

2023 年 5 月 12 日
株式会社ベネッセホールディングス

2023 年 3 月期 決算説明会 質疑応答要旨

- 日時：2023 年 5 月 12 日（金）16:00 – 17:00
- 回答者：代表取締役社長 CEO 小林仁
常務執行役員 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。

Q. 進研ゼミの 4 月会員数は、前期比▲14 万人と大きな減少となっているが、今後の会員数の見通しは？また、会員数の底打ちの目安、そのための施策についても教えて欲しい。

- A. 今期、厳しいスタートなのは事実である。そのような状況の中、年間の会員数の動きを見ていると子どものやる気や学校の授業の忙しさの問題など様々な問題がある中、進研ゼミの使用頻度などにおいて、二極化が進行していると見ている。よって、学習開始段階における子どものやる気のきっかけ作りや学習開始後の見守りやサポートを今まで以上に強化していきたいと考えている。
- 詳しくは変革事業計画発表にてご説明させて頂きたいが、会員数については、まずは、この 2 年間で、なんとか下げ止まりをさせたい。FY2025 のタブレット端末リプレイスの話はゼミにも大きな機会点となるため、ゼミの次世代モデルもどうしていくのかを合わせて考えている。今後 2 年間でできることと、さらにその先について、ゼミの事業をどう発展させていくかという 2 段階で検討している。
- なお、進研ゼミの会員数の見通しについては、従来より非開示となっており、今回も非開示とさせて頂きたい。

Q. FY2023 の「その他・調整額」の金額が、従来より大きいですが、中身は何か？

また、来期以降も海外事業、DX への投資も必要かと思うが、今後の投資金額の持続性について教えて欲しい。

- A. 全体で FY2023 の投資額は前期比 + 30 億円程度増加の予定だが、各セグメントの見通しに入っている部分と「その他・調整額」に含んでいる部分がある。「その他・調整額」は前期比▲23 億円で、内訳は、インド事業の強化 3～4 億円の他、DX 人材投資、コーポレート系の戦略投資、バッファ等。
- また、来期以降についても、投資額については、同額程度は、確保したいと考えている。インド事業については、FY2025 ぐらいには、黒字転換したいと考えている。

Q. FY2025 の営業利益目標 320 億円について、後半にかけて徐々に利益が伸びていくようなイメージで達成するのか？

A. 介護事業と大学・社会人事業の2つの成長領域が利益貢献をする予定。大学・社会人事業以外の国内教育は、コスト構造改革と必要な投資をしつつ利益を微増させていく。

Q. FY2023 の業績見通しにおける、学校向け教育事業 11 億円、大学・社会人事業 9 億円の投資の内訳について教えて欲しい。

A. 学校向け教育事業については、ICT ソフトの成長に向けた投資と要員増が、半々程度。大学・社会人事業は、主に Udemy 向けの投資で、まだまだ顧客基盤を増やしていくステージなので、販売費の増加と組織力強化に向けた人員増等。

Q. 進研ゼミの会員数がダウントレンドだが、利益水準をキープするための会員数もしくは、売上高の見通しは？

A. 今期の4月の進研ゼミの会員数については、前期の▲8%より少し下がったが、進研ゼミ部門の営業利益減の▲14億円については、カンパニー間の販売費の費用負担の見直しがあったので、実質▲4億円程度。今期の計画については、進研ゼミの会員数は下がっているが、システムの償却の終了、コスト構造改革も鑑みて、若干の増益の計画としている。会員数をこのまま下げていくつもりは毛頭ないので、まず、ゼミで何が起きている、根本的に何を変えないといけないかを考えている。4月の会員の継続は、前期よりも良くなっているが、新規会員について、ニーズの多様化が進んだ中で、商品もそこに合わせて変えていこうとしている。また、マーケティングについては、体験型マーケティングの効果が出てきているのでそこにシフトしていくと思う。

会員数や売上高がどこまで落ちて大丈夫かということより、今期については、4月会員数が落ちても、コスト構造改革によって、利益の維持、増益を図っていき、その間に、本質的なところにしっかり取り組んでいくことで会員数の下げ止まりを図っていこうと考えている。

以上