

各 位

2021年2月19日



会 社 名 株 式 会 社 す ら ら ネ ッ ト
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 湯 野 川 孝 彦
(コード番号：3998 東証マザーズ)
問 合 せ 先 C F O 経 営 管 理 グ ル ー プ 長 古 子 優 樹
(TEL 03-5283-5158)

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

【開催状況】

開 催 日 時 : 2021年2月19日(金) 10:00~11:00
開 催 方 法 : 対面による実開催
オンラインによるライブ開催 (Zoom)
開 催 場 所 : TKP 東京駅大手町カンファレンスセンター 22E
東京都千代田区大手町1-8-1
説 明 会 資 料 名 : 2020年12月期 決算説明会資料

【添付資料】

決算説明会において使用した資料

以上



2020年12月期決算説明会資料

2020. 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：44%増加、1,649百万円

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
過去最高売上記録

- 学習塾マーケット：719百万円（前年同期比15%増加）
- 学校マーケット：615百万円（前年同期比82%増加）
- BtoCマーケット：307百万円（前年同期比76%増加）

- 営業利益：738%増加、540百万円

増収に加え、当期TVCMを実施しなかったことによる広告宣伝費減少、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等減少により大幅増益
過去最高益記録

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

- 在宅勤務、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2月16日時点)における罹患者の発生なし

業績への影響

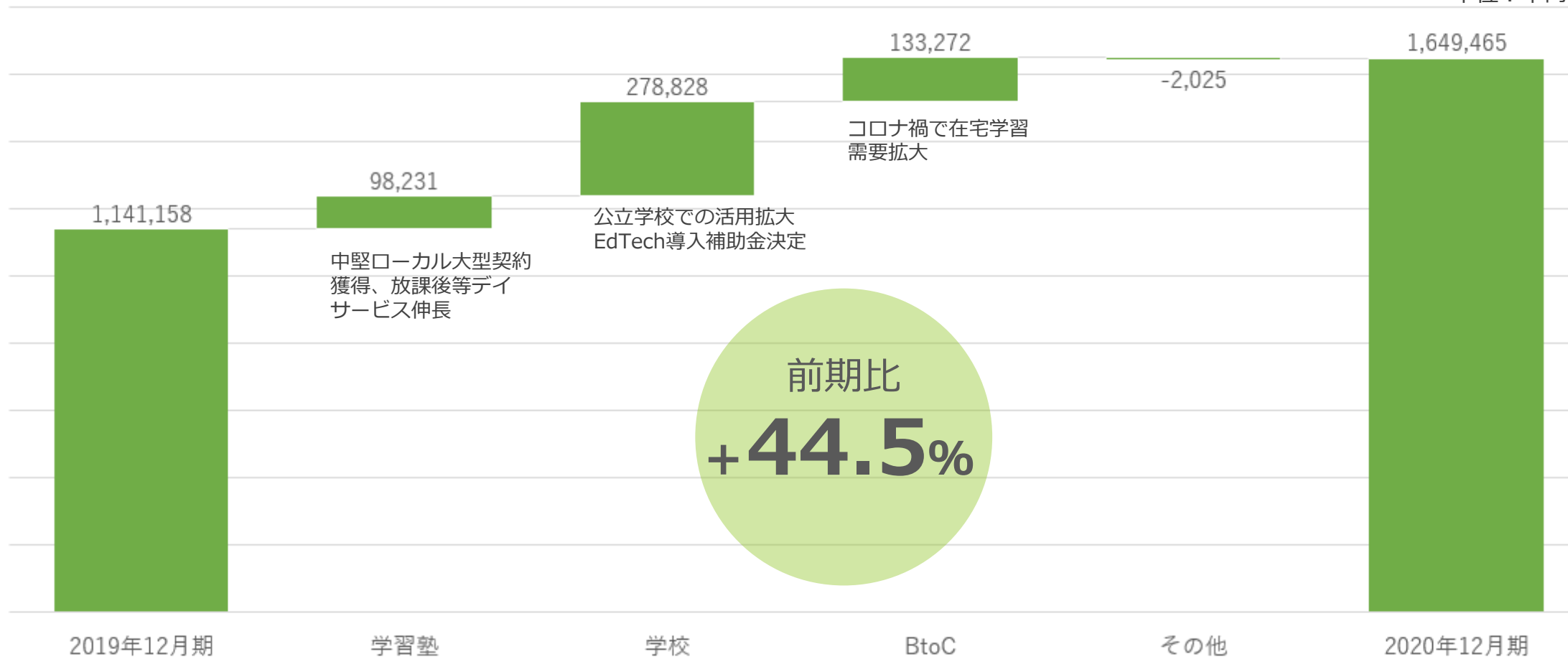
コロナ禍により、オンライン学習の需要が政府による後押しもあり進捗

- 緊急事態宣言下での休校小中高校に対して15万の無償IDを発行(3月～5月)
- EdTech導入補助金により公立学校を中心に当社サービス利用増加
- 小中高校の休校によりオンライン自宅学習需要が拡大し、国内BtoCを中心に申込増加
- イベント自粛、オンライン営業、オンライン面談活用により出張関連費用の減少

マーケット	業績 影響	影響
塾 マーケット		■ 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
学校 マーケット		■ 小中高校の臨時休校への支援として、国公立・私立学校等369校へ約15万IDを発行 ■ EdTech導入補助金により自治体・公立学校からの申込増加
Btoc マーケット		■ 緊急事態宣言下で、在宅学習需要が拡大し新規申し込みが大幅に増加
海外 マーケット		■ 新型コロナウイルス感染症拡大で、スリランカ、インドネシアでは休校が続き、学校・塾での新規契約が苦戦、既存顧客の利用状況縮小 ■ JICAプロジェクト(エジプト)は休止したものの、経済産業省「未来の教室」海外展開実証事業などオンラインで実施する新しいプロジェクトの実施

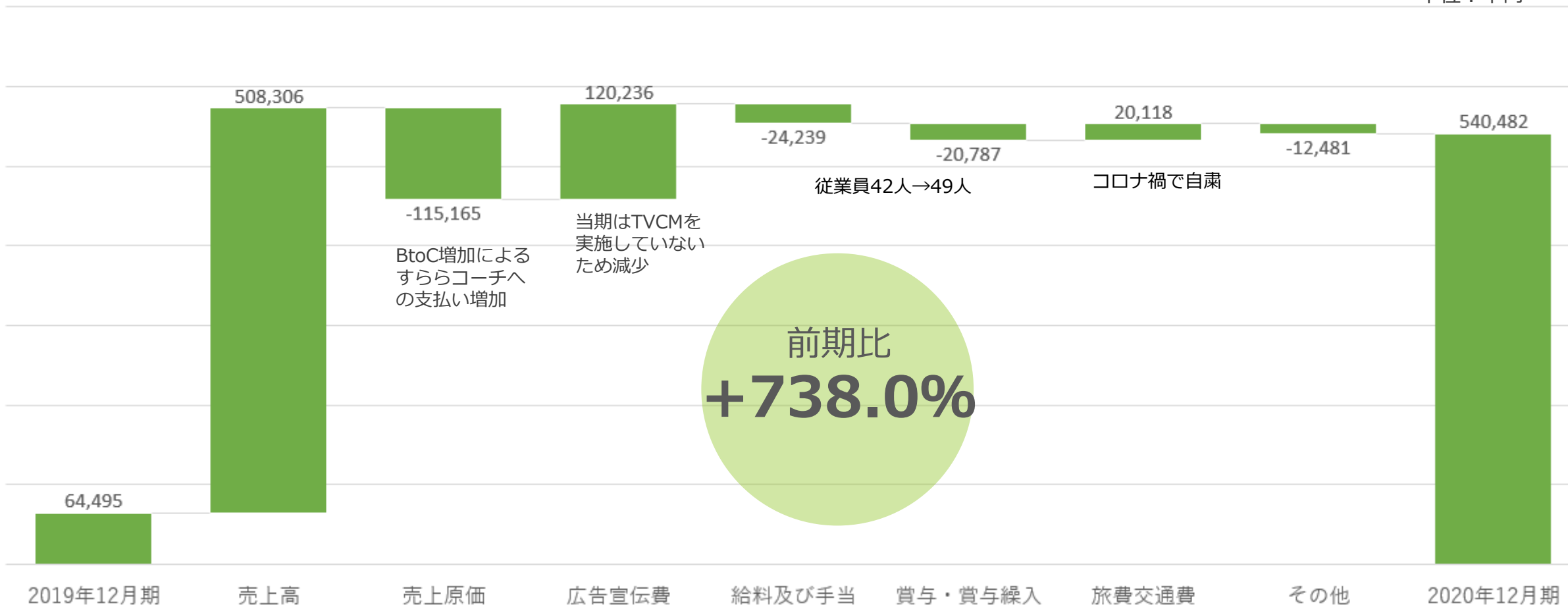
コロナ禍、緊急事態宣言下、
EdTech導入補助金など政府の後押しで、
教育現場におけるICT化が進み、国内マーケットで大幅増収

単位：千円



増収に加え、
前期実施したTVCMを当期は実施しなかったことによる広告宣伝費減少及び
コロナ禍で出張関連費用減少により大幅増益

単位：千円



売上高は修正予算通り推移
 コロナ禍で費用を保守的に見込んでいたため利益は修正予算比で上振れ

単位：百万円

勘定科目	2020年12月期予算		2020年12月期実績	修正予算達成率
	期初予算	10月開示修正予算		
売上高	1,364	1,625	1,649	101.5%
営業利益	152	468	540	115.4%
経常利益	172	476	548	115.3%
当期純利益	114	327	379	116.0%
営業利益率	11.2%	28.8%	32.8%	-

休校支援の無料ID発行からの有料切替、 EdTech導入補助金により公立学校での導入躍進

導入校数

単位：校舎数



ID数

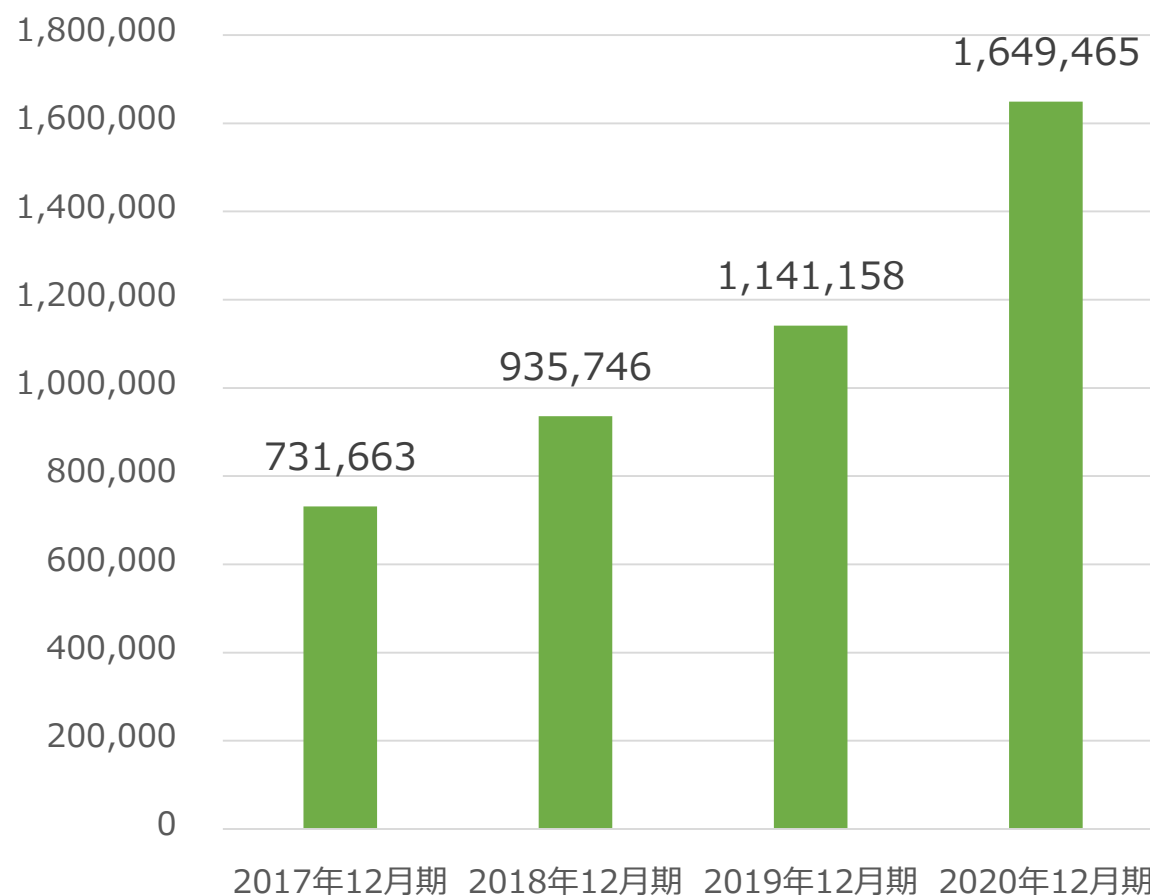
単位：ID数



教育現場のICT化進捗により、毎年20%以上増収、当期は40%増収
営業利益は、増収に加えコロナ禍で出張関連費用及びマーケティング費用が減少し過去最高益

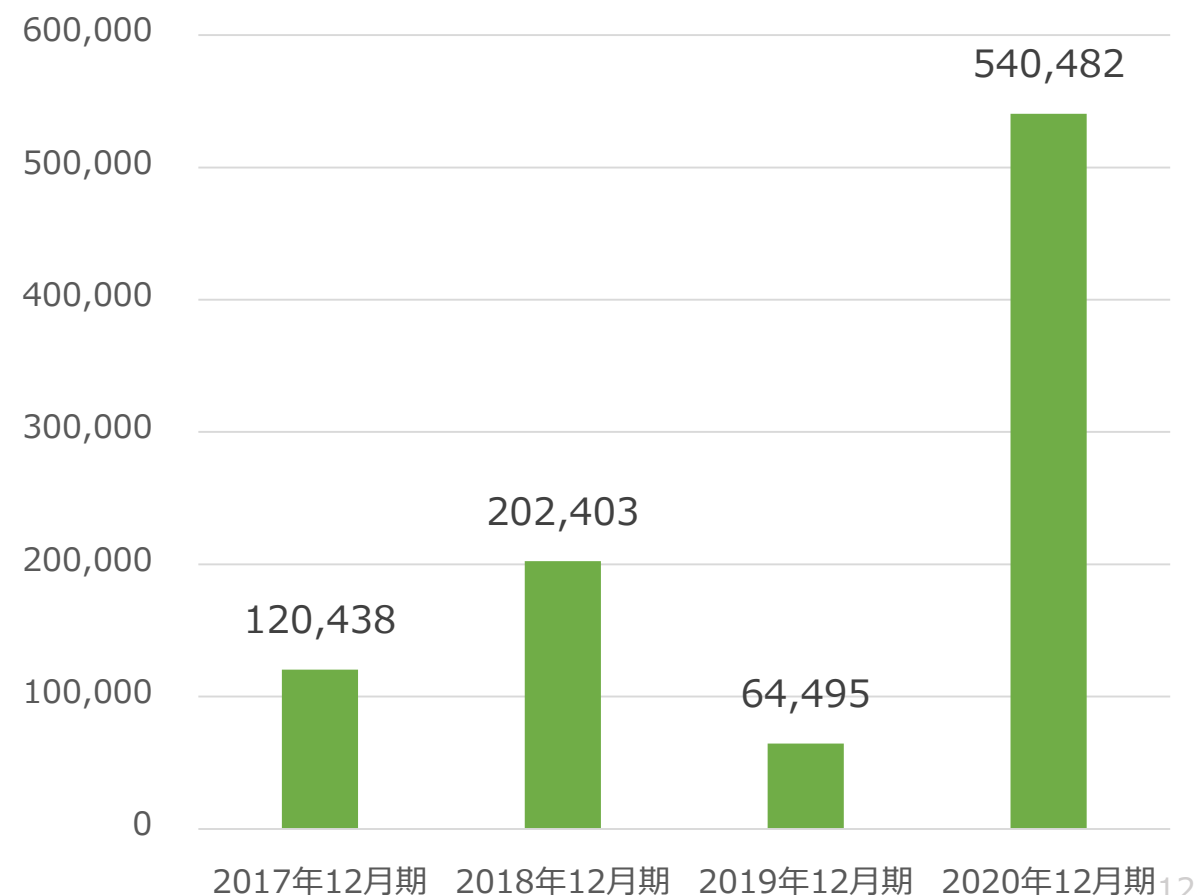
売上高

単位：千円



営業利益

単位：千円



教育現場のICT化により、国内マーケットはKPI、売上高堅調に推移
2020年4月以降は公立学校での導入加速

マーケット	項目	2018年12月期	2019年12月期	2020年12月期
塾 マーケット	導入校数	757	831	1,075
	ID数	15,238	18,149	24,866
	売上（千円）	547,886	621,266	719,497
学校 マーケット	導入校数	154	183	1,302
	（内、公立導入校数）	※	※	861
	ID課金数	29,260	33,476	334,566
	（内、公立ID数）	※	※	289,576
	売上（千円）	294,139	336,488	615,316
BtoC マーケット	ID数	1,122	2,349	3,416
	売上（千円）	82,629	174,595	307,867
海外 マーケット	導入校数	29	42	55
	ID数	2,248	2,401	1,936

※ 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
未払税金・未払金増加により自己資本比率は悪化したものの、70%の高水準維持

単位：千円

科目	2018年12月期	2019年12月期	2020年12月期	前期末増減
流動資産	743,065	692,700	1,326,139	+ 633,438
現金及び預金	613,181	533,228	953,129	+ 419,900
固定資産	284,573	340,855	454,533	+ 113,678
資産合計	1,027,638	1,033,555	1,780,673	+ 747,117
負債合計	180,430	142,468	496,628	+ 354,159
純資産合計	847,207	891,087	1,284,044	+ 392,957
負債・純資産合計	1,027,638	1,033,555	1,780,673	+ 747,117
自己資本比率	82.4%	86.2%	72.1%	△14ポイント
従業員数 (正社員のみ)	32人	42人	49人	+ 7人

増収に加え、2020年12月期はコロナ禍で一部費用が減少したため大幅増益
営業利益率、ROE、ROAで30%達成

単位：千円

科目	2018年12月期	2019年12月期	2020年12月期	前期増減
売上高	935,746	1,141,158	1,649,465	+ 508,306
売上原価	205,269	241,947	357,113	+ 115,165
売上総利益	730,476	899,210	1,292,351	+ 393,141
販売費及び一般管理費合計	528,073	834,715	751,869	△82,846
営業利益	202,403	64,495	540,482	+ 475,987
営業利益率	21.6%	5.7%	32.8%	+27ポイント
経常利益	223,999	65,763	548,871	+ 483,107
当期純利益	137,730	43,972	379,996	+ 336,023
ROE	17.8%	5.1%	34.9%	+29ポイント
ROA	23.9%	6.4%	39.0%	+32ポイント

増収・増益により順調にキャッシュポジション改善
コンテンツ拡充のためにソフトウェア投資を積極的に実施

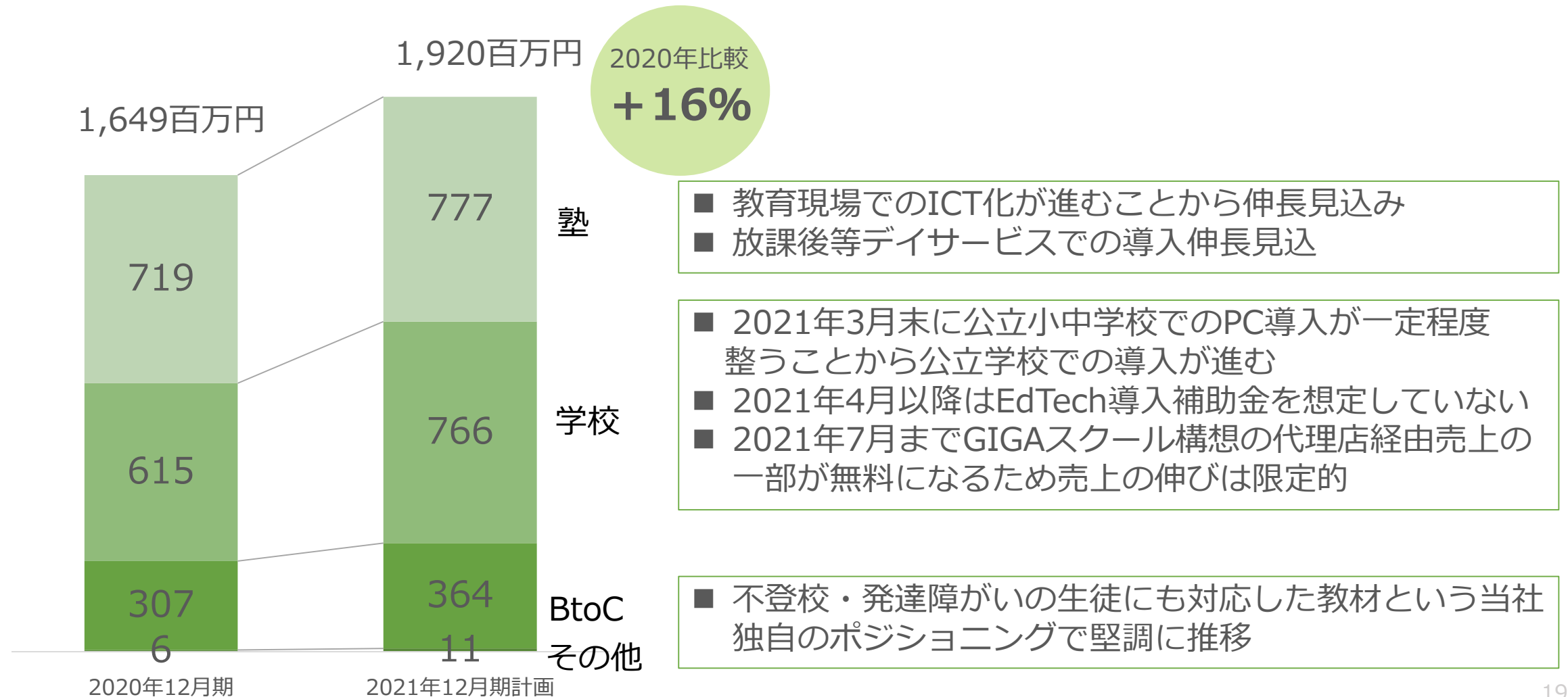
単位：千円

科目	2018年12月期	2019年12月期	2020年12月期	前期増減
営業CF	291,848	50,700	600,354	+549,653
(税前利益)	193,189	64,958	548,871	+483,912
(減価償却費)	96,670	92,511	105,492	+12,981
投資CF	△123,770	△130,832	△187,296	△56,463
財務CF	8,000	△93	7,243	+7,336
現金及び現金同等物に 係る換算差額	103	273	△400	△674
増減額	176,182	△79,952	419,900	+499,853
現金及び現金同等物	613,181	533,228	953,129	+419,900

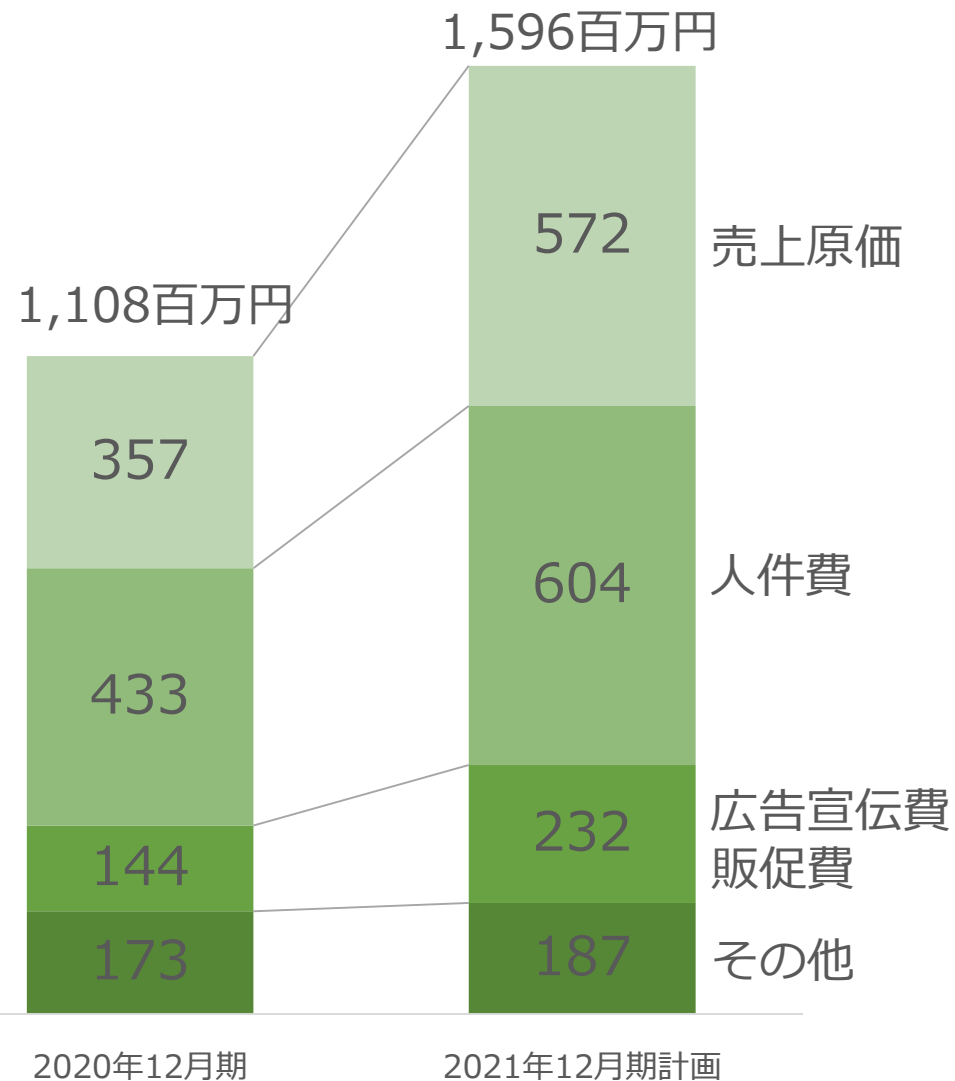
中長期経営計画

1. GIGAスクール構想の進捗により教育現場でのICT化が進み、当社サービスの導入も加速する
2. EdTech導入補助金は2021年3月までで、2021年4月以降は見込まない
3. afterコロナで出張やイベント関連費用は一定程度増加する
4. 今後の業容拡大に向けて、積極的に人員採用を行う
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する

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



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



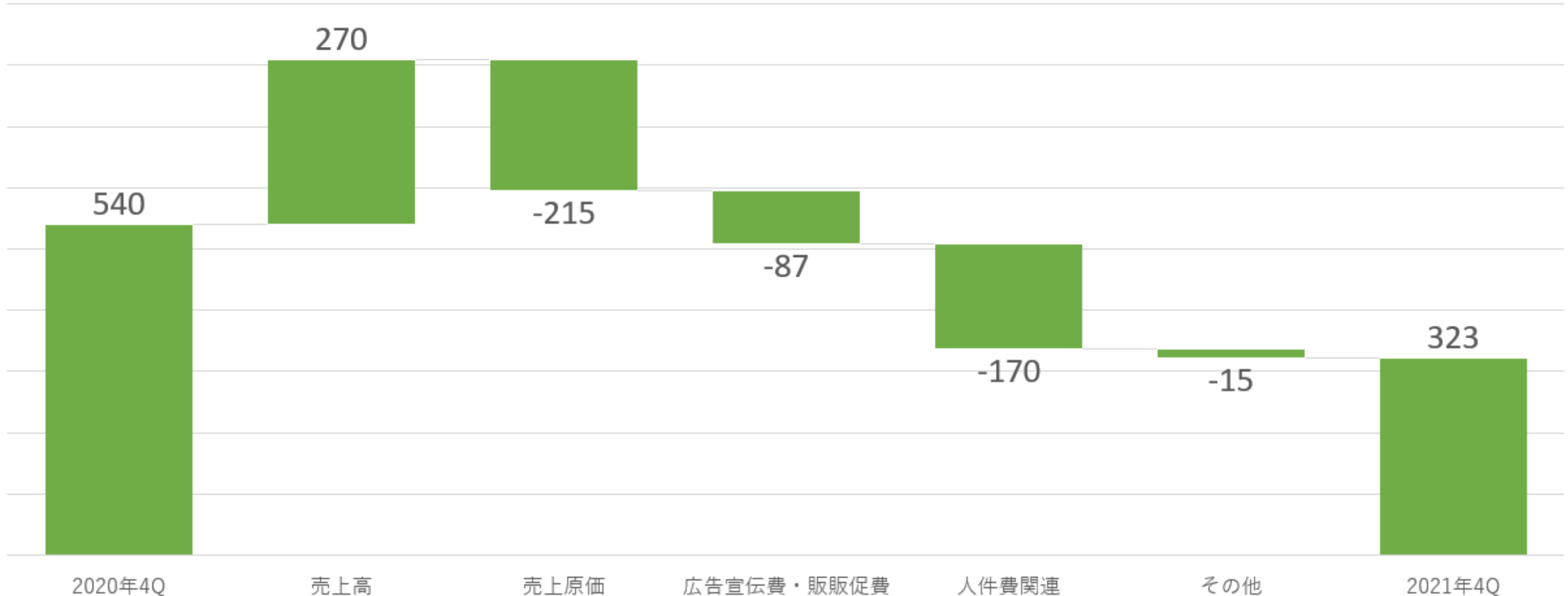
- コンテンツ拡充・すららシステム開発強化による減価償却費増加
- 利用者数増加に伴うサーバーコスト、新機能リリースによる運用・保守費用増加

- 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

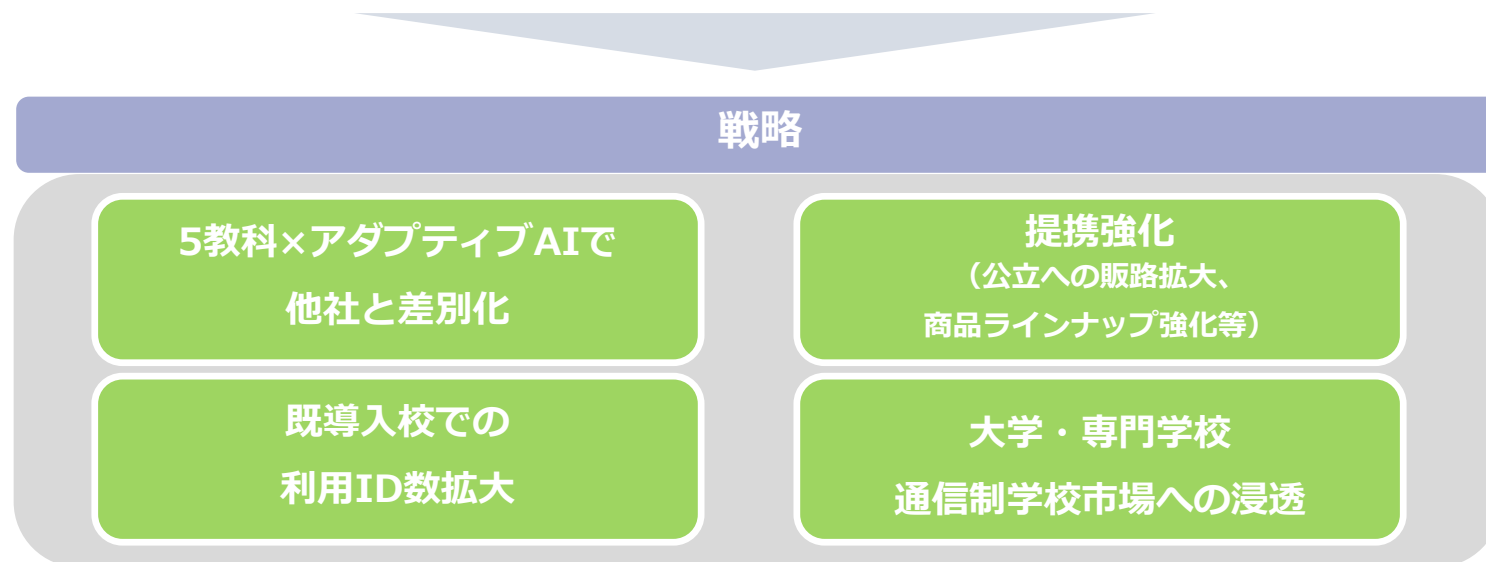
- 少子化傾向であるが市場規模は安定的に推移
- 学習塾市場の「成熟化」が進行⇒本格的な「競争と淘汰」の時代⇒選別される時代



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

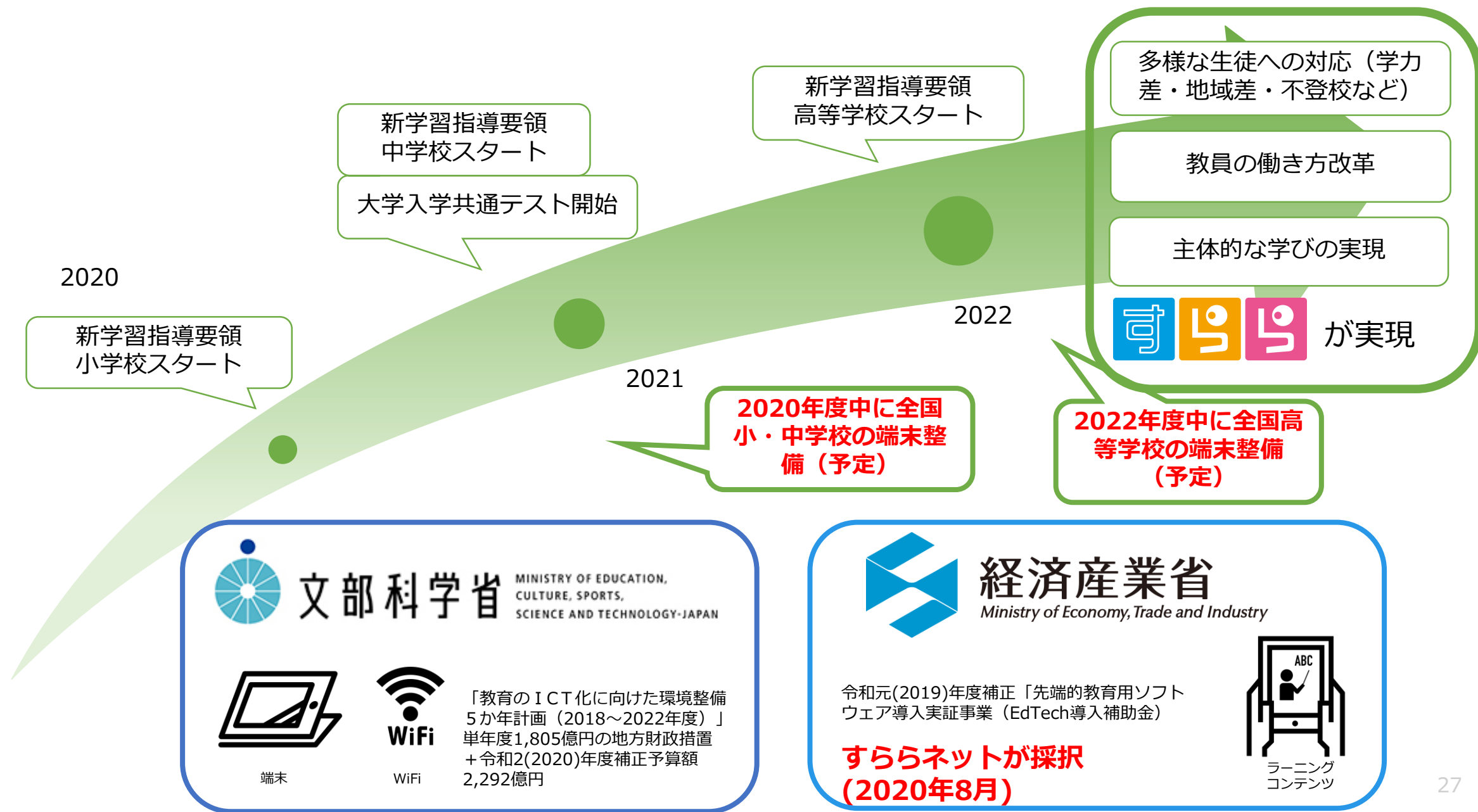
[施策]

- 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

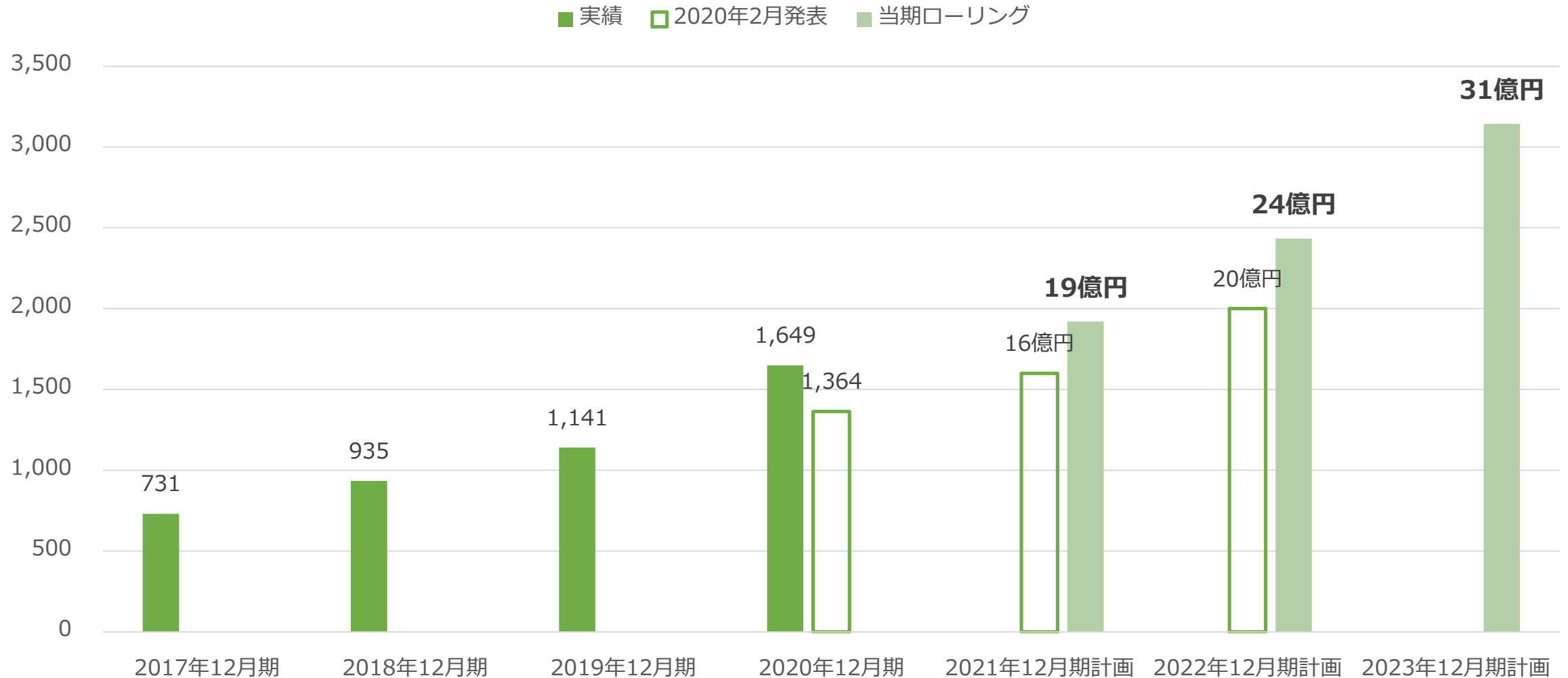
他社との連携により、最新技術を取り入れ、コンテンツの可能性を追求

これまでの主な提携先

事業会社	大学
TOPPAN 対話型「理科」教材 の共同開発 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 Aled AIによるスピーキング 評価機能CHIVOXの エンジンを搭載	リメディアル 教育分野 国際協力分野での 連携 休校期間中の 学習状況分析

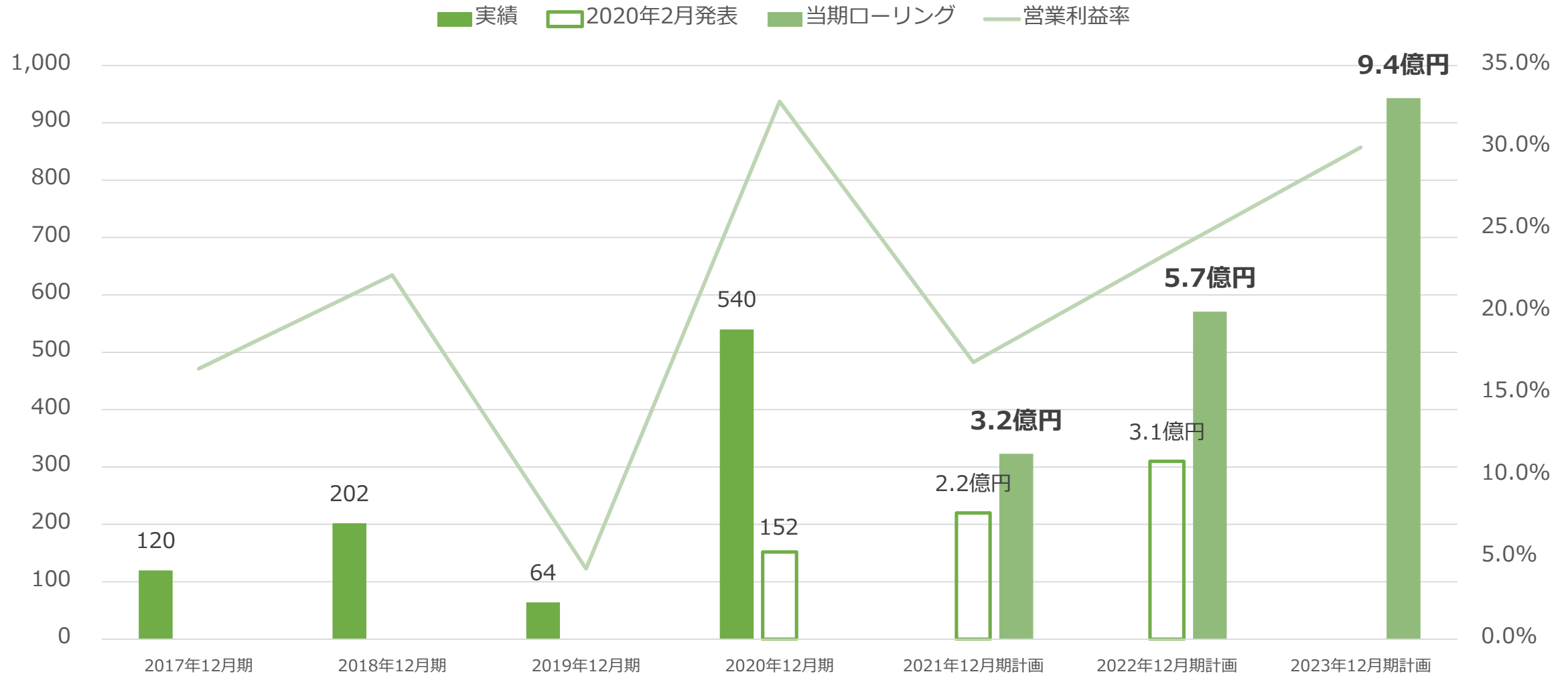


2020年2月発表予算はGIGAスクール構想の影響を反映していないため、上方修正
GIGAスクール構想を追い風に教育現場のICT化が伸長見込み
2021年12月期は移行期のため伸び率は鈍化するものの、年平均20%増収を目指す



※：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

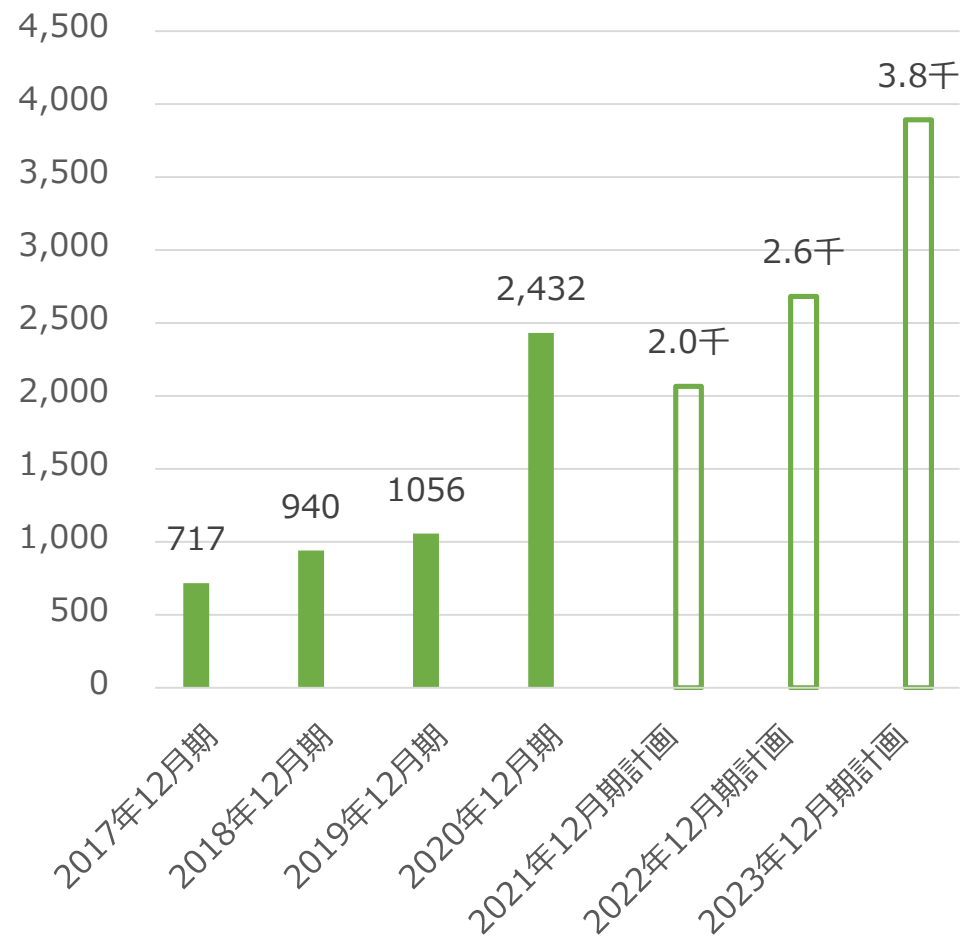


EdTech導入補助金が2021年3月で終了し、導入移行期のため 2021年12月期末時点ではID数・校舎数が一時的に減少 2022年以降公立学校を中心に教育現場での導入が伸長見込

導入校数

■ 実績 □ 中経ローリング

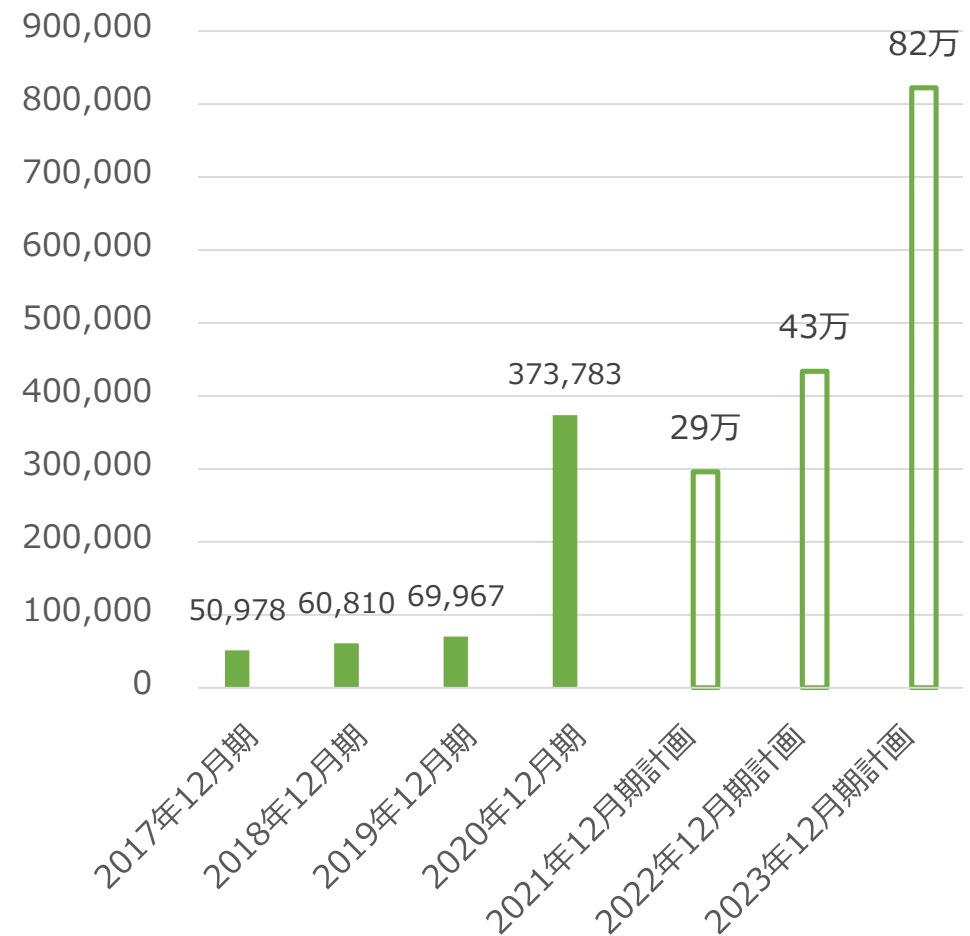
単位：校舎数



ID数

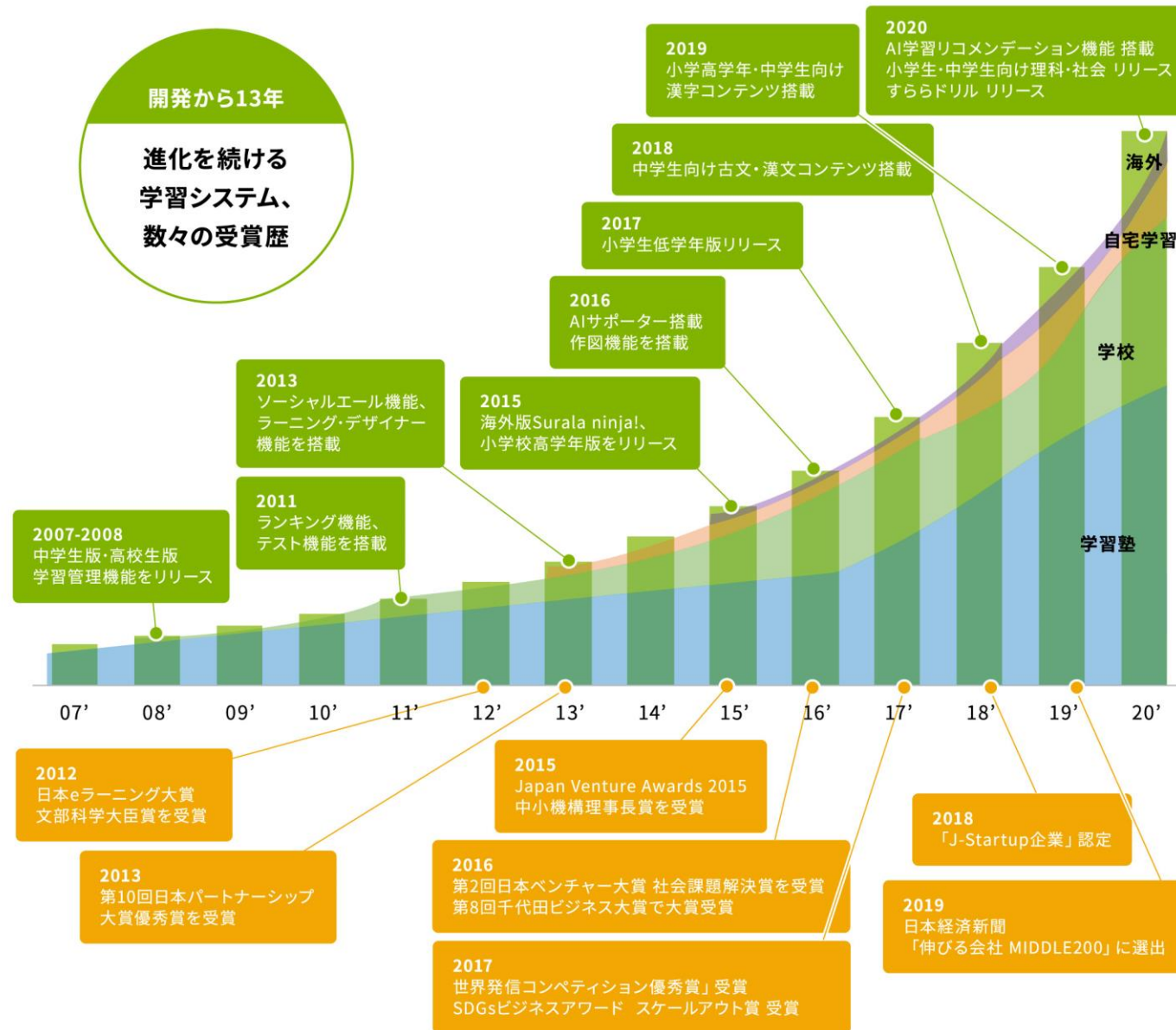
■ 実績 □ 中経ローリング

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	





**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

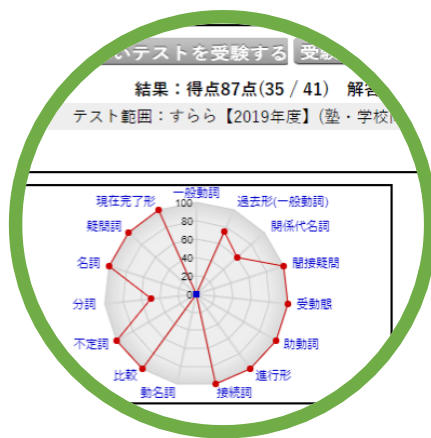
できる！



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

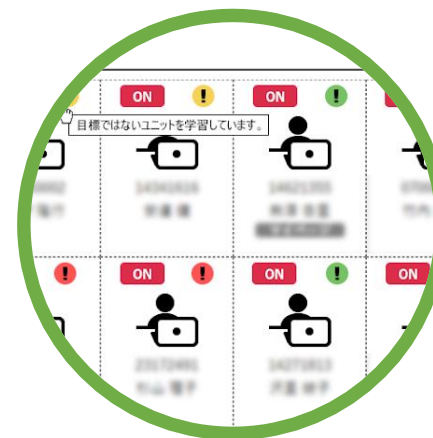
使える！



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

① 言いたいこと↓説明
② 説明↓言いたいこと
③ 言いたいこと↓説明↓言いたいこと

Q 文章のつくりは、どれになるでしょう。
番号を選びましょう。

① ② ③

答え

文脈もチェック！

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(第二段落)
「人間は必ず死ぬ」(第三段落)

「当たり前」
「当たり前」
「当たり前」
のくわしい説明

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

算数/ 数学

1/8

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.

主語、目的語、補語、修飾語になることが出来る。

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、補語になることが出来る。

名詞句

Riding a bicycle is great fun for Alice.

主語、目的語、補語、修飾語になることが出来る。

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

理科

4/10

北 西 東

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

6/8

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。

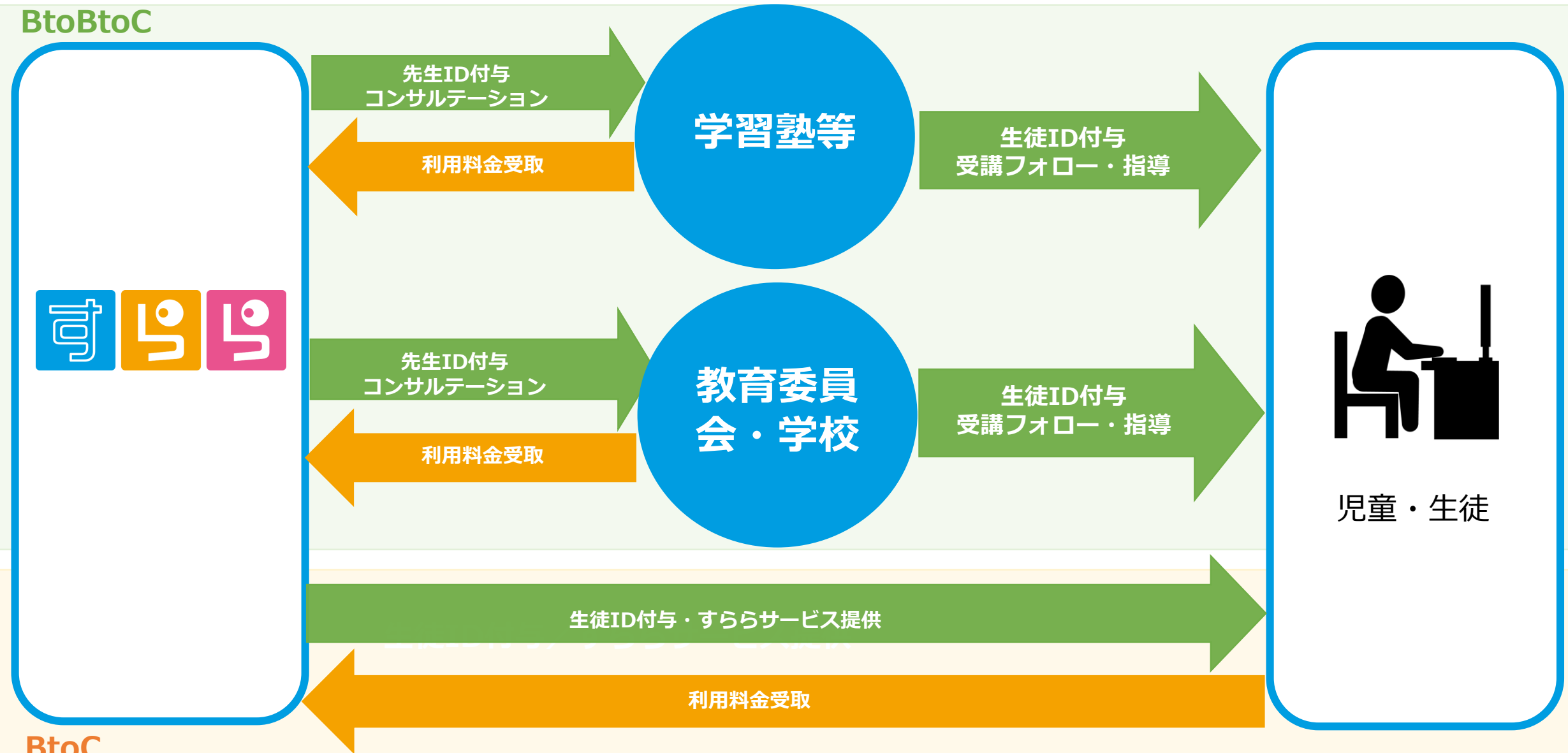
地図を見る

ヨーロッパ州 アフリカ州 アジア州 オセアニア州 北アメリカ州 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

校舎数



サービス
利用料



ID数



ID利用料

学校

ID数



ID利用料

BtoC

ID数



ID利用料



すららドリル



Surala Ninja!

学習塾

学校

放課後等デイ
サービス
＊

家庭学習

海外

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

＊ 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



すららドリル



Surala Ninja!

学習塾

1,075校
24,866ID

学校

1,302校
334,566ID
(ID課金のみ)

家庭学習

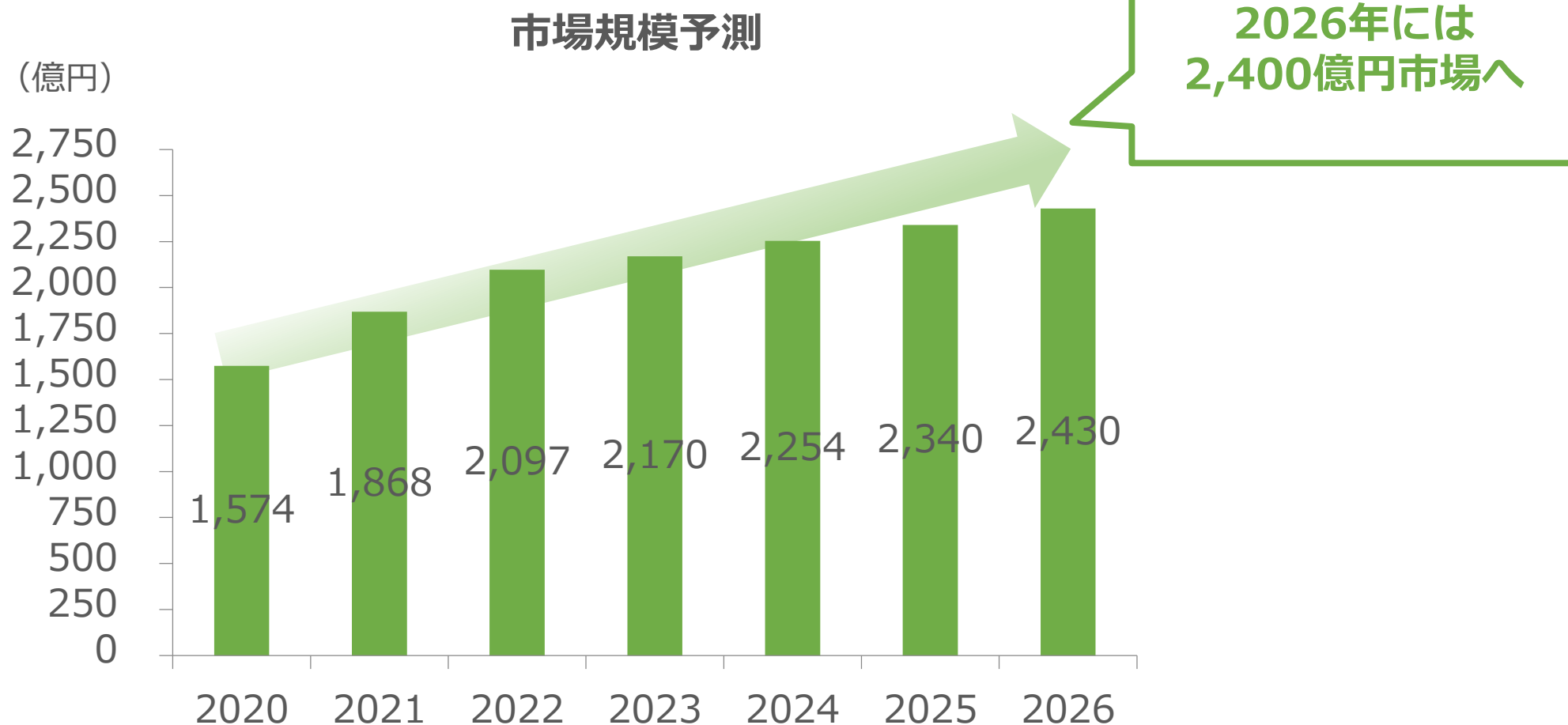
3,416ID

海外

55校
1,936ID

* 放課後等デイサービスの校舎数、ID数は学習塾に含める

少子化が進む一方で、教育×ICT（EdTech）市場は拡大基調



学習塾

事業者数

47,000*

導入校数

1,075校

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*

導入校数

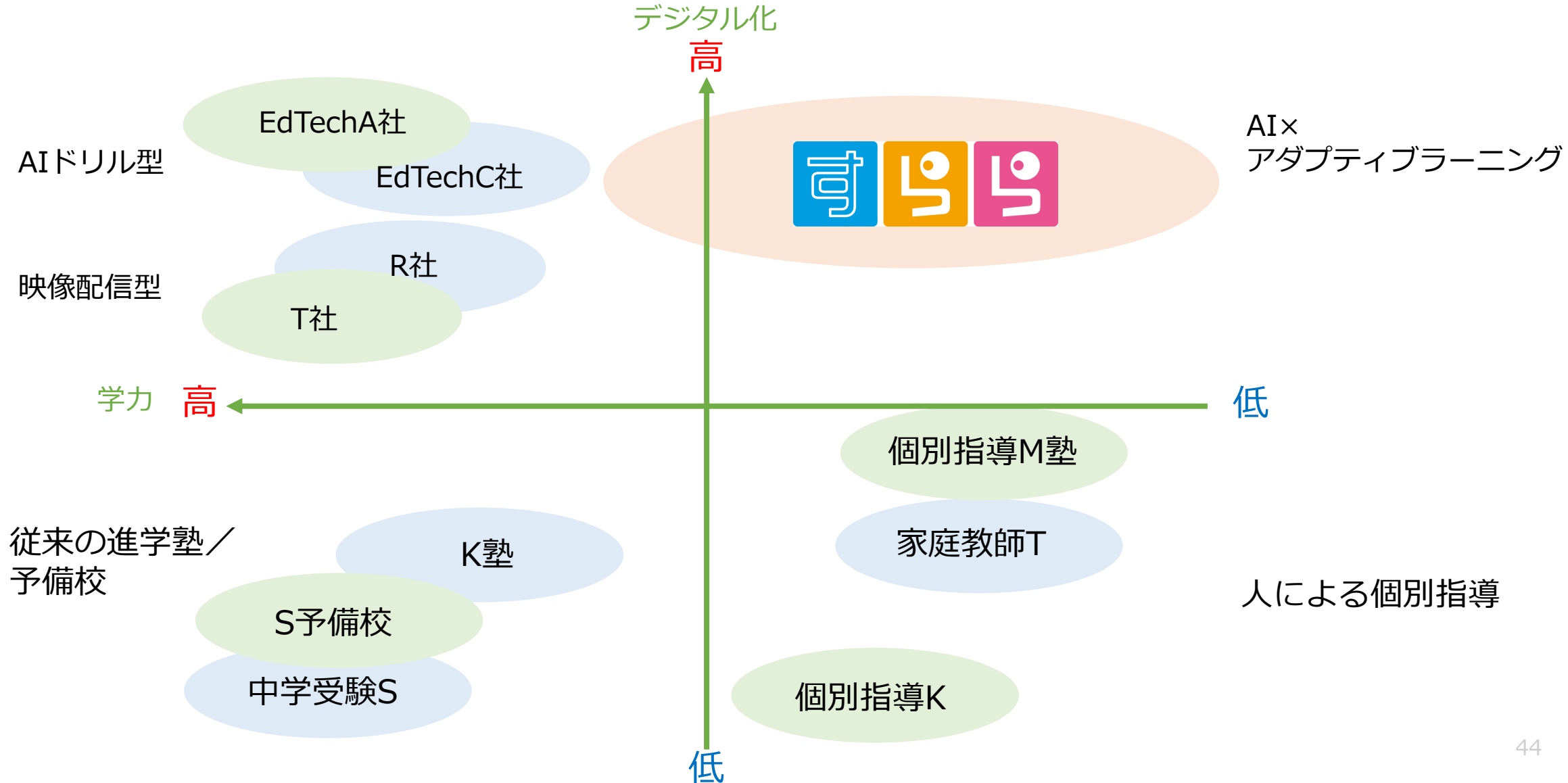
1,302校

浸透率

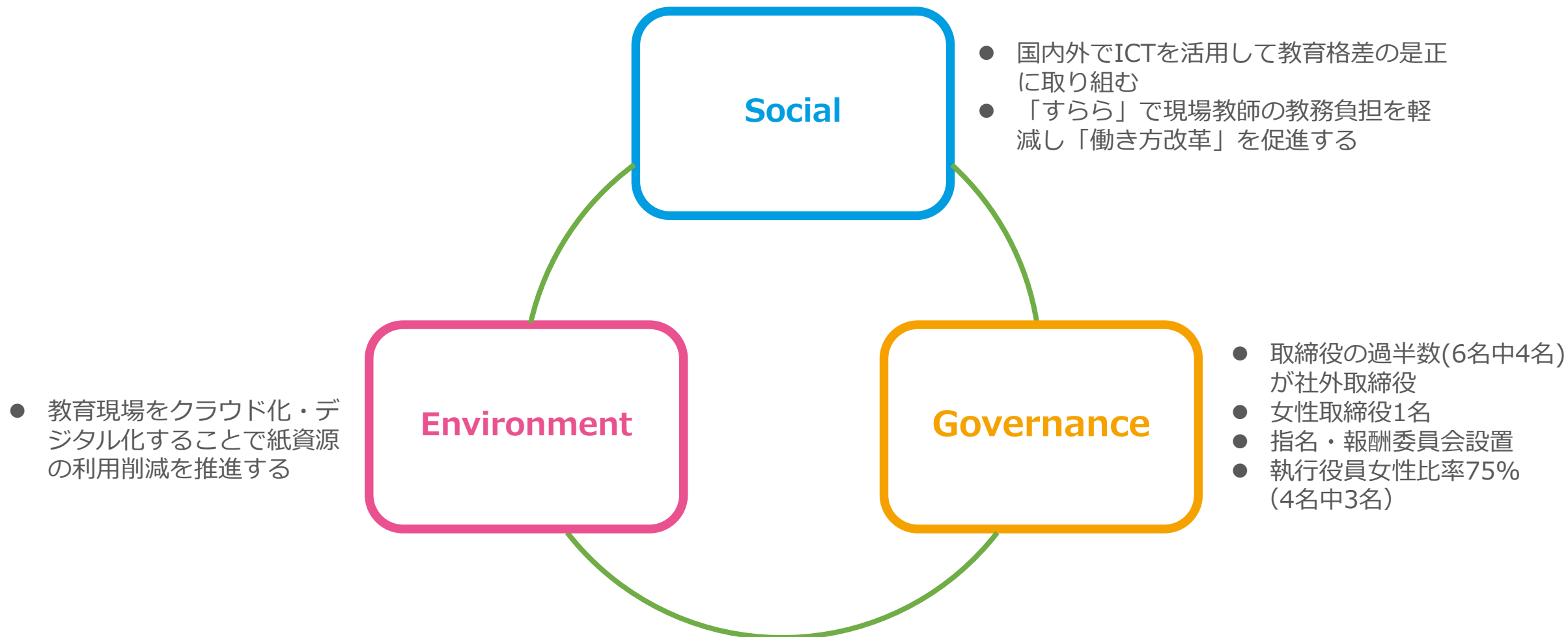
3.6%

* 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

1 貧困を
なくそう



4 質の高い教育を
みんなに



5 ジェンダー平等を
実現しよう



- 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