



2022年12月期 決算補足説明資料

# 2022. 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 2023年12月期 業績予想

3 会社概要

# 業績ハイライト

売上高は、ほぼ修正予算通り推移  
開発投資計画、採用計画の延期により利益は増加

単位：百万円

勘定科目	2022年12月期予算		2022年12月 期実績	修正予算 達成率
	期初予算	修正予算		
売上高	2,426	2,120	2,147	101.3%
営業利益	476	417	475	113.9%
経常利益	477	427	501	117.2%
親会社株主に帰属 する当期純利益	305	284	355	124.7%
営業利益率	19.6%	19.7%	22.1%	-

## 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。

- 売上高： 2,066百万円      2021年1,952百万円      前期末比 5.8%増加

学習塾マーケットにおいては、私塾市場の生徒数減少やEdTech教材の多様化等の影響により減少

- 学習塾マーケット： 668百万円（2021年738百万円      前期末比 9.4%減少）
- 学校マーケット      : 967百万円（2021年836百万円      前期末比 15.7%増加）
- BtoCマーケット     : 399百万円（2021年365百万円      前期末比 9.4%増加）

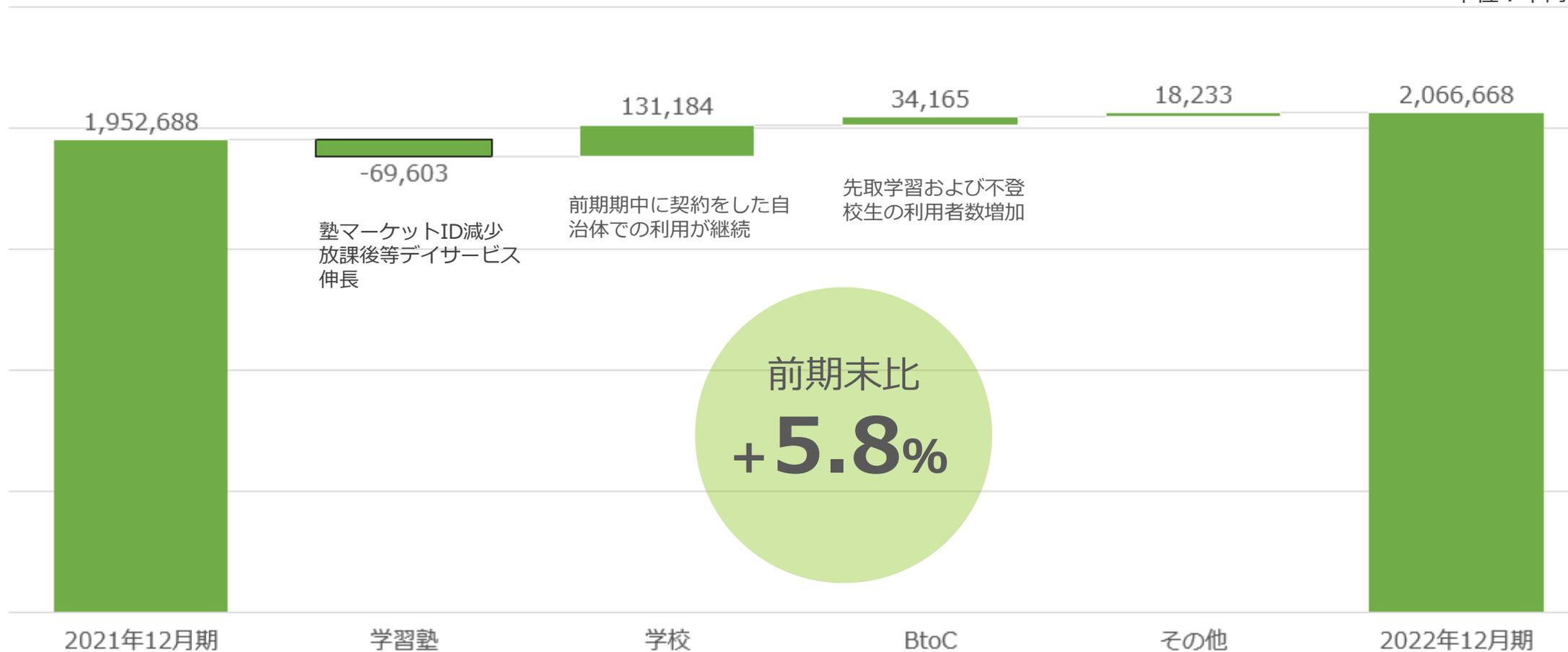
- 営業利益： 498百万円      前期521百万円      前期末比4.3%減少

今期より開発要員の労務費と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による売上原価の増加、移転や従業員が増えたことによる一般管理費の増加により減少

マーケット	業績 影響	影響
塾 マーケット		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ コロナの影響とEdTech教材の多様化により、既存導入塾の通塾生徒数は減少</li> <li>■ 独立開業市場は回復基調</li> <li>■ オンラインの普及、Webマーケティングの改善で引き合いは増加傾向、校舎数も増加</li> <li>■ 放課後デイサービスへの普及は、堅調に伸長</li> </ul>
学校 マーケット		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ EdTech導入補助金の採択件数は、前年より減少</li> <li>■ 校舎数・利用ID数は前期末より減少したものの、2021年8月に契約をした複数の自治体が継続利用、売上は前年対比115%増と堅調</li> <li>■ 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</li> </ul>
BtoC マーケット		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ オンラインでの家庭学習については引き続き伸長</li> <li>■ 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</li> <li>■ 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</li> </ul>
海外 マーケット		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> <li>■ 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進行中</li> <li>■ スリランカにおいて、公立学校に「Surala Ninja！」導入が決定</li> </ul>

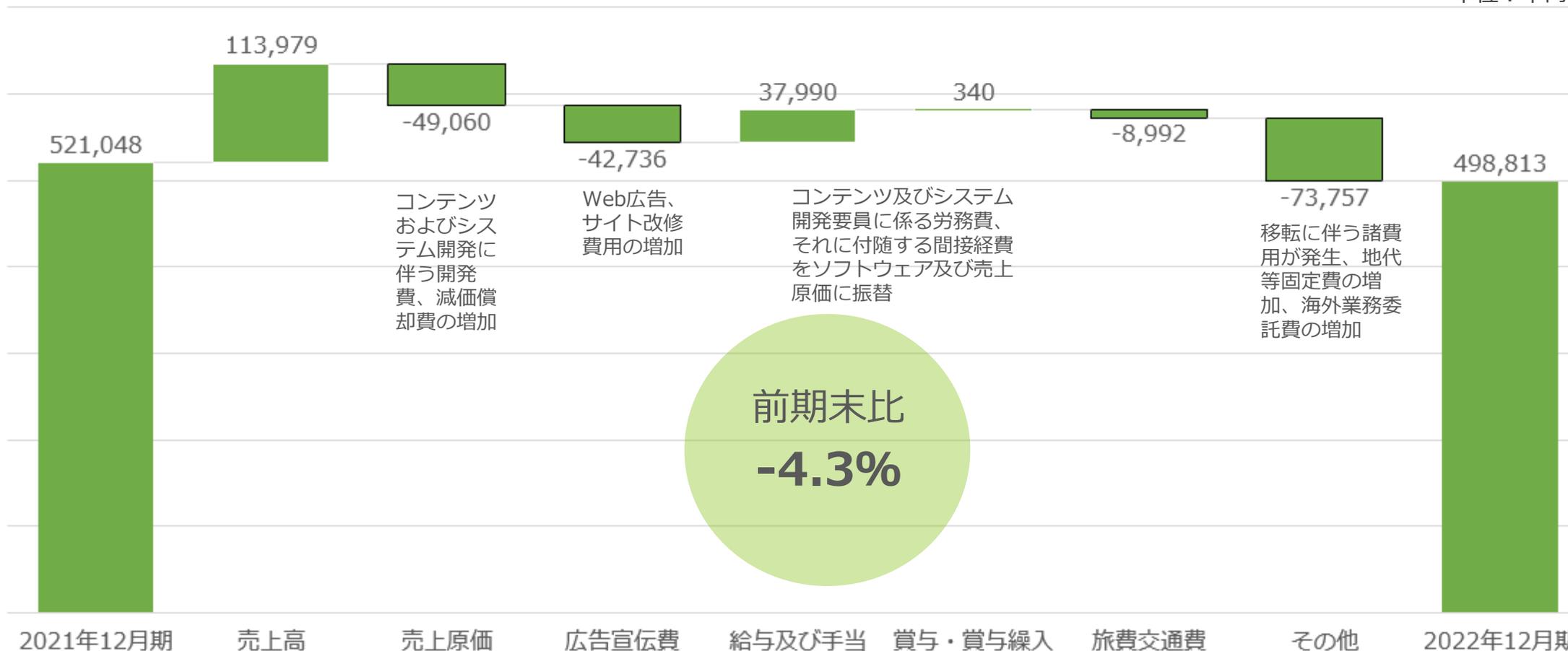
## 学習塾マーケット以外のマーケットでは、堅調に伸長

単位：千円

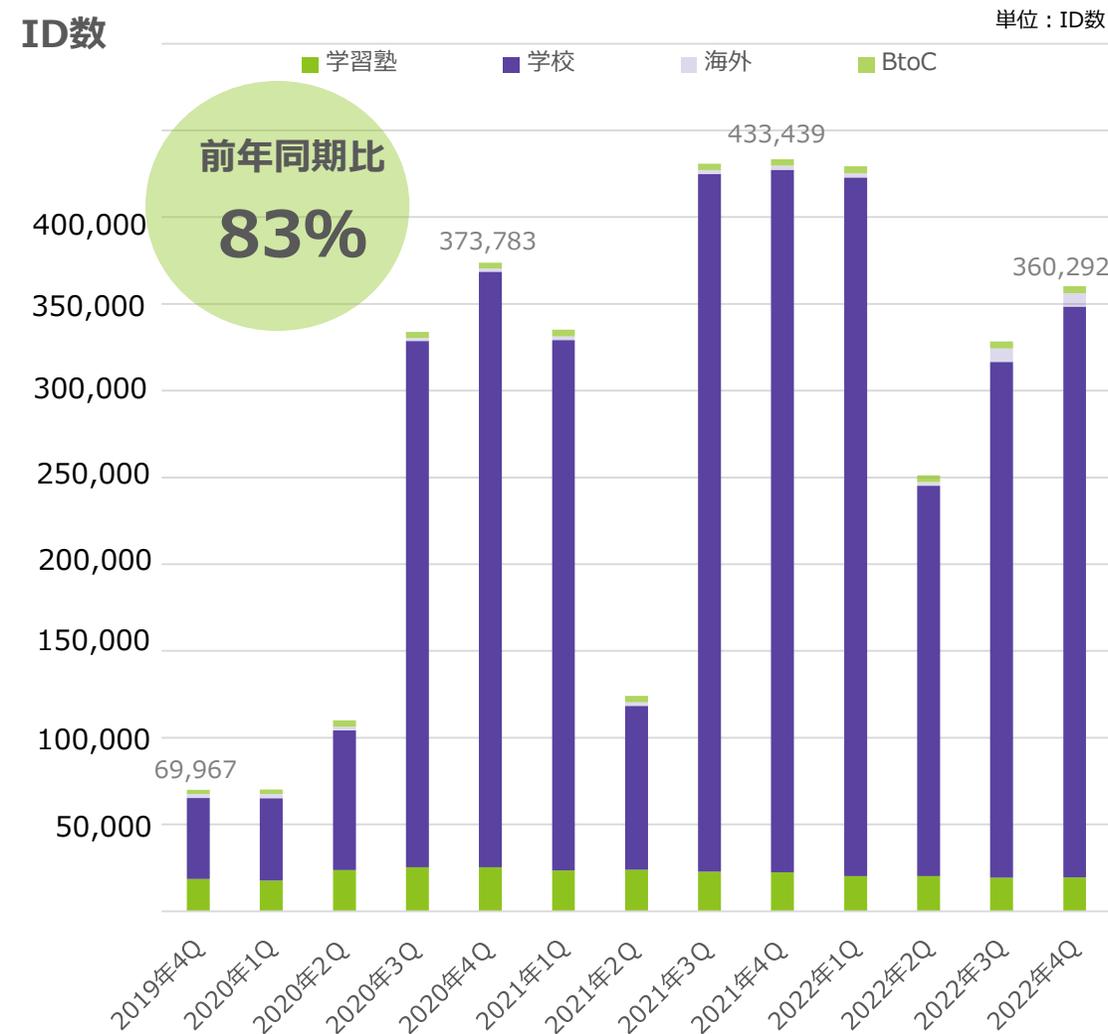
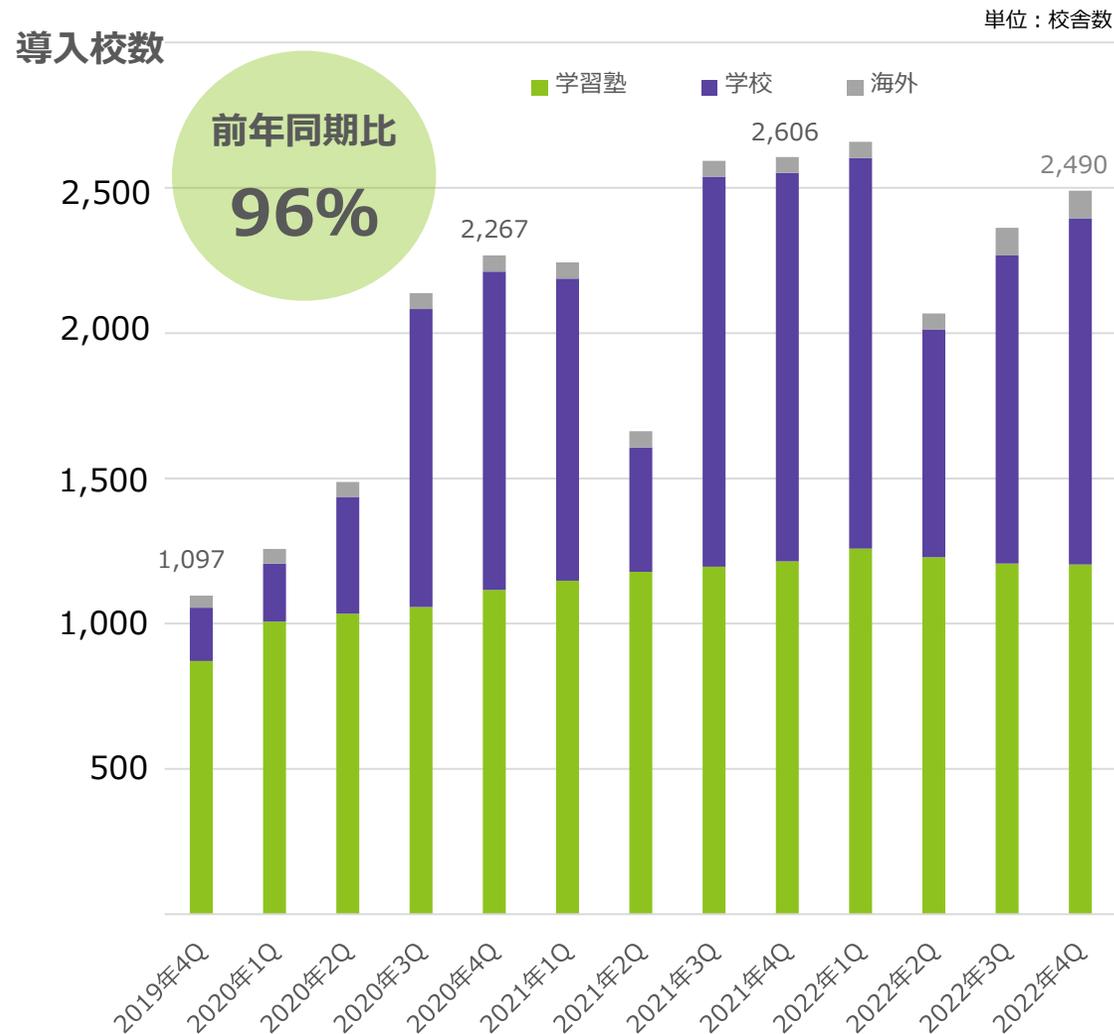


開発要員労務費等を売上原価（開発費、減価償却費）に計上方法を変更により  
 販管費人件費は減少したものの、本社移転費用等が発生、地代等固定費の増  
 加、海外業務委託費の増加により減少

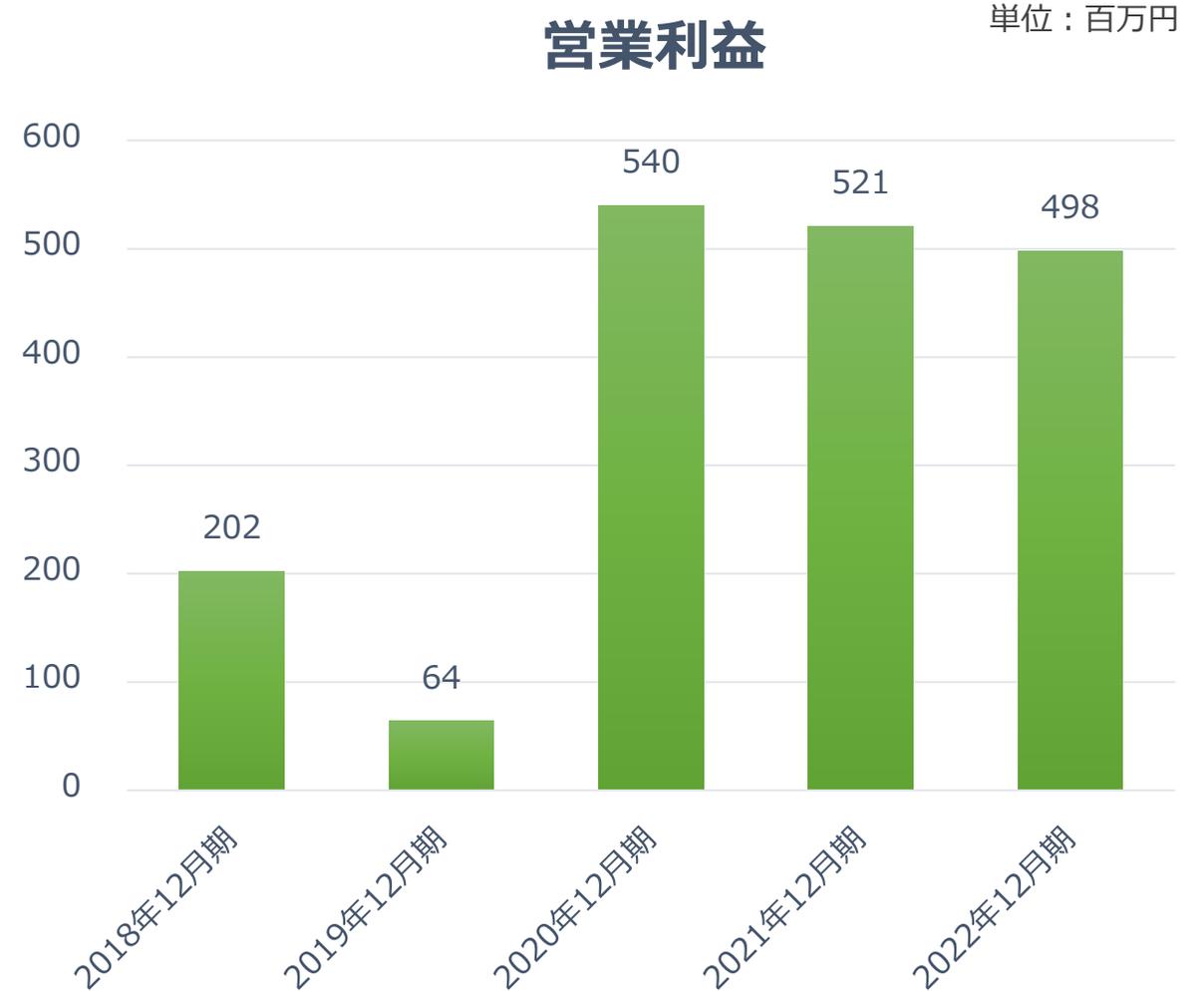
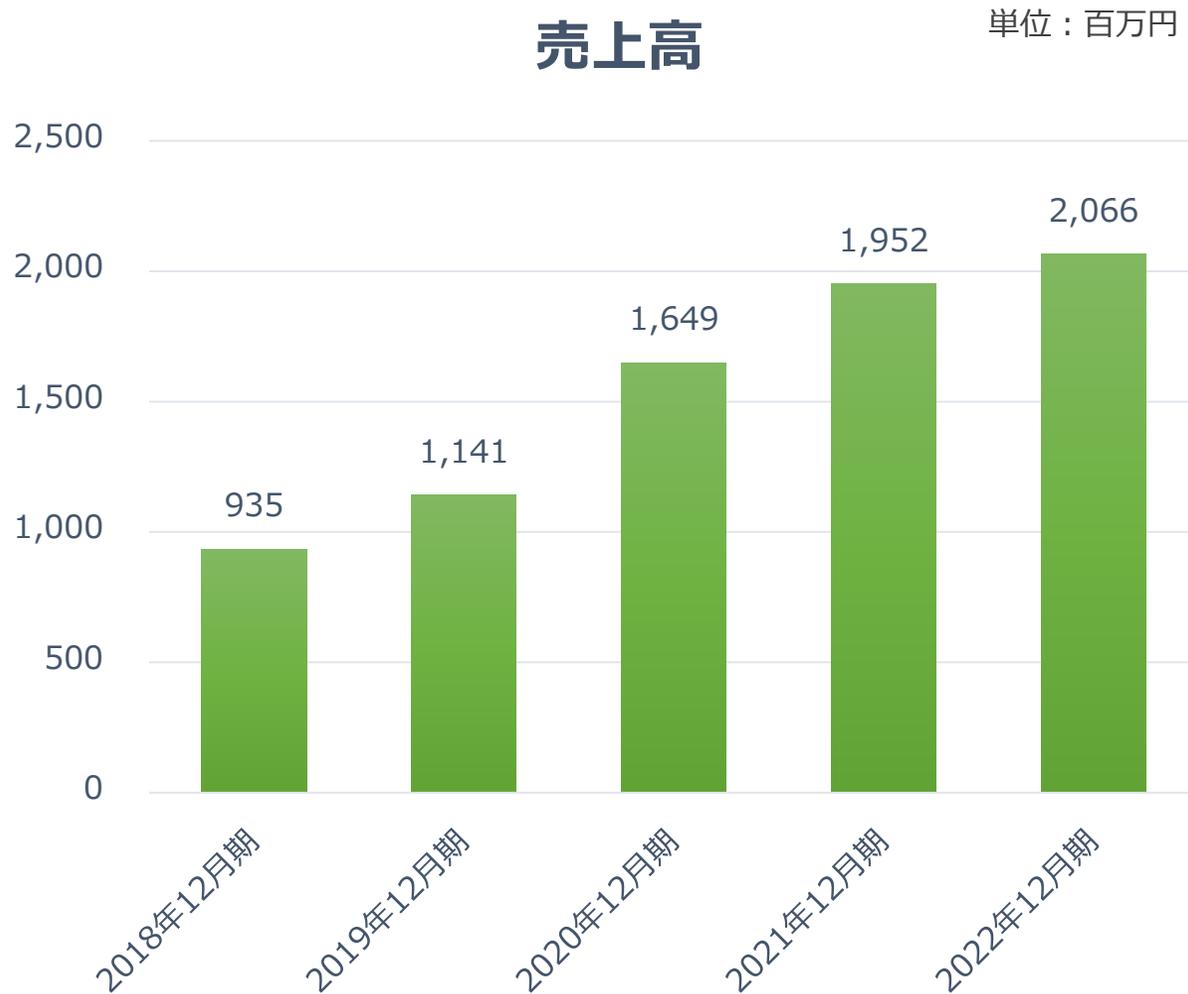
単位：千円



塾マーケットでは私塾市場の生徒数減少やEdTech教材の多様化、学校マーケットではEdTech導入補助金の採択数が減少したことにより、校舎数・利用ID数は減少



## 教育現場のICT化進捗により、売上高105.8%増加 営業利益は、安定的高水準



塾マーケット以外の各マーケットの売り上げは、堅調に推移

マーケット	項目	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期
塾 マーケット	導入校数	1,116	1,215	1,204
	ID数	24,866	22,494	19,430
	売上（千円）	719,497	738,024	668,420
学校 マーケット	導入校数	1,096	1,336	1,191
	（内、公立導入校数）	860	1,126	942
	ID課金数	334,566	403,621	328,882
	（内、公立ID数）	289,576	339,330	268,038
	売上（千円）	615,316	836,620	967,804
BtoC マーケット	ID数	3,416	3,677	4,161
	売上（千円）	307,867	365,346	399,511
海外 マーケット	導入校数	55	55	95
	ID数	1,936	2,710	7,819

※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

積極的な開発投資によるソフトウェア仮勘定、子会社株式取得に伴い固定資産が増加、  
自己資本比率は78%の高水準を維持

単位：千円

科目	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期	前期末比増減
流動資産	1,326,139	1,608,745	1,631,460	22,715
現金及び預金	953,129	1,244,512	1,253,634	9,122
固定資産	454,533	519,403	1,039,736	520,333
資産合計	1,780,673	2,128,148	2,671,197	543,048
負債合計	496,628	415,135	580,372	165,237
純資産合計	1,284,044	1,713,013	2,090,824	377,811
負債・純資産合計	1,780,673	2,128,148	2,671,197	543,048
自己資本比率	72.1%	80.5%	78.3%	△2ポイント
従業員数 (正社員のみ)	49人	68人	81人	+13人

## 前期末より営業利益率、ROE、ROAは減少しているものの、利益率は高水準

単位：千円

科目	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期	前期増減
売上高	1,649,465	1,952,688	2,066,668	
売上原価	357,113	474,307	523,367	
売上総利益	1,292,351	1,478,381	1,543,300	
販売費及び一般管理費	751,869	957,332	1,044,487	
営業利益	540,482	521,048	498,813	
営業利益率	32.8%	26.7%	24.1%	△2ポイント
経常利益	548,871	552,545	524,231	
当期純利益	379,996	399,782	377,811	
ROE	34.9%	26.7%	19.9%	△6ポイント
ROA	39.0%	28.3%	21.8%	△6ポイント

# 2023年12月期 業績予想

積極的な投資に伴う開発要員増加に伴う売上原価の増加、のれん償却費計上に伴う固定費の増加により  
前年対比減益予想

単位：百万円

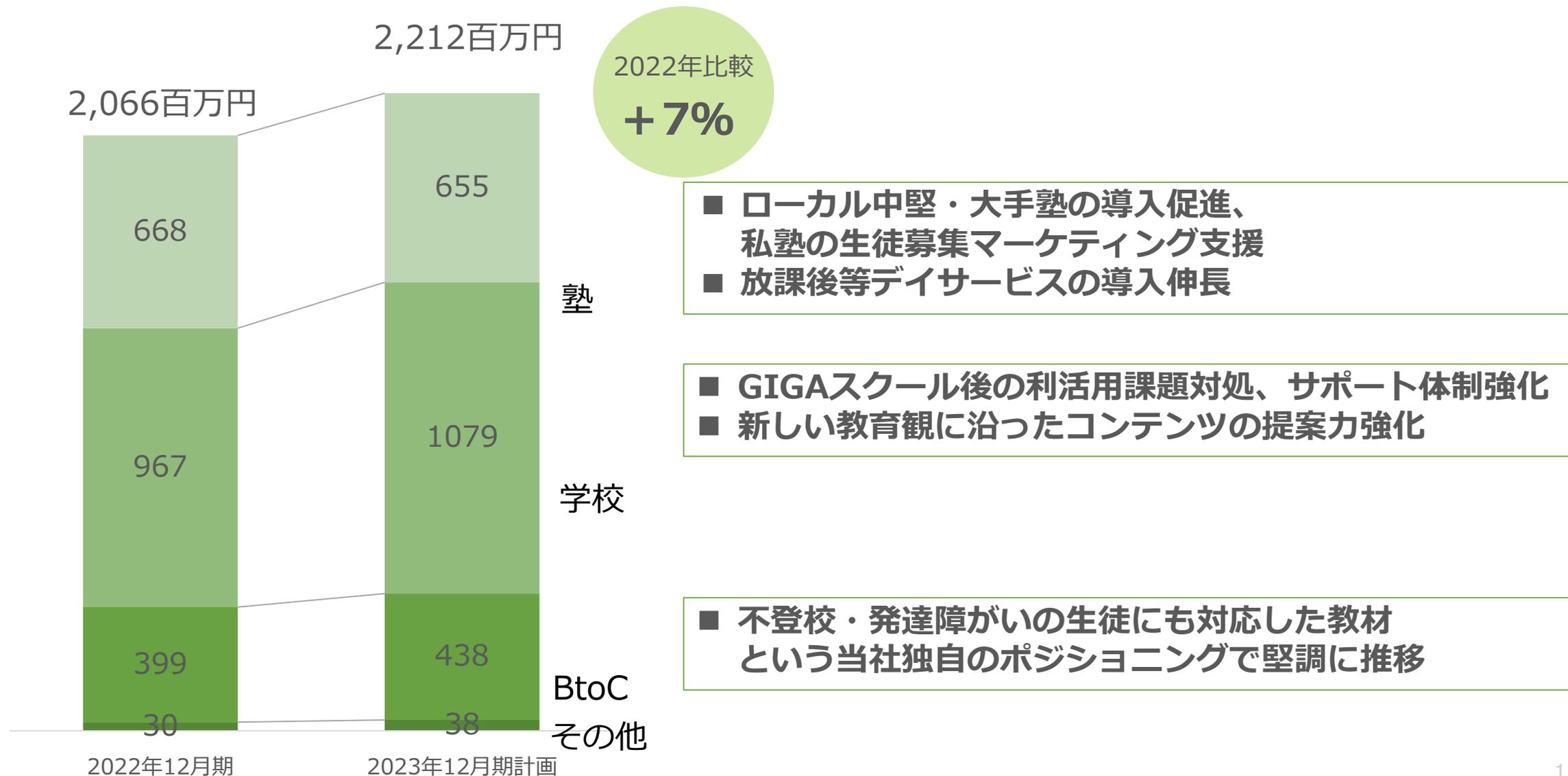
科目	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2023年12月期（予想）	2,322	391	392	266
2022年12月期（実績）	2,147	475	501	355
対前年増減額	174	-83	-108	-88
対前年比	108%	82%	78%	75%

## 補足

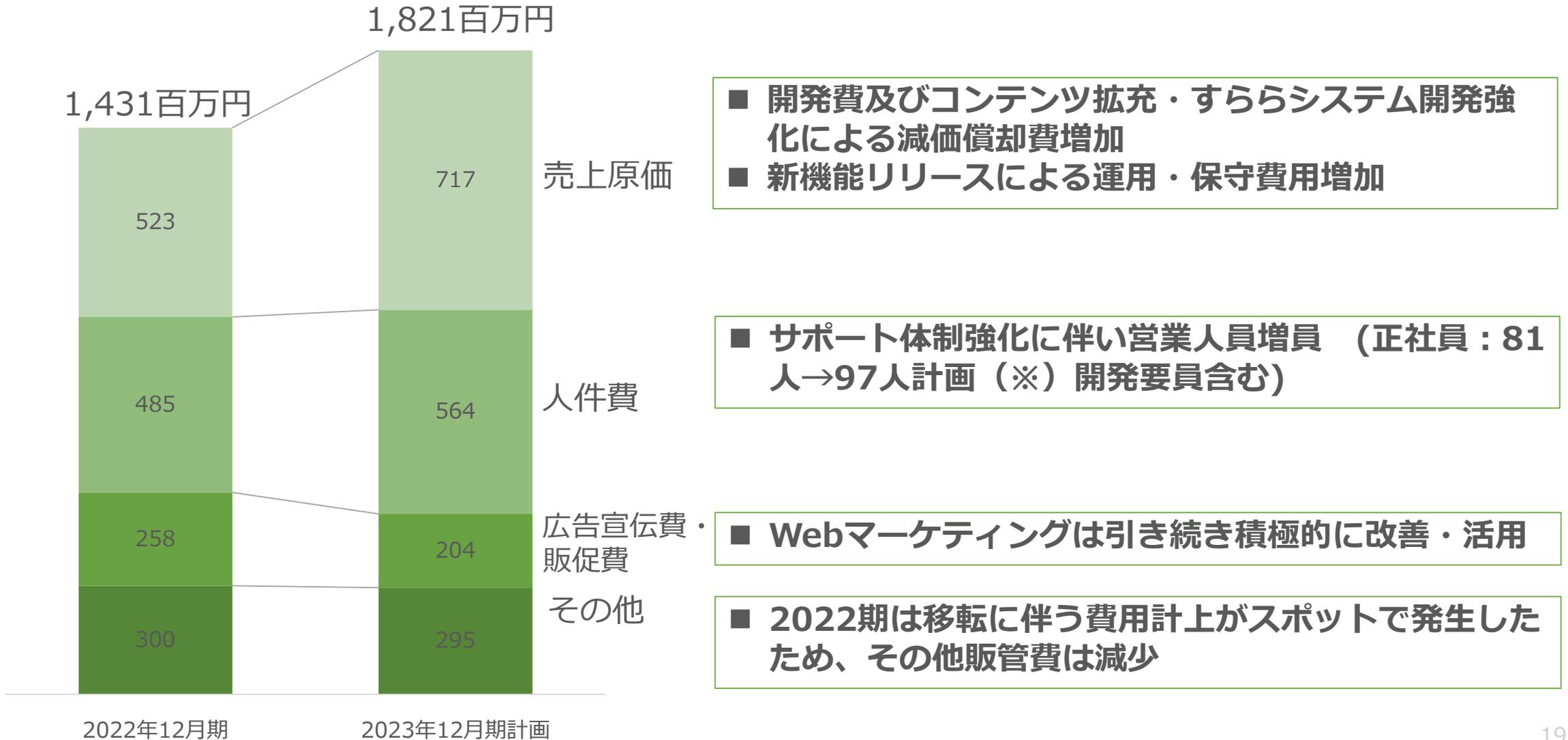
- 当社グループのEラーニング関連事業における売上高、営業利益及び資産の金額は、全セグメントの売上高の合計、営業利益及び全セグメント資産の金額の合計額に占める割合が、いずれも90%を超えるため、セグメント情報の記載を省略しております。

1. GIGAスクール構想後の学校での利活用課題の顕在化に対応すべく、サポートを強化  
営業要員を増員、学校マーケットにおいては110%以上の収益増加を目指す
2. 探究学習、日本語コンテンツ等、新しい教育課題・教育観に対応するコンテンツや  
プラットフォームの開発
3. 先端技術を取り入れた次世代型LMS（ラーニング・マネジメント・システム）の開発に着手。  
学習の個別最適化の進化に向けて、引き続き積極的な投資を行い、さらなる成長戦略へ邁進。
4. ファンタムスティック社との協業、新たな技術の採用や人員育成にも積極的に取り組み、将来の  
機能拡張においても、スピーディーかつ低コスト開発を目指す
5. 2023年4月よりエリアマネジメント制度改定、今後の塾マーケットでの導入の拡大を目指す。

2023年売上高は2022年比で7%の増収を計画

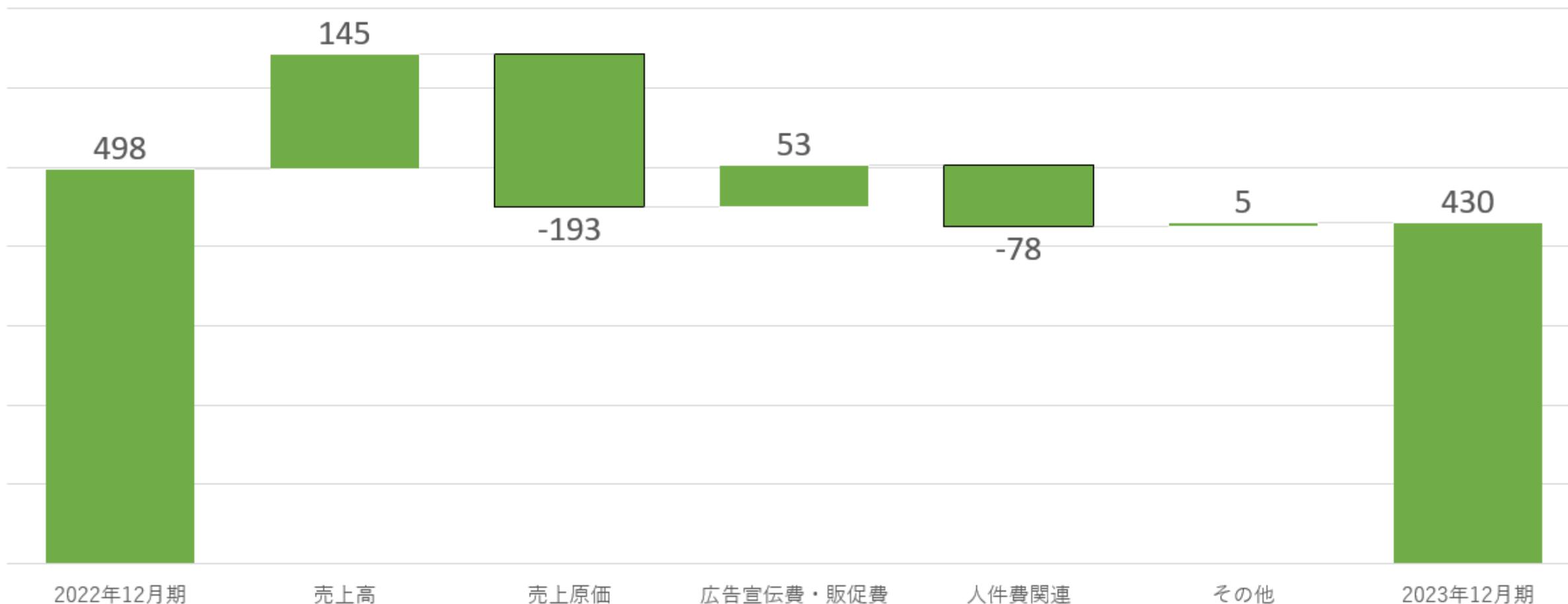


競合との差別化を図るための開発投資と営業・開発人員の採用を継続、  
開発に伴う減価償却費と販管費人件費の増加



増収するものの、開発投資に伴う売上原価が増加することにより、  
前期末対比で減益見込み

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



## ■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、不登校児童の  
支援

## ■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（高校版）による公立高校と新たな柱の創出に注力

- 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
- 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
- 専門学校や通信制高校などの成長分野の事例化とマーケティング
- 現場での運用を徹底するノウハウ、学力や非認知能力の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24万人\*
- 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/20221021-mxt\\_jidou02-100002753\\_1.pdf](https://www.mext.go.jp/content/20221021-mxt_jidou02-100002753_1.pdf)（令和3年）  
[https://www.mext.go.jp/a\\_menu/shotou/tokubetu/hattatu.htm](https://www.mext.go.jp/a_menu/shotou/tokubetu/hattatu.htm)（平成24年）

## 海外

**学力課題が大きい途上国、新興国の教育ICT化を推進し、中長期的な成長を目指す****[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、若年層が高い比率で推移
- 教育インフラが未整備かつ教員の数・質に課題があり、ICT導入による改善効果が大  
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\*\*）
- COVID-19による長期閉校期間後も学校・塾運営への悪影響が続く
- 遠隔教育が浸透した結果、デジタル教育への期待・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100校の**公立中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事業の拡大および国際NGOとの連携**を強化
- **エジプト**で私立学校をターゲットにした事業化が本格スタート

\* 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>

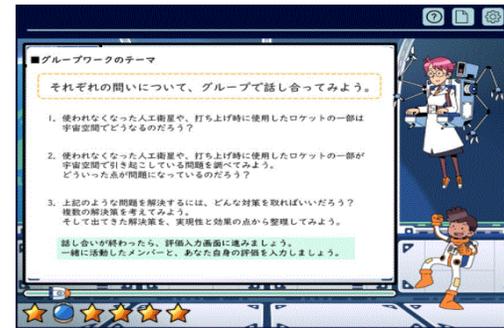
# Aled



## 発音テスト 新コンテンツ開発

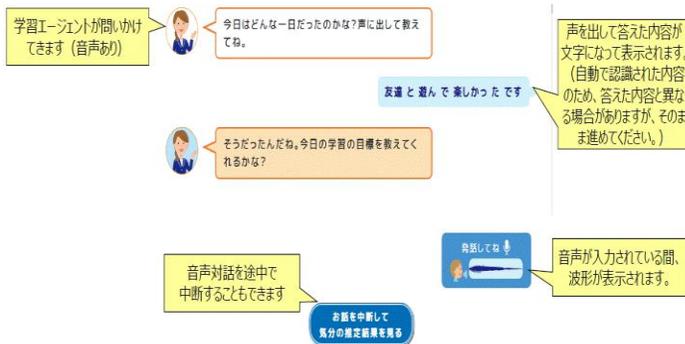
# NEC \ Orchestrating a brighter world

## 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

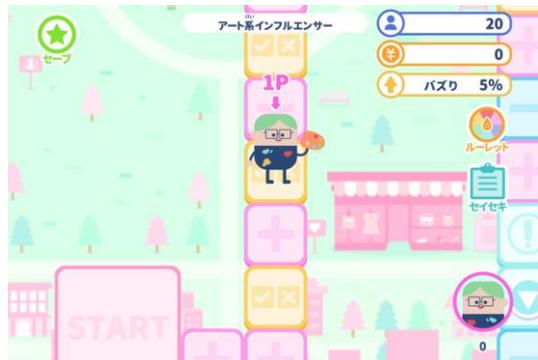
# Fantamstick



## 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

## 2023年12月期 ファンタムスティック社

- すららネット社の新規サービス開発に協力
- 増加している受託開発の体制強化に伴い人員を拡大
- マーケティングとブランディング強化により既存アプリサービスのユーザー増
- ゲーミフィケーションを活用した新規サービスのリリース



会社概要	
名称	ファンタムスティック株式会社
代表者	代表取締役 ベルトン シェイン
事業内容	子供向け知育アプリ開発 学習コンテンツ開発
本社所在地	〒106-0032東京都港区六本木 7-8-6
資本金	1億円

直近の経営成績及び財政状況（2022年9月期）	
純資産	85百万
総資産	111百万
売上高	129百万
営業利益	1百万
経常利益	1百万
当期純利益	1百万

# 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」および「すららドリル」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 小林 洋光 (監査等委員) 藤本 知哉 加藤 慶

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  
ソーシャルエール機能、  
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

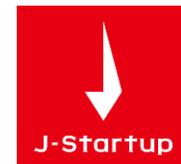
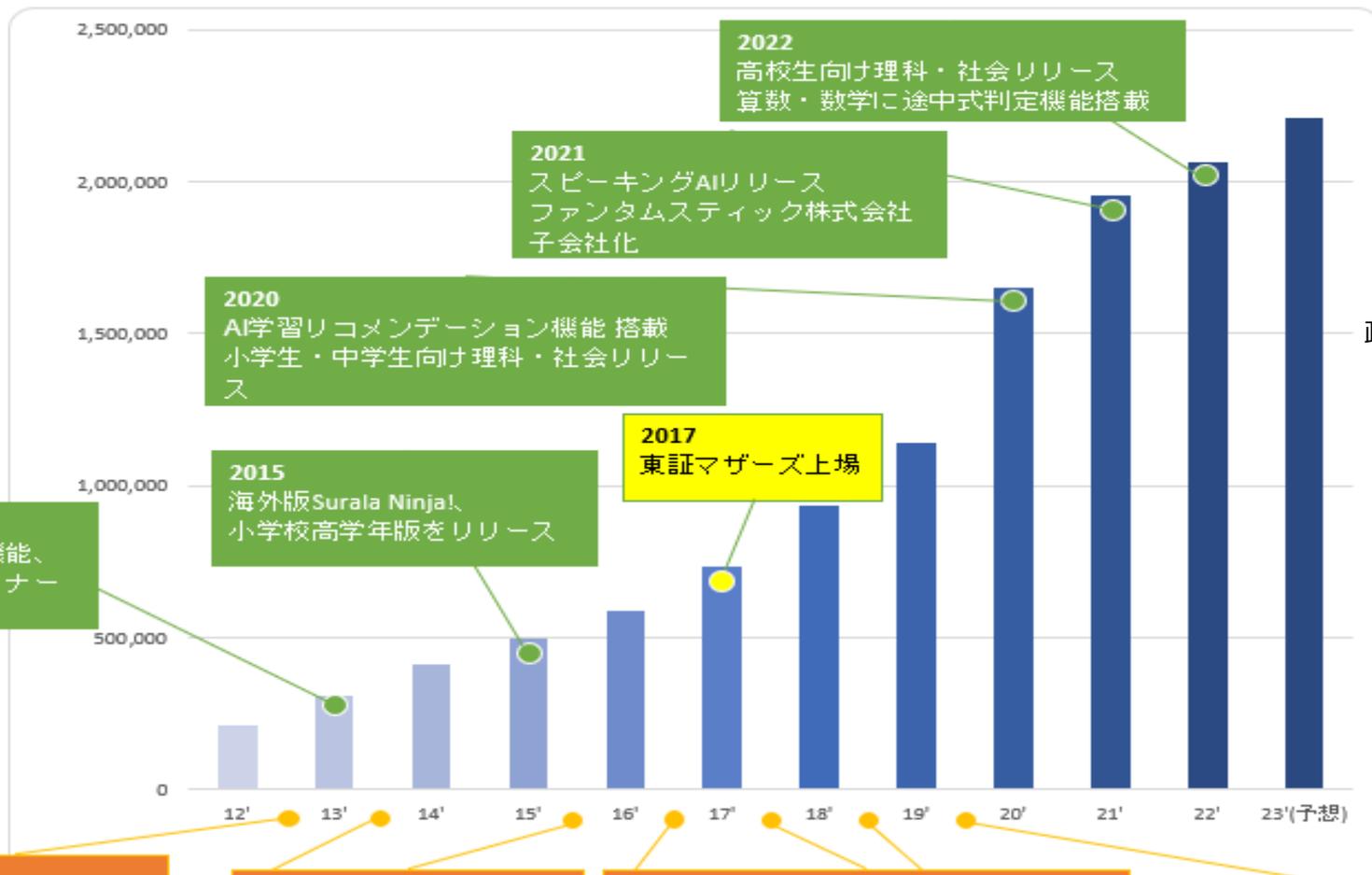
2015  
Japan Venture Awards 2015  
中小機構理事長賞 受賞

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

### 02

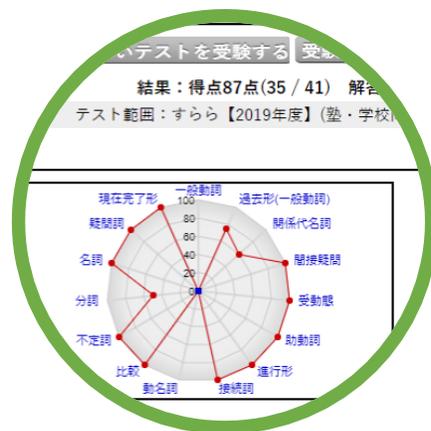
#### できる!



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

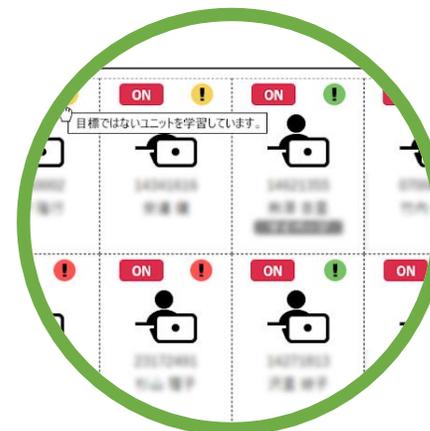
#### 使える!



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

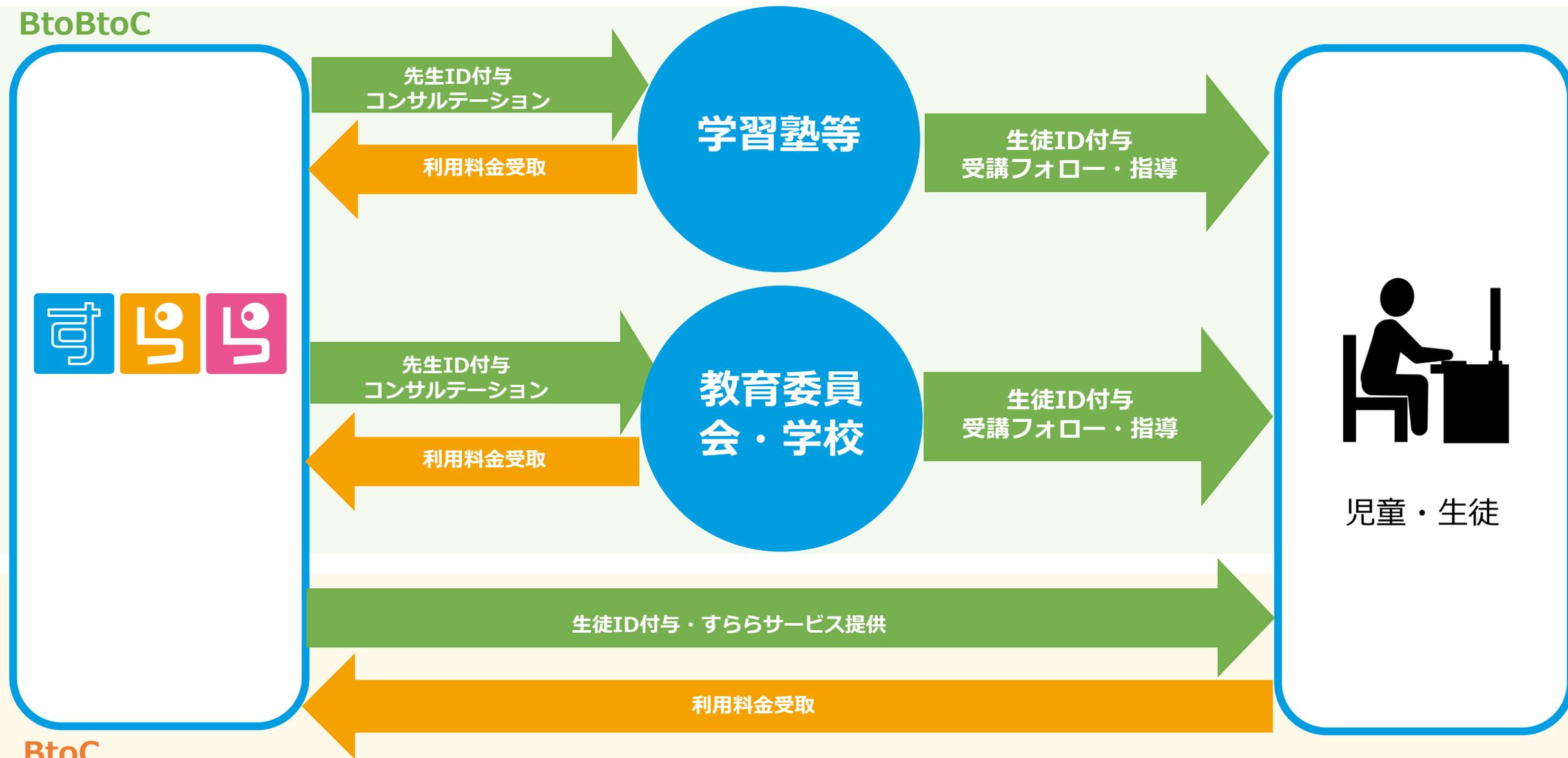
#### 続く!



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

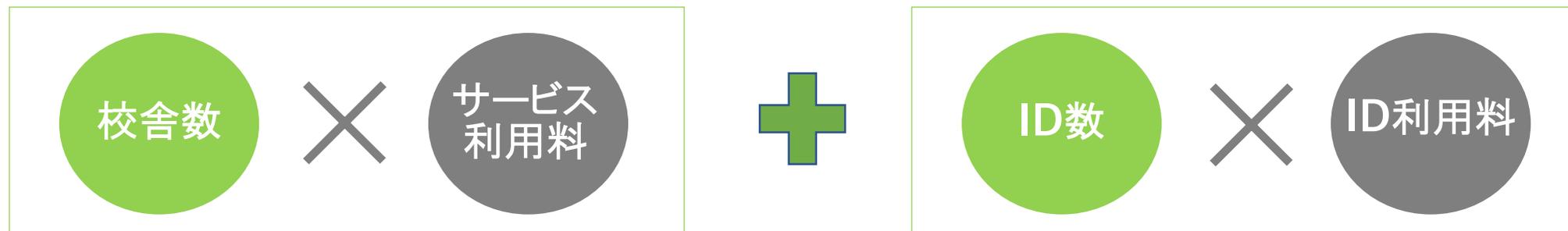
## 学習塾

- ・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
- ・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

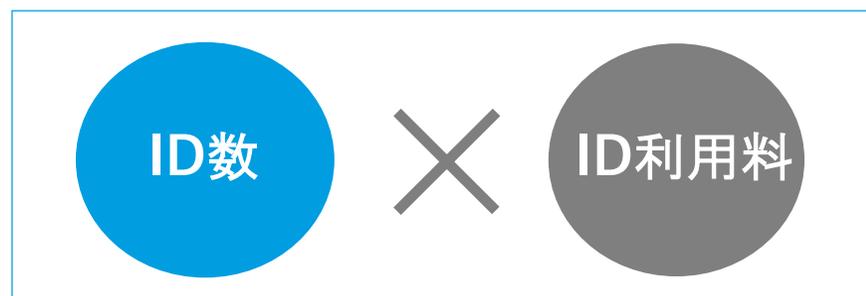
## BtoC

- ・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

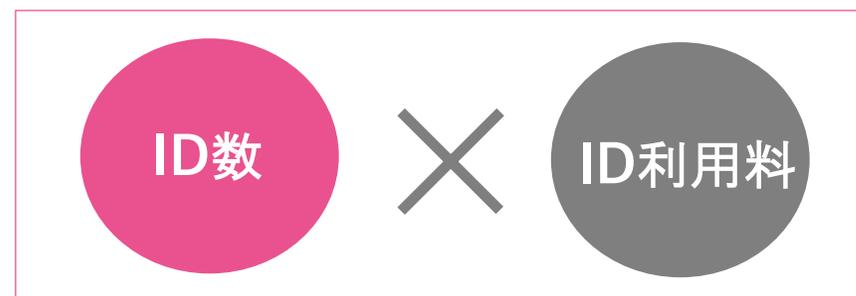
## 学習塾



## 学校



## BtoC



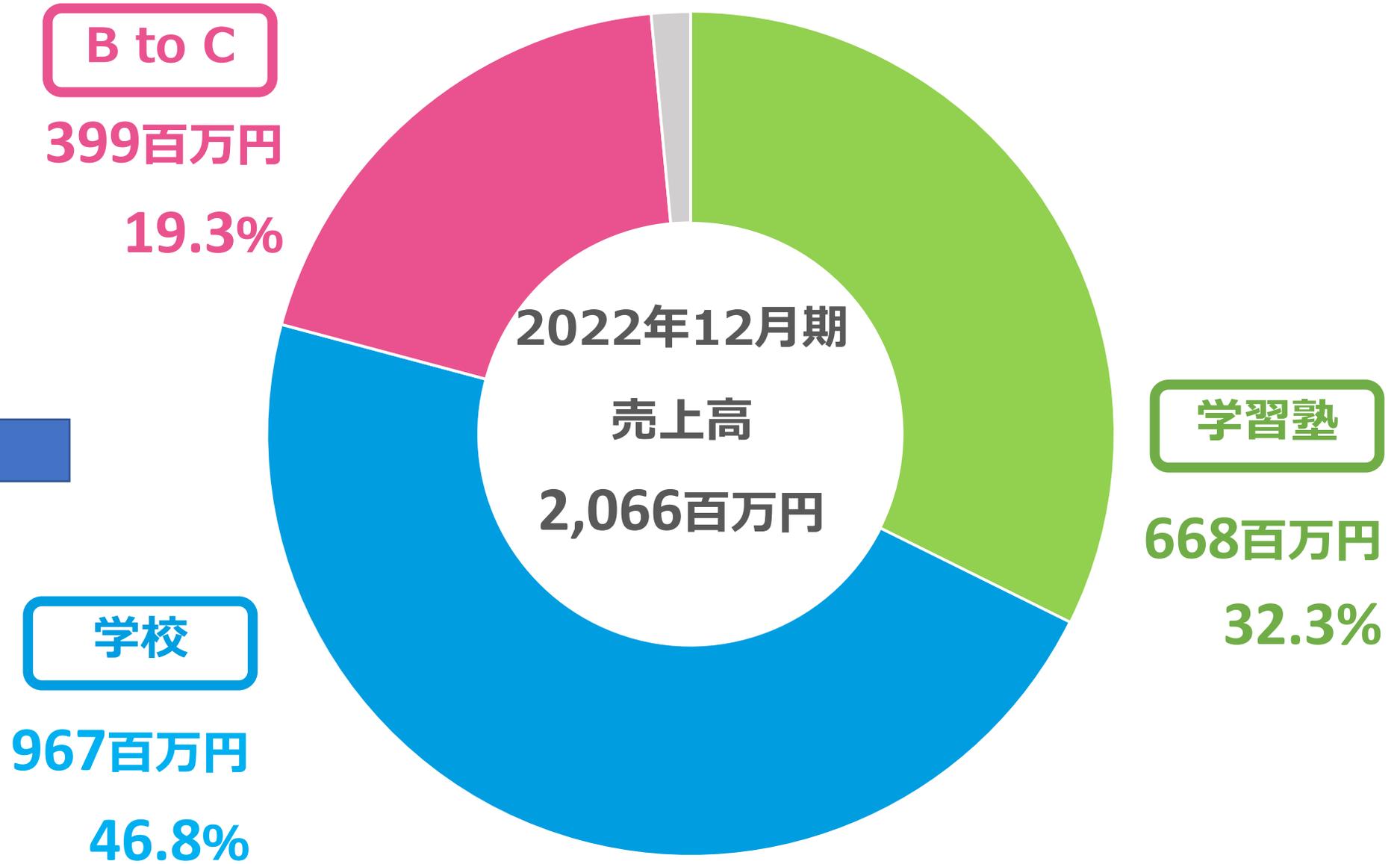
サービス利用料：契約校舎一校につき課金される月額サービス利用料

ID利用料：生徒ID一つにつき課金される月額ID利用料

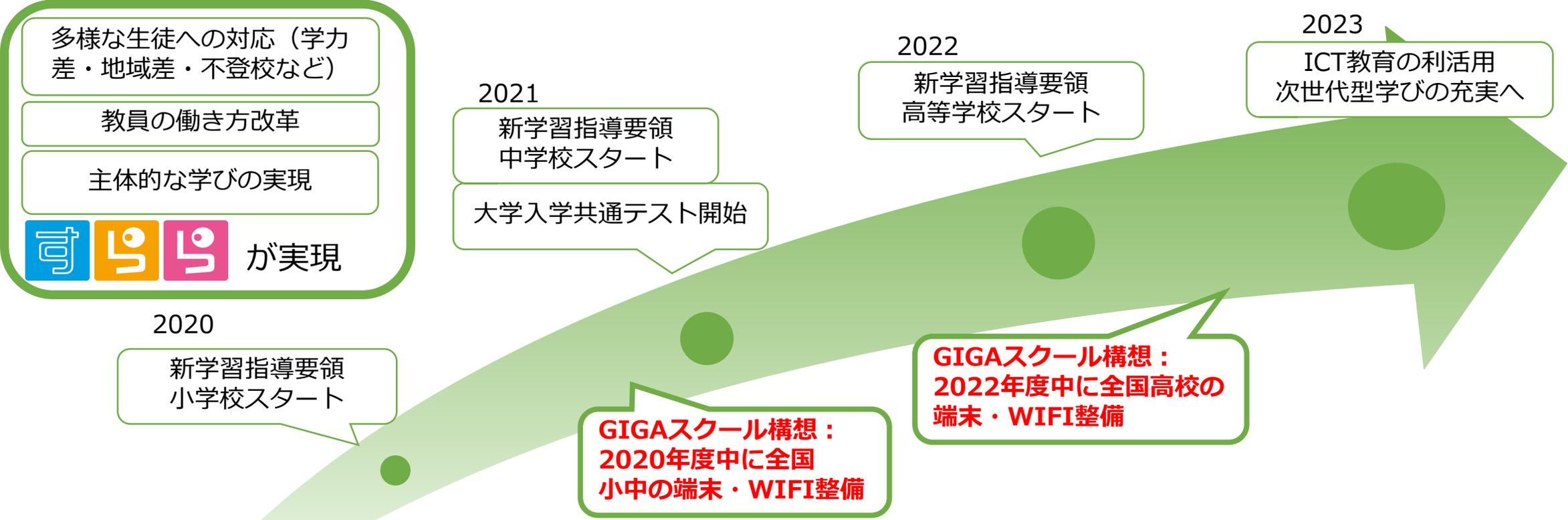
\* 学校法人については契約時に「初期導入料」授受も発生

- 学習塾
- 学校
- BtoC
- その他

仮数値更新済



# 市場予測—政府の方針と施策



多様な生徒への対応 (学力差・地域差・不登校など)

教員の働き方改革

主体的な学びの実現

が実現

**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

**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10万人が「すらら」  
「すらら」及び「すららドリル」で学習

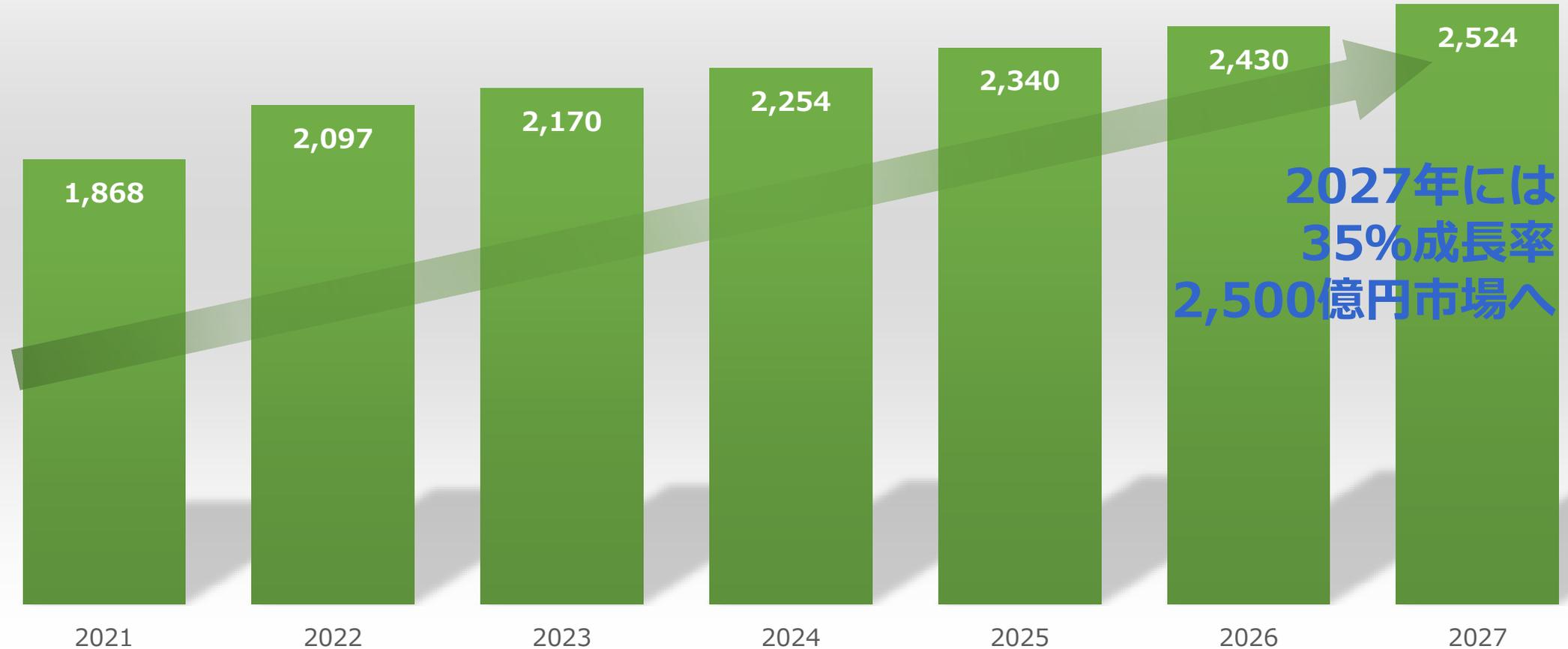
令和元(2022)年度補正「先端的教育用ソフトウェア導入実証事業 (EdTech導入補助金) ラーニングコンテンツ」

**未来の教室 :**  
**国内における教育ICT化実証事業**  
「未来の教室」学習ログ活用に関するテーマ  
大分県玖珠町立くす星翔中学校 (2021年度)

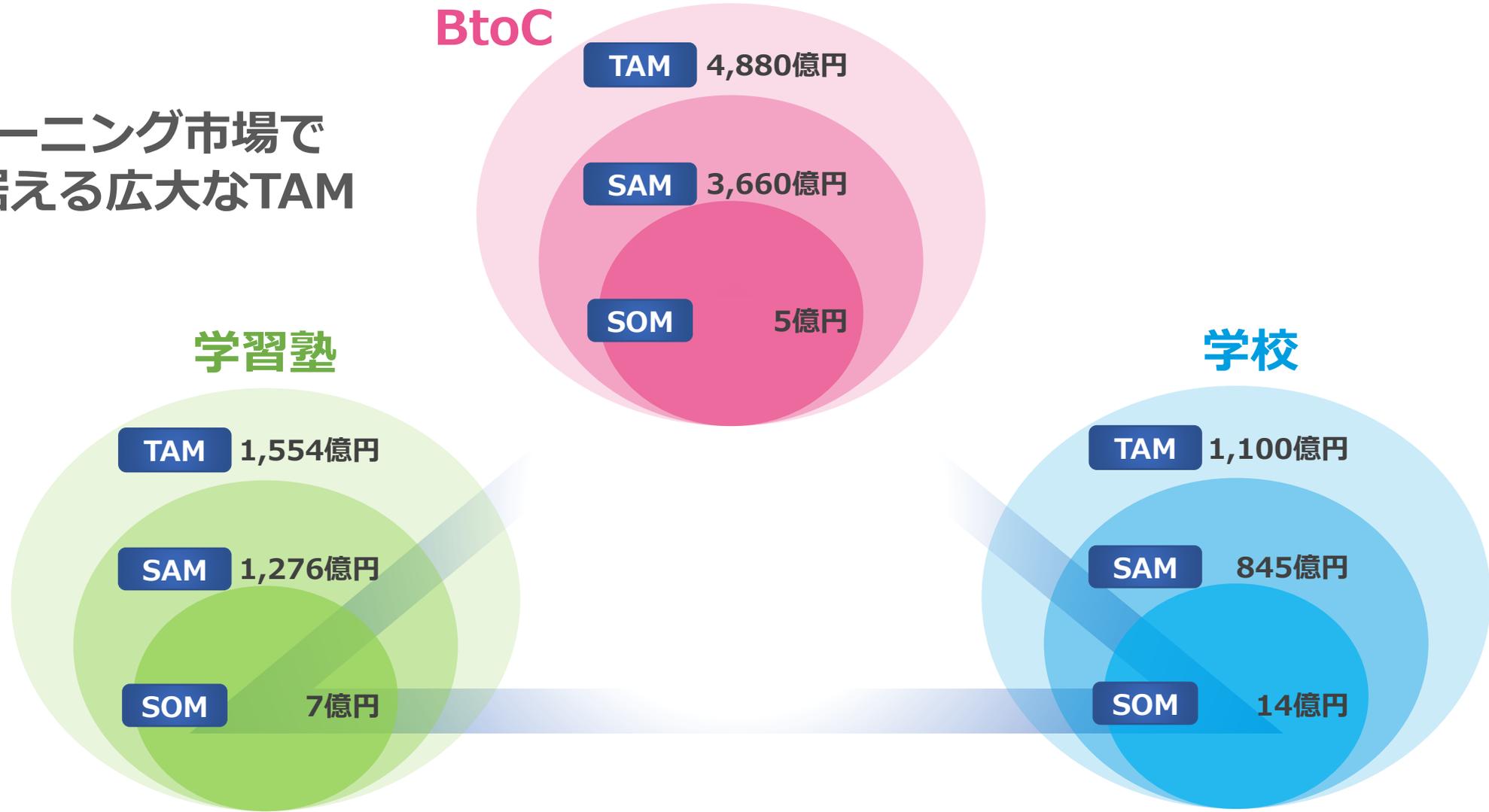
「未来の教室」学習ログの連携に関するテーマ  
高知県高知丸の内高等学校 (2022年度)

(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、ベネッセ「第5回学習基本調査」報告書参照。

※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×当社マーケット毎のID単価平均値により算定

学習塾

事業者数**52,070\***

「すらら」「ピタドリ」  
導入校数

**1,191校**

市場浸透率  
**2.3%**

\* 総務省・経済産業省2020年  
経済構造実態調査報告書

学校

学校数**34,123\***

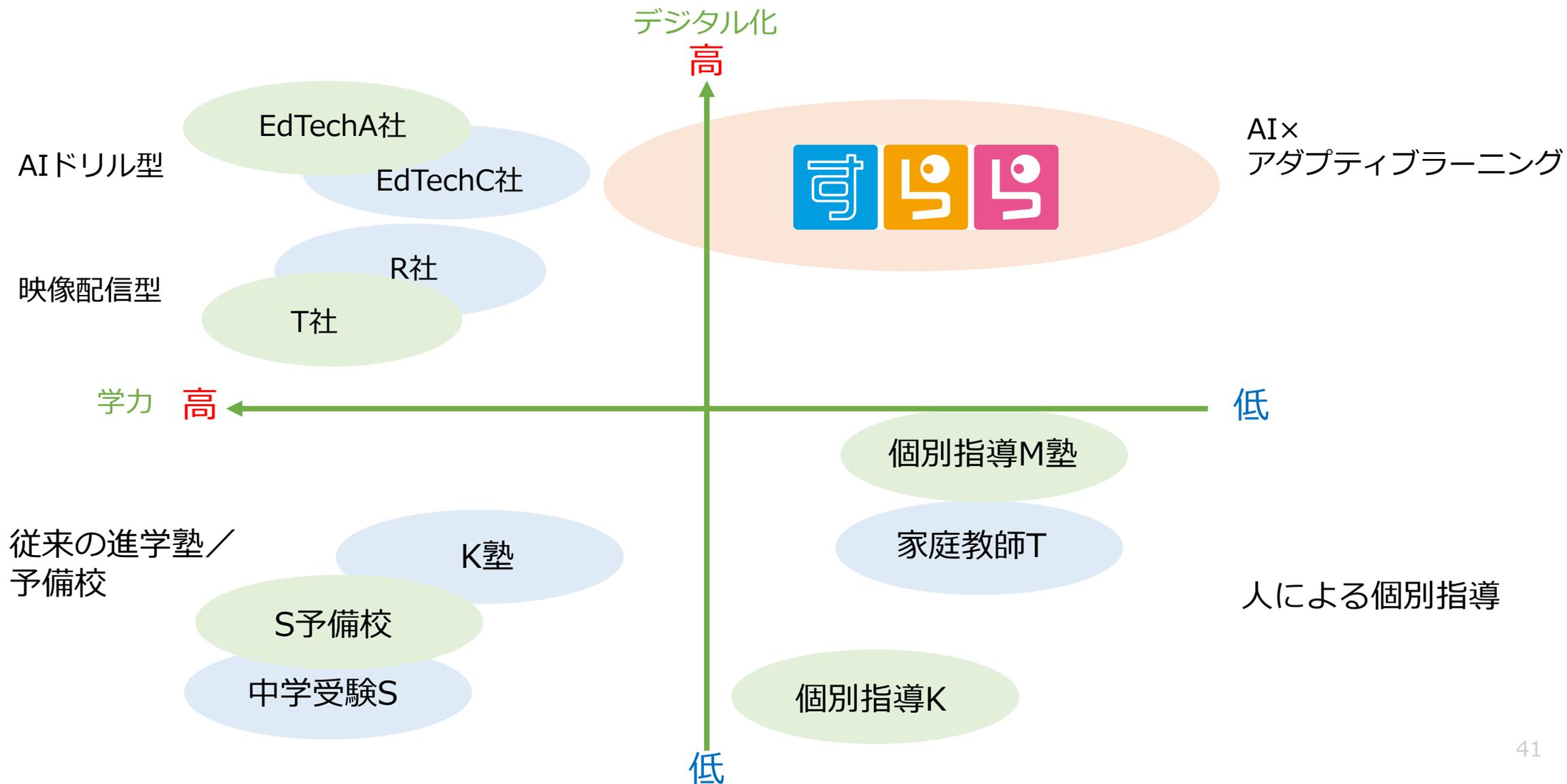
「すらら」「すららドリル」  
導入校数

**1,204校**

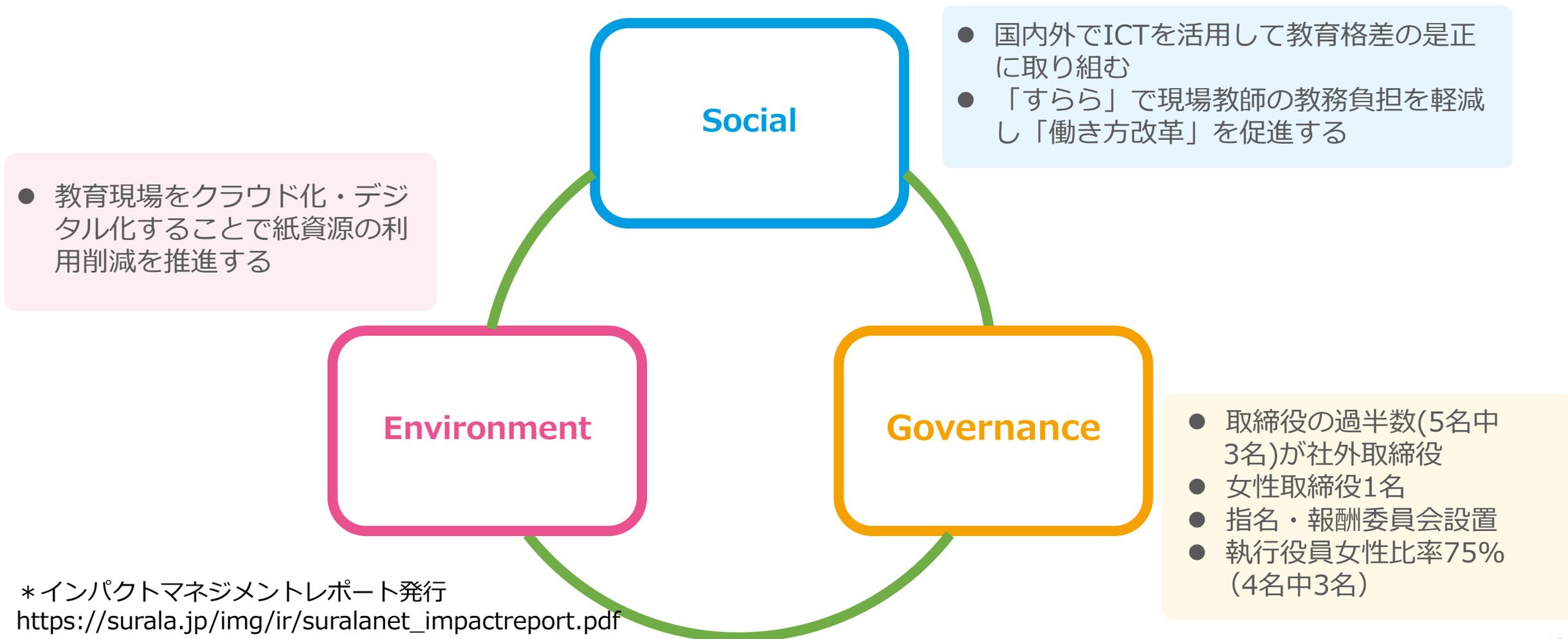
市場浸透率  
**3.5%**

\* 文部科学統計要覧（令和4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](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

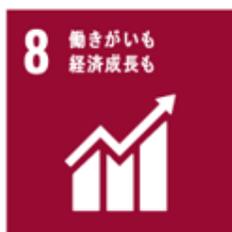


- マイクロファイナンス組織女性銀行と、低所得層の家庭の子どもたちに向けた算数教室「Surala JUKU」を展開
- 孤児やDVにあった子ども達などを受け入れているNGO「SOS子どもの村」へIDを無償提供
- 現地女性をファシリテーター（講師）として積極的に活用することで雇用機会を創出





- ICT教材を活用することにより、紙等の資源利用が減少する見込み
- 業務効率化を随時推進。DX化を進めたことにより、印刷及び付随する資源にかかるコストを削減



- 取締役5名（社外取締役3名）のうち、女性取締役1名
- 執行役員4名のうち、女性役員が3名
- 監査等委員会設置会社、コンプライアンス順守体制の充実を目指し、定期的に全社研修を実施。



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](mailto:ir@surala.jp)**