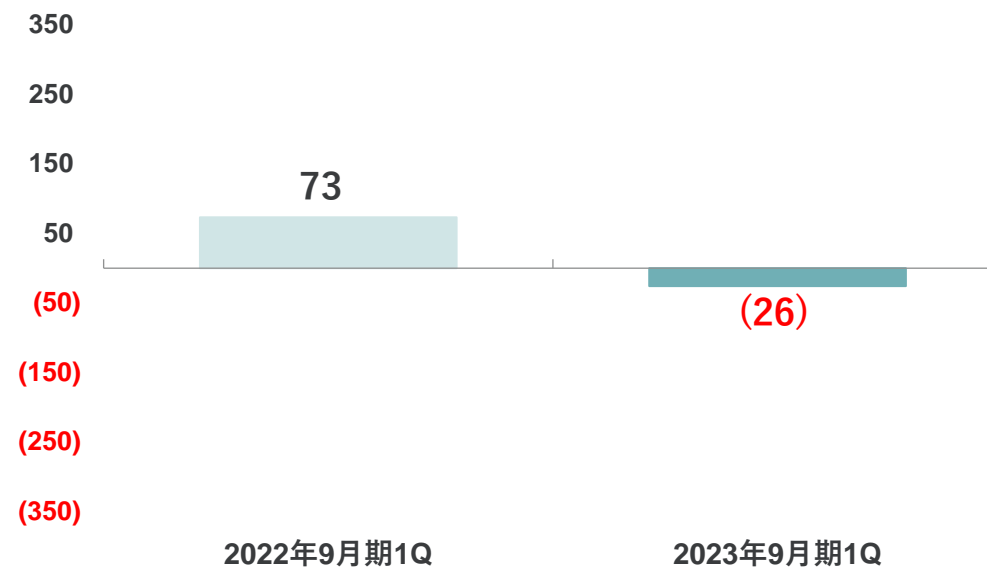
売上高

(単位：百万円)



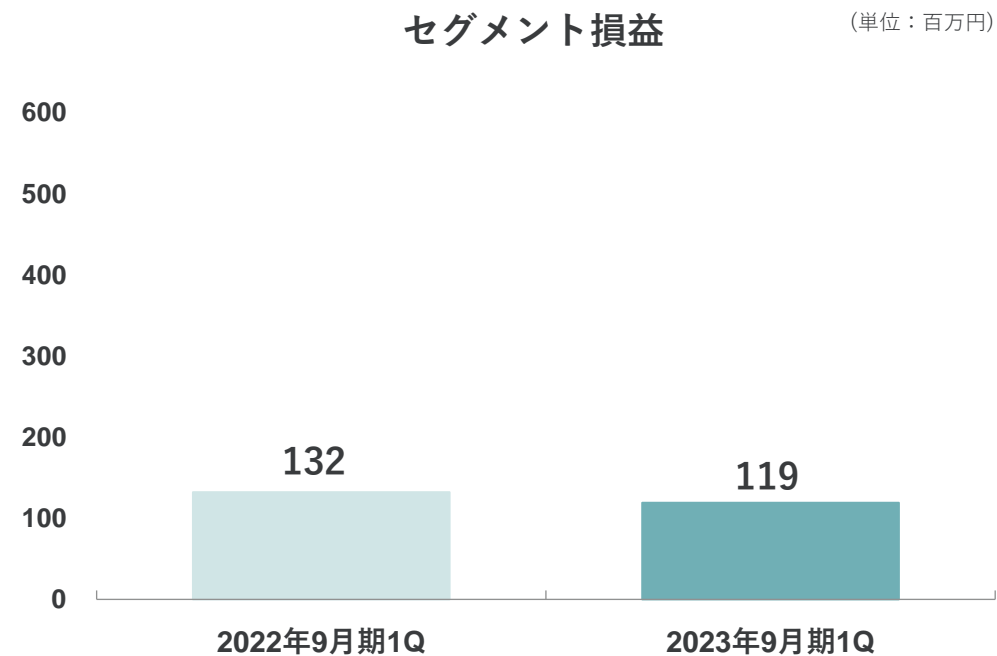
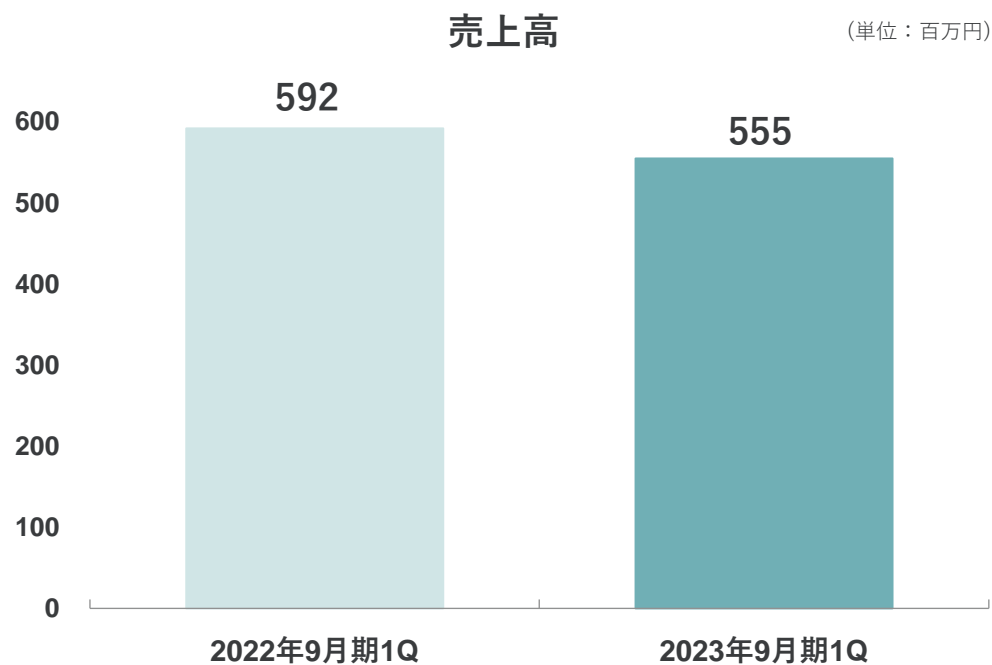
セグメント損益

(単位：百万円)



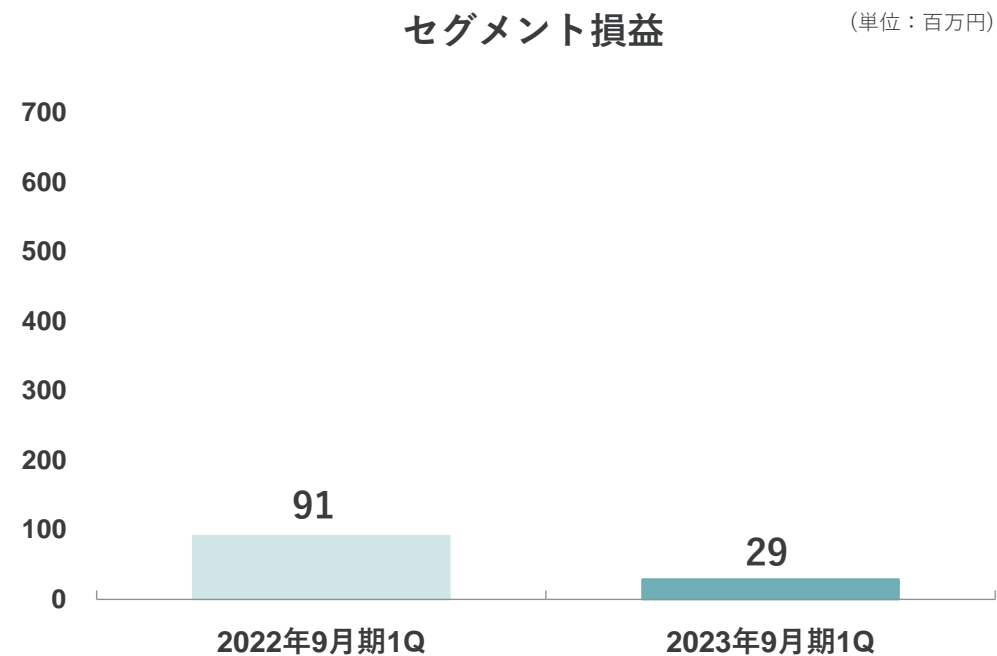
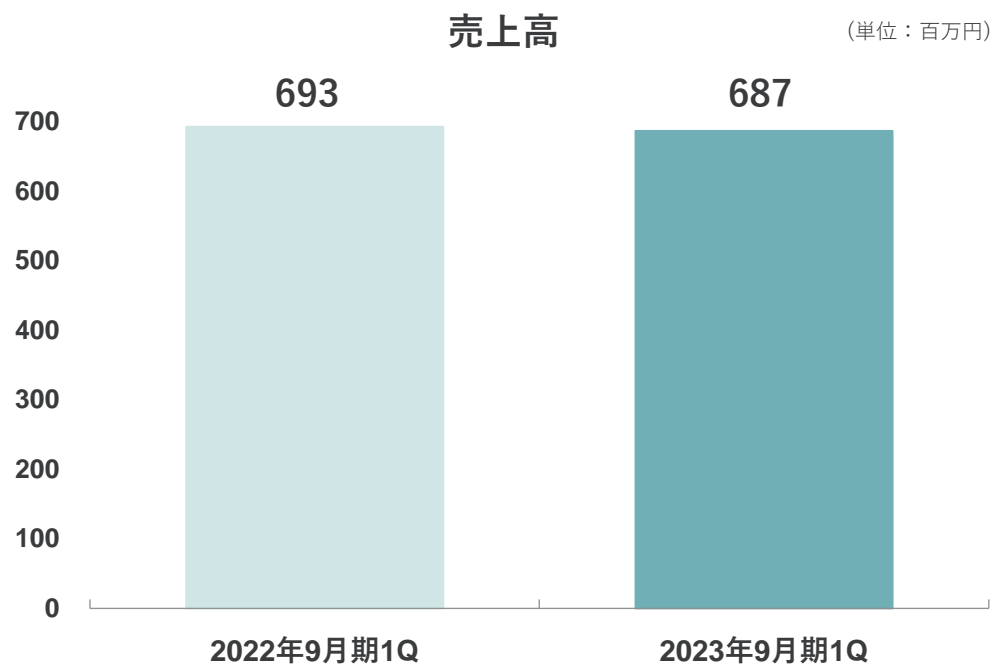
- 広告事業が順調に推移した一方で、英語学習サービスのライセンス収入が受験者数の減少にともない減少
- 上記等の結果、**売上高は前年同期比 6.1%減となる555百万円、セグメント利益は同 9.7%減となる119百万円**となりました。

## 売上高・セグメント損益



- テストセンター利用者数は今期1Qで約18万人（前年同期比11%増）と、順調に推移
- 一方で、CBT配信受託業務の一部契約終了に伴い、売上高は前年並み
- 上記等の結果、**売上高は前年同期比 0.8%減**となる**687百万円**、**セグメント利益は同 68.3%減**となる**29百万円**となりました。

## 売上高・セグメント損益

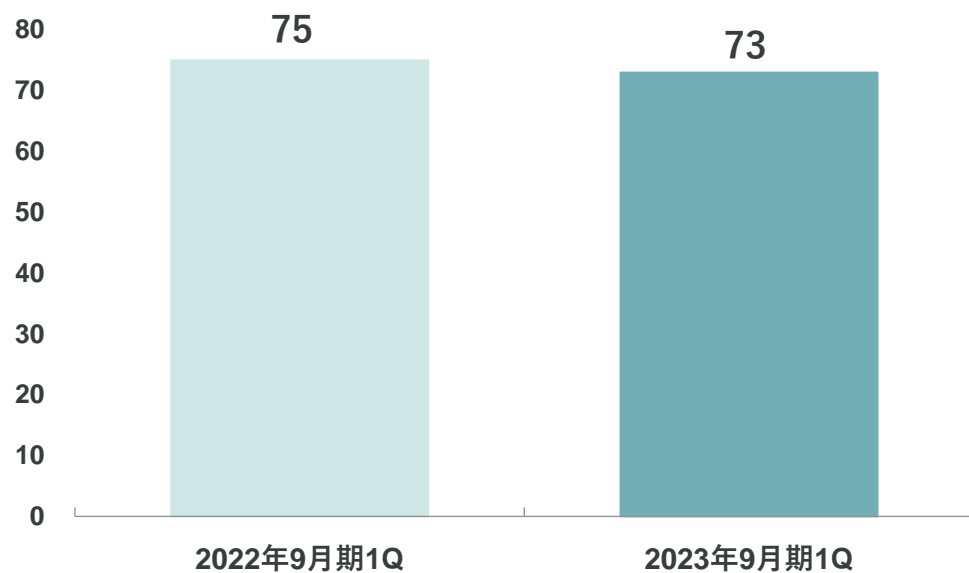


- 手書き文字認識「DEEP READ」ライセンス収入が安定して推移し、売上高は前年並み
- 減価償却費の減少や、中国自習室事業の撤退に伴う販売管理費の減少等により利益率が改善
- 上記等の結果、**売上高は前年同期比 2.9%減**となる**73百万円**、**セグメント利益は1百万円**（前年同期はセグメント損失145万円）となりました。

## 売上高・セグメント損益

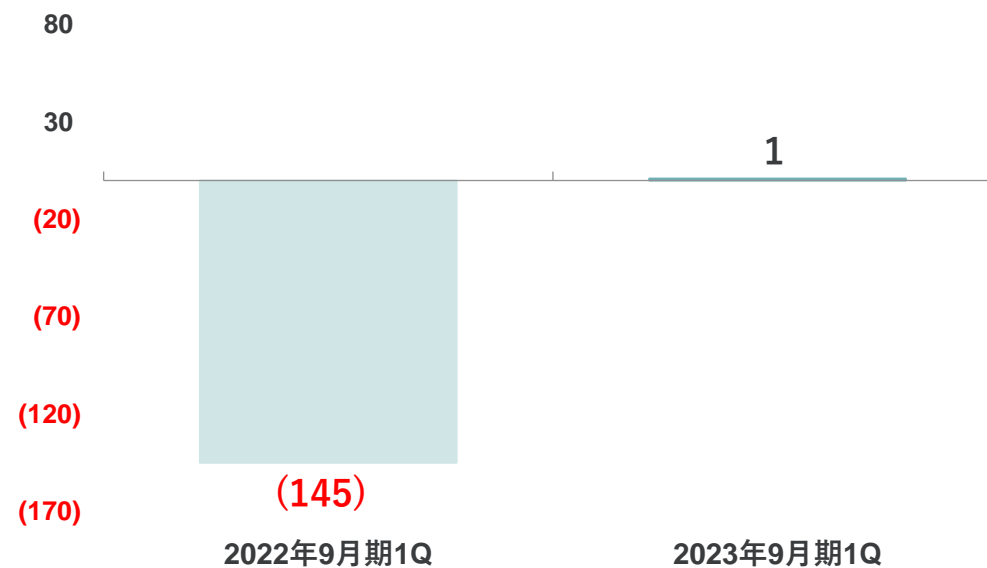
売上高

(単位：百万円)



セグメント損益

(単位：百万円)

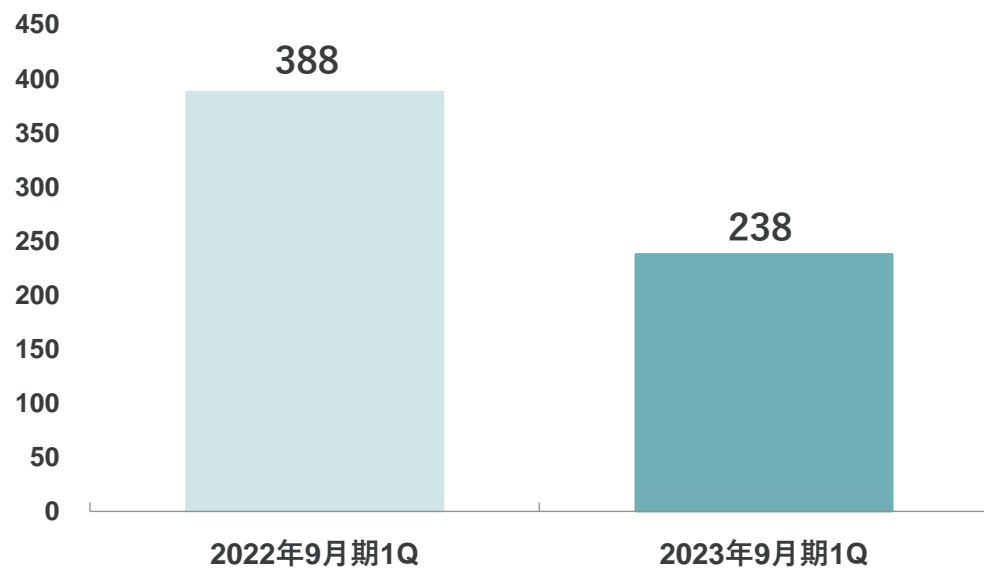


- 前年度に単独で受託した、文部科学省による全国学力・学習状況調査（小学校事業）を、今年度は再委託機関として受託したこと等により、売上が減少
- 上記等の結果、**売上高は前年同期比 38.7%減となる238百万円、セグメント損失は48百万円**（前年同期はセグメント損失61百万円）となりました。

## 売上高・セグメント損益

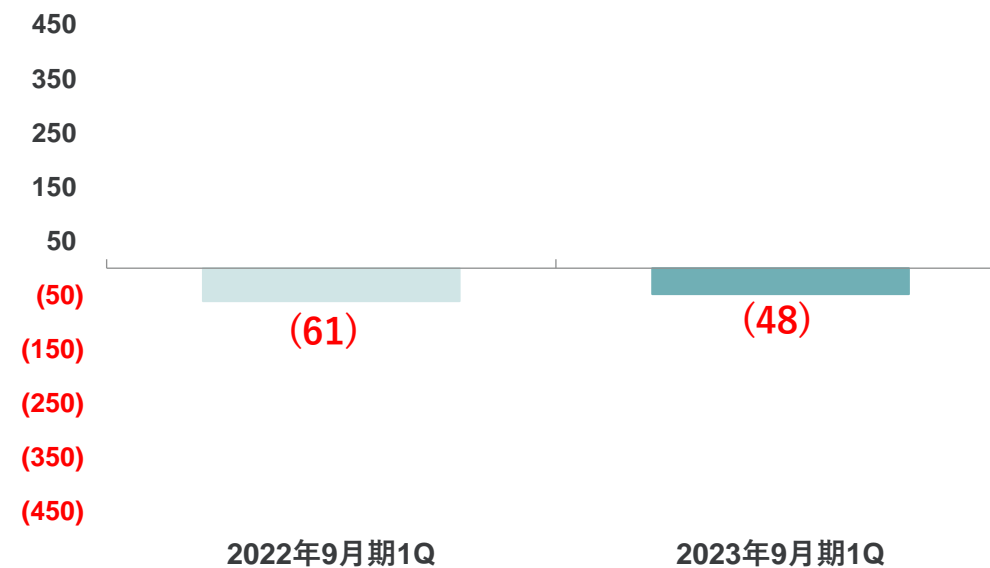
## 売上高

(単位：百万円)



## セグメント損益

(単位：百万円)





# 2023年9月期 通期見通し

- 業績予想の算定にあたり、2023年9月期1Q決算発表時の公表を目指し、検討を進めてまいりましたが、引き続き精査中であることから、2023年9月期の業績予想は開示しておりません。
- 見通しについては、確定次第速やかに公表いたします。

# 事業トピックス

# 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
- 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)

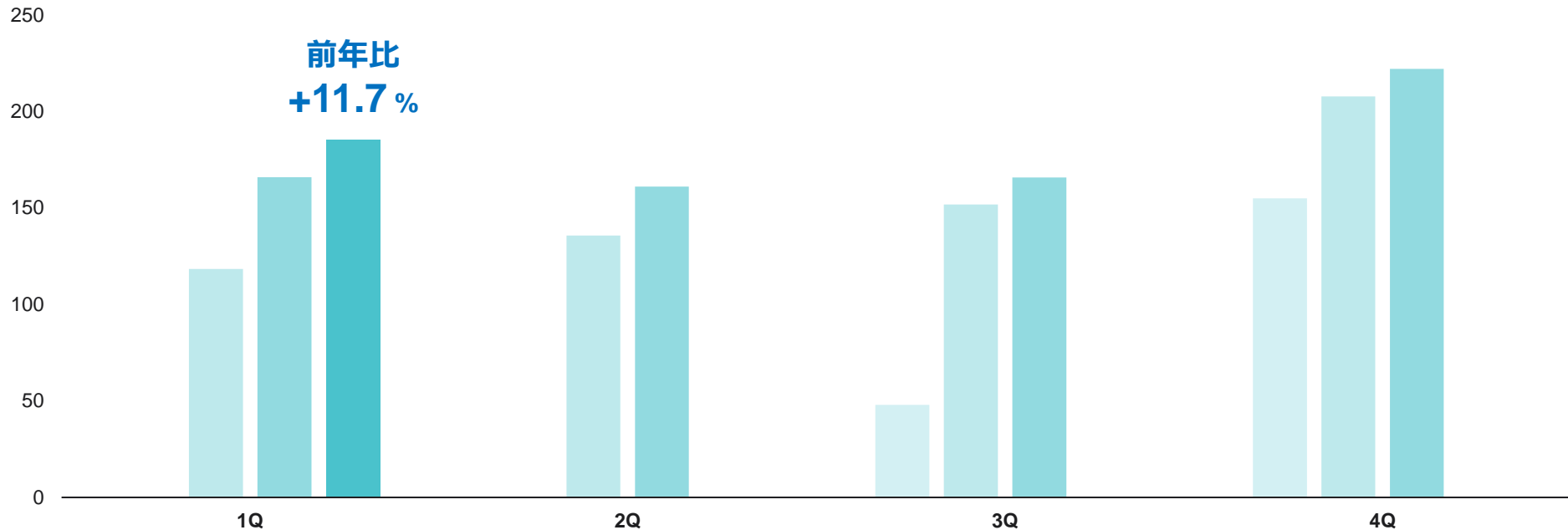
## テストセンターでのCBT受験者数が増加

- テスト市場全体でCBT化が加速
- 医療系試験など、各種資格・検定試験でのテストセンター利用が増加
- 2023年9月期1Qの利用者数は**約18万人**。同期比で11.7%伸長

(単位：千人)

### テストセンター利用者数 対前年比の伸び率

20/9期 21/9期 22/9期 23/9期



※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

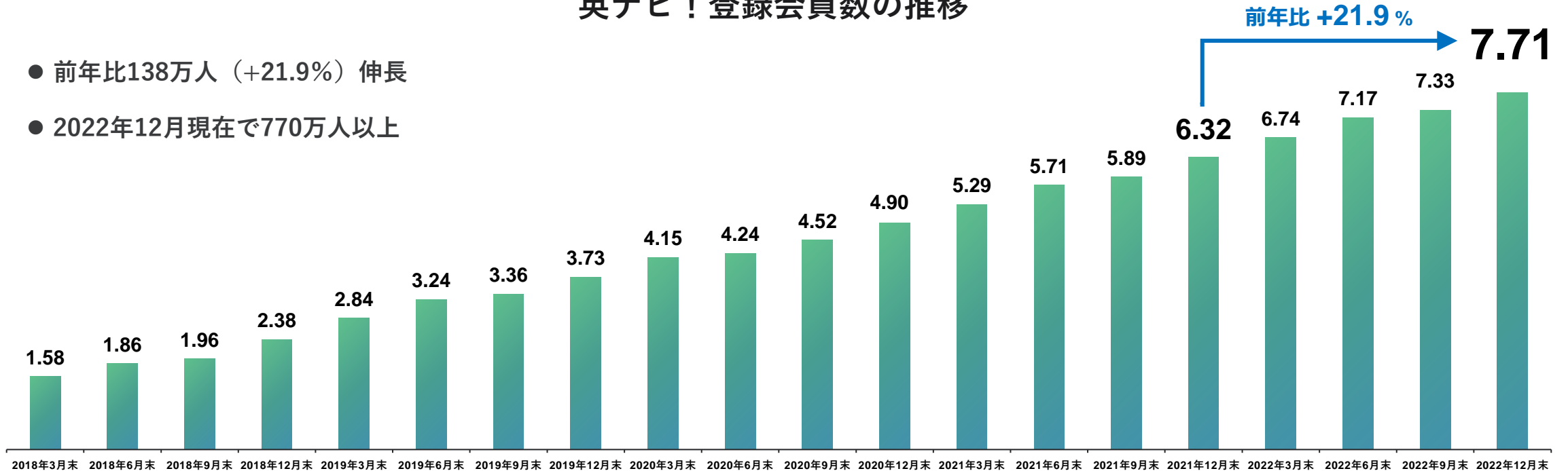
## 教育プラットフォーム事業

教育プラットフォームの基盤となる英ナビの会員数は中高生を中心に堅調に拡大  
 2022年12月末時点で約770万人となり、英ナビ広告単価の上昇に寄与

### 英ナビ！登録会員数の推移

(百万人)

- 前年比138万人 (+21.9%) 伸長
- 2022年12月現在で770万人以上





# 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

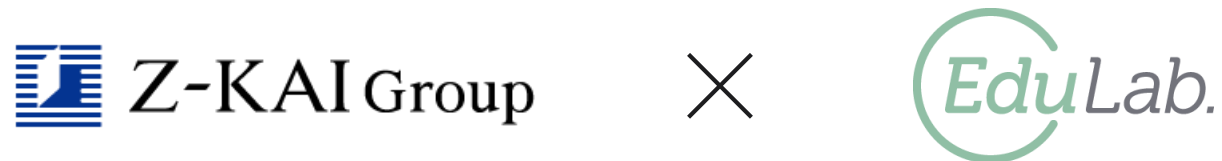


Z-KAI Group



- 2022年7月29日付で株式会社増進会ホールディングスと資本業務提携契約を締結しております。
- 現在各事業セグメントで複数の分科会を設け、シナジー創出に向けた協議を継続しております。
- 2023年2月13日時点における具体的な協業の成果としては、以下の学力調査案件が挙げられます。
  - ✓ **2022年10月14日**  
文部科学省「令和5年度全国学力・学習状況調査を実施するための委託事業（小学校第6学年の児童を対象とした調査）」を株式会社Z会※が落札、教育測定研究所は再委託先として受託
  - ✓ **2023年2月2日**  
横浜市「横浜市学力・学習状況調査（令和5年度実施）データ入力・処理委託」を教育測定研究所が落札
- その他、他自治体での学力調査等についても受託に向けた取り組みを継続しております。

※ 株式会社Z会は株式会社増進会ホールディングスの子会社です。



### 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

### 資本業務提携の概要

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します。

#### 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

