



2026年7月期 決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

2026年9月11日

証券コード
7097

01. FY2026決算概要

02. ビジョン

03. 事業計画

04. 株主還元

05. 市場環境と当社の取り組み

06. 競争優位性

07. リスクと対応策

08. appendix

FY2026 サマリー

保育・研修事業は計画通りに成長。前期大型不動産案件があったものの、売上高・営業利益はおおむね通期計画水準に着地

売上高	減収	17,593 百万円	対前期増減率 △4.3%	通期予算達成率 98.8%
営業利益	減益	975 百万円	対前期増減率 △14.4%	通期予算達成率 98.9%
経常利益	減益	1,027 百万円	対前期増減率 △0.5%	通期予算達成率 94.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	増益	652 百万円	対前期増減率 + 6.8%	通期予算達成率 80.0%

保育事業を中心に
ベースラインの
売上は成長

前期不動産の大型
案件の反動

不採算事業の整理
を行った影響

FY2026 決算概要

主力の保育・研修事業は堅調に推移。前期大型不動産案件の反動や不採算事業の整理により単年度では減収減益も、本業の成長基調は着実に継続

売上高

増収要因

保育所サービス、研修事業好調のため、保育事業は増収

減収要因

不採算事業の整理に伴った売上の剥落及び、前期に計上した大型の不動産売却案件(浅草)の反動により前年同期比では減収

営業利益

増益要因

不採算事業の撤退完了に伴う損益構造の改善

増益要因

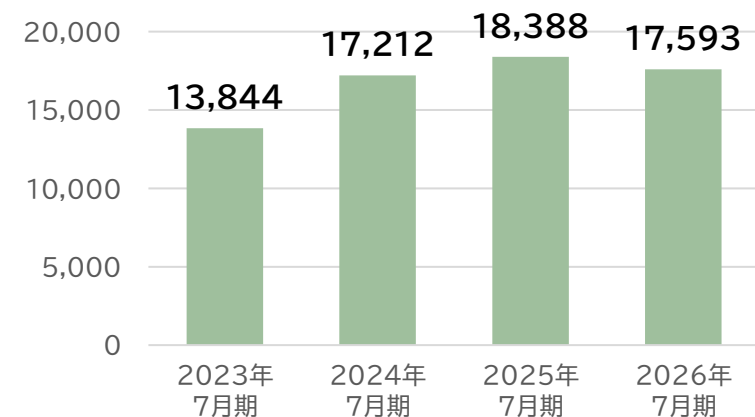
人員の適正配置に伴う業務効率化とコスト削減

減益要因

物価高に伴う賃上げ(人件費増)により前期比減益

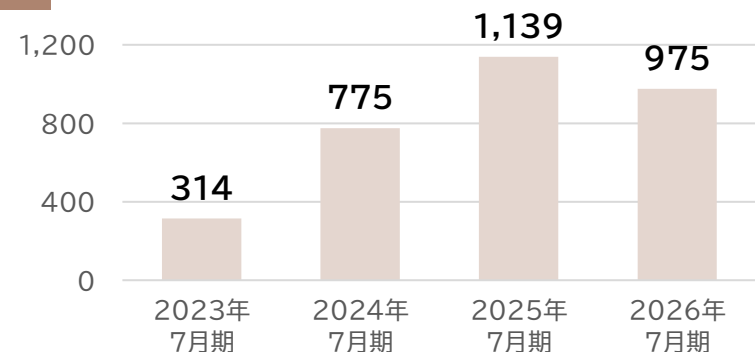
売上高

(単位:百万円)



営業利益

(単位:百万円)

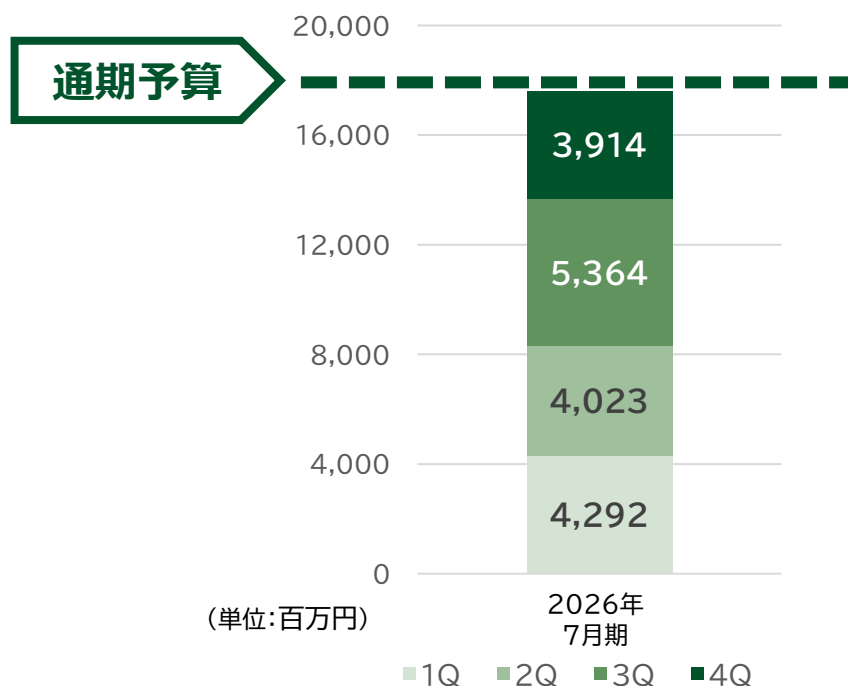


FY2026 通期予算達成率

売上高

保育事業や研修事業等では、計画通り増収したものの、不採算事業の整理に伴い売上が剥落したため、通期予算を僅かに下回る

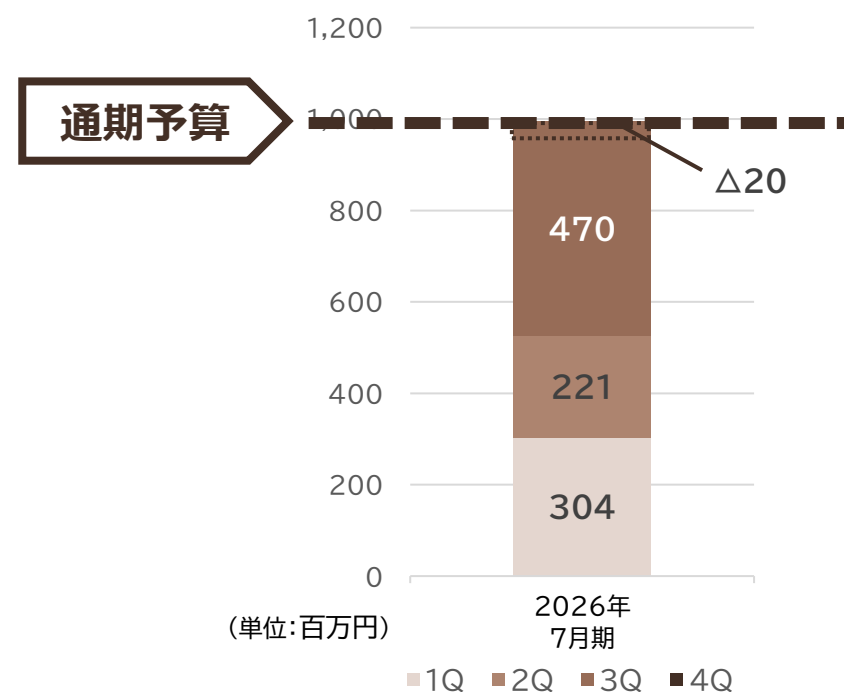
進捗率 **98.8%**



営業利益

通期で採用コスト削減施策を推進した一方で、当四半期会計期間において物価高に伴う賃上げを実施したことに伴い、賞与や社会保険料の費用も増加したことにより、通期計画を僅かに下回る

進捗率 **98.9%**



FY2026 連結貸借対照表(前期比)

高い財務安全性を堅持し、機動的なM&Aや株主還元に対応可能な資金余力を確保

(百万円)	2026年7月期実績	2025年7月期実績	前期末比
資産の部			
流動資産	5,830	4,766	1,063
固定資産	9,504	8,491	1,012
資産合計	15,334	13,258	2,075
負債の部			
流動負債	3,225	2,948	276
固定負債	6,028	4,488	1,539
負債合計	9,253	7,436	1,816
純資産の部			
純資産合計	6,080	5,821	259
負債純資産合計	15,334	13,258	2,075

高い流動性:

現預金および未収入金
(主に自治体向けであり、
信用リスクが極めて低い)
が計3,680百万円。

これが流動資産の6割超を
占め高い安全性と実質的
な手元流動性を確保

財務の安全性:

自己資本比率39.7%と
健全な財務基盤を維持

FY2026 トピックス

2026年1月



新ブランド「Wishyell」ローンチ



「Wishyell」より新製品の発売 デリケートウォッシュ

2026年2月



「Wishyell」より新製品の発売 オールインワンクリームシャンプー

2026年4月



東平園の開設(大阪)



晴海園の増床(東京)



保育所不足のエリアから親子で乗れる送迎バス運行開始

2026年6月



自己株取得

2026年7月



ホテル再生事業「HOTEL SWAY yugawara」リブランドオープン



ママエールシリーズ 新製品 「ラクトリファイン」「インナーケア」ローンチ

01. FY2026決算概要

02. ビジョン

03. 事業計画

04. 株主還元

05. 市場環境と当社の取り組み

06. 競争優位性

07. リスクと対応策

08. appendix

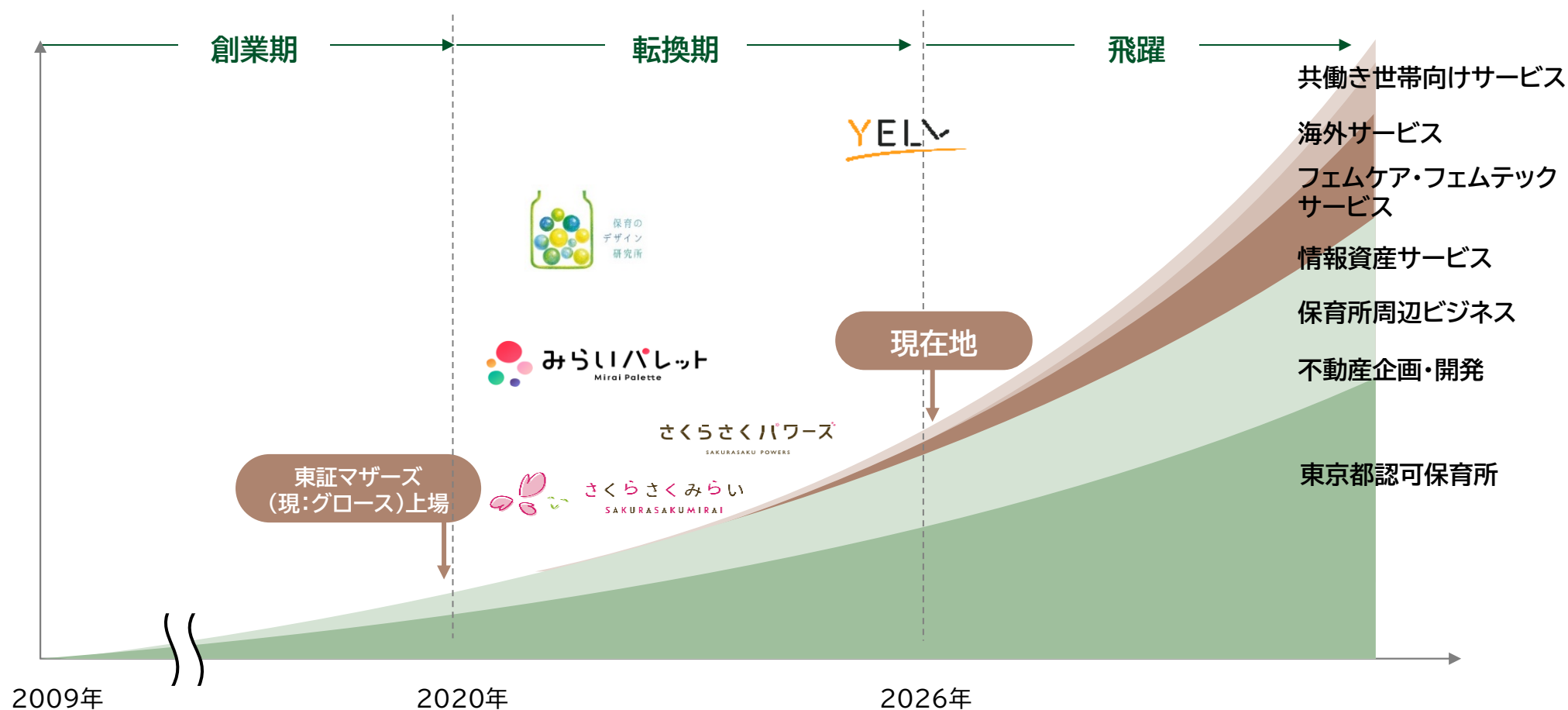
ビジョン

日本の伸びしろを、花ひらかせる。

共働き世帯および子ども・子育て世帯のニーズに応え、
「日本を再び豊かな国にする企業」へ

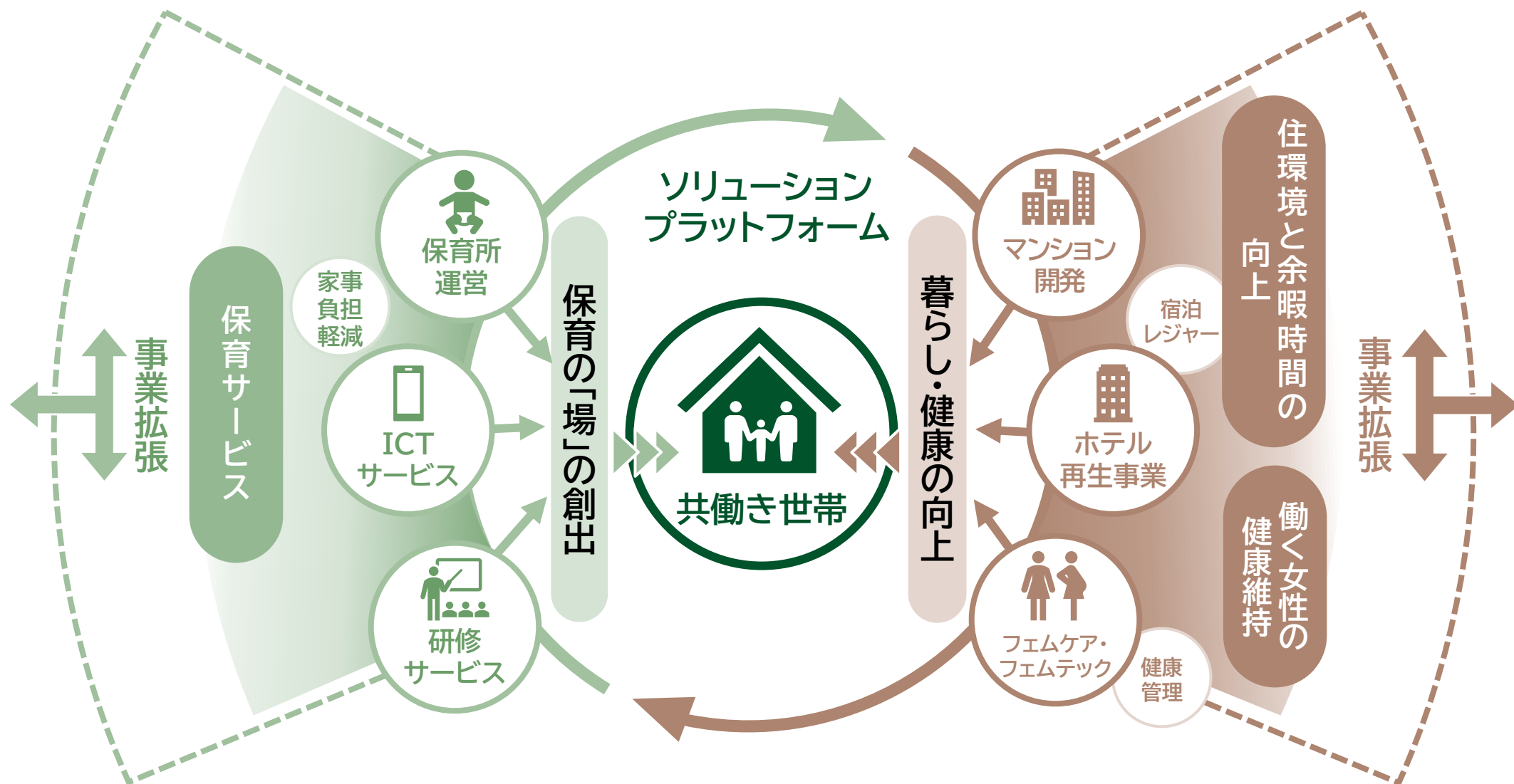
長期ビジョンイメージ

中核事業である保育サービスを軸に、研修サービスやフェムケア・フェムテックサービス等の「保育周辺サービス」を拡張、拡充する



ソリューションプラットフォーム

保育の『場』の提供から、共働き世帯の『暮らし全体』を支える企業へ



01. FY2026決算概要

02. ビジョン

03. 事業計画

04. 株主還元

05. 市場環境と当社の取り組み

06. 競争優位性

07. リスクと対応策

08. appendix

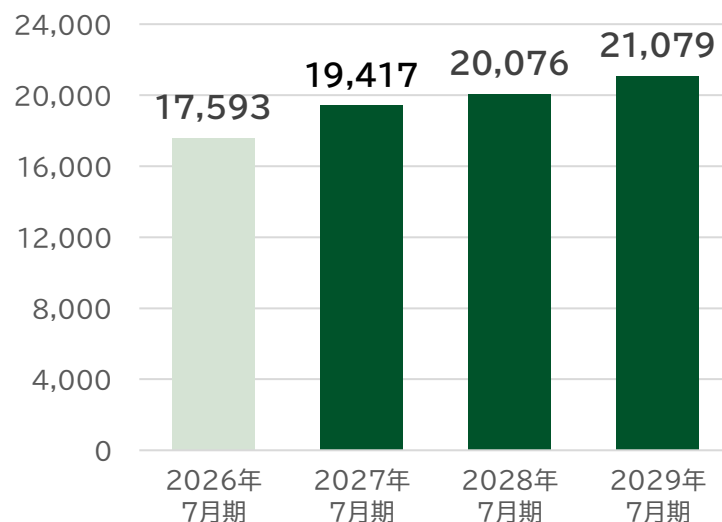
FY2027-2029 中期経営計画 数値目標

既存領域のオーガニックな成長を軸とし、中期計画を達成
さらに飛躍的な拡大のため、M&Aをはじめとする非連続的な成長を志向

(百万円)	2026年7月期 実績	2027年7月期 計画	前期比	2028年7月期 計画	計画比	2029年7月期 計画	計画比
			増減率		増減率		増減率
売上高	17,593	19,417	10.4%	20,076	3.4%	21,079	5.0%
営業利益	975	1,201	23.2%	1,317	9.6%	1,527	15.9%

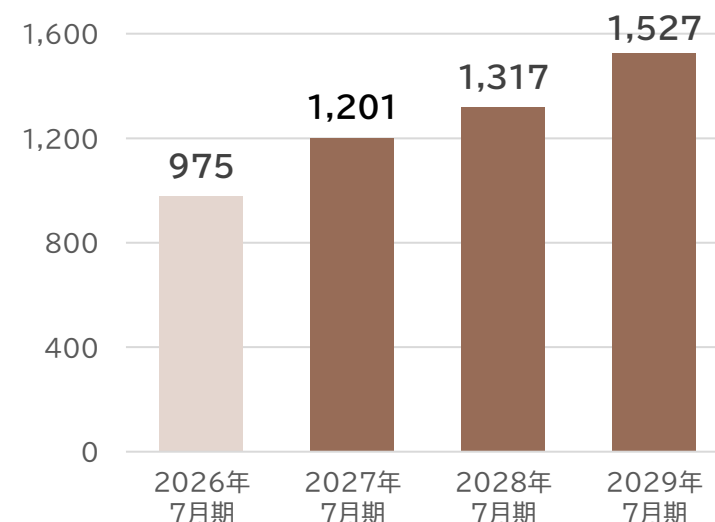
売上高

(単位:百万円)



営業利益

(単位:百万円)



FY2027 経営トピックス

共働き世帯の「子育て・暮らし・健康等」を支えるプラットフォームとして、各事業領域の取り組みを推進



資本

- 資本政策



保育

- 東京都中央区にて1施設の新規開設予定



研修サービス

- 保育所保育指針改定対応
- 東京都後援シンポジウムの開催
- リーダー養成塾の開催



不動産

- マンション開発
- ホテル再生事業



フェムケア・ フェムテック

- 新製品の開発
- 販路拡大



資本

資本政策

資本金及び資本準備金の額の減少

今後のM&Aや株主還元に加え、
資本政策の柔軟性および機動性を確保することを目的とする

	現在の残高 (2026年9月11日)	減少後の残高 予定(2026年10月23日)
資本金	599,612,430 円	70,000,000 円
資本準備金	549,612,430 円	0 円

(※2026年10月23日開催予定の株主総会における承認可決を前提とします。)

減少の方法

減少した資本金及び資本準備金の金額については、
その他資本剰余金(分配可能利益)への振替を行う



保育

東京都中央区にて1施設の新規開設予定

2027年4月1日「さくらさくみらい西仲通り」新規開設(予定)

新築マンション「グランドシティタワー月島」内



グランドシティタワー月島

- ・東京都中央区へ12施設目の開設
- ・東京都中央区は人口増加率が1.93%で市区别で全国首位*
- ・住宅開発の進展により子育て世帯などの転入が進む地域

認可定員数 **99名**

*出所:総務省 人口動態調査(2026年7月発表)



保育所保育指針改定対応と人材育成事業の推進

保育所保育指針 改定対応

指針改定解説のための
研修需要増が見込まれる
ため、動画コンテンツを
新規作成
キャリアアップ研修(処遇
改善)の既存動画について
は更新し、主催団体の要望
に応える
(保育所保育指針改定日
公布:2027年3月、施行:
2028年4月)



企業価値の向上

東京都後援 シンポジウムの開催

第一線で活躍する専門家の
知見を広く届けるため、「インク
ルーズ保育のこれから」と
題したシンポジウムを2026年
8月に開催
指針改定等の有識者見解を
無料提供し、保育の質向上と
「こどもの最善の利益」の保障
に貢献。「保育のデザイン研究
所」の存在意義と価値を広く
周知



業界内での認知拡大

リーダー養成塾の 開催

保育施設の施設長・主任等の
リーダーに求められる役割が
多様化する中で、リーダーが
専門の講師とゼミナール形式
で学びあう場を設ける



保育業界全体の
人材育成



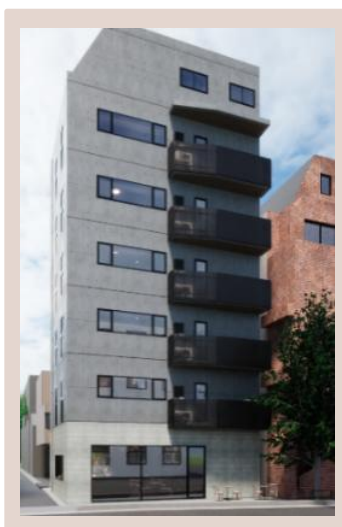
不動産

マンション開発・ホテル再生事業

マンション開発事業

「白山プロジェクト」
2026年10月頃 完成予定

「東京こどもすくすく住宅」認定取得をした、
マンション開発事業の第三弾



東京都文京区白山

ホテル再生事業

2027年7月期からの本格的な
売上・利益貢献へ

子会社所有の湯河原リゾートホテルを全館
リニューアルし、「HOTEL SWAY yugawara」
として2026年7月18日にリブランドオープン





新製品の開発・販路拡大

新製品の開発

バス用品とサプリメント新製品開発

2027年7月期バス用品とサプリメントの新製品の発売に向けた開発も着実に進行中
商品ラインナップの拡充を通じた、フェムケア市場におけるシェア拡大の強力な推進



販路拡大

新規販売チャネルの展開

既存のオンライン販売に加え、販売小売業者への卸売という、新規販売網構築。複数販売チャネルによる成長基盤を確立
直近の展示会では「保育所事業者が手掛けるブランド」として多くの反響を獲得



01. FY2026決算概要

02. ビジョン

03. 事業計画

04. 株主還元

05. 市場環境と当社の取り組み

06. 競争優位性

07. リスクと対応策

08. appendix

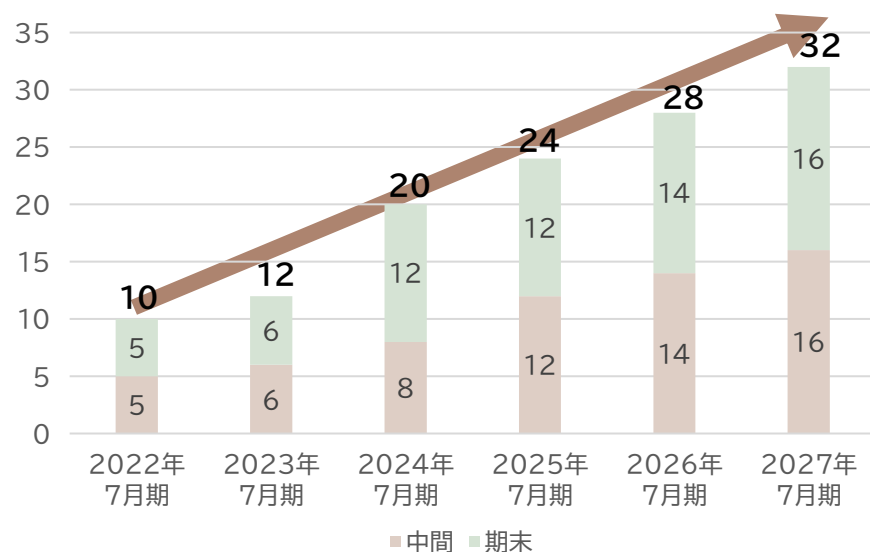
剰余金配当

6期連続増配

持続的成長による、株主還元の拡充を継続実施

配当推移

(単位:円)



	2022年 7月期	2023年 7月期	2024年 7月期	2025年 7月期	2026年 7月期(予)	2027年 7月期(予)
年間 配当金	10円	12円	20円	24円	28円 (予定)	32円 (予定)
中間	5円	6円	8円	12円	14円	16円 (予定)
期末	5円	6円	12円	12円	14円 (予定)	16円 (予定)
配当 性向	12.1% 程度	16.6% 程度	14.5% 程度	17.1% 程度	19.0% 程度	18.3% 程度

株主優待

目的

株主の皆様の日頃のご支援に感謝と、当社株式を中長期的に保有いただくことを目的に配当と併せて株主優待制度を継続
(2025年1月導入)

対象株主

基準日(1月末日及び7月末日)現在の株主名簿に記載または記録された
当社株式 2单元(200株)以上を保有された株主様が対象

優待内容

基準日	保有株式数	優待内容
1月末	200株以上保有の株主様	QUOカード 10,000円分
7月末	200株以上保有の株主様	QUOカード 10,000円分

発送時期

1月末日及び7月末日を基準日として、権利確定日から3か月以内を目処に発送

同封書類

7月末優待: 定時株主総会招集ご通知の封筒
1月末優待: 中間決算配当書類に同封

01. FY2026決算概要

02. ビジョン

03. 事業計画

04. 株主還元

05. 市場環境と当社の取り組み

06. 競争優位性

07. リスクと対応策

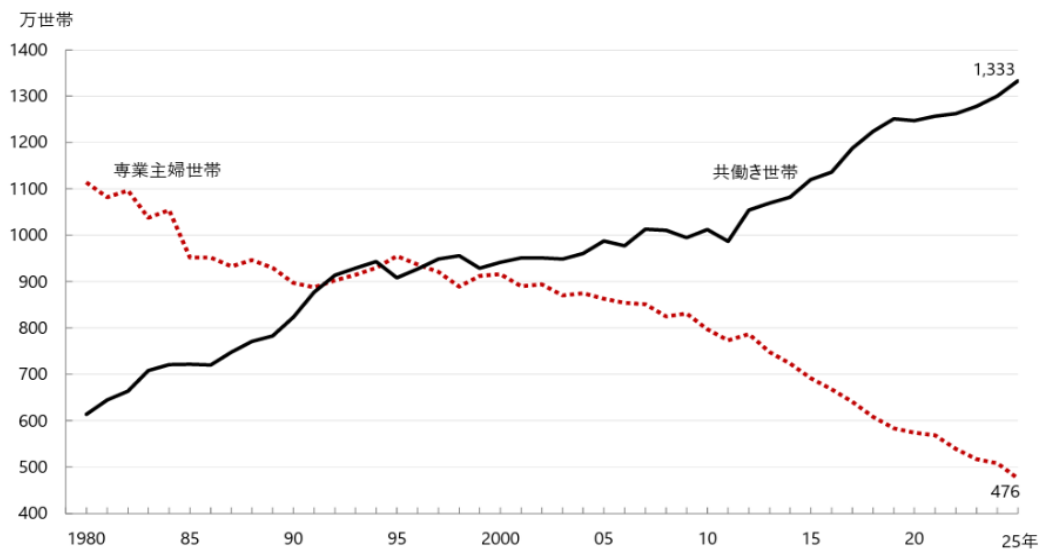
08. appendix

市場環境

共働き世帯増加

共働き世帯の継続的な増加(全体の約7割)に伴い、
当社の主たるターゲット層および潜在ニーズが持続的に拡大

図12 専業主婦世帯と共働き世帯 1980～2025年



資料出所 総務省統計局「労働力調査特別調査」、総務省統計局「労働力調査（詳細集計）」

注1 「専業主婦世帯」は、夫が非農林業雇用者で妻が非就業者（非労働力人口及び完全失業者）の世帯。

2018年以降は夫が非農林業雇用者で妻が非就業者（非労働力人口及び失業者）の世帯。

注2 「共働き世帯」は、夫婦ともに非農林業雇用者の世帯。

注3 2011年は岩手県、宮城県及び福島県を除く全国の結果。

注4 2018年～2021年は2020年国勢調査基準のベンチマーク人口に基づく時系列接続数値。

労働政策研究・研修機構（JILPT）

2025年夫婦世帯

専業主婦世帯

共働き世帯

26.3%

73.7%

約2.8倍



476万世帯



1,333万世帯

当社の
取り組み

当社の取り組み 共働き世帯支援サービス

■ 拡大する共働き市場

共働き世帯の増加に伴い、保育所・時間創出・QOL向上へのニーズが急増

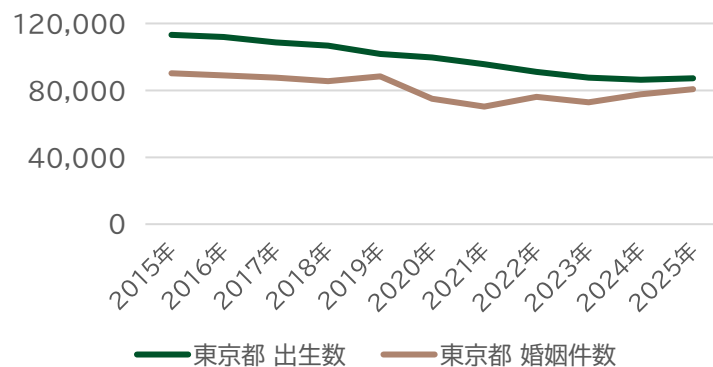
	サービス	対象会社	提供価値
保育領域	・保育所運営 ・研修サービス ・ICTサービス	さくらさくみらい 保育のデザイン研究所 みらいパレット	質の高い保育・教育と、 保護者の安心・育児支援
フェムケア・ フェムテック領域	・葉酸サプリメント ・ボディケア・ヘアケア 等	YELL	働く女性の健康維持等
不動産領域	・マンション開発 ・買取再販 ・ホテル再生事業	さくらさくパワーズ	「子育てしやすい住環境」と 「ホテル宿泊施設」の提供

市場環境

都内出生数増加 待機児童数増加

9年ぶりに出生数、婚姻件数及び待機児童数が増加、都内の保育所利用者の需要見込む

(人/組) 出生数と婚姻件数



出所:東京都子供政策連携室「都における出生数・婚姻件数の増加に関する見解(ファクトシート)」および東京都保健医療局「東京都人口動態統計年報」

出生率 9年ぶりの増加

前年比

1.3% 増

8万8,518人

区部を中心に都外からの若年層の流入が続くなか、都の手厚い子育て支援も相まって出生増につながった

婚姻件数

前年比

4.8% 増

8万5,137組

出生数と相関が強い婚姻件数も増加

26年度 東京都少子化対策予算案

約2.2兆円

結婚から出産、子育てまでを切れ目なく支援する一連の少子化対策

9年ぶり待機児童数増加

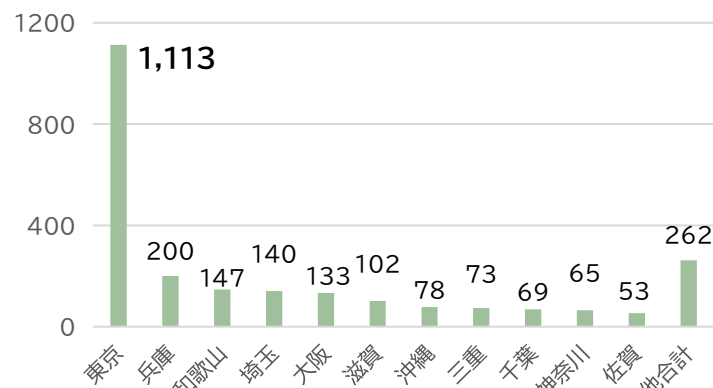
全体の

45.7%

東京都に集中

全国の待機児童数は、前年より181人増加の2,435人。都市部での需要偏在が顕著
東京都は前年比774名増加

人 都道府県別の待機児童数



出所: こども家庭庁「保育所等関連状況取りまとめ(令和8年4月1日分)」

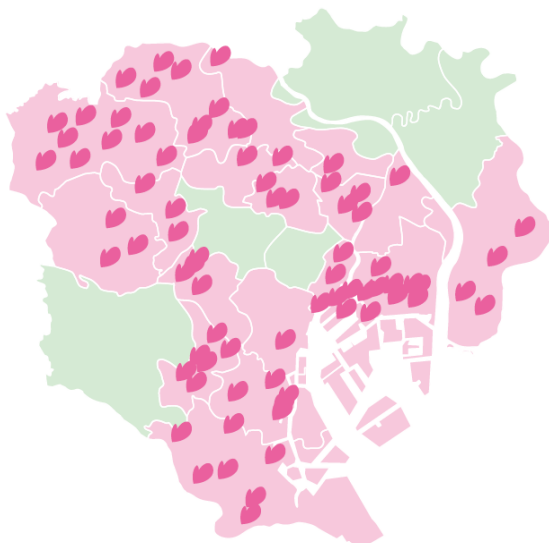
当社の
取り組み

当社の取り組み 都内特化型の保育所ドミナント展開

地域ニーズに即した保育サービスを展開

当社保育所の 東京都認可保育所所在地

練馬区	9
板橋区	9
中央区	11
江東区	7
大田区	7
目黒区	6
品川区	6
渋谷区	4
江戸川区	4
台東区	4
中野区	3
文京区	3
杉並区	3
豊島区	2
北区	1
墨田区	1
荒川区	1
港区	1



Q なぜ都内特化型がいいのか

- A
- ①圧倒的かつ継続的な「保育需要」
 - ②自治体による手厚い補助金制度
 - ③運営地域をまとめることによる
経営・採用・運営の効率化

東京・認可保育所

82/全89施設

東京都認可82施設
東京都認証 1施設
大阪府認可 4施設
埼玉県認可 1施設
千葉県認可 1施設

東京・認可比率

98.8%

認可比率

98.9%

(※2026年7月末時点)

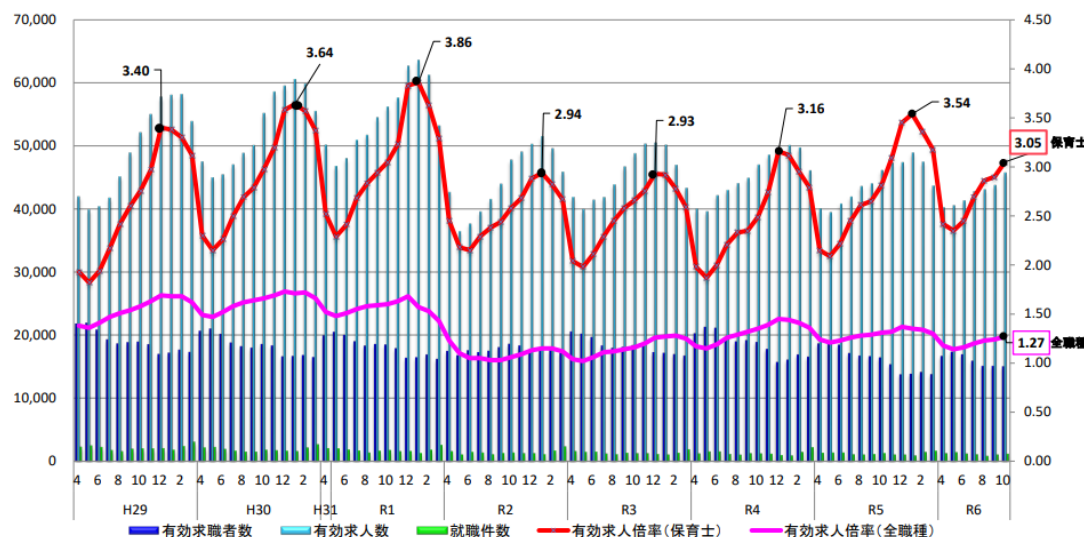
市場環境

保育士人材不足

保育士の有効求人倍率が高い水準で推移

保育士の有効求人倍率の推移（全国）

○ 直近の令和6年10月の保育士の有効求人倍率は3.05倍（対前年同月比で0.24ポイント上昇）となっており、全職種平均の1.27倍（対前年同月比で0.04ポイント下落）と比べると、依然高い水準で推移している。



（出典）一般職業紹介状況（職業安定業務統計）（厚生労働省）

※保育士の有効求人倍率について、各年度の最も高い月の数値を記載している。
※全職種の有効求人倍率は、実数である。

有効求人倍率は依然高い水準で推移

約3倍

1人の求職者を約3社が
取り合っている状態

保育士の主な退職理由



仕事が多い



労働時間
が長い



非効率な事務
作業で子ども
と向き合う時
間がとれない

当社の
取り組み

当社の取り組み 人材確保

「高いエンゲージメント環境」と「採用の内製化」により、優秀な人材の確保を実現

強み 01

「働きやすさ」と「学び」による高い定着率

■ 勤務環境

年間休日125日以上、月平均残業5時間未満

髪色自由など個人の多様性を尊重する柔軟な職場環境

■ 独自の福利厚生・報奨制度

マッサージ提供やお誕生日チケット、モチベーションを高める「ハッピー賞与」等でエンゲージメント向上

■ 充実した育成・研修・サポート体制

グループ内の研修専門子会社が手掛ける年間130回程度のスキルアップ研修に加え「海外研修」を定期開催し、キャリアアップを支援

また本部の手厚いサポート体制により離職を防止

強み 02

「採用の内製化」の確立と豊富な実績

■ 自社チャネルの活用

自社HP経由の直接応募と、既存職員の信頼に基づく「リファラル採用」を強力に推進

■ 確かな内製化実績

自社HP経由やリファラル採用のみで保育士等55名の採用に成功

■ 採用コストの削減

自社チャネルによる採用の推進により、人材紹介会社経由の採用と比較して採用コストを抑制

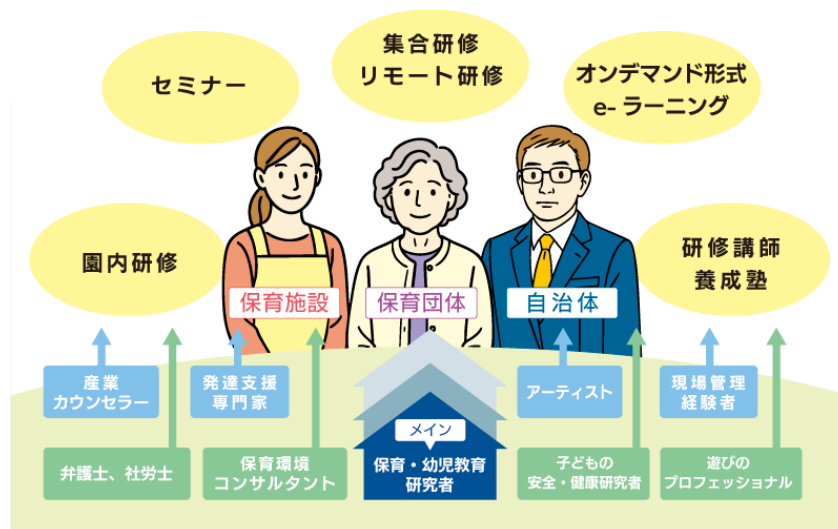
- 01. FY2026決算概要
- 02. ビジョン
- 03. 事業計画
- 04. 株主還元
- 05. 市場環境と当社の取り組み
- 06. 競争優位性**
- 07. リスクと対応策
- 08. appendix

保育の質へのこだわり

保育研修子会社の専門力 × 本部のバックアップ

こだわり 01 保育研修子会社の専門力

- 専門性の高い約370の豊富なコンテンツをオンデマンドで提供する研修システム
- 保育・幼児教育のさまざまな分野において第一人者とされる多数の講師陣在籍



こだわり 02 本部のバックアップ

- 年間130回程度の研修・海外研修を主導。保育知識のアップデート
- 本部職員による巡回及び面談、相談フォームの設置などの体制
- 全施設でばらつきのない一貫した保育を実現



保育所運営のノウハウを活かした事業拡大

豊富な運営実績とノウハウを応用し、多角的な子育てソリューションへ拡大

連絡帳アプリ開発

フェムケア・フェムテック事業

子育て支援住宅の開発

背景

保護者と保育士の「リアルな不便」を抽出

女性職員が多い環境で培った健康課題への実績

子育てに適した住環境や、安全・家事負担軽減に配慮した住宅へのニーズの高まり

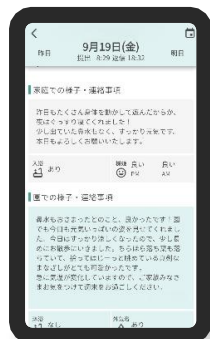
強み

子会社開発によるスピーディーなシステム構築

保育所を運営するさくらさくグループが開発した製品に対する高い信頼性

保育士や栄養士の知見を活かした子育てに優しい住環境の提案

現場のリアルな声を活かした、女性に寄り添う商品展開



保育所の開設を支える不動産開発力

「不動産ノウハウ×直提案スキーム」による独自の用地仕入れ

経営陣のバックグラウンドと そのノウハウの継承

代表取締役が不動産業界出身であり、不動産開発・仕入れに関する深い知見とネットワークを保有

これを再現性の高いノウハウとして子会社（さくらさくパワーズ）へ継承し、組織的展開を推進

「直提案型」アプローチ

後発である当社は不動産ノウハウを強みに、土地所有者や投資家に対して保育所としての運用（投資商品）を自ら企画・直提案する手法を採用

これにより、競合の少ない形で立地に優れた保育施設を確保・展開

さらに、提携不動産業者からの物件持ち込みルートも確立しており、「都心部における保育用地の確保難」という業界共通の制約を、当社の仕入力と企画力によって独自の優位性へと転換

保育所の開設を支える不動産開発力

「高い開発力」が創り出す、優良立地の獲得力

魅力を最大化する 「柔軟な開発力」

例：社宅併設型保育所

保育士の確保と土地の有効活用を両立

例：倉庫からのリノベーション

既存建物をリノベーションし、迅速かつ効率的に保育施設へと転換・開設

土地形状や建物の特性に応じた柔軟なプランニング実績を保有

不動産開発力事例

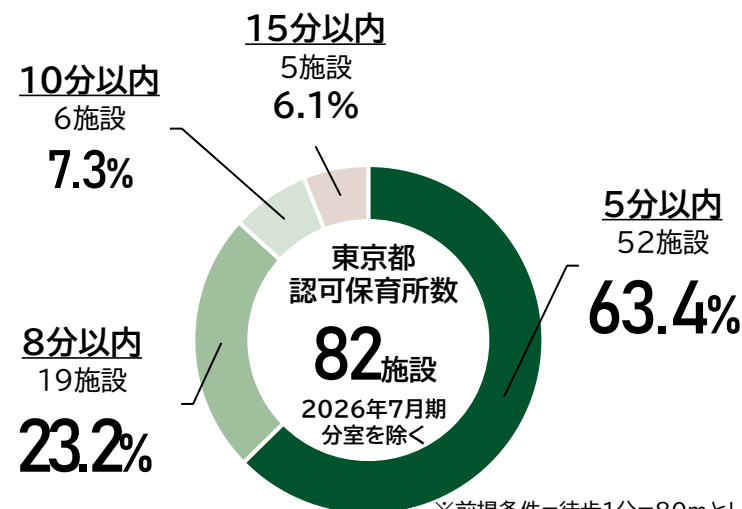


「通いやすさ・好立地」による 選ばれる保育所の確立

保護者の保育所選びにおいて極めて重要な「通いやすさ(立地)」で圧倒的な優位性を保持

東京都認可保育所の9割以上が最寄り駅から「徒歩10分圏内」の好立地に位置

最寄駅からの所要時間比率



※前提条件=徒歩1分=80mとして10分圏内-約800m

不動産事業の今後の展望

これまでの取り組み

マンション開発事業

西麻布・浅草・白山等で展開
「東京こどもすくすく住宅」認定
取得



2024
西麻布



2025
浅草



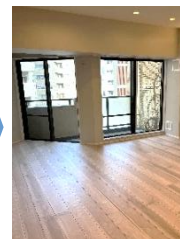
2026.10予定
白山

買取再販売事業(区分)

区分マンションの買取・フルリノ
ベーション実施によるバリュー
アップと適時売却を慎重に継続



Before



After

ホテル再生事業

神奈川県海沿いエリアのホテル
を取得



今後の展開・成長アプローチ

マンション開発の領域拡張・ 多様化・ターゲット拡大

従来の「子育て支援特化」に加
え、一般向けマンション開発・
「一棟買い(一棟リノベーション・
再開発)」も視野に入れ、多様な
開発スキームを検討

既存コア事業の着実な 安定収益

不動産市況を慎重に見極め
つつ、区分リノベーション(買取再
販売)および既存開発プロジェクト
の最適なタイミングでの取得・
バリューアップ・売却を継続実施

ホテル再生事業の継続

神奈川県海沿いプロジェクトで培
った再生・バリューアップノウハウ
を確立し、第2弾以降のホテル再
生案件の獲得・事業化を継続して
探索

共働き世帯に対する周辺領域への投資加速

共働き世帯のQOLを向上させる周辺領域へ機動的な投資を実行する方針

01 周辺事業領域の拡張

安定した保育事業のキャッシュ・フローを活用し、M&Aや事業提携を通じて周辺領域へ事業展開

02 新領域の本格展開・スケール化

これまで実証・ノウハウ蓄積を進めてきた取り組みを、今後はより大きな規模で本格展開

03 種まき事業の刈り取り・成長化

先行投資・着手してきた新規施策の成長を加速させ、次の収益の柱へ育成

- 01. FY2026決算概要
- 02. ビジョン
- 03. 事業計画
- 04. 株主還元
- 05. 市場環境と当社の取り組み
- 06. 競争優位性
- 07. リスクと対応策**
- 08. appendix

主なリスク情報と対応策

成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載
 その他リスクは、後日開示予定の有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照

リスク	リスク概要	顕在化の可能性	当社対応方針
人材育成及び 育成に関するリスク	今後、保育士・栄養士・看護師資格を有する優秀な人材の確保と育成が、保育施設の新設速度に追いつかない場合 または、確保が必要となる人材の人件費が増加し、当該増加に対して補助金等が十分に手当てがされない場合、業績に影響を及ぼす可能性があります。	中長期/低	開設計画には人材確保可能数についても見込んでおり、社会情勢に合わせ様々な採用チャネルを導入し、人材の確保に努めております。 自社HPの有効活用等により採用経費の圧縮に努めております。
少子化の進行や 待機児童の減少に 関するリスク	少子化の急速な進行や、想定外の事象による待機児童の減少に伴う市場の著しい縮小により、業績へ影響を及ぼす可能性があります。	中長期/中	地域のニーズと行政の認可園の開設計画を慎重に鑑みながら、弊社の開設計画を策定しております。 子ども・子育て支援事業を単一セグメントとし、子育て家庭を包括的に支援することにより、少子化の影響を受けにくいグループ体制を整えております。
保育所における 事故発生に 関するリスク	何らかの原因により食の安全性に問題が発生し、またはその他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 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。	常時/低	当社では安全管理を徹底しリスクを最小限にしています。 食材管理ならびに衛生管理ともに、児童の安全管理にも十分に配慮しております。 社内マニュアルを整備することにより、保育の質の水準を確保しております。また、内部監査室を設置し保育所の品質管理、安全確保に努めております。

- 01. FY2026決算概要
- 02. ビジョン
- 03. 事業計画
- 04. 株主還元
- 05. 市場環境と当社の取り組み
- 06. 競争優位性
- 07. リスクと対応策
- 08. appendix**

グループ事業のポートフォリオ

当社(純粋持株会社)

さくらさくPLUS

1. グループ中核事業

基幹事業として子育て支援事業を展開

2. 基盤能力の活用

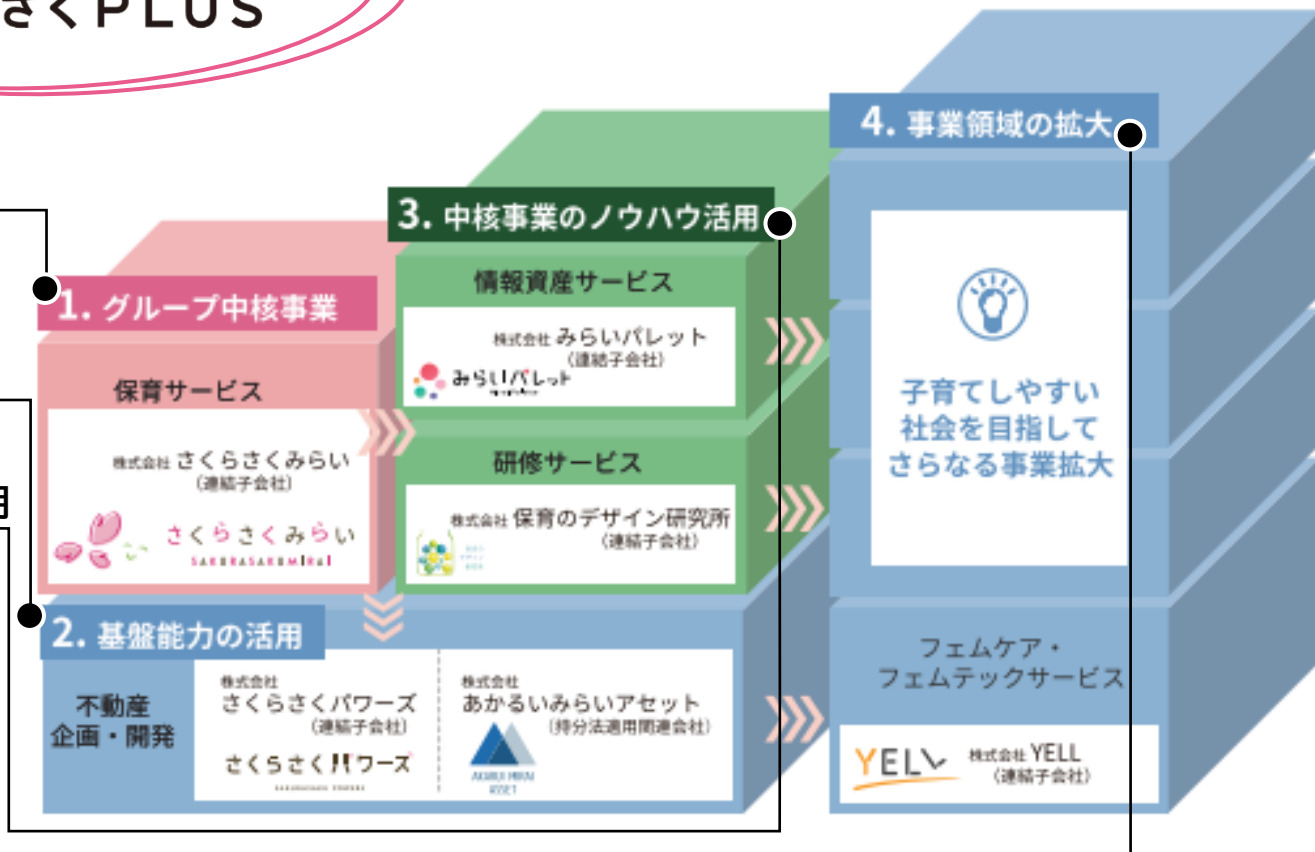
ハード面:不動産開発

3. 中核事業のノウハウ活用

ソフト面:ICTによる情報活用、保育所運営で培った資産

4. 事業領域の拡大

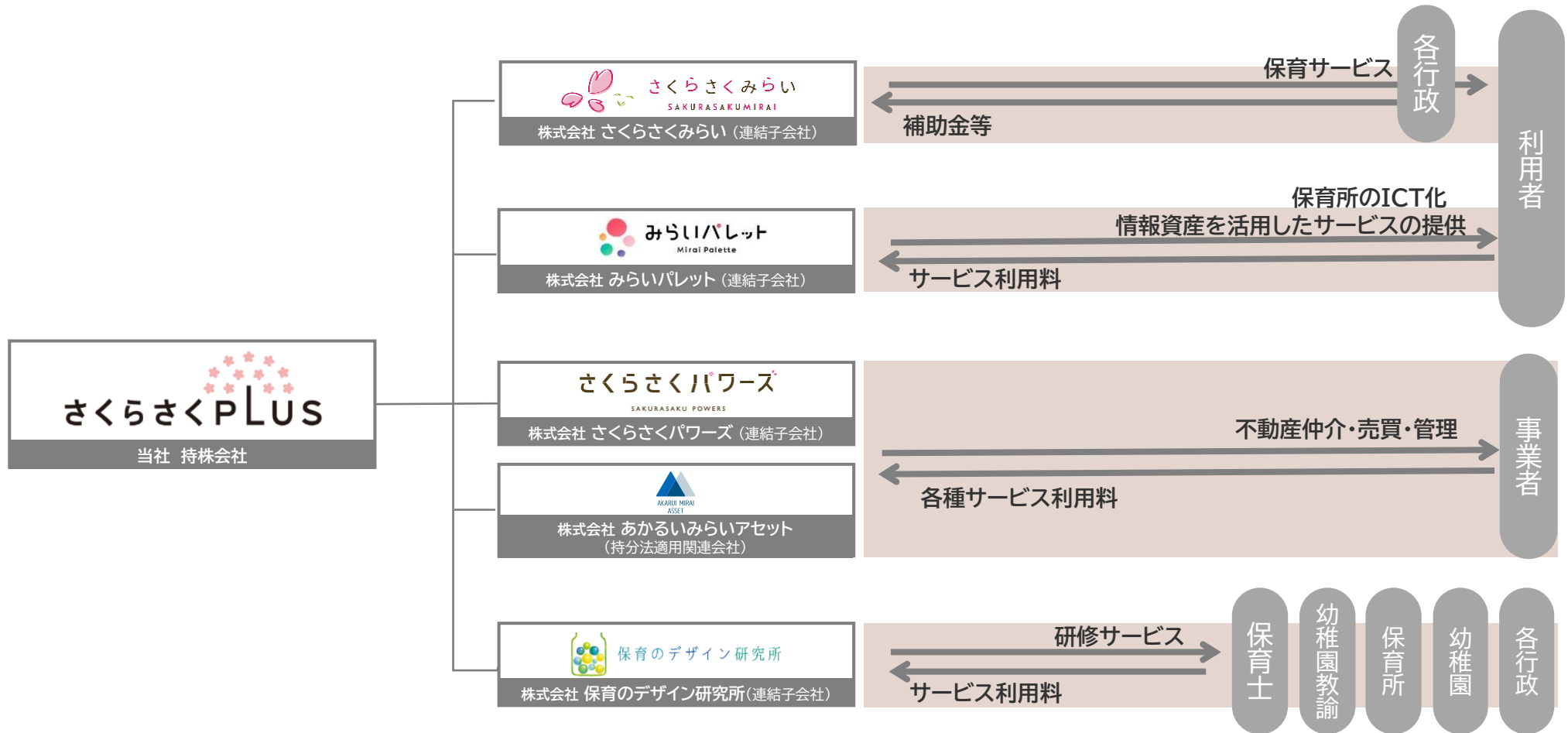
1、2、3のシナジー効果を活かした子育て支援事業を「創出」



保育所周辺サービスとのシナジー



事業系統図



会社概要

会 社 名	株式会社さくらさくプラス
設 立	2017年8月
上 場	2020年10月(東証グロース)
決 算 期	7月
マネジメント	代表取締役社長 中山 隆志(写真 上段左) 取締役専務 森田 周平(写真 上段中央) 取締役(社外) 北村 聡子(写真 上段右)
所 在 地	東京都千代田区有楽町1丁目2番2号 東宝日比谷ビル
資 本 金	599,612,430円(2026年7月末)
従 業 員 数	1,786名(365名)(2026年7月末)※
事 業 内 容	子ども・子育て支援事業
関連子会社	株式会社さくらさくみらい(100%子会社) 株式会社さくらさくパワーズ(100%子会社) 宅地建物取引業者 東京都知事(2)第103379号 株式会社あかるいみらいアセット(持分法適用関連会社) Hana TED.,JSC(ベトナム:持分法適用関連会社) 株式会社みらいパレット(100%子会社) 株式会社保育のデザイン研究所(100%子会社) 株式会社YELL(100%子会社)

取締役



監査役



※

1. 従業員数は、就業人員です。
2. 臨時雇用者数につきましては、年間の平均人員を()外数で記載しています。
なお、臨時雇用者はパートタイマー、アルバイト、派遣社員を含んでいます。

沿革

2009年 5月	事業譲渡により「さくらさくほいくえん」(認可外保育施設)を個人事業として開設・創業	
2009年	株式会社ブロッサム(現「株式会社さくらさくみらい」)設立	
2010年	現小規模保育施設 「わこうさくらさくほいくえん」(「さくらさくみらい和光」)開設(2025/3/31閉所)	
2011年	初の認証保育所 「つきしまさくらさくほいくえん」(現「さくらさくみらい月島」)開設	
2014年	初の認証保育所 「もとまちさくらさくほいくえん」(現「さくらさくみらい元町」) 「ぜんげんじさくらさくほいくえん」(現「さくらさくみらい善源寺」)同時開設	
2017年	株式移転により、株式会社ブロッサムの完全親会社として「さくらさくプラス」を設立	さくらさくPLUS
2018年	株式会社さくらさくパワーズ設立 宅地建物取引業者 東京都知事免許(1)103379号	さくらさくパワーズ
2019年	社名を株式会社ブロッサムから株式会社さくらさくみらいに変更 株式会社あかるいみらいアセット設立 Hana TED.,JSC設立(ベトナム)	さくらさくみらい AKARUI MIRAI ASSET HanaHome
2020年	東証マザーズ(現 東証グロース)上場	
2021年	株式会社みらいパレットを設立 株式会社VAMOSを子会社化(全株式譲渡に伴い、連結除外) 株式会社みんなのみらいを設立(経営資源の最適化のため、事業を終了)	みらいパレット VAMOS みんなの みらいの テディ
2023年	株式会社保育のデザイン研究所を子会社化	保育のデザイン研究所
2024年	株式会社YELLを子会社化	YELL

理念

共働き家庭が、増え続けています。

女性だけでなく、男性の働き方も、多様になってきています。

一人ひとりが、それぞれ違うカタチで幸せを描き、

新しいキャリアを形づくっていく時代。

子育てに必要なこともまた、新しくなっていくでしょう。

子どもは、社会の未来。子育て家族は、この国の伸びしろ。

子育て家族が元気になるほど、日本の未来が嬉しい方へ変わっていくと、

私たちは信じています。

子どもが成長していく喜びを、

本人はもちろん、親と、保育者と教育者と、地域の人々など、

あらゆるステークホルダーが笑顔の中で分かち合っていけるように。

なるほど、その手があったか！ え、そこまで出来るの!?

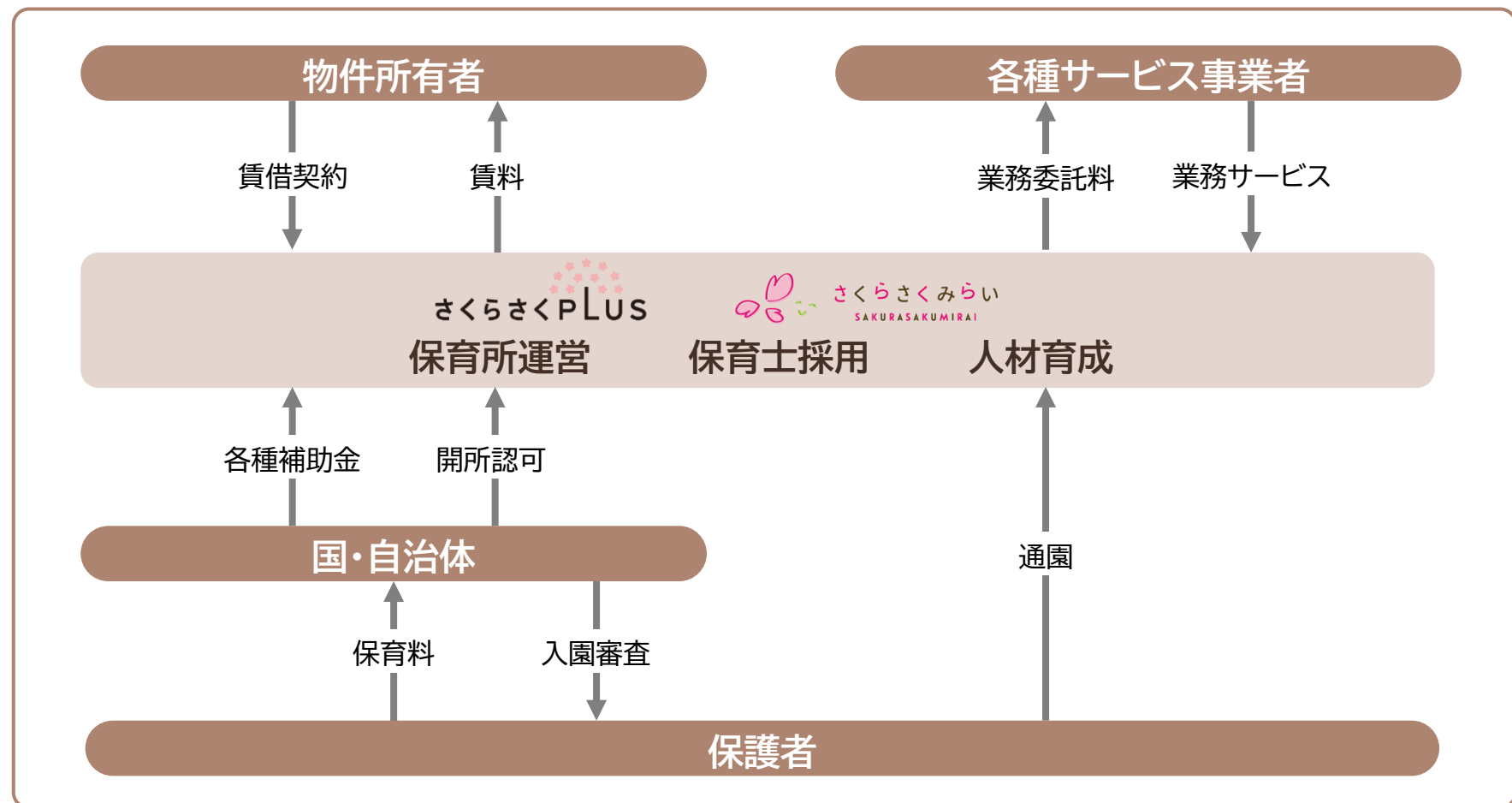
私たちは、これからの時代を生きる子育て家族に、

嬉しいイノベーションを届けていきます。

日本の伸びしろを、花ひらかせる。 さくらさくPLUS

認可保育所の収益モデル

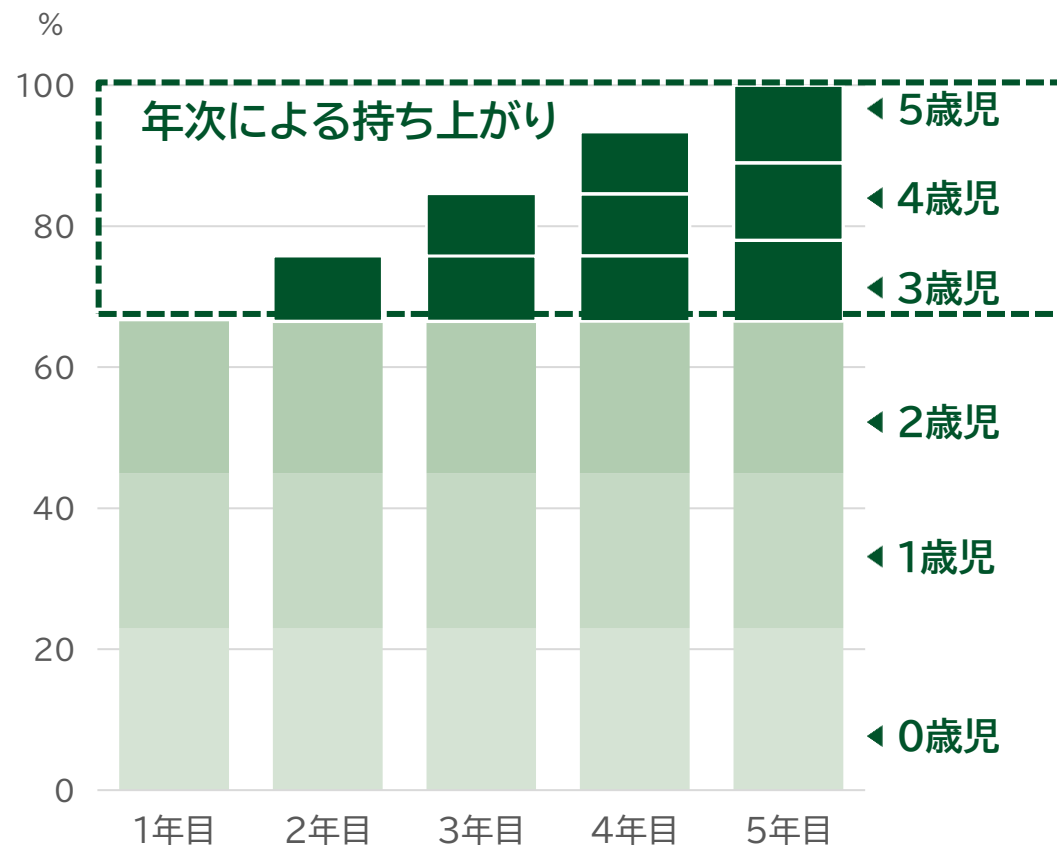
当社の運営する89施設のうち88施設は認可保育所
認可保育所は、国・自治体が補助金により保育所利用料を負担するため、安定した経営を行えるのが特長



売上・売上原価の構成と開所から収益最大化までのイメージ

待機児童の多くは0～2歳児、開所直後は3～5歳児クラスが少なく、数年を経て持ち上がってくることで収益が最大化

保育所1カ所当たり収益イメージ



留意事項

- ❁ 本資料は、当社の事業及び業界動向に加えて、当社による現在の予定、推定、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います。
- ❁ これらの将来の見通しに関する表明は、様々なリスクや不確実性が内在します。
- ❁ すでに知られたもしくは知られていないリスク、不確実性、その他の要因が、将来の見通しに関する情報に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- ❁ 当社は、将来の見通し、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の見通しと大きく異なることもありえます。
- ❁ 本資料における将来の見通しに関する情報は、2026年9月11日現在において、利用可能な情報に基づいて、当社によってなされたものであり、今後、新しい情報が入った場合においても、当社は本資料に含まれる見通しに関する情報の修正や更新を行う義務を負うものではありません。



さくらさくPLUS