

2020年3月期 決算説明会 質疑応答要旨

■日時：2020年5月25日（月）16:30 – 17:30

■回答者：代表取締役社長 安達保 / 代表取締役副社長 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：今回ガイダンスを出されていないが、個別の事業の業績面でのプラスのファクターあるいはマイナスファクターについて教えほしい。

A：

【進研ゼミ、国内こどもちゃれんじ】

2020年4月の会員数は対前年で9万人増加しました。5月6月の継続、7月も一部見えてきておりますが、比較的順調に来ております。従いまして、延べ在籍が昨年より順調に推移する状況が3月まで続けば、当然大きなプラスになっていくであろうという見込みは立てています。

リスクファクターとしては学校が再開した時に、学校の進捗と進研ゼミの教材の内容でギャップが出る可能性があります。教材を送るだけでなく、アセスメントの回数を増やしたり、あるいはオンライン授業を加えたりしながら個々のギャップをしっかりと埋めていこうと考えています。

【学習塾・英語教室】

学習塾・英語教室は、緊急事態宣言の下、4月5月はほぼ教室が開けていない状態の中で6月を迎えています。今後は密な状態を避けた教室授業に加え、オンラインを組み合わせたサービスを強化していきます。教室を開くことでまた旧来の生徒さんに戻ってきて頂く、あるいは、新しい生徒さんにお入り頂く、そしてオンラインを組み合わせたハイブリッドなサービスがどこまで売上を伴って実現できるかということが非常に大きな課題だと思っています。いずれにしても4月5月とほぼ開講できなかったことが、例年に比べるとマイナスの要因になっています。

【介護】

私どものホームでは3月から広告などを止めております。感染防止のために、社会的使命として必然

性の高いお客様からの問い合わせは受けますが、それ以外のお客様を広くお受けすることは止めているという状況でございます。そのような中で、お問い合わせから対面相談につながるところが、対前年で 7 割から 8 割減っていますが、逆に必然性の高いお客さまからのお問い合わせのため、ご入居につながる率は 1.5 倍以上になっています。

ただご退去がある中で新規の受け入れが減っていますので、入居率は下がっていく傾向でございます。緊急事態宣言が解除された後、ご家族様の面会もスタートし、広告等による営業活動がいつできるかというタイミングによって、この影響がもうしばらく続く可能性がございます。

【ベルリッツ】

4 月単月で、オンラインで売上を確保できたパーセンテージが 55%位です。欧州では経済活動が相当戻ってきておりますので、5 月は教室がオープンされつつあります。6 月に入りましたらほとんどオープンできるのではないかと考えています。日本についても、緊急事態宣言が解除されるので基本的には全教室がオープンすると思いますが、この 3 月、4 月の影響は非常に大きくて、営業損失が拡大するとみています。

以上の各事業の状況を踏まえ、全体の営業利益は大幅なダウンを予測しています。

Q：今後の事業方針について改めて整理させて欲しい。コロナ後の消費動向も踏まえた上で、対面の塾の事業や進研ゼミでの IT 化は進んでいくのか？

A：教育関連事業の基本的な鍵になるのは、オンラインやデジタルになってくるため、こちらを強力に進めています。今までも取り組んできていましたが、今回、学校外の教育を 1 つにまとめて、校外学習カンパニーとし、ここの戦略をさらに強力に進めようということでやってきています。これはコロナに関係なく、進めてまいりましたので、私どもの考え方が大きくプラスに進むのではないかと考えています。

さらなる戦略につきましては、上期の決算発表の時に、中期経営計画の中でお知らせをしたいと考えています。

Q：進研ゼミの 4 月度以降の新規入会の動向は、休校に伴い例年よりも長めに続いているのか。また、夏の会員の獲得やあるいは退会ということに備えるために何をしているかというところを教えてください。

A：5 月、6 月の新規獲得の活動は、大きな活動は行っておらず、自然入会という形です。1 年前と比べると、特に 6 月、7 月と順調に推移しています。具体的な数字は控えさせていただきますが、昨年よりは

自然入会で新規入会数が増えている状況です。一方で、5月、6月、一部7月において、継続の状況も良いため、良いスタートが切れたと思っています。

夏の販売は、通常1学期の総復習という形で今まで訴求してきました。学校が休校の状態から、これから再開をしていき、1学期の授業を終えた段階の授業の進み具合が、今までとは全く違う状況だと思っています。あるいは、夏休みそのものも短くなることも想定されています。

従いまして、新たな取り組みとして、夏の前に一度、全会員の方にアセスメントを受けて頂いて、お一人お一人の学習の状況を把握させて頂き、できる限り個別に学びの支援をしていくことを考えています。地域別・学校別・個人別の学力格差・教育格差を、しっかりとフォロー・支援をさせていただくことが、夏の一つの販売の機会になると思いながら、企画を進めているところです。

Q：ベルリッツのコスト削減の効果は、下期、もしくは来期において、大きな増益要因になるのか。売上が回復しなかったとしても、来年度には黒字に持っていけるくらいのコスト削減ができるのか。

A：コロナの影響からどれ位のスピードで回復できるのかどうかはまだ見えないところです。特にELS（留学支援）事業において、学生の皆様が海外に行くことに対し、非常にネガティブな感情をもっています。そのような中、簡単にトップラインが戻ってくるとは思っておりません。従いまして、今の前提では、コロナ前に想定していた事業計画に戻ってくるのに、2年3年はかかるだろうと思っていますので、来年黒字になる、あるいはその次の年に黒字になるという状況では残念ながらないというのが、現時点の状況です。

以上