

|| 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9月28日(水)

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. 2023年3月期第1四半期累計業績の概要	01
2. 2023年3月期業績見通し	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. 2023年3月期第1四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. 2023年3月期の業績見通し	13
2. 中期経営計画	15
■ 株主還元策	22

ビジネス・ブレイクスルー

2464 東証プライム市場

2022年9月28日(水)

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

■ 要約

リカレント教育のリーディングカンパニーを目指し、積極的な事業展開を進める

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）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年以降は国際スクール運営会社（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」を構築した。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。

1. 2023年3月期第1四半期累計業績の概要

2023年3月期第1四半期累計（2022年4月～6月）の連結業績は、売上高で前年同期比11.1%増の1,691百万円、営業利益で同67.5%減の10百万円と増収減益となった。売上高は法人向け研修・人材育成サービスが好調に推移したほか、国際スクール事業において総生徒数が順調に増加したこと、2022年3月期に子会社化した（株）ブレンディングジャパン（オンライン英会話スクール）や日本クイント（株）（ITマネジメント領域における企業向け研修サービス）の売上貢献などが増収要因となった。一方、利益面では国際スクール事業で新たに「AJIS文京キャンパス」を開校（2022年1月）したことによる固定費の増加が減収要因となったが、おおむね会社計画どおりの進捗となった。

2. 2023年3月期業績見通し

2023年3月期の連結業績は、売上高で前期比15.5%増の7,806百万円、営業利益で同9.9%増の518百万円を計画している。売上高、営業利益ともに過去最高を連続更新する見通しだ。ポストコロナ時代に求められる人材（グローバルリーダー、DX人材等）の育成に取り組む企業が増えるなか、オンラインで効率的に研修プログラムを受講できる同社サービスに対する引き合いが増加しているほか、国際スクール事業における生徒数の増加が増収要因となる。事業拡大に向けた先行投資費用の増加により利益率は低下するものの、増収効果でカバーする。なお、2022年7月に保有資産を売却し、特別利益約10億円を計上する見込みとなっている。売却で得た資金は成長投資に振り向ける方針だ。

要約

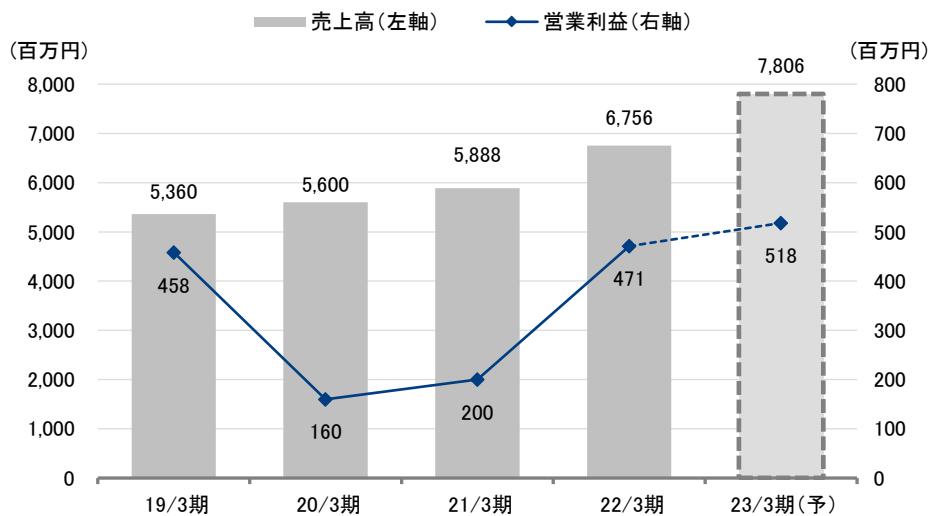
3. 中期経営計画

2022年6月に「中期経営計画 2022-24」を発表した。概要や業績数値目標については2021年12月に発表していたが、今回は5つの重点強化領域に関する戦略や業績計画についても開示し、今後の成長戦略が明らかとなった。2025年3月期における業績目標は、売上高で100億円、営業利益で10.5億円とそれぞれ2022年3月期実績から1.48倍、2.22倍を目指す。University事業系やインターナショナルスクール事業系は生徒数の増加により、売上高で年率11～12%の着実な成長を見込んでいる。法人向け人材育成事業系に関しては、同社が強みとするオンライン教育のノウハウと最新教育コンテンツの提供に加え、課題であった営業体制やマーケティング施策を強化していくことで年率25%の売上高成長を目指す。英語教育事業系では、同社及びブレンディングジャパンの既存サービス拡大に加えて、2022年4月にグループのノウハウを結集して開始した新サービス「GO School」(子ども向けオンライン英語バイリンガルスクール)を育成することで、売上高を2022年3月期比3.45倍に拡大する。ITマネジメント事業系に関しては、経営のDXが進むなかですべての業種においてDX人材の育成が課題となっており、顧客層もIT企業から全業種に広がるなど追い風が吹き始めている。こうしたなか、セールスマーケティング体制の拡充、最新教育コンテンツの導入や講師陣の拡充に取り組むことで、年率43%の売上成長を目指す。2023年3月期は先行投資により利益の伸びは限定的にとどまるものの、2024年3月期以降は投資の成果が顕在化し、利益成長が加速するものと予想される。

Key Points

- ・2023年3月期第1四半期累計の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伸長し過去最高を更新
- ・2022年7月に保有資産を約24億円で売却し、資金はM&Aを含めた成長投資に投下する予定
- ・5つの重点強化事業の成長により、2025年3月期に売上高100億円、営業利益10.5億円を目指す

業績の推移



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。

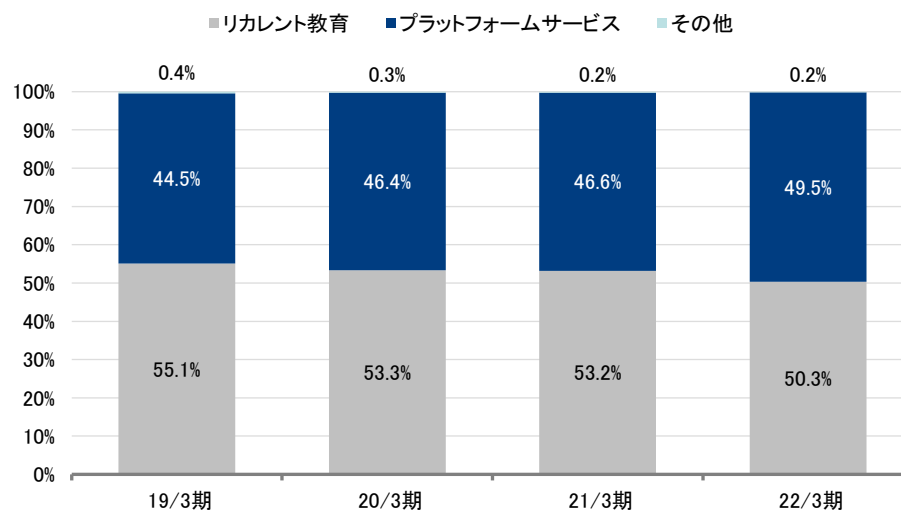


出所：中期経営計画資料より掲載

事業概要

事業セグメントは、同社が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。ここ数年、プラットフォームサービス事業の成長が続いてきたことで、2022年3月期の売上構成比で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、パランスの良い事業ポートフォリオとなっている。

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

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おり、2022年3月期の売上構成比では University 事業系が31%、法人向け人材育成事業系が35%、英語教育事業系が11%、IT マネジメント事業系が10%を占めた。

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。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®※」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.

ビジネス・ブレイクスルー

2464 東証プライム市場

2022年9月28日(水)

<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、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)※を子会社化した。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)を開校した。2021年3月には、子会社の現代幼児基礎教育開発及びSummerhill Internationalを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。

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)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証取得校は2022年6月末時点で151校(うち、PYP57校、MYP31校、DP63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。2022年6月現在の認定校は世界160以上の国・地域で約5,500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9月28日(水)

<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			
	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85.5万円/138万円
	オープンカレッジ (公開講座)	個人・法人	6~12ヶ月	13~63.5万円
	ポンド大学 - BBT MBA プログラム	個人・法人	24ヶ月	年間156万円
	・BBT 経営塾	個人・法人	12ヶ月	50万円
	(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	26万円
	(3) カスタマイズプログラム	法人	1ヶ月~	
	(4) 経営コンテンツメディアサービス			
	・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1.7万円
	・ラーニングマーケット	個人・法人	1ヶ月~	講座別
・大前研一通信	個人・法人	12ヶ月	1.2万円	
・アルムナイサービス	卒業生向け	1ヶ月~	1.2万円~	
(5) IT マネジメントスキル研修	個人・法人	1日~3ヶ月		
(6) オンライン英会話スクール	個人・法人	1ヶ月~		
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	12ヶ月~	年間196~266万円
	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70~123万円
	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133~166万円

注：BBT 大学 / 大学院、ポンド大 - 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 は施設維持費等含む。受講料以外に BBT 大学 / 大学院、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 2,800 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、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®」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9月28日(水)

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

事業概要

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おり、社会情勢の変化等によって新たに生まれてく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。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言語の翻訳機能を実装した。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。直近では2022年2月に教務AI「BioLa（ビオラ）」を開発し、提供を開始したことを発表した。BBT大学が開学以来16年間蓄積してき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。これにより学生の学習効率のさらなる向上を図るなど、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2,800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14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に承継した。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

2023年3月期第1四半期累計の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伸長し過去最高を更新

1. 2023年3月期第1四半期累計業績の概要

2023年3月期第1四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比11.1%増の1,691百万円、営業利益が同67.5%減の10百万円、経常利益が同78.1%減の7百万円、親会社株主に帰属する四半期純損失が2百万円（前年同期は7百万円の利益）と増収減益となった。売上高は法人向け研修・人材育成サービスが好調に推移したほか、インターナショナルスクール事業（プラットフォームサービス事業）において生徒数が順調に増加したこと、2022年3月期に子会社化したブレンディングジャパン（2021年5月子会社化）や日本クイント（同年11月子会社化）の売上貢献などもあって、第1四半期累計として過去最高を更新した。

一方、利益面ではリカレント教育事業の損失額が増収効果により縮小したものの、2022年1月に開校した「AJIS文京キャンパス」の賃借料やその他固定費の増加によってプラットフォームサービス事業が減益となり、全体の営業利益を押し下げる要因となった。ただ、会社計画比では売上高、利益ともにおおむね順調な滑り出しとなったようだ。

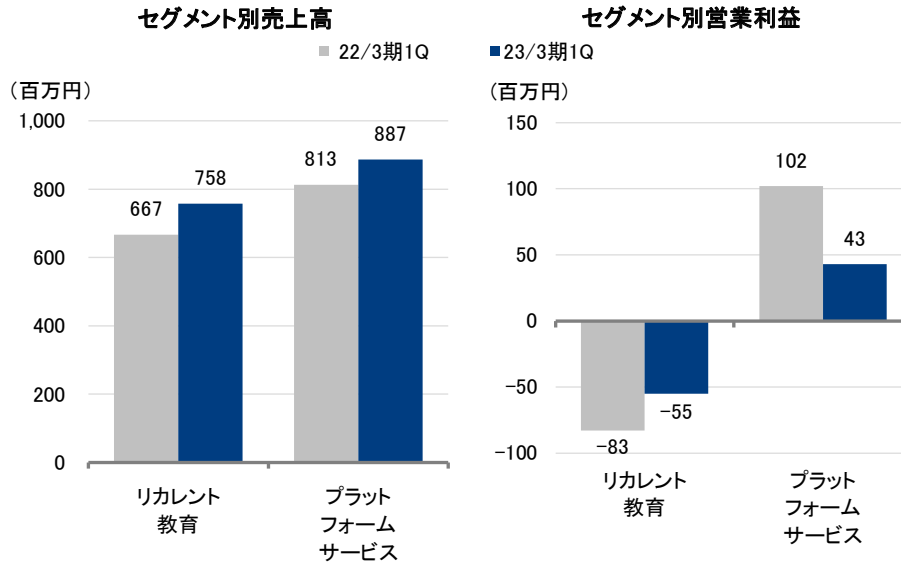
2023年3月期第1四半期累計業績（連結）

（単位：百万円）

	22/3期1Q累計		23/3期1Q累計		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	1,522	-	1,691	-	11.1%
売上原価	845	55.5%	994	58.8%	17.6%
販管費	645	42.4%	687	40.6%	6.5%
営業利益	31	2.1%	10	0.6%	-67.5%
経常利益	32	2.2%	7	0.4%	-78.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	7	0.5%	-2	-0.2%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

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 13.5% 増の 758 百万円、セグメント損失は 55 百万円（前年同期は 83 百万円の損失）となった。事業別の状況は以下のとおり。

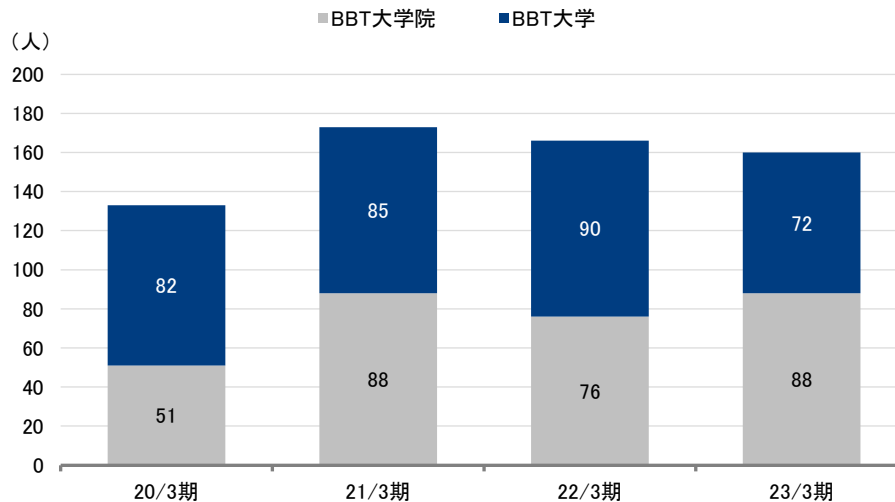
a) University 事業系

2022 年度春期における入学者数の状況は、BBT 大学経営学部が前年同期比 18 名減の 72 名、BBT 大学大学院が同 12 名増の 88 名となった。BBT 大学については新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)によって増加したオンライン教育に対する需要が沈静化した影響で減少に転じたものの、ポストコロナ時代に向けたグローバル人材の育成ニーズの高まりを背景に、BBT 大学大学院の入学者数が増加に転じた。また、BOND-BBT MBA プログラムは、コロナ禍以降に MBA 取得を目的とした海外留学の需要を取り込んできたが、こうした需要もやや一巡したことで 2022 年 5 月期の入学者数は 23 名と若干減少した。ただ、年間ベースでは平年並みの入学者数が見込める状況となっている。

また、在籍生徒数で見れば BBT 大学経営学部が前年同期比横ばい、BBT 大学大学院については増加傾向となっており、Univercity 事業系全体の売上高は堅調に推移したものと見られる。なお当社では時代の趨勢に合わせて、科目新設や既存科目の改定を適宜実施しており、BBT 大学大学院では 2022 年春にリーダーシップ、論理的思考力、財務など MBA コースの必修科目について改定を行った。

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

法人向け研修・人材育成サービスは、ポストコロナ時代に求められる人材の育成ニーズが高まるなかで、若手向け経営人材育成プログラムやDX関連プログラムなど最新のプログラムを提供することで他社との差別化を図り、同社が強みとするオンライン研修に対するニーズを取り込むことができた。また、経営者や人材育成担当者を対象としたオンラインセミナーを開催するなどマーケティング強化に取り組んだこともあり、第1四半期における新規取引社数も42社と目標を45%上回る好調な滑り出しを見せた。

次世代の経営人材育成ニーズが高まるなかで、同社独自のケーススタディメソッド「Realtime Online Case Study (RTOCS)」を活用した経営幹部候補生向けの「BBT経営塾」も引き続き数百人規模の受講生を獲得し堅調に推移した。そのほか、2021年3月期より開始している受講生1人ひとりのキャリアプランや企業の育成ニーズに合わせてカリキュラムを提供する「BBTパーソナライズ」も前年同期比2倍増のペースで成長を続けるなど各種サービスが全般的に伸長した。

c) 英語教育事業系

英語教育サービスについては、同社が運営する18歳以上のビジネスプロフェッショナルを対象としたグローバル人材開発プログラム「PEGL」や、2022年4月より新たに開始した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」、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」の3つのサービスを提供している。また、ブレンディングジャパンでは学校・学習塾向けサービスも提供している。2023年3月期第1四半期の売上高はブレンディングジャパンが加わった効果もあり前年同期比で増収となったようだ。

業績動向

「PEGL」については2022年7月にリニューアルを実施し、学習プロセスにAI技術を導入した「ビジネス英会話AI」コースの提供を開始した。発音やアクセント等をAIによって分析・評価するアプリ「ELSA(エルサ)※」を実装したプログラムである。また、「GO School」は同社及びアオバ、ブレンディングジャパンのノウハウを結集したサービスで、2022年4月より提供を開始した。英会話能力の向上やインターナショナルスクールへの進学、英語での中学受験を検討している子ども向けのサービスである。Webプロモーションにより集客し、オンライン説明会や無料体験などを通して生徒を獲得する戦略だ。

※ ELSA (English Language Speech Assistant) は英語をより正しく話せるようになるためのAIパーソナルコーチアプリで米 ELSA Co Ltd. が開発した。独自の音声認識技術により、スピーキングの弱み(発音、アクセント、イントネーション、流暢さ、語彙力、文法)を特定し、短期間で改善することができる。世界100カ国以上、4,000万人のユーザーに利用されている。

ブレンディングジャパンが運営する「ハッチリンクジュニア」は個人会員が約2,800人、法人会員(学校・学習塾)の学習者数が約2,000名と順調に増加した。2022年4月には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年契約で受注した(受注額は数千万円程度)。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に取り組み、導入拡大を推進する。

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、2022年3月期に日本クイントをグループ化した効果もあり2ケタ増収となった。企業のDXへの取り組みが進むなか社内におけるDX人材の育成ニーズが高まっており、顧客層が従来のIT企業のみならず幅広い業種に広がっていることや、オンライン講座の拡充に取り組んだことで受講者数が順調に拡大した。とりわけ、BBT 大学総合研究所とITPJ が共同開発したプログラム「DX 推進 基礎講座～業務の視点から考える～」(2021年9月開講)の累計受講者数が100名を超え、企業のDXを後押しする有力なトレーニングプログラムとして成長するなどシナジーも顕在化し始めている。

ITPJ と日本クイント(2022年4月にITPJに吸収合併)とのシナジーについては、双方が保有する教育コンテンツを総合的に組み合わせたサービスメニューの強化や、営業チャネル及び顧客ベースの共有化による既存顧客との取引拡大並びに新規顧客の拡大が見込まれる。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)のシナジーによって競争力が向上し、さらにBBTとのコラボレーションを進めることで、DXに取り組む企業の顧客開拓を推進する。直近も大手企業と大型案件の商談が進んでいるもようで、今後も高成長が期待される。

(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の売上高は前年同期比9.1%増の887百万円、セグメント利益で同57.1%減の43百万円となった。総生徒数が前年同期比1割増と順調に拡大したことにより増収基調が続いたものの、利益面では「AJIS 文京キャンパス」の開設(2022年1月)に伴う賃借料やその他固定費の増加で減益となった。

ビジネス・ブレイクスルー

2464 東証プライム市場

2022年9月28日(水)

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

業績動向

AJISの生徒数については、「文京キャンパス」の開設による定員数増や「光が丘キャンパス」の改装効果もあり、前年同期比27名増の610名でスタートした。高校生を対象とした「文京キャンパス」については評価も高く、2022年はAJIS中等部の生徒が全員高等部に繰り上がったほか、外部からの出願者数もプロモーション活動を行わなかったが増加した。8月下旬からスタートした新学年度の生徒数も会社計画を上回る滑り出しとなったようだ。AJISでは国際バカロレアのDP（ディプロマプログラム）のテスト結果において、前年同様に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、今後も着実に生徒数の増加が見込まれる。

一方、パイリンガルプリスクール「AJB」では現在、都下に6拠点を展開しており、4月からスタートした2023年度の生徒数は前年同期比30名を上回る530名でスタートした。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は、当初予定を上回るペースで売上高及び利益が目標を達成するなど、順調に拡大した。また、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・高等学校過程）認定校である「ムサシインターナショナルスクール・トウキョウ」についても、前年同期比40名を上回って2023年度をスタートするなど好調な滑り出しとなった。

2022年7月に保有資産を約24億円で売却し、資金はM&Aを含めた成長投資に投下する予定

2. 財務状況と経営指標

2023年3月期第1四半期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比196百万円増加の9,051百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では売掛金が111百万円減少した一方で現金及び預金が369百万円増加した。固定資産では有形固定資産が50百万円、のれんが35百万円、長期前払費用が26百万円それぞれ減少した。なお、同社は2022年7月に熱海に保有していたホテル・研修施設（帳簿価額1,374百万円）を24億円で売却し、約10億円の譲渡益が発生する見込みであることを発表している。売却により得た資金についてはM&Aを含めた今後の成長投資に充当する計画である。

負債合計は前期末比352百万円増加の4,777百万円となった。有利子負債が435百万円減少した一方で、契約負債が750百万円増加したことによる。契約負債については、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）のための授業料等が増加した季節要因によるものだが、前年同期との比較においても生徒数増加に伴い130百万円増加した。また、純資産合計は前期末比155百万円減少の4,273百万円となった。配当金支出により利益剰余金が157百万円減少したことによる。

経営指標を見ると、自己資本が減少した一方で、負債が増加したため自己資本比率は47.0%に低下したものの、季節要因によるもので、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と判断される。また、第2四半期以降は保有資産の売却効果により、自己資本比率や有利子負債比率はさらに改善するものと予想される。

業績動向

貸借対照表(連結)

(単位:百万円)

	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期1Q	増減額
流動資産	1,874	2,397	2,267	2,578	310
(現金及び預金)	1,345	1,893	1,644	2,014	369
固定資産	5,991	6,005	6,587	6,473	-114
(のれん)	1,496	1,393	1,648	1,613	-35
総資産	7,866	8,403	8,854	9,051	196
負債合計	3,292	3,898	4,425	4,777	352
(有利子負債)	1,463	1,638	1,904	1,469	-435
純資産	4,574	4,504	4,429	4,273	-155
< 経営指標 >					
自己資本比率	57.7%	53.4%	49.8%	47.0%	-2.8pt
有利子負債比率	32.3%	36.5%	43.2%	34.5%	-8.6pt

出所:決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年3月期業績は売上高、各利益ともに過去最高を更新する見通し

1. 2023年3月期業績見通し

2023年3月期の連結業績は、売上高が前期比15.5%増の7,806百万円、営業利益が同9.9%増の518百万円、経常利益が同10.2%増の520百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同294.2%増の874百万円となる見通し。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期連続で過去最高を更新し、親会社株主に帰属する当期純利益も7期ぶりに過去最高を更新する見通しだ。

第1四半期累計業績の通期計画に対する進捗率が売上高21.7%、営業利益2.0%とやや低くなっているが、売上高については法人向け研修・人材育成サービスの引き合いが好調なほか、プラットフォームサービス事業における生徒数の増加、M&A効果などによって第2四半期以降も2ケタ増ペースで拡大が続くと予想される。利益面では第1四半期に先行投資を実施した影響で進捗率が低くなったものの、通期では増収効果により遅れを吸収できる見通しとなっている。なお、特別利益として不動産売却益約10億円を計画に織り込んでいる。

2023年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期			
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比	1Q進捗率
売上高	6,756	-	7,806	-	15.5%	21.7%
営業利益	471	7.0%	518	6.6%	9.9%	2.0%
経常利益	472	7.0%	520	6.7%	10.2%	1.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	221	3.3%	874	11.2%	294.2%	-
1株当たり当期純利益 (円)	15.77		62.01			

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2割増、金額ベースで約7億円の増収を見込んでいる。重点分野別の売上計画を見ると、Univercity事業系が同8%増の1,104百万円、法人向け人材育成事業系が同22%増の1,401百万円、英語教育事業系が同71%増の631百万円、ITマネジメント事業系が同56%増の535百万円となる。

Univercity事業系についてはBBT大学の生徒数が若干減少する可能性があるものの、BBT大学大学院については秋期の出願者数が1割増と引き続き好調なことから、全体では1ケタ台の増収が見込まれる。法人向け人材育成事業系については企業の人材育成ニーズが活発化していること、新規顧客の開拓が計画以上に進んでいることなどから、通期売上高も計画を上回る可能性がある。英語教育事業系は、2022年7月から提供開始した社会人向け「ビジネス英会話AI」や、ブレンディングジャパンにおける子ども専用「ハッチリンクジュニア」並びに法人向け（学校・学習塾）の売上がどの程度拡大するかがカギを握ることになりそうだ。新サービスの「GO School」についてはサービス開始直後でもあり、まだ大きな売上は見込んでいないが、当面の売上高目標として10億円を目指している。月額料金が2.6～5.8万円となっており、年間受講者数で3千人程度獲得できれば10億円を達成できるものと見られる。ITマネジメント事業系については、ITPJに吸収合併した日本クイントとのシナジーや企業におけるIT人材の育成ニーズの高まりを考えれば、会社計画を上回る可能性も十分であると弊社では見ている。

(2) プラットフォームサービス事業

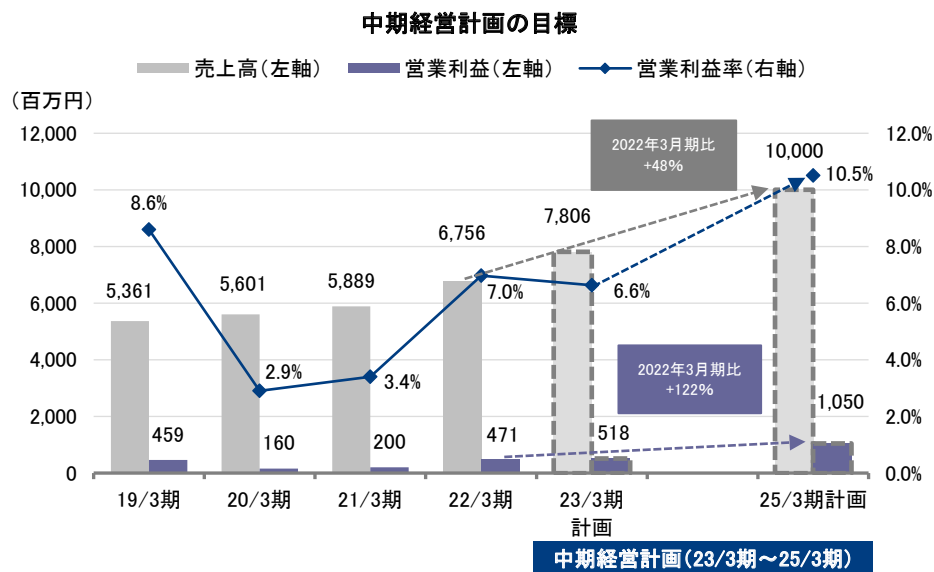
プラットフォームサービス事業は売上高で前期比11%増の3,597百万円、営業利益で同27%減の175百万円を計画している。売上高はグループ全体の生徒数が1割増と順調に拡大することで過去最高を連続更新する見通し。利益面では「AJIS文京キャンパス」の固定費増に加えて、2023年4月に新規開校する「AJB用賀キャンパス（世田谷区）」にかかる先行投資負担が減益要因となる。「用賀キャンパス」はAJBとして7拠点目のキャンパスとなり、定員数は725名から869名と2割増加することになる。同社では条件に合う物件が見つければ、2023年度開校に向けてあと1拠点追加する計画を立てている。

5つの重点強化事業の成長により、 2025年3月期に売上高100億円、営業利益10.5億円を目指す

2. 中期経営計画

2022年6月に「中期経営計画2022-24」を発表した。概要や業績数値目標については2021年12月に発表していたが、今回は5つの重点強化領域に関する戦略や業績計画についても開示し、今後の成長戦略が明らかとなった。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、持続的な収益成長を目指す。

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、親会社株主に帰属する当期純利益7.0億円を掲げた。2022年3月期実績に対して売上高で1.48倍、営業利益で2.22倍、親会社株主に帰属する当期純利益で3.16倍となり、年平均成長率で換算すると売上高で14.0%、営業利益で30.6%、親会社株主に帰属する当期純利益で46.7%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る戦略となっている。



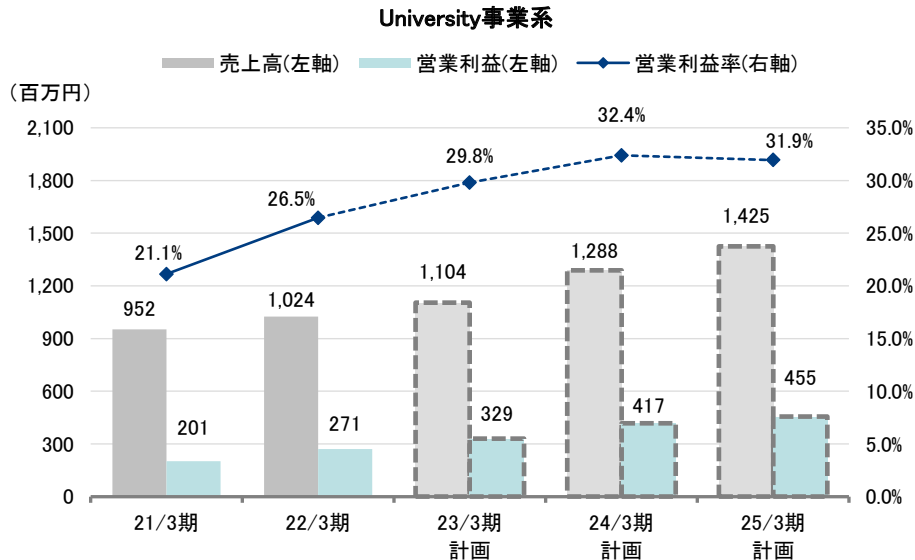
出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

(1) 重点強化事業における成長戦略

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。

今後の見通し



出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

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1)PR担当チームを配置し、メディア露出を強化することにより認知度の向上を図る、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、などに取り組む。BBT大学の入学生のうち1~2割は修了生からの紹介によるものだが、今後はBBT大学を卒業することによる投資(学費)とリターン(卒業後の収入アップ)の関係をより明確に訴求することで、紹介による入学者数の増加に取り組む。

また、休学/退学率の抑制施策として、1)個々の学生との接点を質・量ともに強化していくほか、「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。

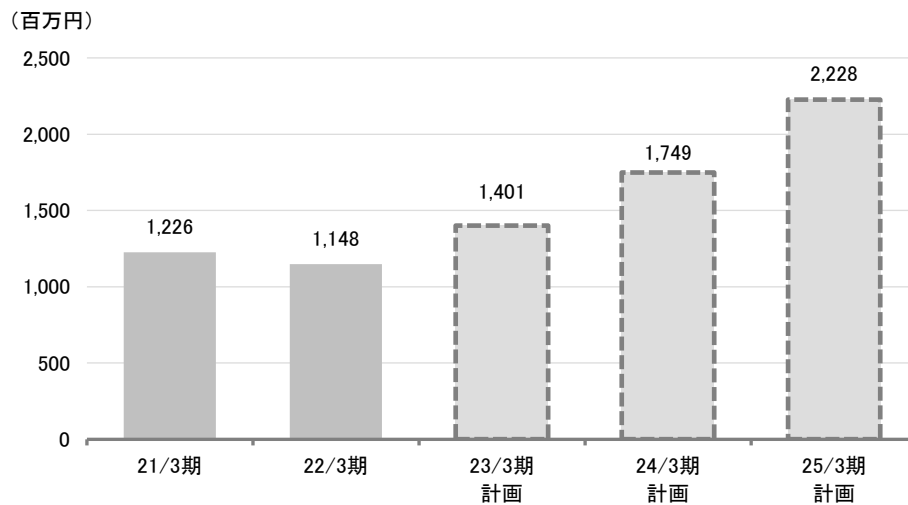
BBT大学大学院における生徒獲得施策としては、1)デジタルマーケティング機能の強化による潜在顧客の獲得と育成、2)法人研修市場における単科生コースの販売強化、3)ポストコロナ時代に適した最先端の講義・教材の開発、並びにAIやEdTech領域への投資などに取り組む。マーケティング施策については、従来までリスティング広告や説明会などによる顕在層向けの施策を重点的に実施してきたが、今後はマーケティング・オートメーションツールやホワイトペーパー、SNSの活用、紹介制度の改善、トライアルプログラムの導入等によって、準顕在層や潜在層の獲得にも注力していく。

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。

今後の見通し

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っているため(プロダクト部門ではない)、営業利益の計画はない。

法人向け人材育成事業系


出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

国内の法人向け研修市場は年間5,000億円強で成長率は年率1%台と決して高くはないものの、eラーニング分野に関しては年率3~5%と着実に成長している。市場環境としては、大きな市場シェアを獲得している企業はほとんどない。同社はオンライン教育における強みを生かして顧客数を2倍に拡大するとともに、年間取引金額の大きい顧客層の構成比率も高めることで成長を加速する計画で、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す。

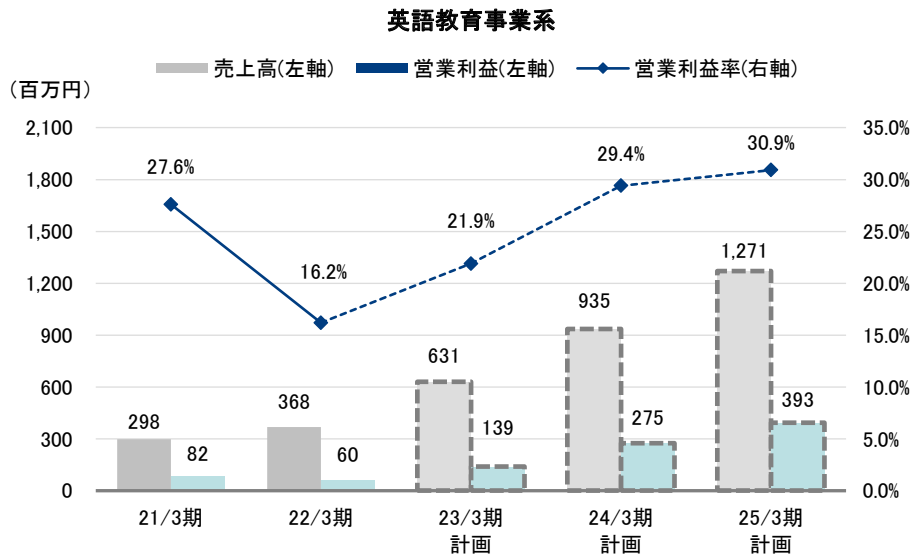
目標達成に向けた施策として、1) 営業の生産性向上による新規顧客獲得活動の強化、2) 組織的なマーケティングによる認知拡大/顧客獲得、3) DX、SDGsなど最新の教育研修プログラムの開発・提供などを挙げている。従来は企画・運営業務に忙殺され、営業体制にリソースを十分に振り向けることができなかった。また組織的なデジタルマーケティング施策の取り組みも不十分だったこと、ハイエンドの研修に特化してきたためターゲットとする顧客層のレンジが狭かったことなどが課題であったが、これら課題を解消できれば年率2ケタ成長を継続することも十分可能と見られる。

マーケティング施策としては、組織横断でデジタルマーケティングを推進するほか、重要顧客に対する戦略的アプローチの強化、販売パートナーとの連携強化、カスタマーサクセスの推進体制の構築などに取り組む方針だ。また、業務効率の高いパッケージ型プログラムの販売比率を高めることで、営業の生産性も向上する。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提供する「BBTパーソナライズ」や自己啓発を促す「BBTアップデート」、選別型研修(次世代リーター向け)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などを提供していく。

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)。



出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

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おり、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となっている。中期経営計画では既存事業の売上高を2倍に拡大し、「GO School」等の新規サービスの育成によって上積みを図る考えだ。

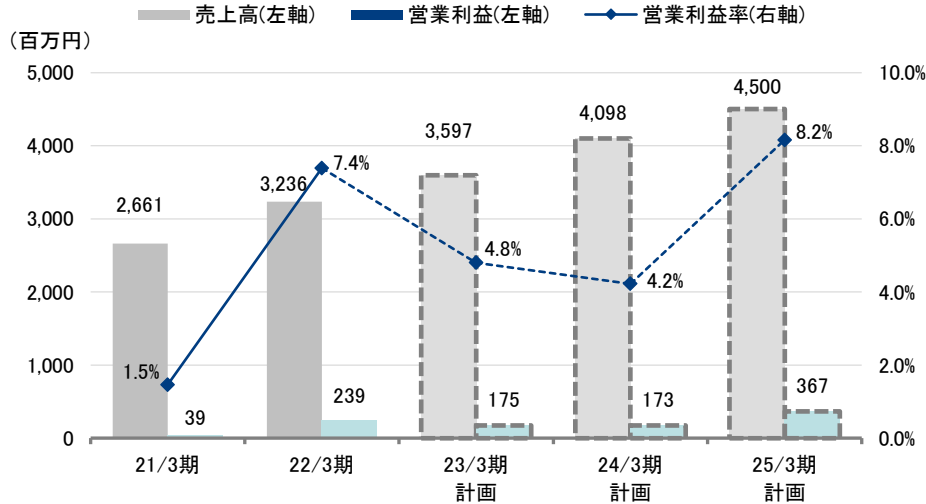
大学生や社会人を対象とした英語教育サービスでは、グローバル人材育成にさらにコミットする学習プログラムの開発と優秀な講師の確保に取り組むことで競合サービスとの差別化を図る。また、法人営業部門との連携を強化することで法人経由での生徒獲得に注力する方針だ。一方、ブレンディングジャパンについても法人会員(学校、学習塾等)の獲得を推進する。学校向けは前述した加古川市の教育委員会での導入実績をもとに、他の自治体向けに横展開する方針だ。また、ブレンディングジャパンではWeb予約システムや学習管理システムなども刷新し、顧客サービスの向上にも取り組む計画となっている。

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)。営業利益については2024年3月期までキャンパス新設や新規事業に関連した先行投資負担により伸び悩むが、2025年3月期以降は先行投資も一巡し、成長ステージに入る見通しとなっている。

今後の見通し

インターナショナルスクール事業系



出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

国内のインターナショナルスクール市場は、国内外の往来が戻りつつあることや、オンラインなどを駆使したグローバルなコミュニケーション並びにビジネスが活性化していることを背景に、幼児教育や国際教育に関するニーズが高まっており、今後も着実に拡大していくものと見ている。同様にバイリンガルスクールについても、英語教育に対する関心の高まりから市場は拡大傾向が続く見通した。こうした成長市場において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えておらず、競争環境については今後も大きな変化は生じないものと同社では認識している。

こうしたなか今後の成長戦略としては、教育の質の向上や新拠点の開発並びに既存キャンパスの強化、新規事業の開始、収益構造の改善などに取り組む計画となっている。新規キャンパスについては2023年度に2キャンパス（定員数180名増）を計画しており、新規事業（英語及び国際教育を提供するオンラインスクール事業）についても2023年度からの開始を予定していることから、今後の動向が注目される。

成長戦略

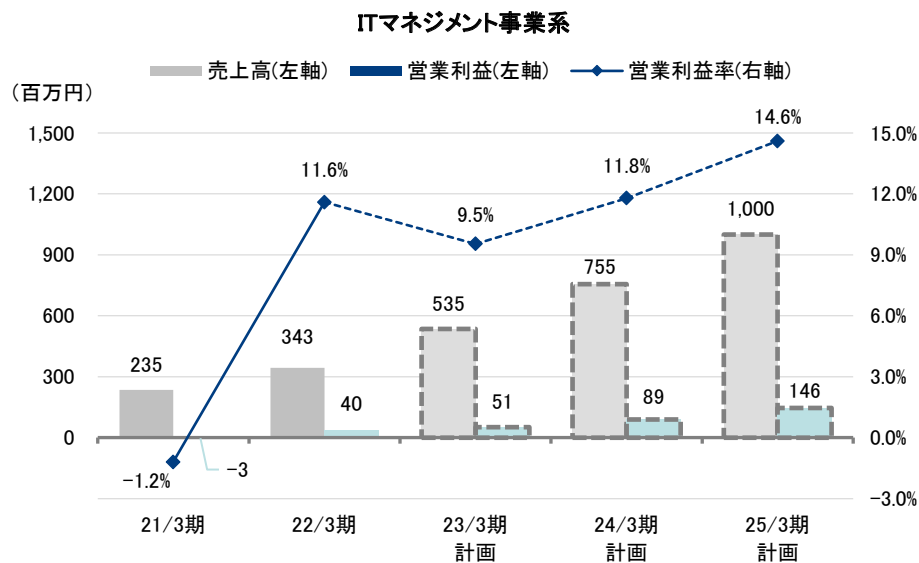
教育の質の向上	国際教育機関による認証認定の継続に加え、教員研修の充実、IoTの積極導入、計画的な人員の採用とリクルーティングチャンネルの拡大により、教育の質の向上に務める。
新拠点開発	都内及び首都圏を前提に今後3年間で2～3拠点を新規に開発。2024年度末までに売上高で8～10億円、利益で2億円の増加。
既存キャンパス強化	既存キャンパスについて、生徒数増とオペレーション改善により売上高及び利益の増加を図る（売上高約4億円 / 利益約1億円を想定）
新規事業（教育サービス）への挑戦	英語及び国際教育を提供するオンラインスクールの開校。サタデー / アフタースクール事業において新サービスを展開する。
収益構造の改善	コストの軽減だけを目的とするのではなく、DXや組織改革を積極的に進め、より前向きな投資や改善に資源を投下できるような仕組みを作る。

出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

今後の見通し

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）。日本クイントの吸収合併によるシナジーが今後顕在化することに加えて、経営のDXに伴い業種を問わずDX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める。ITPJでは研修サービスだけでなく、講師の派遣や認定試験の提供、教材の販売まで多様なサービスをラインナップしており、顧客ニーズに合わせてサービスを提供できることが強みとなっている。今後、販売パートナーの拡充だけでなく、同社との協業も進めていくことで顧客を開拓し高成長を目指す。



出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

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点である。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に取り組んでいく。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育成などに取り組み、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) 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を推進する方針である。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、受講生の進捗や嗜好に合わせた学習コンテンツをAIが自動推奨する機能を「AirCampus®」に実装したほか、AI等のDX技術を積極活用した新サービスの開発を行うなど、サービスラインナップの拡充を図る。

今後の見通し

社内向け DX では、受講生のビッグデータを教育 AI 「BioLa」によって分析し、受講が順調に進んでいるかどうかを判別し、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する取り組みを開始した(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の向上に取り組んでいく。

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ており、「教育」×「DX」により SDGs/ESG の課題に取り組む方針だ。

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	<ul style="list-style-type: none"> ・「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	<ul style="list-style-type: none"> ・「AirCampus®」によるオンライン教育
8. 働きがいも経済成長も	<ul style="list-style-type: none"> ・リモートワークの整備
12. つくる責任つかう責任	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・「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	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・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
16. 平和と公正をすべての人に	<ul style="list-style-type: none"> ・「BBT オンライン英会話」、「ハッチリンクジュニア」
17. パートナーシップで目標を達成しよう	<ul style="list-style-type: none"> ・「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

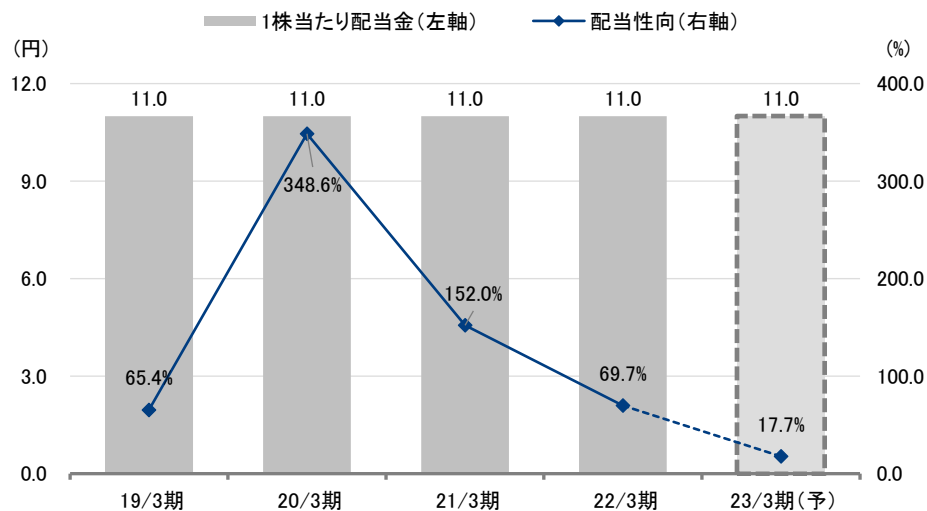
株主還元策

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する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する意向を示している。2023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。熱海の宿泊施設は売却したが、同施設内の研修施設を利用する権利は継続して保有しており、その権利の中で宿泊施設の優待割引も継続することになっている。

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

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