

個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

株式会社さくらさくプラス (7097)

開催日：2024年9月21日(土)

場所：ミッドランドスクエア オフィスタワー5F ミッドランドホール(名古屋市中村区)

説明者：代表取締役社長 西尾 義隆 氏

1. 会社概要

- 株式会社さくらさくプラスの社名は、桜をモチーフとして前を向いて、これからの未来にどうつながっていくかを考えていける会社になりたいという思いから名づけました。
- 私は以前、不動産会社のサラリーマンでした。2008年のリーマン・ショックで、一時期は上場していた会社の時価総額が急落しました。そうしたなか、どんな仕事をしていかを考えていた状況で出会ったのが保育所の事業でした。当時、女性の活躍が進み、働く女性の方々はとても優秀でした。しかし、子どもが保育所に入れないから仕事に復帰できない、会社に戻れないといったことがありました。保育所が足りないなら作れば良いのではないかと、不動産のノウハウがあれば良い場所で保育所を作れるのではないかと考えました。これが当社の成り立ちであり、創業のきっかけです。
- 2009年、会社を創業し保育施設の運営を始めました。昔のように両親や専業主婦の母親が面倒をみていた大きな時代の流れが過ぎ、保育所のニーズは一気に高まっていました。当社は、保育所を作り続け、現在89施設を運営しています。東海エリアには保育所を有していませんが、東京と大阪で民間保育所を積極的に作ってきました。
- 2020年、コロナ禍のタイミングで東京証券取引所マザーズ(現：グロース)市場に上場しました。現在、当社の売上高は172億円です。保育所を中心に事業を運営し、企業としての発展を考えています。
- 労働力不足でもあり、共働き世帯が今後の日本の伸びしろになると思っています。女性の活躍、優秀な女性も増えています。時代の流れとして、男性・女性どちらも働きながら、社会が発展していく時代にならざるを得なくなっています。当社は、そこにビジネスチャンスがあると考えて、事業の拡大を図ろうとしています。
- 企業理念として、「日本の伸びしろを、花ひらかせる。」と、大きなテーマを掲げています。当社は、共働き世帯の方々を支えていける会社になりたいと考えています。これまでは東京で保育所を作ってきました。名古屋エリアは、保育業界の最大手である株式会社JPホールディングスが活躍され、トップリーダーで引っ張っています。ある程度エリアを絞り施設を作ってきたことが、当社が伸びてきた理由でもあります。共働きの家族は非常に忙しく、両親のどちらかが子どもを保育所に預けて、帰りにはどちらかが迎えに行く、またはテレワークで子供を預けて仕事をするなど、さまざまなパターンがあります。当社は、保育所という場所の提供に加えて、さまざまな事業の発展をサポートすることに取り組んでいる企業です。

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

2. 成長戦略および事業概要

- ・ グループの中核事業は、保育サービスです。株式会社さくらさくみらいが 89 施設を運営しています。ご利用者は約 5,000 名、従業員が約 2,000 名です。
- ・ 中核事業のノウハウを活用して情報資産サービスを展開しています。株式会社みらいパレットが ICT（インフォメーション・アンド・コミュニケーション・テクノロジー）を利用し、保護者が子どもを育てやすい環境を整えています。情報提供や広告を取るかたちで、情報資産を取り扱うサービスを行っています。
- ・ 研修サービスを行う株式会社保育のデザイン研究所は、当社の強みの一つです。運転免許は一定期間で更新が必要ですが、保育士の免許は更新制ではありません。世の中の流れや保育の当たり前が変化するなかで、学び続けることが難しい環境でもあります。また、処遇が低いといった問題もあります。子どもたちを育てるために専門的な知識をしっかりと身につけて、続けていかなければなりません。当社は、研修サービスを展開しており、愛知県でも保育研修の受託を行っています。
- ・ 基礎能力の活用として、不動産の企画・開発を行っています。私は以前不動産業に従事しており、良い場所に保育所を作ることに取り組んできました。今は子育て支援住宅など、子どもを育てやすい住宅などを開発して提供しています。宅建免許番号も保有しています。
- ・ 進学塾サービスも展開しています。愛知県近郊も中学受験が盛んですが、東京も賑わっています。株式会社 VAMOS は中学受験の塾で、約 450 名の生徒が通塾しています。
- ・ 食育サービスでは、株式会社みんなのみらいがベーカリーカフェを 2 店舗運営しています。子どもたちの食べるものをもっと充実させていきたいと考えています。今後は、この食育サービスも展開していきます。
- ・ 2024 年 9 月 4 日にプレスリリースをしましたが、当社は株式会社 YELL の全株式を取得し、フェムケア・フェムテックサービスの市場に参入しました。子育てのなかで男性と女性は、まだイーブンではありません。特に体の負担は女性のほうが大きく、生活時間も取られやすくなります。女性をもっと支援したいという考えから、この会社を M&A で取得しました。
- ・ 保育園でもたくさんのお母様から悩みを聞く機会があります。女性を支援していくことがもっとできると考え、子育てしやすい社会を目指してさらなる事業の拡張、拡大を行っていきたく思います。当社は未来にどうつなげるかを考えていきたい会社であり、フェムケア・フェムテックサービスの事業は、それに取り組むものだと考えています。さくらさくプラスは、明るく、そして未来につないでいける、そうした事業を組み立てていきます。

3. 2024 年 7 月期決算概要

- ・ 9 月 12 日に 2024 年 7 月期の決算を発表しました。2024 年 7 月期の売上高は 17,212 百万

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

円、営業利益は 775 百万円、経常利益は 871 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は 607 百万円です。当初の計画よりも上方で着地しました。

- ・ 当社は投資家の皆様に掲げた約束をしっかりと守り、それにプラスアルファをして数字を積み上げてきた会社です。時価総額は約 4,500 百万円、PER（株価収益率）は 6.21 倍、PBR（株価純資産倍率）は 0.82 倍です。私自身は、少々残念な株価だとみえています。社会からの評価であることは間違いないですが、もう少し評価をしていただけるようにすべきだと感じています。株価だけが会社の評価ではありませんが、株式上場をしている状況では、17,212 百万円の売上高と 775 百万円の営業利益からみて、もう少し評価される発信や表現をするべきだと考えています。ぜひ興味をもっていただき、冒険株・将来株としてみていただければと考えています。
- ・ 当初、2024 年 7 月期は売上高 16,773 百万円、営業利益 445 百万円、経常利益 552 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 429 百万円を目指していましたが、大きく上方修正することができました。数字としては結果が出ましたが、決算発表翌日の株価は、肩を落とすような残念な数字でもありました。そのため、もっとしっかりと会社や事業のことを伝える必要があると感じています。
- ・ 当社は、営業利益を非常に大事だと考えています。創業 15 年ほどの会社ですが、これまで積み上げてきた営業利益でキャッシュフローも潤沢になってきました。季節ごとの売上高と営業利益を比較すると保育事業が中心であるため、第 3 クォーター（2 月～4 月）、第 4 クォーター（5 月～7 月）と後半のほうが数字として伸びやすい傾向があります。
- ・ さまざまな開発を行いつつ、借入れ等を活用してストレッチをしながら成長してきましたが、現在は回収のフェイズに入ってきています。自己資本比率は前期 34.0%からようやく 38.6%まで伸びてきました。

4. 2025 年 7 月期業績予想および経営トピックス

- ・ 2024 年 9 月からフェムケア・フェムテック市場への本格参入が始まっています。当社は女性支援の事業を拡大していくことを考えています。また、M&A を続けるとともに、自社でも開発をしていけるのではないかと考えています。当社は 95%が女性であり、優秀な女性がたくさん働いています。そうした環境のなかでしっかりと女性を支えられる会社にしていき、さらにそのノウハウをビジネスに活かしていきたいと考えています。
- ・ 不動産の企画・開発は得意分野です。現在、子育て支援住宅の第二弾として「浅草プロジェクト」を自社で開発しています。保育所のノウハウを活かして、子どもを育てやすいマンションを作っています。
- ・ 新規事業として買取再販売を開始しています。今、東京はマンションの価格が高騰しています。普通の家庭では不動産を買えないところに、比較的築年数が経っている物件をリフォームして、再販売する事業を開始しています。
- ・ 株主還元は、4 期連続増配の予定です。会社のスタンスとして配当はもちろん、今後は

優待内容なども検討すべきだと考えています。株主の皆様には、子育てや若い共働き世帯、次の世代への投資としてもご参加いただきたいと考えています。

- ・ 投資に対してリターンをしっかりと出すことも考えています。昔は今のよう核家族化が進行していませんでした。私が幼かった頃は、家に帰って母親がいなくても友達の家で勝手に遊びに行き、隣のおばさんに面倒をみてもらったり、ご飯を出してもらったりしていました。しかし、今はそうした世の中ではありません。隣に誰が住んでいるかわからず、他人の家にも行けない、子どもに声をかけると不審者扱いをされてしまう時代です。子どもに対する関わり方が大きく変わってきていると思います。当社は株式の手法で、次の世代を支援していきたいと思っています。ぜひ皆様にも投資のかたちでご支援いただければと思います。そして、当社はしっかりとお返しをしていきたいと考えています。
- ・ フェムケア事業では、サプリメントの会社（株式会社 YELL）を M&A で取得しました。産前・産後の忙しいときは食事のままならず、栄養補給に課題があると言われていきます。葉酸を摂取することで赤ちゃんが生まれやすくなると言われていることや栄養が足りない部分を産後にサプリメントで補うといった観点から、商品の販売もスタートしています。フェムケア・フェムテックは、今後、非常に伸びると言われています。世界市場・国内市場とありますが、当社は保護者のノウハウや女性の意見を汲みとりながら事業を発展させていきたいと考えています。
- ・ 第二弾の浅草プロジェクトでは、「東京子どもすくすく住宅認定制度」の補助金を取得しています。また、買取再販事業も開始しています。当社は、少しずつ社会を支えていく、そうした会社にしていきたいと思っています。
- ・ 株主還元では、株主の皆様へ配当をしっかりとしていきたいと考えています。少しずつですが上げていき、安定的に良い配当や優待を出せる会社になりたいと考えています。

5. Appendix

- ・ 厚生労働省が発表している「共働き等世帯数の年次推移」をみると、調査初年度の1980年から共働き率の増加が確認できます。女性が活躍する社会への変化が世の中にあり、女性を支援していくために保育所が必要だという流れに変わってきました。そこにビジネスチャンスがあります。
- ・ 当社の運営施設数は、2014年7月期には9施設でした。これが2024年7月期には89施設となっています。当社は、この10年で保育所を増やしてきました。施設数としては東京が多くなっています。保育所は駅に近いことが大事で、不動産のノウハウを詰め込む形で展開しています。また、東京では0歳～5歳の子どもがいる家庭の約6割が保育所を利用する状況になっています。投資家の方から「これから子どもは減るのではないか」という意見をいただくことがあります。もちろん実際に子どもの数は減っていますが、それでも保育所の利用率は高まっています。この事実を知っていただくと、当社を見る

目が変わると思います。

- ・ 当社は、保育所を通じて事業を拡大してきました。しかし、保育所は作ってすぐに満室稼働するわけではありません。だいたい5年をかけて、0歳・1歳・2歳からお預かりして3歳までと、それから持ち上がりで3歳・4歳・5歳のお世話をさせていただき、約5年で満室になるモデルです。
- ・ 保育所を運営するなかでよく言われるのが、保育の質です。当社は、職員を研修する会社をもっていることから、しっかりと研修を行ったうえで質の高い保育を提供する取り組みを実施しています。利用者から非常に高い満足度と評価をいただいています。また、入園の決め手として立地条件の良さもあがっています。当社は、駅から近く利便性の良い場所に施設を作っており、忙しい方からはその部分が評価されています。
- ・ 当社は2023年に自己株式の取得を行いました。なかなか株価が上がらず700～800円で停滞していましたが、自己株式を取得して現在の株価は1,000円となっています。今後の戦略として、手はずを踏んでとにかく株価を上げて、期待どおり皆様にリターンをお返ししたいと考えています。
- ・ 当社には、未来を支えていきたい、つなげていきたいという思いがあります。会社名のとおり、子育ての世帯の方々を支えていくポジティブな会社として発展していきたいと考えています。

6. 質疑応答

Q1. フェムケア・フェムテックへの取り組みなど、女性を大切にしようと思われているとみえます。社内での管理職や取締役会への女性登用等、これからの向けての社長の考えをお聞かせいただけるとうれしいです。

A1. 保育所の管理者は、95%が女性の園長になっています。みらいパレットなど子会社の代表にも女性が多くいます。YELLの代表は私ですが、役員には2名の女性が入っています。社内を見渡しても本部に約100名弱いますが、7割程度は女性です。大切にすることがどこまでかは非常に難しい話ですが、トイレには生理用品を常備し、急な対応や必要なときに使える取り組みをしています。これからの時代は、男性・女性それぞれが、仕事上でも能力を発揮できる場面がたくさんあると思っています。日本の社会があと10年、20年経ったときにも、女性の活躍がさらなる発展を遂げていくと思っています。これからの日本は女性なくして成長はないと感じていますので、将来が少しでも明るくなるようにサポートできる会社でありたいと考えています。

Q2. ベトナムへの進出と今後の戦略を聞かせてください。先行投資の色が濃いと思いますが、今後のベトナム市場に対する見込みを教えてください。

A2. 一時期、コロナ前にベトナムで保育所を開こうとしたものの、コロナによって完全に政治的にストップをしてしまう状況になりました。現在も会社はありますが、休眠中です。

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

けれども、ベトナムと日本の親和性は非常に強く、これから労働力の相互やりとりも出てくると思います。近々、ベトナムで打ち合わせがありますが、ベトナムはとても魅力のあるマーケットだと思っています。ただ、文化の違いも数多くありますので、そのあたりはしっかりと詰めていきながら、今後の展開を図りたいと考えています。

Q3. 保育関連株として、投資に進め得る企業か考えています。

A3. ぜひ投資いただければと思っています。少子社会は少し皆様のなかでも引っかかる部分があるかもしれません。昔から子どもは未来の宝だと言われていますが、本当にそのとおりです。私たちもいずれ、今の子どもたちに支えてもらわないといけない未来がやってきます。そのなかで社会として子どもを守る、寛容な社会になっていくことが必要だと思っています。子どもを産みやすく、育てやすい社会環境を作るべきだと考えています。皆様の投資対象として当社があがるなかで、大義名分のきれいごとだけではなく数字でしっかりと返していきたい、株価が上がって利益を得て配当を行うという良い循環を作りたいと考えています。ぜひ、ご検討いただければありがたいと思います。

Q4. 子育て支援住宅とはどんな住宅ですか。くわしく教えてください。

A4. 事故で子どもがベランダから落ちた話を聞かれたことがあると思います。対策としてバルコニーを少し高くし、扉に手の挟み防止装置が付いています。コンセントにもシャッターがあり、子どもが誤って何かしても感電しないなど、そうした細かい部分の積み上げを行っています。また、共用部分のホールでは、絵本の読み聞かせなどのイベントができるようになっていきます。この子育て支援住宅は、当社の園長や保育に携わる者が子育てで悩む人々に回答するような、無料で子育て相談を受けられるサービスも提供しています。

Q5. 保育所運営事業の売上は全部補助金なのですか。

A5. さまざまな保育所の種類がありますが、当社が運営している認可保育園は補助金で賄われています。なぜ、当社が東京を中心に展開しているかというと、収入が多いことが理由です。建物を借りる際の家賃補助など、東京だから出る補助金もあります。保育士に関する補助金など、子ども1人当たりいくらといったもので賄われています。補助金の話をすると、よく国の体制が変わったらどうなるのかという質問をいただきます。現在、国として子どもに対する予算を倍増させるべきではないかと言われるほど、必要性が高まっています。こうした補助金があることで経営が安定しやすくなると思います。当社の事業は安定的な収入と不動産のように利益率の高いものを組み合わせています。保育所に関しては、利益を出そうすると人を減らしていくことしかできません。そのため上手に効率化していき、しっかりとした安心できるサービスを提供しながら利益も確保することを実施しています。

Q6. 来期の業績予想について、増配はありますか。

A6. お答えしにくいところではありますが、当社としては増やしていきたいと思っています。どのようなかたちで、いつ、どうしていくかといった「必ず、いつ、こうします」とは話しにくい立場ではありますけれども、現在の成長戦略のなかでそこはしっかり増やしていきたい思いをもっていることを、皆様にお伝えさせていただきます。

以上