

# EduLab (4427) 東証マザーズ

## 英語学習業界で確固としたビジネスモデルを築く

日本の若者の間で海外留学への関心が薄れていることは周知の事実であるが、一方英検受験者数のCAGRは6.1%の伸びを示している。検定結果は就職や転職で有利になる他、英語が小学校での必須科目になり、入試で民間の英語試験を採用する大学も増えていることも背景にあらう。英検受験のプラットフォームをもつ同社は英検受験者数の伸びをフルに享受できるポジションに在るだけでなく、373万人にも上る英ナビ会員情報をマネタイズすることで成功を収めている。

**ビジネスモデル：**一般には英検受験者向けのプラットフォームである「英ナビ!」の知名度が高く、2014年から提供開始した受験者の学習サポートをするスタディギア for EIKENも浸透しつつある。どちらも英検を運営する財団法人英語検定協会の公式で、英ナビ!は英検の受験申し込みや合否結果の確認もできる。またスタディギア for EIKENは勉強方法に関する情報などのコンテンツを提供する他、無料と有料のオンライン英語学習教材サービスである。英検受験のオンライン申請は財団のHPか英ナビ!からしかできず、コンテンツに魅力のある英ナビ!は多くの受験者の流入があり、その会員数は2019年12月で373万人（前年比71%増）である。

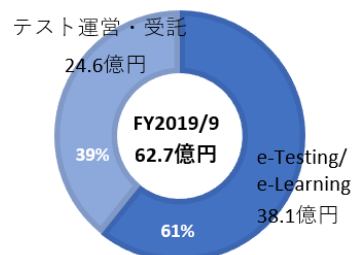
**強み：**同社の強みはこの会員情報を直接、間接的に収益化している点にある。直接的には英検受験者獲得、スタディギア for EIKENやテストシステムのランセンスフィーが中心で、間接的には広告事業がある。広告は塾などの広告主からの依頼を受けてDMを発送している。デジタル広告が氾濫する昨今、一見クラシックに見えるDMだがターゲット層へのリーチという点で広告主にとって魅力的とのことだ。広告だけの売上高は開示していないが2019年9月期は前期比で4.5倍の売上げになったという。

**成長戦略：**2018年度の英検志願者数は385万人となり同社の英ナビ!会員数は既にその87%に達しているが今後の成長戦略はどだろうか？同社によれば今後は下記の施策に注力するという。

①CBT事業：CBTとはComputer Based TestingのことでIT化した試験会場であり柔軟性のある試験設計、実施スケジュールにすることが可能となり、その結果より多くの受験者を獲得することができる。今期は直営のCBT会場を1-3拠点確保する計画であるが、全国にある委託会場100拠点程度を活用し積極展開するという。

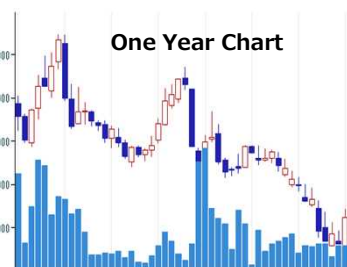
②AI技術：一つの例としてはAIで磨きをかけたOCRで採点作業の効率化、低コスト化を図ることだ。同社はこのサービスのターゲットを教育業界に留まらず、企業におけるRPAに組み込むことでより大きな市場を狙っている。既にオリックス生命が採用を決定し、年間200万枚に上る帳簿処理に活用されているという。教育業界をはじめとした社会の効率性改善に同社の活躍を期待したい。

### セグメント別売上高



### Key Indicators

Share price (4/23)	3,035
YH (19/6/12)	7,490
YL (20/4/6)	2,531
10YH (19/6/12)	7,490
10YL (20/4/6)	2,531
Mkt cap (¥ bn)	27.2
Shares out. (mn)	8.994
Equity ratio	52.8%
FY3/20 P/E (CE)	24.8x
FY3/19 P/B (act)	3.95x
FY3/19 ROE (act)	17.0%
FY3/20 DY (CE)	0.75%



### プル

英検協会との強いコネクションによりほぼ独占的なポジションにある。教育界では手作業による業務が多く、AI技術を持った同社の活躍余地が大きい。

### ベア

短期的には新型コロナの影響で英検受験者の減少が想定される。海外投資/展開に積極的だが、海外は技術競争が激しい。

(百万円)	売上高	営業利益	経常利益	純利益	EPS	配当
FY2017/9	3,449	588	532	335	49.2	0
FY2018/9	3,968	964	904	549	73	0
FY2019/9	6,272	1,462	1,190	787	93.4	23
FY2020/9 CE	8,450	1,800	1,570	1,110	126.4	-

SESSAリサーチチーム  
research@sessapartners.co.jp

Quick Lookはスポットでの銘柄の紹介を目的としており継続的なフォローアップは予定していません。

## LEGAL DISCALIMER

### ディスクリーマー

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したのですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



SESSAパートナーズ株式会社

東京都渋谷区広尾5-3-18

[research@sessapartners.co.jp](mailto:research@sessapartners.co.jp)