



2022年12月期第2四半期決算説明会資料

2022. 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

《e-ラーニング事業》

塾マーケット：コロナの影響により、既存導入塾の通塾生徒数が減少

学校マーケット：期初見込んでいた自治体との契約の一部が未獲得
一部の私立学校における利用生徒数の減少

上記理由により、今期連結業績予想を下方修正いたします

単位：百万円

科目	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
前回発表予想 2022年12月期（連結）	2,426	476	477	305
今回の修正予想 2022年12月期（連結）	2,120	417	427	284
増減額 (増減率)	▲306 (▲12.6%)	▲59 (▲12.5%)	▲49 (▲10.5%)	▲20 (▲6.6%)
※参考 2022年2月開示 2022年12月期（個別）	2,285	464	464	302

補足

- 当社グループのEラーニング関連事業における売上高、営業利益及び資産の金額は、全セグメントの売上高の合計、営業利益及び全セグメント資産の金額の合計額に占める割合が、いずれも90%を超えるため、セグメント情報の記載を省略しております。

- 売上：1,022百万円 前年同期比10.5%増加
 - 学習塾マーケット：339百万円（前年同期比 8.2%減少）
 - 学校マーケット：479百万円（前年同期比 29.5%増加）
 - BtoCマーケット：194百万円（前年同期比 7.8%増加）

学習塾マーケットにおいては、契約件数は増えているものの、通塾生徒数減少の影響により減少

- 営業利益：305百万円 前年同期比17.7%増加

今期より開発要員の労務費、付随する間接経費を、ソフトウェア、ソフトウェア仮勘定、売上原価に計上方法を変更したこと、また、人件費において2022年4月までの採用数が計画を下回ったことにより、一般管理費が減少し売上の増加以上に営業利益が伸長

マーケット	業績影響	影響
塾 マーケット		<ul style="list-style-type: none"> ■ 独立開業市場は回復基調 ■ 私塾市場はコロナ自粛の影響が続き減少 ■ コロナの影響により既存導入塾の通塾生徒数が減少、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"> ■ 高校GIGAスクール構想に伴い一部の県で運用スタート、引き合いは増加中 ■ 一部の私立学校における利用生徒数の減少 ■ 専門学校など高等教育機関での実用実績を基に営業販路の拡大に期待
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や海外子女の利用が増加
海外 マーケット		<ul style="list-style-type: none"> ■ インドネシア、フィリピンでは新型コロナウイルス感染症拡大により、スリランカでは情勢不安によって長期にわたり学校閉鎖が継続 ■ アジア開発銀行研究所（ADB I）との大型パイロット事業がインドネシアでスタート

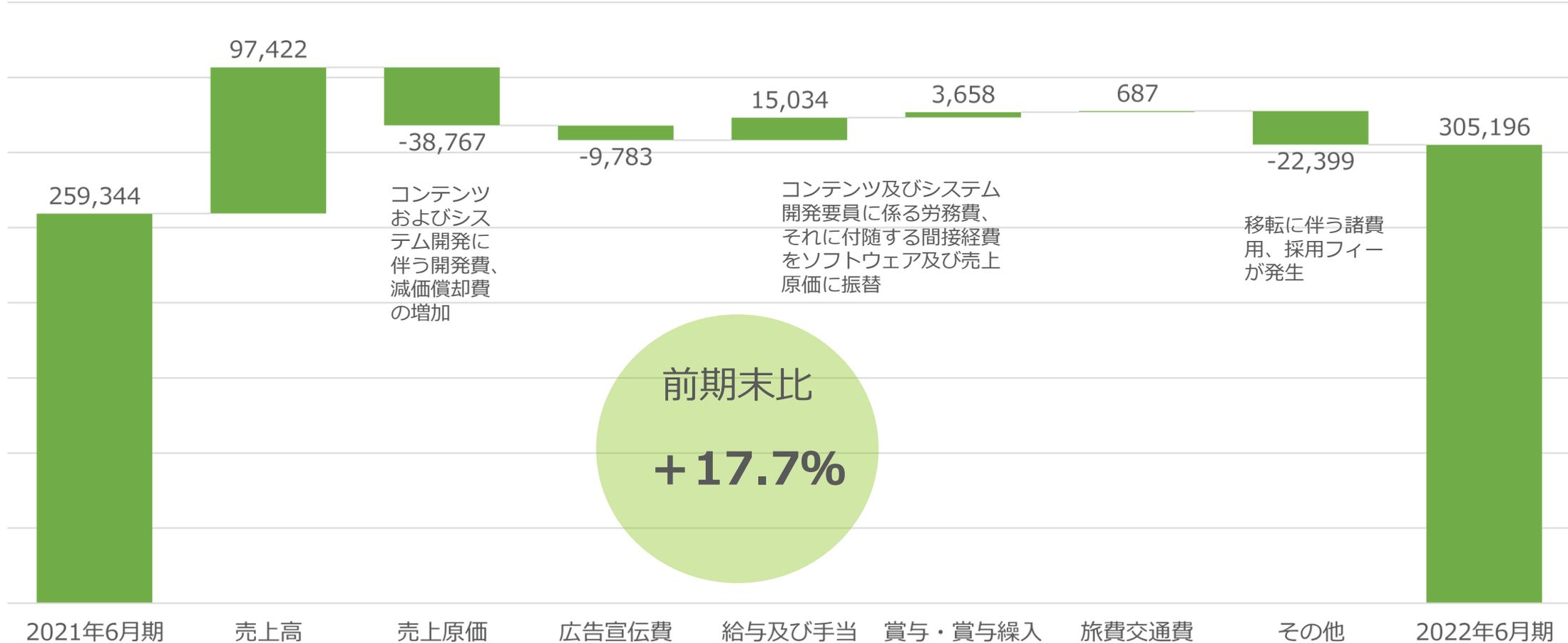
学習塾マーケット以外のマーケットでは、堅調に伸長

単位：千円



顧客サービス向上と顧客フォロー充実のため、積極的に採用活動を継続
開発要員労務費等を売上原価（開発費、減価償却費）に計上方法を変更、
採用フィーや本社移転費用等が発生したものの、利益は増加

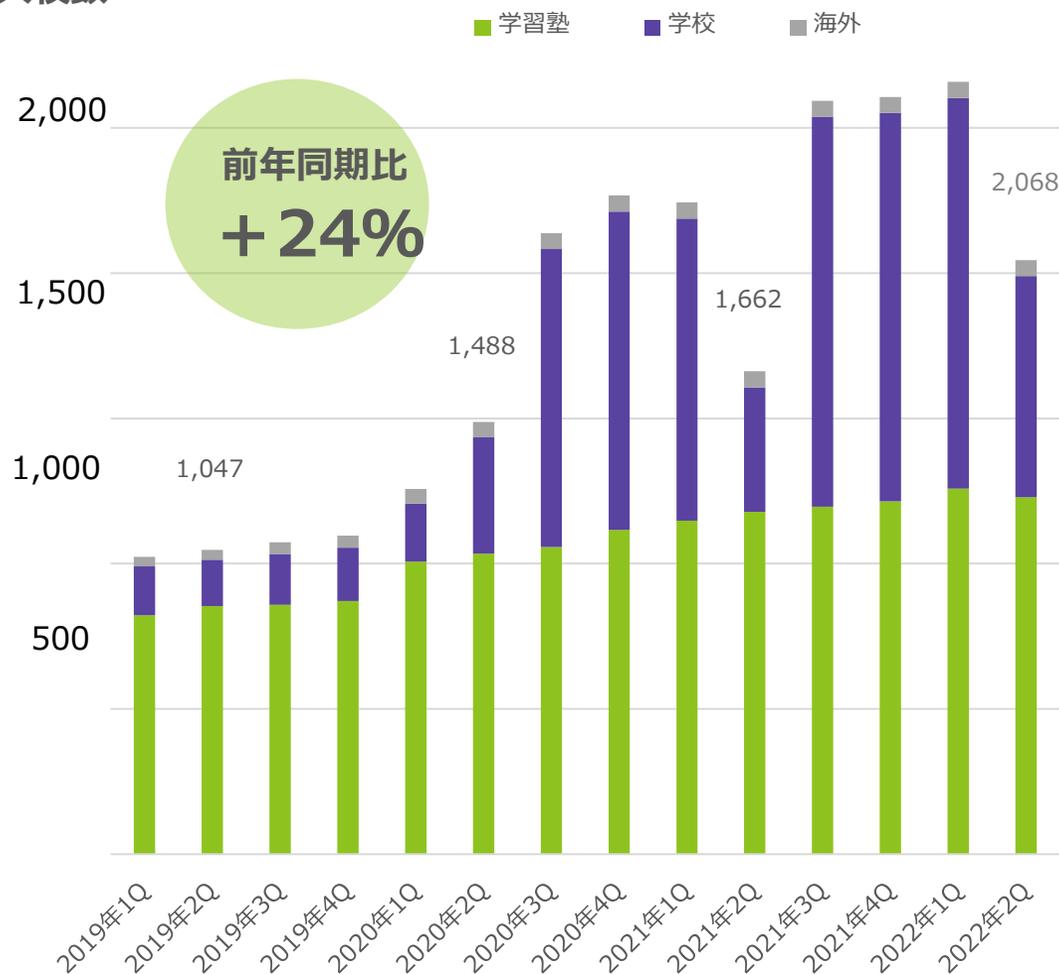
単位：千円



2021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 前年同期比推移は堅調に伸長

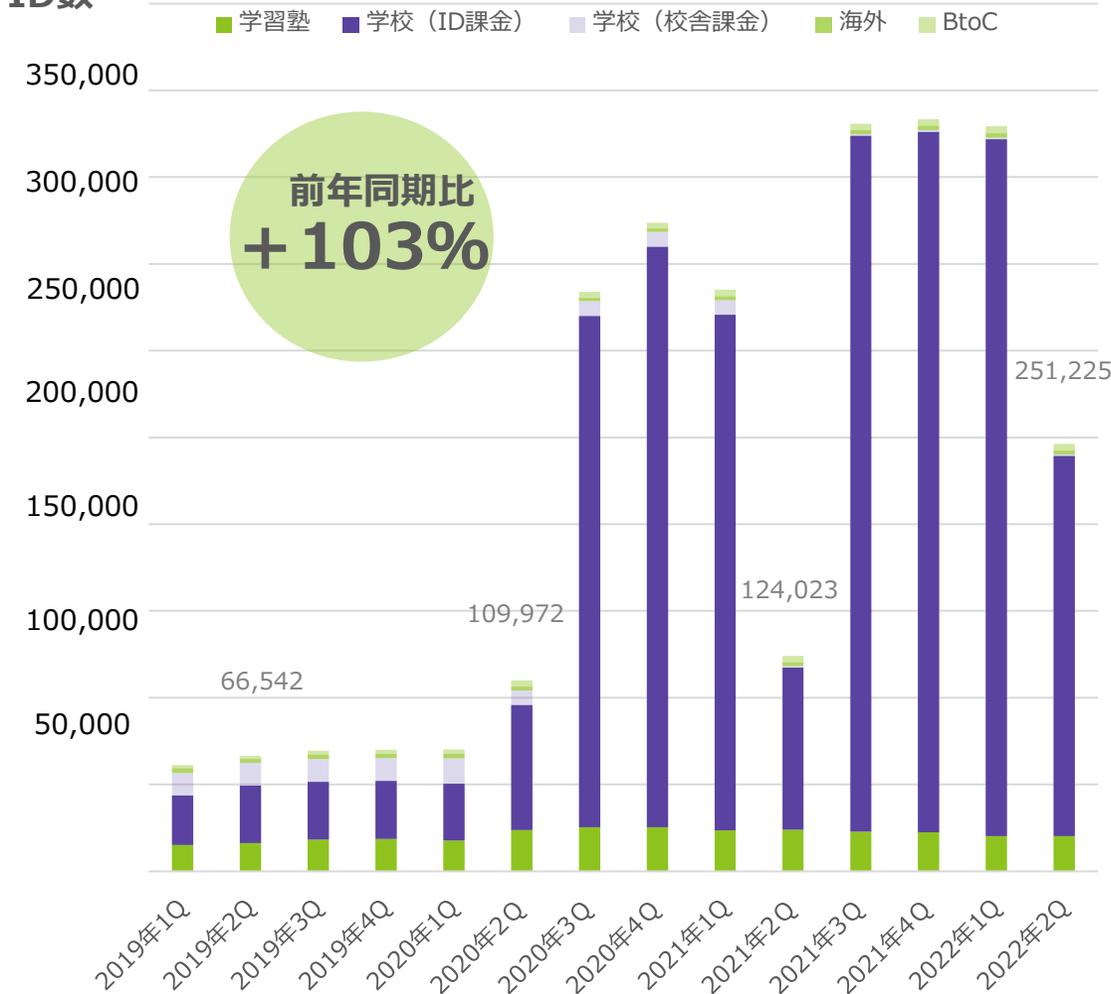
導入校数

単位：校舎数



ID数

単位：ID数



塾マーケット利用ID数は減少。他マーケットは順調に伸長

マーケット	項目	2020年2Q	2021年2Q	2022年2Q
塾 マーケット	導入校数	1,034	1,178	1,229
	ID数	23,627	23,979	20,277
	売上（千円）	334,437	369,858	339,625
学校 マーケット	導入校数	402	429	784
	(内、公立導入校数)	非開示	232	589
	ID課金数（※）	80,642	94,199	224,808
	(内、公立ID数)	非開示	36,101	167,031
	売上（千円）	198,441	370,187	479,366
BtoC マーケット	ID数	3,572	3,644	3,864
	売上（千円）	139,455	180,323	194,358
海外 マーケット	導入校数	52	55	55
	ID数	2,131	2,201	2,276

※これまで導入校における生徒利用者数に対し課金をするID課金と、導入校の校舎に固定の利用料金を課金する校舎ID課金数と分けて開示しておりましたが、現在学校マーケットにおける契約内容はID課金となっておりますので、合算をして開示しております。
また、過年度の数値につきましても組み替え表示を行っています。

単位：千円

	2022年6月	前期末比増減	主な要因
流動資産	1,674,803	+66,057	売掛金回収による現金及び預金増加
現金及び預金	1,429,734	+185,222	
固定資産	882,501	+363,098	ファンタムスティック株式取得・移転による有形固定資産増加
資産合計	2,557,304	+429,156	
負債合計	629,861	+214,726	増加：長期借入金+100百万円、前受金+42百万円、未払金+30百万円、賞与引当金+11百万円
純資産合計	1,927,443	+214,429	当期純利益+214百万円

単位：千円

	2021年2Q	2022年2Q	主な要因
売上高	925,273	1,022,696	EdTech補助金採択、自治体への販路拡大により学校売上が増加
売上総利益	709,667	768,322	
売上総利益率	76.7%	75.1%	コンテンツ・システム開発に伴う減価償却費及び保守料等売上原価率増加
営業利益	259,344	305,196	コンテンツ・システム開発要員の労務費等をソフトウェア・ソフトウェア仮勘定、売上原価へと計上方法変更に伴い、労務費関連全般が減少
営業利益率	28.0%	29.8%	
経常利益	290,291	314,989	「JICAエジプトプロジェクト」中間精算金等を営業外収益として計上
四半期純利益	201,083	214,429	

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および校舎数は順調に伸長
2. 2021年度EdTech導入補助金は2022年3月で終了
2022年度EdTech導入補助金申請開始、公立高校でも端末整備が進み市場拡大
3. 人員増加に伴い、2022年6月本社を移転。定期的に全社合宿を実施。
組織の規模拡大と風通しの良い組織風土の両立に向けて各種施策を計画
4. インドネシアでのADBIプロジェクトが本格稼働
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
「途中式判定機能」を「すらら」に搭載（特許申請中）
6. 「すらら」、「すららドリル」、「ピタドリ」高校生版に、古文・漢文を追加、新たに理科・社会（ドリルのみ）をリリース

中長期経営計画

《e-ラーニング事業》

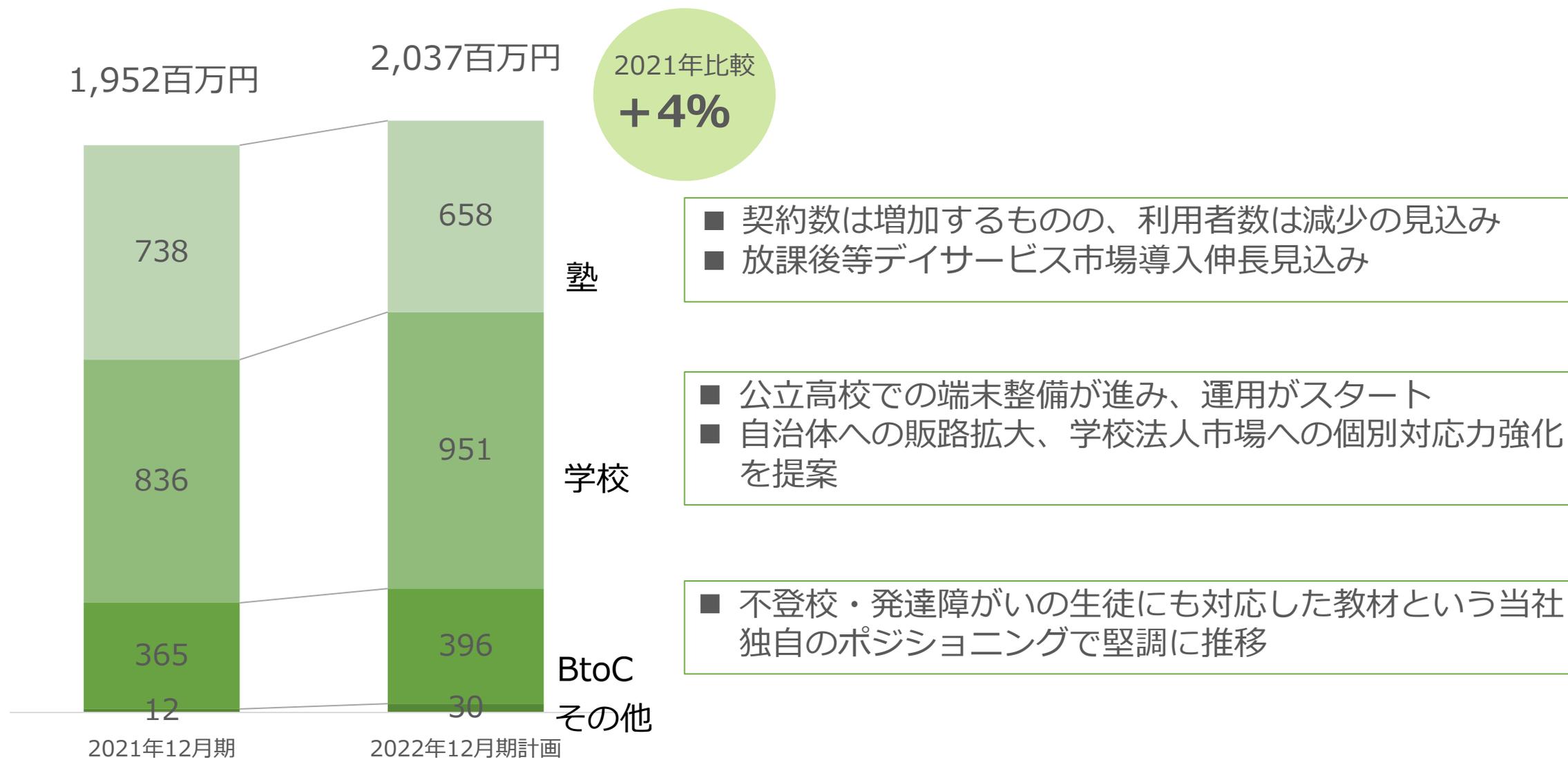
学校マーケットにおける自治体案件は単年契約が多く予測が困難であること

《受託開発事業》

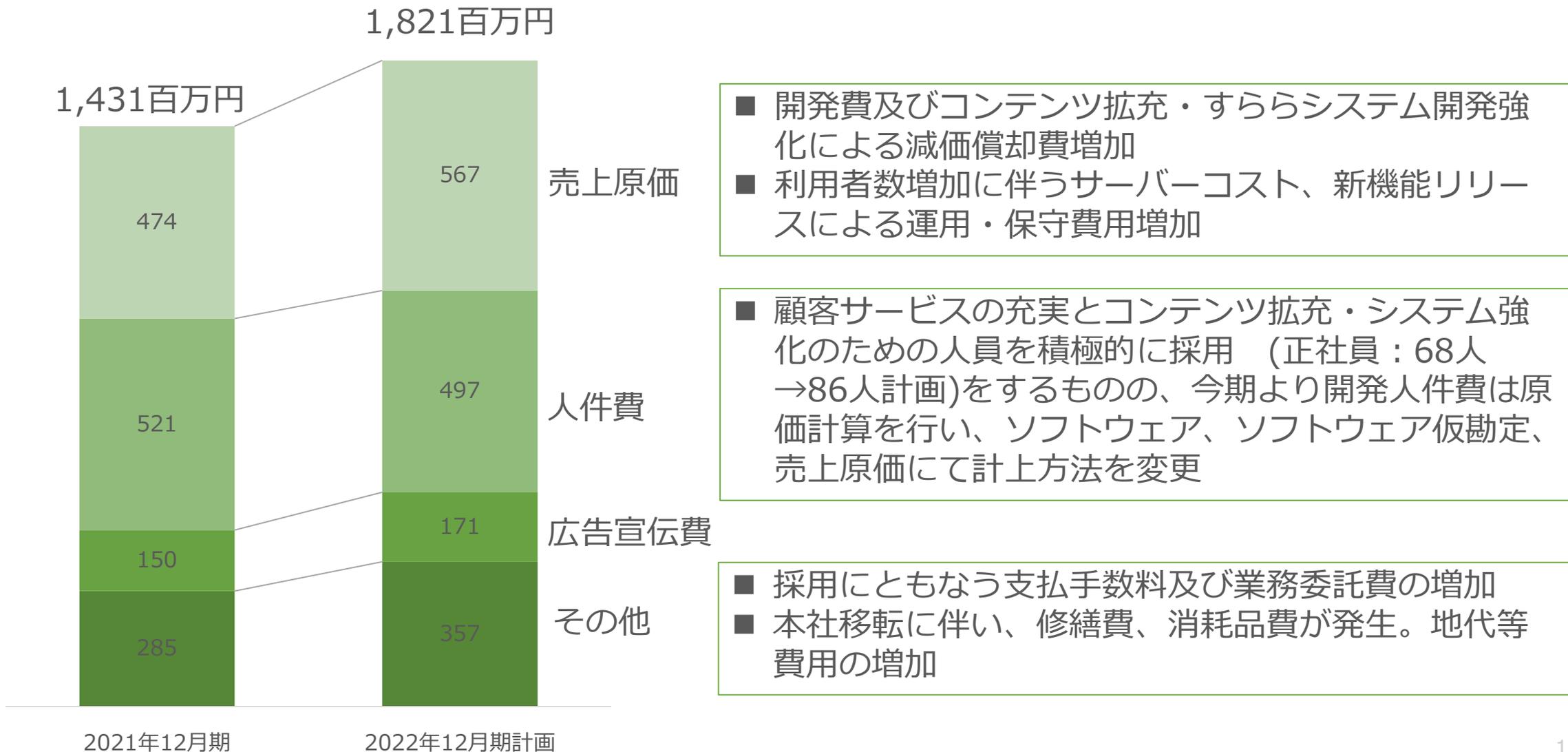
子会社売上の多くを占める受託開発事業について、見通しの変動が大きいこと

前回まで個別で開示いたしておりました中長期経営計画の数値、及び2022年3月にご案内をしました連結ペースでの中長期計画数値のご報告につきましては、上記理由により来期以降の業績予想を慎重に検討をしたいため、非開示とさせていただきます。

2022年売上高は、期初見込んでいた利用ID数の減少により、見通しを修正

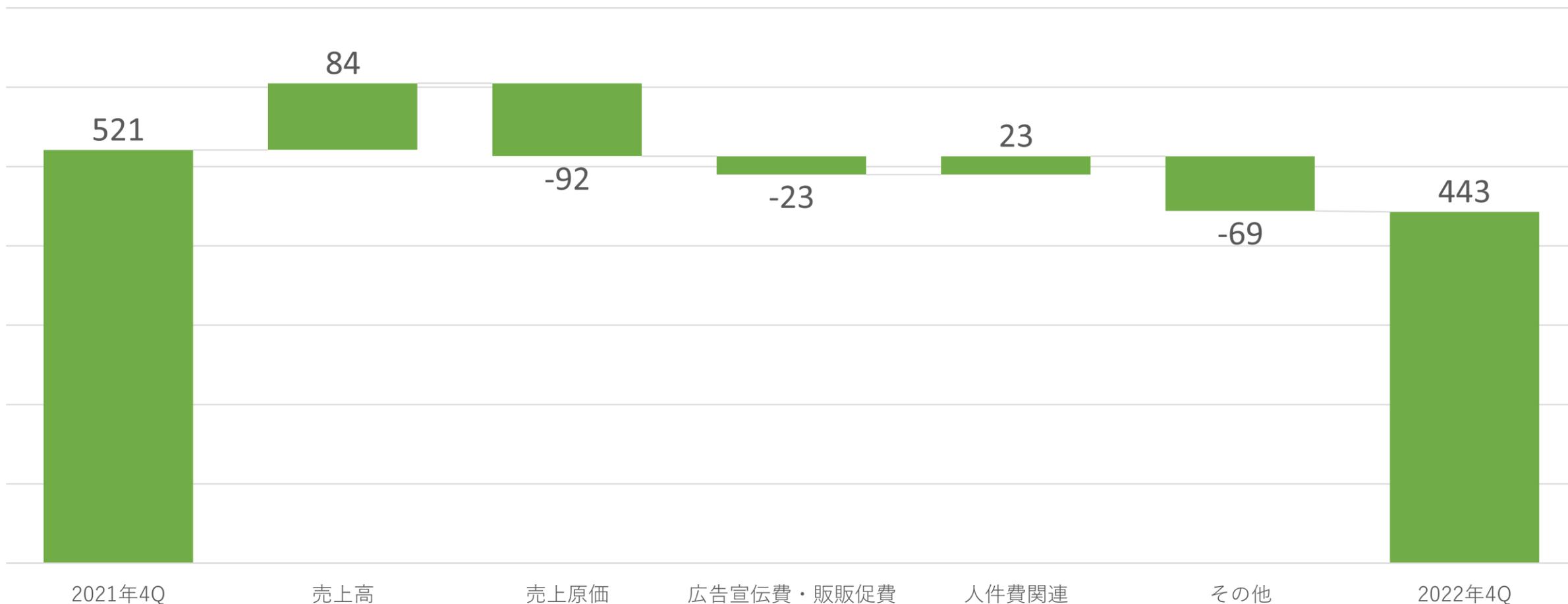


競合との差別化を図るための開発投資と営業・開発人員の採用を継続、 ID数増加による運用コストの増加



増収するものの、開発投資に伴う売上原価の増加と、移転費用にかかるスポット費用及び、人員増員に伴う採用フィーの発生により、前期末対比で減益見込み

単位：百万円



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」
 - ✓ 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>

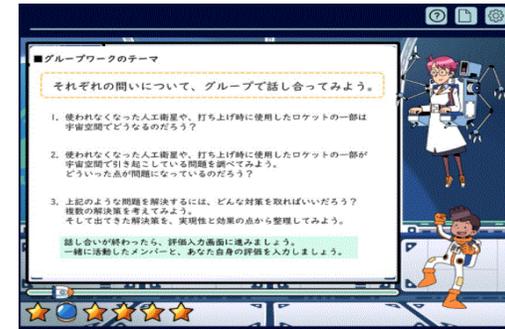
Aled



発音テスト 新コンテンツ開発

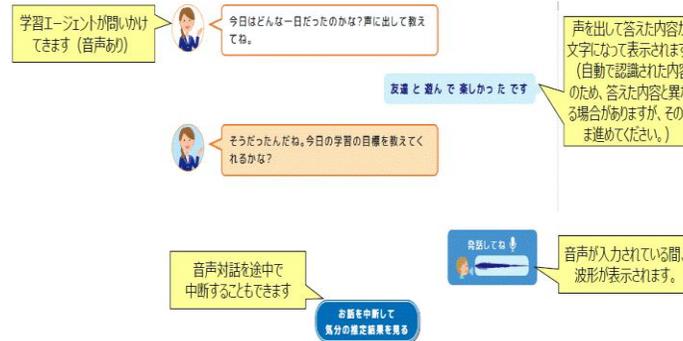
NEC \ Orchestrating a brighter world

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

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 受託開発、アプリ自社開発（ファンタムスティック社）
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

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

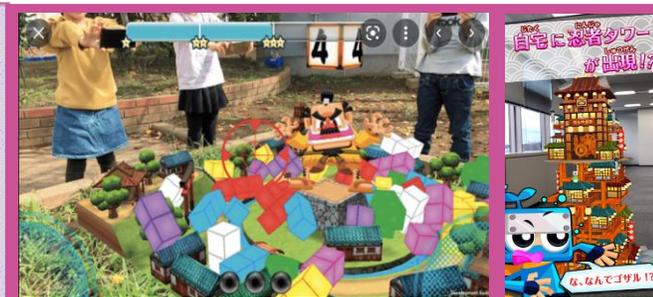
	国語海賊～1年生漢字～ 24万DL
	国語海賊～2年生漢字～ 10万DL

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

開発から15年

進化を続ける
学習システム、
数々の受賞歴



日本e-Learning大賞
文部科学大臣賞

2013
ソーシャルメール機能、
ラーニング・デザイナー
機能を搭載



Japan Venture Awards
中小機構理事長賞

2012
日本eラーニング大賞
文部科学大臣賞 受賞

2013
第10回日本パートナーシップ
大賞優秀賞 受賞

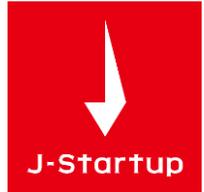
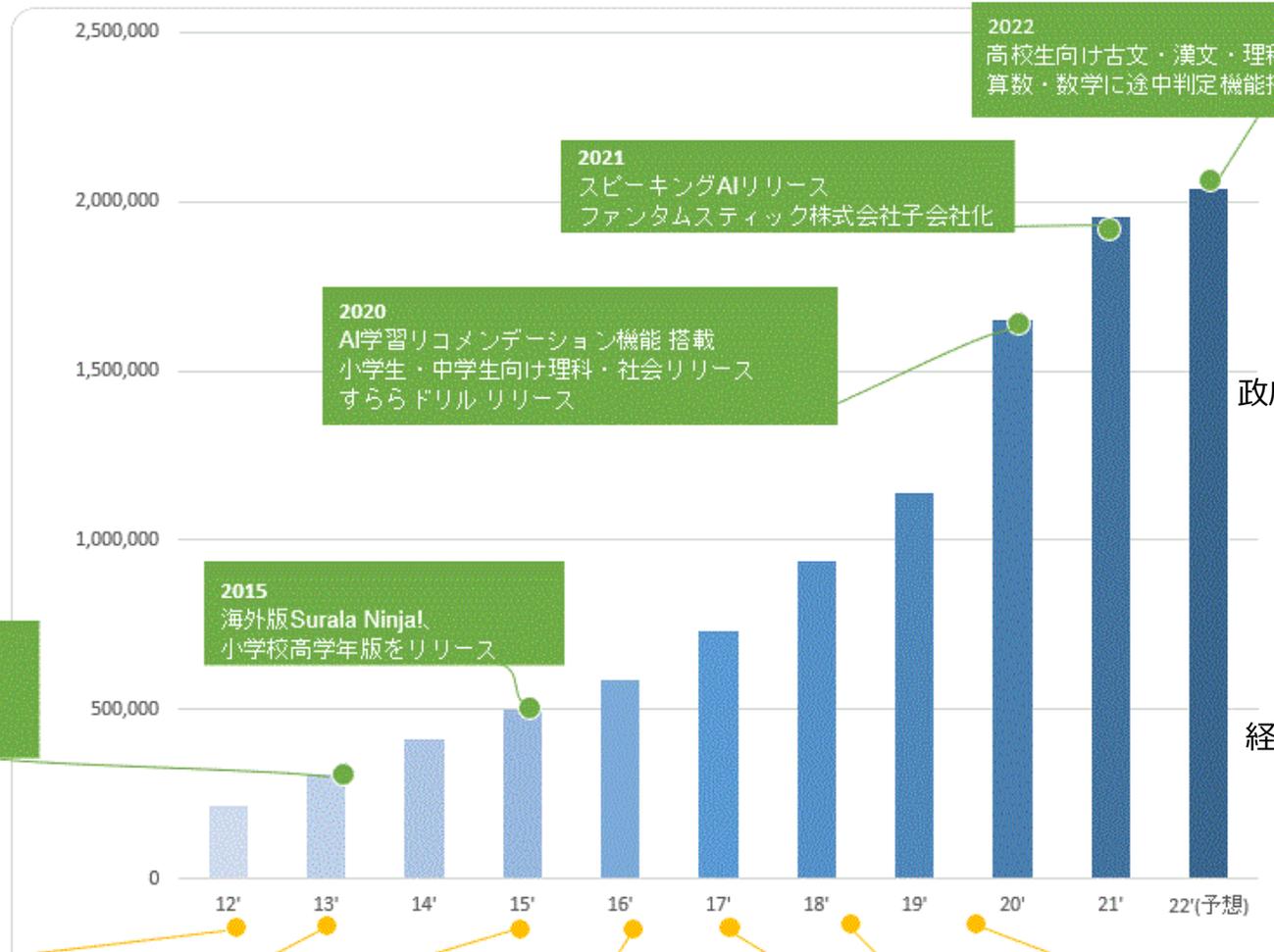
2015
Japan Venture Awards 2015
中小機構理事長賞 受賞

2016
第2回日本ベンチャー大賞
社会課題解決賞 受賞
第8回千代田ビジネス大賞受賞

2017
世界発信コンペティション優秀賞 受賞
SDGsビジネスアワードスケールアウト賞 受賞

2018
「J-Startup企業」認定

2019
日本経済新聞
「伸びる会社 MIDDLE200」に選出



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



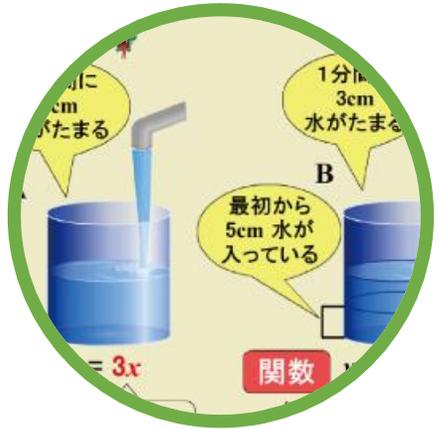
学習塾・学校の 課題解決に向けた コンサルテーション

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

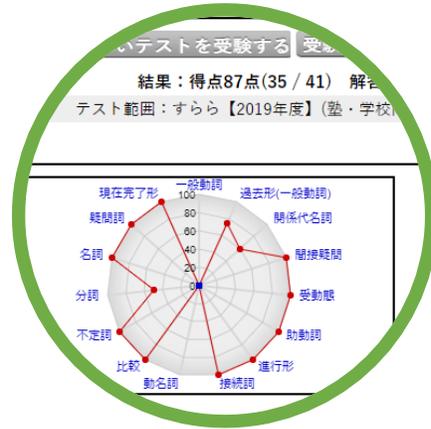
できる！



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

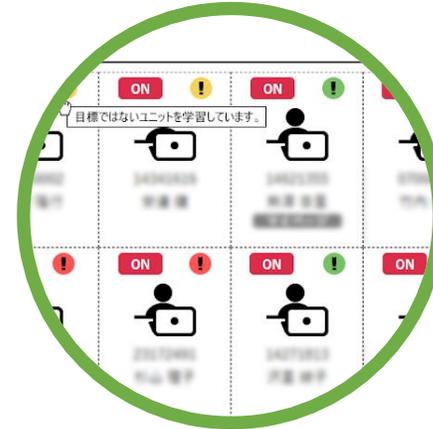
使える！



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

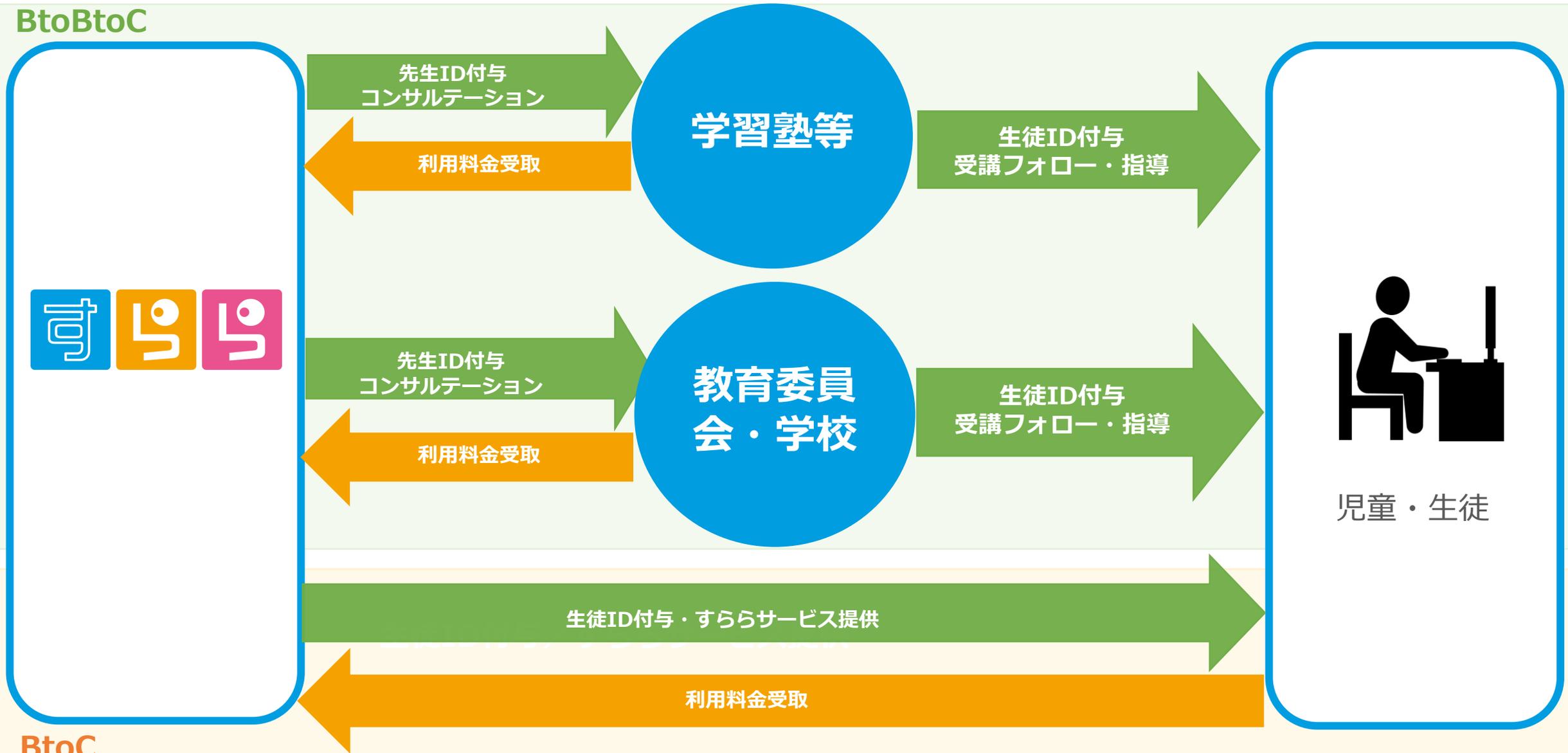
05

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

- ・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

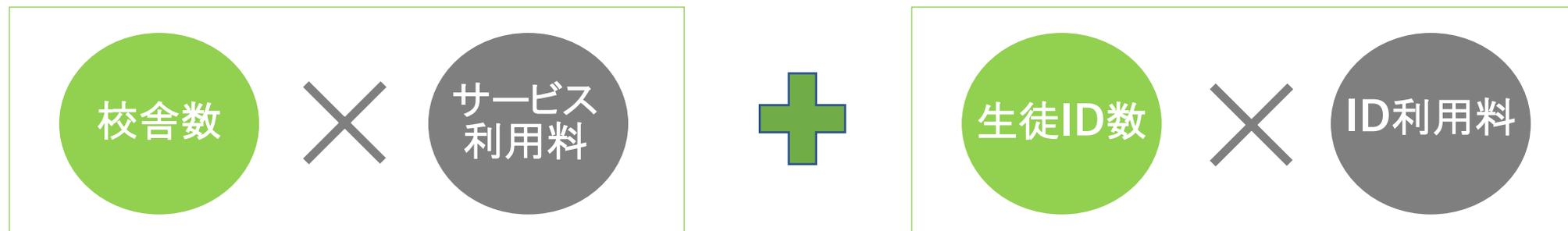
学習塾

- ・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

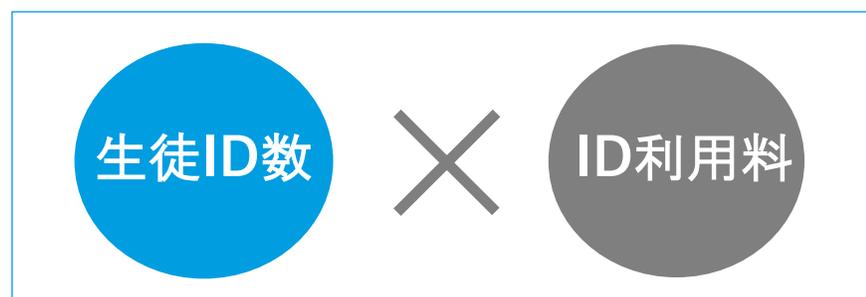
BtoC

- ・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

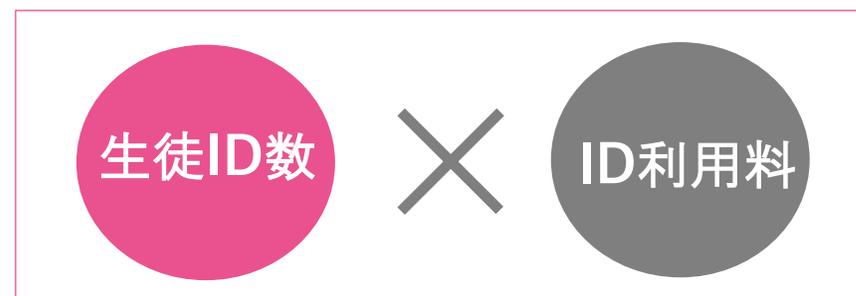
学習塾



学校*



BtoC

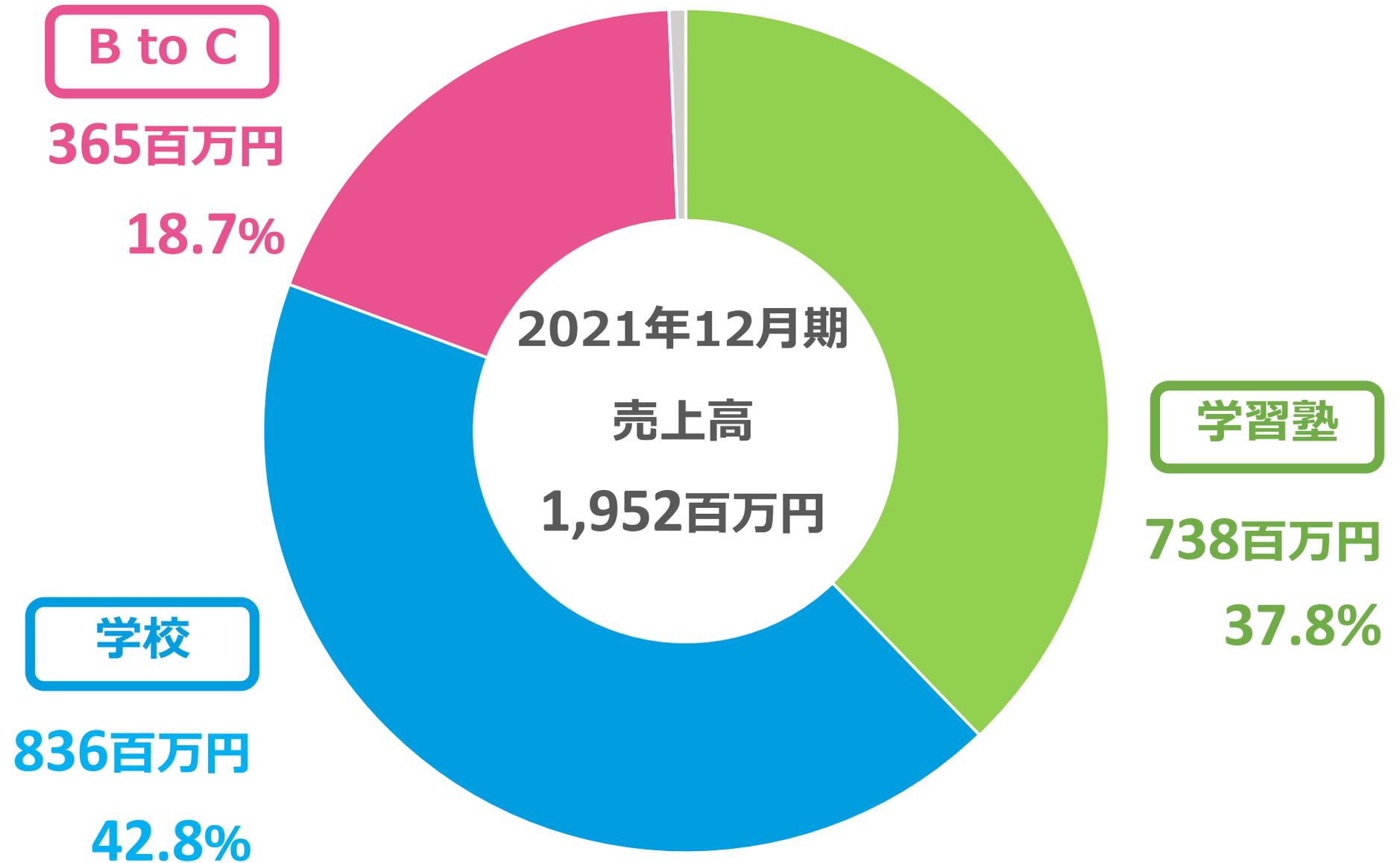


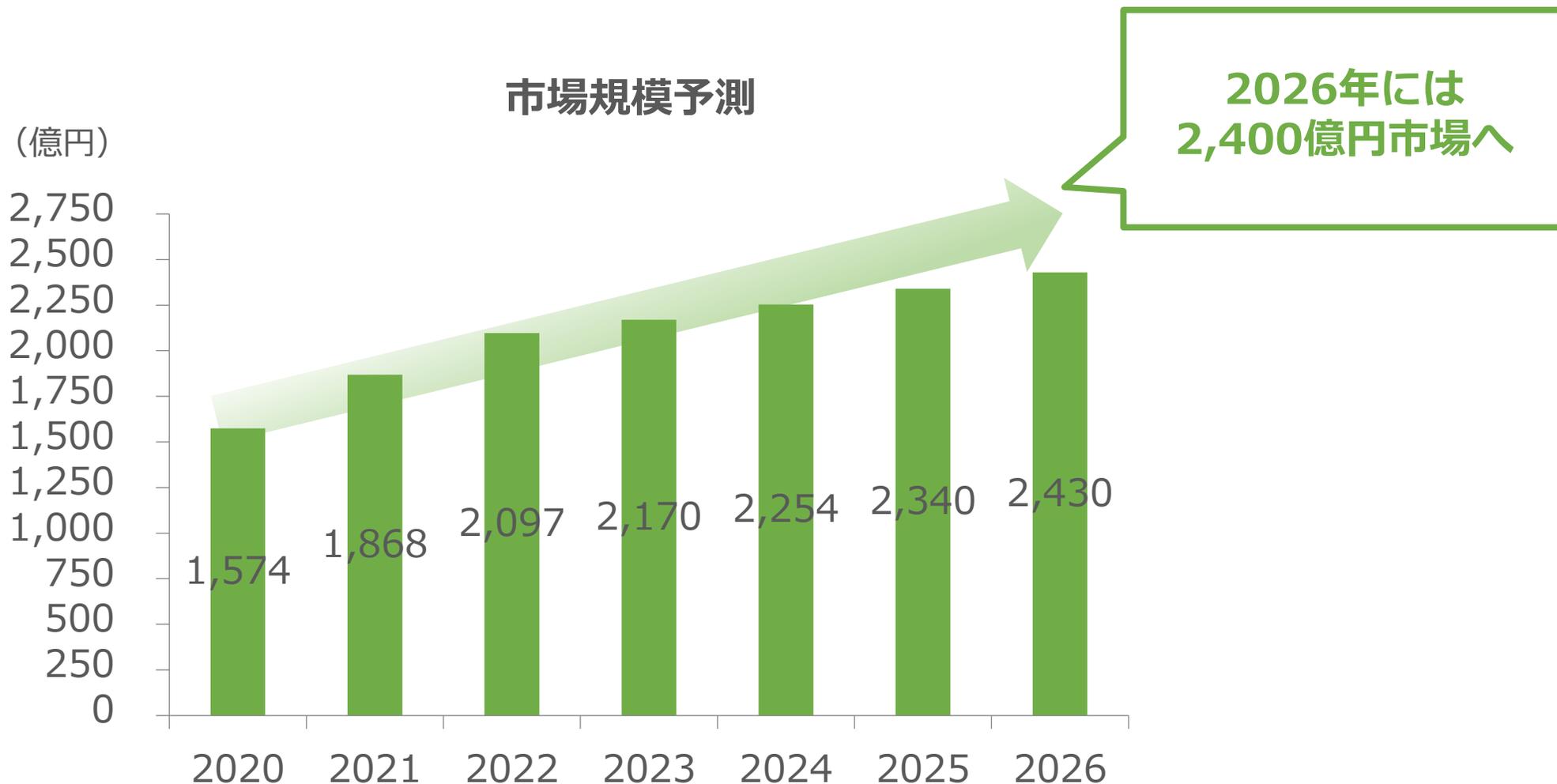
サービス利用料：契約校舎一校につき課金される月額サービス利用料

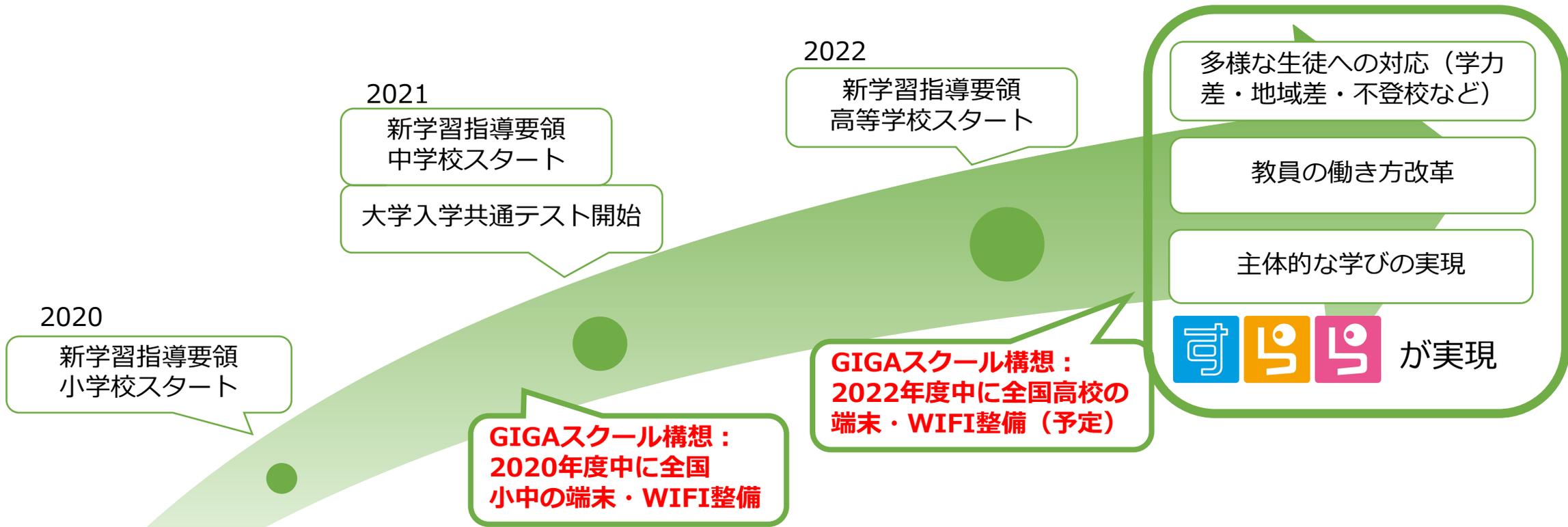
ID利用料：生徒ID一つにつき課金される月額ID利用料

* 学校法人については契約時に「初期導入料」授受も発生

- 学習塾
- 学校
- BtoC
- その他







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

「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

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7万人が「すらら」及び「すららドリル」で学習

令和3(2022)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）」

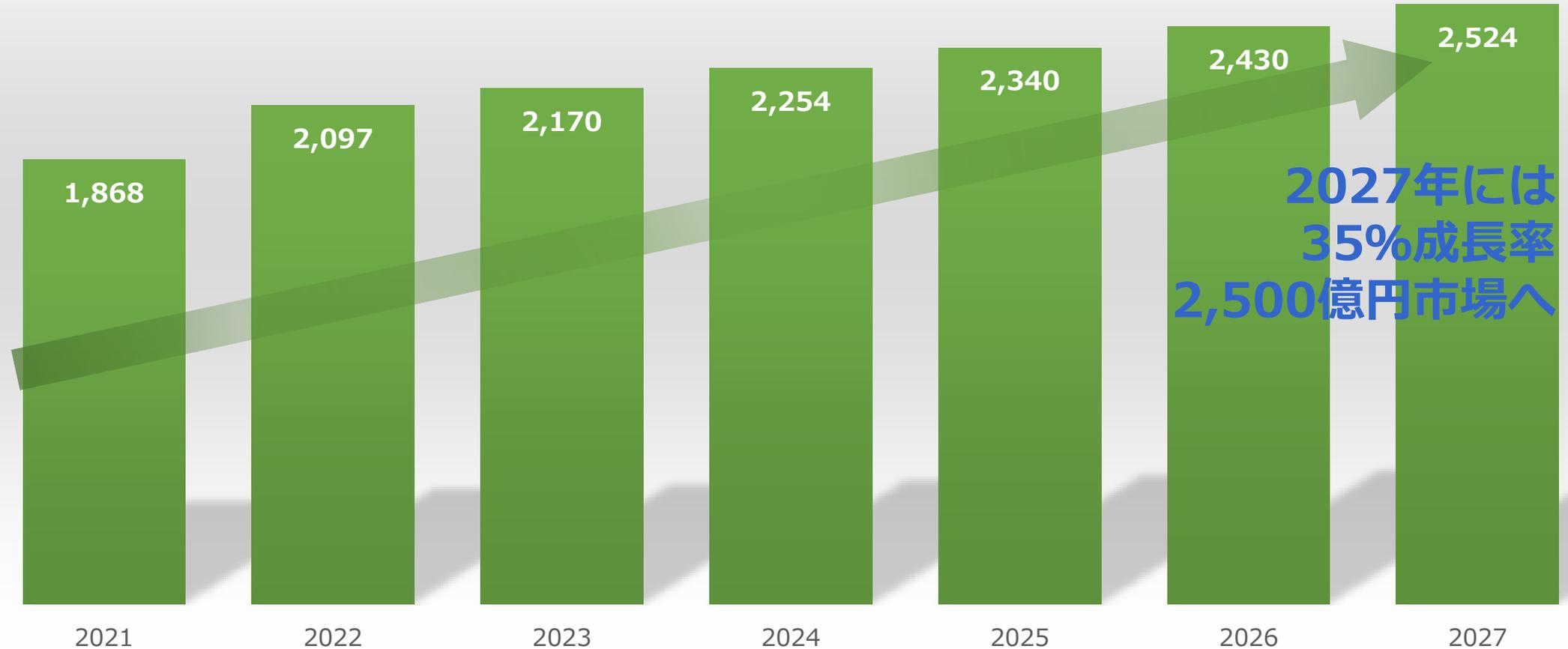
未来の教室：
国内における教育ICT化実証事業採択予定

海外：

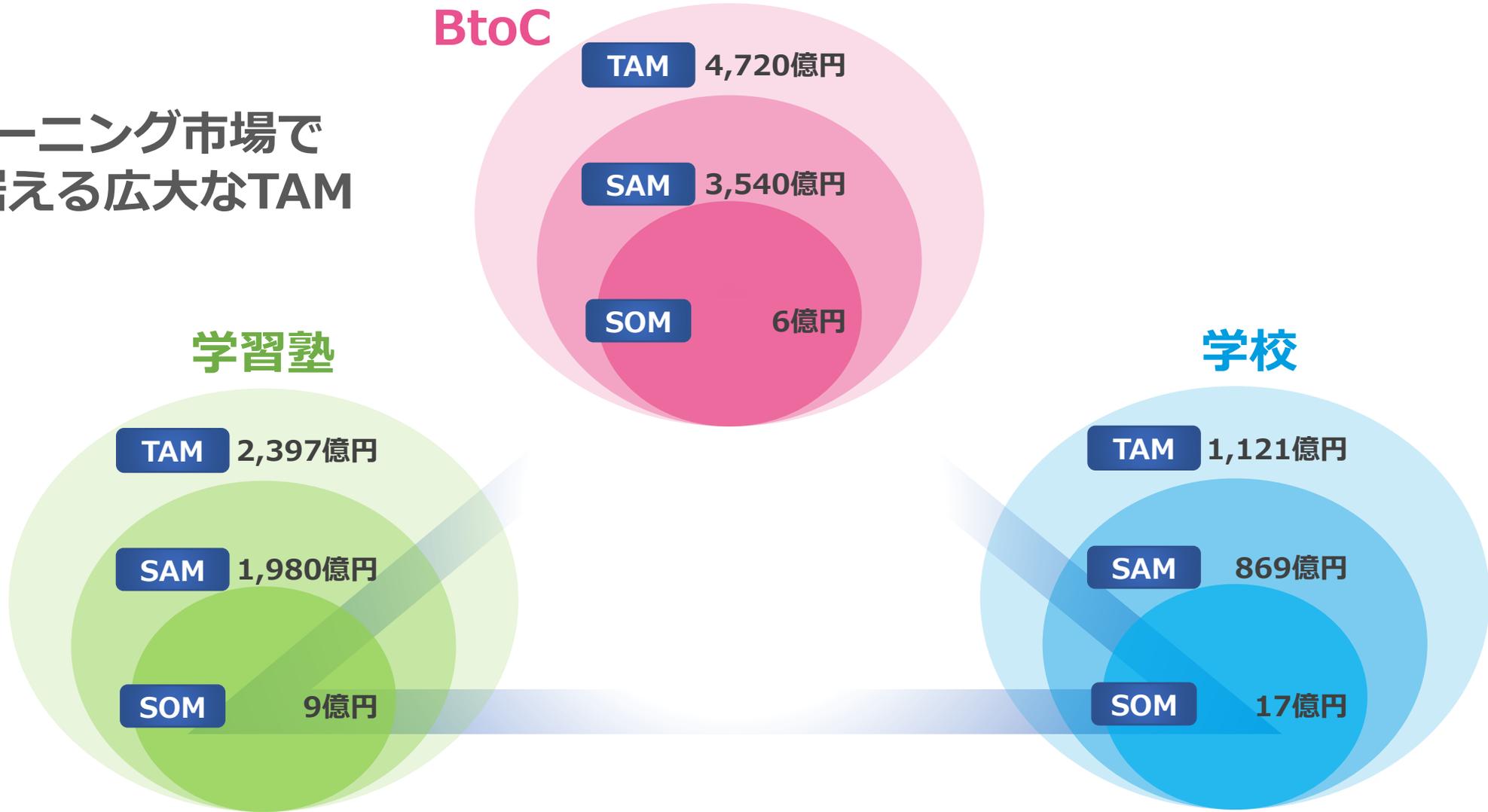
- ・アジア開発銀行研究所（ADB）との大型パイロット事業に参画、インドネシアでスタート
- ・日本型教育の海外展開（EDU-portニッポン）に採択。スリランカで学習機会を提供

(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***

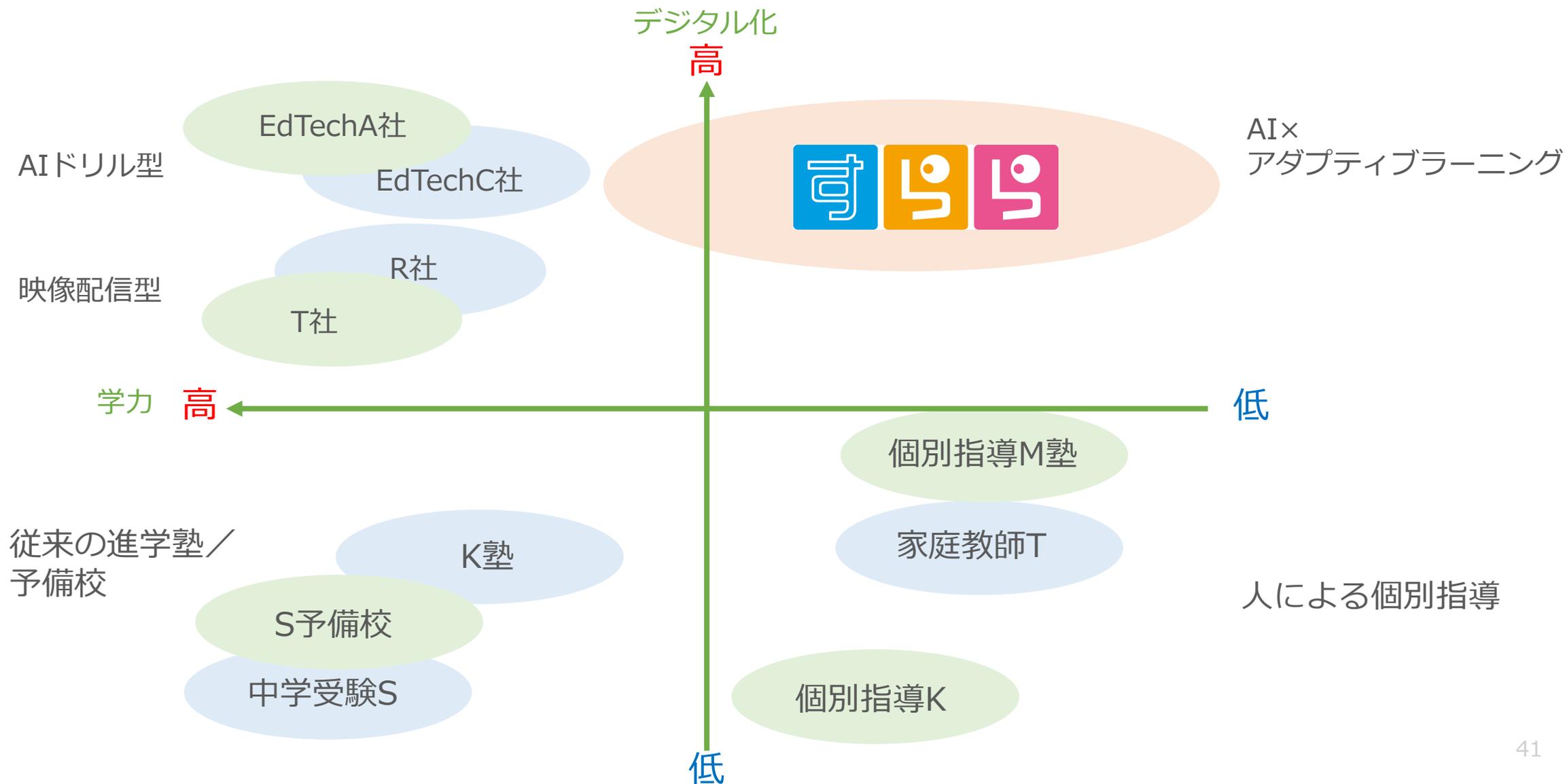
「すらら」「すららドリル」
導入校数

1,336校

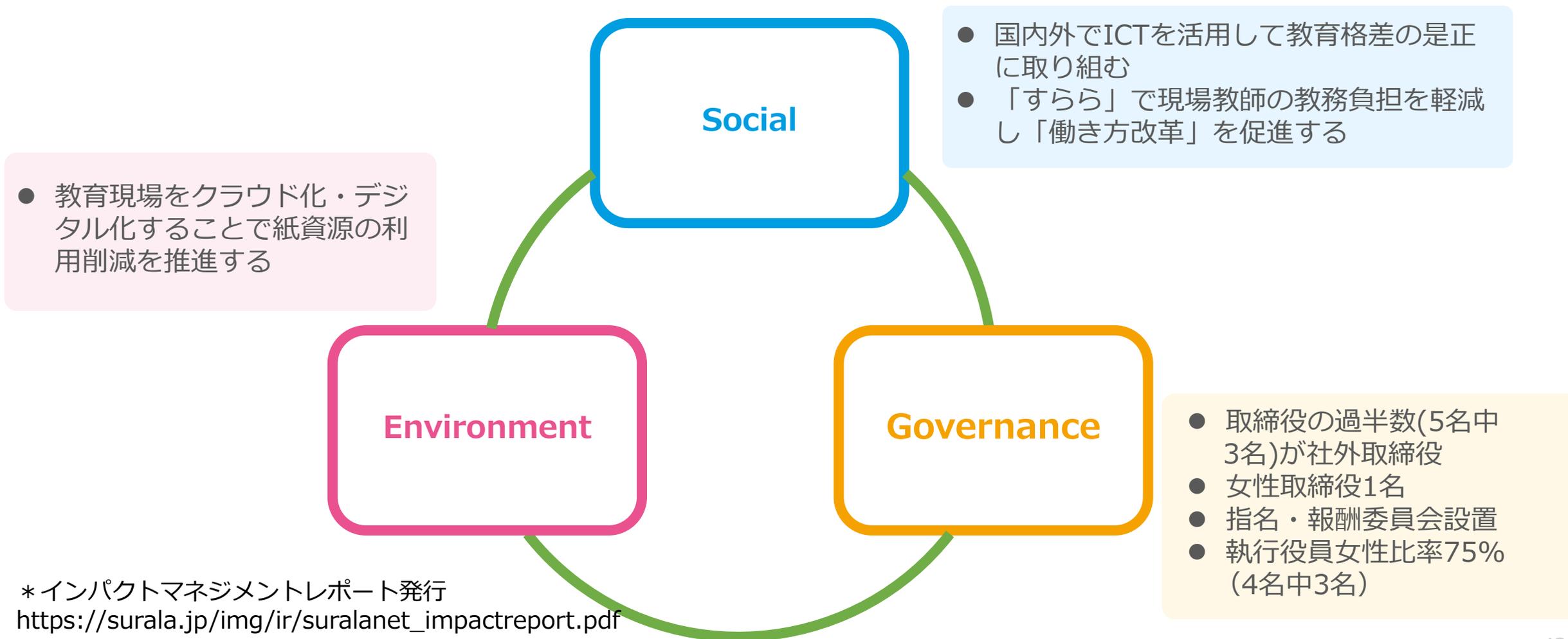
市場浸透率
3.1%

* 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、競争のない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