

さくらさくプラス

SAKURASAKU PLUS

株式会社さくらさくプラス

2023年7月期第3四半期決算説明資料

証券コード
7097

2023年6月12日



さくらさくみらい
SAKURASAKUMIRAI

2023年7月期第3四半期決算概要 P.3

2023年7月期業績予想 P.8

当社事業周辺状況と事業の進捗 P.10

Appendix P.16



2023年7月期第3四半期決算概要

2023年7月期業績予想

当社事業周辺状況と事業の進捗

Appendix

さくらさくプラス
SAKURASAKU PLUS

3Qまでの経営トピックス

『株式会社保育のデザイン研究所』完全子会社化 ……P12

保育の研修企画・実施やコンサルティングを行う『株式会社保育のデザイン研究所』の全株式を取得



子育て支援住宅 浅草プロジェクト始動 ……P26

『東京こどもすくすく住宅認定制度』取得に向けて準備開始



2022年10月に中央区勝どきへ保育所 1 施設を開設 ……P26

2023年4月に新富町、品川シーサイドへ保育所 2 施設を開設 ……P26

晴海フラッグや勝どきなど、開発が活発なエリアへの新規開設

株主還元 増配 ……P7

2023年7月期は年間配当金を1株当たり12円に増配（中間6円配当済、期末6円配当予定）
（2022年7月期 年間配当金は1株あたり10円（中間5円、期末5円））

子育て支援カフェ『みらいのテーブル 門前仲町』メディア出演多数 ……P27

メディア出演：「めざましテレビ」（フジテレビ）「ヒルナンデス！」（日本テレビ）「プチランチ」（TBSテレビ）
「有吉いieeeee！」（テレビ東京）など



売上高

102.5 億円 

一部地域では入園児数の伸び悩みがあったものの、足元で入園児数は回復傾向にあり、また、既存園児の進級持ち上がりと共に、在園児数が概ね見込み通り増加したことが増収へ寄与し、前年同期比17.7%増収

営業利益

1.6 億円 

運営施設の収益力の向上（新入園児および既存園児の進級持ち上がりによる園児数増加が主要因）、コスト削減施策の実施等の営業努力により前年同期比から大幅な増益

経常利益

4.1 億円 

既存施設の収益力の向上により営業利益が増加した一方で、前年は11施設の新規開設等があったものの、当期は少子化の影響もあり3施設に留まり、営業外収益に計上される新規開設に伴う「補助金」が減少した影響により65.9%減益、年度予算は4.4億

(百万円)	2022年7月期 3Q実績	2023年7月期 3Q実績	前年同期比	
			増減	増減率
売上高	8,713	10,255	1,542	17.7%
営業利益	34	163	129	378.1%
経常利益	1,208	411	△796	△65.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	684	216	△468	△68.4%

2023年7月期第3四半期貸借対照表

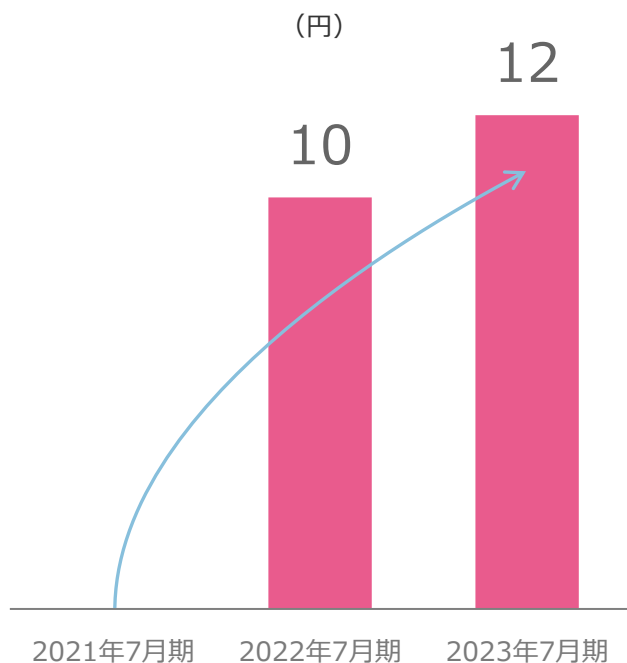
- － 資産の部では、主に、未収入金が約11億円増加、固定資産では、新規開設に係る内装並びに台東区浅草の土地を含めた有形固定資産が8.3億円増加し、これらにより、資産合計が約23.1億円増加
- － 負債の部では、主に保育所開設準備及び子育て支援住宅開発のための資金調達に伴い、負債合計が約21.3億円増加

(百万円)	2022年7月期実績	2023年7月期3Q実績	前期末比
資産の部			
流動資産	4,162	5,283	1,121
現金及び預金	1,360	1,284	△76
仕掛販売用不動産	1,180	1,476	296
未収入金	1,044	2,145	1,101
その他	576	376	△200
固定資産	9,259	10,451	1,192
有形固定資産	8,295	9,130	835
無形固定資産	124	367	243
投資その他資産	839	953	114
資産合計	13,421	15,734	2,313
負債の部			
流動負債	3,597	5,292	1,695
短期借入金	1,325	3,057	1,732
1年内返済予定の長期借入金	577	558	△19
その他	1,694	1,675	△19
固定負債	5,170	5,609	439
長期借入金	2,538	2,951	413
その他	2,631	2,657	26
負債合計	8,767	10,902	2,135
純資産の部			
純資産合計	4,653	4,832	179
負債・純資産合計	13,421	15,734	2,313

剰余金の配当（期末配当）について

- 2022年7月期より配当を開始 中長期的に配当性向20%を目指す
- 2022年7月期は当初予想より減益となったものの、当社の基本方針である株主の皆様への安定的な利益還元を重視し、当初の予定どおり1株あたり10円（中間5円・期末5円）の配当実施
- 2023年7月期は、前期10円（中間5円、期末5円）から今期12円（中間6円配当済み、期末6円）に増配を予定

配当推移



	2022年7月期	2023年7月期
年間配当金	10円	12円 (予定)
中間	5円	6円
期末	5円	6円 (予定)
配当性向	4.0%程度	19.0%程度



2023年7月期第3四半期決算概要

2023年7月期業績予想

当社事業周辺状況と事業の進捗

Appendix

さくらさくプラス
SAKURASAKU PLUS

2023年7月期業績予想

- 2023年7月期は、10月に1施設、4月に2施設開設済み
- 当該計画進捗に伴う運営施設数の増加、足元では入園児数も回復傾向
- 4月の新入園及び既存園児の進級持ち上がりにより園児数は増加し収益力向上

(百万円)	2022年7月期 実績	2023年7月期 予想	前期比	
			増減	増減率
売上高	11,992	13,689	1,697	14.2%
営業利益	21	335	314	—
経常利益	1,160	441	△719	△62.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	365	282	△83	△22.8%
従業員数(人)	2,004	—	—	—
保育所数(施設)	85	88	3	3.5%
東京都認可保育所数(施設)	78	81	3	3.8%



2023年7月第3四半期決算概要

2023年7月期業績予想

当社事業周辺状況と事業の進捗

Appendix

さくらさくプラス
SAKURASAKU PLUS

- 政府は「異次元の少子化対策」を掲げ、年間3兆円半ばの予算を確保し2024年度から3年かけて「こども・子育て支援加速化プラン」を集中的に取り組むと発表
- 少子化対策のための「こども未来戦略方針（案）」で保育は量の拡大から質の向上へ重点を移すと明言
- 保育所の空き定員を活用した未就園児の定期的な預かりモデル事業等、国策としての少子化対策が急ピッチで進捗

『異次元の少子化対策』の概要

～少子化対策を含む子どもに関連する予算を倍増する意向～

3本柱

1. 児童手当など経済支援の拡大
2. 子育てサービスの充実
3. 働き方改革の推進

主な施策

児童手当の対象を
「0歳～高校生」に拡充検討

「こども誰でも通園制度
(仮称)」の創設

保育士の配置基準の改善

出産費用の保険適用

「こども未来戦略方針」案

「加速化プラン」～今後、3年間の集中的な取組～

1. ライフステージを通じた子育てに係る経済的支援の強化や若い世代の所得向上に向けた取組
2. 全てのこども・子育て世帯を対象とする支援の拡充
3. 共働き・共育ての推進
4. こども・子育てにやさしい社会づくりのための意識改革

質の高い研修を提供し、日本全国の保育施設をより安心できる場所に

『株式会社保育のデザイン研究所』完全子会社化

保育運営法人や自治体に研修を提供
2023年4月3日に子会社化



保育のデザイン研究所の強み

- 様々な分野の専門家との強いネットワークを活かした質の高い研修
- 300講座以上のオンライン研修をサブスクにて提供し、タイムリーなテーマの講座を手軽に受講可能
- 新人教育からマネジメントまで最先端の情報を幅広く網羅
- 集合研修（対面）やライブ研修は年間200回以上開催の実績
- それぞれの保育施設の状況に応じ内容をカスタマイズ

日比谷研修センター開設

日比谷の立地を生かして、さくらさくみらいの研修の他、保育のデザイン研究所の研修も実施
保育の質向上やリスキングの場を提供



研修講師養成塾の開校

日本の保育の質を高めることをめざして活動する研修講師のための「講師養成塾」
～集合研修・ZOOMによる研修・オンデマンドによるon-line研修などで実施～

塾長

無藤 隆 氏
日本を代表する幼児教育の専門家

受講対象者

保育者養成校の教員等で、保育・幼児教育の研修に関心のある方
保育・幼児教育施設の施設長経験者、自治体の幼児教育アドバイザー、
研修担当者等

講師

幅広い研修ニーズに応え全国各地で活躍されている講師陣

- 保育士の採用時には、虐待チェックシートを実施。運営ユニットが毎月園を巡回し、保育士のサポート、情報収集を行い、事故や虐待などを見逃さない体制を整えている
- 認定NPO法人 児童虐待防止全国ネットワークの「子ども虐待のない社会実現」を目指す活動の趣旨に賛同し、オレンジリボン憲章の精神に則り、子ども、保護者、職員、地域の皆さまが笑顔になれる子ども・子育て支援環境づくりを目指す

当社の安全への取り組み

運営委員会開催

- 外部アドバイザー・保護者代表・地域担当などが参加
- 要望・意見の収集と改善策の提案
- 園での事故事例について情報共有
- ご意見箱の設置
- ブログによる情報共有

保育マニュアル

- 日常業務を細かくマニュアル化した保育マニュアル
(登園時の対応、食事・午睡・お散歩他、安心・安全な保育に寄与)
- 冒頭に虐待の防止に関する指針や苦情対応フローなども掲載し、子どもを守る保育を実践



職員研修

- 階層により年11時間～56時間実施
実施後はレポートを作成し
研修内容の整理と習熟度の把握
- 園長・役職者向けプログラムとして
職員の園児に対する不適切対応、
リスクマネジメントなどの研修も実施



その他

- 毎日昼礼を行い、園内の情報・本部からの連絡を共有
- 毎月の職員会議にて、本部からの安全管理・虐待等の情報を共有・注意喚起
- 毎月、本部による巡回訪問の実施
- 事故事例が発覚した際は、本部に共有し、調査を実施
- 子ども虐待防止 オレンジリボン運動へ参加

保育業界は、量の拡大フェーズから保育の質の向上フェーズへとステージが変化
保育・教育の実践に関する研修を通じて保育人材の育成を推進し、保育の質を向上



新たな乳幼児教育プログラム「CLiP」

各分野の専門家の協力を得て、認知能力の発達に繋がる乳幼児教育への取り組みプログラム。子どもたちの「なりたい未来」を実現できる力を育む保育を実践

取り組み実績*

「ことば・もじ」分野
625件

遊びの実践
報告数

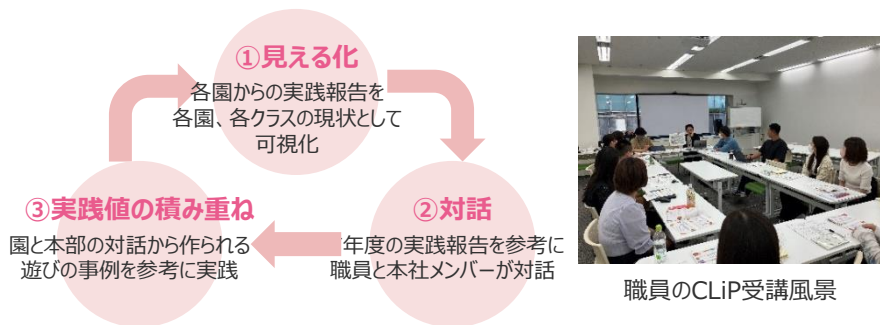
「かず・かたち」分野
804件

- 乳児クラスからも多くの提出があり
- 全園でクラス数の多い3歳児クラスが最多
- フリーや合同クラスの報告もあり

- 乳児クラスからも多くの提出があり
- 全園でクラス数の多い3歳児クラスが最多
- フリーや合同クラスの報告もあり
- 「ことば・もじ」より180件ほど多い

※ CLiP～2022年度振り返り～レポートより

CLiPのサイクル



さくらさくみらい
SAKURASAKUMIRAI

東京大学大学院との保育・教育の実践に関する協力研究



*左から、Cedep天野美和子特任助教、野澤祥子准教授、当社代表:西尾 義隆

東京大学大学院教育学研究科附属発達保育実践政策学センターと協力し、子ども一人ひとりの発達特性に応じて、それぞれの時期にふさわしい自発的、主体的な活動および遊びを援助する環境づくりの一つとして、保育・教育の実践に関する調査研究を行い、研修を通じて関わる人材の育成を推進するプロジェクト

協力研究の進捗

マイニング・インタビュー ⇒ 種の記述

クラスタリング ⇒ 仮ライティング

体系化

現在 → パターン・ライティング ⇒ シンポライジング

第1フェーズ
～マイニング～

第2フェーズ
～抽出～

第3フェーズ
～体系化～

第4フェーズ
～表現～

アウトプット

- 入所率は回復基調にあり、前期開設施設や既存施設の入所率及び在籍率の向上等により、増収、営業増益見込み
- 保育所の新規開設フェーズから、子ども・子育て支援サービスの質の向上・多角化フェーズへ

(百万円)	2022年7月期 実績	2023年7月期 計画	前期比	2024年7月期 計画	前期比	2025年7月期 計画	前期比
			増減率 (増減数)		増減率 (増減数)		増減率 (増減数)
売上高	11,992	13,689	14.2%	14,254	4.1%	14,898	4.5%
営業利益	21	335	—	476	42.1%	697	46.2%
経常利益	1,160	441	△62.0%	662	50.1%	879	32.9%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	365	282	△22.8%	461	63.4%	640	38.9%
保育所数	85	88	3	91	3	94	3

※前提となる市場規模推移は、東京都内の待機児童5,000人～10,000人、都内の就学前児童人口は5%減を想定
 ※対前年比で開園数が減少する年度においては開設補助金が減少することにより経常利益段階では減益となる



2023年7月期第3四半期決算概要

2023年7月期業績予想

当社事業周辺状況と事業の進捗

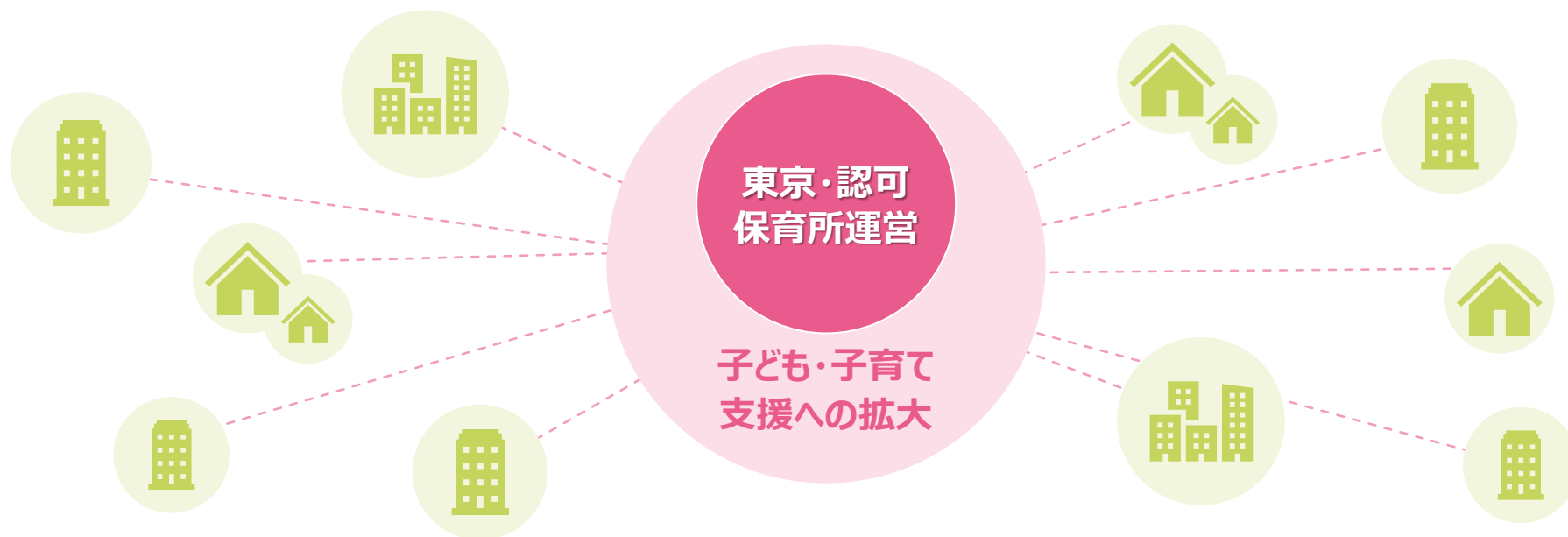
Appendix

さくらさくプラス
SAKURASAKU PLUS

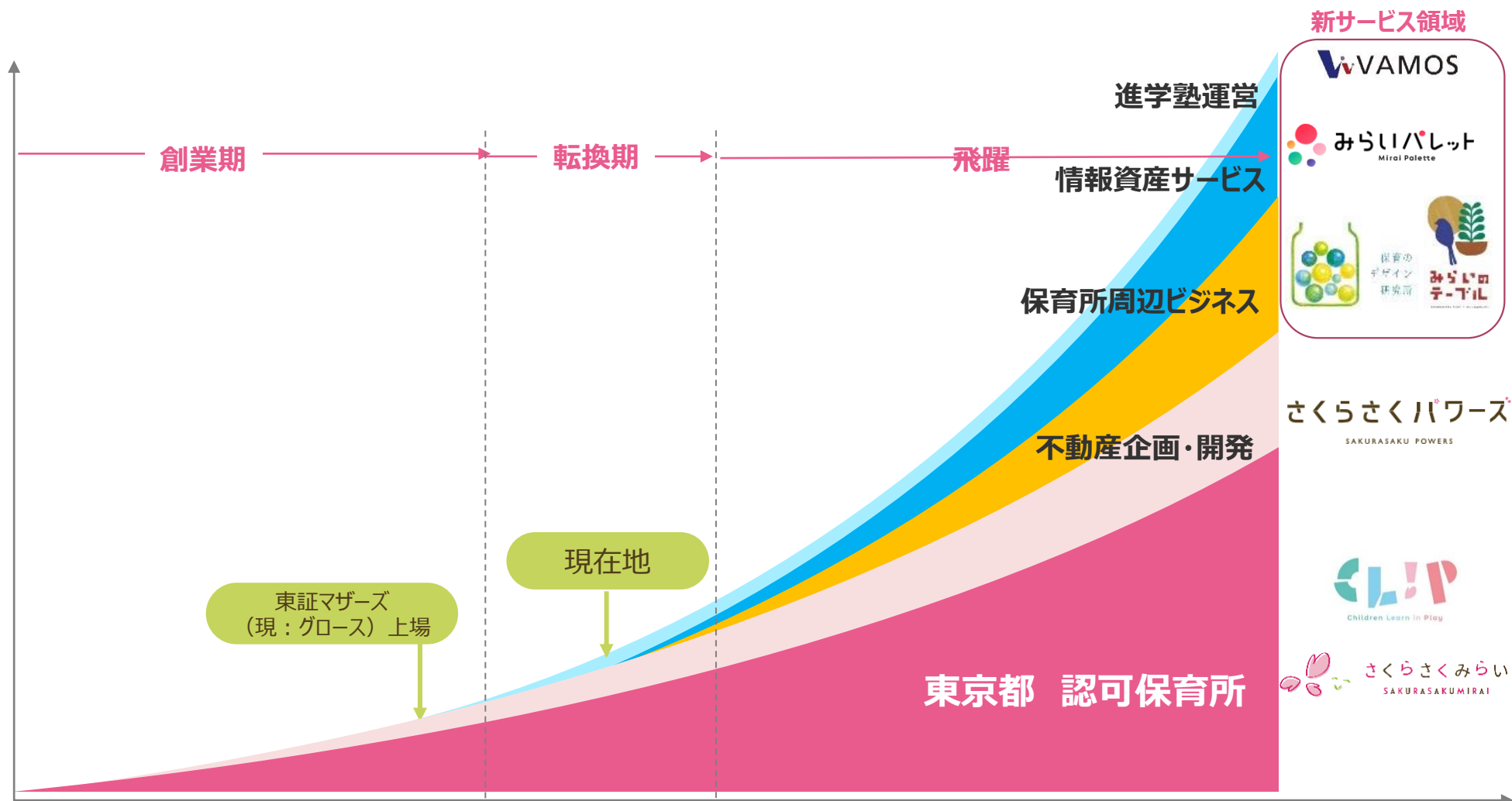
経営理念

安全と安心を提供し
自然で 和やかな笑いに満ちた あたたかい子育て環境を作り出す

～地域や社会と子どもやその保護者をつなぐハブ（拠点）へ～



- 東京都で最も選ばれる保育所を目指し 保育クオリティの向上・合理化や業務効率化によるコスト削減を進める
- 子ども・子育て支援事業として、認可保育所の運営を中心に保育所を活用した不動産業務により収益をしっかりと積み上げる子育て支援住宅の開発や情報資産サービス等にも注力し、保育所周辺事業においても成長に向け積極的に推進させる





さくらさくみらい
SAKURASAKUMIRAI

運営施設数

保育所 **88** 施設
(2023/4月末)

保育所利用者数

4,623人
(2023/4月末)

紹介・送客

サービス提供

情報提供

システム提供

情報提供

研修実施

紹介・送客

サービス提供

紹介・送客

教育コンテンツ
提供

食育サービス

子育て家庭対象

株式会社みんなのみらい
(連結子会社)

パン & エスプレッソ & BREAD. × さくらさくプラス ESPRESSO



システムやアプリケーションの 開発・運営

0歳～6歳対象とその保護者対象

株式会社みらいパレット
(連結子会社)

みらいパレット
Mirai Palette



保育研修サービス

保育士・幼児教育従事者対象

株式会社保育のデザイン研究所
(2023年4月連結子会社化)



子育て支援住宅

子育て家庭対象

株式会社さくらさくパワーズ
(連結子会社)

さくらさくパワーズ
SAKURASAKU POWERS



進学塾運営

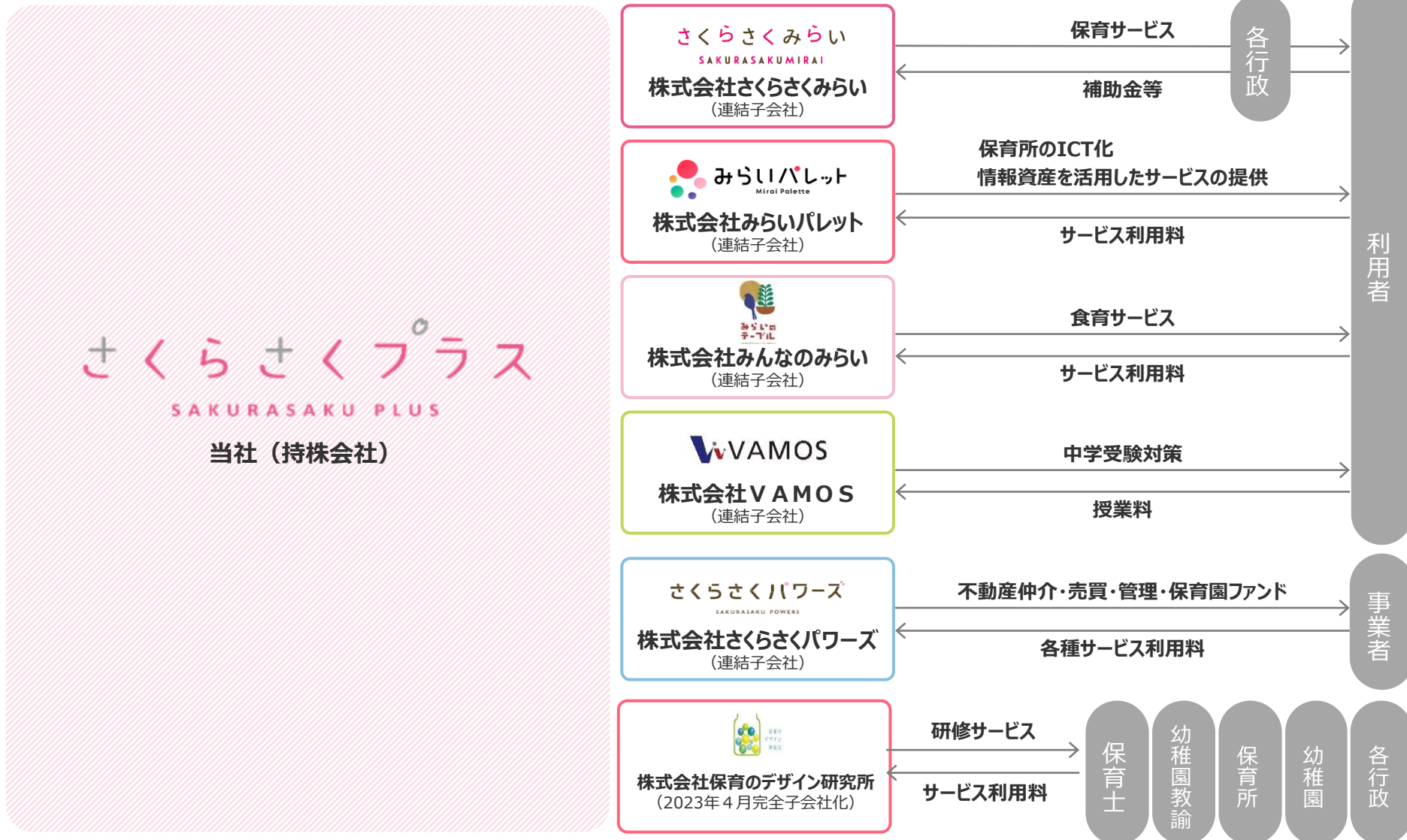
6歳～15歳を対象

株式会社VAMOS
(連結子会社)

VAMOS

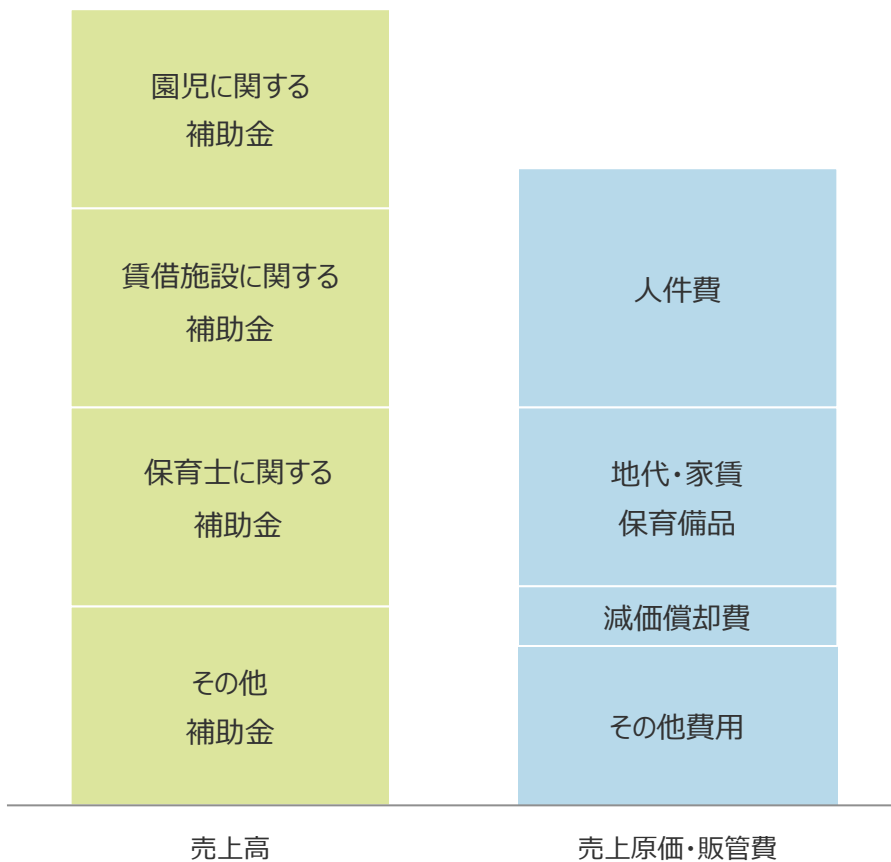


保育所周辺事業の拡張へ注力し、収益の多角化を実現

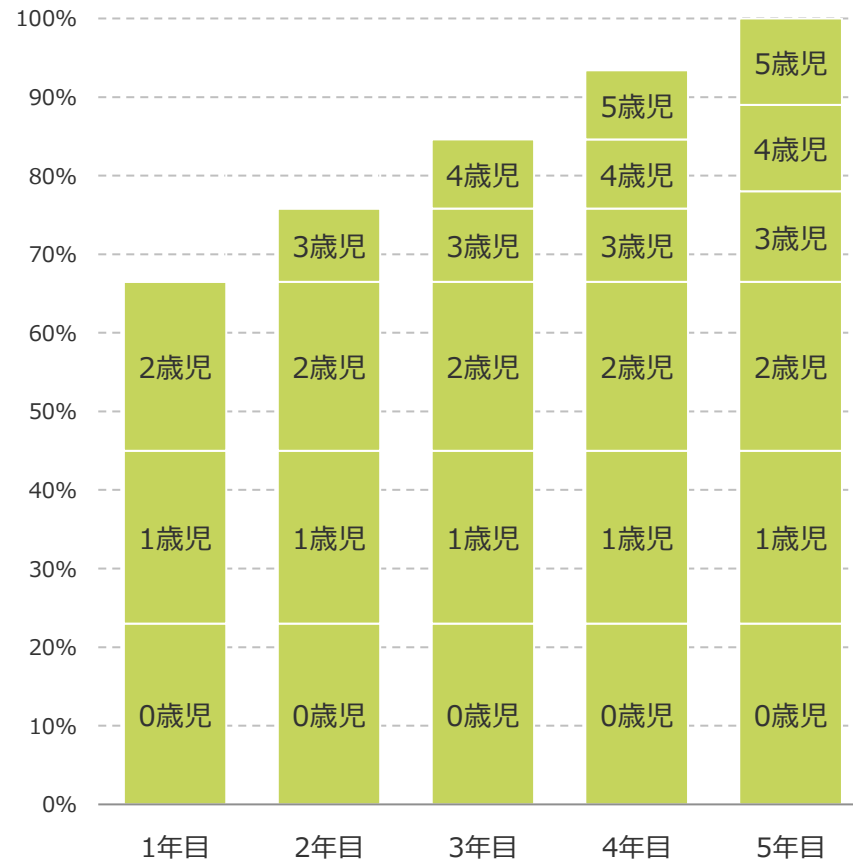


- 待機児童の多くは0～2歳児、開所直後は3～5歳児クラスが少なく、数年を経て持ち上がってくることで収益が最大化
- 売上高として計上される委託費・運営補助金以外に保育所開設に伴う内装費・備品などの補助金があり、営業外収益へ計上

売上高と売上原価・販管費イメージ



保育所1カ所当たり収益イメージ



- 当社グループにおける保育所等の新規開設は4月が中心
- 第1四半期から第3四半期（8月～4月）に開業準備費等が先行的に発生する一方で、第3四半期（2月～4月）に施設開設に係る補助金収入が多額に計上される傾向

保育所の開設に係る費用と補助金収入のイメージについて

委託費・運営補助金

園児、保育士に関する補助金、貸借施設に関する補助金や加算金などがあり、売上高に計上されます。

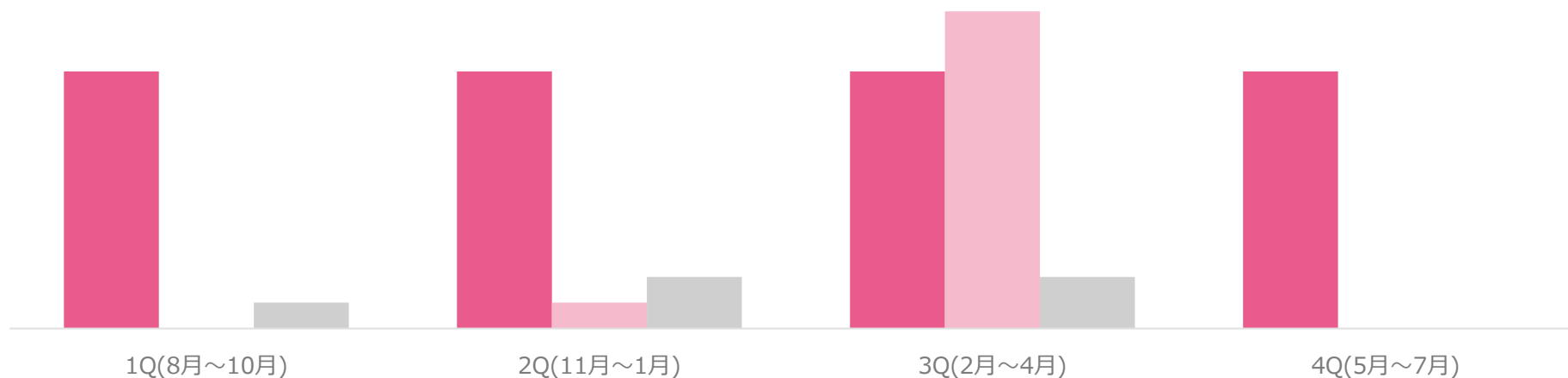
施設開設に係る補助金

一般的に「補助金収入」が「開業準備費」を上回ることが多いため、保育所の新規開設数が増加すると施設開設に係る補助金収入が営業外収益に計上され、営業外収支が改善する傾向にあります。

開業準備費

当社グループは当該補助金を営業外収益の「補助金収入」に計上しております。また、新規開設のための支出のうち、費用処理したもののについては営業外費用の「開業準備費」に計上しております。

■ 委託費・運営補助金 ■ 施設開設に係る補助金(営業外収益) ■ 開業準備費(営業外費用)

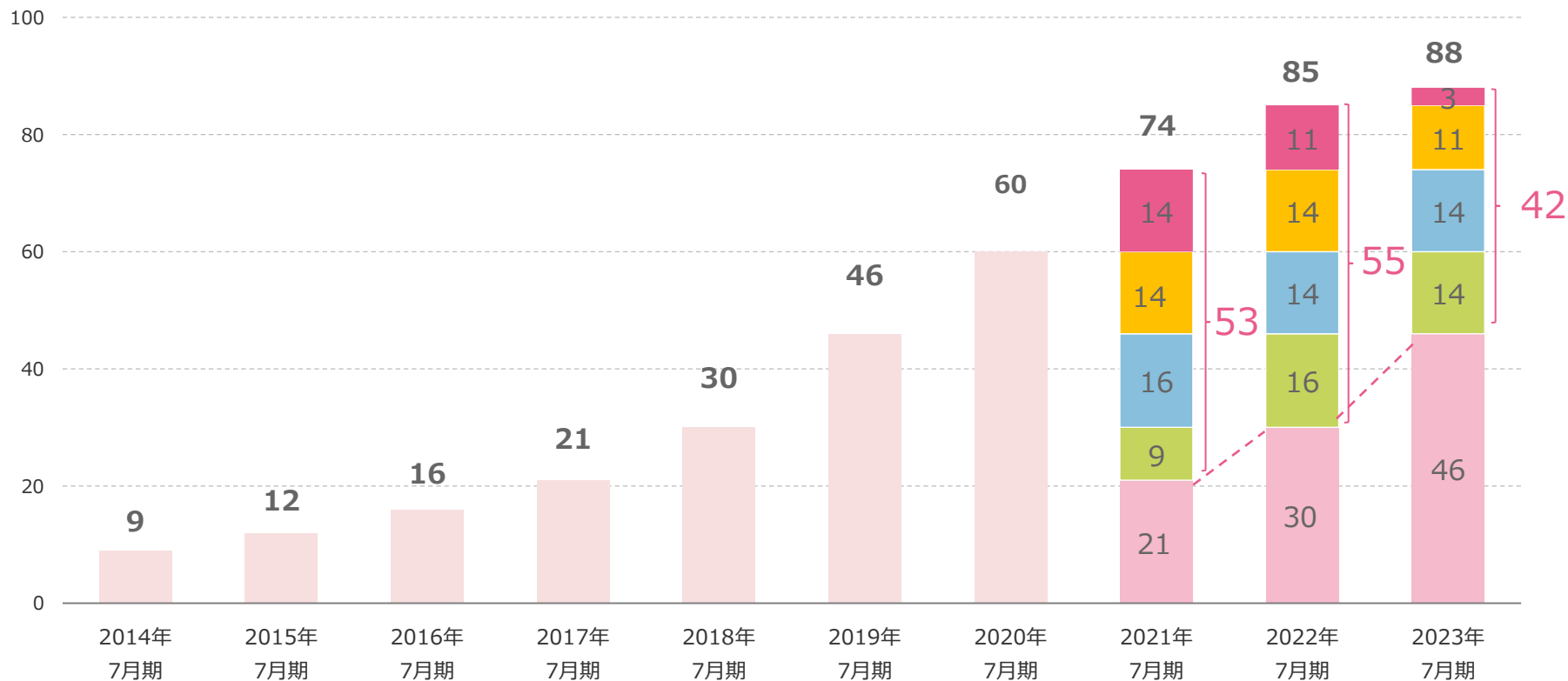


* 上記はあくまでイメージであり、行政の方針や年度によって変更になります

ー 開所4年目以内の施設も約半数を占めており、年を追うごとに各施設の利益率が上昇する見込み

当社保育所の開設年度状況

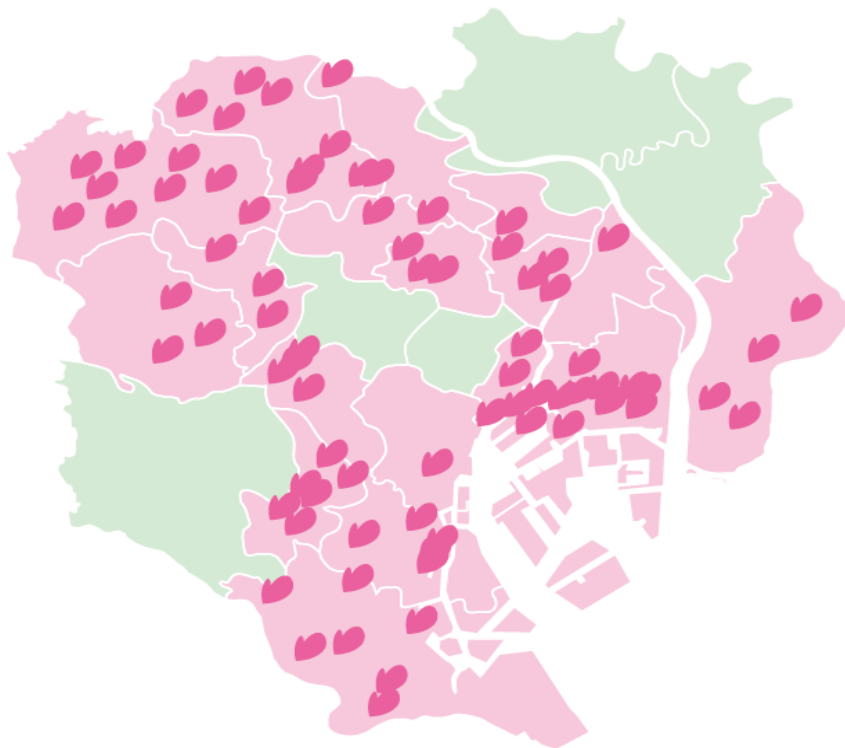
■ 初年度 ■ 2年目 ■ 3年目 ■ 4年目以降 ■ 5年目以降



- 同一区内に複数開所の実績 行政からの信頼も厚い
- 当期末の東京都・認可保育所の比率は92.0%(81/88施設)に

当社保育所の東京都認可保育所所在地

練馬区	9
板橋区	9
中央区	10
江東区	7
大田区	7
目黒区	6
品川区	6
渋谷区	4
江戸川区	4
台東区	4
中野区	3
文京区	3
杉並区	3
豊島区	2
北区	1
墨田区	1
荒川区	1
港区	1



東京・認可比率 **92.0%**

認可比率 **98.9%**

東京認可保育所

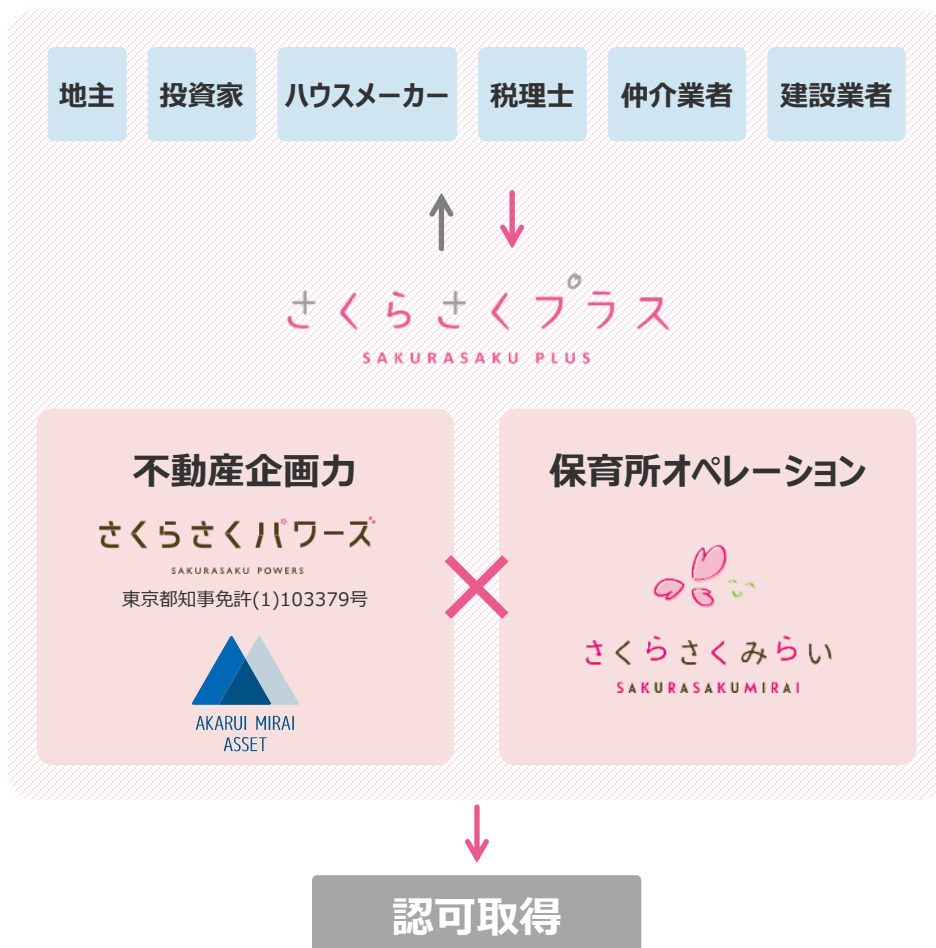
81

全 **88** 施設

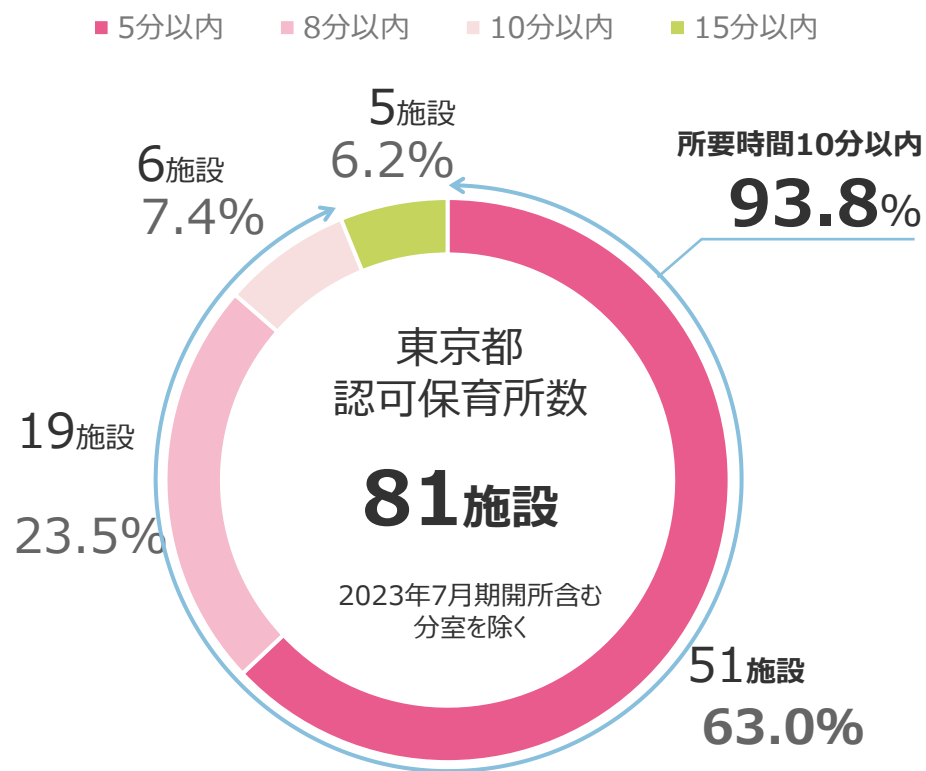
東京都認可81園
東京都認証 1園
大阪府認可 3園
埼玉県認可 2園
千葉県認可 1園

※2023年4月期開園済み

- 不動産に関する豊富な経験と知識を持つ「さくらさくパワーズ」での「情報力」「企画力」「開発力」を生かし 保育所を軸にした不動産開発と不動産投資のスキームを確立
- 保育利用者のニーズ調査（厚生労働省）によると 保育所の選択理由として「自宅からの通いやすさ」が最も多い 最寄り駅から徒歩10分以内の保育所が93.8%と中長期的に競争力のある物件を確保し 通勤の利便性も高いことから保育士の確保にも寄与



最寄り駅からの所要時間比率



前提条件 = 徒歩1分 = 80mとして10分圏内 = 約800m

子育て支援住宅 順調に建設準備、進捗中
今後も積極的に企画・開発予定

さくらさくパワーズ

SAKURASAKU POWERS
2018年5月設立

さくらさくパワーズの有する不動産のノウハウと株式会社さくらさくみらいの有する
保育所運営のノウハウを最大限に活用し、**子育て支援住宅の開発を開始**

安心して子どもを産み育てやすい社会の実現に向け、住居の立地、室内環
境、近隣の生活環境という「生活を取り巻く環境」と、人との繋がり「心を取り
巻く環境」の両軸をサポート

株式会社さくらさくパワーズ 代表取締役社長 岡田 崇

代表者経歴

武蔵工業大学（現：東京都市大学）工学部建
築学科卒業後、大手デベロッパーにて、マンション、
商業施設開発を手掛ける。

その後、数社の不動産開発会社を経て、2019年
当社グループに入社。事業開発部責任者として保育
園開発を行い代表に就任。

代表的な開発実績

汐留イタリア街づくり、リッツカールトン沖縄、神宮前・
青山エリアで商業ビル多数。



新サービスの取り組み

子育て支援住宅の開発



第一弾・東京都港区西麻布案件 子育て支援住宅制度に認定
第二弾・東京都台東区浅草において子育て支援開発用地を取得
浅草においては「東京こどもすくすく住宅認定制度」への申請

東京こどもすくすく住宅認定制度

居住者の安全性、家事のしやすさなどに配慮された住宅で、子育てがしやすい環境づくり
の取り組みを行っている優良な住宅を、東京都が認定する制度

概要・ポイント

- 2023年4月7日創設
- 従来の子育て支援住宅制度よりも、
事業者のより幅広取り組みが対象
(キッズルームなどの共用部も助成対象に)
- 1戸に最大200万円を東京都が助成



2023年4月に新富町、品川シーサイドへ保育所2施設を新規開設



さくらさくみらい 新富町



さくらさくみらい 品川シーサイド

乳幼児の栄養と満足を叶える安心安全なパンの開発
eコマースを通じた全国の働く保護者の支援を計画中

株式会社みんなの미래 子育てカフェ等運営

2021年9月設立

働く保護者と子どもの体と心を満たし、満足していただけるサービスを提供すべく、「パンとエスプレッソと」等のベーカリーカフェ経営の「株式会社日と々と（ひとびと）」（本社：東京都渋谷区、代表取締役：山本拓三、以下「日と々と（ひとびと）」）と合併で2021年9月30日に新会社「株式会社みんなの미래」を設立

パンと
エスプレッソと
BREAD,
ESPRESSO &

× さくらさくプラス
SAKURASAKU PLUS



パンと
エスプレッソと
BREAD,
ESPRESSO &



子育てカフェ事業の進捗

株式会社みんなの미래の運営によるベーカリーカフェ
「미래のテーブル 門前仲町」

2022年12月 OPEN！メディアで紹介

親子で楽しめるベーカリーカフェ

～心と体の栄養と満足を叶えるパンと親子共に心地よく過ごせる空間～

- 美味しいパンの提供とワクワクする店内（子どもの「行きたい」）
- オシャレな環境でゆったりと食事を楽しめる（大人の「行きたい」）



メディア出演

「めざましテレビ」（フジテレビ）
「ヒルナンデス！」（日本テレビ）
「プチランチ」（TBSテレビ）
「有吉いeeeeee！」（テレビ東京） など

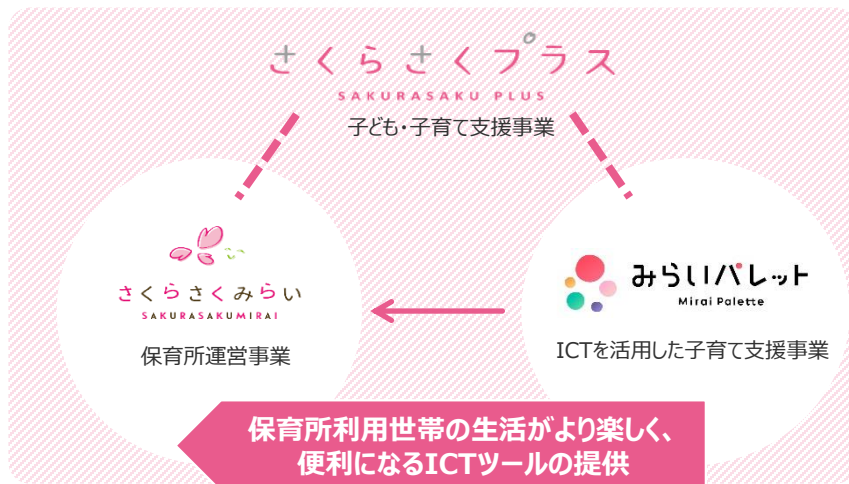


パン作りの様子が見えるガラス張りの厨房と洞窟をイメージした店内入り口

保育所を起点としたコミュニティアプリの開発
子どもの個性に合わせた子育て知的アセットの提供
子育てのノウハウを共有し子どもたちも保護者も笑顔で過ごせるサービスを提供

 **みらいパレット**
Mirai Palette
システムやアプリケーションの開発・運営
2021年4月設立

テクノロジーと情報で子育て世帯をサポート



 さくらさくフォト
SAKURASAKU PHOTO

「園での日常をもっと知りたい」
…保護者の気持ちに寄り添うサービス

新サービスの取り組み

写真サービスの
内製化

販売開始から16か月
総売上枚数34万枚超！

子どもとその保護者の支援を目的に写真サービス
「さくらさくフォト」の提供を開始
2023年7月期よりグループへの収益貢献が本格化



さくらさくみらい専用アプリ
から写真を購入



低年齢児からの中学受験準備へのニーズ向上を受け注力



進学塾運営

2021年6月子会社化

保護者に代わって受験に係るすべてを塾がマネジメントするスタイルが好評価。その指導により難関校に多数の合格者を輩出することを通じて子ども達の成長へ大きく寄与



株式会社VAMOS

代表取締役社長 富永雄輔

代表者経歴

幼少期の10年間を、スペインのマドリッドで過ごす。京都大学経済学部を卒業後、東京・吉祥寺に幼稚園生から高校生・浪人生まで通塾する「進学塾VAMOS（バモス）」を設立。学習指導のみならず、さまざまな教育相談にも対応し、年間400人を超える保護者の受験コンサルティングを行っている。自身の海外経験を活かして、帰国子女の教育アドバイスにも力を入れているほか、トップアスリートの語学指導、日本サッカー協会登録仲介人として若手選手の育成も手掛けている。

<著書>

2022年8月23日「ひとりっ子の学力の伸ばし方」
(ダイヤモンド社) 発売

Amazon 子育てノンフィクションランキング 1位 **増版**



新サービスの取り組み

近年中学受験が過熱しており、2022年度の首都圏私立・国立中学入試の受験者総数は推定5万1,100人と過去最多

VAMOS
6つのポイント

1. お子さまに寄り添う指導
2. 質の高い講義
3. 学力・個性に合わせたクラス編成
4. 仲間と共に高めあえる環境
5. 最新の受験事情の提供
6. 未来につながる授業

共働き世帯も多い昨今、子育て家庭の受験を全力でサポート



- ♥ 本資料は、当社の事業及び業界動向に加えて、当社による現在の予定、推定、見込みまたは予想に基づいた将来の見通しについても言及しています。
- ♥ これらの将来の見通しに関する表明は、様々なリスクや不確実性が内在します。
- ♥ すでに知られたもしくは知られていないリスク、不確実性、その他の要因が、将来の見通しに関する情報に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- ♥ 当社は、将来の見通し、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の見通しと大きく異なることもありえます。
- ♥ 本資料における将来の見通しに関する情報は、2023年6月12日現在において、利用可能な情報に基づいて、当社によってなされたものであり、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。

さくらさくプラス

SAKURASAKU PLUS

