

2022年5月12日
株式会社ベネッセホールディングス

2022年3月期 決算説明会 質疑応答要旨

■日時：2022年5月12日（木）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. 進研ゼミの在籍者数の減少が従来と比べてもかなり大きい。進研ゼミで人数を追っていくという見方を我々が変えたほうが良いのか？あるいは、国内教育事業の中で、学校向け教育は伸びているので、進研ゼミのビジネスモデルを学校の方にも組み込んでいけば、新しい潜在マーケットや、成長マーケットがあるのではないかと想像するが、国内教育事業を伸ばすときに、進研ゼミの位置づけや、進研ゼミ事業は縮小均衡ではないことを強調してご説明いただきたい。

A. 進研ゼミについて、4月の会員数獲得に向けた販売活動で、想定以上に顧客ニーズの多様化が進んでいることや、子どもの学びの意欲が新型コロナウイルスの影響で下がっていることを改めて感じた。秋ごろに新型コロナウイルス感染症が一時的に落ち着いたが、学校の学びの遅れを取り戻すための宿題や行事で、子どもたちの時間が削られ、進研ゼミの活用も下がった。

新型コロナウイルスの影響による学びの環境変化が激しい中で、子どもたちの学習意欲が上がってこない現状があると考えている。進研ゼミというより、日本の教育の課題だと認識している。そのような状況下で、進研ゼミの4月の会員獲得に向けて例年通りの販売活動をして、効果があった販売方法もあったが、全体としては例年になくうまく進まなかった。

今回の販売活動で大きく販売の効率を落とした方法は、現在の市場環境下では一旦やめるべきだと考えている。会員数のみを追うと販売費が増えていくので、販売効率を見ながら、利益と会員数のバランスをとりながらやっていく局面だと思っている。今年度については、4月の会員数が減少している一方で、利益は減らさない計画にしているが、要因として、販売費の調整が一番大きい。

一方で、それだけで進研ゼミは終わらせるつもりはなく、多様な子どもたちの学びの変化に対して、事業モデルを変化させないといけない。中ゼミ・高ゼミのところは、学校向け教育事業との連携をより強めないといけないかもしれないと考えている。まさにそこを今、関係者が集まって検討している。この新しい事業モデルについては、また皆さま方にお伝えしていきたい。

Q. 介護事業の入居率の92%~93%レベルへの回復はどのようなタイミングでどのように戻っていくとみているのか？センシングホームのようなものが今期の新規開設ホームの半数を占めるなど、どのようなものが回復の支えになると考えているのか？

A. 入居率について過去に年間で最も上昇させた実績は3%程度だが、今回は2年程度をかけて戻していく。センシングホームについては、新規のホームだけでなく、既存ホームにも展開できる。四谷のセンシングホームをしっかりと作りこんだうえで、既存ホームにも適用しサービスを向上させていく。

Q. ベルリッツ譲渡に伴う税金削減効果はいつまで、どの程度出るのか？

A. FY25 まで毎年、30~40 億円程度の効果を見込んでいる。

Q. 進研ゼミについては、マーケティングの効率を意識しながら、ゼミの会員数だけを追わずに収益性を重視する一方で、FY25 に向けては、全体の営業利益を毎年 30~40 億円程度積み上げ、オーガニック成長で 300 数十億円程度の利益を目指すという理解でよいか？

A. FY25 までの成長については、進研ゼミも増益を目指す。進研ゼミ中心の増益ではなくほかの事業も含めた増益である。

Q. 年間 30 億円程度の税金削減効果があるのであれば、配当原資が増えていく。配当性向は下限 35%以上とのことだが、上限はどの程度か？

A. インシデント以前は平均の配当性向が 40%台前半なので、それは意識していきたい。

以上