

|| 企業調査レポート ||

AHC グループ

7083 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025 年 3 月 14 日 (金)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

要約	01
1. 事業概要	01
2. 2024年11月期の業績動向	01
3. 2025年11月期の業績見通し	02
4. 成長戦略・トピック	02
5. 株主還元策	02
会社概要	04
1. 会社概要と沿革	04
2. 事業内容	05
事業概要	06
1. 事業モデルと強み	06
2. 福祉事業	07
3. 介護事業	09
4. 外食事業	11
業績動向	12
1. 2024年11月期の業績概要	12
2. 財務状況と経営指標	13
今後の見通し	14
● 2025年11月期の業績見通し	14
成長戦略・トピック	15
1. 中期経営計画（2025年11月期～2027年11月期）	15
2. 2つの成長戦略	16
3. パパゲーノのグループ化	16
株主還元策	17

■ 要約

福祉事業大手の一角で、首都圏で多様な事業所をドミナント展開。 IT・AIを活用した“福祉×DX”の新業態を開発

AHCグループ<7083>は、「人を想う」をグループ共通理念として「社会福祉に特化した人生の総合サポート企業」を目指し、放課後等デイサービス、就労継続支援 B 型、共同生活援助（グループホーム）、通所介護（デイサービス）など多岐にわたる福祉サービスを提供する。2024年に子会社に加わった（株）パパゲーノでは、ITやAIを活用して障害のある人が活躍できる環境を提供する就労継続支援 B 型事業所「パパゲーノ Work & Recovery」を開設し、新しい時代の福祉事業の事業モデルを追求している。

1. 事業概要

同社が展開する事業は「福祉事業」「介護事業」「外食事業」の3セグメントである。最大の事業セグメントは福祉事業であり、首都圏中心に多様な事業所をドミナント展開している。放課後等デイサービス・児童発達支援では、知的障害・発達障害を抱える未就学児・小学生・中学生・高校生を対象に、「アプリ」「TODAY」「Aプラス」などを展開する。就労継続支援 B 型では、就労の機会等を通じ、生産活動にかかる知識及び能力の向上や維持が期待される障害者を対象に「TODAY」「ラシーヌけんこうソムリエファーム」のブランドで展開する。共同生活援助（グループホーム）では、障害のある人に対して、共同生活を営む住居を提供する。介護事業では、要介護認定者や要支援認定者を対象に、身体機能の維持・回復・改善を支援するデイサービス事業所を「クラス」「グリーンデイ」「あいである」等のブランドで展開する。外食事業では、東京都内で主業態「ねぎま三ぞう」などの居酒屋を運営する。

2. 2024年11月期の業績動向

2024年11月期の連結業績は、売上高が前期比6.0%増の6,268百万円、営業利益が同609.0%増の144百万円、経常利益が同119.1%増の154百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同44.9%増の98百万円と、増収・大幅増益となった。売上高に関しては、主力の福祉事業において、既存事業所の売上回復と前期に開設した新規事業所の順調な立ち上がりが増収に寄与した。営業利益に関しては、増収により大幅な営業増益となった。セグメント別では、福祉事業と外食事業が前期比で大幅増益となった。費用構成では、売上原価率が人件費や消耗品費などの比率が低下したことで同2.5ポイント低下した。

要約

3. 2025年11月期の業績見通し

2025年11月期の連結業績は、売上高が前期比5.6%増の6,622百万円、営業利益が同18.7%増の172百万円、経常利益が同5.4%増の163百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同12.4%増の110百万円と、4年連続の増収・営業増益を見込んでいる。福祉事業では、新規事業所の開設及び既存事業所の収益改善等を重点施策として成長を目指す。福祉事業の売上高は同11.0%増の3,809百万円、セグメント利益は同6.4%増の284百万円を見込む。介護事業では、前期に引き続き、レクリエーション等のイベントを開催することにより利用頻度を増やし、業績の改善を図る。介護事業の売上高は同1.0%減の1,626百万円、セグメント利益は39百万円（前期は28百万円の損失）を見込む。外食事業は、原材料価格の高騰への対策としてメニューや価格の見直しを行うとともに、来店動機を高める施策として、SNS等を活用した販売促進を継続する。外食事業の売上高は同0.6%減の1,185百万円、セグメント利益は同20.1%減の64百万円を見込む。

4. 成長戦略・トピック

同社は、中期経営計画（2025年11月期～2027年11月期）を発表しており、福祉事業を中心に拠点展開を行い、最終年度となる2027年11月期には、売上高で7,563百万円、営業利益で330百万円を目指す。成長戦略としては、「事業の拡大」と「DXの推進」を掲げる。福祉事業の事業所の新規開設では、特に注力する事業所タイプは、需要が高まる「就労継続支援B型」「生活介護」「共同生活援助（グループホーム）」である。注目の事業所タイプは、全国でも珍しいパソコンを使ったIT系の仕事を中心の就労継続支援B型事業所「パパゲーノ Work & Recovery」である。主に精神障害や発達障害のある人がパソコンを使ってITスキルを学び、自分らしく生きることが出来ることを応援する就労継続支援B型事業所であり、1人1人の希望や体調に合わせて、自分のペースで働くことができる。開設から1年で利用者数が50名ほどとなり稼働率も高まっている。2025年3月には2事業所目を開設予定であり、今後数年の間に5～10事業所の開設を予定する。

5. 株主還元策

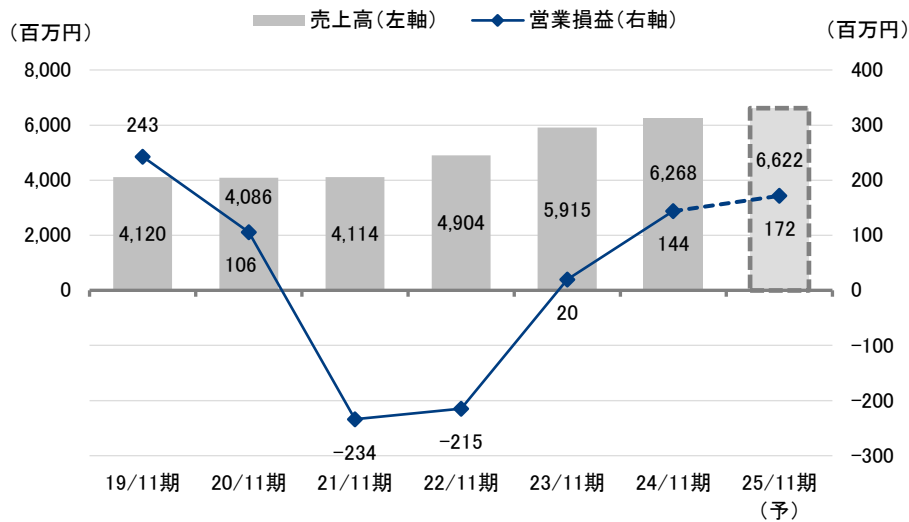
同社は、2024年11月期末から配当を開始した。配当の基本方針としては、中長期的な企業価値の向上に向けた戦略的投資や財務体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定的かつ継続的な利益還元を業績に応じて適正に行う、としている。2024年11月期は年配当金10.0円（期末）、配当性向21.3%となった。2025年11月期は増益計画を背景に、前期比2.0円増配の1株当たり配当金12.0円（期末）、配当性向22.7%を予定する。長期的には、増益基調である点と配当性向の向上余地がある点で継続的な増配が期待できる。また、自己株式取得に関しては、経営環境の変化を考慮し、継続的に取得を検討・実施する方針だ。

要約

Key Points

- ・福祉事業大手の一角で、多様な事業所をドミナント展開。首都圏を地盤に、福祉・介護・外食事業を展開し、ITやAIを活用した新業態の開設を強化
- ・2024年11月期は主力の福祉事業がけん引し増収増益
- ・2025年11月期は、引き続き増収増益を見込む。福祉事業の新拠点6ヶ所を開設予定
- ・中期経営計画では、2027年11月期には、売上高で7,563百万円、営業利益330百万円を目指す。“福祉×DX”を実現した事業所「パパゲーン Work & Recovery」展開加速へ
- ・2025年11月期は、前期比2.0円増配の1株当たり配当金12.0円、配当性向22.7%を予定。自社株買いも継続実施の方針

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

福祉事業大手の一角。首都圏を地盤に、福祉・介護・外食事業を展開。 ITやAIを活用した新業態を開発

1. 会社概要と沿革

AHCグループは、「人を想う」をグループ共通理念として「社会福祉に特化した人生の総合サポート企業」を目指し、児童発達支援、放課後等デイサービス、就労移行支援、就労継続支援B型、共同生活援助、生活介護、相談支援及び通所介護、地域密着型通所介護など多岐にわたる福祉サービスを提供する。創業期は、2007年に介護事業に参入し、2008年には外食事業を開始、2010年に同社の母体となるAHCグループを設立した。ターニングポイントになったのは、2014年の福祉事業（放課後等デイサービス）への進出である。当時は、「障害者の日常生活及び社会生活を総合的に支援するための法律」（略称：障害者総合支援法）（2013年施行）が整備され、多様な障害者支援サービスがスタートした時期だった。同社は、介護事業での経験・ノウハウを生かして、未就学児童から成人後までサポートできる福祉サービスを展開し成長軌道に乗った。2016年には就労移行支援事業所・就労継続支援B型事業所、2018年には障害児相談支援・計画相談支援事業所、2019年には共同生活援助（グループホーム介護サービス包括型）事業所・未就学児に特化した児童発達支援事業所、2020年には生活介護事業所をそれぞれスタートさせ、多様化とともに拠点数も増やした。2024年に子会社に加わったパパゲーンでは、ITやAIを活用して障害のある人が活躍できる環境を提供する就労継続支援B型事業所「パパゲーン Work & Recovery」を開設し、新しい時代の福祉事業の事業モデルを追求している。2024年11月末の事業所数は、全事業で130（福祉事業は89）、従業員人数は470（パート・アルバイト除く）を数える。2020年に東京証券取引所マザーズに上場し、2022年には東京証券取引所の市場区分変更により、グロース市場に移行した。

会社概要

沿革

年月	概要
2007年から	介護ジャパン(株)設立。介護事業をスタート
2008年から	ガンバリズム(株)設立。外食事業をスタート
2010年 1月	グループ会社の記帳代行等の業務受託等の運営を目的とした AHC グループ(株)を設立
2010年 3月	外食のライセンス事業を開始
2011年 4月	介護のライセンス事業を開始
2012年12月	小規模デイサービス事業所「グリーンデイ」を開設
2014年 6月	放課後等デイサービス事業所「テラス(現 アプリ)」を開設
2014年11月	福祉のライセンス事業を開始
2015年 2月	放課後等デイサービス事業所「アプリ」を開設
2016年 4月	食料品の加工及び販売を目的として、センターネットワーク(株)を設立
2016年10月	就労移行支援事業所「TODAY」を開設
2016年11月	「グリーンデイ小竹向原」「グリーンデイ駒場」を介護ジャパンへ事業譲渡
2016年12月	就労継続支援 B 型事業所「TODAY」を開設
2017年 3月	介護ジャパンを 100% 子会社化
2017年 8月	子会社ガンバリズムを吸収合併
2018年 6月	放課後等デイサービス事業所「ハグクミ鴨居プラス」等をはぐくみカンパニー(株)より事業譲受
2018年10月	相談支援事業所「アプリ四日市芝田」を開設
2018年12月	小規模デイサービス事業所「トリコロール」を介護ジャパンにて開設
2019年 3月	共同生活援助(グループホーム介護サービス包括型)事業所「ビートル」を開設
2019年 8月	児童発達支援事業所「アプリキッズ」を開設
2020年 2月	東京証券取引所マザーズに上場
2020年 5月	小規模デイサービス事業所「つばさデイサービス西小山」を ALLSTAR(株)より介護ジャパンが事業譲受
2020年 9月	小規模デイサービス事業所「クラス四日市笹川」等を介護ジャパン三重(株)より介護ジャパンが事業譲受
2020年12月	生活介護事業所「アプリケアワークス」を開設
2021年12月	共同生活援助(グループホーム日中サービス支援型)事業所「ビートルケア」を開設
2021年12月	環境循環型モデル事業「GROWTH FIELD」プロジェクトを開始
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分変更により、東京証券取引所マザーズ市場からグロース市場に移行
2022年 9月	(株)RAISE 及び(株)CONFEL(現 連結子会社)の株式取得
2023年 1月	就労継続支援 B 型事業所「ラシーヌけんこうソムリエファーム」を(株)ラシーヌより CONFEL が事業譲受
2024年 8月	就労移行支援事業所「manaby」を開設
2024年12月	(株)ババゲーノを完全子会社化

出所：同社ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

2. 事業内容

同社の事業は3つのセグメントに分かれる。最大の事業セグメントは福祉事業である。福祉事業の目的は、社会参加を目指す障害や難病を持つすべての人に可能な限り網羅的に福祉サービスを提供することであり、ドミナント地域(首都圏中心)において、多様な事業所を展開している点に特徴がある。放課後等デイサービス・児童発達支援では、知的障害・発達障害を抱える未就学児・小学生・中学生・高校生を対象に、「アプリ」「TODAY」「A プラス」等を、首都圏を中心に展開している。就労継続支援 B 型では、就労の機会等を通じ、生産活動にかかる知識及び能力の向上や維持が期待される障害者を対象に「TODAY」「ラシーヌけんこうソムリエファーム」等を展開する。共同生活援助(グループホーム)では、障害のある人に対して、共同生活を営む住居を提供する。福祉事業の全社業績に対する構成比は、売上高で 54.8% (2024 年 11 月期)、セグメント利益で 83.6% (同)である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

介護事業では、要介護認定者や要支援認定者を対象に、身体機能の維持・回復・改善を支援するデイサービス事業所を「クラス」「グリーンデイ」「あいである」「トリコロール」などのブランドで展開する。介護事業の全社業績に対する構成比は、売上高で26.2%（2024年11月期）、セグメント損失が8.8%（同）である。外食事業では、東京都内で主業態「ねぎま三ぞう」などの居酒屋を運営する。全社業績に対する構成比は、売上高で19.0%（同）、セグメント利益で25.2%（同）である。

セグメントの概要

セグメント区分	事業内容	会社名	構成比（24/11期）	
			売上高	セグメント利益
福祉事業	●放課後等デイサービス事業所、児童発達支援事業所、就労移行支援事業所、就労継続支援B型事業所、相談支援事業所、共同生活援助事業所、生活介護事業所の運営 ●ライセンス事業、商標等の使用許諾、管理業務の受託	AHCグループ(株)	54.8%	83.6%
		SLカンパニー(株)		
		テラスワールド(株)		
		(株)RAISE		
		(株)CONFEL		
介護事業	●通所介護事業所の運営 ●ライセンス事業、商標等の使用許諾、管理業務の受託	AHCグループ(株)	26.2%	-8.8%
		介護ジャパン(株)		
外食事業	●飲食店(居酒屋など)、食料品の加工・販売事業 ●ライセンス事業、管理業務の受託、商標等の使用許諾	AHCグループ(株)	19.0%	25.2%
		センターネットワーク(株)		
合計			100.0%	100.0%

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

事業概要

福祉事業の先行者として多様な事業所をドミナント展開

1. 事業モデルと強み

同社の福祉事業と介護事業の事業モデルは、事業エリアを限定し、立地を見極めて事業所を開設し、利用者を募集して稼働率を高めることで収益を確保する点に特徴がある。サービス対価は事業所を設置している都道府県の国民健康保険連合会及びサービス利用者より受領する。同社が集中して展開するエリア（ドミナント）は、東京23区、埼玉県、千葉県、三重県、愛知県などである。

事業概要

同社の主な強みとして以下の4つが挙げられる。

1) ドミナント展開

首都圏でのドミナント展開により、知名度の向上や集客等の点で優位性が確立している。

2) 多様なニーズに対応する福祉事業所の展開

未就学児童から成人まで様々な障害者を対象とした多様な事業所を展開することで、ライフステージやニーズに応じたサービス提供が可能である。

3) 先行者としてノウハウ蓄積・ブランド構築

2013年の障害者総合支援法施行から程なくして福祉事業に参入したことから、先行者としてノウハウを蓄積しブランドを構築している。

4) 先進的な事業モデルへの挑戦 (IT/AI 活用)

就労継続支援B型事業所「パパゲーノ Work & Recovery」、ITスキルを学べるオンライン学習サービス「manabyのeラーニング」など、業界では先進的な事業モデルを展開している。

福祉・介護・外食の3事業を中核として事業展開



出所：決算説明資料より掲載

2. 福祉事業

同社では、社会参加を目指す障害や難病を持つすべての人に可能な限り網羅的に福祉サービスを提供し、ライフステージや要望に総合的に対応すべく多様な事業所を展開している。以下は主な事業所タイプである。

「放課後等デイサービス・児童発達支援」は知的障害・発達障害を抱える未就学児・小学生・中学生・高校生を対象とした事業所であり、生活能力の向上のために必要な訓練、社会との交流の促進、その他の便宜を供与する、いわゆる「療育支援」を行う。2014年に開設して以来、首都圏を中心に「アプリ」「TODAY」「A プラス」「アプリキッズ」「ほしぞら」「ひまわり」のブランドで42事業所を展開している。

事業概要

「就労継続支援 B 型」は就労の機会等を通じ、生産活動にかかる知識及び能力の向上や維持が期待される障害者を支援する事業所であり、様々な障害によって雇用契約どおりの就業が困難な障害者に、生産活動とそれを通じた工賃の支払いの場を提供している。2016年に開設して以来、東京都、千葉県、愛知県、三重県に「TODAY」「ラシーヌけんこうソムリエファーム」のブランドで6事業所を展開している。今後の成長が期待される新業態「パパーノ Work & Recovery」(詳細後述)も「就労継続支援 B 型」のタイプに属する。

「共同生活援助(グループホーム)」は、障害のある方に対して、共同生活を営む住居を提供する事業所であり、日中活動を行っている障害者に対して、主に夜間において、食事の提供、入浴・排泄の介助、その他の日常生活上の援助を行う。2019年に開設し、「ビートル」のブランドで、32事業所(243居室)を展開する。加えて、障害者の重度化・高齢化に対応するために創設された共同生活援助の新たな類型である日中支援型共同生活援助を2021年に開設して以来、首都圏を中心に「ビートルケア」のブランドで4事業所(48居室)を展開している。

「生活介護」は、介護を必要とする障害を持つ人に対して、身体機能や生活能力の向上のために必要な援助を実施する事業所であり、主に昼間に入浴や排泄・食事等の介護、調理・洗濯・掃除等の家事、生活等に関する相談及び助言や創作的活動、生産活動の機会を提供する。2020年に開設し、「アプリケアワークス」のブランドで1事業所を展開する。

このほかにも就労移行支援、相談支援などの事業所も展開する。なお、サービス対価は事業所を設置している都道府県の国民健康保険連合会及びサービス利用者より受領する。その他附帯事業として、福祉のライセンス事業(助言・指導を行うサービスを提供)、商標等使用許諾、管理業務(経理・人事・総務の支援業務)の受託を行う。

主な福祉サービスと概要

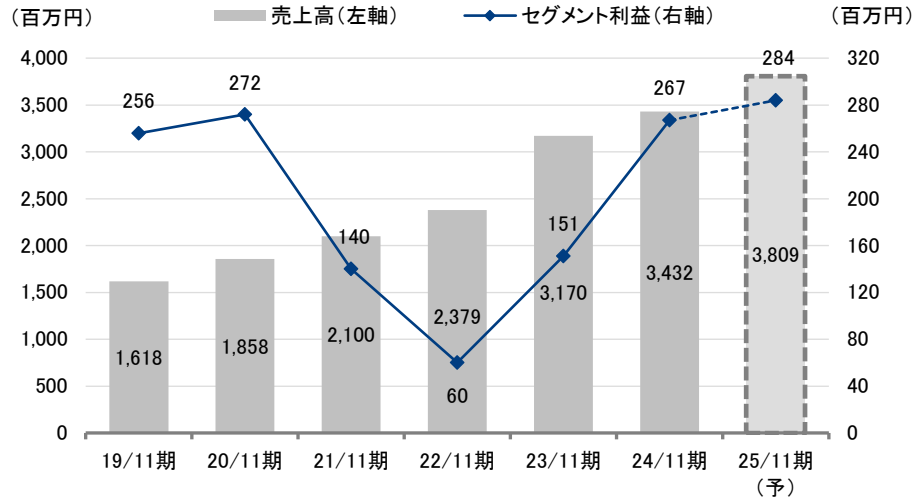
名称	概要
児童発達支援・放課後等デイサービス	知的障害・発達障害を抱える未就学児・小学生・中学生・高校生を対象に、生活能力の向上のために必要な訓練等の療育プログラム、社会との交流促進につながる外出プログラム等を提供
就労移行支援	就労を希望する65歳未満の障害や難病を持つ人に、具体的な就労相談や就業体験等を促し、一般企業への就労実現を支援
就労継続支援 B 型	生産活動にかかる知識・能力の向上や維持が期待され、雇用契約どおりの就業が困難な障害者を持つ人に、生産活動とそれを通じた工賃の支払いの場を提供
共同生活援助(グループホーム) 介護サービス包括型・日中支援型	共同生活を営む住居を提供。障害を持つ人に、共同生活を営む住居で相談や入浴・食事の提供やその他の日常生活上の援助を実施
生活介護	介護を必要とする障害を持つ人に、主に昼間において、日常生活上の支援、創作的活動・生産活動の機会の提供及び身体機能や生活能力の向上のために必要な援助を実施

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

福祉事業の売上高は順調に伸びており、セグメント利益は2022年11月期以降、右肩上がりで成長してきた。事業所数は2019年11月期の40事業所から、89事業所(2024年11月期末)まで増加した。2024年11月期は、売上高で前期比8.3%増の3,432百万円、営業利益で同76.7%増の267百万円となった。既存事業所における利用者及び入居者の新規獲得や利用回数の増加が順調に推移している。

事業概要

福祉事業 業績推移



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

3. 介護事業

介護事業では、要介護認定者や要支援認定者を対象に、身体機能の維持・回復・改善を支援するデイサービス事業所を展開する。2007年の開設以来、「クラス」「グリーンデイ」「あいである」「トリコロール」などのブランドで首都圏に35事業所（2024年11月期末）を展開する。高齢者の身体機能の維持改善を目的にリハビリ機器を導入するとともに、自社オリジナルプログラムを開発・改良し、すべての利用者の「少しでも長く健康的に生きたい」という要望に応える。また、様々なイベントやレクリエーションを実施し、「自分らしく楽しみたい」という要望にも応える。事業所の設備の特色として、個別に入浴できるリフト付き介護用ユニットバスを積極的に導入している。サービス対価は事業所を設置している都道府県の国民健康保険連合会及びサービス利用者より受領する。その他附帯事業として、介護のライセンス事業（助言・指導を行うサービス）、商標等使用許諾、管理業務（経理・人事・総務の支援業務）の受託を行う。

事業概要

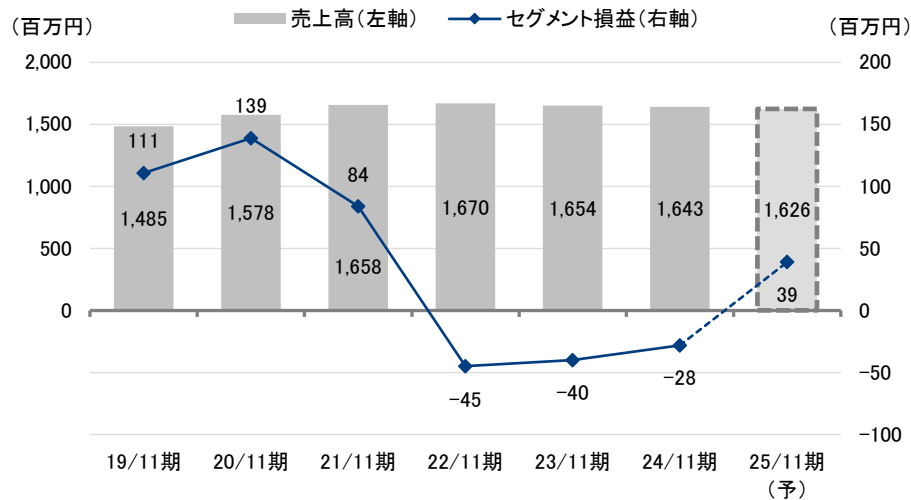
主な介護サービスと概要

名称	概要
デイサービス クラス	日常に近い環境の中で過ごすことができるデイサービス。朝食と夕食・宿泊サービスを実施し、24時間切れ目のない介護を提供
デイサービス あいである	1日の通所型レクリエーションが充実しているデイサービス。大浴場を設置し、入浴サービスを実施
介護予防運動デイサービス KAGAYAKI	午前または午後の短時間型で機能訓練を中心としたデイサービス。スクエアステップエクササイズにより認知機能・歩行機能の向上。自立度が高い利用者が多く、集団体操のほか、個別対応時間を多く提供
デイサービス グリーンデイ	1日の通所型で入浴とリハビリを両立したデイサービス。ストレッチ・コアエクササイズ・マシントレーニングの機能訓練メニューを提供。プライバシーを守るため、個別入浴サービスを実施
デイサービス トリコロール	1日の通所型で食・運動・娯楽にこだわったサービスを曜日ごとにプログラムを変えて実施しているデイサービス

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

介護事業の売上高は安定しているものの、利益面では苦戦してきた。特に2022年11月期から2024年11月期までの3年間は、コロナ禍からの稼働率の回復が遅れたことでセグメント利益はわずかに損失となった。サービスの質の向上による利用回数の増加を図るとともに、新規利用者の獲得に注力している。また、経営効率化を目的に事業所数の適正化を図り、2024年11月期には前期から3事業所減少し35事業所となった。2025年11月期も1事業所減少する計画である。

介護事業 業績推移



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

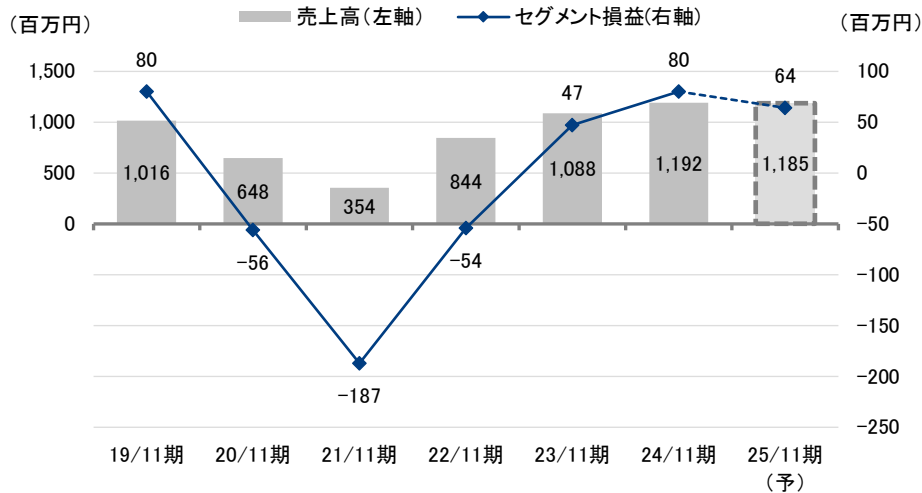
事業概要

4. 外食事業

外食事業では、東京都内（豊島区、千代田区）で6店舗の飲食店を運営している。主業態である「ねぎま三ぞう」のメニューコンセプトは伝統と革新の融合であり、伝統的な和食メニューである「串焼き」「煮込み」「刺身」「揚げ物」等のカテゴリーを軸に毎月厳選した創作料理を投入し、常に進化しながら高い顧客満足度を実現している。店舗教育においては動画マニュアル管理システムを活用することで、商品の品質と接客サービスの向上を実現している。また、女性をターゲットとしたビストロ業態「TERIYAKI」、昭和レトロと現代トレンドを組み合わせたレトロモダンな居酒屋「ニュー大衆居酒屋三ぞう」など、新規業態も展開する。子会社のセンターネットワーク(株)では、居酒屋向けのセントラルキッチンを運営し、食料品の加工及び販売を行う。その他附帯事業として、外食のライセンス事業（助言・指導を行うサービス）、管理業務の受託（経理・人事・総務の支援業務）を行う。

外食事業の業績は、コロナ禍の影響を大きく受けた2020年11月期から2022年11月期までの3年間は売上高・利益とも落ち込んだものの、その後回復した。2024年11月期は、売上高で前期比9.6%増の1,192百万円、営業利益で同69.9%増の80百万円となり、コロナ禍以前の水準に戻った。物価高騰や人件費の増加等の要因はあるものの、人流の活発化やインバウンド需要の増加により客数が増加し、売上高は好調に推移した。店舗数はコロナ禍以前（2019年11月期末）の9店舗から6店舗（2024年11月期末）に減少し、2025年11月期の新規出店は計画していない。

外食事業 業績推移



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2024年11月期は、主力の福祉事業がけん引し増収増益を達成

1. 2024年11月期の業績概要

2024年11月期の連結業績は、売上高が前期比6.0%増の6,268百万円、営業利益が同609.0%増の144百万円、経常利益が同119.1%増の154百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同44.9%増の98百万円と、増収・大幅増益となった。

売上高に関しては、主力の福祉事業において、既存事業所の売上回復と前期に開設した新規事業所の順調な立ち上がりが増収に寄与した。既存事業所では、利用者及び入居者の新規獲得や利用回数の増加に注力した。新規事業所では、2024年2月に就労継続支援B型事業所「TODAY 弁天」、同年10月に共同生活援助（グループホーム）事業所「Beetle 高倉町2号館」を開設し、開設後の立ち上がりはおおむね想定どおり推移した。介護事業では、サービスの質の向上による利用回数の増加を図るとともに、新規利用者の獲得に注力した。また、経営効率化のため、3事業所を閉鎖した。外食事業では、人流の活発化やインバウンド需要の増加により客数が増加し、売上高は好調に推移した。

営業利益に関しては、増収により大幅な営業増益となった。費用構成では、売上原価率が88.8%と高いが、人件費や消耗品費などの比率が低下したことで前期比2.5ポイント低下した。販管費率は売掛金の一部に貸倒損失を計上した影響などにより同0.5ポイント上昇し8.8%となった。セグメント別では、福祉事業と外食事業が前期比で大幅増益となった。

2024年11月期業績

(単位：百万円)

	23/11期		24/11期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	5,915	100.0%	6,268	100.0%	353	6.0%
売上原価	5,401	91.3%	5,569	88.8%	167	3.1%
売上総利益	513	8.7%	699	11.2%	185	36.1%
販管費	493	8.3%	554	8.8%	61	12.4%
営業利益	20	0.3%	144	2.3%	124	609.0%
経常利益	70	1.2%	154	2.5%	84	119.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	67	1.1%	98	1.6%	30	44.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

セグメント別業績

(単位：百万円)

	売上高			セグメント利益		
	23/11期	24/11期	前期比	23/11期	24/11期	前期比
福祉事業	3,170	3,432	8.3%	151	267	76.7%
介護事業	1,654	1,643	-0.6%	-40	-28	-
外食事業	1,088	1,192	9.6%	47	80	69.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

「成長フェーズ」にあるが、健全かつ安定した財務基盤を堅持

2. 財務状況と経営指標

2024年11月期末の総資産は前期末比551百万円増の5,798百万円となった。そのうち流動資産は380百万円増であり、現金及び預金の371百万円増加が主な要因である。固定資産は171百万円増であり、投資その他の資産の194百万円増加が主な要因である。

負債合計は前期末比503百万円増の4,593百万円となった。そのうち流動負債は278百万円増であり、1年内返済予定の長期借入金が123百万円増加したことが主な要因である。固定負債は224百万円増であり、長期借入金の226百万円増加が主な要因である。有利子負債（1年内返済予定の長期借入金、長期借入金の合計）の残高は349百万円増加し3,890百万円となった。純資産は47百万円増の1,204百万円であり、親会社株主に帰属する当期純利益の計上等により利益剰余金が増加したことが主な要因である。

経営指標では、流動比率が285.1%（前期末327.7%）、自己資本比率が20.8%（同22.1%）となり、成長期ではあるが健全かつ安定している。ROE（自己資本当期利益率）は8.3%（同6.1%）であり、収益性と効率性が高まっていることがわかる。中期的には福祉事業の黒字拠点が増加することにより、さらなる財務の強化が期待できると弊社では見ている。

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/11 期	24/11 期	増減額
流動資産	3,188	3,568	380
(現金及び預金)	2,047	2,419	371
固定資産	2,058	2,229	171
(有形固定資産)	1,225	1,239	13
(無形固定資産)	340	303	-37
(投資その他の資産)	491	686	194
総資産	5,246	5,798	551
流動負債	972	1,251	278
(1年内返済予定の長期借入金)	444	568	123
固定負債	3,116	3,341	224
(長期借入金)	3,096	3,322	226
負債合計	4,089	4,593	503
純資産合計	1,157	1,204	47
(利益剰余金)	254	353	98
負債純資産合計	5,246	5,798	551
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	327.7%	285.1%	-42.6pp
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	22.1%	20.8%	-1.3pp
<収益性>			
ROE (自己資本当期利益率)	6.1%	8.3%	2.2pp
ROA (総資産経常利益率)	1.4%	2.8%	1.4pp
ROS (売上高営業利益率)	0.3%	2.3%	2.0pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年11月期は引き続き増収増益を見込む。 福祉事業の新拠点5ヶ所を開設予定

● 2025年11月期の業績見通し

2025年11月期の連結業績は、売上が前期比5.6%増の6,622百万円、営業利益が同18.7%増の172百万円、経常利益が同5.4%増の163百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同12.4%増の110百万円と、4年連続の増収・営業増益を見込んでいる。

今後の見通し

福祉事業では、パパゲーノの完全子会社化（2024年12月）により、ITスキルを学びパソコンの仕事ができる「就労継続支援B型事業所」、常に介護が必要な障害者に対して日中に日常生活の介護や支援、創作的活動・生産活動の機会の提供等を行う「生活介護事業所」を中心とした出店を強化する。また、障害福祉事業所の課題解決に向けた「AI支援さん」の導入と外部への販売準備を行う。福祉事業の売上高は前期比11.0%増の3,809百万円、セグメント利益は6.4%増の284百万円を見込む。介護事業では、前期に引き続き、レクリエーション等のイベントを開催することにより利用頻度を増やし、業績の改善を図る。介護事業の売上高は同1.0%減の1,626百万円、セグメント利益は39百万円（前期は28百万円の損失）を見込む。外食事業は、原材料価格の高騰への対策としてメニューや価格の見直しを行うとともに、来店動機を高める施策として、SNSなどを活用した販売促進を継続する。外食事業の売上高は、同0.6%減の1,185百万円、セグメント利益は同20.1%減の64百万円を見込む。

同社にとって2025年11月期は出店を加速する「投資フェーズ」の年であり、利益成長が本格化するの2026年11月期であると弊社では見ている。

2025年11月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	24/11期		25/11期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	6,268	100.0%	6,622	100.0%	354	5.6%
営業利益	144	2.3%	172	2.6%	28	18.7%
経常利益	154	2.5%	163	2.5%	9	5.4%
親会社に帰属する 当期純利益	98	1.6%	110	1.7%	12	12.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略・トピック

**2027年11月期に売上高7,563百万円、営業利益330百万円を目指す。
“福祉×DX”を実現した事業所「パパゲーノ Work & Recovery」
展開加速へ**

1. 中期経営計画（2025年11月期～2027年11月期）

同社は、中期経営計画（2025年11月期～2027年11月期）を発表しており、福祉事業を中心に、新規事業所の開設及び既存事業所の収益改善等を重点施策として成長を図る。最終年度となる2027年11月期には、売上高で7,563百万円、営業利益で330百万円を目指す。

2. 2つの成長戦略

同社は、今後の成長戦略として、「事業の拡大」と「DXの推進」を掲げる。「事業の拡大」に関しては、福祉事業の事業所の新規開設を加速する。特に注力する事業所タイプは、需要が高まる「就労継続支援B型」「生活介護」「共同生活援助（グループホーム）」である。2025年11月期には、福祉事業所を6施設新設する計画だ。注目の施設としては、全国でも珍しいパソコンを使ったIT系の仕事を中心の就労継続支援B型事業所「パパゲーノ Work & Recovery」である（詳細後述）。M&Aによる事業の拡大も継続する。事業所展開以外にも、連結子会社が開発・販売するAI支援記録アプリ「AI支援さん」の販路開拓・拡大に取り組む。「DXの推進」では、IT活用が遅れている同業界において、運営支援システムの導入、基幹システムの連携強化、AIを活用した業務の改革などを先んじて行っていく。

2つの成長戦略

成長戦略の内容	
事業の拡大	事業所の新規開設を加速 1) 福祉事業所を6事業所開設 「就労継続支援B型」「生活介護」の需要に対応 「共同生活援助（グループホーム）」も充実させる 2) パパゲーノ型事業所の拡大 3) M&Aによる事業の拡大も継続 AI支援記録アプリ「AI支援さん」の販路開拓・拡大
DXの推進	IT/AIを活用したDXの推進 1) ITによる業務効率化 運営支援システムの導入、基幹システムの連携を強化することによる業務の負担減 2) AIの活用を浸透 AIを活用し、業務の改革を推進
出所：決算説明資料よりフィスコ作成	

3. パパゲーノのグループ化

2024年12月、同社はパパゲーノの発行済全株式を取得し、完全子会社化した。パパゲーノは福祉分野に特化した生成AIなどを活用して福祉事業所の業務効率化を支援するアプリ「AI支援さん」などを提供する。2024年5月に業務提携契約を締結し、その後同社の就労継続支援B型事業所でのIT系の作業受注や、「AI支援さん」による福祉事業所職員の業務効率化などDX推進の取り組みを進め、一定の成果が得られたことから、さらなる成長を目指しグループ化した。同社の保有する知見・ノウハウ・経営資源にパパゲーノの持つDX技術を掛け合わせることで「福祉事業所のIT活用による効率化」「多様なニーズに対応した事業所の開発」「DXの推進によるガバナンス体制の整備・構築」などの実現を目指し、障害福祉分野におけるDXの構造構築を加速させる。

2023年9月、東京都杉並区に開設した「パパゲーノ Work & Recovery 八幡山」は、主に精神障害や発達障害のある人がパソコンを使ってITスキルを学び、自分らしく生きることが出来ることを応援する就労継続支援B型事業所であり、1人1人の希望や体調に合わせて、自分のペースで働くことができる。開設から1年で利用者数が50名ほどになり稼働率も高まっている。企業の営業事務、Webデザイン、ライティング等を受託して、ITやAIを活用して障害のある人が活躍できる環境を整備している点では、全国でも数少ない事例である。2025年3月には2事業所目を世田谷区用賀エリアに開設予定である。今後数年間で5～10事業所の開設を目指し、パパゲーノの生成AIを活用した障害者支援サービスのさらなる拡充と、多様なニーズに対応した事業所の展開を強化する考えだ。

生成 AI を活用した障害福祉業界の DX 推進を拡大



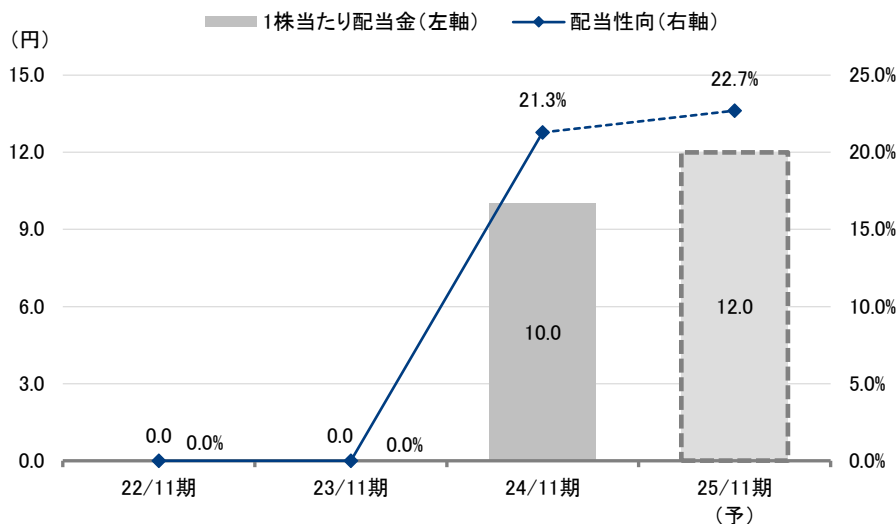
出所：同社プレスリリースより掲載

■ 株主還元策

2025年11月期は前期比2.0円増の配当金12.0円を予定。 自社株買いも継続実施の方針

同社は、2024年11月期末から配当を開始した。配当の基本方針としては、中長期的な企業価値の向上に向けた戦略的投資や財務体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定的かつ継続的な利益還元を業績に応じて適正に行う、としている。2024年11月期は年配当金10.0円(期末)、配当性向21.3%となった。2025年11月期は増益計画を背景に、年配当金12.0円(期末)、配当性向22.7%を予定する。長期的には、増益基調である点と配当性向の向上余地がある点で継続的な増配が期待できる。また、自己株式取得に関しては、2024年11月期に2回行い、今後も経営環境の変化を考慮し、継続的に取得を検討・実施する方針である。

1株当たり配当金と配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

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