



2021年12月期第二四半期決算説明会資料

2021. 2Q 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

1 業績ハイライト

2 中長期経営計画

3 会社概要

業績ハイライト

- 売上：925百万円 前年同期比36.6%増加

 - 学習塾マーケット：369百万円（前年同期比10.6%増加）

 - 学校マーケット：370百万円（前年同期比86.5%増加）

 - BtoCマーケット：180百万円（前年同期比29.3%増加）

- 営業利益：259百万円 前年同期比39.6%増加

システム改修に伴う開発投資は順調に進捗をしているが期初予算より大幅に削減したことと、コロナ禍でオンラインイベント及びオンライン面談による出張関連費用等減少により増加

- 営業外収益：32百万円





「日本型教育の海外展開推進事業 パイロット事業（Edu-Port日本）」、「令和2年度学びと社会の連携促進事業（未来の教室）」の受託に伴い、受取精算金が31百万円発生

運営状況

- 従来からオンライン商談を活用していたことから、ネガティブな影響は軽微
- テレワーク勤務、時差出勤を導入
- 出張や面談を、オンライン面談・商談、オンラインセミナーへ切り替え
- 現時点(2021年7月30日時点)における罹患者の発生なし

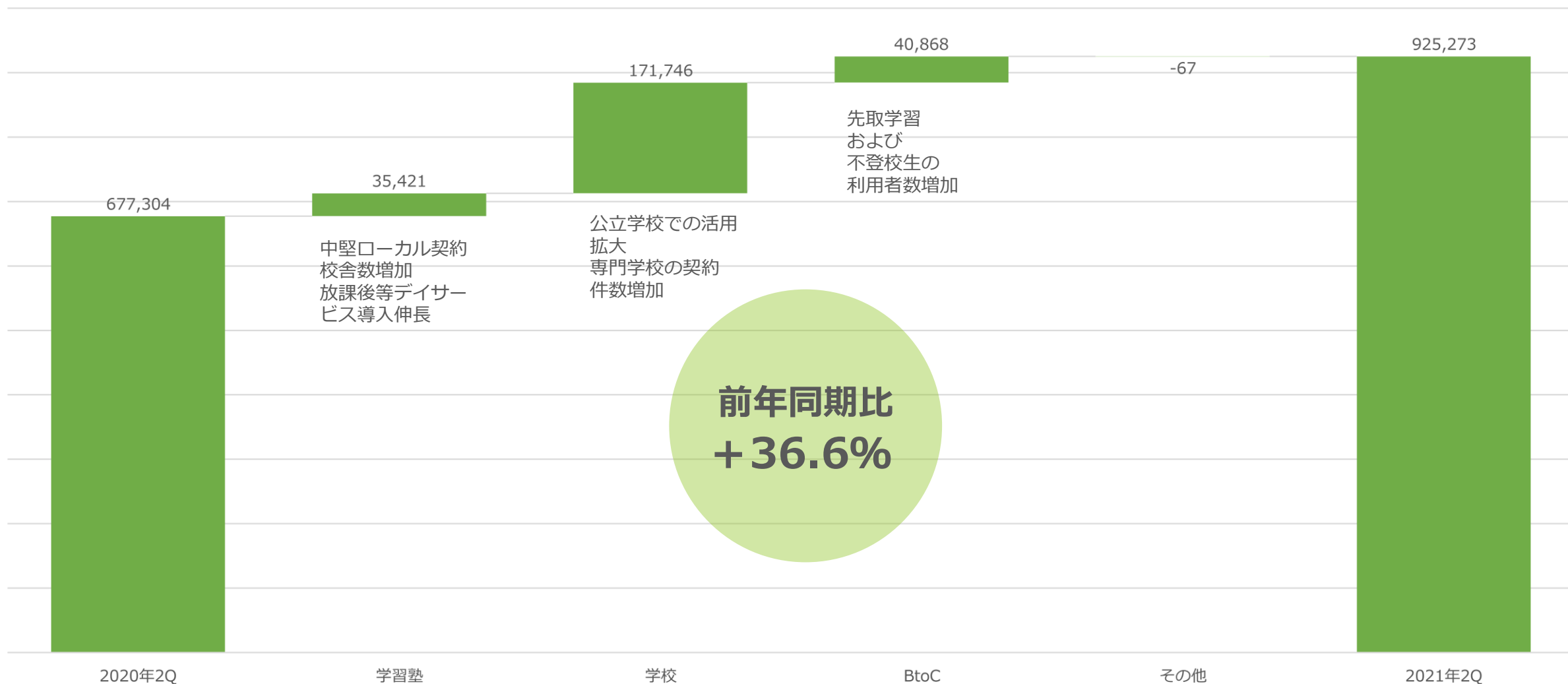
業績への影響

- コロナ禍により、オンライン学習の需要が政府による後押しもあり進捗
- 独立開業市場および海外市場はコロナ禍の影響を受けて活動が減速方向
- セミナー等イベントの自粛、オンライン営業、オンライン面談活用により関連費用の減少

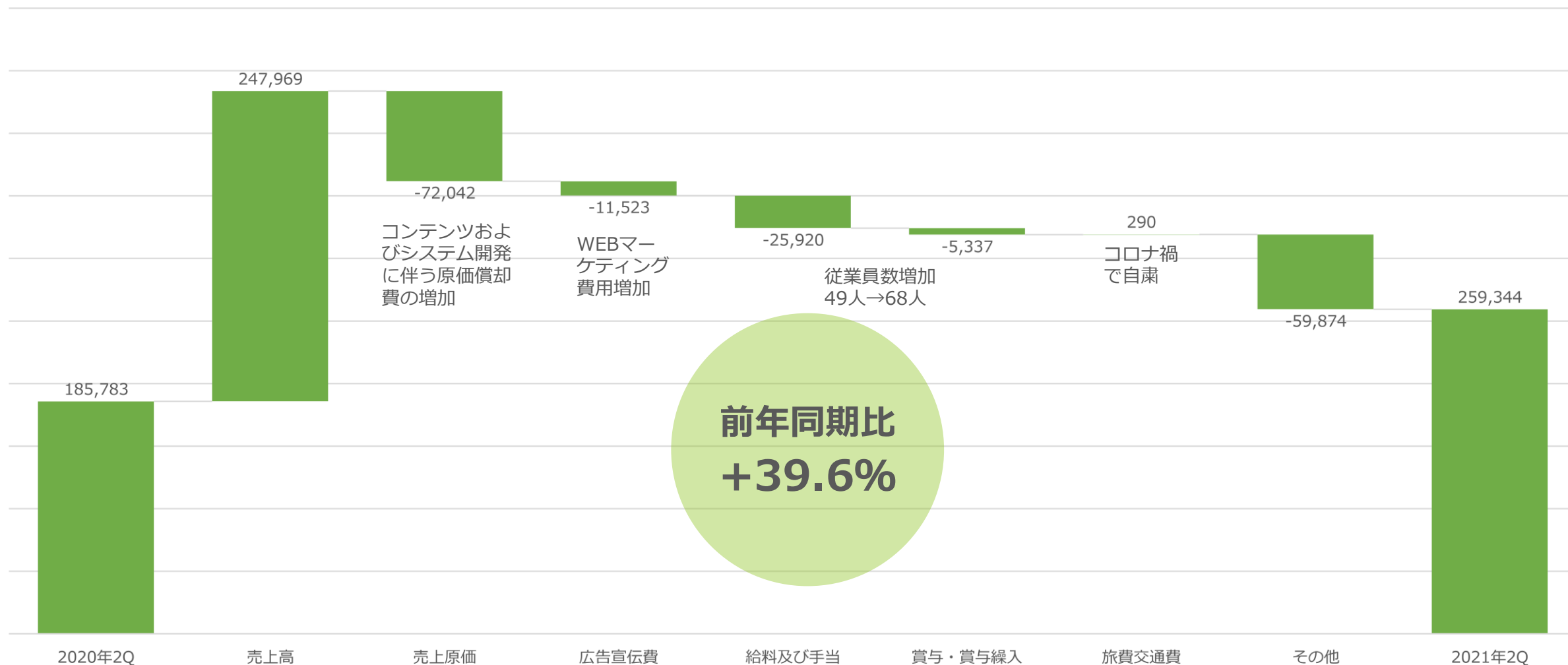
マーケット	業績 影響	影響
塾 マーケット		<ul style="list-style-type: none"> ■ 既存導入塾及び新規導入塾でのオンライン学習需要拡大 ■ 独立開業市場は自粛要請で減速 ■ 生徒数は減少方向ではあるものの、オンライン普及により校舎数は増加傾向
学校 マーケット		<ul style="list-style-type: none"> ■ 2020年度EdTech導入補助金による継続利用意向は4割 ■ 通信制学校や専門学校での新たな導入が始まる
BtoC マーケット		<ul style="list-style-type: none"> ■ オンラインでの家庭学習については引き続き伸長 ■ 不登校市場の増加、出席扱い制度の普及活動に積極的に取り組み独自のポジショニング ■ 低学年層における先取学習利用者が増加 ■ 緊急事態宣言発動中の地域におけるKABC- II 実施は一時休止
海外 マーケット		<ul style="list-style-type: none"> ■ 新型コロナウイルス感染の再拡大により、スリランカ、インドネシア、フィリピンでは長期にわたり学校閉鎖が継続 ■ 家庭におけるICT環境未整備により家庭学習利用は限られるものの、BtoCサービスの提供を開始

EdTech導入補助金など政府の後押しで、引き続き国内マーケットで増収

単位：千円



顧客サービス向上と顧客フォロー充実のため、営業・開発要員の増加 コロナ禍で出張関連費用減少により大幅増益



2020年度EdTech導入補助金が2021年3月に終了したため、期末より減少



*従来「その他」で開示していた「NPOなどを通じたID数」は、契約実態に合わせて「学習塾」に含めることとし、過年度分も組替えID数のうち、従来「その他」として開示していた契約は、導入校数に含めていなかったため、上記変更に伴い過年度校舎数についても変更

教育現場のICT化により、国内マーケットはKPI、売上高とも堅調に推移

マーケット	項目	2019年2Q	2020年2Q	2021年2Q
塾 マーケット	導入校数	854	1,034	1,177
	ID数	16,239	23,627	23,979
	売上（千円）	298,832	334,437	369,858
学校 マーケット	導入校数	160	402	671
	（内、公立導入校数）	※	186	430
	ID課金数	33,126	72,087	125,498
	（内、公立ID数）	※	32,540	60,323
	売上（千円）	162,395	198,441	370,187
BtoC マーケット	ID数	1,877	3,572	3,644
	売上（千円）	76,383	139,455	180,323
海外 マーケット	導入校数	33	52	55
	ID数	2,158	2,131	2,201

※1：GIGAスクール構想により導入が拡大したことから、2020年4月より公立導入校数・ID数の集計を開始

※2：「すらら」及び「すらら」姉妹版の「すららドリル」合計数値

単位：千円

	2021年6月	前期末比増減	主な要因
流動資産	1,394,860	+68,720	売掛金回収による現金及び預金増加
現金及び預金	1,175,758	+222,628	
固定資産	514,237	+59,703	すららのコンテンツ・システム開発費の増加
資産合計	1,909,098	+128,424	
負債合計	394,783	-101,845	減少：未払法人税△95百万円、未払消費税△44百万円、設備未払金△21百万円 増加：前受金+87百万円、賞与引当金+13百万円
純資産合計	1,514,314	+230,269	当期純利益+201百万円、譲渡制限付株式発行増加+17百万円、ストックオプション行使+11百万円

単位：千円

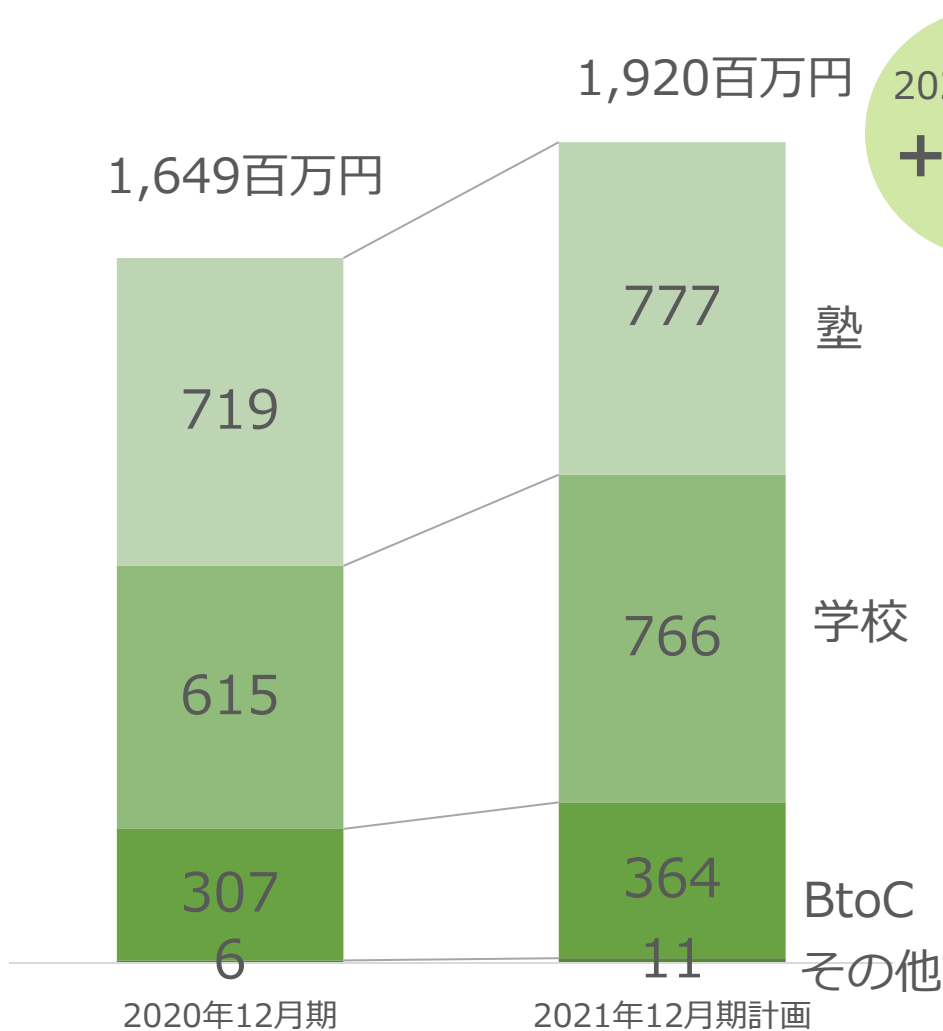
	2020年2Q	2021年2Q	主な要因
売上高	677,304	925,273	全部門において堅調に推移 EdTech補助金採択により学校売上が増加
売上総利益	533,740	709,667	
売上総利益率	78.8%	76.7%	コンテンツおよびシステム開発に伴う減価償却費の 売上原価率増加
営業利益	185,783	259,344	売上高増加に伴い増加
営業利益率	27.4%	28.0%	
経常利益	193,814	290,291	「日本型教育の海外展開推進事業 パイロット事業（Edu-Port日本）」、「令和2年度学びと社会の連携促進事業（未来の教室）」等の受取精算金を営業外収益として計上
四半期純利益	134,067	201,083	

1. GIGAスクール構想の進捗により教育現場でのICT化は着実に進んでおり、当社サービスの導入も順調
2. 2020年度EdTech導入補助金は2021年3月で終了
継続利用意向は4割
2021年度EdTech導入補助金については500校、16万IDを申請済
3. コロナ感染症拡大に伴う自粛が続いたため、旅費交通費およびセミナー費用は減少
4. 通信制学校での一括導入、専門学校でのコース毎の活用が増加
5. 競争力強化のため、システムとコンテンツに対する積極的な開発投資を実施
開発要員を増員
顧客ニーズに合ったシステム提供を目指すDX部門の立ち上げ
6. インパクトマネジメントレポートを発行
当社事業がどのような社会課題を解決し、どのような成果（アウトカム）を目指すのかについてロジカルに見える化

中長期経営計画



教育現場でのICT化は進むものの、
2020年12月期はEdTech導入補助金等により大幅増収したため
2021年売上高は2020年比で16%の増収を計画



2020年比較
+16%

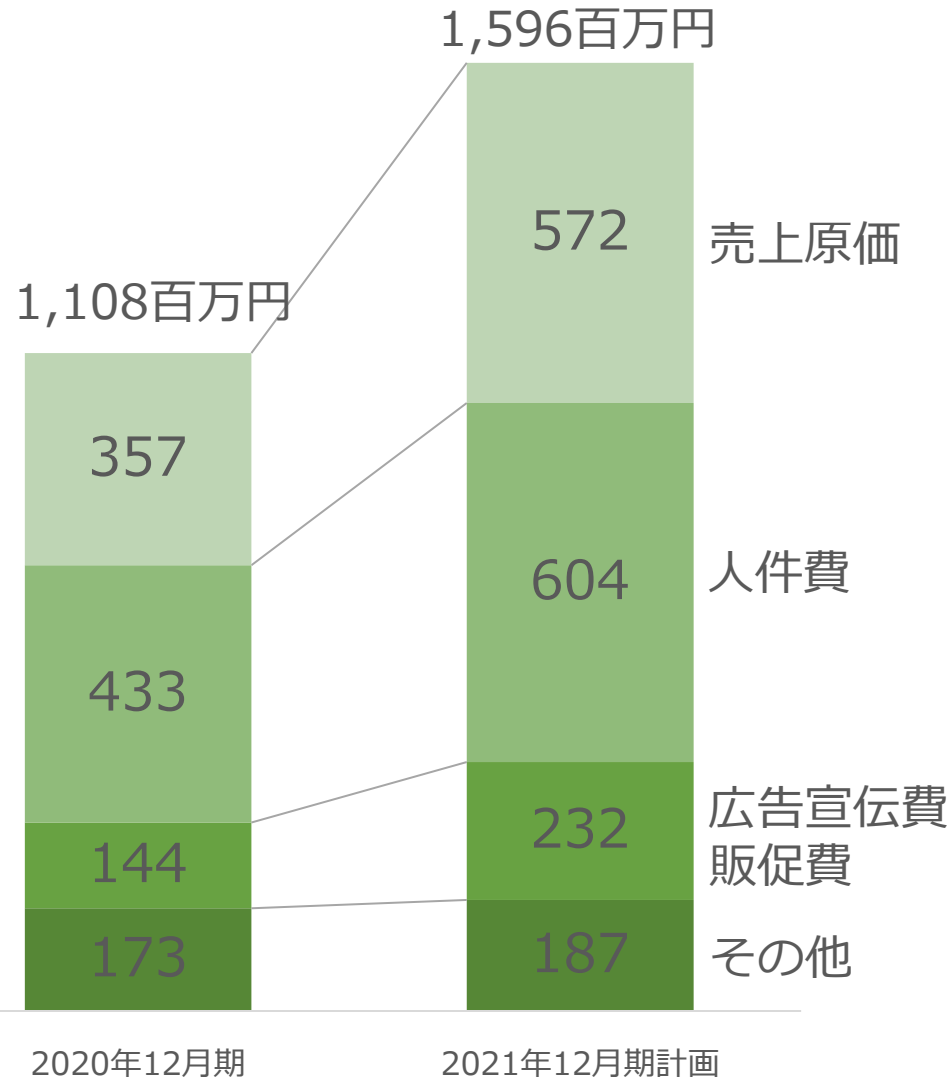
- 教育現場でのICT化が進むことから伸長見込み
- 放課後等デイサービスでの導入伸長見込

- 2021年3月末に公立小中学校でのPC導入が一定程度整うことから公立学校での導入が進む
- 2021年4月以降はEdTech導入補助金を想定していない
- 2021年7月までGIGAスクール構想の代理店経由売上の一部が無料になるため売上の伸びは限定的

- 不登校・発達障がいの生徒にも対応した教材という当社独自のポジショニングで堅調に推移



競合との差別化を図るための開発投資実施、ID数増加による運用コストの増加
営業力強化、開発強化のための人員増加



- コンテンツ拡充・すららシステム開発強化による減価償却費増加
- 利用者数増加に伴うサーバーコスト、新機能リリースによる運用・保守費用増加

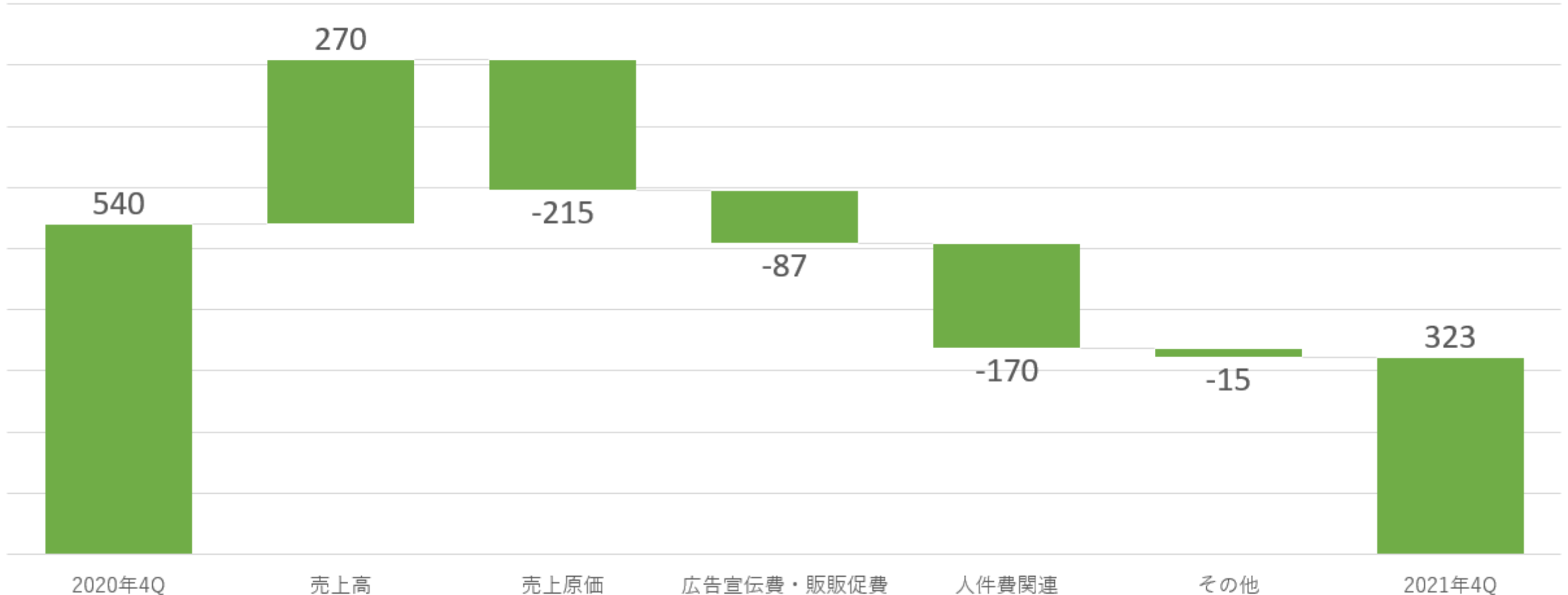
- 導入拡大対応のための営業人員増員、コンテンツ拡充・システム強化のための企画開発人員増員(正社員：49人→66人計画)
- afterコロナは通常営業活動再開見込であることから、出張費用は2019年水準に回復

- with/afterコロナでイベント等が実施されることを想定
- TVCMは実施せず、引き続きWEB広告中心想定



増収するものの、2020年12月期はコロナ禍の特殊事情で費用が減少したこと、
導入校数、ID数増加に備えた先行投資で費用が増加することで
2020年12月期比で減益見込み

単位：百万円





AI×アダプティブ×オンラインで複数分野での事業拡大を狙う

学習塾

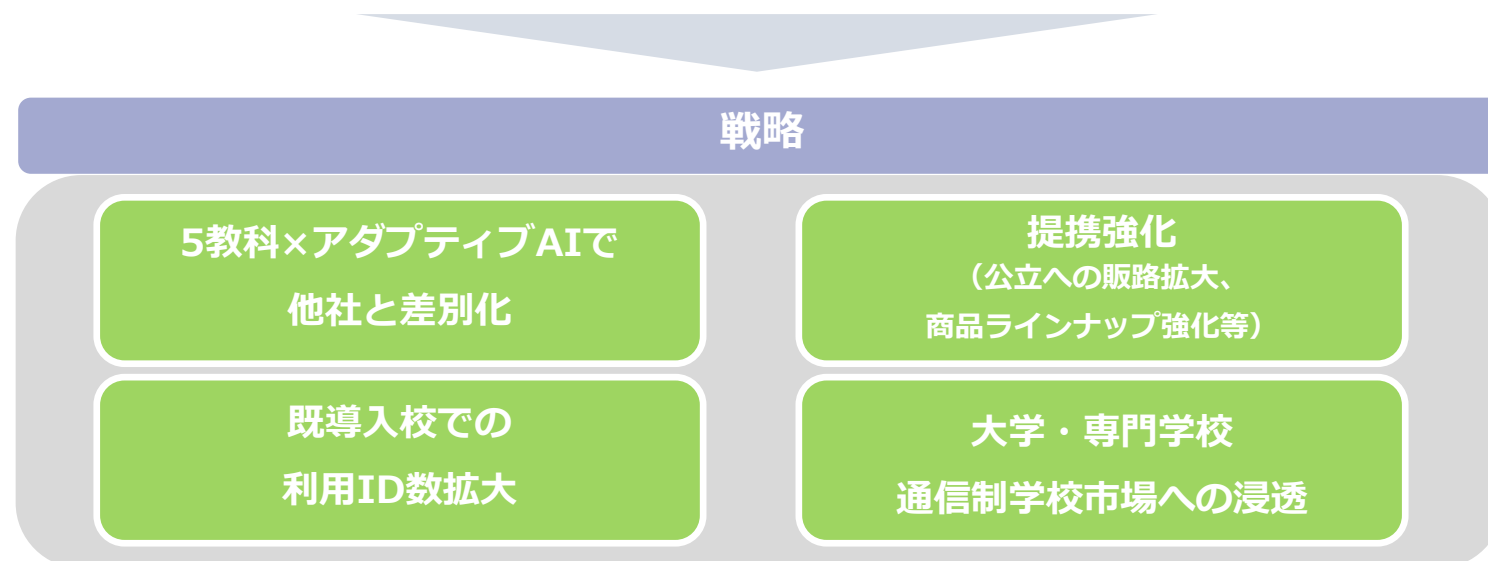
- 少子化傾向であるが市場規模は安定的に推移
- 学習塾市場の「成熟化」が進行⇒本格的な「競争と淘汰」の時代⇒選別される時代



GIGAスクール構想進捗により、公立学校・地方自治体での導入に注力

学校

- GIGAスクール構想、EdTech導入補助金により、公立学校・地方自治体でのEdTech教材需要拡大
- コロナ禍でも教育を止めないための仕組みづくりが必要
- 競合参入増加⇒現場での運用徹底するノウハウ、学力向上成果などで差別化
- 「成績不振生徒向け放課後学習」から「新しい教育観に対応するための個別対応力強化」へ



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
- コロナ禍で在宅学習需要は拡大

[施策]

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いう独自のポジショニングを強化

コロナ禍で厳しい経営環境ではあるものの オンライン教材の強みを活かして教育機会の提供を目指す

海外

[市場の特性]

- コロナ禍によるロックダウンで学校・塾運営が不安定
- 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

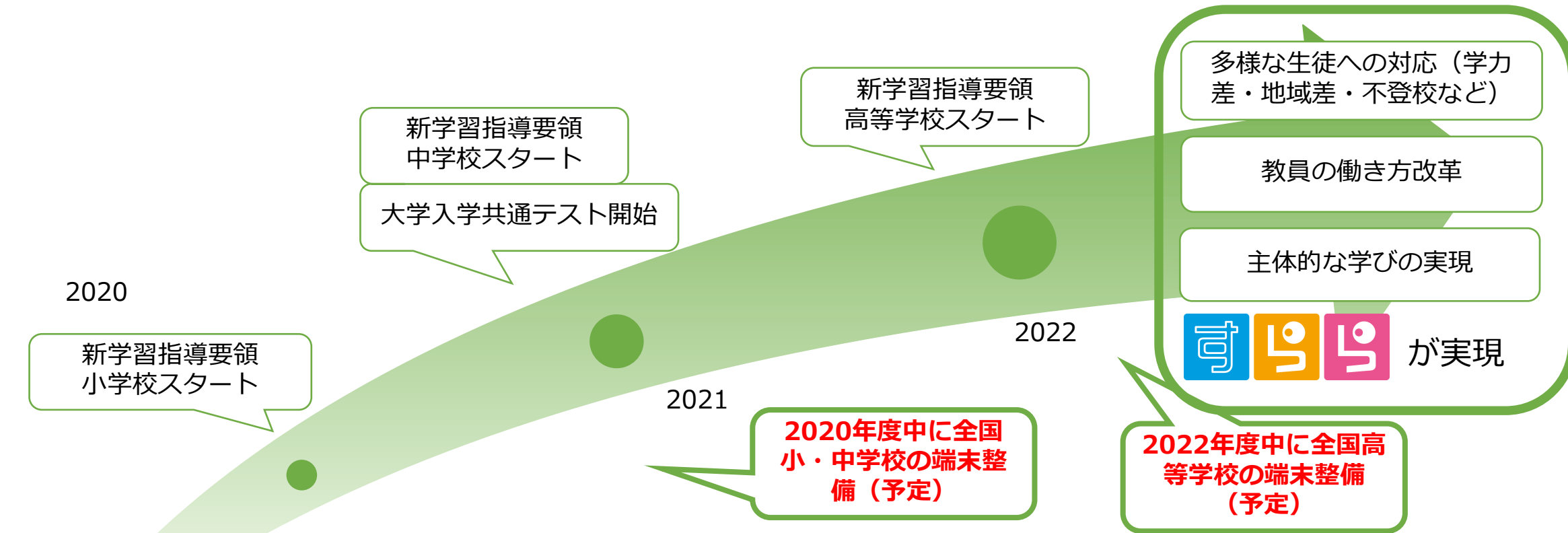
[施策]

- コロナ禍でインドネシア・スリランカ中心に教育機会を提供
- JICA中小企業・SDGsビジネス支援事業調査事業(エジプト)にて調査継続
- フィリピンでの事業継続

他社との連携により、最新技術を取り入れ、コンテンツの可能性を追求

これまでの主な提携先

事業会社	大学
<p>TOPPAN</p> <p>対話型「理科」教材 の共同開発</p>	<p>リメディアル 教育分野</p>
<p>docomo</p> <p>すらの声がけ機能 「AIサポーター」を実装</p>	<p>国際協力分野での 連携</p>
<p>Z-KAI</p> <p>リメディアル教育 コンテンツの共同開発</p>	<p>休校期間中の 学習状況分析</p>
<p>Aled</p> <p>AIによるスピーキング 評価機能CHIVOXの エンジンを搭載</p>	



文部科学省
MINISTRY OF EDUCATION,
CULTURE, SPORTS,
SCIENCE AND TECHNOLOGY-JAPAN

端末

WiFi

「教育のICT化に向けた環境整備
5か年計画（2018～2022年度）」
単年度1,805億円の地方財政措置
+ 令和2(2020)年度補正予算額
2,292億円

経済産業省
Ministry of Economy, Trade and Industry

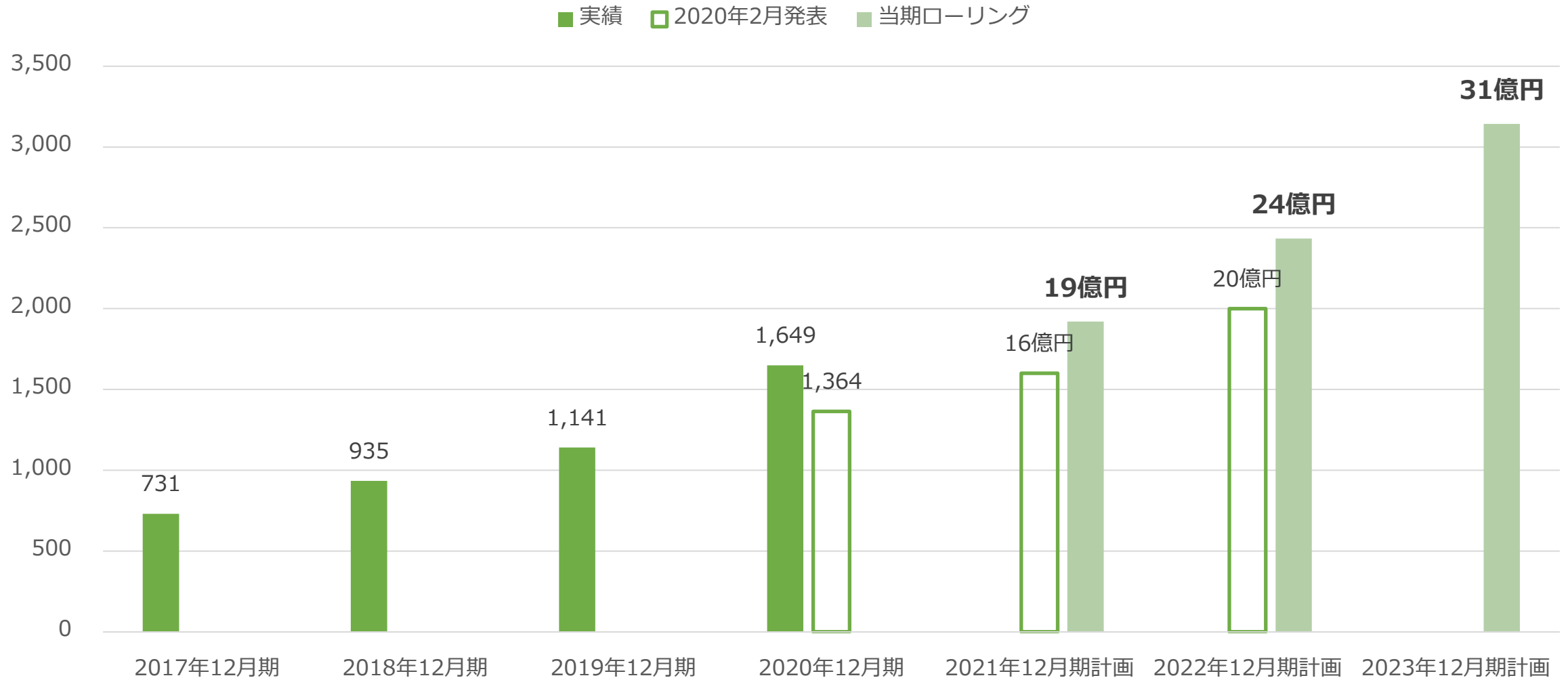
令和元(2019)年度補正「先端的教育用ソフト
ウェア導入実証事業（EdTech導入補助金）」

**すららネットが採択
(2020年8月)**

ラーニング
コンテンツ



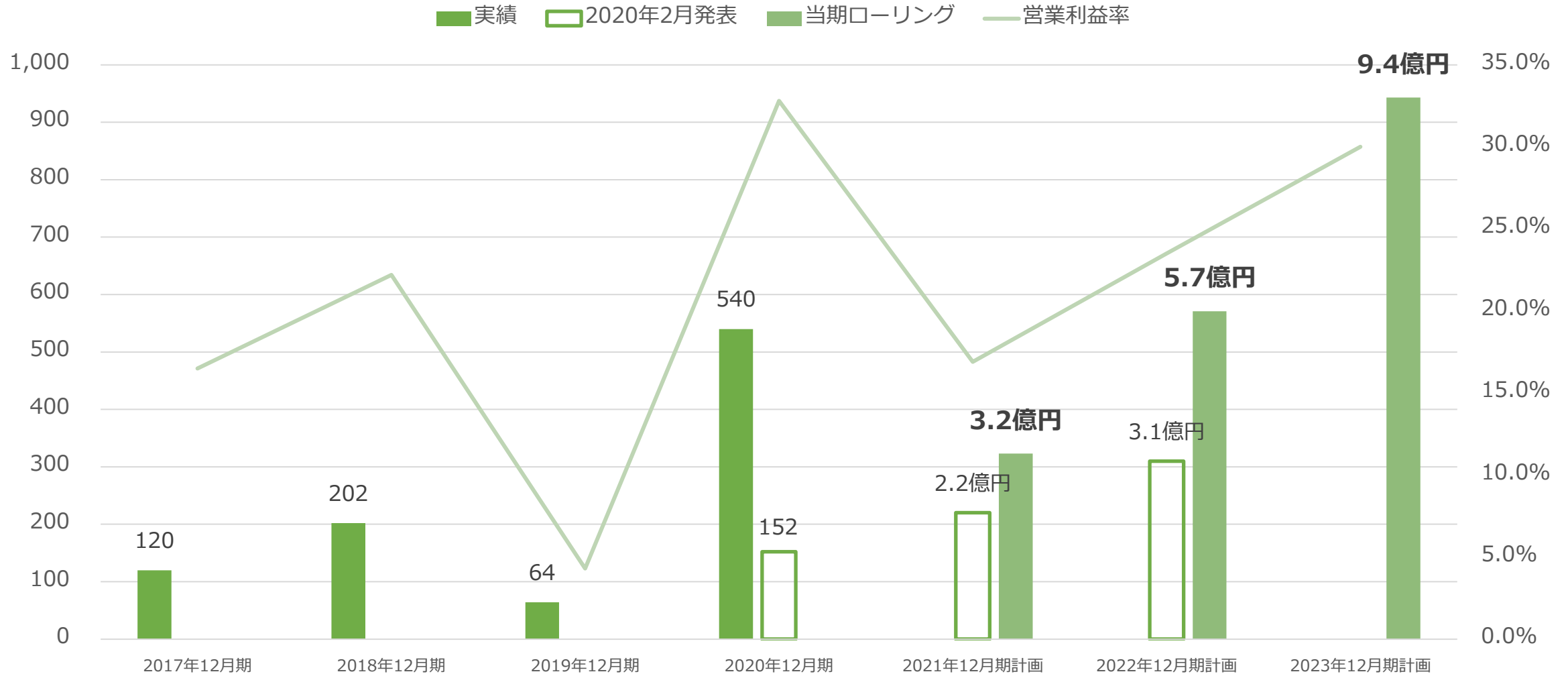
2020年2月発表予算はGIGAスクール構想の影響を反映していないため、上方修正
 GIGAスクール構想を追い風に教育現場のICT化が伸長見込み
 2021年12月期は移行期のため伸び率は鈍化するものの、年平均20%増収を目指す



※：2021年4月以降はEdTech導入補助金は見込んでいない



2020年2月発表予算比で売上上方修正により営業利益も上方修正
 営業利益率は2021年に下落するものの、2022年以降は改善
 毎年15%以上の営業利益率獲得を目指す

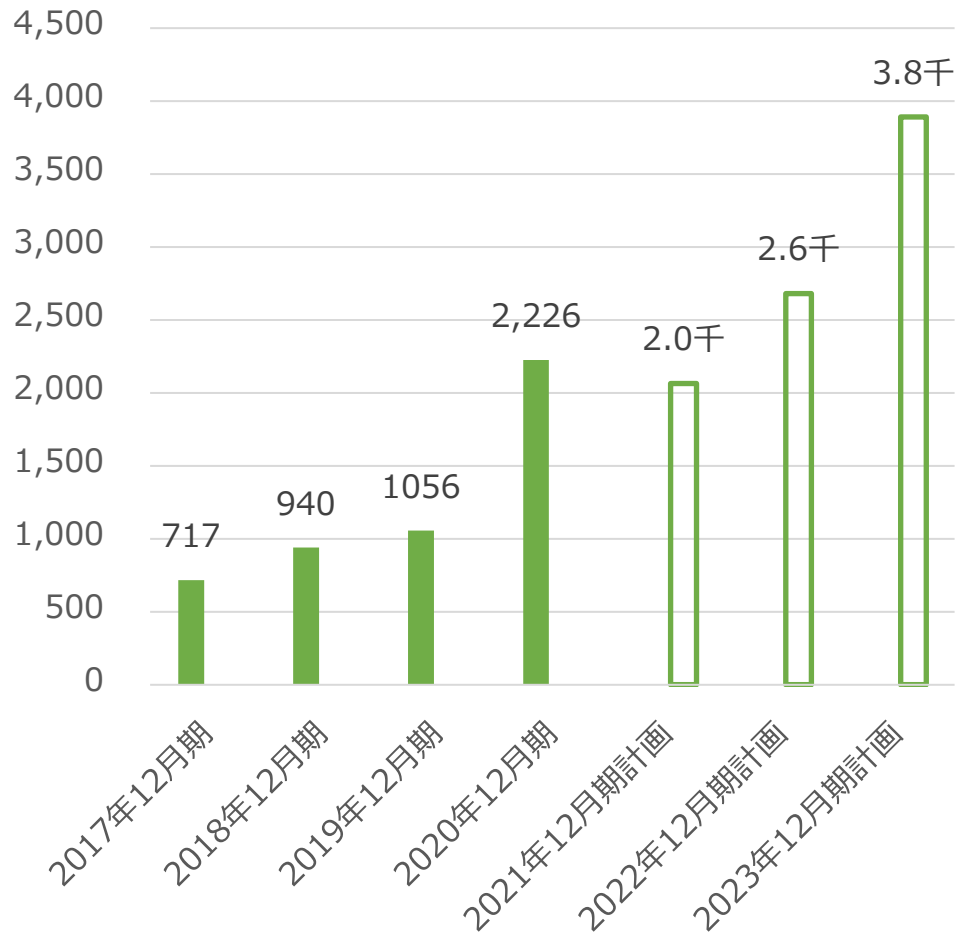




**EdTech導入補助金が2021年3月で終了し、導入移行期のため
2021年12月期末時点ではID数・校舎数が一時的に減少
2022年以降公立学校を中心に教育現場での導入が伸長見込**

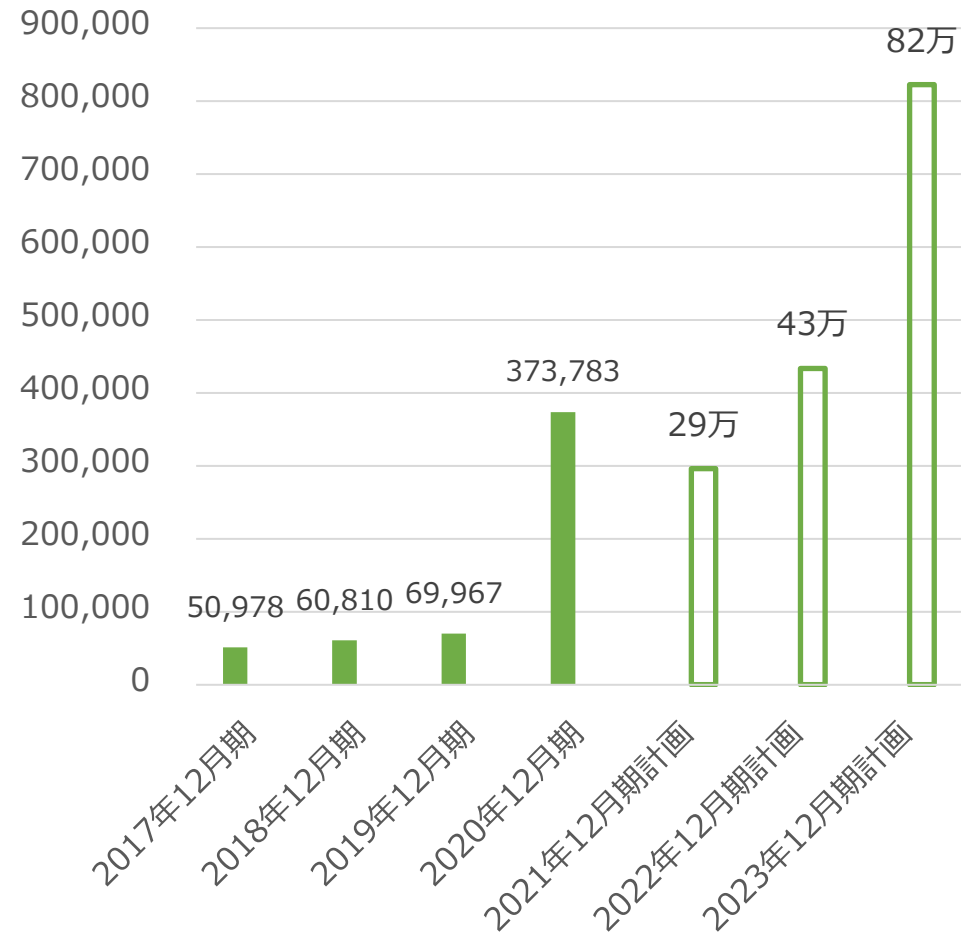
導入校数

■実績 □中経ローリング 単位：校舎数



ID数

■実績 □中経ローリング 単位：ID数



会社概要

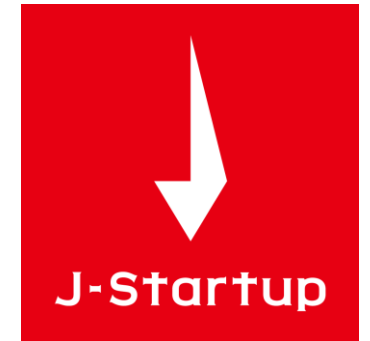
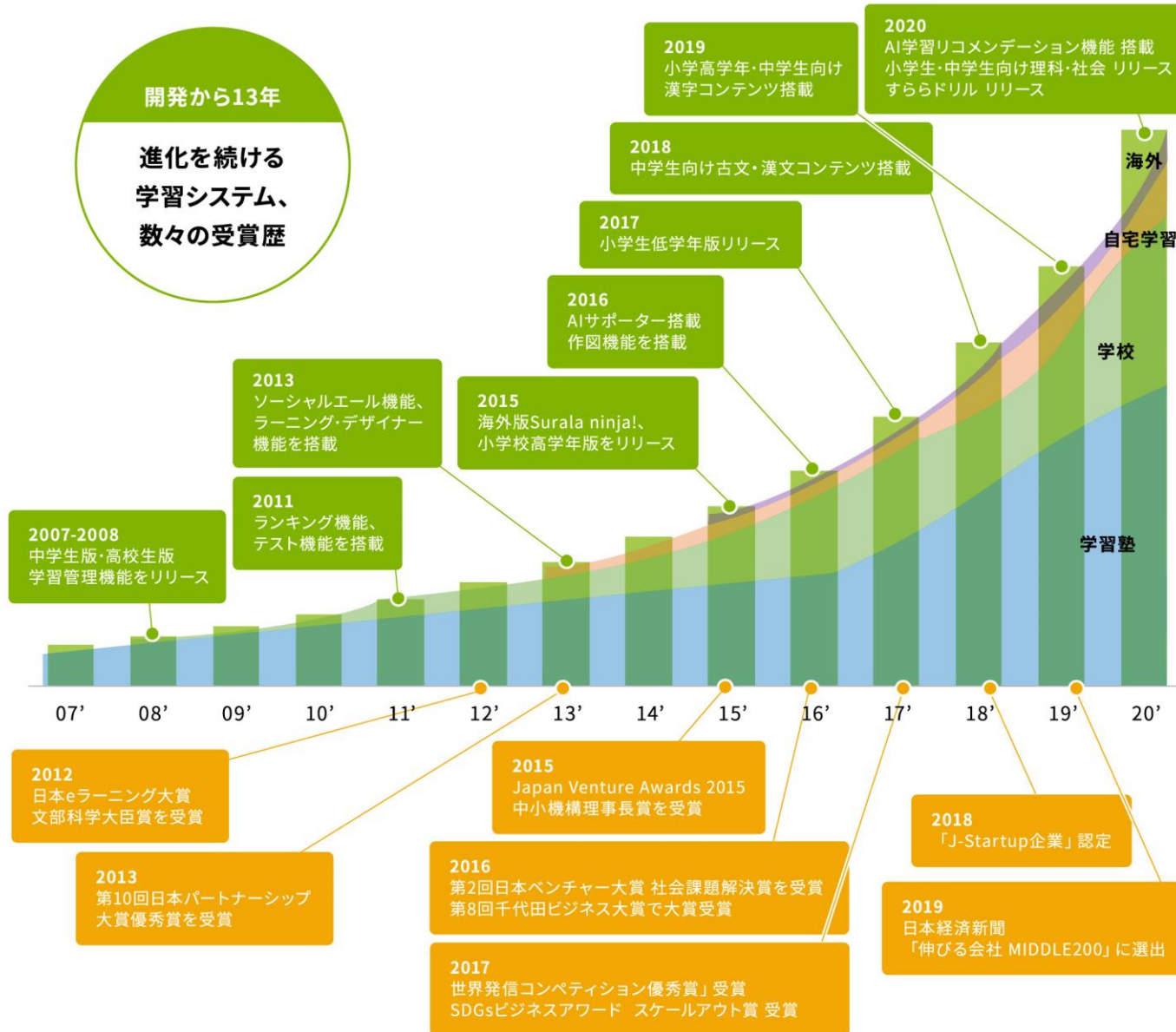
会社名	株式会社すららネット SuRaLa Net Co., Ltd.
設立日	2008年8月29日
本社所在地	東京都千代田区内神田1丁目13番1号
事業内容	AI×アダプティブラーニング「すらら」の提供 および運用コンサルティング
決算期	12月
監査法人	太陽有限責任監査法人
役員	代表取締役社長 湯野川 孝彦 取締役 柿内 美樹 取締役 佐藤 昌宏 取締役 小林 洋光 (監査等委員) 藤本 知哉 加藤 慶



日本e-Learning大賞
文部科学大臣賞



Japan Venture Awards
中小機構理事長賞



政府の特待生「J-Startup 企業」として認定



経済産業省「未来の教室」 実証事業に選定



AI×アダプティブ ラーニング「すら ら」の開発・提供

初めて学習する分野でも一
人で学習を進めることができ
る、他に類をみない教材



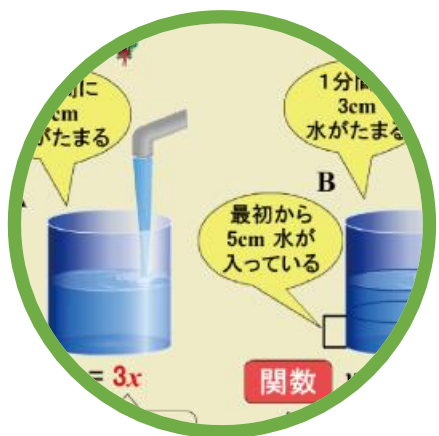
学習塾・学校の 課題解決に向けた コンサルテーション

学習塾・学校の個々の経営
課題・教務課題に対するソ
リューション提案と実現に
向けたサポート

プロが認める「基礎学力の定着力」 「すらら」を支える5大要素

01

わかる！



初めて学ぶ分野でも
理解できる
対話型
アニメーション講義
(レクチャー)

02

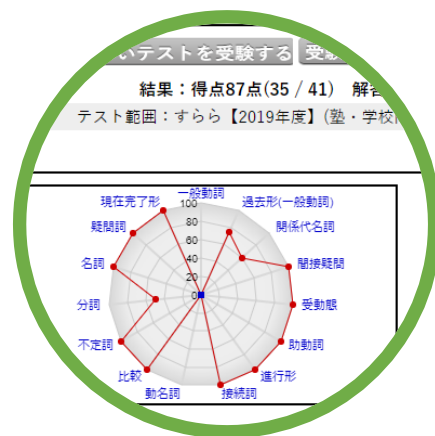
できる！



一人でもつまずかず
続けられる
特許取得AI搭載ドリル

03

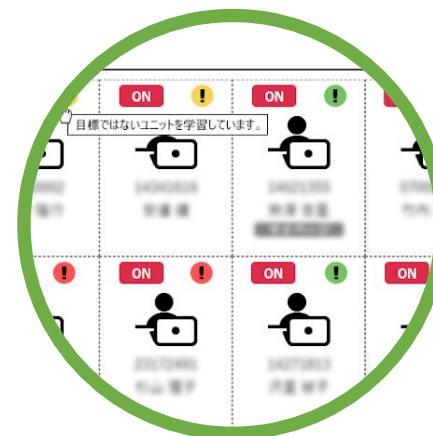
使える！



実施直後に
結果を診断する
学力診断テスト

04

見守る！



生徒の個別最適化を
実現する
学習管理機能

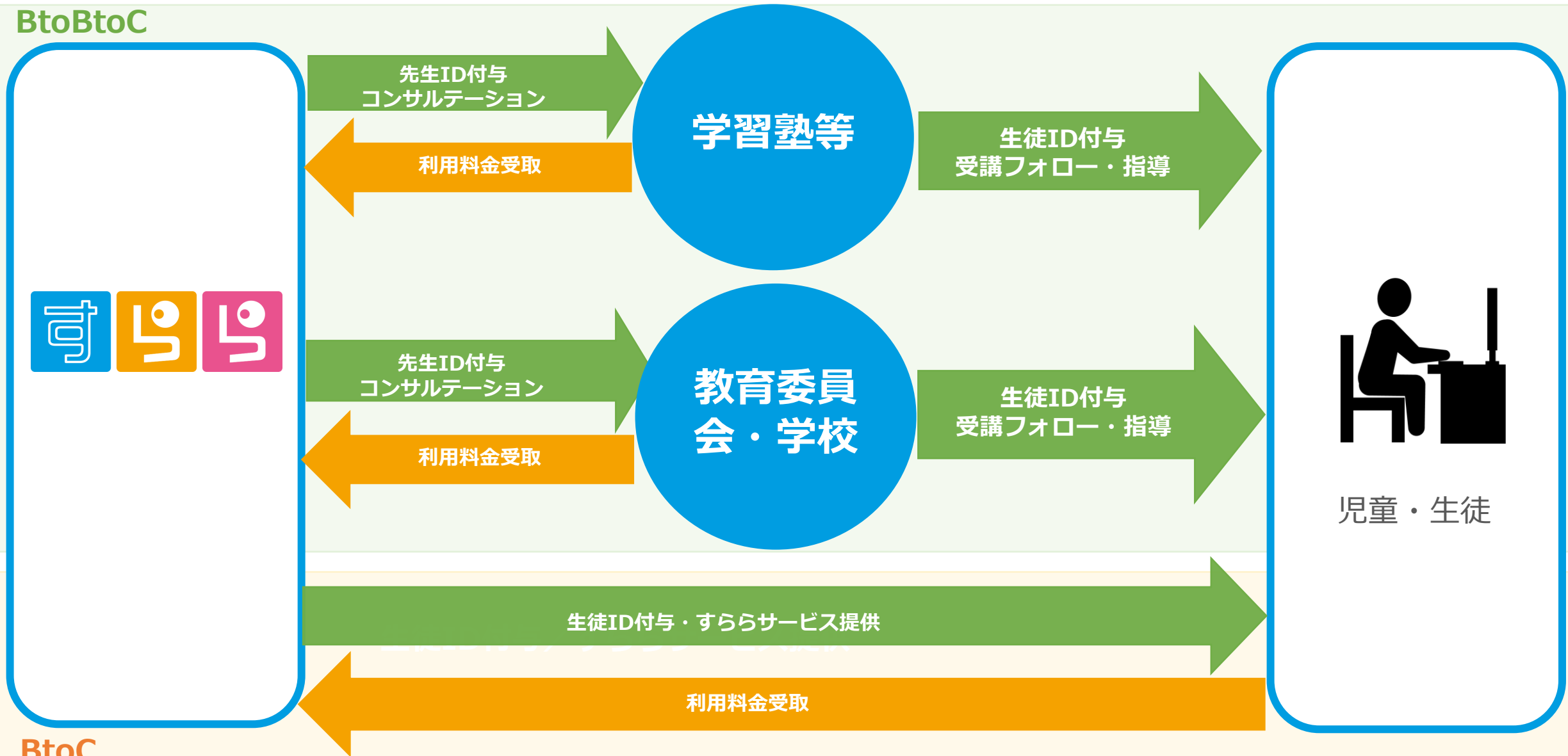
05

続く！



モチベーションを
向上させる
ゲーミフィケーション
機能

BtoBtoC



BtoC

学校

- ・私立小中高、公立小中高に「すらら」「すららドリル」を提供
- ・学校課題（学力向上、生徒募集、教員の働き方改革等）に資する「すらら」「すららドリル」の活用方法を提案
- ・教員向けICT化教育や啓蒙活動を推進

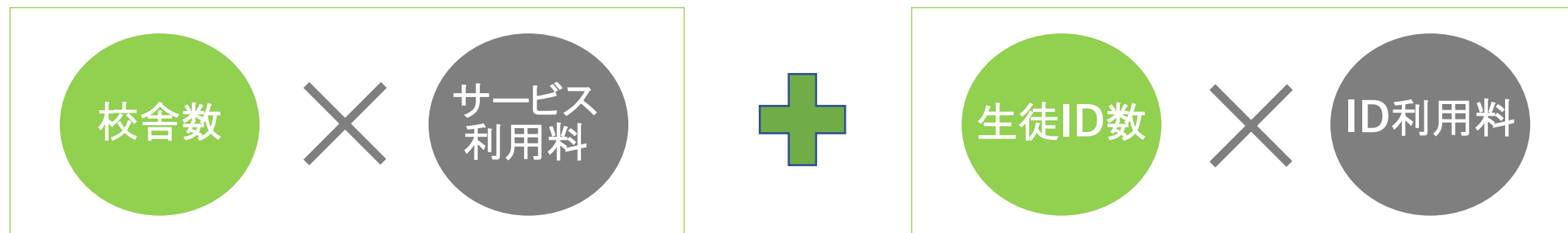
学習塾

- ・既存学習塾、独立開業塾、ローカル中堅大手塾に「すらら」「ピタドリ」を提供
- ・塾経営コンサルティングの提供
- ・発達障がいの子どもの通う「放課後等デイサービス」に「すらら」を提供
- ・ハウスメーカーなど異業種の教育産業参入を支援

BtoC

- ・家庭学習者に対して「すらら」を提供、保護者向け「すららコーチ」によりサポート
- ・勉強が苦手、不登校や発達障がい児など悩みの深い家庭向けに、保護者支援にも力を入れ、差別化されたサービスを提供（保護者向け勉強ペアレント・トレーニング、心理・教育アセスメントサービス等）

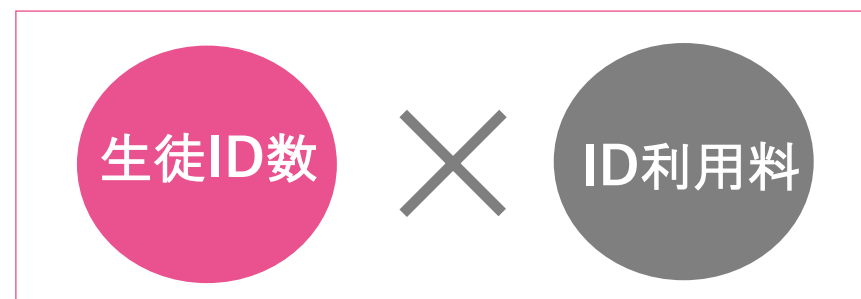
学習塾



学校*



BtoC



サービス利用料：契約校舎一校につき課金される月額サービス利用料

ID利用料：生徒ID一つにつき課金される月額ID利用料

* 学校法人については契約時に「初期導入料」授受も発生



すららドリル



Surala Ninja!



既存学習塾
独立開業
ローカル中堅大手

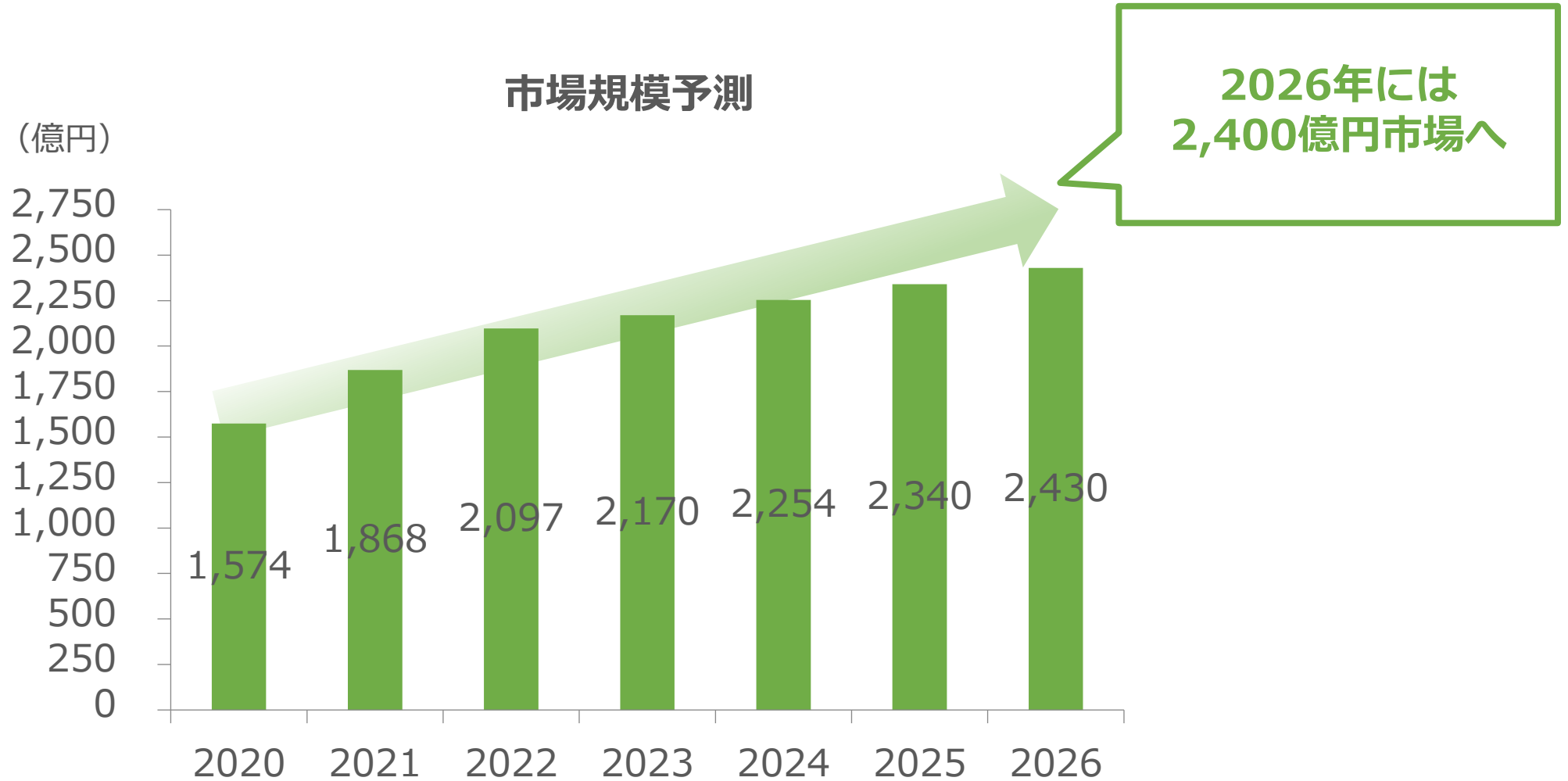
私立小・中・高・大
公立小・中・高

学習障がい
発達障がい

不登校
学習障がい
発達障がい
海外在住

スリランカ
インドネシア
フィリピン
在外日本人学校

* 障害児が生活能力の向上のために必要な訓練を行い、及び社会との交流を図ることができるよう、当該障害児の身体及び精神の状況並びにその置かれている環境に応じて適切かつ効果的な指導及び訓練を行う施設
* 放課後等デイサービスの校舎数、ID数は学習塾に含める



学習塾

事業者数**47,000***

「すらら」「ピタドリ」
導入校数

1,075校

市場浸透率

2.3%

* 経済産業省平成30年
特定サービス産業実態調査

学校

学校数**36,000***

「すらら」「すららドリル」
導入校数

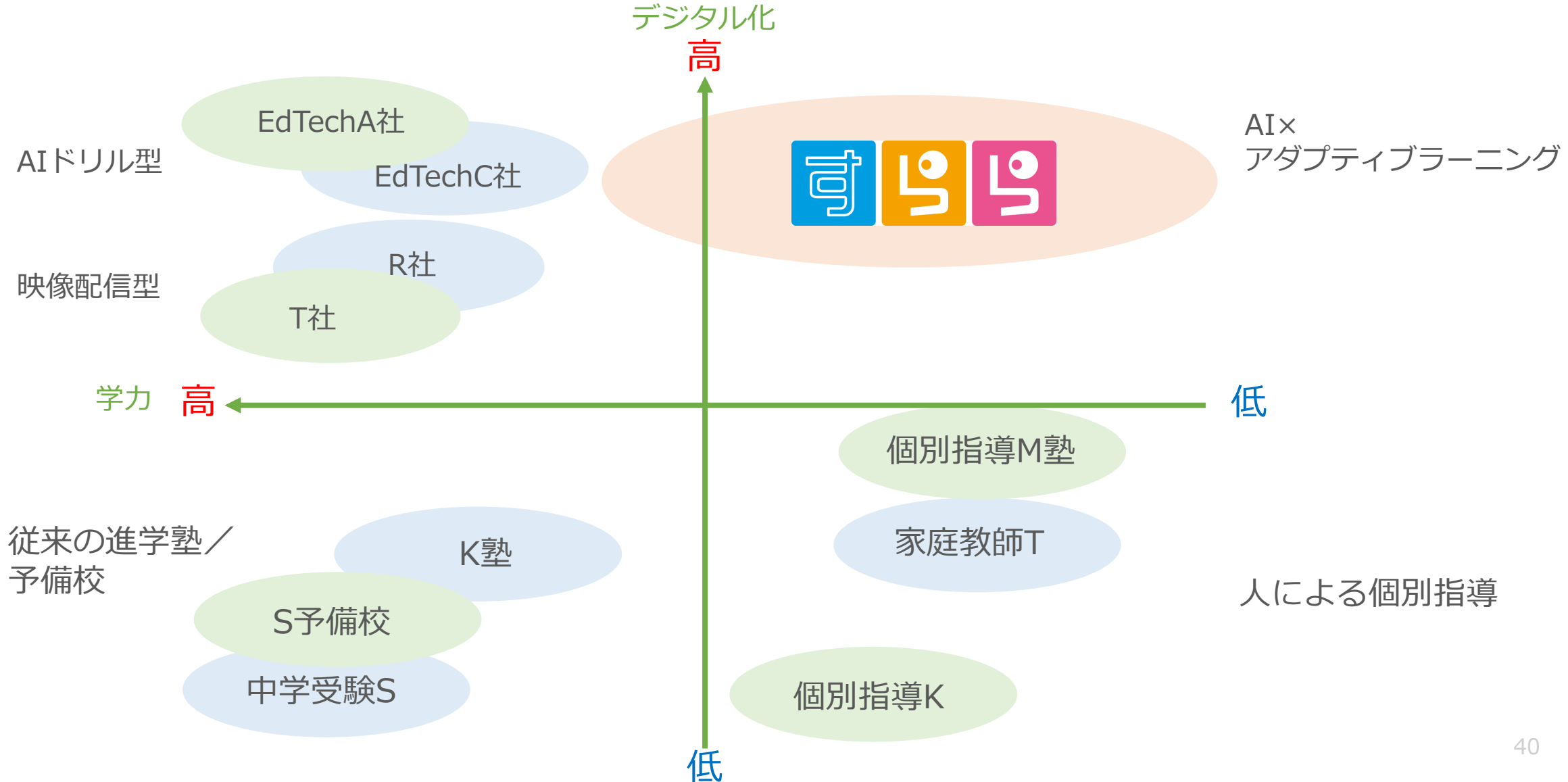
1,096校

市場浸透率

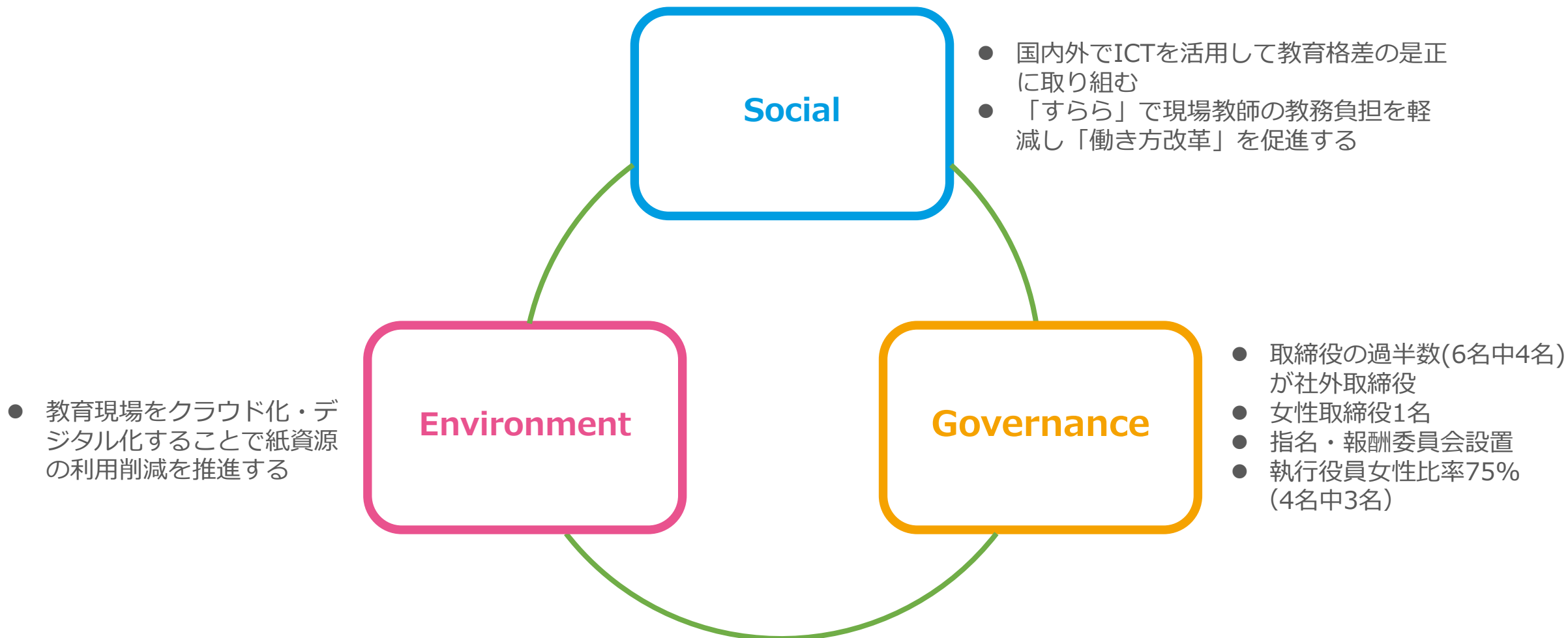
3.0%

* 文部科学統計要覧（令和2年版）

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、競争のない当社独自の地位を確立



ICTを活用し、
「教育格差」という社会問題の解決を目指す



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す

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



一人ひとりの理解に応じて学習が進められるICT「すらら」 により幅広い子どもへの学習機会を提供



- 不登校の子どもへの在宅学習・進学機会の提供、文科省「出席扱い」に対応
- 発達障がい・学習障がいの子どもへ個別最適化された学びを提供
- 離島や山間部の複式学級に個別最適化された自立学習を提供
- NPOと連携し、相対的貧困層の子どもへ学習機会を提供



海外小学生向け算数eラーニング「Surala Ninja!」を、スリランカ、インドネシアなどの発展途上国で提供

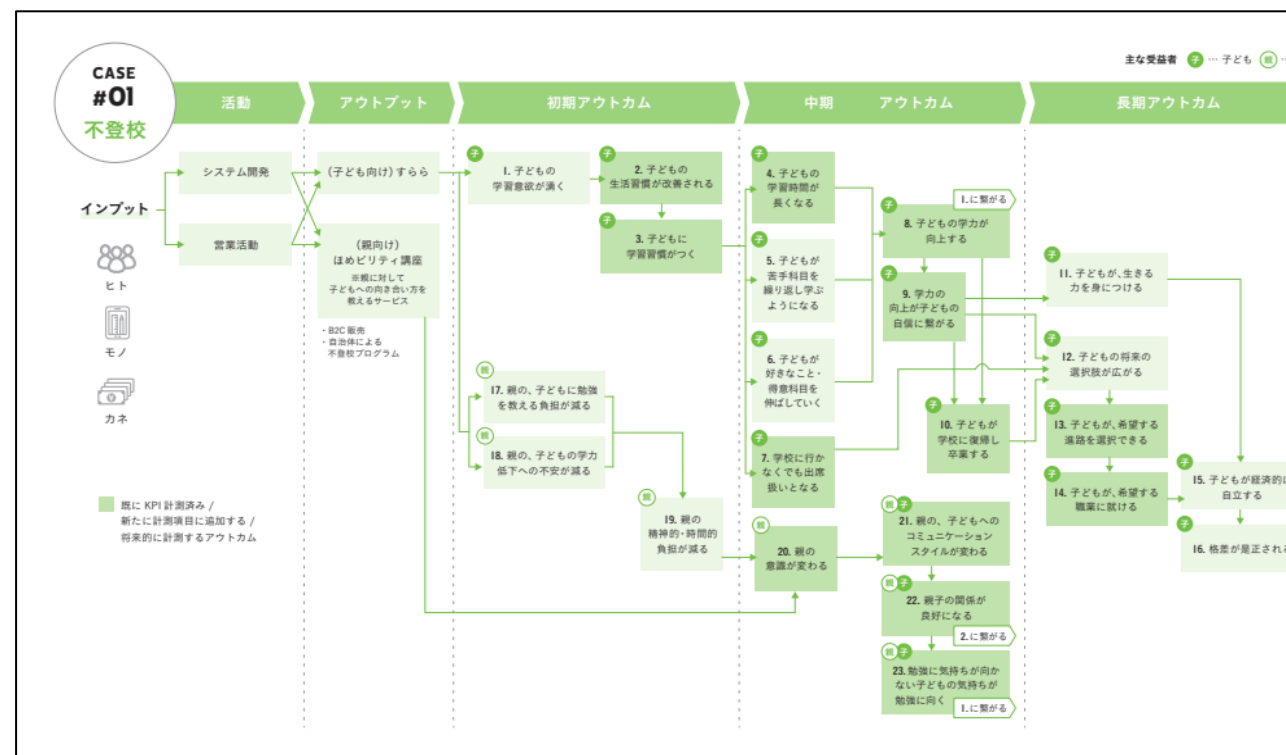


- マイクロファイナンス組織女性銀行と、低所得層の家庭の子どもたちに向けた算数教室「Surala JUKU」を展開
- 孤児やDVにあった子ども達などを受け入れているNGO「SOS子どもの村」へIDを無償提供
- 現地女性をファシリテーター（講師）として積極的に活用することで雇用機会を創出



すららネットでは、事業の評価にインパクトマネジメントの手法を取り入れ、「すらら」のサービス提供から最終的に社会課題を解決し正のインパクトを生み出すまでをロジックモデルとして可視化し、その成果指標を測定。「不登校」「発達障がい・学習障がい」「貧困」「低学力」の4つの社会課題を取り上げ、それらに対し定性・定量の両側面からの評価を実施

インパクトマネジメントとは：企業や非営利組織の活動やサービスが、社会や環境に与えた変化や効果を可視化し、その情報にもとづいて事業改善や意思決定を行い、社会的インパクトの向上を志向すること



「不登校」のロジックモデルの例



教育格差を根絶する

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 IR担当 ir@surala.jp