

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

Aoba-BBT

2464 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2024 年 1 月 25 日 (木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2024 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要	01
2. 2024 年 3 月期業績見通し	02
3. 中期経営計画	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	08
■ 業績動向	09
1. 2024 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要	09
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
1. 2024 年 3 月期業績見通し	14
2. 中期経営計画	16
■ 株主還元策と東証スタンダード市場選択について	21
1. 株主還元策	21
2. 東証スタンダード市場選択について	22

要約

リカレント教育とプラットフォームサービスを両輪に 業績は成長ステージに入る

Aoba-BBT（旧ビジネス・ブレイクスルー、2023 年 10 月 1 日 社名変更）＜2464＞は、1 歳から経営者までの全年齢の学習者や人材を対象に、企業や組織の経営者やリーダーとしてグローバルに活躍する為の「マインドセット、知識、スキル、実践力」を獲得するための教育を、主にインターネットや AI 等の先進的テクノロジーを駆使して最適な手法で学習環境を提供するエド・テック事業会社である。

1998 年の創業時には、インターネットを活用したオンライン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経営学部（以下、BBT 大学）を開学した。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へ展開し、1 歳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」を構築した。経営ミッションである「世界で活躍するリーダーの育成」に取り組んでいる。

1. 2024 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2024 年 3 月期第 2 四半期累計（2023 年 7 月～9 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 4.8% 増の 3,776 百万円、営業利益で同 72.7% 増の 221 百万円と増収増益となった。リカレント教育事業は同 6.4% 増の 1,836 百万円となり、プラットフォームサービス事業が売上高で同 5.6% 増の 1,927 百万円、営業利益で同 6.9% 増の 150 百万円と推移したことが増収増益要因となった。なお、AJIS は 2023 年 4 月に国際バカロレア機構（以下、IBO）から完全オンラインでの国際バカロレアディプロマプログラム（IBDP）※の試験的实施校にアジアで初めて認定されたことを発表した。2024 年 8 月に向け、日本を含む東アジア及び東南アジア、オセアニア地域でオンラインコースの生徒募集を開始しており、今後海外でも生徒数が増える可能性が出ている。

※ IBDP：16～19 歳までを対象とし、所定のカリキュラムを 2 年間履修し、最終試験を経て所定の成績を収めると、国際的に認められる大学入試資格（国際バカロレア資格）が取得可能となるプログラム。オンライン IBDP の試験的实施校は世界で 5 校が認定された。入学資格は、高校生レベルのアカデミックな英語力を持ち、日本標準時間に対して 3 時間以内の時差内に居住していること、IB ミドルイヤープログラム（MYP）又は同等の高校準備カリキュラムを終了していることの 3 点。

Aoba-BBT

2464 東証スタンダード市場

2024 年 1 月 25 日 (木)

<https://www.bbt757.com/ir/>

要約

2. 2024 年 3 月期業績見通し

2024 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 11.4% 増の 8,081 百万円、営業利益で同 97.5% 増の 650 百万円と期初計画を据え置いた。売上高は 2012 年 3 月期に連結決算を開始して以降、増収を続けており、営業利益も 2 期ぶりに過去最高を更新する見通しだ。リカレント教育事業では University 事業系の伸び悩みを、法人向け人材育成事業系や英語教育事業系、IT マネジメント事業系の成長でカバーする。新たな取り組みとして、LMS (Learning Management System) 企業に対して、同社が保有する約 1 万時間分のビジネス映像コンテンツを基に作成したオリジナルコンテンツの提供を 2023 年 9 月より開始した。法人向け e ラーニング市場の裾野は広く、同社だけでは新規顧客の開拓に限界があることから、LMS 企業との提携戦略により保有コンテンツの価値最大化を図るとともに、同コンテンツの販売をきっかけにして、同社グループの他の商品・サービスの販売拡大を狙っている。プラットフォームサービス事業は、2023 年 4 月にバイリンガルプリスクールの「用賀キャンパス」を開校したことで新規開校が一段落し、新規開校のための先行費用発生はしばらく予定していない。既存キャンパスの生徒数も順調に増加していることから、今後は売上拡大とともに収益性も向上する見通しだ。

3. 中期経営計画

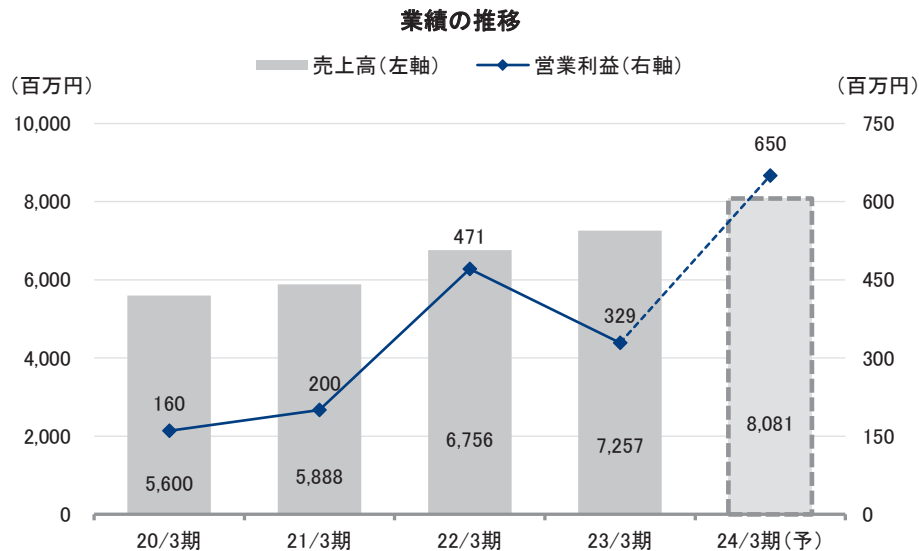
2022 年 6 月に発表した「中期経営計画 2022-24」では、業績目標として 2025 年 3 月期に売上高 100 億円、営業利益 10.5 億円を掲げた。インターナショナルスクール事業系は生徒数の増加により、売上高で年率 10 ～ 11% の着実な成長を見込んでおり、2023 年 3 月期まではおおむね順調に進捗している。リカレント教育事業では、University 事業系がやや苦戦しているものの、人的資本投資の拡大やリカレント教育に対する国の支援策などを追い風にして、人材育成プログラムや英語教育、IT マネジメント教育など各分野で年率 2 ケタ成長が見込まれる。増収効果に加えて先行投資が一巡し DX 推進により生産性も向上することから、低迷していた利益率も上昇に転じる見通しだ。年率 10% 台の成長が続く法人向け e ラーニング市場において同社のシェアはまだ数 % と低く、シェア拡大による成長余地は大きい。一方、プラットフォームサービス事業についても、IBDP オンライン校が海外で普及していけば、成長スピードも加速する可能性があり、今後の動向が注目される。

Key Points

- ・ 2024 年 3 月期第 2 四半期累計売上高はリカレント事業・プラットフォームサービス事業ともに増収増益に
- ・ 2024 年 3 月期は売上高、営業利益、経常利益で過去最高を更新する見通し
- ・ 2025 年 3 月期の売上高 100 億円、営業利益 10.5 億円の達成に向けた施策に注力

Aoba-BBT | 2024 年 1 月 25 日 (木)
2464 東証スタンダード市場 | <https://www.bbt757.com/ir/>

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

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創業者の大前研一（おおまえけんいち）氏が、「世界で活躍するリーダーの育成」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による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。

Aoba-BBT

2464 東証スタンダード市場

2024 年 1 月 25 日 (木)

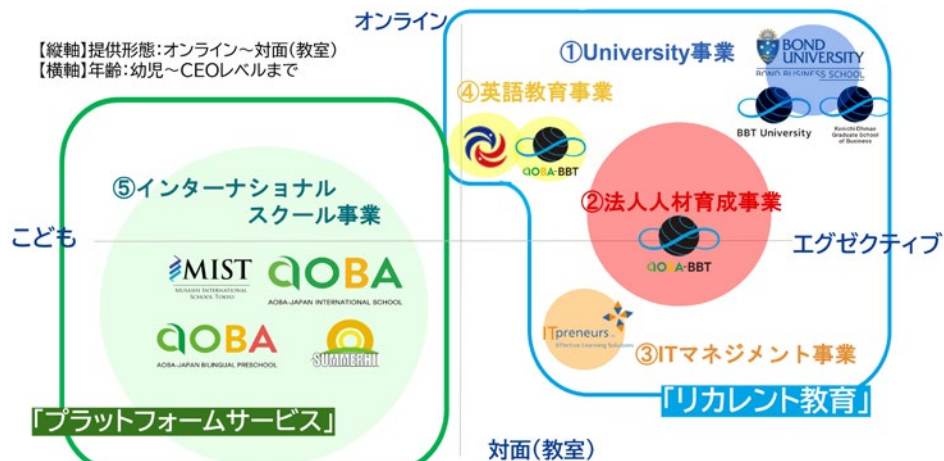
<https://www.bbt757.com/ir/>

事業概要

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ーションシステムズ（以下、アオバ）を子会社化し、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（Life Time Empowerment）」を構築した。また、2019 年 7 月に企業向けに 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（以下、ITPJ）を子会社化したのに続き、2021 年 5 月には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、同年 11 月には IT マネジメントスキルの研修サービス等を行う日本クイント（株）を相次いで子会社化※し、幅広い分野においてリアルまたはオンラインにて質の高い教育サービスを提供している。

※ 2022 年 4 月に ITPJ が日本クイントを吸収合併した。

ビジョン「Lifetime Empowerment」を実現する、5 大事業領域



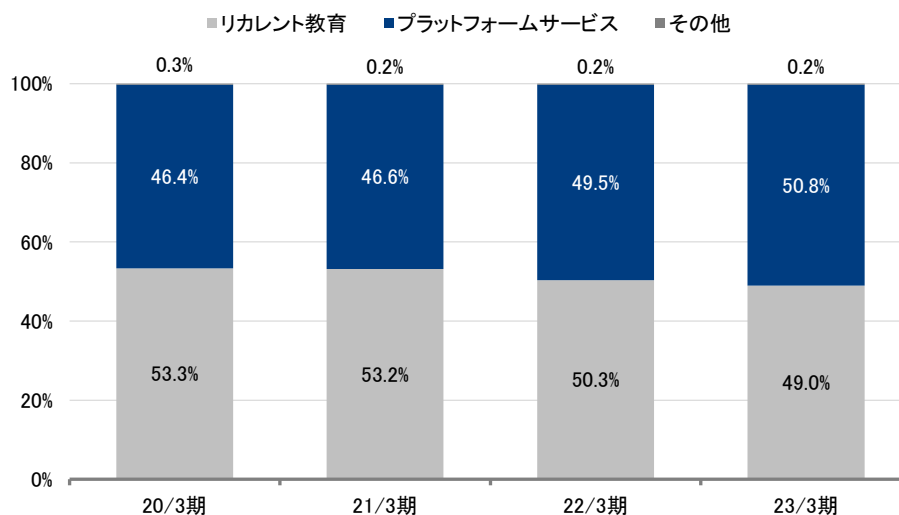
出所：決算説明会資料より掲載

事業セグメントは、同社や ITPJ、ブレンディングジャパン等で展開するリカレント教育事業と、子会社のアオバが中心となって展開する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。売上高構成比で見ると、リカレント教育事業とプラットフォームサービス事業でほぼ二分する格好となっている。また、EBITDA マージン（償却前営業利益率）で見ると、2023 年 3 月期はプラットフォームサービス事業が 14.3%、リカレント教育事業が 4.3% となっている。プラットフォームサービス事業は生徒数の増加に伴って収益性も上昇傾向にある。一方、リカレント教育事業の EBITDA マージンは新サービス開発や AI/DX などの先行投資を実施したこともあり 2023 年 3 月期はやや低下したが、2024 年 3 月期以降は投資の効果が顕在化し収益性は向上すると見られる。

Aoba-BBT | 2024 年 1 月 25 日 (木)
2464 東証スタンダード市場 | <https://www.bbt757.com/ir/>

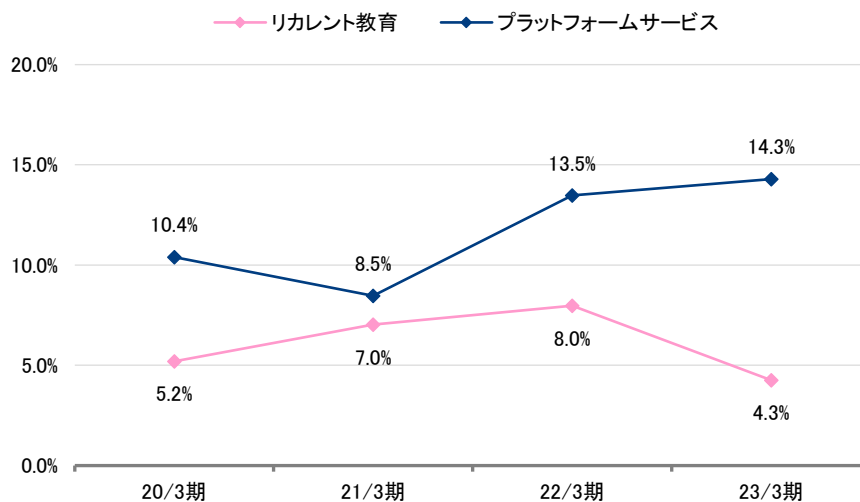
事業概要

事業セグメント別売上構成比



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

(1) リカレント教育事業

リカレント教育事業では、主に University 事業系、法人向け人材育成事業系、英語教育事業系、IT マネジメント事業系のサービスを展開している。

Aoba-BBT

2464 東証スタンダード市場

2024 年 1 月 25 日 (木)

<https://www.bbt757.com/ir/>

事業概要

University 事業系では、個人向けに BBT 大学 / 大学院、ボンド大学（オーストラリア）との提携による BOND-BBT MBA プログラムのほか、オープンカレッジなどのオンライン教育サービスを提供している。法人向け人材育成事業系では、新入社員から中堅社員、幹部社員、経営者など階層別研修や、テーマ別研修など様々なプログラムを揃え、オンラインまたは集合型、双方を組み合わせたブレンド型で提供している。英語教育事業系では、同社が運営するグローバル人材開発プログラム「PEGL (Practical English for Global Leaders: ペグル)」や子ども向けオンライン英語バイリンガルスクール「GO School」（2022 年 4 月開校）のほか、ブレンディングジャパンが運営する子ども専用オンライン英会話スクール「ハッチリンクジュニア」が含まれる。ブレンディングジャパンは個人向けだけでなく、学校・教育機関向けにもサービス提供している。IT マネジメント事業系は、IT 人材の育成を目的とした各種研修サービスや資格取得プログラムをオンラインまたはリアルな形式で提供している。IT サービスマネジメントの世界的なベストプラクティスである「ITIL®※」の認定研修サービスでは国内で約 44% のシェア（ITIL® 資格取得者数）と最大級となっている。

※ ITIL® is a (registered) Trade Mark of Axelos Limited. All rights reserved.

(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では、インターナショナルスクールやバイリンガル幼稚園など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 バイリンガル幼稚園（現 AJB（アオバジャパン・バイリンガルプリスクール）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た。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「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）※を子会社化した。直近では 2022 年 1 月に AJIS の高等部を対象とした「AJIS 文京キャンパス」（東京都文京区本駒込）を開校したほか、2023 年 4 月に「AJB 用賀キャンパス」（東京都世田谷区上用賀）を開校し、校舎展開は一巡した格好となっている。なお、子会社の現代幼児基礎教育開発及び Summerhill International については、2021 年 3 月にアオバが吸収合併した。

※ Little Angels 学園は 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「ムサシインターナショナルスクール・トウキョウ（以下、MIST）」と名称変更した。

Aoba-BBT | 2024 年 1 月 25 日 (木)
2464 東証スタンダード市場 | https://www.bbt757.com/ir/

事業概要

2023 年 4 月末時点でキャンパスは都心に 12 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（以下、IB）※¹ 認証取得、または認定候補校（AJB 下目黒キャンパス、用賀キャンパスは認定候補校申請予定）となっている。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。国内のバカロレア認定校等数は 2023 年 9 月末時点で 216 校（うち認定校は、PYP59 校、MYP36 校、DP67 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 14 校のみである。なお「MIST」については、IB 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いる（国内の認定校数は 17 校）。

- ※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である。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認することを目的として 1968 年に設置された。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。2023 年 1 月現在の認定校は世界 160 以上の国・地域で約 5,600 校である。また、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 2023 年 1 月時点で 73 校と年々増加している。
- ※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。

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 教育事業	(1) 法人向け人材育成事業系			
	・企業研修（オンライン含む）	法人	～12ヶ月	個別対応
	・BBT 経営塾	（一部個人）		55万円（税込）
	・向研会			
	・リカレント教育			
	(2) University 事業系			
	・ビジネス・ブレイクスルー大学	個人・法人	48ヶ月	年間85.5万円
	・ビジネス・ブレイクスルー大学大学院	個人・法人	24ヶ月	年間138万円
	・ボンド大学－BBT MBA プログラム	個人・法人	24ヶ月	年間156万円
	・BBT 大学オープンカレッジ（公開講座）	個人・法人	3～12ヶ月	13～63.5万円
	(3) 英語教育系事業			
	・グローバル人材開発プログラム「PEGL」	個人・法人	3ヶ月	40.7万円
	・Go School（3歳～中学生）	個人	1ヶ月～	月間2.6万円～
	・子ども専門オンライン英会話「ハッチリンクジュニア」（3歳～18歳）		1ヶ月～	月間3,060円～
	(4) IT マネジメント事業系	個人・法人	1日～3ヶ月	
プラットフォーム サービス事業	(5) その他			
	・アタッカーズ・ビジネススクール（オンライン含む）	個人・法人	3ヶ月	
	・大前研一通信	個人・法人	12ヶ月	1.2万円
	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	12ヶ月～	年間200～270万円
	アオバジャパン・バイリンガルプリスクール（幼児部）	個人	12ヶ月～	年間130～180万円
	サマーヒルインターナショナルスクール（幼児部）	個人	12ヶ月～	年間147～253万円
	ムサシインターナショナルスクール・トウキョウ（幼児部～高等部）	個人	12ヶ月～	年間140～170万円

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、SH、MIST は施設維持費含む。受講料以外に BBT 大学 / 大学院、Go School、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

Aoba-BBT

2464 東証スタンダード市場

2024 年 1 月 25 日 (木)

<https://www.bbt757.com/ir/>

事業概要

国内最大級のオンラインビジネススクールを運営、 1.8 万時間超のビジネス映像コンテンツを保有

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、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 18,000 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オンライン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、18,000 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おり、社会情勢の変化等によって新たに生まれるテーマに対して機動的にコンテンツを制作し、提供できることも強みと言える。

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®」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。2020 年には、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 言語の翻訳機能を実装し、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た。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。また、教務 AI「BioLa（ピオラ）」を開発、2022 年 2 月に提供を開始した。BBT 大学が開学以来蓄積された大量の学習履歴データを「BioLa」に学習させることで、これまで教務担当者が行っていた学生の学習状況の分析や課題解決方法の提案などを「BioLa」で代替する。直近では 2023 年 3 月に、OpenAI が開発した「ChatGPT」の機能を業界でいち早く実装し、受講生の学習効率向上に役立っているなど、サービス面での強化に継続的に取り組んでいる。

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やサポート体制にある。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 20 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 2,900 人を超え、在校生は約 600 人と国内で最大級の規模となっている。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となっている。

事業概要

起業家を養成する「アタッカーズ・ビジネススクール」や BBT 大学院の修了生のなかから約 1,000 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>、MIXI <2121>、アイスタイル <3660>、鎌倉新書 <6184>、tripla <5136>、モンスターラボホールディングス <5255> など 16 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、「アタッカーズ・ビジネススクール」については 2019 年 7 月に分離独立し、子会社として新設した (株)ABS に承継している。

そのほか、2008 年から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

2024 年 3 月期第 2 四半期累計の業績は過去最高を更新。 リカレント事業・プラットフォームサービス事業ともに増収増益に

1. 2024 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2024 年 3 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比 4.8% 増の 3,776 百万円、営業利益で同 72.7% 増の 221 百万円、経常利益で同 81.4% 増の 219 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で 114 百万円 (前年同期は 4 百万円の損失) と増収増益になった。売上高は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増収となり、第 2 四半期累計として過去最高を連続更新した。営業利益は、リカレント教育事業が先行投資負担により若干の損失を計上したものの、プラットフォームサービス事業の増益でカバーし、おおむね会社計画どおりの進捗となったようだ。

2024 年 3 月期第 2 四半期累計業績 (連結)

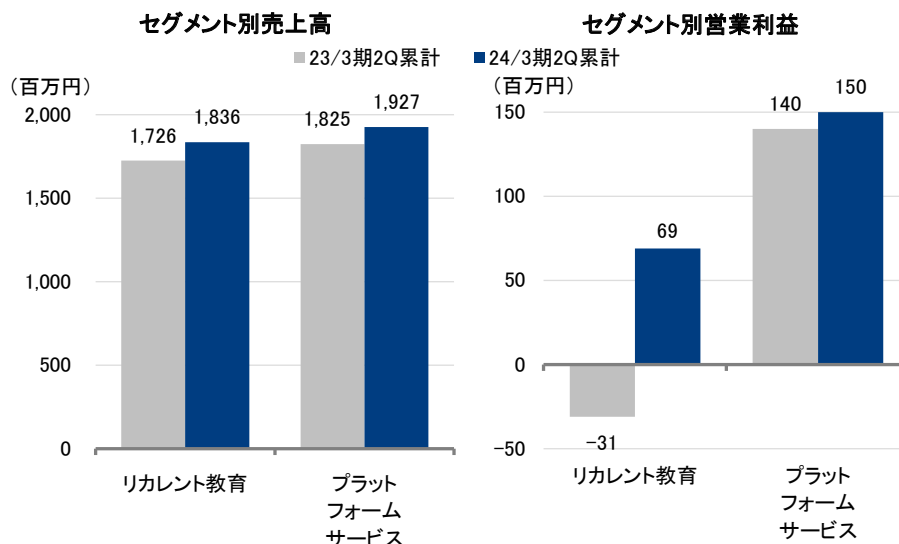
(単位: 百万円)

	23/3 期 2Q 累計		24/3 期 2Q 累計		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	3,602	-	3,776	-	4.8%
売上原価	2,112	58.6%	2,248	59.5%	6.4%
販管費	1,362	37.8%	1,305	34.5%	-4.1%
営業利益	128	3.5%	221	5.8%	72.7%
経常利益	120	3.3%	219	5.7%	81.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	773	21.4%	114	3.0%	-

出所: 決算短信よりフィスコ作成

Aoba-BBT 2024 年 1 月 25 日 (木)
2464 東証スタンダード市場 <https://www.bbt757.com/ir/>

業績動向



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の売上高は前年同期比 6.4% 増の 1,836 百万円、セグメント利益は 69 百万円（前年同期は 31 百万円の損失）となった。リカレント教育事業を牽引する法人向け人材育成事業において、次世代人材育成ニーズの高まりとともに堅調となった。事業別の概況は以下のとおり。

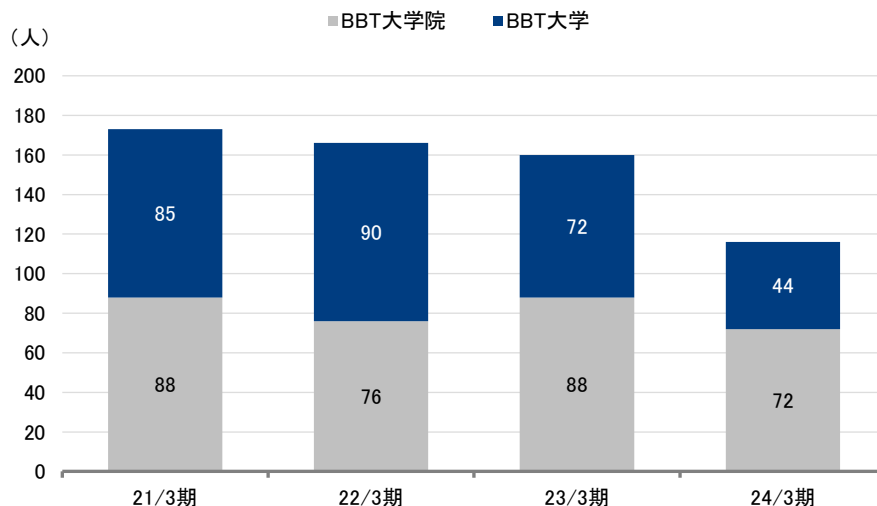
a) University 事業系

2023 年度春期における BBT 大学 / 大学院の入学人数の状況は、BBT 大学経営学部が前年同期比 28 名減の 44 名、BBT 大学大学院が同 16 名減の 72 名となった。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の終息により、オンライン大学 / 大学院への入学ニーズが沈静化し、特に BBT 大学においてその影響が顕著となった。在籍生徒数で見れば BBT 大学大学院は横ばい水準、BBT 大学経営学部は若干の減少があるものの、新設した短期課外講座の受講生数が増加傾向で、新たな収益源となり、増益増収となった。

なかでもデジタル化に必要なスキルを学ぶ「デジタルファーストキャンプ」（3 ヶ月間、オンデマンド受講 & ライブ講義、受講料 33 万円（税込）、1 月・5 月・9 月開講）は好評で、2022 年 9 月に開講して以降、回を追うごとに受講者数が増加しており、2023 年 5 月にスタートした 3 期生は 121 名となった（1 期生は 26 名）。受講者は 40 代以上の社会人で文系の人が多くを占めているのが特徴のようで、政府のリスクリングの強化施策や、企業におけるデジタル人材育成の取り組み強化が好調の要因になっていると見られる。財務をテーマにした「ファイナンスドリブンキャンプ」も 8 月に開校し、好評である。

業績動向

BBT大学/大学院の春期入学生徒数の推移



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

b) 法人向け人材育成事業系

法人向け人材育成サービスは、オンラインを活用した人材研修需要の拡大を背景に新規取引先が約 60 社に増加し、売上高も順調に拡大した。人的資本経営に対する取り組みを強化する企業が増えるなかで、同社が強みを持つサクセッションプラン（次世代経営人材育成）のニーズが増大しているほか、独自のケーススタディメソッド「Realtime Online Case Study (RTOCS)」を活用して構想力や戦略思考を鍛える経営幹部候補生向けの「BBT 経営塾」や、リーダーシップを育成する「Leadership Action Program」等の受講者数が増加した。

c) 英語教育事業系

英語教育サービスは、子会社のブレンディングジャパンの売上高が学校・学習塾向けの契約件数の伸び悩みにより横ばい水準にとどまったものの、同社で運営するビジネスプロフェッショナル向けの「PEGL」や、3 歳～15 歳を対象としたオンライン英語バイリンガルスクール「GO School」の受講者数が順調に増加したことにより、増収になったと見られる。

「PEGL」については、企業でグローバル人材育成の需要が高まるなか、法人契約比率が約 7 割を占め受講者数の増加につながった。2025 年 5 月からスタートした「GO School」は英会話能力の向上や国際学校への進学、英語での中学受験を検討している子どもを対象としたサービスで、月間売上高はまだ数百万円程度と小さいものの、受講者数は着実に増加している。

d) IT マネジメント事業系

IT マネジメント事業系の売上高は前年同期比 25% 増と好調に推移した。非 IT 系企業においても経営の DX に向けてデジタル人材の育成ニーズが高まっており、主軸の ITIL® 認定研修サービスを中心に、各種研修サービスの受講者数が増加した。2022 年 4 月に ITPJ が日本クイントを吸収合併したことで、間接コストの削減が進むなどシナジー効果も顕在化している。

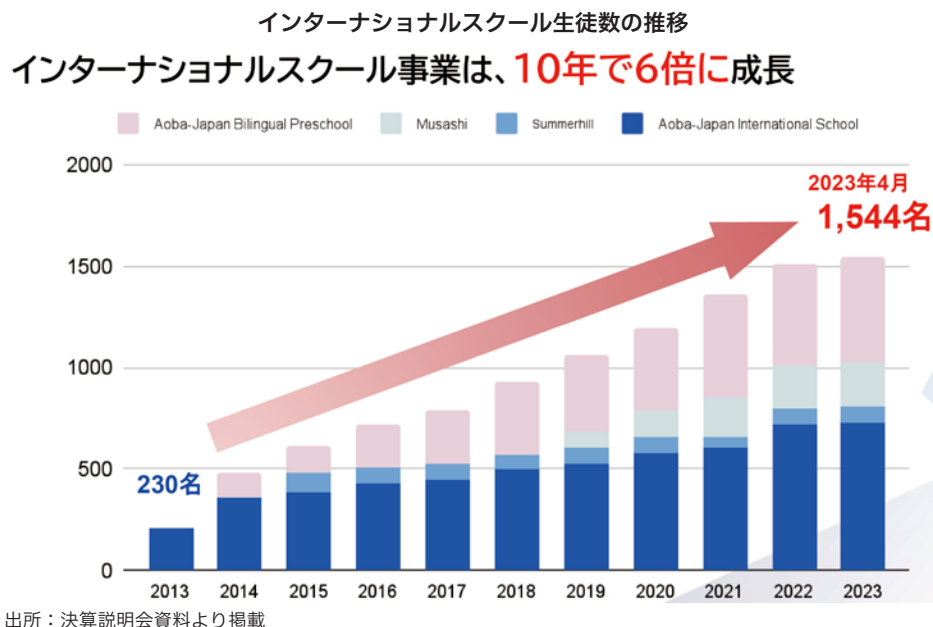
Aoba-BBT | 2024 年 1 月 25 日 (木)
2464 東証スタンダード市場 | <https://www.bbt757.com/ir/>

業績動向

ITPJ の強みであるコンテンツビジネス（教育事業者及び社内講師を抱える顧客企業へのテキスト・試験の販売や講師派遣）と、日本クイントの強みであるソリューション提供（企業に対する人材育成計画の作成支援、研修開発と提供、コンサルティング）のシナジーによって競争力も向上しており、今後は同社の法人営業経由の販売を強化することで事業規模の拡大と収益性向上を目指す戦略だ。従来は、大手 IT 企業を経由した間接販売が売上の大半を占めていた。

(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 5.6% 増の 1,927 百万円、セグメント利益は同 6.9% 増の 150 百万円となった。2023 年 4 月の総生徒数が前年同期比 1 割増の 1,544 名になったことで増収となり、利益面でも先行投資の一巡と増収効果により大幅増益となった。



このうち AJIS については、「光が丘キャンパス」の改装による定員数の増加や 2022 年 1 月に新設した高校生を対象とした「文京キャンパス」の生徒数増加により、前年同期比 109 名増の 719 名と過去最高水準で新年度をスタートした。AJIS では IBDP のテスト結果においても、毎年成績が向上し世界平均点を大きく上回る成績を残しており、大学合格実績においても国内外のトップレベル大学への合格者を輩出するなど好成績を収めていることから、今後も着実な生徒数増加が見込まれる。

Aoba-BBT

2464 東証スタンダード市場

2024 年 1 月 25 日 (木)

<https://www.bbt757.com/ir/>

業績動向

2023 年 4 月には IBO から完全オンラインでの IBDP の試験の実施校にアジアで初めて認定された。2024 年 8 月からスタートする新学期に向け、日本を含む東アジア及び東南アジア・オセアニア地域でオンラインコースの生徒募集を開始している。各国ともに現地に IB 認定校はあるが、距離的な問題等で現地校への通学が困難な生徒も一定数存在すると考えられ、こうした需要をオンライン校で取り込んでいく。生徒募集については、Web 広告や SNS 広告等のデジタルプロモーションを展開しながら集客する。2023 年末頃までにはある程度の数字を把握できる見通しだ。今回のオンライン校の認定は、コロナ禍において積極的にオンライン授業に取り組み教務ノウハウを蓄積してきたことや、その結果としての学業成績の高さが評価されたものと考えられ、AJIS のブランド力のさらなる向上につながる取り組みとして期待される。

一方、バイリンガルプリスクール「AJB」は 2023 年 4 月に 7 校目となる「用賀キャンパス」を開設し、前年同期比を上回る 500 名超で新学期をスタートした。「用賀キャンパス」に加えて 2020 年以降に開校した「中野キャンパス」や「下目黒キャンパス」などで生徒数が着実に増加した。総定員数 869 名に対して充足率は 6 割強程度だが、2019 年以前に開設したキャンパスについては 8 割以上の充足率となっており、既に収益化している。新規開設の予定は 2024 年までなく、今後は既存キャンパスの生徒数増加によって収益性も向上する見通しである。バイリンガルプリスクールは、開校からおおむね 3 年目で定員数を充足させ、収益化を実現するビジネスモデルとなっている。

そのほか、ケンブリッジ大学国際教育機構の全プログラム（初等・中等・高等学校課程）認定校である「MIST」についても、定員数（約 200 名強）にほぼ達する状況が続いており、安定した利益を生み出している。

潤沢な手元キャッシュを M&A を含めた成長投資に投下する方針

2. 財務状況と経営指標

2024 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 579 百万円減少の 8,038 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 331 百万円減少した。固定資産では有形固定資産が 233 百万円減少した。

負債合計は前期末比 456 百万円減少し、3,156 百万円となった。主な要因は、ラットフォームサービス事業における新スクールイヤー（8 月～7 月）のための年間授業料等の受領により契約負債が 358 百万円増加したものの、身払金が 285 百万円、未払法人税等が 286,339 百万円、創業者特別功労引当金が 237 百万円、有利子負債が 49 百万円それぞれ減少したことによるものである。

業績動向

経営指標を見ると、自己資本比率は 60.4% と前期末比で 4.9 ポイント上昇した。有利子負債の減少も進んでいることから財務内容は健全な状況を維持していると判断される。なお、前期に保有資産を売却したことによって積み上がった現金及び預金については、M&A を含めた成長投資に投下する方針である。

貸借対照表（連結）

（単位：百万円）

	21/3 期末	22/3 期末	23/3 期末	24/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	2,397	2,267	3,666	3,422	-244
（現金及び預金）	1,893	1,644	3,218	2,887	-331
固定資産	6,005	6,587	4,951	4,616	-335
（のれん）	1,393	1,648	1,507	1,436	-71
総資産	8,403	8,854	8,618	8,038	-578
負債合計	3,898	4,425	3,613	3,156	-457
（有利子負債）	1,638	1,904	205	150	-55
純資産	4,504	4,429	5,005	4,882	-123
< 経営指標 >					
自己資本比率	53.4%	49.8%	57.8%	60.4%	2.6pt
有利子負債比率	36.5%	43.2%	4.1%	3.3%	-0.8pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024 年 3 月期は売上高、営業利益、経常利益で過去最高を更新する見通し

1. 2024 年 3 月期業績見通し

2024 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 11.4% 増の 8,081 百万円、営業利益で同 97.5% 増の 650 百万円、経常利益で同 103.3% 増の 663 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 37.4% 減の 452 百万円と期初計画を据え置いた。売上高は連結決算を開始した 2012 年 3 月期以降から連続増収となり、営業利益と経常利益は 2 期振りに過去最高を更新する見通しだ。

第 2 四半期累計業績の通期計画に対する進捗率が売上高で 21.9%、営業利益で 6.3% とやや低くなっているが、法人向け人材育成サービスの引き合いが好調なほか、AI/DX 推進による生産性向上効果（年間約 1 億円）もあって、第 2 四半期以降はリカレント教育事業の収益回復が見込まれている。また、プラットフォームサービス事業も生徒数増加によって第 2 四半期以降も好調を持続する見通しだ。なお、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期に計上した不動産売却益約 10 億円がなくなるため減益を見込んでいる。

Aoba-BBT | 2024 年 1 月 25 日 (木)
2464 東証スタンダード市場 | <https://www.bbt757.com/ir/>

今後の見通し

2024 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	23/3 期		24/3 期			
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比	2Q 進捗率
売上高	7,257	-	8,081	-	11.4%	46%
営業利益	329	4.5%	650	8.0%	97.5%	34%
経常利益	326	4.5%	663	8.2%	103.3%	33%
親会社株主に帰属する当期純利益	723	10.0%	452	5.6%	-37.4%	25%
1 株当たり当期純利益 (円)	51.38		32.14			

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の売上高は前期比増収、営業利益は 2 期ぶりの黒字に転換する見通しだ。重点分野別で見ると、Univercity 事業系については BBT 大学院が堅調に推移するほか、短期集中講座の好調により、BBT 大学本科生の生徒数減少をカバーする。短期集中講座では「デジタルファーストキャンプ」の第 4 期生（2023 年 9 月開講）が 138 名と過去最高を更新したほか、2023 年 8 月に新規開講した「ファイナンスドリヴンキャンプ」も 42 名と「デジタルファーストキャンプ」の第 1 期生（26 名）を上回る好調な滑り出しを見せている。そのほか、マーケティング分野の新規プログラムも 2024 年 1 月に開講する予定となっている。受講期間は 3 ヶ月程度で、個人のリスクリリング需要だけでなく、企業向けの人材教育サービスの 1 つとして需要が見込まれる。短期集中講座の受講生のうち、1 割程度は BBT 大学 / 大学院に進学するというデータもあり、本科生の生徒獲得のためのドアノックツールとしての効果も期待される。

法人向け人材育成事業系については、企業の人的資本経営の取り組み強化が進むなかで 2021 年 3 月期以降、年平均売上成長率で 19% と高成長を続けてきたが、2024 年 3 月期も 20% 前後の成長が続く見通しだ。新たな取り組みとして、LMS 企業に対して同社が今まで蓄積してきた約 1.8 万時間分のビジネス映像コンテンツをもとに作成したオリジナルコンテンツの提供を開始した。具体的には、ライトワークス <4267> と提携し、84 講座・約 260 時間分のビジネス映像コンテンツを LMS 「CAREERSHIP®」を通じて視聴できる「経営人材育成アドバンスト by BBT※1」の販売を 2023 年 9 月より開始した。過去に制作したコンテンツのため、コストは講師陣への著作権料などを除いてほとんどかからないため、利益率の高いビジネスとなる。ライトワークスの LMS は株式上場企業の売上トップ 100 社のうち 47% の企業に導入されており※2、今後の収益貢献が期待される。

※1 「経営戦略」「マーケティング」「財務会計」「人・組織」など、企業をリードしていく幹部になるための実践的講座がパッケージとなっており、年間契約で定額料金により視聴できる。

※2 ライトワークス 2021 年 4 月調べ。

今後の見通し

同社の取引先企業数は 500 社強とまだ少なく、営業体制も強化を図っているとはいえ 20 名程度であり、自社だけでは新規顧客の獲得には限界がある。今回の販売提携は効率的に顧客拡大を図るための戦略の 1 つと考えられる。コンテンツを必要としている LMS 企業に対して自社コンテンツを提供することで保有資産の収益最大化を図るとともに、同コンテンツを利用した企業をグループの他の商品・サービスの顧客として取り込むことができれば理想的な流れとなる。このため、同社は今後も LMS 企業との提携戦略を推進する予定である。国内における法人向け e ラーニングサービスの市場規模は年間 1,000 億円規模で安定成長が続いているが、参入企業も多く同社のシェアは数 % 程度にとどまっている。競争が激しい市場ではあるものの、営業体制の強化と合わせて提携戦略を推進することでシェア拡大の余地は十分にあると考えられ、今後の動向が注目される。

英語教育事業系は、社会人向けの「PEGL」や子ども向けの「GO School」の生徒数増加や、ブレンディングジャパンにおける法人向け顧客の開拓により増収を見込んでいる。IT マネジメント事業系については、デジタル人材の育成ニーズが高まるなか、主軸の ITIL® 認定研修サービスに加えて Agile やリーン、DevOps など関連する教育研修サービスも伸長しており、前期比 2 ケタ増収が続く見通しだ。

(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は売上高で前期比 10% 前後の増収、営業利益も 2 ケタ増益が続く見通しだ。AJIS の生徒数は新学期がスタートした 8 月時点で 735 名（前年同期比で 27 名増）と順調な滑り出しとなったほか、パイリンガルプリスクールも 2020 年以降に開校したキャンパスの生徒数が増加している。ここ数年続いた新規開校や「光が丘キャンパス」の改装などの先行投資が一巡したことで利益率の上昇も見込まれる。

2025 年 3 月期の売上高 100 億円、 営業利益 10.5 億円の達成に向けた施策は順調に進捗

2. 中期経営計画

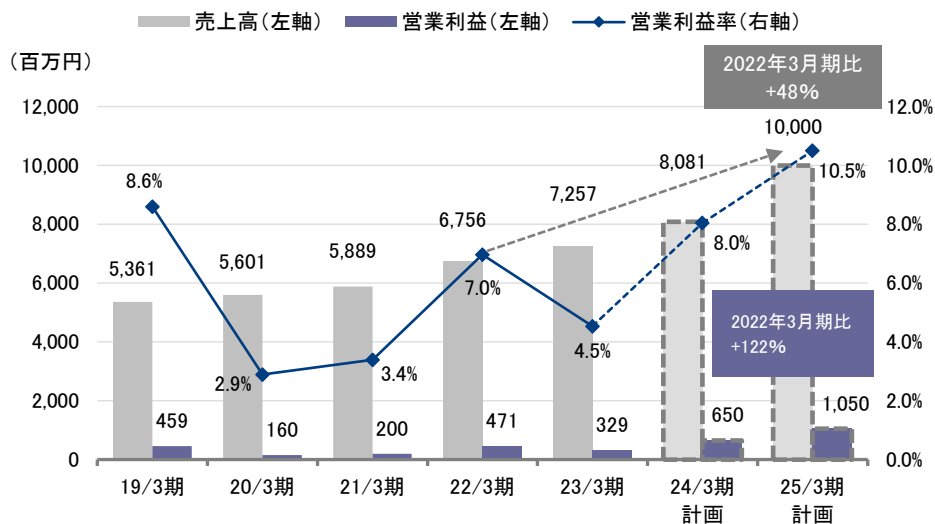
同社は 2022 年 6 月に「中期経営計画 2022-24」を発表し、最終年度となる 2025 年 3 月期の業績目標として、売上高 100 億円、営業利益 10.5 億円、親会社株主に帰属する当期純利益 7.0 億円を掲げた。変革する時代に対応した新しいコンテンツを発信しつつ、1 歳以上のすべての年齢層を対象に生涯にわたる学びを提供することで、ミッションである「世界で活躍するリーダーの育成」に取り組み、業績目標の達成を目指す。

初年度となる 2023 年 3 月期の業績は、University 事業系の伸び悩みと積極的な先行投資を実施したことで、期初計画（売上高 7,806 百万円、営業利益 518 百万円）に対して売上高 7,257 百万円、営業利益 329 百万円と下振れて着地した。ただし、成長戦略は順調に進んでおり、先行投資の効果も今後顕在化することから、2025 年 3 月期の業績目標は達成可能な水準と同社では見ている。事業セグメント別の売上高で見ると、リカレント教育事業は 2023 年 3 月期の 3,521 百万円から 2025 年 3 月期は 5,500 百万円、プラットフォームサービス事業は同様に 3,655 百万円から 4,500 百万円を目指す。年平均成長率ではリカレント教育事業が 25%、プラットフォームサービス事業が 11% となる計算で、プラットフォームサービス事業については順調な進捗となっている。今後、リカレント教育事業の成長が加速するかどうか、中期業績目標の達成の鍵を握る。

Aoba-BBT | 2024 年 1 月 25 日 (木)
2464 東証スタンダード市場 | <https://www.bbt757.com/ir/>

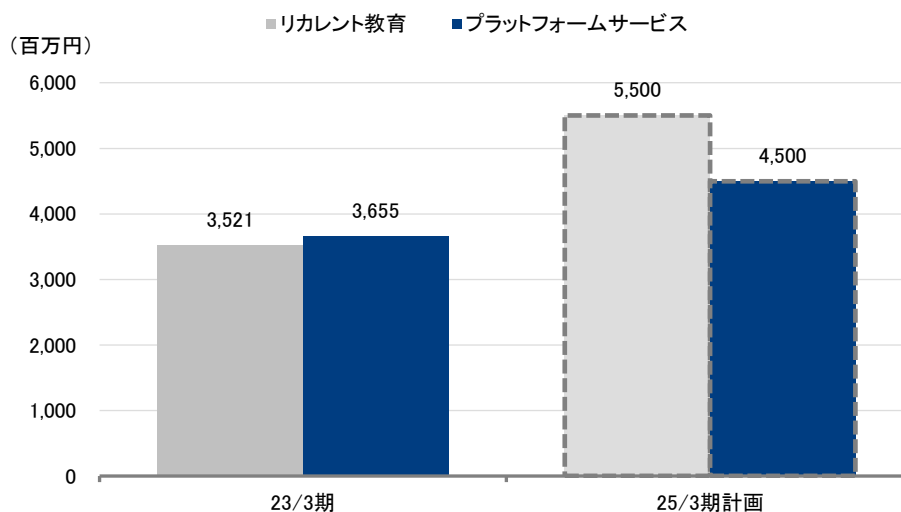
今後の見通し

中期経営計画の業績目標



出所：決算短信、中期経営計画資料よりフィスコ作成

事業セグメント別売上計画



出所：決算短信、中期経営計画資料よりフィスコ作成

(1) 重点 5 分野の成長戦略

a) University 事業系

University 事業系では、BBT 大学 / 大学院、BOND-BBT MBA の受講生徒数を増やすことで、2025 年 3 月期に売上高 1,425 百万円、営業利益 455 百万円(2022 年 3 月期比売上高 1.39 倍、営業利益 1.68 倍)を目指す。

Aoba-BBT

2464 東証スタンダード市場

2024 年 1 月 25 日 (木)

<https://www.bbt757.com/ir/>

今後の見通し

売上高の 5 割弱を占める BBT 大学では、生徒獲得施策としてオンライン説明会の実施に加えて、1) PR 担当チームを配置し、SNS 運用などメディア露出の強化による認知度向上、2) 多様性の高い学生を獲得するための奨学金制度の充実、3) 修了生からの紹介制度や法人派遣制度の充実、などを推進する。また、新たな取り組みとしてランチセミナー「BBT Lunch Talk」(1 回 30 名程度)も開始した。無料メールマガジン「Aoba-BBT BUSINESS REVIEW」の登録会員約 17 万人に対して開催案内を配信するなど、実績としては 4 回の開催で約 120 人を集客した。既述のとおり、コロナ禍の終息で本科生の入学者数が低迷しているが、短期集中講座を強化することでカバーする考えだ。

BBT 大学大学院における生徒獲得施策としては、1) デジタルマーケティング機能の強化による潜在顧客の獲得と育成、2) 法人研修市場における単科生コースの販売強化、3) ポストコロナ時代に適した最先端の講義・教材の開発、並びに AI や EdTech 領域への投資などに取り組む。マーケティング施策については、従来までリスティング広告や説明会などによる顕在層向けの施策を重点的に実施してきたが、今後はマーケティング・オートメーションツールやホワイトペーパー、SNS の活用、紹介制度の強化、トライアルプログラムの導入等によって、準顕在層や潜在層の獲得にも注力する。

BOND-BBT MBA の生徒獲得施策については、1) アジア・パシフィック地域での広告宣伝強化、2) BOND 大学の知名度を長期的に向上させるため、同大学と連携したイベント開催や Web サイト、SNS での情報発信、オンライン広告等の実施、3) 在学生及び修了生のネットワーク強化による紹介生の獲得などに取り組む方針だ。

休学 / 退学率の抑制施策としては、1) 「BioLa」で学習進捗状況の分析と事前予測を行い、進捗が遅れているようであれば改善策を提案するなどの学習支援体制を強化する、2) 学生支援担当者のコーチングスキルを向上する、3) 全科目、全受講生を対象としたアンケート実施により課題を抽出し、プログラムの満足度向上につなげる PDCA サイクルの構築と高速化、などに取り組む方針だ。「Biola」による学習状況の分析によって、個々の生徒に最適な学習コンテンツを映像ライブラリの中からリコメンドする機能も近々提供する予定で、AI/DX の積極活用によるサービス品質の向上により差別化を図る。

b) 法人向け人材育成事業系

法人向け人材育成事業系では、2025 年 3 月期に売上高 2,228 百万円(2022 年 3 月期比 1.94 倍)を目指す。なお、同分野に関しては販売チャネル別の売上高となるため(プロダクト部門ではない)、営業利益の計画はない。

国内の法人向け研修市場は年間 5,000 億円強でここ数年の成長率は年率 1% 前後と決して高くはないものの、同社が強みを持つ e ラーニング市場に関しては 10% 強の成長が続いている。競合企業が多いなか、同社はサービスメニューの拡充や営業体制の強化、販売提携戦略を推進することで顧客数を 2 倍に拡大し高成長を実現する考えだ。また、パッケージ型プログラムの販売比率を高めることで、営業の生産性向上も図る。具体的には、階層別研修では 1 人ひとりのニーズに合ったカリキュラムを作成・提供する「BBT パーソナライズ」、選別型研修(次世代リーダー向け)では「BBT 経営塾」、テーマ別研修ではニーズの高いテーマをパッケージ化して映像講義とライブ研修のブレンディング型サービスを提供していく。同社ではこれら取り組みを推進することで、法人研修市場のリーディングカンパニーを目指す。

Aoba-BBT

2464 東証スタンダード市場

2024 年 1 月 25 日 (木)

<https://www.bbt757.com/ir/>

今後の見通し

なお、「BBT パーソナライズ」に関しては、ChatGPT の API を利用して、AI が受講者の学習ニーズと職業目標を把握することで最適なカリキュラムを提案する「BBT パーソナライズ AI」を 2023 年 10 月にリリースした。従来は担当者と面談後、カリキュラムの提供まで 1 ～ 2 週間を要していたが、新サービスは 2 ～ 3 営業日で提供できる。受講価格は 5.4 万円（税別）、受講期間は 3 ヶ月間である。

c) 英語教育事業系

英語教育事業系は、2025 年 3 月期の売上高で 1,271 百万円、営業利益で 393 百万円とチャレンジングな目標を設定している（2022 年 3 月期比売上高 3.45 倍、営業利益 6.55 倍）。国内における外国語教室の市場規模は年間 3,000 億円程度でコロナ禍以降は頭打ちの状況が続いているが、オンライン英語教育サービス市場については着実に成長している。同社グループでは子どもから社会人まで幅広い顧客に高品質なサービスを提供することで高成長を目指す戦略だ。

大学生や社会人を対象とした英語教育サービスでは、グローバル人材の育成にコミットする学習プログラムの開発と優秀な講師の確保に取り組むことで競合サービスとの差別化を図る。また、法人営業部門との連携を強化することで法人経由での生徒獲得に注力する。一方、ブレンディングジャパンについても法人会員（学校、学習塾等）の獲得を強化する。特に公立学校に関しては、自治体単位で導入され、契約期間も複数年にわたることから、注力市場として位置付けている。

d) インターナショナルスクール事業系

インターナショナルスクール事業系については、2025 年 3 月期に売上高 4,500 百万円、営業利益 367 百万円を目指す（2022 年 3 月期比売上高 1.39 倍、営業利益 1.54 倍）。インターナショナルスクール市場は、国際化の進展並びに英語教育の重要性の高まりを背景に、年々拡大基調が続いている。売上高については、既存キャンパスの充足率向上だけで達成可能な水準である。一方、利益面ではキャンパス新設などの先行投資が一回りしたこともあり、計画を上回る可能性も十分であると弊社では見ている。

国内のインターナショナルスクール市場は、既存事業者の校舎拡大や新規事業者の参入といった動きがあるものの、対象顧客層やスクールの特徴（宗教、カリキュラムなど）において、新たな脅威となるような競合の存在は見当たらず、競争環境については大きな変化は生じないものと同社では認識している。また、今後は在留外国人の増加とともに、地方でもインターナショナルスクールの需要増加が見込まれ、提携ビジネスが成長する可能性がある。具体例として、2022 年 12 月にアオバと（学）九州ルーテル学院（熊本県）※が連携協定を締結した。主な提携内容としては、九州ルーテル学院におけるインターナショナル小学部の新設と中高生への国際教育提供、国際カリキュラム（IB 等）や国際教育認証機関の取得等、国際教育というインフラを構築するため、アオバが支援するものである。半導体受託製造の世界最大手である TSMC<TSMC> が、2024 年に熊本工場を新設する予定で、同工場に従事する社員の子女等に対して国際教育のサービスを提供することが今回の連携協定の背景にあり、今後も同様のケースが増える可能性がある。

※ 1926 年に前身となる九州女学院を設立。現在は九州ルーテル学院大学、ルーテル学院中学・高等学校、認定こども園ルーテル学院幼稚園、九州ルーテル学院大学附属 黒髪乳児保育園を運営している。英語教育や国際性を育む教育を特色としている。

また、新たな取り組みとして IBDP のオンライン校のほか、コロナ禍の終息に伴い AJIS で 4 年ぶりに再開したサマースクールが好評だったことから（全プログラム満員）、今後は夏・冬・春の季節スクールを開催する予定で、新たな収益源として期待される。

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.

今後の見通し

なお、アオバでは文部科学省からの受託事業として 2018 年度から取り組んできた「国際バカロレアに関する国内推進体制の整備」事業について、2023 年度以降も受託し継続することを 2023 年 9 月に発表した（最長 5 年間）。旧委託期間（5 年間）では、政府目標であった IB プログラム導入 200 校を達成すべく、情報共有を行うポータルサイト「文部科学省 IB 教育推進コンソーシアム」の運営や情報発信、シンポジウムやカンファレンスの開催、IB に関心を持つ教育機関への支援などの普及促進に取り組んできた。売上高は年間 40 百万円程度と直接の業績への影響は軽微だが、今後も IB 認定取得を目指す学校が増えてくれば、導入支援サービスの拡大が期待される。

e) IT マネジメント事業系

IT マネジメント事業系は、2025 年 3 月期に売上高 1,000 百万円、営業利益 146 百万円を目指す（2022 年 3 月期比売上高 2.92 倍、営業利益 3.65 倍）。経営の DX に伴い業種を問わずデジタル人材の育成ニーズが高まっていることで、IT マネジメント領域における人材育成市場の拡大が見込まれる。

成長戦略としては、1) セールス・マーケティングの強化、2) プロダクト・サービスの開発、3) デリバリーリソースの拡充の 3 点に取り組んでいく。セールス・マーケティング施策としては、DevOps やアジャイルの国内啓蒙活動強化による DX 研修マーケットの活性化を図るほか、各種ユーザーコミュニティへの貢献の継続、Web サイトのコンテンツ拡充などを推進するほか、同社の法人営業部経由での販売も強化する。プロダクト・サービスの開発では、グローバルの最新コンテンツをいち早く輸入・活用するほか、DX コンテンツ、実践プログラムのラインナップを充実させていく。デリバリーリソースの拡充では、業界経験者や講師陣との契約によるリソースプールの拡大、並びに講師育成プログラムの強化による講師の拡充などに取り組み、旺盛な研修ニーズや講師派遣ニーズに対応する考えだ。

(2) SDGs の取り組み

同社グループでは、SDGs の実現に貢献する「グローバル社会で活躍する人材の輩出」を経営ミッションに掲げており、「教育」×「DX」により SDGs/ESG の課題に取り組んでいる。

SDGs の具体的取り組み事例

SDGs 項目	具体的取り組み
4. 質の高い教育をみんなに	・「AirCampus®」によるオンライン教育 ・「AirCampus®」字幕機能、14 言語の翻訳機能実装によりバリアフリーに対応 ・100% オンライン BBT 大学 / 大学院 ・AJIS 高等部「Online GLD Program」
7. エネルギーをみんなに、そしてクリーンに	・「AirCampus®」によるオンライン教育
8. 働きがいも経済成長も	・リモートワークの整備
12. つくる責任つかう責任	・環境省「グッドライフアワード」事業受託
9. 産業と技術革新の基盤をつくろう	・「AirCampus®」によるオンライン教育
11. 住み続けられるまちづくりを	・修了生向け起業家支援プログラム「SPOF」 ・BBT 大学地方創生カレッジ
16. 平和と公正をすべての人に	・文科省「国際バカロレアに関する国内推進体制の整備」事業受託
17. パートナリシップで目標を達成しよう	・「BBT オンライン英会話」、「ハッチリンクジュニア」 ・「Apollo Project」: 「A-MAP」カリキュラム監修 ・ガバナンスの充実: 独立役員 1/3 を充足

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

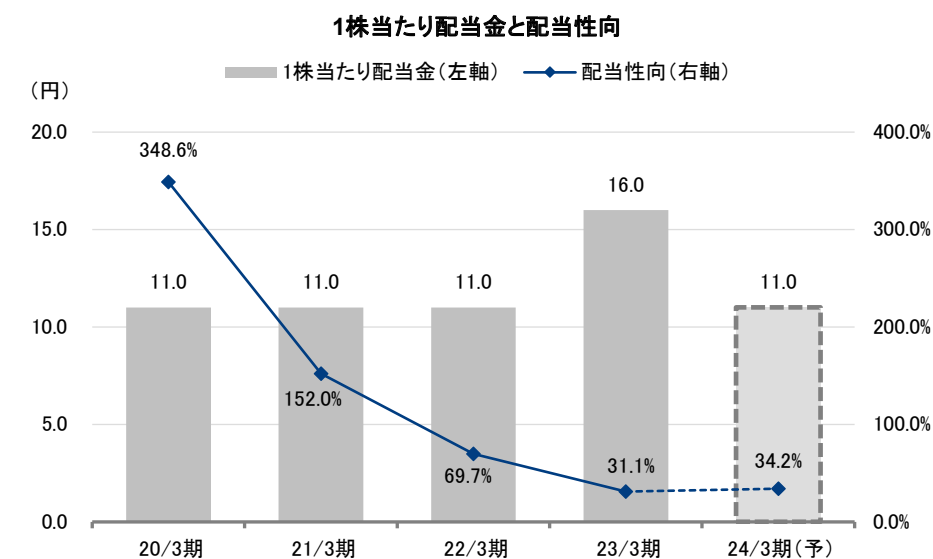
■ 株主還元策とスタンダード市場選択について

配当性向、配当利回りを意識しつつ、継続的な配当を実施

1. 株主還元策

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など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することを基本方針としている。2023 年 3 月期の 1 株当たり配当金は普通配当 11.0 円に、記念配当 5.0 円を加えて 16.0 円を実施したが、2024 年 3 月期は普通配当のみで 11.0 円（配当性向 34.2%）を予定している。前期の記念配当は、保有資産の売却益計上による株主への利益還元である。

また、株主優待の内容に関しては、保有株数に応じて自社の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や「GO School」の入学金免除、熱海の宿泊施設「ATAMI せかいえ」宿泊料金の優待割引または無料等で、3 月末と 9 月末の年 2 回実施している。今後も優待の対象範囲や配当をさらに拡充することを検討している。



注：23/3 期は記念配当 5.0 円含む。

出所：決算短信よりフィスコ作成

Aoba-BBT

2464 東証スタンダード市場

2024 年 1 月 25 日 (木)

<https://www.bbt757.com/ir/>

株主還元策とスタンダード市場選択について

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 株以上
「ATAMI せかいえ」の優待宿泊券 （平日 1 泊分、2 名利用、通常価格 85,800 円（税込））	61,600 円（税込）	無料
	100,000 株以上	
「ATAMI せかいえ」の優待宿泊券 （平日 1 泊分、2 名利用、通常価格 96,800 円（税込））	無料	

出所：会社資料よりフィスコ作成

2. 東証スタンダード市場選択について

同社は 2023 年 9 月 22 日付で、現在の東証プライム市場の上場維持基準への適合状況並びに計画の進捗状況を鑑みて、スタンダード市場を選択することを決議し、東京証券取引所に申請したことを発表した。2022 年 6 月に発表した中期経営計画の目標達成に向けた各種施策は、計画どおりに進捗しているものの、東京証券取引所が設定した経過措置の適用が終了期間終了（3 月決算の場合 2025 年 3 月）までに上場維持基準をクリアできなければ、その後一定期間を計画したのちに上場廃止となるリスクが生じ、株主が安心して同社の株式を保有・売買する環境を確保することが適切であると判断、2023 年 10 月 20 日にスタンダード市場へ移行した。スタンダード市場に移行後も、更なる企業価値向上のための各種取組を積極的に推進すると言う。同社が掲げる「グローバル社会で活躍できる人材」の輩出を目指した経営戦略を引き続き推進、企業価値の最大化と持続的な成長を実現するため、プライム市場上場維持基準を永続的に満たす経営体力を確保し、再び、最適なタイミングが到来した際にはプライム市場への変更を視野に入れている。

上場維持基準適合状況

	株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式 比率	1 日平均 売買代金	純資産 の額	
適合状況及び その推移	2021 年 6 月末時点	-	73,850単位	32.78億円	51.7%	0.07億円	正
	2023 年 3 月末時点	3,515人	69,385単位	27.68億円	48.6%	0.095億円	正
プライム市場上場維持基準	800人以上	20,000単位以上	100億円以上	35%以上	0.2億円以上	純資産の額が正	
スタンダード市場上場維持基準	400人以上	2,000単位以上	10億円以上	25%以上	10単位以上※	純資産の額が正	
当初の計画に記載した期間			2025年3月末		2025年12月末		

※株式出来高で月平均 1,000 株以上（同社の 2023 年 1 ～ 6 月の月平均出来高数は 2,523 千株）

出所：会社発表資料よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

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。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、配布等することは強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