各 位

2020年8月21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　ＣＦＯ　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】

《第一回》

開　催　日　時　：　2020年8月21日（金）10:00~11:00
開　催　方　法　：　対面による実開催
開　催　場　所　：　日本証券アナリスト協会 兜町第3 セミナールーム
東京都中央区日本橋兜町3-3 兜町平和ビ3F
説 明 会 資 料 名　：　2020年12月期　第２四半期決算説明会資料

《第二回》

開　催　日　時　：　2020年8月21日（金）13:00~14:00
開　催　方　法　：　オンラインによるライブ開催（Zoom）
説 明 会 資 料 名　：　2020年12月期　第２四半期決算説明会資料

【添付資料】

決算説明会において使用した資料

以上

クリック！自立学習応援プログラム すらら

2020年12月期第2四半期決算説明会資料

2020.2Q 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

01 業績ハイライト

02 業績予想の修正

03 会社概要

業績ハイライト

新型コロナウイルス感染症拡大の影響

全国小中高校の臨時休校による影響で在宅学習、オンライン学習需要拡大
在宅勤務、時差出勤を導入し、オンラインの面談やセミナーへ
切り替えたことによるコスト減少

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、大きな影響なし • 在宅勤務、時差出勤を導入。現在も在宅、出社のハイブリッドな働き方を継続 • 出張や面談を、オンライン面談・商談、オンラインセミナーなどへ切り替え • 現時点(7月29日時点)における罹患者の発生なし
業績への影響	売上高は在宅学習、オンライン学習の需要拡大により予算を上回り、費用は、出張関連費用の抑制により、2020年12月期の着地見込みを上方修正（詳細は、『02業績予想の修正』参照） • 全国小中高校の臨時休校にともなうIDの無償提供をきっかけに、新規契約校数の増加、ID数の増加 • オンライン商談、面談、セミナーの活用により出張関連費用の抑制 • 利用者増加に対応してサーバーの増強や今後の成長に向けたシステム・コンテンツへの積極投資を継続

新型コロナウイルス感染症拡大の影響-マーケット別影響

マーケット	業績影響	影響
塾マーケット		• 既存導入塾、新規導入でのオンライン学習需要拡大で活用拡大 • ＩＴ補助金2020の導入支援事業者として認定 • 独立開業市場は自粛要請で減速傾向 • 小規模私塾の廃業懸念
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・私立学校等へ369校、約15万IDを発行 • 鳥取県、大分県、多摩市、三鷹市、前橋市、香里ヌヴェール学院など無償ID配布先からの契約 • GIGAスクール構想、EdTech補助金に伴う自治体・公立学校からの引合増加
Btocマーケット		• 在宅学習需要拡大で、新規申し込みが大幅に増加 • 在宅学習向けオンライン学習教材として多数メディア掲載されたことによる知名度増加
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・活用に影響 • 在宅オンライン学習需要の兆しあり。自宅のネット環境、ノートPC・タブレットなどの整備により徐々に拡大か • JICAプロジェクト(エジプト)は休止状態

業績ハイライト - サマリ

- 売上

  677百万円で、前年同期比25.0%増加。うち、学習塾マーケット334百万円（前年同期比11.9%増加）、学校マーケット198百万円（前年同期比22.2%増加）、BtoCマーケット139百万円（前年同期比82.6%増加）

- 営業利益

  理科・社会リリース、開発投資、サーバー増強、 BtoC売上高が増加したことに伴うすららコーチへの支払い増加で売上原価は増加。緊急事態宣言や外出自粛要請等を受けたことによる出張関連費用減少、前期実施したTVCMは実施せず、販売費及び一般管理費が抑制された。売上高の増収と費用抑制により185百万円の営業利益（前年同期58百万円の営業損失）

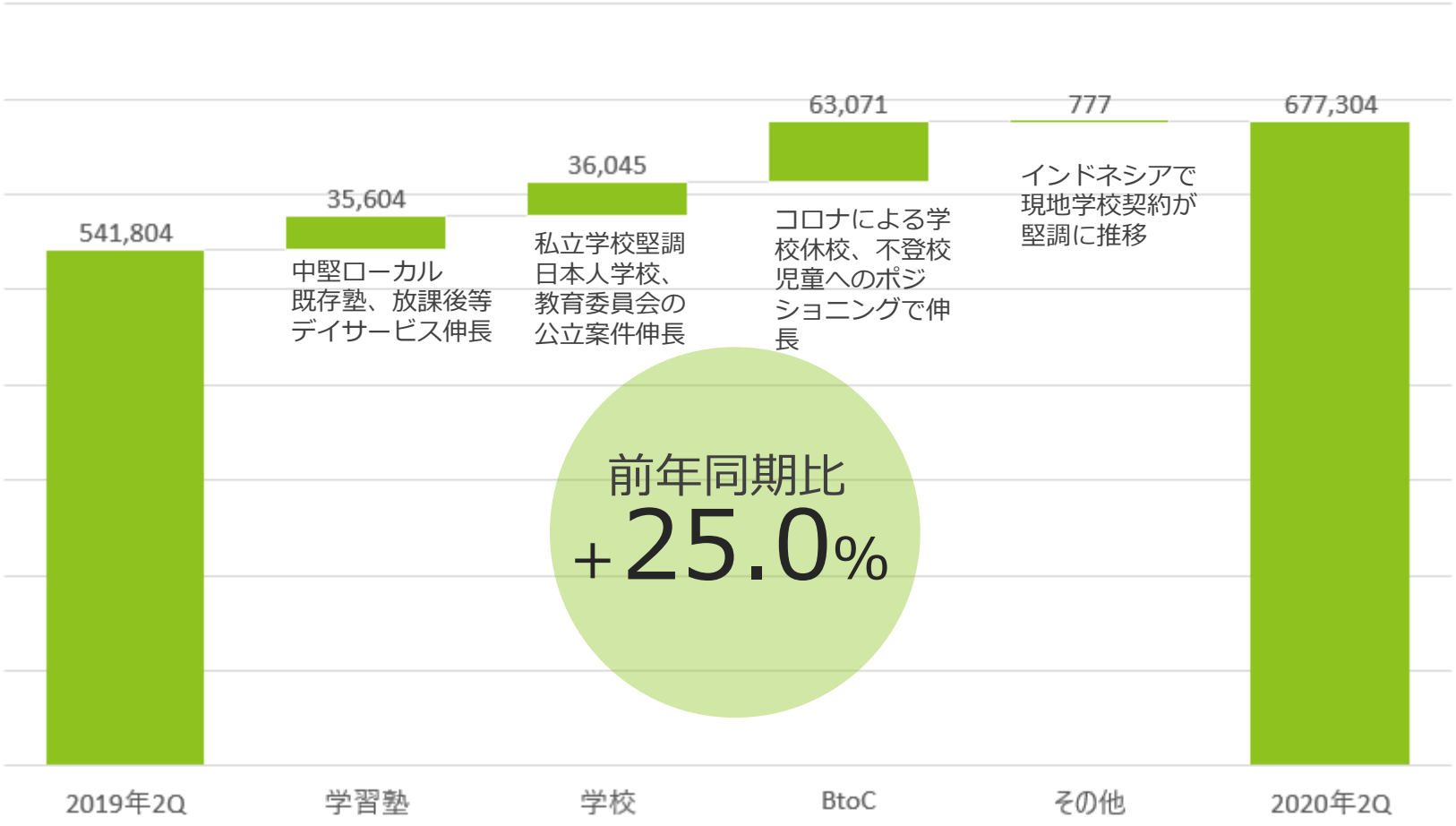
- 営業外収益

  経済産業省の「未来の教室」、文部科学省の「EDU-Port二ッポン」スリランカ・プロジェクトからの受取精算金が7百万円発生

業績ハイライト - 売上高

売上前年同期比全部門において堅調に推移
特にBtoCが、コロナによる在宅学習の問い合わせ急増
不登校に関する問い合わせも増加し、売上高伸長

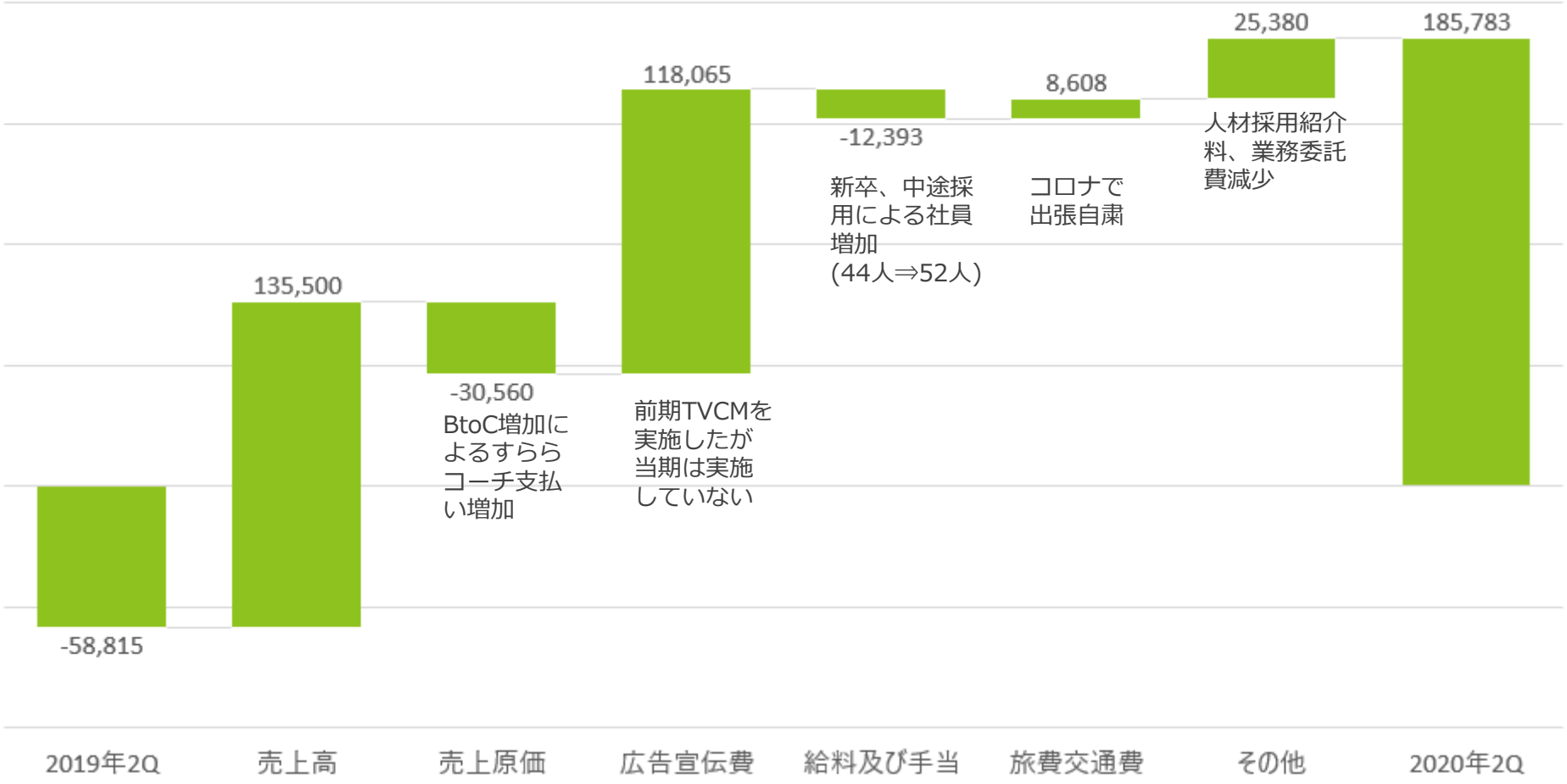
単位：千円



業績ハイライト - 営業利益

売上高は順調に伸長
前期放映したTVCMを当期は実施しなかったこと、
コロナによる自粛で出張関連費用が大きく減少

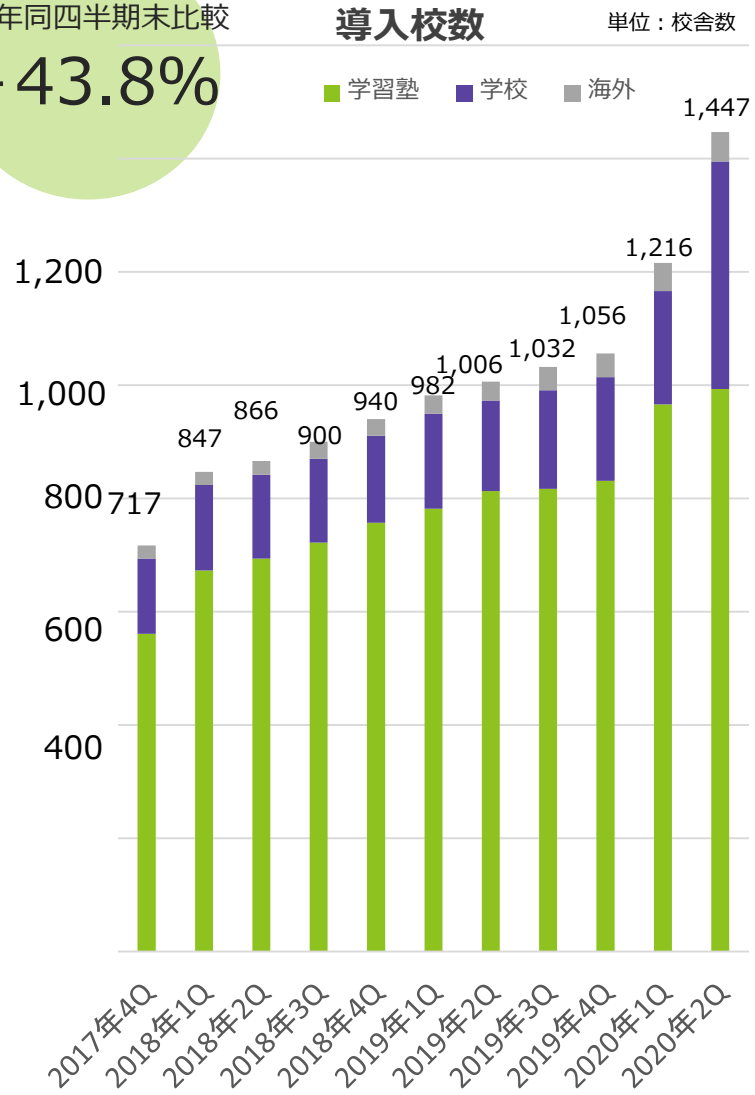
単位：千円



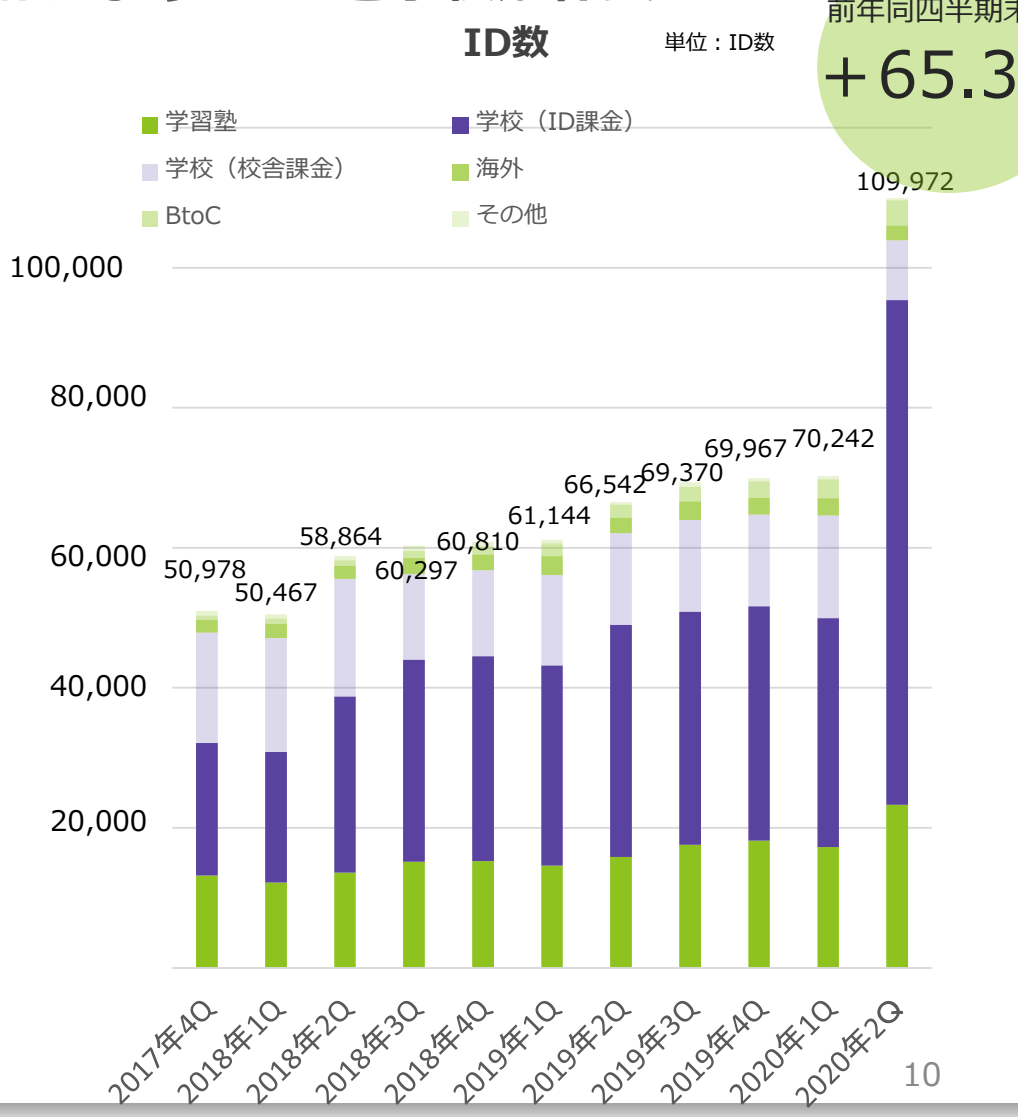
業績ハイライト – KPI(導入校数、ID数)推移

導入校数は、学校で公立案件が大きく伸長
ID数は、1Qに契約したチェーン塾が貢献、コロナ休校による在宅学習需要増加によりBtoCと学校が伸長

前年同四半期末比較
+43.8%



前年同四半期末比較
+65.3%



業績ハイライト - マーケット別KPI、売上推移

マーケット	項目	2018年2Q	2019年2Q	2020年2Q
塾マーケット	導入校数	694	813	993
	ID数	13,590	15,843	23,268
	売上（千円）	256,747	298,832	334,437
学校マーケット	導入校数	148	160	402
	(内、公立導入校数)	※	※	186
	ID課金数	25,156	33,126	72,087
	(内、公立ID数)	※	※	32,540
	売上（千円）	141,065	162,395	198,441
BtoCマーケット	ID数	780	1,877	3,572
	売上（千円）	35,533	76,383	139,455
海外マーケット	導入校数	24	33	52
	ID数	1,882	2,158	2,131

※１：公立案件の集計は、GIGAスクール構想により導入が拡大したことから2020年4月以降別集計開始
※２：「すらら」及び「すらら」姉妹版の「すららドリル」合計数値

BS

（単位：千円）	2020年6月	前期末比増減	主な要因
流動資産	902,450	+209,750	売上高の増加による売掛金、現金及び預金増加
現金及び預金	706,331	+173,102	
固定資産	395,600	+54,745	すららのコンテンツ・システム開発費の増加
資産合計	1,298,051	+264,495	
負債合計	267,776	+125,307	すらら開発費用等支払いによる未払金減少△17百万円。 未払法人税+74百万円、未払消費税+27百万円、学校利用料の前受金+24百万円、賞与引当金+21百万円の増加。
純資産合計	1,030,275	+139,188	当期純利益+134百万円、譲渡制限付き株式発行による資本金、資本準備金増加+5百万円及び自己株式の取得（端数株式）

業績ハイライト - 損益計算書

PL

（単位：千円）	2019年2Q	2020年2Q	主な要因
売上高	541,804	677,304	全部門において堅調に推移 特に、コロナウイルス感染症拡大で在宅学習需要が拡大し、BtoCが伸長。
売上総利益	428,801	533,740	
売上総利益率	79.1%	78.8%	BtoC売上高が増加したことによるすらら コーチへの支払い増加で原価率増加。
営業利益 (△損失)	△58,815	185,783	前期実施したTVCMを当期実施しなかったため。また出張自粛で出張費用等減少。
営業利益率	―	27.4%	
経常利益 (△損失)	△58,239	193,814	経済産業省「未来の教室」、文部科学省「EDU-Portニッポン」の受取清算金を営業外収益として計上
四半期純利益 (△損失)	△41,528	134,067	

業績予想の修正

業績予想修正-前提条件

	前提条件
新型コロナウイルス	• 新型コロナウイルス感染症の影響は予測し難いため、通常の経済活動に徐々に戻るという前提
塾マーケット	• 在宅学習、オンライン学習需要拡大で、既存塾、中堅ローカル塾の利用校舎数、校舎当たりID利用数が当初予算を上回ったため上方修正
学校マーケット	• GIGAスクール構想が加速しているものの、そのインパクトは主に2021年度以降となると思われ、下期における業績への影響は限定的。 • 学習コンテンツ導入費用を経済産業省が助成する「EdTech導入補助金」は申請段階のため、修正予算には反映しない
BtoCマーケット	• 在宅学習需要が拡大したことにより上期のID数当初予算を大幅に上回ったため上方修正 • 在宅学習需要拡大したものの、下期は上期のような臨時的な需要拡大は見込まない
海外マーケット	• 下期は営業活動を再開する想定でいるものの、上期に営業活動を行えず、今年度の渡航については未だ見通しが立たないことから契約数、ID数は当初予算を下回って推移する見込み
開発	• 利用ID者数が当初計画を大きく上回っていることから、サーバー増強などシステム強化を実施する • 音声認識（英語の4技能対応）、手書き機能（漢字や数式）などの機能拡充、コンテンツ追加開発を積極的に実施する

業績予想修正-上期進捗

新型コロナウイルス感染症拡大に伴う全国一斉休校による
オンライン学習コンテンツの引き合い増で上半期の国内売上拡大
セミナー、広告、出張関連費用が抑制されたことにより利益上振れ

単位：百万円

勘定科目	2020年予算	2020年２Q実績	進捗率
売上高	1,364	677	50%
営業利益	152	185	122%
経常利益	172	193	113%
当期純利益	114	134	117%
売上高内訳	**2020年予算**	**2020年２Q実績**	**進捗率**
塾	678	334	49%
学校	416	198	48%
BtoC	244	139	57%
その他	24	4	21%

業績予想修正

上半期契約好調により、国内売上高が期初予算を上回る見込み
下半期は成長に向けた追加投資を積極的に行うが、上半期費用抑制により
利益も期初予算を上回る見込み

勘定科目 単位：百万円	2020年12月期		増減額	増減率	2019年12月期実績	増減率
	期初予算	修正予算				
売上高	1,364	1,481	117	8.6%	1,141	29.8%
営業利益	152	271	119	78.7%	64	321.6%
経常利益	172	283	111	64.8%	65	331.0%
当期純利益	114	193	79	69.3%	43	340.4%
マーケット売上高	**2020年12月期**		**増減額**	**増減率**	**2019年12月期実績**	**増減率**
	期初予算	修正予算				
塾	678	749	70	10.5%	621	20.7%
学校	416	435	19	4.6%	336	29.5%
BtoC	244	288	43	17.8%	174	65.0%
その他	24	7	△16	△67.7%	8	△11.4%

会社概要

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	
役員構成	代表取締役社長	湯野川 孝彦
	取締役	柿内 美樹/佐藤 昌宏
	取締役 (監査等委員)	小林 洋光/藤本 知哉/加藤 慶

対話型ICT教材「すらら」







Our Services - すららの特徴

次世代型教育システムの提供

児童・生徒の成績を上げるための従来のeラーニングにない要素を網羅

学校・学習塾へのコンサルティング

学校、学習塾の個々の経営課題に対するソリューション・新業態提案を実施

理想の次世代型教育システム

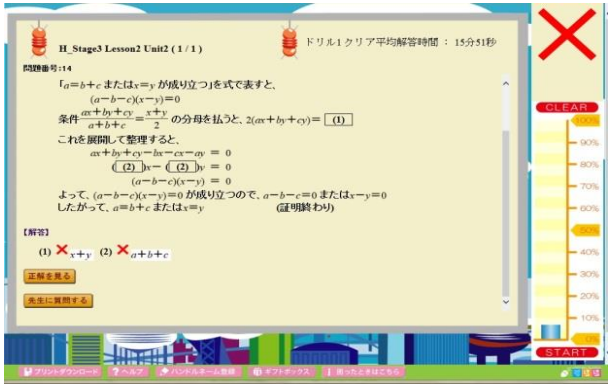
小学生から高校生まで
国語・数学（算数）・英語・理科 ・社会の５教科
AI技術を活用したコンピューター学習

理解を助ける
レクチャー機能

＋

理解を定着させる
ドリル機能



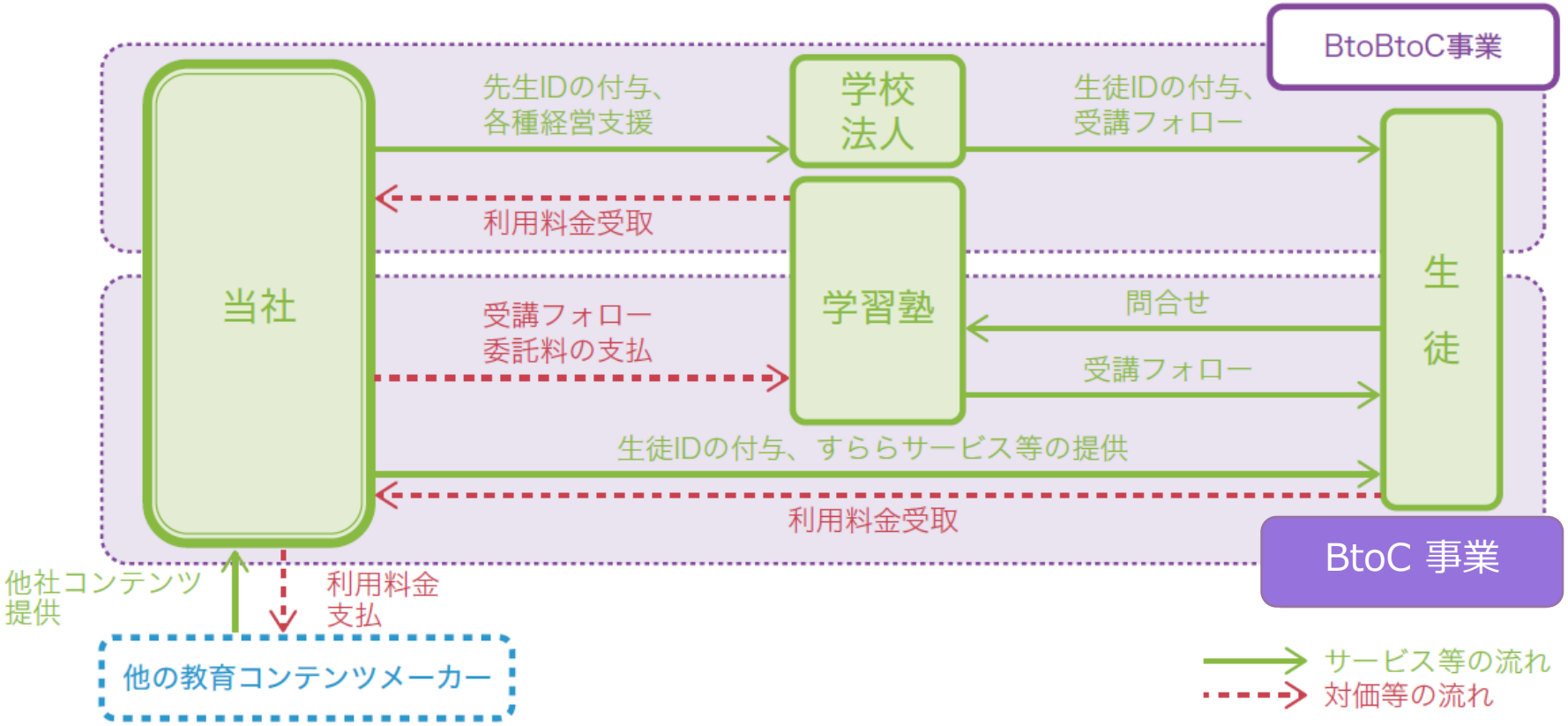


・スモールステップによる
ゼロベース理解
・インタラクティブ
（対話型）

・難易度コントロール機能
・つまずき診断機能
・スマート添削

個々の学力差に応じた、学習が可能

「BtoBtoC」に加え、「BtoC」の市場開拓に注力
「BtoBtoC」と「BtoC」の相乗効果も狙う



会社概要 - ビジネスモデル

学校

・学力向上や生徒募集等の課題、英検合格やテスト得点アップ等の目標に対して、「すらら」の活用方法を提案
・現場の教員の教育や啓蒙も行いつつ共に推進
・GIGAスクール構想、EdTech補助金による公立学校市場の需要拡大

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
・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
・異業種への教育支援
放課後等デイサービスやハウスメーカーなど異業種の教育産業参入を支援

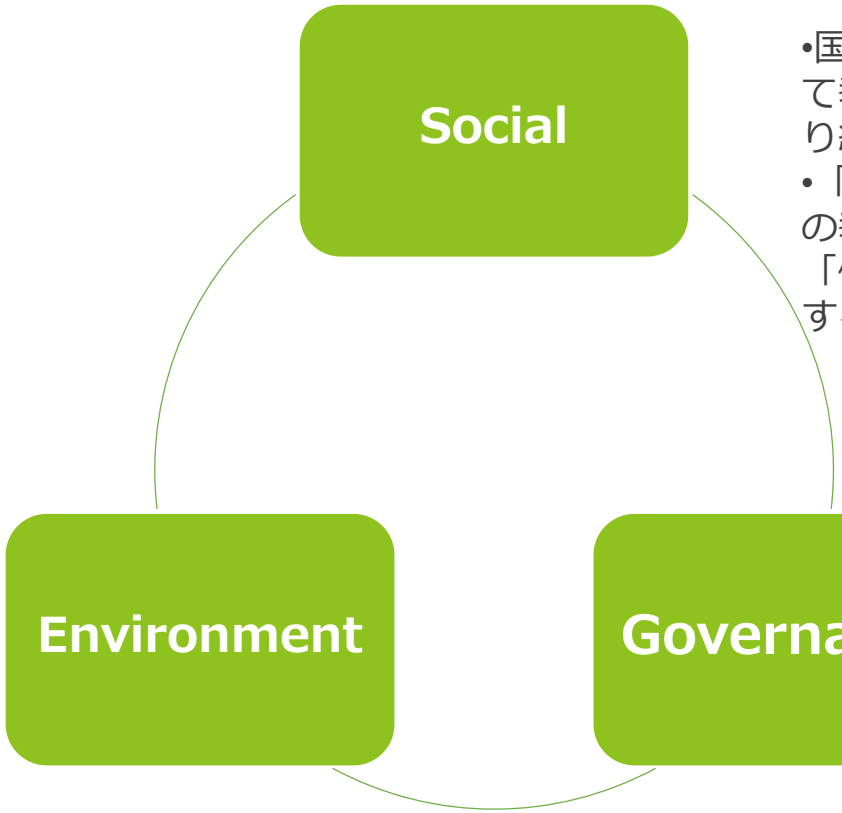
第３の柱

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
・学習進捗管理など受講フォローをすららコーチが実施

ESGへの取り組み

ICTを活用し、
「教育格差」という社会問題の解決を目指す



•国内外でICTを活用して教育格差の是正に取り組む
•「すらら」で現場教師の教務負担を軽減し「働き方改革」を促進する

教育現場をクラウド化・デジタル化することで紙資源の利用削減を推進する

•取締役の過半数(6名中4名)が社外取締役
•女性取締役1名
•指名・報酬委員会設置
•執行役員女性比率75%（4名中3名）

ESGへの取り組み-「Social」国内での取り組み

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
幅広い子供への学習機会を提供



- 不登校の子供への在宅学習・進学機会の提供
- 発達障がい・学習障がいの子供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、相対的貧困層の子供へ学習機会を提供





ESGへの取組-「Social」海外での取り組み

海外小学生向け算数eラーニング「Surla Nija!」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供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子供の村」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

決算情報の詳細は『2020年12月期第2四半期決算短信』をご確認ください。

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があ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（TEL： 03-5280-7199）

©SuRaLa Net Co., Ltd. All rights reserved.