



2018年12月期決算説明会資料

2018.4Q

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。

対話型ICT教材「すらら」



「すらら」の特徴

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・英語の3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

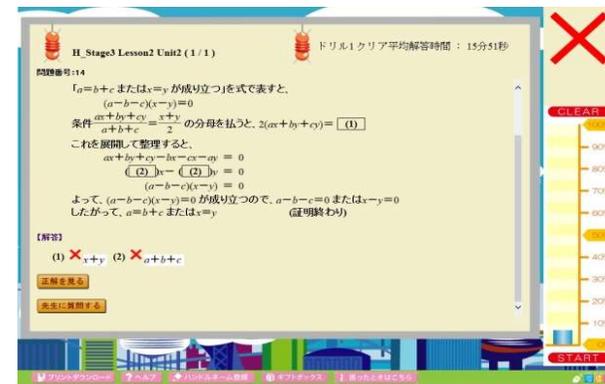
- ・スモールステップによる
ゼロベース理解
- ・インタラクティブ
(対話型)

理解を
定着させる

ドリル機能

- ・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



学校・学習塾への コンサルティング

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

INDEX

01 業績ハイライト

02 今後の展望

03 **APPENDIX**

業績ハイライト

前年同期比で増収増益

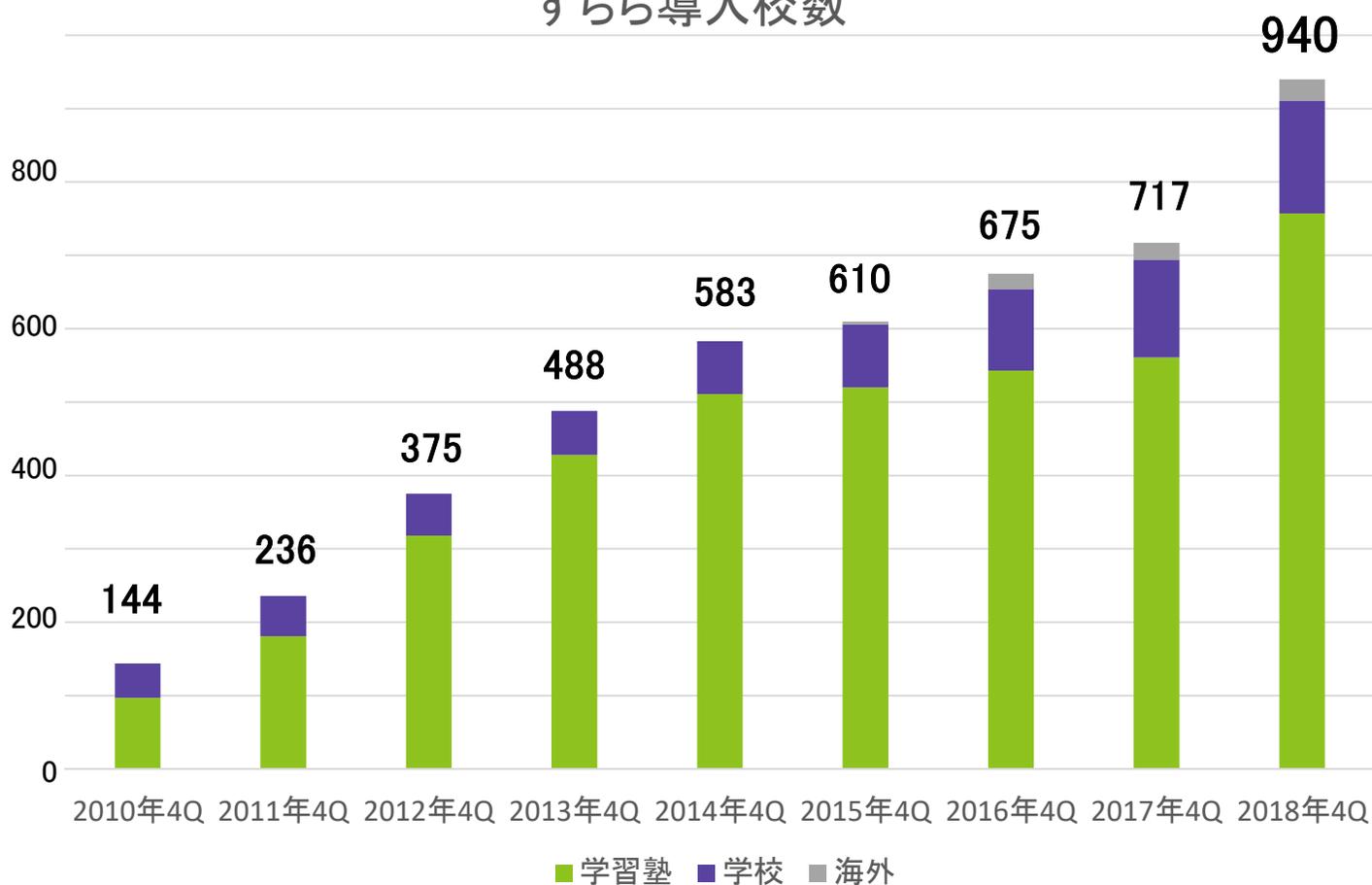
売上・利益
順調に増加

校舎数
順調に増加

ID数
順調に増加

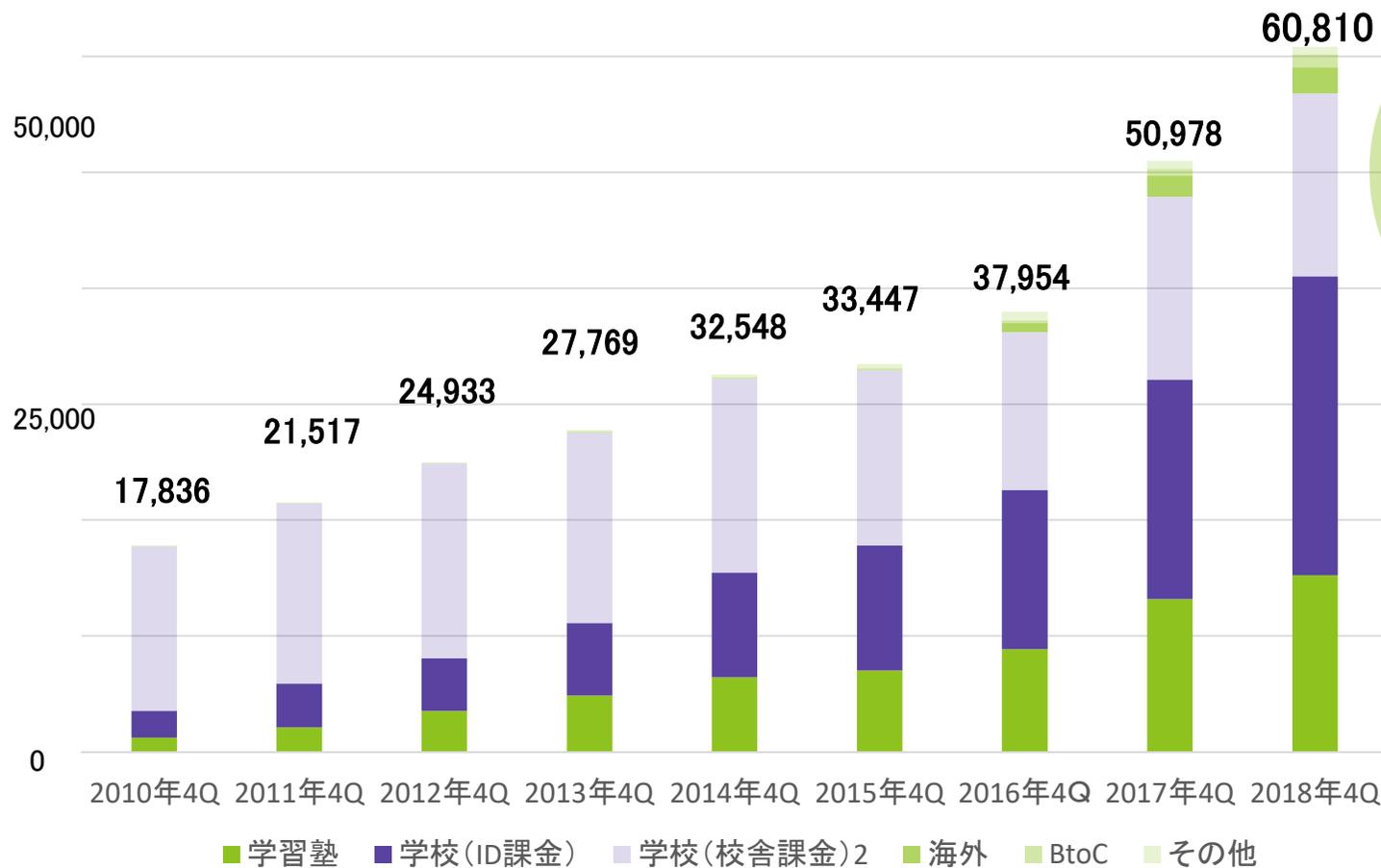
導入校数、 法人顧客等の新規契約により順調に増加

すらすら導入校数



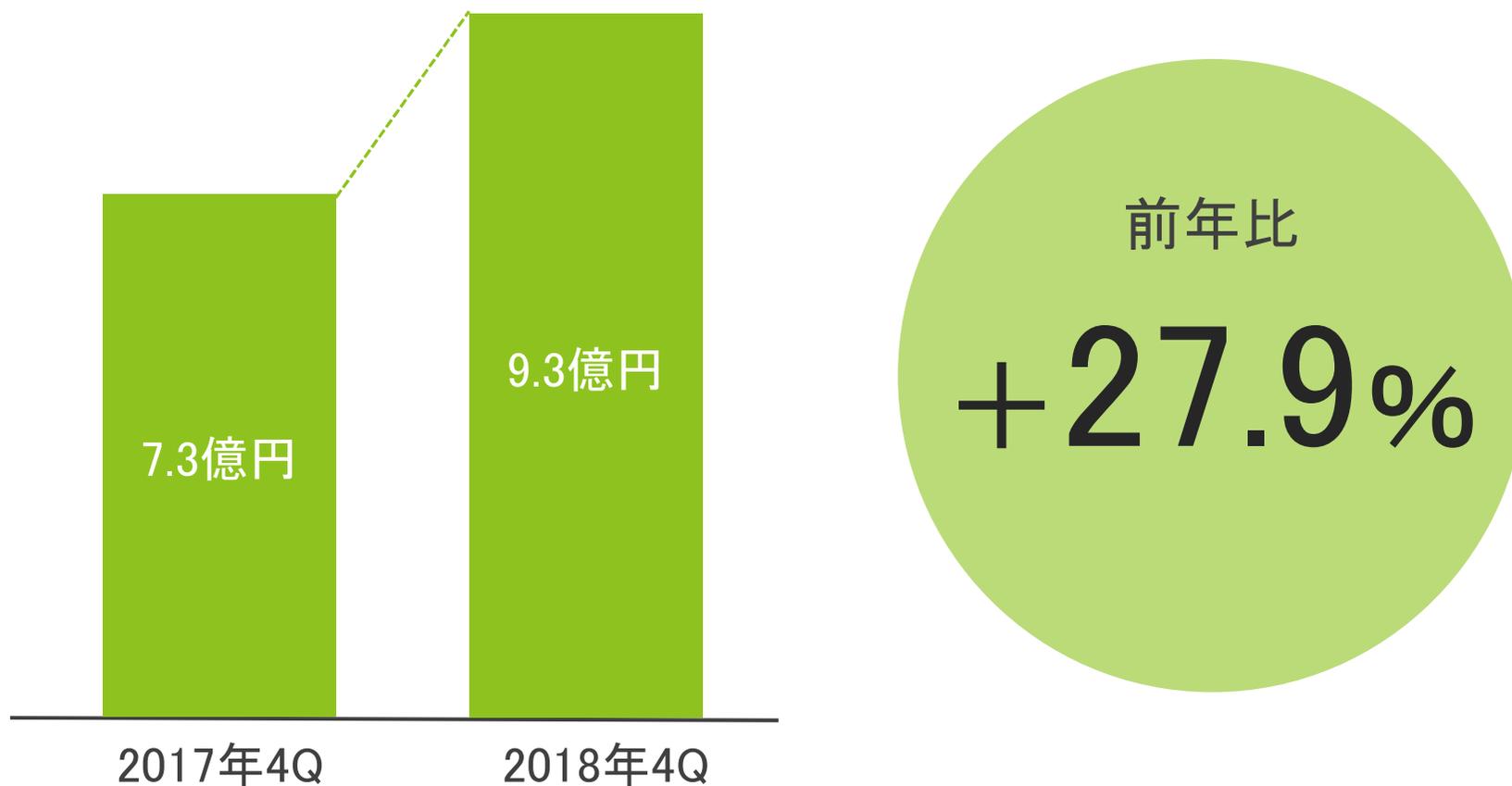
前期末比
+31.1%

ID数、 例年4月の新年度開始により増加

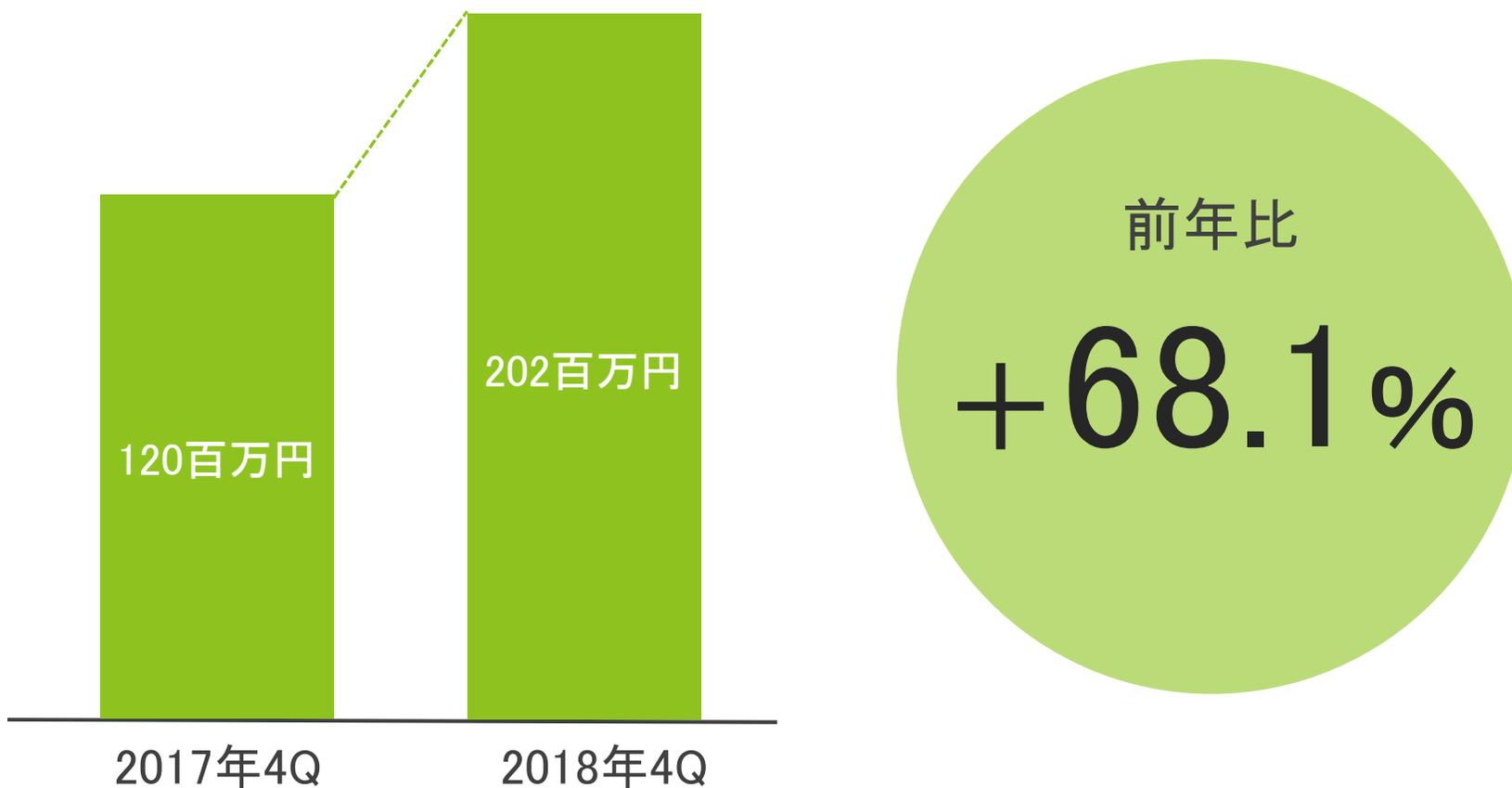


前期末比
+19.3%

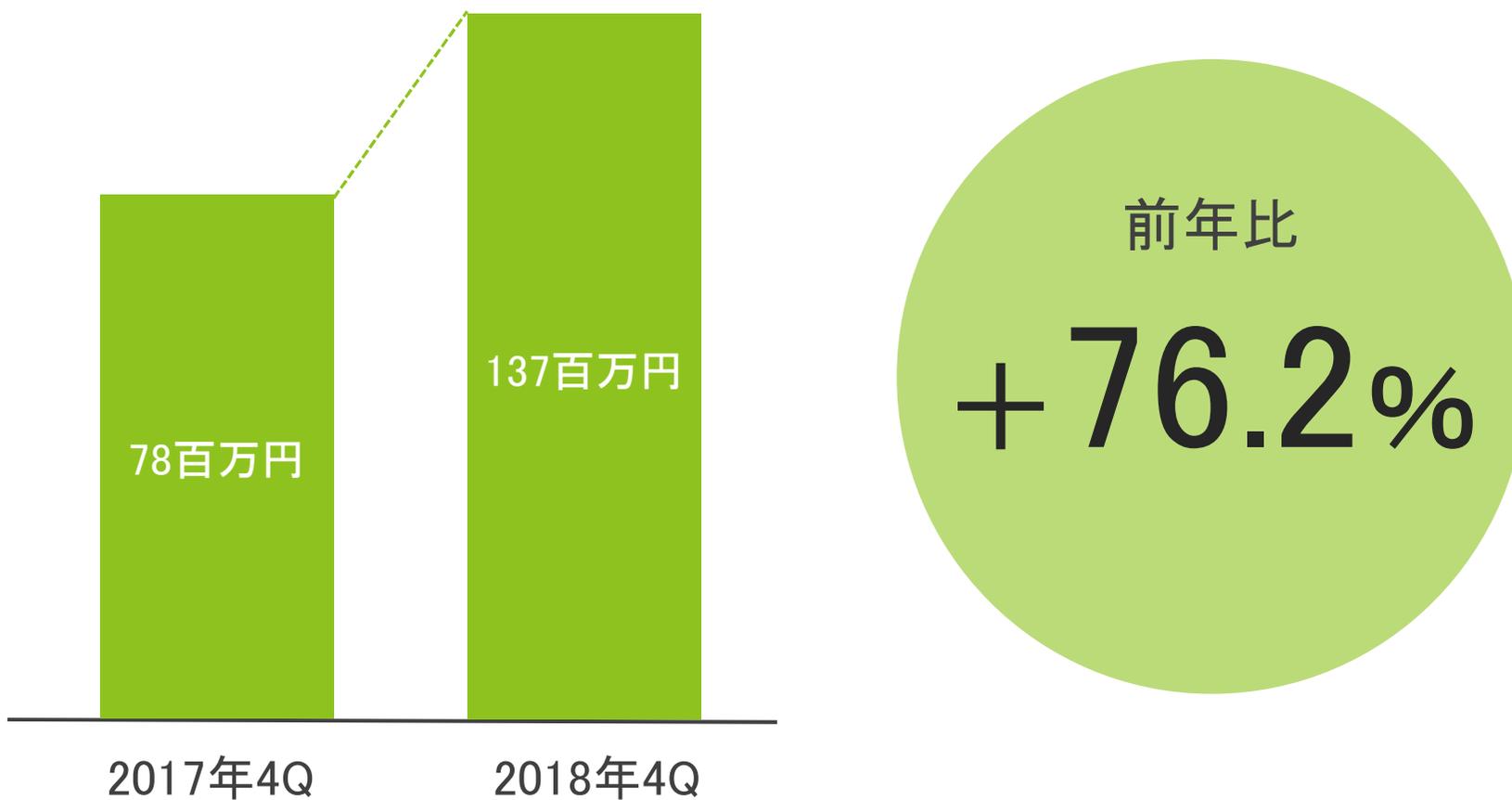
売上前年比 順調に増加



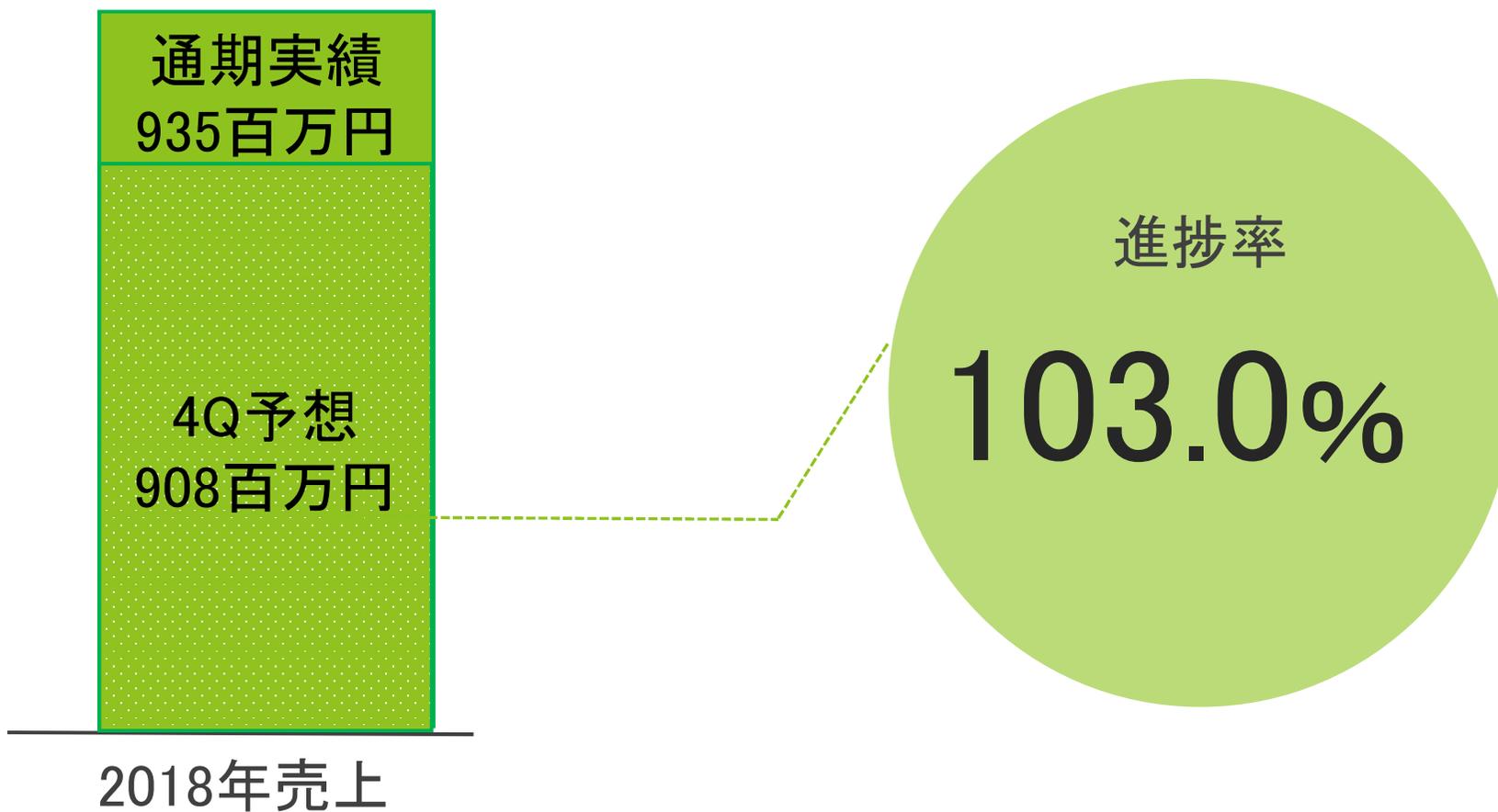
営業利益 順調に増加



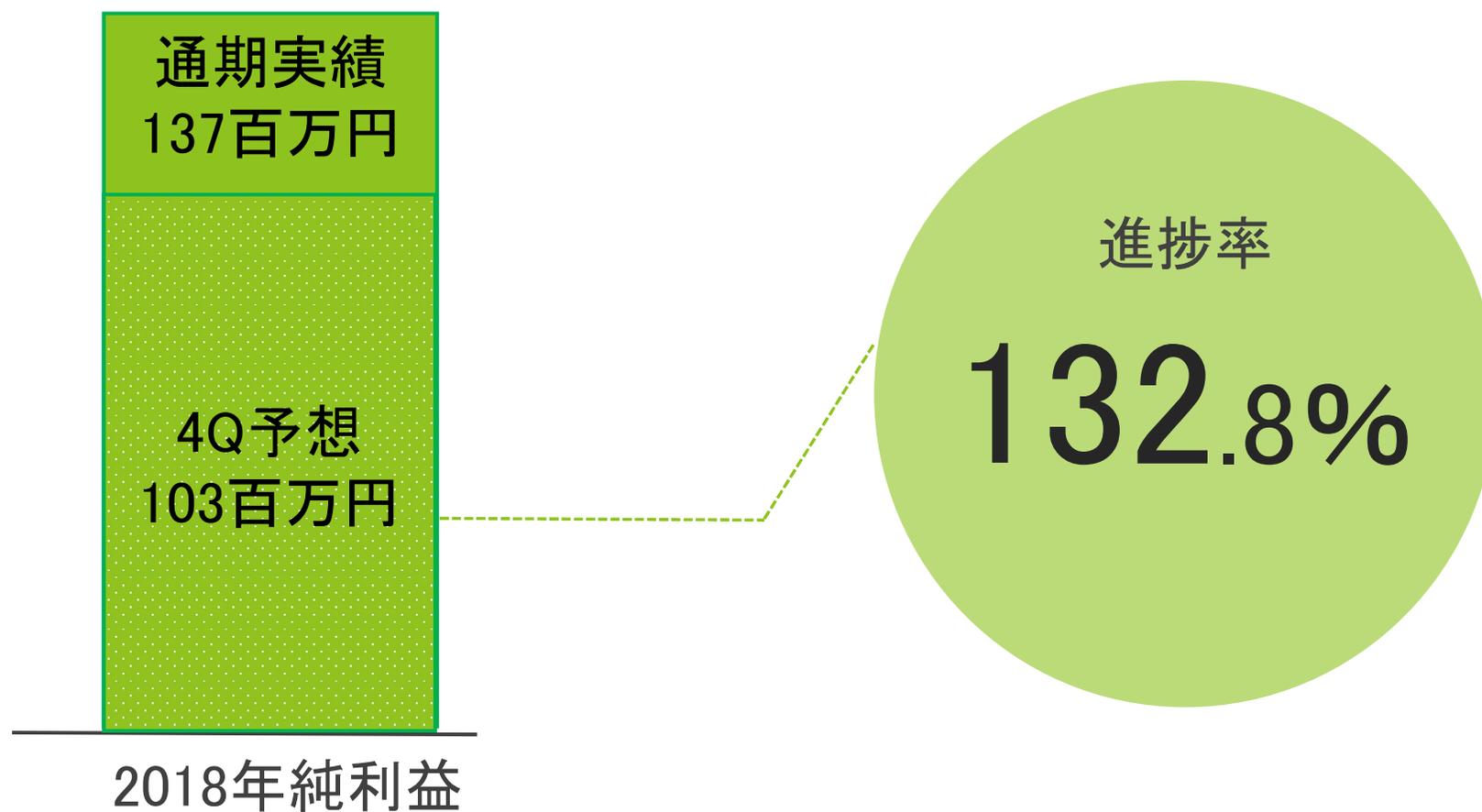
当期純利益 順調に増加



売上計画達成



当期純利益計画達成



マーケット別売上・KPI

マーケット	2018 4Q	前期比増減	主な要因
学習塾マーケット			
導入校数	757	+196	<ul style="list-style-type: none"> ・独立開業や塾経営者等の個人顧客の増加 ・複数の校舎や一定規模の生徒を有する法人顧客の増加 ・異業種法人との契約
ID数	15,238	+2,057	
売上(千円)	547,886	—	
学校マーケット			
導入校数	154	+21	<ul style="list-style-type: none"> ・大規模私立学校への導入が進展、加えて通信制高校・大学等新たな導入先の拡大
ID課金数	25,763	+6,851	
売上	294,139	—	

マーケット別売上・KPI

マーケット	2018 4Q	前期比増減	主な要因
BtoCマーケット			
ID数	1,122	+528	<ul style="list-style-type: none"> ・Webマーケティングの活用等による増加 ・発達障がい・学習障がい・グレーゾーン層、不登校層への認知の拡大に伴う増加
売上(千円)	82,629	—	
海外マーケット			
ID数	25,763	+6,401	<ul style="list-style-type: none"> ・スリランカ、インドネシア及びインドにおける学校向け事業展開 ・フィリピンでの現地学校利用開始

業績ハイライト⑪

BS

(金額単位：千円)	2018 4Q	前期比増減	主な要因
流動資産	743,065	+180,110	
現金及び預金	613,181	+176,182	・売上増による現金及び預金の増加
固定資産	284,573	+1,945	
資産合計	1,027,638	+182,056	
負債合計	180,430	+36,259	・学校法人からの利用料金の前受金 ・未払法人税の増加
純資産合計	847,207	+145,796	・利益増 ・新株予約権行使

今後の展望

今後の展望

今期・中期計画

- 1 基本方針
- 2 今期見通しと重点施策
- 3 市場予測と今後の展望
- 4 当社の課題と施策

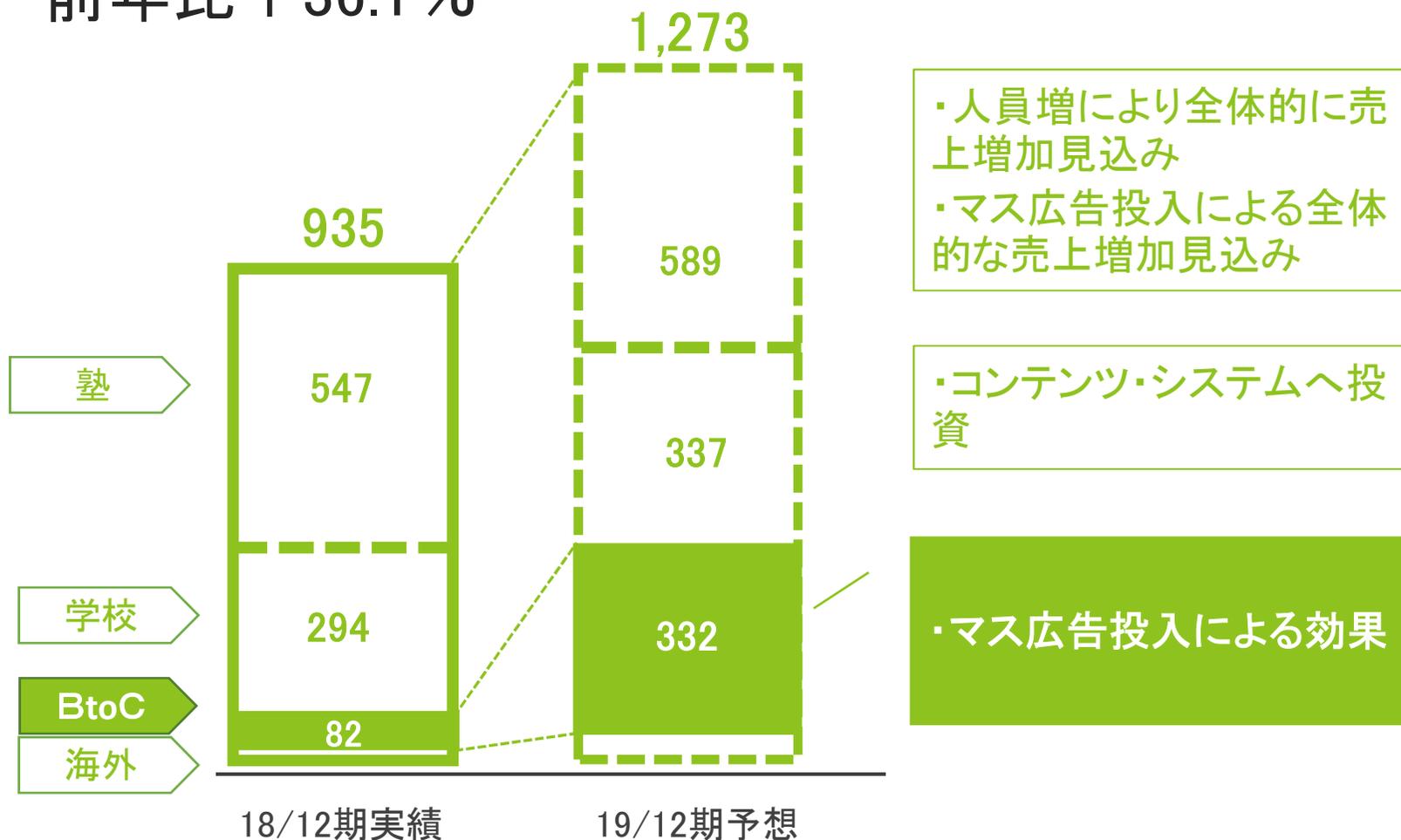
- 既存事業の継続拡大
- BtoC市場の更なる深耕
 - 認知度の拡大と成長を見込む
- 海外は私立学校を中心に拡大
 - トライアルで配信国も増
- コンテンツの充実（理科・社会）
- ガバナンス体制強化

② 今期見通し（1）

今後の成長投資方針と展望

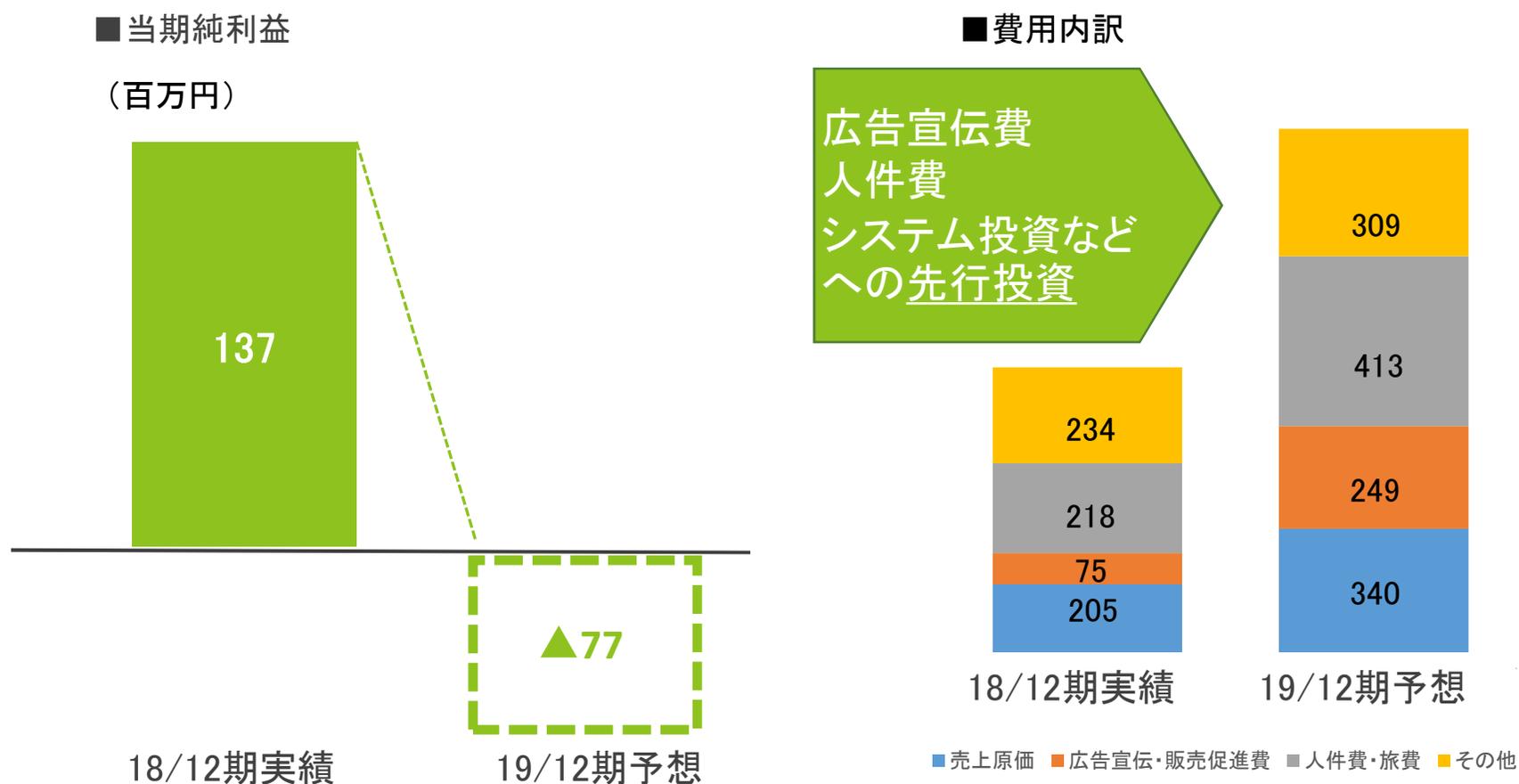
（百万円）

前年比+36.1%



当期純利益について

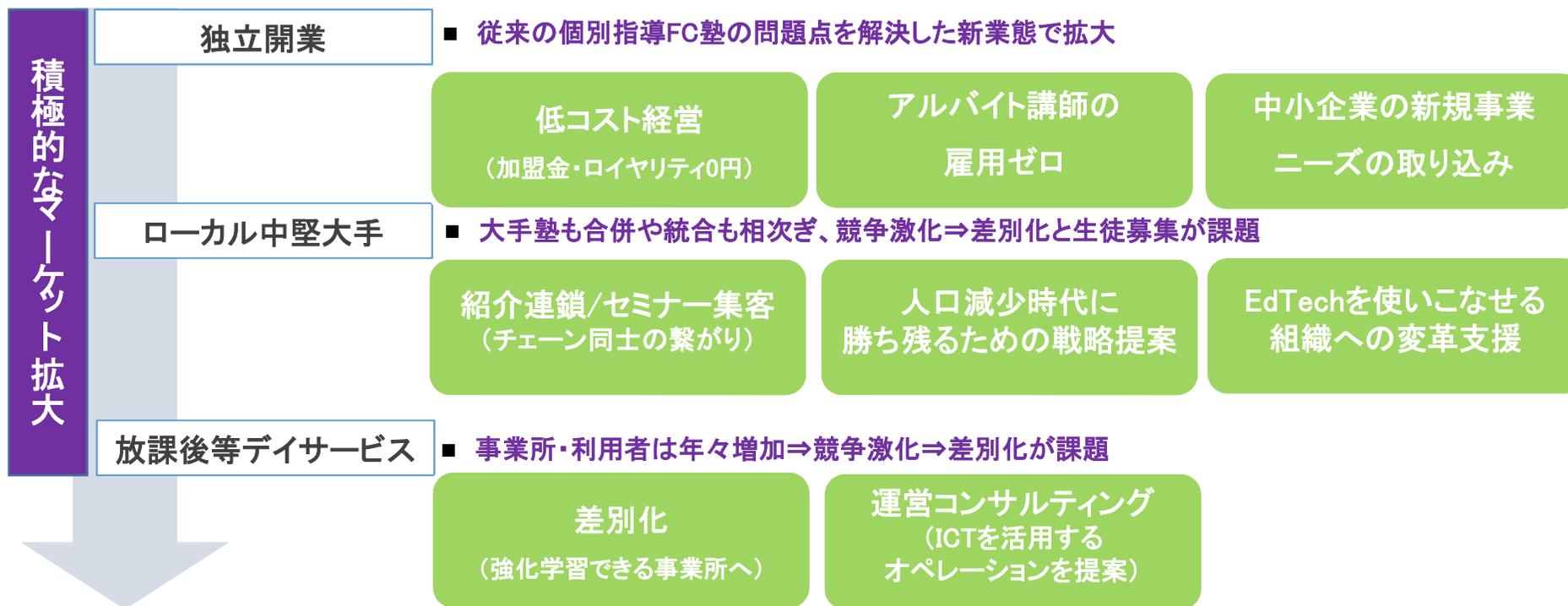
当期純利益はスポット的なマス広告、集中的な先行投資により、一時的に減少



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



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⇒学力向上などの「成果」で差別化
- 「成績不振生徒向け放課後学習」から「学校の個別対応力強化」へ

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)

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

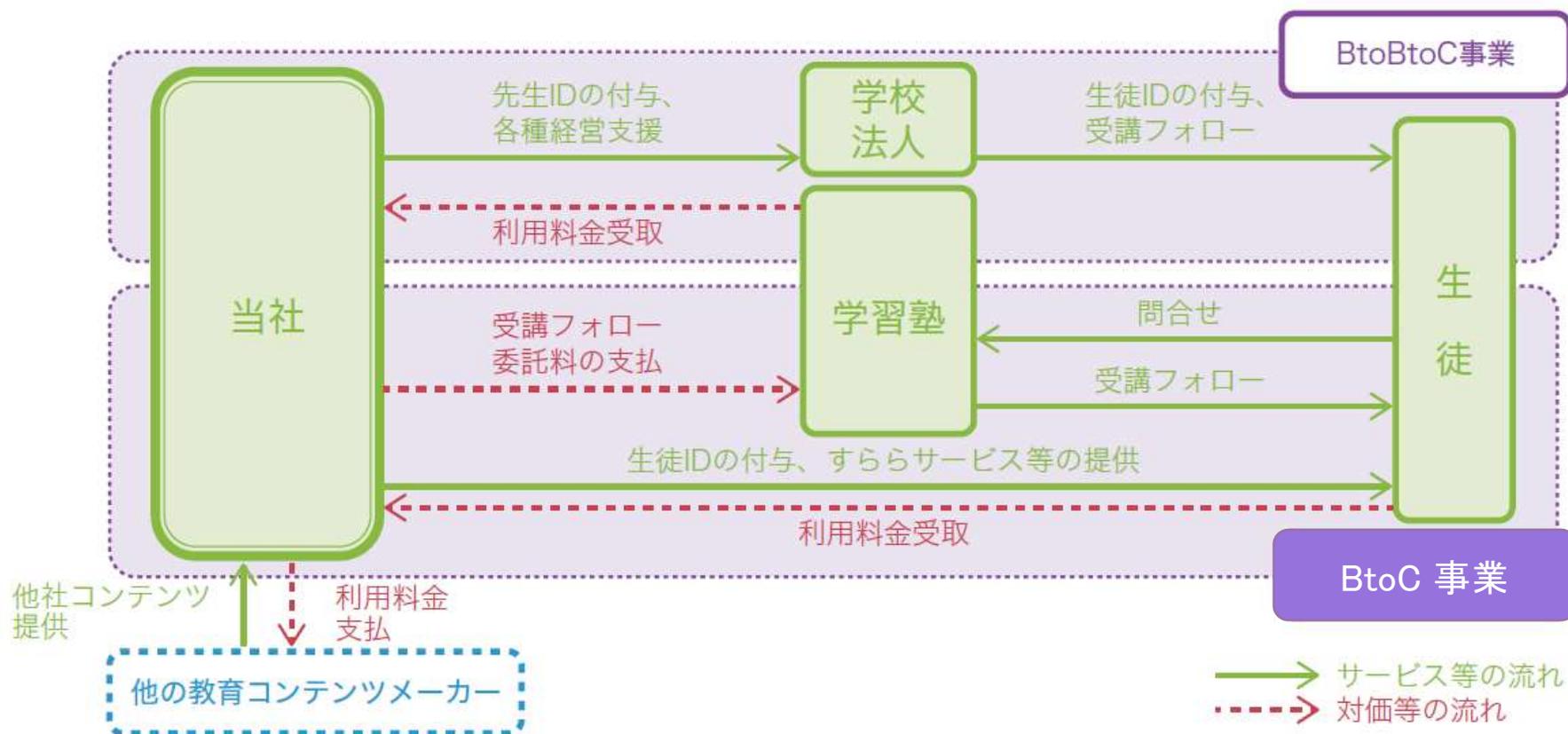
[市場の特性]

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

② 2019年の重点施策（4）

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



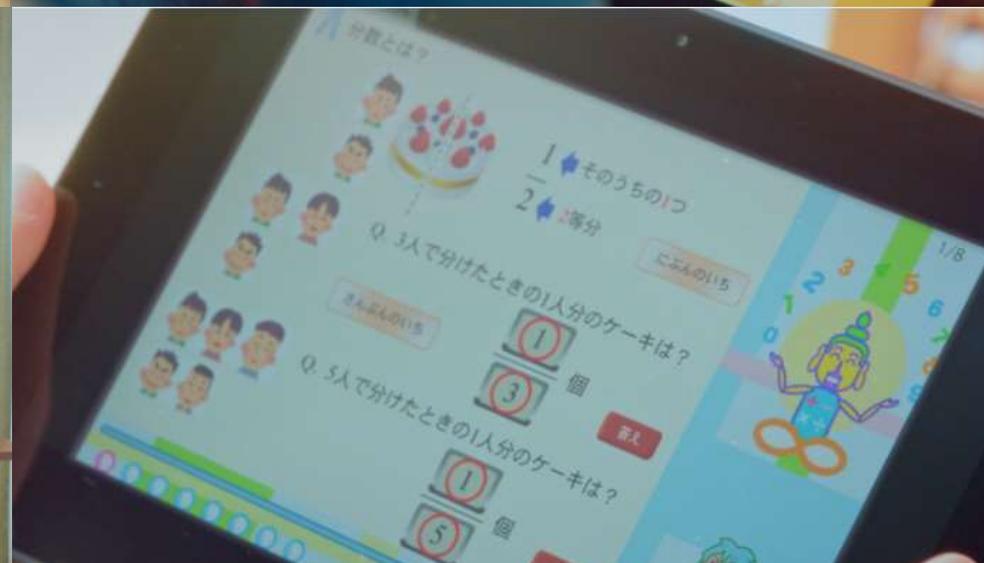
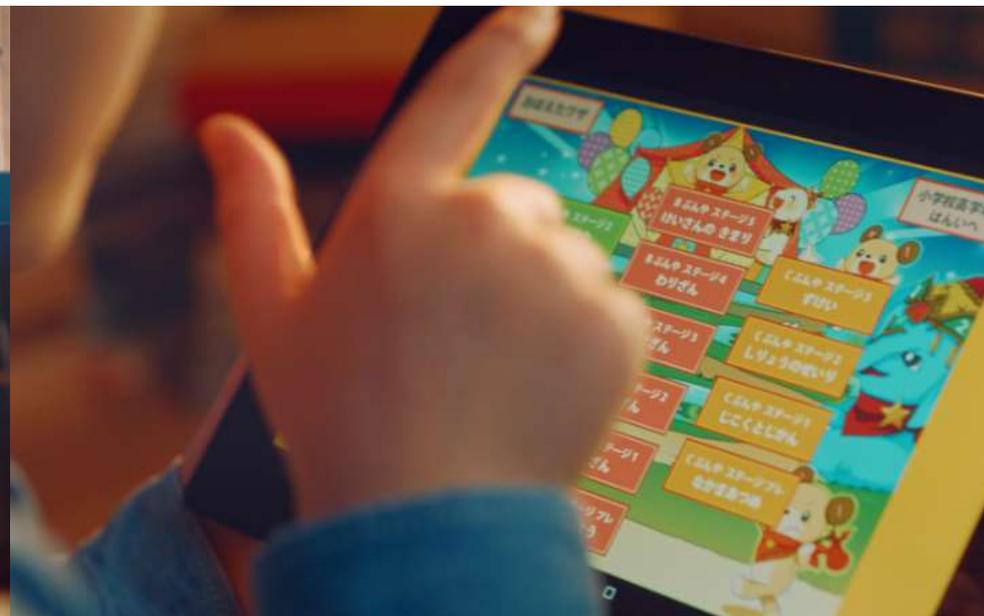
② 2019年の重点施策（5）

TVCM

■放送地域関西2府4県、東海3県（岐阜、愛知、三重）

■期間

2019年 3月9日～3月31日



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

[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
- フィリピンでの事業継続
- インド以外にもアフリカ ウガンダでトライアルスタート

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	大学
<p data-bbox="295 810 775 890">TOPPAN</p> <p data-bbox="300 906 770 1066">対話型「理科」教材 の共同開発</p> <p data-bbox="353 1094 730 1174">NTT docomo</p> <p data-bbox="300 1200 770 1359">すらの声がけ機能 「AIサポーター」を実装</p> <p data-bbox="913 810 1214 890"> Z-KAI</p> <p data-bbox="837 906 1308 1066">リメディアル教育 コンテンツの共同開発</p> <p data-bbox="931 1094 1223 1174">CHleru</p> <p data-bbox="828 1200 1299 1359">公教育分野に強み 販売ネットワーク活用</p>	<p data-bbox="1464 906 1935 1066">リメディアル教育分野</p> <p data-bbox="1464 1200 1935 1359">国際協力分野での 連携</p>

③ 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:教育のICT化に向けた環境整備5か年計画(2018~2022年度)

教育の情報化の推進 単年度1,805億円の地方財政措置を講じる
ICT環境の整備方針で目標とされている水準は、

- 1日1コマ分程度、児童生徒が1人1台 環境で学習できる環境
- 超高速インターネット及び無線LAN 100%整備 …など

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

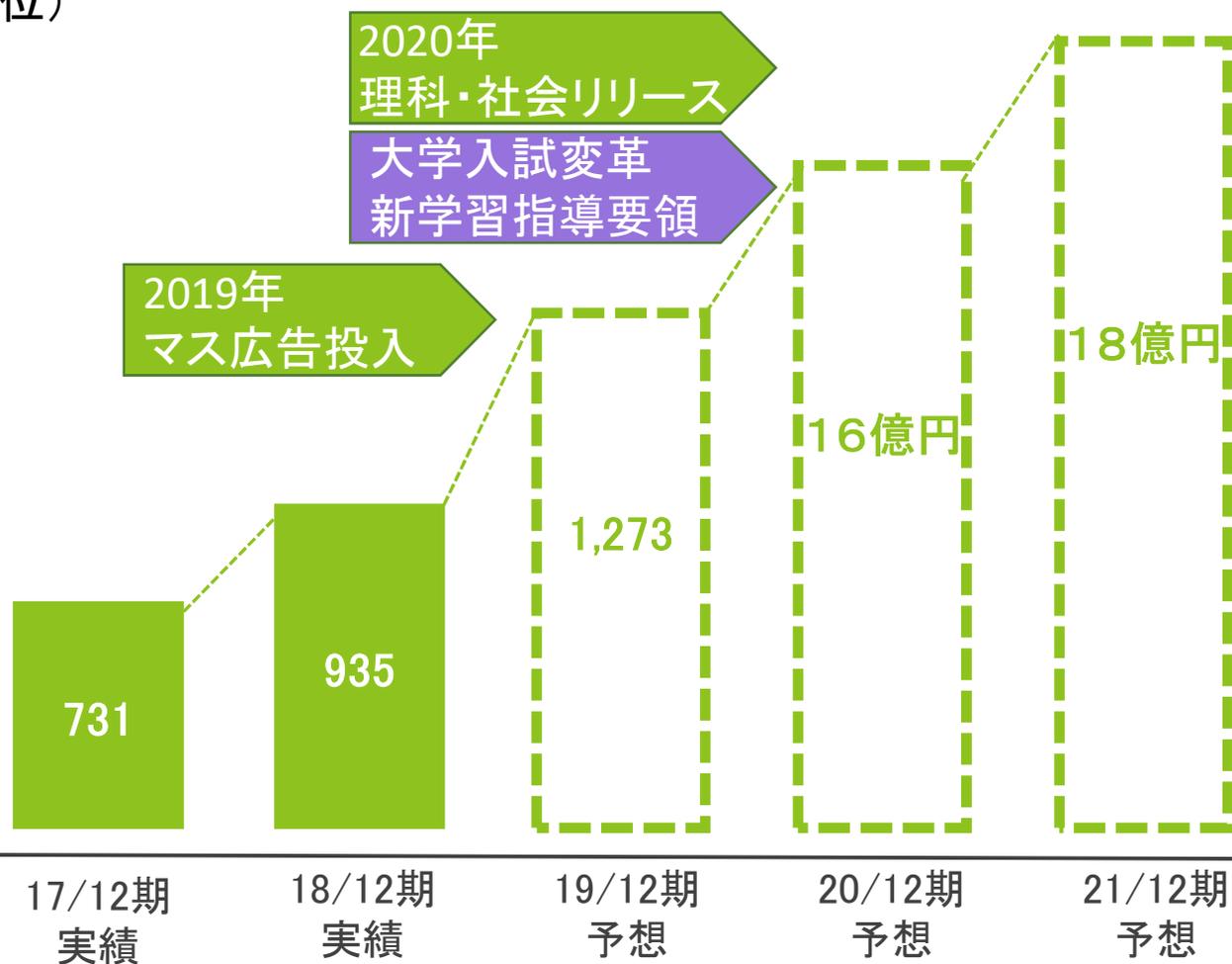
主体的な学びの実現

すららネットが解決

来期以降の売上見通し

2019年～2021年は前年対比約20～30%の成長見込み

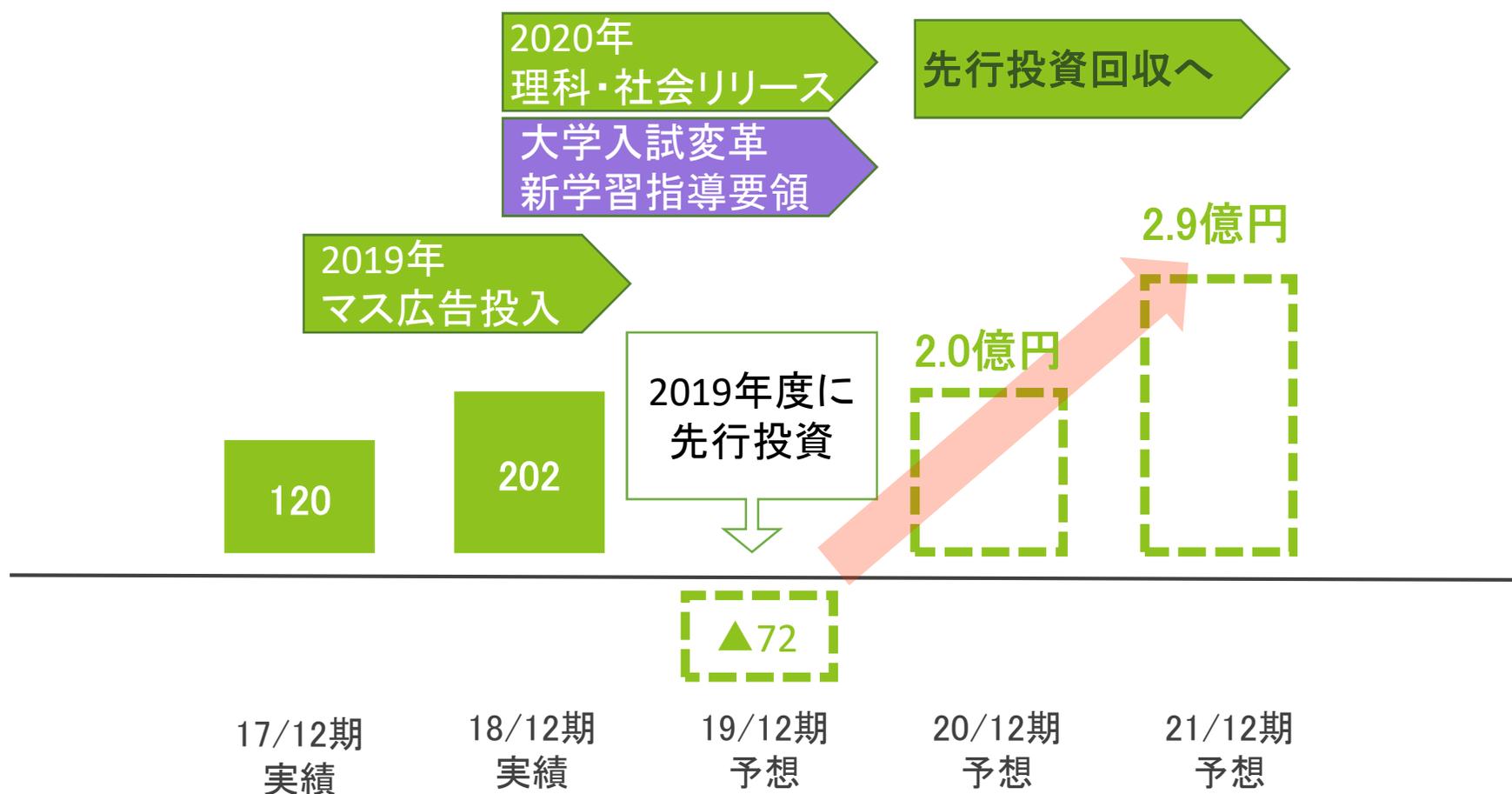
(百万単位)



来期以降の営業利益見通し

2019年に先行投資した費用は2020年に回収見込み

(百万単位)



4 当社の課題

課題

主な重点管理指標は「校舎数」と「ID数」

導入
校舎数



単価
(サービス利
用料)

ID数



単価
(ID利用料)

課題

教育のICT化に向けた環境整備への対応

- ・コンテンツの増強(理科・社会リリース)
- ・AIや音声認識技術など新技術の更なる導入

課題

新学習指導要領への対応

課題

知名度の向上

課題

人材育成



教育格差を根絶する

決算情報の詳細は『平成30年12月期 決算短信』をご確認ください。

APPENDIX

PL実績

(金額単位：千円)

2018 4Q

	2018 4Q
売上高	935,746
売上原価	205,476
売上総利益	730,476
販売費及び一般管理費	528,073
営業利益	202,403
営業利益率	21.6%
経常利益	223,999
経常利益率	23.9%
当期純利益	137,730
純利益率	14.7%

BS増減比較

(金額単位：千円)	2017.4Q	2018.4Q	増減比較
流動資産	562,954	743,065	180,110
現金及び預金	436,999	613,181	176,182
固定資産	282,627	284,573	1,945
資産合計	845,581	1,027,638	182,056
流動負債	144,170	180,430	36,259
負債合計	144,170	180,430	36,259
資本金	272,798	276,998	4,200
資本剰余金	269,798	273,998	4,200
利益剰余金	158,815	296,545	137,730
純資産合計	701,411	847,207	145,796

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）