

# 2020年10月期 決算説明資料



## イトフコ

東証マザーズ 6049  
2020年12月

※ 本資料に含まれる数値、指標は、当社の経営成績及び財政状態に関して、適切な理解を促進することを目的として開示しており、すべての数値、指標が監査法人による監査又はレビューの対象ではない点にご留意ください。

# 2020年10月期 業績概要

- ・ 第2四半期、第3四半期は新型コロナウイルスの影響を受けたものの各事業ともに4月に底打ちし、2020年7月半ばから明らかな回復傾向を示し第4四半期は前年同期を上回り推移し、2020年9月発表の業績予想に概ね沿って着地。
- ・ 株式会社センジュののれんを特別損失として計上したことで、純利益は前年と比べて減少。

(単位：百万円)

	2020年10月期 業績予想※	2020年10月期 実績	達成率	YoY
売上高	3,800	3,862	101.6%	-11.9%
営業利益	1,100	1,140	103.6%	-20.6%
経常利益	1,100	1,146	104.2%	-20.3%
当期純利益	270	317	117.4%	-65.5%

※ 2020年9月に発表した「2020年10月期通期個別業績予想」

- ▶ **新型コロナウイルスの影響**は2020年4月に底を打ち7月半ばからは明らかな回復傾向を示し第3四半期（5月～7月）に回復。第4四半期（8月～10月）は前年同期実績を上回り教育メディアサービスの売上高は通期で38.6億円※で着地。

## ▷ **塾ナビ・その他民間教育領域**

新型コロナウイルスの影響は4月に底を打ち、第4四半期（8月～10月）は全ての月で前年同月実績を上回る。

特に8月は学校の夏休み開始時期のずれに伴い

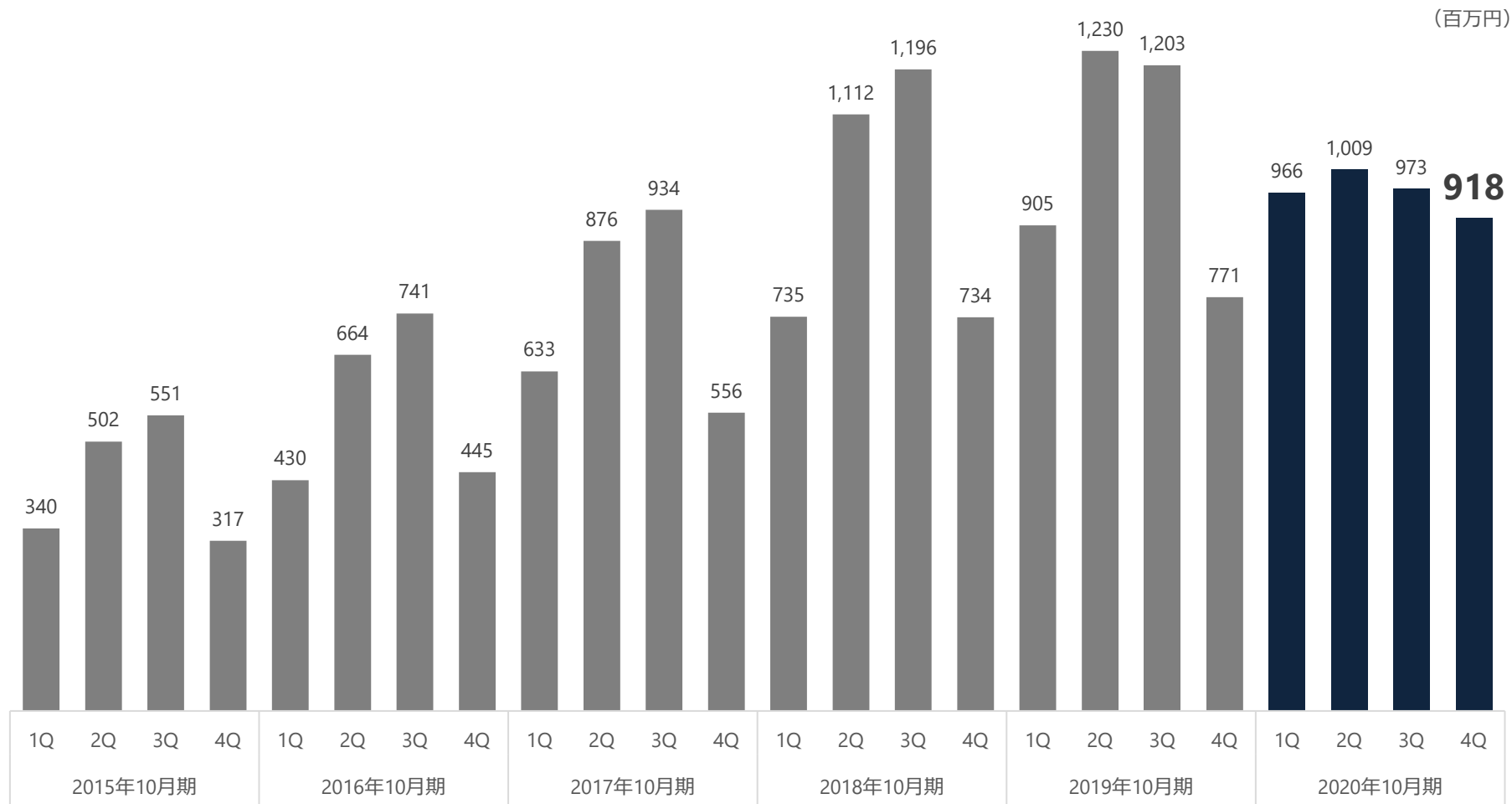
例年6月～7月に発生する夏期講習ニーズがずれこんだことにより前年同月実績を大きく上回る。（P.8、9にて後述）

## ▷ **みんなの学校情報**

最注力領域である専門学校領域は堅調に成長し、ユーザー数はYoY+37%

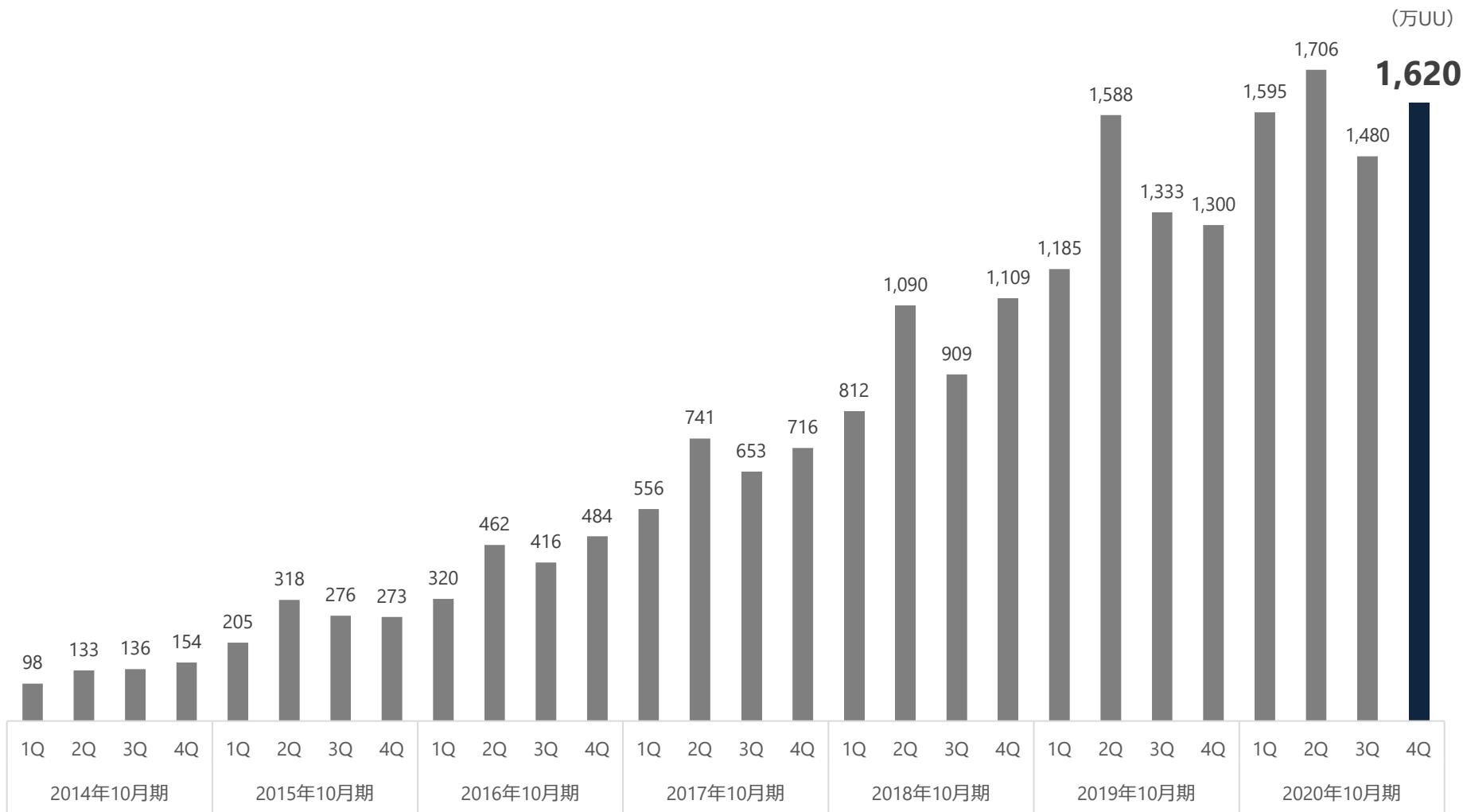
新型コロナウイルスの影響によりオンラインによる集客の重要性のさらなる高まりや、イベントにおける広告予算のWEBへの移行の加速等を背景に有料掲載学校数が通期計画である300校を大幅に超え、350校で着地。

第2四半期、第3四半期は新型コロナウイルスの影響を受けたものの各事業ともに4月に底打ちし、2020年7月半ばから明らかな回復傾向を示し第4四半期は前年同期を上回り推移。



※ 2019年11月1日に株式会社センジュを完全子会社化したことに伴い、2020年10月期より株式会社センジュ所有のメディアも教育メディアサービスに含めております。

新型コロナウイルスの影響は4月に底を打ち、7年半ばからは明らかな回復傾向を示し  
 第3四半期（5月～7月）に10.2%だった前年同期比成長率が  
 第4四半期（8月～10月）は24.6%へ伸長。

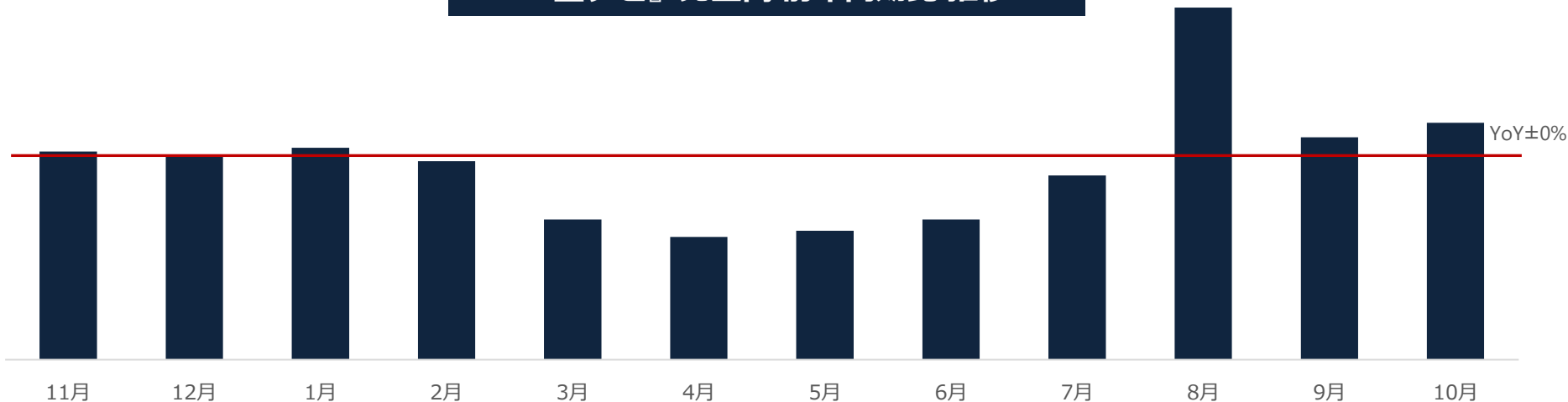


※ UU：各四半期における、弊社教育メディアの月間ユーザーの平均数値  
 2019年11月1日に株式会社センジュを完全子会社化したことに伴い、2020年10月期より株式会社センジュ所有のメディアも教育メディアサービスに含めております。

# 2020年10月期第4四半期における 新型コロナウイルスの影響

- ・第4四半期（8月～10月）は全ての月において前年同月実績を上回り推移。
- ・学校の夏休み開始時期のずれに伴い、例年6月～7月に発生する夏期講習ニーズが8月にずれこんだことにより、8月は前年同月実績を大きく上回る。

— 『塾ナビ』売上高 前年同期比 推移 —



## 第4四半期の状況



- ・例年8月は閑散期であるが、2020年10月期は学校の夏休み開始時期のずれに伴い、例年6月～7月に発生する夏期講習ニーズが8月にずれこんだことにより前年同月実績を大きく上回る。



- ・夏期講習ニーズが収まった9月、10月も前年同月実績を上回る。



- ・有料掲載教室数増加。チラシ広告予算のWEBへの移行が加速。

## 今後の見通し



- ・緊急事態宣言期間中に抑圧された学習ニーズの揺り戻しが年内は継続する見込み。



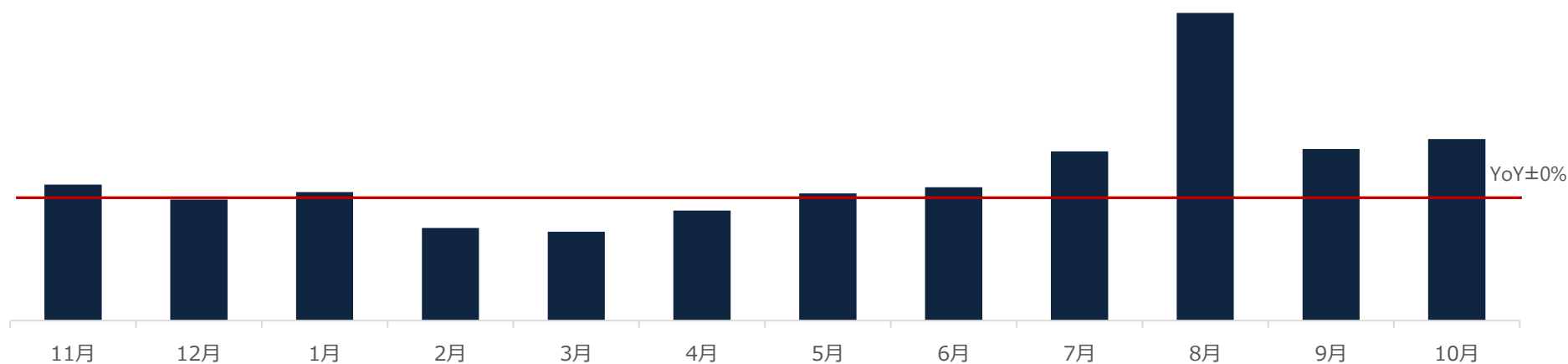
- ・2021年10月期は、新型コロナウイルス流行前の成長トレンドへ戻る見込み。



# その他民間教育メディア 新型コロナウイルスの影響 イトワロ

- ・ 第4四半期（8月～10月）は全ての月において前年同月実績を上回り推移。
- ・ 学校の夏休み開始時期のずれに伴い、例年6月～7月に発生する夏期講習ニーズが8月にずれこんだことにより、8月は前年同月実績を大きく上回る。

## — 『家庭教師比較ネット』売上高 前年同期比 推移 —



### 第4四半期の状況



家庭教師

・ 例年8月は閑散期であるが、2020年10月期は学校の夏休み開始時期のずれに伴い、例年6月～7月に発生する夏期講習ニーズが8月にずれこんだことにより前年同月実績を大きく上回る。



医学部

・ 新型コロナウイルスの影響をほぼ受けることなく、ユーザー数の拡大、有料掲載予備校数の増加により、資料請求数が前年同月実績を大きく上回る。

### 今後の見通し



家庭教師

・ 2021年10月期は、新型コロナウイルス流行前の成長トレンドへ戻る見込み。

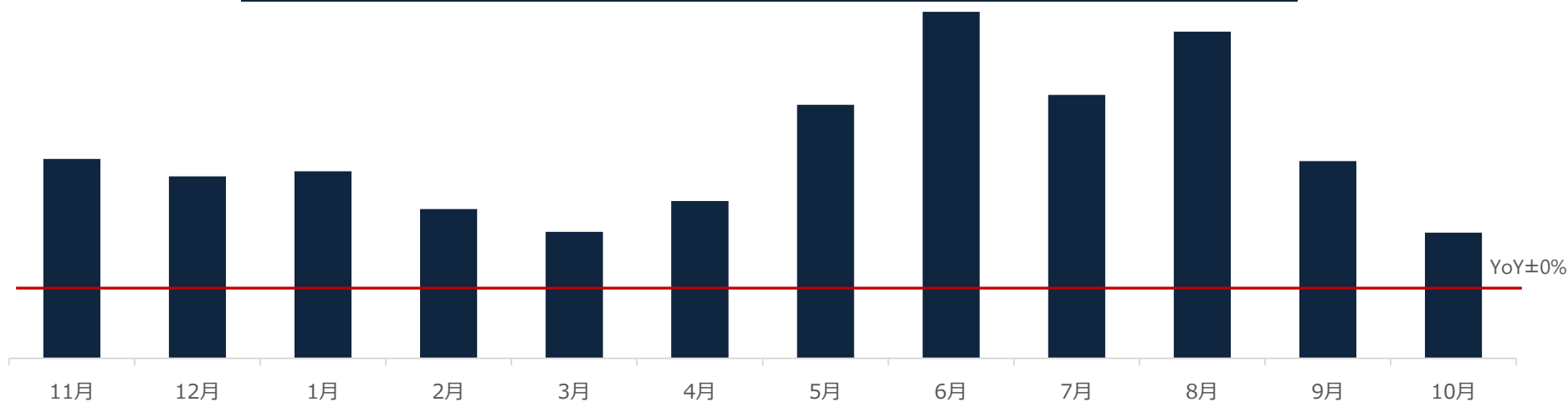


医学部

・ 計画通り堅調に推移する見込み。

- ・注力している専門学校領域における資料請求件数が増加し、好調に推移。
- ・新型コロナウイルスの影響が追い風となり、専門学校の有料契約学校数が通期計画である300校を大幅に超え、350校まで増加。

— 『みんなの学校情報』 専門学校領域 資料請求件数 前年同期比 推移 —



第4四半期の状況



専門学校

- ・専門学校の有料契約学校数は350校まで増加し、通期計画を大幅超過イベント等オフライン広告予算のWEBへの転換が加速。
- ・サイト改善及びプロモーション施策も計画通り進み、5月～10月の累計で資料請求件数が大幅に増加。
- ・9月、10月の前年同月比の低下は、5月～8月に授業以外の活動が制限されたことにより、資料請求が前倒しされたことが要因と想定。



幼稚園 中学校  
小学校 高校

- ・ユーザー数は回復したものの、アドネットワーク広告のクリック単価の低下は継続。

今後の見通し



専門学校

- ・下半期（5月～10月）の状況が継続し、売上高拡大の見込み。



幼稚園 中学校  
小学校 高校

- ・アドネットワーク広告主のコスト抑制傾向の継続によりアドネットワーク広告のクリック単価が低下。
- ・単価の上昇は見込まずユーザー数の拡大と共に売上高拡大の見込み。

# 2023年までの成長戦略

- ① 既存事業を安定成長させフリーキャッシュフローを生み出す。
- ② 2020年10月期まで投資をしてきた投資事業にて大きな成長を目指す。
- ③ 買収事業でもこれまで『塾ナビ』などで成功した施策を導入しさらなる成長を目指す。

2020年-23年  
売上高年平均成長率

領域

メディア

+10%~

① 既存事業

**塾ナビ** 家庭教師 比較 ネット

+2~5%

注力領域

② 投資事業

全国学校選びNO.1口コミサイト  
**みんなの学校情報**

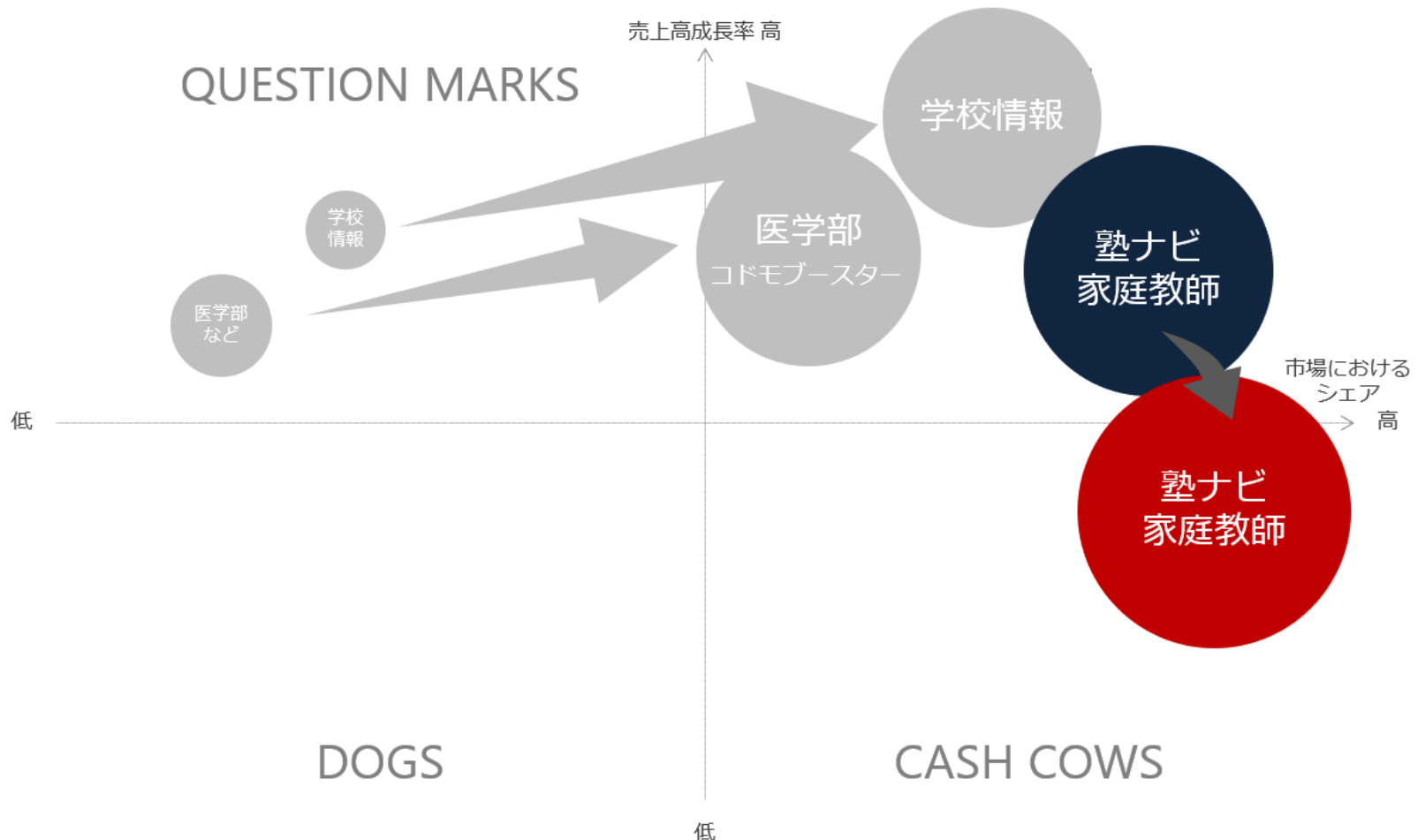
+30%~50%

③ 買収事業

医学部 予備校 ガイド  
ゴドモブスター 申込み可能教室1万教室突破!

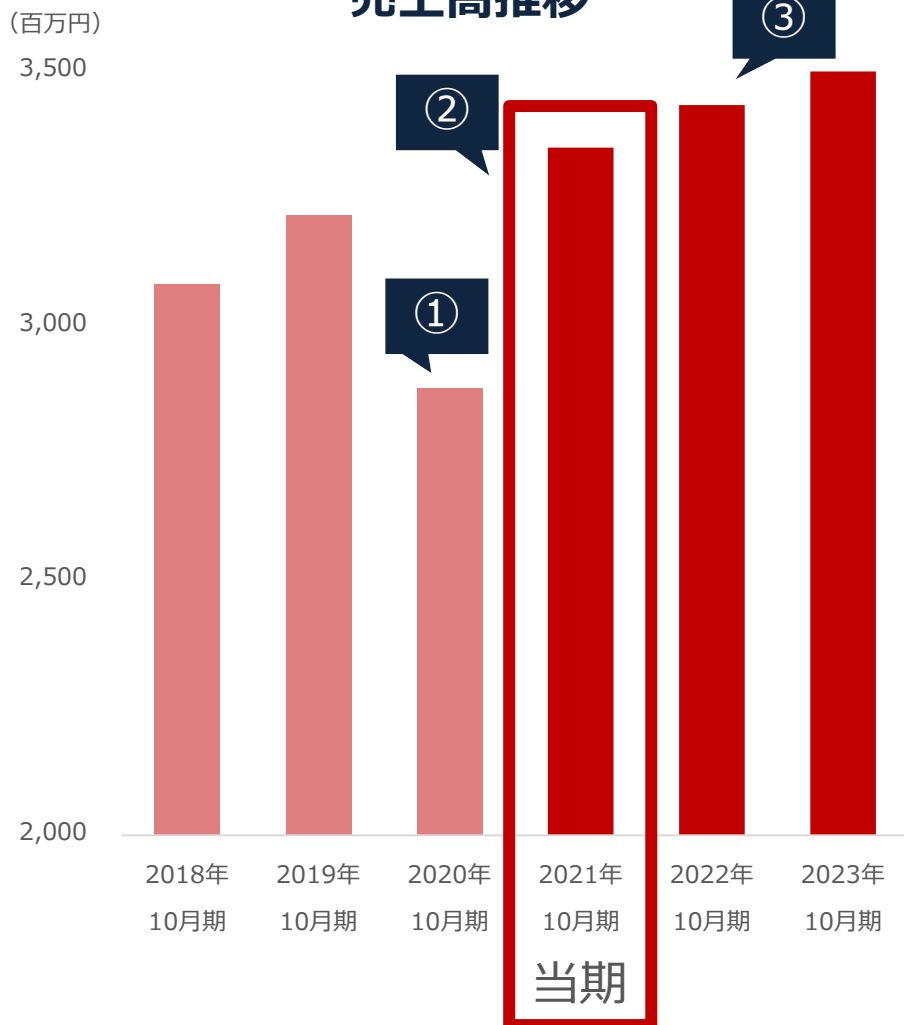
+20~30%

# ① 既存事業を成長させる (STARS から CASH COW)

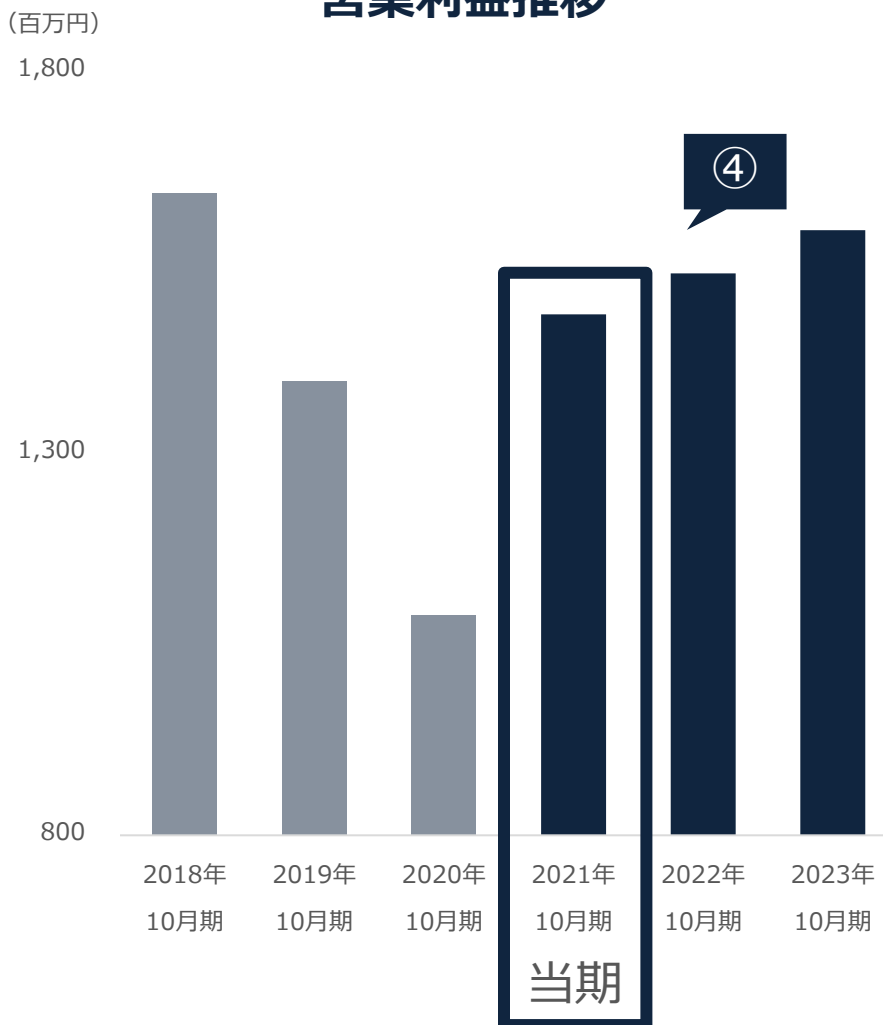


- ① 新型コロナウイルスの影響は2020年7月に回復。
- ② 2021年10月期は新型コロナウイルスの影響を受ける前の2019年10月期と比較してもプラス成長の計画。
- ③ 2022年10月期以降の売上高は2～5%の安定成長を見込む。
- ④ 利益重視の事業運営により、安定的にキャッシュフローを生み出す事業へ。

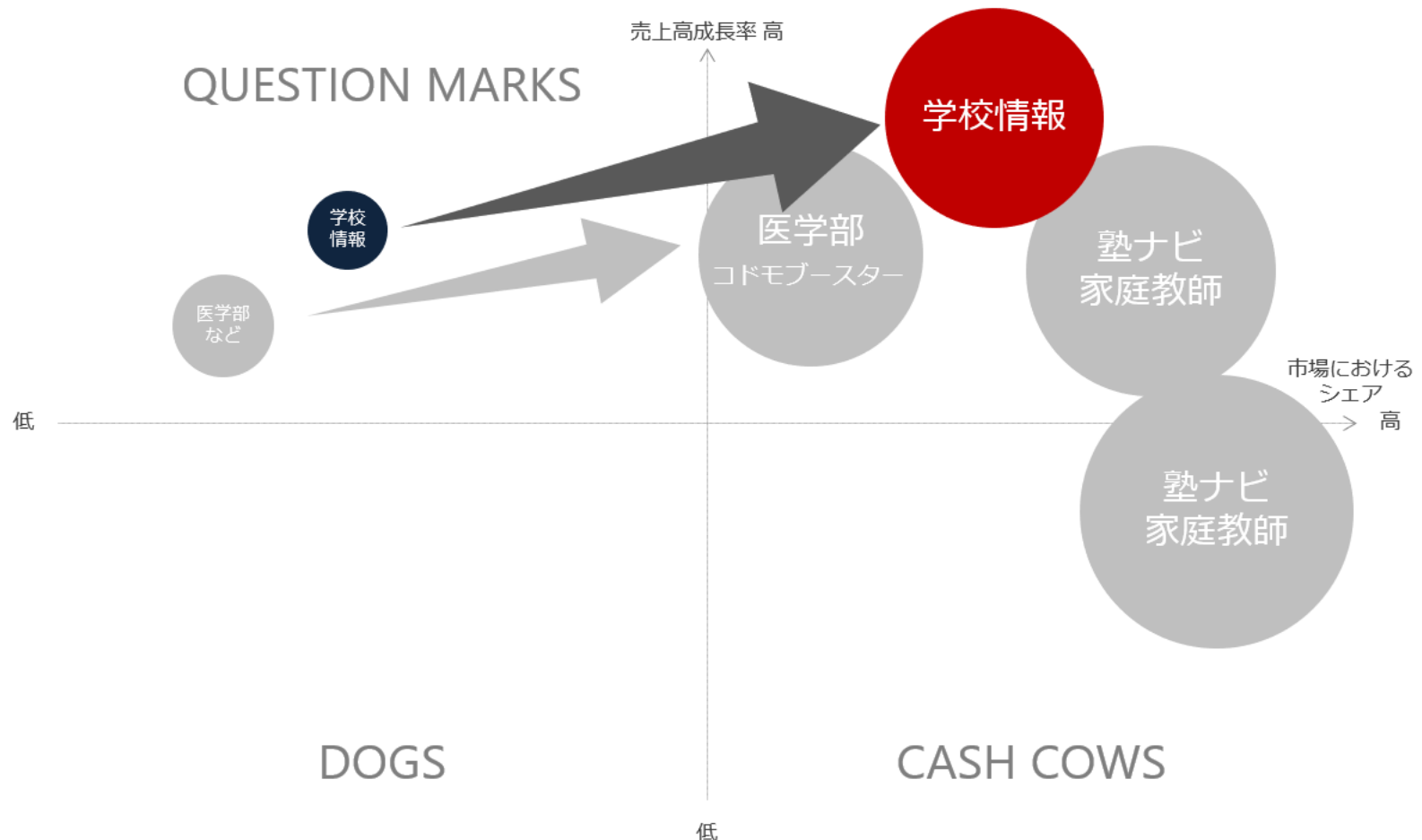
## 売上高推移



## 営業利益推移



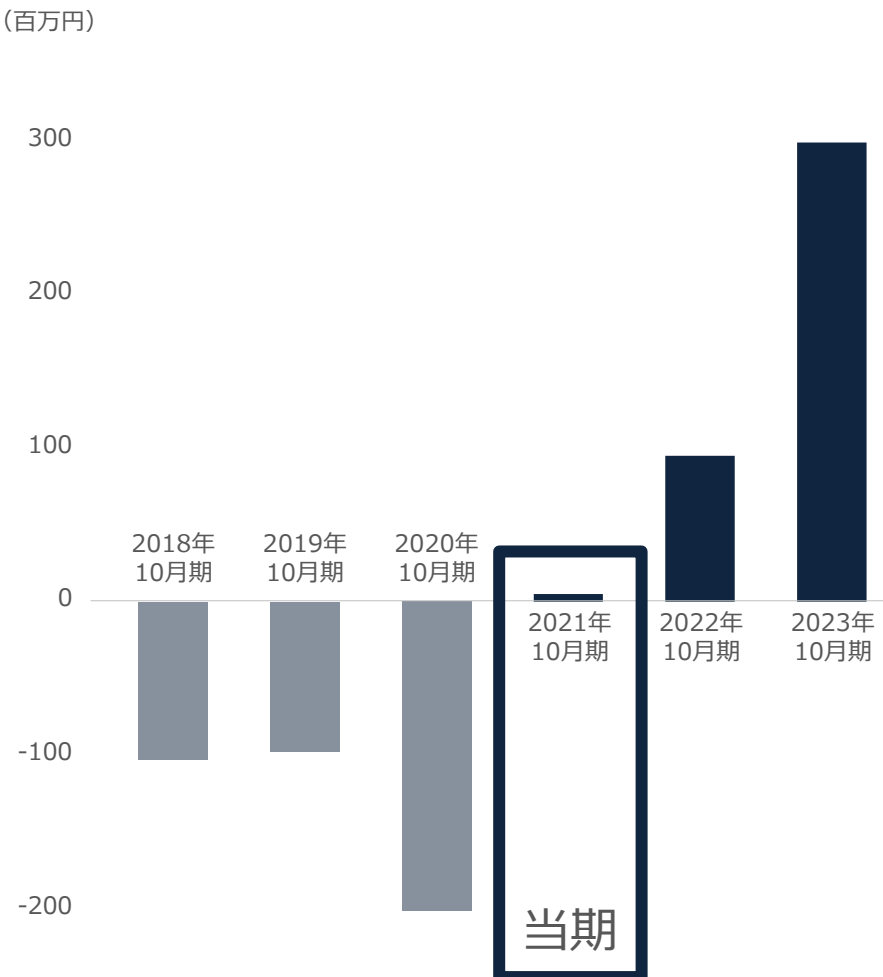
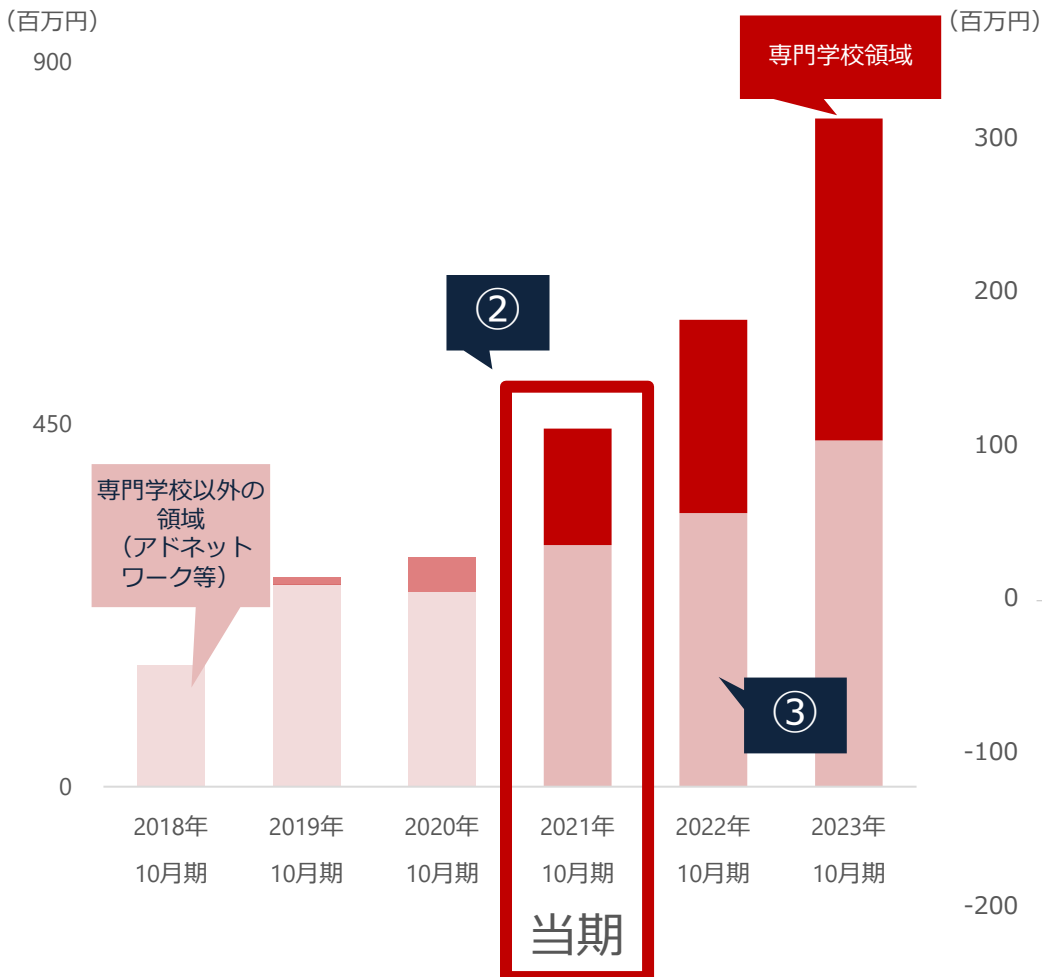
# ② 投資事業を成長させる (QUESTION MARKS から STARS)



- ① 口コミを増やすことにより、ユーザー数とページビュー数を伸ばす。
- ② 成長余地の大きい専門学校領域に注力。（P.18～21にて後述）
- ③ 専門学校領域以外においては、ユーザー数の増加に伴いアドネットワークの売上高拡大。中学校高校領域での有料掲載を獲得することで収益拡大。

## 売上高推移

## 営業利益推移







全体方針

口コミを増やすことにより、ユーザー数とページビュー数を伸ばす

領域別方針

幼稚園

小学校

中学校

高校

大学

- ・ユーザー数の増加に伴い、アドネットワークの売上高拡大
- ・中学校高校領域での有料掲載を獲得することでさらに収益拡大

他媒体への送客強化による収益拡大

今期注力カテゴリ

専門学校

有料掲載学校数及び資料請求数の増加による収益拡大  
詳細は後述（P.18～21参照）

2020年10月期の売上高を3年間で10倍にする計画に向け  
下記4つのKPIをそれぞれ達成させる。

	2020年10月期 実績	2023年10月期 計画
<b>売上高</b>	0.4 億円	<b>4 億円</b>
資料請求件数※1	5 万件	<b>20 万件</b>
① 年間ユーザー数	500 万UU	<b>900 万UU</b>
② CVR※2	0.4 %	<b>0.72 %</b>
③ 一人当たりの 平均資料請求件数	2.5 件/人	<b>3.1 件/人</b>
④ 有料掲載学校数	350 校	<b>1,100 校</b>

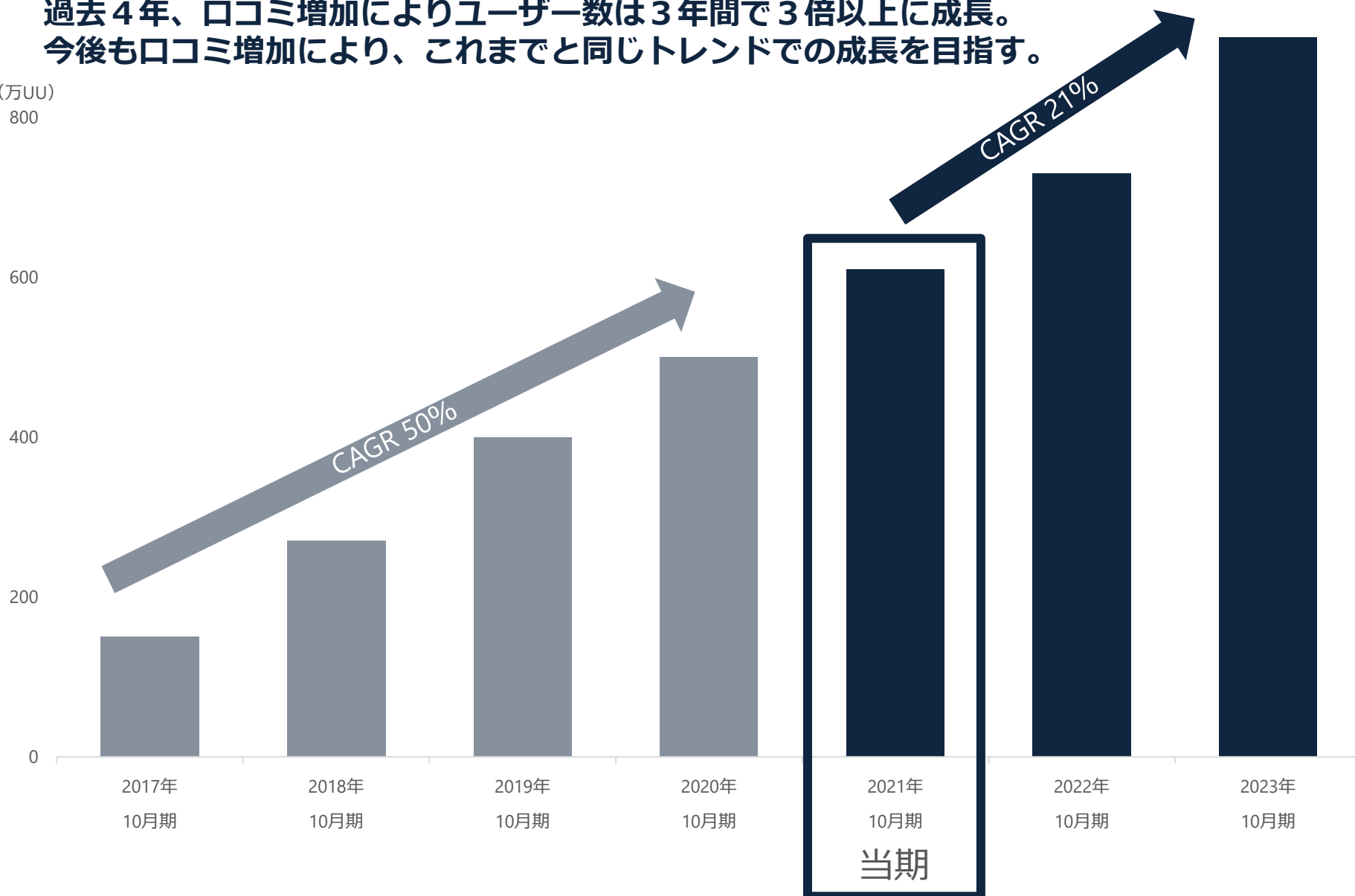
※1 有料掲載学校への資料請求件数と無料掲載学校への資料請求件数の合計値になります。

※2 CVR : Conversion Rateを略したもので、サイトのユーザー数のうち、コンバージョン（資料請求）に至った割合を示しています。

## ① 年間ユーザー数 500万UU ⇒ 900万UU

過去4年、ロコミ増加によりユーザー数は3年間で3倍以上に成長。  
今後もロコミ増加により、これまでと同じトレンドでの成長を目指す。

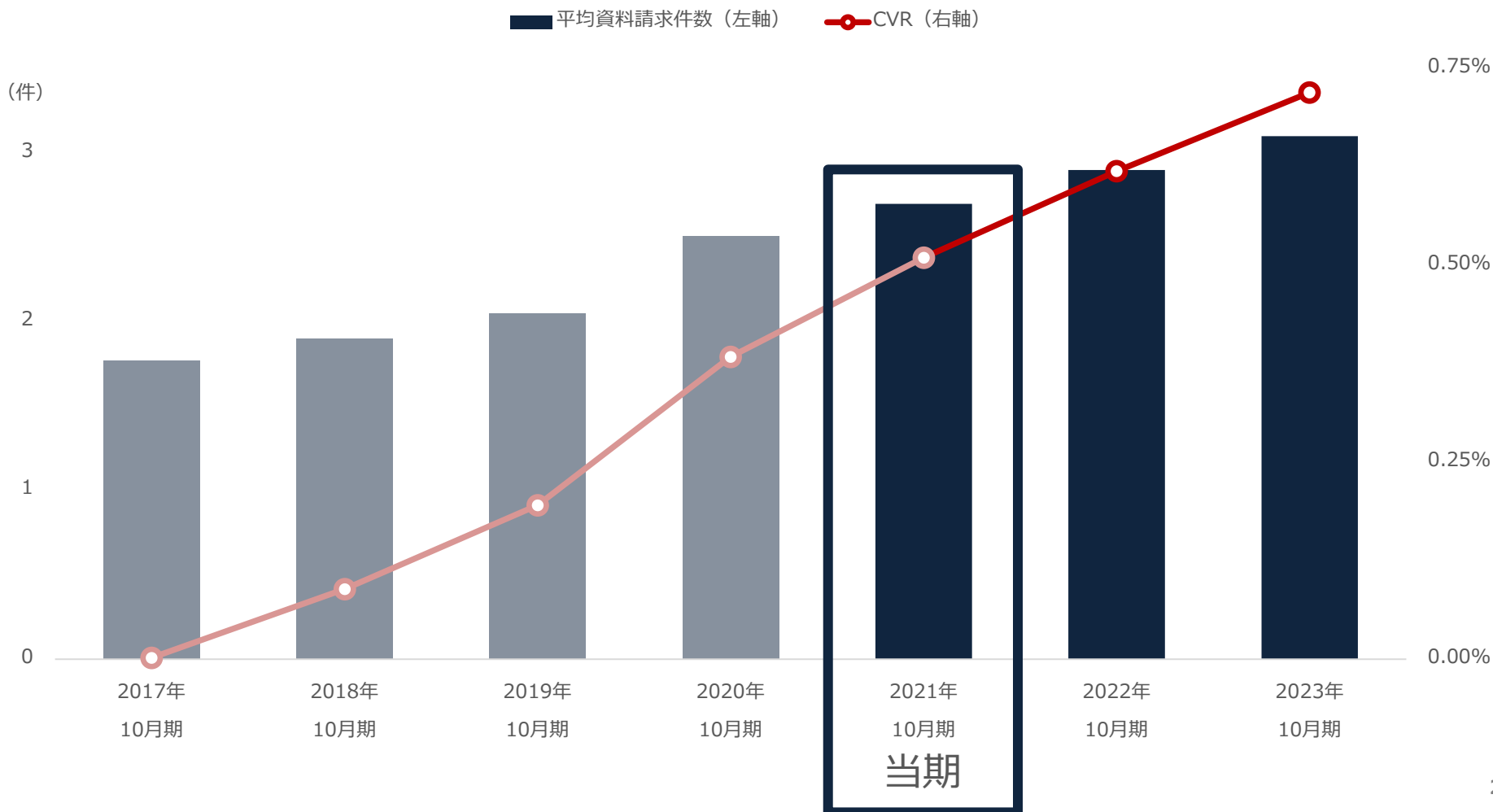
(万UU)  
800



② CVR 0.4% ⇒ 0.72%

③ 一人当たり平均資料請求件数 2.5件 ⇒ 3.1件

- ・ ABテストを継続、UI/UXを改善することで数値向上を見込む。
- ・ 資料請求可能学校数を増加することで数値向上を見込む。



## ④ 有料契約学校数 350校⇒1,100校

- 資料請求件数増加 ⇒ 入学人数増加 ⇒ 有料契約学校数増加 という流れが確立されており 2019年10月期の資料請求件数1.5万件により、2020年10月期に有料契約学校350校へ増加。
- 2020年10月期は5万件の資料請求が発生。2021年は有料契約学校600校への増加を目指す。

毎年1月～10月

毎年11月～12月頃

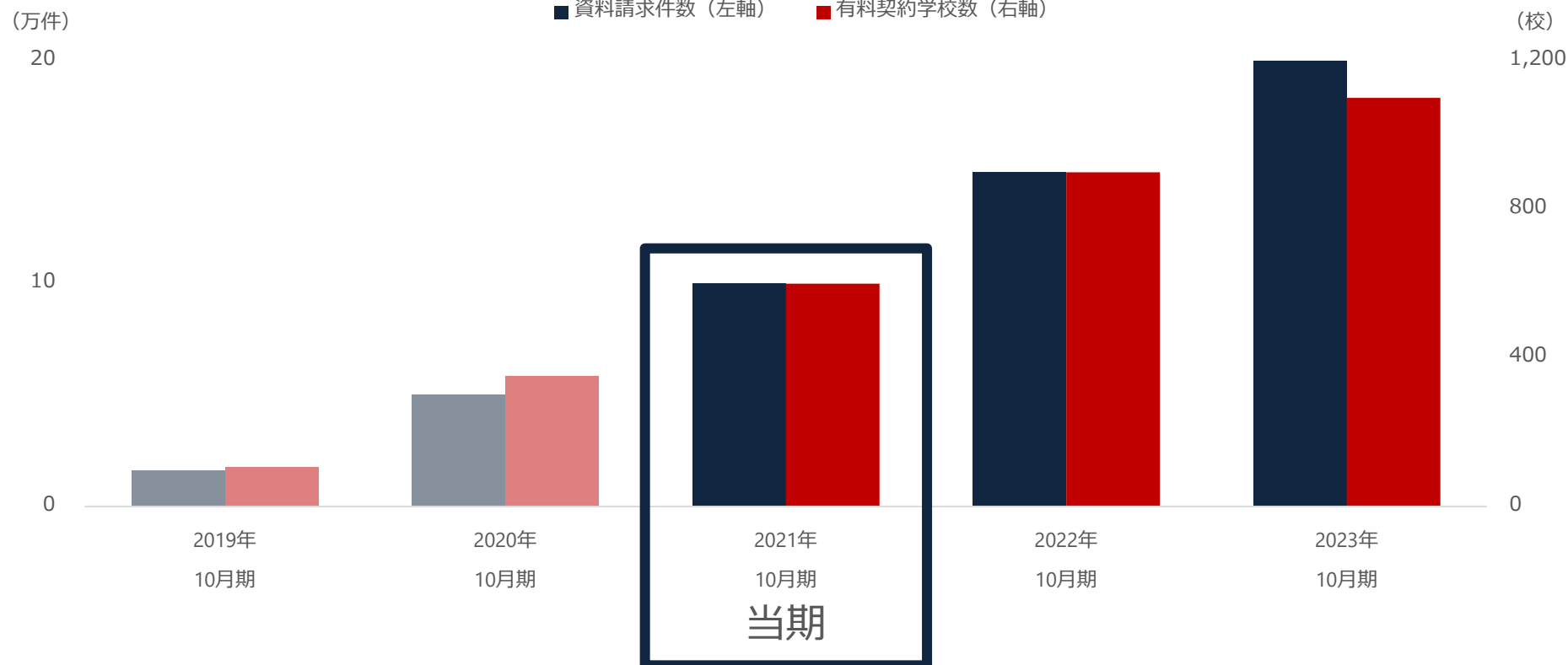
毎年4月

資料請求件数増加

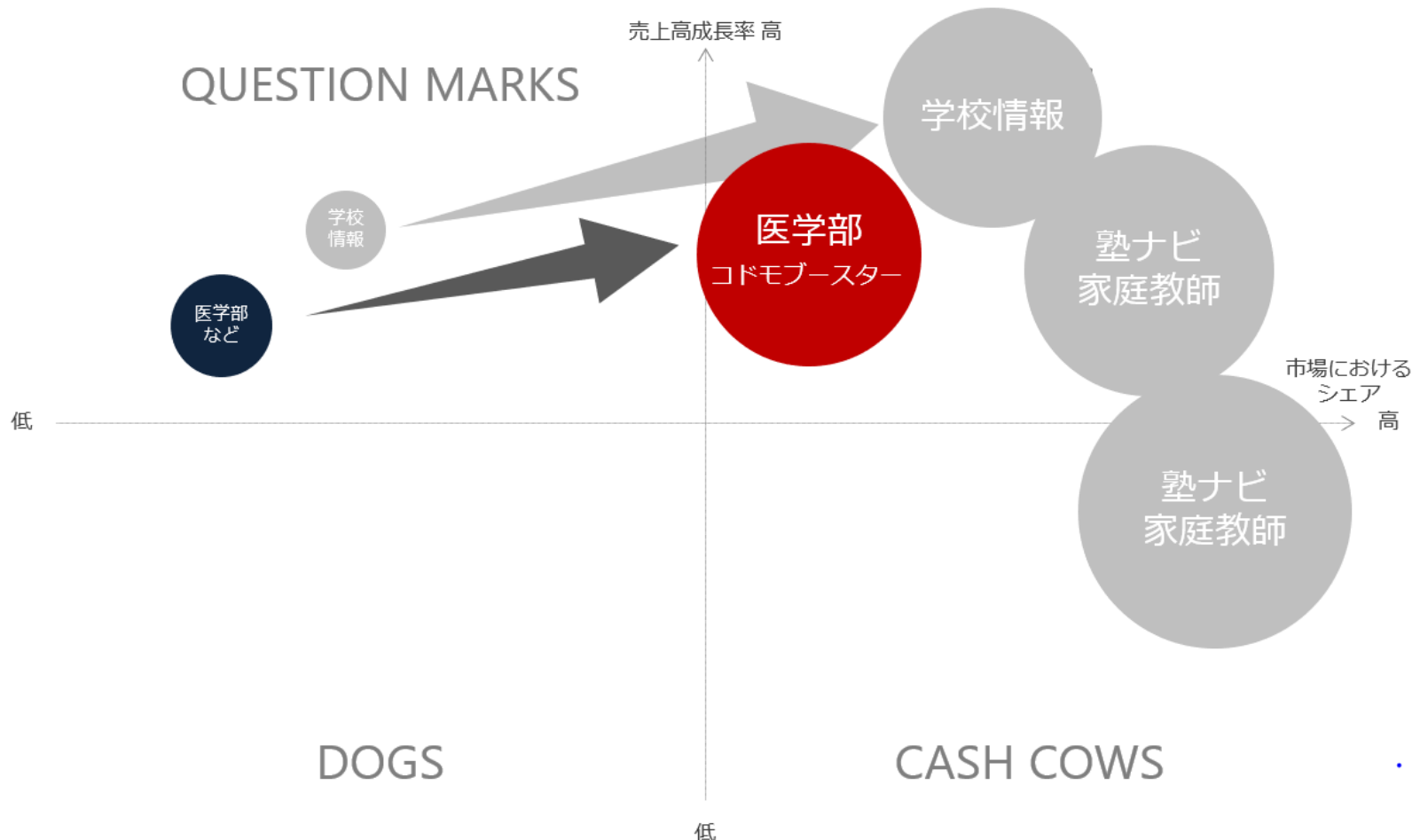
入学人数確定

有料契約学校数増加

■ 資料請求件数 (左軸) ■ 有料契約学校数 (右軸)



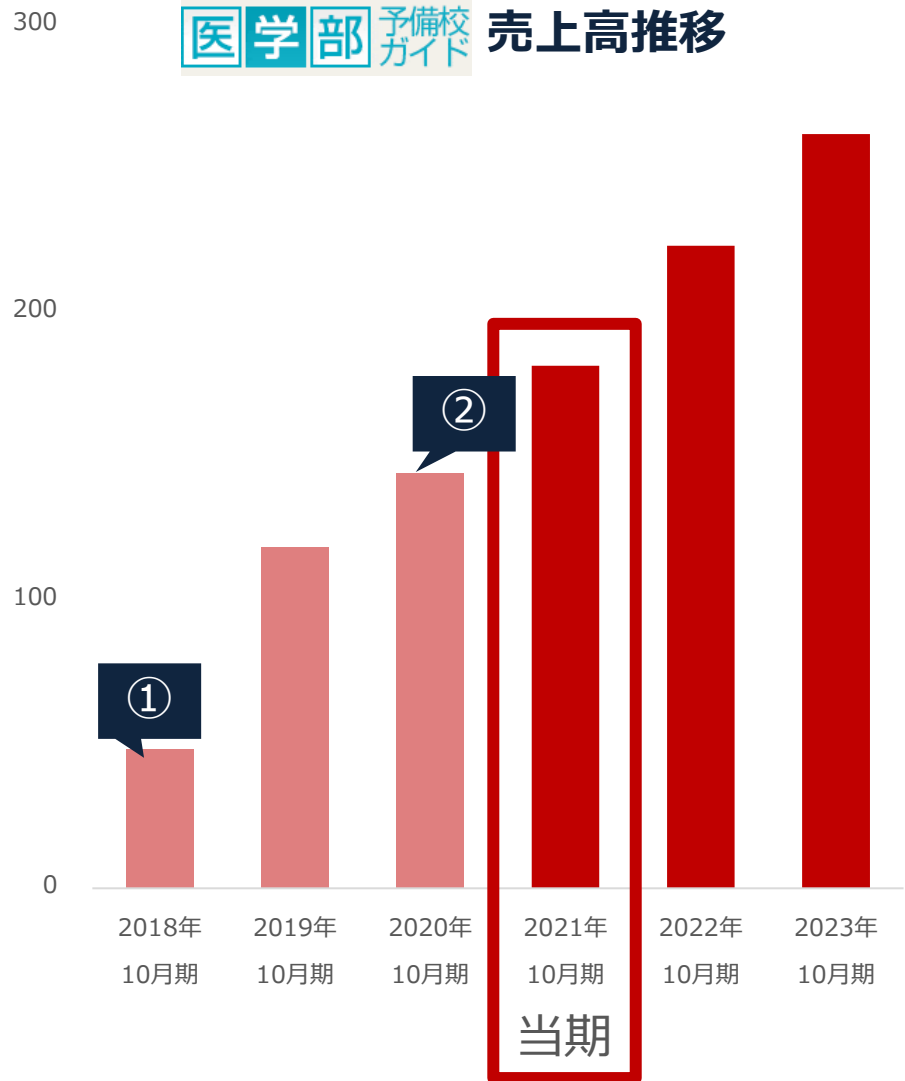
# ③ 買収事業を成長させる (QUESTION MARKS から STARS)



- ① 2018年9月に『医学部予備校ガイド』買収後、『塾ナビ』で効果のあった施策を導入し成長を実現。
- ② 2020年10月期は新型コロナウイルスの影響を受けるも順調に成長。
- ③ 『コドモブースター』においても『塾ナビ』で効果のあった施策を導入し、成長を見込む。

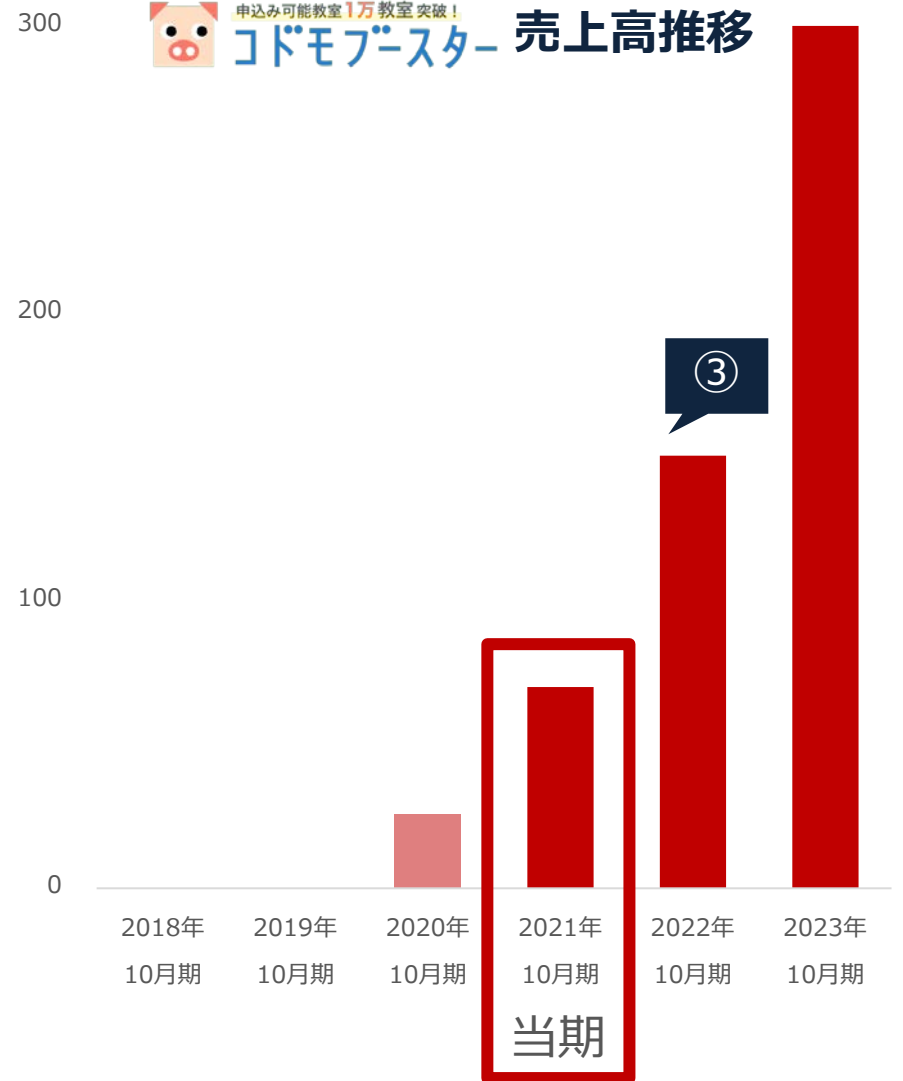
(百万円)

**医学部予備校ガイド 売上高推移**



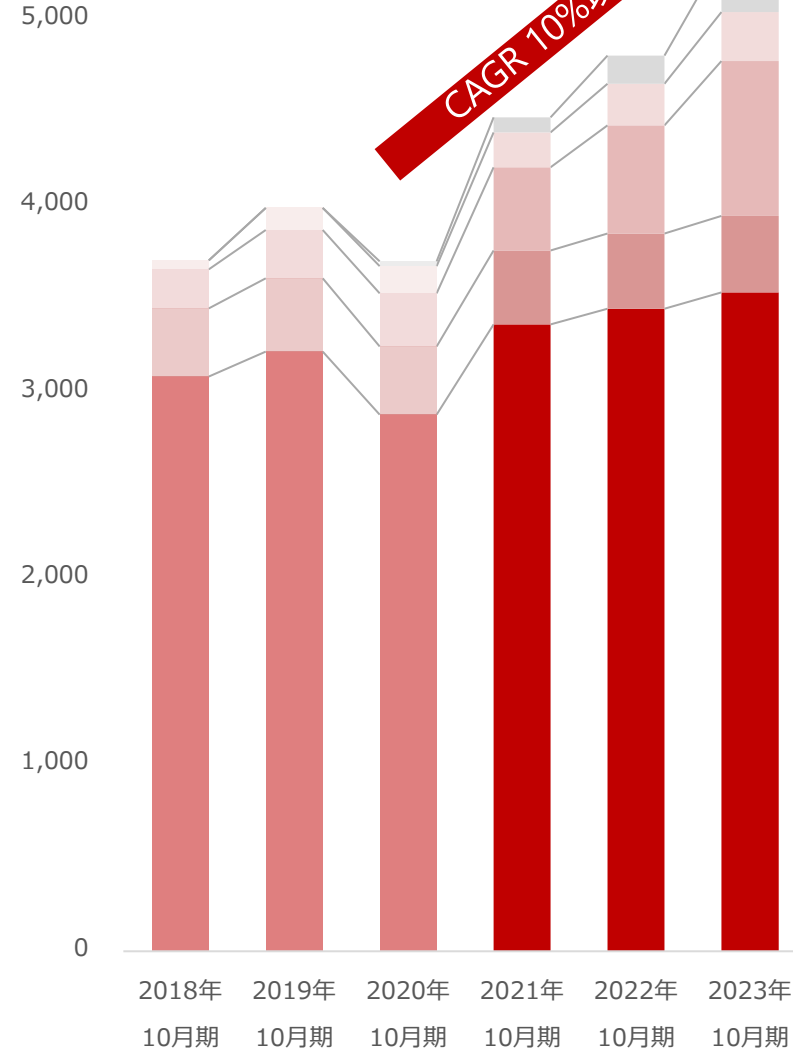
(百万円)

**コドモブースター 売上高推移**



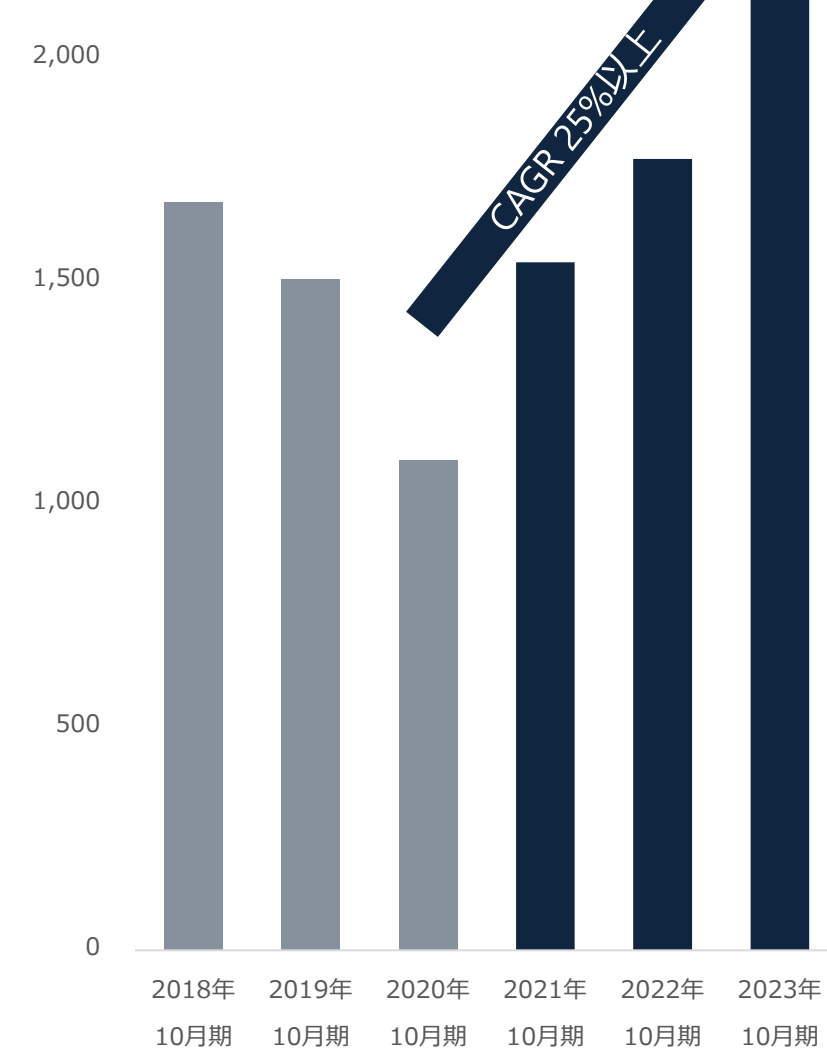
## 売上高推移

(百万円)



## 営業利益推移

(百万円)





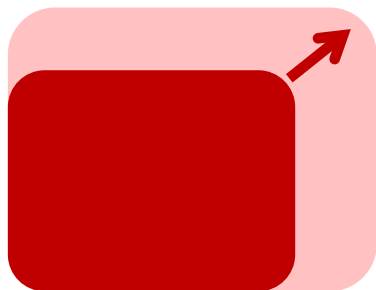
① 学習塾予備校・家庭教師領域、② 学校教育領域、③ その他民間教育領域において更なるシェアの拡大を狙う。

①

学習塾予備校  
家庭教師領域

塾ナビ

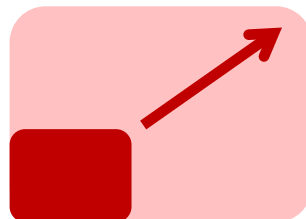
家庭教師 比較 ネット



②

学校教育領域

全国学校選び NO.1 口コミサイト  
みんなの学校情報

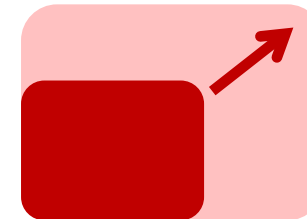


③

その他  
民間教育領域

医学部予備校  
ガイド

申込み可能教室1万教室突破!  
コドモブースター



※各図の大きさは、実際の売上規模を正確に反映しているわけではありません。

- ① 全事業において新型コロナウイルスの影響からは回復。
- ② 『塾ナビ』 『みんなの学校情報』をはじめ全事業において事業の成長を見込む。
- ③ 引き続き教育に関連する事業の M&A においても積極的に行う。

(単位：百万円)

	2020年10月期 実績	2021年10月期 計画	YoY
売上高	3,862	4,620	+19.6%
営業利益	1,140	1,520	+33.3%
経常利益	1,146	1,520	+32.5%
当期純利益	317	978	+208.0%

# APPENDIX

## 市場/顧客

- ・ 約260億円程度の広告宣伝費市場※が存在
- ・ 全国に約3,000校ある専門学校の内、約1,400校がターゲット
- ・ 生徒集めが非常に重要。専門学校を検討するユーザーは15歳～18歳の若者であり、専門学校はWEB広告に積極的
- ・ WEB以外の広告手法として合同説明会などのイベントがあるが新型コロナウイルスの影響により縮小傾向

## 自社

- ・ 主要メディア内で唯一口コミが掲載されているメディアでありユーザー数拡大中
- ・ 『塾ナビ』等と同様、資料請求に対する成果報酬モデル
- ・ 無料掲載契約を締結後、資料請求の実績が出た後に有料掲載契約を締結

## 競合

- ・ 主要な競合他社は10社程度
- ・ 口コミを掲載している主要な競合は不在

本発表において提供される資料並びに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。