

株式会社 NHK 文化センター 2022年度事業計画

新型コロナウイルスの感染拡大からおよそ2年、社会全体で新しい生活のありかたの模索が続くなか、カルチャー事業で人々の生活を豊かにしてきた当社もまた、事業を再構築する途上にあります。当社の主力商品である講座の「企画方針」を策定し、改めて事業の機軸を明確にしながら、デジタル技術の進展に合わせた事業モデルの再構築「NHK カルチャー3.0」を目指すとともに、「ダウンサイズ構造改革」を着実に実施し、業績回復を加速させます。

更に公共メディアNHKグループの一員として、NHKおよび関連団体各社との連携をいっそう強化します。グループの強みを活かした魅力ある講座コンテンツ開発や、グループと協力して進める販売方法の推進により売上を拡大させるとともに、NHKと視聴者とのタッチポイントとしての役割を強化して、「新しいNHKらしさ」の実現の一翼を担います。

また、構造改革を引き続き進展させ、さらなる効率化により固定費を圧縮するとともに、高い収益が見込まれる事業への経営資源の再配分を強化し、スリムで強靱な経営体制を構築していきます。

【重点施策と具体的な取り組み】

1. NHK グループの強みを活かした取り組みの拡大

NHKに親しみを持つ多くの会員から、NHKグループ「ならでは」の企画が期待されています。NHK関連講座の実施により満足度の向上を図ると共に、NHKに対する理解促進に貢献します。また、新たな顧客開拓によりNHKと視聴者とのタッチポイント拡大に取り組みます。

- 魅力的なNHK番組関連講座の充実
- 会員および一般向け無料講座の開催
- NHKグループ協業の拡大

2. リアル講座の再生と新たな展開

コロナの到来により、ライフスタイルの変化と共にリアル講座に求められるものも変化しつつあります。また、広告宣伝のWEB化により、ターゲットはこれまで以上に多種多様となりました。これからの顧客層に向けたエッジの利いた講座の開発と既存講座の再生を同時に図り、リアル講座の売上回復を実現します。

- 「講座企画制作チーム」の結成による講座開発の強化
- 全支社・全講座 棚卸しの実施

3. オンライン講座の更なる拡大と展開

どこからでも参加してもらえるオンライン講座は、国内外を問わず集客・出講することができ、その可能性を広げています。開始から3年目を迎える2022年度は、質・量ともに向上させ、収入の柱に育てます。また、オンデマンド講座を充実させて、BtoBでの二次展開を目論みます。「いつでも・どこでも」受講できるオンライン講座の完成形を目指します。

- 質・量の充実による満足度向上で顧客の拡大・定着
- オンデマンド講座の充実と二次展開

4. BtoB事業の再構築と新事業展開

サステナブルで効率的な営業体制を構築し、既存モデルに加え新規事業として「講座の二次展開事業」を推進します。これまで培った関連団体連携や企業、自治体とのパイプを生かしつつ、東京以外の拠点にもBtoB事業の情報を共有・展開し、BtoC事業との両輪となるよう事業の礎を強固にします。

- 既存モデルの利益率向上と効率的な投資
- 企業向けセミナーなど全国総支社を拠点に拡大
- 講座の二次展開で新たな販売チャネルを開拓

5. 営業・マーケティング機能の強化「NHKカルチャー3.0」

2022年度は顧客志向の新しい次世代マーケティングモデル「NHKカルチャー3.0」を掲げた営業・マーケティング部門を立ち上げ、以下の施策を具体化し強力で推進します。

- マーケティング理論に基づいた講座と販路開発「受講者数120%化計画」の推進
- 価格価値に見合った戦略的な会員制度、ブランディング、講座内容の検討と見直し
- デジタル・アナログ告知施策のPDCAの実施

6. 構造改革による事業体制のスリム化・強靱化

コロナ禍の長期化にも耐えられるスリムで強靱な事業体制の構築を目指し、組織および要員体制の構造改革による「選択と集中」をさらに進めるとともに、いっそうの業務効率化により経費削減を強化します。

- ダウンサイズ構造改革の着実な実施
- 効果的な経営資源の再配分
- 業務効率化による経費削減の強化

【2022 年度収支計画】

with コロナの中で掲げた重点施策の効果的な推進により売上を回復させ、営業黒字の達成を目指します。

営業収入	43 億 13 百万円
営業費用	43 億 5 百万円
営業利益	7 百万円
当期純利益	▲ 1 億 9 百万円