各 位

2020年2月19日

会 社 名　株 式 会 社 す ら ら ネ ッ ト
代表者名　代表取締役社長　湯野川　孝彦
（コード番号：3998　東証マザーズ）
問合せ先　ＣＦＯ　経営管理グループ長　古子　優樹
（ＴＥＬ　03-5283-5158）

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

【開催状況】

開催日時　：　2020年2月19日（水）　10：00～11：00
開催方法　：　対面による実開催
開催場所　：　株式会社日本投資環境研究所　9階ホール
　　東京都中央区日本橋一丁目17番10号
説明会資料名：　2019年12月期（第12期）決算説明会資料

【添付資料】

決算説明会において使用した資料

以上

クリック！自立学習応援プログラム すらら

2019年12月期決算説明会資料

2019.4Q Results

教育に変革を、
子どもたちに生きる力を。

貧困や障害に苦しむ子どもたち、低学力の生徒、世界中の教育格差という社会課題を、最先端技術で解決する。教育格差を根絶することが「すららネット」の使命であり戦略です。

INDEX

01 業績ハイライト

02 今後の展望

03 ESGへの取組

04 会社概要

業績ハイライト

業績ハイライト – サマリ

- 売上

  1,141百万円で、前年同期比22.0%増加。うち、学習塾マーケット621百万円（前年同期比12.4%増）、学校マーケット336百万円（前年同期比14.4%増）、BtoCマーケット174百万円（前年同期比111.3%増）。

- 営業利益

  売上高が堅調に推移した一方、業容の拡大とガバナンス体制の強化に向けて営業、開発及び管理の人員を増やしたこと、BtoC向け広告（Web広告、TVCM等）に積極的に投資したことにより費用が増加し、64百万円の営業利益（前年同期比68.1%の減少）。

業績ハイライト – 基本方針に対する実績

基本方針

- 既存事業の継続拡大
- BtoC市場の更なる深耕
- 海外は私立学校を中心に拡大
- コンテンツの充実（理科・社会）
- ガバナンス体制強化

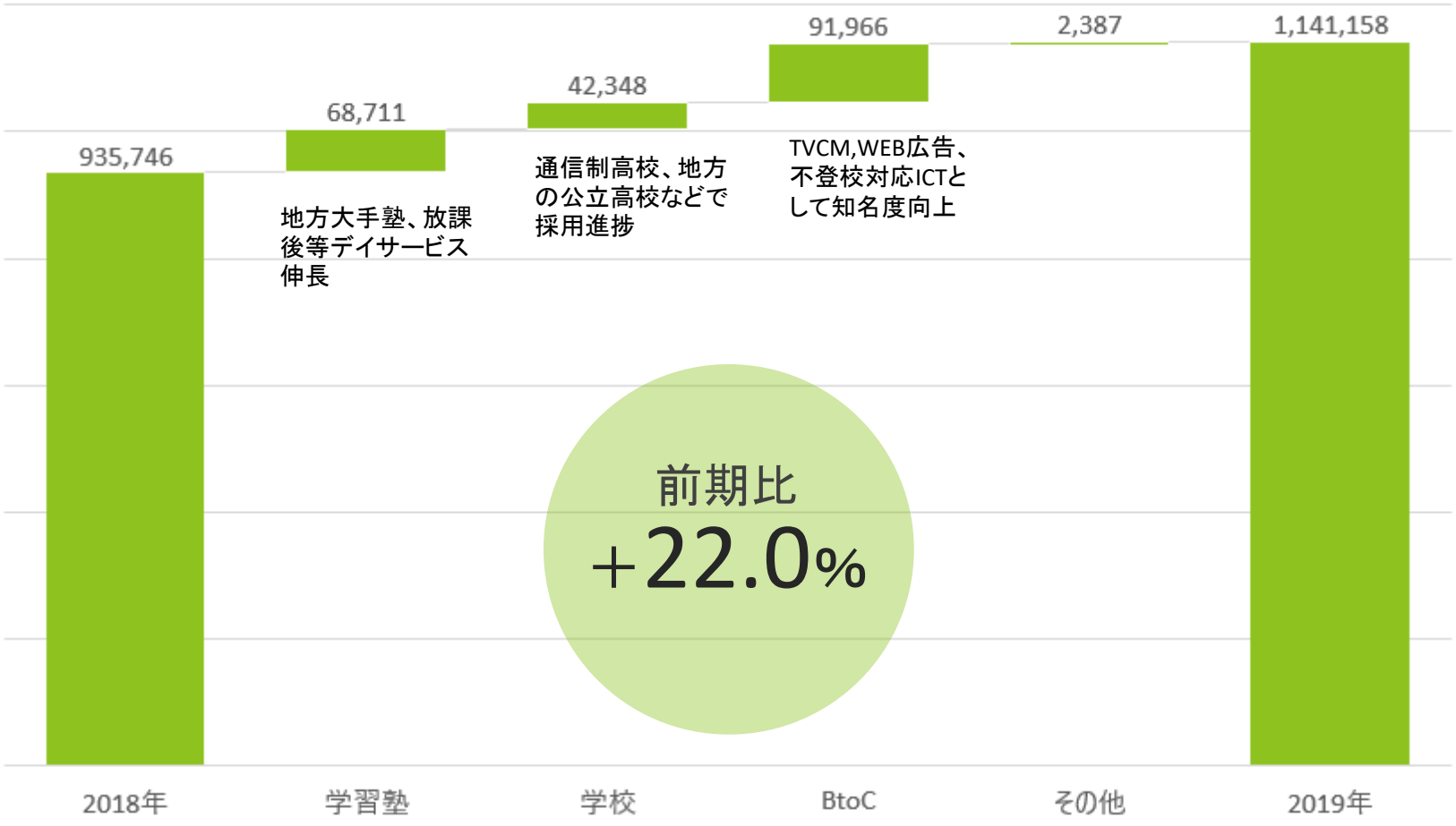
当期実績

- 塾・学校ともに堅調に推移
- 広告（Web、TVCM）と、不登校市場での注目で認知度向上
- インドネシア、スリランカともに私立学校を中心に拡大
- 2020年リリースに向けての開発が着実に進捗
- 監査等委員設置、CFO就任、管理部の人員補充

業績ハイライト – 売上高

売上前年比全部門において堅調に増加
BtoCが不登校に関する問い合わせ急増など知名度向上による売上高伸長

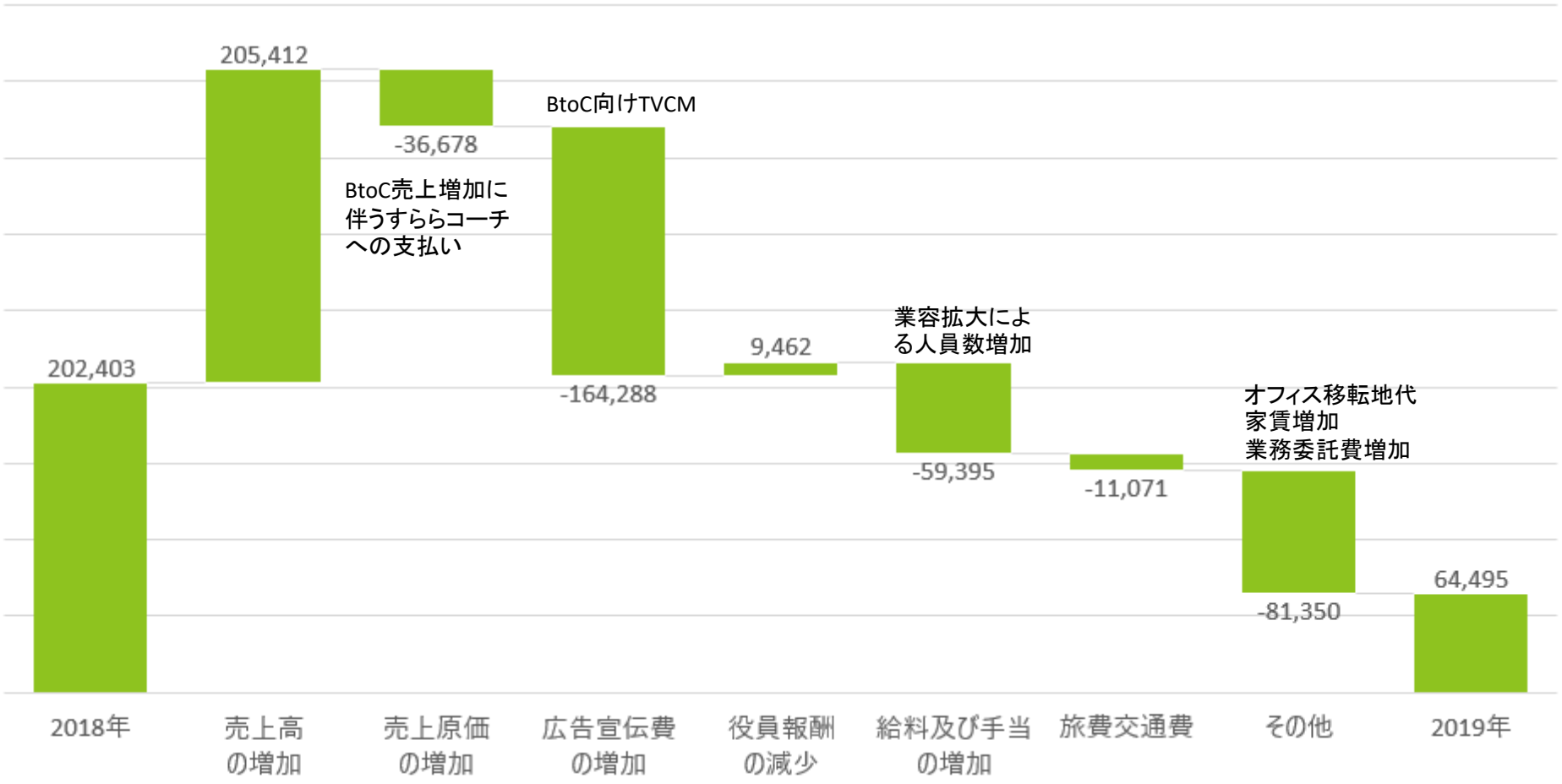
単位：千円



業績ハイライト – 営業利益

売上高が堅調に増加した一方で、広告、人材などへの積極投資により減益

単位：千円



業績ハイライト－予算比

・学校新規契約締結のずれ込みをID利用料で補い売上高目標達成
・ターゲットを絞った効率的なWEBマーケの実施、社内体制強化による業務委託費の抑制による利益向上

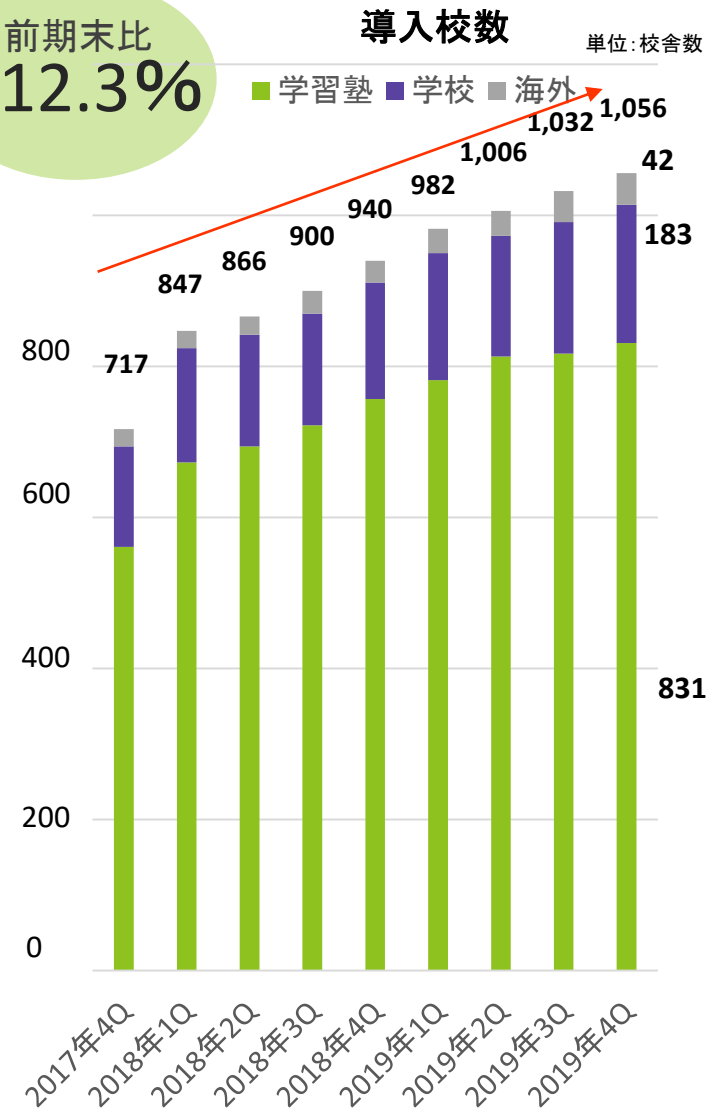
単位：百万円

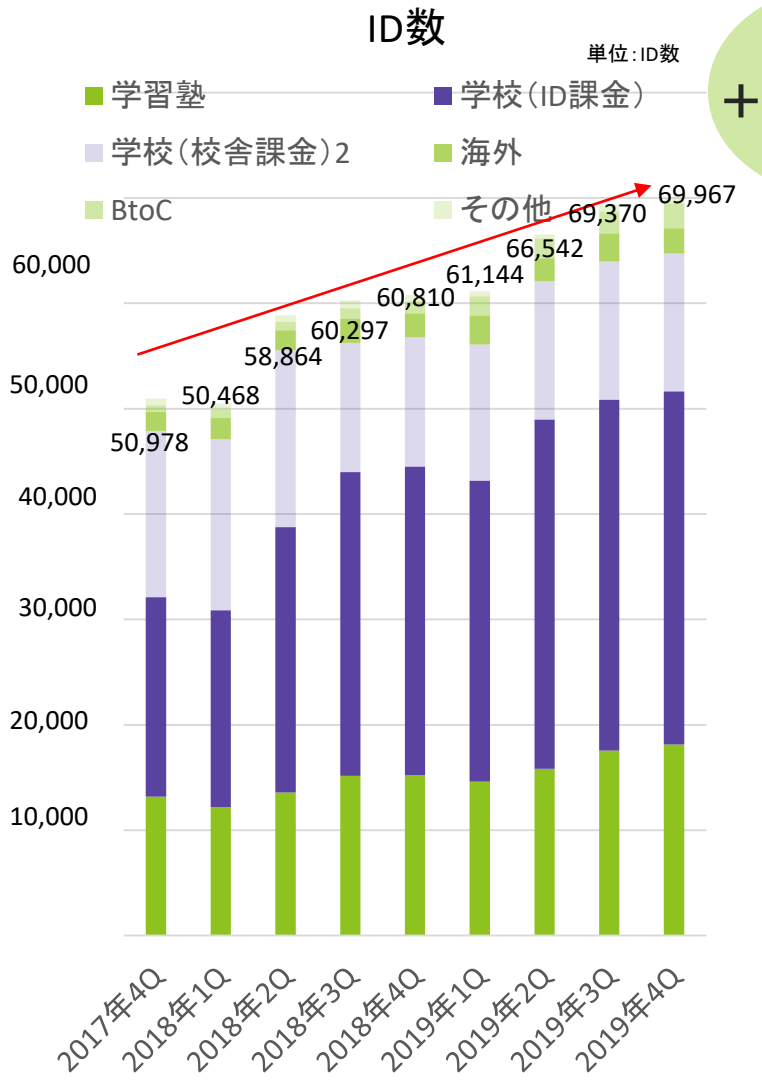
勘定科目	期初予算	2019年11月修正予算①	2019年12月実績②	増減額②-①
売上高	1,273	1,136	1,141	5
営業利益	△72	△1	64	+65
経常利益	△74	△1	65	+66
当期純利益	△77	△2	43	+45
売上高内訳				
塾	589	605	621	+16
学校	337	347	336	△11
BtoC	333	170	174	+4
その他	14	12	8	△4

業績ハイライト – 主な経営指標推移

導入校数は、通信制高校や公立学校など新規分野での契約により順調に増加
ID数は通信制高校、中堅大手塾での導入伸長により順調に増加

前期末比
+12.3%

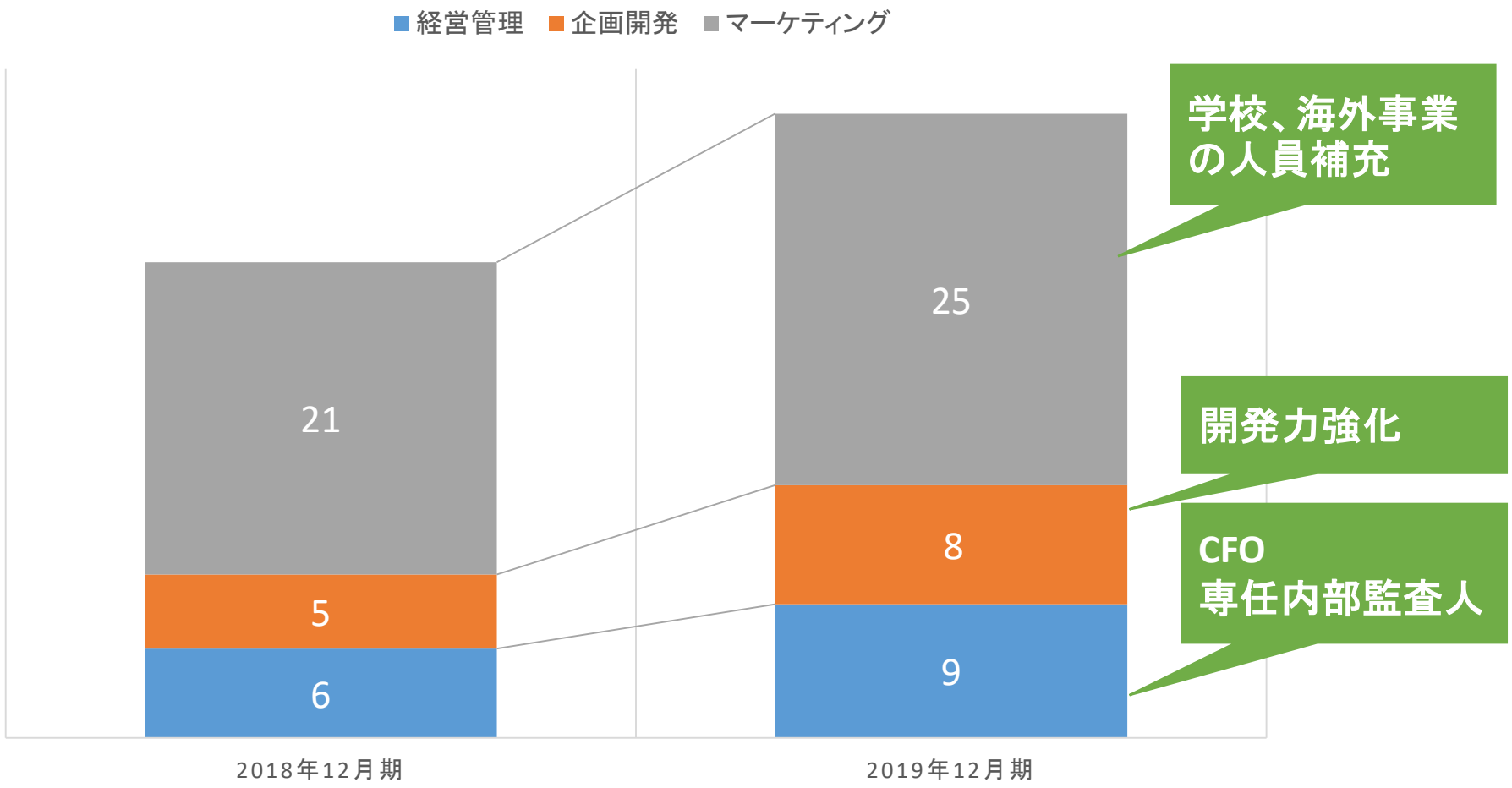




前期末比
+15.1%

業績ハイライト – 人材の採用状況

業容拡大、ガバナンス強化に向けて全部門において人材積極採用



業績ハイライト – マーケット別KPI、売上推移

マーケット	2017年12月	2018年12月	2019年12月	前期比増減
学習塾マーケット				
導入校数	561	757	831	+74
ID数	13,181	15,238	18,149	+2,911
売上（千円）	463,783	547,886	621,266	+73,380
学校マーケット				
導入校数	133	154	183	+29
ID課金数	18,912	29,260	33,476	+4,216
売上（千円）	231,530	294,139	336,488	+42,349
BtoCマーケット				
ID数	594	1,122	2,349	+1,227
売上（千円）	31,706	82,629	174,595	+91,966
海外マーケット				
導入校数	23	29	42	+13
ID数	593	2,276	2,670	+394

業績ハイライト – 貸借対照表

BS

（単位：千円）	2019年12月	前期末比増減	主な要因
流動資産	692,700	△43,476	
現金及び預金	533,228	△79,953	CM広告の支払いに、開発費への投資
固定資産	340,855	+49,394	すららの開発費
資産合計	1,033,555	+5,917	
負債合計	142,468	△37,962	法人税、消費税の支払い
純資産合計	891,087	+43,880	当期純利益と自己株式の取得（端数株式）

業績ハイライト – 損益計算書

PL

（単位：千円）	2018年12月	2019年12月	主な要因
売上高	935,746	1,141,158	各販路において堅調に推移
売上総利益	730,476	899,210	
営業利益	202,403	64,495	人材、広告（TVCM）など将来への積極的投資
経常利益	223,999	65,763	
当期純利益	137,730	43,972	

今後の展望

2020年見通し

売上高は、人員補強とコンテンツの拡充により堅調に推移見込み
営業利益は、マス広告からWEB広告注力へ切替による広告宣伝費縮小で利益率改善見込み

単位：百万円

勘定科目	2019年実績	2020年予算	増減額
売上高	1,141	1,364	+223
営業利益	64	152	+88
経常利益	65	172	+107
当期純利益	43	114	+71

売上高内訳	2019年実績	2020年予算	増減額
塾	621	678	+57
学校	336	416	+80
BtoC	174	244	+70
その他	9	24	+15

独立開業だけでなく、ローカル中堅大手や放課後等デイサービスに引き続き注力

学習塾

- 少子化傾向の中、市場規模は安定的に推移するがM&Aや新たな差別化など戦略展開が必要
- 学習塾市場も「個別最適化されたEdTech」を戦略的に活用する時代に

積極的なマーケット拡大

独立開業

- 従来の個別指導FC塾の問題点を解決した新業態で拡大

低コスト経営（加盟金・ロイヤリティ0円）

アルバイト講師の雇用ゼロ

中小企業の新規事業ニーズの取り込み

ローカル中堅大手

- 大手塾も合併や統合も相次ぎ、競争激化⇒差別化のためのEdTech活用が必要に

紹介連鎖/セミナー集客（チェーン同士の繋がり）

人口減少時代に勝ち残るための戦略提案

EdTechを使いこなせる組織への変革支援

放課後等デイサービス

- 事業所・利用者は年々増加⇒競争激化⇒「すらら」を活用した学習支援型訪デイが増加

差別化（教科学習できる事業所へ）

運営コンサルティング（ICTを活用するオペレーションを提案）

確かな成績向上実績より
新規マーケットの開拓を狙う

学　校

- 政府の「公教育の一人一台環境」政策推進により私立学校のEdTech導入も加速
- 課題は「コンテンツ不足」から「運用ノウハウと学力向上成果」に変化
- 競合参入増加⇒5教科対応、学力向上などの「成果」で差別化

戦略

マーケット拡大
（成功事例より）

新規分野開拓
（専門学校、大学、公立校、
通信制高校への導入等）

利用ID数の拡大
（大規模校舎導入強化）

提携先強化
（販路の活用、
商品ラインナップ強化等）

社会の課題を解決することで
事業の成長エンジンに変える

BtoC

[市場の特性]
発達障がい・学習障がい児や不登校が引き続き増加。特に不登校生の出席扱いの啓蒙で認知向上。

発達障がい・学習障がい児や不登校の子ども達でも一から体系的に理解できる唯一のサービスとして展開することで、潜在ニーズを顕在化し急成長を狙う。

海外展開

海外

[市場の特性]

■途上国や新興国を中心にデジタル化による教育への期待・効果が高まる

■競合の少ないブルーオーシャン市場である小学校をターゲットに拡大していく

■国内大手企業や現地財閥等との取り組みを模索

[施策]

- 引き続きインドネシア、スリランカに注力
- 2019年JICA中小企業・SDGsビジネス支援事業調査事業でエジプトにて調査スタート
- インド、フィリピンでのトライアル

最新技術を取り入れ、大手と協力することで可能性を追求

これまでの主な提携先

事業会社

TOPPAN

対話型「理科」教材の共同開発

Z-KAI

リメディアル教育コンテンツの共同開発

NTT docomo

すららの声がけ機能「AIサポーター」を実装

CHieru

公教育分野に強み販売ネットワーク活用

大学

リメディアル教育分野

国際協力分野での連携

市場予測

求められる人材の変化と入試制度改革

大学入学共通テスト
開始

新学習指導要領
小学校スタート

新学習指導要領
中学校スタート

新学習指導要領
高等学校スタート

2018年 → 2019年 → 2020年 → 2021年 → 2022年

文部科学省：GIGAスクール構想

単年度1,805億円の地方財政措置を講じる
(教育のICT化に向けた環境整備5か年計画（2018～2022年度))
＋
令和元年補正予算2,318億円

【GIGAスクール構想の概要】
公立校における校内通信ネッワーク整備
児童生徒1人1台端末
個別最適化EdTechの活用

多様な生徒への対応
（学力差・地域差・不登校など）

教師の働き方改革

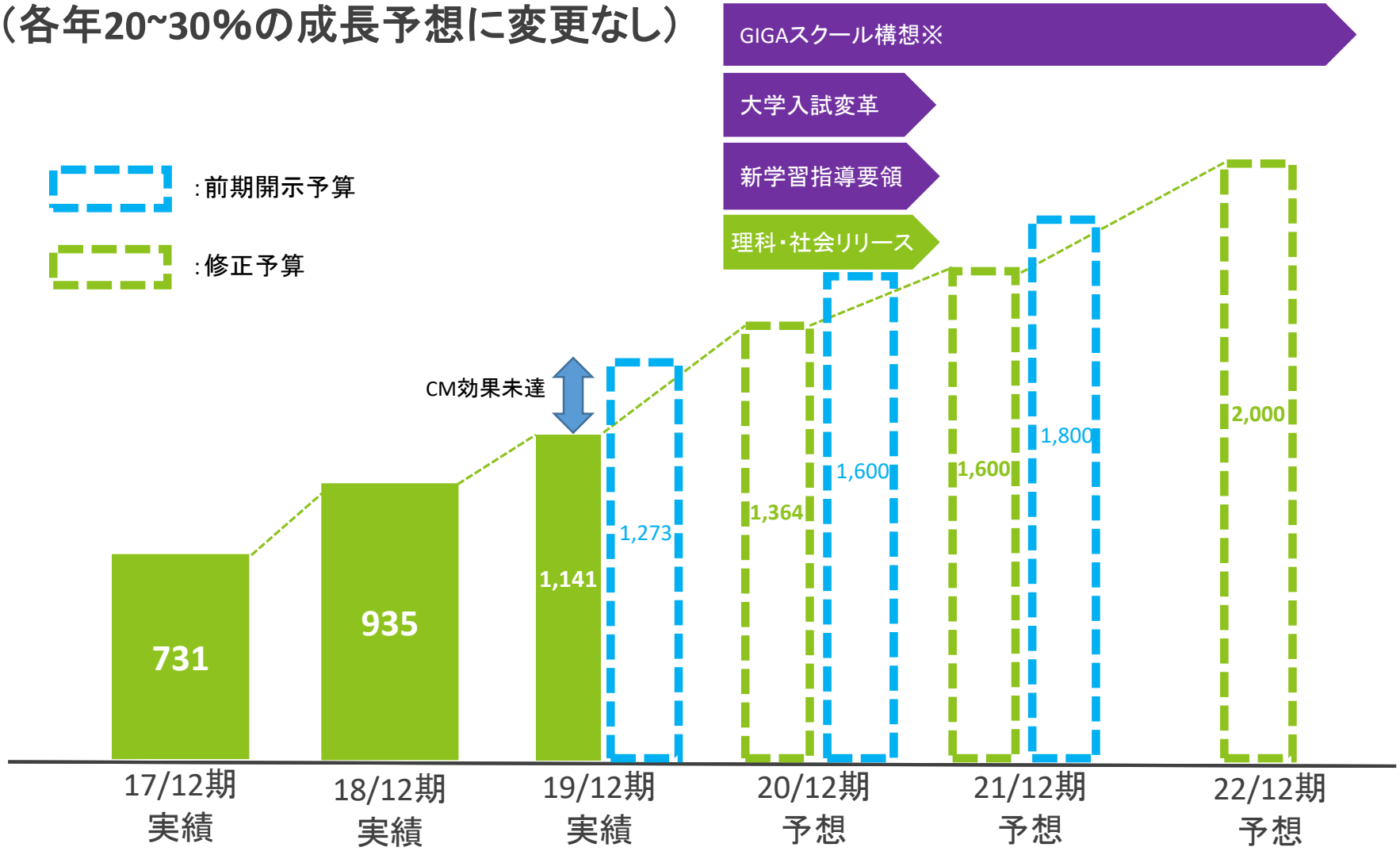
主体的な学びの実現

すららネットが解決

中長期経営計画　売上高予測

2019年度、CM効果が期待値に届かず売上高も未達
2019年度売上未達分の影響を反映し、売上予算を下方修正
（各年20~30%の成長予想に変更なし）

（単位：百万円）

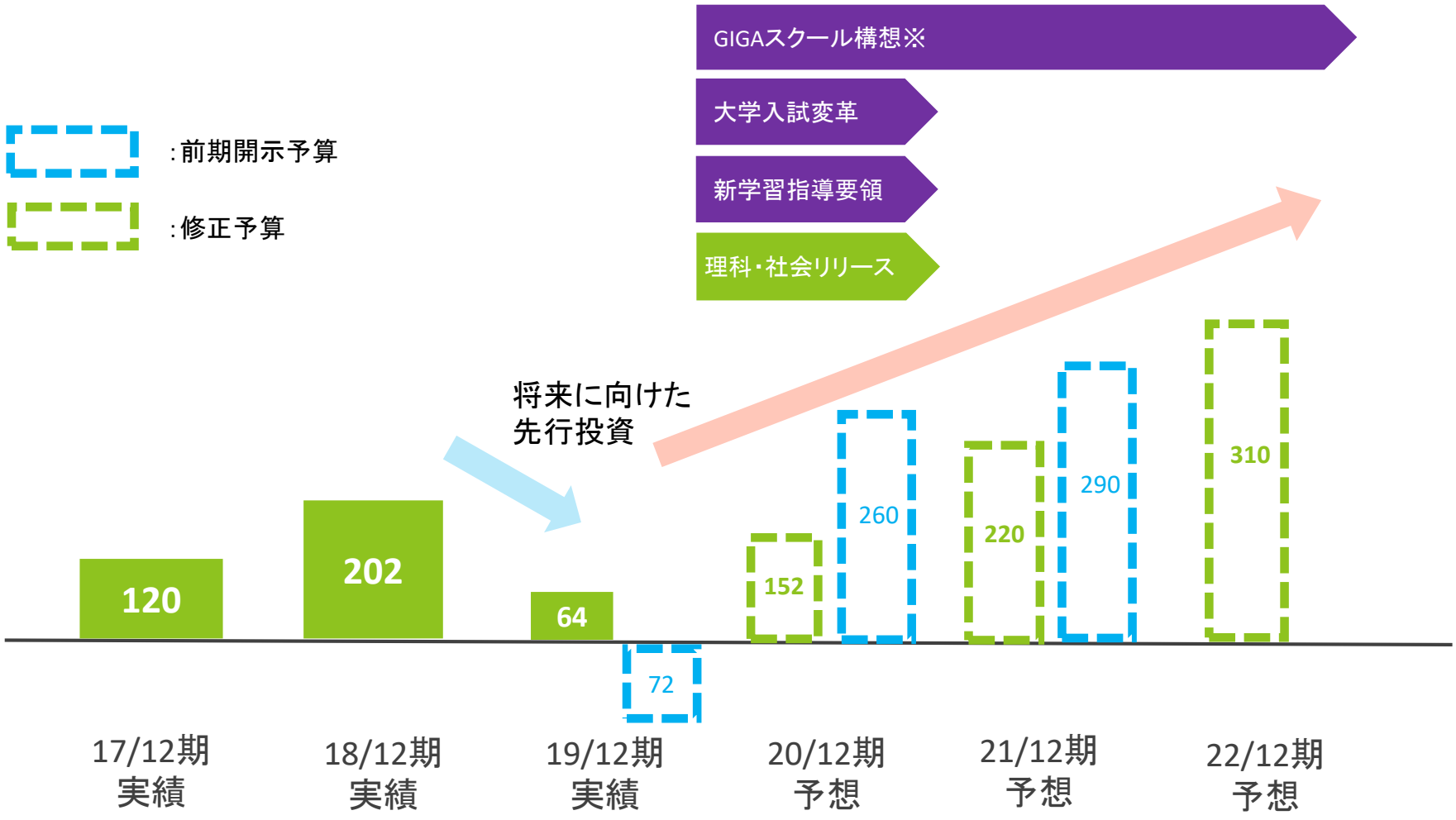


※GIGAスクール構想（公立校へのICT導入）の当社売上高への影響については不明のため、売上予想には未反映

中長期経営計画　営業利益推移

2020年以降の売上高予算修正に伴い、営業利益予算を下方修正
（売上高伸長による増益予想に変更なし）

（単位：百万円）



ESGへの取組

発達障がい、不登校、国内外の経済的困窮世帯などの社会問題の「すらら」を通じた解決を目指しています

スリランカ、インドネシアなど発展途上国でのeラーニング提供

・不登校の子供への出席扱いによる教育・進学機会の提供
・離島の複式学級に個別最適化された学習機会の提供
・発達障がい・学習障がいの子ども達へのすらら提供



スリランカでの運用にあたり、現地女性をファシリテーター（講師）として積極的に活用することで雇用機会を創出

会社概要

会社概要

会社名	株式会社すららネット（SuRaLa Net Co., Ltd.）
設立日	2008年8月29日
本社所在地	東京都千代田区内神田1丁目13番1号
事業内容	AI×アダプティブラーニング「すらら」の提供および運用コンサルティング
決算期	12月
監査法人	太陽有限責任監査法人
役員構成	代表取締役社長　湯野川 孝彦 取締役　柿内 美樹/佐藤 昌宏 取締役（監査等委員）　小林 洋光/藤本 知哉/加藤 慶

対話型ICT教材「すらら」







次世代型教育システムの提供

児童・生徒の成績を上げるための従来のeラーニングにない要素を網羅

学校・学習塾へのコンサルティング

学校、学習塾の個々の経営課題に対するソリューション・新業態提案を実施

理想の次世代型教育システム

小学生から高校生まで
国語・数学（算数）・英語・理科*・社会*の5教科
AI技術を活用したコンピューター学習

理解を助ける
レクチャー機能

＋

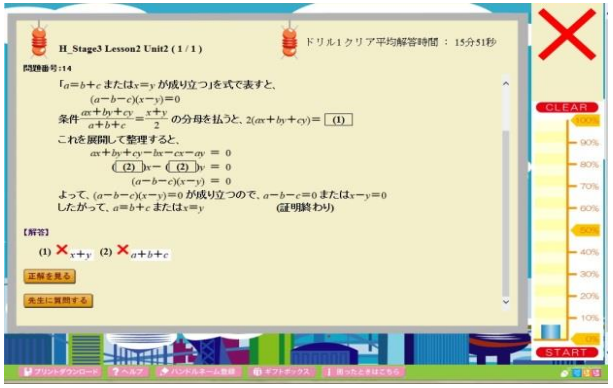
理解を定着させる
ドリル機能

・スモールステップによるゼロベース理解
・インタラクティブ（対話型）

・難易度コントロール機能
・つまずき診断機能
・スマート添削

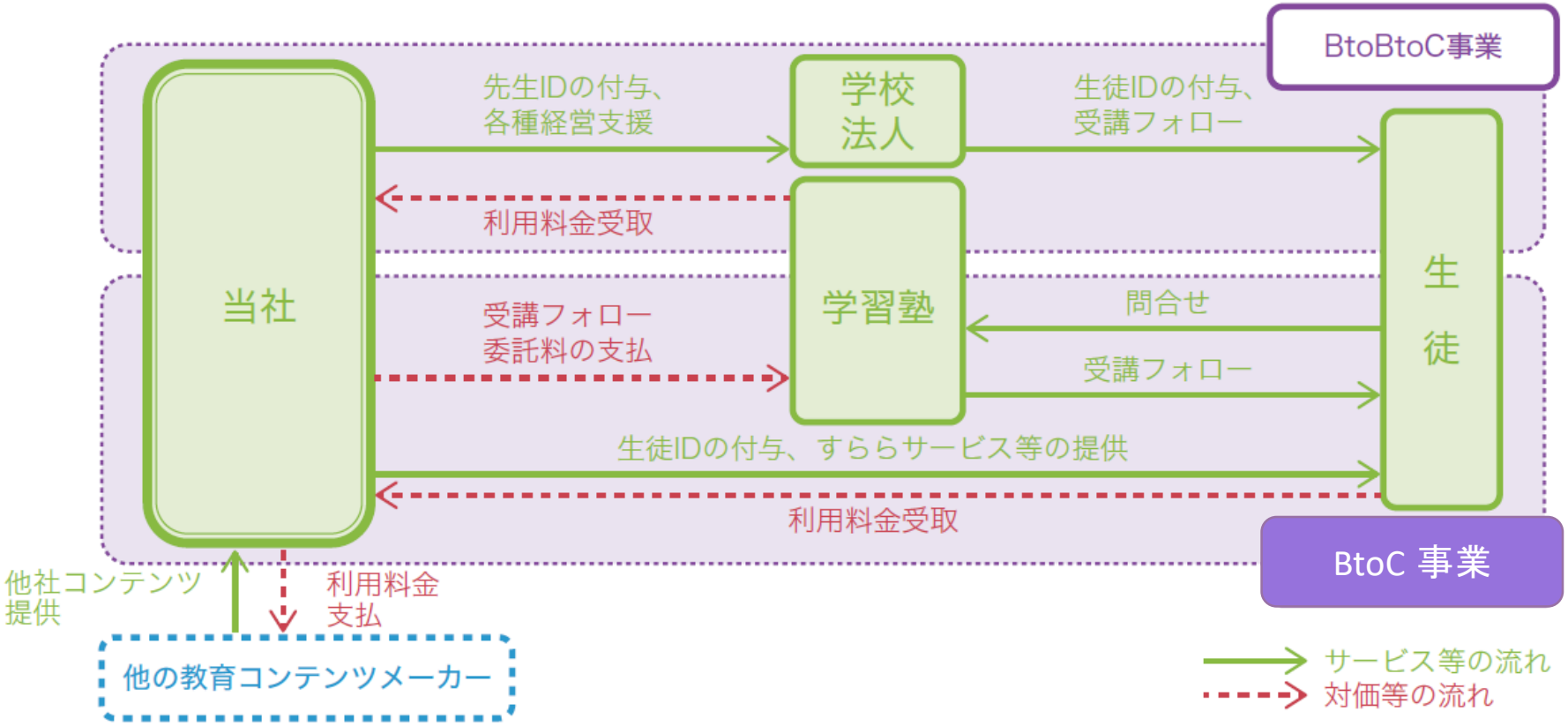
個々の学力差に応じた、学習が可能





*理科、社会は2020年3月リリース予定

「BtoBtoC」に加え、「BtoC」の市場開拓に注力
「BtoBtoC」と「BtoC」の相乗効果も狙う



会社概要 – ビジネスモデル

学校

・学力向上や生徒募集等の課題、英検合格やテスト得点アップ等の目標に対して、「すらら」の活用方法を提案

・現場の教員の教育や啓蒙も行いつつ共に推進

学習塾

・独立開業型
塾の開業や生徒募集まで塾経営自体の提案・教育異業種の教育事業参入支援

・ローカル中堅大手
既存業態の変革プランや新塾業態の提案までを実施

・異業種への教育支援
放課後等デイサービスやハウスメーカーなど異業種の教育産業参入を支援

第3の柱

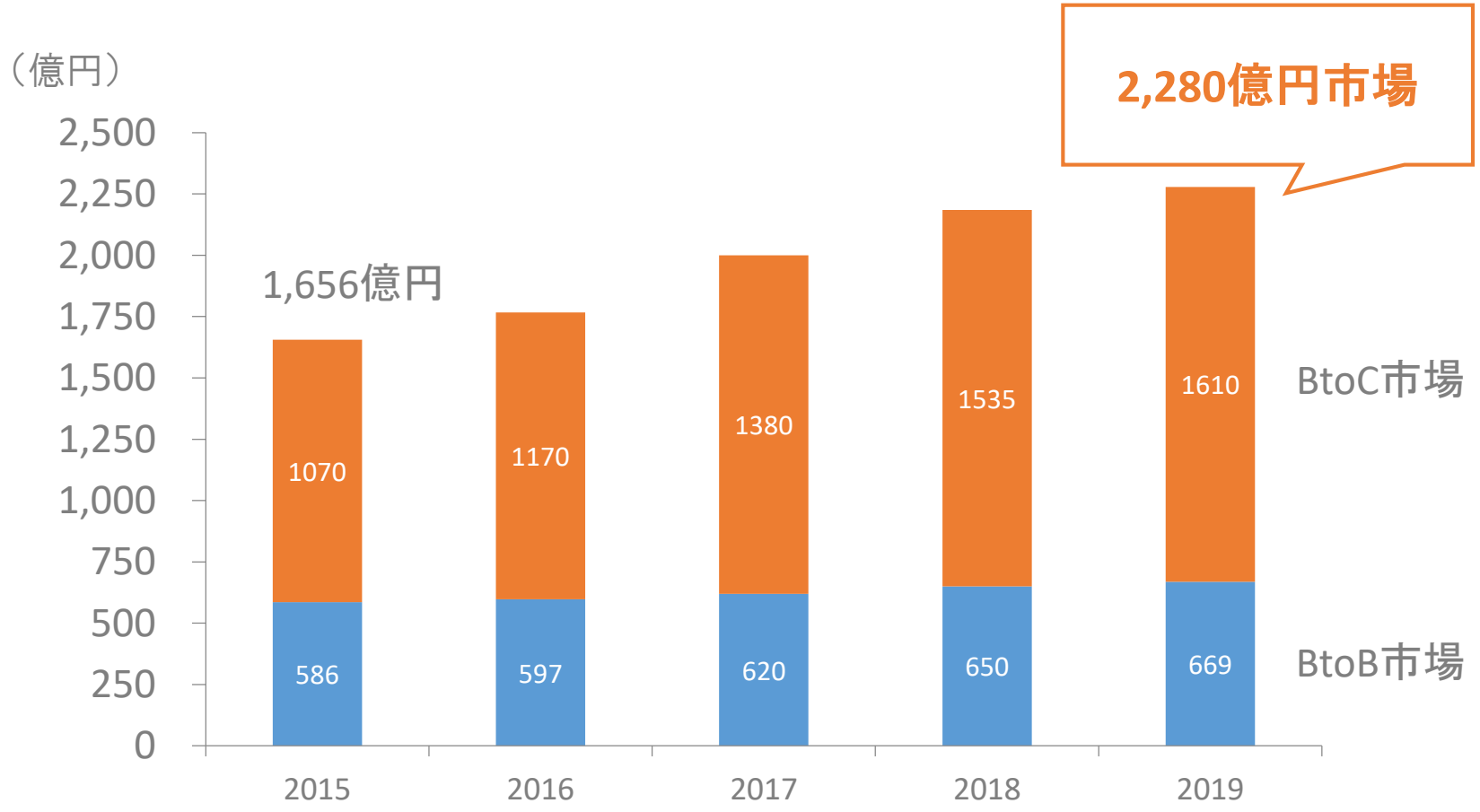
BtoC

・家庭学習者に対して「すらら」を提供
・勉強が苦手、不登校や発達障がい児など悩みの深いご家庭には学習支援に加え、保護者の支援にも力を入れて差別化されたサービスを提供

市場成長 – ICT

少子化が進む一方で、教育×ICT（Edtech）市場は拡大基調

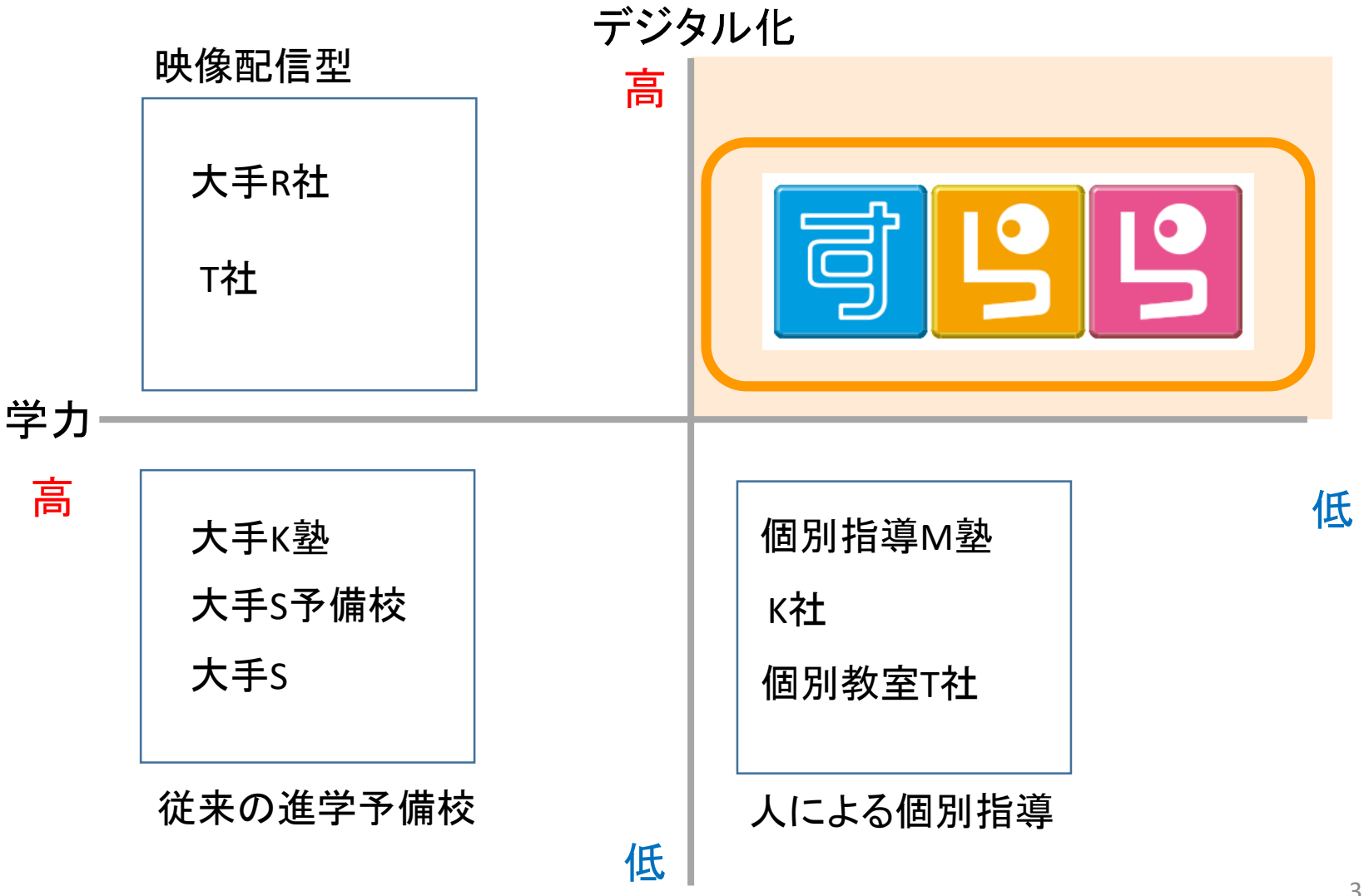
Edtech市場規模推移



矢野経済研究所調査レポートを元に当社作成

当社ポジショニング

偏差値30～60と低学力層を含めた幅広いレンジの生徒が利用できるコンテンツにより当社独自の地位を確立



当社市場

	2019年実績	規模
塾	831校舎	事業者数 4万7千
学校	183校舎	私立小学校・中学校・高校 2千校
BtoC	2千人	小中学校 不登校生 16万人

出典：経済産業省平成29年特定サービス産業実態調査

出典：文部科学統計要覧（平成30年版）

出典：平成30年度 児童生徒の問題行動・不登校等生徒指導上の諸課題に関する調査結果について（文部科学省初等中等教育局児童生徒課、令和元年 10月17日）



教育格差を根絶する

決算情報の詳細は『2019年12月期　決算短信』をご確認ください。

免責事項

業績等に関する記述につきましては、信頼できると思われる各種データに基づいて作成していますが、当社はその正確性、安全性を保証するものではありません。

本資料における業績予想ならびに将来予想は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることがあることをご承知おきください。

本資料は当社をご理解いただくために作成したもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。投資に関する決定は、ご自身のご判断において行われるようお願いします。

投資家の皆様が本資料をいかなる目的にご利用される場合においても、当社はその責任を負いません。

【本資料及び当社IRに関するお問い合わせ先】

株式会社すららネット IR担当（TEL：03-5280-7199）

©SuRaLa Net Co., Ltd. All rights reserved.