

ビジネス・ブレイクスルー

2464 東証マザーズ

2016年2月8日(月)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
佐藤 譲

■ グローバルリーダーを育成、大幅増収増益を見込む

ビジネス・ブレイクスルー〈2464〉は、インターネットや衛星放送を活用した遠隔型マネジメント教育サービスを主力事業としている。2005年にビジネス・ブレイクスルー大学大学院(以下、BBT大学大学院)、2010年にビジネス・ブレイクスルー大学(以下、BBT大学)を開学したほか、2013年にインターナショナルスクール運営会社(学校名:アオバジャパン・インターナショナルスクール)を子会社化したことで、1歳の幼児から社会人までをカバーする「生涯教育プラットフォーム」を形成し、経営ミッションである「世界で活躍できるグローバルリーダーの育成」に取り組んでいる。

2016年3月期第2四半期累計期間の連結業績は、売上高が前年同期比20.5%増の2,207百万円、営業利益が同27.6%増の224百万円といずれも期初計画を上回り、上半期として過去最高を更新した。BBT大学大学院/大学を中心に遠隔型マネジメント教育サービスが堅調に推移したことに加えて、インターナショナルスクールの業績が経営改善効果によって想定以上に伸張したことが要因だ。

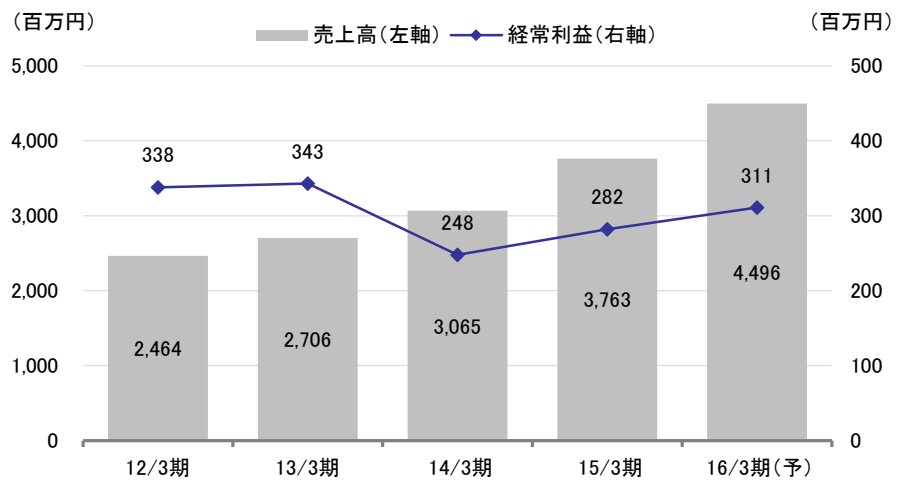
2016年3月期の業績は売上高が前期比19.5%増の4,496百万円、営業利益が同18.0%増の321百万円と期初計画を据え置いている。四半期別売上高のピークとなる第4四半期の動向がまだ不透明なためだが、第3四半期までは全般的に順調に推移していることから、市場環境に変化がなければ会社計画を上回る可能性は高いと弊社では見ている。

同社では今後、インターナショナルスクール事業を積極的に拡大していく方針で、今後5年間で都心エリアに10拠点程度のプレスクール(幼稚園)を展開していく考えだ。2015年10月には「サマーヒルインターナショナルスクール」の運営会社をM&Aで取得するなど、今後も年間1~3校のペースで拠点を拡大していくことになる。差別化戦略として、国際的な大学の入学資格を得られる国際バカロレアを全校で認証取得していく方針だ。中長期的には、国際バカロレアの認証取得で培ったノウハウやコンテンツなどをプラットフォーム化し、国内外で提供していくことを視野に入れており、今後の成長が期待される。

■ Check Point

- ・ 起業家育成のスクールでは修了生の中から約800社が起業
- ・ 都心でのサテライト・キャンパス拠点を増やす方針
- ・ 5年でアジアNo.1のインターナショナルスクールを目指す

業績の推移



■ 事業概要

教育のコンテンツは全て自社で企画・製作

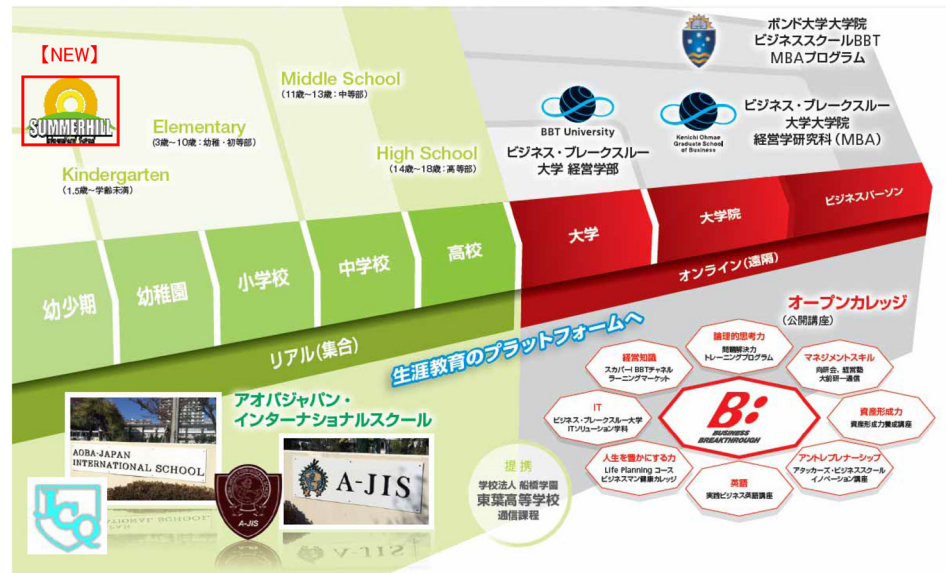
(1) 事業内容

同社は経営コンサルタントで現代表取締役社長の大前研一（おおまえけんいち）氏が、「世界で活躍するグローバルリーダーの育成」を目的として、1998年4月に設立した教育サービス会社である。主に社会人を対象として、BBT大学／大学院やオープンカレッジなど遠隔型のマネジメント教育サービスを中心に事業展開しており、教育のコンテンツは全て自社で企画・制作していることが特徴となっている。

また、2013年10月に幼・小・中・高の一貫校である「アオバジャパン・インターナショナルスクール」(東京都練馬区光が丘、目黒区青葉台)を運営する(株)アオバインターナショナルエデュケーションシステムズ(以下、アオバ)を子会社化したのに続き、アオバが2014年11月に「JCQバイリンガル幼稚園」(東京都中央区晴海)を運営する現代幼児基礎教育開発(株)、2015年10月に「サマーヒルインターナショナルスクール」(東京都港区元麻布)を運営するSummerhill International(株)を相次いで子会社化するなど、教育サービスの領域を1歳の幼児から社会人にまで広げ、「生涯教育プラットフォーム(Life Time Empowerment)」の構築を進めている。

2016年2月8日(月)

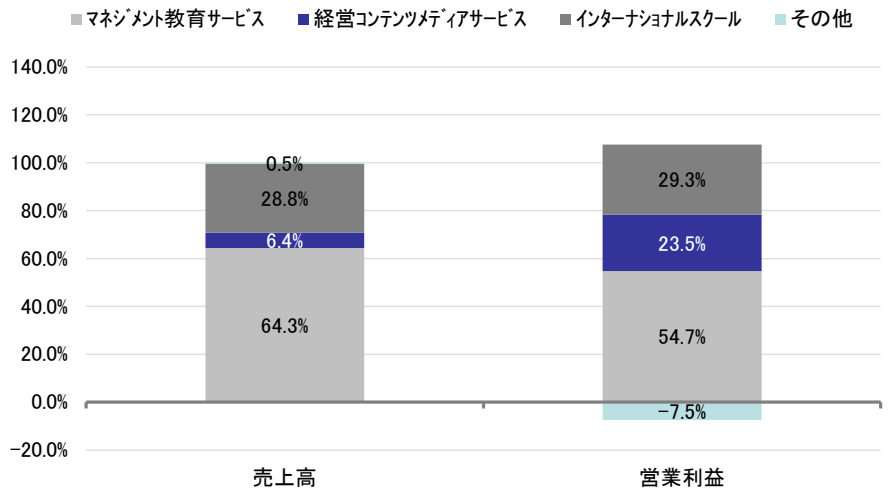
生涯教育のプラットフォーム



出所：決算説明会資料

事業セグメントは、マネジメント教育サービス事業、経営コンテンツメディアサービス事業、インターナショナルスクール事業と、その他（書籍の印税収入、賃貸収益、新規事業等）に区分している。2016年3月期第2四半期累計期間の売上構成比を見ると、マネジメント教育サービスが64.6%を占め、次いでインターナショナルスクールが28.6%、経営コンテンツメディアサービスが6.8%となっている。一方、営業利益の構成比としてはマネジメント教育サービスが65.0%、インターナショナルスクールが34.8%、経営コンテンツメディアサービスが28.0%となっており、その他を除くすべての事業でバランス良く収益を稼ぎ出す構造となっている。

セグメント別構成比(16/3期2Q累計)



マネジメント教育サービス事業での主力サービスは、BBT 大学/大学院、オープンカレッジと法人向け人材教育・研修サービス（カスタマイズプログラム、企業研修等）などがある。また、インターネット等を活用する遠隔教育ではなく、実際に講師と対面する集合型の教育サービスとして向研会（経営者向け勉強会）や企業研修が、遠隔と集合を組み合わせたブレンド型教育サービスとしてアタッカーズ・ビジネススクールとリーダーシップ・アクションプログラムがある。

2016年2月8日(月)

経営コンテンツメディアサービス事業では、衛星放送を使ったビジネス・ブレイクスルーチャンネルを配信しているほか、会員向けサービスとして「アルムナイサービス」と「大前研一通信」を提供している。このうち主力は2007年より開始した「アルムナイサービス」で、BBTの卒業者や修了生向けを対象に、過去に受講した講座のコンテンツを定額料金で再視聴できるサービスやコンテンツを会員価格で購入できるサービスとなる。コンテンツを2次利用するため、コストはほとんどかからず収益性の高いビジネスモデルとなっている。

インターナショナルスクール事業では、子会社化した「アオバジャパン・インターナショナルスクール」「JCQバイリンガル幼稚園」に加えて、2015年11月より「サマーヒル・インターナショナルスクール」が新たに加わっている。

主要サービス一覧

区分	プログラム名称	提供先	標準受講期間	受講料金(円)
マネジメント教育サービス	(1) 遠隔教育プログラム			
	・経営学/MBAプログラム	個人・法人		
	ビジネス・ブレイクスルー大学大学院/大学	個人・法人	24ヶ月/48ヶ月	年間85万～138万
	ポンド大学-BBT MBAプログラム	個人・法人	24ヶ月	年間140万
	オープンカレッジ(公開講座)	個人・法人	6～12ヶ月	24～54万
	・大前経営塾	個人・法人	12ヶ月	54万
	(2) 集合教育プログラム			
	・向研会	法人	12ヶ月	37.8万円
	・企業研修(遠隔含む)	法人	1日～	
	・アタッカーズ・ビジネススクール(遠隔含む)	個人・法人	3ヶ月	10.8～54万
(3) カスタマイズプログラム	法人	1ヶ月		
経営コンテンツメディアサービス	(1) コンテンツ配信			
	・衛星放送番組(ビジネス・ブレイクスルーチャンネル)	個人・法人	1ヶ月～	月額1.7万
	・ラーニングマーケット	個人・法人	1ヶ月～	講座別
	(2) 会員サービス			
インターナショナルスクール	・大前研一通信	個人・法人	12ヶ月	1.2万
	・アルムナイサービス	卒業者向け	12ヶ月	1.2万～
	アオバジャパン・インターナショナルスクール(幼稚部から高等部)	個人		年間108～222万
	JCQバイリンガル幼稚園	個人		年間110～118万
サマーヒルインターナショナルスクール(幼稚部)	個人		年間110～118万	

出所：会社資料よりフィスコ作成。BBT大学大学院/大学、ポンド大-BBTはシステム利用料含む。アオバは施設維持費、教育開発費含む。受講料以外にBBT大学大学院/大学、アオバジャパン・インターナショナルスクール、JCQバイリンガル幼稚園等では入学・園金が必要となる。

起業家育成のスクールでは修了生の中から約800社が起業

(2) 遠隔教育サービスの特徴・強み

遠隔教育サービスの事業の流れを簡単に説明すると、まず、コンテンツの制作に関しては、時代のニーズに合致したテーマをコンテンツ会議で決定し、そのテーマに最適な講師を選んで自社の制作スタジオで年間約1,000時間分のコンテンツを企画・制作している。講師陣は大前研一氏を始めとした著名経営コンサルタントや大学の教授、企業経営者などに依頼している。

現在、同社のコンテンツライブラリーには10,000時間超のコンテンツが蓄積されており、インターネットや衛星放送、あるいはDVD等で受講者に配信されている。講義内容の質問やそれに対する回答、あるいは受講生同士のディスカッション、試験やサポートなどはすべて同社が開発した遠隔教育プラットフォーム「AirCampus®」を介して行われる。

同社の遠隔型教育サービスの特徴、強みは以下の3点にまとめることができる。まず、第1の強みとしては10,000時間超と国内最大級のコンテンツ量を蓄積しており、ビジネススクールの教育サービスとしては、コンテンツの内容も含めて群を抜いているという点が挙げられる。なお、コンテンツの制作コストに関しても、本社内に自社スタジオを2つ有することにより、低コスト化を実現している。

第2の強みとしては、自社開発した遠隔教育プラットフォーム「AirCampus®」にある。同システムは、講義を視聴したかどうかを認証する視聴認証システム（日米でビジネスモデル特許取得）、理解度を確認するテスト、修了レポート等の提出、成績管理を含めた履修状況を管理する履修管理システム、さらにはクライアントベースで実装されるディスカッション機能、掲示板機能、eラーニングに必要な機能を網羅的に有している。また、使用デバイスもPCだけでなく、スマートフォンやタブレット端末にも対応し、いつでもどこにいても受講できることが特長となっている。

第3の強みとしては、過去の実績によって蓄積された教務ノウハウにある。同社は2001年にオーストラリアのボンド大学と提携し、共同プログラムを運営するなど、既にMBAプログラムでは15年以上のノウハウを蓄積している。「Bond-BBT MBA」「BBT 大学大学院」の卒業生は1,500人超、在校生は約800人と国内では最大級の規模であり、遠隔型のビジネススクールとして他の追随を許さない。

また、起業家を養成する「アタッカーズ・ビジネススクール」では、修了生の中から約800社が起業し、このうち弁護士ドットコム<6027>、クラウドワークス<3900>、ミクシィ<2121>やケンコーコム<3325>、アイスタイル<3660>など9社が株式上場を果たすなど、起業家の養成ノウハウにも定評があるだけでなく、スタートアップ起業家支援プロジェクト「背中をポンと押すファンド（SPOF）」を通じて、ニュービジネスにチャレンジする起業家に対して、資金面での後押しも行っている（BBT修了生が対象、1件当たり最高200万円、出資比率20%未満）。毎年4～5社、累計で約30社（30～40百万円）へ出資を行っている。

■ 決算概要

インターナショナルスクール事業が増収増益に大きく貢献

(1) 2016年3月期第2四半期累計業績について

10月30日付で発表された2016年3月第2四半期累計期間の連結業績は、売上高が前年同期比20.5%増の2,207百万円、営業利益が同27.6%増の224百万円、経常利益が同21.8%増の220百万円、四半期純利益が同67.7%増の159百万円と2ケタ増収増益となり、上半期として過去最高を更新した。売上高は主力のマネジメント教育サービスが堅調に推移したことに加えて、インターナショナルスクールが「アオバジャパン・インターナショナルスクール」の生徒数増加や2014年11月に子会社化した「JCQパイリンガル幼稚園」がフル寄与したことで大幅増収となった。また、営業利益に関しては、インターナショナルスクール事業の収益拡大がけん引役となった。会社期初計画比でも、インターナショナルスクール事業が想定以上に伸張したことで、売上高、各利益ともに上方修正となった。

2016年2月8日(月)

売上総利益率が57.5%から55.5%に低下したが、これは対面型の教育サービスであるインターナショナルスクールの売上構成比が上昇したことによるもので、教員の人件費や学校の運営・維持コストなどが売上原価の増加要因となった。また、販管費率については増収効果によって47.9%から45.3%に低下したものの、販管費全体では14%増加している。主な増加要因は、人件費(37百万円増)や減価償却費(32百万円増)、人材紹介手数料を中心とした支払手数料(27百万円増)などとなっている。なお、四半期純利益の増益率が高くなっているが、これは税負担の少ないアオバの収益が大きく改善したことが要因とみられる。事業セグメント別の動向は以下のとおり。

2015年3月期連結業績

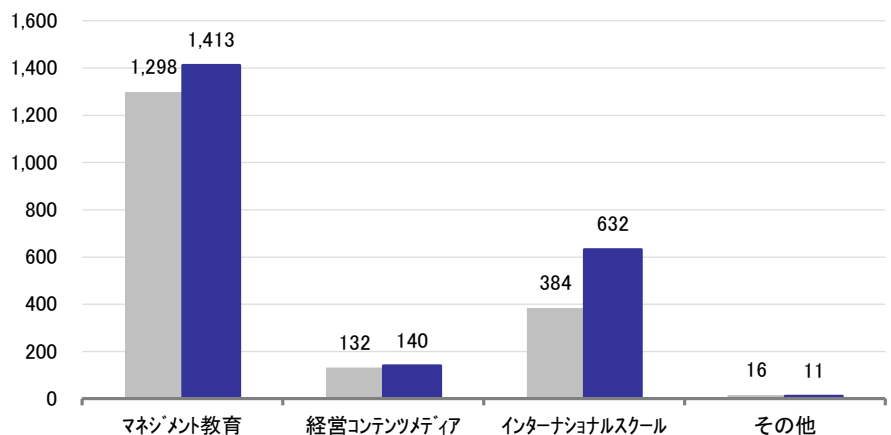
(単位:百万円)

	15/3期2Q累計		16/3期2Q累計				
	実績	対売上比	期初計画	実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	1,831	-	2,182	2,207	-	20.5%	1.2%
売上総利益	1,054	57.5%	-	1,225	55.5%	16.2%	-
販管費	878	47.9%	-	1,000	45.3%	14.0%	-
営業利益	176	9.6%	125	224	10.2%	27.6%	79.7%
経常利益	181	9.9%	120	220	10.0%	27.8%	84.1%
四半期純利益	94	5.2%	79	159	7.2%	67.7%	101.3%

セグメント別売上高

(百万円)

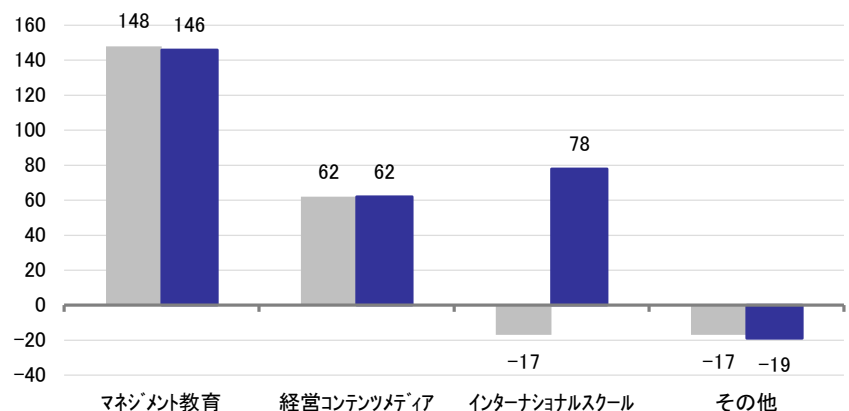
■ 15/3期2Q累計 ■ 16/3期2Q累計



セグメント別営業利益

(百万円)

■ 15/3期2Q累計 ■ 16/3期2Q累計



2016年2月8日(月)

○マネジメント教育サービス

マネジメント教育サービスの売上高は前年同期比 8.8% 増の 1,425 百万円、セグメント利益は同 1.7% 減の 146 百万円と増収微減益となった。主力の BBT 大学／大学院は、大学院が 10 周年、大学が 5 周年を迎え、認知度の向上等に伴い前年同期に比べ入学生数が増加したほか、カリキュラムの見直しやサポート体制の強化を進めたことで、受講継続率の向上や受講科目数の増加につながり、オープンカレッジも含めて売上高は順調に拡大した。BBT 大学大学院／大学の春期入学生数は、大学院が 108 名(前年同期比 5 名増)、大学が 170 名(同 4 名増)となっている。また、売上高の約 37% を占める法人向け教育サービスも、大手企業を中心に需要は堅調に推移し、前年同期比 4% 増収となった。

一方、利益に関しては BBT 大学大学院の 10 周年記念を活用した積極的な認知活動に伴う一時費用として 20 百万円を第 2 四半期に一括計上したことが減益要因となっており、同費用を除けば 12% 程度の増益であった。

カリキュラムの拡充

BBT 大学 (経営学部)

- ・ 東西大学 (韓国) との提携による共同事業「韓日比較文化論」を開講
- ・ パーペチュアル・ヘルプ大学 (フィリピン) との提携による共同科目「Entrepreneurship in Asia」を開講
- ・ 福岡県最小の自治体東峰村の協力による地方創生課題に取り組む科目「プロジェクトT」を開講

BBT 大学大学院

- ・ 本科への検討者の事前学習、導入プログラムとして「ビジネス体系教室」を開講
- ・ 2016 年 4 月より本科内に「アントレプレナーコース」を開講予定

○経営コンテンツメディアサービス

経営コンテンツメディアサービスの売上高は前年同期比 6.2% 増の 149 百万円、セグメント利益は同 0.3% 減の 62 百万円となった。BBT 大学／大学院の卒業生及び修了生の増加に伴い、コンテンツの 2 次利用となる「アルムナイサービス」が順調に増加したものの、顧客サービス向上のための人員体制を強化したことにより、利益面では前年同期並みにとどまった。

○インターナショナルスクール

インターナショナルスクールの売上高は前年同期比 64.6% 増の 632 百万円、セグメント利益は 78 百万円 (前年同期は 17 百万円の損失) となった。のれん償却費が前年同期の 14 百万円から 18 百万円に増加したものの、「アオバジャパン・インターナショナルスクール」の生徒数拡大や経営改善施策の効果に加えて、2014 年 11 月より子会社化した「JCQ バイリンガル幼稚園」の収益がフル寄与したことが増収増益要因となった。

このうち、「アオバジャパン・インターナショナルスクール」では、前期に国際バカロレア※の全教育プログラム (PYP、MYP、DP) の認定候補校となり、教育カリキュラムの見直しや教員研修、学習環境・施設の整備を進めるなかで、2015 年 6 月に高等部門のディプロマプログラム (DP)、7 月に初等教育プログラム (PYP) の認証を取得した。中等教育プログラム (MYP) についても 2016 年 8 月頃の認証を計画しており、全てのプログラムの認証を取得すれば国内では 5 校目、首都圏では 3 校目となる。

国際バカロレア認証取得の取り組みを進めた効果もあって、2015 年度スクールイヤー (2015 年 8 月下旬～2016 年 7 月上旬) 開始当初の生徒数は 370 名と前年同期の 303 名から約 2 割増加したほか、夏季休暇中に実施される同スクール生以外の一般生も対象とした「サマーキャンプ」についても参加者数が大幅増となり、大幅増収増益の要因となった。なお、スクール生のうち外国人比率は約 5 割となっている。入学申込件数は全体的に増加し、なかでも世界経済の情勢を反映してアジア圏の申込件数が顕著に増加した。同スクールの定員数は全体で 480 名となっており、今後も生徒数の増加による収益拡大が続くと予想される。

※ 国際バカロレア・・・インターナショナルスクール等の特定の国の学習指導要領や教育制度にのっとらない教育機関の卒業生に対して、国際的に認められる大学入学資格を与え、大学進学へのルートを確保するとともに、学生の柔軟な知性の育成と、国際理解教育の促進に資することを目的として 1968 年に発足した国際機関で、スイスに本部を持つ。年齢別に PYP (初等教育プログラム: 3 ~ 12 歳)、MYP (中等教育プログラム: 11 ~ 16 歳)、DP (ディプロマ資格プログラム: 16 ~ 19 歳) の 3 つに区分されている。生徒は、各学校での DP 課程の修了後、国際バカロレア協会が実施する統一試験に合格することでディプロマ資格を得ることになる。2015 年 10 月 1 日現在、認定校は世界で 4,344 校、うち国内では 35 校となっている。

2016年2月8日（月）

一方、「JCQ バイリンガル幼稚園」も好調に推移している。同幼稚園が位置する中央区晴海は高層マンションの建設が進み、ここ数年は共働きをする若い世代を中心に人口が増加傾向にあり、幼児教育、グローバル教育への関心も非常に高いエリアとなっていることが背景にある。1歳児の入園申込み件数は100件超と応募定員である12名に対して10倍以上の競争率となるほどだ。同幼稚園の定員数は150名で現在は136名（前期130名）とほぼ定員に近い状態にある。年齢別でみると、2歳児と5歳児に若干名の空きがあるのみで、その他は全て定員に達している。子会社化以降、経費構造の適正化を進めたことで収益性も向上しており、半期ベースの売上高としては1億円強、のれん償却（4百万円）前利益率も大幅に改善しているものとみられる。

なお、同幼稚園についても国際バカロレアのPYP公式候補校に2015年9月に指定されており、2016年度中の認証取得を目指している。認証取得できれば、国内の単独幼稚園としては初めてとなる。

都心でのサテライト・キャンパス拠点を増やす方針

(2) 財務状況

2015年9月末の財務状況を見ると、総資産は前期末比97百万円増加の5,498百万円となった。主な変動要因は、現預金が283百万円増加した一方で、売上債権が55百万円、無形固定資産が35百万円、有形固定資産が9百万円減少した。

負債は前期末比188百万円減少の2,015百万円となった。主な変動要因は、前受金が84百万円及び未払法人税等が27百万円増加した一方で、未払い金が137百万円、未払い費用が121百万円、有利子負債が50百万円減少した。また、純資産は前期末比286百万円増加の3,483百万円となった。配当金62百万円の支払いがあったものの、四半期純利益の計上で159百万円、自己株式の処分で188百万円の増加要因となった。

経営指標を見ると、インターナショナルスクール事業への積極投資に伴い、2年前と比較すると安全性を示す自己資本比率や有利子負債比率はやや悪化しているものの、前期末比では収益の拡大に伴って、両指標とも改善している。同社の中期戦略では今後もインターナショナルスクール事業において、都心でのサテライト・キャンパス拠点を増やしていく方針を打ち出しており、当面は設備投資需要も続くと思われる。M&Aによる拠点拡大の際には一時的に多額の資金需要が発生すると考えられるが、既存のインターナショナルスクールは既に黒字化しており、中長期的に見れば健全な財務体質が続くと予想される。

なお、2015年10月に「サマーヒルインターナショナルスクール」を新たに子会社化した際の株式取得費用920百万円については、12月に実施したエクイティファイナンス（新株発行、自己株式処分及び株式売出しで合計2,153千株、907百万円を調達）によって手当している。

貸借対照表(連結)

(単位:百万円)

	13/3期	14/3期	15/3期	16/3期2Q	増減額
流動資産	2,233	1,867	1,689	1,831	142
(現預金)	1,771	1,375	1,049	1,332	283
固定資産	1,739	2,541	3,712	3,667	-44
総資産	3,972	4,409	5,401	5,498	97
流動負債	968	1,321	1,834	1,695	-138
固定負債	2	10	369	319	-50
(有利子負債)	0	0	450	400	-50
負債	970	1,332	2,204	2,015	-188
純資産	3,001	3,076	3,197	3,483	286
経営指標					
自己資本比率	75.5%	69.8%	59.2%	63.3%	
有利子負債比率	0.0%	0.0%	14.0%	11.4%	

■ 今後の見通し

サマーヒルインターナショナルスクールに注目

(1) 2016年3月期の業績見通し

2016年3月期の連結業績は、売上高が前期比19.5%増の4,496百万円、営業利益が同18.0%増の321百万円、経常利益が同10.3%増の311百万円、当期純利益が同5.1%減の205百万円と期初計画を据え置いている。会社側では、法人向け教育サービスを中心に四半期別売上高のピークとなる第4四半期の動向が不透明なため、通期見通しを据え置いたとしているが、第3四半期も引き続き順調に推移しており特段の費用増もないことから、市場環境に大きな変化がなければ、会社計画を上回る公算が大きいと弊社では見ている。

セグメント別では引き続き、インターナショナルスクールがけん引役となる。「アオバジャパン・インターナショナルスクール」の生徒数増加や経営改善効果、「JQCバイリンガル幼稚園」の通期フル寄与に加えて、新たに子会社化した「サマーヒルインターナショナルスクール」が2016年1月より業績に貢献する。同スクールは1～6歳児までを対象としたプレスクールで、開設から50年以上の歴史を持ち、港区元麻布という場所柄、生徒数の7割強が外国人で占められている。直近業績(2015年3月期)は売上高で237百万円、営業利益で57百万円と収益性は高く、生徒数は2015年10月時点で95名(定員120名)となっている。2016年3月期は3ヶ月分(2016年1月～2016年3月)が連結業績に寄与するため、前期と同程度の業績で推移したとすれば、売上高で約60百万円程度の上乗せ要因となる見通しだ。なお、「サマーヒルインターナショナルスクール」でも現在PYPの認定取得に向けた準備を進めており、2016年夏頃に公式候補校となり、2017年度中には認証取得できる見通しだ。

サマーヒルインターナショナルスクールの概要

運営母体	Summerhill Internatioal 株式会社
所在地	東京都港区西麻布
入園定員	120名(2015年10月末95名)
開園曜日	月～金曜日
開園時間	8:00～17:00(基本時間9:00～14:00)
業績	2015年3月期: 売上高237百万円

2016年2月8日(月)

主力のマネジメント教育サービスは、BBT 大学／大学院を中心に下期も受講生数が堅調に推移しているほか、上期に計上した 20 百万円の一時費用がなくなることもあって、通期では増収増益となる見通しだ。BBT 大学では引き続き教育プログラムの見直しを進め、受講継続率の向上を図っていくほか、大学院ではビジネス英語分野を含むグローバル育成分野における教育プログラムの拡充を進めていく方針だ。このうち、BBT 大学に関しては受講継続率の向上によって、今期売上高は前期比 1 割程度の増加が見込まれる。現在の定員数で見た売上高は 1,000 百万円程度まで伸ばすことが可能であり、カリキュラムの見直しやサポート体制の強化を継続し、受講継続率を向上していくことで売上げの拡大を進めていく。

BBT 大学大学院では 2016 年 4 月より新コースとして起業家養成コースとなる「アントレプレナーコース」(30 名定員、年間受講料 120 万円)を新設し、従来の経営管理コース、グローバルイノベーションコースと合わせて 3 コース体制となる。起業家養成コースとして多数の起業家を輩出しているアタッカーズスクールのノウハウを、「アントレプレナーコース」のカリキュラムに活かしていく格好となる。また、オープンカレッジでも新講座の開設を予定している。法人向け教育サービスでは大手企業をターゲットにニーズの高い新規教育プログラム、コンテンツ等の開発を進めていくほか、営業体制の強化を図ることで、受注拡大を進めていく戦略だ。

経営コンテンツメディアサービスに関しては、主力の「アルムナイサービス」の会員数が BBT 大学／大学院の卒業生及び修了生の増加に伴って着実に伸びていることから、増収基調が続く見通し。利益面では人件費増によって今期は横ばい水準が見込まれる。

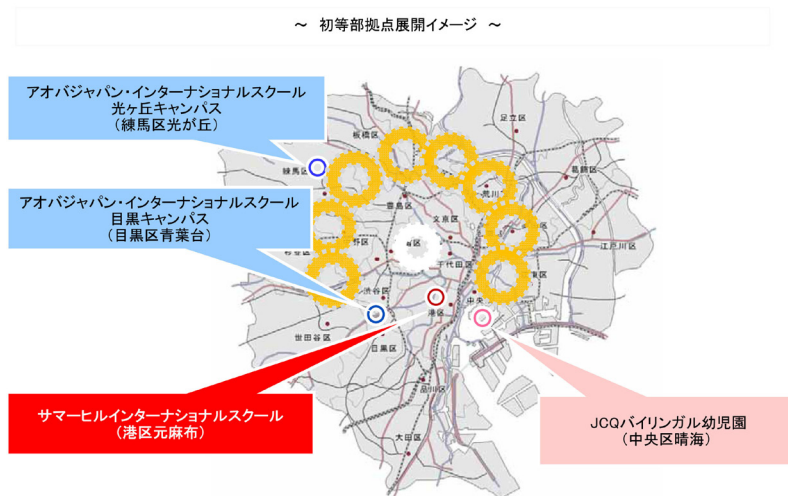
5 年でアジア No.1 のインターナショナルスクールを目指す

(2) インターネットスクール事業の成長戦略

同社は「生涯教育プラットフォームの構築」による成長戦略を推進している。とりわけ、今後積極的に事業展開を進めていくのがインターナショナルスクールで、今後 5 年で「アジア No.1 のインターナショナルスクール」を目指していくことを打ち出している。

特に、2013 年にアオバを子会社化して以降、「JQC バイリンガル幼稚園」「サマーヒルインターナショナルスクール」とプレスクール(幼稚園)を相次いで子会社化してきた。今後もプレスクールについては 5 年程度を目途に、都心を放心円状にして 10 拠点程度展開していくことを計画している。

提供地域の拡大と幼児教育における体制強化の推進



出所：決算説明会資料

プレスクールに関しては通園する生徒の9割程度が半径3km以内に在住するロケーションビジネスとなっている。年間2拠点ペースで展開していくことになるが、既に運営しているプレスクールのM&A、または、物件を賃貸しての新設の双方を選択肢とする。また、入園希望者数が年々増加傾向にある「JQCバイリンガル幼稚園」に関しては、増設していくことも検討している。

インターナショナルスクール事業の体制

エリア	アオバジャパン・ インターナショナルスクール		JQCバイリンガル 幼稚園	サマーヒル インターナショナル スクール
	目黒校	光が丘校	中央区晴海	港区元麻布
	目黒区青葉台	練馬区光が丘		
1歳～学齢未満	○	-	○	○
3歳～(6歳)	○	○	○	○
(7歳)～10歳	-	○	-	-
11歳～13歳	-	○	-	-
14歳～18歳	-	○	-	-

差別化戦略としては、各プレスクールにおいて国際バカロレアの認証(PYP)を取得し、グローバルで通用する学習カリキュラムや施設的环境などを整備していくことで、生徒数を拡大し、収益性を高めていく考えだ。2020年の東京オリンピック・パラリンピックの開催に向けて外国人居住者の増加が予想されるなど、市場環境は追い風が続くものとみられ、M&Aによるプレスクールの取得が順調に進めば、5年で10拠点程度の展開は十分可能とみられる。1拠点当たりの売上高としては150～300百万円、のれん償却前営業利益率で15%～20%前後を目標としている。

なお、プレスクールのブランド名については、「JQCバイリンガル幼稚園」「サマーヒルインターナショナル」を除いて、基本的に「アオバジャパン・インターナショナルスクール」に統一していく方針となっている。これは「アオバジャパン・インターナショナルスクール」のブランド力を向上するだけでなく、国際バカロレアの認証取得をスムーズに実施していくことが狙いとなっている。

また、プレスクールの拠点拡大とともに、卒園生が「アオバジャパン・インターナショナルスクール」の初等部(7～10歳)に入学するケースも今後、増加してくるものと予想される。実際、2015年度は「アオバジャパン・インターナショナルスクール」の目黒キャンパス(幼稚園)から光ヶ丘キャンパスの初等部に過去最大となる9名が入学したほか、「JQCバイリンガル幼稚園」の卒園生からも入学するケースが出始めている。このため、同社では今後、初等部の定員数を少なくとも現在の2倍に拡大するため、光ヶ丘キャンパスの移転を視野に入れている。プレスクールを放心円状に展開して、その中心部分に初等部以上のキャンパスを移設することで通学の利便性向上を図り、入学生徒数を増やしていく戦略だ。中期的にこうした取り組みを進めることで、インターナショナルスクール事業の拡大を目指していく。

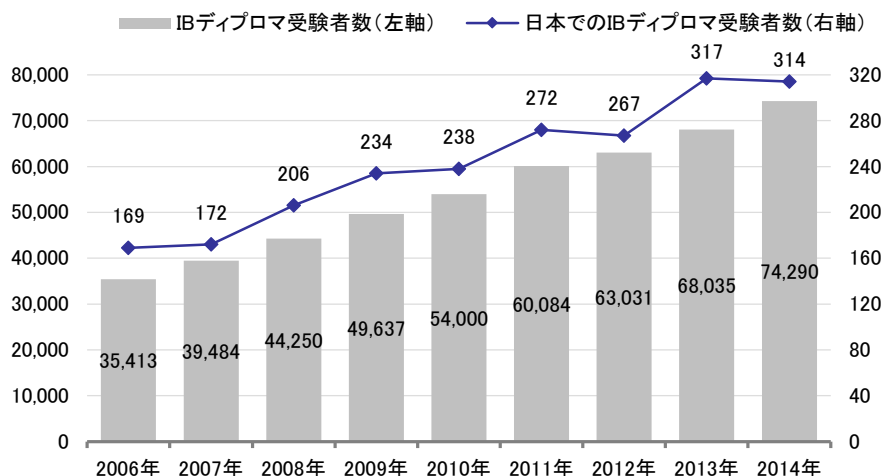
今後の課題としては、国際バカロレア認定校としてのスキルを兼ね備えた人材(校長、園長、先生等)を、いかに迅速に確保できるかが挙げられる。同社では外部採用に加えて、アオバなどグループ内部からの昇格によって人材を確保していく予定にしている。

2016年2月8日(月)

インターナショナルスクール事業の中長期ビジョンとして、国際バカロレアの普及・拡大に向けた取組みを推進していく。国際バカロレアの認証取得に向けたノウハウやコンテンツをプラットフォーム化し、国際バカロレアの認証取得を目指す国内外のスクールに提供する計画となっている。特に国内では、国際バカロレア認証取得校が35校と世界全体が4,000校を超えるなかで、その比率は1%以下にとどまるなど普及が進んでいない状況にある。

政府では「国際的に活躍できるグローバルリーダーの育成」を旗印に大学の改革を進めていく方針を打ち出しており、その一環として国際バカロレア DP 認定校を200校まで増やすことを掲げている。IT化が急速に進展し、情報が爆発的に溢れるグローバル社会において必要な教育は、これまでの「知識をいかに記憶するか」から、「自ら探求して獲得した知識をいかに活用するか？」へ転換しており、これは教育先進国においてはグローバルスタンダードとなっている。日本においても、こうした教育のグローバル化対応が今後進展していくなかで、いち早く国際バカロレア認証取得を通じて世界標準の教育普及を進める同社の成長ポテンシャルも一段と高まるものと予想される。

国際バカロレア(IB)資格の取得状況



2016年2月8日(月)

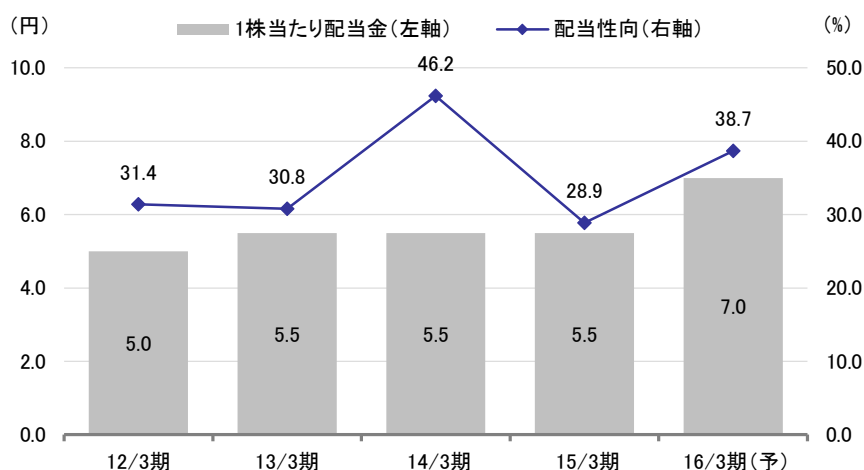
■ 株主還元策について

基本方針は配当性向 30%

同社は株主還元策として、配当性向で30%程度を目安とした継続的な配当の実施を基本方針としている。2016年3月期の1株当たり配当金は、前期比1.5円増配の7.0円(配当性向38.7%)を予定している。このうちBBT大学大学院開学10周年、及び東証マザーズ上場10周年を記念して、1株当たり1.0円の記念配当が含まれている。

また、株主優待制度も導入しており、自社教育プログラムの受講料について保有株数に応じて10%(100~1,000株未満)、20%(1,000株以上)の割引優待券を年2回発行している(3月末、9月末の株主を対象、有効期限6ヶ月)。割引対象プログラムとしては、「問題解決トレーニングプログラム」「資産形成力養成講座」の2講座5コースとなっている。

1株当たり配当金と配当性向



ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ