



2025 年 5 月 13 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 052-433-5681)

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、2024 年 5 月 13 日付「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、期初において次元の異なる少子化対策による対人数の変更(園児の預かり人数に対応した保育士の配置)を見込んでいなかったことや児童数の増加等から 2025 年 3 月期の実績が 2027 年 3 月期の売上高及び営業利益の目標を上回り早期に達成いたしました。

これらの状況及び経営環境の変化等を踏まえ、2026 年 3 月期からの 3 ヶ年の中期経営計画をローリング方式により見直し、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、政府による少子化対策として子育て環境の整備を拡充する一方で、少子化が加速するなど、外部環境の変化を鑑み 2024 年 5 月 13 日にローリング方式にて中期経営計画(2025 年 3 月期～2027 年 3 月期)を策定し、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」を前期から継続し、子育て事業を通じて社会問題を解決するとともに持続的な成長を目指してまいりました。

具体的には、新たな事業展開として人材紹介・派遣事業ならびに海外事業展開に向けた対応強化、競争優位性を捉えた学習プログラムの拡充、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)、新たな施設としてネイティブ英語講師を配置した「バイリンガル保育園」、「モンテッソーリ式保育園」の拡充、新たにスポーツに特化した「スポーツ保育園」の新設、乳児期・幼児期・学童期を一貫した子育て支援体制の確立に向けた保育園と学童クラブ・児童館と連携したドミナント戦略により、現在の学童クラブ・児童館を 2 倍の 200 施設に拡大すべく新規施設の受託を積極的に行うなど、差別化戦略による「選ばれ続ける園・施設づくり」を推進しております。

また、2025 年 3 月期においては、業績予想(2025 年 3 月期)及び中期経営計画(2025 年 3 月期～2027 年 3 月期)に織り込んでいなかった次元の異なる少子化対策として対人数の変更が実施され、当社は子育て支援の質的向上から既に保育士を配置していたことから収益インパクトが大きく、更に期中での児童数の増加等により、中期経営計画で想定していた 2027 年 3 月期の売上高・営業利益を前倒で達成したことから 2026 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の見直しを行うものです。

なお、中期経営計画の重点目標に関しては、更なる競争優位性と経営基盤の改善・改革を図るべく、前期から継続して「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。

当社は今後も経営環境の変化に柔軟に対応するため、原則として每期改定を行うローリング方式の 3 ヶ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）3ヵ年の連結数値計画

子育て支援業界においては、少子化の進行により厳しさが増しております。中期経営計画のローリングにおいては、競争環境の厳しい中「選ばれ続ける園・施設づくり」に向け、既存事業である子育て支援事業を基本に、新規施設の開設・受託、専門性の高いこどもに寄り添った質の高い学習プログラムの拡充、新規事業の開発として海外を起点とした新たな事業展開、全国の自治体と連携した新たな教育・子育て支援事業の展開、システム化による業務効率化による更なる収益改善を図ってまいります。

具体的には、中期経営計画の最終年度である2028年3月期の目標達成に向け、グローバル事業ならびに全国の自治体と連携した新たな事業展開の準備期間として位置づけ将来の収益拡大を見据えた投資を強化いたします。特に海外事業におきましては、現地法人を設置するとともに、現地の教育機関や国内外の自治体と連携し、ALT事業（外国語指導助手）や現地での語学学校の展開ならびにこれらと連携した優秀な外国人材の活用、オンライン学習、海外での施設運営を強固に推進いたします。

また、国内においては認可保育園での新たな業態開発・拡充、認可外でのインターナショナルプリスクールなど、新たな事業展開を図るとともに、更なる業務の効率化、管理体制の強化としてシステム化を推進してまいります。これらの将来に向けた投資により2026年3月期は一時的に前期と比較して減益となりますが、2028年3月期では収益拡大及び持続的な成長に繋げてまいります。

[当初の連結数値計画] 2024年5月13日発表

（単位：百万円）

	2024年3月期		2025年3月期		2026年3月期		2027年3月期	
	前期実績	前期増減	当初予想	前期増減	目標	前期増減	目標	前期増減
売上高	37,856	6.6%	38,528	1.8%	39,163	1.6%	40,165	2.6%
営業利益	4,584	25.0%	4,751	3.6%	4,837	1.8%	5,073	4.9%

（注）本中期経営計画の2025年3月期 当初予想は、2024年5月13日に発表した計画となります。

なお、2025年3月期 当初予想につきましては、2025年2月25日に業績予想の修正を発表しております。



[ローリングによる連結数値計画]

（単位：百万円）

	2025年3月期		2026年3月期		2027年3月期		2028年3月期	
	実績	前期増減	予想	前期増減	目標	前期増減	目標	前期増減
売上高	41,147	8.7%	41,904	1.8%	44,017	5.0%	45,408	3.2%
営業利益	5,809	26.7%	5,653	-2.7%	5,892	4.2%	6,327	7.4%

（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。

（2）中期経営計画の重点目標

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の推進、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し、競争優位性を確立するとともに事業を通じて社会問題を解決することで、持続的な成長を目指してまいります。

2026年3月期は更なる事業拡大ならびに今後の事業革新・飛躍に向けた足場固めの年として
位置づけ様々な事業計画の立案推進を実行し、2027年3月期からの収益拡大を図る

① 成長・競争優位性の確立

中長期の成長に向け、人材紹介・派遣事業ならびに海外事業の強化・連携、既存事業及び新たな事業領域の拡大を捉えた積極的なM&Aの推進、競争優位性としての学習プログラムの拡

充や新業態の新設、保護者の困りごとを解決する様々な差別化戦略と子育て支援を取り巻く社会問題の解決に向けた施策を推進する。

1) グローバル事業の早期展開と収益化

- ・優良な現地企業と連携した海外(東南アジア)での施設運営の展開と規模拡大を図る
- ・様々な日本の教育プログラムや国内で培ってきた子育て支援のノウハウを活用し、東南アジア地域において多角的に事業を展開する
- ・現地の教育機関と連携し、優秀な人材を確保することで新たな教育事業(ALT(外国語指導助手)、語学学校、オンライン学習)を展開する。

2) 国内外の専門人材の派遣・紹介事業の規模ならびに収益拡大

- ・有能な外国人就労者において送り出し機関との連携を図るとともに営業体制強化による収益拡大を図る
- ・当社グループの子育て支援のノウハウを活用し、国内の専門人材である「保育士・看護師」の紹介・派遣事業の基盤づくりと収益拡大を図る

3) 既存事業の拡大を捉えた地域連携による「選ばれ続ける園・施設づくり」を推進

- ・質の高い学習プログラムの拡充、特徴ある保育園としての「バイリンガル保育園」、「モンテッソーリ式保育園」「スポーツ保育園」の拡充を図り、子どもたちの将来の可能性を拓ける様々な取り組みを実践する
- ・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) ドミナント戦略に基づく学童クラブ・児童館を現在の2倍へ拡大するとともに学童保育の待機児童解消に向けた対応強化

- ・乳児期・幼児期・学童期の一貫した子育て支援体制の確立に向け、学童クラブ・児童館を現在の2倍の200施設へ早期に拡大する
- ・学童保育の待機児童解消に向け、新たな制度として導入された「東京都認証学童制度」の対応強化として新規施設を積極的に開設する

5) 保護者の困りごとならびに社会問題解決に向けた新たな事業展開

- ・業務提携先であるダスキンと連携した子育て支援事業の早期事業化を図る
- ・課外の時間を活用した習い事事業の拡充を図る(英語・体操・音楽教室など)
- ・子どもたちの未来に向けた独自の学習プログラム、企業・自治体と連携した体験学習や新たな子育て支援事業の創出を図る

6) 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、収支管理強化及びコストコントロールの徹底、データを活用した運営管理、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を確立することで、人員の最適化、運営の効率化、子育てサポート体制の拡充を図る。

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
- ・当社グループは自治体と相互の連携を強化し、双方の資源を有効に活用し子育て環境の整備・拡充を図る

以上