

## 2024年9月期第2四半期決算説明会 質疑応答

日時:2024年5月10日(金)15:00-16:00

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、  
取締役 執行役員 金井大介

決算説明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。  
回答は全て代表取締役の舟橋が行いました。

質問1:営業体制強化と月次 KPI との関係を教えてください

回答1:まず、積極策を取っていることが今決算につながっていると考えています。顧客セグメント別に目標を設定、セグメント別にサービス拡充し、コンテンツを活かし大型提案を積極的に実施しています。その結果、講師派遣研修の実施回数が上向いています。また、公開講座も積極策を取っています。新たに設定数の拡大や夜間セミナーの新規設定、4月の新人研修は来場型の会場を大幅に拡大すると同時に定価ベースで2千円の値上げも実施しました。  
なお、大型の講師派遣型研修は提案時期と実施時期が異なりますので、売上につながる実施状況は、毎月発表の月次 KPI 進捗状況をご覧ください。

質問2:IT サービス事業の「Leaf」について、今後の見通しを教えてください

回答2:官公庁、公的機関による教育の DX 化が進んできているため、今後も大型案件のチャンスはあると考えています。また大企業についても、コロナ禍に導入した LMS(教育管理システム)のリプレイス時期に差し掛かっていると考えています。「Leaf」はあらゆるカスタマイズに対応可能です。機能制限に悩んでいる顧客への販促を強化してまいります。

質問3:その他事業の e ラーニング・動画販売が伸長した理由を教えてください

回答3:顧客ニーズに沿った新作開発や、約200タイトルの値上げ、知名度の向上など複合的な要因があると考えています。「短時間で学ぶ」シリーズや、法律関連の販売が好調です。今後とも新作開発を実施していきます。

質問4:リスティングニーズが高まっていますが、社会人教育市場へ影響について教えてください

回答4:リスティングニーズは追い風になると考えています。当社独自の調査やアンケートにより、企業や組織が受講者に習得させたいスキルと、個人が習得したいスキルに乖離があることがわかりました。当社では両者のニーズに沿ったコンテンツを用意し、チャンスロスを少なくしています。2023年12月より提供開始の平日夜間の「ナイトセミナー」や、土日開催の公開講座でも受講者は増加傾向にあります。