

2023.4Q Results

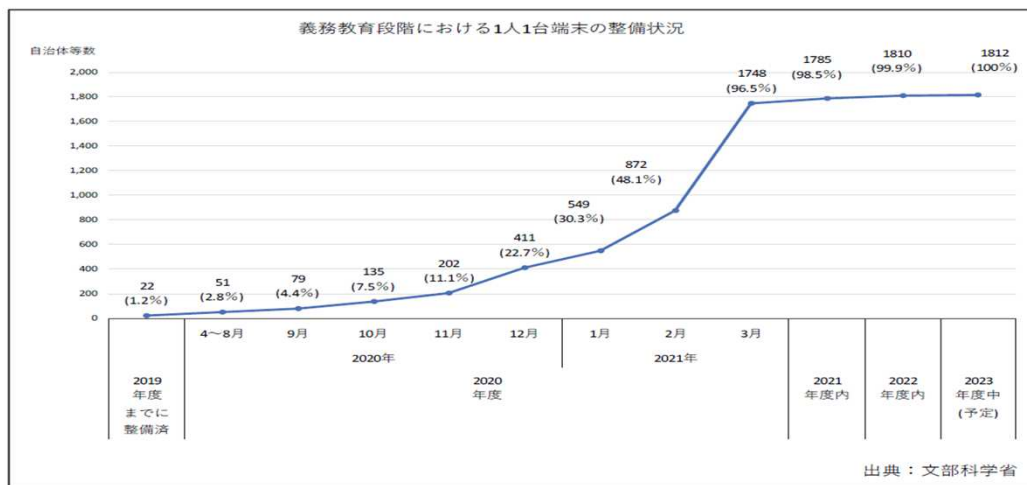
株式会社すららネット
2023年12月期 決算補足説明資料



- 1 2023年12月期 業績ハイライト
- 2 2024年12月期 業績予想
- 3 中期経営方針
- 4 会社概要

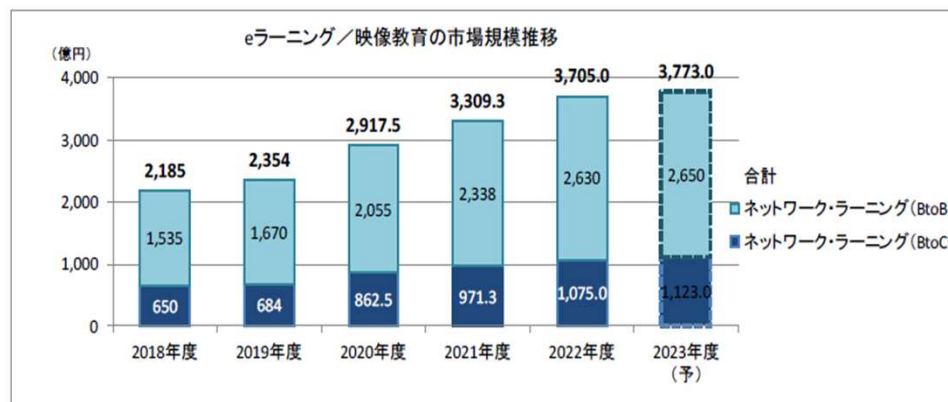
- 1 2023年12月期 業績ハイライト
- 2 2024年12月期 業績予想
- 3 中期経営方針
- 4 会社概要

業績ハイライター市場環境《eラーニング事業（国内）》



コロナの鎮静化により、BtoB市場は学習塾を中心に教師や指導者の人的リソースをeラーニングでカバーする需要は堅調ではあるものの、小規模導入の増加による顧客単価の下落進行や競合状況の激化、対面教育の復調によるeラーニング利用機会の縮小による影響で市場の伸びは鈍化傾向。当社塾マーケットにおいても、既存契約校の生徒数減少と独立開業分野での新規契約が低迷した結果、売上高、KPIは減少。BtoC市場はコロナ禍を経て子供の学習意欲の低下が指摘されるなど阻害要因も多い中、当社BtoC市場においては学習に悩みを持つ層に寄り添った「ほめビリティ」サービス等充実のサポートを提供。堅調に推移傾向。

自治体や公立高校に向けたGIGAスクール構想が収束し、全国の小中学校への端末の普及は完備され、自治体や学校間でバラつきはあるものの活用状況は増加。当社学校マーケットは、2020年EdTech導入補助金採択事業者となったことをきっかけに、これまで販路がなかった自治体公立高校との契約が堅調に推移。EdTech導入補助金の交付がなくICT教材導入を行っていない自治体や、公立高校、高等専門学校等において個々に合わせた学習スタイルの提案と現場へのサポート強化に注力。



【学校関連データ】

	2022年度			2023年度			前年比(2023年度/2022年度)		
	校数・園数(校・園)	生徒数(人)	教員数(人)	校数・園数(校・園)	生徒数(人)	教員数(人)	校数・園数(%)	生徒数(%)	教員数(%)
幼稚園	9,111	923,295	87,752	8,837	841,795	85,421	97.0%	91.2%	97.3%
小学校	19,161	6,151,305	423,440	18,979	6,049,503	424,155	99.1%	98.3%	100.2%
中学校	10,012	3,205,220	247,348	9,944	3,177,547	247,373	99.3%	99.1%	100.0%
高等学校	4,824	2,956,900	224,734	4,791	2,918,486	223,251	99.3%	98.7%	99.3%
高等専門学校	57	56,754	4,025	58	56,470	3,984	101.8%	99.5%	99.0%
短期大学	309	94,713	6,785	300	86,686	6,529	97.1%	91.5%	96.2%
大学	807	2,930,780	190,646	810	2,945,807	191,879	100.4%	100.5%	100.6%
専修学校	3,051	635,574	39,982	3,020	607,944	39,306	99.0%	95.7%	98.3%
各種学校	1,046	102,108	8,482	1,015	108,169	8,509	97.0%	105.9%	100.3%
特別支援学校	1,171	148,635	86,816	1,178	151,358	87,847	100.6%	101.8%	101.2%
合計	49,549	17,205,284	1,320,010	48,932	16,943,765	1,318,254	98.8%	98.5%	99.9%

※2023年度は速報値

(出所: 文部科学省「学校基本調査」)

年度	対前年度比					対前年度比						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023予	2018	2019	2020	2021	2022	2023予
ネットワーク・ラーニング(BtoC)	1,535	1,670	2,055	2,580	2,630	2,650.0	111.2	108.8	123.1	125.5	101.9	100.8
ネットワーク・ラーニング(BtoB)	650	684	862.5	971.3	1,075.0	1,123.0	104.8	105.2	126.1	112.6	110.7	104.5
eラーニング計	2,185	2,354	2,917.5	3,551.3	3,705.0	3,773.0	109.3	107.7	123.9	121.7	104.3	101.8

出典： 矢野経済研究所「2024サービス産業白書」

概ね期初予算通りの推移

単位：百万円

勘定科目	2023年12月期 期初予算	2023年12月期 実績	予算達成率
売上高	2,322	2,145	92.4%
営業利益	391	387	99.0%
経常利益	392	392	100.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	266	304	114.2%
営業利益率	16.9%	18.1%	—

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。

2023年振り返り 《eラーニング事業（すららネット）》

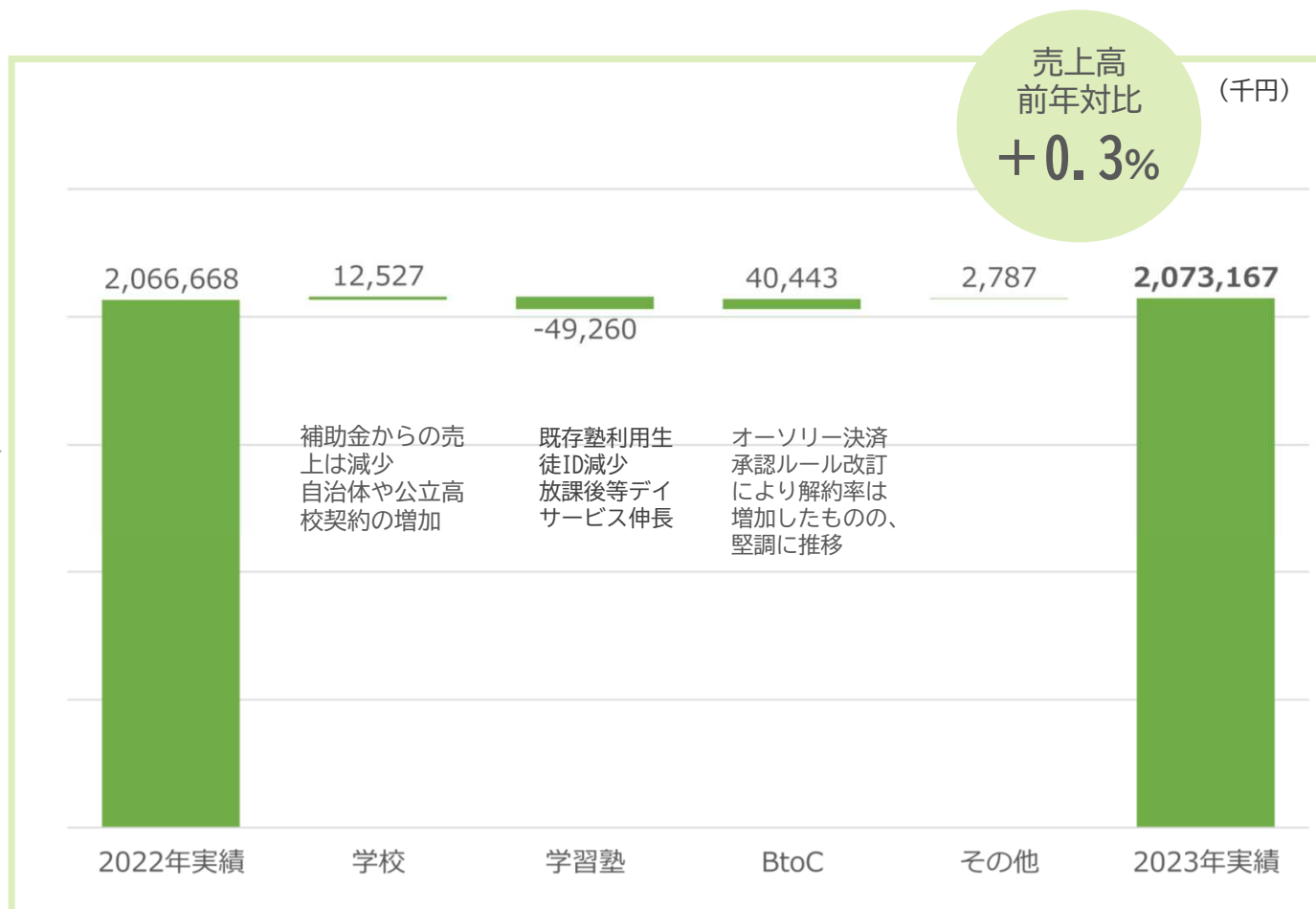
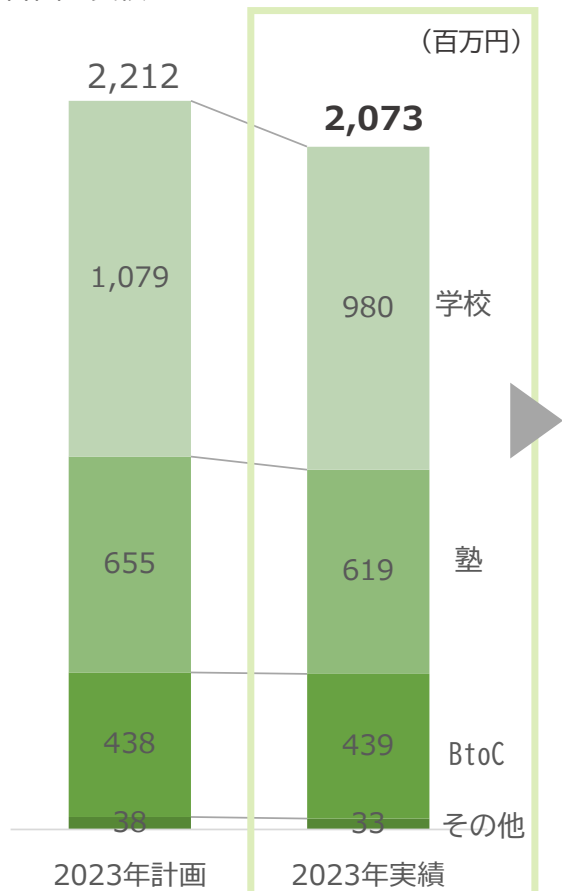


2023年見通し (前期末資料記載)	達成度	振り返り
GIGAスクール構想後の学校での利活用課題の顕在化に対応すべく、サポートを強化 営業要員を増員、学校マーケットにおいては110%以上の収益増加を目指す	60%	学校マーケット営業要員を22名⇒27人に増員、セールスおよびカスタマーサクセス体制を強化 売上高は目標未達成。公立単体校やこれまで活用のなかった自治体での契約増加、NEXT GIGAに向けて活路を広げる
探究学習、日本語コンテンツ等、新しい教育課題・教育観に対応するコンテンツやプラットフォームの開発	100%	就労・留学・生活に必要なレベルの日本語を習得できる「すらら にほんご」と、宇宙というテーマを通じ、総合的な探究学習「すららSatellyzer」をリリース 社会課題への解決、新市場に向けた取り組みを実施
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	—	ファンタムスティック社との協業が本格的にスタート、2025年リリースに向けて進行中
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	80%	既存プログラムの改善、UX/UIの抜本的改善（生徒画面や学習管理画面）を積極的に対応 大規模運用時の軽さやレスポンス改善を実施、2024年以降も快適にご利用いただくシステム改善を継続
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	50%	地方中堅大手塾へのプロモーションをスタート。2024年より山梨を中心に総合進学塾を展開する「甲斐ゼミナール」にて、「すらら」の導入が決定

	前期末比較	影響
学校マーケット		<ul style="list-style-type: none"> 自治体や公立高校との契約が増加傾向 EdTech導入補助金交付が終了。売上高は微増 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が拡大
塾マーケット		<ul style="list-style-type: none"> EdTech教材の多様化により、既存導入塾の利用ID数は減少 独立開業市場は減少傾向 オンラインの普及、Webマーケティングの改善で学習塾の新規引き合いは増加傾向 放課後デイサービスへの普及は堅調に伸長
BtoCマーケット		<ul style="list-style-type: none"> 子育てに悩みを抱えた保護者に向けたサービス「ほめビリティ」普及に取り組む 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 クレジットオーソリー決済承認ルール変更に伴い強制解約が増加、売上高の伸長が軟調
海外マーケット		<ul style="list-style-type: none"> インドネシアではコロナ終息後、既存契約校の生徒数が減少したものの、「日ASEANにおけるアジアDX促進事業」に採択。 インドネシアの職業専門校にて「すらら にほんご」を提供開始。 経済危機のスリランカで子どもたちの支援活動を行うNGOを通じ販路が拡大、9施設650人の子どもたちがSurala Ninja！利用開始

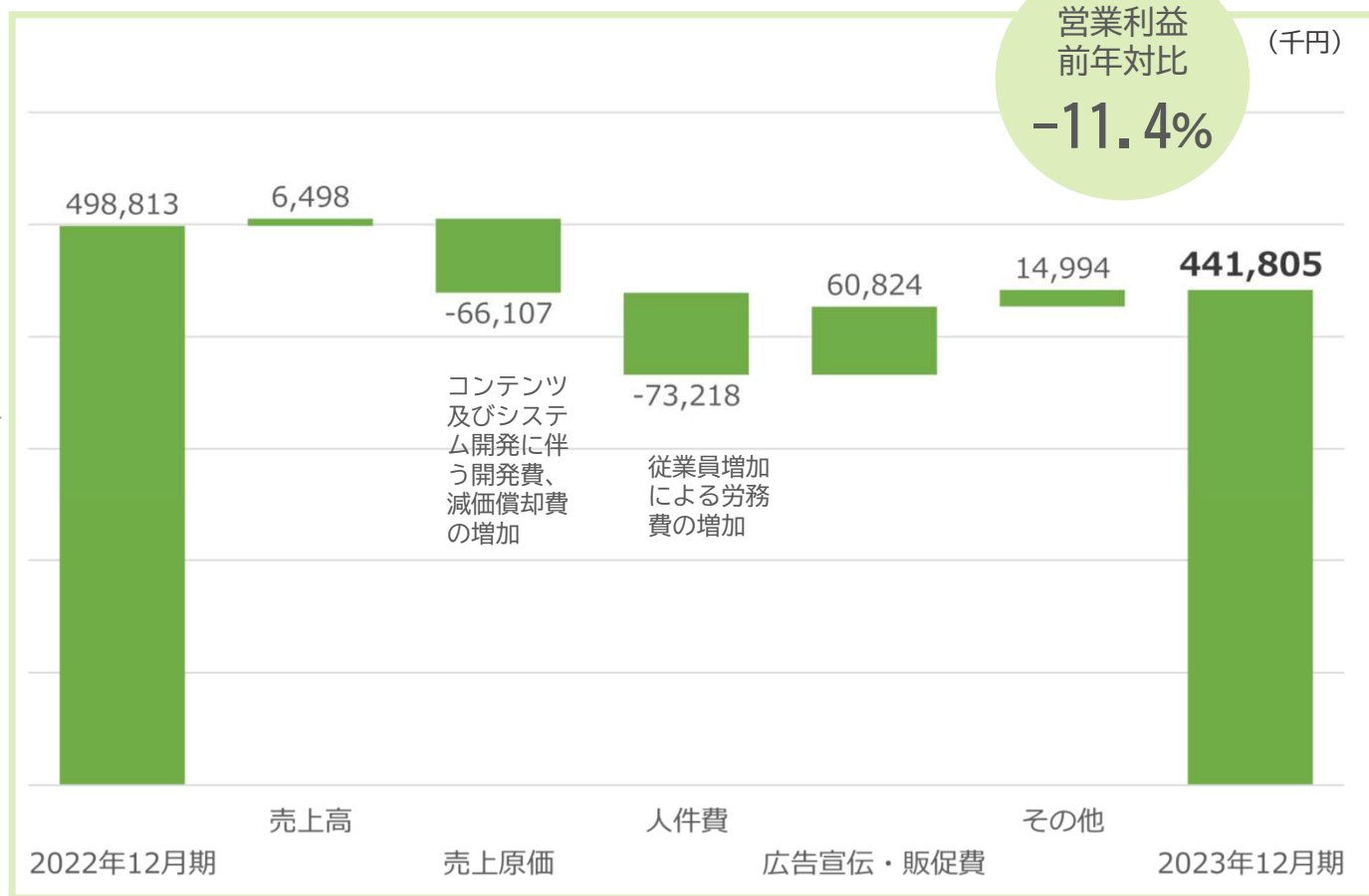
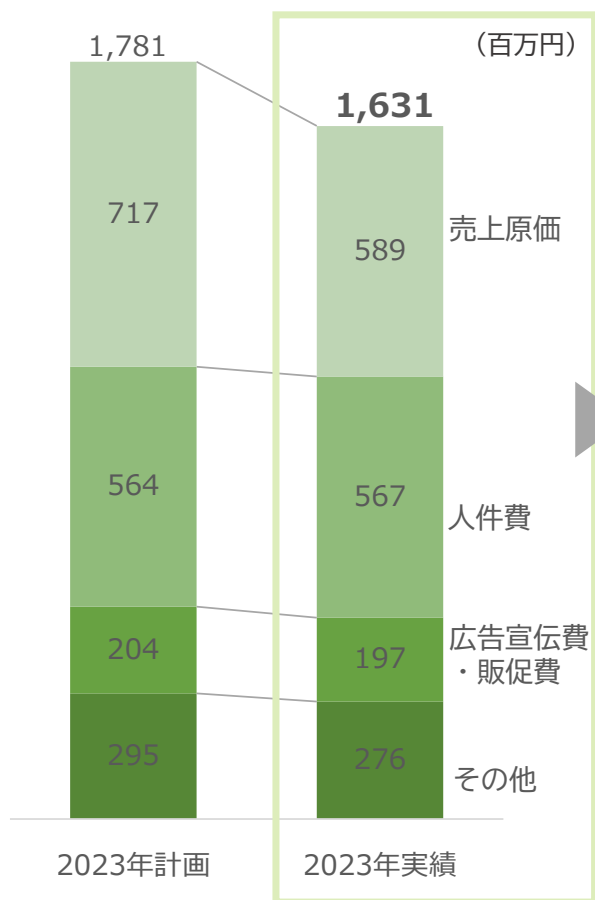
BtoCマーケット以外は計画は未達成ではあるものの、塾マーケット以外は前年対比増加

<計画と実績>



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

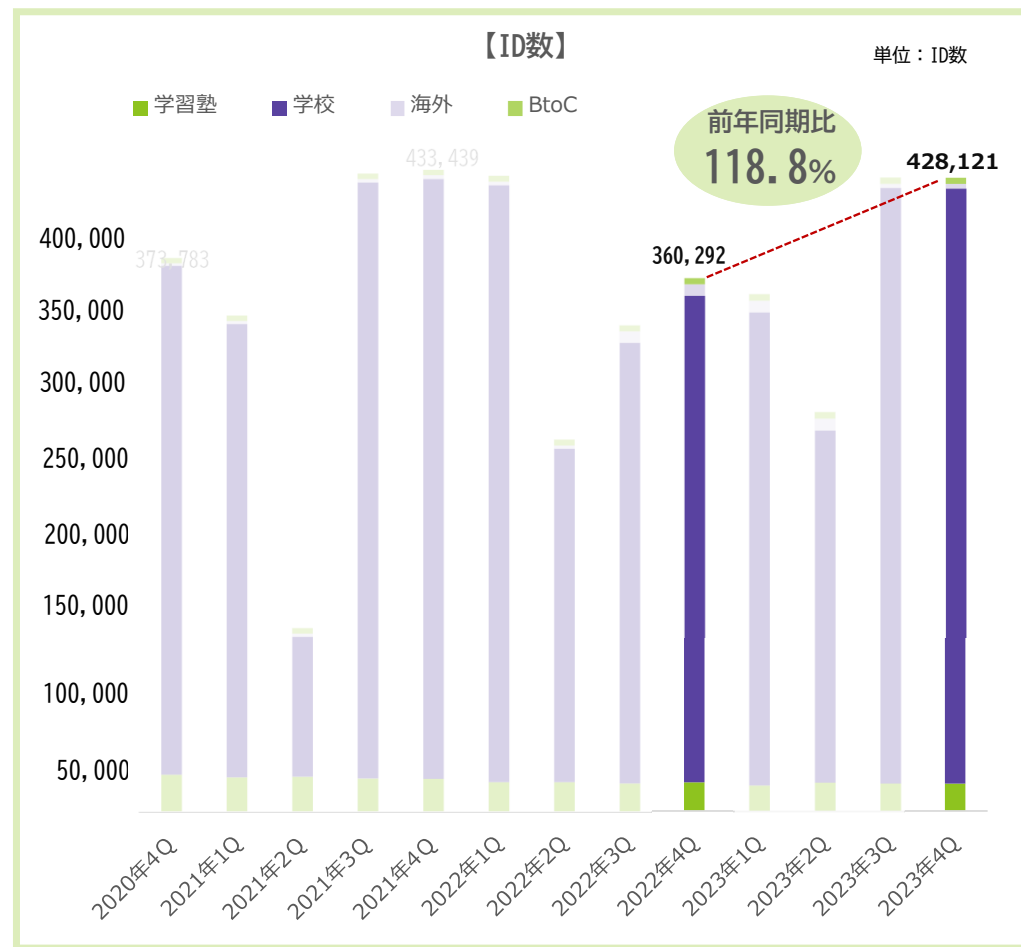
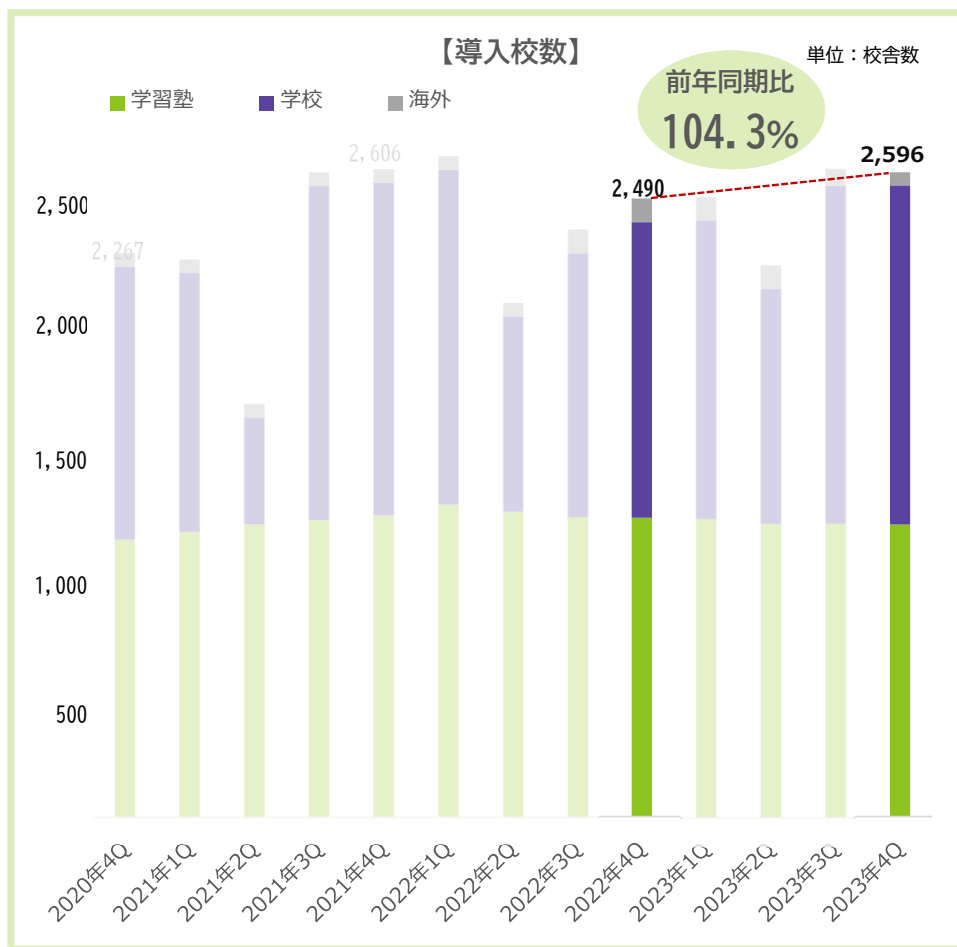
<支出計画と実績>



業績ハイライター主な経営指標推移《e-ラーニング事業（すららネット）》



塾マーケットと大型パイロット事業が終了した海外マーケットは校舎数・利用ID数は減少、
「探究的な学び支援2023」採択により学校マーケットの校舎数・利用ID数は増加



塾マーケット以外の各マーケット売上高は、堅調に推移

単位：千円

	項目	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期
学校 マーケット	導入校数	1,336	1,191	1,366
	(内、公立導入校数)※	1,126	942	1,034
	ID課金数	403,621	328,882	402,045
	(内、公立ID数)※	339,330	268,038	326,866
	売上（千円）	836,620	967,804	980,322
塾 マーケット	導入校数	1,215	1,204	1,177
	ID数	22,494	19,430	18,571
	売上（千円）	738,024	668,420	619,160
BtoC マーケット	ID数	3,677	4,161	4,301
	売上（千円）	365,346	399,511	439,955
海外 マーケット	導入校数	55	95	53
	ID数	2,710	7,819	3,204

※：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
「すらら」及び「すらら」姉妹版の「すららドリル」合計数値

借入金返済による現預金の減少、積極的な開発投資によるソフトウェアが増加
自己資本比率は84%の高水準を維持

単位：千円

科目	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	前期末比増減
流動資産	1,608,745	1,631,460	1,477,626	▲153,834
現金及び預金	1,244,512	1,253,634	1,052,171	▲201,463
固定資産	519,403	1,039,736	1,255,961	216,225
資産合計	2,128,148	2,671,197	2,733,588	62,390
負債合計	415,135	580,372	432,048	▲148,324
純資産合計	1,713,013	2,090,824	2,301,539	210,715
負債・純資産合計	2,128,148	2,671,197	2,733,588	62,390
自己資本比率	80.5%	78.3%	84.2%	5.9ポイント
従業員数(正社員のみ)	68人	81人	87人	6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

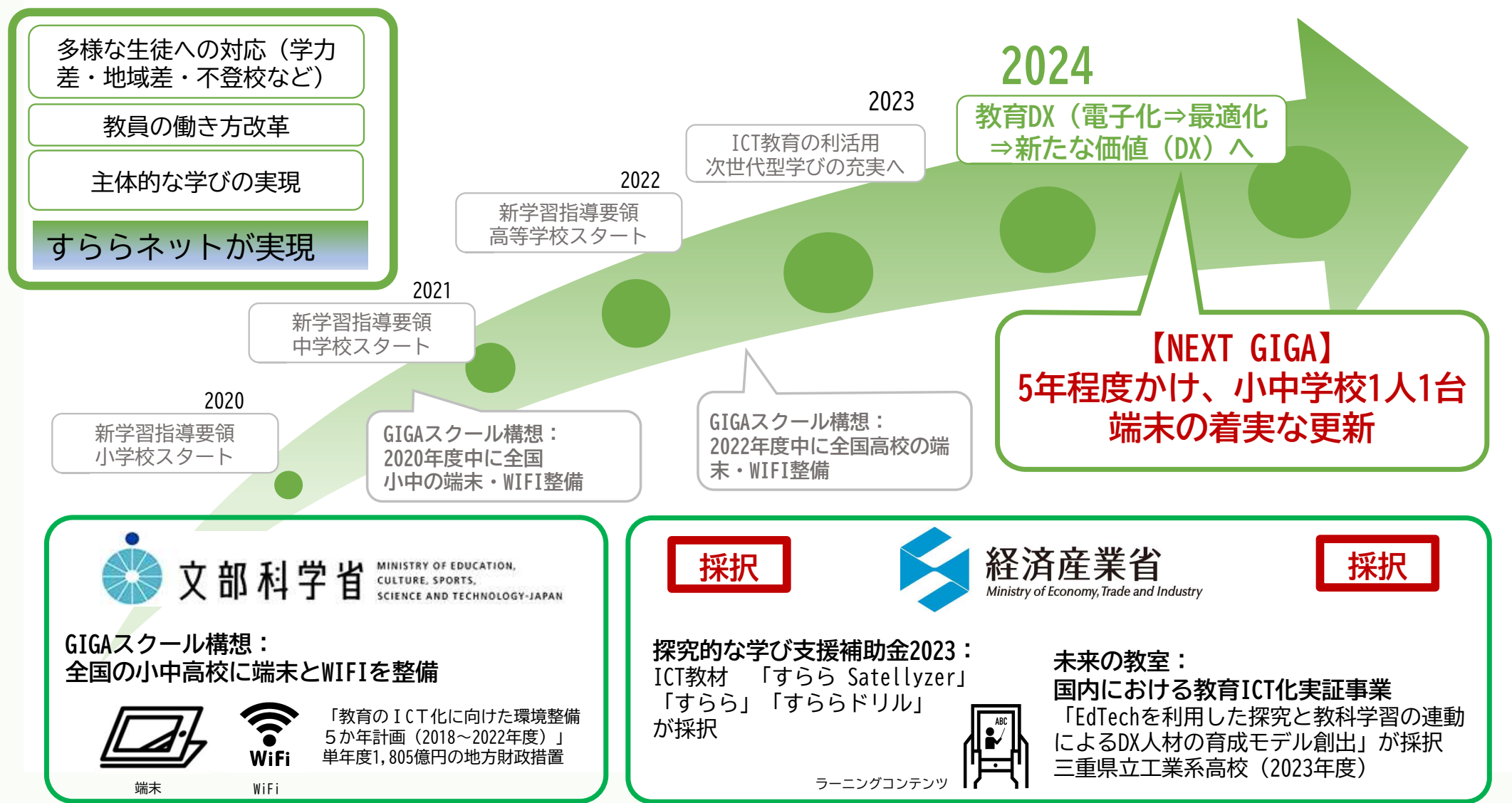
単位：千円

科目	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	前期増減
売上高	1,952,688	2,066,668	2,073,166	6,498
売上原価	474,307	523,367	589,474	66,107
売上総利益	1,478,381	1,543,300	1,483,692	▲59,608
販売費及び一般管理費	957,332	1,044,487	1,041,886	▲2,601
営業利益	521,048	498,813	441,805	▲57,007
営業利益率	26.7%	24.1%	21.3%	
経常利益	552,545	524,231	446,966	▲77,264
当期純利益	399,782	377,811	325,227	▲52,583
ROE	26.7%	19.9%	14.8%	
ROA	28.3%	21.8%	16.5%	

借入金の返済、売掛金増加により現預金は減少、ソフトウェア開発投資を積極的に実施

単位：千円

科目	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	前期増減
営業CF	502,678	549,727	469,703	▲80,023
(税前利益)	552,545	518,543	445,745	
(減価償却費)	137,691	162,682	219,503	
投資CF	△222,875	△425,213	▲468,360	▲43,147
財務CF	11,760	△115,219	▲214,512	▲99,292
現金及び現金同等物に係る換算差額	△180	△171	306	
増減額	176,182	△79,952	▲212,863	
現金及び現金同等物	1,244,512	1,253,634	1,052,171	▲201,403



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

端末 WiFi

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

探究的な学び支援補助金2023：
ICT教材 「すらら Satellyzer」
「すらら」 「すららドリル」
が採択

未来の教室：
国内における教育ICT化実証事業
「EdTechを利用した探究と教科学習の連動によるDX人材の育成モデル創出」が採択
三重県立工業系高校（2023年度）

ラーニングコンテンツ

- 1 2023年12月期 業績ハイライト
- 2 2024年12月期 業績予想
- 3 中期経営方針
- 4 会社概要

売上高は前年対比107%増加
コンテンツ拡充に伴う売上原価増加により前年対比減益

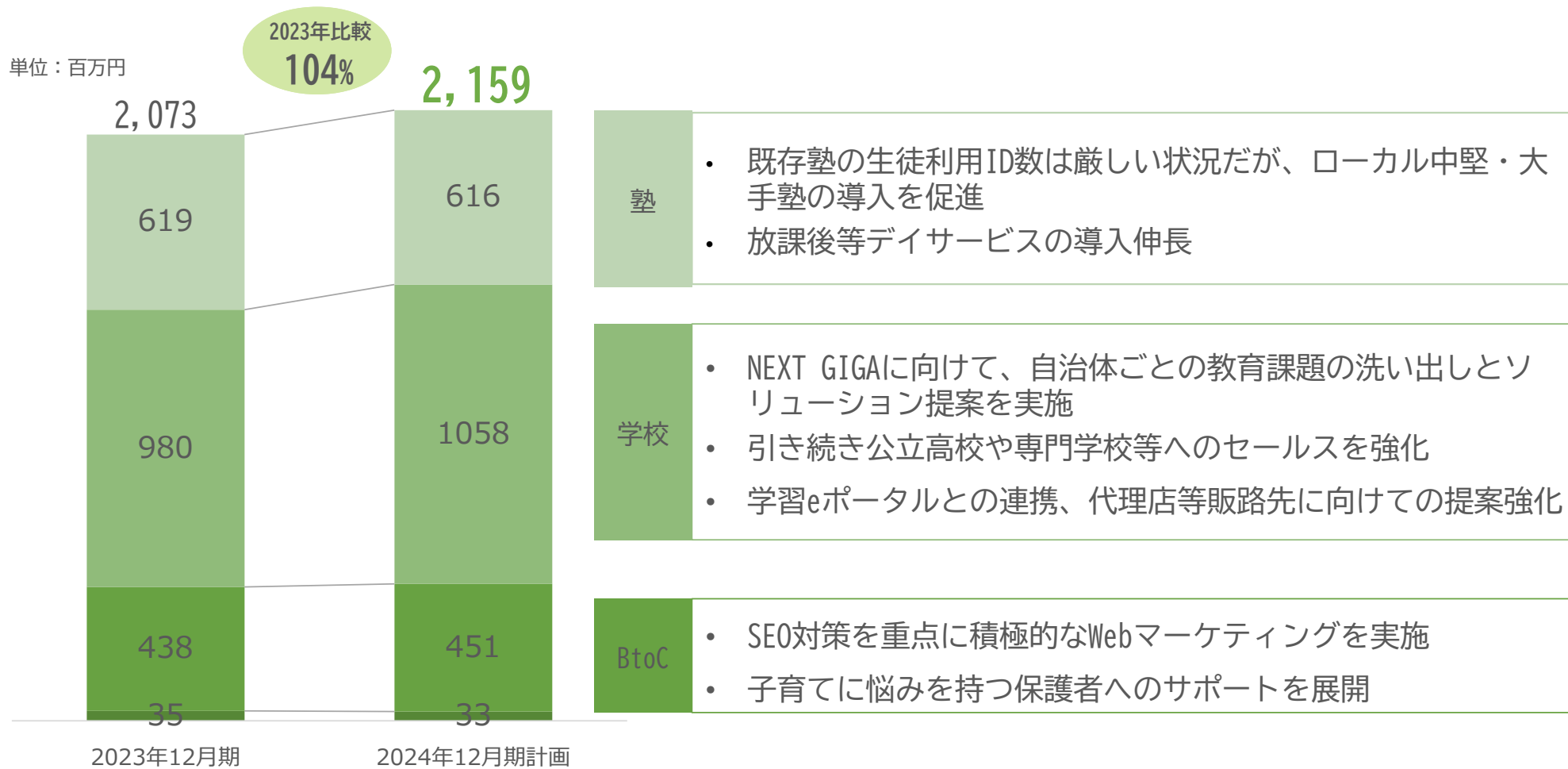
単位：百万円

科目	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2024年12月期（予想）	2,295	324	330	195
2023年12月期（実績）	2,145	387	392	304
対前年増減額	149	▲63	▲62	▲108
対前年比	107%	84%	84%	64%

補足

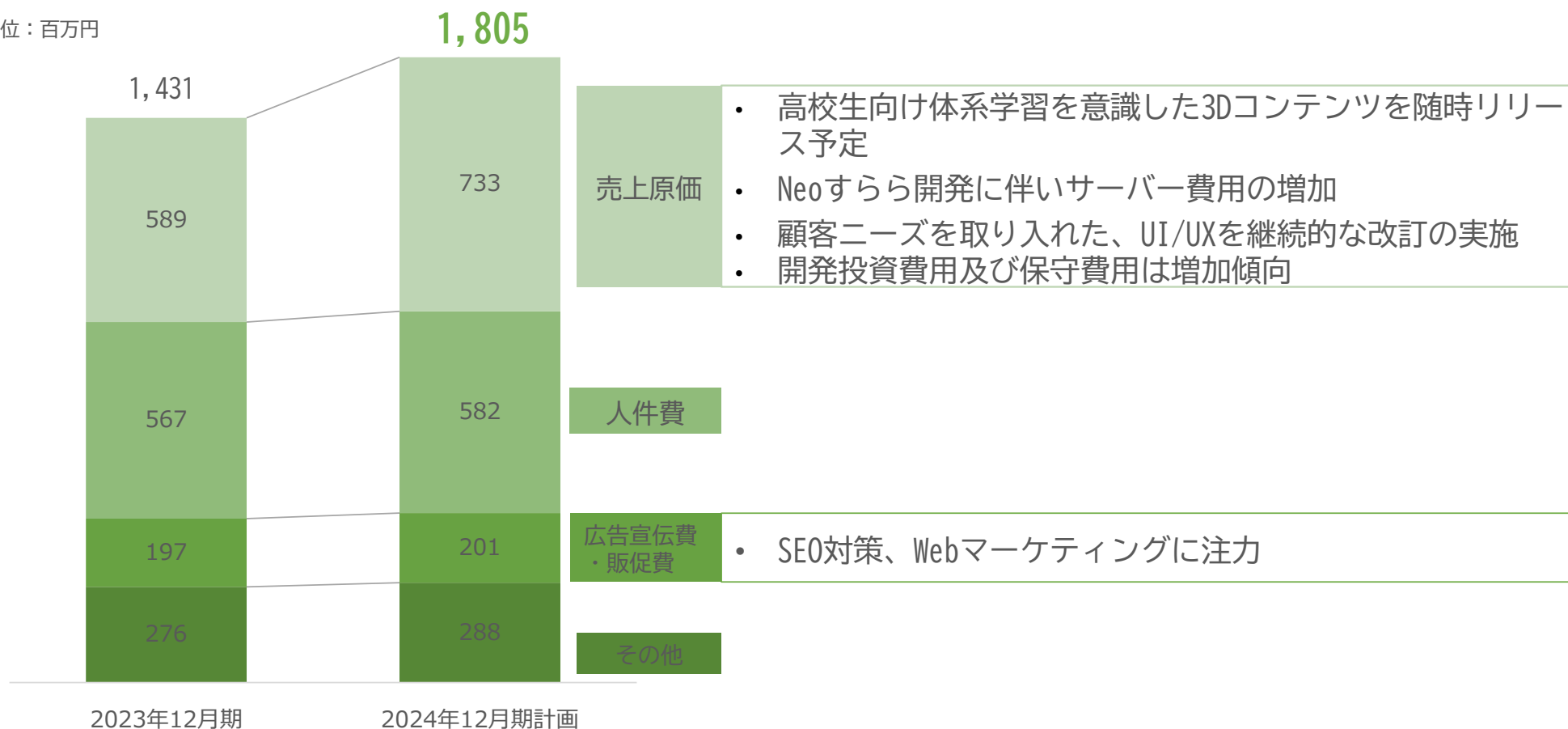
当社グループのEラーニング関連事業における売上高、営業利益及び資産の金額は、全セグメントの売上高の合計、営業利益及び全セグメント資産の金額の合計額に占める割合が、いずれも90%を超えるため、セグメント情報の記載を省略しております。

補助金による売上高は減少するものの、前年対比104%の増収を計画



積極的な開発投資計画にかかるソフトウェア減価償却費の増加、
サーバー等売上原価保守料の増加

単位：百万円



2024年見通しー営業利益《e-ラーニング事業（すららネット）》



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、前期比較減益の見通し

単位：百万円



- 1 2023年12月期 業績ハイライト
- 2 2024年12月期 業績予想
- 3 中期経営方針**
- 4 会社概要

国内

- EdTechの普及と定着
 - データの活用と成果創出が今後の課題
- 生成系AIの台頭
 - 教育分野での活用の可能性
- 教育で目指すことが「学力」から「資質・能力」へ
 - 進学方法の変化（AO、推薦での大学進学は半分以上）
- 学びの場の多様化
 - 不登校生約30万人、発達障がい児童生徒の増加
⇒ フリースクール、通信制高校の増加

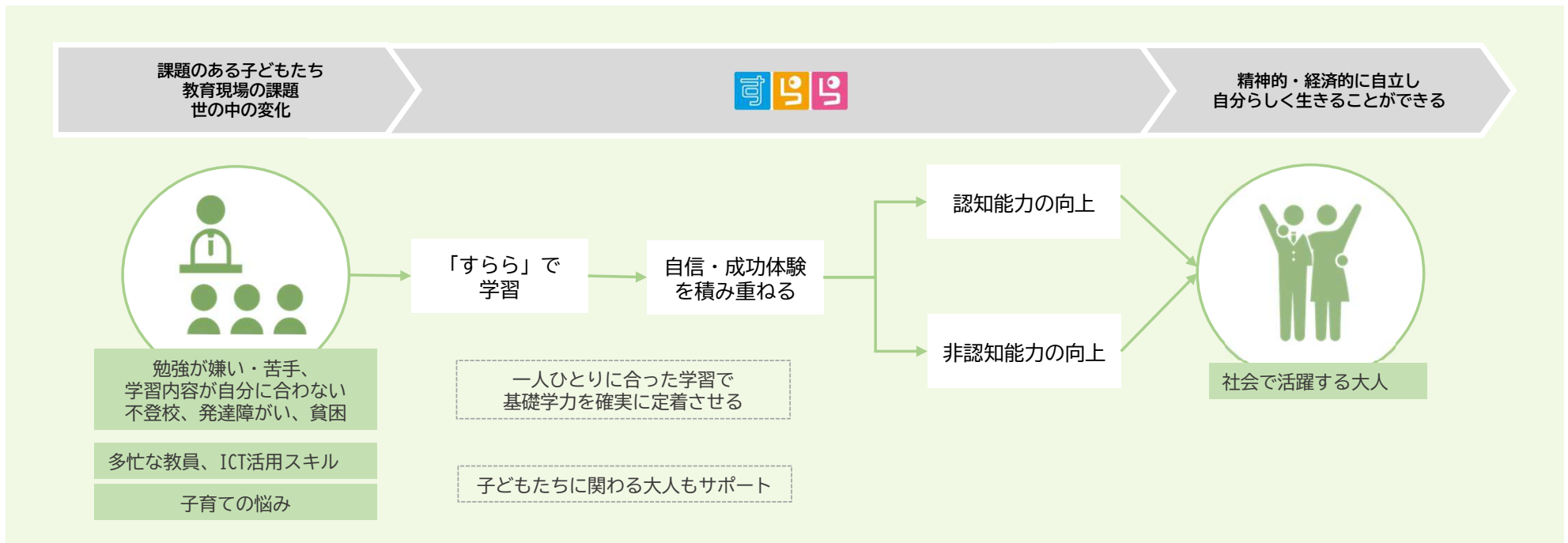
海外

- コロナ後の新興国・途上国の日本EdTechのニーズの高まり、普及
- 国策としての海外展開（日本式教育の輸出）

企業理念

教育に**変革**を、子どもたちに**生きる力**を。

ミッション達成へのプロセス



「コンテンツ」×「人」で、小さな教育課題も取りこぼさず解決し、
子どもたちが自信と期待をもって社会に出られるよう、
先生や指導者、保護者と共に、より良い教育環境を創造

真の学びを
先端技術を活用して実現する

ICT教材開発

学習者の心の動きも計算されたすららネット独自のレクチャーと、AIをはじめとした先端技術を融合させ、知識・技能の習得に加え学びに向かう力、思考力なども育み、自己肯定感も醸成していく教材を開発



教育現場の
課題解決に向けた

コンサルテーション

学校、学習塾、フリースクールや自宅学習など多様化する学びの場における個々の運営課題、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

市場浸透率

学校

学校数34,123*

「すらら」「すららドリル」
導入校数
1,366校

市場浸透率
4.0%

*文部科学統計要覧（令和4年版）

学習塾

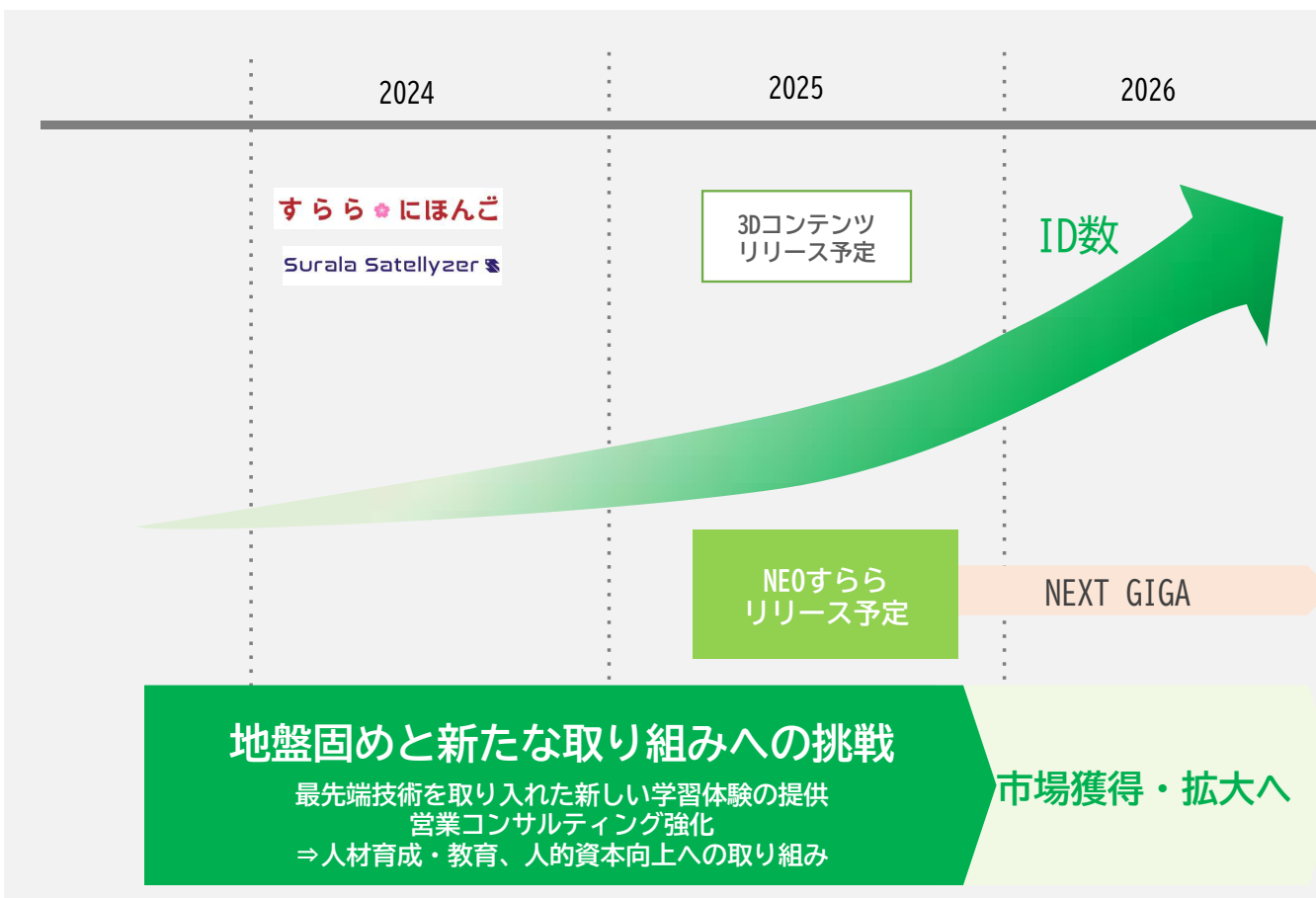
事業者数52,070*

「すらら」「ピタドリ」
導入校数
1,177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

成長ビジョン



地盤固めと 新たな取り組みへの挑戦

開発

- ・ユーザーの声を反映させた既存コンテンツの改良と拡充
- ・3D等最先端技術を取り入れた体験型学習コンテンツの開発、学習者が自身の成長を実感し、自己肯定感を高められる機能の開発⇒ビックデータを活用した学びの個別最適化を提供
- ・次世代型ラーニング・マネジメント・システムの開発

マーケティング

- 【学校】
 - ・導入校におけるデータ活用推進と成果創出のためのサポート強化
 - ・NEXT GIGAに向けた新規提案強化
 - ・多様な学びの場への販路拡大
- 【塾】
 - ・旧態依然とした地方大手・中堅塾への営業強化
 - ・新型塾運営の提案強化
 - ・就業支援企業との連携による出口支援
- 【toC】
 - ・不登校・発達障がいのブランディング強化
 - ・保護者向けサポート強化（心理系新サービスリリース）
- 【海外】
 - ・中学範囲の拡充開発により従来の小学生から中学生への販路拡大
 - ・「すらら にほんご」の販売による日本語教育市場への参入
 - ・NGOの導入促進および国際機関等のプロジェクト参画によるID数の拡大

*マルチチャネル展開を活かした新コンテンツの横断的営業推進

コーポレート

- ・企業価値向上に向けた人材の育成、コーポレートブランディングの強化
- ・サステナビリティ経営に向けた人的資本向上への取り組みを継続

- 1 2023年12月期 業績ハイライト
- 2 2024年12月期 業績予想
- 3 中期経営方針
- 4 会社概要

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。

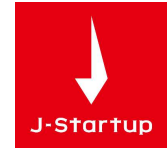
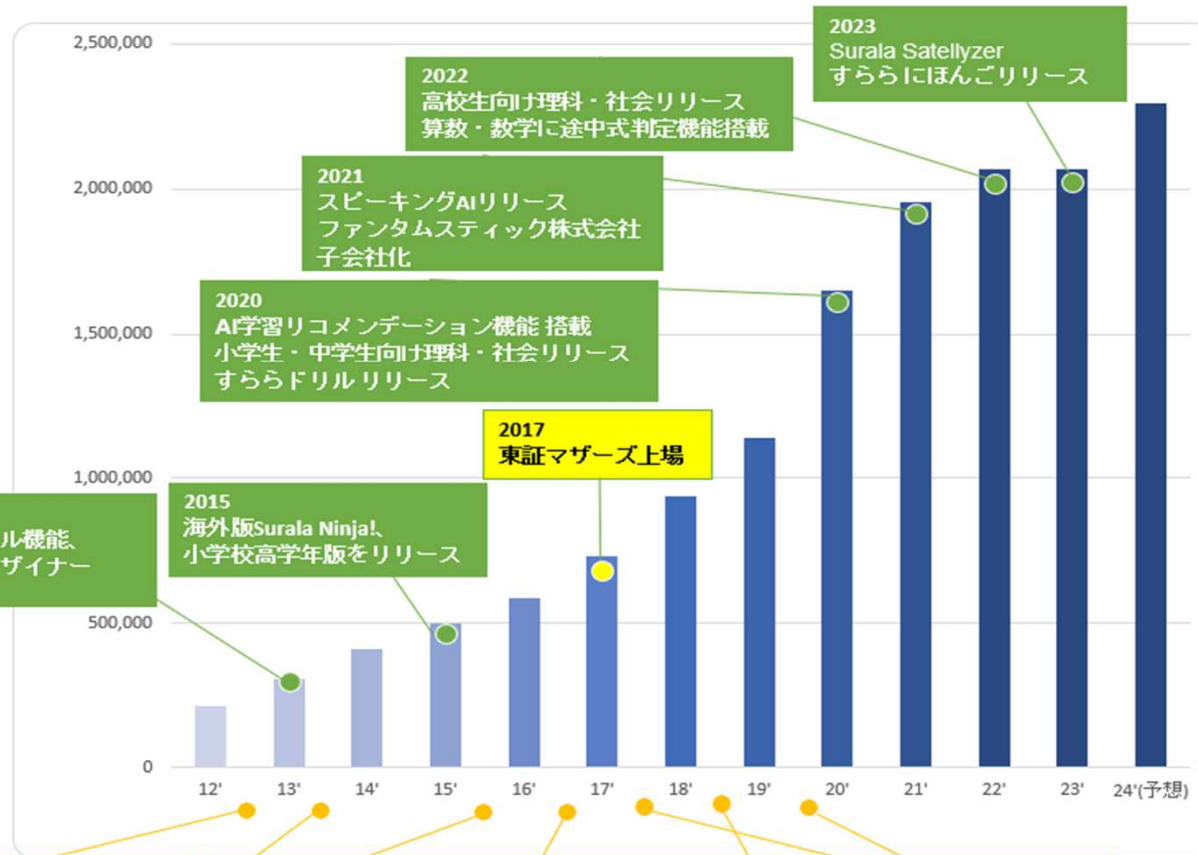
会社名	株式会社すららネット (SuRaLa Net Co., Ltd.)
設立日	2008年8月29日
本社所在地	東京都千代田区内神田1丁目14番10号
事業内容	AI×アダプティブラーニング「すらら」および「すららドリル」の提供 および運用コンサルティング
決算期	12月
監査法人	太陽有限責任監査法人
役員	代表取締役社長 湯野川 孝彦 取締役 柿内 美樹 取締役（監査等委員） 小林 洋光 藤本 知哉 加藤 慶



日本e-Learning大賞
文部科学大臣賞



Japan Venture Awards
中小機構理事長賞



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

2012
日本eラーニング大賞
文部科学大臣賞 受賞

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

2013
第10回日本パートナーシップ
大賞優秀賞 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

2018
「J-Startup企業」認定

2019
日本経済新聞
「伸びる会社 MIDDLE200」
に選出



小学生から高校生まで、国・数・理・社・英の5教科を、レクチャー、ドリル、テストの3つの機能で学習できるICT教材。アニメーションキャラクターと一緒に、一人ひとりの理解度に合わせて進めることができる



公立小中学校向けの、国・数・理・社・英の5教科のドリル。一人ひとりの理解度に合わせて進めることができるアダプティブなICT教材

Surala Ninja!

海外の小学生向けに開発された、インタラクティブなアニメーションで加減乗除の四則計算を中心とした算数の基礎を学べるICT教材

2023年リリース

Surala Satellyzer

「未知のものへの興味と感心」「考えを言語化する方法」「スケジュールに沿って仲間とプロジェクトを進めるチカラ」の3つの探究基礎スキルが自然に身につく伸ばせる探究学習専用ICT教材

すらら にほんご

国内外の外国にルーツを持つ人たちが就労・留学・生活に必要なレベルの日本語を、アニメーションキャラクターと一緒に、一人ひとりの理解度に合わせて楽しみながら習得できるアダプティブなICT教材

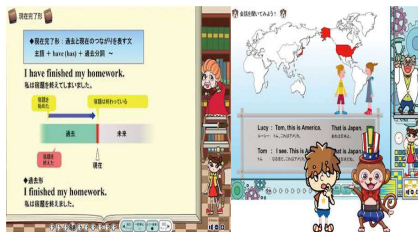


「わかる」「できる」楽しさを積み重ね 自ら学ぶ力をつけるAI教材

小学校から高校までの国語、算数／数学、英語、理科、社会の5教科の学習を、先生役、生徒役のアニメーションキャラクターと一緒に、一人ひとりの理解度に合わせて進めることができるAI教材です。レクチャー機能、ドリル機能、テスト機能により、理解→定着→活用のサイクルで基礎学力の定着と、学習プロセスを通じて自己効力感を促し、学びに向かう力を養い、自ら学ぶ子へと導きます。



先生役のキャラクターとの掛け合いをしながら進めるのがポイント。ひとりでも理解できる、双方向型レクチャー



問題を解くだけで苦手単元をAIが判断。効率的に学び直しができるドリル、テスト機能



学習への取り組みをポイント化し、ゲーム感覚で子どもたちのやる気を引き出すゲーミフィケーション。



先生や保護者が子どもの学習の進捗を確認できる管理画面。

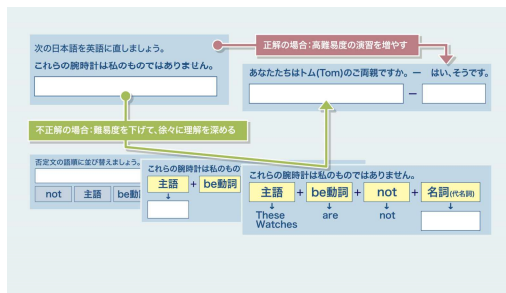




公立小中学校向けに ドリル機能、テスト機能に特化したAI教材

同じ教室にいても一人ひとりの理解度、進み方は違います。自分に合った問題が出るから取り組める。児童生徒一人ひとりの学力に応じたドリルと自動作問・採点機能を有するテストで学びの個別最適化を実現します。学校、家庭に関わらず、いつでもどこでも学習できることで、学習量を確保します。

出題難易度コントロール
システム



つまづき診断システム

<一次方程式の問題>
1周0.54kmの池があります。この池のまわりを兄と弟がそれぞれ同時に同じ場所から反対方向に歩き始めます。兄の歩く速さを分速30m、弟の歩く速さを分速20mとすると、何分何秒後に2人は出会いますか。

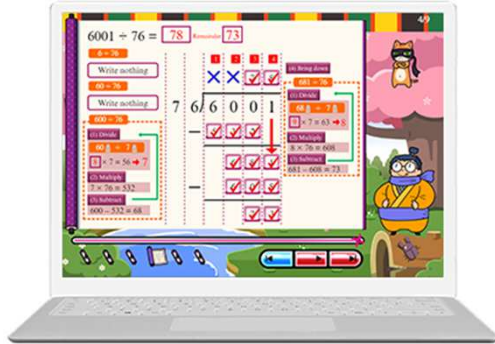
問題を解くのに必要なスキル

- 速さの計算
- 方程式を立てる
- 方程式を解く
- 単位の計算

間違えた問題の
該当スキルにフラグが立つ

動画によるレクチャー機能で
理解をサポート





日本式算数を楽しみながら学ぶ

1年生から6年生までの算数・数学※のカリキュラムを幅広くカバー

生徒は、インタラクティブなアニメーションを通じて、小学1年生から6年生までの加減乗除の四則計算を中心に、算数・数学を自分のペースで楽しく学べます。指導者は、学習管理システムを通じて必要な学習課題を設定したり、学習進捗や理解度を把握した上で学習内容を調整できます。これらの特徴により、生徒個々人に合わせた個別最適な学習を実現します。英語、インドネシア語、シンハラ語に対応しています。

※数学範囲は英語版とインドネシア語版のみ対応



“生徒も”そして“先生も”
誰一人取り残さない探究を実現

Surala Satellyzer

多忙な教員や探究の授業を初めて持つ教員でも取り組みやすく、探究が苦手だという生徒や、現場の多くの先生にとっての実際的な課題の解決に焦点をあてた、「探究の導入時に最適」なコンテンツ



高校を中心に、通信制高校、中学校やフリースクール

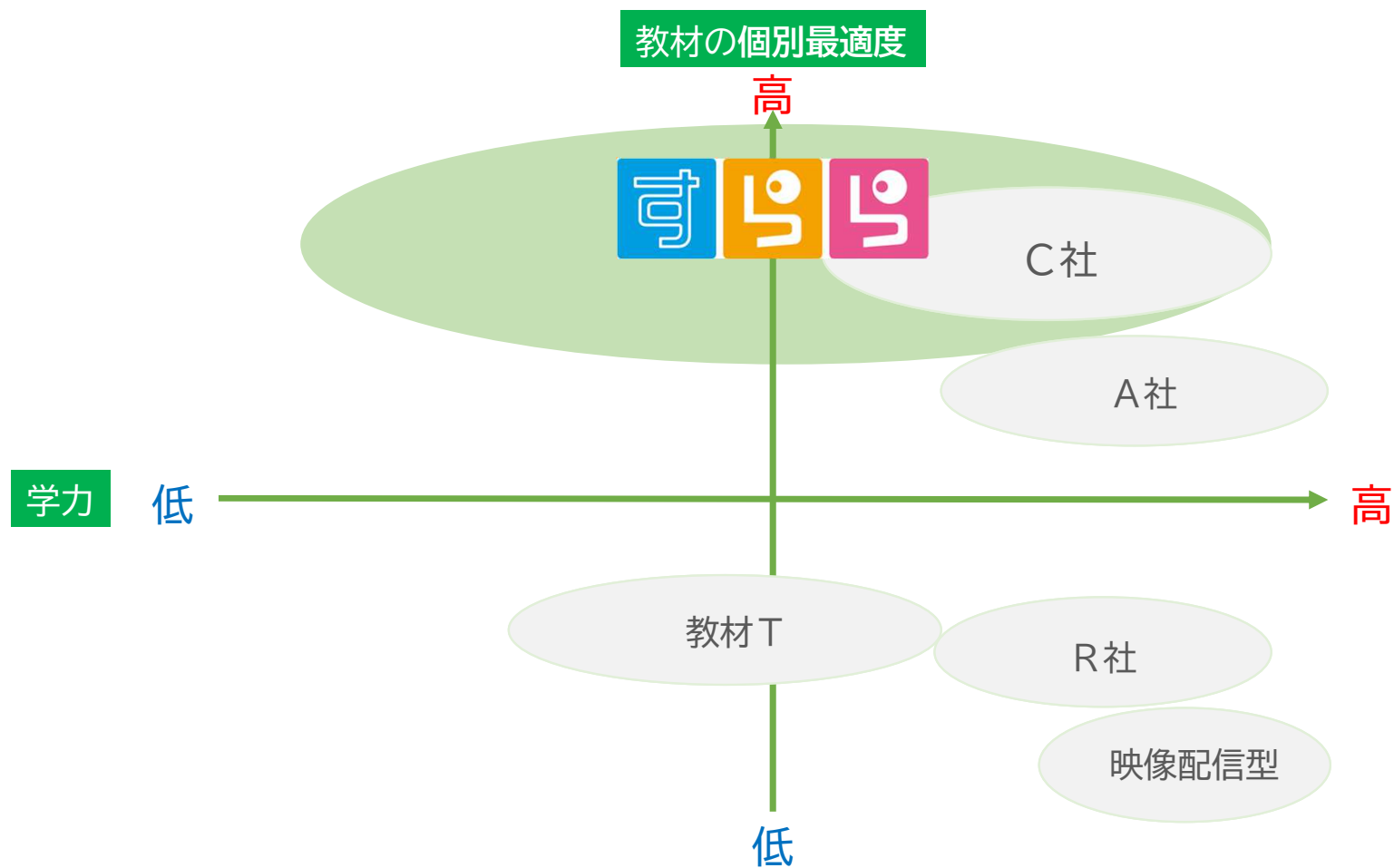
言葉で学んで会話ですぐ使う
「使えるにほんご」を習得

すらら * にほんご

国内外の外国にルーツを持つ人たちが就労・留学・生活に必要なレベルの日本語を、楽しみながら習得できるアダプティブなICT教材

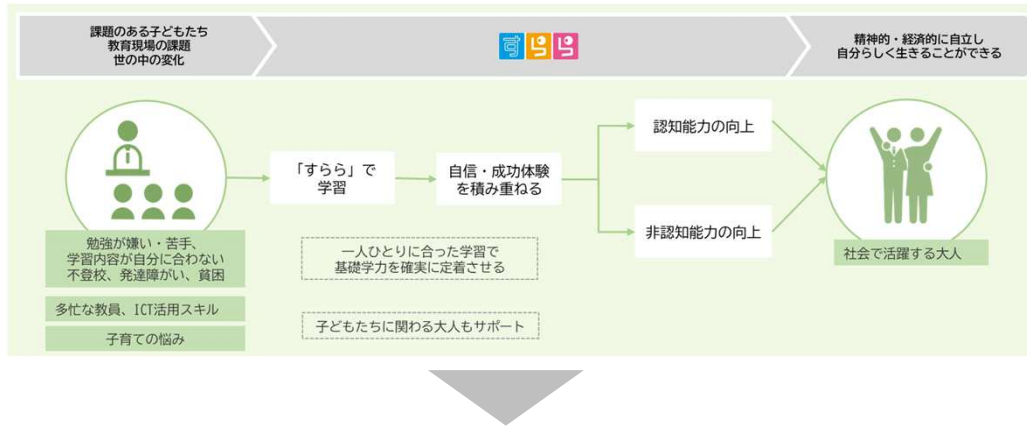
日本で就労する外国人、国内外の日本語学校、国内の就労外国人、外国がルーツの児童生徒など

どんな子どもも取り残すことなく、その子に合わせた学習機会を提供します

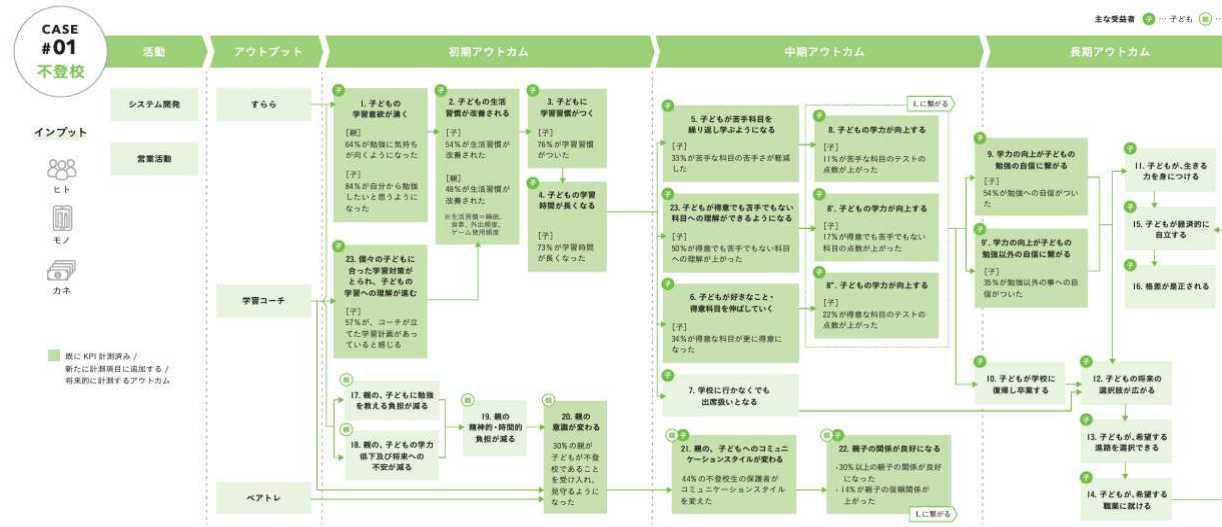


教材の開発提供、独自イベントにより、子どもたちの資質・能力をトータルに育成します

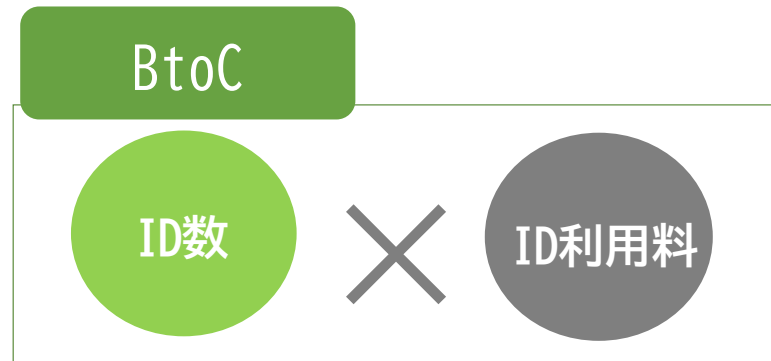
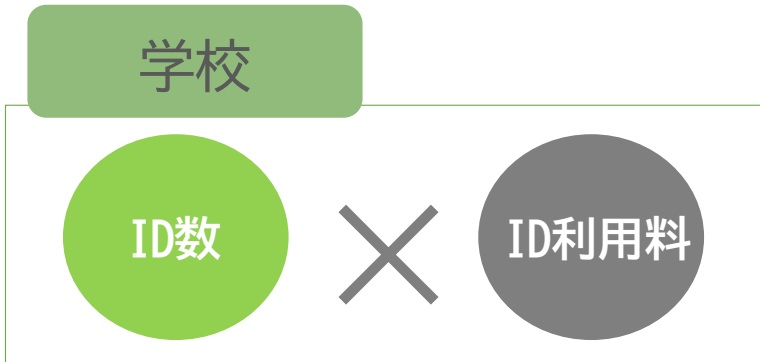
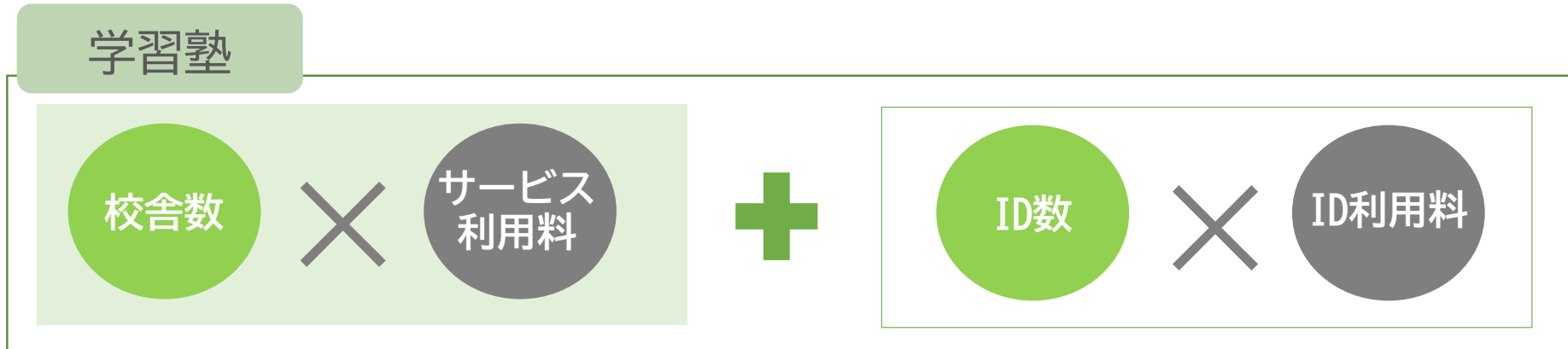




不登校、発達障がい、低学力、貧困の4つの課題に対して、モニタリング、分析して可視化







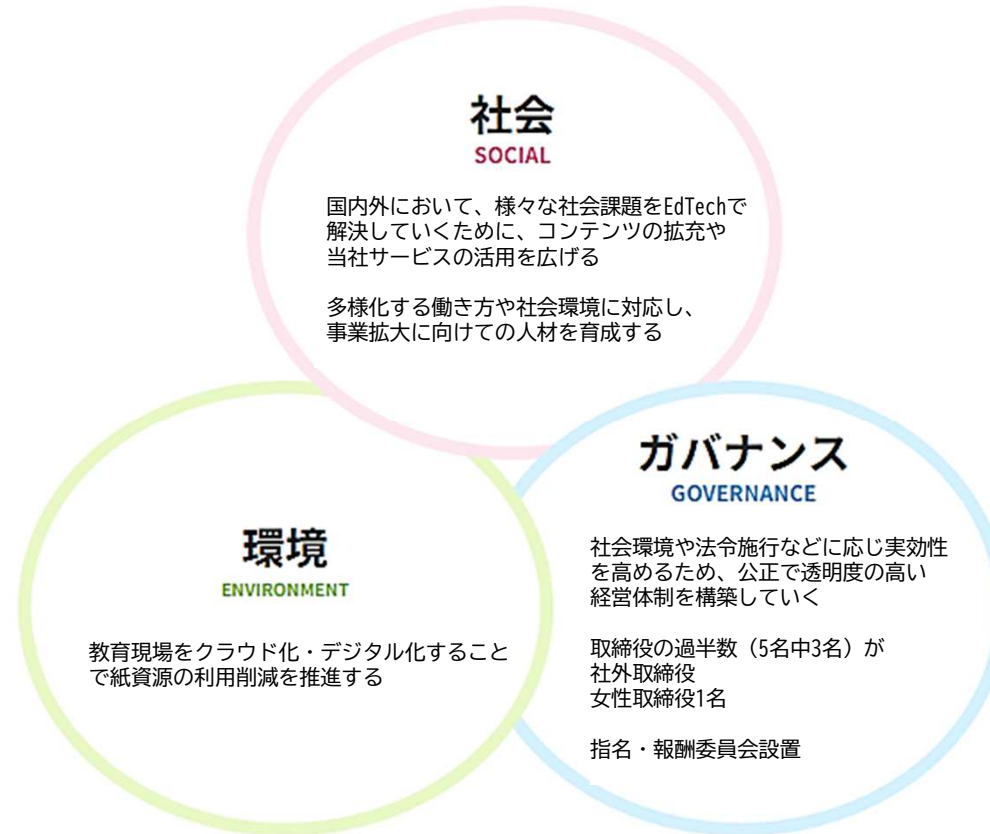
サービス利用料：契約校舎一校につき課金される月額サービス利用料

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

事業を通して、持続可能な社会の実現を目指す

多様化する教育環境に対し、事業を通して社会課題の解決と、持続可能な企業価値向上への取り組みを継続し経営活動を行う



働き方改革への取り組み



2021年4月より、全社員フレックス制度を導入、2021年7月より週2日のリモートワーク制度を導入し、働き方改革を推進。育休からの復職率は100%、パパ育休制度の普及活動を行い、ワークライフバランス充実を図り、業務へのモチベーション向上に向け施策を実施。

2023年11月、福利厚生の一環とした、従業員に対し退職給付制度としたJ-ESOP-RS制度の導入を開始。従業員の株価及び業績向上への関心が高まり、意欲的に業務に取り組める環境を整備しています。

人材育成、社内研修の充実



部門内、部門間でのコミュニケーションを重視し、様々な施策を実施しています。各部署での1on1を推奨し、新入社員に対しては専売社員が後輩社員を1対1でケアするメンター制度を導入。また、全社員が経営参画意識・全社最適の視点を持ち、自業務に高い視座を持って取り組めるよう年に一度全社員参加型の中期経営計画策定合宿を開催。法令順守に基づき必要な研修を適宜行っています。

人的資本

<https://surala.co.jp/sustainability/society/human-capital/>

項目		2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期
従業員数（正社員・契約社員）	—	72	86	91
	男性	33	35	39
	比率	45.83%	40.70%	41.94%
	女性	39	51	52
	比率	54.17%	59.30%	57.14%
管理職 （取締役除くマネージャー以上）	—	13	13	14
	男性	7	7	8
	比率	53.85%	53.85%	57.14%
	女性	6	6	6
	比率	46.15%	46.15%	42.86%
女性管理職内訳	執行役員	3	3	3
	部門長	2	2	2
	マネージャー	1	1	1
管理職における女性登用率		46.15%	46.15%	42.86%
男女賃金格差		92.4%	94.3%	97.8%

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



一人ひとりの理解に応じて学習が進められるICT教材により、幅広い子どもへの学習機会を提供

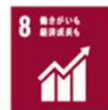
海外小学生向けICT教材「Surala Ninja!」を、スリランカ、インドネシアなどの発展途上国で提供



- ・不登校の子どもへの在宅学習・進学機会の提供
- ・発達障がい・学習障がいの子どもへ個別最適化された学びを提供
- ・離島や参画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



- ・海外にて、マイクロファイナンス組織女性銀行と、低所得層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にあった子どもたちなどを受け入れている「SOS子どもの村」や「チャイルドファンド」などNGOを通じて当社サービスを提供し支援



- ・国際機関や政府機関の実証事業を通じてより幅の広い支援が必要な子どもたちへ質の高い教育を提供するための制度作りを支援
- ・現地女性をファシリテーター（教員）として積極的に活用し雇用機会を創出

教育に**変革**を、子どもたちに**生きる力**を。

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