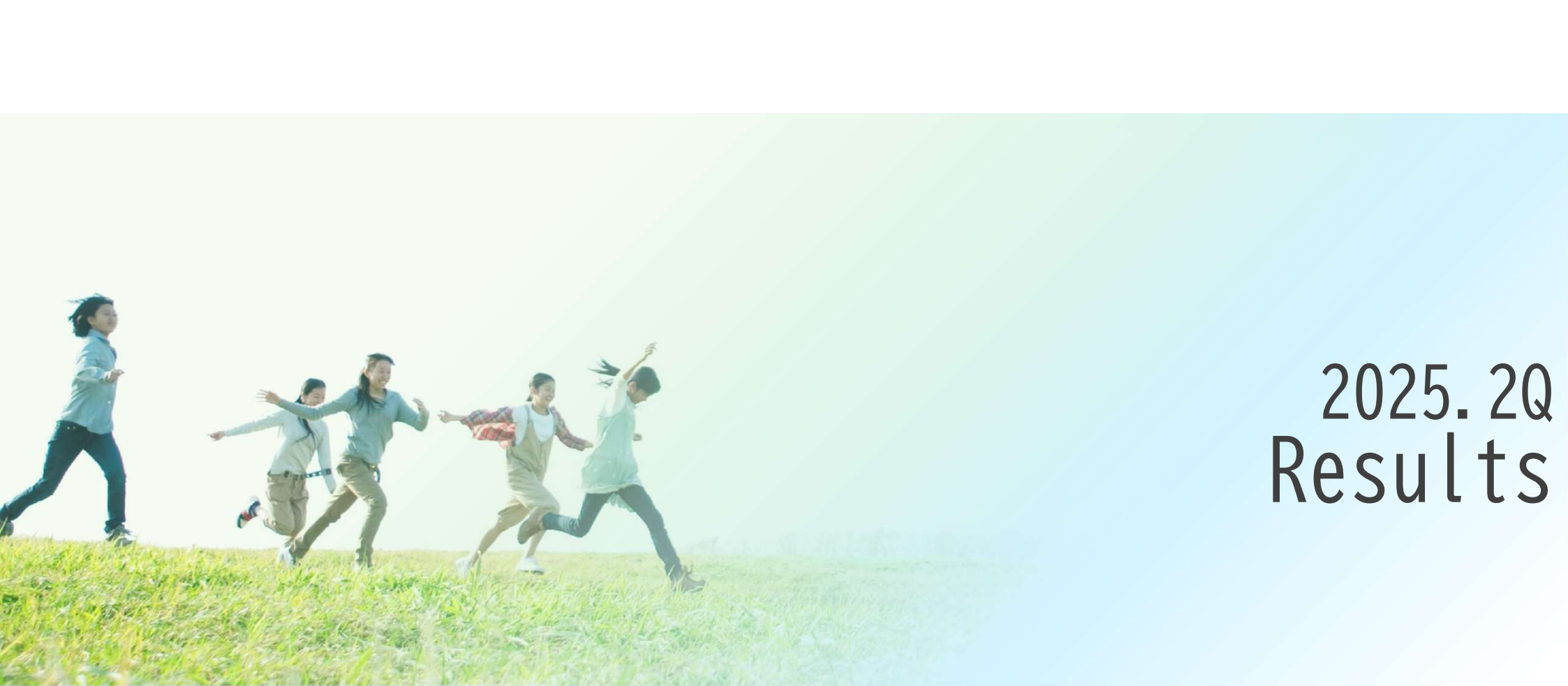




2025. 2Q Results

株式会社すららネット
2025年12月期 第2四半期決算補足説明資料



01 2025年12月期 第2四半期業績ハイライト

02 2025年12月期 業績予想

03 中期経営方針

04 会社概要

01

2025年12月期 業績ハイライト

業績ハイライター市場環境《eラーニング事業（国内）》

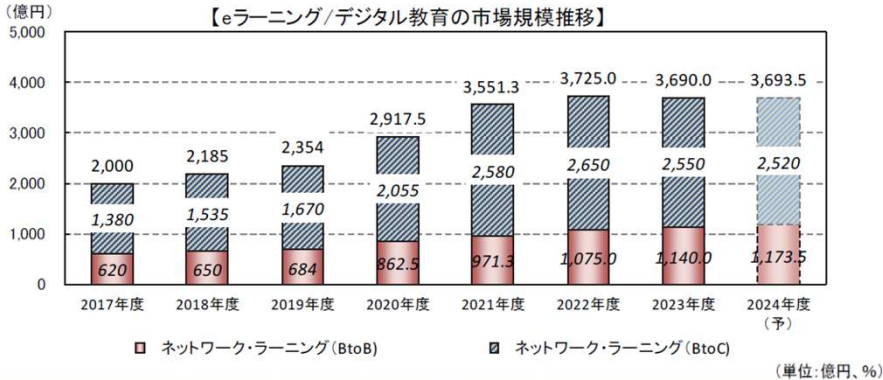


【2025年度の国内eラーニング・デジタル教育市場規模予測】

BtoB市場では、eラーニングは引き続き高いニーズを保ちつつ推移し、当該市場の拡大が堅調に推移。一方、BtoC市場では、進学・補習サービス自体の集客停滞で伸び悩みが見込まれることからの伸び悩みが見られる。

【当社eラーニング事業】

多様化する学びへの挑戦として、学習指導要領以外のコンテンツをリリース。新しい市場において、一人ひとりにあった個別最適な学びが提供できるICT教材として、認知拡大に取り組む。



	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度(予)
eラーニング/デジタル教育市場	2,000	2,185	2,354	2,917.5	3,551.3	3,725.0	3,690.0	3,693.5
前年度比(%)		113.2	109.3	107.7	123.9	121.7	104.9	100.1
ネットワーク・ラーニング(BtoC)	1,380	1,535	1,670	2,055	2,580	2,650	2,550	2,520
前年度比(%)		117.9	111.2	108.8	123.1	125.5	102.7	96.2
ネットワーク・ラーニング(BtoB)	620	650	684	862.5	971.3	1,075.0	1,140.0	1,173.5
前年度比(%)		103.9	104.8	105.2	126.1	112.6	110.7	102.9

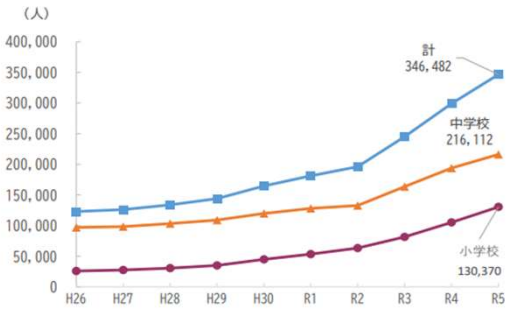
出典： 矢野経済研究所「2024サービス産業白書」

【学校データ】

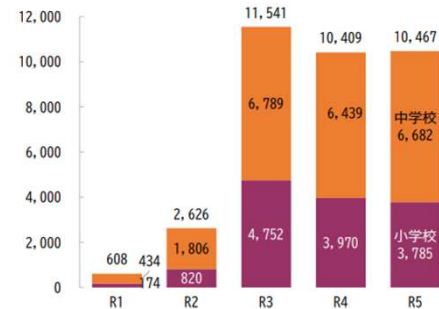
出所：文部科学省「学校基本調査」※2024年度は速報値

	2023年度			2024年度			前年比(2024年度/2023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	8,837	841,824	85,432	8,530	757,968	82,809	96.5%	90.0%	96.9%
小学校	18,980	6,049,685	424,297	18,822	5,941,733	425,174	99.2%	98.2%	100.2%
中学校	9,944	3,177,508	247,485	9,882	3,141,132	247,426	99.4%	98.9%	100.0%
高等学校	4,791	2,918,501	223,246	4,774	2,906,921	223,201	99.6%	99.6%	100.0%
高等専門学校	58	56,576	3,984	58	56,342	3,922	100.0%	99.6%	98.4%
短期大学	303	86,689	6,529	297	78,295	6,237	98.0%	90.3%	95.5%
大学	810	2,945,599	191,878	813	2,949,795	192,531	100.4%	100.1%	100.3%
専修学校	3,020	607,951	39,306	2,997	609,875	39,078	99.2%	100.3%	99.4%
各種学校	1,015	108,171	8,491	998	107,247	8,623	98.3%	99.1%	101.6%
特別支援学校	1,178	151,362	87,869	1,191	155,140	89,013	101.1%	102.5%	101.3%
合計	48,936	16,943,866	1,318,517	48,362	16,704,448	1,318,014	98.8%	98.6%	100.0%

不登校児童生徒数の推移



自宅におけるICT等を活用した学習活動を指導要録上出席扱いとした児童生徒数



【教育課題の多様化】

少子化の一方で、小・中学校における不登校児童生徒数は過去最多の34万人を超えた。また、特別支援学校も増加傾向にあり、教育現場での課題の多様化が進む。

【個別最適化学習のニーズの高まり】

個別最適化された学習支援に加え、多様な学習スタイル、学びの場に対応できる教材への需要が高まる。当社ICT教材の強味が活かされる環境ととらえている。

●売上高：946百万円 前年同期比2.1%減少

・eラーニング事業 前年同期比2.6%減少

BtoCマーケット：前年同期比15.2%減少

不登校・発達障がいマーケットにおいて、競合が増えたことにより売上が減少

民間教育マーケット：前年同期比3.1%増加

中堅大手塾の生徒数は復調基調等の理由により売上が増加

●営業利益：39百万円 前年同期比65.8%減少

・eラーニング事業（すららネット）

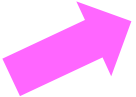
開発投資に伴う売上原価や従業員増加に伴い、期初予算通りの消化ではあるものの、売上高減少の影響により、減益

・自社開発事業（ファンタムスティック社）

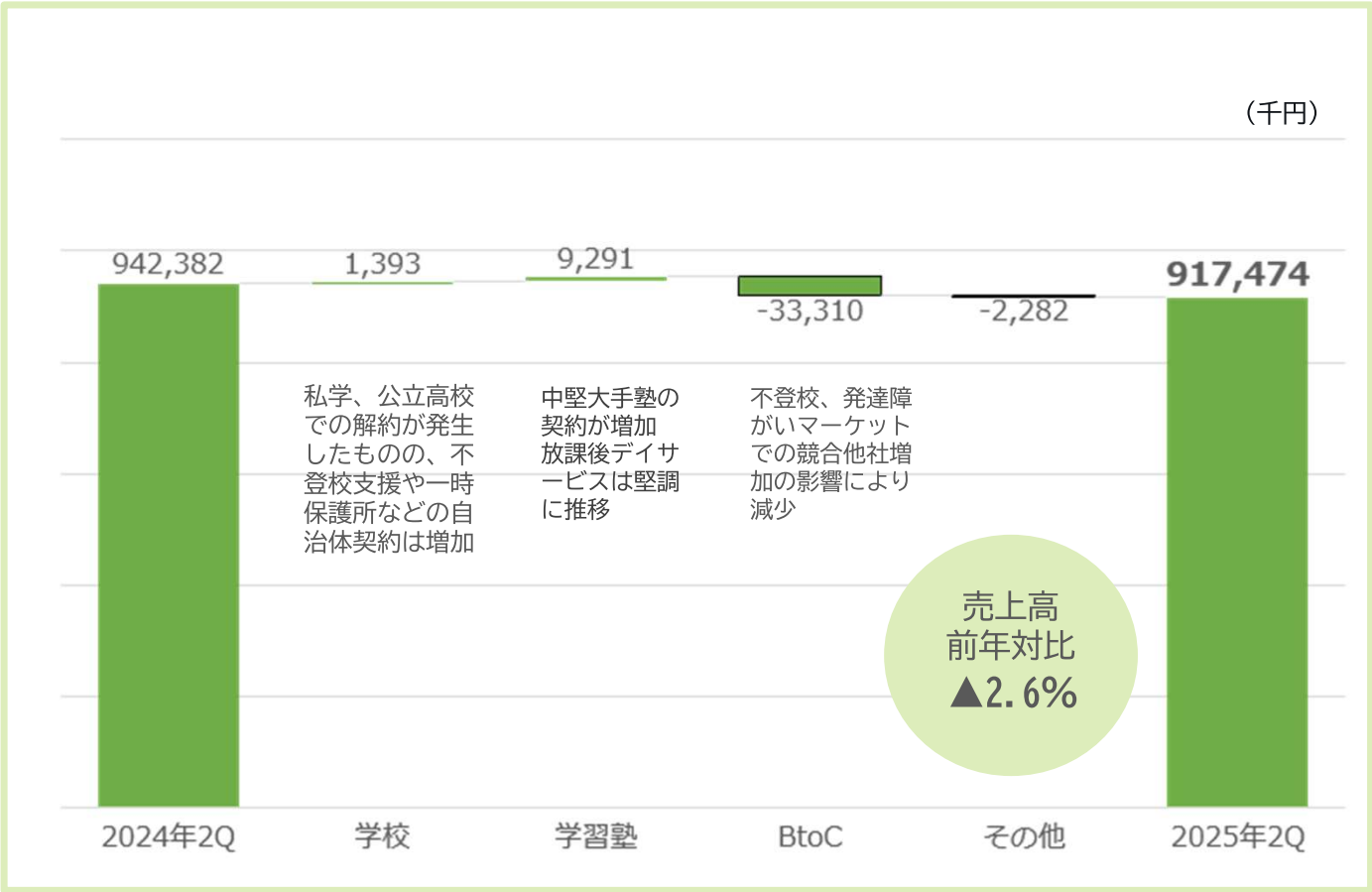
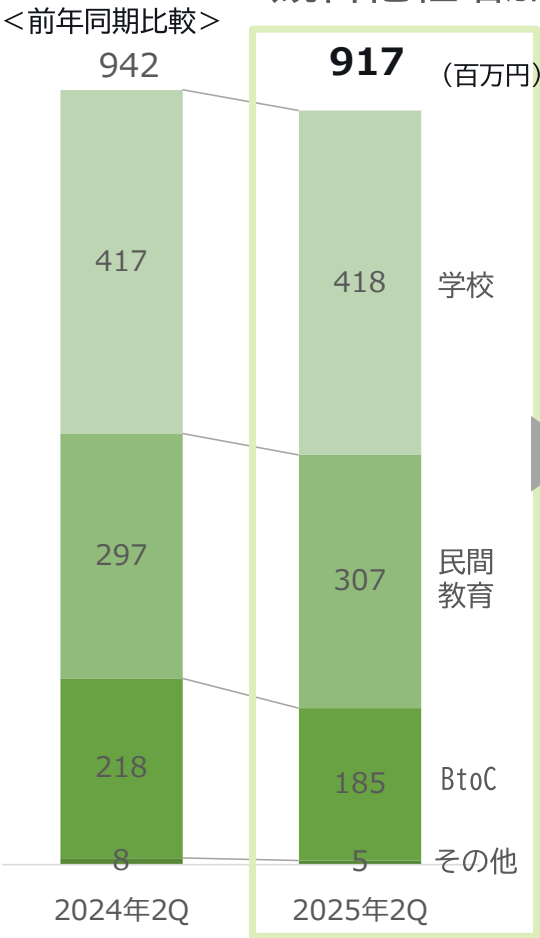
今期リリースした「カルケン」の掲載企業向け営業活動投資が増加したことにより前年同期比利益が減少

業績ハイライト 《e-ラーニング事業（すららネット）》

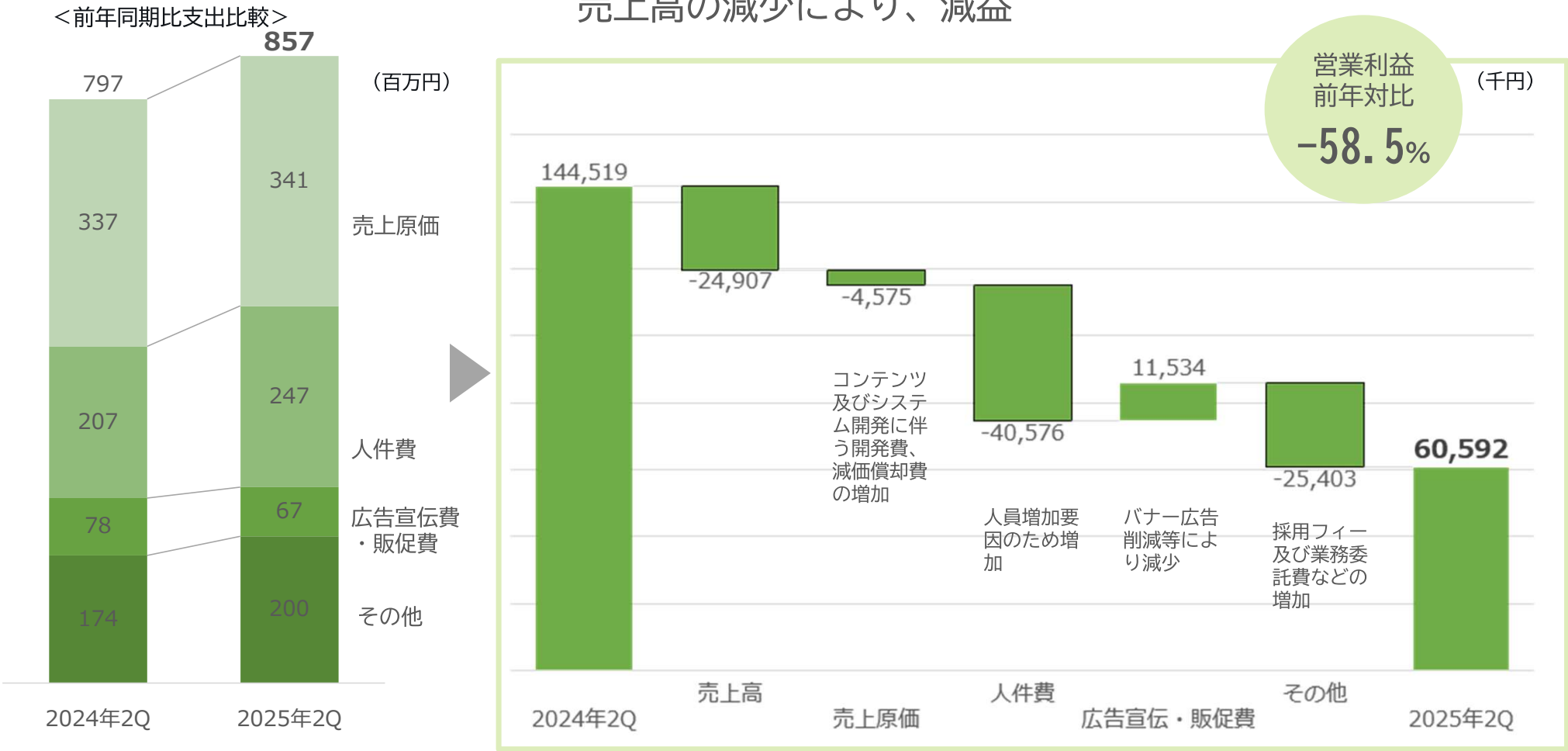


	前年同期比較	影響
学校マーケット		・不登校支援学級や自治体での契約は堅調に推移 ・私立学校や単体校において解約が発生、また、少子化の影響により新学年生徒数が減少 ・昨年に引き続き経産省「探究・校務改革支援補助金2025」の実証事業に採択されたが、補助金の採択金額が想定に届かず、期初予算をカバーできなかった
民間教育マーケット		・中堅大手塾の生徒数は復調基調 ・放課後等デイサービスマーケットは堅調に推移 ・既存塾へのフリースクール開業支援は堅調に増加
BtoCマーケット		・不登校や発達障がい市場において、競合が増加したことにより利用生徒数と売上が減少 ・保護者向け子育て支援サービス「ほめビリティ・ペアレンティング」は、利用者数が着実に伸長
海外マーケット		・対前年で導入校舎数、利用ID数がともに増加 ・グローバルサウス補助金を活用した、Surala Mathのクメール語版開発が順調に進捗 ・カンボジアの公立学校で活用がスタート ・インドネシアの技能実習生送り出し大手機関に「すらら にほんご」導入が決定
開発	—	・ICT教材「すらら」に「中学国文法」、「科学と人間生活」全分野、「数C」、「情報Ⅰ」を追加リリース ・探究学習教材「Surala My Story」をリリース ・株式会社教育同人社と協業、ICT教材「すららドリル」に教科書準拠プレテストを搭載

中堅大手塾契約の増加、放課後デイサービスは堅調に推移
競合他社増加の影響によりBtoCマーケットの利用ID数と売上が減少



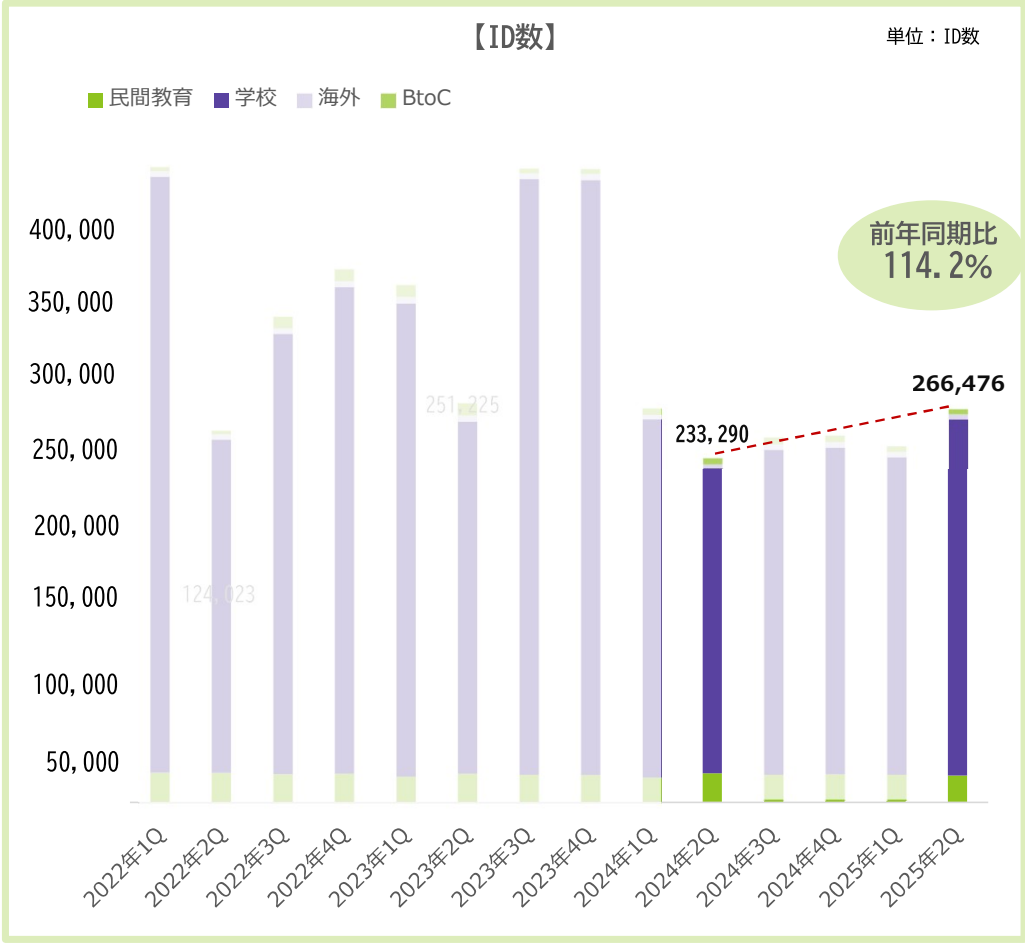
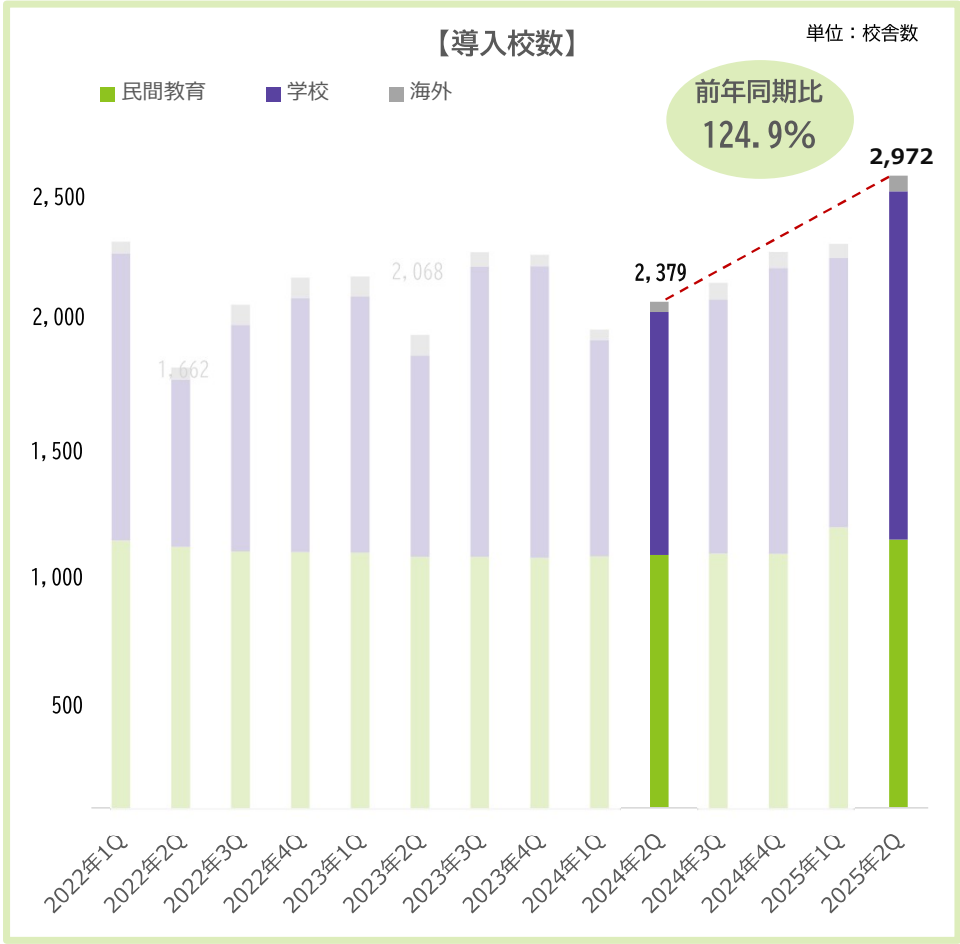
競合との差別化を図るための開発投資にかかる売上原価は増加
売上高の減少により、減益



業績ハイライトー主な経営指標推移《e-ラーニング事業（すららネット）》



不登校支援学級や自治体契約の増加により、学校マーケットは堅調に推移
民間教育マーケットの契約校舎数は増加しているものの、生徒利用ID数は減少



業績ハイライターマーケット別KPI／売上推移《eラーニング事業（すららネット）》



単位：千円

	項目	2023年2Q	2024年2Q	2025年2Q
学校 マーケット	導入校数	944	1,142	1,637
	(内、公立導入校数)※	702	797	1,329
	ID課金数	237,827	206,864	241,178
	(内、公立ID数)※	186,298	132,688	176,602
	売上（千円）	464,043	417,430	418,824
民間教育 マーケット	導入校数	1,182	1,190	1,262
	ID数	19,564	19,744	18,336
	売上（千円）	307,358	297,945	307,236
BtoC マーケット	ID数	4,349	4,190	3,457
	売上（千円）	219,437	218,848	185,538
海外 マーケット	導入校数	95	47	73
	ID数	8,128	2,492	3,505

※：経済産業省補助金採択実証校の校舎数と利用生徒ID数は、含めておりません。
過年度の数値につきましても、組み替え表示を行っております。

積極的な開発投資によるソフトウェアの増加
自己資本比率は84%の高水準を維持

単位：千円

科目	2024年12月	2025年6月	前期末比増減
流動資産	1,365,413	1,312,113	▲53,299
現金及び預金	985,529	1,031,552	46,022
固定資産	1,260,292	1,399,815	139,522
資産合計	2,625,706	2,711,929	86,223
負債合計	344,193	433,295	89,101
純資産合計	2,281,512	2,278,634	▲2,878
負債・純資産合計	2,625,706	2,711,929	86,223
自己資本比率	86.9%	84.0%	▲2.9ポイント
従業員数(正社員のみ)	89人	97人	8人

売上高の減少と人材投資に伴う販管費が増えたことにより、営業減益

単位：千円

科目	2024年6月	2025年6月	前期増減
売上高	942,382	917,474	▲24,907
売上原価	337,147	341,723	4,575
売上総利益	605,234	575,751	▲29,483
販売費及び一般管理費	460,715	515,710	54,994
営業利益	144,519	60,041	▲84,478
経常利益	146,759	65,928	▲80,830
特別損失	167,991	—	▲167,991
半期当期純利益又は 半期当期純損失	▲63,585	45,331	108,916



営業CFは引き続きプラス、投資CFシステム投資、財務CFは自社株買い。

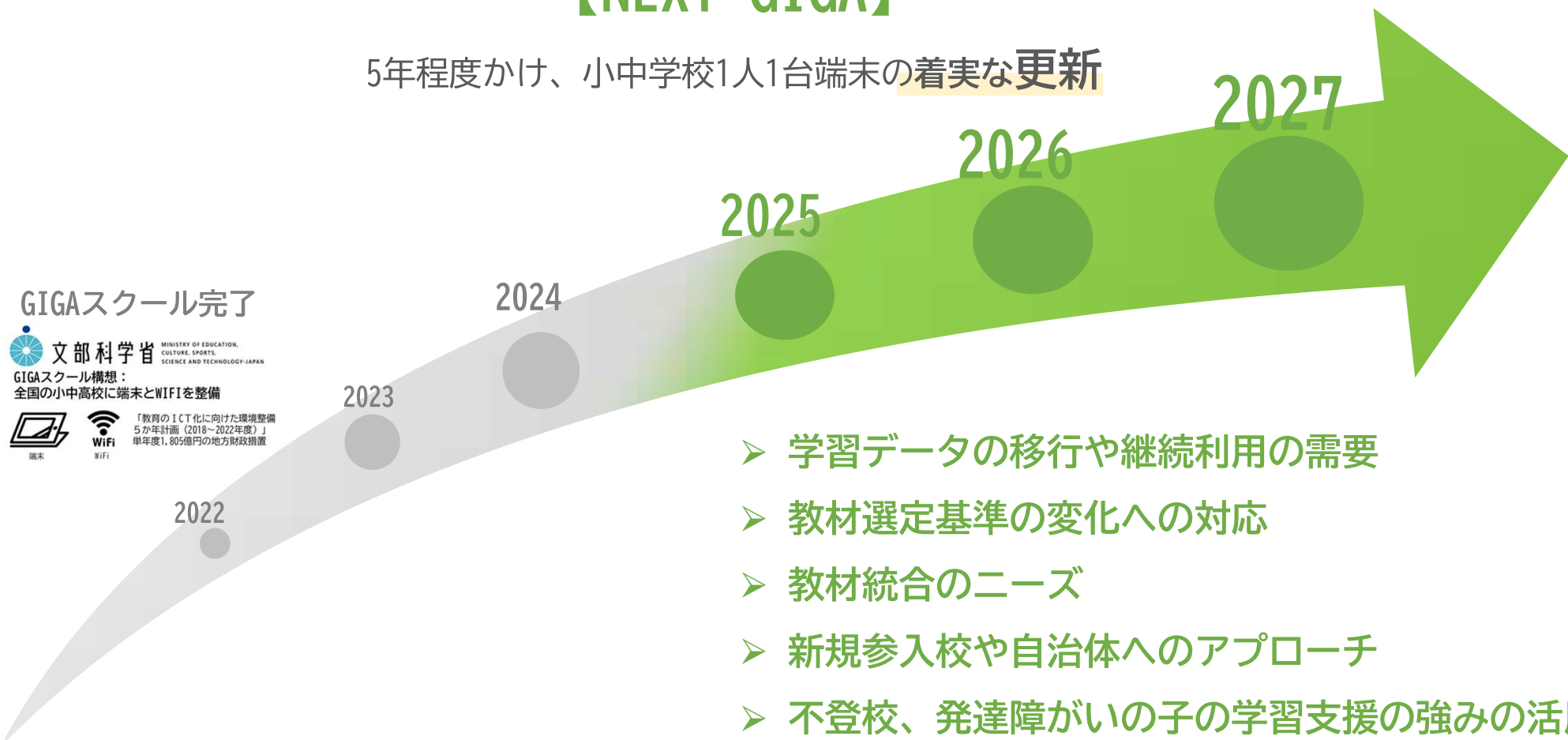
単位：千円

科目	2024年12月期	2025年6月	増減
営業CF	414,497	361,529	▲52,967
（税前利益）	108,953	65,928	
（減価償却費）	269,187	151,480	
投資CF	▲431,081	▲266,930	164,150
財務CF	▲50,185	▲48,402	1,782
現金及び現金同等物に係る換算差額	127	▲173	
増減額	▲66,641	46,022	
現金及び現金同等物	985,529	1,031,552	46,022

【NEXT GIGA】

5年程度かけ、小中学校1人1台端末の着実な更新

GIGAスクール完了
文部科学省
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

- 
- 学習データの移行や継続利用の需要
 - 教材選定基準の変化への対応
 - 教材統合のニーズ
 - 新規参入校や自治体へのアプローチ
 - 不登校、発達障がいの子の学習支援の強みの活用

02

2025年12月期 業績予想



売上高は前年対比112%増加
開発、人材への投資拡大により、前年対比減益

単位：百万円

科目	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属 する当期純利益
2025年12月期（予想）	2,179	86	87	32
2024年12月期（実績）	1,947	211	221	72
対前年増減額	231	▲125	▲134	▲40
対前年比	112%	41%	39%	44%

補足

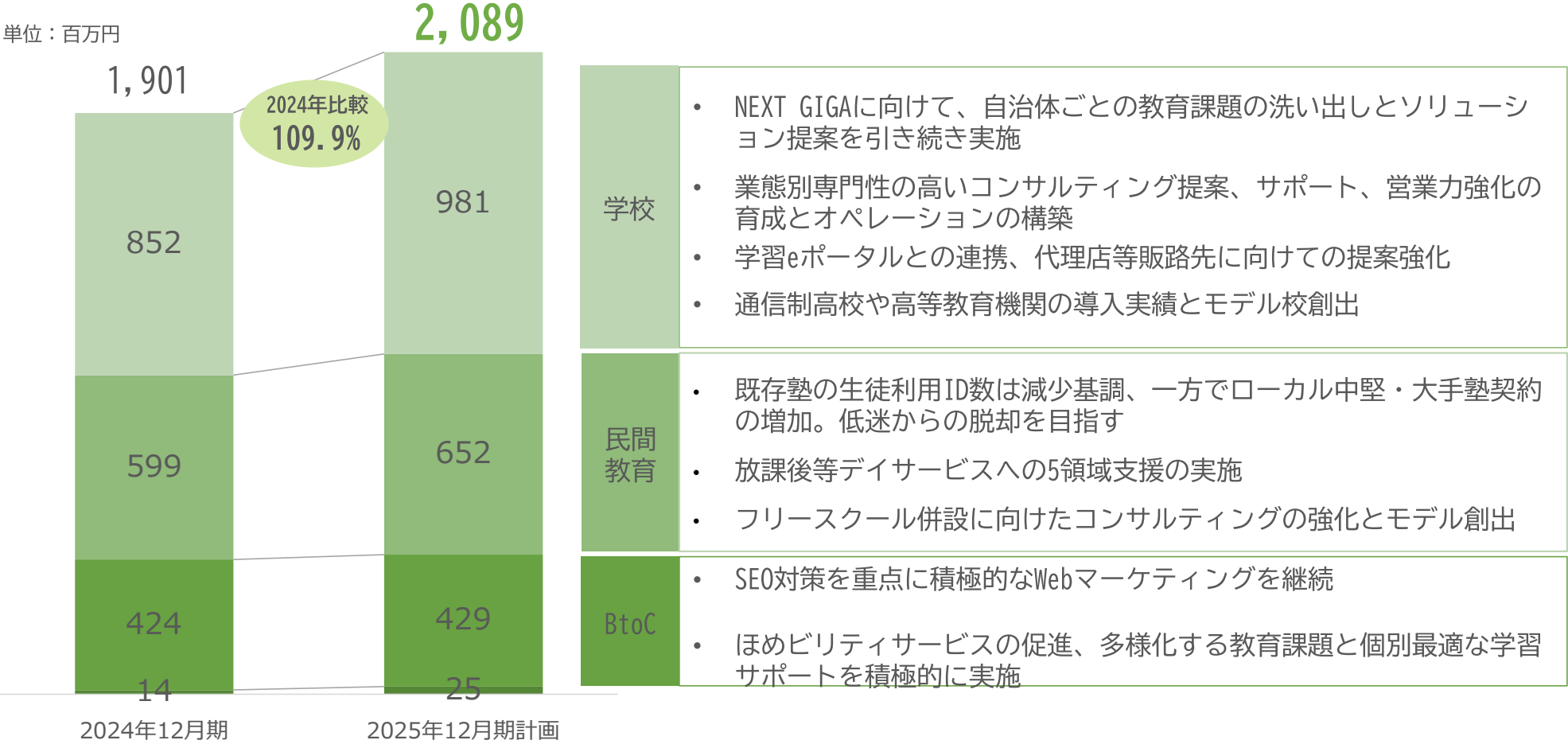
当社グループのEラーニング関連事業における売上高、営業利益及び資産の金額は、全セグメントの売上高の合計、営業利益及び全セグメント資産の金額の合計額に占める割合が、いずれも90%を超えるため、セグメント情報の記載を省略しております。

2025見通しー売上高《eラーニング事業（すららネット）》



営業要員を増加、来期以降の成長に寄与するマーケット戦略を展開、
事業成長率110%超えを目指す

単位：百万円

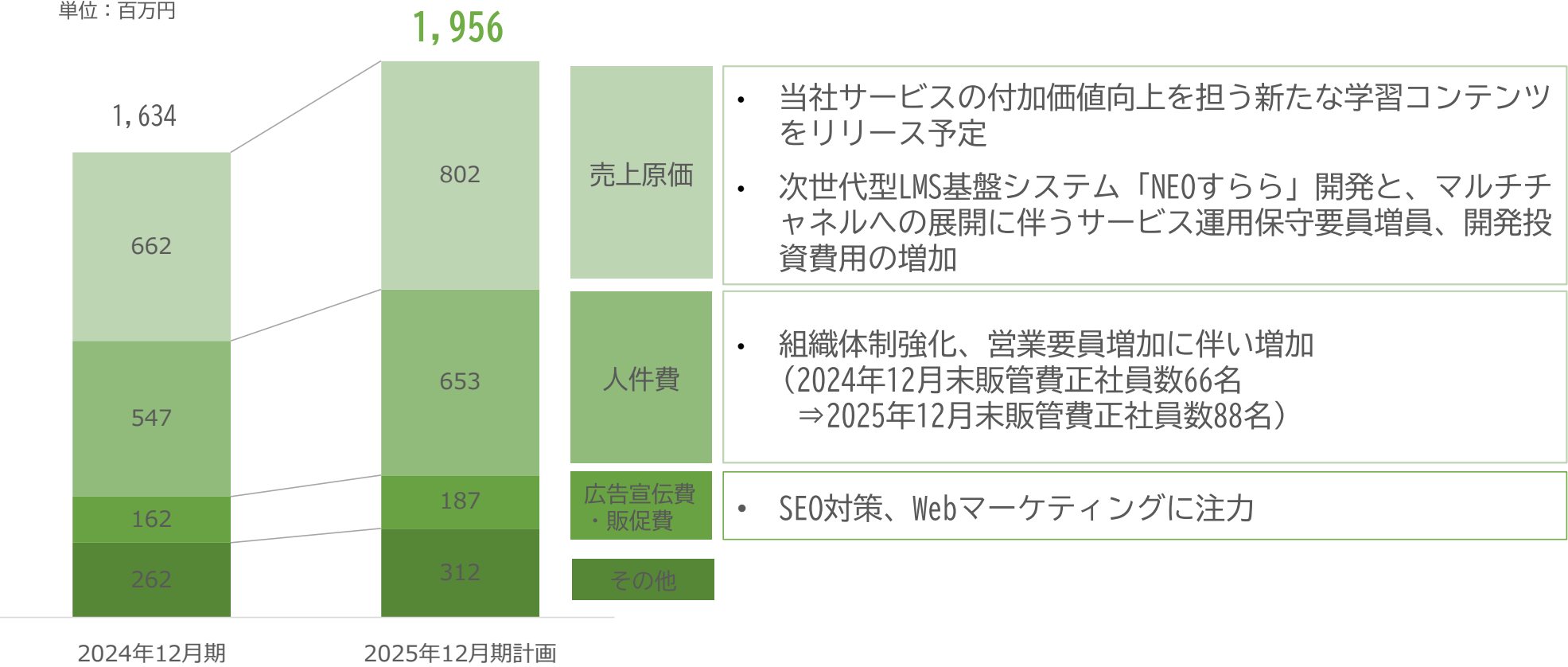


2025年見通し一売上原価、販売費および一般管理費《eラーニング事業（すららネット）》



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とシステム要員の増加、多様な学びへの環境と、今後の事業成長に寄与する人材採用の増加により利益は減少

単位：百万円

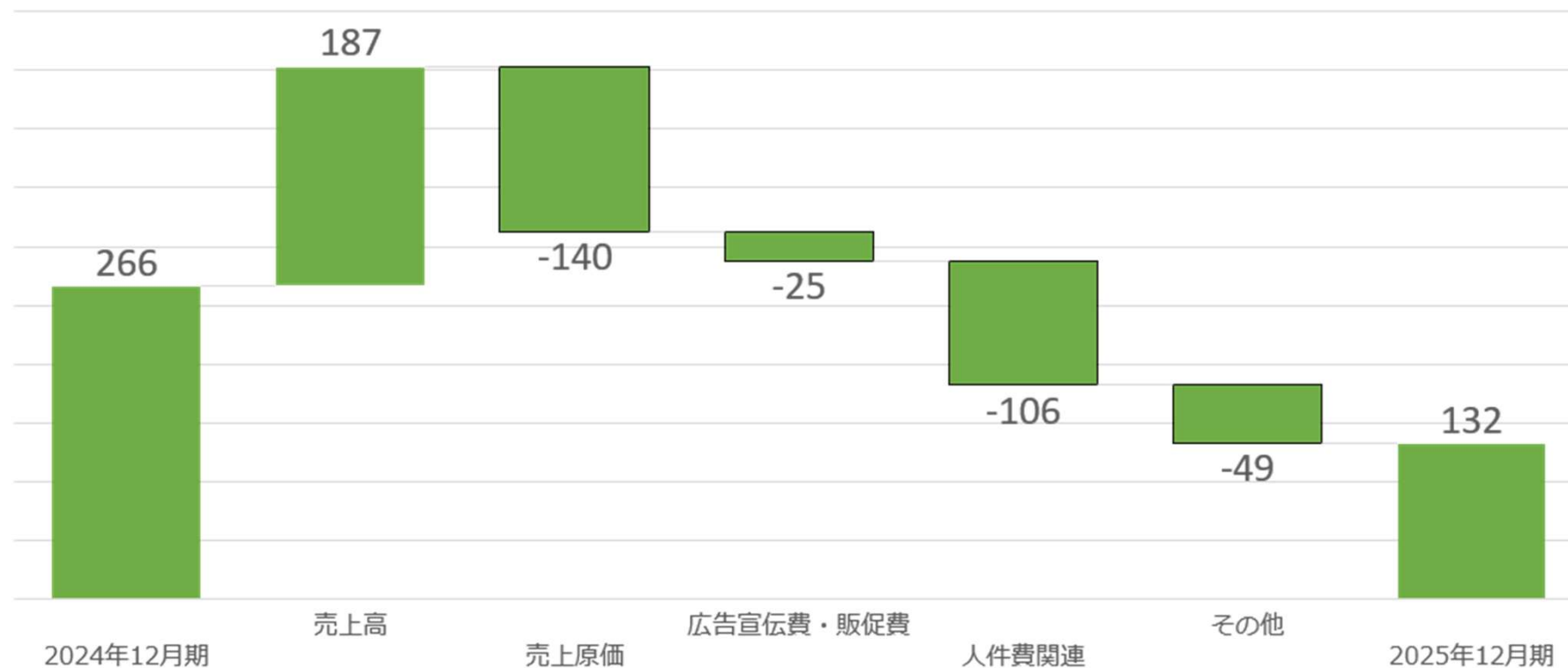


2025年見通しー営業利益《e-ラーニング事業（すららネット）》



増収するものの、開発コスト（売上原価（減価償却費・保守料））の増加、積極的な採用実施に伴う販管費が増加することより、前期比較減益の見通し

単位：百万円



NEXTGIGAに向け、「Surala-i」で自治体導入の獲得を最重点課題として取り組みます。また私立・公立高校市場では、新市場の開拓と提供価値の向上、CS体制の強化を通じて、次の成長軸の確立を図ります。

【自治体市場】 組織・提案力の強化により、着実な成長を目指す

- **体制強化**：新規採用や人事異動、人材育成強化により組織力を拡充
- **販売店とのパートナーシップ推進**：コニカミノルタ、サクシードなどとの連携さらに深め、現場ニーズに即した提案の精度を高めるとともに、大型自治体での案件創出力を向上
- **重点領域への集中**：不登校支援や一時保護所など強みのある分野を入り口に、通常の公立小中学校への波及を狙う

【私立・公立高校市場】 競合激化による単価下落への対応と、次の成長軸の確立を目指す

- **新規市場の開拓**：通信制高校・専門学校の大口開拓、および多様化高校、DXハイスクールなど、伸びしろのある市場を早期かつ積極開拓
- **1校あたりの提供価値と売上の向上**：「探究」「すららにほんご」など関連商材の展開を広げ、より多面的な学びを提供
- **CS人材のスキル向上と営業力のある人材の戦略的配置**：顧客満足度の向上とアップセル・クロスセルの拡大を図る

不登校や発達支援分野に特化し、当社の強みであるマルチチャネル展開を活かして、家庭向け（toC）と支援機関・教育機関向け（toB）双方へのアプローチを強化します

【流入・認知拡大】

- 不登校ポータル「あした研究室」を、不登校に直面した保護者の“最初の相談先”として確立
- 信頼性の高い専門家記事や体験談を活用したSNS広告、LINE・メルマガによる行動導線設計で、接点拡大と質の向上を図る

【継続率・LTV向上】

- 「ほめビリティ」実践者や保護者をすららコーチとして育成し、心理的支援も含めた関係性重視の支援体制を構築し塾への導入拡大とあわせて、学習継続とLTV向上に寄与していく

【toBチャネル強化】

- フリースクール・放デイ・学校等への「すらら」および「ほめビリティ・ペアレンティング」導入支援を強化
- 出席扱い制度を含む制度活用の支援や、自治体との連携・プロポーザル対応も本格化させ、現場定着を推進

【新たな収益導線】

- 保護者向けサブスク「ほめビリティラウンジ」を開始。継続支援の場を提供し、副業機会（すららコーチ・メンター業務など）の創出による関係性の深化と新たな収益構造を構築。

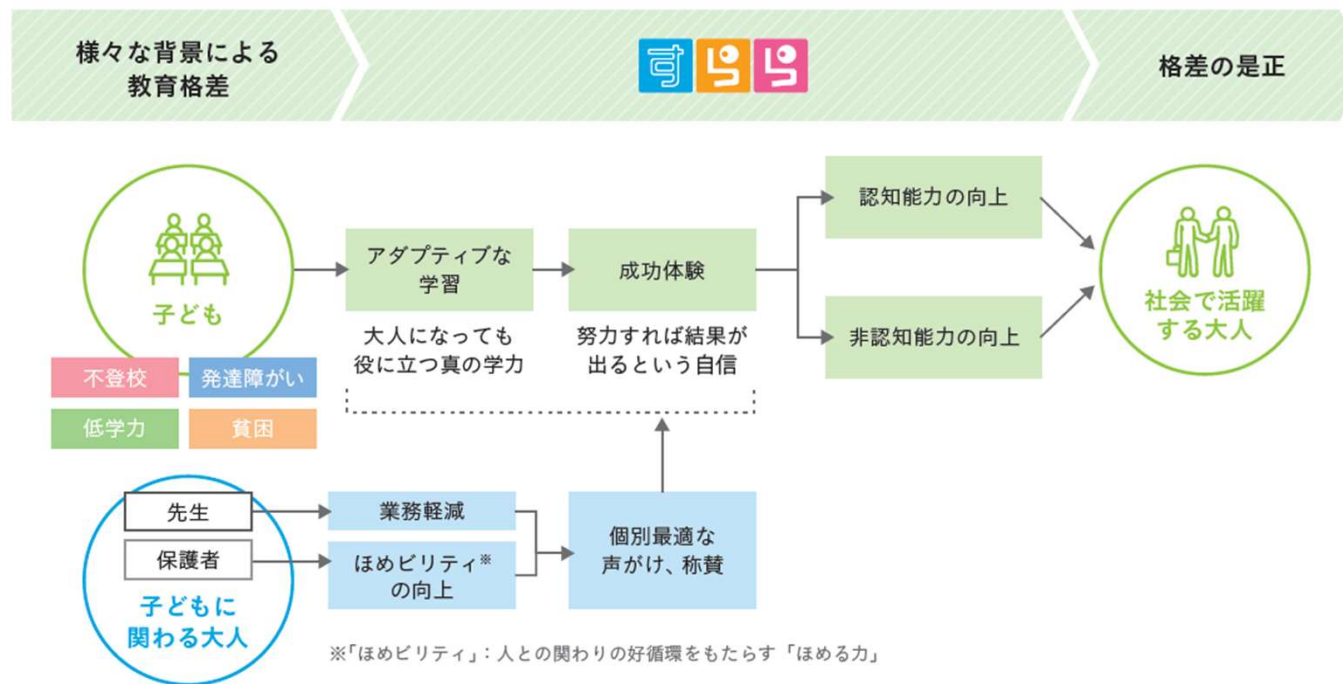
03

中期経営方針

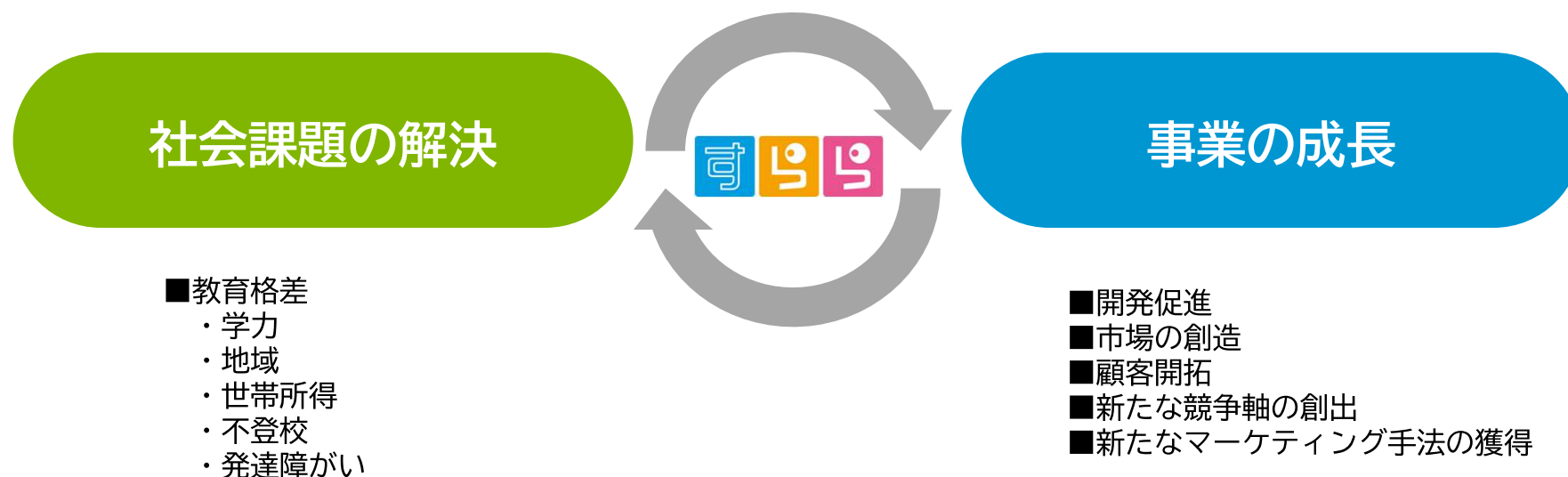
貧困や障害に苦しむ子どもたち、低学力の生徒、世界中の教育格差という社会課題を、最先端技術で解決する。

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。

ミッション達成へのプロセス



社会課題の解決が事業成長のエンジンに



教育格差や不登校といった社会課題の解決を目指し、先端技術を活用したICT教材を提供することで、新たな市場ニーズを創出し、事業成長の原動力としています。

「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します。

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

国内

- EdTechの定着から利活用へ
 - 成果創出や学習効果、データの利活用等、EdTechを選ぶ側の選び方が変化
- 生成系AIが話題の焦点に
 - 教育分野での活用の広まり
- 学びの場の多様化が加速
 - 不登校生約34万人、発達障がい児童生徒の増加
⇒自治体取り組み強化、民間の受け皿にも需要増
 - 民間教育の多様化
⇒フリースクール、通信制高校の増加
 - 進学先の選択肢も多様化
⇒教育機関の価値向上の必要性

海外

- 国策としての海外展開（日本式教育の輸出）
- 日本語教育のニーズが国内外で拡大

地盤固めと新たな取り組みへの挑戦

開発

アダプティブの進化・深化と
安定的稼働に向けた基盤整備

理解度・進度、認知特性に加え、集中度
など新たな視点からの個別最適な学習の
提供

ユーザーの声を反映させた既存コンテン
ツや、UI/UXの改良と拡充

次世代型ラーニング・マネジメント・シ
ステム「NEOすらら」の開発
システム運用保守要員の拡充

開発投資

連携強化

マーケティング

多様化する教育場への対応と、営業力向上、
事業基盤の構築

教育課題の洗い出しとソリューション提案
業態別専門性の高いコンサルティング提案
サポート、営業力強化の育成とオペレーションの構築

※2025年1月より組織変更
マーケティング統括本部
学校グループ
民間教育グループ（旧：塾チーム）
子どもの発達支援室（旧：マーケ企画室）
海外事業推進室

マルチチャネルを活かし、多様な学びの場へ販路拡大へ

人的資本投資

コーポレート

全社最適化に向けた体制構築

2025年1月より経営管理統括本部設立
経営管理グループ
人財戦略室
IT推進戦略グループ

コーポレートブランディングを強化
→広報・IRチーム発足

会計基幹システム再構築

情報セキュリティの強化、事業の成長や
法令順守に伴う研修の実施

環境整備投資

学校グループ

新しいソリューションの提供により、 誇れる学校の創造に寄与する

- NEXT GIGAを商機ととらえ、ICTの活用による成果創出に課題のある学校への拡大
 - ・自治体ごと、学校ごとの教育課題の洗い出しとソリューション提案の強化
 - ・代理店、販路先との連携の強化
 - ・公立高校での導入拡大、活用促進に注力
- 専門学校等高等教育機関や専門性の高い教育機関での販路拡大

学校マーケット 市場浸透率

学校数48,936*

「すらら」「すららドリル」
導入校数 1,388校

市場浸透率 2.8%

*文部科学統計要覧（令和6年版）

民間教育グループ

中堅大手ローカル販路拡大、他業種との連携

- ・ローカル中堅大手塾への小学生コースを中心に提案の注力
- ・新型塾運営の提案や低年齢業態への進出とモデル事例創出
- ・フリースクールなど従来の学習塾以外の市場への参入
- ・放課後デイサービスへの5領域支援を推進

子どもの発達支援室

独自コンテンツの活用と保護者向けサポート強化で差別化推進

- ・認知特性別学習教材シリーズの訴求
- ・ほめビリティ・ペアレンティングの改良
- ・子育てのお役立ち情報の充実、発信

海外事業推進室

日本語教育への参入を機に、新市場へ販路拡大

- ・国内外の日本語学習需要のニーズが増加、産業人材教育機関、中等教育機関等への活用を提案、販路拡大
- ・グローバルサウス未来志向型共創等事業補助金を活用し、カンボジア市場へ展開

04

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
グループ会社	ファンタムスティック株式会社 https://fantamstick.com/

今後も中長期における、持続的な事業成長と事業シナジーの創出を図る



●eラーニング事業

- ・主に小学生から高校生を対象にした、ICT教材「すらら」「すららドリル」等のコンテンツ開発、サービス提供
- ・顧客へのサービスを活用した教育カリキュラムの提案、サポートコンサルティング支援
- ・マーケティングプロモーション及びホームページの運営



●受託開発事業

各種プラットフォーム開発や、ご依頼のニーズに合わせた企業向け「教育」をテーマにした幅広いサービスの受託開発を展開

すらら探究学習

文部省が推奨する探究学習をデジタル化！
先生が授業を設定して
生徒管理も可能。



朝日学生新聞

全国の小学校で展開されている
朝日学生新聞をデジタル化！
企業管理画面からコンテンツを
自由に投稿できます。



●アプリ開発事業

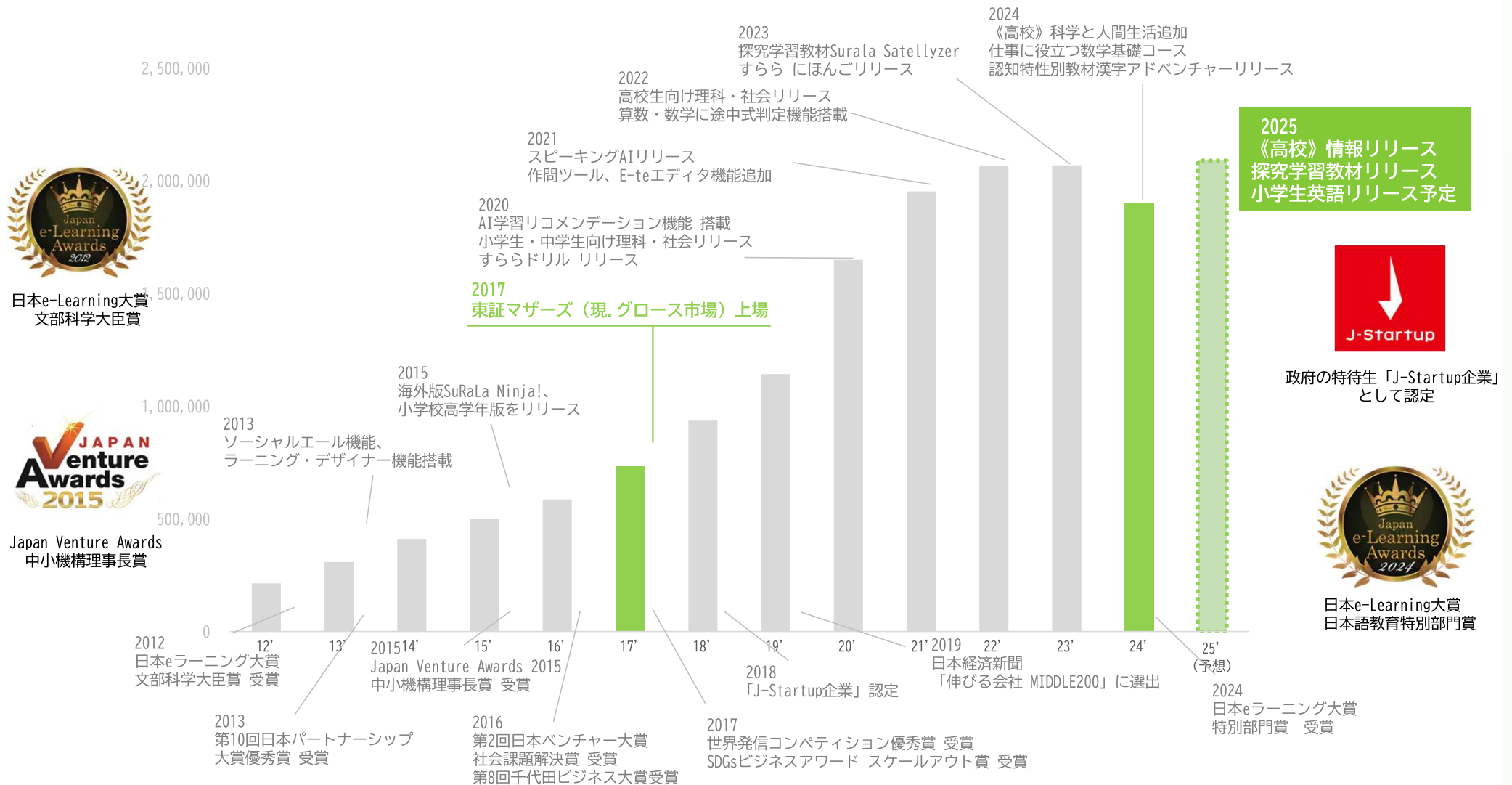
幼児の知育から小学生の学習や教育課題を、最先端技術を取り入れ、ゲーミフィケーションを活用した自社アプリを開発、サービスの提供



国語海賊～小学漢字の海～



検定ライトユーザーのための
全く新しい検定アプリ



主要商品構成



		小学生		中学生	高校生	高等教育機関	社会人
		低学年	高学年				
国内	基本教科	すらら (国・算/数・英・理・社・情報※) ※高校のみ					
		【公立小中学校限定】すららドリル (国・算/数・英・理・社)					
		認知特性別学習教材シリーズ (漢字※) ※小3のみ					
	探究			Surala Satellyzer		Surala My Story	
	語学	すらら🌸にほんご (N5・N4)					
	海外 算数/数学	Surala Math (Surala Ninja!、Primary/Secondary Junior※) ※小学校/中学校範囲					



「わかる」「できる」楽しさを実感 勉強が苦手な子ができるようになるICT教材



小学校から高校までの国語、算数／数学、英語、理科、社会、情報(※)の6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・進度に合わせて学習できるAIを搭載したICT教材です。

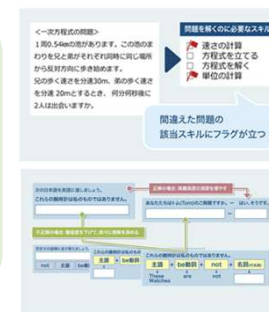
レクチャー、ドリル、テスト機能のオールインワン教材で、学習をトータルコーディネートできるのは「すらら」ならではの、根本理解→定着→活用のサイクルで基礎学力を習得させます。また、学習プロセスを通じて自己効力感を促し、学習意欲を養い、自ら学ぶ子へと導きます。

アニメーションキャラクターと学ぶ 双方向型動画レクチャー

先生役のキャラクターとの掛け合いや、質問に対して答えるなどのアウトプットをしながら進めます。文科省の学習指導要領の内容を、単なる暗記ではなく、各教科の根本理解を促すレクチャーは、「すらら」にしかないオリジナルの構成になっています。

AIドリル

- つまずき診断システム
回答をもとに苦手な学習要素を分析。学習者の苦手なところに合わせた問題を提示します
- 出題難易度コントロールシステム
回答をもとに、学習者にとって難しすぎず簡単すぎないちょうどいい難易度に自動で調整した問題を出します。



テスト

回答をもとに、復習箇所を自動で提示。やりっ放しにせず、確実に苦手なところを復習できます。



【その他の機能】

- ゲーミフィケーション機能
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します。
- 管理画面
先生や保護者が子どもの学習の進捗を確認できます。



すららドリル

「すらら」のドリル、テスト機能に特化 公立小中学校向けAIドリル

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。



アニメーションキャラクターと
学ぶ双方向型動画
レクチャー



AIドリル

- つまずき診断システム
回答をもとに苦手な学習要素を分析。学習者の苦手なところに合わせた問題を提示します
- 出題難易度コントロールシステム
回答をもとに、学習者にとって難しすぎず簡単すぎないちょうどいい難易度に自動で調整した問題を出します。

テスト

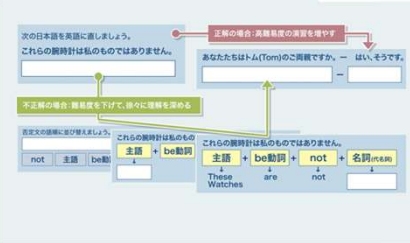
回答をもとに、復習箇所を自動で提示。やりっ放しにせず、確実に苦手なところを復習できます。



<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



【その他の機能】

- ゲーミフィケーション機能
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します。
- 管理画面
先生や保護者が子どもの学習の進捗を確認できます。

一人ひとり異なる「認知特性」に着目したアダプティブの進化 認知特性に合わせた学習支援の実績・ノウハウと知見から開発

認知特性Web簡易診断

子どもの得意な認知処理様式を診断し、認知特性別学習教材シリーズと連動させ、子どもに合った学習を提供

Surala LIFT
認知特性Web簡易診断



「すらら 認知特性別学習教材シリーズ」

「小3の壁」ともいわれる小学生3年生漢字を
自分に合った学習法で楽しく学べる

すらら漢字
アドベンチャー



「小学生英単語」
開発中

“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

「総合的な探究の時間」について、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、「基礎的な探究スキル」が自然に身につ
くICT教材



探究学習のカギ “問いづくり” を徹底サポート
自分だけの課題設定で探究心を引き出す

Surala My Story

生徒一人ひとりが心から探究したいと思える「課
題設定」に特化した探究教材。一人ひとりの課題
設定を丁寧にサポートすることで、生徒が主体的
に取り組む探究学習を実現



高校、通信制高校、中学校やフリースクール



日本e-Learning大賞

日本語教育特別部門賞受賞

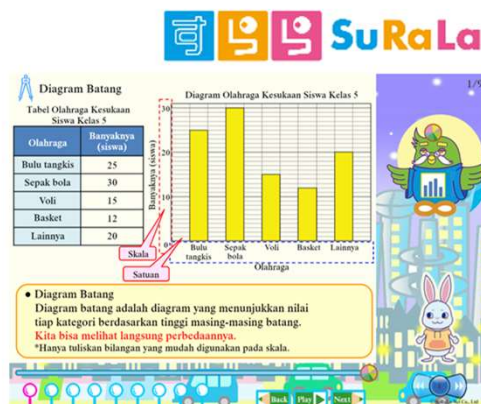
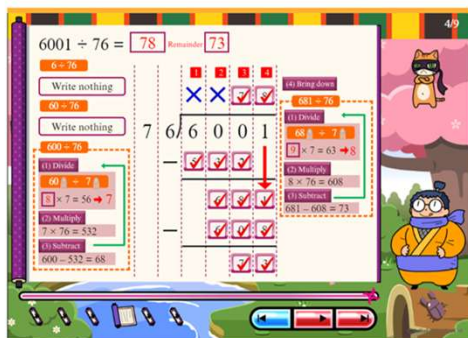
言葉で学んで会話ですぐ使う
「使えるにほんご」を習得

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



日本式算数を楽しみながら学ぶ

算数・数学のカリキュラムを幅広くカバー

Surala Math

インタラクティブなアニメーションを通じて、加減乗除の四則計算を中心とした算数を楽しく学べる「Surala Ninja!」と、「すらら」の算数/数学を海外向けにローカライズし、各国のシラバスに対応させた小学校・中学校向けのICT教材。

インドネシア語版、スリランカ向けのシンハラ語版、主にフィリピンやインド、エジプトで活用されている英語版を展開。現在英語版、インドネシア語版については小学校高学年範囲から一部中学範囲まで対応、今後順次拡充。



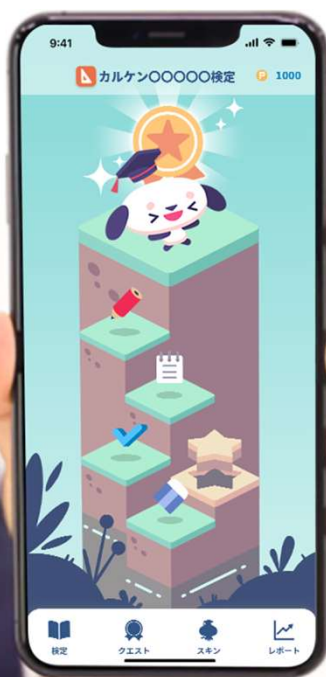
商品ラインナップ《アプリ開発事業》



iOSアプリ

かる〜く 検定を学習

KARUKEN
カルケン



- 遊び感覚で100以上の検定が学習できる
- 最短数分から！忙しい人でも、通勤や通学中のちょっとした隙間時間で気になる検定問題にチャレンジすることが可能

iOSアプリ / Androidアプリ

ゲーミフィケーションを活用した子ども向け学習アプリ。シリーズ1000万ダウンロードを突破！

算数忍者



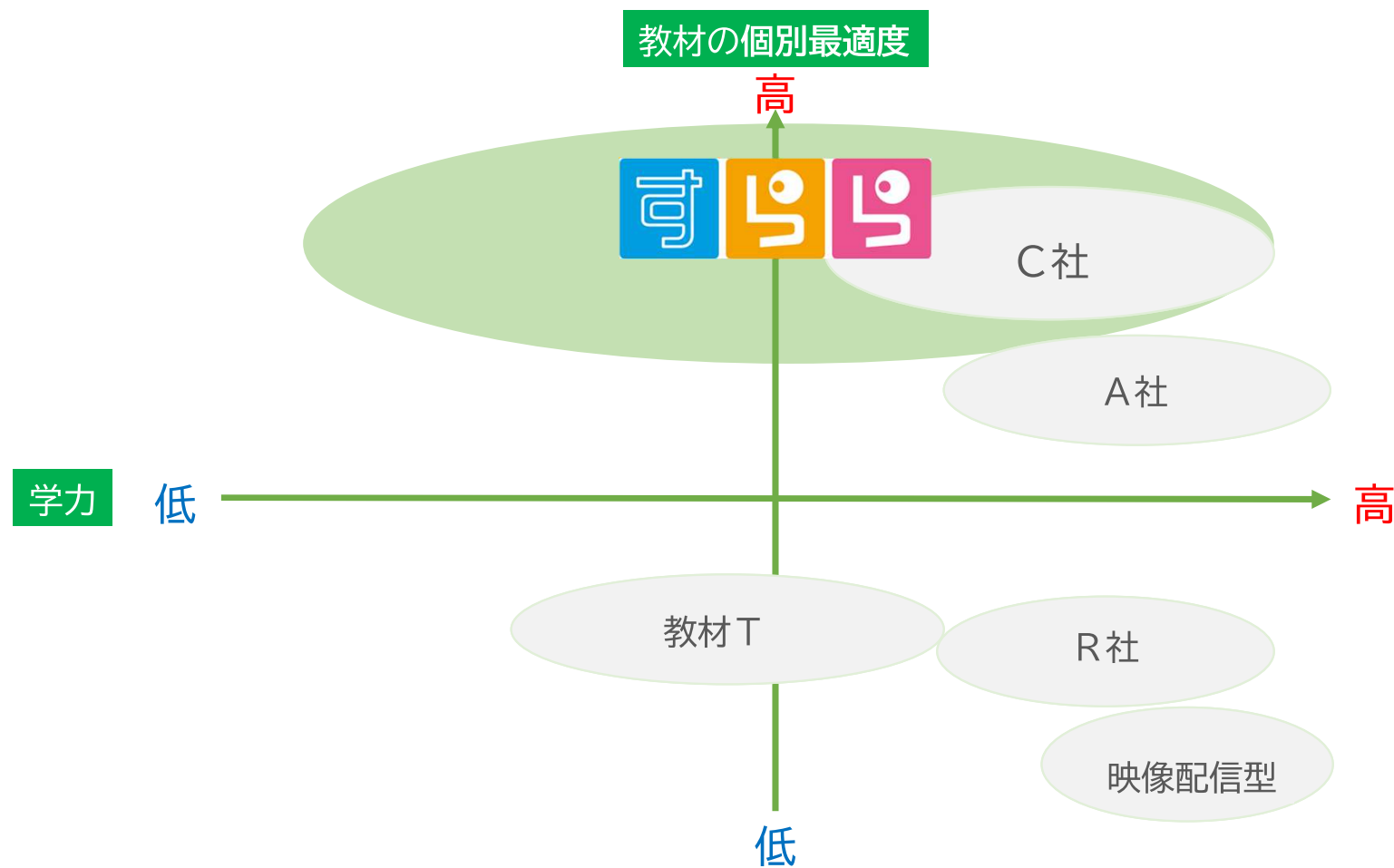
国語海賊



地図エイリアン

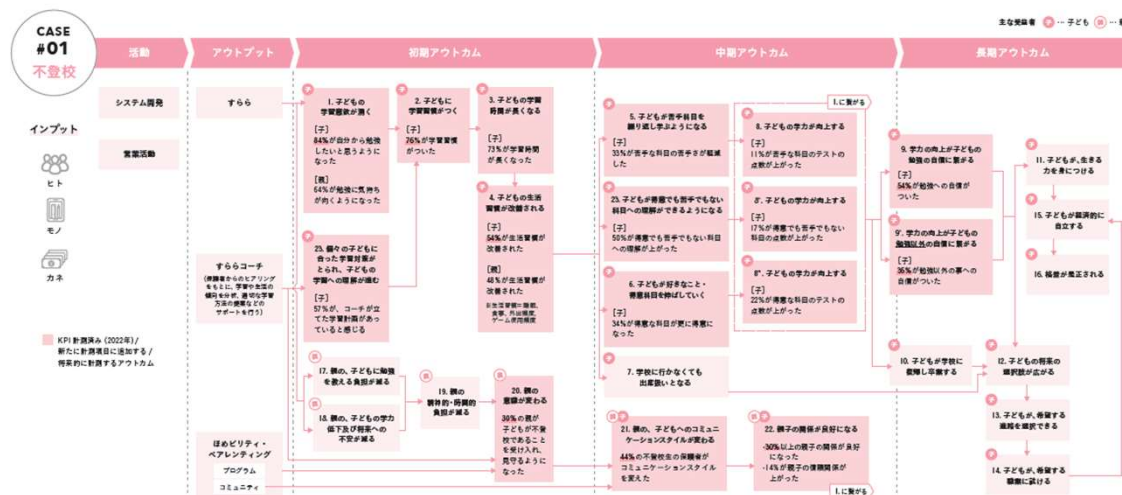


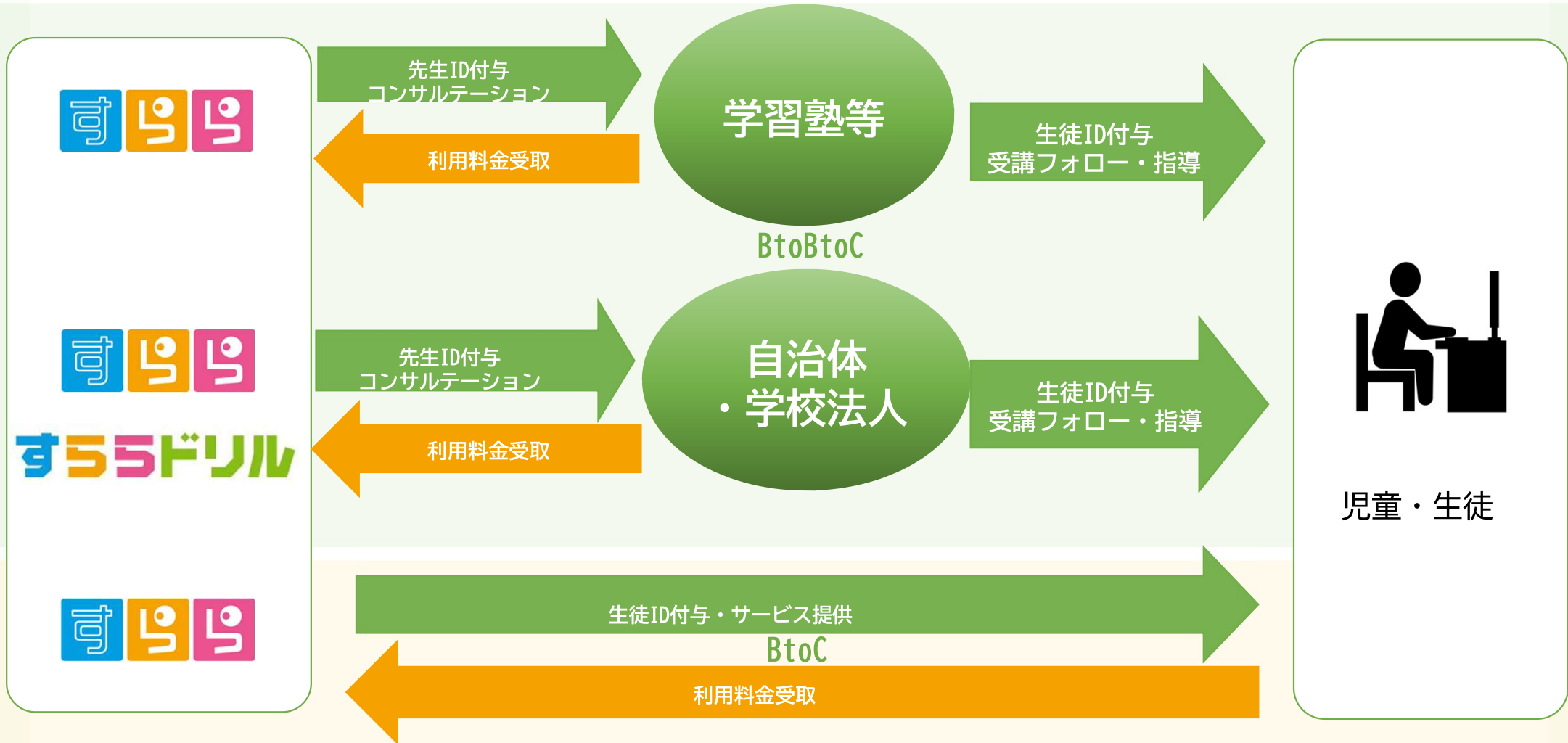
どんな子どもも取り残すことなく、その子に合わせた学習機会を提供します



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







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

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		2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期
従業員数（正社員＋契約社員）	－	86	91	96
	男性	35	39	41
	比率	40.70%	41.94%	43.88%
	女性	51	52	55
	比率	59.30%	57.14%	57.29%
管理職 （取締役除くマネージャー以上）	－	13	14	15
	男性	7	8	8
	比率	53.85%	57.14%	53.33%
	女性	6	6	7
	比率	46.15%	42.86%	46.67%
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	2
管理職における女性登用率		46.15%	42.86%	46.67%
男女賃金格差		94.3%	97.8%	98.4%

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

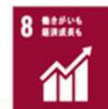
海外小学生向けICT教材「Surala Ninja!」を、スリランカ、インドネシアなどの発展途上国で提供



- ・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の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