



JP HOLDINGS GROUP
<https://www.jp-holdings.co.jp/>

東証プライム (2749)

株式会社 JPホールディングス

2024年3月期 第2四半期 決算説明会資料



2023年11月

1 2024年3月期 第2四半期決算概要

2 長期経営ビジョン/中期経営計画

3 2024年3月期 下期の重点施策

4 APPENDIX



JP HOLDINGS GROUP

すべてはこどもたちの笑顔のために



株式会社JPホールディングス

子育て支援事業のリーディングカンパニー

JPホールディングスグループは、保育園をはじめ、学童クラブ、児童館といった子育て支援施設を運営する、子育て支援事業のリーディングカンパニーです。

当社グループは1993年に創業し、自社の従業員が安心して働けるよう託児所を設置したことから保育事業をスタートしました。2000年に株式会社の保育所事業参入が認められたのを機に、様々な方々に支えられながら、安全・安心な保育をいち早く全国に広げてきました。

グループ傘下には、全国で保育園・学童クラブ・児童館などの子育て支援施設を運営する株式会社日本保育サービス、保育園向け給食の請負などを行う株式会社ジェイキッチン、子育て支援施設向け英語・体操・音楽教室の請負、保育関連用品の企画・販売、保育や発達支援に関する研修・研究、保育所等訪問支援事業、子育て支援プラットフォーム「コドメル」の運営などを行う株式会社日本保育総合研究所、不動産の賃貸、コンサルティングを行う株式会社子育てサポートリアルティがあり、それら子会社の管理・統括を株式会社JPホールディングスが行っています。

JPホールディングスグループ事業概要

子育て支援事業を一貫して展開

JPホールディングス
経営管理/事業開発(新規・既存)

不動産事業
仲介・賃貸・管理
コンサルティング



子育てサポートリアルティ
不動産仲介業・不動産賃貸業
不動産管理業・
不動産コンサルティング業



日本保育サービス
保育園・学童クラブ・
児童館の運営

保育園・学童クラブ・児童館運営
全国306施設を運営
(※2023年9月末現在)



ジェイキッチン
給食の請負・
アドバイザー

給食の請負
(自社及び他社)
アドバイザー

JPホールディングス
グループのシナジーを
最大限に活用し、子育て支援事業を展開

グループ購買
保育備品外販
グループ施設整備



日本保育総合研究所
保育用品の物販



日本保育総合研究所
研修・研究

研修事業
BPOサービス
保育所等訪問
支援事業

幼児プログラムの開発・運営
英語/体操/音楽/ダンス



日本保育総合研究所
園児向け
プログラム開発



日本保育総合研究所
プラットフォーム

研修プラットフォーム事業
海外事業

● 経営理念のもと、地域との連携を軸に子育て支援事業を拡充

JPホールディングスグループの グループ体系図



JP HOLDINGS GROUP

グループ経営理念

「子育て支援を通じて笑顔溢れる社会づくりに貢献します」

コーポレートメッセージ

「すべては子どもたちの笑顔のために」

グループ運営理念

- ①安全&安心を第一に保育・育成を実施します
- ②いつまでも思い出に残る施設となるよう日々の保育を大切にします
- ③職員が楽しく働けることで子どもたちを笑顔にします
- ④地域とつながり支え合う施設として社会に貢献します
- ⑤常に時代が求める子育て支援を実践します

保育理念・育成理念

保育理念

あす
未来を生きる力を培う

育成理念

なりたい自分になる力を育む



JP HOLDINGS GROUP

1

2024年3月期 第2四半期決算概要



新規施設の開設・受託、選ばれ続ける園・施設に向けた対応及び費用抑制により増収・増益

売上高：新たな幼児学習プログラムの導入など、「選ばれ続ける園・施設づくり」の様々な取り組みにより、期中での児童数の増加、新規施設の開設・受託により前年同期比4.9%の増収。

営業利益：電気料金の値上げや各種仕入商材の価格高騰により原価が増加したものの、各種施策による売上高の増加、補助金の最大化およびコスト削減に努めたことで前年同期比34.4%の大幅増益

四半期純利益：売上高の増加に加え、既存施設の収益改善、運営の効率化、ムダな費用の抑制に努めた結果、前年同期比13.2%の増収。

	2023年3月期	2024年3月期				
	第2四半期 実績	第2四半期実績	前期比	前期増減	通期業績予想	業績予想達成率
売上高	17,207	18,057	4.9%	850	36,390	49.6%
売上総利益	2,907	3,332	14.6%	424		
売上総利益率	16.9%	18.5%	-	1.6%		
販管費	1,404	1,311	6.6%	-93		
販管费率	8.2%	7.3%	-	-0.9%		
営業利益	1,502	2,020	34.4%	517	3,820	52.9%
営業利益率	8.7%	11.2%	-	2.5%	10.5%	
経常利益	1,521	1,965	29.1%	443	3,842	51.1%
経常利益率	8.8%	10.9%	-	2.0%	10.6%	
特別利益	215	0	-	-215		
特別損失	0	0	-	0		
四半期純利益	1,130	1,279	13.2%	149	2,497	51.2%
四半期純利益率	6.6%	7.1%	-	0.5%	6.9%	

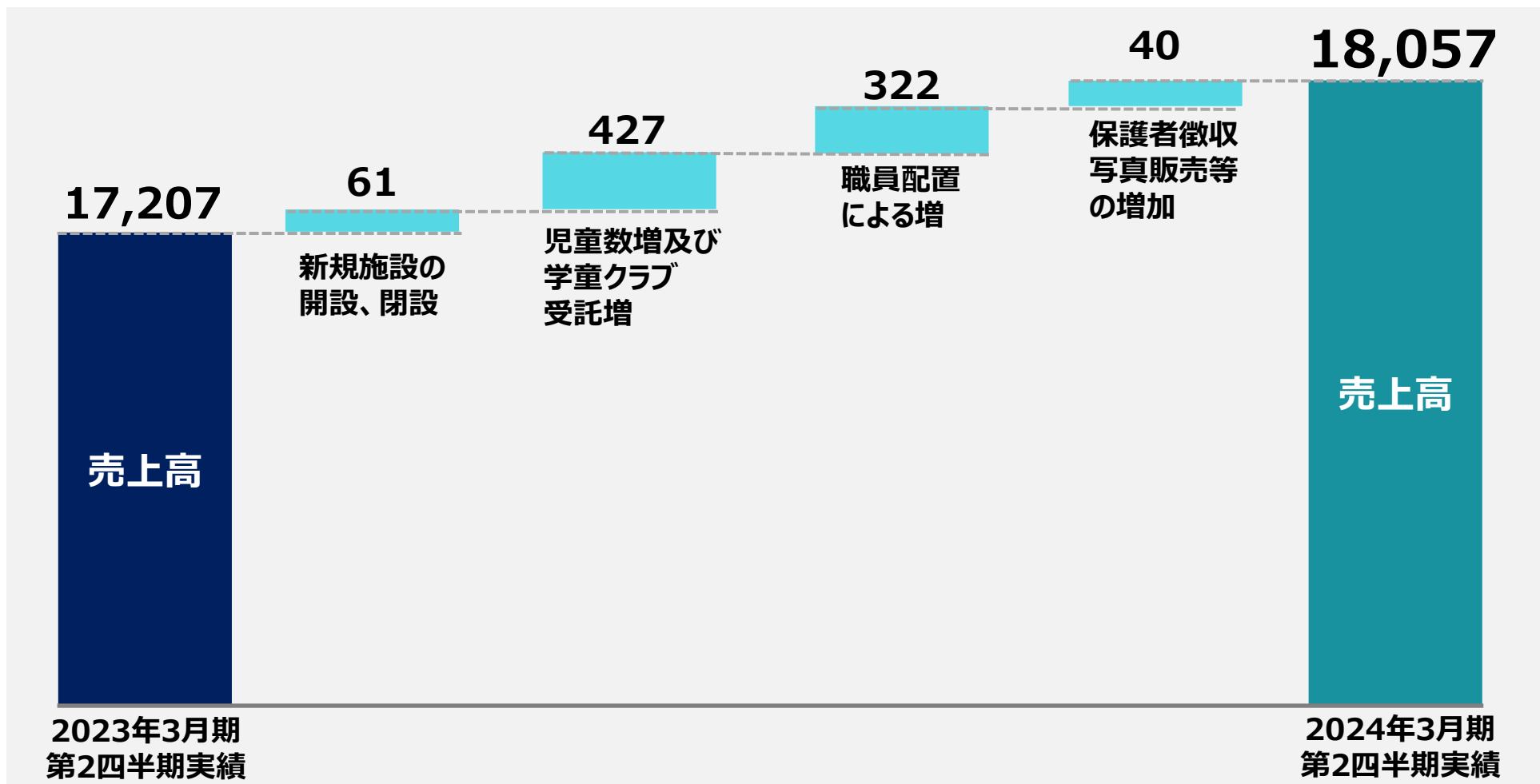
※1：四半期純利益は、「親会社株主に帰属する四半期純利益」となります。

※2：百万円未満 切捨て

2024年3月期 第2四半期 売上高 増減要因

売上高

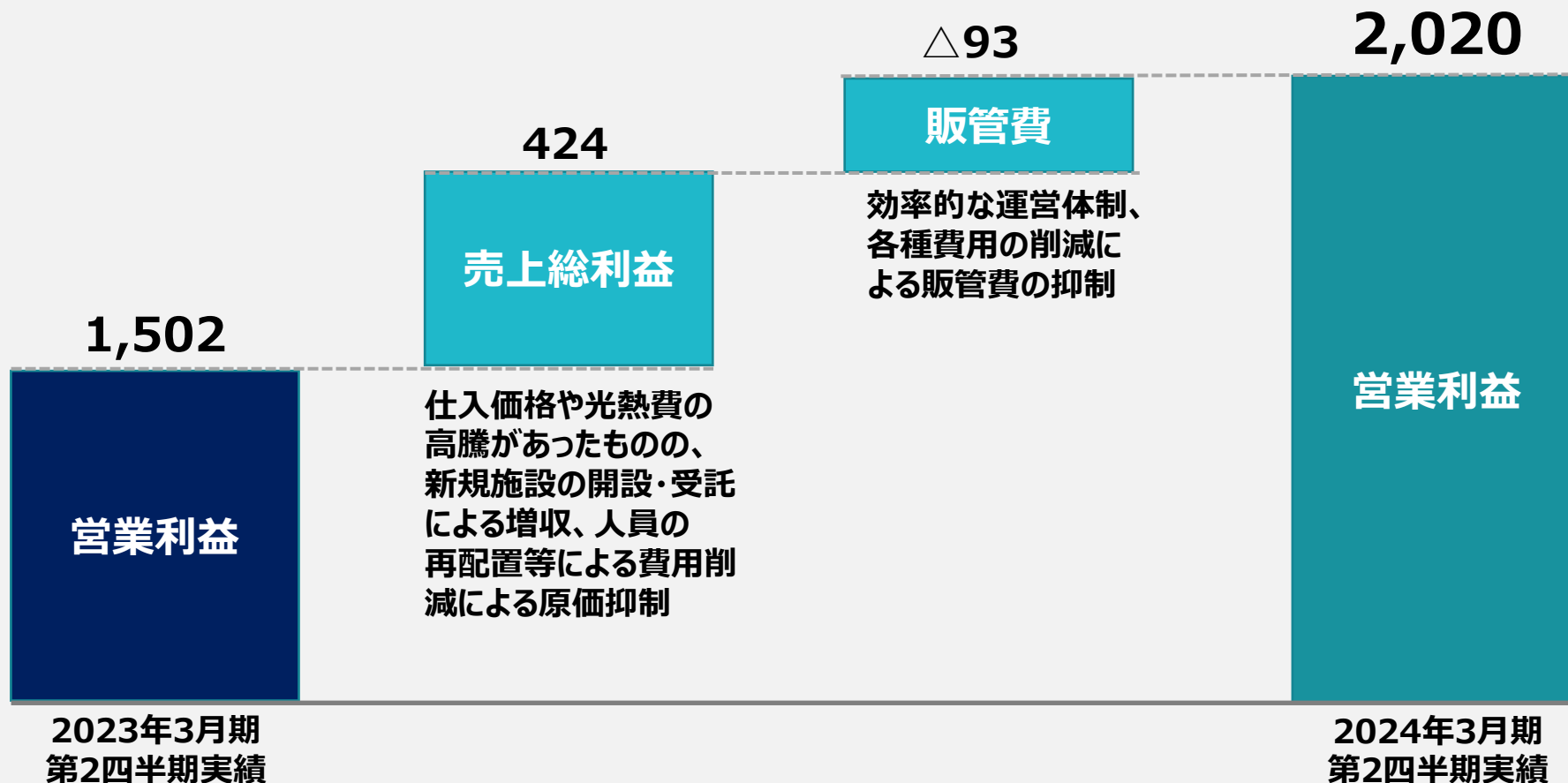
新たな幼児学習プログラムの導入など、「選ばれ続ける園・施設づくり」の様々な取り組みにより、期中での児童数の増加、新規施設の開設・受託により前期と比較して増収、過去最高の売上高を達成する



(単位:百万円/百万円未満 切り捨て)

営業利益

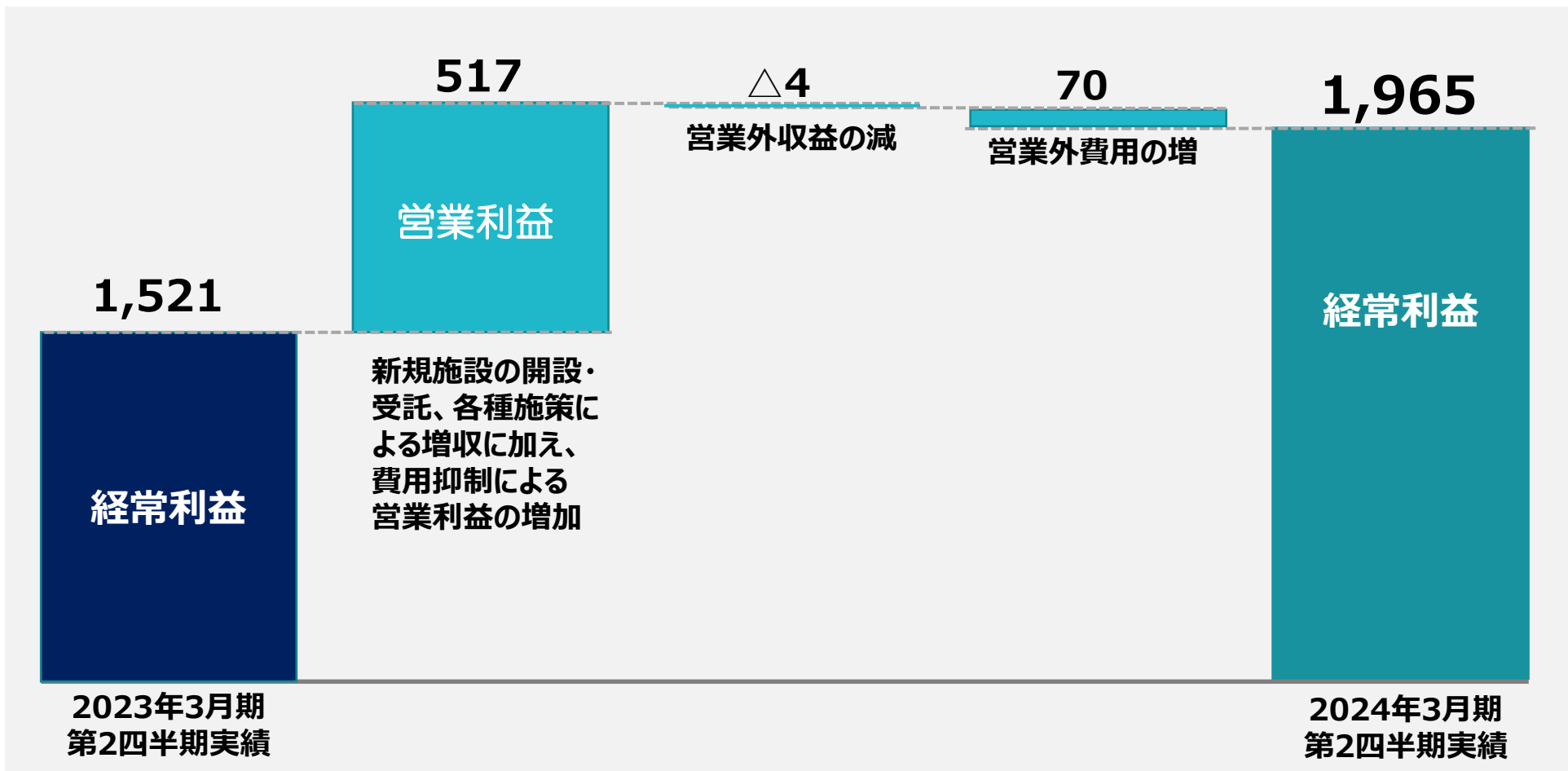
電気料金の値上げや各種仕入商材の価格高騰により原価が増加するものの、売上高の増加や各施設での効率的な運営、発注体制の見直しなど、費用抑制ならびにコスト削減に向けた対応を強化したことで前期と比較して大幅な増益となり、過去最高益を達成する



(単位:百万円/百万円未満 切り捨て)

経常利益

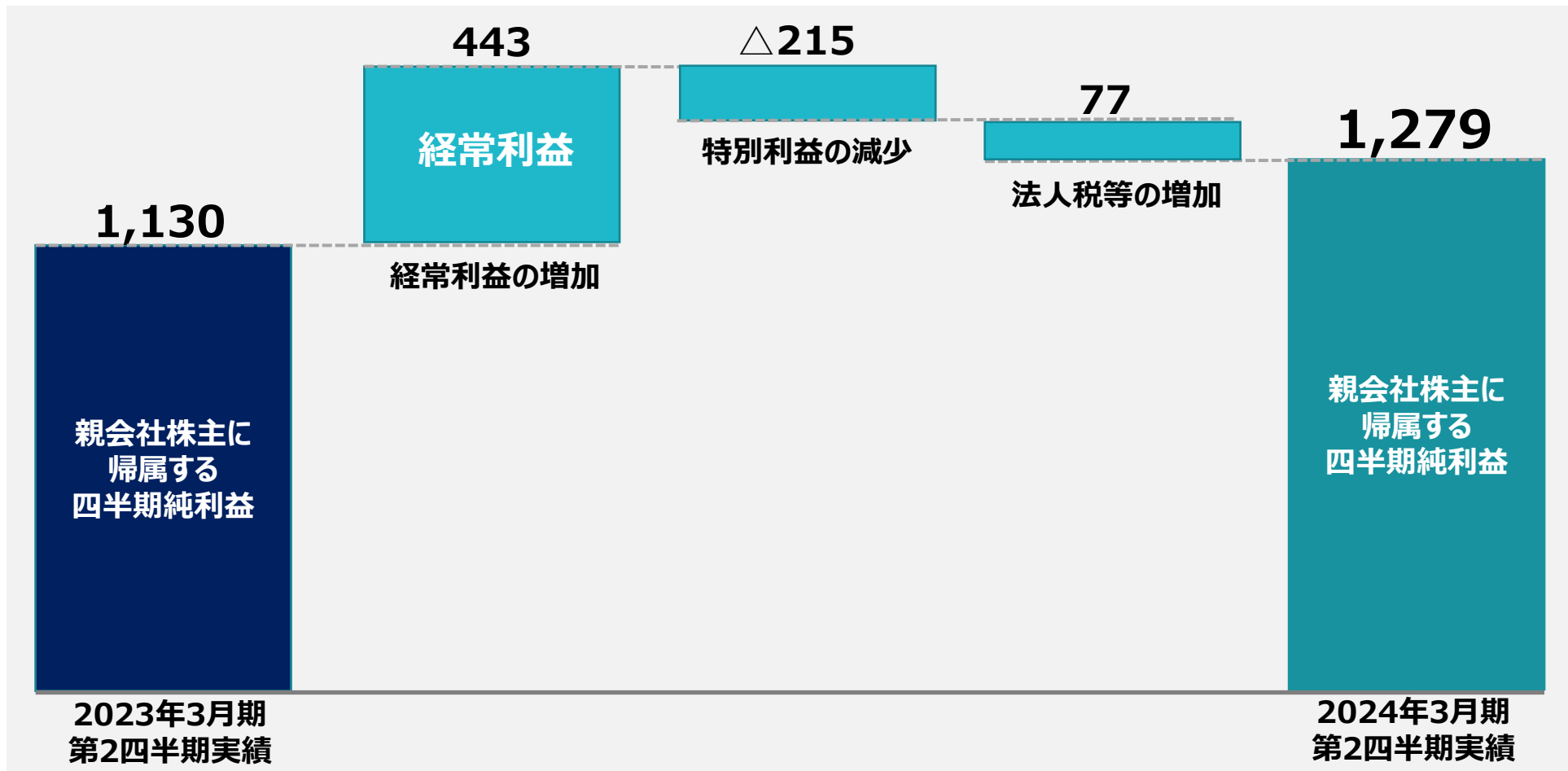
売上高の増加と共に、効率的な運営、費用抑制及びコスト削減により前年同期比で大幅な増益となり過去最高益を達成する



(単位:百万円/百万円未満 切り捨て)

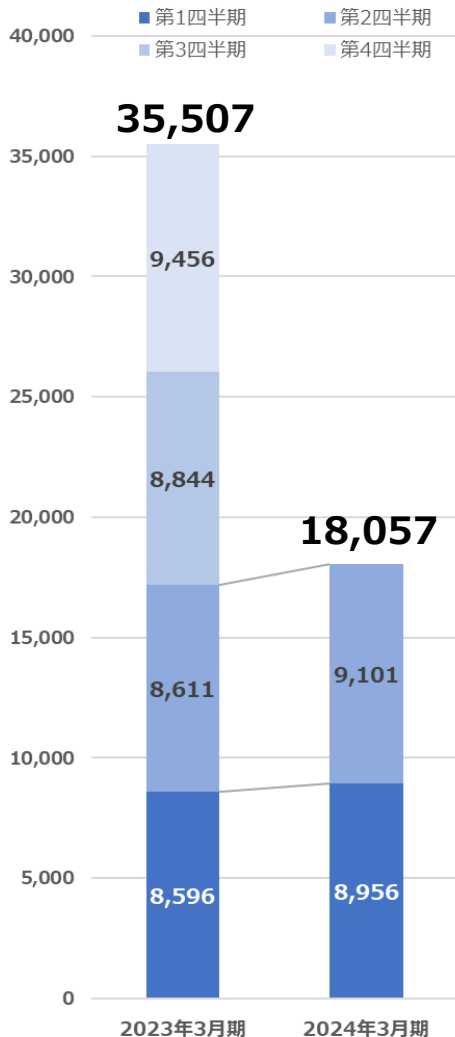
親会社株主に
帰属する
四半期純利益

売上高の伸長とともに効率的な運営体制の確立から費用抑制を図り、経常利益が大幅に増加したこと等により、前年同期比で増益、過去最高益を達成する

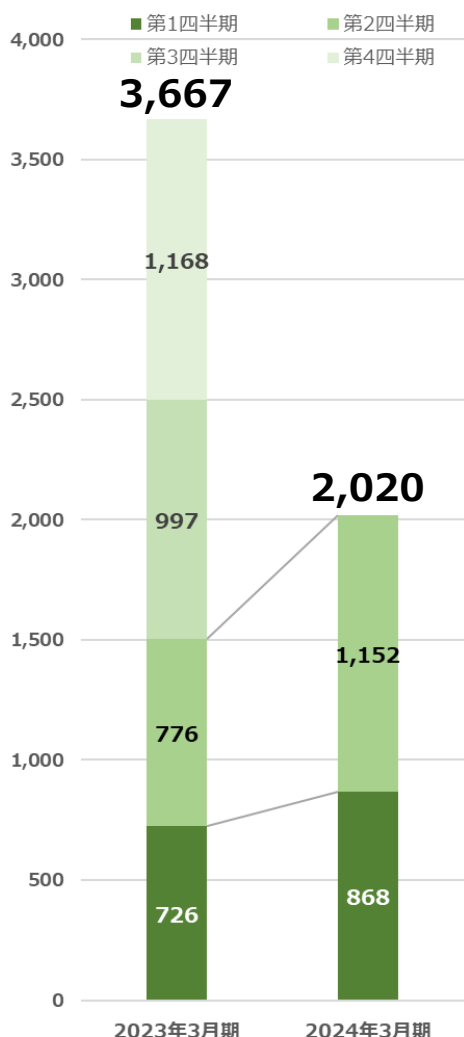


(単位:百万円/百万円未満 切り捨て)

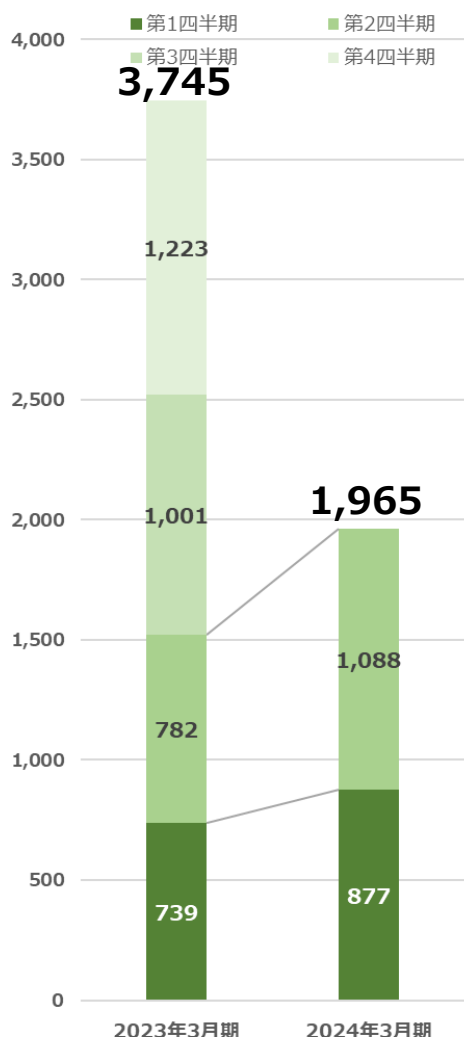
売上高



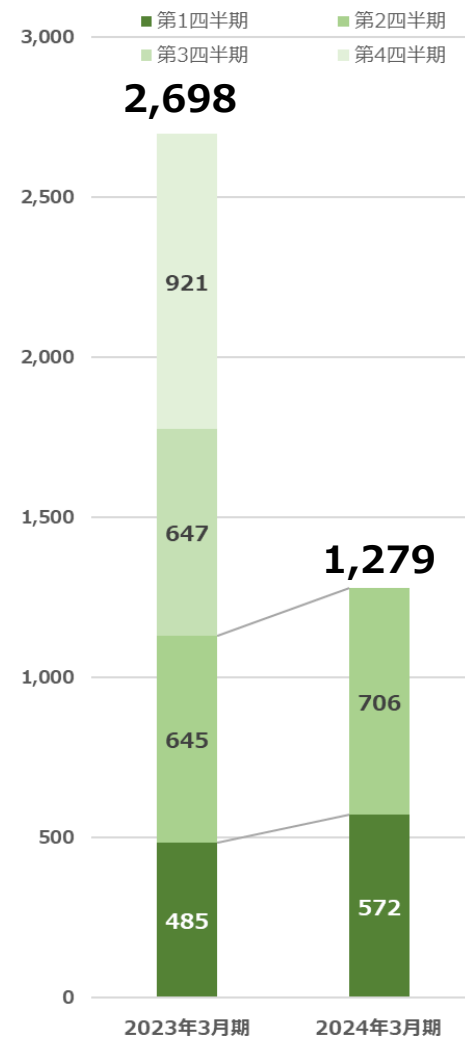
営業利益



経常利益



親会社株主に帰属する当期純利益



(単位:百万円/百万円未満 切り捨て)

長期借入金の減少による自己資本比率の増加

財務状況

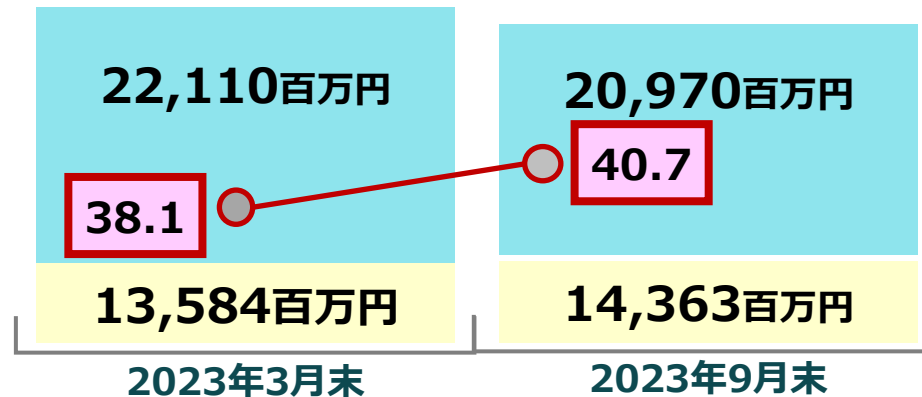
2023年9月末 ※()は2023年3月末との差

資 産 35,334百万円 (△360百万円)	負 債 20,970百万円 (△1,139百万円)
	純資産 14,363百万円 (+779百万円)

単位：百万円	2023年3月末	2023年9月末
流動資産	23,613	23,537
固定資産	12,081	11,797
資産合計	35,694	35,334
流動負債	8,294	8,807
固定負債	13,816	12,163
負債合計	22,110	20,970
純資産合計	13,584	14,363

負債・純資産・自己資本比率

■ 負債 ■ 純資産 ○ 自己資本比率(%)



現金及び預金	20,027百万円
棚卸資産	40百万円
未収入金	2,625百万円
建物及び構築物	12,023百万円

長期借入金(1年以内返済)	3,816百万円
未払金	1,713百万円
未払法人税等	754百万円
長期借入金	10,542百万円

利益剰余金	12,190百万円
その他包括利益累計額	△115百万円

(百万円未満 切り捨て、自己資本比率は小数点第2位を四捨五入)

2024年3月期 第2四半期 貸借対照表

	2023年3月末 (百万円)	2023年9月末 (百万円)	増減額 (百万円)
流動資産	23,613	23,537	△76
(現金及び預金)	19,330	20,027	696
(未収入金)	3,263	2,625	△637
固定資産	12,081	11,797	△284
(有形固定資産)	4,984	4,803	△181
(無形固定資産)	146	126	△19
(投資その他の資産)	6,950	6,866	△83
資産合計	35,694	35,334	△360
流動負債	8,294	8,807	513
(1年内返済予定の長期借入金)	3,654	3,816	162
(未払金)	1,681	1,713	31
固定負債	13,816	12,163	△1,653
(長期借入金)	12,226	10,542	△1,683
負債合計	22,110	20,970	△1,139
純資産	13,584	14,363	779
負債純資産合計	35,694	35,334	△360

(百万円未満 切り捨て)

営業CF：税金等調整前四半期純利益の増

投資CF：長期貸付金の回収、有形固定資産の取得

財務CF：長期借入金の返済、配当金の支払い

単位:百万円	2024年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	増減
営業活動よるCF	2,878	1,410	1,468
投資活動によるCF	△83	227	△311
フリーキャッシュフロー	2,795	1,637	1,158
財務活動によるCF	△2,098	△1,959	△138

(百万円未満 切り捨て)



JP HOLDINGS GROUP

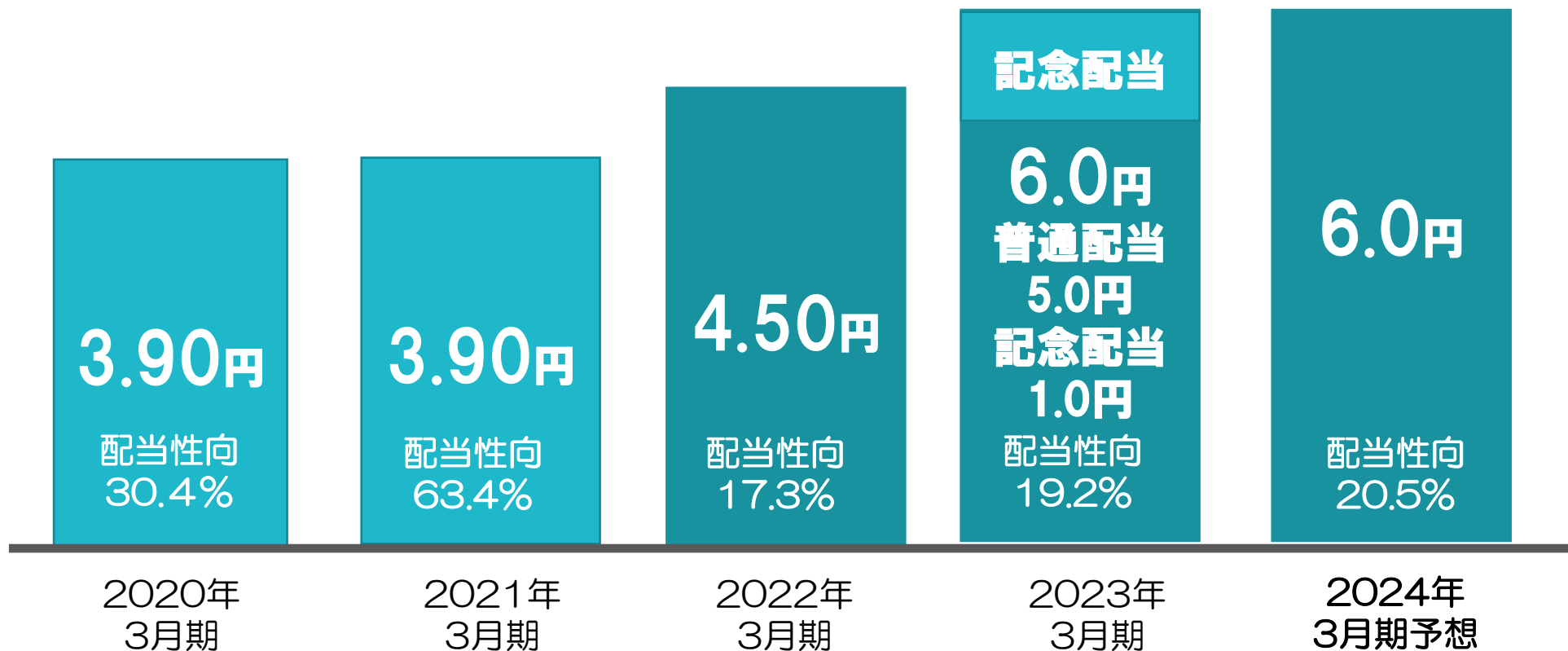
2024年3月期 業績予想

- 既存施設の構造改革及び幼児学習プログラムの拡充等により収益拡大を図る
- 親会社株主に帰属する当期純利益が減少しているのは、前期に4園の固定資産(土地・建物等)を売却

	2023年3月期実績	2024年3月期 通期予想	増減	増減率 (%)
売上高 (百万円)	35,507	36,390	882	2.5%
営業利益 (百万円)	3,667	3,820	152	4.2%
経常利益 (百万円)	3,745	3,842	96	2.6%
親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)	2,698	2,497	-201	△7.5%
一株当たり当期純利益 (円)	26.06	29.32	3.26	—
一株当たり配当額 (円)	普通配当 5.0 記念配当 1.0	6.0	普通配当 1.0	—
配当性向 (%)	19.2	20.5	1.3	—
保育所開園見込 (園)	2	1	△1	—
学童クラブ・児童館 受託見込 (施設)	13	8	△5	—

◎配当政策

- ・当社は、利益配分については、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、配当を行う。
- ・2024年3月期は、事業動向を鑑み前期 普通配当5円に対して、1円増配の6円の配当を予定



2023年4月1日 開設施設数

保育園 : 1園
学童クラブ : 7施設

バイリンガル保育園 5園

(認可保育園、東京都認証保育所から変更)

2023年6月1日 開設施設数

学童クラブ : 1施設

2023年7月21日 開設施設数

学童クラブ : 1施設

2024年3月期 開設施設数

合計 10施設

2023年9月末時点 運営施設数

保育園 : 209園
学童クラブ : 86施設
児童館 : 11施設
合計 : 306施設

東京都

バイリンガル保育園 5園

※認可保育園、東京都認証保育所を変更

- ・アスクバイリンガル保育園 永福
- ・アスクバイリンガル保育園 亀戸
- ・GENKIDSバイリンガル保育園 新子安
- ・アスクバイリンガル保育園 浅草橋
- ・アスクバイリンガル保育園 明大前

東京都

認可保育園 1園

- ・品川区立八潮西保育園

東京都

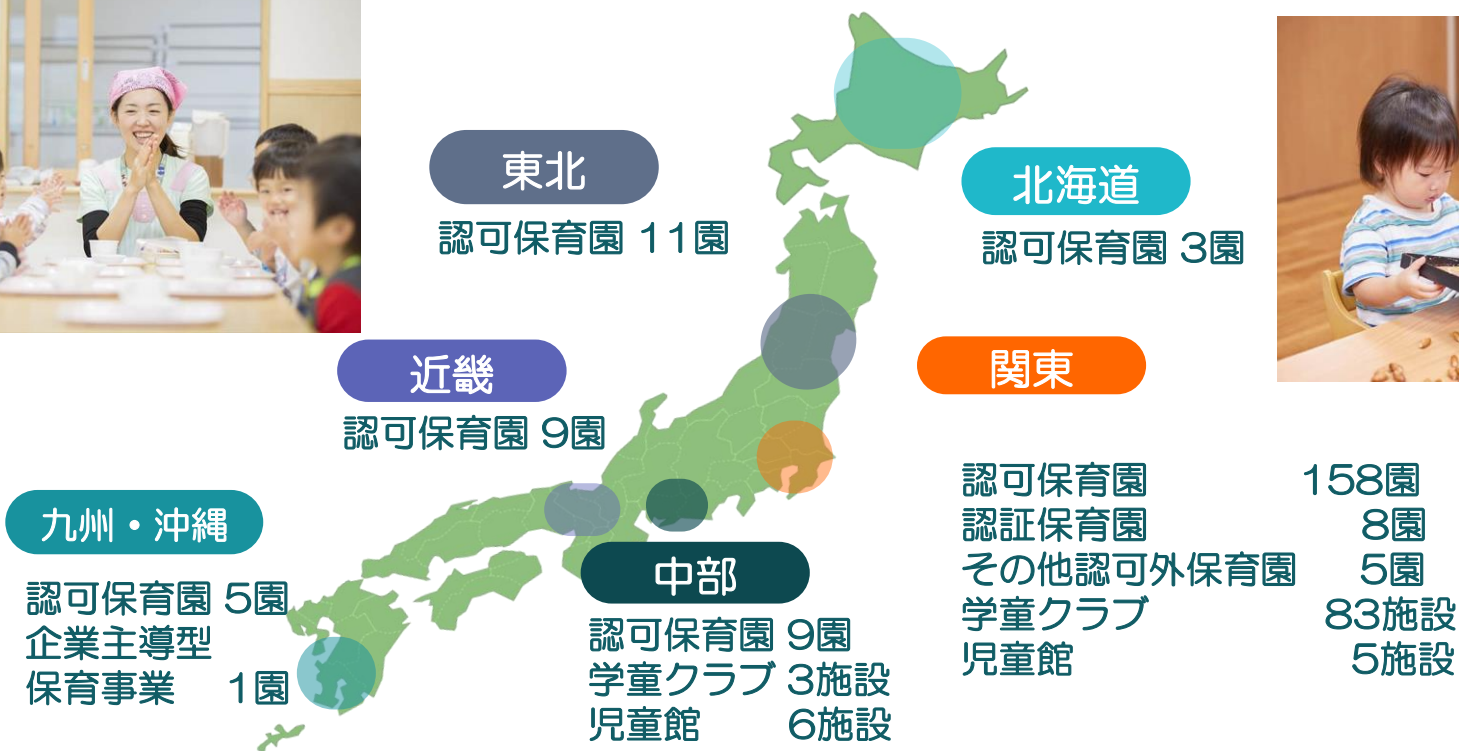
学童クラブ・児童館 9施設(内1施設は7月21日)

- ・平成小学校放課後子供教室
- ・竜泉こどもクラブ
- ・調布市立調和小学校第2学童クラブ
- ・みなみっ子広場
- ・港区放課GO→クラブこうなん
- ・鷹番小ランランひろば
- ・西小あおぞら学童クラブ
- ・アスク浅草橋こどもクラブ(※2023年6月1日)
- ・松原第二児童クラブ(※2023年7月21日)

※2023年3月末をもって、東京都認証保育所「アスク不動前保育園」を閉園。

学童クラブ「わくわく赤羽ひろば/赤羽こどもクラブ第一」、「わくわく赤羽ひろば/赤羽こどもクラブ第二」、「わくわく赤羽ひろば/赤羽こどもクラブ第三」、「わくわく桐ヶ丘郷ひろば/桐ヶ丘郷っ子クラブ第一」、「わくわく桐ヶ丘郷ひろば/桐ヶ丘郷っ子クラブ第二」、「わくわく桐ヶ丘郷ひろば/桐ヶ丘郷っ子第三」、「わくわく袋ひろば/赤北ひばりクラブ第三」、「わくわく四岩ひろば/四岩小いちょうクラブ第一」、「わくわく西岩ひろば/西岩小いちょうクラブ第二」、「三鷹市南浦学童保育A分室」、「港区放課GO→クラブほんむら」、「文京区茗台臨時育成室」は契約満了により2023年3月末をもって撤退いたしました。

2023年9月末 306施設の運営



保育園 209園、学童クラブ 86施設、児童館 11施設



JP HOLDINGS GROUP

2

長期経営ビジョン 中期経営計画のローリング





JP HOLDINGS GROUP

長期経営ビジョン

長期経営ビジョン

「選ばれ続ける園・施設」を目指す

(保護者・自治体・養成校・職員から選ばれ続ける園・施設・企業となる)

**既存事業の改善・拡大／新規事業／資本・業務提携
連結売上高目標：1,000億円**

中期経営目標

**既存事業の収益改善、子育て支援の更なる質的向上
社会・事業環境の変化を捉えた新たな価値創造
新規事業の早期収益化・営業利益率11%以上
(2024年3月期～2026年3月期 3カ年で経営構造改革・成長戦略を推進)**

中期経営計画 3年目(最終年度)

2026年3月期 売上高 38,340百万円 営業利益 4,330百万円

日本を代表する子育て支援事業のプラットフォームに向けた対応

長期経営ビジョン

「選ばれ続ける園・施設」を目指す

既存事業の改善・拡大/新規事業/資本・業務提携

連結売上高目標：1,000億円

既存事業 500億円

- ・保育園と学童クラブ・児童館の連携(ドミナント戦略)
- ・発達支援事業の拡充(多機能型施設)
- ・幼児学習プログラムの拡充/バイリンガル保育園

新規事業・M&A 500億円

- ・子育て支援プラットフォーム事業の拡充
- ・アジアを中心とした海外事業展開
- ・M&A、業務提携の積極推進
- ・社会課題に向けた対応(企業連携)

中期経営計画

構造改革・事業革新 新たなサービスと価値の創出

- ① 成長・競争優位性の確立
(新規事業の創出/既存事業の差別化戦略)
- ② 収益構造改革
(経営の効率化、コスト削減、既存事業改革)
- ③ 経営基盤改革
(人財育成、風土刷新、経営管理の高度化、環境改善)

(1) 提携関係による外部売上高の拡大

① M&Aの推進

- 同業他社を含め、子育て支援事業の上位寡占化を捉え、積極的に仕掛ける

② 社会福祉法人の取り込みと活用

- 保育園運営全体の約7割を占める社会福祉法人の取り込みと活用に向け、社会福祉連携推進法人を設立
- 承継問題対応や当社の独自ノウハウ提供により、保育の質的向上/子育て環境の整備/地域連携を推進する

③ アジアを中心とした海外事業の展開

- 子育て支援プラットフォーム、当社独自の幼児教育プログラム
栄養管理などのコンサルティング、ECを活用した新たな事業展開

(2) 自助努力によるビジネス拡大

① 保育園と学童クラブの連携による一貫した保育・育成体制

- 学童クラブを現在の2倍 200施設へ拡充(新規受託の拡大)
- エリアを絞った保育園の開設

② 選ばれ続ける園・施設に向けた対応

- 学習プログラムの拡充、バイリンガル保育園、STEAMS保育・学童
モンテッソーリ式保育園、発達支援の拡充、プログラムのデジタル化

③ 新規事業の開発

- 子育て支援プラットフォームのサービス・機能を拡充、フード事業の展開
異業種と連携・提携した新たな事業展開

(3) 企業とのアライアンスによる社会問題解決

- ① 子供の貧困、不登校児、虐待等
- ② 一貫した教育体制(小中一貫校)

(売上高)
単位:億円
1,000

新規
事業

500

既存
事業



JP HOLDINGS GROUP

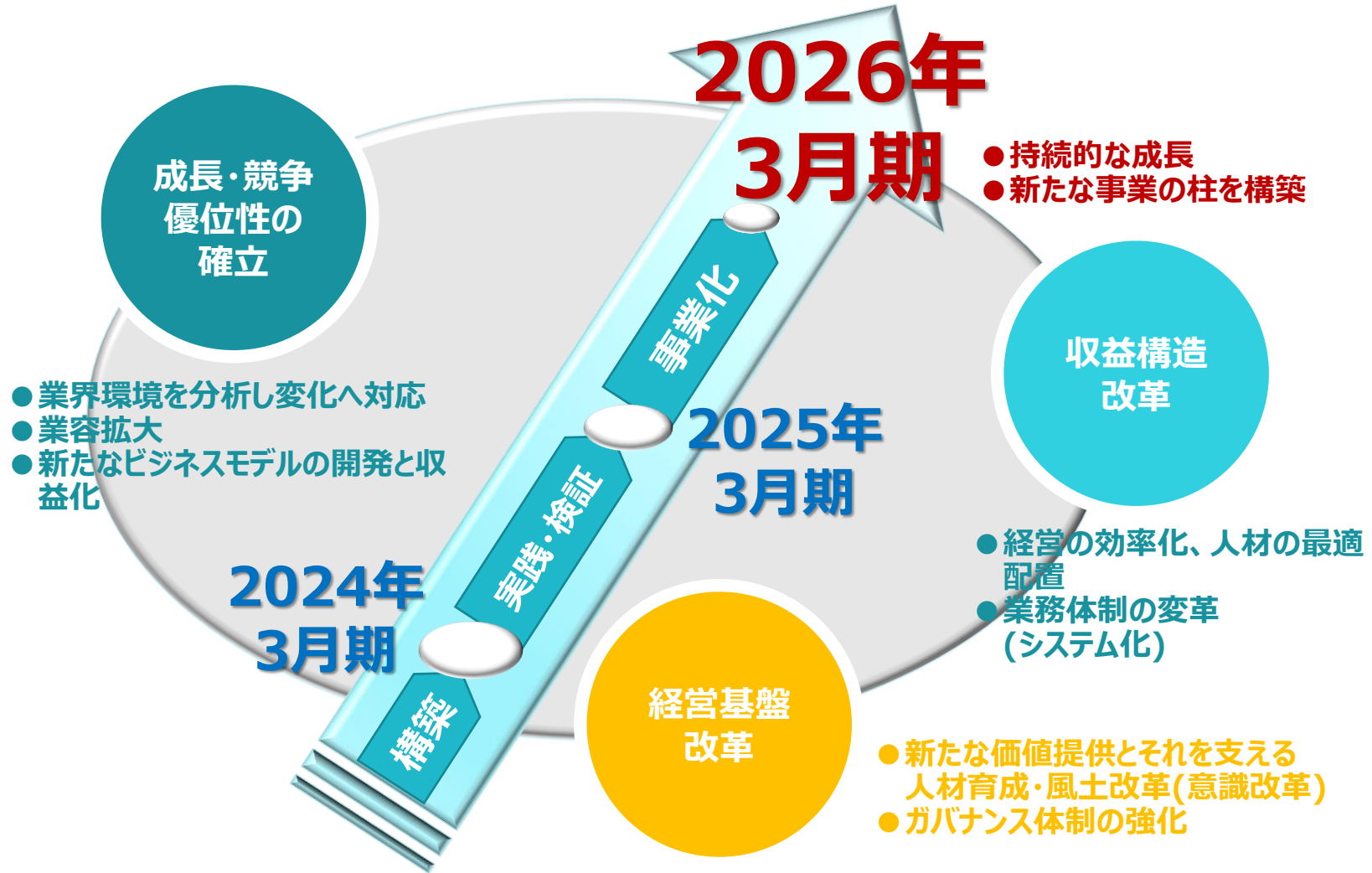
中期経営計画(2024年3月期～2026年3月期) ローリング方式による見直し

構造改革・事業改革 新たなサービスと価値の創出

構造改革と事業改革による、成長に向けた積極的な新規事業の開発、M&A、システム化を含むインフラ整備を推進し、盤石な事業基盤の構築により、新たなサービスと価値を創出、競争優位性を確立し、保護者ニーズや困りごとを解決、事業を通じて、社会問題を解決することで、持続的な成長を実現し、子育て支援事業における真のリーディングカンパニーを目指す。

3つの 経営基本方針	1	成長・競争優位性の確立
	2	収益構造改革
	3	経営基盤改革

新たなサービスと価値の創出



経営目標

構造改革・事業改革
新たなサービスと価値の創出

2026年3月期
 業績目標

営業利益率 11.0%以上 / 離職率 10%以下
新規事業の収益化

重点施策

- ① **成長性・優位性の確立**(新規事業の創出/既存事業の差別化戦略)
- ② **収益構造改革**(経営の効率化、コスト削減、既存事業の改革)
- ③ **経営基盤改革**(人財育成、風土刷新、経営管理の高度化、環境改善)

経営方針
 取り組み課題

既存施設の構造改革/本部人員の適正化・システム化
人財育成による質的向上/離職率の抑制
新規事業の創出及びM&Aによる事業規模拡大

- 選ばれ続ける園・施設の確立
- 経営基盤の強化・効率化
- 既存事業の構造改革
- 成長戦略の推進

経営基本方針

成長・競争優位性の確立

収益構造改革

経営基盤改革

重点施策

・既存事業領域の拡大、差別化、競争優位性

- 1) えいご、たいそう、おんがく、ダンスのプログラム拡充による有料化、外販
- 2) 課外時間を活用した習い事事業
- 3) 学習プログラム拡充(STEAMS保育・学童、モンテッソーリ式保育園)、バイリンガル保育園
- 4) 首都圏と地域の保育園が連携した「どこでも保育園」(体験×一時預かり)
- 5) 地域連携(子育て環境の整備「マイ保育園制度」)
- 6) 業態展開(認可保育園→認定こども園)

・新規事業の開発と収益化

- 1) 子育て支援プラットフォーム「コドメル」(保護者・従業員販売/BtoB)
- 2) フード事業(保護者販売、園での夕食提供「こどもレストラン」)
- 3) 新たな事業領域の開発・検討(派遣事業、小中一貫校、社福他)

・M&Aの積極推進

- 1) 子育て支援事業他、子育て関連企業
- 2) 新たな事業領域

・経営の効率化、コスト削減

システム化、人員配置の適正化、収支管理強化及び経費コントロールの徹底
データ分析に基づく対応、ムダな業務の是正、小さな本部の推進

・収益基盤の強化

補助金の最大化、人員配置の最適化、新規受託の拡大

・人財育成、風土刷新

人財の基盤づくりとしての研修拡充 / 意識改革による風土刷新

・経営管理の高度化

ガバナンス強化、現場完結型の運営体制、リスク管理の徹底

・環境改善

フードロス対策、節電対策によるCO2削減、社会貢献活動

中期経営計画(2024年3月期～2026年3月期)

- 市場環境の変化及び直近業績の動向を捉え、2024年3月期～2026年3月期の3カ年計画を策定
- 保護者徴収等、子育て支援事業の構造改革を図るとともに、新規事業の収益化を図る
- 2024年3月期の経常利益が当初計画と比較して減少しているのは、システム及び新規事業への投資が要因

単位:百万円	実績			実績			計画	
	2022年3月期			2023年3月期			2024年3月期	
	実績	前期増減比	計画増減比	実績	前期増減比	計画増減比	計画	前期増減比
売上高	34,373	2.6%	1.4%	35,507	3.3%	△0.4%	36,300	2.2%
営業利益	3,344	17.1%	22.5%	3,667	9.6%	0.9%		
営業利益率	9.7%	1.2%	1.6%	10.3%	0.6%	0.1%		
経常利益	3,358	13.9%	21.7%	3,745	11.5%	0.9%	3,960	5.7%
経常利益率	9.8%	1.0%	1.6%	10.5%	0.8%	0.1%	10.9%	0.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,279	324.1%	29.5%	2,698	18.4%	5.1%		
親会社株主に帰属する当期純利益率	6.6%	5.0%	1.4%	7.6%	1.0%	0.4%		



単位:百万円	中期経営計画					
	2024年3月期		2025年3月期		2026年3月期	
	計画	前期増減比	目標	前期増減比	目標	前期増減比
売上高	36,390	2.5%	37,220	2.3%	38,340	3.0%
営業利益	3,820	4.2%	4,100	7.3%	4,330	5.6%
営業利益率	10.5%	0.2%	11.0%	0.5%	11.3%	0.3%
経常利益	3,842	2.6%				
経常利益率	10.6%	0.1%				
親会社株主に帰属する当期純利益	2,497	-7.5%				
親会社株主に帰属する当期純利益率	6.9%	-0.7%				

※1：営業利益率、経常利益率、親会社株主に帰属する当期純利益率の前期増減比は差となります。

※2：百万円未満 切捨て



JP HOLDINGS GROUP

2024年3月期 下期重点施策

構造改革・事業改革により収益性向上と新規事業の早期収益化

構造改革・事業改革 / 競争優位性 / 新たな事業の創出

既存事業領域

新規事業領域

利益率向上

売上成長

高める・伸ばす(優位性)

- ・成熟市場において、ビジネスモデルを進化し提供価値を向上
(関連事業、収益拡大に向けた施策)

【既存事業の収益拡大】

- ・補助金の最大化に向けた人員の再配置
- ・学童クラブ、児童館の新規受託の拡大
(保育園と連携=ドミナント戦略)
- ・児童数拡大に向けた対応
 - 1) 地域連携によるマイ保育園制度
 - 2) 幼児学習プログラム全園実施

【関連事業の拡充】

- ・キャスト(英語・体操・音楽)プログラムの有料化
 - 1) 既存プログラムの有料化(プログラム改編)
 - 2) 課外を活用した習い事プログラムの実施
- ・保育園の対応備品等の有料化
おむつ処理、学習セット

変わる(構造改革)

- ・事業構造改革による業務の効率化、
自立した組織体制を確立

【収益構造改革】

- ・経営の効率化、コスト削減
 - 1) 小さな本部の実現に向けた現場と本部業務の切り分けによる効率化
 - 2) システム化、データ分析
 - 3) 人員の適正化

【経営基盤改革】

- ・人財育成、風土刷新
- ・離職率抑制 10%以下
- ・人財育成、人事制度と連携した評価
(KPI設定による評価)
- ・人員の最適化、システム化による効率化

創る(成長性)

- ・持続的な成長へ向けた新規領域の展開
- ・戦略的投資としてのM&A推進

【新規事業】

- ・子育て支援プラットフォームの収益化
 - 1) 従業員および保護者への商品販売
 - 2) 同業他社への子育て関連商材の販売
 - 3) フード事業の展開
- ・こどもレストラン、地方と連携した一時預かり

【新規事業】(研究・構築)

- ・新たな事業展開
 - 1) グローバル展開
子育て支援プラットフォーム、人材教育
 - 2) 小中一貫校
 - 3) 同業他社を含むM&A

成長性・競争優位性の確立

収益構造改革

経営基盤改革

来年度より保育政策が大きく転換し収益拡大が見込まれる

1	「こども誰でも通園制度(仮称)」の開始
2	対人数の変更
3	保育所の「入所予約枠」制度の開始
4	地域限定保育士の全国運用の開始
5	「保育補助者」支援金を有資格者へ拡大

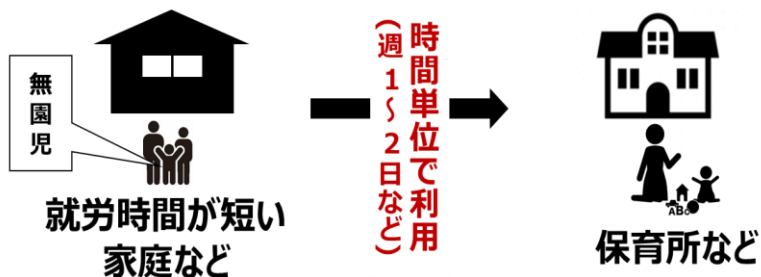
政府による異次元の少子化対策

こども誰でも通園制度(仮称)

親の就労を問わず、生後6ヶ月から2歳を対象に誰でも保育を利用できるこども一人あたりの利用時間は月10時間を上限とする方向で検討

- 実施方法：①保育施設や曜日・時間を固定して定期的に預ける「**定期利用**」
②時間を固定せず、柔軟に預ける「**自由利用**」
※親が全国の施設の空き状況を検索し、直接予約できるシステムを検討
システムでは、こどもの既往歴などの情報や利用実績を管理し、施設や自治体が管理できるようにする見込み

こども誰でも通園制度(仮称)のイメージ



対人数の変更

幼児教育・保育の質的向上として、75年ぶりの配置基準改善

1歳児6対1→5対1 / 4・5歳児30対1→25対1

待機児童対策の推進にりより量の拡大は進んだものの、一方で昨今、幼児教育・保育現場でのこどもをめぐる事故や不適切な対応事案などにより子育て世帯が不安を抱えており、安心してこどもを預けられる体制整備を構築する

年齢	園児数	保育士数
乳児(0歳児)	3人につき	1人
1, 2歳児	6人につき	1人
3歳児	20人につき	1人
4,5歳児	30人につき	1人

年齢	現行	改善案
1歳児	6対1	5対1
4,5歳児	30対1	25対1

政府による異次元の少子化対策

保育所の「入所予約枠」制度の開始

出産を機に退職した親が再就職する際に、こどもを保育所に預けやすくする退職せずに育児休暇から復帰する親に比べて、保育所の入所が厳しい状況を改める

- ・**出産を機に退職した親が、再就職する際に育休直後の親と同様に保育所に預けやすくする仕組み**

※都市部を中心に多くの自治体は、原則1年の育休が終わるタイミングに合わせて、年度途中から入所できる「**入所予約枠**」を設けている → **出産を機に退職した親が再就職する際も対象とする**

- ・入所するまで**定員を空けている間に生じる保育料の収入減を補うため補助金を出す**

※保育所が再就職希望者向けの新たな枠を設けたり、予約枠そのものを増やしたりするのを後押しする

「地域限定保育士」の全国運用 開始

これまで、特別区で運用していた「地域限定保育士」を全国拡大し、保育士不足を緩和する施策

「地域限定保育士制度」変更内容

- (1)政府は、保育士不足の緩和施策として、特定の地域に限って勤務を認める「**地域限定保育士**」の制度を**全国に広げる方針**
- (2)**現在は国家戦略特区の一環として神奈川県、大阪府など、一部自治体で実施されている。2024年に児童福祉法を改正し、特区以外でも認める内容に変更**
- (3)地域限定保育士は、自治体が独自に実施する試験に合格した場合その地域でのみ、国家資格である保育士と同様に働くことができる。**4年目以降は全国で勤務が可能。**

「地域限定保育士制度」変更の目的

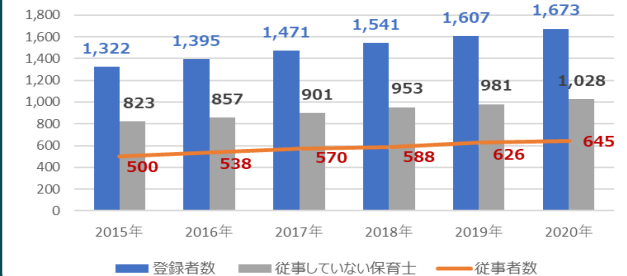
- (1)地域限定保育士は筆記試験合格後に実技講習を受けると資格を得られる
- (2)保育需要の高まりを受け、「**地域限定保育士**」は**国家戦略特区法に基づき2015年度に創設**。**保育士不足は都市部や人口減少地域などで課題となり、全国展開が必要と判断した**

「保育補助者」支援金を有資格者へ拡大

保育士不足の緩和に向け、保育士資格をもつ人の復職支援を拡大業務を手伝う「**保育補助者**」として保育所などが有資格者を雇う際に支援金を出す

- ・保育補助者は、これまで保育資格のない人だけが対象であったが、復職支援を捉え有資格者(保育資格)へ拡大する
- ・支援金の支給として、**国が4分の3、自治体が4分の1を拠出する**
- ・定員が、**121人未満の施設は、年に233万円ほど、121人以上だと467万円程度を支給する**
- ・保育所の就労環境や処遇情報を提供する「**保育士キャリアアドバイザー**」を来年度新設する

潜在保育士推移



異次元の少子化対策への対応を捉えた保育士及び専門人材の確保

現状の主な政府の政策

1	「こども誰でも通園制度(仮称)」の開始
2	対人数の変更
3	保育所の「入所予約枠」制度の開始
4	地域限定保育士の全国運用の開始
5	「保育補助者」支援金を有資格者へ拡大

環境変化と当社の対応施策

【環境の変化(予測)】

- 保育士確保に向けた競争環境の激化
 - 1) 中途採用を中心に人材紹介手数料の料率アップ
 - 2) 新卒保育士の獲得に向けた競争環境の激化
 - 3) 職場環境の改善

- 保育士及び専門人材の確保に向けた対応
 - 1) 離職率の抑制 (10%以下に向けた対応)
 - ・職場環境の改善(モチベーション向上、処遇、働く環境)
 - ・ムダな業務の是正、エリア単位での管理体制
 - 2) 新規採用の強化
 - ・新卒保育士の獲得強化に向けた学校訪問(OB・OGを活用した学校訪問や養成校との連携強化)
 - ・各エリア単位での保育士確保に向けた対応(職員紹介キャンペーンなど)
 - 3) 人材紹介会社の設立(検討)
 - ・様々な人材確保を捉えた人材紹介会社の設立検討
 - ※M&Aも視野に検討
 - ※将来的な事業拡大を捉えた外国人受入、紹介も検討

基本方針 競合他社に先駆けた新たな取り組みによる「選ばれ続ける園・施設づくり」の促進

- 幼児学習プログラムの拡充と新たな施策を推進
- 地域社会と連携した子育て支援活動の推進
- 乳児期・幼児期・学童期の一貫した子育て支援を促進

1 幼児学習プログラムの拡充

- 英語・体操・音楽・ダンスプログラムの拡充
- 特徴ある保育園の運営「バイリンガル保育園」
- STEAMSプログラム、モンテッソーリ式保育園など新たな幼児教育学習プログラムの展開、拡充

2 課外時間を活用した事業展開

- 課外時間を活用した幼児学習プログラムの実施
・もじかずランド、英語・音楽・体操・ダンス
※休日の習い事を保育園の預かり時間で対応

3 乳児期・幼児期・学童期の一貫した対応

- 学童クラブ・児童館を現在の2倍の200施設に拡大
・ドミナント戦略による一貫した子育て支援の実践
- 様々なお子さまへの対応として保育所等訪問支援事業の展開

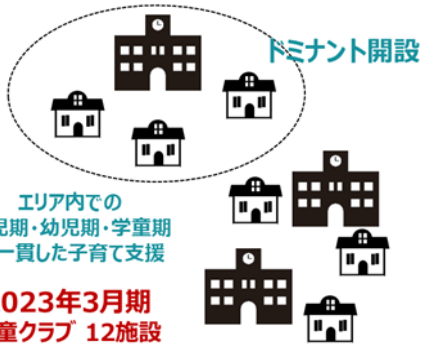
4 保護者視点に立った様々な対応

- 地域と連携した子育て支援活動
・マイ保育園制度
- 園見学の促進(デジタルを活用した対応)
- 保護者への様々な対応(てぶら保育、学習用品)

保護者視点に立った対応・幼児学習プログラムの拡充による競争優位性の確立

エリアドミナント戦略

学童クラブ・児童館
200施設へ拡大/年10施設増



英語に特化した保育施設

- ・ネイティブ講師を園に配置し、英語が体験できる施設
- 2023年4月 バイリンガル保育園の新規開設 関東で5施設を運営
- 英語を楽しく学び、体験できるプログラムを開発
- ネイティブ講師による対応



学習プログラムの拡充

STEAMS保育・学童

乳幼児期及び学童期の子どもの健全な発達には、運動が不可欠でありSTEAMにSports(運動)を加えて日常の保育、育成の中に取り入れる

- Science(科学)、Technology(技術)
- Engineering(工学)
- Art(芸術・リベラルアーツ)
- Mathematics(数学)、Sports(運動)

モンテッソーリ式保育園

子どもの自己成長や学びに焦点を当て、それぞれの子どもが自分のペースで行動できる環境を提案します。

モンテッソーリ教育「おしごと」の5分類
日常生活、感覚教育、言語教育、算数教育
文化教育

保護者視点に立った対応



保育所等訪問支援事業



①保育所等訪問支援事業

- ▷ 気になる子に対して専門スタッフが各園を巡回し発達相談
- ・障害児本人に対する支援：集団生活適応のための訓練、指導
- ・訪問は、障害のある児童の支援に関する知識及び相当の経験を持つ児童指導員・保育士・理学療法士・作業療法士・心理担当職員等が担当

②多機能型施設の新設

- ・保育所のドミナントエリアでの多機能型施設を新設
- ・1日を3つの区分に分けて発達支援事業を推進

キャストプログラム(英語・体操・音楽)の拡充

えいご	年齢別での対応	おんがく	年齢別での対応
<p>●「えいご」プログラム ・ネイティブ講師による保育時間内で年齢別クラス別のカリキュラムによる幼児学習プログラムを全国で実施</p>	1歳児クラス ・英語に耳を慣らす	<p>●「おんがく」プログラム ・音楽を享受して心と体で感じる教育を全国で実施</p>	1歳児クラス ・音楽に合わせて表現
	2歳児クラス ・基本的な英語を使う		2歳児クラス ・想像力を引き出しながら音楽表現
	3歳児クラス ・自分の気持ちを英語で表現		3歳児クラス ・友達と一緒にリズムを合わせる
	4歳児クラス ・自分のことを英語で表現		4歳児クラス ・知的な音楽活動
	5歳児クラス ・様々なことを英語で表現		5歳児クラス ・音符カード、音の聞き分け
たいそう	年齢別での対応	ダンス	年齢別での対応
<p>●「たいそう」プログラム ・身体の動き(危機回避能力、対応する力)と心の動き(譲り合い、助け合い)をスポーツを通じて学ぶ(保育園・学童)</p>	1歳児クラス ・様々な器具になれる	<p>●「ダンス」プログラム ・ダンス講師の指導のもと基礎から発展へと段階的にダンスの能力を身に付ける。当社人気のカリキュラム</p>	3歳児クラス ・音楽に合わせて友達と踊る
	2歳児クラス ・跳び箱の上から飛ぶ		4歳児クラス ・様々な音楽やリズム、テンポに合わせる
	3歳児クラス ・縄をくぐる、またぐ		5歳児クラス ・音楽や歌詞の理解を深め全身で表現する
	4歳児クラス ・自分身体をコントロール出来るようになる		
	5歳児クラス ・鉄棒のまわる、ぶらさがる		
学童期 ・得意なことを増やす			

習い事 事業

課外時間を活用した幼児学習プログラム



もじかずランド(学習プログラム)
英語・体操・音楽・ダンスプログラム
他企業と連携した習い事(スイミング、サッカーなど)

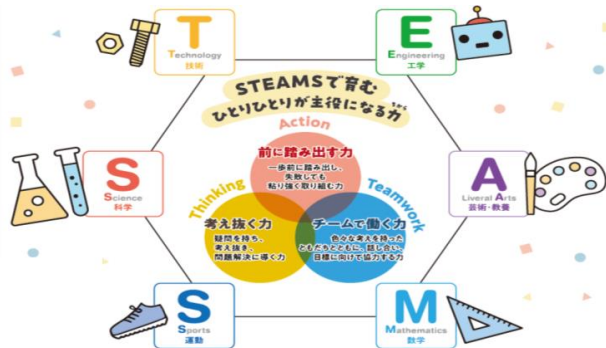
【幼児学習及び新規プログラムの推進】

- ・課外の時間及び他企業と連携した個別の習い事を推進
- ・休日の習い事を課外の時間を活用して実施することで子たちが休日 両親と過ごせる時間を増やす
- 保護者の手間を取り除く施策

差別化プログラムの導入による受入児童数の増加

STEAMSプログラム

当社の独自開発による「STEAMS」プログラムを保育園・学童クラブへ導入



【STEAMSプログラムの概要】

- 「STEM教育」は2000年代からアメリカなどでIT人材の育成を目的に、科学(Science)・技術(Technology)・工学(Engineering)・数学(Mathematics)の頭文字をとった教育方法
- 芸術・教養 (Liberal Arts)を加え「STEAM教育」は現実社会に対する課題解決型学習として、日本では文部科学省も推進し、文系・理系融合型の人材育成に取り組む
- 当社では、そこに乳幼児期及び学童期のこどもの健全な発達に不可欠である運 (Sports) を取り入れ、身体を動かしながら、楽しささまざまなことに興味・関心を広げるため、「STEAMSプログラム」として課題解決型の協働による探究学習を4月より導入

英語に特化した保育施設

- ネイティブ講師を園に配置し、英語が体験できる施設
- ➔ 2023年度 バイリンガル保育園 関東で5施設を運営
- ➔ 英語を楽しく学び、体験できるプログラムを開発
- ➔ ネイティブ講師による対応
- バイリンガル保育園の運営により受入児童数の増



モンテッソーリ式保育園

モンテッソーリ式 保育園の運営を開始
2園でテストライシ、状況を分析し運営を拡大

モンテッソーリ教育
おしごとの
5分野

日常生活の練習

座る・立つ・歩く、片づける、服の着脱、あいさつ、そうじなど様々な体や物の使い方を身につけます。



感覚教育

大きい・小さい、長い・短いの理解や音、色彩、形、おいなどを通じて五感を豊かにします。



言語教育

文字に興味をもった子どもたちが、文字に触れ、声に出して読み、手指を使いながら書くなどの言語能力を培っていきます。



算数教育

感覚教育の土台を發展させ、量・数字・数詞の3つを一致させ数量概念を身につけます。



文化教育

ことばと数以外に子どもが興味をもち、実際に触れることで世界が広がるようにしていきます。

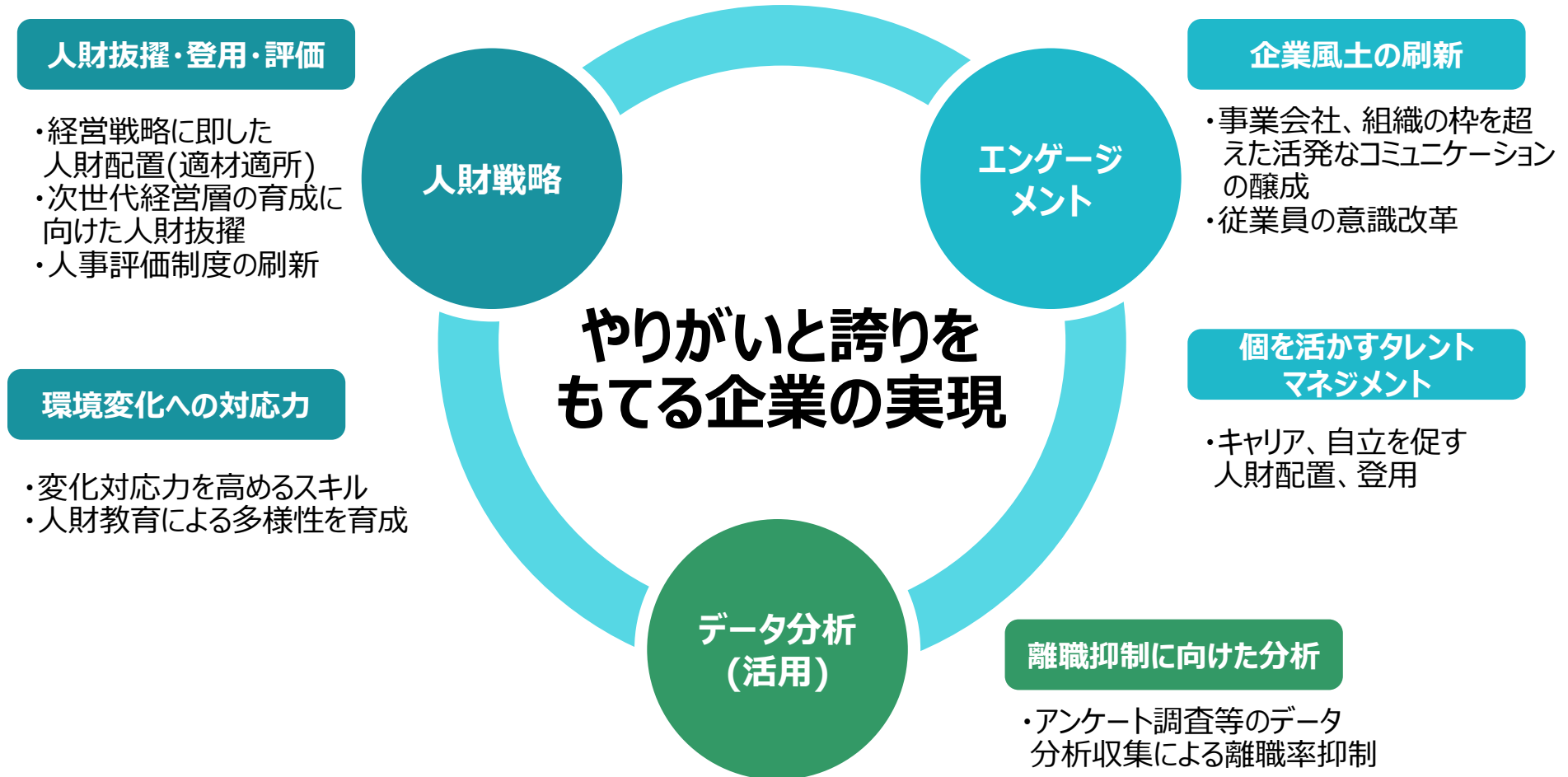


【モンテッソーリ式 保育園】

- モンテッソーリ式では、こどもの自己成長や学びに焦点を当てて、それぞれの子どもが自分のペースで行動できる環境を提案します
- 保育士は、子どもたちをサポートし、こどもたちは自らの興味や関心に基づいて日常生活の様々な活動(おしごと)を通じて成長します。また、他者との関わりを通じて社会性やコミュニケーション能力を育みます

人的資本の価値 最大化

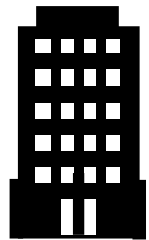
多彩な人財がつながりながら新たな価値の創出に向け、やりがいと誇りをもって主体的に責任を果たすために活気あふれる人財活用と組織づくりを実現することで、人的資本の価値 最大化を目指す



構造改革によるムダな業務の排除、システム化による業務効率化 高度化による人員の最適化による小さな本部の実現

業務効率化

シンプルオペレーション
業務の可視化・共通化



業務
効率
改善

人員の最適化
グループ内事業再編

システム化
人事管理・財務関連



人事システム等 システム化推進
データ分析/業務の効率化

離職率の抑制

職員のコンディション
チェックによる離職抑制
10%以下



職員のコンディション
データ収集・分析



本部・現場の業務効率化
データ分析による離職防止

人事制度と連携した評価



新たなKPI設定基準
による評価基準の見直し

質的向上

エリアでの管理体制拡充



現場と本部連携



ブロック、エリア単位での管理体制
保育園2ブロック
学童クラブ・児童館ブロック

業務
効率
改善

各施設で業務完結
できる体制
エリア長の拡充

子育て支援事業に続く第2の収益の柱を早期創出

プラットフォーム事業

- ・子育てプラットフォーム「コドメル」
 - CtoC「子育て用品の交換」、「寄付BOX」設置
当社の保護者への各種用品の販売
 - BtoBへの事業領域の拡大
 - ・人材紹介、人材派遣
 - ・子育て支援プログラム、用品の展開
- ・子育て関連商品の拡充
 - 各施設と連携した保護者の困りごとへの対応
 - ・食品販売(レトルト食品)
 - ・取引先の拡大し、子育て関連を中心に商品販売
- ・グローバル展開
 - 越境ECの販売
 - 海外人材の紹介・活用(人材紹介事業と連携)

人事紹介・派遣事業

- ・人材紹介・派遣事業
 - 保育士、看護師、栄養士、介護士を主に人材紹介を開始し、派遣事業へ事業拡大
 - 特定技能者(外国人)を中心とした人材紹介及び管理事業の展開



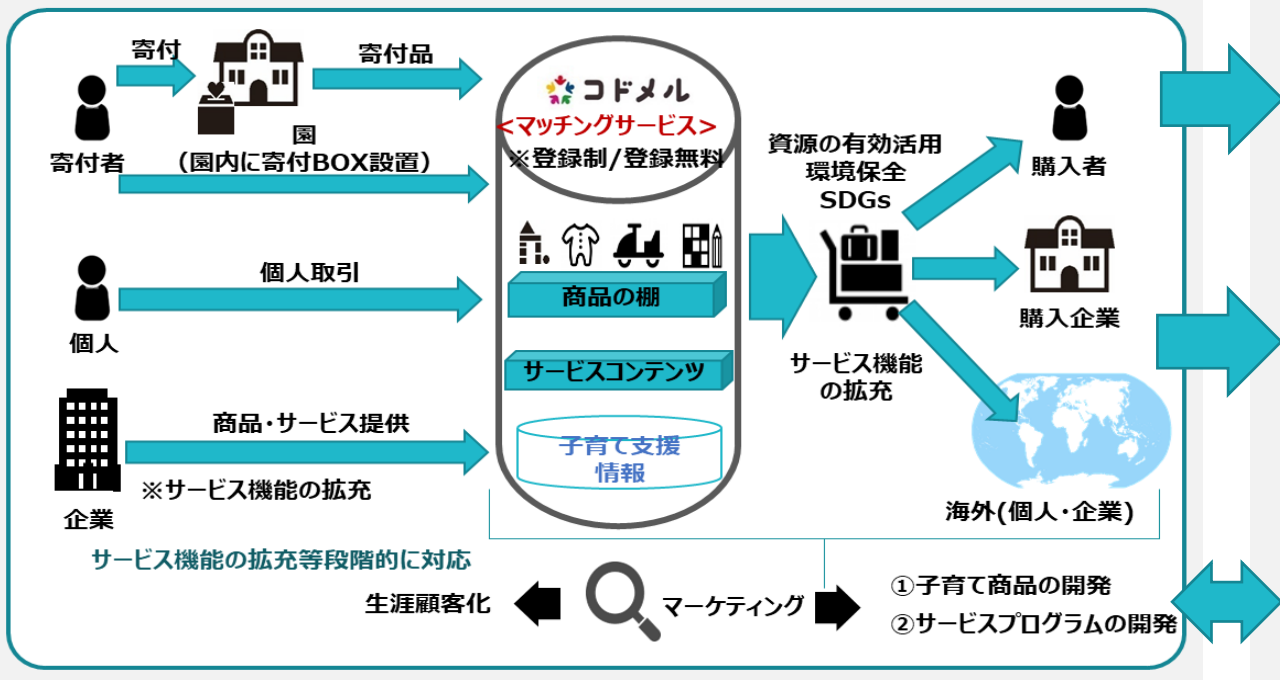
M&A及び自社にて対応を検討

不動産事業

- ・保育士、海外人材の社宅対応
 - 借り上げ社宅の内製化、新規新設の開設を捉えた不動産開発

新規事業の早期収益化と新規事業開発に向けた対応強化

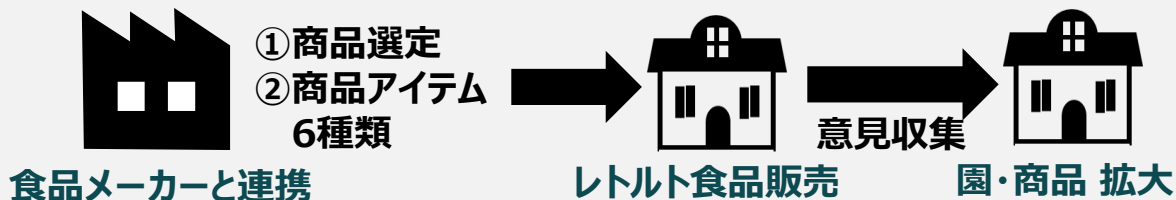
子育て支援プラットフォーム「コドメル」概要



- 保護者を対象とした商品販売**
(1)子育て領域を含めた様々な商材を販売
(学習用品～生活用品・化粧品など)
- 従業員を対象とした商品販売**
(2)生活用品～化粧品、衣料など
- 【BtoB】関連した事業展開**
(1)人材紹介・派遣事業
保育士をはじめ様々な業種への対応
コドメルを活用した人材派遣
(2)不動産事業(物件仲介など)
保育士の借り上げ社宅の内製化と合わせ、
物件紹介
- グローバル事業**
(1)コドメルを活用した越境EC
アジア圏を中心に商品販売
(2)人材を活用したビジネス展開
海外の企業と連携した人材育成
(日本語学校など)
日本での受け入れ対応
(3)子育て支援ノウハウを活用したビジネス
コンサルティングなど

フード事業(第1弾:レトルト食品)

2023年8月より10園で「レトルト食品」のテストトライアル開始



積極的なM&A・業務提携 / 新規事業拡大に向けた投資拡大

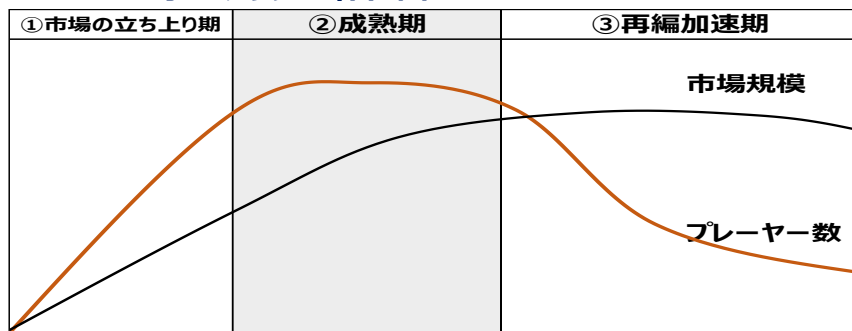
事業規模拡大(成長戦略)

M&A・業務提携の積極推進
(事業規模の拡大)

- 同業(保育所等、子育て支援事業会社)
- 子育て関連周辺事業者

[保育業界に想定されるシナリオ]

- 学童クラブ ● 保育園



小 ← 業界の寡占度：1社あたりの市場シェア → 大
分散市場 ← → 寡占市場

[M&Aによる既存事業・周辺事業拡大]

- ・ 大型M&Aの推進
- ・ 競争環境の激化を捉え、ドミナントによる競争優位性を発揮
- ・ 上位寡占化による規模の経済による優位性
- ・ 事業と親和性のある企業との提携・連携

新たな事業への着手

人材紹介ビジネスへの参入

- ① 自社及び他社への専門人材の紹介
(保育士、栄養士、看護師など)
- ② 外国人の技能実習生の受入・紹介

不動産事業の展開

- ① 6月に不動産会社「(株)子育てサポートリアルティ」設立
 - ・ 自社の保育士の借り上げ社宅の紹介(内製化)
 - ・ 賃貸(外国人への紹介)、不動産コンサルティング

M&A・業務提携の積極推進
積極的な投資

<<同業・他社との業務提携、M&Aを推進>>

- ▷ 上位寡占化によるM&Aの推進
- ▷ 異業種及び子育て周辺事業との提携

1. 主要株主である筆頭株主の異動

- 当社の筆頭株主である株式会社学研ホールディングスは、所有する当社普通株式の全部を株式会社ダスキンに対して譲渡。

株式会社学研ホールディングス



株式会社ダスキン

所有株式:26,989,100株を譲渡
譲渡日:2023年11月30日(予定)

2. 業務提携契約を締結 (2023年10月27日)

【業務提携の目的】

- 両社が持つ経営資源やノウハウを有効活用するとともに、両社間の競業関係を構築して社会課題の解決やお客様の困りごとの解決、新たなビジネスの創出による価値提供など、シナジーを追究することにより、両社の企業価値の最大化を図る
- 業務提携の効果を最大限に引き出すため、両社において選定された適切な人材により構成される協業検討委員会において、具体的な協業の内容について協議・検討。

株式会社ダスキン



株式会社JPホールディングス














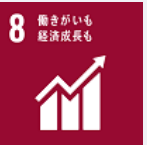





JP HOLDINGS GROUP

4

APPENDIX



事業を通じて解決する社会課題		SDGs対応	主な取り組み
子育て支援	子育て支援の質的向上 待機児童解消	 	<ul style="list-style-type: none"> ● 質の高い子育て支援の推進 ● 待機児童の解消に向けた新規施設の開設 ● 社会環境の変化を捉えたオンライン保育の開発・提供 ● 安全・安心な施設運営 ● 健康を支える栄養価の高い給食の提供 ● 児童発達支援の拡充
教育支援	質の高い幼児学習の提供	 	<ul style="list-style-type: none"> ● 学習プログラムの開発と拡充（英語、体操、音楽、ダンス） ● オンライン教育の開発と推進 ● 社会環境の変化に対応した自宅でできる幼児学習プログラムの開発 ● 幼児学習機会の提供
×			
パートナーシップ	ステークホルダーとのパートナーシップを通じて社会課題の解決に貢献		

企業活動を通じて解決する社会課題		SDGs対応			主な取り組み
人財育成	専門性向上と自律的なキャリア形成の実現	4 質の高い教育をみんなに 	5 ジェンダー平等を実現しよう 	8 働きがいも経済成長も 	<ul style="list-style-type: none"> ● 働き方改革の推進 ● 研修体制の拡充 ● キャリアパス、ジョブローテーション
女性活躍推進	多様性を尊重した職場の実現		8 働きがいも経済成長も 		<ul style="list-style-type: none"> ● ライフスタイルに合わせた働き方 ● 出産、育児、介護制度 ● 働きやすい環境整備
人権・D&I ^{※1}	多様な働き方の実現		5 ジェンダー平等を実現しよう 		<ul style="list-style-type: none"> ● 多様な人財の活用と健全経営 ● 女性リーダーの育成と輩出
地域に対する社会貢献	保育環境の創出	4 質の高い教育をみんなに 	8 働きがいも経済成長も 	11 住み続けられるまちづくりを 	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域における子育て支援の推進 ● 雇用促進活動 ● 虐待防止活動の推進
地球環境	サステイナブルな地球環境に貢献	7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに 	12 つくる責任つかう責任 	15 陸の豊かさも守ろう 	<ul style="list-style-type: none"> ● 環境に配慮した施設づくり ● 照明のLED化によるCO2削減 ● 食品ロス、廃棄物の低減
パートナーシップ	ステークホルダーとのパートナーシップを通じて社会課題の解決に貢献	×			17 パートナーシップで目標を達成しよう 

※1:ダイバーシティ&インクルージョン(異なる経験を活かし、その違いを受け止めた上で、新たなものを生み出すこと)

◎ 子育て支援事業を運営している企業の使命として、社会課題となっている貧困家庭への対応、子どもの虐待防止について取り組む

- ・募金・寄付活動に向けた様々な方策を検討し、子どもたちの未来のために活用できる「制度」や「取り組み」を整え、積極的に推進する

※毎年実施「シングルペアレント世帯支援」

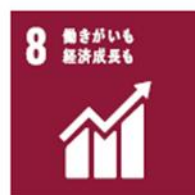


- ◎ 子育てに、必要な商品を徹底的にリユース・リサイクルすることで、環境負荷及び処理費用を削減する
- ◎ 国内でしか販売をしていない質の高い子育て用品を、必要としている国や地域に対し安価で質の良いリユース品を提供することで、「世界中の子育て」を支援する

子育て支援プラットフォーム

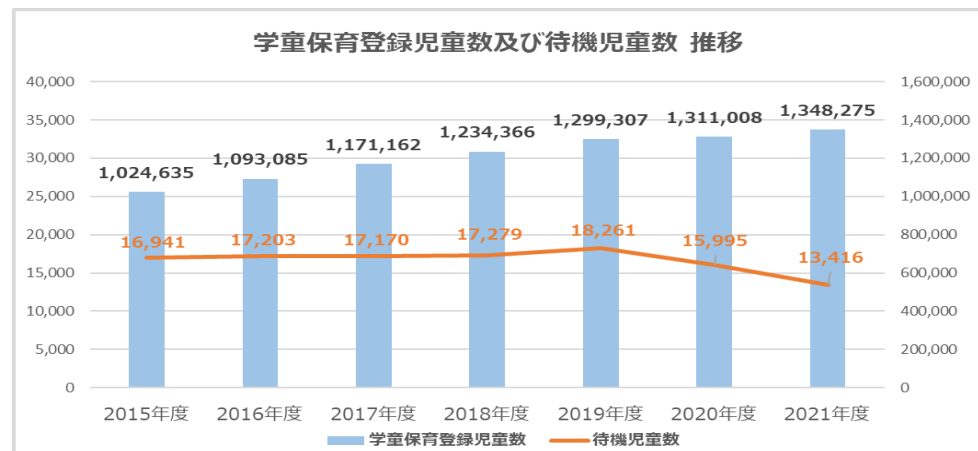
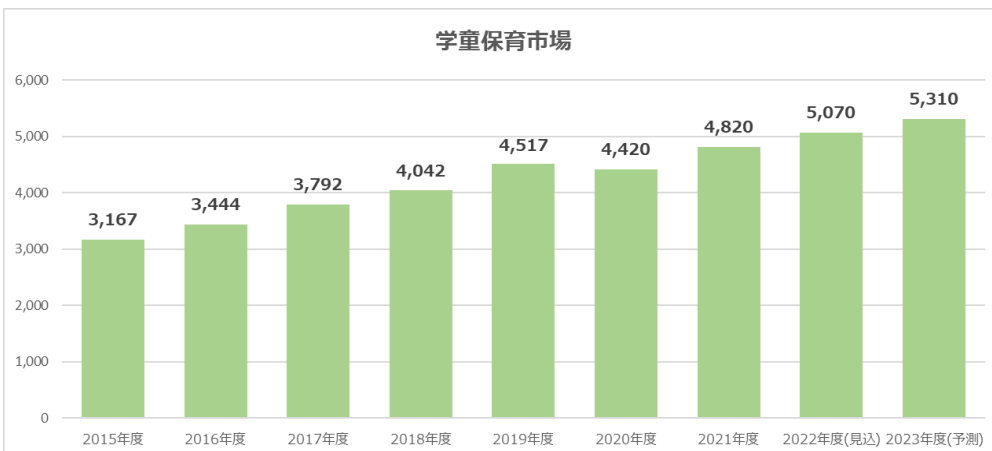
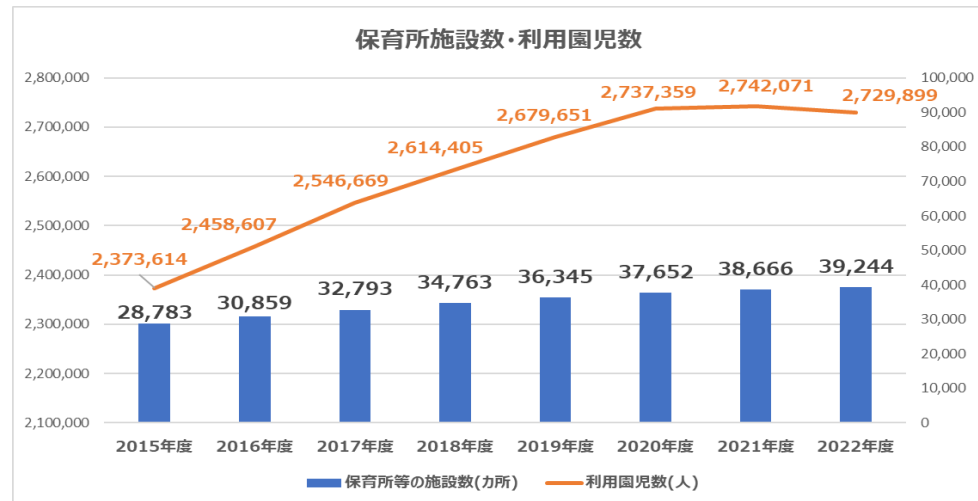


SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



保育園及び学童保育市場

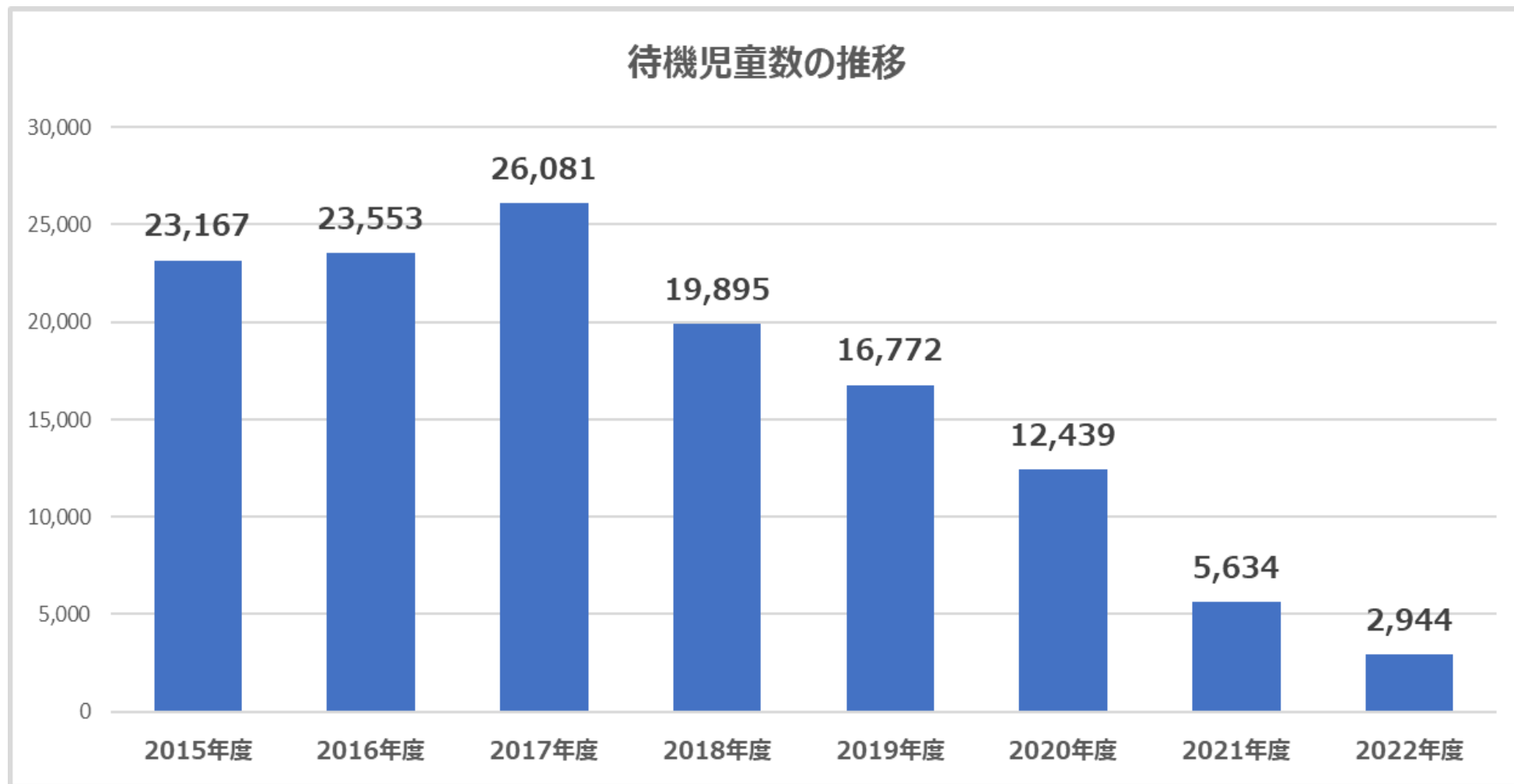
- 少子化、待機児童数が減少しているものの、保育園市場は依然として増加傾向
- 保育園施設数は年々増加、利用園児数は若干減少傾向
- 学童保育市場は年々増加傾向、待機児童数は1万3千人と若干減少



出所: (株)矢野経済研究所「保育・幼児教育市場の実態と展望2023」

待機児童の推移

- 2022年度の待機児童数は2,944人と前年と比較して2,690人の減少
- 地域により格差があり、隠れ待機児童は6万人を超えると推測されている

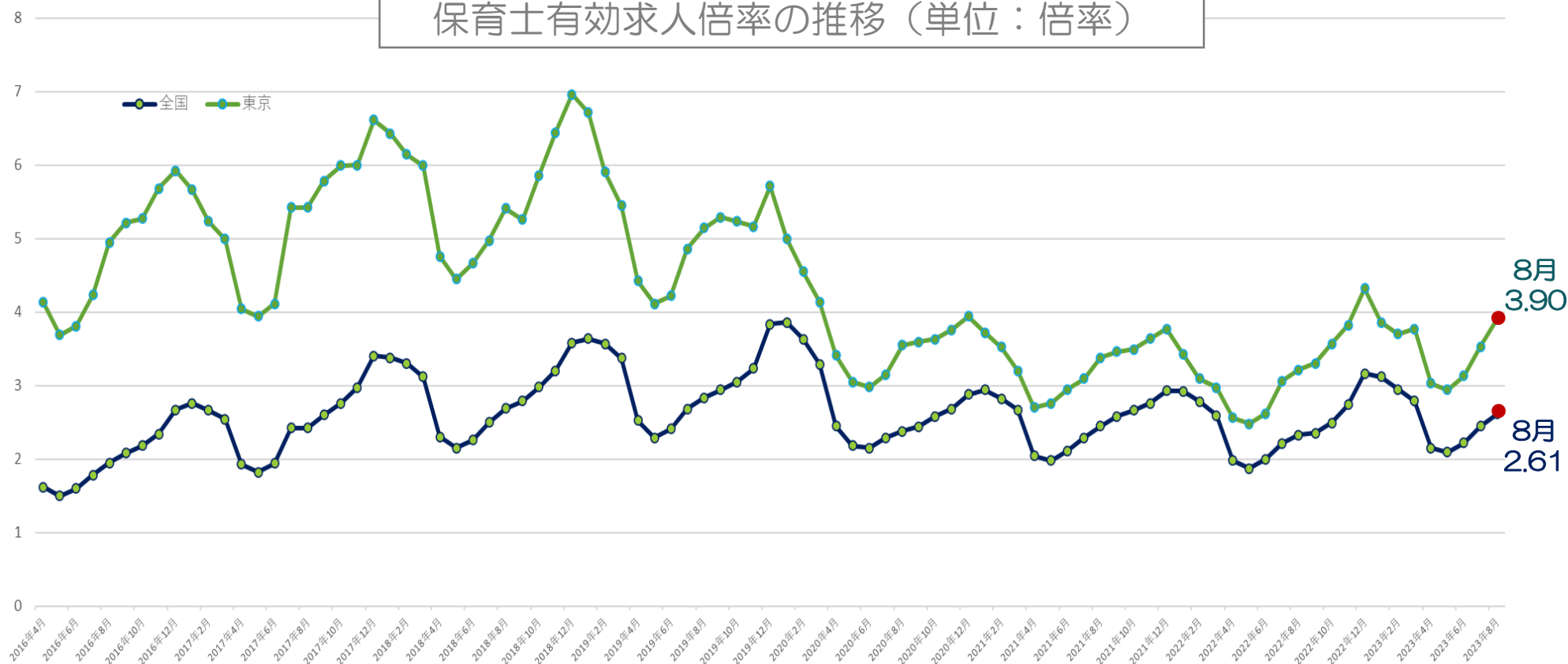


出所: (株)矢野経済研究所「保育・幼児教育市場の実態と展望2023」

保育士不足の現状

- ▶ 保育士の有効求人倍率は減少傾向にあるものの、全国規模で保育士不足の状況が続いている。（2023年8月時点の全国平均値で2.61倍）
- ▶ 東京都の保育士の有効求人倍率は、直近では上昇傾向にあり3.90倍となる。

保育士有効求人倍率の推移（単位：倍率）



出典：厚生労働省職業安定局「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」

(1) 子育て支援
プラットフォーム名称

コドメル（英語表記：codomel）

(2) プラットフォーム
名称及びロゴの考え方

- ・コドメルは、「こども」とラテン語の「メルクス（商品）」を合わせた造語となります。
- ・ロゴマークのカラーは、SDGsの17の目標の中から本サービスにより実現を目指す5つの取り組み「1. 貧困をなくそう」「3. すべての人に健康と福祉を」「7. エネルギーをみんなにそしてクリーンに」「10. 人や国の不平等をなくそう」「16. 平和と公正をすべての人に」のカラーを使用しています。また、人が手を繋いで作る輪を象ったデザインは、本サービスを通じてこどもたち・保護者たち・地域社会がつながることで生まれる「みんなの輪」を表現しています。

(3) ロゴマーク



コドメル



codomel

(4) 第1弾サービスの
概要

- ・子育て支援プラットフォーム「コドメル」の第1弾サービスは、子育て世代を中心に、ベビー用品・衣料品などの子育て関連用品を中心としたリユース品を、WEB上でユーザー同士が個々に出品・購入し合うマッチングサービス及び子育て世代にとって需要の高い商品や子育てに関する情報・サービスを提供するものです。
- ・当社グループが運営する各保育園でも、保護者の方から寄付いただいた子育て関連用品や衣料品を回収し、リユース品として提供いたします。
- ・2022年4月1日のサービス開始を皮切りに、本サービスの海外展開や更なるサービスの拡充を行ってまいります。

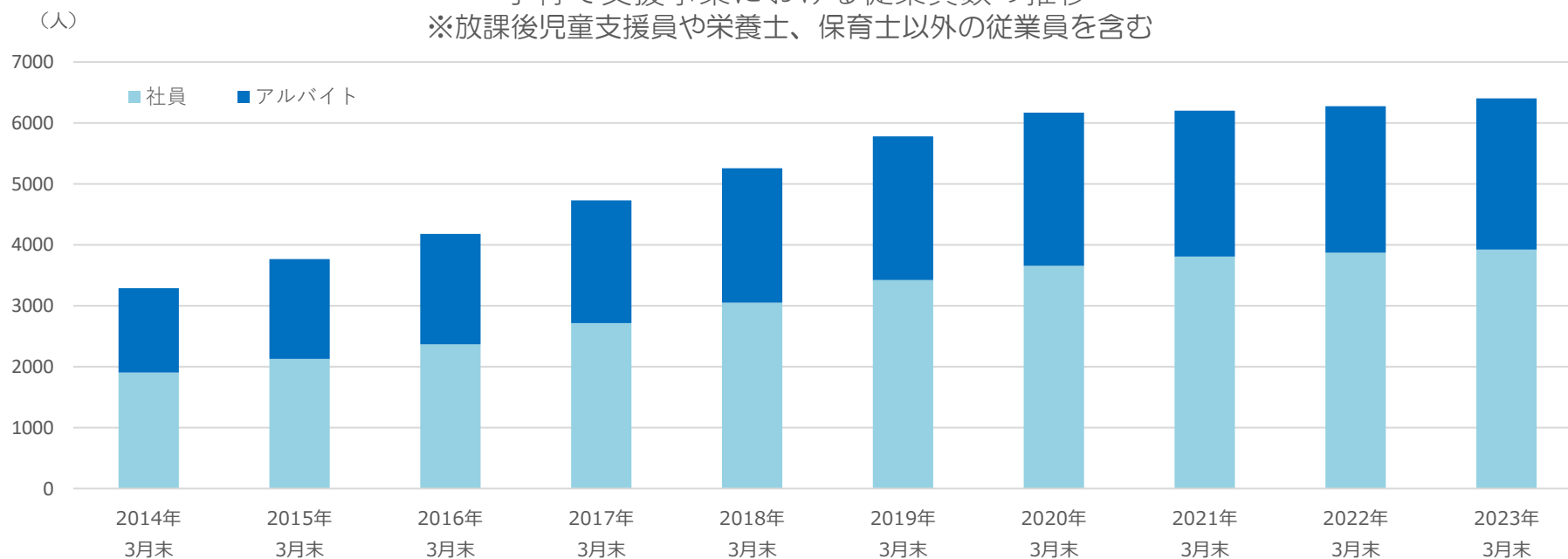
当社の保育士採用数

		2016年度 入社数	2017年度 入社数	2018年度 入社数	2019年度 入社数	2020年度 入社数	2021年度 入社数	2022年度 入社数	2023年 9月末入社数
保育士	新卒 (人)	197	247	276	248	182	166	166	175 2023年4月1日入社
	中途 (人)	241	327	325	269	292	226	322	264 2023年9月末迄の入社
資格取得コース	新卒 (人)	23	32	46	26	9	7	5	1

※ 資格取得コースは2016年度 入社者より新設

※ 関連会社への出向者含む

子育て支援事業における従業員数の推移
※放課後児童支援員や栄養士、保育士以外の従業員を含む

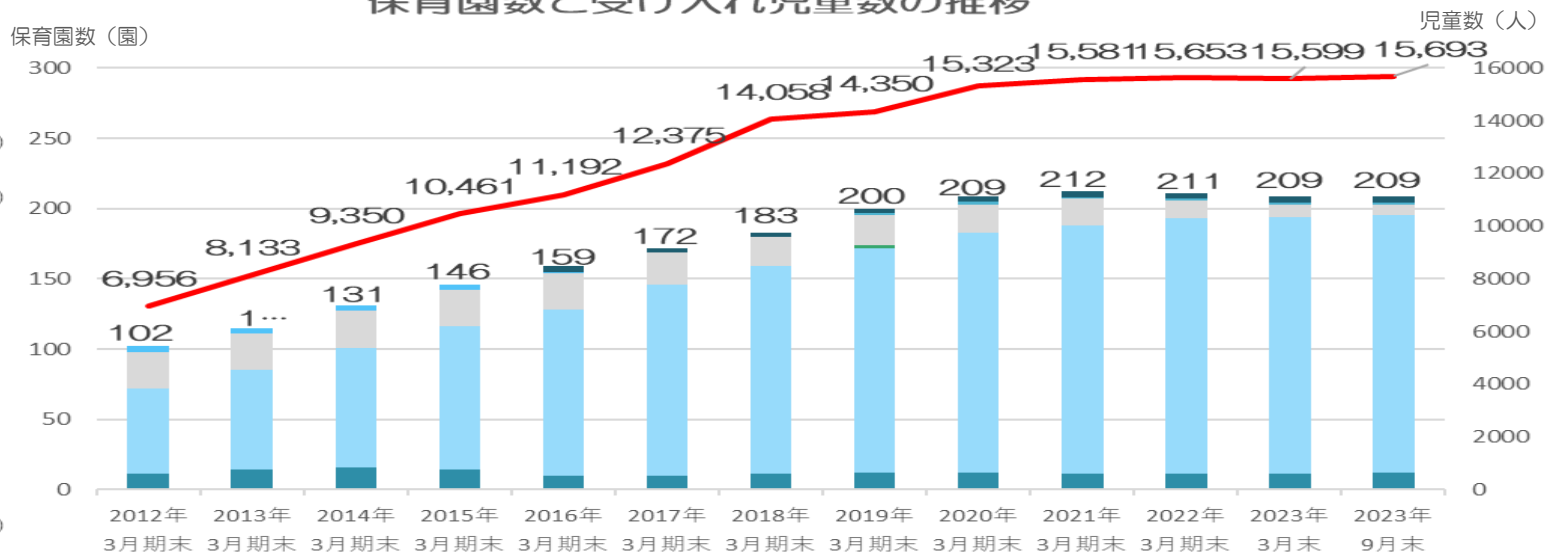


運営施設数及び保育園 受入児童数の推移

	2012年 3月期末	2013年 3月期末	2014年 3月期末	2015年 3月期末	2016年 3月期末	2017年 3月期末	2018年 3月期末	2019年 3月末	2020年 3月末	2021年 3月末	2022年 3月末	2023年 9月末
認可保育園（公設民営）	11	14	16	14	10	10	11	12	12	11	11	12
認可保育園（民設民営）	61	71	85	102	118	136	148	160	171	177	182	183
小規模保育事業	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0
認可外 保育園	東京都認証保育所	26	26	26	26	23	21	21	20	19	13	8
	企業主導型保育事業	0	0	0	0	0	0	2	2	1	1	1
	自治体認定保育園	4	4	4	4	1	0	0	0	0	0	0
	その他認可外保育園	0	0	0	0	4	3	3	4	4	4	5
学童クラブ	39	40	43	46	55	63	71	72	72	77	81	86
児童館	7	8	8	8	10	12	12	11	11	11	11	11
民間学童クラブ	0	0	0	0	0	4	5	5	4	1	0	0
幼稚園（海外施設）	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0
合計	148	163	182	200	224	251	272	289	297	301	303	306

※2016年3月期第2四半期より運営形態別のカウントを見直し、認可保育園（公設民営）3園をその他認可外保育園3園に変更しております

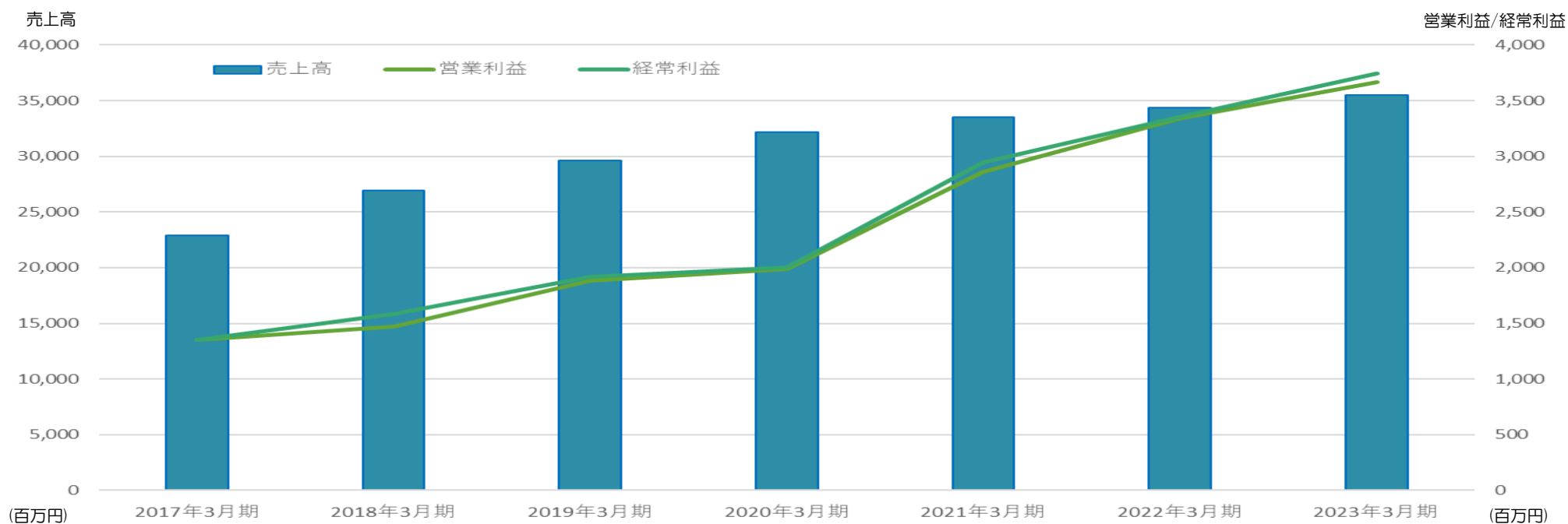
保育園数と受け入れ児童数の推移



連結業績推移(ハイライト)

	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期
売上高 (百万円)	26,945	29,647	32,169	33,500	34,373	35,507
営業利益 (百万円)	1,469	1,880	1,989	2,857	3,344	3,667
経常利益 (百万円)	1,469	1,920	2,003	2,947	3,358	3,745
親会社株主に帰属する 当期純利益 (百万円)	910	1,071	1,122	537	2,279	2,698
一株当たり当期純利益 (円)	10.70	12.44	12.81	6.15	26.06	31.18

※売上高及び営業利益は、表示方法の組替を行った金額となっております



連結業績推移(貸借対照表/キャッシュ・フロー計算書)

	2018年 3月期末	2019年 3月期末	2020年 3月期末	2021年 3月期末	2022年 3月期末	2023年 3月期末
総資産 (百万円)	25,758	28,255	26,122	29,740	34,274	35,694
純資産 (百万円)	7,756	8,950	9,636	10,007	11,975	13,584
自己資本比率 (%)	30.1	31.7	36.9	33.7	34.9	38.1

	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期
営業活動による キャッシュ・フロー (百万円)	1,865	1,829	2,320	2,469	3,884	2,735
投資活動による キャッシュ・フロー (百万円)	△ 1,292	△ 940	418	190	413	411
財務活動による キャッシュ・フロー (百万円)	△ 135	1,475	△ 3,349	2,155	1,978	△ 1,112
現金及び現金同等物 期末残高 (百万円)	4,455	6,816	6,206	11,020	17,296	19,330

当社は、利益配分につきましては、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、配当性向30%を目途とした業績連動型配当の継続実施を基本方針としております。

	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期
一株当たり 配当額 (円)	3.50	3.70	3.90	3.90	4.50	6.0	6.0
配当性向 (%)	32.7	29.7	30.4	63.4	17.3	19.2	20.5

※2023年3月期 配当は、普通配当5.0円、記念配当1.0円 計6.0円

※2024年3月期 配当額は定時株主総会での承認を得た場合となります。



見通しに関する注意事項

本資料には将来の見通しについての記載が含まれておりますが、これらは発表時点で入手可能な情報に基づき、当社が判断した予想であり、経済情勢や市場動向等の変化により予想と大きく異なることがあります。

また、本資料は投資勧誘を目的としたものではありません。

今後、新しい情報が入った場合においても、当社は本資料に含まれる見通しに関する情報の修正や更新を行う義務を負うものではありません。

問合せ先

株式会社JPホールディングス 東京本部

経営企画部 広報IR課

東京都港区港南1丁目2番70号 品川シーズンテラス5F

TEL：03-6433-9515 e-mail：jphd_pr@jp-holdings.co.jp