

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

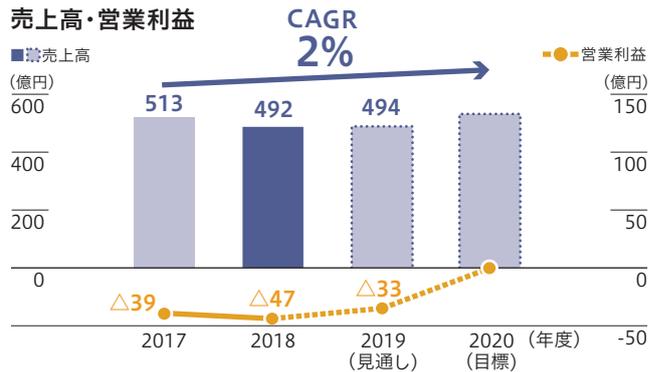
2018年度の成果と2019年度の施策

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月をめぐり、
「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べる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

