



2019年12月期第2四半期決算補足説明資料

# 2019.2Q

---

# Results

---



---

# INDEX

---

01

業績ハイライト

02

業績予想の修正

03

参考資料

# 業績ハイライト

# 前年同期比で増収、 先行投資により減益

売上  
順調に増加

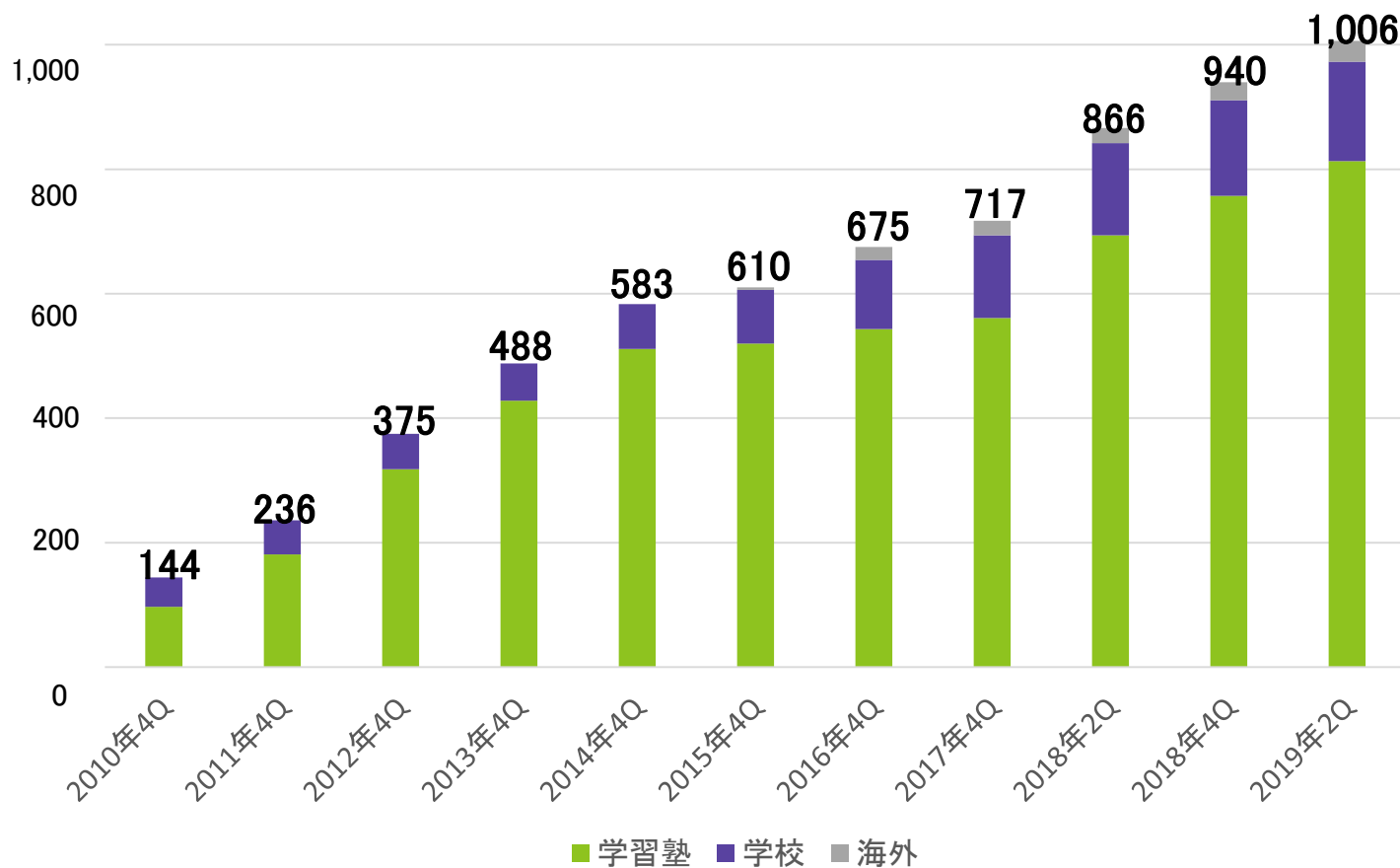
投資により  
減益

校舎数  
順調に増加

ID数  
順調に増加

# 導入校数

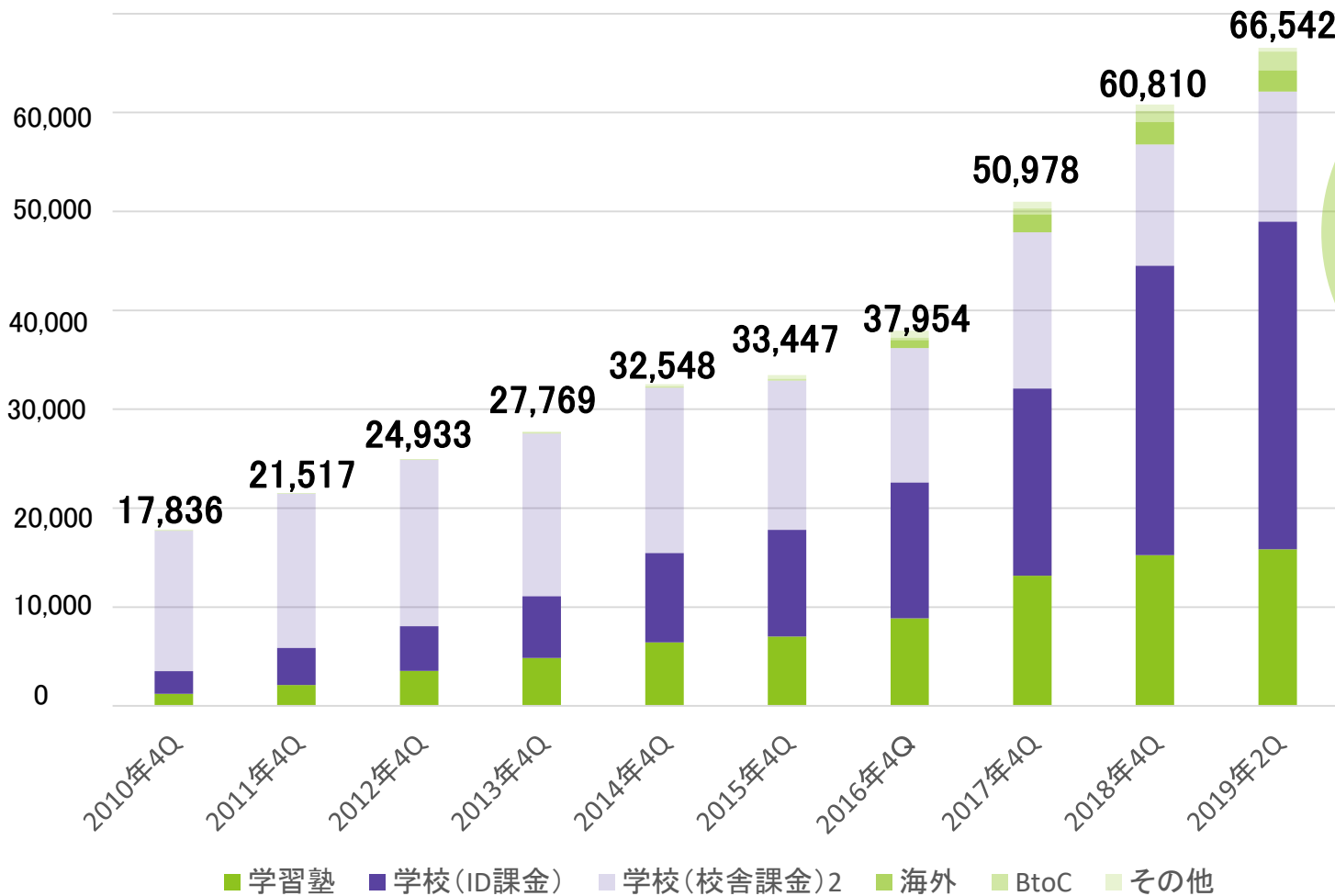
## 地方中堅大手塾や放課後等デイサービス 新規契約により順調に増加



前期末比  
+7.0%

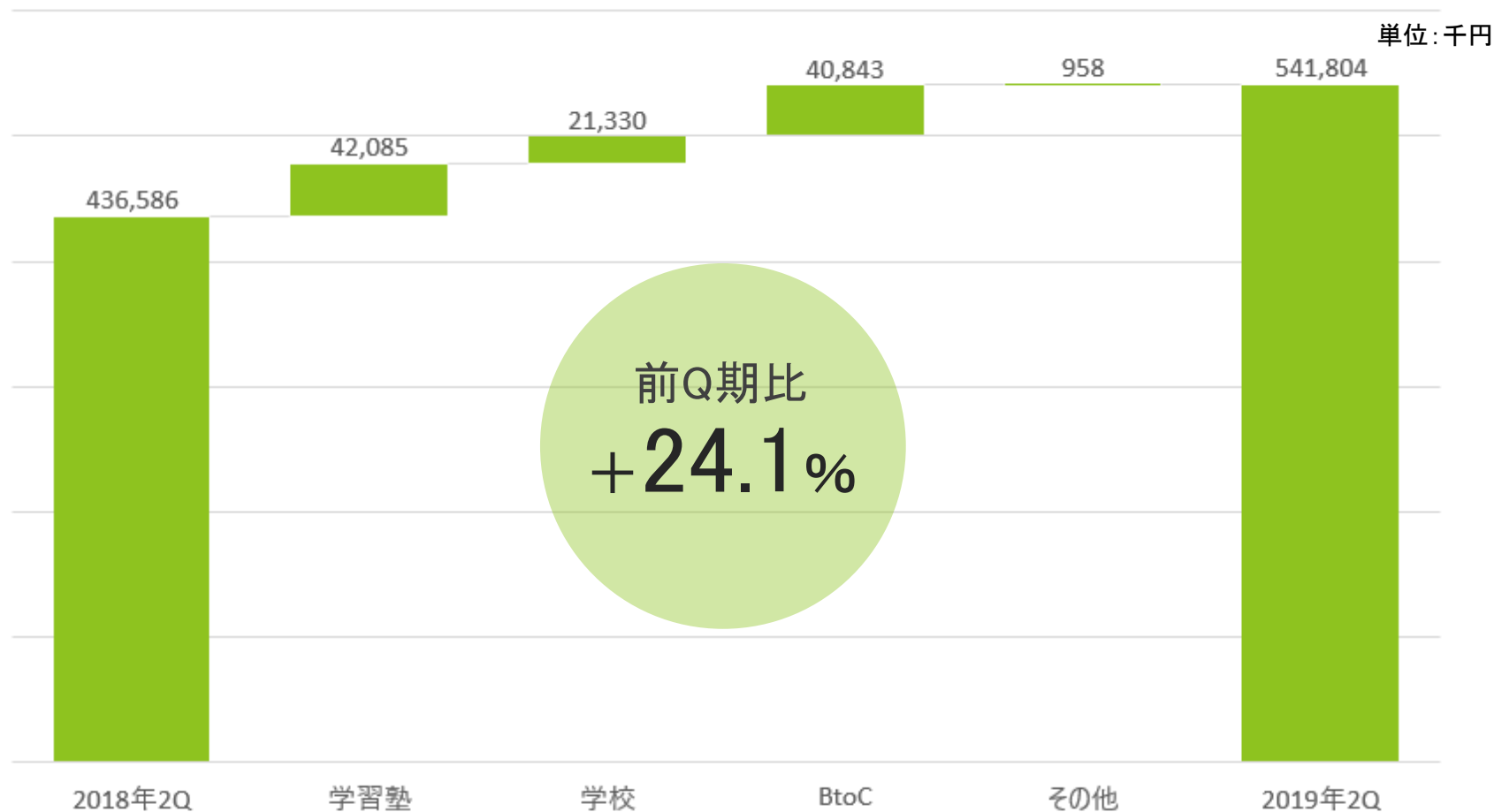
# ID数

## 校舎数増加、新年度開始により堅調に増加



前期末比  
**+9.4%**

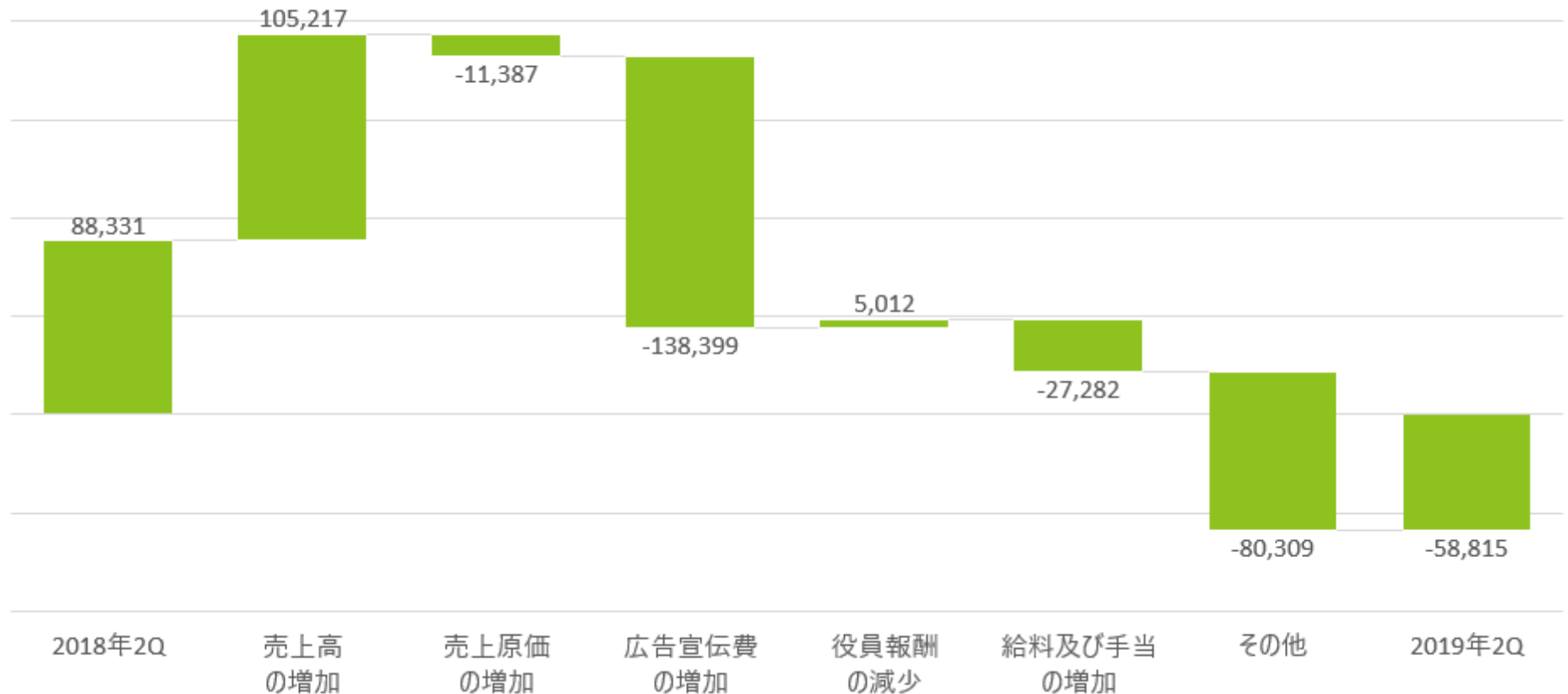
# 売上前年同Q期比 全部門において堅調に増加



# 営業損益

## 広告、人材などへの投資により減少

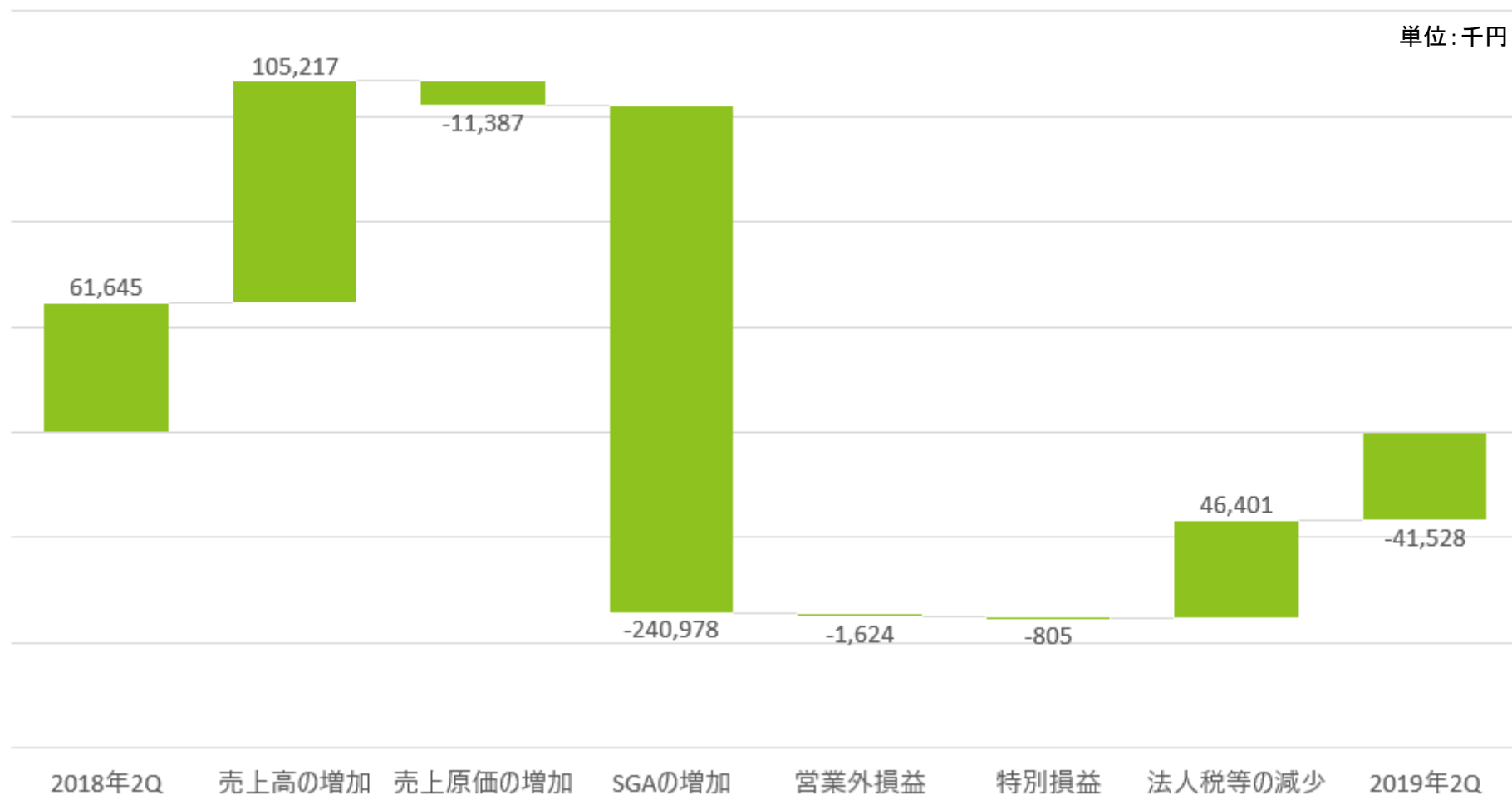
単位: 千円





# 四半期純損益 将来に向けた投資により減少

単位：千円



## マーケット別売上(QtoQ)・K P I (QtoY)

マーケット	2019 2Q	前期比増減	主な要因
<b>学習塾マーケット</b>			
導入校数	813	+56	<ul style="list-style-type: none"> <li>独立開業や塾経営者等の個人顧客の増加</li> <li>地方の中堅大手塾や放課後等デイサービス施設との契約が増加</li> <li>異業種法人との契約</li> </ul>
ID数	15,843	+605	
売上(千円)	298,832	+42,085	
<b>学校マーケット</b>			
導入校数	160	+6	<ul style="list-style-type: none"> <li>私立学校への導入が進展、加えて通信制大手高校等の新たな導入先の拡大</li> </ul>
ID課金数	33,126	+3,866	
売上	162,395	+21,330	

# マーケット別売上(QtoQ)・K P I (QtoY)

マーケット	2019 2Q	前期比増減	主な要因
<b>BtoCマーケット</b>			
ID数	1,877	+755	<ul style="list-style-type: none"> <li>• CM広告により知名度向上</li> <li>• Webマーケティングの活用等による増加</li> <li>• 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</li> </ul>
売上(千円)	76,433	+40,843	
<b>海外マーケット</b>			
導入校数	33	+4	<ul style="list-style-type: none"> <li>• スリランカ、インドネシアにおける学校向け事業展開により導入校数は増加</li> </ul>
ID数	2,158	△90	<ul style="list-style-type: none"> <li>• スリランカにおけるテロの影響で放課後授業生徒の休会が発生していること、フィリピンで実施していた単発のプロジェクトが終了したことによる減少</li> </ul>

## BS

(単位：千円)

2019 2Q

前期比増減

主な要因

(単位：千円)	2019 2Q	前期比増減	主な要因
流動資産	624,397	△111,779	
現金及び預金	494,021	△119,160	CM広告の支払いによる現金預金の減少
固定資産	332,518	+41,057	さららの開発費
資産合計	956,916	△70,721	
負債合計	151,236	△29,193	法人税、消費税の支払い
純資産合計	805,679	△41,528	利益減

## PL

(単位：千円)	2018 2Q	2019 2Q	主な要因
売上高	436,586	541,804	各販路において堅調に推移
売上総利益	334,971	428,801	
営業損益(△損)	88,331	△58,815	人材、広告など将来への投資を積極的に実施
経常損益(△損)	90,531	△58,239	
四半期純損益 (△損)	61,645	△41,528	繰越欠損金に対する繰延税金資産(税効果)を認識したため経常損失よりも赤字幅縮小

# 業績予想の修正

1

基本方針に対する進捗

2

今期見通し

## ①基本方針に対する進捗

### 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

### 2Q進捗

- 塾・学校ともに堅調に推移
- CM広告によりBtoC市場での一定の知名度向上
- スリランカのテロの影響はあるものの私立学校を中心に拡大
- 2020年リリースに向けて開発を実施
- CFO就任、管理部の人員補充



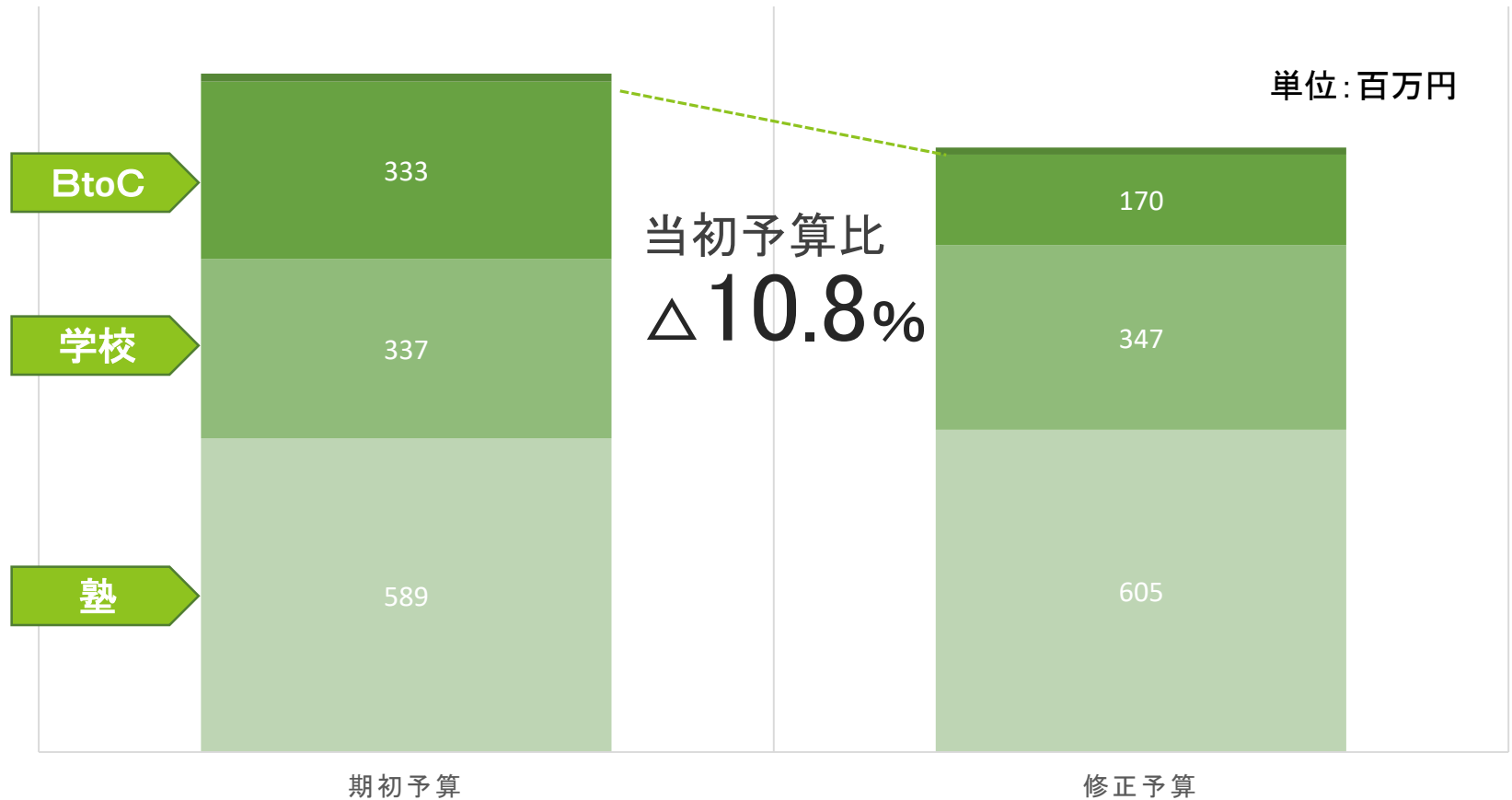
## ②今期見通し—修正予算サマリ

単位:百万円

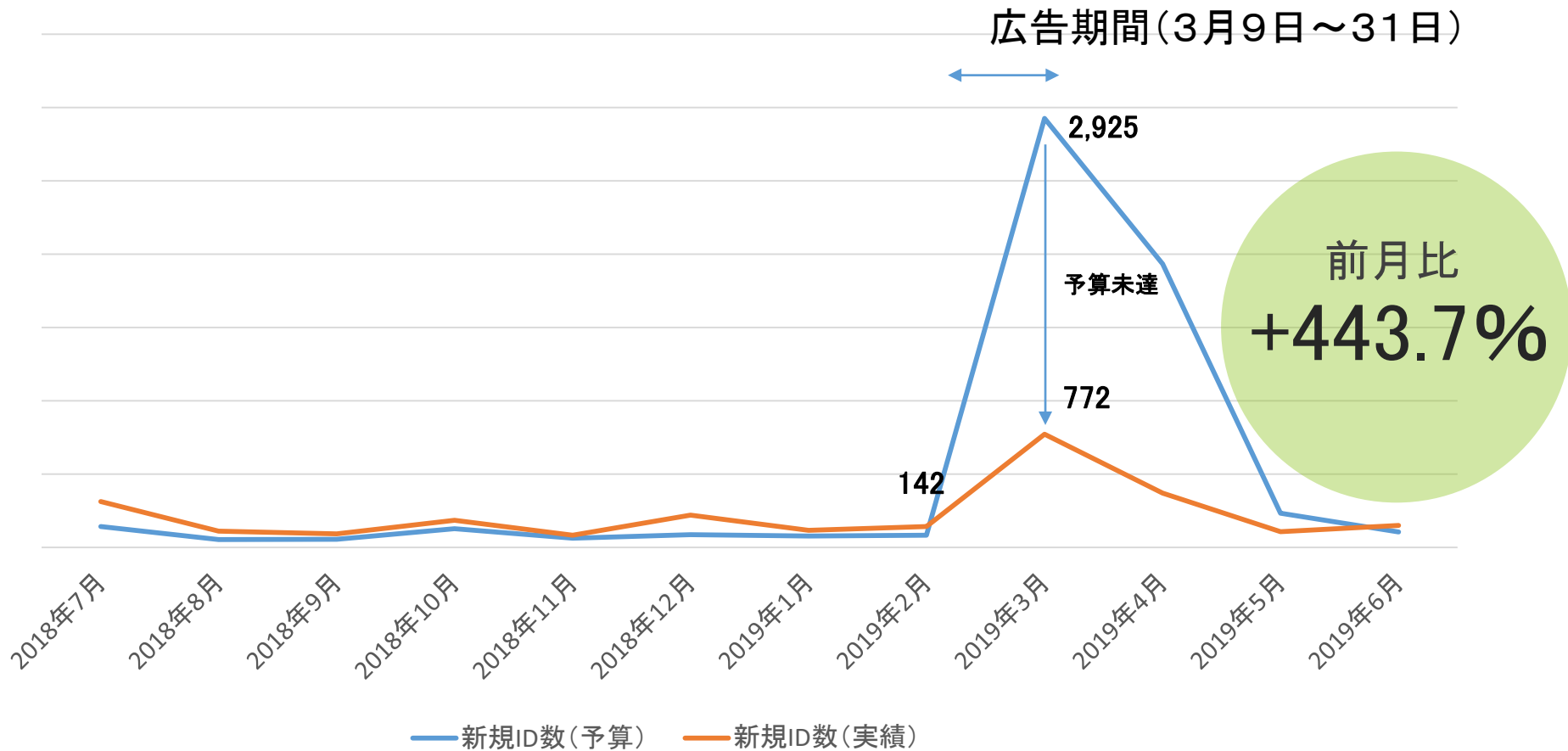
勘定科目	期初予算	修正予算	増減額	
売上高	1,273	1,136	△137	<ul style="list-style-type: none"> <li>• BtoC売上高の下方修正</li> <li>• 人材の採用時期のずれ込みによる人件費縮小</li> <li>• 委託業務見直しによる費用縮小</li> </ul>
営業利益	△72	△29	+43	
経常利益	△74	△30	+44	
当期純利益	△77	△22	+55	

売上高内訳	期初予算	修正予算	増減額	
塾	589	605	+16	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 塾は、地方の中堅大手塾や放課後等デイサービス施設との契約が堅調に推移</li> <li>• 学校は、1校舎あたりのID数が堅調に推移</li> <li>• BtoCは、CM効果予算未達</li> </ul>
学校	337	347	+10	
BtoC	333	170	△162	
その他	14	12	△1	

# 塾、学校は予算通り推移 BtoCはCM広告効果が予算未達見込み



# BtoC新規獲得ID数 予算未達ではあるものの、一定効果あり

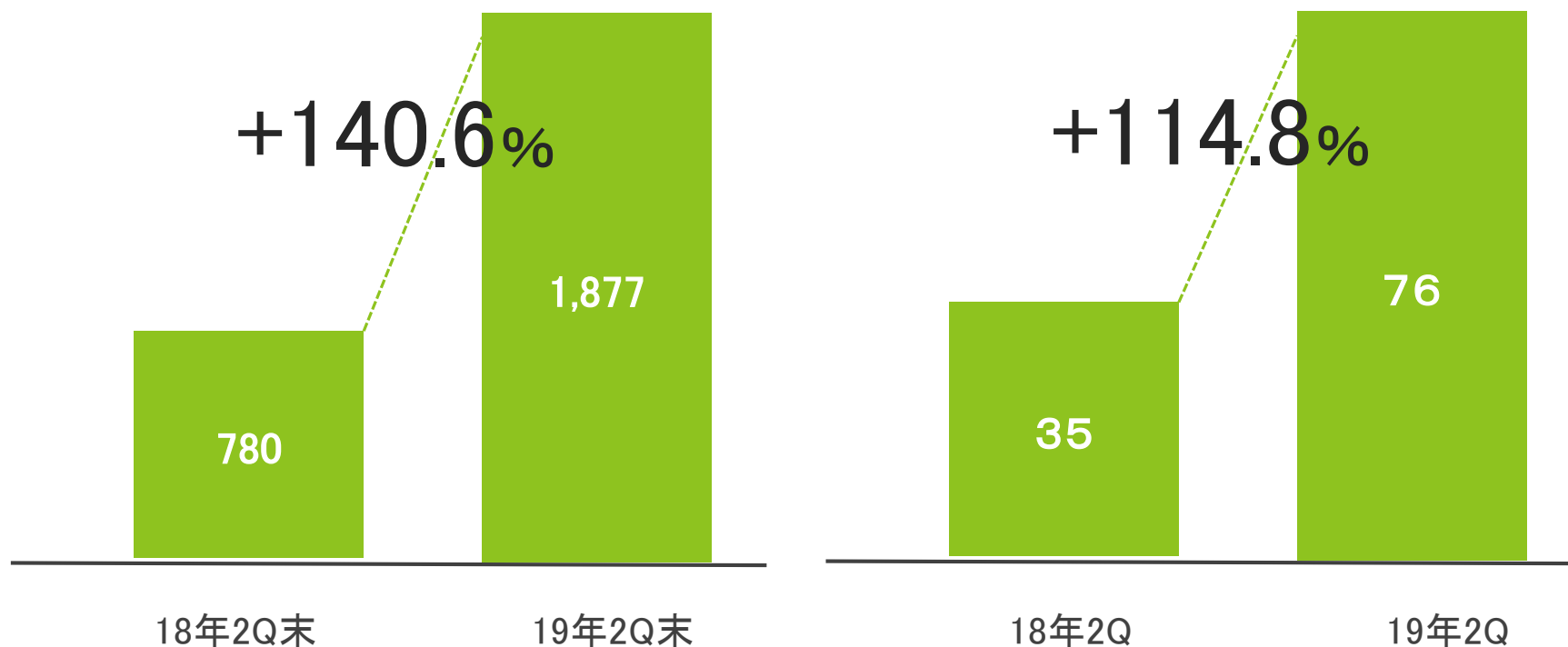


# BtoC売上高、ID数 CM効果により前年同期比大幅増加

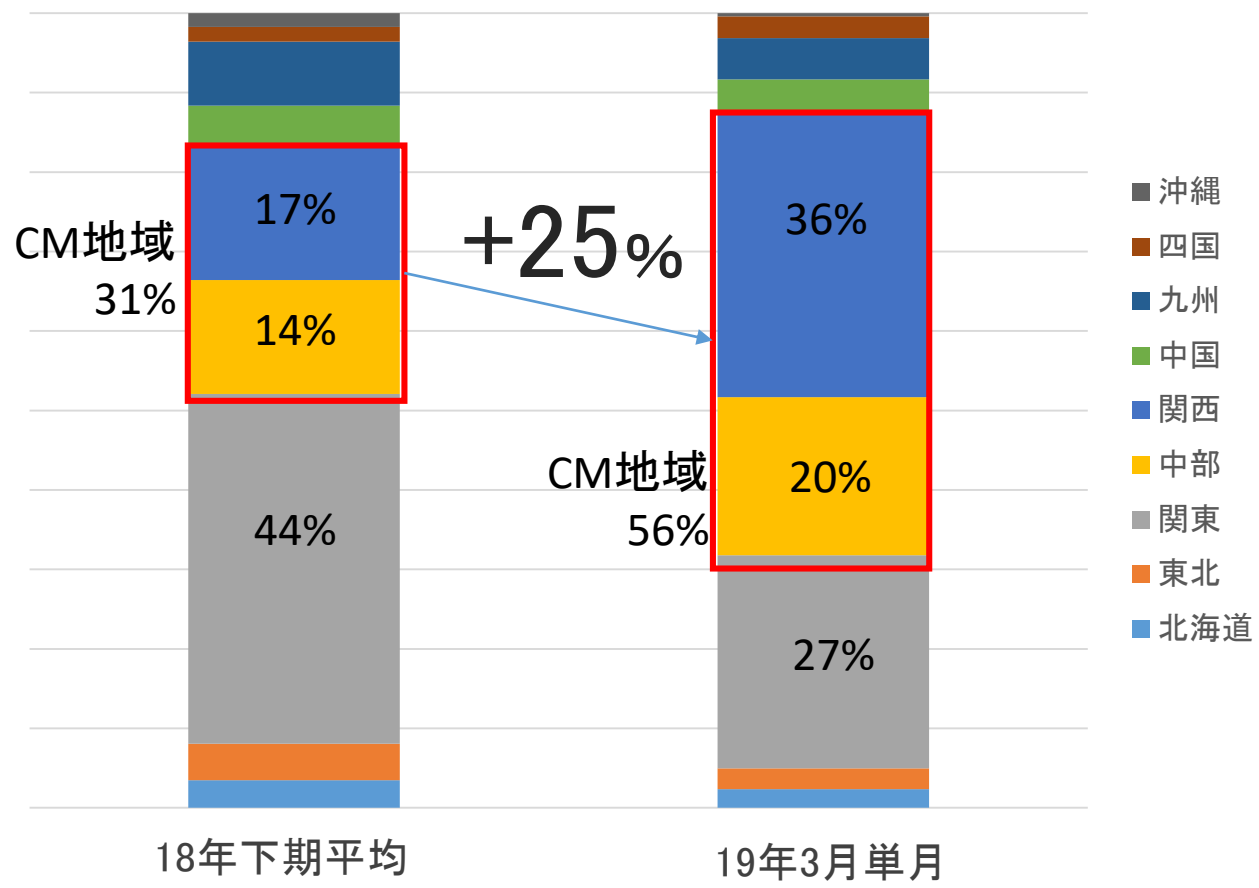
■ID数(QtoQ)

■売上高(QtoQ)

単位：百万円



# CM実施地域の新規契約比率増加

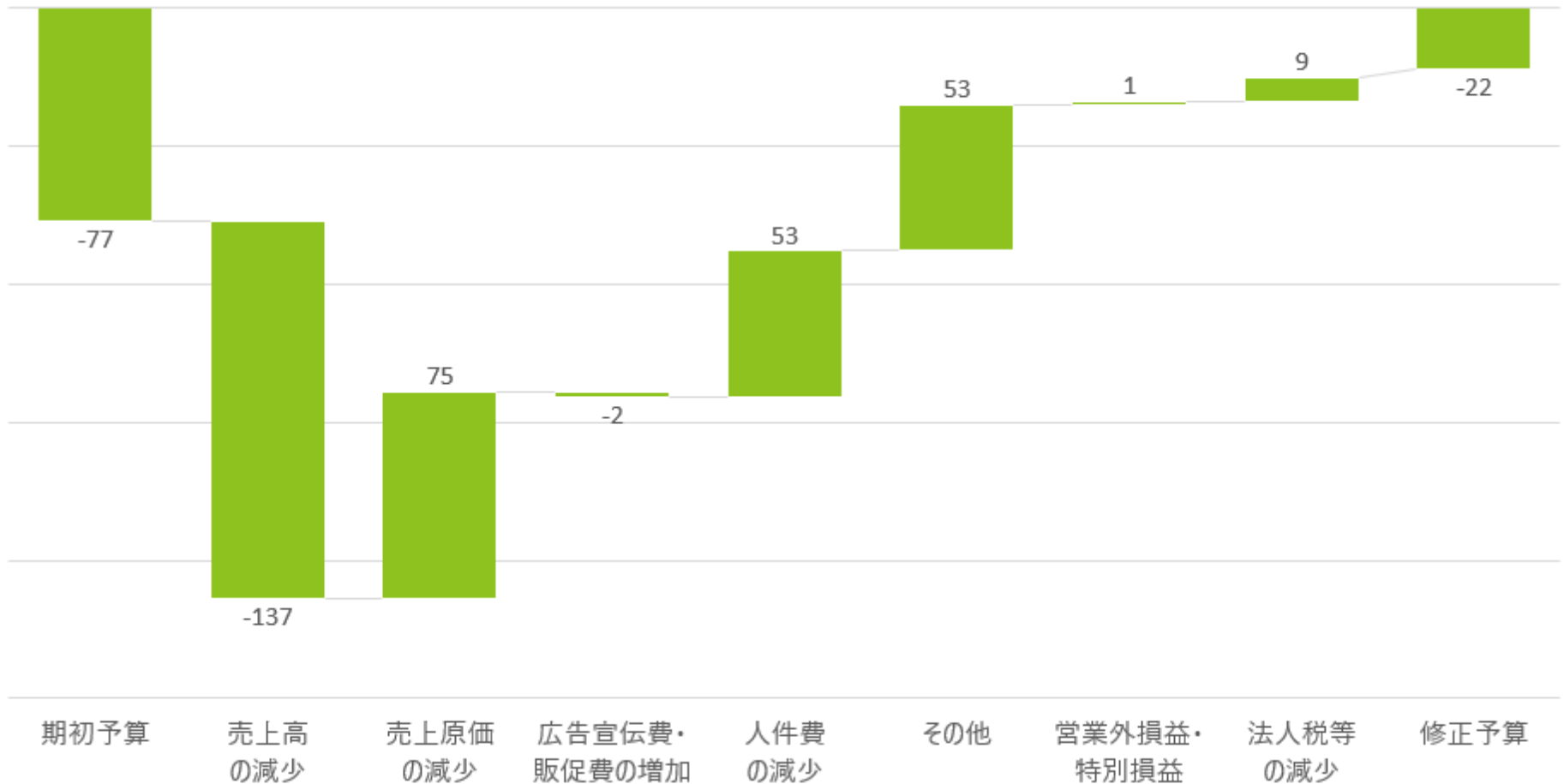


# 当期純利益について

BtoC売上高予算未達

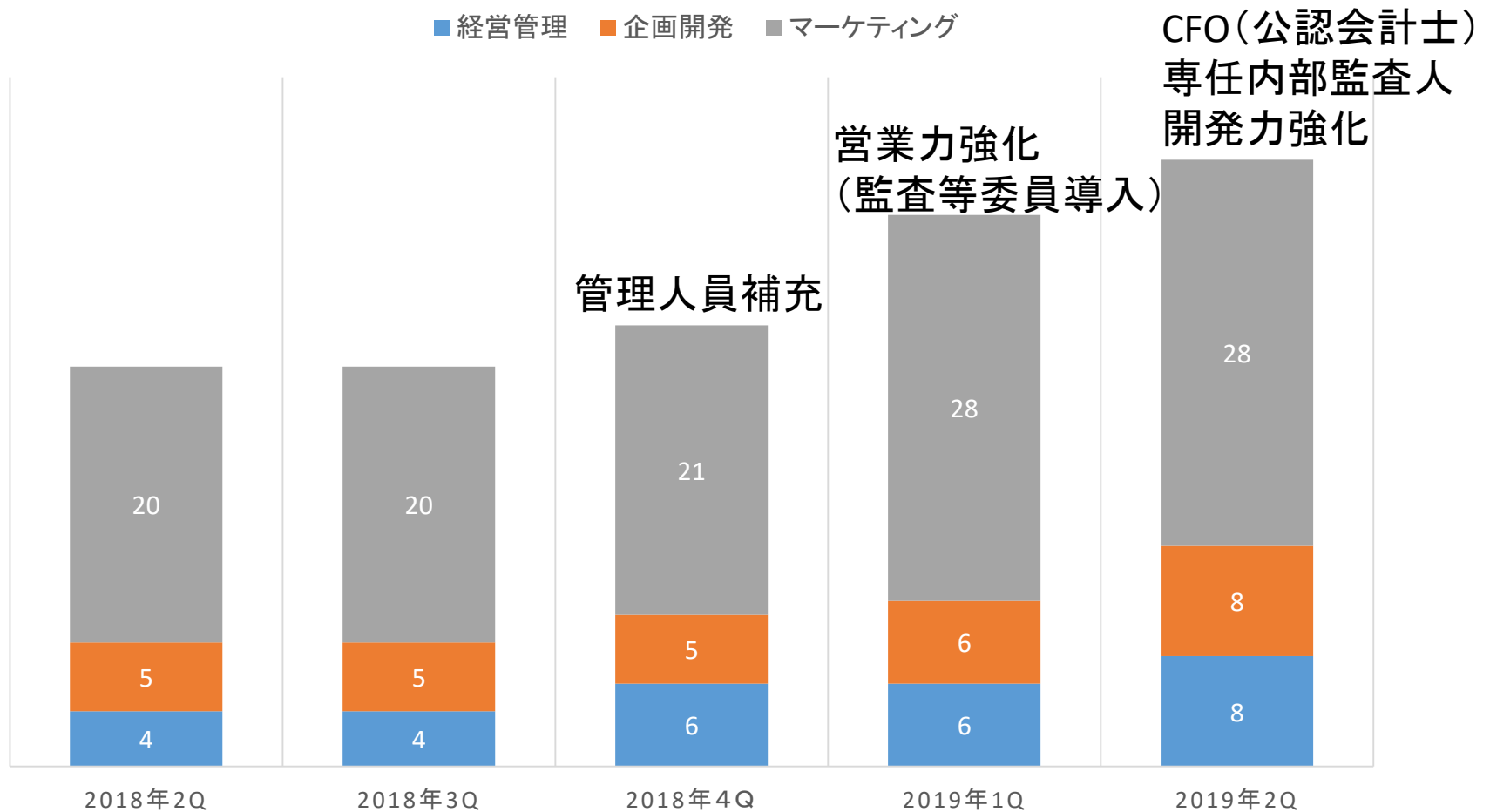
採用タイミングのずれ込みによる人件費見直し、  
社内体制強化による業務等見直しのため費用減少

単位:百万円



# 業容拡大、ガバナンス強化に向けて 人材積極採用

■ 経営管理 ■ 企画開発 ■ マーケティング



# 参考情報



# 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

### 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⇒差別化と生徒募集が課題

#### 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⇒差別化が課題

#### 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)

積極的なマーケット拡大

# 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

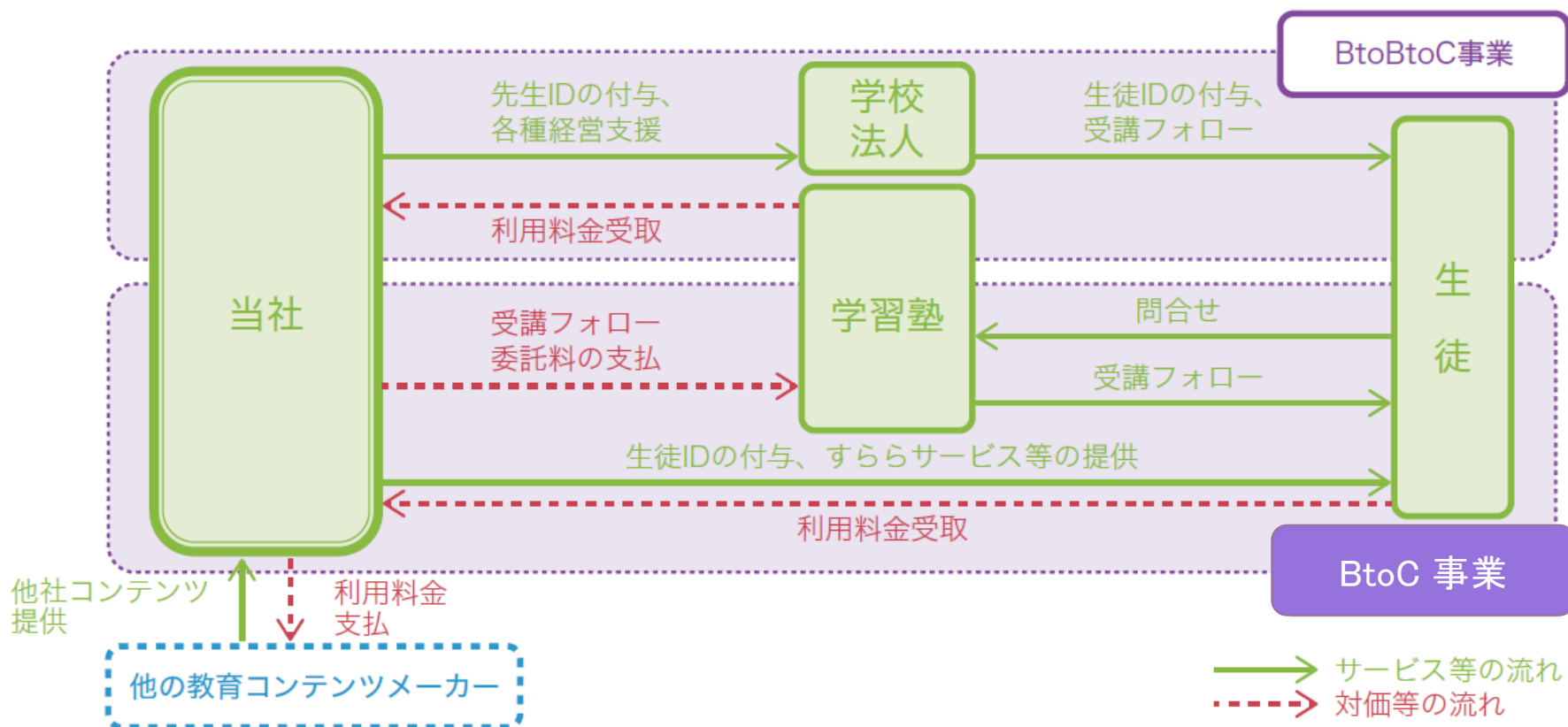
BtoC

## [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

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



## 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

#### [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

**TOPPAN**

対話型「理科」教材  
の共同開発

**NTT docomo**

すらの声がけ機能  
「AIサポーター」を実装

 **Z-KAI**

リメディアル教育  
コンテンツの共同開発

**CHleru**

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

## 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



# 教育格差を根絶する

決算情報の詳細は『2019年12月期 第2四半期決算短信』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】**

**株式会社すらネット 経営管理グループ (TEL : 03-5283-5158)**