

各事業の概況

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。
教育・入試改革を機会点にさらなる成長を目指しています。



事業の強み

- 教育分野で長年培ったお客さまからの信頼と圧倒的な顧客基盤
- 業界No.1の事業スケールと、小学校から高校までの学校と小中高校生の校外学習をカバーする総合力
- 教材開発から入試対策、学習・進路指導などを通じて、“自ら学ぶ力と意欲向上”を支援してきた豊富な教育知見
- 顧客中心の理念を体現する多彩な人材と企業文化

社会変化

機会

- 大学入試改革や新学習指導要領の施行
- 英語4技能の進展と英語学習の早期化
- 4年制大学卒 / 共働き世帯の増加による保護者意識の変化
- 教育の地域格差、学校格差の拡大

リスク

- 少子化による市場の停滞・縮小
- デジタル系新規参入企業の台頭、競合企業の活発化による競争激化
- デジタル化の進展による教育コンテンツのコモディティ化、価格破壊の進行

2020年度目標

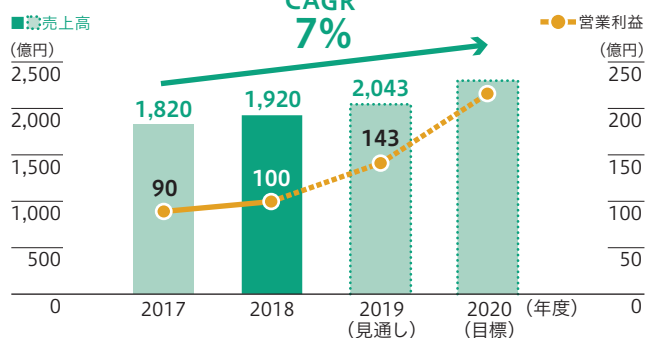
売上高年平均成長率(CAGR) **7%**

- 教育・入試改革を最大の事業機会と捉え、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

2018年度の成果

- 進研ゼミの延べ在籍数が増加
学校向け事業、学習塾事業も順調に伸長
- 進研ゼミの商品強化に向けた投資や「GTEC」など
教育改革に向けた投資を吸収し、増収増益を達成

売上高・営業利益



進研ゼミ事業

価格改定するも会員数の拡大を実現 今後は継続率を重視し利益成長へ

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



2018年度の成果

- 年間平均継続率が堅調に推移、
新規入会是对前期比プラスも計画未達
- 「英語4技能習熟度別トレーニング」をリリース [p.25](#)

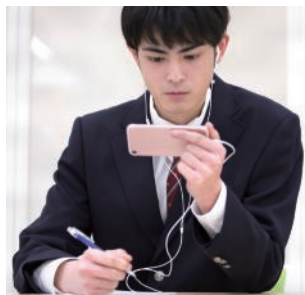
2019年度の施策

- 「会員数成長」から「利益成長」重視の戦略に
転換し、顧客満足度向上を追求
- 商品・サービスのデジタル化で個別性を向上

TOPICS

「英語4技能習熟度別トレーニング」をリリース

小中高校生の進研ゼミの受講者を対象に、2019年4月から新教材「英語4技能習熟度別トレーニング」の提供を開始しました。ご自宅で受講者の力に合わせて、「聞く・読む・話す・書く」の4技能をバランスよく伸ばせる点が評価されています。



いつでもどこでも自学自習ができるよう、進研ゼミの学習専用タブレットはもちろんお手持ちのPC、スマートフォンに対応



TOPICS

「チャレンジタッチ」の機能を強化

進研ゼミ小学講座では、学習専用タブレットを利用した「チャレンジタッチ」スタイルの利用者数が拡大しています。デジタル教材の利点を活かし、学習内容の定着に不可欠な解き直しを促すことで、レッスンの完遂率と正答率を向上させています。さらに、2019年度からは重要問題を時間を置いて再度解き直すことができる「Wとき直し」機能も搭載。受講者の学習効果を高め、継続率のさらなる向上につなげていきます。



正答率※は
対前年 +12%

※ 毎月の4教科の最高得点の
平均値

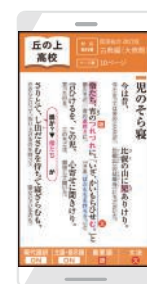
継続率向上に寄与する「チャレンジタッチ」

TOPICS

「すきま時間」を有効活用できる「予習復習 効率UPアプリ」をリリース

進研ゼミ高校講座では、スマートフォンを使った教材の開発に注力しています。2019年4月には、「すきま時間」を有効活用できる「予習復習 効率UPアプリ」をリリースしました。通っている高校で使用している教科書や数学副教材に対応した、予習・復習・宿題の「調べ学習」が効率的にできるのはもちろん、解き方や考え方を深く理解できるよう映像講義も用意。部活や友だち付き合いで忙しい高校生の生活実態や学習ニーズに応える工夫を凝らしています。さらに、アプリだけでは理解

できない場合には、進研ゼミのアドバイザーにアプリ内から質問できるなどきめ細かくサポートしています。併せて、6月からは中高生に人気を博している高校生動画クリエイターとのコラボレーションによって、YouTubeでアプリ紹介の動画を配信するなど、アプリ活用の促進を図っています。



教科書・参考書のページ数にスマートフォンをかざすと、最適なコンテンツを表示

学校事業

教育・入試改革への迅速な対応で学校現場に新しい学びの形を提供

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



2018年度の成果

- 「GTEC」の受検者数、「Classi」の採用校が順調に伸長
- 校務支援システムを提供する(株)EDUCOMを子会社化し、Classi(株)と戦略的パートナーシップを締結

2019年度の施策

- 教育・入試改革へ迅速に対応
- 学校への支援を強化し、事業を拡大

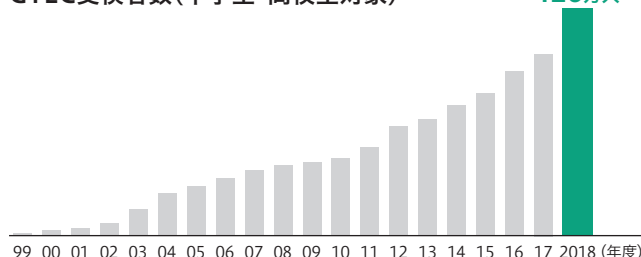
TOPICS

高校における英語教育の優位性をさらに高めるために

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。全国の高校など約1,850校に採用され、年間延べ受検者数が126万人を超える広がりを見せています。入試の一翼を担う責任を果たし、子どもたちに「使える英語」を身に付けてもらえるようサポートし続けています。

GTEC受検者数(中学生・高校生対象)*

126万人



* スコア単独型検定(3技能受検者含む)での実施

TOPICS

全国の小学校1,600校で、プログラミング教育支援を開始

2020年度から施行される新学習指導要領では、小学校でのプログラミング教育が必修化されます。学校現場ではプログラミング教育に関する具体的な取り組みについて模索が始まる一方で、実施においてはさまざまな課題があります。なかでも、指導面での「人的支援の重要性」は大きな問題です。そこで、ベネッセでは独自開発したプログラミング教材とICTサポート派遣サービスを掛け合わせて、無償で約1,600校に良質なプログラミング教育を実施できるようサポートしています。



専用プログラミングコンテンツ「ミライシード」

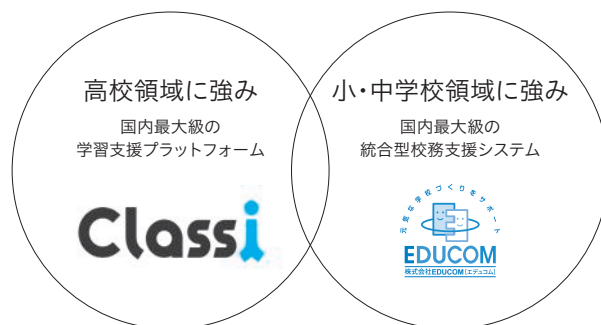
TOPICS

「校務支援×学習支援」で、学校教育の質向上に貢献

学校向け学習支援プラットフォームサービス「Classi」は、学校教育のICT化を「アダプティブラーニング」「アクティブラーニング」「ポートフォリオ」「コミュニケーション」の4つの領域で支援するクラウドサービスです。現在、約2,500校、有料会員数は約116万人にのびます。教育・入試改革で導入される「多面的・総合的評価」に対応し、ポートフォリオ機能を搭載するなど、時代が求める機能の提供に力を注いでいます。また、Classi(株)は小中学校向け統合型校務支援システムを提供する(株)EDUCOMと戦略的パートナーシップを締結しました。これによってClassi(株)の授業・学習支援系データと(株)EDUCOMの各種校務系データを活用し、質の高いきめ細やかな学校指導のサポートを実現します。学習支援と校務

の負荷軽減を通じて、先生がより子どもたちと向き合える学校づくりを支援し、デジタルの力でさらなる「新しい学び」を創出していきます。

ClassiとEDUCOMで戦略的パートナーシップを締結



エリア・教室事業

学習塾事業の順調な拡大と
英語サービス強化

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



2018年度の成果

- 東京個別指導学院、鉄緑会の生徒数が増加
- 進研ゼミと対面での学習指導を組み合わせた新サービス「クラスベネッセ」が48教室に拡大
- 子ども向け英語事業「BE studio」の拠点数を拡大

2019年度の施策

- 独自の強みを活かし、学習塾をさらに拡大
- フランチャイズ方式で「クラスベネッセ」の教室数を拡大
- 英語4技能検定対策で他塾との連携を強化

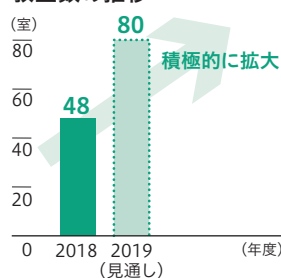
TOPICS

個人別指導教室「クラスベネッセ」を
フランチャイズ方式で拡大

2019年6月、進研ゼミ教材と対面での学習指導を組み合わせた個人別指導教室「クラスベネッセ」の直営教室とFC(フランチャイズ)教室を合わせた教室数が50教室になりました。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+オリジナル教材での少人数指導を軸に、フランチャイズ展開に力を入れながら2020年春までに全国80教室の開設を目指しています。



教室数の推移



(株)ベネッセコーポレーション
フィリピン駐在員
事務所
室長
山本 新

(株)ベネッセコーポレーション
商品開発本部
本部長
三橋 佐知子

(株)ベネッセコーポレーション
育成商品開発部
部長
富永 伸絵

(株)ベネッセコーポレーション
情報システム部
英語基盤開発課
課長
小野 悠人

Focus 1

英語教育改革の
先を見据えて

進研ゼミ 英語4技能教材の開発

子どもたち一人ひとりに “使える”英語が身に付く教材を



本プロジェクトメンバーのインタビュー記事を掲載しています
<https://www.benesse-hd.co.jp/ja/ir/library/ar/2019/focus/index.html>

家庭学習支援の知見とノウハウで 英語教育の変化に対応する教材をつくる

教育は、子どもたちが将来社会で活躍していくのに必要な力を育てるものです。グローバル化や技術革新が急速に進む社会に生きる子どもたちには、今まで以上に主体的に考え、他者と協働しながら未来を切り拓いていく力が求められており、これを後押しするものとして教育・入試改革が進められています。

こうした方向性が重視されるなか、英語教育もドラスティックに変わります。2021年度から始まる大学入試改革では、これまでの「読む」「書く」だけでなく、「聞く」「話す」を加えた4つの技能が総合的に評価されます。日本語と同じように英語を使い、海外の人々としっかりコミュニケーションをとれる人材が求められているのです。

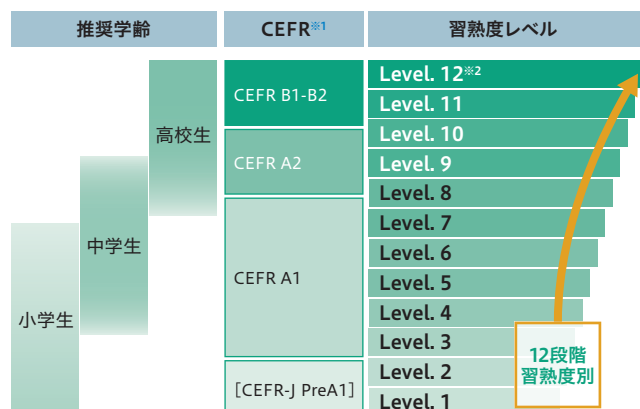
ベネッセが2019年4月にリリースした「英語4技能習熟度別トレーニング」は、進研ゼミの受講者を対象に、受講費内で継続的に提供するデジタル学習サービスです。ベネッセは、進研ゼミを

通じて自学自習の要である家庭学習を長く支援してきました。英語教育の変化に対しては、保護者の方から不安や戸惑いの声も聞かれています。そうした声に応えるために英語4技能トレーニングの開発に取り組んできました。

受講者一人ひとりに寄りそい 着実な習熟度向上をサポート

英語4技能トレーニングは、技能レベルの異なる受講者一人ひとりが「今できる」レベルからステップアップできるように設計しています。その最大の特長は、従来の学齢別での教材ではなく、英語技能の習熟度に応じて12段階に区分してサービスを提供する点です。診断テストをもとに受講者一人ひとりの英語レベルを診断し、各自に合わせたレッスンを提案しています。日本の小学校では、2020年から小学3・4年生で英語に親しむ「外国語活動」がスタートし、小学5・6年生で「教科」としての英語の授業が始まります。

12段階習熟度別トレーニングフロー



※1 外国語の運用能力を測定する欧州の規格

※2 Level.12は2020年に向けて開発中

「教科」としての英語には、成績がつくようになります。現時点ではこれまでの学習機会などによって同じ学年の子どもでも、英語力にはかなりの差異があります。そのため、「今できる」レベルから始められる習熟度別の教材は、英語力を効果的に伸長させるツールとして期待されています。

さらに、“アウトプット重視”の教材であることも特長です。講師との双方向のコミュニケーションを図れるようにしたことで、思いや考えを整理して自分の言葉で発信することを促しています。

また、受講者が着実に英語力を身に付けられる学習サイクルを設計。診断テストの結果から自らの到達目標を設定、いつ、どのように教材を使えばいいか、といったところまで細やかな提案も行い、着実に英語を身に付けられる学習サイクルとして支えています。進捗や習熟度によってはより最適なレベルを再度判断してフォローするなど、受講者が一人ですみずかないような工夫をしています。

英語を4技能で学べる教材は他社でも提供していますが、このように小学生から高校生まで一貫したサービスで受講者一人ひとりを継続的に支援できるのはベネッセならではの大きな強みです。これまで蓄積してきた教材開発や、学力のアセスメントに関するノウハウ・知見を融合して、受講者の学習をきめ細やかに支えています。

リリース直後から大きな反響
受講者の活用も着実に進む

リリース直後から英語4技能トレーニングは大きな反響をいただいています。また、利用動向データの蓄積も進んでいますが、当初の想定以上に実際の活用が進んでいることもわかっています。

例えば、小学校1年生の起動率は50%超となっています。英語の必修化を控え、多くの保護者の方から支持を得られている結果であると分析しています。

一方で、受講者数をさらに拡大していくために、取り組むべき課題も見えてきています。中高生の受講者からは、英語4技能検定対策や受験対策として活用したいという要望が寄せられていることから、検定のタイミングに合わせて、検定特有の形式に対応できるよう外国人講師によるマンツーマンのオンラインレッスンを提供していきます。また、診断テストについて、過去のデータを分析し、少ない設問でも精度の高い判定ができるよう改良を進めています。

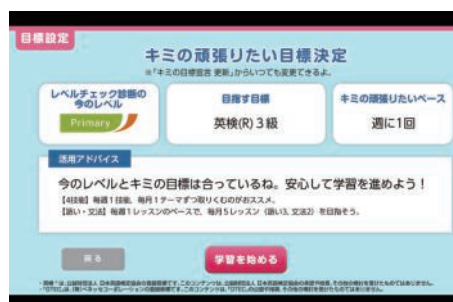
真に役立つ英語教材として
進化を図っていくために

ベネッセは、進研ゼミや年間90万回以上の英会話のオンラインレッスンを提供し、受講者の回答データや、外国人講師との対話データをはじめ、膨大な学習履歴を蓄積しています。こうしたデータと顧客基盤も活かして、さらなる進化を図っていきます。段階的に、AIとの対話による学習なども導入していきます。英語の発話能力を伸ばしたくても、外国人講師との会話にハードルを感じる子どもたちもいます。そこで例えば、英語を話すAIのキャラクターがその受講者に合った話題を提供することで、英語での会話への抵抗感をなくすこともできます。

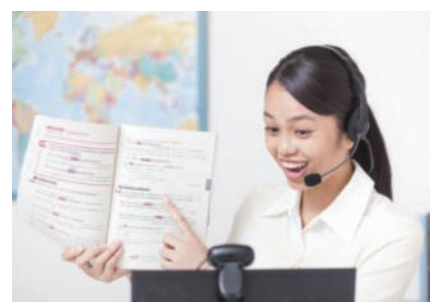
教材は、検定や入試でのスコアアップ対策を一層充実させていきますが、あくまでそれは一面です。「子どもたちの未来に役立つ力を育む」。今後もベネッセは、その強い信念のもと、受講者や保護者の方の声に耳を傾けながら、蓄積される学習データを活用して、すべての受講者が使える英語を身に付ける教材として英語4技能学習を進化させていきます。



チェックテストによって習熟度レベルを診断



検定別に目標設定し、計画的な学習を支援

有料で外国人講師による個別指導を受けられる
オンラインスピーキングを提供

(株)ベネッセコーポレーション
学校ICT事業開発部
Classiマーケティング課 兼
Classi(株) マーケティング部
エリアマネージャー

石川 翔一

秋田県立
能代高等学校
進路指導主事

吉田 英亮 先生

Focus 2

教育改革の
先を見据えて

秋田県立能代高校 Classiの導入

“主体的に学ぶ力”を育む、 学校教育の新たなカタチへ

“地域の進学校”を目指す学校のこれから

教育改革の一環として、2020年度の大学入試から国語における記述式や英語の4技能(聞く・読む・話す・書く)検定の受検が必要となる大学が増え、これまで以上に“学んだ知識を定着させ、アウトプットする力”が重視されるようになります。こうした新時代の教育が求められるなかでICTを活かした教育プラットフォーム「Classi」を導入する学校が増えています。秋田県の進学校である秋田県立能代高校も、そうした学校の一つでした。

「以前から、私たちは生徒に主体的に考えさせ、対話の中で学んでいく『探究活動』を取り入れてきました。それらに役立つ機能が入っていることが魅力でした」と、同校の進路指導主事である吉田英亮先生はClassiを採用した理由を話します。

Classiを使って「つながる・振り返る・高め合う」

「探究活動」とは、自ら課題を発見し、その課題を解決するためのプロセスを体験しながら学んでいく力を育むもので、2022年度から

は高等学校学習指導要領の中で「探究」という名がつく科目が新設されます。能代高校は、2017年に秋田県から「探究活動等実践モデル校事業」に指定されたのを機に、一足先に「地域課題解決型の探究活動」などを進めてきました。

「Classiを導入してから、探究活動で重視している『つながる』『振り返る』『高め合う』ことが円滑になりました」(吉田先生)

秋田県立能代高校でのClassi活用

「ポートフォリオ」活用による
自己管理向上と指導の多様化

総合評価

Classi

「校内グループ」を活用した
グループ学習と他校との連携

外部連携

「アンケート」を活用した
生徒同士の相互評価と情報共有

対話促進

「つながる」に役立っているのはClassiのコミュニケーション機能です。校内でのグループ学習はもちろん、他校との協働学習を可能にし、生徒の学びをより深めることができています。また、「振り返る」には、ポートフォリオ機能を活用しています。Classiは、生徒たちがスマートフォンなどから、探究活動の成果や自身の気づきなどを気軽に入力・蓄積することができるほか、どのようなことを学んできたのかという振り返りも容易になります。また、先生もそのデータをもとに適切な面談・指導や評価が可能になります。そして「高め合う」には、上記に加えて、アンケートや投票ボックス機能を使っています。アンケートを活用した生徒同士の相互評価や情報共有のほか、ほかの生徒が発表した内容に関する感想を書き込むなどの対話を促しています。

こうした機能を活用して、同校では探究活動以外の授業の学習記録や連絡用掲示板としてもClassiを使い始めています。



学習記録と振り返りをスマートフォンで



グループワークでの気づきや学びを記録



先生は、生徒が記録したものを随時確認することが可能



その場でのアンケート集計で講義の質を向上

子どもたちの“学びの輪”を広げるために

Classiは、先生に寄りそい、改革が進む教育現場の課題解決をお手伝いしながら進化してきたICTツールです。これまでベネッセが提供してきた進研模試やスタディーサポートといったアセスメントとの連携によって、生徒の個別情報をより網羅的に蓄積でき、学習指導や進路指導をサポートするツールとなっています。

また、今後は、より協働的な学びを実現していくために、学校間の連携を容易にする新機能の搭載も検討しています。これが実現すれば地域間の教育格差や情報格差の是正にもつながります。

子どもたちの可能性を引き出し、新しい学びの場を提供するために、これからも教育プラットフォームを進化させていきます。



本プロジェクトについてわかりやすく動画とHTML記事で紹介しています
<https://www.benesse-hd.co.jp/ja/ir/library/ar/2019/focus/classi.html>



VOICE

紙の時と比べると、
生徒の記録・意見記入の量が断然多い！
今の世代に合っていると感じる。

先生 Aさん

他の人の意見や感想がすぐに共有できるので、
相互対話によるより深い学びにつながっている。

先生 Bさん

学年末などに学習記録を見返して、
自分の成長を見える化できるのが良いです。

高校3年生 Cさん

大学や他校とのやりとりが簡単にでき、
いろんな物の見方や考え方が得られ視野が広がる。

高校2年生 Dさん

ICTで学校を支援し、 日本の教育を変えたい

Classi(株) 取締役
 (株)ベネッセコーポレーション
 デジタル事業開発本部 本部長

井上 寿士



Classi(株)は、「子どもの無限の可能性を解放し、学びの形を進化させる」ことをミッションとしています。今後の社会で必要になる力を学校という場を通じてしっかりと学んでもらえるように、学校教育の新たなカタチの支援に積極的に取り組んでいます。

組んでいます。

例えば、能代高校の取り組みに代表されるように、「Classi」のグループ機能を活用することで、地域の方や外部のプロフェッショナルとやり取りしたり、県外の学校同士が協働学習したりするなど、学校を越えた開かれた学びも生まれつつあります。

他の仲間からのフィードバックをもらう、学校を越え新たな気づきや学びを深める。ICTを活用することにより実現する学びや、「Classi」だからこそできる、子どもの可能性を引き出す学びを、今後も増やしていきたいと考えています。

グローバルこどもちゃれんじ

ベネッセのノウハウを活かした幼児向け通信教育講座「こどもちゃれんじ」を軸に競争力のあるブランドのグローバル展開を推進しています。



12.8%
564億円



事業の強み

- 国内外200万人を超える会員数と30年にわたる幼児向け教育事業のノウハウ
- 国内外で高い認知度・好感度を誇る「しまじろう」のブランド力
- 発達段階に応じた学びの提案力
- 妊娠・出産・育児関連事業の顧客基盤

社会変化

機会

- 4年制大学卒の母親 / 共働き世帯の増加による子育て・教育意識の変化
- 早期からの英語教育意識の高まり
- 幼児教育の無償化の動向

リスク

- 日本の少子化加速、教育費投資の停滞
- デジタル化の進展による競争激化
- 中国の教育熱の加速

2020年度目標

売上高年平均成長率(CAGR) **10%**

- 国内および中国を中心とする海外で競争力の高い「こどもちゃれんじ」の会員数拡大に注力
- グローバルスタンダード商品とグローバルアライアンスで事業を拡大

2018年度の成果と2019年度の施策

しまじろうブランドの強みを活かし、
国内外で幼児教育の新たな価値を創出

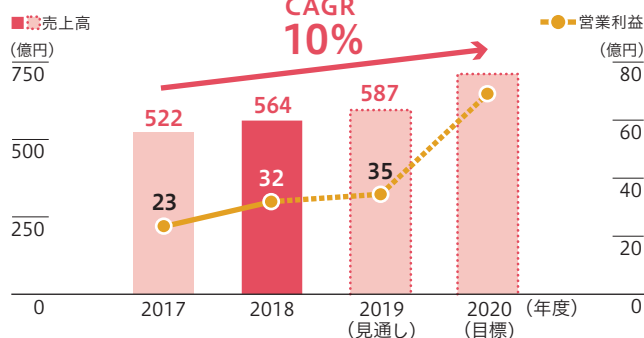
取締役 兼 上席執行役員 グローバルこどもちゃれんじカンパニー長 ベネッセコーポレーション取締役

岡田 晴奈



- 日本、海外ともに延べ在籍数増(対前期比+58万人)、加えて、中国での受講費改定のプラス影響などで増収増益を実現

売上高・営業利益



2018年度の成果

国内

- しまじろうブランドを活かし、顧客接点を拡大(映画、YouTubeチャンネル、Amazonプライム・ビデオ、コンサートなど)

海外

- 中国では月齢版7-35カ月教材を全面リニューアル、4月会員数の伸び率、継続率が好調に推移
- インドネシアで「こどもちゃれんじ」を開講
- タイでのアニメ放映開始および商品化のライセンス契約を締結

2019年度の施策

- 他企業との協業でさらなる顧客接点の拡大

- 中国こどもちゃれんじの商品改訂スピードアップ
- 中国での巧虎(しまじろう)映画を制作委員会方式で制作・配給
- ECチャネルの拡大

TOPICS

「しまじろう」の活用で顧客接点を拡大

「こどもちゃれんじ」は2018年に30周年を迎えました。メインキャラクター「しまじろう」を活用し、幼児向け教育番組の放映やコンサートの開催、映画の上映、移動型プレイパーク、アプリの配信など、幅広く事業を展開しています。子どもの成長発達に合わせた多様な商品・サービスを提供することで、こどもちゃれんじ全体の認知向上と優良顧客の拡大を進めています。



JALとジェット機のラッピング、機内配布用玩具、グッズなどでコラボレーション



Amazon FreeTime Unlimitedで英語・知育アプリを配信

TOPICS

国内外のニーズに合わせて商品を進化

中国でのこどもちゃれんじ事業はこれまでに中国に存在しなかった「幼児向け通信講座」市場を開拓、拠点数の拡大にともない、大きく成長してきました。しかし、変化の激しい中国市場において、新たな保護者ニーズに合わせた商品の改訂が遅れ、近年そのペースが鈍化しています。そこで、事業の再成長を目指し、2019年4月に月齢版(7カ月～35カ月向け講座)の全面リニューアルを実施。4月会員数は対前年度で6.6%増、継続率は6.1%増と着実に成果を上げています。

また、国内においてもワーキングマザーの増加など市場変化を捉え、商品をリニューアルしています。

介護・保育

ベネッセグループの第2の柱、介護・保育事業。
品質の向上と地域ドミナント戦略の深耕に
注力しています。



事業の強み

- 「その方らしさに、深く寄りそう。」を理念とする入居者視点のホーム運営
- 20年を超える実践知を科学的アプローチで体系化した「ベネッセメソッド」
メソッド例：認知症ケアメソッド、パターン・ランゲージ、サービスナビゲーションシステム
- メソッドの展開により向上・差別化されたサービス品質
- 戦略的な採用と人財育成
- 「その子らしく、伸びていく。」を理念とする子ども視点の保育園・学童クラブ運営

社会変化

機会

- 大都市における高齢者人口の増加
- 介護保険サービスの受給者数の増加
- 新たな処遇改善加算の創設
- 首都圏における保育園・学童保育の待機児童

リスク

- 深刻な介護・保育人材不足
- 建築費、工事費の高騰と用地不足
- 異業種大資本の参入による競争激化
- 厳しさを増す社会保障財政

2020年度目標

売上高年平均成長率(CAGR) **3%**

- 安定的なホーム数拡大と高入居率の維持
- 「ベネッセメソッド」の確立と横展開によりサービス品質の差別化を推進

2018年度の成果と2019年度の施策

ベネッセメソッドの進化による差別化で
安定成長を実現

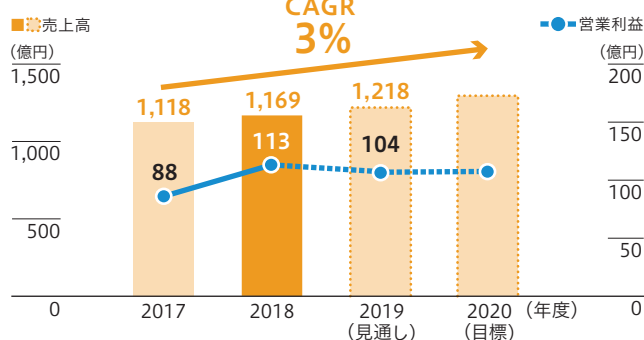
取締役 介護・保育カンパニー長 ベネッセスタイルケア代表取締役社長

滝山 真也



- ホーム増加にともない入居者数が増加
- 入居率も95%超を維持し、増収を実現
- 労務費の減少などにより、大幅な増益

売上高・営業利益



2018年度の成果

- 高齢者向けホームおよび住宅数が6ホーム増加
- 「ベネッセメソッド」を体現し、介護現場のサービス価値を高めるサービスナビゲーションシステムが、ITビジネス賞を受賞 [p.33](#)

2019年度の施策

- 引き続き年間10ホーム程度を新設
- 東京都心部以外でハイエンドホームを開設
- 「ベネッセメソッド」の横展開を通じたサービスの差別化、高入居率の維持を継続
- 究極の専門性の言語化、処遇と連動した社内資格の新設などの新人事制度の設計と人材育成に注力

TOPICS

保育分野の「ベネッセメソッド」保育のパターン・ランゲージ
『その子の宇宙が拡がり続けるためのことば』

ベネッセスタイルケアでは、高齢者ホームの環境づくりの成功事例をパターン化したベネッセメソッド『その方らしさに寄りそった環境づくりの手掛かり』に続き、保育分野のベネッセメソッド『その子の宇宙が拡がり続けるためのことば』を発刊しました。保育の実践の場で、事業メッセージである「その子らしく、伸びていく。」を支援するための「共通言語」をパターン・ランゲージ※の手法を用いて書き記しています。

“ベネッセの保育”が20年以上にわたって大切にしてきたことを、7つのまとまりで構成される40の手掛かりとして言語化し、まとめたものです。開かれた知識として共有し、さらなる

実践を続けていくことで、このベネッセメソッドをこれからも深化させていきます。

※ クリストファー・アレグザンダー氏が提唱した建築・都市計画に関わる理論。今回、言語化のためのフレームワークとして活用した



宇宙のように無限の可能性を持つ子どもの保育を進化／深化させるための共通言語をまとめた冊子『その子の宇宙が拡がり続けるためのことば』



サービスナビゲーションシステムは、公益社団法人企業情報化協会が主催する「平成30年度IT賞」において、介護業界の未来を変化させる可能性のあるシステムとの評価を受け、「ITビジネス賞」を受賞しました。

(株)ベネッセスタイルケア
執行役員
サービス推進本部
本部長
祝田 健

(株)ベネッセスタイルケア
介護IIエリアカンパニー
東京Iエリア事業本部
サービスナビゲーション
システム研修担当
原田 武将

Focus 3

要介護者の
増加を見据えて

サービスナビゲーションシステムの導入

ベネッセメソッドで 介護現場の未来を変える

システム開発の根幹にあるのは 「介護はクリエイティブな仕事」という信念

ベネッセスタイルケアは、介護現場のサービススタイルを変革する介護・看護記録プラットフォーム「サービスナビゲーションシステム」を、2017年に自社開発しました。2012年に開発プロジェクトをスタートし、さまざまな検証を重ねながら、5年の歳月をかけて本格的に導入を開始。現在は、リレ2拠点を除き全国に約320あるすべてのホームで導入し、1万6,000名を超えるご入居者さまへのサービスに活用しています(2019年8月時点)。

サービスナビゲーションシステムの根幹にあるのは、「介護はクリエイティブな仕事」であるというベネッセスタイルケアの信念です。介護の仕事は、専門的な知識や技能を必要とします。そして、介護スタッフや看護スタッフ、ケアマネジャー、機能訓練指導員などがチームを組んで、ご入居者さまお一人おひとりが、その方らしい生活を送れるようサービスをつくり出していく仕事です。こうした信念があることから、開発にあたっては生産性の向上だけを

ゴールとするのではなく、介護サービスの質を高めていくツールとすることを最も重視しました。

大きな特長は、日々蓄積されるご入居者さまのケアに関するさまざまなデータをもとに、PDCAを回してこれまでになかったようなサービスを構築していける点であり、サービスナビゲーションシステムはまさに介護スタッフのクリエイティビティを加速させていくツールなのです。

スタッフの“気付き”と“行動”によって ご入居者さまのQOL向上を実現していく

これまで介護の現場では、フロアに記録用紙を保管し、そこにスタッフがご入居者さまのお名前や「食事」「水分摂取」などの記録を書き込んでいました。そのため、記録作業にも確認作業にも多くの時間をとられていました。これに対して、サービスナビゲーションシステムでは各フロアにあった情報を一元管理しているため、パソコンやスマートフォンでいつでも情報を閲覧・共有することが

できます。端末の画面にタッチするだけで実施したケアの内容を簡単に入力でき、ご入居者さまの状態はわかりやすくアイコンで表示されます。

ただし、このシステムは単にアナログだった作業をデジタルに置き換えることを目的としたものではありません。その名のとおり、「スタッフの業務をよりクリエイティブなものへと導く(=ナビゲーションする)」ことがシステム導入の意義で、スタッフの“気付き”を促し、“行動”を変えるきっかけとなることを目指しています。一定期間におけるご入居者さまの体重の変化や、お一人おひとりの留意点など、サービスナビゲーションシステムが知らせてくれる情報を踏まえてスタッフがサービスを行うことで、QOL(生活の質)の向上を実現していきます。



提供すべきケアがタイムテーブル上にアイコンで一覧化

ホーム内でのコミュニケーションから新たな“気付き”が生まれる

サービスナビゲーションシステムの導入により、ベネッセスタイルケアの介護の現場は大きく変化しています。例えば、スタッフ同士のコミュニケーションが従来以上に活発化し、そこから生まれた新たな気付きをスタッフ一人ひとりが実践につなげています。

サービスナビゲーションシステムの5つの特徴

- ①生産性向上
- ②コンプライアンス
- ③情報共有・連携
- ④ご入居者さまへの“気付き”の醸成
- ⑤事故再発防止

また、事故が起きた際に以後の再発防止対策をステップに沿って記録・検証する機能も備えており、事故の未然防止にもつながっています。介護保険上で必要な手続きとなるケアプランの更新時期もよりわかりやすくなりました。ご入居者さまの生活の状況やケアにおいて留意すべき事項が詳細かつ確実に記録できるようになったため、すべてのスタッフがその情報をいち早く共有し、より適切な対応を行っています。

もちろん、業務の生産性や効率の面でも効果が生まれています。記録用紙や申し送りを確認する時間などが削減され、情報の共有・連携もスムーズになっています。各スタッフは、こうした業務に使っていた時間をケア方法の見直しやご入居者さまと関わる時間に充てるなど、ホーム全体でサービスのさらなる改善・向上を図っています。

介護業界をあるべき未来へ導く推進役として

ベネッセスタイルケアは、ご入居者さまに寄りそい、その方が望む生活をサポートし続ける——そんな介護サービスのあるべき姿を追求するためのツールとして、今後もサービスナビゲーションシステムを進化させていきます。例えば、蓄積したデータを分析して、事故の削減を図っていく、他のITソリューションとつなげて介護業務の正確性や効率を上げるといった取り組みも進めていきたいと考えています。

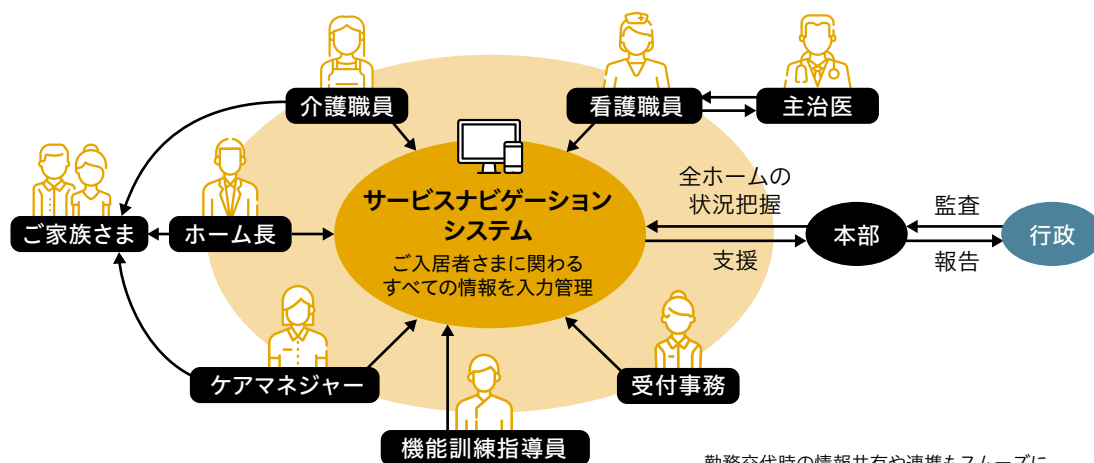
介護業界をあるべき未来へ導くというビジョンを掲げ、サービスナビゲーションシステムの進化・活用を通じて、業界の推進役となっていきます。



本プロジェクトについてわかりやすく動画とHTML記事で紹介しています
<https://www.benesse-hd.co.jp/ja/ir/library/ar/2019/focus/service.html>



サービスナビゲーションシステムによる情報共有と職種連携



勤務交代時の情報共有や連携もスムーズに



スマートフォンで情報を確認・記入

ベルリッツ

世界最大級の語学教育企業。
新CEOのもと抜本的な改革に取り組んでいます。



11.2%
492億円



事業の強み

- 世界70以上の国と地域に有する461校の語学センター
- 140年にわたり世界で実証されてきた、実生活でのコミュニケーション力に焦点を当てその言語だけで学ぶ「ベルリッツ・メソッド」
- 異文化理解を通して語学を学ぶことを提供
- 国内4,800社以上、世界20,000社以上で導入された企業・学校・官公庁向け語学研修の豊富な実績

社会変化

機会

- ビジネスのグローバル化による語学ニーズの世界的な高まり
- 新興国の経済成長にともなう留学者数増加
- 語学とそれを正しく活用するための異文化理解を結びつけるニーズの高まり

リスク

- デジタル化の進展による商品・サービスの多様化と(価格)競争激化
- 従来の教育分野以外からの新規参入企業による競合激化
- より柔軟なレッスンの受講方法を求めるお客さまニーズの増大

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

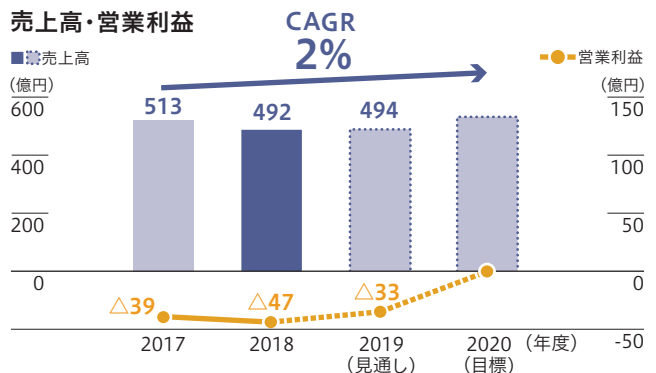
2018年度の成果と2019年度の施策

リストラクチャリングの総仕上げとともに、
成長を見据えた施策も推進

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



- 主に欧州における語学レッスン数減少、中国からの留学者数の減少により減収
- さらにリストラ費用の増加により大幅減益
前期に引き続き営業赤字を記録



2018年度の成果

- 米国本社、ELSセンターを中心に、徹底したリストラによるコスト削減を断行
- 日本国内は法人顧客の取引増など堅調に推移
- 新商品の開発 / 市場投入と業務プロセス改善、顧客体験の満足度向上を目指す「ベルリッツ2.0」プロジェクトを始動
- 中国のCIIC社とマスターフランチャイズ契約締結

2019年度の施策

- 「ベルリッツ2.0」の導入をはじめ、商品・ソリューションポートフォリオの進化を推進
- 業務インフラの整備とシステム・プロセスの最適化
- 低収益国のフランチャイズ化と主要国への経営資源集中で経営効率化を推進
- マーケティングの進化と営業プロセスの最適化

TOPICS

2019年12月をめに、
「ベルリッツ2.0」の全地域導入を計画

抜本的な商品リニューアルを目指す「ベルリッツ2.0」では、従来の対面語学授業の良いところは維持しながら、自分のスケジュールに合わせて学びたいスタイルや内容を選ぶことを目指しています。また、AIや音声認識技術を駆使することでさまざまなニーズに対応ができるカリキュラムを提供するほか、自分の受講したいレッスンの選択やスケジュールリングをスムーズに行えるインターフェイスを開発しています。

さらに、ベルリッツは語学サービス会社として唯一Googleとグローバルアライアンス契約を結ぶことで、世界最高レベルのデジタルマーケティングスキルを実践していきます。

「ベルリッツ2.0」の概要



各事業の概況

その他・新規領域

豊かな暮らしの実現をサポートする
多様な事業の推進とともに、M&Aによる
新たな事業領域の確立を目指しています。



妊娠・出産・育児関連事業

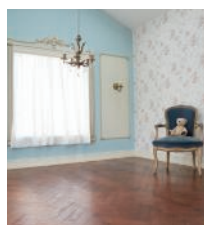
妊娠中から子育て中の女性の声を活かし、毎日の生活に
役立つ情報や商品をお届けしています。



たまごクラブ



ひよこクラブ



たまひよの写真スタジオ

暮らし関連事業

生活情報の提供や、お客
さまとのコミュニケーションの「場」を通して毎日の
暮らしをサポートします。



サンキュ！

ペット関連事業

雑誌やWebサイトを通して、ペット
とともに過ごす豊かなライフスタイル
を支援します。



いぬのきもち



ねこのきもち

今後の方針と戦略

さらなる成長に向け、M&Aによる第3の柱の創出へ

中期経営計画の5年間では業績の回復とともに、さらにその
先もベネッセグループが持続的に成長していけるよう、教育
事業、介護事業に続く「第3の柱」となる事業をM&Aによって
創出する方針です。社会人や健康なシニアをメインターゲット
として、既存事業との親和性の高い「健康」や「生活」などの領
域で新たな事業展開を検討しています。

また、M&Aの対象企業は、のれん償却前の営業利益率が
10%以上を目安に候補を探索しており、現時点の投資額は
500億円～1,000億円を想定しています。

「第3の柱」で 目指したい姿		2022年度の当社事業ポートフォリオにおいて 売上高／営業利益とも10%超のシェアを 有する新規事業の創出を目指す
検討状況	候補領域	健康・生活領域の優先度を高めて検討
	投資基準	のれん償却前営業利益率：10%以上が目安
	想定投資額	500～1,000億円強を想定 他社との共同投資なども検討