



2023年5月11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 052-933-5419)

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、2022年5月12日付「新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、経営環境の変化や直近の業績動向を踏まえ、2024年3月期からの3ヵ年の中期経営計画を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、社会環境の変化を捉え、前期の経営方針を継続し「収益性・効率性の向上」「健全性の向上」「成長性の向上」を重点目標に掲げ、経営資源を効果的に配分・投下し強固な経営基盤を構築することを目的に、中期経営計画（2022年3月期～2024年3月期）を策定し、2024年3月期を最終年度として、各種施策に取り組んでまいりました。

具体的には、「収益性・効率性の向上」については、既存事業である子育て支援施設の受入児童の拡大に向けた幼児学習の拡充および新たなコンテンツの開発・導入、ネイティブ英語講師を配置した「バイリンガル保育園」の開設、人員配置の更なる適正化による収益改善、乳児期・幼児期・学童期を捉えた一貫した子育て支援体制を確立すべく、保育園と学童クラブ・児童館を連携したドミナント戦略を推進しております。

「健全性の向上」については、子育て支援の要は「人」であることから人財教育・研修体制の拡充を図るとともに、「グループ経営理念」「コーポレートメッセージ」「運営理念」「保育・育成理念」「保育・育成方針」を社内外に浸透・実践することで、更なる子育て支援の質的向上と「選ばれ続ける園・施設づくり」を推進してまいりました。加えて、各種業務の見直しによるムダな業務の排除とシステム化の推進による業務効率の改善に取り組み収益改善に結び付けております。

「成長性の向上」については、第2の事業の柱として子育て支援事業の運営で培ったノウハウとマーケティングをもとにした新規事業の開発を積極的に推進し、お子さまの成長過程における様々なサービス・商品の提供や同業他社への外販を目的とした子育て支援プラットフォーム「コドメル」の運用を開始しました。

当社グループの中期経営計画のローリング(2022年3月期～2024年3月期)の目標値に関して、様々な施策の奏功及び効率的な経営体制の構築、コスト削減などに努めた結果、2023年3月期においては、増収・増益、過去最高益を達成することができました。また、子育て支援事業を取り巻く環境は「こども家庭庁」の設立、政府により少子化対策として子育て環境の整備が拡充される一方で、少子化が加速する地域においては、児童数の獲得に向けた競争が激化しており、持続的な成長と更なる収益拡大に向けた構造改革及び新規事業の開発・早期収益化が必要となっております。

このように中期経営計画(2022年3月期～2024年3月期)の目標値に対する進捗状況及び外部環

境の変化等を鑑み、2024年3月期連結業績予想の公表に合わせて、ローリング方式にて連結数値目標を策定するとともに中期経営計画の重点目標に「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、取り組んでまいります。

なお、当社は今後も経営環境の変化に柔軟に対応するため、原則として毎期改定を行うローリング方式の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）中期経営計画の重点目標

当社グループ経営理念である『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』の実現に向け、新たなサービスと価値の創出を目指します。

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、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により、新たなサービス価値を創出と競争優位性を確立し、事業を通じて社会問題を解決することで、当社グループの経営理念である「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」を実現するとともに持続的な成長を目指します。

① 成長・競争優位性の確立

中長期的な成長に向けた新規事業の開発、既存事業及び新たな事業領域の拡大に向けた積極的なM&Aの推進、競争優位性を捉えた学習プログラムの拡充、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) 新規事業の開発と早期収益化

- ・子育て支援プラットフォーム事業「コドメル」のサービス機能、商品を拡充しCtoC・BtoC・BtoBビジネスを国内に留まることなくグローバルに展開する
- ・新たな事業領域の拡大に向けた子育て関連及び異業種との提携による新規ビジネスを創出する

2) 保護者の困りごとの解決に向けた新たな事業展開

- ・自宅で簡単に調理できる夕食準備や、各施設において親子で食事ができる「こども食堂」など、フード事業の展開を推進する
- ・課外の時間を活用した習い事事業の展開(英語・体操・音楽教室など)

3) 既存事業の拡大を捉えた新たな学習プログラム及び地域連携による「選ばれ続ける園・施設づくり」を推進する

- ・新たな学習プログラムの拡充(STEAMS 保育・学童プログラムの導入)、ネイティブ英語講師を配置したバイリンガル保育園の展開によるこどもの将来の可能性を拓ける取り組み、また、規制緩和を捉えた質の高い学習プログラムの有料化ビジネスを展開する
- ・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)を推進する

4) 積極的なM&Aの推進

- ・業界環境が変化するなか、今後の業界再編を捉えた同業企業及び業容拡大に向けた子育てに関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、ICT化による運営の効率化、人員配置の更なる適正化による収益性向上を図る。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、人員配置の最適化、収支管理強化及び費用コントロールの徹底、データ活用による運営、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の確立に向け、保育園の新規開設、学童クラブ・児童館の新規受託を推進し、人員の最適化、運営の効率化、子育て支援のサポート対応強化を図る

③ 経営基盤改革

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、持続的な成長と優位性を支えるべく、人財戦略、グループガバナンスの強化を図る。

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) 経営管理の高度化

- ・ガバナンスの強化、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

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

(2) 3ヵ年の連結数値計画

上記の結果、中期経営計画の最終年である 2026 年 3 月期に予想される売上高は 38,340 百万円、営業利益 4,330 百万円となります。

当社は、既存事業である子育て支援事業を基本に、関連する周辺事業、専門性の高いこどもに寄り添った新たな事業展開や、新規事業の創出及び積極的な M&A を推進することで、事業規模の拡大を図るとともに、業務効率化、システム化及び人員の最適化など、構造改革を推進することで、更なる収益拡大を図ってまいります。

[連結数値計画]

	2023 年 3 月期		2024 年 3 月期		2025 年 3 月期		2026 年 3 月期	
	実績	前期増減	予測	前期増減	目標	前期増減	目標	前期増減
売上高	35,507 百万円	3.3%	36,390 百万円	2.5%	37,220 百万円	2.3%	38,340 百万円	3.0%
営業利益	3,667 百万円	9.6%	3,820 百万円	4.2%	4,100 百万円	7.3%	4,330 百万円	5.6%

(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。

(注) 連結数値計画(予測・目標)について、これまで売上高、経常利益としておりましたが、「補助金収入」として、営業外収益に計上しておりました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を、前期より「売上高」に計上する表示方法の変更を行ったことから、売上高、営業利益を連結数値計画としております。

以上