



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

2024年3月現在、次回2025年3月更新予定

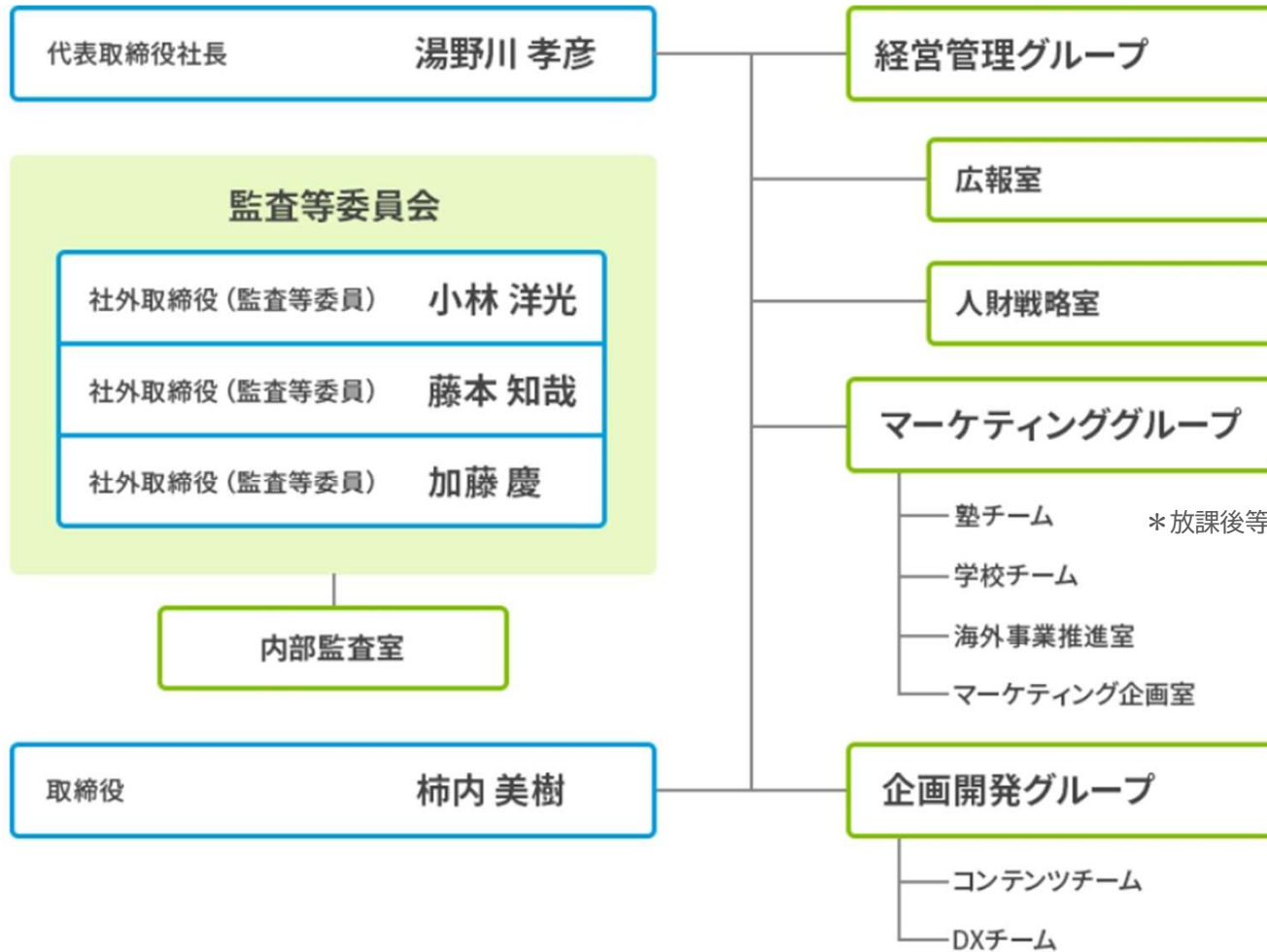
- 1 ビジネスモデル
- 2 市場環境
- 3 競争力の源泉
- 4 事業計画
- 5 リスク情報

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



* 放課後等デイサービスの校舎数、ID数は学習塾に含める

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 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）

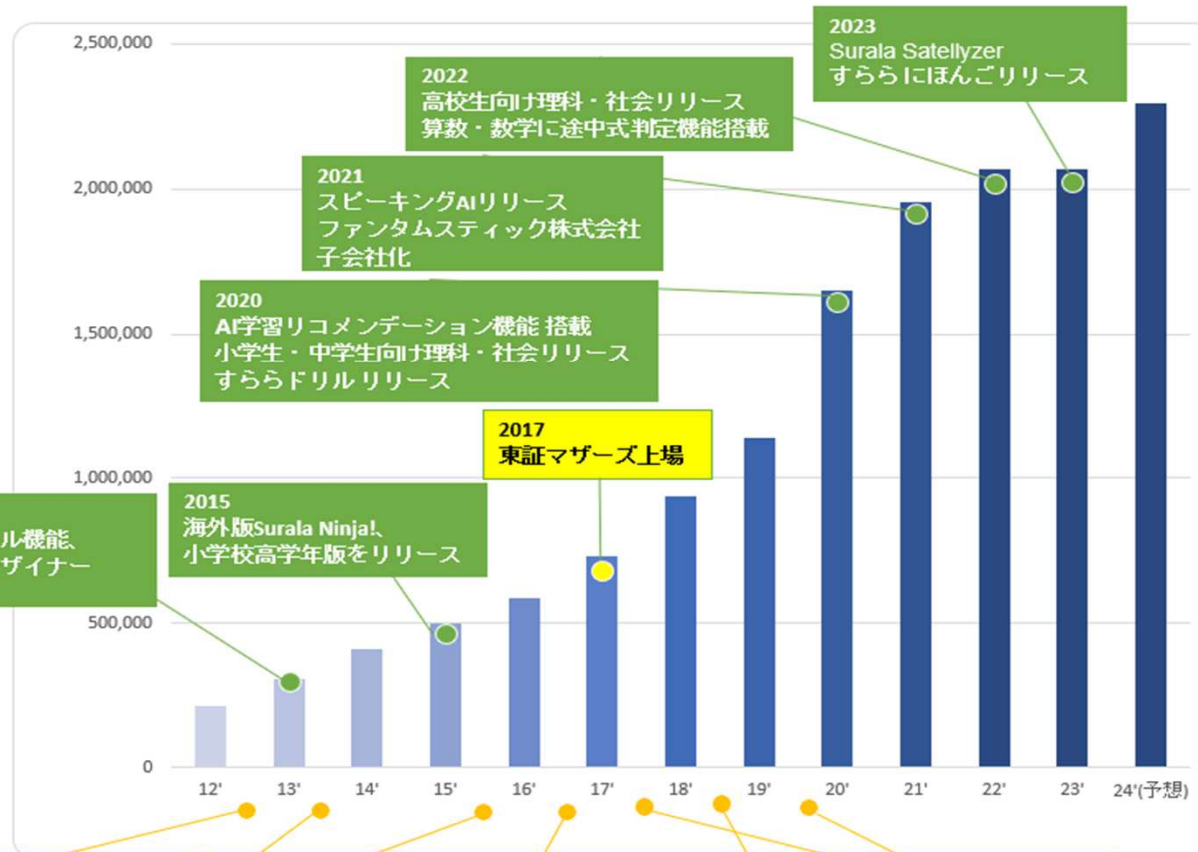
純資産	96百万円
総資産	120百万円
売上高	178百万円
営業利益	2百万円
当期純利益	11百万円



日本e-Learning大賞
文部科学大臣賞



Japan Venture Awards
中小機構理事長賞



2012
日本eラーニング大賞
文部科学大臣賞 受賞

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

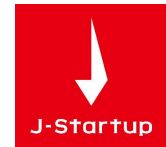
2017
世界発信コンペティション優秀賞 受賞
SDGsビジネスアワードスケールアウト賞 受賞

2013
第10回日本パートナーシップ
大賞優秀賞 受賞

2016
第2回日本ベンチャー大賞
社会課題解決賞 受賞
第8回千代田ビジネス大賞受賞

2018
「J-Startup企業」認定

2019
日本経済新聞
「伸びる会社 MIDDLE200」
に選出



政府の特待生「J-Startup企業」
として認定



経済産業省「未来の教室」
実証事業に選定



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



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

Surala Ninja!

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

2023年リリース

Surala Satellyzer

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

すらら にほんご

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

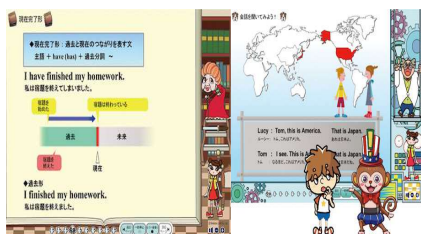


「わかる」「できる」楽しさを積み重ね 自ら学ぶ力をつけるAI教材

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



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



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



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



先生や保護者が子どもの学習の進捗を確認できる管理画面。

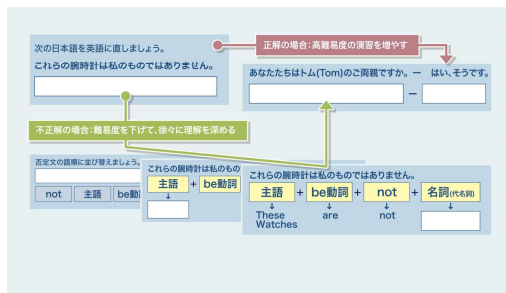




公立小中学校向けに ドリル機能、テスト機能に特化したAI教材

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

出題難易度コントロール
システム



つまづき診断システム

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

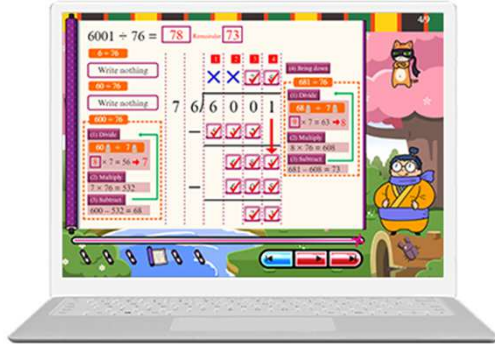
問題を解くのに必要なスキル

- 速さの計算
- 方程式を立てる
- 方程式を解く
- 単位の計算

間違えた問題の
該当スキルにフラグが立つ

動画によるレクチャー機能で
理解をサポート





日本式算数を楽しみながら学ぶ

1年生から6年生までの算数・数学※のカリキュラムを幅広くカバー

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

※数学範囲は英語版とインドネシア語版のみ対応



“生徒も”そして“先生も”
誰一人取り残さない探究を実現

Surala Satellyzer

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



高校を中心に、通信制高校、中学校やフリースクール

言葉で学んで会話ですぐ使う
「使えるにほんご」を習得

すらら✿にほんご

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

もし Character

正しい日本語の発音につねに確認しながら学習できる。

筆順を確認しながら、画面上で、文字を書いて練習できる。

ことば Vocabulary

語彙を教えるだけでなく、場面に応じた使い分けも学べるから、日常生活ですぐ使える!

たくさんの語彙を効率的に学習できるフラッシュカードを搭載。

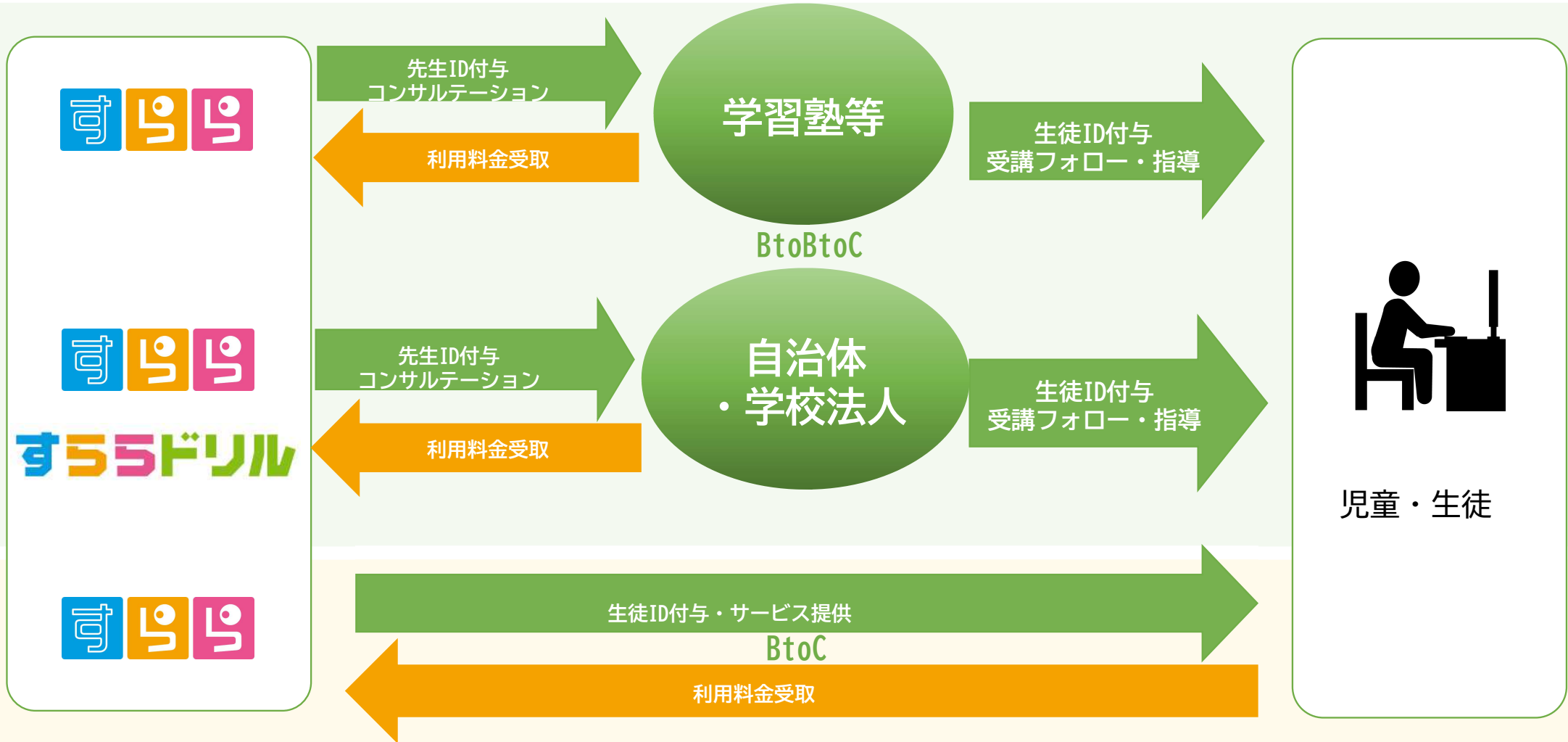
かいわ Conversation

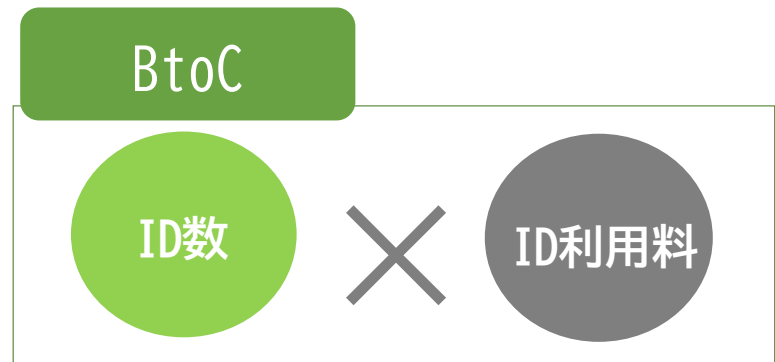
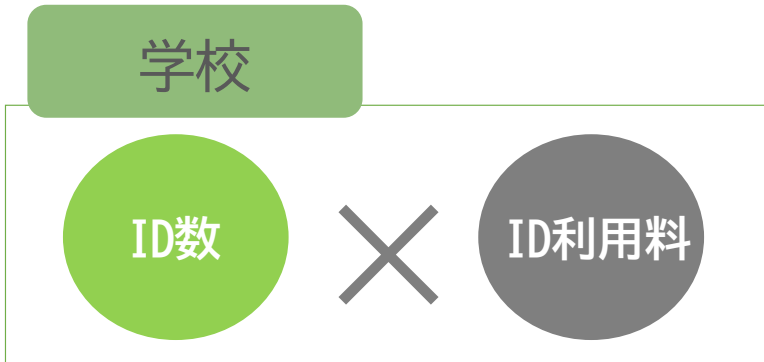
会話シーンが豊富。学習した文がどんな場面で使われるのか確認できる。

文のつくり方を図式化。視覚的にわかりやすい。たくさんの練習問題で、習った知識をすぐにアウトプット。

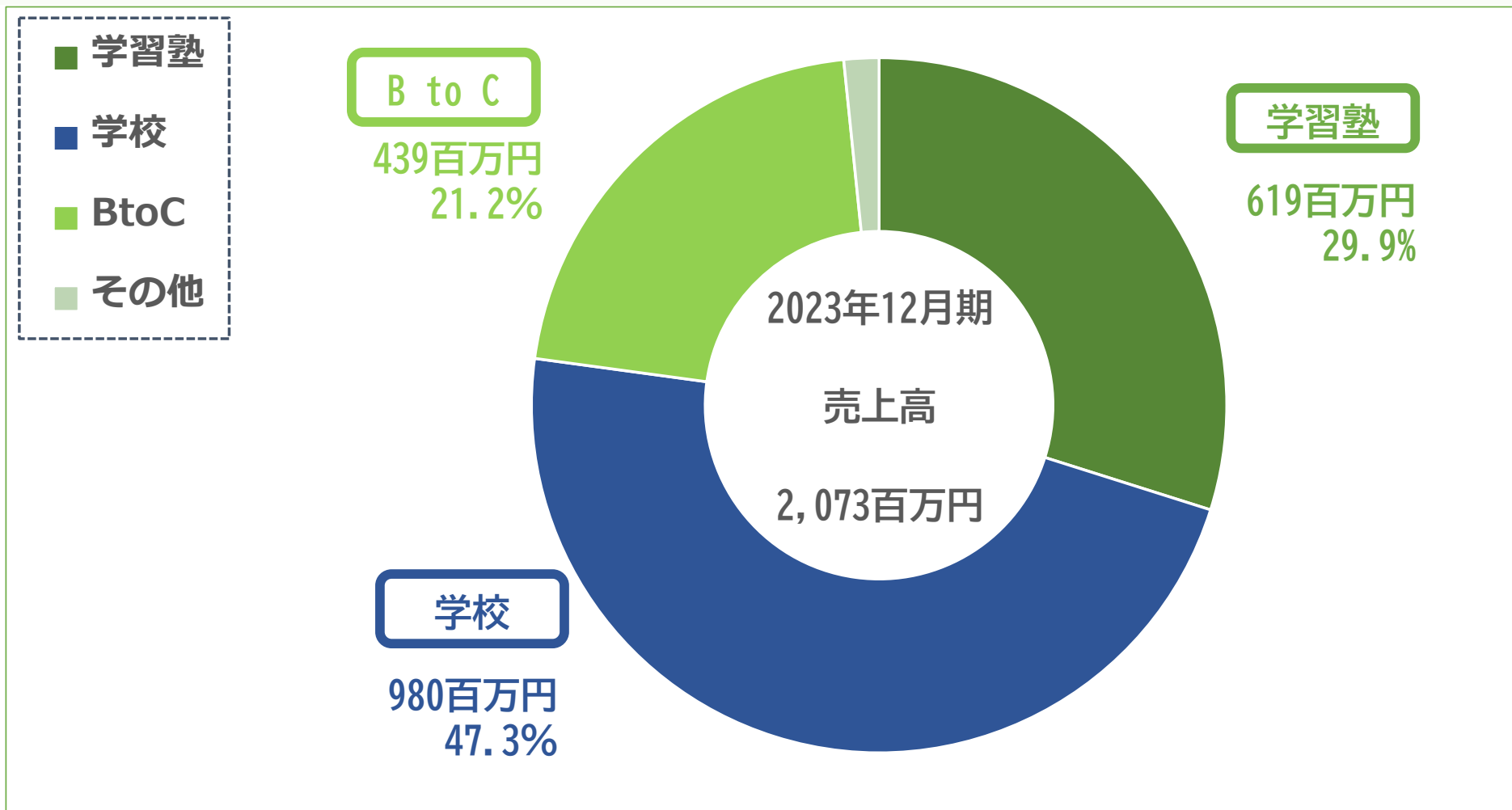
日本で就労する外国人、国内外の日本語学校、国内の就労外国人、外国がルーツの児童生徒など

- 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

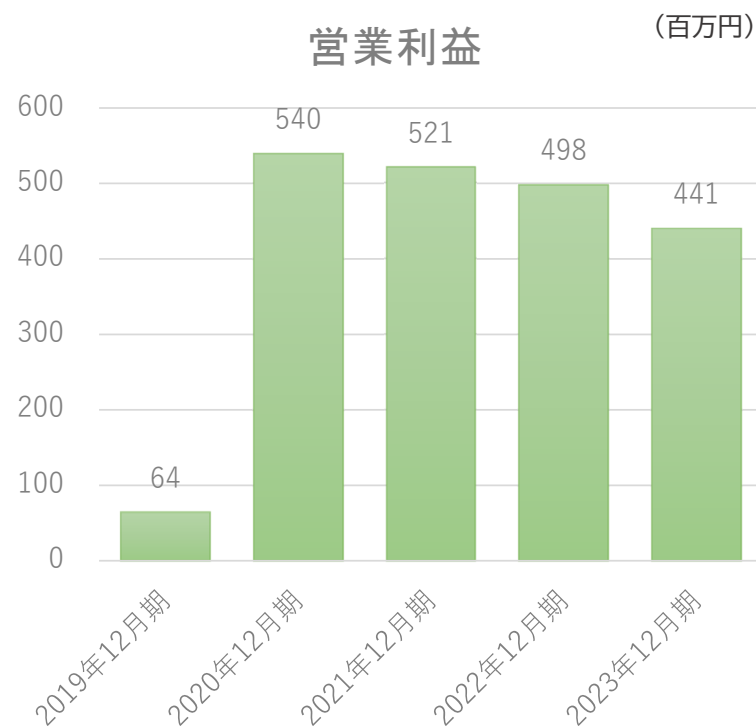
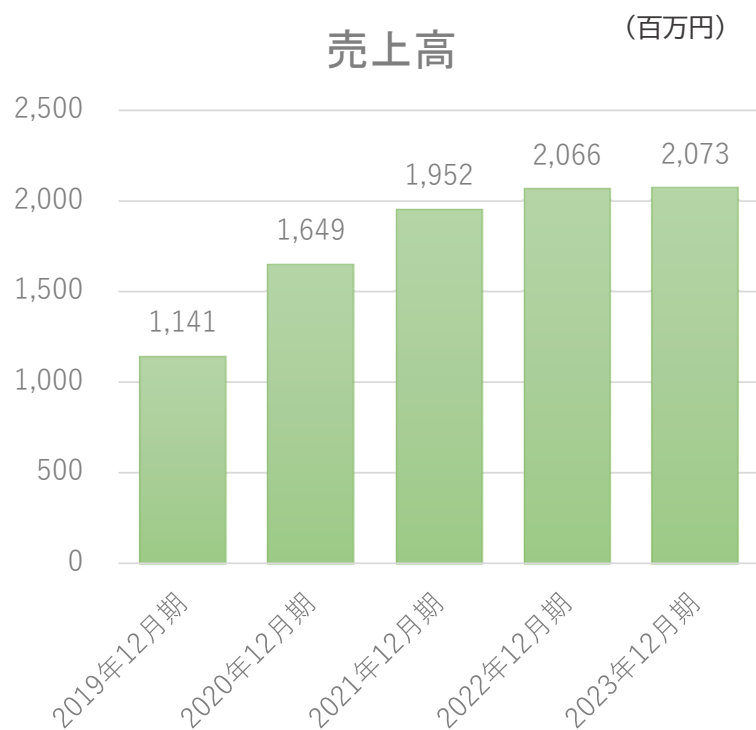




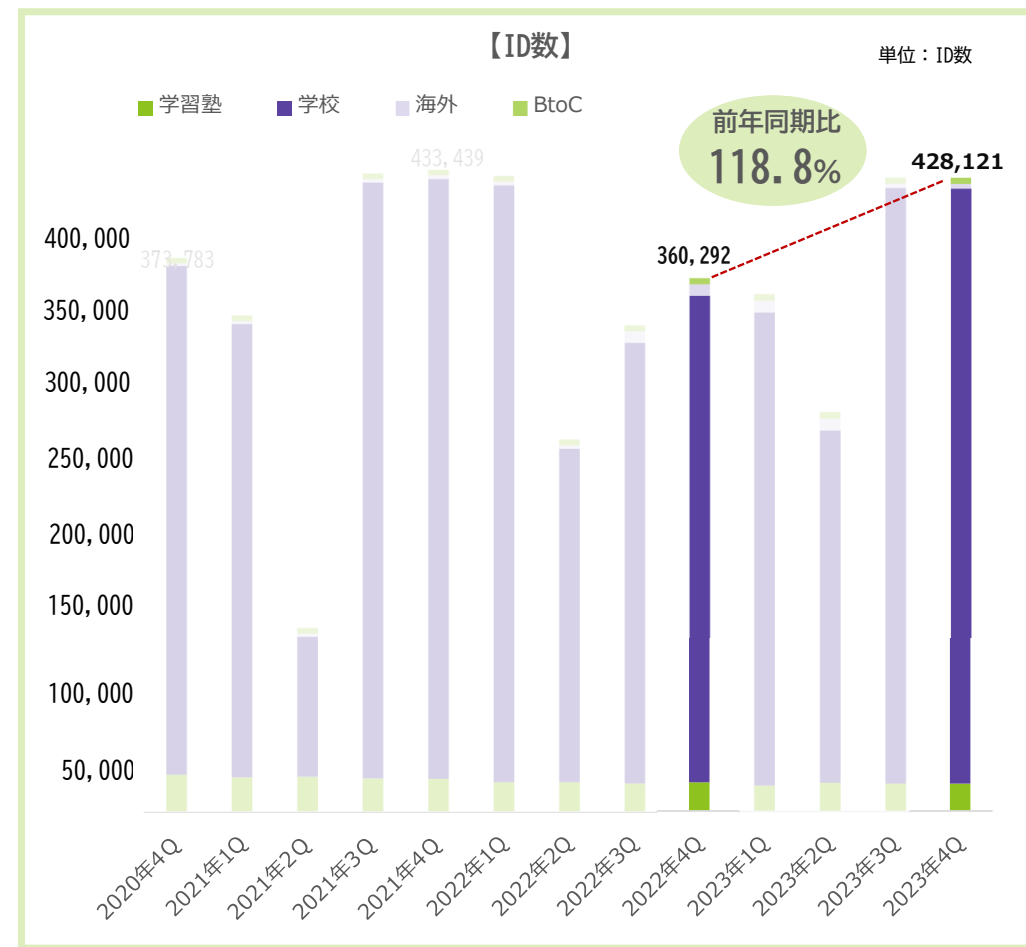
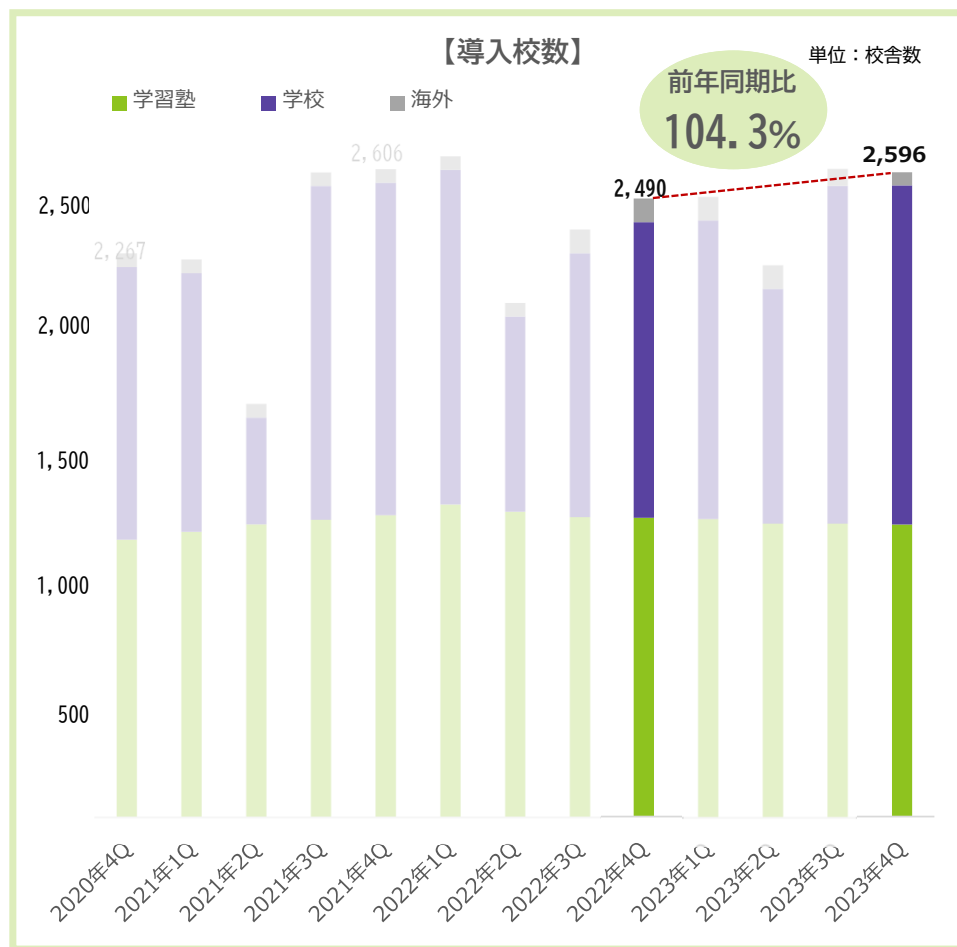
サービス利用料：契約校舎一校につき課金される月額サービス利用料
ID利用料：生徒ID一つにつき課金される月額ID利用料
*学校法人については契約時に「初期導入料」授受も発生



売上高は塾マーケットにおいて、既存導入塾の利用ID数減少により微増
開発投資と人員の採用を継続、減価償却費と販管費人件費増加により減益



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



塾マーケット以外の各マーケット売上高は、堅調に推移

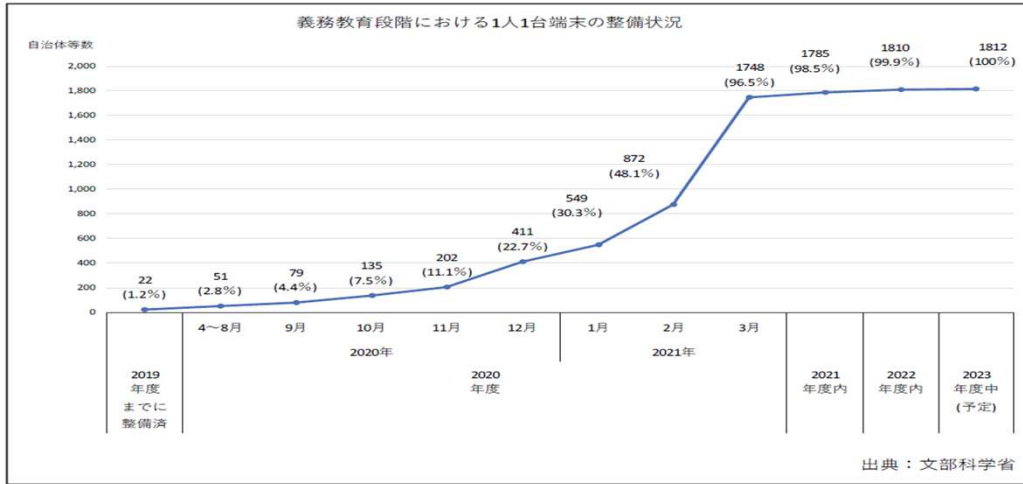
単位：千円

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

※：GIGAスクール構想により導入が拡大したことから、2020年4月より公立導入校数・ID数の集計を開始
「すらら」及び「すらら」姉妹版の「すららドリル」合計数値

- 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

市場環境 《eラーニング事業（国内）》



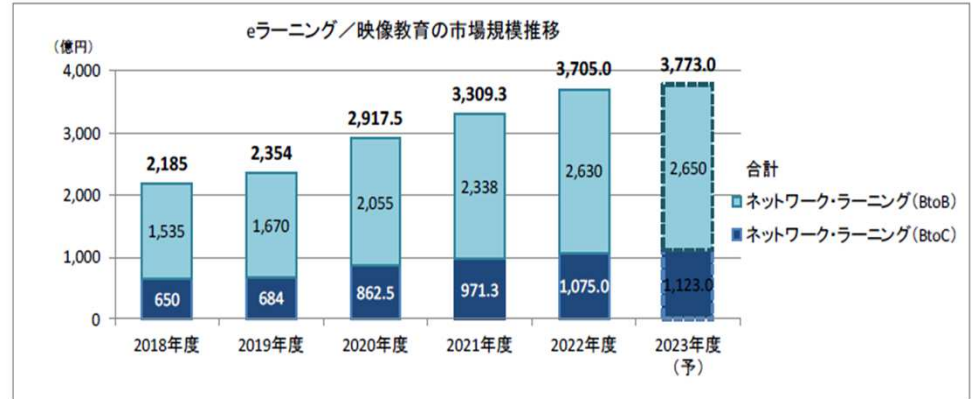
自治体や公立高校に向けたGIGAスクール構想が収束し、全国の小中学校への端末の普及は完備され、自治体や学校間でバラつきはあるものの活用状況は増加。当社学校マーケットは、2020年EdTech導入補助金採択事業者となったことをきっかけに、これまで販路がなかった自治体公立高校との契約が堅調に推移。EdTech導入補助金の交付がなくICT教材導入を行っていない自治体や、公立高校、高等専門学校等において個々に合わせた学習スタイルの提案と現場へのサポート強化に注力。

【学校関連データ】

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

※2023年度は速報値

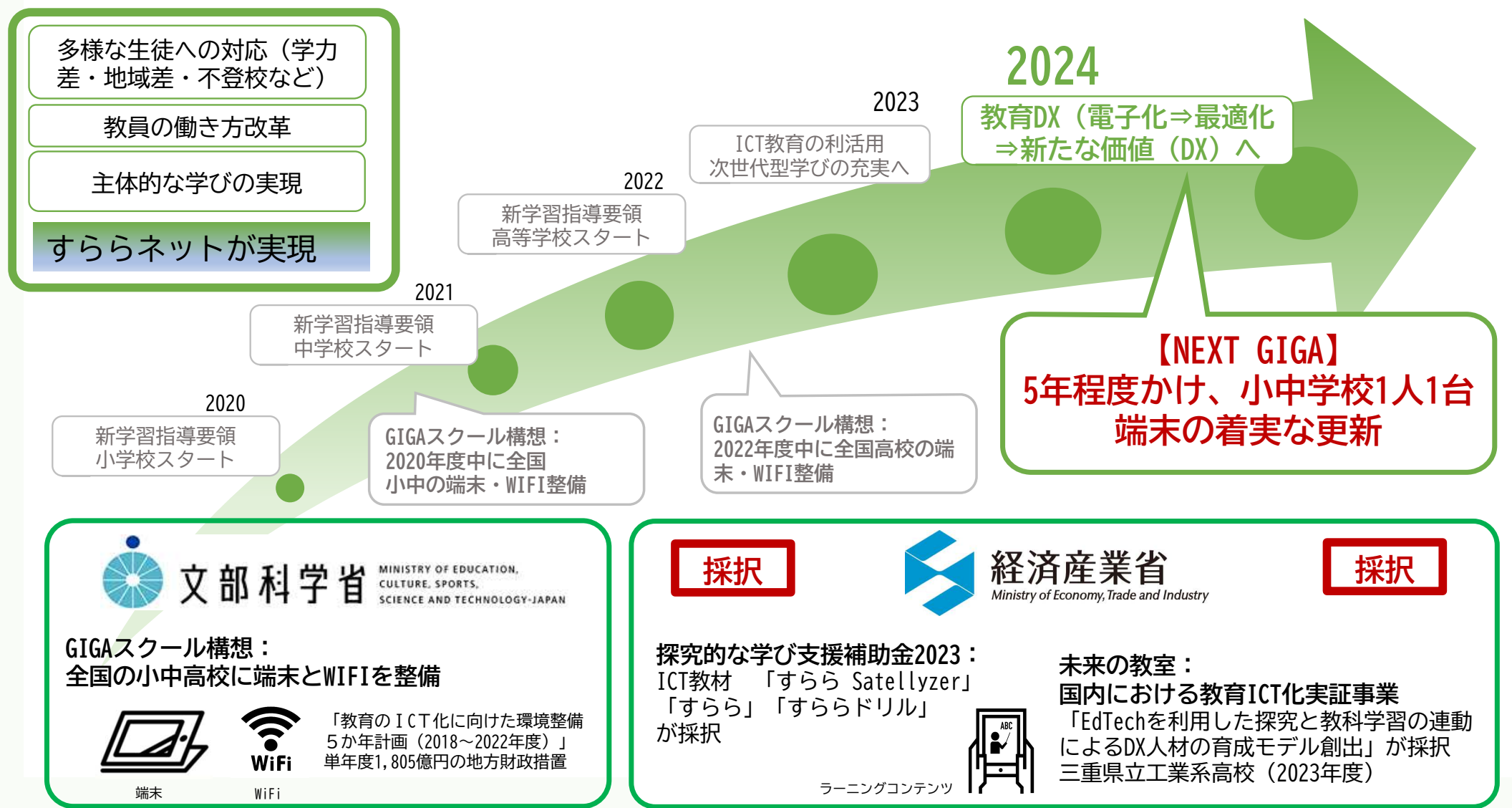
(出所：文部科学省「学校基本調査」)



(単位：億円、%)

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

出典：矢野経済研究所「2024サービス産業白書」



国内

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

海外

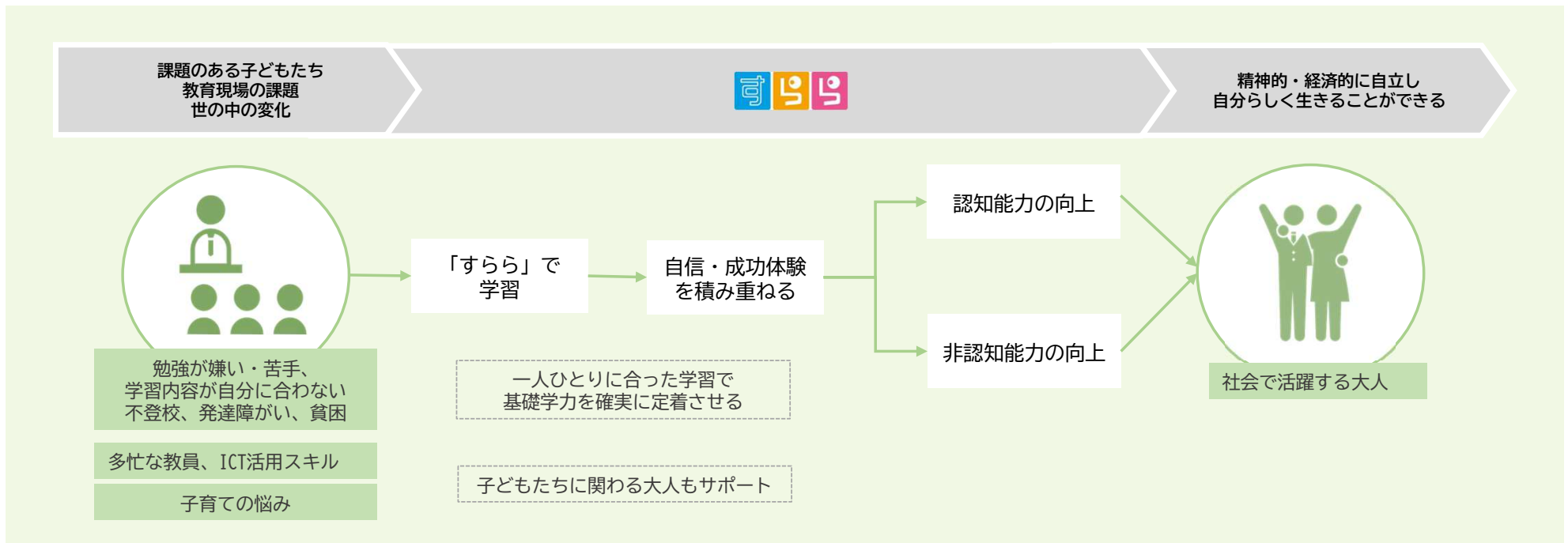
- コロナ後の新興国・途上国の日本EdTechのニーズの高まり、普及
- 国策としての海外展開（日本式教育の輸出）

- 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

企業理念

教育に**変革**を、子どもたちに**生きる力**を。

ミッション達成へのプロセス



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

真の学びを
先端技術を活用して実現する

ICT教材開発

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

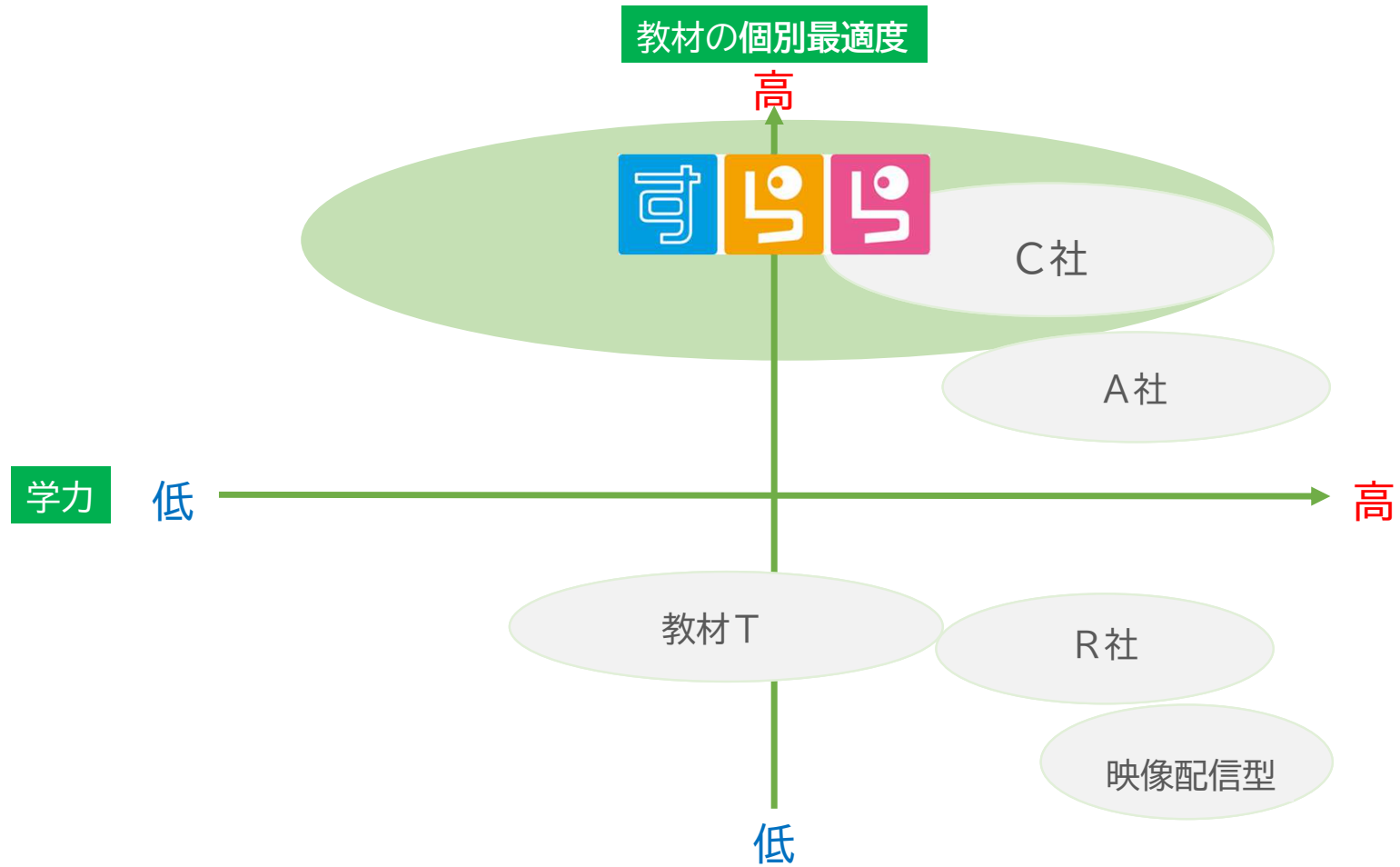


教育現場の
課題解決に向けた

コンサルテーション

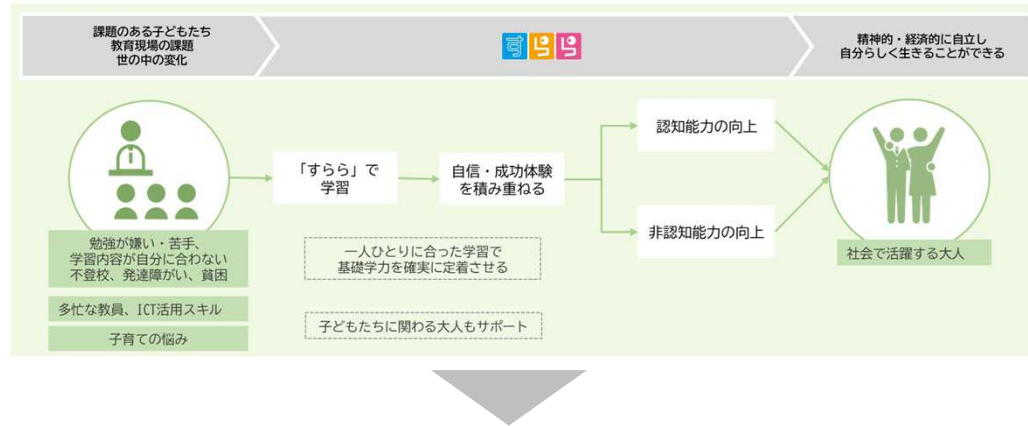
学校、学習塾、フリースクールや自宅学習など多様化する学びの場における個々の運営課題、教務課題に対するソリューション提案と実現に向けたサポート

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

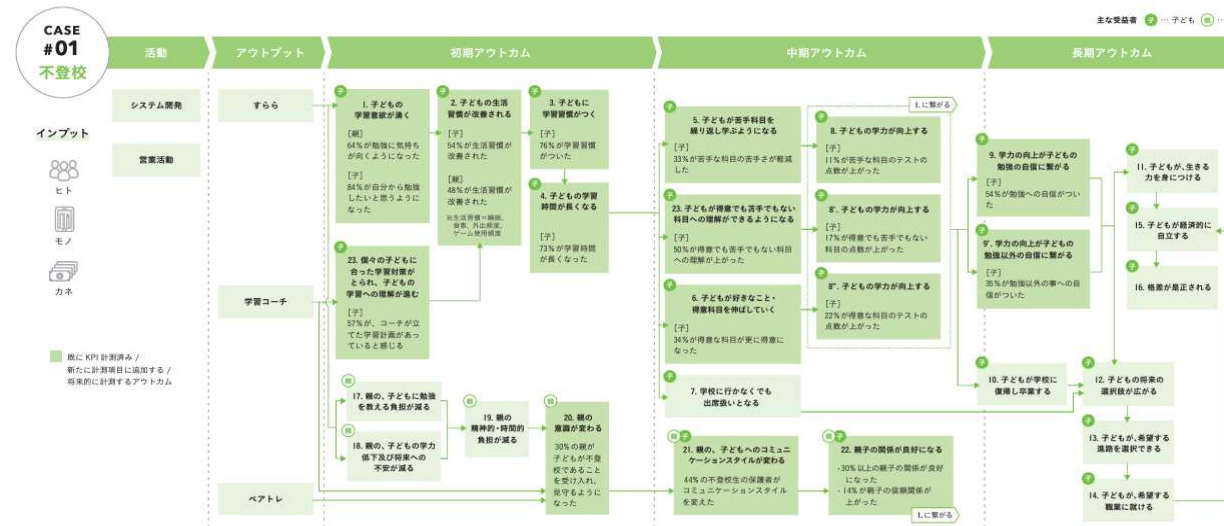


教材の開発提供、独自イベントにより、子どもたちの資質・能力をトータルに育成します





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

概ね期初予算通りの推移





単位：百万円

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

補足

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

2023年見通し (前期末資料記載)	達成度	振り返り
GIGAスクール構想後の学校での利活用課題の顕在化に対応すべく、サポートを強化 営業要員を増員、学校マーケットにおいては110%以上の収益増加を目指す	60%	学校マーケット営業要員を22名⇒27人に増員、セールスおよびカスタマーサクセス体制を強化 売上高は目標未達成。公立単体校やこれまで活用のなかった自治体での契約増加、NEXT GIGAに向けて活路を広げる
探究学習、日本語コンテンツ等、新しい教育課題・教育観に対応するコンテンツやプラットフォームの開発	100%	就労・留学・生活に必要なレベルの日本語を習得できる「すらら にほんご」と、宇宙というテーマを通じ、総合的な探究学習「すららSatellyzer」をリリース 社会課題への解決、新市場に向けた取り組みを実施
先端技術を取り入れた次世代型LMS（ラーニング・マネジメント・システム）の開発に着手 学習の個別最適化の進化に向けて、引き続き積極的な投資を行い、さらなる成長戦略へ邁進	—	ファンタムスティック社との協業が本格的にスタート、2025年リリースに向けて進行中
ファンタムスティック社との協業、新たな技術の採用や人員育成にも積極的に取り組み、将来の機能拡張においても、スピーディーかつ低コスト開発を目指す	80%	既存プログラムの改善、UX/UIの抜本的改善（生徒画面や学習管理画面）を積極的に対応 大規模運用時の軽さやレスポンス改善を実施、2024年以降も快適にご利用いただくシステム改善を継続
2023年4月よりエリアマネジメント制度改定、今後の塾マーケットでの導入の拡大を目指す	50%	地方中堅大手塾へのプロモーションをスタート。2024年より山梨を中心に総合進学塾を展開する「甲斐ゼミナール」にて、「すらら」の導入が決定

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

市場浸透率

学校

学校数34,123*

「すらら」「すららドリル」
導入校数
1,366校

市場浸透率
4.0%

*文部科学統計要覧（令和4年版）

学習塾

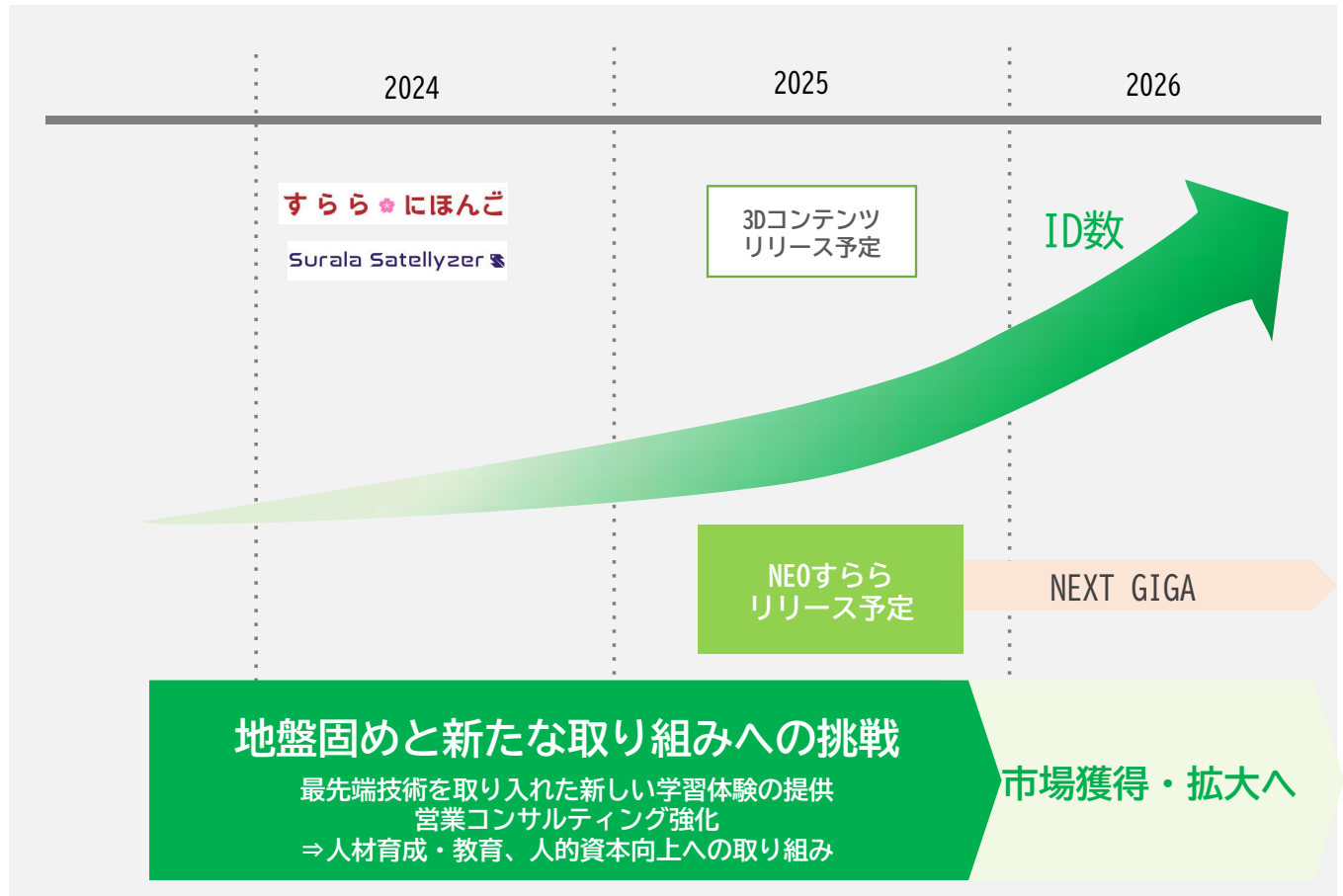
事業者数52,070*

「すらら」「ピタドリ」
導入校数
1,177校

市場浸透率
2.3%

*総務省・経済産業省2020年
経済構造実態調査報告書

成長ビジョン



地盤固めと 新たな取り組みへの挑戦

開発

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

マーケティング

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

*マルチチャネル展開を活かした新コンテンツの横断的営業推進

コーポレート

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

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

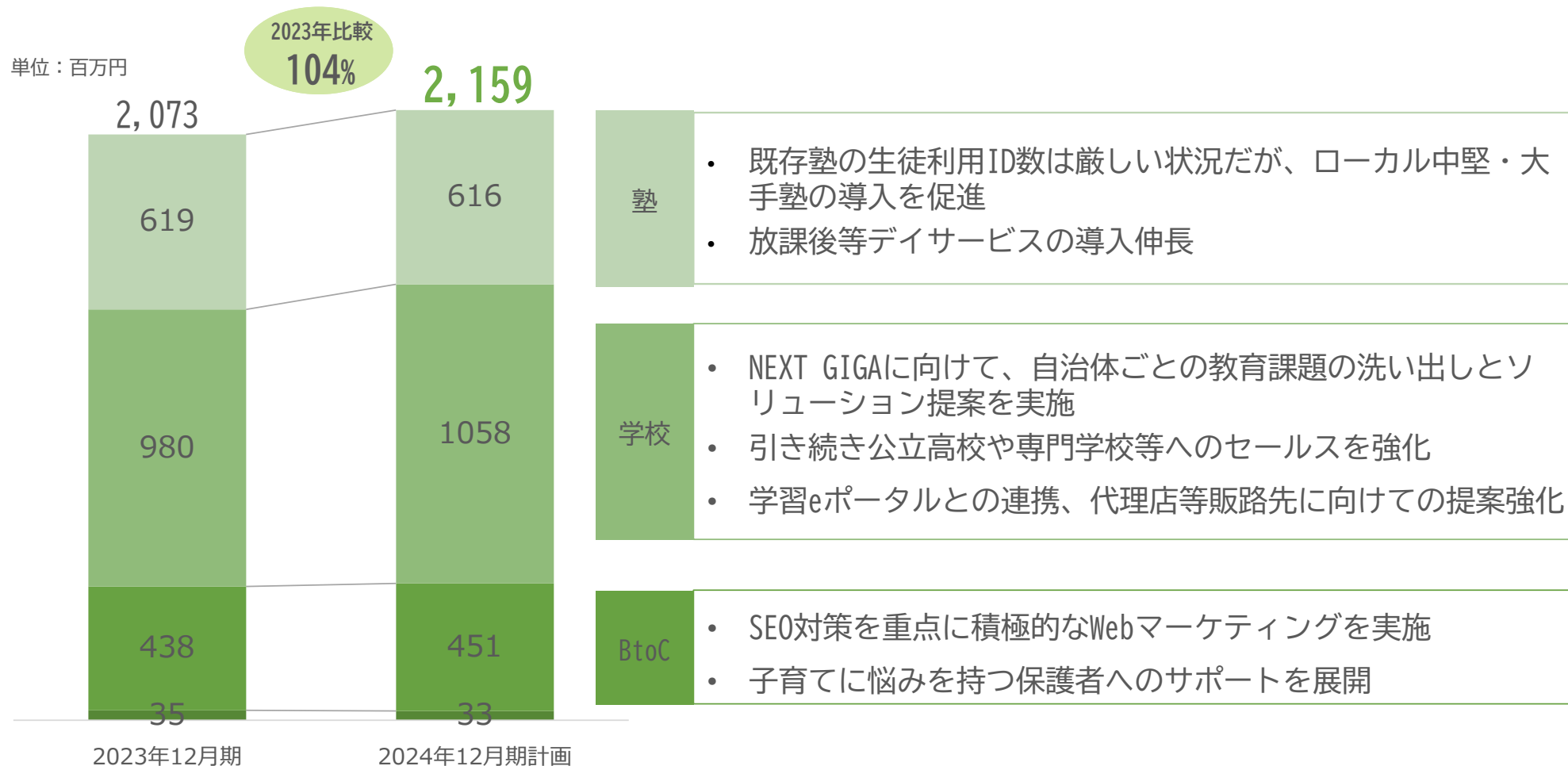
単位：百万円

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

補足

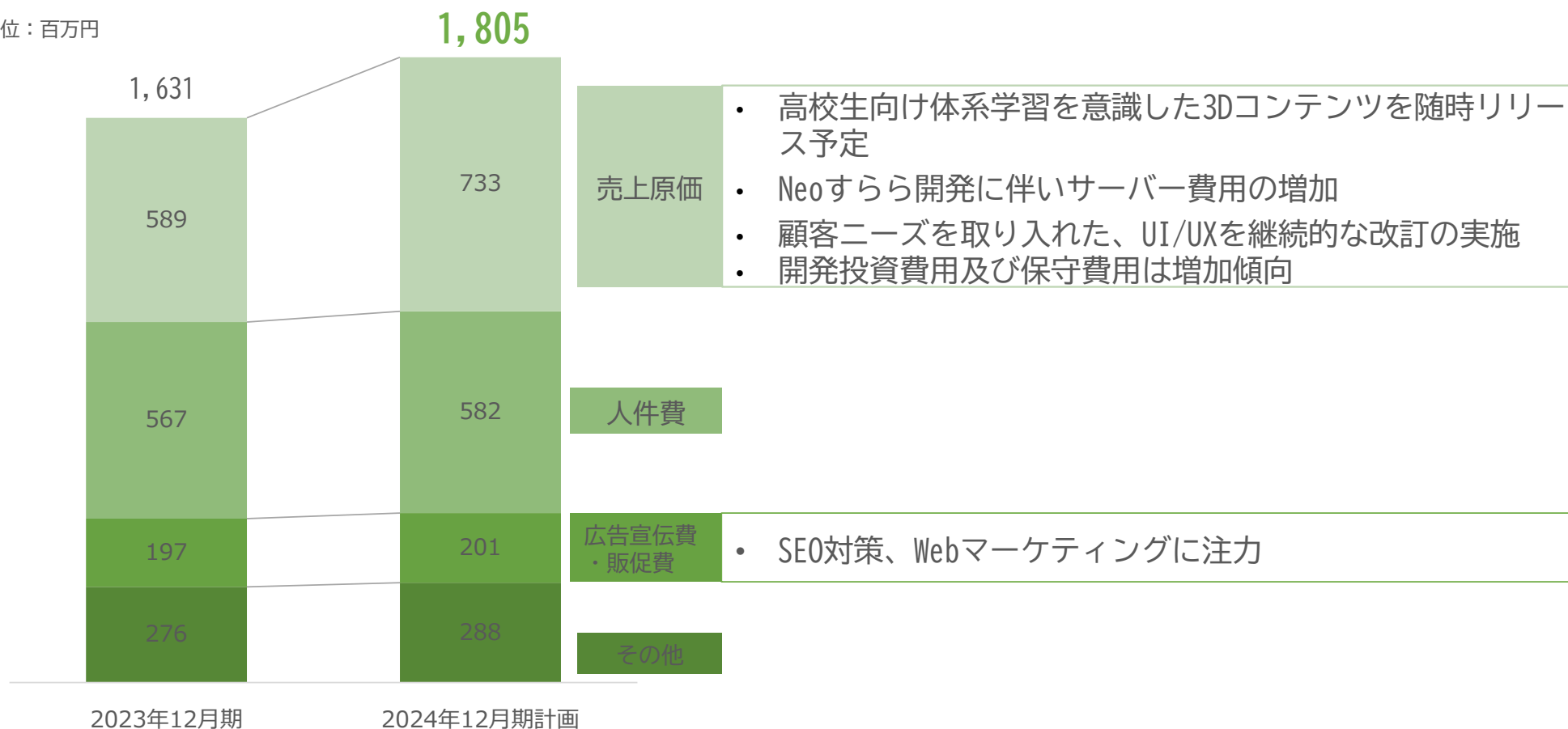
当社グループのEラーニング関連事業における売上高、営業利益及び資産の金額は、全セグメントの売上高の合計、営業利益及び全セグメント資産の金額の合計額に占める割合が、いずれも90%を超えるため、セグメント情報の記載を省略しております。

補助金による売上高は減少するものの、前年対比104%の増収を計画



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

単位：百万円



2024年12月期見通しー営業利益《e-ラーニング事業（すららネット）》



増収するものの、開発投資に伴う売上原価が増加することにより、前期比較減益の見通し

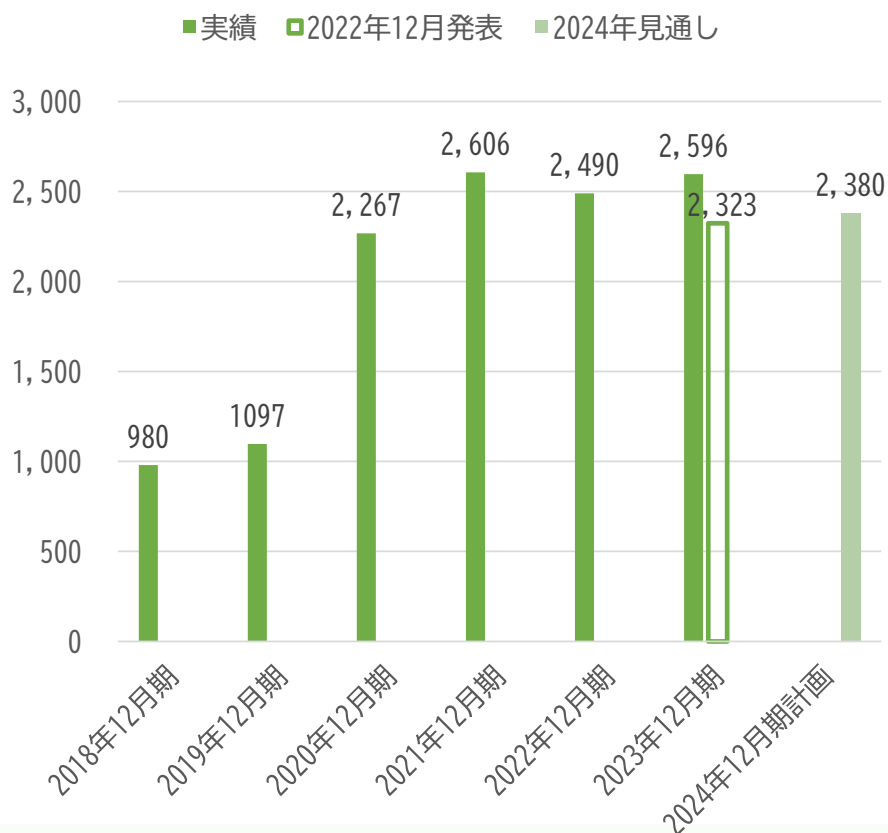
単位：百万円



「探究的な学び支援2023」終了に伴い校舎数・利用ID数は減少するものの、
契約校舎数、利用ID数は順調に推移する見通し

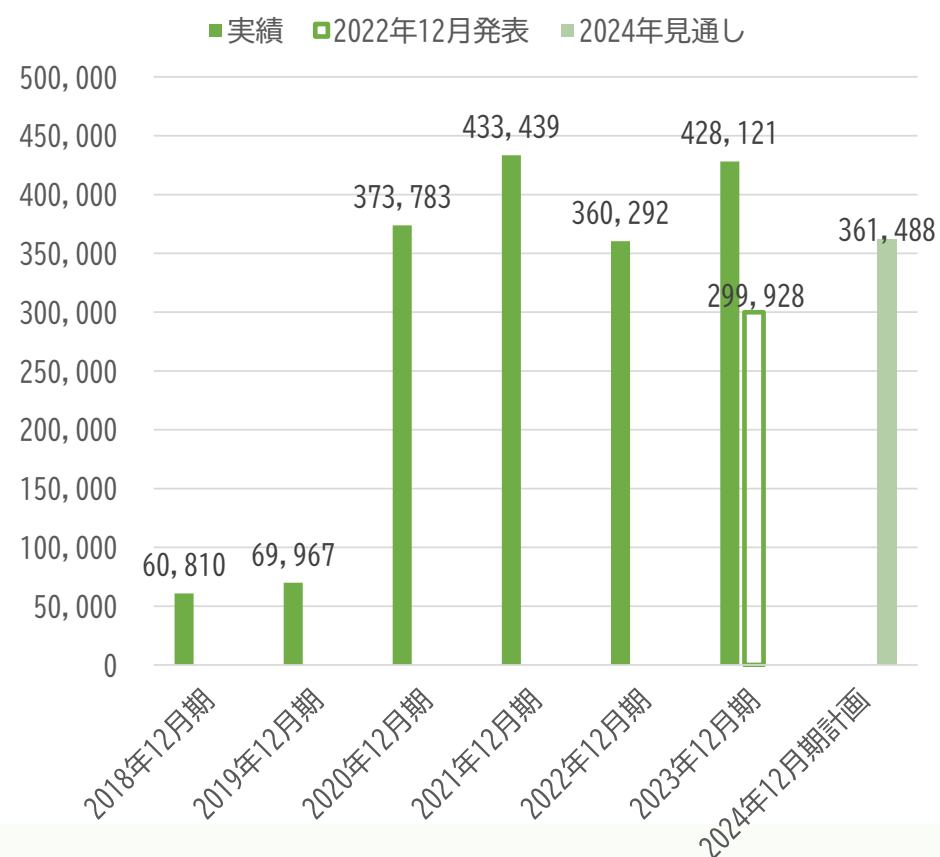
【導入校数】

単位：校舎数



【ID数】

単位：ID数

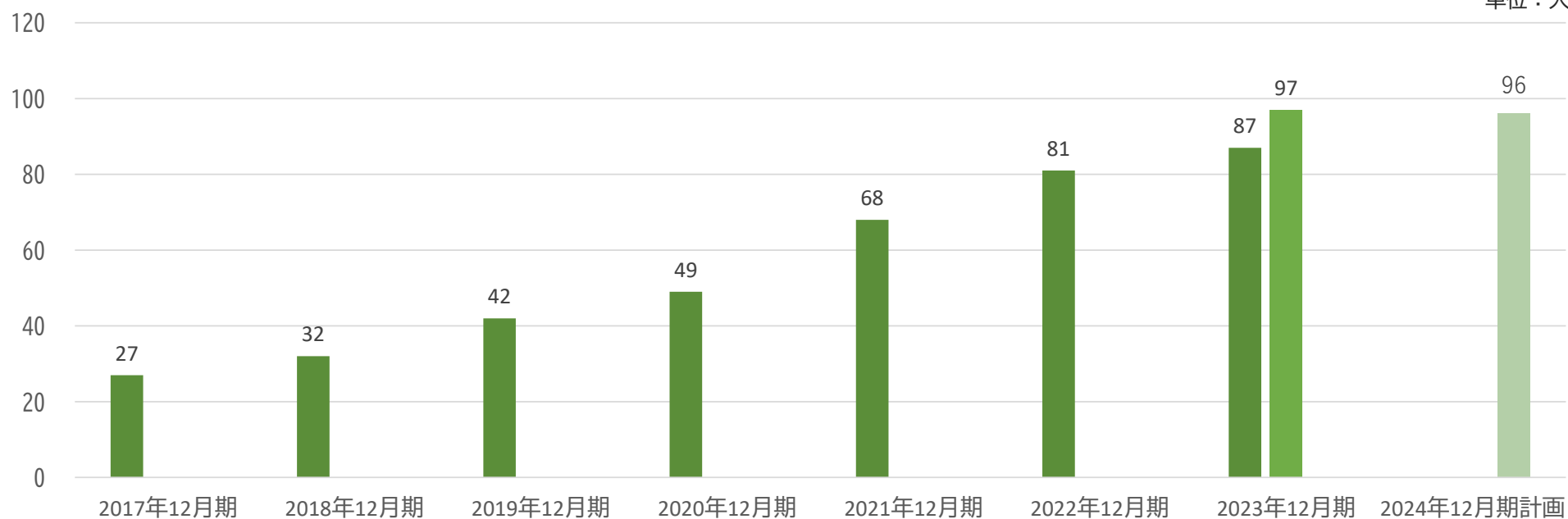


前年獲得できなかった人員補強の採用活動を継続
 新しい教育課題・教育観や、現場での利活用課題の顕在化対応に伴うサポート要員の強化

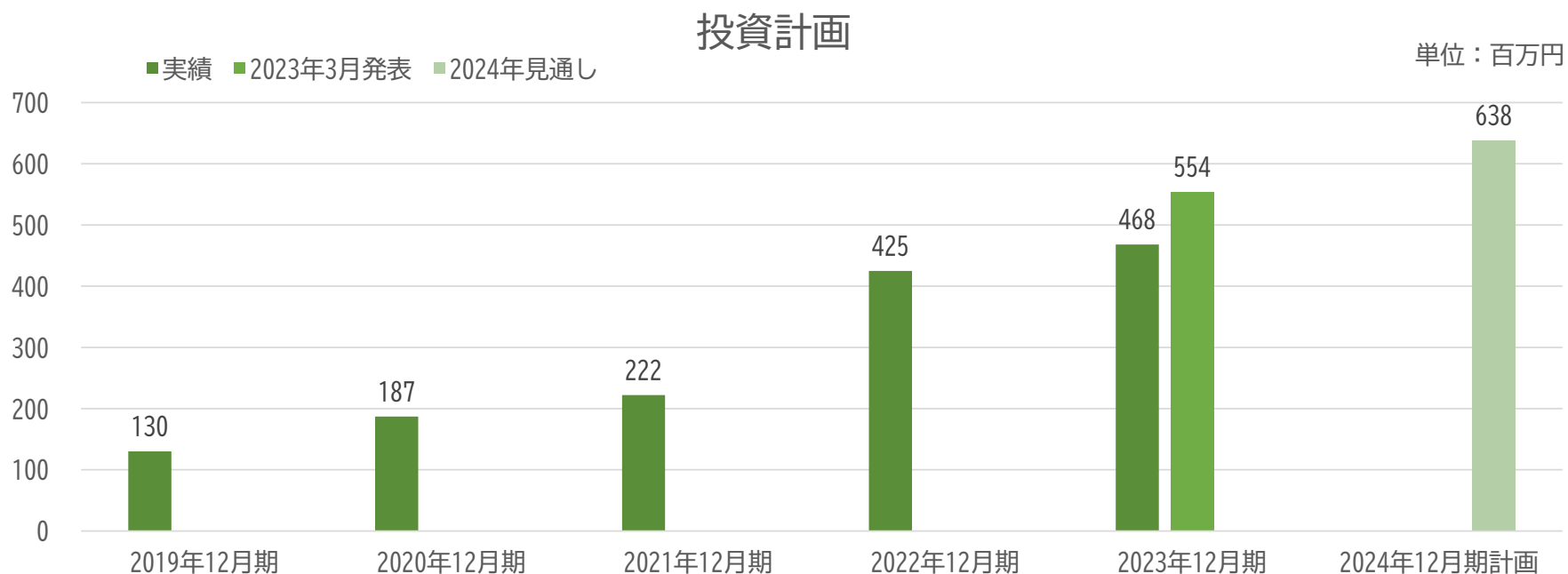
人員計画

■実績 ■2023年3月発表 ■2024年見通し

単位：人



予定していた開発案件が延期したことにより、2023年計画対比支出は減少
 既存コンテンツの改良と拡充、学習者の自己肯定感を高める機能開発や、
 ビッグデータを活用し分析・利活用の推進強化に伴う開発投資を継続



事業を通して、持続可能な社会の実現を目指す

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



働き方改革への取り組み



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

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

人材育成、社内研修の充実



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

人的資本

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

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

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



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

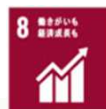
海外小学生向けICT教材「Surala Ninja!」を、スリランカ、インドネシアなどの発展途上国で提供



- ・不登校の子どもへの在宅学習・進学機会の提供
- ・発達障がい・学習障がい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

- 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
競争の激化について	当社と同様に、EdTechと提供している企業や新規参入企業との競争激化による顧客流出やコスト増加等により、事業及び業績に影響を与える可能性。	特色あるサービス提供や機能強化の継続、サービス内容の差別化を図り対応してまいります。導入校に対するコンサルティング支援の継続と強化も努めてまいります。
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、最先端技術を持つ他社との協働に注力いたします。また、追加開発投資費用等が発生しない環境を構築し、社内開発強化を行うことで、予測のない影響が発生しない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。	海外における「Surala Ninja」の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。