

## 第21回定期株主総会 質疑応答

日時:2023年12月15日(金)9:30-10:45

登壇者:代表取締役 執行役員社長 舟橋孝之、取締役 執行役員 藤本茂夫

株主総会の主な質疑応答の内容です。内容につきましては、ご理解いただきやすいよう、部分的に加筆・修正しております。  
回答は代表取締役の舟橋、取締役の藤本が行いました。

質問1:多様な性自認の方が増え、それの方がお手洗いや更衣室などを利用する事も増えてきています。  
それについての当社の考えを教えてください。

回答1:(舟橋)当社は従業員の半数以上が女性であり、LGBT社員も多く在籍しています。  
組織づくりの指針として掲げていますが、お互いがお互いを理解し、尊重しながら働くことは重要だと考えています。当社は研修会社であり、社員が自由に利用できる部屋が極めて多くあり、どのような性自認の方でもいつでも自由に個室として利用できるようにしています。

質問2:業績は順調にあがっているが、株価が下がっています。何が原因だと考えていますか。認知度の問題もあるのではないのでしょうか?テレビ出演など広報活動をもっと努力すべきではないのでしょうか。

回答2:(舟橋)株価には将来の成長性が反映されると考えています。そのため将来成長する事を手堅く見せていく必要があると考えます。当社はコンテンツ企業であることを示し、コンテンツ開発の継続、自社での営業、代理店、グローバル展開でコンテンツ活用の徹底をして参ります。また既存事業の拡大に加え、新事業、新サービスの開発も重要だと考えており、開発体制、人員採用も力を入れ、強化して参ります。  
広報活動は、BtoBの会社であるため目立ちにくいところではありますが、人事部門向け広告の実施や私自身もTVやラジオなどに出演しています。しかしながら、よりアピールして参ります。

質問3:月次の業績指標は伸びていることはわかるが、業績への影響をもう少しわかりやすく提示してほしい。

回答3:(舟橋)業績指標は財務数字ではないため、業績との完全な整合をとることは困難ですが、できる限り当社の実態が分かるように改善して参ります。月次のKPI(業績指標)進捗状況開示資料においては業績指標と業績との対応表を記載しておりますので合わせてご覧ください。

質問4:当社は適時開示などの情報開示を他社より多く出していますが、方針はありますでしょうか。  
また業績予想修正等、任意の適時開示が年次により異なる理由を教えてください。

回答4:(舟橋)当社の業績は、多数の商品、サービスにより支えられております。新たなサービスを開発した場合にはIRは営業資料となるため開示をしております。またコロナ禍には当社の活動をアピールし、株価回復の材料にもなりました。当時社員全員がIR資料を書けるようにトレーニングを行いました。開示数は多いですが、今後も継続してまいります。任意の適時開示については藤本より回答いたします。

(藤本)業績予想修正につきましては、将来も含めできるだけ正確な情報を開示する方針です。売上の多数を占める研修事業は、お客様の意思決定の関係上、半年先の予測は困難です。決算発表後のサプライズを避けるため、業績の予見性を高めて、数字の蓋然性が高くなった状態で開示しております。

今年と昨年の開示時期のずれは、コロナの影響によるものです。23年9月期はコロナの影響も少なくなってきたため、業績の予見性が高まる時期が早くなりました。

質問5:新任取締役は神戸大学の教員ご出身ですが、神戸大学と当社の発展について思いを教えてください。

回答5:(舟橋)当社ともかかわりの深い人的資本の研究が神戸大学で進んでいるため、その知見を経営アドバイス、コンテンツ開発等でご支援いただく予定です。その他、神戸大学に限らず、他大学とも連携して参りたいと考えています。

質問6:当社のコンテンツを最終的にお客様に届けるのは講師だと思うが、決算書から判断するに講師の処遇が低いのではないかと考える。講師との関係について教えてください。フリーランスであり、他社へ引き抜かれてしまう事を懸念しております。

回答6:(舟橋)講師は当社サービスの根幹を支えております。当社は他社と異なり、コンテンツ作成を当社で実施し、講師のみなさんは教える事に専念する分業体制をとっております。よって、他社と比べ登壇回数が極めて多いのが特徴で、年間200回も登壇される方もおります。コンテンツを自ら作成している他社の講師と比較し、報酬総額は遜色ないと考えています。また、営業担当者は講師のみなさんの収入を増やす事を使命として日々営業活動に邁進しております。加えて、年間1万回もの自社開催の公開講座は講師のみなさんの生活安定の役割も持たせており、講師派遣型研修の少ない8月、12月、1月などは公開講座の開催数を増やし登壇いただくことで、収入が維持できるようにしております。

なお、当社では、素養がある方を、当社コンテンツを活用し、講義する講師として育成し、ご活躍していただいております。コンテンツをお持ちの方に研修を依頼する従来のスタイルとは異なっております。

質問7:機動的な自社株買いの判断基準を教えてください。

回答7:(藤本)将来的な利益、資本コストを考慮して企業価値を割り出し、その上で、財務の健全性維持、成長投資への資金、株主様への還元のバランス考慮し検討いたします。

質問8:PER が下がっていますが、上げるための対策について教えてください。

回答8:(舟橋)PER は3年後の純利益で決まると考えております。将来業績の確実性をいかに上げるかが重要であります。中期経営計画の達成に向け、全社一丸となり、コンテンツ作成、多重活用、デリバリー強化を行い、1件でも多くのお客様にサービスを提供して参ります。

以上