

## 2022年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答要旨

■日時：2021年11月5日（金） 16:00 – 17:15

■回答者：代表取締役社長 COO 小林仁

執行役員 CFO 兼 財務・経理本部長 坪井伸介

※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・順番等を一部加筆・修正しております。

### 進研ゼミ事業

**Q. 「進研ゼミ」の有料オプション講座の現在の規模感は、売上高が年間50億円、利益が18億円と  
のことだが、今後の拡大のポテンシャルをどのように考えているのか？**

A. 有料オプション講座とは、「進研ゼミ」本体講座に加えて、さらに学びたい方に向け、オプションとして有料で提供している小学生向けの「作文・表現力講座」や、難関校受験を目指すオンライン進学塾「エベレス」等を含む複数の講座を指しております。なお、上記の売上・利益は、今年度4月に開講した小学生向けの「プログラミング講座」を含むすべての有料オプション講座の売上・利益を合わせた数字です。昨年度の有料オプション講座売上高40億円、利益12億円からすると、本年度開講した「プログラミング講座」やその他のオプション講座が着実に伸びてきていることがお分かりいただけると思います。これらのオプション講座を引き続き伸ばしていきます。

さらに、「オンライン習い事」にも取り組んでまいります。規模感はまだ明確には言えませんが、数年間のうちに利益ベースで20億円以上の数字は作っていきたいと考えています。

**Q. 上期の「進研ゼミ」延べ在籍数が減少していることは、憂慮しなくてもよいか？延べ在籍数が減少した理由は、コロナ禍の反動以外にもあるか？**

A. 延べ在籍数が減少したことは、問題だと思っています。減少要因には、内部要因と外部要因があります。外部要因としては、コロナ禍2年目において、あるいはGIGAスクール構想が学校で進む中で、お子さまの校外学習への意欲がなかなか上がってこないということがあります。

内部的には、例えば中学講座では、この4月からデジタルの個別学習を強化しており、一人ひとりの学びの状況と目標とのギャップを埋めるための学習支援を、デジタルを駆使することで実現してき

ました。ところが、我々の想定と、お子さまの使い勝手や活用状況の間に、ギャップが出てきたことが分かりましたので、10月にしっかりと修正しました。小学講座、中学講座で、このようなギャップが若干ありましたが、明確な理由がデジタルゆえわかっているので修正することができます。その証拠に、10月からは継続率も戻ってきています。

ギャップを生まないことが第一ですが、ギャップが生じたとしても早期に改善を行う、これを繰り返すことで、学びを止めないようにいたします。また、多様な学びの支援を含めた学びのモチベーションの促進を今まで以上に広い視野で考えていこうと思っています。

## **K&F：海外こどもちゃれんじ事業**

**Q. 環境変化を踏まえた、今後の中国事業の方向性について説明があったが、これを実行することによる売上・利益への影響は？**

**A.** 中国における環境変化が非常に大きく、これまでの販売方法で新規会員を伸ばしても利益が上がらなくなっています。このため、新規の会員数をどんどん増やすよりも、既存会員の方の継続を重視していこうと考えています。

また、中国でも、プログラミングやSTEAM等のニーズがあるので、100万人、105万人といった既存講座の顧客基盤の上に、そのような多様な学びをのせていこうと考えています。

具体的な数字についてはまだお伝えできませんが、このような方向で成長を図っていこうと考えています。

**Q. 中国事業においては、継続重視・利益重視の戦略をとるといふことか？**

**A.** 現状では環境変化が大きく、また新規獲得のための販売コストが非常にかかるので、この方針がよいと考えています。今後購買層の人口が増えたり、コスト効率のよい販売手法が見つかるかもしれませんが、その際には改めて新規獲得を拡大する可能性もありますが、現在の環境下では、事業基盤を整え、事業体力をつけることが優先だと考えています。

## **ベルリッツ事業**

**Q.ベルリッツについては「早期の結論に向けて検討中」とのことだが、これは期初に言っていた「今期中に判断」ということで変更はないか？**

**A.** 期初にお話ししました通り、「今期中に遅滞なく判断する」ということは変わっていません。

**Q.ベルリッツに関して選択肢としてすでに検討していることは？ 期初の段階と変わった部分は？**

**A.**色々な動きは期首から具現化していますが、結論についてはまだ検討の途中であるということでご理解ください。いずれにしても、今年度内にという大きな方針は変えておりません。そこに向かって努力をしておりますので、なんらかの結論をお話できる段階になったら遅滞なくお話ししたいと思います。色々な具体的な動きについて検討が進んでいるのは事実であるということをお伝えいたします。

**Q.ベルリッツの足元の状況は？**

**A.**上期の売上高は、昨年度の136億円に対して今期は131億円、営業利益は37億円の赤字に対して今期は19億円まで赤字が減少しています。

下期は、売上高は計画通り回復できるかは微妙ですが、コスト削減、固定費の低減で利益は予算をしっかりと守れる状況になっています。

**Q.どのような形になろうとも、FY22はベルリッツの赤字はなくなる？**

**A.**ベルリッツにつきましては、年度内になんらかの結論を出せるように検討を進めており、努力しているということに変わりません。結論が出ていない中で、どうお答えできるかですけれど、FY22にベルリッツがあるとした場合に、その数字はどういうふうを考えているのかという、踏み込んだご質問をいただいていると思っています。

我々のグループの中でしっかりと事業としてやっていくことも当然選択の結論としてはありますが、その場合もFY22は利益についてはブレークイーブンに近い形を実現することを予定しています。中計のFY22の営業利益260億円の目標に対して、ベルリッツの赤字が足を引っ張るようなことは考えておりません。

**来期の見通し**

**Q.来期の営業利益目標260億円達成の道筋は？**

**A.**内訳の数字は公表しておりませんが、どこかの事業が突出するというより、それぞれの事業が伸びる計画にしています。金額的には、国内教育全体の伸びを一番大きく見ている一方、「進研ゼミ」事業単体の伸びは少し抑えめに見ています。介護・保育事業が新型コロナウイルス感染症拡大の状況次第で、来期にかけてどう伸びてくるかも、大きなポイントになってくると思います。

## 資本効率

**Q.プレゼンテーションの中で資本効率について言及しているが、ROEを上げていく際の考え方について教えて欲しい。一つは利益率向上だと思うが、株主還元についての考え方も教えて欲しい。**

**A.**ROEは今年度が今の想定では3%台後半まで戻り、中期経営計画の数字が実現できれば、来年度は7%台まで伸びてまいります。ご指摘の通り、利益率を上げていくという観点が1つあります。

もう一つは、実行税率が過去数年間非常に高くなっているため、当期純利益の水準自体を引き上げる利益率向上以外の様々な施策についても考えております。さらに、ROIC等の資本効率の指標を新規投資、新規事業等で重視し、判断に活かしていくのがよいと考えております。

株主還元につきましては、配当性向35%を目処としておりますが、今期に関しては100%近い配当性向になっております。しっかりと事業を成長させて利益を出すことにより、公約配当性向前提でも増配を実現していきたいと考えています。そのためにも、やはり中期経営計画のFY22の営業利益目標260億円、あるいはその先の利益計画をしっかりと実現していくことが一番重要だと考えています。