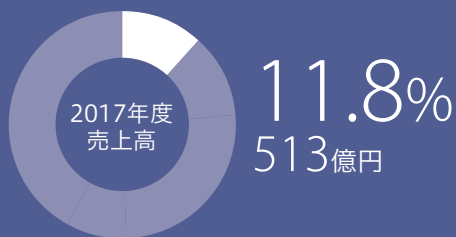
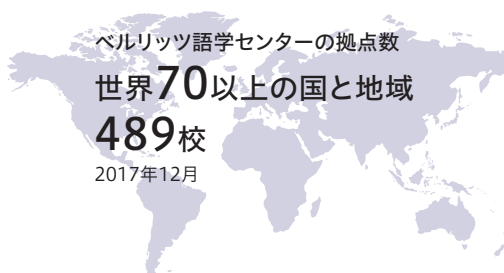


ベルリッツ

世界最大級の語学教育企業
ベルリッツを核に事業を展開。
新CEOのもと抜本的な改革に取り組んでいます。



ベルリッツは2018年に140周年を迎えました。



語学教育事業

子どもから社会人までの語学学習支援



ベルリッツ レッスン風景

ELS(留学支援)事業

米国などへの留学希望者に対する
語学力養成支援



ELS 授業風景

業績概況と見通し

2017年度実績

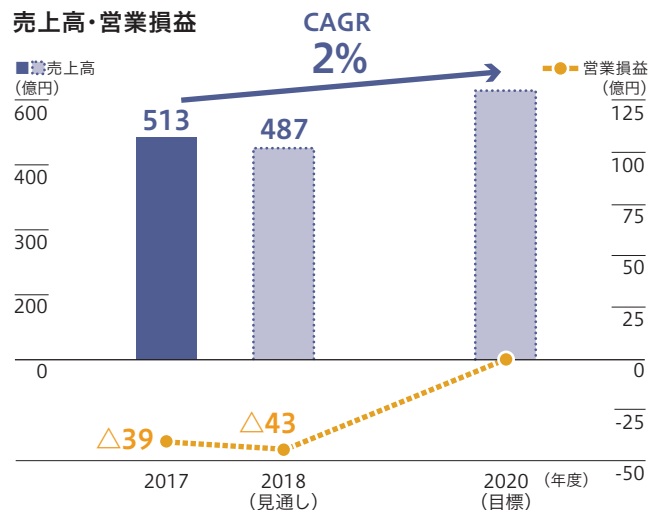
売上高 513億円
営業損益 △39億円

2020年度目標

売上高年平均成長率(CAGR) 2%

「コスト構造改革」と「商品・業務プロセス変革」で
業績を回復

売上高・営業損益



(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

今後の方針と戦略

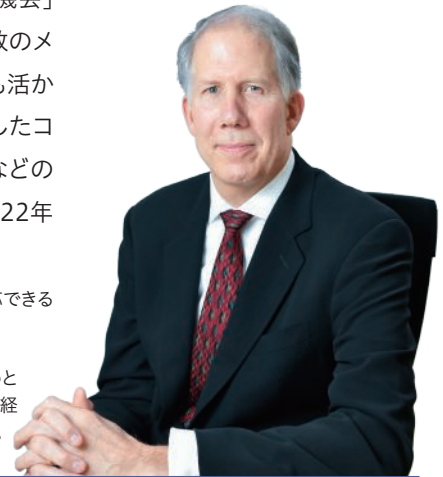
新経営チームで、140年の歴史あるベルリッツを再生

ベルリッツは、業界トップレベルの「ベルリッツ・メソッド[※]」を確立するとともに、確固たるブランドを守り続け、2018年に140周年を迎えました。現在ベルリッツは、マネジメント課題に起因する改革の遅れにより収益が低下していますが、私は努力で改善できる「課題」は、すべて「機会」であると考えています。事業を抜本的に立て直すために、事業再生のノウハウを持つ複数のメンバーを集めて新たな経営チームを組成しました。自らの教育産業に関する知見や経験も活かして、「コスト構造改革」と「商品・業務プロセス変革」を軸とする再生計画を策定し、徹底したコスト削減、「対面とテクノロジー」を駆使した商品改革、ITを活用した業務プロセス変革などの施策を同時並行で実行しています。これらによって2020年度には黒字転換を果たし、2022年にはグループへの利益貢献を果たすことを目指しています。

※母国語を介さず、習得したい言語だけを用いることで、その言語で言われたことをそのまま理解し、その言語で反応できるようにするという独自メソッド。140年にわたり世界中で使われている

Berlitz Corporation CEO
カーティス・ユーライン
Curtis Uehlein

ITコンサルティング企業、ベルリッツの競合にあたる語学企業をはじめとする教育分野の複数の企業でCEO、COOを歴任。教育産業で20年の経験を有し、2017年8月よりベルリッツ・コーポレーションのCEOに就任。



収益回復に向けコスト構造改革と商品・業務プロセス変革に注力

「コスト構造改革」では、米国本社やELSセンターなどを中心にリストラを推進し、固定費の圧縮を図ります。こうした取り組みを通じて、2018年度は前年度比で6.7百万米ドルのコ

ストを削減し、2019年以降は、13百万米ドルの削減を計画しています。

一方、「商品・業務プロセス変革」では「ベルリッツ2.0」をスタート。「対面×テクノロジー」をキーワードとする新商品の開発・市場投入と、ITシステムを活用した業務プロセス改善を進めていきます。

構造改革の具体的な施策

コスト構造改革

リストラによる徹底したコスト削減を断行

- 北米・米国本社を中心に約520名削減、ELSセンターの縮小

- リストラによる収益改善(対 2017年度)[※]

2018年度 : 6.7百万米ドル
2019年度以降 : 13百万米ドル程度

- リストラ費用[※]

2018年度 : 14.1百万米ドル
2019年度 : 7.4百万米ドル

固定費の大幅削減

商品・業務プロセス変革

「新商品の開発・市場投入」と「業務プロセス改善」を目指すベルリッツ2.0プロジェクトを始動

- ベルリッツ2.0プロジェクト

・「対面×テクノロジー」への商品改革
・新ITシステム導入による業務プロセスの変革

- デジタルマーケティングによる営業強化

- フランチャイズ戦略の再構築・実施

- ELSの新商品(パスウェイプログラム)の投入

商品魅力度の大幅アップと限界利益率の向上

※米国会計基準に基づく数値