



2026年3月30日

各 位

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 東証グロース市場)  
問合せ先 経営管理グループ長 柿内 美樹  
(TEL. 03-5283-5158)

《訂正》「2025年12月期 決算補足説明資料」の一部訂正に関するお知らせ

2026年2月6日に公表いたしました「2025年12月期 決算補足説明資料」の記載内容の一部に訂正すべき事項がありましたので、下記の通り訂正いたします。

## 記

### 1. 訂正理由

2026年2月6日に公表いたしました「2025年12月期 決算補足説明資料」のうち、15ページ「損益計算書《eラーニング事業（すららネット）》」で記載の誤りがありましたので、訂正を行うものです。

### 2. 訂正

別紙をご参照ください。訂正箇所は赤い四角で囲んでおります。

以上

【別紙】

① 決算補足説明資料 15 頁

「損益計算書《eラーニング事業（すららネット）》」

(訂正前)

損益計算書《eラーニング事業（すららネット）》

売上高は前期比で減少したものの、将来成長に向けた投資を継続した結果、原価および販管費が増加し、利益は一時的に低下。

単位：千円

| 科目         | 2023年12月期 | 2024年12月期 | 2025年12月期 | 前期増減     |
|------------|-----------|-----------|-----------|----------|
| 売上高        | 2,073,166 | 1,901,663 | 1,847,471 | ▲54,292  |
| 売上原価       | 589,474   | 662,448   | 705,361   | 42,923   |
| 売上総利益      | 1,483,692 | 1,239,214 | 1,142,009 | ▲97,205  |
| 販売費及び一般管理費 | 1,041,886 | 972,343   | 1,046,012 | 73,668   |
| 営業利益       | 441,805   | 266,871   | 95,446    | ▲171,424 |
| 営業利益率      | 21.3%     | 14.0%     | 5.2%      |          |
| 経常利益       | 446,966   | 276,945   | 103,015   | ▲173,790 |
| 当期純利益      | 325,227   | 29,854    | 1,948     | ▲27,906  |
| ROE        | 14.8%     | 1.3%      | ▲0.1%     |          |
| ROA        | 16.5%     | 10.3%     | 4.0%      |          |

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

(訂正後)

損益計算書《eラーニング事業（すららネット）》

売上高は前期比で減少したものの、将来成長に向けた投資を継続した結果、原価および販管費が増加し、利益は一時的に低下。

単位：千円

| 科目         | 2023年12月期 | 2024年12月期 | 2025年12月期 | 前期増減     |
|------------|-----------|-----------|-----------|----------|
| 売上高        | 2,073,166 | 1,901,663 | 1,847,371 | ▲54,292  |
| 売上原価       | 589,474   | 662,448   | 705,361   | 42,923   |
| 売上総利益      | 1,483,692 | 1,239,214 | 1,142,009 | ▲97,205  |
| 販売費及び一般管理費 | 1,041,886 | 972,343   | 1,046,012 | 73,668   |
| 営業利益       | 441,805   | 266,871   | 95,446    | ▲171,424 |
| 営業利益率      | 21.3%     | 14.0%     | 5.2%      |          |
| 経常利益       | 446,966   | 276,945   | 103,015   | ▲173,790 |
| 当期純利益      | 325,227   | 29,854    | 1,948     | ▲27,906  |
| ROE        | 14.8%     | 1.3%      | ▲0.1%     |          |
| ROA        | 16.5%     | 10.3%     | 4.0%      |          |

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



株式会社すららネット  
2025年12月期 決算説明会資料



**01** 経営概況と重点戦略

---

**02** 2025年12月期 業績報告

---

**03** 成長戦略と経営方針

---

**04** 2026年12月期 業績予想

---

**05** 付録 (Appendix)

---

01

# 経営概況と重点戦略

## 業績サマリー (連結ベース)

売上高  
**1,932百万円**  
前年同期比：▲0.8%

営業利益  
**65百万円**  
前年同期比：▲69.0%

当期純利益  
**▲3百万円**  
前年同期比：－（前年は+72百万円）

## 2025年の評価：成長に向けた基盤固め

### 次世代学習サービス「Surala-i」等への積極的な先行投資

新学習システム「Surala-i」の2026年春リリースに向け、開発費用を集中投資。

併せて、営業強化に向けた人的資本投資、会計基幹システムの再構築への環境整備投資など、将来を見据え積極的な投資。

### 各チャネルの戦略が進展しKPIは前年を上回る

導入校数：3,278校（前年同期比：130.0%）

利用ID数：268,288（前年同期比：108.1%）

### 新規成長領域の育成

「すらら にほんご」による日本語教育の新市場開拓が進展。将来の収益の多角化に向けた基盤作りが着実に進捗。

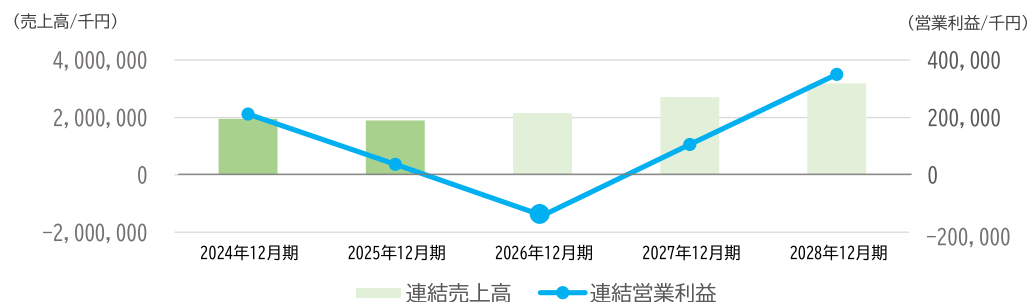
## 2026－28年への展望：戦略投資による利益の再加速

### 2026年：投資と次年度に向けた事業基盤の強化

売上成長率111%を見込む一方、新システムリリース費用・販促費の集中により利益は一時的に低下。

### 2027年：回収フェーズ開始

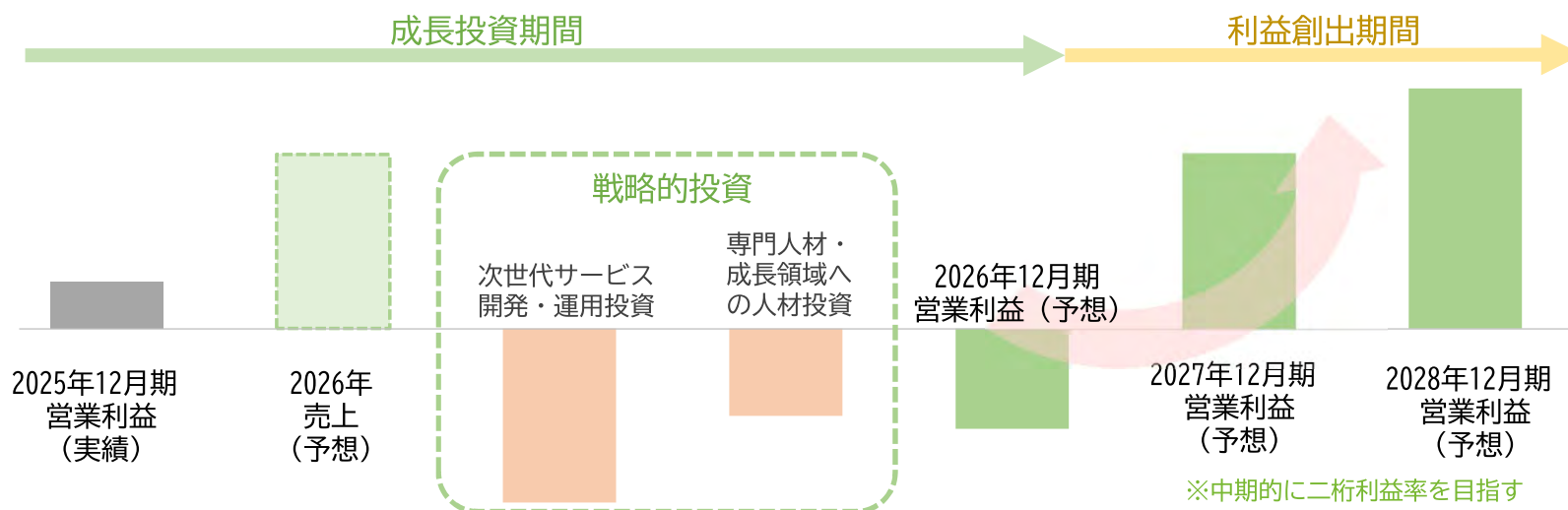
NEXT GIGA案件の本格寄与、「Surala-i」の国内全チャネル稼働による収益化が加速。



## 2026年を成長投資のピークとする中期シナリオ



### 成長投資を経て、利益創出へ向かう中期イメージ



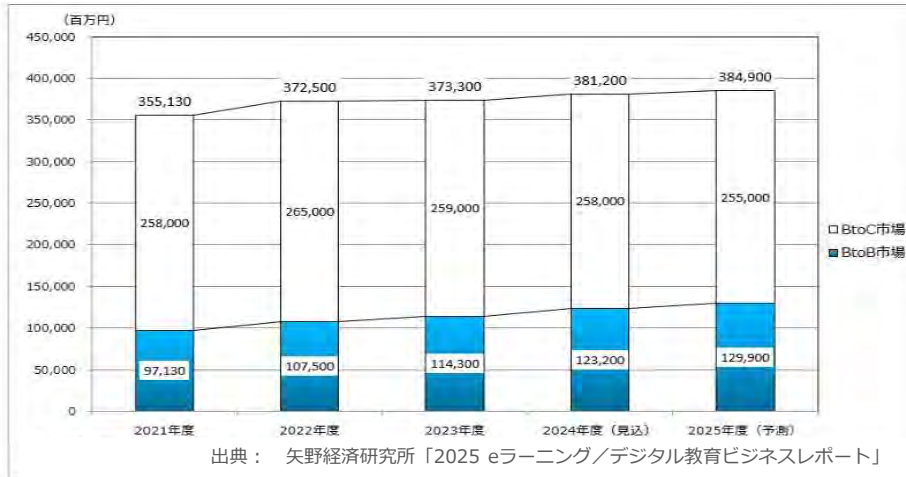
### 2026年の重点戦略がもたらす成長への効果

| 項目                         | 具体的な内容   | 2027年以降の効果   |
|----------------------------|--|--|
| UI/UX×アダプティブの進化/深化による競争力強化 | ・「Surala-i」を自治体向けから提供開始<br>・理解度予測や集中度測定機能の実装など | 使いやすさと個別最適化による学習体験の向上により、導入・活用が進み、学習成果創出を後押し。中長期的な競争優位性を確立。        |
| 成長領域への集中展開                 | 不登校・発達障がい、日本語教育分野を各チャネルで重点的に展開                 | マルチチャネル戦略を通じたシナジー創出により、営業や開発で得た知見を相互に活かし、成長の柱を拡大。                  |
| 課題解決型営業の強化                 | 課題解決型のソリューション提案を行う営業要員の育成と配置を進める               | 教材提供にとどまらない、各市場の課題に即した提案力の向上を通じ、顧客からの信頼を積み重ね、新市場を含む領域での競争力強化につなげる。 |

02

## 2025年12月期 業績報告

## 2024年度の国内eラーニング・デジタル教育市場規模は微増



BtoB市場では、2024年度以降も引き続きeラーニングの利用は堅調な状況を維持。一方、BtoC市場では、2022年度以降コロナ禍の鎮静化などを背景に当該市場を構成する多くの学習ジャンルで需要の停滞がみられた。

### 【当社eラーニング事業】

教育現場における多様な課題やニーズの変化を踏まえ、特に成長性が見込まれる分野に注力し、eラーニング事業を展開。一人ひとりの理解度や学習状況に応じた学習を可能にするICT教材として、教育現場での実績を積み重ねるとともに、その価値を広く伝えることで、事業の持続的な成長を目指す。

## 多様化する教育課題の拡大



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35万人を超えた。また、公立学校における日本語指導が必要な児童生徒数は増加。

### 【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、教育課題の多様化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。

グループにおける売上目標を達成できなかったことと、ソフトウェアの減損損失、ソフトウェア仮勘定の除却損計上に伴い下方修正。売上原価の減少とリプレイス採用計画が延期したことにより販管費が減少、修正予算対比利益が増加。

単位：百万円

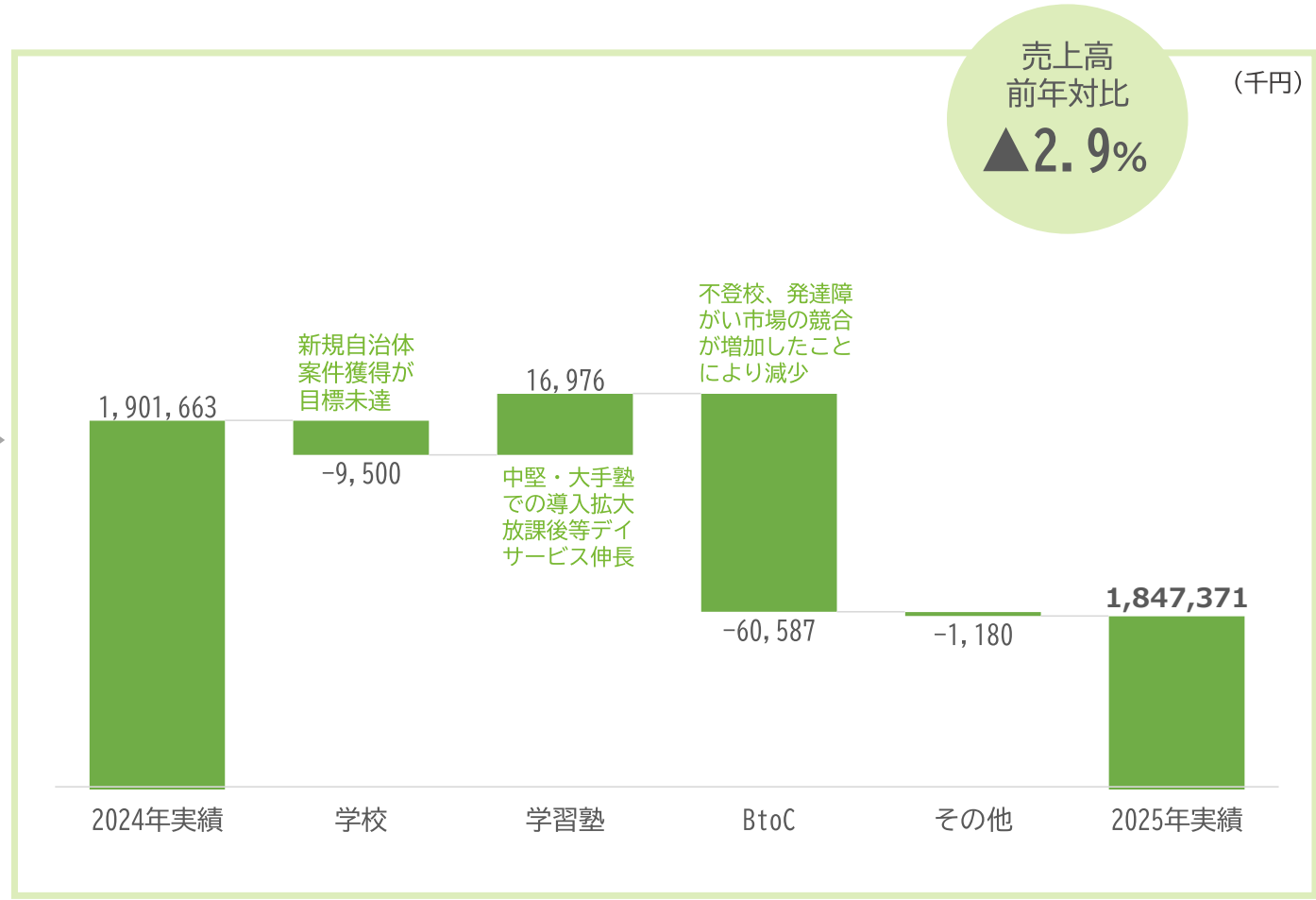
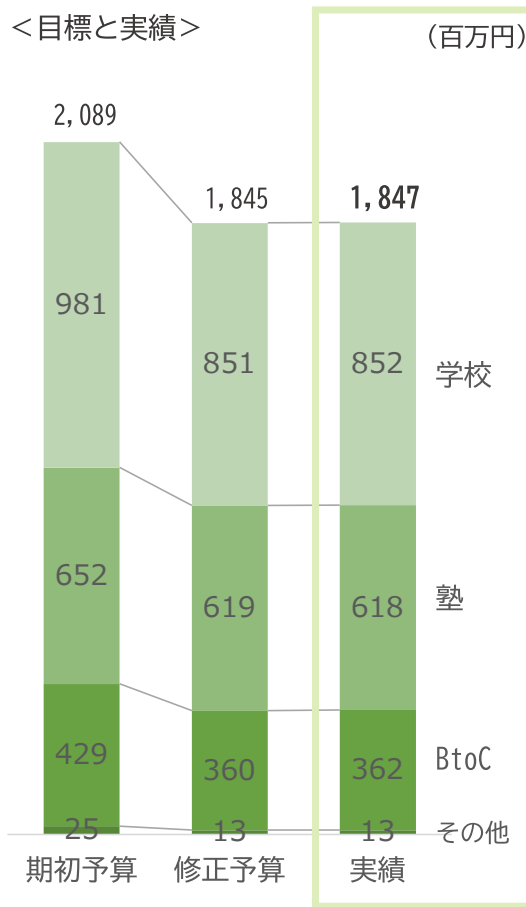
| 勘定科目                | 2025年12月期<br>期初予算 | 2025年12月期<br>修正予算 | 2025年12月期<br>実績 | 修正予算<br>達成率 |
|---------------------|-------------------|-------------------|-----------------|-------------|
| 売上高                 | 2,179             | 1,919             | 1,932           | 100.6%      |
| 営業利益                | 86                | 36                | 65              | 179.8%      |
| 経常利益                | 87                | 44                | 73              | 164.1%      |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 32                | ▲59               | ▲3              | —           |
| 営業利益率               | 4.0%              | 1.9%              | 3.4%            | —           |

### 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。

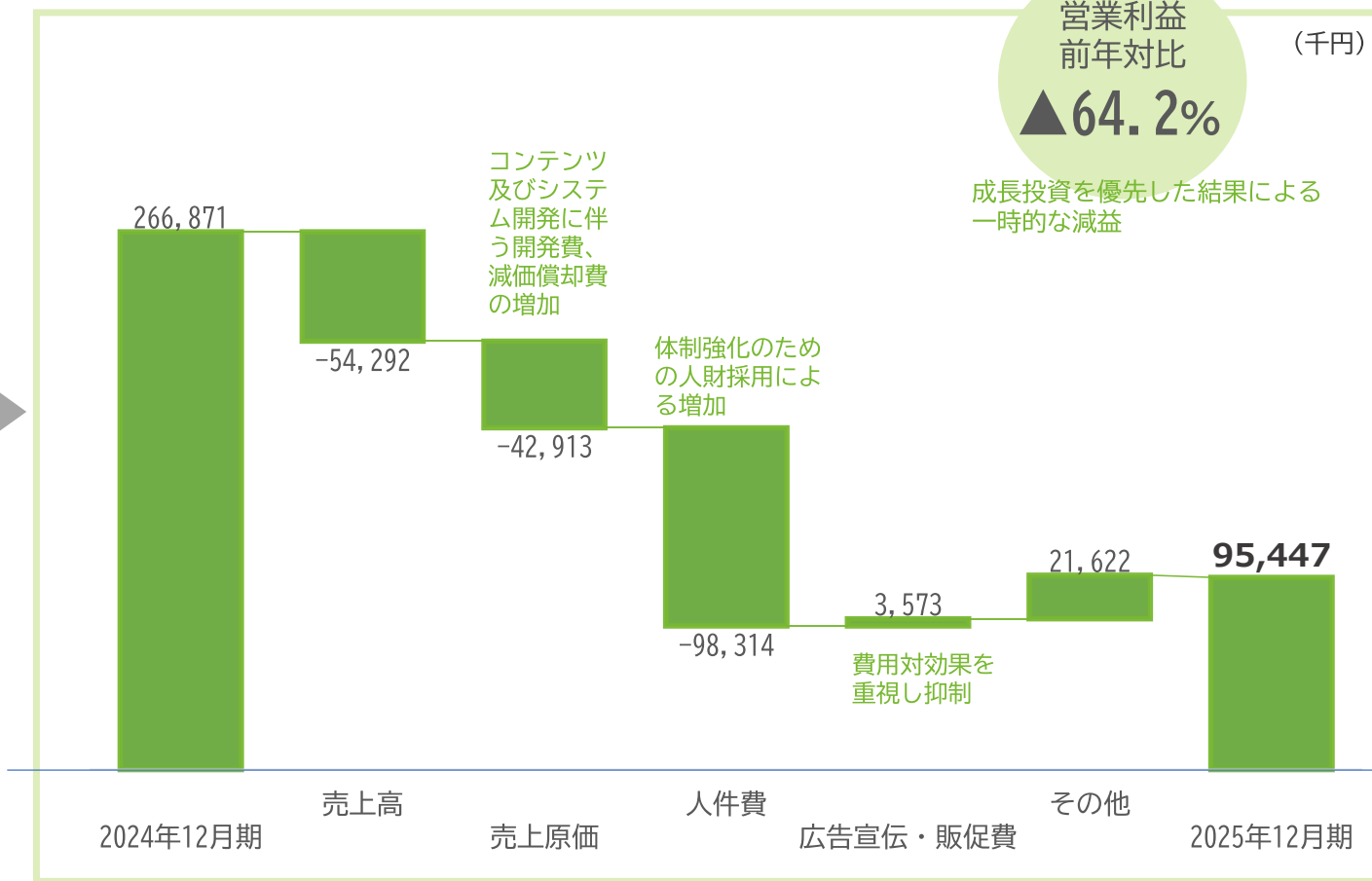
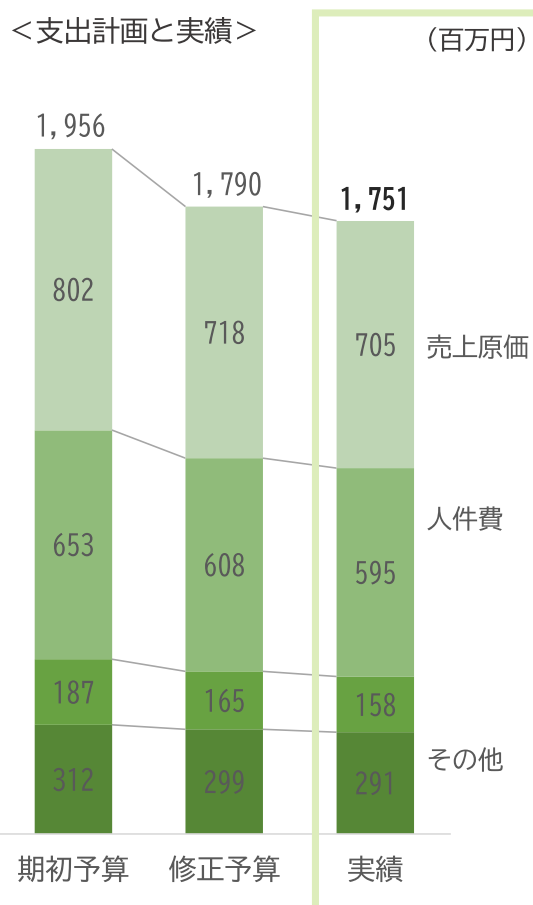
学習塾・放課後デイサービス以外は期初予算および前年対比減少。概ね修正予算通り。

<目標と実績>



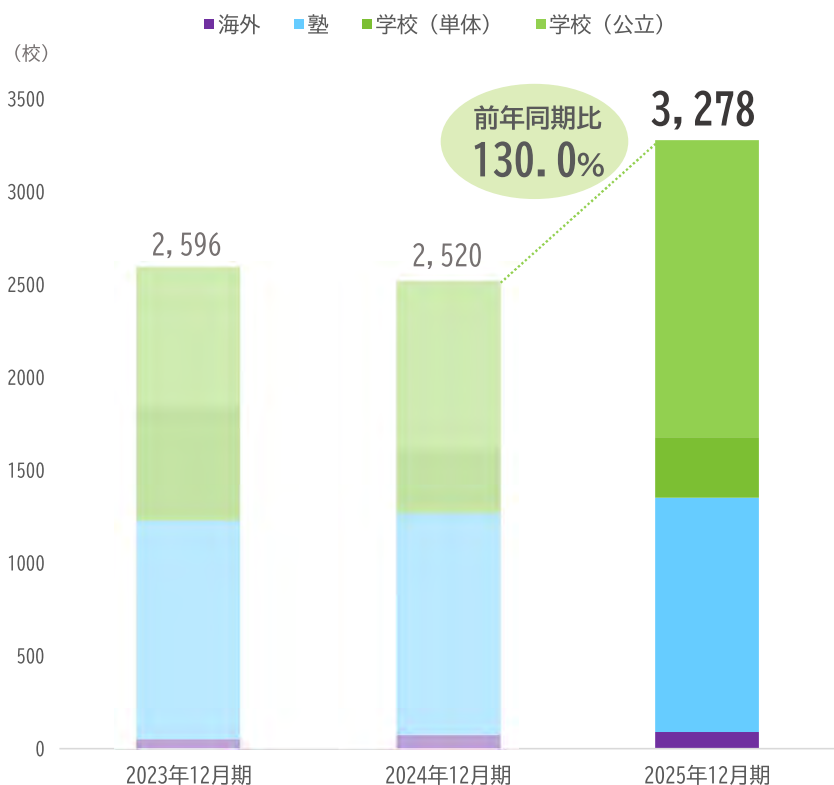
開発・人材投資を優先しつつ計画通りに成長投資を実行した結果として、利益は一時的に低下。

<支出計画と実績>

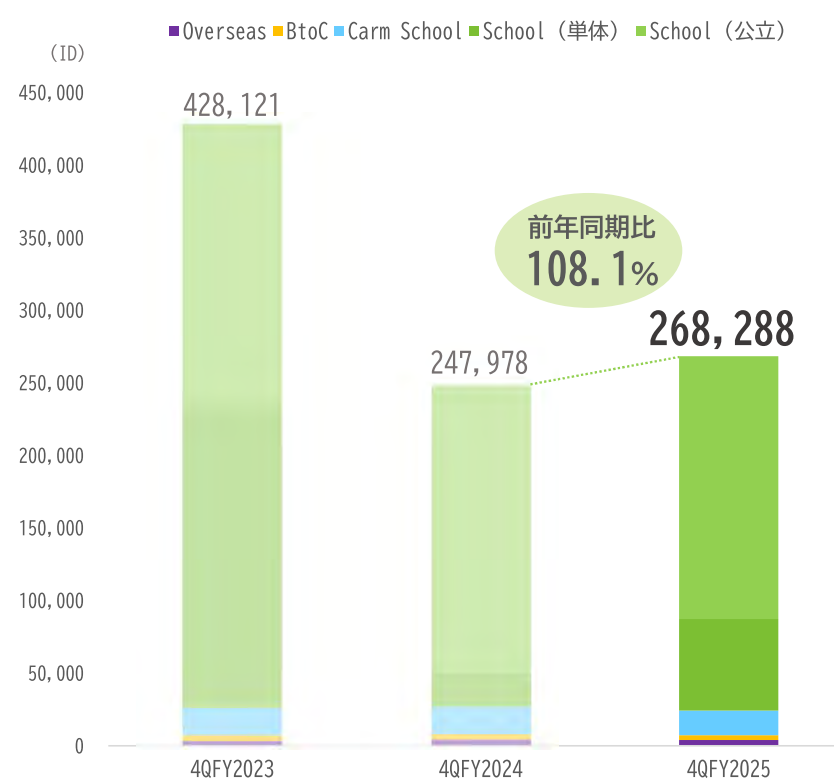


導入校数は公立学校を中心に拡大し、2025年12月期は前期比130%の成長。  
ID数も学校市場の伸長が牽引し前期比108%となり、着実に導入、利用ともに拡大。

### 【導入校数】



### 【ID数】



## 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）》



学校は導入拡大が続く一方で減収、塾はID減少も導入校数は回復基調。

単位：千円

|               | 項目          | 2023年12月期 | 2024年12月期 | 2025年12月期 |
|---------------|-------------|-----------|-----------|-----------|
| 学校<br>マーケット   | 導入校数        | 1,366     | 1,249     | 1,926     |
|               | (内、公立導入校数)※ | 752       | 907       | 1,600     |
|               | ID数         | 402,045   | 220,835   | 243,992   |
|               | (内、公立ID数)※  | 193,570   | 197,293   | 180,925   |
|               | 売上（千円）      | 980,322   | 862,110   | 852,609   |
| 塾<br>マーケット    | 導入校数        | 1,177     | 1,196     | 1,261     |
|               | ID数         | 18,571    | 19,013    | 17,109    |
|               | 売上（千円）      | 619,160   | 599,908   | 618,359   |
| BtoC<br>マーケット | ID数         | 4,301     | 3,732     | 3,286     |
|               | 売上（千円）      | 439,955   | 424,930   | 362,823   |
| 海外<br>マーケット   | 導入校数        | 53        | 75        | 91        |
|               | ID数         | 3,204     | 4,398     | 3,901     |

※ 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。

【導入校数】 **91校** (前年同期比：121%)

【ID数】 **3,901ID** (前年同期比：88.6%)

## 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

- 「すらら」独自の個別最適化技術を「言語習得」に適用し、高い学習効果を実証
- 日本eラーニング大賞受賞を契機に、国内外の就労留学マーケットへの導入を本格化

### 2 戦略的パートナーシップの成果

- カンボジアの教育省とのMOU締結、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
- 単なるコンテンツ販売ではなく、現地の課題（教育格差・教員不足）を解決するインフラとしての地位を確立

### 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

## 2026年の新システム実装と教育課題に対応するコンテンツ開発を着実に遂行

### 1 2025年の開発成果

- 「情報 I」、「科学と人間生活」、探究学習教材「Surala My Story」、「すらら にほんご」 N4、正誤判定音の刷新など、計画していた新規コンテンツの88%をリリース
- 現場の声を反映したUI/UXの改良を継続し、ユーザーの利便性を向上

### 2 「Surala-i」の開発進捗



- 2026年の本格提供開始に向け、基幹システムとUI/UXの大幅な刷新を伴う開発が順調に推進
- 独自のAIエンジンを活用し、より一人ひとりの個性や学び方に寄り添った、新しい学習体験の提供を目指す

### 3 2027年以降への寄与

- 最新のアーキテクチャーを採用し、開発の高速化・効率化と高い保守性の実現を追求
- 学習成果の創出による中長期的な競争優位性の確立と、導入・活用の推進
- 業成長を促進する開発および体制の追求

## 培ってきた技術と信頼を土台に、新たな課題解決を通じて事業の基盤を固めた1年

|        | 2025年の主な取り組みと成果   | 2026年以降の展開   |
|--------|---|--|
| 開発     | 「情報I」、「すらら にほんご」N4などを予定の88%をリリース。次世代学習サービス「Surala-i」の開発を推進。         | 「Surala-i」を公教育から順次リリース。事業成長のけん引役に。<br>アダプティブの進化/深化を追求した開発を推進。            |
| 学校     | 自治体・専門学校等への導入が拡大。不登校、日本語市場への進出。                                     | グループ再編により、教育現場に合わせた提案を強化。「Surala-i」を柱に、不登校、日本語教育分野でも新たな価値を創造し、シェア拡大を目指す。 |
| 民間教育   | 地方大手塾での採用拡大、放課後等デイサービス市場の堅調な拡大、フリースクール市場での導入進展。                     | 中堅大手塾へフリースクールや日本語教育など+αの提案、放課後等デイサービスの出口戦略支援強化で民間教育全体の成長へ。               |
| BtoC   | 出席扱い制度の啓発活動や「Surala LIFT」等の提供により、不登校・発達障がい層のサポートを強化。                | 「ほめビリティ」に焦点を当てた施策に重点を置き不登校・発達障がいの子どもの家庭学習における唯一無二の存在へ。「すらら」利用との相乗効果を狙う。  |
| 海外     | 「すらら にほんご」で日本語教育市場が進展。カンボジアの教育省との協力覚書締結。「Surala Math」で公教育参入への足掛かりに。 | 日本語教育を新たな成長エンジンとし、海外事業の収益力を強化。日本式算数/数学のデジタル教材の公教育での導入拡大。                 |
| コーポレート | 2025年1月からの新体制（統括本部制）への移行を完了。  | 組織の実行力を最大化し、機動的な意思決定で市場の変化に対応。   |

## 損益計算書《eラーニング事業（すららネット）》



売上高は前期比で減少したものの、将来成長に向けた投資を継続した結果、原価および販管費が増加し、利益は一時的に低下。

単位：千円

| 科目         | 2023年12月期 | 2024年12月期 | 2025年12月期 | 前期増減     |
|------------|-----------|-----------|-----------|----------|
| 売上高        | 2,073,166 | 1,901,663 | 1,847,371 | ▲54,292  |
| 売上原価       | 589,474   | 662,448   | 705,361   | 42,923   |
| 売上総利益      | 1,483,692 | 1,239,214 | 1,142,009 | ▲97,205  |
| 販売費及び一般管理費 | 1,041,886 | 972,343   | 1,046,012 | 73,668   |
| 営業利益       | 441,805   | 266,871   | 95,446    | ▲171,424 |
| 営業利益率      | 21.3%     | 14.0%     | 5.2%      |          |
| 経常利益       | 446,966   | 276,945   | 103,015   | ▲173,790 |
| 当期純利益      | 325,227   | 29,854    | 1,948     | ▲27,906  |
| ROE        | 14.8%     | 1.3%      | ▲0.1%     |          |
| ROA        | 16.5%     | 10.3%     | 4.0%      |          |

## 貸借対照表《eラーニング事業（すららネット）》



成長投資により現金は減少したものの、固定資産の増加を通じて事業基盤は着実に強化。負債は引き続き低水準で推移し、自己資本比率は87.6%と高い財務健全性を維持。

単位：千円

| 科目          | 2023年12月期 | 2024年12月期 | 2025年12月期 | 前期末比増減   |
|-------------|-----------|-----------|-----------|----------|
| 流動資産        | 1,477,626 | 1,365,413 | 1,043,466 | ▲321,946 |
| 現金及び預金      | 1,052,171 | 985,529   | 629,916   | ▲355,624 |
| 固定資産        | 1,255,961 | 1,260,292 | 1,507,189 | 246,896  |
| 資産合計        | 2,733,588 | 2,625,706 | 2,550,655 | ▲75,050  |
| 負債合計        | 432,048   | 344,193   | 315,307   | ▲18,859  |
| 純資産合計       | 2,301,539 | 2,281,512 | 2,235,347 | ▲46,164  |
| 負債・純資産合計    | 2,733,588 | 2,625,706 | 2,550,655 | ▲75,050  |
| 自己資本比率      | 84.2%     | 86.9%     | 87.6%     | 0.7ポイント  |
| 従業員数(正社員のみ) | 87人       | 89人       | 90人       | 1人       |

## キャッシュフロー計算書《すららネット》



営業CFは減少したものの、減価償却費の増加により一定のキャッシュ創出力を維持。  
一方、開発等を中心とした投資を積極的に行った結果、投資CFは拡大しており、成長に向けた資金配分を優先。

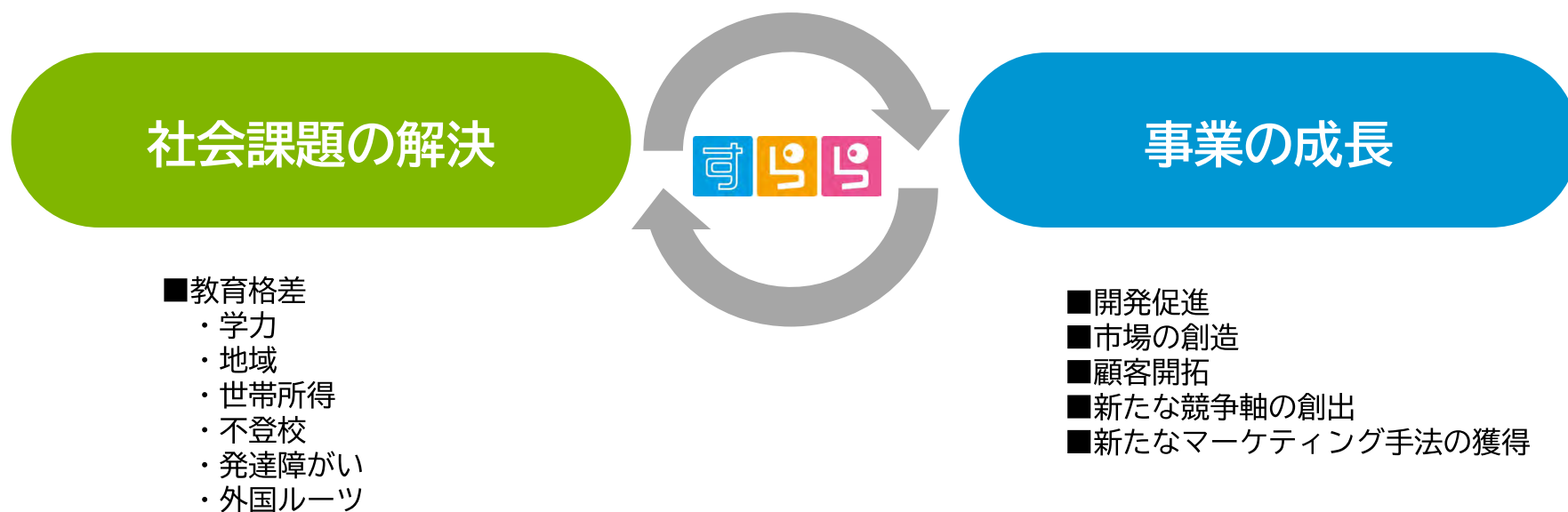
単位：千円

| 科目               | 2023年12月期 | 2024年12月期 | 2025年12月期 | 前期増減     |
|------------------|-----------|-----------|-----------|----------|
| 営業CF             | 469,703   | 414,497   | 314,944   | ▲99,553  |
| (税前利益)           | 445,745   | 108,953   | 3,827     |          |
| (減価償却費)          | 219,503   | 269,187   | 298,846   |          |
| 投資CF             | ▲468,360  | ▲431,081  | ▲622,088  | ▲191,007 |
| 財務CF             | ▲214,512  | ▲50,185   | ▲48,402   | 1,782    |
| 現金及び現金同等物に係る換算差額 | 306       | 127       | ▲66       |          |
| 増減額              | ▲212,863  | ▲66,641   | ▲355,613  |          |
| 現金及び現金同等物        | 1,052,171 | 985,529   | 629,916   | ▲355,613 |

# 03

## 経営方針と成長戦略

## 社会課題の解決が、持続的な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。

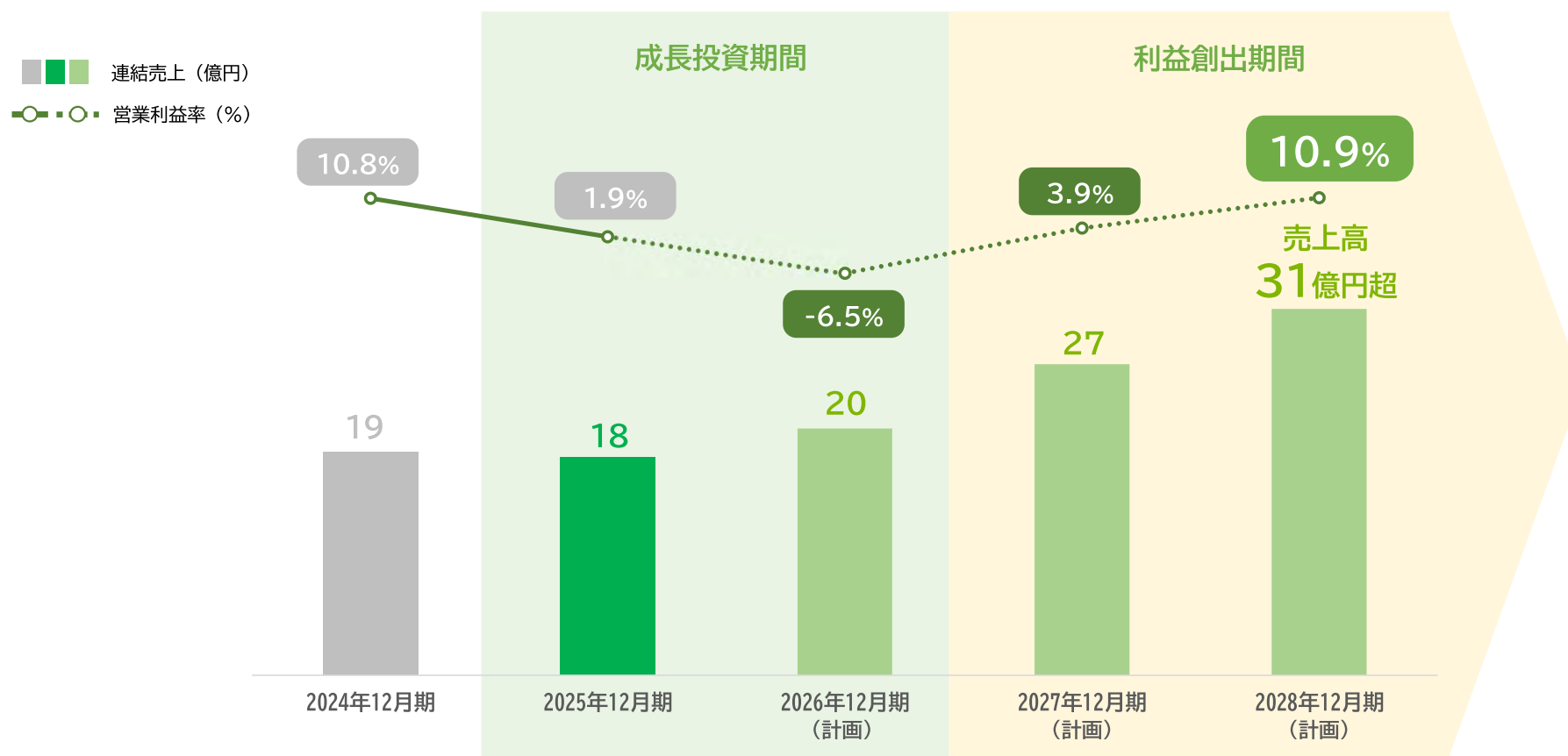
### 国内

- 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35万人超、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、小学校低学年に拡大
  - 外国ルーツの児童生徒の日本語教育の課題が顕在化  
⇒公教育、夜間中学、専門学校、学習塾など幅広いニーズ
  - 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拡大

2026年12月期は売上が回復するものの、コスト増により利益はマイナスの見込み。  
2027年以降から新分野の成長と「Surala-i」の他チャネル展開で収益も拡大。



## 2026年に基盤を整え、2027年から大きく伸ばす

### UI/UXの最適化と アダプティブの進化/深化

- ・「Surala-i」を自治体向けから順次リリース
- ・認知特性に加え、理解度予測、集中度測定など、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

開発

マーケティング

多様化する教育現場への対応と、  
営業力向上、サービス提供を支える  
体制の整備

- ・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

マルチチャネルを活かし、多様な学びの場へ販路拡大

コーポレート

### 全社最適化に向けた体制構築

- ・会計基幹システムの再構築
- ・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
- ・人的資本の強化

## Surala-i

### インクルーシブなUI/UXで 新しい学習体験を提供

- **UI/UXの刷新**
  - ・最新のアーキテクチャーを採用し、開発の高速化・効率化を実現
  - ・独自のAIエンジンを搭載
  - ・NEXT GIGAを支える次世代学習基盤との連携
- 2026年は自治体向けからリリース開始

すべての子どもに、わかる・できる・たのしいを

すららアイ  
**Surala**



## その他コンテンツ

### アダプティブの進化/深化で 競争優位性を確立

- **教育課題に着目したアダプティブ**
  - ・発達障がい、聴覚過敏と言った、個性の高い特性にも対応できるようなコンテンツ開発の推進  
⇒認知特性別学習シリーズの拡充など
  - ・日本語教育など、成長市場に対応したコンテンツ開発を推進
- **学習効果向上に向けたアダプティブ**
  - ・学習効果の向上の一助となることを目指し、集中度や理解度など、独自の視点で測定・可視化できる機能の開発
- **マーケティング本部との連携強化**
  - ・現場ニーズを反映した開発・品質改善を通じ、提供価値と事業効率の最適化を推進

組織を2つのグループに分割し、それぞれの市場に特化した体制で成長を促進  
単なる学習ツールではなく、生徒の自律化や自己肯定感の向上といった「価値」を提案

### 公共ソリューショングループ

2028年度までにID数70万規模を目指す

- **特に大型自治体を狙う**  
児童生徒5,000人以上の大規模自治体への営業を強化
- **販売パートナーとの連携**  
地元の有力販売店に対し、競合との差別化を示す比較資料等を提供するとともに、販売方針や戦略の共有を進める
- **学力保障への対応**
  - ・「すらら にほんご」や不登校対策をセットにした包括パッケージを提案  
⇒不登校や外国ルーツの児童生徒への支援を課題解決のエントリーポイントとし、通常学級へと波及させる
  - ・一時保護所など公的機関への導入も推進

### 学校ソリューショングループ

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

- **私立小中高**  
学習環境や授業運営に課題を抱える学校の新規獲得や中堅校のリプレイス、探究学習などの新しい提案
- **高等教育機関（専門・大学）**  
専門学校での成功モデルを横展開
- **通信制・定時制高校**  
生徒数が増加している成長市場であり、強みを活かし「第二の柱」へと拡大

## 民間教育グループ

### 多様化する業界において 「学習塾+α」を提案

- **小学生市場の強化（預かり・習慣化）**  
中堅・大手塾の、学童ニーズを兼ねた「小学生コース」の提案強化
- **フリースクールの開設支援**  
自治体によるフリースクールへの補助金・助成制度が拡大。学習塾が「フリースクール」を併設する動きを支援
- **外国ルーツの子ども市場（日本語教育）**  
「すららにほんご」を活用し、日本語コースの開講提案を促進
- **放課後等デイサービスは出口戦略の強化**  
職業紹介や就労移行支援プログラムの準備を進め、利用者の将来に直結する価値の提供を促進

## 子どもの発達支援室

### 機能訴求から価値訴求へ

- **リブランディング（提供価値の刷新）**  
「子どもの成績向上」の前に「親子のコミュニケーション」を解決の入り口とし、「ほめビリティ」を活用した親へのサポートを強化
- **マーケティング（集客構造の再構築）**  
不登校向け「あした研究室」や、特性に応じた「スマート漢字学習プリント」などの自社ポータル、Web広告再開、SNSを活用しファン化を促進。自社での集客にシフト

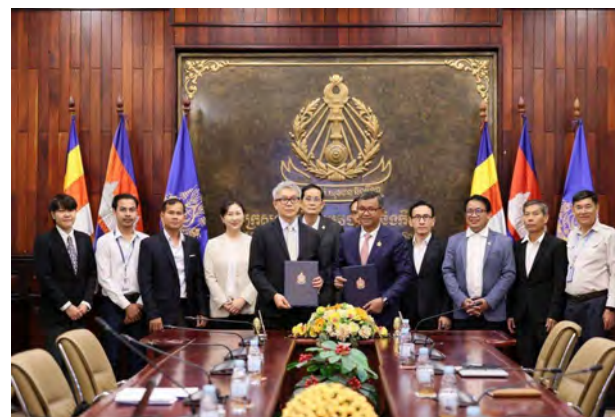
## 海外事業推進室

### 海外での10年の知見を結実させ、 需要が急増している日本語教育を新たな柱に

- ▶ 「すらら にほんご」を中心に、国内外の就労・留学マーケットという広大な市場を開拓
  - ・大型の技能実習生送り出し機関（LPK）への導入を強化
  - ・2027年の「育成就労制度」への移行を見据え、必須となるN4レベルの取得や、さらに高度なN3レベルの教育ニーズを取り込む
- ▶ 「Surala Math」は対象を拡大。公教育へのチャレンジも
  - ・インドネシア  
2027年までに中学生範囲の教材を完成させ、市場を小学生から中学生へ拡大
  - ・カンボジア  
政府教育省とのMOU（覚書）に基づき、公立校への有料導入スキームを確立。高単価なオンライン学習塾への導入で収益性向上へ。
- ▶ 各地の有力なパートナーと共に、グローバル規模での成長の実現へ

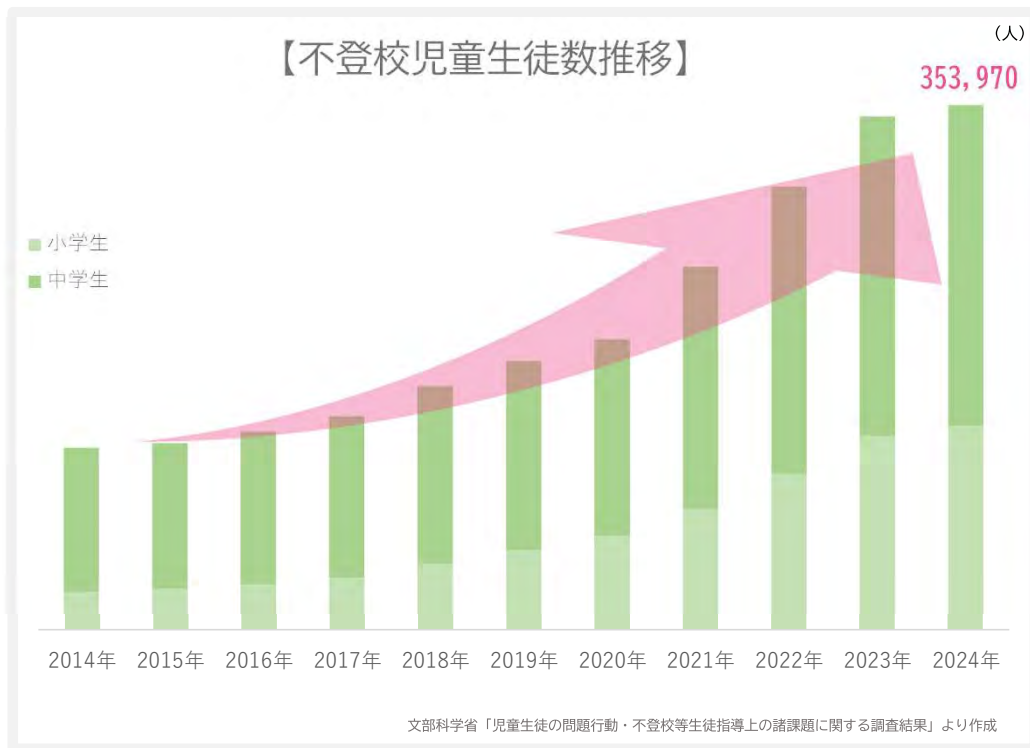


インドネシアの職業訓練校などに「すらら にほんご」の導入拡大



2025年8月にカンボジア教育省と協力覚書（MOU）を締結。5年間で約2万人の児童生徒へデジタル学習の普及を目指し、早くも公立小学校での実証事業がスタート

不登校の増加と、学習支援ニーズの恒常化  
不登校支援は日本の教育システムに組み込まれつつある領域に



- ・不登校児童生徒数は過去10年で2.8倍の35万人超に
- ・出席扱い制度やICT活用が制度として認知拡大
- ・学校外での学習機会を確保する取り組みが、社会全体に拡大



【「すらら」を利用した出席扱い認定数】  
2,000件以上

【自治体の不登校生ID数】  
5年で約15倍

## 多言語化、N3コンテンツ対応で国内外での日本語教育の地位確立へ

1

【マクロ環境】拡大する「日本語教育」ニーズ



厚生労働省「外国人雇用状況の届出状況について」をもとに作成



文部科学省「日本語指導が必要な児童生徒の受入状況等に関する調査」より作成



日本語能力試験「過去の試験データ」より作成

2

【プロダクト優位性】市場のボトルネック「教師不足」をICTで解消

### ➤ 自学自習が可能なワンストップ型教材

「もじ・ことば・かいわ」を体系的にワンストップで学べる。専門の日本語教師がいなくても、学習者が一人で「使える日本語」を習得できる。

### ➤ AI×アダプティブ学習

AIが一人ひとりのつまづきを特定し、最適な復習を自動提示。指導者の工数を削減しつつ、個別最適化された教育を提供。

### ➤ 多言語対応

英語、クメール語、インドネシア語に対応。今後、中国語、ポルトガル語、フィリピン語、スペイン語、ベトナム語などを一気に充実。



第21回 日本e-Learning大賞  
日本語教育特別部門賞 受賞



3

【実績と信頼】既存・周辺市場におけるシェア拡大

【国内】  
夜間中学で成果創出  
自治体への展開



【海外】  
職業訓練機関／送受入機関／企業



大規模専門学校グループと、外国人の留学や就労支援で連携



## 革新的な教育ソリューションで市場を切り拓き、次世代へ繋がる成長を目指す

### UI/UXの最適化とアダプティブの進化/深化

- 「Surala-i」 順次リリース
  - ・ Surala-iを中核にデジタル学習サービスの統合へ
  - ・ 最新のアーキテクチャーを採用し、開発の高速化・ 効率化を実現
- アダプティブの進化/深化で競争優位性を確立

### 成長領域への集中展開

- 「Surala-i」による新しい学習体験の提供を起点とした市場拡大
- 不登校、日本語教育領域での展開を推進
  - ・ マルチチャンネル戦略を通じたシナジー創出

### 課題解決型営業の強化

- 市場課題に応える営業体制の整備
  - ・ 学校グループを「公共ソリューショングループ」「学校ソリューショングループ」に再編
  - ・ 教材提供にとどまらない専門性の高い営業要員の育成と配置

Surala



【リリース予定】



## 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



#### 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

## 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



### すららネット社 新規コンテンツ・サービスの開発

#### 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<br>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                      |

#### 直近の経営成績及び財政状況（2025年12月期）

|       |        |
|-------|--------|
| 純資産   | 146百万円 |
| 総資産   | 187百万円 |
| 売上高   | 369百万円 |
| 営業利益  | 81百万円  |
| 経常利益  | 81百万円  |
| 当期純利益 | 48百万円  |

04

## 2026年12月期 業績予想

売上高は成長を見込む一方、成長基盤強化に向けた先行投資により、利益は一時的に減少する見通し。

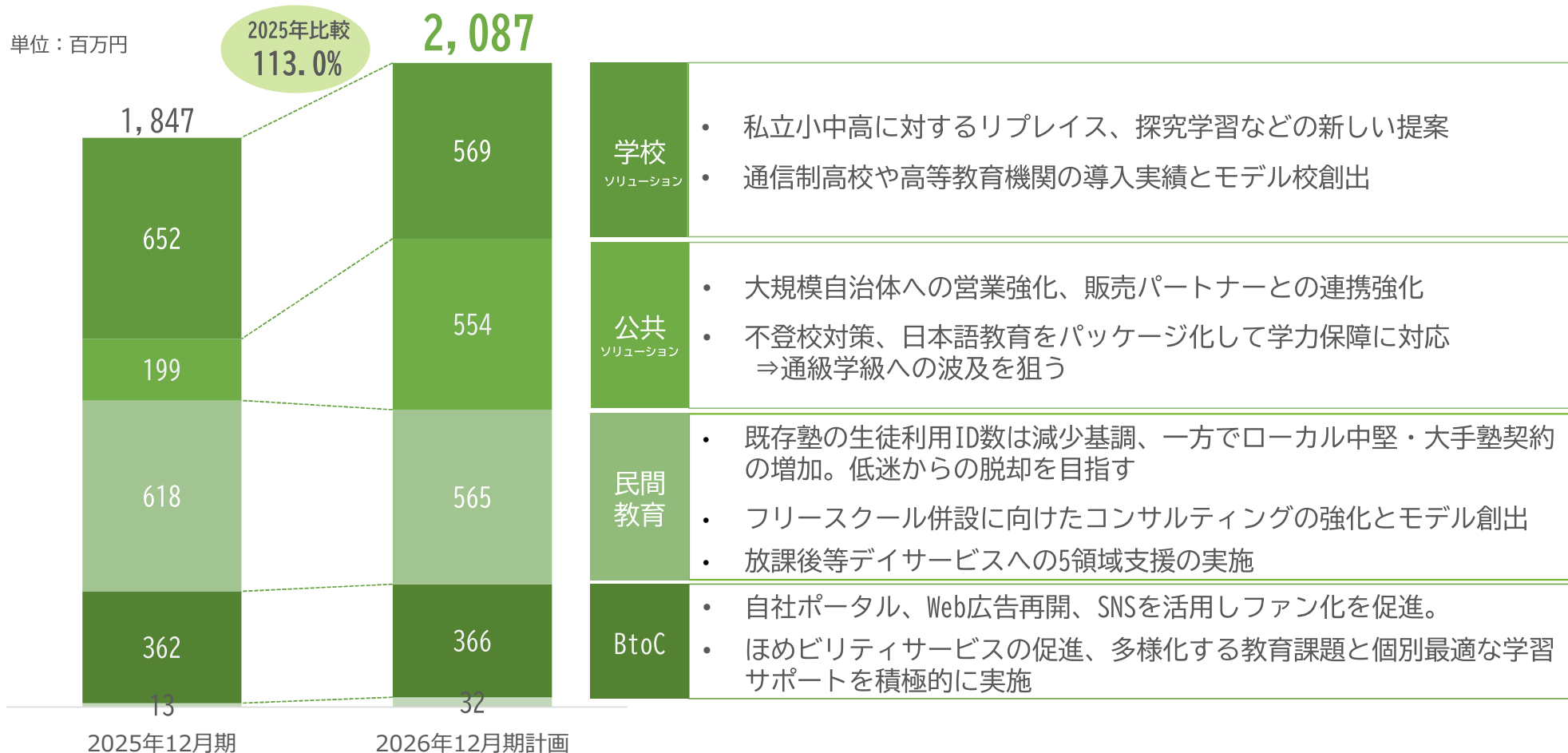
単位：百万円

| 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 |
|---------------|-------|------|------|-----------------|
| 2026年12月期（予想） | 2,149 | ▲141 | ▲134 | ▲81             |
| 2025年12月期（実績） | 1,932 | 65   | 73   | ▲3              |
| 対前年増減額        | 217   | ▲207 | ▲208 | ▲78             |
| 対前年比          | 111%  | －%   | －%   | －%              |

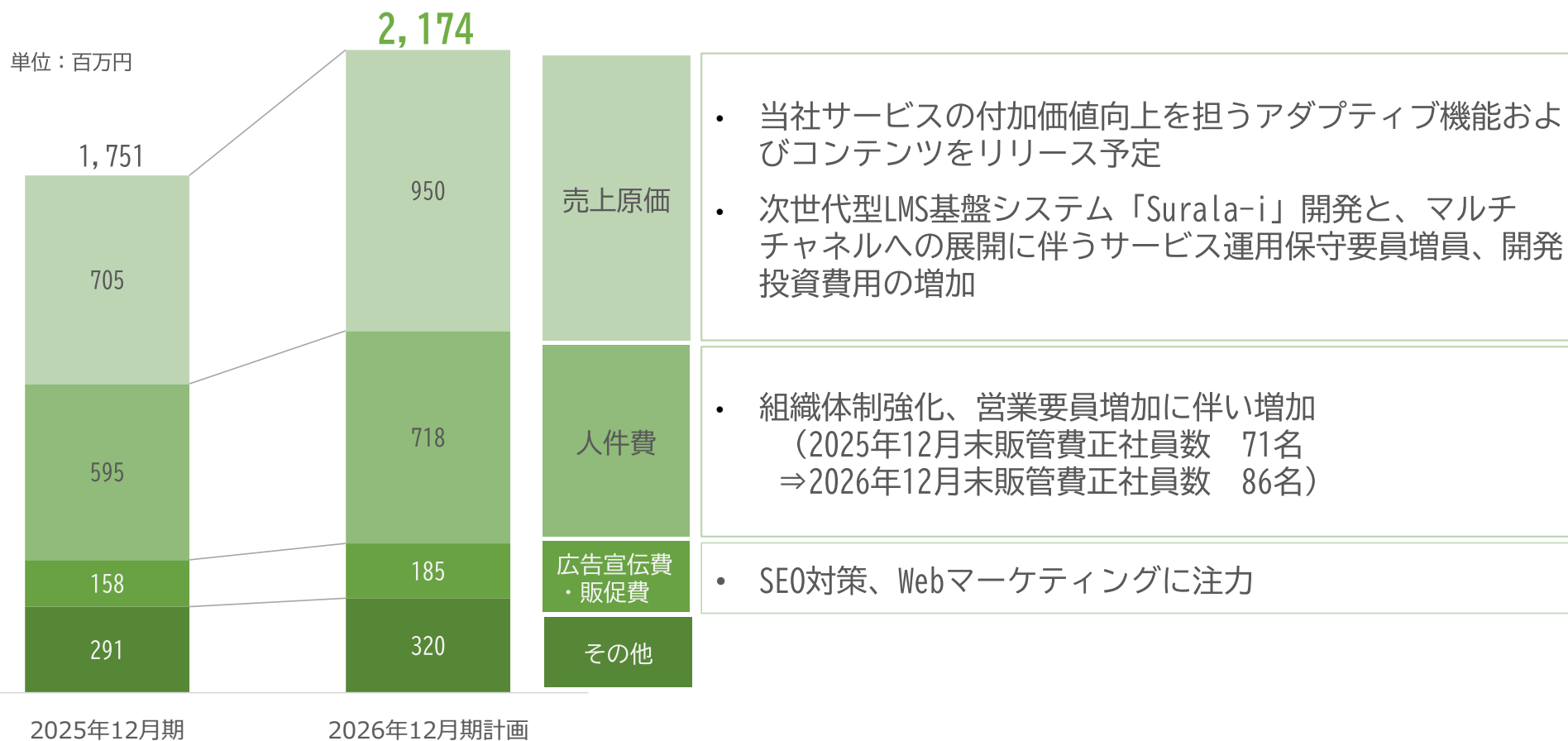
**補足**

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。

売上高は前期比113%の成長を見込み、全体として増収基調を維持。

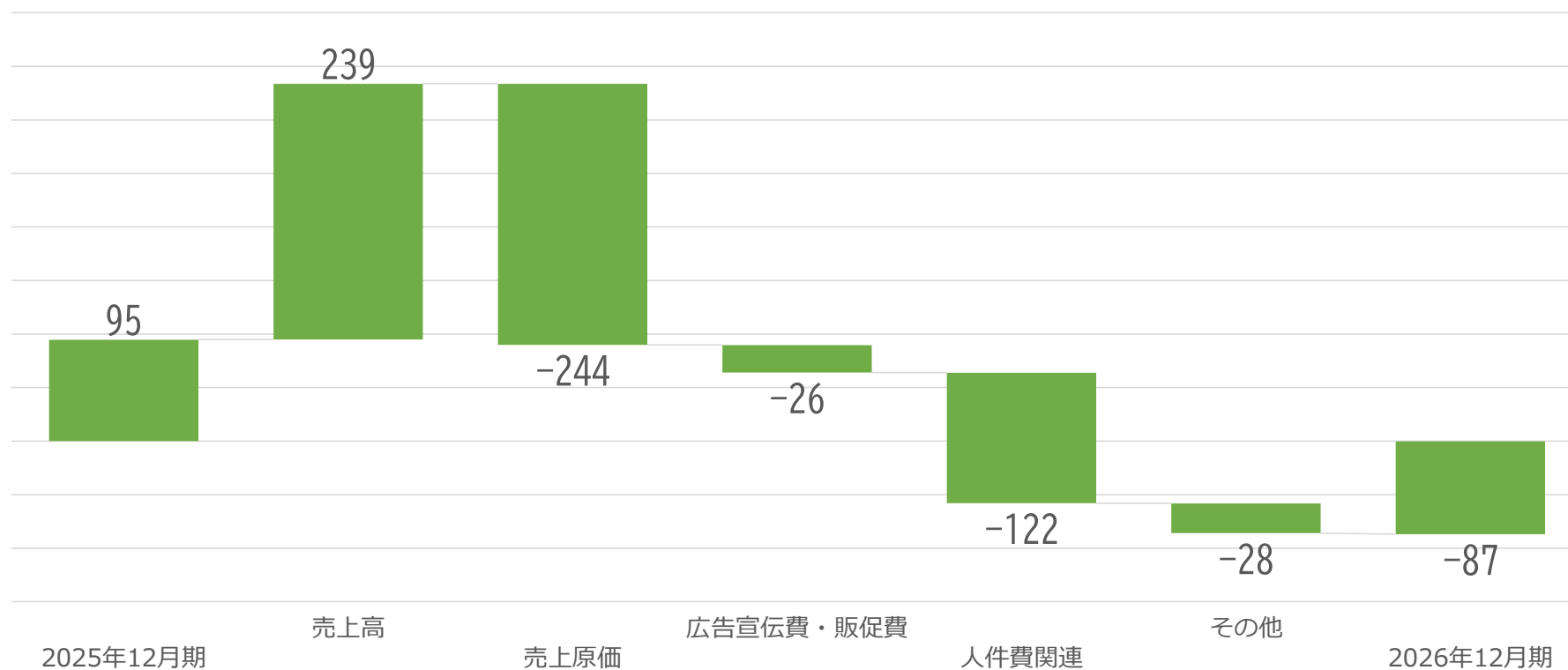


売上成長を見据えた開発・人材投資により費用は増加するものの、成長に向けた戦略的投資として実行。原価・人件費を中心に事業基盤を強化し、次期以降の収益拡大につなげる。



売上は拡大するものの、次世代サービス開発に伴う原価増加および、事業基盤強化を目的とした人材投資の継続により、利益は一時的に低水準となる見通し。

単位：百万円



05

## 付録 (Appendix)

|        |   |
|--------|---|
| 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<br>取締役 柿内 美樹<br>取締役（監査等委員）<br>小林 洋光<br>藤本 知哉<br>加藤 慶               |
| グループ会社 | ファンタムスティック株式会社<br><a href="https://fantamstick.com/">https://fantamstick.com/</a> |

# 教育に**変革**を、子どもたちに**生きる力**を。

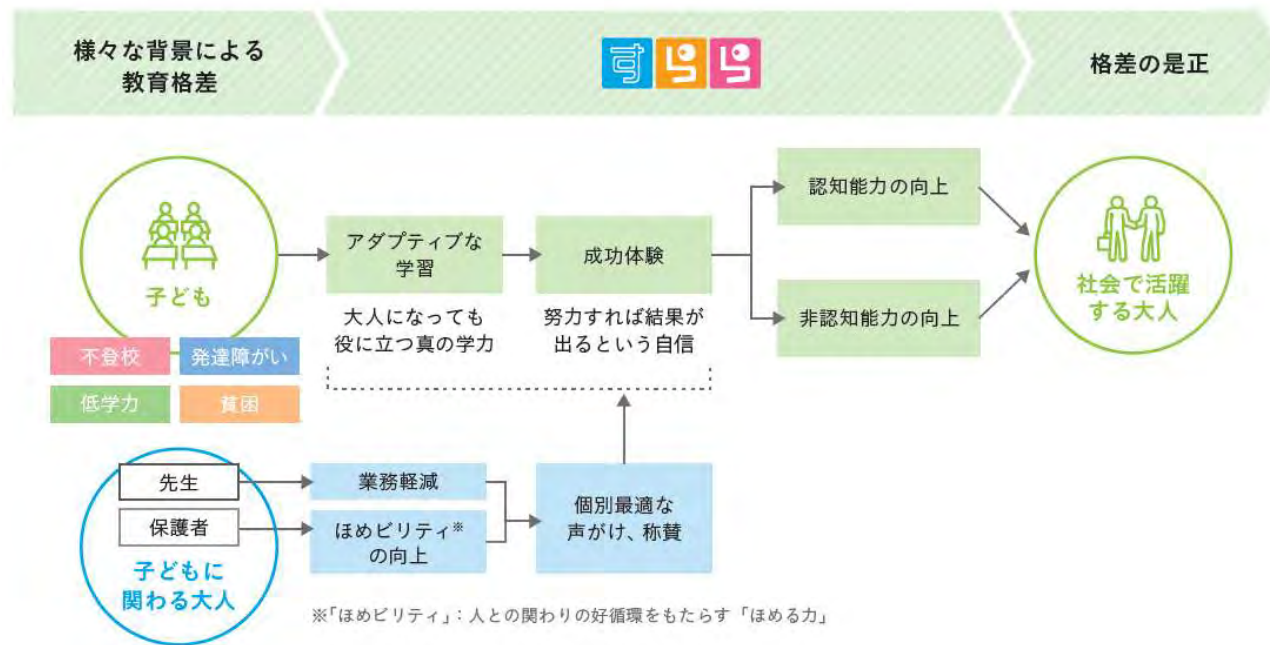


貧困や障害に苦しむ子どもたち、低学力の生徒、  
世界中の教育格差という社会課題を、  
最先端技術で解決する。  
教育格差を根絶することが  
すららネットの使命であり戦略です。

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



「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**

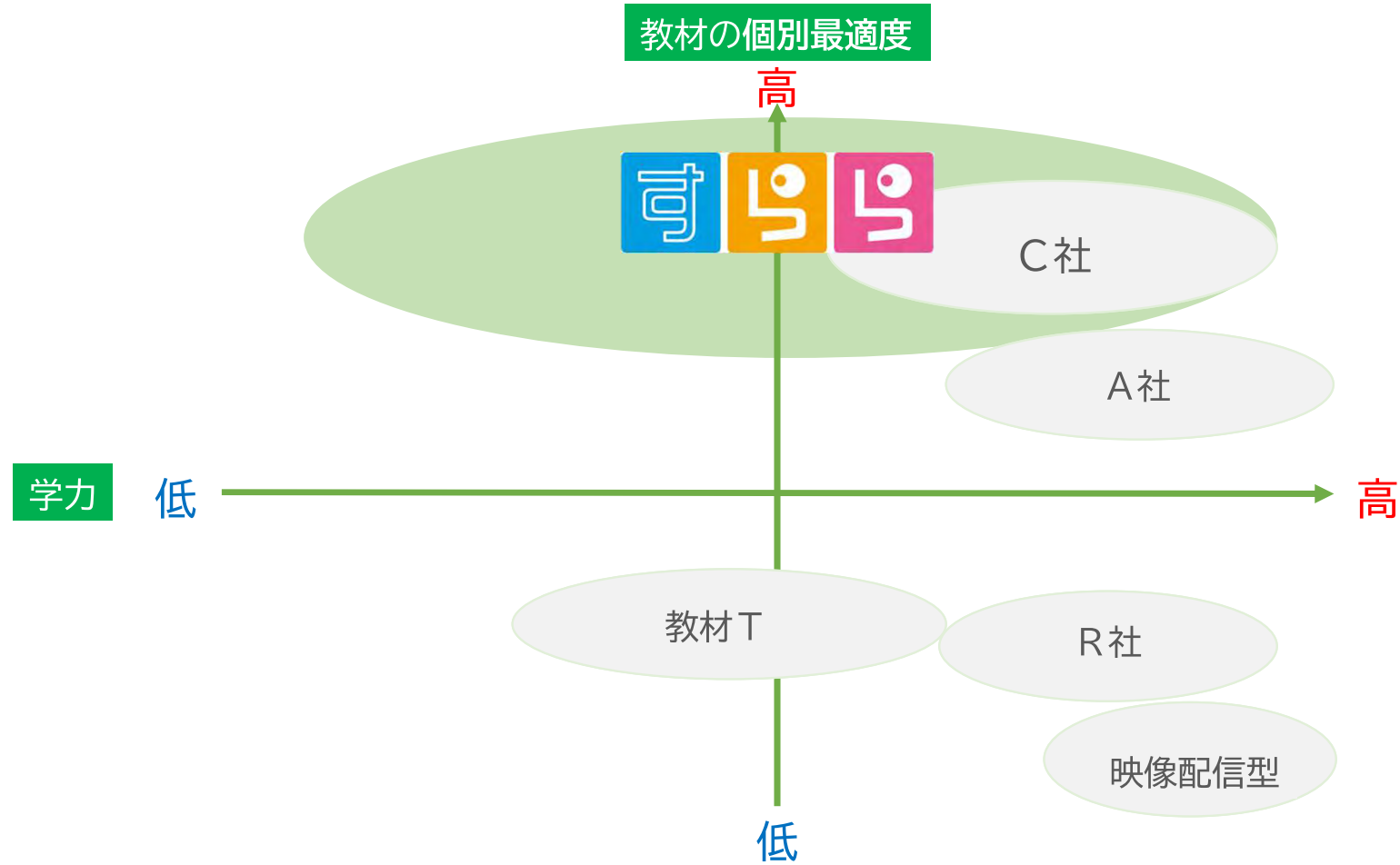
学習者の心の動きも計算されたすららネット独自のレクチャーと、AIをはじめとした先端技術を融合させ、知識・技能の習得に加え学びに向かう力、思考力なども育み、自己肯定感も醸成していく教材を開発



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

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。

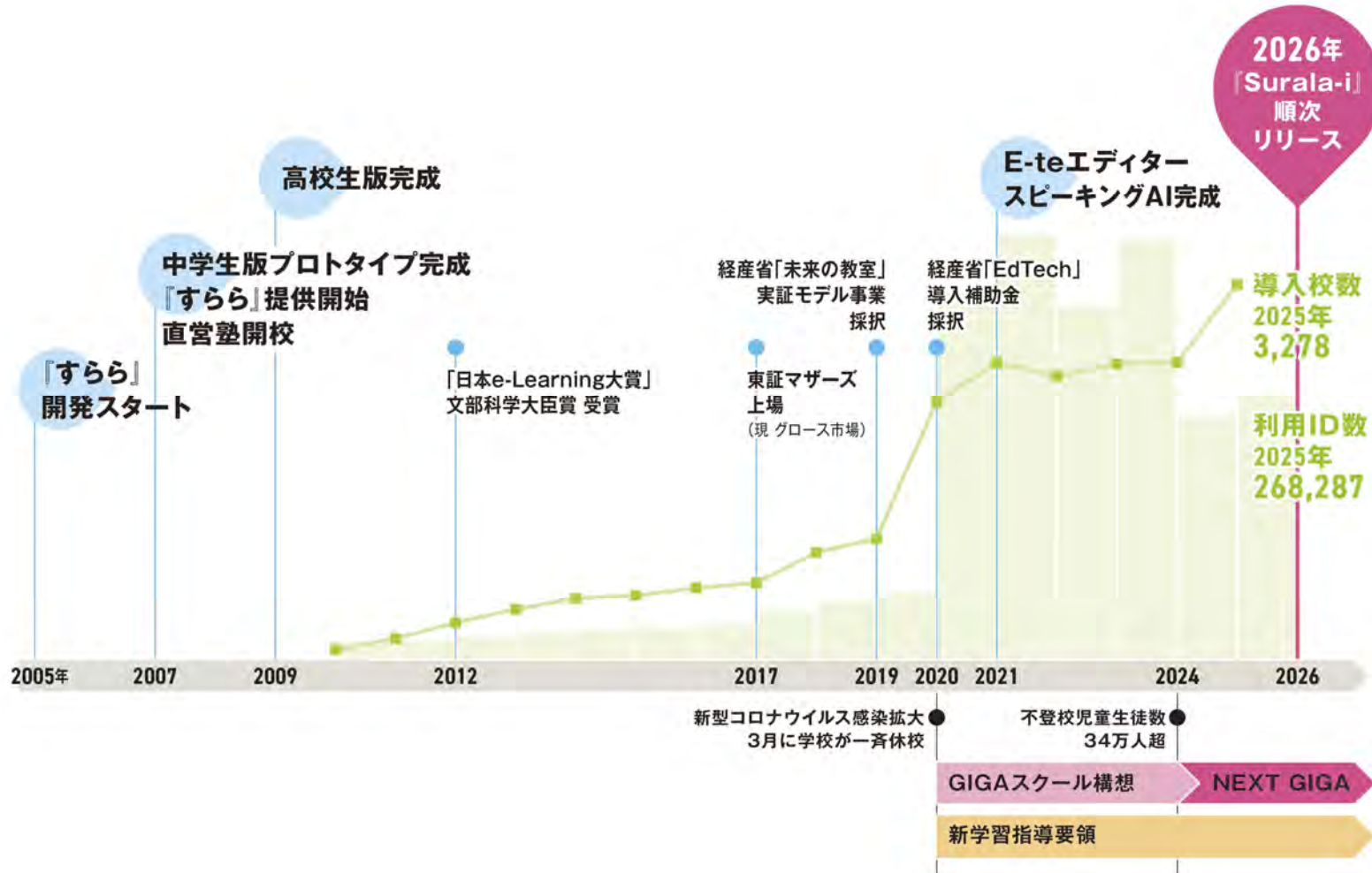




日本e-Learning大賞  
文部科学大臣賞



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

新型コロナウイルス感染拡大  
3月に学校が一斉休校

不登校児童生徒数  
34万人超

GIGAスクール構想 → NEXT GIGA

新学習指導要領

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

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



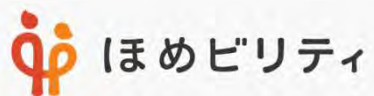
海外向け算数/数学学習



検定対策



保護者向けサービス



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





## 「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。



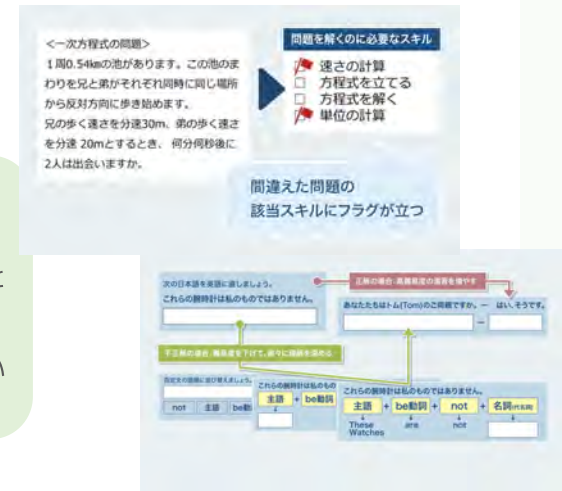
アニメーションキャラクターと  
学が双方向型動画  
レクチャー

### 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。



【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

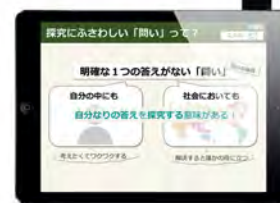
「総合的な探究の時間」について、多忙な教員  
や探究の授業を初めて持つ教員でも取り組みや  
すく、「基礎的な探究スキル」が自然に身につく  
ICT教材



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



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。



行動療法に基づく行動修正に焦点をあてたプログラム

# ほめビリティ

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**

**アクティビティ**

～参加者からの投稿内容【得意投稿】～

遊ばしたい行動：ゲーム・Youtube視聴のルールを守れた  
待もあわねなくとも部屋に寄り添えた

嬉しかった行動：お菓子で遊ばせました  
部屋の壁にグズグズ文字を書いた

制限したい行動：なし

**SHARE**

長男が家事を手伝ってくれたのでぐっすり寝た！

**シェアにリプライ**

みんな

Aさん  
長男は家事の補助、おれんじですか？！に比べても「おれんじ」を子守に出来るようになって、おれんじの成長に  
つなげていけるのが嬉しいですね！おれんじの成長に目を注いであげてあげたいです。

Bさん  
Aさんコメントありがとうございます！  
でっかいですね。おれんじと言葉や態度で伝えることで本当に成長があるんだということも、おれんじ  
様に学習してから強く認識しました。  
なんとなん、今まで通りの行動に覚えられてしまいがちな自分をもっともっとおれんじで育てて、おれんじのこと、おれんじ  
に、これからは成長のいいおれんじです。



家庭学習ご利用の保護者  
公教育・民間教育にも順次拡大

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

学んだことを  
人生や社会に活かそうとする  
「学びに向かう力、  
人間性など」

「すららカップ」

「すららデジタル国際算数/数学コンテスト」

「すらら探究チャレンジ」

実際の社会や  
生活で生きて働く  
「知識及び技能」

未知の状況にも  
対応できる  
「思考力、判断力、  
表現力など」

Surala



すららドリル

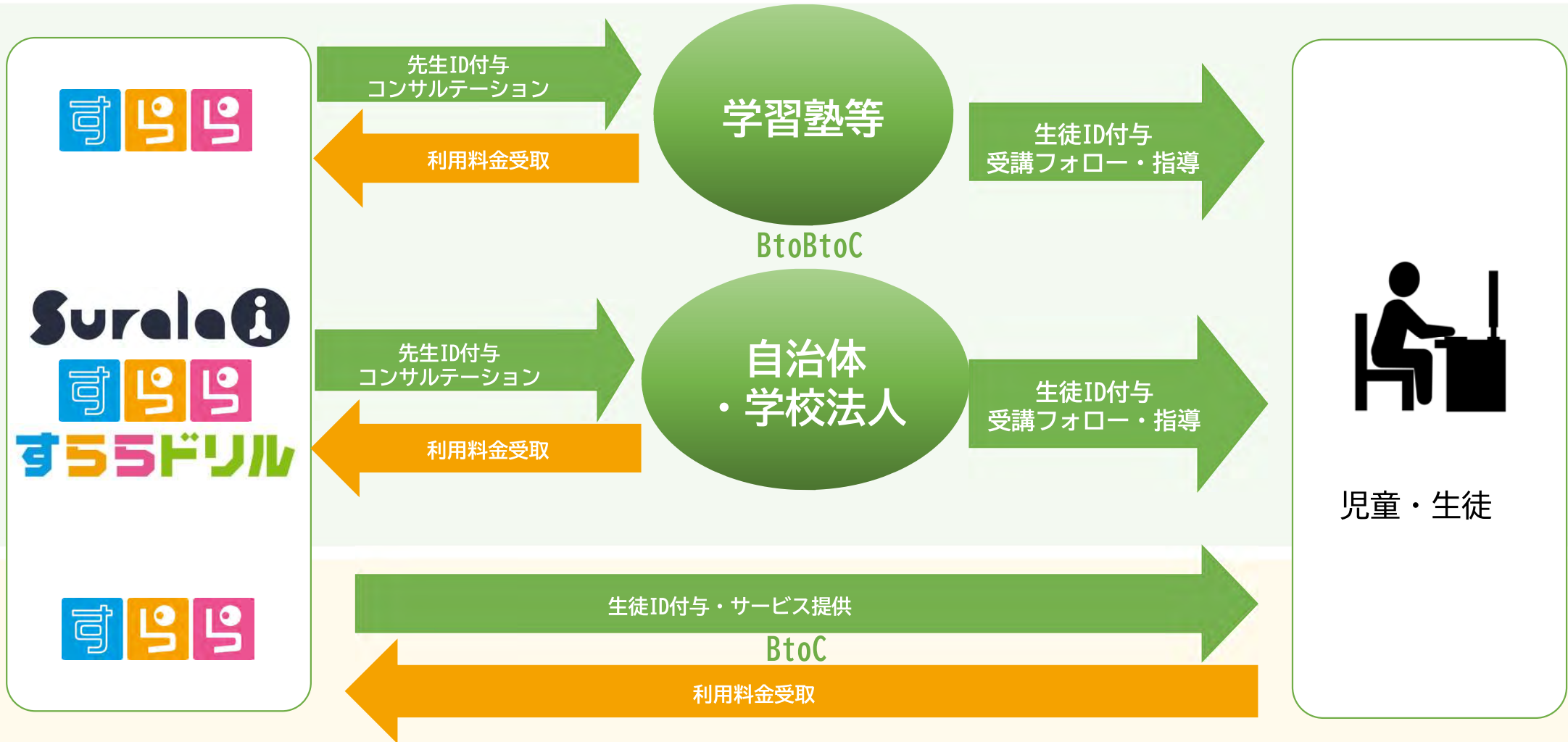
すらら 漢字アドベンチャー

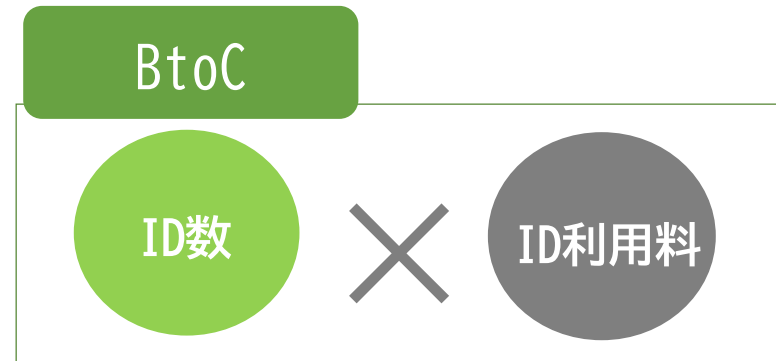
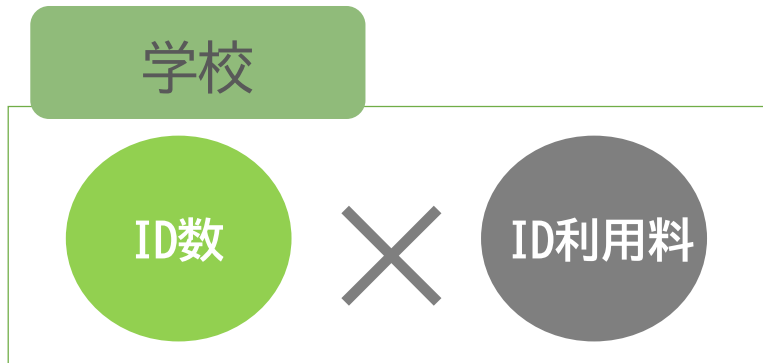
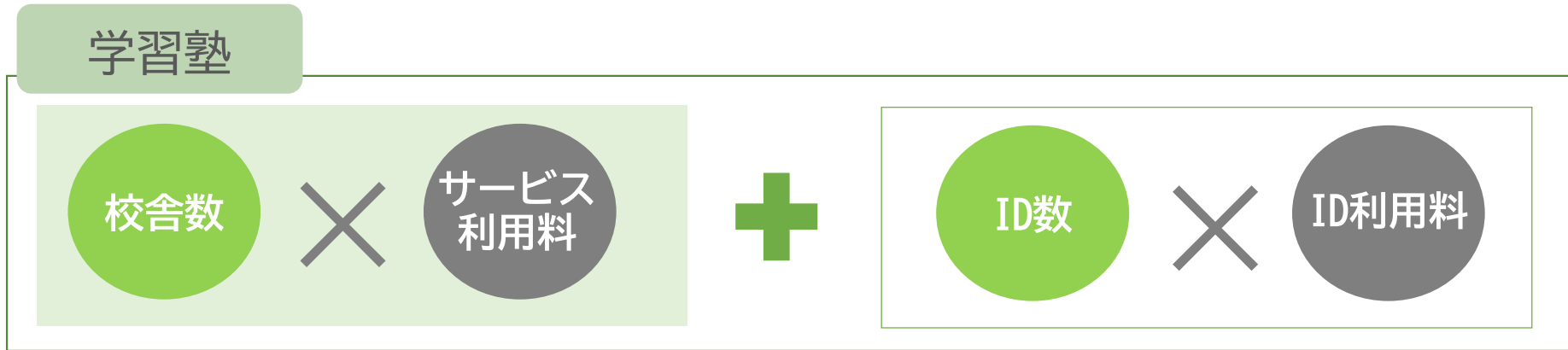
すらら にほんご

Surala Satellyzer

Surala My Story

# ビジネスモデル《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

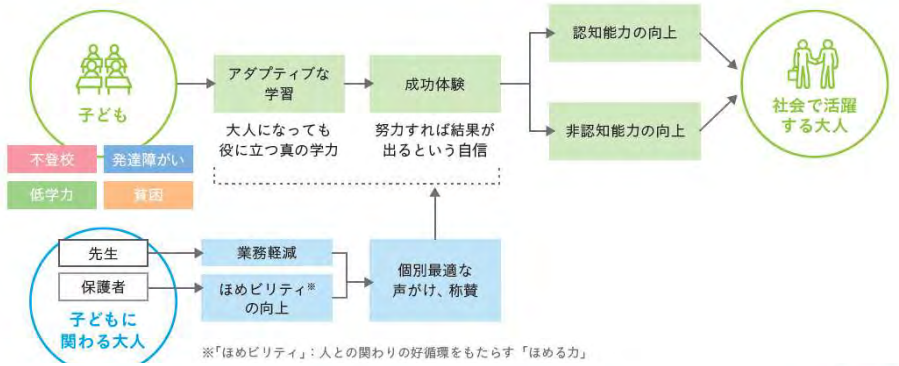
\*学校法人については契約時に「初期導入料」授受も発生

## 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

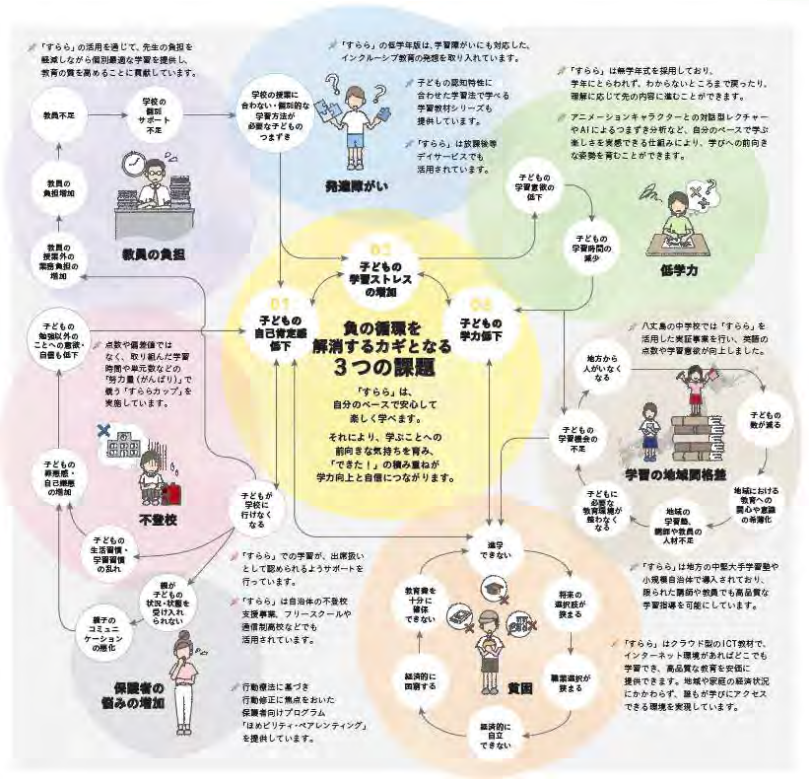


不登校、発達障がい、低学力、貧困の4つの課題に対して、モニタリング、分析して可視化し、「インパクトマネジメントレポート」として発行。



CASE #01 不登校

| インプット   | アウトプット  | 中間アウトプット  | 最終アウトプット  |
|---|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>デジタル教材の活用・開発</li> <li>家庭活動</li> <li>子どもコーチ (指導者としてのスキルアップ) ※1, 2</li> <li>ほめビリティ・ペアレンティングプログラム ※3</li> <li>子どもコーチ</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>1. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>2. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>3. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>4. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>5. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>6. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>7. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>8. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>9. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>10. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>11. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>12. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>13. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>14. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>15. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>16. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>17. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>18. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>19. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>20. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>21. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>22. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>23. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>24. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>25. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>26. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>27. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>28. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>29. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>30. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>31. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>32. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>33. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>34. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>35. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>36. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>37. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>38. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>39. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>40. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>41. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>42. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>43. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>44. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>45. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>46. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>47. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>48. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>49. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>50. 子どもが学習意欲が湧く</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>1. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>2. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>3. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>4. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>5. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>6. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>7. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>8. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>9. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>10. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>11. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>12. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>13. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>14. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>15. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>16. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>17. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>18. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>19. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>20. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>21. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>22. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>23. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>24. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>25. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>26. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>27. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>28. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>29. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>30. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>31. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>32. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>33. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>34. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>35. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>36. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>37. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>38. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>39. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>40. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>41. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>42. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>43. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>44. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>45. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>46. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>47. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>48. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>49. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>50. 子どもが学習意欲が湧く</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>1. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>2. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>3. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>4. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>5. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>6. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>7. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>8. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>9. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>10. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>11. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>12. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>13. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>14. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>15. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>16. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>17. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>18. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>19. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>20. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>21. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>22. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>23. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>24. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>25. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>26. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>27. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>28. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>29. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>30. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>31. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>32. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>33. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>34. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>35. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>36. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>37. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>38. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>39. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>40. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>41. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>42. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>43. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>44. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>45. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>46. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>47. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>48. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>49. 子どもが学習意欲が湧く</li> <li>50. 子どもが学習意欲が湧く</li> </ul> |



## 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        |
|                        | 比率     | 57.14%    | 52.94%    | 51.55%    |
| 管理職<br>（取締役除くマネージャー以上） | —      | 14        | 15        | 15        |
|                        | 男性     | 8         | 8         | 9         |
|                        | 比率     | 57.14%    | 53.33%    | 60.00%    |
|                        | 女性     | 6         | 7         | 6         |
|                        | 比率     | 42.86%    | 46.67%    | 40.00%    |
| 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         | 2         | 1         |
| 管理職における女性登用率           |        | 42.86%    | 46.67%    | 40.00%    |
| 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](mailto:ir@surala.jp)**