



# 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

2022年3月現在、次回2Q決算短信に併せて更新予定

## 1 ビジネスマodel

## 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13番1号

事業内容

AI×アダプティブラーニング「すらら」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

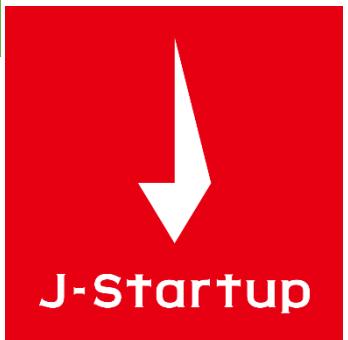
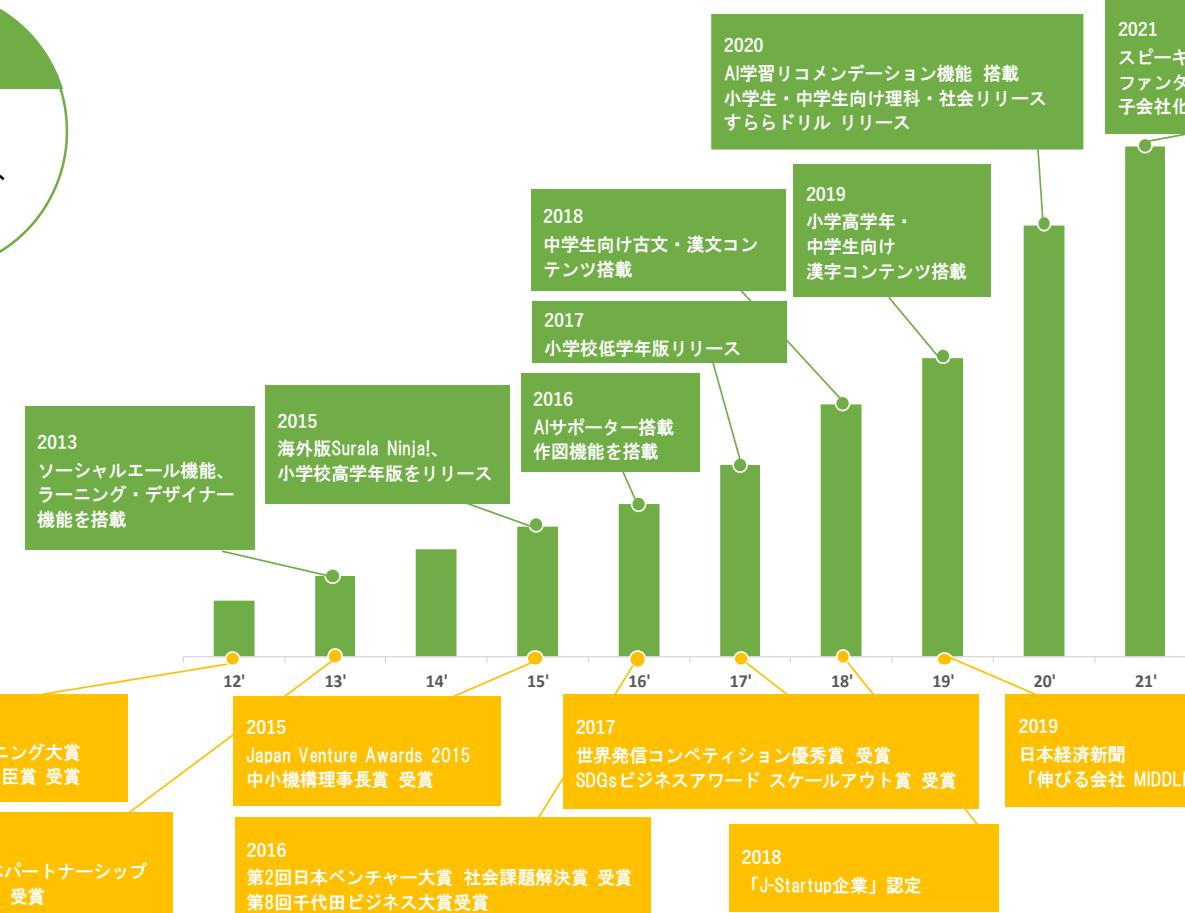
代表取締役社長 湯野川 孝彦  
取締役 柿内 美樹  
佐藤 昌宏  
取締役 小林 洋光  
(監査等委員) 藤本 知哉  
加藤 慶



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



経済産業省「未来の教室」  
実証事業に選定



すららドリル



Surala Ninja!



既存学習塾  
独立開業  
ローカル中堅大手

私立小・中・高・大  
公立小・中・高  
通信制・高等専門学校  
在外日本人学校

学習障がい  
発達障がい

不登校  
学習障がい  
発達障がい  
海外在住

スリランカ  
インドネシア  
フィリピン

\* 障害児が生活能力の向上のために必要な訓練を行い、及び社会との交流を図ることができるよう、当該障害児の身体及び精神の状況並びにその置かれている環境に応じて適切かつ効果的な指導及び訓練を行う施設  
\* 放課後等デイサービスの校舎数、ID数は学習塾に含める

## こだわりぬいた教科学習—主要5科目—

### 独自の体系カリキュラムで「根本理解」と「学習定着」を図る

国語

Copyright © SuRaLa Net Co.,Ltd. All Rights Reserved.

算数/  
数学

Copyright © SuRaLa Net Co.,Ltd. All Rights Reserved.

英語

Copyright © SuRaLa Net Co.,Ltd. All Rights Reserved.

理科

Copyright © SuRaLa Net Co.,Ltd. All Rights Reserved.

社会

Copyright © SuRaLa Net Co.,Ltd. All Rights Reserved.

プロが認める「基礎学力の定着力」  
「すらら」を支える5大要素

01

02

03

04

05

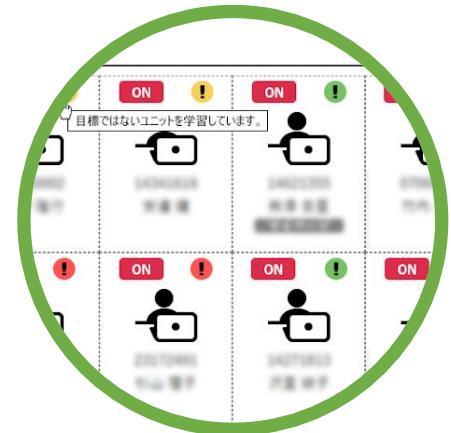
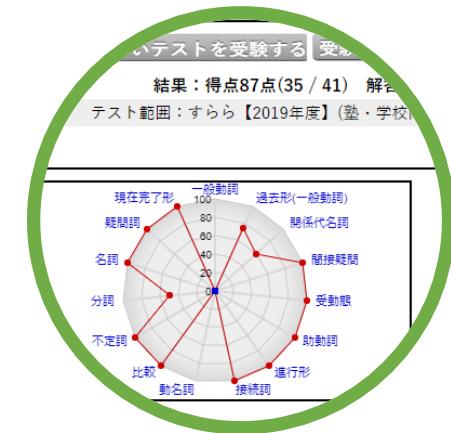
わかる!

できる!

使える!

見守る!

続く!



初めて学ぶ分野でも  
理解できる  
**対話型**  
**アニメーション講義**  
(レクチャー)

一人でもつまずかず  
続けられる  
**特許取得AI搭載ドリル**

実施直後に  
結果を診断する  
**学力診断テスト**

生徒の個別最適化を  
実現する  
**学習管理機能**

モチベーションを  
向上させる  
**ゲーミフィケーション**  
機能

01

わかる！



初めて学ぶ分野でも  
理解できる  
対話型  
アニメーション講義  
(レクチャー)

◆現在完了形：過去と現在のつながりを表す文  
主語 + have (has) + 過去分詞 ~

I have finished my homework.  
私は宿題を終えてしましました。

宿題を始めた → 宿題は終わっている

過去 未来

◆過去形  
I finished my homework.  
私は宿題を終えました。

分数とは？

$\frac{1}{2}$  そのうちの1つ  
2等分  
にぶんのいち

Q. 3人で分けたときの1人分のケーキは？  
さんぶんのいち

$\frac{1}{3}$  個

Q. 5人で分けたときの1人分のケーキは？  
ごんぶんのいち

$\frac{1}{5}$  個

1 / 8

- ✓ アニメーション+著名声優による説明で、初めて学ぶ分野でも理解できる
- ✓ 授業中に先生が生徒をあてるようクイズ形式で問題を提示
- ✓ 再生、一時停止、巻き戻し、早送りが自在で自分の理解に合わせ学習できる
- ✓ 一単元15分程度のユニットで構成され、隙間時間にスモールステップで学習できる
- ✓ 英語では、すべての例文にネイティブの音声を収録

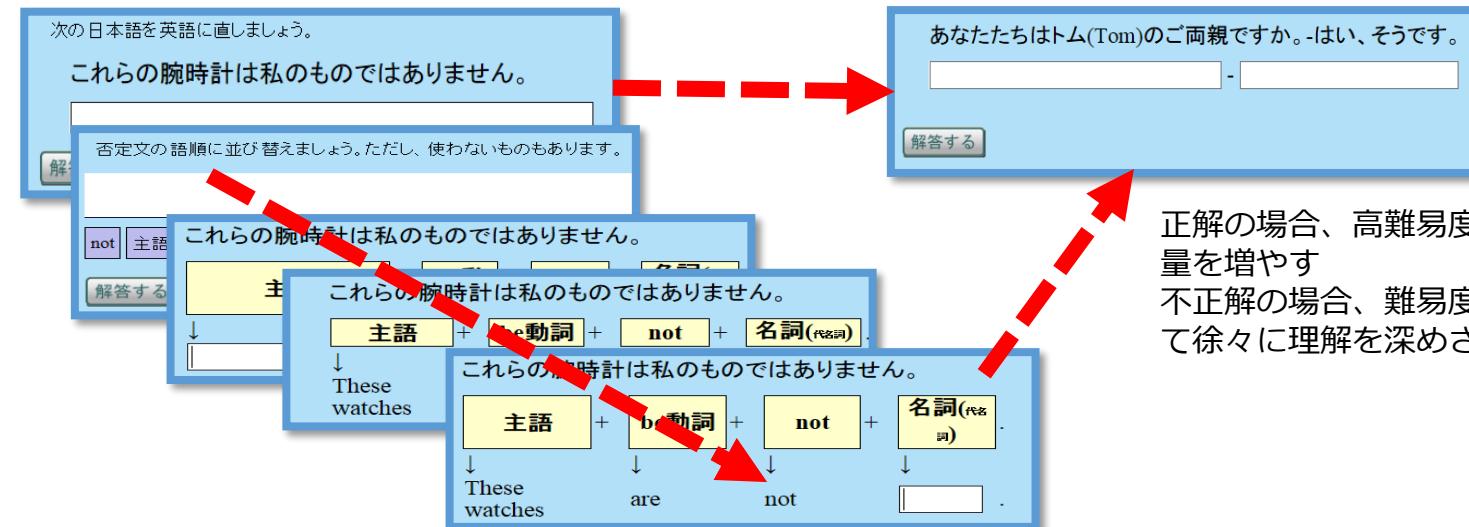
02

できる！



一人でもつまずかず  
続けられる  
**特許取得AI搭載ドリル**

- ✓ 難易度コントロール機能により生徒の理解度に合わせ自動的に問題の難易度が変化



正解の場合、高難易度の演習量を増やす  
不正解の場合、難易度を下げて徐々に理解を深めさせる

- ✓ つまずき分析機能（特許取得）により、わからないところを自動的に判定し、過去に習った単元にさかのぼり学習できる

#### つまずき分析の例) <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。

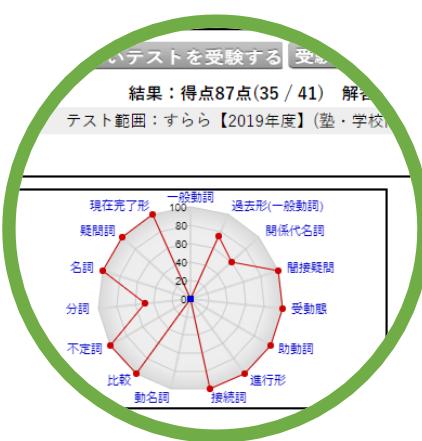
兄の歩く速さを分速30m、弟の歩く速さを分速 20mとするとき、何分何秒後に2人は出会いますか。

- 速さの計算
- 方程式を立てる
- 方程式を解く
- 単位の計算

- 問題を解くために必要な知識の『理解できていない部分』を特定
- さかのぼってスマールステップで学び直す

## 03

使える！

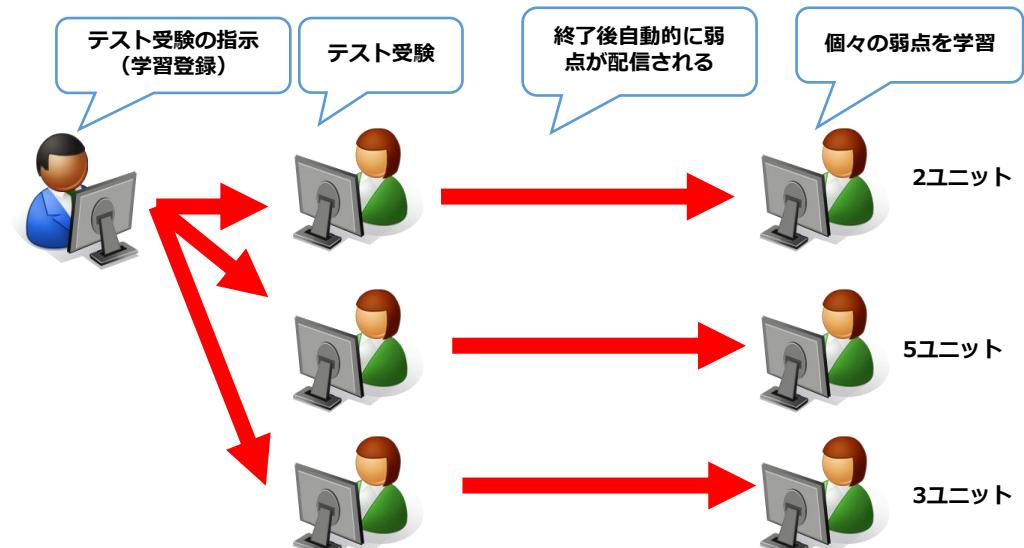


実施直後に  
結果を診断する  
学力診断テスト

- ✓ テストの自動作問・自動採点×事前復習登録  
自動作問機能 + 自動採点機能  
テスト結果から1クリックで必要な単元のレクチャー・ドリルを学習

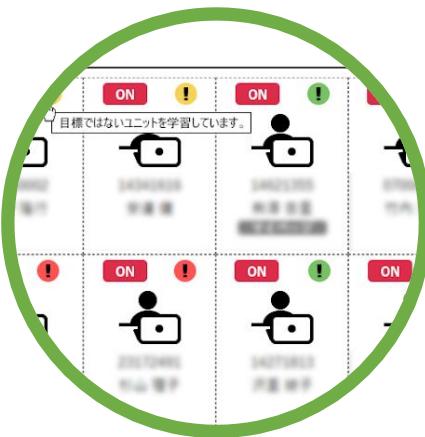


- ✓ テスト機能の活用により、一人ひとりに必要な学習が可能



## 04

## 見守る!



生徒の個別最適化を  
実現する  
学習管理機能



## ✓ 学習目標の設定

いつまでに、どの範囲を学習すべきかを提示  
教科書対応表から学習範囲を選択

## ✓ 学習の進捗管理

一人ひとりの学習状況を一元管理  
どの問題をどのように間違ったか、まで深堀  
できる

## ✓ コミュニケーション機能

児童・生徒からの質問を受けたり  
励ましのメッセージを送ることができる

## ✓ リアルタイムモニター

リアルタイムで児童・生徒の学習状況を把握

## ✓ 保護者用管理画面

保護者も子どもの学習状況を把握できる

05

続く！



モチベーションを  
向上させる  
ゲーミフィケーション  
機能



## ✓ アチーブメント機能

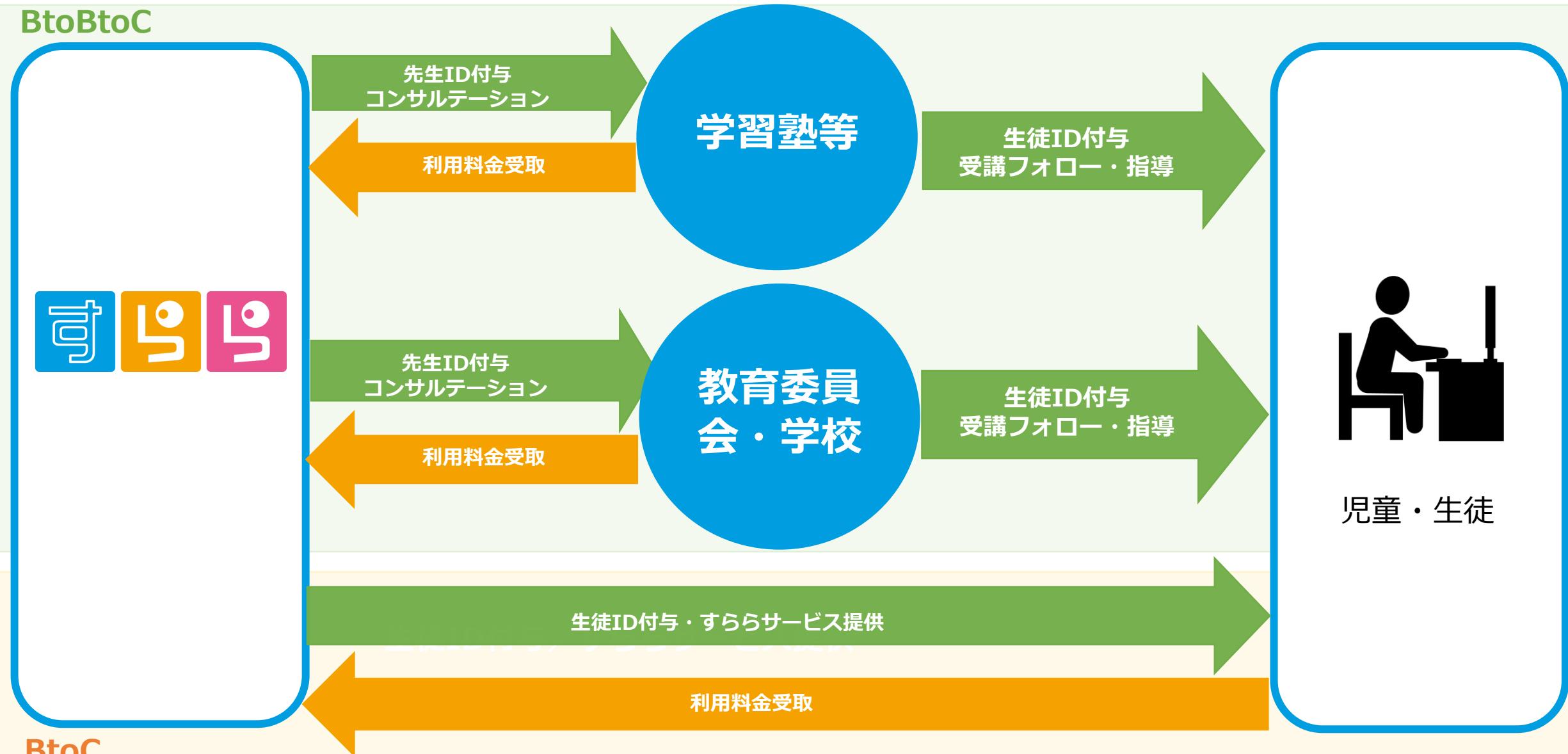
学習状況をもとに、学習してほしいユニット箇所を提示したり、適度な学習量をクリアするミッションを与え、ミッション達成に応じポイントを付与

## ✓ マイページ機能

アチーブメント機能で得られるポイントを利用し、下記のようなアクティビティが可能  
 アバターの設定  
 パートナー選び  
 パートナーの育成  
 着せ替え などの機能  
 アバターを通じた生徒同士の交流

# ビジネスモデル

BtoBtoC



## 学校

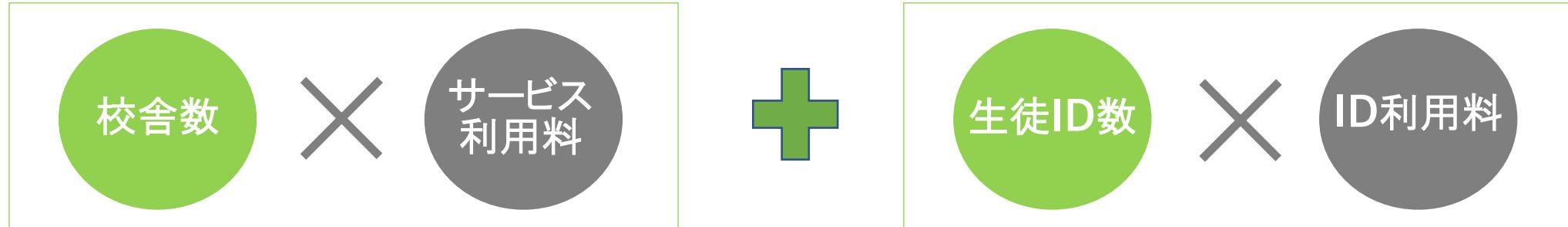
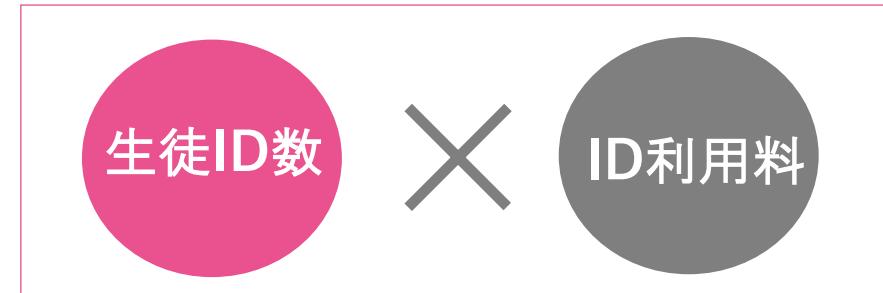
- ・学力向上や生徒募集等の課題やテスト得点アップ等の目標に対して、「すらら」「すららドリル」の活用方法を提案
- ・教員のICT化教育や啓蒙も行いつつ共に推進

## 学習塾

- ・独立開業型  
塾の開業や生徒募集まで塾経営自体の提案・教育異業種の教育事業参入支援
  - ・ローカル中堅大手  
既存業態の変革プランや新塾業態の提案までを実施
  - ・放課後等デイサービス  
発達障がいの子どもが通う福祉施設へ学習機会を提供
  - ・異業種への教育支援  
ハウスメーカーなど異業種の教育産業参入支援

## BtoC

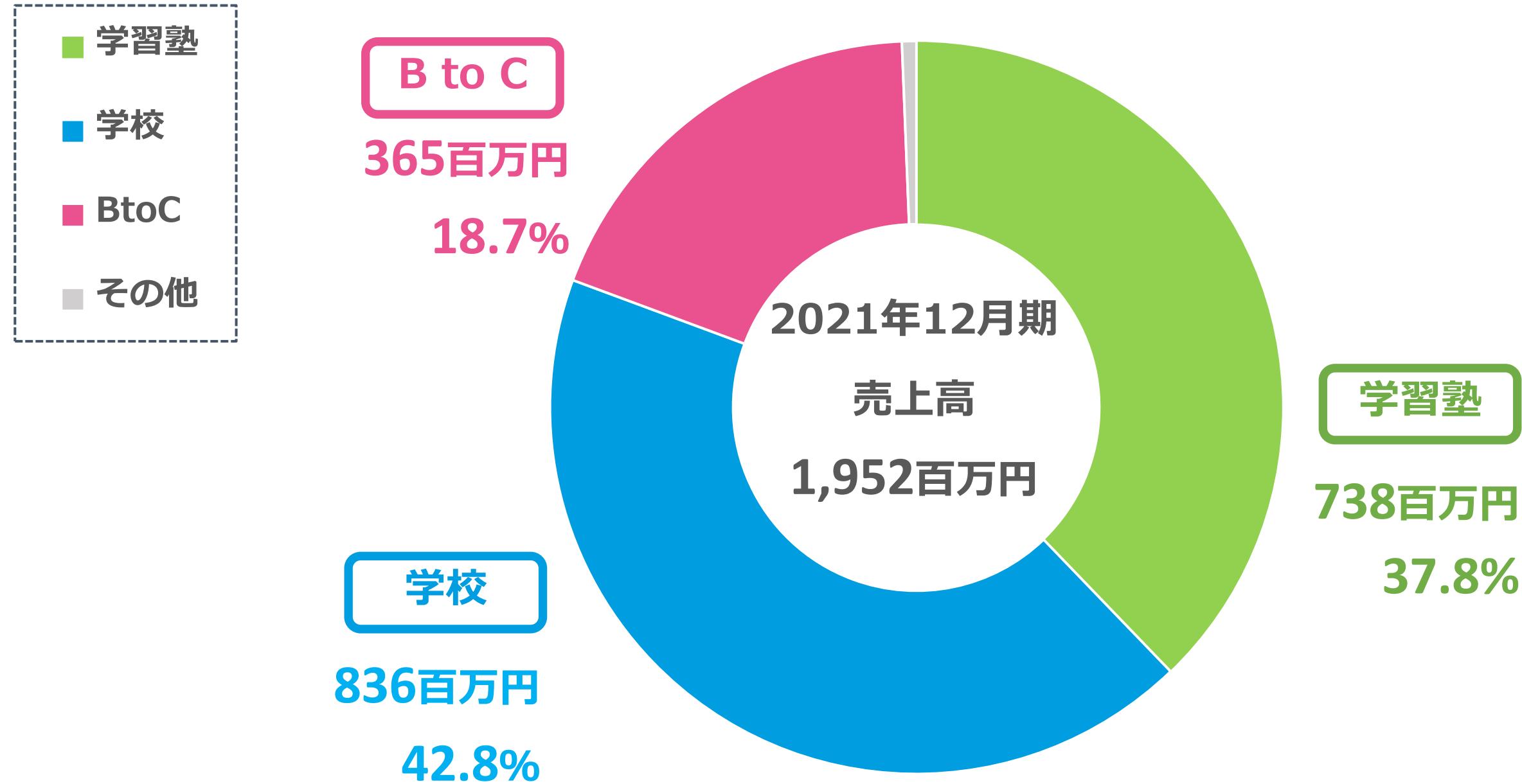
- ・家庭学習者に対して「すらら」を提供
  - ・勉強が苦手、不登校や発達障がい児など悩みの深いご家庭には学習支援に加え、保護者の支援にも力を入れて差別化されたサービスを提供

**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

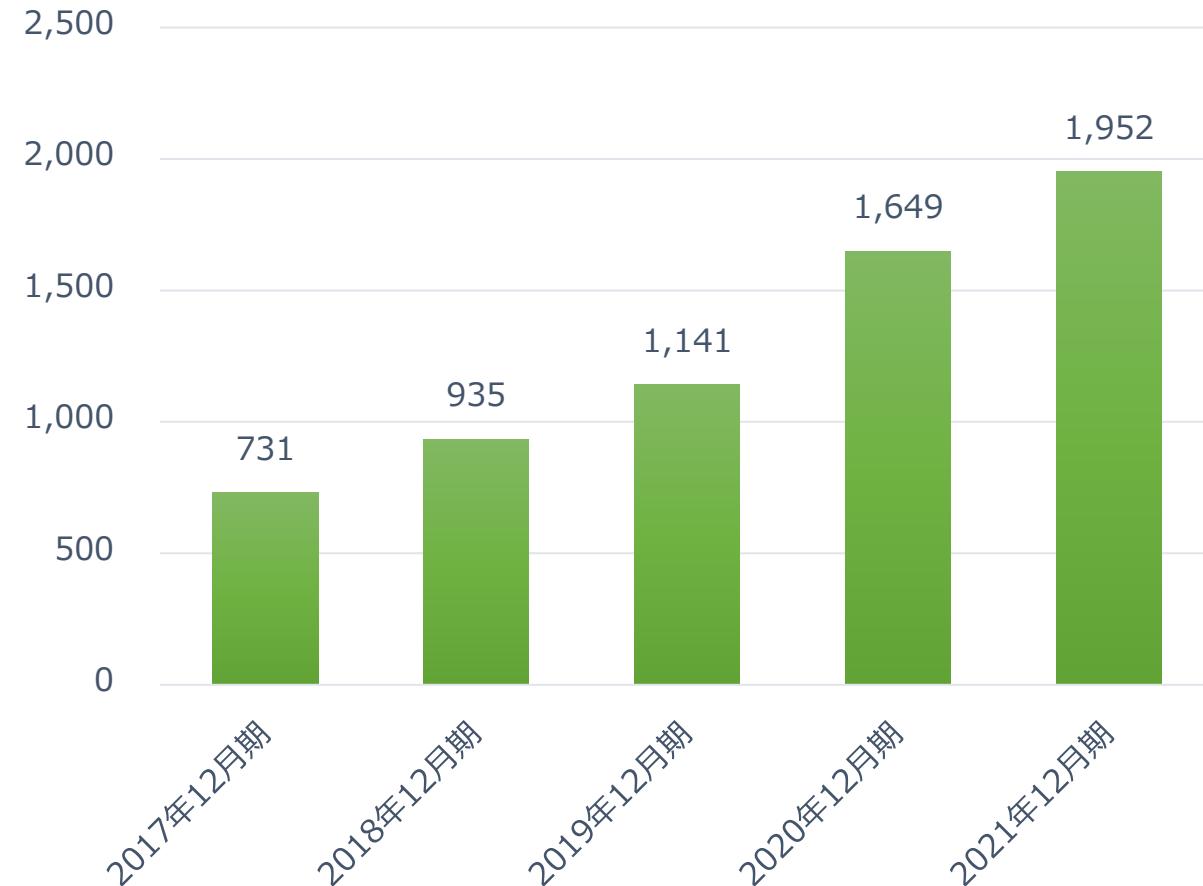
\*学校法人については契約時に「初期導入料」授受も発生



教育現場のICT化進捗により、売上高118%増加  
営業利益は、安定的高水準

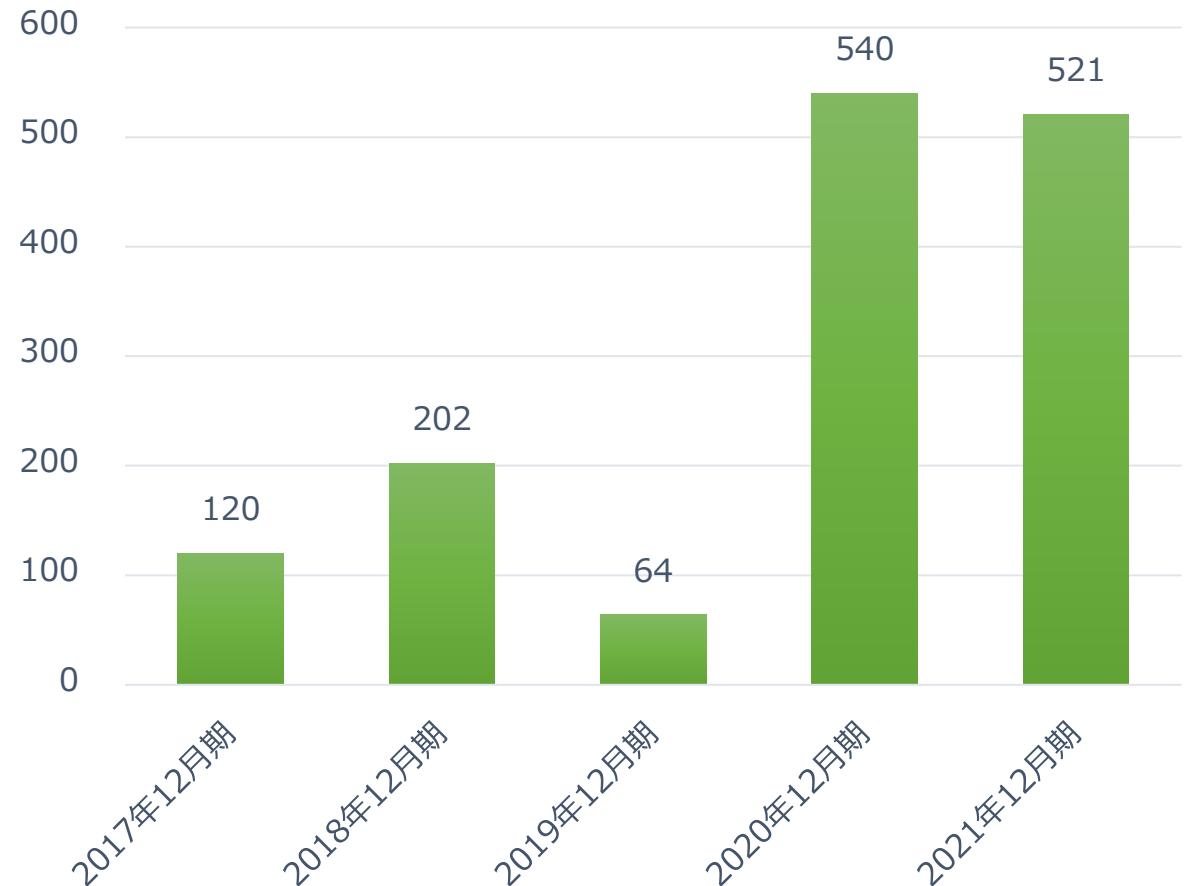
売上高

単位：百万円



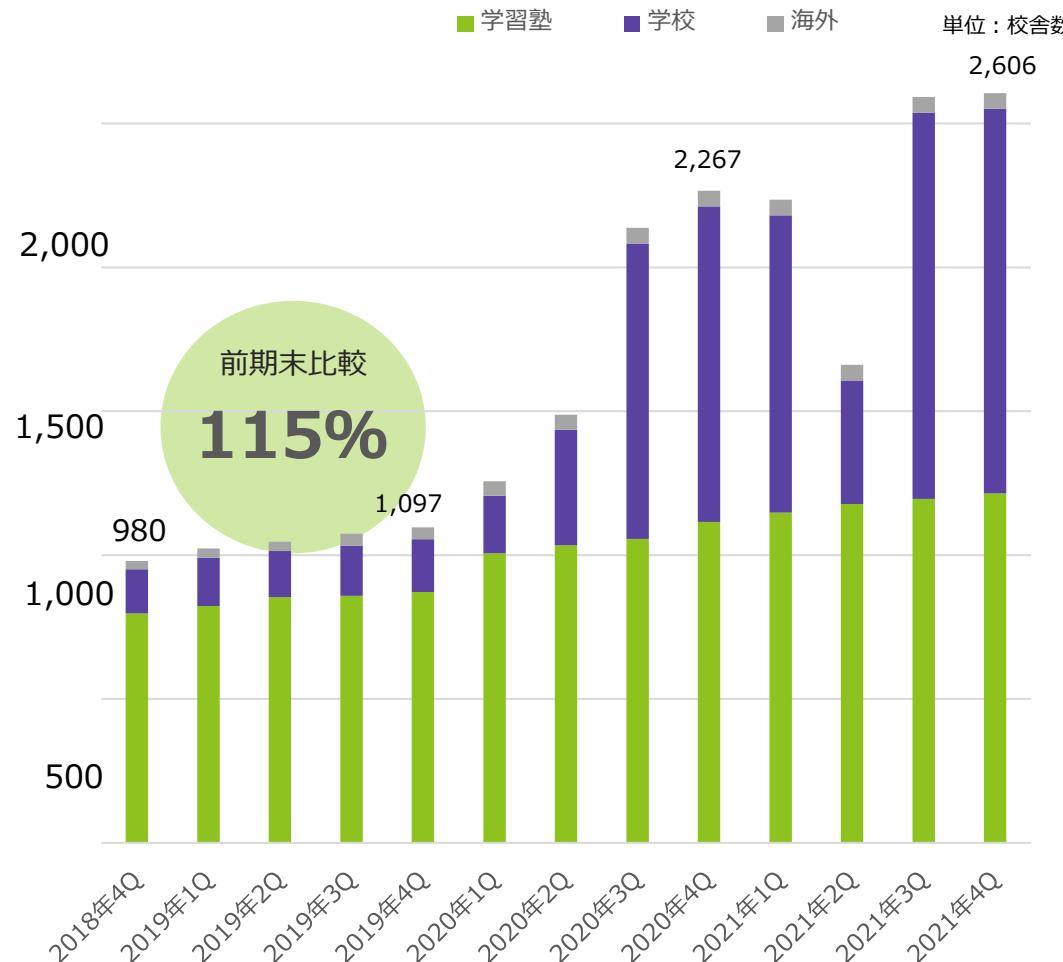
営業利益

単位：百万円



## 教育現場のICT化加速により当社サービスの導入伸長 公立学校での導入加速

導入校数

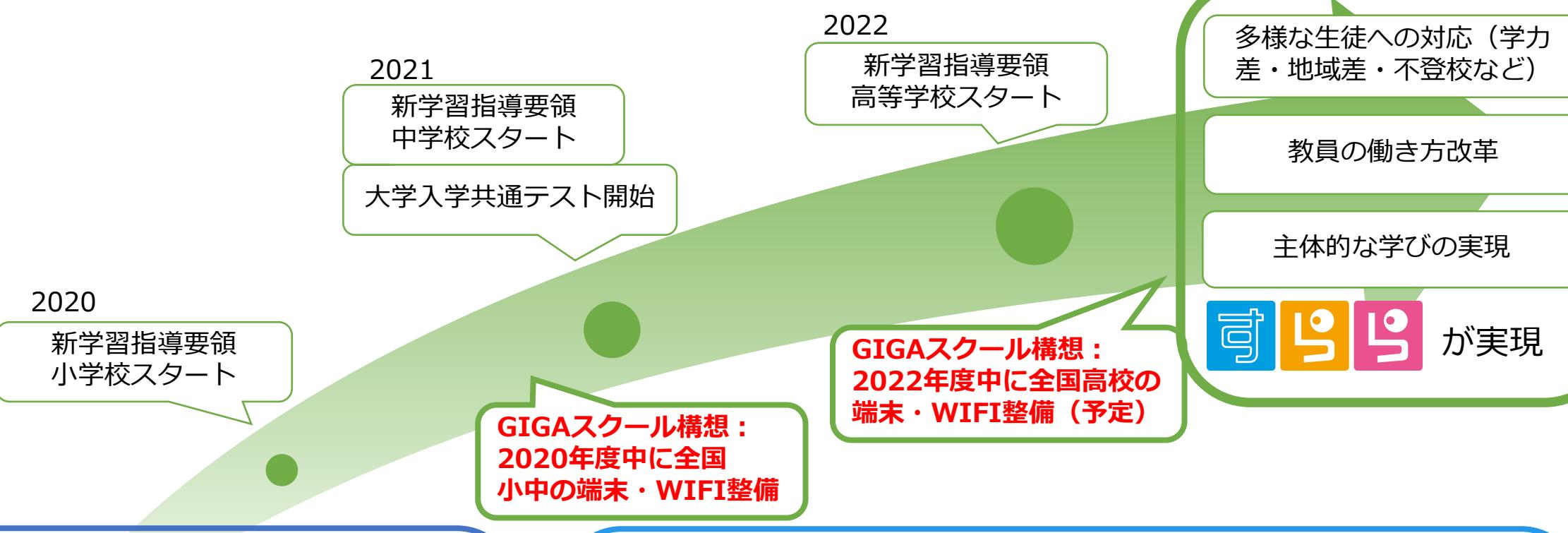


ID数



\* 従来「その他」で開示していた「NPOなどを通じたID数」は、契約実態に合わせて「学習塾」に含めることとし、過年度分も組替え  
ID数のうち、従来「その他」として開示していた契約は、導入校数に含めていなかったため、上記変更に伴い過年度校舎数についても変更

# 市場環境



 文部科学省  
MINISTRY OF EDUCATION,  
CULTURE, SPORTS,  
SCIENCE AND TECHNOLOGY-JAPAN

**GIGAスクール構想：**  
**全国の小中高校に端末とWIFIを整備**

 端末

 WiFi

「教育のICT化に向けた環境整備  
5ヵ年計画（2018～2022年度）」  
単年度1,805億円の地方財政措置  
+令和3(2021)年度補正予算額  
215億円

**採択**

 経済産業省  
Ministry of Economy, Trade and Industry

**EdTech補助金：**  
教育用ソフトウェア導入実証事業  
→約16万人が「すらら」「すらら」及び「すららドリル」で学習

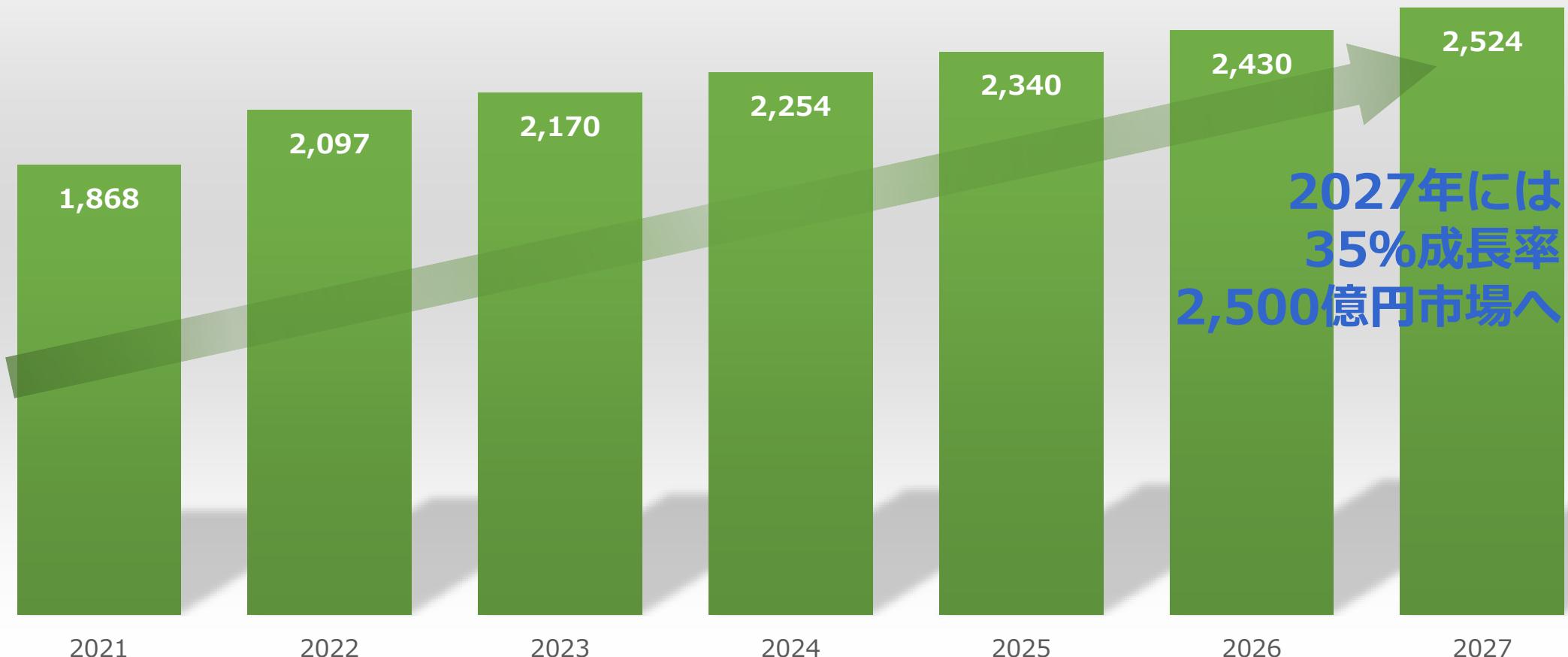
令和元(2021)年度補正「先端的教育用ソフトウェア導入実証事業 (EdTech導入補助金)  
ラーニングコンテンツ

**採択**

**未来の教室：**  
**国内における教育ICT化実証事業**  
「未来の教室」ビジョンの実現に関するテーマ  
長野県坂城高校・軽井沢高校（2019年、  
2020年、2021年度）  
「学習ログ利活用」の実現に関するテーマ  
玖珠町立くす星翔中学校、「すらら」導入塾  
(2021年度)

(単位：億円)

## 市場規模予測



出典：「ITナビゲーター2022年版」野村総合研究所 東洋経済新報社  
EdTech市場規模予測「コンテンツ（教科学習）」

**学習塾**

事業者数**52,699\***

「すらら」「ピタドリ」  
導入校数

**1,215校**

市場浸透率  
**2.3%**

\* 総務省・経済産業省2019年  
経済構造実態調査報告書

**学校**

学校数**42,000\***

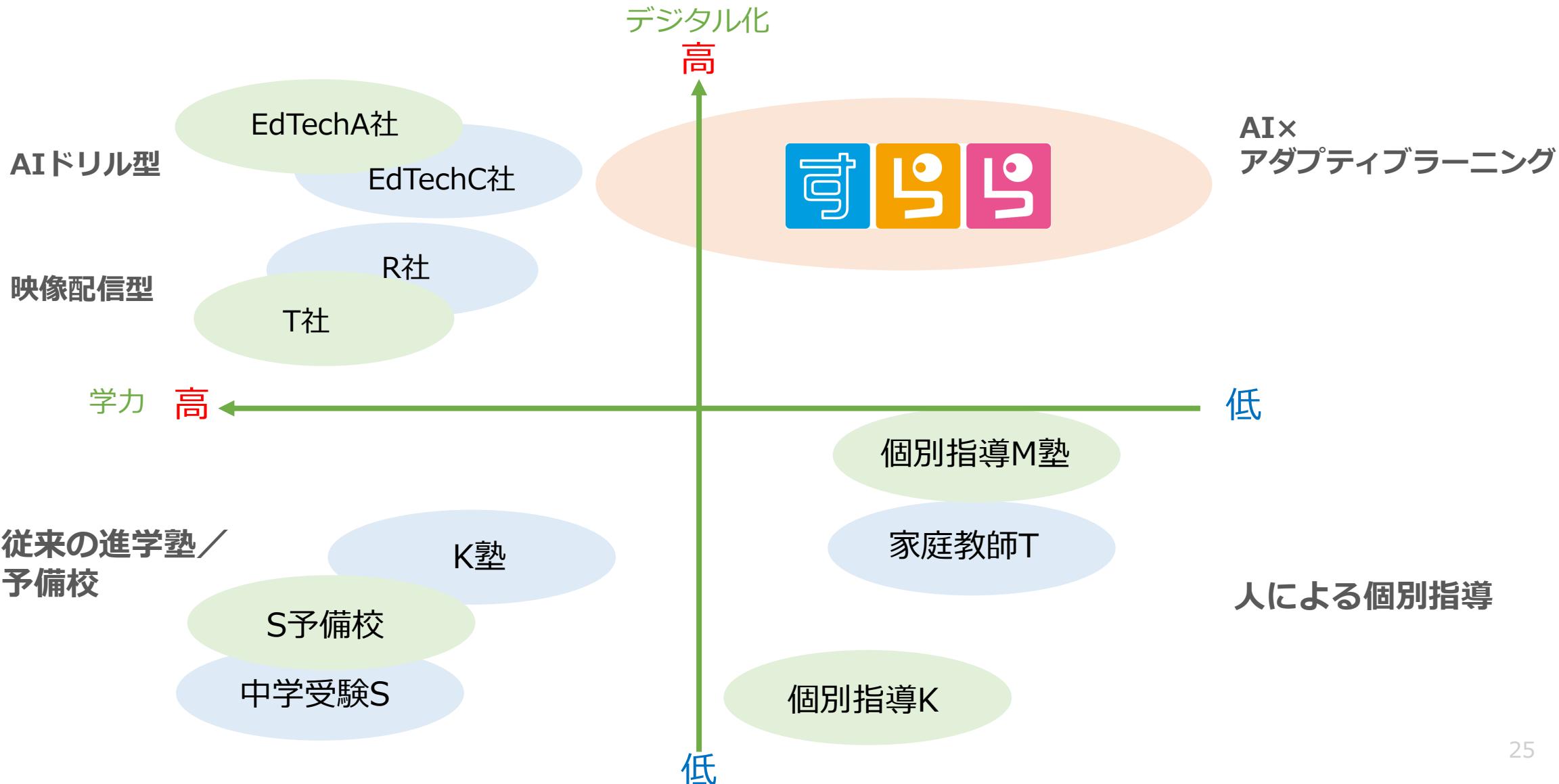
「すらら」「すららドリル」  
導入校数

**1,336校**

市場浸透率  
**3.1%**

\* 文部科学統計要覧（令和3年版）

偏差値30~60と低学力層を含めた幅広いレンジの生徒が利用できる  
コンテンツにより、競合のいない当社独自の地位を確立



# 競争力の源泉

### AI×アダプティブラーニング 「すらら」の開発・提供

初めて学習する分野でも一人で学習を進めることができる、特許取得機能を備え他に類を見ない教材

### 学習塾・学校の課題解決に向けたコンサルテーション

学習塾・学校の個々の経営課題・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

### ビッグデータの活用 最新技術の導入

特許取得済の機能を備える「すらら」に、最先端企業のAI機能を実装（AIチャットボット/AIスピーキング機能等）膨大な学習データを蓄積しビッグデータを活用し、教材の進化に活用

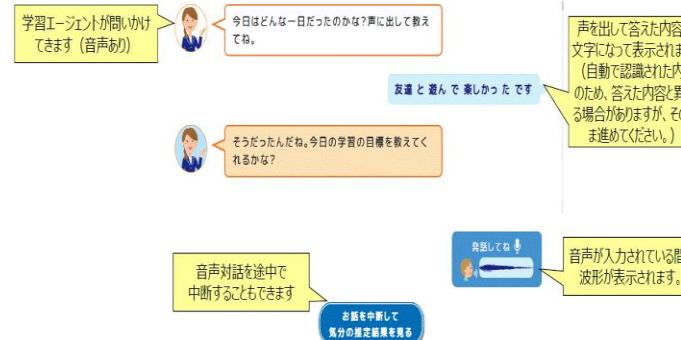
- 5教科で、アダプティブな学習**
- 圧倒的な問題数（2,400ユニット、18万問以上）**
- 特許取得「アダプティブラーニング」機能により、過去の単元までさかのぼり、わかりやすいレクチャーで根本理解**
- ビッグデータ分析に基づく様々なタイプの問題形式による学習**
- 自動作問・採点が可能なテスト機能による効率の良い復習**
- 学習者の学習状況が一目でわかり、学習をサポートできる教員管理画面**
- メッセージ、進捗管理、保護者向けページなどで学習促進**

## Aled



発音テスト  
新コンテンツ開発

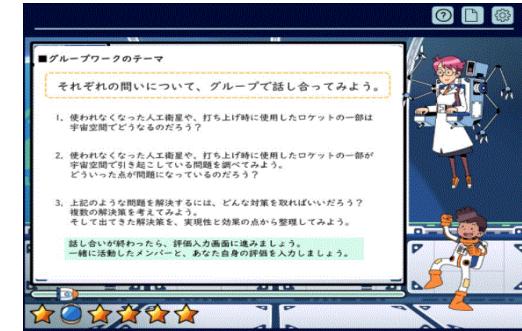
## NTT docomo



感情認識技術を活用した  
共同実証実験

NEC *Orchestrating a brighter world*

## NECスペーステクノロジー



教育×宇宙×SDG's  
探究学習教材

## Fantamstick



当社開発体制の強化  
当社サービスとAR等技術搭  
載アプリの融合

## 2022年1月 ファンタムスティック社一部株式取得に伴い子会社化

## 《今後の見通し》

- 当社開発体制の強化を通じ、両社一層のシナジー効果を想定
- 早期サービスの立上げを実現、中長期的持続的な企業価値の向上を目指す
- AR等技術を搭載したアプリと当社サービスの融合により、国内・海外両面で、新規ユーザー獲得や顧客基盤の拡大を期待

## アプリのご紹介

## 内部課金アプリ

	算数忍者～たし算ひき算の巻～ 67万DL
	算数忍者～九九の巻～ 50万DL
	算数忍者～3D图形の巻～ 10万DL
	地図エイリアン～都道府県～ 10万DL



国語海賊～1年生漢字～

24万DL



国語海賊～2年生漢字～

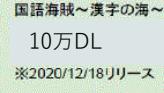
10万DL

## サブスクリプションアプリ

	国語算英社 プレスタパーク
	国語海賊～漢字の海～ 10万DL ※2020/12/18リリース



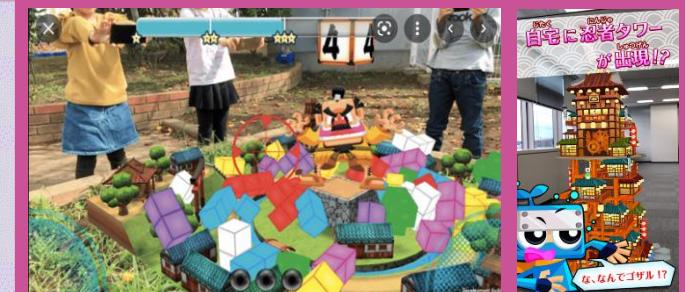
10万DL

国語海賊～漢字の海～  
10万DL

※2020/12/18リリース

## ARをつかったアプリ

	算数忍者AR 30万DL
	算数忍者AR～箱數え～ 5万DL



## ■会社概要

名称	ファンタムスティック株式会社
所在地	代表取締役 ベルトン シェイン
事業内容	子ども向け知育アプリ開発 (toC) 学習コンテンツ開発 (toB)
本社所在地	東京都港区六本木7-8-6
設立年月	2010年2月 (決算期：9月)
資本金	1億円

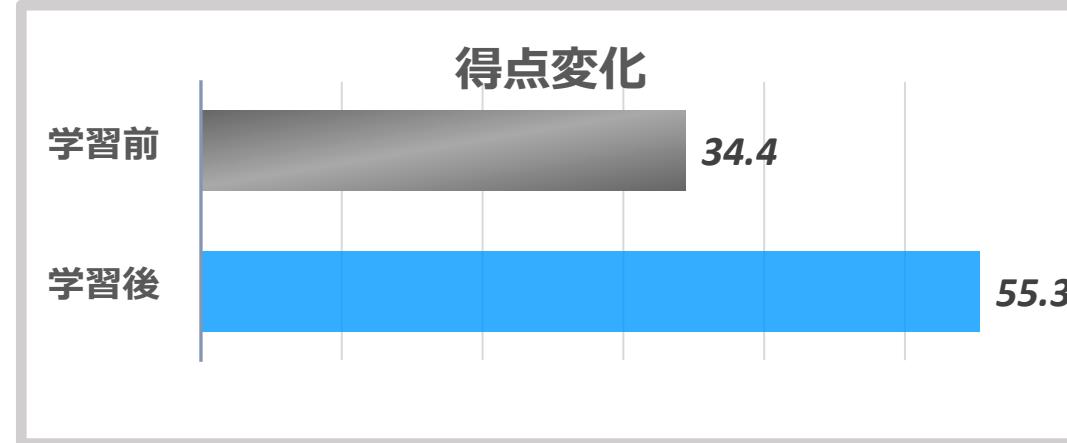
## ■直近の経営成績及び財政状況（2021年9月期）

純資産	84百万円
総資産	107百万円
売上高	113百万円
営業損失	18百万円
経常損失	15百万円
当期純損失	16百万円

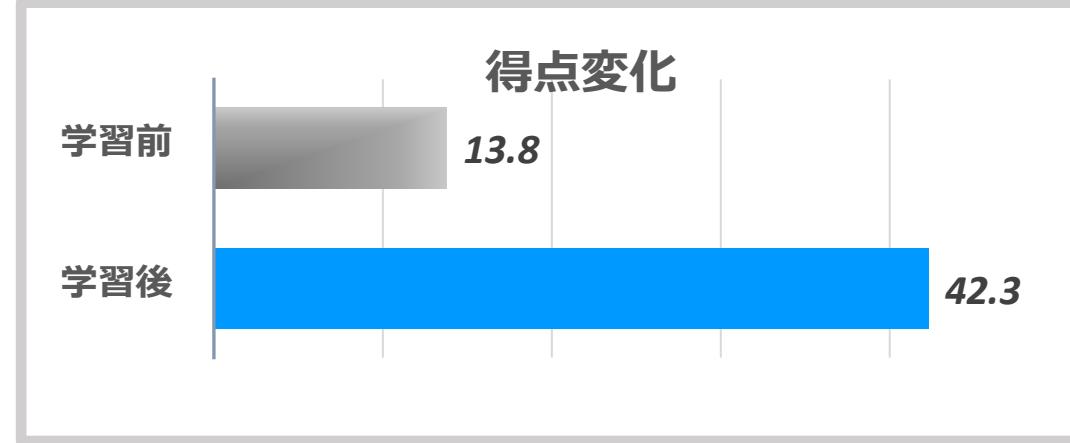
## 学校

地方の公立スタンダード校で、英数校の3科目の授業に「すらら」を導入、学習効果向上を実現

### 国語のテストの前後比較



### 英語のテストの前後比較



### 解答時間変化

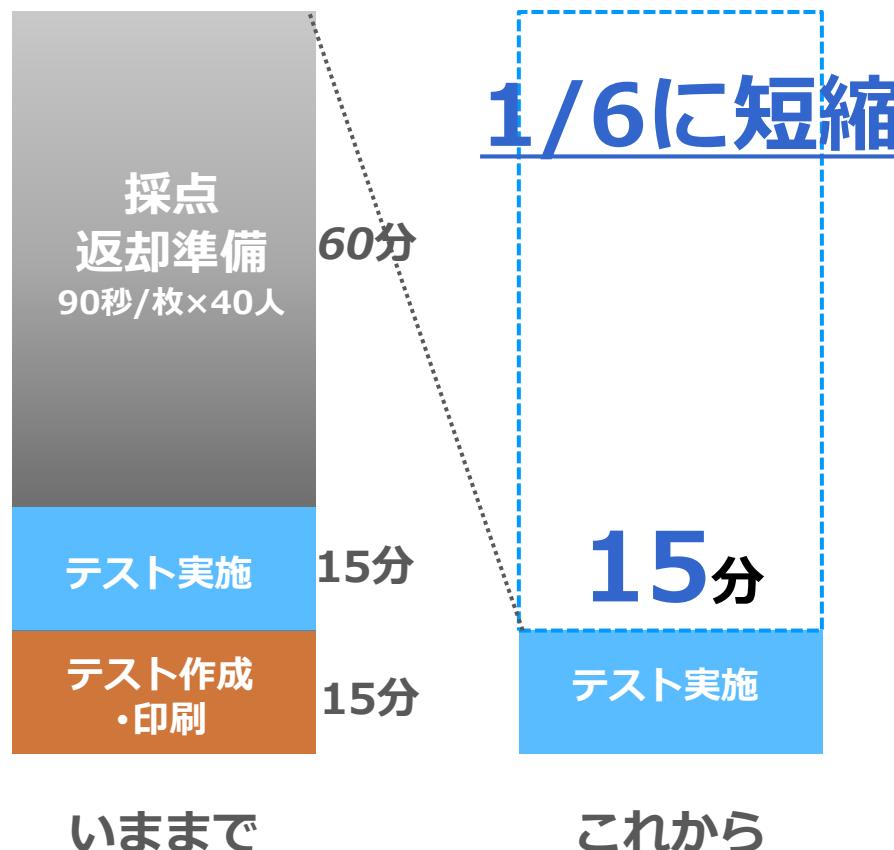


国語はテストスコア平均が**20.9P**向上。  
平均解答時間が**56秒**短く**23%**短縮。  
英語はテストスコア平均が**28.5P**向上。  
数学は高校範囲を中心として前後のテストの実施は行わなかった。

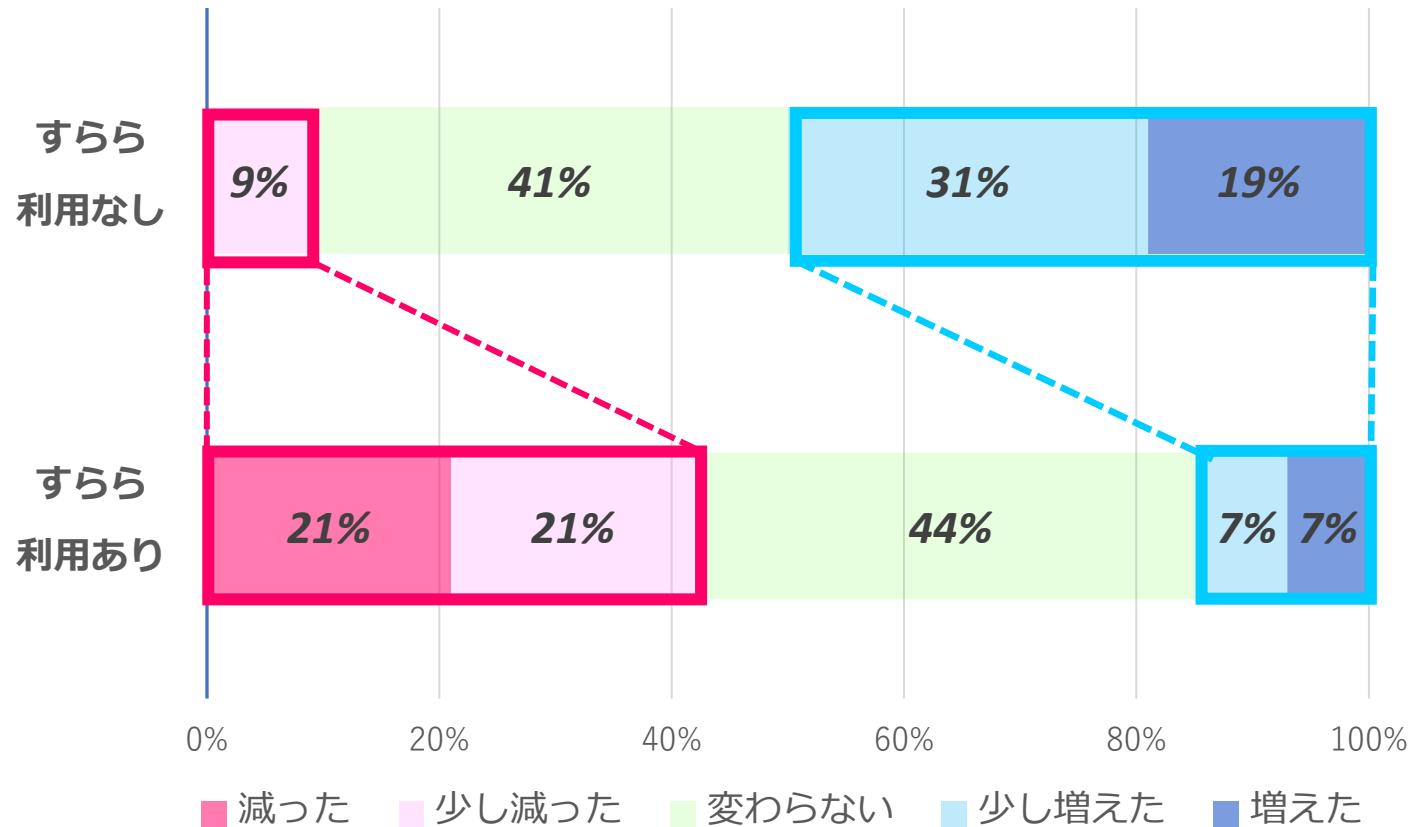
## 学校

基礎学力習得の効率化を図り、教員の働き方改革を実現  
教員が、思考力・判断力・表現力の養成、学びに向かう力・人間性の育成に注力できる環境の提供

<イメージ>  
40人学級で15分間のテストを実施する場合



## 「すらら」の利用有無と先生の業務負担増減



個別最適化教材「すらら」を利用している教員の42%が「業務負担が減った／少し減った」と回答  
(2020年12月2日～9日に浪速学院教員対し実施したアンケート結果より。回答者数102名)

# 事業計画

## 教育現場のICT化 加速への対応

- GIGAスクール構想の進捗により公立学校を中心とした教育現場でのICT化進捗に対応することで当社サービスの導入を加速する
- 教育現場の経営課題、教務課題の解決を図る

## ビッグデータの活用 最新技術の導入

- 「すらら」にさらなる最新技術を追加し付加価値を向上することで、他社とのさらなる差別化を図る
- ビックデータ（生徒の学習データ）を活用した、サービス品質の向上を図る

## SDGsへの対応で 中長期的成長

- 本業による教育格差の解消目標達成で中長期的な成長に寄与する

**学習塾****AI×アダプティブ×オンラインで複数分野での事業拡大を狙う**

- 少子化傾向であるが市場規模は安定的に推移
- 学習塾市場の「成熟化」が進行⇒本格的な「競争と淘汰」の時代⇒選別される時代

**■独立開業** …従来の個別指導FC塾の問題点を解決した新業態で他分野へ拡大

低コスト経営  
(加盟金・ロイヤリティ0円)

アルバイト講師の  
雇用ゼロ

個人の小規模開業、学童、  
英会話スクールなど

**■ローカル中堅大手** …大手塾も合併や統合も相次ぎ、競争激化  
⇒差別化と生徒募集が課題

E-Teエディターによる  
オリジナルドリルの提案

Afterコロナ&人口減少  
時代に適応する  
戦略提案

EdTechを使いこなせる  
組織への変革支援

**■放課後デイサービス** …事業所・利用者は年々増加⇒競争激化⇒差別化が課題

差別化  
(教科学習できる事業所へ)

運営コンサルティング  
(ICTを活用するオペレー  
ションを提案)

就労まで見据えた提案

コロナ禍でも  
対応できる  
シームレスな  
AI学習教材

**学校****GIGAスクール構想進捗により、公立学校・地方自治体での導入に注力**

- 公立の小中学校・地方自治体で拡大したEdTech教材需要を取り込む
- 学習データの利活用に向けたeポータルとの連携と接続
- 高校GIGAスクール施策に対応するためのコンテンツ対応とマーケティング
- 現場での運用を徹底するノウハウ、学力向上成果などにフォーカス
- 「成績不振生徒向け学習」に加え「新しい教育観に対応するための個別対応力強化」

**戦 略**

5教科×アダプティブAI  
英語スピーチングAIなどで  
他社と差別化

提案教科  
(公立への販路拡大、商品ライン  
ナップ強化等)

既導入校での  
利用ID数拡大

大学・専門学校  
通信制学校市場への浸透

**B to C**

## 社会の課題を解決することで事業の成長エンジンに変える

### [市場の特性]

- 学習に悩みを持つ層  
発達障がい（含学習障がい）約60万人、不登校約18万人 \*
- コロナ禍で、在宅学習需要や海外在住日本人子女の利用も拡大

### 施 策

- 発達障がい・学習障がい児や不登校の子ども達でも一から体系的に理解できる唯一のサービスという独自のポジショニングを強化
- 学習に悩みを持つ層に寄り添う包括的なサポート
  - ✓ 「すららコーチ」による保護者向けコーチング
  - ✓ 保護者向け勉強ペアレント・トレーニング「ほめビリティ」
  - ✓ 心理・教育アセスメントサービス

\* 児童生徒の問題行動・不登校等生徒指導上の諸課題に関する調査 [https://www.mext.go.jp/content/20201015-mext\\_jidou02-100002753\\_01.pdf](https://www.mext.go.jp/content/20201015-mext_jidou02-100002753_01.pdf) (令和2年)  
文部科学省 「発達障がいについて」 [https://www.mext.go.jp/a\\_menu/shotou/tokubetu/hattatu.htm](https://www.mext.go.jp/a_menu/shotou/tokubetu/hattatu.htm) (平成24年)

**海外****途上国、新興国での教育ICT化推進することで、中長期的な視点での成長を目指す****[途上国、新興国市場の特性]**

- 世界のEdTech市場の成長予測：2018年**5.9兆ドル**→2030年**10兆ドル**\*
- 人口増加に加え、継続的に若年層が高い比率で推移
- 教育インフラが未整備で教員の数・質に課題があり、ICT導入による効果が大きい（JICA実証事業にて、小学生5年生算数の点数が10か月で30点から80点に上昇\*\*）
- コロナ禍による閉校期間の長期化で学校・塾運営への影響が続く
- コロナ禍によりデジタル化による教育への期待・効果が高まりつつある

**施 策**

- コンテンツを拡充し小学校に加え中学校もターゲットに
- インドネシアにおいて**公立学校での活用と成果創出**に取り組む
- スリランカにおいて、**BtoC事業の拡大**にチャレンジ
- フィリピン・パラオ・エジプトでの事業化検討

\* Holon IQ, Smart Estimates January 2019 <https://www.holoniq.com/>

\*\*インドネシア共和国 産学連携による e ラーニングを活用した子供たちの数学の学力達成度強化のための普及・実証事業業務完了報告書  
<https://openjicareport.jica.go.jp/pdf/12301180.pdf>

## 2022年12月期第1四半期より連結決算へ移行

単位：百万円

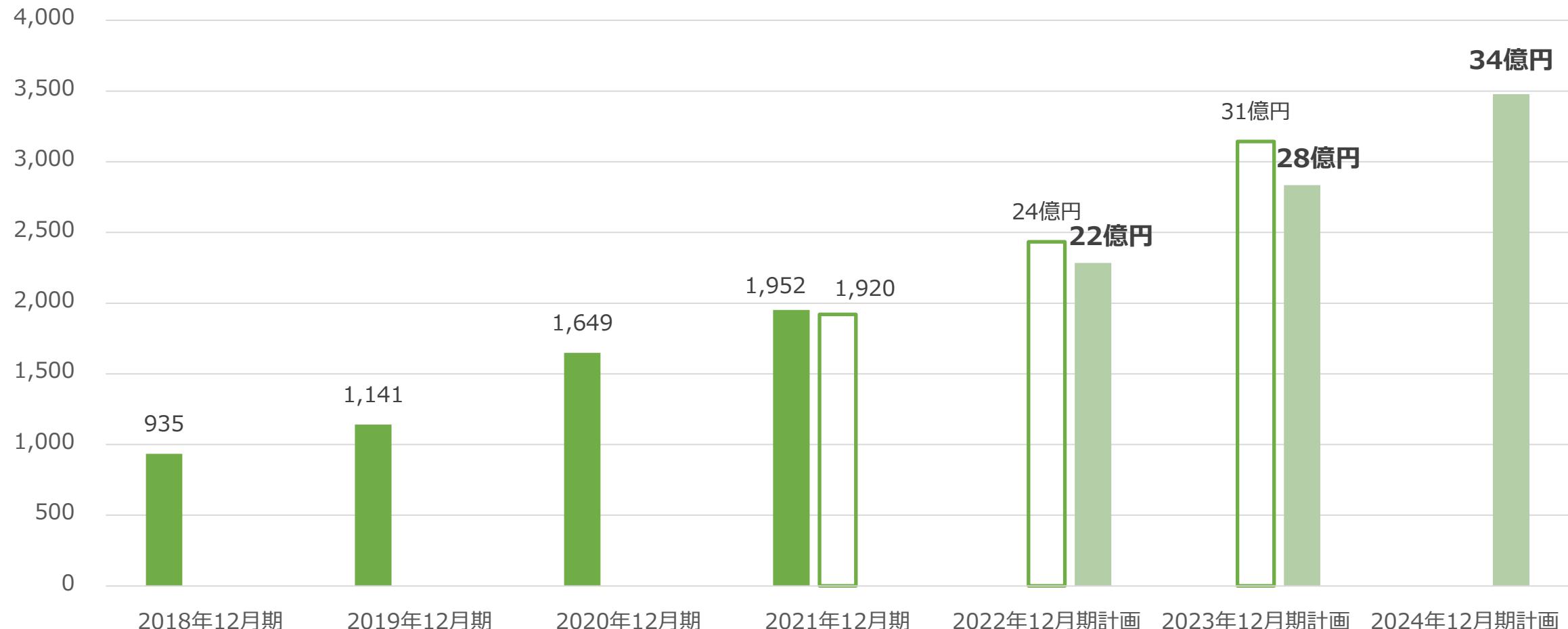
科目	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2022年12月期（連結）	2,426	476	477	305
※参考 2022年2月開示 2022年12月期（個別）	2,285	464	464	302

### 補足

- 1QはBS連結、2QよりBS、PL連結開示を行います
- 連結ベースの中長期計画数値につきましては、現在見直しを行っており、第2四半期決算短信公表時を目途に改めてご報告をする予定です。
- 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。

## GIGAスクール構想を追い風に教育現場のICT化が伸長見込み 2023年以降は平均20%増収を目指す

■ 実績 □ 2021年2月発表 ■ 当期ローリング

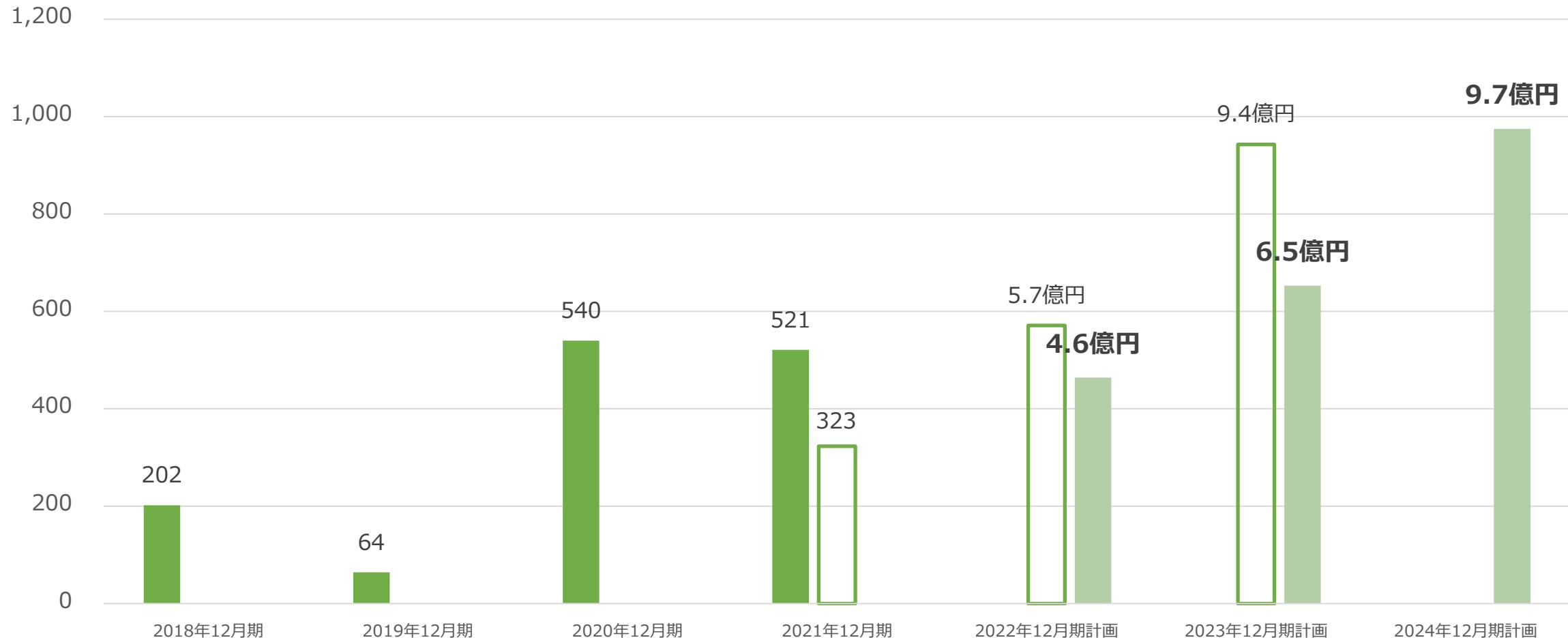


・連結売上予測につきましては現在分析中です。連結ベースの数値を算出した際には、本資料を更新いたします。

・前期見込んでおりました、ID獲得数において見直しを行っております（42頁）。その影響により、個別売上高予測を下方修正いたしました。

コンテンツ・システム開発、人員増強への積極的な投資を継続  
2022年期は減少するものの、毎年20%以上の営業利益率を見込む

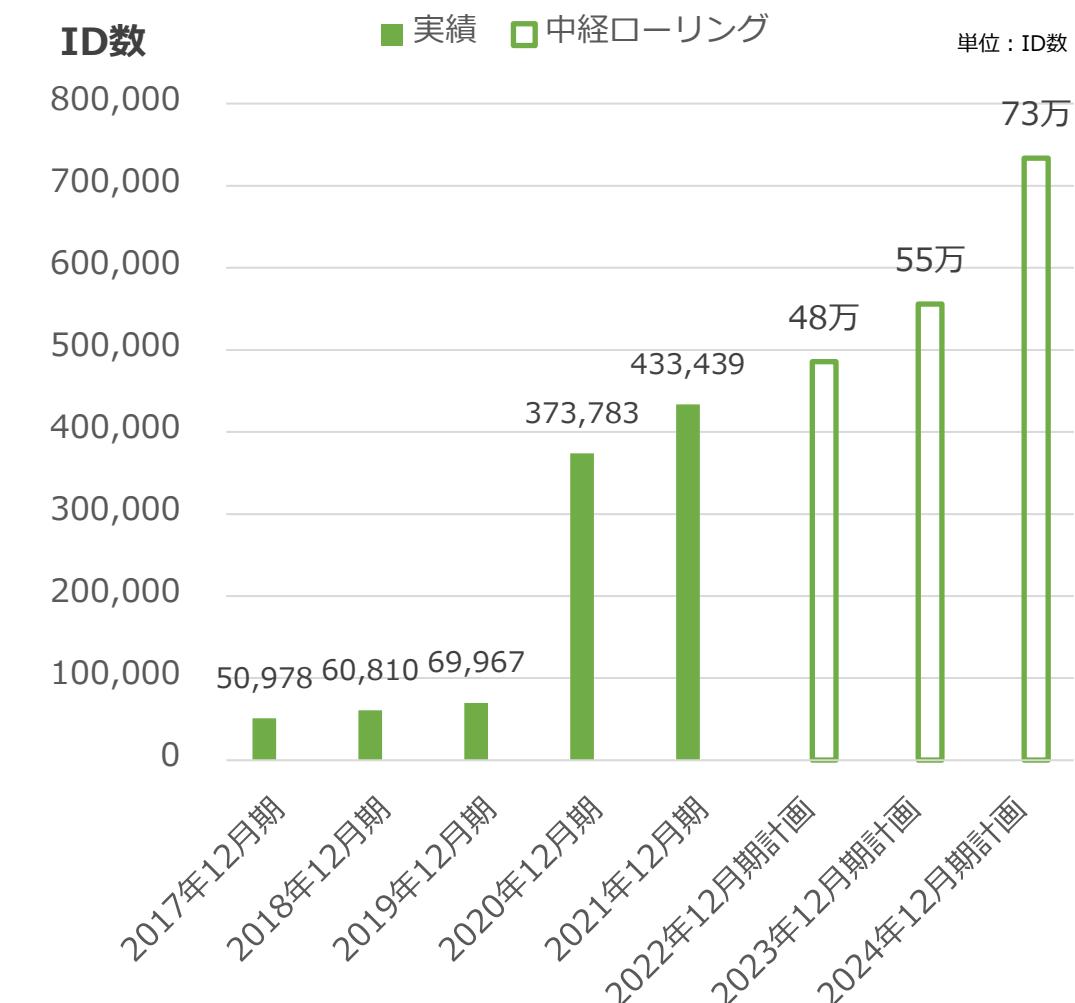
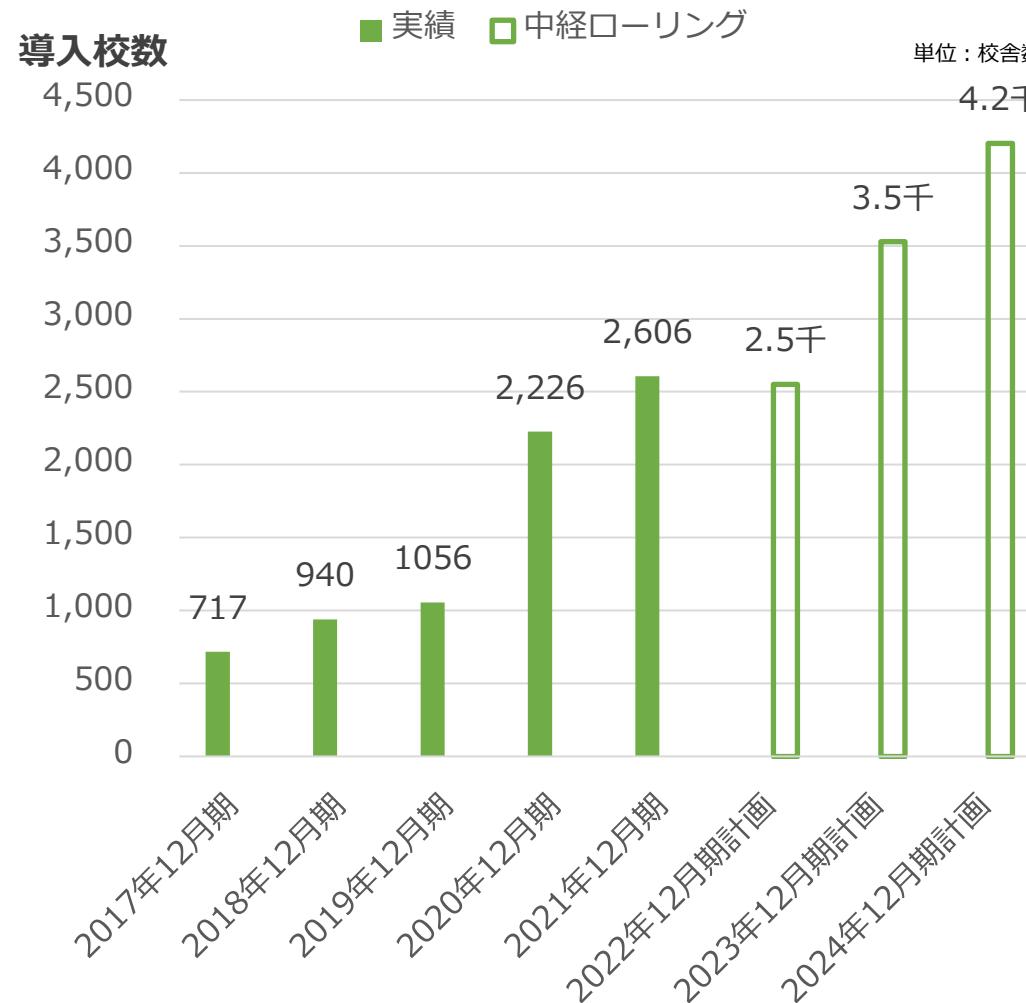
■ 実績 □ 2021年2月発表 ■ 当期ローリング



・連結営業利益予測につきましては現在分析中です。連結ベースの数値を算出した際には、本資料を更新いたします。

・前期見込んでおりました、ID獲得数において見直しを行っております（42頁）。その影響により、個別営業利益予測を下方修正いたしました。

## 公立学校を中心に、教育現場での導入が伸長見込



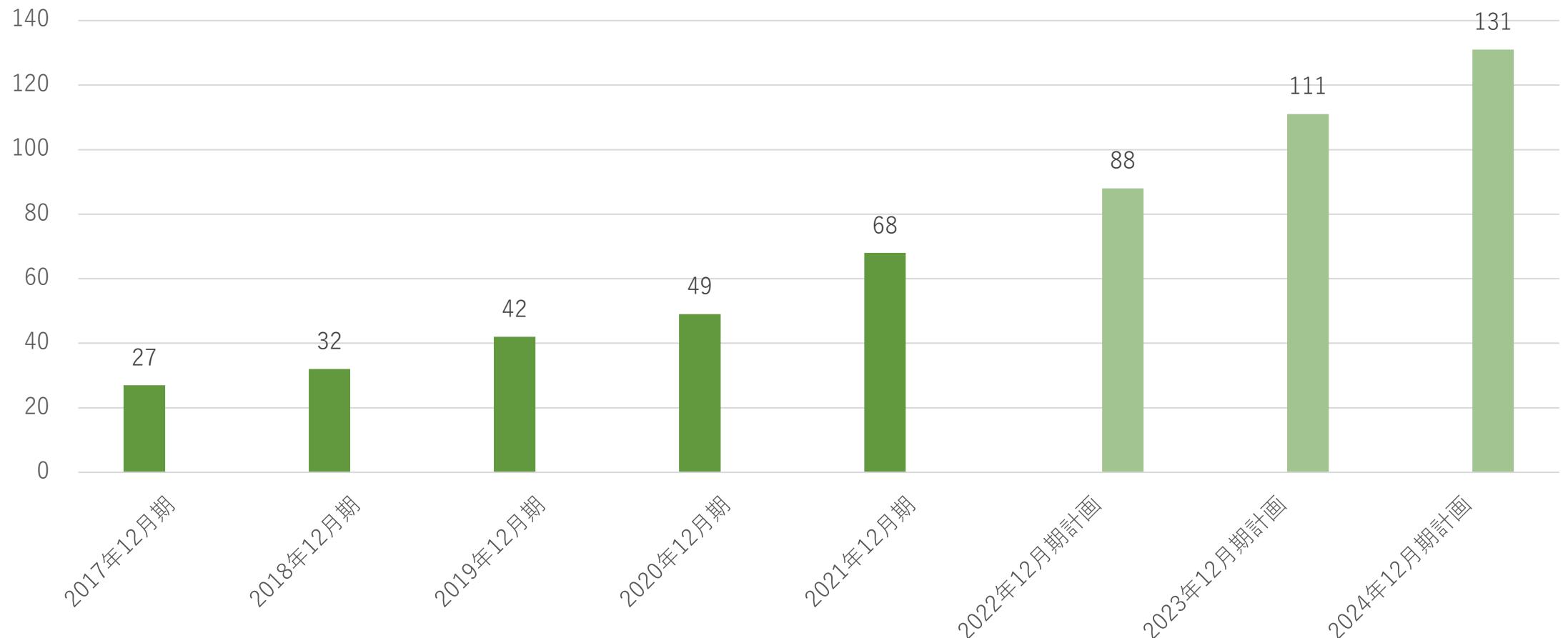
・2021年11月にご報告をしました、導入校数、ID数について、2021年当初見込んでおりました公立案件獲得に伴う入札やプロポーザル等の結果をふまえ、見通しの修正を行いました。2021年期と比較し、2022年期計画の導入校数は減少しているものの、ユーザビリティの向上、教育現場での活用へのフォローアップ体制の実施を行い、2023年以降は契約数が伸長する計画となっています。

教育現場のICT化への対応や他社との差別化強化に向けて人員拡大

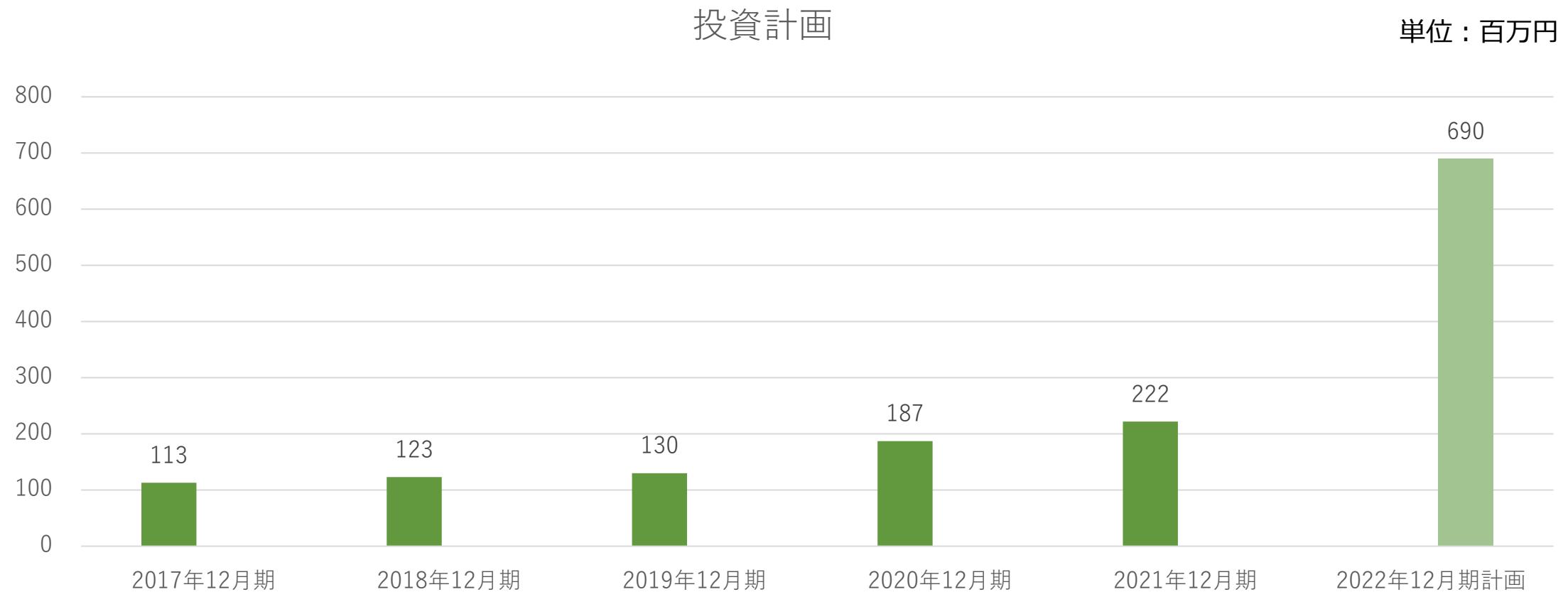
- 営業：公立学校をはじめとしたチャネル拡大とオンライン面談・研修等の活用による効率向上
- 開発：社内と社外の開発リソースの活用による競争力のさらなる向上

人員計画

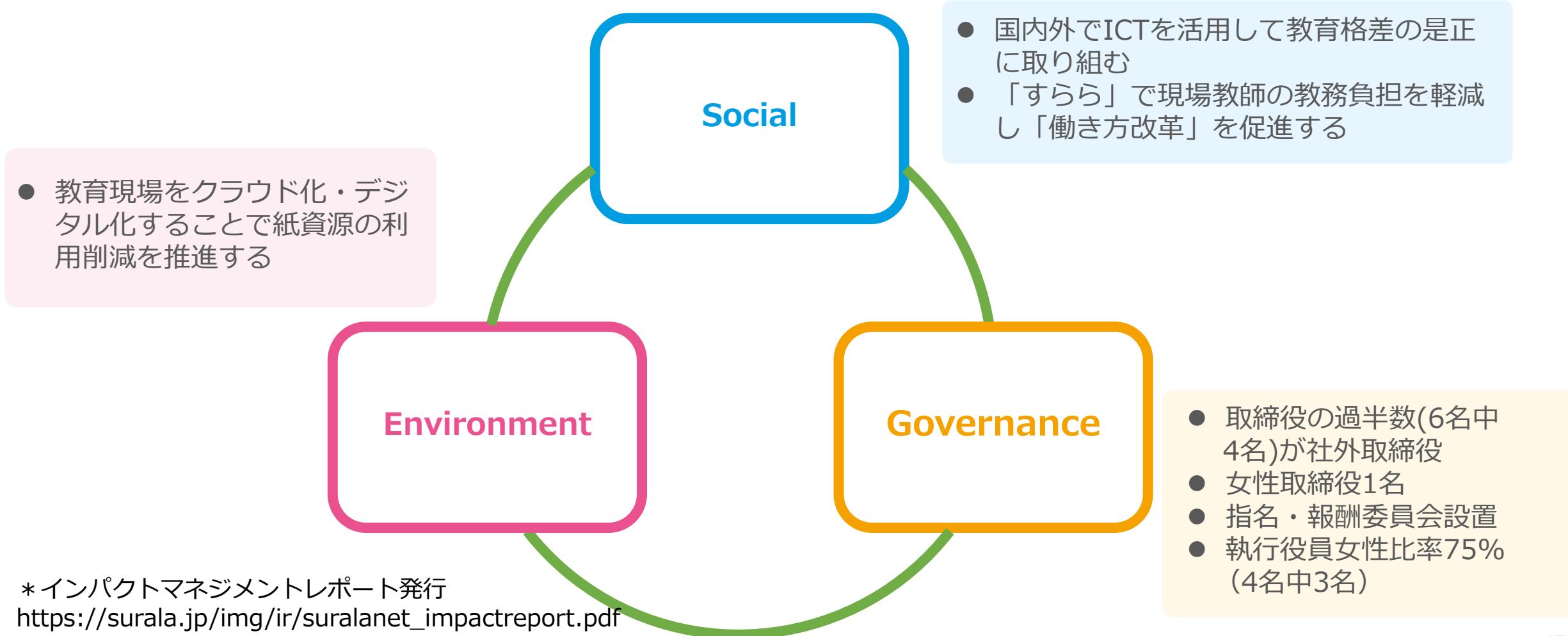
単位：人



すららを中心にAIを活用した新規コンテンツ等の開発、高校におけるGIGAスクールに  
対応する高校コンテンツの拡充、基盤システムの強化に向けて積極的な投資を継続



本業を通じて、SDGsを達成することで中長期的な成長に貢献する。  
ICTを活用し、「教育格差」という社会問題の解決を目指す



発達障がい、不登校、国内外の経済的困窮世帯などの社会問題の  
「すらら」を通じた解決を目指す

## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



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



- 不登校の子どもへの在宅学習・進学機会の提供、文科省「出席扱い」に対応
- 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
- 離島や山間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



## 海外小学生向け算数eラーニング「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



1 貧困を  
なくそう



4 質の高い教育を  
みんなに



5 ジェンダー平等を  
実現しよう

- マイクロファイナンス組織女性銀行と、低所得層の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にあった子ども達などを受け入れているNGO「SOS子どもの村」へIDを無償提供
- 現地女性をファシリテーター（講師）として積極的に活用することで雇用機会を創出



# リスク情報

主要なリスク	内容	対応方針
競合の激化について	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。社内管理体制の強化とともに、ISMS（2021年2月取得）の維持管理と、最新のリスク管理体制強化を徹底いたします。
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、人員の増強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。	採用市場の変化を捉えながら、採用手法の多様化を進めると同時に、開発スタッフについては、最先端技術を持つスタッフの採用・育成とともに、同様の知見を持つ外部委託契約を進めてまいります。

※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 格 差 を 根 絶 す る