

|| 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6月8日(火)

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管理システムを拡販	01
3. 新規施設は開設後2～3年目から充足率向上して収益化	01
4. 2020年12月期は先行投資で営業損失拡大だが最終は初の黒字	02
5. 2021年12月期営業損失が縮小予想、2022年12月期営業黒字化の可能性	02
6. 「保育園からEdTech企業へ」の戦略で中期成長期待	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. 事業区分	06
2. 保育事業	07
3. 介護事業	08
4. ICT事業	09
5. 収益特性	10
6. リスク要因	12
■ 業績動向	13
1. 2020年12月期連結業績の概要	13
2. セグメント別動向	13
3. 財務状況	14
■ 今後の見通し	16
1. 2021年12月期連結業績予想の概要	16
2. 2022年12月期営業黒字化の可能性	17
■ 成長戦略	18
1. 児童発達支援施設を拡大	18
2. 保育園からEdTech企業へ	18
3. 中期成長期待	19
■ 株主還元策	19
■ SDGsへの取り組み	20

■ 要約

「保育園から EdTech 企業へ」を掲げ、日本の人口問題を解決する

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、日本の福祉の「量」を支える福祉事業として保育事業・介護事業、日本の福祉の「質」を支える福祉支援事業として ICT 事業を展開している※1。独自開発した保育園運営管理システムを活用して、成長戦略に「保育園から EdTech ※2 企業へ」を掲げている。

※1 同社は当第1四半期連結会計期間から、より効果的な業績評価を行うため、「保育事業」を「チャイルドケア事業」、「介護事業」を「エルダリーケア事業」及び「ICT 事業」を「テック事業」に名称を変更し、従来「介護事業」に区分していた放課後等デイサービス、児童発達支援等を「チャイルドケア事業」に位置付けている。

※2 教育 = Education とテクノロジー = Technology を組み合わせた造語。

1. 認可保育園運営は千葉県で圧倒的シェア

保育事業は、東京 23 区・千葉県・大阪市内を中心に展開する直営認可保育園「AIAI」を運営している。認可保育園経営数で保育業界 6 位の規模である。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。「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るなど、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管理システムを拡販

ICT 事業は、全国の保育事業者向けに独自開発した保育園運営管理システムの Child Care System (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サービスを提供している。自らの保育事業の経験で得られたデータやノウハウを活用していることが強みであり、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る。そして 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. 新規施設は開設後 2～3 年目から充足率向上して収益化

保育事業の収益特性として、新規施設開設時は初期費用や採用費用など立ち上げにかかる費用が先行し、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充足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って充足率が上昇し、売上高・売上総利益も増加する。一般的には、開設後 2～3 年目以降になると先行費用が一巡し、園児の充足率も上昇して収益化 (黒字化) すると言われている。

要約

4. 2020年12月期は先行投資で営業損失拡大だが最終は初の黒字

2020年12月期の連結業績は、売上高が前期比40.6%増の8,318百万円、営業損失が1,380百万円(前期は887百万円の損失)、経常利益が276百万円(同5百万円)、親会社株主に帰属する当期純利益が150百万円(同31百万円の損失)だった。売上高は保育事業の施設数増加や利用者数増加で大幅増収だったが、施設数増加に伴う人件費や家賃の増加、新型コロナウイルス感染症対策費用の発生などで営業赤字が拡大した。ただし、新規施設の開設に伴う営業外収益の設備補助金収入が増加して経常利益は大幅増益、当期純利益は黒字化し初の最終黒字決算となった。

5. 2021年12月期営業損失が縮小予想、2022年12月期営業黒字化の可能性

2021年12月期連結業績予想は、売上高が前期比17.0%増の9,733百万円、営業損失が226百万円(前期は1,380百万円の損失)、経常利益が前期比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。売上高は施設数増加や利用者数増加で大幅増収、営業利益は職員配置適正化などで損失が縮小、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減少で減益予想としている。今後は施設数増加で売上高が増加基調であり、利益面は開設後2~3年以上経過して充足率の向上した施設が寄与してくるため、2022年12月期は営業黒字化の可能性も見込まれる。

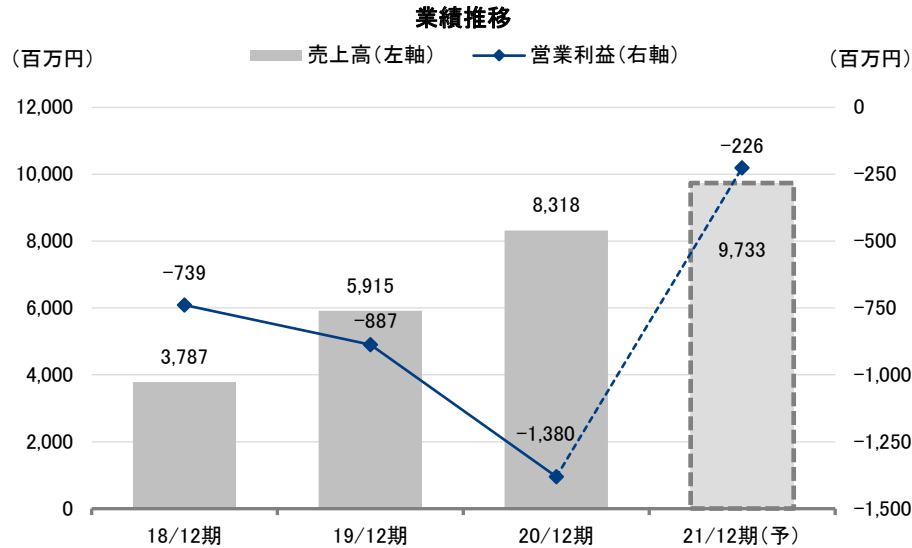
6. 「保育園からEdTech企業へ」の戦略で中期成長期待

開設後2~3年以上経過して充足率の向上した施設が寄与して、安定的に営業利益を計上できる収益基盤に目途が付いた状況と考えられる。そしてICT事業では保育の個別最適化を実現するソフトとして新たなプロダクトの開発・販売を強化する方針だ。「保育園からEdTech企業へ」の戦略で新規施設開設やICT事業の拡大を推進し、中期成長が期待される。

Key Points

- ・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」
- ・2021年12月期は営業損失が縮小予想、2022年12月期は営業黒字化の可能性
- ・「保育園からEdTech企業へ」の戦略で中期成長期待

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

人口問題を福祉事業によって解決する「福祉の総合企業」

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」を支える福祉事業として保育事業、障害福祉事業、介護事業、日本の福祉の「質」を支える福祉支援事業としてICT事業を展開している。さらに、独自開発した保育園運営管理システムを活用して、成長戦略に「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、2020年12月期末時点の資産合計は10,498百万円、資本金は329百万円、自己資本比率は13.2%、発行済株式数は2,661,335株である。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319百万円減少（その他資本剰余金に振替、効力発生日2021年3月29日）して10百万円とした。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変更はない。また経営の透明性向上や意思決定の迅速化を目的として監査等委員会設置会社に移行した。

会社概要

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 (現 株式会社 global child care)」を設立した。そして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月に保育園運営管理システムのCCSを自社開発した。

その後2015年11月に、(株)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。同年12月には global bridge を完全子会社化、global bridge から ICT 事業を分離して「株式会社 social solutions (2021年1月に商号変更して現 株式会社 CHaiLD)」を設立、2017年10月には本社を所在地(東京都墨田区錦糸)に移転、2018年7月には(株)東京ライフケア(現(株)global life care)を完全子会社化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(株)YUAN(現 global life care)を完全子会社化して、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上場した。

なお、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拓憲氏が有する投資会社である。2020年12月期末時点で発行済株式総数に対する保有比率 40.00% の第1位株主であり、今後も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。

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	保育園運営管理システム「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

保育事業、介護事業、ICT 事業を展開

1. 事業区分

セグメント区分は保育事業、介護事業、ICT 事業※としている。2020年12月期の売上構成比は保育事業 89.8%、介護事業 8.3%、ICT 事業 1.5%、その他 0.5% だった。直営認可保育園の保育事業を主力としている。

同社グループは2021年1月1日時点で、同社（持株会社）、連結子会社3社（global child care、CHaiLD 及び global life care）、及び非連結子会社1社（一般社団法人日本社会福祉マネジメント学会）で構成されている。

※同社は当第1四半期連結会計期間から、より効果的な業績評価を行うため、「保育事業」を「チャイルドケア事業」、「介護事業」を「エルダリーケア事業」及び「ICT 事業」を「テック事業」に名称を変更し、従来「介護事業」に区分していた放課後等デイサービス、児童発達支援等を「チャイルドケア事業」に位置付けている。

事業系統図

2021年4月時点



出所：個人投資家セミナー資料より掲載

事業概要

セグメント別売上高と営業利益の推移

(単位：百万円)

	18/12期	19/12期	20/12期
売上高	3,787	5,915	8,318
保育事業	3,233	5,002	7,468
介護事業	418	745	688
ICT事業	90	96	122
その他	45	72	38
営業利益	-739	-887	-1,380
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

出所：決算短信よりフィスコ作成

保育事業は直営認可保育園の新規開設加速

2. 保育事業

保育事業は、東京23区・千葉県・大阪市内を中心に展開する直営認可保育園「AIAI」及び小規模保育施設を運営している。

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。

保育事業の施設数の推移は以下のとおりである。収益基盤構築に向けて新規施設開設を推進し、2020年12月期末では合計73施設（認可保育園65施設、小規模保育施設8施設）となった。また2021年12月期は、認可保育園6施設の新規開設を計画し、2021年4月1日付で認可保育園5施設を開設した。認可保育園経営数では保育業界6位規模である。

今後も直営認可保育園「AIAI」の開設を推進する。また、特別な支援を必要とする子どもの増加に対応して、児童発達支援・放課後等デイサービスを提供する多機能型事業所「AIAI PLUS」（従来の「にじ」から名称変更）の開設も推進する方針だ。なお「AIAI PLUS」は、「AIAI」よりも少額の投資で開設できることもあり、利益率が高い。

事業概要

保育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
認可保育園	13	23	34	48	65
小規模保育施設	7	7	8	8	8
その他	4	1	1	-	-
合計	24	31	43	56	73

注：2019年12月に上場

出所：決算短信よりフィスコ作成

保育園事業の特徴・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や、東京23区・千葉県・大阪市内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、大阪府13施設、神奈川県2施設）によって効率よく新規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。

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」として新たな発達支援プログラムをスタートさせた。

介護事業は M&A も活用

3. 介護事業

介護事業は、サービス付高齢者向け住宅、住宅型有料老人ホーム等を運営している。

サービス付高齢者向け住宅は、高齢者単身または高齢者夫婦（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。

介護事業の運営施設数の推移は以下のとおりである。現状は M&A を活用しながら業態を作り込んでいる段階だが、2021年4月から直営介護施設「やすらぎ」におけるサービス内容を刷新した。ベッドにセンサーを導入して健康管理を行うなど ICT の活用も推進する。今後は千葉県を中心に、直営認可保育園「AIAI」とのシナジー効果によって、中長期的に50棟程度まで拡大を目指すとしている。

事業概要

介護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
放課後等デイサービス	6	7	10	9	7
生活介護施設	1	2	1	1	1
サービス付高齢者向け住宅	-	-	1	1	1
住宅型有料老人ホーム	-	-	1	1	1
その他(児童発達支援施設等)	3	4	2	2	2
合計	10	13	15	14	12

注：2019年12月に上場
 出所：決算短信よりフィスコ作成

ICT 事業は独自開発の保育園運営管理システムを拡販

4. ICT 事業

ICT 事業は、全国の保育事業者向けに、自らの保育事業の経験を生かして 2011 年 7 月に独自開発した保育園運営管理システムの CCS や、保育・介護用品専門ネットショップ CCS SHOP 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サービスを提供している。保育士の書類作成業務など保育施設の運営に係る事務業務時間を削減し、子ども一人ひとりに関わる時間、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。

保育園運営管理システムの 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。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る。

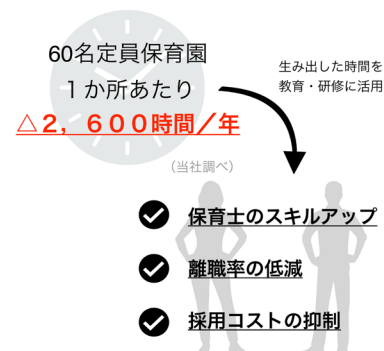
※ 60 名定員の保育園 1 ヶ所当たりで年間 2,600 時間の削減を実現する。

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」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



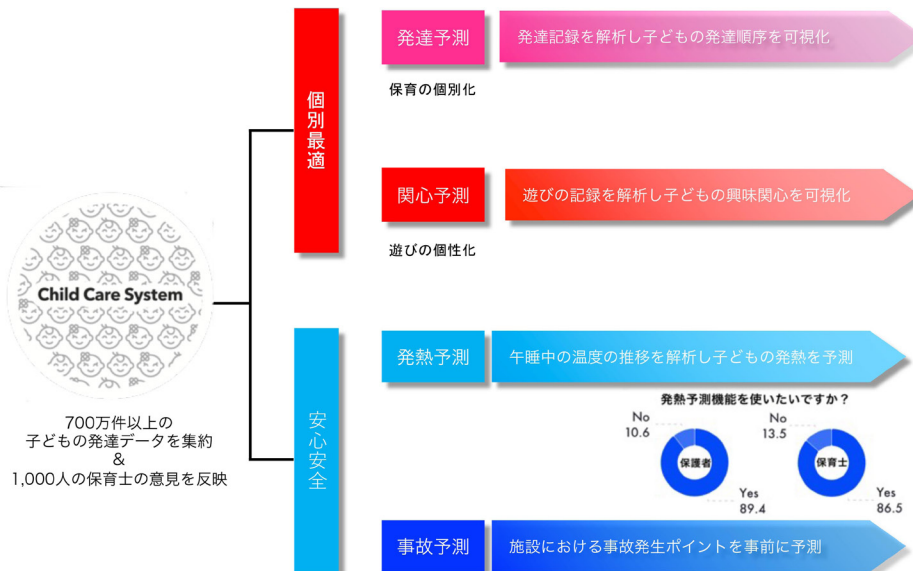
出所：決算説明資料より掲載

事業概要

効率化によって保育の質向上を実現し、利用者には「適切な保育」を提供する。また保育士には「働きやすさ」を提供する。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。

さらに、直営認可保育園運営で得られた延べ6,000人分の子どもの発達データ（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）700万件以上を基にして、保育の個別最適化を実現するソフトとして、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できる。そして新たに開発した発熱予測センサーを2021年5月に、AIによる発達予測サービスを2021年9月に、AIによる業務効率化システムを2021年10月にリリース予定としている。

得られたデータによってできること



出所：第6回定時株主総会補足説明資料より掲載

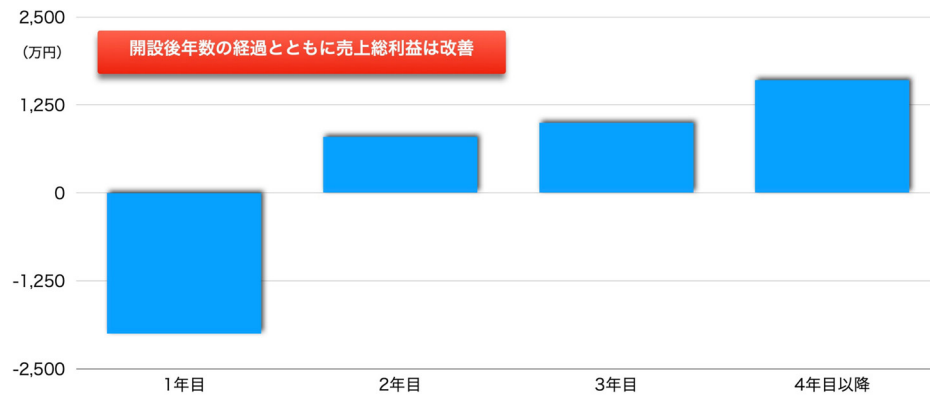
新規施設は開設後2～3年目から充足率上昇して収益化

5. 収益特性

保育事業の収益特性として、新規施設開設時は初期費用や採用費用など立ち上げにかかる費用が先行し、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充足率で赤字となる傾向にあるが、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って充足率が上昇して売上高、売上総利益も増加する。一般的には、開設後2～3年目以降になると先行費用が一巡し、園児の充足率も上昇して収益化（黒字化）するとされている。

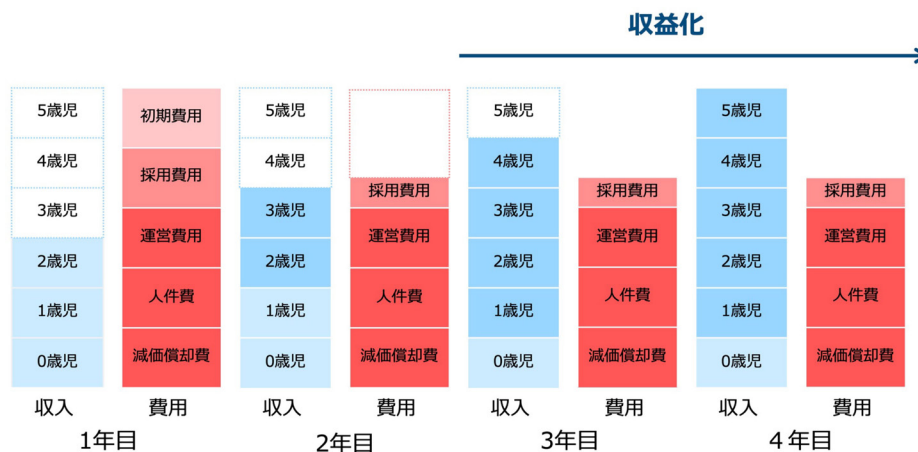
事業概要

開設年数別の1施設当たり平均売上総利益(損失)



出所：決算説明資料より掲載

保育園の収益化のイメージ



出所：決算説明資料より掲載

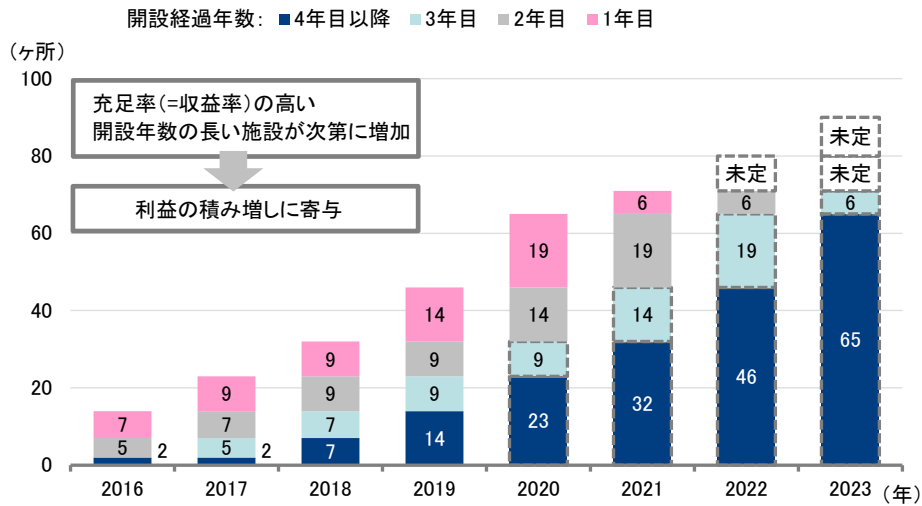
また四半期別に見ると、認可保育所は4月1日オープンが原則のため、原価率と販管費比率は費用の新規施設開設に向けた支出時期の関係で、オープン前後の第1四半期(1-3月)または第2四半期(4-6月)に上昇し、第3四半期(7-9月)と第4四半期(10-12月)は低下傾向となる。

なお、各自治体からの設備補助金収入を営業外収益に計上するが、収入額の増減や計上時期のズレなどで四半期収益変動要因となることもある。

同社はここ数年、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(2018年12月期末12施設増加、2019年12月期13施設増加、2020年12月期17施設増加)ため、費用が先行して2020年12月期の営業損益が赤字となっている。ただし今後は開設後2~3年を経過した施設の割合が増加してくるため、順次利益の積み増しに寄与して収益が改善する見込みだ。

事業概要

開設年数別の直営認可保育園数の構成



ドミナント戦略や EdTech 戦略で競合優位性

6. リスク要因

保育・介護事業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。

保育事業においては待機児童問題の解消が進み、今後は利用者減少によって保育園が選ばれる時代に突入すると想定されている。この問題に対して同社は、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、初期費用が少なく利益率の高い「AIAI PLUS」の展開を強化する方針としている。認可保育園は4月1日オープンを原則とするが、「AIAI PLUS」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。

介護事業に関しては、今後も利用者の増加が予想されるため、M&A も活用して積極展開する方針としている。

業績動向

2020年12月期は先行投資で営業損失拡大、最終は初の黒字

1. 2020年12月期連結業績の概要

2020年12月期の連結業績は、売上高が前期比40.6%増の8,318百万円、営業損失が1,380百万円（前期は887百万円の損失）、経常利益が276百万円（同5百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益が150百万円（同31百万円の損失）だった。

2020年12月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	19/12期	20/12期	増減率
売上高	5,915	8,318	40.6%
売上総利益	434	314	-27.7%
販管費	1,322	1,695	28.2%
営業利益	-887	-1,380	-
営業外収益	1,016	1,794	76.6%
営業外費用	123	136	10.9%
経常利益	5	276	5,043.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-31	150	-

注：2019年12月に上場
出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は保育事業の施設数増加や利用者数増加で大幅増収だったが、施設数増加に伴う人件費や家賃の増加、新型コロナウイルス感染症対策費用の発生などで営業損失が拡大した。ただし、営業外収益の設備補助金収入が増加して経常利益は大幅増益、当期純利益は黒字化し初の最終黒字決算となった。なお新規施設開設は認可保育園17施設、児童発達支援施設1施設で、期末施設数は保育事業73施設、介護事業12施設となった。

2. セグメント別動向

セグメント別の動向は以下のとおりである。

業績動向

2020年12月期セグメント別動向

(単位：百万円)

	19/12期	20/12期
売上高	5,915	8,318
保育事業	5,002	7,468
介護事業	745	688
ICT事業	96	122
その他	72	38
営業利益	-887	-1,380
保育事業	178	-64
介護事業	19	-44
ICT事業	-9	14
その他	80	0
合計	269	-94
調整額	-1,157	-1,286
期末施設数		
保育事業(施設)	56	73
介護事業(施設)	14	12

注：2019年12月に上場

出所：決算短信よりフィスコ作成

保育事業は売上高が前期比49.3%増の7,468百万円で営業損失が64百万円(同178百万円の利益)だった。施設数増加、既存施設の充足率向上に伴う利用者数増加で大幅増収だったが、施設数増加に伴う経費の増加で赤字となった。新規開設は認可保育園17施設で、期末時点の施設数は17施設増加の合計73施設(認可保育園が17施設増加の65施設、小規模保育施設が変わらずの8施設)となった。

介護事業は売上高が同7.7%減の688百万円で営業損失が44百万円(同19百万円の利益)だった。児童発達支援施設を1ヶ所新設したが、放課後等デイサービスが2施設減少した。期末時点の施設数は合計12施設となった。

ICT事業は売上高が同27.3%増の122百万円で営業利益が14百万円(同9百万円の損失)だった。保育園運営管理システムのCCSの契約件数が増加した。

なお、同社は当第1四半期連結会計期間から、より効果的な業績評価を行うため、「保育事業」を「チャイルドケア事業」、「介護事業」を「エルダリーケア事業」及び「ICT事業」を「テック事業」に名称を変更し、従来「介護事業」に区分していた放課後等デイサービス、児童発達支援等を「チャイルドケア事業」に位置付けている。

3. 財務状況

財務面で見ると、2020年12月期末の資産合計は2019年12月期末比2,721百万円増加して10,498百万円、負債合計は2,250百万円増加して9,066百万円、純資産合計は470百万円増加して1,431百万円となった。資産では認可保育園新規開設に伴って有形固定資産や敷金及び保証金が増加し、負債では借入金が増加した。純資産は公募増資に伴う払込などで増加した。自己資本比率は1.5ポイント上昇して13.2%となった。営業活動によるキャッシュ・フローはプラスを維持している。

業績動向

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319百万円減少（その他資本剰余金に振替、効力発生日2021年3月29日）して10百万円とした。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変更はない。

中期成長に向けた先行投資で有利子負債が増加し、有利子負債比率も高水準（2020年12月期末時点で69.1%）である。また自己資本比率もやや低水準だ。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。

主要財務指標

(単位：百万円)

項目	19/12期	20/12期
売上高	5,915	8,318
売上原価	5,480	8,003
売上総利益	434	314
売上総利益率	7.4%	3.8%
販管費	1,322	1,695
販管費率	22.4%	20.4%
営業利益	-887	-1,380
営業利益率	-15.0%	-16.6%
営業外収益	1,016	1,794
営業外費用	123	136
経常利益	5	276
経常利益率	0.1%	3.3%
特別利益	-0.5	4
特別損失	4	1
税引前当期純利益	0	279
法人税等合計	32	129
親会社株主に帰属する当期純利益	-31	150
当期純利益率	-	1.8%
資産合計	7,777	10,498
(流動資産)	1,821	2,183
(固定資産)	5,945	8,308
負債合計	6,815	9,066
(流動負債)	1,663	2,192
(固定負債)	5,152	6,873
純資産合計	961	1,431
(株主資本)	913	1,397
(資本金)	176	329
自己株式除く期末発行済株式総数(株)	2,470,300	2,661,335
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
自己資本比率	11.7%	13.2%
自己資本当期純利益率	-4.0%	10.9%
営業活動によるキャッシュ・フロー	287	385
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,905	-2,924
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,350	2,206
現金及び現金同等物の期末残高	1,159	817

注：2019年12月上場

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021年12月期は営業損失が縮小予想

1. 2021年12月期連結業績予想の概要

2021年12月期連結業績予想は、売上高が前期比17.0%増の9,733百万円、営業利益が226百万円の損失（前期は1,380百万円の損失）、経常利益が前期比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：2019年12月に上場

出所：決算短信よりフィスコ作成

2021年12月期予想セグメント別動向

(単位：百万円)

	20/12期	21/12期(予)	増減
売上高	8,318	9,733	17.0%
保育事業	7,468	8,743	17.1%
介護事業	688	792	15.1%
ICT事業	122	191	56.7%
その他	38	6	-84.3%
期末施設数			
保育事業(施設)	73	79	+6
介護事業(施設)	12	13	+1

注：2019年12月に上場

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上面は施設数の増加や利用者数の増加で大幅増収見込みである。新規施設開設は認可保育園6施設、児童発達支援施設1施設の計画である。利益面は営業利益が職員配置の適正化などで営業損失が縮小、経常利益と親会社株主に帰属する当期純利益が、新規開設数の減少に伴う設備補助金収入の減少で減益予想としている。なお第2四半期の営業外収益に設備補助金収入371百万円を計上予定である。

今後の見通し

2022年12月期営業黒字化の可能性

2. 2022年12月期営業黒字化の可能性

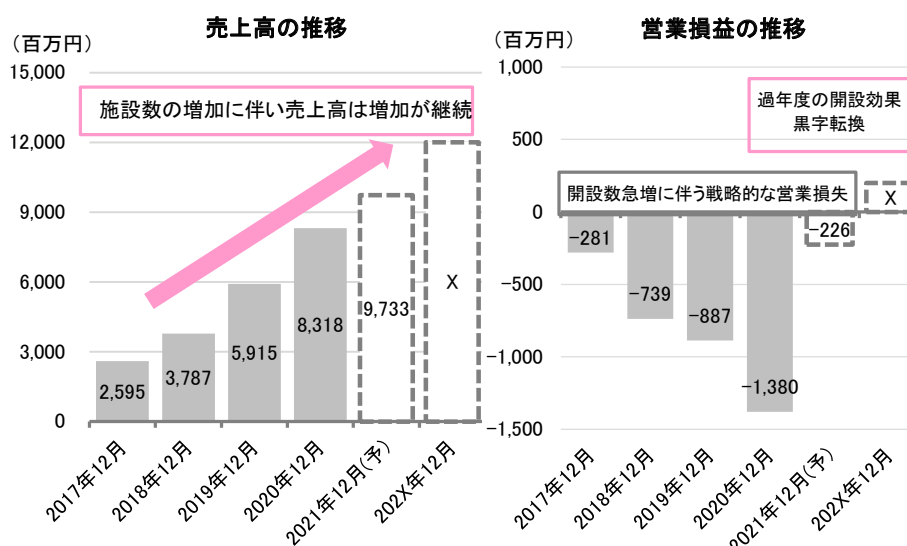
2021年12月期の営業損益は損失幅が縮小して大幅に改善する見込みだ。これまでは新規施設開設数急増に伴う先行投資で営業損失が拡大したが、今後は施設数増加で売上高が増加基調であり、利益面は開設後2～3年以上経過して充足率の向上した施設が寄与してくる。2020年12月期末時点で低年齢層クラスは100%超の高稼働率を達成した。2021年12月期は高年齢クラスの稼働の順次向上が見込まれ、2022年12月期は営業黒字化の可能性も見込まれる。

直営保育施設の在籍状況

(単位：人)

年齢別クラス	定員数	2020年12月時点 在籍者数	在籍率
0歳児	403	414	103%
1歳児	705	708	100%
2歳児	762	733	96%
3歳児	755	657	87%
4歳児	736	533	72%
5歳児	733	341	47%
合計	4,094	3,386	83%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成



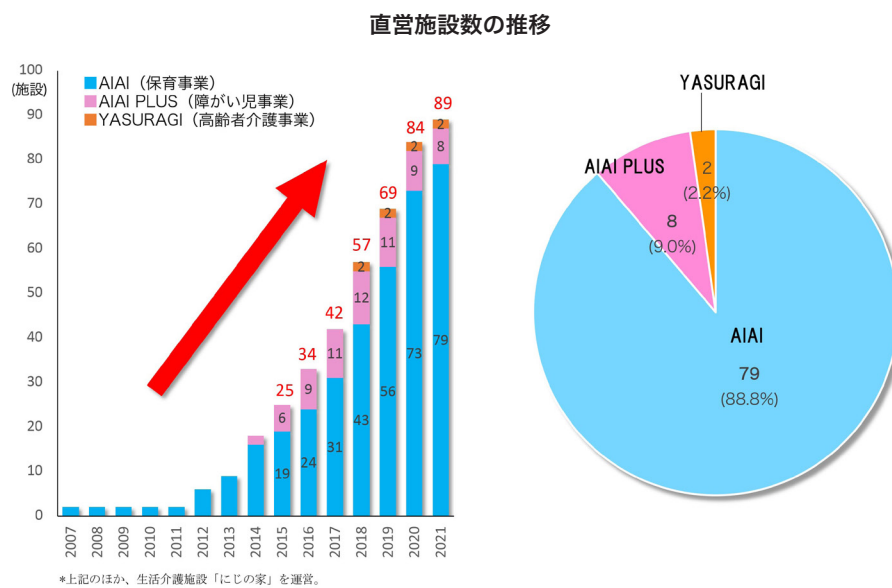
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

成長戦略

児童発達支援施設を拡大

1. 児童発達支援施設を拡大

同社は2010年代中頃から収益基盤構築に向けて直営認可保育所を中心に新規施設開設を加速してきた。



今後の成長に向けた新規施設開設方針としては、「AIAI」と「AIAI PLUS」の合計で年間10ヶ所程度としている。待機児童の解消が進み、認可保育園は競争激化や採算低下が想定されるため、競合が少なく利益率も高い「AIAI PLUS」の新設を強化する方針だ。また介護施設は、M&Aも活用して開設(中長期的に50棟程度まで拡大)を目指す方針としている。

保育園から EdTech 企業へ

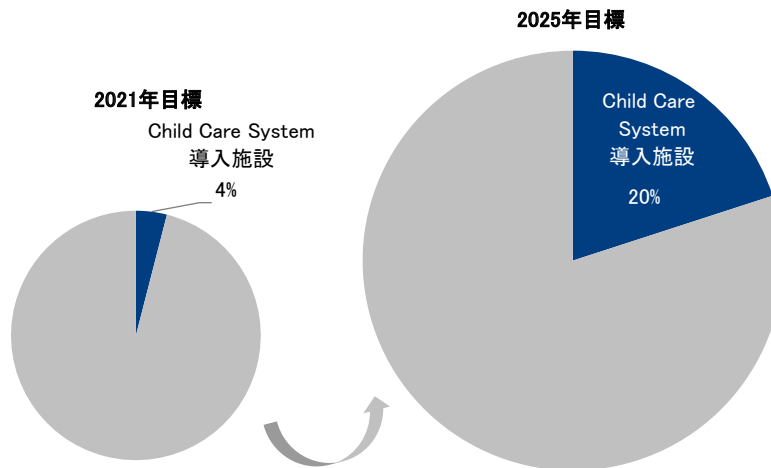
2. 保育園から EdTech 企業へ

更なる成長に向けた戦略として、同社は「保育園から EdTech 企業へ」を掲げている。保育施設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、事業の拡大を推進する。

保育園運営管理システムの CCS の販売を強化するとともに、保育の個別最適化を実現するソフトとして新たなプロダクトの開発・販売を強化する。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す。

成長戦略

シェア目標



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

中期成長期待

3. 中期成長期待

開設後2～3年以上経過して充足率の向上した施設が寄与して、2022年12月期には営業黒字化の可能性が高まっている。安定的に営業利益を計上できる収益基盤に目途が付いた状況と考えられる。「保育園からEdTech企業へ」の戦略で新規施設開設やICT事業の拡大を推進し、中期成長が期待される。

株主還元策

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こととしている。

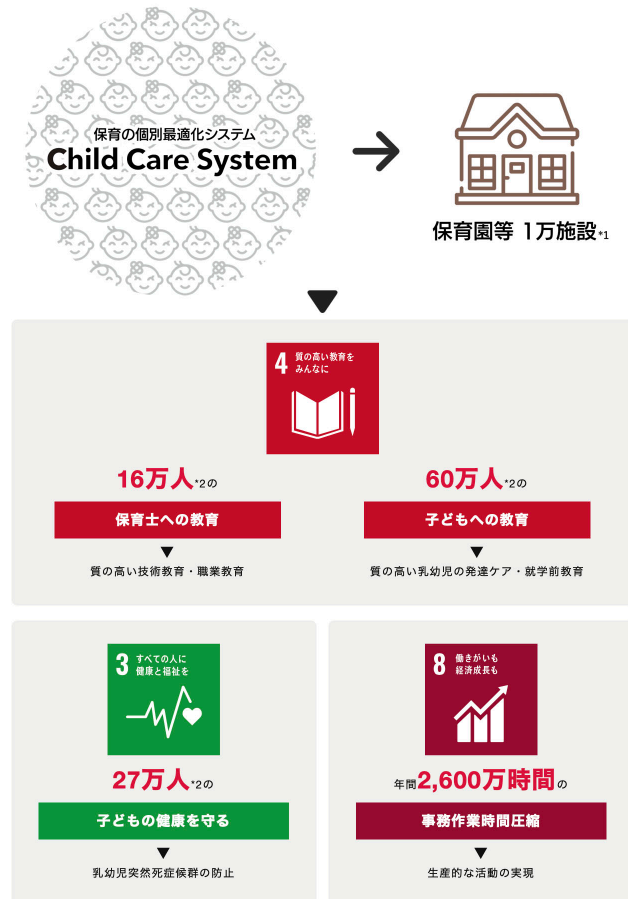
将来的には、各事業年度の経営成績や財政状態を勘案しながら株主への利益還元を検討していく方針だが、現時点において配当実施の可能性及び実施時期等については未定としている。

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、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、業務の効率化を推進することで生産的な活動の実現を目指すこととしている。

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。

誰ひとり取り残さない大胆な変革



企業の持続的な成長と持続可能な開発目標の両立を実現

*1 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（全国の保育園・幼稚園・認定こども園：約6万6千か所）

*2 1施設あたり保育者等数を16名、0,1,2歳児数を27名、定員数を60名と仮定した場合

出所：ホームページより掲載

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