

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9月24日(火)

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月期の業績概要	01
2. 2025年3月期業績見通し	01
3. 重点分野の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
3. リカレント教育事業の特徴・強み	08
■ 業績動向	09
1. 2024年3月期の業績概要	09
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
1. 2025年3月期業績見通し	14
2. 重点分野の成長戦略	17
■ 株主還元策	21

■ 要約

法人向け人材育成事業の好調により、 2025年3月期は2ケタ増収増益見通し

Aoba-BBT<2464>は、幼児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ための「マインドセット、知識、スキル、実践力」を獲得する教育を、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EdTech事業会社である。

1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の連結業績は、売上高で前期比3.0%増の7,474百万円、営業利益で同16.4%増の383百万円と増収増益決算となった。売上高は法人向け人材育成事業を中心にリカレント教育事業が同3.2%増、拠点数の拡大と既存校の生徒数増加によりプラットフォームサービス事業が同4.7%増となり、全体では15期連続増収となった。利益面では、プラットフォームサービス事業が一時的要因で減益となったもののリカレント教育事業の増益でカバーし、全体では2期ぶりの増益に転じた。

2. 2025年3月期業績見通し

2025年3月期の連結業績は、売上高で前期比11.2%増の8,313百万円、営業利益で同30.8%増の501百万円と2ケタ増収増益となり、営業利益は3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、人的資本経営の取り組みを強化する企業が増えるなか、同社が得意とする次世代経営人材育成プログラムを中心とした法人向け人材育成事業が2ケタ増と好調推移を見込む。また、プラットフォームサービス事業も2024年4月の生徒数が前年同期比100名増の約1,600名でスタートするなど順調な滑り出しを見せたほか、2024年度より授業料の値上げ（平均6～10%）を実施した効果もあり、増収増益となる見通しだ。

要約

3. 重点分野の成長戦略

同社は重点分野として、法人向け人材育成事業、University 事業のうちインテンシブコース（短期集中講座）、インターナショナルスクール事業の3分野について注力し、中長期的な成長ドライバーとする方針だ。法人向け人材育成事業では、次世代経営人材育成プログラムを中心に新規顧客の開拓並びに既存顧客との取引深耕を図っていくほか、新たな収益源としてパートナー戦略による拡販も推進していく。LMS（学習管理システム）運営企業などを通じて同社の映像教育コンテンツを販売していく取り組みで、既に10社弱の企業と契約を結び拡販体制の構築を進めている。売上への貢献には時間を要するものの、追加コストがほとんどかからないため、拡販が進めば利益増と収益性の向上に寄与するものと期待される。また、University 事業では本科コースの需要が停滞するなかで、インテンシブコースを新たな柱として育成していく。同プログラムは厚生労働省の給付金対象に認定されており、2024年10月からは給付率が40%から50%に引き上げられることもあり、需要がさらに拡大するものと予想される。インターナショナルスクール事業では、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）で構築した高校生を対象としたオンライン完結型プログラム「グローバル・リーダーシップ・ディプロマ（GLD）※1」（リアルとのブレンド型でも提供可）の国内展開と提携校向けのプラットフォーム展開に注力していくほか、海外でも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）※2の試験の実施校として認定され、2024年のスクールイヤーからサービス提供を開始する。国内外あわせたオンライン完結型のDPプログラムの生徒数は2027年時点で100名を目標としている。国際バカロレア認定校は世界で約5,800校と年々拡大を続けており、オンラインでの受講を希望する潜在的な需要も一定程度あると見られ、長期的な成長ポテンシャルは大きい。これら3事業に注力していくことで、利益成長ともに収益性の向上にも取り組む方針であり、これらの戦略が順調に進めば、同社の業績も今後大きく飛躍するものと期待される。

※1 AJIS が独自に構築した高等教育プログラムで、対面またはオンラインでディプロマの資格を取得できるコースで2021年より提供を開始した。

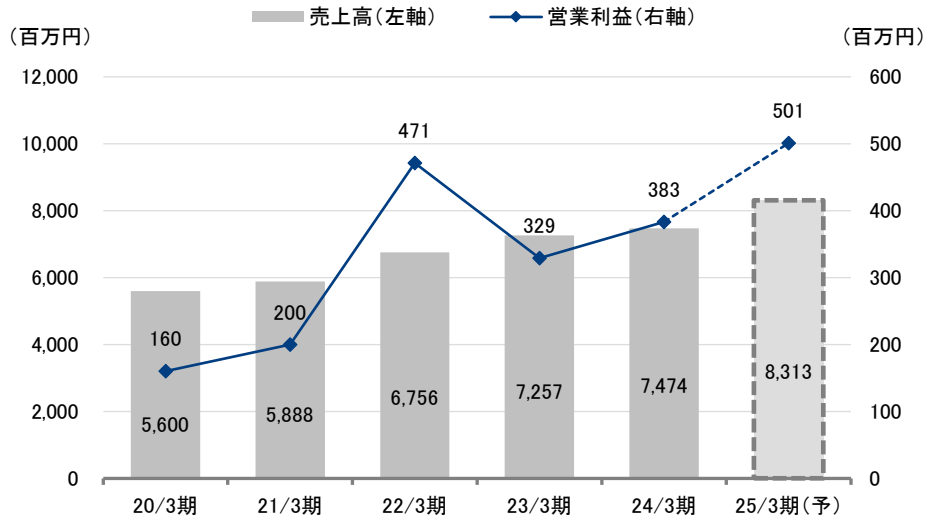
※2 IBDP：16～19歳までを対象とし、所定のカリキュラムを2年間履修し、最終試験を経て所定の成績を収めると、国際的に認められる大学入試資格（国際バカロレア資格）が取得可能となるプログラム。オンラインIBDPの試験の実施校は世界で5校が認定された。入学資格は、高校生レベルのアカデミックな英語力を持ち、日本標準時間に対して3時間以内の時差内に居住していること、IBミドルイヤープログラム（MYP）または同等の高校準備カリキュラムを終了していることの3点。

Key Points

- ・2024年3月期は15期連続増収、過去最高売上を更新、営業利益、経常利益も2ケタ増益に転じる
- ・2025年3月期は企業の人材育成ニーズを取り込み営業利益、経常利益で3期ぶりの過去最高益更新を目指す
- ・法人向け人材育成事業やUniversity事業のインテンシブコース、プラットフォームサービス事業を成長ドライバーとして飛躍

要約

業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

「世界で活躍できるリーダーの育成」をミッションに、 幼児から社会人に至る全年齢層を対象に教育サービスを提供

1. 会社沿革

同社は、「Lifetime Empowerment (生涯学び続け自分をアップデートする学習プラットフォームの提供)」をビジョンに掲げ、大学生から社会人、経営者を対象に、AIに代替されない本質的な力を身に付けた「世界で活躍するリーダーの育成」をミッションとした教育を、オンラインやリアル、またオンラインとリアルのハイブリッド型で提供している。AIに代替されない本質的な能力とは、リーダーシップ、構想力、探究力、英語での高いコミュニケーション能力など、またAIを味方にするための能力としてテクノロジーを使いこなす力や問題発見能力、解決力などがあり、これら能力の育成に重点を置いた教育サービスを提供している。

設立は1998年で、2005年にオンライン教育でMBAを取得できるBBT(ビジネス・ブレイクスルー)大学大学院を開学し、2010年には同様にオンラインのBBT大学経営学部を開学した。また、教育サービスの対象年齢層を広げるべく2013年に、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)アオパインターナショナルエデュケーションシステムズ(以下、アオパ)を子会社化したのを皮切りにM&Aによる事業領域の拡大も推進してきた。

Aoba-BBT | 2024年9月24日(火)
 2464 東証スタンダード市場 | <https://www.bbt757.com/ir/>

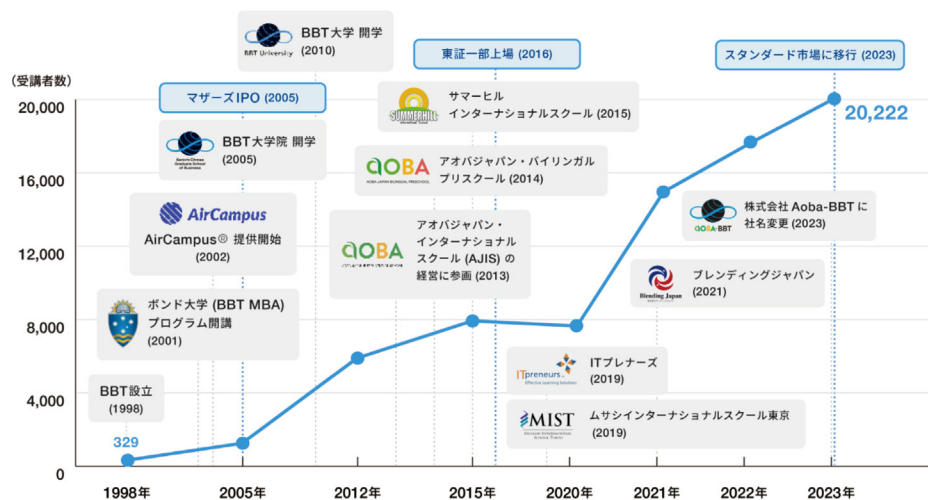
会社概要

アオバで、2014年に「JQCパイリಂಗル幼稚園（現 アオバジャパン・パイリಂಗルプリスクール、以下AJB）」を運営する現代幼児基礎教育開発（株）※1、2015年に「サマーヒルインターナショナルスクール」を運営するSummerhill International（株）※1、2019年に「リトルエンジェルス・インターナショナルスクール（現 ムサシインターナショナルスクール・トウキョウ、以下MIST）を運営するLittle Angels学園（株）（現（株）Musashi International Education）を相次いで子会社化した。また、同社において2019年にITマネジメントスキルの研修サービス及び教材開発を行う（株）ITプレナーズジャパン・アジアパシフィック（以下、ITPJ）、2021年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（現（株）Aoba-BBT Global）、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）※2を子会社化するなど、事業領域の拡大を進めながら成長を続けている。

※1 2021年3月にアオバが吸収合併。

※2 2022年4月にITPJが吸収合併。

沿革



出所：決算説明会資料より掲載

大学生・社会人向けのリカレント教育事業と 幼児から高校生までを対象としたプラットフォームサービス事業を展開

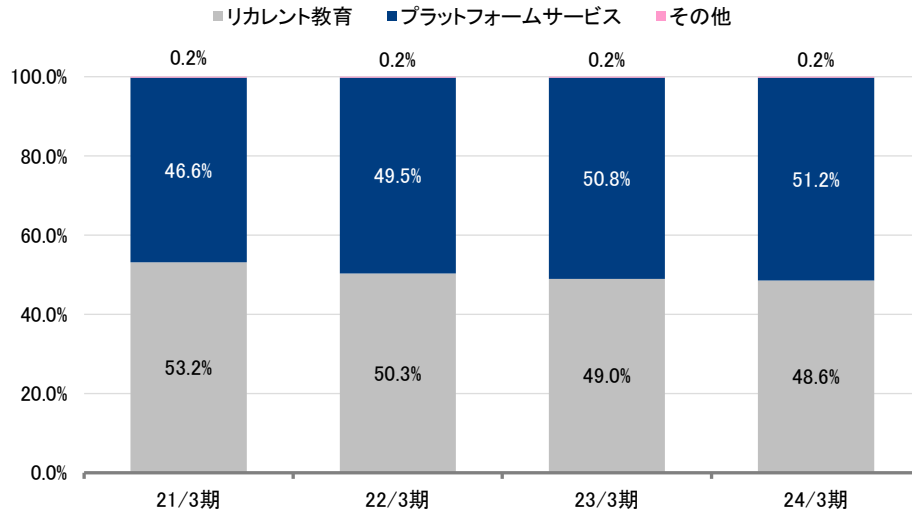
2. 事業内容

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、子会社のアオバやMISTで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）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、2022年3月期以降の3期間はプラットフォームサービス事業が12～14%と比較的安定した水準で推移しており、リカレント教育事業は4～8%と期によってやや変動が大きくなっている。リカレント教育事業では、新サービスの開発や営業体制の強化、AI/DXなどの先行投資を実施していることが要因と見られる。

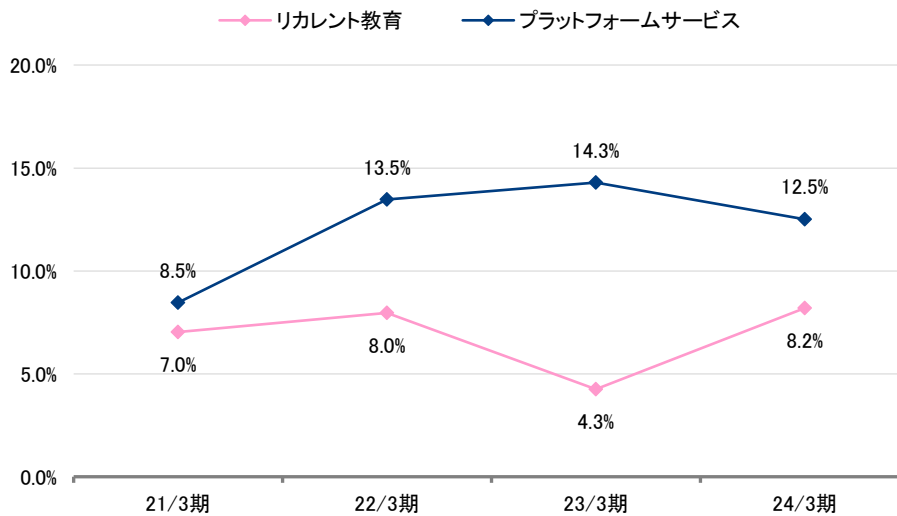
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーム）をお読みください。

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

会社概要

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個人・法人向けを対象に、経営、問題解決力、リーダーシップ、英語力、テクノロジーやAIのスキルを習得する教育・研修コンテンツを開発・提供しており、主な事業領域として人材育成事業系、University 事業系、英語教育事業系、IT マネジメント事業系の4つの領域でサービス展開している。なお、教育コンテンツについては独自開発したものを使用しており、総時間で18千時間を超えるコンテンツを有している。これら豊富なコンテンツの中から、顧客ニーズに応じたプログラムをカスタマイズし、顧客に提供できることが同社の特徴であり、強みの1つとなっている。

Aoba-BBT | 2024年9月24日(火)

 2464 東証スタンダード市場 | <https://www.bbt757.com/ir/>

会社概要

a) 法人向け人材育成事業

法人向け人材育成事業では、主に経営幹部や経営幹部候補生及びマネージャークラスを主たる対象に、問題解決手法や経営課題の分析・解決策立案、DX教育、グローバル人材育成等、自社課題の解決力を養成するためのプログラムを、顧客ニーズに合わせてオンライン、対面、ハイブリッド形式で提供している。また、企業の経営幹部候補生を対象とした次世代経営者育成プログラムとなるBBT経営塾、経営者を対象とした大前研一（おおまえけんいち）氏による定例勉強会となる「向研会」、過去に蓄積してきた教育コンテンツの中から、目的に合わせて視聴及び受講可能なリカレント教育サービスや他社人材と交流する他流試合形式のプログラムなどを提供している。

b) University 事業

University事業では、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、専門テーマに関するスキルを習得するためのインテンシブコース（受講期間：3ヶ月）を提供している。

c) 英語教育事業

英語教育事業では、ビジネスパーソン向けにビジネス英語、及び法人顧客向けにグローバル人材開発プログラム「PEGL（Practical English for Global Leaders：ペグル）」を提供している。また、子会社のAoba-BBT Globalで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」「GO School」を運営している。いずれも、フィリピンにある子会社においてプロフェッショナルな経歴を持った優秀な講師を雇用することで高品質なサービスを提供している。

d) IT マネジメント事業

ITマネジメント事業は、ITPJでITマネジメント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。また、ここ最近ではDX人材育成ニーズの高まりを受け、DXの推進や組織的なアジリティを高められる「アジャイル」や「スクラム」、「DevOps」等の領域にも注力している。

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

会社概要

リカレント教育事業の主要サービス

プログラム名称	提供先	標準受講期間
(1) 法人向け人材育成事業系		
・法人カスタマイズ研修	法人 (一部個人)	～12ヶ月
・BBT 経営塾		
・向研会 (全国 500 社の経営者勉強会)		
・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
・ビジネス・ブレイクスルー大学大学院		24ヶ月
・ボンド大学 - BBT MBA プログラム		24ヶ月
・インテンシブコース		3ヶ月
(3) 英語教育事業系	個人・法人	1ヶ月～
(4) IT マネジメント事業系	個人・法人	1日～3ヶ月
(5) その他		
・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

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

(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、幼児から18歳を対象にインターナショナルスクールやバイリンガル幼児拠点などを展開している。拠点数はAJISが3拠点、AJBが7拠点、MISTとサマーヒルインターナショナルスクールが各1拠点となっている。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2024年3月末時点で241校（うち認定校は、PYP63校、MYP39校、DP68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12校のみである。また、「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21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保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。認定校は世界160以上の国・地域で約5,800校となっている。また、国内の大学で国際バカロレアのスコア等を活用した入試を実施している大学は2024年1月時点で72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。

なお、プラットフォームサービス事業では、リアルの拠点展開から今後はオンラインによるプラットフォームサービスを展開していくことで事業規模の拡大を目指しており、AJISでは国際バカロレアから認定を受け、アジア初となる完全オンラインでのDPプログラムのパイロット版を提供している。

Aoba-BBT

2024年9月24日(火)

2464 東証スタンダード市場

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

会社概要

インターナショナルスクール等の概要

ブランド名	カリキュラム	対象年利	拠点 (生徒数)	教育特長
アオバジャパン・ インターナショナル スクール	国際バカロレア (IB PYP/MYP/DP)	1歳半～高校生	3拠点 (755名) 練馬区光が丘 文京区駒込 目黒区青葉台	学費 230万円/年～ 外国人子女・日本人半々 100% 英語の幼少中高一貫教育
アオバジャパン・ バイリンガル プリスクール	国際バカロレア (IB PYP)	1歳～6歳	6拠点 (586名) 中央区晴海、港区芝浦 高田馬場、三鷹市、中野区、 目黒区下目黒、世田谷区用賀	学費 180万円/年～ 日本語英語半々バイリンガル教育
サマーヒル インターナショナル スクール	国際バカロレア (IB PYP)	1歳～6歳	1拠点 (74名) 港区元麻布	学費 250万円/年～ 最もハイエンドブランド
ムサシ インターナショナル スクール 東京	ケンブリッジ国際 (Cambridge A level)	5歳～高校生	1拠点 (184名) 東京都三鷹市	学費 150万円/年～ 100% 英語小中高一貫教育

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

自社開発した AirCampus (オンライン学習システム) をベースに 高品質な教育サービスを提供

3. リカレント教育事業の特徴・強み

リカレント教育事業の特徴・強みは、オリジナル企画・制作による教育映像コンテンツが18千時間と膨大にあり、今もなお時代のニーズに合致したテーマを制作しつづけて、これらを顧客ニーズに合わせてカスタマイズしてサービス提供していることが挙げられる。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聘して同社のスタジオで制作するため、コスト負担も低く抑えることができている。

第2の強みとしては、これらコンテンツを提供するオンライン学習システム「AirCampus®」を独自開発していることにある。2002年の提供開始以降、利便性の向上などを目的に機能の拡充を続け、顧客満足度の向上につなげてきた。受講生は「AirCampus®」を通じて各種講座を受講しているが、講義を視聴したかどうかを認証するシステム(日米でビジネスモデル特許取得)や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、さらには受講生同士のディスカッション機能や掲示板機能など、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、AI学習支援AI「BioLa(ビオラ)」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。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。

会社概要

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。BBT大学大学院の修了生は1,700人を超え、在校生も約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することで、在校生の卒業までのサポート体制を充実させている。

起業家を養成する「アタッカーズ・ビジネススクール」などAoba-BBT関連サービスの卒業生・修了生のなかから約1,000社が起業し、このうち17社がIPOを実現するなど起業家育成において多くの実績を残している点も強みである。直近では2023年3月にAnyMind Group<5027>、2024年3月にハッチ・ワーク<148A>が東証グロース市場に上場を果たした。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月期は15期連続増収、過去最高売上を更新、営業利益、経常利益も2ケタ増益に転じる

1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の連結業績は、売上高で前期比3.0%増の7,474百万円、営業利益で同16.4%増の383百万円、経常利益で同19.0%増の388百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同66.5%減の242百万円となった。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加し、15期連続の増収、過去最高売上を更新した。営業利益はDXを推進してきたことによる業務効率の向上や広告宣伝費の減少により、販管費を80百万円削減できたことが増益要因となり、2期ぶりの増益に転じた。親会社株主に帰属する当期純利益が減益となったのは、前期に特別利益として計上した固定資産売却益1,017百万円※がなくなったことによる。

※ 同社の静岡県熱海市の建物及び土地等(宿泊施設及び研修施設)を売却した。

なお、期初計画比ではリカレント教育事業の未達により、売上高で7.5%、営業利益で41.1%下回った。特に、University事業において、コロナ禍の収束によるリアル(教室型)への需要回帰や学位取得需要の減少により、BBT大学及び大学院の入学者数が計画を下回ったこと、英語教育事業やITマネジメント事業も増収にはなったものの、計画に届かなかったことが要因だ。

業績動向

2024年3月期連結業績

(単位：百万円)

	23/3期		会社計画	24/3期		前期比	計画比
	実績	売上比		実績	売上比		
売上高	7,257	-	8,081	7,474	-	3.0%	-7.5%
売上総利益	2,992	41.2%	-	2,955	39.5%	-1.2%	-
販管費	2,662	36.7%	-	2,572	34.4%	-3.4%	-
営業利益	329	4.5%	650	383	5.1%	16.4%	-41.1%
経常利益	326	4.5%	663	388	5.2%	19.0%	-41.5%
特別損益	780	-	-	-16	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	723	10.0%	452	242	3.2%	-66.5%	-46.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

ここ1～2年でAI技術を事業に活用する動きが活発化しているが、同社においても「AirCampus®」に生成AIを実装し、各個人のスキル等に合わせて最適な学習プログラムを提案するパーソナライズAI学習機能など新たな機能を付加することで学習体験を向上させ、売上増につなげている。また、教務面でも受講生の学習履歴データを収集・分析することで受講生の進捗状況を可視化し、適切なサポートを行うことで休学・退学率の抑制につなげているほか、業務負荷を軽減することで生産性向上に役立っている。また、他社のLMS（学習管理システム）とシステム連携し、コンテンツを拡販していく取り組みも開始した。

なお、リカレント教育やグローバル人材の育成に関しては、国の政策としても推進していく方針を打ち出しており、同社においては推進関連事業を受託し売上増につなげているほか、厚生労働省の教育訓練給付金の対象にBBT大学/大学院の本科コースに加えて、新たにBBT大学の短期集中講座も認定され売上増に貢献した。

政府からの支援と受託事業の取り組み

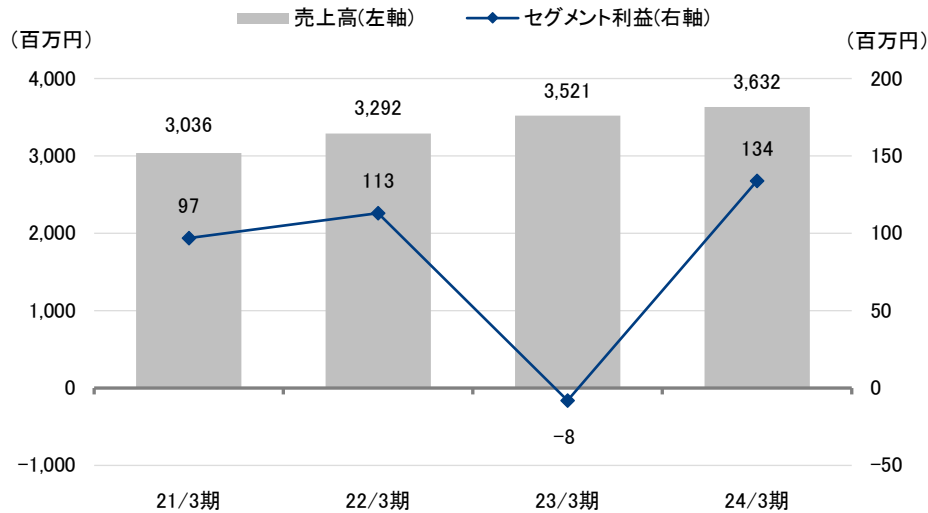
官庁名	政府からの支援と受託事業
文部科学省	(1) IB教育推進コンソーシアム事業（アオバで運営事務局を受託） ・国際バカロレアプログラムの普及を通じた国際教育の推進 ・6年連続で受託し、グローバルな教育基準の導入と促進を支援（7年目も受託）
	(2) 大学等におけるリカレント教育の普及啓発イベント開催事業（Aoba-BBTでトータルコーディネーターを受託） ・社会人の生涯学習を促進し、スキルアップを支援するイベントを受託（第1回目リカレント教育EXPO2024） ・オンライン大学・大学院の運営経験を生かし、社会人のリカレント教育を推進
厚生労働省	教育訓練給付金 ・BBT大学の短期集中講座が、教育訓練給付金対象として新たに認定（2024年10月より給付率が40%から50%にアップ）
経済産業省	リスキリングを通じたキャリアアップ支援事業 ・社会人のキャリア転換やスキルアップを支援するリスキリングプログラムを提供

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(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3.2%増の3,632百万円、セグメント利益は134百万円（前期は8百万円の損失）となった。ここ数年取り組んできたDXにより業務効率が向上したほか、広告宣伝費の削減が増益要因となった。

業績動向

リカレント教育事業の業績推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

a) 法人向け人材育成事業

法人向け人材育成事業の売上高は前期比 16% 増の 14.9 億円と 2 期連続増収、過去最高売上を更新した。法人取引件数は微減となったが、大企業を中心に人的資本経営に対する取り組みが活発化するなかで、次世代経営人材育成（サクセッションプラン）に対する需要が拡大したほか、VIP 企業（年間取引額 10 百万円以上）の取引社数増加により 1 社当たり平均売上高が拡大した。新規顧客数についても約 130 社と順調に増加しており、今後これら顧客との取引深耕を進めていく。

b) University 事業

University 事業の売上高は前期比 5% 減の 9.4 億円となった。コロナ禍の収束により、オンライン教育からリアル（対面型）教育に需要が回帰した影響により、BBT 大学 / 大学院の 2023 年度入学者数が減少したことが減収要因となった。本科コースの売上減をカバーすべく開始したインテンシブコース（3 ヶ月の短期集中講座、税込 33 万円）は、デジタルスキルを習得する「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））が企業のデジタル人材育成ニーズの高まりもあって好調だったほか、財務をテーマにした「ファイナンスドリブンキャンプ」も堅調に推移し、売上高で 1 億円弱となった。

c) 英語教育事業

英語教育事業の売上高は前期比 5% 増の 4.6 億円となった。ビジネスプロフェッショナル向けサービスは、ビジネス英語需要に加え、顧客企業のグローバル経営人材研修としての需要が増加したことにより、法人向け売上が同 20% 増と好調に推移し、法人売上比率も約 8 割まで上昇した。一方、子会社で展開している幼少中高向けサービスも増収となり、特に 2023 年 3 月期に開始したバイリンガル国際人育成プログラム「GO School」が受講生の増加により事業開始から 2 年目で黒字化を達成した。

Aoba-BBT

2024年9月24日(火)

2464 東証スタンダード市場

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

業績動向

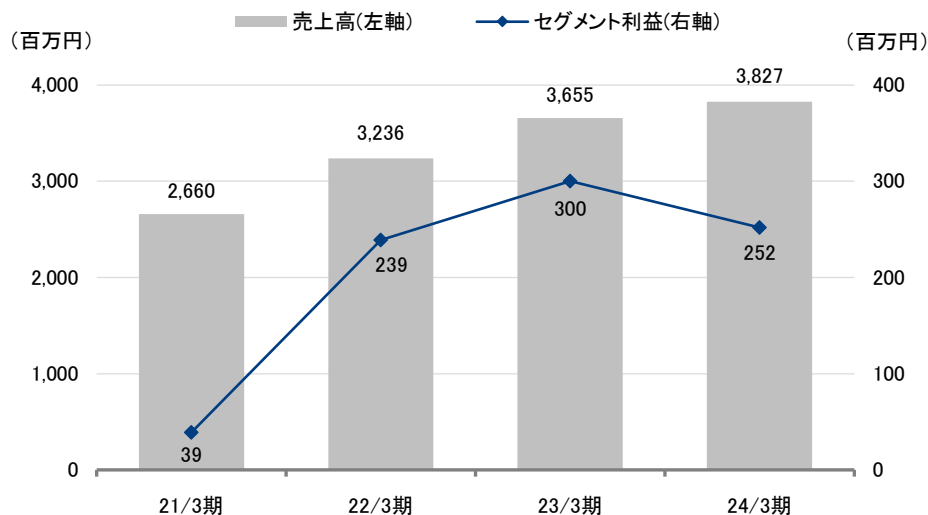
d) IT マネジメント事業

IT マネジメント事業の売上高は前期比 9% 増の 5.2 億円と堅調に推移した。国内最大級のシェアを誇る ITIL® 認定研修事業が同 45% 増と順調に拡大した。経営の DX が重要課題となるなかで、非 IT 企業においてもデジタル人材の育成ニーズが高まっていることが要因だ。

また、DX 人材の鍵となる「アジャイル」人材育成を推進すべく、IT 用語を使わずにアジャイルを体感できるワークショップ「アジャイル・レストラン」を開講したほか、国際的なアジャイル / スクラム認定団体である Scrum.org との協業により「Scrum Sunrise」を開催するなど、認定研修事業のサービスを拡販すべく新たな取り組みも行った。

(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期比 4.7% 増の 3,827 百万円、セグメント利益は同 16.2% 減の 252 百万円となった。2023 年 4 月に AJB を 1 拠点 (AJB 用賀キャンパス) 新たに開設したこともあり、総生徒数が約 1,600 名と前期の 1,500 名強から増加し、売上高は AJIS を子会社化した 2014 年 3 月期以降、10 期連続の増収となった。一方、利益面では 2023 年 3 月期に一部の拠点でスクールイヤーを変更した影響により利益が嵩上げされていたこと、また人材投資による人件費の増加が減益要因となった。なお、AJB 中野キャンパスと下目黒キャンパスが IB PYP 認定校となり、用賀キャンパスが認定候補校となっている。

プラットフォームサービス事業の業績推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

「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、期末生徒数は前年同期比 25 名増の 743 名と過去最高を更新した。「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も生徒数増加の一因となっている。

Aoba-BBT | 2024年9月24日(火)

 2464 東証スタンダード市場 | <https://www.bbt757.com/ir/>

業績動向

また、2023年4月にIBOから完全オンラインでのIBDPの試験的实施校として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。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のさらなる成長に向けた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たこともあり、期末生徒数は580名超と過去最高を更新した。総定員数869名に対して充足率は7割弱程度だが、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。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。

自己資本比率は60%以上で財務状況は健全

2. 財務状況と経営指標

2024年3月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比1,127百万円減少の7,491百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が926百万円減少した。固定資産では有形固定資産が312百万円、のれんが145百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比896百万円減少の2,716百万円となった。有利子負債が68百万円減少したほか、未払金が255百万円、未払法人税等が294百万円、創業者特別功労引当金が237百万円それぞれ減少したことによる。純資産合計は前期末比230百万円減少の4,774百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益242百万円を計上した一方で、配当金支出で222百万円、自己株式の取得で256百万円の減少要因となった。

経営指標を見ると、自己資本比率は負債の減少により前期末の57.8%から63.3%に上昇した。有利子負債比率も2.9%と低水準にあることから財務の健全性は維持しているものと判断される。一方、収益性に関しては売上高営業利益率が5.1%、ROEで5.0%、ROAで4.8%といずれも5%前後の水準にとどまっており、収益性の向上が今後の課題となっている。

Aoba-BBT

2464 東証スタンダード市場

2024年9月24日(火)

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

業績動向

貸借対照表 (連結)

(単位：百万円)

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	増減額
流動資産	2,397	2,267	3,666	2,998	-668
（現金及び預金）	1,893	1,644	3,218	2,291	-926
固定資産	6,005	6,587	4,951	4,492	-459
（のれん）	1,393	1,648	1,507	1,361	-145
総資産	8,403	8,854	8,618	7,491	-1,127
負債合計	3,898	4,425	3,613	2,716	-896
（有利子負債）	1,638	1,904	205	137	-68
純資産	4,504	4,429	5,005	4,774	-230
< 経営指標 >					
自己資本比率	53.4%	49.8%	57.8%	63.3%	5.5pt
有利子負債比率	36.5%	43.2%	4.1%	2.9%	-1.2pt
(収益性)					
ROA	2.5%	5.5%	3.7%	4.8%	1.1pt
ROE	2.2%	5.0%	15.4%	5.0%	-10.4pt
売上高営業利益率	3.4%	7.0%	4.5%	5.1%	0.6pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年3月期は企業の人材育成ニーズを取り込み、 営業利益、経常利益で3期ぶりの過去最高益更新を目指す

1. 2025年3月期業績見通し

2025年3月期の連結業績は、売上高で前期比11.2%増の8,313百万円、営業利益で同30.8%増の501百万円、経常利益で同32.0%増の512百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同22.0%増の296百万円と連続増収増益となり、営業利益と経常利益は3期ぶりの最高益更新を目指す計画となっている。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計画となっており、なかでもポストコロナ時代におけるリカレント・リスキリングニーズの高まりを背景に、法人向け人材育成事業がけん引する。また、プラットフォームサービス事業についても生徒数の増加に加えて、設備・人材への先行投資が一段落することもあり、増収増益となるだけでなく利益率の上昇を見込んでいる。2022年6月に発表した中期経営計画の業績目標値（売上高10,000百万円、営業利益1,050百万円、親会社株主に帰属する当期純利益700百万円）に対しては、リカレント教育事業の成長率が想定を下回るペースとなったことから未達となる公算が大きいものの、持続的成長に向けたコンテンツやプラットフォームに対する投資に取り組んできたことで、今後の売上成長スピードの加速並びに収益性向上につながるものと期待される。

Aoba-BBT | 2024年9月24日(火)

 2464 東証スタンダード市場 | <https://www.bbt757.com/ir/>

今後の見通し

2025年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/3期		25/3期		前期比	25/3期中計目標値※
	実績	売上比	会社計画	売上比		
売上高	7,474	-	8,313	-	11.2%	10,000
営業利益	383	5.1%	501	6.0%	30.8%	1,050
経常利益	388	5.2%	512	6.2%	32.0%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	242	3.2%	296	3.6%	22.0%	700
1株当たり当期純利益(円)	17.52		21.38			

※ 2022年6月発表値

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は、法人向け人材育成事業を中心に売上高で前期比2ケタ成長を見込んでいることに加えて、組織改編によるコスト削減効果も寄与することで、利益ベースでも2ケタ増益となる見通し。

a) 法人向け人材育成事業

法人向け人材育成事業は、人的資本経営への取り組みを強化する企業が増えるほか、多くの企業が企業成長の打ち手としてDXや新規事業開発への取り組みが加速しており、そのような事業を推進できる人材の育成ニーズも高まっていることから税制面でも引き続き教育訓練費が賃上げ促進税制における税額控除率の上乗せ適用要件となっていることから、市場環境としては追い風が吹く状況が続く見通し。特に、次世代経営人材育成を計画的に進める企業が増えるなかで、同社はリーダーシップ、問題解決、構想力、英語等の各種プログラムをパッケージにして提案するソリューション営業を強化していくことで、売上高を拡大していく戦略だ。

また、新プログラムとして2024年2月に開講した「構想力・イノベーション講座」や、ビジネスリーダー向け学び放題の映像講座「BBTエッセンシャルズ」の拡販に取り組んでいくほか、LMSのプラットフォーム運営会社などとシステム連携して、同社が保有する映像コンテンツを拡販するパートナー戦略も強化していく。同社単独で多数の未取引な法人顧客へリーチするにはチャンネル戦略が必要不可欠であるため、パートナー企業と提供価値を補完し合うことで、未取引の法人顧客の人材育成ニーズを取り込んでいく。映像コンテンツは、制作コストを回収できれば、講師陣への著作権料の変動費を除いて、利益貢献の高いビジネスとなる。2023年よりパートナー戦略を強化して以降、契約社数は10社ほど広がり、2025年3月期から売上に本格寄与するものと期待される。

b) University事業

University事業では、入学者数の減少傾向が続いている本科生の募集施策としてセミナー・説明会の開催を強化していくほか、インテンシブコース(短期集中講座)の拡大に向けた戦略投資や新規講座を開発していくことで増収を目指す。費用面ではBBT大学及び大学院、BOND-BBT MBAコースそれぞれに独立していた3つの組織を統合することで、合理化を進めていく。主に、運営事務局やマーケティング部門を統合し効率化を図る。マーケティングに関していえば、従来、大学と大学院を混同して受講申し込みを行う志願者が一定数いたため、同部門を統合することで従来よりも明確な募集施策を実施し、費用対効果の向上に取り組んでいく。

c) 英語教育事業

英語教育事業では、法人顧客向けのグローバル経営人材育成サービスの拡大を引き続き見込んでいるほか、提供コンテンツの高付加価値化や、テクノロジーを活用したカリキュラムを開発し事業拡大を目指す。

2024年2月には、Aoba-BBT Globalが公文教育研究会との協業により、学校教育機関や英語教育に熱心な家庭を主要ターゲットとしたオンライン英語教育プログラムの開発及び提供を目指すことを発表した。具体的には、公文教育研究会が普及・運営している「TOEFL Primary®」、「TOEFL Junior®」※のListening/Reading学習コンテンツに完全準拠したオンライン英語教育プログラムを開発・販売していく。BtoC市場向けには、同コンテンツとAoba-BBT Globalのオリジナルデジタル教材を活用した、「TOEFL Primary®」「TOEFL Junior®」対策講座を提供し、BtoB市場では学校教育機関向けに団体受験及び対策講座をパッケージ化してサービス展開する予定だ。

※「TOEFL Primary®」は小学生、中学生を対象としたリーディング、リスニングの試験（各30分）で、英語運用能力を測るTOEFL®ファミリーのファーストステップとして位置付けられている。「TOEFL Junior®」は、TOEFL®ファミリー中級段階のテストで、中高生を主な対象としている。試験内容はリーディング（約40分）、文法・語彙（25分）、リスニング（約50分）となる。結果は合格ではなく、スコアとバンドレベル（段階別評価）で表示される。

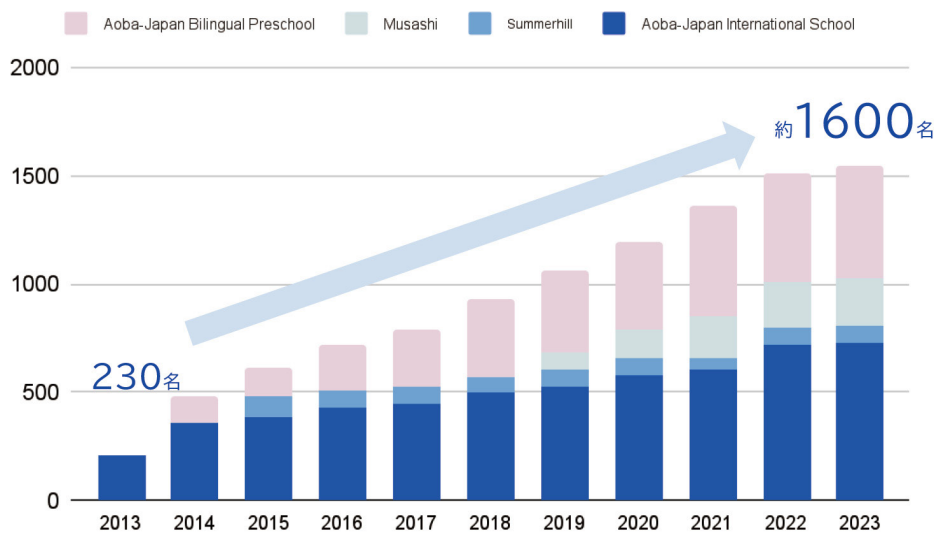
d) IT マネジメント事業

ITマネジメント事業については、デジタル人材の育成ニーズが引き続き旺盛なことから、主軸のITIL®認定研修サービスに加えてアジャイル、スクラム、DevOpsといった新たな領域の研修サービスを拡販していくことで、前期比2ケタ増収を目指す。

(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業績は、着実な成長が見込まれる。2024年4月の総生徒数は前年同期比100名増の約1,600名と順調なスタートを切ったほか、インターナショナルスクール及びAJB（下目黒キャンパス、用賀キャンパスを除く）で授業料の値上げを6～10%実施したことや、拠点開設が一巡し減価償却等がピークアウトすることも増収増益要因となる。

プラットフォームサービス事業の生徒数推移



出所：決算説明会資料より掲載

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.

法人向け人材育成事業や University 事業のインテンシブコース、プラットフォームサービス事業を成長ドライバーとして飛躍

2. 重点分野の成長戦略

同社は、今後の成長ドライバーとして、法人向け人材育成事業や University 事業のインテンシブコース、プラットフォームサービス事業を重点分野として位置付け注力する方針としている。

(1) 法人向け人材育成事業

同社における法人向け人材育成事業の特徴は、標準化されたパッケージサービスを提供する競合先が多いなかで、顧客要望を取り入れ、経営戦略や事業戦略面から求められる人材育成に関する要件を洗い出し、過去の豊富なコンテンツから最適なプログラムを組み合わせ提供するだけでなく、プログラムを受講するなかでどのように成長したかを確認し、ディスカッションも交わしながら最終ゴールに辿り着くカスタムメイド型のサービスを提供できる点にある。

とりわけ、次世代経営幹部の育成プログラムにおいては同社が長年、グローバルに活躍できる人材の育成に主眼を置いて事業展開してきたこともあり、強みを発揮できる分野と当社では認識している。同分野は、AIで代替できない構想力や探究力、リーダーシップ力やコミュニケーション力などの育成が求められるため、単にプログラムを受講するだけでなく、講師や他の受講生ともディスカッションを交わしながら素養を身に付けていくため、今まで蓄積してきた教務ノウハウも重要となってくる。さらには、同社は経営者向けサービスとなる「向研会」を提供し、定期的に経営者との情報交換なども行っており、経営者側の視点に立った提案を行える点も強みの1つとして捉えている。次世代経営幹部育成プログラムについては、同事業の売上高の約38%を占めるが、将来的には50～60%まで引き上げていく意向だ。なお、同社と良く比較される競合先として(株)グロービスやセルム<7367>などが挙げられるが、直接競合となるケースは少ないようだ。

また、新たなサービスの取り組みも開始している。その1つが前述したパートナー戦略による取り組みとなる。同社ではパートナー候補リストとして30社をリストアップし、そのうち17社とコンタクトして10社弱と販売契約を締結した。LMS会社やタレントマネジメントシステム会社、人材育成サービス会社となるが、これら企業を通じて販売された教育コンテンツから手数料等を差し引いたものが同社の売上となる。既に、売上貢献し始めているパートナーも出てきており、利益率が高いため今後パートナー先での販売が拡大すれば利益増に貢献するものと期待される。

法人向け人材育成事業の売上目標として、2025年3月期は新規顧客の開拓効果もあって前期比19%増の17.8億円を計画しており、2～3年後に20～22億円規模まで拡大することを目指している。売上目標を達成するために、インサイドセールスを強化して新規顧客を獲得していくほか、既存顧客との取引深耕や継続率の向上にも取り組んでいく。継続率に関しては現状7割強程度の水準だが、カスタマーサクセスの取り組みを強化して8割程度まで引き上げていく。新たな取り組みとして、2024年3月期より顧客満足度調査を受講者だけでなく窓口となる人事部に対しても開始し、改善点などをヒアリングしてサービス品質の向上につなげる考えだ。

Aoba-BBT | 2024年9月24日(火)

 2464 東証スタンダード市場 | <https://www.bbt757.com/ir/>

今後の見通し

なお、新規顧客数は2024年3月期に約130社、売上高で1.5億円強となったが、2025年3月期は200社で2億円を目指している。新規顧客獲得のプロセスとしては、オンラインセミナー（5～10回/月）と年に2回開催するリカレントサミットでのセミナー（3回）によりリード（見込み顧客）を獲得し、リードに対してインサイドセールスを実施し、アポイントを獲得して、具体的な商談を行い受注につなげている。また、2025年3月期は9月までに会社ホームページを改修し、SEO対策を含めて「次世代経営人材の育成」をキーワードにデジタルマーケティングを強化する方針としている。

また、既存顧客のアップセル施策としてポテンシャルのある企業をリストアップして営業を強化すべく「アカウントプラン」を2025年3月期より取り組んでいく方針だ。年間取引10百万円以上のVIP企業の育成については順調に進んでいるものの、それ以下の顧客層をここ1～2年は伸ばし切れておらず、課題となっていた。

営業利益率の目標に関しては、リカレント教育事業全体で2024年3月期が3.7%であったが、これを中期的に10%程度まで引き上げることを目標としている。法人向け人材育成事業の場合、オンライン研修や集合研修、両方を混合するハイブリッド研修と様々な形態で提供しており、集合研修の場合は利益率も低くなるため、構成比の違いによって利益率も変動する傾向となるが、方向性としては引き上げていくことに変わらない。営業の生産性向上や既存顧客との取引深耕に加えて、案件ごとに原価見積もりを精査して一定の利益率を確保できるよう受注活動を推進し、収益性の向上につなげていく。なお、営業部門の人員はここ数年で体制を強化し29名となったが、今後も増員する計画となっている。

(2) インテンシブコース

University事業では、市場環境の変化に伴いBBT大学及び大学院の本科コースの入学者数が減少傾向となっている。BBT大学に関しては、コロナで一時的に盛り上がったオンライン教育に対する需要が沈静化したこと、また大学院ではコロナ対応としてオンラインサービスを提供するビジネススクールが増加し、コロナ後も同サービスを継続していることから、競争環境が従前よりも激化していることが要因だ。また、最近ではMBAの取得ニーズも以前よりも低下していることも要因となっている。こうした環境変化を受けて、同社ではリスティング需要を取り込む格好でインテンシブコース（短期集中講座）に注力する戦略を打ち出している。

インテンシブコースは3ヶ月の短期集中講座（料金は税込33万円）で、時代のニーズに合ったプログラムを開発し、個人や法人向けに提供している。2024年3月期はBBT大学で新規開講した「デジタルファーストキャンプ」や「ファイナンスドリヴンキャンプ」がいずれも好評で、2025年3月期も継続して開講する予定となっている。プログラムの特徴は、実務に直結する内容を集中的に学ぶことができることや、受講生がアウトプットし講師や他の受講生と多くディスカッションすることで、理解するだけでなく実践できるスキルを身に付けることができる点にあり、競合サービスとの差別化要因となっている。また、講師やラーニング・アドバイザーなどの体制が充実しており、手厚いフィードバックやサポートを受けられる点も特徴となっている。さらには、受講生の熱量が高いこともあり、受講生同士のネットワークが構築できる点も魅力の1つと言えるだろう。

Aoba-BBT | 2024年9月24日(火)

 2464 東証スタンダード市場 | <https://www.bbt757.com/ir/>

今後の見通し

受講生の平均年齢層は40代後半で、中高年齢層のリスキリング需要を上手く取り込んでいる。厚生労働省の給付金対象プログラムとなっているため個人での申込が過半を占めるが、法人経由での申込も2期生以降は増加する傾向にある。2024年3月期の売上高は1億円弱となり、BBT大学の売上高が4.3億円だったので約2割を占めたことになる。2025年3月期は大学院でも講座を開講する予定にしており、売上高は1.2億円強を計画しており、年率2ケタペースでの成長を目指している。2024年10月より給付金の給付率が40%から50%に拡大することもあって、売上高は好調をキープするものと予想される。

顧客獲得施策としては、Web広告の効率的運用とグループ内の他のサービスの修了生に対する案内を行っていくほか、法人向けに関しては法人営業担当が商談の際に、同プログラムも案内するようにしている。新規講座の開発に関しては、引き続き時代のニーズにマッチしたプログラムを企画・開発していくほか、グループ内のリソースを生かせるような講座の開発を進めていく。

なお、本科コースにおける生徒獲得施策として、BBT大学では2割強を占める若者層へのプロモーション活動を継続していくが、今後は社会人を対象とした募集活動に注力することにしており、ターゲット層に合わせたWeb広告やセミナー開催によりリードを獲得していく。一方、BBT大学院に関しては、オンライン教育サービスに関する豊富な実績や「AirCampus®」をベースとした学習効率の高さといった強みを訴求していくとともに、厚生労働省の給付金対象プログラムとなっていることや、修了生のその後の給与水準がアップしていることなどをアピールしていく。また、以前は起業を目指す受講生が大半を占めたが、現状はCXO人材が受講するケースも増えてきていることから、CXO人材をターゲットにしたマーケティング活動なども進めていく。さらには、BBT大学と大学院の認知度向上を図るために、共同セミナーの開催も新たな施策として取り組んでいる。

なお、収益性向上施策としては前述のとおり、今まで独立していた組織を統合することで合理化を進めていく。現状、BBT大学と大学院で各10数名、BOND-BBTで5名の合計30名程度(準社員含む)で運営されているが、運営事務局やマーケティング部門を統合することでスリム化が図れる余地があると見ている。

(3) インターナショナルスクール事業

インターナショナルスクール事業については、国内外でオンライン国際教育に対するニーズが高まるなかで、複数のビジネスモデルで事業成長を図っていく戦略だ。

a) 国内でのバーチャル展開

国内では国際バカロレア教育のさらなる普及拡大に向けて、高校生を対象にオンライン完結型またはブレンド型(リアルとオンラインの組み合わせ)の2通りの形態で「グローバル・リーダーシップ・ディプロマ」のプログラムを提供していく。2023年にはAJISで初の卒業生を2名(オンライン完結型)輩出したほか、提携校である(学)九州ルーテル学院でも1名(ブレンド型)輩出している。

Aoba-BBT | 2024年9月24日(火)

 2464 東証スタンダード市場 | <https://www.bbt757.com/ir/>

今後の見通し

b) 国内でのプラットフォーム展開

AJIS だけではリソースに限られるため、国内では提携校を拡大しプラットフォーム展開による拡大も推進していく。第一弾として、2022年に九州ルーテル学院と包括連携協定を締結し、高校生向けを対象に国際バカロレアのカリキュラムの提供を開始した。九州ルーテル学院では2024年に大手半導体メーカーであるTSMC（台湾）の工場が開設されるのに合わせて、台湾から訪日する従業員の子を受け入れる体制を整え、その一環として国際教育カリキュラムを提供するためにGLDプログラムを構築していたアオバがパートナーとして選ばれた。その他の高校においてもGLDプログラムを導入したいとのニーズがあると見ており、導入校数を広げていくことで国内事業を拡大する戦略だ。

なお、TSMC 従業員の子は150名程度で、うち130名程度は幼児から小学生だったようで、これら子女はPYPの認定取得校である熊本インターナショナルスクールに通学している。ただ、同スクールは中等部までしかないため、高等部に繰り上がる際には、九州ルーテル学院に入学する可能性が高い（2024年は数名の高校生が入学）。

c) アジア・オセアニア市場での展開

国際バカロレア機構において、DPを対象としたオンラインプログラムの試験的運用が2024年度から開始されることが決定し、2024年4月時点でアオバを含めて5校がオンライン校として認定された。このうちアジア・オセアニア地域（東京から時差±3時間以内）に関しては、アオバ1校のみで展開していくことになる※。現在、2024年度シーズンの開講に向けた生徒募集を行っている段階にある。アオバにて1人担当者を配置し、現地での広告出稿や現地エージェントとの協業のほか、国際バカロレア認定校でもMIP（中等部）までしか提供していない学校にコンタクトして、案内告知などを行いながら、生徒を獲得していく戦略となっている。地域によっては通常の高校に通いながら、DPのプログラムを別途オンラインで受講するといった生徒が出てくることも考えられる。

※ 残り4校のうち2校は中東地域、欧州、米州で各1校が認定された。

海外展開を開始するにあたって大きな投資は不要だが、オンライン教育対応の教員を2024年夏に2～3名増員する予定にしている。なお、試験的運用に関しては2025年までとなっており、その後特段の支障がなければ本サービスへの運用に移行する可能性が高いと弊社では見ている。同一エリア内で競合企業が増える可能性はあるが、アオバ1社だけで認知度向上のためのプロモーションを行うには限界があるため、むしろ複数社参入することで認知度が広がれば同社にとっても成長が加速する好機になると考えている。

d) オンラインコースの生徒目標

国内におけるGLDプログラムも含めたオンラインコース（対象は高校生）の生徒獲得について当初は慎重に進めていく方針で、生徒数としては2025年の20名から2027年に100名を目標としている。年間授業料が100～150万円とすれば2027年に1～1.5億円の売上規模となる見通しで、業績に与える影響は小さいが、将来的な成長ポテンシャルは大きい。

今後の見通し

e) 収益性向上施策

今後の収益性向上施策として、前述したように2024年度より授業料の値上げを実施*するほか、AJBについては2025年3月末に小規模で運営していた芝浦キャンパスを閉校し、晴海キャンパスに統合することで事業効率を改善していく。課題は円安に伴う外国人教員の採用が厳しくなっている点が挙げられるが、授業料値上げを原資とした賃金改定などで対応していく考えだ。

* AJISやMISTは2024年8月から始まるスクールイヤーから。AJBは2024年4月から実施。

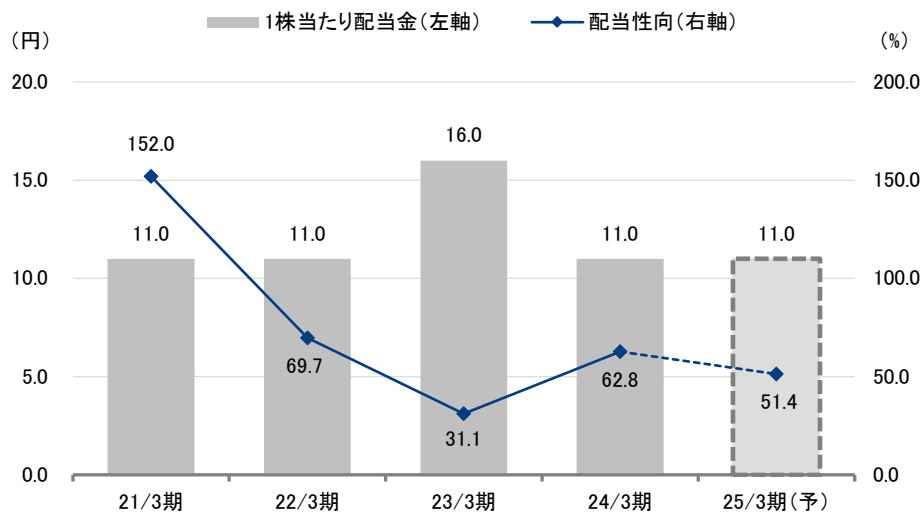
株主還元策

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。2024年3月期の1株当たり配当金は普通配当で前期と同額となる11.0円を実施した（前期は記念配当5.0円を実施）。2025年3月期についても11.0円を予定している。

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」の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。今後も収益成長が続けば、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。

1株当たり配当金と配当性向



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 | 2024年9月24日(火)

2464 東証スタンダード市場 | <https://www.bbt757.com/ir/>

株主還元策

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(4,180円(税込)相当)	4回分(8,360円(税込)相当)
オンライン英語バイリンガル育成スクール(GO School)の免除(全株主対象)	入学金(9,900円(税込)相当)	
	1,000～50,000株未満	50,000株以上
「ATAMI せかいえ」(スーパー)の優待宿泊(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(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