



2021年12月21日

各位

会社名 ウィルソン・ラーニング ワールドワイド株式会社  
代表者名 代表取締役副社長 児島 研介  
(JASDAQ・コード番号 9610)  
問合せ先 執行役員グローバルコーポレート本部 本部長  
渡壁 淳司  
電話番号 03-6381-0234

## 新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日スタンダード市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたのでお知らせいたします。

### 記

#### ○ 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなり、流通株式時価総額については基準を充たしておりません。当社は、流通株式時価総額に関して2024年3月期までに上場維持基準を充たすために、各種取組を進めてまいります。

	株主数	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)
当社の状況 (移行基準日時点)	2,081人	21,937単位	5.04億円	42.5%
上場維持基準	400人	2,000単位	10億円	25%
計画書に記載の項目			○	

当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

#### ○ 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

当社グループは2020年度、2021年度と2期連続で営業損失及び経常損失並びに親会社株主に帰属する当期純損失を計上しており、かかる業績不振が株価低迷の大きな要因であり、今回の流通株式時価総額基準への不適合という事態に至ったと認識しております。従いまして、まずは業績回復を図り、早期の復配が最大の優先事項と考えております。

#### ○ 業績不振の主な要因

国内事業において、新型コロナウイルス感染症による、ILT（集合型スキルトレーニング）の中止、延期、変更は、引き続き今第2四半期期においても当社業績に大きな影響を与えました。特に当社の主力である対人対応スキル分野は非対面化（オンライン化）の難度・要求が高い分野であり、非対面化への移行が比

較的容易であった業務や知識分野のオンライン化の増加・定着に比較して、回復が遅れておりました。海外事業においては米国以外の地域についてはコロナ前の水準に回復をいたしました。しかし、米国では新型コロナウイルス感染症の影響の継続と、営業担当者の変更によって、業績の回復が遅れております。

## ○ 業績回復の具体的施策

### ■ 今期（2022年3月期）までの施策

#### 1. デジタルサービスへのシフト継続

##### ①国内

- 1) 全ての教室研修プログラムのオンライン化への対応の整備の完了（仕入商品除く。2021年11月時点）
- 2) 非同期型コンテンツの投入

今期第二四半期より、個人学習およびオンラインプログラムの効果と効率向上に大きく貢献する、

- ・非同期型デジタルラーニングプログラム「セルフラーニングプログラム」全5タイトル

「ハーバード流交渉術」等を含む当社の代表的コンテンツ

- ・マイクロラーニングライブラリ「パフォーマンスウィズフルフィルムシリーズ」全80タイトル

の市場投入と販売を開始いたしました。

その結果、2021年10月時点での当社サービスのデジタル活用比率（オンライン研修、デジタル非同期、それらと対面施策との混合を含む）はHRDサービス分野の約70%を占めております。

これにより、事業全体における新型コロナウイルス感染症の影響を受けない、アフター/ウィズコロナのサービス体制を固めるとともに、今後の成長の基盤といたします。

##### ②グローバル

2021年度より下記の施策を継続実施しております。

- 1) 最新のオンライン協働学習プラットフォーム（LXP）の採用

プラットフォーム上で最適化された研修コンテンツの提供を複数開始しております。

- 2) 調査プラットフォームの刷新

当社の研修に必須のプロファイリング調査を自社制作のシステムから、社内工数を大幅に削減し提供できるように刷新しました。これにより米国子会社の人件費を削減する予定です。

#### 2. 顧客ニーズの高いリーダーシップ領域の商品力強化(国内市場)

当社がここ数年一部の顧客と共に実践研究を重ねてきた、企業の新規事業開発（イノベーション）を、リーダーシップおよび組織文化変革の側面で支援する「価値創造リーダーシップ」分野において、新規顧客複数を前期より提案・獲得・実施しております。

現在、同分野における外部アライアンスを強化し、共同プロモーションの実施を進めております。

前述の「価値創造リーダーシップ」と併せたリーダーシップ領域全般の売上比率を2021年度実績約20%から、2022年度は30%以上への向上を目標として、今後の成長基盤を固めます。

#### 3. マーケティング強化

##### ①国内

今第2四半期から開始したWeb広告を活用したデジタルマーケティングをさらに強化いたします。

10月開始直後より新規顧客の受注成果を得ており、広告露出数を増加させる予定です。

##### ②グローバル

各国で利用率の高いSNSでのマーケティングを中心に、新規のリードを拡大する予定です。

#### 4. アライアンス強化

**外部リソースを活用し営業効率を向上させるため、外部パートナーとのアライアンスを強化します**

##### ①国内

- ・株式会社チェンジとの業務提携によるクロスセルの開始（2021年10月）
- ・外部パートナー（日本経済新聞社等、複数社）との「価値創造リーダーシップ」領域共同プロモーションの開始（2021年10月～）

- ・「非同期デジタルコンテンツ」販売パートナー拡大（2021年9月～、2社契約済み）
- ・デジタルマーケティング分野の新パートナーとの広告出稿開始（2021年9月～）

## ② グローバル

- ・販売代理店：APACにおける販売代理 Red Education 社
- ・プラットフォーム企業：
  - ・NovoEd 社  
最新のオンライン協働学習プラットフォーム（LXP）の採用
  - ・Profiling Online 社  
グローバルでの調査プラットフォームの採用を行っております。

## 5. 粗利率の向上

コロナ禍以前の2020年度第二四半期と直近の2022年度第2四半期の比較では、売上原価を削減し粗利率が2.7%向上しております。

継続して、粗利率の向上施策を行う予定です。

## 6. コスト削減

販売管理費を以下の方法で削減実施及び削減予定としています。

コロナ禍以前の2020年度第二四半期と直近の2022年度第2四半期の比較では、販売管理費を14.1%、1億7千7百万円削減しております。

※下記の数字はいずれも上記と同じ連結での四半期での比較数値です。

- ① グループの再編によるコスト削減
  - ・米国子会社の合併（2021年4月）
  - ・オーストラリアの代理店化（2021年度済）
- ② オフィスの統廃合  
家賃を24.1%、2千1百万円削減しております。
  - ・米国オーランドオフィスの閉鎖（2021年度済）
  - ・インド、中国オフィスの移転（2021年度済）
- ③ 人件費等の削減及び計画  
人件費を13.8%、8千4百万円削減しております。
  - ・米国を中心に2022年度中にさらなる削減を検討しております。

## 7. IRの強化

### ・「IR専用サイト」のリリース、リリース頻度向上による株価価値の向上

2021年4月に外部サービスを利用したIR専用サイトをリリースしており、ライブラリ機能の充実など投資家への情動的強機能を強化したとともに、事業及び商品に関するリリース頻度を増加しております。株価価値の向上を目指してIR情報の充実を図っていく予定です。

## ■ 2023年度～2024年度での成長基盤の拡大

2023年度以降の2ヵ年で、2022年度に構築した成長基盤を拡大し、黒字回復を目指してまいります。

### ① 国内

- ・デジタル活用による売上拡大とサービスの効率化を継続推進し、ライセンス売上および複数年型売上（ストック型ビジネス）を拡大します。
- ・「価値創造リーダーシップ」の事業化と併せ、マーケットニーズの高いリーダーシップ領域を、研修全体売上比率50%規模に拡大します。
- ・外部パートナーとのアライアンス強化を継続するとともに、コアであるHRD事業に最適化された組織体制を構築します。

### ② グローバル

- ・バーチャルILT（集合型スキルトレーニング）とラーニング・エクスペリエンス・プラットフォーム（LXP）の提供を継続して展開します。
- ・研修業界における先進的な企業として、ATDなどの業界の重要なカンファレンス/イベントに継続的に

出席することで、研修市場への浸透を図ります。

上記施策の実施により、2024年3月期までには収益が改善され、黒字化を実施できる見通しであります。これによる株価の上昇で流通株式時価総額の基準に適合することを目指します。

以上