



2019年12月期第3四半期決算補足説明資料

# 2019.3Q

---

# 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

- 売上(1Q-3Q)

837百万円で、前年同四半期22.7%増加。うち、学習塾マーケット457百万円(前年同四半期比較13.8%増)、学校マーケット249百万円(前年同四半期比較14.8%増)、BtoCマーケット123百万円(前年同四半期比較113.5%増)

- 営業損益(1Q-3Q)

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、10百万円の営業損失(前年同四半期は150百万円の営業利益)。

- 通期業績予想修正

通期業績予算は、売上高1,136百万円(修正なし)、営業損失1百万円(損失幅28百万円縮小)に修正

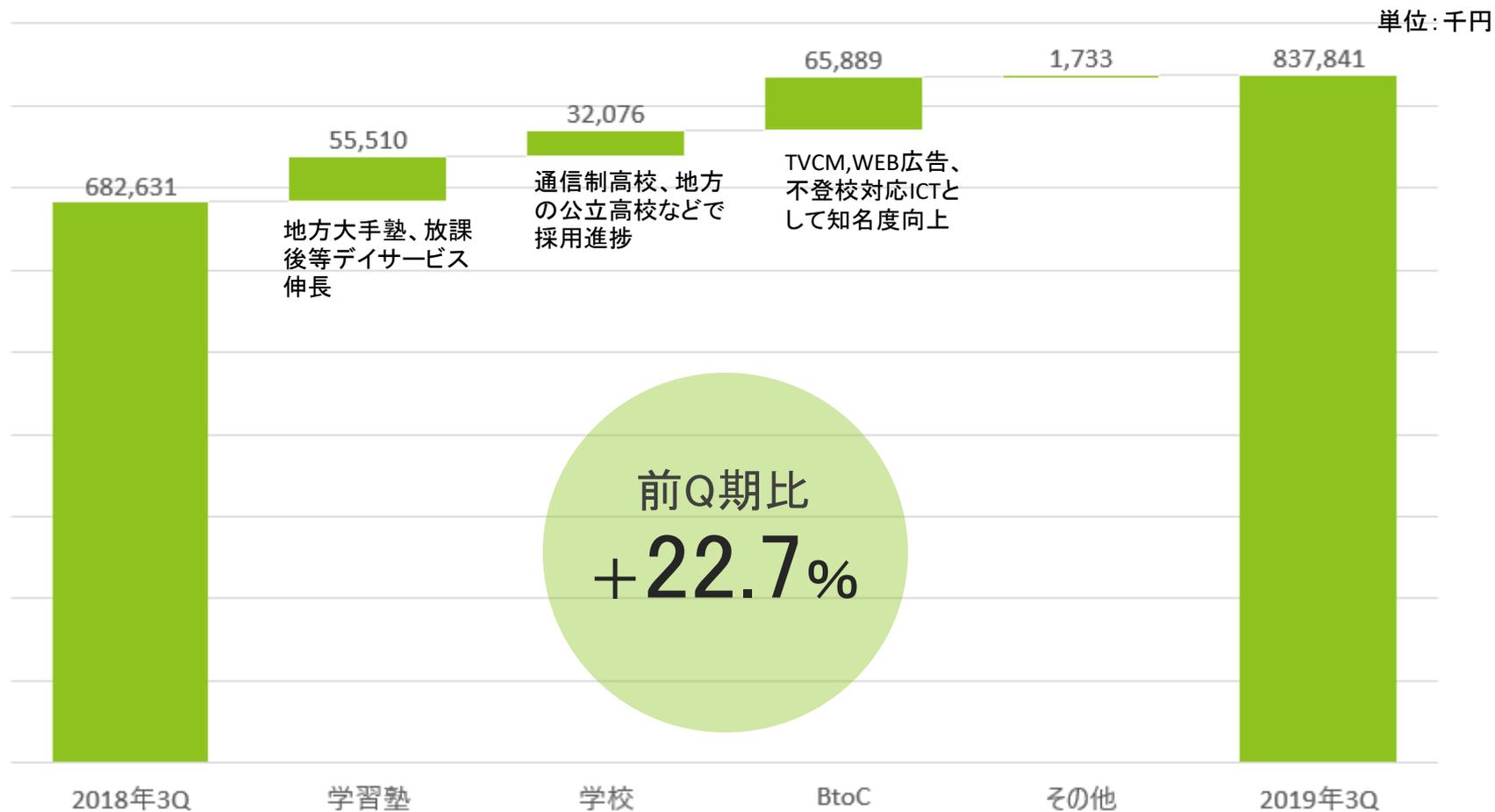
## 基本方針

- 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

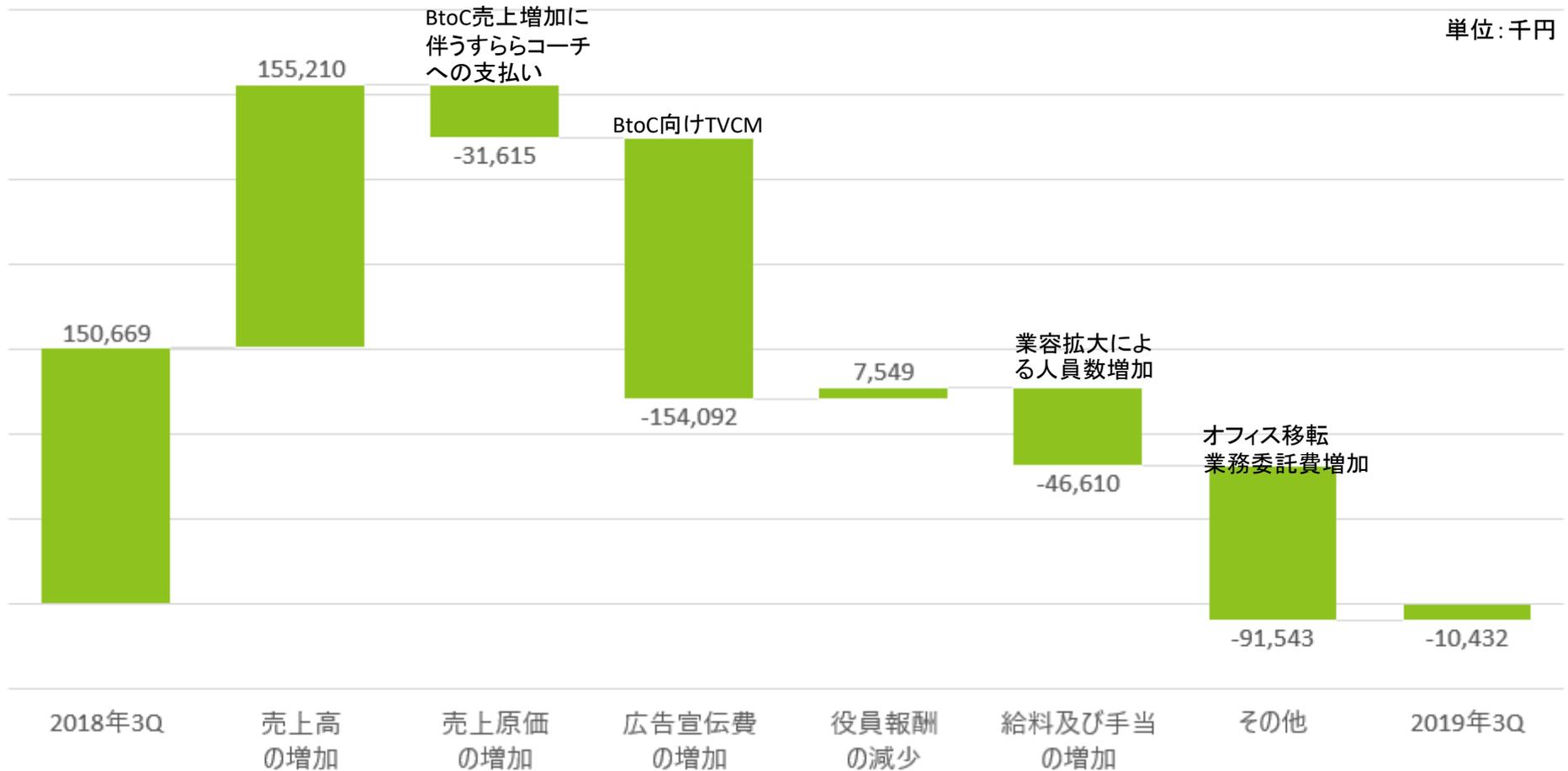
## 3Q累計進捗

- 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
- CFO就任、管理部の人員補充

売上前年同Q期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。



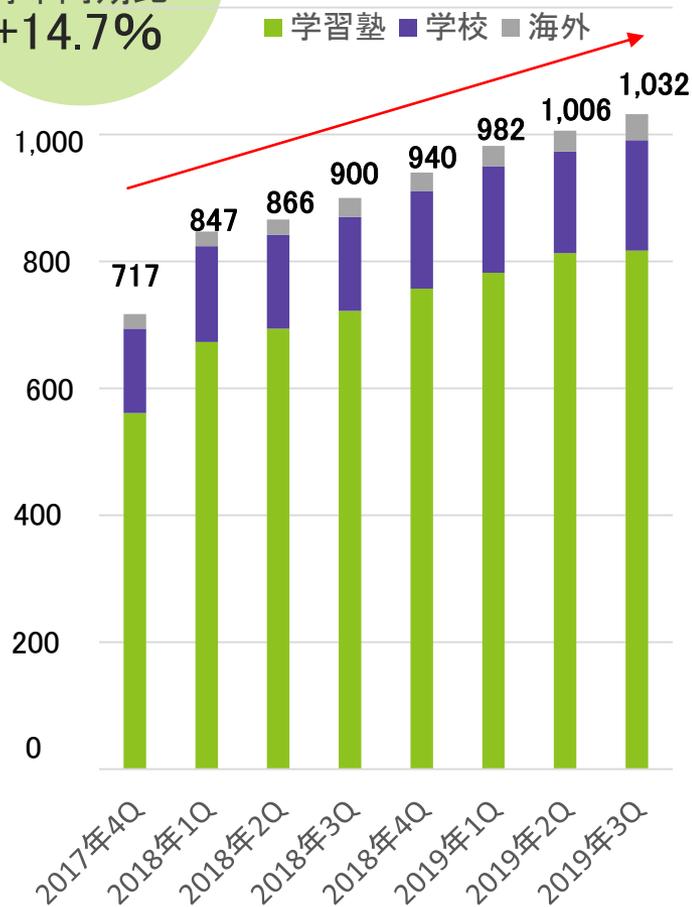
売上高が堅調に増加した一方で、広告、人材などへの積極投資により費用が増加し、営業損失計上



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

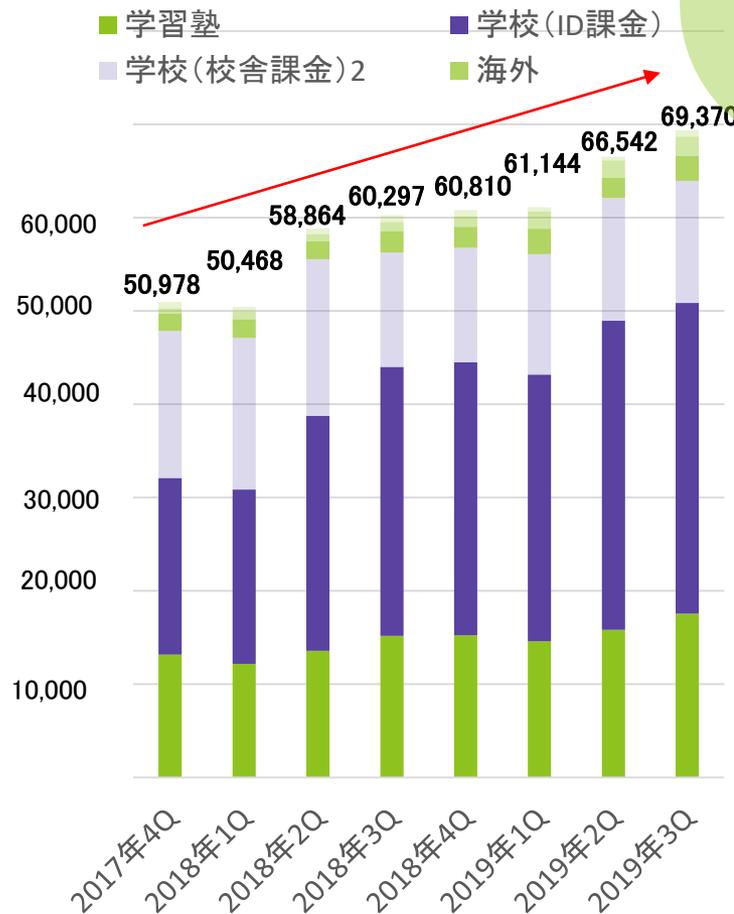
前期末比  
 +9.8%

前年同期比  
 +14.7%

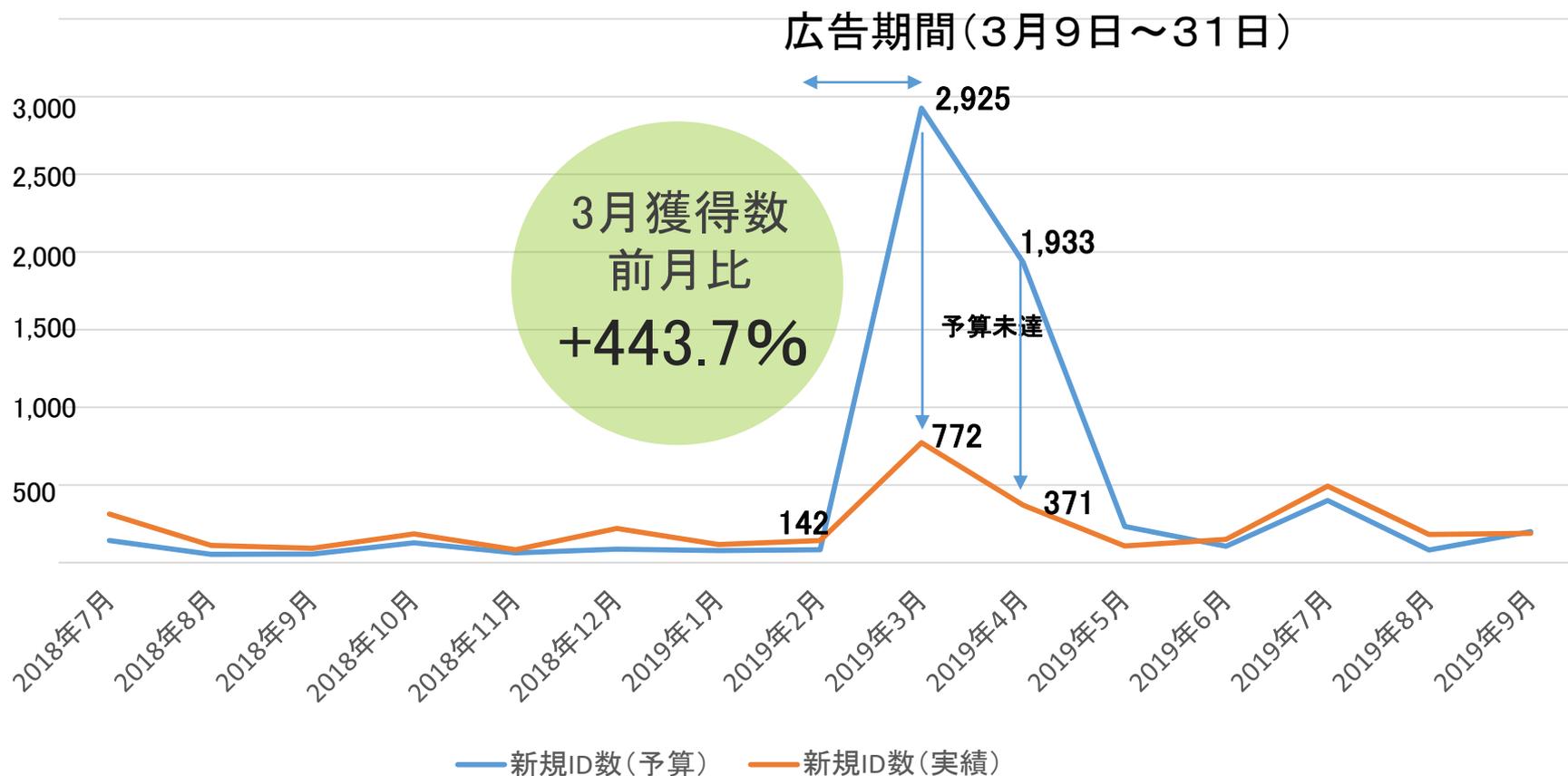


前期末比  
 +9.4%

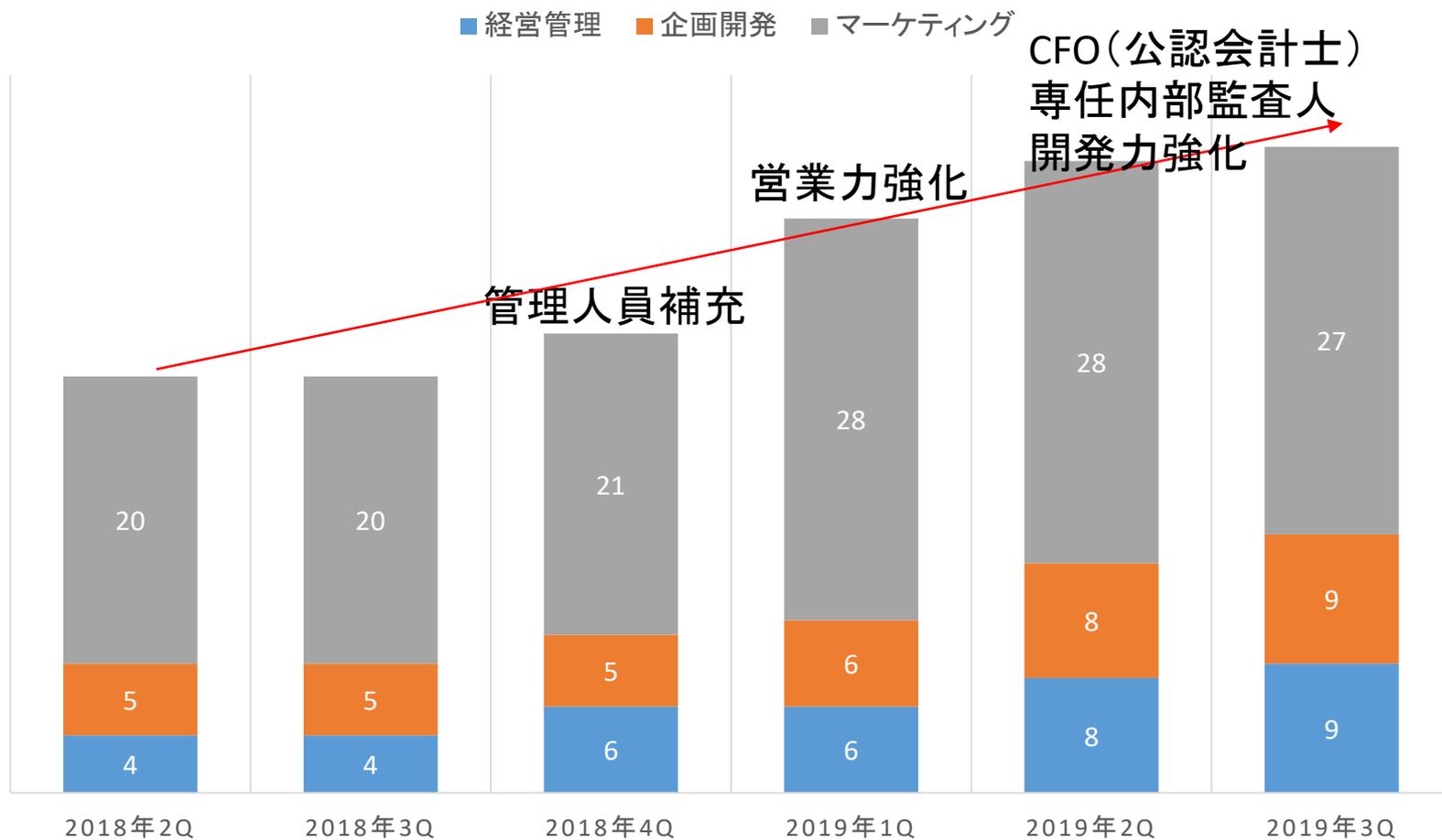
前年同期比  
 +15.0%



BtoC新規獲得ID数予算未達ではあるものの、広告実施期間新規獲得増加  
知名度向上により、CM後も一定のID新規獲得効果



## 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(同四半期比)

マーケット	2017 3Q	2018 3Q	2019 3Q	前期比増減
<b>学習塾マーケット</b>				
導入校数	594	722	817	+95
ID数	13,285	15,176	17,575	+2,399
売上(千円)	341,150	402,238	457,748	+55,510
<b>学校マーケット</b>				
導入校数	124	148	174	+26
ID課金数	19,015	25,310	33,279	+7,969
売上	168,625	217,431	249,507	+32,076
<b>BtoCマーケット</b>				
ID数	380	994	2,060	+1,066
売上(千円)	20,226	58,073	123,963	+65,889
<b>海外マーケット</b>				
導入校数	20	30	41	+11
ID数	593	2,276	2,670	+394

## BS

(単位：千円)

2019 3Q

前期末比増  
減

主な要因

	2019 3Q	前期末比増 減	主な要因
流動資産	610,269	△125,907	
現金及び預金	399,050	△214,130	CM広告の支払いに、開発費への投資
固定資産	333,180	+41,719	さららの開発費
資産合計	943,450	△84,188	
負債合計	103,133	△77,296	法人税、消費税の支払い
純資産合計	840,316	△6,891	利益減

## PL

(単位：千円)	2018 3Q	2019 3Q	主な要因
売上高	682,631	837,841	各販路において堅調に推移
売上総利益	530,778	654,373	
営業損益(△損)	150,669	△10,432	人材、広告など将来への積極的投資
経常損益(△損)	171,428	△9,729	
四半期純損益 (△損)	117,549	△6,891	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

## ②今期見通し—修正予算サマリ

売上高は、塾・学校・BtoCにおいて予算通り堅調に推移

営業利益は、検証プログラム自動化による開発費の縮小、社内体制強化によるアウトソーシング(派遣含め)縮小により損失幅縮小見込み

単位:百万円

勘定科目	期初予算	20190809 修正予算①	20191108 修正予算②	増減額 ②-①
売上高	1,273	1,136	1,136	-
営業利益	△72	△29	△1	+28
経常利益	△74	△30	△1	+29
当期純利益	△77	△22	△2	+20
<b>売上高内訳</b>				
塾	589	605	605	-
学校	337	347	347	-
BtoC	333	170	170	-
その他	14	12	12	-

## ②今期見通し—第4四半期会計期間施策

既存事業の拡大、来期以降の成長に向けた積極投資と、業務の効率化による費用削減で企業価値向上を目指す

### 積極投資

#### 塾マーケット：

- ・中堅ローカル塾、放課後等デイサービス、独立開業の既存チャネルへの継続的アプローチ
- ・新たな顧客層開拓検討

#### 学校マーケット：

- ・専門学校等へのリメディアル教材導入
- ・経産省の「未来の教室」PJへの注力

#### BtoCマーケット：

- ・不登校、発達障がい等の社会問題へ対応

#### 企画開発：

- ・理科、社会2020年3月リリースに向けた開発進捗
- ・ユーザービリティ向上に向けた開発

### 業務効率化

- ・人材補強による社内体制強化と業務効率化の推進
- ・営業活動におけるWeb会議システムの活用度向上による効率化
- ・検証プログラムの自動化による開発活動の効率化

# 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)

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

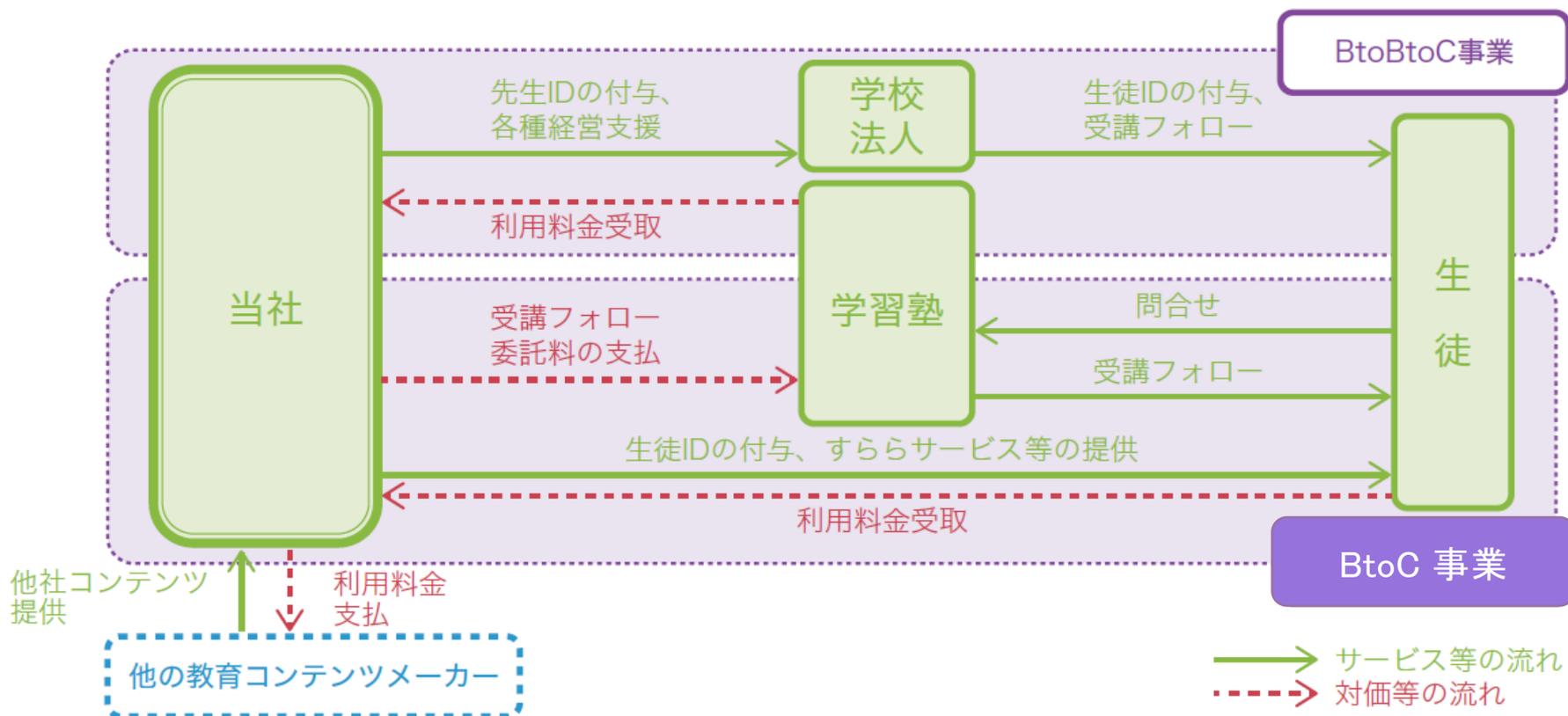
BtoC

## [市場の特性]

発達障がい・学習障がい児や不登校、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
- 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

**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3四半期決算短信』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】

株式会社すららネット 経営管理グループ（TEL：03-5283-5158）