



2021年12月期決算補足説明資料

2021. 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。

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：1,952百万円 前期末比18.4%増加

コロナ禍で教育現場におけるICT化の加速、緊急事態宣言下での在宅学習需要拡大
過去最高の売上となる

- 学習塾マーケット：738百万円（前期末比 2.6%増加）
- 学校マーケット：836百万円（前期末比 36.0%増加）
- BtoCマーケット：365百万円（前期末比 18.7%増加）

- 営業利益：521百万円 前期末比3.6%減少





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は減少したものの、
開発投資に伴う売上原価、人員増員に伴う人件費関連及び付随する費用の増加により減少

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
- テレワーク規定発足、通勤定期代支給を廃止
- 業務DX化を推進し、効率化を促進

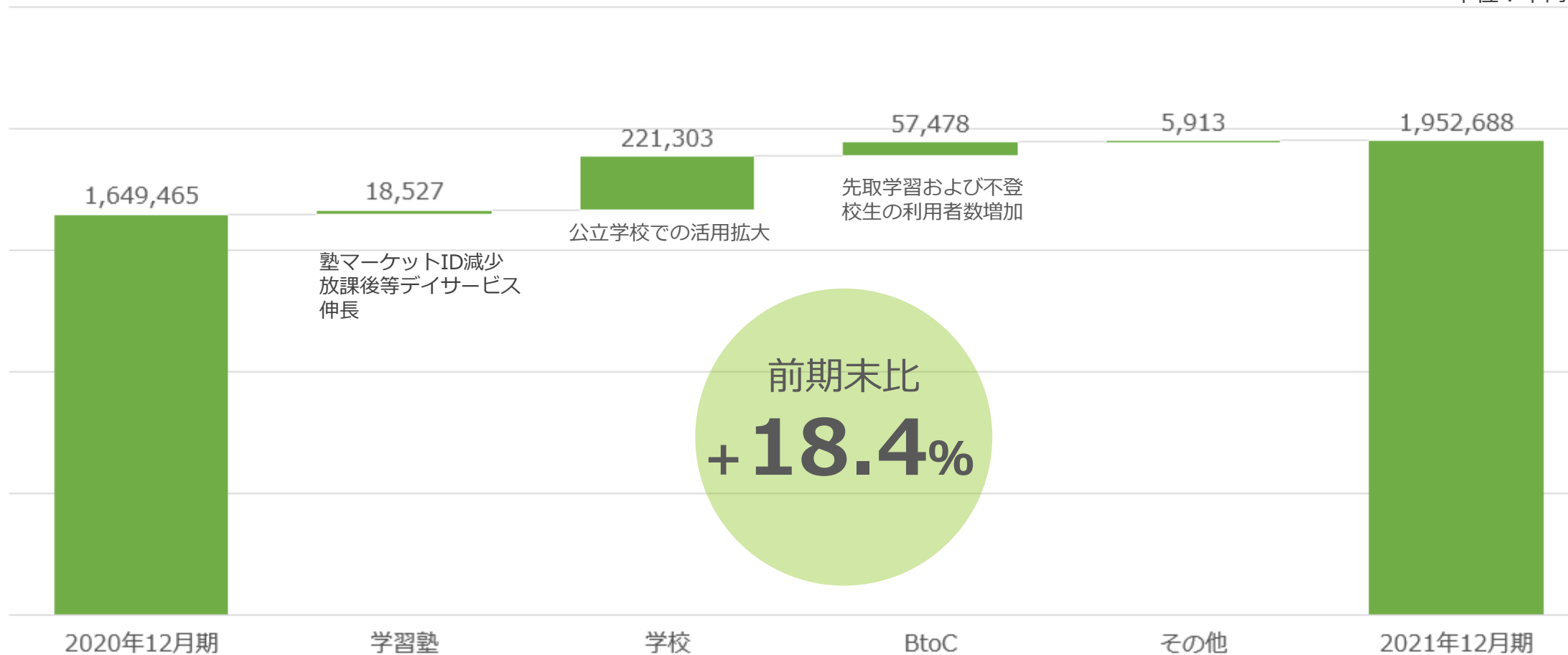
業績への影響

- オンライン学習の需要が政府による後押しもあり進捗
- 塾マーケットはコロナ禍の影響を受けて、成長が減速
- 海外マーケットは昨年同様、導入校の休校が継続

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 ■ コロナの影響で生徒数は減少、オンライン普及により校舎数は増加
学校 マーケット		<ul style="list-style-type: none"> ■ 通信制学校や専門学校での新たな導入が始まる ■ 2021年EdTech導入補助金採択により自治体・公立学校からの申込増加 ■ NEC社のクラウド基盤を通して無償で提供をしていた「すららドリル」が有償化
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
海外 マーケット		<ul style="list-style-type: none"> ■ 新型コロナウイルス感染症拡大により、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、伸長

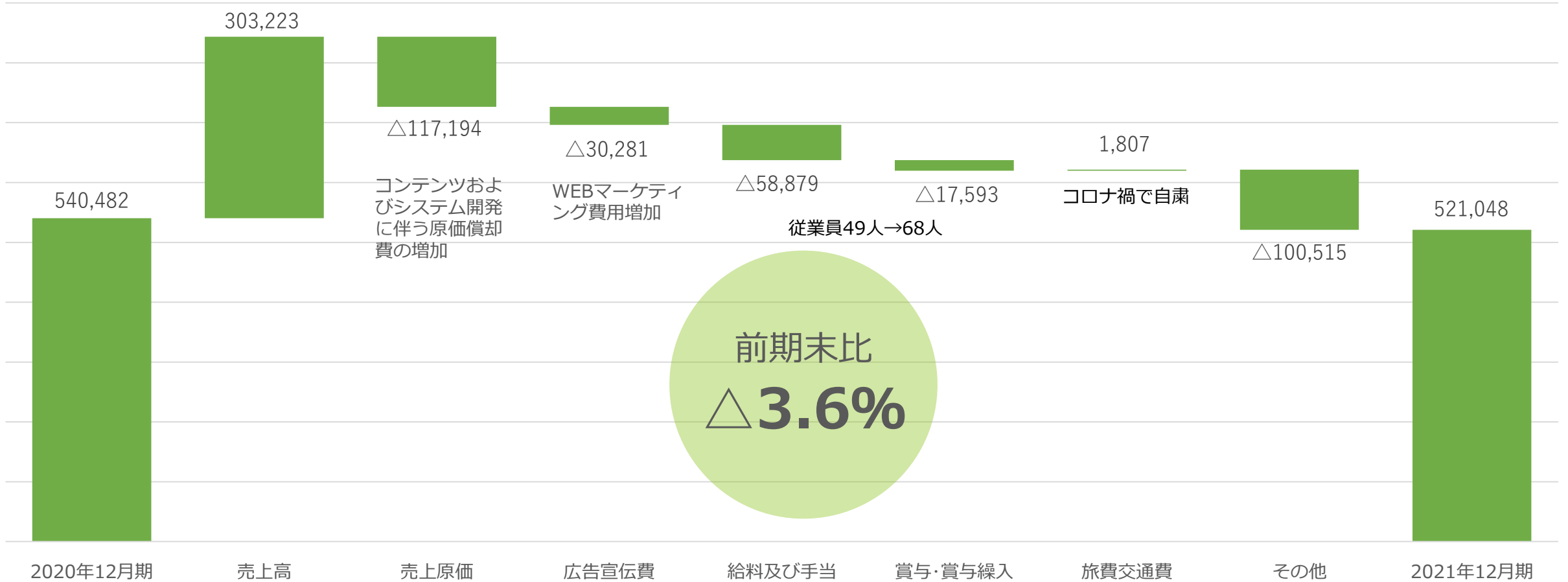
NEC (OPE) を通じて6自治体有償スタート、 EdTech導入補助金採択を通して、国内マーケットで増収

単位：千円



コンテンツ開発に伴う売上原価及び、人員増員に伴う人件費関連
及び付随する費用の増加により、減少

単位：千円



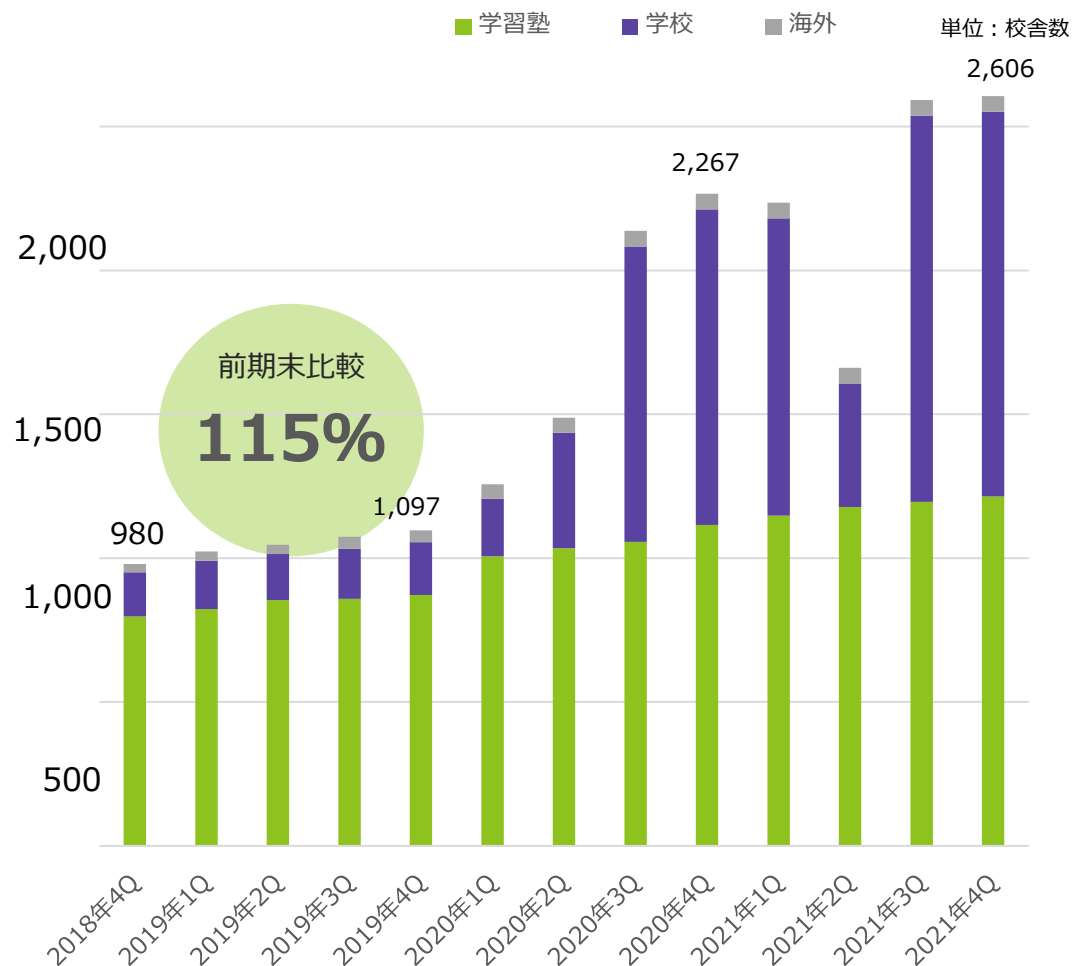
売上高は、ほぼ修正予算通り推移
開発投資計画延期、及びコロナ禍によるイベント縮小により利益は増加

単位：百万円

勘定科目	2021年12月期予算		2021年12月期実績	修正予算達成率
	期初予算	修正予算		
売上高	1,920	1,955	1,952	99.9%
営業利益	323	441	521	118.1%
経常利益	360	472	552	116.9%
当期純利益	239	323	399	123.6%
営業利益率	16.9%	22.6%	26.7%	-

教育現場のICT化加速により当社サービスの導入伸長 公立学校での導入加速

導入校数



ID数

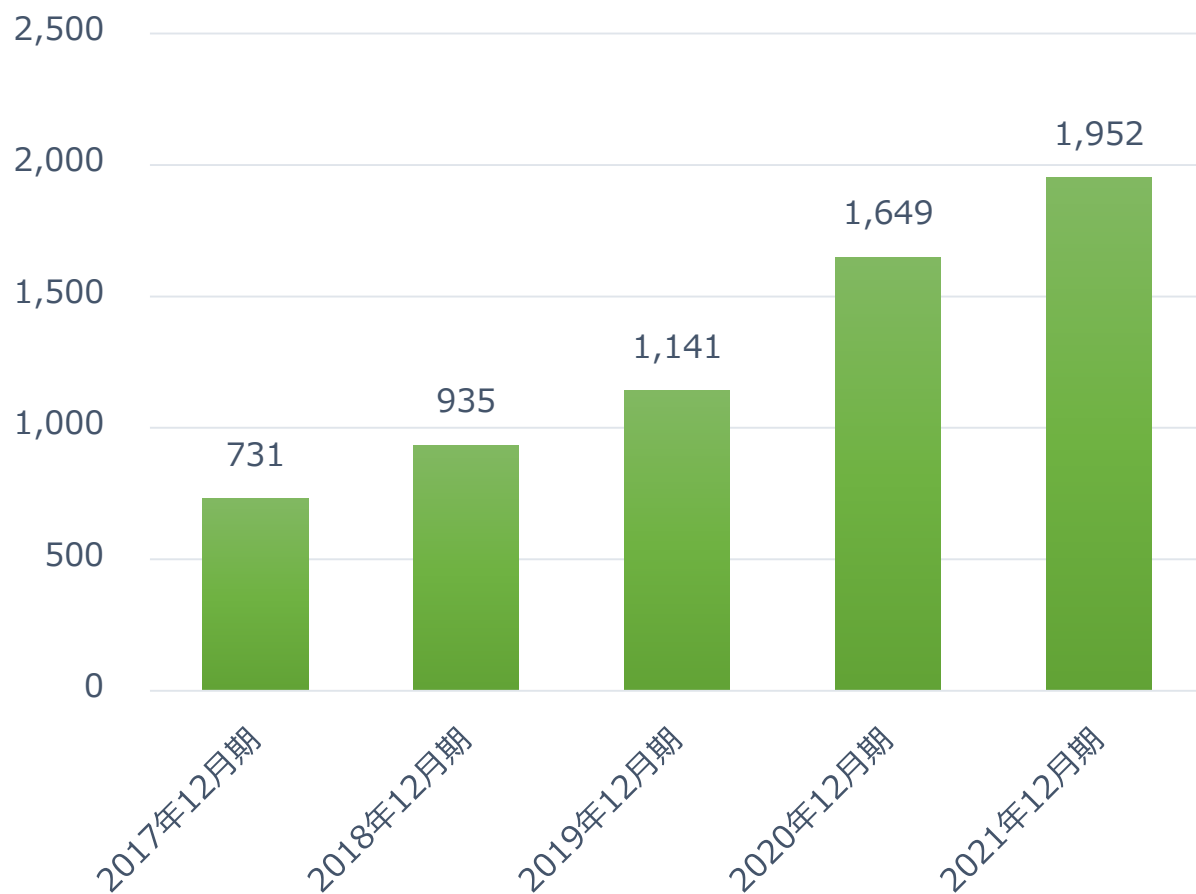


* 従来「その他」で開示していた「NPOなどを通じたID数」は、契約実態に合わせて「学習塾」に含めることとし、過年度分も組替えID数のうち、従来「その他」として開示していた契約は、導入校数に含めていなかったため、上記変更に伴い過年度校舎数についても変更

教育現場のICT化進捗により、売上高118%増加 営業利益は、安定的高水準

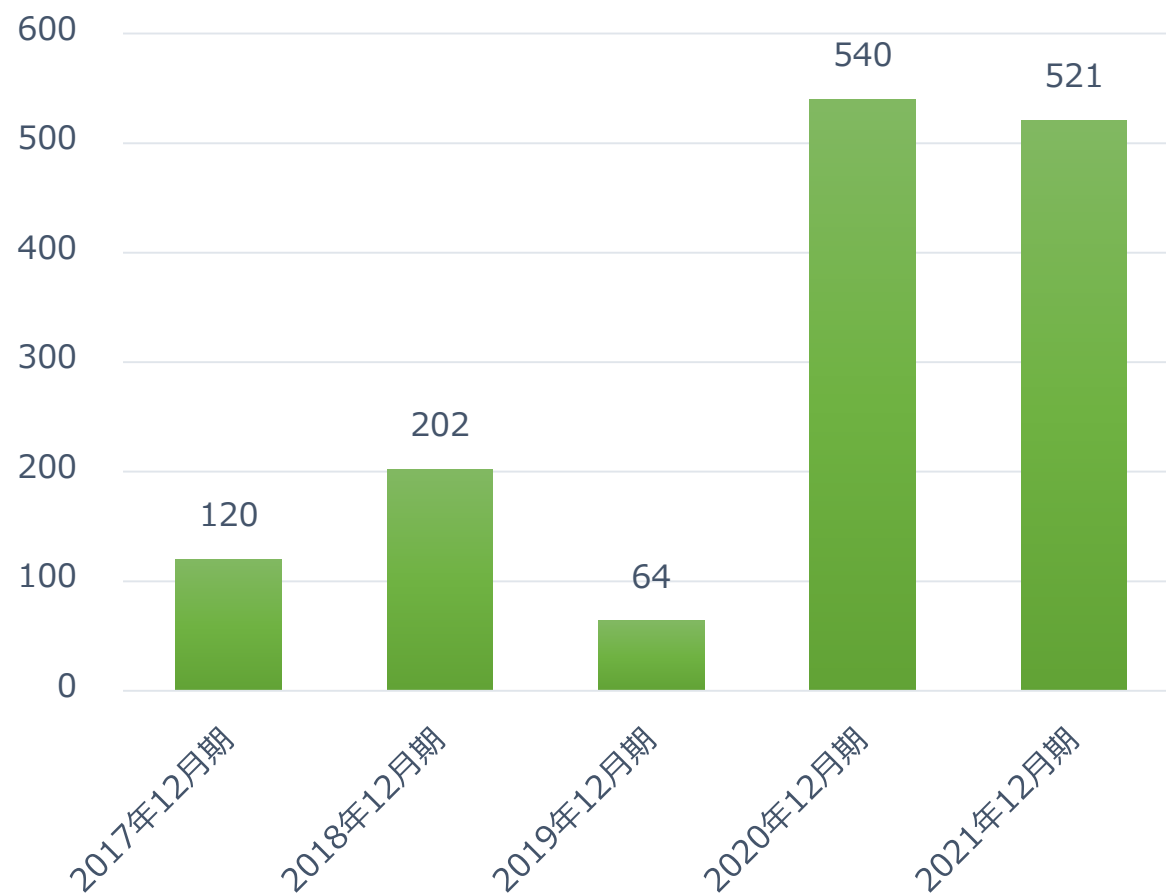
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



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12月期	2020年12月期	2021年12月期
塾 マーケット	導入校数	872	1,116	1,215
	ID数	18,149	24,866	22,494
	売上（千円）	621,266	719,497	738,024
学校 マーケット	導入校数	183	1,096	1,336
	（内、公立導入校数）	※1	860	1,126
	ID課金数	33,476	334,566	403,621
	（内、公立ID数）	※2	289,576	339,330
	売上（千円）	336,488	615,316	836,620
BtoC マーケット	ID数	2,349	3,416	3,677
	売上（千円）	174,595	307,867	365,346
海外 マーケット	導入校数	42	55	55
	ID数	2,401	1,936	2,710

※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

増収により現金及び預金は順調に増加
自己資本比率は80%の高水準維持

単位：千円

科目	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期	前期末比増減
流動資産	692,700	1,326,139	1,608,745	282,605
現金及び預金	533,228	953,129	1,244,512	291,382
固定資産	340,855	454,533	519,403	64,869
資産合計	1,033,555	1,780,673	2,128,148	347,475
負債合計	142,468	496,628	415,135	△81,493
純資産合計	891,087	1,284,044	1,713,013	428,968
負債・純資産合計	1,033,555	1,780,673	2,128,148	347,475
自己資本比率	86.2%	72.1%	80.5%	+8ポイント
従業員数 (正社員のみ)	42人	49人	68人	+19人

前期末より営業利益率、ROE、ROAは減少しているものの、25%以上の高水準

単位：千円

科目	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期	前期増減
売上高	1,141,158	1,649,465	1,952,688	
売上原価	241,947	357,113	474,307	
売上総利益	899,210	1,292,351	1,478,381	
販売費及び一般管理費	834,715	751,869	957,332	
営業利益	64,495	540,482	521,048	
営業利益率	5.7%	32.8%	26.7%	△6ポイント
経常利益	65,763	548,871	552,545	
当期純利益	43,972	379,996	399,782	
ROE	5.1%	34.9%	26.7%	△8ポイント
ROA	6.4%	39.0%	28.3%	△11ポイント

増収・増益により順調にキャッシュポジションを維持

単位：千円

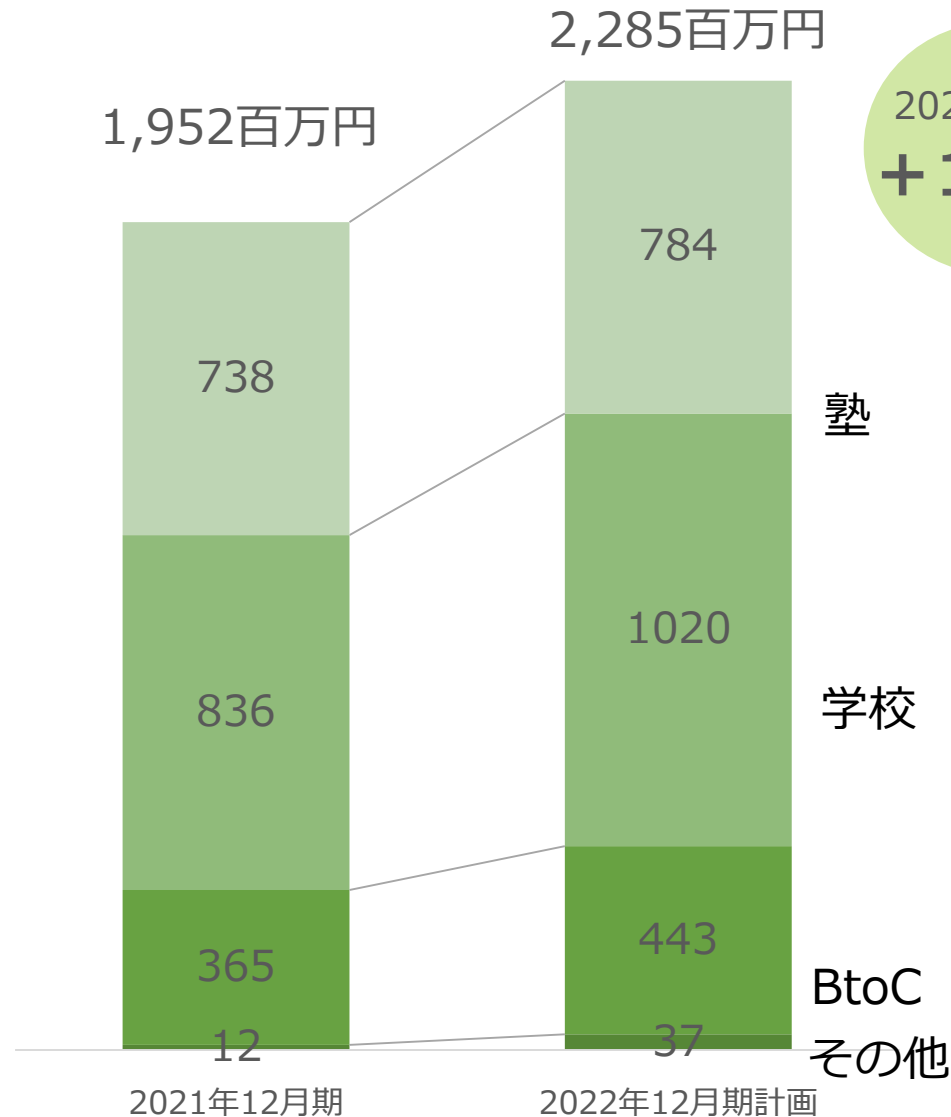
科目	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期	前期増減
営業CF	50,700	600,354	502,678	△97,676
(税前利益)	64,958	548,871	552,545	
(減価償却費)	92,511	105,492	137,691	
投資CF	△130,832	△187,296	△222,875	△35,579
財務CF	△93	7,243	11,760	4,516
現金及び現金同等物 に係る換算差額	273	△400	△180	
増減額	△79,952	419,900	291,382	
現金及び現金同等物	533,228	953,129	1,244,512	291,382

中長期経営計画

※当社は2022年期より、連結決算へ移行いたします。2022年期連結業績予想につきましては、業績予想の開示が可能となった段階で、改めてご報告いたします。

1. GIGAスクール構想の進捗により教育分野でのICT化が進み、当社サービスの導入も拡大する
2. 競争力強化のため、コンテンツの拡充と新開発に注力する
3. システムへの投資も継続し新機能やシステムの強化・安定化に務める
4. M&Aに関しては、ファンタムスティック社とのシナジー効果を創出しつつ、シェア拡大や新技術・ノウハウ獲得に向けた検討は継続していく
5. 学習成果にこだわり、教育現場での「すらら」の活用レベルを向上させる

2022年売上高は2021年比で17%の増収を計画



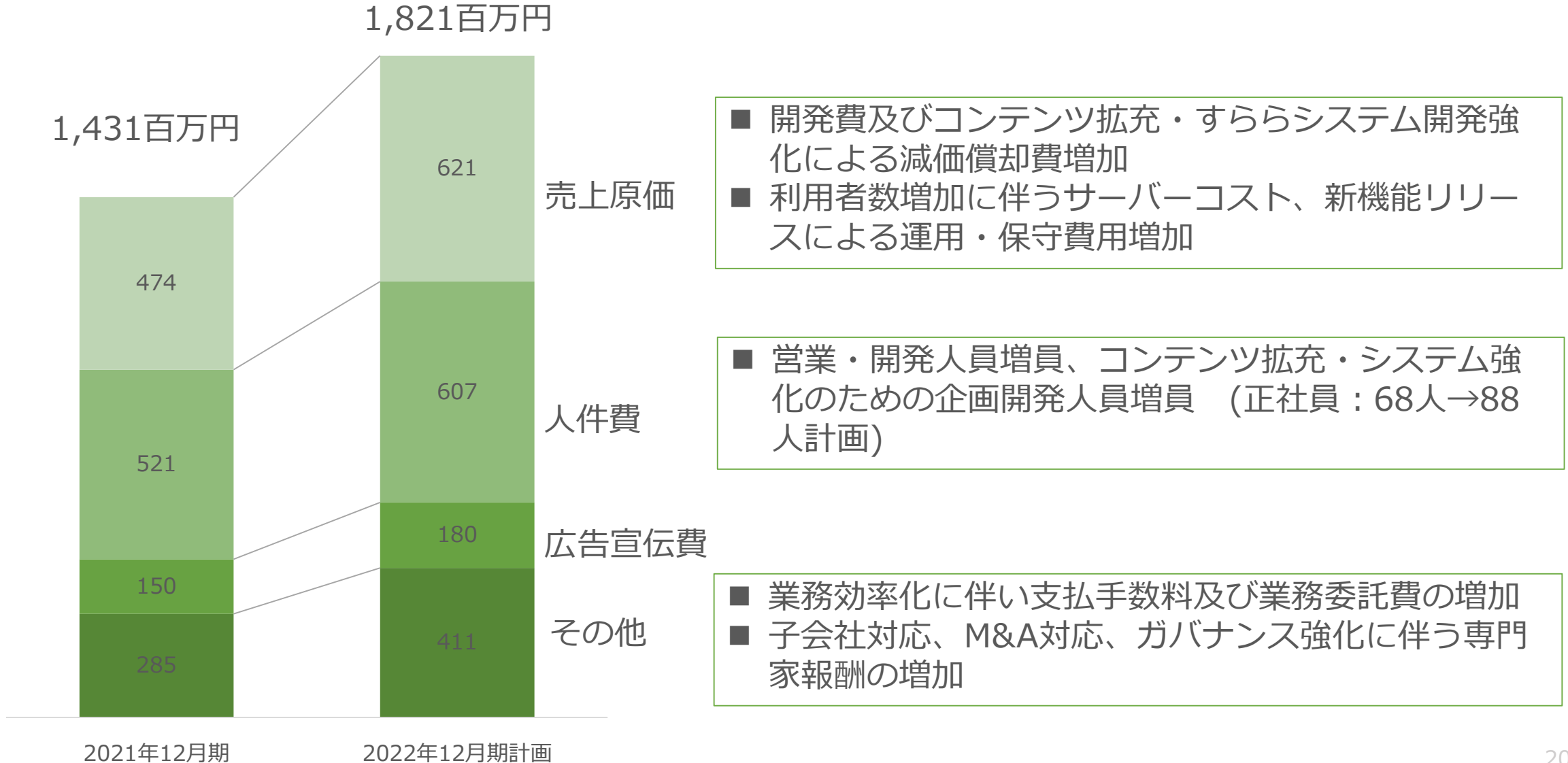
2021年比較
+17%

- 少子化傾向であるが市場規模は安定的に推移
- 放課後等デイサービス市場導入伸長見込み

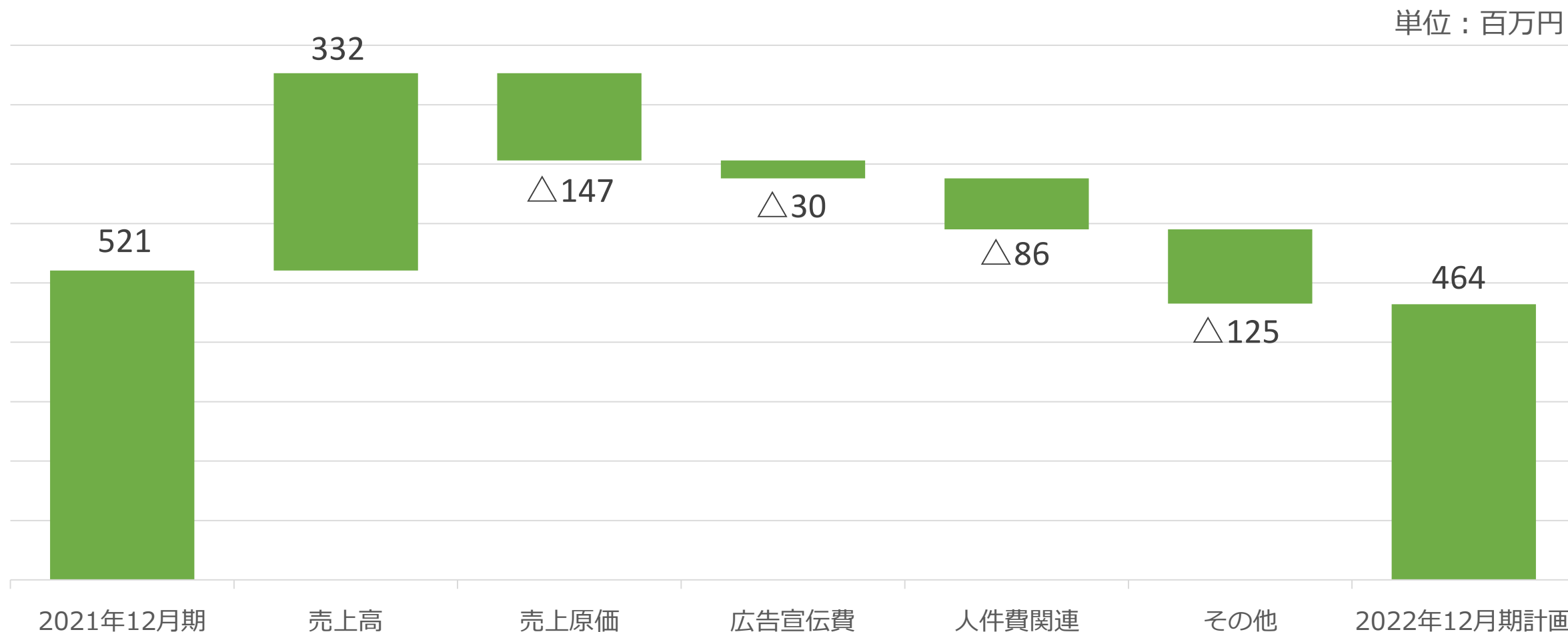
- GIGAスクール構想、EdTech導入補助金により、公立学校・地方自治体でのEdTech教材需要拡大
- 自治体への販路拡大、学校法人市場への個別対応力強化を提案

- 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と営業・開発人員の採用を継続、
ID数増加による運用コストの増加



増収するものの、開発投資やガバナンス強化等に伴う費用が増加することにより、
前期末対比で減益見込み



学習塾

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

- 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他分野へ拡大

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

個人の小規模開業、学
童、英会話スクールなど

■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

E-Teエディターによる
オリジナルドリルの提案

Afterコロナ&人口減少
時代に適応する
戦略提案

EdTechを使いこなせる
組織への変革支援

■放課後デイサービス …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)

就労まで見据えた提案

積極的なマーケット拡大

コロナ禍でも
対応できる
シームレスな
AI学習教材

学校

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

- 公立の小中学校・地方自治体で拡大したEdTech教材需要を取り込む
- 学習データの利活用に向けたeポータルとの連携と接続
- 高校GIGAスクール施策に対応するためのコンテンツ対応とマーケティング
- 現場での運用を徹底するノウハウ、学力向上成果などにフォーカス
- 「成績不振生徒向け学習」に加え「新しい教育観に対応するための個別対応力強化」

戦略

5教科×アダプティブAI
英語スピーキングAIなどで
他社と差別化

提案教科
(公立への販路拡大、商品ライン
ナップ強化等)

既導入校での
利用ID数拡大

大学・専門学校
通信制学校市場への浸透

B to C

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

[市場の特性]

- 学習に悩みを持つ層
発達障がい（含学習障がい）約60万人、不登校約18万人*
- コロナ禍で、在宅学習需要や海外在住日本人子女の利用も拡大

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
- 学習に悩みを持つ層に寄り添う包括的なサポート
 - ✓ 「すららコーチ」による保護者向けコーチング
 - ✓ 保護者向け勉強ペアレント・トレーニング「ほめビリティィ」
 - ✓ 心理・教育アセスメントサービス

* 児童生徒の問題行動・不登校等生徒指導上の諸課題に関する調査
文部科学省 「発達障がいについて」

https://www.mext.go.jp/content/20201015-mext_jidou02-100002753_01.pdf
https://www.mext.go.jp/a_menu/shotou/tokubetu/hattatu.htm

（令和2年）

（平成24年）

海外

途上国、新興国での教育ICT化推進することで、中長期的な視点での成長を目指す**[途上国、新興国市場の特性]**

- 世界のEdTech市場の成長予測：2018年**5.9兆ドル**→2030年**10兆ドル***
- 人口増加に加え、継続的に若年層が高い比率で推移
- 教育インフラが未整備で教員の数・質に課題があり、ICT導入による効果大きい（JICA実証事業にて、小学生5年生算数の点数が10か月で30点から80点に上昇**）
- コロナ禍による閉校期間の長期化で学校・塾運営への影響が続く
- コロナ禍によりデジタル化による教育への期待・効果が高まりつつある

**施 策**

- **コンテンツを拡充し**小学校に加え中学校もターゲットに
- インドネシアにおいて**公立学校での活用と成果創出**に取り組む
- スリランカにおいて、**BtoC事業の拡大**にチャレンジ
- **フィリピン・パラオ・エジプト**での事業化検討

* Holon IQ, Smart Estimates January 2019 <https://www.holoniq.com/>

**インドネシア共和国 産学連携によるeラーニングを活用した子供たちの数学の学力達成度強化のための普及・実証事業業務完了報告書
<https://openjicareport.jica.go.jp/pdf/12301180.pdf>

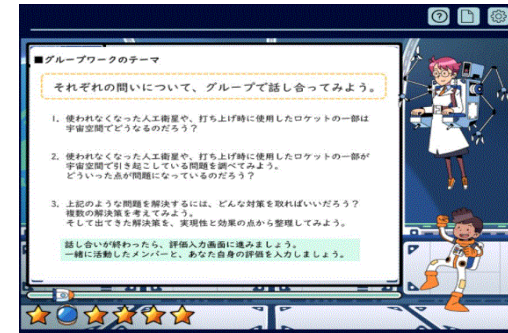
Aled



発音テスト 新コンテンツ開発

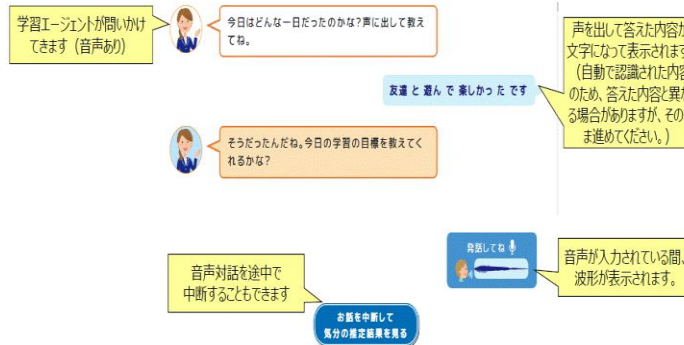
NEC \ Orchestrating a brighter world

NECスペーステクノロジー



教育×宇宙×SDG s 探究学習教材

NTT docomo



感情認識技術を活用した 共同実証実験

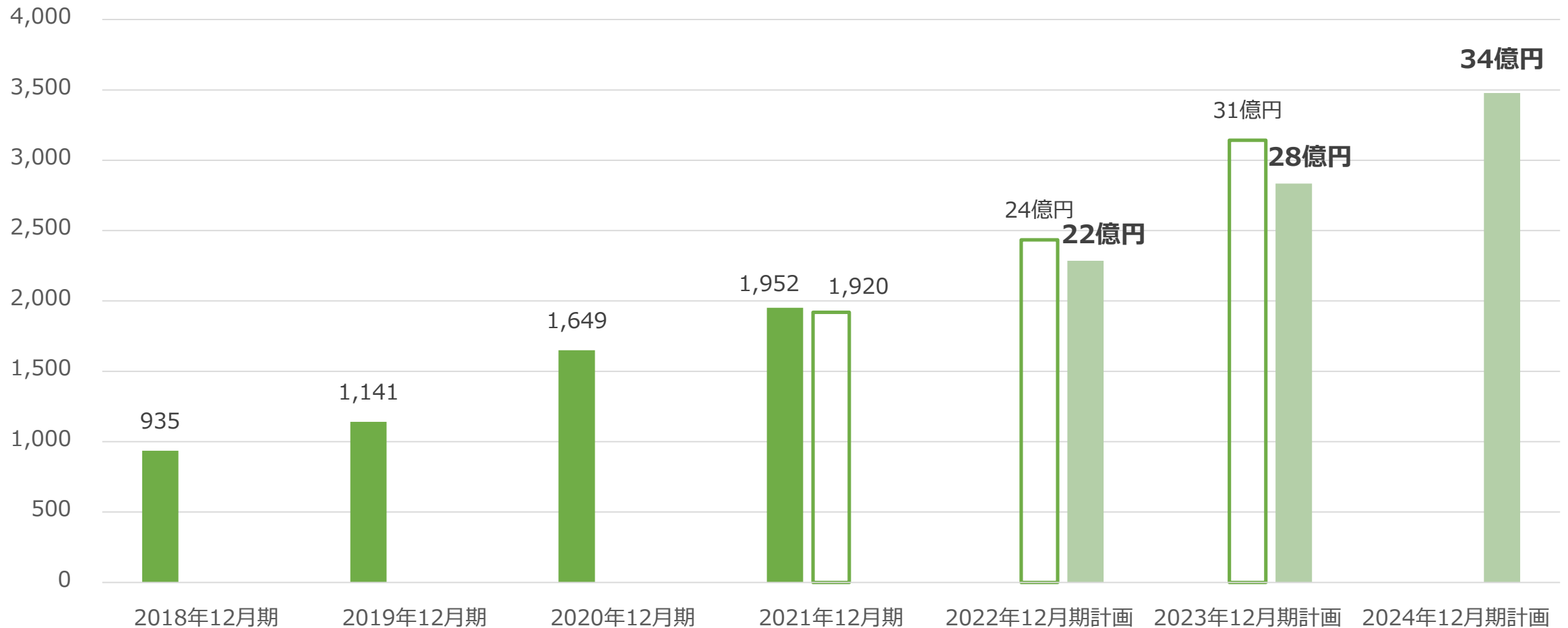
Fantamstick



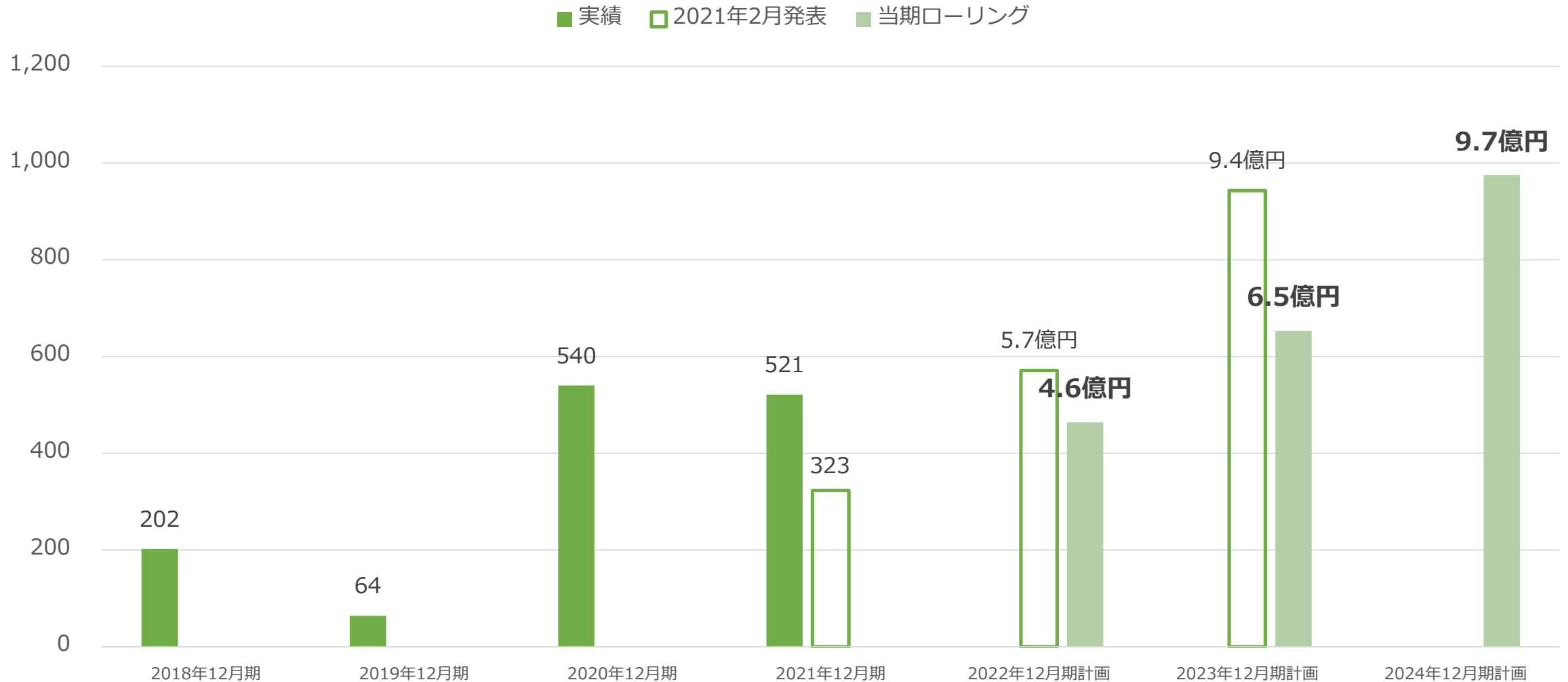
当社開発体制の強化 当社サービスとAR等技術搭 載アプリの融合

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 2023年以降は平均20%増収を目指す

■実績 □2021年2月発表 ■当期ローリング



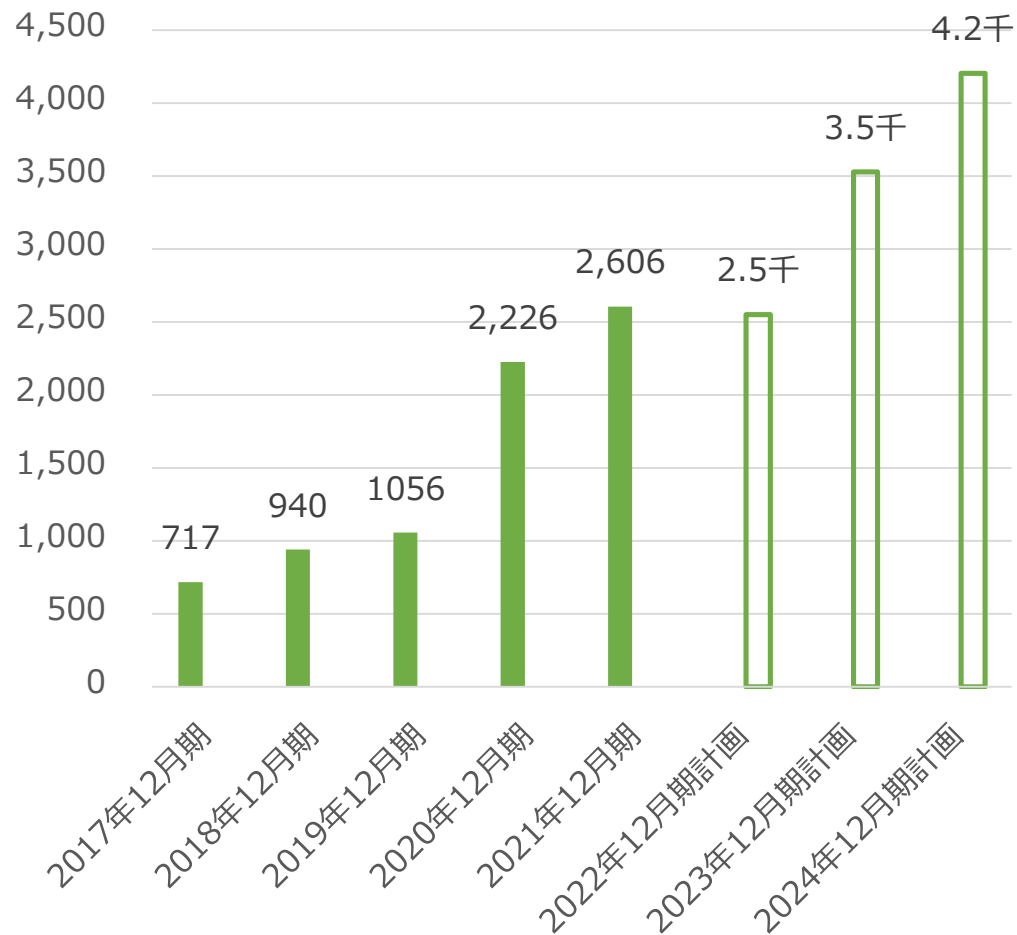
コンテンツ・システム開発、人員増強への積極的な投資を継続
2022年期は減少するものの、毎年20%以上の営業利益率を見込む



公立学校を中心に、教育現場での導入が伸長見込

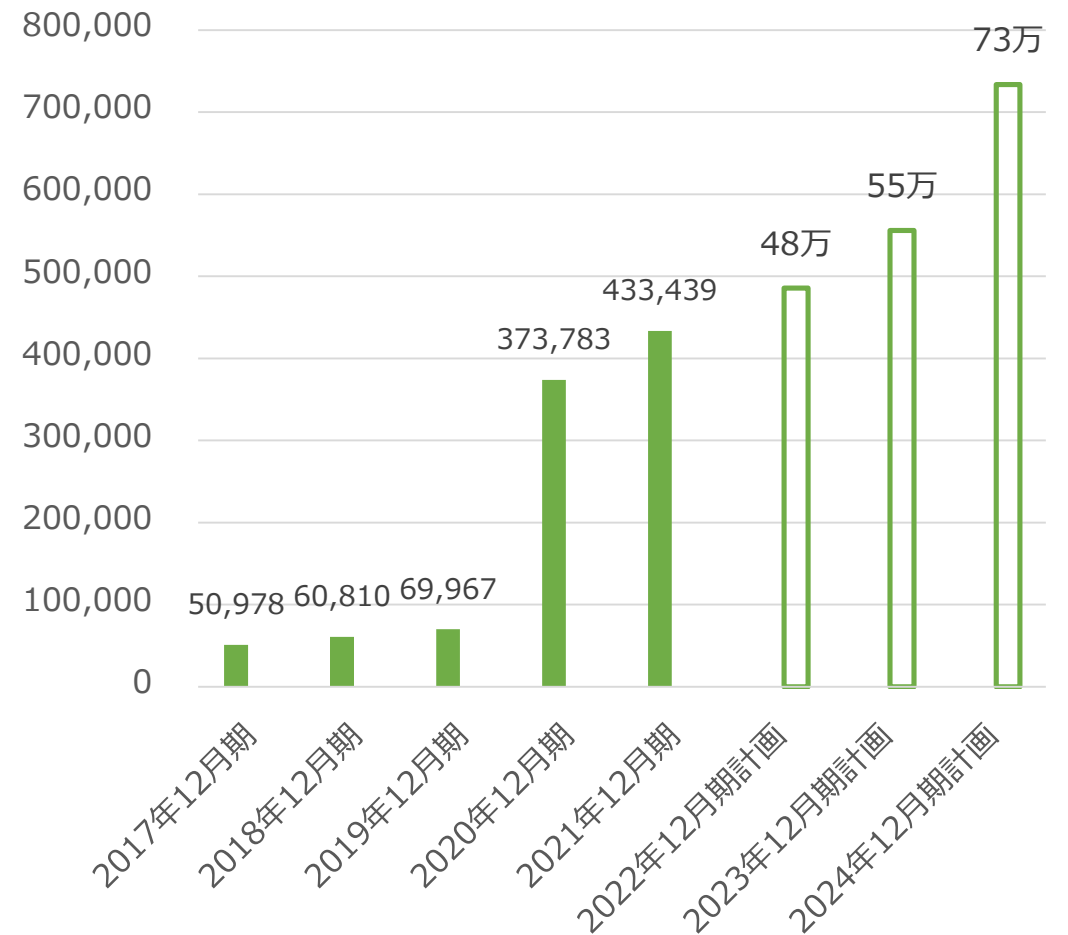
導入校数

■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



2022年1月 ファンタムスティック社一部株式取得に伴い子会社化

《今後の見通し》

- 当社開発体制の強化を通じ、両社一層のシナジー効果を想定
- 早期サービスの立上げを実現、中長期的持続的な企業価値の向上を目指す
- AR等技術を搭載したアプリと当社サービスの融合により、国内・海外両面で、新規ユーザー獲得や顧客基盤の拡大を期待

アプリのご紹介

内部課金アプリ

	算数忍者～たし算ひき算の巻～	67万DL
	算数忍者～九九の巻～	50万DL
	算数忍者～3D図形の巻～	10万DL
	地図エイリアン～都道府県～	10万DL

	国語海賊～1年生漢字～	24万DL
	国語海賊～2年生漢字～	10万DL

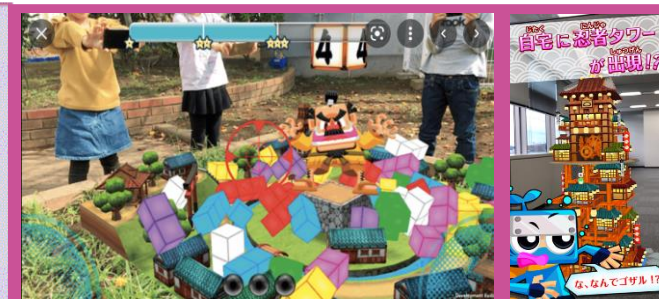
サブスクリプションアプリ

	プレスタパーク	10万DL
	国語海賊～漢字の海～	10万DL

※2020/12/18リリース

ARをつかったアプリ

	算数忍者AR	30万DL
	算数忍者AR～箱敷え～	5万DL



■ 会社概要

名称	ファンタムスティック株式会社
所在地	代表取締役 ベルトン シェイン
事業内容	子ども向け知育アプリ開発 (toC) 学習コンテンツ開発 (toB)
本社所在地	東京都港区六本木7-8-6
設立年月	2010年2月 (決算期: 9月)
資本金	1億円

■ 直近の経営成績及び財政状況 (2021年9月期)

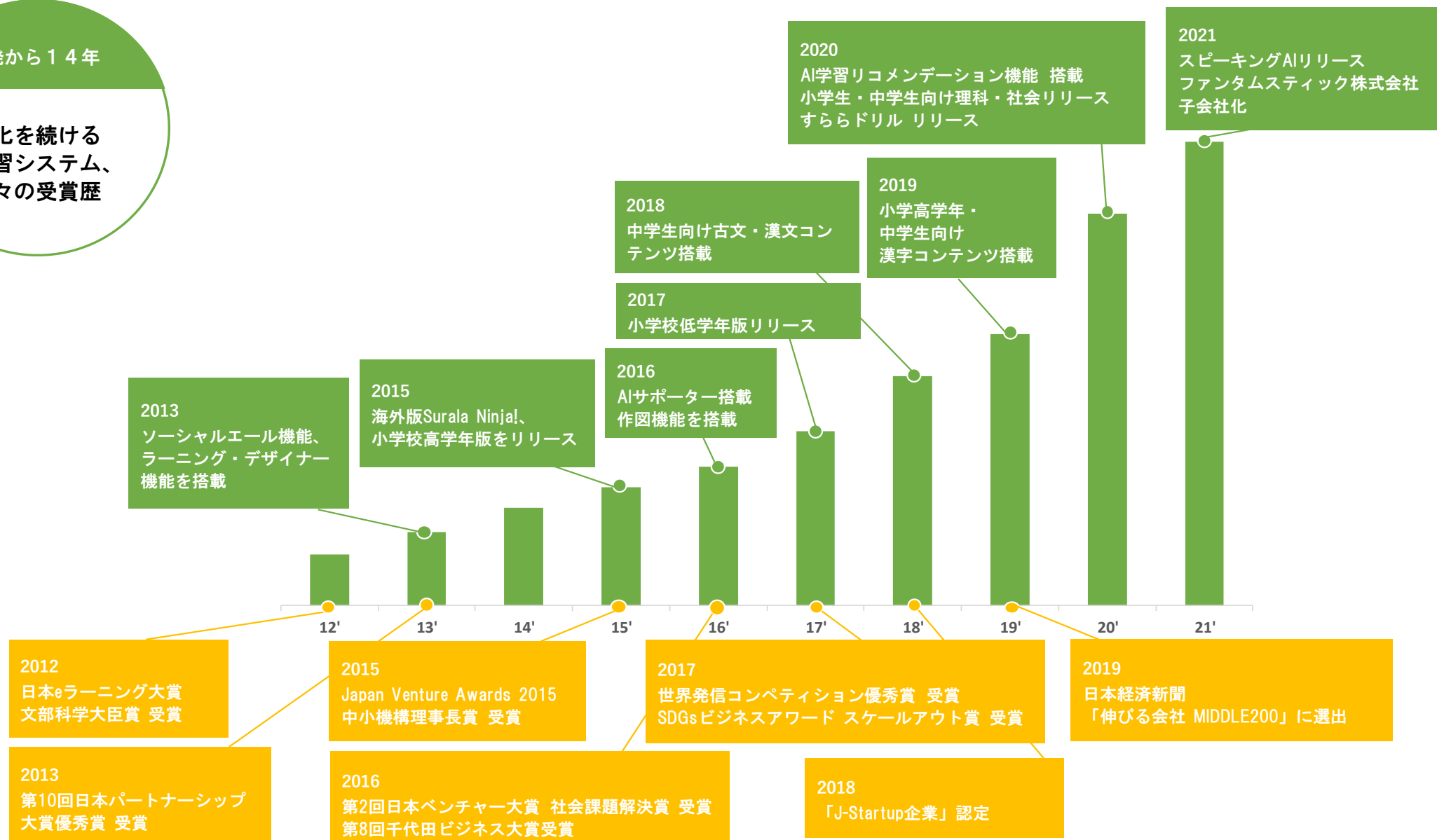
純資産	84百万円
総資産	107百万円
売上高	113百万円
営業損失	18百万円
経常損失	15百万円
当期純損失	16百万円

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

開発から14年

進化を続ける
学習システム、
数々の受賞歴





**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



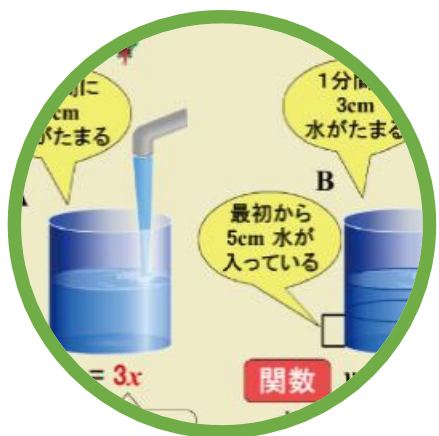
**学習塾・学校の
課題解決に向けた
コンサルテーション**

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

02

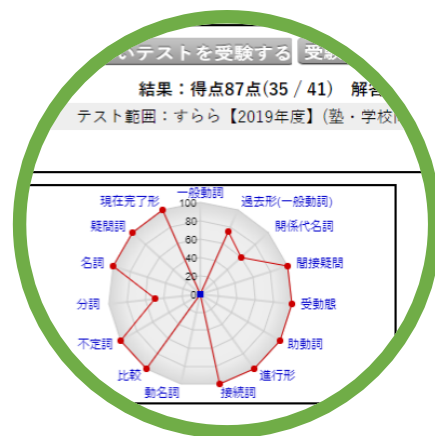
できる！



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

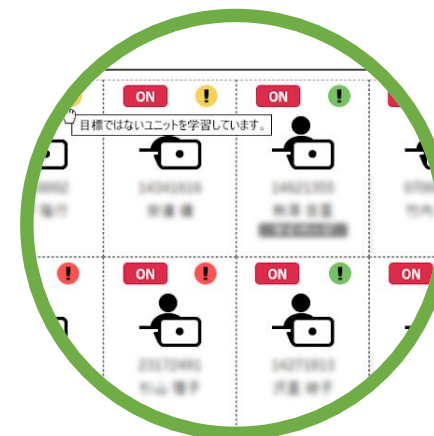
使える！



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

こだわりぬいた教科学習—主要5科目— 独自の体系カリキュラムで「根本理解」と「学習定着」を図る

国語

文章のつくりは、どれになるでしょうか。
① 言ったこと↓説明
② 説明↓言ったこと
③ 言ったこと↓説明↓言ったこと

このように考えると、前の段落の内容を受けてまとめている。
リンゴが、「人間は必ず死ぬ」と第二段落、「人間は必ず死ぬ」と第三段落のくわしい説明

文章も子猫ク!

答え

Copyright © SuRaLa Net Co.,Ltd. All Rights Reserved.

算数/数学

1 そのうちの1つ
2 2等分 にぶんのいち

Q. 3人で分けたときの1人分のケーキは?
さんぶんのいち 個 答え

Q. 5人で分けたときの1人分のケーキは?
 個 答え

Copyright © SuRaLa Net Co.,Ltd. All Rights Reserved.

英語

名詞句
To ride a bicycle is great fun for Alice.
自転車に乗ることは、アリスにとってすごくおもしろい。

動名詞
動詞+ing =「～すること」という名詞の働きをする
文の主語、目的語、補語、修飾語になることができる。

名詞句
Riding a bicycle is great fun for Alice.
自転車に乗ることは、アリスにとってすごくおもしろい。

Copyright © SuRaLa Net Co.,Ltd. All Rights Reserved.

理科

北 西 東

時ここ：午後6時

9月18日(火)

午後2時

★それぞれの時間(午後2時~8時)での、半月の位置を記録しよう。

進む

Copyright © SuRaLa Net Co.,Ltd. All Rights Reserved.

社会

あるさまざまな国と地域は、6つの州に大きく分けられる。

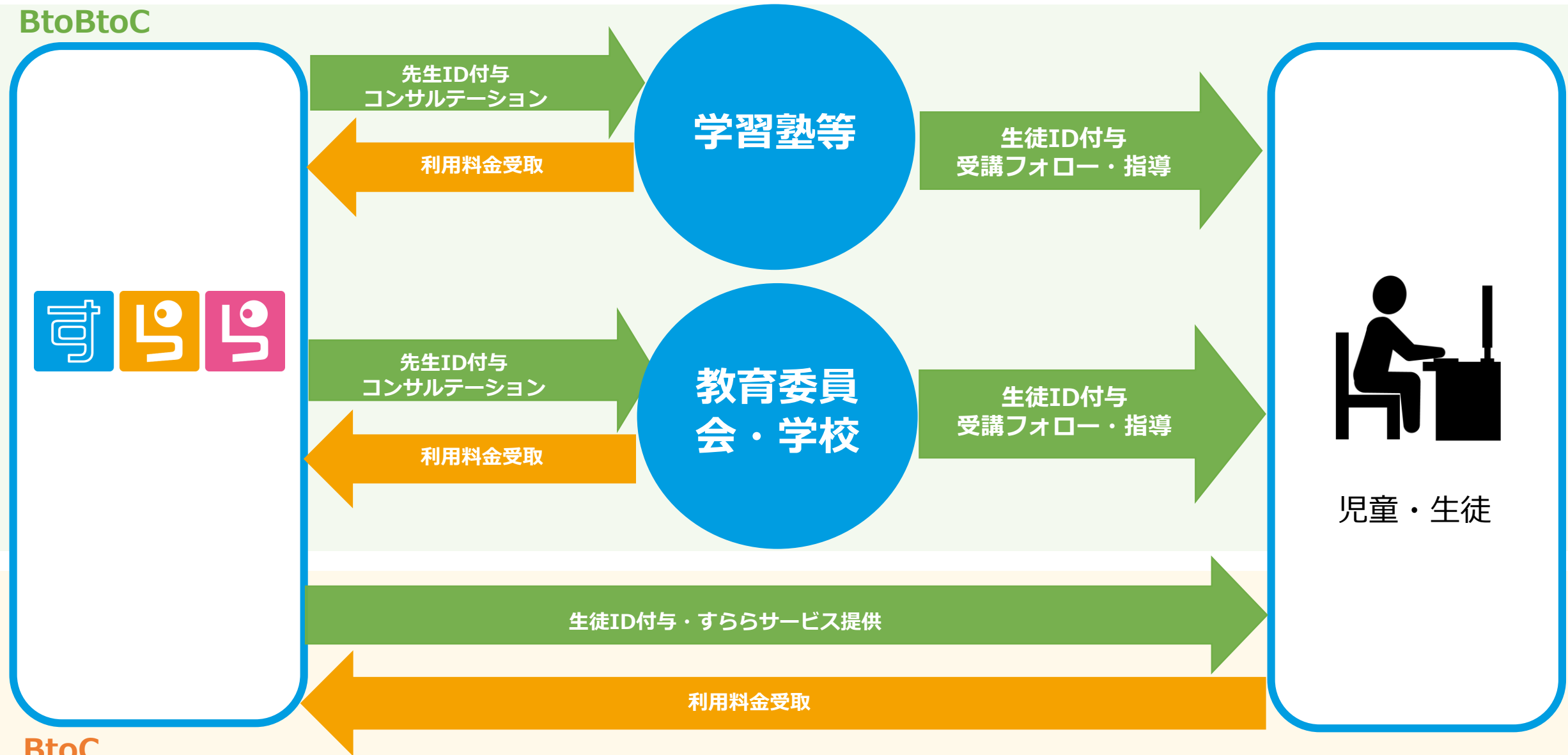
地図を見る

ヨロッパ州 アジア州 北アメリカ州
アフリカ州 オセアニア州 南アメリカ州

※オーストラリア州ではない!

Copyright © SuRaLa Net Co.,Ltd. All Rights Reserved.

BtoBtoC



BtoC

学校

- ・学力向上や生徒募集等の課題やテスト得点アップ等の目標に対して、「すらら」「すららドリル」の活用方法を提案
- ・教員のICT化教育や啓蒙も行いつつ共に推進

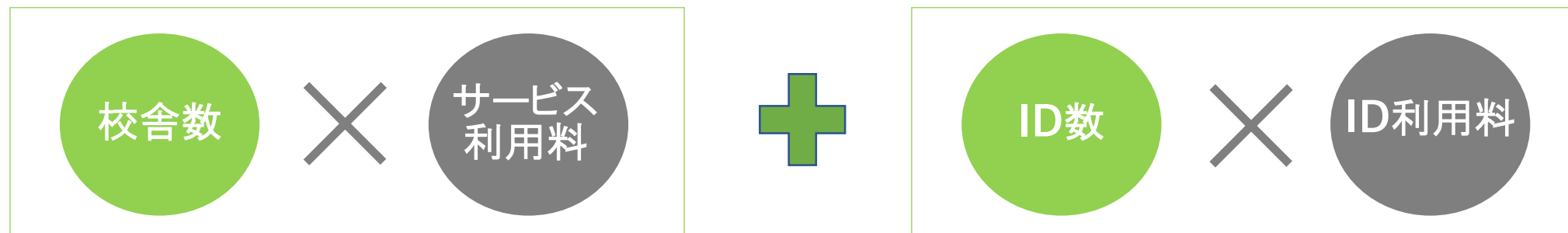
学習塾

- ・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
- ・放課後等デイサービス
発達障がいの子どもが通う福祉施設へ学習機会を提供
- ・異業種への教育支援
ハウスメーカーなど異業種の教育産業参入支援

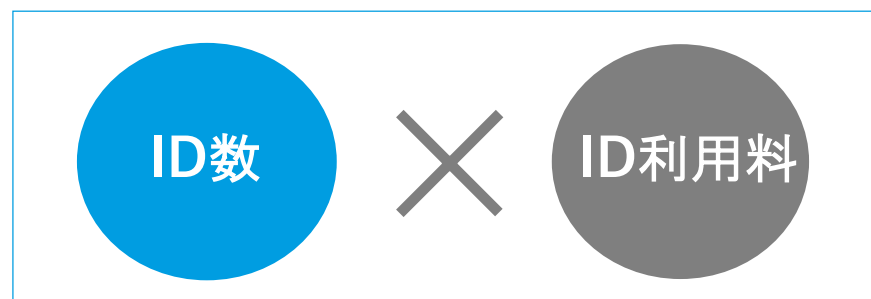
BtoC

- ・家庭学習者に対して「すらら」を提供
- ・勉強が苦手、不登校や発達障がい児など悩みの深いご家庭には学習支援に加え、保護者の支援にも力を入れて差別化されたサービスを提供

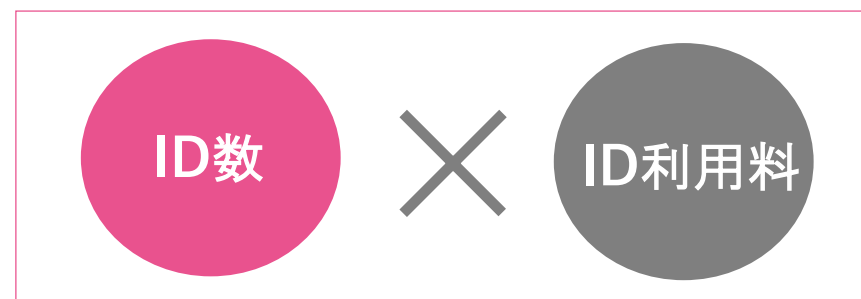
学習塾



学校



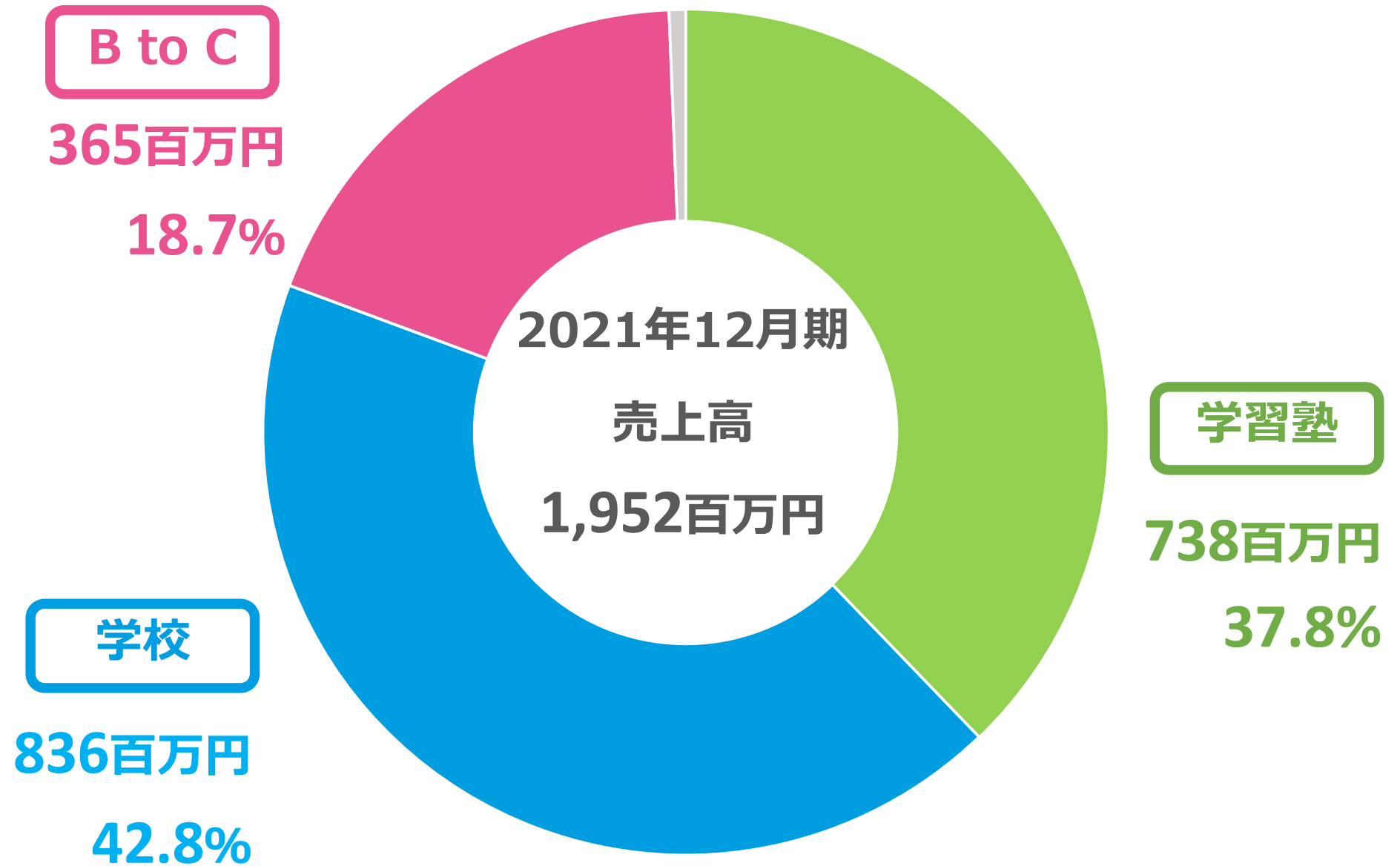
BtoC

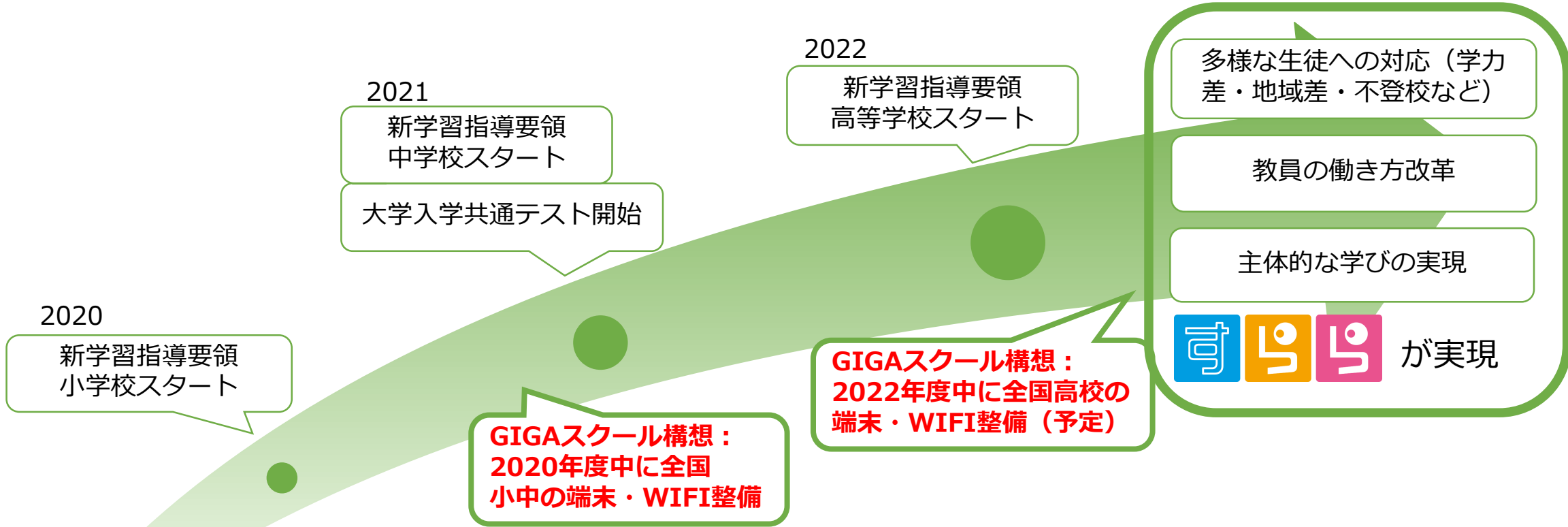


サービス利用料：契約校舎一校につき課金される月額サービス利用料

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





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

GIGAスクール構想：
全国の小中高校に端末とWIFIを整備

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3(2021)年度補正予算額215億円

採択 **経済産業省** Ministry of Economy, Trade and Industry **採択**

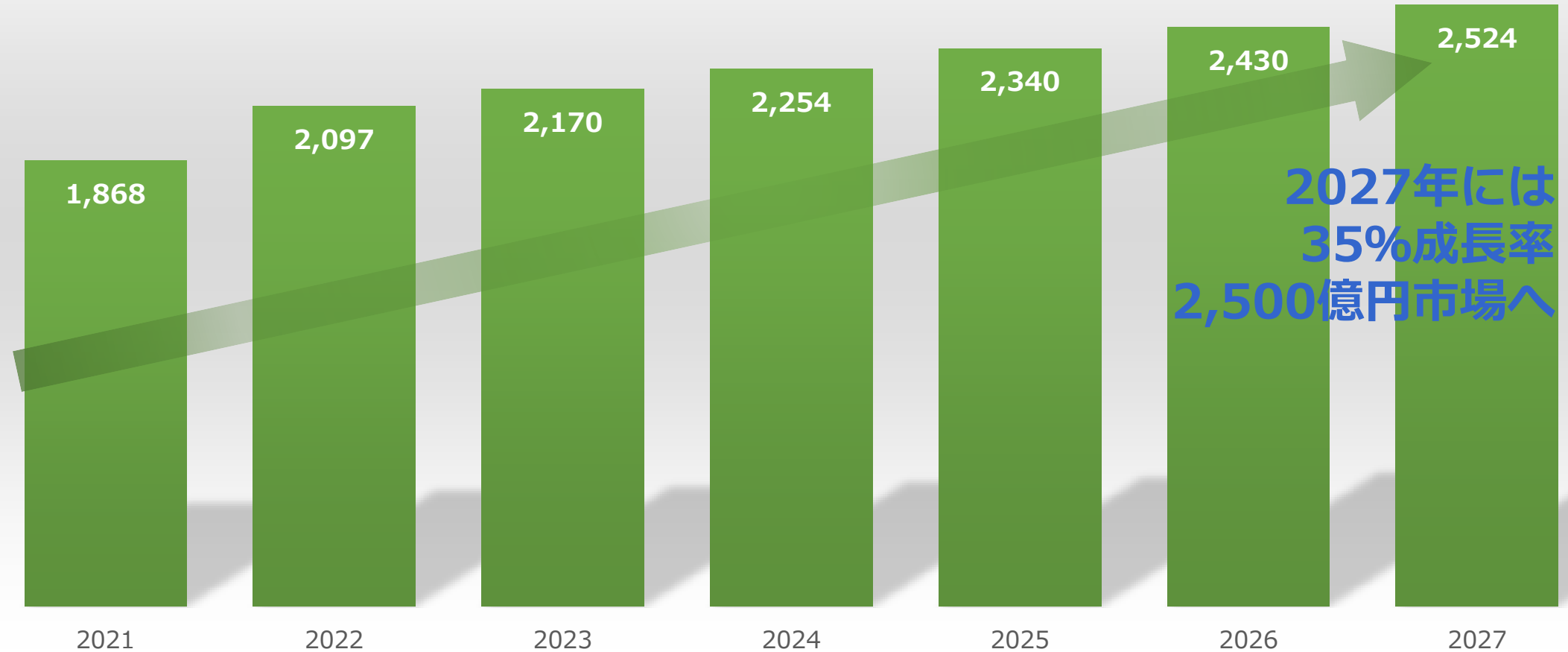
EdTech補助金：
教育用ソフトウェア導入実証事業
→約16万人が「すらら」
「すらら」及び「すららドリル」で学習

令和元(2021)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）ラーニングコンテンツ

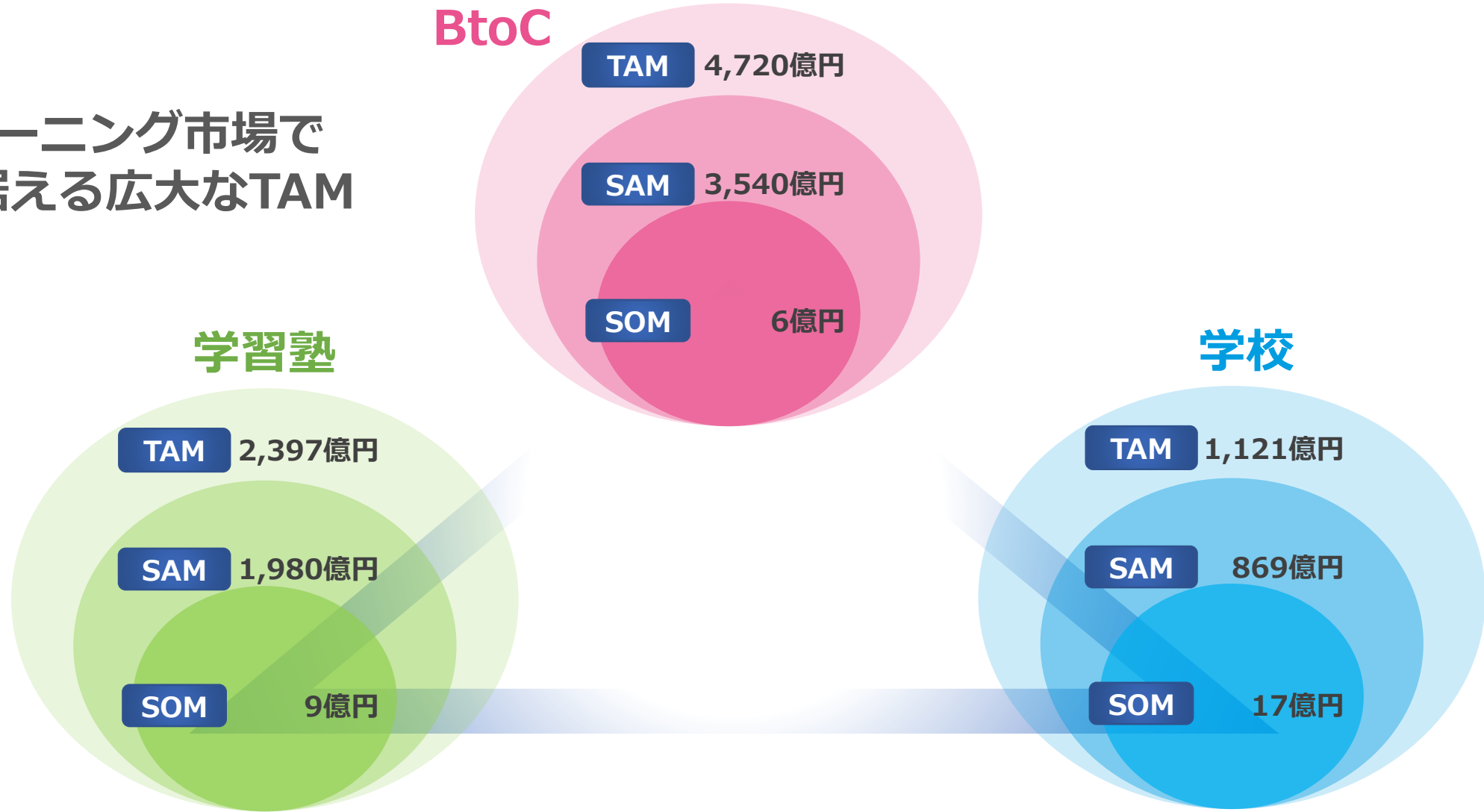
未来の教室：
国内における教育ICT化実証事業
「未来の教室」ビジョンの実現に関するテーマ
長野県坂城高校・軽井沢高校（2019年、2020年、2021年度）
「学習ログ利活用」の実現に関するテーマ
玖珠町立くす星翔中学校、「すらら」導入塾（2021年度）

(単位：億円)

市場規模予測



eラーニング市場で見据える広大なTAM



※1.出典：文部科学省_令和3年度学校基本調査、文部科学省_子供の学習費調査等参照。

※2.TAMは、当社が想定する最大の市場規模を意味するものであり、一定の前提の下、外部の統計資料や公表資料を基礎として当社が推計したものであるため、実際の市場規模にかかる推計値とは異なる可能性はございます。

※3.外部の統計資料及び公表資料に基づき、各カテゴリー別の潜在ユーザー数×単価により算定

学習塾

事業者数**52,699***

「すらら」「ピタドリ」
導入校数

1,215校

市場浸透率
2.3%

* 総務省・経済産業省2019年
経済構造実態調査報告書

学校

学校数**42,000***

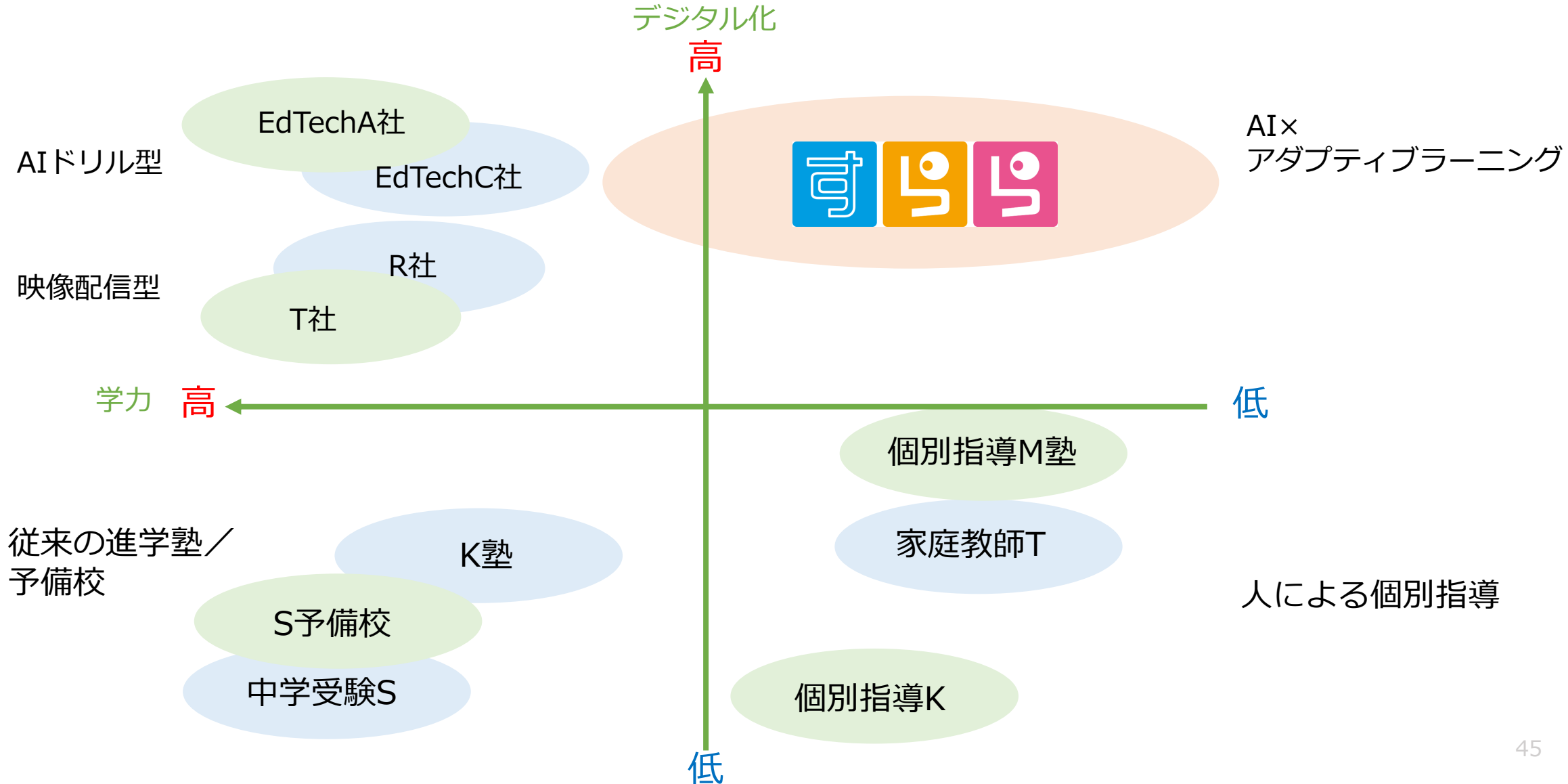
「すらら」「すららドリル」
導入校数

1,336校

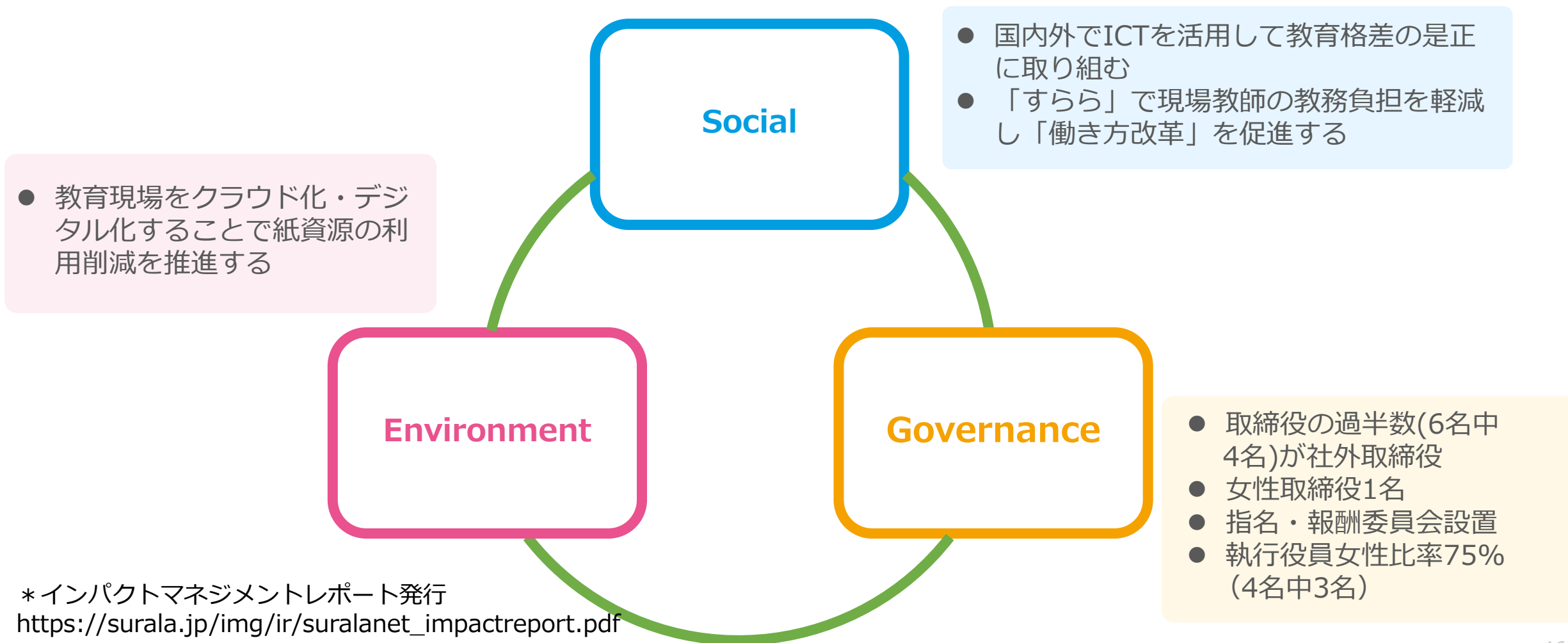
市場浸透率
3.1%

* 文部科学統計要覧（令和3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
コンテンツにより当社独自の地位を確立



本業を通じて、SDGsを達成することで中長期的な成長に貢献する。
ICTを活用し、「教育格差」という社会問題の解決を目指す



*インパクトマネジメントレポート発行
https://surala.jp/img/ir/suralanet_impactreport.pdf

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





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