

## 2021年3月期 第2四半期 決算説明会 質疑応答要旨

■日時：2020年11月6日（金）16:00–17:00

■回答者：代表取締役社長 CEO 安達保 / 代表取締役副社長 COO 小林仁

※質疑応答の要旨を抜粋し、まとめたものです。ご理解していただきやすいように、表現等を一部加筆・修正しております。

**Q：今期の予想数値は国内教育事業や介護事業を保守的に見積もっているように見えるが、どうか。**

**A：**「進研ゼミ」については、上期は非常に好調でした。下期も上期と同じような動きで見えています。学校の動きにも影響を受けます。学校は再開してから、1年間のカリキュラムを3月までに終えるために無理なスケジュールになっており、学校が忙しすぎる、学校の宿題で手一杯という声が上期より大きくなってきています。そのような中で、「進研ゼミ」の活用および継続をしっかりと維持する働きかけをお子様方に丁寧に行っています。

介護事業については、厚労省から面会制限の緩和が通知されたことを受けて、十分な感染防止策を取りながら、現在にご希望される方にはお部屋の見学をさせていただいています。それでも、現在、問い合わせ数や見学数が、前年レベルに戻っていません。完全にコロナが収まっていませんので、入居の必然性が高くない方は慎重になっていらっしゃるのも事実であり、この点を踏まえた計画数値となっています。

**Q：今回の中期経営計画では、具体的な目標数値は出していないが、プレゼン資料のP17のグラフを見ると、来期の営業利益は150億円程度を見込んでいるように見える。「進研ゼミ」の伸びが好調なことを考えると、利益水準が低いように見えるが、なぜか？**

**A：**学校向け教育事業の「GTEC」等、一部事業で戻りが若干遅いということはありませんが、「進研ゼミ」が非常に好調であることもあり、相当部分は戻るという予想を立てています。ただ、来年度から収益認識基準が変わることにより、介護事業でマイナス影響が出てきます。また、ベルリッツは、今年よりは大幅よくなると思いますが依然として赤字を予想しています。数字をはっきりとは出していませんが、だいたいこれくらいのレベルという予想をしています。

**Q：「配当性向 35%以上」という方針に従うと、来期は減配になるのではないか？**

**A：**単純に計算すると来年度減配になる可能性もありますが、安定的に株主の方に配当するというのが非常に重要なことだと考えております。将来的に確実に業績が戻ってくるという自信を持っていますので、減配については考えていません。

**Q：新領域への投資の規模感は？**

**A：**新領域の投資はこれから積極的にやっていこうと考えています。案件は出てきていますが、具体的にいつ、どのような形になるかはまだはっきりしていないので、具体的に申し上げられる数字はありません。

**Q：2022 年度、2025 年度に向けてどの事業が伸びるのか？財務目標 KPI に新領域は含まれているのか？**

**A：**コロナ禍からの早期回復という点においては、特に介護事業、学校向け教育、塾事業がコロナで傷んでいますので、ここがまず回復をするということです。2023 年以降の「フェーズ 2」では、学校向け教育事業、特に、大学・社会人向け事業が大きく伸びていくという想定をしています。その他にも、グローバル子どもちゃれんじ事業、介護事業が牽引していくという想定であります。

目標数値はオーガニックな成長の部分ですので、新領域での利益はプラスと考えていただければと思います。

**Q：プレゼン資料の P28 に掲載しているデジタル教育サービスの伸び率や規模感は？  
（「進研ゼミ」専用タブレット、Classi、EDUCOM、Udemy）**

**A：**「進研ゼミ」は、タブレット講座を選択している会員の比率がこの 4 月小学生で約 6 割、中学生で約 7 割です。タブレットを選択している会員の活用、継続がよく、結果として売上、利益に貢献しています。Classi もスタートしてからずっと右肩上がりで、導入校は 3,000 校まで来ています。EDUCOM は昨年度グループインして、こちらも GIGA スクール構想の中で今非常に伸びています。Udemy はまさにこれからですが、企業向けのサービスをスタートしてほぼ 1 年で 200 社以上に導入されています。

**Q : GIGA スクール構想や、デジタル庁の構想の中で、ベネッセのサービスが学校教育と連動してこのデジタル化に乗っていくとすれば、どこに商機があるのか？**

**A :** GIGA スクール構想については、本来 3~4 年かけてやることを、コロナの影響で、今年 1 年でやっってしまうという政府の方針が出ています。では今年やるのは何かというと、ハードと通信環境をそろえようというのが GIGA スクール構想の本当の姿です。

今これができる自治体は非常に少なく、学校にヒアリングしますと、そこに ICT のソフトを付けて学びを変えていくのに 2 年くらいかかるだろうと。これが実態です。

そのような中で、EDUCOM が学校と家とのコミュニケーションでずいぶんシェアを広げています。

また、「ミライシード」というソフトウェアは、小学校、中学校向けにすでに 4,400 校導入をしていただいております。シェアは No1 です。こちらについても、ソフトがこれから 2 年ぐらいで学校に入っていく中で、市場の広がりとともにしっかりと伸ばしていこうと考えています。

**Q : ベルリッツは 2 年で黒字化できるのか？ 黒字化の道筋を具体的に教えて欲しい。**

**A :** コロナがまだ世界中で猛威を振るっているという状況の中で、利益を戻すというのは確かに簡単なことではありません。しかし、「ベルリッツ 2.0」がスタートしますし、あるいは、教室からの脱却ということも、ここ数年ずっとやってきました。リストラコストを相当かけて、教室をクローズしてきました。したがって、オンラインで収益性の上がる商品、収益性の高い商品を提供するというので、今までと戦い方は随分変わってくると思っています。それらを核に、もう一度事業の売上を伸ばし、利益を黒字化させることを目指しています。ただ、この事業につきましても、客観的に判断をしていくということも必要な局面が来るかもしれないことは認識をしています。

以上