

株式会社 JPホールディングス

2026年3月期 決算資料



2026年5月

1

2026年3月期 決算概要

・トピックス/業績サマリー/施設の状況/業績・配当予想

2

2027年3月期及び中期経営計画のローリング

・中期経営計画ローリングの考え方/中期経営計画

3

2027年3月期経営方針・戦略 資本政策

4

APPENDIX



すべてはこどもたちの笑顔のために



All for children's smiles

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教育総合研究所、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、人材紹介・派遣を行う株式会社ワンズウィル、九州地域において、子育て支援施設の運営・ALT事業を行う株式会社テレビ熊本及びその関係者との合併会社である株式会社JPホールディングス九州があり、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。

子育て支援事業を一貫して展開

人材紹介・派遣事業
国内外の専門人材



ワンズウィル

人材紹介・派遣事業
(国内外の専門人材)



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357施設を運営
(※2026年4月1日現在)

ALT事業
子育て支援施設
の運営

(株)テレビ熊本及びその関係者
との合併会社



JPホールディングス九州

ALT事業
子育て支援事業

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

経営管理/事業開発

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



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



日本保育教育総合研究所

研修・研究

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

グループ購買(保育備品外販)
グループ施設整備



日本保育教育総合研究所

園児向け
プログラム開発



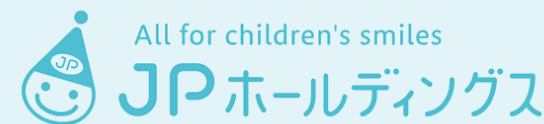
日本保育教育総合研究所

プラットフォーム

プラットフォーム事業
WEBマーケティング
旅行業
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 理念体系図



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

「すべてはこ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こ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続けます

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

1

2026年3月期 決算概要 トピックス/業績サマリー/施設の状況/業績・配当予想



児童数(乳児)の増加・補助金の最大化に向けた対応・学習プログラムの拡充等により
売上高・各利益ともに過去最高を更新

中期経営計画の最終年「2028年3月期の営業利益」を前倒して達成

売上高

43,325 百万円

営業利益

6,533 百万円

経常利益

6,617 百万円

親会社株主に帰属する当期純利益

4,284 百万円

前期比

+2,178 百万円 +5.3%

- 処遇改善補助金の増加
- 乳児増加による収益貢献
- 学童新規開設による増加
- △ 派遣事業の減

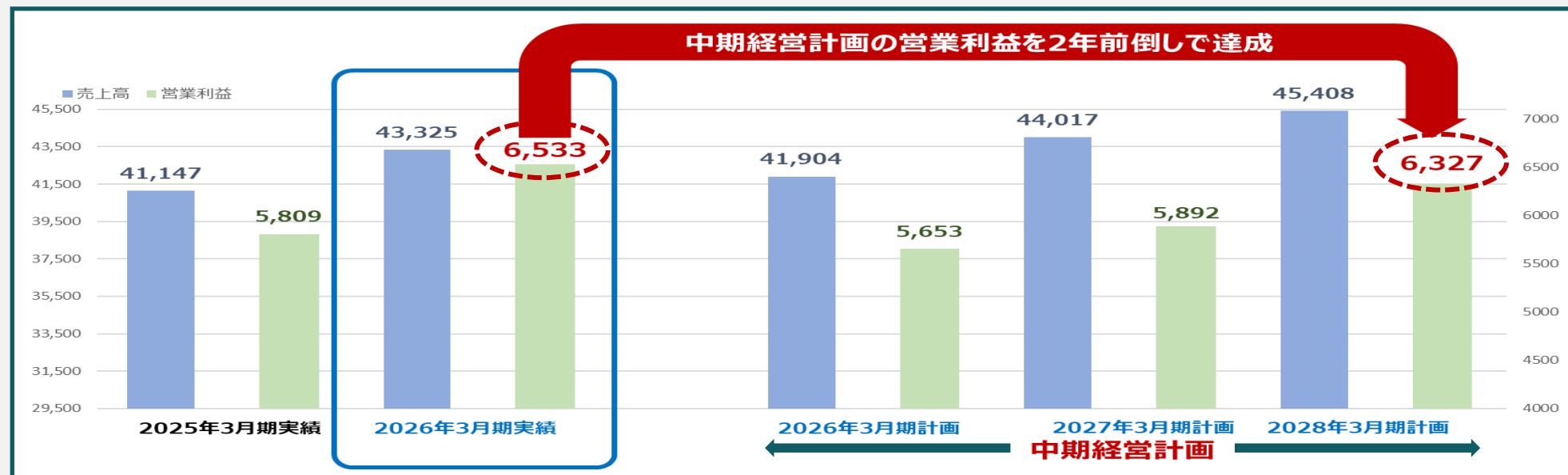
+724 百万円 +12.5%

- 補助金配置の適正化により労務コストを抑えて補助金増
- 修繕費・人材紹介料の抑制
- △ 株主優待費用の増加

+759 百万円 +13.0%

+363 百万円 +9.3%

- 収益貢献による当期純利益の増加
(補助金獲得、乳児増加)
前期 本社移転の補償201百万円
を特別利益に計上



2026年3月期 業績サマリー

- 新規施設の受託・児童数(乳児)の増加、補助金の増額等により、売上・利益ともに過去最高を更新
- 中期経営計画においても最終年度である2028年3月期の営業利益を前倒して達成

売上高：新規施設の受託、児童数(幼児)の増加、保育士の大幅な処遇改善による補助金の増額、補助金の最大化に向けた対応等により前年同期比5.3%増と過去最高を更新。

営業利益：新規施設の受託と乳児数増により増収。株主優待制度・システム化等の費用計上はあるものの、採用費やシステム導入による業務の効率化等により、前期比12.5%増で過去最高を更新。

当期純利益：前期は本社所在地地域の再開発に伴う本社移転に関連した補償を特別利益に計上(201百万円)したものの、新規施設の受託や児童数(乳児)の増加等により前年同期比9.3%増と過去最高を更新。

| 単位:百万円 | 2025年3月期 | 2026年3月期 | | 2026年3月期 | |
|------------------|----------|----------|-------|----------|--------|
| | 実績 | 実績 | 前期増減比 | 修正業績予想 | 進捗率 |
| 売上高 | 41,147 | 43,325 | 5.3% | 42,226 | 102.6% |
| 売上総利益 | 8,686 | 9,559 | 10.0% | | |
| 売上総利益率 | 21.1% | 22.1% | 1.0% | | |
| 販管費 | 2,877 | 3,025 | 5.1% | | |
| 販管费率 | 7.0% | 7.0% | 0.1% | | |
| 営業利益 | 5,809 | 6,533 | 12.5% | 5,998 | 108.9% |
| 営業利益率 | 14.1% | 15.1% | 1.0% | 14.2% | - |
| 経常利益 | 5,858 | 6,617 | 13.0% | 6,070 | 109.0% |
| 経常利益率 | 14.2% | 15.3% | 1.0% | 14.4% | - |
| 特別利益 | 217 | 0 | - | | |
| 特別損失 | 5 | 18 | - | | |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 3,920 | 4,284 | 9.3% | 3,921 | 109.3% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益率 | 9.5% | 9.9% | 0.4% | 9.3% | - |

2026年3月期 業績分析

● 営業利益は、前期末に導入した株主優待制度・システム化等の費用増加があるものの、採用費やシステム導入による業務の効率化等により、前期比12.5%増で過去最高を更新。

売上高は前期増減比 5.3%増収

| <div>2026年3月期 売上高 前期増加 +2,178百万円</div> <div>2025年 3月期 売上高 前期実績 41,147 百万円</div> | 増加要因 | 前期増加額 |
|---|---------------------|--------|
| | 新規施設受託による増 | +649 |
| | 児童数(乳児)の増 | +227 |
| | 指定管理、宿舍借上等の増 | +158 |
| | 処遇改善・単価変更の増 | +1266 |
| | 委託料・習い事による増 | +35 |
| | 物販他増 | +2 |
| | 海外人材派遣譲渡による減(一部の派遣) | △159 |
| | 売上高増加計 | +2,178 |

(単位:百万円/百万円未満 切り捨て)

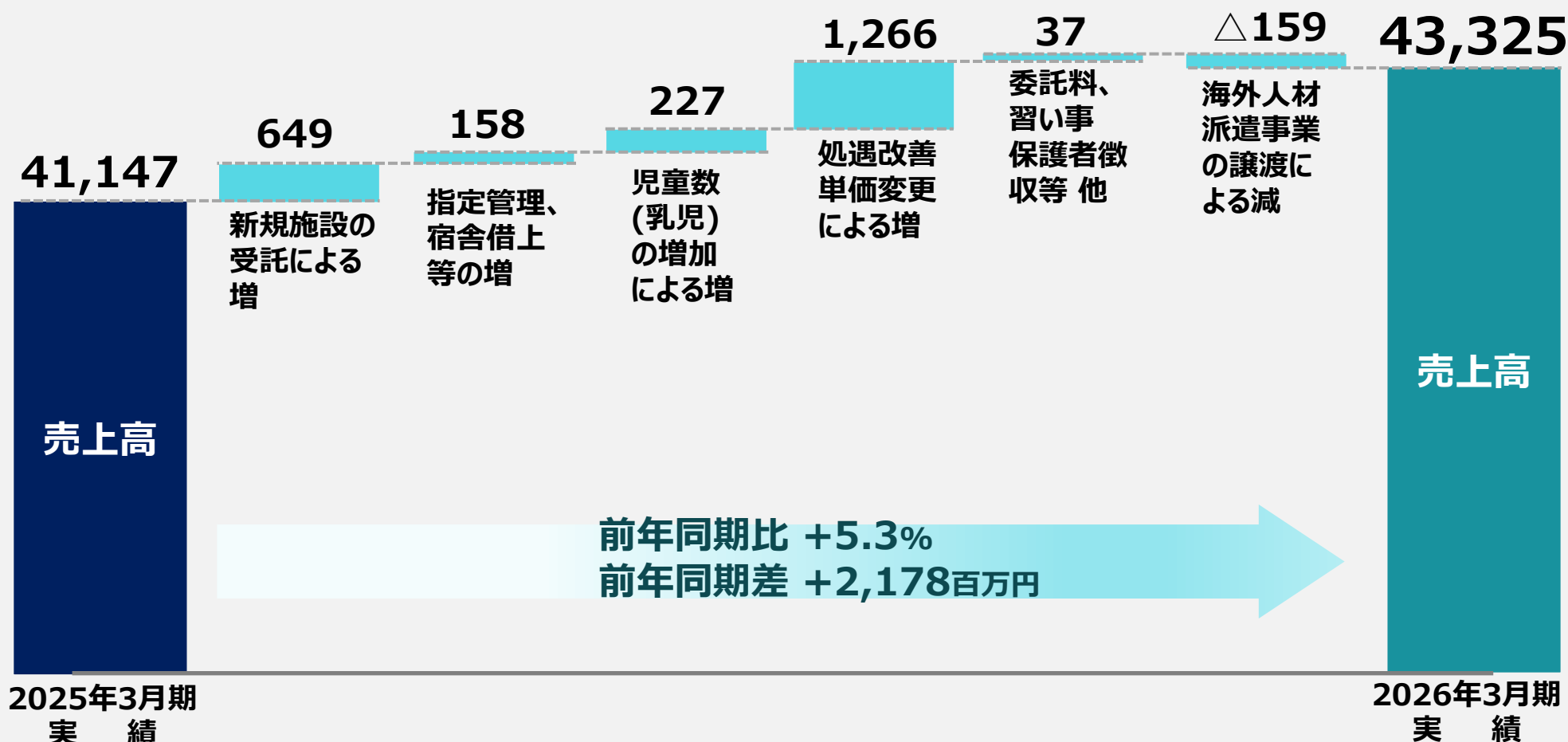
営業利益は前期増減比 12.5%の増益

| <div>2026年3月期 営業利益 前期増加 +724百万円</div> <div>2025年 3月期 営業利益 前期実績 5,809 百万円</div> | 増加要因 | 前期増加額 |
|--|--------------------|--------|
| | 新規受託による労務費増 | +378 |
| | 処遇改善に伴う労務費 | +802 |
| | 児童数増による労務費増 | +111 |
| | 採用費の減 | △90 |
| | 消耗品・食材費等の増 | +93 |
| | 小型寮の増加及びその他 | +147 |
| | 海外人材派遣の譲渡による費用減 他 | △135 |
| | 売上原価増計 | +1,306 |
| | 売上総利益増計 | +872 |
| | 株主優待、システム等の増 | +244 |
| | システム化等の業務効率化による費用減 | △97 |
| | 販管費計 | +147 |
| | 営業利益 | +724 |

2026年3月期 売上高 増減要因

売上高

特徴ある保育園の運営や幼児学習プログラムによる「選ばれ続ける園・施設づくり」の取り組みから児童数(乳児)の増加、新規施設の受託、補助金の最大化に向けた対応、および保育士の処遇改善に伴う補助金の増額等により売上高は過去最高を更新。



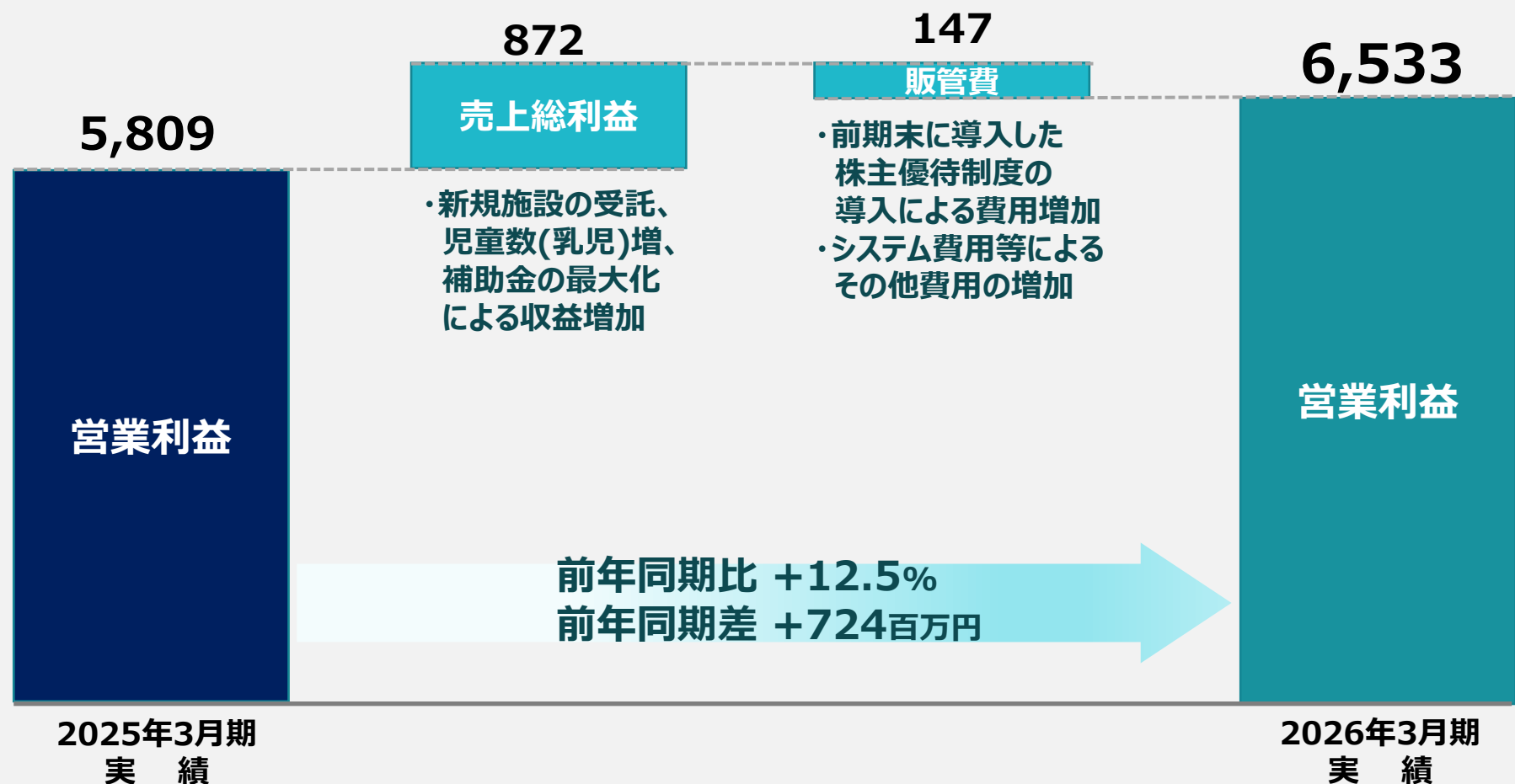
(単位:百万円/百万円未満 切り捨て)

2026年3月期 営業利益 増減要因

営業利益

前期末より実施した株主優待制度や前期第4四半期に実施した企業版ふるさと納税を年間を通じて実施したものの、新規施設の受託、児童数(乳児)の増、補助金の最大化に向けた対応により12.5%増と過去最高を更新。

また、期初に設定した2028年3月期の営業利益を前倒しして達成。

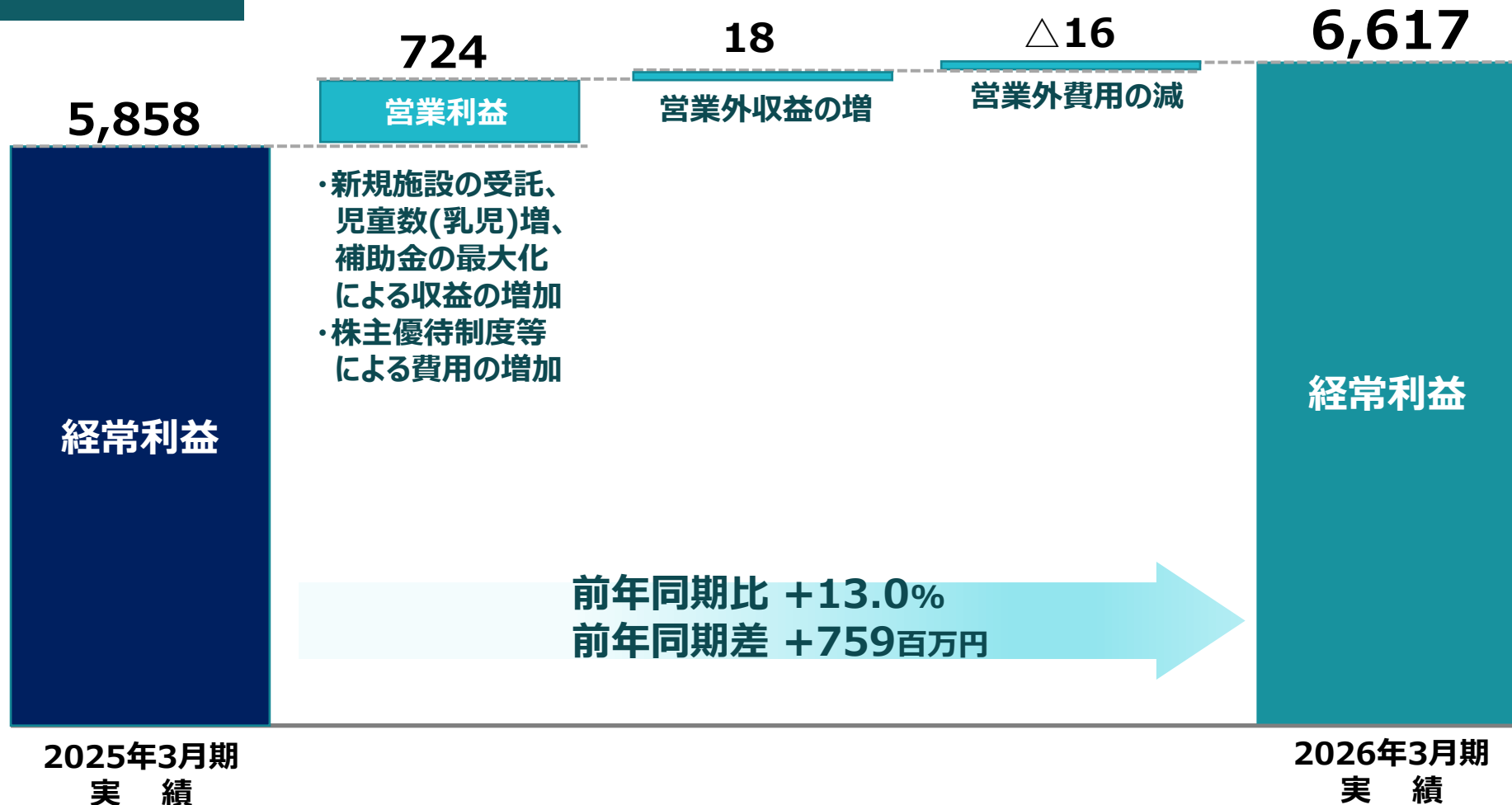


(単位:百万円/百万円未満 切り捨て)

2026年3月期 経常利益 増減要因

経常利益

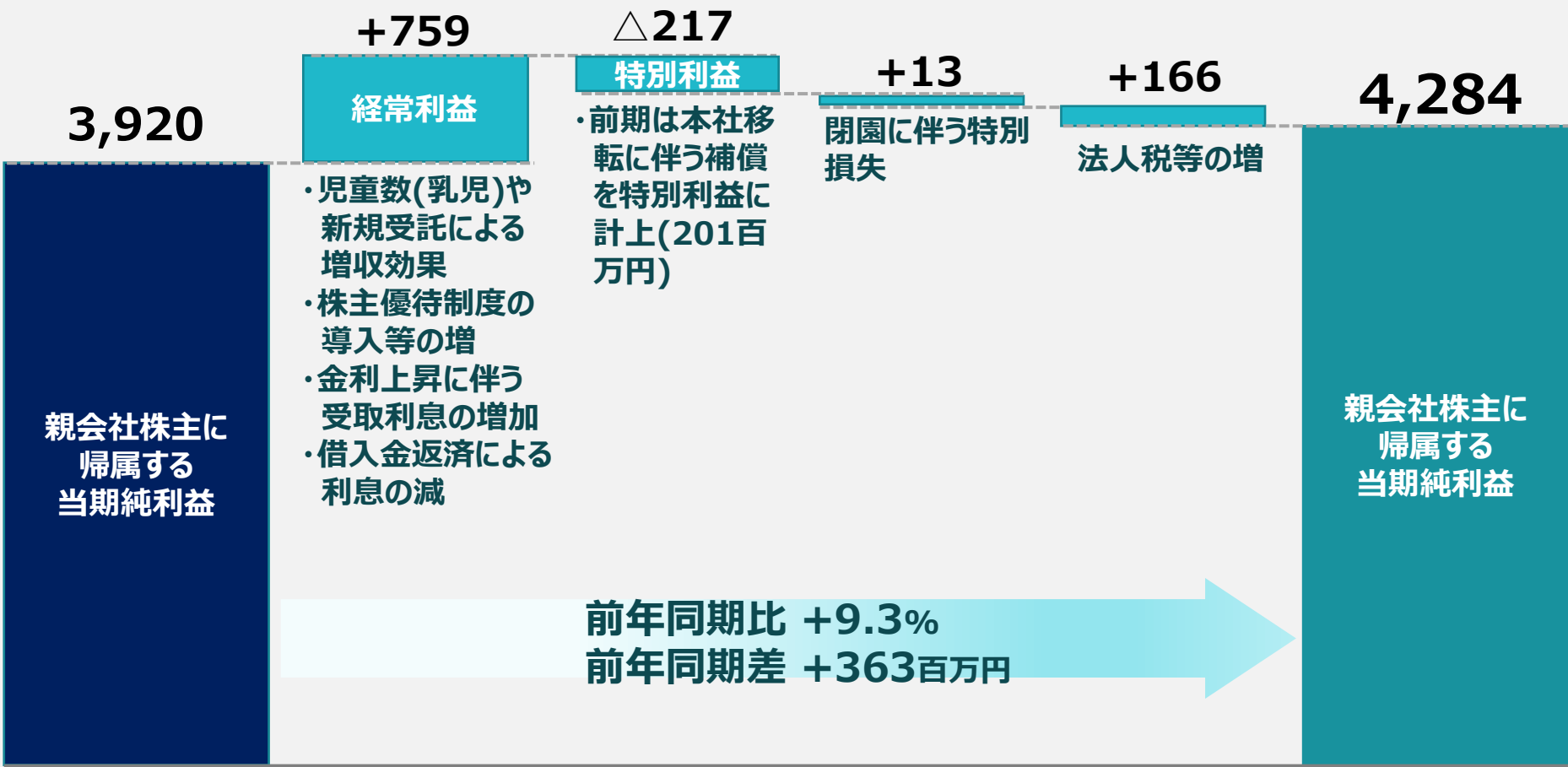
営業利益の収益の増加に加え、借入返済による利息の減・金利上昇による預金利息の増加等により前年同期比13.0%増益となり、過去最高を更新。



(単位:百万円/百万円未満 切り捨て)

親会社株主に
帰属する
当期純利益

新施設の受託、児童数(乳児の増加)、補助金の最大化により、前期において本社所在地域の再開発に伴う本社移転に関連した補償を特別利益として201百万円計上したものの、前年同期で9.3%増益と過去最高を更新。



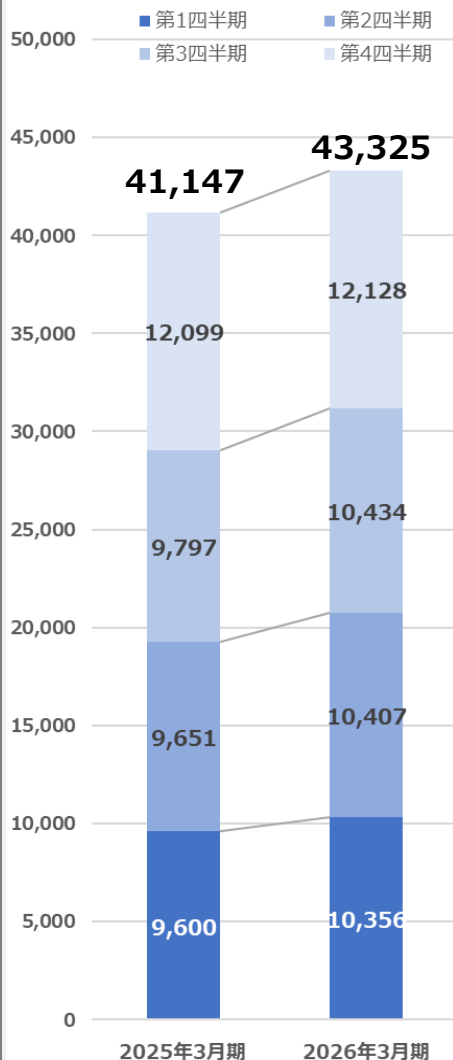
2025年3月期
実績

2026年3月期
実績

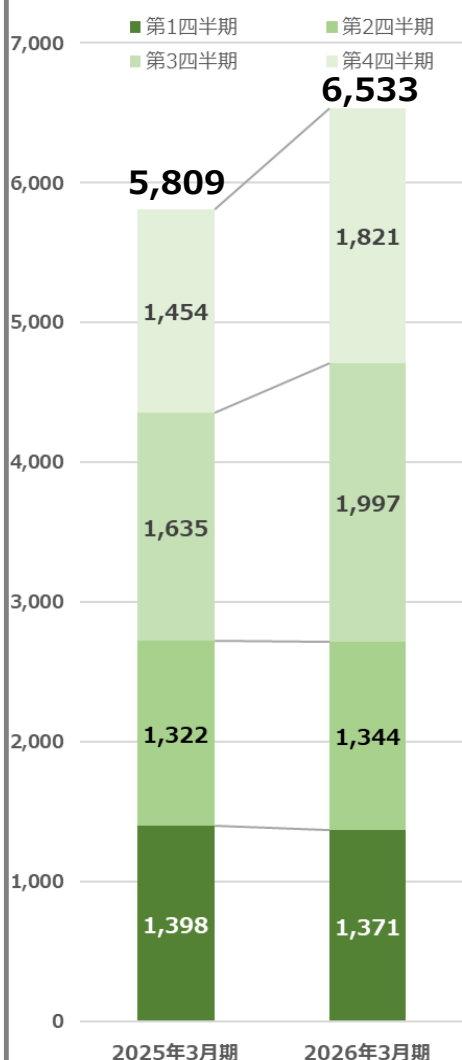
(単位:百万円/百万円未満 切り捨て)

2026年3月期 四半期別 業績

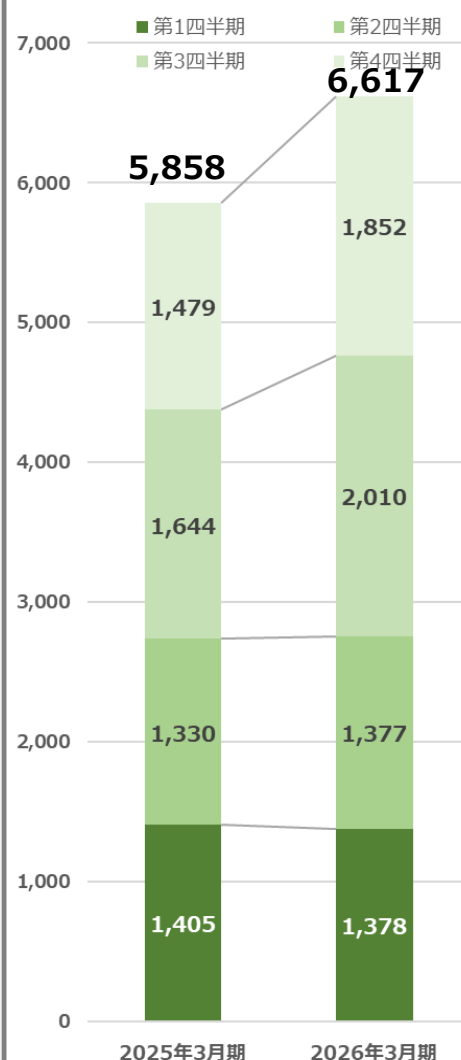
売上高



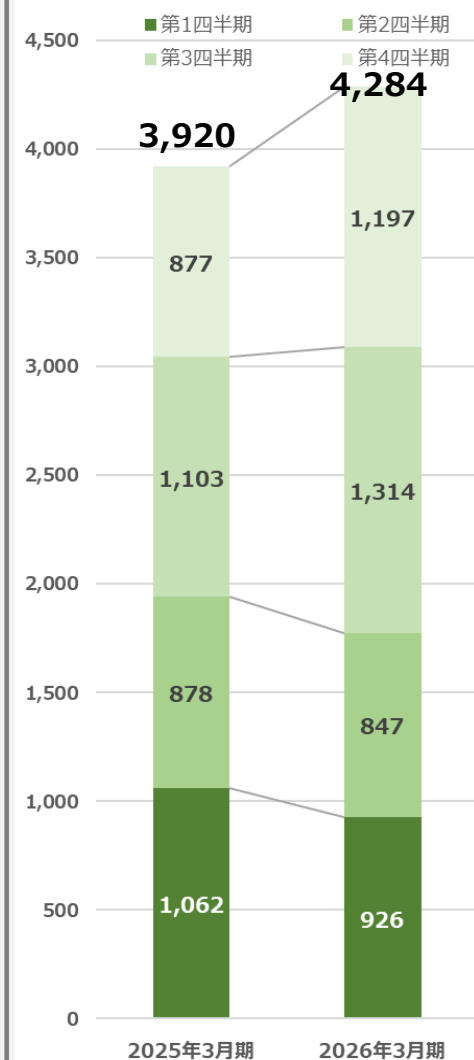
営業利益



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)

● 営業利益については、新規施設受託、児童数(乳児)の増加及び補助金の最大化に向けた収益拡大等により、前期を大幅に上回り25.2%の増益を達成。

売上高は前期増減比 0.2%増収

| 2026年3月期 第4四半期 会計期間 売上高 前期増加 +29百万円 | 増加要因 | 前期増加額 |
|--|---------------------------|-------|
| | 新規施設受託による増 | +162 |
| | 児童数(乳児)の増 | +136 |
| | 指定管理、宿舍借上等の増 | +142 |
| | 前期第4四半期に一括計上した処遇改善に伴う補助金減 | △405 |
| | 委託料・習い事による増 | +7 |
| | 保育所等訪問支援事業等による増 | +4 |
| | 海外人材派遣譲渡による減(一部の派遣) | △17 |
| | 売上高増加計 | +29 |

2025年
3月期
第4四半期
会計期間
(1月～3月)

売上高
前期実績

12,099
百万円

(単位:百万円/百万円未満 切り捨て)

営業利益は前期増減比 25.2%の増益

| 2026年3月期 第4四半期 会計期間 営業利益 前期増加 +367百万円 | 増加要因 | 前期増加額 |
|--|----------------------|-------|
| | 新規受託、児童数増による 労務費増 | +89 |
| | 前期の処遇改善の一括計上に伴う労務費減 | △407 |
| | 光熱費・食材費等の増 | +16 |
| | 習い事による労務費増 | +1 |
| | 修繕・保守、家賃等 | +8 |
| | 海外人材派遣譲渡による 費用減 他 | △36 |
| | 売上原価増計 | △329 |
| | 売上総利益増計 | +359 |

| | | |
|--|-----------------|------|
| 2025年 3月期 第4四半期 会計期間 (1月～3月) | システム化等による費用削減 他 | △8 |
| | 販管費計 | △8 |
| | 営業利益 | +367 |

2025年
3月期
第4四半期
会計期間
(1月～3月)

営業利益
前期実績

1,454
百万円

2026年3月期 貸借対照表 増減分析

当期純利益の増加及び長期借入金の減少等による自己資本比率の増加

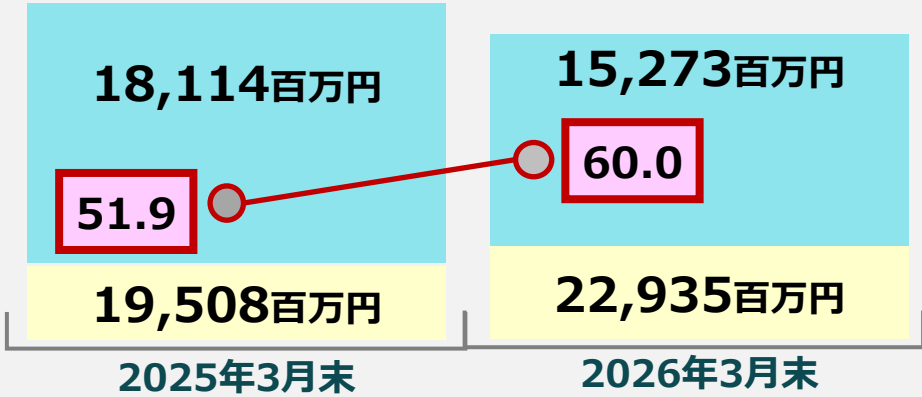
財務状況

2026年3月末 ※()は2025年3月末との差

| 資 産 | 負 債 |
|------------------------|--------------------------|
| 38,209百万円 (+586百万円) | 15,273百万円 (△2,840百万円) |
| | 純資産 |
| | 22,935百万円 (+3,427百万円) |

負債・純資産・自己資本比率

■ 負債 ■ 純資産 -○- 自己資本比率(%)



| 単位：百万円 | 2025年3月末 | 2026年3月末 |
|--------|----------|----------|
| 流動資産 | 26,862 | 27,963 |
| 固定資産 | 10,760 | 10,245 |
| 資産合計 | 37,622 | 38,209 |
| 流動負債 | 11,175 | 10,814 |
| 固定負債 | 6,938 | 4,458 |
| 負債合計 | 18,114 | 15,273 |
| 純資産合計 | 19,508 | 22,935 |

| | |
|---------------|-----------|
| 現金及び預金 | 22,619百万円 |
| 棚卸資産 | 55百万円 |
| 未収入金 | 4,489百万円 |
| 建物及び構築物(純額) | 3,276百万円 |
| 1年内返済予定の長期借入金 | 2,496百万円 |
| 未払金 | 3,477百万円 |
| 未払法人税等 | 1,341百万円 |
| 長期借入金 | 2,797百万円 |
| 利益剰余金 | 20,336百万円 |
| その他包括利益累計額 | 56百万円 |

(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)

2026年3月期 貸借対照表

| | 2025年3月末 (百万円) | 2026年3月末 (百万円) | 増減額 (百万円) |
|-----------------|-------------------|-------------------|--------------|
| 流動資産 | 26,862 | 27,963 | 1,100 |
| (現金及び預金) | 20,743 | 22,619 | 1,875 |
| (未収入金) | 5,204 | 4,489 | △715 |
| 固定資産 | 10,760 | 10,245 | △514 |
| (有形固定資産) | 4,208 | 3,857 | △351 |
| (無形固定資産) | 67 | 27 | △39 |
| (投資その他の資産) | 6,484 | 6,361 | △123 |
| 資産合計 | 37,622 | 38,209 | 586 |
| 流動負債 | 11,175 | 10,814 | △361 |
| (1年内返済予定の長期借入金) | 3,460 | 2,496 | △964 |
| (未払金) | 3,069 | 3,477 | 408 |
| 固定負債 | 6,938 | 4,458 | △2,479 |
| (長期借入金) | 5,300 | 2,797 | △2,502 |
| 負債合計 | 18,114 | 15,273 | △2,840 |
| 純資産 | 19,508 | 22,935 | 3,427 |
| 負債純資産合計 | 37,622 | 38,209 | 586 |

(百万円未満 切り捨て)

2026年3月期 キャッシュ・フロー

営業CF：税金等調整前当期純利益、未払金及び未払い費用、減価償却の増等
投資CF：長期貸付金の回収による収入、有形固定資産の取得による支出等
財務CF：長期借入金の返済による支出、配当金の支払等

| 単位:百万円 | 2025年3月期 | 2026年3月期 | 増減 |
|-------------------|----------|----------|-------|
| 営業活動よるCF | 4,205 | 6,268 | 2,062 |
| 投資活動によるCF | △162 | 49 | 212 |
| フリーキャッシュフロー | 4,043 | 6,317 | 2,274 |
| 財務活動によるCF | △4,243 | △4,441 | △197 |
| 現金及び現金同等物 期末残高 | 20,743 | 22,619 | 1,875 |

(百万円未満 切り捨て)

2025年4月1日 開設施設数

学童クラブ・児童館：25施設

認定こども園：2園

(認可保育園からの移行)

バイリンガル保育園：6園

(認可保育園から移行)

スポーツ保育園：2園

(認可保育園から移行)

2025年4月1日 開設施設数

合計 25施設

2026年3月末 運営施設数

保育園：203園

こども園：6園

学童クラブ：118施設

児童館：16施設

交流館：2施設

合計 345施設

東京都・神奈川県

バイリンガル保育園(認可保育園) 6園

※認可保育園から移行

- ・アスクバイリンガル保育園豊洲
- ・アスクバイリンガル保育園上目黒
- ・アスクバイリンガル保育園北新宿
- ・アスクバイリンガル保育園薬王寺
- ・アスクバイリンガル保育園ゆめみらい
- ・アスクバイリンガル保育園南堀江

千葉県・神奈川県

スポーツ保育園(認可保育園) 2園

※認可保育園から移行

- ・アスクスポーツ保育園こぶうち
- ・アスクスポーツ保育園かじがや

東京都・愛知県

学童クラブ・児童館 25施設

一小学童保育所C/三鷹市一小スマイルクラブ/調布市立たきざか第1学童クラブ/調布市立たきざか第2学童クラブ/松原第2児童クラブB/台東育英小学校放課後子供教室/さくら第一学童クラブ/じゅんとく学童クラブ/夢が丘小学童クラブ/長谷戸小学校放課後クラブ/猿楽小学校放課後クラブ/練馬区橋戸小ねりっこひろば/練馬区橋戸小ねりっこ学童クラブ/寺前小学生クラブ/第一小学校小学生クラブ/小金井市立まえはら第1学童保育所/小金井市立まえはら第2学童保育所/小金井市立まえはら第3学童保育所/豊明市西部児童クラブ/豊明市館小学校放課後子供教室/豊明市南部児童クラブ/豊明市豊明小学校放課後子供教室/豊明市ひまわり児童館/豊明市西部児童館/豊明市南部児童館

認定こども園 2園 沖縄

※認可保育園を認定こども園に移行

- ・アスクこくばこども園
- ・アスク真栄里こども園

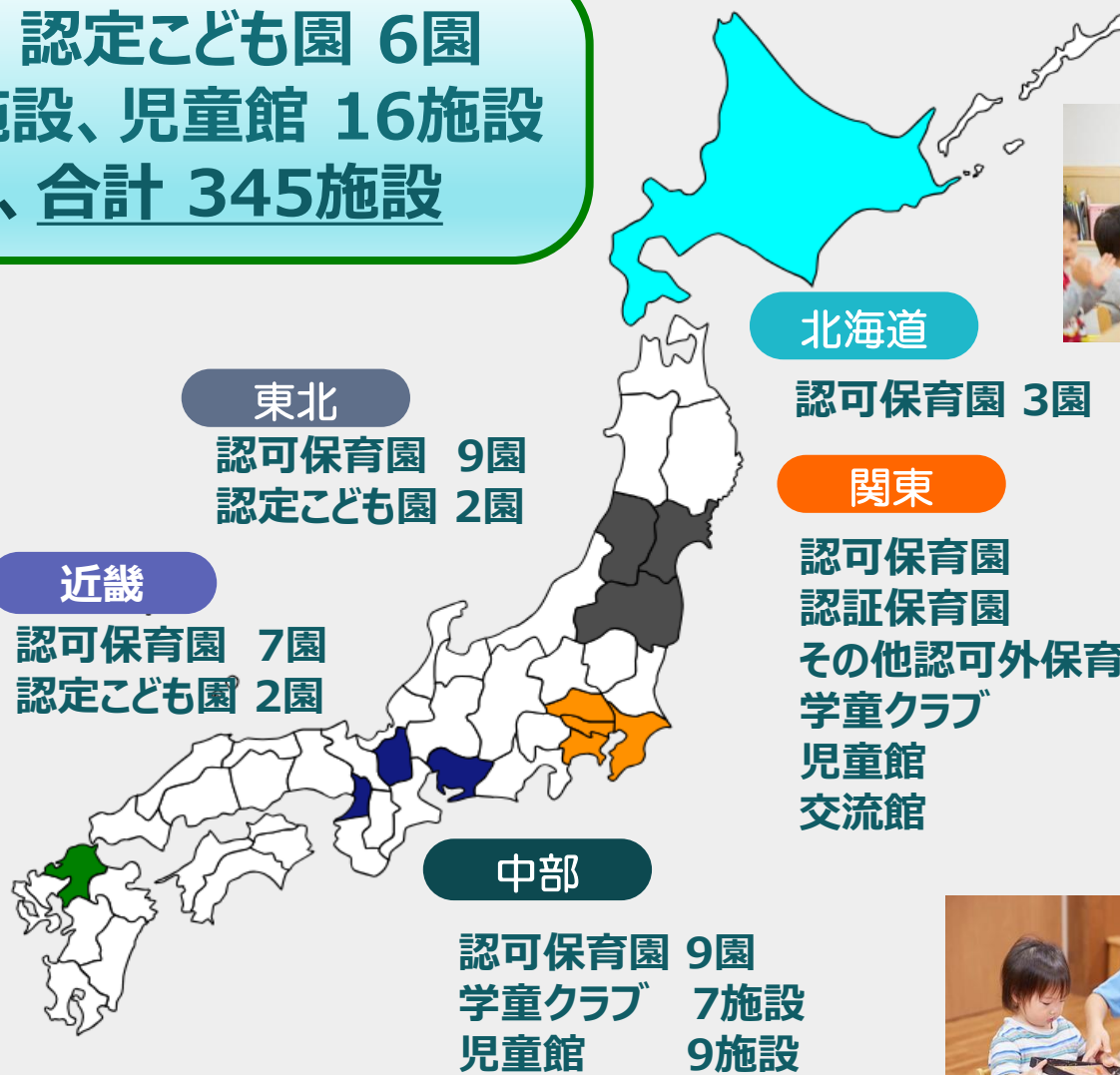
2026年 3月末時点の施設数

保育園 203園、認定こども園 6園
学童クラブ 118施設、児童館 16施設
交流館 2施設、合計 345施設



九州・沖縄

認可保育園 3園
認定こども園 2園
企業主導型
保育事業 1園



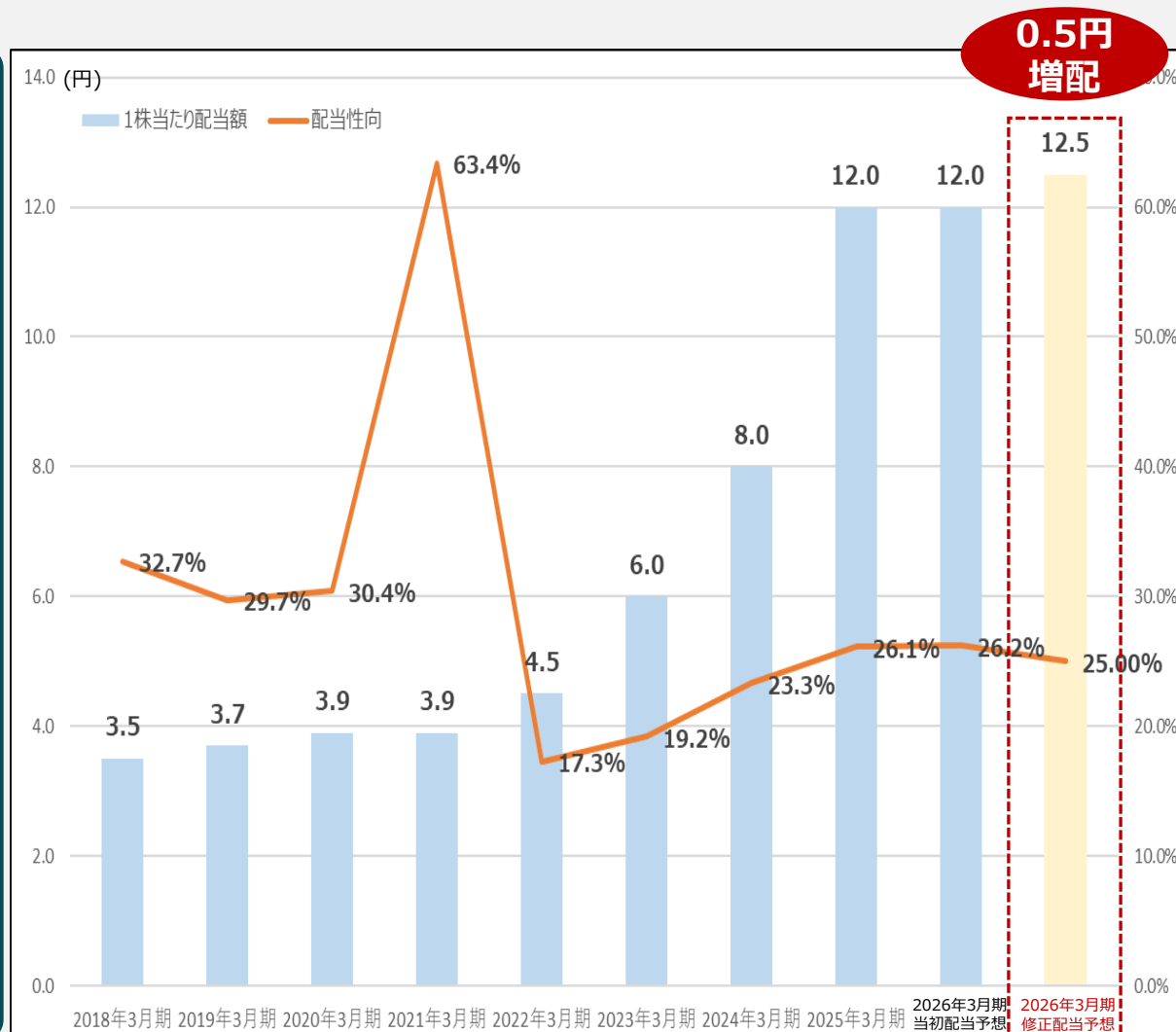
2026年3月期までの業績動向を捉え、期初に策定した配当予想12.0円から0.5円増配の12.5円、配当性向 25.0%に見直す

■ 配当政策

- ・配当性向30%を目標として、株主還元を実施する
 - ・配当に関しては、業績動向を捉え随時見直しを行う
- ※これまでも業績の状況により配当の見直しを毎期実施

■ 株主優待制度

- ・2025年3月より株主優待制度を導入(3月末、9月末の年間2回)
 - ・年間クオカード2万円(継続保有条件)
 - ・ブランディング活動として、当社企業及び施設の認知促進を捉えた対応(個人株主の増加)
- 児童の獲得や信頼性を向上させる





All for children's smiles

JPホールディングス

2

2027年3月期及び 中期経営計画のローリング

・中期経営計画ローリングの考え方/中期経営計画

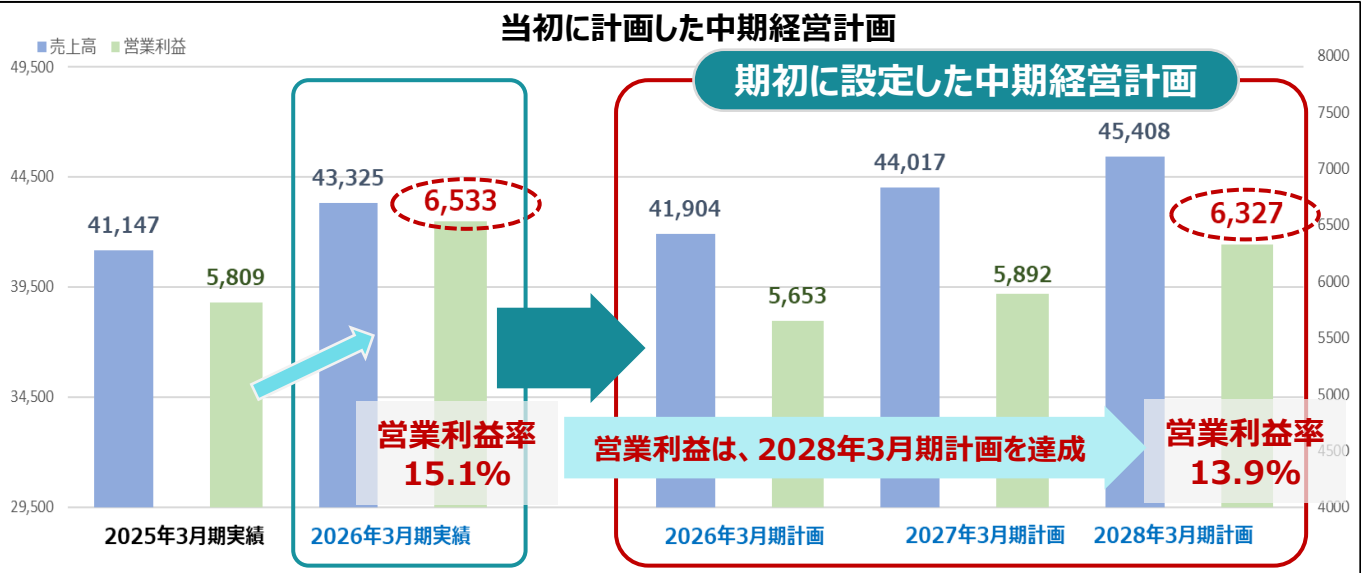


2027年3月期 業績予想 中期経営計画のローリングの考え方

2027年3月期及び中期経営計画の前提事項

2026年3月期は新規施設の受託、乳児の増加等により増収・増益 過去最高を更新
営業利益においても中期経営計画の最終年(2028年3月期)を2年前倒して達成

| 単位:百万円 | 2026年3月期実績 | | | 当初 期初に設定した中期経営計画 | | |
|------------------|------------|-------|-------|------------------|----------|----------|
| | 実績 | 前期比 | 当初計画比 | 2026年3月期 | 2027年3月期 | 2028年3月期 |
| 売上高 | 43,325 | 5.3% | 3.4% | 41,904 | 44,017 | 45,408 |
| 営業利益 | 6,533 | 12.5% | 15.6% | 5,653 | 5,892 | 6,327 |
| 営業利益率 | 15.1% | 1.0% | 1.6% | 13.5% | 13.4% | 13.9% |
| 経常利益 | 6,617 | 13.0% | 16.0% | 5,703 | | |
| 経常利益率 | 15.3% | 1.0% | 1.7% | 13.6% | | |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 4,284 | 9.3% | 14.4% | 3,745 | | |
| 親会社株主に帰属する当期純利益率 | 9.9% | 0.4% | 1.0% | 8.9% | | |



増加要因と取り組み

| | |
|---|---------------|
| ↑ | 新規施設の受託による増 |
| ↑ | 補助金の最大化に向けた対応 |
| ↑ | 児童数(乳児)の増加 |
| ↑ | 物価高騰による仕入変更 |
| ↑ | 紹介手数料等、コスト削減 |

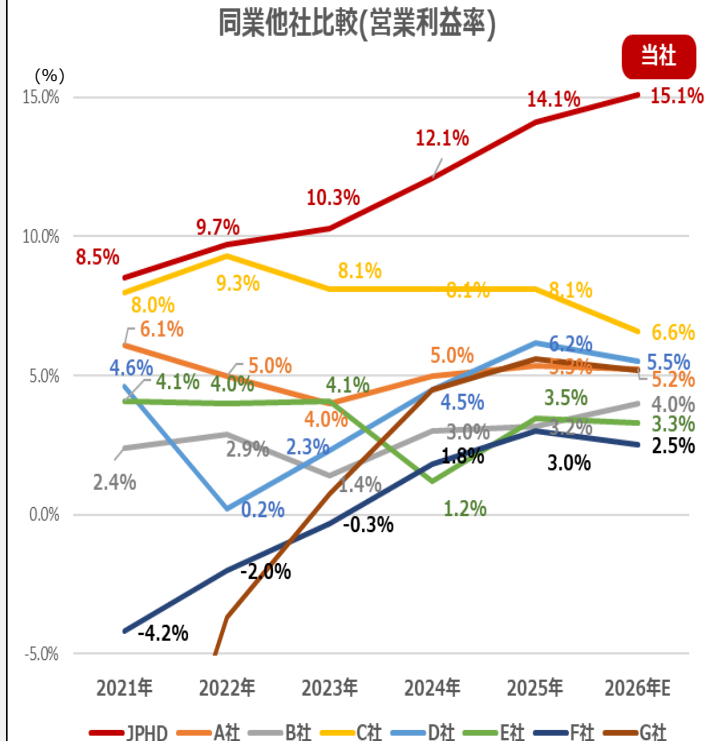
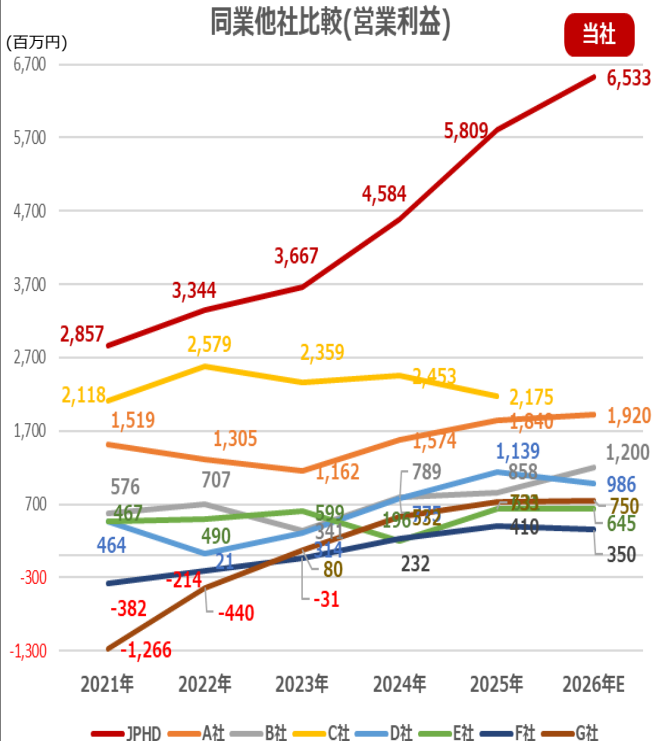
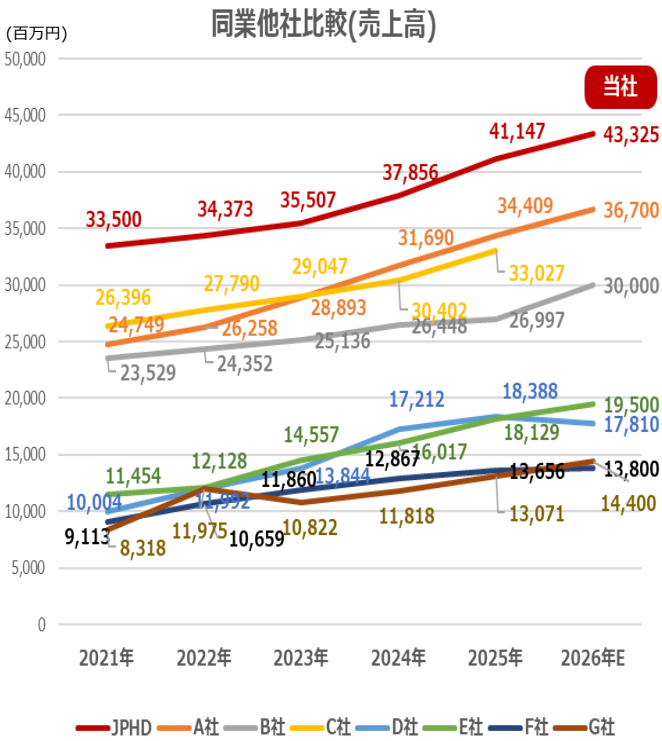
期初に計画した中期経営計画に対しての評価

選ばれ続ける園・施設づくりにより児童数(乳児)の増加 補助金の最大化・新規施設の受託等により当初計画を大きく上回る

| 項 目 | 概 要 | 評 価 |
|----------------------------|---|--|
| 経営目標 | 構造改革・事業改革、新たなサービスと価値創出 「選ばれ続ける園・施設づくり」の確立 | ◎ ・既存事業における学習プログラムやマイ保育園制度の拡充により児童数(乳児)の増加 ・本部と現場の業務改革とムダな業務の是正によるコスト減 |
| 2026年3月期 中期経営計画 業績目標 | 業績予想の達成(各種業績指標/単年度・中期計画) 営業利益率14%以上(2028年3月末) ROE20%超 離職率10%以下(2028年3月末) 新規事業の推進(ALT/インターナショナルスクール) | ◎ ・2026年3月期 期初の業績予想に対して売上高3.4%増、 営業利益 15.6%増・経常利益 16.0%増 ・営業利益率15.1%、営業利益6,533百万円と 中期経営計画の最終年度の2028年3月期の目標を達成 ・離職率は、保育士に関しては10%以下 |
| 株価対応 | 機関投資家への四半期ごとの対応及び戦略的な情報 発信及び証券会社を通じた投資家開拓等により株価 及びPERの増加 | ○ ・株価が下落傾向にある中、当社の株価は上昇する。想定以上の株主増加により、費用増加 ・株価の下支えにより今後の対応を検討 |
| 重点課題への 取り組み | ①成長性・優位性の確立 ・新規事業の創出及び収益化 ・既存事業の差別化戦略 ・M&Aの積極推進 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 (システム化、ムダな業務の是正、小さな本部) ③経営基盤改革 ・人財育成、風土刷新、経営管理の高度化 環境整備、現場完結型の運営体制 | ○ ① 成長性・競争優位性の確立 <<差別化プログラムの推進>> ・バイリンガル保育園、モンテッソーリ式保育園、こども園化による 業態転換により地域内での競争優位性を確立 ・東京都認証学童クラブの新規開設対応(来期2施設開設) ・学習プログラム、課外を活用した習い事の拡充 ・新規事業として、ALT事業及びインターナショナルスクールの 開設対応(2026年4月より実施) ・自治体と連携を強化(協定書の締結、事業連携) ② 収益構造改革 ・原価率の低減、補助金の最大化、人事システムの導入 ③ 経営基盤改革 ・組織再編による人材の流動化、教育体制の拡充 |
| 来期 対応 | ① 新規事業の収益化及び事業規模の拡大(グローバル展開 / ALT事業 / インターナショナルスクール) ② 保育事業の収益維持に向けた構造改革と学童クラブの受託拡大と東京都認証学童クラブの開設強化 ③ 事業規模及び関連事業の業容拡大を捉えたM&Aの推進強化 | |

5カ年 同業他社との業績比較

● 売上高は、新規施設の開設・受託により各社ともに増収も営業利益は、当社以外は採用費用・原価高騰等のコストコントロール、補助金獲得の最大化が図れず微増。同業他社の営業利益率は、当社と比較して約2倍～5倍の開きが生じている



| (単位:百万円) | 2021年 | 2022年 | 2023年 | 2024年 | 2025年 | 2026年E |
|----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| JPHD | 33,500 | 34,373 | 35,507 | 37,856 | 41,147 | 43,325 |
| A社 | 24,749 | 26,258 | 28,893 | 31,690 | 34,409 | 36,700 |
| B社 | 23,529 | 24,352 | 25,136 | 26,448 | 26,997 | 30,000 |
| C社 | 26,396 | 27,790 | 29,047 | 30,402 | 33,027 | |
| D社 | 10,004 | 11,992 | 13,844 | 17,212 | 18,388 | 17,810 |
| E社 | 11,454 | 12,128 | 14,557 | 16,017 | 18,129 | 19,500 |
| F社 | 9,113 | 10,659 | 11,860 | 12,867 | 13,656 | 13,800 |
| G社 | 8,318 | 11,975 | 10,822 | 11,818 | 13,071 | 14,400 |

| (単位:百万円) | 2021年 | 2022年 | 2023年 | 2024年 | 2025年 | 2026年E |
|----------|--------|-------|-------|-------|-------|--------|
| JPHD | 2,857 | 3,344 | 3,667 | 4,584 | 5,809 | 6,533 |
| A社 | 1,519 | 1,305 | 1,162 | 1,574 | 1,840 | 1,920 |
| B社 | 576 | 707 | 341 | 789 | 858 | 1,200 |
| C社 | 2,118 | 2,579 | 2,359 | 2,453 | 2,175 | - |
| D社 | 464 | 21 | 314 | 775 | 1,139 | 986 |
| E社 | 467 | 490 | 599 | 196 | 631 | 645 |
| F社 | -382 | -214 | -31 | 232 | 410 | 350 |
| G社 | -1,266 | -440 | 80 | 532 | 733 | 750 |

| | 2021年 | 2022年 | 2023年 | 2024年 | 2025年 | 2026年E |
|------|--------|-------|-------|-------|-------|--------|
| JPHD | 8.5% | 9.7% | 10.3% | 12.1% | 14.1% | 15.1% |
| A社 | 6.1% | 5.0% | 4.0% | 5.0% | 5.3% | 5.2% |
| B社 | 2.4% | 2.9% | 1.4% | 3.0% | 3.2% | 4.0% |
| C社 | 8.0% | 9.3% | 8.1% | 8.1% | 6.6% | - |
| D社 | 4.6% | 0.2% | 2.3% | 4.5% | 6.2% | 5.5% |
| E社 | 4.1% | 4.0% | 4.1% | 1.2% | 3.5% | 3.3% |
| F社 | -4.2% | -2.0% | -0.3% | 1.8% | 3.0% | 2.5% |
| G社 | -15.2% | -3.7% | 0.7% | 4.5% | 5.6% | 5.2% |

当社は、子育て支援事業において圧倒的な収益性を確立

売上高

単位:百万円

| | | |
|----|------------|--------|
| 1位 | JPホールディングス | 43,325 |
| 2位 | A社 | 36,700 |
| 3位 | C社 | 33,027 |
| 4位 | B社 | 30,000 |
| 5位 | E社 | 19,500 |
| 6位 | D社 | 17,810 |
| 7位 | G社 | 14,400 |
| 8位 | F社 | 13,800 |

営業利益率

| | | |
|----|------------|-------|
| 1位 | JPホールディングス | 15.1% |
| 2位 | C社 | 6.6% |
| 3位 | D社 | 5.5% |
| 4位 | A社 | 5.2% |
| 4位 | G社 | 5.2% |
| 6位 | B社 | 4.0% |
| 7位 | E社 | 3.3% |
| 8位 | F社 | 2.5% |

時価総額

単位:百万円

| | | |
|----|------------|--------|
| 1位 | JPホールディングス | 60,350 |
| 2位 | A社 | 14,630 |
| 3位 | D社 | 13,600 |
| 4位 | B社 | 9,730 |
| 5位 | F社 | 9,254 |
| 6位 | G社 | 7,995 |
| 7位 | E社 | 4,147 |

1

売上高 業界1位

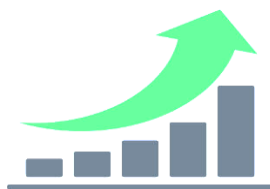
scale

選ばれ続ける園・施設により
児童数の拡大・稼働率の向上
(幼児学習プログラムの拡充、
特徴ある施設、学童拡充の推進)

売上高:43,325百万円

【今後の施策】

M&A、業務提携により
事業領域・規模の拡大
海外事業の展開
ALT事業の展開



2

収益性 業界1位

profitability

KPI管理の徹底
運営・本部の効率化による
コスト削減
(補助金の最大化/費用の効率化)

営業利益率:15.1%

【今後の施策】

マーケティング/差別化施策
学童クラブの新規受託の促進
人員配置の最適化
補助金最大化



3

時価総額 業界1位

market
capitalization

少子化対策・独自の施策
新規事業の展開により
株価上昇
(子育て支援事業を牽引)

時価総額:60,350百万円

【今後の施策】

安定した業績確保
リーディングカンパニー
としての挑戦
(新規事業/社会問題解決)



経営戦略2027年3月期に向けた課題

- ① 新規事業の収益化及び事業規模の拡大(グローバル展開 / ALT事業 / インターナショナルスクール)
- ② 保育事業の収益維持に向けた構造改革、学童クラブの受託拡大と東京都認証学童クラブの開設強化
- ③ 事業及び関連事業の業容・規模拡大を捉えたM&Aの推進強化

環境の変化：経済の不透明・物価高騰・少子化の進行

日本経済

- ・物価高の影響を受けつつも、賃上げの持続、所得環境の改善を背景に、実質個人消費は前年比+0.9%の増加を予測
- ・消費者物価上昇率は1.9%程度と、2%を下回る安定的な水準で推移
- ・地政学リスクに伴う市場の変動や、深刻化する人手不足への対応が課題

➡ 内需の回復と構造変化

海外経済

- ・IMF(国際通貨基金)の2026年1月予測は世界全体の成長率は前年比+3.3%と緩やかな拡大が続く見通し
- ・AI関連の設備投資増により成長率は+2.4%程度と予測
- ・関税政策や中間選挙などの政治的要因が国際情勢に影響を与える可能性

➡ 緩やかな成長と不透明感

子育て支援 プラス要因

- ・国民年金保険料の育児免除(2026年10月)
- ・物価高対応子育て応援手当の実施。18歳以下の子ども1人につき2万円の給付予定)
- ・児童手当の拡充として所得制限の撤廃や支給対象の高校生までの延長、第3子以降の増額
- ・学童クラブの慢性的な待機児童の増加
- ・様々な子育て支援施設での補助金増額

➡ 子育て支援に関する支援の拡充

子育て支援 マイナス要因

- ・待機児童の減少(保育)、社会環境変化による少子化の更なる加速
- ・地域により保育事業は競争環境が激化
- ・学童保育の新規受託及び東京都認証学童クラブでの新規開設に関しても競争環境が激化
- ・急速な拡大による人材確保(学童指導員)

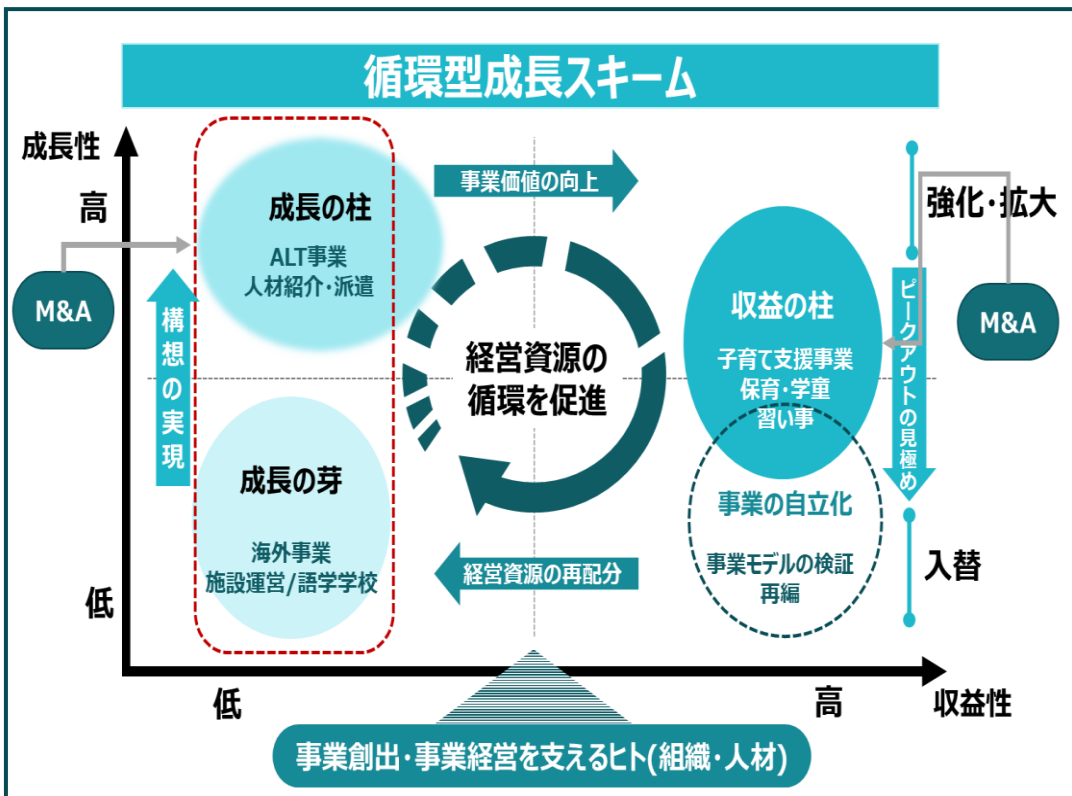
➡ 少子化の加速、競争環境の激化

社会・子育て支援を取り巻く「変化」により事業環境が厳しい中、変化に対応した機会を創出する柔軟に事業戦略を見直しつつ、既存事業の収益基盤の更なる強化とグローバルの取り組みを推進する

同業他社分析における当社の対応視点

今後の持続的な成長戦略を捉え、既存事業の「更なる競争優位性」、新たな事業展開による「持続的成長」、業務の効率化、経営の高度化を捉えた「経営基盤改革」に加え、それらを支える「人財」を継続的に獲得・育成を新たな経営方針に加える

基本的な経営戦略の考え方



限りある経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報)を最大限活用するために循環型成長スキームにより「成長の芽」「成長の柱」に資源を注ぎ、持続的な成長を図る

事業の多様性 × 専門性

- ・事業の多様性: 成長機会の豊富さと安定的な収益体質
- ・専門性: 同業他社と一線を画す戦略、事業性
高付加価値、高収益/競合との差別化戦略

- 前期からの経営方針を継続し、その事業戦略とし「事業の多様性×専門性」として、「高い経営の安定性」、「新たな事業への挑戦・成長」、「持続的にイノベーティブなサービスを創出」する。
- これを支えるのは「人」であり、「人財育成」を新たな方針として加え、持続的な成長と経営改革に取り組む

事業の多様性 × 専門性 新たなサービスと価値を創出

- 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
- 4 人財開発・育成の拡充

※イノベーティブ:これまでにない新しいアイデアや技術、方法などを取り入れ、従来にない価値や新しい価値を創造

「事業の多様性×専門性」により 新たなサービスと価値の創出

構造改革・事業革新・人財戦略による、成長に向けた積極的な新規事業の開発、M&A、システムを含むインフラ整備、盤石な事業基盤の構築による、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。

| | | |
|---------------|---|-------------|
| 4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 |
| | 4 | 人財開発・育成の拡充 |

目指すべき姿と中期経営計画2029の位置付け

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

子育て支援 総合企業

連結売上高 1,000億円

子育ての社会課題に応える価値/創造を通じ、企業価値向上

目指す姿
既存500億円
新規500億円

サステナビリティ経営
による価値創出

2つの価値
共通価値の創造

当社が
得る価値

社会が
得る価値

2029年
3月期
拡大期

2028年
3月期
海外事業確立
ALT事業拡大

2027年
3月期
展開期
M&A積極推進

成長ストーリーの実現

- 新たな事業、領域を創出
 - ・高い収益性・価値創造の実現・持続的な成長
 - ・成長事業の拡充 → ALT事業
 - ・新たな市場開拓 → 外国人材を活用した新たな事業
送り出し機関の設立 / 施設運営
- 経営基盤の確立
 - ・既存事業の収益性向上、競争優位性の確立、業務効率化
- 人材育成の強化
- 積極的なM&Aの推進

差別化
競争優位性
追求

共創・共有/スピード 追求

人材・組織
トランス
フォーメー
ション

中期経営計画の全体像

社会・子育て支援事業の環境変化に即応した
新たな価値創造を早期に実現する→「経営のスピード」

株主価値向上

- 2029年3月期 営業利益率 計画 14.9%、
営業利益 計画69億円
- ROE18%以上 事業計画・資本計画を推進

資本政策

- 収益性とバランスシート改善
自己資本増加、利益の向上、有利子負債の減少
- ROE18%以上、PBR 3倍以上
- 株主還元 配当性向30%を目指す

経営戦略

- 新たな事業変革に向けた成長戦略
グローバル事業(ALT・施設・送り出し機関)、人材事業確立
- 経営基盤の強化 (システム投資 基幹システム)
- M&Aの積極推進(同業及び周辺事業)

ガバナンス

- 経営判断の質とスピードを高める
・新規事業投資 / M&A
- 株主目線での経営の推進
- 監査体制の徹底
現場・本部での危機管理、管理体制

経営のスピード

中期経営戦略(2027年3月期～2029年3月期)

目指す姿

多様性を基盤とした「総合力」を事業環境に応じて発揮することで、
最適な事業ポートフォリオを構築し、持続的な成長と企業価値向上を実現する

「総合力」:グローバルに展開する多様な事業と、そこに深く関与する多彩な人財・知見を融合し、揺るぎない信頼を築き上げる力です。また、子育て支援事業で培ったノウハウを基盤として、時代の変化をいち早く捉え、事業戦略を柔軟かつスピーディーに進化させる適応力をも指します。これらを統合し、相乗効果を生み出すことで、社会に新たな価値を提供し続けます。

経営目標

定量目標

2029年3月期 連結計画

売上高: **46,363**百万円
2026年3月期増減率 7%増

2029年3月期 連結計画

営業利益: **6,900**百万円
営業利益率: **14.9%**

株主還元

配当性向

30%を目指す

株主優待+投資利回り

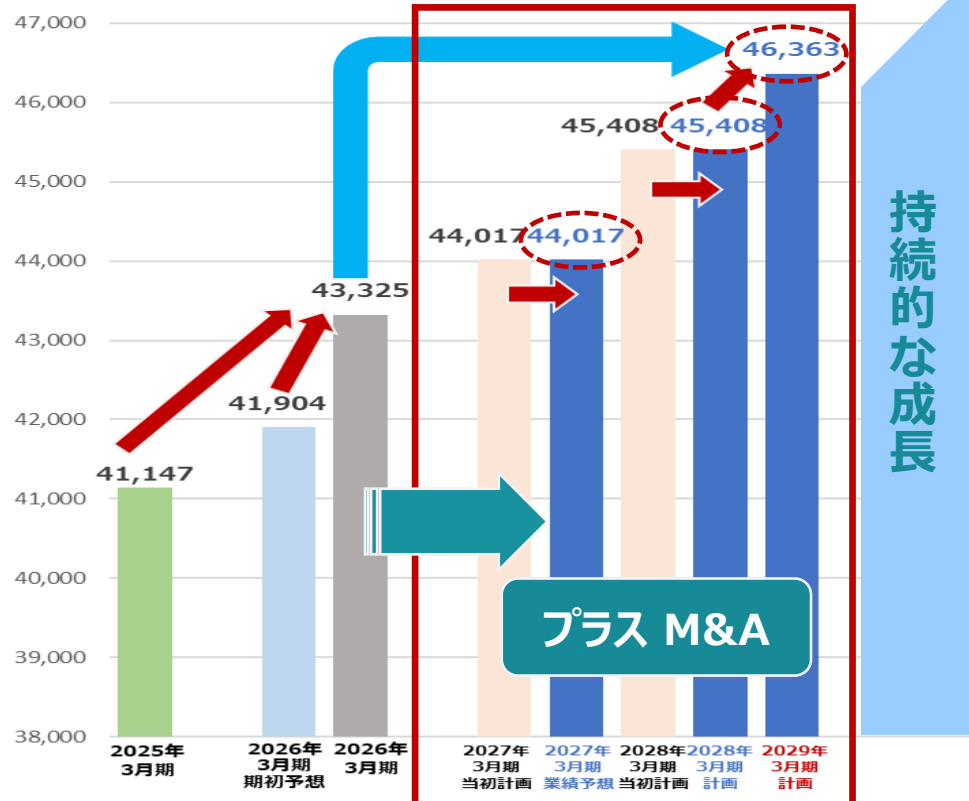
6%以上

今後の事業展開を考慮しつつ
一定の内部留保を確保し対応

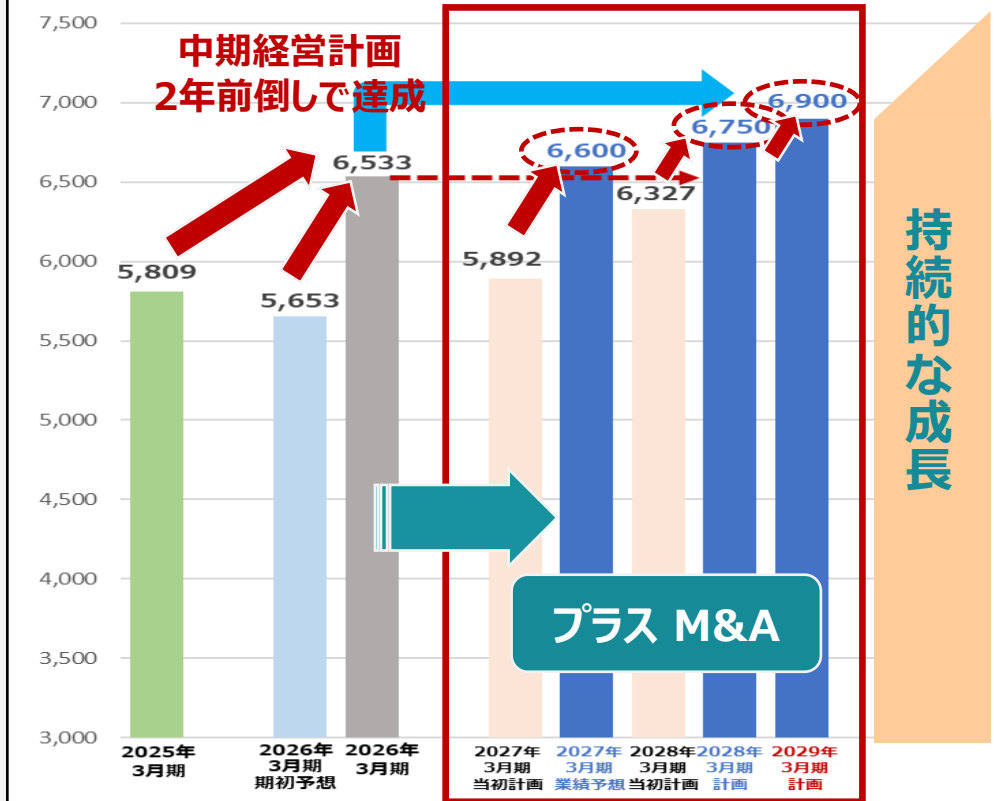
中期経営計画のローリング

- 2026年3月期の営業利益は、期初に設定した中期経営計画の最終年である2028年3月期の営業利益を前倒して達成し、事業環境の変化・新規事業の推進を基にローリングにより見直しを行う

中期経営計画(売上高)



中期経営計画(営業利益)



2026年3月期 売上高 43,325百万円

2029年3月期 売上高 46,363百万円

2026年3月期 営業利益 6,533百万円

2029年3月期 営業利益 6,900百万円

(単位:百万円/百万円未満 切り捨て)

2027年3月期 業績予想

【増加要因】

- ・新規施設の受託(学童クラブ・児童館) 施設増
- ・新たな教育プログラムの受託
- ・新たな補助金の増額を想定
- 東京都 保育園の事務関連職員、東京都 学童保育の借上げ社宅 補助 等

【マイナス要因】

- ・継続する出生数の低下、少子化の加速
- ・物価高騰等の補助金減
- ・米及び食材費の価格高騰
- ・地域によって保育施設及び学童保育の新規受託に関する競争環境の激化

| 単位:百万円 | 2026年3月期実績 | | 2027年3月期計画 | |
|--------|------------|-------|---------------|-------|
| | 実績 | 前期比 | 業績予想 | 前期比 |
| 売上高 | 43,325 | 5.3% | 44,017 | 1.6% |
| 営業利益 | 6,533 | 12.5% | 6,600 | 1.0% |
| 営業利益率 | 15.1% | 1.0% | 15.0% | 0.0% |
| 経常利益 | 6,617 | 13.0% | 6,686 | 1.0% |
| 経常利益率 | 15.3% | 1.0% | 15.2% | -0.1% |
| 当期純利益 | 4,284 | 9.3% | 4,341 | 1.3% |
| 当期純利益率 | 9.9% | 0.4% | 9.9% | 0.0% |

※当期純利益及び当期純利益率は、親会社株主に帰属する当期純利益及び親会社株主に帰属する当期純益率となります

2027年3月期 業績予想

| | 2026年3月期 実 績 | 2027年3月期 通期業績予想 | 増減 | 増減率 (%) |
|--------------------------|-----------------|--------------------|------|------------|
| 売上高（百万円） | 43,325 | 44,017 | 691 | 1.6 |
| 営業利益（百万円） | 6,533 | 6,600 | 66 | 1.0 |
| 経常利益（百万円） | 6,617 | 6,686 | 68 | 1.0 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 （百万円） | 4,284 | 4,341 | 56 | 1.3 |
| 一株当たり当期純利益（円） | 50.07 | 50.70 | 0.63 | － |
| 一株当たり配当額（円） | 12.50 | 13.50 | 1.0 | － |
| 配当性向（%） | 25.0 | 26.6 | 1.6 | － |
| 保育所開園見込（園） | 0 | 0 | 0 | － |
| インターナショナルスクール（園） | 0 | 1 | 1 | |
| 学童クラブ・児童館 他受託見込 （施設） | 25 | 14 | △11 | － |

中期経営計画のローリング 業績予想・計画

2027年3月期～2029年3月期 中期経営計画のローリング
少子化・競争環境の激化などの環境変化と新規事業等の進捗を捉えた対応(M&Aは含まず)

| 単位:百万円 | 当初 期初に設定した中期経営計画 | | | | | |
|--------|------------------|-------|----------|-------|----------|-------|
| | 2026年3月期 | | 2027年3月期 | | 2028年3月期 | |
| | 計画 | 前期比 | 計画 | 前期計画比 | 計画 | 前期計画比 |
| 売上高 | 41,904 | 1.8% | 44,017 | 5.0% | 45,408 | 3.2% |
| 営業利益 | 5,653 | -2.7% | 5,892 | 4.2% | 6,327 | 7.4% |
| 営業利益率 | 13.5% | -0.6% | 13.4% | -0.1% | 13.9% | 0.5% |
| 経常利益 | 5,703 | -2.6% | | | | |
| 経常利益率 | 13.6% | -0.6% | | | | |
| 当期純利益 | 3,745 | -4.5% | | | | |
| 当期純利益率 | 8.9% | -0.6% | | | | |

| 単位:百万円 | 2026年3月期実績 | | | 中期経営計画のローリング | | | | | |
|--------|------------|-------|-------|--------------|-------|----------|-------|----------|-------|
| | | | | 2027年3月期 | | 2028年3月期 | | 2029年3月期 | |
| | 実績 | 当初計画比 | 前期比 | 計画 | 前期比 | 計画 | 前期計画比 | 計画 | 前期計画比 |
| 売上高 | 43,325 | 3.4% | 5.3% | 44,017 | 1.6% | 45,408 | 3.2% | 46,363 | 2.1% |
| 営業利益 | 6,533 | 15.6% | 12.5% | 6,600 | 1.0% | 6,750 | 2.3% | 6,900 | 2.2% |
| 営業利益率 | 15.1% | 1.6% | 1.0% | 15.0% | -0.1% | 14.9% | -0.1% | 14.9% | 0.0% |
| 経常利益 | 6,617 | 16.0% | 13.0% | 6,686 | 1.0% | | | | |
| 経常利益率 | 15.3% | 1.7% | 1.1% | 15.2% | -0.1% | | | | |
| 当期純利益 | 4,284 | 14.4% | 9.3% | 4,341 | 1.3% | | | | |
| 当期純利益率 | 9.9% | 1.0% | 0.4% | 9.9% | 0.0% | | | | |

※当期純利益及び当期純利益率は、親会社株主に帰属する当期純利益及び親会社株主に帰属する当期純益率となります (単位:百万円/百万円未満 切り捨て)

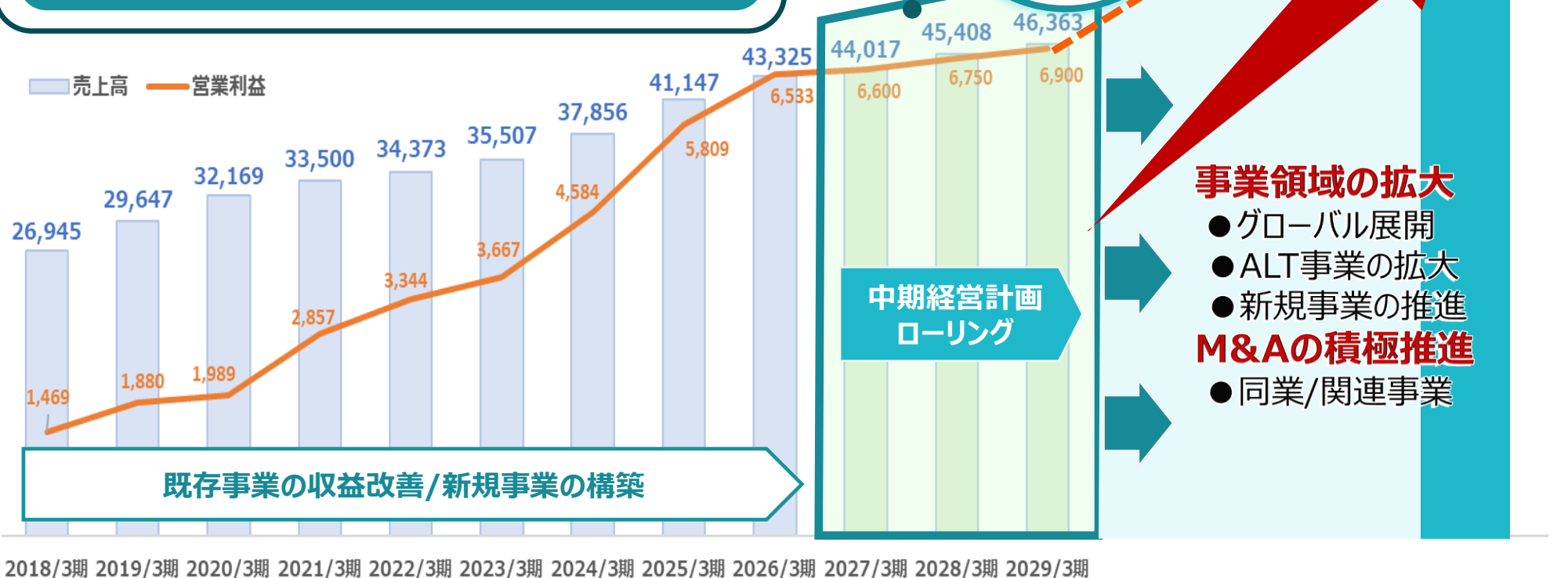
長期ビジョンを見据えた中期経営計画の位置づけ

中期経営計画(2027年3月期～2029年3月期)で事業ポートフォリオ・強固な経営基盤を構築することで持続的な成長軌道を構築する

重点テーマ

グローバル市場及び新規事業の収益拡大
に向けた事業ポートフォリオの構築

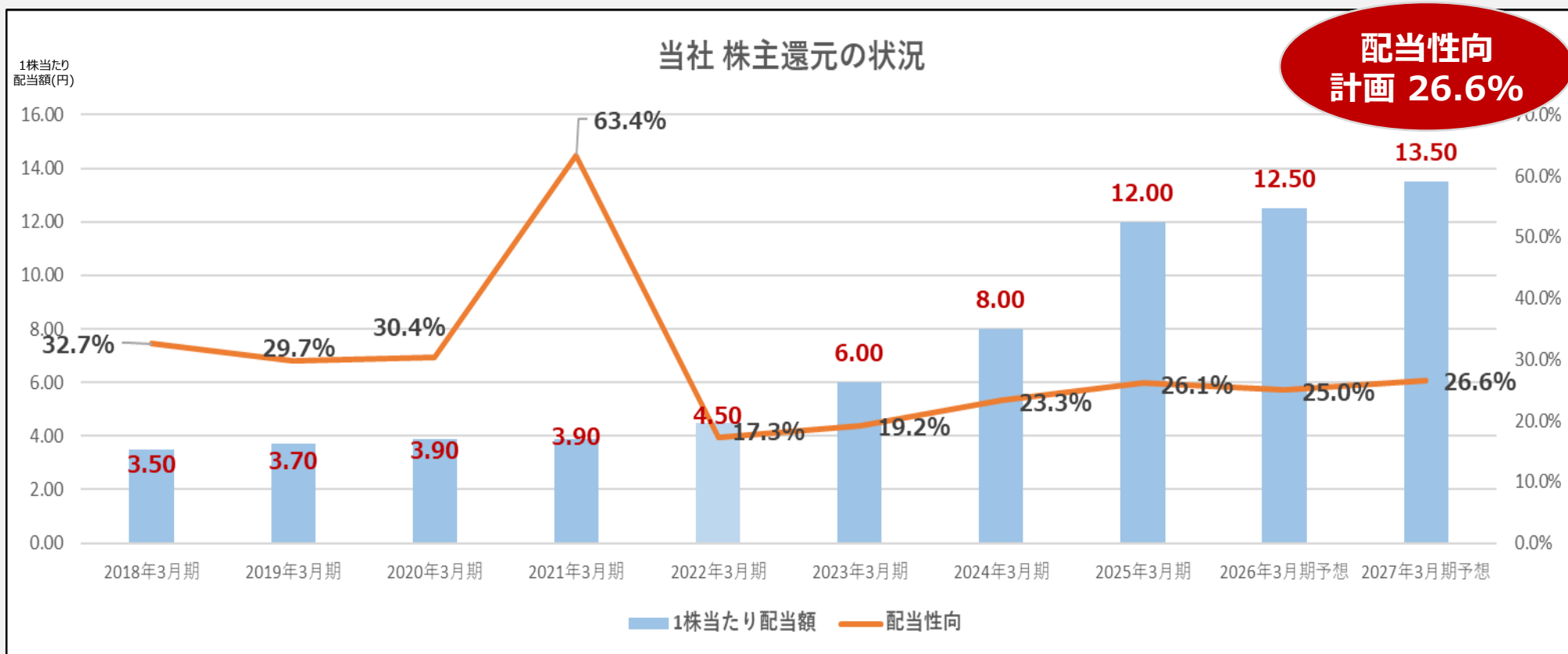
持続的な成長に向けた強固な経営基盤の構築
とそれを支える人財育成



配当性向30%の株主還元を目指し、株価を意識した設定

「資本収益性を意識した経営」を当社においてはROEが恒常的に20%を維持し、更に高い水準を目指すことを念頭に、当社の安全性の高い財務基盤の維持などを総合的に勘案し安定的な配当方針とする

※2026年3月期 1株当たり配当額 12.5円 → 2027年3月期 1株当たり配当額 13.5円(前期+1.0円)



2026年4月1日 開設施設数

学童クラブ・児童館 : 12施設

東京都認証学童クラブ : 2施設

(東京都認証学童クラブとして新設)

東京都認証学童クラブ : 10施設

(公設・民営の学童クラブを東京都認証学童クラブへ移行)

認定こども園 : 5園

(認可保育園からの移行)

バイリンガル保育園 : 7園

(認可保育園から移行)

インターナショナルスクール : 1園

2026年4月1日 開設施設数

合計 15施設

北海道・山形県・宮城県・滋賀県
こども園 5園

※認可保育園から移行

- ・アスクみはらしの丘こども園
- ・アスク白石こども園
- ・アスク新琴似こども園
- ・アスク愛子こども園
- ・アスク大津京こども園

2026年4月末 運営施設数

保育園 : 196園

こども園 : 11園

学童クラブ : 118施設

東京都認証学童クラブ : 12施設

児童館 : 17施設

インターナショナルスクール : 1施設

交流館 : 2施設

合計 357施設

東京都・神奈川県

バイリンガル保育園(認可保育園) 7園

※認可保育園から移行

- ・アスクバイリンガル保育園山下町
- ・アスクバイリンガル保育園新杉田
- ・アスクバイリンガル保育園おおたかの森
- ・アスクバイリンガル保育園かなでのもり第二
- ・アスクバイリンガル保育園吉野町
- ・アスクバイリンガル保育園石神井台
- ・アスクバイリンガル保育園長崎一丁目

東京都・埼玉県・愛知県

学童クラブ・児童館 12施設

兵庫小学校きらきらこども/高嶺小学校きらきらこども/東郷小学校きらきらこども/音貝小学校きらきらこども/諸輪小学校きらきらこども/春木台小学校きらきらこども/江東きっずクラブ三太/練馬区立北町児童館学童クラブ/足立区栗島学童保育室/三鷹市北野小学学童保育所B分室/松原第2児童クラブC/練馬区立北町児童館

埼玉県

インターナショナルスクール 1園

・ASC International School 浦和美園

東京都

公設・民営の学童クラブを東京都証学童クラブへ移行 10施設 調布市立おおまち第一学童クラブ/調布市立おおまち第二学童クラブ/調布市立ふじみだい学童クラブ/調布市立たきざか第一学童クラブ/調布市立たきざか第二学童クラブ/調布市立しばさき公園北第一学童クラブ/調布市立しばさき公園北第二学童クラブ/目黒区鷹番小学校内学童クラブ/足立区竹の塚学童保育室/麴町こどもクラブ

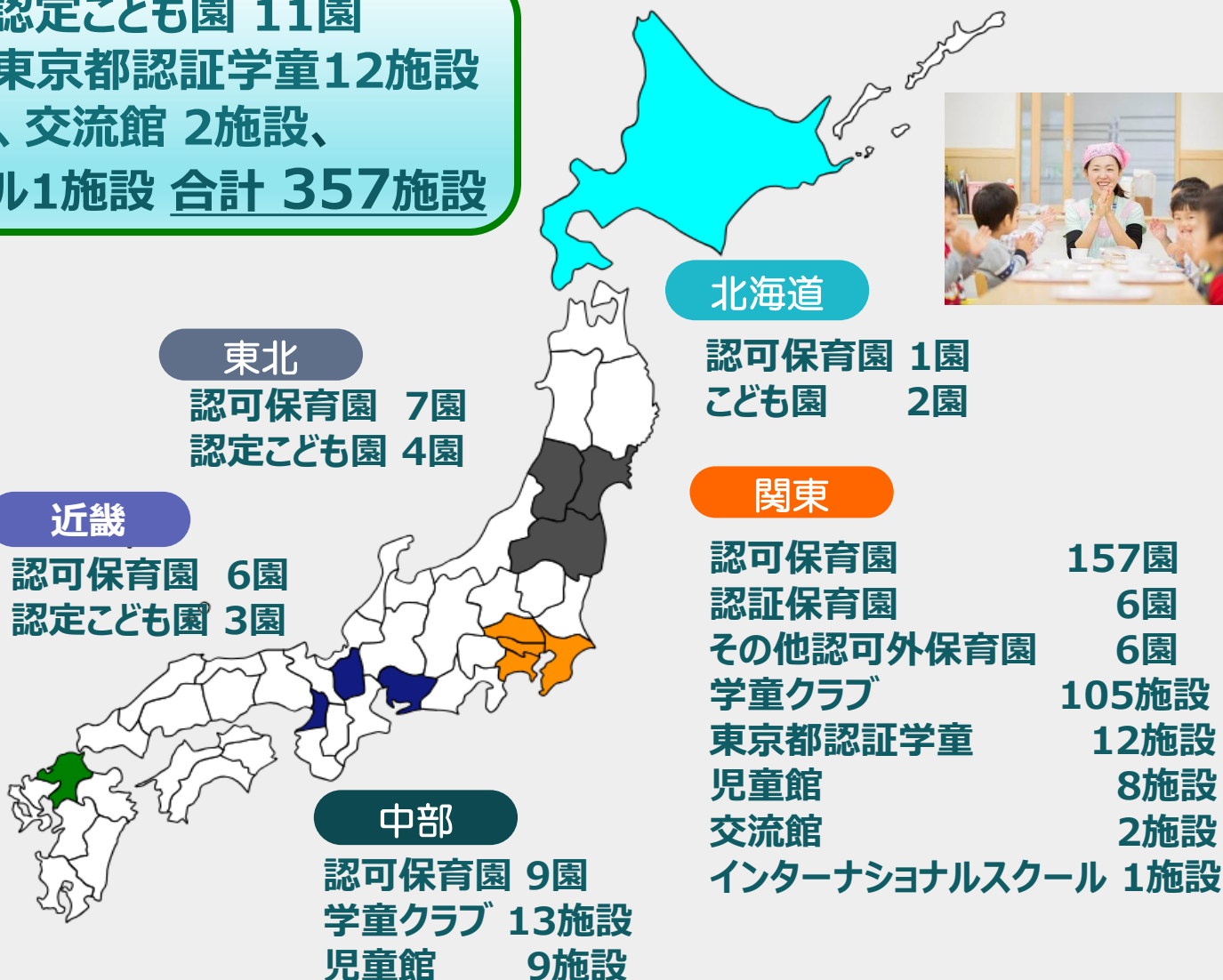
東京都

東京都認証学童クラブ 2施設(新設)

アスク学童クラブ綾瀬/アスク学童クラブ茗荷谷

2026年 4月末 時点の施設数

保育園 196園、認定こども園 11園
学童クラブ 118施設、東京都認証学童12施設
児童館 17施設、交流館 2施設、
インターナショナルスクール1施設 合計 357施設



九州・沖縄
認可保育園 3園
認定こども園 2園
企業主導型
保育事業 1園

3

2027年3月期 経営方針・戦略





長期経営ビジョン 中期経営計画のローリング方針

構造改革・事業改革による収益性向上と新規事業の早期収益化

構造改革・事業改革/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
- ・出生率の低下による児童獲得施策

【既存事業の収益拡大】

- ・補助金の最大化に向けた対応
- ・学童クラブの既存の受託と東京都認証学童の拡大(年間 20施設以上の受託・開設)
- ・児童数維持に向けた対応
 - 1)マイ保育園制度/アスクこクラブ
 - 2)幼児学習及び特徴ある子育て対応(探究)
 - 3)子育て関連事業の展開(新規受託)

【関連事業の拡充】

- ・キャストプログラムの拡充(課外)
- ・バイリンガル、モンテッソーリ式、スポーツ保育園こども園への転換/インターナショナルスクール
- ・需要の高い病児保育、ベビーシッターの展開
- ・自治体と連携した新たな学習プログラムの展開

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捉えた人事育成
- ・業務効率と高度化を捉えたシステム化

【収益構造改革】

- ・経営の効率化・高度化、人材育成
 - 1)システム化、データ分析
 - 財務システム/AI活用・ルール化
 - 2)人的資本の強化(人財の流動化)
 - 3)食材・備品の取引先政策(エリア政策)

【経営基盤改革】

- ・人財育成、風土刷新
- ・離職率抑制 10%以下を維持
- ・研修の拡充 / 人事評価
- ・人員の最適化、システム化・AI活用による効率的かつムダな業務の是正

創る(成長性)

- ・持続的な成長へ向けた新規事業領域の積極展開
- ・戦略的投資としてのM&A推進

【新規事業】

- ・海外事業の展開
 - 1)現地企業と連携した施設運営
 - 2)現地大学と連携した人財×教育事業
 - ALT事業の拡大、語学学校の展開
 - 3)送り出し機関の設立(合併)
- ・自治体と連携した新たな事業展開
- ・人材紹介、派遣事業
 - 1)国内専門人材(保育士・看護師など)
 - 2)海外人材の紹介・派遣
- ・積極的なM&Aの推進
 - 1)同業他社→ M&A(規模の拡大)
 - 2)関連事業→ M&A(事業領域の拡大)

支える

人財開発・育成の拡充

同業他社分析における当社の対応視点

今後の事業環境を捉え、既存事業の改革と同業他社を含め、関連する事業のM&Aを積極的に推進する
 ➡ 持続的な成長戦略による企業価値の向上 / 更なる事業規模拡大と株価形成を図る

既存事業

【事業を取り巻く環境】

- ✕ 少子化による子どもの減少
- ✕ 各地域での競争環境激化
- ✕ 補助金の減
(物価高騰補助金)
- 学童は依然として待機児童増
- 学童の東京の施設 1施設3名
まで、借り上げ社宅制度(予定)

特徴ある保育園・各種施策での「選ばれ続ける園づくり」

- ・バイリンガル保育園、スポーツ保育園、モンテッソーリ式保育園、学習プログラムの拡充、インターナショナルスクール(検証➡拡大)
- ・児童の囲い込みとしての「マイ保育園制度」「アスクこさーくろ」

子育て関連事業の拡充

- ・保育所等訪問支援事業の拡充、子育てに関連する事業受託(自治体)
- ・子育て支援に関連する事業の新たな展開(ベビーシッター、病児保育など)

学童クラブの新規受託、東京都認証学童の拡大 学童クラブでの夕食や特徴あるプログラム(探究)の検討

新規事業

第2の事業の柱となり得る事業を開発・展開

ALT事業の拡充
自治体の広がり/受託拡大

グローバル事業
施設運営/人材関連ビジネス

新規事業分野の開拓
介護/施設スペース活用/教育

M&A

更なる企業価値向上及び株価形成を捉えた積極推進

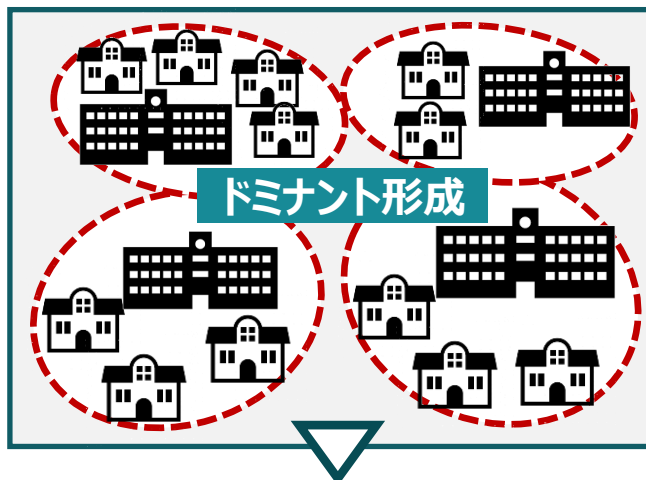
- 同業での大型M&Aを推進(規模拡大とPMIによる利益率向上) ➡ トップライン、収益増による成長性
- 関連する企業のM&Aを推進(新たな事業展開、関連する企業の株式取得) ➡ 事業スピード

主要な経営戦略「既存事業の収益拡大」

更なる収益拡大と児童数獲得を捉えた特徴ある施設展開、新たな事業展開に向け事業検証を早期に実施することで、持続的な成長を図る

ドミナント戦略

学童クラブ・児童館200施設へ拡大
乳児期・幼児期・学童期の
一貫した子育て支援
(新規受託/東京都認証学童保育の獲得)



新規受託+新規開設(東京都認証学童)

每期: **20~25**施設増
(2027年3月期 期中の公募・新規開設より)

2025年:134施設 → 2030年:200施設

特徴ある施設展開

- バイリンガル保育園(23園)
 - モンテッソーリ式保育園(7園)
 - スポーツ保育園(2園)
- 保育園 207園**(2026年4月現在)

選ばれ続ける園・施設づくり
差別化による児童数獲得

インターナショナルスクール (認可外施設 新設)(検証)

保護者ニーズを捉えた認可外での
新たな教育に特化した施設展開

- 浦和美園園を成功させ新たな業態として展開(保護者ニーズ/入園施策)
- 2027年度に日吉で開設検討



新たな事業展開

保育・学童へ「探究学習」の導入

【背景】

- グローバル化やデジタル化が進み、社会の変化が激しく予測不可能
- 従来は重視されていた「同じ内容を正確に早くこなす力」よりも、より複雑でなかなか答えが出ない「取り組む力」が重視

児童自らが課題を見つけ、取り組む探究の過程で「思考力、判断力、表現力」といった資質が備わる

思考力

判断力

表現力

【新たなプログラムとして導入】

量から質へ
「探究学習」を軸に子どもの未来を創出

主要な経営戦略「既存事業の収益拡大確立」

既存事業との連携や子育て支援のノウハウを融合した新たな事業展開を推進するとともに、各地自治体と連携した学習プログラムの開発等により業容拡大を図る

渋谷区「朝キッズ」事業

渋谷区より新規受託

子どもたちが朝の時間を安心して
過ごせる活動の場を提供

渋谷区 区立小学校

18校で実施

7:30～登校時間まで

- 各学校の体育館を開放
- 運動系・文化系など、多様なプログラムを提供
- 子どもの利用料は無料

新たな教育事業への参入

ALT事業等との連携

東京都「アントレプレナーシップ」事業

東京都より新規受託

中高生を対象とした
アントレプレナーシップ育成プログラム

【事業内容】

- ① 中高生に、第一線で活躍する起業家や経験豊富な経営者など様々なバックボーンを持つ人たちと触れ合う場を提供
- ② 様々な知見・経験等を伝えることで、挑戦する若者たちを力強くサポートする

【実施事項】

- ① 学校等の教育現場における出前授業
- ② Tokyo Innovation Base (TIB) での講演
- ③ 地域イベントでの講師 など

新たな事業領域・学校との連携

東京都の教育事業への参画

病児保育型 ベビーシッター

更なる事業規模拡大

子育て支援の更なる顧客ニーズに
対応した関連事業領域を拡大

ベビーシッター事業

- ベビーシッターは年々増加傾向にあり現在の市場規模1000億円
- 補助金も手厚い
- 更なる子育て支援として対応



病児保育事業

- 保育園を起点に、園に通園する子どもの体調不良の対応
- 保育園の保育士をベビーシッターとして対応
- 事業計画をもとにテストを実施し展開を精査

子育て支援のノウハウと施設・人材
を活用した新たなビジネスを検討

教育関連に関する新たな東京都の受託事業を推進

経営の高度化・スピード化及びAIを活用することで、業務の効率化とコスト削減により経営基盤を強固なものにする

財務・経営管理システムの導入

- 今後の事業規模の拡大及び経営の高度化を捉え、財務会計システム、管理会計システムを刷新



基幹(財務)会計システム

管理会計システム

事業規模の拡大を見据えたシステム整備

データベース構築・管理

データ分析・予測精度向上

AIを活用した業務改革

- AIを活用した効率的な経営改革は、単なる業務の自動化（効率化）を超え、データ駆動型の意思決定や新たな顧客価値の創出を目指す
➡「AIトランスフォーメーション（AX）」
- 生成AIによる文書作成・データ入力 of 自動化、AI需要予測、戦略策定の壁打ち相手としての利用などが挙げられ、業務効率向上とコスト削減、そして競争優位性の確立に貢献

AIアシスタント(補佐)



AIがヒトを支援する

AIエージェント(代理)



AIがヒトの代わりに作業する

AIワーカー(共創)



AIがヒトと分離し一緒に作業する

- ① AIを取り入れることで業務の効率化、精度向上
- ② 小さな本部、作業から戦略・実践へ ➡ スピード化

活用方法のルール化、研修による情報管理と最適化

既存事業に次ぐ「第2の事業の柱」として、ALT事業(外国語指導助手)を自治体と連携し、更なる事業規模を拡大するとともに人材ビジネスとの連携を図る

2027年3月期 ALT事業
2026年4月開始

- 北海道
- 京都府
- 熊本県

16校・1園

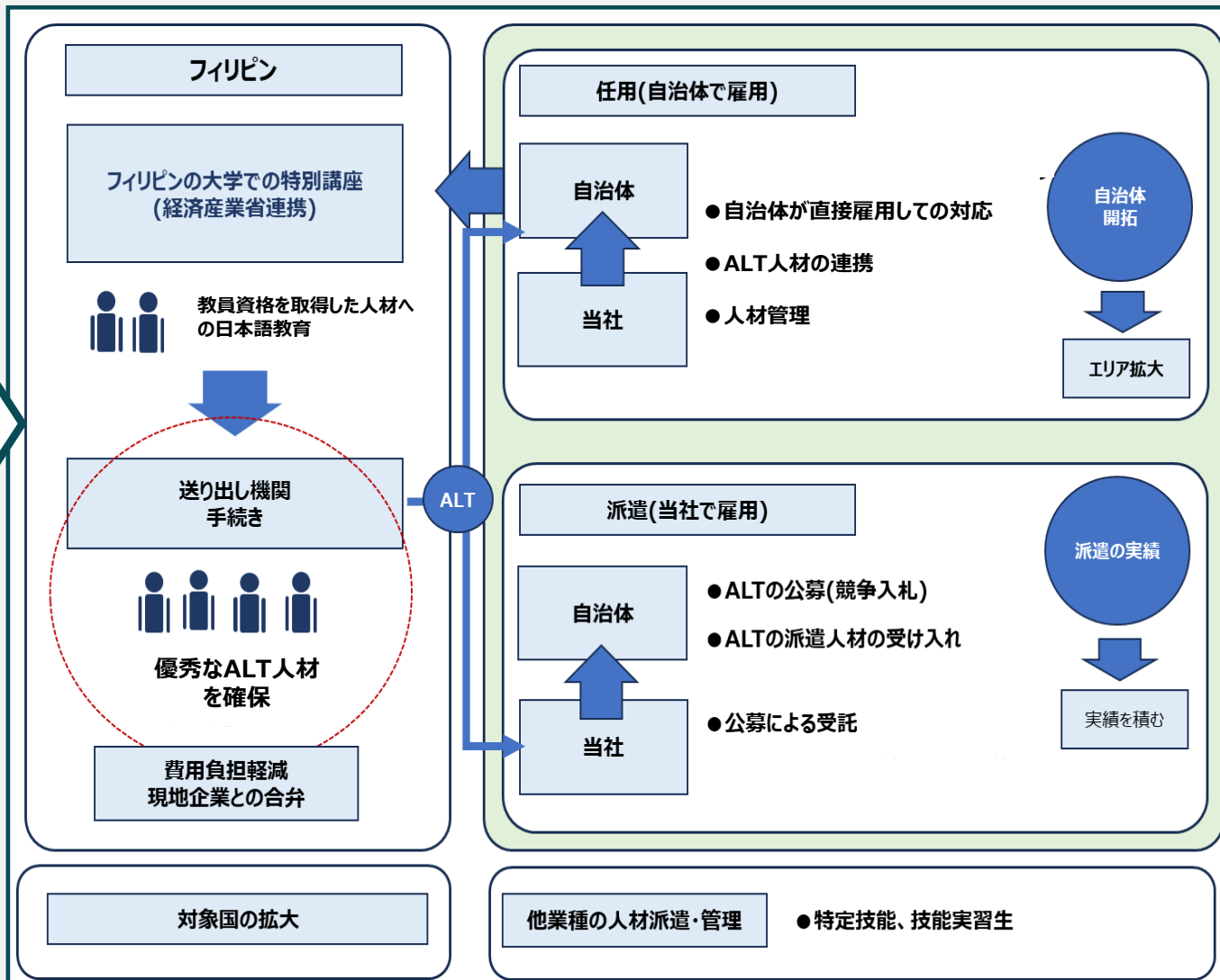
小学校/中学校/こども園

【フィリピンでの対応】

- ①フィリピンの大学と提携し優秀な人材を確保
 - ➡大学との提携
 - ➡「特別寄附講座」開設
- ②フィリピン自治体と日本自治体相互連携に向けたサポート
 - ➡ALT人材の対応に向け、相互連携

【国内での対応】

- ①全国の自治体との連携(協定)



送り出し機関の設立による人材ビジネスから派生する事業を展開

大学での特別講座
(経済産業省連携)

***特別講座が実施できる
国を対象とする**



優秀な人材を確保/日本語教育
***ALTは母国の教員免許取得者**



**送り出し機関(合併会社)
手続き**



優秀なALT人材として日本へ

**費用負担軽減
現地企業との合併**

対象国の拡大

ALT事業

任用(自治体対応) / 業務受託(派遣)

自治体



当社

- 海外の都市との連携
- 公募による募集
- 人材配置の支援・管理
- 人材派遣をして管理

自治体
開拓

エリア拡大

人材紹介・派遣

事業規模拡大 / 新たなビジネス展開

企業・社福



当社

- 介護事業者(看護師 → 介護管理者)
- 調理員(飲食店・製造工場(メーカー))
- 建設業 / 製造業 (各種企業)

ワンズ
ウィル

営業力強化
業種拡大

派生ビジネス

派生するビジネス(国内外での事業展開)

【子育て支援事業】

- バイリンガル保育園の拡充
- インターナショナルスクール
- バイリンガル学童

【国内】

- オンライン英語教室
- 短期留学
- 体験学習/異文化交流

【海外】

- 日本語学校
- 施設展開

展開国の拡大

人材業種の拡大 / 国ごとの新たな事業展開

※現地での新たな事業展開 / 人材を核とした業種と連携した対応国での展開

主要な経営戦略「自治体連携による事業拡大」

全国の自治体との連携強化(子育てに関する協定を締結)により
新たな事業創出の機会拡大と新たな学習プログラム(体験学習)の展開

自治体と連携した子育て支援施策の拡充

地域社会との共生 取り組み

- ① 専門的支援活動
 - ・発達支援(発達障害児への対応)
 - ・保育所等訪問支援事業(訪問支援)
- ② 安心して子どもを産み育てる環境整備
 - ・保育所をハブとした子育てセミナー
 - ・マイ保育園制度(子育てに対する対応)
- ③ 地域交流
 - ・地域の企業、商店、自治体と連携した職業体験(子どもたちの将来の夢を育む)
 - ・高齢者施設との連携(共に支えあう)



子育て支援

地方創生に向けた 取り組み

- ① 全国の自治体と包括連携協定締結
 - ・地域環境の整備、子育て支援の拡充
 - ・企業版ふるさと納税による寄付活動
 - ・移住者の促進
 - ・子どもの交流(体験学習)
 - ・地域の魅力発信(伝統文化・歴史)
- ② 子育てを軸とした地域活性化
 - ・地域企業と連携した子育て支援の整備
 - ・子育て施設の開設(教育の充実)
 - ・居場所づくり
 - ・一時保育、ワーケーションによる移住促進(新たな担い手確保)

地方自治体との官民一体事業の地域貢献

子どもたちを取り巻く様々な社会問題・課題を解決するとともに地方の活性化に向けた新たな担い手として「子育て支援事業」を起点として地域共生の実現と地方創生を図る

自治体との子育てに関する協定書の締結により
子育て環境の拡充・整備 / 子育ての社会問題解決

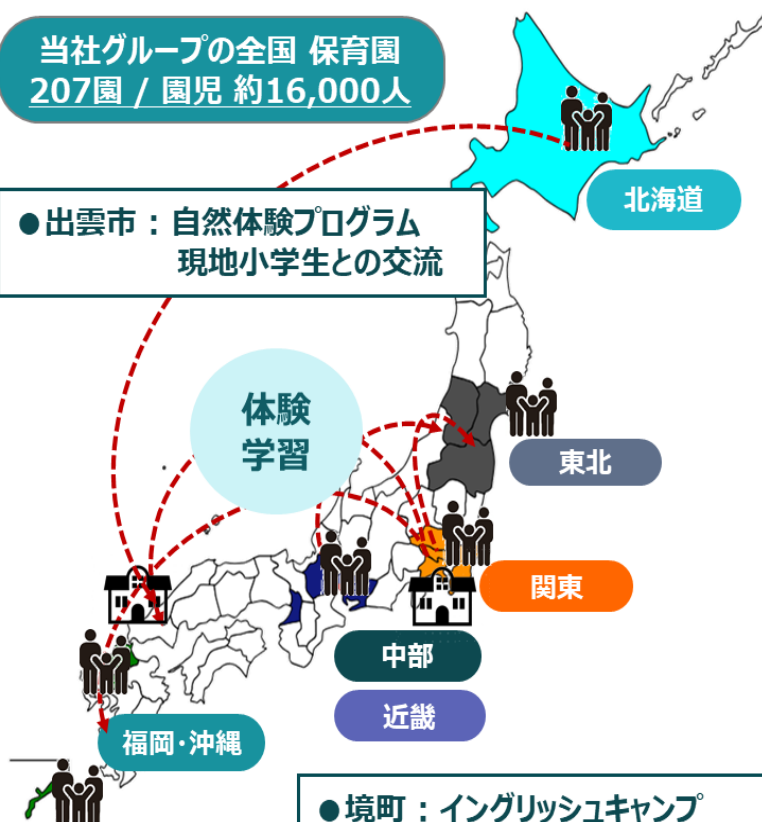
自治体と連携した体験学習の実施

当社グループの全国 保育園
207園 / 園児 約16,000人

● 出雲市：自然体験プログラム
現地小学生との交流

体験
学習

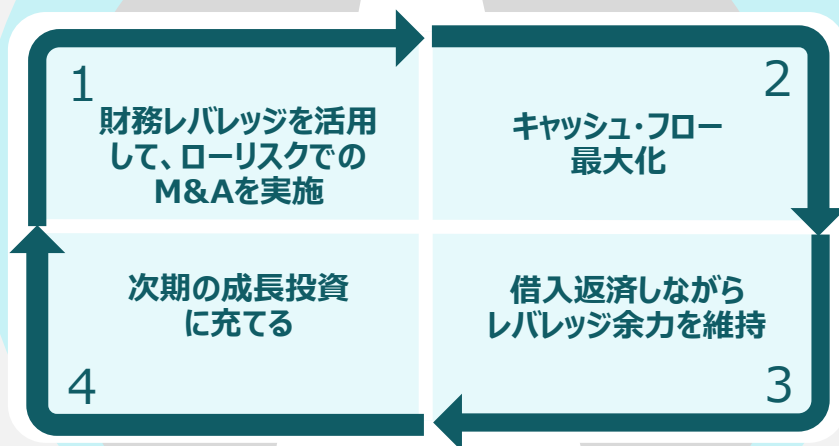
● 境町：イングリッシュキャンプ
自然体験プログラム



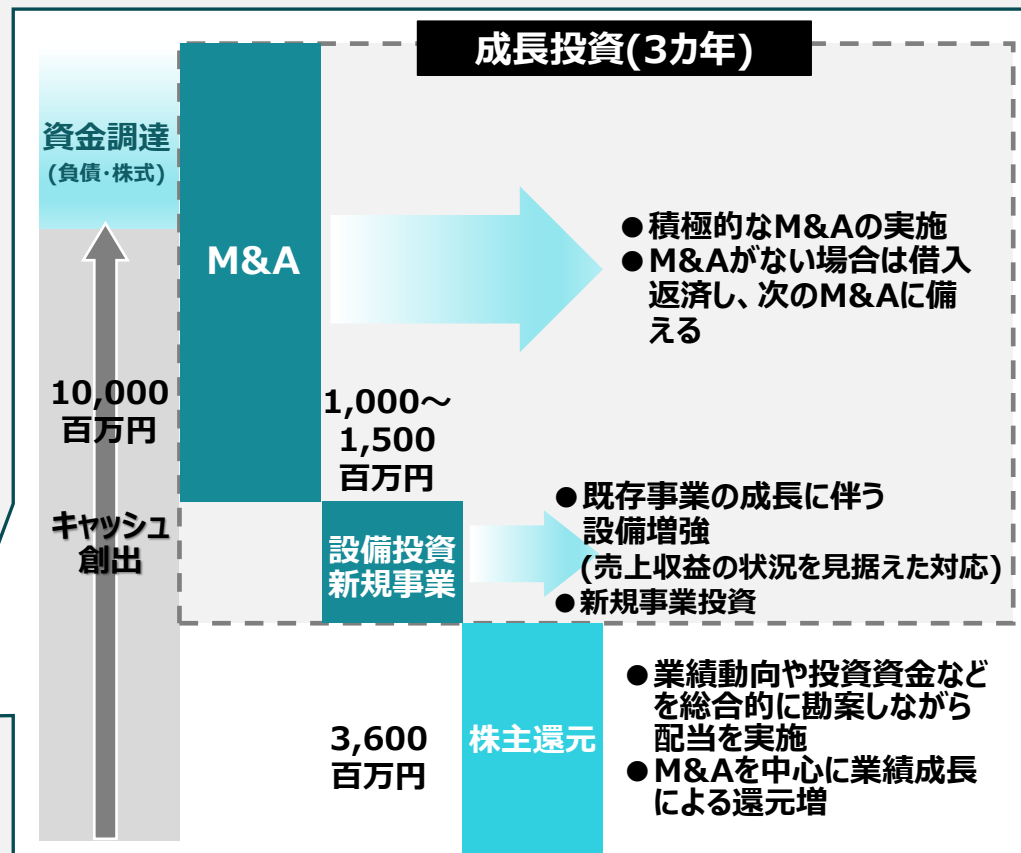
主要な経営戦略「M&A戦略」

長期経営ビジョンの実現に向け、事業ポートフォリオの構築を捉えた成長戦略としてのM&Aを積極推進

EPSの最大化×PERの最大化
(企業価値向上)



財務規律/バランスシート・マネジメント



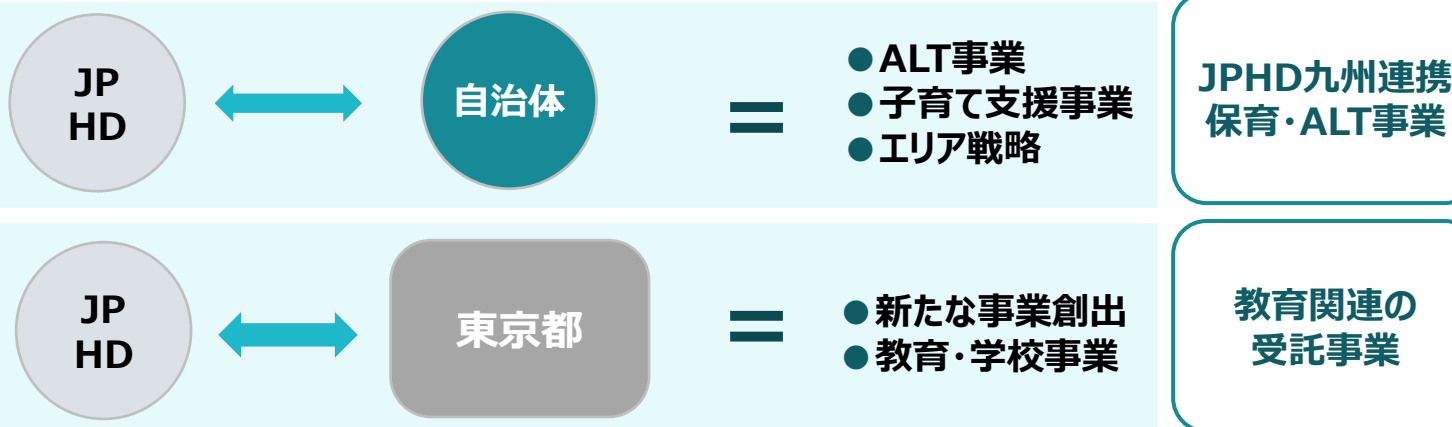
●財務施策

1. 負債返済
2. レバレッジ余力を維持、金融機関との連携を促進
3. 1株当たり純利益の増加を前提として資金調達

バランスシート・マネジメント

- 持続的な収益拡大を捉えた新たな事業の収益化が必須であり、既存事業以外の「稼ぐ」事業化を他企業、グローバル、立地・環境をもとに2027年3月期は、中期経営計画での収益拡大を見据え、積極的な事業拡大に取り組む

国内での業容・収益拡大戦略



M&A戦略による規模拡大

子育て支援事業M&A

(検討内容)

- ・一定規模の子育て支援事業(認可保育園を核)
- ・教育関連及びDXを活用した教育プログラム等の事業
- ・事業×価値 評価

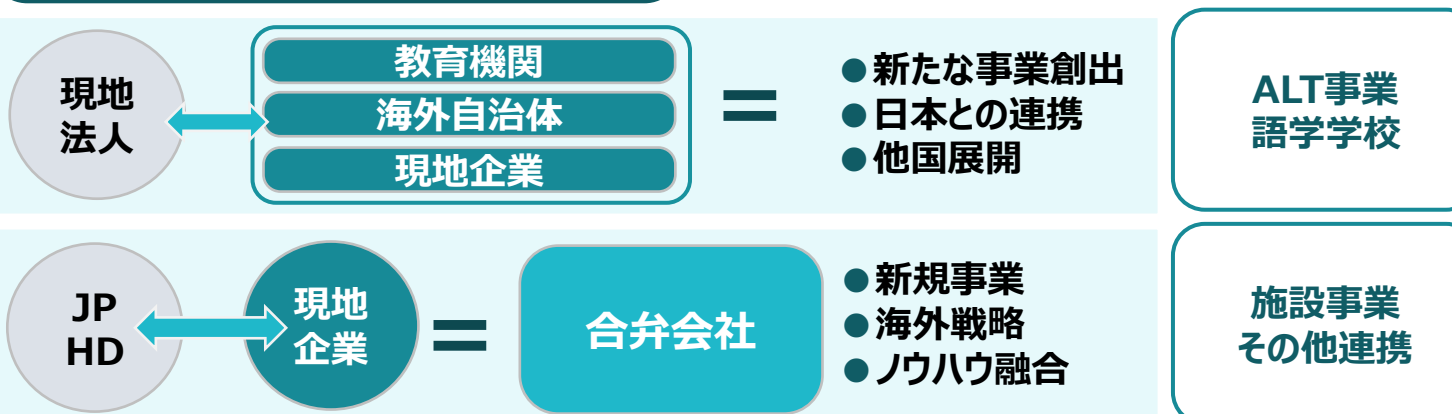
事業展開に関連する企業

(ターゲット)

- ・自治体をメインとした事業
- ・プラットフォーム事業
- ・ALT事業
- ・オンライン教育事業

- シナジーの創出
- 事業戦略に合致
- 収益拡大に向けた補完

海外での業容・収益拡大戦略



経営戦略「事業経営を支える人財戦略」

- 事業戦略と人財戦略の連動による「組織と人財のトランスフォーメーション」の推進
 ➔ 2029年3月期においては、事業創出と事業経営を支えるヒト(組織・人材)を継続的に創出し成長ストーリーを実現する

中期経営計画(ローリング前)

- 多様性と自律性を備えた個の強化
- 個々に合わせたキャリア設計
- マネジメント層の育成強化
- 女性活躍推進

次のステージに向けた課題・強化施策

- 組織力強化
- 課題解決思考、探求心
- 計画的な人員配置・育成
- マネジメント層の育成

中期経営計画 2027年3月期～2029年3月期

JPホールディングス グループの 人財戦略の基本方針

- 自らの意思で挑戦・成長し続ける多様な人材
- グローバル展開を見据えた人材育成・確保
- 多様な個の力を最大限に引き出すマネジメント強化
- 環境の変化に対応した機動的な人材配置・抜擢

事業創出力
(推進力)

経営力



組織・人材の最適化

マネジメント層の育成

JPホールディングスグループ カルチャーの創出(風土)
働きやすく、家族に誇れる企業

将 来

事業や人財を
創出し続ける
子育て支援の
総合企業



子育て支援における
真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の総合力を結集

経営戦略「事業経営を支える人財戦略」

多様な人財の活躍を個と組織の両面から促す人財戦略とそれを支えるAIトランスフォーメーションにより、中長期的な成長を実現

人財戦略

中長期的な成長を実現する多様な人財の育成・戦略的な人財配置に加え、
多様な「個」の力を発揮させる「組織」を確立



個の成長支援

成長機会の提供と
戦略的な人員配置

能力を伸ばす

多様性を高める

活躍領域を広げる

知見を得る

高いエンゲージメント



組織による

個の力の最大化

新たな価値創造に
挑戦できる職場環境づくり

<価値創造の基盤>

経営戦略の理解・実践
持続的な成長・企業価値向上

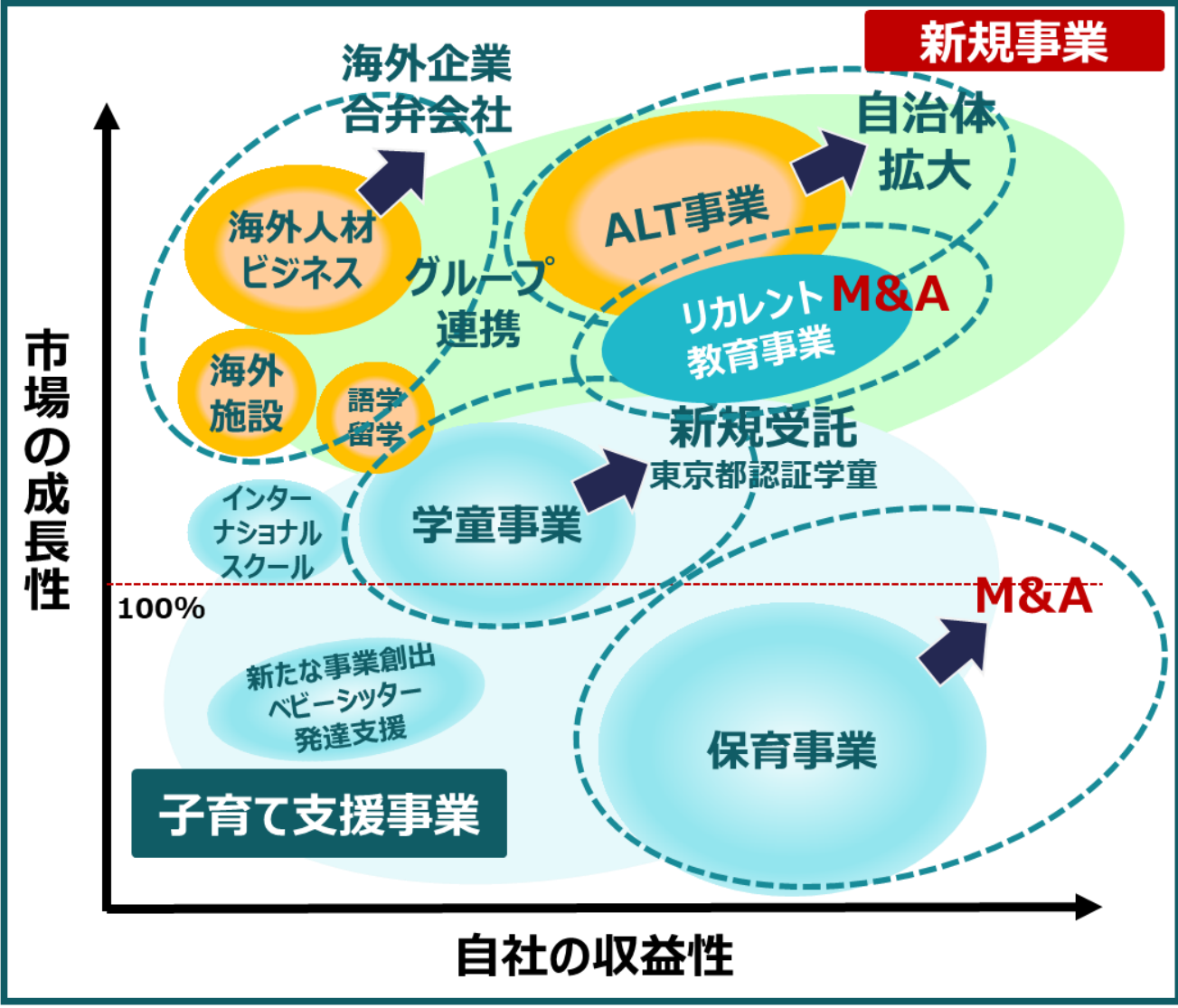
社員還元

価値創造

人財教育・育成 / AIを活用した業務改革

中期経営計画のローリングで目指すポートフォリオ

重点領域への投資を実行し、売上規模と収益性を向上させる
特に、積極的なM&Aによる大型案件の取り込み / 新規事業としてALT事業及びグローバル事業への積極投資

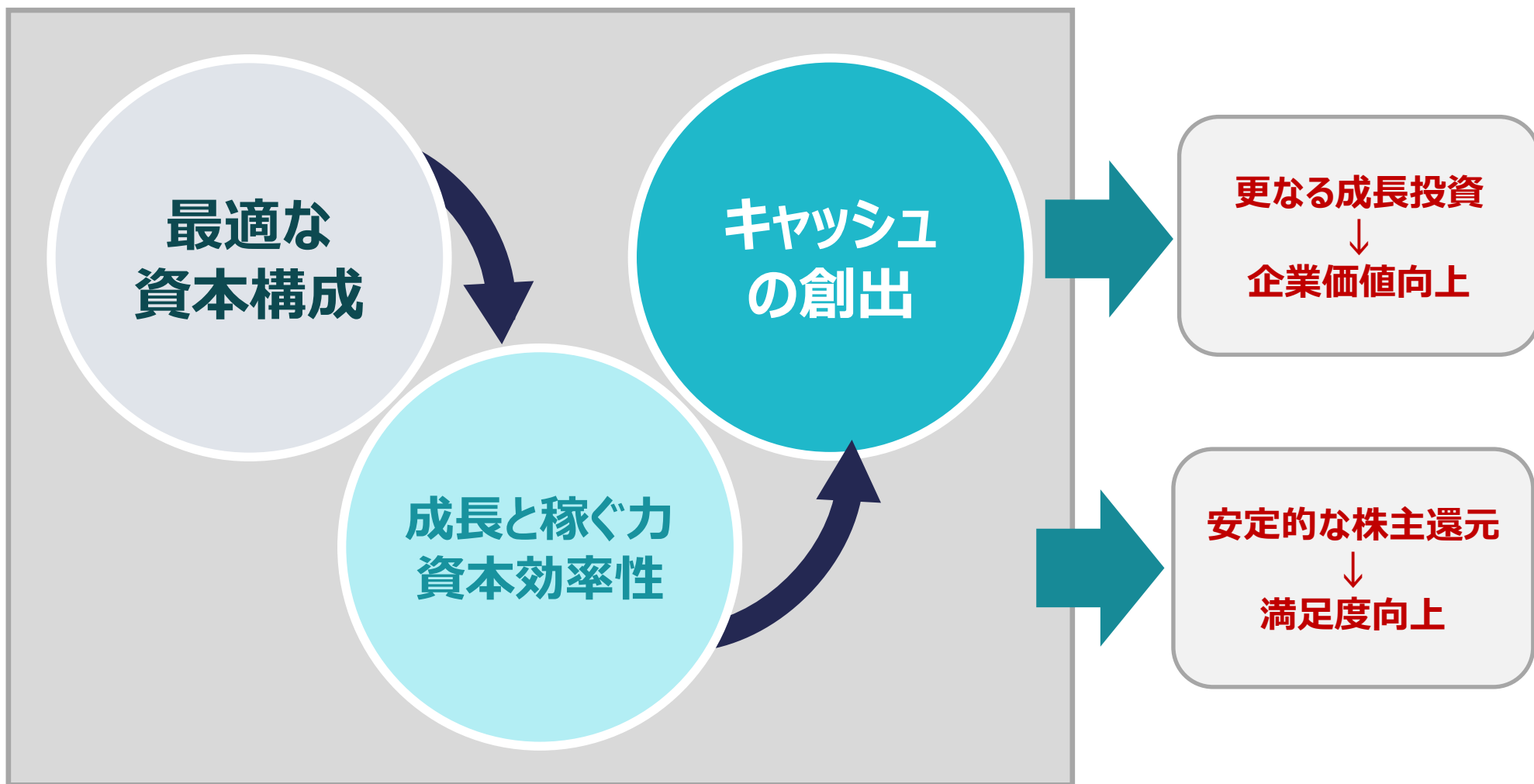


| 成長投資による重点投資領域 | | |
|---------------|-----------------------|-------------------------------|
| 新規事業 | ALT事業 | 自治体の拡充 |
| | 海外人材ビジネス | 送り出し機関設置 人材派遣強化 |
| | 海外施設 | 合併による施設 運営 |
| | 語学留学 | 海外派生ビジネス |
| M & A | 保育事業 教育関連事業 | 認可保育園中心 リカレント事業 オンライン教育 |
| 子育て支援事業 | 保育事業 | 大型M&Aによる 規模拡大 |
| | 学童事業 | 新規受託及び認証 学童拡大 |
| | インター ナショナル スクール | 施設動向を検証 し拡大 |
| | 新たな事業 創出 | ベビーシッター、 施設スペース活用 |

3

資本コスト

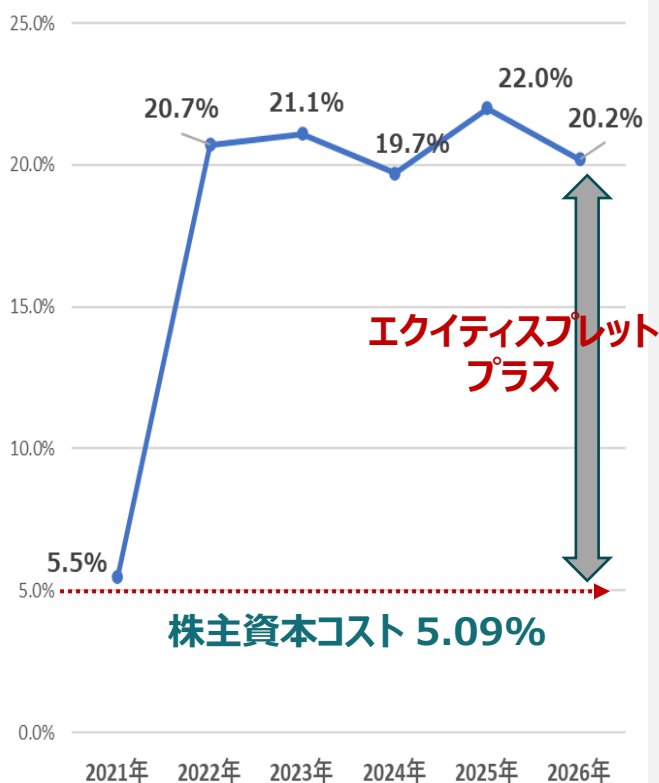
中長期的な成長戦略がステークホルダーの価値を向上させる



- ROE 20.2%の高水準であり、株主資本コスト5.09%以上で、エクイティスプレットはプラスであり、企業価値は高い状況。
- PBRは1倍を上回り、2025年3月末2.98倍、2026年4月6日では2.71倍。

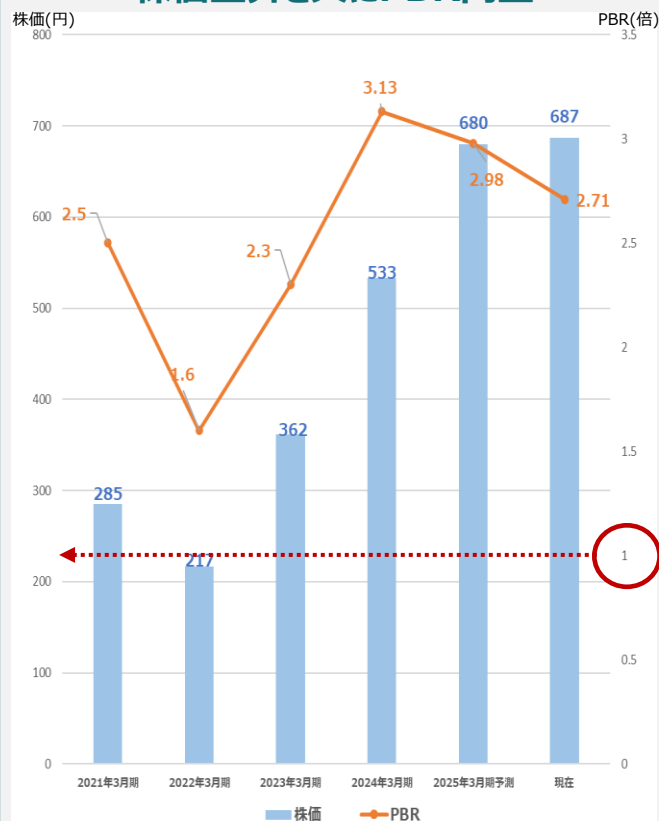
ROE

株主資本コストを上回る水準で推移



高収益体制の確立

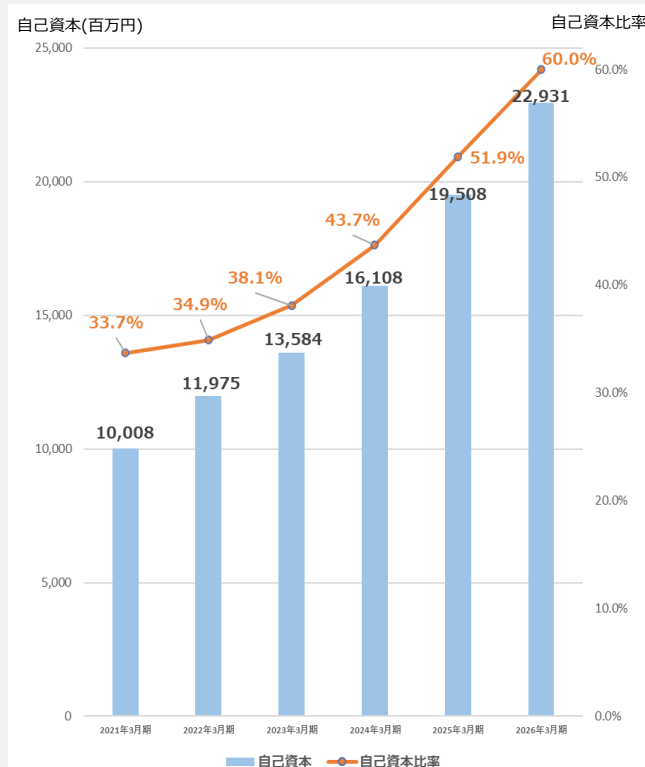
株価とPBR

好調な業績を背景に
株価上昇と共にPBR向上

成長戦略による更なる向上

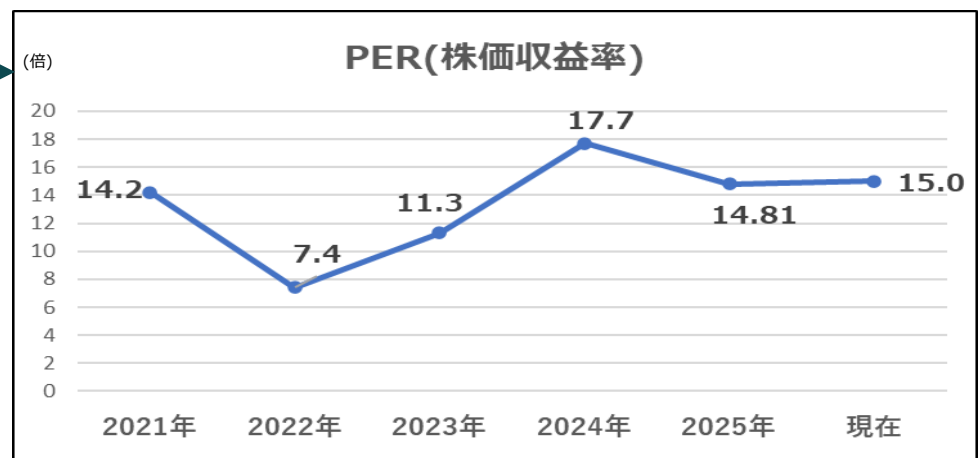
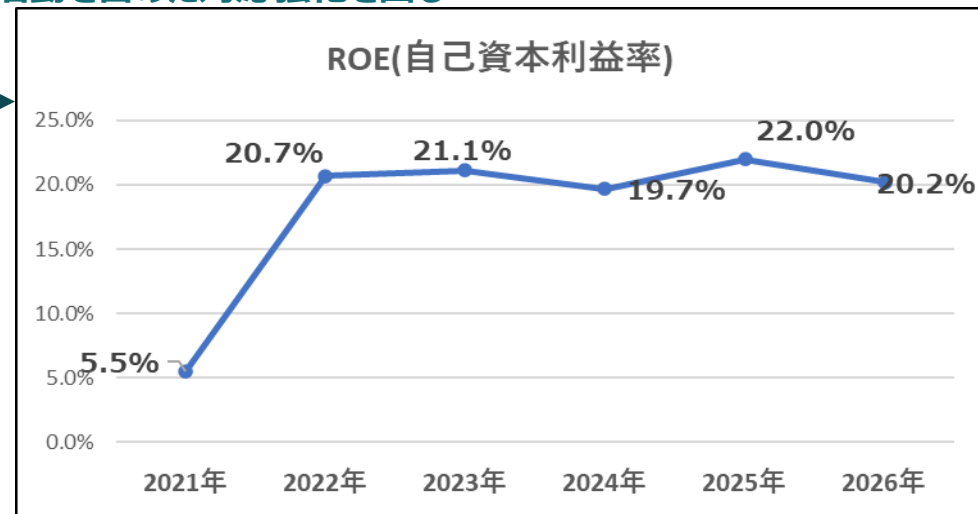
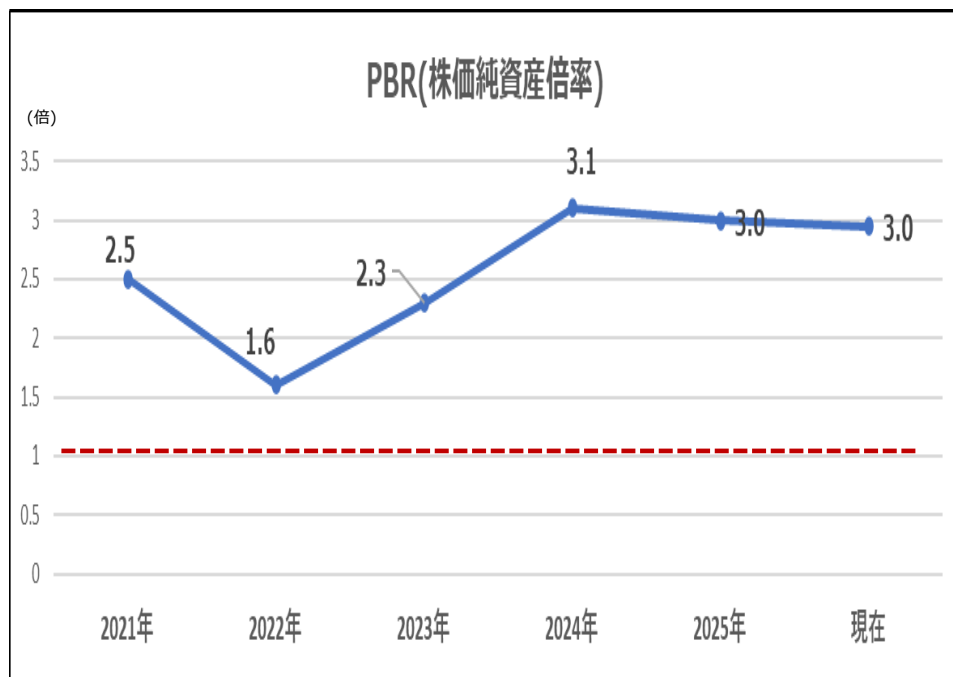
自己資本

収益拡大とともに自己資本比率の増加

財務体質の最適化
資本コストの低減・最適化※現在の株価は、2026年4月6日時点 / 各年度は、年度末の株価を基に試算 / 株主資本コスト = リスクフリーレート + β × マーケットリスクプレミアム

現状分析 PBR・ROE・PERの経年変化

- PBRは1倍上回り、2026年4月6日現在では3.0倍と順調に推移している。
- PBRの構成要素であるROEとPERの経年変化からは以下の傾向にあると認識している。
 - 1) ROEは、当期純利益率の上昇により増加傾向にあるものの、デュポンシステムによる分析では今後 財務レバレッジが低下することが想定されることから更なる利益率の改善を図るべく、新規事業の創出をスピード感をもって推進する
 - 2) PERは、他社と比較して低水準であり、想定株価からは低くIR活動を含めた対応強化を図る

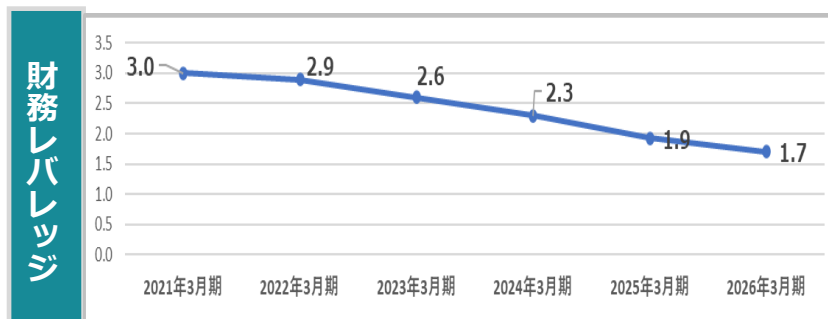
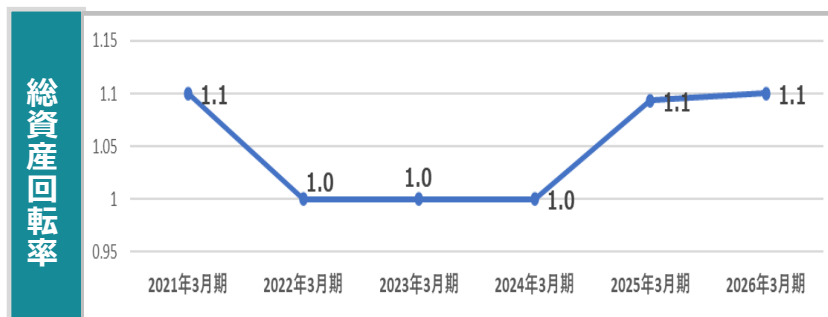
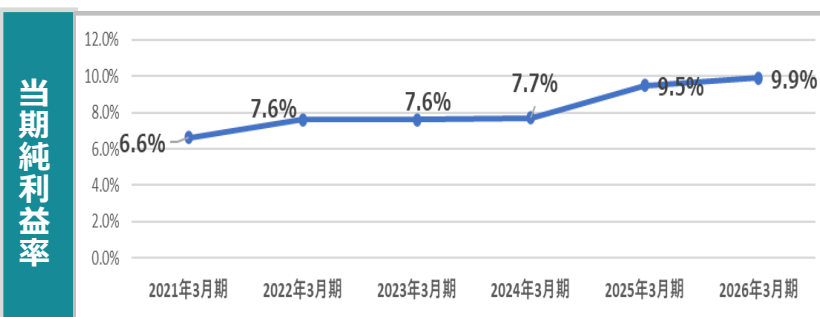
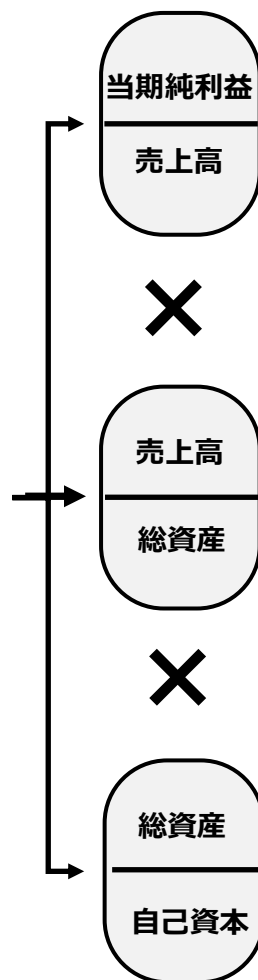
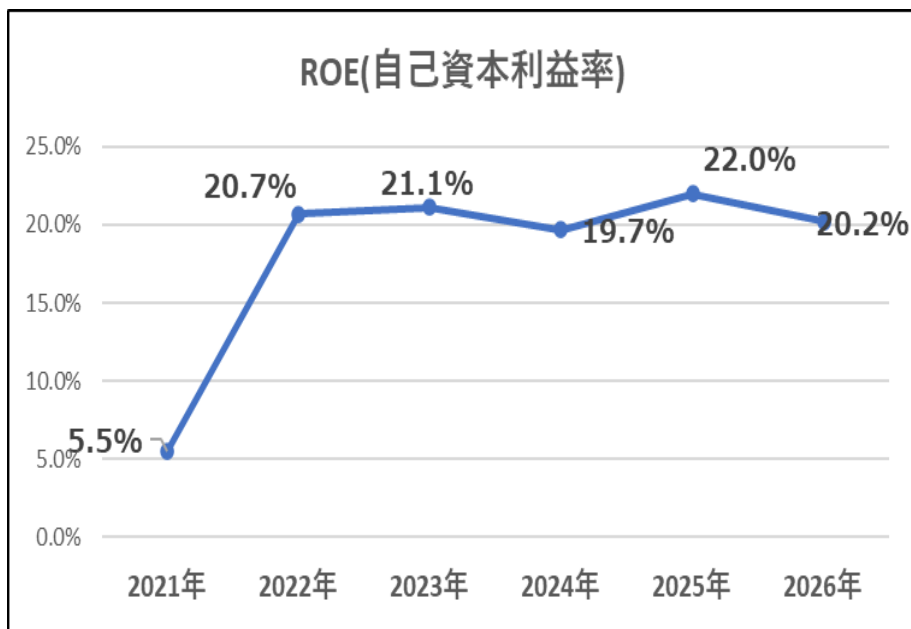


※現在の株価は、2026年4月6日時点 / 各年度は、年度末の株価を基に試算

現状分析 ROE分析

● ROEは高水準で推移するものの、財務体質の強化により有利子負債の低減が想定されることから更なる収益率向上を図る

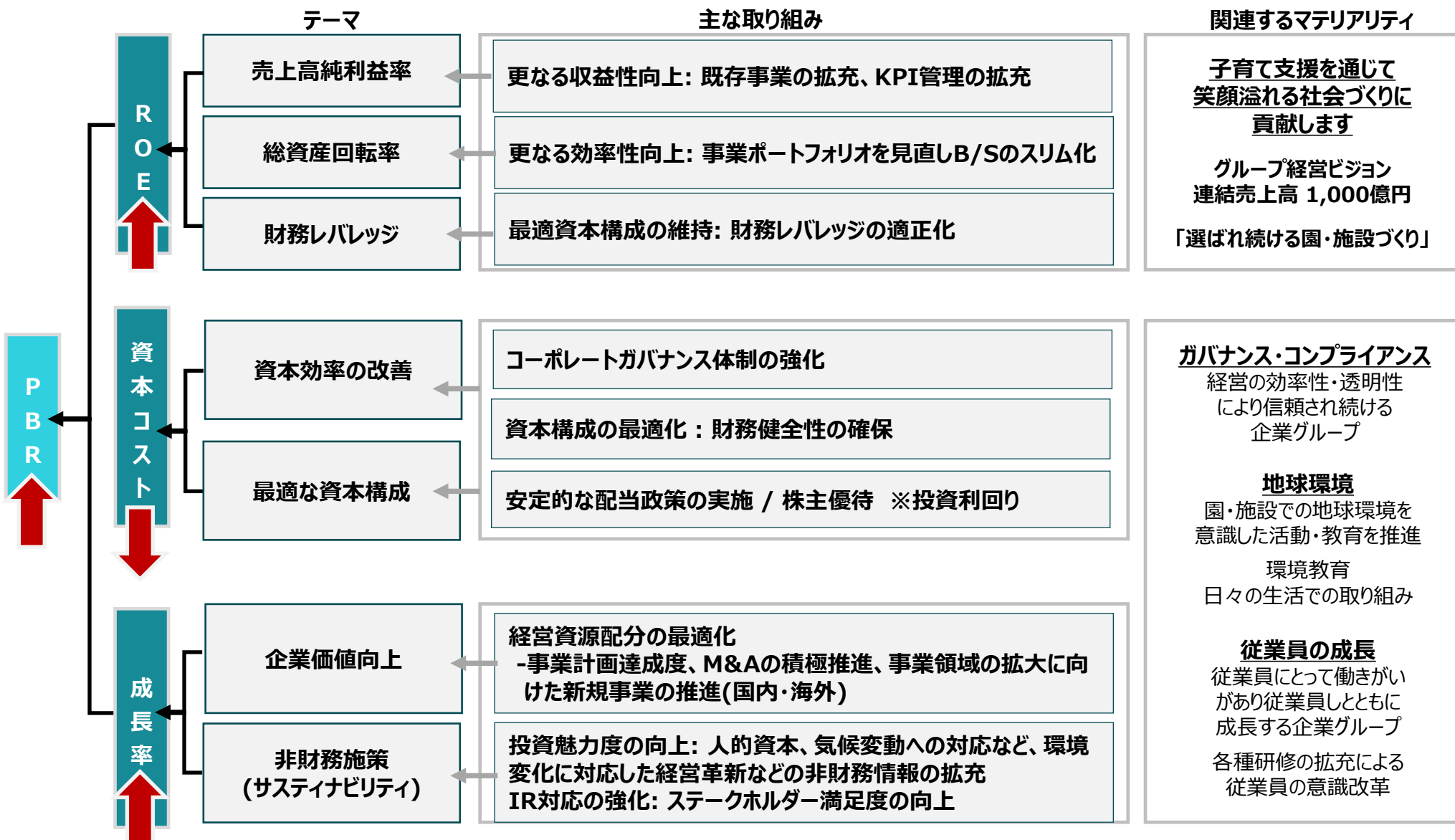
- 1) 既存事業の更なる収益改善(収益率向上)
- 2) 新規事業の推進による高収益事業の推進(ALT事業)
- 3) M&Aによる資本の効率化



※直近の業績をもとに試算

今後の取り組み施策 PBRと株価を意識した対応


抽出した課題を踏まえて、PBRを起点とした向上施策を推進する。



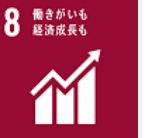











4

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 | <div><div>3 すべての人に 健康と福祉を</div><div>4 質の高い教育を みんなに</div></div> | <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 | <div><div>4 質の高い教育を みんなに</div><div>10 人や国の不平等 をなくそう</div></div> | <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 | | |
| | | | <div>17 パートナーシップで 目標を達成しよう</div> <div></div> |

| 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」

貧困をなくす



子どもの虐待防止

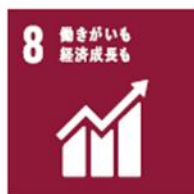


SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



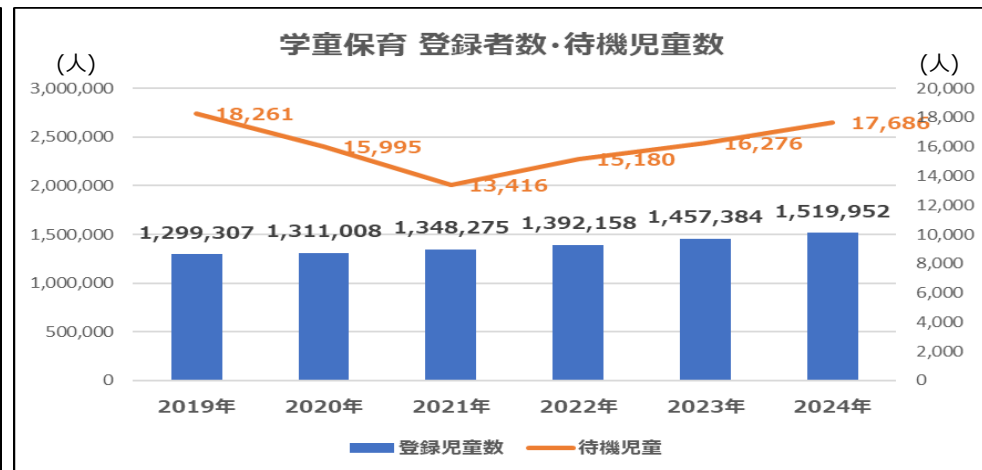
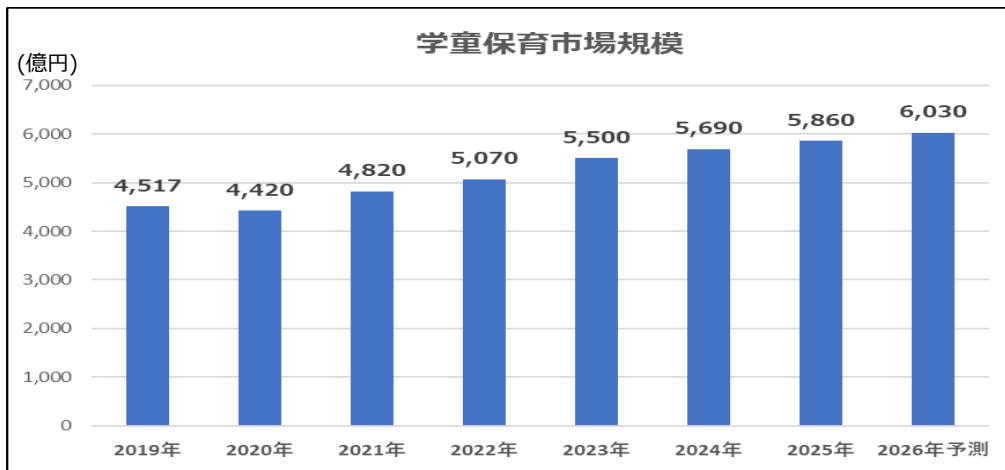
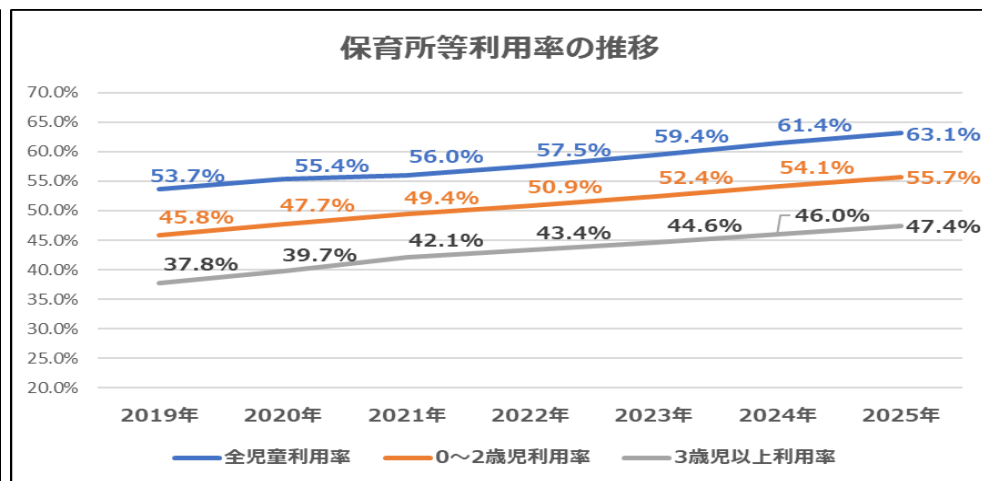
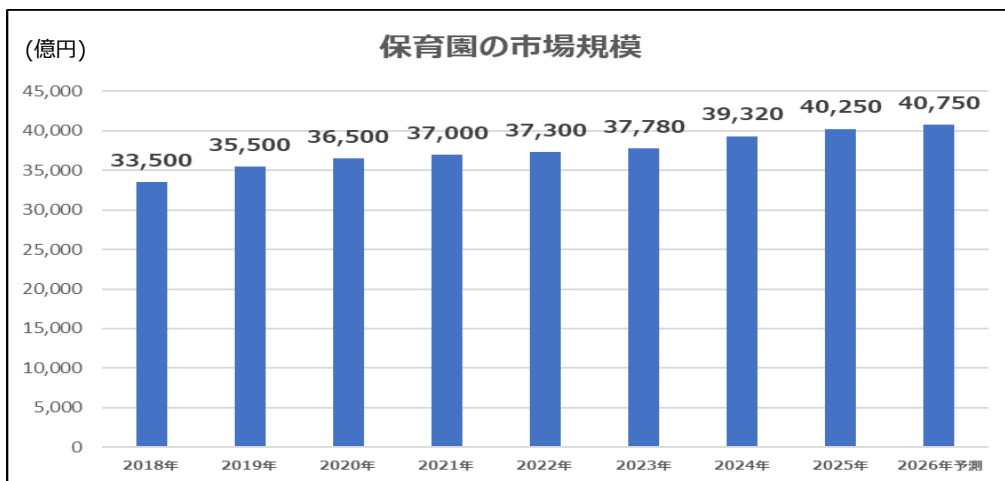
- ◎子育てに必要な商品を徹底的にリユース・リサイクルすることで、環境負荷及び処理費用を削減する
- ◎国内でしか販売をしていない質の高い子育て用品を、必要としている国や地域に対し安価で質の良いリユース品を提供することで、「世界中の子育て」を支援する

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

- ▶ 保育市場は、少子化・待機児童が減少しているものの依然として増加傾向。
- ▶ 保育園の施設数は年々増加しているが、利用園児は減少傾向。
- ▶ 学童保育市場は、年々増加傾向にあり、待機児童数も17,686人と増加。

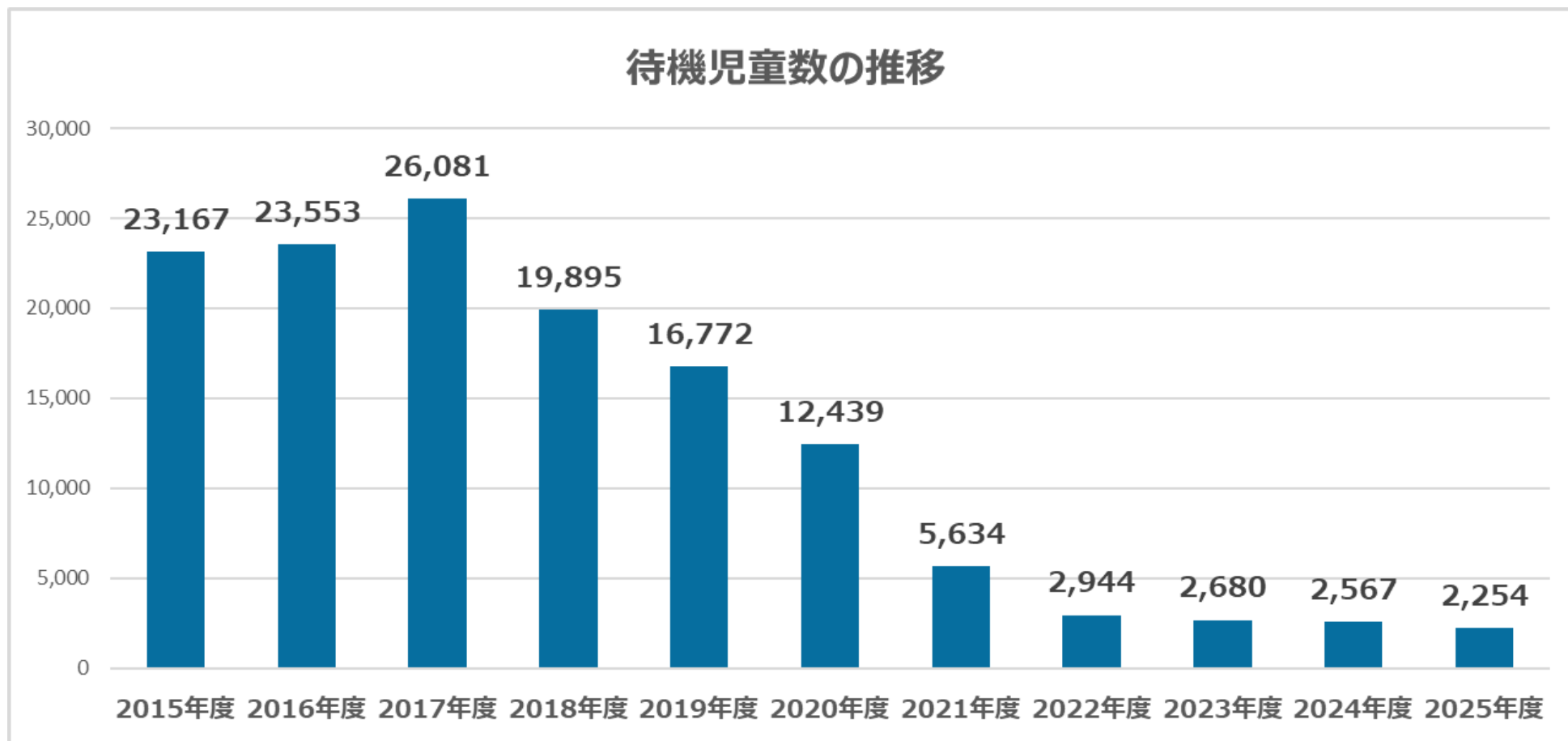


出所: 株式会社経済研究所「2026年版 ベビー関連市場マーケティング年鑑」

待機児童の推移

- ▶ 2025年度の待機児童数は、2,254人と前年と比較して313人の減少。
- ▶ 地域により格差があり、隠れ待機児童は7万人を超えると推測されている。

※「隠れ待機児童」とは、入所できる施設があるけれども、特定の施設のみ希望しているなどの理由から保育所などに入所できていない子どものことです。

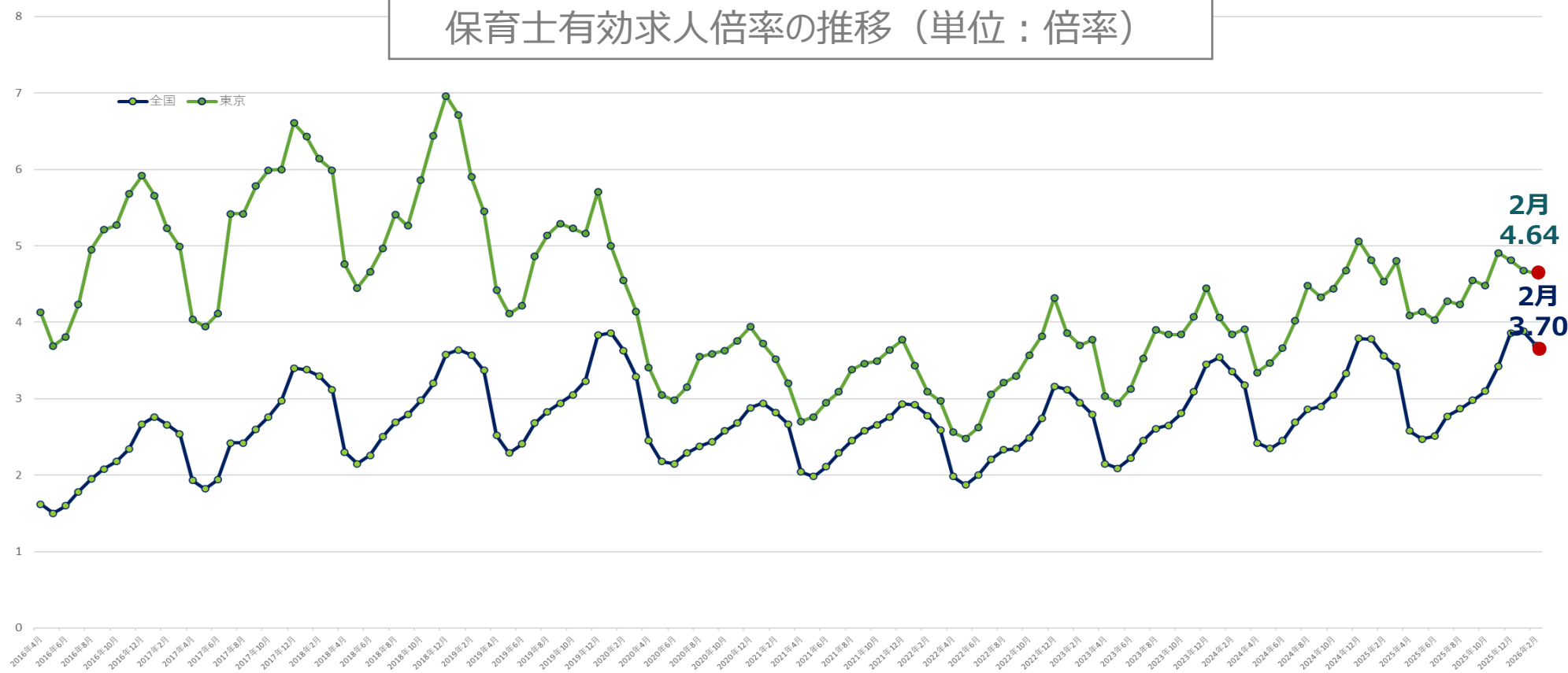


出典：こども家庭庁「保育所等関連状況取りまとめ(令和7年4月1日)」

保育士不足の現状





- ▶ 保育士の有効求人倍率は上昇傾向にあり、全国規模で保育士不足の状況が継続している。（2026年2月時点の全国平均値で3.70倍）
- ▶ 東京都の保育士の有効求人倍率は、直近では下降傾向であるものの4.64倍と高い水準である。

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）」 / 東京都労働局職業安定部

子育て支援プラットフォーム「コドメル」コンセプト

| | |
|----------------------------|--|
| (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 | <ul style="list-style-type: none"> ・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 | <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">   </div> <div style="text-align: center;">   </div> </div> |
| (4) 第1弾サービスの概要 | <ul style="list-style-type: none"> ・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

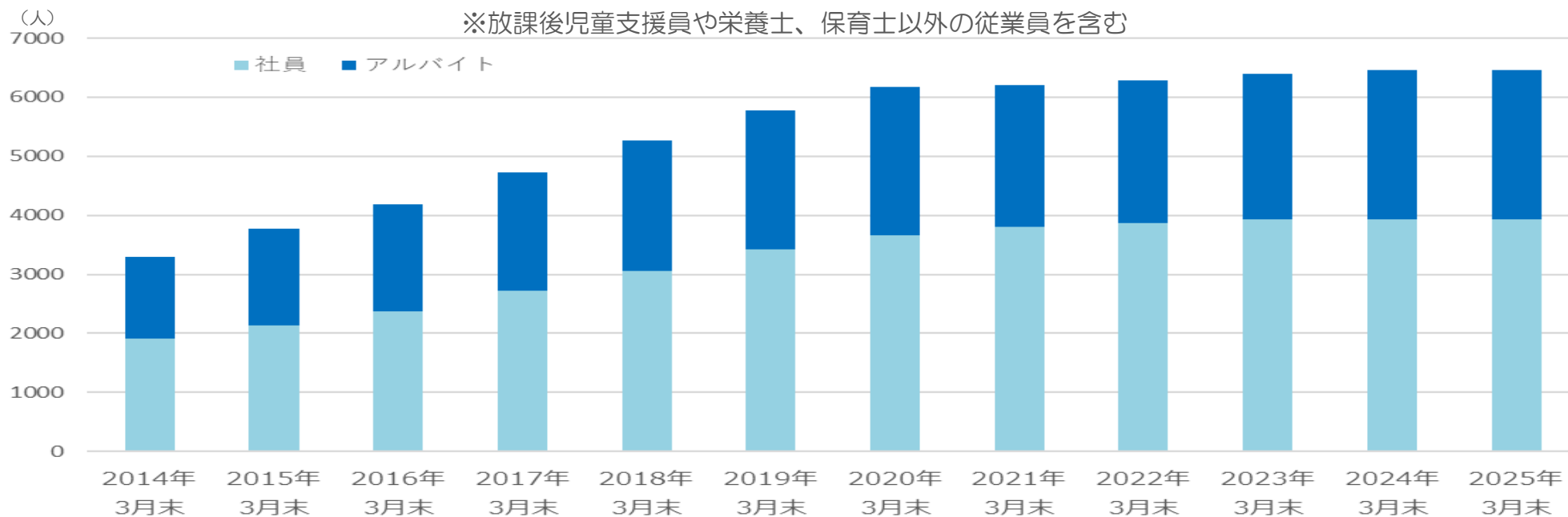
| | | 2017年度 入社数 | 2018年度 入社数 | 2019年度 入社数 | 2020年度 入社数 | 2021年度 入社数 | 2022年度 入社数 | 2023年度 入社数 | 2024年度 入社数 | 2025年度 入社数 | 2026年度 入社者 |
|-------------|-----------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------------|
| 保育士 | 新卒 (人) | 247 | 276 | 248 | 182 | 166 | 166 | 175 | 188 | 209 | 190 (2026年4月1日入社) |
| | 中途 (人) | 327 | 325 | 269 | 292 | 226 | 322 | 311 | 303 | 225 | 81 (2026年4月1日入社) |
| 資格取得 コース | 新卒 (人) | 32 | 46 | 26 | 9 | 7 | 5 | 1 | 3 | 0 | 0 |

※ 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

■ 社員 ■ アルバイト



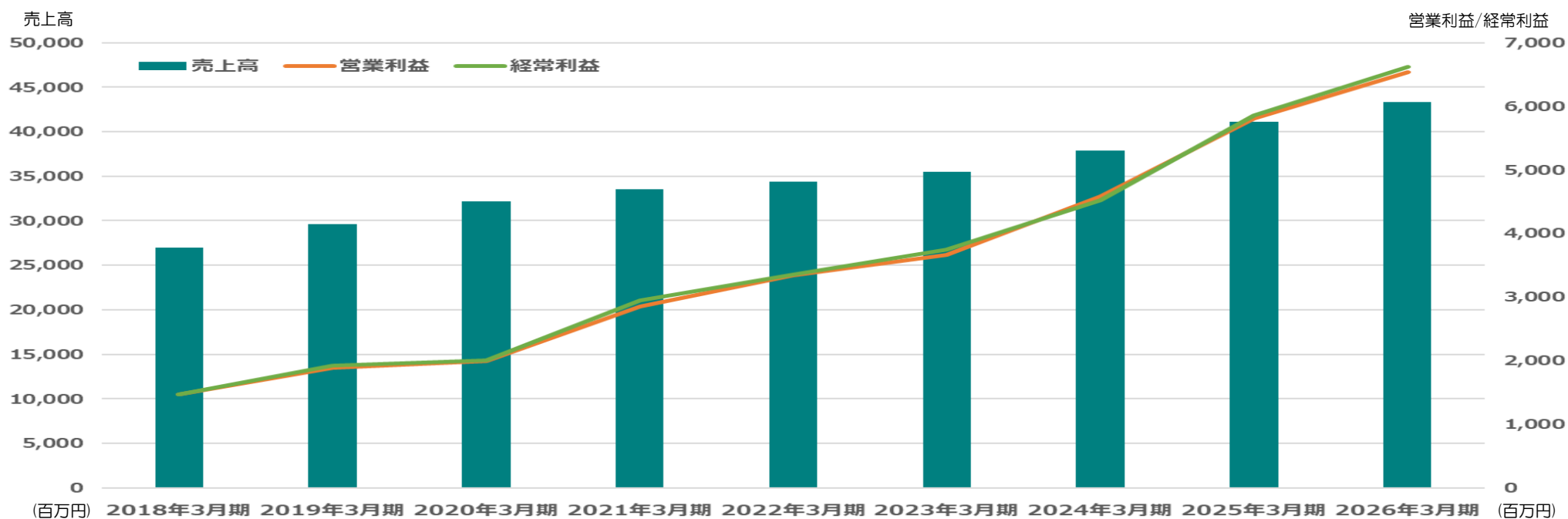
運営施設数の推移

| | | 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 3月末 | 2024年 3月末 | 2025年 3月末 | 2025年 3月末 | 2026年 4月 |
|---------------|-----------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|
| 認可保育園（公設民営） | | 16 | 14 | 10 | 10 | 11 | 12 | 12 | 11 | 11 | 11 | 12 | 12 | 12 | 11 |
| 認可保育園（民設民営） | | 85 | 102 | 118 | 136 | 148 | 160 | 171 | 177 | 182 | 183 | 183 | 181 | 179 | 173 |
| 小規模保育事業 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 認可外 保育園 | 東京都認証保育所 | 26 | 26 | 26 | 23 | 21 | 21 | 20 | 19 | 13 | 9 | 8 | 6 | 6 | 6 |
| | 企業主導型保育事業 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| | 自治体認定保育園 | 4 | 4 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | その他認可外保育園 | 0 | 0 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 認定こども園 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | 6 | 11 |
| 学童クラブ | | 43 | 46 | 55 | 63 | 71 | 72 | 72 | 77 | 81 | 89 | 86 | 96 | 118 | 118 |
| 東京都認証学童クラブ | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 12 |
| 児童館 | | 8 | 8 | 10 | 12 | 12 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 13 | 16 | 17 |
| 民間学童クラブ | | 0 | 0 | 0 | 4 | 5 | 5 | 4 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 交流館 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 |
| インターナショナルスクール | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 1 |
| 幼稚園（海外施設） | | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 合計 | | 182 | 200 | 224 | 251 | 272 | 289 | 297 | 301 | 303 | 309 | 306 | 320 | 345 | 357 |

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 | 2024年 3月期 | 2025年 3月期 | 2026年 3月期 |
|--------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 売上高（百万円） | 26,945 | 29,647 | 32,169 | 33,500 | 34,373 | 35,507 | 37,856 | 41,147 | 43,325 |
| 営業利益（百万円） | 1,469 | 1,880 | 1,989 | 2,857 | 3,344 | 3,667 | 4,584 | 5,809 | 6,533 |
| 経常利益（百万円） | 1,469 | 1,920 | 2,003 | 2,947 | 3,358 | 3,745 | 4,523 | 5,858 | 6,617 |
| 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 | 2,929 | 3,920 | 4,284 |
| 一株当たり当期純利益 （円） | 10.70 | 12.44 | 12.81 | 6.15 | 26.06 | 31.18 | 34.38 | 45.91 | 50.07 |

※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 | 2024年 3月期末 | 2025年 3月期 | 2026年 3月期 |
|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|
| 総資産 (百万円) | 25,758 | 28,255 | 26,122 | 29,740 | 34,274 | 35,694 | 36,889 | 37,622 | 38,209 |
| 純資産 (百万円) | 7,756 | 8,950 | 9,636 | 10,007 | 11,975 | 13,584 | 16,108 | 19,508 | 22,935 |
| 自己資本比率 (%) | 30.1 | 31.7 | 36.9 | 33.7 | 34.9 | 38.1 | 43.7 | 51.9 | 60.0 |

| | 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 | 2025年 3月期 | 2026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 | 5,598 | 4,205 | 6,268 |
| 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 | △6 | △162 | 497 |
| 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 | △3,978 | △4,243 | △4,441 |
| 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 | 20,944 | 20,743 | 22,619 |

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 | 2025年 3月期 | 2026年 3月期予想 | 2027年 3月期予想 |
|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|----------------|
| 一株当たり 配当額 (円) | 3.50 | 3.70 | 3.90 | 3.90 | 4.50 | 6.00 | 8.00 | 12.0 | 12.5 | 13.5 |
| 配当性向 (%) | 32.7 | 29.7 | 30.4 | 63.4 | 17.3 | 19.2 | 23.3 | 26.1 | 25.0 | 26.6 |

※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

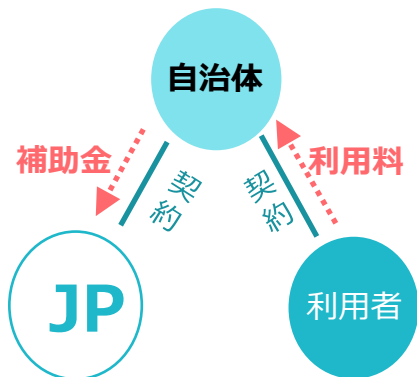
※2026年3月期 配当額は定時株主総会での承認を得た場合となります。

子育て支援施設の契約の流れ

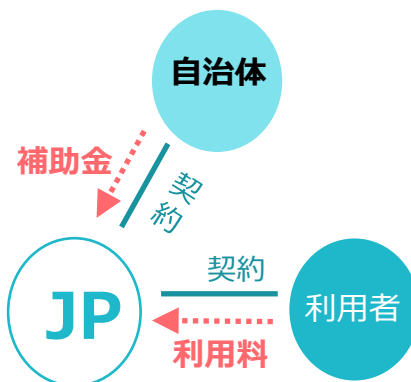
子育て支援施設（公的施設・受託施設）の運営

公的施設 = 国や自治体からの補助金 あり

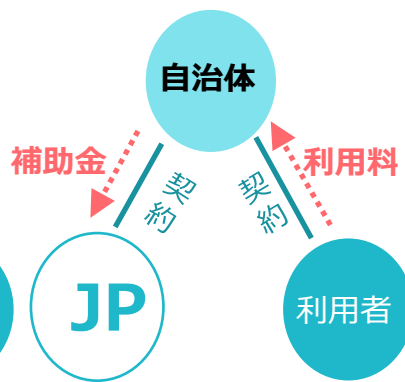
認可保育園



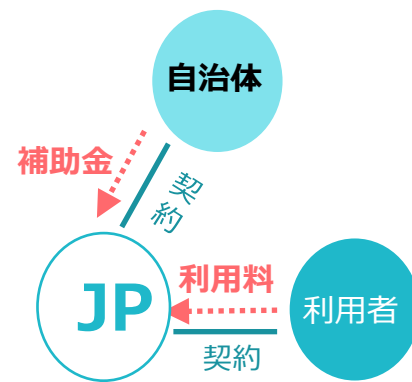
東京都認証保育所



学童クラブ・児童館



東京都認証学童クラブ



公立認可保育園(公設民営) 私立認可保育園(民設民営)

利用者収入(実費負担分)

補助金
(指定管理料)

※自治体により異なる

利用者収入(実費負担分)

補助金
(国の公定価格)
+
(自治体加算)
※自治体により異なる

利用者収入
(保育料+実費負担分)

補助金
(東京都補助)
+
(一部市区町村加算)

利用者収入(実費負担分)

補助金
(指定管理料)
or
(受託料)
※自治体により異なる

利用者収入・習い事

補助金
※自治体により異なる

契約形態

売上構成

| | |
|--------------|--|
| 商 号 | 株式会社JPホールディングス（英文社名 JP-HOLDINGS,INC.） |
| 設 立 | 1993年3月31日 |
| 代 表 者 | 代表取締役社長 坂井 徹 |
| 社外取締役 | 柏女 霊峰、佐竹 康峰、後藤田 由紀、勝又 英博 ロバート アンソニー クリソル サラザール、藁谷 友紀 |
| 取締役（監査等委員） | 関 博文 |
| 社外取締役（監査等委員） | 伊丹 俊彦・鶴谷 明憲・矢板 賢・山村 輝治 |
| 本社所在地 | 東京都港区港南1丁目2番70号 品川シーズンテラス5F |
| 名古屋支店 | 名古屋市中村区名駅2丁目38番2号 オーキッドビル7F |
| 資 本 金 | 16億395.5万円 |
| 従 業 員 数 | 4,157名〔2,773名〕＊〔 〕は、平均臨時雇用人員 （2025年3月末現在 連結） |
| 事 業 内 容 | 子会社（子育て支援）の管理・統括および、新規事業開発 |
| 証 券 コード | 2749（東証プライム） |
| グループ会社 | 株式会社日本保育サービス 株式会社ジェイキッチン 株式会社日本保育教育総合研究所 株式会社子育てサポートリアルティ 株式会社ワンズウィル 株式会社JPホールディングス九州（テレビ熊本等との合併会社） |



JP HOLDINGS GROUP

1993年3月

(有)ジェイ・プランニング設立

2000年4月

企業内に託児所 開設

2001年12月

郊外型大型保育園 開設

2002年8月

東京都認証保育所
第一号開設

2002年10月

東京証券取引所
JASDAQ市場上場



2004年10月

社名を(株)JPホールディングスへ変更
(株)日本保育サービス、(株)ジェイ・プランニング
(株)ジェイキッチン、(株)ジェイ・プランニング販売
を設立

2005年4月

認可保育園第一号 開設



2006年1月

(株)ジェイキャスト設立



2006年4月

学童クラブ、児童館
第一号 受託

2010年3月

(株)ジェイ・プランニング
全株式を譲渡

2011年3月

東京証券取引所
第二部上場

2012年3月

東京証券取引所
第一部指定

2013年3月

(株)日本保育総合研究所
設立

2016年9月

相鉄アメニティライフ(株)
全株式を取得し子会社化

2018年9月

企業主導型保育園
開始

2021年1月

(株)学研ホールディングス
業務提携契約を締結

9月

保育所等訪問支援事業
開始

2022年4月

アメニティライフを日本保育サー
ビスへ統合
子育てプラットフォーム「コドメル」
サービス開始

2023年1月

(株)日本保育総合研究所へ
(株)ジェイ・プランニング販売、
(株)ジェイキャストを合併

3月

創業30周年

6月

(株)子育てサポ
リアルティ設立
(不動産会社)

10月

(株)ダスキ
ン業務提携契
約を締結

2024年2月

(株)ワンズウィ
ル全株式を取
得(人材紹介・派遣会社)

2025年6月

(株)テレビ熊本
及び関係者と
合併会社設立
(株)JPホールディングス九州

7月

本社移転
(株)日本保育総合
研究所を(株)日本
保育教育総合研
究所に社名変更



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 東京本社

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