

# 株式会社QLSホールディングス

事業計画及び成長可能性に関する事項

証券コード：7075

2023年6月



# Agenda

1

会社概要

2

事業環境及び事業内容

3

業績推移及び業績予想

4

成長戦略と強み

5

主なリスク情報と対応策

# 1 会社概要

## 会社概要と主な沿革



社名	株式会社QLSホールディングス	
本社住所	〒556-0011 大阪府大阪市浪速区難波中1-12-5 難波室町ビル3階	
設立	2019年2月21日	
資本金	3,000万円	
事業内容	保育事業 / 介護福祉事業 / 人材派遣事業	
役員構成	代表取締役社長	雨田 武史
	取締役経営企画室長	光田 佳生
	取締役事業本部長	大畑 清香
	取締役管理本部長	豊田 尚孝
	取締役	川畑 大輔
	監査役	伊藤 栄治
	監査役	伊藤 玲男
	監査役	前田 英倫
施設数	全国93施設 (2023年6月現在)	
関連子会社	株式会社クオリス (100%子会社) 株式会社ダウイン (100%子会社) 株式会社エルサーブ (100%子会社)	

2005年 10月	介護事業を目的として、大阪市都島区に有限会社クオリスを設立
2006年 1月	有限会社クオリスとして訪問介護を大阪市6か所で開設
2007年 3月	人材派遣事業を開始
2008年 8月	有限会社クオリスを株式会社クオリスに改組
2012年 4月	横浜市にて、株式会社クオリスとして初の認可保育所となるクオリスキッズ鴨居駅前保育園を開設
2014年 4月	大阪市では初となる株式会社が設立する認可保育所、クオリスキッズ北梅田保育園を開設
2014年 7月	兵庫県尼崎市に株式会社ダウインを設立し、株式会社クオリスから人材派遣事業を移管
2015年 1月	介護事業を目的として、兵庫県尼崎市に株式会社エルサーブを設立
2019年 2月	株式移転により、株式会社クオリス及び株式会社ダウインを完全子会社とする純粋持株会社である株式会社QLSホールディングス(当社)を大阪市阿倍野区に設立
2019年 11月	株式会社QLSホールディングスが東京証券取引所TOKYO PRO Marketに上場
2023年 4月	株式会社クオリスが、大阪市では株式会社として初となる公立保育所の民間委託を受ける。
2023年 6月	名古屋証券取引所ネクスト市場に株式を上場

# 1 会社概要

## 企業理念と代表メッセージ



【企業理念】

**Quality of Life 全ての人に質の高い生活を!!**

【代表メッセージ】

私は、2001年から前職で介護福祉の仕事をはじめました。

初めてのご利用者様のご家族に言われた『ありがとう』という一言の重みが、今までしてきた仕事で言われた『ありがとう』と全く違い、衝撃を受けました。仕事の帰り道に、こんなに感謝されたことは、今までなかったなと思い、すごく嬉しかったことを昨日のこのように覚えております。そのとき、介護や保育などの福祉事業を通じていろいろな方から『ありがとう』を集めることが出来れば、すごく楽しく仕事ができるだろうなと思いました。

そのような思いで、2005年に当社は、訪問介護事業からスタートしました。当社のサービスを通じて、一人でもたくさんの方々に質の高い生活を送るお手伝いをし、一つでもたくさんの『ありがとう』を集めたいと、今も創業当時と変わらずに思っております。

代表取締役社長 雨田 武史



# Agenda

1

会社概要

2

事業環境及び事業内容

3

業績推移及び業績予想

4

成長戦略と強み

5

主なリスク情報と対応策

# 2 事業環境及び事業内容

## 事業内容と運営施設数

**保育事業**

**保育所** 39施設  
 認可保育所33施設（うち民間委託1施設）  
 小規模認可保育所2施設  
 東京都認証保育所1施設  
 企業主導型保育所3施設（うち運営受託保育所2施設）

**学童保育** 1施設

**介護福祉事業（介護）**

**訪問介護** 14拠点  
 5拠点で居宅介護も、3拠点で居宅介護支援も行う。

**認知症対応型共同生活介護** 1施設  
**訪問看護** 1拠点

**介護福祉事業（障がい）**

**共同生活援助** 18施設  
**放課後等デイサービス** 6施設  
**児童発達支援** 2施設  
**就労支援** 3施設  
**生活介護** 1施設

**人材派遣事業**

**人材派遣営業所** 5拠点

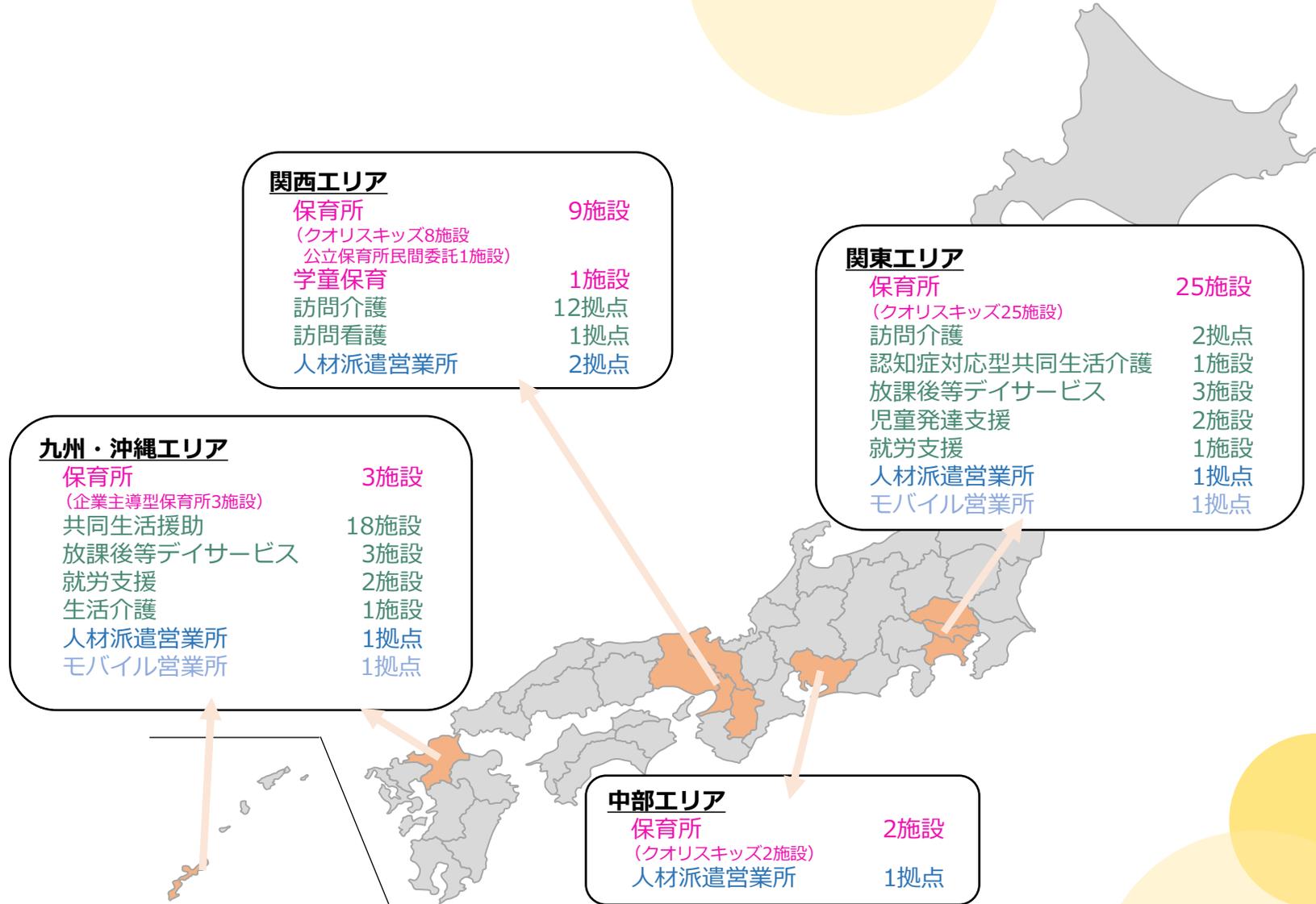
**その他（モバイル事業）**

**モバイル営業所** 2拠点

**運営総数 93拠点**

※2023年6月26日時点

当社グループは「保育事業」を主軸に「介護福祉事業」「人材派遣事業」の3つの事業セグメントを全国各地に展開しています。



# 2 事業環境及び事業内容

## 事業系統図 収益モデル



※事業内容および展開地域により法人格を棲み分けし、子会社3社にて事業を展開しています。

### 株式会社QLSホールディングス (子会社の経営指導・管理)

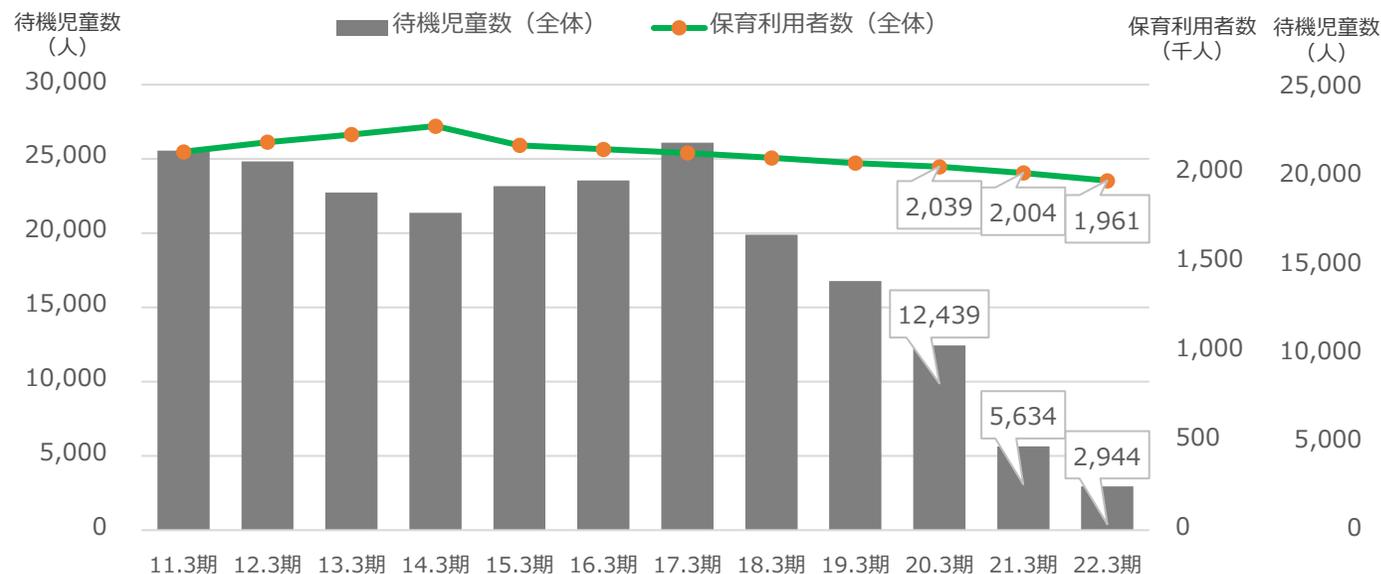


# 2 事業環境及び事業内容

## 保育事業-事業環境

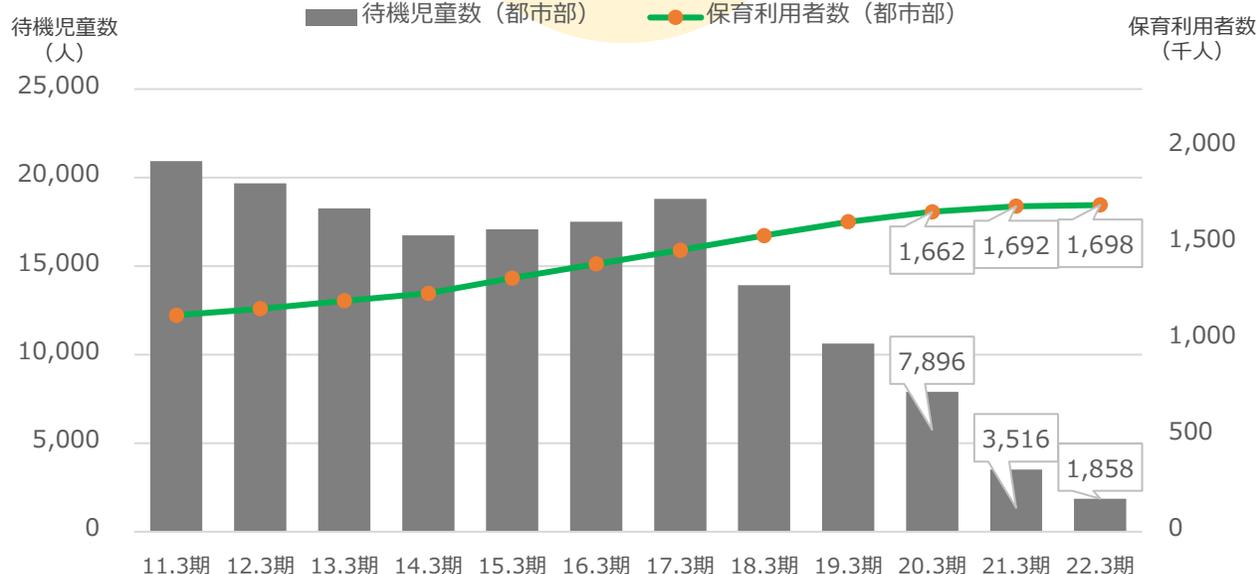


### 保育所待機児童数及び保育利用者数の推移



出典：厚生労働省 「保育所等関連状況取りまとめ（2010年4月1日、2022年4月1日）」より作成

### 都市部※の保育所待機児童数及び保育利用者数の推移



出典：厚生労働省 「保育所等関連状況取りまとめ（2011年4月1日～2022年4月1日）」より作成

※都市部とは、首都圏（埼玉・千葉・東京・神奈川）、近畿圏（京都・大阪・兵庫）の7都府県（政令指定都市・中核市含む）及びその他の政令指定都市・中核市を指します。

近年は待機児童問題は解消されつつありますが、一方で、働き方改革も進み共働き世帯が増加したことにより、**保育所の利用人数は引き続き高い傾向にあります**。中でも都市部はその傾向が顕著になっています。そのため、都市部において保育園は、引き続き高い需要があると考えられます。

## 2 事業環境及び事業内容

### 保育事業-事業内容

当社グループは、大阪市、東京都及び横浜市を中心に認可保育所等を運営しています。認可保育所とは、国が定めた厳しい基準（施設の広さ・保育士等の職員数・給食設備・防災管理・衛生管理等）を満たすことで認可された保育所です。当社グループでは保育事業開始以来、毎年保育所を開設しており、現在では全国に39施設の保育所を展開しています。

売上は国が定めた単価に在籍児童数を乗じて算出される委託費が主となるため、定員に対する充足率が非常に重要となっています。開園1年目では乳児クラス（0.1.2歳児）が充足し、2年目、3年目にかけてクラスが持ち上がることで開園4年目を目途に100%に近い充足率を達成する仕組みとなっています。

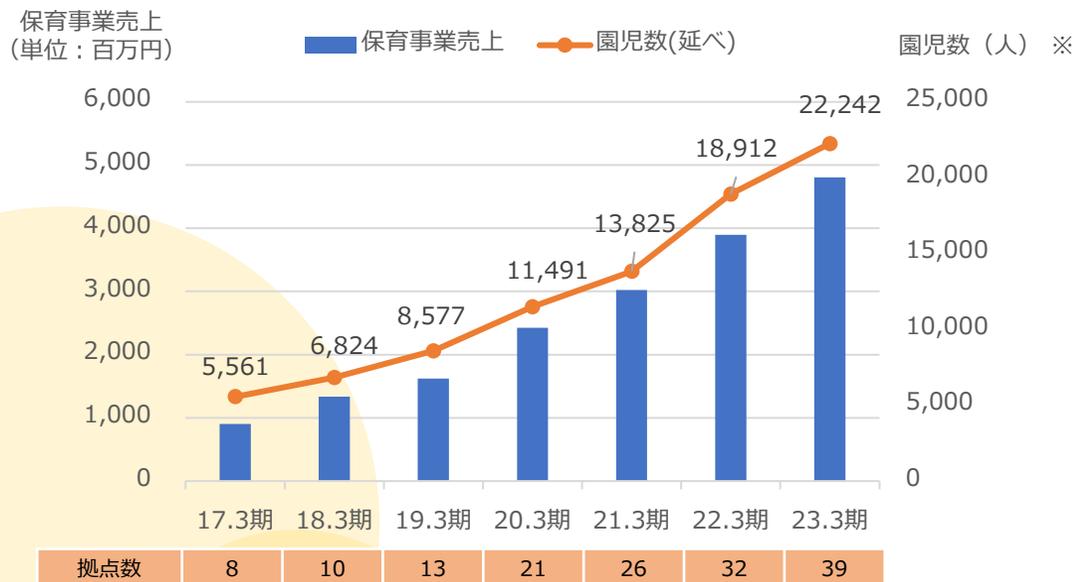
その他に施設家賃や職員の配置状況に応じて支給される自治体独自の補助金があり、都市部ではその他の地域に比べ補助金の種類が充実していることに加え、基準額や補助率が高く設定されています。

また、新規開設時においても、最も補助率が高い場合、施設整備の補助金が工事費用の15/16が支給されるため、投資コストを抑えることができます。



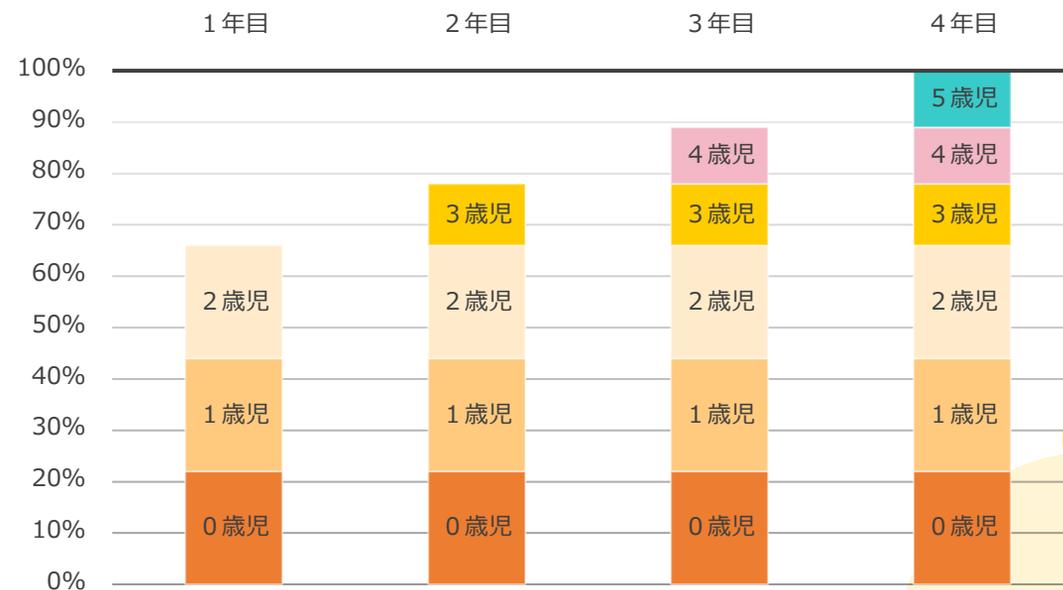
写真：株式会社クオリス クオリスキッズくがはら保育園

#### 保育事業売上・園児数・拠点数の推移



※ 月次園児数の年間延べ人数

#### 認可保育施設の収益推移イメージ

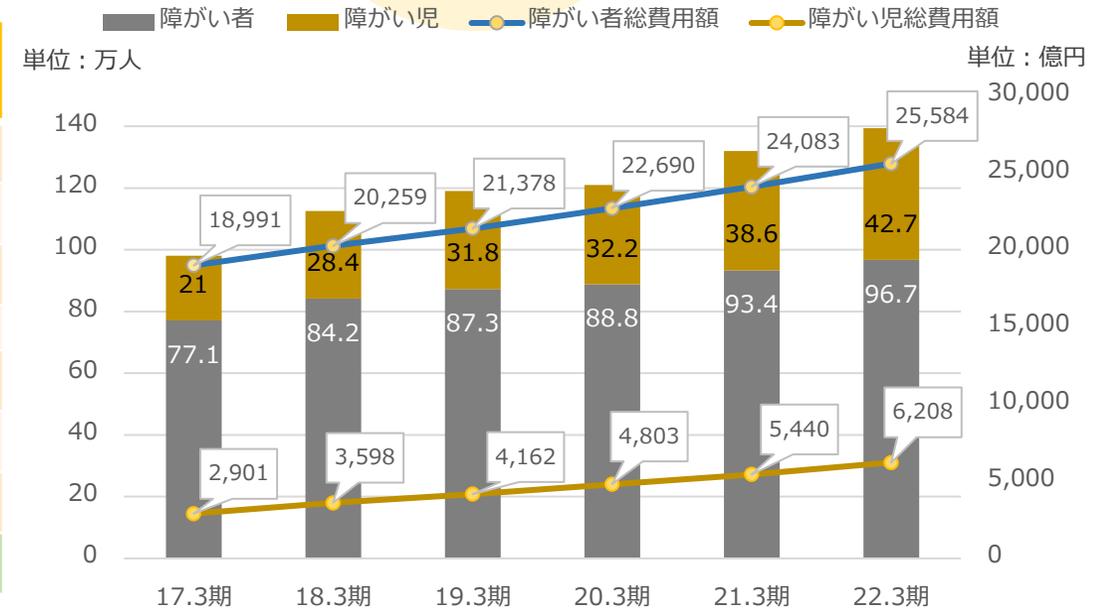


### 第8期介護保険事業計画における利用者数の見込み

●介護サービス業	2019.3期 (実績値)	2023.3期 (推定値)	2025.3期 (推定値)	2040.3期 (推定値)
<b>在宅介護（営利法人可）</b>	<b>359万人</b>	<b>391万人(9%増)</b>	<b>405万人(13%増)</b>	<b>474万人(32%増)</b>
うちホームヘルプ（訪問介護）	114万人	123万人(8%増)	128万人(12%増)	152万人(33%増)
うち訪問看護	61万人	68万人(10%増)	71万人(15%増)	84万人(37%増)
<b>居住系サービス（営利法人可）</b>	<b>47万人</b>	<b>54万人(14%増)</b>	<b>56万人(19%増)</b>	<b>65万人(39%増)</b>
うち認知症高齢者グループホーム	21万人	23万人(11%増)	24万人(15%増)	28万人(33%増)
<b>介護施設（非営利時法人のみ）</b>	<b>103万人</b>	<b>110万人(8%増)</b>	<b>116万人(13%増)</b>	<b>133万人(30%増)</b>

※2022年3月24日 厚生労働省老健局社会保障審議会介護保険部会資料より抜粋

### 障がい福祉サービスと障がい児サービスの利用者数・利用額の推移



出典：厚生労働省「障害福祉分野の最近の動向（2021.3.28,2023.3.28）」より作成

社会福祉法人や医療法人などの非営利法人のみ開設可能な「介護施設」以上に、営利法人でも開設できる「訪問介護」「訪問看護」「居住系サービス（グループホーム含む）」の需要は高まっており、2040年の利用者は介護施設133万人（30%増）に対して、在宅介護474万人（32%増）、居住系サービス65万人（39%増）と推定されています。

同様に障がい者、障がい児のサービス利用者数も直近5年間で上昇傾向であり、市場の総額も比例して上昇しています。需要の増加にあわせ、障がい者・障がい児向けのサービスの更なる供給が求められています。

## 2 事業環境及び事業内容

### 介護福祉事業-事業内容

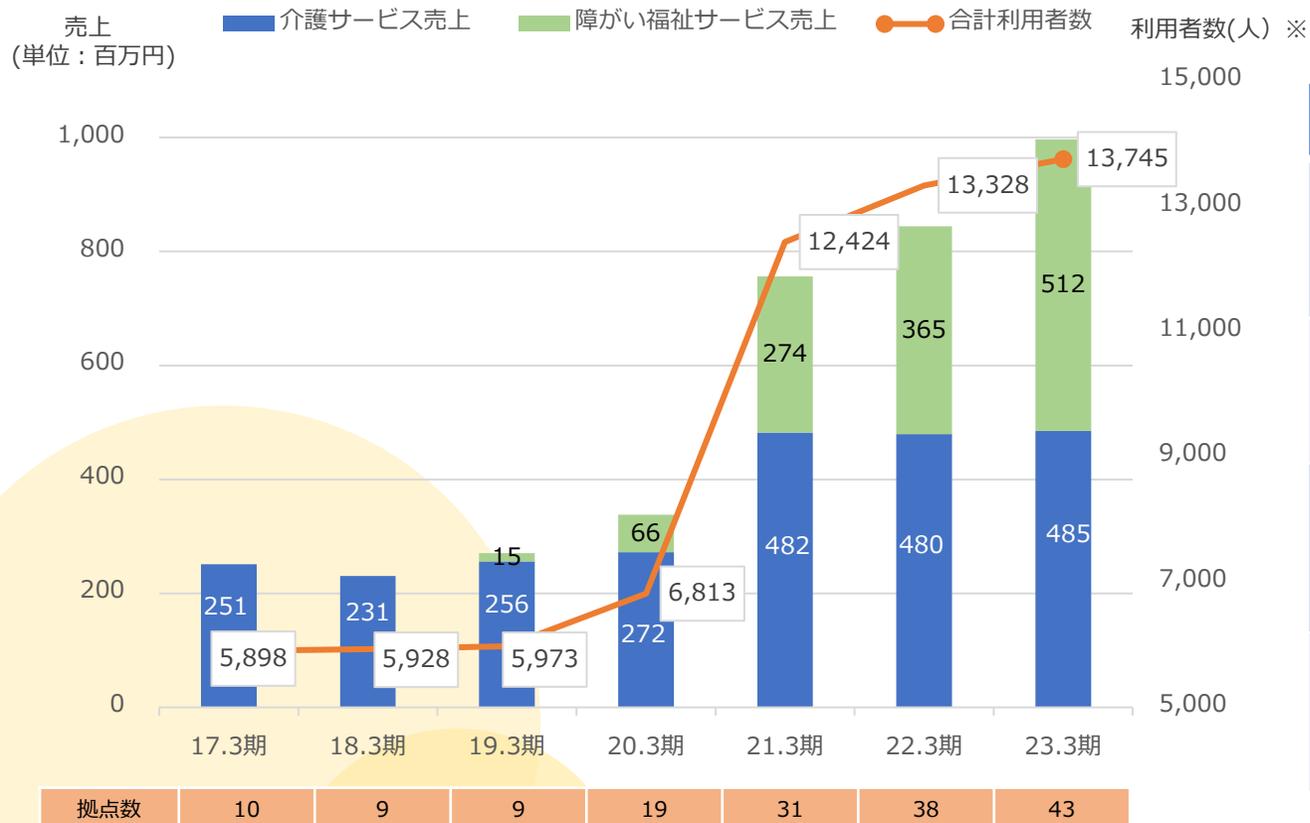
当社グループは、全ての事業において、各自治体へ売上の7割～10割を報酬として請求できることで安定した運営を行うことができ、また少子高齢化の背景から需要が供給を上回っています。

近年では障がい福祉サービスが拡充されたことにより、当社グループの売上においても、介護サービスと障がい福祉サービスで同程度となっています。



写真：当社グループでの介護サービスのイメージ

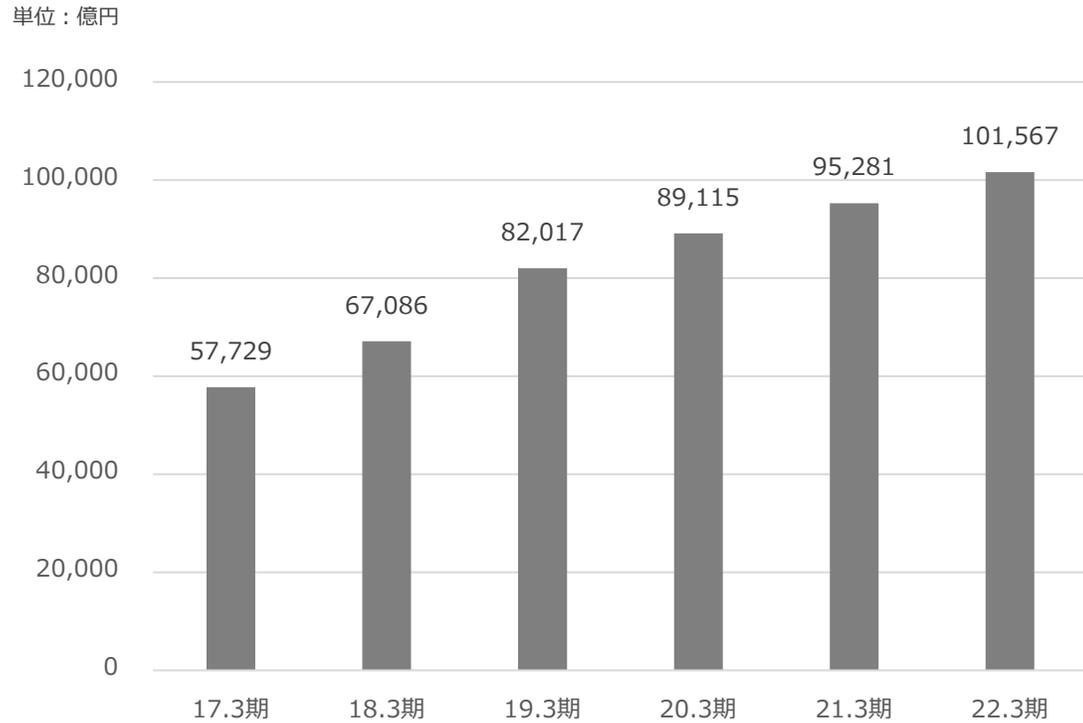
#### 介護福祉事業売上・利用者数・拠点数の推移



介護サービス		障がい福祉サービス	
訪問介護	利用者の居宅を訪問し、介護サービスを行う	児童発達支援・放課後等デイサービス	0歳から18歳までの障がいのある児童に療育支援を行う
居宅介護支援	介護サービス計画（ケアプラン）を作成し、各種介護サービスの手続きや調整を行う	共同生活援助	障がいのある方に住居を提供し、共同生活の支援を行う
訪問看護	利用者の居宅を訪問し、看護サービスを行う	就労支援	障がいにより就職困難な方の支援や働く場所の提供を行う
認知症対応型共同生活介護	認知症の高齢者が共同生活を送るために必要な生活上の支援を行う	生活介護	障がいのある方が通所し、日常生活の支援や身体機能の維持向上を行う

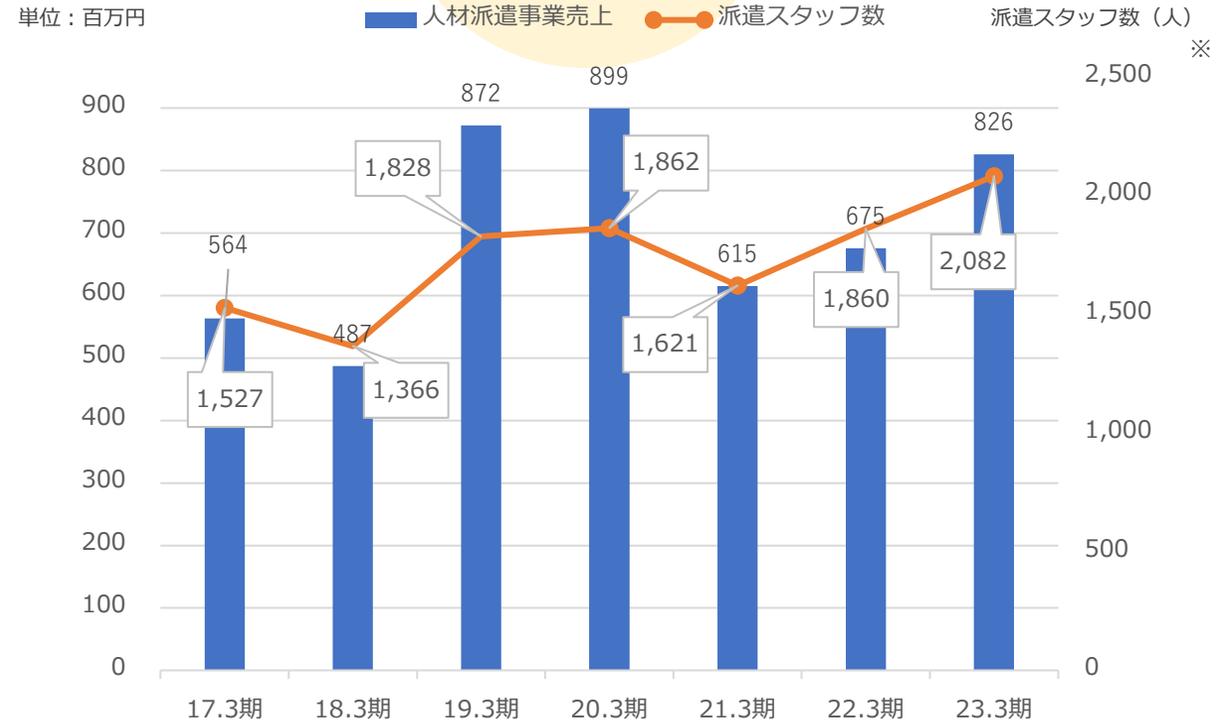
※ 月次利用者数の年間延べ人数

### 人材派遣業市場規模



矢野経済研究所調べ

### 人材派遣事業売上・派遣スタッフ数



※ 月間派遣スタッフ数×12か月分の年間延べ人数

人材派遣業の市場規模が拡大傾向にある中、当社グループでは、自動車業界に対する人材派遣を主軸としており、自動車整備士を始め、洗車スタッフ、ショールーム受付、事務スタッフなど自動車業界で活躍する全ての職種を網羅しています。

2019年3月期及び2020年3月期に自動車メーカーのリコール対応案件があり売上高が増加しております。対して2021年3月期においてコロナ禍の影響もあり売上高が減少していますが、全体的には自動車業界が堅調なため、売上高は増加傾向にあります。

2023年3月期においては、売上高の8割以上が自動車業界への派遣となっています。（その他、介護福祉業界、製造業界、ホテル業界）

# Agenda

1

会社概要

2

事業環境及び事業内容

3

業績推移及び業績予想

4

成長戦略と強み

5

主なリスク情報と対応策

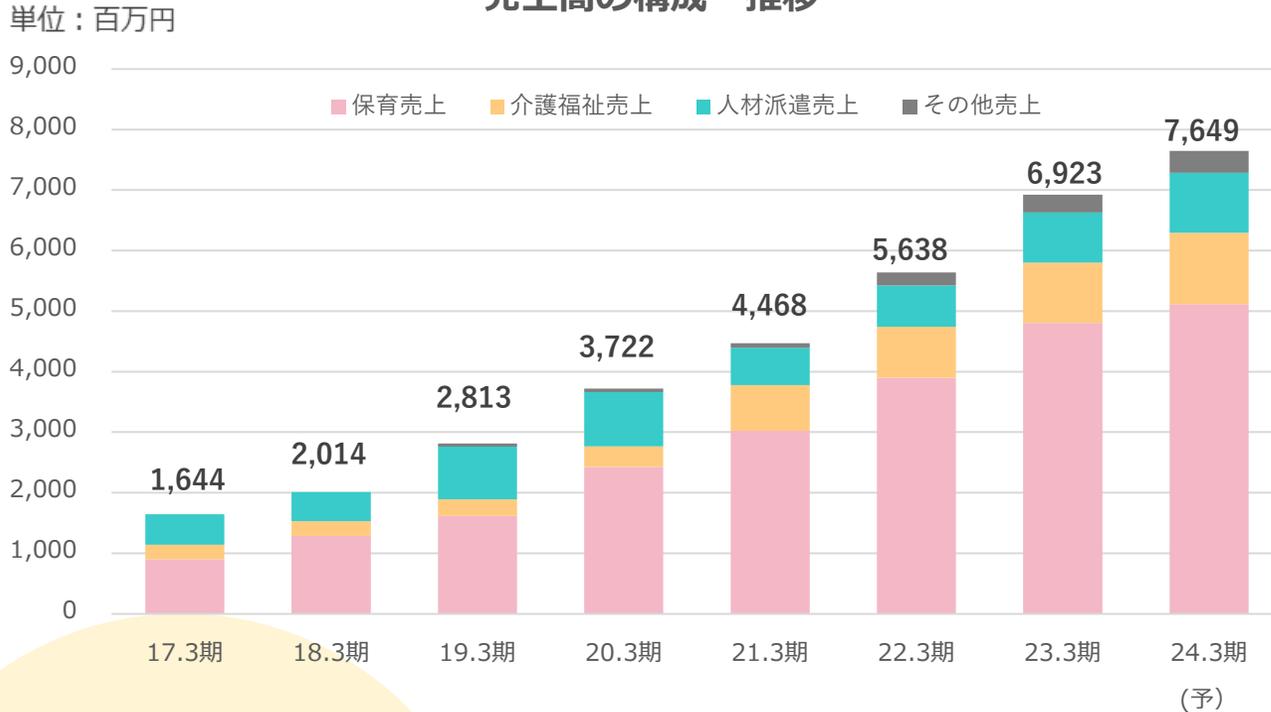
# 3 業績推移及び業績予想

## 業績推移及び業績予想



継続して保育所等を開設し、毎期増収となっています。

売上高の構成・推移

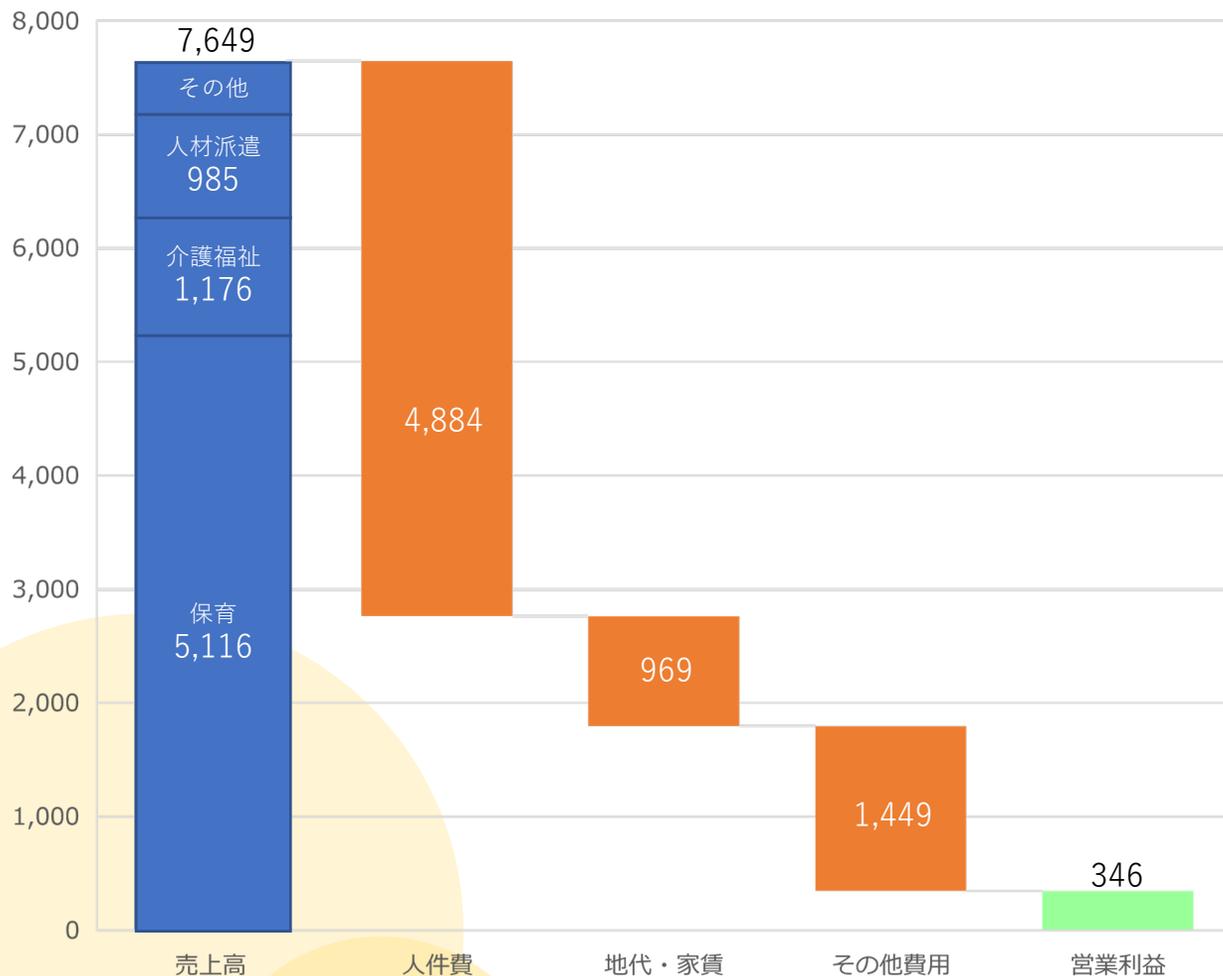


	19.3期	20.3期	21.3期	22.3期	23.3期	24.3期 (予)
連結売上高	2,813	3,722	4,468	5,638	6,923	7,649
連結営業利益	118	112	181	200	339	346
連結経常利益	168	71	55	139	340	327
親会社株主に帰属する当期純利益	55	26	△164	13	229	240

### 当社グループの損益の特徴

売上	当社グループの売上は保育売上・介護福祉売上・人材派遣売上・その他売上で構成され、2023年3月期においては約70%が保育売上となっています。開園1年目では乳児クラス(0.1.2歳児)が充足し、2年目、3年目にかけてクラスが持ち上がることで開園4年目を目途に100%に近い充足率を達成する仕組みとなっています。また、保育事業だけでなく、介護福祉事業、人材派遣事業、その他事業においても売上は増加傾向にあります。
売上原価 販管費	主に人件費、地代・家賃であり、その他費用も含め、売上高に応じて増加します。ただし、保育所では開園2年目以降に園児が充足されていきますが、幼児クラスの園児が増え、園児一人あたりに必要な保育士数は減少していくため、売上の増加に比べて人件費の増加は抑えられます。
営業外収益	保育所等の新規開設にかかる開園前費用に対応する補助金を、「補助金収入」として営業外収益に計上しています。
営業外費用	保育所等の新規開設にかかる費用を「開園前費用」として営業外費用に計上しています。2020年3月期、2021年3月期の経常利益が前年と比べ減少していますが、多額の開園前費用を計上したためです。
特別利益	保育所等の新規開設にかかる設備投資に対して支給される補助金を、「整備補助金収入」として特別利益に計上しています。
特別損失	整備補助金収入に対応して圧縮記帳を行った場合には、「固定資産圧縮損」として特別損失に計上しています。また、将来において投資の回収が見込めない固定資産については減損損失を計上しています。(2021年3月期、2022年3月期)

2024年3月期（予想）売上・売上原価・販管費の構成（百万円）



### 売上・売上原価・販管費の予想根拠

売上	<p><b>2023年3月期 6,923百万円 2024年3月期（予想） 7,649百万円</b></p> <p>2024年3月期の売上は前期比+726百万円（+10.5%）の7,649百万円と予想しています。</p> <p>認可保育所を2021年3月期に5園、2022年3月期に6園、2023年3月期に7園、2023年4月に1園開園しており、充足率が増加することによる売上の増加を見込んでいます。また、介護福祉売上、人材派遣売上、その他売上についても拠点数や派遣スタッフ数の増加により、増収を見込んでいます。</p>
人件費	<p><b>2023年3月期 4,416百万円 2024年3月期（予想） 4,884百万円</b></p> <p>2024年3月期の人件費は前期比+467百万円（+10.5%）の4,884百万円と予想しています。</p> <p>売上原価・販管費の大部分が人件費であり、保育所や介護福祉施設の人件費や派遣スタッフの人件費は売上原価に計上し、本部人件費は販管費に計上しています。売上増加に伴う人員の増加を見込んでいます。</p>
地代・家賃	<p><b>2023年3月期 930百万円 2024年3月期（予想） 969百万円</b></p> <p>2024年3月期の地代・家賃は前期比+38百万円（+4.2%）の969百万円と予想しています。</p> <p>当社グループの保育所や介護福祉施設は多くが賃貸であり、売上原価に計上しています。人材派遣事業の営業拠点、また、本部家賃については販管費に計上しています。拠点数増加に伴う増加を見込んでいます。</p>
その他費用	<p>その他費用には、保育材料費、業務委託費、減価償却費、給食費、支払報酬料、採用・広告費、租税公課等があり、売上増加による増加、上場関連費用の増加等を見込んでいます。</p>
営業利益 営業外損益 特別損益	<p>以上の結果、2024年3月期の営業利益は346百万円（前期比+2.1%）を見込んでいます。</p> <p>新規開設については未確定のため、新規開設に伴う補助金収入、開園前費用、整備補助金収入、固定資産圧縮損は見込んでいません。</p>

# Agenda

1

会社概要

2

事業環境及び事業内容

3

業績推移及び業績予想

4

成長戦略と強み

5

主なリスク情報と対応策

### 介護福祉事業

- ライフステージに合わせたサービス提供
- ドミナント戦略による施設展開
- 新規事業の立ち上げ



### 保育事業

- 高付加価値サービス
- 研修・サポート体制
- ドミナント戦略による施設展開



### 人材派遣事業

- 自動車業界への継続した供給力
- ホテル、旅館業界への新たな需要確保



### 【各事業のシナジー効果】

- インクルーシブ保育
- 採用コストの最大効率化

- その他（モバイル事業）
- モバイル拠点の新規展開

### 高付加価値サービス

#### (1) 無料の各種プログラムの実施

保育所ごとに地域のニーズに合わせ、英語教室、ダンス教室、絵画教室、ことばの教育、リトミック、体操教室などを無料で実施しています。クオリスキッズ独自の学習プログラムを充実させ、休日の「習い事」を少なくすることで、「乳幼児期のお子様には、土日は家族でゆっくり過ごしていただきたい」と考えています。

#### (2) 保育所の給食の質への絶対の自信

味はもちろんのこと、食材は「国産」にこだわり、食の安全に細心の注意を払って、新鮮な物だけをその場で調理しております。給食を残す子供がいないと大変好評をいただいています。



写真：当社グループ保育園での英語教室

### 研修・サポート体制

大学や専門学校の講師をお迎えし、職員のスキルアップ研修を定期的に行う事で常に質の高い保育の提供を目指しています。

事故やトラブルを未然に防ぐため、各園での事例を情報共有する場の提供や、本部主催のハラスメント研修、情報管理研修などを独自に実施しています。

これらを企画・推進する本部の組織として「事業推進部」を設置しており、上記以外にも日々の相談や職員の配置など、保育所で勤務する職員の質の向上を図っています。

また各種手当（ビューティー手当やバースデイ休暇等）など職員の満足度が高くなるように待遇を充実させております。



写真：当社グループ主催の保育研修

### ドミナント戦略による施設展開

当社グループはドミナント戦略を行うことにより、自治体からの高い信頼を得ることができ、近隣保育所での緊急時のヘルプ体制が充実しています。今後も引き続き同戦略により施設展開を進めていきます。

新規出店が停滞傾向にありますが、当社グループは上記の効果により行政からの信頼を得て、民間委託の案件を獲得していきます。

当社グループではすでに、株式会社として初となる民間委託を大阪市より受けており、2023年4月から公立保育所の受託運営を開始しています。

### その他：当社グループ保育所の特徴

当社グループの大阪エリアにある保育所は、賃貸ではなく自社保有物件（大阪市内の一等地）が多いことも強みです。将来的に費用化が完了した際には、償却費分の費用が削減され、収益力はさらに高くなります。

（現在大阪エリアにある保育所は9施設中6施設が自社保有物件）  
また内装・外装ともにデザインも好評をいただいております、  
2016年度にクオリスキッズ上大岡駅前保育園がキッズデザイン賞を、  
2021年度にクオリスキッズ大井町保育園がキッズデザイン賞及び  
グッドデザイン賞を受賞しています。



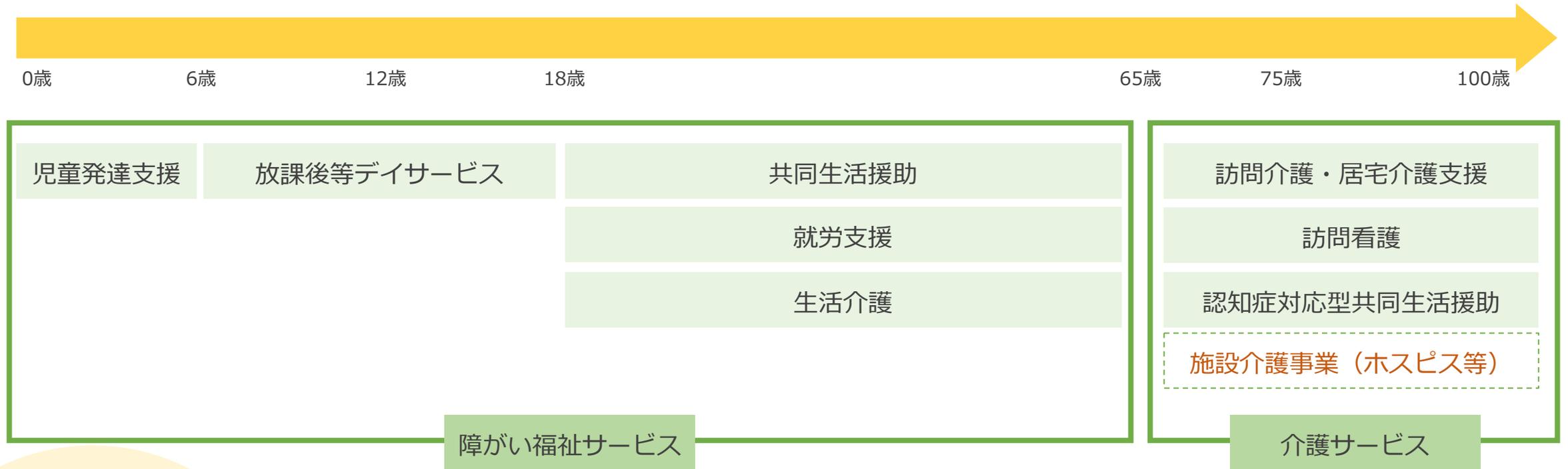
写真：クオリスキッズ大井町保育園 外観  
（2021年度キッズデザイン賞受賞）

写真：クオリスキッズ天六橋保育園 外観  
（自社保有物件）



# 4 成長戦略と強み

### ライフステージにあわせたサービス提供



複数のサービスを展開することで、サービス間の連携をとり、利用者のライフステージに合わせたサービスを提供することが可能となっています。

また将来的に、終末期患者に安らぎを与える施設介護事業（ホスピス等）の展開を目指しており、既存顧客や取引先の病院等からの紹介で、施設稼働率を早期かつ高水準で運営することが可能となり、他社との優位性を図ることができます。

### ドミナント戦略による施設展開

既存施設からのドミナント戦略をもとに、新規施設を開設していきます。

介護福祉事業においても、ドミナント戦略は自治体からの高い信頼を得られ、近隣施設からのヘルプ体制が充実するといった効果があります。サービス毎の拠点数が同数程度になるよう開設を続け、ライフステージにあわせたサービスを停滞させることなく円滑に提供していくことを目指します。

### 新規事業の立ち上げ

「ライフステージにあわせたサービス提供」を強化するために、新規事業をさらに立ち上げていきます。

2022年7月に、訪問介護事業で長期間運営の実績がある大阪市にて訪問看護事業がスタートしており、今後も訪問介護拠点の近隣で訪問看護拠点を新設してまいります。

訪問介護 + 訪問看護で積極的に事業展開を行い、将来の施設介護事業（ホスピス）など、新しいサービスを展開する方針です。

2023年6月、東京都にて訪問介護拠点を新たに開設しており、2024年3月期中には横浜市にて訪問看護事業を開始する予定です。

M&Aについても介護福祉業界で活発に行われており、積極的に活用していく予定です。

# 4 成長戦略と強み

## 人材派遣事業・その他



### 自動車業界への継続した供給力

当社グループは、自動車業界に注力することにより、競合他社と差別化を図り、業界内で競争優位性を発揮しています。専門性が高い職種ということもあり、参入障壁が高く競合他社が少ない現状です。自動車業界を専門にすることで、派遣単価の相場を作れる強みがあり、また自動車メーカーのリコール作業の全国案件に対応できるよう、全国に1,000名を超える自動車整備士の登録者体制を構築しています。自動車整備士の待遇は一般的に他の技術職の給与水準に比べ低い傾向にありますが、当社グループでは高時給案件を全国に多数用意し、他社との差別化を図っています。

### ホテル、旅館業界への新たな需要確保

コロナ禍の影響から一転し、ホテル、旅館業界でも人材派遣需要が高まっています。当社グループのホテル派遣においても、2022年11月のスタート以降、大きく増加しています。ホテルフロント職は他業種に比べ学歴や職歴に関係なく応募が可能であるため、幅広い人材を確保し、今後さらに過熱するインバウンド観光事業の需要に対応していきます。

### その他：モバイル拠点の新規展開

当社グループでは、保育事業、介護福祉事業、人材派遣事業以外にも、業務受託による携帯電話の販売等を行っています。売上高は、2022年3月期が221百万円（前期比+198%）であり、2023年3月期が296百万円（前期比+34%）となっています。近年、携帯電話等の販売業界が全体的に好景気であり、業務受託販売の売上も増加しています。今後は、接客サービスの質をさらに向上させ、業界内で競争優位性を発揮したいと考えています。既存顧客からの受託を引き続き獲得しつつ、新規顧客獲得のため、関西圏等の都市部への出店を検討しています。

### インクルーシブ保育

福祉大国としても名高いスウェーデンでは、就学前の幼児教育においては「インクルーシブ教育」が基本であり、国籍や障がいの有無にかかわらず、同じ環境で教育を受けています。

当社グループにおいても、子ども一人ひとりに違いがあることを受け入れ、互いに認め合うことで、社会性を身に付け、思いやりの心を育てる「インクルーシブ保育」を実践するため、クオリスキッズ板橋本町保育園にて児童発達支援事業所（障がいのある未就学のお子さまを対象とした児童福祉法に基づく通所支援）を併設し保育所の多機能化を進めています。

今後、当社グループの保育所に併設、もしくは近隣に児童発達支援事業所（保育所等訪問支援事業含む）を展開し、**保育所と児童発達支援事業所で相互に利用児童の紹介**を行っていきます。また、近隣に放課後等デイサービスを展開することで、園児の卒園後でも切れ目のないサービスを展開していきます。

### 採用コストの最大効率化

職員の新しいキャリア形成にも、当社グループは柔軟に応えることが可能です。

実際に、派遣スタッフから訪問看護事業の拠点責任者にキャリアアップした実績や、保育事業から介護福祉事業へのキャリア転換の実績もあります。単体事業であれば離職に繋がるケースを、多事業・多地域運営の強みを生かし、採用コストメリットの最大化を図っていきます。

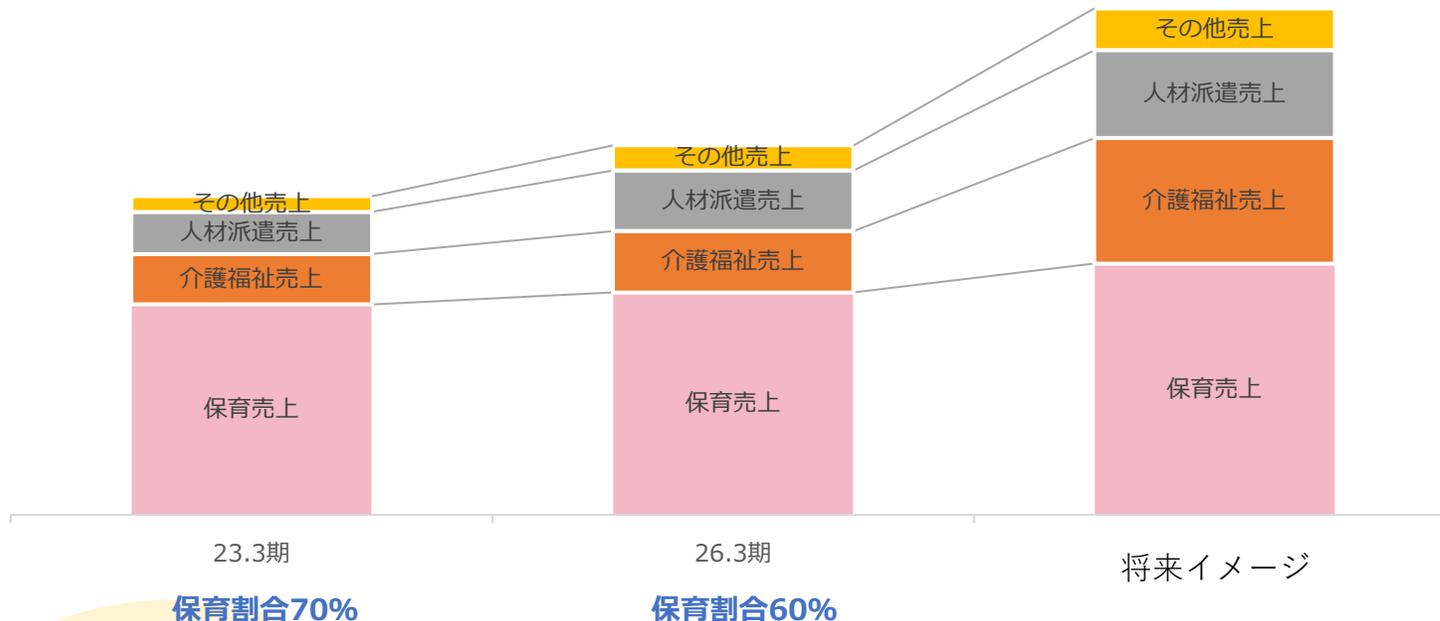
# 4 成長戦略と強み

## 当社グループにおける成長戦略のビジョン



2023年3月期  
連結売上高 69.2億円  
経常利益 3.4億円

2026年3月期目標  
連結売上高 85~90億円  
経常利益 6~7億円



連結経営成績	2023年3月期	2026年3月期目標
連結売上高	69.2億円	85~90億円
連結営業利益率	4.9%	7.5~8.0%
連結経常利益	3.4億円	6~7億円
主要KPI	2023年3月期	2026年3月期目標
保育事業：利用園児数(※)	22,242人	15%増
介護福祉事業：利用者数(※)	13,745人	50%増
人材派遣事業：派遣スタッフ数(※)	2,082人	80%増

※ 月次人数の年間延べ人数

成長戦略の実行により、2026年3月期には、保育売上を増加させつつも割合は60%程度になる見込みであり、その後はさらに介護福祉売上、人材派遣売上を伸ばしていく方針です。  
**保育事業を安定的に伸ばしながら、保育事業単体に依存しない強い経営体制を構築していきます。**

# Agenda

1

会社概要

2

事業環境及び事業内容

3

業績推移及び業績予想

4

成長戦略と強み

5

主なリスク情報と対応策

## 4 主なリスク情報と対応策

リスク対象セグメント	リスク概要	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	当社対応方針
少子化 (保育)	少子化及び供給が追いつくことで待機児童が減少しており、新設保育所の公募が少なくなっております。また、既存の保育所についても定員割れとなる可能性があり、それに伴い保育サービスの競争が激化し、コストが上がる可能性が考えられます。	中 / 長期	中	待機児童数の調査といった需要の把握を行うとともに、クオリスキッズ独自の学習プログラム「遊びの中で伸び伸びと楽しく学べる」を特色のひとつとして前面に押し出し、英会話・絵画教室・リトミックや体操教室等の充実を図り、他園との差別化を進めていきます。
制度改正 (保育・介護福祉)	保育事業は現在、国・地方自治体から安定した助成金や補助金、処遇改善費が割り当てられておりますが、今後国の制度が大幅に改定されるような事があれば当社の基盤の拡大に制約が発生する可能性があります。	中 / 中期	中	政策動向を見極めるとともに、単一事業に依存した経営体制ではなく、各事業の持続的な成長に努めていきます。
人材 (保育・介護福祉・人材派遣)	保育士・栄養士・看護師・介護福祉士・整備士等の資格を有する優秀な人材の確保が、施設の新設速度や需要に追いつかない場合、業績に影響を及ぼす可能性があります。	中 / 中期	小	人材紹介、Web求人、専門学校生の受け入れ等の多様な手段を用い、人材の確保に努めております。また、株式会社ダウインにおいて人材派遣事業を営んでいるため、グループ間の人材の流動を有効に活用していきます。
事故 (保育・介護福祉・人材派遣)	現状、社会問題となっている保育所における置き去り事故、介護福祉事業における利用者事故、人材派遣先での事故の発生により、所轄する自治体等からの事業停止命令及び訴訟の提起がなされた場合、その他上記に伴う風評被害等による多数の利用者の減少により、業績に影響を及ぼす可能性があります。	低 / 常時	高	社内マニュアルの整備、リスク・コンプライアンス委員会での注意喚起、内部研修、外部研修、内部監査による品質管理を行うことにより業務の質の水準を確保し、安全確保に努めていきます。
固定資産の減損	当社グループの保育事業及び介護福祉事業の業績が今後著しく悪化し、保育施設及び介護施設の建物や設備等の投資回収が困難となり減損処理が必要となった場合には、当社グループの財政状態及び業績に影響を与える可能性があります。	中/常時	高	市場競争力を強化・維持し、事業の効率化を進め、安定した経営体制を構築していきます。また、設備投資時の将来キャッシュ・フローの見積り・計画を徹底し、減損処理が必要となるリスクを最小限に抑えるよう努めていきます。

本資料は、当社の事業及び業界動向についての客観的事項に加えて、当社による現時点での予定、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おり、将来に関する事項については様々なリスクや不確実性が内在するため、予想とは異なる場合があります。

本資料の次回のアップデートは、**2024年6月末頃**を予定しています。