

2004年2月4日 第8期中間決算説明会 質疑応答

【質問】

通期の見通しについて、下期だけを見ると、売上に対して経常利益率が低い計画だが、その理由は何か。また、営業利益段階ではどうか。

回答

Learning 事業（教室での研修事業）において現時点では利益が出ているものの、環境が悪化した場合には赤字になる可能性があります。その点を考慮しての利益予測としております。また、営業利益段階においては、経常利益と大きな差異はございません。

【質問】

P&S 事業、iLearning 事業についてはどのように見ているのか。

回答

P&S (Products&Services) 事業については、現在のトレンドが続くものと思っております。ですから、当社の主力事業である iLearning 事業において、Learning 事業と P&S 事業の売上減少分をいかにカバーできるかが重要であると考えております。中間期において、iLearning 事業は前年比 1.9%となっておりますので、様々な施策を通じて主力事業での売上拡大を図ってまいります。イントラサーバでのサービス提供は、単価も高くなることから、4月以降に今までとは違ったトレンドになる可能性もありますので注力してまいります。

【質問】

積極的な事業展開（コンテンツの拡大や業務提携など）を行なっているようだが、累積効果のはどのように見ているのか。

回答

まず、イントラサーバでのサービス提供をする理由は、企業教育において各企業の人事システムとの連動のニーズも多くでてきており、当社の診断サービス、学習コンテンツの利用の機会が増えてきているためです。イントラサーバのターゲット顧客層は、大手の会社になりますので、現時点では確実にパイプライン化していくことに注力しております。パイプライン化をすることで継続的に当社のコンテンツをお使いいただくと同時に、IT 分野以外のコンテンツ、たとえばこのたびリリースしたコンプライアンスなどは、どんな業種・職種にもまたがる学習分野でありますので、ご利用いただけるコンテンツの幅も広が

っていきます。現在の 11 万人のユーザ/125 社のエンタープライズライセンスユーザの利用が、今後 100 万ユーザ/1,000 社採用へと拡大していくと、累積効果が出てくると思います。まだまだ知名度も低いので、知名度をあげる活動も並行して行なってまいります。

以 上