

# 2018年12月期 決算説明資料



2019年2月13日

株式会社テノ. ホールディングス

(証券コード：7037)

**teno**  
HOLDINGS

# I. 会社概要・事業内容

## II. 2018年12月期 連結決算概要

売上高 前期比 +40.8%

営業利益 前期比 +142.5%

当期純利益 前期比 +68.9%

## III. 2019年12月期 連結業績予想

売上高 前期比 +7.7%

営業利益 前期比 +17.5%

当期純利益 前期比 +37.9%

## IV. 利益配分に関する基本方針

配当実施 0% → 15%

## V. APPENDIX

「手の」ぬくもりまでも伝えたい

# I. 会社概要・事業内容

# 会社概要

社名	株式会社テノ。ホールディングス 英文表記：teno. Holdings Company Limited
本社	福岡県福岡市博多区上呉服町10番10号 呉服町ビジネスセンター 5F
代表者	代表取締役社長 池内 比呂子
設立	2015年12月15日（創業 1999年7月5日）
従業員数	1,657名 (1,156名) [2018年12月末時点] ※従業員数は就業人員 ※臨時雇用者数（パートタイマー、人材会社からの派遣社員等を含む。）は、最近1年間の平均人員を（ ）外数で記載
事業内容	公的保育事業 受託保育事業 その他

# グループ概要

- 福岡を拠点に、東京にも本部を設置

(株)テノ・ホールディングス  
(純粋持株会社)

**teno**  
GROUP

100%



(株)テノ・コーポレーション  
(連結子会社)

100%



(株)テノ・サポート  
(連結子会社)

## ● 公的保育事業

- ・認可保育所運営、認証保育所運営、  
小規模認可保育所運営、自治体保育室運営

## ● 受託保育事業、その他

- ・院内・事業所内保育所の受託運営、学童保育所の受託運営、  
わいわい広場の受託運営、人材派遣、人材紹介、  
ベビーシッターサービス、ハウスサービス、テノスクール  
(tenoSCHOOL) 等

(株)テノ・コーポレーション 沖縄支店  
(株)テノ・サポート 沖縄支店

沖縄

(株)テノ・ホールディングス 福岡本社  
(株)テノ・コーポレーション 福岡本社  
(株)テノ・サポート 福岡本社

福岡

(株)テノ・サポート 大阪支店

大阪

東京

(株)テノ・コーポレーション 東京本部  
(株)テノ・サポート 東京本部

# セグメント別売上高構成比

- 福岡と東京を中心に、公的保育所、受託保育所等を運営

保育施設の企画・運営  
【企業内・病院内 保育所】



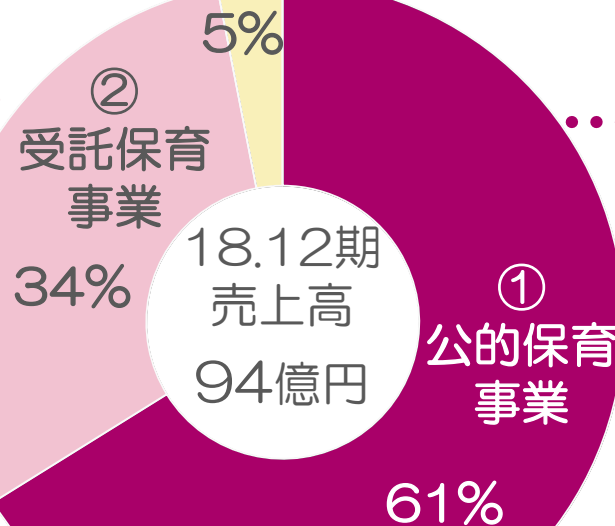
放課後児童健全育成事業  
【学童保育所】



保育園テトテ、キッズルームの運営、  
保育人材の派遣・紹介サービス、  
テノスクール (tenoSCHOOL)、  
ベビーシッターサービス、ハウスサービス等



③その他



全国展開の認可保育サービス  
【ほっぺるランド】



認証等保育サービス  
【ほっぺるランド】



小規模認可保育サービス  
【ほっぺるランド】



# 経営理念



私たちは、女性のライフステージを応援します。

私たちは、相手の立場に立って考えます。

私たちは、コンプライアンスを推進します。

私たちは、事業を通して社会貢献致します。

**teno**  
HOLDINGS



## 「テノ。」の由来

もっと愛情を・・・

もっと安心を・・・

「手の」ぬくもりまでも伝えたい

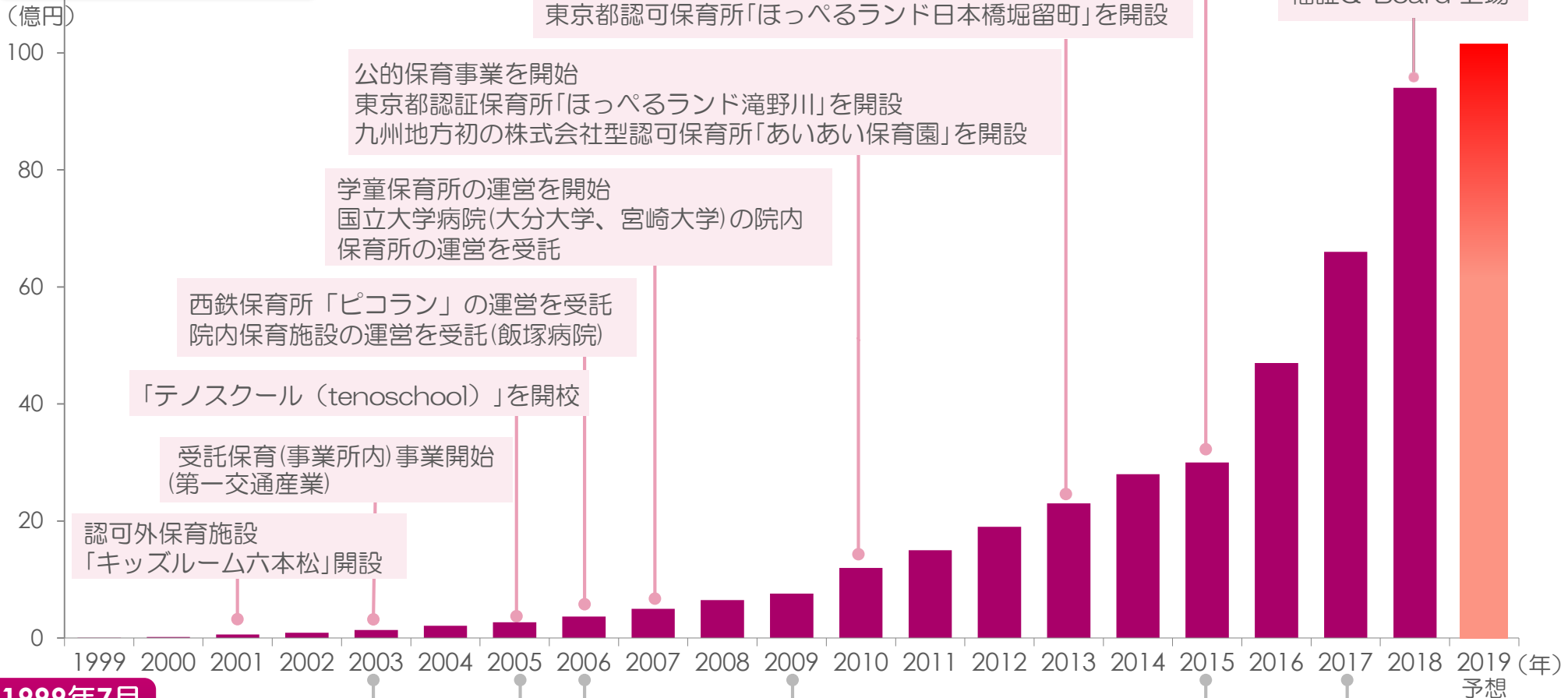
**teno**  
HOLDINGS



# 沿革

■ ベビーシッターサービスやハウスサービスの提供で創業し、創業以来**19期連続**増収

## 売上高の推移



**1999年7月**  
設立

ベビーシッターサービスやハウスサービスの提供を目的に、福岡県福岡市東区に有限会社ドワイトを設立

労働者派遣事業資格取得

沖縄支店を開設

東京本部を開設

商号を株式会社テノ・コーポレーションに変更

大阪支店を開設

「株式会社テノ・ホールディングス(当社)」設立  
2015年度は、単体決算および決算期変更のため10ヶ月決算

大阪市認可保育所「ほっぺるランド鶴見緑地」を開設

東証マザーズ  
福証Q-Board 上場

東京都認可保育所「ほっぺるランド日本橋堀留町」を開設

公的保育事業を開始  
東京都認証保育所「ほっぺるランド滝野川」を開設  
九州地方初の株式会社型認可保育所「あいあい保育園」を開設

学童保育所の運営を開始  
国立大学病院(大分大学、宮崎大学)の院内  
保育所の運営を受託

西鉄保育所「ピコラン」の運営を受託  
院内保育施設の運営を受託(飯塚病院)

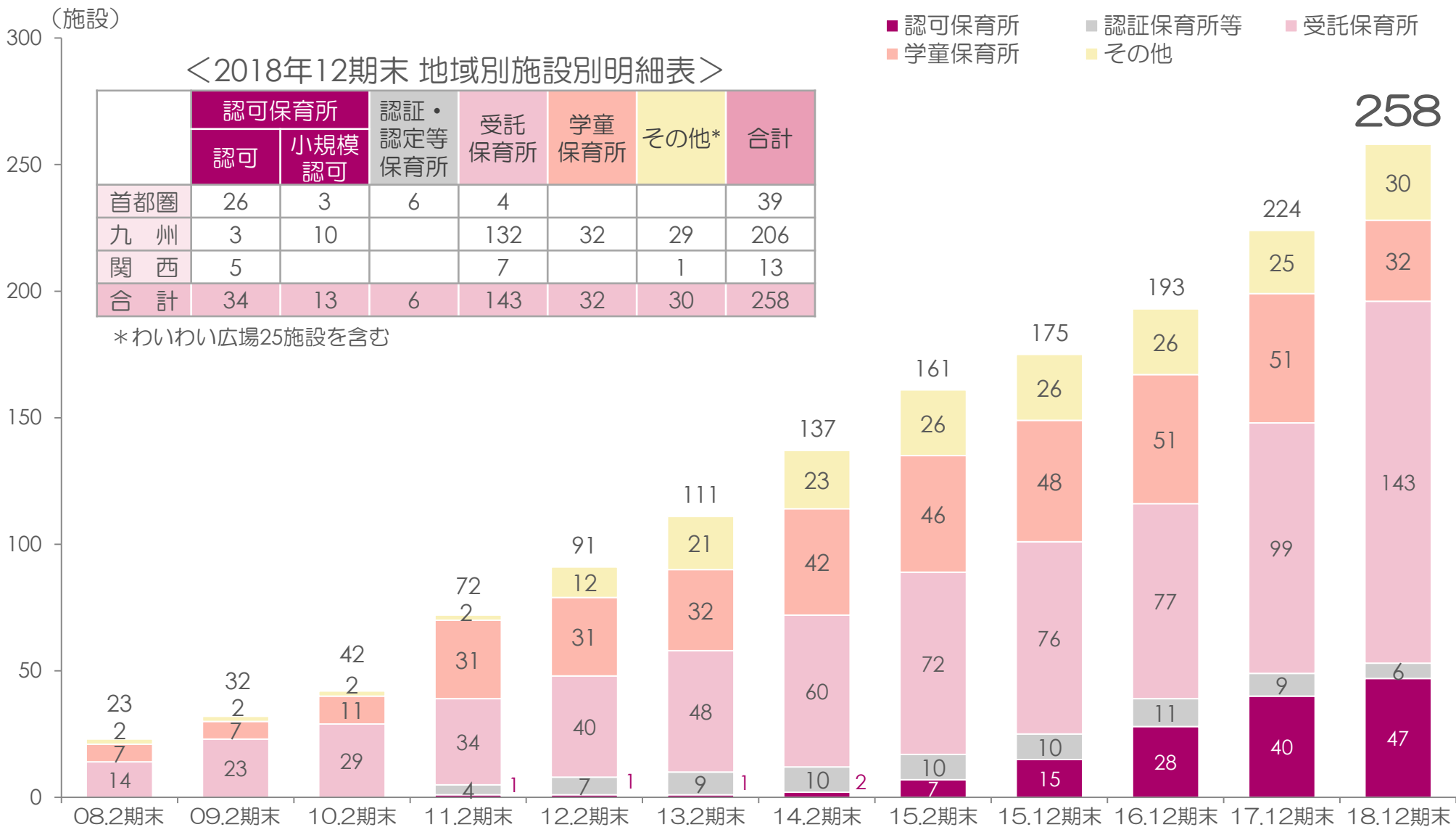
「テノスクール (tenoschool)」を開校

受託保育(事業所内)事業開始  
(第一交通産業)

認可外保育施設  
「キッズルーム六本松」開設

# 運営施設数の推移

■ 近年は認可保育所、受託保育所を中心に施設数を拡大



# テノ。ホールディングスの経営陣

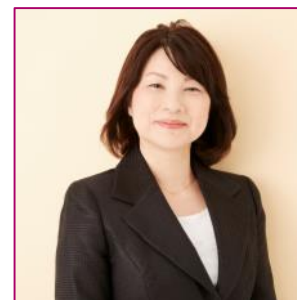
(2019年2月13日現在)



代表取締役社長

(株)テノ。 コーポレーション  
(株)テノ。 サポート  
代表取締役

池内 比呂子



取締役

(株)テノ。 サポート  
取締役人材開発部長

土屋 悦子



取締役

(株)テノ。 コーポレーション  
取締役人材開発部長

福士 泉

取締役



吉野 晴彦



渡辺 顯好

常勤監査役



田中 隆一

監査役



古賀 光雄



古賀 和孝

「手の」ぬくもりまでも伝えたい

## Ⅱ. 2018年12月期 連結決算概要

# 2018年12月期 連結損益計算書概要

## ①売上高

- 新規開設59施設及び前期開設した既存施設の通期寄与が貢献。創業以来**19期連続**増収を達成。

## ②営業利益

- 給与引上げ等処遇改善の実施や採用単価の上昇、上場関連費等コスト増加要因はあったものの、新規開設施設の利益貢献及び既存施設の収益性改善が大きく貢献。コスト増加を吸収し、増益。

## ③当期純利益

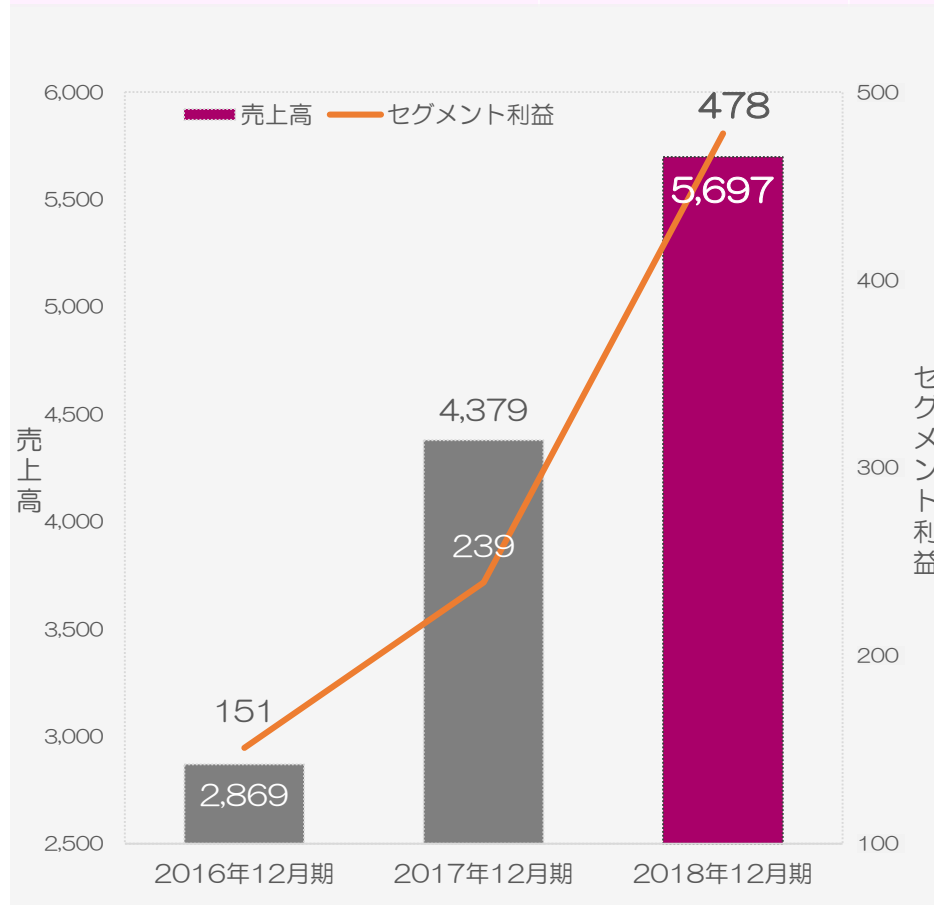
- 営業利益の伸長が大きく貢献し、当期純利益段階においても増益を確保。

(単位：百万円)

	17年12月期 (実績)	18年12月期 (実績)	対前期 増減率	18年12月期 (当初予想)	当初予想比 増減率
売上高	6,678	① 9,403	+40.8%	9,350	+0.6%
営業利益 (営業利益率)	140 (2.1%)	② 340 (3.6%)	+142.5% (+1.5pt)	300 (3.2%)	+13.3% (+0.4pt)
経常利益	152	294	+92.6%	255	+15.3%
当期純利益 (当期純利益率)	96 (1.4%)	③ 163 (1.7%)	+68.9% (+0.3pt)	145 (1.6%)	+12.4% (+0.1pt)

# 2018年12月期 セグメント情報【① 公的保育事業】

(単位：百万円)	17年12月期 (実績)	18年12月期 (実績)	対前期 増減率	当初予想比 増減率
売上高	4,379	5,697	30.1%	2.2%
セグメント利益	239	478	99.7%	—
同利益率	5.5%	8.4%	—	—



## 【売上】

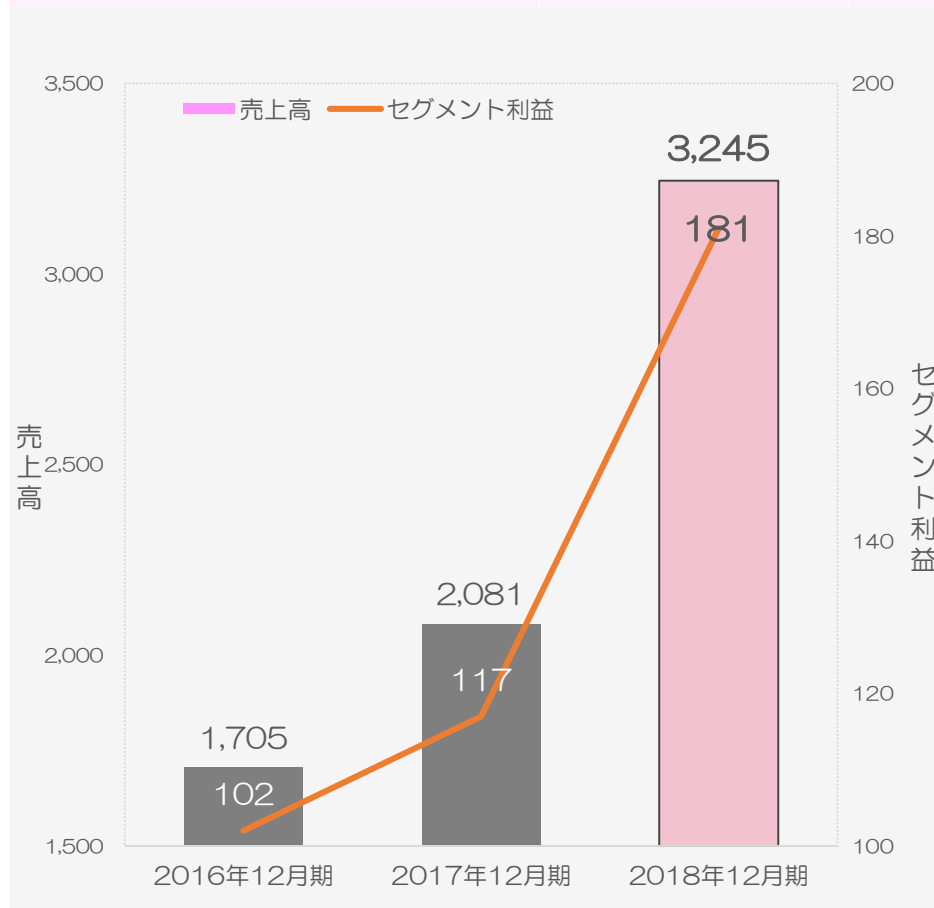
- ✓ 東京・大阪の新規認可保育所4施設および既存認可保育所の増収効果。
- ✓ 認証保育所等3施設の形態変更による売上増加。

## 【利益】

- ✓ 給与等処遇改善により人件費は上昇したが、過年度開設の認可保育所の収益改善、ICT投資等の業務効率化や認証保育所等3施設の形態変更等により収益が改善された。

# 2018年12月期 セグメント情報【② 受託保育事業】

(単位：百万円)	17年12月期 (実績)	18年12月期 (実績)	対前期 増減率	当初予想比 増減率
売上高	2,081	3,245	55.9%	1.4%
セグメント利益	117	181	54.8%	—
同利益率	5.6%	5.6%	—	—



## 【売上】

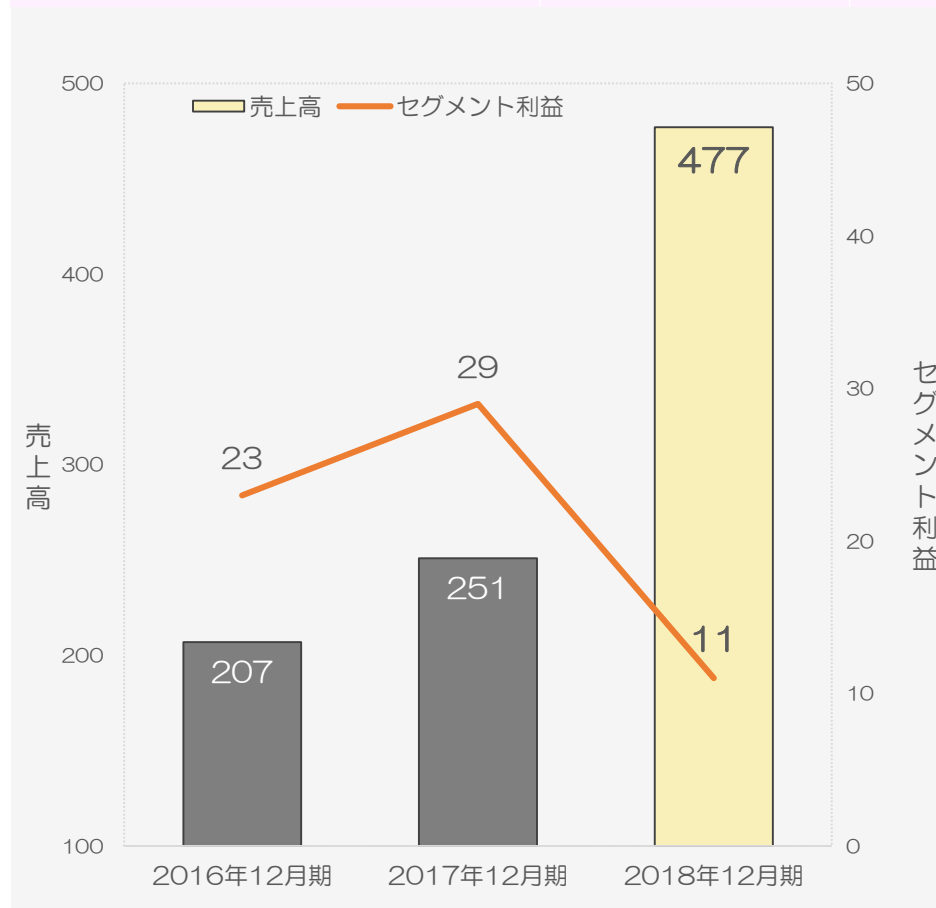
- ✓ 主に福岡県他九州地区で新規に受託した52施設および既存施設の増収等により売上大幅増。

## 【利益】

- ✓ 給与等処遇改善に継続して取り組み人件費は上昇。
- ✓ 一部採算性の低い受託施設については、人件費上昇に受託契約の見直しが追い付かず。
- ✓ 一方、新規受託施設については比較的高い受託契約を確保。

# 2018年12月期 セグメント情報【③ その他】

(単位：百万円)	17年12月期 (実績)	18年12月期 (実績)	対前期 増減率	当初予想比 増減率
売上高	251	477	90.0%	2.2%
セグメント利益	29	11	△61.6%	—
同利益率	11.6%	2.4%	—	—



## 【売上】

- ✓ 2017年10月事業譲受の大阪人材派遣事業および直営の企業主導型3施設の開設等により増収。

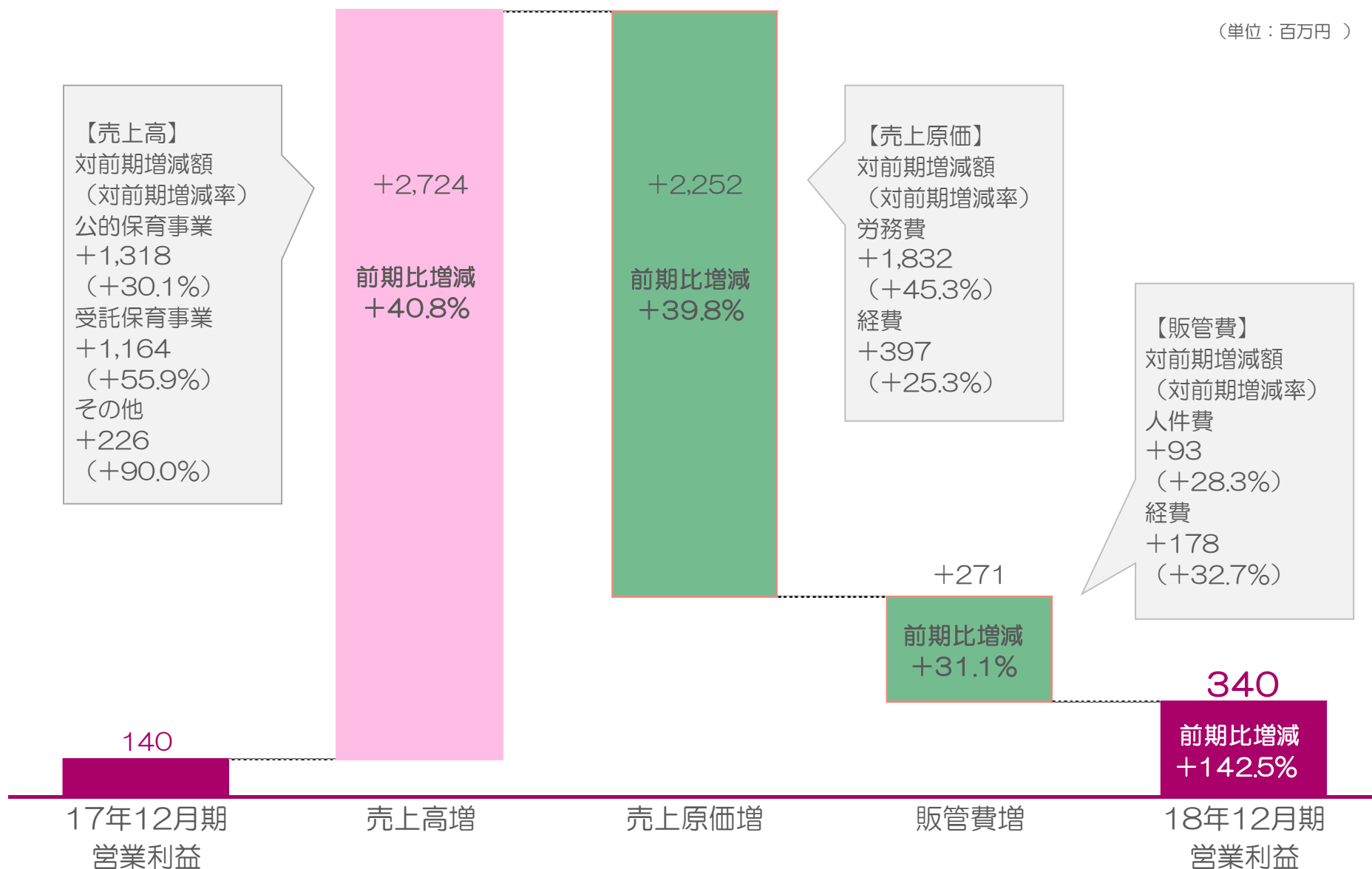
## 【利益】

- ✓ 保育園テトテ3施設の初年度開設費用、人材紹介事業の先行投資等で収益率が低下。



# 2018年12月期 営業利益増減要因

(単位：百万円)



\*)売上高は、セグメント間取引の控除前を記載。

\*)営業利益は、セグメント利益から全社費用控除した連結ベースの数値。


# 2018年12月期 連結貸借対照表概要

- 資 産：IPOによる資金調達等で現金預金が860百万円増加。
- 負 債：新規開設に伴う資金調達により長期借入金(1年以内含む)が316百万円増加。
- 純資産：IPOによる資金調達で620百万円増加。

(百万円)	17年12月期 (実績)	18年12月期 (実績)	増減額	(百万円)	17年12月期 (実績)	18年12月期 (実績)	増減額
流動資産	2,050	3,212	1,162	流動負債	2,624	2,766	142
現金預金	1,175	2,035	860	買掛金	16	22	6
売掛金	662	900	238	短期借入金	1,379	916	△ 463
その他	212	275	63	1年内返済予定長期借入金	255	316	61
				未払金	451	780	329
				その他	521	731	210
固定資産	3,168	3,198	30	固定負債	1,941	2,208	267
有形固定資産	1,696	1,626	△ 70	長期借入金	1,882	2,137	255
無形固定資産	81	93	12	その他	58	70	12
投資その他資産	1,390	1,478	88				
				純資産	653	1,435	782
				資本金	90	399	309
				資本剰余金	167	477	310
				利益剰余金	395	558	163
資産合計	5,219	6,410	1,191	負債・純資産合計	5,219	6,410	1,191

# 2018年12月期 連結キャッシュ・フロー計算書概要

(単位：百万円)	17年12月期 (実績)	18年12月期 (実績)	増減額
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>224</b>	<b>631</b>	<b>+407</b>
税金等調整前当期純利益	154	265	+111
減価償却費	176	193	+17
未払金の増減額（△は減少）	113	328	+215
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△499</b>	<b>△244</b>	<b>+255</b>
有形固定資産の取得による支出	△1,811	△1,064	+747
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>1,048</b>	<b>465</b>	<b>△583</b>
短期借入金の純増減額（△は減少）	1,218	△462	△1,680
長期借入れによる収入	1,869	607	△1,262
株式発行による収入	—	613	+613
<b>現金及び現金同等物の増減</b>	<b>773</b>	<b>851</b>	<b>+78</b>
<b>現金及び現金同等物の期首残高</b>	<b>393</b>	<b>1,167</b>	<b>+774</b>
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>1,167</b>	<b>2,018</b>	<b>+851</b>



「手の」ぬくもりまでも伝えたい

## Ⅳ. 2019年12月期 連結業績予想

- 今後の中長期を見据えた **「変革」** の年として位置付け

• 売上高 **100億円超**

- 前期新規開設分の増収＋当期新規開設分の増収 ⇒ **20期連続**増収見込み
- 2020年12月期の新規開設活動にも注力 ⇒ 更なる成長へ

• 当期純利益 **前期比 +37.9%**

- 間接部門（販管費）の経営資源の効率化に注力 ⇒ 収益体質の強化

• 配当性向 **0% → 15%**

- 内部留保の充実と株主還元のバランスを考慮 ⇒ 成長と株主還元の両立

# 2019年12月期 連結業績予想

- 認可保育所1施設・受託保育所10施設 新規開設 ⇒ 継続した成長性を維持
- 認定・認証等保育所3施設運営終了（3月末） ⇒ 収益力の改善
- AIを活用した人材採用webサイトの構築 ⇒ 採用の効率化・コスト低減

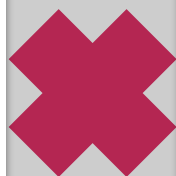
(単位：百万円)	18年12月期 (実績)	19年12月期 (予想)	対前期 増減額	対前期 増減率
<b>売上高</b>	9,403	10,127	+723	+7.7%
① 公的保育事業	5,697	5,990	+292	+5.1%
② 受託保育事業	3,245	3,660	+414	+12.8%
その他	477	485	+8	+1.8%
<b>営業利益 (営業利益率)</b>	340 (3.6%)	<b>400 (4.0%)</b>	+59 (+0.4pt)	+17.5%
公的保育事業	478	549	+71	+14.9%
受託保育事業	181	180	△0	△0.5%
その他	11	54	+43	+385.6%
<b>経常利益</b>	294	368	+74	+25.2%
<b>当期純利益 (当期純利益率)</b>	163 (1.7%)	225 (2.2%)	+61 (+0.5pt)	<b>+37.9%</b>

\*) セグメント別売上高、営業利益は、セグメント間取引及び全社費用の控除前の数値。

# 2019年12月期 ①公的保育事業の新規開設拡大

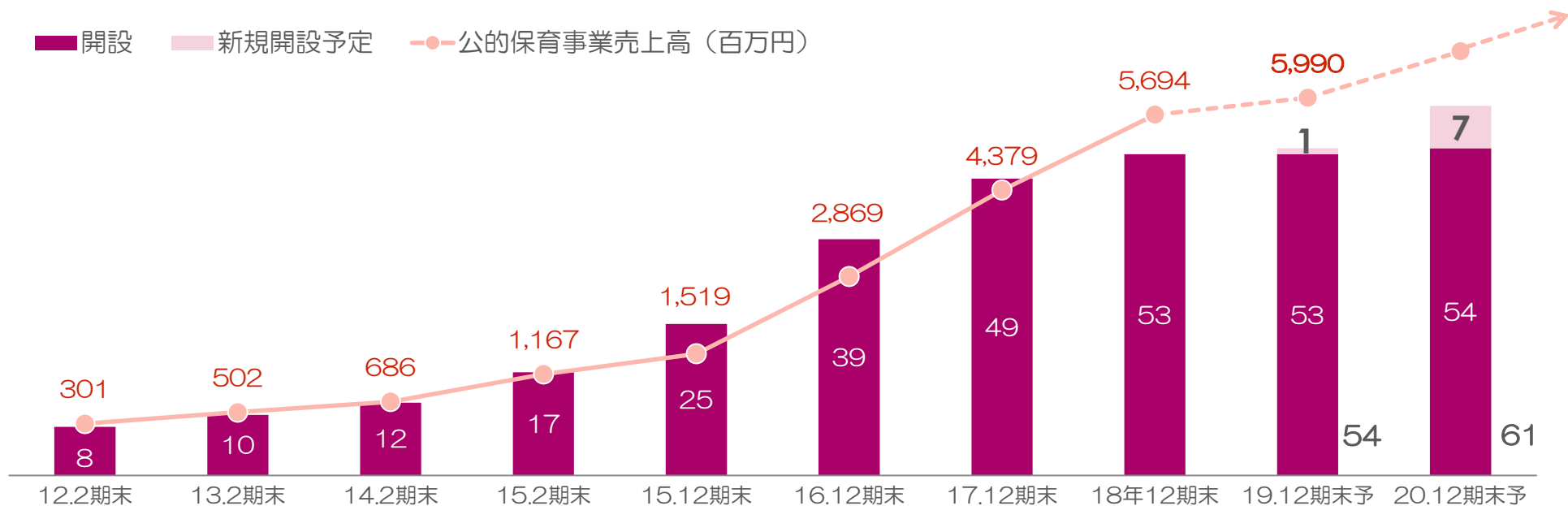
## ■ 積極的な補助金政策を採用する主要都市へ展開

- ◆ エリア：公共交通網沿線・駅近立地
  - **東京23区** 板橋区・中央区・新宿区
  - **首都圏** 神奈川・埼玉・千葉
  - **大阪・福岡**
- ◆ 待機児童数が多い地域、手厚い補助金のエリアをターゲットとし、採算性を重視



- ◆ エリア・沿線を絞り込む「面」展開
  - 人材確保と効率化の追求
- ◆ 開園数の確保
  - 情報ルート複線化・ノウハウ蓄積
  - 19/12期開園予定数1園（東京）
  - 20/12期開園見込数7園（東京）

### 公的保育事業の売上高・施設数推移

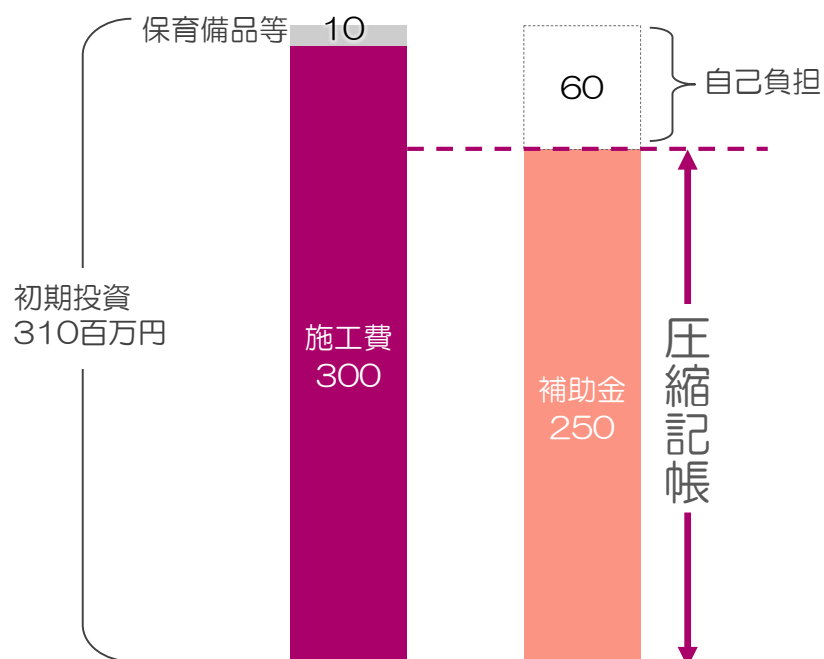


\*点線はイメージです

# 公的保育事業の収益モデル

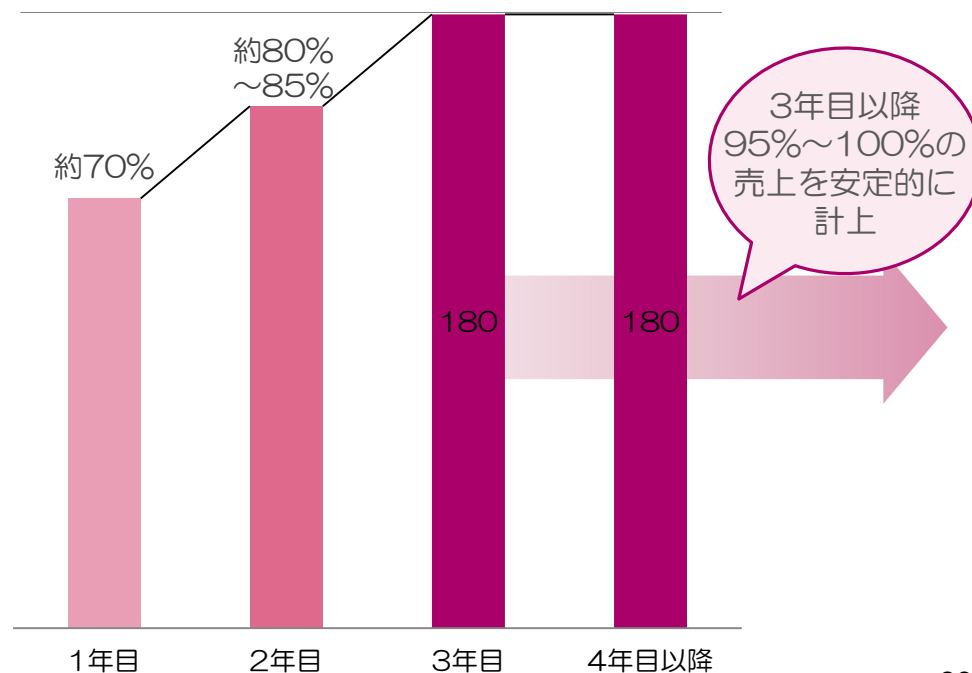
定員	100名程度
保育所運営スタッフ	園長1名、保育士12~14名、 看護師1名、調理師3名~4名、事務員1名
設備投資	あり

初期投資と当社負担のイメージ (百万円)



売上推移のイメージ (百万円)

年間の最大売上を180百万円と仮定



※初期投資及び売上推移は当社収益モデルをご理解を頂くためのイメージです。実際の売上、費用、補助金等は地域、条件等により異なります。



# 2019年12月期 ②受託保育事業の新規受託拡大

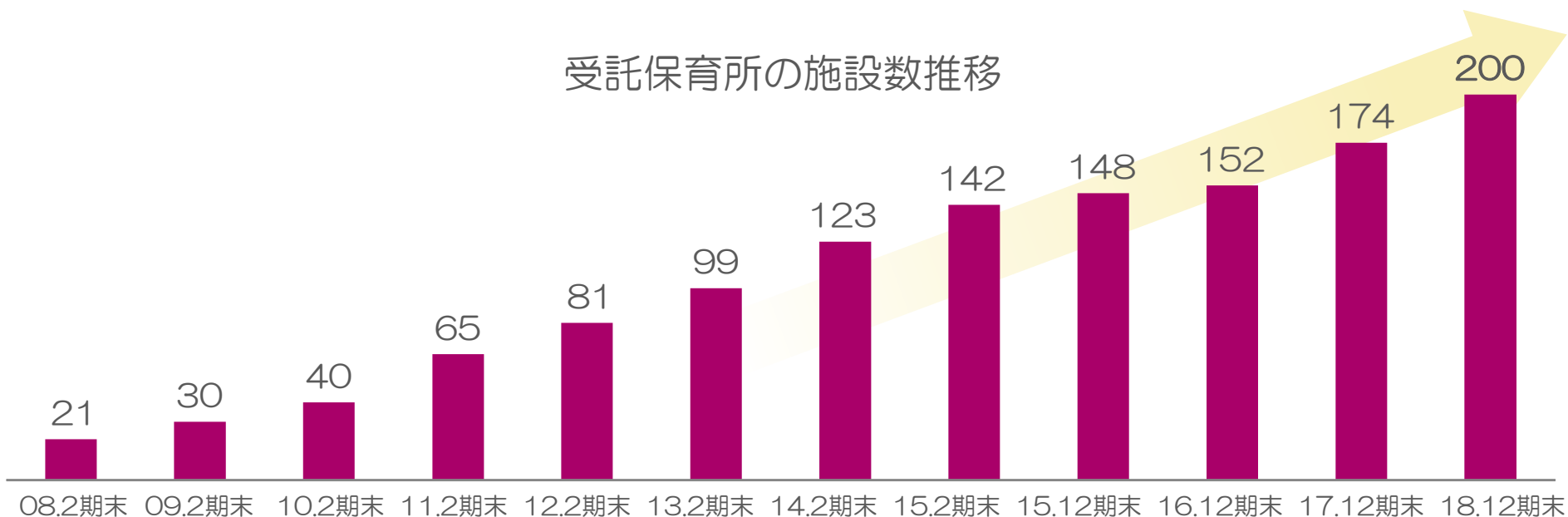
## ■ 人手不足に悩む企業を中心とした保育所開設ニーズを発掘

- ◆ 全国的に人材不足が深刻化する中、企業間の人材獲得競争が激化。
- ◆ 有能な女性を安定的に雇用するための手段として企業内保育所の開設ニーズは年々高まっている。
- ◆ 企業主導型保育所の施策を機に、受託保育ノウハウを有する当社への委託が急増。

### —— 企業主導型保育事業 ——

2016年に施行した内閣府による子ども・子育て支援法に基づく仕事・子育て両立支援事業  
企業の負担により、従業員の多様な働き方に応じた柔軟な事業所内保育を支援

受託保育所の施設数推移



# 受託保育所の収益モデル

定員	30名
保育所運営スタッフ	園長1名、保育士7名
設備投資	なし

## 受託保育所の契約形態








※年商、月商は当社収益モデルをご理解を頂くためのイメージです。  
実際の売上、費用は契約、条件等により異なります。

# コア・コンセプト～ライフステージとサービススコープ

- 育児をしても、家事をしても、介護をしてもなお、働き続けられるために、  
「**いったい何が必要なのか**」を基本に事業を展開



ライフステージ	結婚	出産	育児	八面六臂	介護
					
ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> <li>ハウスサービス</li> <li>人材派遣サービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ハウスサービス</li> <li>人材派遣サービス</li> <li>マザーリングサービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>公的保育</li> <li>受託保育</li> <li>イベント保育</li> <li>ハウスサービス</li> <li>人材派遣サービス</li> <li>ベビーシッター</li> <li>テノスクール</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ハウスサービス</li> <li>人材派遣サービス</li> <li>介護サービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ハウスサービス</li> <li>人材派遣サービス</li> <li>介護サービス</li> </ul>

# 2019年12月期 収益性改善と質の向上

- 女性の雇用と女性のためのビジネス創出を推進
- コスト削減および規模拡大による販管費率の低下による収益性向上

## 1 採用コストの削減

### 人材戦略

- **新卒採用の拡大**
- 派遣事業と紹介事業の強化
  - AIを活用した保育士紹介・採用サイトの立ち上げ
  - 当社を辞めていく人材もカバー

## 2 高収益事業の強化

### その他

- 働く女性のライフステージ全体を支援
  - ベビーシッターサービス、ハウスサービスのブラッシュアップ
  - ライフステージ関連事業の高収益性を維持しつつ、規模を拡大
  - 収益基盤拡大に向けた新規事業展開

## 3 人材の育成と生産性の向上

### 基盤強化

- 人材投資の拡大
  - テノスクールのノウハウを活かした研修等による人材育成や人事評価制度の見直しによる保育の質のさらなる向上と離職防止
  - 積極的なITの活用により働き方の改革を実現

18.12期  
営業利益率  
**3.6%**

収益性の向上



「手の」ぬくもりまでも伝えたい

## IV. 利益配分に関する基本方針

# 利益配分に関する基本方針

## <基本方針>

当社は、将来の事業計画と財務体質強化のため必要な内部留保を確保しつつ、安定的な配当を継続して実施していくことを基本方針としております。

	2018年12月期	2019年12月期(予想)
年間配当(円)	0円00銭	 <b>23円00銭</b>
配当性向(%)	—	15.0%

「手の」ぬくもりまでも伝えたい

# V. APPENDIX

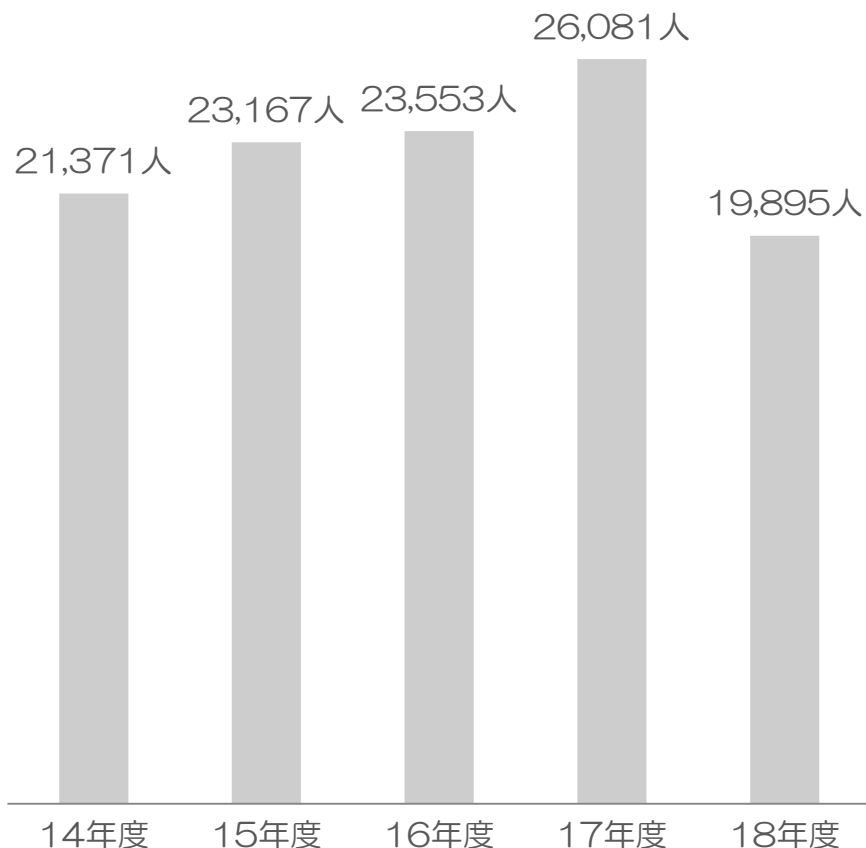
teno  
HOLDINGS

**teno**  
HOLDINGS

# 事業環境① 待機児童と待機児童解消に向けた取組

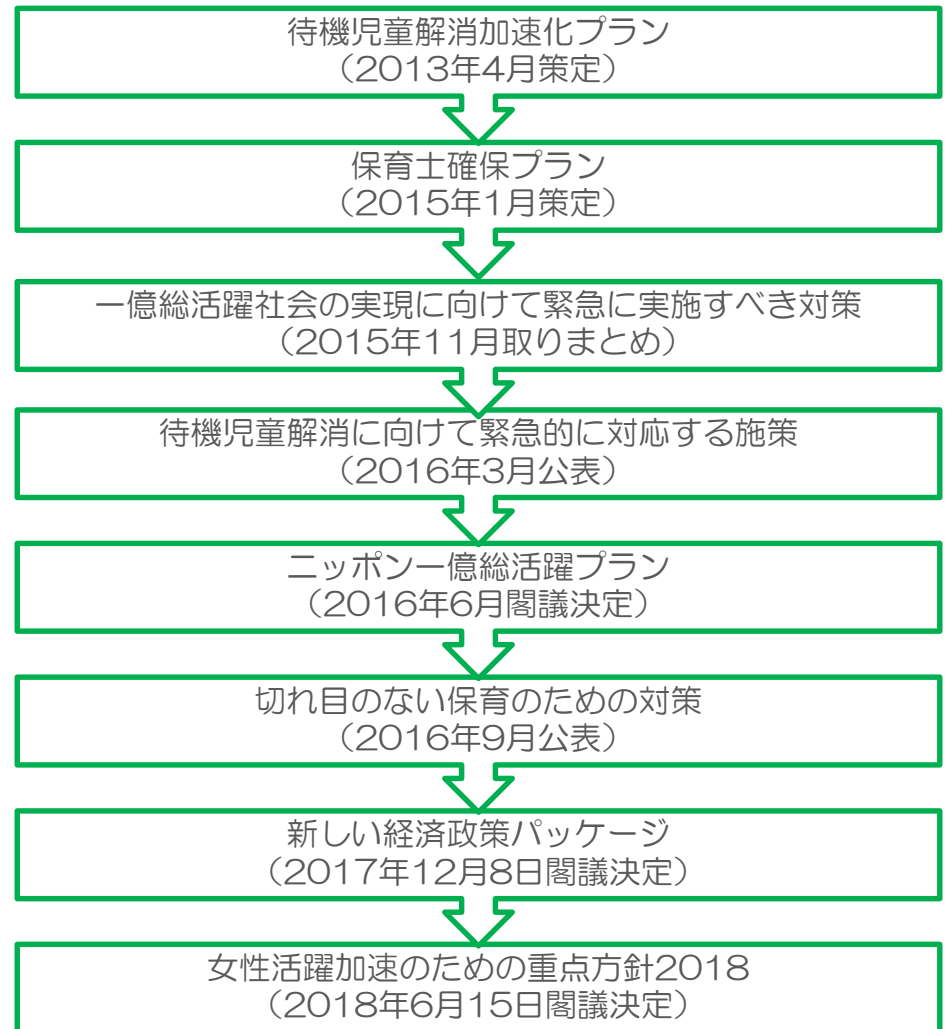
■ 待機児童数は女性の就業率上昇との追いかけてこ

## 待機児童数の推移



出所) 厚生労働省「保育所等関連状況取りまとめ2018年4月1日」及び「待機児童解消加速化プラン」と「子育て安心プラン」集計結果

## 待機児童解消に向けた取組





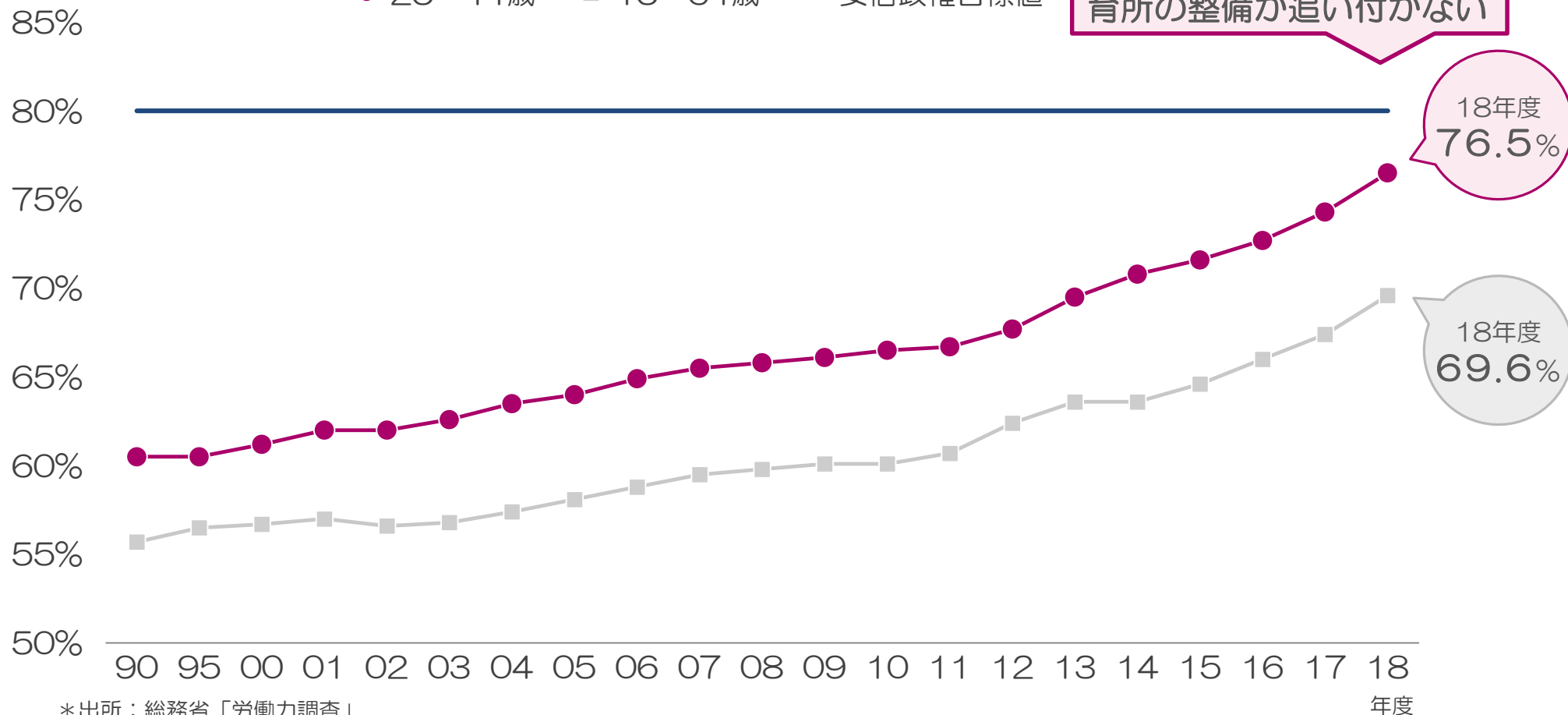
## 事業環境② 人手不足と女性の社会進出

■ 安倍政権の目標値80%までの成長余地を残す

### 女性の年齢階級別就業率の推移

● 25～44歳   ■ 15～64歳   — 安倍政権目標値

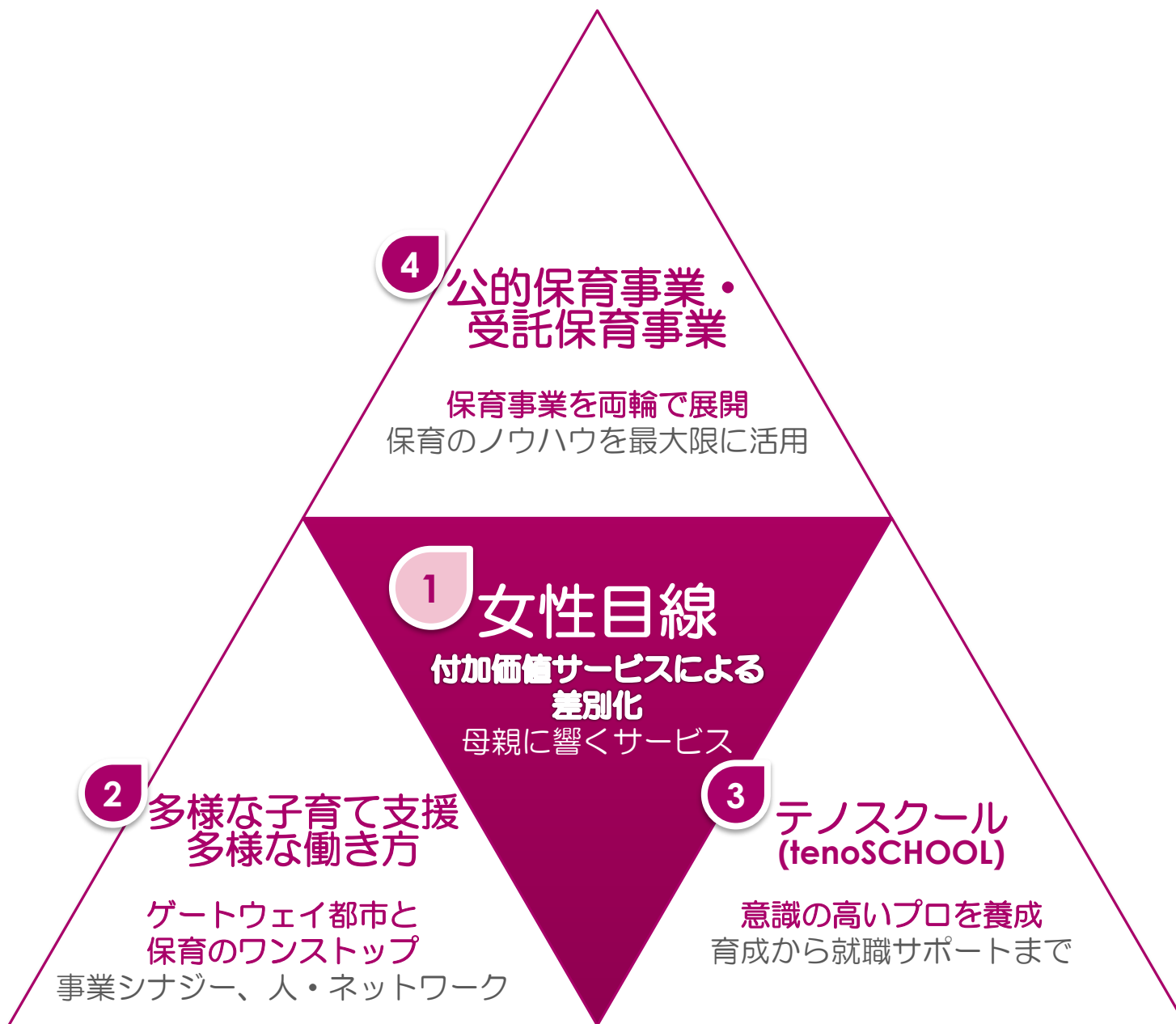
急速な女性の社会進出に保育所の整備が追い付かない



\* 出所：総務省「労働力調査」

\* 2010年までは旧基準

# テノ。ホールディングスの「特長」と「強み」



# 特長と強み① 女性目線～本物の保育

## ■ 子供にとっての保育のあり方とは

「子供」には「本物の保育」



うまれてきて  
よかった！

### 保育課程

- 保育方針・目標に基づき、編成
- 年齢別保育目標
- 食育計画・保健計画

### 長期的指導計画(年間・月間)

- 年齢別年間指導計画
- 月指導計画

### 短期的指導計画(週・日案)

- 週案計画
- 日案計画

### プライベートカリキュラム

- 個別の指導計画

具体化

# 特長と強み① 女性目線～子育て支援

## ■ おかあさんにとっての保育のあり方とは

### 24時間寄り添う子育て支援



産んで  
良かった！！

保護者の皆様が穏やかな気持ちで  
子どもに接することができるように配慮

### 「職場の顔」から「家庭の顔」へ

#### ◆ お便り帳



#### ◆ スタッキングベッド



#### ◆ サロンスペース



#### ◆ 小さなおにぎり



「母親」の「便利」で差別化

## 特長と強み② 多様な子育て支援・多様な働き方

- 保育士のネットワークから直接採用する人材確保戦略を確立

活躍する場

🛒 好きな時間に好きな場所で

👤 働き方

正社員

パート

派遣

🏠 職種・サービス

保育所

幼稚園

子供教室

家庭総合サービス

ベビーシッター

📍 働く場所

福岡

東京

主要都市

求職者

WEB

紹介

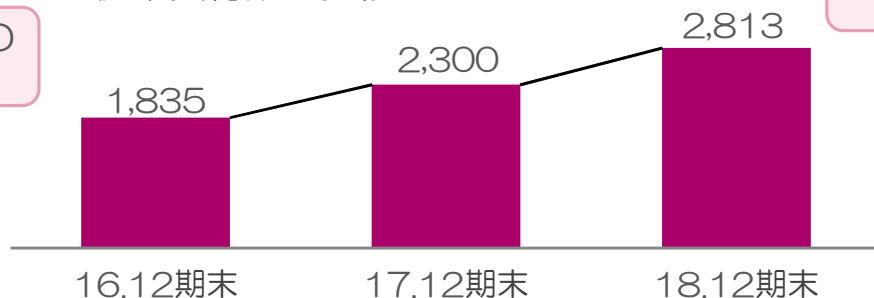
当社職員からの紹介含む



離職者

地方から3年限定で首都圏に派遣

従業員総数の推移 (パート・臨時雇用含む)



# 特長と強み③ テノスクール (tenoSCHOOL)

- テノスクール (2005年開校) を起点とした人材育成

## 🎵 テノスクール

(自身に投資する) 意識の高い育児のプロを養成

保育士養成講座



自治体から講師派遣  
要請がある質の高さ

ベビーシッター  
養成講座



保育士講座と並行し  
特別料金で受講

小児応急救護

保育士研修・教育

夢を仕事に、仕事を実生活に。  
より自分らしく生きるために・・・

## 👤 就職サポート

資格取得後は、就職相談でフォロー



専任スタッフによる  
就職相談



現場で役立つ  
実践的技術を習得

就職

転職

アルバイト

面接・採用後の登録先：(株)テノ。サポート

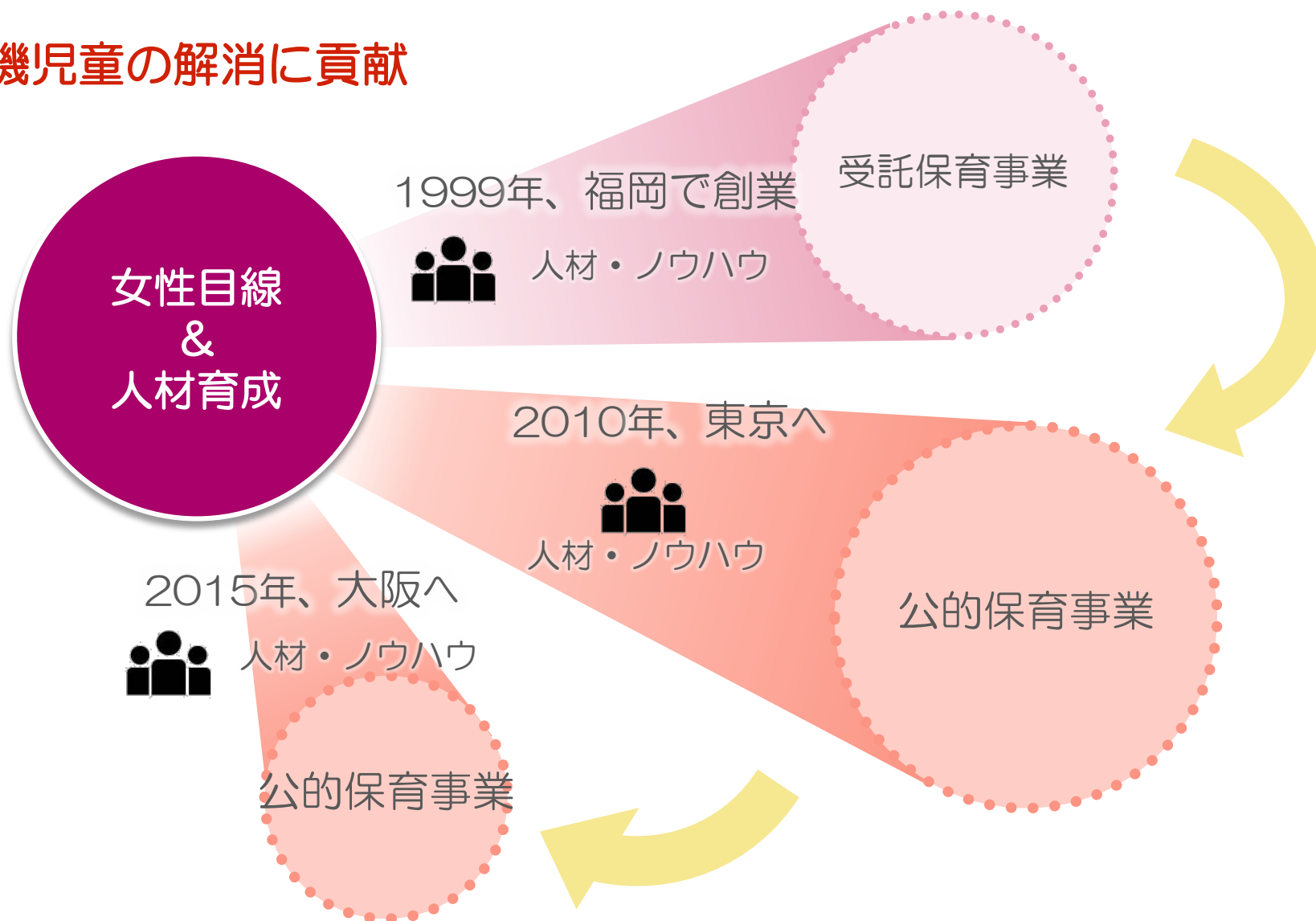
# 特長と強み③ 女性目線～充実した研修カリキュラム

## ■ 保育サービスの質向上を目指した充実したカリキュラム

	研修名<開催頻度>	対象者	研修内容
■	採用時・配置前研修	全従事者	【目的】 社会人としてのマナーや理念の共有、具体的な業務について学び、現場の即戦力となるべく研修を実施する。
	<採用時>		【内容】 企業理念、保育理念および保育方針の共有、ビジネスマナー、コミュニケーション、保護者との関わり、保険・安全衛生、危機管理体制、食育、子どもの人権について ほか
■	スキルアップ研修（保育）	保育従事者	【目的】 職員のスキルやモチベーションを高め、全体的な保育内容の向上を目的とする。
	<月1回>		【内容】 「座学研修」または「レポート提出型の研修」形式で月1回。コミュニケーション、子どもとの関わり、子どもの発達と遊び、職業倫理と配慮基準、リスクマネジメント ほか
■	スキルアップ研修（学童）	放課後児童指導員	【目的】 放課後児童指導員のスキルやモチベーションを高め、全体適な学童保育内容の向上を目的とする。学童保育の目的と役割 ・子ども理解と働きかけの基本的な視点
	<月1回・長期休校時を除く>		【内容】 学童保育の目的と役割、子ども理解と働きかけの基本的な視点、学童保育の生活で保障すべき内容、児童虐待について ほか
■	園長研修	施設長・園長	【目的】 テノグループで勤務する園長・リーダー同士の親睦を深め、施設責任者としての役割を認識し、もって保育の質の向上に努めるため
	<年1～2回>		【内容】 保育の中のリーダーシップと人間力（外部講師）、生き生きと仕事を続けるためのコミュニケーション術（外部講師）、保育環境とリスクマネジメント ほか
■	テーマ別研修（年間カリキュラム）	全保育従事者	【目的】 保育全般のスキル向上を目指したテーマ別研修を年間計画で実施し、スキルの底上げを図ると共に、将来のリーダーとなりうる人材を育成する。
	<月1～2回>		【内容】 チャイルドケアプラス認定講座、危機管理の基礎知識、食育向上プログラム、子ども理解、実践手遊び・わらべうた、子どもの表現理解と援助、男性職員特別プログラム ほか
■	学童リーダー研修	学童リーダー	【目的】 テノグループで勤務する学童リーダー同士の親睦を深め、リーダーとしての役割を深め、もって、学童保育の質の向上に努めるため
	<年1回>		【内容】 ティーチング・アドバイスをしないリーダーとは（外部講師）、保護者・子ども・職員同士の関係づくり（外部講師）、子どもの人権・体罰によらない指導 ほか
■	社内研修	ベビーシッター 保育従事者	【目的】 主にベビーシッターとして活躍する方を対象に、安全性やスキルアップを習得するため
	<月1回>		【内容】 乳幼児の生活と遊び、乳幼児の発達と心理、子どもの健康管理、保護者への対応、乳幼児の食事と栄養、年齢に応じた遊びと制作、病気とけがの応急措置と対応 ほか
■	小児MFA講習（応急救護講習）	ほっぺるランド 認可園施設長	【目的】 緊急時のCPRやAEDの使用法を学び、応急救護の国際認定を得るため
	<適時>		【内容】 事後のこどもの心のケアや園でよくある怪我の対応までの講習を実施。ほっぺるランドのすべての施設長は本講習を受講し、「国際修了カード」を取得済み。
■	ベビーシッター養成講座	シッター従事者全員	【目的】 当社ベビーシッターとなるための必須認定講座。
			【内容】 ベビーシッターとしての育児の基礎知識や技術と在宅保育、育児サービスの実践に基づくカリキュラム

# 特長と強み④ 公的保育所と受託保育所を両輪で展開

## 待機児童の解消に貢献





# 開設補助金会計について

- 公的保育事業の開設補助金については、直接減額方式を採用

## 【圧縮記帳（直接減額方式）とは】

「国庫補助金や火災による保険金などの金銭を受けて固定資産を購入した際、その購入価額から補助金の額を直接控除した額で固定資産を計上する」

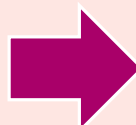
## 【直接減額方式の特徴】

- 取得資産が圧縮されることで取得資産の法定耐用年数に亘り、減価償却費が減額される
- 補助金相当額分を取得した資産から控除後に、資産計上するため、BSのスリム化が図れる

## 直接減額方式採用の理由

不採用に  
した場合

- ▲ 保育園新設数による単年度利益への影響
- ▲ 固定資産が取得価額で計上
- ▲ 減価償却費負担が大



圧縮記帳の効果が取得資産の法定耐用年数に亘り得られることから、長期安定的に収益を確保するマネジメントを目的として直接減額方式を採用

## 免責事項およびご注意

- 本資料に掲載する情報は、弊社の財務情報、経営方針、経営指標等の提供を目的とし、細心の注意を払って掲載しておりますが、掲載情報の完全性・正確性・安全性・その他についていかなる表明並びに保証を行うものではありません。
- 本資料には将来の見通しに関する記述が含まれております。これらは、現在入手可能な情報に基づき、弊社の仮定及び判断に基づくものであり、今後の経営環境の変化、市場の動向、その他様々な要因により、これらの記述または仮定が将来実現しない可能性があります。
- 本資料は、投資勧誘を目的とするものではありません。
- 今後の新しい情報や将来の事業などの発生が生じたとしても、本資料に含まれる見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き必ずしも修正するとは限りません。

### 【お問合せ先】

株式会社テノ、ホールディングス

取締役管理本部長 吉野 晴彦

福岡県福岡市博多区上呉服町10-10呉服町ビジネスセンター5F

TEL : 092-263-3550      FAX : 092-263-3557