

株式会社ベネッセホールディングス
第 69 期定時株主総会 質疑応答要旨

2023 年 6 月 24 日

於：岡山県岡山市北区南方三丁目 7 番 17 号当社本社内

当社株主総会における株主の皆様からの主なご質問と、当社からの回答の要旨です。
株主様から事前にいただいたご質問の中から、特に株主様のご関心が高いと思われる事項について株主総会にてご回答いたしましたので、併せて記載いたします。

1. 事前にいただいたご質問

Q. 現在の株価や株主還元策についての考えを教えてください。

- A. 株価については、市場で決定されるものでありますが、現在の株価が低いのではないかと株主様が感じていることを重く受け止めています。現在の株価の背景には、当社の基幹事業である、国内教育領域の成長性に対する懸念があるものと見ており、これに対し当社では、事業ポートフォリオの構造を変えること等の変革事業計画を実行することで、企業価値を向上させ、期待に応えていきたいと考えております。変革事業計画の進捗を継続的に発信し、実績を積み上げることで、市場の当社に対する成長期待も高まるものと考えております。また、海外投資家の持株比率が下がっており、これも株価に影響していると考えておりますので、海外 IR の強化も進めてまいります。
- なお、株主還元策については、配当性向 35%以上を目処とし、2022 年度につきましても、安定配当の観点から、1 株当たりの配当金を年間 60 円、配当性向 51%としております。今後も企業価値を高め、それにより得た利益を、株主の皆様へ還元できるよう、努めてまいります。

Q. 物価高にもかかわらず、サービス提供価格に転嫁できず、経営が厳しい介護事業者が増えているが、ベネッセの対応を教えてください。

- A. 介護事業を運営しているベネッセスタイルケアでは、物価高を吸収すべく、従前よりコストダウンの努力を重ねてまいりました。しかし、この努力を上回って、電気・ガス料金、生活消耗品、修繕費用が上昇しております。そのため、2022 年 12 月から既存と新規のお客様を対象に、2023 年 4 月からは新規のお客様を対象にそれぞれ価格改定を行わせていただきました。これを、今後とも安定的かつ継続的に施設運営をするための原資にしていきます。

Q. 取締役女性に 1 名しかいないが、企業価値向上に向けてもっと増やすべきではないのか。

- A. 当社のさらなる企業価値向上に向けて、女性の取締役、特に業務執行取締役を増やすことは大変重要であると認識しております。当社グループでは女性従業員がすでに多数活躍しておりますが、女性リーダーの育成をさらに強化し、女性業務執行取締役の 3 年以内の選任を目指しております。

なお、現在当社の女性執行役員は 3 名、中核子会社のベネッセコーポレーションでは、女性取締役が 2 名、ベネッセスタイルケアでは 1 名の女性取締役があり、管理職に占める女性比率も 30% 以上となっております。

2.当日のご質問

(1) 事業内容・業績・戦略について

Q. 変革事業計画の説明を伺い、事業ポートフォリオの変革が一番重要なことだと感じた。一方で、社長のご説明の中では従来通り国内教育の話が多く、また、新領域についても他社との提携の話が目立ち、社内体制についても具体性が欠けているように感じてしまう。社長はどのようにポートフォリオ変革を進めていくのか。

A. 進研ゼミの会員数は投資家はじめ、株主の皆様の関心が高いことは理解していますが、少子化が加速していく中では会員数のみを追うのではなく、進研ゼミ事業における安定利益の確保が重要であることを変革事業計画説明会でもご説明いたしました。現時点のベネッセグループでは、コア教育事業が大きな柱であり、その次がコア介護事業です。まずはこれらの事業を将来的にどうしていくのかということをお伝えしました。

一方で新領域事業にもしっかり投資をしております。もちろん、提携だけでなく、社内で一から作ることも重要ですが、日本の雇用やリスティングニーズに合ったものを早期に準備するため、他社との提携も重要であると考えております。それを、いかにスピードを上げてやっていけるかが変革事業計画の中心です。ご指摘いただいた点を十分に検討させていただき、株主様の期待に応えられるよう、変革事業計画の進捗状況をしっかり発信し、コミュニケーションをとっていかうと考えています。

Q. グループパーパスに掲げられたように、人々のライフステージの課題や困り事に寄り添った新事業やサービスの展開に着手していることは、本日の説明で理解した。しかし、ベネッセについてまだに多くの方が、「教育と介護の会社」だと考えているのではないかと。ベネッセグループとしてどのようなイメージ戦略をとっていくのか。

A. 当社には、不変の企業理念「Benesse = よく生きる」がありますが、加えて本年グループパーパスを公表しました。社会の変化や、人に関わる課題やニーズの多様化、複雑化が背景にあり、そこにしっかりと応えていくグループになるとうと、その思いをグループパーパスに込めています。そして、もちろん実績を伴いながら、従来の「教育と介護の会社」のイメージを変え、殻を破るためにも、ご指摘いただいたように、今後、「ベネッセは何を目指す会社なのか」について、社内外にしっかりと伝えていく所存です。

Q. 少子化が進み、進研ゼミの会員数が減少している。今後の打開策はあるのか？

A. Nintendo Switch での学びを含めて、子どもたちのやる気を引き出す新しい商品への投資や開発を検討しています。マーケティングについても、従来の紙のダイレクトメール中心から、SNS など時代に合ったメディアを活用し、ご家庭で進研ゼミの学びやすさや利便性を感じていただけるような新たな手

法も活用しています。

さらに、進研ゼミの特徴である「人」の施策も強化しています。「赤ペン先生」、先輩チューターやゼミサポーター（進研ゼミの卒業生）の存在や、一部の地域に限られますが、グループ塾や直営塾との協業などがございます。このような様々な工夫や新しい仕掛けを組み合わせ、コロナ禍で学習のテンポが崩れてしまい、学びから遠ざかってしまった子どもたちに、もう一度進研ゼミに取り組むことで学びの楽しさを実感いただけるようにしていきたいと思っています。

Q. Nintendo Switch を使う進研ゼミの内容について教えてほしい。

- A. 「進研ゼミ 得点力アップシリーズ for Nintendo Switch」は、今年の春から開始しましたが、ご家庭にあるデバイスを活用する BYOD（既にお客様がお持ちの端末をご利用いただくサービス）の第 1 歩だと考えています。事前調査の結果ではお客様の半分以上のご家庭に、Nintendo Switch があることがわかり、また小学生の間で一番流行しているゲーム機の一つでもあると判断し、今年から小学 5・6 年生、中学 1 年生に向けたサービスをリリースしました。提供開始からまだ 2 か月ですが、お客様からの反応は非常によく、もとの進研ゼミのコンセプトである「ゲームのように学習を楽しむ」という考えがよみがえってきているように思います。

来年は、このシリーズをさらに提供学年やラインナップを増やす予定にしています。

Q. 教育事業について、今後も色々と新しい仕掛けやチャレンジをして、子どもたちの学力向上に貢献して欲しい。

- A. 進研ゼミにつきましては、今年から人のサービスを強化しています。具体的には小中学生向けには活用サポート電話、高校生向けには、生徒たちが憧れる高校を卒業した大学生たちによるサポート等です。また、タブレットの活用状況等を確認しながら、必要に応じてコミュニケーションを取ることで、今後とも、お子様方の学習に伴走していきたいと思っています。

学校向け教育事業のうち小学校・中学校向け事業において、GIGA スクール構想により、日常学習のミライシードという教材が全国でナンバーワンのシェアをいただいています。また、学校の先生方の統合型校務支援サービスも全国でシェアナンバーワンを獲得しております。これらを起点にさらに発展させていきたいと思っています。

高校向け事業は、従前よりほぼ全ての高等学校に模擬試験を採用いただいております。私どもは今まで、1 月以降の一般入試というものに強い会社でしたが、こここのところ 12 月までに合格が決まる推薦入試の割合が増えてきました。ここにお客様からの新しいニーズが広がっておりますので、新商品・サービスもあわせて伸ばしていきたいと考えております。

Q. 新型コロナウイルス感染症が第 5 類に移行したが、介護事業をとりまく環境は好転したと考えてよいのか。

- A. 新型コロナウイルスの感染拡大が落ち着きを見せた 2023 年 3 月に入居率は大幅に伸びました。さらに、第 5 類移行により、入居検討意欲のさらなる高まりが期待できると考えています。当社では、

これまで入居をご検討いただいている方向けに、施設でのイベントやセミナーを実施し、体験をいただく等により、よさを感じていただけてまいりました。新型コロナウイルス感染症が第2類の間は、実施することができませんでしたが、第5類に移行した今後は、これらを数多く実施していきたいと思っております。

このような取組みを通じて、入居率を確実に回復していきたいと考えております。

Q. 本日の社長のご説明の中で「大学・社会人事業」、特に Udemy の売上拡大が成長ドライバーになるという説明があったが、米国の Udemy 社との提携関係について教えてほしい。

A. 当社は2015年に米国の Udemy Inc.と日本市場における包括的業務提携契約を結びました。そして、2020年2月にはさらなる連携強化のため、Udemy Inc.に5,000万米ドルの出資を行う契約に合意しました。その後、Udemy Inc.は2021年10月に Nasdaq に上場いたしましたが、当社はその後も同社株式を保有しつづけており、株主、かつ業務提携先パートナーとして、今日に至るまで非常に安定的な関係を築いております。

今後も、Udemy Inc.とはさらにパートナーシップを深めて、日本のお客様のニーズに合わせた機能や講座を増やし、社会課題の解決に貢献をしていきたいと思っております。

(2) その他の経営に関するご質問

Q. 会社の方向性を大きく変えていかれることに期待している。そのためには、社外取締役の力、特に視野を広げるとい意味で女性の方をお迎えすることが重要だと思う。経営者に限らず、スポーツやグローバル視点、あるいは地元岡山県出身者などを取締役を迎えることは検討されないか。

A. ベネッセのこれからの成長に不可欠な、実効性の高いご意見をいただけるかという観点で、さまざまな分野で知見をお持ちの社外取締役4名の方を候補者としてお示しし、本日の株主総会の場で株主の皆様にお諮りをしています。今後は、女性取締役の選任を増やしてまいりたいと思います。

Q. 招集通知に各取締役候補者のスキルマトリックスが掲載されていたが、スキルの有無の基準はあるのか？

A. 当社の役員のスキルマトリックスにつきましては、外部のアドバイス等も取り入れながら指名・報酬委員会で議論の上決定をしております。経営の監督機能をより実効的に発揮していただくために、これまでの経験とそれぞれの強みを可視化し、重ね重ねのチェックを踏まえてこのような形で評価しています。

透明性の高い議論を持って決定していることをご理解いただけますと幸いです。

Q. 社外取締役候補者の中で、持株数が少ない方がいらっしゃるのが気になる。

A. 社外取締役の株式の取得は、各自のご判断となるものの、インサイダー規制がございますため、株式購入のタイミングに制限が出てまいります。安定的に当社株式を購入いただける仕組みの導入のほか、安全に当社株式を購入いただけるような環境を整えることに努めておりますので、ご理解

ください。

Q. SDGs へのベネッセらしい取り組みについて教えて欲しい。

A. 我々の企業理念であります「ベネッセ=よく生きる」と、SDGs が掲げている目標は非常に近いと考えています。

ベネッセは教育と介護を主な事業領域としていますが、SDGs の 4 番目の目標である「質の高い教育をみんなに」を通して、SDGs 17 の目標全てに貢献する人材を輩出していく、そこが他社とは最も違う SDGs に対する考え方です。

また介護については、SDGs の 17 の目標の中には入っていませんが、介護先進国で事業を展開する当社として、18 番目の目標と自ら位置づけて取り組んでいます。これはベネッセならではのものと考えています。国内での介護のノウハウを、さらにグローバルにも展開することで、貢献していければと考えています。

Q. 美術品の取り扱いについて教えて欲しい。

A. 個別の美術品についての詳細は回答を控えさせていただきますが、現在会社で保有しております美術品につきましては、常にその価値を見直しながら、また実際に直島での美術館等での活動でどのように活用していくかということを踏まえながら、適正に管理をしています。また、直島からの情報発信と、我々の企業文化の発信という観点からも、今後も適切に美術品の管理を進めていきたいと考えています。

以上