

|| 企業調査レポート ||

global bridge HOLDINGS

6557 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2021年10月4日(月)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 認可保育園運営は千葉県で圧倒的シェア	01
2. 独自開発の保育園運営支援システム CCS	01
3. 保育園運営は開設後 3 ~ 4 年目から在籍数増加・在籍率上昇して収益化	01
4. 2021 年 12 月期第 2 四半期は営業損失縮小して改善基調	02
5. 決算期変更 15 ヶ月決算予定だが 12 ヶ月ベースの 2021 年 12 月期通期予想を据え置き	02
6. EdTech 企業として成長加速を期待	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 事業区分	05
2. チャイルドケア事業	07
3. エルダリーケア事業	08
4. テック事業	09
5. 収益特性	10
6. リスク要因	12
■ 業績動向	13
1. 2021 年 12 月期第 2 四半期累計連結業績の概要	13
2. セグメント別の動向	14
3. 財務の状況	16
■ 今後の見通し	18
1. 決算期変更で 15 ヶ月決算 (2022 年 3 月期) 予定	18
2. 12 ヶ月ベースの 2021 年 12 月期連結業績予想の概要	18
3. 下期の重点施策	19
■ 成長戦略	19
1. 多機能型施設「AIAI PLUS」の新設を加速	19
2. 保育園から EdTech 企業へ	20
3. 収益基盤構築が進展、営業損益黒字化達成後は成長加速を期待	21
■ 株主還元策	22
■ ESG 経営・SDGs への取り組み	22

■ 要約

成長戦略は「保育園から EdTech 企業へ」

Global bridge HOLDINGS<6557>は、日本の人口問題を福祉事業によって解決する「福祉の総合企業」を目指し、福祉の「量」を支える認可保育園、障害児支援施設、介護施設等の運営、及び福祉の「質」を支える独自開発の保育園運営支援システム Child Care System (CCS) の販売を展開している。成長戦略には「保育園から EdTech (教育 = Education とテクノロジー = Technology を組み合わせた造語) 企業へ」を掲げている。

1. 認可保育園運営は千葉県で圧倒的シェア

セグメント区分(2021年12月期から組替・名称変更)は、チャイルドケア事業(保育事業)、エルダリーケア事業(介護事業)、テック事業としている。主力のチャイルドケア事業は東京23区、千葉県、神奈川県及び大阪府において、直営認可保育園、小規模保育施設「AIAI」、及び多機能型施設「AIAI PLUS」(児童発達支援、放課後等デイサービス)を運営している。認可保育園経営数は業界6位規模だが、千葉県においては圧倒的なシェアを誇り、特色のある独自の園児向け教育プログラムも高い評価を得ている。

2. 独自開発の保育園運営支援システム CCS

テック事業は、独自開発した保育園運営支援システム CCS など、保育施設の業務効率化を推進するためのソリューションを全国の保育事業者向けに提供している。自らの認可保育園運営の経験で得られた豊富なデータやノウハウをベースにしていることが強みである。子どもの睡眠中の温度を解析した発熱予測、子どもの発達記録を解析した発達予測、子どもの遊びを解析した関心予測などにも活用し、業務効率化システムにとどまらず、保育の個別最適化を実現するシステムに進化している。2020年12月期末時点で累計700ヶ所以上の施設への導入実績があり、2025年までに私立保育園・私立幼稚園への導入シェアを20%(2021年見込み約4%)まで高めることを目指している。

3. 保育園運営は開設後3～4年目から在籍数増加・在籍率上昇して収益化

保育園運営の収益特性として、新規施設開設時は立ち上げ費用が先行する一方で、開設後数年間は高年齢クラス(3歳～5歳)が定員を満たさないため低在籍数・低在籍率で赤字となる傾向にある。しかし開設後の年数の経過とともに低年齢クラス(0歳～2歳)の児童が進級を重ねることにより、高年齢クラス(3歳～5歳)の在籍数が増加し、在籍率も上昇して売上高、売上総利益も増加する。一般的には、開設後3～4年目以降になると先行費用が一巡し、園児の在籍率も上昇して収益化(黒字化)すると言われている。

要約

4. 2021年12月期第2四半期は営業損失縮小して改善基調

2021年12月期第2四半期累計の連結業績（施設開園前にかかる諸費用の計上区分を売上原価から営業外費用の開園準備費に変更、前年同期は組替後）は、売上高が前年同期比19.2%増の4,621百万円、営業損失が同375百万円（前年同期は941百万円の損失）、経常利益が同74.3%減の118百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同71.8%減の62百万円だった。経常利益と親会社株主に帰属する四半期純利益は新規開設施設数の減少に伴い、営業外収益で計上する施設開設補助金が減少したため減益だが、開設3～4年目以降で収益化した施設数の割合が上昇し、職員配置の適正化も寄与して営業損失が縮小した。営業損益は改善基調である。

5. 決算期変更15ヶ月決算予定だが12ヶ月ベースの2021年12月期通期予想を据え置き

なお決算期について、2021年11月18日開催予定の臨時株主総会での承認を条件として、現在の12月期から3月期に変更する。このため事業年度変更の経過期間となる現在進行中の第7期事業年度は2021年1月1日から2022年3月31日までの15ヶ月決算となる。15ヶ月決算の連結業績予想は別途開示するとしているが、12ヶ月ベースの2021年12月期連結業績予想は据え置いて、売上高が2020年12月期比17.0%増の9,733百万円、営業損失が226百万円（2020年12月期は1,380百万円の損失）、経常利益が33.0%減の185百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が26.1%減の111百万円としている。経常利益と親会社株主に帰属する四半期純利益は設備補助金収入の減少で減益だが、施設数の増加、在籍数の増加、在籍率の上昇、職員配置の適正化などで大幅増収・営業損失縮小見込みとしている。

6. EdTech企業として成長加速を期待

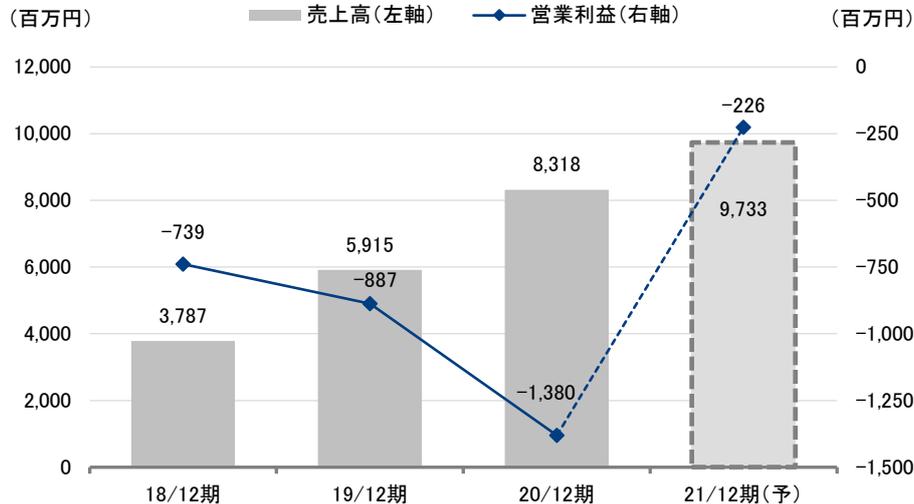
同社は、待機児童が減少傾向の一方で障害児が増加傾向という市場環境の変化に対応して、利益率の高い多機能型施設「AIAI PLUS」の新設を加速することとしている。また「保育園からEdTech企業へ」を掲げ、認可保育園を運営してデータやノウハウを蓄積している強みを生かしてテック事業の拡大を推進する。収益基盤構築が進んで営業損益は改善基調である。そして営業損益黒字化達成後は、直営認可保育園「AIAI」を安定収益基盤として、多機能型施設「AIAI PLUS」の新設、保育園運営支援システムCCSの拡販などで、EdTech企業として成長加速が期待できると弊社では考えている。

Key Points

- ・日本の人口問題を保育園中心の福祉事業によって解決する「福祉の総合企業」
- ・決算期変更で15ヶ月決算予定だが、12ヶ月ベースの2021年12月期は営業損失縮小予想
- ・EdTech企業として成長加速期待

要約

業績推移



注：21/12期(予)は決算期変更で22/3期15ヶ月決算となる予定
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

日本の人口問題を解決する「EdTech 企業グループ」を目指す

1. 会社概要

同社は日本の人口問題を福祉事業によって解決する「福祉の総合企業」を目指し、日本の福祉の「量」を支える認可保育園、障害児支援施設、介護施設等の運営、及び福祉の「質」を支える独自開発の保育園運営支援システムCCSの販売を展開している。成長戦略には「保育園からEdTech企業へ」を掲げている。

本社所在地は東京都墨田区錦糸である。グループ(2021年1月1日時点)は同社(持株会社)、連結子会社3社(株式会社global child care及び株式会社global life care、株式会社CHaiLD)で構成されている。

2021年12月期第2四半期末時点の資産合計は11,234百万円、純資産は1,554百万円、資本金は45百万円、自己資本比率は13.5%、発行済株式数は2,737,190株である。経営の透明性向上や意思決定の迅速化を目的として、2021年3月26日開催の第6回定時株主総会の決議により監査等委員会設置会社に移行した。

会社概要

なお第1位株主（2020年12月期末時点で発行済株式総数に対する保有割合40.00%）の（株）アニヴェルセル HOLDINGS は、AOKI ホールディングス <8214> の代表取締役会長である青木弘憲氏が有する投資会社である。アニヴェルセル HOLDINGS からの会社分割の形で同社が設立された経緯があり、今後も同社株式を継続的に保有する方針としている。取引関係及び人的関係はなく、経営の独立性は維持されている。

2. 沿革

2007年1月に保育・介護事業の運営を目的として東京都葛飾区新小岩に「株式会社 global bridge」を設立し、2007年3月に保育事業を開始、2008年5月に介護事業を開始、2011年7月に保育園運営支援システム CCS を自社開発した。

そして2015年11月に、アニヴェルセル HOLDINGS からの会社分割（新設分割）によって現在の持株会社である「株式会社 global bridge HOLDINGS」を設立した。その後は M&A も活用してグループ再編・事業拡大を推進している。

2015年12月には global bridge を完全子会社化（2020年4月に（株）東京ライフケアを吸収合併して現 global child care に社名変更）、global bridge から ICT 事業（現テック事業）を分離して「株式会社 social solutions（2021年1月に現 CHaiLD に社名変更）」を設立、2017年10月には本社を現在地に移転、2018年7月には東京ライフケアを完全子会社化（2020年4月に global bridge が吸収合併）してサービス付高齢者向け住宅の運営を開始、2018年11月には（株）YUAN を完全子会社化（2019年に現 global life care に社名変更）して住宅型有料老人ホームの運営を開始した。

株式関係では、2017年10月に東京証券取引所 TOKYO PRO Market に上場、2019年12月に東京証券取引所マザーズに市場変更した。

会社概要

沿革

年月	項目
2007年 1月	保育・介護事業の運営を目的として、東京都葛飾区新小岩に株式会社 global bridge を設立
2007年 3月	千葉県千葉市花見川区幕張町に「あい・あい保育園 幕張園」を開設し、保育事業を開始
2008年 5月	千葉県鎌ヶ谷市にデイサービス「やすらぎ家 鎌ヶ谷亭」を開設し、介護事業を開始
2009年 9月	東京都墨田区に本社を移転
2011年 7月	保育園運営支援システム「Child Care System (CCS)」を自社開発
2011年10月	関西オフィスを開設（大阪府大阪市中央区本町）
2014年 6月	神奈川県川崎市麻生区万福寺に放課後等デイサービス事業を開設
2014年 7月	CCS に関して、東日本電信電話（株）（NTT 東日本）と業務提携
2014年 9月	「介護と保育の融合事業」のレイアウト設計に関して、特許を取得
2014年11月	CCS の支援装置に関して、特許を取得
2015年11月	株式会社 global bridge HOLDINGS を設立
2016年 1月	成人障害者の生活介護事業を開始
2016年 9月	児童発達支援事業を開始
2017年10月	東京証券取引所 TOKYO PRO Market へ株式を上場
2018年 4月	保育ロボット「VEVO」を開発。直営運営施設における試験導入開始
2018年 7月	（株）東京ライフケア完全子会社化
2018年11月	（株）YUAN 完全子会社化
2019年 4月	CCS SENSOR を研究開発
2019年12月	東京証券取引所マザーズへ市場変更
2021年 3月	監査等委員会設置会社へ移行

出所：ホームページよりフィスコ作成

事業概要

チャイルドケア事業、エルダリーケア事業、テック事業を展開

1. 事業区分

事業セグメント区分は2020年12月期まで保育事業、介護事業、ICT事業としていたが、2021年12月期第1四半期から組替・名称変更を実施して、チャイルドケア事業（従来の保育事業）、エルダリーケア事業（従来の介護事業）、テック事業（従来のICT事業）としている。旧セグメント区分及び新セグメント区分は以下の通りである。旧セグメントで介護事業に含めていた放課後等デイサービス、児童発達支援等を、新セグメントではチャイルドケア事業に組み替えて多機能型施設として運営している。

事業概要

セグメントの組替・名称変更

各事業のサービス内容や特性を踏まえ、2021年12月期第1四半期決算からセグメントの組み替えを実施。

2020年12月期まで			2021年12月期 第1四半期決算以降		
セグメント分類	対象事業・サービス	運営会社	セグメント分類	対象事業・サービス	運営会社
保育事業	AIAI (保育)	global child care	チャイルドケア事業	AIAI (保育)	global child care
介護事業	にじ (放課後等デイサービス)			global life care	
	YASURAGI (高齢者介護)	エルダリーケア事業	YASURAGI (高齢者介護)		
	にじの家 (生活介護)			にじの家 (生活介護)	
ICT事業	Child Care System (保育向けICTサービス)	social solutions	テック事業	Child Care System (保育向けEdTechサービス)	CHaILD

出所：決算説明会資料より掲載

セグメント別売上高及び営業利益の推移は以下の通りである。売上構成比（調整前）で見ると、旧セグメント区分の2020年12月期は保育事業が89.7%、介護事業が8.3%、ICT事業が2.5%、その他が0.7%、新セグメント区分の2021年12月期第2四半期累計はチャイルドケア事業が94.2%、エルダリーケア事業が4.2%、テック事業が2.9%だった。

セグメント別売上高と営業利益の推移

(単位：百万円)

旧セグメント区分

	18/12期	19/12期	20/12期
売上高			
保育事業	3,233	5,002	7,468
介護事業	418	745	688
ICT事業	121	147	209
その他	45	127	55
合計	3,818	6,021	8,422
調整額	-30	-106	-104
連結売上高	3,787	5,915	8,318
営業利益			
保育事業	166	178	-64
介護事業	-111	19	-44
ICT事業	5	-9	14
その他	20	80	0
合計	82	269	-94
調整額	-821	-1,157	-1,286
連結営業利益	-739	-887	-1,380

新セグメント区分

	20/12期 2Q 累計	21/12期 2Q 累計
売上高		
チャイルドケア事業	3,633	4,357
エルダリーケア事業	152	196
テック事業	139	133
その他	6	0
合計	3,932	4,688
調整額	-58	-66
連結売上高	3,874	4,621
営業利益		
チャイルドケア事業	-386	-146
エルダリーケア事業	-23	-3
テック事業	-5	-45
その他	-10	0
合計	-425	-195
調整額	-516	-180
連結営業利益	-941	-375

注：20/12期2Q累計は新セグメント区分に組替後

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

チャイルドケア事業は認可保育園、多機能型施設を展開

2. チャイルドケア事業

主力のチャイルドケア事業は、子会社の global child care が、東京 23 区、千葉県、神奈川県及び大阪府を中心として、直営認可保育園、小規模保育施設「AIAI」、及び多機能型施設「AIAI PLUS」（児童発達支援・放課後等デイサービス）を運営している。

認可保育園は、児童福祉法に基づいた児童福祉施設で、面積や保育士等職員数など国が定めた設置基準を満たし、都道府県知事等に認可された施設である。国及び自治体が負担する施設型給付を受けて施設を運営する。小規模保育施設は、子ども・子育て支援制度によって新設された保育施設で、19 名以下の定員かつ 0 歳から 2 歳までの子どもを対象として市町村の認可を受けた施設である。利用者からの保育料及び自治体からの地域型保育給付を受けて施設を運営する。多機能型施設は、障がいのある学齢期児童（6 歳～18 歳）が学校の授業終了後や学校休業日に通い、療育・居場所機能を備え、児童が安心して生活・学習できる福祉サービスを提供する施設である。国民健康保険団体連合会（国保連）に障害福祉サービス費を請求するほか、自費負担サービス料を利用者に請求している。

チャイルドケア事業の施設数の推移（新セグメント区分に組替後）は以下の通りである。収益基盤構築に向けて直営認可保育園の新規開設を推進し、2021 年 12 月期第 2 四半期末時点で合計 87 施設（認可保育園 71 施設、小規模保育施設 8 施設、多機能型事業所 8 施設）となった。株式会社としての認可保育園経営数は業界 6 位規模である。

チャイルドケア事業の施設数の推移

(単位：施設)

	16/12 期末	17/12 期末	18/12 期末	19/12 期末	20/12 期末	21/12 期 2Q 末
認可保育園	13	23	34	48	65	71
小規模保育施設	7	7	8	8	8	8
受託・認可外	4	1	1	-	-	-
多機能型事業所	-	-	-	-	-	8
放課後等デイサービス	6	7	10	9	7	-
児童発達支援等	3	4	2	2	2	-
合計	33	42	55	67	82	87

注：新セグメント区分に組替後
出所：決算短信よりフィスコ作成

チャイルドケア事業の特徴・強みとしては、参入障壁の高い認可保育園に特化していること、東京 23 区、千葉県、神奈川県及び大阪府に集中したドミナント戦略（2021 年 12 月期末見込みの地域別施設数は千葉県 39 施設、東京都 25 施設、神奈川県 2 施設、大阪府 13 施設）によって効率よく展開していることがある。この結果、特に千葉県においては圧倒的なシェアを誇り、千葉県内における施設用土地・建物賃貸情報を得やすくなり、新卒保育士の採用でも有利な状況となっている。

事業概要

特色のある独自の園児向け教育プログラムも高い評価を得ている。単に子どもを預かるだけの保育園ではなく、同社は各施設に専用の学習室や、大型遊具「AINI」（子どもの運動能力を伸ばす総合アスレチック）を設置して、子どもの数量・図形・文字などに関わる感覚や身体能力の発達を豊かにするなど、「子どもの育つ保育園」として就学前能動的学習の充実を図っている。児童発達支援施設では2021年4月にサービス内容をリニューアルし、学習と運動を支援する「プログラムの専門家」して新たな発達支援プログラムをスタートさせた。

エルダリーケア事業は M&A も視野に サービス付高齢者向け住宅などを展開

3. エルダリーケア事業

エルダリーケア事業は、子会社 global life care が「YASURAGI」ブランドのサービス付高齢者向け住宅及び住宅型有料老人ホームを運営している。

サービス付高齢者向け住宅は、高齢者単身又は高齢者夫婦（主に65歳以上）が安心して生活できる環境を整えた賃貸物件の提供を行うとともに、訪問介護等のサービスを提供する施設である。住宅型有料老人ホームは、生活支援等のサービスが付いた高齢者（主に65歳以上）向けの居住施設である。介護が必要となった場合、入居者自身の選択によって、地域の訪問介護等の介護サービスを利用しながら、老人ホームでの生活を継続できる。

エルダリーケア事業の施設数の推移（新セグメント区分に組替後）は以下の通りである。現状は M&A も視野に入れながらさらなる展開に取り組んでおり、ベッドにセンサーを導入して健康管理を行うなど ICT の活用も推進している。

エルダリーケア事業の施設数の推移

(単位：施設)

	16/12 期末	17/12 期末	18/12 期末	19/12 期末	20/12 期末	21/12 期 2Q 末
生活介護施設	1	2	1	1	1	1
サービス付高齢者向け住宅	-	-	1	1	1	1
住宅型有料老人ホーム	-	-	1	1	1	1
合計	1	2	3	3	3	3

注：新セグメント区分に組替後
 出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

テック事業は独自開発の保育園運営支援システムを拡販

4. テック事業

テック事業は、子会社 CHaiLD が、自らの認可保育園運営の経験を活かして 2011 年 7 月に独自開発した保育園運営支援システム CCS など、保育施設の業務効率化を推進するためのソリューションを全国の保育事業者向けに提供している。自らの認可保育園運営の経験で得られた豊富なデータやノウハウをベースにしていることが強みである。

保育士の書類作成業務など保育施設の運営にかかる事務業務時間を削減し、子ども一人ひとりと関わる時間や個々の発達状況や健康状態の把握などの時間を増やすことで、保育の質の向上に貢献することを目的としている。効率化によって保育の質向上を実現することで、利用者には「適切な保育」を提供し、保育士には「働きやすさ」を提供することが可能になる。経験不足の若年保育士のスキルアップを効率的に進めることができ、保育士の研修コスト削減、保育士の離職率低下、保育士の採用コスト抑制などのメリットが得られる。

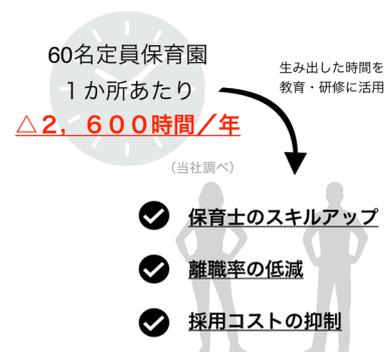
保育園運営支援システム CCS には、総合業務支援システム CCS PRO、園児の午睡チェックセンサー CCS SENSOR、保育士育成のための保育ロボット VEVO などがあり、例えば CCS PRO はサブスクリプション形式(月額料金 2 万円前後)で提供し、保育施設運営における事務作業を簡素化・効率化する。コスト削減効果として、例えば 60 名定員保育園 1 ヶ所当たりで年間 2,600 時間の削減も可能となる。2020 年 12 月期末時点で累計 700 ヶ所以上の施設への導入実績があり、2025 年までに私立保育園・私立幼稚園への導入シェアを 20%(2021 年見込み約 4%) まで高めることを目指している。

ICT 事業の開発サービス、ICT による事務作業圧縮時間と効果

これまでのサービス内容

コンテンツ	機能
業務効率化機能	園児の登園管理、保育日誌記載、保育補助金請求、監査記録などの総合業務支援システム
写真販売機能	保護者への写真・動画の販売サイト
CCS SENSOR	園児の午睡チェックセンサー。皮膚温度も計測
保育用品販売機能	保育用品専門のECサイト。文房具、消毒液、玩具、家具などを販売
連絡帳・チャット機能	保育園と保護者間を繋ぐれんらくちょうアプリ。園での様子や、家庭からの連絡を促進
VEVO	保育ロボット。登園・降園時に保護者と保育士とのコミュニケーションの充実を実現。
	「思考力」と「量感覚」を育む幼児算数講座(直営施設への導入および販売権取得)

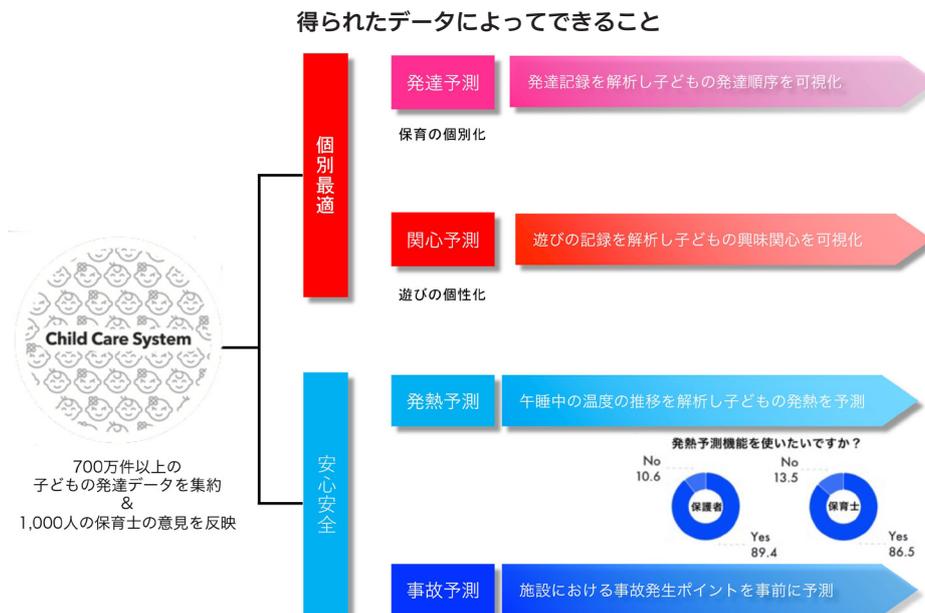
ICTによる事務作業圧縮時間と効果



出所：決算説明会資料より掲載

事業概要

さらに、直営認可保育園運営で得られた延べ6,000人以上の子どもの発達データ700万件以上（保育経験年数20年以上のベテラン保育士10人分の情報量に相当）及び1,000人以上の保育士の意見を基にして、子どもの睡眠中の温度を解析した発熱予測、子どもの発達記録を解析した発達予測、子どもの遊びを解析した関心予測などに活用し、業務効率化システムにとどまらず、保育の個別最適化を実現するシステムに進化している。新たに開発した発熱予測センサーを2021年5月にリリースしており、今後はAIによる発達予測機能等の実装も予定している。



出所：第6回定時株主総会補足説明資料より掲載

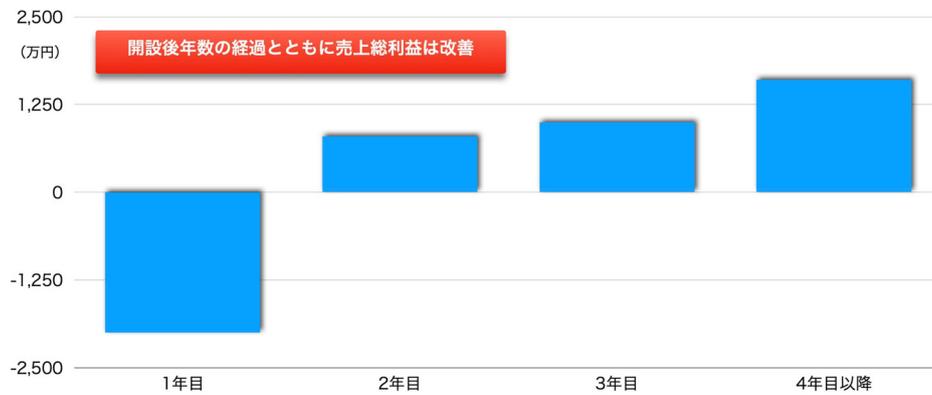
保育園運営は開設後3～4年目から在籍数増加・在籍率上昇して収益化

5. 収益特性

保育園運営の収益特性として、新規施設開設時は初期費用や採用費用などの立ち上げ費用が先行する一方で、開設後数年間は高年齢クラス（3歳～5歳）が定員を満たさないため、低在籍数・低在籍率で赤字となる傾向にある。しかし開設後の年数の経過とともに低年齢クラス（0歳～2歳）の児童が進級を重ねることにより、高年齢クラス（3歳～5歳）の在籍数が増加し、在籍率も上昇して売上高、売上総利益も増加する。一般的には、開設後3～4年目以降になると先行費用が一巡し、在籍数増加・在籍率上昇して収益化（黒字化）するとされている。

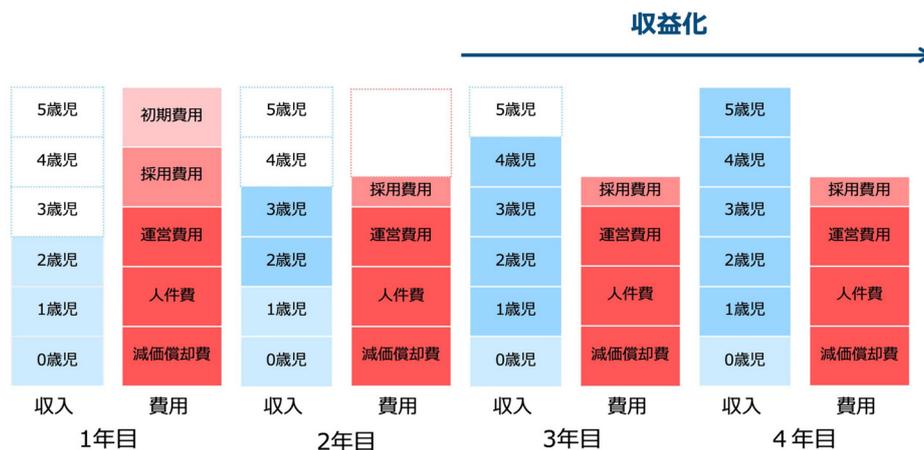
事業概要

開設年数別の1施設当たり平均売上総利益(損失)



出所：決算説明会資料より掲載

保育園の収益化のイメージ



出所：決算説明会資料より掲載

また四半期別に見ると、認可保育所は4月1日オープンが原則のため、原価率と販管費比率は費用の新規施設開設に向けた支出時期の関係で、オープン前後の第1四半期(1-3月)または第2四半期(4-6月)に上昇し、第3四半期(7-9月)と第4四半期(10-12月)は低下傾向となる。

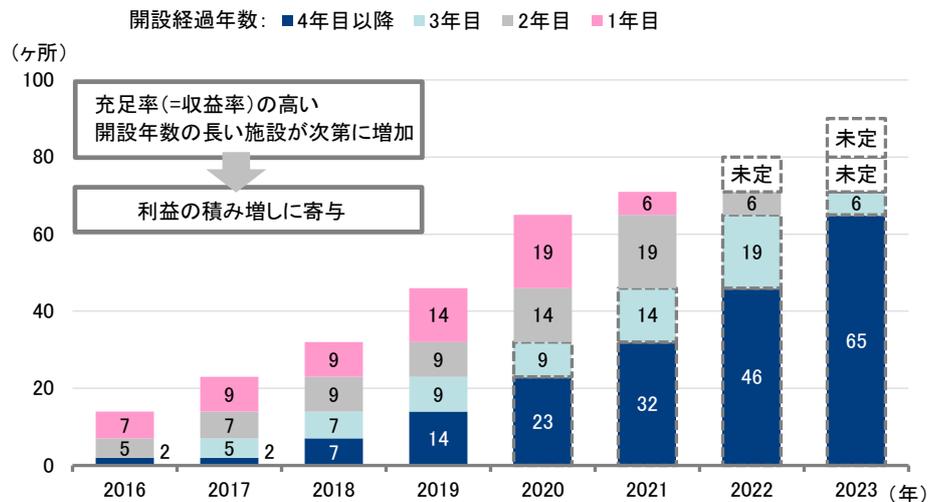
なお各自治体からの設備補助金収入については営業外収益に計上するが、計上時期のズレなどで収益変動要因となることがある。

同社は収益基盤構築に向けて、直営認可保育園の新規開設数を急増させてきた(2016年12月期末13施設から、2017年12月期末23施設、2018年12月期末34施設、2019年12月期末48施設、2020年12月期末65施設、2021年12月期末71施設まで、5年で5倍以上に増加)ため、戦略的に費用が先行して営業損失が継続(営業外収益に各自治体からの設備補助金収入を計上するため、当期純利益は2020年12月期に黒字転換)している。

事業概要

ただし今後は開設後3～4年以上経過した施設の割合が増加してくるため、全体として在籍数が増加し、在籍率も上昇して、全体としての営業損益が改善する見込みだ。また開園準備費について従来は売上原価に計上していたが、費用負担の実態を明確にして損益区分をより適正にするため、2021年12月期から営業外費用に計上する方針に変更した。2021年12月期第2四半期累計は在籍数の増加・在籍率の上昇などもあり、営業損失は前年同期に比べて大幅に縮小した。

開設年数別の直営認可保育園数の構成



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

ドミナント戦略や ICT 戦略で競合優位性

6. リスク要因

保育・介護分野における一般的なリスク要因としては、利用者の減少、国や自治体による政策変更、関連法規制や許認可、施設における事故や感染症、保育士の確保難、競合激化などが挙げられる。

保育分野においては、政府による「新子育て安心プラン」や「子ども庁創設プラン」などの後押しがあるものの、待機児童問題の解消が進み、今後は利用者減少によって競争激化や採算性低下も想定されている。このリスク要因に対して同社は、千葉県を中心とするドミナント戦略や CCS などの ICT 戦略を推進して競合優位性を維持している。

また今後は、待機児童が減少傾向の一方で障害児が増加傾向という市場環境の変化に対応して、直営認可保育園「AIAI」の新規開設から多機能型施設「AIAI PLUS」の新設にシフトしていくこととしている。

業績動向

2021年12月期2Q累計は営業損失縮小して改善基調

1. 2021年12月期第2四半期累計連結業績の概要

2021年12月期第2四半期累計の連結業績（施設開園前にかかる諸費用の計上区分を売上原価から営業外費用の開園準備費に変更、前年同期は組替後）は、売上高が前年同期比19.2%増の4,621百万円、営業損失が375百万円（前年同期は941百万円の損失）、経常利益が同74.3%減の118百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同71.8%減の62百万円だった。経常利益と親会社株主に帰属する四半期純利益は新規開設施設数の減少に伴い、営業外収益で計上する施設開設補助金が減少したため減益だが、開設3～4年目を以降で収益化した施設数の割合が上昇し、職員配置の適正化も寄与して営業損失が縮小した。営業損益は改善基調である。

2021年12月期第2四半期累計連結業績の概要

(単位：百万円)

	20/12期2Q累計	21/12期2Q累計	増減率
売上高	3,874	4,621	19.2%
売上総利益	-62	391	-
販管費	879	766	-12.8%
営業利益	-941	-375	-
営業外収益	1,557	567	-63.6%
営業外費用	153	73	-52.3%
経常利益	462	118	-74.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	220	62	-71.8%

注：20/12期2Q累計は開園準備費計上変更組替後
 出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高はチャイルドケア事業の施設数増加、既存施設の在籍数増加・在籍率向上で大幅増収だった。売上原価では施設数増加に伴って人件費が増加したが、増収効果や職員配置適正化効果も寄与し、売上総利益は453百万円増加、売上総利益率は8.5%で6.9ポイント改善した。販管費は租税公課の減少なども寄与して12.8%減少し、販管費比率は16.6%で6ポイント低下した。経常利益と親会社株主に帰属する四半期純利益は、営業外収益で計上する新規施設開園に伴う設備補助金収入が減少したため減益だった。認可保育園の新規開設数が前年同期の17施設に対して今期は6施設に減少し、営業外収益の補助金収入は前年同期の1,546百万円から今期は561百万円に985百万円減少した。なお営業外費用に計上した開園準備費は前年同期が93百万円、今期が33百万円だった。

業績動向

2. セグメント別の動向

セグメント別の動向は以下のとおりである。

2021年12月期第2四半期累計セグメント別動向

(単位：百万円)

	20/12期2Q累計	21/12期2Q累計	増減率
売上高			
チャイルドケア事業	3,633	4,357	19.9%
エルダリーケア事業	152	196	28.7%
テック事業	139	133	-4.3%
その他	6	0	-
合計	3,932	4,688	19.2%
調整額	-58	-66	-
連結売上高	3,874	4,621	19.2%
営業利益			
チャイルドケア事業	-386	-146	-
エルダリーケア事業	-23	-3	-
テック事業	-5	-45	-
その他	-10	0	-
合計	-425	-195	-
調整額	-516	-180	-
連結営業利益	-941	-375	-

注：20/12期2Q累計は新セグメント区分に組替後

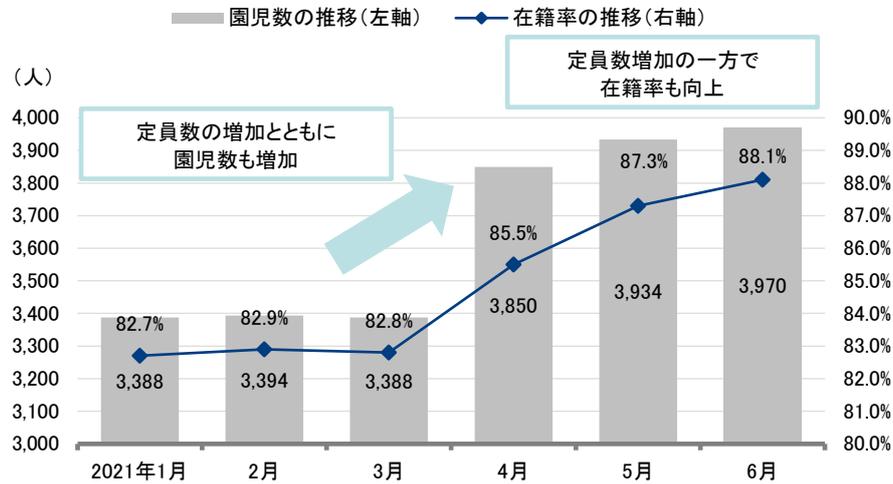
出所：決算短信よりフィスコ作成

チャイルドケア事業は、売上高が前年同期比 19.9% 増の 4,357 百万円で、営業損失が 146 百万円（前年同期は 386 百万円の損失）だった。施設数増加に伴って人件費が増加したが、施設数の増加、既存施設の在籍数増加・在籍率向上などで大幅増収となり、営業損失は縮小した。新規施設開設は、認可保育園「AIAI」が 6 施設（東京都 2 施設、千葉県 3 施設、大阪府 1 施設）、多機能型施設「AIAI PLUS」が 1 施設（千葉県）で、2021 年 12 月期第 2 四半期末時点の施設数は合計 87 施設（認可保育園 71 施設、小規模保育施設 8 施設、多機能型施設 8 施設）となった。

認可保育園「AIAI」の 2021 年 1 月～6 月の園児数・在籍率の推移、及び年齢別園児数は以下の通りである。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）による入園控えで新年度の 0 歳児の入園者数は一時的に想定を下回ったが、全体の園児数は 4 月の新規施設開設に伴って増加し、定員数が増加しながらも在籍率が上昇傾向となっている。なお 0 歳児の入園は 4 月をボトムとして回復傾向となっている。

業績動向

AIAI園児数の状況



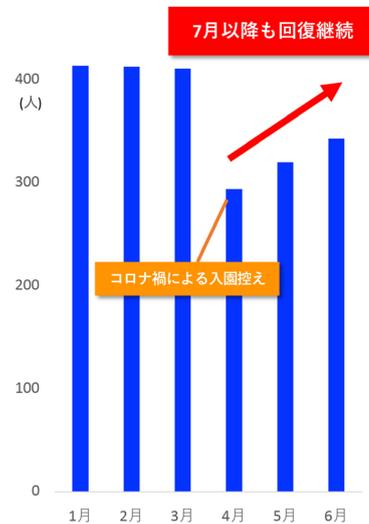
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

園児数(年齢別)の状況、0歳児の推移

園児数(年齢別)の状況

年齢別クラス	2021年6月時点 在籍者数(人)	在籍率
0歳児	343	79%
1歳児	786	102%
2歳児	826	98%
3歳児	798	94%
4歳児	666	82%
5歳児	551	69%
合計	3,970	88%

0歳児数の推移

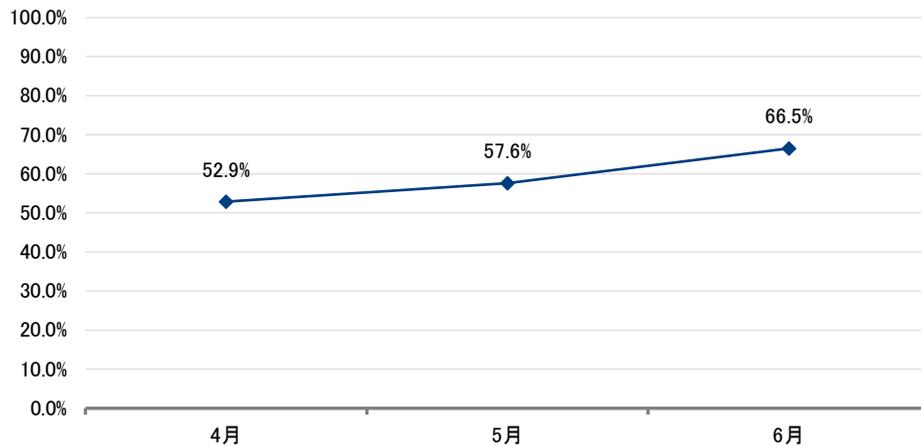


出所：決算説明会資料より掲載

また多機能型施設「AIAI PLUS」の稼働率も順調に上昇している。「AIAI PLUS」としてのサービスを開始した2021年4月以降の稼働率は以下の通りである。4月は52.9%だったが、6月には66.5%まで上昇した。

業績動向

AIAI PLUSの利用状況



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

エルダリーケア事業は、売上高が同 28.7% 増の 196 百万円で、営業損失が 3 百万円(前年同期は 23 百万円の損失)だった。新規施設の開設はなかったが、既存施設の稼働が順調に推移して営業損失は縮小した。

テック事業は売上高が同 4.3% 減の 133 百万円で、営業損失が 45 百万円(前年同期は 5 百万円の損失)だった。保育園運営支援システム CCS のリプレイスに向けてリソースの集中投下を行い、新たな営業体制の構築に向けた人員増もあって費用が先行した。

3. 財務の状況

財務面で見ると、2021 年 12 月期第 2 四半期末の資産合計は 2020 年 12 月期末比 735 百万円増加して 11,234 百万円となった。売上増加に伴って現金及び預金が 501 百万円増加、新規施設開設に伴って有形固定資産が 483 百万円増加した。負債合計は 613 百万円増加して 9,679 百万円となった。短期借入金が 193 百万円減少したが、新規施設開設に伴って長期借入金が 748 百万円増加した。純資産合計は 122 百万円増加して 1,554 百万円となった。自己資本比率は 0.3 ポイント上昇して 13.5% となった。なお 2021 年 3 月 26 日開催の第 6 回定時株主総会での承認を得て、資本金の額を減少してその他資本剰余金に振り替えたが、貸借対照表の純資産の部における勘定科目間の振替作業のため純資産額に影響はない。

先行投資で有利子負債が増加し、自己資本比率もやや低水準だ。ただし営業活動によるキャッシュ・フローは継続してプラスを維持している。中期的には利益積み上げと有利子負債返済によって財務基盤を強固にすることが望まれるが、現在は成長過程のため特に大きな課題とは言えないだろう。

業績動向

主要財務諸表

(単位：百万円)

項目	19/12期	20/12期	21/12期 2Q 累計
売上高	5,915	8,318	4,621
売上原価	5,480	8,003	4,230
売上総利益	434	314	391
売上総利益率	7.4%	3.8%	8.5%
販管費	1,322	1,695	766
販管費率	22.4%	20.4%	16.6%
営業利益	-887	-1,380	-375
営業利益率	-	-	-
営業外収益	1,016	1,794	567
営業外費用	123	136	73
経常利益	5	276	118
経常利益率	0.1%	3.3%	2.6%
特別利益	-	4	0
特別損失	4	1	8
税引前当期純利益	0	279	111
法人税等合計	32	129	49
親会社株主に帰属する当期純利益	-31	150	62
当期純利益率	-	1.8%	1.3%
資産合計	7,777	10,498	11,234
(流動資産)	1,821	2,183	2,338
(固定資産)	5,945	8,308	8,890
負債合計	6,815	9,066	9,679
(流動負債)	1,663	2,192	2,010
(固定負債)	5,152	6,873	7,669
純資産合計	961	1,431	1,554
(株主資本)	913	1,397	1,529
(資本金)	176	329	45
自己株式除く期末発行済株式総数(株)	2,470,300	2,661,335	2,737,190
1株当たり当期純利益(円)	-13.39	57.51	-
1株当たり純資産額(円)	366.82	521.84	-
1株当たり配当額(円)	0.00	0.00	0.00
自己資本比率	11.7%	13.2%	13.5%
自己資本当期純利益率	-	10.9%	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	287	385	812
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,905	-2,924	-911
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,350	2,206	600
現金及び現金同等物の期末残高	1,159	817	1,318

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

決算期変更で15ヶ月決算(2022年3月期)予定

1. 決算期変更で15ヶ月決算(2022年3月期)予定

決算期(事業年度の末日)について、2021年11月18日開催予定の臨時株主総会での承認を条件として、現在の12月期(毎年1月1日から12月31日まで)を3月期(毎年4月1日から翌年3月31日まで)に変更する。認可保育園の事業運営年度に合わせることで、予算策定や業績管理など経営及び事業運営の効率化を図る。このため事業年度変更の経過期間となる現在進行中の第7期事業年度は2021年1月1日から2022年3月31日までの15ヶ月決算(2022年3月期)となる。15ヶ月決算の連結業績予想については別途開示するとしている。

12ヶ月ベースの2021年12月期予想は据え置き、 営業損失は縮小見込み

2. 12ヶ月ベースの2021年12月期連結業績予想の概要

12ヶ月ベースの2021年12月期通期連結業績予想は据え置いて、売上高が2020年12月期比17.0%増の9,733百万円、営業損失が226百万円(2020年12月期は1,380百万円の損失)、経常利益が同33.0%減の185百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同26.1%減の111百万円としている。

2021年12月期連結業績予想の概要

(単位:百万円)

	20/12期	21/12期(予)	増減率
売上高	8,318	9,733	17.0%
売上総利益	314	-	-
販管費	1,695	-	-
営業利益	-1,380	-226	-
営業外収益	1,794	-	-
営業外費用	136	-	-
経常利益	276	185	-33.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	150	111	-26.1%

注: 21/12期(予)は決算期変更で22/3期15ヶ月決算となる予定

出所: 決算短信よりフィスコ作成

経常利益と親会社株主に帰属する当期純利益は設備補助金収入の減少で減益だが、施設数の増加、在籍数の増加、在籍率の上昇、職員配置の適正化、販管費の抑制などで大幅増収(チャイルドケア事業で1,285百万円増収、エルダリーケア事業で100百万円増収)・営業損失縮小見込みとしている。収益基盤構築が進展して営業損益黒字化達成時期が接近していると言えるだろう。

3. 下期の重点施策

下期の重点施策として、チャイルドケア事業の安定的な運営基盤の整備促進（オンラインによる入園説明会の継続、保育園・幼稚園と連携した児童発達支援プログラムの提供促進など）、テック事業の来期以降の売上基盤作り（保育園運営支援システム CCS のリプレイスに向けたシステム開発継続、動画オンデマンド教材のラインナップ拡充、新たな営業体制構築準備など）、販管費の削減（仕事の仕方の見直しと組織体制の合理化による販管費の削減とオフィス機能の強靱化など）を推進する。

保育園の事務作業を大幅に圧縮する保育園運営支援システム CCS のリプレイスについては、バックヤード業務関連機能が 2021 年 9 月に完了した。さらに保育士関連機能も 2021 年秋頃に完了見込みで、その後の本格的な営業展開を予定している。

独自コンテンツの 1 つである保育士のスキルアップを目的とする動画オンデマンド教材については、1,000 人以上の保育士の中から最も優れた保育士の技術を配信する。ブラッシュアップを交えながらラインナップの拡充も目指すとしている。

■ 成長戦略

多機能型施設「AIAI PLUS」の新設を加速

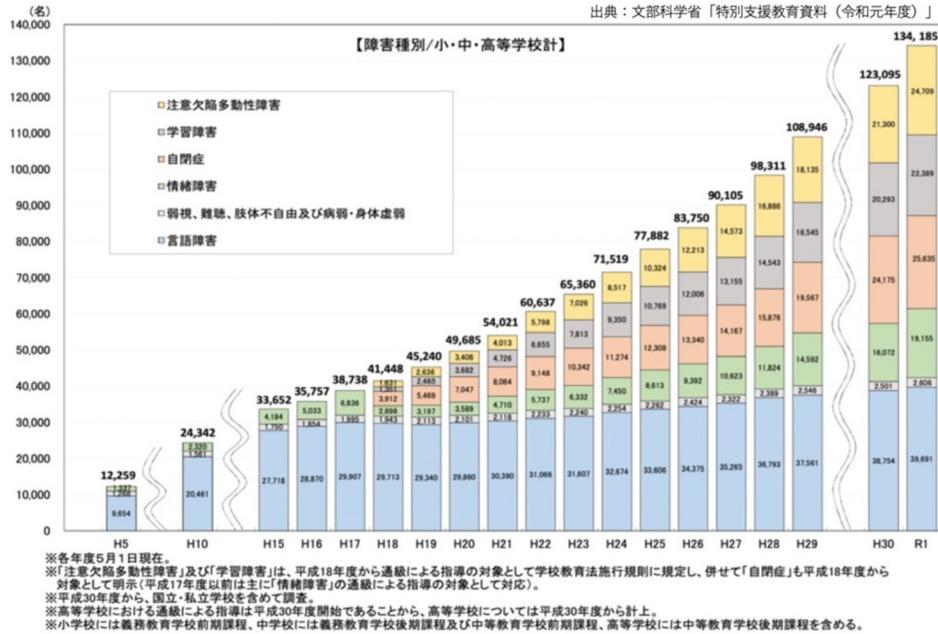
1. 多機能型施設「AIAI PLUS」の新設を加速

保育分野においては、政府による「新子育て安心プラン」や「子ども庁創設プラン」などの後押しがあるものの、待機児童問題の解消が進み、今後は利用者減少によって競争激化や採算性低下も想定されている。

同社は、待機児童が減少傾向の一方で障害児が増加傾向という市場環境の変化に対応するとともに、ROI（投資収益率）を重視した経営を行うため、多機能型施設「AIAI PLUS」の新設を加速していくこととしている。多機能型施設は認可保育園と同じ建物で運営できるものもあるなど、開設初期費用が少なく ROI が高くなる傾向がある。また、認可保育園は 4 月 1 日オープンを原則とするが、多機能型施設はオープン時期を自由に設定できるという柔軟性もある。

成長戦略

AIAI PLUS の市場環境



出所：決算説明会資料より掲載

エルダリーケア事業では、グループ企業ブランドのシナジー効果によって知名度向上を図り、M&Aも視野に入れた展開を検討することとしている。

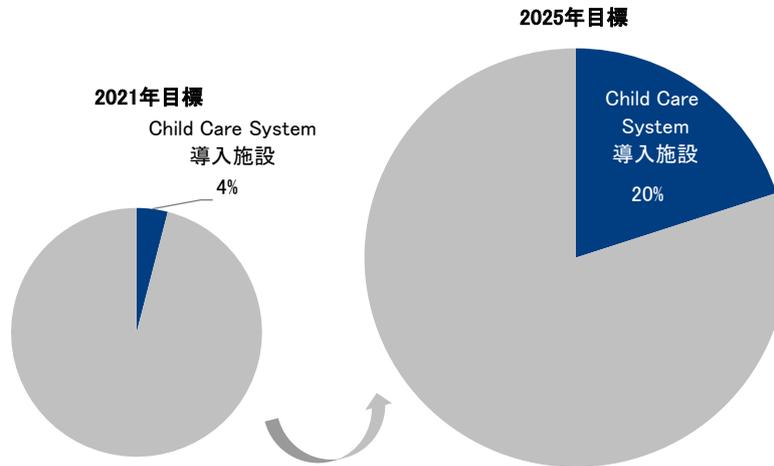
保育園から EdTech 企業へ

2. 保育園から EdTech 企業へ

さらなる成長に向けた戦略として「保育園から EdTech 企業へ」を掲げている。認可保育園を運営してデータやノウハウを蓄積している強みを生かしてテック事業の拡大を推進する。そして国内の私立認可保育園・私立幼稚園への導入率を、2021年の4%（件数ベースでは750件程度）から、2025年までに20%（同4,200件程度）まで高めることを目指している。

成長戦略

シェア目標



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

営業損益黒字化達成後は成長加速を期待

3. 収益基盤構築が進展、営業損益黒字化達成後は成長加速を期待

同社は収益基盤構築に向けて直営認可保育園を中心に新規施設の開設を加速してきたため、先行投資で営業損失が継続しているが、開設から3～4年経過した施設の割合が上昇している。そして低年齢クラス（0歳～2歳）の児童が進級を重ねることによって高年齢クラス（3歳～5歳）の在籍数が増加し、在籍率も上昇している。収益基盤構築が進展した形であり、職員配置の適正化なども寄与して営業損益は改善基調である。営業損益黒字化達成時期が接近していると言えるだろう。

営業損益黒字化達成後は、直営認可保育園「AIAI」を安定収益基盤として、利益率の高い多機能型施設「AIAI PLUS」の新設加速、保育園運営支援システム CCS の拡販などで、EdTech 企業として成長加速が期待できると弊社では考えている。

株主還元策

現在は成長過程のため投資や財務体質改善を優先

株主に対する利益還元については経営上の重要施策の1つとして認識しているが、現在は成長過程にあり、事業拡大に向けた積極的な設備投資や財務体質の強化を行うことが、株主に対する最大の利益還元につながると考えている。このため創業以来配当を実施しておらず、当面はこの方針を継続するとしている。

将来的には、各事業年度の経営成績や財政状態を勘案しながら株主への利益還元を検討していく方針だが、現時点において配当実施の可能性及び実施時期等については未定としている。

ESG 経営・SDGs への取り組み

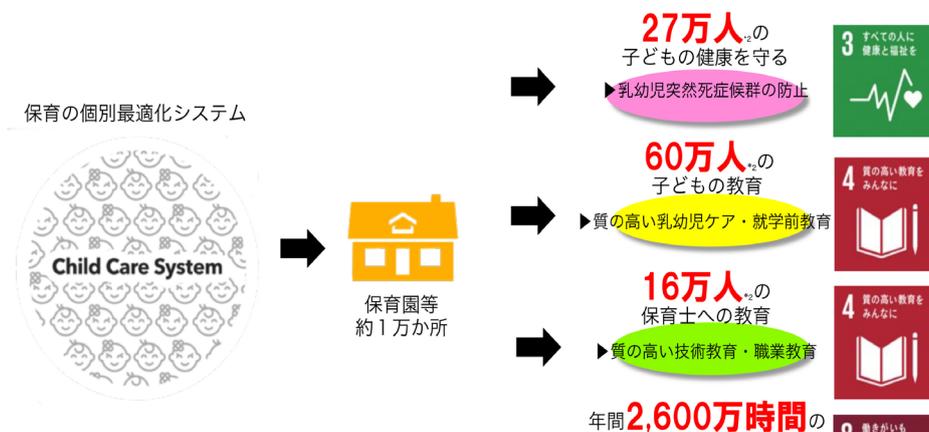
SDGs への取り組みも強化する方針だ。同社は「誰一人取り残さない大胆な変革」のSDGsの理念のもと、保育園運営支援システム CCS を活用して、乳幼児突然死症候群の防止や質の高い未就学教育の実施、保育士の技術教育や職業教育の実施のほか、業務効率化を推進することで生産的な活動の実現を目指すとしている。

このほかにも、現在はカンボジアにおいて幼稚園の建設、孤児院への食糧や衣料品の寄付、現地の大学を目指す高校生に対する奨学金制度（学費と生活費の一部を支給）などを行っている。また専門性と人間性の向上を目的として、カンボジア、フィンランド、その他地域への海外視察研修も実施している。

SDGsの達成に向けて 誰一人取り残さないための大胆な変革

誰一人取り残さないための大胆な変革

例：全国の保育園・幼稚園・認定こども園のうち、およそ20%にChild Care Systemを導入した場合・・・



重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp