



# 2019年9月期第2四半期 決算説明資料

株式会社 EduLab  
東証マザーズ（証券コード 4427）

2019年5月10日

*EduLab.*

---

第二四半期決算概況	2
2019年9月期第2四半期実績	3
2019年9月期通期見通し	10
事業トピックス① テストセンター事業	12
事業トピックス② プラットフォーム事業	14
事業トピックス③ AI関連事業	23
Appendix（会社概要と成長戦略等）	28

## 1. 2019年9月期2Q決算概況

- 連結売上高 2,589百万円（前年同期比 28.9%増）
- 連結営業利益 305百万円（同 24.8%減）
  - 連結売上高営業利益率 11.8%（同 8.4pt 低下）
- 当期純利益 82百万円（同 23.7%減）
  - EPS 10.10円
- IPOに伴う公募及び第三者割当増資による新株式発行に伴う現金及び預金の増加等により総資産は 11,247百万円に（18年9月末比 3,445百万円増）
- 営業CFは +274百万円、投資CFは △560百万円、上記公募及び第三者割当増資により財務CFは +3,320百万円。現金及び現金同等物の期末残高は 6,159百万円（期首残高より3,034百万円増加）

## 2. 2019年9月期2Qの事業動向

- e-Testing/e-Learning、テスト運営・受託とも順調に拡大
- e-Testing/e-Learningでは、英ナビ・スタディギアが前年同期比48.1%増と大幅に伸長
- テスト運営・受託事業においては、平成31年度全国学力・学習状況調査の準備業務等により44.5%の大幅増収。ただし前年度貢献した収益性の高いプロジェクトの影響等でセグメント利益は前年比減

## 3. 2019年9月期通期見通し

- 通期見通し期初予想に変更なし
  - 連結売上高 6,810百万円（前年比 71.6%増）
  - 連結営業利益 1,408百万円（同 46.0%増）
  - 当期純利益 861百万円（同 56.9%増）

# 2019年9月期 第2四半期実績

## 損益計算書

(単位：百万円)

	19年9月期 2Q 実績	当初 業績予想 (2月8日)	対業績予想 比	対前年同期 比 <sup>※</sup>
売上高	2,589	2,658	△69	+28.9%
営業利益	305	129	+176	△24.8%
営業利益 率	11.8%	4.9%	+6.9pt	△8.4pt
経常利益	134	126	+8	△60.7%
親会社株主に帰 属する四半期純 利益	82	53	+29	△23.7%

- 売上は両セグメントにおいて順調に拡大し、主に、英ナビ・スタディギアのライセンス及び多教科プラットフォーム収益と、テストシステム提供等のAIライセンス収益、全国学力調査の準備業務等が貢献し**売上高は前年同期比で28.9%増加**
- 販売管理費が想定を下回るとともに、為替差損、株式公開費用、シンジケート・ローン費用、投資有価売却等の営業外項目も想定内に収まり**営業・経常・当期純利益は当初予想を上回った**
- 営業外費用も含めてほぼ想定通り進捗しており、今期通期予想については据え置き

※ 前年度同四半期の未監査の実績数値との増減比較に関する参考値

## 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		19年9月期 2Q	対前年同期比※
e-Testing/ e-Learning	売上高	1,580.6	+20.6%
	セグメント損益	677.8	+14.2%
テスト運営・ 受託	売上高	1,008.5	+44.5%
	セグメント損益	92.9	△46.0%
全社費用		△465.4	105百万円増加

※ 前年度同四半期の未監査の実績数値との増減比較に関する参考値

### ■ e-Testing/e-Learning事業

- ライセンス等収入の拡大や前期からサービス開始した「スタディギア」（多教科プラットフォームサービス）収入の増加等により**増収**
- 12月発生の特別賞与支給などの一般管理費は増加したが増収によりセグメント利益は**増益**

### ■ テスト運営・受託事業

- 平成31年度全国学力・学習状況調査の準備業務、埼玉県学力・学習調査等により**増収**
- 昨年度貢献した収益性の高いプロジェクトの影響及び12月発生の特別賞与支給などの一般管理費の増加でセグメント利益は**減少**

### ■ 全社費用

- 特別賞与支給、上場等に伴う外部専門家報酬支払、一部役員報酬のセグメント費用から全社費用への配分変更等により増加

## サブセグメント別の売上高

(単位：百万円)

事業セグメント	サブセグメント	19年9月期 2Q	対前年同期比※
e-Testing/ e-Learning	英ナビ・スタディギア	876.7	+48.1%
	英検Jr.	114.5	△2.1%
	TEAP CBT	47.6	+65.0%
	CASEC	199.7	△1.1%
	テストシステム提供等	341.9	△7.8%

※ 前年度同四半期の未監査の実績数値との増減比較に関する参考値

### ■ 英ナビ・スタディギア

- 「スタディギアfor EIKEN」のライセンス収入等の拡大や、前期からサービス開始した「スタディギア」（多教科プラットフォームサービス）収入の実現及び英ナビ広告の拡大等により増収。ただし広告収入の伸びは予想に届かず

### ■ 英検Jr.

- 商品更新期となった影響で前年対比で微減

### ■ TEAP CBT

- コンテンツ利用ライセンス料が期を通じて貢献し増収

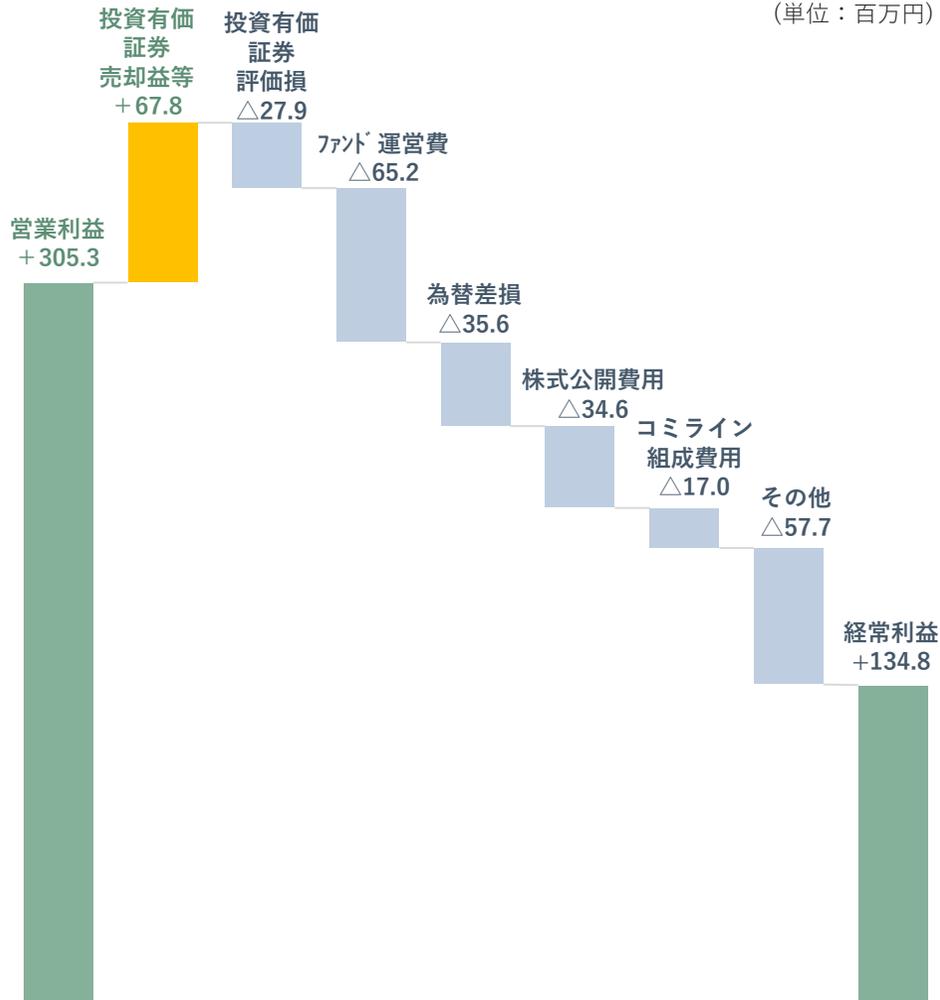
### ■ CASEC

- 受注・販売は順調に拡大したが、試験の消化が進まず前年対比で微減。ただし進捗としては計画を達成

### ■ テストシステム提供等

- 主に手書き文字認識「DEEP READ」関連ソフトウェア利用についての非連結子会社からのライセンス収入等があったが、前年度に貢献のあった収益性の高い特定のプロジェクトの影響で前年対比で微減

(単位：百万円)



■ 営業外損益についてはほぼ当期予想の範囲内で推移

■ 営業外収益増の主な要因

- 投資有価証券売却益67.2百万円を実現
- CodeMonkey Studios Ltd. (31.9百万円)
- E.D.H Trading Development and Investment Corporation (TOPICA) (35.3百万円)

■ 営業外費用増の主な要因

- 投資先ベンチャー一社の持分について引き当てを計上 (27.9百万円)
- 運営開始した米国ファンド会社の運営費用が発生 (一時的なファンド組成費用18.3百万円を含む) ※
- 当期の特殊要因として上場に伴う株式公開費用、コミットメントライン組成費用

※但し、当期利益へのインパクトは少数持分出資者の参加により下期は減少していく予定

## 貸借対照表

(単位：百万円)

	18年 9月末	19年3月末	増減額
資産	7,802	11,247	+3,445
負債	5,274	5,220	△54
純資産	2,527	6,027	+3,499
自己資本比率	32.4%	53.3%	+20.9pt

- 主に公募及び第三者割当増資に基づく変化が中心で想定範囲内となった。前連結会計年度末比では以下の通り
  - 公募及び第三者割当増資による新株式発行に伴う現金及び預金の増加等により資産は3,445百万円増加、純資産は3,499百万円増加
  - 固定資産は444百万円増加。主な内訳としてソフトウェア145百万円、投資その他の資産（敷金）130百万円、ソフトウェア仮勘定35百万円
  - 有利子負債の減少等により負債は54百万円減少

## キャッシュフローの状況

(単位：百万円)

	18年 9月期	19年9月期 2Q
営業活動によるキャッシュフロー	231	274
投資活動によるキャッシュフロー	△1,134	△560
財務活動によるキャッシュフロー	1,320	3,320
期末現金及び現金同等物	3,125	6,159

- 主に公募及び第三者割当増資に基づく変化が中心で想定範囲内となった
- 営業活動によるキャッシュフローは+274百万円
  - 期中減価償却費237百万円
- 投資活動によるキャッシュフローの主な内訳は以下の通り
  - ソフトウェア開発△423百万円
  - 敷金の差入△132百万円
- 財務活動によるキャッシュフローの主な内訳は以下の通り
  - 公募及び第三者割当増資+3,345百万円

# 2019年9月期 通期見通し

(単位：百万円)

	19年9月期 2Q (実)	19年9月期通期 (予)
売上高	2,589	6,810
営業利益	305	1,408
営業利益率	11.8%	20.7%
経常利益	134	1,290
親会社株主に帰属する 当期純利益	82	861

- 第2Qについてはおおむね当期予想どおり推移しており通期業績予想については変更なし
- 文部科学省が実施する平成31年度「全国学力・学習調査」の委託事業は順調に推移し大半が下期に寄与する見込み
- 通期の営業利益への貢献度としては3Qと4Qでほぼ同額を想定

# 事業トピックス①

## テストセンター事業

- 2019年5月14日に日本英語検定協会からプレスリリースがあった通り「大学入試英語成績提供システム」に対応する2020年度の実施会場におきまして「テストセンター」を全国に設置し、そこで実施することを決定しました。

速報！

## 2020年度 英検新方式 実施会場における決定事項のお知らせ

～全国に「テストセンター」設置、※常時実施を目指す～



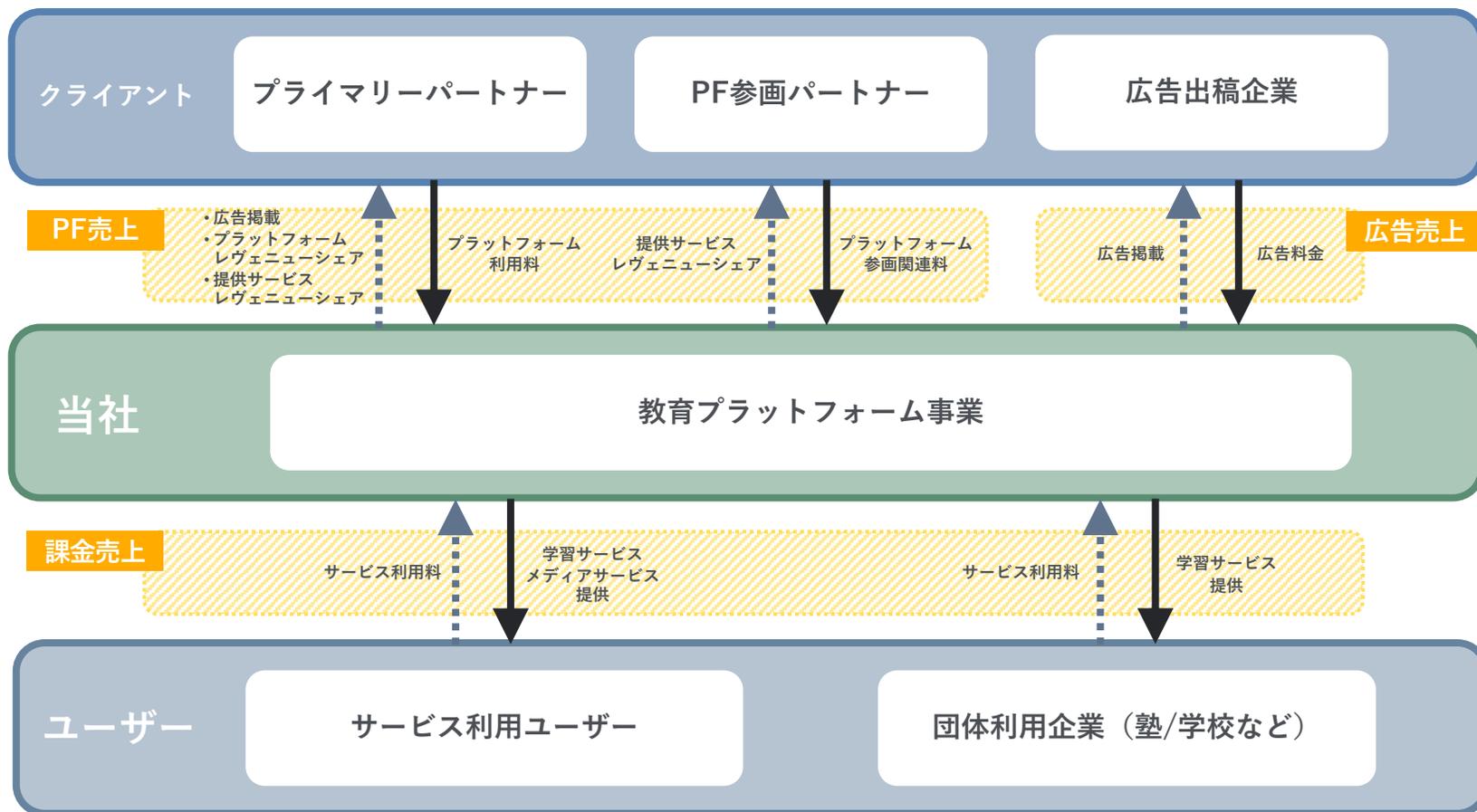
- 株式会社EduLab100%子会社の株式会社教育測定研究所を通じ、全国47都道府県に1か所以上の会場を構築し、大学入試センター利用者の内、英語検定協会が実施する外部検定受験者の受入を目指します。

- **高校会場を使用せず、「テストセンター」を設置**
  - 入試対応として公平で厳正なる試験実施を行うため、学校会場に比べて高いセキュリティレベルにある、「テストセンター」を設置してまいります。（「英検 CBT」・「英検 2020 1 day」の両方）
- **「テストセンター」は全国で展開**
  - 全国 47 都道府県に設置してまいります。（「英検 CBT」・「英検 2020 1 day」のいずれか、もしくは両方は現時点では未定）
- **今後、※常時実施する方向で進行中（予定）**
  - 受験者様にできる限り柔軟な受験機会をご提供できるよう、「テストセンター」での※常時実施を目指しています。（「英検 CBT」・「英検 2020 1 day」のいずれか、もしくは両方は現時点では未定）

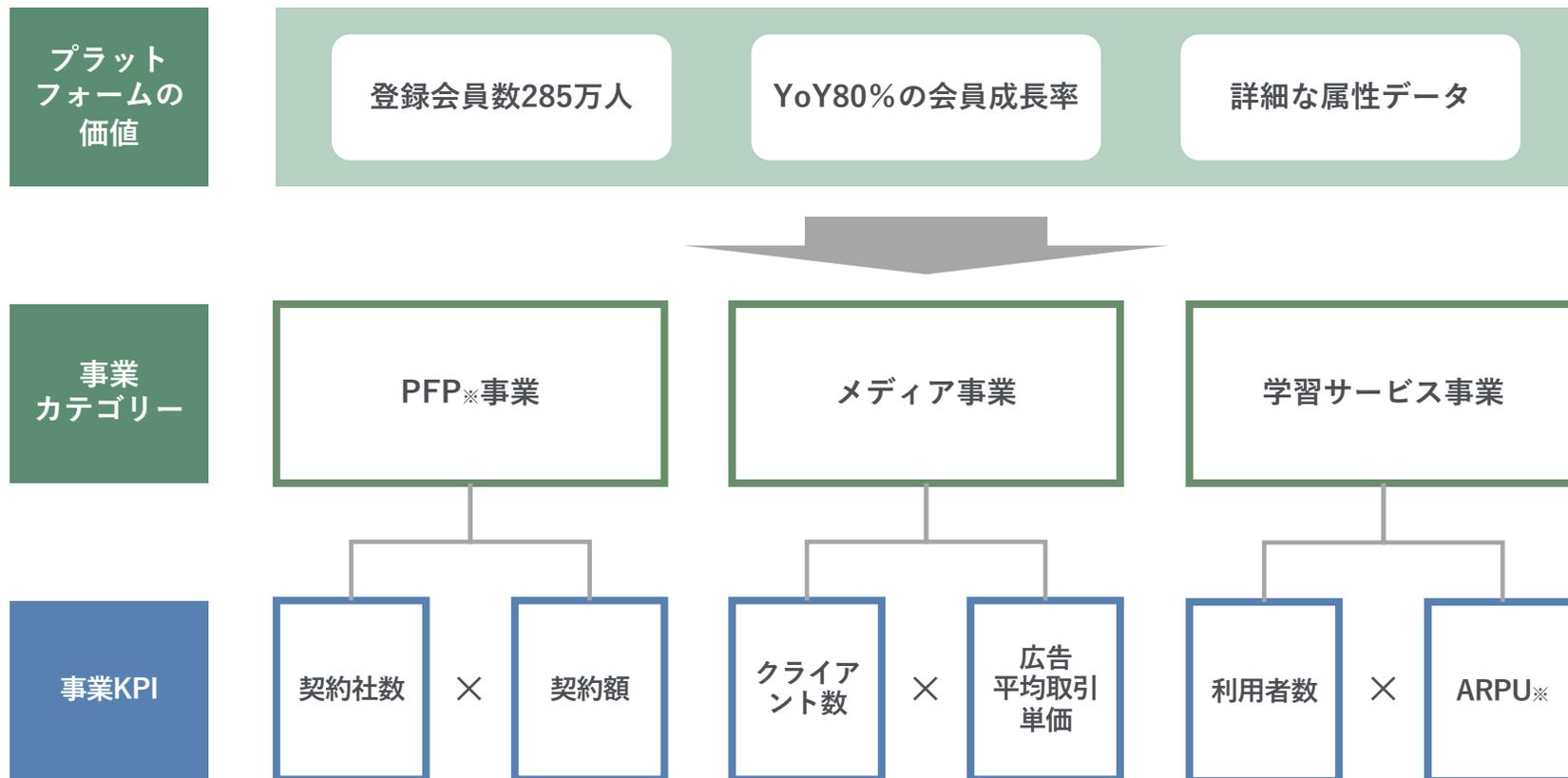
# 事業トピックス② プラットフォーム事業

- 幼児から社会人まで、属性情報が正確且つ巨大な会員データベース  
(2019年3月末時点で **約285万人**)
- YoYの会員成長率 **80%** (2018年3月末～2019年3月末)
- 高校生の3人に1人 (**110万人**) が登録済み
- 自社 / PF参画パートナーによる多種多様なサービス展開
- PF利用収益、広告収益、課金収益をミックスし  
**GPR (Gross Platform Revenue) を最大化する事業モデル**

$$\text{PF売上} + \text{広告売上} + \text{課金売上} = \text{GPR (Gross Platform Revenue)}$$

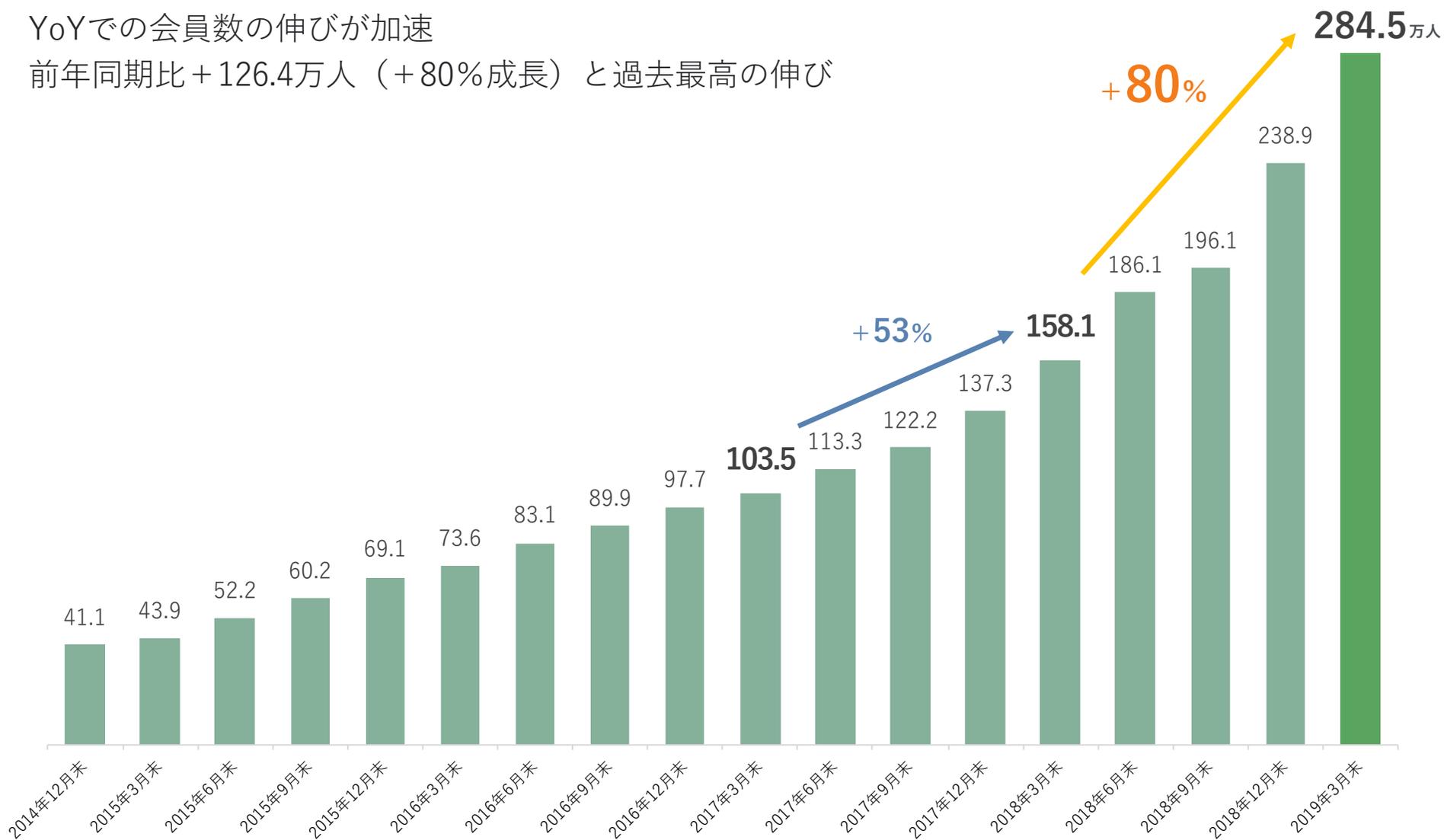


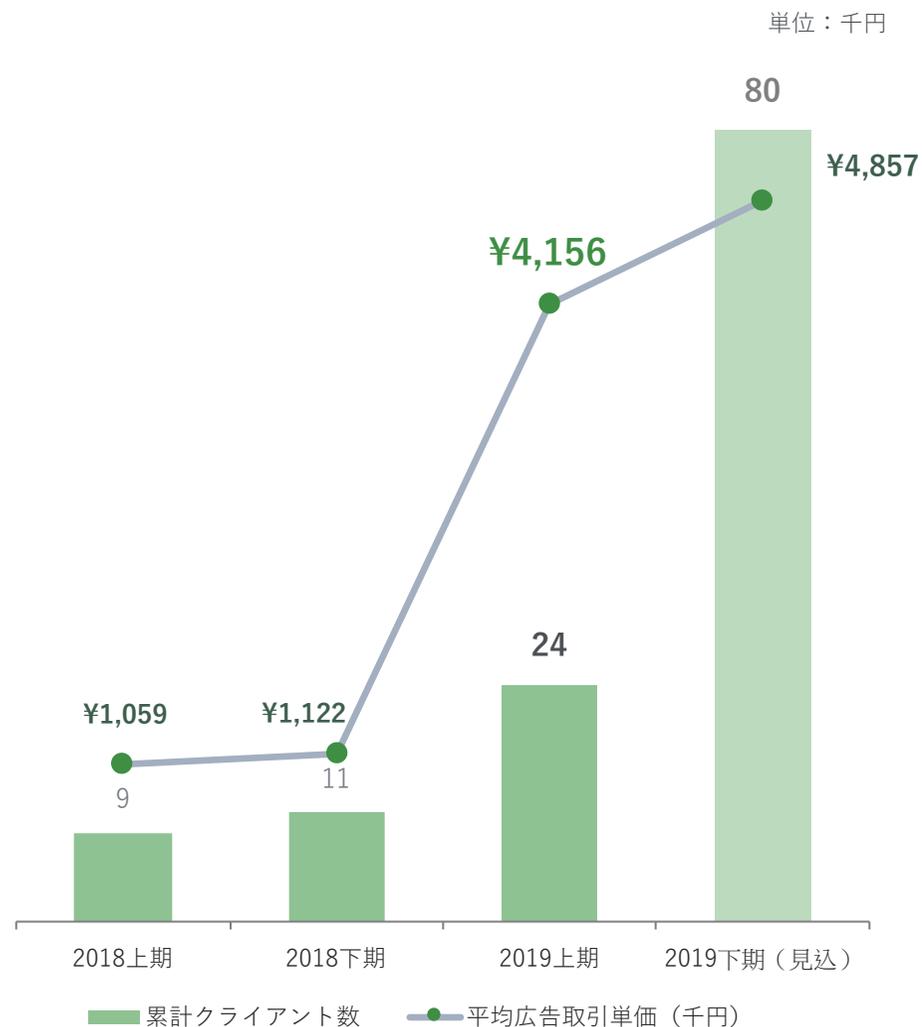
プラットフォームの価値源泉である会員数、各事業KPIの最大化を図る



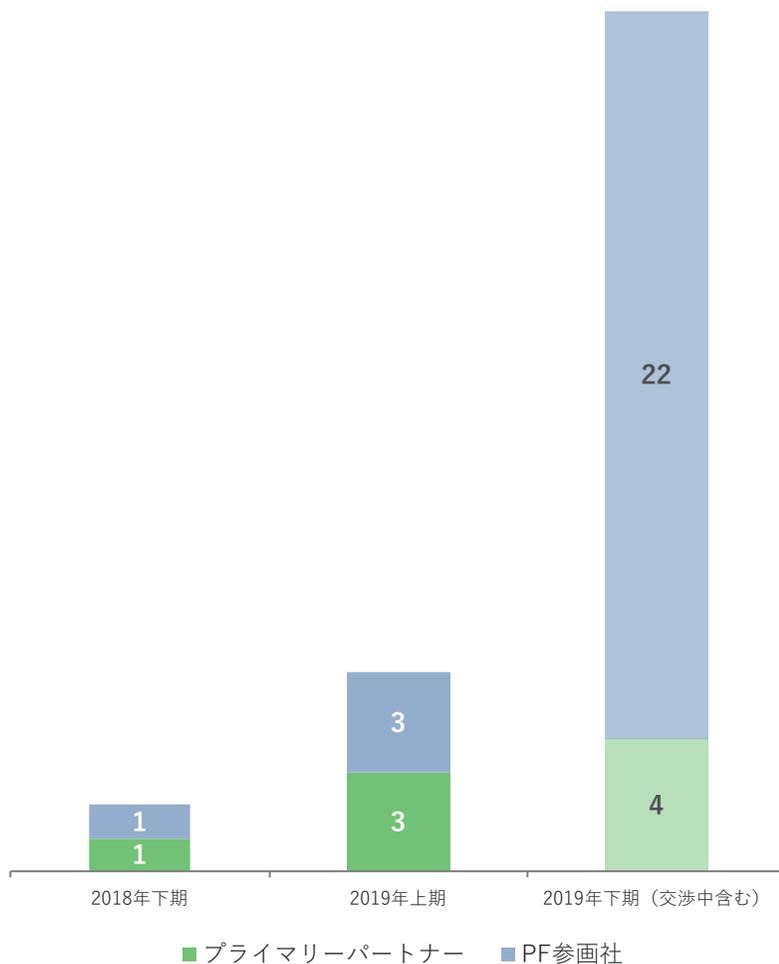
※ Platform Partnershipの略  
※ Average Revenue Per Unitの略

YoYでの会員数の伸びが加速  
前年同期比+126.4万人（+80%成長）と過去最高の伸び





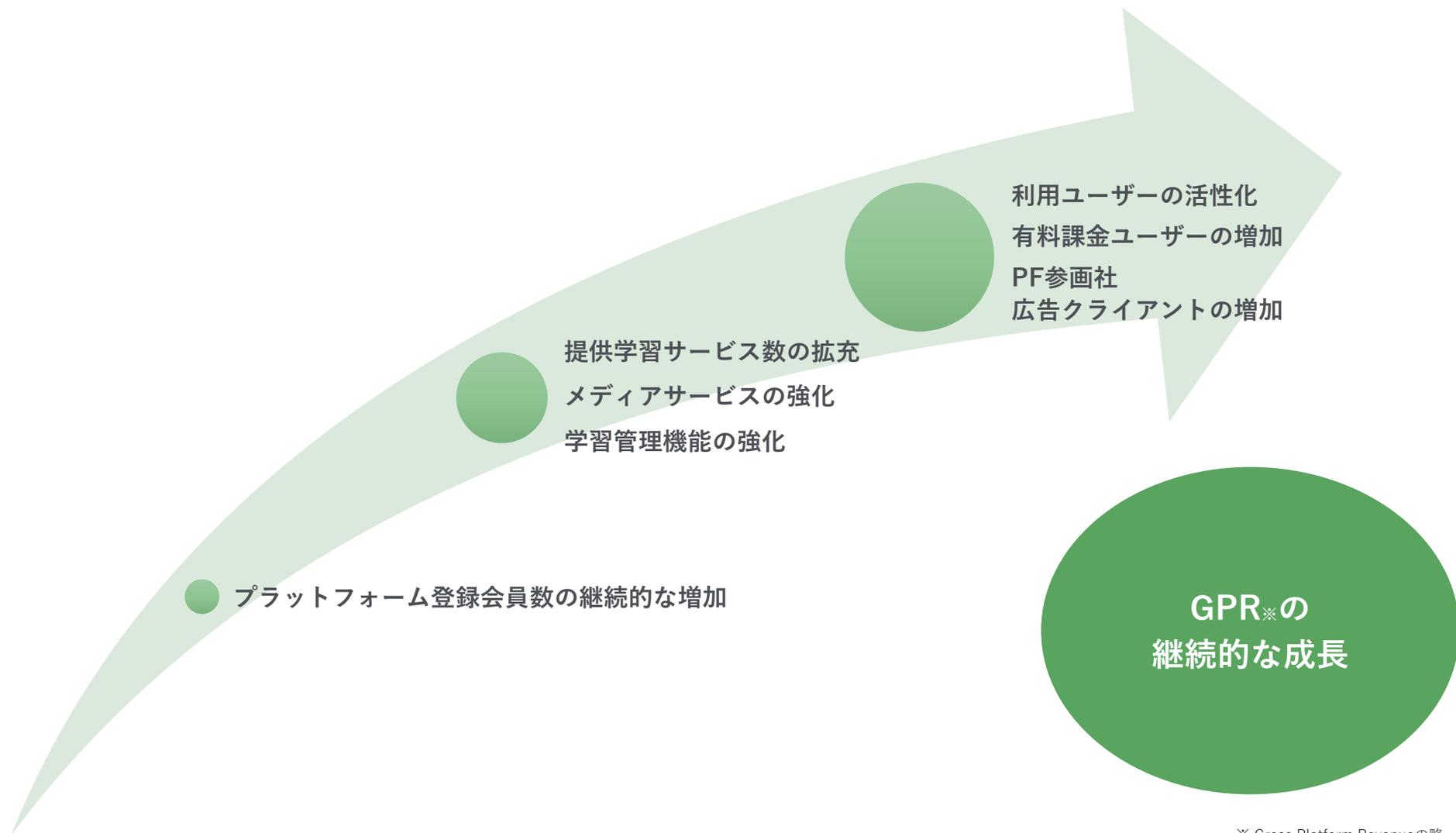
- 2018年度より事業化
- 2019年度より商品ラインナップを拡充（紙DM、動画広告、記事広告、外部配信）
- 地域、年齢、性別など、属性情報の信頼度が高い対象に配信可能な紙DM及び動画広告へのニーズが高く、クライアント数が増加。
- 紙DM及び動画広告の取扱の増加とともに平均取引単価が上昇
- 営業リソース、代理店網を拡充したことにより、営業パイプラインが拡大。下期はさらにクライアントが増加する見込み



- 2019年度より本格的にパートナー開拓活動を開始
- 2019年度上期にPFP第一弾として「Eye Candy (アイキャンディ)」をリリース
- 2019年度下期にPFP2サービスリリース、その後順次サービスを投入予定
- PF参画社の拡大にともない、2020年度中に7~10サービス程度の新規サービスリリースを目指す。

2019年下期よりPFPによるリリースが本格化  
2020年以降はPF参画社増加に伴い、年7~10程度のサービスをリリースする見込み

		2019上期時点	2019下期	2020通期
メディア サービス	自社IP			1~2サービス
	PFP			1~2サービス
学習 サービス	自社IP			1~2サービス
	PFP		<ul style="list-style-type: none"> <li>英検2次対策学習サービス (予定)</li> <li>中学生数学学習サービス (予定)</li> </ul>	2~3サービス
プラットフォーム 機能追加			<ul style="list-style-type: none"> <li>プラットフォーム・ポータルサイトのリリース</li> <li>学習ポイントシステム</li> <li>マスタリーマップβ版</li> </ul>	<p><b>CAERA</b> (Collaborative Adaptive Engine for Recommendation and Analysis)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>アダプティブ・ラーニングエンジンの本格実装</li> <li>マスタリーマップ正式リリース</li> </ul>



※ Gross Platform Revenueの略

# 事業トピックス②

## AI関連事業

## 教育関連大規模調査事業の手書き文字処理に、DEEP READを活用 工数を大幅削減し、リードタイムの圧縮に成功

### ■ 読取数、速度、精度ともに、業界最高水準でのパフォーマンスを達成

総読取画像数	<b>約1.4億画像</b>
--------	----------------

読取速度	<b>1秒あたり、1078画像</b> を読取
------	-------------------------

総読精度	<b>約98%</b>
------	-------------

読取帳票種類数	<b>4種類</b> (数字、日本語記述等…)
---------	-------------------------

### ■ 従来フローとDEEP READ導入実績の比較

従来フローの工数	
全て人手で入力、確認作業	
選択式	20,511(h)
短答式	8,667(h)
手書き報告書処理	417(h)
合計	29,594(h)

DEEPREAD導入後の実績工数	
DEEP READで全て読取、人は確認作業のみ	
選択式	6,153(h)
短答式	520(h)
手書き報告書処理	0(h)
合計	6,673(h)

↓ 1日8時間、300人が稼働したとき

リードタイム	12.3(日)
--------	---------

↓ 実績値

リードタイム	4.2(日)
--------	--------

**約77.5%削減**

**約65.9%削減**

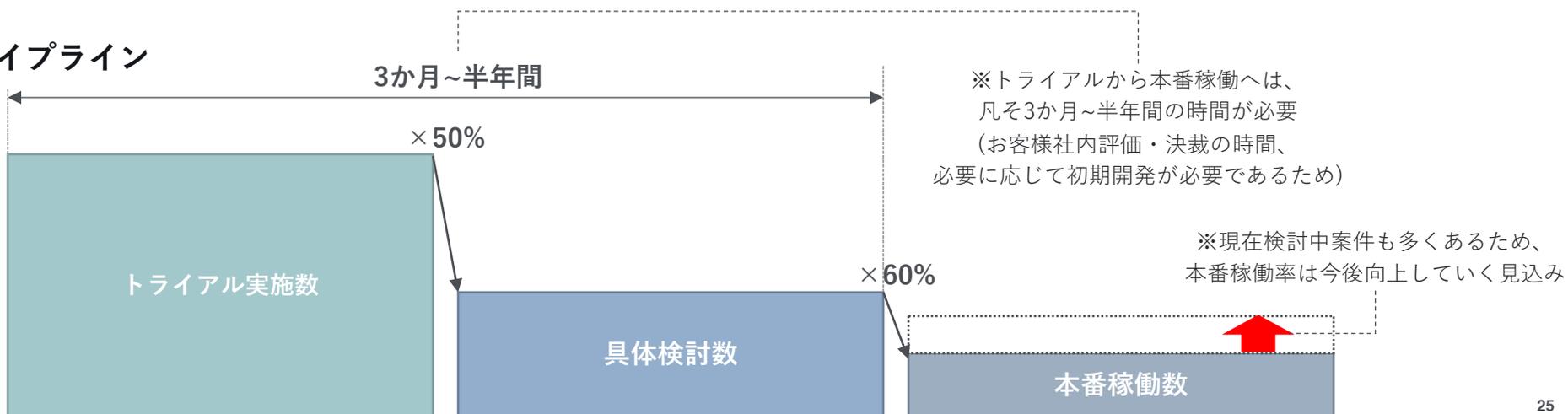
※上記フローにおける総コストは、**約93%削減**

今期、複数のプロジェクトにてDEEPREADが本格稼働  
 トライアルから着実に運用フェーズへの移行が進行中  
 無償トライアルも実施中だが、有償トライアル・案件数も着実に増加

## ■ 案件数・規模等について

	有償案件数	2018年9月期 1~4Q	2019年9月期 1~2Q	昨対比 ※今年度は2Qまで
有償案件数	本格稼働案件数 (ランニングで売上)	2案件	11案件	<b>+450%</b>
	トライアル・カスタマイズ等案件数 (スポットで売上)	6案件	12案件	<b>+100%</b>
無償案件数	トライアル実施数	44案件	42案件	

## ■ パイプライン

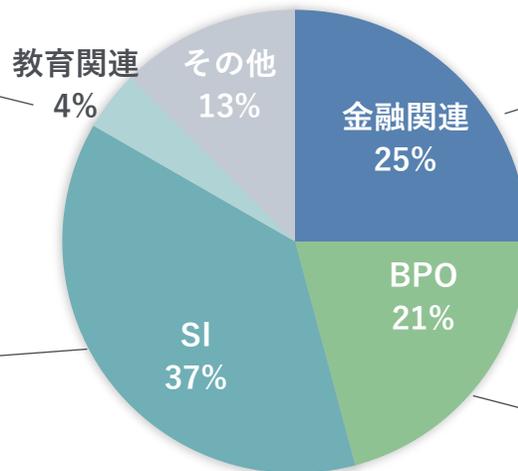


社内業務(教育事業)での活用のみならず、幅広い業界業種にて導入実績が増加  
提携先も強化

## 案件業界別割合について

導入企業の業界別内訳

- 採点業務効率化や、アンケート調査業務等で活用
- 当社社内PJで活用
- 社内業務効率化のみならず、DEEP READをエンドユーザへの提案も実施
- RPAとの連携実績あり
- 帳票管理ソリューション・ツール等との連携実績あり



- 銀行、保険会社等における手書き申込書等の帳票の入力作業の効率化への活用
- 各種カード、免許証等の氏名や番号の自動認識への活用
- 個人情報を多く取り扱うため、オンプレミスの導入の実績もあり
- データ入力作業のアウトソース事業の中での作業効率化のために活用
- DEEP READと人の作業をハイブリッドに走らせ、効率化・精度の担保、納期短縮等を同時に実現
- エンドユーザのデータを扱うため、セキュリティ上の理由から、オンプレミスの導入の実績もあり

他社ソリューションとの連携等を通じ営業網の拡大  
営業スピード加速化



レコメンドエンジン「Caera」を活用した案件の立ち上げに成功、業界問わずに展開を検討中

当社教育事業における活用事例：  
教育事業では「Caera」を**アダプティブラーニングエンジン**として活用

## ■ 中国で展開する個別学習塾「自習室」にて Caeraを提供



- 生徒の能力(正答率)を予測
- テストの高性能化(無駄な問題の除外等)を実施
- テスト時間の削減に成功
- スケジュールの自動生成も実現

## ■ 英検対策アプリ「スタディギア」にて Caeraを提供(予定)

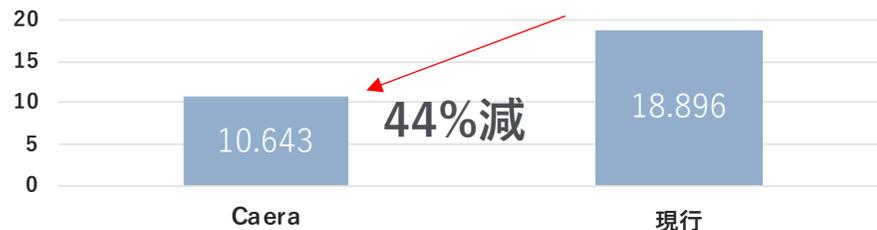


- 弱点分析に基づいた学習コンテンツの推薦を実施
- 目標級とのギャップの提示
- 試験に対する得点レンジの予測も実施

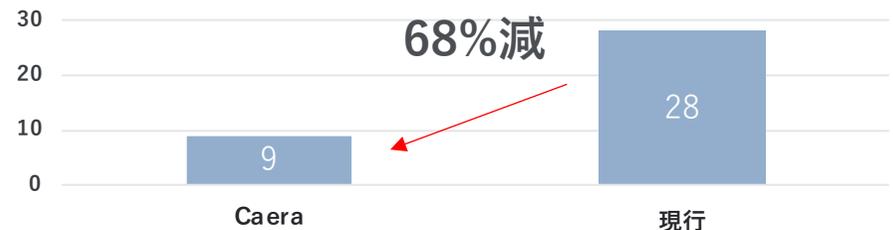
※今後、当社の他の学習プラットフォームへも提供予定

## 出版系企業へ導入した際のシミュレーション

1日あたりの1書籍の平均在庫数



在庫切れ状態の書籍の累積日数



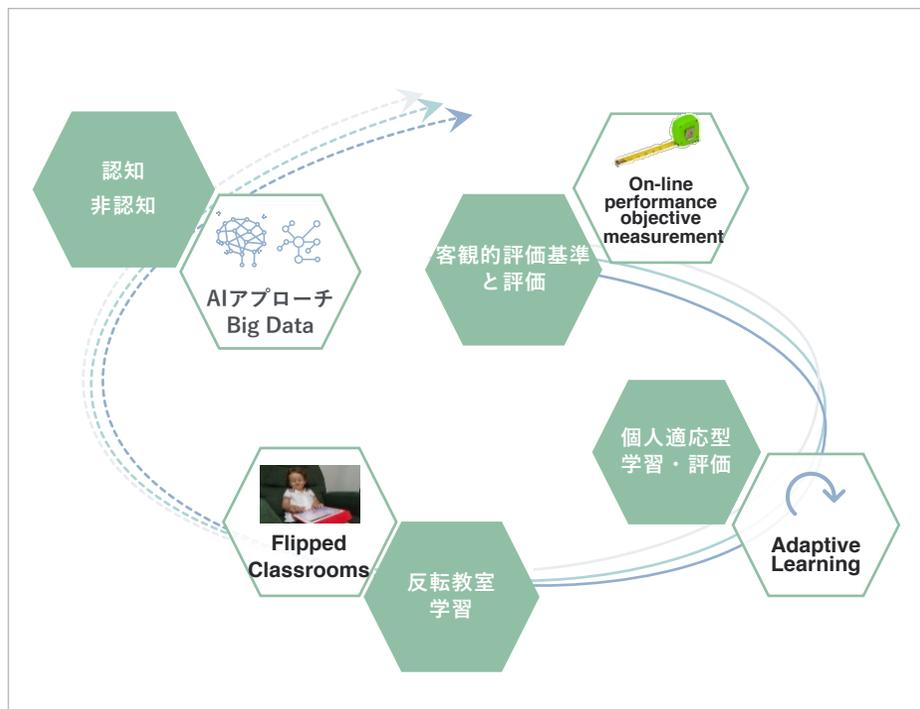
# Appendix

## (会社概要と成長戦略等)

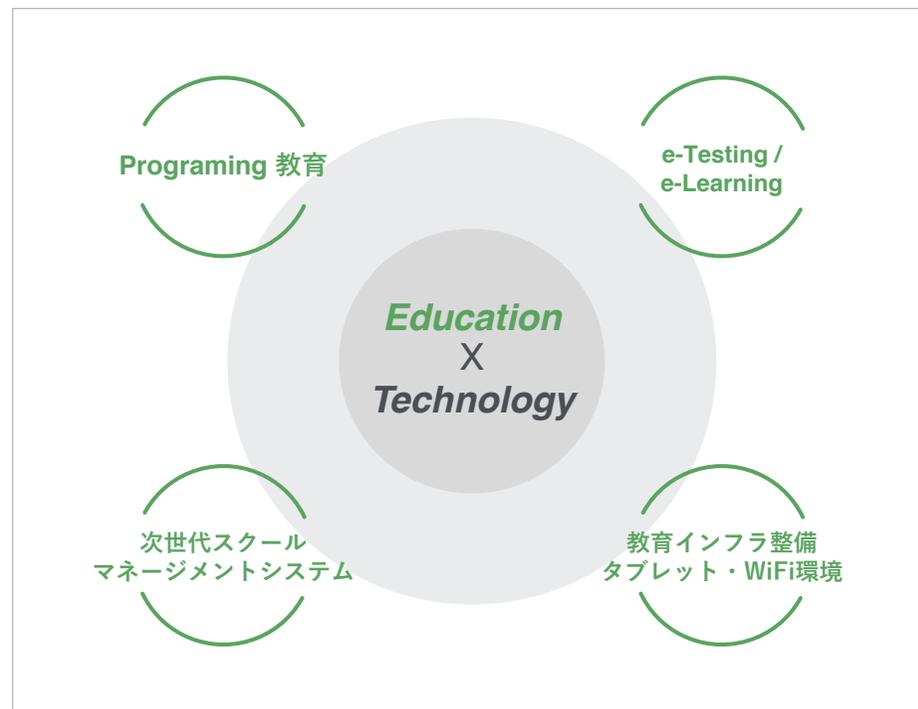
## Mission

教育を科学する をキーワードに、  
ラーニングサイエンスとEdTechを活用し、次世代教育を実現する

### 当社独自のラーニングサイエンス技術の展開



### EdTech事業分野

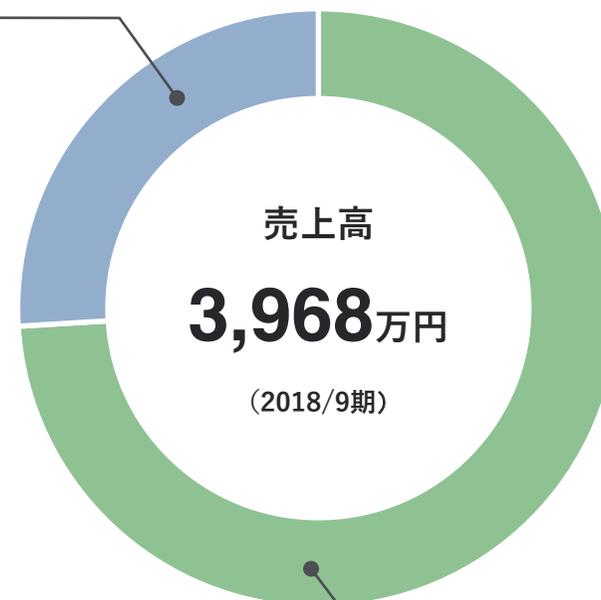


「教育を科学する」をキーワードに、ラーニングサイエンスとEdTechを活用し  
e-Testing/e-Learning事業、テスト運営・受託事業を展開  
次世代教育を実現する日本発のEdTechカンパニーを目指します

会社名	株式会社EduLab
会社設立	2015年3月（事業創立 2000年4月）
代表者	代表取締役社長兼CEO 高村 淳一
事業セグメント	e-Testing/e-Learning事業 テスト運営・受託事業
事業内容	学力測定技術およびテスト法の開発、能力検査・試験の開発・実施・分析、および教育サービスの提供を行うとともに、次世代教育の開発支援のため教育ITソリューションとプラットフォームの提供やEdTech分野における新規事業の開発・投資を行う
子会社	(株) 教育測定研究所 Edutech Lab, Inc. (米国) Edutech Lab AP Limited (中国・香港) Edutech Lab AP Private Limited (シンガポール)
従業員数*	155人（外、平均臨時雇用者数、555人、2019年3月末）
総資産	11,247百万円（2019年3月末）

## セグメント別売上内訳

テスト運営・受託事業  
1,030百万円（26.0%）

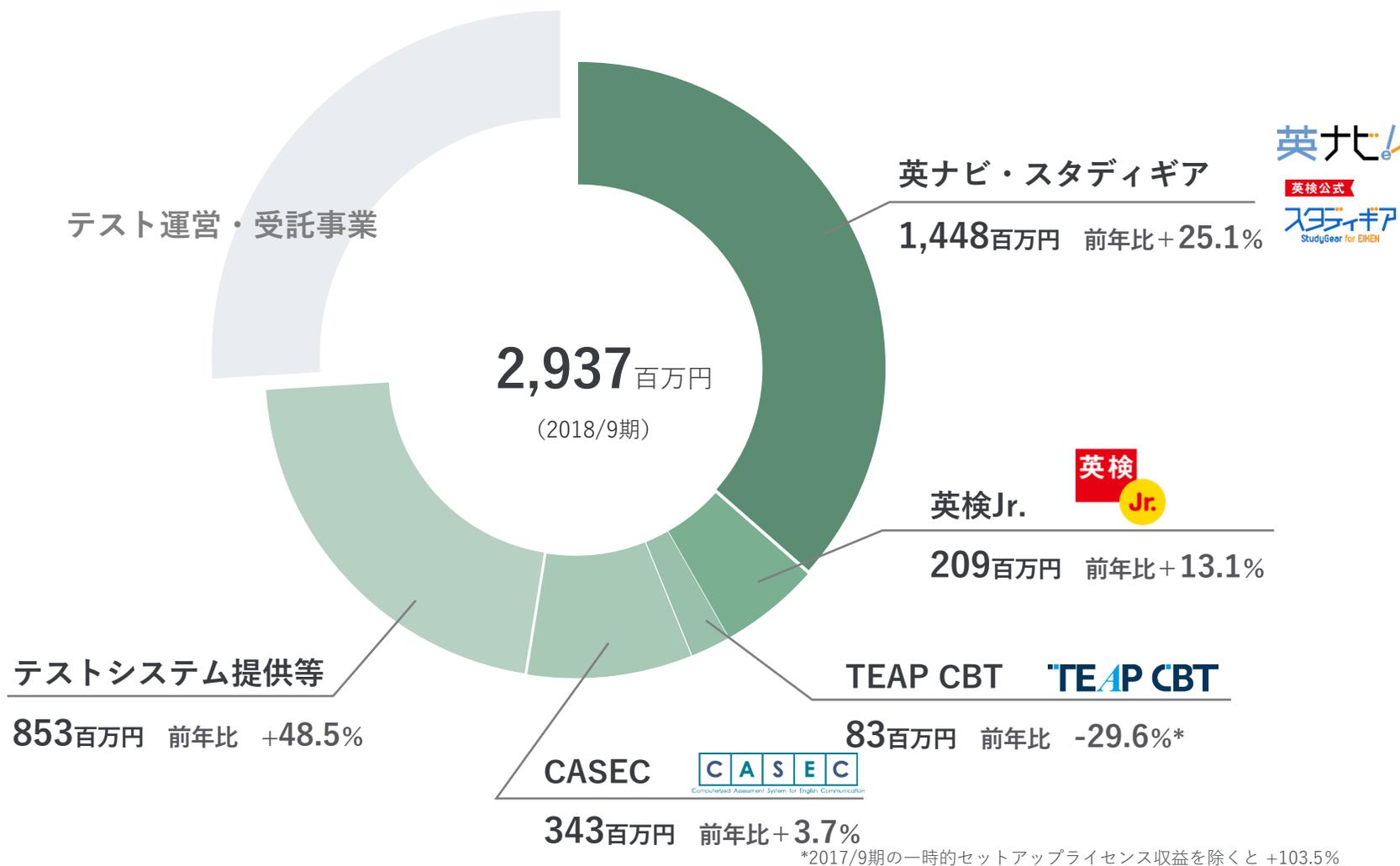


e-Testing / e-Learning事業  
2,937百万円（74.0%）

\* 連結ベース。当社グループからグループ外への出向者を除き、グループ外から当社への出向者を含む

注：2018/9期の数字は未監査

## e-Testing/e-Learning事業 売上高



英検協会\*等と共同で、英語学習を支援するインターネットサービスを開発・提供  
英ナビ・スタディギア：英検受験のオンライン申込み、英語学習オンラインサービス「スタディギア for EIKEN」を提供  
英検Jr.：英検協会が提供する学校や塾を主要顧客とした英語の教育・テストプログラムの運営を受託

### 英ナビ・スタディギア

英検協会と共同で、英検受験者を始めとする英語学習者の学習を支援するインターネット上のサービスを運営  
2018年9月期より多教科プラットフォームの提供を開始

#### 収益モデル

- ・ライセンスフィー
- ・各種メディア・広告収入
- ・スタディギア有料版の利用料



### 英検Jr.

英検協会が実施している学校や塾を中心に幼児から小学生まで幅広く利用されている英語の教育・テストプログラム。  
ペーパー版、オンライン版で提供

#### 収益モデル

- ・有料サービスの受験料  
ペーパー版は英検協会より受託  
オンライン版は手数料を英検協会に支払



\* 正式名称：英検協会＝公益財団法人日本英語検定協会  
英検＝実用英語技能検定

TEAP CBT：上智大学、英検協会と当社グループが共同開発した英語能力テスト

CASEC：最新のテスト理論を用い、受験者の能力を短時間で正確に測定する英語能力テスト

テストシステム提供等：英検4-5級スピーキングシステムおよび英検団体サポートシステムの提供等

### TEAP CBT

「読む」、「書く」、「聞く」、「話す」の4技能を測定できる英語能力テスト。上智大学の他、多くの私立大学の入学試験で採用

**収益モデル** ・TEAP CBTプラットフォーム、コンテンツのライセンスフィーおよびシステム運用委託費



### CASEC

IRT（項目応答理論）とCAT（コンピュータ適応型）の技術を用いた世界初のテスト。問題の難易度に関わらず、受験者の英語能力を短時間で正確に測定することが可能

**収益モデル** ・直販あるいは代理店経由での販売



### テストシステム提供等

#### サービス内訳

◆ 英検4-5級スピーキングテストのモジュールを提供

**収益モデル** ・英検協会より受験者数に応じてライセンス収入

◆ 団体サポートシステム提供サービスは、英検の団体（主に学校）受験者に対し、インターネットでの申込み手段、および受験者・教師へのフィードバックを提供するサービス

**収益モデル** ・英検協会からのシステム使用料

◆ 自社サービス・技術の海外販売、等

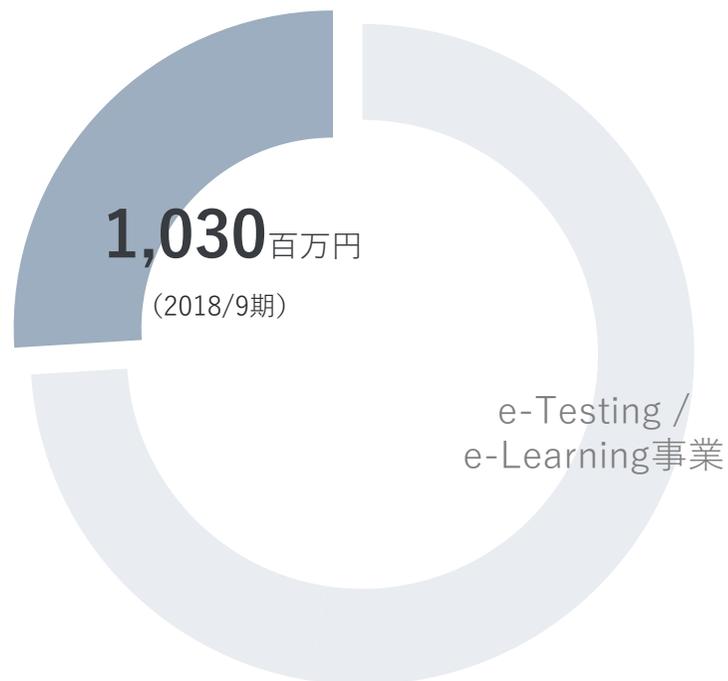
**収益モデル** ・当社CASECおよび海外投資先のソフトウェア商品の販売等

スピーキングシステム  
受験イメージ



国・地方公共団体等の試験実施団体の学力調査事業の実施を受託。および英検協会、教育機関、民間企業等を主要顧客に、システム開発、コンテンツ開発を受託、テスト分析・コンサルティングサービスを提供

## テスト運営・受託事業 売上高



## 受託事例

- 文部科学省 全国学力・学習状況調査
- 埼玉県学力・学習状況調査（IRT：項目反応理論を活用）
- OECD加盟国の学習到達度調査（PISA）
- 国際成人力調査（PIAAC）
- 国際数学・理科教育動向調査（TIMSS）
- 国際教員指導環境調査（TALIS）
- 大学入試センター、センター試験願書受付業務および結果送付業務、等

## コンピュータによる採点会場風景



国内は目先人口減少による影響はあるものの、戦後最大規模の入試改革（2020年）  
学習指導要領改訂（2020年）による英語教育の若年化・4技能化  
教育のICT化の進捗（2018年～）等により、当社の成長可能性が高まっています

## 2018年～ 学校環境のICT化促進

- デジタル教科書の導入
- 各種試験のCBT化
  - 高校
  - 小学校
  - 中学校
- 2019年度全国学力調査で英語スピーキングCBT実施

## 2020年 大学入試改革

- 「大学入試共通テスト」導入
- 英語4技能民間試験の大学、高校入試への導入
- 2024年：英語民間試験に完全移行予定

## 2020年 学習指導要領改訂

- 小学校5-6年生英語教科化
- 3-4年生英語必修化
- プログラミング学習開始（ICT化促進）



外部環境の変化に伴い 教育産業におけるビジネスモデルのパラダイムシフト

当社の強みは、テスト産業で蓄積してきた (1) 最先端の技術力 と、それらを各種業界でソリューション展開するための (2) 戦略的ビジネスパートナー、最新技術や海外市場展開を支える (3) 知見・情報収集能力、の3点

## 教育IT分野における 最先端の技術力

教育ITのコンピューター学習の技術  
における弊社の達成実績

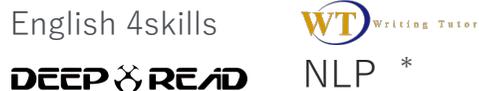
### 第2世代 Adaptive Testing



### 第3世代 Adaptive Learning



### 第4世代 Intelligent Testing & Learning



## 各種事業を強固にする 戦略的ビジネスパートナー

業界をリードする企業とのアライアンス  
による事業推進

### 英語関連事業

- ◆ (公財) 日本英語検定協会
- ◆ その他、英語検定事業者

### 教育コンテンツ関連事業

- ◆ 大手受験出版社
- ◆ 通信添削事業者、他

### モバイル関連事業

- ◆ 大手携帯キャリア

### 金融・BPO関連事業

- ◆ 大手BPO事業者
- ◆ 大手アウトソーシング事業者

## 海外EdTech市場における 知見・情報収集能力

国内外におけるEdTechベンチャー投資  
と巨大教育市場への事業参入

### EdTechファンド事業



### 海外EdTech関連事業

#### 中国・アジア事業



中国K12\*向け教室  
およびオンライン教育  
サービス

#### インド事業



高校向け模試および  
単元テスト事業

\*NLP (Natural Language Processing) : 自然言語処理、人間が日常的に使っている自然言語をコンピュータに処理させる一連の技術

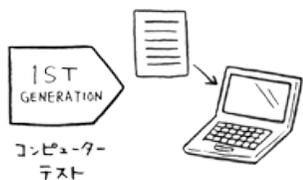
\*K12 : 幼稚園の年長から高校卒業までの13年間の教育期間のこと

今後加速する教育IT化の波の中、当社は独自の技術を自社開発しており、既に第3世代：連続測定（Continuous Measurement）までのサービスを展開。第4世代：知的測定（Intelligent Measurement）へと更なる進化を進めています

教育IT世代

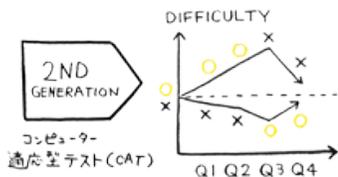
実現できること

当社提供サービス



**第1世代**

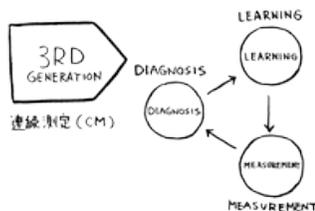
紙のテストをコンピュータ化したもの（素点方式、偏差値方式）単答式の自動採点



**第2世代**

受験者の回答に応じ次の質問を適宜、変えていき短時間で受験者の能力を高い精度で測定

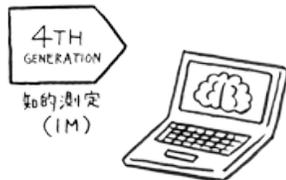
CASECで  
2011年より対  
応



**第3世代**

学習支援にまで踏み込み、テスト結果に基づき未習得な部分の追試や独習を行うことで、効率的な学習につなげる

スタディギア、  
英検Jr.で提供



**第4世代**

AI技術を活用し、従来、人が行っていた採点等を自動化し、採点効率や採点精度、最適学習カリキュラムを実現

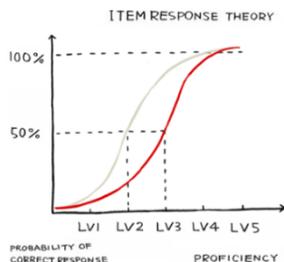
新世代CASEC、  
English 4 skills  
で提供開始

各世代の教育IT化を支えている技術を保有しており  
第4世代へ更なる進化をする上で、AI領域で積極的な投資を行っています

### Item Response Theory (IRT) : 項目応答理論

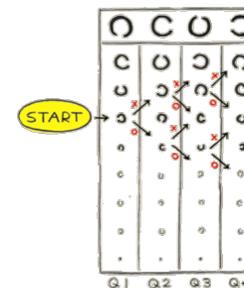
項目応答理論では、テスト難易度と受験者能力を別々に把握し、「ある難易度の問題に対し、ある能力をもった回答者の回答確率は X % である」ということを根拠に、確率論的に受験者の能力を求めます  
<実践例>

埼玉県学力調査



### Adaptive Engine : 適応型測定・学習

コンピュータを用いて受験者の回答に応じ次の質問を適宜変えていく、コンピュータ適応型テスト (CAT) によって、短時間で受験者の能力が高い精度で測定できます



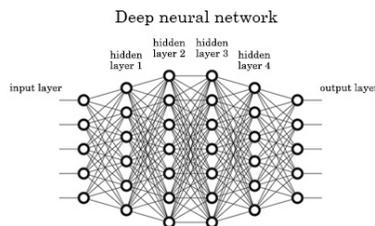
<実践例>



### Deep Learning (AI) : 深層学習

機械学習の手法の1つ、人工知能(AI)の急速な発展の起爆剤となった技術。

高い精度で様々な認識が可能となり、自動運転や医療技術など幅広い分野で応用が可能



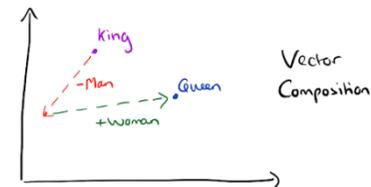
<実践例>



### Natural Language Process (NLP) : 自然言語処理

自然言語をコンピュータに処理させる技術。

応用することで、文章の解析が可能になり、自動採点、自動翻訳、対話システムを開発

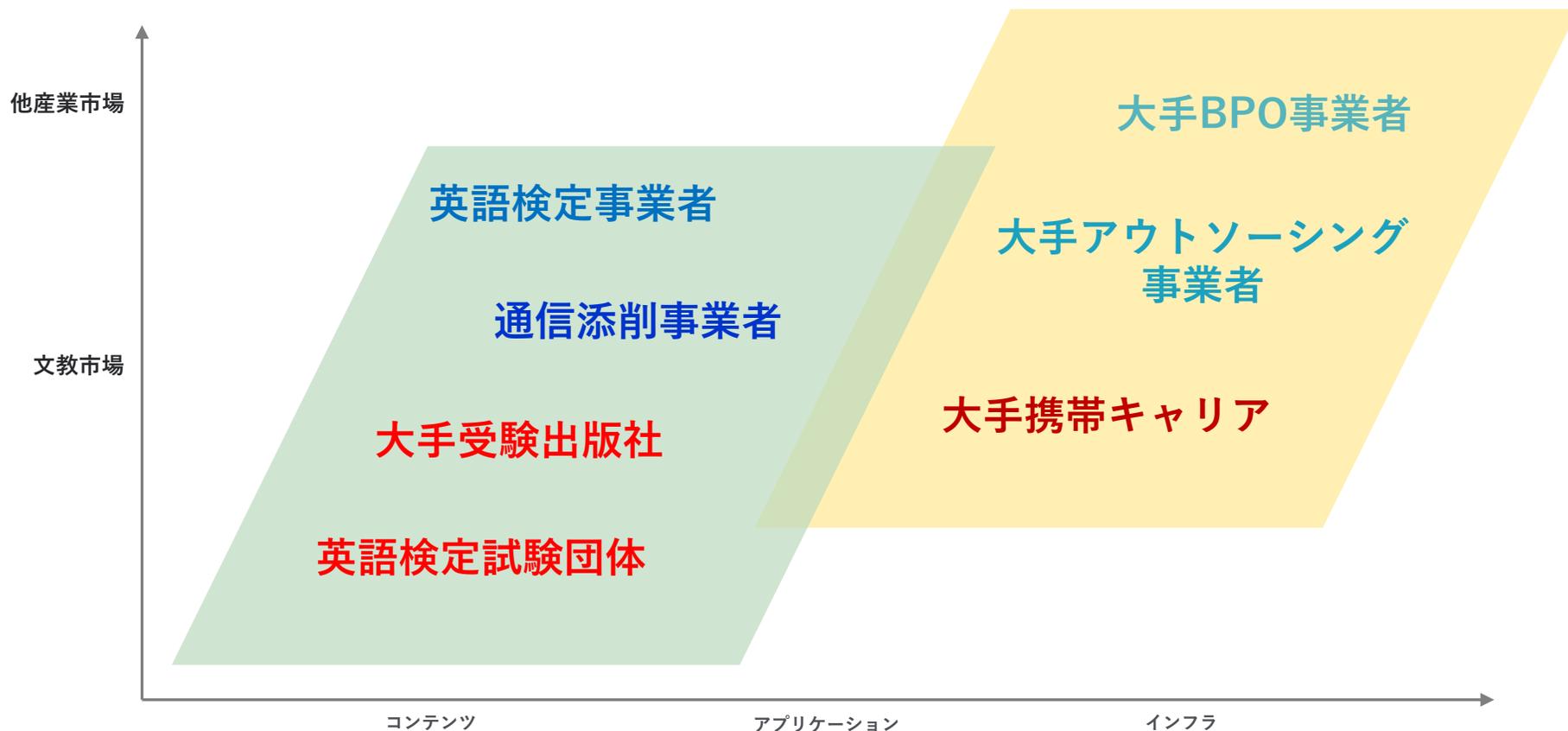


<実践例>



各サービスを事業化していく上で、各業界におけるリーディングカンパニーとのアライアンスを通じ教育市場における事業シェアを拡大するとともに、他業界へのソリューション提供を展開中です

各業界リーディングカンパニーとのアライアンス



EdTechで先行する北米・イスラエル市場でのベンチャー投資実績に加え、教育市場の高成長が期待できるアジアでは事業投資を展開。更に、オフショアでのシステム開発等も進めています

### 当社のグローバル市場展開

#### ボストン

- AI拠点の設置、別会社化
- EdTechベンチャー投資拠点、別会社化

#### Edutech Lab

- R&D拠点の設置【2018年度】
  - ◆ ソフトウェア開発
  - ◆ テストコンテンツ開発
  - ◆ 採点業務アウトソーシング
- EdTechカンパニーへのベンチャー投資
  - ◆ LPからGPへ【2018年度】  
中国、東南アジア、インド、日本、ヨーロッパへの投資活動ネットワークの確立、アメリカ、ヨーロッパの直接活動

#### 上海・無錫

- 反転学習を取り入れた最新の塾事業の展開
- オフショア開発センター運営展開【2018年】
- EdTech事業会社投資活動 <カバーエリア> 中国本土
- 中国新規教育事業開発、マーケティング拠点
- 中国AI事業、事業開発拠点

#### ELHK

- 中国事業資産管理

#### ELAP

- EdTech事業会社投資  
<カバーエリア> 東南アジア、インド
- ソフトウェア開発、事業開発拠点
- 教育事業開発、マーケティング拠点

#### インド

- Kyoshi 高校向け模試、単元テスト事業展開
- オフショア開発 / センター運営強化



テスト・システム等の提供によるライセンス収入を安定的な成長の礎とし、  
増大していく会員基盤を元に教育プラットフォームを拡充。  
加えて、EdTech領域での実績を他分野・他市場へ展開し、更なるビジネス拡大を目指します

2017年～

## 次世代型AIベース技術ライセンス

既存製品への次世代技術の積極投入と他分野・他市場への技術提供

- ・ AIベースの自動採点・添削システム
  - ・ EdTech分野以外への展開
- 学力調査、英語SW\*テスト等  
スタディギア等の既存ラーニング  
自習室事業等の海外サービス
- 金融・保険・証券  
出版・メディア  
BPO企業  
公共機関・大学、等

2016年～

## 教育プラットフォーム

230万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

- ・ 大学広報メディア
- ・ 英検等との連携による英語関連サービス強化
- ・ 英語および一般
- ・ 大手受験出版社、通信添削事業者等との連携による多教科展開

2000年頃～2015年～

## テスト・システム等ライセンス

大学入試改革等における事業機会を確実に捉えた既存ライセンス系サービスの確実な成長

- ・ スタディギア for EIKEN
- ・ スピーキングシステム
- ・ 英語4技能テストシステム (TEAP CBT)
- ・ 英検 Jr.
- ・ 団体サポートシステム
- ・ CASEC

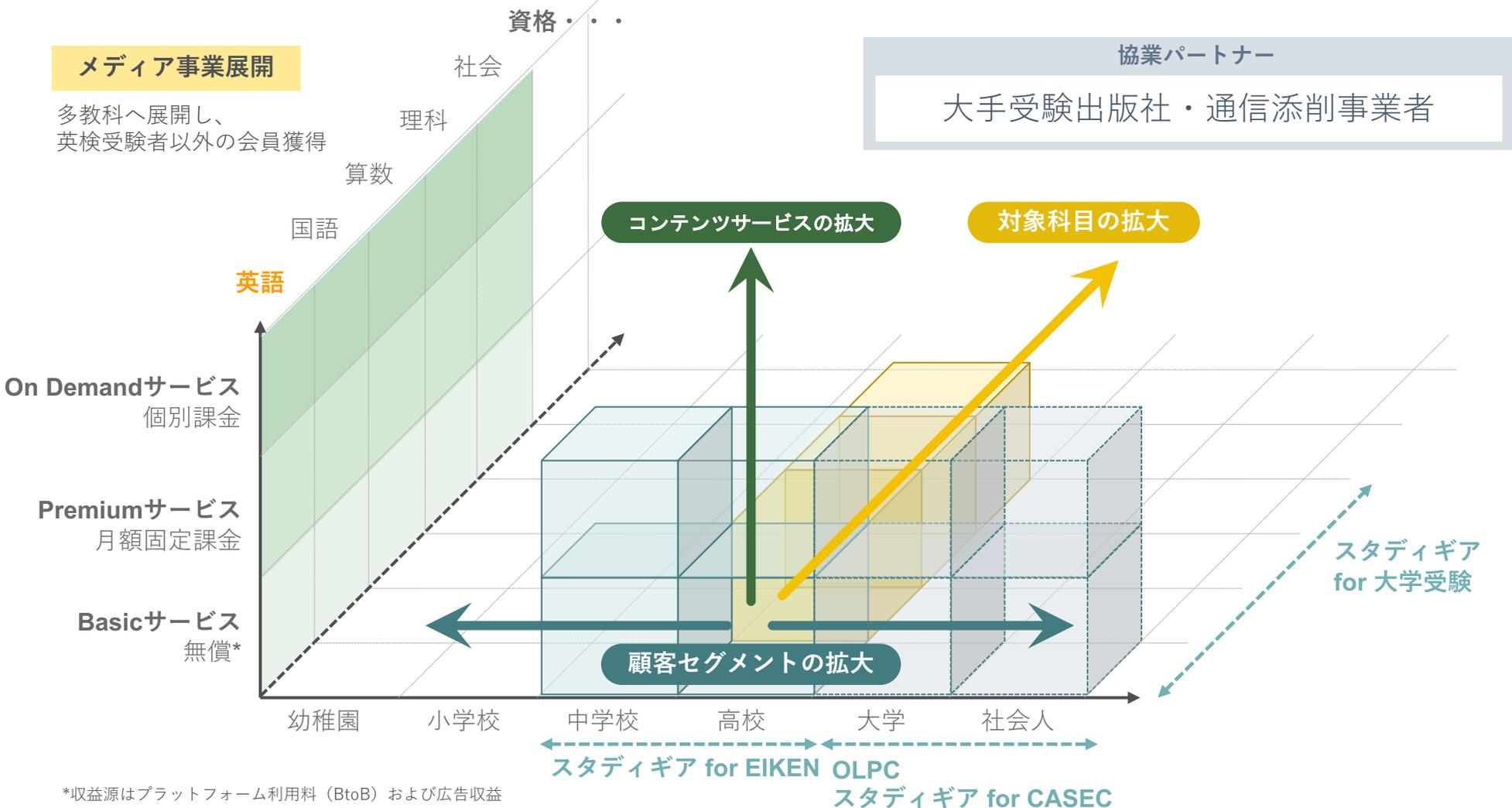
\*SW : Speaking and Writing

従来は顧客からの要望を踏まえ、受託開発を通じて製品・サービスを提供していましたが、ノウハウの蓄積を通じて、2015年より自社でシステム構築を開始、ライセンス提供へビジネスモデルを転換。自ら事業リスクをとることにより、収益力の向上を図っています



ビジネスモデル  
転換

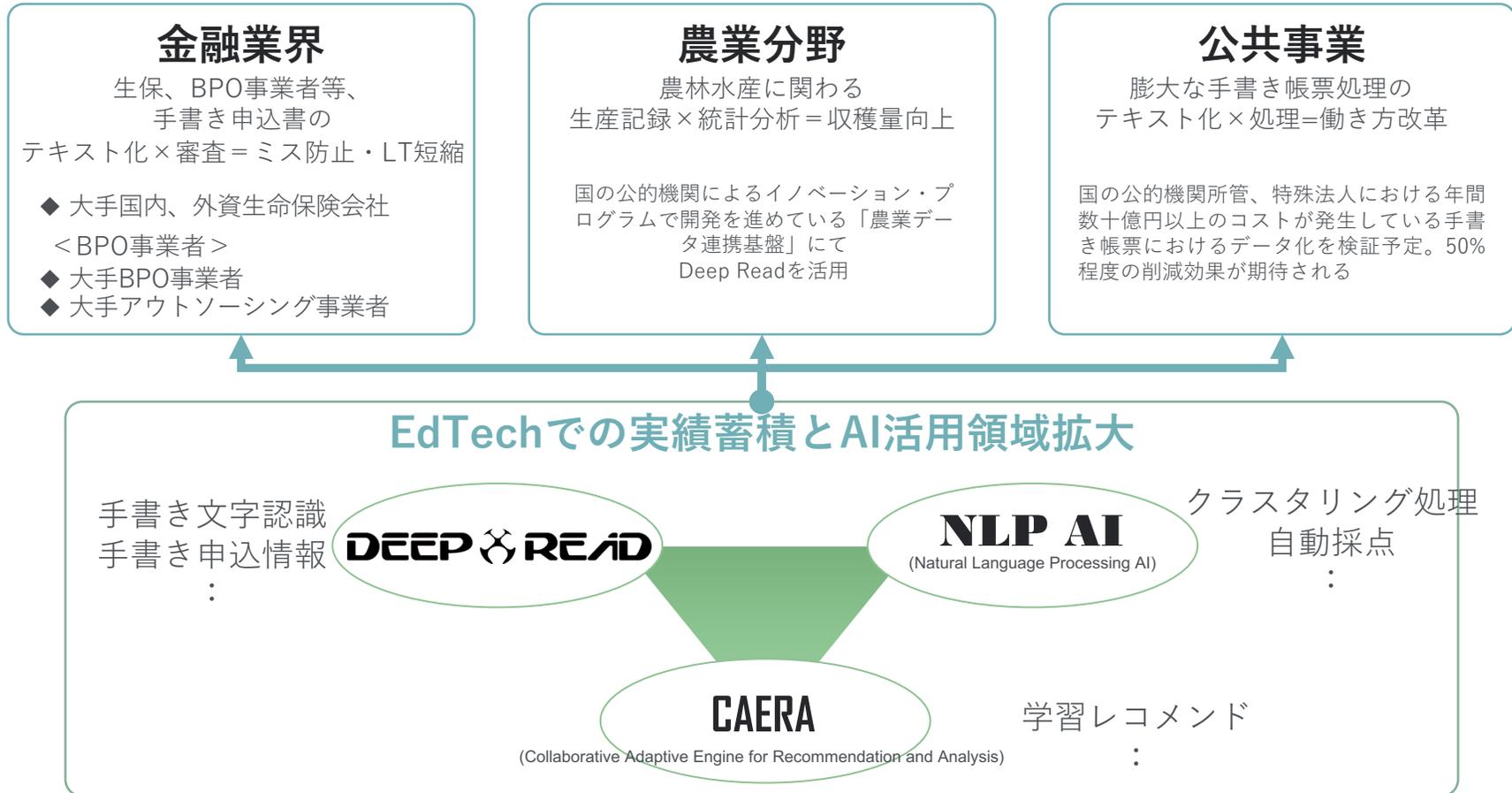
拡大し続ける顧客基盤をベースに、戦略的パートナーとも協力して、対象科目軸、顧客セグメント軸、コンテンツサービス軸でサービスを展開し、3次元で事業拡大を図ります



\*収益源はプラットフォーム利用料（BtoB）および広告収益

EdTech分野で蓄積してきたAIベース技術を他業界へ展開。  
更なる技術投資を通じて、当社コア技術の進化を目指すとともに、収益機会の拡大を図ります

## 当社の持つコア技術と他業界への展開



- 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（2019年5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。