

## 2003年8月4日(月)第7期決算説明会 質疑応答

### 【質問】

8Pの事業別損益 2003年通期のiLearning事業の利益率低下の原因についてご説明ください。

### 回答

Learning事業の12.7%から8%へという下落の理由につきましては、まず、2003年度当社は新規コンテンツを積極的に増やしたことによります。結果、コンテンツ総合数の増加に伴い、自社開発コンテンツの割合が減少しました。

iStudy製品の利益に対する考え方ですが、これは初回販売予定数を達成するまで、初期コストが一部加算された原価率になっています。初回販売予定数を達成しますと、初期コスト分が除算され、原価率が下がります。残った原価部分は、主にコンテンツベンダーに対するロイヤリティの支払いに充当しております。そのため、初回販売予定数を満たしていない製品の割合が高い場合は、全体の利益率が低くなります。また、初回販売予定数の設定に関しましては、必ずしも高い数値ではございません。個々の製品により異なりますが、大体300~500本としております。その本数を達成しますと、我々が「初期原価」から「リピート原価」になります。ですので、重複になりますが、新製品投入時期には若干利益率が下がるということがポイントとなります。

もう一点は、製品と商品の割合によるものです。10Pのスライドにございますように、昨年と比較すると商品の割合が高くなっており、そのことが利益率低下の要因となっております。商品には当然仕入れ原価があり、自社製品では発生しない部分で原価率が高くなるためです。

### 【質問】

2003年のパッケージ以外の売上となる、Web製品の伸び率や今期予測をご説明ください。

### 回答

パッケージ製品が全体の約50%と認識しております。これは、2002年と比較しますと10%程ダウンしているかと思いますが、そこにはWeb等への移行がひとつ考えられます。

今期予測に関しましては、多少の低下があると考えており、それには一般家庭への常時接続の目覚ましい普及がございます。ADSLの普及が加速する中では、パッケージ製品の売上が若干下方へ向かうことはいたしかたないかと捉えております。

【質問】

Webの比率が高まると、利益率は良くなりますか？悪くなりますか？

回答

良くなります。在庫が不要となり、ディストリビューションコストも減少するためです。

【質問】

iStudy BBが先程のご説明にあった、初期コスト回収をクリアするのはいつ頃になるのでしょうか。

回答

今年12月までには、ひとつの回収見込みを迎える予定です。当初の予定より若干遅れておりますので、体験試用コーナーを設ける等の施策はその為の大きな理由です。

【質問】

アンテナショップについて28Pにあります、現在何店舗くらいありますか？

回答

当社営業担当が常に伺っております先様が、都内に12店舗ほどございます。

【質問】

今期の計画についてですが、iLearningの伸びが8億8千万円、営業利益7千9百万円、これは高いのか低いのか判断しかねます。売上に対して利益の伸びが低いようにも思えますし、売上の伸びが低いようにも見えますが、どのようにお考えでしょうか。

回答

前回下方修正をしておりますので、今回は慎重に、達成できるプランを開示させて頂いております。勿論、今回発表した目標数字に甘んじることなく、常に上を目指した事業展開を望んでおります。

**【質問】**

ITSS 診断ニーズが高まっているとお話ですが、そのターゲットへの新製品の要/不要、新製品登場の可能性についてご意見を伺わせてください。

回答

ITSS につきましては、現状の当社コンテンツで対応できる部分もございますが、診断に関しましては現時点で具体的な日程を申し上げることはできないものの、ITSS に完全に準拠した、各職種・レベル毎の新しいスキル診断サービスを提供してゆきたいと考えております。具体的になり次第、プレスリリースを行い、お知らせいたします。

**【質問】**

先程のスキル診断の新サービスは、売上として現在のパッケージ販売と比較した場合には小さなものですか。大きなものでしょうか。

回答

金額ベースとしましては、さほど大きなものではありません。大勢の方にご利用頂きたいので、一回の使用料金を現行製品と比べて低く設定してゆく予定です。例えば、企業様で、数百名数千名の方に年に一、二度ご利用頂くタイプのものと考えております。企業様向けの Enterprise License とのベストなタイアップによるご提供ができればと思っております。

**【質問】**

Learning 事業の BPO (1 社企画のアウトソーシング) については、今後の規模拡大・利益率に関してどのようにお考えでしょうか。あまり増やしたくないのか、増やすご予定なのか、着実に利益が取れるというものであれば人員を補充するなどの検討があたりでしょうか。

回答

Learning 事業の BPO に関しましては、お客様の関係でお名前の公表は控えさせていただきますが、年間数千万円の受託を既に頂いております。規模的な問題もありますが、2004 年度は 3~4 社程度を考えております。今期は、人員を拡充しない範囲で可能な規模によるものとし、来期に大きく展開をしたいと考えております。

なお、粗利率については毎月変動しますが、最低限 10~15% の範囲と捉えております。

以 上