



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

東証プライム (2749)

2022年3月期決算 / 中期経営計画

2022年5月20日
株式会社 JPホールディングス

1

当社の概要及びSDGsへの取り組み

2

2022年3月期 決算概要

3

新中期経営計画のローリング

4

2023年3月期 計画

5

APPENDIX



JP HOLDINGS GROUP



当社の概要及び SDGsへの取り組み

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、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・リトミック教室の請負、発達支援を行う株式会社ジェイキャスト、保育関連用品の企画・販売などを行う株式会社ジェイ・プランニング販売、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、子育てプラットフォーム「コドメル」などを行う株式会社日本保育総合研究所があり、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の概要

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)

グループ購買
保育備品外販
グループ施設整備

幼児プログラムの開発・運営
英語/体操/リトミック/ダンス
発達支援



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307施設を運営



ジェイキッチン

給食の請負・
アドバイザリー

給食の請負
(自社及び他社)
アドバイザリー



ジェイプランニング販売

保育用品の物販

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



ジェイキャスト

園児向け
プログラム開発

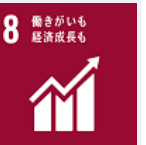


日本保育総合研究所

研修・研究

研修事業
BPOサービス
保育所等訪問支援事業
プラットフォーム事業
海外事業

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	3 すべての人に健康と福祉を  4 質の高い教育をみんなに  ● 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	4 質の高い教育をみんなに  10 人や国の不平等をなくそう  ● 学習プログラムの開発と拡充（英語、体操、リトミック、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
× パートナースhip		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 パートナースhipで目標を達成しよう 

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
人材育成	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 	●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 		●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 		●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 	●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 	●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
(2020年12月、2021年5月・12月「シングルペアレント世帯支援」を実施)



- ◎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



経営理念・コーポレートメッセージ

- 経営理念・運営理念を刷新、コーポレートメッセージを新たに制定
- 新たな理念のもと、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

2

2022年3月期 決算概要

2022年3月期 連結業績（サマリー）

受入児童数の増加、費用抑制等により、増収・増益、過去最高益を達成

売上高：新規施設の開設およびデジタルを柱とした各種施設から受入児童増による増収
営業利益：新人事制度の導入に伴う賞与支給対象期間の変更による賞与引当金の増額及び
経常利益 システム導入による費用増加があったものの売上拡大、費用抑制による増益
当期純利益：効率的な運営体制の確立により経常利益が大幅に増加するとともに、前期においては、多額の特別損失が発生したが、当期は、各施設の収益改善により減損損失が大幅に減少したことや土地・建物を保有する10園のうち3園に関して、固定資産を売却したこと等により特別利益を計上したことから増益

単位:百万円	2021年3月期	2022年3月期	前期増減	前期増減率	業績予想比	業績予想
売上高	33,500	34,373	872	2.6%	1.4%	33,900
営業利益	2,857	3,344	487	17.1%	22.5%	2,730
営業利益率	8.5%	9.7%	1.2%	-	1.6%	8.1%
経常利益	2,947	3,358	410	13.9%	21.7%	2,760
経常利益率	8.8%	9.8%	1.0%	-	1.6%	8.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	537	2,279	1,742	324.1%	29.5%	1,760
1株当たり 当期純利益(円)	6.15	26.06	19.9	323.7%	-	-
ROE	5.5%	20.7%	15.2%	276.4%	-	-

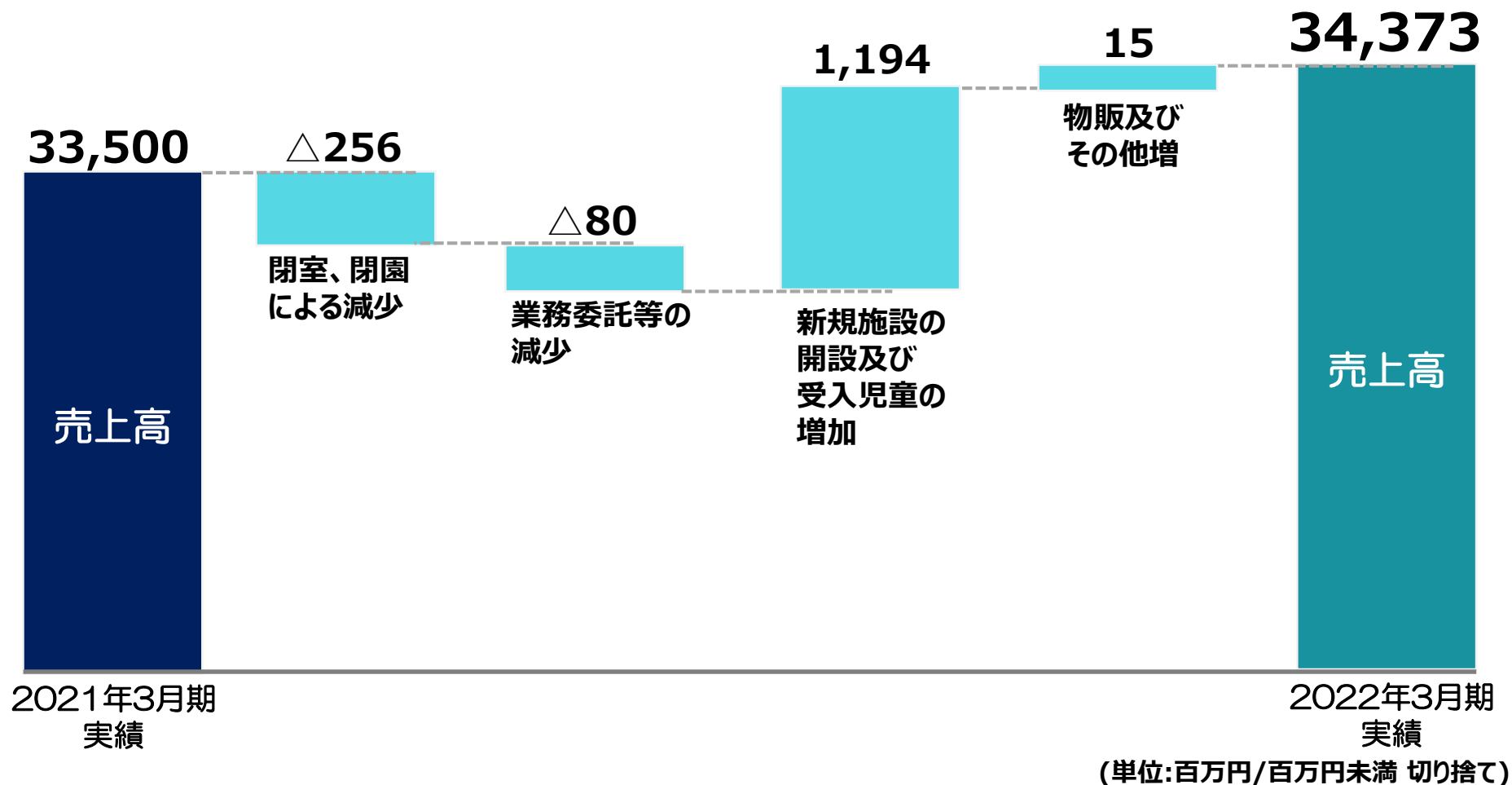
※1：四半期純利益は、「親会社株主に帰属する四半期純利益」となります。

※2：第1四半期連結累計期間より従来営業外収益に計上していた保育事業に関する補助金収入を「売上高」に計上する表示方法の変更を行っています。

2022年3月期 売上高 前期増減要因

売上高

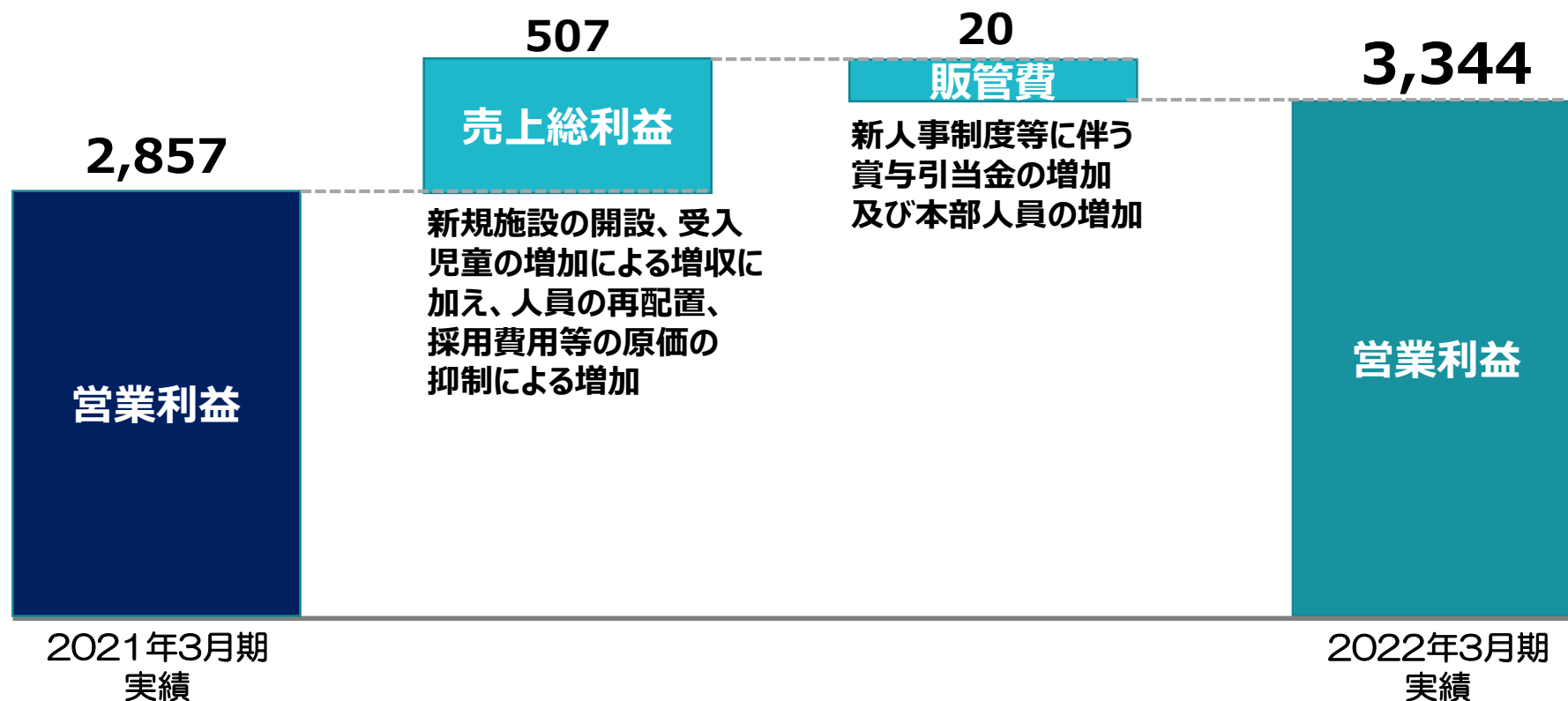
コロナ禍においてデジタルを活用した園見学や英語・体操・リトミック・ダンスなどのオンラインプログラムの実施、新たな幼児学習プログラムの導入など、「選ばれる園・施設づくり」の取り組みによる期中の受入児童の増加及び新規施設の開設により増収



2022年3月期 営業利益 前期増減要因

営業利益

新人事制度の導入に伴う賞与支給対象期間の変更による賞与引当金の増額およびシステム導入に伴う費用の増加等、特殊要因により費用が400百万円増加したものの、新規施設の開設など売上高の増加に加え、各施設の人員の再配置、採用活動の見直しなど、効率運営による費用抑制により増益となり、過去最高益を達成

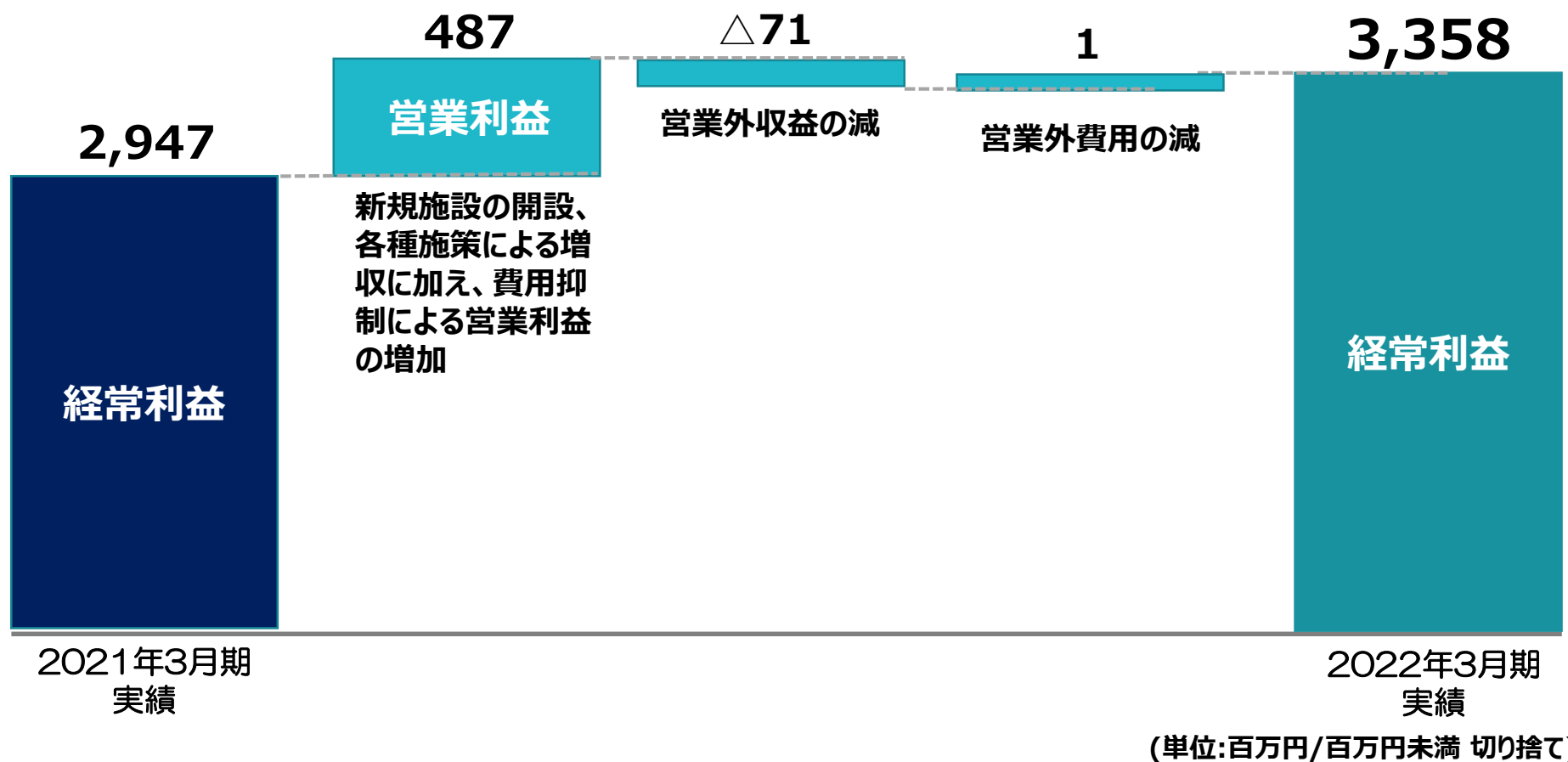


(単位:百万円/百万円未満 切り捨て)

2022年3月期 経常利益 前期増減要因

経常利益

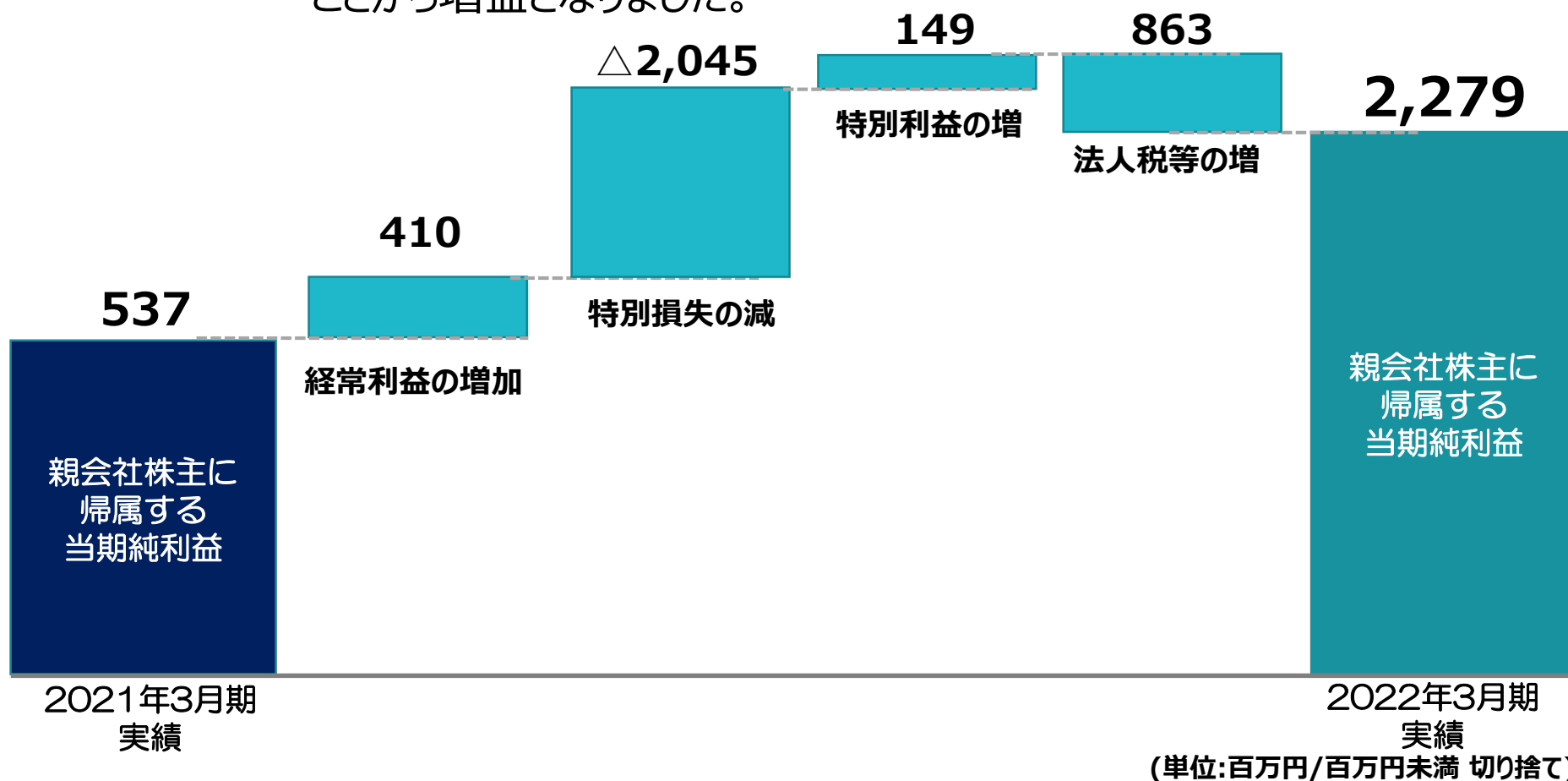
新規施設の開設、デジタルを核とした各種施策による受入児童増加による売上高の増加、効率的な運営ならびに費用抑制により大幅な増益となり過去最高益を達成



2022年3月期 当期純利益 前期増減要因

親会社株主に
帰属する
当期純利益

効率的な運営体制の確立により経常利益が大幅に増加するとともに、前期においては、多額の特別損失が発生しましたが、当期は、各施設の収益改善により減損損失が大幅に減少したことや土地・建物を保有する10園のうち3園に関して、固定資産を売却したこと等により特別利益を計上したことから増益となりました。



2022年3月期 連結業績 (財務状態)

コロナ禍における先行き不透明な状況を捉えた資金強化

財務状況

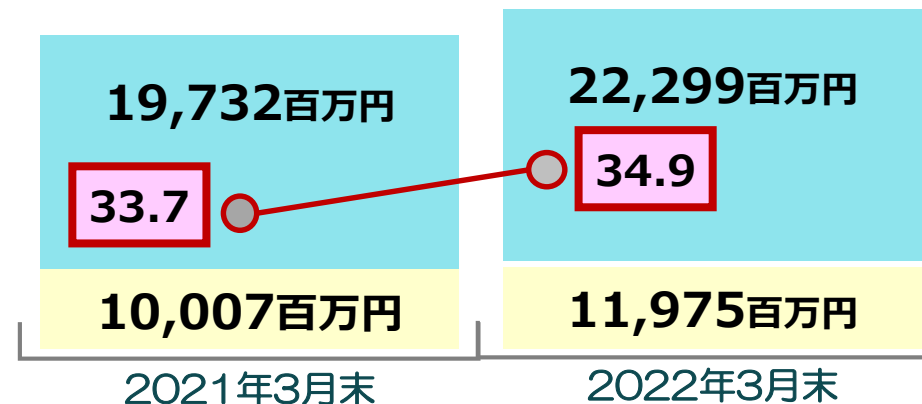
2022年3月末 ※()は2021年3月末との差

資 産	負 債
34,274百万円 (+4,534百万円)	22,299百万円 (+2,566百万円)
	純資産
	11,975百万円 (+1,967百万円)

単位：百万円	2021年3月末	2022年3月末
流動資産	15,139	20,931
固定資産	14,601	13,343
資産合計	29,740	34,274
流動負債	7,829	7,891
固定負債	11,903	14,407
負債合計	19,732	22,299
純資産合計	10,007	11,975

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	17,296百万円
棚卸資産	63百万円
未収入金	2,708百万円
建設仮勘定	137百万円

長期借入金(1年以内返済)	3,113百万円
未払金	1,561百万円
未払法人税等	641百万円
長期借入金	12,816百万円

利益剰余金	9,117百万円
その他包括利益累計額	△87百万円

(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)

2022年3月期 連結業績 (貸借対照表)

	2021年3月末 (百万円)	2022年3月末 (百万円)	増減額 (百万円)
流動資産	15,139	20,931	5,791
(現金及び預金)	11,020	17,296	6,275
(未収入金)	3,009	2,708	△300
固定資産	14,601	13,343	△1,257
(有形固定資産)	6,701	5,734	△966
(無形固定資産)	214	174	△39
(投資その他の資産)	7,685	7,434	△251
資産合計	29,740	34,274	4,534
流動負債	7,829	7,891	62
(1年内返済予定の長期借入金)	3,307	3,113	△194
(未払金)	1,634	1,561	△72
固定負債	11,903	14,407	2,504
(長期借入金)	10,305	12,816	2,510
負債合計	19,732	22,299	2,566
純資産	10,007	11,975	1,967
負債純資産合計	29,740	34,274	4,534

(百万円未満 切り捨て)

2022年3月期 連結業績(キャッシュ・フロー)

営業CF：税前利益の増、減損損失の減

投資CF：有形固定資産の売却、投資有価証券の売却、新規開設に伴う固定資産の取得

財務CF：新型コロナウイルス感染症の影響を視野に入れた長期借入金の増

単位:百万円	2021年3月期	2022年3月期	増減
営業活動よるCF	2,469	3,884	1,415
投資活動によるCF	190	413	222
フリーキャッシュフロー	2,659	4,297	1,638
財務活動によるCF	2,155	1,978	△176
現金及び現金同等物 期末残高	11,020	17,296	6,275

(百万円未満 切り捨て)



JP HOLDINGS GROUP

2022年3月期 業績予想

期初に設定した業績予想を上方修正

2021年11月11日に業績予想の上方修正を公表

- 当社は、競合他社と比較して、デジタル化の導入を積極的に推進
▷デジタルによる園見学、英語・体操・リトミック・ダンスプログラムのオンライン化、オンラインで繋ぐ国際交流プログラム、幼児学習プログラムの拡充
- 今期のみならず、来期に向けた受入児童獲得への対応、「選ばれる園・施設づくり」を積極推進

●売上高 **0.6%増**

前回予想 33,700百万円→33,900百万円

●営業利益 **18.7%増**

前回予想 2,300百万円→2,730百万円

●経常利益 **20.0%増**

前回予想 2,300百万円→2,760百万円

●親会社に帰属する当期純利益 **21.4%増**

前回予想 1,450百万円→1,760百万円



ダンスプログラム



国際交流プログラム



食農活動

2022年3月期 業績予想（差異）

当社は、競合他社と比較して、デジタル化の導入を積極的に推進、期中での受入児拡大及び「選ばれる園・施設づくり」を積極推進したことで、業績予想を大きく上回り達成

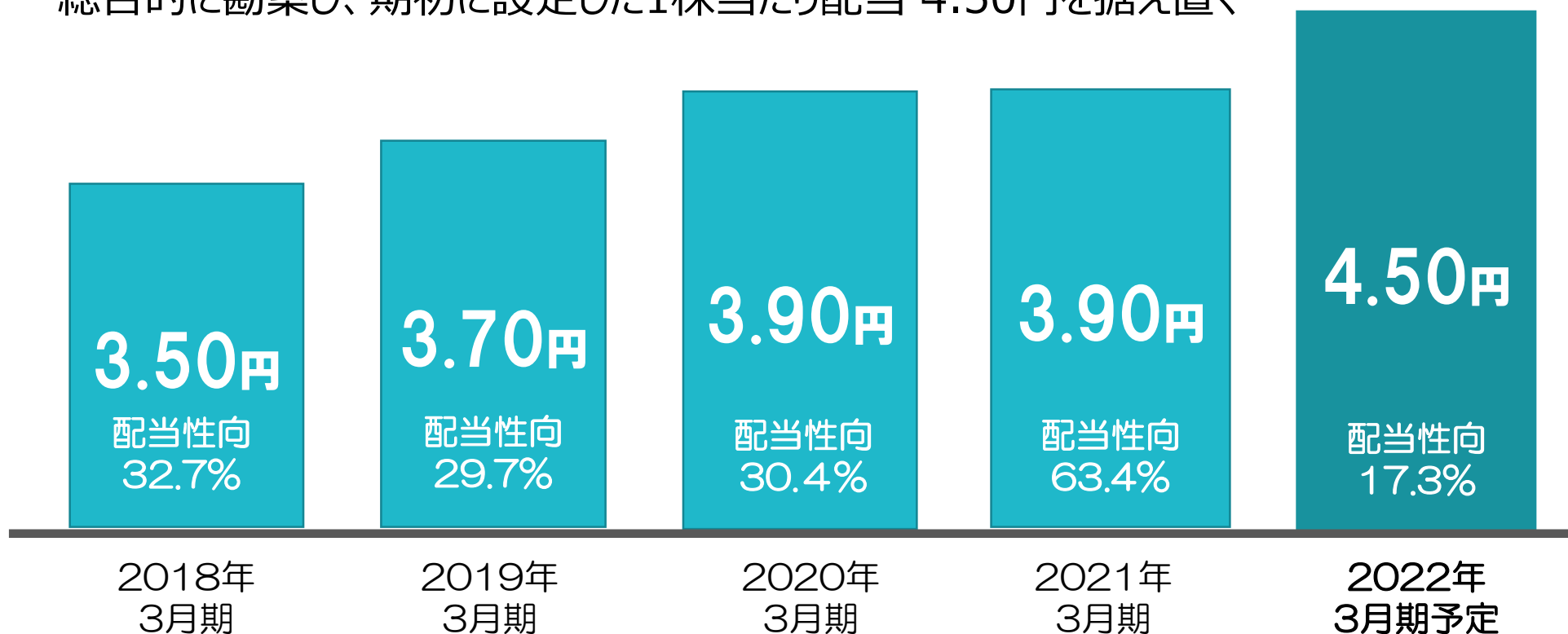
	2021年3月期 実績	2022年3月期 期初通期予想	2022年3月期 修正通期予想	2022年3月期 実績	修正通期予想 増減	修正通期予想 増減比
売上高（百万円）	33,500	33,700	33,900	34,373	473	1.4%
営業利益（百万円）	2,857	2,300	2,730	3,344	614	22.5%
経常利益（百万円）	2,947	2,300	2,760	3,358	598	21.6%
親会社株主に帰属する当期純利益 （百万円）	537	1,450	1,760	2,279	519	29.5%
一株当たり当期純利益（円）	6.15	16.58	20.12	26.06	5.93	29.5%
一株当たり配当額（円）	3.90	4.50	4.50	4.50	0%	0%
配当性向（%）	63.4	27.1	22.4	17.3	△5.1%	△22.8%
保育所開園見込（園）	4 認可移行 1	3 認可移行 2	3 認可移行 2	3 認可移行 2	0	0%
学童クラブ・児童館 受託見込（施設）	5	8	8	8	0	0%

（単位:百万円/百万円未満 切り捨て）

2022年3月期末の配当状況

◎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
- ・今後に関して新型コロナウイルス感染症の継続的な感染拡大、少子化の急速な加速、地政学的リスクによる資源の高騰による物価上昇など、不透明な経済環境であることを総合的に勘案し、期初に設定した1株当たり配当 4.50円を据え置く



※2022年3月期末配当は、当社第30回定時株主総会の承認を得た場合の1株当たりの配当金となります。

2022年3月末時点の新規開設施設の状況

2021年4月1日 開設施設数

保育園 : 3園
学童クラブ・児童館 : 8施設
合計 : 11施設

2022年3月末時点 運営施設数

保育園 : 211園
学童クラブ : 81施設
児童館 : 11施設
合計 : 303施設

※2021年4月1日より東京都認証保育所として2003年8月1日より運営しておりました「アスクおんたけ保育園」及び2010年4月1日より運営しておりました「アスク下丸子保育園」を認可保育園に移行いたしました。

※2021年3月末をもって、東京都認証保育所の「アスク飯田橋保育園」「アスク西新宿保育園」「アスク池袋保育園」「アスク雪谷大塚保育園」および民間学童クラブの「AEL横浜ビジネスパーク」を閉園・閉室いたしました。
また、学童クラブ「中野区キッズ・プラザ谷戸」「北区第一さくらクラブ」「北区第二さくらクラブ」、児童館の「狭山市立中央児童館」は契約期間満了により2021年3月末日をもって撤退いたしました。

東京都

認可保育園 3園

- ・アスク上石神井保育園
- ・アスクかなまち保育園
- ・アスク東葛西第二保育園

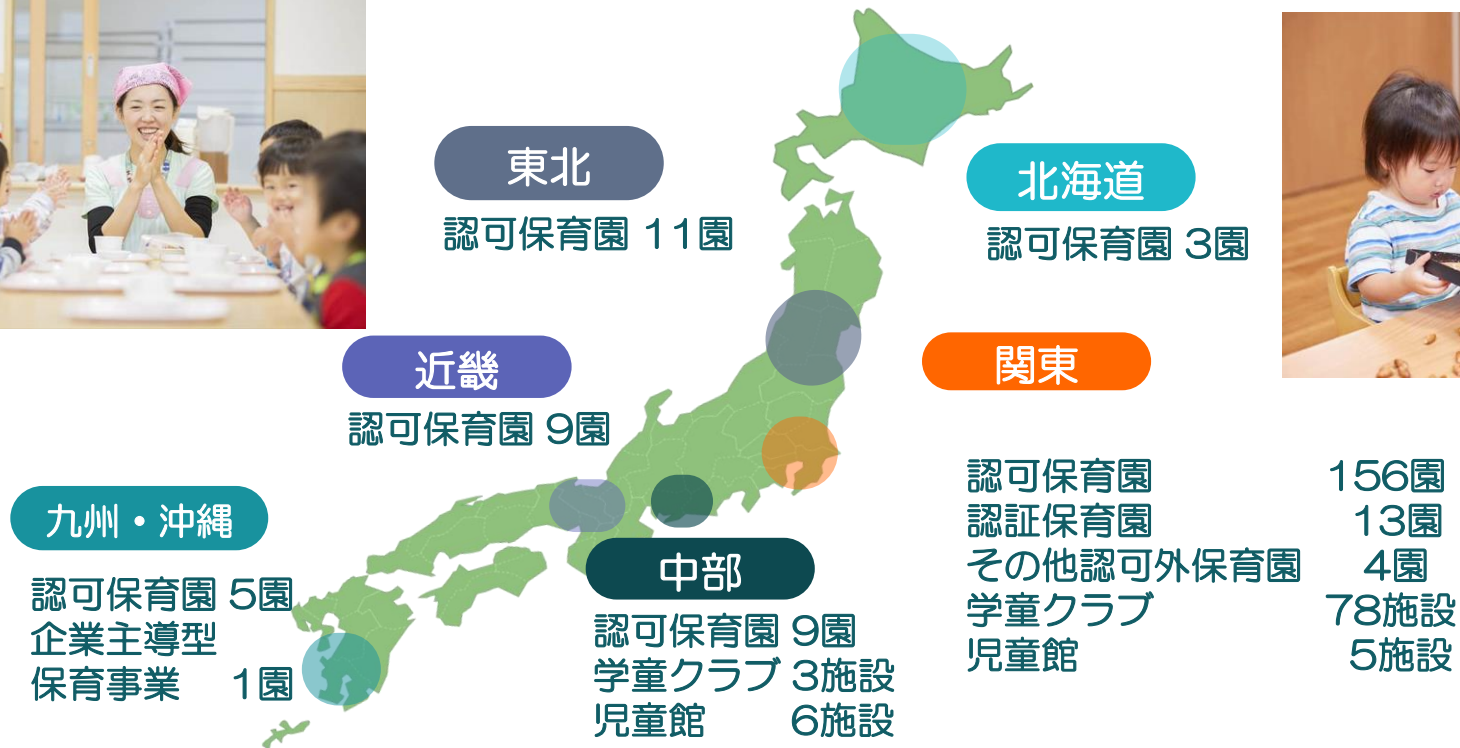
東京都

学童クラブ・児童館 8施設

- ・わくわく滝野川もみじひろば/滝野川もみじ元気っこ第二
- ・わくわく滝野川もみじひろば/滝野川もみじ元気っこ第三
- ・三鷹市六小学童保育所A質
- ・虹色キッズクラブ
- ・番町小学校アフタースクール第一
- ・番町小学校アフタースクール第二
- ・番町小学校放課後子ども教室(遊び)
- ・深大寺児童館

2022年 3月末 運営施設数/地域別運営施設数

2022年3月末 303施設の運営



保育園 211園、学童クラブ 81施設、児童館 11施設



JP HOLDINGS GROUP

3

中期経営計画のローリング



JP HOLDINGS GROUP

中期経営計画の振り返り(2022年3月期)

2022年3月期に開示した中期経営計画の状況

当初計画した中期経営計画を約2年前倒しで達成

新たな施策

・各施設の人員の再配置による効率的な運営、採用活動の見直しなど、各施設の収益改善ならびに各種備品の発注体制の見直しにより、費用抑制による増益

費用抑制 収益改善

・デジタルを活用した園見学、コロナ禍においても英語・体操・リトミック・ダンスのプログラムをオンラインで実施、新たな幼児学習プログラムの導入、海外とのオンライン交流プログラムの展開など、様々な施策による「選ばれる園・施設づくり」を推進することで収益増

単位:百万円	当初計画			実績	
	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2022年3月期	
	計画	計画	計画	実績	当初計画比
売上高	33,900	33,700	34,700	34,373	1.4%
営業利益	2,300			3,344	45.4%
営業利益率	6.8%			9.7%	2.9%
経常利益	2,300	2,970	3,500	3,358	46.0%
経常利益率	6.8%	8.8%	10.1%	9.8%	3.0%
当期純利益	1,450			2,279	57.2%
当期純利益率	4.3%	0.0%	0.0%	6.6%	2.4%

※1：第1四半期連結累計期間より従来営業外収益に計上していた保育事業に関する補助金収入を「売上高」に計上する表示方法を変更

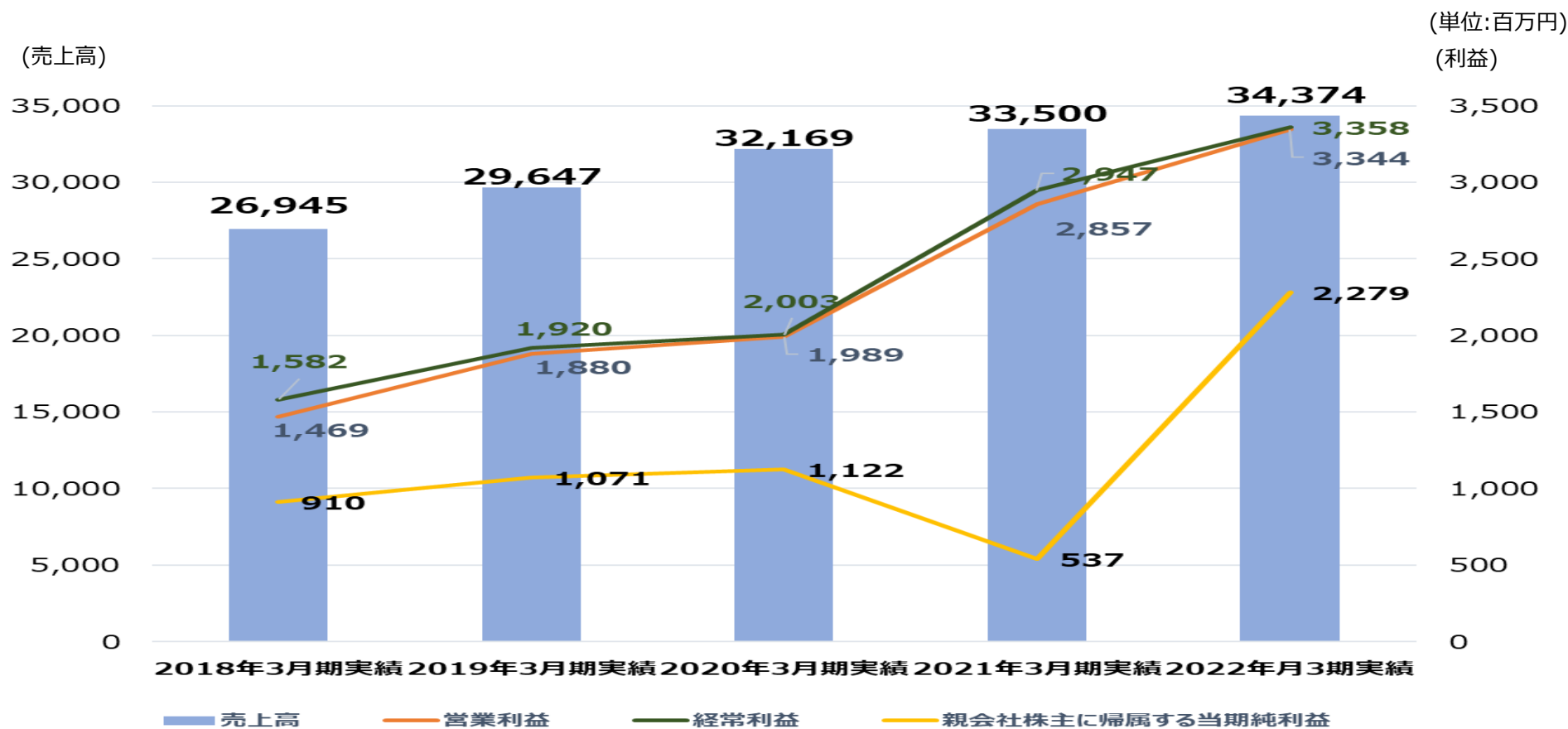
※2：当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益となります。

中期経営計画 業績指標

売上高は堅調に推移するものの、利益面においては人員配置や新たな補助金の獲得により高収益へ転換

売上高 2018年3月期と2022年3月期対比 127.6%

経常利益 2018年3月期と2022年3月期対比 212.3%



中期経営計画 初年度(2022年3月期)の振り返り

収益面・事業再編・業務効率化・成長戦略は計画通り達成

項 目	概 要	評価
経営目標	経営基盤の確立及び成長戦略の推進 「選ばれる園・施設」(保護者・自治体・養成校・社員)を目指す	○
2024年3月期業績目標	経営基盤の強化と収益改善 経常利益率 10.0%以上を目指す(3年間)	○
重点課題への取り組み	既存施設の収益改善/幼児教育の拡充/新規事業の創出 感染症対策の対応強化と継続的な推進	○
経営方針 取り組み課題	選択と集中 組織活性化 ブランディングの確立 収益性・効率性 成長性 (幼児学習・新規開発) 健全性	○
経営基盤の整備	●事業ポートフォリオの強化(新規・既存事業) ●人材教育・新人事制度定着 ●システム化(経営の高度化・業務効率化) ●ガバナンス体制の強化 ●開発機能の強化 ●収益改善(既存事業、業務の見直し、組織連携)	△ (システム化) (組織連携)

課
題

- ①更なる業務効率化に向けた本部・現場の業務の棲み分け・システム化の推進・組織連携
②「選ばれる園・施設」に向けた地域連携・新たな施策・情報発信強化
③持続的な事業拡大として成長戦略の打ち出しと対応

中期経営計画(2022年3月期～2024年3月期) ローリング方式による見直し

当社を取り巻く経営環境

事業環境変化を踏まえ、既存事業の進化と新たな成長に向けた展開の必要性

現 状

◆周辺環境の変化

- ◎オミクロン株の急激な感染拡大(健康被害の拡大)
- ◎内外経済の悪化
物価上昇(資源価格の高騰)
- ◎出生数の急激な大幅減少
- ◎子育て支援予算の拡充(国)

◆経営課題

- ◎コロナ禍における健康及びモチベーション維持
- ◎現場のマインド改善
- ◎業務の効率化→小さな本部
- ◎成長戦略の確立

今後の環境変化予測

- ◎入園児 獲得競争の激化
- ◎閉園する保育所の増加
- ◎保育事業者の再編が加速
(上位寡占化の進行による合従連衡)
- ◎公立園の民間委託の増加
- ◎改正社福法による社会福祉法人の変化(競争力拡大)
- ◎こども家庭庁の創設、新たな補助金の設置

選ばれる園・施設」を目指す

企業価値の向上・持続的な成長

当社を取り巻く経営環境(補足)

物価上昇によるコスト増加への懸念

オミクロン株の感染長期化

- 感染拡大防止のための需要・人流抑制
- 感染拡大による供給制約、物流混乱、人手不足
- 感染状況が不透明であり需給バランスが崩れる

物価上昇

- 資源価格が高騰、関連する商材等の価格上昇
- コスト高が企業収益を悪化させる
- 金融緩和政策への動きが活発化

ウクライナ情勢緊迫化

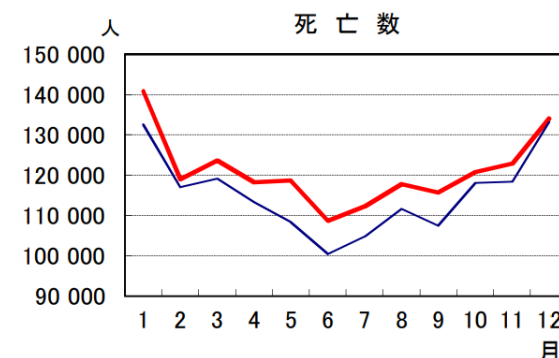
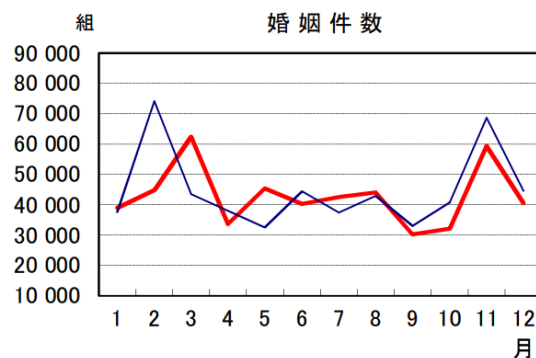
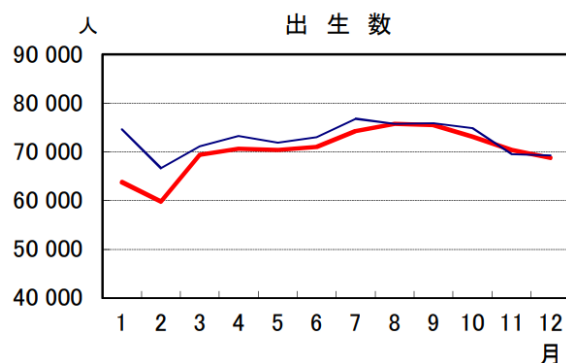
金利上昇

- 各国の株安、新興国での通貨安など、金融市場の混乱リスク
- 金利上昇で景気回復が鈍化

内外経済の悪化

当社を取り巻く経営環境(補足資料)

- 出生数は、**842,897 人で過去最少**（対前年 29,786 人減少 △3.4%）
- 出生から死亡を引いた自然増減は**60.9万人減、初めて60万人を超えた**
- 婚姻件数は、**514,242 組で戦後最少**（同 23,341 組減少 △4.3%）
- 大学生への調査：**子ども欲しくないが女性14.5%、男性7.5%、6年前の約2倍**



	2021年	2020年	前年比	増減率
出生数	84.2万人	87.2万人	3万人減	3.4%減
婚姻件数	51.4万人	53.7万人	2.3万人減	4.3%減
死亡数	145.2万人	138.4万人	6.7万人増	4.9%増

中期経営計画の考え方(ローリングによる見直し)

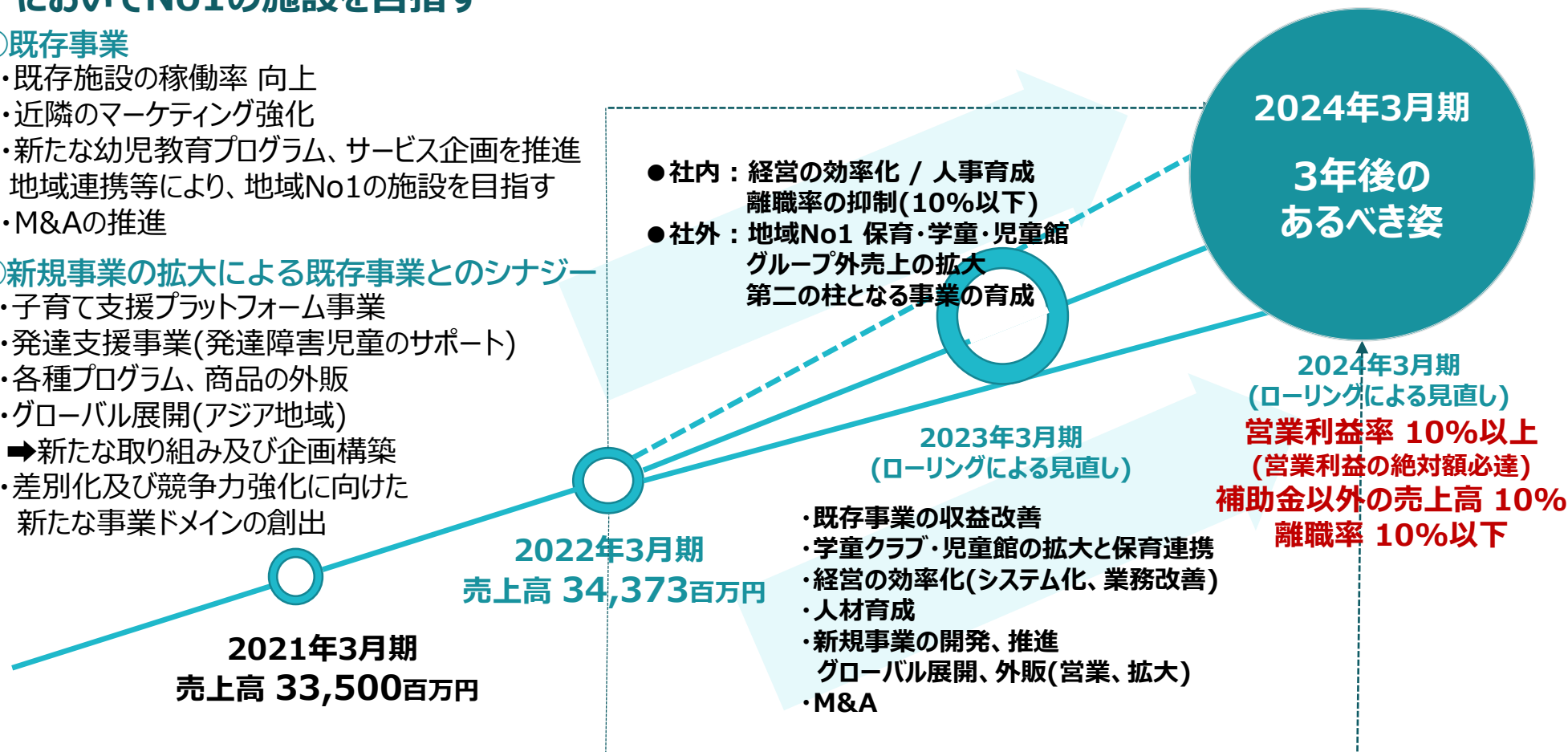
- 3年後のあるべき姿を想定し、既存事業の規模拡大及び新規事業の開発・推進をM&Aや業務提携も視野に入れた積極的な推進を行う
- 子育て支援事業においては、首都圏を中心に競争環境が激化することが想定され、「選ばれる園・施設づくり」に向けたマーケティング強化、保護者の利便性、幼児学習・プログラムの拡充を図り、各地域においてNo1の施設を目指す

①既存事業

- ・既存施設の稼働率 向上
- ・近隣のマーケティング強化
- ・新たな幼児教育プログラム、サービス企画を推進
地域連携等により、地域No1の施設を目指す
- ・M&Aの推進

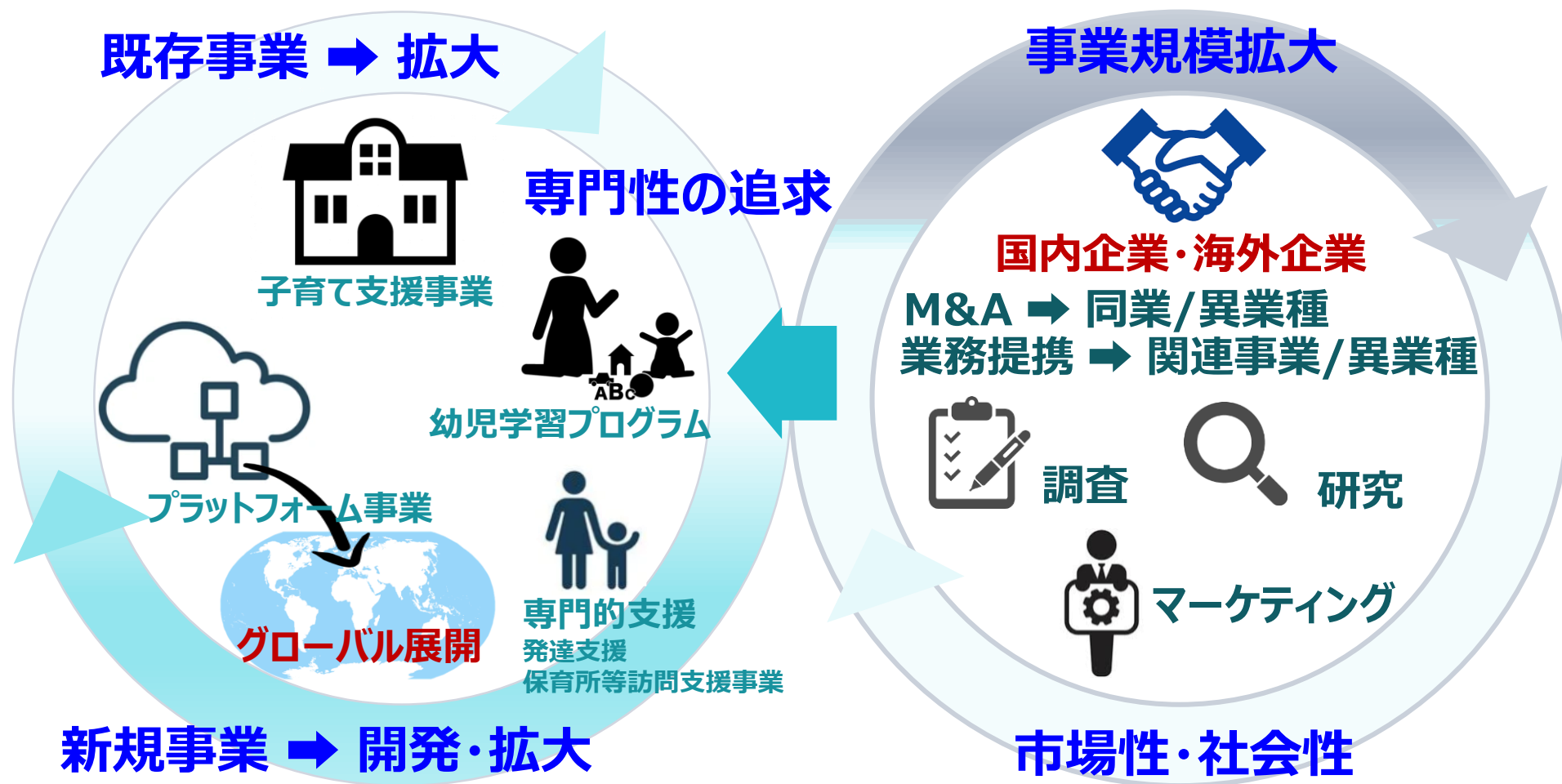
②新規事業の拡大による既存事業とのシナジー

- ・子育て支援プラットフォーム事業
- ・発達支援事業(発達障害児童のサポート)
- ・各種プログラム、商品の外販
- ・グローバル展開(アジア地域)
- ➡新たな取り組み及び企画構築
- ・差別化及び競争力強化に向けた
新たな事業ドメインの創出



中期経営計画(2022年3月期～2024年3月期)

既存事業の拡大・専門性の追求・新規事業の開発
M&A・業務提携・グローバル展開・専門、社会性の強化・推進



目標とする指標

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**

(2022年3月期～2024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)

2024年3月期 売上高 36,300百万円 経常利益 3,960百万円

(※ローリング方式により年次で見直しを実施)

※2022年3月期 第1四半期より表示方法の変更をおこなっております。

連結売上高 1,000億円に向けた対応

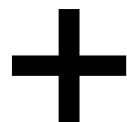
既存事業の進化と新たな成長に向けた新規領域を展開

(売上高)
単位:億円

1,000

新規事業 500億円

- 子育て支援プラットフォーム事業
- 既存プログラム、研修の外販
- 子育て周辺事業、同業のM&A
- アジアを中心とした海外事業
- 学研HDとの新たな価値創造



既存事業 500億円

- 保育と学童の連携
(ドミナント開設)
- 選ばれる園・施設づくり
- デジタル、学習プログラムの拡充

ノウハウを活用した外販ビジネスの強化

スケールメリットを活用した新規事業の創出
デジタルビジネス、子育て支援プラットフォーム

M&A / 業務提携 / 海外事業

新規事業/M&A

500

学童クラブ・児童館の新規拡大
施設を現状の2倍の200施設

既存事業の収益改善・稼働率向上

既存事業(保育所・学童クラブ・児童館)

2022年
3月期

2023年3月期及び中期経営計画の経営方針

- 「収益改善」をベースにした管理体制から「事業拡大」をベースとしたフェーズへ移行。
- 新たな事業戦略を支えるデジタル化・システム化による運営効率の改善とともに新たな事業を開発・実践する
- 増収・増益とし営業利益率10%以上を目指す

企業理念

- 「子育て支援事業を通じて笑顔溢れる社会づくりに貢献します」

長期目標

- 連結売上高：1,000億円(既存事業 500億円 / 新規事業 500億円)
 - ・「選ばれ続ける園・施設」として地域ナンバー1(質・信頼・差別化・ブランド確立)となる
 - ・地域及び保護者から信頼され、職員に愛される企業となる(社内外への発信と改革)
 - ・地域、社会との連携による子育て環境を改善(こどもを産み、育てやすい環境を整備)
 - ・働きがいのある職場環境づくり、教育体制の拡充(離職率抑制)
 - ・新たな事業の創出による補助金以外の事業の柱を確立

中期経営計画

2022年3月期
|
2024年3月期

- 選ばれる園・施設の確立**
 - ・プログラム拡充や仕組みづくりから対外的なアピール
 - ・学童クラブ・児童館と連携した新規受託及び新規開設(ドミナント化/学童クラブ・児童館200施設)
 - ・社員教育・研修の拡充、職場改善による離職率の抑制
- 収益性の向上**
 - ・受入児童の拡大、人員の再配置による収益改善(赤字是正)
- 経営基盤の強化・効率化**
 - ・小さな本部の実現に向けた業務改善/人員再配置/組織改編
 - ・システム化の推進による業務の効率化/経営資源の効率的な配分
- 成長戦略の推進**
 - ・新規事業開発の拡充(3年後に売上比率10%目指す)
 - ・子育て支援プラットフォーム事業の確立～拡大

選ばれ続ける園・施設

地域ナンバー1

経営基盤の確立

経営の効率化
(シンプルオペレーション)

新たな収益の柱を確立

売上比率10%以上

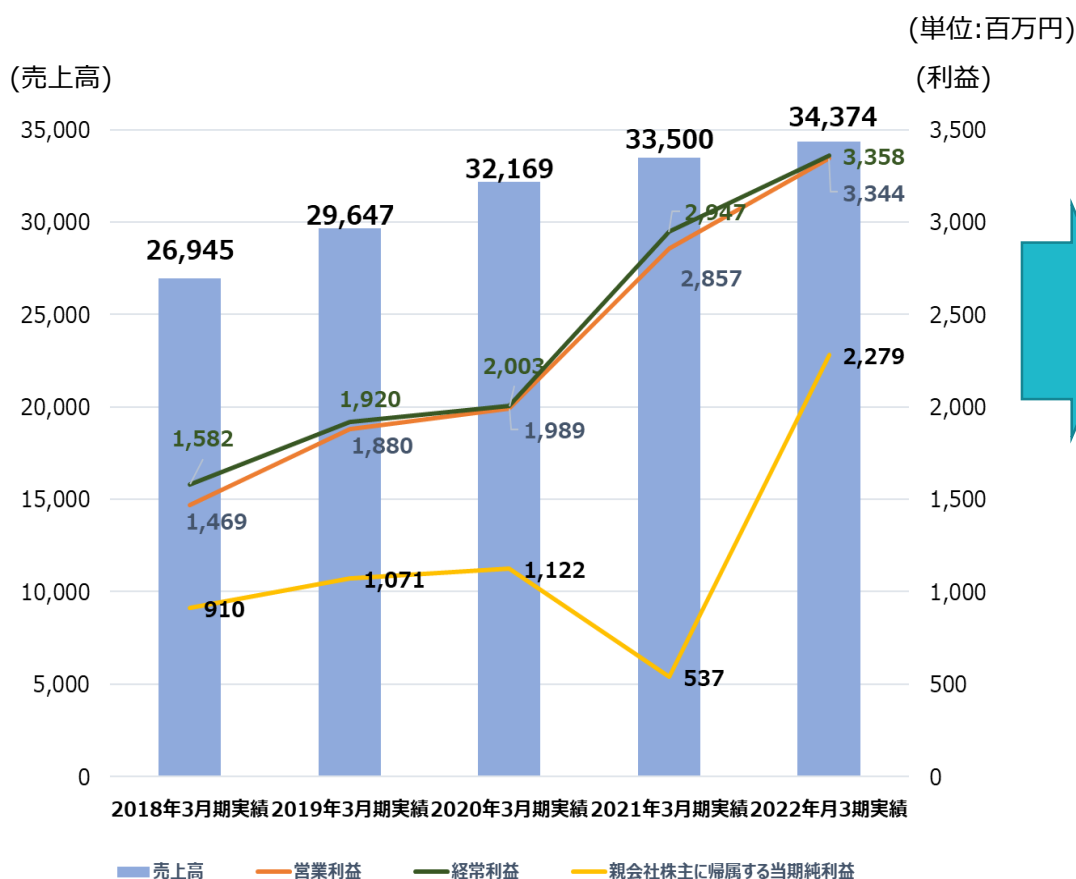
経営指標

- 営業利益率10%以上に向けた対応(増収・増益での計画) / 離職率の抑制 10%以下
- 既存事業の収益改善(稼働率拡大 / 収益率の向上 / システム化の推進)
- 新規事業の開発・展開により3年後には売上比率10%以上を目指す

持続的な成長を捉えた戦略

売上高は過去の推移からも微増であり、人員配置や新たな補助金の獲得により利益体質へ転換

売上高 2022年と2018対比 127.6%
経常利益 2022年と2018年対比 212.3%



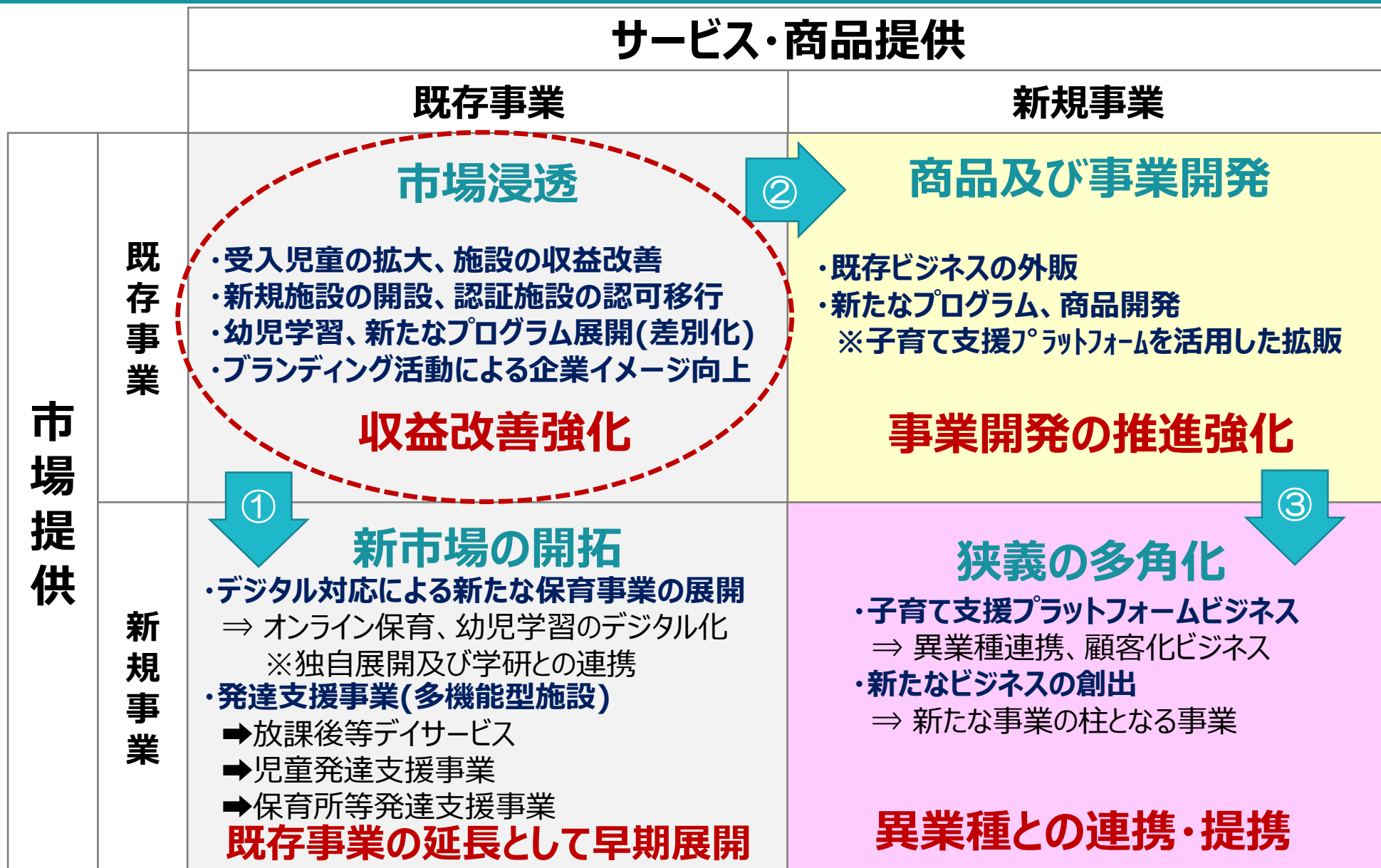
既存事業以外の売上を拡大
売上比率 10%以上
(現在 5%程度)

発達障害児童のサポート
多機能型施設(施設運営)
発達支援事業(巡回)

子育て支援プラットフォーム拡大
BtoB、BtoC/海外展開

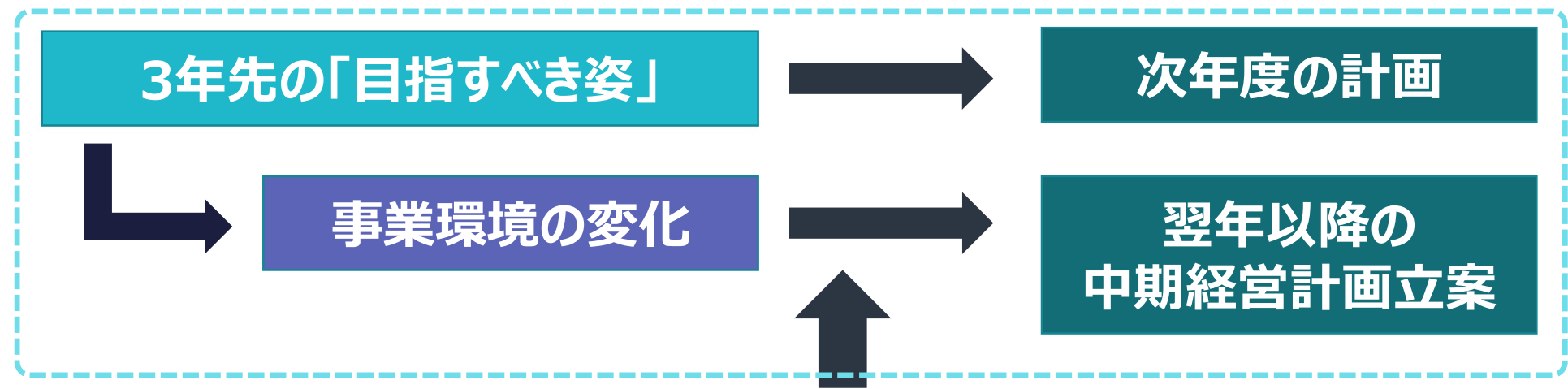
食に関する事業
セントラルキッチンによる献立外販

規模拡大
同業のM&A(上位寡占化から30億規模)
関連事業のM&A(関連性)



中期経営計画 ローリング方式による見直し

◎中期経営計画の考え方



中期経営計画は現状の変化を考慮し、毎期立案

ローリング方式

事業環境の変化等を考慮して毎期ローリングする方式

	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期
中期経営計画 2022	2022～2024		
中期経営計画 2023		2023～2024見直し	
中期経営計画 2024			見直し

中期経営計画(2022年3月期～2024年3月期)

- ◎ 市場環境の変化を捉えた、新たな施策の推進、経営基盤の強化、構造改革により、2022年3月期業績が大幅に伸長し、2年前倒して数値計画を達成したことから計画を見直す

単位:百万円	実績		当初計画		
	2022年3月期		2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
	実績	当初計画比	計画	計画	計画
売上高	34,373	3.3%	33,900	33,700	34,700
営業利益	3,344	89.4%	2,300		
営業利益率	9.7%	4.4%	6.8%		
経常利益	3,358	45.4%	2,300	2,970	3,500
経常利益率	9.8%	2.8%	6.8%	8.8%	10.1%
当期純利益	2,279	56.4%	1,450		
当期純利益率	6.6%	2.3%	4.3%		



単位:百万円	中期経営計画				
	2022年3月期	2023年3月期		2024年3月期	
	実績	計画	前期比	目標	前期比
売上高	34,373	35,640	3.7%	36,300	1.9%
営業利益	3,344	3,560	6.5%		
営業利益率	9.7%	10.0%	0.3%		
経常利益	3,358	3,580	6.6%	3,960	10.6%
経常利益率	9.8%	10.0%	0.3%	10.9%	0.9%
当期純利益	2,279	2,325	2.0%		
当期純利益率	6.6%	6.5%	-0.1%		



JP HOLDINGS GROUP

中期経営計画(ローリング) 重点施策

中期経営計画 主要な経営戦略

デジタルを柱とした社会環境への対応と競合他社との差別化戦略を推進
事業推進・規模拡大を捉えたM&A・業務提携の積極推進



競争優位性の確立



選ばれ続ける園・施設の確立

- 新たな顧客接点の拡大
- 競合他社との差別化
- 双方向のコミュニケーション
- コンテンツ、専門サービス拡充

事業推進および規模の拡大を捉えた「M&A・事業提携」の積極推進

今後の対応施策①

選ばれ続ける園・施設づくりの徹底

①園見学のオンライン化/社外告知の拡充

- ▷園見学のオンライン募集/Webを活用した園見学説明資料を作成し、各園の特徴に加え共通のプログラムや運営の差別化を訴求
- ▷保護者視点でのホームページでの受付対応

②近隣の競合調査を基にした各園の強みづくりとPR

- ▷各園における行事の地域連携、プログラムの打ち出しによる認知度促進
- ▷グループ各社、各園のPR強化
(SNS、YouTubeなど、新たな情報発信)

③魅力あるプログラムの開発・導入とPR強化

- ▷各園の特徴、当社の独自プログラムをHP・施設で訴求
- ▷他企業と連携した習い事(スイミング、空手など)食育・食農など、社外へアピール

④英語・体操・リトミック・ダンス(オンライン)、自園式展開

- ▷講師派遣に加え、自園式による学習機会を拡大

デジタル対応



今後の対応施策②

子育て支援事業の収益改善 保育と学童の連携

①子育て支援事業の収益改善

- ▷各ブロックともに収益は改善しているもの、ブロック別・園別の改善幅を是正すべく、ブロック横断で好事例の共有化を図る
- ▷所有不動産(土地を保有している施設)の売却を推進し資産を効率化する

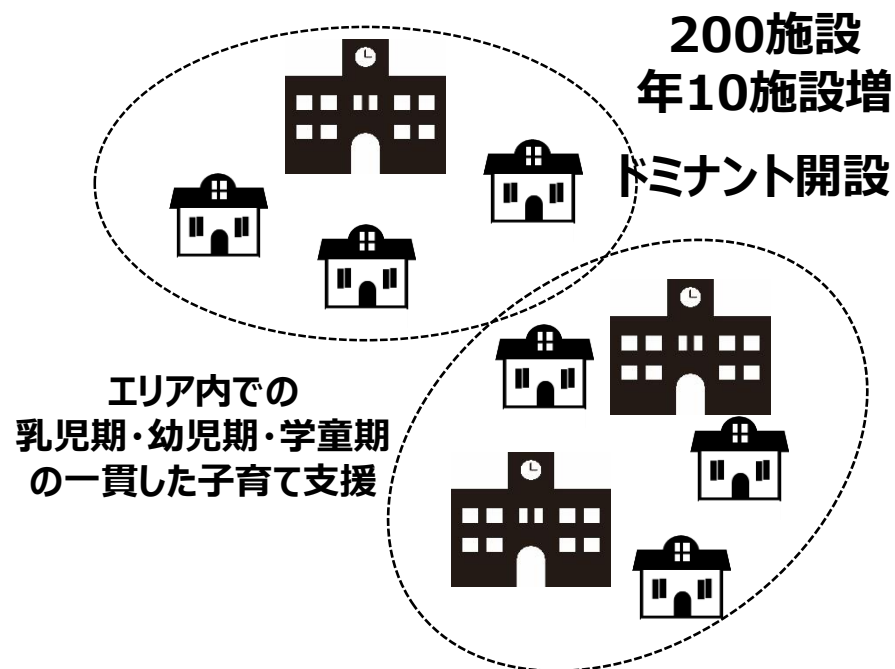
②ドミナントを捉えた学童クラブ・児童館の新規受託を拡大

- ▷当社保育園の近隣施設を中心に学童・児童館の新規受託を拡大。乳児期から学童期まで一貫した支援を行う。学童クラブ・児童館を現状から2倍の200施設へ拡大。
- ▷保育・育成の両面で管理体制と施設間の交流活動を図り、当社ならではの施策を推進する

③園、施設を支える人材育成 (意識改革、次世代リーダーの育成)

- ▷本部人材のレベルアップ°に向けた階層別研修の拡充

エリアドミナント戦略



人材育成

300を超える
研修プログラム

対面講義

オンライン研修

今後の対応施策③

小さな本部の実現

①各社・各部門の業務見直し/離職率の抑制

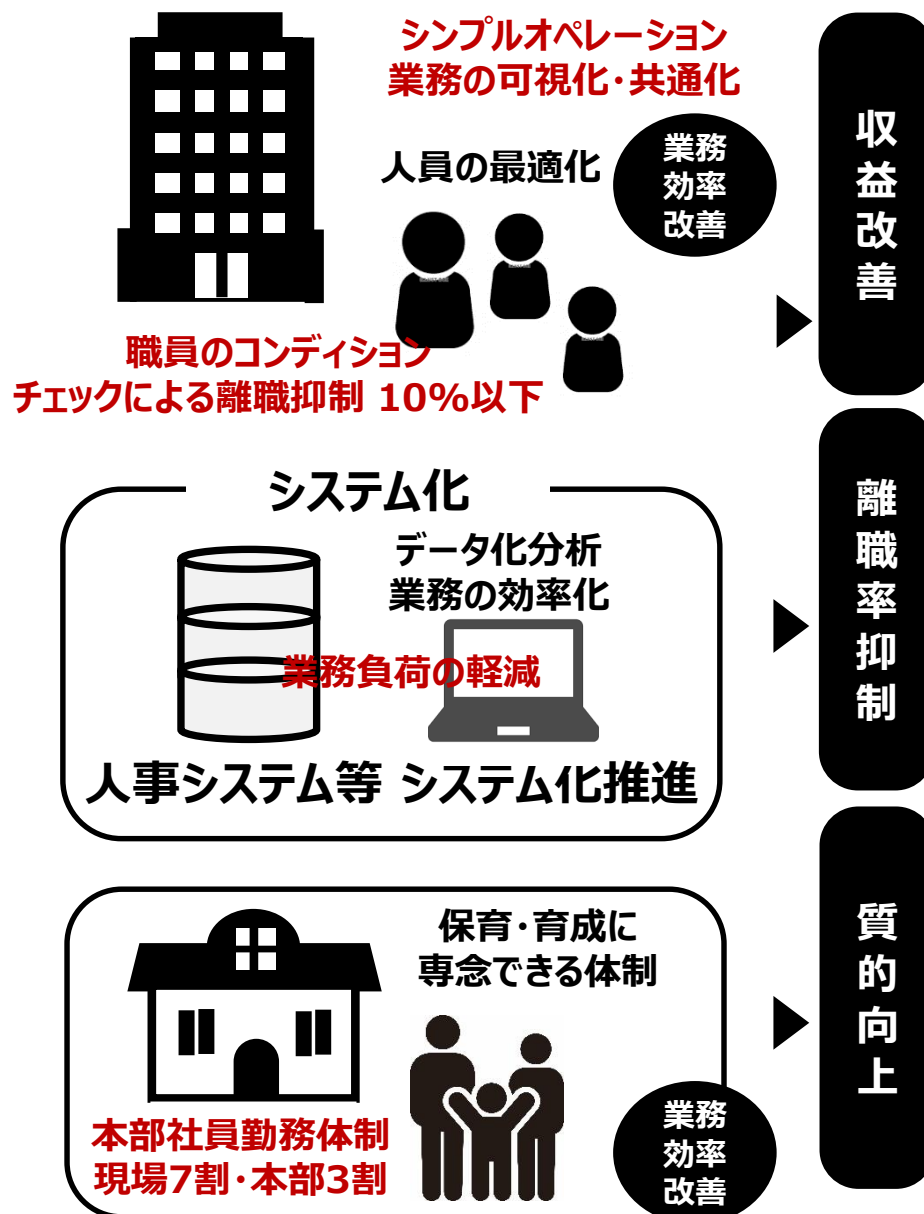
- ▷現場と本部の業務棲み分けによる業務効率化を推進
- ▷コロナ禍の状況から社員モチベーションの低下危機意識により離職率が増加
保育士、給食、本部など領域別にJPコンディションを含めた個々の対応

②業務のムダを徹底的に排除

- ▷本部、現場業務の効率化を捉えたシステム化と仕組みの見直し
- ▷業務の可視化・共通化とともにシンプルオペレーションを確立する
 - ・現場での商品発注、修繕対応の仕組み改善
 - ・組織改革、業務改善によるムダな業務を徹底的に排除し、業務の可視化・共通化を図る
- ▷給食のセントラルキッチン(加工)による人件費抑制

③部門別人員の最適化

- ▷業務の効率化、ムダを排除し、人員の適正化
本部社員の勤務は現場7割・本部3割とすることで現場対応と質的向上を図る



今後の対応施策④

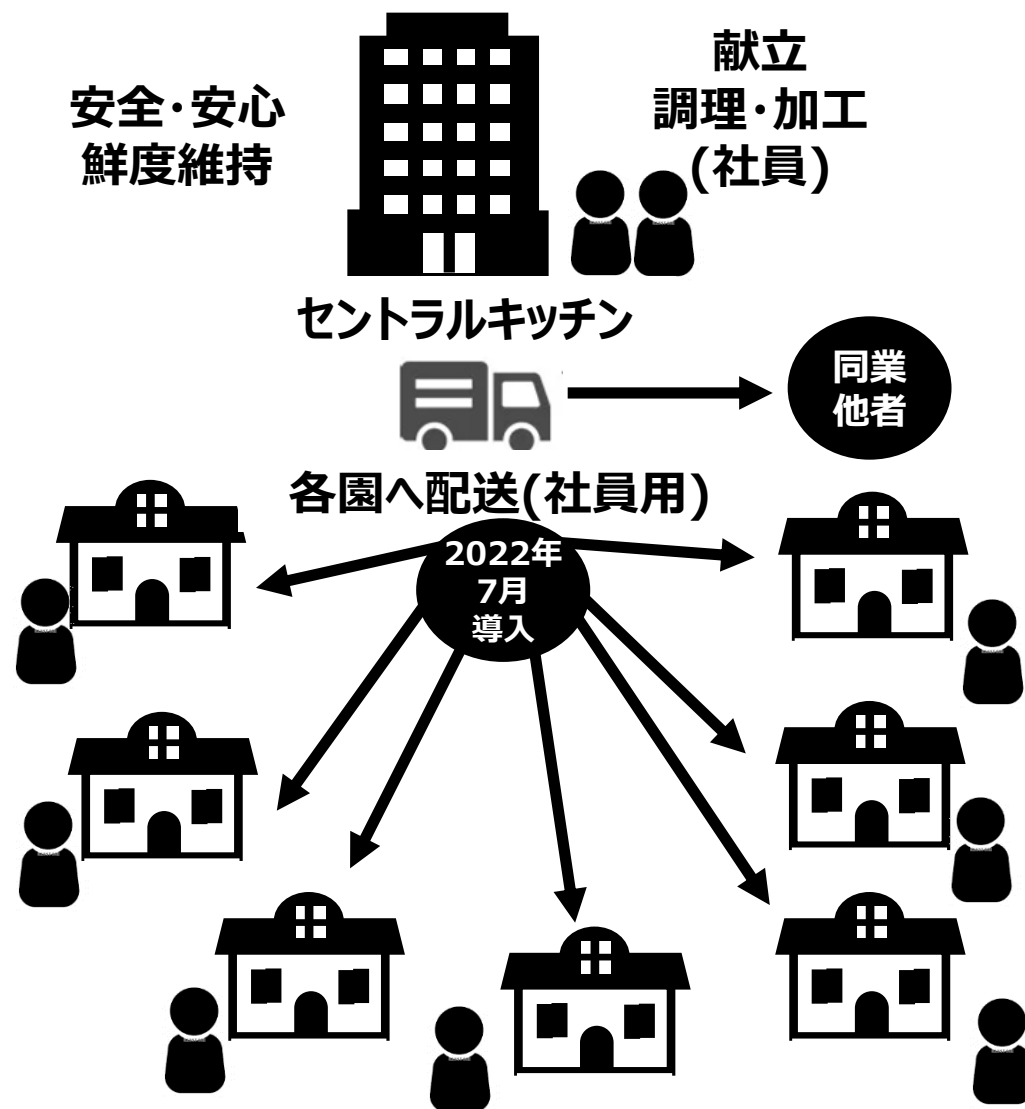
セントラルキッチン化

- ① **運営コストの軽減と安全・安心をもとにした食品業者と提携した給食のセントラルキッチン化**
 - ▷ 食品業者と提携しセントラルキッチンによる献立食材を加工し対応を図る
 - ・社員給食の業務効率化を図る
 - ▷ 現場での作業軽減と運営コストの軽減
全国展開の利点を生かし、食材共有のみならず献立をセントラルキッチンでの加工により現場での作業効率と業務軽減を図る
 - ▷ 2022年度でのセントラルキッチン化の検証
一部の施設で検証し全国へ広げる方針
将来的には、同業他社への献立とともに給食の外販を推進する

- ① 現場人員の効率化
- ② コスト軽減
- ③ 同業他社への販売

2022年7月導入
社員給食対応
コスト削減
退職率を考慮し
人員削減

給食事業のセントラルキッチン化



今後の対応施策⑤-1

成長戦略の実践

① 幼児学習及び新規プログラムの推進

- ▷ 幼児学習プログラムの拡大
もじかずランドの施設展開を拡大(62園→100園)
- ▷ 新たなプログラムの開発と乳児園の対応強化
ダンス、アートプログラムの導入
ベビーアスク(乳児プログラム)の認知拡大
- ▷ 専門性を活かした子育て支援の対応
保育所等訪問支援事業/放課後デイサービス

② 一元的な仕入対応によるコスト軽減

- ▷ 販売での一元的な仕入対応によるコスト軽減
- ▷ 食材費の高騰を捉えた仕入/オペレーション軽減
を捉えた加工品の検討

③ 新たな事業を開発、推進

- ▷ プラットフォームビジネスの構築と開始
園児、児童の会員化による新たなビジネス展開
- ▷ 他企業との業務提携 / 上位寡占化によるM&A

④ 同業・他社との業務提携、M&Aを推進

異業種との業務提携、子育て周辺事業のM&A

成長戦略の推進 専門サービスの拡充

新たなプログラム開発

発達支援の対応強化



幼児学習プログラム



専門サービス拡充



M&Aの積極推進
(事業規模)

1,000百万円～2,000百万円
既存事業



子育て支援プラットフォーム

- ・商品サービス展開
- ・国内からグローバル展開

2023年3月期 BtoC / 2024年3月期 BtoB・越境EC

今後の対応施策⑤-2

・発達支援事業を拡充し、既存児童(保育・学童・児童館)への専門的支援を図る

発達支援事業の拡充

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を行う。

- ・ 障害児本人に対する支援：集団生活適応のための訓練、指導を行う
- ・ 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する

② 放課後等デイサービスの推進/多機能型施設の推進

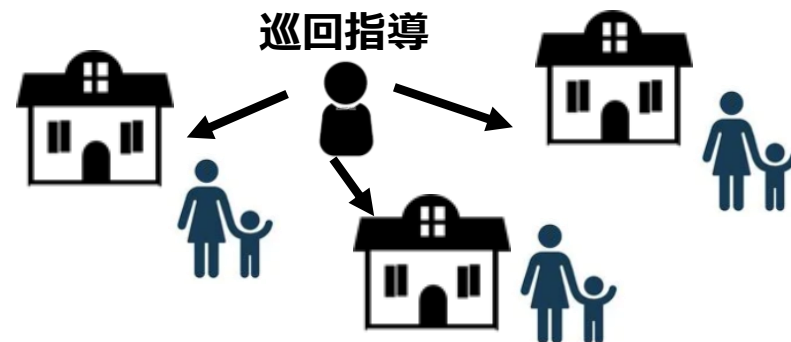
■ 障害児童数は推計で最大135万人

- ▷ 現在7～18歳の人口が約1,380万人
障害を抱えている児童数 3.3% 45万人
発達障害の可能性の児童数 6.6% 90万人
▷ 国としても民間参入を促進している状態

■ 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日の3つの区分に分けて発達支援事業を推進

保育所等訪問支援事業

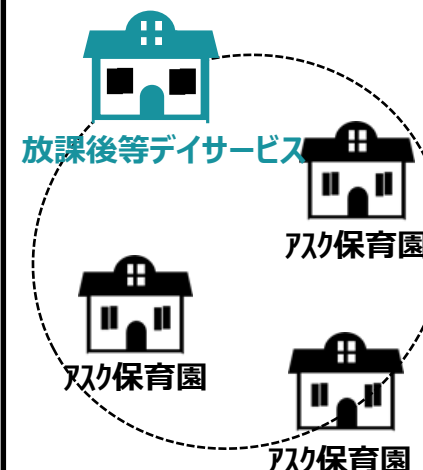


多機能型施設の新設



- ① 朝: 児童発達支援
未就学児
- ② 昼: 児童発達支援
・ 未就学児
放課後等デイサービス
・ 小学校低学年
- ③ 夕方: 放課後等デイサービス
小学生高学年

ドミナントエリアでの放課後等デイサービス新設



既存事業以外の新たな事業の柱として推進する



- 子育てに、必ず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の削減
- 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へ輸出をして安価で質の良いリユース品を現地に提供して世界中の子育てを支援します

JPホールディングスグループが保有している
顧客(園児・その家族)を会員化し
生涯顧客化することで顧客基盤を構築する

当社グループの保育園児の会員化
約16,000人

サービス/商品/寄付品 ⇔ CtoC・BtoC・BtoB・海外

成長に応じた様々なソリューション提供

当社グループの園児・その家族を
子育て支援プラットフォーム
を通じて会員化し顧客基盤を構築する

マーケティング

開発(商品・サービス)

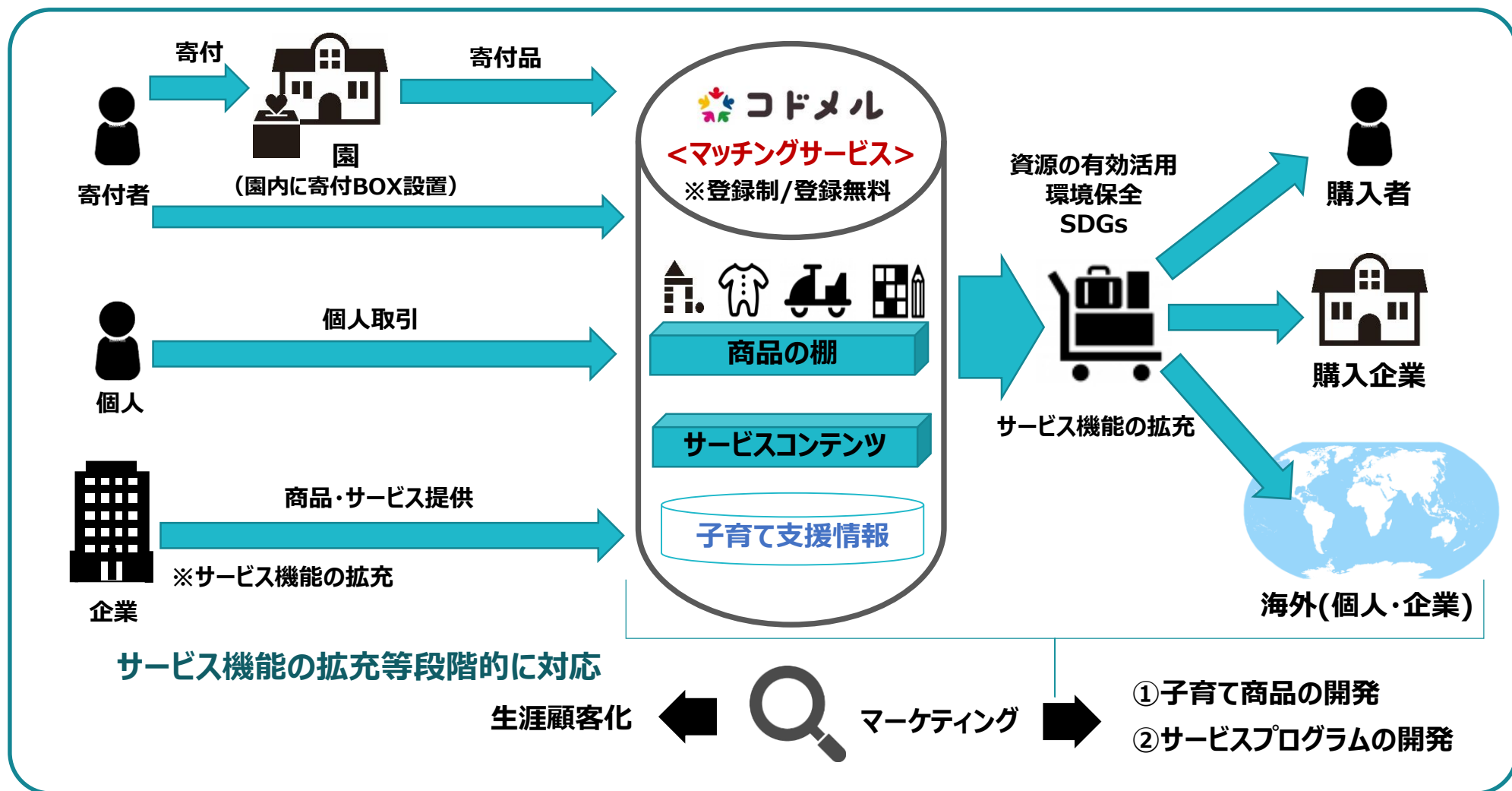


子育て支援
プラットフォーム

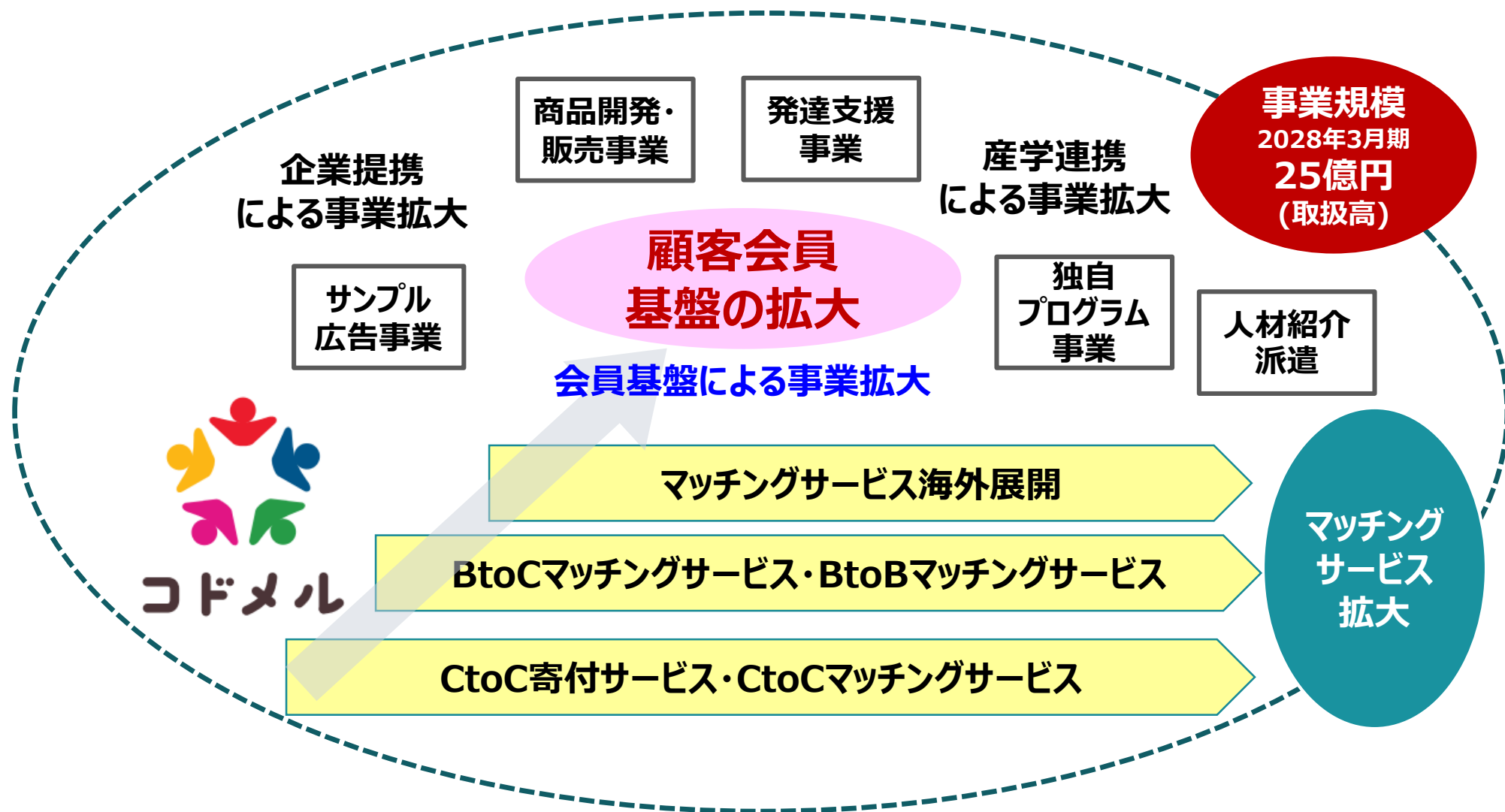
生涯顧客化

今後の対応施策⑥-2 新規事業 子育てプラットフォーム概要

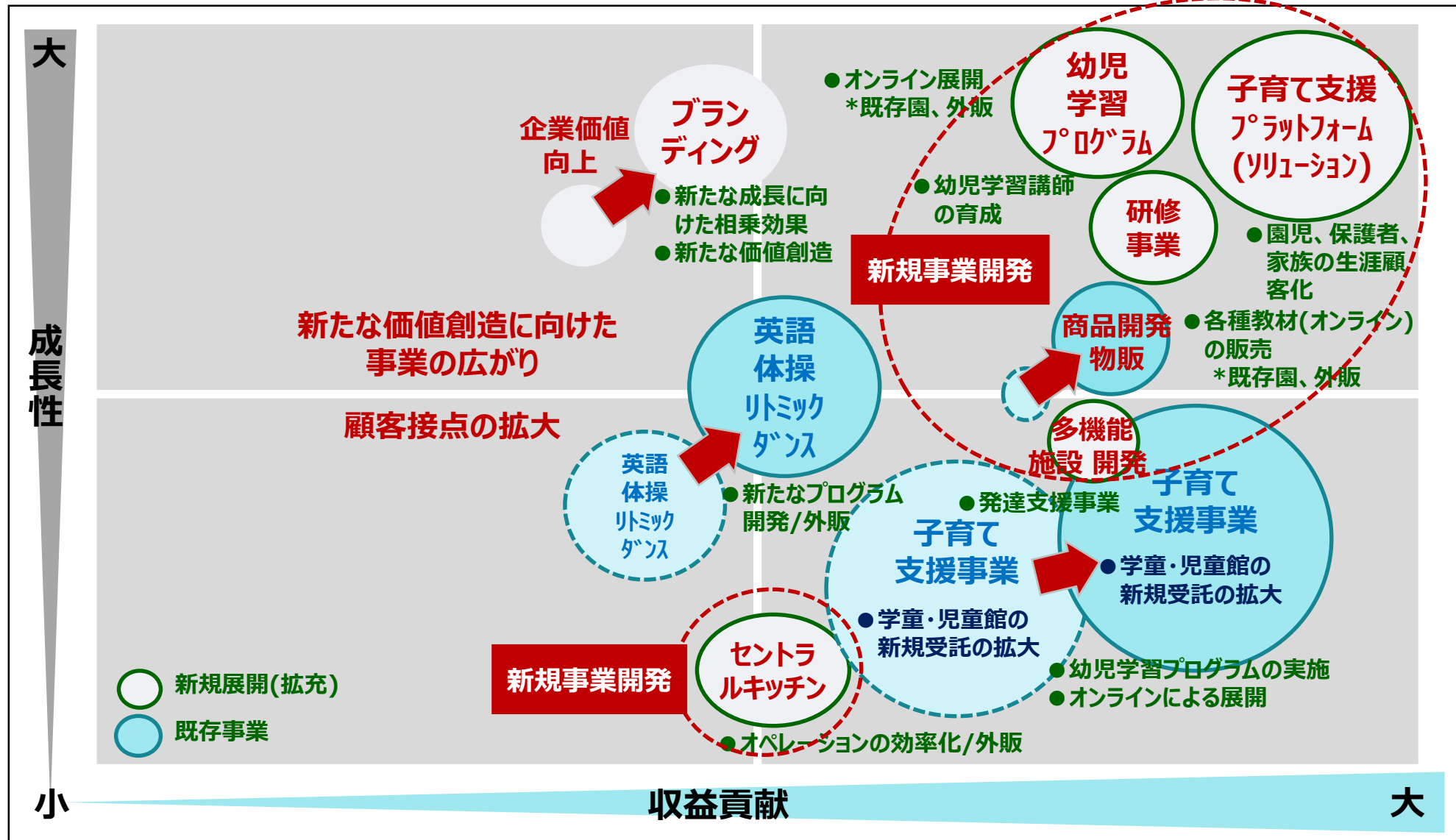
子育てに必要な商品(新品・中古・リユース品・サービス)を取り扱うマッチングサイト。
CtoC、BtoC、BtoB、海外提供/マーケティングから新たな事業・商品開発に繋げる



今後の事業構想図



市場の変化への対応、学研との業務提携等を捉えた新たな事業領域の拡大



4

2023年3月期 計画

2023年3月期 業績予想

	2022年3月期 実績	2023年3月期 通期予想	増減	増減率 (%)
売上高（百万円）	34,373	35,640	1,267	3.7%
営業利益（百万円）	3,344	3,560	216	6.4%
経常利益（百万円）	3,358	3,580	222	6.6%
親会社株主に帰属する当期純利益 （百万円）	2,279	2,325	46	2.0%
一株当たり当期純利益（円）	26.06	26.58	0.52	－
一株当たり配当額（円）	4.5	6.0	2.5	－
配当性向（%）	17.3	22.6	5.3	－
保育所開園見込（園）	3	2	△1	－
学童クラブ・児童館 受託見込（施設）	8	11	+3	－

2023年3月期 新規開設数

2022年4月1日 開設施設数

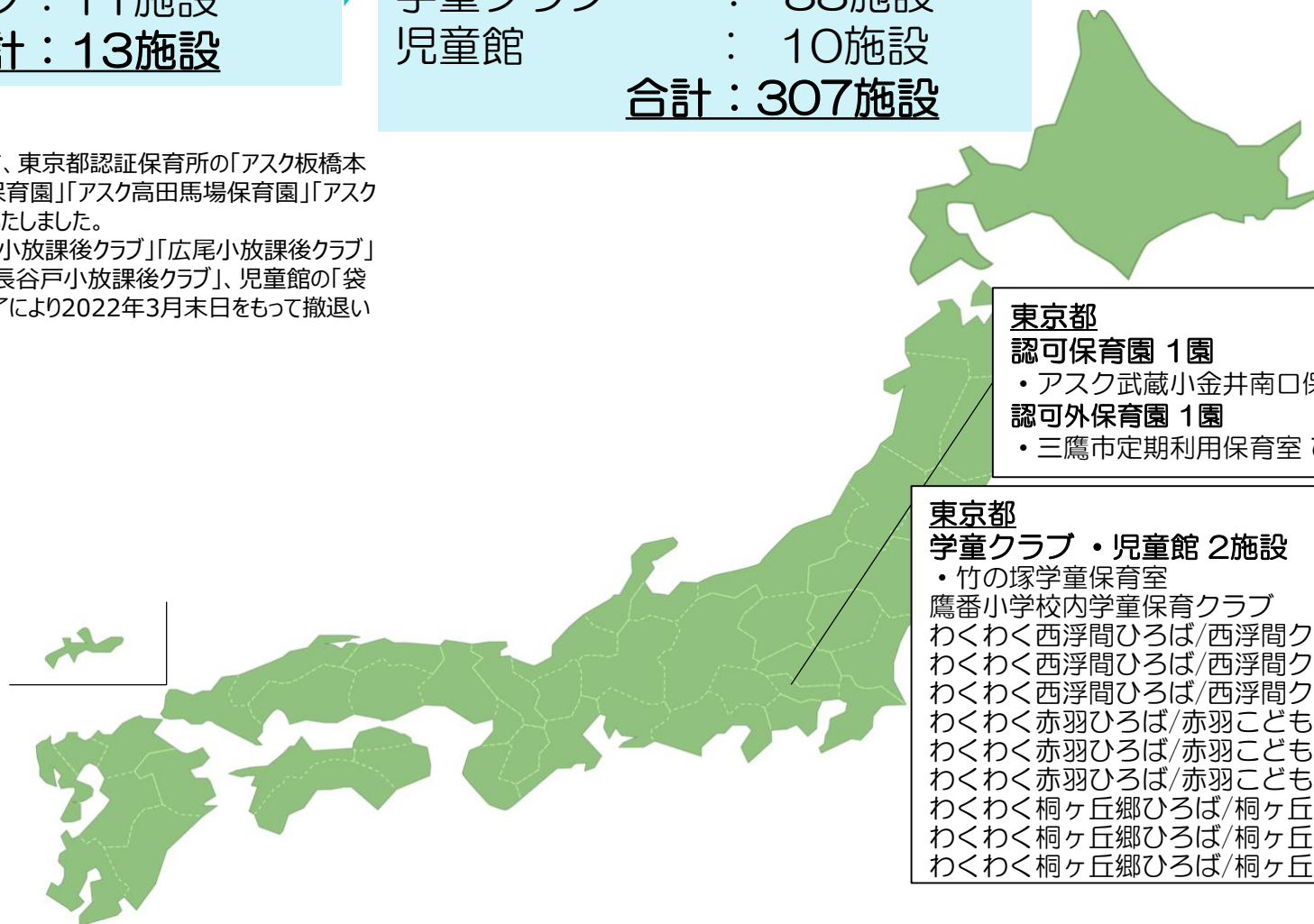
保育園 : 2園
学童クラブ : 11施設
合計 : 13施設

2022年4月末時点 運営施設数

保育園 : 209園
学童クラブ : 88施設
児童館 : 10施設
合計 : 307施設

※2021年3月末をもって、東京都認証保育所の「アスク板橋本町保育園」「アスク汐留保育園」「アスク高田馬場保育園」「アスクやのくち保育園」を閉園いたしました。

また、学童クラブ「臨川小放課後クラブ」「広尾小放課後クラブ」「猿楽小放課後クラブ」「長谷戸小放課後クラブ」、児童館の「袋児童館」は契約期間満了により2022年3月末日をもって撤退いたしました。



東京都

認可保育園 1園

・アスク武蔵小金井南口保育園

認可外保育園 1園

・三鷹市定期利用保育室 ひなた

東京都

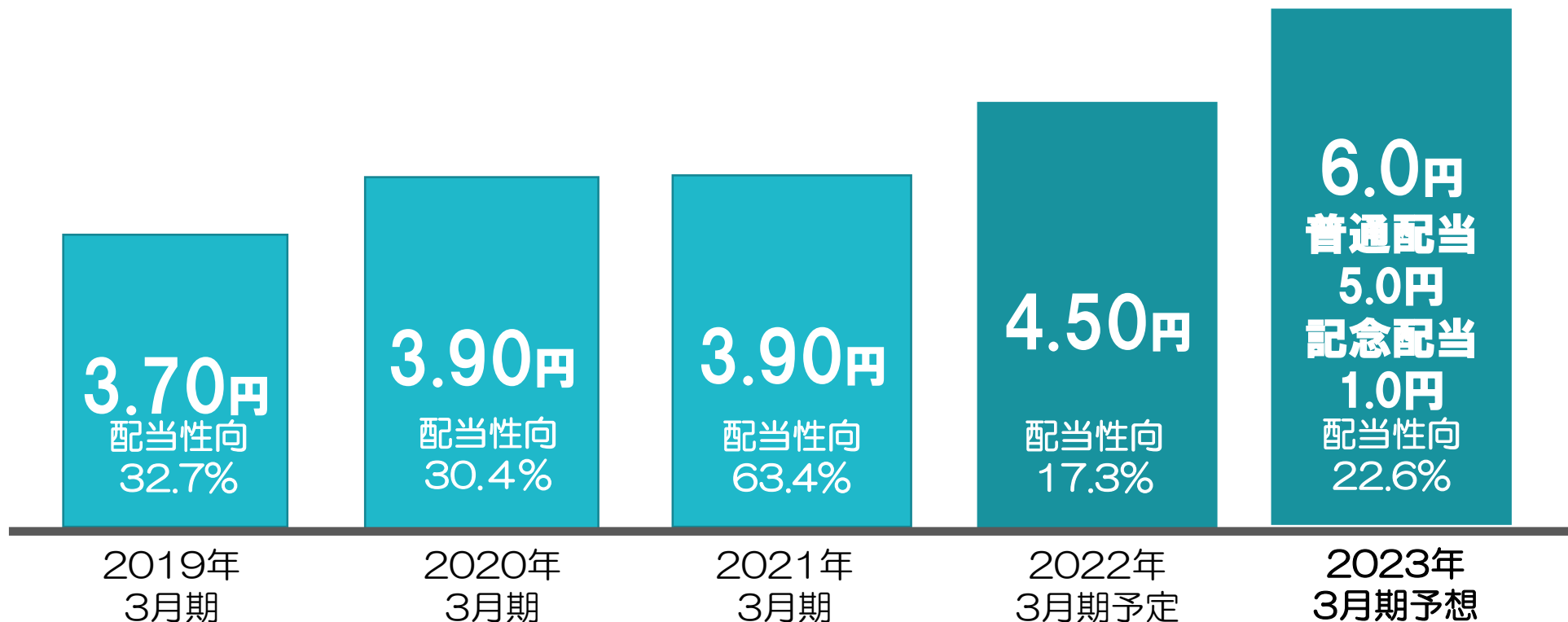
学童クラブ・児童館 2施設

・竹の塚学童保育室
鷹番小学校内学童保育クラブ
わくわく西浮間ひろば/西浮間クラブ第一
わくわく西浮間ひろば/西浮間クラブ第二
わくわく西浮間ひろば/西浮間クラブ第三
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/桐ヶ丘郷っ子クラブ第三

2023年3月期 配当予想

◎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。
- ・2023年3月期は、22年3月末で創業30年を迎えたことから、普通配当5.0円、創業30年記念配当1.0円の計6.0円を予定。



※2022年3月期末配当は、当社第30回定時株主総会の承認を得た場合の1株当たりの配当金となります。

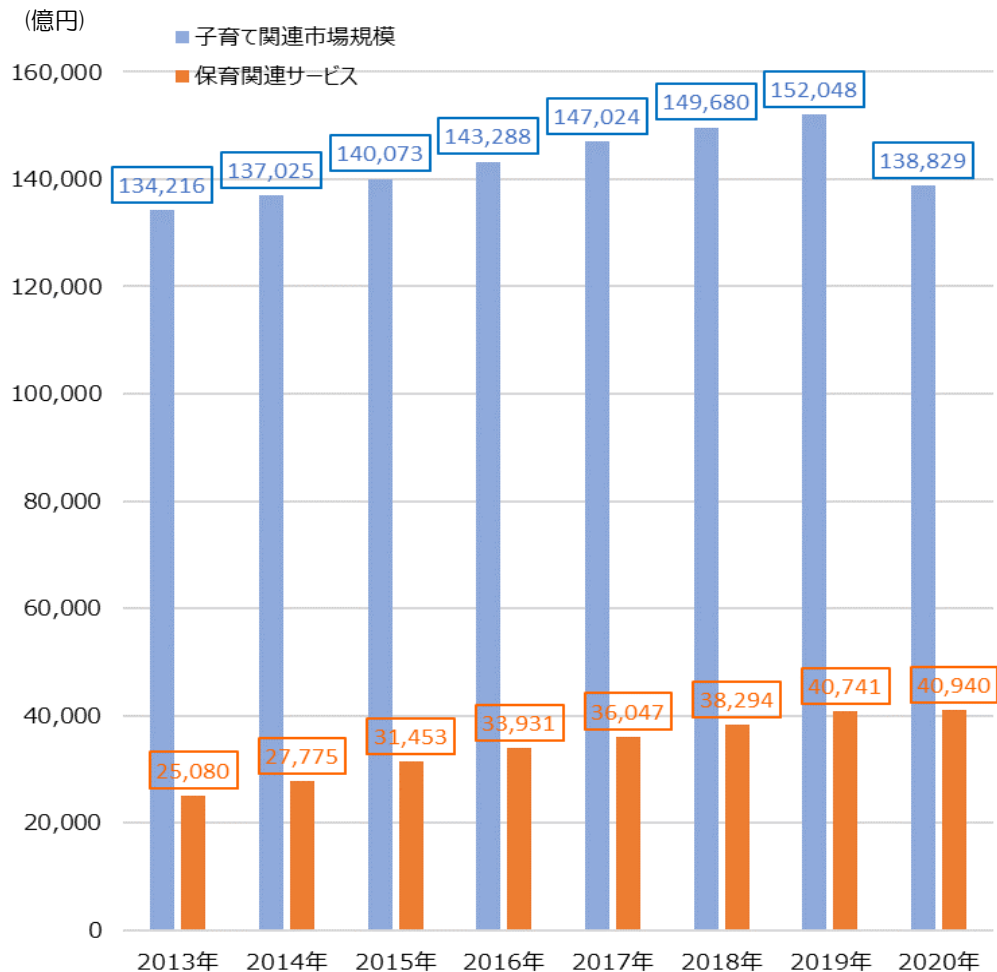
4

APPENDIX

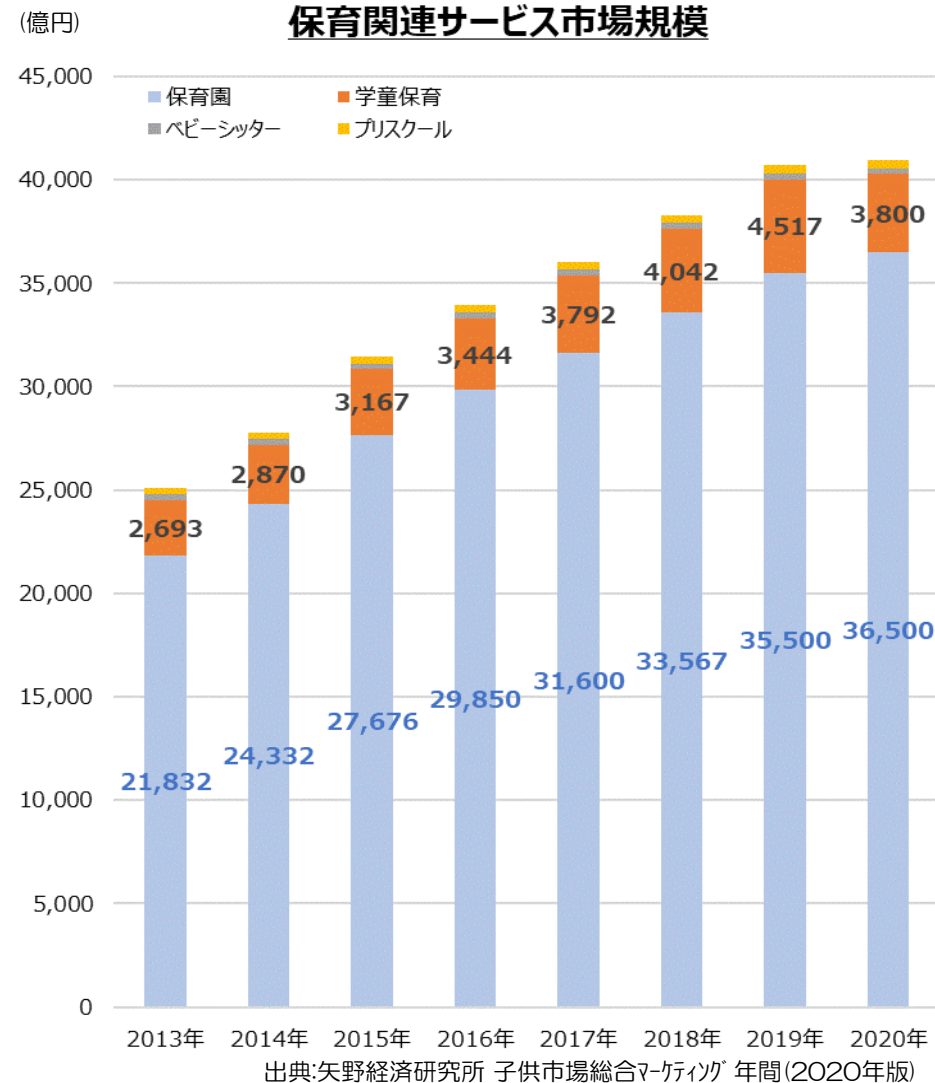
【補足資料】子育て支援関連の市場規模

- 2020年度は、新型コロナウイルス感染症の影響により当該市場規模は大きくマイナス
- 保育関連サービスは幼保無償化や待機児童対策により堅調に推移

子育て関連及び保育関連の市場規模



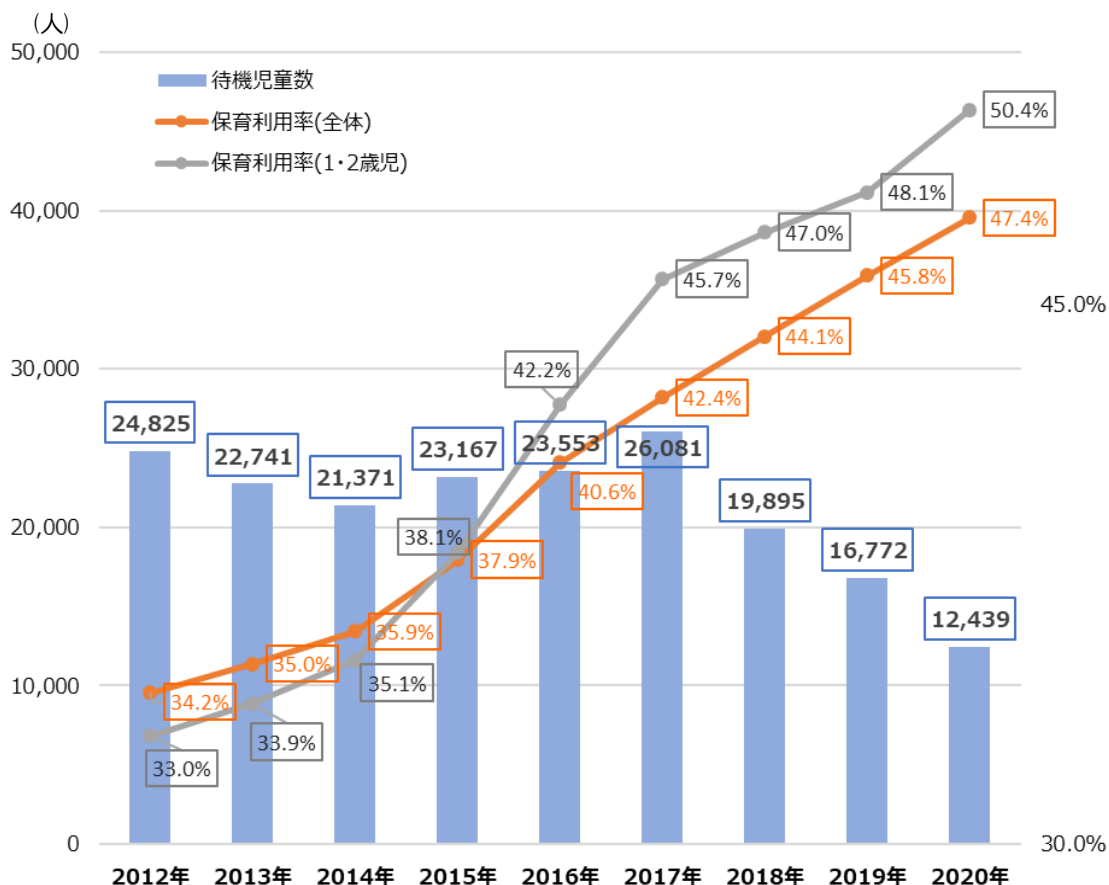
保育関連サービス市場規模



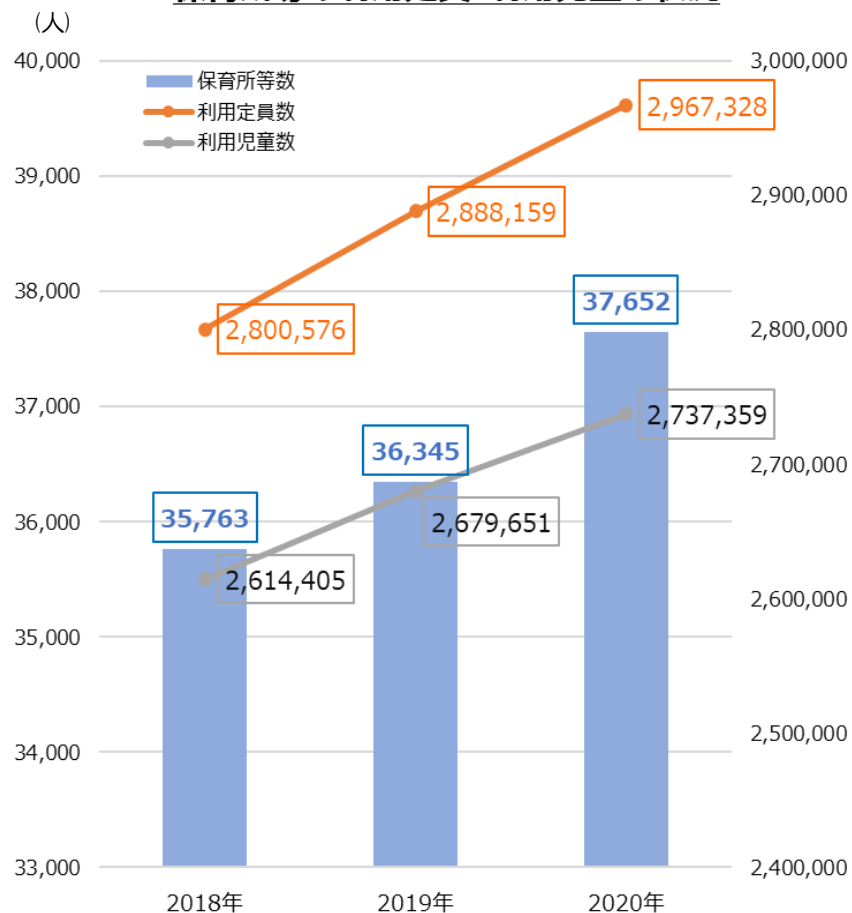
【補足資料】 待機児童及び保育所等利用率の推移

- 保育所等利用定員は、297万人(前年比7万9千人の増加)
- 保育所等を利用する児童の数は274万人(前年比5万8千人の増加)
- 待機児童数は12,439人で前年比4,333人の減少

保育所等待機児童数及び保育所等利用率の推移



保育所等の利用定員・利用児童の状況

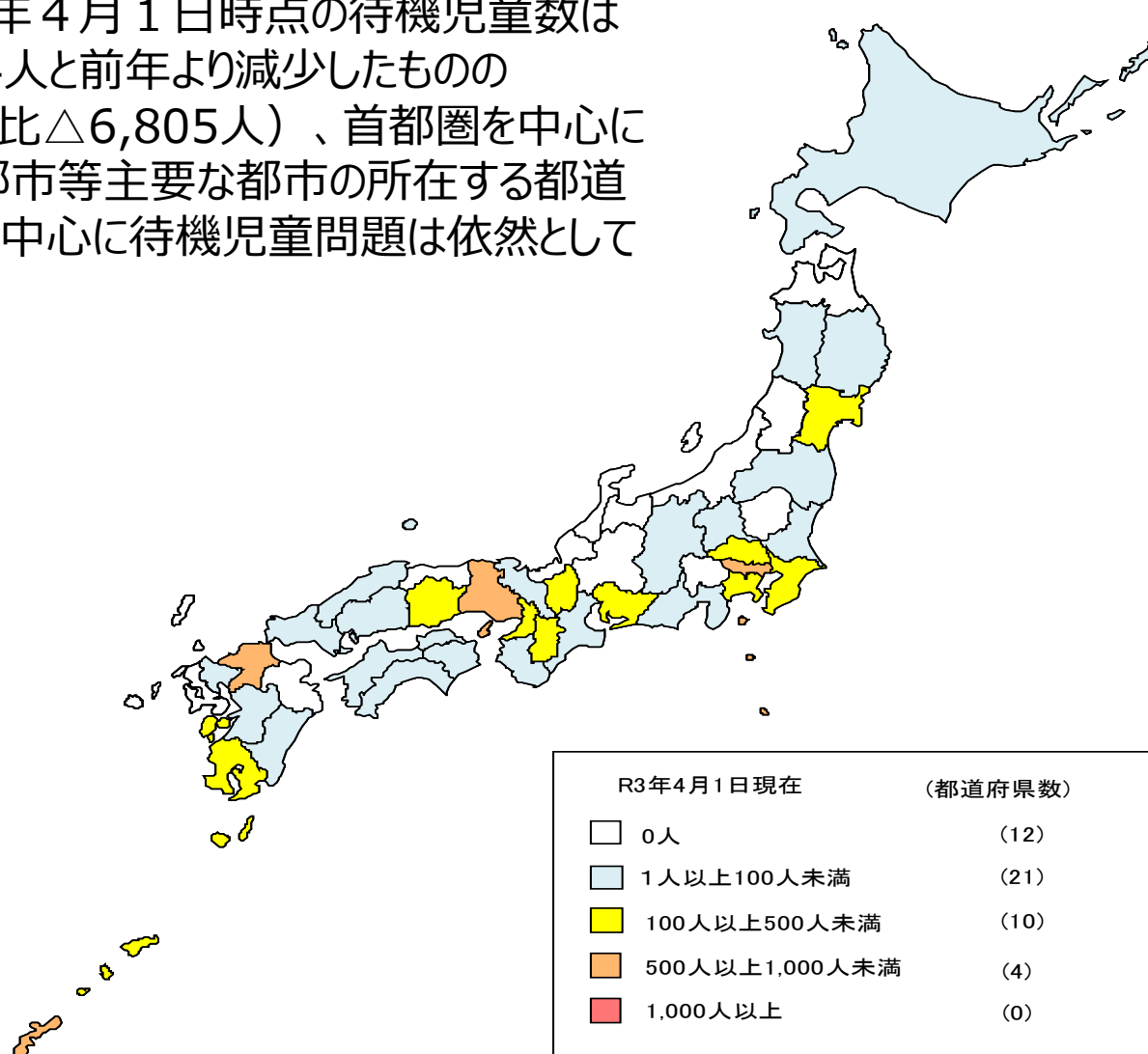


出典:厚生労働省「保育所等関連状況の取りまとめ」

【補足資料】待機児童の状況

◎2021年4月1日時点の待機児童数は
5,634人と前年より減少したものの
(前年比△6,805人)、首都圏を中心に
指定都市等主要な都市の所在する都道
府県を中心に待機児童問題は依然として
深刻

2021年4月1日全国待機児童マップ



注：各道府県には政令指定都市・中核市を含む。

出典：厚生労働省「保育所等関連状況取りまとめ（令和3年4月1日）」

都道府県	待機児童数	待機児童率
	人	%
北海道	68	0.08
青森県	0	0.00
岩手県	12	0.04
宮城県	222	0.50
秋田県	10	0.05
山形県	0	0.00
福島県	62	0.18
茨城県	13	0.02
栃木県	0	0.00
群馬県	4	0.01
埼玉県	388	0.28
千葉県	428	0.35
東京都	969	0.30
神奈川県	306	0.17
新潟県	0	0.00
富山県	0	0.00
石川県	0	0.00
福井県	0	0.00
山梨県	0	0.00
長野県	21	0.04
岐阜県	0	0.00
静岡県	61	0.09
愛知県	174	0.11
三重県	50	0.12
滋賀県	184	0.50
京都府	6	0.01
大阪府	158	0.08
兵庫県	769	0.66
奈良県	132	0.49
和歌山県	30	0.15
鳥取県	0	0.00
島根県	1	0.00
岡山県	104	0.21
広島県	14	0.02
山口県	15	0.06
徳島県	23	0.14
香川県	29	0.13
愛媛県	33	0.13
高知県	12	0.06
福岡県	625	0.50
佐賀県	24	0.10
長崎県	0	0.00
熊本県	8	0.01
大分県	0	0.00
宮崎県	1	0.00
鹿児島県	114	0.27
沖縄県	564	0.91
計	5,634	0.20

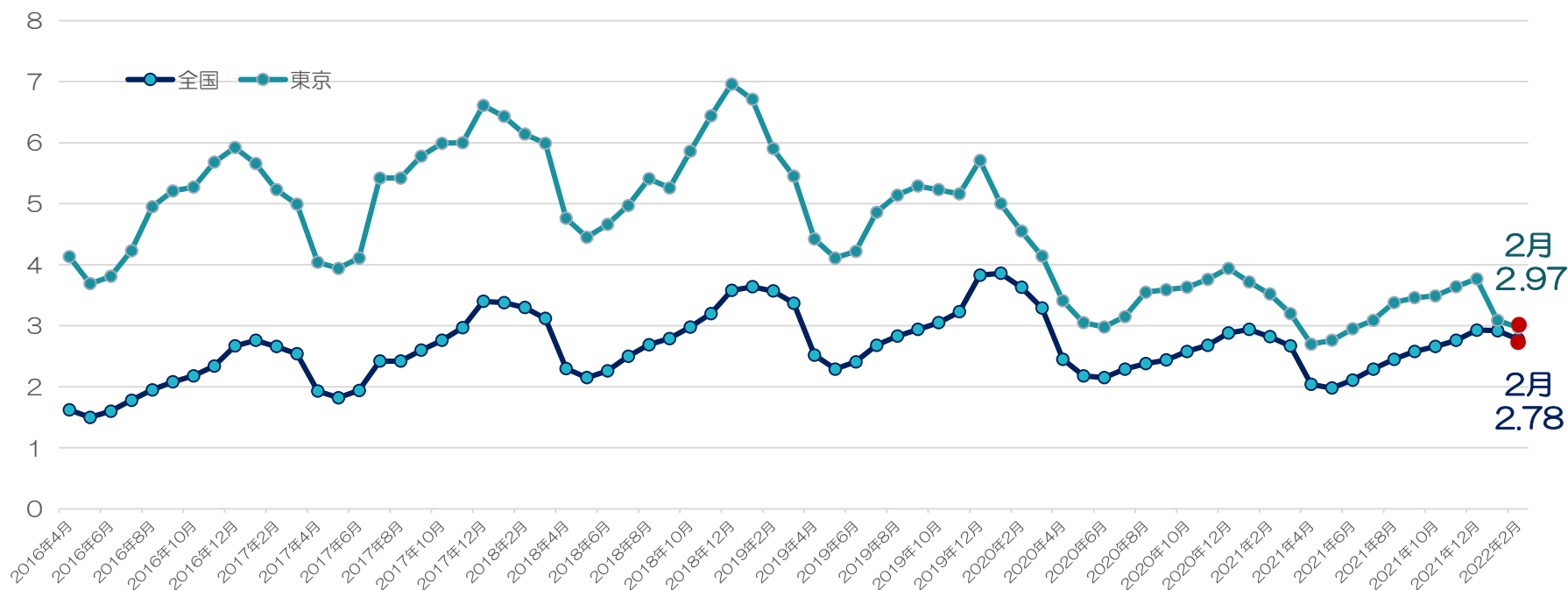
【補足資料】子育て支援プラットフォーム「コドメル」基本コンセプト

(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	・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	
(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。

【補足資料】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。（2022年2月時点の全国平均値で2.78倍）
- ▶ 東京都の保育士の有効求人倍率は、2021年12月時点で3.77倍と上昇傾向にあったが、2022年2月時点で2.97倍と下降傾向に転じている。

保育士有効求人倍率の推移（単位：倍率）



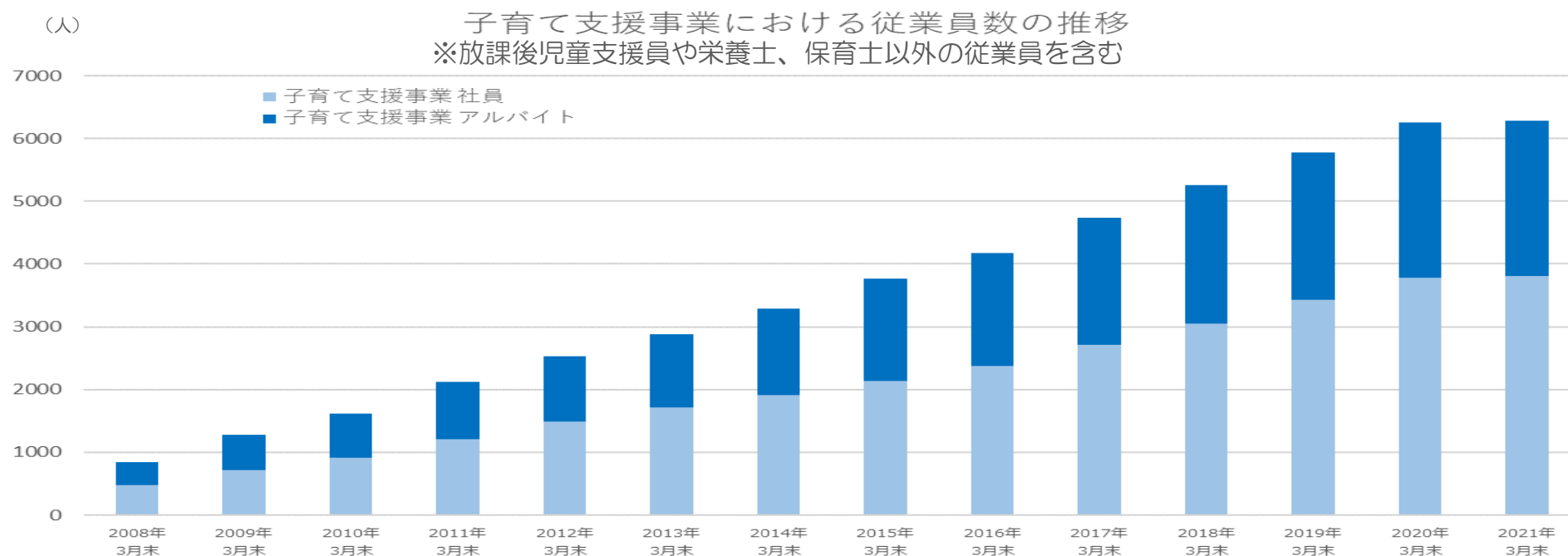
出典：厚生労働省職業安定局「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」

【補足資料】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 4月1日入社数
保育士	新卒（人）	197	247	276	248	182	166	166
	中途（人）	241	327	325	269	292	226	211 (通期計画 270)
資格取得コース	新卒（人）	23	32	46	26	9	7	5

※ 資格取得コースは2016年度 入社者より新設

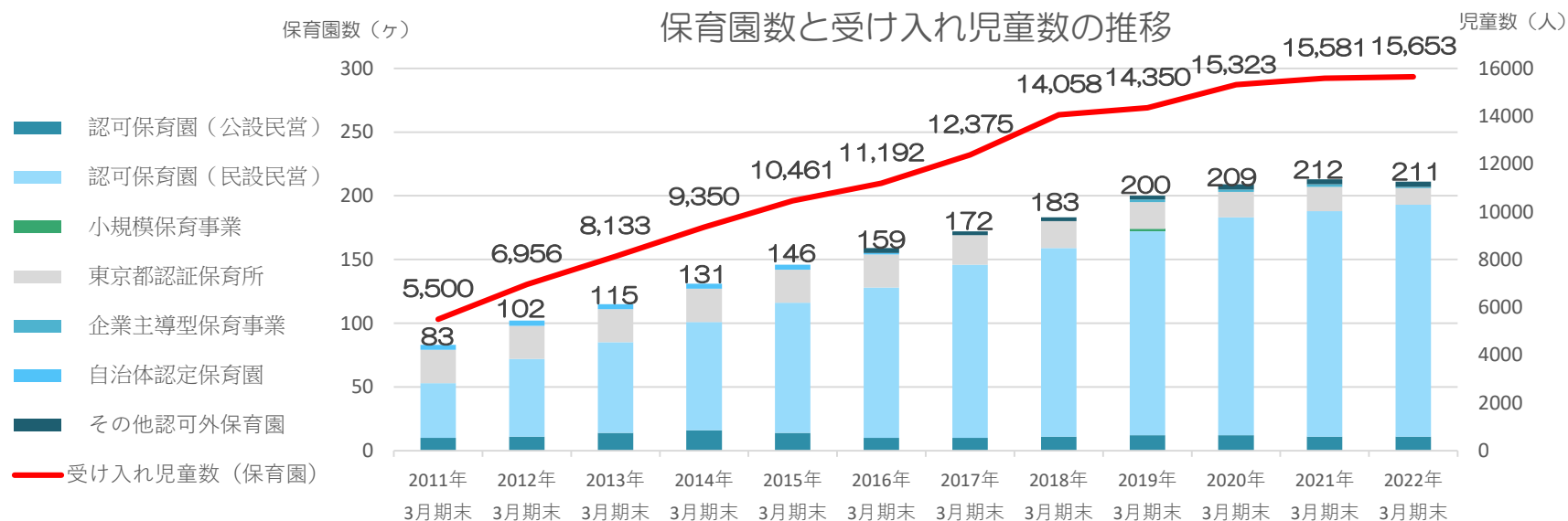
※ 関連会社への出向者含む



【補足資料】運営施設数及び保育園 受入児童数の推移

	2011年 3月期末	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
認可保育園（公設民営）	10	11	14	16	14	10	10	11	12	12	11	11
認可保育園（民設民営）	43	61	71	85	102	118	136	148	160	171	177	182
小規模保育事業	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0
認可外 保育園	東京都認証保育所	26	26	26	26	26	23	21	21	20	19	13
	企業主導型保育事業	0	0	0	0	0	0	0	2	2	1	1
	自治体認定保育園	4	4	4	4	4	1	0	0	0	0	0
	その他認可外保育園	0	0	0	0	0	4	3	3	4	4	4
学童クラブ	37	39	40	43	46	55	63	71	72	72	77	81
児童館	9	7	8	8	8	10	12	12	11	11	11	11
民間学童クラブ	0	0	0	0	0	0	4	5	5	4	1	0
幼稚園（海外施設）	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0
合計	129	148	163	182	200	224	251	272	289	297	301	303

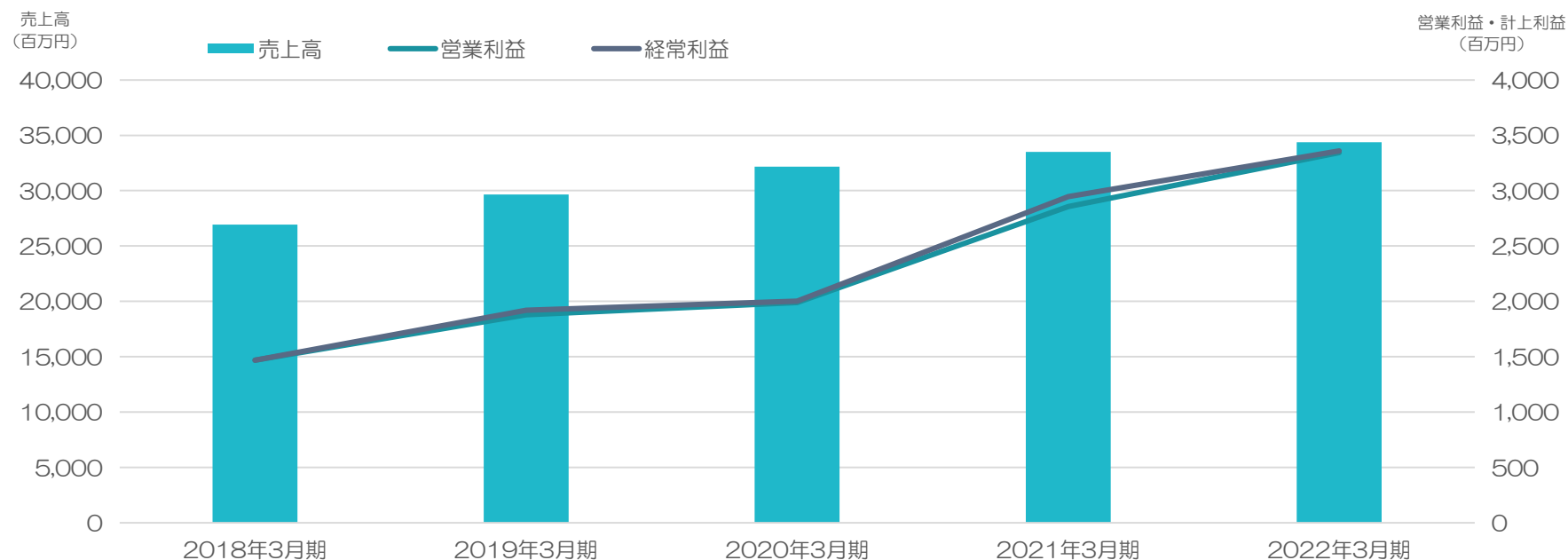
※2016年3月期第2四半期より運営形態別のカウントを見直し、認可保育園（公設民営）3園をその他認可外保育園3園に変更しております



【補足資料】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
売上高（百万円）	26,945	29,647	32,169	33,500	34,373
営業利益（百万円）	1,469	1,880	1,989	2,857	3,344
経常利益（百万円）	1,469	1,920	2,003	2,947	3,358
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
一株当たり当期純利益（円）	10.70	12.44	12.81	6.15	26.06

※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



【補足資料】連結業績推移（貸借対照表/キャッシュ・フロー）

	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
総資産 (百万円)	25,758	28,255	26,122	29,740	34,274
純資産 (百万円)	7,756	8,950	9,636	10,007	11,975
自己資本比率 (%)	30.1	31.7	36.9	33.7	34.9

	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
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
投資活動による キャッシュ・フロー (百万円)	△ 1,292	△ 940	418	190	413
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
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

【補足資料】配当推移

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%前後の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
一株当たり 配当額 (円)	3.50	3.70	3.90	3.90	4.50
配当性向 (%)	32.7	29.7	30.4	63.4	17.3

表示方法の変更に伴う対応

表示方法の変更に伴う対応事項

- 自治体より受け取っている保育士の借上社宅に対する補助金等について、従来、その金額を「補助金収入」として、営業外収益に計上しておりましたが、当連結会計年度より、当該補助金等を「売上高」に計上しております。
- これは、当該補助金等の保育事業に対する質的重要性がより高まったこと、また、「収益認識に関する会計基準」の調査・検討を契機に保育事業に関する補助金制度の確認・整理を行った結果、他の補助金と同じ区分に計上するほうが、事業の実態をより適切に表示することが可能になると判断したことから、表示方法の変更を行ったものです。
この表示方法の変更により前連結会計年度の組替えを行っております。



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

経営戦略本部 広報IR部

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