



2026年5月13日

各 位

会 社 名 株式会社 J P ホールディングス
代表者名 代表取締役社長 坂 井 徹
(コード番号：2749 プライム市場)
問合せ先 執行役員 都 志 謙 治
(TEL 03-6433-9515)

中期経営計画のローリングに関するお知らせ

当社は、事業環境の変化に迅速かつ柔軟に対応するため、2025年5月13日付「中期経営計画のローリングに関するお知らせ」において、中期経営計画を公表しておりますが、少子化による厳しい状況の中、「選ばれ続ける園・施設づくり」による様々な施策により児童数(乳児)の増加、補助金の最大化に向けた対応等から2026年3月期の実績が2028年3月期の営業利益目標を上回り早期に達成いたしました。

これらの状況及び経営環境の変化等を踏まえ、2027年3月期からの3ヵ年の中期経営計画をローリング方式により見直し、策定いたしましたので、下記のとおりその概要をお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画ローリングの背景

当社グループでは、政府による少子化対策として子育て環境の整備を拡充する一方で、少子化が加速するなど、外部環境の変化を鑑み2025年5月13日にローリング方式にて中期経営計画(2026年3月期~2028年3月期)を策定し、重点目標に「成長・競争優位性の確立」「収益構造改革」「経営基盤改革」を掲げ、持続的な成長と更なる企業価値向上を目指してまいりました。

具体的には、自治体と連携した新たな事業展開や海外事業の強化・推進を図るとともに、英語を軸とした新規事業として、2026年4月の運営開始に向けALT(外国語指導助手)事業およびインターナショナルスクール(認可外保育施設)の準備を推進してまいりました。

また、乳児期・幼児期・学童期を一貫した子育て支援体制の確立に向け、保育園と学童クラブ・児童館と連携したドミナント戦略により、現在の学童クラブ・児童館を2倍の200施設へ拡大すべく、新規施設の受託および2026年4月に運営を開始する「東京都認証学童クラブ」の開設を積極的に推し進めました。これらの取り組みを通じ、既存事業及び事業領域の拡大と合わせて積極的なM&Aの推進、競争優位性としての学習プログラムの拡充や新業態の新設、保護者の困りごとを解決する様々な差別化戦略により、子育て支援を取り巻く社会問題の解決に努めております。

中期経営計画(2026年3月期~2028年3月期)のローリングについて、様々な施策の奏功や効率的な経営体制の構築、補助金の最大化により、2026年3月期は増収・増益、過去最高益を達成するとともに中期経営計画の最終年度である2028年3月期の営業利益目標を前倒しで達成いたしました。これを受け、2027年3月期連結業績予想の公表に併せて、ローリング方式にて連結数値目標の見直しを行うものです。

なお、中期経営計画の重点目標に関しては、従来の「成長・競争優位性の確立」「収益構造改革」「経営基盤改革」の方針を細分化し、新たに「人材開発・育成の拡充」を加えました。事業戦略として「事業の多様性×専門性」「安定した財務体質」を軸に、新たな事業への挑戦と成長を通じて、持続的かつイノベティブなサービスを創出してまいります。

当社は今後も経営環境の変化に柔軟に対応するため、原則として每期改定を行うローリング方式による3ヵ年の中期経営計画を策定してまいります。

2. 中期経営計画の重点目標・諸施策および予想数値（連結）

（1）3ヵ年の連結数値計画

子育て支援業界におきましては、少子化の進行により厳しさが増しております。中期経営計画のローリングにおいては、競争環境の厳しい中「選ばれ続ける園・施設づくり」に向け、既存事業である子育て支援事業を基本に、新規施設の開設・受託、専門性の高いこどもに寄り添った質の高い学習プログラムの拡充、新規事業の開発として海外を起点とした新たな事業展開、全国の自治体と連携した新たな教育・子育て支援事業の展開、システム化による業務効率化、事業戦略と連携した人財戦略の推進により、更なる収益改善・改革を推進してまいります。

具体的には、中期経営計画の最終年度である2029年3月期の目標達成に向け、グローバル事業ならびに全国の自治体と連携した新たな事業展開の準備期間として位置づけ将来の収益拡大を見据えた投資と同業他社を含めたM&Aを積極的に推進してまいります。特に海外事業におきましては、現地の教育機関や国内外の自治体と連携し、ALT事業（外国語指導助手）、現地での語学学校、子育て支援施設の運営ならびにこれらと連携した優秀な外国人材の活用を強固に推進いたします。

また、既存事業である子育て支援事業においては、認可保育園での新たな業態開発・拡充、認可外でのインターナショナルスクールの拡大、学童クラブでの当社ならではの新たな教育プログラムの実施（探究学習・ネイティブ講師による英語プログラム）など、新たな事業展開を図るとともに、更なる業務の効率化、管理体制の強化・経営の高度化としてのシステム化、人財教育の拡充により経営のスピードを高めてまいります。

[当初の連結数値計画] 2025年5月13日発表

(単位:百万円)

	2025年3月期		2026年3月期		2027年3月期		2028年3月期	
	前期実績	前期増減	予想	前期増減	目標	前期増減	目標	前期増減
売上高	41,147	8.7%	41,904	1.8%	44,017	5.0%	45,408	3.2%
営業利益	5,809	26.7%	5,653	-2.7%	5,892	4.2%	6,327	7.4%

(注) 本中期経営計画の2026年3月期当初予想は、2025年5月13日に発表した計画となります。

なお、2026年3月期当初予想につきましては、2025年11月12日に業績予想の修正を発表しております。



[ローリングによる連結数値計画]

(単位:百万円)

	2026年3月期		2027年3月期		2028年3月期		2029年3月期	
	実績	前期増減	予想	前期増減	目標	前期増減	目標	前期増減
売上高	43,325	5.3%	44,017	1.6%	45,408	3.2%	46,363	2.1%
営業利益	6,533	12.5%	6,600	1.0%	6,750	2.3%	6,900	2.2%

(注) 本中期経営計画は、現時点における事業環境に基づく計画であり、今後の事業環境の変化等によっては、実際の業績が見通しと大きく異なる場合や、予告なしに変更する可能性がありますので予めご了承ください。

（2）中期経営計画の重点目標

構造改革と事業改革による、成長に向けた積極的な新規事業の開発、M&Aの推進、システム化等によるインフラ整備、盤石な事業基盤の構築、それらを支える「人財」の育成により、新たなサービス価値を創出し、競争優位性を確立するとともに事業を通じて社会問題を解決することで、持続的な成長を目指してまいります。

① 成長・競争優位性の確立

中長期の成長に向け、自治体と連携したALT事業ならびに国内に留まることなくグローバルでの事業強化、既存事業及び新たな事業領域の拡大を捉えた積極的なM&Aの推進、競争優位性としての学習プログラムの拡充や新業態・新規施設の新設・受託、保護者の困りごとを解決する様々な差別化戦略を推進する。

1) グローバル事業の早期展開と収益化

- ・優良な現地企業と連携した送り出し機関の設置や海外(東南アジアを中心)での施設運営による規模拡大を図る
- ・様々な日本の教育プログラムや国内で培ってきた子育て支援のノウハウを活用し、東南アジア地域において多角的に事業を展開する
- ・現地の教育機関(大学等)と連携し、優秀な人材を確保することでALT(外国語指導助手)の更なる拡大と語学学校・オンライン学習などの周辺事業を展開する

2) 国内外の専門人材の派遣・紹介事業の規模ならびに収益拡大

- ・有能な外国人就労者において送り出し機関との連携と営業体制強化により収益拡大を図る
- ・当社グループの子育て支援のノウハウを活用し、国内の専門人材である「保育士・看護師」の紹介・派遣事業の基盤づくりと収益拡大を図る

3) 既存事業の拡大を捉えた「選ばれ続ける園・施設づくり」を推進

- ・質の高い学習プログラムの拡充、特徴ある保育園としての「バイリンガル保育園」「モンテッソーリ式保育園」「スポーツ保育園」「インターナショナルスクール(認可外保育園)」の拡充を図り、子どもたちの将来の可能性を広げる様々な取り組みを実践する
- ・子育て環境の整備に向けた地域との連携強化による「マイ保育園制度」(これからこどもを産み、育てようとする方へのサポート)や卒園児の継続的な繋がりとしてアスクっこクラブを全園で展開する
- ・新たな学習プログラムとして、保育園・学童クラブへ探究学習を導入する

4) ドミナント戦略に基づく学童クラブ・児童館を現在の2倍へ拡大するとともに学童保育の待機児童解消に向けた対応強化

- ・乳児期・幼児期・学童期の一貫した子育て支援体制の確立に向け、学童クラブ・児童館を現在の2倍の200施設へ早期に拡大する
- ・学童保育の待機児童解消に向け、「東京都認証学童クラブ」を積極的に開設する

5) 保護者の困りごとならびに社会問題解決に向けた新たな事業展開

- ・業務提携先であるダスキンと連携した子育て支援事業の早期事業化を図る
- ・課外の時間を活用した習い事事業の拡充を図る(英語・体操・音楽教室など)
- ・子どもたちの未来に向けた独自の学習プログラム、企業・自治体と連携した探究学習や新たな子育て支援事業の創出を図る

6) 積極的なM&Aの推進

- ・子育て支援業界の環境が変化するなか、今後の業界再編を捉え、同業企業及び業容拡大に向けた子育てに関連する周辺企業やシナジー効果が得られる企業を対象に積極的なM&Aを推進する

② 収益構造改革

事業構造を見直し、ムダな業務の是正、AI活用による運営の効率化により収益性向上を図る。また、業務プロセス改革やシステム導入による更なる業務改善を図る。

1) 経営の効率化、コスト削減

- ・システム化、AI活用、人員配置の最適化、収支管理強化及びコストコントロールの徹底、データを活用した運営管理、ムダな業務是正による業務の効率化などにより間接コストの軽減を図る

2) 収益基盤の強化

- ・規制緩和や補助金制度の変更を捉えた様々な施策を実践する
- ・ドミナント戦略として、乳児期・幼児期・学童期を一貫してサポートする子育て支援体制を確立することで、人員の最適化、運営の効率化、子育てサポート体制の拡充を図る

③ 経営基盤改革

市場環境や社会情勢の変化に左右されない、強固で持続的な企業体質を図るべく、単なるコスト削減に留まることなく、抜本的な構造改革により、意思決定のスピード、経営資源の最適配分、およびガバナンスの強化を通じて、企業価値の最大化を図る。

1) 経営管理の高度化

- ・データに基づいた迅速な経営判断を可能にする基幹システムの統合による業務プロセスの刷新を図る
- ・グローバル視点でのガバナンス体制の整備・強化、現場完結型の業務・運営管理体制の確立、リスク管理の徹底とコンプライアンス意識の向上により、組織全体のマネジメントをより効率的かつ効果的に実行することで、総合的な経営基盤の強化を図る

2) 事業ポートフォリオの最適化

- ・事業の収益性と成長性を評価し、将来性のある成長分野へ経営資源を優先的に集中投下することで、事業ポートフォリオの最適化を図る

3) SDGs 及び環境改善に向けた取り組み強化

- ・子育て支援を起点とした社会貢献活動、環境に配慮した事業運営を図る
- ・当社グループは自治体と相互の連携を強化し、双方の資源を有効に活用し子育て環境の整備・拡充を図る

④ 人財開発・育成の拡充

当社の事業の要は「人」であることから人財教育・研修体制を拡充するとともに、優秀な人財確保・育成と従業員のエンゲージメントを向上させることで意識改革に繋げる。また、事業戦略と連携することで経営のスピードを高める。

1) 人財育成、風土刷新

- ・人財の基盤づくりとしての研修の拡充、意識改革による風土刷新を図り、従業員のモチベーション向上と離職率の抑制を図る

2) AI トランスフォーメーションによる人財開発の刷新

- ・AI による個別最適化された教育と業務支援データの活用により、社員一人ひとりの生産性とスキルを最大化させ、組織全体の戦略的な意思決定を高度化する

以上