



2020年9月期  
決算説明資料

株式会社 EduLab  
東証一部（証券コード 4427.T）

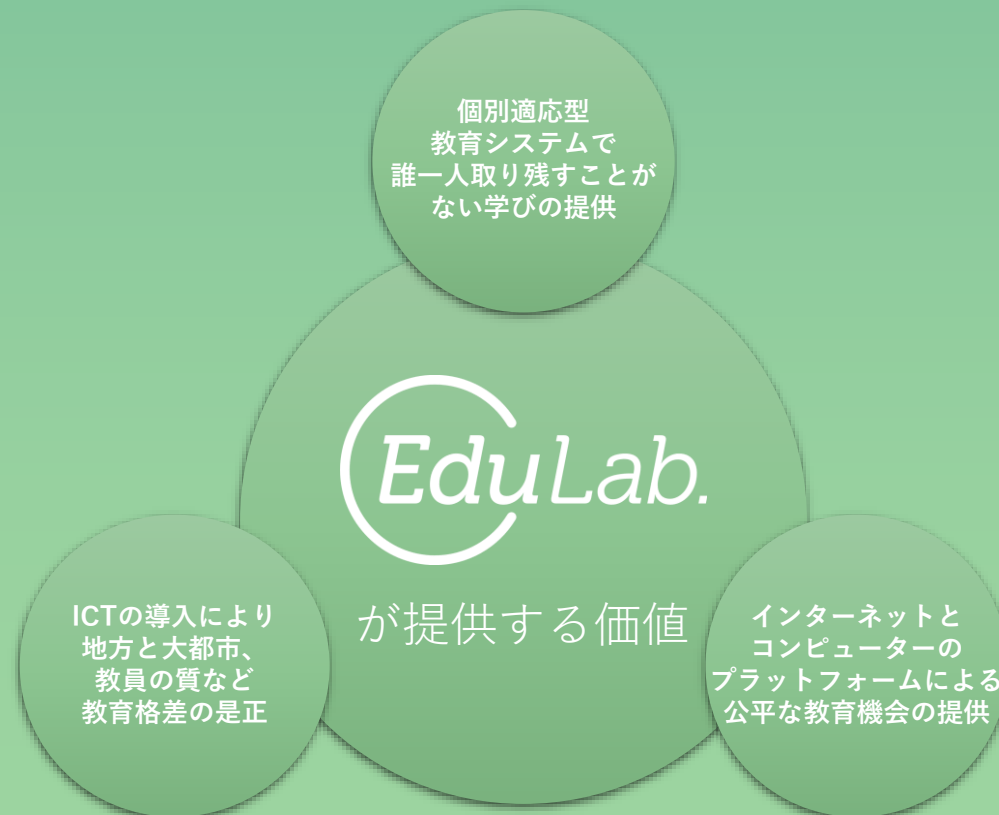
2020年11月6日

*EduLab.*

<b>1. 会社概要</b>	<b>2</b>
<b>2. 2020年9月期決算実績</b>	<b>6</b>
<b>3. 2021年9月期見通し</b>	<b>18</b>
<b>4. 成長戦略</b>	<b>24</b>

# 会社概要

「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で  
次世代の教育をグローバルに実現します



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  
代表取締役副社長兼COO 松田 浩史  
代表取締役副社長兼CFO 関 伸彦

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

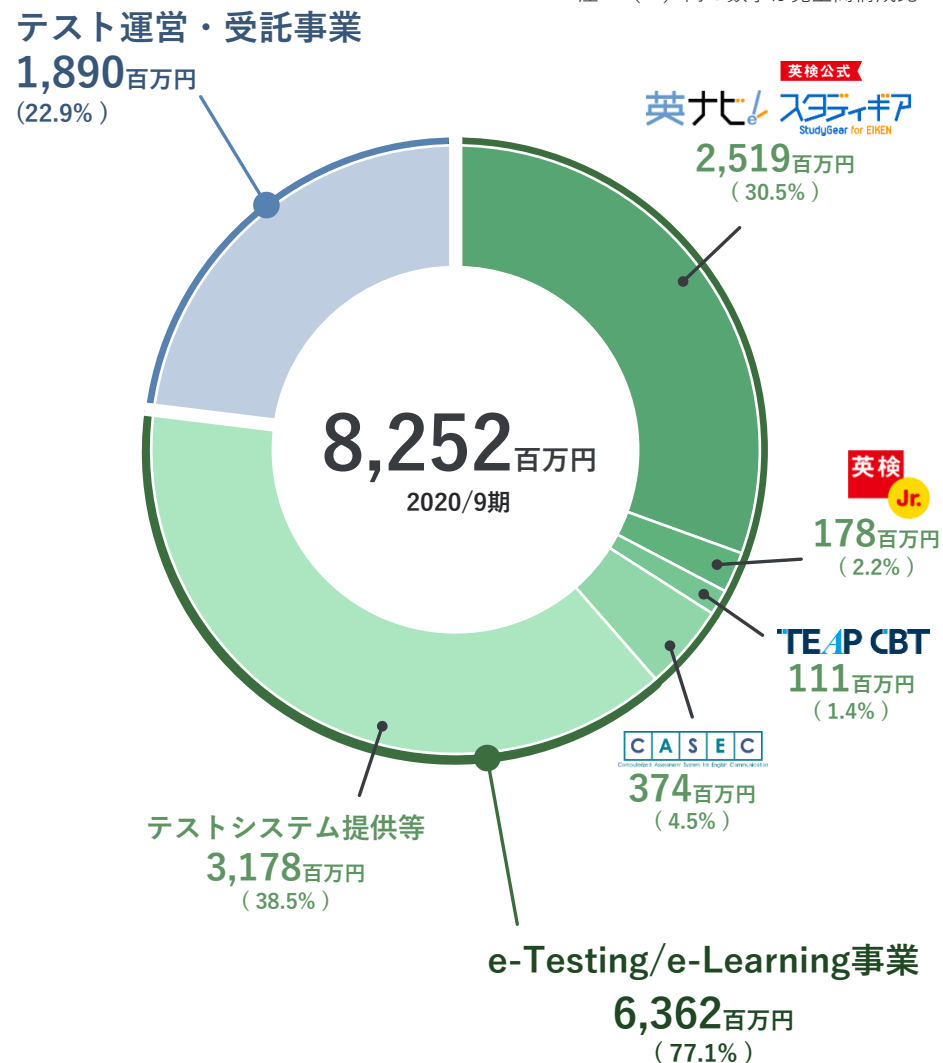
従業員数\* 247名（2020年9月末）

総資産 16,272百万円（2020年9月末）

\* 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

## セグメント別売上内訳

注：（ ）内の数字は売上高構成比



▶ EduLab Capital Management Company, LLC/ボストン

- EdTechベンチャー投資

▶ DoubleYard Inc./ボストン

- AI技術開発

▶ DoubleYard Europe Limited/ダブリン

- AI技術開発

▶ JIEM INDIA PRIVATE LIMITED/プネ

▶ SmartCloud Infofusion Pvt. Ltd. /プネ

- ソフトウェア開発
- インド国内向け教育関連事業

▶ 株式会社EduLab\*/東京

▶ 株式会社教育測定研究所/東京

▶ 株式会社教育デジタルソリューションズ

米国

アイルランド

中国

日本

▶ Edutech Lab, Inc./ベルビュー

▶ EduLab Edutech Partners LP/ベルビュー

- R&D拠点
- EdTech分野への投資業務

▶ Edutech Lab, Inc./ニューヨーク

- 米国・欧州展開を見据えた戦略拠点

インド

シンガポール

▶ Edutech Lab AP Limited/香港

- 中国事業管理会社
- ▶ 傑愛夢科技有限公司/北京
  - 中国国内の市場調査
- ▶ 教測網絡科技有限公司/上海
  - ソフトウェア開発
- ▶ Jiangsu Zhiyou Educational Technology/無錫
  - 自習室事業の運営

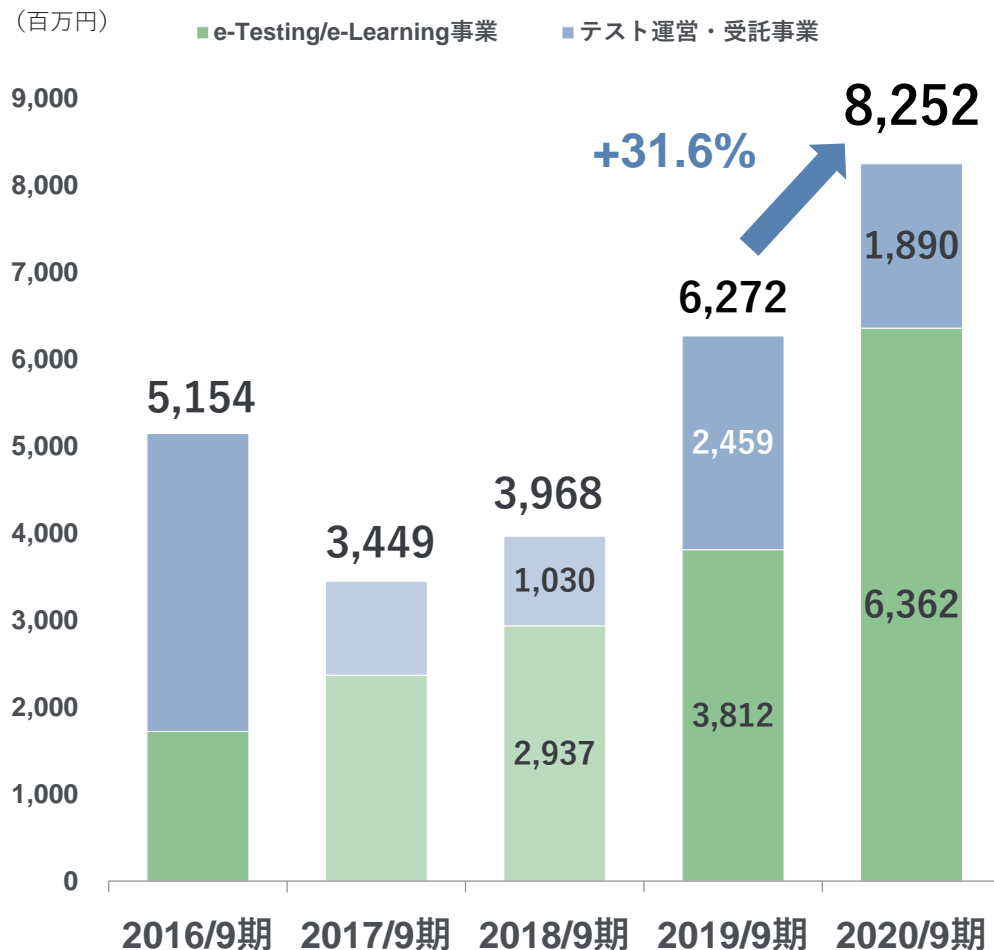
▶ Edutech Lab AP Private Limited

- 東南アジアの事業拠点

\* 持株会社

# 2020年9月期 決算実績

## 売上高は82.5億円。前年比 31.6%の増収

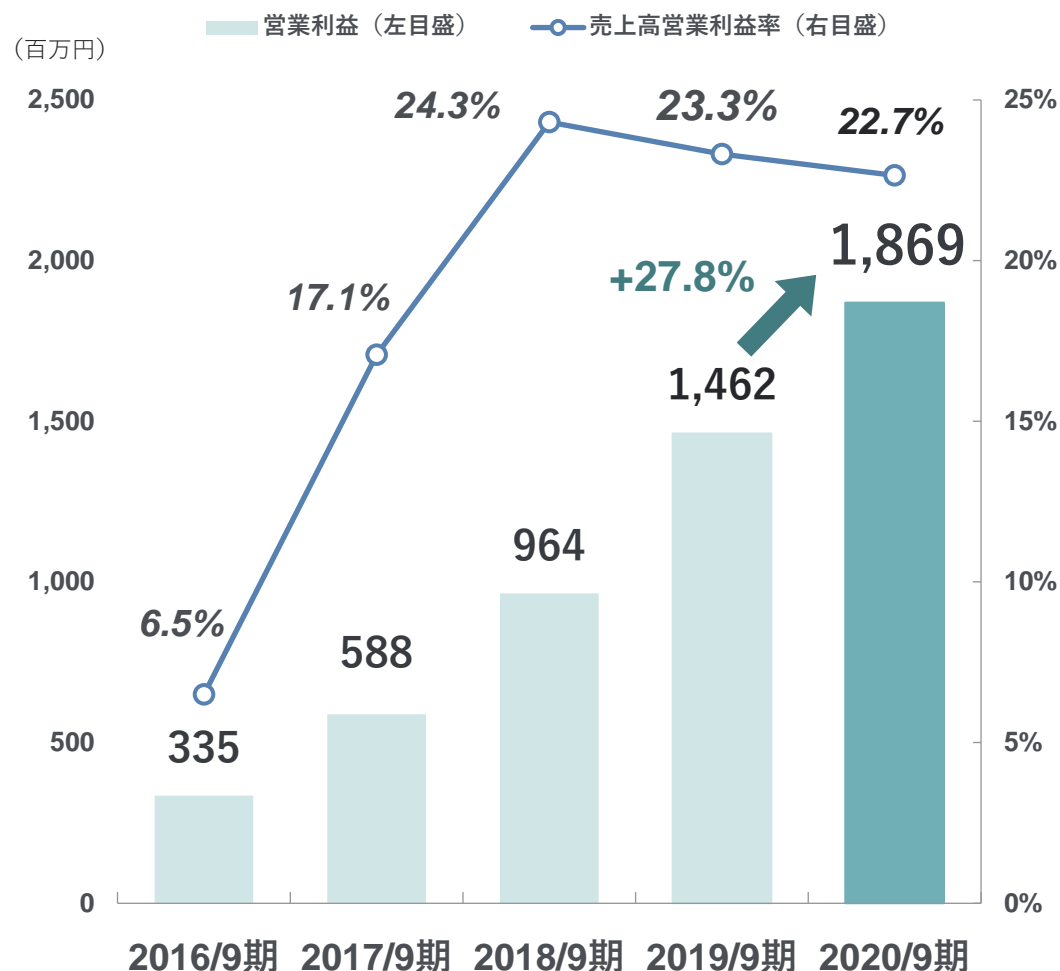


e-Testing/e-Learning事業は  
63.6億円、同66.9%増収

テスト運営・受託事業は  
18.9億円、同23.2%減収



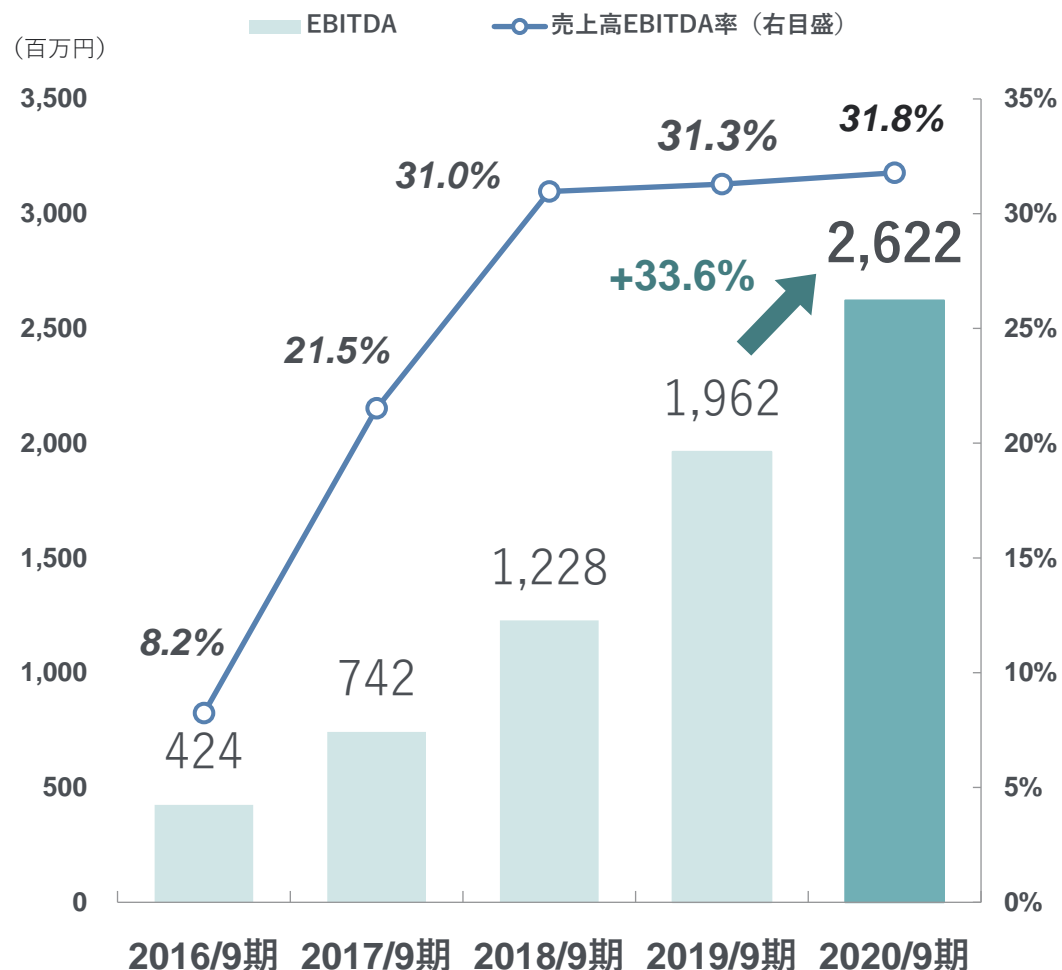
## 営業利益は18.6億円。前年比 27.8%増益を達成



営業利益率は  
22.7%と20%台を維持

期初目標を達成

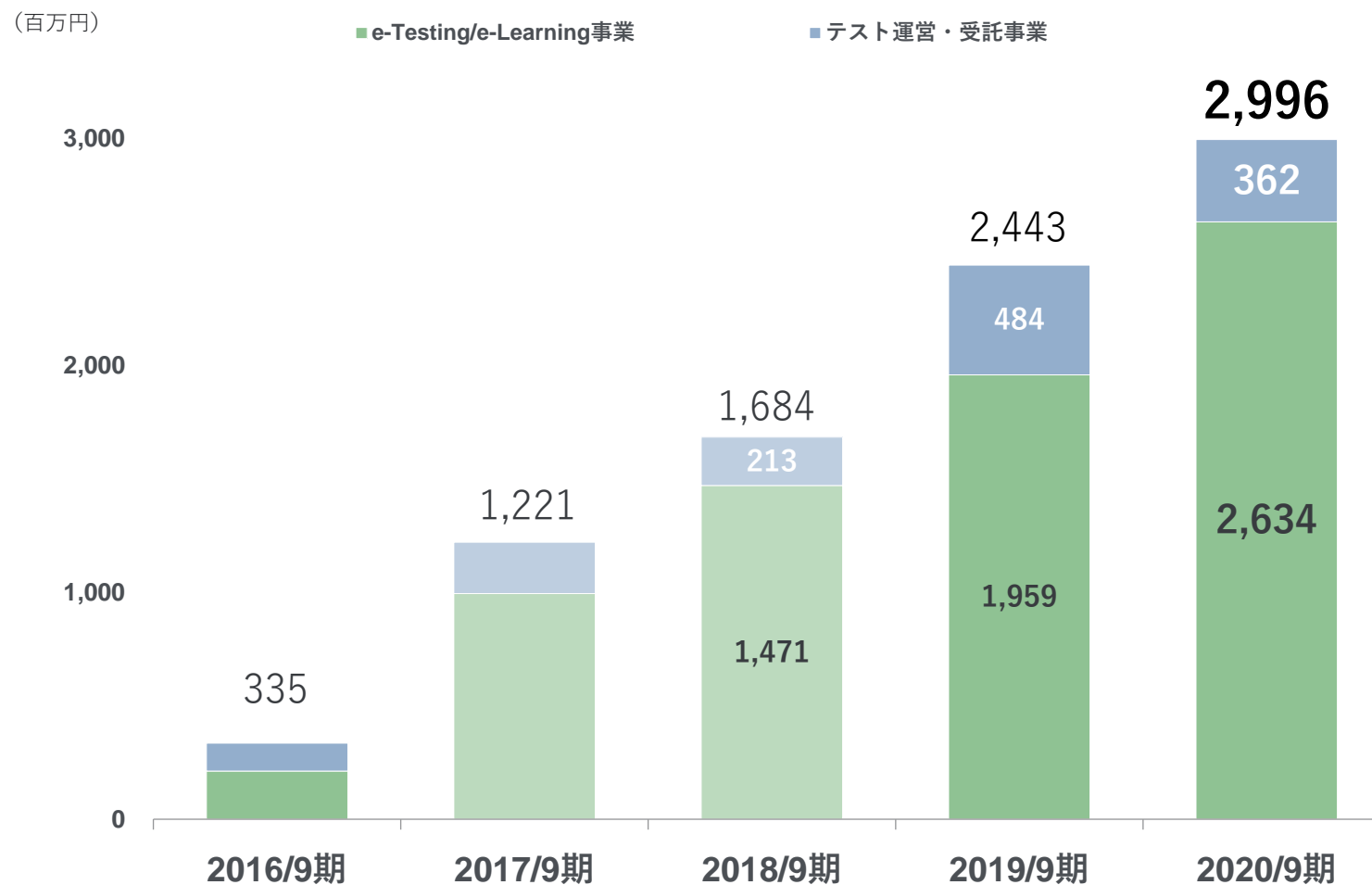
## EBITDAは26.2億円。前年比 33.6%増を達成



**EBITDA率は31.8%と  
2018年9月期以降  
30%超を維持**

**期初目標を達成**

## 2016年9月期からライセンス主体とした事業モデルに転換 当該セグメントであるe-Testing/e-Learning事業は順調に拡大



## 損益計算書

(単位：百万円)

	19年9月期	20年9月期	対前年比
売上高	6,272	8,252	+ 31.6%
EBITDA	1,962	2,622	+ 33.6%
売上高EBITDA率	31.3%	31.8%	+ 0.5pt
営業利益	1,462	1,869	+27.8%
売上高営業利益率	23.3%	22.7%	△ 0.6pt
経常利益	1,190	1,605	+ 34.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	787	1,118	+ 42.0%

- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響下で、英ナビ広告が想定に届かず、また全国学力調査が中止となるなどマイナスの影響があった。
- 一方、オンライン英語テストのCASECへの需要が高まり、また新規事業のテストセンター事業は、事業の開始が2ヶ月遅れたにもかかわらず想定を上回る規模に拡大した。
- さらに、4月1日に買収を完了した株式会社教育デジタルソリューションズが下期の売上・営業利益に想定通り貢献した。
- 結果、売上はe-Testing/e-Learning事業が牽引する形で、**前年比31.6%増**となる**82.5億円**を計上
- 費用面で人員増等に伴う人件費の増加、ソフトウェア開発投資等に伴う減価償却費の増加、地代家賃の増加等が発生したが、増収効果により**営業利益は同 27.8%増**となる**18.6億円**を達成
- 上記の結果、**経常利益、当期純利益**はそれぞれ**34.8%、42.0%の増益**となった
- **東証一部市場変更記念配当** 1株当たり30円00銭を予定

## 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	20年9月期	対前年比
e-Testing/ e-Learning	売上高	3,812	6,362	+66.9%
	セグメント 損益	1,959	2,633	+34.4%
テスト運営・ 受託	売上高	2,459	1,890	△23.2%
	セグメント 損益	483	362	△25.1%
全社費用		△980	△1,126	146百万円 増加

## ■ e-Testing/e-Learning事業

- ライセンス収入及び広告収入の増加や、オンライン英語テスト「CASEC」の需要拡大に加え、テストセンター事業の本格始動、AI-OCR「DEEP READ」のライセンス収入増などによりテストシステム提供等の収益が拡大し、**前年比66.9%の増収**
- 人員増等に伴う人件費及びソフトウェア開発投資等に伴う減価償却費の増加等が発生したが、増収効果により**セグメント利益は同34.4%の増益**

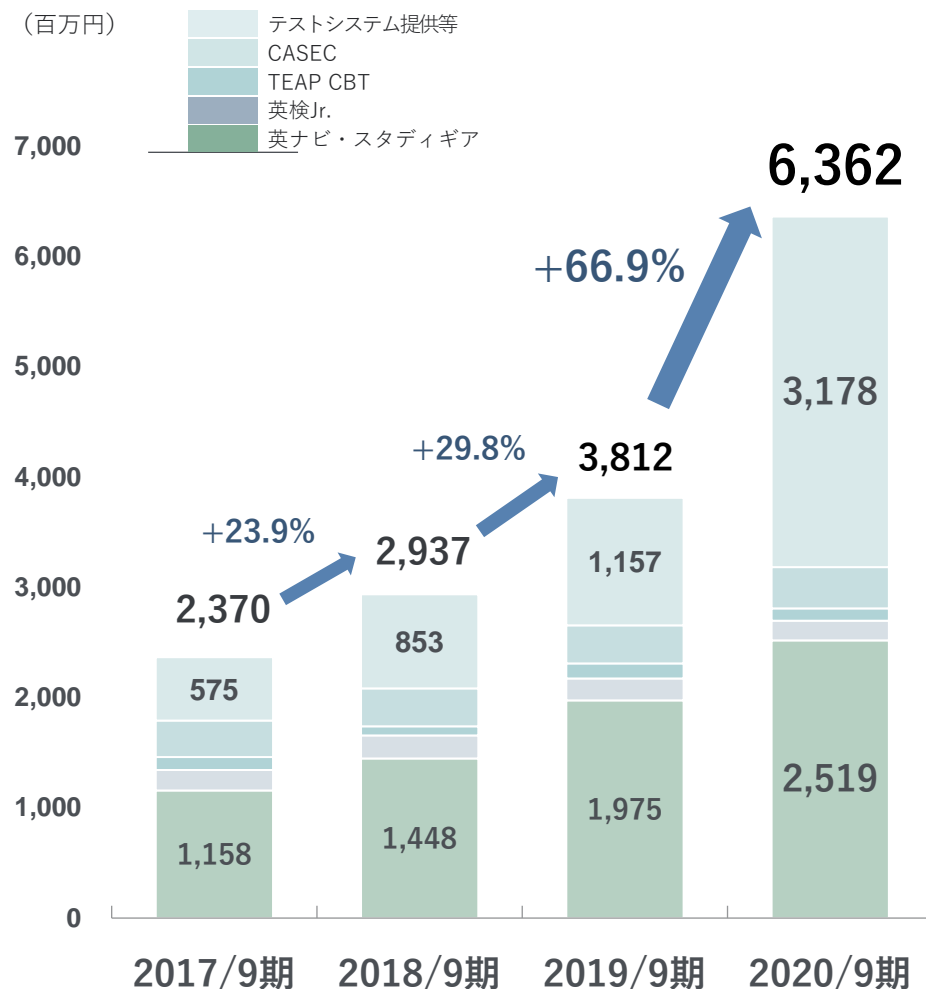
## ■ テスト運営・受託事業

- 受注額がもともと対前年比減少していたことに加え、文部科学省による令和2年度全国学力・学習状況調査の中止の影響も受け、売上高は**同23.2%の減収**
- 人員増等に伴う人件費及びソフトウェア開発投資等に伴う減価償却費の増加等もあり、セグメント利益は**同25.1%の減益**

## ■ 全社費用

- 主な増加要因として、一過性の特別賞与支給（約40百万円）、教育デジタルソリューションズ（EDS）買収に伴う関連費用の発生・販管費の増化・のれん等償却費（約80百万円）が含まれている

## サブセグメント別の売上高



### ■ 英ナビ・スタディギア

「スタディギア for EIKEN」のライセンス収入の拡大及び広告収入の増加等により、前年比27.5%の増収

### ■ CASEC

新型コロナウイルス感染症拡大の影響化において、オンラインで完結する英語試験に対するニーズの高まりを受け、企業・学校向けに受注・販売が順調に推移

### ■ テストシステム提供等

6月より本格的にサービスを開始したテストセンター事業（1,706百万円）及び手書き文字認識「DEEP READ」関連ソフトウェア利用に伴うライセンス収入の増加（552百万円）等が牽引し、前年比174.8%の増収

## 営業外損益

(単位：百万円)

	19年9月期	20年9月期	対前年比 増減
営業外収益	70	52	△ 18
投資有価証券売却益	68	23	△ 44
その他	1	28	+ 26
営業外費用	341	316	+ 25
支払利息	36	37	△ 0
為替差損	65	14	+ 51
投資有価証券評価損	27	31	△ 3
持分法による投資損失	—	52	△ 52
その他	211	180	+ 30

- 主な変動要因は、前年度の為替変動による為替差損、投資有価証券売却益、持分法による投資損失などに起因する
  - 為替差損は前年に円高基調の影響を受け65百万円を計上したが、今期は14百万円となった
  - 投資有価証券売却益は、Authessの売却益23百万円を実現したが、前年にTOPICAおよびCodeMonkeyの売却益67百万円を計上していたため、今期は減益となった
  - 次世代型オンラインスクールとして株式会社旺文社と設立した合弁会社（EDGeスクール）の損益を持分法に基づき営業外費用として計上

(単位：百万円)

	2019年 9月末	2020年 9月末	増減額
流動資産	9,159	10,600	+ 1,440
現預金	6,179	7,508	+ 1,328
その他	2,980	3,092	+ 111
固定資産	3,679	5,663	+ 1,984
ソフトウェア	2,054	2,758	+ 703
投資有価証券	703	880	+ 177
その他	921	2,024	+ 1,103
繰延資産	14	8	△ 5
資産 合計	12,853	16,272	+ 3,418
流動負債	4,499	3,782	△ 716
有利子負債	3,360	2,262	△ 1,097
その他	1,139	1,520	+ 380
固定負債	1,562	4,464	+ 2,902
有利子負債	1,526	4,327	+ 2,800
その他	35	137	+ 102
負債 計	6,061	8,247	+ 2,186
純資産 計	6,792	8,024	+ 1,232
負債純資産 合計	12,853	16,272	+ 3,418

- 現金及び預金が増加したこと等により**流動資産は前期末比 1,440百万円増加**
- **固定資産は 1,984百万円増加**。主な内訳として、ソフトウェア703百万円、テストセンター事業関連で有形固定資産401百万円及び投資その他の資産（敷金）で314百万円、EDS完全子会社化に伴うのれん及び顧客関連資産で307百万円、投資有価証券177百万円がそれぞれ増加したことが要因
- **流動負債は716百万円減少**。短期借入金等が1,097百万円減少し、流動負債のその他（未払金、預り金）が297百万円増加した等による
- **固定負債は2,902百万円増加**。長期借入金等が2,800百万円増加したこと等による
- **2020年10月に公募増資及び第三者割当増資を行い、純資産及び現金残高がそれぞれ約57億円拡大**（オフリング概要ページ参照）



## <オファリング概要>

オファリング金額	約156.8億円 (OA含む)
オファリング株式数	1,774,300株 (①公募：461,600株、②売出し：1,0831,300株、③OA：231,400株)
売出価格・引受価格	8,836円／8,460円
並行第三者割当増資	約17.5億円／198,100株 (①旺文社：88,100株、②マイナビ：40,000株、③教育開発出版：40,000株 ④増進会ホールディングス：30,000株)

## <資金使途>

充当先	内容	売上成長目標 (3年) CAGR
✓ 教育プラットフォーム 約13億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>教育プラットフォーム開発費用</li> <li>漢検・数検等学習アプリ開発費用</li> <li>英語以外のテストCBT化に係るシステム投資</li> <li>その他既存システムの機能拡充に係るシステム投資</li> </ul>	20%~
✓ AIベース技術ライセンス 約12億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>DEEP READ、CAERA、CheckPointZ、自動採点システム等既存技術の機能拡充</li> <li>自動作問システム新規開発</li> </ul>	30%~50%
✓ テストセンター 約25億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規直営拠点開設に係る敷金および設備投資</li> <li>直営拠点におけるソフトウェア開発</li> <li>テストセンター事業運営上のコンテンツ資産の買取</li> </ul>	30%~

## キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	19年9月期	20年9月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	733	1,367
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,478	△1,711
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,804	1,660
現金及び現金同等物の期末残高	6,179	7,508

- 営業活動によるキャッシュフローは1,367百万円
- 投資活動によるキャッシュフローは1,711百万円。  
主な内訳は以下の通り
  - ソフトウェア開発による支出△978百万円（前年度：782百万円）
  - テストセンター関連の有形固定資産の取得による支出362百万円（前年度：184百万円）
  - 敷金の差入による支出305百万円（前年度：133百万円）
  - 投資有価証券の取得による支出348百万円（前年度：436百万円）
  - 連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による収入310百万円（前年度：実績なし）
- 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
  - 借入金及び社債の純収入1,703百万円（前年度：348百万円）
  - 配当金の支払201百万円（前年度：実績なし）

# 2021年9月期 見通し

2021年9月期より、以下のとおり2事業セグメントから5つの事業セグメントに変更いたします。

2020年9月期まで
e-Learning／e-Testing事業
テスト運営・受託事業



2021年9月期以降
テスト等ライセンス事業
教育プラットフォーム事業
テストセンター事業
AI事業
テスト運営・受託事業

今後の成長戦略でもあり、集中的な資源投入分野として掲げる以下の3分野

- ・教育プラットフォーム事業
- ・テストセンター事業
- ・AI事業

を独立の事業セグメントとして整理し、外部開示を行います。

2021年9月期より新開示セグメントに含まれる主な内訳は、以下の通りとなります。

- テスト等ライセンス事業
  - CASEC、TEAP CBT、英検Jr.、海外ソフトウェア販売 他
  
- 教育プラットフォーム事業
  - 英ナビ！ライセンス、英ナビ！広告、多教科PF 他
  
- テストセンター事業
  - 席販売、システム利用料、テスト買取運用
  
- AI事業
  - AI-OCR「DEEP READ」、CAERA、NLP、AIG、CheckPointZ、海外ソフトウェア販売 他
  
- テスト・運営受託事業
  - 学力調査事業、その他受託事業

(単位：百万円)

	20年9月期実績	21年9月期 予想	前年比
売上高	8,252	12,000	+45.4%
営業利益	1,869	2,200	+17.7%
営業利益率	23.3%	18.3%	△ 5pt
経常利益	1,605	1,850	+15.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,118	1,250	+11.8%
1株当たり当期純利益	125.37円	128.36円	+2.99円

- 売上高予想は 120億円で、前年比 45.4%増
- 営業利益は 22億円、同17.7%増
- 1株当たり当期純利益は128.36円、同+2.99円

# セグメント別 2021年9月期業績予想（参考指標）

（単位：百万円）

報告セグメント		20年9月期	21年9月期	前期比
テスト等ライセンス事業	売上高	1,177	1,390	+213
	セグメント損益	364	520	+156
	利益率	30.9%	37.4%	+6.5pt
教育プラットフォーム事業	売上高	2,532	3,070	+538
	セグメント損益	1,498	1,230	△268
	利益率	59.2%	40.1%	△19.1pt
テストセンター事業	売上高	1,794	3,050	+1,256
	セグメント損益	360	590	+230
	利益率	20.1%	19.3%	△0.8pt
AI事業	売上高	845	1,330	+485
	セグメント損益	510	720	+210
	利益率	60.4%	54.1%	△6.3pt
テスト運営・受託事業	売上高	2,056	3,330	+1,274
	セグメント損益	255	420	+165
	利益率	12.4%	12.6%	+0.2pt
調整額	売上高	△153	△170	△17
	セグメント損益	△1,120	△1,280	△160
合計	売上高	8,252	12,000	+3,748
	セグメント損益	1,869	2,200	+331
	利益率	22.7%	18.3%	△4.4pt

## ■ 教育プラットフォーム事業（前期比+5.3億円）

- ▶ 教育デジタルソリューションズ（EDS）買収効果の通年寄与や広告事業の平常化を見据えて、増収を計画
- ▶ また、新たな3つの中核メディア展開・連携強化によるマッチングサービスや、新規学習サービスにより、更なる売上げの増加を図る

## ■ AI（AI-OCR、レコメンデーションエンジン等）事業（前期比+4.8億円）

- ▶ 国内のDEEPPREADの売上成長の加速に加え、海外でのDEEPPREADの拡販、コロナ禍における不正監視のソフトウェア・レコメンドエンジンの拡大等、従来のAI-OCR以外の商品での売上拡大や、中国企業との連携による売上げの増加を見込む

## ■ テストセンター事業（前期比+ 12.5億円）

- ▶ テストセンターの通年寄与や、買い取った英検の販売、英検以外の検定・試験実施により、事業を拡大

## ■ 販管費（前期比+ 5.2億円）

- ▶ DEEPPREADの拡販に伴う陣容の拡大等、業容拡大やそれに伴う人員増、税金費用の増加、EDS連結子会社化による費用増等を見込む

## ■ 設備投資額（前期比+7.1億円）

- ▶ 教育プラットフォーム事業（7.5億円）、AI関連（6.3億円）、テストセンター事業（3.3億円）を中心として成長加速のための投資を行う



# 成長戦略

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、  
増え続けている会員基盤を元に教育プラットフォームを拡充  
AI関連、テストセンターなどEdTech領域での実績を他分野・他市場へも展開し、  
更なる事業拡大を志向

2016年～

## 1) 教育プラットフォーム

- ◆424万人<sup>(注)</sup>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

2017年～

## 2) AIベース技術ライセンス

- ◆既存製品へのAIベース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

2020年～

## 3) テストセンター

- ◆テストセンターの全国展開  
- インフラ整備、CBT化の加速

2000年～

## テスト・システム等ライセンス

- ◆既存ライセンス系サービスの確実な成長とCBT化の進捗によるライセンス収入の一層の拡大

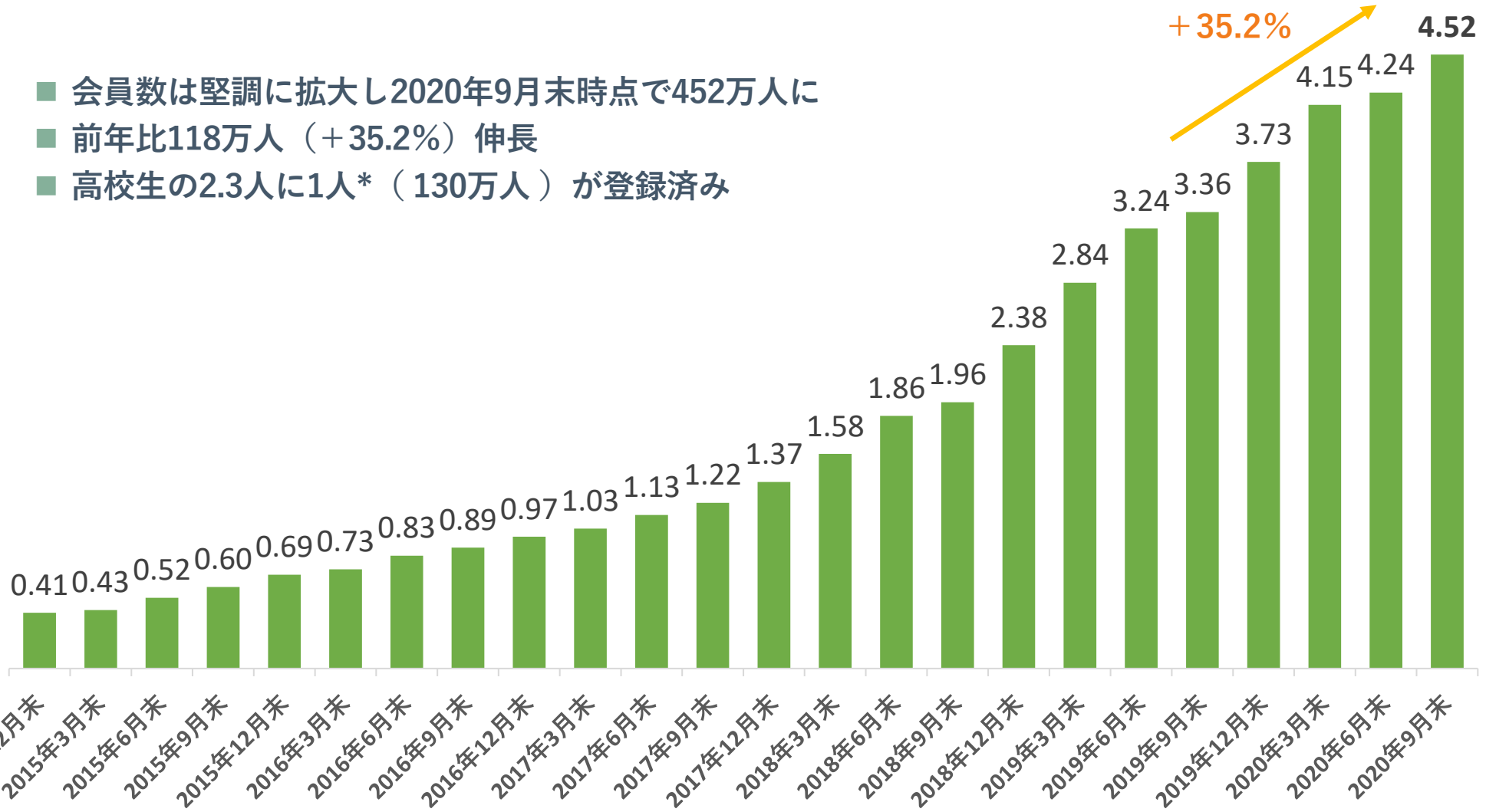
# 成長戦略

## 1) 教育プラットフォーム

教育プラットフォームの基盤となる英ナビの会員数は堅調に拡大し、  
2020年9月末時点で452万人以上  
高校生の占める割合が高く、高校生の約半数が登録

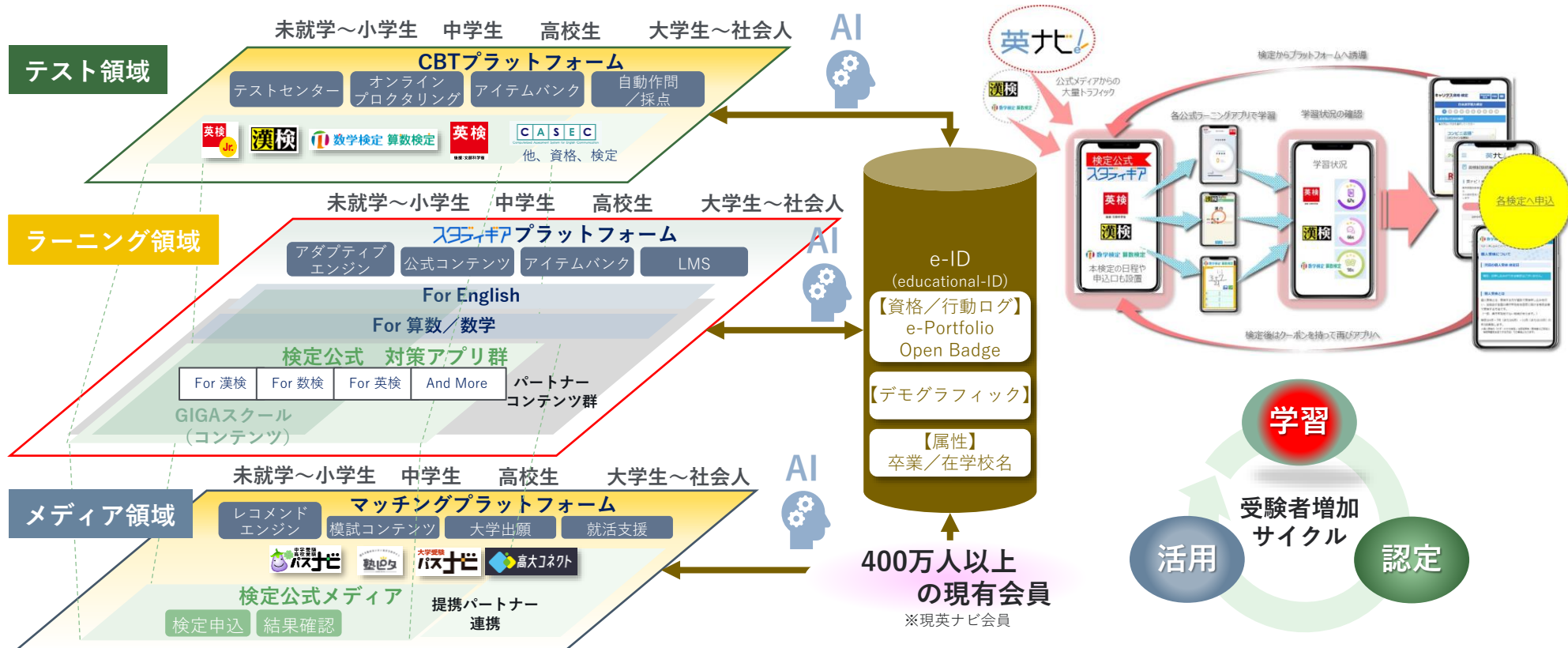
百万人

- 会員数は堅調に拡大し2020年9月末時点で452万人に
- 前年比118万人（+35.2%）伸長
- 高校生の2.3人に1人\*（130万人）が登録済み



## 来春、プラットフォームのシステムおよびサービスをメジャーバージョンアップ CBTテストセンターとAI技術との相乗効果を最大化し、学習→認定→活用のサイクルを創出

- 「ラーニング領域」だけではなく、そこからの検定申込（特にCBT）への流入を促進するための「テスト領域」、更に取得した資格を進学（電子出願含む）や就職/転職で活用するための「メディア領域」で構成
- 一例として、英検、漢検、数検の検定公式ラーニングを通じて、会員を飛躍的に拡大し、各検定受験者の増加へつなげると共に、更にラーニング領域の有料会員の獲得、メディア（マッチング）領域での媒体価値向上による新たな収益源を構築



## 新規展開を含む3つの収益源

1. 【既存】英ナビ！広告
2. 【新規】新たな3つの中核メディア展開・連携強化によるマッチングサービス
3. 【新規】学習サービスを強化し、月額課金モデルにシフト

メディア（マッチング）サービス

### ■ 1. 【既存】英ナビ！広告

#### 英ナビ！広告

- ◆ リストをベースとした広告事業。会員基盤の拡大に伴い、一層の拡大をはかる

### ■ 2. 【新規】新たな3つの中核メディア展開・連携強化によるマッチングサービス

#### 1) 中高・大学受験市場

旺文社連携：「旺文社パスナビ」連携強化

#### 2) インターン・就職、資格市場

他社連携：他社会員マッチング強化

#### 3) 塾市場

塾ピタ（当社）：塾の生徒募集強化



学習サービス

### ■ 3. 【新規】学習サービスを強化し、月額課金モデルにシフト ※学習サービス構成案は次頁参照

#### 学習サービス

3大検定の公式学習サービス +  $\alpha$  を廉価な月額定額プランで提供することにより  
競合他社サービスとの差別化をはかる

学習サービスをスタディギアブランドに統一  
 3大検定に加え、数学・英語の無段階学習、高校受験、大学受験等、グローバルな進路も意識した  
 様々な教材や特典がフルパッケージになっている月額定額の「プライム会員」、  
 パッケージ・個別サービス毎に利用可能な「プレミアム会員」、そして「無料会員」で構成

## スタディギアプレミアム会員 = 有料パッケージ / 個別サービス群

個別サービス、パッケージのラインナップは、パートナー連携により拡充予定

左記のほか

- 検定公式学習パック
  - 偉人伝パック
  - サイエンスパック
  - マンガ 日本の歴史パック
  - 過去問パック
  - マンガ 世界の歴史パック
- etc

【パッケージ】

検定公式 受験パック ※申込連動				大学受験模試パック	
英検Jr CBT 公式パック	英検CBT 公式パック	漢検CBT 公式パック	数検CBT 公式パック	共通テスト パック	〇〇大学模試 パック

【個別サービス】

英検Jr CBT Bronze	...	英検CBT 5級	...	漢検CBT 5級	...	数検CBT 5級	...	共通テスト 模試	...	〇〇大学 模試	...
--------------------	-----	-------------	-----	-------------	-----	-------------	-----	-------------	-----	------------	-----

レコメンドエンジンも活用した各パッケージ / 個別サービス購入への誘導

## スタディギアプライム会員（プラットフォームラーニング領域のコア）

### 月額定額で提供、プラットフォーム最大利用者を見込むベースプラン

※Amazon利用者にとってのAmazon Primeのイメージ※

- ✓ 英検、漢検、数検のほか、数学・英語の無段階学習、高校・大学受験過去問、模試等の教材が使い放題
- ✓ 有料 各パッケージ / 個別サービス購入時の強力な価格優遇
- ✓ 検定（CBT）申込先行予約、平日受験特典
- ✓ AIを活用したアダプティブラーニング
- ✓ 学習スケジューラー / ログ管理機能
- ✓ オープンバッジ管理ツールの無償利用 etc

引き上げ

無料会員（広告 / 機能制限あり）

## 旺文社「大学受験パスナビ」にCAERAを活用 「大学受験パスナビ」は国内最大級の大学受験情報サービス 大学出願情報表示の個別最適化をCAERAを使って行うプロジェクトを実施 CAERAの導入前と比べ、**広告クリック数255%増※**を実現

\*：当社発行プレスリリース「簡易株式交換による株式会社教育デジタルソリューションズの完全子会社化に関するお知らせ（2020年2月20日）」より抜粋



以下の流れで実施

- 当該ユーザの直近の検索ログを把握
- 全ユーザの過去のログを分析
- 全ユーザの直近のログからトレンドを学習
- 当該ユーザが出願する可能性が高い、興味を持つ可能性が高い、と思われる大学を複数表示

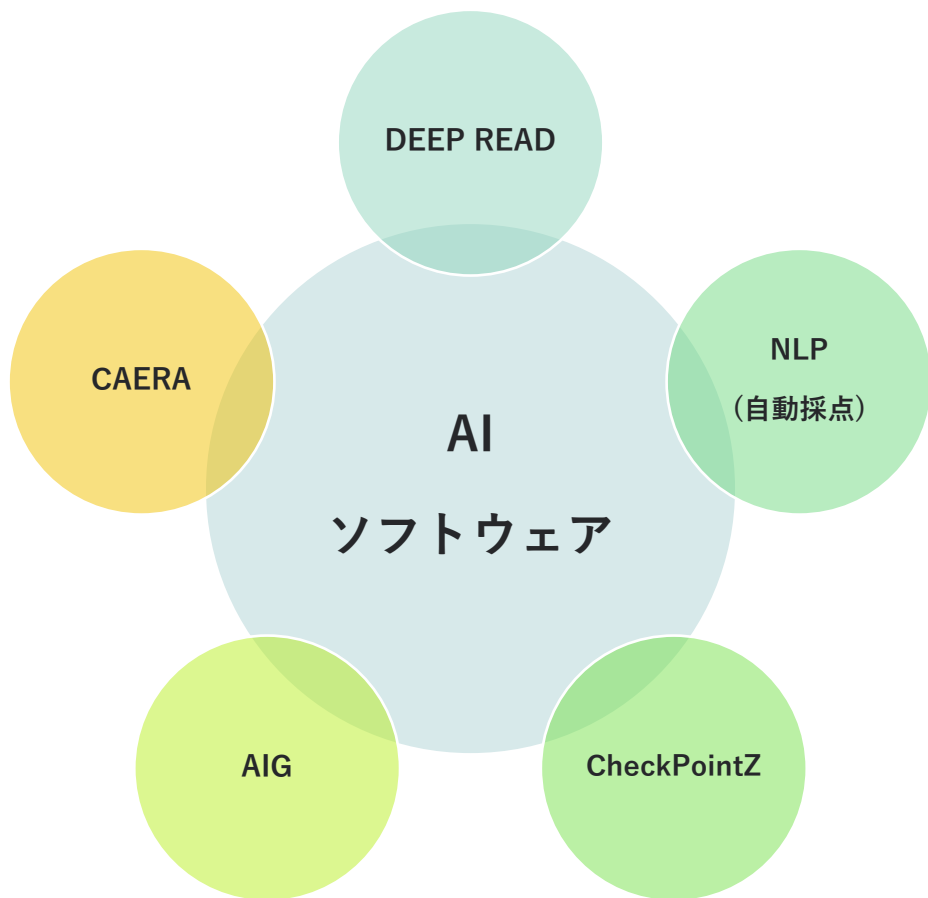




## 成長戦略

### 2) AIベース技術ライセンス

## AIを活用した5つのソフトウェアを展開中 すべてサービスとして提供または実用開始



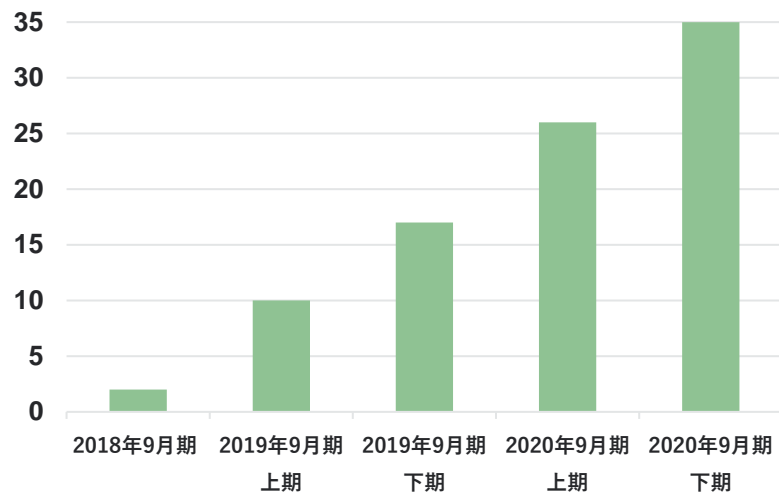
DEEP READ	文字認識OCR、手書きも高精度で認識可能 非定型帳票の認識等にも対応
CAERA	レコメンドエンジン アダプティブラーニング(教育)、マーチャンダイ ジング(物流)、広告レコメンドを実現
NLP (自動採点)	教育分野における自動採点を実現 今後更に審査業務やテキスト分析エンジンとして 別業界へ展開
AIG	自動作問システム、自社の作問効率化で運用開始 出版社における作問効率化のための実証を開始
CheckPointZ	オンライン試験監督システム 在宅受験を実現する仕組みとして、大学や検定試 験での導入が決定

2018年にスタートしてから3年で売上高 **8.4億円** を達成  
 新たなソフトウェアを用いた新サービスの導入により、今後もさらなる拡大を志向

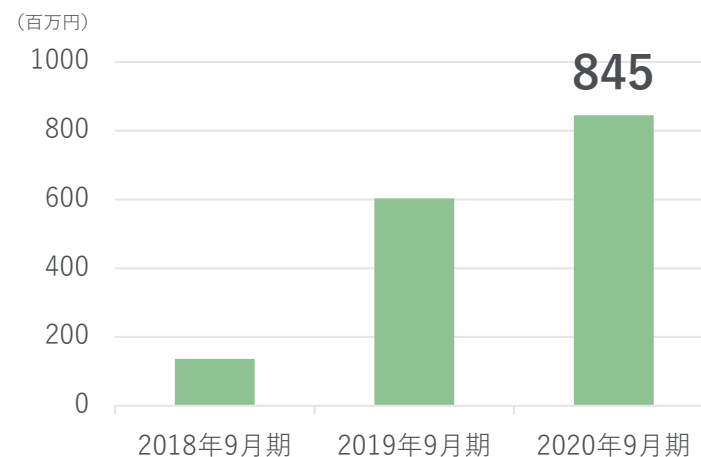
## ■ 延べ案件数の推移

		2018年9月期	2019年9月期	2020年度9月期
有償案件数	本格稼働案件数 (ランニングで売上)	2	17	35
	トライアル・カスタマイズ等案件数 (スポットで売上)	6	24	47
無償案件数	トライアル実施数	44	94	185

## ■ 半期ごとの稼働案件数の推移



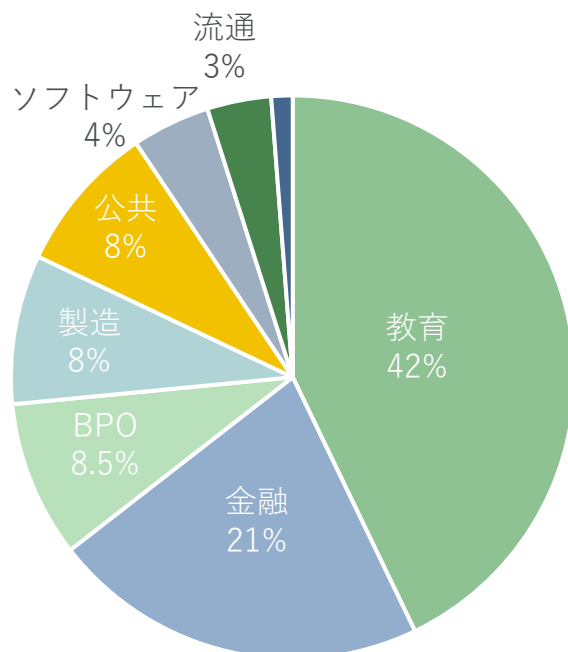
## ■ 売上高の推移\*



\*新開示セグメントでの実績値。

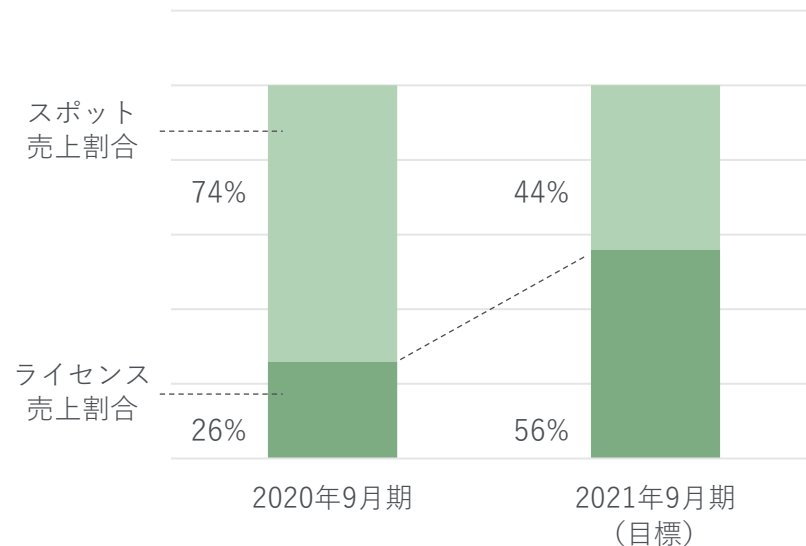
## 多種多様な業界に提供中 今後、安定したライセンス収益割合を拡大

2020年9月期における業界別  
事業規模割合



主な事例  
 教育：大規模学力調査における活用  
 金融：オリックス生命での活用

売上タイプ別割合



次年度以降安定した収益が確保できるライセンス売上割合を今後拡大していく予定

初期費用が発生するオンプレミス版の展開を競合以上に加速するため、ライセンス売上割合の拡大はやや緩やかになる見込み

急速な拡大を目指す  
機能面の大幅なアップデートを計画中

## 2020年12月に、DEEP READ Ver2をリリース予定

より、使いやすく、業務の効率化を実現する  
強力なソフトウェアとしてバージョンアップします

※アップデートの機能一例

### 精度面

- 更なる精度向上に向けたチューニングを実施
- 対応文字種、はみだし文字や取り消し線にも対応
- サインや署名等にも対応

### 機能面

- すでに一部ユーザに提供している非定型帳票認識機能をサービス化
- 別サービスとして提供中の帳票分類機能をDEEP READにバンドル

### サポート面

- オンプレミス版の導入サポート機能を充実化し、導入までの大幅なスピードアップを実現
- サービスマニュアルや約款等サポート機能について充実化、サポート機能の大幅向上を実現

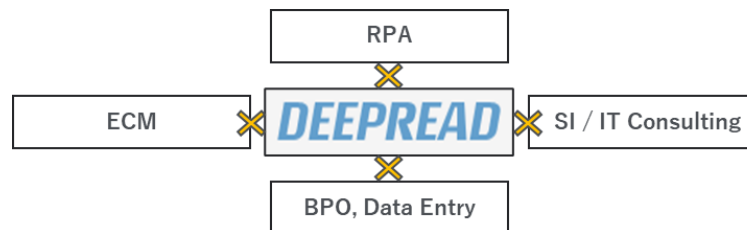
米国においては提携先の拡大を通じ今後販売を拡大  
東南アジア、中国については来年度から販売を開始

## 米国の取り組み

- これまでの取り組み
  - Ephesoftとの連携
  - Ephesoftサービス上へDEEP READの提供を開始
  - 別サービスへの横展開も進めていく予定

- 今後の取り組み
  - 米国におけるOCR市場は今後も成長の見通し
  - 急速に販売提携、サービス連携をはじめ、他社との提携を急速に拡大し、拡販を目指す

USのECMにおけるOCRの  
2023年の市場規模予測は、  
約2,600億円\*



## 東南アジアの取り組み

- 米国の今後の取り組み同様、販売提携、サービス連携をはじめ、他社との提携を急速に拡大し、拡販を目指す

## 中国の取り組み

- 国有企業との提携について模索中

\* SIS International Research

AIベースの汎用レコメンドエンジン「CAERA」の展開を加速化  
教育分野では既にベテラン教員並みの予測が可能で、テストの効率化に寄与  
今後は様々なプラットフォームに搭載予定

## レコメンドエンジン 「CAERA」

### CAERA

- 従来のルールベースのエンジンとは異なり、**AIベースの汎用レコメンドエンジン**
- CAERAの特徴は以下のような様々な特性を組み合わせられること(以下は一例)
  - **時系列の考慮**  
順序関係を考慮したレコメンドが可能
  - **COLD STARTへの対処**  
新商品のレコメンドが可能
  - **推薦理由の提示**  
透明性のあるレコメンドが可能
  - **コンテキストの考慮**  
文脈を考慮したレコメンドが可能
  - **セレンディピティ**  
意外性のあるレコメンドが可能

## ■ CAERAの教育分野での実践例

- レコメンドエンジン「CAERA」を活用することにより、**生徒が正解できるものを事前に予測することが可能に**  
(精度は85%、ベテラン教員でも90%程度)
- 事前に正答するものはテストから省くことが可能になり、**テストの効率化に寄与**



## ■ CAERAの他分野での実践例

- 出版社向け
  - 書籍の需要予測による在庫の最適化にCAERAを適用
  - AIマーチャライジングを実現
  - 一部店舗で実証を始めたところ、**欠品の大幅減**を実現
- 広告向け
  - パスナビ上での大学広告レコメンドを実施
  - 導入前と比べ**広告クリック数255%増**を実現



## ■ 今後様々なプラットフォームに埋め込む予定

- 教育プラットフォーム上での提供をはじめ、**出版社、広告向け等他分野への展開**も引き続き拡大



教育業界では既に自動採点システムとしてNLPシステムを活用、採点の効率化に寄与  
他市場への展開も推進、今後更に加速予定

## 教育業界

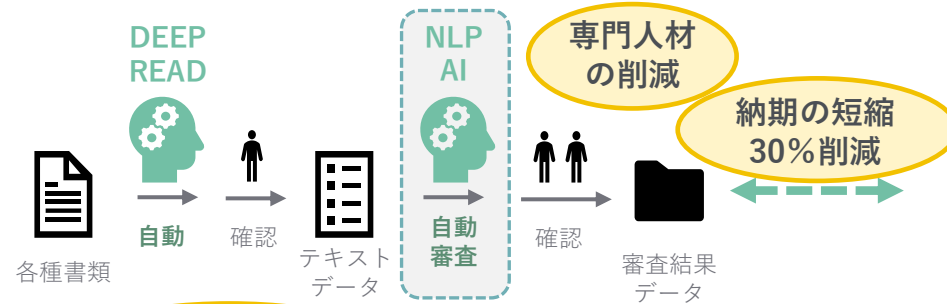
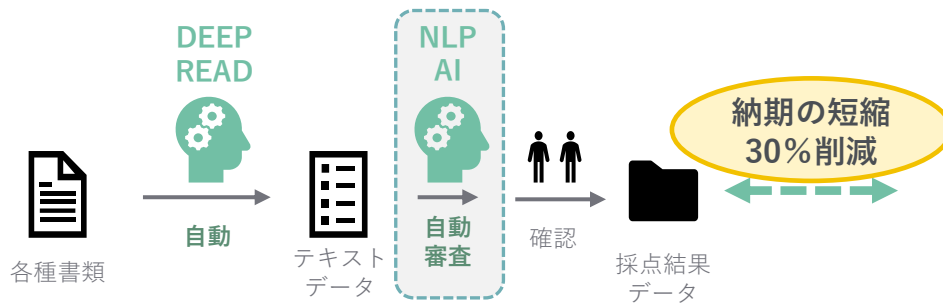
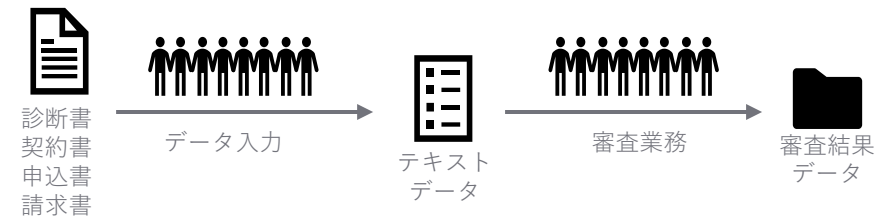
採点業務の効率化

## 金融業界

審査業務の効率化

大規模採点業務における答案のテキスト化およびNLPによる  
コストおよび納期の大幅短縮の実現

大手保険会社における契約審査業務のテキスト化および  
NLPによるコストおよび納期の大幅短縮の実現



処理人数の削減 50%削減

処理人数の削減 30%削減

更に、医療業界の審査業務等、  
他業界への適用・展開も推進



## 自動作問システム(AIG<sup>(注)</sup>)を開発リリース 社内の作問作業の効率化に向けて運用スタート 他社向け提供も開始、出版社の作問効率化に向けた実証スタート

### ■ 社内での運用事例

- AIGシステムは、4択問題など一部の問題形式にまずは対応
- AIにより、問題を量産させ、後から人で確認と修正だけを行う、というフロー

### ■ 他社向け実証イメージ

- 使い方は社内と同様
- 実証の中で、トライアル的に活用し、上記フローで効率化が得られるのか、を実証

### ■ 今後について

- 対応可能な問題形式を増やし、また、多言語対応も目指す

### 自動で作問された4択問題のイメージ

```
Today is Tom's first day of school. He is very ____ to go to school.

1. difficult
2. willing
3. excited
4. pleasant

-----

Grace was very ____ about Halloween. She wanted to dress up as a beautiful princess.

1. excited
2. sensitive
3. secretive
4. strict

-----
```

セキュリティの高い在宅受験を可能にする、オンライン試験監督システムをリリース  
多数の試験実施団体、大学での導入検討  
オンラインテスト普及に伴い、試験監督システムの需要が増加

## オンライン試験監督システム「CheckPointZ」

### CheckPointZ

- AIと人によるダブルチェック  
厳密な本人確認と、不正チェックを実現



- 実用化が推進

- 在宅受験可能な「英検」CBTサービス提供合意
- 旺文社と連携、大学向けサービスを展開
- CASECにオンライン試験監督システムを実装

  
ウェブカメラで受験者を  
ビデオ撮影



  
AIを使って顔を特定

  
AIを使って  
不正がないか分析

  
AIを使って視線を特定

## オンラインテスト普及を後押しする政策

GIGAスクール構想

「未来の教室」と  
EdTech研究会

新時代の学びを支える  
先端技術活用推進方策

新学習指導要領

入試、資格を含めた  
オンラインテストの普及

オンラインテストの  
信頼性向上に寄与

オンラインテストの  
普及による需要の増加

「CheckPointZ」の  
導入実績増加

## グローバルな開発・営業体制を構築 全世界で50名強の人員規模まで拡大予定

### ▶ Double Yard Inc./ボストン

- AI技術開発
- 米国の営業拠点

### ▶ Double Yard Europe Limited/ダブリン

- AI技術開発拠点

### ▶ JIEM INDIA PRIVATE LIMITED/プネ

- AIソフトウェア開発拠点

### ▶ 株式会社EduLab\*/東京

- AI技術・ソフトウェア開発
- 日本の営業拠点

### ▶ Edutech Lab AP Private Limited

- 東南アジアの営業拠点

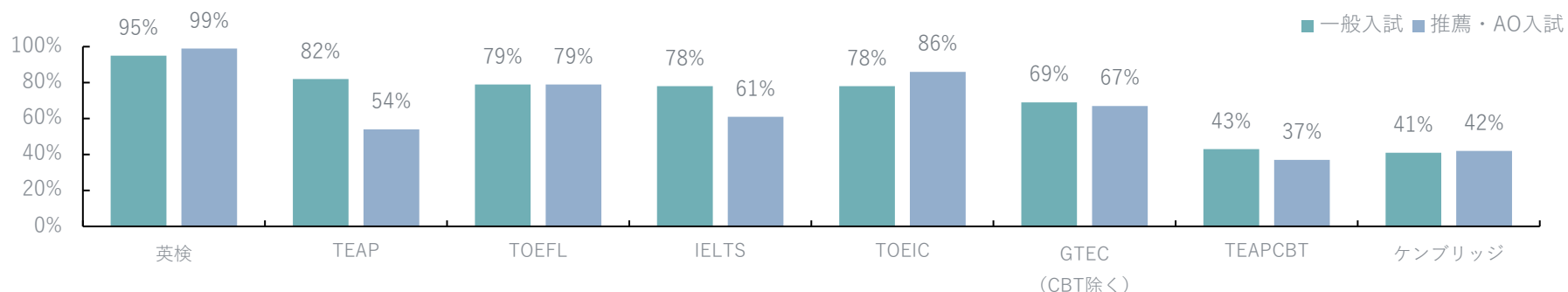
\* ホールディングスカンパニー

# 成長戦略

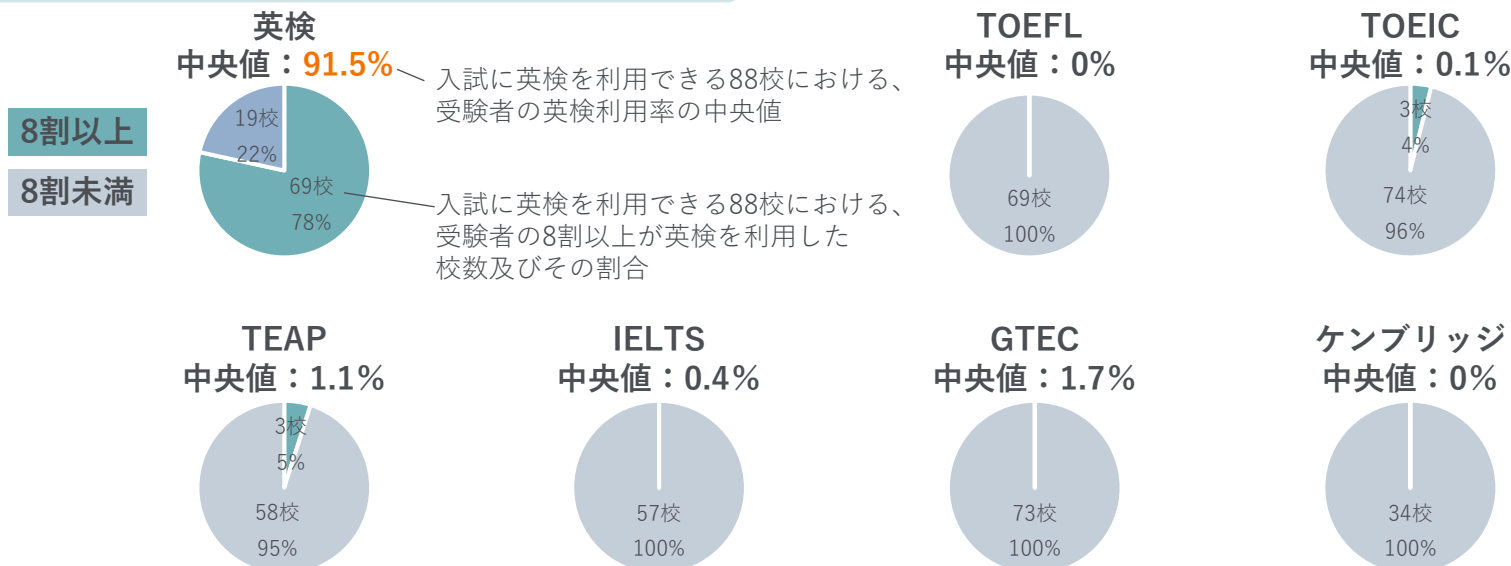
## 3) テストセンター

大学入試で外部検定を利用している大学のうち、90%以上の大学が英検を採用  
 また、受験者の大半が実際に英検を入試に利用  
 英検のCBT化に伴う更なる拡大に期待

## 大学入試における外部検定採用率



## 大学入試における外部検定利用率（割合）



## 各省庁の施策の後押しもあり2024年度に向けてCBT化が加速 英検のみならず、様々なCBTテストにも活用し、収益機会の拡大を計画

生きる力、学びのその先へ（抜粋）  
（新しい学習指導要領 文部科学省）

### プログラミング学習・英語4技能化

新たに取り組むこと、これからも重視すること

- ▶ **プログラミング教育**  
コンピュータがプログラムによって動き、社会で活用されていることを体験し、学習します。
- ▶ **外国語教育**  
「聞くこと」「読むこと」「話すこと」「書くこと」を総合的に育みます。
- ▶ **道徳教育**  
自分ごととして「考え、議論する」授業などを通じて道徳性を育みます。
- ▶ **言語能力の育成**  
国語を要としてすべての強化等で子供たちの言葉の力を育みます。

etc

GIGAスクール構想の実現パッケージ（抜粋）  
（令和の時代のスタンダードな学校へ 総務省）

### 教育現場のICT

#### 環境整備の標準仕様例示と調達改革

- ▶ 学校ICT環境の整備調達をより容易に

#### クラウド活用前提のセキュリティ ガイドライン公表

- ▶ クラウド活用により使いやすい環境へ

#### 学校ICT利活用ノウハウ集公表

- ▶ 全ての教職員がすぐに使えるように

#### 関係省庁の施策との連携

- ▶ ローカル5Gや教育コンテンツも活用して未来の学びを実現

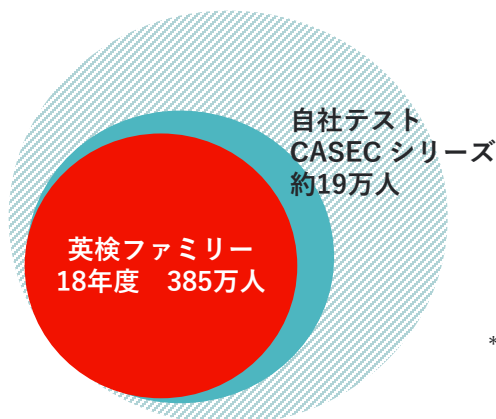
#### 民間企業等からの支援協力募集

- ▶ 民間等の外部支援により導入・利活用加速

### CBT実施環境整備を通じて、日本におけるCBT化へ寄与

他社既存検定含めた検定市場

約495億円\*



\*2018年版 教育産業白書  
矢野経済研究所

#### 第1弾

- ▶ 英検協会の既存テストのCBT化促進
  - 2020年6月～10月までの累計申込者数 20万人超

#### 第2弾

- ▶ 自社テストCASECファミリーの公開会場
  - 今期より実施開始

#### 第3弾

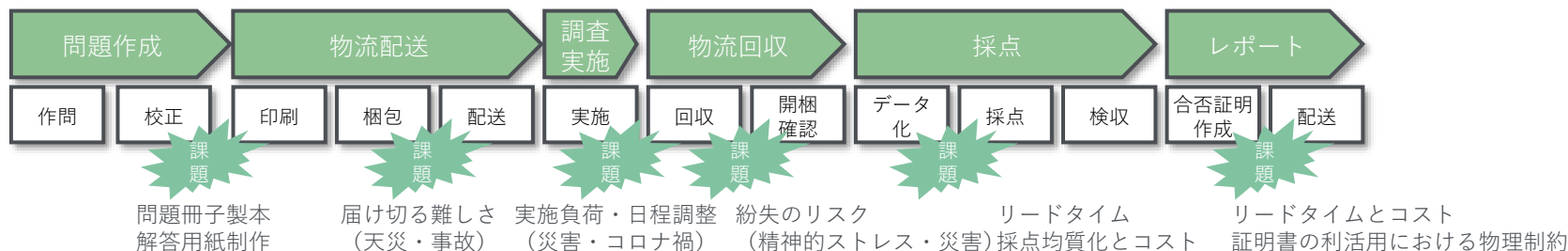
- ▶ 他社既存検定のCBT化
  - 直営テストセンターで数十団体受注済み

単にシステムやテストセンターを提供するだけでなく、  
作問~試験実施~採点までのトータルサポートし、理想的なCBT化を実現

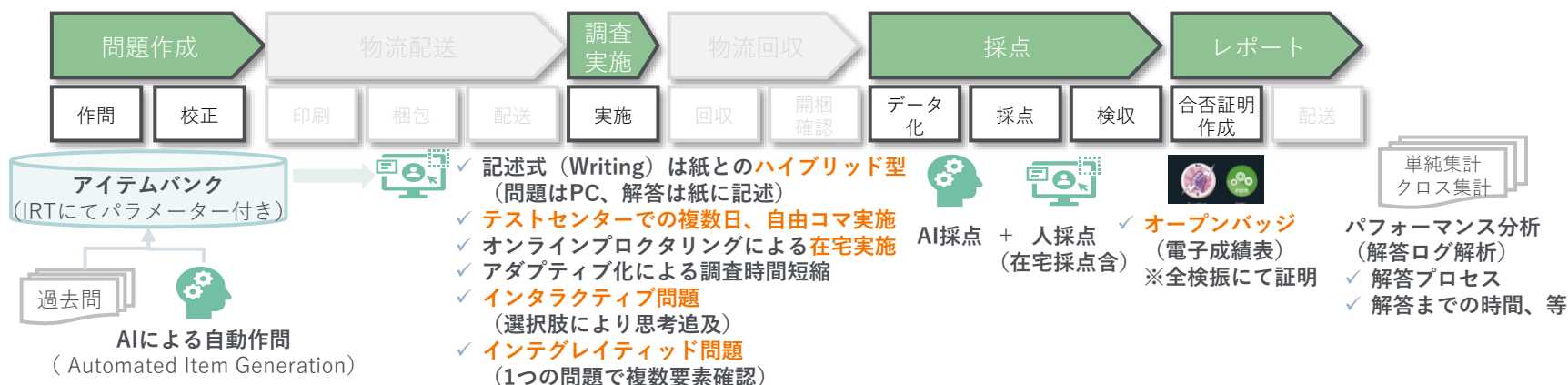
長年培われた技術と実績を通じて、CBT化をトータルサポート



## ■ 現状のPBTプロセス



## ■ 当社が考えるCBTプロセス



## 検定の特性に応じたCBTシステムの提供が可能

### ① インターネット型

インターネット接続が前提となるCBT（昨今主流になりつつあるタイプ）

ネットワーク接続に関する障害が発生した際に、**実行の継続が困難**

ネットワーク上でテストが完遂するため、物流コストが安く済む傾向がある



USBの中にOS、アプリを搭載

### ② ローカル型

ネットワーク接続を前提としないCBT（試験会場での実施を前提とする旧来型）

ネットワークと遮断されているため**高セキュリティな環境での実施が可能**

高セキュリティである反面、従来の紙の試験を単にコンピュータに置き換えたものに

近いためComputerの特性が活かしかれない

### ③ ハイブリッド型

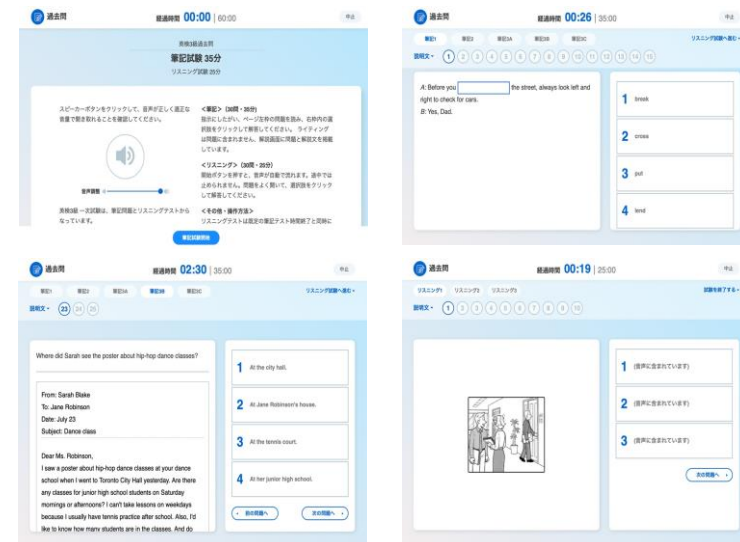
インターネット型とローカル型の強みを組み合わせたCBT

受験者の解答や実施ログなどをネットワークを介してサーバに送信することで

試験素材を事前にローカルにダウンロードしておくことで、

**ネットワーク障害が起きても試験の継続が可能**

	タイプ	完全性	可用性	機密性	運用費	利便性
①	インターネット型	△	△	△	◎	◎
②	ローカル型	○	○	◎	△	×
③	ハイブリッド型	○	○	○	○	○



- ◆ログイン後、受験説明から受験完了まで自動で進む仕組みを提供します。
- ◆全国 280 会場のテストセンターで本システムに精通した**実施サポート員を配置し**、実施中監督者（先生）は、**通常の教室監督と同じ様に教室監督を行うのみ**となります。

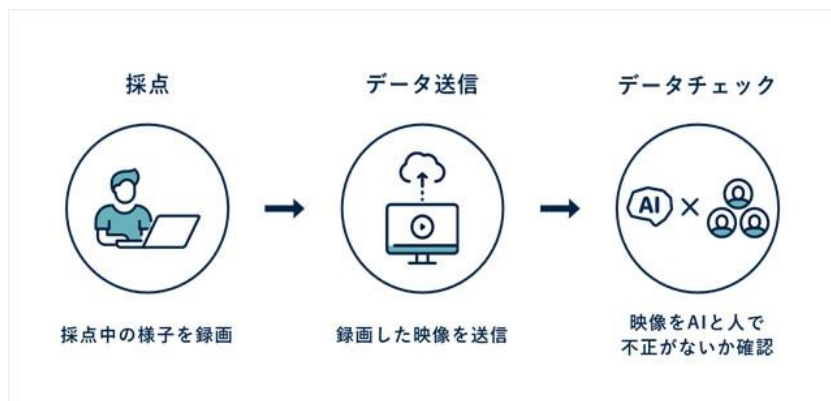


- ◆ヘッドセットについては、**単一指向性のヘッドセット**を採用し、実施に必要なヘッドセットを学校に配布します。
- ◆衛生面も考慮し、消毒用アルコールシートと共に配布します。
- ◆再委託機関にて、**調査実施中に当該校の調査対象人数の音源が録音されているか確認できるシステムを構築**します。受験予定に合わせて学校ごとの音声解答数を確認し、万が一解答音声に不備があった場合は、当日中に当該校通知、確認を行います。





コロナ禍において、注目を浴びている在宅受験を支えるセキュリティサービスとして、**CheckPointZ**を提供可能  
 どのような環境下においても、受験機会を担保し、受験者減における収益低下リスクを減少



## ■ 受験者動向チェック

- 目線のチェック、試験画面と関係のない場所ばかりを見ていないか (アイトラッキングの活用)
- 試験中に複数人が映っていないか
- 他の人との会話をしていないか (音声チェック)



## ■ 画面動作チェック

- 試験画面を閉じて再開する等の行為がないか
- 別ウィンドウを開き、web検索などを行っていないか
- タイピング型の解答時に、明らかなペースト行為などが行われていないか



## オンライン試験監督メニュー

Super Liteプラン	顔認証/本人確認			
Liteプラン	顔認証/本人確認	映像録画/AIチェック		
Normalプラン	顔認証/本人確認	映像録画/AIチェック	映像の人チェック (抽出)	
Premiumプラン	顔認証/本人確認	映像録画/AIチェック	映像の人チェック (全件)	受験部屋チェック 遠隔操作チェック

当社CASECで既にサービス展開中  
 大正大学を筆頭に、複数の大学、専門学校  
 で今年の入試機会でも導入決定済み

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  
直営会場の拠点数が2020年9月期では43拠点となり、  
国内No.1のテストセンター事業者へ

国内No.1の直営拠点数  
入試活用可能な高セキュリティの  
テストセンター



テストセンター施設内イメージ図

2020年9月時点  
直営会場  
28都道府県  
43拠点

委託会場  
全国116エリア  
200拠点以上

2020年度当初計画  
直営会場  
1~3拠点

## 効率的な試験運用

- 平日にも受講可能となり、受験者の利便性・キャパシティ確保に寄与
- 同時に複数の検定試験等を実施可能

## 安全性の保証

- ガイドラインに基づいた新型コロナウイルス感染予防策を徹底した会場で、安心して受験可能
- CBT化への移行が加速





- 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（2020年11月6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。