



2026.2Q Results

株式会社すららネット
2026年12月期 第2四半期決算補足説明資料



COPYRIGHT © SuRaLa Net Co.,Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

<u>01</u>	マクロ環境について	PAGE02
<u>02</u>	第2四半期決算概要	PAGE05
<u>03</u>	事業概要	PAGE13
<u>04</u>	業績予想の修正	PAGE21
<u>05</u>	今後の成長戦略	PAGE24
<u>06</u>	付録 APPENDIX	PAGE30

CHAPTER / 第 1 章

01

マクロ環境について

MACRO ENVIRONMENT & INDUSTRY CONTEXT

SECTIONS IN THIS DECK

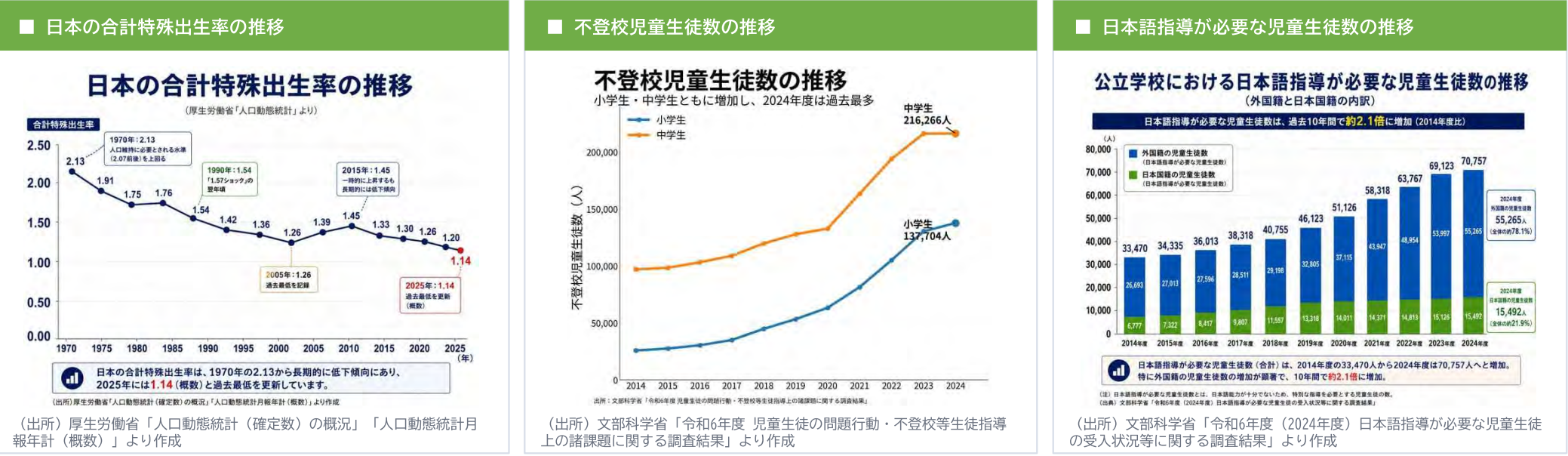
- 01 マクロ環境について
- 02 第2四半期決算概要
- 03 事業概要
- 04 業績予想の修正
- 05 今後の成長戦略
- 06 付録 (Appendix)

01 マクロ環境について：多様化する教育課題

日本では、少子化の進行により児童生徒数は減少傾向にある一方、不登校、発達障がいや学力面を課題とする児童生徒、外国人児童生徒の増加などを背景に、**教育現場の課題は一層多様化**しています。

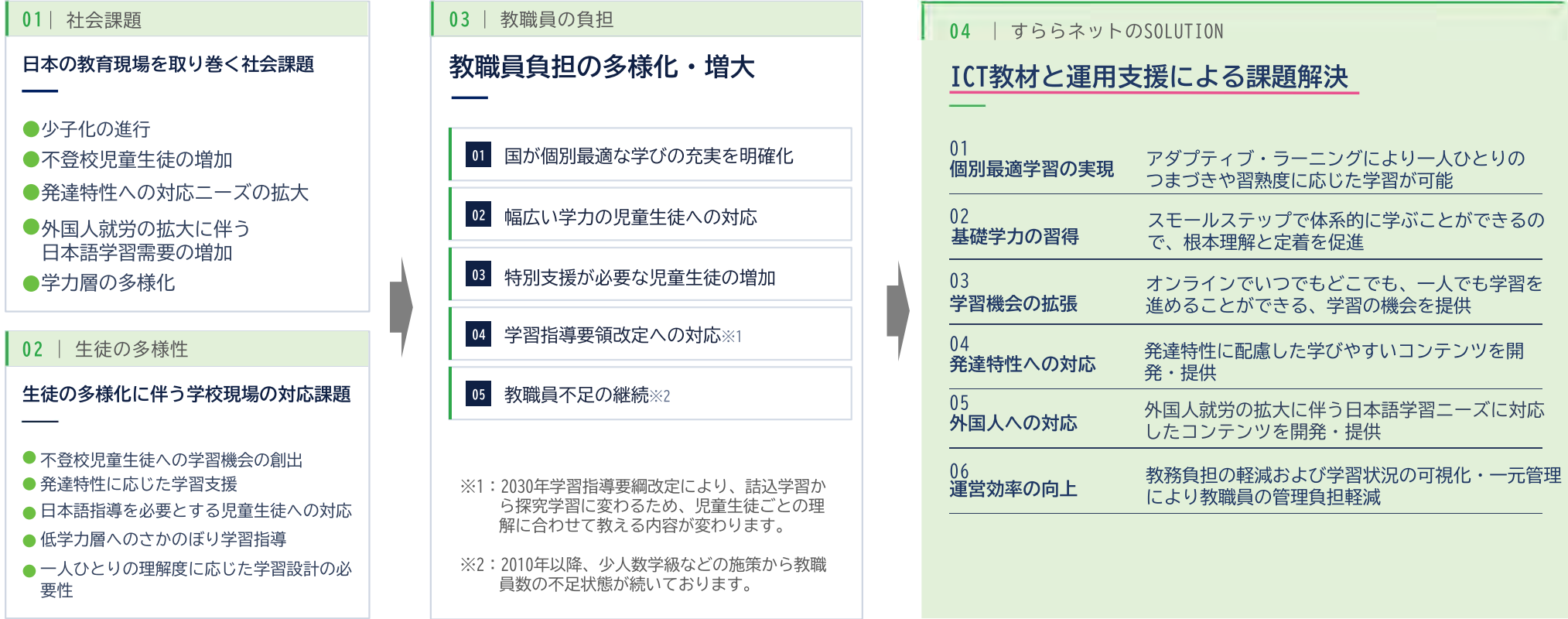
しかし、教員数の十分な確保が難しい状況が続いており、児童生徒一人ひとりの状況に応じた個別最適な教育を提供することが難しくなっております。

DATA — 教育を取り巻く指標



01 マクロ環境について：教育現場の課題に応える、すららネットの提供価値

教育現場を取り巻く社会課題や児童生徒の多様化が進む中、教員の負担が増大する日本の教育現場において、当社が開発したICT教材の提供と運用サポートにより、**多様な教育課題の解決**を目指しております。



CHAPTER / 第 2 章

02

第 2 四半期決算概要

SUMMARY OF SECOND QUARTER FINANCIAL RESULTS

SECTIONS IN THIS DECK

- 01 マクロ環境について
- 02 第 2 四半期決算概要
- 03 事業概要
- 04 業績予想の修正
- 05 今後の成長戦略
- 06 付録 (Appendix)

02 第2四半期決算概要：業績サマリー（連結）

— KEY FINANCIAL INDICATORS — FY2026 2Q 連結実績（2026/1/1～2026/6/30）

私立学校等マーケットでは、専門学校や通信制高校での新規導入が進み、売上高が前年実績を上回りました。一方、公立学校マーケットでは前年度契約終了案件を新規契約で補えず、民間教育マーケットでは校舎当たりの利用ID数が減少しました。また、BtoCマーケットでは競争環境の変化が影響し、売上高および営業利益は前年同期を下回りました。

売上高

898 百万円

YoY 前年同期比 ▲5.1%

営業利益

▲27 百万円

YoY 前年同期比 - （前年同期は +39 百万円）

当期純利益※

▲6 百万円

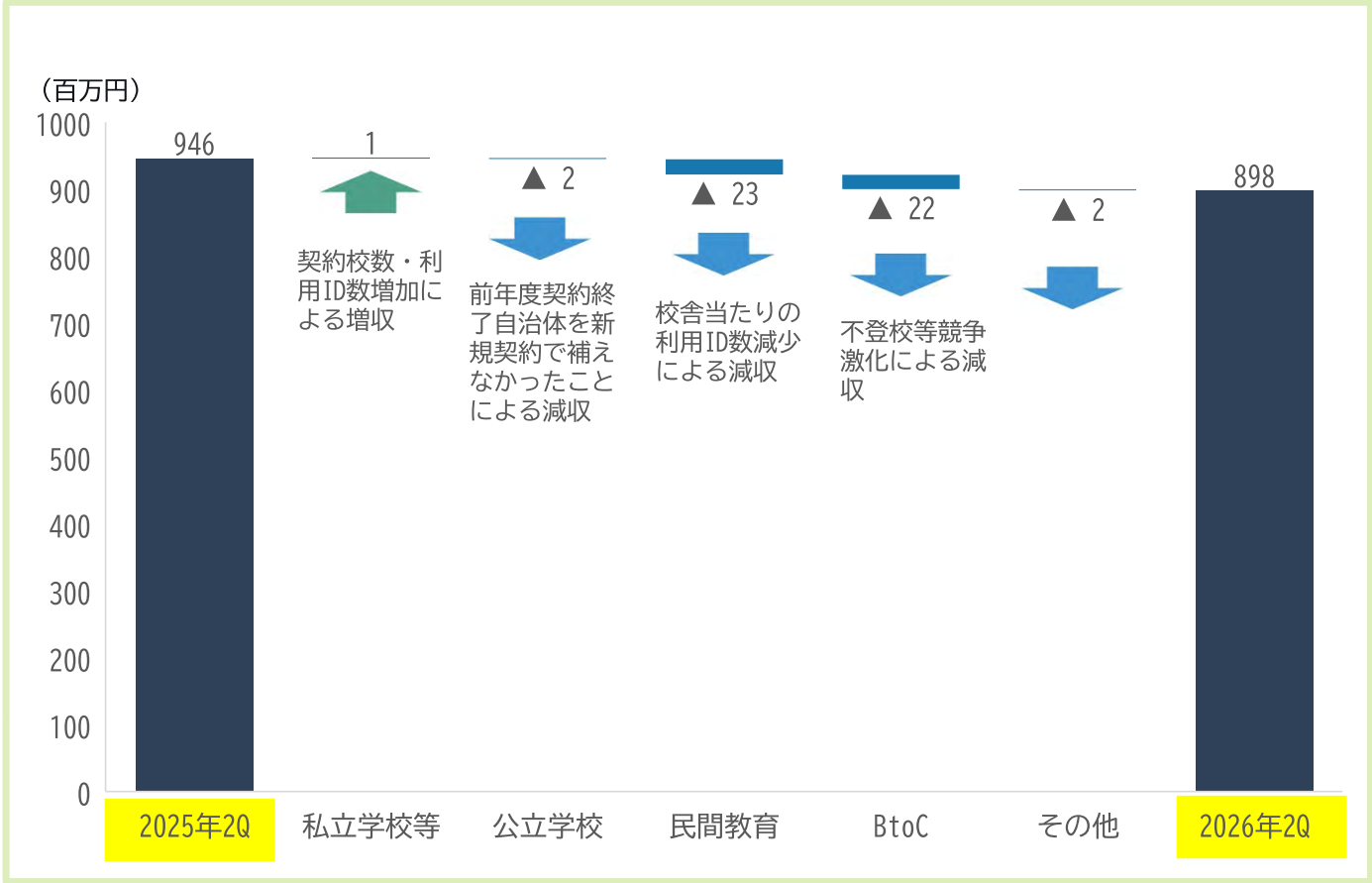
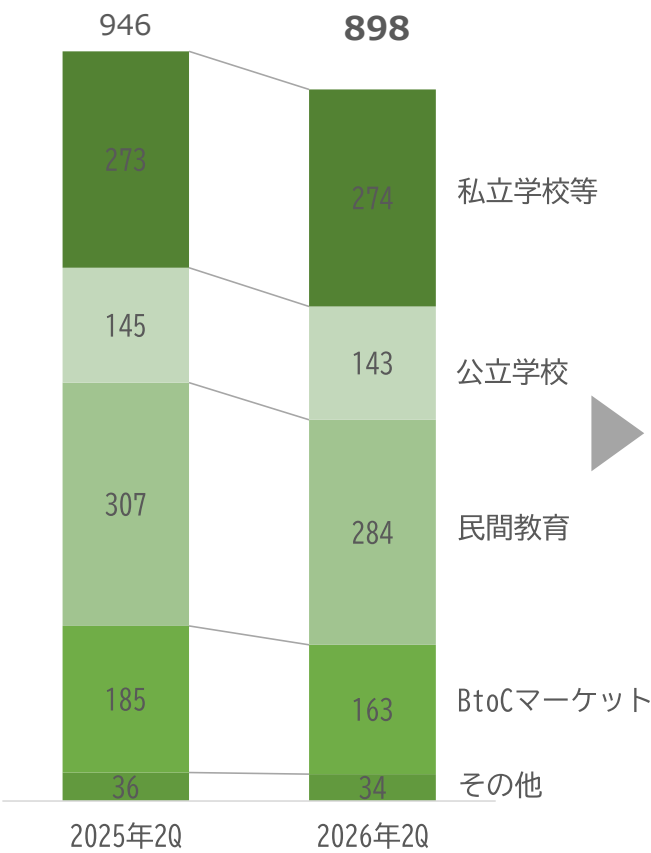
YoY 前年同期比 - （前年同期は +35 百万円）

※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

02 第2四半期決算概要：業績ハイライト 売上高（連結）

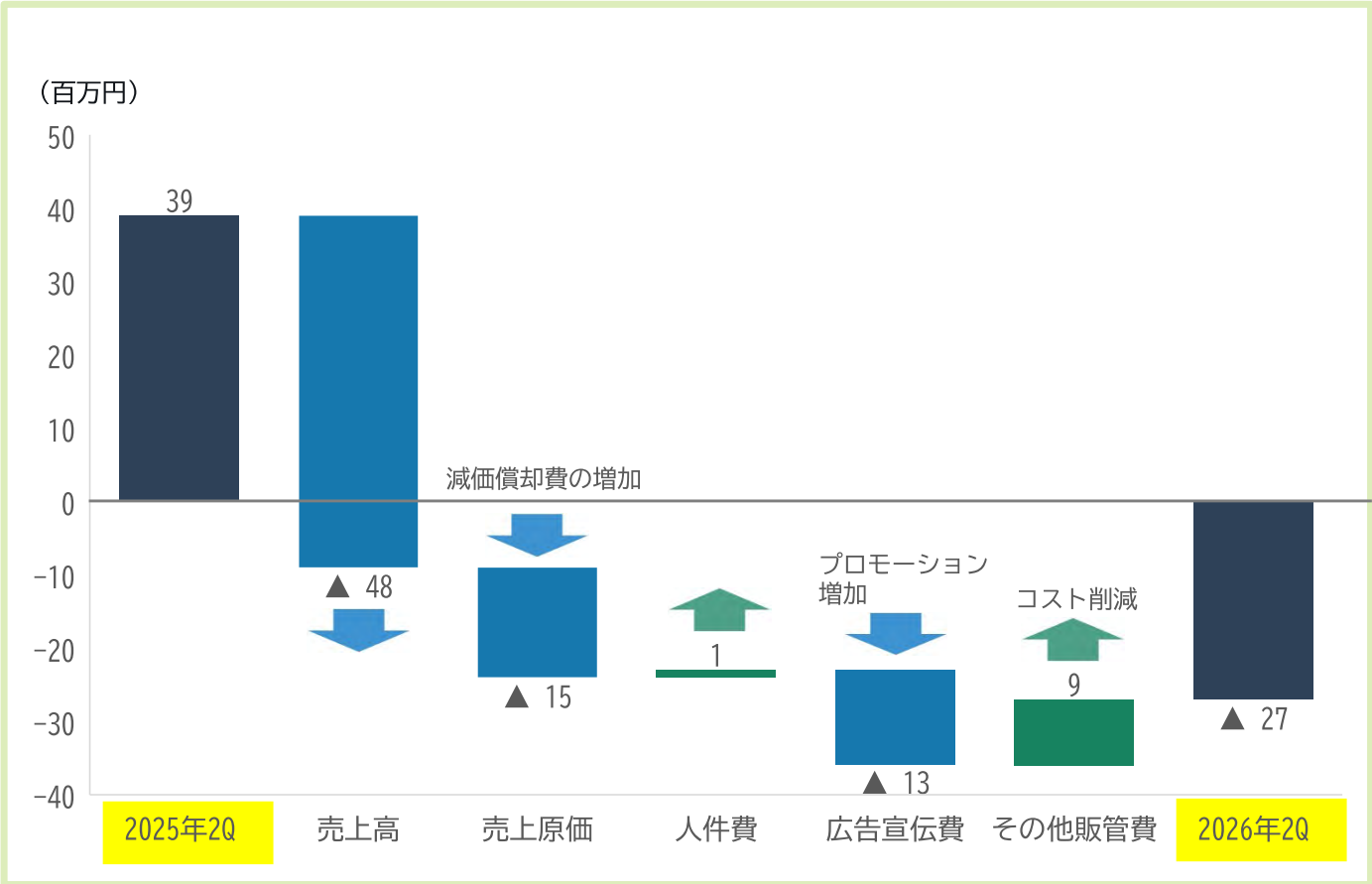
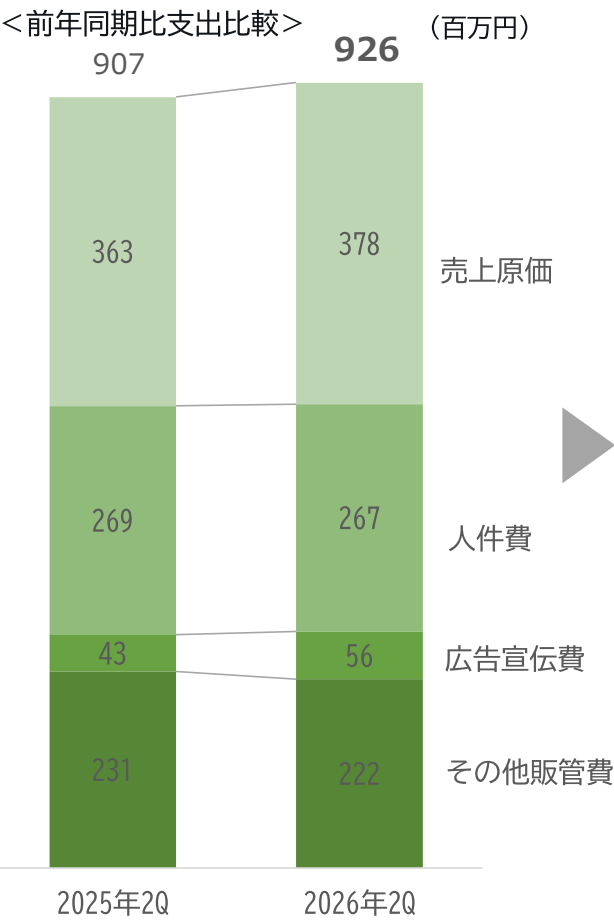
売上高増減分析（連結）

<前年同期比支出比較> (百万円)



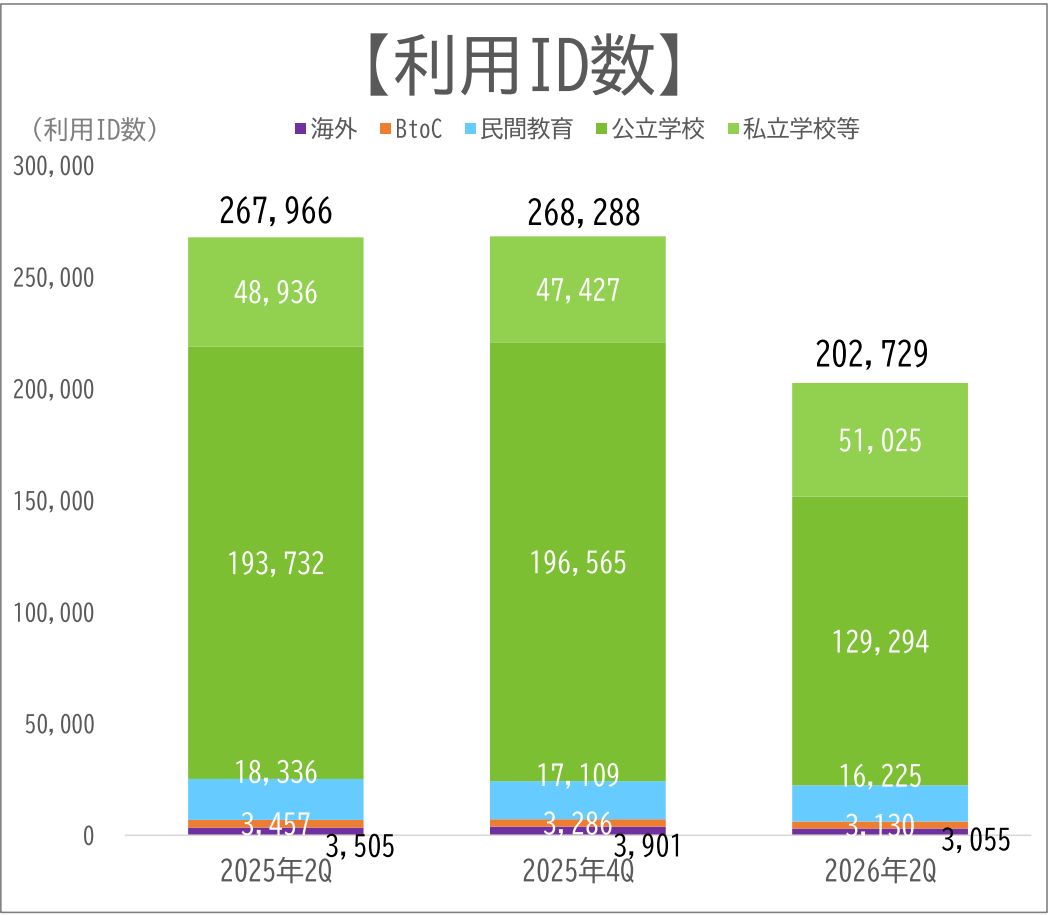
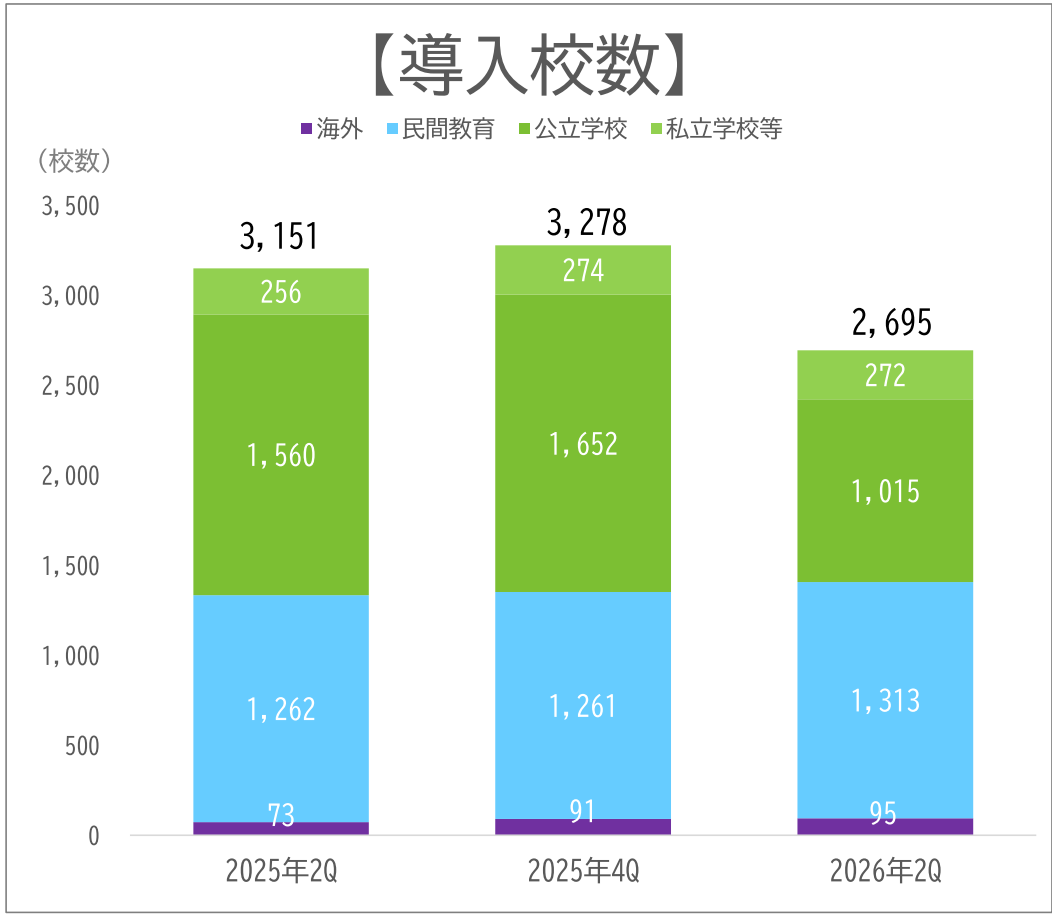
02 第2四半期決算概要：業績ハイライト 営業利益（連結）

営業利益増減分析（連結）



02 第2四半期決算概要：主要な経営指標 e-ラーニング事業（すららネット）

私立学校等、民間教育、海外マーケットの導入校数は前年同期を上回りました。
 公立学校は、前年度契約終了案件を今期新規契約で補うことができなかったことから前年同期を下回りました。



単位：百万円

02 第2四半期決算概要：損益計算書（連結）

FY2026 2Q 連結実績（2026/4/1～6/30）

	FY2026 2Q (4/1～6/30)	FY2025 2Q (4/1～6/30)	増減率 (YoY)	FY2026 1Q (4/1～6/30)	増減率 (QoQ)
売上高	430	466	▲7.7%	467	▲7.9%
EBITDA	50	77	▲34.7%	74	▲31.9%
営業利益	▲33	2	—	5	—
経常利益	▲34	3	—	24	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲24	4	—	18	—
営業利益率	—	0.6%	—	1.3%	—

※ EBITDAは、営業利益に減価償却費を加算して算出しております。事業の収益力およびキャッシュ創出力を補完的に示す参考指標として開示しております。

02 第2四半期決算概要：損益計算書（連結）

FY2026 2Q 連結実績（2026/1/1～6/30）

単位：百万円

	FY2026 2Q 累計	FY2025 2Q 累計	増減率 (YoY)
売上高	898	946	▲5.1%
E B I T D A	125	185	▲32.4%
営業利益	▲27	39	—
経常利益	▲9	45	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲6	35	—
営業利益率	—	4.2%	—

※ EBITDAは、営業利益に減価償却費を加算して算出しております。事業の収益力およびキャッシュ創出力を補完的に示す参考指標として開示しております。

単位：百万円

02 第2四半期決算概要：貸借対照表（連結）

FY2026 2Q 連結実績（2026/6/30）

	FY2026 2Q (6/30時点)	FY2025 4Q (12/31時点)	増減率 (YoY)	FY2026 1Q (3/31時点)	増減率 (QoQ)
流動資産	1,475	1,155	27.6%	1,678	▲12.1%
（うち現預金）	1,178	767	53.5%	1,225	▲3.9%
固定資産	1,517	1,325	14.5%	1,418	7.0%
資産合計	2,993	2,481	20.6%	3,096	▲3.3%
負債合計	792	275	188.0%	873	▲9.3%
純資産合計	2,200	2,206	▲0.3%	2,223	▲1.0%
負債・純資産合計	2,993	2,481	20.6%	3,096	▲3.3%
自己資本比率	73.0%	88.3%	▲15.3pt	71.3%	1.7pt
従業員数(正社員のみ)	91人	104人	▲12.5%	87人	4.6%

03

事業概要

BUSINESS OVERVIEW



SuRaLa Net Co., Ltd.

株式会社すららネット

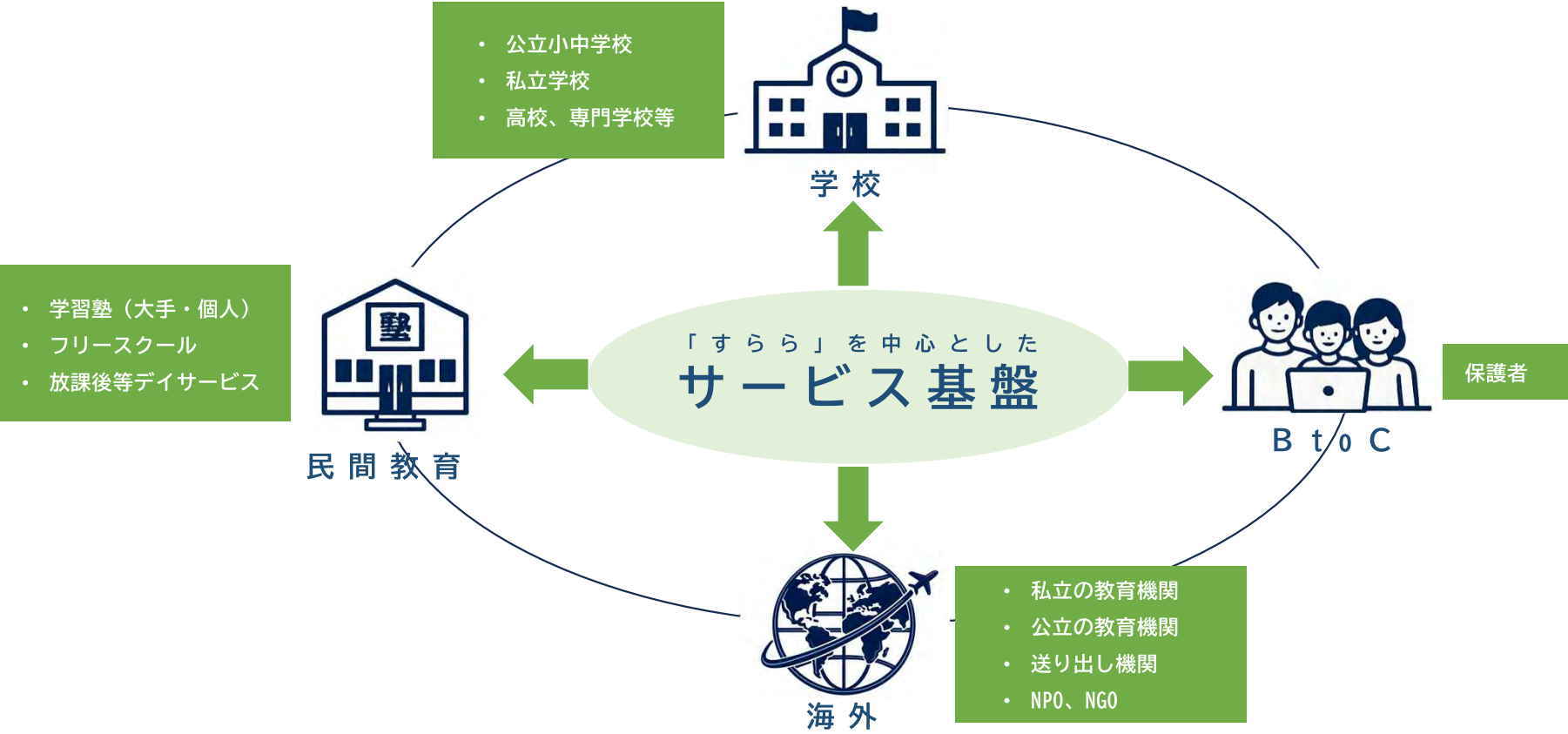
SECTIONS IN THIS DECK

- 01 マクロ環境について
- 02 第2四半期決算概要
- 03 事業概要
- 04 業績予想の修正
- 05 今後の成長戦略
- 06 付録 (Appendix)

03 事業概要

ワンサービス・マルチチャネル戦略

「すらら」を中心とした共通のサービス基盤（ワンサービス）を、学校、民間教育、BtoC、海外の各市場（マルチチャネル）へ展開することで、効率的なサービス開発と市場拡大を実現しています。



03 事業概要：チャネル別業績ハイライト e-ラーニング事業（すららネット）

	前年同期比較	影響
 私立学校等		専門学校や通信制高校などでの新規導入により、導入校数及び利用ID数は前年同期を上回りました。導入案件に対する提案等を進めるとともに、既存導入校へオンライン研修等を通じて定着支援などに取り組んでおります。
 公立学校		前年度の自治体の契約終了を今期の新規契約でカバーできなかったこと等の影響により、導入校数及び利用ID数は前年同期を下回りましたが、不登校支援や日本語教育等の社会課題関連の引き合いが増えており、案件形成等に取り組んでおります。
 民間教育マーケット		前年に対し導入校数は上回りましたが校舎当たりの利用ID数減少の影響により売上高は減収となりました。期中では大型契約の獲得にも至っており概ね当初計画に沿って推移しております。
 BtoCマーケット		市場競争の激化等により導入校数及び利用ID数は前年同期を下回りましたが、WEBマーケティング施策の見直しに加え、「ほめビリティ」※を活用した利用者との接点拡大を進め、認知度の向上および継続利用率の改善に取り組んでおります。
 海外マーケット		導入校数は前年同期を上回りました。インドネシアでは、複数の職業高校における日本語能力試験の合格実績を踏まえ、更なる成果創出に向けた授業運営支援を行うなど、案件形成等に取り組んでおります。
 開発	—	自治体向けに「Surala-i」をリリースし、2027年春の提供開始に向け、私立学校及び学習塾向け「Surala-i」第2弾の開発を進めております。コンテンツ面では、2025年にリリースした探究学習教材「Surala My Story」をアップデート、「Surala Satellyzer」をリニューアルしました。また、利用現場からの意見を踏まえたUI/UXの改善に取り組んでおります。

※ほめビリティ：2026年2月に大幅リニューアルした、科学的根拠に基づいた「行動療法」と、仲間と共に学ぶ「コミュニティ型トレーニング」を融合させた子育て支援プログラムサービス



03 事業概要：リリーストピックス①「Surala-i」～機能概要

NEW PRODUCT - 2026.05 LAUNCH

AIで個別最適な学習を実現する 次世代デジタル学習サービス 「Surala-i」

次世代デジタル学習サービスSurala-iは、2026年春にリリース。公立学校向けに8自治体で試用・運用中。

01 教育課題

GIGA後に残る 3つの構造課題

GIGAスクール構想で一人一台端末は整備完了。一方で、現場では次の3つの壁が顕在化している。

01 活用格差

地域・学校・教職員による活用格差

02 運用負担

端末管理等の事前準備に対する負担増加

03 効果の不透明

学力向上への寄与が不明瞭

02 ソリューション

AIを活用し、 一人ひとりに最適な学びを提供

一人ひとりに合った学びをAIが設計・支援。児童生徒ごとに、教室単位ではなく個人単位で最適化する。

CORE PROPOSITION

AI × 個別最適化学習
一人ひとりに
合った学びを、
AIが設計・支援。

教室単位から、個人単位の学びへ。

03 競争優位性

18年間で蓄積した 学習データとコンテンツ

18年間の学習ログ、約20万問の設問、多数の動画レクチャーが、AIアダプティブ機能の精度を裏側から支える。

EXPERIENCE

18年

実績・学習ログ

QUESTIONS

約20万問

設問データベース

LECTURE

多数本

動画レクチャー

2 AI ADAPTIVE ENGINES

多様なアダプティブ機能

難易度コントロール／診断ドリル／回答ログ
からのつまずき診断

04 効果 / 付加価値

学習成果の向上と 教員負担軽減を支援

生徒側の学力向上と、教員側の運用負担軽減。教育DXの投資回収を、両サイドで成立させる。

VALUE 01 / STUDENT

学習意欲向上・理解定着

個別最適化により、成果を可視化。

VALUE 02 / TEACHER

教員負担を軽減

運用負担・準備工数を削減。

03 事業概要：リリーストピックス①「Surala- i」～市場展開ロードマップ

公教育を起点に、民間・海外へ段階的に拡大。

自治体向けに市場投入し、私立学校・民間教育・BtoCへ展開し、将来的には海外市場へ拡大します。



03 事業概要：リリーストピックス②「小学校英語」

NEW PRODUCT - 2026.07 LAUNCH

中学校英語への懸け橋となる新コンテンツ「小学校英語」

小学校での英語学習と、中学校英語の本格的な学びをつなぐ次世代デジタル学習コンテンツ。
小学校英語の教科化や中学校との接続の課題などを背景に、市場が拡大しています。

教育現場における英語教育の課題

小学校 英語への親しみ 歌・ゲーム・会話体験。 音や文字に触れる導入段階。	中学校 文法・読解中心の学習 体系的な本格学習。 苦手意識が生まれやすい。
小学校から中学校への学びの接続を支援します。	

課題解決を支える機能

VALUE 01 フォニックスで文字と音を習得	文字と音のルールを学び、中学校英語につながる基礎を育む。
VALUE 02 対話型 × AI学習	対話型レクチャーとAIで、一人ひとりに最適な学びを提供。
VALUE 03 聞く・読む・話すをバランスよく学習	聞く・読む・話す活動を通じて、英語を使う力を育成。

「小学校英語」学習画面



※「小学校英語」イメージ / 表情豊かなキャラクターと一緒に学習

学校・学習塾・フリースクール・海外の日本人学校など、幅広い学習シーンで活用

03 事業概要：その他事業トピックス（海外マーケットの進捗）

【導入校数】 **95校**（前年同期比：30.1%）

【ID数】 **3,055ID**（前年同期比：▲12.8%）

海外事業開始から10年の知見を活かし、需要が急増する「日本語教育」で成長を加速

1 「すらら にほんご」の進展

- ・インドネシアの現地有力企業との連携により、将来の受注基盤を構築
- ・対応言語を3言語から14言語へ拡大し、国内外の就労・留学市場への展開を本格化

2 カンボジアでの拡大

- ・カンボジア教育省とのMOU締結を契機に、公立学校への導入を開始
- ・「Surala Math」のクメール語版の開発進展に伴い、現地の私立学校・学習塾でも活用を開始

3 将来の市場ポテンシャル

- ・グローバルサウスを中心とした人口増加と、日本国内の労働力不足を背景とした日本語教育ニーズの拡大
- ・途上国での算数・数教育ニーズが引き続き高まりつつある中、日本型デジタル教育が公教育でも本格検討の動き

03 事業概要：その他事業トピックス（営業トピックス）

東武東上線沿線で、「すらら」導入を面的に拡大。

導入事例を足がかりに、沿線の隣接自治体へ連鎖展開。地理的近接性を活かしたドミナント戦略で、地域内プレゼンスを向上。

KEY POINTS

POINT 01

導入エリアでの実績評価

沿線の導入エリアで確立した導入モデルを沿線ドミナント戦略の土台に。

POINT 02

隣接自治体への面的拡大

東武東上線沿線の隣接エリアへ、同一モデルを連鎖展開。地理的近接性で営業効率を高める。

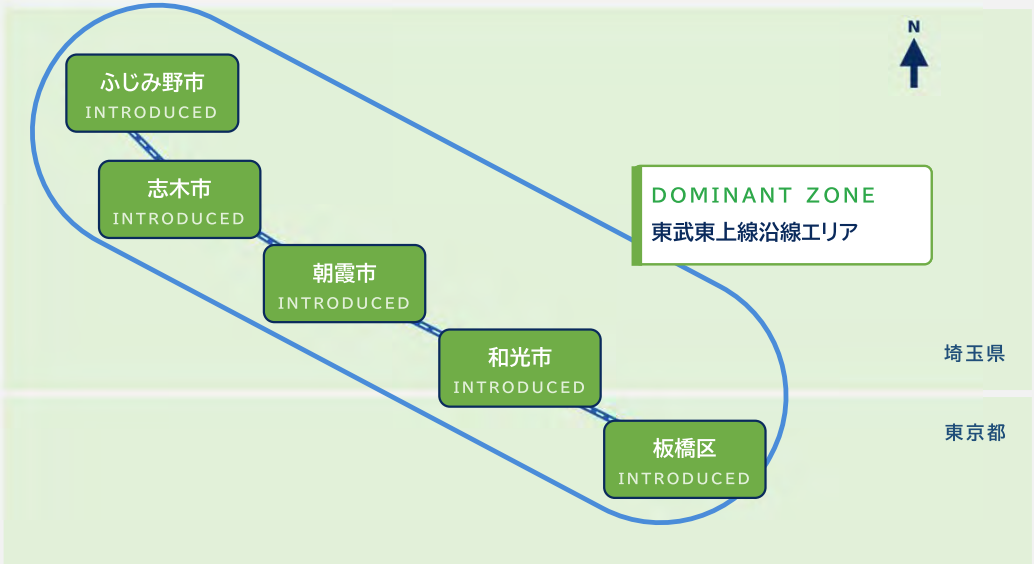
POINT 03

地域内プレゼンスの向上

沿線エリアに集中導入することで、認知・信頼・実績を面で構築。次の営業展開の基盤に。

TOBU TOJO LINE CORRIDOR / エリアマップ

東京都西北部 ~ 埼玉県南部



CHAPTER / 第 4 章

04

業績予想の修正

REVISION OF EARNINGS FORECAST

SECTIONS IN THIS DECK

- 01 マクロ環境について
- 02 第2四半期決算概要
- 03 事業概要
- 04 業績予想の修正
- 05 今後の成長戦略
- 06 付録 (Appendix)

04 業績予想の修正：FY2026/12 通期連結業績予想の修正（連結）

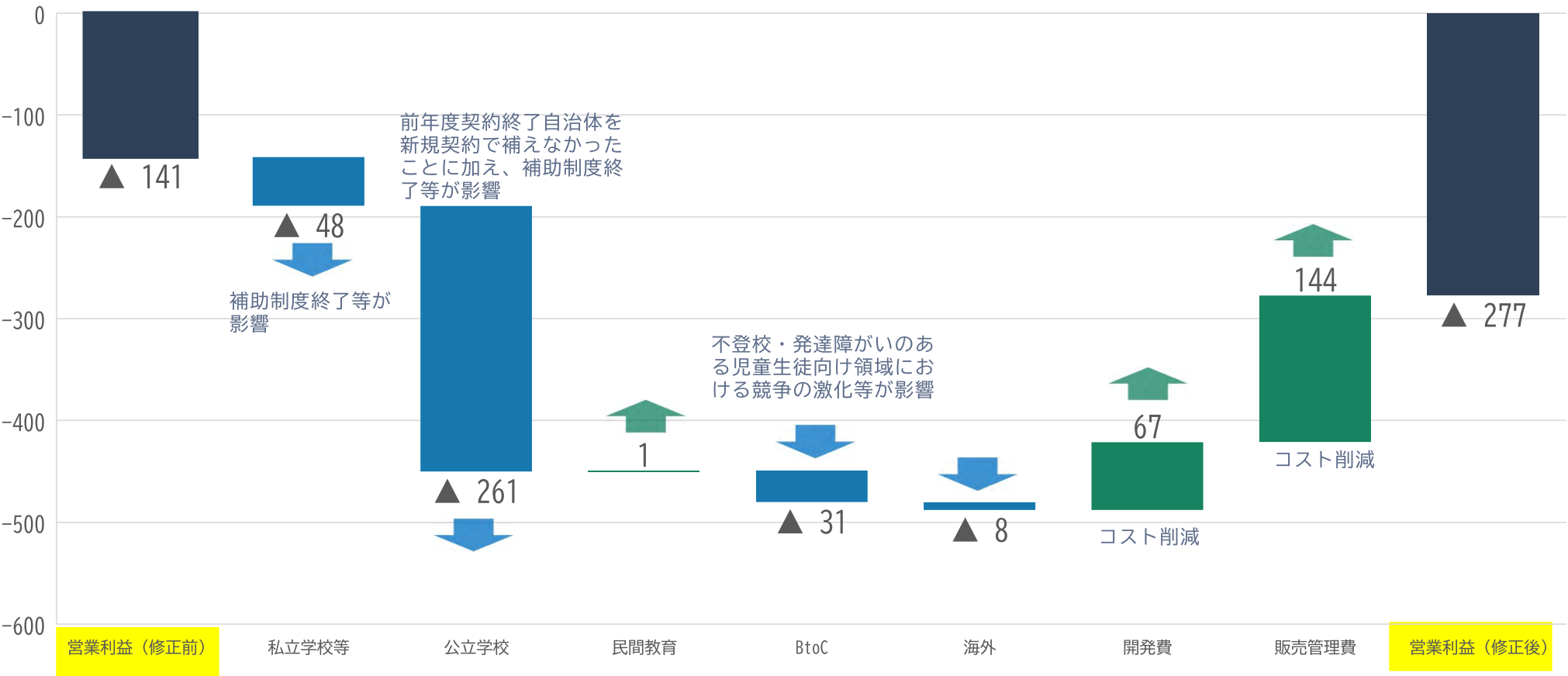
公立学校マーケットにおいて、上期における自治体案件の減少に加え、下期に見込んでいた経済産業省の補助金が制度終了し売上計上が見込まれなくなったことなどから、売上高が前回発表予想より減収となる見込みです。

また、ソフトウェア開発において、「すらら」で開発中の一部機能を「Surala-i」へ変更するなど開発計画の一部を見直したことにより、ソフトウェア仮勘定の除却損を特別損失として見込んだことから、親会社株主に帰属する当期純利益につきましては前回発表予想を下回る見込みとなりました。

(単位：百万円)	FY2025/12	FY2026/12			
	実績	前回発表予想	今回発表予想	増減	
売上高	1,932	2,149	1,749	▲399	▲18.6%
前年同期比	▲0.8%	+11.3%	▲9.4%	—	—
営業利益	65	▲141	▲277	▲136	—
経常利益	73	▲134	▲263	▲128	—
親会社株式に帰属する当期純利益	▲3	▲81	▲210	▲129	—
1株当たり当期純利益	▲0.60円	▲12.91円	▲33.44円	—	—

04 業績予想の修正：FY2026/12 通期連結業績予想の修正（連結）

営業利益増減分析



CHAPTER / 第 5 章

05

今後の成長戦略

FUTURE GROWTH STRATEGY

SECTIONS IN THIS DECK

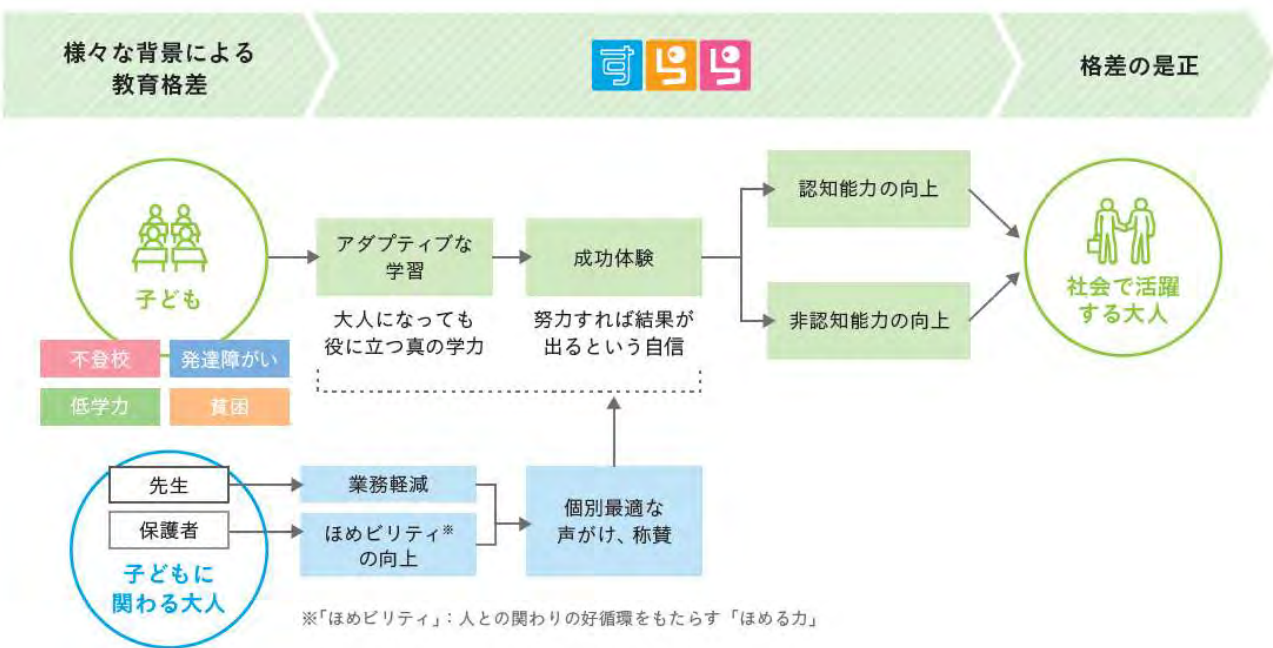
- 01 マクロ環境について
- 02 第2四半期決算概要
- 03 事業概要
- 04 業績予想の修正
- 05 今後の成長戦略
- 06 付録 (Appendix)

05 今後の成長戦略：すららネットのミッション

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。

課題解決へのロードマップ



05 今後の成長戦略：すららネットの強み

「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 コンテンツ開発

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

05 今後の成長戦略：市場規模

TAMであるデジタル教育教材市場は、AIによる個別最適化や学習データの活用など、高付加価値なサービスの普及を背景に、今後も拡大が見込まれます。また、SAMである当社のターゲット市場については、少子化により児童生徒数は減少する一方、不登校児童生徒や発達特性のある児童生徒、外国人児童生徒の増加など教育ニーズの多様化を背景に、対象市場は今後も拡大が見込まれます。

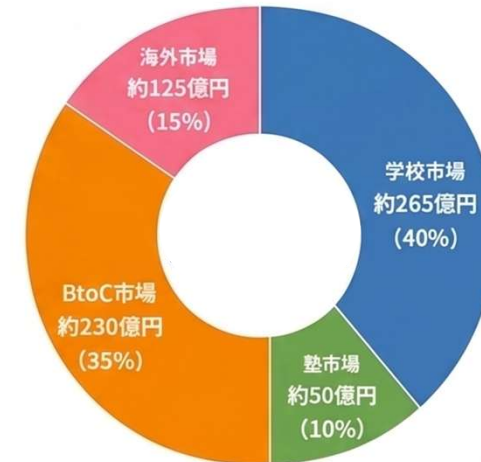
TAM | デジタル教育教材の市場規模

TAM：約2,000億円



SAM | 当社がターゲットとする対象範囲

SAM：約600～700億円



- (注釈) 1. 当社試算に基づき、TAMおよびSAMを算出。
 2. TAMは、学校市場は小中高校、塾市場は全国の学習塾、BtoC市場は小中高校生、海外市場は東南アジア等を対象に算出。
 3. SAMは、学校市場は不登校者・特別支援・学力中位層、塾市場は中小塾、BtoC市場は支援ニーズの高い層、海外市場は東南アジア等を対象に算出。

05 今後の成長戦略：すららネットの成長戦略

教育を取り巻く社会課題は多様化しています。当社は、これまで顕在化されていなかった教育課題に着目し、**新たな課題を「新たな事業機会」と捉え、その課題を解決するコンテンツを開発し、様々なチャネルへ展開することで、持続的な事業成長を実現していきます。**

01 SOCIAL PROBLEM

増え続ける教育課題

多様化・複雑化する教育課題が顕在化。

02 SOLUTION

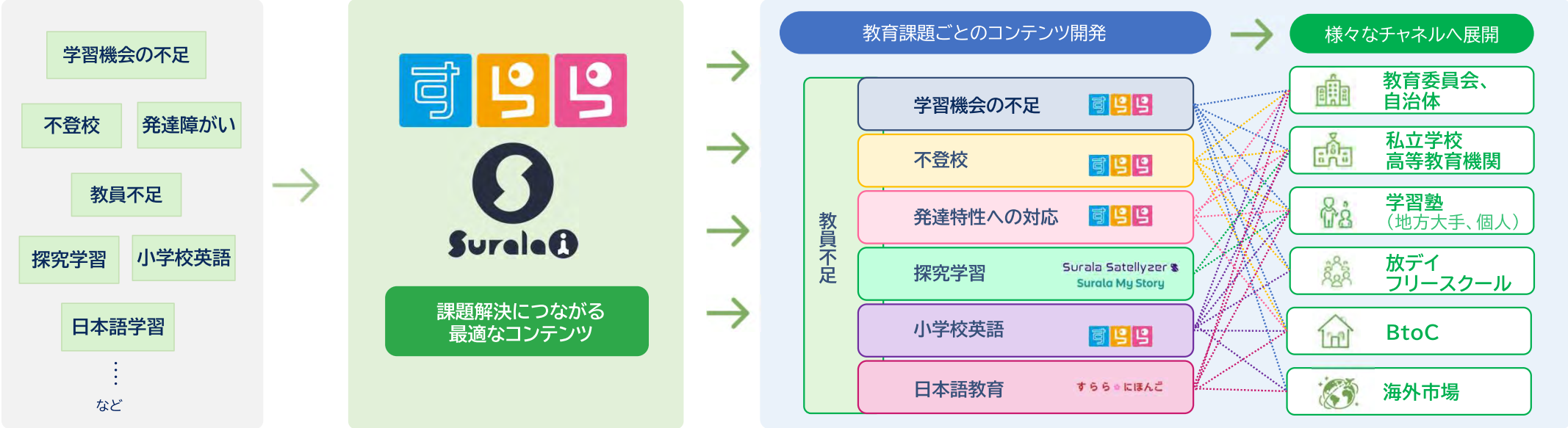
「すらら」「Surala-i」で課題を解決

コンテンツ開発力とコンサルティング力で最適な学びを提供。

03 GROWTH STRATEGY

新たな教育課題を新たな事業へ

課題ごとに最適なコンテンツを開発し、様々なチャネルへ展開

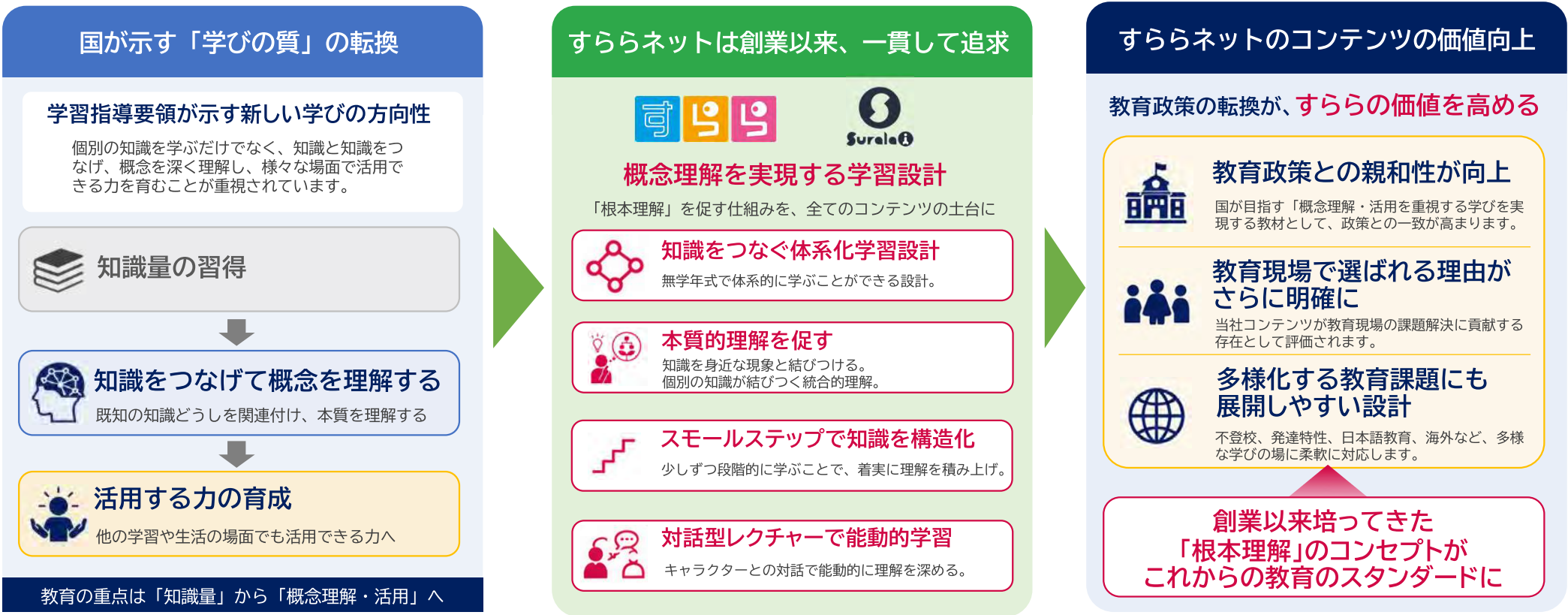


新たな課題の発見 × コンテンツ開発力 × マルチチャネル展開力 = 持続的な事業成長と社会的インパクトの拡大

05 今後の成長戦略：成長戦略の背景 国が目指す「学びの質」の転換

教育の重点は、「知識量」から「知識をつなげて概念を理解し、活用する力」へ

すららネットは創業以来、「根本理解」を軸にしたコンテンツを開発しています。



国の教育方針の転換と、当社の一貫したコンテンツ開発コンセプトが一致。持続的な成長を目指します。

CHAPTER / 第 6 章

06

付録

APPENDIX



SuRaLa Net Co., Ltd.

株式会社すららネット

SECTIONS IN THIS DECK

- 01 マクロ環境について
- 02 第2四半期決算概要
- 03 事業概要
- 04 業績予想の修正
- 05 今後の成長戦略
- 06 付録 (Appendix)

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14番10号
事業内容	eラーニングによる教育サービスの企画・開発、提供及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/

事業セグメント

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

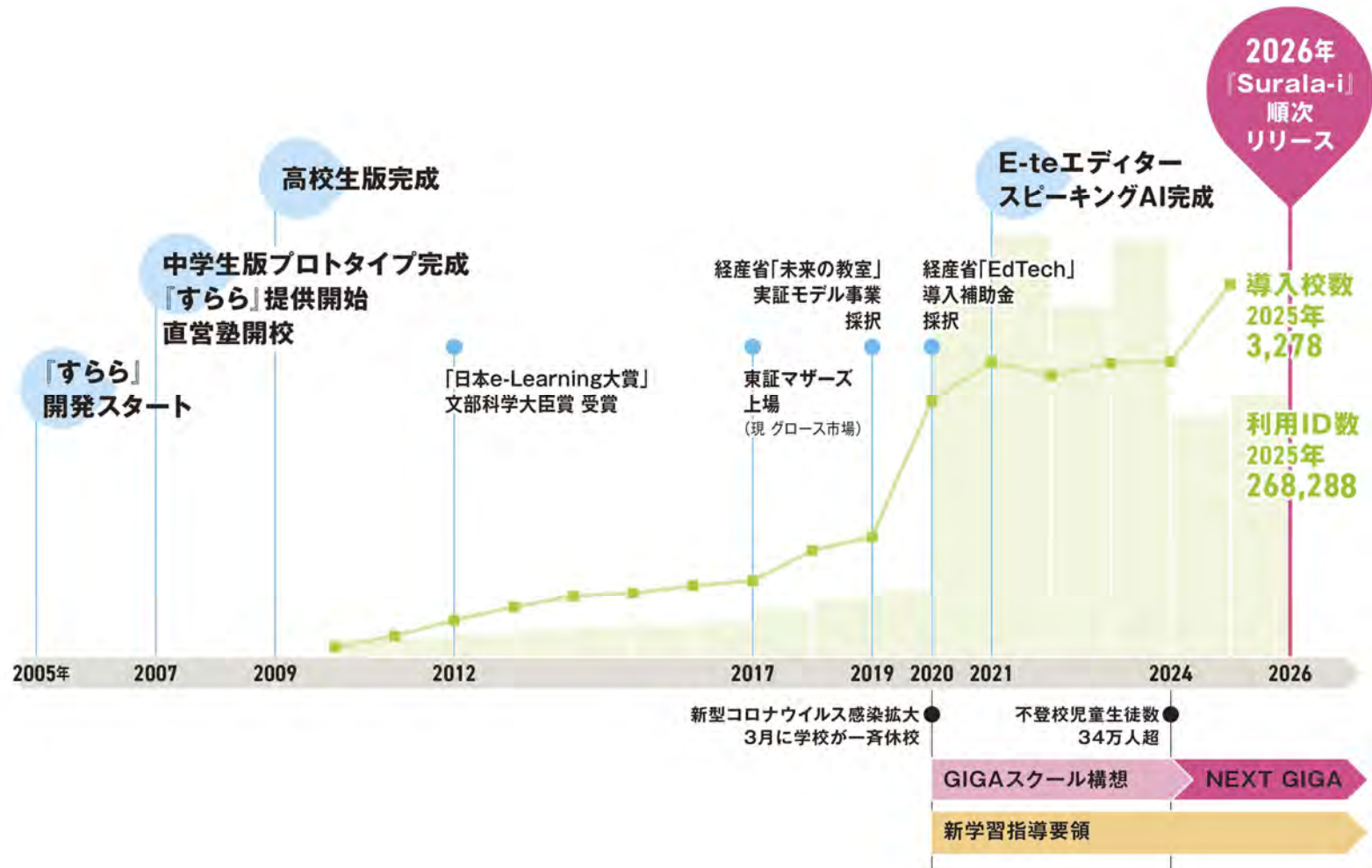
すららネットのあゆみ



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



日本e-Learning大賞
日本語教育特別部門賞

ファンタムスティック社

受託開発サービス



ファンタメーカー

ゲーミフィケーション開発
ノウハウをプロダクト化し
toB向けに安価に学習コンテンツを
開発できるサービス

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 バルトン 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	〒107-0062 東京都港区南青山3-1-3
資本金	1億円



すららネット社

新規コンテンツ・サービスの開発

次世代デジタル学習サービス



教科学習



認知特性別学習シリーズ



探究学習



日本語学習



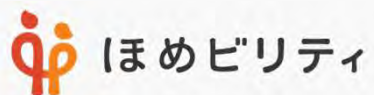
海外向け算数/数学学習



検定対策



保護者向けサービス



次世代デジタル学習サービス「Surala-i」



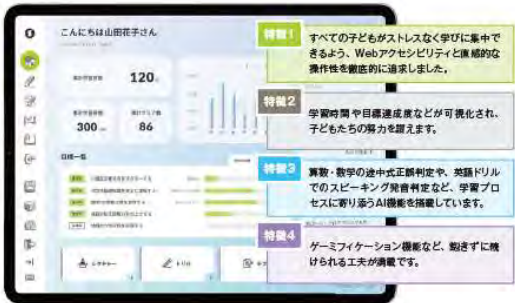
すべての子どもに “わかる・できる・たのしい” を
勉強が得意でも苦手でも、一人ひとりに寄り添う学びのかたち



2026年春より順次展開する「Surala-i」は、既存のAIを活用したアダプティブなICT教材「すらら」のコンテンツや機能を生かしつつ、より一人ひとりの個性や学び方に寄り添った、新しい学習体験を提供していく、次世代デジタル学習サービスです。



- 誰もが使いやすい、インクルーシブなUI/UXデザイン
- 「個別最適な学び」を実現するアダプティブ性
- 一人ひとりの「なぜ？」に応える独自のAIエンジン
- 先生方の「忙しい」を解消する画面設計
- NEXT GIGAを支える次世代学習基盤との連携
- 多角的な支援領域



AI×アダプティブラーニング「すらら」



「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。

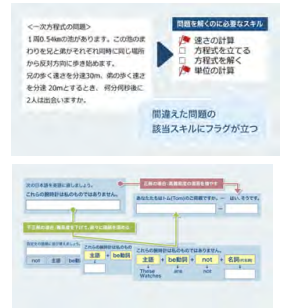
レクチャー、ドリル、テスト機能のオールインワン教材で、学習をトータルコーディネートできるのは「すらら」ならではの、根本理解→定着→活用のサイクルで基礎学力を習得させます。また、学習プロセスを通じて自己効力感を促し、学びに向かう力を養い、自ら学ぶ子へと導きます。

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。



すちちドリル



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

- つまづき診断システム**
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て問題を提示します
- 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。

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。



- 39

認知特性×アダプティブラーニング「すらら 認知特性格別学習教材シリーズ」

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、認知特性格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 認知特性格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



2026年4月
アップデート！

高校、通信制高校、中学校やフリースクール

日本語学習ICT教材「すらら にほんご」



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。カンボジア向けのクメール語版は現地の公立学校・私立学校・学習塾などで導入拡大中。



子育て支援サービス「ほめビリティ」

行動療法に基づく行動修正に焦点をあてたプログラム



科学的根拠に基づいた「行動療法」と、仲間と共に学ぶ「コミュニティ型トレーニング」を融合させた実践重視型の資格取得プログラム

レクチャー講座視聴

実践シェア

シェアにリプライ



家庭学習ご利用の保護者
公教育・民間教育にも順次拡大

学びのスタートボタン： 学習きっかけカンパニー

夢中になって何度も反復で遊ぶことで、自然に身につけられる学習サービスを開発・運営しています

自社開発サービス



プレイスタディーゴー！

低学年・小学生を対象とした
ゲーミフィケーションを活用した学習アプリシリーズ



検定ライトユーザーのための 全
く新しい検定アプリ

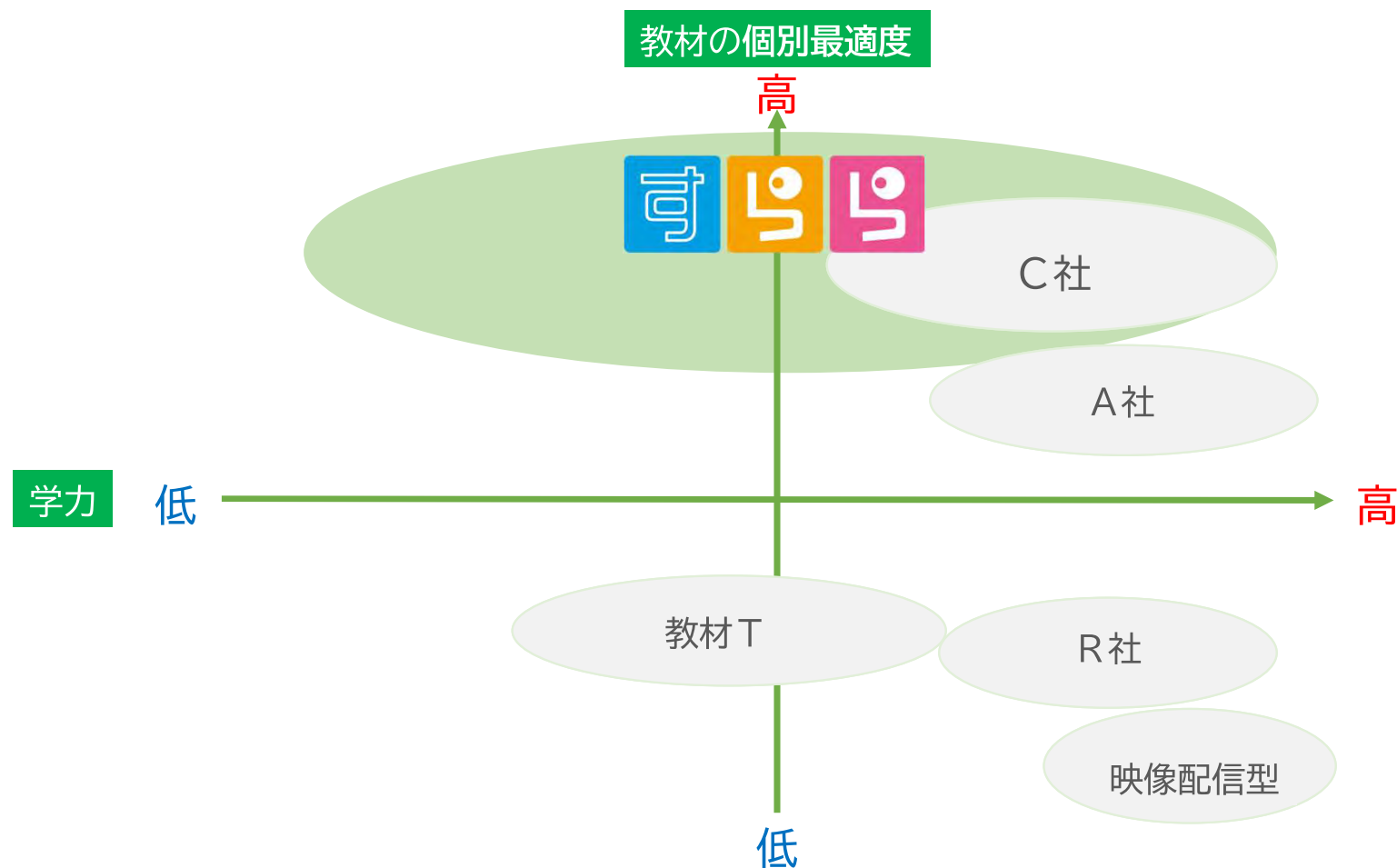
KARU
KEN
カルケン

国家試験から趣味検定まで！
数タップで検定が かる〜く学べる

カルケン

学生・大人を対象にした
検定を気軽に学習できるアプリ

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。



国が目指す教育とすららネットの取り組み

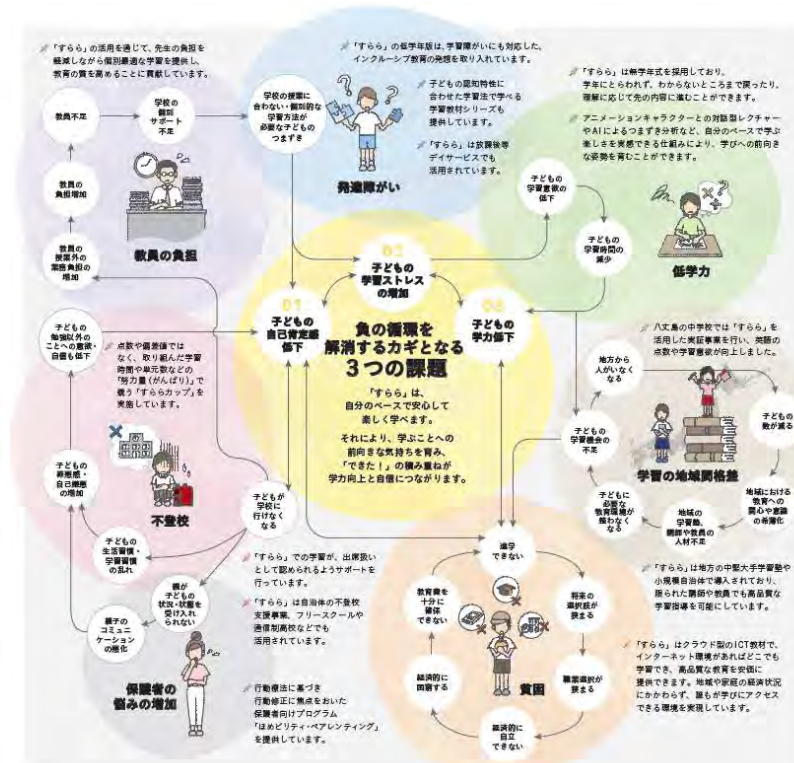
教材の開発提供、独自イベントにより、子どもたちの資質・能力をトータルに育成します



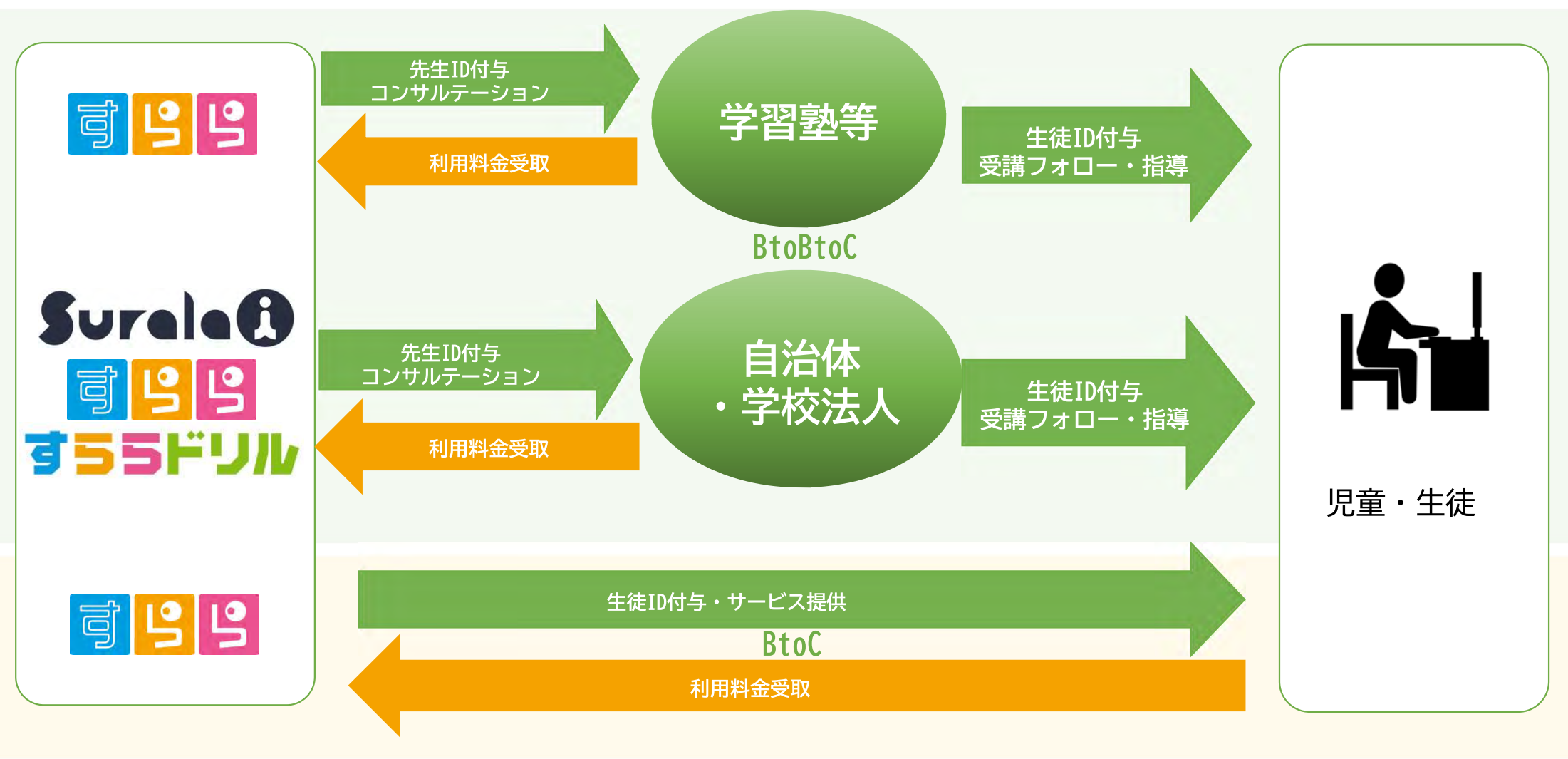
SuRaLa Net Co., Ltd.


<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>

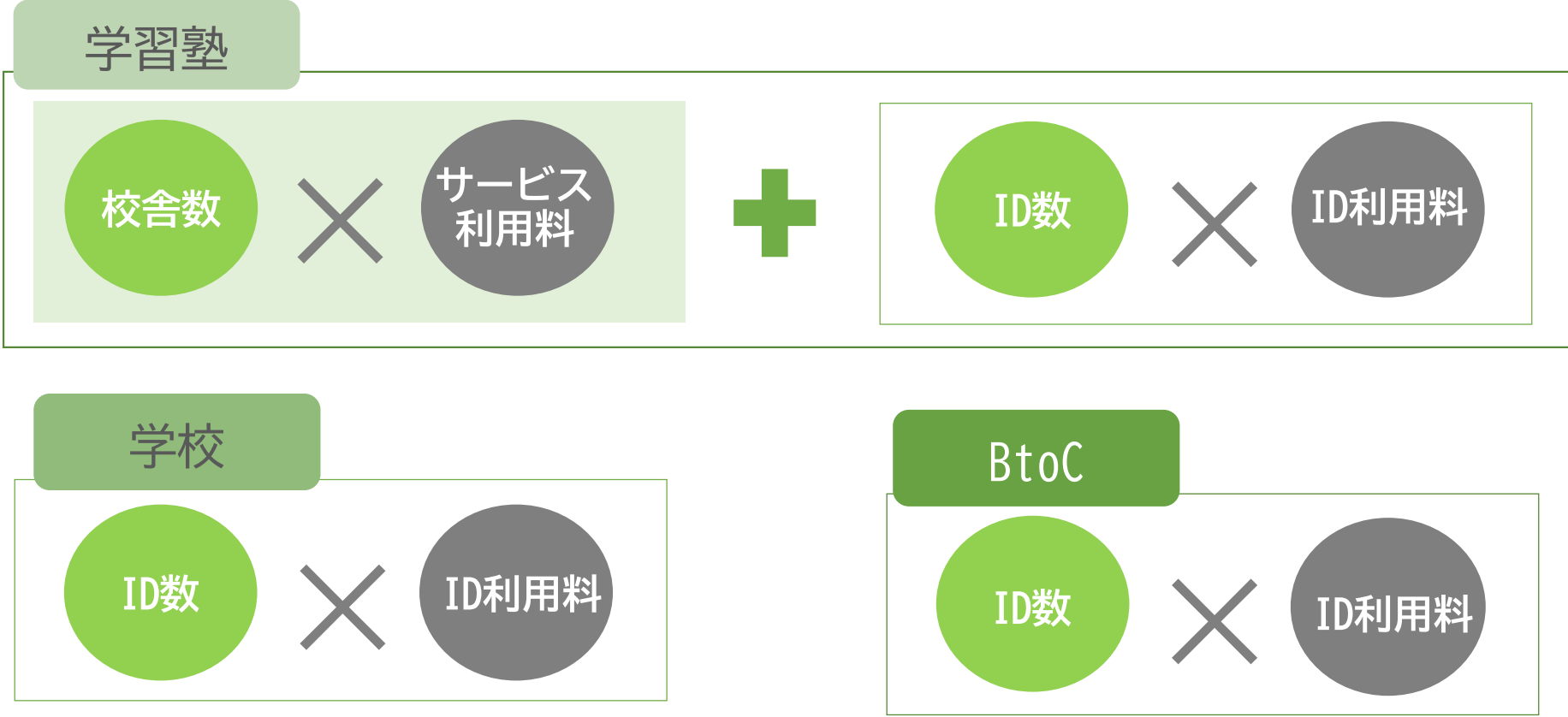
株式会社サハラネット | Sahara Net Co., Ltd.



ビジネスモデル《すららネット》



収益モデル《すららネット》



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



サステナビリティ「Social」

ダイバーシティへの取り組み



ダイバーシティの推進にあたっては実力に基づく公正な抜擢・処遇を徹底しており、2025年12月期の実績データでは女性管理職比率40%、男女賃金格差101.86%となりました。

男女問わず働きやすい環境整備にも努め、全社員フレックスタイム制、週2日のリモートワーク制を導入し、生産性の向上とワークライフバランス充実を図っています。

育休取得率は男女ともに100%です。（2025年12月期）

2023年11月より福利厚生の一環として、従業員に対し自社株式の給付を行う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。

実績データ

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

項目		2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期
従業員数（正社員＋契約社員）	－	91	96	97
	男性	39	41	47
	比率	42.86%	47.06%	48.45%
	女性	52	55	50
管理職 （取締役除くマネージャー以上）	比率	57.14%	52.94%	51.55%
	－	14	15	15
	男性	8	8	9
	比率	57.14%	53.33%	60.00%
女性管理職内訳	女性	6	7	6
	比率	42.86%	46.67%	40.00%
	執行役員	3	3	3
	部門長	2	2	2
管理職における女性登用率	マネージャー	1	2	1
男女賃金格差		97.8%	98.4%	101.86%

人材育成、社内研修の充実



マルチチャネル展開の強みを最大化するため、全社的に専門性の高い人材を育成するための施策と、部署間連携を促進するコミュニケーション施策に注力しています。

コミュニケーション施策

- ・新入社員に他部署の先輩社員が定期面談を実施するメンター制度
- ・シャッフルランチ制度

人材育成施策

- ・各部署での1on1を推奨
- ・各部署の好事例や新商品・サービスの内容共有、有識者による講義など月1回の全社勉強会を実施
- ・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
- ・全社員にコンプライアンス研修を実施
- ・全社員に生成AI活用を推奨、社内の好活用事例を全社展開し、業務の高度化・効率化を目指す取り組みを推進中。

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