



中期経営計画 -事業計画及び成長可能性に関する事項-

株式会社 EduLab

東証グロース市場 証券コード：4427

2024年11月26日

当社について	P. 2～4
第1部 中期経営計画の進捗・修正計画	P. 5～8
第2部 事業計画及び成長可能性に関する事項	
i. ビジネスモデル	P.10～21
ii. 市場環境	P.22～27
iii.競争力の源泉	P.28～30
iv.リスク情報	P.31～32
参考資料	
・株式会社増進会ホールディングスとの資本業務提携の 進捗状況	P.34
・2023年12月8日公表「中期経営計画」(抜粋)	P.35～39

当社について

Mission Statement

私たちは、教育分野における測定技術の研究開発を行い
質の高いテストおよびラーニングの機会を提供することで
効果的な教育機会を実現し、個人個人の能力の発展に寄与します。

また、その活動を通じて培われた技術や知見を活かし
新たな事業創出に挑戦します。

当社について：会社概要

■会社概要

会社名	株式会社EduLab (EduLab,Inc.)
所在地	東京都港区1-8-15 Wビル13階
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 廣實 学
資本金	90百万円
総資産	3,644百万円 (2024年9月末)
連結従業員数	256名 (2024年9月30日)
事業セグメント	テスト等ライセンス事業 テスト運営・受託事業 テストセンター事業 AI事業
市場区分	東証グロース市場
取引金融機関	みずほ銀行 飯田橋支店 三菱UFJ銀行 神田支店 三井住友銀行 日比谷支店 りそな銀行 日比谷支店 三井住友信託銀行 本店

■事業セグメント概要

テスト等ライセンス事業

- ✓ 科学的根拠に裏付けられたテスト・学習理論を応用し、試験・学習サービスを展開
- ✓ 教育機関、民間企業、個人向けの英語オンラインテスト「CASEC」、児童・幼児向けの英語テスト「英検Jr.」など、語学を中心としたサービスを提供

テスト運営・受託事業

- ✓ テストの作問・システム構築・管理・運営・採点等に関するサービスの提供
- ✓ 主な顧客は、学力調査事業を実施する国・地方公共団体等の公的機関や大学等の教育機関

テストセンター事業

- ✓ 公平・公正な環境下でCBT^(※)テストの実施を可能とするテストセンターを全国に設置・運営
- ✓ 2024年9月末時点で40の直営のテストセンターを運営し、各種資格・検定試験のCBT実施に受験会場を提供

AI事業

- ✓ AIを活用した手書き文字認識 (AI-OCR) サービス「DEEP READ」を金融・教育業界を中心に展開
- ✓ ChatGPTを活用したAI自動採点サービス「DEEP GRADE」を2023年10月に、英語ライティング学習サービス「UGUIS.AI Beta版」を2024年3月にリリース

第1部 中期経営計画の進捗・修正計画

中期経営計画の進捗状況：「3つの構造改革」

2023年12月8日開示「中期計画」（抜粋）

進捗状況

1 事業構造化改革	高付加価値事業の拡大	テスト等 ライセンス事業	<ul style="list-style-type: none"> ✓ CASEC、英検Jr.の提供価値向上 ✓ 他事業顧客基盤を利用したターゲット拡大
		テスト運営・ 受託事業	<ul style="list-style-type: none"> ✓ CBT化への対応 ✓ AI技術を活用した業務効率化 ✓ 企画・コンサルティング案件拡大
	成長事業の育成	テストセンター 事業	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 増加するCBTへのテストセンター提供拡大 ✓ 委託元企業（SS、SAC社）の株式取得
		AI事業	<ul style="list-style-type: none"> ✓ クロスセルによる文字認識、自動採点・添削サービスの売上拡大 ✓ 測定技術を組合わせた独自AIサービスの展開
2 コスト構造改革	早期のコスト削減		<ul style="list-style-type: none"> ✓ 海外子会社の運営体制の見直しによるスリム化 ✓ 外注費の最適化 ✓ オフィス移転を含めた徹底的な販管費の削減
	人員再配置		<ul style="list-style-type: none"> ✓ 一部事業・サービス撤退による人員再配置
3 組織体制等改革	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 事業部制を廃止し、顧客軸とプロダクト軸を明確にし、顧客ニーズに応じて適切なソリューションを提供する組織へ移行 ✓ これにより複合的にサービス提供することで販売拡大を目指す 		
	ガバナンス体制の強化		<ul style="list-style-type: none"> ✓ 過年度の会計処理に端を発する問題への改善措置を含め、組織運営の強化に向けた取組を実施
	人事評価制度の再構築		<ul style="list-style-type: none"> ✓ 成果主義偏重を是正、評価基準等が見える化し、組織目標と個人目標が連動する運営を開始 ✓ 中長期的に従業員が成長することを評価する実力評価の体系整備

<ul style="list-style-type: none"> ✓ 案件拡大ペースは限定的。パートナー戦略等見直し、販売強化に向けて取組む ✓ 提供サービスの質向上に向けた取組みの成果はこれから
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 一定の成果はあったが、企画・コンサルティング案件獲得数は当初想定したほど伸びず ✓ 学力・学習状況調査のMEXCBT完全移行や当社体力を勘案したビジネスモデルの再構築
<ul style="list-style-type: none"> ✓ SS、SAC社の連結子会社化により、連結業績向上を実現 ✓ 継続するCBT増加ニーズへ対応するため、更なる営業および安定運営体制強化を図る
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 英語ライティング学習サービス「UGUIS.AI Beta版」をリリース。案件拡大はこれから ✓ 測定技術を組み合わせた独自AIサービス展開は途上。検討の加速化が必要
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 本社移転、組織のスリム化によりコストを削減 ✓ シンガポール現地法人解散、米国の投資ファンドの経費削減 ✓ より筋肉質な組織運営体制の構築を目指す
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 成長事業への人員再配置は概ね完了
<ul style="list-style-type: none"> ✓ マーケットイン型へ移行し、プロダクトの質向上、事業部間連携で成果が見られた ✓ 販売拡大のためには、一層マーケットインの意識を醸成する必要あり
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 取締役会や経営会議の議論の活性化、手続きの理解を深めるための研修など、組織運営強化に向けた地道な活動、取組を継続中
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 新人事制度を導入、今後はその運用に注力していく ✓ 強い組織を構築するための人材育成を強化していく必要あり

中期経営計画の修正：背景とその方向性

- 2023年12月8日に公表した「中期経営計画」の3つの構造改革の骨子を継続し、各種施策を実施
- 「進捗状況」でも言及の通り一定の成果は見られ、着実に黒字化に進んでいるものの、特にビジネス面において、案件拡大ペースは、当初の想定を下回る領域もありうる
- 持続的成長を実現するために、足元の状況に即した計画に修正の上、企業価値向上を図る

業績目標

✓ 足元の状況を踏まえ、2025年9月期、2026年9月期の計画値を下方修正

戦略

✓ 3つの改革の方向性は維持しつつ、各種施策のPDCAのサイクルを早め、成果の早期実現を目指す

中期経営計画の修正：修正後の計画値

(百万円)	2022/9期 実績	2023/9期 実績	2024/9期 実績	2025/9期 計画（修正前）	2025/9期 計画（修正後）	2026/9期 計画（修正前）	2026/9期 計画（修正後）
売上高	9,758	7,061	7,141	7,500	6,000	8,000	6,500
売上総利益		1,928	2,044	2,000		2,400	1,900
営業利益	△234	△540	△325	250	50	650	150
経常利益	101	△616	△492	200	10	600	100
親会社株主に 帰属する当期純利益	△818	△3,105	△1,273	100	△ 350	400	10

- 2025年9月期につきましては、株式会社Z会が受注した全国学力・学習状況調査（小学校事業）につき、当社グループは再委託機関等として受注することから、売上高が大幅に減少する見込みです。
- 親会社に帰属する当期純利益につきましては、テストセンター事業の新設分割、及び一部株式譲渡により、売上高、営業利益に寄与する一方、中計の公表時には織り込まれていなかった新設分割会社での法人税等により、350百万円の損失計上となる見通しです。
- 2026年9月期につきましては、2025年9月期の修正に伴い、当初計画策定時との前提に乖離があることや、経済情勢の見通しが不透明であること等を踏まえ、修正しました。

第2部 事業計画及び成長可能性に関する事項

i. ビジネスモデル

i. ビジネスモデル：事業概要サマリー

「変革と拡大のEdTech市場」において事業を展開

- **テスト・学習支援領域**：ICTを活用したテストおよび能力向上に寄与する適切な学習支援の提供
- **システム領域**：学習・受験実施・採点などに関わるシステムの開発
- **テスト運営領域**：テストセンターを全国に設置、作問から実施、結果返却までをトータルサポート
- **研究開発領域**：科学的根拠に裏付けられたテスト・学習理論やAI技術の応用

個人／教育団体／企業 などへの 教育のDX化や様々な 教育機会の提供

テスト・学習支援領域

- CASECシリーズ
- 能力向上に寄与する適切な学習支援
- 検定・資格試験／大学入試など各種試験CBT

テスト運営領域

- 全国学力・学習状況調査/ 地方自治体の学力調査運営実績
- 直営全国最大規模テストセンター
- 検定試験、国家試験などのCBT実施

システム領域

- 大規模学力調査システム
- 大規模会員基盤システム
- EdTech/AIをシステム提供

研究開発領域

- IRT (※)
- AI
- Adaptive Testing/Learning
- 学力の経年調査/分析
- EdTechに関する研究開発

(※) IRT (Item Response Theory) 項目反応理論という個人の能力値を推定できる統計理論

i. ビジネスモデル：事業概要 テスト等ライセンス事業

語学を中心とした試験・学習サービスを提供

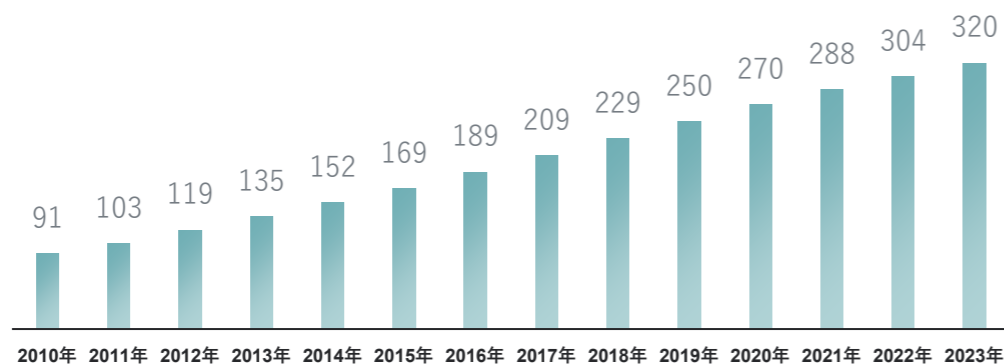
- 科学的根拠に裏付けられたテスト・学習理論を応用し、試験・学習サービスを展開
- 教育機関、民間企業、個人向けの英語オンラインテスト「CASEC」、児童・幼児向けの英語テスト「英検Jr.」など語学を中心としたサービス、並びに英検4-5級のスピーキングシステムなどを提供

CASEC



20年以上実績のあるCAT（コンピュータ適応型テストシステム）を用いた英語コミュニケーション能力テスト
テスト理論に裏打ちされたテストシステムを用いることによって、受験者の回答の正解・不正解に合わせて次の問題の難易度が変更約40-50分という短時間で精度の高い能力測定が可能

CASEC累計受験者数推移 (単位：万人)



英検Jr.

小学校低学年の児童や幼児を対象とした英語教材
テストだけでなく、英語リスニング教材「ドリル&ゲーム」
「もぎテスト」も搭載、子どもが楽しく「学習&力試し」
ができる英語学習システム



CASEC Speaking

初~中級者を対象としたオンラインの英語スピーキングテスト
実際の場面で使われるリアルな英語にこだわって設計された
新しい形の英語コミュニケーションテスト



i. ビジネスモデル：事業概要 テスト運営・受託事業

国・地方公共団体等、試験実施団体の学力調査事業の実施を受託

- 学力調査事業を実施する国・地方公共団体などの公的機関や大学などの教育機関に向け、テストの作問から印刷、配送、採点、集計、分析、システム構築まで、テストの実施・運営に必要な機能を提供
- 能力測定の内容開発・分析・運用の受託や、テスト分析やコンサルティングサービスを提供

文部科学省「全国学力・学習状況調査」委託先機関

	小学校事業	中学校事業
2018年度	ラーンズ	ベネッセ コーポレーション
2019年度	教育測定研究所	内田洋行
2020年度 (※)	教育測定研究所	内田洋行
2021年度	教育測定研究所	Z会（再委託先：教育 測定研究所）
2022年度	教育測定研究所	内田洋行
2023年度	Z会（再委託先：教育 測定研究所）	内田洋行
2024年度	内田洋行	教育測定研究所
2025年度	Z会（再委託先：教育 測定研究所）	内田洋行

(※) 2020年度は新型コロナウイルス感染症の影響等により実施は見送り

出典：「全国的な学力調査（全国学力・学習状況調査等）」文部科学省HP

● その他の受託事例

- OECD加盟国の学習到達度調査（PISA、2009年度～）
- 国際成人力調査（PIAAC、2013年度、2022年度）
- 国際数学・理科教育動向調査（TIMSS、2015年度～）
- 国際教員指導環境調査（TALIS、2013年度～）
- 埼玉県学力・学習状況調査（IRT：項目反応理論を活用、2015年度～2022年度）
- 学力調査のCBT実施、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



i. ビジネスモデル：事業概要 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、国内最大規模の拠点数

- 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、大学入試などの実施・運営
- テスト市場全体のCBT化の流れが継続し、テストセンター利用者数は2024年9月期で約99.6万人（前年同期比20.6%増）と順調に推移



テストセンターの内装（新宿NSビル）

i. ビジネスモデル：事業概要 AI事業

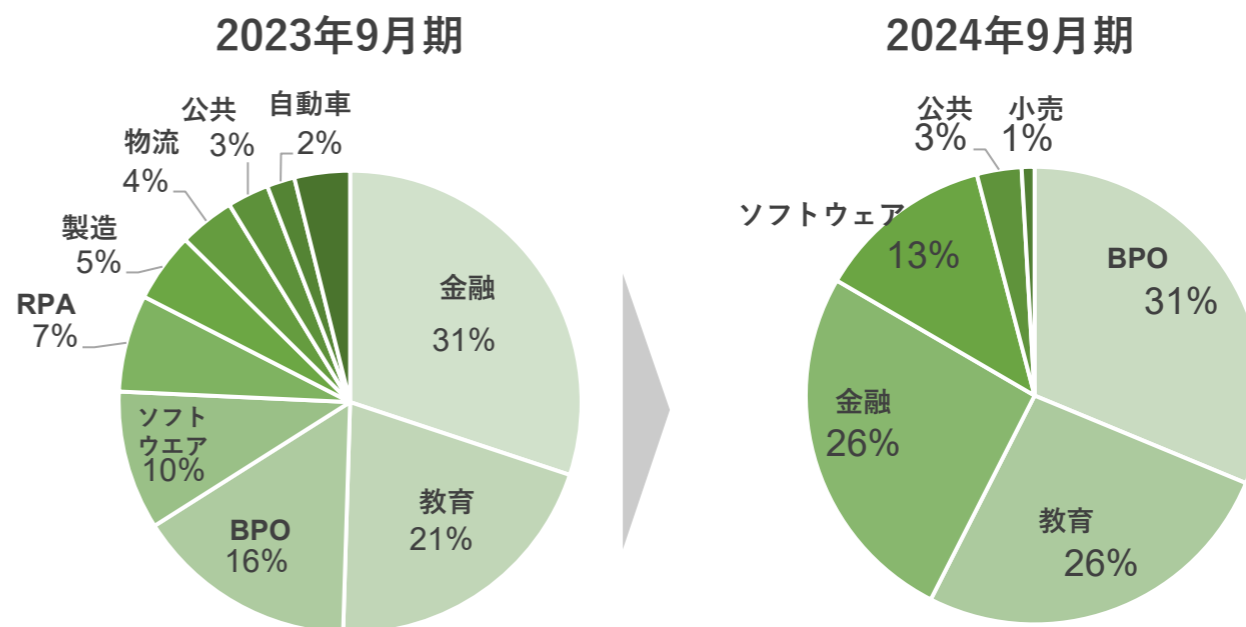
教育業界で独自に培ったAI技術を他分野へ展開

- 大規模な学力調査事業の採点業務等の効率化に向けAI技術を自社で開発
- 教育業界で培ったDeep Learningの手法を、他の産業分野・市場に転用し、業務効率化や生産性向上に貢献
- 手書き文字認識技術（AI-OCR）「DEEP READ」、AI英語ライティング学習サービス「UGUIS.AI」、AI汎用自動採点ソリューション「DEEP GRADE」など、自社で研究開発したAI技術を用いたサービス・製品の提供

AI技術を用いた3つのサービスを展開

関連製品名	摘要
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 短答式記述採点にも活用
UGUIS.AI	AI英語ライティング学習サービス 自動作問、自動採点、自動添削機能を提供 AIチャット機能や手書き認識機能も搭載
DEEP GRADE	AIを活用した自動採点を実現 記述式問題の採点に活用

AI事業の売上高に占める業界別割合



※2024年9月期は、金融、教育の顧客で一部契約終了も、BPOは新規顧客獲得により、2023年9月期から業界別割合の上位に変化。引き続きBPO・教育・金融が上位を占めている。

i. ビジネスモデル：収益モデル テスト等ライセンス事業

英検Jr.について、オンライン版は当社グループが事業主体である一方、ペーパー版は特定顧客が事業主体となり、利用料の一部をブランド使用料として特定顧客へ支払い



i. ビジネスモデル：収益モデル テスト運営・受託事業

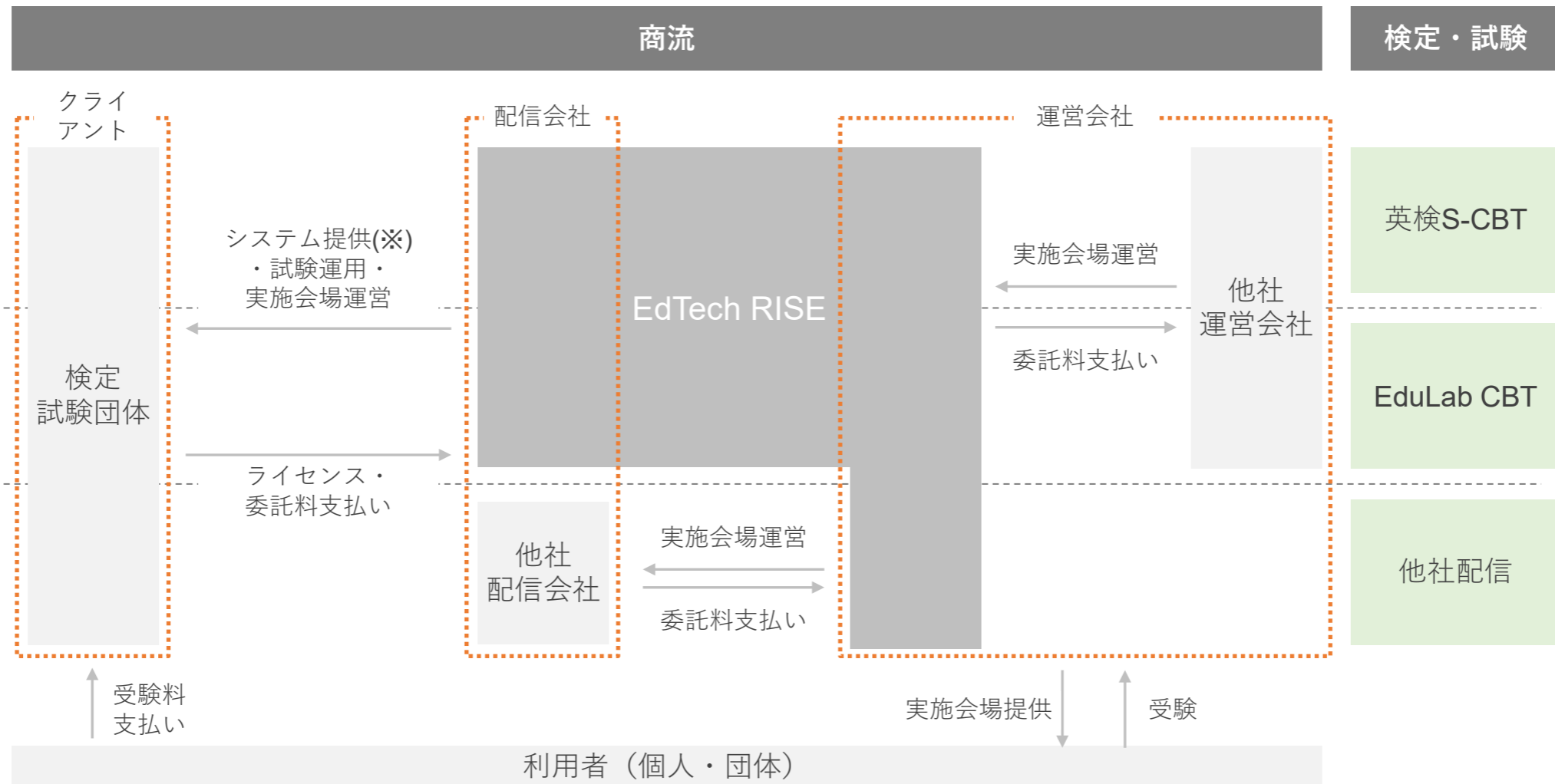
文部科学省が実施する「全国学力・学習状況調査」、及び地方公共団体による学力調査事業等は、毎年の入札形式



※「全国学力・学習状況調査」の作問は文部科学省国立教育政策研究所が実施

i. ビジネスモデル：収益モデル テストセンター事業

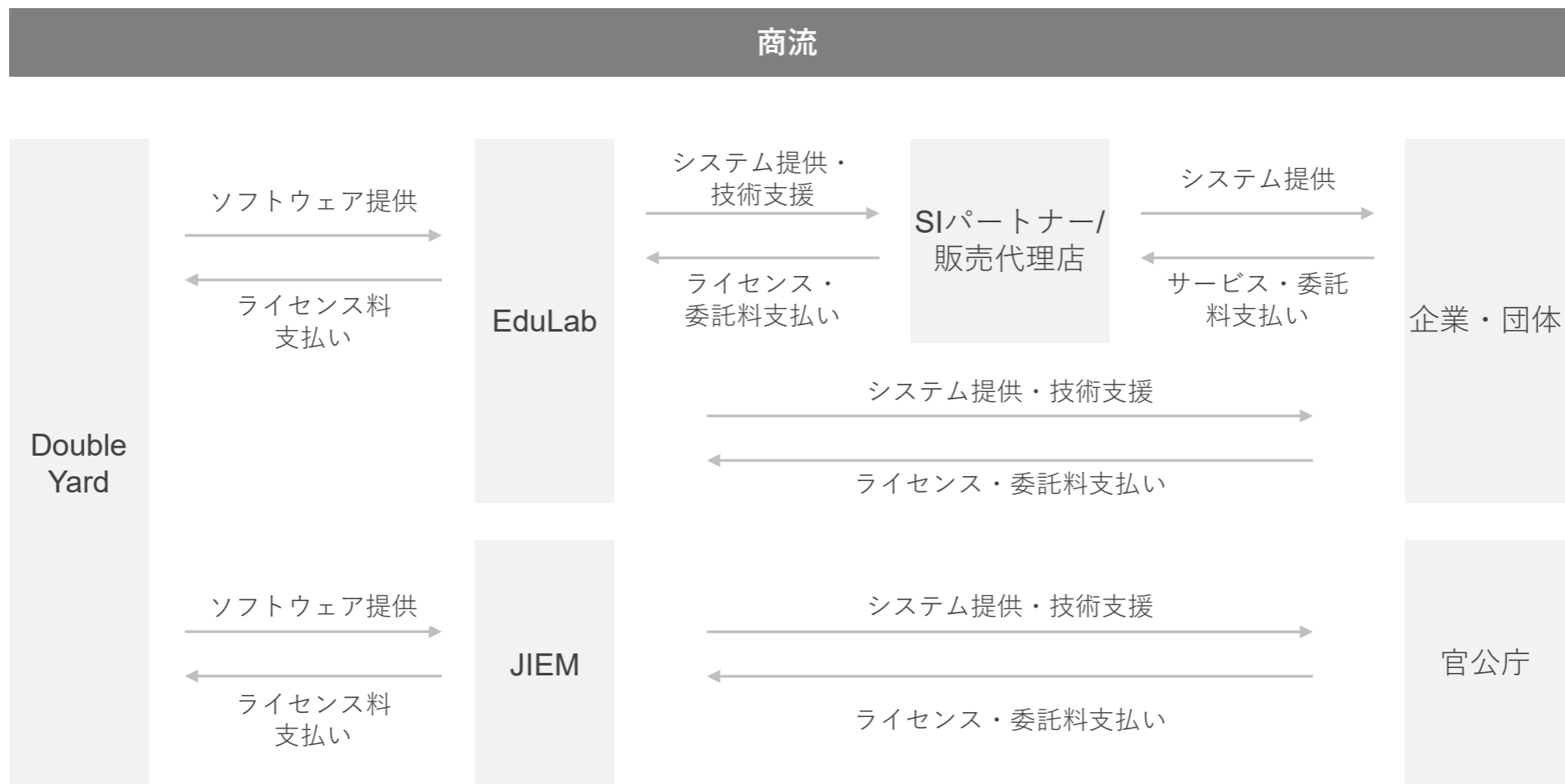
実施する検定・試験によって、当社グループの受託範囲は異なる



* 株式会社EdTech RISEは、2024年7月5日に株式会社教育測定研究所より新設分割設立

i. ビジネスモデル：収益モデル AI事業

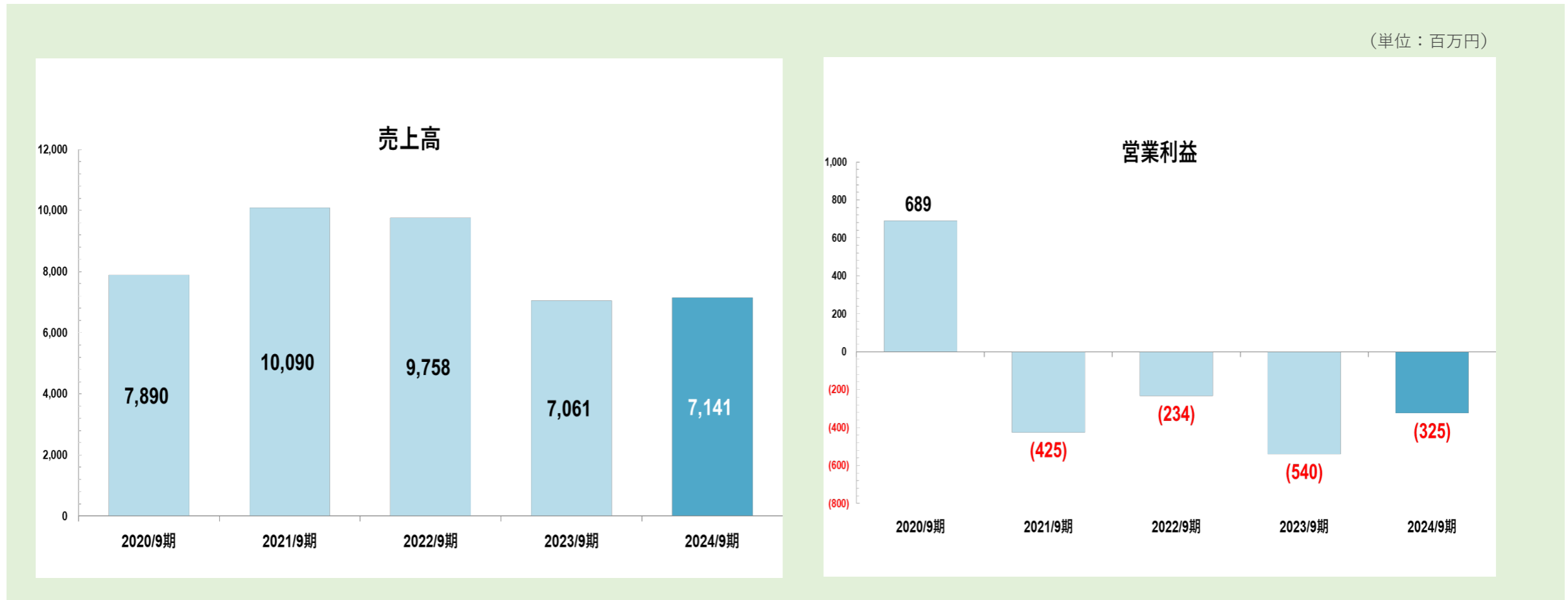
AI事業の主体は子会社であるDouble Yardであり、主にソフトウェア開発を実施



※Double Yardから当社に対し、マネジメントサービス料の支払いが別途発生

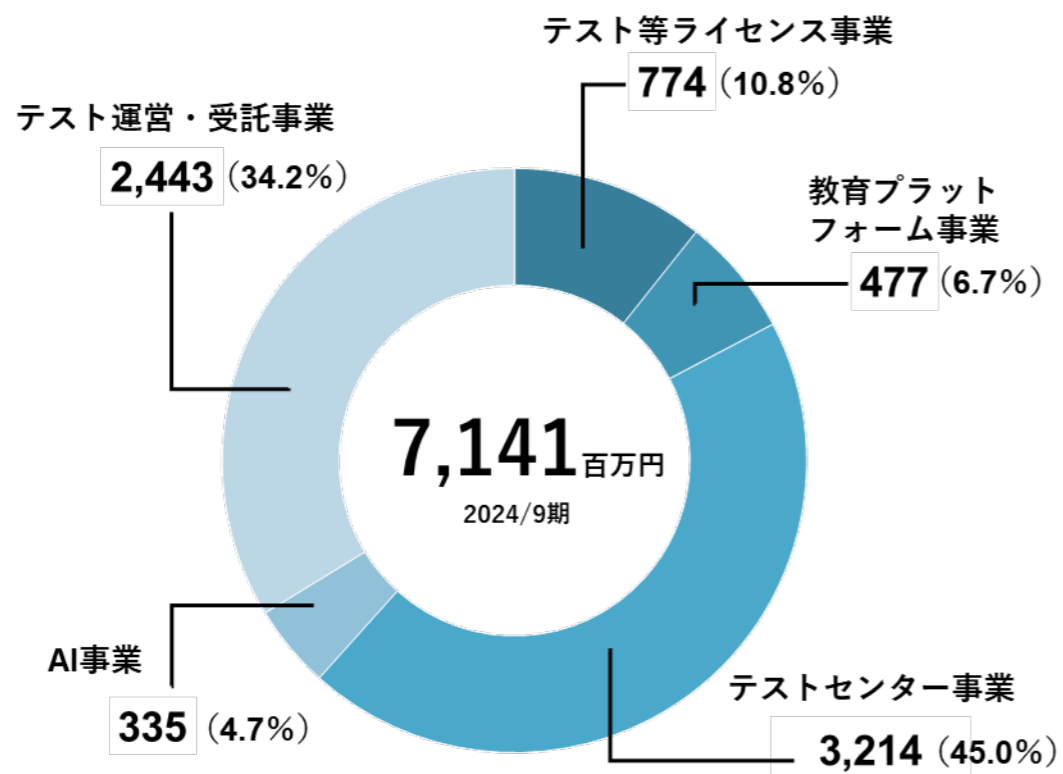
i. ビジネスモデル：財務ハイライト

- テスト等ライセンス事業、教育プラットフォーム事業、AI事業で減収となるものの、テストセンター事業及びテスト運営・受託事業で前年実績を大きく上回り、**売上高**は前年同期比1.1%増の**7,141百万円**
- 業務委託費や人件費の削減等により販売費及び一般管理費は前年同期比で減少したものの、売上総利益の減少を補いきれず、**325百万円の営業損失**を計上



i. ビジネスモデル：セグメント別売上高、利益

セグメント別の売上高・セグメント利益



注：（ ）内の数字は売上高構成比

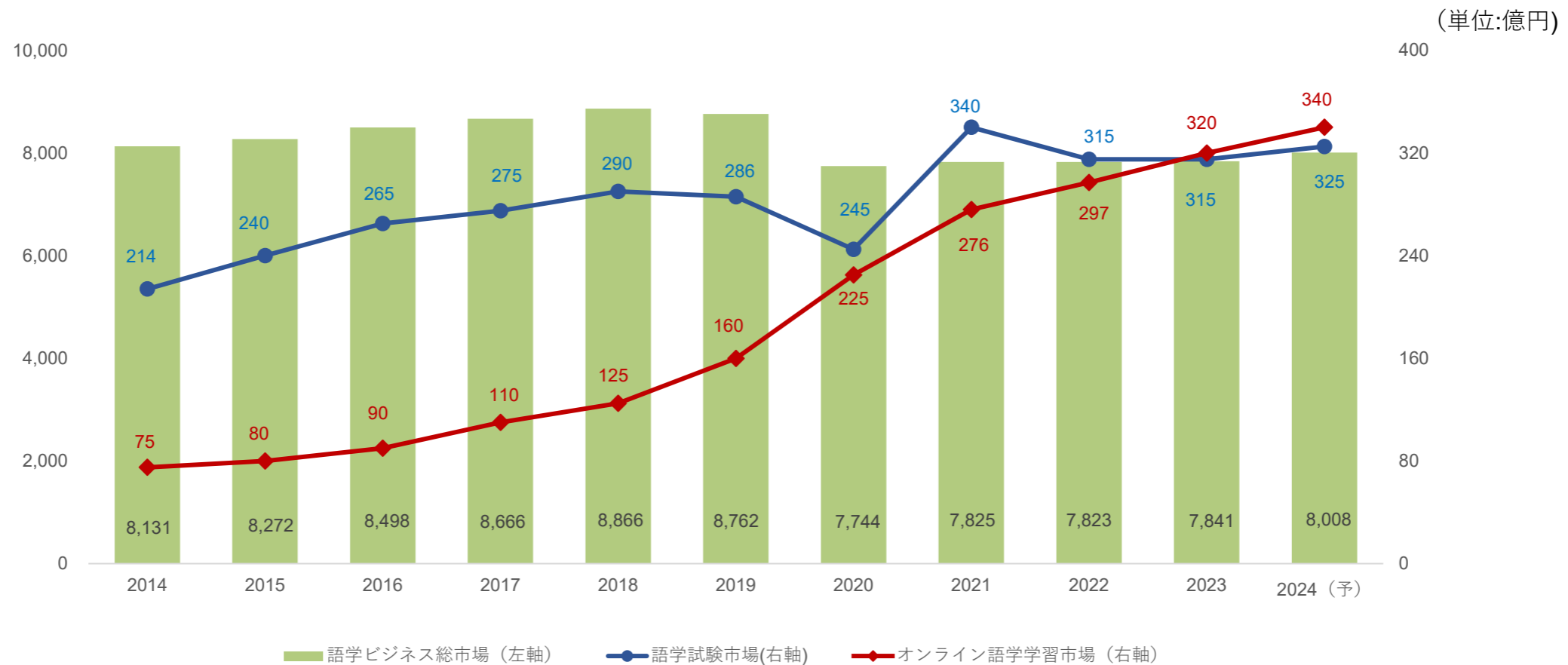
事業セグメント		23年9月期	24年9月期	前年対比
テスト等 ライセンス	売上高	924	774	△ 16.2%
	セグメント利益	81	93	+ 14.8%
教育 プラットフォーム	売上高	1,480	477	△ 67.8%
	セグメント利益	117	△ 86	—
テストセンター	売上高	2,911	3,214	+ 10.4%
	セグメント利益	335	368	+ 10.1%
AI	売上高	350	335	△ 4.3%
	セグメント利益	114	25	△ 78.1%
テスト運営・受託	売上高	1,433	2,443	+ 70.5%
	セグメント利益	△ 24	217	—
全社費用		△ 1,164	△ 945	219百万円減少

ii .市場環境

ii.市場環境：オンライン語学学習市場の拡大

- 語学ビジネス全体としてはコロナ禍からの回復が遅れる一方、オンライン語学学習市場は伸長を続けている
- 語学試験市場は22年度にコロナ禍の巣ごもり需要が収束し、今後も同水準での需要を見込む
- オンライン語学学習ニーズは伸長を続けており、23年度には語学試験市場を上回り今後も拡大基調で推移する可能性が高い

語学ビジネス市場



ii .市場環境：ICTを活用したテストの展望

- 紙では実現できなかった画像や動画、音声を活用した問題作成により**新しい問題形式の導入**が可能に
- 自動採点の活用により採点期間が短縮され、**結果返却の迅速化**が進む見込み
- IRT（項目反応理論）を活用することにより複数の問題セットを準備し、**複数日でのテストの配信・実施**が可能に
- 正誤だけでなく、解答時間なども含むデータ収集により、**多角的な分析の展開**が進む見込み

PISA(※)の科学的リテラシーの問題

受験者が科学に関するシミュレーションを行い、結果をもとに問題に答えることが求められる

Running in Hot Weather
Question 3 / 6

▶ How to Run the Simulation

Run the simulation to collect data based on the information below. Click on a choice, select data in the table, and then type an explanation to answer the question.

When the air humidity is 60%, what is the effect of an increase in air temperature on sweat volume after a one-hour run?

Sweat volume increases
 Sweat volume decreases

★ Select two rows of data in the table to support your answer.

What is the biological reason for this effect?

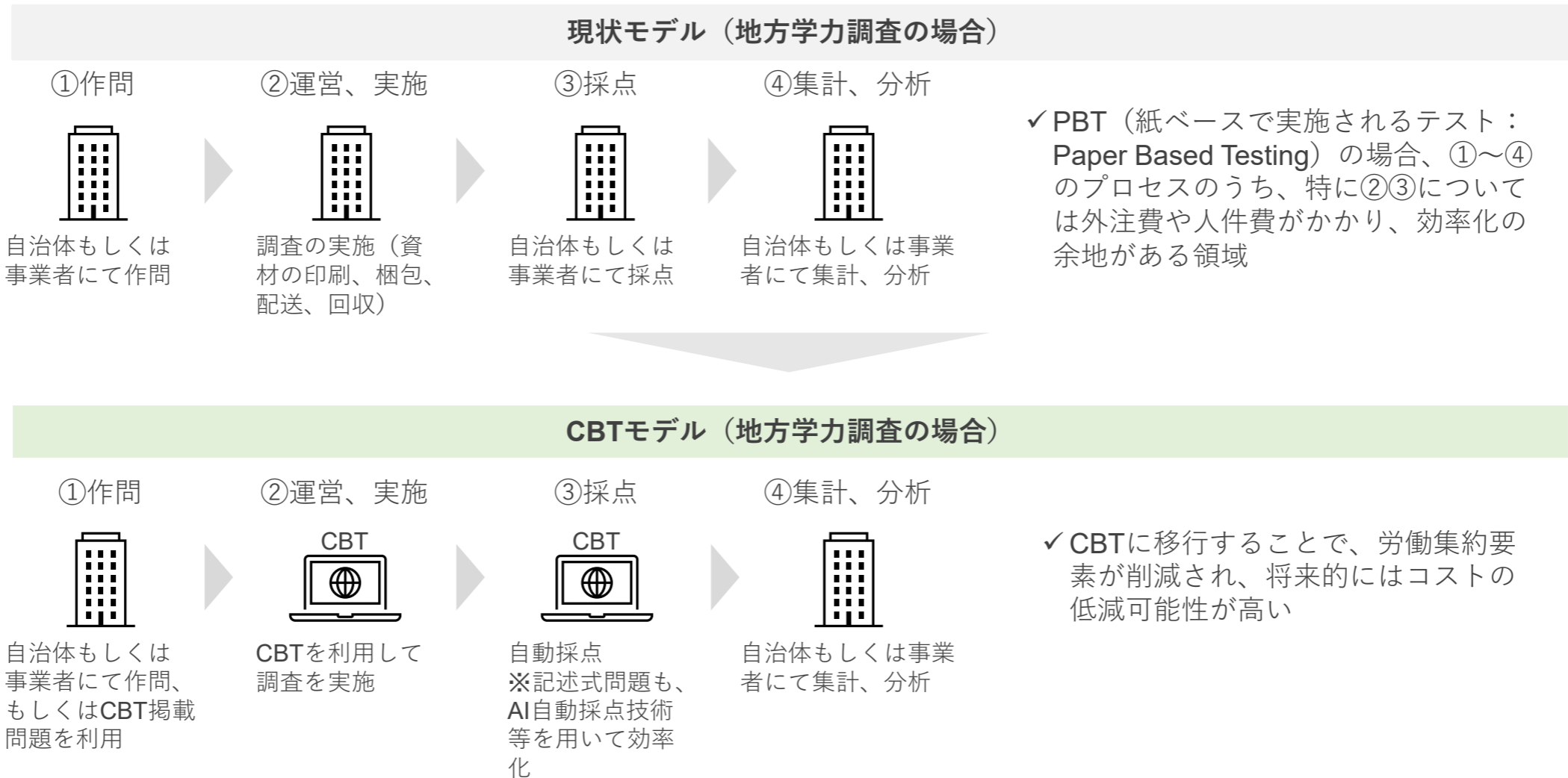
Air Temperature (°C)	Air Humidity (%)	Drinking Water	Sweat Volume (Litres)	Water Loss (%)	Body Temperature (°C)

(※)OECDが行う国際的な学習到達度調査

出典：OECD 生徒の学習到達度調査（PISA）～ PISA2015 年調査問題例～

ii.市場環境：学力調査等のCBTへの移行における事業機会

- 学力調査等における**CBTへの移行**が進行しており、移行後は解答をデータとして回収
- CBTモデルでは、解答がデータのため、言語処理解析延いては自動採点等の処理が行いやすくなり、労働集約要素が削減され、**コストの低減可能性が高まる**



出典：文部科学省HPより作成

ii.市場環境：各種検定・試験のCBT化の加速

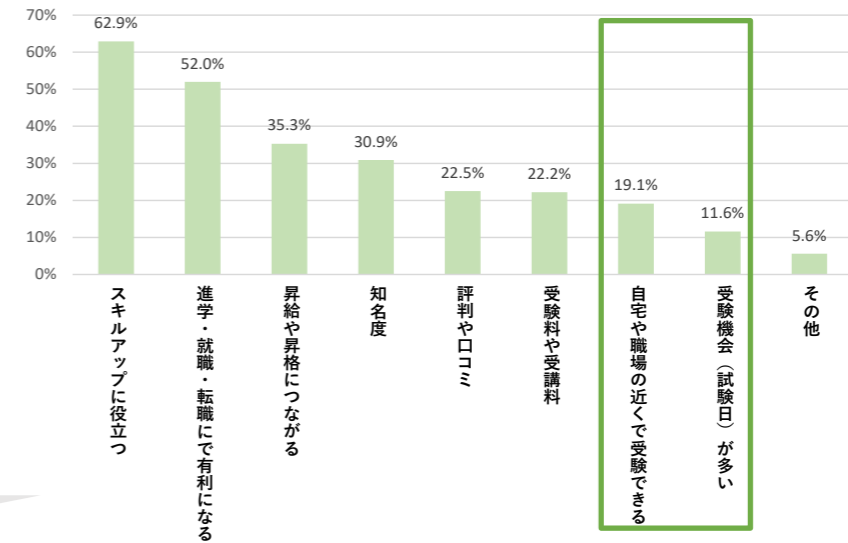
- 各種検定・試験のCBT化が加速し、当社グループが運営するテストセンターの利用者数が増加
- テストセンター利用者数は2024年9月期は前年同期比で20.6%伸長、約99.6万人となった

試験・検定のCBT化状況

試験・検定名	CBT移行時期	備考
工事担任者	2021年	一部試験
運行管理者試験	2021年	
統計検定	2022年	1級以外
FP技能検定	2024年	3級のみ
司法試験	2026年	検討中

出典：各試験のHP等をもとに作成

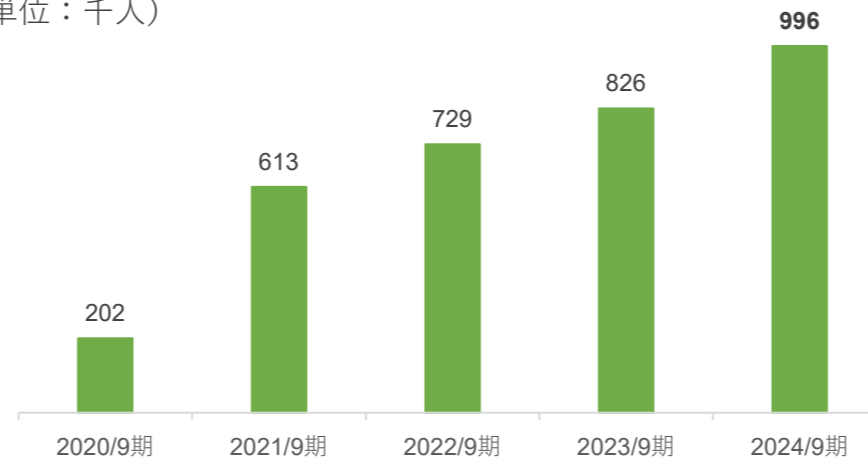
受験する資格・検定を決める判断材料（2021年）



出典：株式会社CBTSが運営する「日本の資格・検定」による、「資格・検定や学習にまつわる意識調査」をもとに作成

当社グループのテストセンター利用者数推移

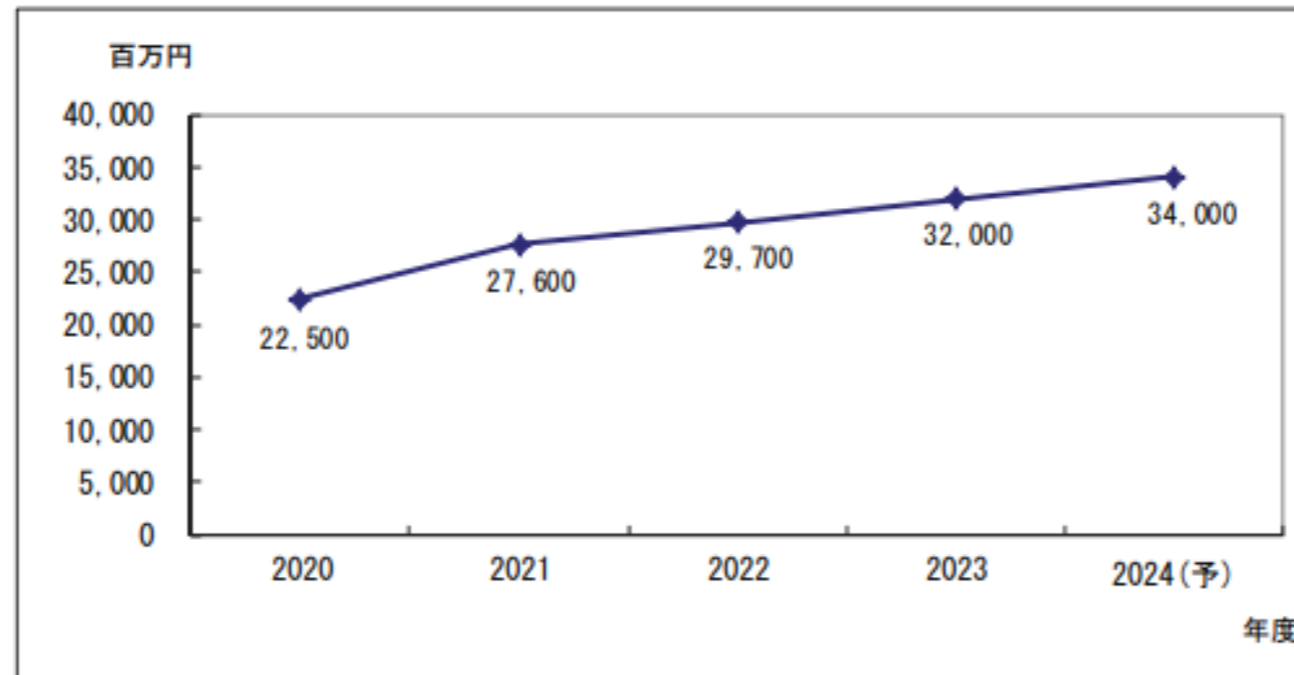
(単位：千人)



ii.市場環境：オンライン語学学習市場の拡大

- オンライン英会話サービスは苦戦もアプリ分野が成長し2023年度は前年比7.7%増の320億円
- 2024年度は生成AI等の付加価値型サービスの伸長などにより**6.3%増の340億円**と予測

【オンライン語学学習市場規模推移】



矢野経済研究所推計

出典：矢野経済研究所「2024 語学ビジネス市場の実態と展望」より作成

iii.競争力の源泉

iii.競争力の源泉：当社グループの強み 1/2

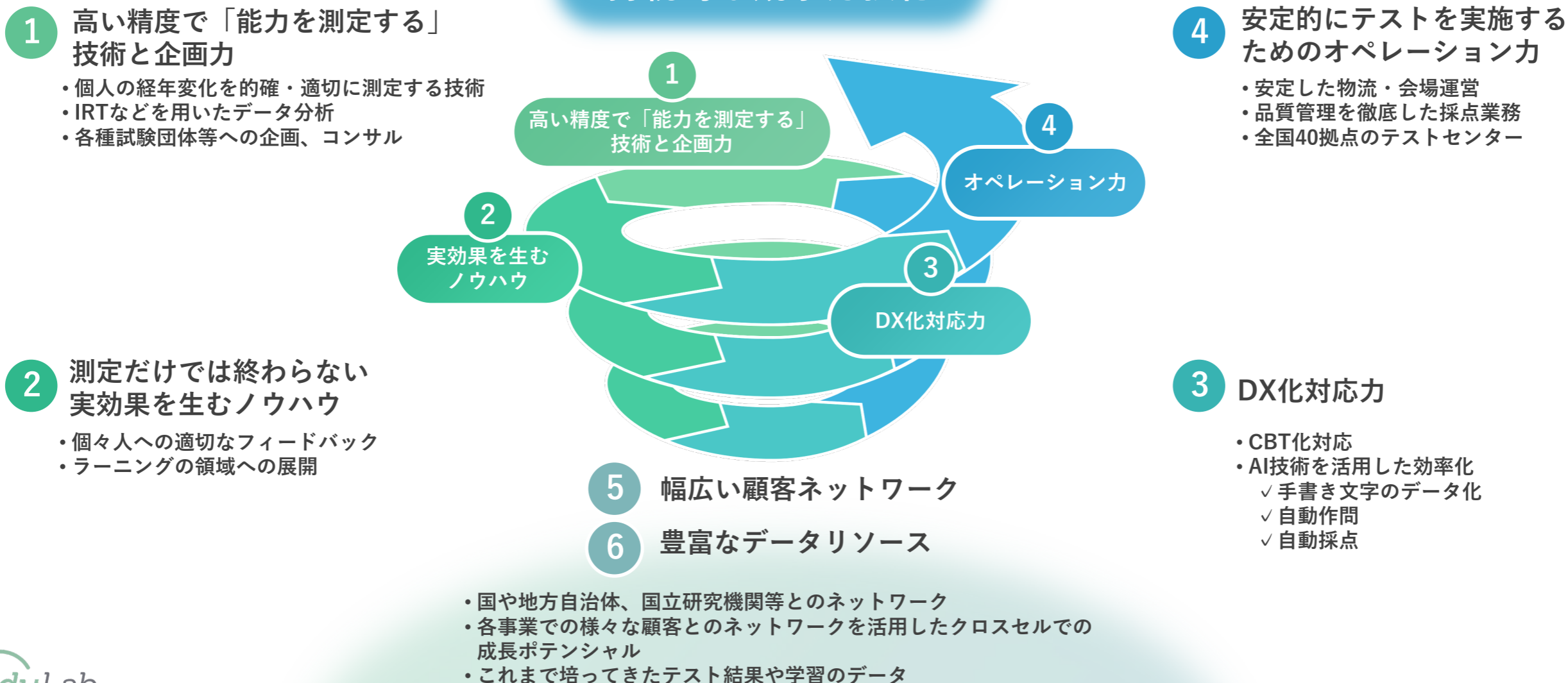
- 当社の強みは、**ノウハウとネットワーク**に大別
- ノウハウは技術力・企画力・データ分析やオペレーション力に細分化され、ネットワークは顧客ネットワークとデータリソースに細分化される

当社の強み		根拠や実績	
1	ノウハウ	高い精度で「能力を測定する」技術と企画力	<ul style="list-style-type: none">• 単純な偏差値による能力測定ではなく、個人の経年変化を的確・適切に測定する技術• 問題の質を担保するテスト設計、それに基づく問題作成や採点基準の設定、統計手法を用いたデータ分析により、テストの信頼性・妥当性を担保。各種試験団体等に対し企画、コンサルも展開
2		測定だけでは終わらない実効果を生むノウハウ	<ul style="list-style-type: none">• 上記の一連の工程から、個々人の能力の更なる向上に寄与するための適切なフィードバックが可能• そうした知見・ノウハウをラーニングの領域にも展開
3		DX化対応力	<ul style="list-style-type: none">• 紙で実施する各種テストのCBT化が可能、短時間で精度の高い測定を実施• 手書き文字のデータ化、自動作問、自動採点、フィードバックが可能なAI技術を保有、採点や学習の品質向上や効率化を実現
4		安定的にテストを実施するためのオペレーション力	<ul style="list-style-type: none">• 大規模テストを安定実施するための物流・会場運営や、品質・管理を徹底した採点業務ノウハウ• 全国に40拠点のテストセンターを保有し、各種検定・試験のCBTを実施
5	ネットワーク	幅広い顧客ネットワーク	<ul style="list-style-type: none">• 国や地方自治体、国立研究機関等の学力調査・検証案件を長年にわたり受託• 出版業者、大学、塾、各種試験団体に加え、テスト・英語教育業界の専門家との強いネットワークを保有• これらを活かしたクロスセルでの成長ポテンシャル
6		豊富なデータリソース	<ul style="list-style-type: none">• これまで培ってきたテスト結果や学習のデータを大量に蓄積• 700万人になる英ナビの会員データを保有

iii.競争力の源泉：当社グループの強み 2/2

強みであるノウハウとネットワークを活用し、各事業が連携することで、持続的な成長を目指す

持続的な競争力強化



iv. リスク情報

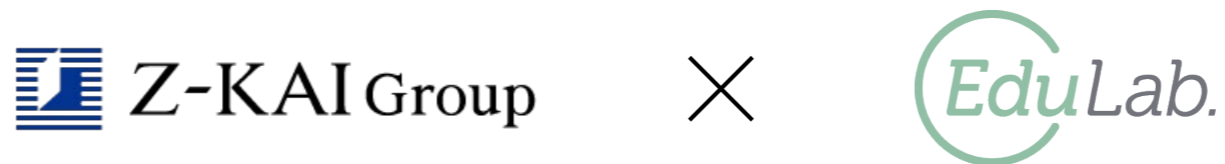
iv. リスク情報

主要なリスク	内容	対応方針	発生可能性	影響度
内部統制	当社がこれまで取り組んできたガバナンス及び内部統制の強化が適切になされない場合に、当社グループの経営成績及び財政状態、レピュテーション並びに金融機関との関係等に悪影響を及ぼす可能性	過年度の有価証券報告書等の訂正を行なったことに伴い、当社株式は特設注意市場銘柄に指定されましたが、その後、ガバナンスや内部管理体制の強化に取り組み、その内容が評価されたことから、2023年5月に指定解除となりました。引き続きガバナンス及び内部管理体制の一層の強化を図ってまいります。	低	大
特定顧客との関係	主要事業における特定の取引先に対する売上の依存度が高く、取引先の業績が悪化した場合や取引先との契約内容に変更が生じた場合に、経営成績及び財政状態に影響を与える可能性	当社グループの能力測定技術、テスト理論の専門性、大規模テストの運用実績等の強みを基盤に、当社が提供するサービスの付加価値を高めるとともに、事業シナジーを活かしたクロスセル等によって、幅広い顧客の開拓及び深耕を図ってまいります。	中	中
入札結果の影響	テスト運営・受託事業は国内の公的機関が発注者となる場合が多く、受託の際に入札プロセスが導入されるため、大規模案件が落札できなかった場合に、経営成績及び財政状態に影響を与える可能性	実績を積み重ね、技術点を上げることで、継続的な落札を目指してまいります。なお、売上高への影響が大きい「全国学力・学習状況調査」は例年9月～10月頃に文部科学省より入札結果が公表されます。	中	大
国内少子化の影響	国内の教育市場において構造的な少子化傾向が継続し、教育業界全体に対する需要の低下が続いた場合に、経営成績及び財政状態に影響を与える可能性	英語学習の低年齢化、リスキング需要の増加、また各種試験のCBT化等の事業拡大機会を的確に捉え、当社独自のポジショニングの確立に向け取り組んでまいります。	高	小
システム障害 個人情報保護管理	自然災害や事故等により通信ネットワークが切断された場合や、当社が管理する個人情報が何らかの理由で漏えいするリスク	セキュリティ対策の強化を図るとともに、プライバシーマークの認証取得及び社内研修などを通じた啓蒙活動を継続的に実施しております。	低	大
人材確保・育成	必要な人材を確保できない場合や、育成した人材が当社グループの事業に十分に寄与できない場合に、経営成績及び財政状態に影響を与える可能性	優秀な人材の確保及び育成に向け、積極的な採用活動及び研修の実施等に取り組んでまいります。また、人事評価制度を再構築し、評価基準等の見える化及び中長期的な従業員の成長を評価する体制の構築により、変革に挑戦できる組織を目指します。	中	中

※主要なリスクを抜粋。リスクの詳細につきましては「2023年9月期有価証券報告書」【事業等のリスク】を参照ください

- ・ 株式会社増進会ホールディングスとの資本業務提携の進捗状況
- ・ 2023年12月8日公表「中期経営計画」 (抜粋)

参考資料：株式会社増進会ホールディングスとの資本業務提携の進捗状況



- 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
- 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
- 2024年9月末時点における具体的な協業の成果

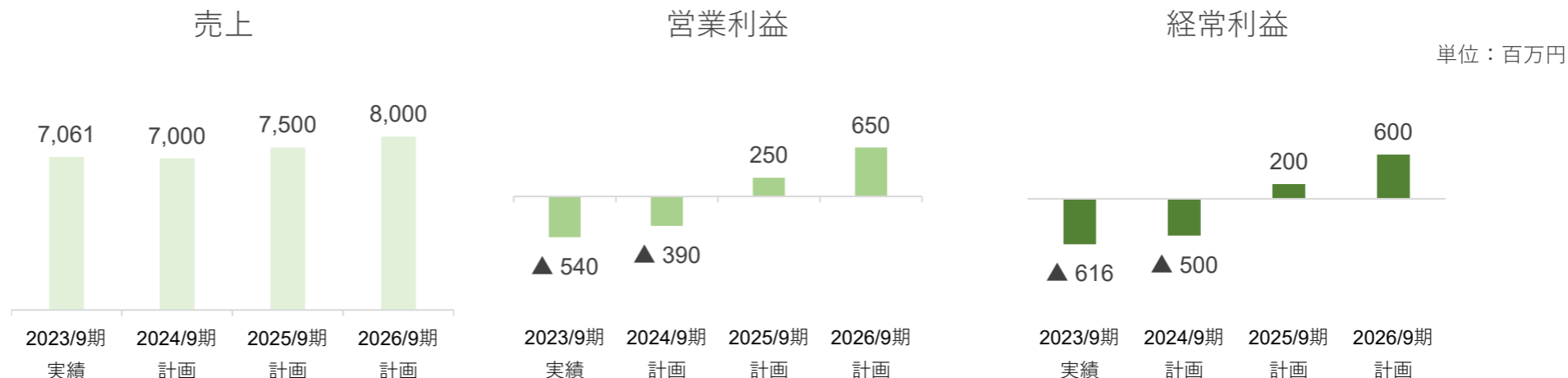
- ✓ 2022年10月14日
文部科学省「令和5年度全国学力・学習状況調査を実施するための委託事業（小学校事業）」を株式会社Z会※が落札、教育測定研究所は再委託先として受託
- ✓ 2023年2月2日
横浜市「横浜市学力・学習状況調査（令和5年度実施）データ入力・処理委託」を教育測定研究所が落札
- ✓ 2023年9月27日
2023年冬より、株式会社Z会の通信教育受講者向けに、英語コミュニケーション能力判定テスト「CASEC」を提供することに合意、年間約2万人の受験者数を見込む
- ✓ 2024年3月29日
テストセンター事業の新設分割と新設会社の株式の一部譲渡及びそれに伴う株式譲渡契約（2024年7月5日、株式譲渡実行）
- ✓ 2024年9月27日
文部科学省「令和7年度全国学力・学習状況調査を実施するための委託事業（小学校事業）」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
- ✓ その他、他自治体での学力調査等や、信頼性の高いアセスメントの構築に向けさらなる連携を継続中

※ 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

【ご参考】2023年12月8日公表「中期経営計画」より抜粋：エグゼクティブサマリー

2025/9期 営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益の黒字化を目指す

経営目標



※親会社株主に帰属する当期純利益はP8に表示

全社戦略

3つの改革（事業構造改革、コスト構造改革、組織体制・企業風土改革）の断行

事業別戦略

テスト等 ライセンス事業

- ✓ クロスセルによる自社サービスの売上拡大
- ✓ 対応端末の拡張、UI/UXの改善等プロダクト/サービス品質向上

テスト運営・ 受託事業

- ✓ AI技術を活用した業務効率化
- ✓ 企画/コンサルティング案件への拡大

テストセンター 事業

- ✓ キャパシティおよび対応CBTの拡大
- ✓ 運営の体制強化および効率化

AI事業

- ✓ クロスセルによる文字認識、自動採点・添削サービスの売上拡大
- ✓ 測定技術と組み合わせた独自AIサービスの展開

改革の目的

3つの改革を断行し、持続的成長が可能な強い企業体質を構築する

3つの改革

1

事業構造改革

- ✓ 事業ポートフォリオの見直しを行い、限られた資源を高付加価値事業、成長事業へ投下し、**高収益な体制**を目指す

2

コスト構造改革

- ✓ 早期のコスト削減、人員の再配置を行い、**筋肉質な組織体制**を目指す

3

組織体制・
企業風土改革

- ✓ 組織体制を事業軸から顧客軸へ変更することで、クロスセルによる売上拡大を目指す
- ✓ ガバナンス体制の強化、人事制度の見直しにより、**変革に挑戦できる組織**を目指す

高付加価値事業の拡大と成長事業の育成に取り組み、不採算事業からは撤退

高付加価値事業の 拡大	テスト等 ライセンス事業	<ul style="list-style-type: none">✓ CASEC、英検Jr.の提供価値向上✓ 他事業で培った顧客基盤を利用したターゲット拡大
	テスト運営・ 受託事業	<ul style="list-style-type: none">✓ CBT化への対応✓ AI技術を活用した業務効率化✓ 企画・コンサルティング案件拡大
成長事業の育成	テストセンター 事業	<ul style="list-style-type: none">✓ 増加するCBTへのテストセンター提供拡大✓ 委託元企業（SS、SAC社）の株式取得（※1）による連結業績寄与
	AI事業	<ul style="list-style-type: none">✓ クロスセルによる文字認識、自動採点・添削サービスの売上拡大✓ 測定技術と組み合わせた独自AIサービスの展開
投資資産効率重視	教育プラット フォーム事業	<ul style="list-style-type: none">✓ 不採算の当事業からの撤退（※2）✓ 高付加価値事業、成長事業への優先的資源配賦

高付加価値事業、
成長事業に属する
4つの事業のシナジー
を活かしたクロスセルに
より、グループ全体とし
ての成長を目指す

（※1）詳細は2023年11月22日付け「サクセススペース株式会社及び有限会社システムサポートアンドコンサルティングの株式の取得（子会社化）に関するお知らせ」に記載

（※2）英ナビ！に関連する一部サービスについては継続を含め検討

全面的なコストの見直しと削減、人員の効果的な再配置の促進

早期の
コスト削減

- ✓ 海外子会社の運営体制の見直しによるスリム化
- ✓ 外注費の最適化
- ✓ オフィス移転を含めた、徹底的な販管費の削減

人員再配置

- ✓ 一部事業・サービス撤退による、成長事業への人員の再配置

費用増加を抑えた筋肉質
な組織体制を目指す

事業軸から顧客軸への組織体制の変更、ガバナンス体制の強化、人事制度の見直しを実施

組織体制の変更

- ✓ これまでの事業部制を廃止、顧客軸とプロダクト軸を明確にし、顧客ニーズに応じた適切なソリューションを提供する組織へ移行
- ✓ これにより、複合的なサービスを提供することで更なる販売拡大を目指す

企業風土構造改革

ガバナンス体制の強化

- ✓ 過年度の会計処理に端を発する問題への改善措置を含め、組織運営の強化に向けた取組を実施

人事評価制度の再構築

- ✓ 成果主義偏重を是正、評価基準等を見える化し、組織目標と個人目標が連動する運営を開始
- ✓ 中長期的に従業員が成長することを評価する実力評価の体系整備



※2023年10月1日より新体制に移行

ご留意事項

- 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。
- 本資料のアップデートにつきましては、2025年11月頃を目処に開示を行う予定です。