



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 決算説明会資料



2024年5月

1 2024年3月期 決算概要

2 2025年3月期及び中期経営計画のローリング

3 資本コストの考え方

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、人材紹介・派遣を行う株式会社ワンスウィルがあり、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

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320施設を運営
(※2024年4月1日現在)

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

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

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

経営管理/事業開発



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

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



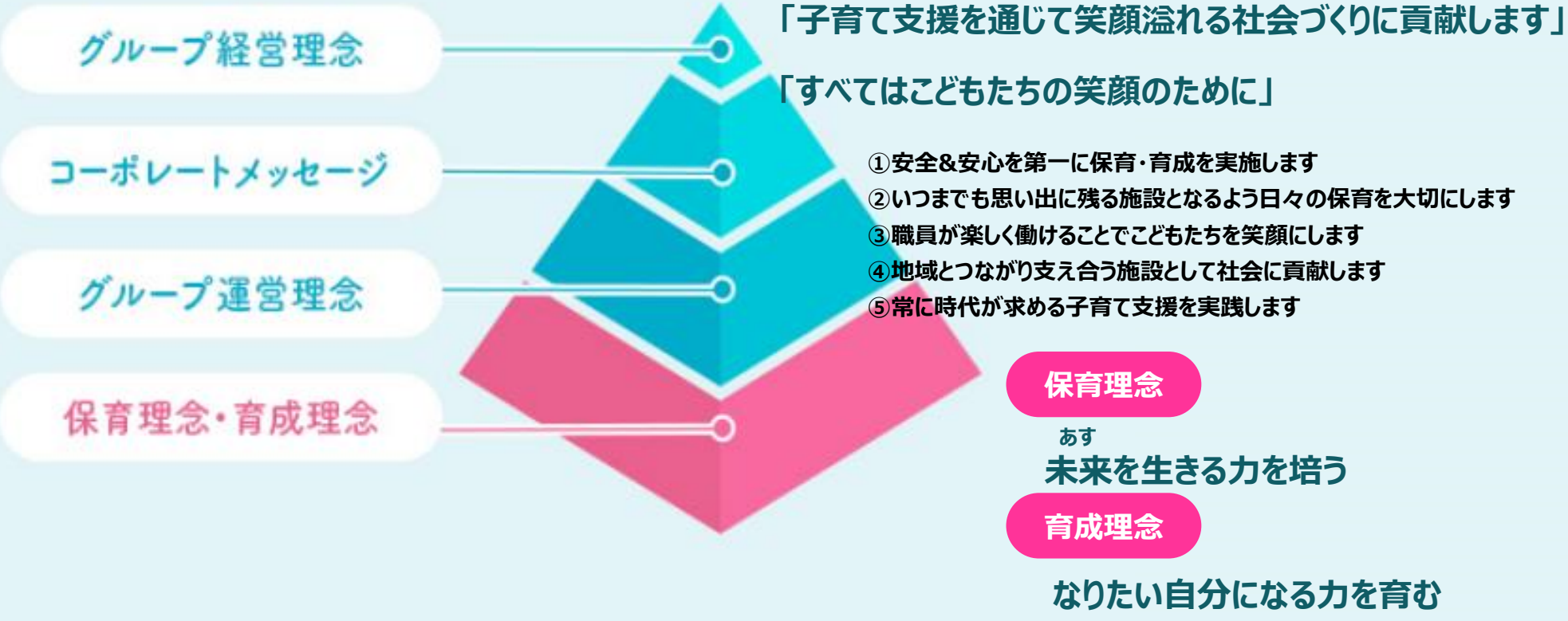
日本保育総合研究所

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

1

2024年3月期 決算概要



**新規施設の開設・受託、新たな業態の導入により増収・増益となり過去最高を達成
中期経営計画の営業利益・利益率を2年前倒して達成**

売上高：新たな業態としてのバイリンガル保育園・モンテッソーリ式保育園の導入ならびに幼児学習プログラム
の拡充、新規施設の開設・受託、期中で児童数の増加により前年同期比6.6%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、補助金の最大化により前年同期比25.0%の大幅増益

当期純利益：売上高の増加に加え、既存施設の収益改善、運営の効率化に努めた結果、前年同期比8.5%
の大幅増益。

単位:百万円	2023年3月期	2024年3月期					
	実績	実績	修正業績予想比	当初業績予想比	前期比	修正業績予想	当初業績予想
売上高	35,507	37,856	0.7%	4.0%	6.6%	37,581	36,390
営業利益	3,667	4,584	5.1%	20.0%	25.0%	4,363	3,820
営業利益率	10.3%	12.1%	0.5%	1.6%	1.8%	11.6%	10.5%
経常利益	3,745	4,523	4.9%	17.7%	20.8%	4,314	3,842
経常利益率	10.5%	11.9%	0.4%	1.3%	1.4%	11.5%	10.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,698	2,929	7.6%	17.3%	8.5%	2,723	2,497
親会社株主に帰属する当期純利益率	7.6%	7.7%	0.5%	0.8%	0.1%	7.2%	6.9%

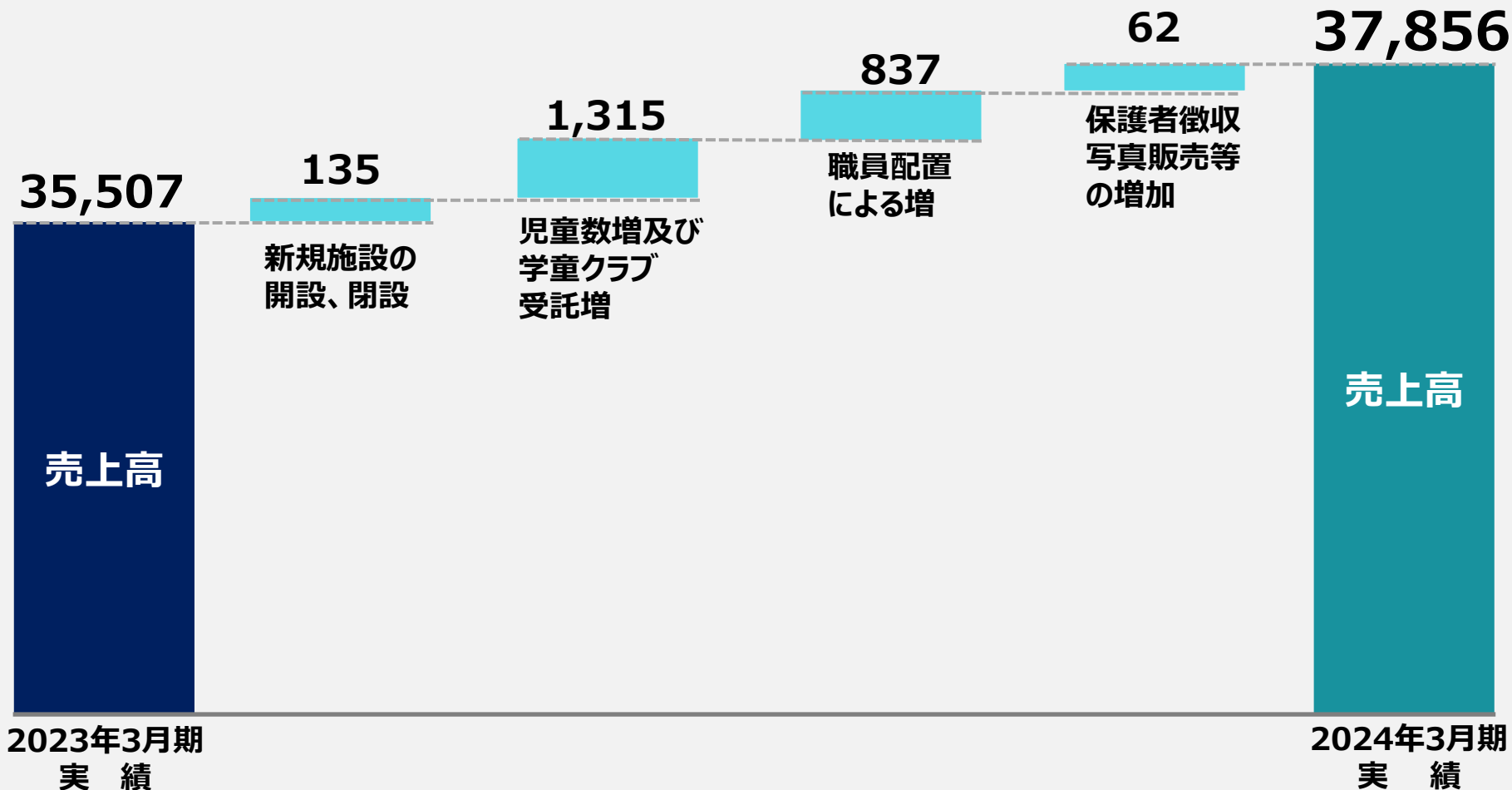
※1：当期純利益は、「親会社株主に帰属する当期純利益」となります。

※2：百万円未満 切捨て

2024年3月期 売上高 増減要因

売上高

バイリンガル保育園・モンテッソーリ式保育園の導入、幼児学習プログラムの拡充など、「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となり、過去最高の売上高を達成する

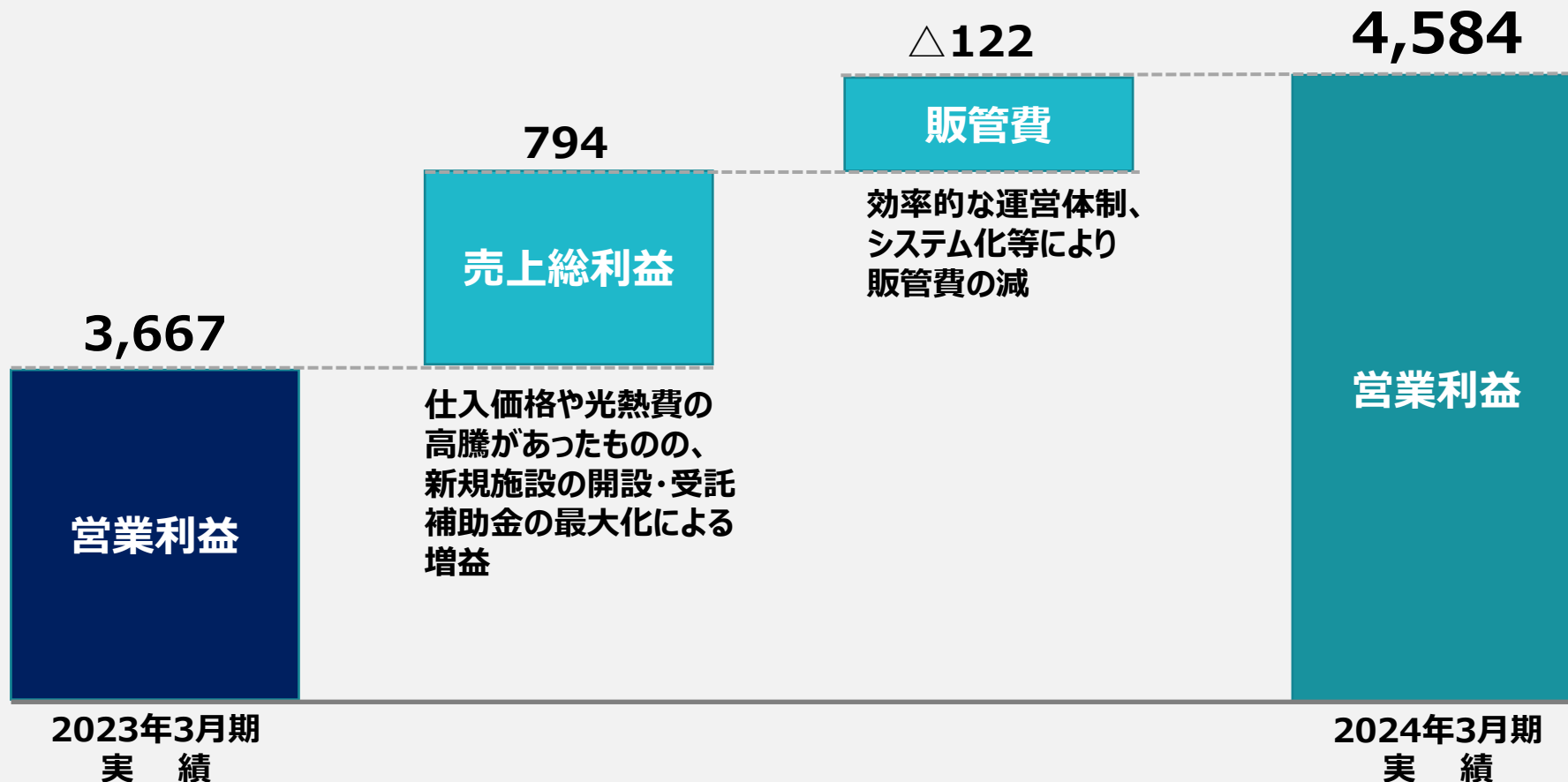


(単位:百万円/百万円未満 切り捨て)

2024年3月期 営業利益 増減要因

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、売上高の増加や施設での効率的な運営、発注体制の見直し等により、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



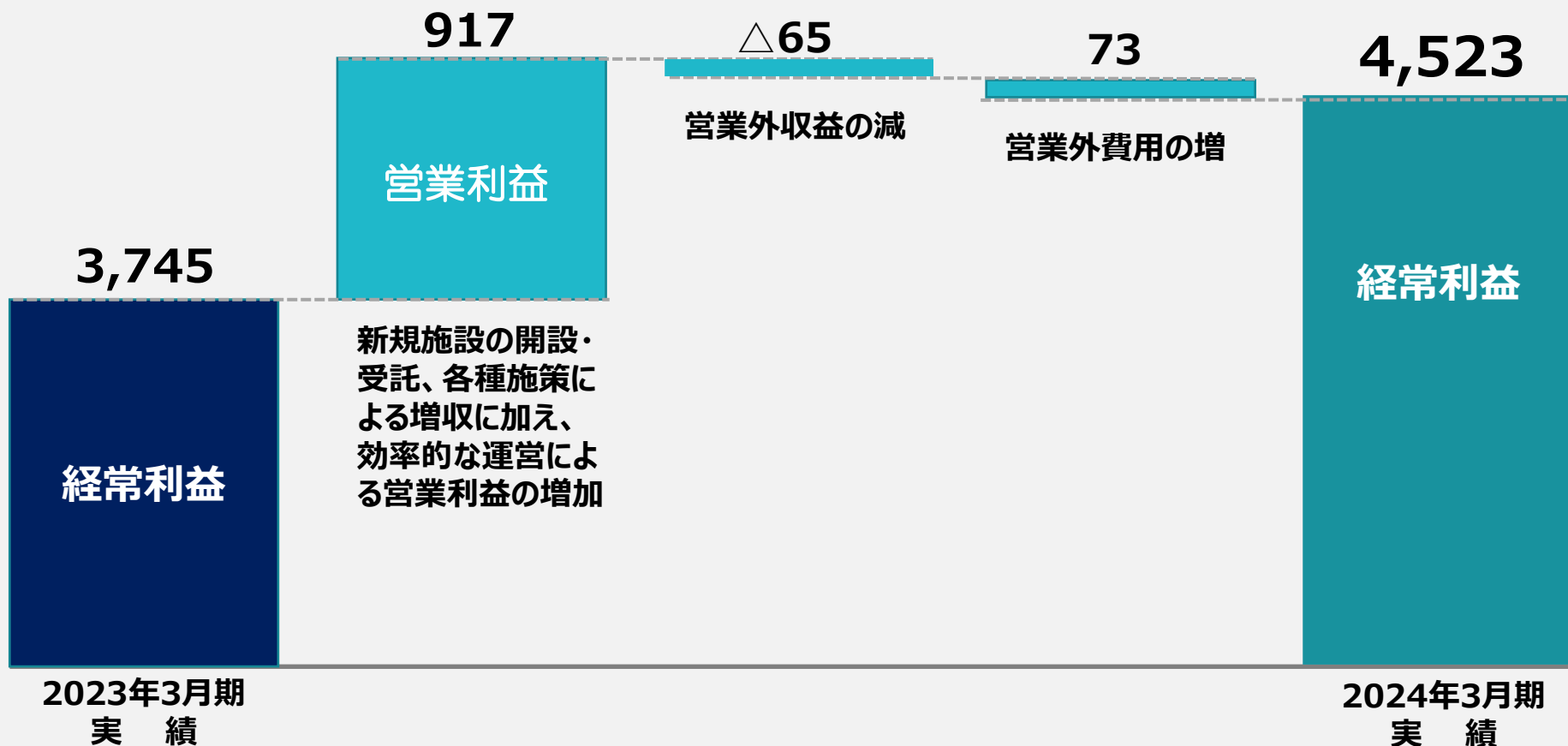
仕入価格や光熱費の高騰があったものの、新規施設の開設・受託補助金の最大化による増益

効率的な運営体制、システム化等により販管費の減

(単位:百万円/百万円未満 切り捨て)

経常利益

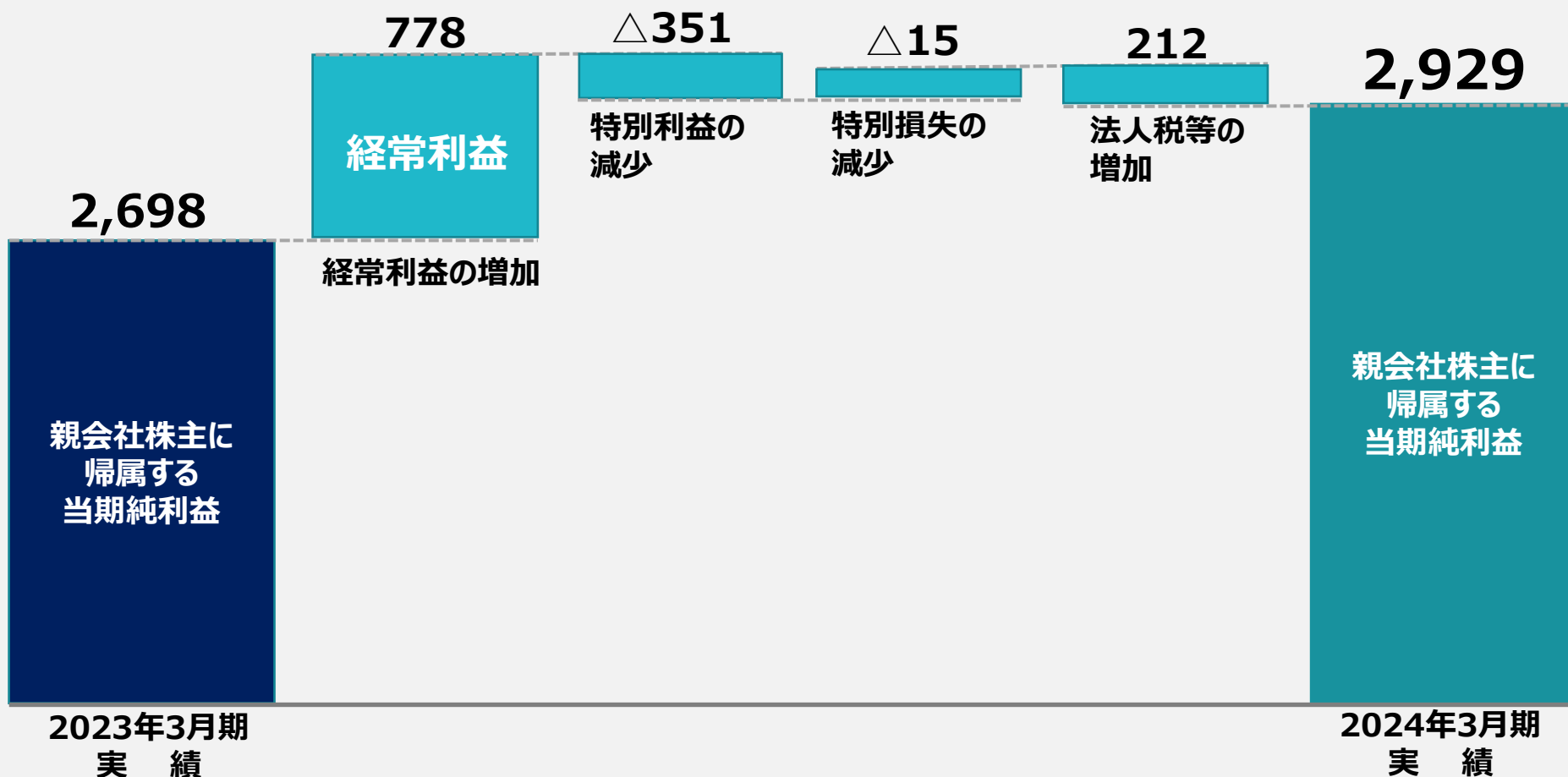
売上高の増加と共に、システム導入等による効率的な運営、により前年同期比で大幅な増益となり過去最高益を達成する



(単位:百万円/百万円未満 切り捨て)

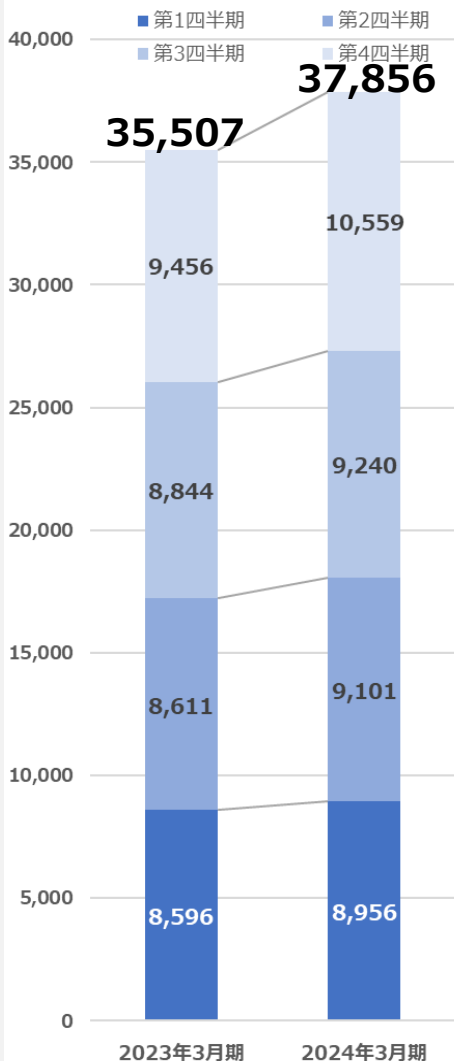
親会社株主に
帰属する
当期純利益

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

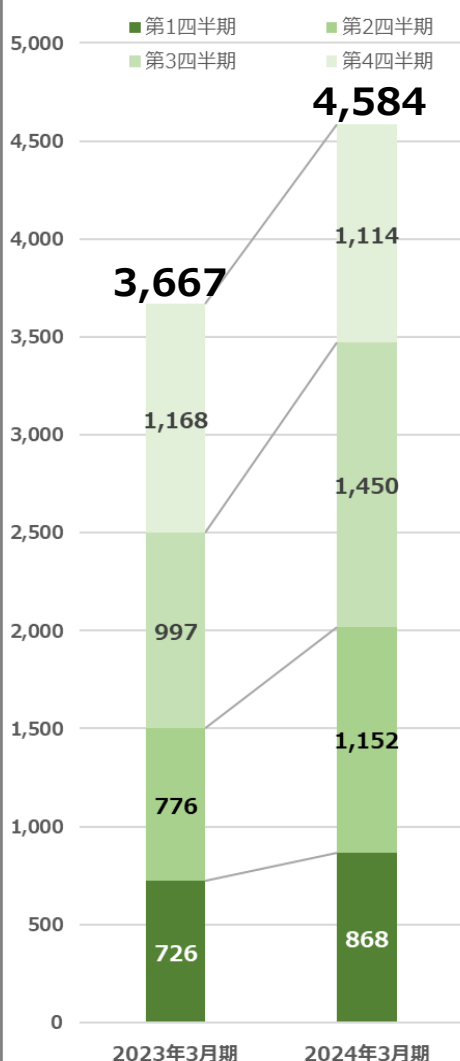


(単位:百万円/百万円未満 切り捨て)

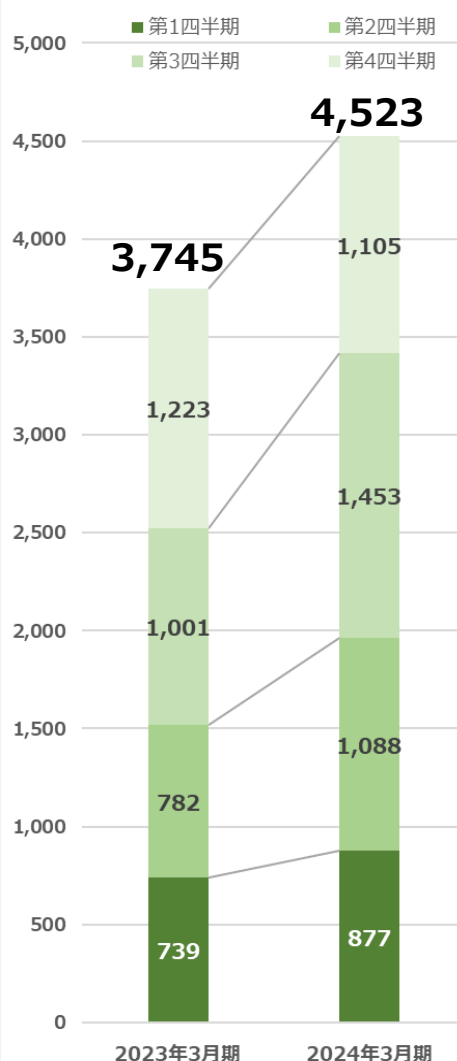
売上高



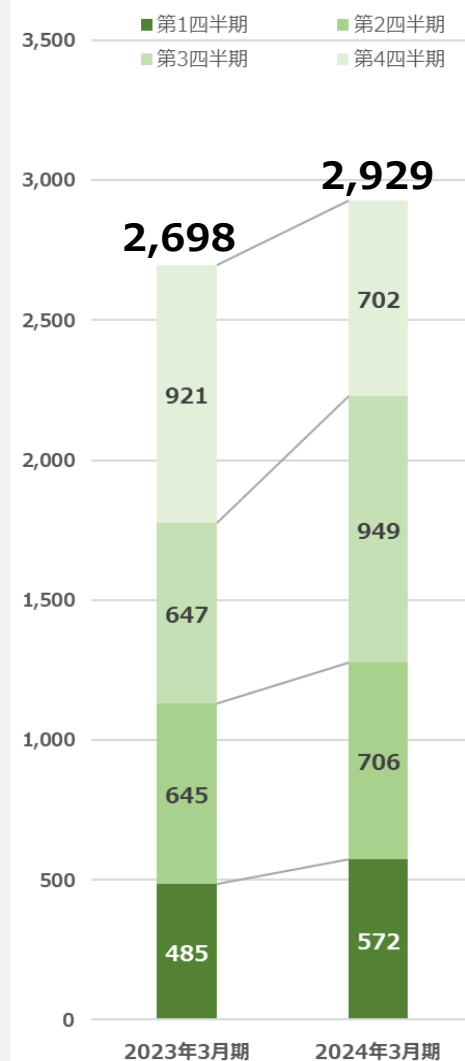
営業利益



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)

2024年3月期 貸借対照表 増減分析

長期借入金の減少・利益増加による自己資本比率の増加

財務状況

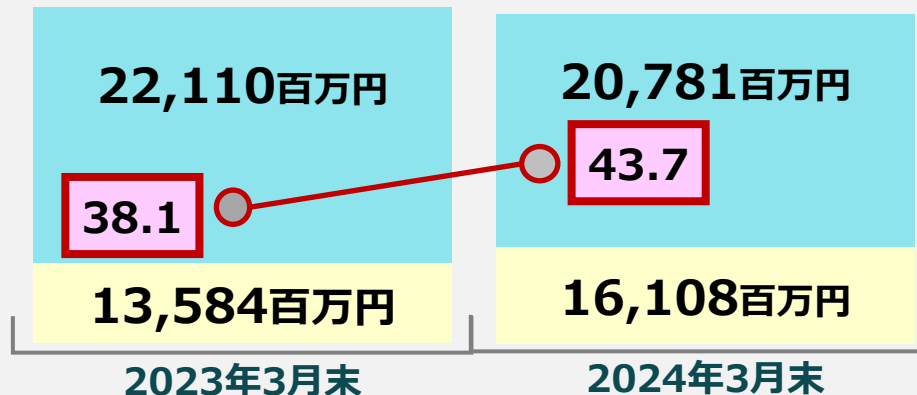
2024年3月末 ※()は2023年3月末との差

資 産 36,889百万円 (1,194百万円)	負 債 20,781百万円 (△1,329百万円)
	純資産 16,108百万円 (+2,524百万円)

単位：百万円	2023年3月末	2024年3月末
流動資産	23,613	25,374
固定資産	12,081	11,515
資産合計	35,694	36,889
流動負債	8,294	10,409
固定負債	13,816	10,372
負債合計	22,110	20,781
純資産合計	13,584	16,108

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	20,944百万円
棚卸資産	46百万円
未収入金	3,453百万円
建物及び構築物	12,148百万円

長期借入金(1年以内返済)	3,657百万円
未払金	2,893百万円
未払法人税等	1,093百万円
長期借入金	8,761百万円

利益剰余金	13,840百万円
その他包括利益累計額	△94百万円

(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 貸借対照表

	2023年3月末 (百万円)	2024年3月末 (百万円)	増減額 (百万円)
流動資産	23,613	25,374	1,761
(現金及び預金)	19,330	20,944	1,613
(未収入金)	3,263	3,453	189
固定資産	12,081	11,515	△566
(有形固定資産)	4,984	4,666	△318
(無形固定資産)	146	105	△40
(投資その他の資産)	6,950	6,743	△207
資産合計	35,694	36,889	1,194
流動負債	8,294	10,409	2,114
(1年内返済予定の長期借入金)	3,654	3,657	2
(未払金)	1,681	2,893	1,212
固定負債	13,816	10,372	△3,444
(長期借入金)	12,226	8,761	△3,465
負債合計	22,110	20,781	△1,329
純資産	13,584	16,108	2,524
負債純資産合計	35,694	36,889	1,194

(百万円未満 切り捨て)

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等

単位:百万円	2023年3月期	2024年3月期	増減
営業活動よるCF	2,735	5,598	2,863
投資活動によるCF	411	△6	△418
フリーキャッシュフロー	2,324	5,604	3,280
財務活動によるCF	△1,112	△3,978	△2,865
現金及び現金同等物 期末残高	19,330	20,944	1,613

(百万円未満 切り捨て)

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。

2024年3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

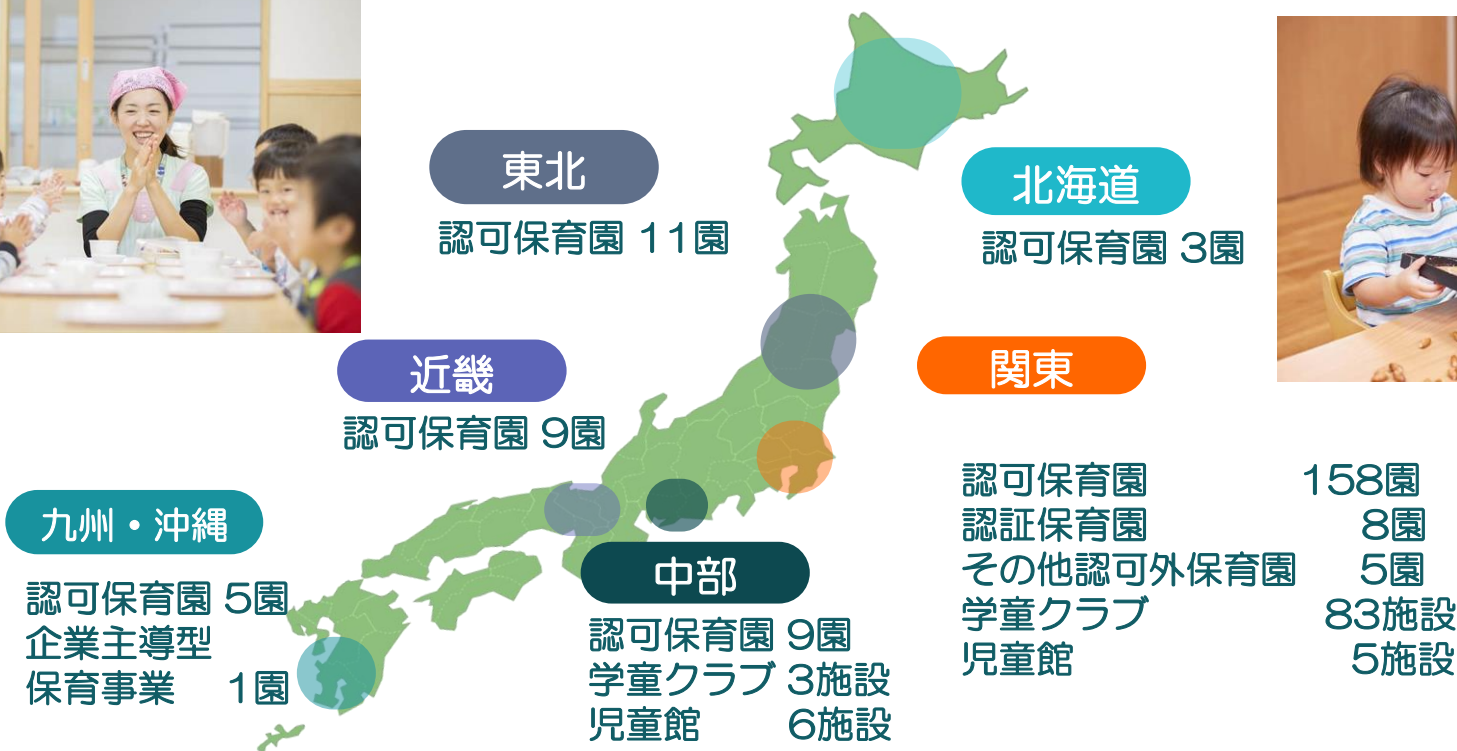
- ・品川区立八潮西保育園

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)

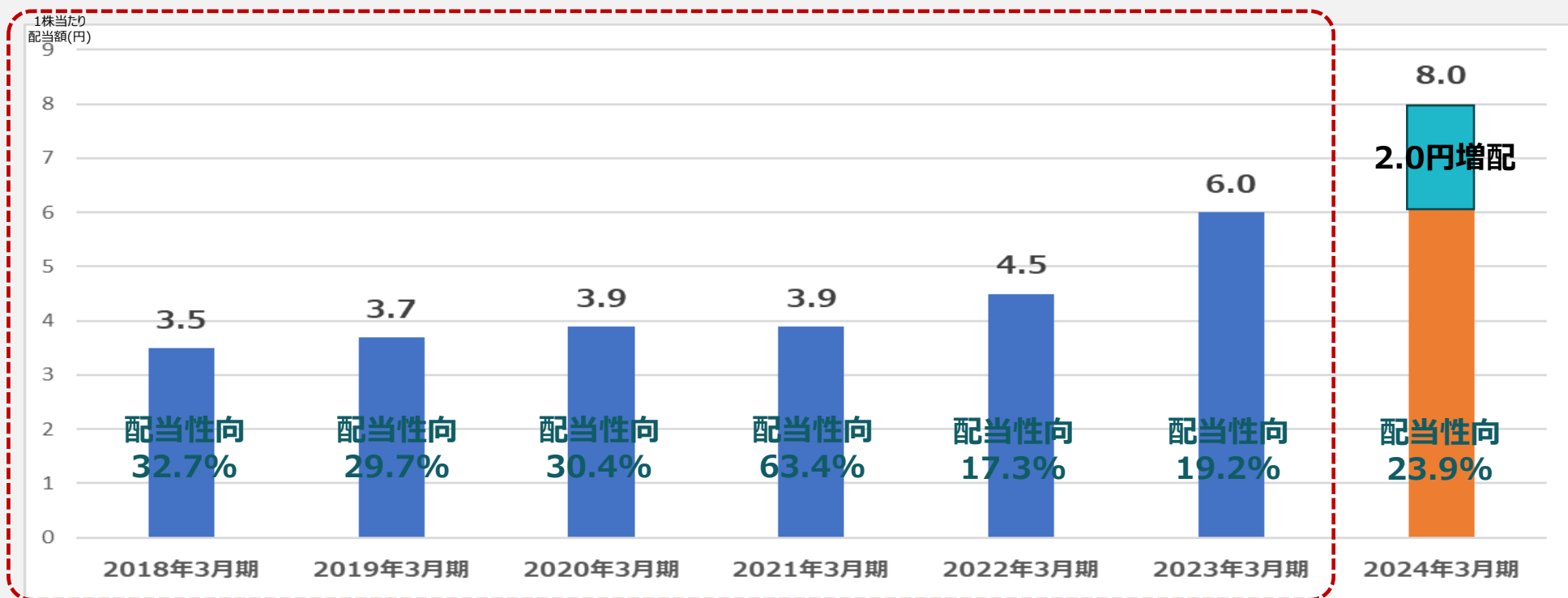
2024年3月末 306施設の運営



保育園 209園、学童クラブ 86施設、児童館 11施設

2024年3月期は、業績動向を鑑み期末配当を2.0円増配

- 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、業績動向を鑑み期初での配当予想に2.0円増配し8.0円





JP HOLDINGS GROUP

2

2025年3月期及び 中期経営計画のローリング





JP HOLDINGS GROUP

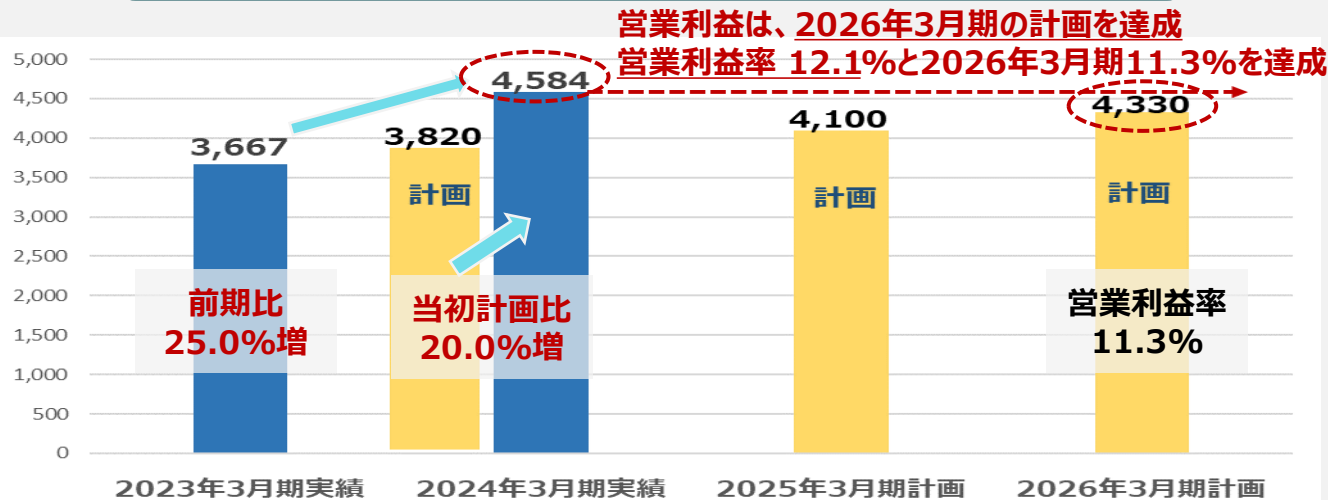
2025年3月期 業績予想 中期経営計画のローリング

2025年3月期及び中期経営計画の前提事項

2024年3月期は新規施設の開設・受託、新たな業態の導入により増収・増益となり過去最高を達成
中期経営計画の営業利益・利益率を2年前倒して達成

単位:百万円	2023年3月期	2024年3月期					
	実績	実績	修正業績予想比	当初業績予想比	前期比	修正業績予想	当初業績予想
売上高	35,507	37,856	0.7%	4.0%	6.6%	37,581	36,390
営業利益	3,667	4,584	5.1%	20.0%	25.0%	4,363	3,820
営業利益率	10.3%	12.1%	0.5%	1.6%	1.8%	11.6%	10.5%
経常利益	3,745	4,523	4.9%	17.7%	20.8%	4,314	3,842
経常利益率	10.5%	11.9%	0.4%	1.3%	1.4%	11.5%	10.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,698	2,929	7.6%	17.3%	8.5%	2,723	2,497
親会社株主に帰属する当期純利益率	7.6%	7.7%	0.5%	0.8%	0.1%	7.2%	6.9%

営業利益



増加要因と取り組み

↑	新規施設の開設・受託による増
↑	補助金の最大化に向けた対応
↑	期中での受入児童数の増加
↑	発注体制見直し・システム化
↓	物価高騰・電気量の値上げ

2025年3月期～2027年3月期 中期経営計画のローリングは、
様々な社会環境の変化等を捉え、确实性のある計画を前提とする

【2025年3月期及び中期経営計画に織り込んでいない収益増の要因】

①異次元の少子化対策（詳細な内容が決定していないため、計画には織り込まず）

(1)「対人数の変更」

(4・5歳児：園児30人に保育士1人 → 園児25人に保育士1人)

(1歳児：園児6人に保育士1人 → 園児5人に保育士1人)

(2)「こども誰でも通園制度」

(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1人月10時間利用可能)

(3) 各自治体の施策など

東京都認証保育所の新規受託、習い事の保護者徴収 など

②同業他社を含めたM&A及び東南アジアを中心とした海外事業の展開

(1) 同業他社のM&A

(2) 東南アジアの各国の優良企業と連携した保育園の展開

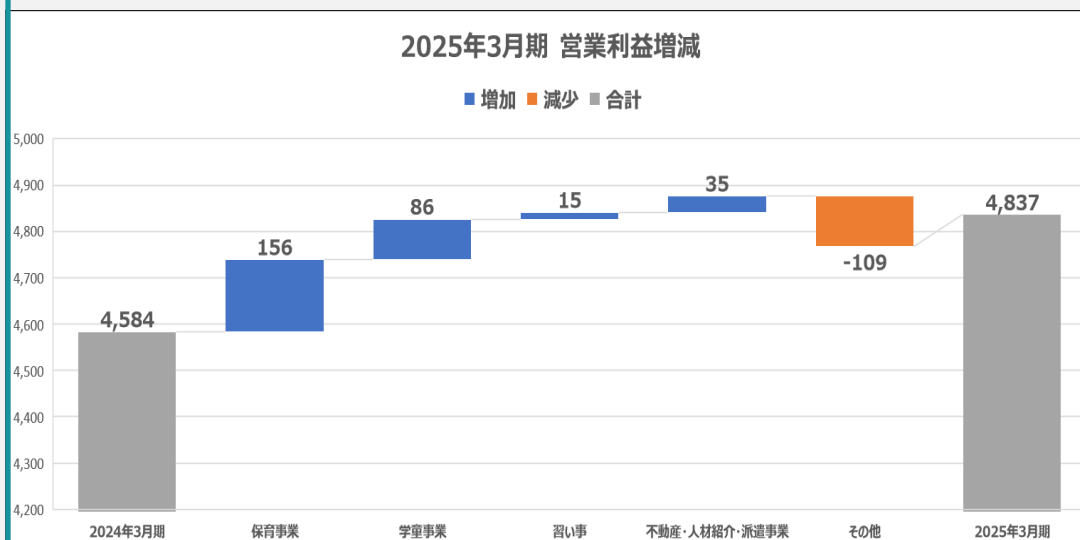
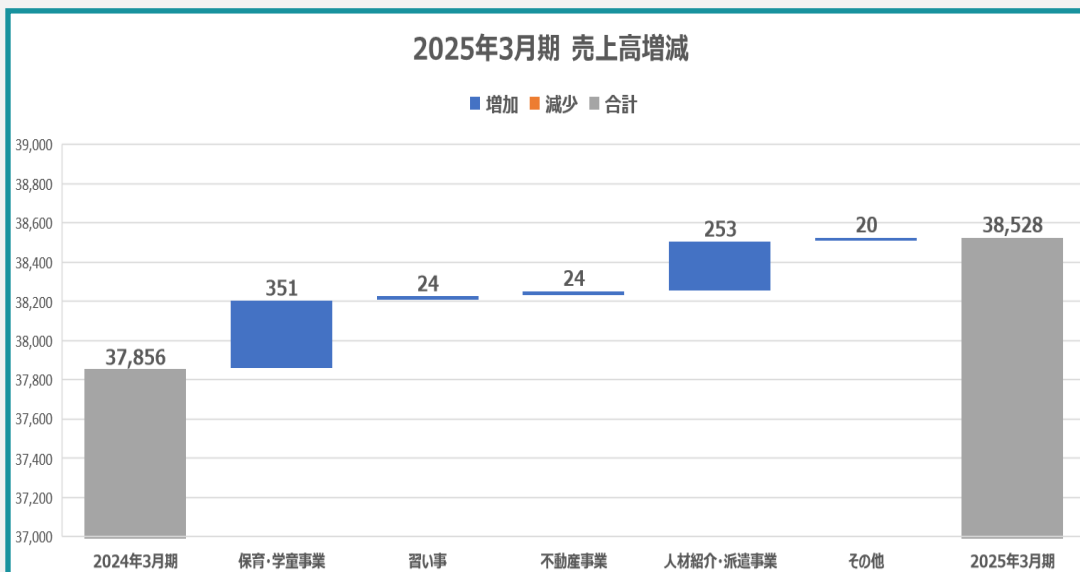
様々な計画や施策が決定した段階で見直しを実施

2025年3月期の業績予想は確実性のある計画を前提に策定

単位:百万円	2024年3月期実績			2025年3月期	
	実績	当初計画比	前期比	計画	前期比
売上高	37,856	4.0%	6.6%	38,528	1.8%
営業利益	4,584	20.0%	25.0%	4,751	3.6%
営業利益率	12.1%	1.6%	1.8%	12.3%	0.2%
経常利益	4,523	17.7%	20.8%	4,778	5.6%
経常利益率	11.9%	1.3%	1.4%	12.4%	0.5%
当期純利益	2,929	17.3%	8.5%	3,106	6.0%
当期純利益率	7.7%	0.8%	0.1%	8.1%	0.3%

2025年3月期に織り込んでいない増益要素

- ・異次元の少子化対策
 - ・自治体の様々な子育て支援施策
- 【対応視点】
- ・各種対応については、保育士の配置は首都圏は基準以上に配置済みであり、学習プログラムはグループ内で既に実施



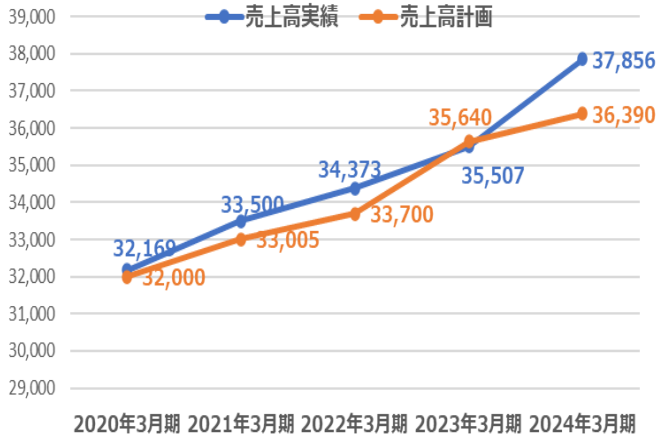
2025年3月期 業績予想

	2024年3月期 実績	2025年3月期 通期業績予想	増減	増減率 (%)
売上高 (百万円)	37,856	38,528	672	1.8
営業利益 (百万円)	4,584	4,751	167	3.6
経常利益 (百万円)	4,523	4,778	255	5.6
親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)	2,929	3,106	177	6.0
一株当たり当期純利益 (円)	34.38	36.39	2.01	—
一株当たり配当額 (円)	8.0	9.5	1.5	—
配当性向 (%)	23.3	26.1	2.8	—
保育所開園見込 (園)	1	1	0	—
学童クラブ・児童館 他受託見込 (施設)	9	19	10	—

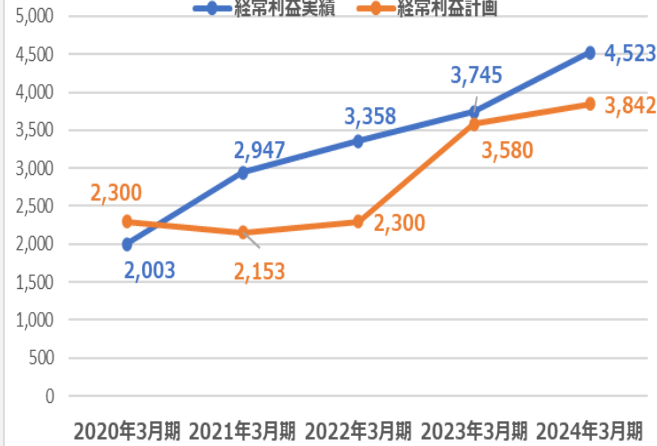
直近5年間の業績実績と業績予想との比較

過去5年間の業績実績は、業績予想を上回る達成度となる

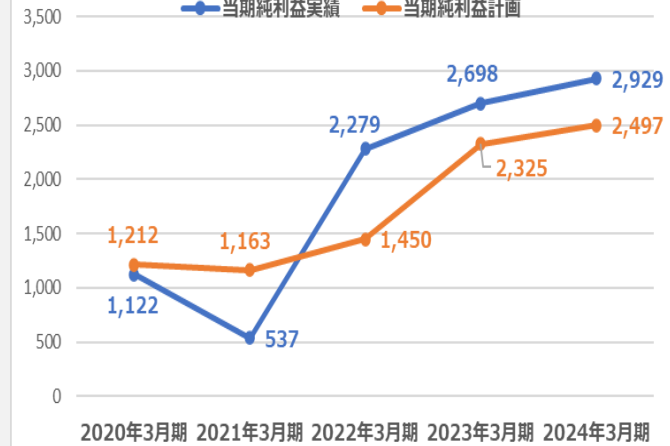
売上高 当初業績予想比較



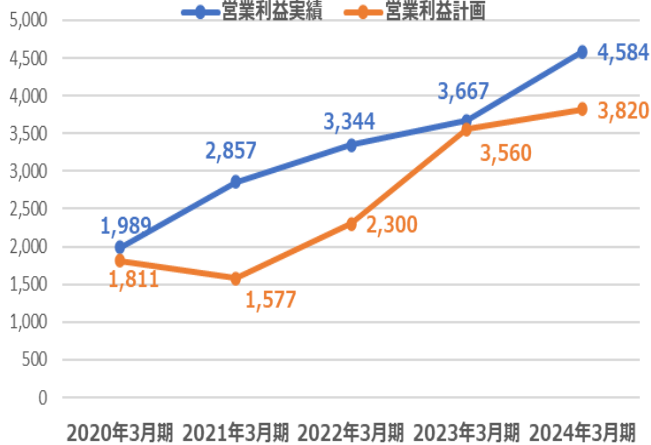
経常利益 当初業績予想比較



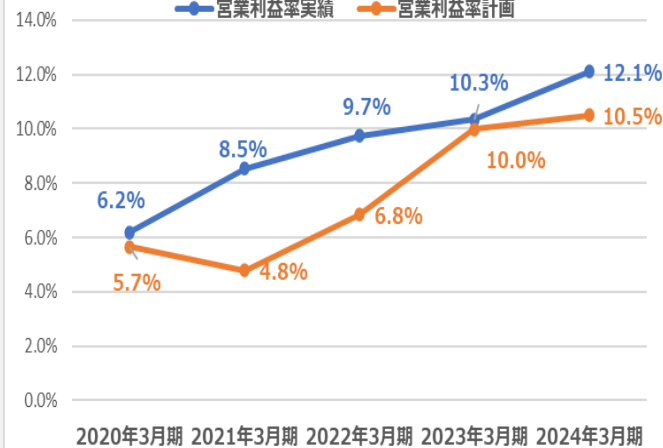
当期純利益 当初業績予想比較



営業利益 当初業績予想比較



営業利益率 当初業績予想比較

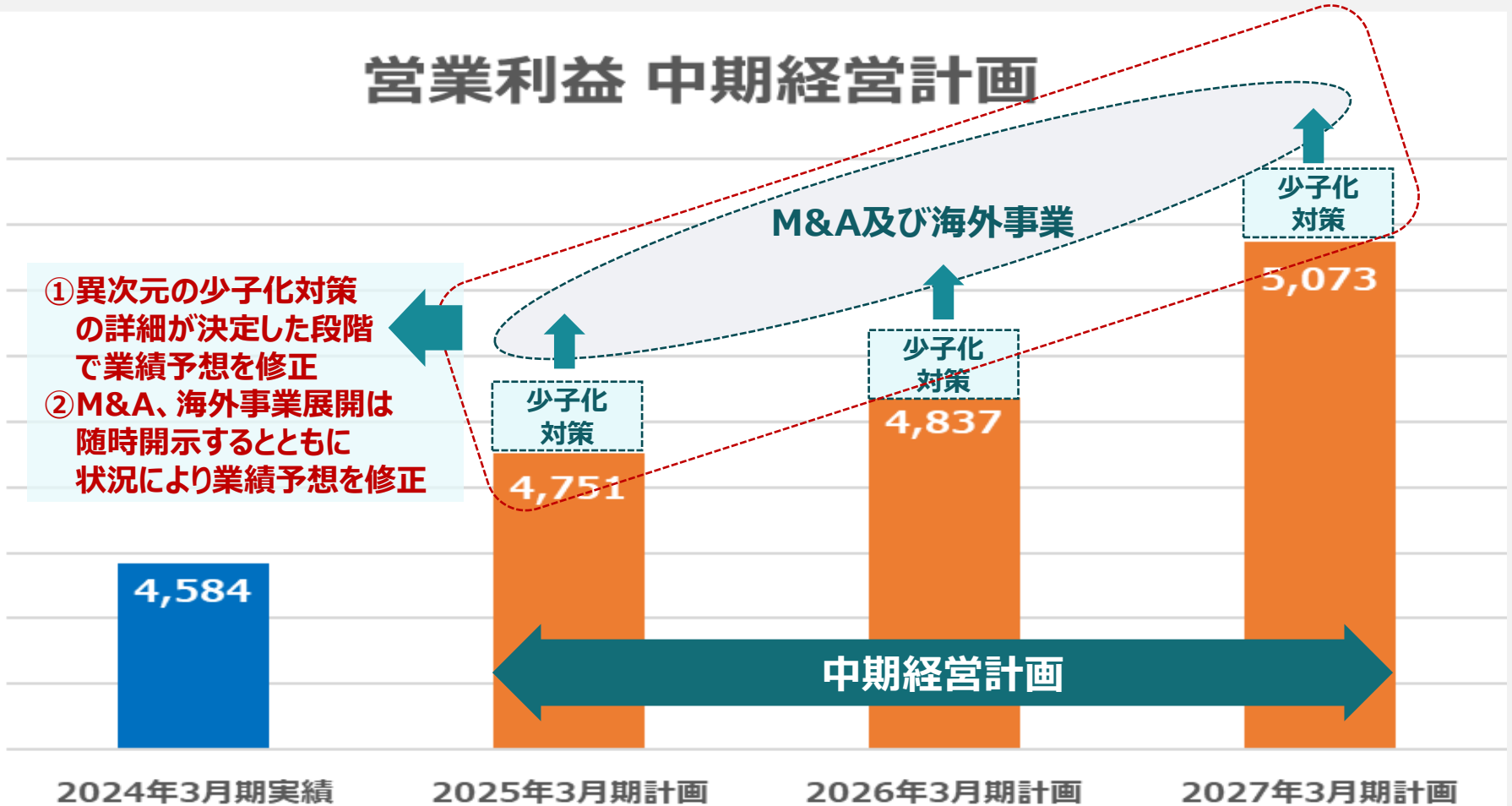


※当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益となります。

中期経営計画のローリング

- 確実性のある中期経営計画の策定であり、①異次元の少子化、②自治体の施策、③M&A、④海外事業は、詳細が確定していないと及び計画段階であることから中期経営計画には織り込まず
- 補助金等の状況ならびに計画の進捗を捉え、随時 修正等による対応を行う

営業利益 中期経営計画



2025年3月期～2027年3月期 中期経営計画のローリング計画 2027年3月期 営業利益50億円以上、営業利益率13%を目指す

単位:百万円	当初 期初に設定した中期経営計画					
	2024年3月期		2025年3月期		2026年3月期	
	計画	前期比	計画	前期計画比	計画	前期計画比
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%				
当期純利益	2,497	-7.5%				
当期純利益率	6.9%	-0.7%				

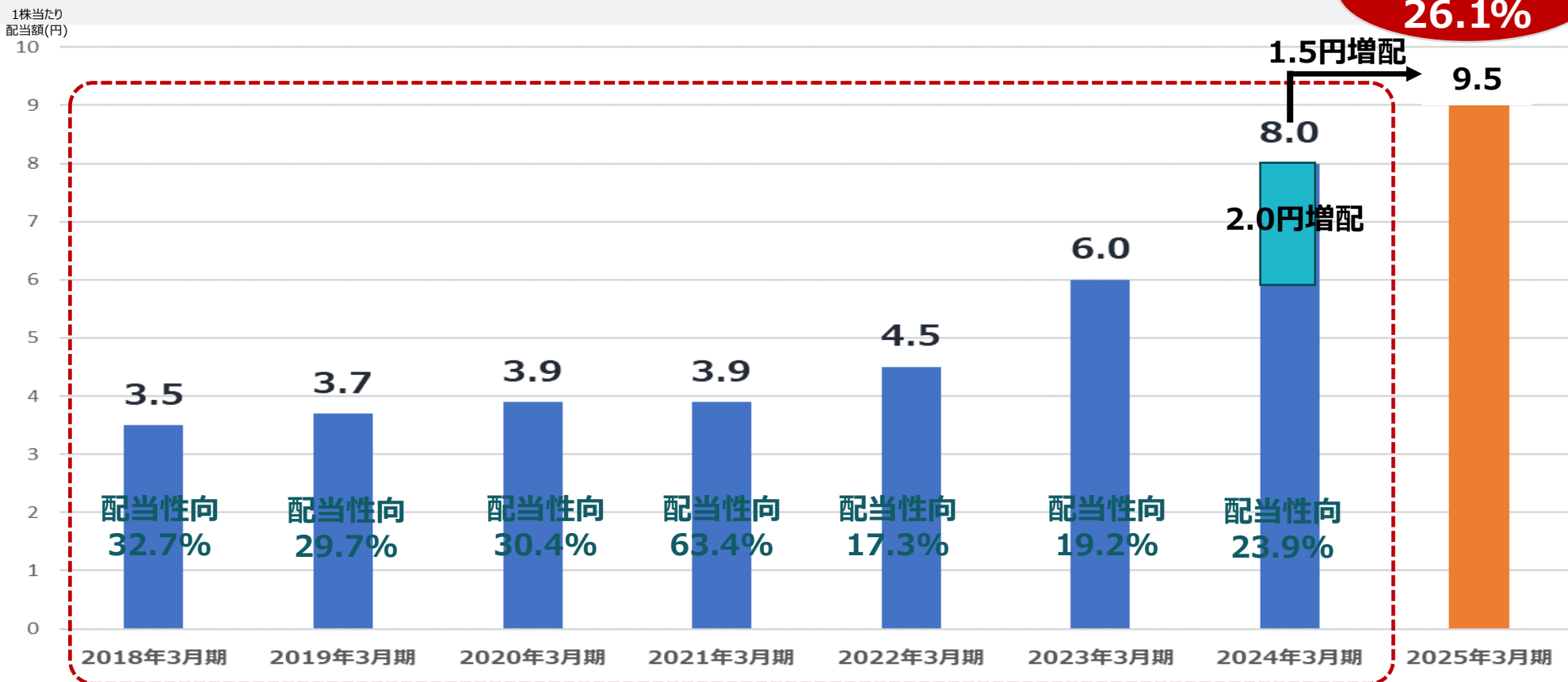
単位:百万円	2024年3月期実績			中期経営計画のローリング					
	実績	当初計画比	前期比	2025年3月期		2026年3月期		2027年3月期	
				計画	前期比	計画	前期計画比	計画	前期計画比
売上高	37,856	4.0%	6.6%	38,528	1.8%	39,163	1.6%	40,165	2.6%
営業利益	4,584	20.0%	25.0%	4,751	3.6%	4,837	1.8%	5,073	4.9%
営業利益率	12.1%	1.6%	1.8%	12.3%	0.2%	12.4%	0.1%	12.6%	2.3%
経常利益	4,523	17.7%	20.8%	4,778	5.6%				
経常利益率	11.9%	1.3%	1.4%	12.4%	0.5%				
当期純利益	2,929	17.3%	8.5%	3,106	6.0%				
当期純利益率	7.7%	0.8%	0.1%	8.1%	0.3%				

※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。

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、業績動向を鑑み期初での配当予想に2.0円増配し8.0円
- 2025年3月期は、前期配当8.0円に対して、1.5円増配の9.5円を計画する

配当性向
26.1%



2023年4月1日 開設施設数

保育園 : 2園

(1園は東京都認証保育所から移行)

学童クラブ・児童館 : 17施設

交流館 : 2施設

認定こども園 : 4園

(認可保育園からの移行)

バイリンガル保育園 : 5園

(東京都認証保育所から変更)

2024年4月1日 開設施設数

合計 20施設

その他受託

渋谷区放課後クラブ

「クラブ事業コーディネーター」業務

※2024年3月末日をもって、東京都認証保育所の「アスクバイリンガル保育園永福」を閉園しました。また、学童クラブの「プレディ豊海」「大正小学校放課後子供教室」「わくわく柳田ひろば柳田みどりクラブ第一」「わくわく柳田ひろば柳田みどりクラブ第二」は、契約期間満了により2024年3月末日をもって撤退いたしました。

※2024年4月1日付で、「アスク西国分寺保育園」を東京都認証保育所から認可保育園に移行しました。

2024年4月1日時点 運営施設数

保育園 : 205園

こども園 : 4園

学童クラブ : 96施設

児童館 : 13施設

交流館 : 2施設

合計 : 320施設

東京都

バイリンガル保育園 5園

※東京都認証保育所を変更

- ・アスクバイリンガル保育園人形町駅前
- ・アスクバイリンガル保育園やくも
- ・アスクバイリンガル保育園高津
- ・アスクバイリンガル保育園上小田中
- ・アスクバイリンガル保育園向河原

認定こども園 4園

※認可保育園を認定こども園に移行

- ・アスク小鶴新田こども園
- ・アスク長町南こども園
- ・アスク御殿浜こども園
- ・アスクわにこども園

東京都

交流館 2園

- ・根津交流館
- ・目白台交流館

東京都

認可保育園 2園

- ・あっぴい麻布
- ・アスク西国分寺保育園(認可保育園へ移行)

東京都

学童クラブ・児童館 17施設

- ・浮間小学校学童クラブ第一/・浮間小学校学童クラブ第二
- ・浮間小学校学童クラブ第三/・浮間小学校学童クラブ第四
- ・江東きっずクラブ枝川/・根岸放課後子供教室
- ・根岸こどもクラブ/・松葉小学校放課後子供教室
- ・根津育成室/・目白台第二育成室
- ・一小学童保育所A/・一小学童保育所B/
- ・北野小学童保育所A/・北野小学童保育所B
- ・北野小学童保育所分室/・根津児童館
- ・目白台第二児童館



JP HOLDINGS GROUP

長期経営ビジョン 中期経営計画のローリング

期初に計画した中期経営計画に対しての評価

様々な改善・改革により中期経営計画を2年前倒しで達成
株価も順調に推移し、PBR(株価純資産倍率)2.5倍

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
2024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11%以上(2026年3月末) 離職率10%以下(2026年3月末) 新規事業の収益化(2026年3月期 収益化)	◎ ・2024年3月期 業績予想に対して売上高6.6%増、営業利益・経常利益・当期純利益は 2桁伸長。前期比較も同様 ・営業利益率12.1%、営業利益4,584百万円と 中期経営計画を2年前倒しで達成 ・離職率は前期と比較して減少も今後 更なる改善を図る
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の展開による児童数増加による収益改善 ・学習プログラムの拡充(STEAMS教育、もじかず、読み聞かせ) ・ワンズウィルを子会社化(人材紹介・派遣事業) ・海外展開への着手 ② 収益構造改革 ・原価率の低減(残業、紹介手数料の減)、補助金の最大化 ・人事システムへの着手 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

課題

- ① 新規事業の早期収益化(人材紹介・派遣事業)
- ② 更なる事業規模拡大に向けたM&Aの推進強化(同業・周辺企業)とグローバル展開
- ③ システム化の推進による業務の高度化(マーケティング、管理・指導)

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	37,856
2位	A社	29,047
3位	B社	28,893
4位	C社	25,136
5位	D社	14,557

営業利益率

1位	JPホールディングス	12.1%
2位	A社	8.1%
3位	B社	4.0%
4位	E社	2.3%
5位	C社	1.4%

経常利益率

1位	JPホールディングス	11.9%
2位	B社	4.5%
3位	E社	3.9%
4位	C社	1.3%
4位	D社	1.3%

時価総額

単位:百万円

1位	JPホールディングス	43,046
2位	B社	12,834
3位	C社	6,398
4位	E社	4,574
5位	D社	2,111

1

売上高 業界1位

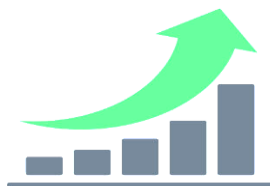
scale

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、
デジタル化の推進)

売上高:37,856百万円

【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
人材紹介・派遣事業の展開



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
(人員配置・システム化)

営業利益率:12.1%

【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:43,046百万円

【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)



少子化により0歳児は減少するものの政府による異次元の対策により 段階的に収益拡大が見込まれる

日本経済の動向

【日本経済】

- ・2024年度の実質GDP成長率は前年比+0.6%と4年連続でプラス成長となる見込み
- ・景気の下振れ要因は多く、回復の遅れが心配され、中でも物価高の影響が当面の最大の懸念材料

【世界経済】

- ・通年の成長率+2.7%へ鈍化するが、欧米経済はインフレ沈静化により底入れから持ち直し、年後半にかけて再加速。日本も緩和気味の金融政策や輸出回復で堅調な景気拡大を継続

その他 社会環境

- ・国内においては深刻な労働者不足(飲食・製造・建設)
- ・外国人の在留資格「特定技能」の受入を現行の2倍以上の84万人に受入を拡大

子育て支援事業を取り巻く環境

【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
- ・地域により保育施設に関しては競争環境が激化
- ・男性育児休暇制度の公表義務化

【プラス要因】

・政府による異次元の少子化対策

- 児童手当を中心とした経済支援の強化 / 補助金、規制改革
- (1)対人数の変更(1歳児、4・5歳児) 4・5歳児から開始予定
- (2)こども誰でも通園制度 就労を問わず生後6ヶ月から2歳児 一時預かり
※2024年4月からは一部の施設でテスト導入による検証
- (3)保育所の「入所予約枠制度」の開始 入所するまでの期間を補助金補填

・東京都による対策

- (1)教育プログラムの保護者徴収 ※自治体により異なる
- (2)東京都認証学童保育(児童の待機児童増加への対応)
2025年4月より開始予定

日本の人口推移



出生率



待機児童の推移



保育・幼児教育市場動向



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

成長ストーリーの実現

- 価値観ニーズの多様化
- 少子化の加速
- 出生率低下
- 労働力低下
- 物価高騰

- 異次元の少子化対策
- 自治体の子育て支援施策
- 学童の待機児童の増加
- 女性の社会進出の増加
- 外国人労働力の拡大

2027年
3月期
人材事業確立
海外事業確立
M&A

2026年
3月期
展開期

2025年
3月期
準備・検証

- 新たな事業、領域を創出
 - ・強みのある事業群への進出 → 人材紹介・派遣(国内外)
 - ・新たな市場開拓 → 海外(東南アジア) 保育園運営
 - ・高い収益性・価値創造の実現・持続的な成長
- 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
 - ・同業他社を中心に大型M&Aの積極推進

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

- 2027年3月期 営業利益率 13%、営業利益 50億円超
- ROE20%以上 事業計画・資本政策を推進

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
- ROE20%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
人材紹介・派遣事業(外国人/国内専門人材)
- 経営基盤の強化 (システム投資 人事～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

中期経営計画 目標

事業革新

(新規事業)
人材紹介・派遣事業
現在 → **5倍売上**

(海外事業)
保育園運営の実施

(M&A)
3カ年で同業他社M&A

定量目標

営業利益率 **13%**
ROE **20%超**

営業利益
50億円超
(2027年3月期)

離職率 **10%**以下

株主還元方針

配当性向 **30%**
を目指す

今後の事業展開を考慮し
つつ一定の内部留保を確保
した対応

人的資本の強化

- ・柔軟な人財活用、事業創造のために自らの意思で行動・挑戦し続ける人材の育成
- ・環境変化に対応した機動的な人財配置

ガバナンスの深化

- ・経営判断の質とスピードを高め、当社グループの持続的な成長を図る

構造改革・事業革新 新たなサービスと価値の創出

構造改革と事業革新による、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。

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



JP HOLDINGS GROUP

2025年3月期 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、児童館の新規受託の拡大(東京認証学童開始に向けた対応)
- ・児童数獲得に向けた対応
 - 1)地域連携によるマイ保育園制度
 - 2)幼児学習及び特徴ある子育て対応
 - 3)多機能型施設の展開(発達支援と連携)

【関連事業の拡充】

- ・キャストプログラムの拡充
 - 有料化に向けたプログラム/課外での習い事
- ・バイリンガル保育園、モンテッソーリ式保育園
- ・こども園への転換
- ・未来(あした)のドアなど、差別化プログラムの実施

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、人材育成
 - 1)システム化、データ分析
人事システム/補助金対応
 - 2)人的資本の強化(人財の流動化)
 - 3)食材・備品の集中購買、取引先政策

【経営基盤改革】

- ・人材育成、風土刷新
- ・離職率抑制 10%以下
- ・人材育成、人事制度と連携した評価
- ・人員の最適化、システム化によるムダな業務の是正

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】

- ・人材紹介、派遣事業
 - 1)現地企業と連携した有能な外国人材の確保と紹介・派遣強化
 - 2)国内専門人材(保育士・看護師・介護士)紹介・派遣事業の立ち上げ
- ・海外事業の展開(東南アジア 保育園運営)
 - 1)現地企業と連携した施設運営
 - 2)人材紹介・派遣と連携した事業拡大
- ・積極的なM&Aの推進
 - 1)同業他社→ M&Aの検討
 - 出生率低下、0歳児の減少を捉えた早期着手

成長性・競争優位性の確立

収益構造改革

経営基盤改革

同業他社とは一線を画す戦略・推進力で「選ばれ続ける園・施設」を確立

エリアドミナント戦略

学童クラブ・児童館

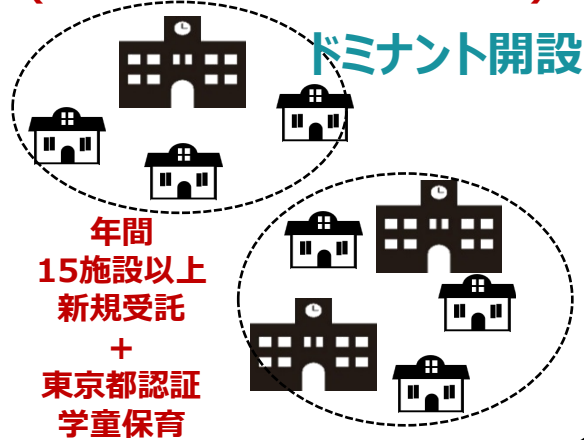
200施設へ拡大

エリア内での

乳児期・幼児期・学童期の

一貫した子育て支援

(※東京都認証学童保育の獲得)



多機能型施設

- ・0歳児の減少等を捉え、新たな方針を基にした多機能型施設展開
- ・保育所等訪問支援事業と連携

「選ばれ続ける園づくり」

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

こどもの自己成長や学びに焦点を当てて、それぞれの子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



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

- 1歳児クラス - 英語に目を慣らす
- 2歳児クラス - 基本的な英語を使う
- 3歳児クラス - 自分の気持ちを英語で表現
- 4歳児クラス - 自分のことを英語で表現
- 5歳児クラス - 様々なことを英語で表現

●「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

おんがく

●年齢別での対応

- 1歳児クラス - 音楽に合わせて表現
- 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 - 友達と一緒にリズムを合わせる
- 4歳児クラス - 知的な音楽活動
- 5歳児クラス - 音符カード、音の聞き分け

●「おんがく」プログラム

・音楽を止めなくて心と体で感じる教育を全国で実施

たいそう

●年齢別での対応

- 1歳児クラス - 様々な器具になれる
- 2歳児クラス - 跳び箱の上から飛ぶ
- 3歳児クラス - 縄をくぐる、またぐ
- 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

●「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)

外部受託

●年齢別での対応

- 3歳児クラス - 音楽に合わせて友達と踊る
- 4歳児クラス - 様々な音楽リズム、テンポに合わせる
- 5歳児クラス - 音楽や歌詞の理解を深め全身で表現する

●「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

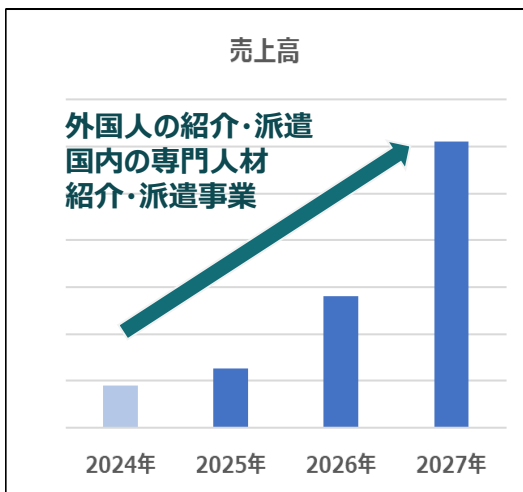
【独自企画】未来(あした)のドア

キャリア教育一環として、「自分らしい生き方を実現するための力を育む企画」



人材紹介・派遣会社を子会社化し、新たな事業展開 / 既存事業との連携

(株)ワンズウィル 3年間で売上高5倍



【現事業】
・外国人を中心とした派遣事業及び
技能実習生の支援事業を展開

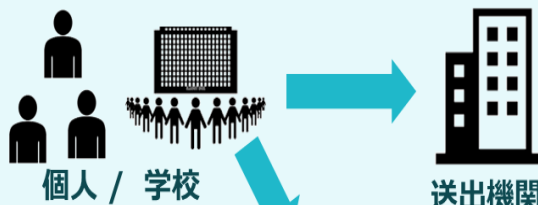
【新たな事業展開】
①外国人 特定技能者の紹介事業
②国内の専門人材として、保育士、
看護師、介護士の人材紹介、
人材派遣を新たな展開

外国人

有能な外国人労働者を
日本企業に「紹介」「派遣」

優秀な人材を育成し、日本国内
の優良企業への紹介・派遣

【送出国(海外)】



【日本国内】

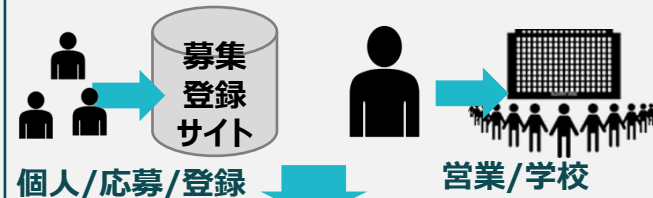


・当社が運営する人材紹介・派遣会社を通じて日本国内
の優良企業を紹介、派遣する

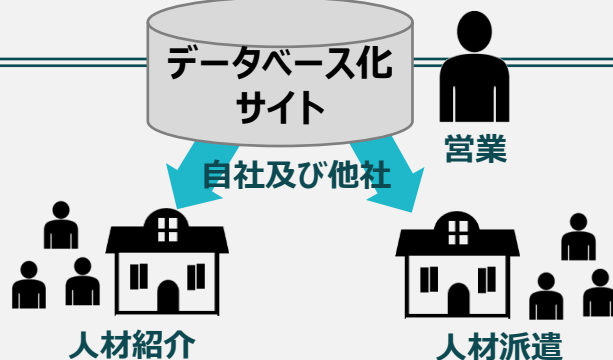
国内
人材

専門人材の派遣・紹介

保育士・看護師・介護士に特化し
た人材紹介・派遣事業を新たに
展開



データベース化
サイト



・新たに保育士・看護師・介護士に限定した人材
紹介、派遣事業を新たに実施する

経営戦略「成長・競争優位性の確立」海外事業

各国の優良企業と連携して子育て施設(保育園)を展開 ベトナムをスタートに東南アジア諸国へ拡大

東南アジアでの子育て施設の運営

新たな事業への着手と拡大

現地企業

提携

多施設展開

連携する国々での事業の拡大

海外事業の展開

- 事業連携による海外事業の積極推進**
・東南アジアを中心とした現地企業・学校との連携
- 1) 有能な外国人を日本企業へ紹介
 - 2) 現地企業と連携した保育園の運営

人材紹介・人材派遣ビジネスの拡大

- ① 現地企業、教育機関と連携した有能な人材確保
- ② 外国人の特定技能者の受入・紹介
外国人の派遣事業、特定技能実習生の支援

不動産事業の拡大

- ① 外国人の就労に向けた国内での住居対応
- ② 派遣事業と連携した外国人の住居確保と手続き

ベトナム/インドネシア/フィリピン

今後の経営環境を捉え大型のM&Aの推進 / 上位寡占化により市場独占

ターゲティング・事業連携

同業：子育て支援事業

- ・子育て支援事業に関しては、100億円以上の企業が22社であり、それ以外は100億円以下の企業が大半を占めており今後の市場動向、地域性を含めたM&Aを強固に推進

子育て事業関連：周辺事業・関連性

- ・当社グループは、子育て支援事業に関連した様々な事業を展開しており、給食事業、学習プログラム、プラットフォーム事業、人材紹介・派遣事業、不動産事業であり、規模の拡大を含めたM&Aの推進

異業種：新たな事業戦略

- ・新たな事業展開として、当社の既存事業との関連性や将来的な事業を含め、幅広い事業領域でのM&Aを検討
例えば、アプリ開発やネット事業など

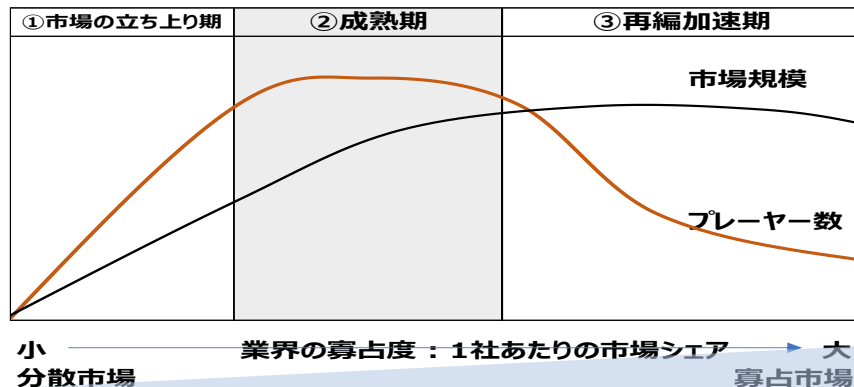
事業規模拡大(成長戦略)

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]

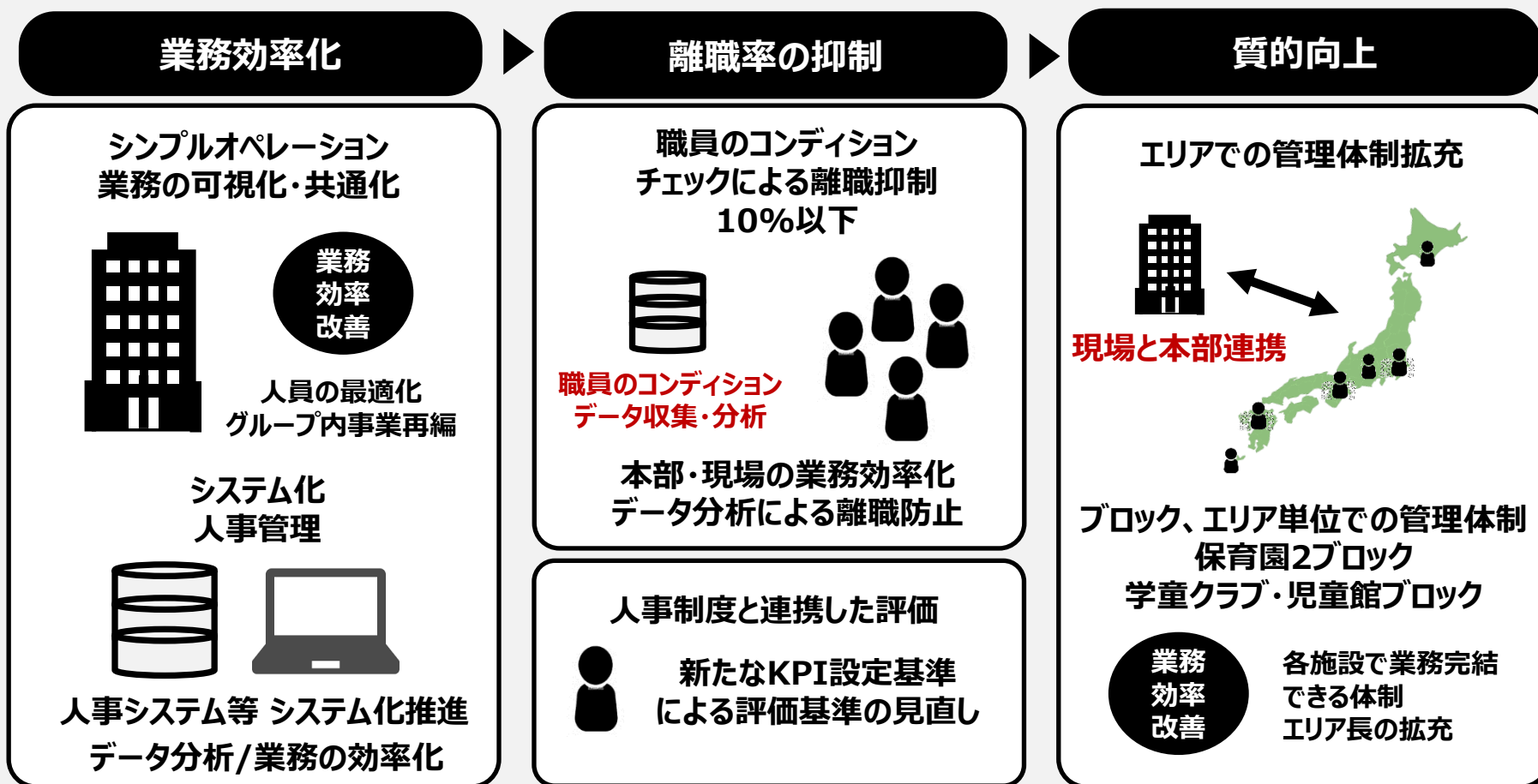
- 学童クラブ ● 保育園



[M&Aによる既存事業・周辺事業拡大]

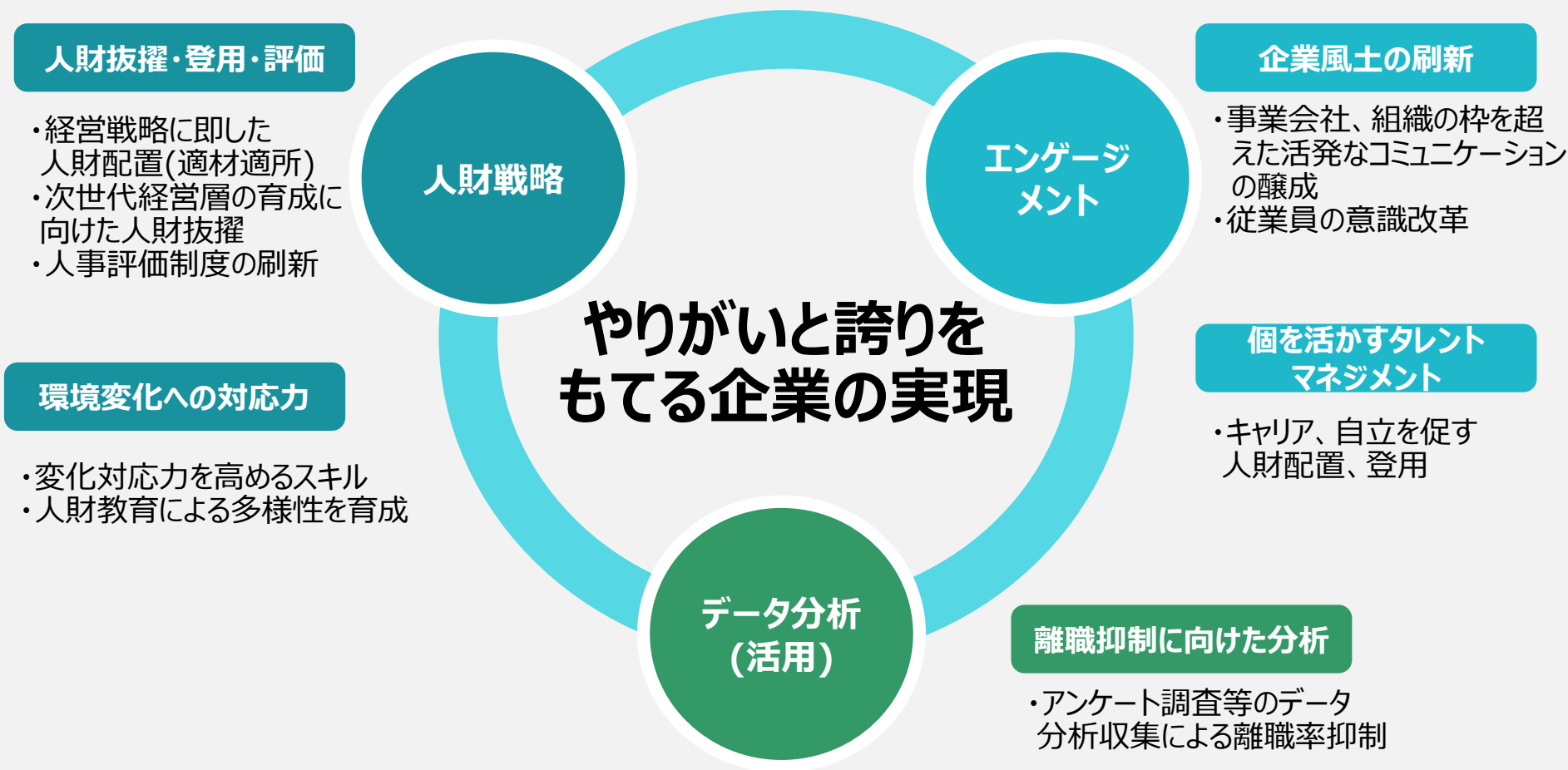
- ・大型M&Aの推進
- ・競争環境の激化を捉え、ドミナントによる競争優位性を発揮
- ・上位寡占化による規模の経済による優位性
- ・事業と親和性のある企業との提携・連携・資本参加

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 による新たな本部機能を確立する



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



ダスキンとの業務提携契約を締結

【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

- ・国内外でフランチャイズ事業を展開
- ・事業領域は、環境衛生からフードサービスまで多岐にわたり、定期訪問レンタルサービスから高度なプロの技術サービス、店舗販売によるフードサービスまで、様々な業態でフランチャイズビジネスを展開し、お客様の困りごとを解決

- ・子育て支援事業を全国で展開
- ・全国で子育て支援事業320施設で運営し、給食、様々な学習プログラムの推進、子育てプラットフォーム事業、人材紹介・派遣事業、不動産事業を展開し、子育てに関する様々な社会問題を解決

協業検討委員会による新たな事業を創出

サービス・商品提供

既存事業

新規事業

既存事業

市場浸透

- ・受入児童の拡大、施設の収益改善
- ・新規施設の開設、受託(保育・学童)
東京都認証学童保育の新規受託(新規需要)
- ・幼児学習、新たなプログラム展開(差別化)
- ・地域と連携したマイ保育園制度の拡充

収益改善強化

②

新規事業開発

- ・人材紹介、派遣事業
⇒ 有能な外国人の紹介・派遣(現地との連携)
⇒ 専門人材(保育士・看護師・介護士)紹介・派遣
- ・海外事業(東南アジア地域)
⇒ 現地企業と連携した施設運営/FC展開

事業開発の推進強化

市場提供

新規事業

①

新市場の開拓

- ・外販(キャストプログラム、備品、給食受託)
- ・未来のドアなど、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
- ・当社独自のSTEAMS保育・学童の実施
- ・発達支援事業(多機能型施設)

- ➡ 放課後等デイサービス
- ➡ 児童発達支援事業/保育所等訪問支援事業

既存事業の延長として拡充

③

狭義の多角化・社会問題解決

- ・子育て支援プラットフォームビジネス
⇒ 異業種連携、顧客化ビジネス
- ・新たなビジネスの創出
⇒ ダスキンの協業プロジェクト
- ・社会問題解決に向けた企業アライアンス
- ・教育事業の拡大

異業種との連携・提携



JP HOLDINGS GROUP

3

資本コストの考え方

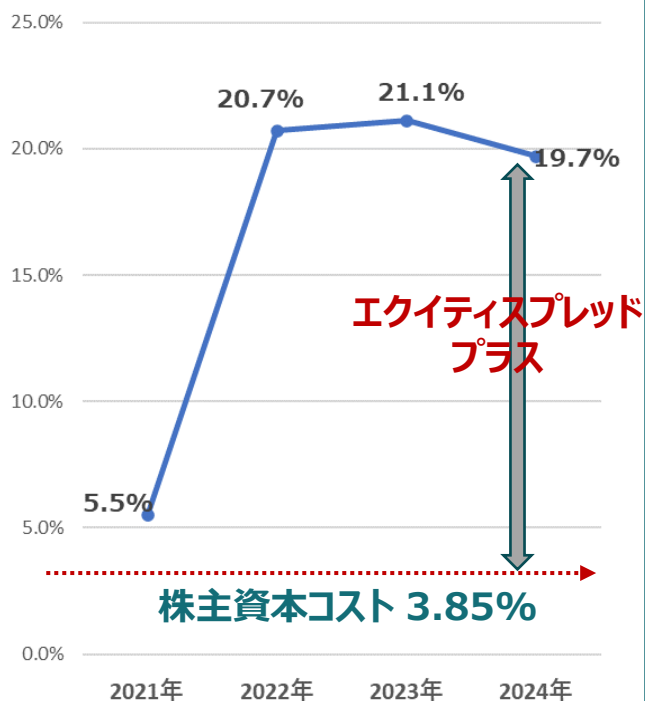


PBRは1倍を上回り、2023年3月末 2.6倍、直近では2.5倍となっている。

ROE 19.7%の高水準であり、株主資本コスト3.85%以上であり、エクイティスプレッドはプラスであり、企業価値は高い状況。

ROE 目標 20%以上

株主資本コストを上回る水準で推移



エクイティスプレッド
プラス

株主資本コスト 3.85%

高収益体制の確立

PBR 3倍以上

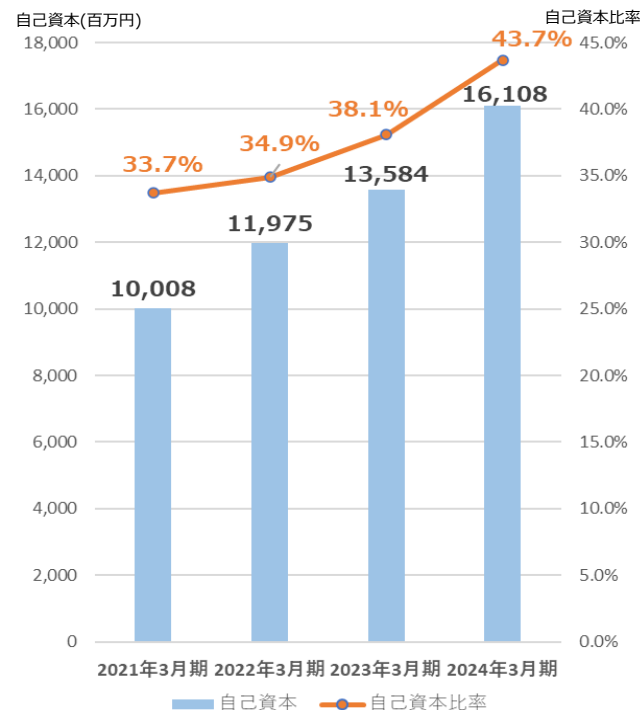
好調な業績を背景に
株価上昇と共にPBR向上



成長戦略による更なる向上

自己資本 目標 40%以上

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、2024年4月30日時点 / 各年度は、年度末の株価を基に試算

現状分析 PBR・ROE・PERの経年変化

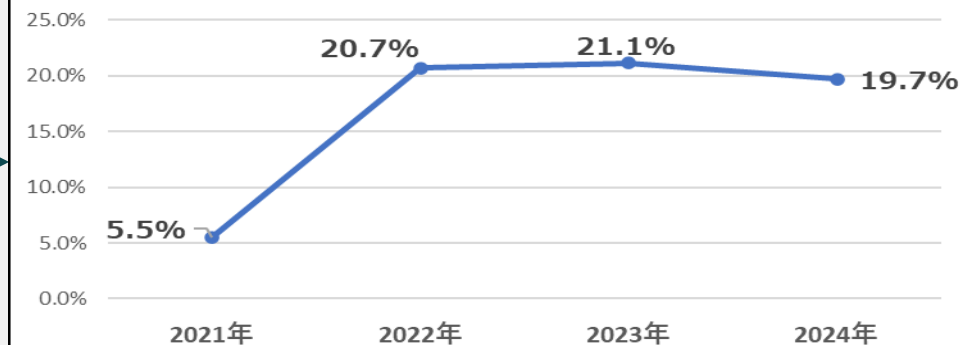
東京証券取引所の基準はPBR1倍以上であり、当社は2024年3月末では2.3倍と順調に推移している
 PBRの構成要素であるROEとPERの経年変化からは以下の傾向にあると認識している

- 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) 更なる株価の上昇を捉えIR活動の対応強化を図る

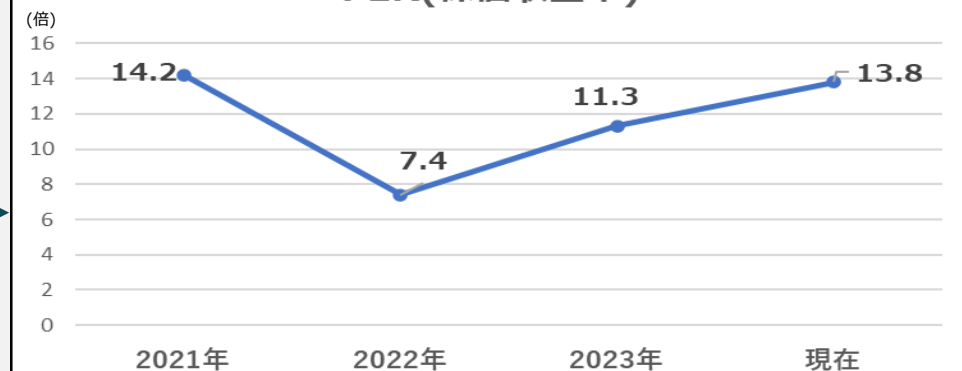
PBR(株価純資産倍率)



ROE(自己資本利益率)



PER(株価収益率)

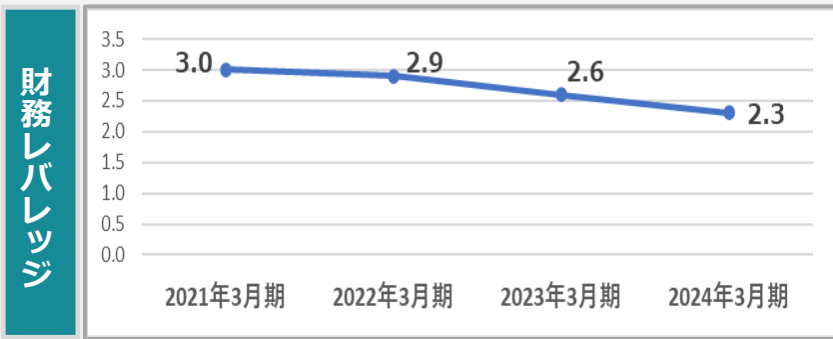
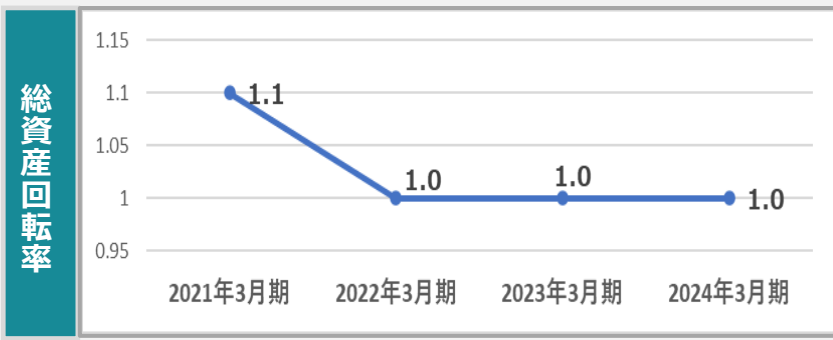
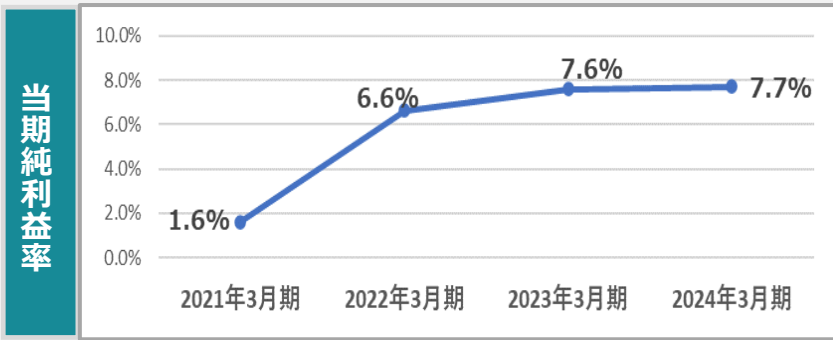
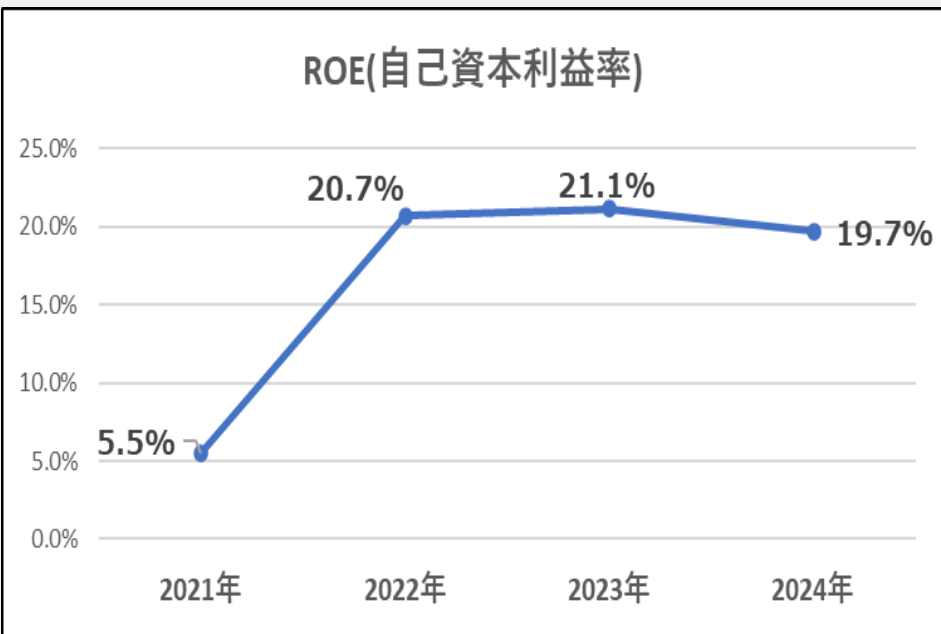


※現在の株価は、2024年4月30日時点 / 各年度は、年度末の株価を基に試算

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

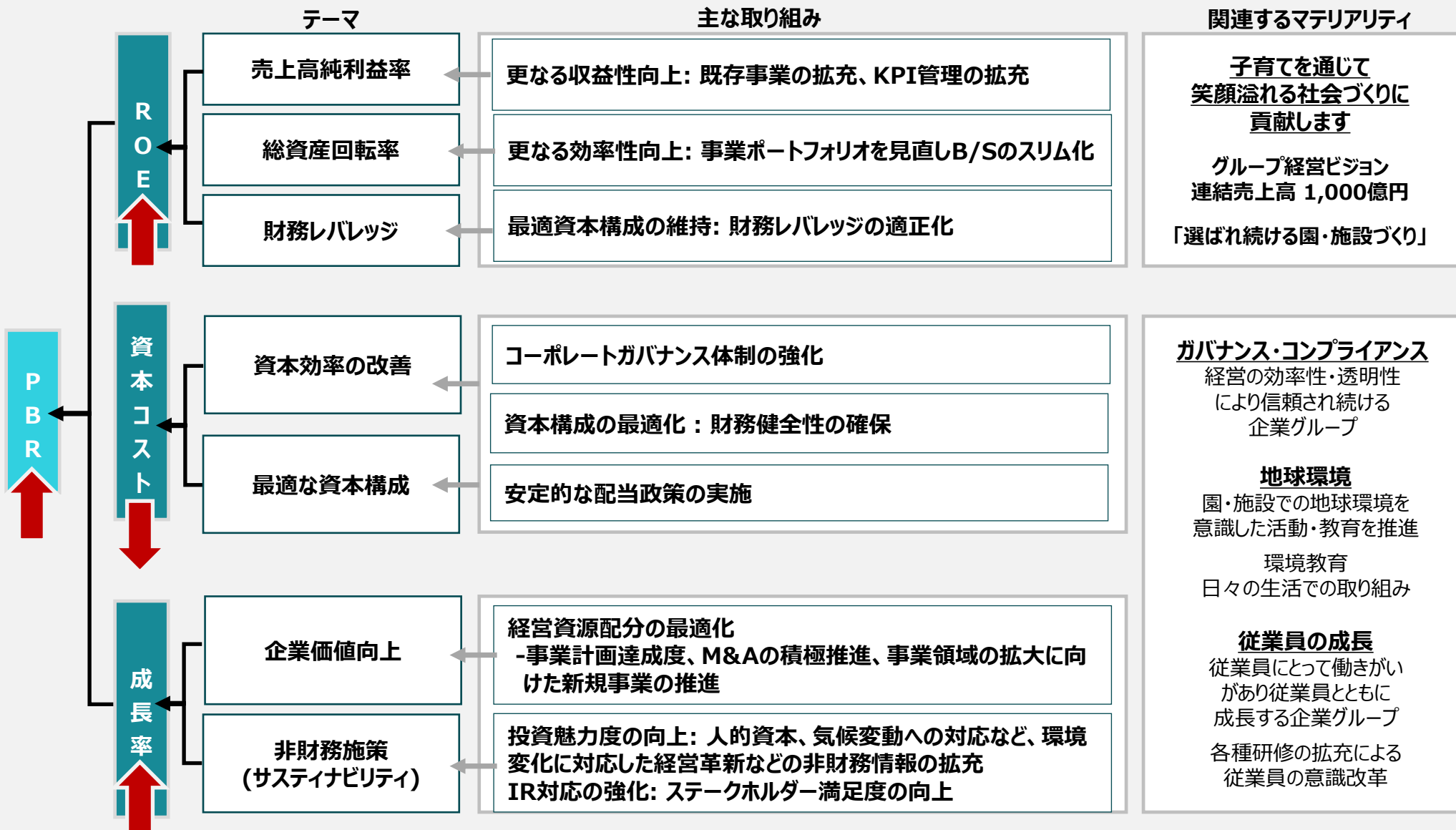
- 1) 既存事業の更なる収益改善
- 2) 新規事業の推進による高収益事業の推進
 - ・人材紹介、派遣事業
 - ・海外での保育事業の推進



※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を起点とした施策を推進する
















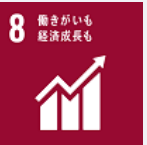





JP HOLDINGS GROUP

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」

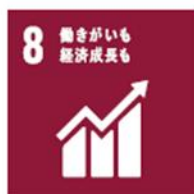


- ◎ 子育てに、必要な商品を徹底的にリユース・リサイクルすることで、環境負荷及び処理費用を削減する
- ◎ 国内でしか販売をしていない質の高い子育て用品を、必要としている国や地域に対し安価で質の良いリユース品を提供することで、「世界中の子育て」を支援する

子育て支援プラットフォーム

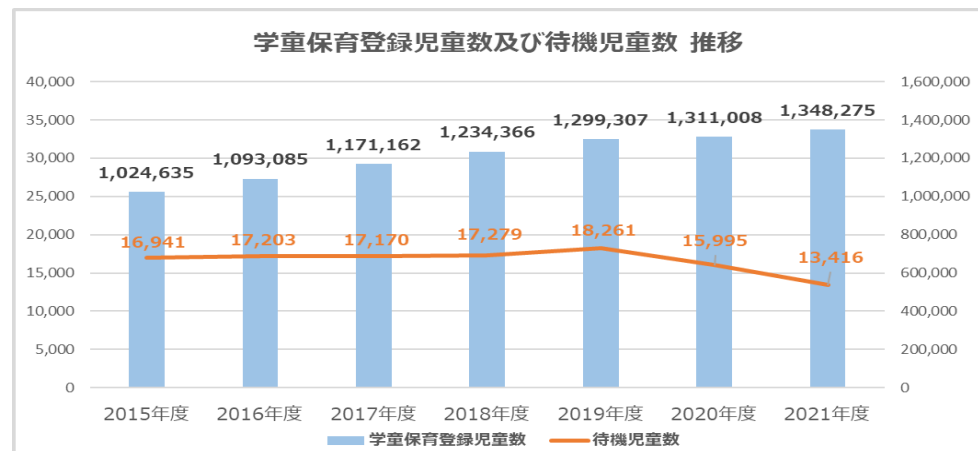
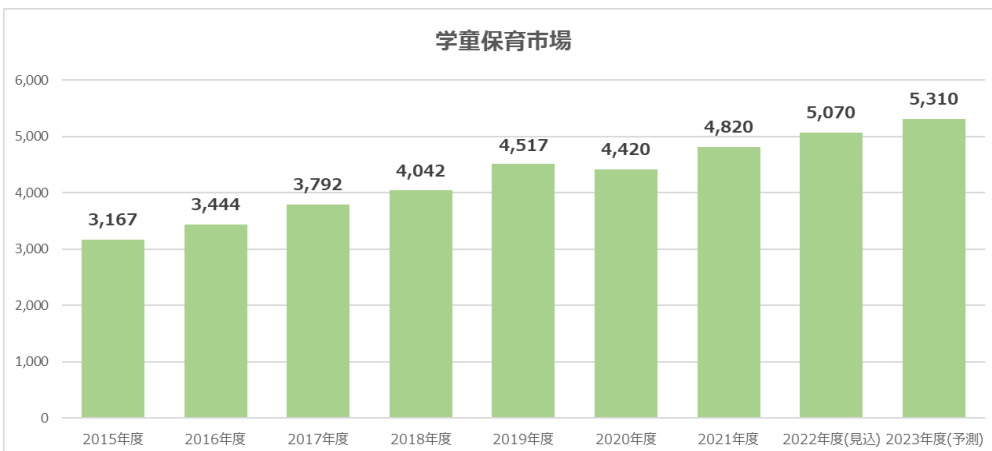
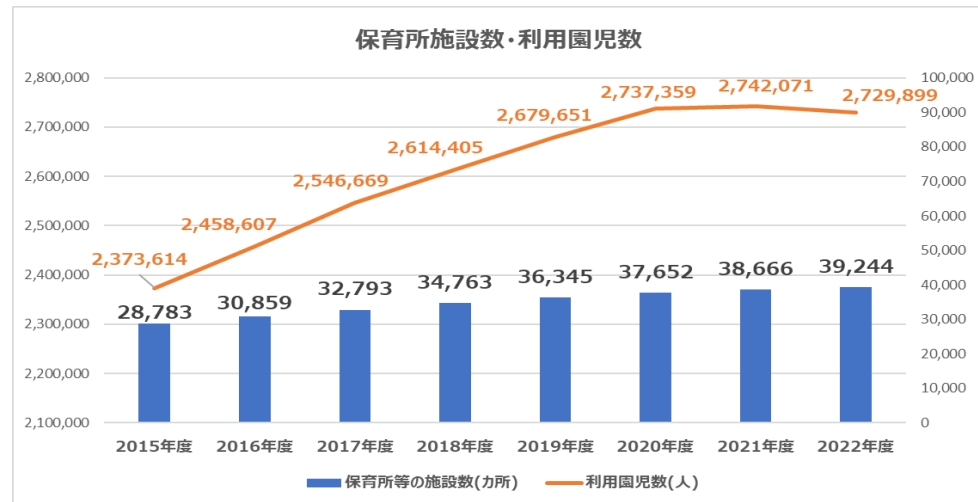
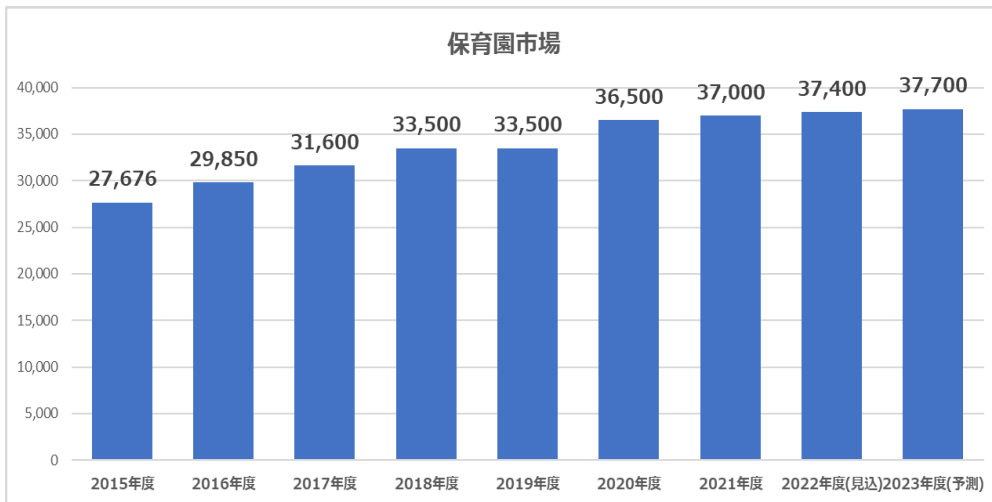


SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



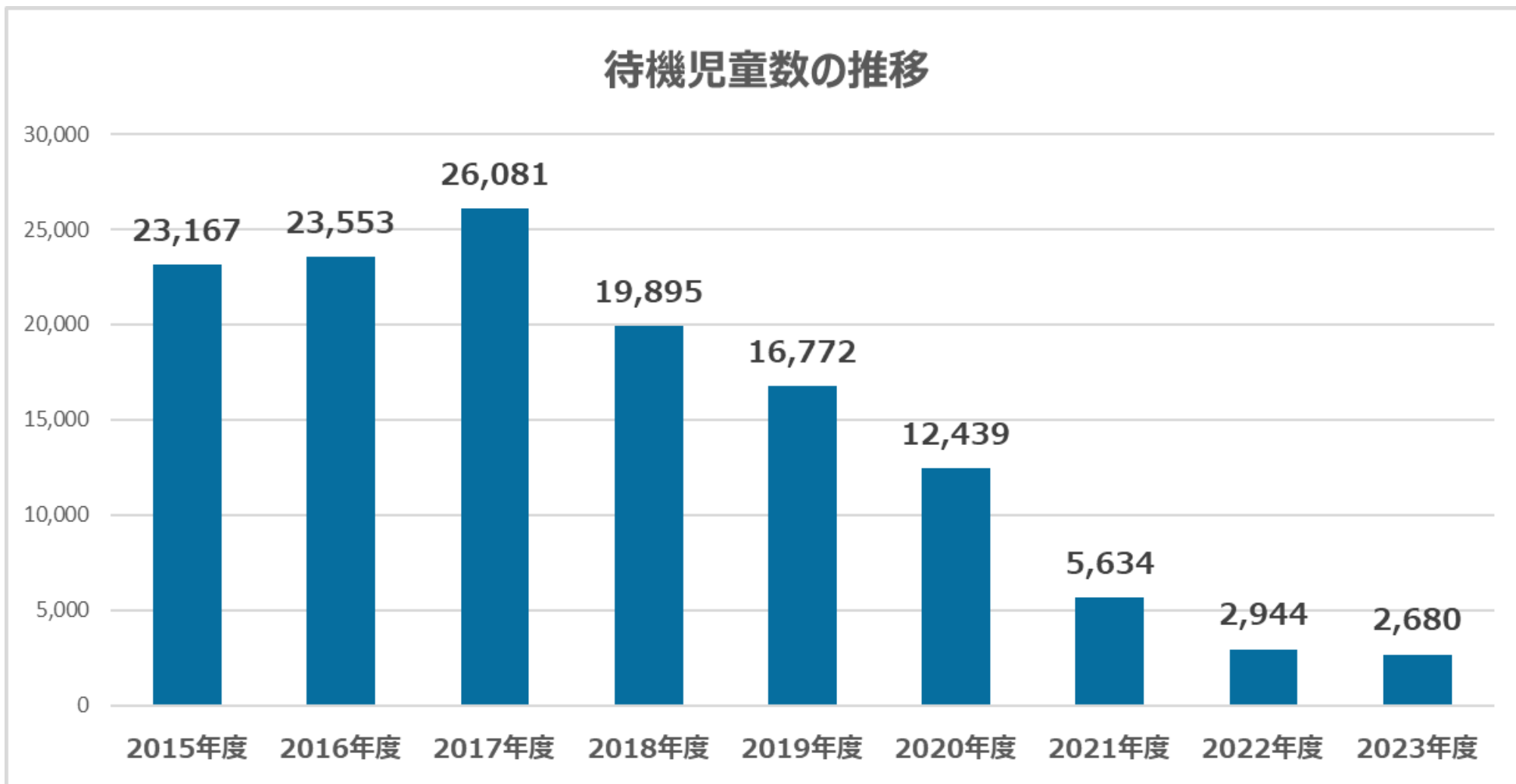
保育園及び学童保育市場

- 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



待機児童の推移

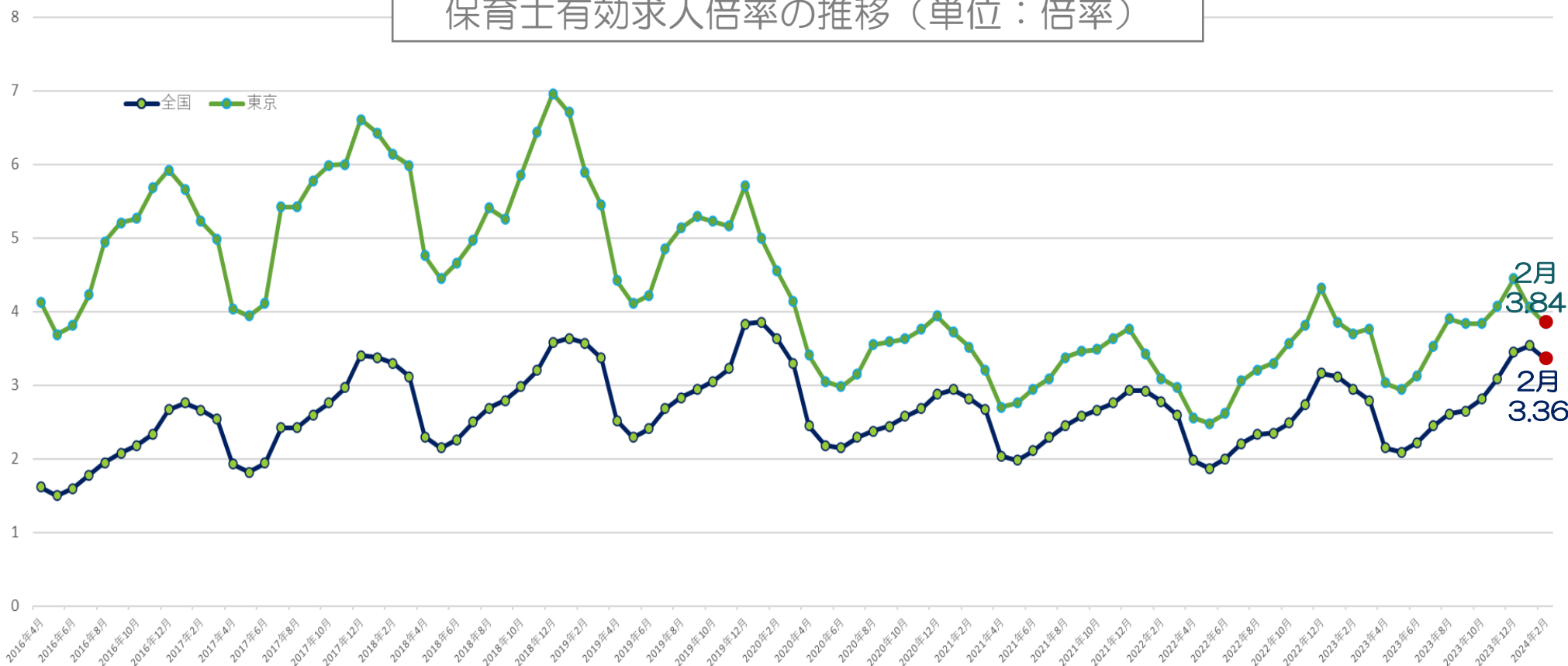
- 2023年度の待機児童数は2,680人と前年と比較して264人の減少
- 地域により格差があり、隠れ待機児童は6万人を超えると推測されている



保育士不足の現状

- ▶ 保育士の有効求人倍率は増加しており、全国規模で保育士不足の状況が続いている。
(2024年2月時点の全国平均値で3.36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3.84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

(4) 第1弾サービスの
概要

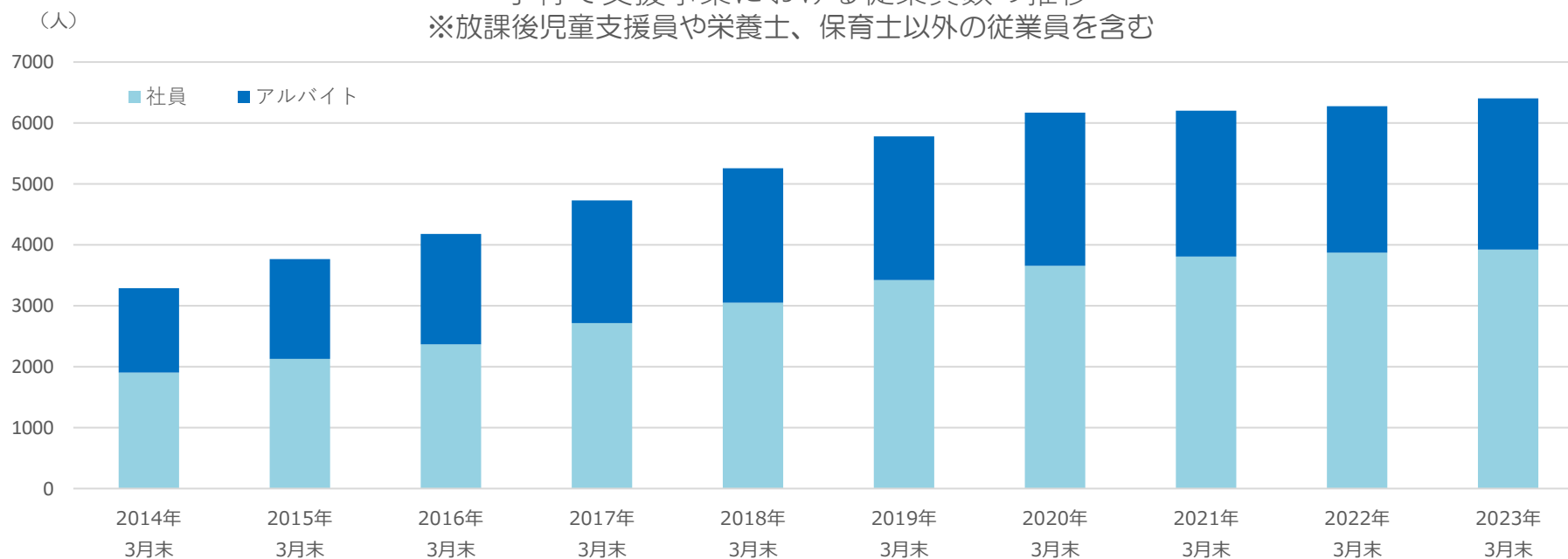
- ・子育て支援プラットフォーム「コドメル」の第1弾サービスは、子育て世代を中心に、ベビー用品・衣料品などの子育て関連用品を中心としたリユース品を、WEB上でユーザー同士が個々に出品・購入し合うマッチングサービス及び子育て世代にとって需要の高い商品や子育てに関する情報・サービスを提供するものです。
- ・当社グループが運営する各保育園でも、保護者の方から寄付いただいた子育て関連用品や衣料品を回収し、リユース品として提供いたします。
- ・2022年4月1日のサービス開始を皮切りに、本サービスの海外展開や更なるサービスの拡充を行ってまいります。

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年度 入社数	2024年 4月末入社数
保育士	新卒 (人)	197	247	276	248	182	166	166	175	188 2024年4月1日入社
	中途 (人)	241	327	325	269	292	226	322	311	205 2024年4月1日の入社
資格取得コース	新卒 (人)	23	32	46	26	9	7	5	1	3

※ 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

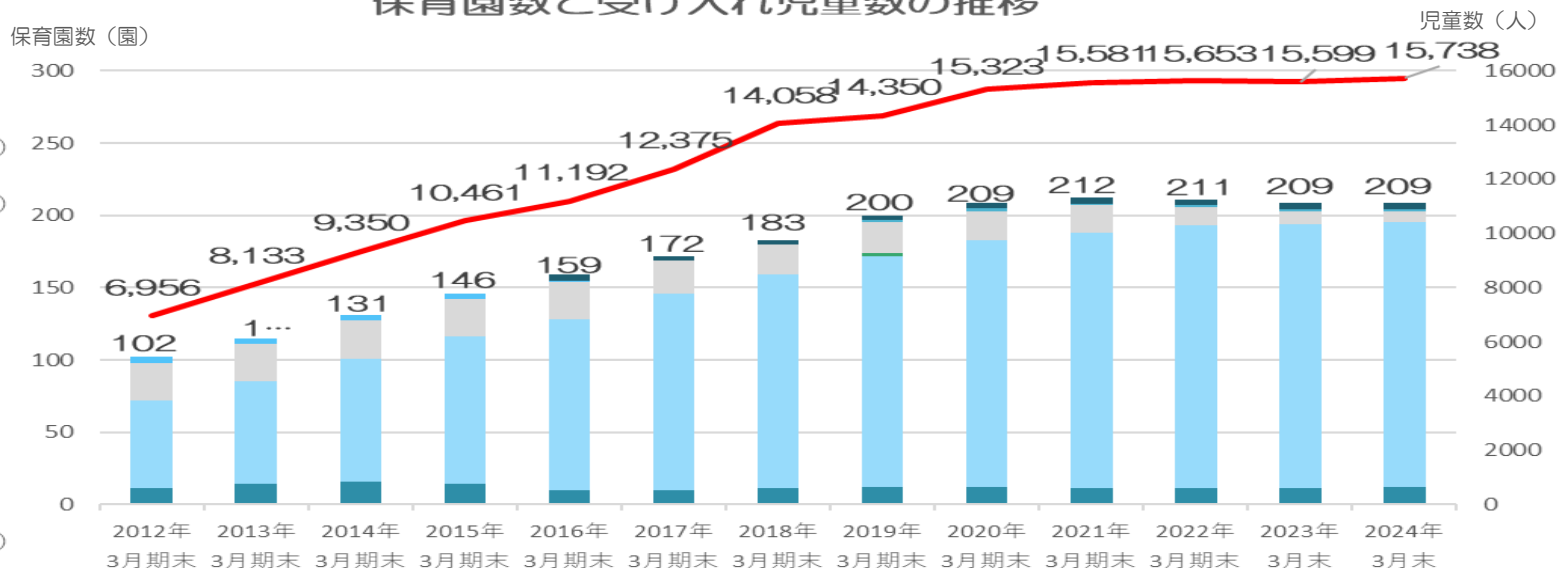


運営施設数及び保育園 受入児童数の推移

	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 3月末	2024年 3月末
認可保育園（公設民営）	11	14	16	14	10	10	11	12	12	11	11	11	12
認可保育園（民設民営）	61	71	85	102	118	136	148	160	171	177	182	183	183
小規模保育事業	0	0	0	0	0	0	0	2	0	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	9	8
	企業主導型保育事業	0	0	0	0	0	0	2	2	1	1	1	1
	自治体認定保育園	4	4	4	4	1	0	0	0	0	0	0	0
	その他認可外保育園	0	0	0	0	4	3	3	3	4	4	4	5
学童クラブ	39	40	43	46	55	63	71	72	72	77	81	89	86
児童館	7	8	8	8	10	12	12	11	11	11	11	11	11
民間学童クラブ	0	0	0	0	0	4	5	5	4	1	0	0	0
幼稚園（海外施設）	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0
合計	148	163	182	200	224	251	272	289	297	301	303	309	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

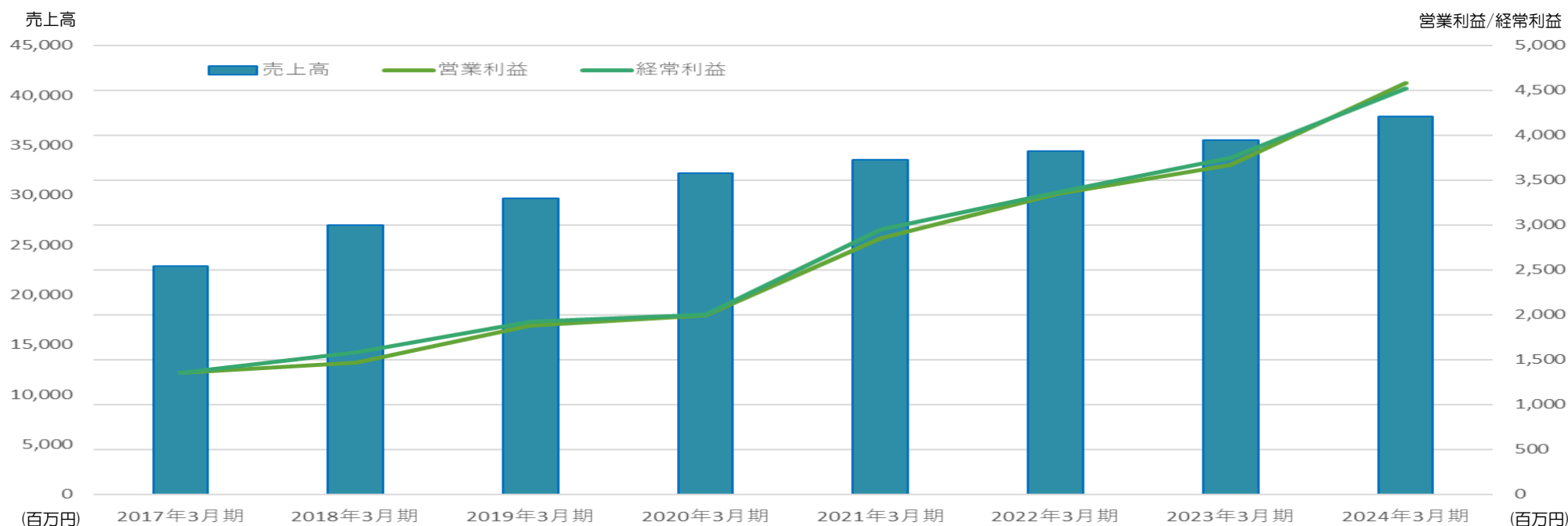
保育園数と受け入れ児童数の推移



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	2024年 3月期
売上高 (百万円)	26,945	29,647	32,169	33,500	34,373	35,507	37,856
営業利益 (百万円)	1,469	1,880	1,989	2,857	3,344	3,667	4,584
経常利益 (百万円)	1,469	1,920	2,003	2,947	3,358	3,745	4,523
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
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

※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
総資産 (百万円)	25,758	28,255	26,122	29,740	34,274	35,694	36,889
純資産 (百万円)	7,756	8,950	9,636	10,007	11,975	13,584	16,108
自己資本比率 (%)	30.1	31.7	36.9	33.7	34.9	38.1	43.7

	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
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
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
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
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

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
一株当たり 配当額 (円)	3.50	3.70	3.90	3.90	4.50	6.00	8.00	9.5
配当性向 (%)	32.7	29.7	30.4	63.4	17.3	19.2	23.9	26.1

※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。



JP HOLDINGS GROUP

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