

成長可能性に関する説明資料

株式会社 Kids Smile Holdings

2020年3月



# 社是・経営理念

## 「教育を通じて社会に貢献する」

私達は、幼児期における非認知能力の育成\*こそが、人がその生涯において幸せに生き、心豊かな生活を送るための重要な基盤になると考えています。

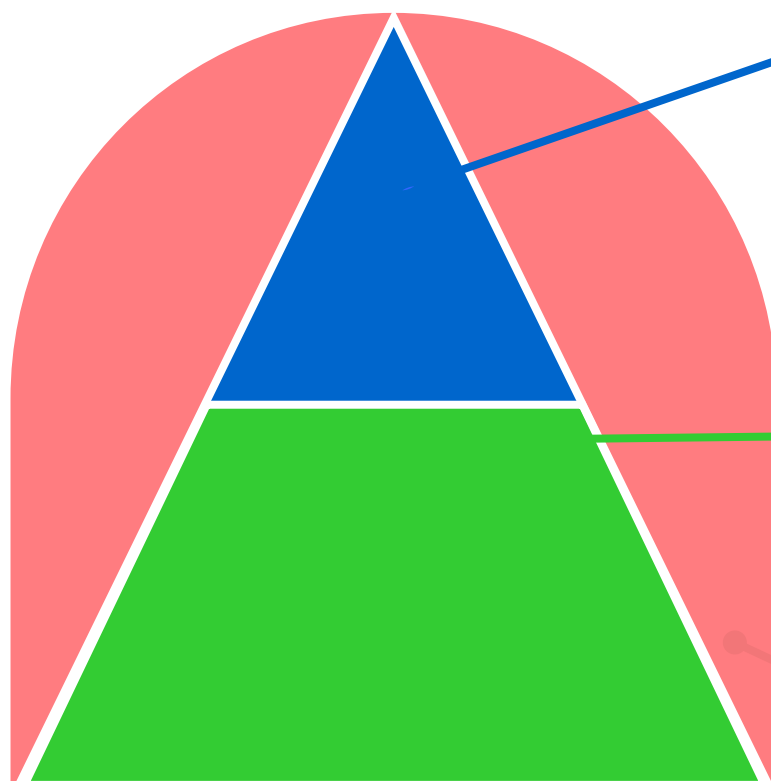
「生活の場としての保育」から、「幼児教育の場としての保育」へと変革を進め、社会に必要な基盤としての保育施設を安定的に運営することで待機児童問題の解決に寄与するとともに、非認知能力の育成を軸にした幼児教育に取り組んでいきます。

また、園児のみならず、保護者、地域が共に育つ保育、幼児教育事業を目指しています。

\* 当社では、正解が一つではない問いに自分なりの答えを出す力、他人とコミュニケーションを取る力、自分の気持ちをセルフコントロールできる力を、幼児期に必要な非認知能力として捉え、その育成を通じて、好奇心あふれ積極的にものごとに取り組める子どもたちを育みます。

# 事業領域

## 保育園運営・幼児教育事業



### プレスクールー体型保育所

(認可外保育施設)

- ハイエンドのブランド・サービス
- 幼児教育プログラム+保育
- 高い顧客ロイヤルティ
- 教育ニーズが高く富裕層の多い地域

### 認可保育所

- 東京中心の展開
- 質の高い保育+教育要素
- 高品質のデザインと最新設備
- 働く人目線の職場づくり

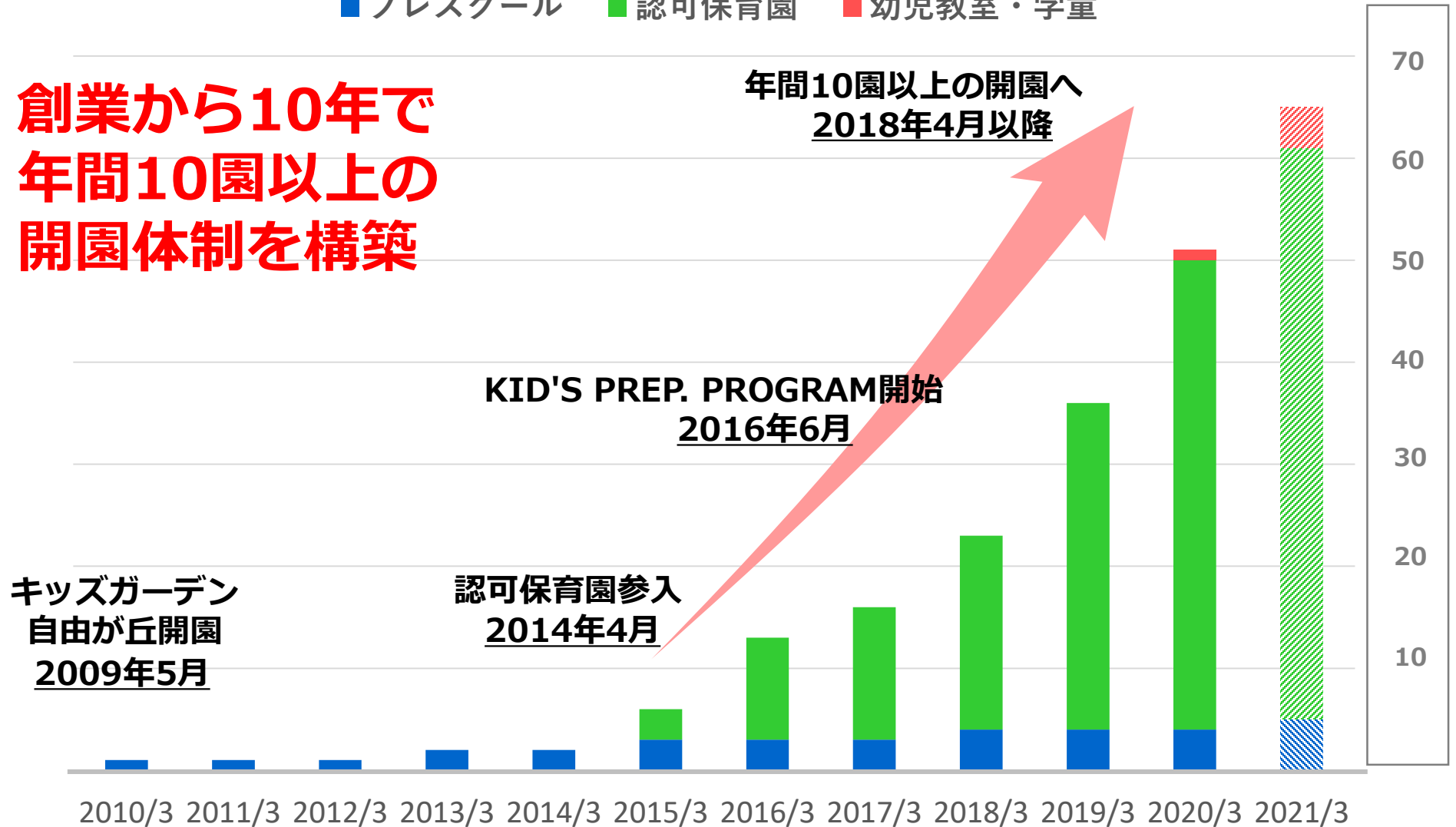
### 幼児教室

- 幼児教育プログラム
- 幼稚園アフタースクール

# 園数推移

■ プレスクール ■ 認可保育園 ■ 幼児教室・学童

**創業から10年で  
年間10園以上の  
開園体制を構築**

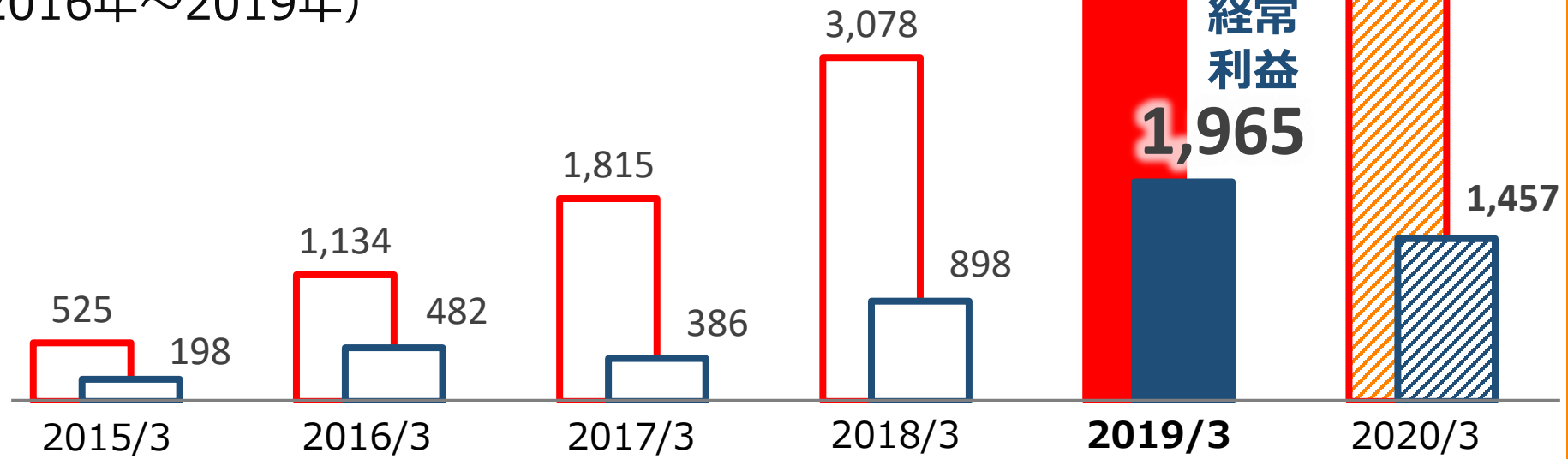


※2021/3期は計画

# 業績推移

**スピード感ある事業成長**  
**2019/3期 前期比73%増収**  
**経常利益率 36.9%**

**年平均成長率 79.6%**  
(2016年～2019年)



※2015年3月期～2018年3月期は(株)Kids Smile Projectの業績

単位：百万円 2020/3期は予想

# 市場環境の見通し

## 外部環境

- ✓ 待機児童対策で保育市場はあと数年は拡大が続く
- ✓ 少子化でその後には保育園の新規開園の抑制
- ✓ 幼児教育無償化(年8,800億円規模)による市場拡大の可能性

## 競争環境

- ✓ 既存大手は認可園・受託業務がメインで集客力・開発力に難
- ✓ 大半の私立保育園(社会福祉法人)は1事業者1園

## 当社の成長ポテンシャル

**サービスの質と内容に競争力を持つところが生き残る**



# 当社の強み・1

## 教育を取り入れた保育

非認知能力の育成を目指して、  
モンテッソーリ、レッジョ・エミリア・アプ  
ローチ等、世界で注目される教育法や、英語、  
運動プログラム等を導入

➔ プレスクールー体型保育所を中  
心に実践

オリジナル幼児教育プログラム  
「KID'S PREP. PROGRAM\*」の開発、導入

➔ 全園で展開

\*見る力、聞く力、話す力、考える力、行う力をバランス  
良く伸ばし、自立、自主性、想像力の心を育みます



# 当社の強み・2

## 認可と認可外 2つの柱

### 認可保育所



自治体からの補助金と指針に  
基づく事業

▼  
長期的な安定収益を見込める



### 認可外保育施設



自ら運営と園児募集を行う

▼  
ブランド・サービスの差別化で  
顧客からの高い支持と  
高収益を見込める



# 当社の強み・3

## 東京ドミナント展開

東京都内 **43** 保育園 (50保育園中)

### 東京の強み

- ✓ 東京都の手厚い補助金制度の活用
- ✓ 少子化の影響が今後も小さい
- ✓ 教育に対する関心とニーズが高い
- ✓ 効率的できめ細かい園運営管理

# 当社の強み・4

## 顧客視点の経営とブランドカ

創業時、園児ゼロ名から立ち上げ、  
**お客様に選ばれ続けるサービス**  
に取り組み、  
**高い支持を得るブランドカを獲得**

### プレススクール一体型保育所

各園で入園希望者のキャンセル待ちの状態

### 認可保育所

常に「お客様に選んでいただく」という意識で運営







認可保育園は  
行政が入園者を決める



認可保育園のみを運営する  
事業者は…

- 募集経験に乏しい
- 入園していただく、継続していただくという意識に欠ける

# 損益構造のこれから

<p>売上</p>	<p>園数の増加に伴い増加します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>認可保育園は、開園後年数が浅い園が多いため、0歳～2歳児を中心に入園し、3歳～5歳児は持ち上がりで年々増えていきます。このため既存園は園児数の増加に伴い保育料収入は増加します。</li> <li>認可外保育施設、幼児教室は、施設数の増加、園児数の増加に伴い売上が増加します。</li> </ul>	
<p>売上原価</p>	<p>開園後2年目以降、人件費率が下がります。新規開設に伴う諸経費（前払家賃、礼金、仲介手数料、消耗品等）および職員採用費の影響が、既存園に対する新園の割合が下がるにつれて小さくなります。</p>	
<p>販管費</p>	<p>本部体制の強化のために採用費が増加しておりましたが、今後は落ち着いてまいります。</p>	
<p>営業利益</p>	<p>上記により、売上増加に対し、売上原価および販管費の増加が抑制されるため営業損益はプラスに転じ増加します。</p>	
<p>営業外損益</p>	<p>現在は、認可園の新規開設に伴う補助金による営業外収入が大きく寄与していますが、新規開設が減少すれば、営業外収入は減少します。</p>	
<p>経常利益</p>	<p>上記から、経常利益は一旦減少するもののその後増加に転じる見込みです。</p>	

## 成長ビジョン：直近の認可保育園開設計画

	2020/3期	2021/3期	2022/3期
認可保育園 開設数	<b>14</b>	<b>10</b> (決定)	<b>10</b> (計画)
認可保育園 総数	<b>46</b>	<b>56</b> (決定)	<b>66</b> (計画)

# これからの成長ビジョン

## 認可保育所

- ✓ 地域のニーズに合わせた高品質サービスの提供
- ✓ 今後数年間の園数拡大から、他事業者との連携強化へと展開

## プレスクールー体型保育所（認可外保育施設）

- ✓ ブランドの基盤として、園数・園児数を着実に拡大
- ✓ ハイエンドサービス開発強化による差別化推進
- ✓ 料金を割安にしたセカンドラインのプレスクールを展開

## 幼児教室・学童 教材販売

- ✓ 内容を差別化、専門化して展開

## 新規事業 他社との提携・M&A 海外展開

- ✓ 事業領域の拡大

# 免責事項

## 将来の見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
- 当社は、将来の事象等の発生にかかわらず、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。
- 本書は、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。