中期経営計画2029

～ 事業計画及び成長可能性に関する事項 ～

株式会社 EduLab

2026年11月12日

東証グロース
4427

エグゼクティブサマリー
中期経営計画2029の要旨

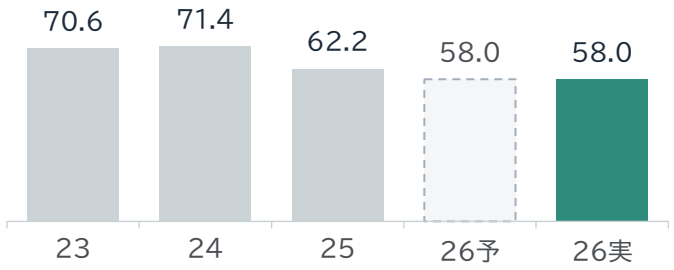
培ってきた技術・知見を成長力に変え、売上高81.1億円・営業利益5.3億円へ

構造改革による業績回復を起点に、競争優位性とEIFを活用して事業成長を加速

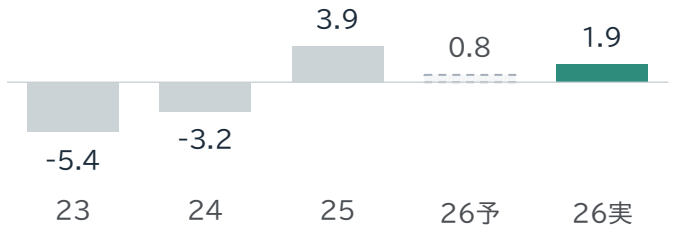
業績推移

構造改革を完了し、FY25に4期ぶり黒字化

売上高（億円）



営業利益（億円）



FY26：売上高は期初予想通りの58.0億円
営業利益は予想0.8億円を上回る1.9億円

成長の2軸

堅実な基盤と、EIFによる価値提供の変革

テストセンター（堅実な収益基盤）

国内最大規模の拠点網で
CBT化需要を取り込む

EIF（Education Intelligence Foundry）

教育分野の専門性 × オペレーションノウハウ × AI・データアセット

共通機能として再利用し、
受託・ライセンスの価値提供モデルを変革

2029年目標

2つの事業で成長をつくる

2029/09 売上高
81.1億円
FY26比 ＋23.1億円

2029/09 営業利益
5.3億円
FY26比 約2.7倍

事業別売上高（2026/09実績→2029/09計画）

テストセンター
38.3 → **47.0億円**
CBT化需要の取り込み、利用者152.5万人へ

受託＋ライセンス（EIF）
19.7 → **34.0億円**
EIFで受託を拡大し、共通機能を製品化

堅実な収益基盤 × EIFによる事業拡張

※2026予は期初予想。受託＋ライセンスは2029/09計画の受託21.3億円とライセンス12.7億円の合計

© EduLab, Inc.

Agenda

1	会社概要	3
2	前中期経営計画の総括	7
3	事業環境とポジショニング	13
4	中期経営戦略	23
5	2029目標	38
6	リスク情報	40
	Appendix	42

© EduLab, Inc.

第1章　会社概要

Mission Statement

OUR MISSION

私たちは、一人ひとりが自分の力の現在地を知り、可能性を見出し、学びを通じて成長し続けられる社会の実現に貢献します。

そのために、測定技術を磨き続け、学ぶ人とそれを支える人たちに、
信頼できるテストと評価、そして次の学びにつながる機会を届けます。

© EduLab, Inc.

会社概要

会社名	株式会社EduLab（EduLab,Inc.）
所在地	〒140-0002 東京都品川区東品川2-3-12 Tennozu Bay Tower 11階
市場区分	東証グロース
代表者	代表取締役社長　川瀬　晴夫
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 • 次世代教育の開発支援のため教育ITソリューションの提供やEdTech分野における新規事業の開発・投資 • 関係会社の統括・経営管理・グループ戦略立案など

設立

2015年3月

（事業創立 2000年4月）

資本金

9,000万円

（2026年9月末）

連結総資産

3,143百万円

（2026年9月末）

連結従業員数

220名

（2026年9月末）

事業セグメントの構成

長年培った測定・評価技術を基盤に、テストの開発・実施・分析、テストセンター運営、学習支援まで展開

テスト等ライセンス事業

試験・学習サービスを展開
「CASEC」、「英検Jr.」などの、語学を中心としたサービスを提供

テスト運営・受託事業

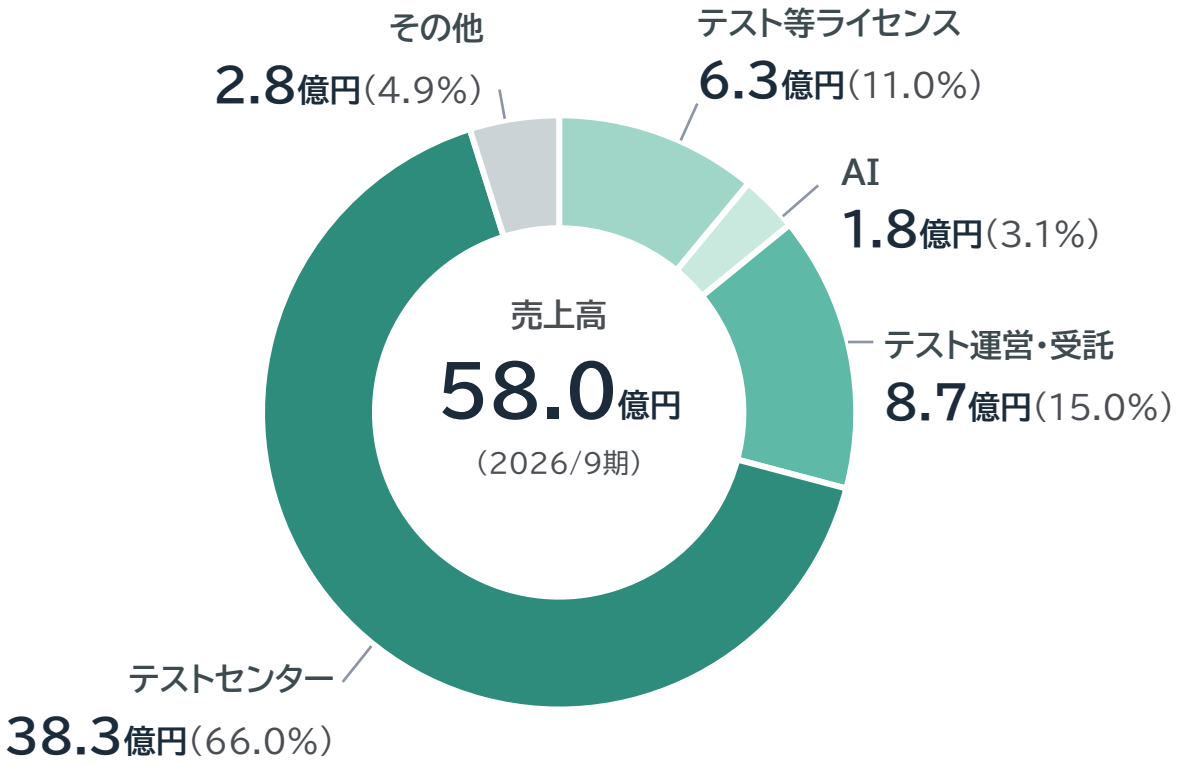
テストの作問、システム構築、
管理・運営・採点等に関するサービスを提供

テストセンター事業

コンピューターを使用した試験やテストを実施する
テストセンターを全国に設置・運営

AI事業

AIを活用した手書き文字認識サービス「DEEPREAD」、
英語ライティング学習サービス「UGUIS.AI」などを展開



※その他事業:広告事業

第2章　前中期経営計画の総括

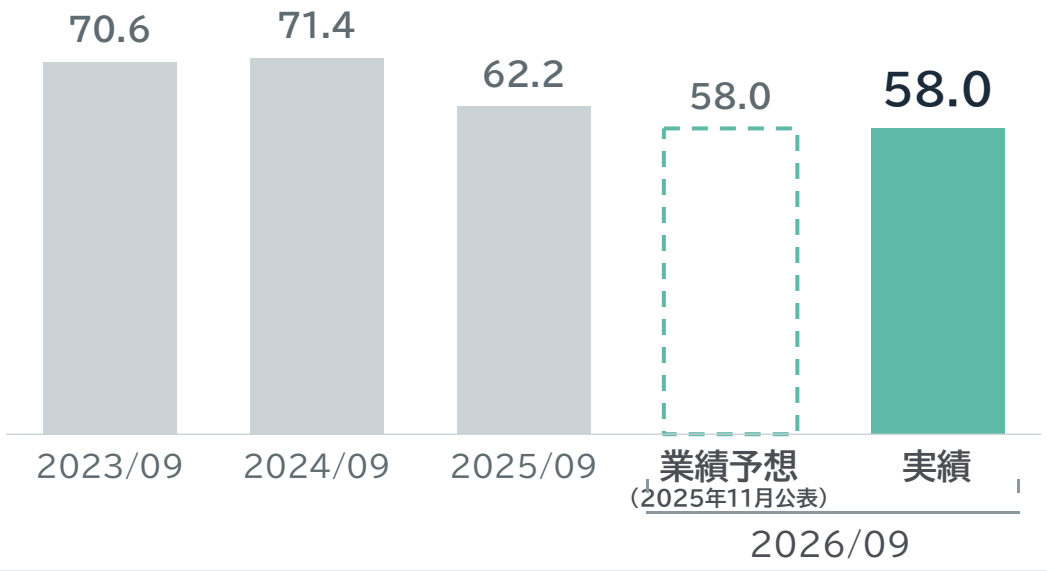
2026年9月期実績

2025年9月期に4期ぶりに営業利益および全利益区分で黒字化を達成
2026年9月期は売上が予想通り58.0億を達成し、営業利益は通期予想を上回った

業績推移（億円）

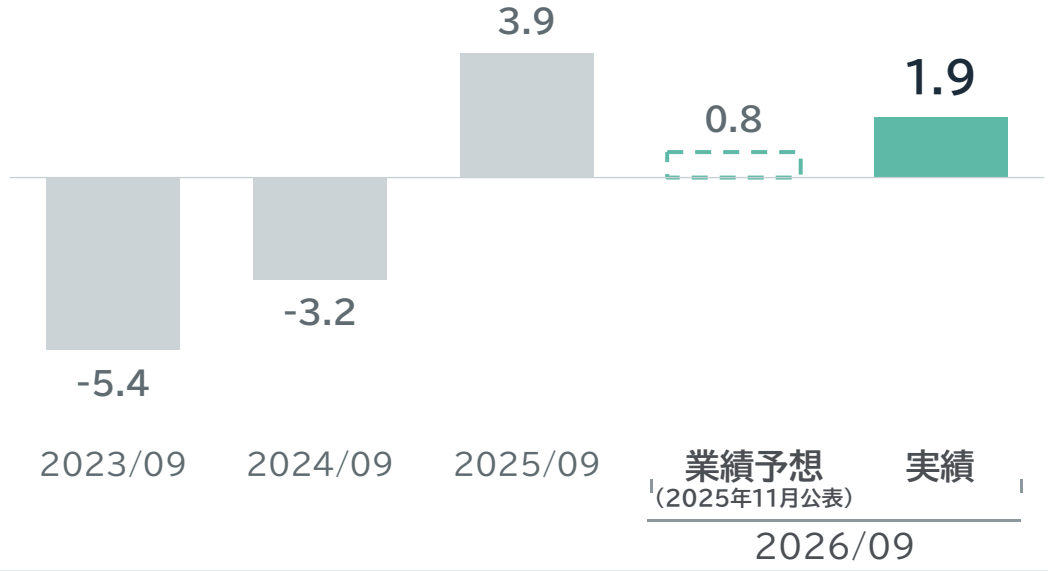
実績　2026/09 修正予想　2026/09 実績

売上高



2026年9月期はテスト運営・受託事業で一部案件が剥落したものの、テストセンター事業の増収により、計画並みの**58.0億円**

営業利益



2026年9月期はテストセンター事業の売上・利益の増進により、期初予想（0.8億円）を上回る**1.9億円**

© EduLab, Inc.

前中計の振り返り(1/2)

不採算事業からの撤退は完遂。更なる収益性改善と事業領域拡大を目指す再成長ステージへ

重点戦略		振り返り	状況	次中計期間での取り組み
01 事業構造改革	高付加価値事業の拡大	【ライセンス事業】 • **選択と集中により一部サービスの撤退を実施** • 「CASEC」の提供基盤強化、ターゲット層拡大と営業強化による拡販 • 「英検®級かんたん測定」のローンチ	一部途上	• 「CASEC」等既存サービスの深耕と、共通機能のサービス化による**収益源の多様化**
		【受託事業】 • **採算重視の案件選別による収益性の改善** • 内製化による外注コスト削減の実施	一部途上	• 労働集約型の開発・運用から脱却し、**多様な公共・民間案件の開拓**
	成長事業の育成	【テストセンター事業】 • CBT需要の取り込みにより利用者数増加**収益基盤として確立**	完了	• 平日稼働率の向上、拠点運営の高度化
		【AI事業】 • **AI技術を活用した「UGUIS.AI」のローンチ** • 機能拡張、多様な販売チャネル活用による拡販	一部途上	• 教育業界の多様なニーズに対応すべく、**新領域への横展開の実現**

© EduLab, Inc.

前中計の振り返り（2/2）

コスト構造改革と組織体制・企業風土改革は全項目で完了。再成長に向けた経営基盤の整備が前進した

重点戦略		振り返り	状況
02 コスト構造改革	早期のコスト削減	• 海外子会社の清算・整理。残存海外子会社との委受託の適正化によるコスト削減 • システム関連費用の大幅な削減を実現。今後も継続的な見直しを実施	完了
	人員再配置	• 一部事業・サービス撤退による人員再配置を実施	完了
03 組織体制・企業風土改革	組織体制の変更	• プロダクトアウトからマーケットインを意識した顧客軸に組織体制の変更を実施 • 部門間連携と事業推進力の強化は継続	完了
	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	完了
	人事評価制度の再構築	• 人事評価制度をはじめ、人事関連の新制度を確立。運用の浸透と改良を継続	完了

© EduLab, Inc.

事業セグメントの変更

新中計の戦略との連動、目標達成に向けて、セグメント区分を変更

これまで 4セグメント

事業	サービス
テストセンター	テストセンター運営、CBT運営構築
テスト運営・受託	テスト運営、テスト開発・分析受託、 コンテンツ及びシステム開発受託
テスト等 ライセンス	CASEC、英検Jr.®、その他
AI	UGUIS.AI、DEEP READ、DEEP GRADE

※その他事業として取り扱っていた広告事業は、2027年9月期第1四半期より受託事業へ再編

2027年9月期第1四半期より 3セグメント

事業	サービス
テストセンター	テストセンター運営、CBT運営構築
受託事業	テスト運営（DEEP READ、DEEP GRADEを含む）、 テスト開発・分析受託、コンテンツ・システム開発受託、 広告事業
ライセンス事業	UGUIS.AI、CASEC、英検Jr.®、DEEP READ、 DEEP GRADE、その他

AI事業は提供形態に応じて受託事業・ライセンス事業へ再編

緑字のサービスが旧AI事業から移管

事業・サービス別対象マーケット（新セグメント）

ライセンスは教育機関・企業・個人向けに、受託・テストセンターは国・自治体・試験実施団体向けを中心に展開

事業	サービス	B to B					B to C
		国・自治体	試験実施団体	企業	学校	塾	個人
ライセンス	CASEC			●	●	●	●
	英検Jr.®					●	●
	UGUIS.AI				●	●	●
	DEEP GRADE	●	●		●	●	
	DEEP READ	●	●	●			
受託	DEEP GRADE	●	●		●	●	
	DEEP READ	●	●	●			
	テスト運営*／テスト開発・分析／コンテンツ・システム開発・広告事業	●	●	●		●	
テストセンター	テストセンター運営／CBT運営構築	●	●				

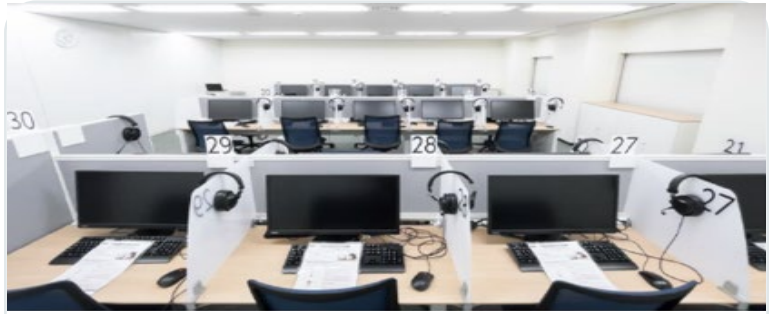
旧AI事業から振り分け

※CASEC、英検Jr.®、UGUIS.AI、DEEP GRADE、DEEP READは自社プロダクト、その他は業務受託

第3章　事業環境とポジショニング

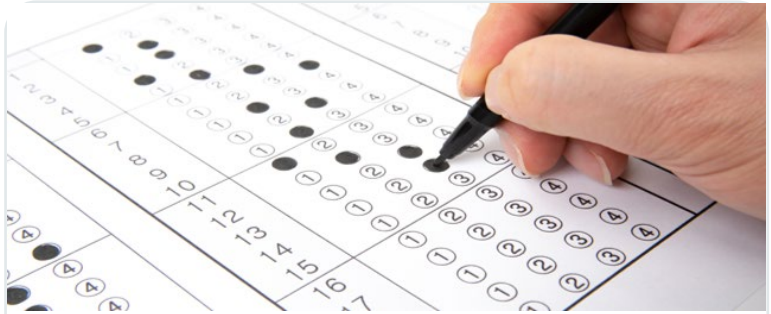
当社の事業内容

テストセンター・受託・ライセンスの3事業を展開



テストセンター事業

各種資格・検定試験の受験のためのテストセンター運営を行う事業



受託事業

テスト、教育サービスの受託開発・運営を行う事業



ライセンス事業

当社アセット・サービスのライセンスを提供する事業

学習者及び学習者を支える国・自治体、教育機関など

© EduLab, Inc.

テストセンター　受託　ライセンス

試験業界の課題

紙試験のCBT化が進展。移行後はCBTに適した作問・UX改善が課題に

紙試験（Paper Based Testing）の課題

会場手配や日程調整など、
柔軟な実施が難しい

印刷、配送、回収に時間・
コストがかかる

問題の事前流出や答案の
紛失リスクがある

CBTの課題

必要な問題数の確保、
CBTの特性を活かした
作問・UXの最適化が課題

国内には約1,000資格試験が存在しているが、CBT化済み試験は約360試験のみ
試験のデジタル化が進行中であり、今後もCBT市場は拡大する見込み

© EduLab, Inc.

テストセンター　受託　ライセンス

EduLab.

主要試験CBT化の市場規模推計

主要試験の市場規模は約700億円
PBT市場550億円の内、CBT化の確度が高い潜在市場は310億円と推定

主要試験における今後のCBT化ポテンシャルの内訳

主要試験の市場規模は約700億円

PBT試験　550億円

CBT試験	短中期でCBT化の見込みあり	短中期でのCBT化の見込みが低い試験
150億円	310億円	240億円

現在のPBT市場は550億円

PBTで実施する主要試験の受験者数×単価に基づく試算

PBT市場の内、今後CBT化の見込みがある市場は約310億円

下記①と②の合算にて算出
①CBT化決定・移行時期公表済み、
②CBT・PBT併用中で、今後CBTへの一本化が見込まれる試験

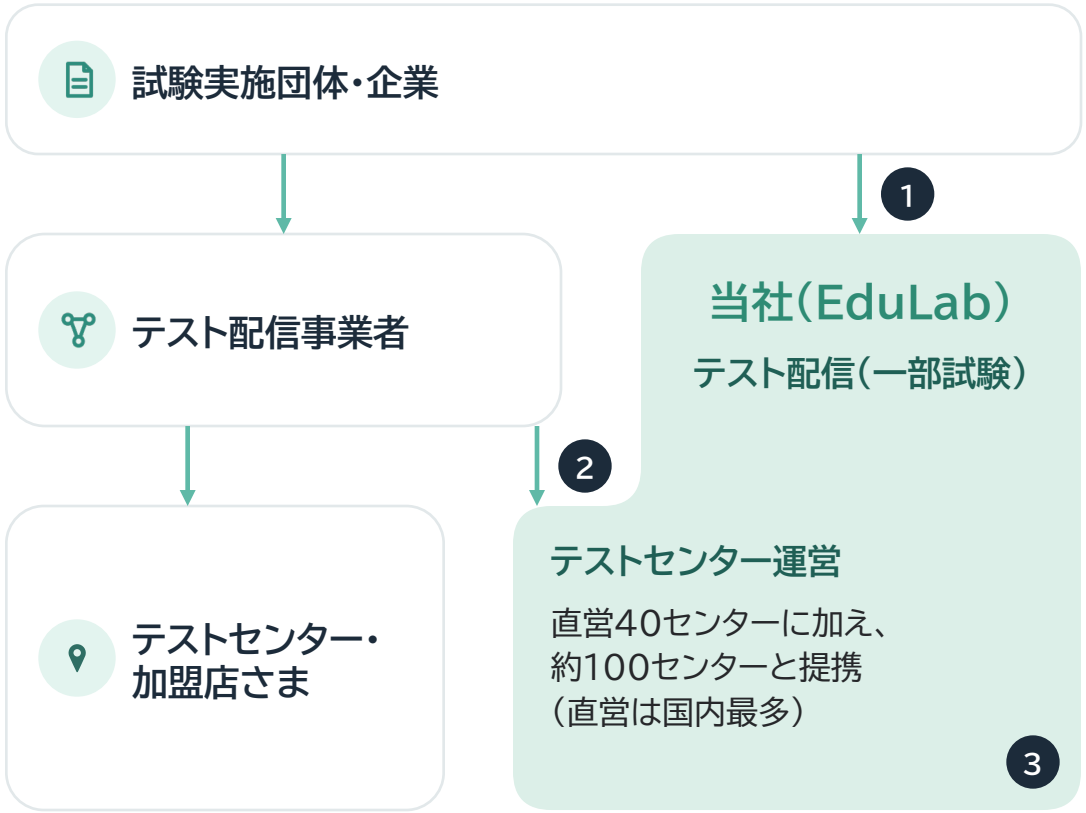
出所：各試験実施団体の公表資料をもとに当社試算（各市場の区分は2026年4月時点の試験実施形式に基づく）

テストセンター　受託　ライセンス

当社テストセンター事業のビジネスモデル・ポジション

直接受託・二次受託に対応し、直営40拠点を強みに多様なCBT運営を展開

CBTテスト配信の流れ



当社の事業モデルの特徴

1. 当社グループでは、一部の大規模資格試験等のCBT配信業務を試験実施団体から直接受託
2. 直接受託を受けたテスト・試験配信に加え、テスト配信事業者から2次請けとしてテスト配信を受託
3. 当社グループでは、国内最多の直営会場を有しており、厳しいセキュリティ要件が求められる試験の会場にも対応。大規模試験・模試で活用いただくことも多数

© EduLab, Inc.

テストセンター　受託　ライセンス

EduLab.

教育・学習支援業界の課題

教育DX・AI活用が進む中、学習者の多様化への対応と教育の質・生産性の両立が課題

マクロの動き

- **少子化の進行**と教育の質・学習成果への関心の高まり
- **学習者の多様化**に伴う個々の能力・習熟度に応じた教育の必要性
- **教職員の業務負担軽減**と教育の生産性向上への要請
- **教育DX・生成AI活用の進展**と学習データ活用の広がり

教育現場における本質的な課題

- **教育・評価の質のばらつき**があり、指導・支援の質を安定的に確保することが難しい
- テスト・評価結果が学習者への**フィードバックや指導改善に十分つながっていない**
- **個々の能力・習熟度に応じた学習支援が不十分**で、導入した教育ツールも十分に活用されていない

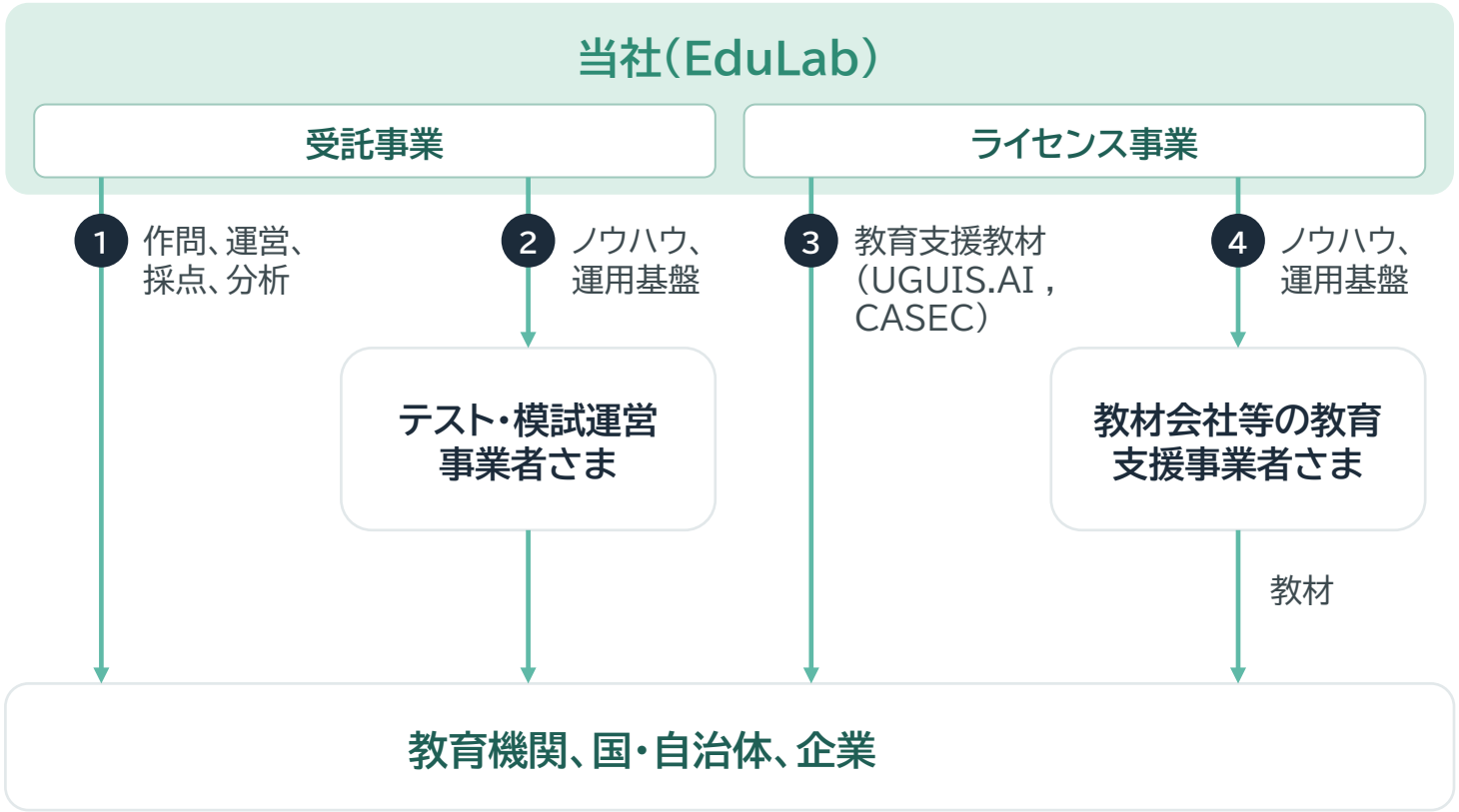
© EduLab, Inc.

テストセンター　受託　ライセンス

当社受託・ライセンス事業のビジネスモデル

受託とライセンスの両輪で、テスト運営・教育支援事業者も協業先とするユニークなポジション

受託・ライセンス事業のビジネスの流れ



当社の事業モデルの特徴

受託事業

1. 文部科学省「全国学力・学習状況調査」等のテスト運営を直接受託
2. テスト・模試等の運営事業者へテスト・模試を効率的、効果的に提供するための基盤を提供

ライセンス事業

3. 当社プロダクトを直接ライセンス
4. 教材会社等の教育支援事業者へ教材・サービス開発・提供するための基盤を提供

© EduLab, Inc.

テストセンター　受託　ライセンス

EduLab.

当社の競争優位性

人の能力を測る技術に関して業界No.1の研究実績を持ち、業界トップクラスの案件数を蓄積
直営テストセンターを通じて、運用ノウハウの蓄積が可能であり、無形×有形の両資産で参入障壁を構築

強み	裏付けとなる実績
業界トップクラスの教育・AI活用に係る研究実績	学習・テストに関連する特許15件 学会発表・論文投稿113件
×	
大規模公共案件を含むテストオペレーション実績	テスト受験者累計2,200万人 公共案件160以上（直近4年間）
×	
国内最大規模のテストセンター数	国内40直営拠点、100委託会場以上



参入を図る企業

- Tech・システムベンダー
- 教育コンサルティング企業
- 生成AI活用スタートアップ

テストセンター　受託　ライセンス

ご参考：教育・学習に係る研究実績の具体例｜学会発表・論文投稿

人の能力を測定する最先端技術の研究を推進

日本テスト学会第23回大会（2025年9月）

取り組みの内容

受験者数の予測が困難な場合の得点等化の検討結果を発表
※難易度差を補正し同一尺度で異なるテスト版の得点を比較可能にする統計手続き



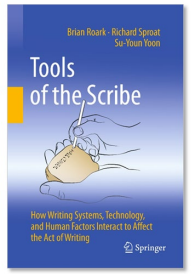
サービスへの活用

試験設計・作問・評価品質の向上に活用

Nature誌に掲載（2026年1月）

取り組みの内容

当社社員の書籍に関する書評が、
総合科学ジャーナル「Nature」オンライン版に掲載



【書籍情報】
タイトル：Tools of the Scribe: How Writing Systems, Technology, and Human Factors Interact to Affect the Act of Writing
著者：Yoon Su-Youn 他
出版社：Springer International Publishing
URL：https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-032-00831-2

サービスへの活用

試行錯誤した人間の文章とLLM出力の質的な違いの識別を可能にし、学習者の思考プロセスに寄り添ったフィードバックを実現

テストセンター　受託　ライセンス

ご参考：教育・学習に係る研究実績の具体例｜AI活用

最先端のAI研究や現場の実践知を取り込みながらソリューションを高度化

第64回大学英語教育学会（JACET）国際大会（2025年8月）

取り組みの内容

テスト制作でも特に難易度が高いイラストと音声制作の
生成AI活用について発表



サービスへの活用

受託事業における作問コスト削減・品質の均一化
テスト・ラーニングサービスの問題自動生成へ活用

大阪教育大学シンポジウム（2025年12月）

取り組みの内容

教育庁・実用英語推進機構・UGUIS.AI活用校等が登壇し、
生成AI×ライティング指導を議論



サービスへの活用

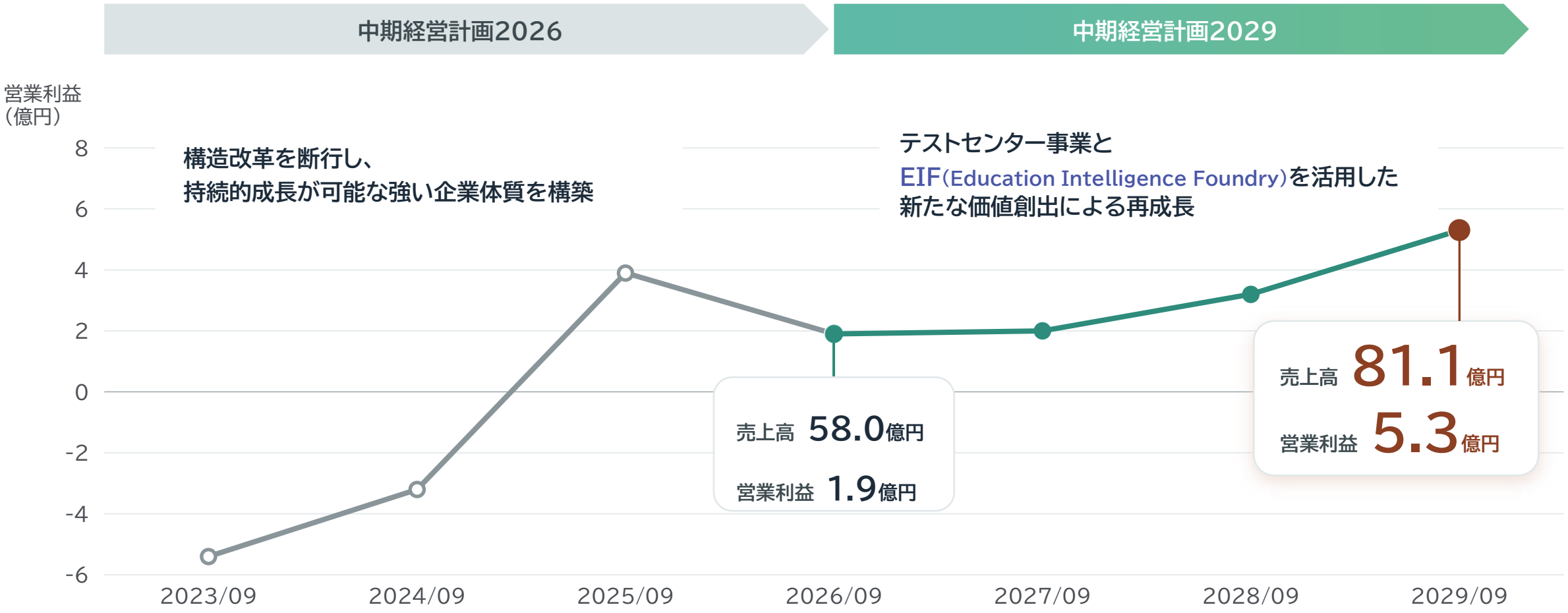
現場の実践知とニーズを直接収集し、新たなサービス設計・機能開発・既存サービスの高度化に活用

© EduLab, Inc.

第4章　中期経営戦略

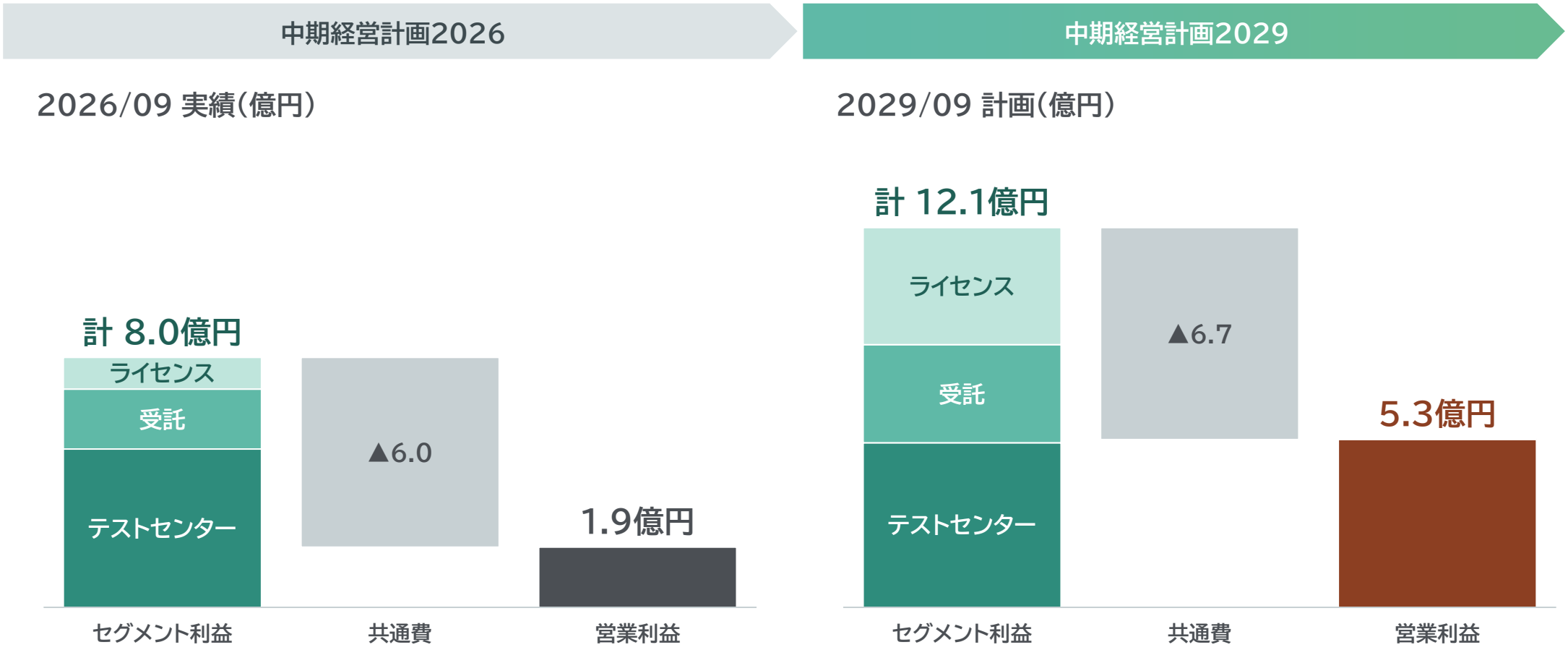
中期経営計画2029の目指す姿

構造改革から再成長へ転換し、新中計最終年度で売上高81.1億円、営業利益5.3億円を目指す



中期経営計画2029の目指す姿

3事業のセグメント利益で共通費をまかない、営業利益を1.9億円から5.3億円へ

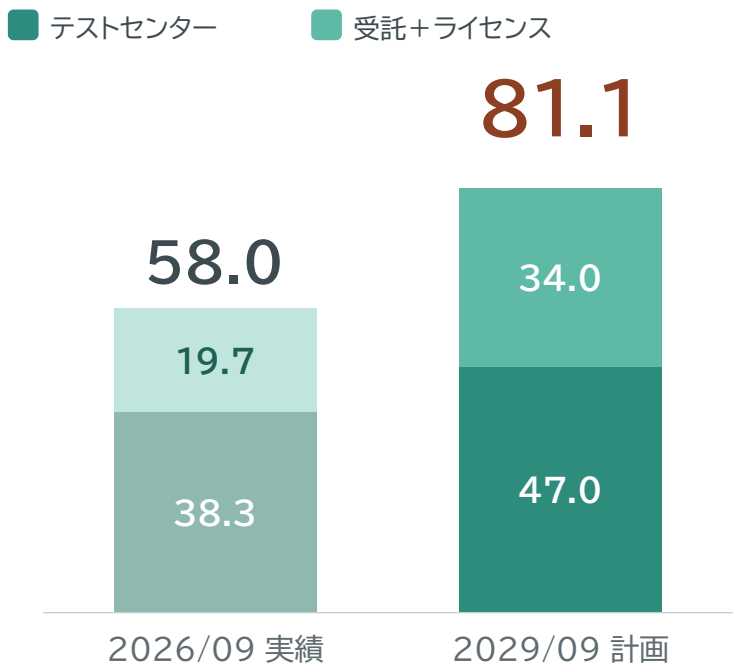


※億円単位で小数第2位を切り捨てて表示しているため、合計が一致しない場合があります

事業別の成長シナリオ

テストセンター事業の堅実な成長を基盤に、EIFを活用した受託・ライセンス事業を拡大

事業別売上高（億円）



主力事業が担う事業の成長

堅実な成長

テストセンター事業

- CBT化の拡大による需要の取り込み
- 収益性の向上に資するオペレーションの高度化

売上高
38.3億→47.0億
CAGR
＋7.0%

新たな事業拡大

受託事業＋ライセンス事業

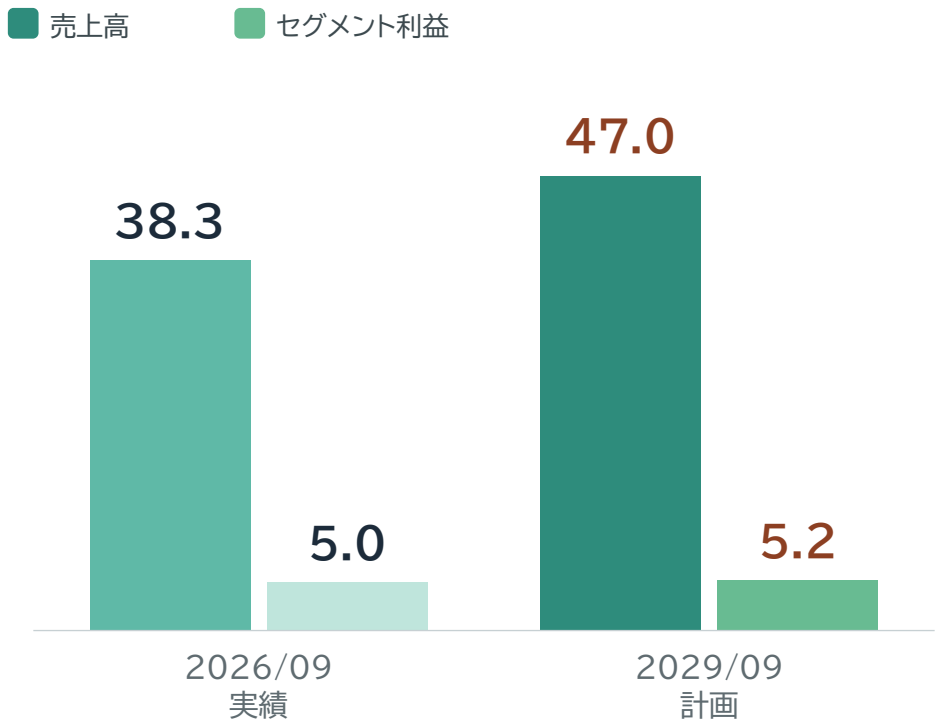
- 「単発の受注」から「再現性のある仕組み」への転換
- 事業者のサービスの組み込みと、新しい領域への展開

売上高
19.7億→34.0億
CAGR
＋19.9%

事業別戦略｜テストセンター事業

CBT化の拡大による需要を取り込み売上高47.0億円、セグメント利益5.2億円を目指す

中計目標(億円)



テストセンター事業の成長戦略

1 **CBT化の拡大による需要の取り込み**

- 委託会場を中心とした拠点拡大
- 平日開催及び今後CBT化する試験・検定の取り込みによる平日の稼働率向上

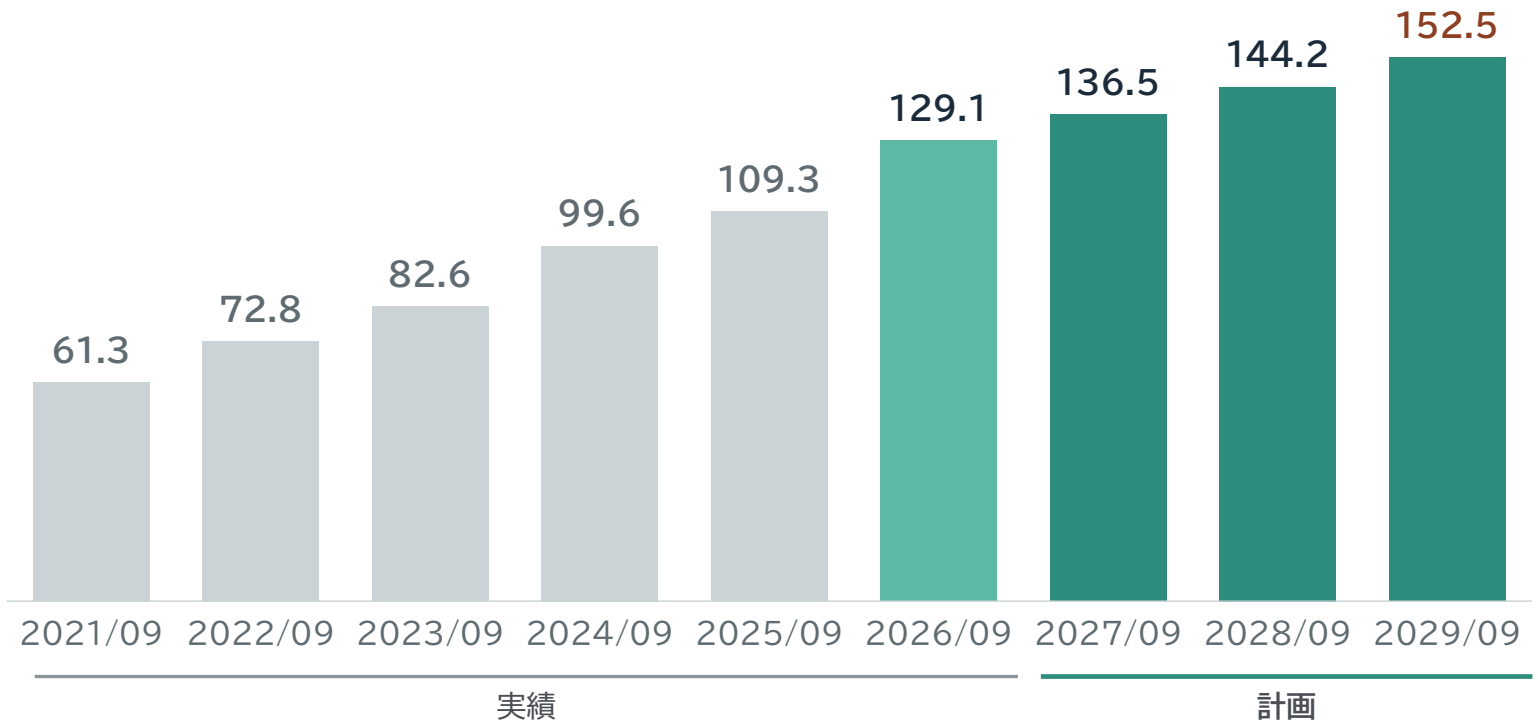
2 **収益性の向上に資するオペレーションの高度化**

- AIを用いた需給マッチングによる空席(機会損失)の最小化
- オペレーションの標準化・省人化投資による効率化

重点KPI｜テストセンター事業

テストセンター利用者数を売上成長実現における重要KPIと位置づけ、最終年度で152.5万人の利用を目指す

テストセンター利用者数の目標値（万人）



年平均成長率（CAGR）

+5.7%

2029/09 利用者数

152.5万人

2026/09の129.1万人から、2029/09に152.5万人へ拡大

EIFによる価値提供モデルの変革

当社が培ってきた技術・知見を統合し、価値提供の仕組みを変革・高度化

試験実施団体　学校・大学　教育関連事業者・企業　国・自治体

事業展開　受託｜お客さまごとのテスト・学習サービスの開発・運営　＋　ライセンス｜当社アセット・サービスのライセンス提供

EIFを活用したサービス開発　　ノウハウの蓄積・フィードバック

EIF（Education Intelligence Foundry）

教育分野の専門性
研究・運用実績に裏付けられた知見

×

オペレーションノウハウ
高信頼なテスト運用で培った知見

×

AI・データアセット
AI技術と学習・採点データ

EIFを活用した開発・提供プロセスの変革

共通機能の再利用と個別対応を組み合わせ、高品質・低コスト・迅速な提供を実現

これまでの開発・提供モデル（案件ごとの個別開発）

- 案件ごとに要件を整理し、個別に設計・開発
- 開発・運用に多くの工数・人員が必要
- 立ち上げまでに時間がかかり、コストも増大

EIFを活用した開発・提供モデル

共通機能を基盤に、案件の特性に応じて、最適な構成で開発・提供

EIFの共通機能
（再利用可能な技術・機能の群）

- 作問
- 試験実施（CBT）
- 採点
- 添削
- 評価・分析
- 問題・データ管理
- …

共通機能の活用・拡充

事業での活用を通じた知見の蓄積・機能の高度化

多様な案件への対応

- 標準機能の活用による迅速な提供
- 必要な機能の追加・拡張
- 高度な要件への個別対応

迅速な提供
再利用により、立ち上げ期間を短縮

低コスト
開発・運用の効率化でコストを抑制

高品質
蓄積した実績と知見を活用し品質を向上

既存機能の共通化・標準化と事業活用を並行して進め、対応できる領域と提供価値を継続的に拡大

© EduLab, Inc.

EIFによる受託・ライセンス事業の成長加速

EIFによって個別対応の強みを再利用可能な資産へと進化させ、受託事業の拡大とライセンス事業の成長を加速

受託事業

お客さまごとに開発・運営

- EIFの活用により、高品質・低コストのソリューションを迅速に提供
- 高い専門性と知見を活かし、既存顧客の深耕と新領域への展開を推進

受託で作った共通部分を蓄積

パーツを使って早く・安く開発



共通部分をサービス化

ライセンス事業

共通部分をサービスとして提供

- 共通技術・機能の製品化により、既存サービスの高度化と新サービスを展開
- API提供による外部連携を拡大し、新たな顧客基盤を開拓

サービス利用をきっかけに、追加開発・新たな相談へ

© EduLab, Inc.

EIFを活用した事業領域の拡大

EIFによって既存領域での案件拡大を加速するとともに、これまで培った専門性を新たな領域へ展開

試験実施団体

既存領域（案件拡大）

テスト運営　テスト開発・分析　測定・評価コンサルティング

EIFによる提供領域の拡大 →

CBT化支援　CEFR準拠評価　新たな測定・評価サービス

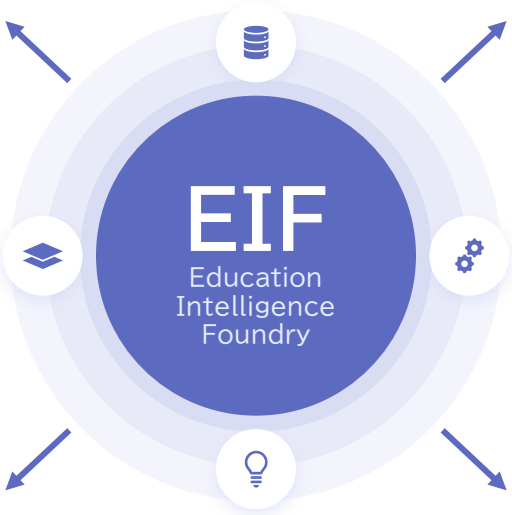
教育関連事業者・企業

既存領域（案件拡大）

英語サービス　AI・データ活用サービス

EIFによる提供領域の拡大 →

企業人材育成・研修　企業固有の能力・技能評価　日本語学習・評価　教育事業者向けテスト・評価



既存領域の案件拡大と
新領域への展開を両輪で

学校・大学

既存領域（案件拡大）

英語サービス　記述式採点・添削

EIFによる提供領域の拡大 →

入学試験　入学前・初年次教育　CBT化支援　記述・論述評価全般　新たな測定・評価サービス

国・自治体

既存領域（案件拡大）

テスト運営　作問・採点　集計・分析

EIFによる提供領域の拡大 →

CBT化支援　CEFR準拠　新たな測定・評価サービス

ターゲット市場のポテンシャル

EIFを活用できる市場は2,000億円（既存領域600億円、新領域1,400億円の合計）以上

EIFを活用できる市場（SAM） **2,000億円以上**

既存領域

約600億円以上

EIFを活用して、さらに広げる

新領域

約1,400億円以上

まだ取り組んでいない領域への拡大

主要取引先（一部抜粋） **文部科学省 ／ 国立教育政策研究所 ／ 日本英語検定協会 ／ Z会グループ ／ 株式会社旺文社**

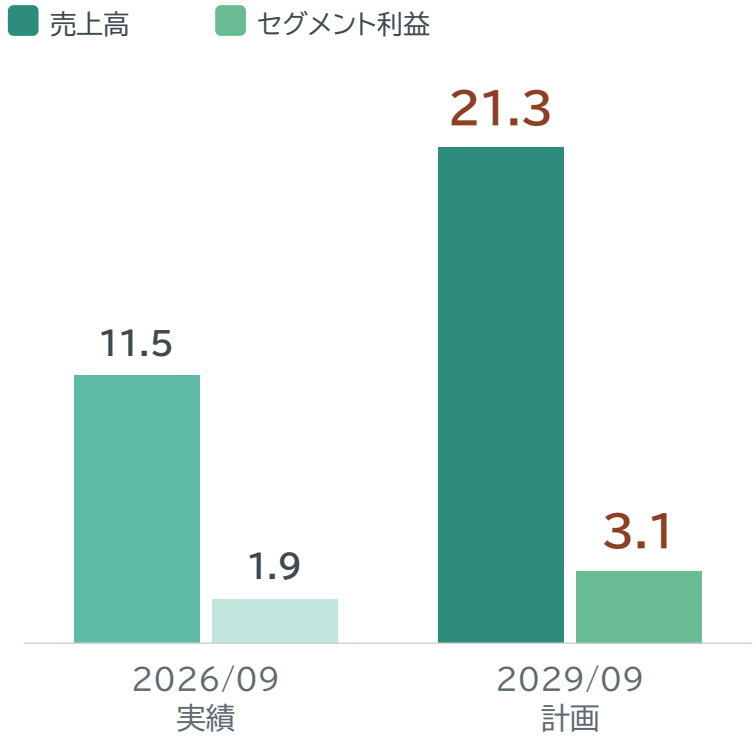
※市場規模はSAM（当社がターゲットとする市場の規模）。出所：文部科学省「学校基本調査」「国公私立大学入学者選抜実施状況」、厚生労働省「外国人雇用状況の届出状況」等をもとに当社作成

© EduLab, Inc.

事業別戦略｜受託事業

得意領域の継続受注と、その知見を活用した横展開で売上高21.3億円、セグメント利益3.1億円を目指す

中計目標（億円）



受託事業の成長戦略

1　大規模な案件を担う（公共領域の継続受注）

- 大規模・複雑な実施要件に対応可能な運営・品質管理体制の強化
- AIを活用した作問、大規模採点の効率化による提案・価格競争力の向上
- 入札・運営・品質管理の知見の提供を通じたパートナー企業との連携強化

2　顧客に合わせて作り、広げる（EIFを活用した横展開）

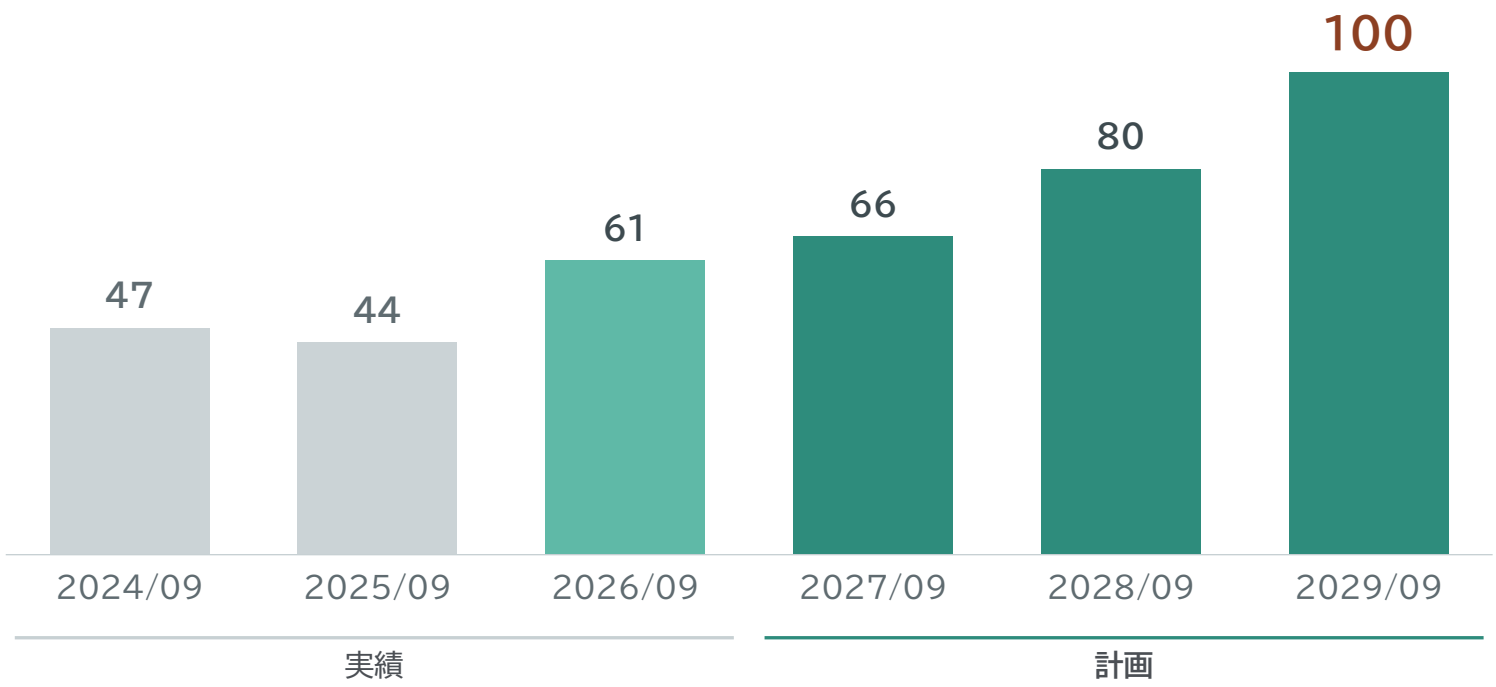
- 一から作らず、EIFを活用して、高品質と低コストを両立
- これまではコストや体制の問題から受けられなかった小さな相談から受け、同じ顧客の中で開発・利用を広げる
- 大規模又は複雑な実施要件の案件執行を通じて蓄積した知見を活用し公共・民間の新領域へ展開

© EduLab, Inc.

重点KPI｜受託事業

EIFを活用して新しい領域への展開を速め、最終年度に売上21.3億円を目指す

受託事業の獲得案件数(件)



年平均成長率(CAGR)

+17.9%

2029/09 獲得案件数

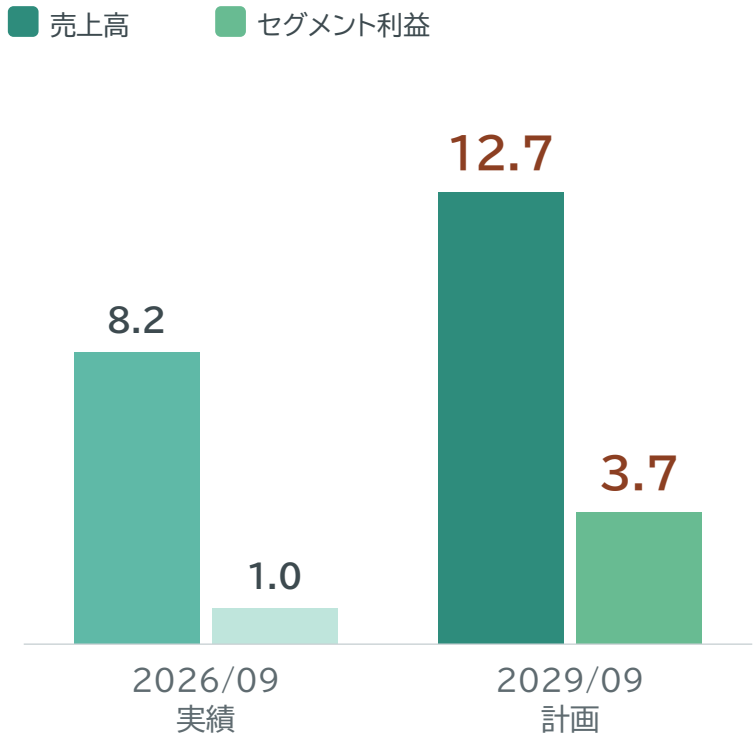
100件

2026/09の61件から、2029/09に100件へ拡大

事業別戦略｜ライセンス事業

EIFを活用して共通の部分をサービスにし、売上高12.7億円、セグメント利益3.7億円を目指す

中計目標（億円）



ライセンス事業の成長戦略

1　EIFを活用して、共通の部分をサービスにする

- 受託で作ったもののうち、ほかにも使える部分（作問・採点・添削など）をサービスとして提供
- CASECやUGUIS.AIも、共通の部分を使って機能を広げる

2　事業者のサービスへの組み込みと、新しい領域への展開

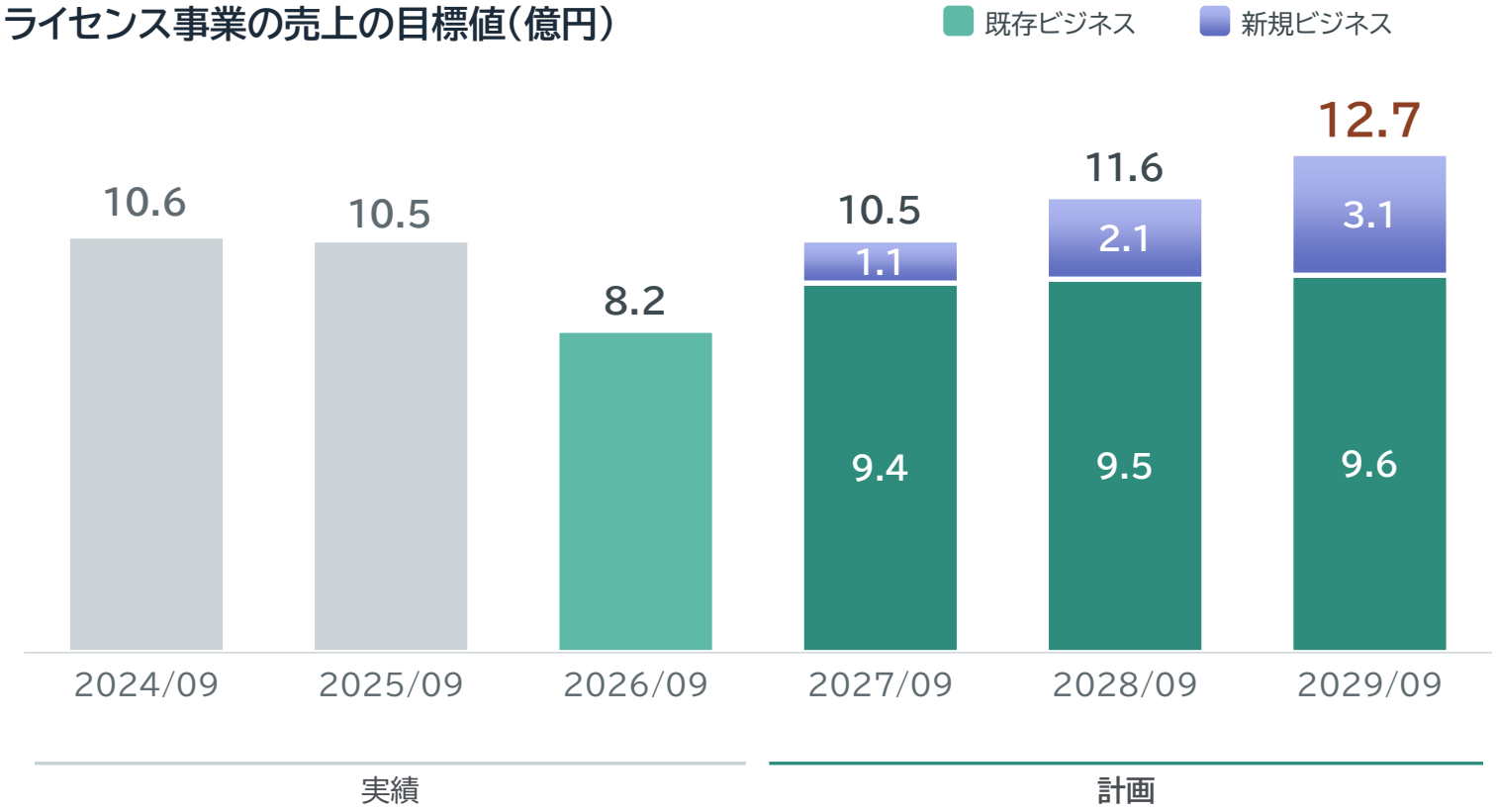
- 開発期間を短くし、価格競争力のあるサービスで新しい領域へ展開
- 教育関連事業者のサービスへ、採点・添削などをAPIで組み込む

© EduLab, Inc.

重点KPI｜ライセンス事業

EIFを活用して新しい領域への展開を速め、最終年度に売上12.7億円を目指す

ライセンス事業の売上の目標値（億円）



年平均成長率（2026→2029）

+15.6%

2029/09 新規ビジネス

3.1億円

既存ビジネスを9億円台で維持しつつ、EIFによる新規ビジネスを上乗せする

第5章　2029目標

05.2029目標

3か年数値計画

単位:億円	2026/09 実績	2027/09 予想	2028/09 計画	2029/09 計画
売上高	58.0	65.0	73.6	81.1
営業利益	1.9	2.0	3.2	5.3
成長投資金額	8.4 (24/09-26/09)	8~12		
株主還元	-	キャッシュインは成長投資へ充当するため、 原則としては無配を想定		

CAGR
26-29/9

+11.7%

成長戦略投資の使途
(2026/9に引き続き投資予定)

- テストセンター出店設備投資
- 受託事業・ライセンス事業の
  システム開発費用

第6章　リスク情報

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
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	全国学力・学習状況調査を中心に公共分野での実績を積み上げてきた知見や経験を活かし、より多様な公共・民間領域への展開を加速。長期的には、入札以外の民間案件を拡大し、売上・利益の安定化を目指します。	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、リスキリング需要の増加、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
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	中

© EduLab, Inc.

Appendix

グループ会社一覧

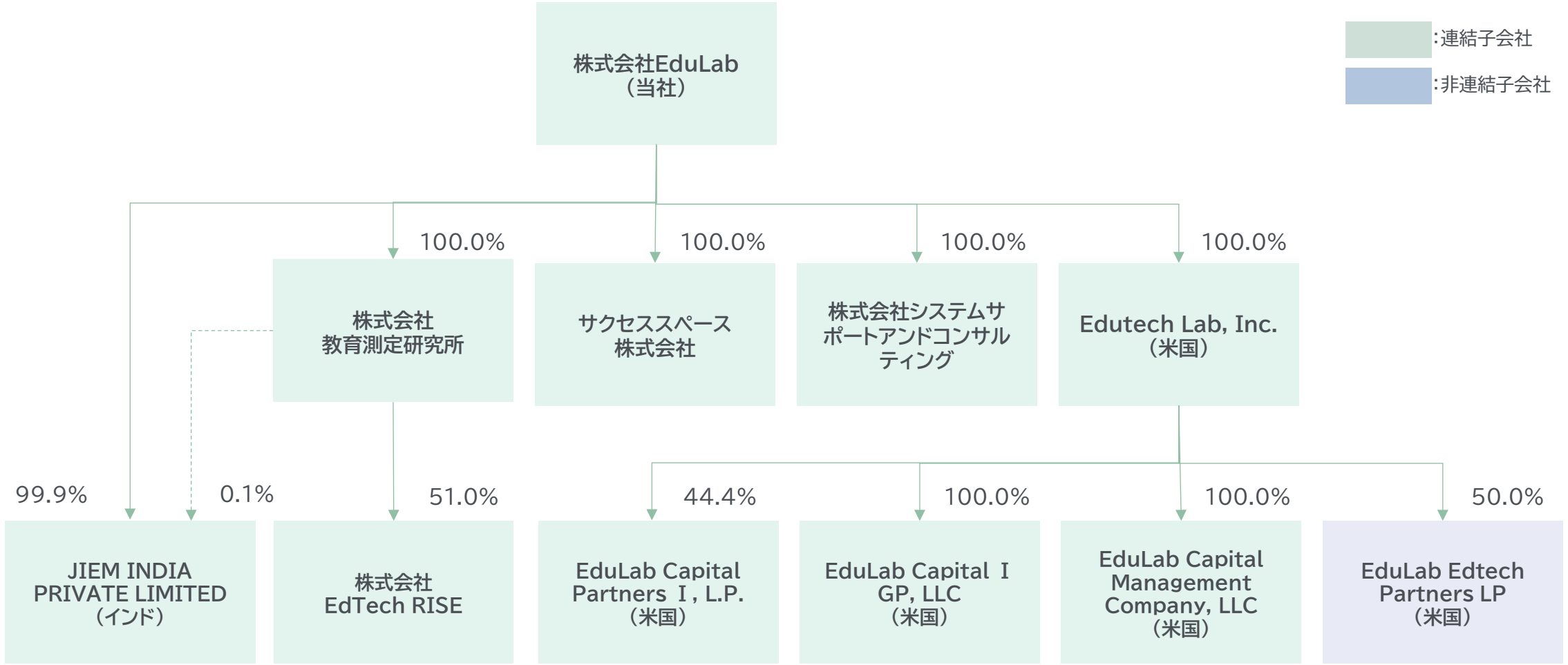
名称	略称	住所	資本金	主要な事業の内容	議決権の所有割合 又は被所有割合 (%)
（連結子会社）					※カッコ内は間接所有割合
株式会社教育測定研究所	JIEM	東京都品川区	73,200千円	テスト等ライセンス事業 テストセンター事業 テスト運営・受託事業	100
株式会社EdTech RISE	ETR	東京都品川区	10,000千円	テストセンター事業	51 (51)
サクセススペース株式会社	SS	東京都渋谷区	500千円	テストセンター運営業務	100
株式会社システムサポートアンドコンサルティング	SAC	広島県広島市中区	8,000千円	サクセススペース株式会社の管理業務	100
Edutech Lab, Inc.	ETL	アメリカ合衆国 ワシントン州ベルビュー	8,500千USD	テスト等ライセンス事業 テスト運営・受託事業	100
JIEM INDIA PRIVATE LIMITED	JMIN	インド共和国	16,901千INR	テスト等ライセンス事業 テストセンター事業 テスト運営・受託事業	100 (100)
EduLab Capital Management Company, LLC	ECM	アメリカ合衆国 マサチューセッツ州ボストン	－	ファンド管理・事務	100 (100)
EduLab Capital Partners Ⅰ, L.P.	ECP	アメリカ合衆国 マサチューセッツ州ボストン	3,029千USD	Edtech企業への投資	44 (44)

（注）当社グループの構成図は、清算手続中の法人を除く連結子会社を掲載しております。

2026年9月30日現在

© EduLab, Inc.

グループ構成図

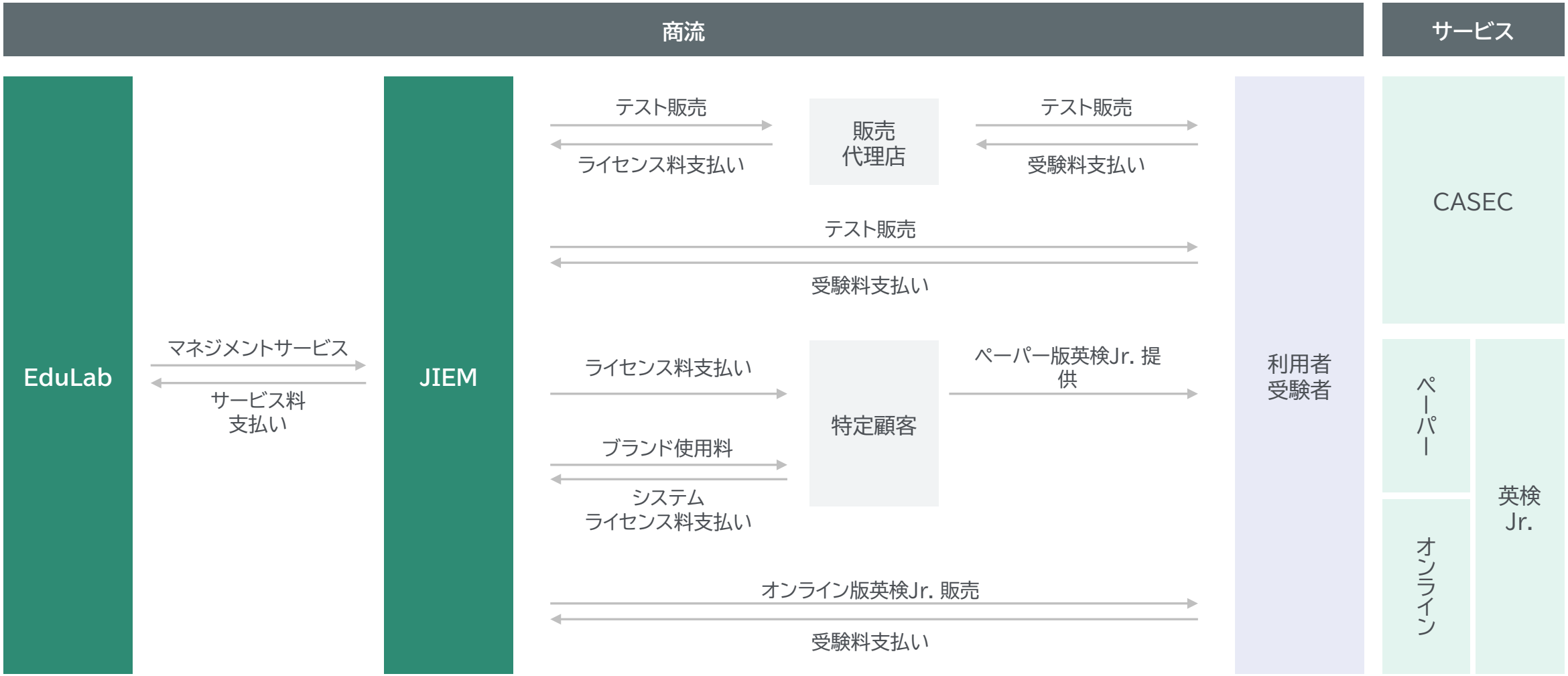


（注）当社グループの構成図は、清算手続中の法人を除く連結子会社および非連結子会社を掲載しております。

2026年9月30日現在

テスト等ライセンス事業　ビジネスフロー

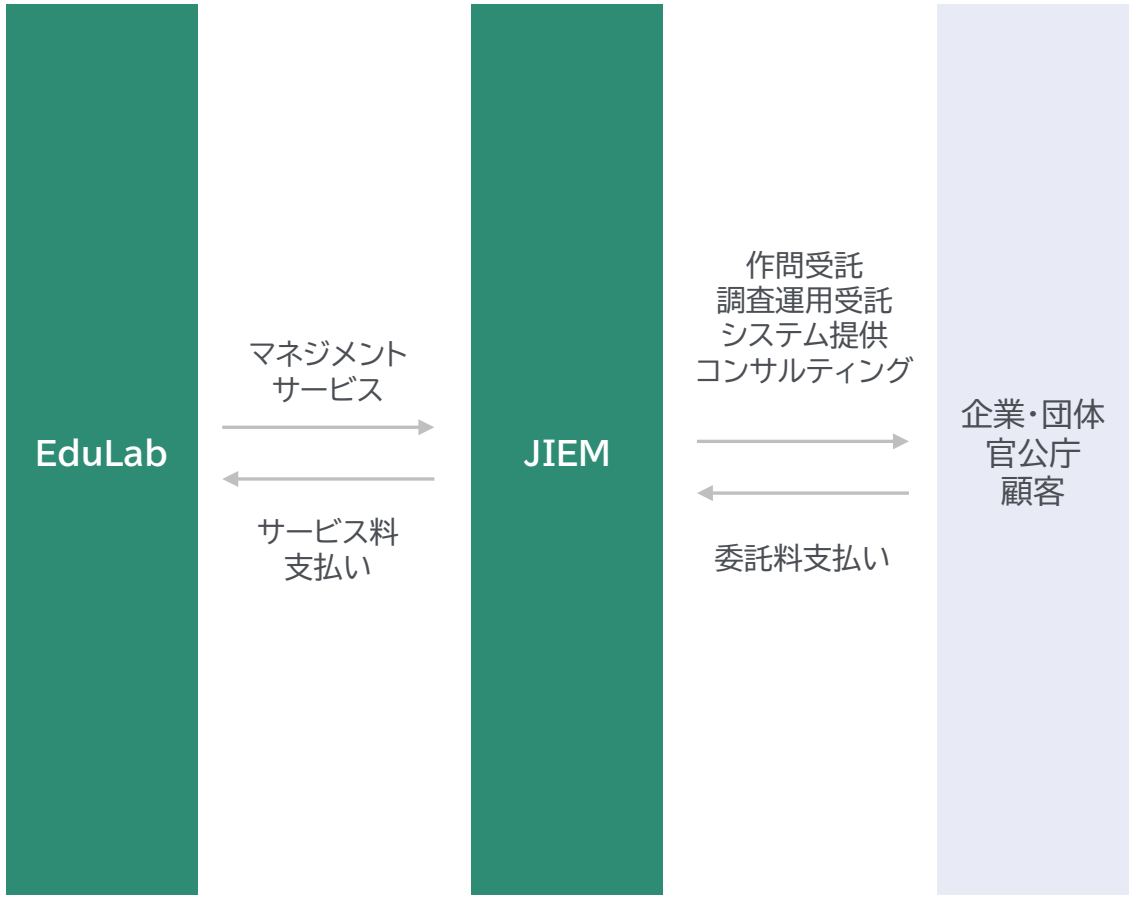
英検Jr.について、オンライン版は当社グループが事業主体である一方、ペーパー版は特定顧客が事業主体となり、利用料の一部をブランド使用料として特定顧客へ支払い



テスト運営・受託事業　ビジネスフロー

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

商流



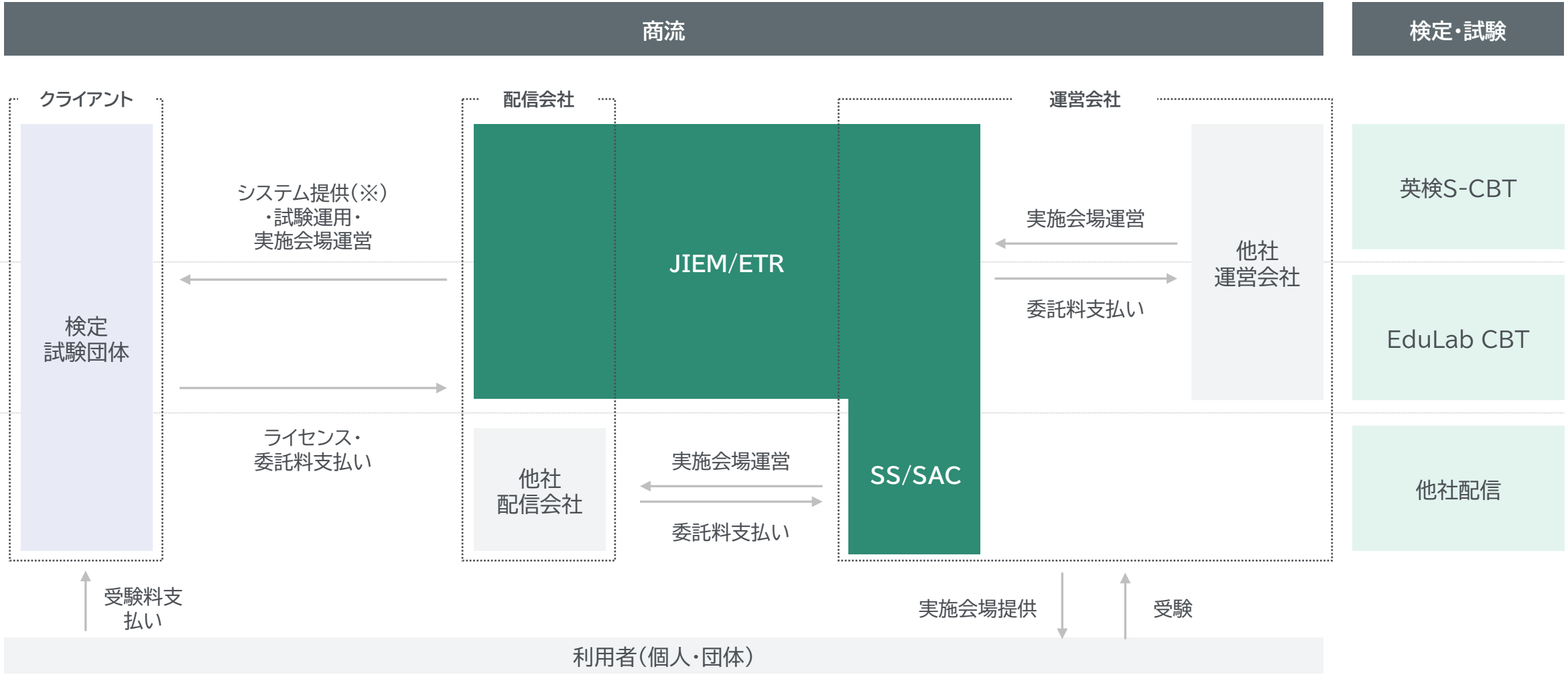
各調査における当社の役割

全国学力・学習状況調査（文部科学省）	作問（※）	→	運用	→	採点集計 → 分析
地方学力調査（地方公共団体）	作問	→	運用	→	採点集計 → 分析
その他	作問	→	運用	→	採点集計 → 分析

※「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

テストセンター事業　ビジネスフロー

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



※クライアントが所有するシステムを利用する場合もある※JIEM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

従業員の状況（1）

連結会社の状況

2026年9月30日現在

セグメントの名称	従業員数(人)	
テスト等ライセンス事業	78	(8)
テストセンター事業	41	(551)
AI事業	11	(3)
テスト運営・受託事業	46	(19)
報告セグメント計	176	(581)
全社(共通)	44	(13)
合計	220	(594)

(注)1. 従業員数は就業人員(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グループへの出向者を含む。)であり、臨時雇用者数(パートタイマー、人材会社からの派遣社員、季節工を含む。)は、年間の平均人員を( )外数で記載しています。
2. 全社(共通)として記載されている従業員数は、管理・事業開発等を担っている者です。
3. 従業員数は、要員効率化等により12名減となりました。

提出会社の状況

2026年9月30日現在

従業員数(人)	平均年齢(歳)	平均勤続年数(年)	平均年間給与(円)
35(7)	46.7	8.1	7,723,615

セグメントの名称	従業員数(人)	
テスト等ライセンス事業	-	(-)
テストセンター事業	-	(-)
AI事業	11	(-)
テスト運営・受託事業	-	(-)
報告セグメント計	11	(-)
全社(共通)	24	(7)
合計	35	(7)

(注)1. 従業員数は就業人員(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グループへの出向者を含む。)であり、臨時雇用者数(パートタイマー、人材会社からの派遣社員、季節工を含む。)は、年間の平均人員を( )外数で記載しています。
2. 平均年間給与は、基準外賃金を含んでいます。
3. 全社(共通)として記載されている従業員数は、管理・事業開発等を担っている者です。

© EduLab, Inc.

従業員の状況（2）

2026年9月30日現在

管理職に占める女性労働者の割合、男性労働者の育児休業取得率及び労働者の男女の賃金の差異

提出会社

当事業年度				
管理職に占める女性労働者の割合(%) (注)1.	男性労働者の育児休業取得率(%) (注)2.	労働者の男女の賃金の差異(%) (注)1.		
		全労働者	うち正規労働者	うち非正規労働者
32.0	0.0	40.4	64.7	355.2

(注)1.「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(平成27年法律第64号)の規定に基づき算出したものであります。
2.「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律」(平成3年法律第76号)の規定に基づき、「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律施行規則」(平成3年労働省令第25号)第71条の6第1号における育児休業等の取得割合を算出したものであります。

連結子会社

当事業年度							
名称	管理職に占める女性労働者の割合(%) (注)1.	男性労働者の育児休業取得率(%) (注)2.			労働者の男女の賃金の差異(%) (注)1.		
		全労働者	うち正規労働者	うち非正規労働者	全労働者	うち正規労働者	うち非正規労働者
株式会社教育測定研究所	29.5	100.0	100.0	-	57.3	73.9	413.3
株式会社EdTech RISE	-	-	-	-	102.2	102.2	-

(注)1.「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(平成27年法律第64号)の規定に基づき算出したものであります。
2.「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律」(平成3年法律第76号)の規定に基づき、「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律施行規則」(平成3年労働省令第25号)第71条の6第1号における育児休業等の取得割合を算出したものであります。

サステナビリティについての考え方及び取り組み

サステナビリティに関する基本的な考え方

当社は、当社グループの目指すべき指針としてミッションステートメントを定めており、次のように掲げております。

Misson Statement

1. 私たちは、一人ひとりが自分の力の現在地を知り、可能性を見出し、学びを通じて成長し続けられる社会の実現に貢献します。そのために、測定技術を磨き続け、学ぶ人とそれを支える人たちに、信頼できるテストと評価、そして次の学びにつながる機会を届けます。
2. 私たちは、従業員一人ひとりの尊厳を大切にします。安心して働きながら、仕事を通して個人の能力の向上、達成感を得ることができ、そして、昇進の機会が公平かつ平等に与えられる職場環境の構築を常に目指します。
3. 私たちは、すべての顧客に対し、そのニーズをしっかり把握した上で、常に品質を意識した製品およびサービスの提供を行います。
4. 私たちは、自身の事業活動を通じて、私たちが共存する社会の発展に貢献します。そして、すべてのステークホルダーの皆様に対し、信頼され、期待される企業であるように努めます。

次世代の教育に関する事業を展開



1. 教育の質の向上

当社が提供するテストおよびラーニングサービスは、最新のAI技術や統計手法、教育理論を活用しており、教育の質を向上させることで、学習効果の高い学びの機会を提供し、学習者一人ひとりの能力の発展を実現します。

2. 効果的な教育活動の拡大

当社が質の高いテストおよびラーニングサービスを提供することによって、教育現場における業務の一部を効率化することで、教員の働き方改革に寄与するとともに、生徒たちと向き合う時間の確保することで、より一層の効果的な教育活動の拡大を目指します。

3. 次世代型の「学び」を創出・提供

一人ひとりの人間が、急激な社会変化に適応し、また乗り越えていくため、更なる研究開発やそれに基づくサービスの開発を行い、個性を伸ばす教育や、論理的思考力、情報活用能力等を育むような次世代型の「学び」を創出、提供を行います。

株式等の状況

2026年9月30日現在

株式の総数

種類	発行可能株式総数(株)
普通株式	24,480,000
計	24,480,000

発行済株式

種類	事業年度末現在発行数(株) (2026年9月30日)	上場金融商品取引所名 又は 登録認可金融商品取引業協会名	内容
普通株式	10,228,470	東京証券取引所 グロース市場	単元株式数 100株
計	10,228,470	–	–

(注)1. 発行済株式の総数には、自己株式8,504株を含んでおります。

大株主の状況

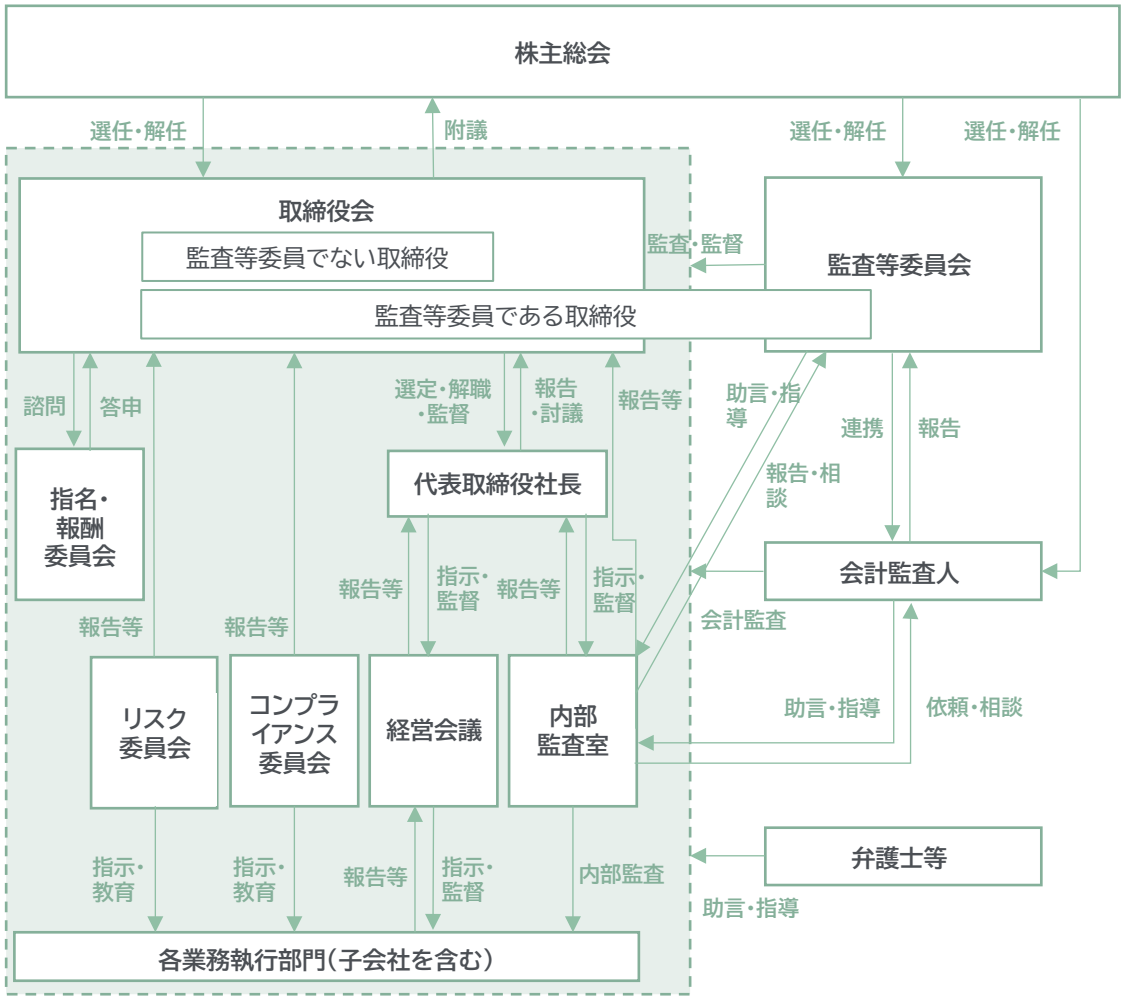
2026年9月30日現在

氏名又は名称	所有株式数（千株）	発行済株式（自己株式を除く。）の総数に対する所有株式数の割合（%）
株式会社ZE1	3,008	29.43
株式会社旺文社	527	5.16
髙村　淳一	484	4.74
松田　浩史	482	4.72
関　伸彦	325	3.18
株式会社増進会ホールディングス	311	3.05
株式会社旺文社キャピタル	268	2.63
平田　智秋	221	2.16
曽我　晋	193	1.89
JPモルガン証券株式会社	134	1.32
計	5,953	58.28

© EduLab, Inc.

コーポレートガバナンスの状況

コーポレート・ガバナンス体制 模式図



2026年12月24日定時株主総会後の役員の状況(予定):常勤取締役



代表取締役社長

川瀬　晴夫

1990年　早稲田大学 政治経済学部 卒業
2005年　京都大学 文学部 卒業
2009年　京都大学 大学院 文学研究科 中退

1990年に株式会社三和銀行(現 株式会社三菱UFJ銀行)に入行。
主にシステム開発に従事。10年で銀行退職後、再度の受験により、
大学・大学院在籍時に大学受験教育指導に従事。
その後、上場企業を含む複数の企業で取締役等の要職を歴任し、
経営企画や管理部門の責任者として経験を積む。
2022年、当社に入社。取締役CFOを経て、
2026年に代表取締役社長に就任(現任)。



取締役

西田　紀子

2001年　コロンビア大学大学院　教育心理学修士課程修了

2001年にセレゴ・ジャパン株式会社入社。
研究員として教育サービスの設計・分析を主導。
2016年に株式会社教育測定研究所入社。執行役員研究開発本部本部長、
取締役を経て、2022年に代表取締役社長に就任(現任)。
2022年に当社取締役に就任(現任)。



取締役　新任

佐野　真也

1999年　東京大学 工学部 卒業

1999年に大日本印刷株式会社入社。2002年に株式会社教育測定研究所入社。
システム本部長、開発本部長としてシステム開発を統括し、
2022年に取締役副社長に就任(現任)。
2020年に当社執行役員CIOに就任。
2026年12月に当社取締役CIOに就任予定。

© EduLab, Inc.

2026年12月24日定時株主総会後の役員の状況(予定):社外取締役



社外取締役

名倉　英雄

1991年　ルイス・アンド・クラーク大学 卒業

1989年に株式会社東京銀行(現 株式会社三菱UFJ銀行)に入行。
以降、証券会社やコンサルティングファームで要職を歴任し、
医療法人の理事長や公益財団の評議員も務めるなど、多方面で活躍。
2024年に当社取締役に就任(現任)。



社外取締役　常勤監査等委員

泉谷　智

1987年　東京外国語大学 外国語学部 卒業

1987年に株式会社住友銀行(現 株式会社三井住友銀行)に入行。
その後、複数の企業で内部監査関連業務に従事。
2022年に当社取締役(監査等委員)に就任(現任)。



社外取締役　監査等委員

清水　恵

1991年　東京大学 法学部 卒業

1993年に第一東京弁護士会に弁護士登録(1999年再登録)。
同年、西村眞田法律事務所(現 西村あさひ法律事務所)入所。
2004年よりパートナー。2015年に当社監査役に就任。
2022年に当社取締役(監査等委員)に就任(現任)。



社外取締役　監査等委員

小柴　美樹

1991年　早稲田大学 政治経済学部 卒業

1993年に朝日監査法人(現 有限責任 あずさ監査法人)に入社。
1998年に公認会計士登録。
2018年に小柴公認会計士事務所所長(現任)、当社監査役に就任。
2022年に当社取締役(監査等委員)に就任(現任)。

© EduLab, Inc.

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、2027年11月頃を目処に開示を行う予定です。

株式会社EduLab

東証グロース
4427