

## 国内教育

連結売上高の40%以上を占めるグループの主要事業として教育・入試改革を機会にさらなる成長を目指しています。



### 進研ゼミ事業

小学生から高校生(6歳~18歳)対象の通信教育講座「進研ゼミ」



「進研ゼミ小学講座」

### 学校事業

大学入試模擬試験「進研模試」をはじめ英語4技能検定「GTEC」など学校向け教育支援



GTEC Speaking Test(スピーキングテスト)

### エリア・教室事業

学習塾・予備校の運営  
子ども向け英語教室の運営



鉄緑会 授業風景

## 業績概況と見通し

### 2017年度実績

売上高 1,820億円  
営業利益 90億円

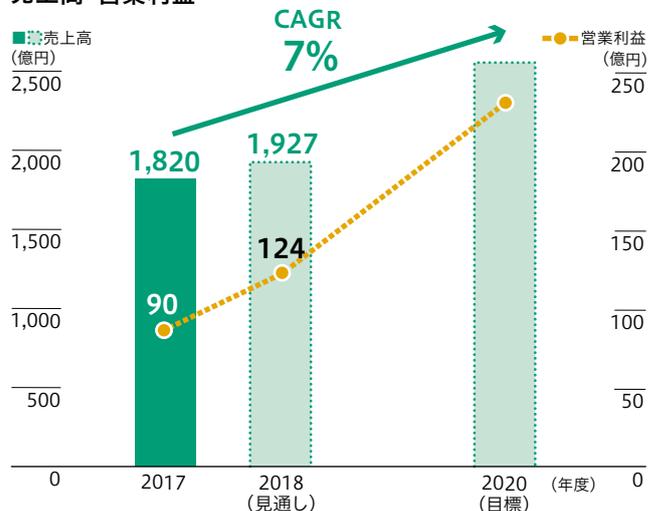
### 2020年度目標

売上高年平均成長率(CAGR) 7%

- 教育・入試改革を最大の事業機会と捉え、進研ゼミ、学校、エリア・教室の各事業で成長戦略を推進
- 競争力のある英語4技能検定「GTEC」を軸に、総合力を活かした取り組みを展開

(注)2018年度よりセグメント区分の変更を行っており、2017年度の実績数値も、変更後のセグメント区分に組み替えています。なお2017年度の数値は未監査の数値であり、今後変動する可能性があります

### 売上高・営業利益



## 進研ゼミ事業 今後の方針と戦略

## 2020年度300万会員達成を目標に

ゼミカンパニーでは、教育・入試改革を最大の事業機会と捉え、ベネッセの総合力を活かした成長戦略を推進しています。目標数値として2020年度4月に「進研ゼミ」と「こどもちゃれんじ」を合わせた通信教育事業の会員数を300万人とすることを掲げています。会員数の拡大と、さらなるコスト構造改革による収益率向上とのバランスを取りながら、2020年度の大幅な利益率向上を目指します。高い目標へのチャレンジとなりますが、改革のさまざまな動きのなかで顕在化する新たな顧客ニーズに的確に対応し、競合に先んじて新しい価値を創造していくことで、この目標の達成を目指しています。

上席執行役員 ゼミカンパニー長 ベネッセコーポレーション取締役  
山元 倫明



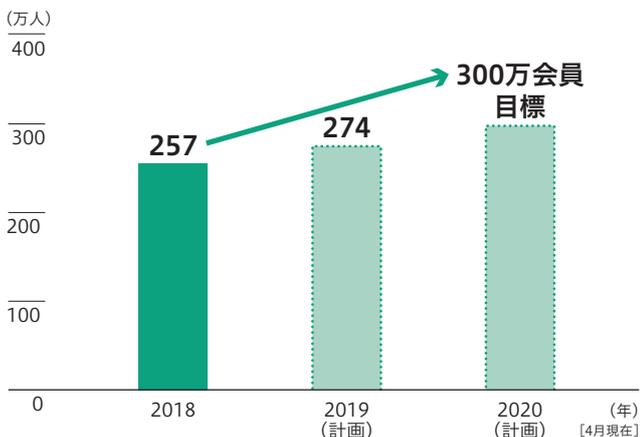
## 「進研ゼミ」の会員数を拡大

通信教育事業の会員数回復は、ベネッセの大きな課題です。進研ゼミにとっては「顧客満足度を高める」ことが何よりも重要であり、その結果として、お客さまからの信頼と支持を意味する「高い継続率」を維持できると考えています。

2017年度の商品は徹底した顧客視点で、すべてを企画し直しました。とりわけタブレット戦略を変えたことは、会員数回復の大きな要因となりました。具体的には、従来の紙教材に専用タブレット端末やスマートフォンなどを組み合わせたハイブリッド型教材の抜本的なリニューアルを行いました。

教材開発にあたっては、子どもを迷わせない「わかりやすさ」「使いやすさ」を追求するとともに、やる気を引き出す工夫や、継続してもらうための仕掛けも随所に盛り込んでいます。この結果、2018年度4月号の継続率は、小学校1年生から高校3年生までのすべての学年で対前年を上回りました。

## 300万会員※達成の計画



※「進研ゼミ」と国内「こどもちゃれんじ」の会員数合計

## 教育・入試改革への対応を加速

2020年度に始まる大学入試の英語では、「聞く」「読む」「話す」「書く」の4技能を測る試験が課されます。この新入試の最初の受験生となる現高校1年生に向けて、高校講座では2018年



高校講座で受けられる外国人講師によるオンラインスピーキングレッスン

度4月からCEFR※1に対応し新カリキュラムのもと外国人講師によるオンラインスピーキングを受講費内で提供しています。

また、2020年度より小学校などでプログラミング教育の必修化が予定されていることを受け、2018年度より小学講座でプログラミング教育教材の提供を開始。この教材は初めてプログラミングに触れる子どもにもわかりやすく学べる内容で、プログラミング的思考※2のサイクルを定着させることができます。

このように、商品・サービスの進化によりお客さまの満足度を高め、継続率を維持するとともに、ダイレクトマーケティングを進化させることで、新規入会者数を拡大していきます。とくに、各講座の入口学年の会員数拡大に重点を置き、安定した在籍成長構造を確立していきます。今後も「進研ゼミ」が培ってきた強みと他のカンパニーやグループ企業の保有する資源を融合した「総合力」を活かし、教育・入試改革が求めるスキル・能力の養成を支援する新たな商品・サービスを提供していくことで、多くのお客さまに信頼される事業を目指していきます。

※1 外国語の運用能力を測定する欧州の規格

※2 自分が意図する一連の活動を実現するために、どのような動きの組み合わせが必要であり、一つひとつの動きに対応した記号を、どのように組み合わせたらいいのか、記号の組み合わせをどのように改善していけば、より意図した活動に近づくのか、といったことを論理的に考えていく力(文部科学省)

## 学校事業 今後の方針と戦略

### 教育・入試改革への迅速な対応で成長を実現

教育・入試改革という大きな変化にベネッセが対応していくには、学校事業という最も学校現場に寄り添うカンパニーが率先して変わる必要があります。その意味で大学入学共通テストの民間英語4技能検定の一つに「GTEC」が採用されたことは、非常に大きな転機といえます。営業、企画、商品制作などの各部門一丸となって、お客さまの声に耳を傾け、商品・サービスを磨き上げ、新しい学びの形(コンテンツなど)を提供していきます。

取締役兼上席執行役員 学校カンパニー長 ベネッセコーポレーション取締役副社長 Classi(株)代表取締役社長  
山崎 昌樹

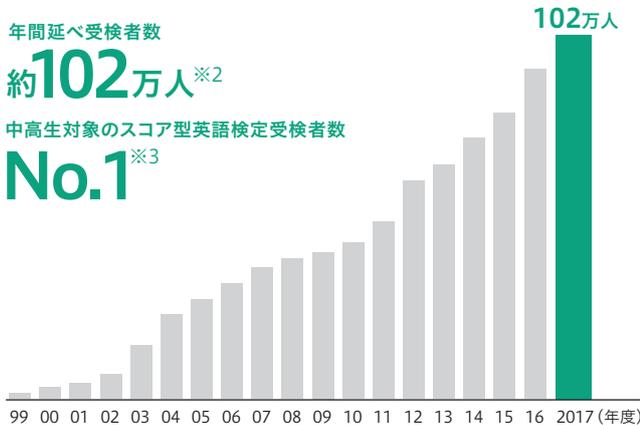


### 高校・英語教育の優位性を強化

2020年度からの大学入学共通テストで使われる民間英語4技能検定の一つに「GTEC」が採用されました。2017年度に全国の高校や中高一貫校の1,850校に採用され、年間延べ受検者数が102万人を超えた「GTEC」は、当初から「使える英語」をキーワードに約20年前から開発を進めてきたスコア型英語4技能検定です。そのコンセプトは、さらなる社会のグローバル化を見据えた英語教育改革の方向性と合致しています。

このことは、ベネッセの事業展開にとって大きな優位性をもたらします。授業で学んだ英語を「実際に使う」ことを想定した「GTEC」を学習の中心に据えることで、教科書などでの日々の学習と、大学入学共通テストに向けた学習や外部検定用の学習を区別することなく、本質的な英語学習が可能になります。大学入試の一翼を担うという非常に大きな責任を果たしながら、子どもたちに「使える英語」を身に付けてもらえるよう、支援を続けていきます。

#### GTEC受検者数(中学生・高校生対象)※1



※1 スコア単独型検定(3技能受検者含む)での実施  
 ※2 2017年度中学生・高校生対象GTEC(3技能受検を含む)受検者数  
 ※3 2017年度実績/2017年度において大学入試英語成績提供システム参加要件を充足している検定に限る

#### 導入事例

#### 東京都多摩市と協定を締結し、英語教育の推進を支援

2017年11月、東京都多摩市と「地域発展の推進に関する包括連携協定」を締結し、第一弾として市内の全市立中学校でベネッセの「オンライン英会話」を使った授業が始まっています。インターネットによる外国人講師との1対1の英会話授業を提供し、生徒の語学力向上を支援するとともに、先生方の指導力向上にも貢献していきます。



多摩市との調印の様子  
 左:阿部 裕行 多摩市長  
 右:小林 仁 ベネッセコーポレーション 代表取締役社長

### 学校教育現場のニーズに応える「Classi」を提供

ベネッセホールディングスとソフトバンク(株)が設立したClassi(株)は、学校向け学習支援プラットフォームサービス「Classi」を2014年から提供しています。2017年度の導入校(中学校・高校)は全国約2,100校、有料会員数は約83万人に上ります。

学校を取り巻く環境変化への対応をICTでサポートする「Classi」は、デジタル化時代の教育プラットフォームです。教育・入試改革で導入される「多面的・総合的評価」に対応し、学習記録を蓄積して振り返ることができるポートフォリオ機能を搭載するなど、時代が求める機能もいち早く提供しています。



ICT活用で「21世紀型高学力」の養成を目指す聖カタリナ学園高等学校(愛媛県)

ベネッセでは、この「Classi」をすべての教育の基点である学校と当社の多様なサービスの結節点と位置付けています。今後、他の教材やサービスともスピード感を速めて連携させていくことで、「Classi」の価値を飛躍的に向上させ、お客さまの満足度を高めていきます。

### 「Classi」採用学校数ならびに有料会員数※の推移



※ 全国の全高校生約320万人、高校数約5,000校中

#### 導入事例

#### 明星中学校・高等学校と「ICT教育研究会」を開催

Classi(株)と明星中学校・高等学校(東京都)の共催による「ICT教育研究会」を2018年3月に開催しました。研究会では「Classi」のポートフォリオ機能を利用した指導の実践事例やICT教育の取り組みが報告されたほか、「生徒から見たICT教育」をテーマにした発表も行われました。



全国から多くの教育関係者が集まった研究会

## エリア・教室事業 今後の方針と戦略

### 地域で成長し、地域の教育に貢献する

お客さまニーズや学習スタイルが多様化するなか、エリア・教室事業では、学習塾や子ども向け英語教室、幼児・小中学生向け英語教材といった多様な商品・サービスを提供しています。当事業の目標は、こうした商品・サービスを通じて、ベネッセの継続成長のモデルを創出すると同時に、地域における教育力の向上に貢献していくことです。今後も各コンテンツの強みを伸ばしながら、マーケティングなどの知見を共有し、さらなる成長を目指します。

上席執行役員 エリア・教室カンパニー長 ベネッセコーポレーション取締役

山河 健二



### 「使える英語力が身に付く「BE studio」を展開

グローバル化の進行で「使える英語力」を身に付ける重要性はますます高まっています。保護者の英語教育に関するニーズも高まり、より早期からの学習が求められていることを受け、ベネッセコーポレーションは、2018年4月から新ブランド「ベネッセの英語教室 BE studio」をスタートさせました。

「BE studio」は、従来の「Benesseこども英語教室」と「こども英会話のミネルヴァ」を統合した教室で、双方の強みを活かしたサービス展開を目指します。家庭開放型の教室で日本人の先生に学べるコースや、ショッピングセンター内の教室でネイティブの先生に学べるコースなど、お客さまのニーズに合わせたサービスを提供していきます。

### 塾事業と「クラスベネッセ」を拡大

グループ各社の塾は、それぞれの強みを発揮しています。例えば、鉄緑会は東京大学や医学部志願者から圧倒的な支持を受けており、東京個別指導学院は民間の顧客満足度ランキングで毎年高い評価を得ています。アップも関西地域でしっかり根付いています。こうした評価を維持するため、さらなる価値向上を追求していきます。

また、自立して学べる子どもを育てるという理念のもと、「進研ゼミ」を使った個別指導教室「クラスベネッセ」の展開もスタートしました。フランチャイズ展開を含め、拡大を目指します。

今後も地域に根差したリアルな「場」を持つ強みを背景に、より多くの子どもたちの成長を支援していきます。