



成長可能性に関する説明資料

株式会社**SERIO**ホールディングス

証券コード：6567

1. 会社概要
2. 事業内容
3. ビジネスモデルと成長戦略



1. 会社概要

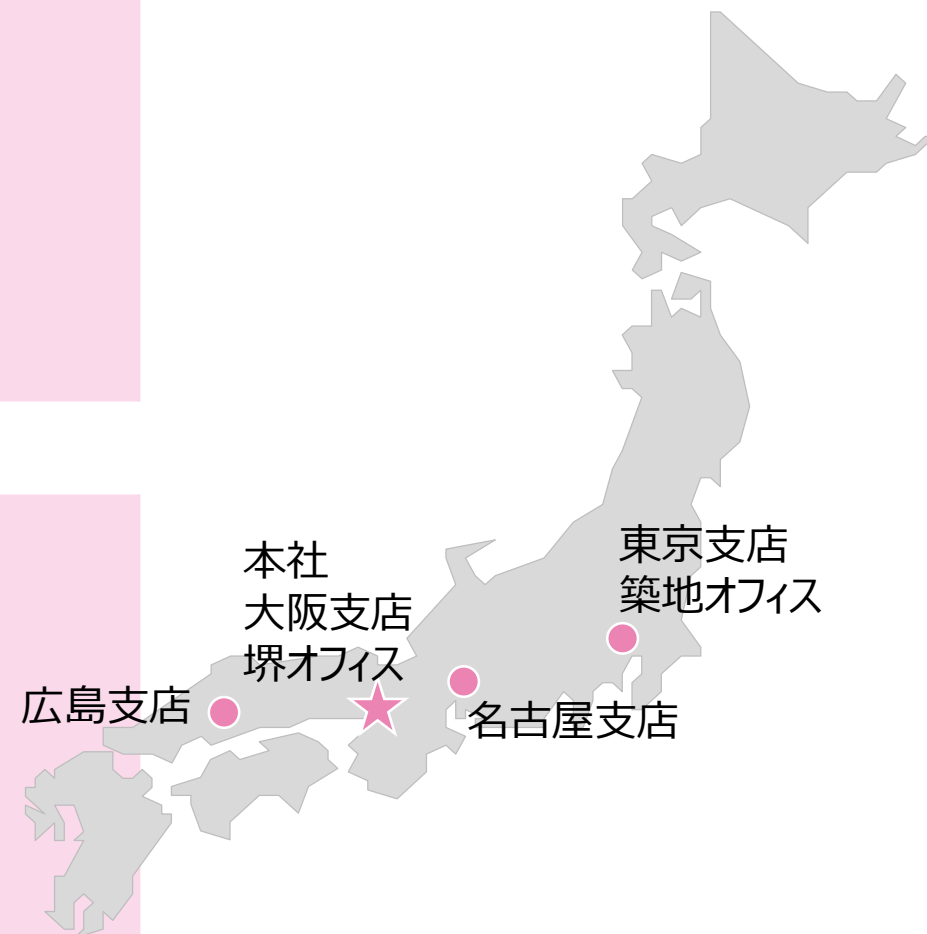
会社概要



- 社 名 株式会社SERIOホールディングス
- 設 立 2016年6月1日
- 代 表 者 若浜 久
- 資 本 金 603,160千円（2018年3月2日現在）
- 従 業 員 数 正社員 21人 パートタイマー等 8人
- 本社所在地 大阪市北区堂島1-5-17 堂島グランドビル8F

《主要グループ会社》

- 社 名 株式会社セリオ
- 設 立 2005年6月24日
- 代 表 者 若浜 久
- 資 本 金 10,000千円
- 従 業 員 数 正社員 297人 パートタイマー等 1,893人
- 本社所在地 大阪市北区堂島1-5-17 堂島グランドビル8F



特に記載がないものについては2017年12月31日現在の情報を記載している。

沿革

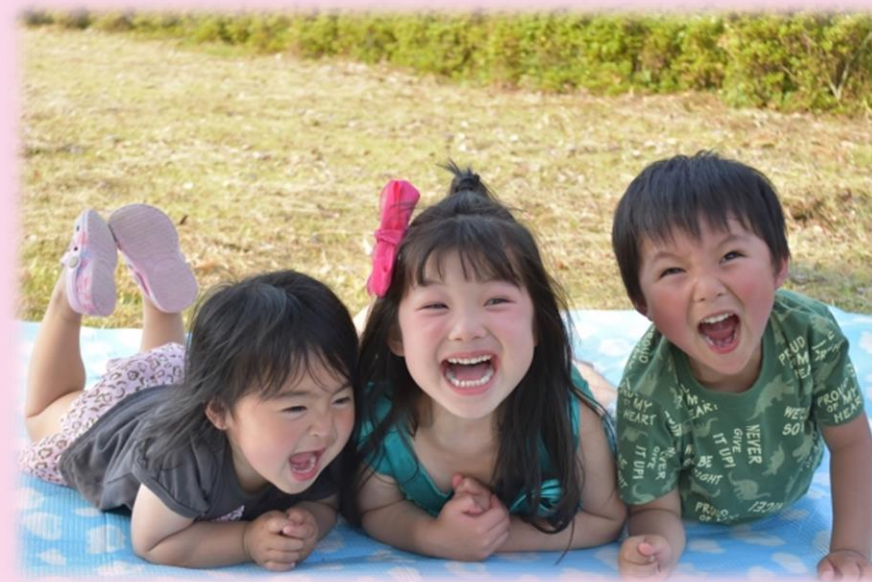


- | | | |
|-------|-----|--|
| 2005年 | 6月 | 大阪市に(株)セリオ（資本金10,000千円）を設立。
子育て中の既婚女性の人材派遣を主とした就労支援事業を開始。 |
| 2008年 | 6月 | 東京都中央区に東京支店を開設。 |
| 2010年 | 3月 | 小学生を対象とした放課後事業を開始。 |
| 2012年 | 4月 | 未就学児童を対象とした保育事業を開始。 |
| 2013年 | 12月 | 大阪市北区、淀川区で児童いきいき放課後事業の受託運営を開始。 |
| 2014年 | 1月 | 広島市中区に広島支店を開設。 |
| 2014年 | 4月 | 当社初の認可保育園を大阪市都島区に開設。 |
| 2016年 | 4月 | 名古屋市中区に名古屋支店を開設。 |
| 2016年 | 6月 | (株)SERIOホールディングス（資本金10,000千円）を設立し、(株)セリオを完全子会社化。 |
| 2017年 | 10月 | 就労支援事業の新ブランド“sacaso”（サカソ）の運用を開始。 |

仕事と家庭の
両立応援企業



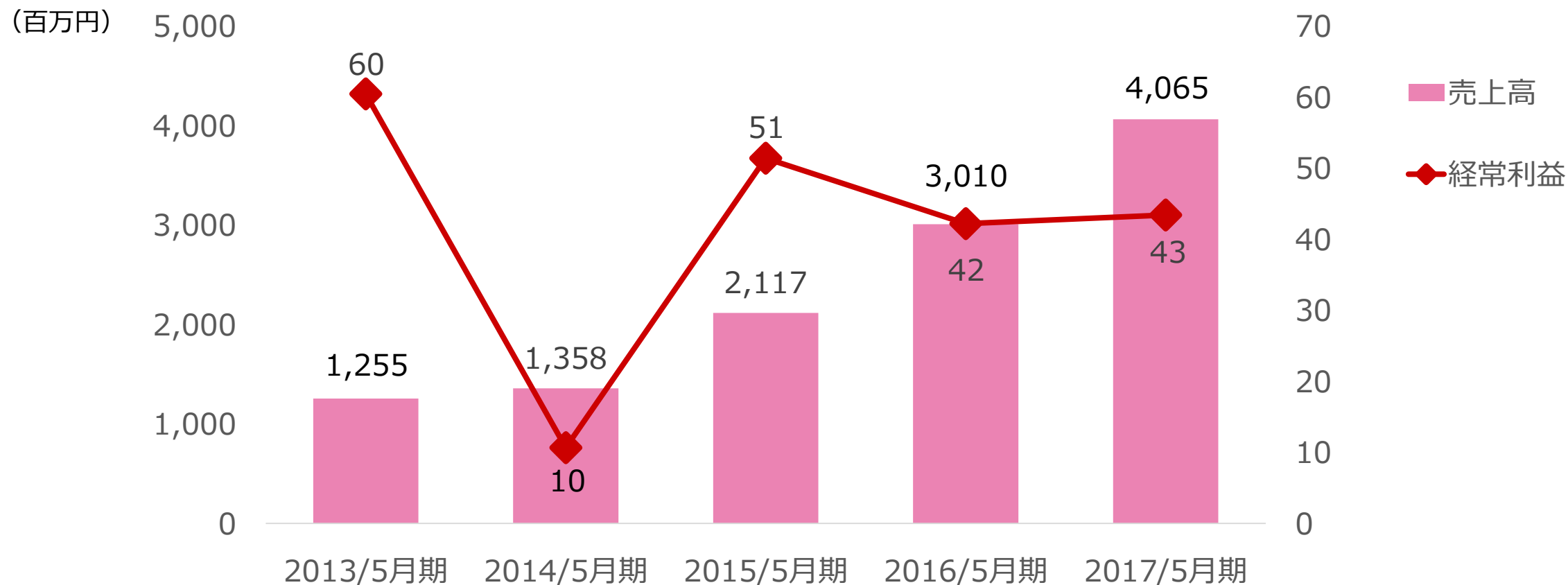
未来を担う子どもたちの
成長応援企業



業績推移



売上高・経常利益推移（2013年5月期～2017年5月期）



※ 2013/5月期～2015/5月期は株式会社セリオ単体での売上高、経常利益額を記載している。

※ 2016/5月期は、株式会社セリオの連結売上高、経常利益額を記載している。



2. 事業内容

事業内容



就労支援事業（主婦層を中心としたパートタイム型派遣）

家庭との両立を目的とした、パートタイム型勤務に特化した人材派遣・コールセンターアウトソーシング・在宅アウトソーシング

放課後事業

小学校1～6年生を対象とした、公設民営学童クラブ・民間アフタースクール(私立小学校受託)・児童館の運営

保育事業

施設型認可保育園・小規模認可保育園・企業主導型保育園の運営

就労支援事業

放課後事業

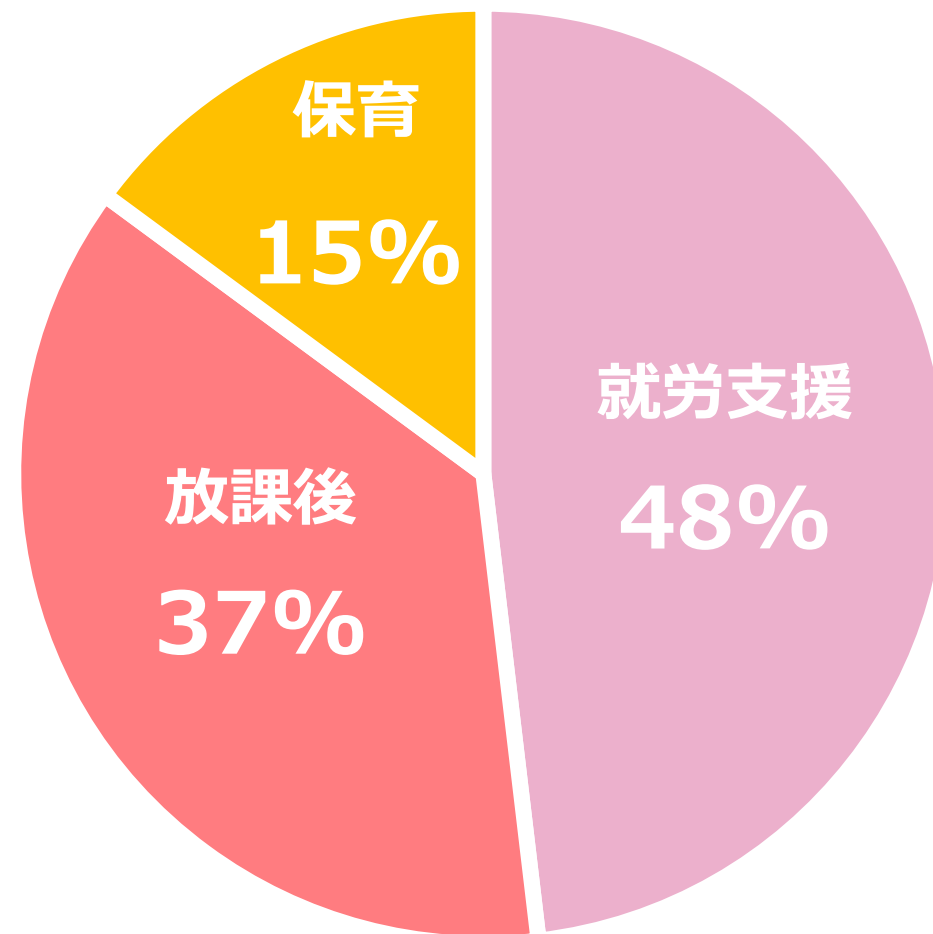
保育事業

セグメント構成



売上高構成比（2017年5月期）

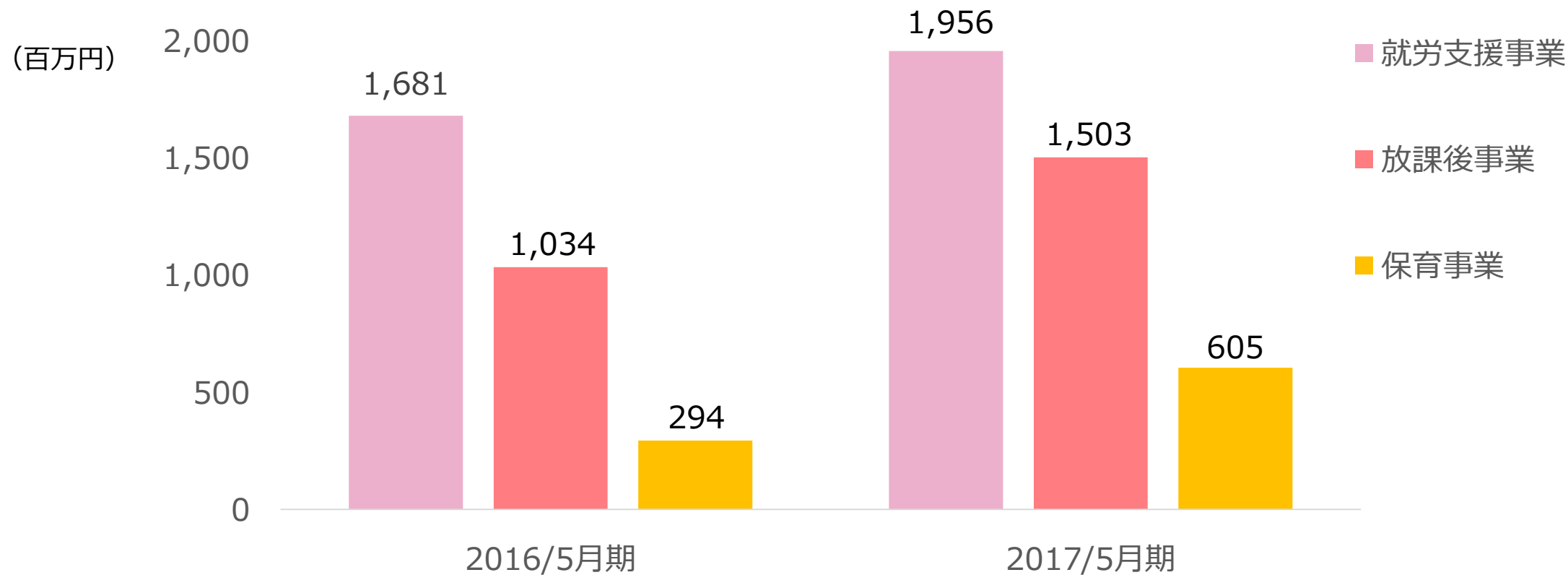
■ 就 労 支 援	1,956 百万円
■ 放 課 後	1,503 百万円
■ 保 育	605 百万円
<hr/>	
計	4,065 百万円



業績推移



セグメント別 売上高推移 (2016年5月期～2017年5月期)

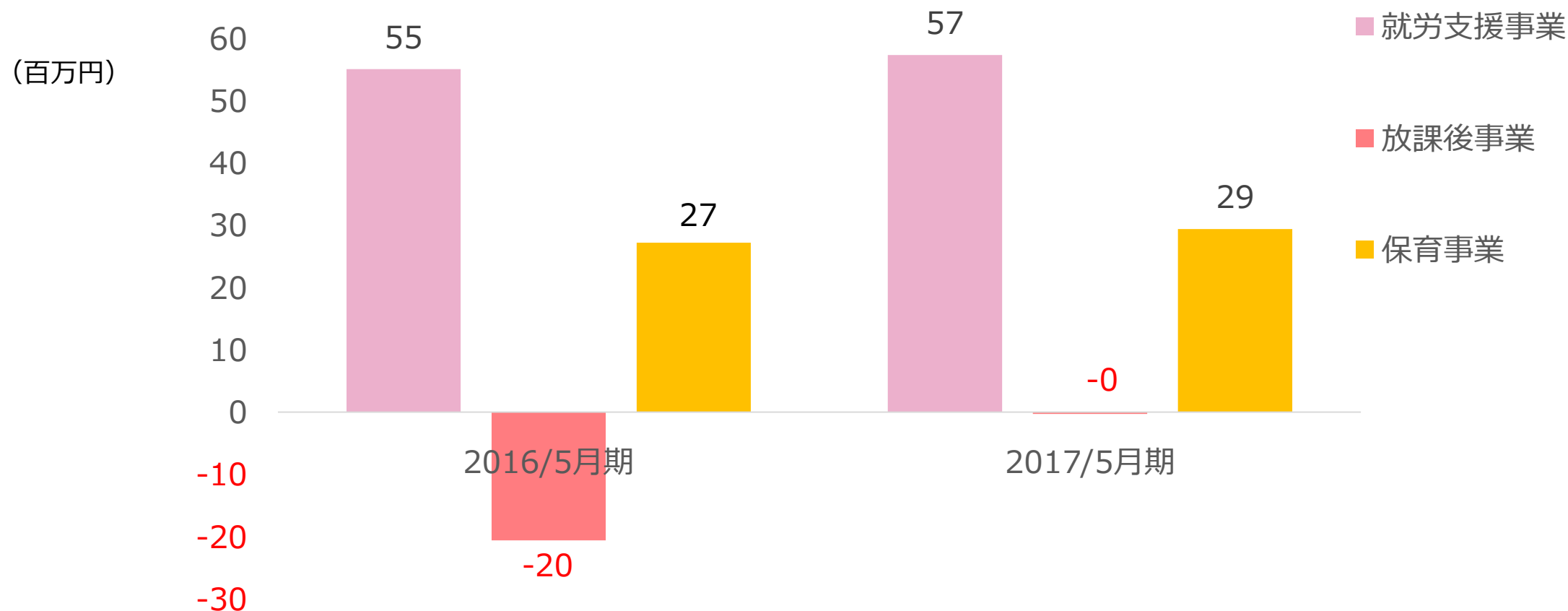


※ 2016/5月期は、株式会社セリオのセグメント別売上高を記載している。

業績推移



セグメント別 営業利益推移 (2016年5月期～2017年5月期)



- ※ 2016/5月期は、株式会社セリオのセグメント別営業利益を記載している。
- ※ 別途、以下のとおり調整額（主にセグメントに帰属しない一般管理費）がある。
2016/5月期 -21百万円、2017/5月期 -46百万円

3. ビジネスモデルと成長戦略

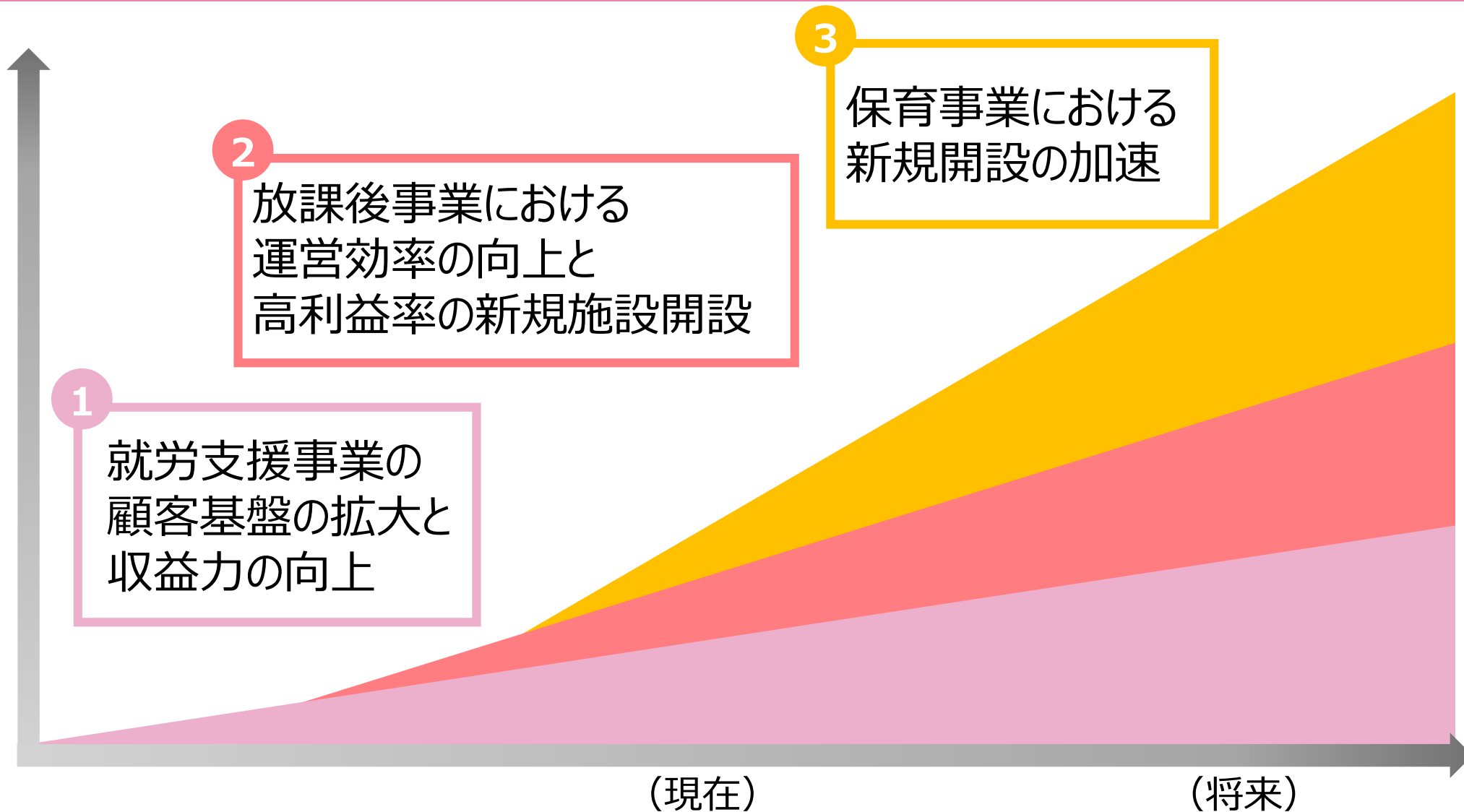
当社のビジネスモデル



「就労」「育児」の両面から女性の活躍を支援しております。



当社の成長戦略の全体像



就労支援事業の強み



主婦を中心としたパートタイマー型派遣でWIN-WIN-WINを実現

■ 派遣先企業

日、週、月単位での繋閉に応じた柔軟な人員配置を実現し、派遣コストを削減できる。



■ 派遣スタッフ

家庭の状況に応じた多様な働き方を選択することができる。



■ 当社グループ



競合が少ない環境下で人材確保を比較的容易に行える。
社会保険料負担の軽減によりコストの低減ができる。

就労支援事業の成長戦略



■ 新商品展開

自社コールセンター立上げにより、アウトソーシングへのニーズにも対応すると同時に既登録スタッフの有効活用を実現

■ エリア展開

大阪で確立したパートタイム型派遣のビジネスモデルを東京、名古屋、広島でもさらに拡大

笑顔咲かせるお仕事を

SACASO

— セリオの人材派遣サカソ —

■ 収益力の向上

パートタイマー型派遣比率の向上
人手不足の時流に乗った派遣単価UP
効率化による人材確保コストの低減

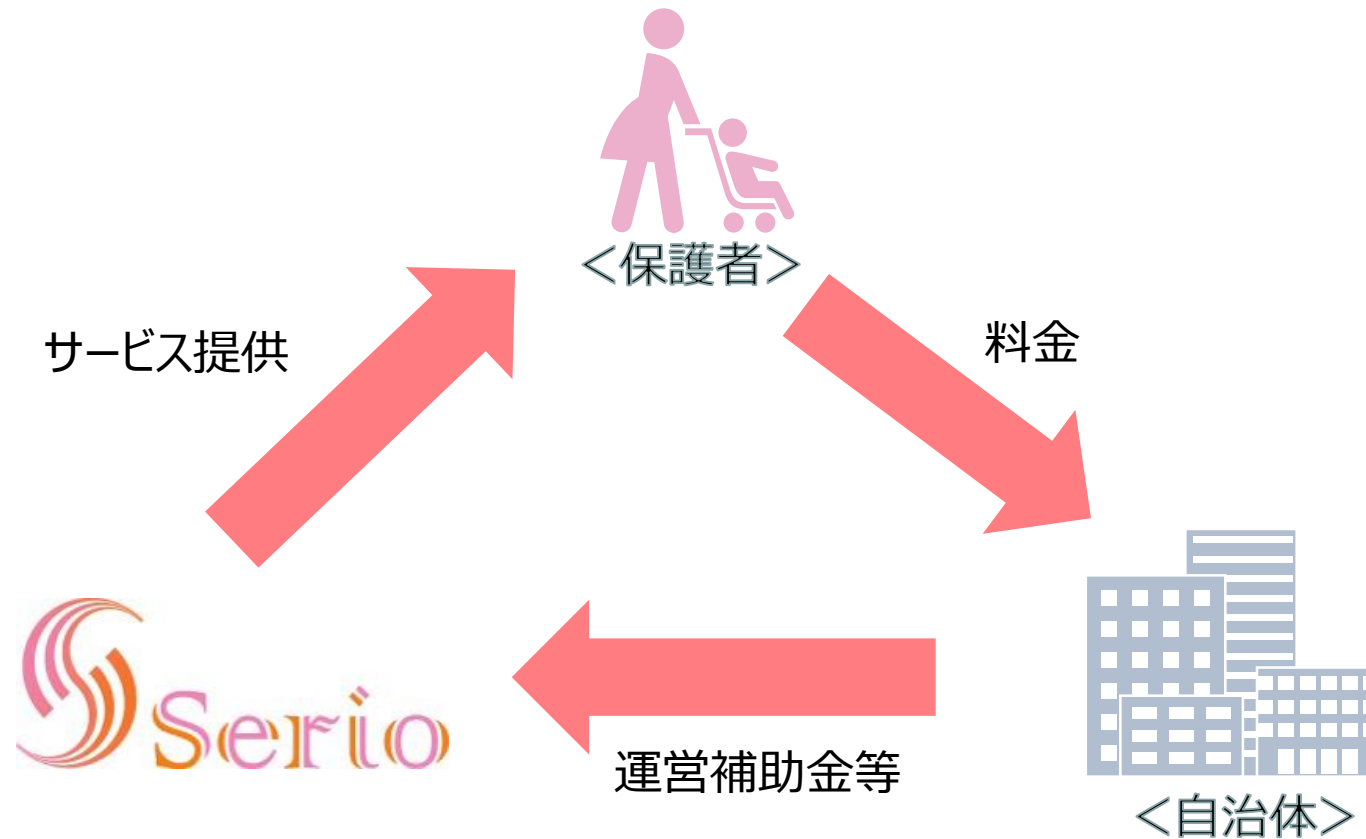
■ 潜在需要の取り込み

パートタイマーでの勤務比率が少ない
業種・職種への、当社グループ活用提案による
置き換え需要の創出と取り込み

放課後事業の事業構造



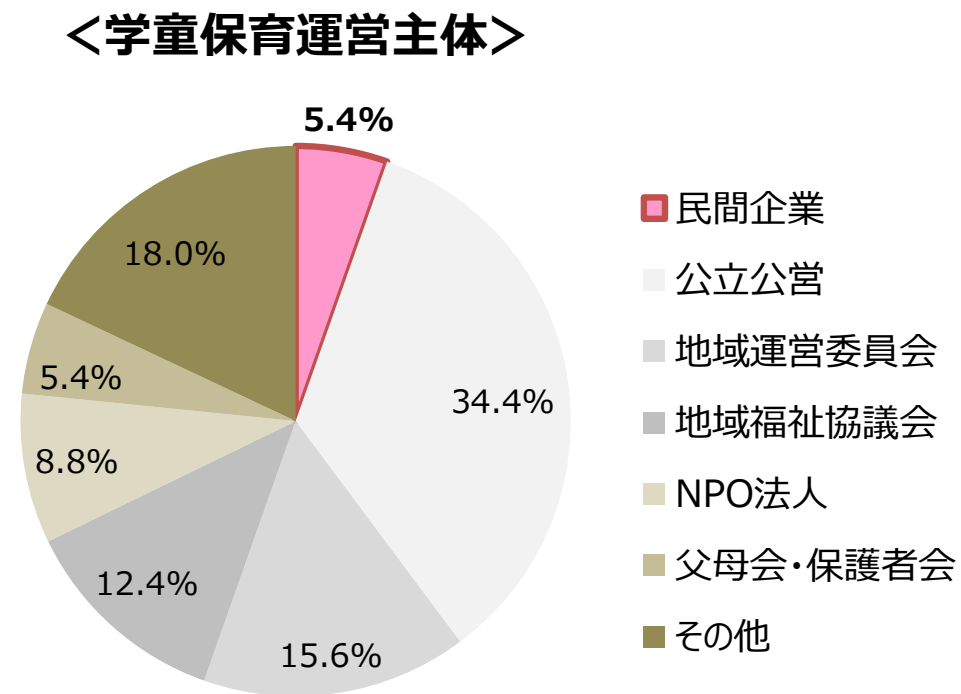
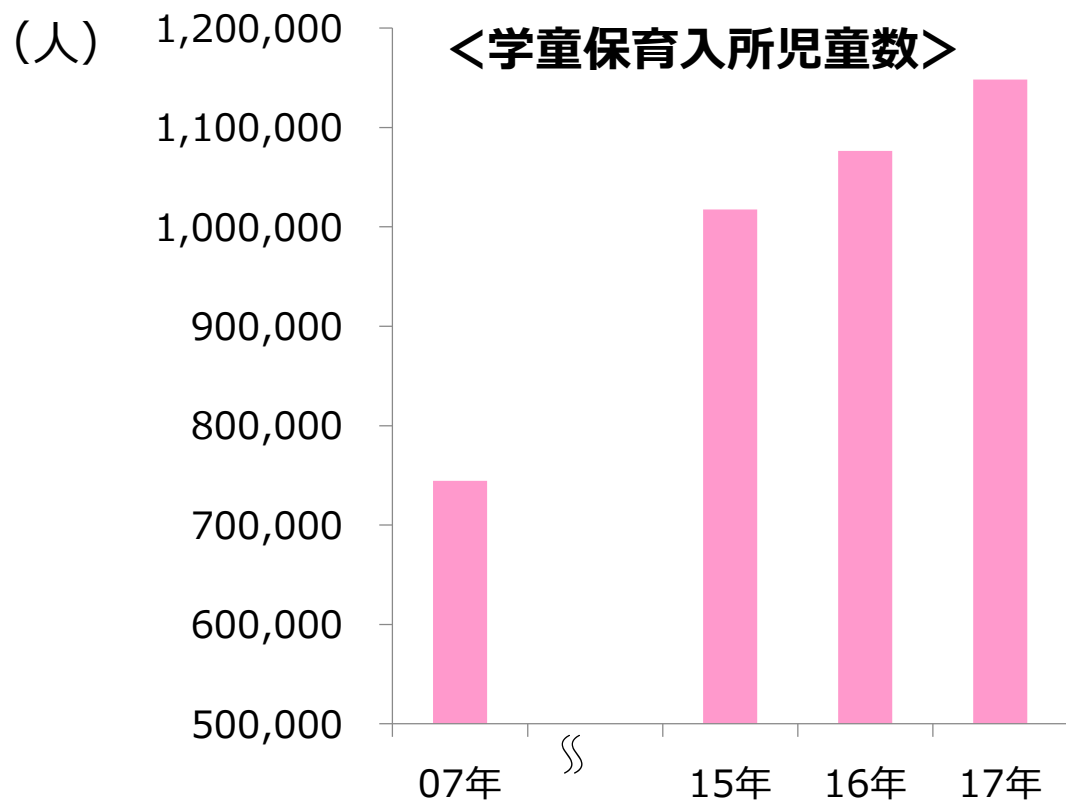
売上は、運営補助金等として自治体から収受（公設民営）



放課後事業の事業環境



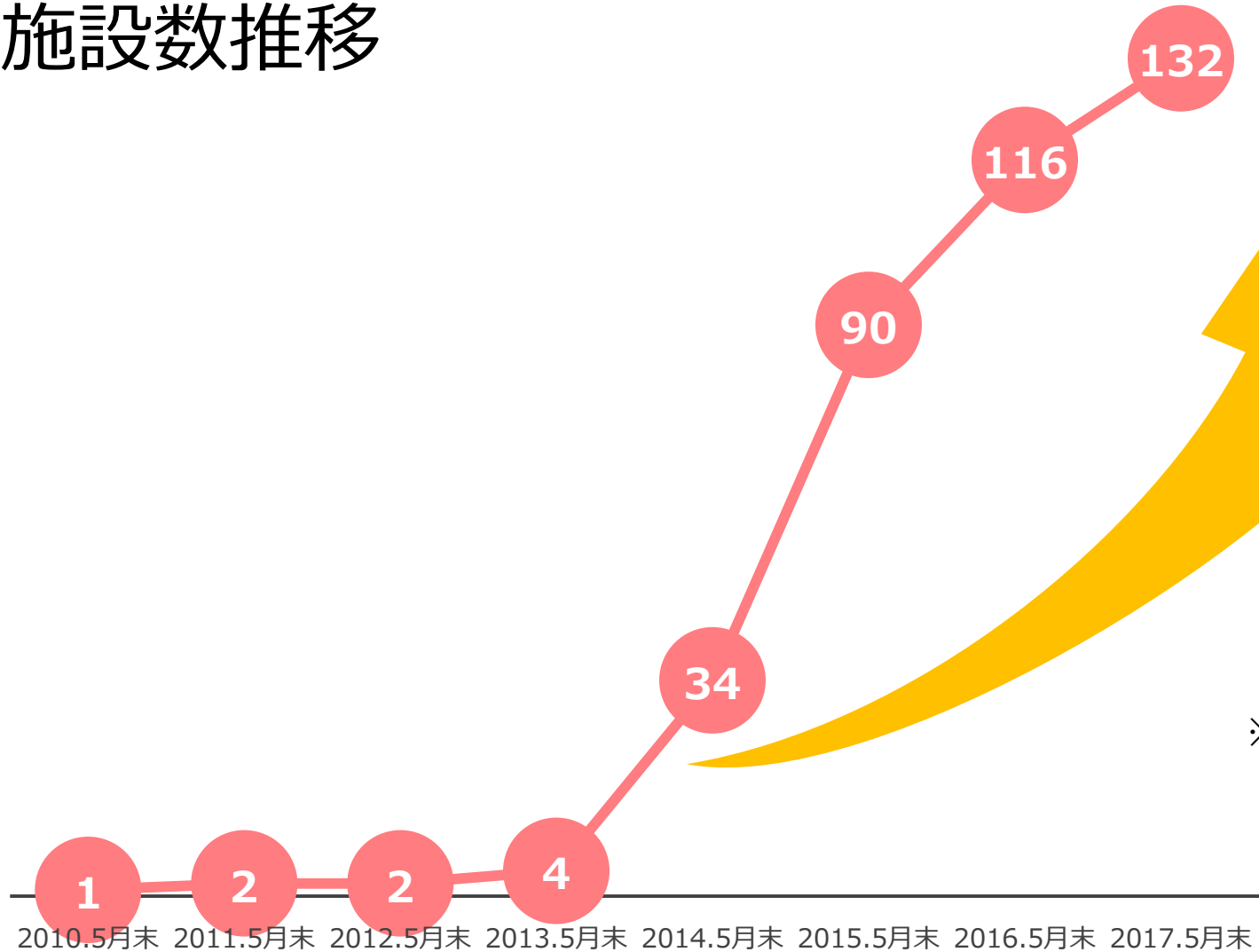
入所児童数は増加傾向
民間企業による運営は今後拡大の余地が大きい



放課後事業 運営施設数



施設数推移

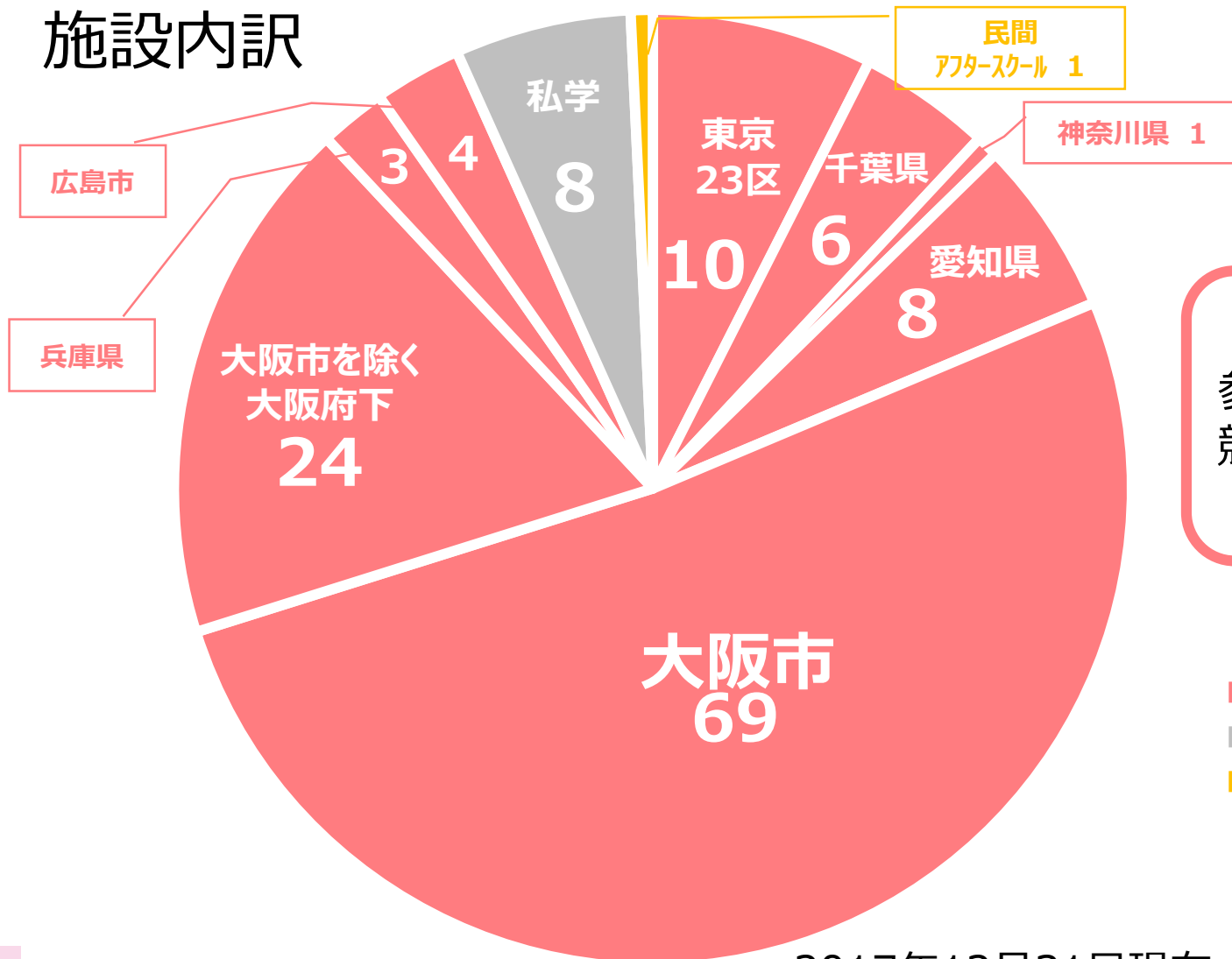


※ 2017.9月に2施設の期中開設を行っているため、2017.12月末の施設数は134施設。

放課後事業の強み



施設内訳



参入障壁が高い自治体向けビジネスにおいて競争力となる豊富な運営実績を有する。

- 公設民営 (※)
- 私学アフタースクール
- 民間アフタースクール

※民設民営・自治体補助を活用して運営する施設を含む。
(TKC中野新橋、TKC広島4校)

2017年12月31日現在

放課後事業の成長戦略



収益基盤の強化

- 多数の施設を運営することによるノウハウの蓄積
- ICT化の推進による生産性の向上
(利用児童データ管理、ワークフロー、口座振替管理ほか)
- 運営補助金等が高い地域での新規開設
- 既存施設周辺での新規開設による間接コストの希釈化

人的資源の確保

- 就労支援事業で培った人材募集ノウハウの活用による継続的な人材確保
- 新卒、若年層の採用による人材確保 (特に有資格者)

サービスの充実

- 外部企業、団体の協力による実施メニューの拡大
- 施設横断イベントの開催等、旧来の放課後施設との差別化

保育事業の事業構造



【施設型認可保育園】

※平均定員数80名



<保護者>

サービス提供

料金



運営補助金等



<自治体>

【小規模認可保育園】

※最大定員数19名



<保護者>

サービス提供

料金



運営補助金等

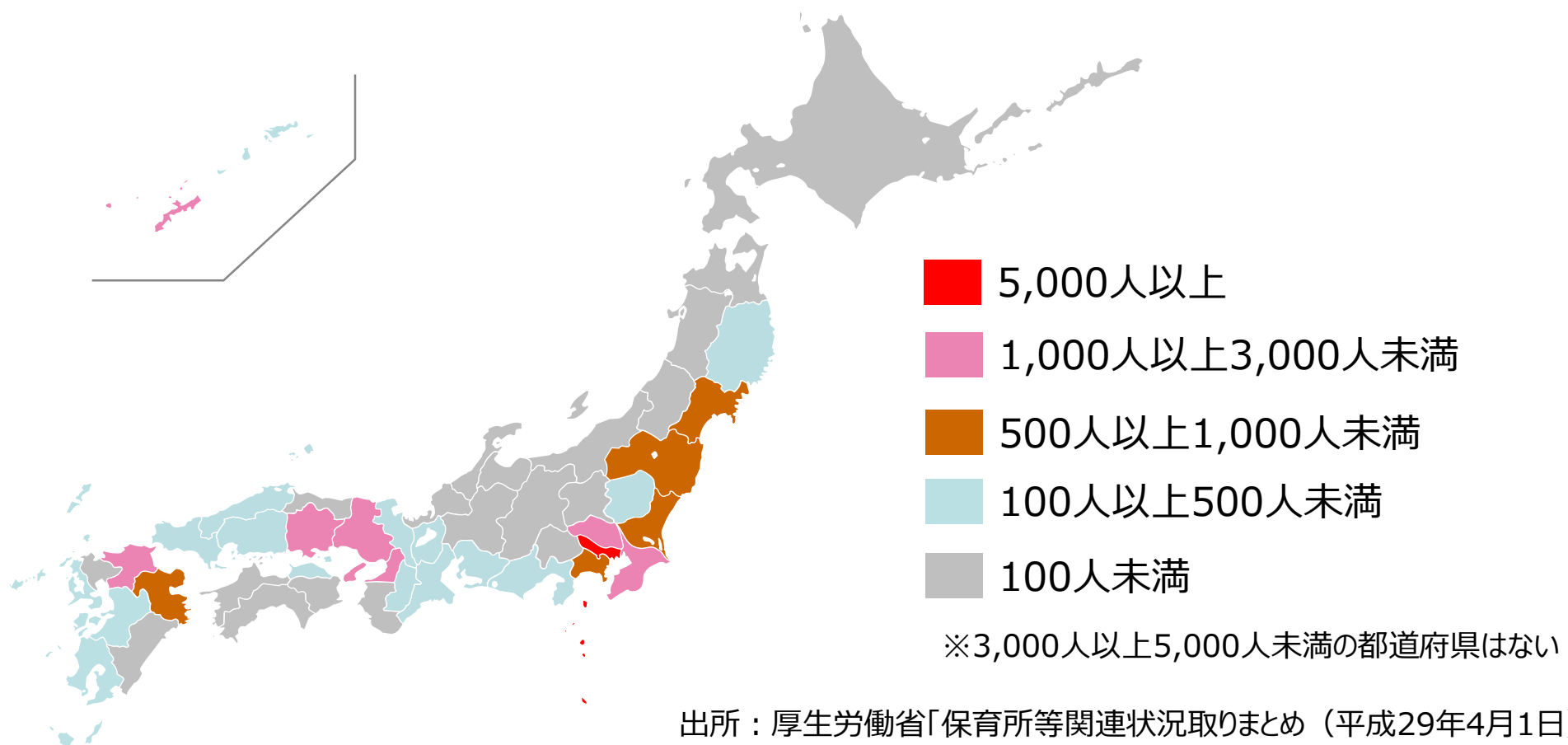


<自治体>

保育事業の事業環境



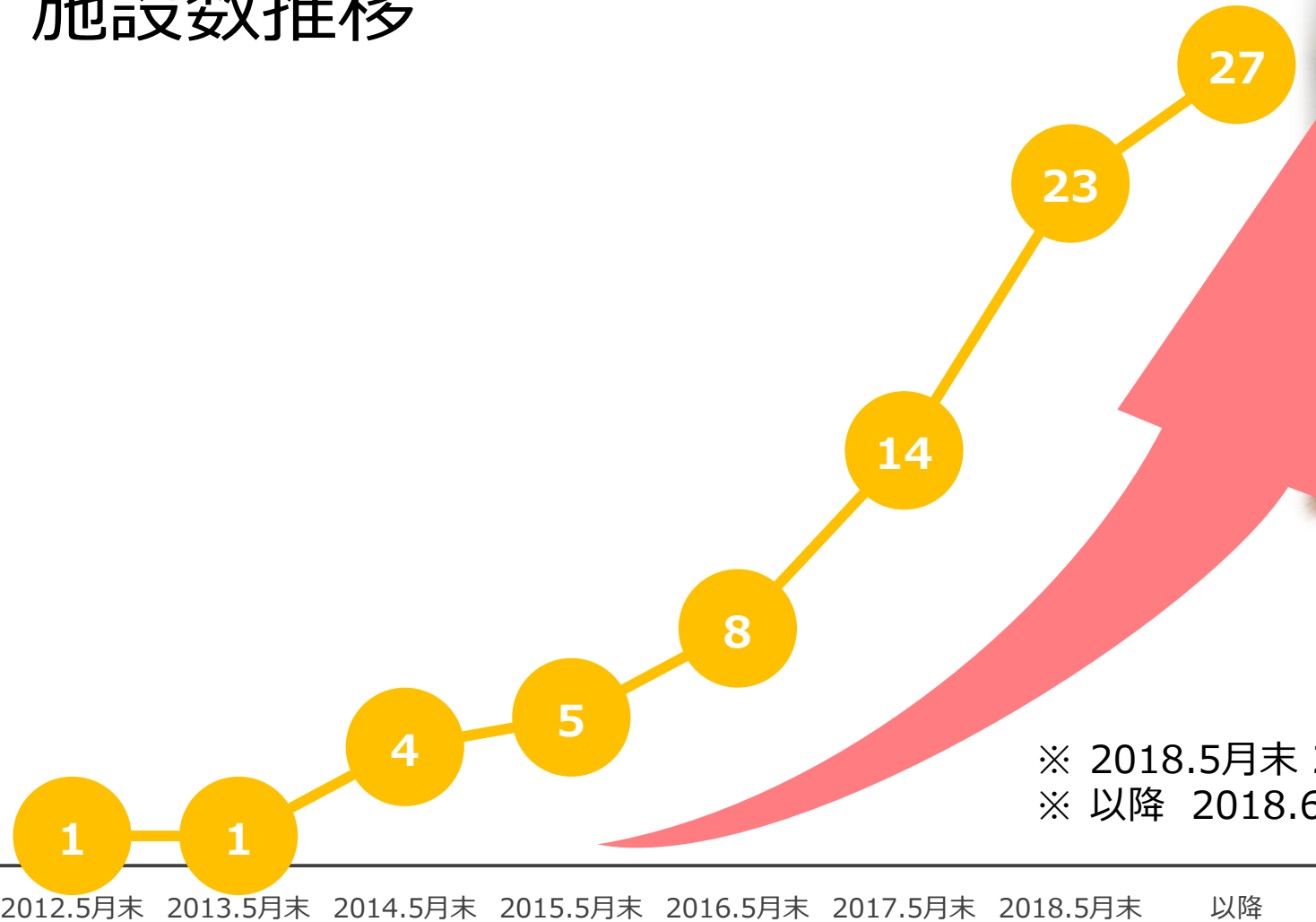
待機児童は、首都圏、関西圏を中心に多い。



保育事業 運営施設数



施設数推移



※ 2018.5月末 23施設には2018.4月新設決定分7園を含む。
※ 以降 2018.6月～2019.4月新設決定分4園を含む。

保育事業の強み



関西で基盤を確立

- 相対的に人材採用が容易
- 相対的に低い人件費・不動産関連費用
- 放課後事業受託先の自治体との強固な関係性

多様な形態での取組み

- 初期投資が少なく、補助金等の額も高い小規模保育園を並行して拡張
- 企業主導型保育園の受託

保育事業の成長戦略



- 関西以上にニーズの高い首都圏での新規開設を強化
- 企業主導型保育での大手企業との取引の獲得
- 当社グループとして新たな自治体での保育園新設

下支え

多様な形態の保育園の
開設・運営ノウハウ

下支え

放課後事業での取引を通じた
自治体との関係性

下支え

就労支援事業における
大手取引先とのネットワーク
および
人材募集ノウハウ

政府方針に基づいた、保育園増設に対する旺盛なニーズ

本資料の取り扱いについて



- 本資料には当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などにかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本資料は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。