COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

ビジネス・ブレークスルー

2464 東証 1 部

企業情報はこちら >>>

2021 年 1 月 25 日 (月)

執筆：客員アナリスト
佐藤 譲
FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**

FISCO
FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 2021 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要 01
2. 2021 年 3 月期業績見通し 01
3. 成長戦略 02
■事業概要 03
1. 事業内容 03
2. オンライン教育サービスの特徴・強み 06
■業績動向 08
1. 2021 年 3 月期第 2 四半期累計業績 08
2. 事業セグメント別動向 10
3. 財務状況と経営指標 14
■今後の見通し 15
1. 2021 年 3 月期の業績見通し 15
2. 成長戦略 19
■株主還元策 21
■情報セキュリティ対策 22

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

教育・研修サービスのオンライン化需要を追い風に、業績が大きく飛躍する可能性が高まる

ビジネス・ブレークスルー <2464> は、インターネットを活用したオンライン（遠隔型）でのマネジメント教育サービスを主力事業とし、2005 年にビジネス・ブレークスルー大学大学院（以下、BBT 大学大学院）、2010 年にビジネス・ブレークスルー大学経営学部（以下、BBT 大学）を開学。また、2013 年以降は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（以下、AJIS））を子会社化するなど、若年層、対面型教育サービスにも展開し、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」を構築。経営ミッションである「世界で活躍するグローバルリーダーの育成」に取り組んでいる。事業セグメントは、リカレント教育事業（大学生から社会人を対象としたオンライン型 / 集合型教育サービス）とプラットフォームサービス事業（幼児から高校生を対象としたインターナショナルスクールの運営等）に区分している。

1. 2021 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2021 年 3 月期第 2 四半期累計（2020 年 4 月 -9 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 3.4% 増の 2,781 百万円、営業利益で同 40.0% 減の 99 百万円となった。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）を契機に、学校教育や企業研修におけるオンライン化、デジタル化ニーズが急速に高まるなか、同社にとっては一部事業においてマイナスの影響を受けたものの、全体で見れば追い風になったと言える。リカレント教育事業では、法人向けにオンライン研修の需要が拡大したほか、個人向けもオンラインで受講できる強みが改めて評価され、BBT 大学 / 大学院の入学生徒数が前年比で大きく伸長したほか、個人の「学び」の需要が高まったこともあり、前年同期比で増収増益となった。一方、プラットフォームサービス事業は、政府の緊急事態宣言発出の要請を受けて 2020 年 4 月から 5 月にかけてバイリンガルプリスクールの規模を縮小して運営したことが響いて若干の減収となった。利益面では AJIS の校舎改装や AJB の新キャンパス（中野 / 下目黒）開校及び準備費用など合わせて 1 億円の費用を計上したことで減益となった。なお、AJIS の対面型授業については、3 月にオンラインに切り替えて実施しており、コロナ禍の影響も殆ど受けず前年同期並みの利益水準を維持した。

2. 2021 年 3 月期業績見通し

2021 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 8.8% 増の 6,095 百万円、営業利益で同 21.2% 増の 194 百万円を見込んでいる。コロナ禍の影響を織り込んだ計画だが、足元は法人向けオンライン研修サービスの引き合いが好調に推移していること、AJIS の新スクールイヤー（2020 年 8 月開始）の生徒数も前年同期比 9.1% 増の 565 名と順調な滑り出しを見せていること、集合型 IT 研修サービスを主力とする子会社の（株）IT プレナーズジャパン・アジアパシフィック（以下、ITPJ）についても、オンライン研修サービスの開始により、9 月の売上高で前年同月並みの水準まで戻っていることなどから、業績は会社計画を上回る可能性もあると弊社では見ている。

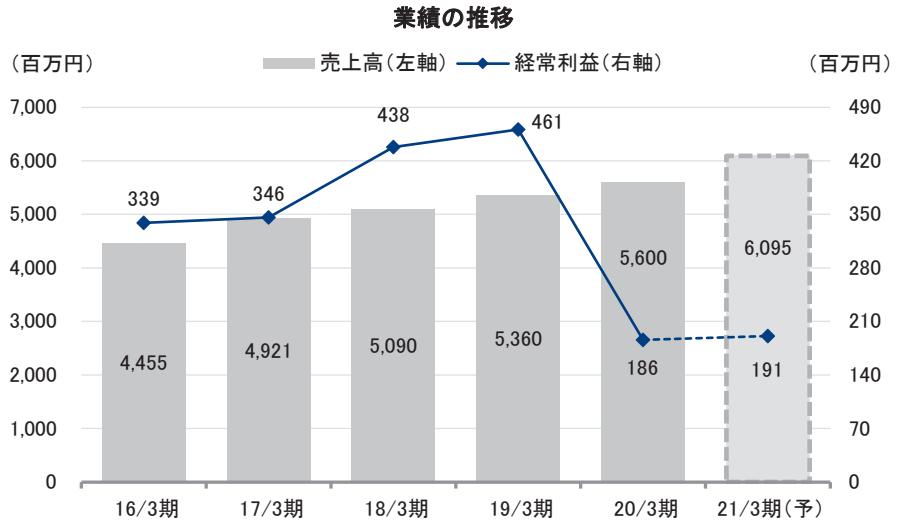
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 成長戦略

同社は教育・研修サービス市場においてオンライン化へのシフトが進んでいることを成長機会として捉え、積極的に事業を展開していく方針としている。投資についてはプラットフォームサービス事業で 2021 年春に AJB 下目黒キャンパスを開校するほか、2021 年度中に AJIS の駒込キャンパスを開校する予定にしている。既存の光が丘キャンパスが手狭となってきたためで、駒込キャンパスを開校することで AJIS の生徒定員数は従来比 1.5 ～ 1.7 倍に拡大することになる。既にオンライン授業の体制を構築していることも強みとなる。一方、リカレント教育事業では、遠隔型教育研修サービスを長年提供してきた強みを生かして、企業のオンライン型研修ニーズを取り込んでいく。また、個人向けに関してもリカレント教育に対するニーズの高まりを受けて、時代のニーズに合った教育プログラムを制作・提供していくことで、「リカレント教育の BBT」としてのブランドを確立し、リカレント教育市場で業界トップを目指していく考えだ。企業向け研修サービスの市場規模は年間 5 千億円強と言われており、今後のシェア拡大による成長ポテンシャルは大きい。ポストコロナにおける市場構造の変化によって、業績が大きく飛躍する可能性のある企業として弊社では注目している。

Key Points

- 1 歳の幼児から社会人までを対象とする「生涯教育プラットフォーム」を構築
- 2021 年 3 月期第 2 四半期累計業績はリカレント教育の伸長により売上高は過去最高を更新、プラットフォームサービス事業における先行投資による一時費用の計上により営業利益は減益に
- 法人向けオンライン研修サービスの引き合い好調により、2021 年 3 月期は会社計画を上回る可能性も



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

1 歳の幼児から社会人までを対象とする「生涯教育プラットフォーム」を構築

1. 事業内容

同社は、経営コンサルタントで現代表取締役会長の大前研一（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オンライン（遠隔型）によるリカレント教育サービスを中心に事業展開しており、教育コンテンツをすべて自社で企画・制作していることが特徴である。

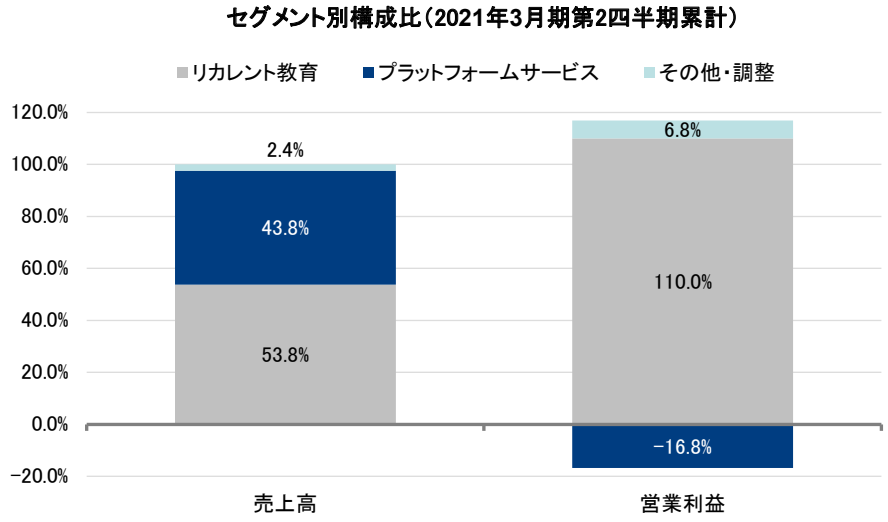
2013 年 10 月には、幼･小･中･高の一貫校である AJIS（東京都練馬区光が丘、目黒区青葉台）を運営する (株) アオバインターナショナルエデュケイショナルシステムズ（以下、アオバ）を子会社化し、幼児から高校生までを対象とする教育サービス事業（プラットフォームサービス事業）を開始。1 歳の幼児から社会人にまで対象を拡げ、「生涯教育プラットフォーム（Life Time Empowerment)」を構築した。また、2019 年 7 月には企業向けに IT マネジメントスキルの研修サービスや教材開発を行う (株)IT プレナーズジャパン・アジアパシフィックを子会社化し、リカレント教育事業の強化も図っている。

同社の事業セグメント別サービス

注：「リトルエンジェルス・インターナショナルスクール（LAIS）」は、2021 年 1 月 1 日付で「ムサシインターナショナルスクール・トウキョウ（MIST）」へと名称変更を行った。
出所：決算説明資料より掲載

事業セグメントは、リカレント教育事業とプラットフォームサービス事業、その他（書籍の印税収入、賃貸収益、新規事業等）の 3 つで区分している。2021 年 3 月期第 2 四半期累計の構成比を見ると、リカレント教育が売上高の 53.8%、営業利益ではプラットフォームサービス事業で AJIS の校舎改装や AJB の新キャンパス開校及び準備費用を損失を計上したこともあり 110.0% となっている。ここ数年の傾向としては、プラットフォームサービス事業において幼児教育の拠点開設等を戦略的に進めていることから、売上高に関してはプラットフォームサービス事業の構成比率が上昇している（2018 年 3 月期第 2 四半期累計のプラットフォームサービス事業の売上構成比は 37.8%）。しかし、同事業は投資フェーズでもあることから、営業利益の構成比については投資状況によって変動する傾向にある。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算短信よりフィスコ作成

リカレント教育サービス事業の主力サービスは、個人向けの 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、提供するサービスは、インターネット等を活用するオンライン教育、講師と対面する集合型教育、その両方を組み合わせたブレンド型教育の 3 つの形態で提供している。オンライン教育としては BBT 大学 / 大学院やオープンカレッジ、集合型教育としては向研会（全国約 450 社の経営者向け勉強会）、ブレンド型教育としてアタッカーズ・ビジネススクールやリーダーシップ・アクションプログラムなどがある。

また、コンテンツ配信サービスとしてテレビやパソコン、スマートフォンで視聴できるビジネス専門チャンネル「Business Breakthrough Ch」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。「アルムナイサービス」とは、BBT 大学 / 大学院やオープンカレッジの卒業生・修了生等を対象に、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、及びコンテンツを会員価格で購入できるサービスとなる。

プラットフォームサービス事業では、インターナショナルスクールやバイリンガル幼児園などのスクール型の教育サービスを展開している。2013 年 10 月にアオバを子会社化して以降、アオバが 2014 年 11 月に「JCQ バイリンガル幼児園（現 AJB 晴海キャンパス）」（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し、また、事業譲受によって 2016 年 3 月に「AJB 芝浦キャンパス」（東京都港区芝浦）、2016 年 8 月に「AJB 早稲田キャンパス」（東京都新宿区高田馬場）をそれぞれ開設した。2018 年 4 月には同社として初めての新設校となる「AJB 三鷹キャンパス」（東京都三鷹市）を開校し、2019 年 5 月にはインターナショナルスクール「LAIS（現 MIST）」（東京都三鷹市）を運営する Little Angels 学園 (株) ※を子会社化、直近では 2020 年 4 月に「AJB 中野キャンパス」を開校している。

※ Little Angels 学園株式会社は 2021 年 1 月 1 日付で (株)Musashi International Education に商号変更を行った。これに応じて「Little Angels International School（LAIS）」は「Musashi International School Tokyo（MIST）」と名称変更した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

2020 年 9 月末時点でキャンパスは都心に 9 拠点体制となり、うち「Musashi International School Tokyo（以下、MIST）」を除くすべての拠点が、国際バカロレア※1 の認証を取得、または認定候補校である。このうち、AJIS については初等教育プログラム（PYP）、中等教育プログラム（MYP）ディプロマ・プログラム（DP）と、幼小中高すべての IB プログラムで認証を取得している。国内でバカロレアの認証を取得している学校は 2020 年 11 月末時点で 90 校となっており、このうちすべてのプログラム認証を取得したフル IB 校は 9 校のみである。なお、「MIST」については、国際バカロレアと並ぶ国際教育プログラムであるケンブリッジ大学国際教育機構※2 の認定校で、初等・中等・高等学校課程のすべてで認定校であり、フル認定校は国内では 4 校しかない。

※1 国際バカロレア機構（本部：スイス ジュネーブ）が提供する国際的な教育プログラム。国際バカロレアは、国際的な視野を持った人材を育成するとともに、国際的に通用する大学入学資格（国際バカロレア資格）から大学進学ルートを確保することを目的として 1968 年に設置。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 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。2020 年 11 月現在の認定校は世界 158 以上の国・地域で約 5,000 校である。国内の大学で国際バカロレアを活用した入試を導入している大学は 60 校である。

※2 英ケンブリッジ大学傘下の団体で、5 ～ 19 歳を対象とする国際教育プログラム及び資格試験（IGCSE、A レベル等）を提供する世界最大の国際教育機関。現在、世界で 160 ヶ国以上、1 万校を超える学校で、同プログラムが提供されている。同機構の認定する A レベルを修了した生徒は、英語圏を中心に世界中の大学において大学入学資格として認められており、A レベル成績優秀者の入学申請を優遇されるケースもある。また、文部科学省により、日本国内においても A レベルの修了は大学入学資格として認められている。

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）
リカレント教育	（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・ブレークスルー大学 / 大学院	個人・法人	24 ヶ月 /48 ヶ月	年間 85.5 万 /138 万
	オープンカレッジ（公開講座）	個人・法人	2 ～ 12 ヶ月	13 ～ 63.5 万
	ボンド大学－ BBT MBA プログラム	個人・法人	24 ヶ月	年間 156 万
	・BBT オンライン英会話	個人・法人	1 セッション（25 分）～	1,260 ～
	・スポーツビジネス実践講座	個人・法人	8 ヶ月	24 万
	・p.school（プログラミングスクール）	個人・法人	3 ヶ月	9 ～ 12 万
	・大前経営塾	個人・法人	12 ヶ月	50 万
	（2）集合教育プログラム			
	・向研会	法人	12 ヶ月	35 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	26 万
	（3）カスタマイズプログラム	法人	1 ヶ月	
	（4）コンテンツ配信			
	・ビジネス・ブレー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
	（5）会員サービス			
	・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～
プラットフォームサービス	アオバジャパン・インターナショナルスクール（幼児部～高等部）	個人		年間 160 ～ 230 万
	アオバジャパン・バイリンガルプリスクール（幼児部～高等部）	個人		年間 120 ～ 135 万
	サマーヒルインターナショナルスクール（幼児部、麻布）	個人		年間 180 ～ 220 万
	Musashi International School Tokyo（幼児部～高等部）	個人		年間 110 ～ 140 万

注：BBT 大学 / 大学院、ボンド大 -BBT はシステム利用料、アタッカーズ・ビジネススクールは通信料含む。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、p.shool は入学金、アオバインターナショナルスクール、バイリンガルプリスクール等では入学・入園金やその他諸費用が必要となる。
出所：会社資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

インターナショナルスクール事業の体制

校名		アオバジャパン・インターナショナルスクール		アオバジャパン・バイリンガルプリスクール						サマーヒルインターナショナルスクール	MIST
		目黒キャンパス	光が丘キャンパス	晴海キャンパス	芝浦キャンパス	早稲田キャンパス	三鷹キャンパス	中野キャンパス	下目黒キャンパス		
エリア		目黒区 青葉台	練馬区 光が丘	中央区 晴海	港区 芝浦	新宿区 高田馬場	東京都 三鷹市	中野区 南台	目黒区 下目黒	港区 元麻布	東京都 三鷹市
定員数		700名		156名	58名	125名	130名	120名	105名	100名	300名
取得時期		2013年10月		2014年11月	2016年3月	2016年8月	2018年4月	2020年4月	2021年4月	2015年10月	2019年5月
対象年齢	1歳～学齢未満	○	-	○	○	○	○	○	○	○	○（2歳～）
	3歳～(6歳)	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	(7歳)～10歳	-	○	-							○※
	11歳～13歳		○								○（13歳）※
	14歳～18歳		○								○※
IB取得状況	PYP (3～12歳)	■ (2015年7月)	■ (2015年7月)	■ (2017年3月)	■ (2017年3月)	■ (2019年2月)	PYP 候補校 (2018年9月)			■ (2018年5月)	※ケンブリッジ大学国際教育機構認定校
	MYP (11～16歳)	-	■ (2016年8月)	-							
	DP (16～19歳)		■ (2015年6月)								

注：アオバジャパン・バイリンガルプリスクール三鷹キャンパスは2021年1月にIBPYPの認証を取得した。
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

修了生 2,600 人超、在校生約 600 人で国内最大級の遠隔型ビジネススクール

2. オンライン教育サービスの特徴・強み

オンライン教育サービスの流れを簡単に説明すると、まずコンテンツ制作に関しては、時代のニーズに合致したテーマを有識者によるコンテンツ会議で決定し、そのテーマに最適な講師を招請して同社のスタジオで制作する。講師は、大前研一氏をはじ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、起業家、投資家などに依頼している。企画・制作されるコンテンツは年間約 1,000 時間程度であり、現在のコンテンツライブラリーは 10,000 時間超に及ぶ。コンテンツはインターネットや「Amazon Fire TV」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（一部については他の Web 会議ツールも活用）。

同社のオンライン教育サービスの強みは以下の 3 点にまとめることができる。第 1 の強みは、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、講師陣の質や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。また、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有することで低コスト化と同時に、制作時間の短期化を実現している。今回、コロナ禍により、経営面での課題や対策といったテーマに関する需要が増加したが、同社は機動的にコンテンツを制作することでこうした需要に応えている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

第 2 の強みとしては、自社開発したオンライン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、さらにはディスカッション機能、掲示板機能など、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ており、世界 99 ヶ国から延べ 2 万人が受講するなど、場所と時間を選ばず学習できることが特長である。

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て共同プログラムを運営するなど、既に MBA プログラムでは 19 年以上のノウハウを蓄積している。「Bond-BBT MBA」「BBT 大学大学院」の修了生は合わせて 2,600 人を超え、在校生は約 600 人と国内で最大級の規模となり、遠隔型のビジネススクールとしては他の追随を許さない。さらに修了生のうち約 400 人の協力により、TA（ティーチング・アシスタント）、LA（ラーニング・アドバイザー）のネットワークを構築しており、在校生の卒業までのサポート体制が充実していることも強みである。

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 810 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>、アイスタイル <3660>、鎌倉新書 <6184> など 11 社が株式上場を果たすなど、起業家の育成ノウハウにも定評がある。なお、2019 年 7 月に「アタッカーズ・ビジネススクール」部門とプログラミング教育の「p.school」部門を分離独立し、子会社として新設した (株)ABS に承継している（2019 年 3 月期の売上高実績は 10 百万円）。新会社では起業家の更なる輩出並びに、東京一極集中ではなく全国各地で起業が増えることを目的とした教育サービスを展開していく予定にしている。

そのほか、2008 年からは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サポートしており（BBT 修了生が対象。1 件当たり最高 200 万円、出資比率 20% 未満）、累計で約 40 社に約 50 百万円の出資を行っている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2021 年 3 月期第 2 四半期累計業績はリカレント教育事業の伸長により売上高は過去最高を更新、先行投資による一時費用の計上により営業利益は減益に

1. 2021 年 3 月期第 2 四半期累計業績

2021 年 3 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比 3.4% 増の 2,781 百万円、営業利益が同 40.0% 減の 99 百万円、経常利益が同 46.0% 減の 102 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 73.5% 減の 27 百万円となった。コロナ禍による政府の緊急事態宣言発出の影響を受けて、第 1 四半期はバイリンガルプリスクールや集合型 IT 研修を主体とする子会社等の売上が落ち込んだことで、前年同四半期比 13.9% 減収したが、第 2 四半期には、コロナ禍の影響を受けた部門も含めて、グループ全体の受注が増加し、売上高は同 21.3% 増の 1,600 百万円と急回復したことで第 1 四半期の落ち込みをカバーし、半期ベースでも 10 期連続で過去最高を更新した。

一方、営業利益はリカレント教育事業で増益となったものの、プラットフォームサービス事業において、AJIS 光が丘キャンパスの改装一時費用 23 百万円、並びに 2020 年 4 月に新規開校した AJB 中野キャンパス、2021 年春開校予定の AJB 下目黒キャンパスの開校・準備費用 77 百万円を計上したことが減益要因である。なお、親会社株主に帰属する四半期純利益の減益率が大きいのは税金負担が増加したことによるものである。

2021 年 3 月期第 2 四半期累計業績（連結）

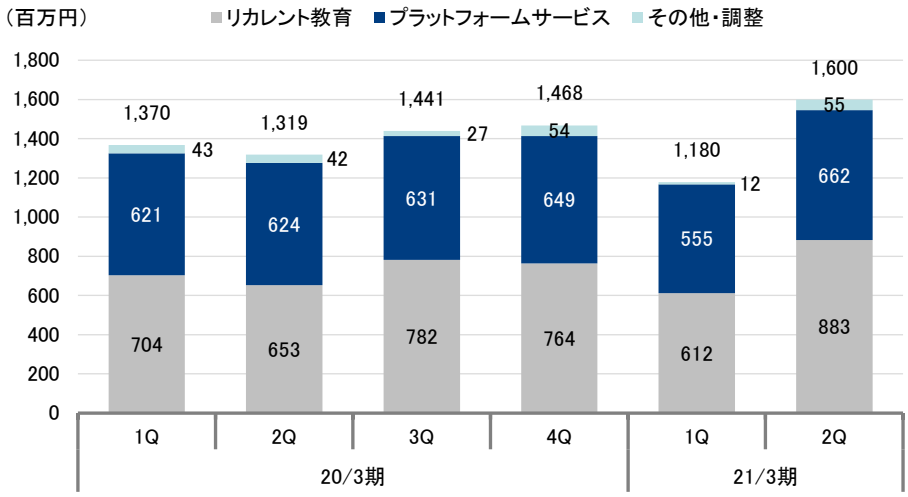
（単位：百万円）

	20/3 期 2Q 累計		21/3 期 2 Q累計		
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比
売上高	2,690	-	2,781	-	3.4%
売上原価	1,434	53.3%	1,469	52.8%	2.7%
販管費	1,090	40.5%	1,212	43.6%	11.2%
営業利益	165	6.1%	99	3.6%	-40.0%
経常利益	189	7.0%	102	3.7%	-46.0%
親会社株主に帰属する四半期純利益	104	3.9%	27	1.0%	-73.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

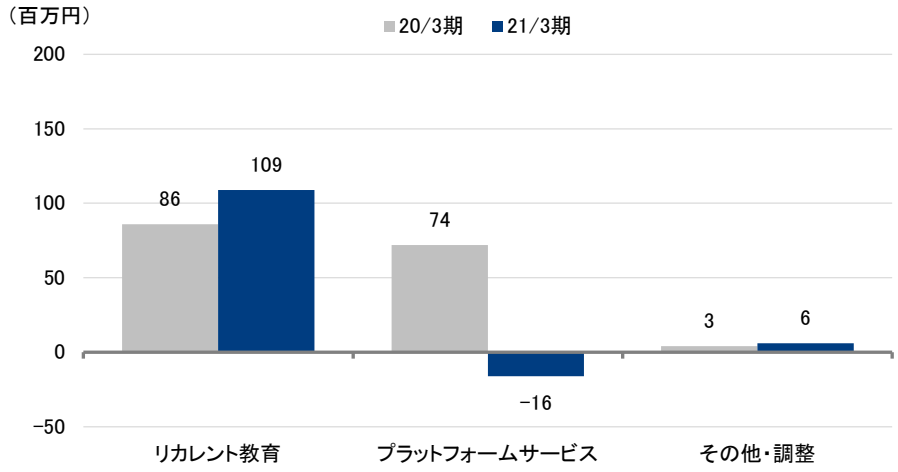
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

セグメント別四半期売上高



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

セグメント別営業利益（第2四半期累計）



出所：決算短信よりフィスコ作成

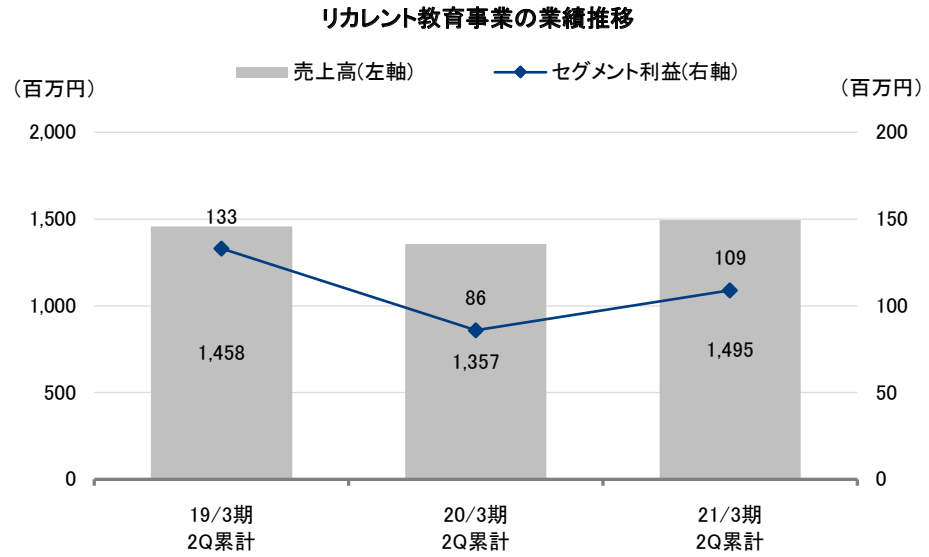
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

リカレント教育事業は法人向け、個人向けともに増収、プラットフォームサービス事業は新たに AJB 中野キャンパスが開設、グループ生徒数が 1,100 人を超える

2. 事業セグメント別動向

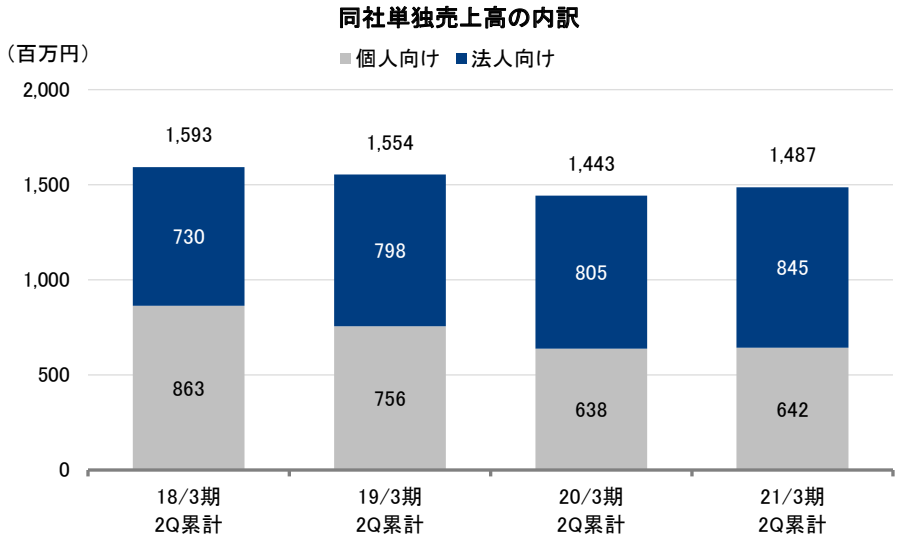
(1) リカレント教育事業

リカレント教育事業の売上高は前年同期比 10.1% 増の 1,495 百万円、セグメント利益は同 25.7% 増の 109 百万円と増収増益に転じた。コロナ禍においてリアルからオンラインへ需要がシフトするなか、オンライン教育サービスを主力事業とする同社にとっては追い風となった。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



注：同社単独売上高＝リカレント教育事業（19/3 期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）＋その他売上
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

個人向け教育サービスの売上高（単体ベース）は前年同期比 0.6% 増の 642 百万円となり、3 年ぶりの増収に転じている。このうち、BBT 大学経営学部は 2020 年度春期の入学者が前年同期比 3 名増の 85 名だったほか、在学生に対してキャリア相談や学習サポート機能を強化した結果、休退学率が過去平均値から半減するなどの効果を見せ、売上高も堅調に推移した。また、ここ数年入学者の減少傾向が続いていた BBT 大学大学院についても、2020 年度春期の入学者が同 35 名増の 88 名と大幅増に転じた。コロナ禍において集合型ビジネススクールを避け、オンライン教育で MBA の取得を目指す生徒が増えたものと考えられる。オープンカレッジについても、ウィズ / ポストコロナ時代に対応する新たなプログラムを強化し堅調に推移した。なお、コロナ禍においてもこれらオンライン教育サービスは通常通りのサービスを提供しており、その長所が再認識された。

また、2019 年 7 月から開始した新サービス「BBT ルーティン」※1 については、複数企業から社員研修用として採用されたこともあり、受講生徒数が 900 名超まで増加した。また、2020 年 6 月に開始した「BBT ナイト Gym」※2 についても参加者が順調に増えており、これら受講生のなかから BBT 大学 / 大学院に出願するケースも増え始めている。コロナ禍においてリカレント教育に対する需要は確実に高まってきたものと考えられる。

※1「BBT ルーティン」とは、毎朝「AirCampus®」上に出題されるビジネスに関する題材に対して 10 分間で回答をアウトプットし続けることで学びの習慣を身に付けるサービス。通勤途中にスマートフォンを使って手軽にビジネス問題を解くコースとなる。
※2「BBT ナイト Gym」とは、月に 8 ～ 10 回、21 時から 60 分 / 回で開講するライブトレーニング。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

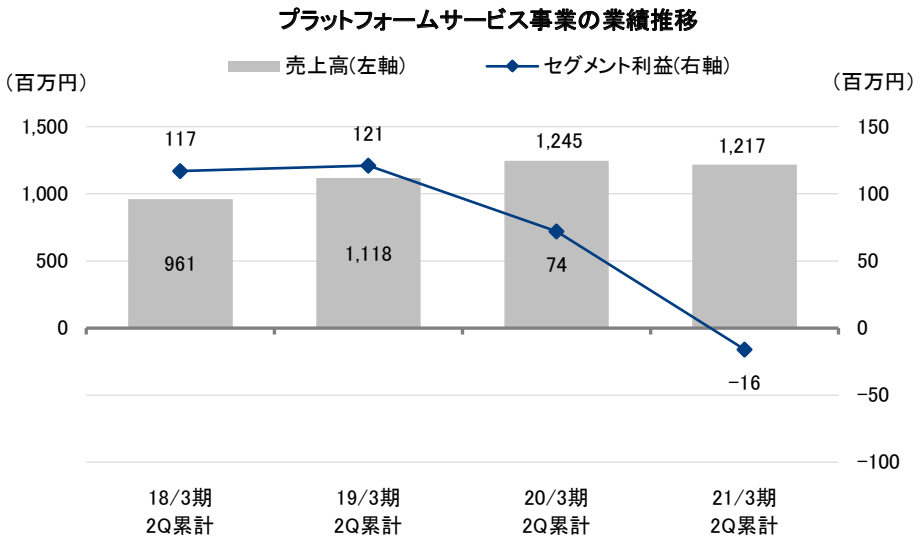
一方、法人向け教育サービスの売上高（単体ベース）は前年同期比 5.0% 増の 845 百万円となった。第 1 四半期はコロナ禍の影響で研修プログラムの開始時期を延期または見直す動きが出て、売上高も落ち込んだものの、第 2 四半期に入ってこれらの大半は売上を計上することができた。また、企業研修のオンライン化に対する相談も相次ぎ、新たに 30 社の顧客企業と取引を開始するなど、今後の売上拡大に向けて弾みがつく格好である。そのほか、2020 年 5 月から開始した個人別に最適化したカリキュラムを提供するオンライン研修サービス「BBT パーソナライズ」※については、既に 100 社以上からトライアルの申込を受け付けており、今後の動向が注目される。

※「BBT パーソナライズ」は若手社員から経営トップまでを対象にした個別最適化オンライン研修サービス。受講者は事前アンケートを提出、Web による個別面談を行い、同社が保有するコンテンツのなかから最適と思われるカリキュラム（個別カリキュラム、BBT 厳選講座、映像ライブラリ AirSearch の視聴）を視聴して、修了レポートを提出するまでのサービスとなる。研修期間は 3 ヶ月間。

2019 年 7 月に子会社化した ITPJ については、従来、売上高の約 95% を集合研修サービスで占めていたことから、第 1 四半期の売上高は前年同期比で半減以上に落ち込んだが、同社のオンライン教育のノウハウを活用して、第 2 四半期までにすべての研修プログラムをオンラインへ切り替えた。その結果、第 2 四半期には売上高も回復基調をたどり、9 月時点では前年同月比横ばい水準まで戻っている。

(2) プラットフォームサービス事業

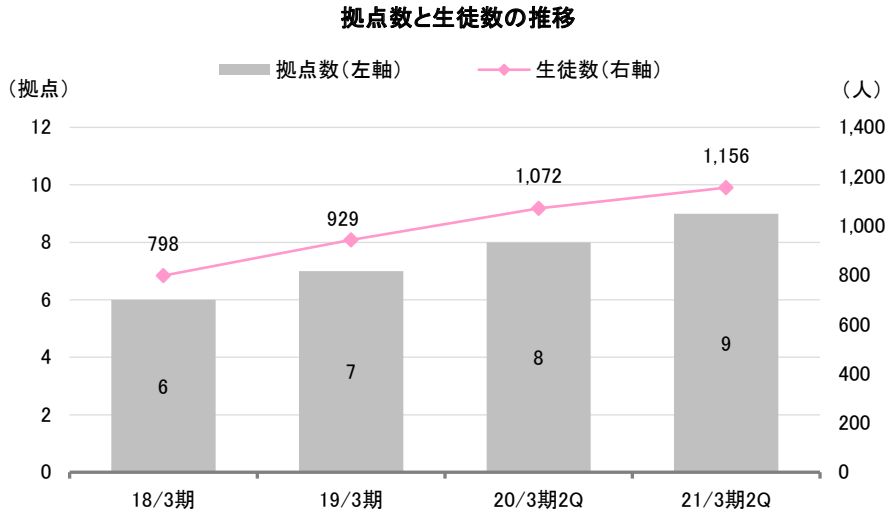
プラットフォームサービス事業の売上高は前年同期比 2.3% 減の 1,217 百万円、セグメント損失で 16 百万円（前年同期は 74 百万円の利益）となった。同事業を開始した 2014 年 3 月期以来、第 2 四半期では初めての減収となった。コロナ禍に伴う政府の要請に基づいて、特に幼児教育の規模を大幅に縮小して運営したことにより、同期間における売上高が 3 割程度減少したことが主因だ。ただ、通常運営を再開した 6 月以降については、売上高も回復しており、第 2 四半期だけで見れば前年同四半期比で 6.2% 増収となっている。営業利益の減益要因は前述した通り、AJIS の校舎改装費用や AJB の新キャンパス開校・準備用で合わせて 100 百万円の費用を計上したことが主因である。なお、2021 年 3 月期第 2 四半期末のグループ生徒数は前年同期比 7.8% 増の 1,156 名と過去最高を更新している。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

AJIS については、新型コロナウイルス感染症感染防止のため、2020 年 2 月末から 6 月末までの間、初等部以上の生徒を対象に通学を停止し、100% オンライン教育に切り替えて授業を継続した。3 年前から教室（集合型）と遠隔（オンライン型）をブレンドした教育に取り組んできたことで、オンライン教育のノウハウを蓄積していたことが役立ち、迅速にオンライン教育に切り替えることができた。オンライン教育サービスを開始以降も、毎週 1 回、教員、生徒、保護者にアンケートを実施し、継続的にサービスの改善に取り組んできたことで、生徒や保護者の満足度も向上している。なお、8 月の新スクールイヤーに入ってからは、通学とオンラインの混合で授業を進めている。中等部や高等部など高学年についてはオンライン化率が 5 割を占めているが、初等部についての通学比率は高い。これは低学年生では自宅の環境の違いなどによって、オンラインでの学習の理解度に差が付きやすいためで、オンライン教育における今後の課題ともなっている。とは言え、学校でのオンライン教育をいち早く実践できたことは大きく評価される。

なお、2020 年 5 月の AJIS 高等部の卒業式では、コロナ禍により例年通りの卒業式が開催できなかったため、卒業生と在校生が作った「バーチャルキャンパス」において「バーチャル卒業式」を実施したほか、2020 年のサマースクールも「バーチャルキャンパス」上で実施している。また、光が丘キャンパスでは夏季休暇期間に、総額 180 百万円の設備投資を実施し、校舎 1 階と体育館を全面改装しており、2021 年夏にも校舎改装を実施する計画である。校舎改装により、学習環境の向上と 1 割超の定員数増加を計画している。なお、新スクールイヤー（2020 年 8 月開始）の生徒数は前年同期比 9.1% 増の 565 名と順調に滑り出した。

バイリンガルプリスクールの AJB では 2020 年 4 月に 5 拠点目となる AJB 中野キャンパス（定員数 120 名）を開校し、さらに 6 拠点目となる AJB 下目黒キャンパス（定員数 105 名）を 2021 年春の開校に向け準備を進めている段階にある。中野キャンパスについては、募集シーズンにコロナ禍が直撃したことから、2020 年 4 月時点の生徒数は 34 名とやや低調な滑り出しだが、直近は 60 名強まで増加している。また、下目黒キャンパスについては既に 60 件以上の応募があり、順調な滑り出しが見込まれている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

既存の 4 つのキャンパスの生徒数については、三鷹キャンパスを除きおおむね前年並みの水準で堅調に推移している。三鷹キャンパスについては前年同期比で 1 割程度減少しているが、コロナ禍の影響で 1 ～ 2 歳児の募集が低調だったことと、また、若干名が近隣にある同社グループの「MIST（旧 LAIS）」に転校したことも要因である。「MIST」は小学部もあるため、連続性を好む保護者が転校を希望したケースもあったようだ。

「MIST」については 2019 年に校舎を改装し学習環境の向上に取り組んだこともあり、新スクールイヤー（2020 年 8 月開始）の生徒数が 123 名でスタートした。グループ化当初の生徒数が 76 名だったことから 1 年で大幅に増加することに成功し、第 2 四半期累計の営業損益も黒字に転換している。

自己資本比率は 50% 台、ネットキャッシュ黒字で財務の健全性は維持

3. 財務状況と経営指標

2021 年 3 月期第 2 四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 729 百万円増加の 8,596 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 635 百万円、売掛金 81 百万円及び前払費用 15 百万円が増加したことによる。固定資産は、有形固定資産が 57 百万円増加した一方で、無形固定資産が 54 百万円、投資その他の資産が 10 百万円減少した。

負債合計は前期末比 865 百万円増加の 4,157 百万円となった。有利子負債が 359 百万円増加したほか、前受金が 365 百万円、未払法人税等が 78 百万円それぞれ増加した。また、純資産合計は前期末比 135 百万円減少の 4,438 百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益 27 百万円を計上した一方で、配当金の支払額 150 百万円が減少要因となった。

経営指標を見ると、自己資本比率が前期末の 57.7% から 51.3% に低下し、逆に有利子負債比率が 32.3% から 41.3% に上昇した。将来の成長に向けた先行投資資金を借入金で調達していることが要因である。ただ、ネットキャッシュはプラスとなっていることから、財務の健全性は維持されているものと判断される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

貸借対照表（連結）及び経営指標

（単位：百万円）

	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期 2Q	増減
流動資産	2,309	2,182	1,874	2,611	737
（現金及び預金）	1,693	1,612	1,345	1,980	635
固定資産	5,299	5,232	5,991	5,984	-7
（のれん）	1,343	1,264	1,496	1,445	-51
総資産	7,608	7,414	7,866	8,596	729
負債合計	2,885	2,667	3,292	4,157	865
（有利子負債）	1,125	925	1,463	1,823	359
純資産合計	4,723	4,746	4,574	4,438	-135
経営指標					
自己資本比率	62.1%	64.0%	57.7%	51.3%	-6.4pt
有利子負債比率	23.8%	19.5%	32.3%	41.3%	9.0pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

企業の DX 対応、リモートワーク対応ニーズに応える法人向けオンライン研修サービスの引き合い好調。AI 技術を活用した個別最適化サービスもスタート

1. 2021 年 3 月期の業績見通し

2021 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 8.8% 増の 6,095 百万円、営業利益が同 21.2% 増の 194 百万円、経常利益が同 3.1% 増の 191 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 98.2% 減の 0.7 百万円を見込んでいる。下期の売上高については同 13.8% 増収となる。コロナ禍の動向が不透明ではあるものの、第 2 四半期単独の売上状況（前年同四半期比 21.3% 増）を見るとむしろ追い風であることから、計画を達成する可能性は十分あると弊社では見ている。

第 2 四半期までの業績進捗率は売上高で 45.6%、営業利益で 51.1% と直近 3 年間の平均進捗率（売上高 49.2%、営業利益 68.7%）と比較するとやや低いが、これは第 1 四半期にバイリンガルプリスクールや集合型 IT 研修などを行う子会社の売上が大きく落ち込んだためだ。第 2 四半期以降はこれら子会社の売上高も回復に向かっていることを考慮すれば、問題ない水準と言える。なお、税金負担が前期よりも増加することから、親会社株主に帰属する当期純利益のみ減益見通しである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2021 年 3 月期業績見通し（連結）

（単位：百万円）

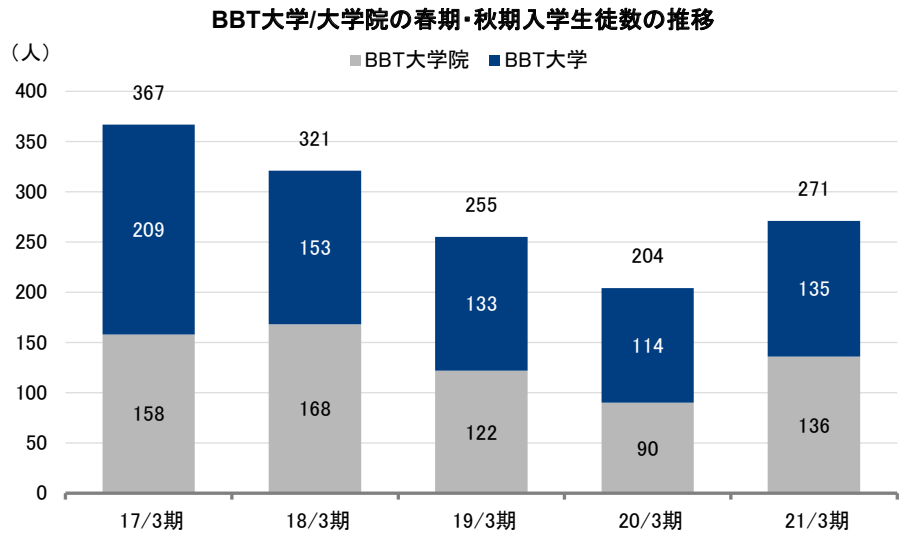
	20/3 期			21/3 期			2Q 進捗率	3 年間平均進捗率
	実績	売上比	前期比	会社計画	売上比	前期比		
売上高	5,600	-	4.5%	6,095	-	8.8%	45.6%	49.2%
営業利益	160	2.9%	-65.1%	194	3.2%	21.2%	51.1%	68.7%
経常利益	186	3.3%	-59.7%	191	3.1%	3.1%	55.0%	69.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	43	0.8%	-81.7%	0	0.0%	-98.2%	-	-
1 株当たり当期純利益（円）	3.16			0.06				

出所：決算短信よりフィスコ作成

（1）リカレント教育事業

リカレント教育事業については通期でも増収増益が見込まれる。個人向けでは BBT 大学 / 大学院の秋季入学者が前年同期から増加していること、社会人の「学び」に対する関心が高まっており、オープンカレッジについても堅調に推移するものと予想される。

BBT 大学経営学部の秋期入学者は前年同期比で 18 名増の 50 名となったほか、BBT 大学大学院についても同 11 名増の 48 名となった。春期・秋期合計で見れば BBT 大学 / 大学院の入学者は前期比 67 名増の 271 名と 5 期ぶりの増加に転じたことになる。2015 年以前は 400 名前後の水準で推移していたことを考えるとまだ回復の途上と言ってもよく、2021 年以降もさらに生徒数が増加する可能性があると弊社では見ている。5G の普及やリカレント教育の需要増加などもあって、今後はさらにオンライン教育サービスの市場が拡大し、同市場において長年の実績とノウハウを持つ同社にとっては追い風となるためだ。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

一方、法人向け教育研修サービスについては、下期以降も高成長が期待される。同社が主なターゲットとする大企業では DX の取り組みを加速しており、そのなかで人材育成や新人研修などについてもオンライン化に取り組む企業が急速に増えているためだ。もちろん、集合型での研修も必要であるが、同社はオンラインサービスを主としつつ、集合型にも対応しており、こうした需要を取り込んでいく好機となる。今後、オンライン化比率の上昇に伴って、同社の売上規模も大きく伸長する可能性がある。このため、同社では営業体制の強化に取り組んでいる。営業人員の増員に加えて、オンライン研修の導入・定着化を図るための運用サポートスタッフを直近 1 年間で 6 ～ 7 名から 12 ～ 13 名へと 2 倍に増員した。オンライン研修は通常 2 ～ 3 カ月続くため、その期間のサポートが不十分で顧客満足度を高めることができなければ、継続受注につながらないため、運用サポートスタッフの強化は重要となってくる。AI 技術も取り入れた個別最適化オンライン研修サービス「BBT パーソナライズ」なども含めて、今後の収益成長をけん引していくものと期待される。

また、IT マネジメント領域に特化した教育研修サービスを展開する ITPJ についても、研修プログラムのオンライン化対応を完了しており、今後は同社との協業も推進しながら収益を拡大していく見通しだ。年間売上規模は 3 億円程度とみられる。のれんが 265 百万円であるものの、利益面での影響も期待される。新たな研修プログラムとしては、コロナ禍で注目度が高まっているアジャイル型経営※ Chief Digital Officer に求められる素養の習得等のためのオンライン研修プログラムを 2021 年 1 月から開始する。

※ アジャイルとはシステムやソフトウェア開発におけるプロジェクト開発手法の一つ。「素早い」「機敏な」という意味を持ち、小さな単位で実装とテストを繰り返して開発を進める。従来の開発手法に比べて開発期間が短縮されるメリットがある。近年ではソフトウェア開発手法の領域を超え、組織開発や人事などの領域にもその考え方が適用されている。

IT プレナーズジャパン・アジアパシフィック（ITPJ）の概要と今後の協業展開について

事業内容	① IT サービスマネジメント及びデジタルトランスフォーメーションにおけるコンピテンシー育成が主力 ・IT サービスマネジメント / 新技術の分野においてエンタープライズ企業や教育事業者を支援 ② IT 分野において教育サービス並びに教育マテリアルを提供 ・教材、試験の卸しや講師派遣サービス、自社開催の公開コースの提供
販売パートナー	NTT データ先端技術 (株)、CTC テクノロジー (株)、日本ヒューレット・パッカード (株) 等、計 28 社
顧客数	教育事業会社や IT サービスプロバイダー、IT コンサルティング会社など 60 社以上
今後の協業展開	・ITPJ の保有する ICT 領域における専門性の高い教育・研修プログラムの BBT 顧客への提供 ・両社の保有する教育コンテンツを総合的に組み合わせ、企業の組織・人材全体を「デジタル・トランスフォーメーション」するためのソリューションの提供 ・ITPJ の保有コンテンツの BBT 大学等の学位取得カリキュラム等への適用、活用、組込み ・ITPJ の保有コンテンツ（対面型）のオンライン化、ブレンド学習化 ・両社の顧客基盤、営業チャネルの統合的な有効活用 ・オランダ ITpreneurs 社がグローバルに展開する教育コンテンツの日本市場へのローカライゼーションと投入

出所：決算説明資料及びリリースよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

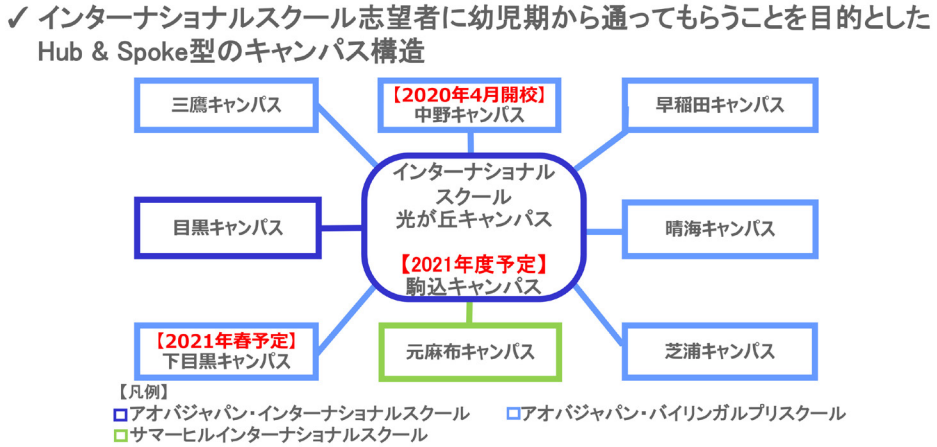
(2) プラットフォームサービス事業

プラットフォームサービス事業については、売上高で前期比 2% 前後の増収となる見通しだ。第 1 四半期に AJB の売上が落ち込んだ影響で前年同四半期比 10.7% 減と落ち込んだものの第 2 四半期は同 6.2% 増収と回復しており、第 3 四半期以降も 6% 程度の増収が続く見通しだ。一方、セグメント利益は校舎改装費用や新規開校のための費用などを第 2 四半期までに計上したこともあって減益で計画している。前述したように AJIS の新年度スクールイヤー生徒数は前年同期比 9.1% 増と順調な滑り出しであること、AJB の各キャンパスも通常の運営に戻っていることなどから大きな変動はないものと考えられる。

AJIS の光が丘キャンパスについては、AJB の各拠点からの進学希望生徒数が増加しており、外部からの受入れが難しい状況になってきたことから、2020 年夏に校舎の改装・改修工事を行い、収容定員数を約 15% 増強（約 75 名増）した。2021 年夏にも改装・改修を行う予定で（投資額は約 170 百万円）、定員数を増員する予定だ。さらには、2021 年度は新キャンパスとして「AJIS 駒込キャンパス」（文京区）を新設する。2020 年 6 月に学校法人文京学園とグローバル人材の教育面で提携・協業し、その一環として現在の AJIS 中等部・高等部門を「文京学院大学女子中学校・高等学校」の校舎の一部に移転し、「AJIS 駒込キャンパス」として開設する。場所は JR 山手線の駒込駅が最寄り駅で、当初の計画では 2021 年夏の開設予定であったが、コロナ禍の影響で許認可手続きが遅れ、開設時期が 2021 年度内にずれ込む可能性もあるとしている。校舎改装等の設備投資額として数億円程度を見込んでいる。

定員数についてはまだ確定していないものの、光が丘キャンパスと合わせた合計では、1.5 ～ 1.7 倍に拡大する見通しである。同社ではプラットフォームサービス事業について Hub & Spoke 戦略を打ち出し、ここ数年は AJB のバイリンガルプリスクールを年間 1 ～ 2 拠点のペースで開設すると同時に、AJIS の新規校舎を都心に近い場所で探してきた。今回の駒込キャンパスの開設により、当初構想の完成形に一層近づくことになる。バイリンガルプリスクールについては 2021 年春に下目黒キャンパスの開設を予定しており、その後については状況を見ながら判断していくことにしている。AJIS はバカロレア認定校であるだけでなく、前述したようにオンライン教育を既に実践しており、その取り組みや評価も年々高まっているだけに、今後も生徒数は順調に拡大していくものと予想される。

同社のプラットフォームサービス



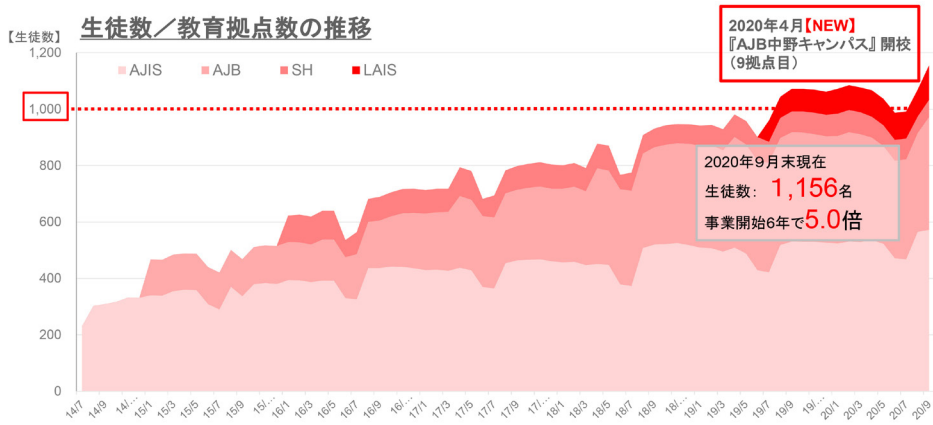
出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

今回の新設計画によって、プラットフォームサービス事業における生徒の収容能力は 2,000 名前後まで拡大する見通しだ。2020 年 9 月時点の生徒数が 1,156 名であり、売上換算すると約 2 倍のポテンシャルが生まれることになる。2021 年までは投資が先行するため、利益面での伸びは低くなると予想されるが、減価償却費の負担がピークアウトすれば利益率も上昇することになる。償却前営業利益率では 17% 程度の水準が見込まれ、中長期的に同社の収益成長に貢献するものと期待される。

プラットフォームサービス事業における生徒数・拠点数の推移



出所：決算説明資料より掲載

なお、2018 年 10 月に子会社のアオバが文部科学省より「国際バカロレアに関する国内推進体制の整備」事業を受託し（最大 5 年度）、IB 認定校や大学、企業等で構成する「文部科学省 IB 教育推進コンソーシアム」を創設、IB の普及に向けた様々な取り組みを行っている。2019 年度は同コンソーシアムにおいて、IB に係る諸課題の把握と優先的に取り組む事項の策定を行い、また、ITC プラットフォーム上で、IB に関する国内での事例共有や IB 関係者へのインタビュー動画等の配信を行った。さらに、シンポジウムの開催や国際バカロレア機構との連携のもとでバイリンガルの IBEN メンバー（ワークショップリーダーや認定訪問員等）の養成にも取り組んだ。2020 年度はこれまでの活動に加え、IB 教育の未導入地域の自治体ならびに関心のある学校や候補校に対して各 IB 教育プログラムの積極的な推進や助言等の活動を目的とした「文部科学省 IB 教育導入サポーター」制度に取り組んでいる。文部科学省では国内における国際バカロレア認定校 200 校を目標として掲げており（2020 年 11 月時点での学校・プログラム単位から数えると認定校 122 校、候補校を含めると 161 校）、同社がその普及促進役の機能を果している。

リカレント教育サービス、国際バカロレアの普及拡大に取り組むことで中長期的な収益成長を目指す

2. 成長戦略

同社は中期的な成長戦略として、「リカレント教育の推進とプログラムの拡充」「法人営業の強化」「国際バカロレアの普及・拡大」の 3 点に取り組み、収益を拡大していく戦略だ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（1）リカレント教育事業

21 世紀においては、AI やロボットの普及とともに、多くの仕事がこれらに代替されることが予見される。従って、今後は AI やロボットに代替されない能力、あるいは AI を味方にするための能力を身に付ける事の重要性が増し、こうした領域における個人の「学び直し」の場となるリカレント教育のニーズが拡大するものと予想される。企業経営上も、コロナ禍を契機として、これまで通用した経営戦略やビジネスモデルが通用しなくなる「デジタル・ディスラプション」が進行しつつあり、次代のリーダーやグローバル人材、イノベーター等の育成が重要である。こうした観点から同社は、BtoC、BtoB の双方の領域において最新の人材再教育（リカレント教育）に対する事業機会が増すと見ている。

同社はこれらニーズを取り込むため、全社的な BtoC の営業強化に向けた取り組みをスタートさせている（BtoC リカレントプロジェクトを発足し活動）。また、BtoB 向けでは企業の人事担当者向けに無料のオンラインセミナーを開催し、BtoB リカレント教育体系の導入支援の取り組みを進めているほか、組織体制強化による新規顧客の獲得や主要顧客における売上深耕を進めていく方針を打ち出している。中長期的には 1 社当たり売上高 10 百万円超の規模となる顧客数を 100 ～ 200 社まで増やしていくことを目標としている。特にここ最近の傾向はオンライン研修、またはオンラインと集合型を組み合わせたブレンド型の教育研修サービスのニーズが増加傾向にあり、両サービスの運用ノウハウを持ち、また新人研修から経営トップ層の人材育成サービスまでをカバーする同社にとって、成長機会は高まっていると言える。

同社の BBT プログラム

出所：決算説明資料より掲載

国内のリカレント教育の現状を見ると、25 歳以上の社会人が学士課程へ入学する割合は、OECD 加盟国の平均が 20% に対し、日本は 2% と大きく遅れている。政府では社会人の大学等での「学び」を支援するための補助金制度の拡充も進めており、リカレント教育の市場は拡大していくことが予想される。リカレント教育では場所と時間を選ばないオンライン教育サービスの需要が今後伸びていくものと予想され、同社にとっては追い風になると考えられる。2019 年 7 月にサービスを開始した「BBT ルーティン」などはその導線役になるものとして今後の成長が期待される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（2）プラットフォームサービス事業

同社はバイリンガルプリスクールを都心部で開設し、最終的には東京 23 区を中心に 10 ～ 15 拠点まで拡大、IB 認定取得校として「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。同社では 2022 年 3 月期までを将来の成長に向けた先行投資期間として位置付けているようだ。

自社の拠点展開だけで「アジア No.1 のインターナショナルスクール」の実現を目指していく期間を成長の第 1 フェーズとすれば、成長の第 2 フェーズは蓄積してきたノウハウやコンテンツをもとに、プラットフォームサービスとして他の教育機関に提供していくフェーズとなる。前述したように国内では 200 校の IB 認定取得が文部科学省の目標であり、潜在需要は大きいと言える。プラットフォームサービスは、生徒向けの学習プログラムを提供するサービスと、教員向けの研修プログラムサービスとに分けられる。

生徒向け学習プログラムのうちオンラインで提供可能なものについては、コンテンツ化して「AirCampus®」を通じて提供していくことになる。現在は AJIS でブレンド型教育を実施しており、科目別に学習指導法などの課題点を抽出し、ブラッシュアップを進めている。今後はこうしたブレンド型教育のコンテンツやノウハウを他校に提供していくことを視野に入れている。

また、教員向け研修プログラムについては、IB の導入を目指す学校だけでなくアクティブ・ラーニング型学習を志向する学校に対する需要も見込まれる。アクティブ・ラーニングについては指導内容等が従来と大きく変わるため、一定程度の研修が必要になると見ている。同社は、グループの各校・園で取り組んできた実績やノウハウを基盤として、ブレンド型教育を現場で実践できるような教育システムとして確立した後に、外部の教員向けサービスとして提供していく考えだ。

■ 株主還元策

配当性向、配当利回りを意識しつつ、継続的な配当を実施

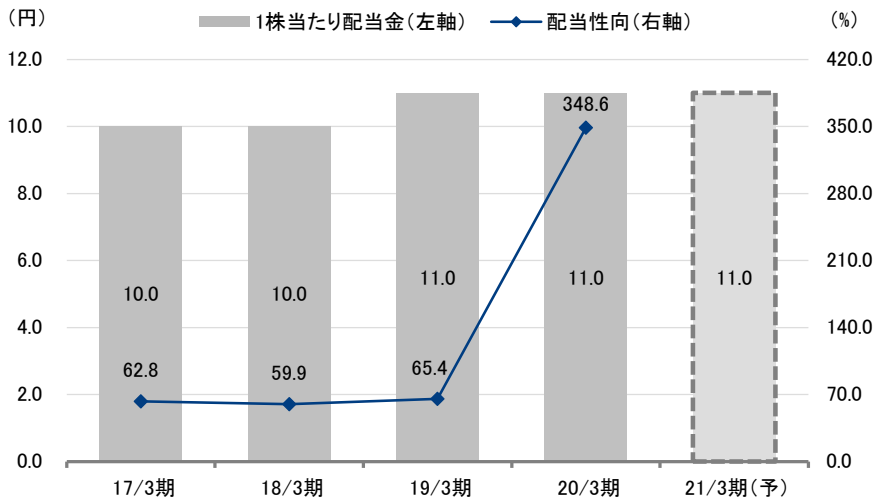
同社は株主還元策として、配当と株主優待を実施している。配当については各期の経営成績や企業体質の強化と今後の事業展開に向けた内部留保の充実等を総合的に勘案して、配当性向を意識しつつ継続的な配当を実施していくことを基本方針としている。ただ、今後は配当実績、配当性向、配当利回りなど総合的に検討して配当を決定していく意向を示している。2021 年 3 月期の 1 株当たり配当金については、前期比横ばいの 11.0 円を予定している。

また、株主優待制度も導入している。優待内容は、保有株数に応じて自社教育プログラムの受講料に対する優待割引、及びオンライン英会話の無料レッスン利用、熱海の宿泊施設である「ATAMI せかいえ」の優待割引宿泊等で、3 月末と 9 月末の年 2 回実施している。仮に、1,000 株を 1 年間保有した場合、配当金で 1 万円、英会話の無料レッスンで 14,400 円相当、宿泊施設の割引額で 44,000 円相当となる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



注：17/3 期は東証 1 部上場記念配当 2.0 円を含む。19/3 期は創業 20 周年記念配当 1.0 円を含む
出所：決算短信よりフィスコ作成

株主優待（毎年 3 月末、9 月末の株主対象）

	100 ～ 1,000 株未満	1,000 株以上
同社指定の教育プログラムの優待割引	10% 割引	20% 割引
オンライン英会話の無料レッスン	2 回分（3,600 円相当）	4 回分（7,200 円相当）
	1,000 ～ 50,000 株未満	50,000 株以上
「ATAMI せかいえ」の優待宿泊 （平日 1 泊分、2 名利用、通常価格 78,000 円 / 税別）	56,000 円（税別）	無料

出所：ホームページよりフィスコ作成

情報セキュリティ対策

同社は情報セキュリティ対策として、ハード面での対策ではサーバーを ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）に準拠したデータセンターにて運用管理しており、ネットワーク管理については 365 日 24 時間体制で有人監視し、不正な動きがあった場合は瞬時に外部アクセスを遮断できる体制を整えている。そのほか、社員の PC にはウイルス対策ソフトや監視ソフトを導入しているほか、通信データ等の暗号化による対策も行っている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（情報配信部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp