

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ビジネス・ブレイクスルー

2464 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 4 月 14 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>

ビジネス・ブレイクスルー
2464 東証プライム市場

2022 年 4 月 14 日 (木)
<https://www.bbt757.com/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2022 年 3 月期第 3 四半期累計業績の概要	01
2. 2022 年 3 月期業績の見通し	01
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	06
■ 業績動向	08
1. 2022 年 3 月期第 3 四半期累計業績の概要	08
2. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
1. 2022 年 3 月期業績の見通し	13
2. 中期経営計画	14
■ 株主還元策	19

ビジネス・ブレイクスルー

2464 東証プライム市場

2022 年 4 月 14 日 (木)

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

要約

2022 年 3 月期はインターナショナルスクール事業系と法人向け人材育成事業系を中心に年率 2 ケタ台の売上成長を目指す

ビジネス・ブレイクスルー <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にも展開している。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」を構築し、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。2022 年 4 月からの東京証券取引所新市場区分ではプライム市場に移行する。

1. 2022 年 3 月期第 3 四半期累計業績の概要

2022 年 3 月期第 3 四半期累計（2021 年 4 月～12 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 15.8% 増の 4,950 百万円と過去最高を更新し、営業利益で同 109.3% 増の 338 百万円と 4 年ぶりの増益に転じ、通期計画の 319 百万円を超過するなど好調な決算となった。リカレント教育事業は BBT 大学 / 大学院が生徒数の増加により堅調に推移したが、法人向け教育サービスの一部が伸び悩み、売上高で前年同期比 6.4% 増、営業利益で同 18.0% 減となった。一方、AJIS を中心とするプラットフォームサービス事業は生徒数が前年同期比 15% 増と順調に増加したこと、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）によるマイナス影響が前年同期よりも軽微にとどまったことなどから、売上高で同 27.6% 増、営業利益も急回復したことがけん引役となった。

2. 2022 年 3 月期業績の見通し

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 百万円と期初計画を据え置いた。コロナ禍が続くなかで業績に与える影響が不透明だったためだが、第 4 四半期も基調に変化はなく順調に推移したもようで、各利益は通期計画をすでに超過している。なお、AJIS については 2022 年 1 月より高等部を対象とした「AJIS 文京キャンパス」を開校したことにより、定員数が約 2 割増加する見込みとなっている。また、2022 年 4 月から新年度を迎えるアオバジャパン・バイリンガルプリスクール（以下、AJB）の新入生の申込状況も好調で、6 キャンパスすべてで計画を上回ってスタートする可能性があることから、プラットフォームサービス事業は 2023 年 3 月期も好調を持続するものと予想される。

また、2021 年 5 月に子供専用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。

ビジネス・ブレイクスルー

2464 東証プライム市場

2022 年 4 月 14 日 (木)

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

要約

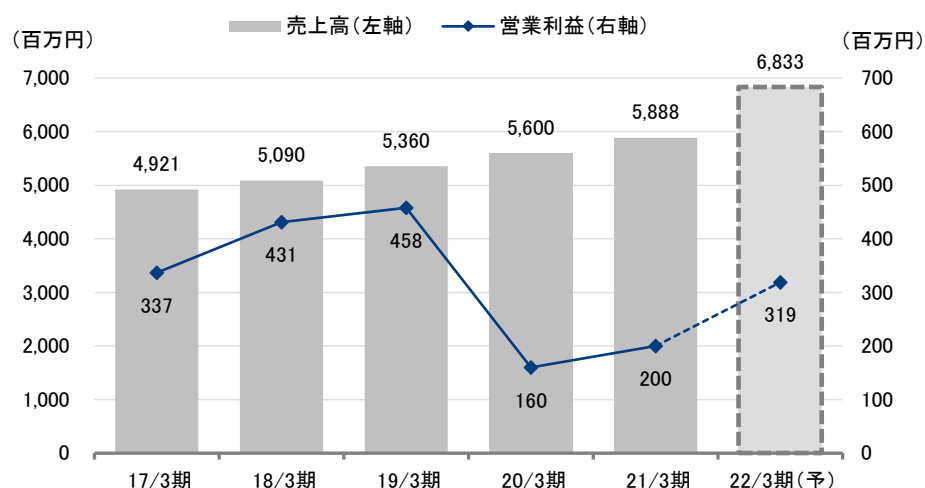
3. 中期経営計画

同社は 2025 年 3 月期までの中期経営計画の目標数値を 2021 年 12 月に発表した。重点強化領域として、University 事業系 (BBT 大学 / 大学院、BOND-BBT MBA)、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、インターナショナルスクール事業系の 5 つの事業系の売上拡大に注力し、2025 年 3 月期に売上高 10,000 百万円、営業利益 1,050 百万円を目指す。University 事業系やインターナショナルスクール事業系では、生徒数の増加に取り組むことで年率 11 ~ 12% の売上成長を図っていく。法人向け人材育成事業系では営業体制やデジタルマーケティングの強化により認知度向上と顧客接点の強化により顧客数を 2 倍に拡大することで、売上高では年率 24% の成長を見込む。また、英語教育事業系は 2021 年 5 月に子会社化したブレディングジャパンのオンライン英会話スクールを育成していく。海外の優秀な講師の確保による高品質な教育サービスと価格競争力の両面で差別化を図り、売上高で 2021 年 3 月期計画比 2.6 倍の 12.7 億円を目指す。IT マネジメント事業系では資格取得コンテンツだけでなく、経営者層向けの DX 教育コンテンツなども拡充しながら、IT 業界以外の顧客開拓も進め、2021 年 3 月期計画比 3 倍増の 10.0 億円を目指すとしている。また、AI 等の活用による生産性並びにサービス品質の向上や SDGs の取り組みについても推進していく方針となっている。同社は経営数値目標を達成することで、「プライム市場」の上場維持基準となる流通株式時価総額 100 億円をクリアしていく考えだ (3 月 14 日時点の流通株式時価総額は約 31 億円)。

Key Points

- ・ 2022 年 3 月期第 3 四半期累計業績はプラットフォームサービス事業がけん引し、大幅増収増益に
- ・ 2022 年 3 月期業績は利益ベースで計画を上回る公算大
- ・ 2025 年 3 月期に売上高 10,000 百万円、営業利益 1,050 百万円を目指す

業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

ビジネス・ブレイクスルー
2464 東証プライム市場

2022 年 4 月 14 日 (木)
https://www.bbt757.com/ir/

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犬前研一（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ーションシステムズ（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）を開始した。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 プレナースジャパン・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 月には子供専用オンライン英会話スクールを運営する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、リカレント教育事業の強化を図っている。なお、日本クイントについては 2022 年 4 月に ITPJ が吸収合併した。



注：Little Angels 学園は 2021 年 1 月 1 日付で Musashi International Education に商号変更し、これにより「リトルエンジェルス・インターナショナルスクール (LAIS)」は「ムサシインターナショナルスクール・トウキョウ (MIST)」に名称変更した
出所：決算説明資料より掲載

ビジネス・ブレイクスルー

2464 東証プライム市場

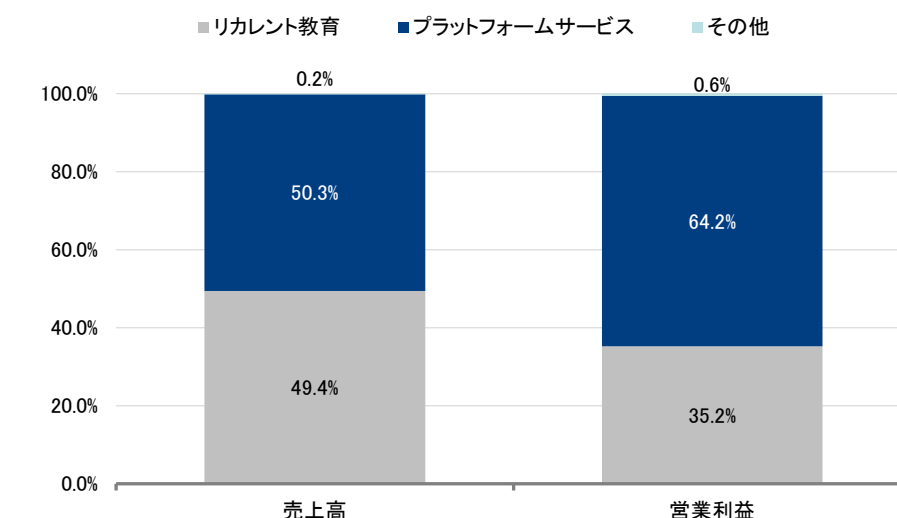
2022 年 4 月 14 日 (木)

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

事業概要

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。ここ数年、プラットフォーム事業の成長が続いてきたことで、売上高に関して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でほぼ二分する格好となっている。また、営業利益についても投資状況によって増減はあるものの、両事業とも一定の収益性を維持しており、バランスの良い事業ポートフォリオとなっている。

セグメント別構成比(2022年3月期第3四半期累計)



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、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と 4 つの事業を展開しており、売上比では University 事業系が 3 割強、法人向け人材育成事業系が約 4 割を占め、残りを英語教育事業系と IT マネジメント事業系で占めている。

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 MBA 習得プログラム BOND-BBT MBA 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。また、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、同社が提供するビジネス特化型オンライン英会話「BBT オンライン英会話」に加えて、ブレンディングジャパンが運営する子供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では個人向けだけでなく、学校・教育機関向けにもサービスを提供している。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。同業の日本クイントを 2021 年 11 月に子会社化（2022 年 4 月に吸収合併）したことにより、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(R)※」の認定研修サービスでは国内で約 44% のシェア（ITIL(R) 資格取得者数）と最大級となっている。

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

ビジネス・ブレイクスルー

2464 東証プライム市場

2022 年 4 月 14 日 (木)

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

事業概要

一方、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 バイリンガル幼稚園（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」（東京都中野区南台）、2021 年 4 月に「AJB 下目黒キャンパス」（東京都目黒区下目黒）を開校したほか、2022 年 1 月に AJIS が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。

2022 年 3 月末時点でキャンパスは都心に 11 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 12 月末時点で 175 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 13 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認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 12 月現在の認定校は世界 159 以上の国・地域で約 5,400 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 2022 年 3 月時点で 68 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。

ビジネス・ブレイクスルー

2464 東証プライム市場

2022 年 4 月 14 日 (木)

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

事業概要

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・ブレイクスルー大学 / 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 ～
	・ 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
	(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	卒業生向け	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

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を運営

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）。

ビジネス・ブレイクスルー

2464 東証プライム市場

2022 年 4 月 14 日 (木)

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

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」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さらなる輩出並びに、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

2022 年 3 月期第 3 四半期累計業績は プラットフォームサービス事業がけん引し、大幅増収増益に

1. 2022 年 3 月期第 3 四半期累計業績の概要

2022 年 3 月期第 3 四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比 15.8% 増の 4,950 百万円、営業利益が同 109.3% 増の 338 百万円、経常利益が同 103.8% 増の 343 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 276.6% 増の 190 百万円となった。第 3 四半期累計として売上高は連続過去最高を更新し、各利益は 4 年ぶりの増益に転じた。

事業セグメント別では、リカレント教育事業が増収減益となったものの、プラットフォームサービス事業の売上が好調に推移し、営業利益もコロナ禍によるマイナス影響※がほぼ一巡したことで急回復し、利益の押し上げ要因となった。各利益については通期計画を超過し、想定を上回る進捗となっている。なお、2022 年 3 月期より収益認識に関する会計基準等を適用しており、業績への影響額としては売上高で 51 百万円、営業利益、経常利益で各 20 百万円の増加要因となっている。

※ 緊急事態宣言下の 2020 年 4 ～ 5 月において、AJB では政府の要請に基づき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。

ビジネス・ブレイクスルー
2464 東証プライム市場

2022 年 4 月 14 日 (木)
<https://www.bbt757.com/ir/>

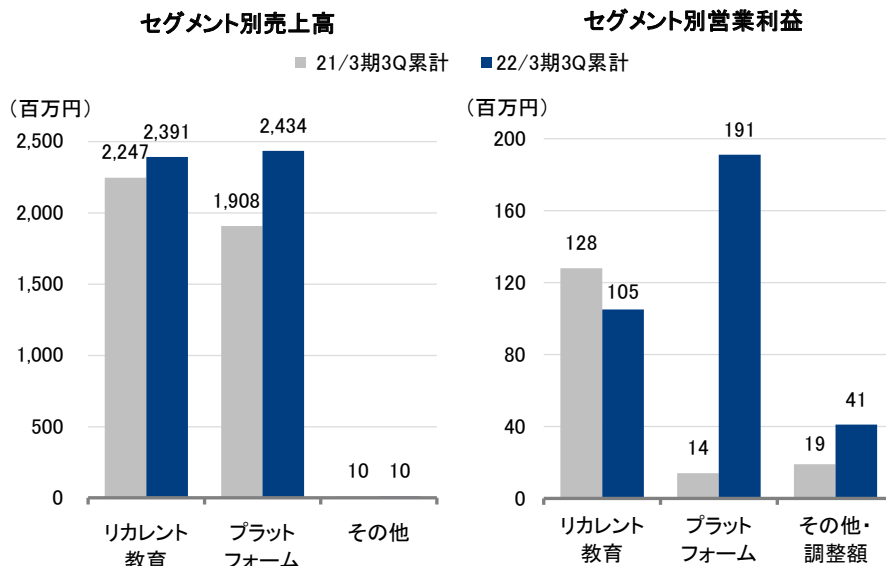
業績動向

2021 年 3 月期第 3 四半期累計業績 (連結)

(単位: 百万円)

	21/3 期 3Q 累計		22/3 期 3Q 累計		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	4,273	-	4,950	-	15.8%
売上原価	2,269	53.1%	2,712	54.8%	19.5%
販管費	1,842	43.1%	1,899	38.4%	3.1%
営業利益	161	3.8%	338	6.8%	109.3%
経常利益	168	3.9%	343	6.9%	103.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	50	1.2%	190	3.8%	276.6%

出所: 決算短信よりフィスコ作成



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 2,391 百万円と増収基調が続いたものの、セグメント利益は同 18.0% 減の 105 百万円と減益に転じた。University 事業系が堅調に推移したほか、英語教育事業系もブレンディングジャパンのグループ化により増収に寄与したものの、法人向け教育サービスのうち一部案件における特定顧客の予算絞り込みの影響で減少したことが減益要因となった。ただ、第 4 四半期は法人向け受注も増加基調にあり、利益面でも回復に向かうものと予想される。事業別の状況は以下のとおり。

a) University 事業系

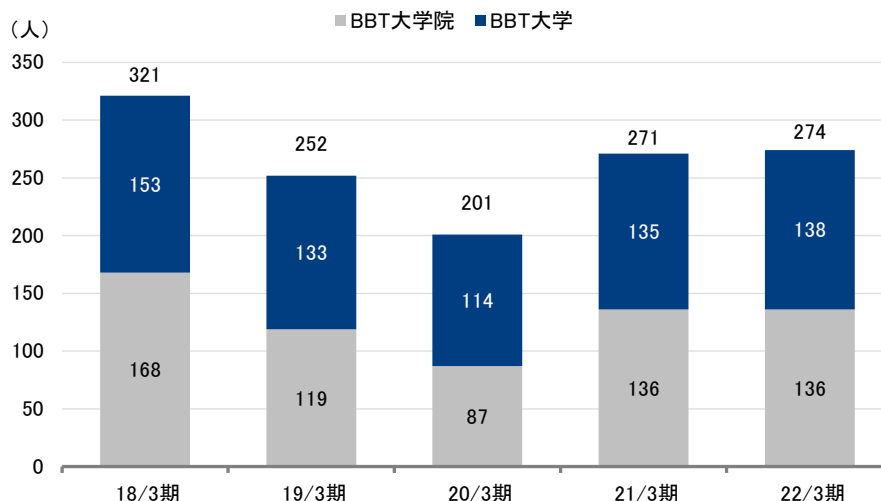
2021 年度春・秋期における BBT 大学経営学部の入学者数は前年同比 2 名増の 138 名、BBT 大学大学院では同横ばいの 136 名となった。また、BOND-BBT MBA プログラムについても入学期 (5 月、9 月、1 月) の入学者数が各 30 名超を維持するなど堅調に推移した。コロナ禍で海外留学が困難な状況のなか、オンライン教育のメリットが見直されているものと考えられる。また、需要が旺盛な DX 系カリキュラムの拡充を図り、受講生徒数の獲得に取り組んだ。

ビジネス・ブレイクスルー
2464 東証プライム市場

2022 年 4 月 14 日 (木)
<https://www.bbt757.com/ir/>

業績動向

BBT大学/大学院の春期・秋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

法人向け教育サービスは、コロナ禍で教育研修予算を増額する企業があった一方で、減額する企業も見られ、全体では若干減収となった。こうしたなか、2021 年 3 月期に開始した受講生 1 人ひとりに向けカスタマイズしたカリキュラムを提供する「BBT パーソナライズ」は、社員に主体的学習を勧める企業からの引き合いが増加し、受講生は前期比 180% 伸長した。

また、企業の次世代経営人材育成のニーズを受けて、経営幹部候補を対象とした「経営塾」については、年 2 回（4 月、10 月）の受講生数は合わせて前期比 20.6% 増の約 300 名となり、過去最高水準を維持している。

2021 年 6 月に一新した月額定額サービス「ビジネスアウトプット GYM」※は、個人受講のみならず法人契約による受講生も増加しており、合計受講生数は 600 名超となった。同サービスを入り口として、BBT 大学大学院やその他のオープンカレッジ系プログラムを受講する生徒の増加が期待される。

※夜に行われるライブ講義（60 分 / 回）と、質の高いアウトプットを反復して取り組むことでビジネススキルを習得するオンライン教育サービス。

c) 英語教育事業系

英語教育サービスについては、同社で提供するビジネス特化型オンライン英会話「BBT オンライン英会話」において、2021 年 10 月より新たに「聴衆を巻き込むプレゼンテーション革命コース」を開講した（合計 5 コース）。また、2021 年 5 月に子会社化したブレンディングジャパンでは、子供専用オンライン英会話スクール「ハッチリンクジュニア」の個人会員が約 2,800 名となっており、2022 年 3 月期に入って法人営業を強化するなか、法人会員（学校・学習塾など）の受講者数も 1,000 名を超えるまでに増加するなど、順調に成長している。なお、ブレンディングジャパンの売上貢献は 1 億円程度であったと見られる。教育委員会・自治体受注の第 1 段として、2023 年 3 月期より兵庫県加古川市の全 12 校、約 7,000 名の中学生を対象としたオンライン英会話委託事業を 3 年契約で受注している。また関西の大手学習塾等へのオンライン英会話の提供も拡充予定もある。今後も日本全国の教育委員会・自治体を中心とした教育機関への営業強化でさらなる拡大を狙う考えだ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

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

ビジネス・ブレイクスルー

2464 東証プライム市場

2022 年 4 月 14 日 (木)

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

業績動向

d) IT マネジメント事業系

2021 年 3 月期にコロナ禍でマイナス影響を受けた ITPJ では、売上高の約 95% を占めていた集合研修をオンラインへ切り替えて新年度をスタートした。販売パートナーとの連携強化により、注力するアジャイルや DevOps といった DX 人材育成のためのオンライン公開講座への集客が堅調に推移した結果、前年同期比で大幅増収となった。また、BBT 大学総合研究所と共同開発したプログラムを 2021 年 9 月に開講したほか、既存講座の提供方法も同社の「AirCampus(R)」を活用したサービス提供に切り替えを進めるなど、グループ内の連携強化を図っており、今後のシナジーが期待される。

また、同年 11 月に同業の日本クイントを子会社化（2022 年 4 月に吸収合併）しており、今後、双方が保有する教育コンテンツを総合的に組み合わせてサービスメニューの強化を図るほか、営業チャネル及び顧客ベースの拡充をしていくことで、IT マネジメント領域における研修事業のシェア拡大を図っていく方針となっている。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）の相乗効果により、DX 人材育成のためのポートフォリオ拡大や教育事業者と法人顧客の二方向への顧客ベースの拡大を図り、さらに BBT とのコラボレーションにより、DX 化が急務と言える IT 企業以外の業種へのサービス展開を促進していく考えだ。

(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生徒数の増加により前年同期比 27.6% 増の 2,434 百万円と過去最高を更新し、セグメント利益も増収効果によって前年同期の 14 百万円から 191 百万円に拡大した。

AJIS については、前期はコロナ禍により 2020 年 6 月までオンライン教育で運営していたが、2022 年 3 月期は適宜オンライン教育を組み入れながら、新型コロナウイルス感染症対策（以下、感染症対策）を実施してリアルでの運営を行った。2021 年夏季に「光が丘キャンパス」において前期に続く第 2 弾の校舎改装を実施し、収容能力の増強と学習環境の整備を図り、2021 年 8 月の新学年の生徒数は前年同期比 4.8% 増の 592 名でスタートした。2021 年の AJIS 生徒の大学合格実績において、日本国内の大学のみならず、各ランキング等において登場する世界のトップ 10 並びにトップ 50 の大学への合格実績を出しているが、今後も生徒が希望する大学への進学支援を一層強化する。また、4 年目となる文部科学省からの受託した「国際バカロレアに関する国内推進体制の整備」事業による「文部科学省 IB 教育推進コンソーシアム」の運営事業についても来期の継続が見込まれ、日本国内の IB 教育の普及にも貢献していく考えだ。

AJB については、2020 年 4 月～5 月にコロナ禍による緊急事態宣言発出等により縮小運営を強いられたが、2022 年 3 月期は感染症対策を行ったうえで通常運営を行い、マイナス影響はなかった。また、2021 年 4 月に新規開校した「AJB 下目黒キャンパス」は生徒数 65 名でスタートするなど順調な滑り出しを見せ、MIST についても 2021 年 9 月の新学年の生徒数が前年同期比 49.8% 増の 183 名でスタートした。グループ全体の生徒数は前年同期比 15% 増となっており、ほぼ計画どおりの進捗となっている。また、直近の開校した拠点である MIST、AJB 中野・下目黒の両キャンパスの黒字化の目途が立ち、これまでの投資フェーズから回収フェーズに入ることが予想され、今後さらに売上・営業利益の両面において業績貢献が期待できる。

ビジネス・ブレイクスルー
2464 東証プライム市場

2022 年 4 月 14 日 (木)
<https://www.bbt757.com/ir/>

業績動向

自己資本比率は 50% 台を維持し財務内容は健全

2. 財務状況と経営指標

2022 年 3 月期第 3 四半期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 304 百万円増加の 8,707 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 322 百万円減少し、固定資産では有形固定資産が 234 百万円、のれんを中心に無形固定資産が 293 百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比 414 百万円増加の 4,312 百万円となった。有利子負債が 18 百万円増加し、プラットフォームサービス事業において新スクールイヤー（8 月～7 月）のための授業料等により契約負債が 557 百万円増加した。また、純資産合計は前期末比 109 百万円減少の 4,395 百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益を計上した一方で、収益認識に関する会計基準等の適用による影響、及び配当金支出により利益剰余金が 205 百万円減少し、自己株式が 84 百万円減少（増加要因）した。

経営指標を見ると、M&A を実行したこともあって自己資本比率が前期末の 53.4% から 50.3% に低下し、有利子負債比率が 36.5% から 37.9% と若干上昇したが、問題のない水準であり、財務内容は引き続き健全性を維持しているものと判断される。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期 3Q	増減
流動資産	2,182	1,874	2,397	2,142	-254
（現金及び預金）	1,612	1,345	1,893	1,570	-322
固定資産	5,232	5,991	6,005	6,565	559
（のれん）	1,264	1,496	1,393	1,684	290
資産合計	7,414	7,866	8,403	8,707	304
負債合計	2,667	3,292	3,898	4,312	414
（有利子負債）	925	1,463	1,638	1,657	18
純資産合計	4,746	4,574	4,504	4,395	-109
【経営指標】					
自己資本比率	64.0%	57.7%	53.4%	50.3%	-3.1pt
有利子負債比率	19.5%	32.3%	36.5%	37.9%	14.0pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022 年 3 月期業績は利益ベースで計画を上回る公算大

1. 2022 年 3 月期業績の見通し

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 百万円と期初計画を据え置いた。第 3 四半期までの通期計画に対する進捗率は、売上高が 72.5% と順調な進捗となっているのに対して、各利益は通期計画をすでに超過している。にもかかわらず計画を据え置いたのは、第 4 四半期に入ってから再びコロナ禍により集合研修の実施の延期や見直し、インターナショナルスクール事業において再度縮小運営等を余儀なくされる懸念があるなど、不透明な状況にあったためだ。ただし、第 4 四半期において懸念されたマイナスの影響は出なかったことから、利益ベースでは会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

2022 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	21/3 期		22/3 期			3Q 進捗率
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比	
売上高	5,888	-	6,833	-	16.0%	72.5%
営業利益	200	3.4%	319	4.7%	59.3%	106.2%
経常利益	200	3.4%	300	4.4%	49.9%	114.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	100	1.7%	123	1.8%	23.1%	154.6%
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

(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。法人向け教育サービスに関しては、第 4 四半期も新規顧客の開拓が順調に進んでおり、通期で前期並みの売上水準まで回復し、2023 年 3 月期以降の成長が見込める状況となっている。University 事業系については、新規受講生の獲得に向けたプロモーションを実施していくほか、休学・退学率の低減に向けたサポート体制の強化も継続して取り組んでいく。英語教育事業系についてはブレンディングジャパンにより 2 億円程度の売上寄与、また IT マネジメント事業系についても堅調な推移が見込まれることから、2023 年 3 月期以降は日本クイントの吸収合併によりさらなるシナジーと成長が期待される。

(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。2022 年 1 月には AJIS で高等部を対象とした「AJIS 文京キャンパス」を開校し、「光が丘キャンパス」に通学していた約 70 名は「文京キャンパス」に転校した。今回の新校舎開設により、AJIS の生徒定員数は従来比約 2 割増となり、2022 年 8 月の新スクールイヤーに向けて生徒数のさらなる増加が見込める状況となっている。ここ数年入学申込み件数が増加傾向にあった一方で、収容能力の面ですべてを受け入れることが難しかったが、こうした足かせ要因が外れることになる。

ビジネス・ブレイクスルー

2464 東証プライム市場

2022 年 4 月 14 日 (木)

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

今後の見通し

一方、AJB については 2022 年 4 月の新入生数が、各キャンパスともに計画を上回る水準でスタートできる見通しだ。同社が取り組んできた国際バカロレア教育に対する認知度が向上してきたことや、コロナ禍を理由に入園を見送る保護者が減ってきたことが背景にある。また、日本政府の入国制限によってマーケティングに大きな制約が続いていたサマーヒルインターナショナルスクールについても外国人の入国規制緩和の動きが始めたことで、2022 年以降の回復が期待される。

同社はプラットフォームサービス事業の成長戦略として Hub & Spoke 戦略※を推進してきたが、コロナ禍の収束後に再開する予定にしている。AJB 等のプリスクールは現在 8 拠点あるがこれを 10 拠点程度まで拡大し、AJB から AJIS への生徒の流れをさらに増やしていくことにしている。「AJIS 文京キャンパス」開校によって、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ことになる。2022 年 3 月時点の生徒数が 1,400 名弱程度と見られることから、能力的には既存キャンパスだけで 1.4 倍程度まで増やすことが可能だ。EBITDA マージンは 17% 程度の水準が見込まれ、中長期的に同社の収益をけん引していくものと期待される。

※ AJIS のキャンパスの周辺に AJB 等のプリスクールのキャンパスを年間 1 ～ 2 拠点のペースで開設し、幼児から高等部まで一気通貫で教育サービスを提供する戦略

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。2021 年 3 月期は、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」制度の創設に取り組んだ。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 12 月末時点で 175 校）、同コンソーシアムがその普及推進役を果たしている。

5 つの重点強化事業を中心に、2025 年 3 月期の売上高 100 億円、営業利益 10.5 億円を目指す

2. 中期経営計画

同社は 2021 年 12 月に 3 ヶ年の中期経営計画（2023 年 3 月期～ 2025 年 3 月期）の目標数値を発表した。変革する時代に対応した新しいコンテンツを発信し、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していくことで、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、持続的な収益成長を目指していく。

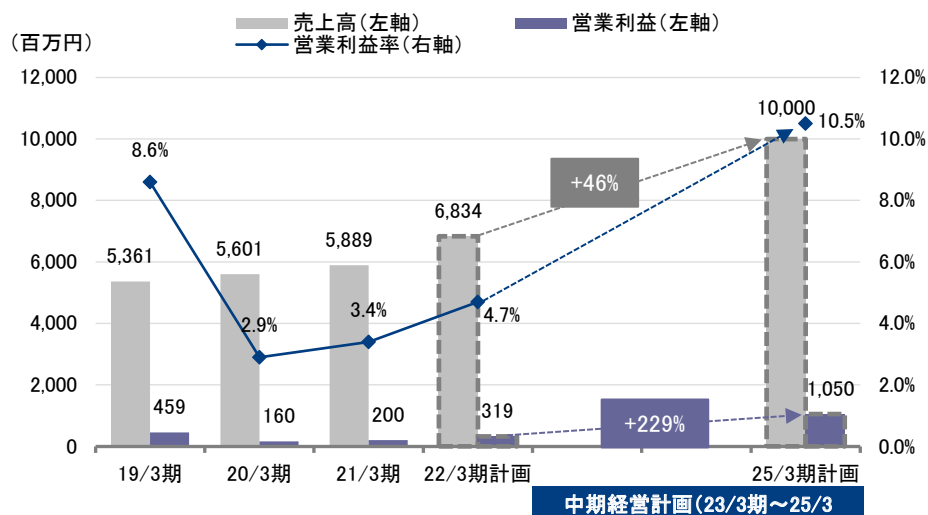
経営数値目標としては 2025 年 3 月期に売上高 100 億円、営業利益 10.5 億円を掲げた。2022 年 3 月期計画に対して売上高で 1.46 倍、営業利益で 3.29 倍となり、年平均成長率で換算すると売上高で 13.5%、営業利益で 48.8% 成長となる。同目標を達成すべく、同社は重点強化領域を University 事業系、法人向け人材育成事業系、英語教育事業系、IT マネジメント事業系、インターナショナルスクール事業系の 5 つに分類し、それぞれ事業規模の拡大と収益性向上を図っていく戦略となっている。

ビジネス・ブレイクスルー
2464 東証プライム市場

2022 年 4 月 14 日 (木)
<https://www.bbt757.com/ir/>

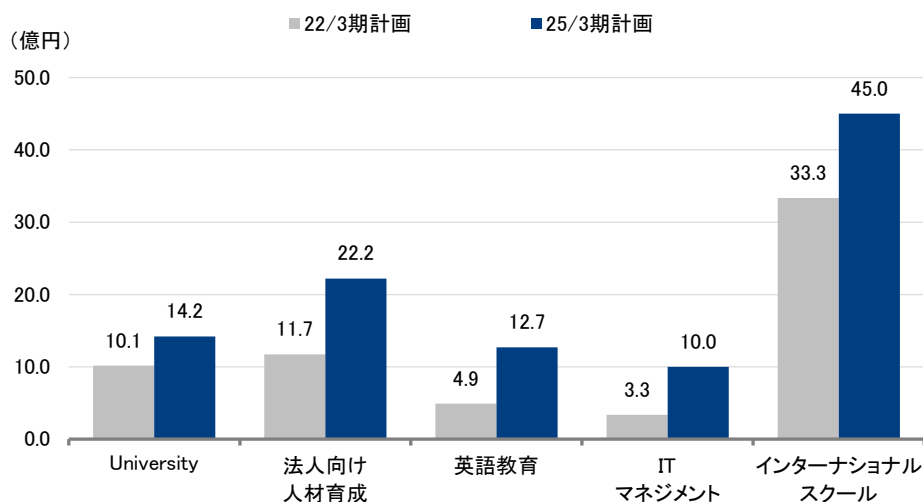
今後の見通し

中期経営計画の目標



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

重点強化事業の売上計画



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ビジネス・ブレイクスルー

2464 東証プライム市場

2022 年 4 月 14 日 (木)

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

今後の見通し

(1) 重点強化事業における施策

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していくことで、2025 年 3 月期に売上高 14.2 億円（2022 年 3 月期計画比 1.4 倍増、年率 12% 成長）を目指す。

受講生を増やすための施策として、質の高いクラスメイト※、講師、カリキュラムの 3 つの車輪の良循環を強化促進することに加えて、AI 等を活用した One to One の学習支援を提供することで学習効果と満足度の飛躍的向上を図っていく。また、認知度の向上を図るため広告宣伝なども行っていく予定だ。受講費用は総額で 250 ～ 300 万円となるが、卒業生の 8 割以上は 5 年以内に年収がアップし、受講費用を回収できる状況になっているとのアンケート結果もあり、同社の特徴も合わせて訴求していく。

※ 上昇志向の強い生徒や多様な業界に属する生徒とディスカッションすることで、自身も刺激を受け学習意欲が向上する傾向にある。

大学院や BOND-BBT MBA では法人顧客からの受講者数を増やしていくため、ポストコロナ社会が求める最新かつ実践的な経営戦略や経営者から学ぶオンライン・ビジネススクールとしての質をさらに強化していく。企業もポストコロナを見据えた経営戦略の構築、新規ビジネスの創出などが経営の重要課題となっており、こうした戦略を立案できる人材を育成するためビジネススクールを活用するケースが増加していくものと予想され、こうした需要を取り込んでいく。

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、顧客数を 2 倍に増やしていくことで 2025 年 3 月期の売上高 22.2 億円（2022 年 3 月期計画比 1.9 倍増、年率 24% 成長）を目指す。

顧客数の拡大を図るために、営業体制及びデジタルマーケティングの強化による認知度向上と顧客接点の強化を図り、営業の生産性向上を図りながら新規顧客開拓に取り組んでいく。営業体制については 1.5 倍に増員するほか、カスタマーサクセス部門の人員も顧客数に増加に合わせて増員していく予定だ。2021 年夏には Salesforce を導入し、データ分析に基づく営業アプローチも開始しており、今後その効果は顕在化していくものと期待される。

法人研修市場は年間約 5,000 億円の市場規模であるが、オンラインと集合研修の両方のサービスを提供できるだけでなく、個々の顧客に最適なプログラムを同社で抱える膨大なコンテンツから選択し、提供できること、オンライン上でディスカッションを行うことで受講生個々の学習データが蓄積され、個々の精緻な評価、フィードバックができることが強みであり、シェア拡大による成長余地は大きいと言える。また、同社では経営環境の変化に応じて、常に最新・一流の実務家による講義コンテンツを追加しており、受講生が新しい方向性を打ち出せるような構想力強化の教育にも独自性がある。同社では将来的に法人研修市場のリーディングカンパニーを目指しており、今後も積極的に事業展開を進めていく方針だ。

ビジネス・ブレイクスルー

2464 東証プライム市場

2022 年 4 月 14 日 (木)

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

今後の見通し

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 12.7 億円（2022 年 3 月期計画比 2.6 倍増、年率 37% 成長）を目指す。成長戦略としては、高価格帯市場に特化した英語習得プログラムを開発していくと同時に、海外の優秀な講師の確保と研修強化によって指導体制の品質・価格競争力の両面での差別化を図り、受講生の増加につなげていく。また、ブレンディングジャパンでは法人会員（学校、学習塾等）の獲得も強化していく。学校についてはすでに 2 校の導入実績があり、さらなる拡大が期待される。教育委員会・自治体受注第 1 段の兵庫県加古川市全 12 校、約 7,000 名の中学生を対象としたオンライン英会話委託事業、関西の大手学習塾等へのオンライン英会話の提供拡充予定など、今後も日本全国のエデュケーション・自治体を中心とした教育機関への営業強化でさらなる拡大を狙う計画としている。

d) IT マネジメント事業系

IT マネジメント事業系は、2025 年 3 月期に売上高 10.0 億円（2022 年 3 月期計画比 3.0 倍増、年率 45% 成長）を目指す。日本クイント（年間売上規模で約 1.3 億円）の吸収合併による売上増効果が見込めることに加えて、需要が拡大している DX 系及び実践系コンテンツの拡充により受講生を増やしていく。また、講師育成プログラムを通じて業界の経験者・講師陣との提携によるリソースプールを拡大していくほか、IT 企業以外の業種への提案強化のため、グループ間での営業連携も強化していく予定となっている。国内では IT 人材の慢性的な不足が続いていることから、同事業の成長余地も大きいと言える。

特に「トップラインの成長」「コスト構造変革によるコスト低減」「組織と人材への投資」の 3 点から今後の事業拡大が期待される。第 1 の「トップラインの成長」では、パートナー（代理店）ビジネスと直販ビジネスの両立による販売チャネルの拡大、BBT との営業連携による顧客ベースの拡大、講師・コンサルタントの拡充による商品企画と開発の拡大及び営業力強化によるクロスセル・アップセルの増加がある。

第 2 の「コスト低減」では、DX の推進をベースにバックオフィス・ミドルオフィスの効率化、営業力強化による顧客獲得コストの低減、さらに BBT のオンライン研修プラットフォームとの連携によるサービス原価の低減などにより、トップラインの伸長を維持しながら総合的なコスト削減を図る考えだ。

第 3 の「組織と人材への投資」においては、組織の成長と持続可能性、積極的な人材採用と育成にそれぞれ注力していく。日本クイントとの合併により経験豊富な人材が加わったことで、営業力や高度研修の実施や開発、ナレッジ管理などの組織の推進力と土台作りを強化した。これにより人材採用を加速できる基盤ができたと言える。また、デリバリーパートナー（社外講師陣）の獲得においても、講師育成プログラムを通じて業界の経験者・講師陣との提携による「人材プラットフォーム」を構築していく計画だ。

e) 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 45.0 億円（2022 年 3 月期 1.35 倍、年率 11% 成長）を計画している。AJB 等のプリスクールから AJIS 初等部への進学強化により LTV の最大化を図っていくほか、サテライトキャンパスの増設や 2022 年に完了する高等部門のキャンパス新設による定員数の増強にも取り組むなかで、ポストコロナ時代を見据えて、物理的拡大とデジタルな拡大を両軸にした経営を強化し、さらなる成長を目指していく。同社はすでに 2023 年 3 月期～2024 年 3 月期に向けて複数のサテライトキャンパスの開設の準備を進めている。

ビジネス・ブレイクスルー

2464 東証プライム市場

2022 年 4 月 14 日 (木)

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

今後の見通し

(2) DX 計画と SDGs の取り組み

a) DX 計画

同社は AI 等の活用によりさらなる教育 DX を推進していく方針となっている。受講生向け DX の取り組みとしては、受講履歴データを機械学習させ、受講生の学習進捗や嗜好に合わせた推奨コンテンツを「AirCampus(R)」上に表示する機能を実装していくほか、AI 等の DX 技術を積極活用することにより新サービスを開発するなど、サービスラインアップの拡充を図っていく。

また、社内向け DX の取り組みとしては、受講生の受講データを機械学習により分析し、受講が順調に進んでいるかどうかを AI で判別し、遅れているようであればサポートを行うことで学びの継続を支援していく(休学・退学率の改善)。そのほか、過去の SFA(営業支援システム) 商談記録を機械学習させ、進行案件の可視化と成約精度を高めていくことで、営業の生産性向上を実現していく。

b) SDGs の取り組み

同社はグループ全体で SDGs の取り組みを担う人材を輩出していくことをテーマに掲げ、事業活動を通じてその取り組みを進めている。

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

ビジネス・ブレイクスルー
2464 東証プライム市場

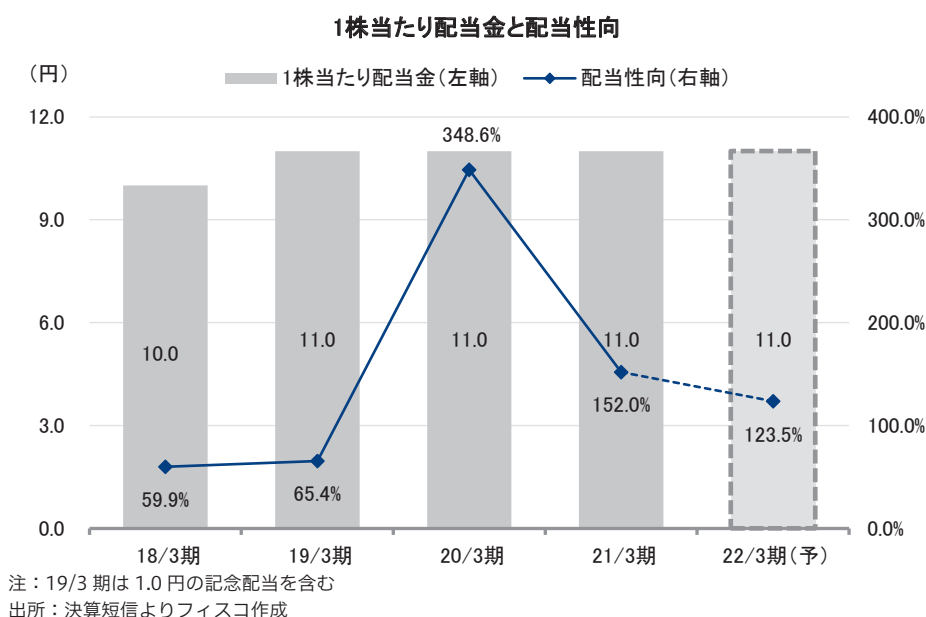
2022 年 4 月 14 日 (木)
<https://www.bbt757.com/ir/>

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、同社は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。



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」(スーペリア) 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」(プレミアム (月の道)) 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：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