

2025年9月期 第2四半期(中間期) 決算説明会 質疑応答

日時:2025年5月9日(金)15:00-16:00

登壇者:代表取締役 執行役員社長 舟橋孝之、執行役員 癸生川 心

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。回答はすべて代表取締役の舟橋が行いました。

質問1:営業本部の体制強化により、公共の大型案件の受注がありましたが、他自治体へ拡大可能性について教えてください。

回答1:大型の官公庁、地方公共団体の入札については、獲得見込みの有無に関わらず徹底的にチャレンジしています。エッセンシャルワーカー向けのコンテンツなど、従来不足していたコンテンツを開発し、案件獲得に繋げています。

質問2:公開講座について、1開催あたりの受講者数の増加より実施回数の増加を強化する方針とのことだが、1開催あたりの受講者数の減少についてはどのようにお考えですか。

回答2:営業利益率よりは、営業利益額を増やす取り組みを志向しています。一方で1開催あたりの受講者数も平均 10 名は確保する様にはコントロールしています。現在はオンラインより来場型のニーズが伸びており、今後もこちらの方が増えると考えています。よって新設した新宿セミナールームはさらなる増床も検討しています。新しいセミナールームは実績が安定するまで1年程かかると想定しており、その後は利益率の改善を見込んでいます。当初受講者が少なくても継続開催し、地域に根差した教育会社としてアピールしてまいります。

質問3:IT サービスは通期で下方修正されましたが、カスタマイズ案件需要について現状と中長期の見込みについてお聞かせください。

回答3:Leaf は多機能でセキュリティも高いシステムであり、今後も売上増を想定しています。今後は多機能性を活かした新サービスも考えています。北海道、千葉県、神奈川県などの一括受託は研修と Leaf を組み合わせた提案で獲得できたものです。こういった組み合わせで教育サービス提供できるのは当社しかないと自負しております。今後、組み合わせ提案でリカーリング増を狙うとともに、案件増加に伴う、カスタマイズもあわせて伸ばしていく方針です。

質問4:以前、他社 LMS のリプレイスも期待できるというお話がありましたが、見通しをお聞かせください。

回答4:民間の大規模なお客さまのリプレイス案件は現状それほど多くありません。公共など新しいマーケットを取っていきたいと考えています。

質問5:講師料の増額について、中長期で上昇していくのでしょうか。今後の見通しについてお聞かせください。

回答5:講師料は昨今のインフレの状況を鑑みて増額を決めました。今後もインフレの動向にあわせて対応していきます。講師料の増額に対応し、徐々に価格転嫁もしていく見込みです。実際、公開講座などは価格転嫁は徐々に進めており、利益率が恒常的に悪化することはありません。

質問6:アメリカの関税問題に関連して、企業の教育投資・予算が削減される等、影響を感じる点があればお聞かせください。

回答6:現時点で影響は全くありません。仮に影響があるとすれば来年の4月以後と想定しています。今期の教育予算はすでに固まっており、今から削減されることは無いと想定しています。加えて、人手不足の状況が深刻で、業務改善ニーズは増えており、それに対し教育が取り組みやすいとの流れは変わっていないため、関税による強い影響は今後もまずないと考えています。

以 上