



3998：株式会社すららネット
事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年3月現在、次回2026年3月更新予定

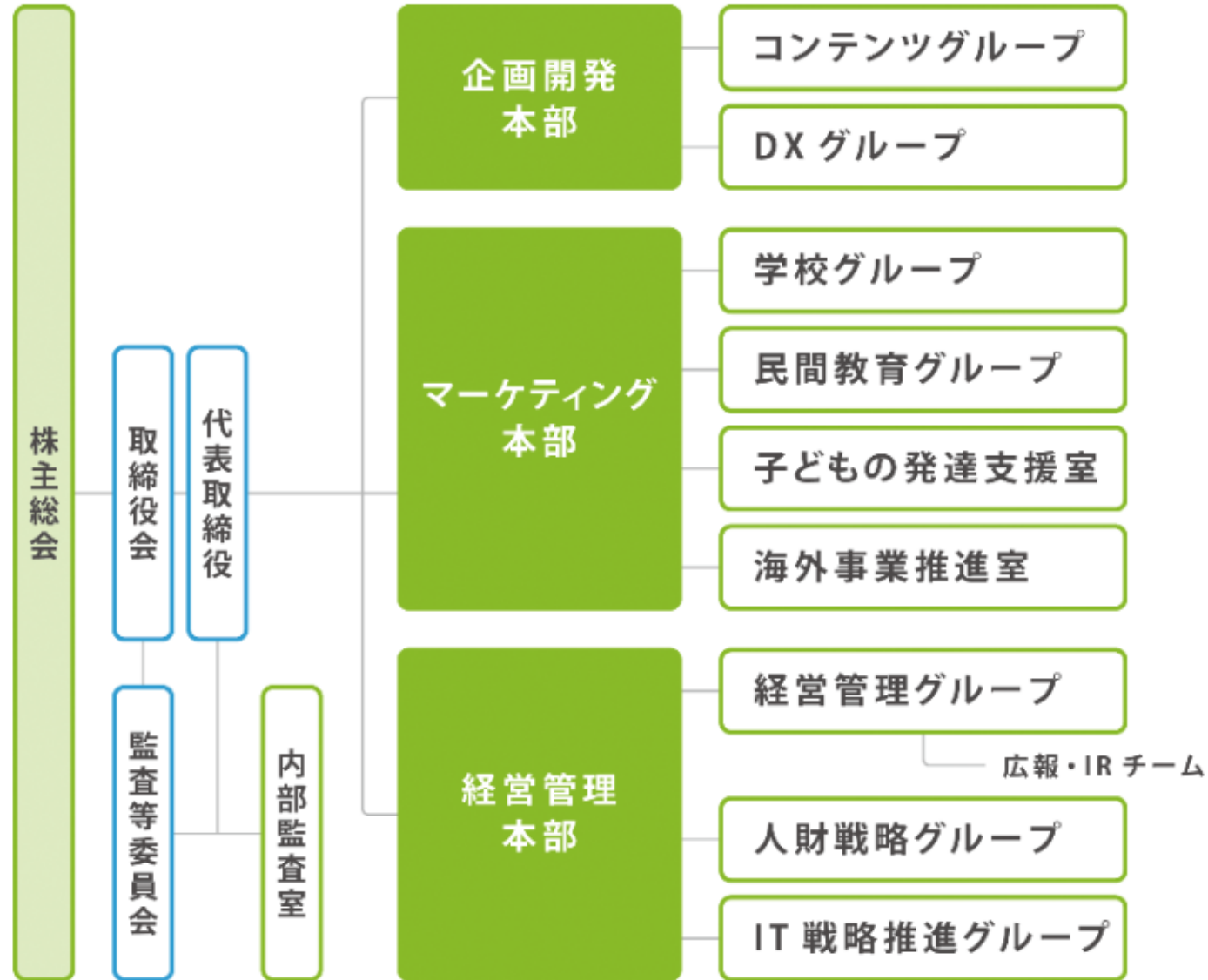
- 1 ビジネスモデル
- 2 市場環境
- 3 競争力の源泉
- 4 事業計画
- 5 リスク情報

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/



受託開発事業

プラットフォーム開発、「教育」をテーマにした幅広いサービスの受託開発事業

プラットフォーム開発

教育現場で使われている学習サービス！

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。



ゲーム開発

どんなコンテンツでもゲームに！



算数 Gakken さんすうランド！



美術 赤青黄を混ぜて色を作ろう！



道徳 挨拶をラップで学べる音ゲー！



食育 食べ物にはどんな栄養がある？

アプリ開発事業

知育から小学生学習アプリまで、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サービスを提供



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 ベルトン 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
本書所在地	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（2023年9月期）

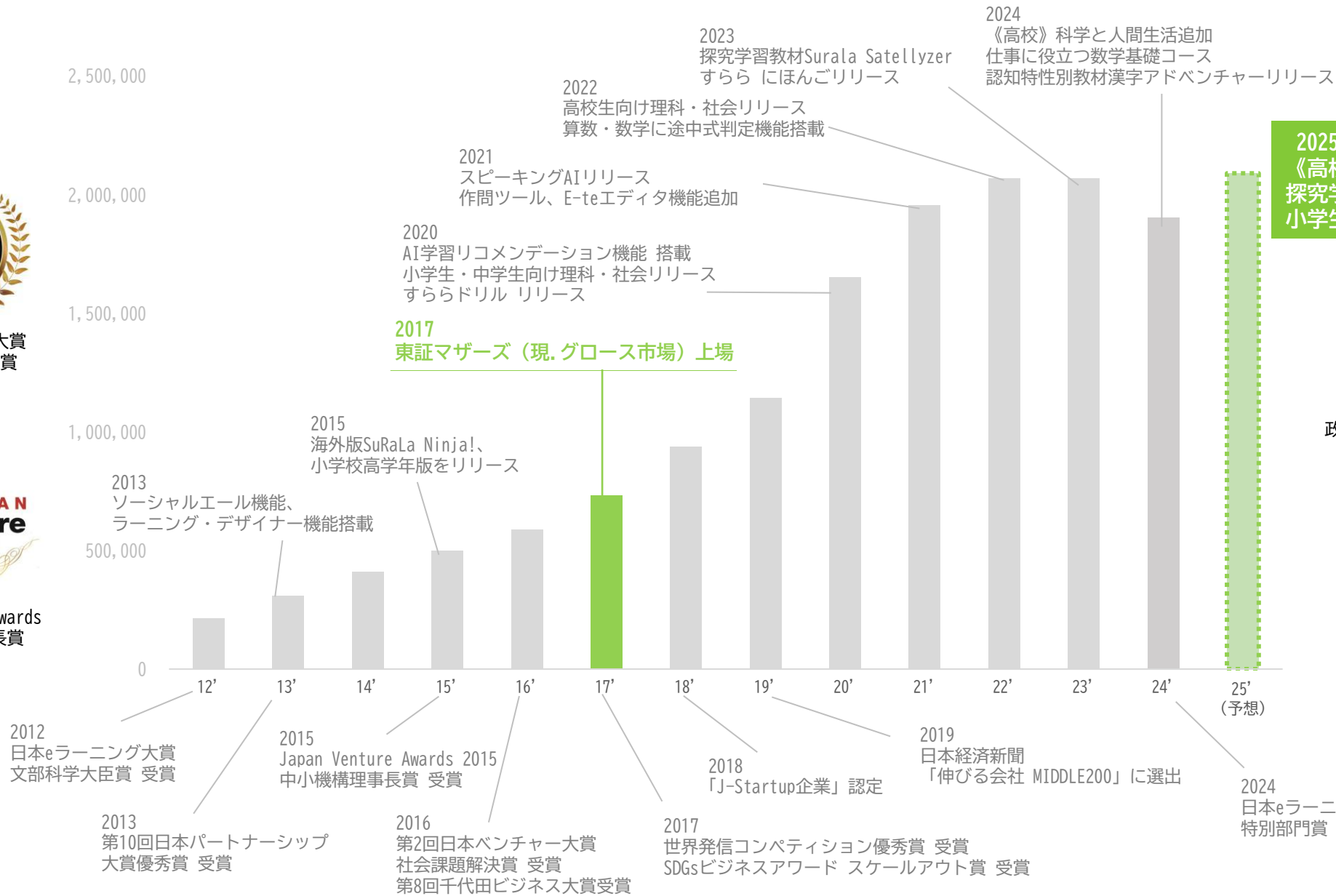
純資産	96百万円
総資産	120百万円
売上高	178百万円
営業利益	2百万円
当期純利益	11百万円



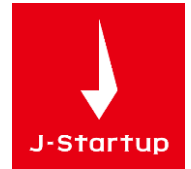
日本e-Learning大賞
文部科学大臣賞



Japan Venture Awards
中小機構理事長賞



2025
《高校》情報リリース
探究学習教材リリース予定
小学生英語リリース予定



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

2024
日本eラーニング大賞
特別部門賞 受賞

		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	<p>すらら (国・算/数・英・理・社・情報※) ※高校のみ</p>					
		<p>【公立小中学校限定】すららドリル (国・算/数・英・理・社)</p>					
		<p>認知特性別学習教材シリーズ (漢字※) ※J8のみ</p>					
海外	探究			<p>Surala Satellyzer</p>	<p>Surala My Story</p>		
	語学	<p>すらら にほんご (N5・N4)</p>					
	算数/数学	<p>Surala Math (Surala Ninja!、Primary/Secondary Junior※) ※小学校/中学校範囲</p>					



「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

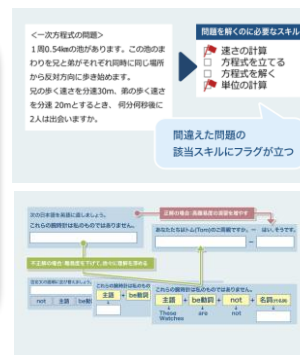
先生役のキャラクターとの掛け合いや、質問に対して答えるなどのアウトプットをしながら進めます。文科省の学習指導要領の内容を、単なる暗記ではなく、各教科の根本理解を促すレクチャーは、「すらら」にしかないオリジナルの構成になっています。

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。



問題の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

次日本語を英語に直しましょう。これらの時計は私のものではありません。

正解の場合: 高難易度の演習を増やす

あなたたちはトム(Tom)のご両親ですが、はい、そうです。

不正解の場合: 難易度を下げて、徐々に理解を深める

不正解の場合: 難易度を下げて、徐々に理解を深める

主語 + be動詞

These Watches are not

【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



高校、通信制高校、中学校やフリースクール



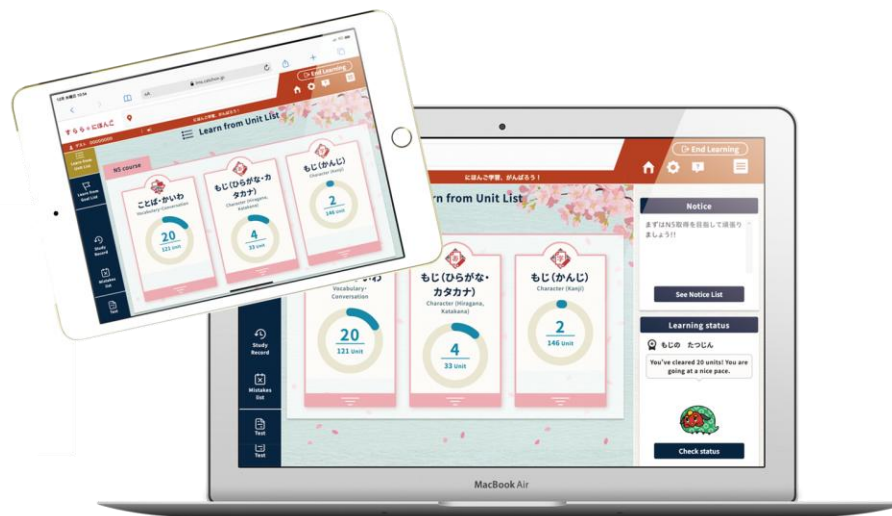
日本e-Learning大賞

日本語教育特別部門賞受賞

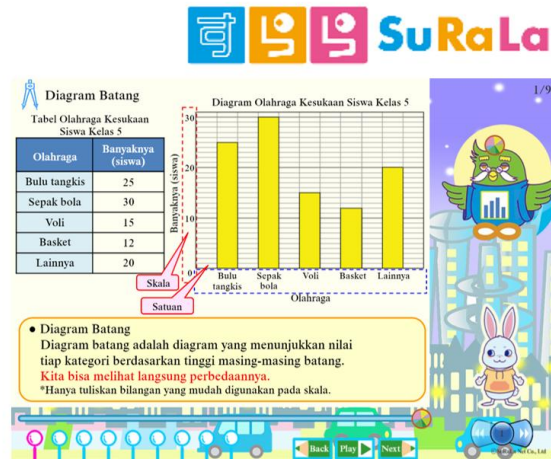
言葉で学んで会話ですぐ使う
「使えるにほんご」を習得

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

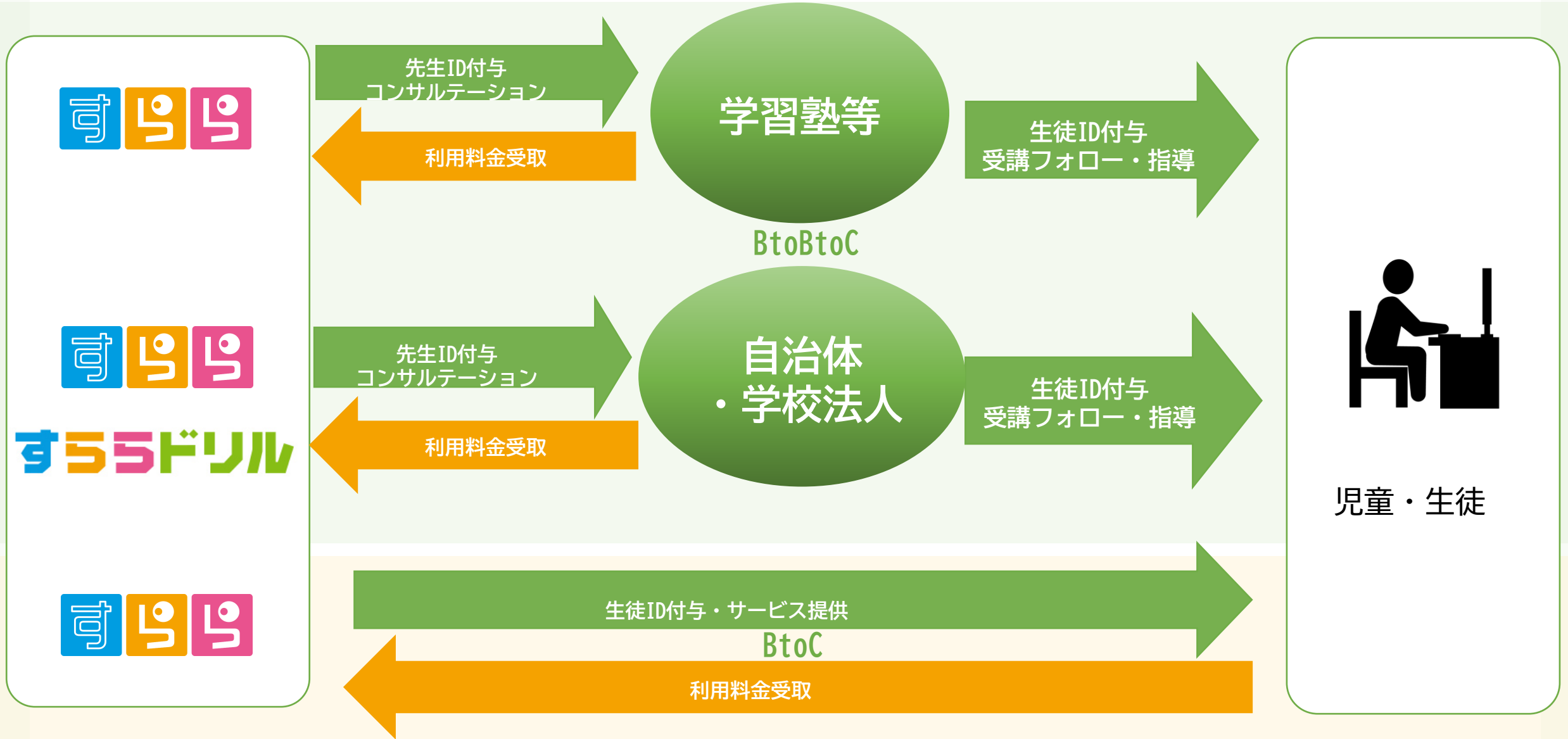
Surala Math

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。

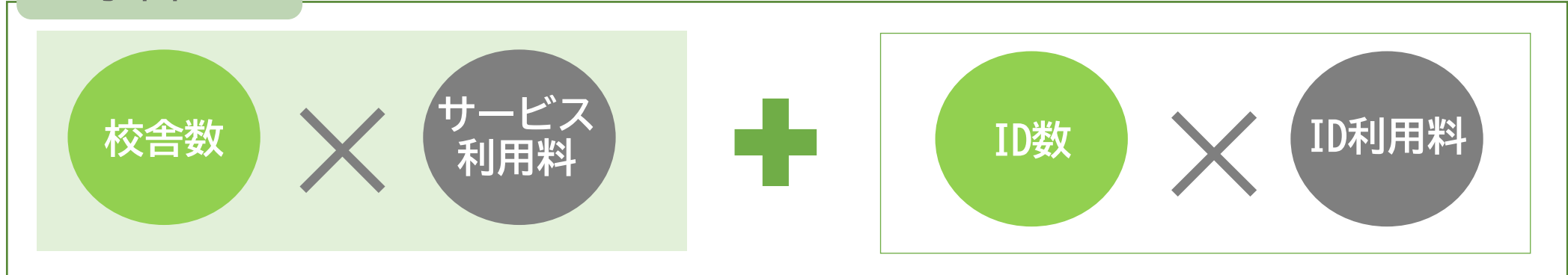
インドネシア語版、スリランカ向けのシンハラ語版、主にフィリピンやインド、エジプトで活用されている英語版を展開。現在英語版、インドネシア語版については小学校高学年範囲から一部中学範囲まで対応、今後順次拡充。



- 1 ビジネスモデル
- 2 市場環境
- 3 競争力の源泉
- 4 事業計画
- 5 リスク情報



学習塾



学校



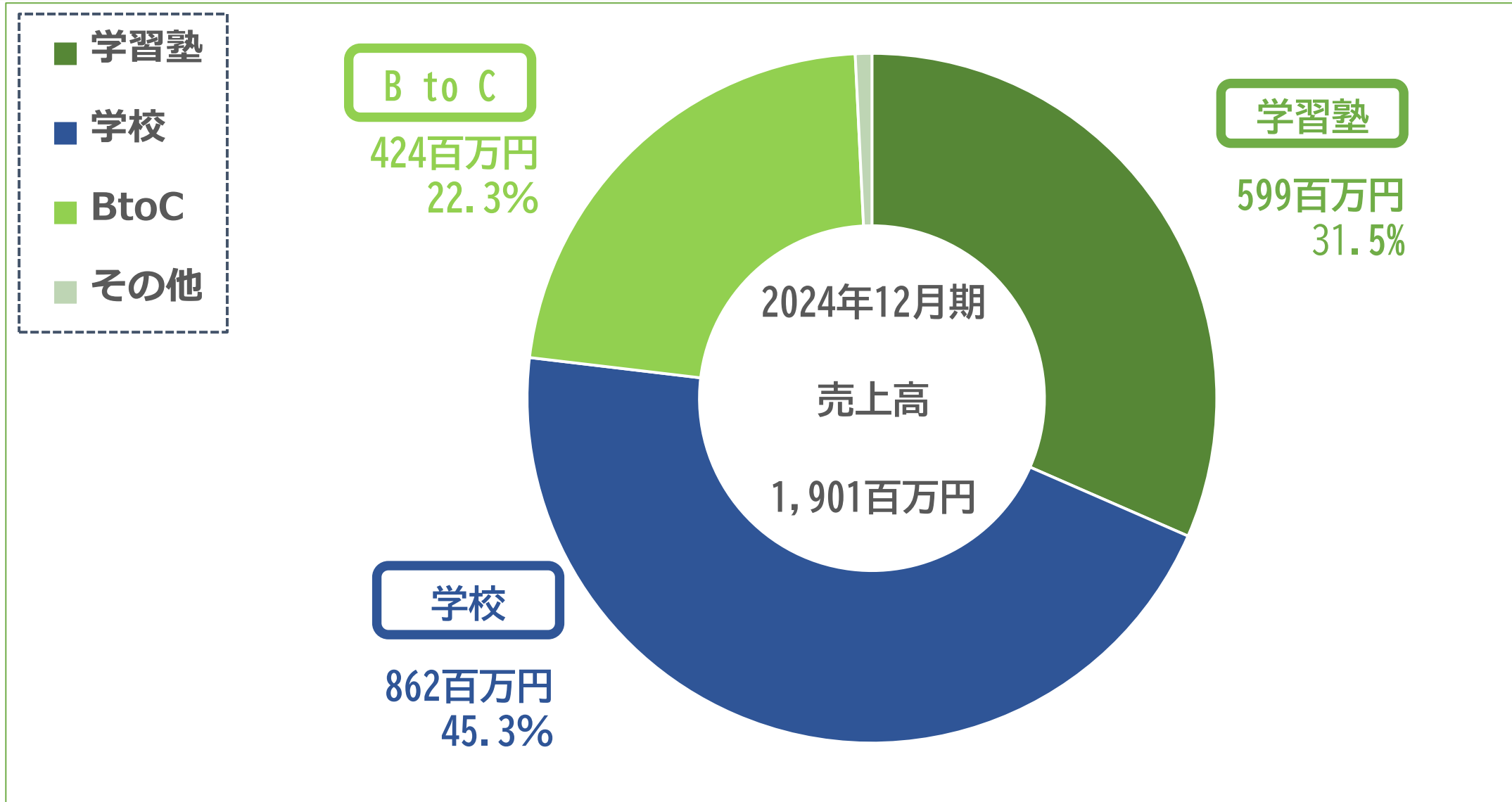
BtoC



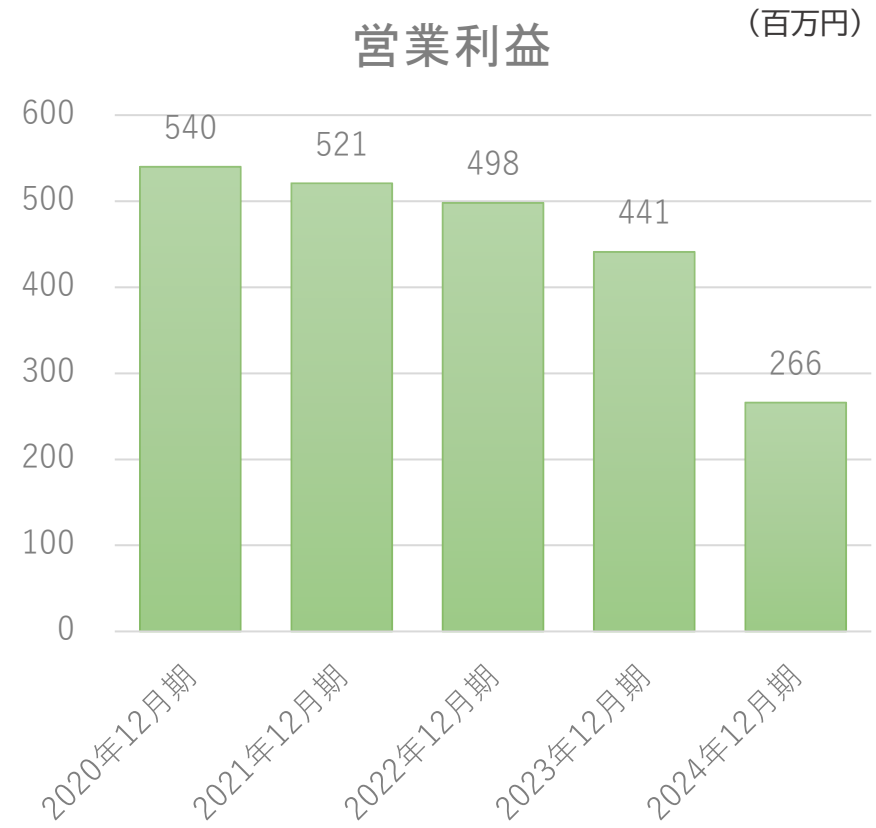
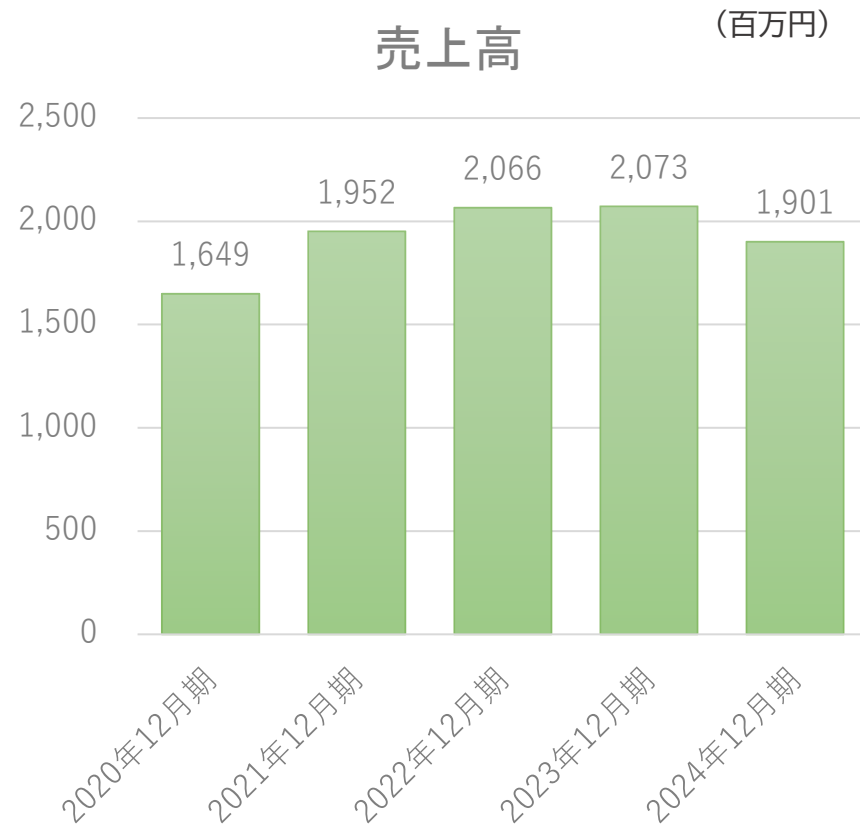
サービス利用料：契約校舎一校につき課金される月額サービス利用料

ID利用料：生徒ID一つにつき課金される月額ID利用料

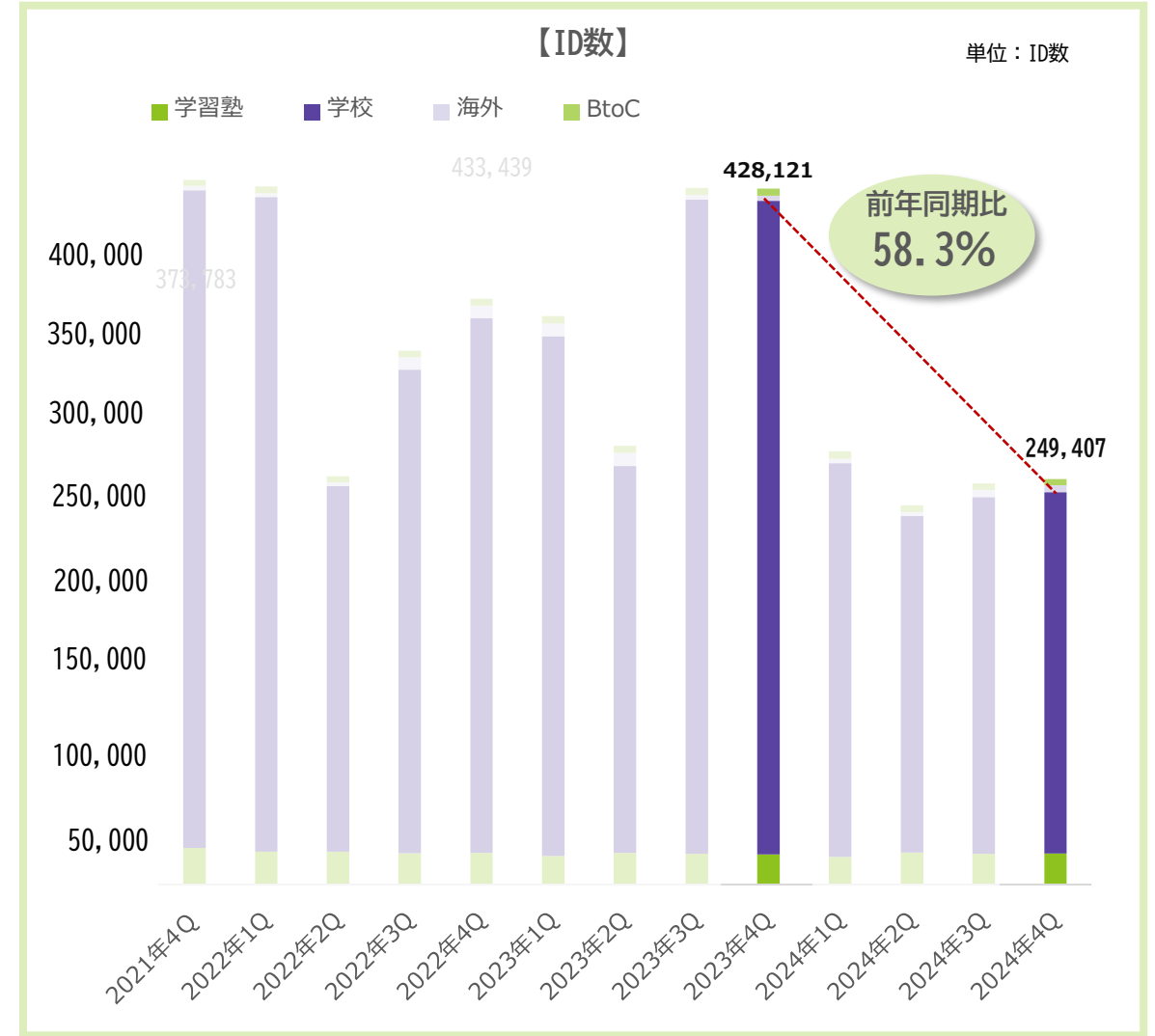
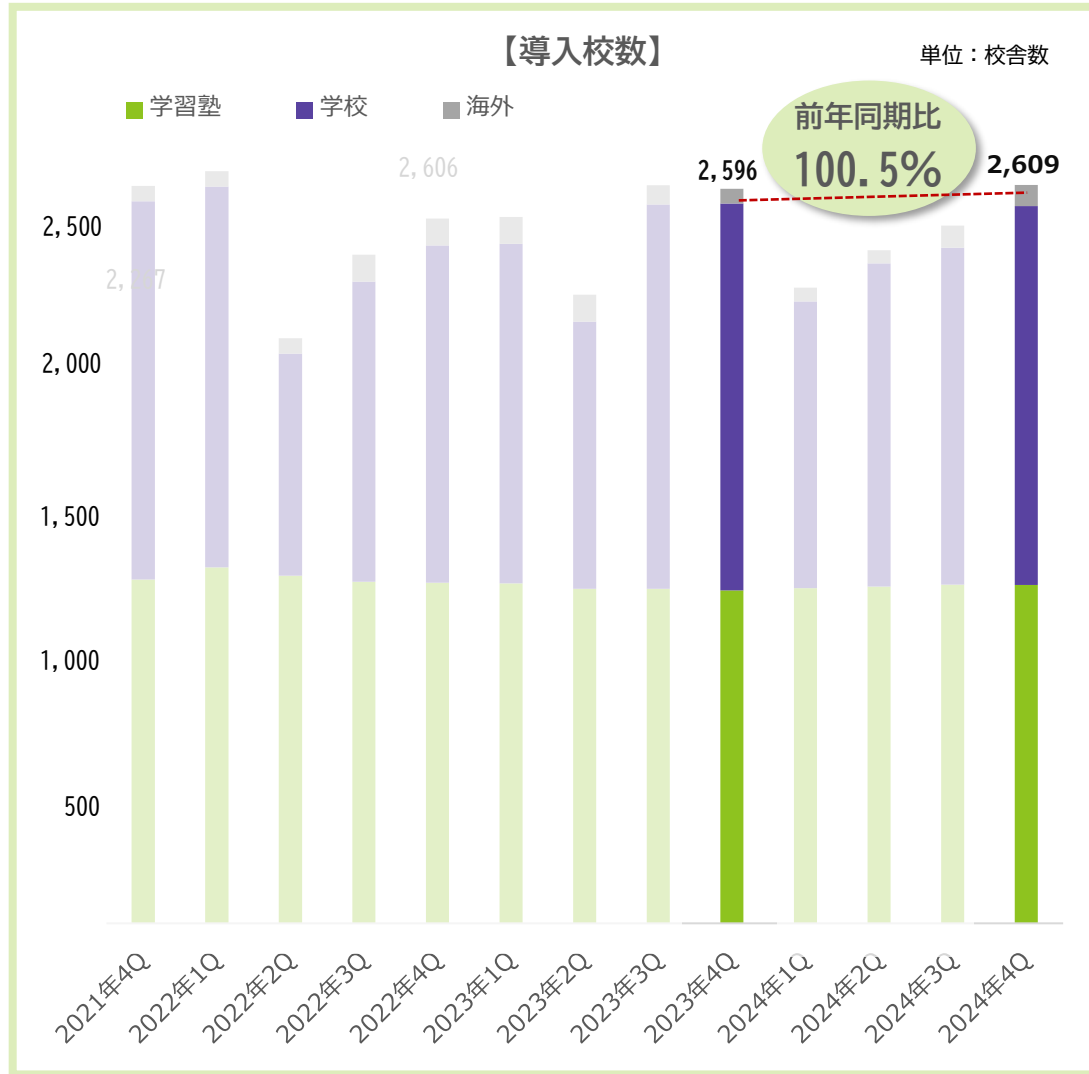
*学校法人については契約時に「初期導入料」授受も発生



売上高は放課後デイサービス以外は期初予算が達成できず減収
売上高の減少と、積極的な開発投資に伴う売上原価の増加により減益



放課後デイサービス、塾マーケットは堅調に推移
 大型自治体解約と補助金実証校の減少により、学校マーケットの生徒ID数が減少



全マーケット、前年対比売上高減少

単位：千円

	項目	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期
学校 マーケット	導入校数	1,191	1,366	1,388
	(内、公立導入校数)※	607	752	987
	ID課金数	328,882	402,045	222,264
	(内、公立ID数)※	169,510	193,570	139,790
	売上（千円）	967,804	980,322	862,110
塾 マーケット	導入校数	1,204	1,177	1,196
	ID数	19,430	18,571	19,013
	売上（千円）	668,420	619,160	599,908
BtoC マーケット	ID数	4,161	4,301	3,732
	売上（千円）	399,511	439,955	424,930
海外 マーケット	導入校数	95	53	75
	ID数	7,819	3,204	4,398

※：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。

- 1 ビジネスモデル
- 2 市場環境
- 3 競争力の源泉
- 4 事業計画
- 5 リスク情報

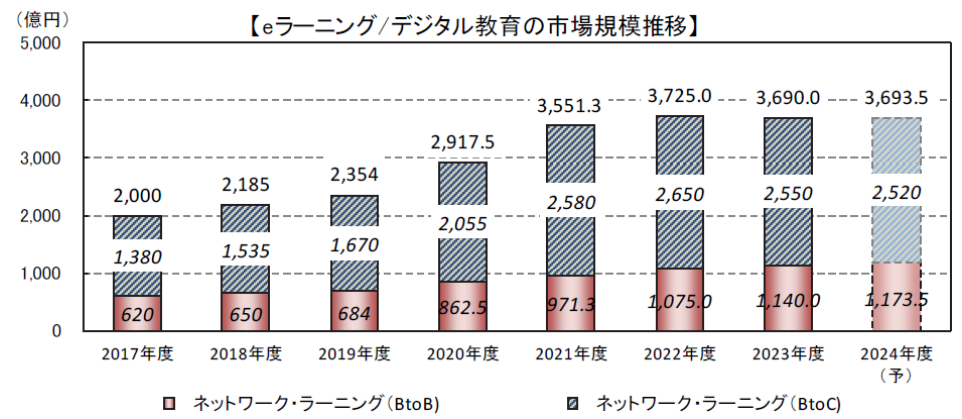
【2023年度の国内eラーニング・デジタル教育市場規模はマイナス成長】
 BtoB市場では、2023年度以降も引き続きeラーニングの利用は堅調な状況を維持。一方、BtoC市場：2022年度以降コロナ禍の鎮静化などを背景に当該市場を構成する多くの学習ジャンルで需要の停滞がみられた。

【当社eラーニング事業】
 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。

【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

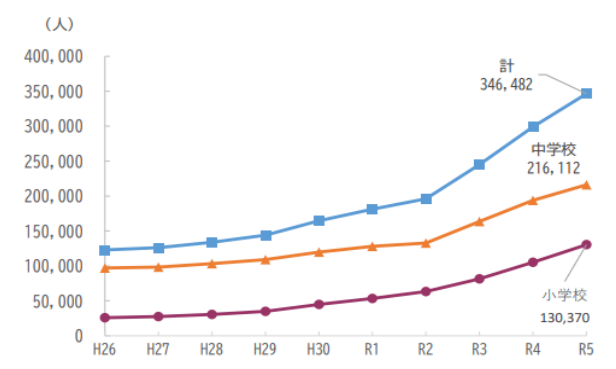
	2023年度			2024年度			前年比（2024年度/2023年度）		
	校数/園数 (校/園)	生徒数 (人)	教員数 (人)	校数/園数 (校/園)	生徒数 (人)	教員数 (人)	校数/園数 (%)	生徒数 (%)	教員数 (%)
幼稚園	8,837	841,824	85,432	8,530	757,968	82,809	96.5%	90.0%	96.9%
小学校	18,980	6,049,685	424,297	18,822	5,941,733	425,174	99.2%	98.2%	100.2%
中学校	9,944	3,177,508	247,485	9,882	3,141,132	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%



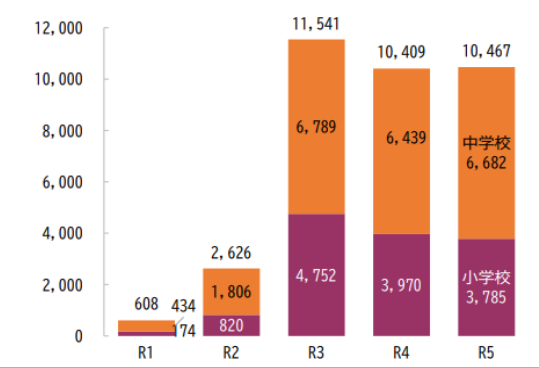
	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度(予)
eラーニング/デジタル教育市場	2,000	2,185	2,354	2,917.5	3,551.3	3,725.0	3,690.0	3,693.5
前年度比(%)		113.2	109.3	107.7	123.9	121.7	104.9	99.1
ネットワーク・ラーニング (BtoC)	1,380	1,535	1,670	2,055	2,580	2,650	2,550	2,520
前年度比(%)		117.9	111.2	108.8	123.1	125.5	102.7	96.2
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	106.0

出典： 矢野経済研究所「2024サービス産業白書」

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

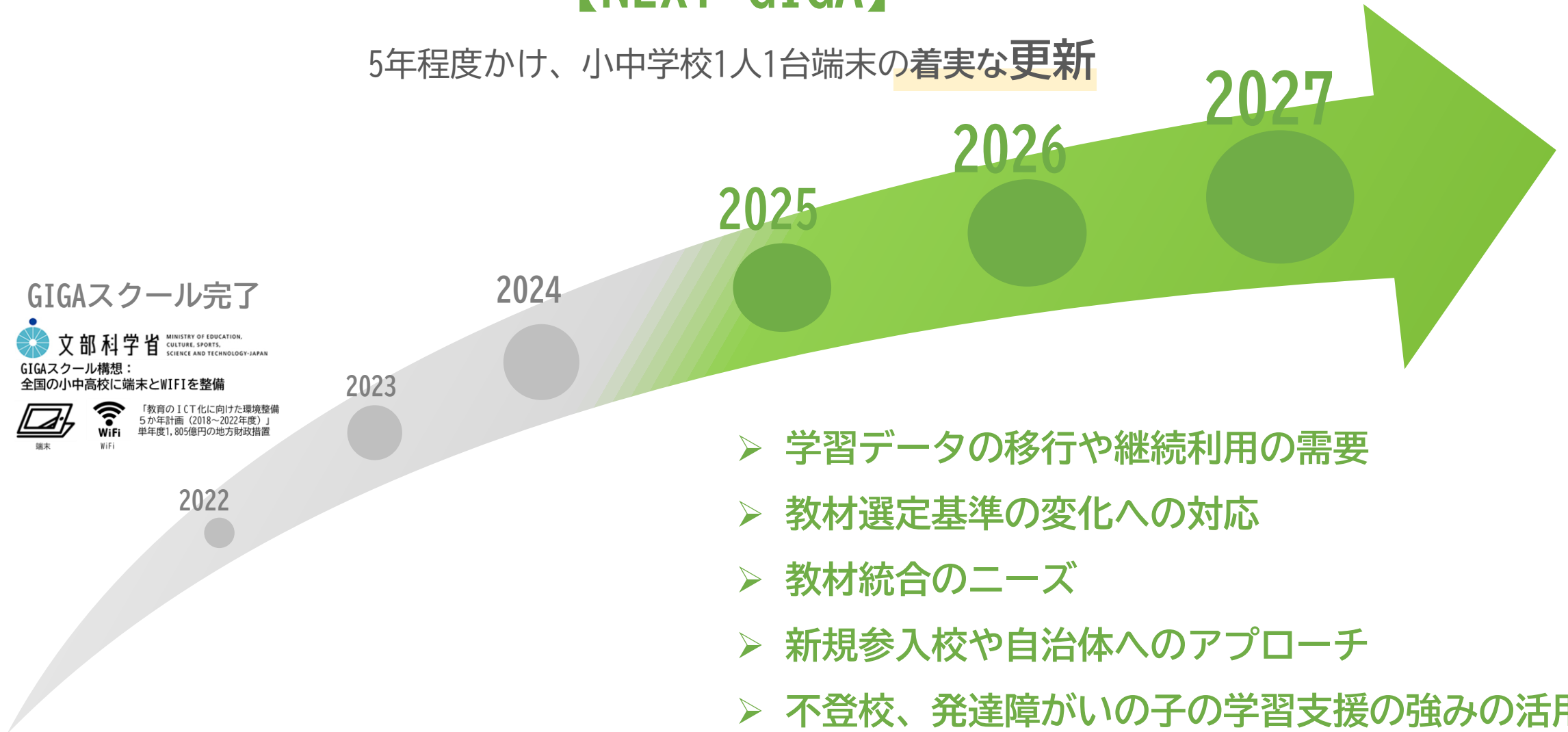


【教育課題の多様化】
 少子化の一方で、小・中学校における不登校児童生徒数は過去最多の34万人を超えた。また、特別支援学校も増加傾向にあり、教育現場での課題の多様化が進む。

【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。

【NEXT GIGA】

5年程度かけ、小中学校1人1台端末の着実な更新



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

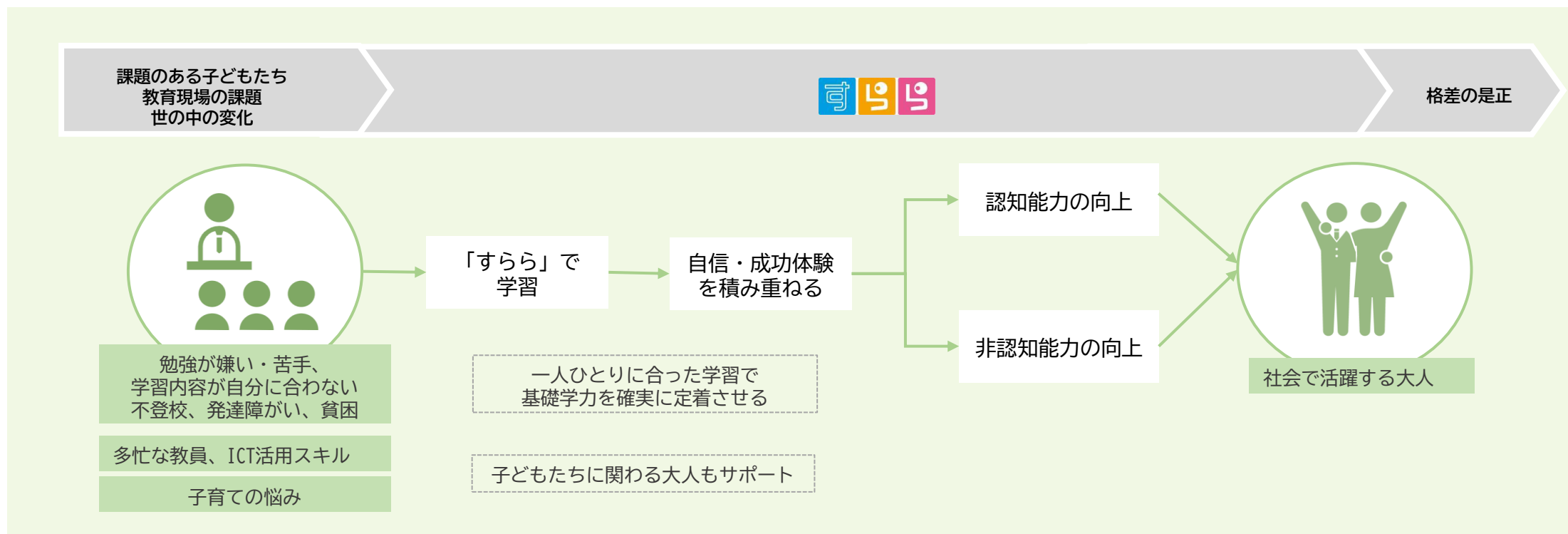
- 国策としての海外展開（日本式教育の輸出）
- 日本語教育のニーズが国内外で拡大

- 1 ビジネスモデル
- 2 市場環境
- 3 競争力の源泉
- 4 事業計画
- 5 リスク情報

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



「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

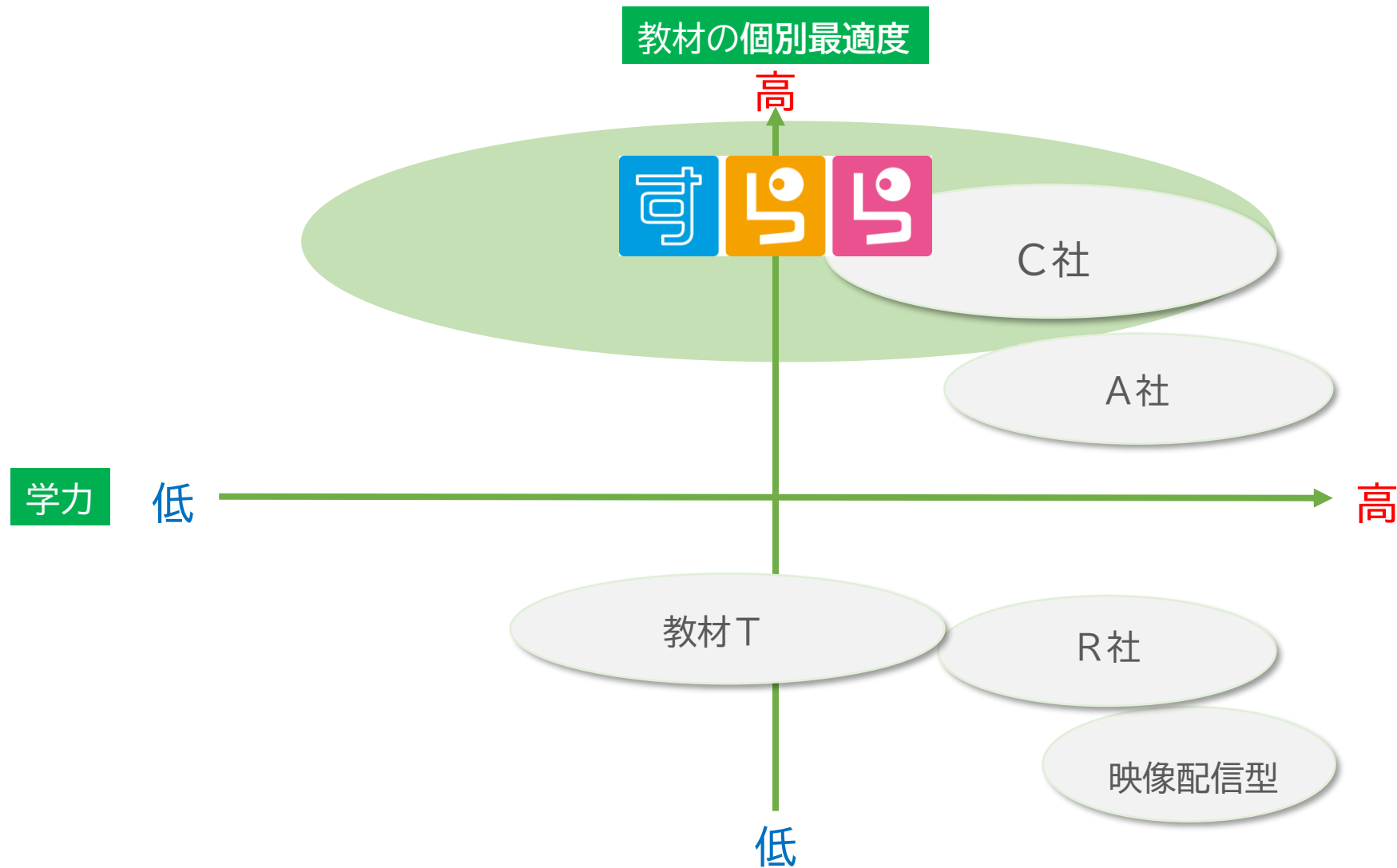


教育現場の
課題解決に向けた

コンサルテーション

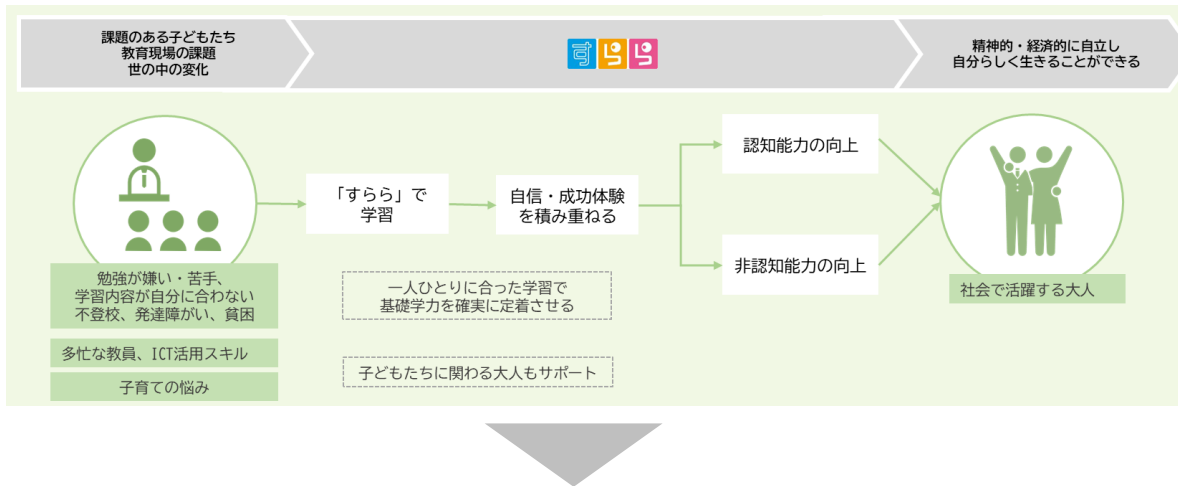
学校、学習塾、フリースクールや自宅学習など多様化する学びの場における個々の運営課題、教務課題に対するソリューション提案と実現に向けたサポート

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

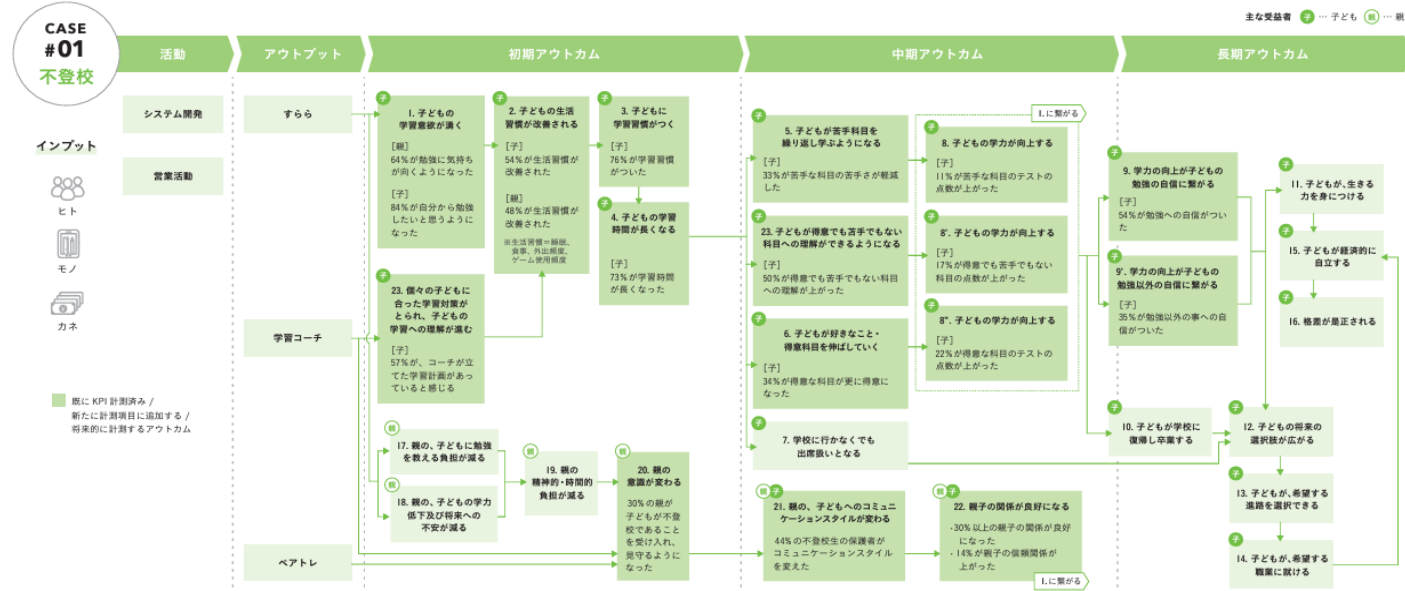


教材の開発提供、独自イベントにより、子どもたちの資質・能力をトータルに育成します





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



- 1 ビジネスモデル
- 2 市場環境
- 3 競争力の源泉
- 4 事業計画
- 5 リスク情報

グループにおける売上目標を達成できなかったことと、のれんの減損損失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

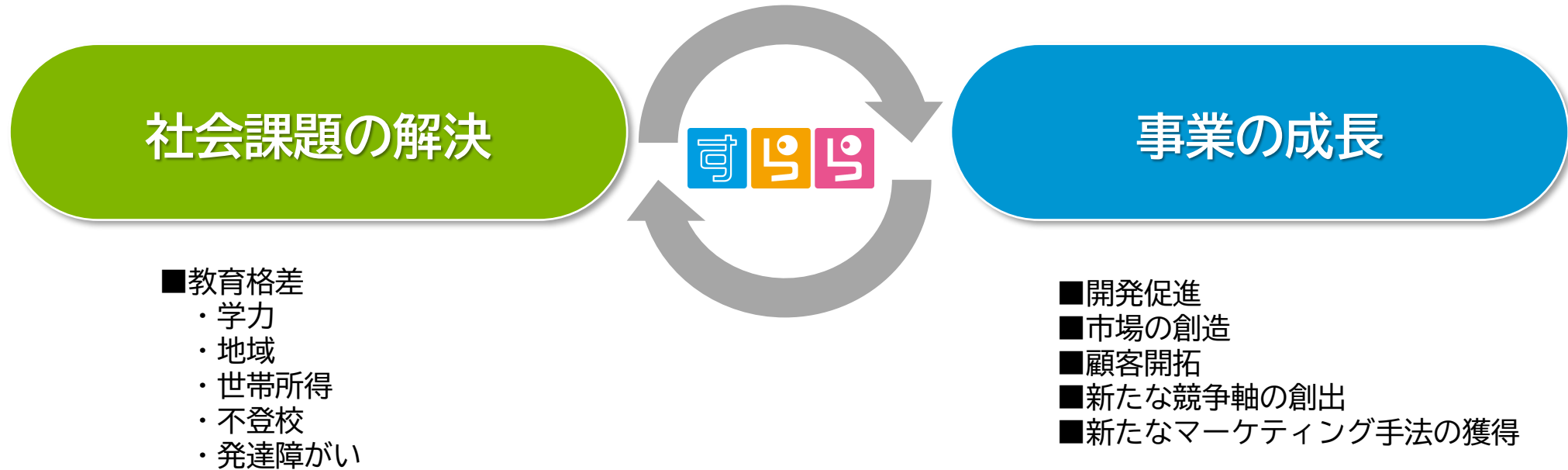
勘定科目	2024年12月期 期初予算	2024年12月期 修正予算	2024年12月期 実績	修正予算 達成率
売上高	2,295	1,944	1,947	100.2%
営業利益	324	186	211	113.5%
経常利益	330	192	221	115.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	195	37	72	195.9%
営業利益率	14.1%	9.6%	10.9%	—

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。

2024年見通し (前期末資料記載)	達成度	振り返り
【開発】 新規コンテンツ開発、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、「NEOすらら」次世代型LMS開発着手	60%	「科学と人間生活」、「すららにほんごN4」など、期初コンテンツ開発予定案件を88%リリース、TOP画面改修、UI/UX改良を積極的に取り組んだ一方で、次世代型LMS開発のリリースが2026年に延期
【学校マーケット】 導入校におけるデータ活用促進とサポート強化 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	60%	大型自治体先の解約や補助金の減少により売上減 新たな自治体や専門学校等契約数は増加、多様化する学びの環境へのコンサルティング強化のための組織改革、人員育成に着手
【塾マーケット】 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	60%	放課後デイサービス市場は堅調に売上、ID数ともに増加 独立開業・既存塾市場の契約数および利用生徒ID数が減少し売上減 地方中堅大手塾での採用が順調 フリースクール市場に向けたマーケティングを継続
【BtoCマーケット】 不登校・発達障がい市場へのブランディング強化 保護者向けサポート強化	80%	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微減 子育て世代保護者向けサービス「ほめビリティ・ペアレンティング」、認知特性簡易診断「Surala LIFT」の提供を開始
【海外マーケット】 コンテンツ拡充に伴い小学生から中学生への販路拡大 「すららにほんご」を活用した日本語教育市場へ参入	60%	当初見込んでいた金融機関との大型プロジェクトが成立せず、KPIなど大きな伸長は未達成 毎年開催している海外向け数学コンテスト参加者が過去最高 グローバルサウス補助金に採択、カンボジア市場への新たな展開、 「すららにほんご」、「Surala Math」等海外向けコンテンツ拡充を推進、今後の成長に期待
【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	90%	今後の事業成長に伴う人員増加や組織強化に伴い、定期的な全社研修を実施、2025年1月より組織変更実施に伴う規程整備の実施 J-ESOP-RS導入。個人投資家向けIR施策を実施

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。

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・進捗、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

- ・認知特性格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

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

2025年度は新作の開発を開始

NEW

2024年2月にリリース(2025年1月時点で127検定搭載)

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

2025年度はサービス拡大に注力

受託開発サービス

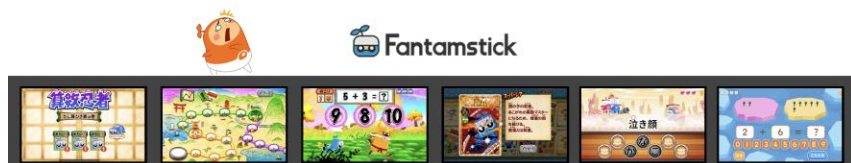
NEW

低予算！短期間！手軽に！
貴社のコンテンツを ゲーム化！

ゲーミフィケーション学習アプリ開発パッケージ
FantaMaker

ファンタメーカー

2024年に開発着手
2025年度から本格営業開始



弊社の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 ベルトン 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

直近の経営成績及び財政状況（2024年9月期）

純資産	97百万
総資産	122百万
売上高	173百万
営業利益	6百万
経常利益	6百万
当期純利益	1百万

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

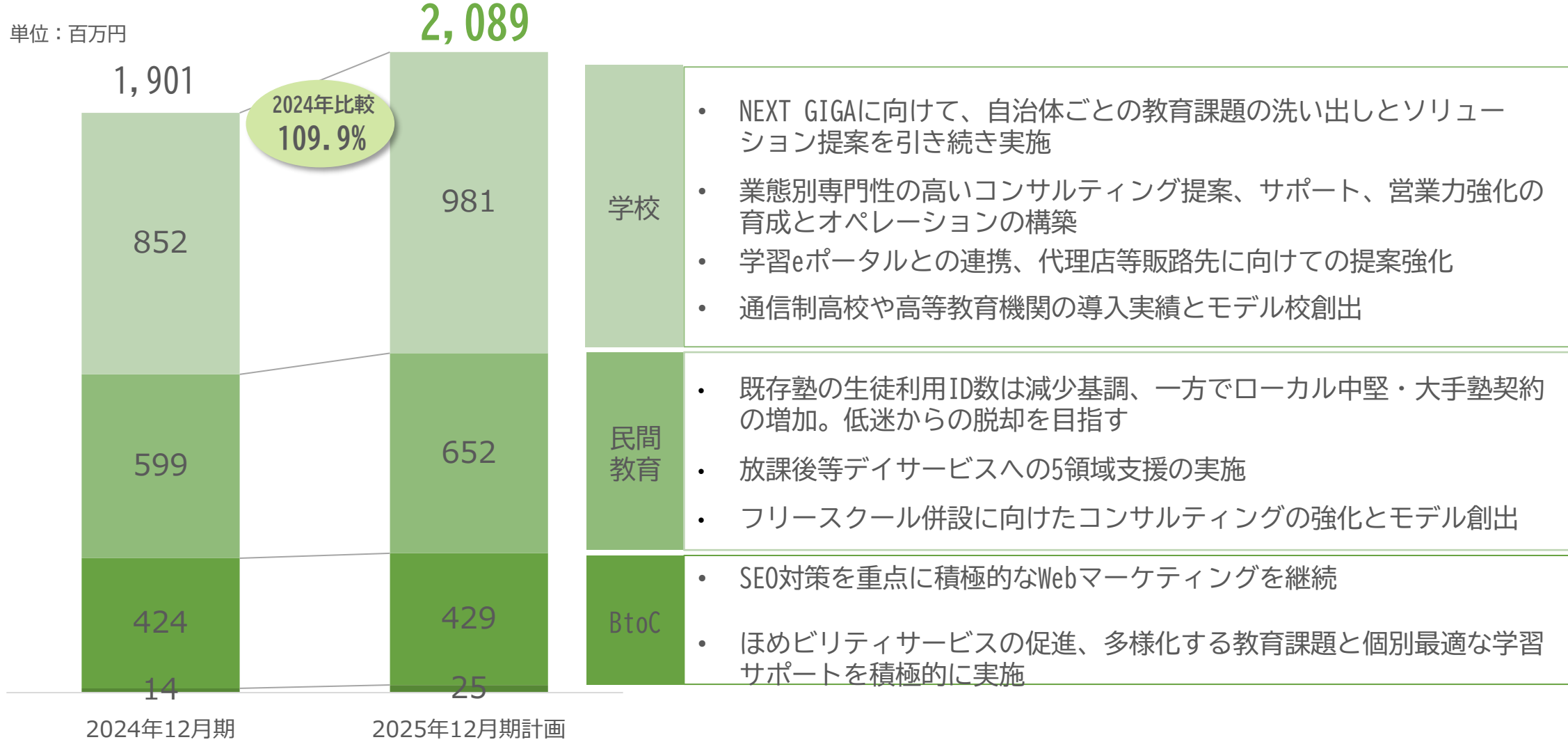
単位：百万円

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

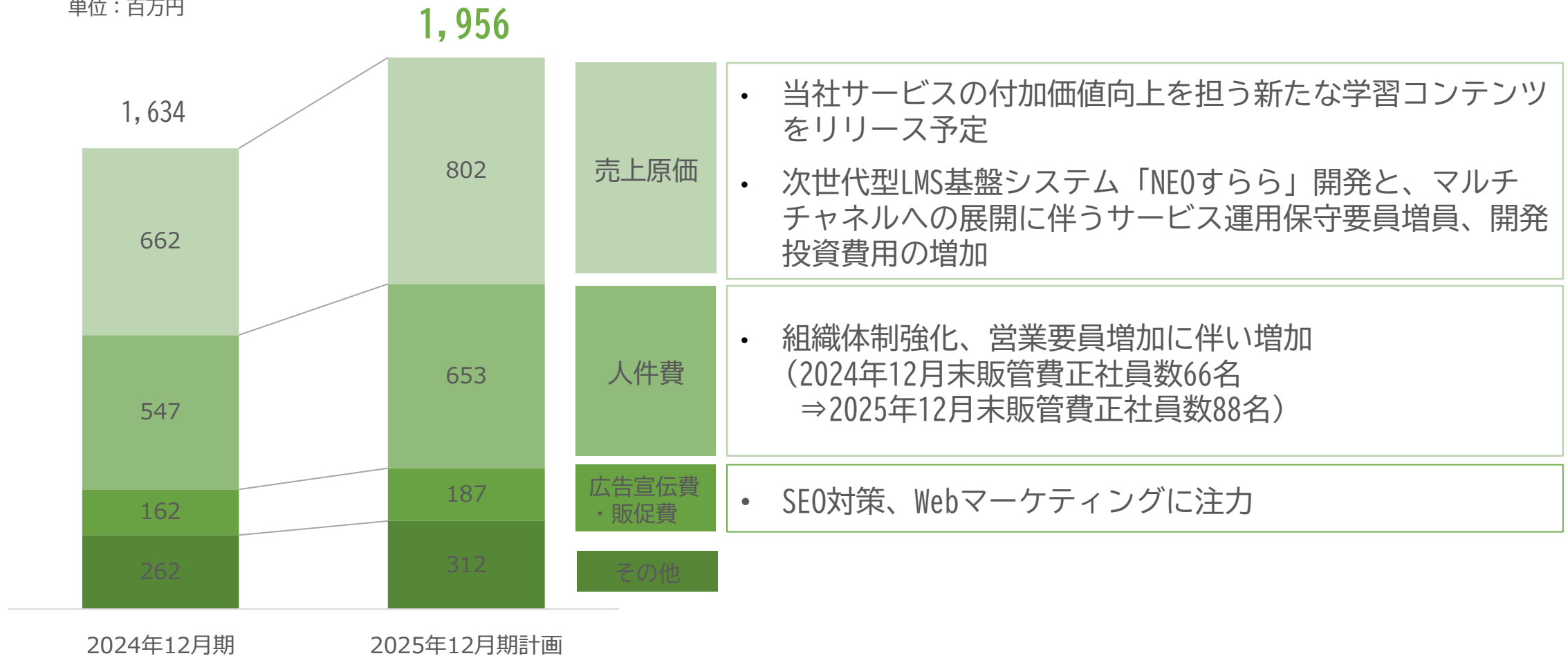
当社グループのEラーニング関連事業における売上高、営業利益及び資産の金額は、全セグメントの売上高の合計、営業利益及び全セグメント資産の金額の合計額に占める割合が、いずれも90%を超えるため、セグメント情報の記載を省略しております。

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



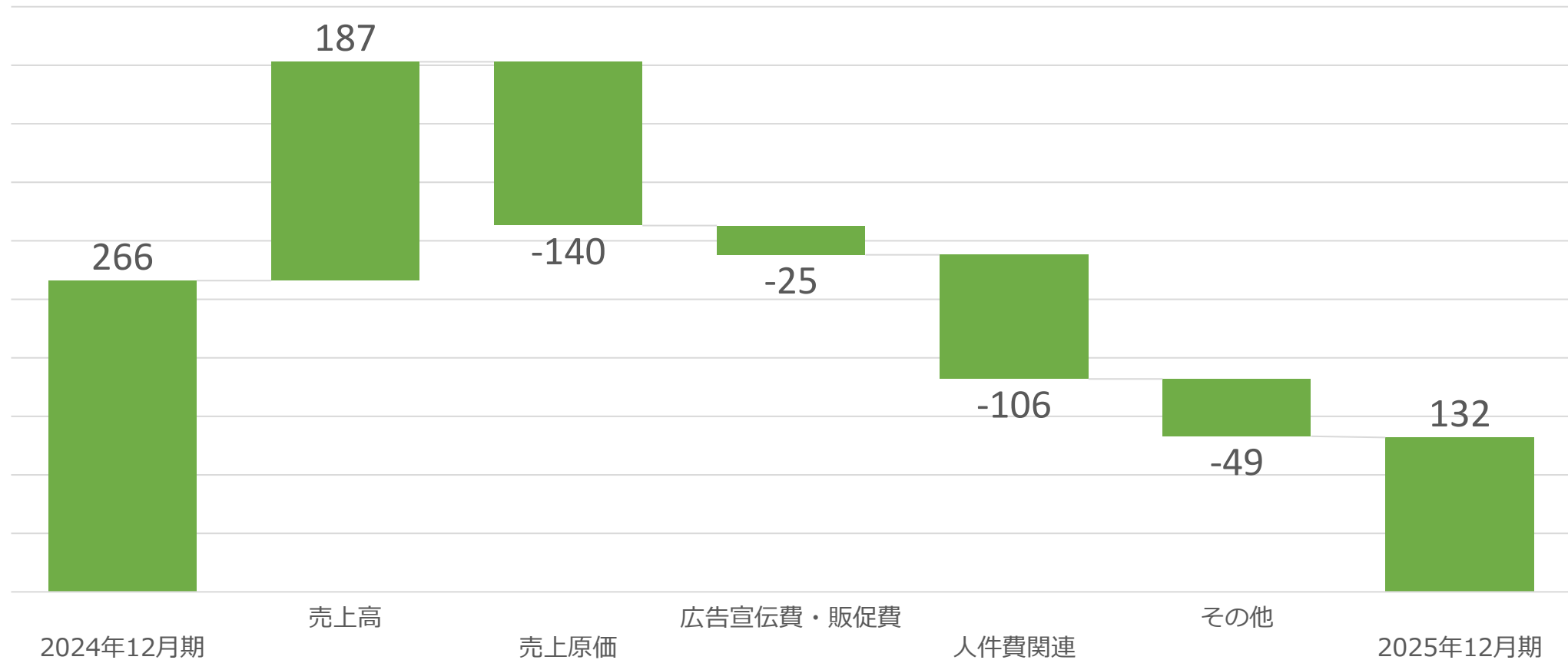
積極的な開発投資計画にかかるソフトウェア減価償却費とシステム要員の増加、多様な学びへの環境と、今後の事業成長に寄与する人材採用の増加により利益は減少

単位：百万円



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



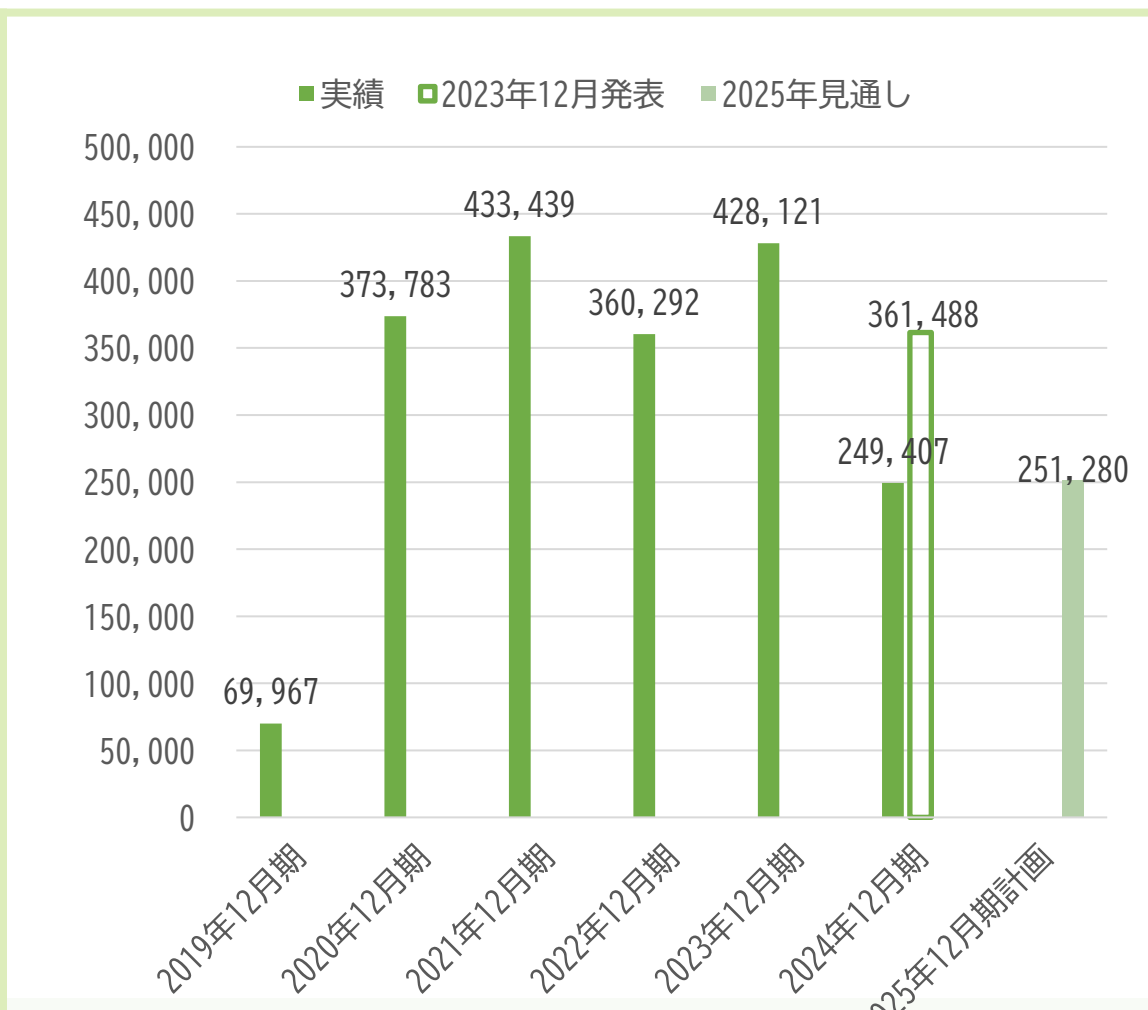
教育の多様化、NEXT GIGAを背景に契約校舎数、利用ID数は
2025年12月期以降順調に推移する見通し

【導入校数】

単位：校舎数

【ID数】

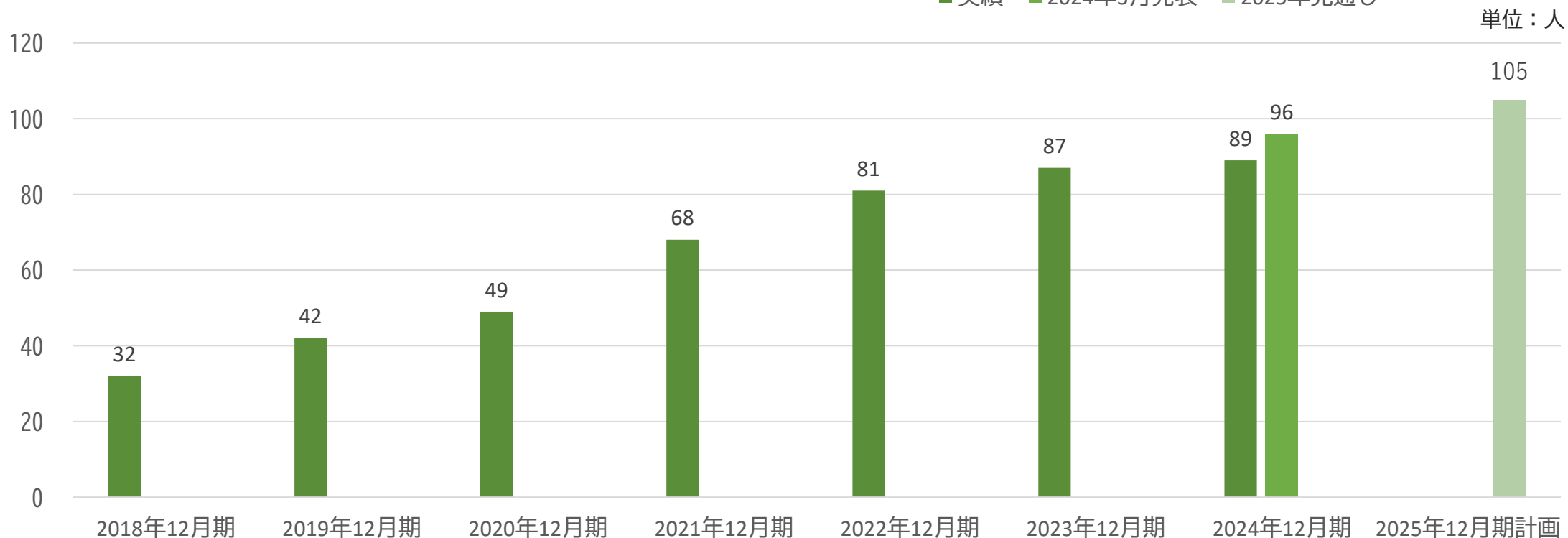
単位：ID数



2025年1月より新体制発足、成長に寄与する組織体制の強化と
新しい教育課題・教育観や、現場での利活用課題の顕在化対応に伴うサポート要員を増員

人員計画

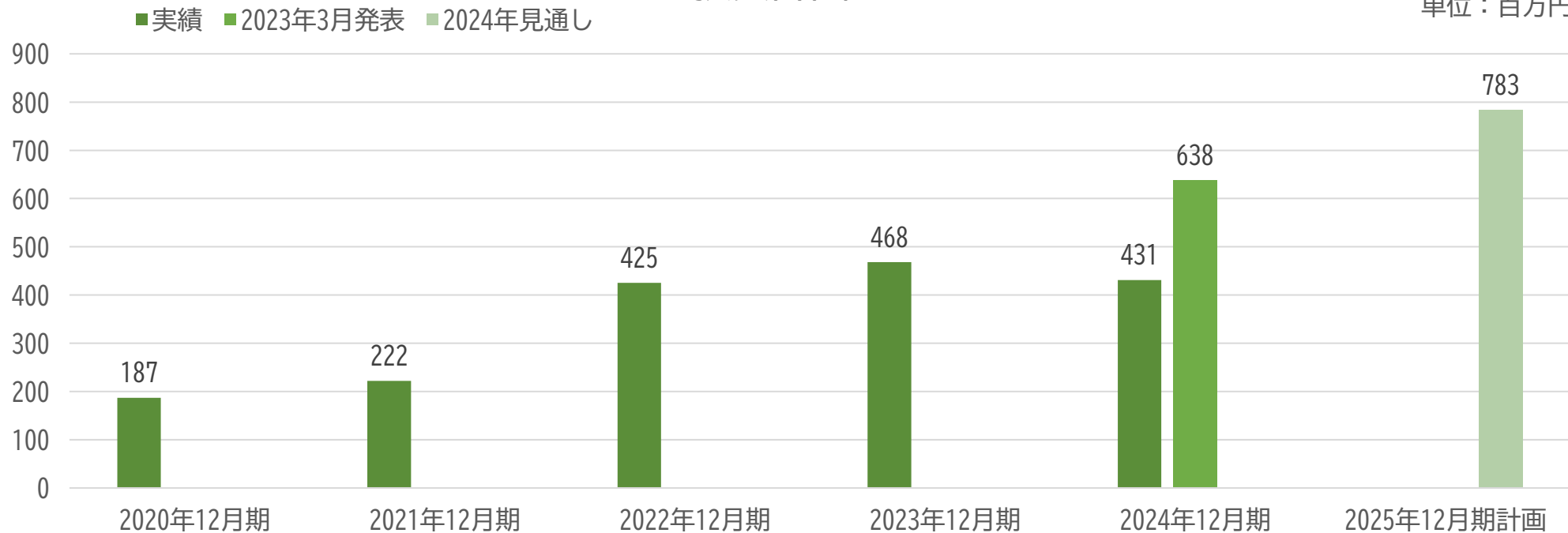
■実績 ■2024年3月発表 ■2025年見通し



多様化する学びの環境や、さらなる個別最適化へ向けて、
コンテンツ拡充と次世代型LMS開発や安定稼働に伴う開発投資を積極的に継続

投資計画

単位：百万円



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実現

コンテンツの拡充

- ▶ Next GIGAへの対応
 - ・「すらら」「すららドリル」のアップデート
 - ・基盤の整備
- ▶ アダプティブの進化・深化
 - ・新たな個別最適な学習機会の提供
- ▶ 他社は取り組みにくい教育課題
 - ・外国ルーツの人の日本語教育
 - ・日系企業、日本での就労に向けた教育

市場の拡大

- ▶ 学校でのシェア拡大
- ▶ その他教育機関での販路拡大
- ▶ 新市場への販路拡大

持続的成長へ

開発投資

人材投資

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
管理職 （取締役除くマネージャー以上）	比率	59.30%	57.14%	57.29%
	—	13	14	15
	男性	7	8	8
	比率	53.85%	57.14%	53.33%
女性管理職内訳	女性	6	6	7
	比率	46.15%	42.86%	46.67%
	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	1	2
		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 Math」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

- 1 ビジネスモデル
- 2 市場環境
- 3 競争力の源泉
- 4 事業計画
- 5 リスク情報

主要なリスク	内容	対応方針
EdTech市場について	EdTech市場は今後も緩やかな拡大が見込める中、市場のニーズや成長が鈍化、縮小した場合には、事業及び業績に影響を与える可能性。	今後も多様化する教育市場において、個別最適化機能を進化させ、一人ひとりに合った学習体験の提供に尽力し、新市場開拓を積極的に行ない、既存コンテンツの改良や追加改修、新規コンテンツリリースを行います。
技術革新、ソフトウェア開発について	新技術の開発及び新サービス導入に対する開発スタッフ・育成や最先端の技術、知見、ノウハウの獲得に困難が生じた場合や、追加的なシステム投資、人件費支出増加により、事業及び業績に影響を与える可能性。	開発スタッフの採用・育成とともに、最先端技術には継続的にキャッチアップを行い、他社との協働にも注力いたします。また、開発中の新基盤においては、より少ない投資で、追加開発や修正などが行える環境を構築し、社内開発強化を行うことで、リスクを軽減できるよう努めてまいります。
国内少子化の影響について	長期にわたる少子化により、学齢人口の減少という問題に直面しております。それに伴い教育業界では同業間での生徒数確保に向けた競争が激化していくことが予想されます。	海外事業へ積極的な展開を行い、大手企業や現地企業との連携強化に努めてまいります。国内においては、サービスの差別化を図り、当社ポジショニングを確固たる位置付けに向けて、対応いたします。
システム障害、個人情報保護管理について	電力供給不足、災害や事故等によりサーバが停止した場合や、不正アクセス等による被害に遭った場合。当社が管理している個人情報の流布が発生した場合。	障害時に備えバックアップ体制の強化を図ります。2021年よりISMSを取得しており、セキュリティ委員会による社員への教育・研修を継続的に実施、情報管理体制の強化・整備を行ってまいります。
小規模組織における管理体制	今後の事業拡大、多様化に対応していく中で、人材育成と内部管理体制の一層の充実を図っていく方針ですが、何らかの事由で人材の確保及び育成が進まない可能性があります。	経験値の高いキャリア採用と新卒や未経験者の採用の実施、キャリアをサポートし、成長性を高める充実した研修制度を導入、人材育成方針及び社内環境整備方針を構築し、組織強化を継続いたします。

※主要なリスクを抜粋。リスクの詳細につきましては「有価証券報告書」【事業等のリスク】を参照ください。

教育に**変革**を、子どもたちに**生きる力**を。