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 7 月 21 日（水）

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 月期の業績概要 01
2. 2022 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 07
■業績動向 08
1. 2021 年 3 月期の業績概要 08
2. 事業セグメント別動向 11
3. 財務状況と経営指標 16
■今後の見通し 17
1. 2022 年 3 月期の業績見通し 17
2. 事業セグメント別見通し 18
3. 成長戦略 20
■株主還元策 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

EdTech の草分け的企業、企業研修や学校教育のオンラインサービス提供により高成長を目指す

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 月期の業績概要

2021 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.1% 増の 5,888 百万円、営業利益で同 25.1% 増の 200 百万円と増収増益で着地した。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）により、第 1 四半期はマイナスの影響を受けたものの、第 2 四半期以降は学校教育や企業研修におけるオンライン化、デジタル化ニーズを取り込む格好で、収益も回復した。リカレント教育事業では、法人向け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 BBT 大学 / 大学院の入学生徒数が大きく伸長し、5 期ぶりに増加に転じたことで、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、政府の要請を受けて 4 月から 5 月にかけてアオバジャパン・バイリンガルプリスクール（以下、AJB）の規模を縮小して運営した影響で第 1 四半期こそ減収となったものの、生徒数の増加を背景に通期では増収となった。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 1.5 億円の費用を計上したことで減益となったものの、AJIS については、ブレンド教育（対面型と遠隔型の混合教育）のノウハウを活用した運営が評価されており、生徒数も順調に増加し業績は堅調に推移した。

2. 2022 年 3 月期業績見通し

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 16.0% 増の 6,833 百万円、営業利益で同 59.3% 増の 319 百万円となる見通し。リカレント教育事業では法人向けオンライン教育研修サービスや BBT 大学 / 大学院の増収が見込まれる。また、プラットフォームサービス事業では生徒数の拡大により大幅増収を見込んでいる。AJB の中野キャンパス（2020 年 4 月開校）、下目黒キャンパス（2021 年 4 月開校）の生徒数増加が見込まれるほか、AJIS やムサシインターナショナルスクール・トウキョウ（以下、MIST）についても同様に生徒数が増加する見込みとなっている。AJB については 4 月時点で 100 名超が増加しており、AJIS、MIST についても新スクールイヤー（8 月開始）で 100 名超の増加を見込んでいる。全体の生徒数は、前期末の 1,192 名から 2 割強増加する見通しだ。また、2021 年 5 月末に子ども向けオンライン英会話スクールを運営する (株) ブレンディングジャパンを子会社化しており、2 億円程度の増収要因となる見込みである。

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.

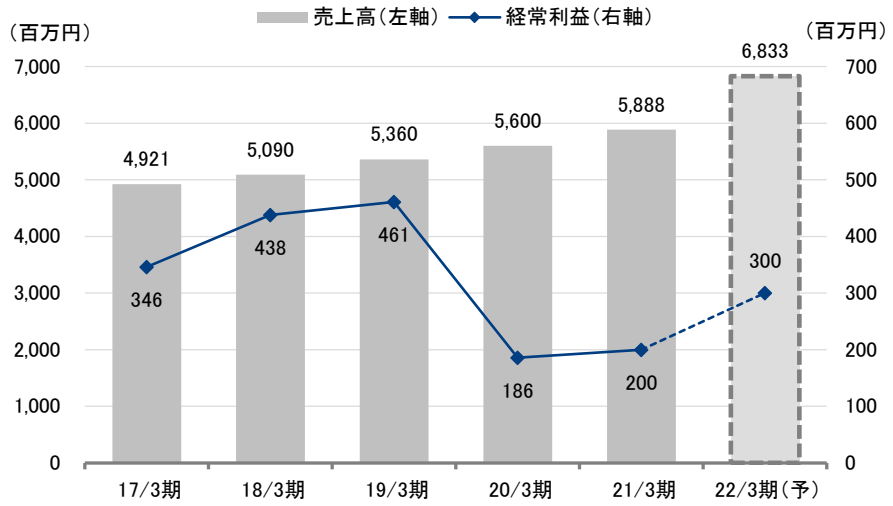
3. 成長戦略

同社は教育・研修サービス市場において EdTech の活用が広がりを見せるなかで、今まで蓄積してきた遠隔型教育のノウハウを強みに積極的に事業展開していく方針で、年率 15% 以上の売上成長を目指していく。プラットフォームサービス事業では 2022 年春に AJIS の駒込キャンパス（仮称）を開校する予定で、生徒数の収容能力が 200 名程度増える計画となっており、新スクールイヤーからはオンライン専門コースの新設も計画している。都内以外の地域での生徒獲得も将来的には視野に入れている。一方、リカレント教育事業ではオンライン型研修の需要が拡大するなかで、法人向けでは AI 技術を活用して個別最適化した研修プログラムを提供するサービス「BBT パーソナライズ」の成長が期待される。また、個人向けではサブスクリプションモデルのサービスとなる「ビジネスアウトプット GYM」や「BBT ルーティン」の受講生徒数を拡大していくことで、BBT 大学 / 大学院やオープンカレッジの受講生徒数増加につなげていく戦略となっている。リカレント教育に対する関心はここ数年で高まっており、EdTech を活用したサービスを提供していくことで、こうした需要を取り込み、業績拡大につなげていく戦略としていることから、中長期的に収益成長が見込まれる企業として弊社では注目している。

Key Points

- 2021 年 3 月期はコロナ禍のマイナス影響を第 2 四半期以降挽回し、増収増益で着地
- インターナショナルスクールはグループ全体で 2 割強の生徒数増加を見込む
- リカレント教育サービスの市場拡大、国際バカロレアの普及拡大を追い風にして、業績は中長期的に高成長が期待される

業績の推移



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。

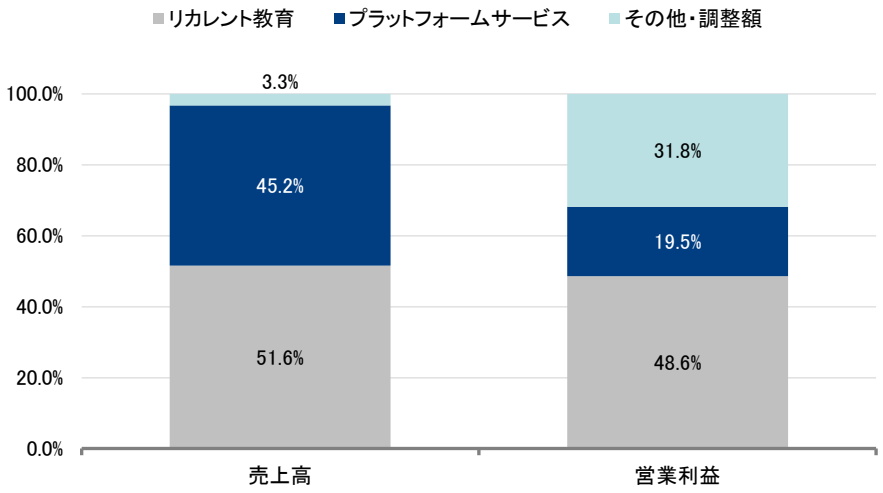
事業セグメント別サービス概要

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）及び調整額（施設利用料収入、全社共通費用）で区分している。2021 年 3 月期の構成比を見ると、リカレント教育事業が売上高の 51.6%、営業利益の 48.6% を占める主力事業となっている。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等の先行投資を行っていることから利益の構成比は一時的に小さくなっているが、減価償却費やのれん償却額を加えた EBITDA ベースではリカレント教育事業と利益水準はほぼ同等となっている。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。

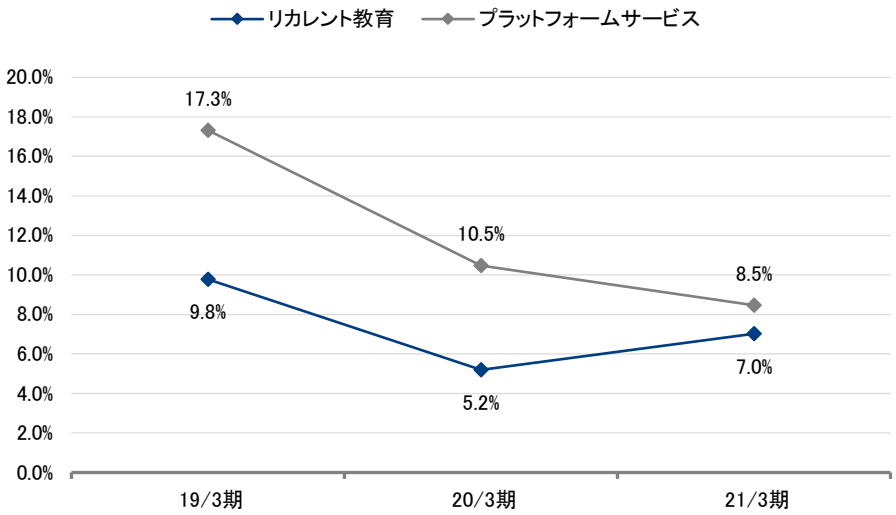
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

セグメント別構成比（21/3期）



出所：決算短信よりフィスコ作成

EBITDAマージンの推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

リカレント教育事業では、法人向けに人材教育・研修サービス（カスタマイズプログラム、企業研修等）、個人向けに BBT 大学 / 大学院、オープンカレッジなどの教育サービスを提供している。2018 年 3 月期までは個人向けの売上構成比が法人向けを上回っていたが、ここ数年は法人向けの売上成長が続いており、2021 年 3 月期の単体売上高で見ると、法人向けが 57.4% を占めている。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。オンライン教育は BBT 大学 / 大学院やオープンカレッジ、集合型教育は向研会（全国約 450 社の経営者向け勉強会）、ブレンド型教育はアタッカーズ･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。

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.

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である。

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」、2021 年 4 月に「AJB 下目黒キャンパス」を開校している。なお、2021 年 3 月にアオバが、子会社の現代幼児基礎教育開発及び Summerhill International を吸収合併している。

※ 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。

2021 年 4 月末時点でキャンパスは都心に 10 拠点体制となり、うち MIST を除くすべての拠点が、国際バカロレア※1 認証取得、または認定候補校（AJB 下目黒キャンパスは認定候補校申請予定）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 2021 年 3 月末時点で 130 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 11 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を取得しており、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。2021 年 3 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 63 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である。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は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。

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.

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
	・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）	個人		年間 130 ～ 180 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 126 ～ 157 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、MIST 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.school 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

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（AJIS）		アオバジャパン・バイリンガルプリスクール（AJB）						サマーヒルインターナショナルスクール（SH）	ムサシインターナショナルスクール・トウキョウ 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	50名	125名	144名	144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）	■（2021年1月）	PYP 候補校	PYP 候補校申請予定	■（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）								

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.

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」等で受講者に配信している。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(R)」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。

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(R)」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。2021 年 3 月期には新機能として、受講生の学習効率向上やバリアフリーへの対応を目的に字幕機能や 14 言語の翻訳機能も実装している。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。

遠隔教育システム「AirCampus(R)」

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.

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。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する。

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、新規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。

業績動向

2021 年 3 月期はコロナ禍のマイナス影響を第 2 四半期以降挽回し、増収増益で着地

1. 2021 年 3 月期の業績概要

2021 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 5.1% 増の 5,888 百万円、営業利益が同 25.1% 増の 200 百万円、経常利益が同 7.7% 増の 200 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 128.5% 増の 100 百万円となった。2020 年 4 月から 5 月までコロナ禍による政府の緊急事態宣言が発出されたことにより、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を中心に売上高は前年同期比 13.9% 減と大きく落ち込んだものの、第 2 四半期以降は創業以来のオンライン教育のノウハウが事業全体の成長に寄与し、通期では 11 期連続の増収となった。

営業利益についても同様に、第 1 四半期の落込みを第 2 四半期以降にカバーして 2 期ぶりの増益に転じた。増収効果で売上総利益率が前期比 0.9 ポイント上昇した効果による。販管費は、人件費※が 142 百万円増加したほか、業務委託費が 43 百万円増加したが、その他経費の抑制に取り組んだことで、前期比 5.9% の増加となった。

※ 人件費＝役員報酬＋給与及び手当＋法定福利費

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.

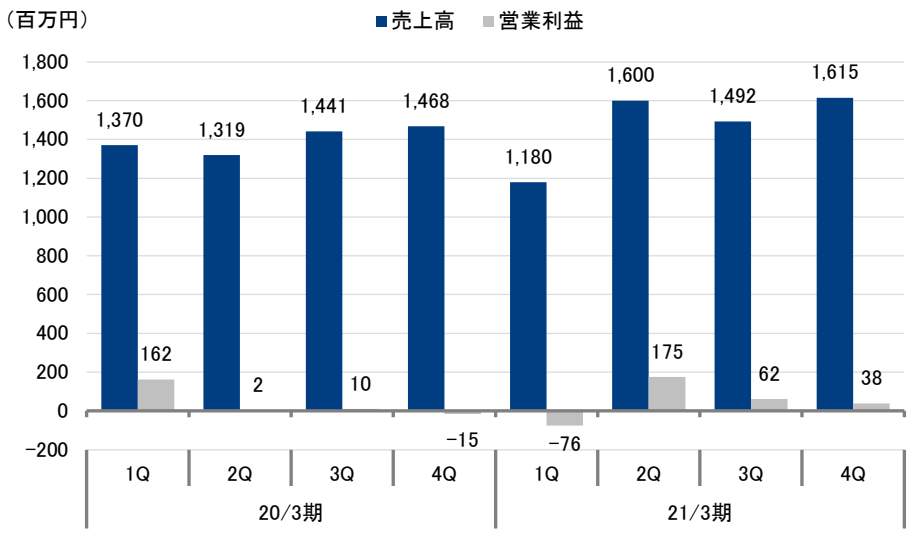
2021 年 3 月期連結業績

（単位：百万円）

	20/3 期		21/3 期				
	実績	売上比	会社計画	実績	売上比	前期比	計画比
売上高	5,600	-	6,095	5,888	-	5.1%	-3.4%
売上総利益	2,539	45.3%	-	2,719	46.2%	7.1%	-
販管費	2,379	42.5%	-	2,518	42.8%	5.9%	-
営業利益	160	2.9%	194	200	3.4%	25.1%	3.3%
経常利益	186	3.3%	191	200	3.4%	7.7%	4.9%
特別損益	-	-	-	-126	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	43	0.8%	0	100	1.7%	128.5%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

四半期業績推移



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2021 年 3 月期におけるコロナ禍の影響について見ると、リカレント教育事業において集合研修の中止や見直しがあったほか、企業業績悪化に伴う教育研修費用の削減等、プラットフォームサービス事業においては 2020 年 4 ～ 5 月に AJB で登校生徒数の規模を縮小した運営を行う等のマイナス影響があった。プラス要因として、リカレント教育事業ではオンライン研修の需要増加や、BBT 大学 / 大学院の新規入学生徒数の増加、学びなおしニーズの増加などの動きがあった。プラットフォームサービス事業についても 3 年前からブレンド型教育（集合型と遠隔型の混合教育）に取り組んできたことから、緊急事態宣言下でもスムーズにオンライン教育に移行することができた。学校教育が 2020 年 5 月まで一斉休校となったなかで、AJIS では学びを継続することができ、生徒や保護者からの評価が高まり、グループ全体としては追い風になったものと考えられる。

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.

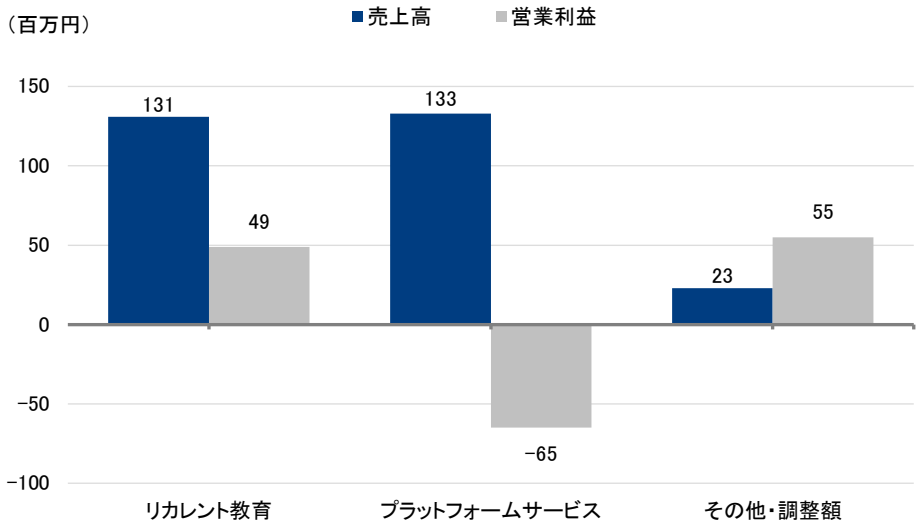
コロナ禍の影響について

	リカレント教育事業	プラットフォームサービス事業
プラス面	企業研修のオンライン化	ブレンド教育の優位性の顕在化
	オンライン大学 / 大学院の再認識	
	DX 推進ニーズの増加	
	学びなおしニーズの増加	
マイナス面	企業業績悪化による人材育成費削減	生徒の登校制限による縮小運営
	企業の集合研修の中止・時期の見直し	外国人の入国制限
	対面型講義のオンライン化対応※	

※子会社の ITPJ では従来、売上の約 95% が集合研修だった。
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業セグメント別業績で見れば、すべての事業で増収となった一方、営業利益は先行投資費用が嵩んだプラットフォームサービス事業が減益となり、リカレント教育事業やその他・調整額の増益でカバーする格好となった。その他・調整額の増収は書籍出版による印税収入や施設利用料の増加等によるもので、利益に関しては増収効果に加えて企業研修のオンライン化やインターナショナルスクールの生徒数増加に伴う授業料の増収などにより収益性が改善した。

事業セグメント別前期比増減額



出所：決算短信よりフィスコ作成

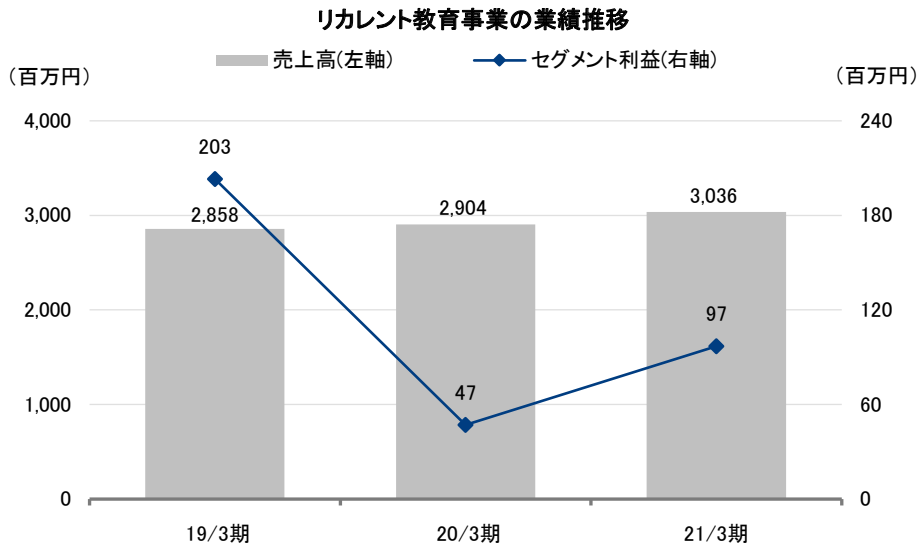
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

リカレント教育事業は法人向けを中心に拡大、プラットフォームサービス事業は生徒数が期末で 1,192 人と国内最大規模のインターナショナルスクールグループに成長

2. 事業セグメント別動向

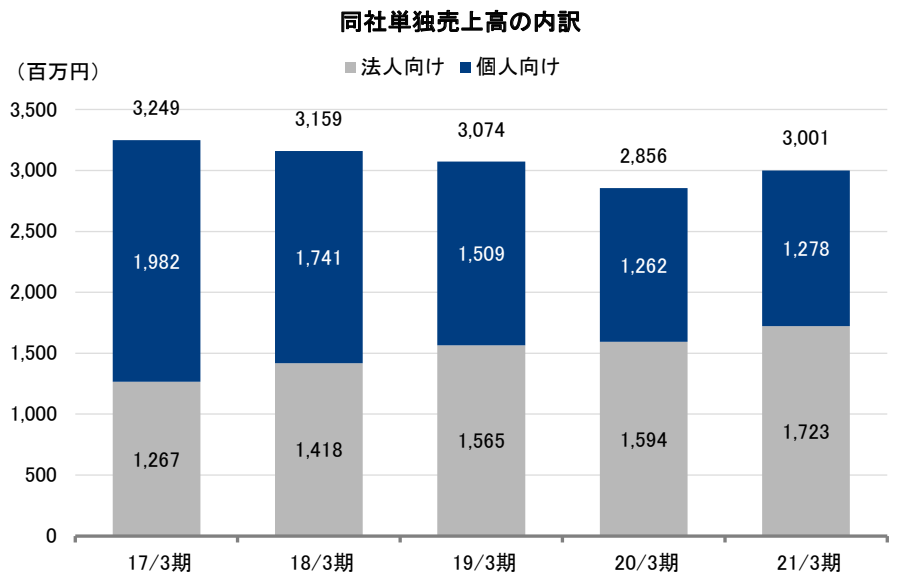
(1) リカレント教育事業

リカレント教育事業の売上高は前期比 4.5% 増の 3,036 百万円、セグメント利益は同 103.7% 増の 97 百万円と増収増益となった。コロナ禍において法人向け集合研修サービスの中止や開催見直し等の影響が出たものの、代わってオンライン研修サービスの需要が拡大したほか、DX 推進カリキュラムの新設による新規受注案件が増加したこと、個人向けでもオンラインで受講できる BBT 大学 / 大学院の新規入学生が増加したことなどが要因だ。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

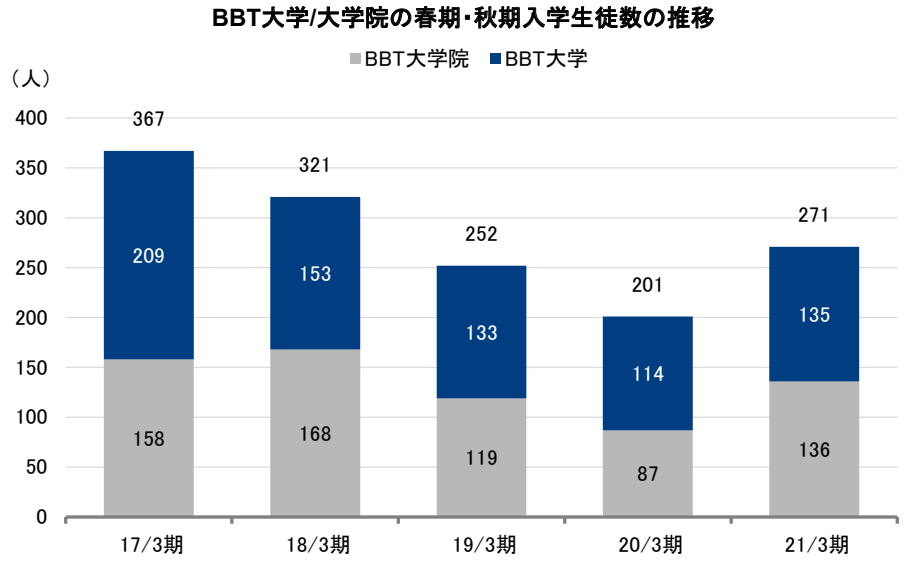
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



注：同社単独売上高＝リカレント教育事業（19/3 期以前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）は前期比 1.3% 増の 1,278 百万円となり、若干ながらも 4 期ぶりに増収に転じた。BBT 大学経営学部の新規入学者数が、春期、秋期合計で前期比 21 名増の 135 名と 5 期ぶりに増加に転じたことや、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・退学率が過去最低水準に改善したこともあり増収に転じたことが主因だ。一方、BBT 大学大学院も 2020 年夏に厚生労働省の教育訓練給付金の支給対象プログラムに指定されたこともあり、春期・秋期合計で同 49 名増の 136 名と 3 期ぶりに増加に転じた。売上高については受講生全体で前期を下回ったため若干ながらも減収が続いた。BOND-BBT MBA プログラムについては 2020 年 9 月に過去 5 年間で最多となる 40 名が入学したほか、2021 年 1 月期は 38 名が入学するなど堅調に推移した。

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.



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

オープンカレッジについては、ウィズコロナ・ポストコロナ時代に対応する新たなプログラムを開始したほか、問題解決トレーニングプログラムとして、自宅のオンライン環境下でビジネススキルを鍛える「BBT ナイト Gym」※1 を 2020 年 6 月より開始した。2019 年 7 月からサービスを提供している「BBT ルーティン」※2 とともに受講者数が着実に増加している。「BBT ルーティン」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、2021 年 1 月時点で 1,500 名を超える規模まで受講者数が拡大している。また、そのなかから BBT 大学や大学院、その他のオープンカレッジに出願する受講者も増えてきている。コロナ禍において、リカレント教育に対する関心が高まっており、そのなかでもオンライン型教育サービスに対する需要が増加してきたものと考えられる。

※1「BBT ナイト Gym」は、2021 年 6 月 1 日に「ビジネスアウトプット GYM」に名称を変更し、サービスを拡充している。
※2「BBT ルーティン」とは、毎朝「AirCampus(R)」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。

一方、法人向け教育サービスの売上高（単体ベース）は前期比 8.1% 増の 1,723 百万円と過去最高を更新した。第 1 四半期はコロナ禍の影響で集合型研修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 四半期以降は企業研修のオンライン化に対する相談も相次ぎ、新たに 58 社と新規取引を開始したこともあり、法人研修の受注額は前期比 15% 超の増加となった。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 2021 年 1 月の開講時における受講者数が 100 名を超え、順調な滑り出しを見せている。金融機関や外資系企業等で導入が進んでおり、導入企業からの評価も高い。今後は AI 技術を活用した個人別カリキュラムの作成を効率化していく仕組みを作り、さらなる拡販を目指していく方針となっている。

※「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。

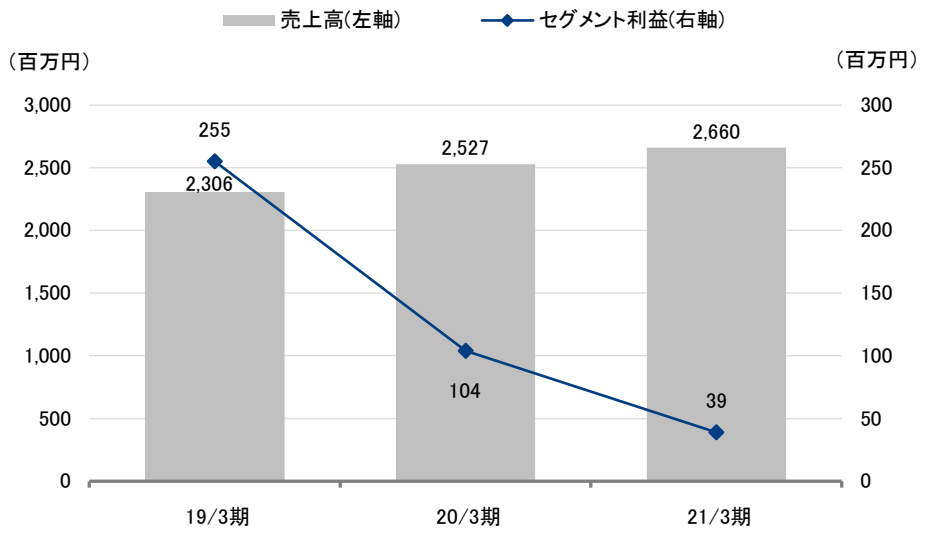
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

また 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したものの、BBT 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 四半期以降は売上高も徐々に回復基調をたどり、第 3 四半期以降は前年同月並みに推移した。通期では減収減益となったものの、2022 年 3 月期は収益も回復する見通しだ。

(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期比 5.3% 増の 2,660 百万円、セグメント利益は同 62.5% 減の 39 百万円となった。コロナ禍に伴う政府の要請に基づいて、特に幼児教育における大幅な縮小運営の影響により、第 1 四半期の売上高が前年同期比 10.7% 減と落ち込んだものの、通常運営を再開した 2020 年 6 月以降は売上高も回復し、通期では過去最高売上を更新した。一方、利益面では、AJIS 光が丘キャンパスの校舎改装費用 23 百万円、並びに 2020 年 4 月に開校した AJB 中野キャンパスの開設費用や 2021 年 4 月に開校した AJB 下目黒キャンパスの開設準備費用を合わせて 128 百万円計上したことが減益要因となった。利益額が低いように見えるが、実質的な収益力を示す EBITDA（営業利益＋減価償却費＋のれん償却額）では前期比 14.1% 減の 225 百万円と、リカレント教育事業の 213 百万円を上回る水準となっている。

プラットフォームサービス事業の業績推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

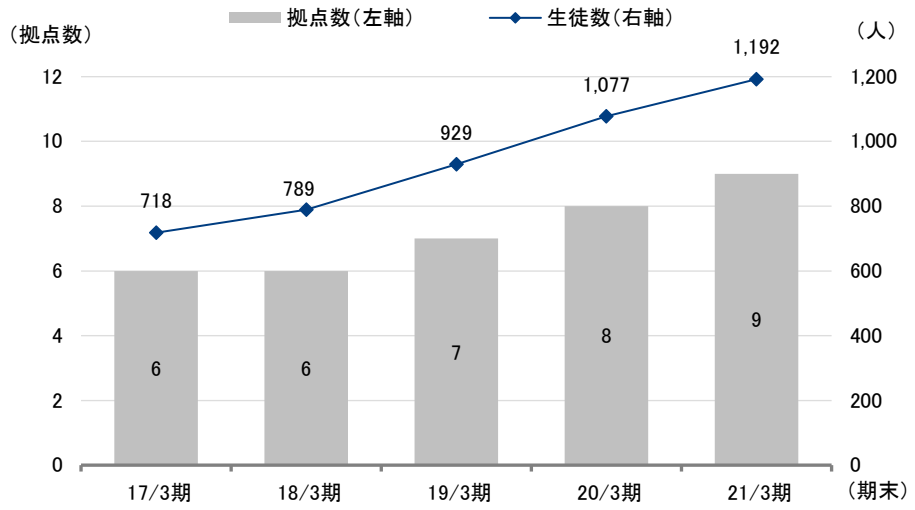
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

AJIS では、2020 年 2 月末から 6 月末までの間、新型コロナウイルス感染拡大防止のため、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実施した。3 年前よりブレンド型教育に取り組んできたノウハウを生かした格好で、コロナ禍の影響を全く受けずに 6 月までのスクールイヤーを終了することができた。新スクールイヤー（2020 年 8 月～）の生徒数は前年比 47 名増の 565 名と順調なスタートを切っている。なお、光が丘キャンパスの第 2 段校舎改装は 2021 年夏にも実施予定で、学習環境の向上と 1 割超の定員増を実現する計画となっている。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 割に達しているが、初等部についてはまだ通学比率が高い。これ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。

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 144 名）を開校したことによる生徒数の増加があった一方で、三鷹キャンパスから一部 MIST に転校する生徒が出たこともあり、全体の生徒数はほぼ前年並みで推移した。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により、新スクールイヤー（2020 年 8 月開始）の生徒数が前年比 38 名増の 123 名と好調な滑り出しとなり、営業損益も黒字化の目途が立った。MIST については定員数が 300 名とまだ余力があり、今後も生徒数増加による収益増が見込まれている。なお、2021 年 3 月期末のグループ全体の生徒数は 1,192 名となっており、2014 年の事業開始以降 5.2 倍に増加している。

拠点数と生徒数の推移



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.

有利子負債が増加するものの自己資本比率は 50% 台で財務内容は健全

3. 財務状況と経営指標

2021 年 3 月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 536 百万円増加の 8,403 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 548 百万円増加した。固定資産は、のれんを中心に無形固定資産が 150 百万円減少した一方で、投資その他の資産が 85 百万円、有形固定資産が 79 百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比 605 百万円増加の 3,898 百万円となった。有利子負債が 174 百万円増加したほか、前受金が 181 百万円、未払金が 114 百万円、未払法人税等が 65 百万円それぞれ増加した。また、純資産合計は前期末比 69 百万円減少の 4,504 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益 100 百万円を計上した一方で、配当金を 152 百万円支出したこと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 53.4% に低下し、逆に有利子負債比率が 32.3% から 36.5% に上昇した。将来の成長に向けた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（現金及び預金－有利子負債）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。一方、収益性については 2020 年 3 月期以降、先行投資を実施してきたことで低水準が続いているものの、リカレント教育事業、プラットフォームサービス事業ともに成長に向けた基盤構築は着実に進んでおり、2022 年 3 月期以降はこうした取り組みの成果によって収益性も向上していくものと弊社では予想している。

連結貸借対照表及び経営指標

（単位：百万円）

	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	増減額
流動資産	2,309	2,182	1,874	2,397	522
（現金及び預金）	1,693	1,612	1,345	1,893	548
固定資産	5,299	5,232	5,991	6,005	14
（のれん）	1,343	1,264	1,496	1,393	-103
総資産	7,608	7,414	7,866	8,403	536
負債合計	2,885	2,667	3,292	3,898	605
（有利子負債）	1,125	925	1,463	1,638	174
純資産合計	4,723	4,746	4,574	4,504	-69
【経営指標】					
（安全性）					
自己資本比率	62.1%	64.0%	57.7%	53.4%	-4.3pt
有利子負債比率	23.8%	19.5%	32.3%	36.5%	4.2pt
（収益性）					
ROA	6.1%	6.1%	2.4%	2.5%	0.1pt
ROE	5.1%	5.1%	0.9%	2.2%	1.3pt
売上高営業利益率	8.5%	8.6%	2.9%	3.4%	0.5pt

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.

今後の見通し

コロナ禍によるマイナス影響が一巡し、2022 年 3 月期は 2 ケタ増収増益となる見通し

1. 2022 年 3 月期の業績見通し

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 16.0% 増の 6,833 百万円、営業利益が同 59.3% 増の 319 百万円、経常利益が同 49.9% 増の 300 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 23.1% 増の 123 百万円と 2 ケタ増収増益となる見通しだ。コロナ禍によるマイナス影響（2021 年 3 月期第 1 四半期の AJB 及び集合型研修サービスの落込み）がなくなることや、オンラインによる教育・研修サービスの需要が拡大していること、プラットフォームサービス事業における生徒数のさらなる増加が見込まれることなどが増収増益要因となる。

2022 年 3 月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	21/3 期		22/3 期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	5,888	-	6,833	-	16.0%
営業利益	200	3.4%	319	4.7%	59.3%
経常利益	200	3.4%	300	4.4%	49.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	100	1.7%	123	1.8%	23.1%
1 株当たり当期純利益（円）	7.24		8.91		

出所：決算短信よりフィスコ作成

また、同社は 2021 年 5 月末に子ども向けオンライン英会話スクール「ハッチリンクジュニア」を運営するブレンディングジャパンの株式を取得し、完全子会社化したことを発表している。オンライン英会話サービスについて、同社はビジネスパーソン向けオンライン英会話講座「BBT オンライン」を提供してきたが、今回のブレンディングジャパンのグループ化によって子ども向けに対象市場を拡大することになる。運営面では、両社ともにフィリピンで講師採用などを行っていることから、今後、運営を一体化することによるコスト構造の改善も見込まれている。また、プラットフォームサービス事業との連携による新規事業の創出も視野に入れている。例えば、現在は首都圏のみに限定している AJB について、オンライン英会話サービスを組み合わせることで、首都圏以外の地域にも拠点展開していく可能性が考えられる。英会話教育の重要性が高まっていることから、潜在的なニーズは大きいと見ている。ブレンディングジャパンの売上規模は年間で 2 億円前後と見られ増収要因となるが、のれん償却額などが未確定のため、利益面での貢献は計画に織り込んでいない。

なお、同社は 2021 年 3 月に AJIS を運営するアオバが、子会社で AJB を運営する現代幼児基礎教育開発及び、SH を運営する Summerhill International を吸収合併している。組織を一体化することで、インターナショナルスクールの運営の効率化と、国際バカロレア全プログラム認定校による一貫したグローバル人材育成システムの構築に取り組んでいくことになり、間接部門の効率化に伴う収益性の向上が期待される。

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.

インターナショナルスクールは グループ全体で 2 割強の生徒数増加を見込む

2. 事業セグメント別見通し

（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期比 7% 増、金額で 2 ～ 3 億円の増収を見込んでいる。法人向けに関しては、需要が拡大しているオンライン研修サービスについて、これまでのマネジメント層を中心とした研修プログラムに加え、若手社員や管理職といった階層別の研修プログラムを提供することで、新規顧客の開拓及び既存顧客の売上深耕を図っていく。また、DX 人材育成プログラムの開発・拡充についても継続して取り組んでいく方針だ。子会社の ITPJ についても、アジャイルや DevOps などのトレーニング領域を中心にサービスをオンライン展開することで、2022 年 3 月期は増収増益を見込んでいる。

2021 年 3 月期からサービス提供を開始し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」については、金融機関や外資系企業などの大手企業を中心に導入企業数が増加している。現在は個別最適化を行うためのカウンセリングやキュレーションをサポートスタッフで実施しているため能力的に限界があるものの、今後は AI 技術を活用することでプロセスの 6 ～ 7 割を自動化していくことで契約件数をさらに拡大していく計画となっている。企業の教育研修における個別最適化サービスは業界でも先進的な取り組みとして注目されており、導入効果が確認されれば同社の強みとなって法人教育サービスの売上増に貢献していくものと予想される。

一方、個人向けについても増収増益を見込んでいる。主力の BBT 大学 / 大学院の 2021 年春期の受講者数は、大学院が前年同期比 12 名減の 76 名と若干減少したものの高水準を維持しており、大学については同 5 名増の 90 名と順調に拡大している。特に、大学については専業学生の出願数が過去 3 年間で最多となる 46 名（前年同期比 18 名増）と大きく伸長したことが特徴となっている。コロナ禍でオンライン教育のメリット（いつでも、どこでも受講が可能）が認知されてきたことが要因と考えられ、今後も Web マーケティングの強化による認知度向上を図り、受講者数のさらなる拡大を目指していく。

そのほか、サブスクリプション型のサービスとして提供している「ビジネスアウトプット GYM」（2021 年 6 月に BBT ナイト Gym から改称）は、BBT 大学 / 大学院やオープンカレッジなどの受講者数増加に向けた導線的な位置付けとしても同社では期待している。なお、「ビジネスアウトプット GYM」については問題解決型のプログラムを 60 分間のオンラインによるライブトレーニングでアウトプット学習を行い、いつでもどこでも学ぶことができるインプット講義を用意し、月額料金は 5,500 円で、法人研修用プログラムとしても活用できるようになっている。

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.

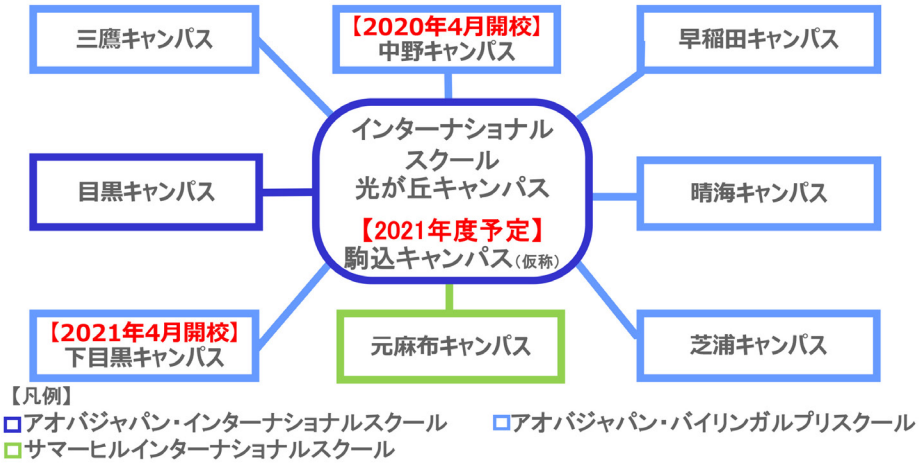
(2) プラットフォームサービス事業

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 20% 以上の大幅増収を見込んでいる。2020 年 4 月に開校した中野キャンパスや 2021 年 4 月に開校した下目黒キャンパスなどを中心に AJB の 4 月の新入生が 100 名超を加えて好調な滑り出しとなったほか、AJIS でも校舎改装に伴う定員数の増加により 2021 年のスクールイヤーは前年比 70 名程度の増加を見込んでいること、同様に MIST に関しても同 60 名の増加を見込んでいることによる。2022 年 3 月期末のグループ生徒数では前期末比 2 割強増加の 1,450 名程度を見込んでいる。

利益面では、AJIS は光が丘キャンパスの校舎改装費用や駒込新キャンパスの開設準備費用の計上等により、前期比で若干減を見込んでいるものの、AJB や MIST の増益でカバーする見通しだ。なお、駒込キャンパス（仮称）については早ければ 2022 年 1 ～ 3 月頃に開校できる見通しだが、自治体における承認手続きの状況によっては遅れる可能性もある。駒込キャンパス（仮称）が開校した場合、AJIS の定員数は 200 名程度増加することになり、まずは高等部から段階的に移管していくことにしている。光が丘キャンパスの空いたスペースは初等部の生徒数増加で埋めていく格好となる。ここ数年は AJB からの入学希望者が増加したため、AJB 以外の生徒の受け入れを制限するなどの課題が生じていたが、駒込キャンパス（仮称）の開校によってこうした課題が解消されることになる。なお、駒込キャンパス（仮称）は、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文京学院大学女子中学校・高等学校の校舎の一部を改装した校舎となる。

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（仮称）の開設により、当初構想の完成形に近づくことになる。AJB の新規開設については、下目黒キャンパスで一段落しており、その後については今後の状況を見ながら判断していくことにしている。AJIS や MIST については新たな取り組みとして、2021 年の新スクールイヤーから、オンラインコースを新設していく計画がある。国際バカロレアの認定取得が可能かどうかは現時点で不明だが、海外ではオンラインコースで認定を得られる学校もあるようで、学習量や内容などをどのように設定すればよいのかを今後検討していくことにしている。

Hub & Spoke 戦略



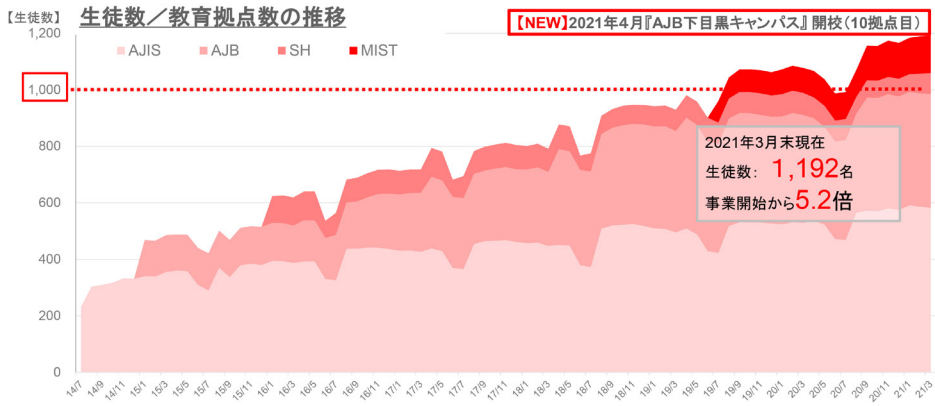
出所：決算説明資料より掲載

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

今回の拠点新設計画によって、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。2021 年 3 月時点の生徒数が 1,192 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。2022 年 3 月期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、投資が一巡する 2023 年 3 月期以降は利益の成長ペースも加速していく可能性が高い。EBITDA マージンでは 17% 程度の水準が見込まれ、中長期的に同社の収益成長をけん引していくものと期待される。

プラットフォームサービス事業における生徒数・教育拠点数の推移



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、ICT 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並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」制度に取り組んだ。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（2021 年 3 月末時点での学校・プログラム単位から数えると認定校 130 校、候補校を含めると 167 校）、同社がその普及推進役の機能を果たしている。

リカレント教育サービスの市場拡大、国策である国際バカロレアの普及拡大を追い風にして、業績は中長期的に高成長が期待される

3. 成長戦略

同社は中長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ことの重要性が増し、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今まで以上に重要となってきている。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網羅して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。しかし、政府が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を進めていることもあり、リカレント教育の市場は今後本格的に拡大していくことが予想される。また、コロナ禍における新しい社会様式が普及するなかで、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。

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。

同社では中長期の構想として、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 フェーズとし、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ことも視野に入れている。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(R)」を通じて提供していくことになる。AJIS が 2021 年の新スクールイヤーからスタートするオンライン専門コースなどはこうしたプラットフォーム展開を想定したコンテンツになっているものと思われる。コロナ禍において評価を高めたブレンド型教育のノウハウについても、今後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

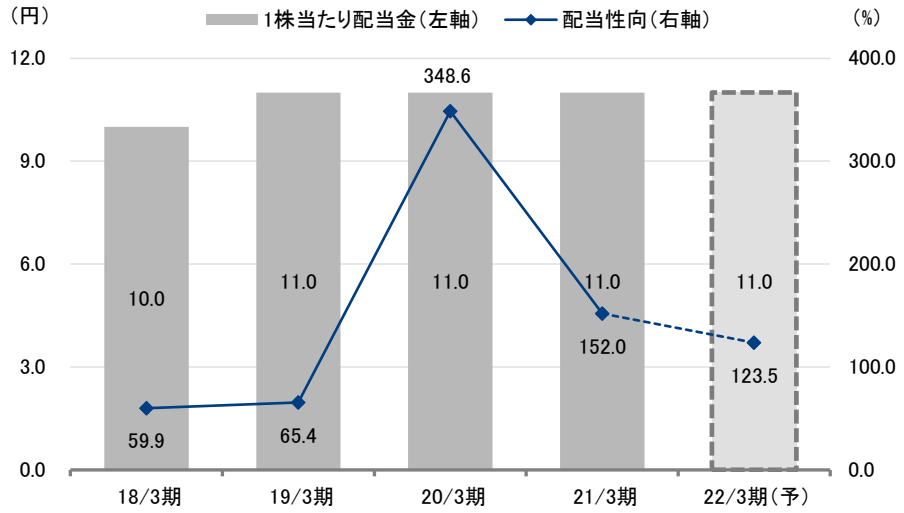
配当性向、配当利回りを意識しつつ、継続的な配当を実施

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。2022 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。

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株当たり配当金と配当性向



注：19/3 期は 1.0 円の記念配当を含む
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（3,960 円（税込）相当）	4 回分（7,920 円（税込）相当）
	1,000 ～ 50,000 株未満	50,000 株～ 100,000 株未満
「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）	61,600 円（税込）	無料

出所：ホームページよりフィスコ作成

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.

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 5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp