



# 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

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」の提供 および運用コンサルティング 受託開発、アプリ自社開発（ファンタムスティック社）
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 小林 洋光 (監査等委員) 藤本 知哉 加藤 慶

開発から15年  
進化を続ける  
学習システム、  
数々の受賞歴



日本e-Learning大賞  
文部科学大臣賞

2013  
ソーシャルメール機能、  
ラーニング・デザイナー  
機能を搭載



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

2013  
第10回日本パートナーシップ  
大賞優秀賞 受賞

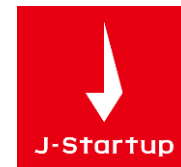
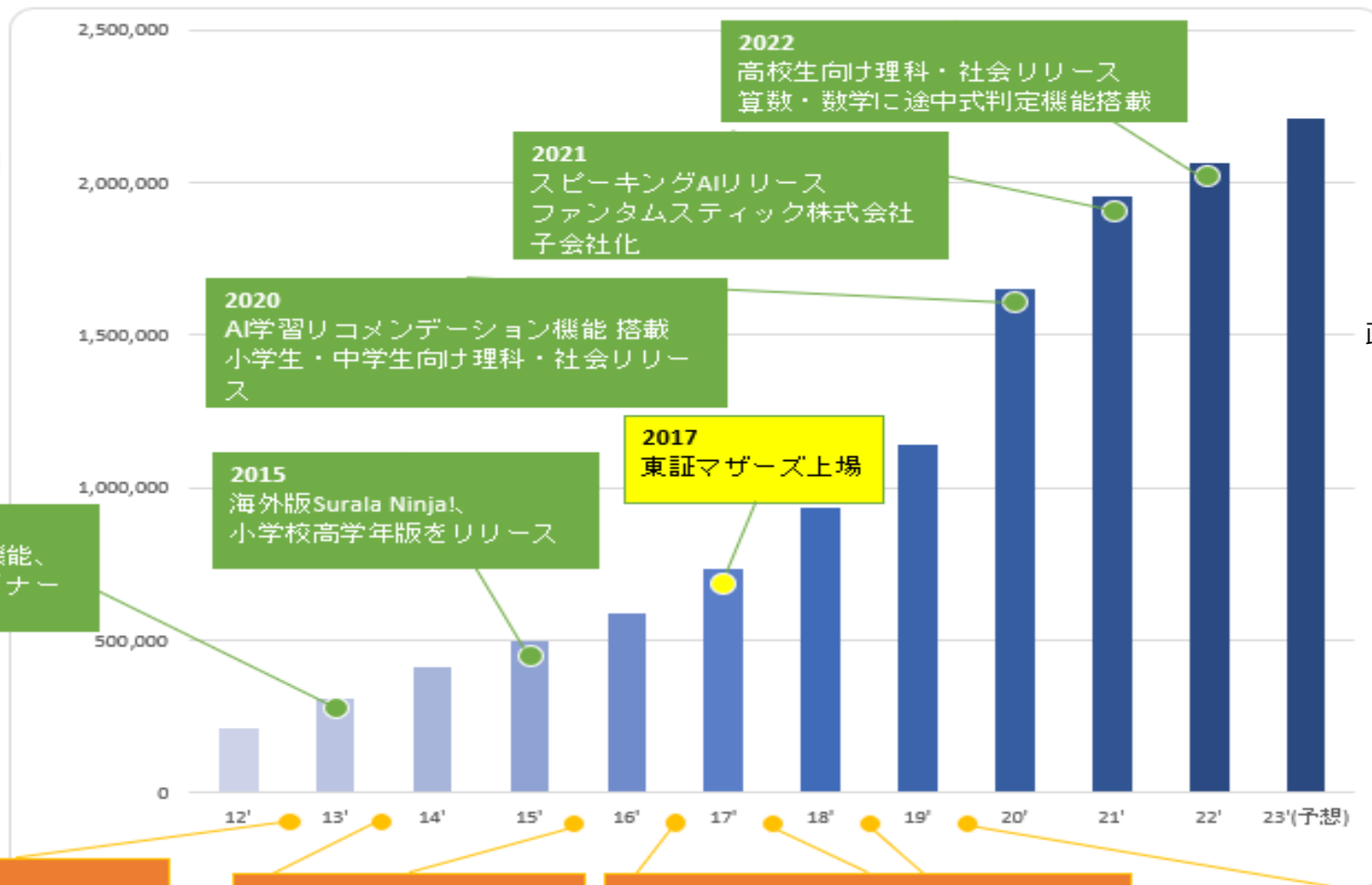
2015  
Japan Venture Awards 2015  
中小機構理事長賞 受賞

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

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

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



すららドリル



Surala Ninja!

学習塾

学校

放課後等デイ  
サービス  
\*

家庭学習

海外

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  
エジプト

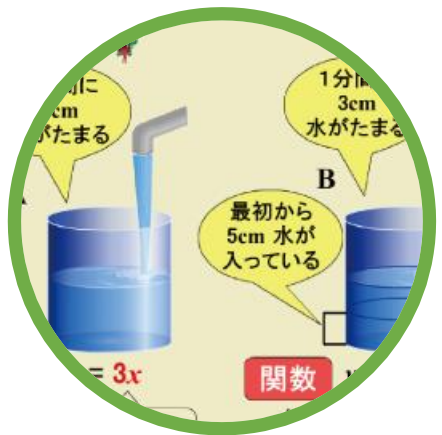
\* 障害児が生活能力の向上のために必要な訓練を行い、及び社会との交流を図ることができるよう、当該障害児の身体及び精神の状況並びにその置かれている環境に応じて適切かつ効果的な指導及び訓練を行う施設  
\* 放課後等デイサービスの校舎数、ID数は学習塾に含める



「すらら」を支える5大要素

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)

02

できる!



自動で苦手なところに  
戻って学び直せる  
特許取得AI搭載ドリル

03

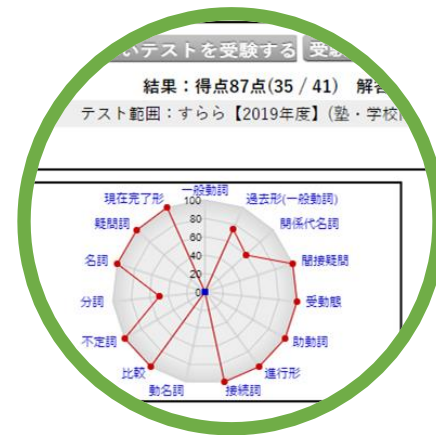
続く!



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

04

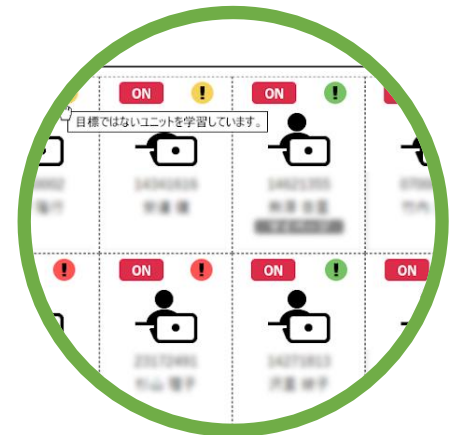
使える!



実施直後に  
結果を診断する  
学力診断テスト

05

見守る!



生徒一人ひとりにあつた  
サポートを実現する  
学習管理機能

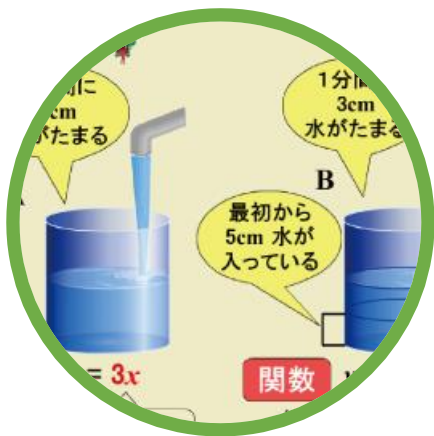


# AI × アダプティブラーニング「すらら」



## 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

◆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いました。

宿題を始めた → 宿題が終わっている

過去 ← 未来

宿題を終えた ← 現在

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

分数とは？

1 ← そのうちの1つ  
2 ← 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

個

答え

Q. 5人で分けたときの1人分のケーキは？

個

答え

学習中のユニット Lesson2 Unit-C を学習中です

ステージ3 Lesson2 Unit-C

問題番号: 11

等式の性質を使って、次の方程式を解きなさい。  
※ $x=0$ の形で答えること。

$\frac{1}{4}x + 1 = 4$

$\frac{1}{4}x = 3$

【解答】  
×  $x=16$

1 方程式の定数項を正しくしている可能性があります。  
×  $x=10$

正解を見る

- ✓ わかりやすさを最優先した、**無学年式**の独自体系学習で初めて学ぶ分野でも理解できる
- ✓ **アニメーション+著名声優**による講義で、学習への興味関心を引き出す
- ✓ 先生が生徒をあてるように**クイズ形式**で問題を提示するから飽きずに集中できる
- ✓ 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て学習ができる
- ✓ 一単元15分程度のユニットで構成。詰め込みすぎず**スモールステップ**で学習できる
- ✓ 算数・数学のドリル学習では、**途中式判定機能**により、解法のプロセスが正しいかどうか即座に確認ができる
- ✓ 高校3年生までの範囲の**先取り学習**も可能



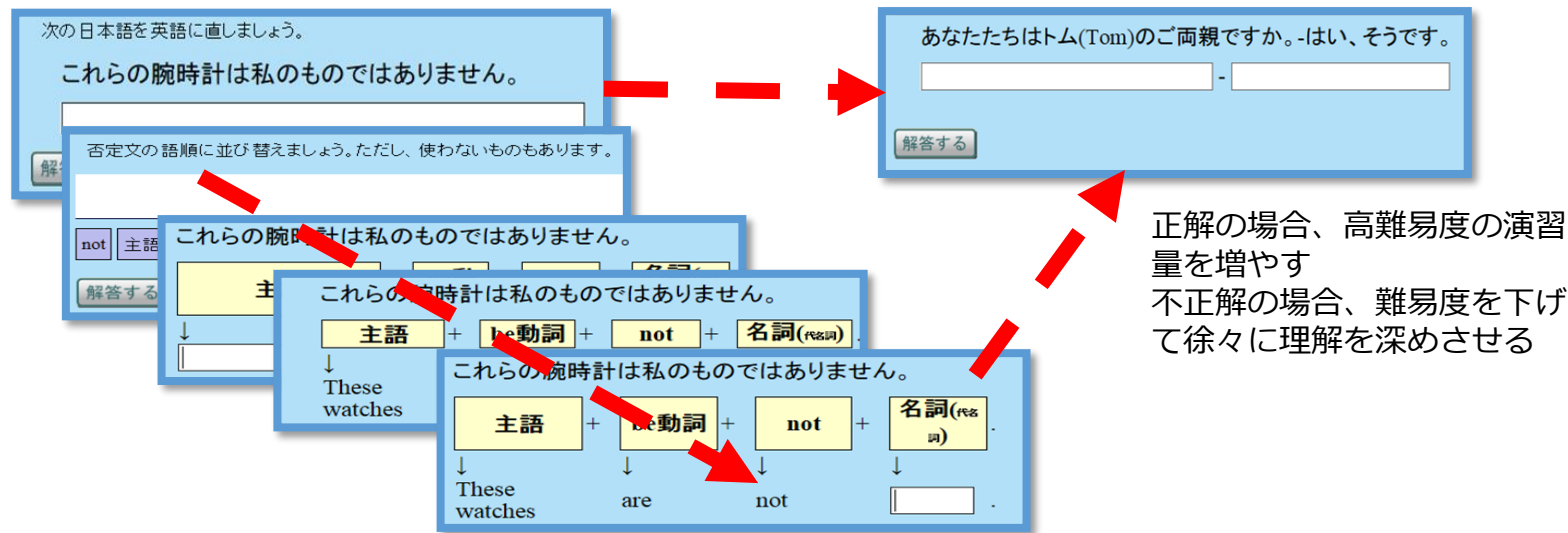
# 02

できる!



自動で苦手なところに  
戻って学び直せる  
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
- さかのぼってスモールステップで学び直す



## 03

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



1ユニット クリアする 100pt	指定されたユニット (苦手ユニット)を クリアする 200pt	地域ランキング 30位以内に入賞する 300pt
-------------------------	--	--------------------------------

達成!

200pt  
と  
アバター  
を獲得!

生徒情報DBを元に、生徒が学習すべきユニット箇所の提示や、学習目標量の提示を行う。

アバターは全150種!  
生徒同士で交換も可能。



### ✓ アチーブエッグ機能

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

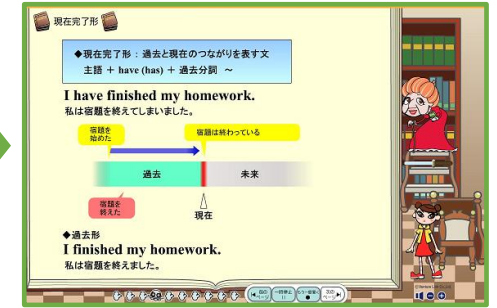
アチーブエッグ機能で得られるポイントを利用し、下記のようなアクティビティが可能  
 アバターの設定  
 パートナー選び  
 パートナーの育成  
 着せ替え などの機能  
 アバターを通じた生徒同士の交流



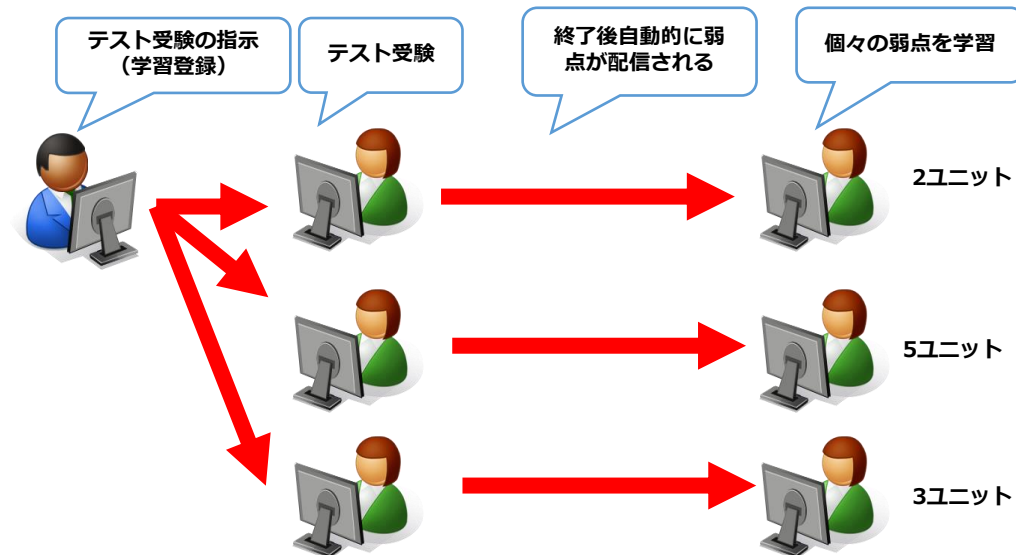
## 04

使える!

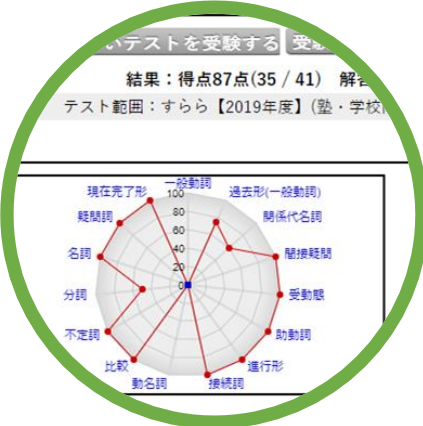
- ✓ テストの**自動作問・自動採点**×事前復習登録
- 自動作問機能 + 自動採点機能
- テスト結果から1クリックで必要な単元のレクチャー・ドリルを学習



- ✓ テスト機能の活用により、**一人ひとりの弱点に合わせた課題の出題が可能**



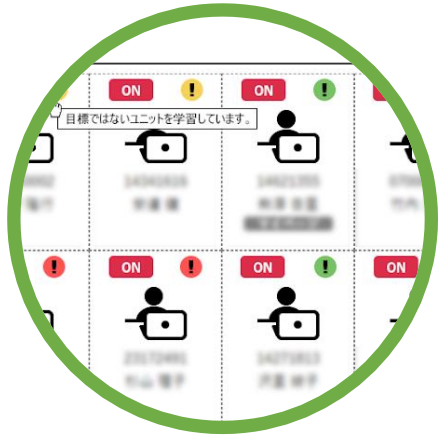
実施直後に  
結果を診断する  
学力診断テスト





## 05

### 見守る!



生徒一人ひとりにあった  
サポートを実現する  
**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り  
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、一人ひとりに  
合わせた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

## 2023年12月期 ファントムスティック社

- すららネット社の新規サービス開発に協力
- 増加している受託開発の体制強化に伴い人員を拡大
- マーケティングとブランディング強化により既存アプリサービスのユーザー増
- ゲーミフィケーションを活用した新規サービスのリリース

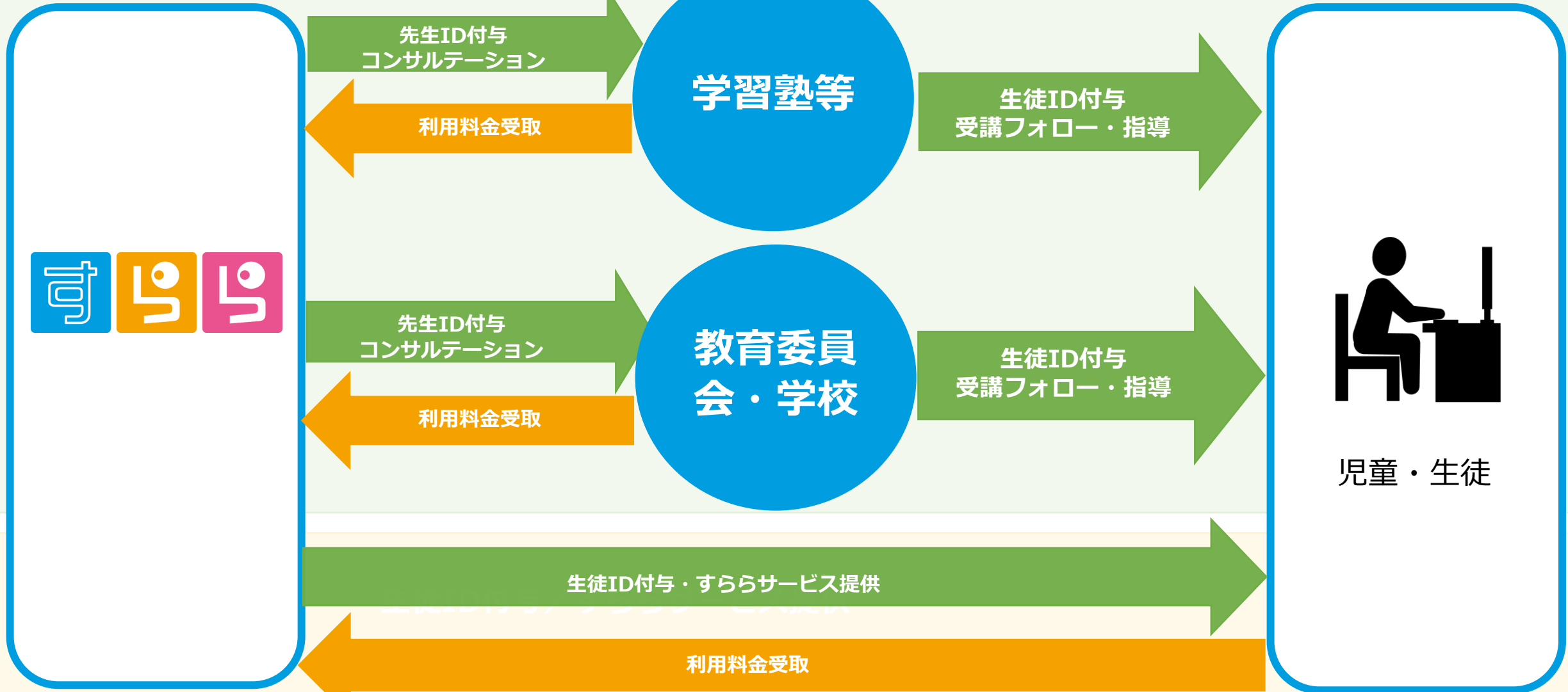


会社概要	
名称	ファンタムスティック株式会社
代表者	代表取締役 ベルトン シェイン
事業内容	子供向け知育アプリ開発 学習コンテンツ開発
本社所在地	〒106-0032東京都港区六本木 7-8-6
資本金	1億円

直近の経営成績及び財政状況（2022年9月期）	
純資産	85百万
総資産	111百万
売上高	129百万
営業利益	1百万
経常利益	1百万
当期純利益	1百万

# ビジネスモデル（すららネット）

BtoBtoC



BtoC



## 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

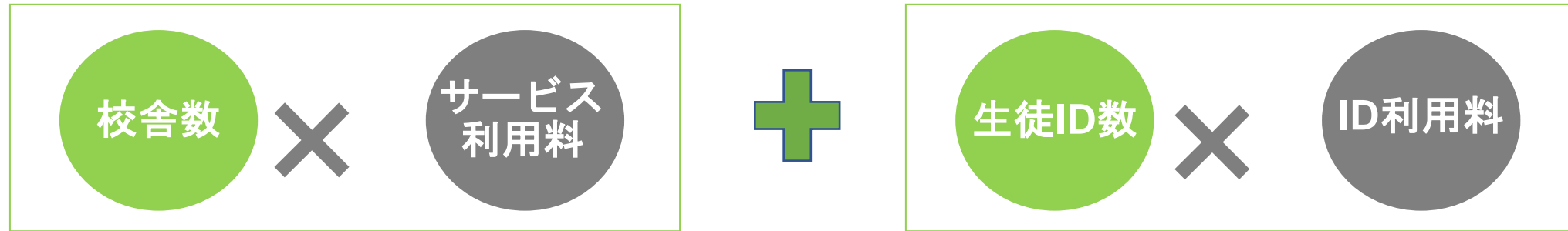
## 学習塾

- ・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

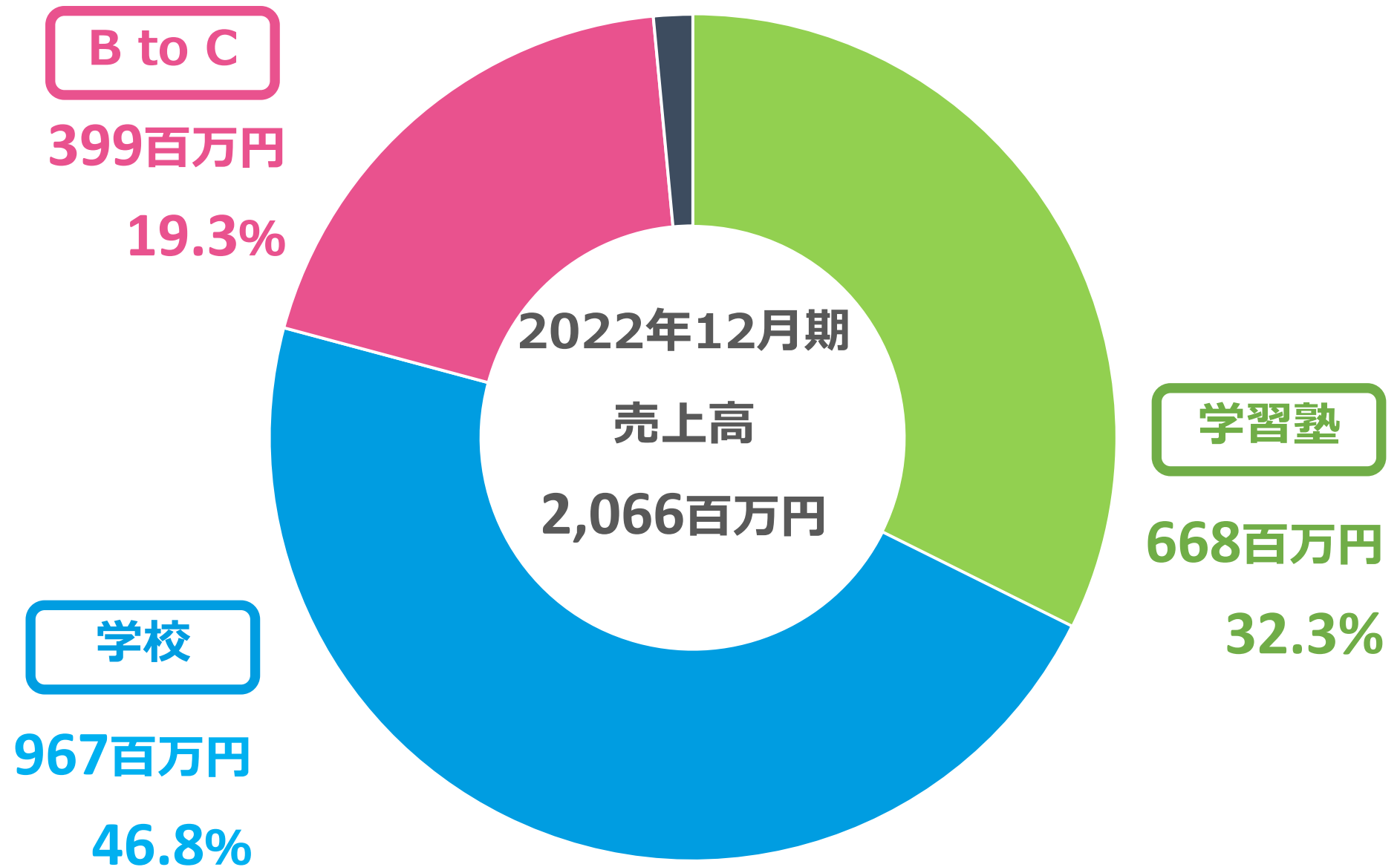


サービス利用料：契約校舎一校につき課金される月額サービス利用料

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

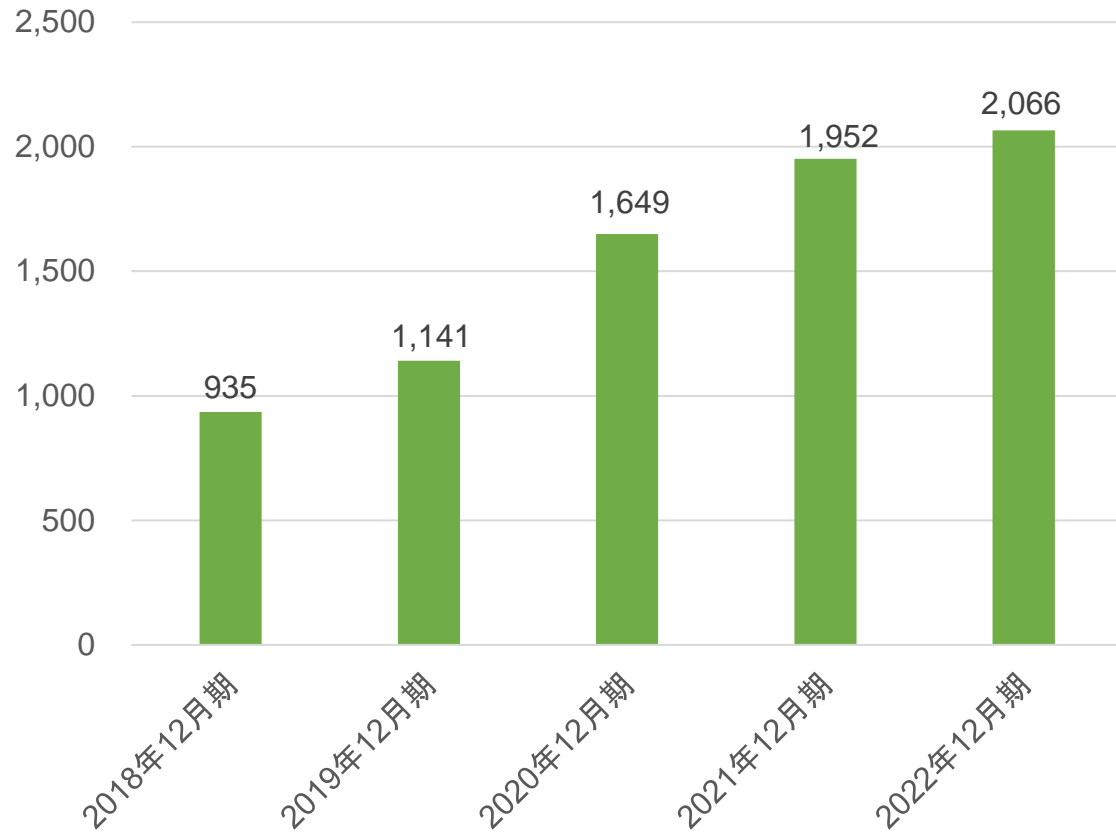
- 学習塾
- 学校
- BtoC
- その他



教育現場のICT化進捗により、売上高105.8%増加  
営業利益は、安定的高水準

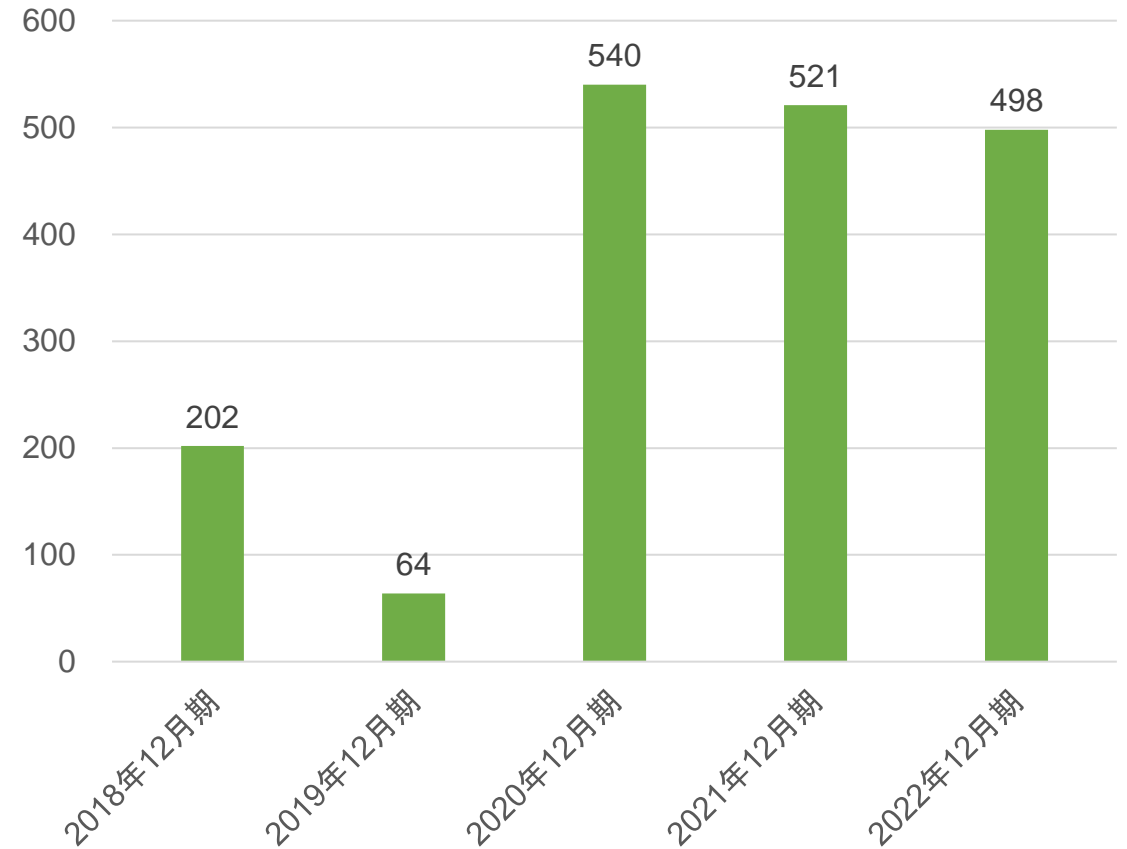
売上高

単位：百万円

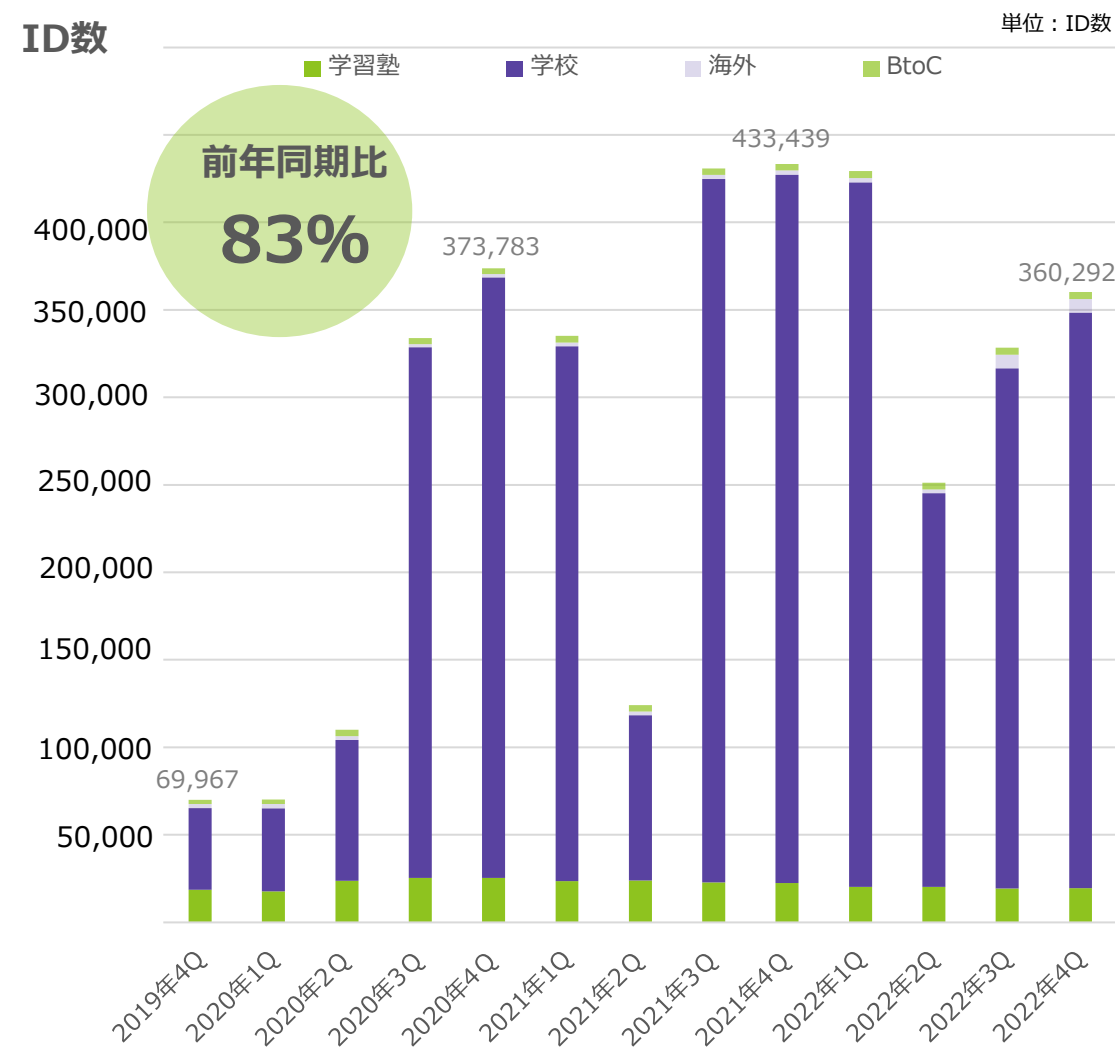
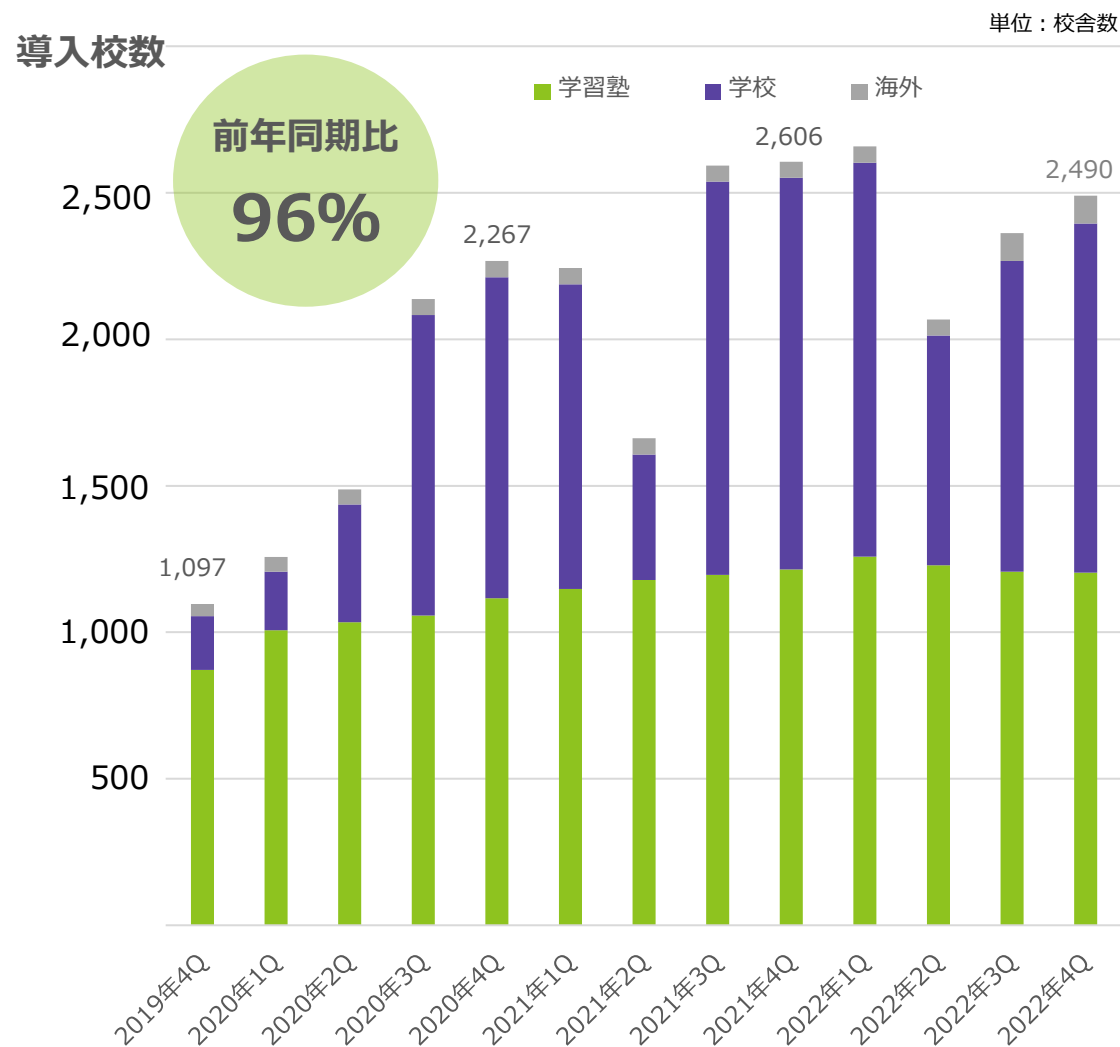


営業利益

単位：百万円

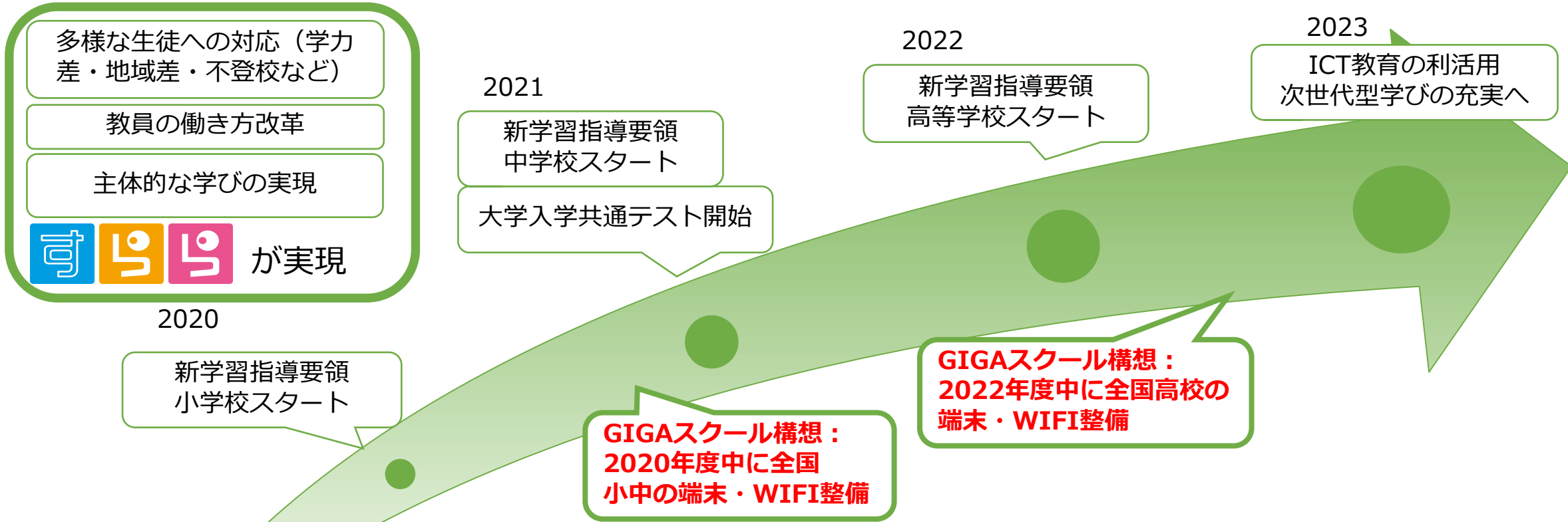


塾マーケットでは私塾市場の生徒数減少やEdTech教材の多様化、学校マーケットではEdTech導入補助金の採択数が減少したことにより、校舎数・利用ID数は減少



# 市場環境

# 市場予測—政府の方針と施策



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か年計画（2018～2022年度）」  
単年度1,805億円の地方財政措置

**採択**

経済産業省  
Ministry of Economy, Trade and Industry

**採択**

**EdTech補助金：**  
教育用ソフトウェア導入実証事業  
→約10万人が「すらら」  
「すらら」及び「すららドリル」で学習

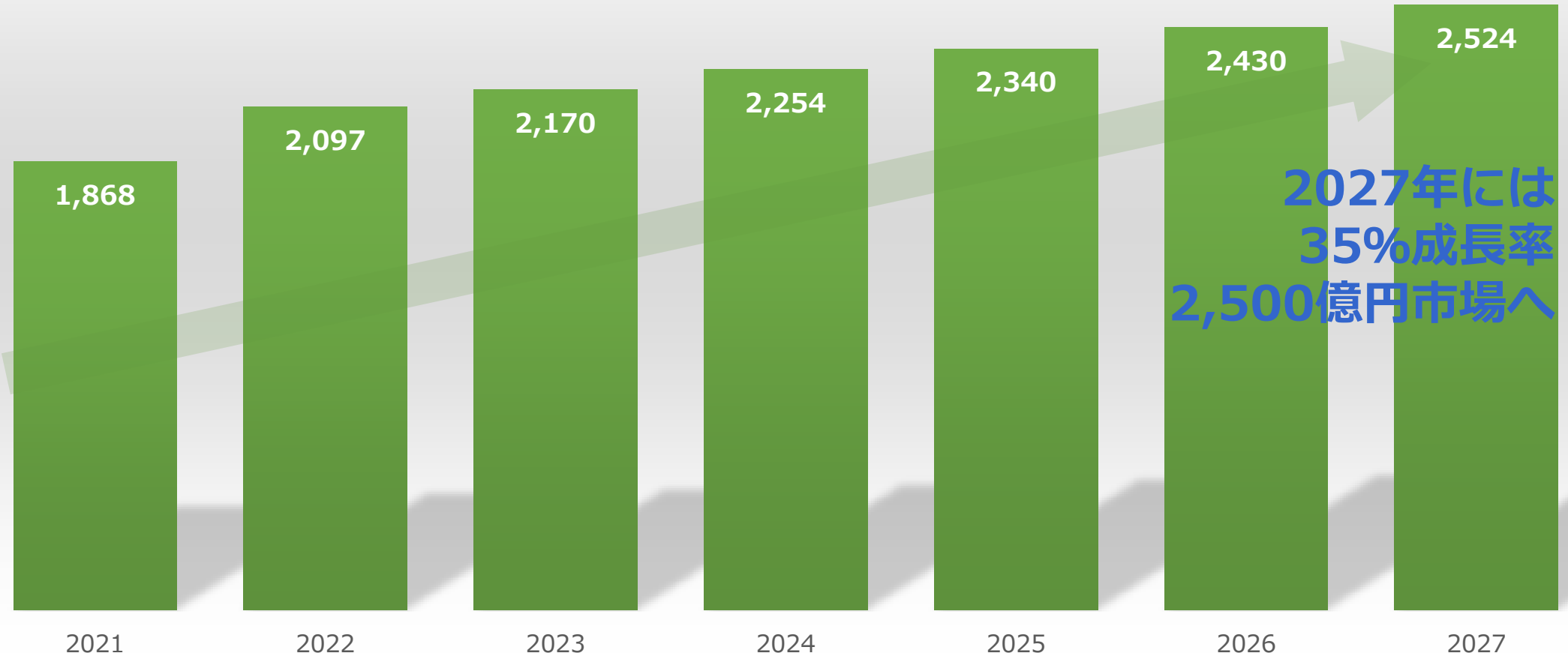
令和元(2022)年度補正「先端的教育用ソフトウェア導入実証事業（EdTech導入補助金）  
ラーニングコンテンツ

**未来の教室：**  
国内における教育ICT化実証事業  
「未来の教室」学習ログ活用に関するテーマ  
大分県玖珠町立くす星翔中学校（2021年度）

「未来の教室」学習ログの連携に関するテーマ  
高知県高知丸の内高等学校（2022年度）

(単位：億円)

市場規模予測





学習塾

事業者数**52,070\***

「すらら」「ピタドリ」  
導入校数

**1,191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

学校

学校数**34,123\***

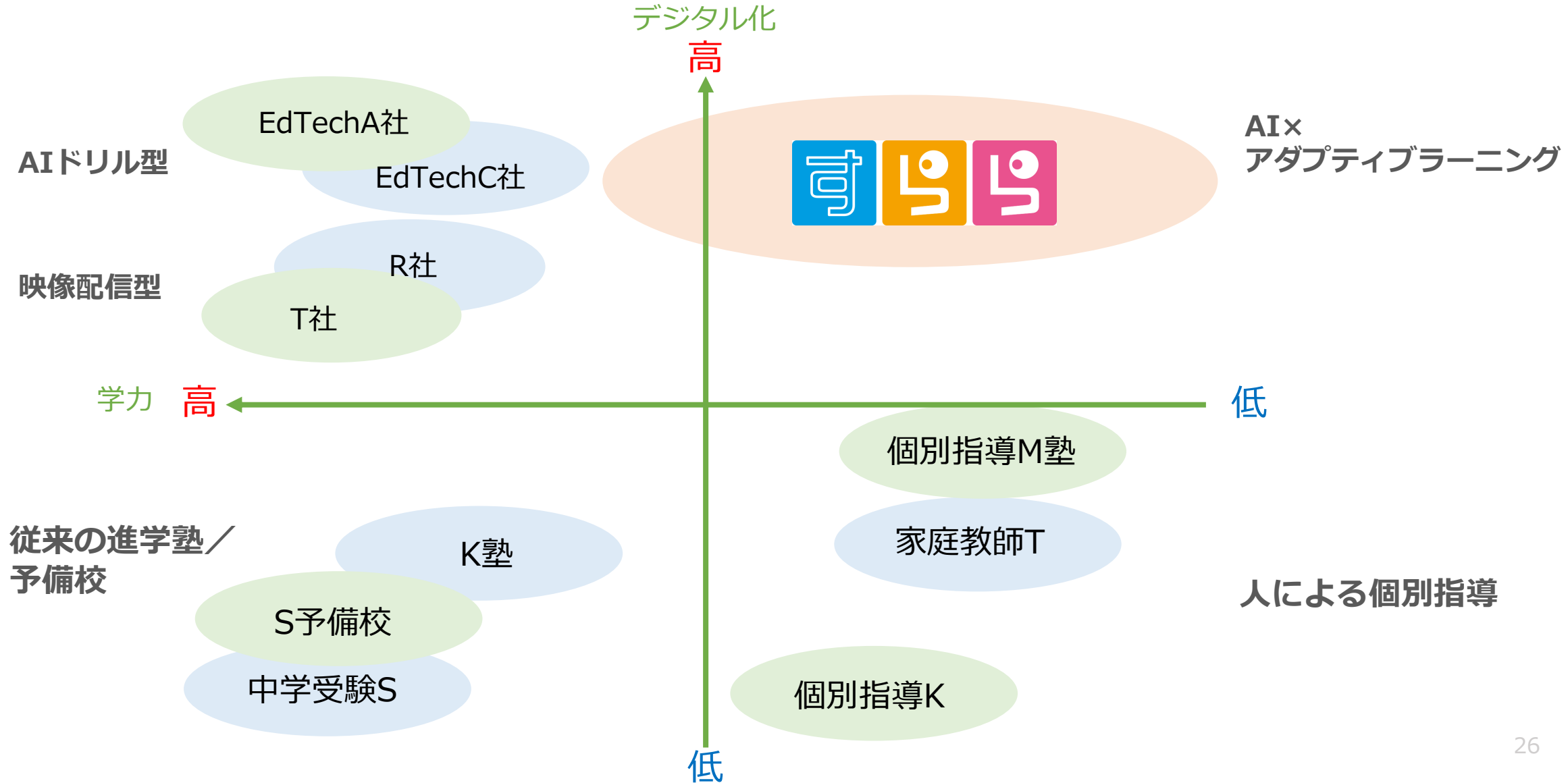
「すらら」「すららドリル」  
導入校数

**1,204校**

市場浸透率  
**3.5%**

\* 文部科学統計要覧（令和4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

無学年式の独自体系による内容をアニメーションキャラクターがレクチャー。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、一人ひとり異なる苦手箇所をAIが分析して学び残しを防いで基礎学力をしっかりと定着

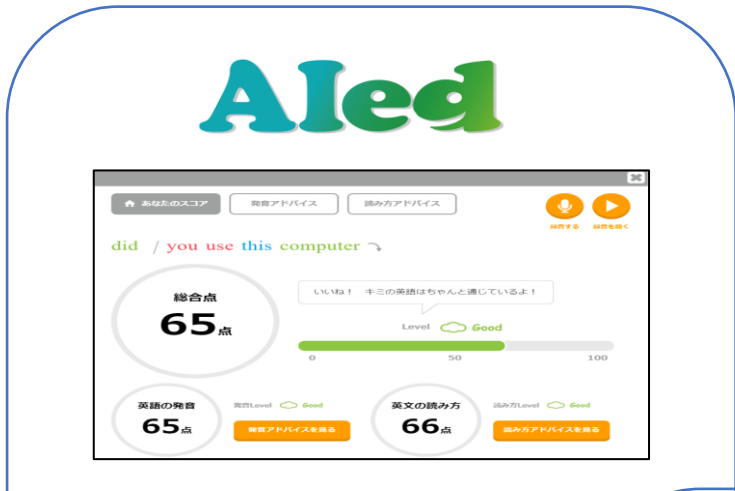
## 学習塾・学校の課題解決に向けた コンサルテーション

学習塾・学校の個々に異なる経営課題・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

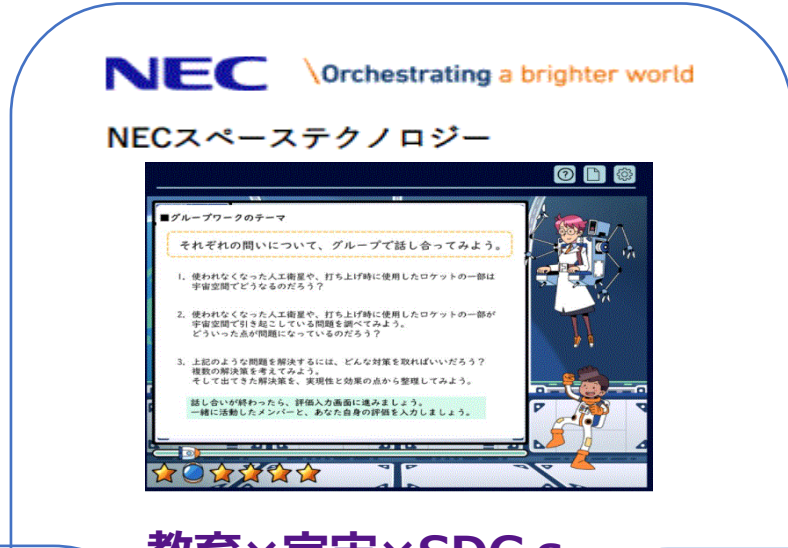
## ビッグデータの活用 最新技術の導入

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たビッグデータを活用し、教材の進化・深化に活用

- ✓ 誰でもゼロからわかる、根本理解を追求したレクチャー
- ✓ 5教科で、アダプティブな学習
- ✓ 圧倒的な問題数（3,413ユニット、20万問以上）
- ✓ 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
- ✓ 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



**発音テスト  
新コンテンツ開発**



**教育×宇宙×SDGs  
探究学習教材**

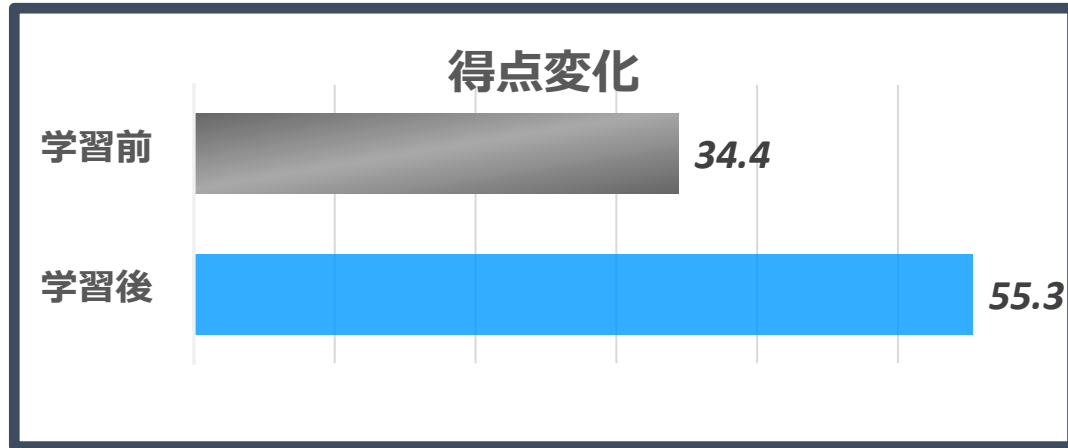
**感情認識技術を活用した  
共同実証実験**

**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**

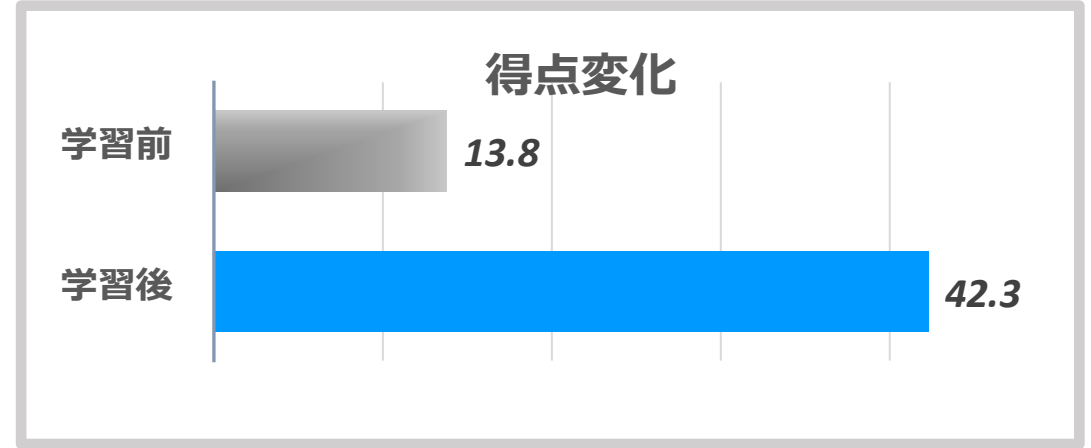
## 学校

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

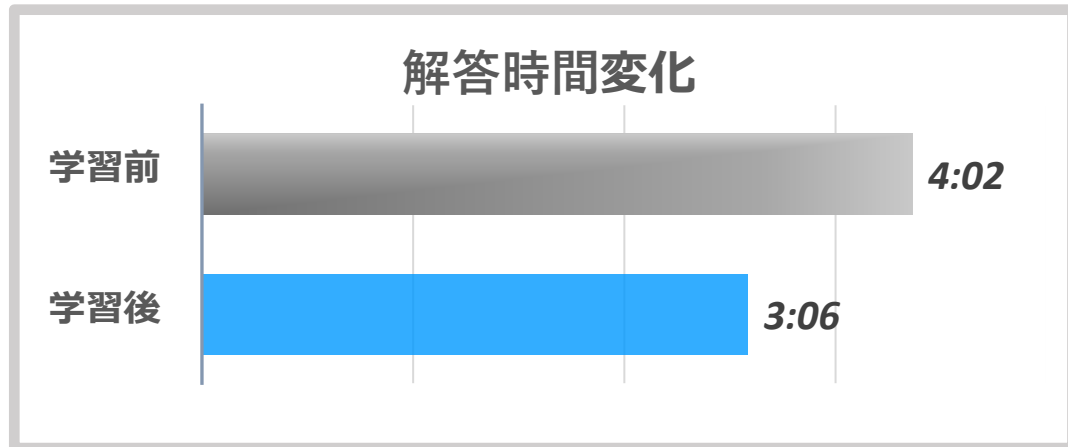
### 国語のテストの前後比較



### 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。

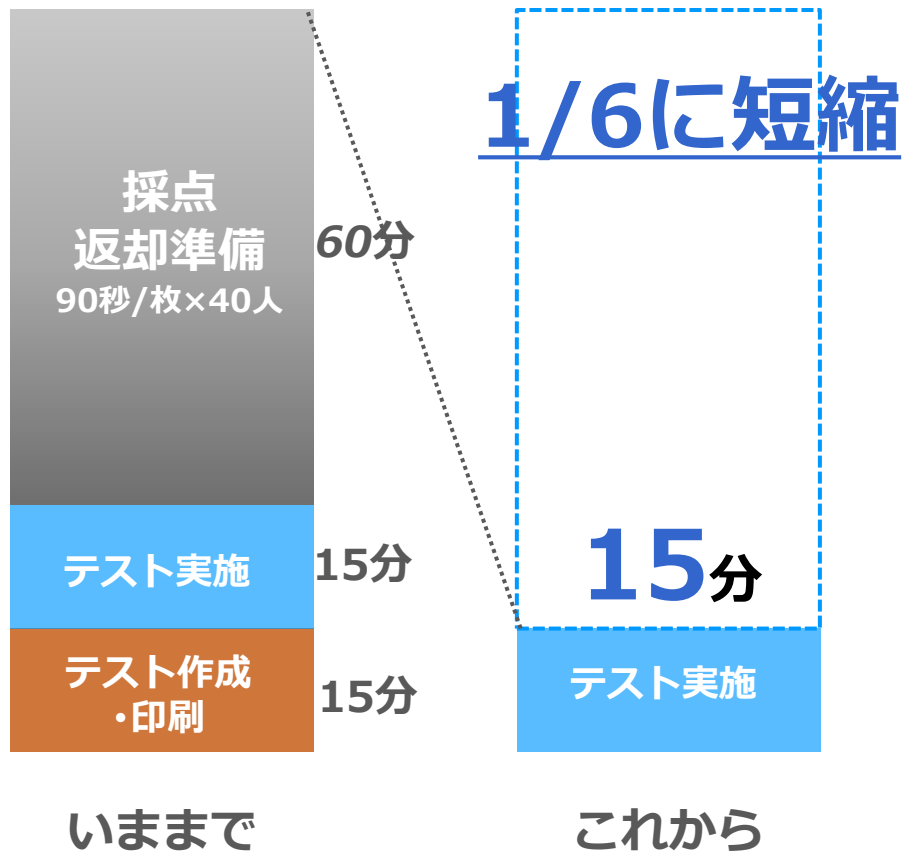
英語はテストスコア平均が**28.5P**向上。

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。

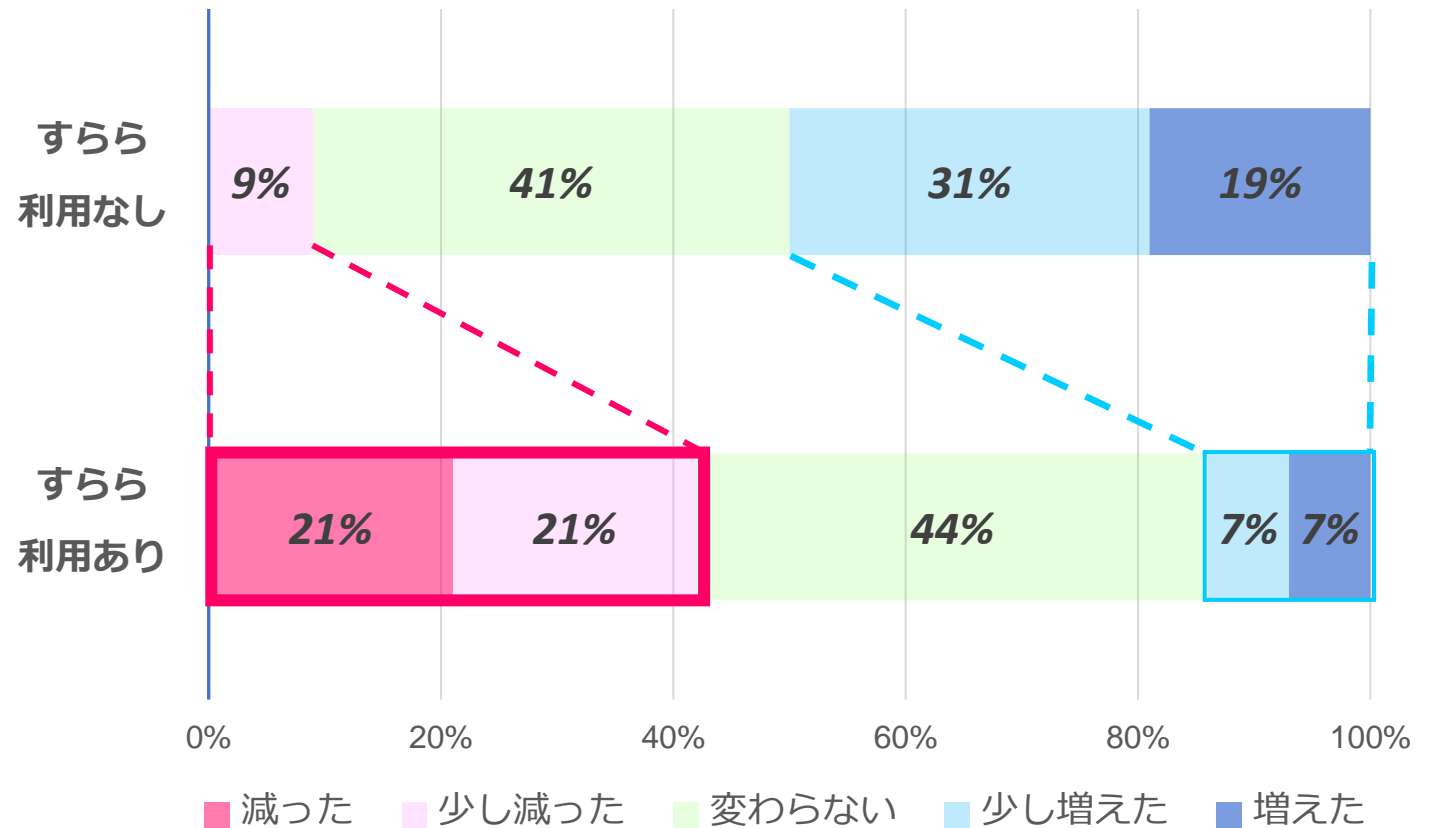
## 学校

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

売上高は、ほぼ修正予算通り推移  
開発投資計画、採用計画の延期により利益は増加

単位：百万円

勘定科目	2022年12月期予算		2022年12月 期実績	修正予算 達成率
	期初予算	修正予算		
売上高	2,426	2,120	2,147	101.3%
営業利益	476	417	475	113.9%
経常利益	477	427	501	117.2%
親会社株主に帰属 する当期純利益	305	284	355	124.7%
営業利益率	19.6%	19.7%	22.1%	-

## 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。





- 売上高： 2,066百万円      2021年1,952百万円      前期末比 5.8%増加

学習塾マーケットにおいては、私塾市場の生徒数減少やEdTech教材の多様化等の影響により減少

- 学習塾マーケット： 668百万円（2021年738百万円      前期末比 9.4%減少）
- 学校マーケット      : 967百万円（2021年836百万円      前期末比 15.7%増加）
- BtoCマーケット     : 399百万円（2021年365百万円      前期末比 9.4%増加）

- 営業利益： 498百万円      前期521百万円      前期末比4.3%減少

今期より開発要員の労務費と付随する間接経費を、ソフトウェア、ソフトウェア仮勘定、売上原価に計上方法を変更したことによる売上原価の増加、移転や従業員が増えたことによる一般管理費の増加により減少

マーケット	業績 影響	影響
塾 マーケット		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ コロナの影響とEdTech教材の多様化により、既存導入塾の通塾生徒数は減少</li> <li>■ 独立開業市場は回復基調</li> <li>■ オンラインの普及、Webマーケティングの改善で引き合いは増加傾向</li> <li>■ 放課後デイサービスへの普及は、堅調に伸長</li> </ul>
学校 マーケット		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ EdTech導入補助金の採択件数は、前年より減少</li> <li>■ 校舎数・利用ID数は前期末より減少したものの、2021年8月に契約をした複数の自治体が継続利用、売上は前年対比115%増と堅調</li> <li>■ 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の拡大に期待</li> </ul>
BtoC マーケット		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ オンラインでの家庭学習については引き続き伸長</li> <li>■ 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</li> <li>■ 低学年層における先取学習利用者や海外子女の利用が増加</li> </ul>
海外 マーケット		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ インドネシア、フィリピンでは新型コロナウイルス感染症拡大により、スリランカでは情勢不安によって長期にわたり学校閉鎖が継続</li> <li>■ アジア開発銀行研究所（ADB I）との大型パイロット事業がインドネシアで進行中</li> <li>■ スリランカにおいて、公立学校に「Surala Ninja！」導入が決定</li> </ul>

### 教育現場のICT化 加速への対応

- 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  
サポート強化に伴い営業要員を増員
- 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

- 先端技術を取り入れた次世代型LMSの開発着手、学習の個別最適化や新しい教育課題・教育観に対応するコンテンツ等の開発
- 学習ログなどのビッグデータを活用した、サービス品質の向上を図る

### サステナビリティへの 取り組み

- ICTを活用して教育格差の是正に取り組み、教育現場において教務負担を軽減し「働き方改革」を促進
- 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
- 教育現場をICT化にすることで、紙資源利用の減少を推進
- 従業員労働環境の整備、コンプライアンス順守体制の充実

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、不登校児童の  
支援

■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

積極的なマーケット拡大

学校

## GIGAスクール構想（高校版）による公立高校と新たな柱の創出に注力

- 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
- 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
- 専門学校や通信制高校などの成長分野の事例化とマーケティング
- 現場での運用を徹底するノウハウ、学力や非認知能力の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  
英語スピーキング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24万人\*
- 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  
文部科学省 「発達障がいについて」

[https://www.mext.go.jp/content/20221021-mxt\\_jidou02-100002753\\_1.pdf](https://www.mext.go.jp/content/20221021-mxt_jidou02-100002753_1.pdf)（令和3年）  
[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

**学力課題が大きい途上国、新興国の教育ICT化を推進し、中長期的な成長を目指す**

**[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、若年層が高い比率で推移
- 教育インフラが未整備かつ教員の数・質に課題があり、ICT導入による改善効果が大  
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\*\*）
- COVID-19による長期閉校期間後も学校・塾運営への悪影響が続く
- 遠隔教育が浸透した結果、デジタル教育への期待・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100校の**公立中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事業の拡大および国際NGOとの連携**を強化
- **エジプト**で私立学校をターゲットにした事業化が本格スタート

\* 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>

積極的な投資に伴う開発要員増加に伴う売上原価の増加、のれん償却費計上に伴う固定費の増加により  
前年対比減益予想

単位：百万円

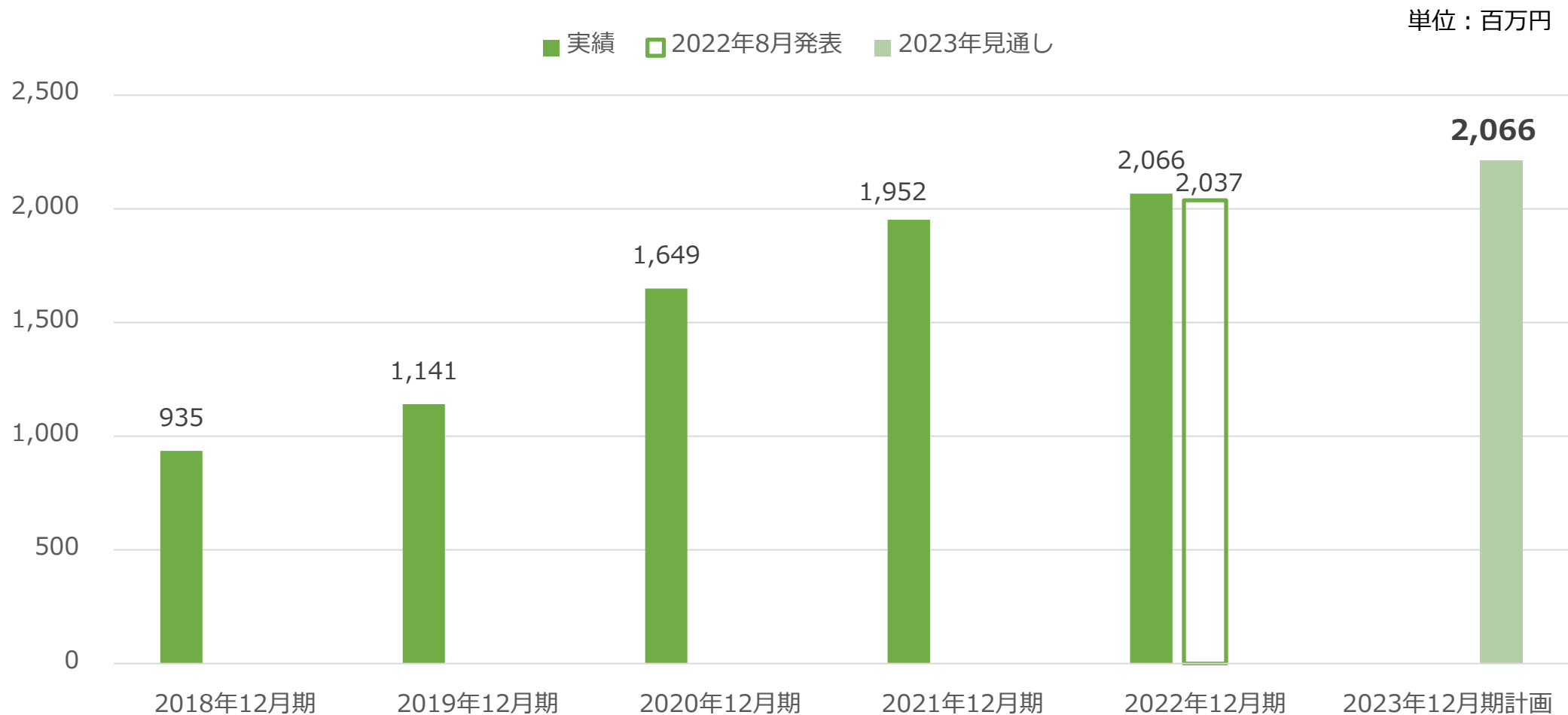
科目	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2023年12月期（予想）	2,322	391	392	266
2022年12月期（実績）	2,147	475	501	355
対前年増減額	174	-83	-108	-88
対前年比	108%	82%	78%	75%

## 補足

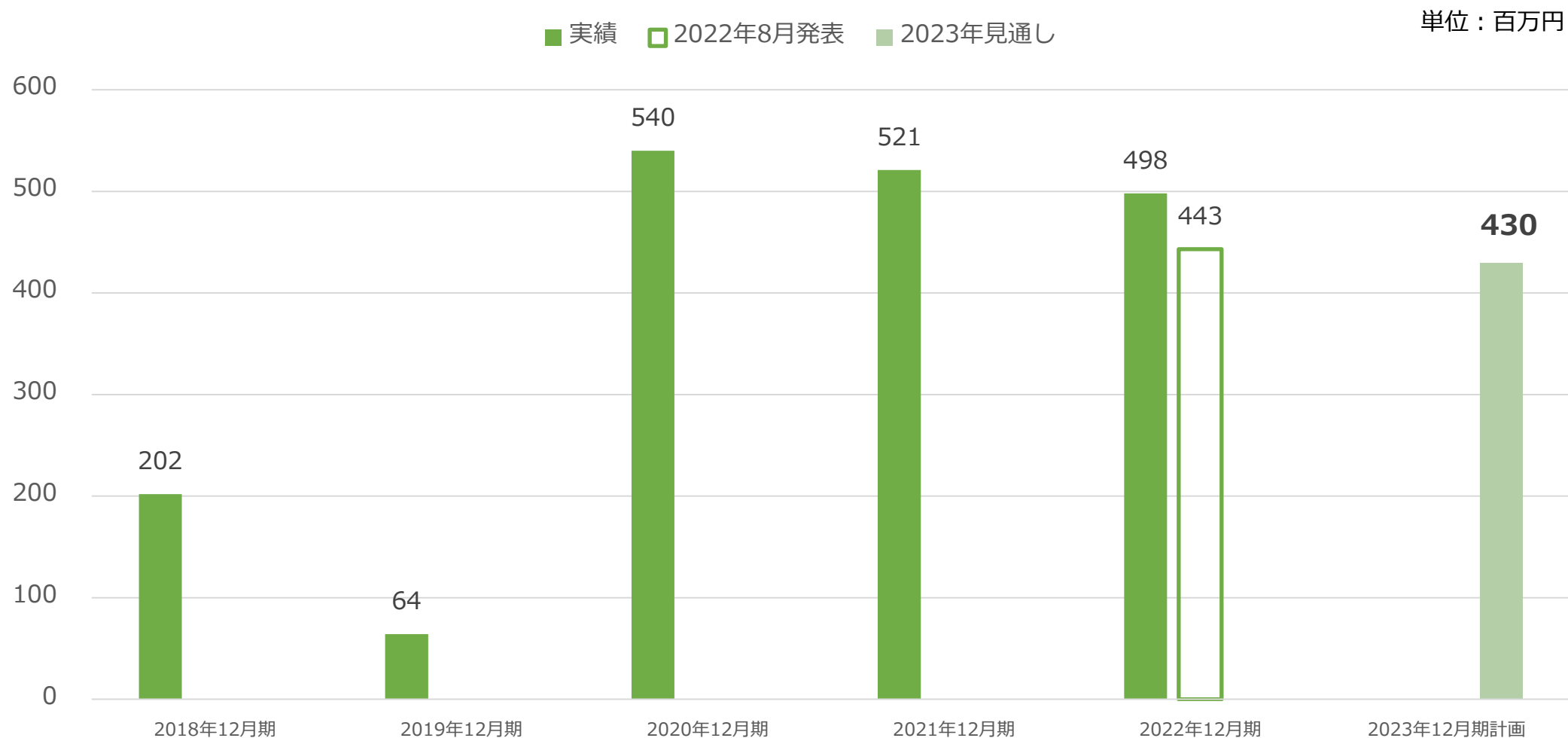
- 当社グループのeラーニング事業における売上高、営業利益及び資産の金額は、全セグメントの売上高の合計、営業利益及び全セグメント資産の金額の合計額に占める割合が、いずれも90%を超えるため、セグメント情報の記載を省略しております。

1. 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
2. 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
3. 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。
4. 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
5. 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。

塾マーケットは前年対比減少するものの、全体では2022年比107%増加見込み

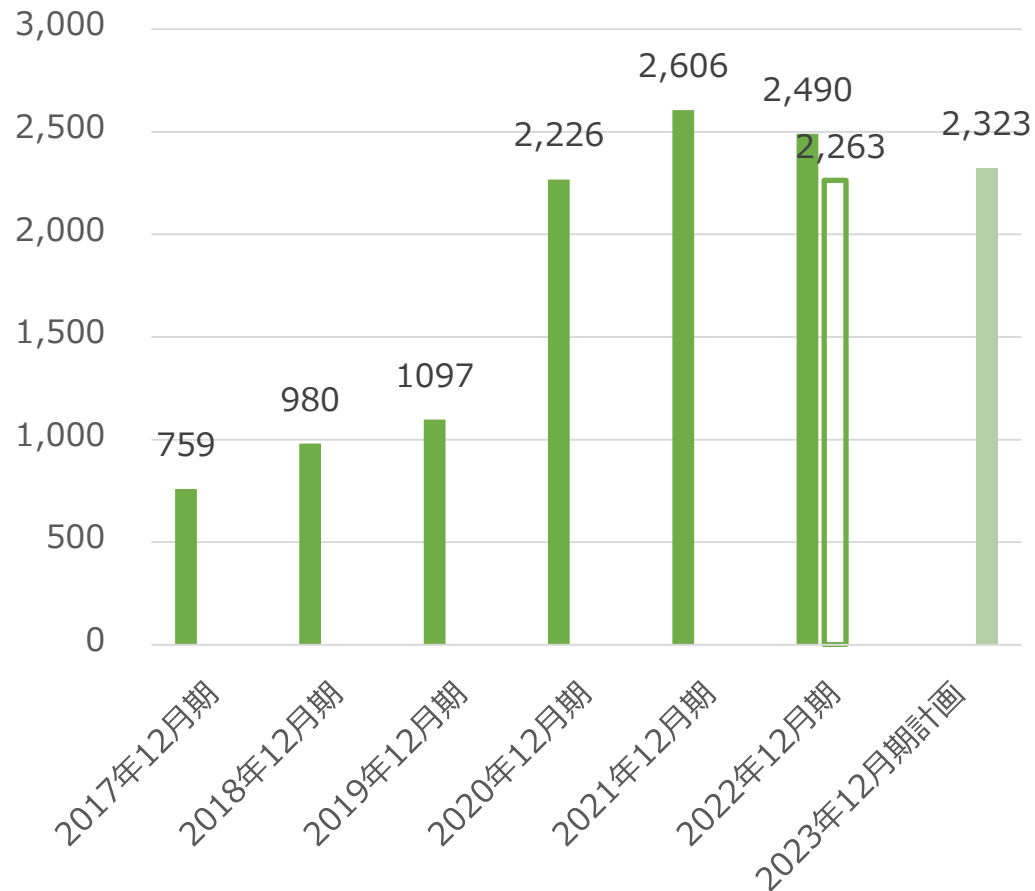


## 増収するものの、開発投資に伴う売上原価が増加することにより、前年対比で減益見込み

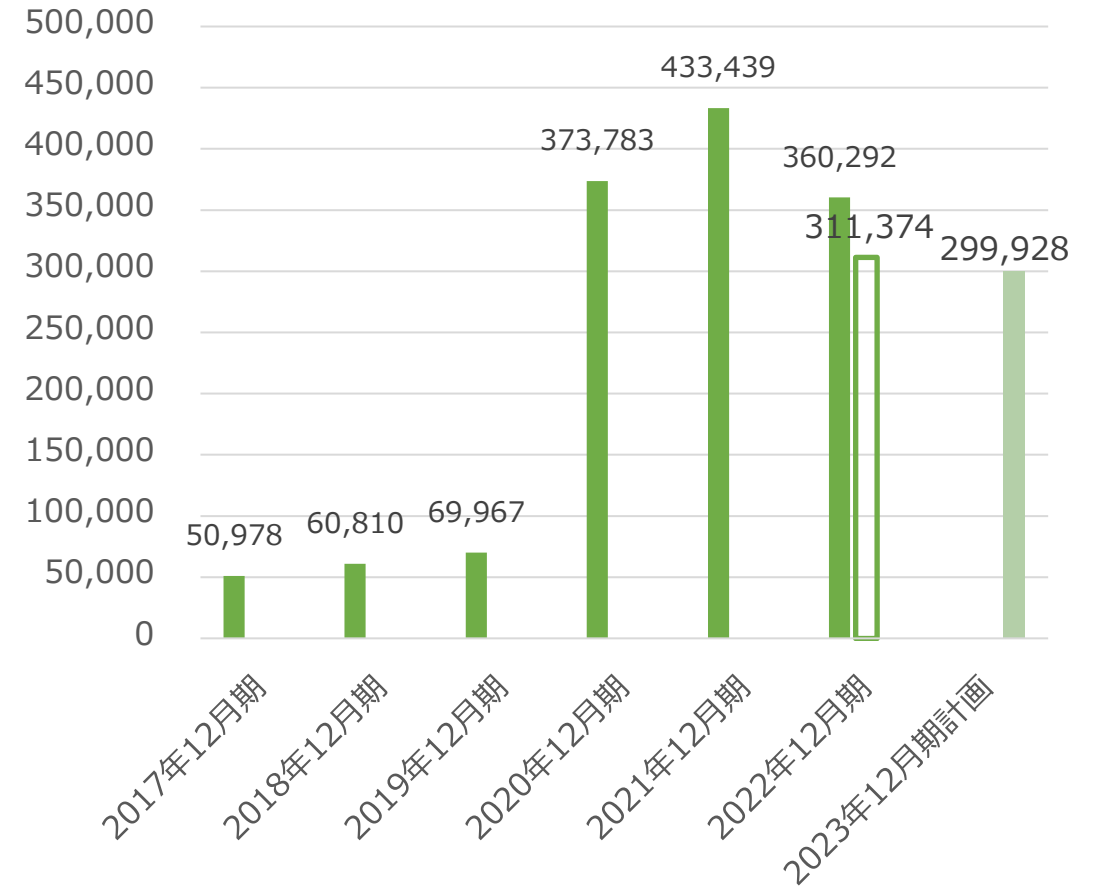


## EdTech導入補助金終了に伴い、学校マーケットの校舎数、生徒数は減少 塾、BtoC、海外マーケットにおいては、順調に推移する見通し

**導入校数** ■実績 □2022年8月発表 ■2023年見通し 単位：校舎数



**ID数** ■実績 □2022年8月発表 ■2023年見通し 単位：ID数



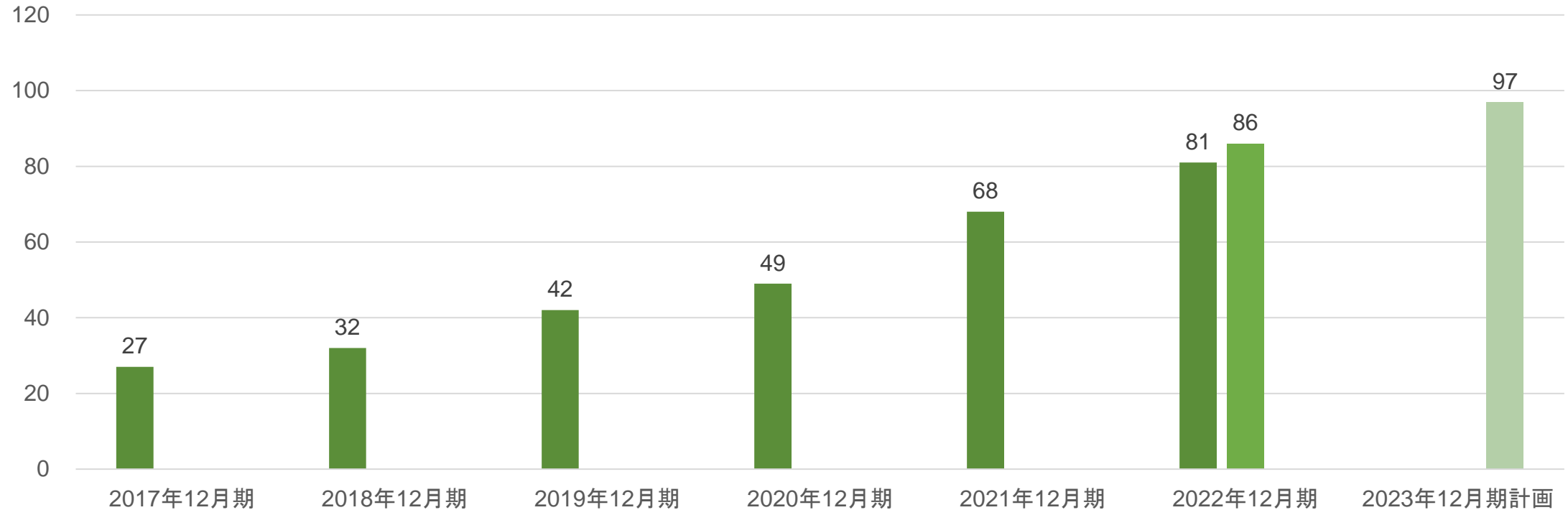
新しい教育課題・教育観に対応するための人員補強は引き続き継続

- 営業：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
- 開発：競合他社との差別化を強化、コンテンツやシステム開発要員の増加

人員計画

■実績 ■2022年8月発表 ■2023年見通し

単位：人

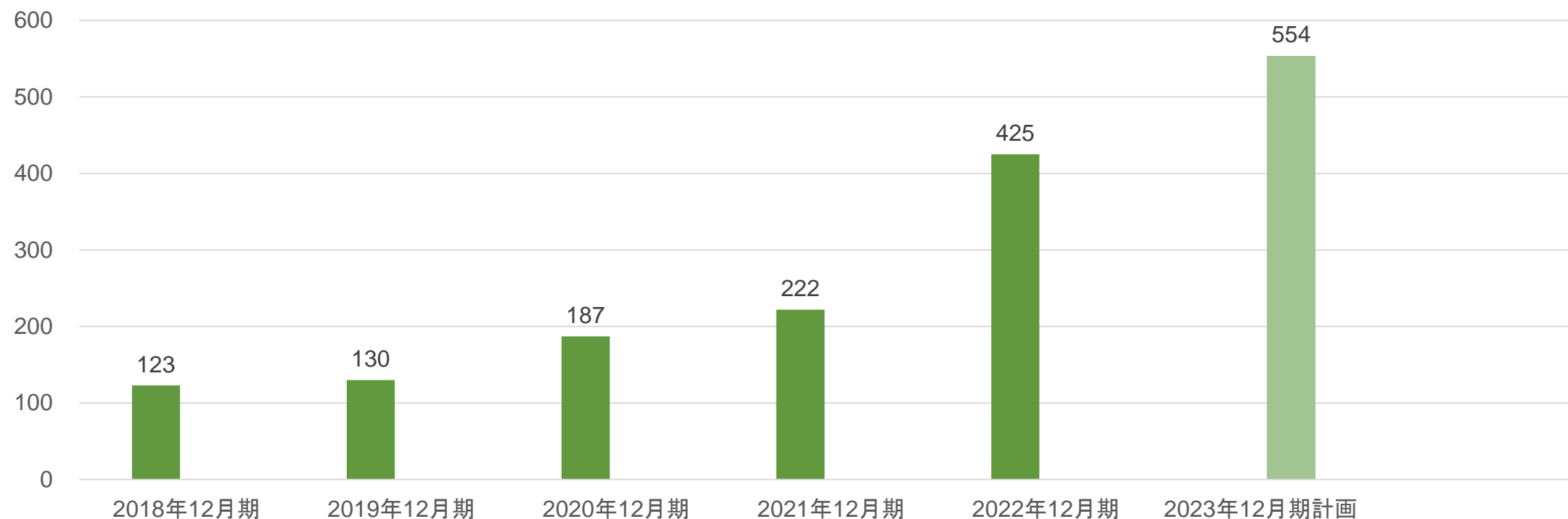


## 次世代型LMS、新しい教育課題・教育観に対応するコンテンツやプラットフォーム開発投資に着手

### 投資計画

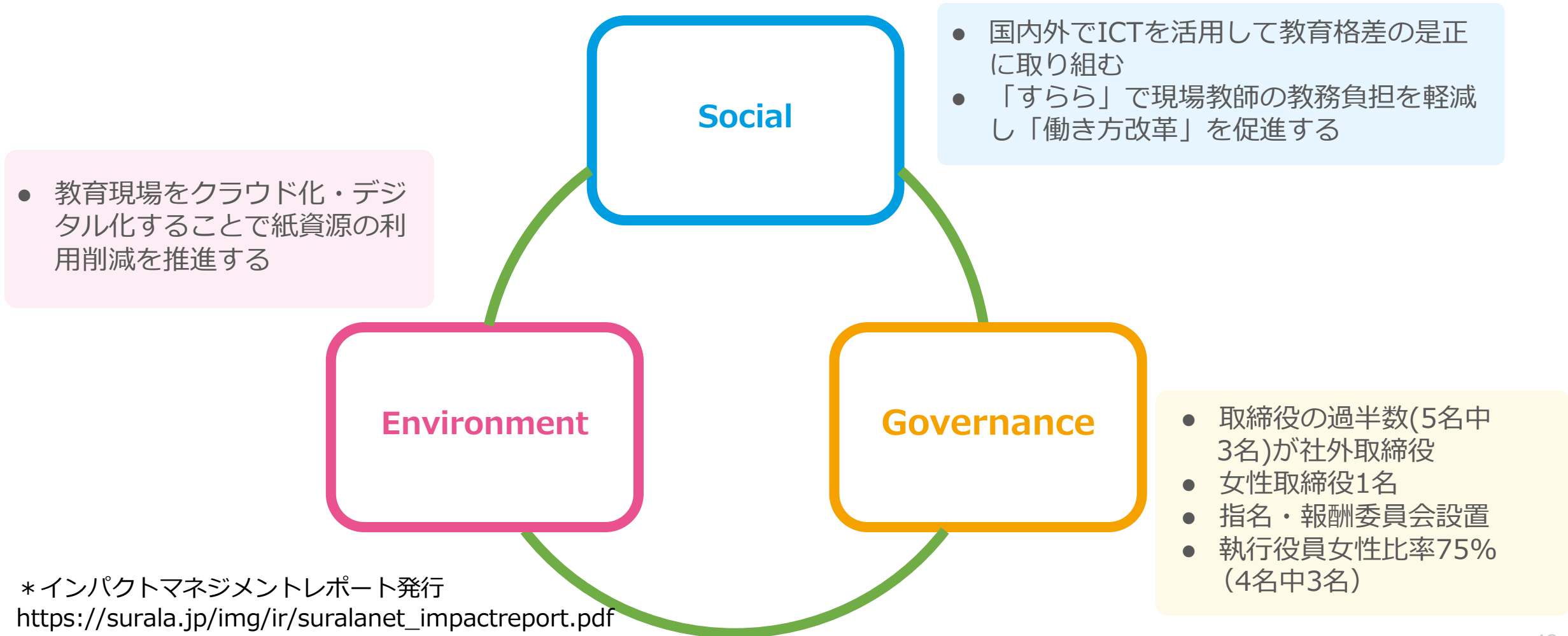
■実績 ■事業計画

単位：百万円





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



\*インパクトマネジメントレポート発行  
[https://surala.jp/img/ir/suralanet\\_impactreport.pdf](https://surala.jp/img/ir/suralanet_impactreport.pdf)

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

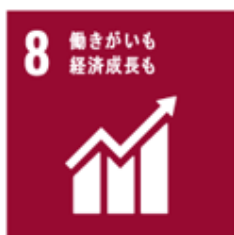


- マイクロファイナンス組織女性銀行と、低所得層の家庭の子どもたちに向けた算数教室「Surala JUKU」を展開
- 孤児やDVにあった子ども達などを受け入れているNGO「SOS子どもの村」へIDを無償提供
- 現地女性をファシリテーター（講師）として積極的に活用することで雇用機会を創出





- ICT教材を活用することにより、紙等の資源利用が減少する見込み
- 業務効率化を随時推進。DX化を進めたことにより、印刷及び付随する資源にかかるコストを削減



- 取締役5名（社外取締役3名）のうち、女性取締役1名
- 執行役員4名のうち、女性役員が3名
- 監査等委員会設置会社、コンプライアンス順守体制の充実を目指し、定期的に全社研修を実施。

# 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。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