
成長可能性に関する説明資料

2017年12月18日

株式会社すららネット



会社概要

対話型アニメーション教材「すらら」を駆使した事業を展開

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7番8号 大手町佐野ビル5階
事業内容	e-ラーニングによる教育サービス「すらら」の提供および運用コンサルティング、マーケティングプロモーション、ホームページの運営
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/数藤 剛/葉山 勝正 出口 彰浩/丹羽 教夫 監査役 鈴木 正通/小林 洋光/江口 耕三

社会の要請 / すららネットの使命

「教育格差の根絶」こそがすららネットの使命

企業理念

教育に変革を、子どもたちに生きる力を

社会課題を最先端技術で解決

すららネットが担う社会課題 — 教育格差の根絶 —

- ・低学力の子供向け教育
低学力の生徒でも理解できる教材を提供
- ・貧困や障害に苦しむ子供たちの学習を支援
貧困世帯の子供たち、発達障害や学習障害を抱えた子供たちに教材を提供
- ・世界に蔓延する教育格差への対応
低学力の生徒でも理解できる教材を提供

外部からの評価

経済的困窮世帯の子どもたちに対する国内外での学習支援活動の成果への評価

第9回日本e-Learning大賞文部科学大臣賞を受賞

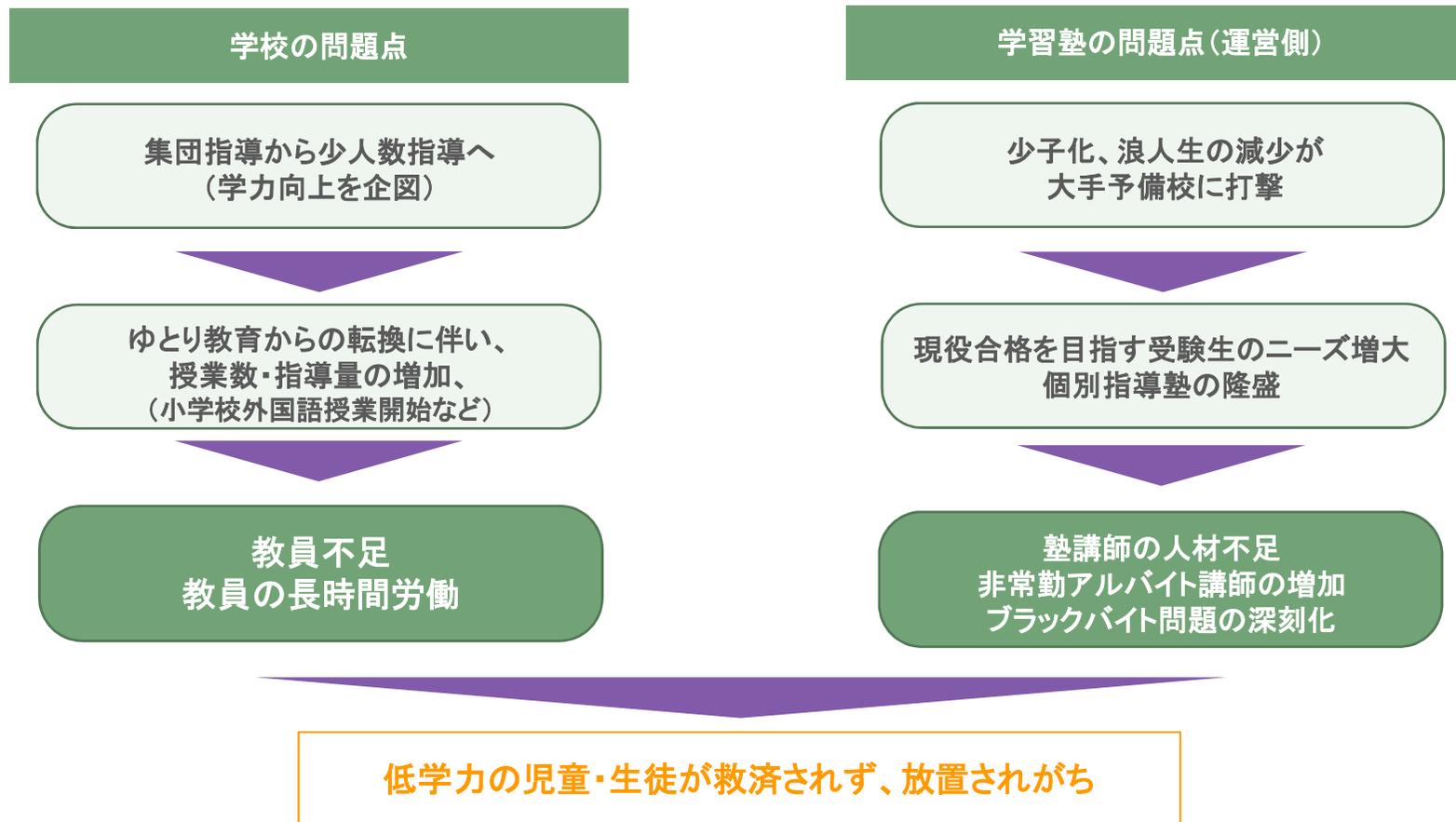


第2回日本ベンチャー大賞社会課題解決賞を受賞



学校、学習塾の変化と現状の課題

集団指導から個別指導に軸足が移るなかで さまざまな課題が顕在化



教育が抱える課題を解決するすららネット①

低学力児童・生徒が抱える課題を解決

「低学力の生徒であっても
自立して学習することができる」

ことへの強いこだわり

最先端技術による商品力

インタラクティブな
レクチャー機能

アダプティブラーニング機能

学習管理機能

AIサポーター機能

「すらら」なら

低学力の生徒
であっても
自宅で自立的に
学習を進められる

学校、塾での
学び方が変わる

これから **反転授業・
個別化**

(反転授業)
授業はオンライン学習教材
「すらら」で自宅学習
教室では課題や生徒同士の
協働学習を実施

これまで

授業を受けるために
学校、学習塾に通う

学校、塾以外にも
学びが広がる
放課後等デイサービス

低学力児童 生徒を含めた学力向上

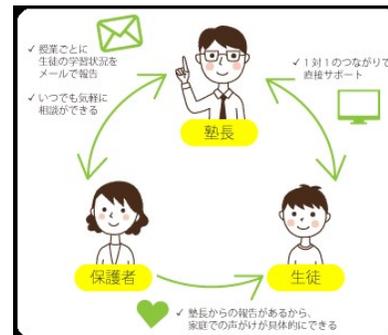
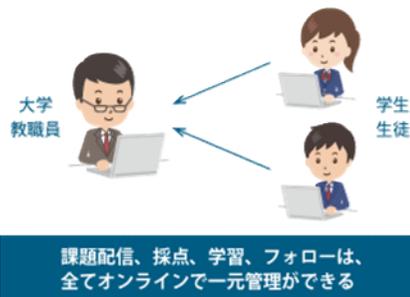
教育が抱える課題を解決するすららネット②

運営側(学習塾・学校)が抱える課題を解決

すららの導入により...

生徒の学習状況は一元管理ができ、
教務関連は全てすららが行うため
手間をかけることなく運用が可能

講師数を抑えて少ない生徒数でも利益を
出すことのできる「**低コスト**」経営が可能



運用側(学習塾・学校)の成長にも貢献

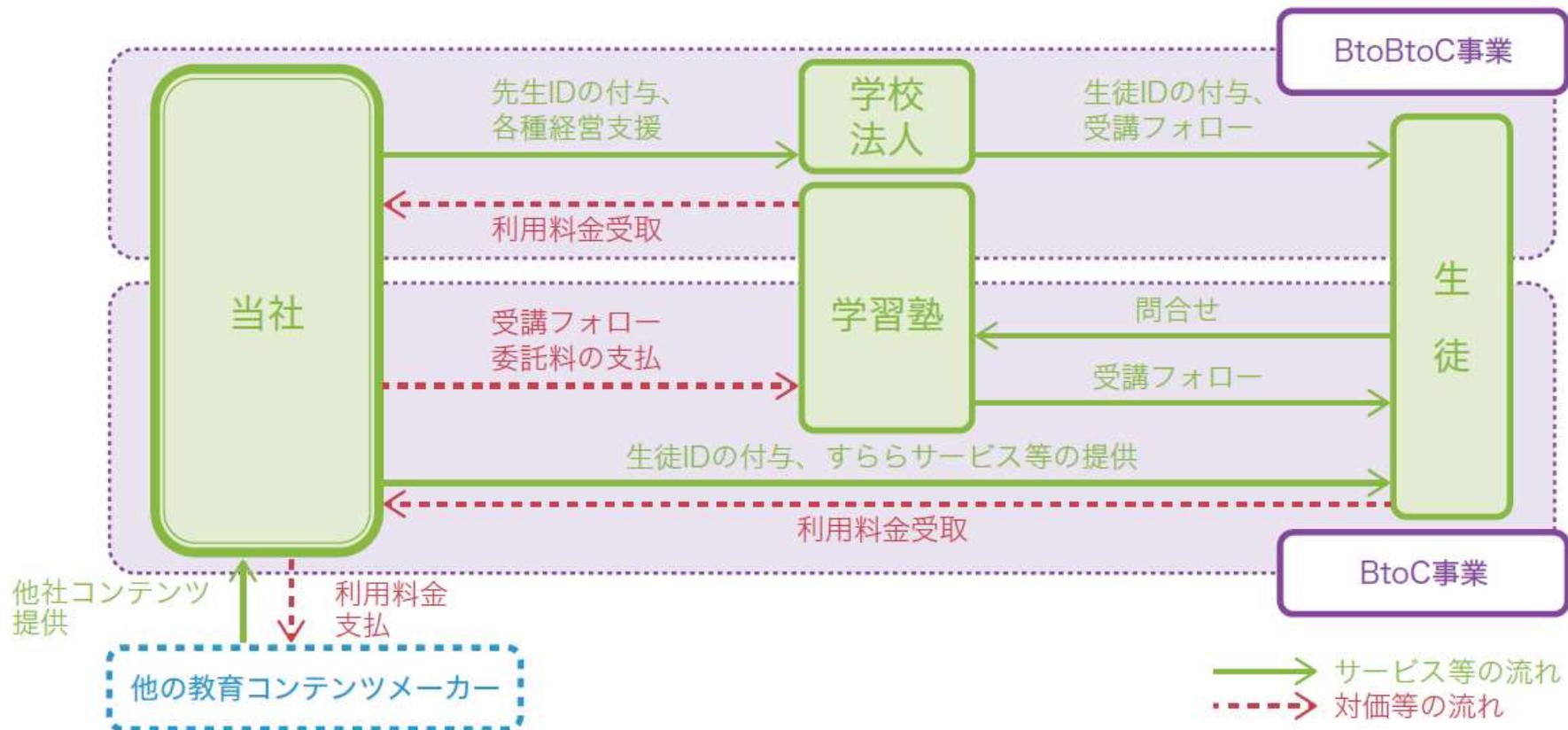
学習塾・学校
低コストで運営できることにより
更なる事業拡大が見込める

校舎数が増えて、生徒数も増える

その結果当社のユーザーも拡大

ビジネスモデルの特徴

「BtoBtoC」に加え、「BtoC」のビジネスを展開していることで
安定的な成長が見込める



「すらら」は従来のeラーニングではない「すらら」

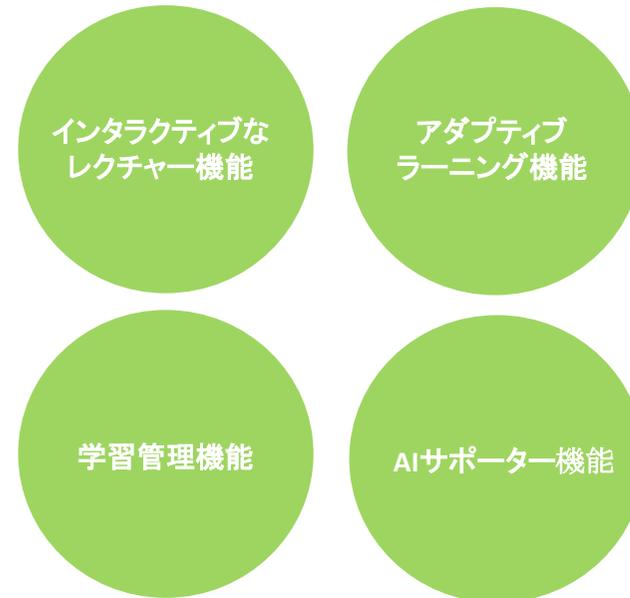
次世代型教育システム「すらら」の特徴

「すらら」は児童・生徒の成績を上げるために重要な要素を網羅している

従来型eラーニング

	理解	定着	活用
映像配信型	○	×	×
問題集型	×	○	×
ゲーム型	△	△	×
すらら	◎	◎	◎

従来のeラーニングにない「すらら」のさまざまな機能



「すらら」の拡充とビジネスの拡大

これまで「すらら」の市場と商品の拡大に努めてきた

市場の拡大

学校・学習塾市場向けにすららを販売(2007～)

独立開業者市場向けにすららを販売(2011～)

海外展開 (2014～)

学習塾(ローカル中堅大手向けに
反転授業の運営支援を開始 (2016～)

発達障がい・学習障がい者向けに
放課後等デイサービス開始(2017～)

商品サービスの拡大

すらら中学校版リリース (2007～)

すらら高校版リリース (2008～)

海外向けSurala Ninja!!リリース(2015年～)

中学校版・高校版がタブレットに対応 (2015～)

すらら小学校高学年版リリース (2015～)

人工知能を搭載 (2016～)

発達障がい・学習障がいに対応した
すらら小学校低学年版リリース(2017～)

「すらら」サービスの提供

従来型のデジタル教材とは違う 理想の「次世代型教育システム」

「すらら」サービスとは・・・

小学校低学年から高校生の子どもたちが
国語・数学・英語の3教科を、インターネットを通じて
コンピューターで学ぶことができる
「対話型アニメーション教材」

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
- ・インタラクティブな対話型

- ・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

子どもたち個々の学力に応じて、学習することが可能



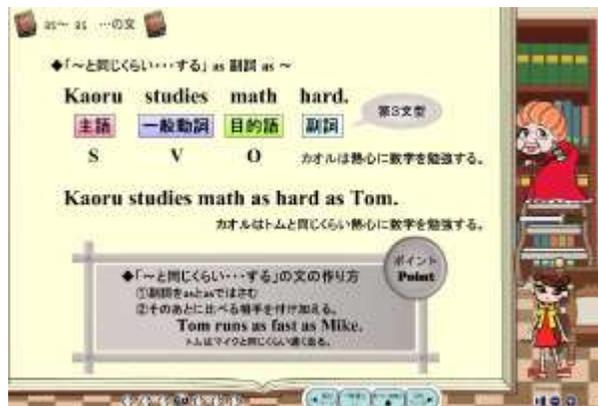
「すらら」の機能 ～ レクチャー機能 ～

アニメーションを駆使し、
生徒が楽しみながら学習を進めるための機能



10～15分の
スモールステップ構成
(集中の限度)

先生役のキャラクターと
対話しながら進める
インタラクティブ型



ゼロベースの生徒でも、適度な緊張感と
楽しみながら学習し、最大限の効果を発揮

「すらら」の機能 ～ アダプティブラーニング機能 ～

生徒が問題を解くことで理解を定着させるドリル機能

ドリル機能

レクチャー機能において理解した内容について、問題を解く形式により定着させる機能

スマート
添削

難易度
コントロール

つまずき
診断



つまずき診断

生徒の解答結果から
過去の苦手分野を分析・特定

つまずき箇所の学び直しをリコmend

生徒が苦手分野を自らの力で克服

「すらら」の機能 ～ 学習管理機能 ～

生徒の学習目標を設定し、家庭等での学習状況も含めて
詳細に把握する機能



学習管理
学習の進み具合を
詳細に把握

ラーニングデザイナー
目標設定と学習計画作成

適時にアドバイスをすることで、
生徒のモチベーションの維持が可能

リアルタイムモニタ
生徒のログインや
学習の進捗状況を
リアルタイムで確認

保護者メール
保護者に毎日
報告ができる



「すらら」の機能 ～ AIサポーター～

人工知能(AI*)が生徒の学習データに基づき、生徒を励ます対話
学習意欲向上を促すクラウド型学習システム

先生が気付かない生徒の学習行動
(努力や目標達成)をAIが察知

アニメキャラクターが、適切なタイミングで
効果的なフィードバックや会話を行う

慶應義塾大学との共同研究で生徒の
モチベーションを高める効果が実証



※AI機能はNTTドコモが開発したチャットボット作成・実行プラットフォーム Repl-AIを活用。

学校、学習塾に対するコンサルティング

学校の個々の課題に対するソリューション提案 学習塾の独立開業支援・ローカル中堅大手への新業態提案

学校

学校の課題に対するソリューション提案

- 学校の課題(学力向上や生徒募集等)や目標(英検合格、テストでの得点アップ等)に応じて、すらの活用の仕方を提案
- 現場の教員の教育や啓蒙も行ないつつ共に推進

学習塾

個別の設定目標に対する解決策までを提案

独立開業型

すらの使い方だけではなく、塾の開業から生徒募集まで塾経営自体を提案・教育

ローカル中堅大手

顧客の方針に沿った既存業態の変革プランや新塾業態の提案までを実施(反転授業を踏まえた学習提案等)



株式会社すららネット

学校、学習塾に対するコンサルティング（事例）

ローカル中堅大手市場においても、
活用度・満足度向上で実績を積み上がっている

事例

学習塾Aの場合



「すらら」
の導入

成績向上の実績

各教科共に偏差値が上昇
⇒特に、成績下位者のクラスで伸びが顕著

在籍数増の実績

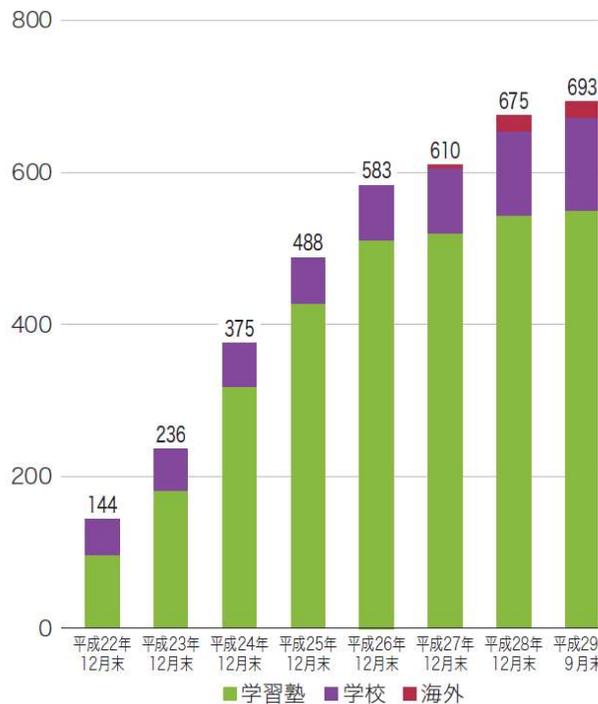
中2生において、退塾者を減らすことに成功
⇒過去最高の中3生在籍数を実現

※すらら導入後の運用が定着した校舎における検証結果です。

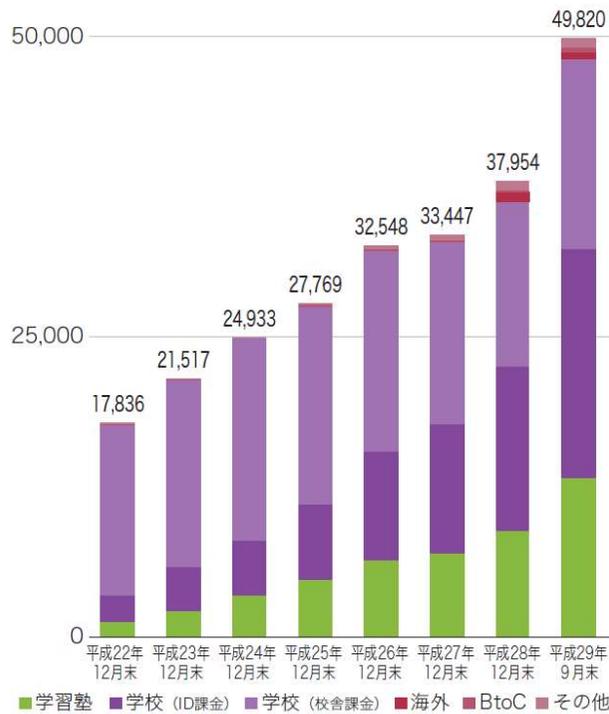
「すらら」導入校数、ID数

ID数は学校IDや学習塾(ローカル中堅大手)が直近で大幅に増加

すらら導入校数 (校)



すららID数 (ID)



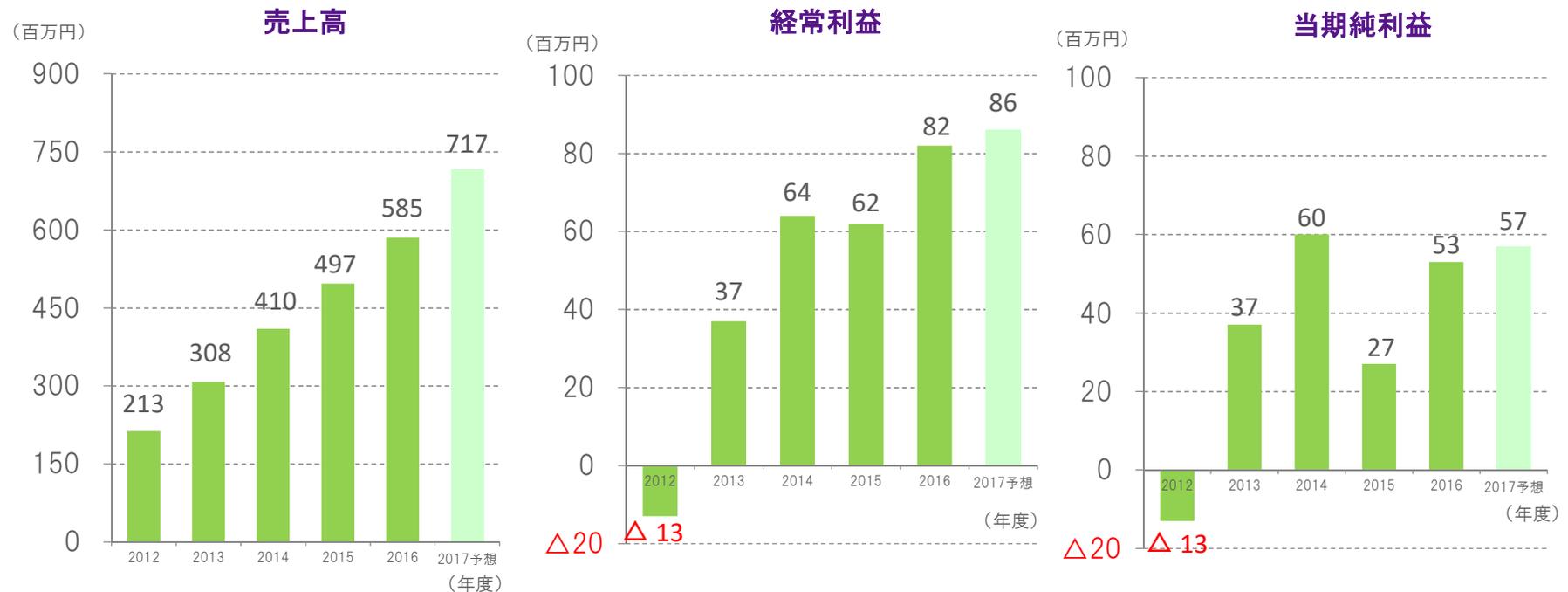
業績構成要素



(注) 1. 上記のすらら導入校数は、月額「サービス利用料」が発生する校舎数を対象に記載しております。なお、「海外」については、契約上月額「サービス利用料」の課金を行っておりませんが、参考値として契約校舎数を記載しております。
 2. 上記の「学校」のすららID数について、内訳を記載しております。ID課金数は、導入校がすららシステムに登録した生徒用ID1つにつき課金されるものを指します。校舎課金数は、導入校が当社に対して1校舎につき固定の利用料金を支払うことで生徒用IDを登録することができるものであり、生徒用ID1つにつき課金されないものを指します。なお、学校法人との契約において、当社が導入校に対して提供する現在の契約内容はID課金のみであり、校舎課金は株式会社C&I Holdingsにおける事業運営時に契約された導入校に対して提供している契約内容であります。

業績推移

売上高は順調に拡大 利益水準も着実に高まっている

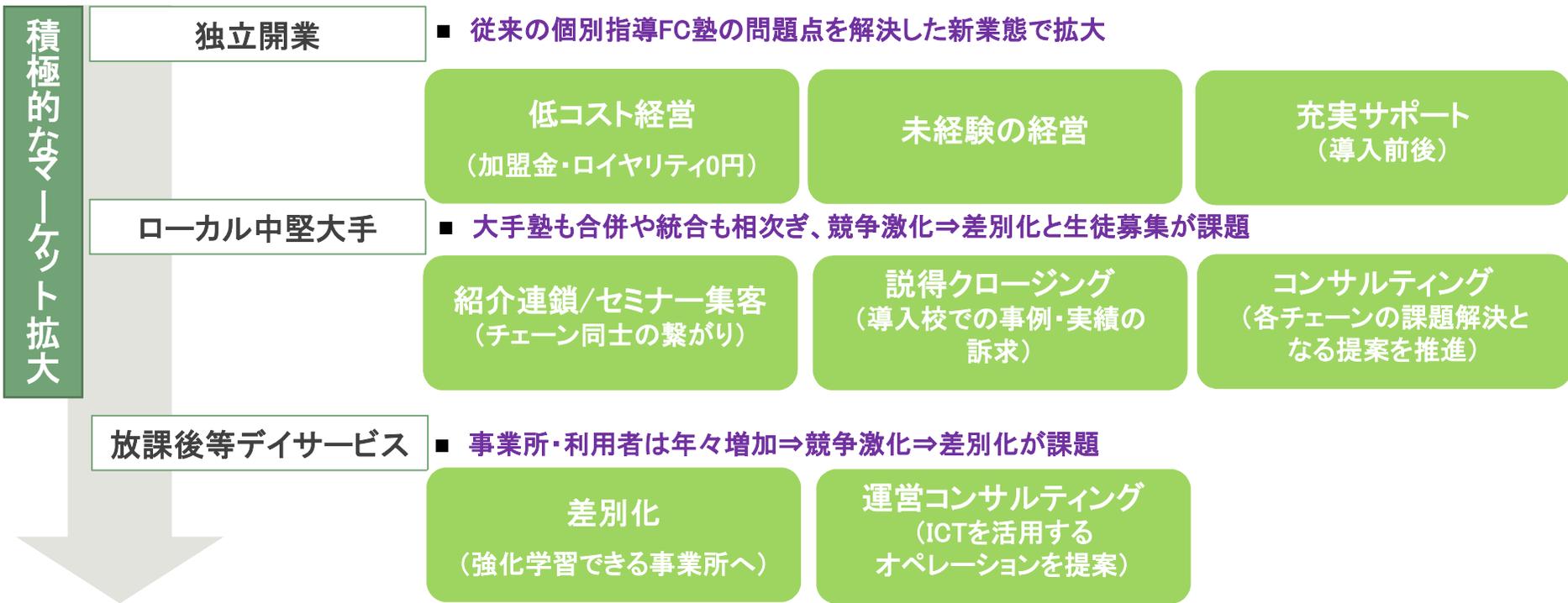


- 2015年12月期の経常利益について、コンテンツの開発に伴い発生する減却償却費負担の増加、人件費、広告宣伝費の積極投入による一時的な費用増加により減益
- 2015年12月期の当期純利益について、特別損失の計上と税務上の繰越欠損金解消に伴う法人税等の発生により減益
- 2017年12月期(予想)の経常利益・当期純利益は、上場関連費用16百万円の発生を見込むものの増益予想

足もとの成長戦略（学習塾）

独立開業だけでなく、ローカル中堅大手に注力することで効率的に事業拡大を狙う

- 学習塾**
- 少子化傾向であるが市場規模は安定的に推移
 - 学習塾市場の「成熟化」が進行⇒本格的な「競争と淘汰」の時代⇒選別される時代



足もとの成長戦略（学校）

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

- 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⇒多くは現場で学力向上成果を出せていない

戦略

マーケット拡大
(成功事例より)

競合のリプレイス
(実績によって)

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)

中長期の成長に向けた新たなチャレンジ

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、
海外子女も増加傾向

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 [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
- 競合のい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

マイクロファイナンス組織と連携し塾展開(スリランカ)



国立教育大学と連携し私立学校展開(インドネシア)



教育ICT市場の拡大可能性とさららの成長余地

国策として教育ICTの推進を追い風に ビッグデータやAIの利用を積極化

■ 行政による教育ICTの推進

教育分野におけるICT利活用の推進 (総務省)

[平成26年度から28年度]

クラウド技術を活用することにより、児童生徒や教員等が多種多様なデジタル教材・ツールを、いつでも、どこでも利用し、かつ低コストで導入、運用可能な「教育クラウド・プラットフォーム」を実証

[平成29年度より]

文部科学省と連携し、教職員が利用する「校務系システム」と、児童生徒も利用する「授業・学習系システム」間の、安全かつ効果的・効率的な情報連携方法等について実証。

今後は「スマートスクール・プラットフォーム」として標準化し、全国の学校に普及を目指す。

出典:平成29年版 情報通信白書

すららネットの打ち手

オープンイノベーションの推進

「すらら」のLMS (Learning Management System)に蓄積される学習ログを用い、生徒の学習行動に関する様々な実験・研究を通じて、新しい機能の実装や強化を行なっていく。既に、行動経済学、教育経済学などの分野において複数論文が発表されている。

人工知能(AI)の活用

ユーザーの利用ログに基づく更なるアダプティブ化を推進。

また、既にAIを活用した学習支援機能(生徒のモチベーションや学習方法を改善する機能)を実装。

中長期の成長に向けた新たなチャレンジ

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

業務・資本提携先

TOPPAN

小学校向けデジタル教材開発のノウハウ
×
対話型アニメーション教材開発のノウハウ

対話型の理科教材の共同開発

NTT docomo

NTTドコモの持つ
「自然対話プラットフォーム」機能

×
すらの声がけ機能
「AIサポーターを実装する」

業務提携先

CHieru

公教育分野に強みを持つネットワーク活用

共同でe-learningドリル教材を展開

NTT西日本

「光」ひろがる、ひびきあう。

公立学校分野の販売ネットワーク活用
「PitaDri」を展開
学校・家庭向けフレッツ光やWi-Fi等のネットワークサービスの提供も組み合わせる

○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いたします。

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 経営管理グループ

TEL:03-5283-5158