



2022年6月22日

各位

会社名 株式会社ビジネス・ブレイクスルー
代表者名 代表取締役社長 柴田 巖
(コード番号 2464 東証プライム市場)
問合せ先 執行役員 徳永 裕司
(TEL. 03-5860-5530)

業績予想に関するお知らせ

2022年5月16日に公表した「2022年3月期 決算短信〔日本基準〕(連結)」において、未定としておりました2023年3月期の業績予想について下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 2023年3月期 通期連結業績予想数値の修正(2022年4月1日～2023年3月31日)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想(A)	—	—	—	—	—
今回修正予想(B)	7,806	518	520	874	62.01
増減額(B-A)	—	—	—	—	—
増減率(%)	—	—	—	—	—
(参考)前期実績 (2022年3月期)	6,756	471	472	221	15.77

2. 業績予想の理由

2022年3月期の連結業績予想につきましては、2022年4月22日に公表した「事業譲渡(固定資産の譲渡)及び特別利益(固定資産売却益)計上に関するお知らせ」による業績等への影響を精査中であることから未定としておりましたが、本固定資産の譲渡及びこれに伴うその他の要因等を精査した結果、当初計画より当期純利益の大幅な上方修正する、業績予想の算定が確認されましたので公表いたします。

2023年3月期の連結業績予想につきましては、5つの重点強化事業である、「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」を中心に、それぞれの事業規模の拡大を図ってまいります。また、本日発表した「中期経営計画2022-24」の目標数値である最終年度2025年3月期において売上高100億円、営業利益10.5億円、当期純利益7億円の達成を目指してまいります。

(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14.2億円を目指してまいります。

受講生数増の施策として、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まいります。BBT 大学大学院や BOND-BBT MBA では、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、企業・他組織体において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国内外を問わず企業経営の重要課題となるなか、変化しつつある環境下で戦略を立案できる人材を育成していくために法人企業からの需要を一層取り込んでまいります。

(法人向け人材育成事業系)

法人向け人材育成事業系では、当社が人材育成ソリューションを提供する顧客数を2021年度比で2倍に増し、2025年3月期の売上高22.2億円を目指してまいります。

法人顧客企業数の拡大を図るため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、営業パイプライン管理の生産性向上を図りながら新規顧客開拓に取り組むとともに、営業体制を現状から1.5倍に増強し、カスタマーサクセス部門の人員も顧客数の増加に合わせて増員してまいります。法人研修市場のリーディングカンパニーを目指し、今後も積極的に事業展開を進めてまいります。

(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12.7億円を目指してまいります。高価格帯市場に特化した英語習得プログラムを開発し、海外の優秀な講師の確保と研修強化によって指導體制の品質・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まいります。また、(株)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、学校向けについて2校の導入実績のもと、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、関西の大手名門学習塾等へのオンライン英会話の提供拡充を予定するなど、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図ってまいります。

(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10.0億円超を目指してまいります。ITPJとQJとの経営統合(2022年4月)による増収増益効果に加え、需要が拡大しているDX系及び実践系コンテンツの新規開発へ投資し受講企業・受講生増を図ります。また、講師育成プログラムを通じて業界の経験者・講師陣との提携を推進し、質・量の両面からサービスの供給力を大幅に増強します。また、ITPJの主要顧客であるIT企業のみならず、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、グループ全体での提案力強化を図ってまいります。

(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は、物理的拠点の拡充とオンライン教育の充実を並行する事により、今まで以上の相乗効果を実現し、2025年3月期に売上高45.0億円を目指します。AJB等の幼稚園からAJIS初等部への進学強化を図ります。今後も引き続きサテライトキャンパスを増設し、また、2022年1月に新設した高等部門「文京キャンパス」における生徒増を図り、ポストコロナ時代を見据えて、教育機関としての物理的な経済圏の拡大とオンライン教育プログラムによるデジタル領域の拡大を両軸にした経営を強化し、更なる成長を目指します。2022年度、2023年度において、新たな拠点の開設を進めます。

以上により、2023年3月期は、売上高7,806百万円(前期比15.5%増)、営業利益518百万円(同9.9%増)、経常利益520百万円(同10.2%増)を見込んでおります。

また、2022年4月22日に公表した「事業譲渡(固定資産の譲渡)及び特別利益(固定資産売却益)計上に関するお知らせ」のとおり、本件による当該固定資産の引渡時点で約10億円の譲渡益を計上する予定としており、親会社株主に帰属する当期純利益は874百万円(同294.2%増)を見込んでおります。

以 上

(注) 上記の予想は現時点において入手可能な情報に基づき算出したものであり、多分に不確定な要素を含んでおります。

実際の業績等は、今後の様々な要因により上記予想数値と異なる場合があります。