

|| 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 >>>](#)

2026年3月6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. 2025年11月期の業績動向	01
3. 2026年11月期の業績見通し	02
4. 成長戦略・トピック	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要と沿革	03
2. 事業内容	05
■ 事業概要	06
1. 事業モデルと強み	06
2. 障害福祉サービス市場の拡大	07
3. 福祉事業	08
4. 介護事業	09
5. 外食事業	11
■ 業績動向	12
1. 2025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	15
● 2026年11月期の業績見通し	15
■ 成長戦略・トピック	16
1. 中期業績計画：店舗展開を加速する成長重視プランに修正	16
2. 持続的成長を支える3つの戦略	17
3. AI支援記録アプリ「AI支援さん」の販路拡大	18
■ 株主還元策	19

■ 要約

福祉事業大手の一角。業務アプリ「AI支援さん」の販路拡大にも注目

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」を運営するとともに、福祉施設向けのAI支援記録アプリ「AI支援さん」の外販に勢いがついており、新たなビジネスモデルとして注目される。

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」「パパゲーノ Work & Recovery」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. 2025年11月期の業績動向

2025年11月期の連結業績は、売上高が前期比6.1%増の6,660百万円、営業利益が同14.9%減の108百万円、経常利益が同17.8%減の127百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同99.0%減の1百万円と、増収も営業減益となった。売上高に関しては、主力の福祉事業において、2024年11月期から2025年11月期にかけて開設した事業所の順調な立ち上がりが増収に寄与した。新規事業所では、M&Aにより就労継続支援B型を1事業所取得したのに加え、福祉事業で計画を超える7事業所を開設した。また、外食事業で、メニュー改定による客単価の増加、食品の加工・物流事業で取引量が増加したことにより売上高が好調に推移した。営業利益に関しては、新規開設の事業所に係る費用や人件費などの影響により営業減益となった。セグメント別では、福祉事業が減益となったが介護事業と外食事業では収益が改善した。親会社株主に帰属する当期純利益に関しては、構造改革に関連する減損損失63百万円(一過性、キャッシュの外部流出を伴わない費用)を計上したことなどにより大幅減となった。

要約

3. 2026年11月期の業績見通し

2026年11月期の連結業績は、売上高が前期比8.7%増の7,242百万円、営業利益が同60.9%増の175百万円、経常利益が同30.1%増の165百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が92百万円(前期は1百万円の利益)と、6期連続の増収とともに各利益の増益を見込んでいる。福祉事業では、前期に引き続き「就労継続支援B型事業所」を中心とした施設型事業所の出店を強化する。加えて、障害福祉事業所の課題解決に向けたAI支援記録アプリ「AI支援さん」の拡販を行う計画である。福祉事業の売上高は前期比10.9%増の4,156百万円、セグメント利益は36.3%増の299百万円を見込む。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、稼働を維持しつつ、効率化を進め収益改善を推し進める。介護事業の売上高は同1.2%増の1,581百万円、セグメント利益は27百万円(前期は1百万円の損失)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、新規店舗の出店、加工・物流事業の外部販売を強化し、拡大を図る。外食事業の売上高は、同11.6%増の1,504百万円、セグメント利益は同26.3%減の65百万円を見込む。

4. 成長戦略・トピック

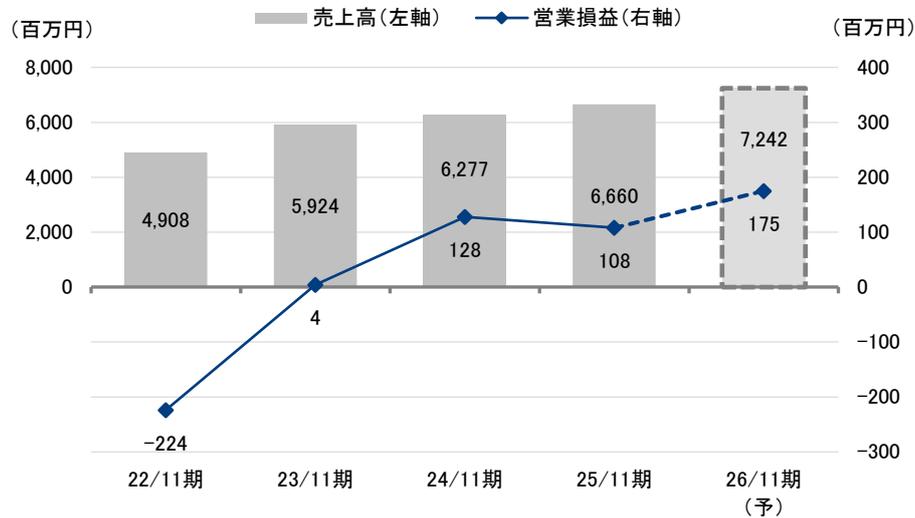
同社は、中長期の経営戦略として「当面は主力の福祉事業に資源を集中投下する」を発表し、障害者の自立支援の場の拡充(就労継続支援B型、生活介護、共同生活援助を強化)やワンストップサービス体制の構築に取り組んでいる。最新の3か年計画(2026年11月期~2028年11月期)では、年約10%の売上成長とその前提となる積極的な出店(3年間で43店舗増)を計画する。また、持続的成長を支える戦略として、「人材の採用・教育」、「事業の拡大」と「DXの推進」の3つを掲げる。「人材の採用・教育」に関しては、継続して新卒、中途採用を多様なチャネル・手法を活用して強化することに加え、外国人人材の積極的な採用・育成に本格的に取り組む方針を明らかにした。特定技能外国人人材への自社支援サポートや外国人人材対象の社内研修も強化し、定着を促進する計画である。「事業の拡大」に関しては、福祉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」「共同生活援助(グループホーム)」などであり、2026年11月期には、「就労継続支援B型」3事業所、「共同生活援助(グループホーム)」2事業所を含めて福祉事業所を6施設新設する計画だ。また、外食事業内のセンターネットワーク(株)が取り組む食品加工・物流事業(2025年11月期の売上高で7.8億円相当)の需要が伸びており、積極拡大を促進する。「DXの推進」では、連結子会社パパゲーノが開発・販売するAI支援記録アプリ「AI支援さん」の販路開拓が前期に開始され、手応えをつかんでおり、今後の成長が期待される。

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
- ・2025年11月期は、5期連続増収(前期比6.1%増)。福祉事業の拠点数拡大を継続
- ・2026年11月期は、増収継続、営業利益60.9%増と収益回復の見通し
- ・外国人人材の積極活用へシフト。AI支援記録アプリ「AI支援さん」の販路を拡大

要約

業績推移



出所：決算短信、同社提供資料よりフィスコ作成

■ 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

同社は、「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。2007年の創業時点より介護事業に参入し、2008年には外食事業を開始、2010年に現在の同社の母体となる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」を運営するとともに、福祉施設向けのAI支援記録アプリ「AI支援さん」の外販に勢いがついており、新たなビジネスモデルとして注目される。2025年11月末の事業所数は、全事業で135（福祉事業は97）、従業員人数は489（パート・アルバイト除く）である。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。

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

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

AHCグループ | 2026年3月6日 (金)
 7083 東証グロース市場 | <https://ahc.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	概要
2007年から	介護ジャパン(株)を設立。介護事業をスタート
2008年から	ガンバリズム(株)を設立。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)パパゲーノを完全子会社化
2025年10月	就労継続支援B型事業所の運営を目的として、Aネクストワークス株式会社を設立

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

会社概要

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」「パパゲーノ Work & Recovery」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。2025年11月期における福祉事業の全社業績に対する構成比は、売上高で56.3%、セグメント利益で71.7%である。

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」「トリコロール」などのブランドで展開する。2025年11月期における介護事業の全社業績に対する構成比は、売上高で23.5%、わずかではあるがセグメント損失を計上している。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。2025年11月期における外食事業の全社業績に対する構成比は、売上高で20.2%、セグメント利益で28.9%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 (25/11期)	
			売上高	セグメント利益
福祉事業	<ul style="list-style-type: none"> ●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) SLカンパニー(株) テラスワールド(株) (株) RAISE (株) CONFEL (株) パパゲーノ Aネクストワークス(株)	56.3%	71.7%
介護事業	<ul style="list-style-type: none"> ●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) 介護ジャパン(株)	23.5%	-0.6%
外食事業	<ul style="list-style-type: none"> ●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) センターネットワーク(株)	20.2%	28.9%
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。

同社の主な強みとして以下の5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

「社会福祉に特化した人生の総合サポート企業」を目指し、多様な業態を展開する。未就学児童から小・中・高校生、成人からシニアまでのライフステージで、療育や就労をはじめとするニーズに応じた多様な業態を展開し、顧客生涯価値(Life Time Value)の高い事業を行う。

ワンストップサービス体制の強化



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

事業概要

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) 人材採用・育成力

福祉施設の運営には、有資格者(児童発達支援管理責任者、サービス管理責任者など)の配置が必須要件となる。同社では、有資格者の継続的輩出ができるよう資格取得要件を満たす(実務経験を得られる)体制ができているため、積極的な新規開設が可能となる。

5) 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。

2. 障害福祉サービス市場の拡大

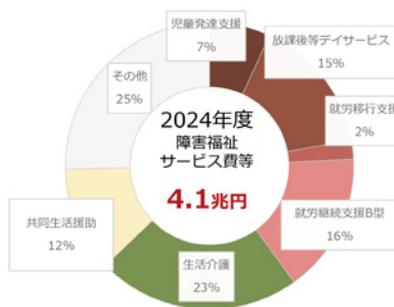
福祉業界では障害者数全体は増加傾向にあり、そのうち、障害福祉サービス及び障害児サービスの利用者数も2025年8月時点で171万人(前年同月比5.9%増、厚生労働省「障害福祉サービス等の利用状況」より)と増加傾向であり、この増加は継続していくものと考えられる。市場拡大の要因としては、発達・精神領域を含む支援ニーズの顕在化や家族介護力の低下で利用が増える一方、国の地域生活・就労・児童支援の政策誘導(報酬・加算)と事業者側の供給力の向上などが挙げられる。

拡大を続ける障害福祉事業

■ 障害福祉サービス市場は年々拡大傾向

2024年度の市場規模は**4.1兆円**を越え、2023年度と比較し**12.1%**の増加

福祉事業の市場規模と構成比



各サービスの市場規模と伸び率の比較



出典：こども家庭庁「こども家庭課調査報告書」2025年10月22日提出資料「障害福祉サービス等の費用の状況について」より当社作成

出所：決算説明資料より掲載

事業概要

3. 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43事業所(2025年11月期末、以下同)を展開している。

「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8事業所を展開している。今後の成長が期待される新業態「パペゲーノ Work & Recovery」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、34事業所を展開する。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4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

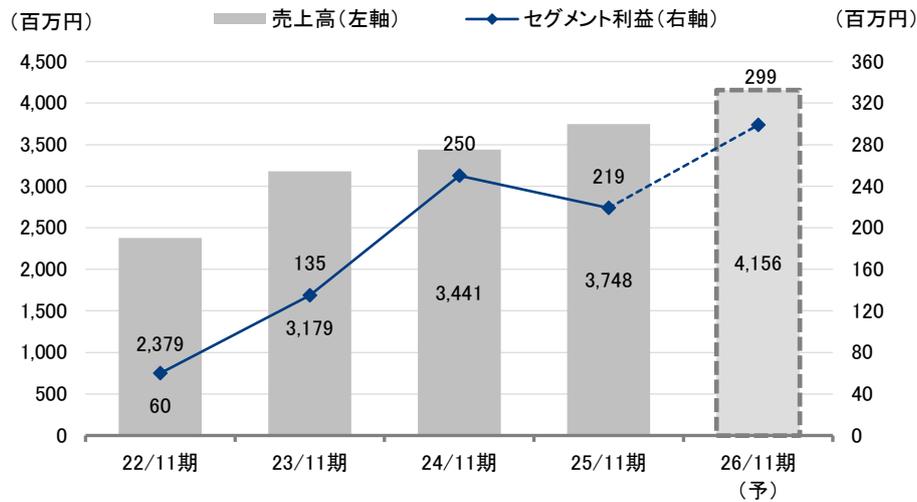
名称	概要
児童発達支援・放課後等デイサービス	知的障害・発達障害を抱える未就学児・小学生・中学生・高校生を対象に、生活能力の向上のために必要な訓練等の療育プログラム、社会との交流促進につながる外出プログラム等を提供
就労移行支援	就労を希望する65歳未満の障害や難病を持つ人に、具体的な就労相談や就業体験等を促し、一般企業への就労実現を支援
就労継続支援B型	生産活動にかかる知識・能力の向上や維持が期待され、雇用契約どおりの就業が困難な障害者を持つ人に、生産活動とそれを通じた工賃の支払いの場を提供
共同生活援助(グループホーム) 介護サービス包括型・日中支援型	共同生活を営む住居を提供。障害を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

事業概要

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、右肩上がり成長してきた。事業所数は2019年11月期の40事業所から、2025年11月期には97事業所まで増加した。2025年11月期は、売上高で前期比8.9%増の3,748百万円、営業利益で同12.2%減の219百万円となった。期初計画を超える7事業所を新規開設するとともに、営業活動の強化による新規利用者の獲得やサービス品質の向上を通じた利用実績の伸長が増収の要因である。一方で新規事業所の開設費用等の影響によりセグメント利益は減益となった。

福祉事業 業績推移



出所：決算短信、同社提供資料よりフィスコ作成

4. 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2025年11月期末で32事業所を展開する。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

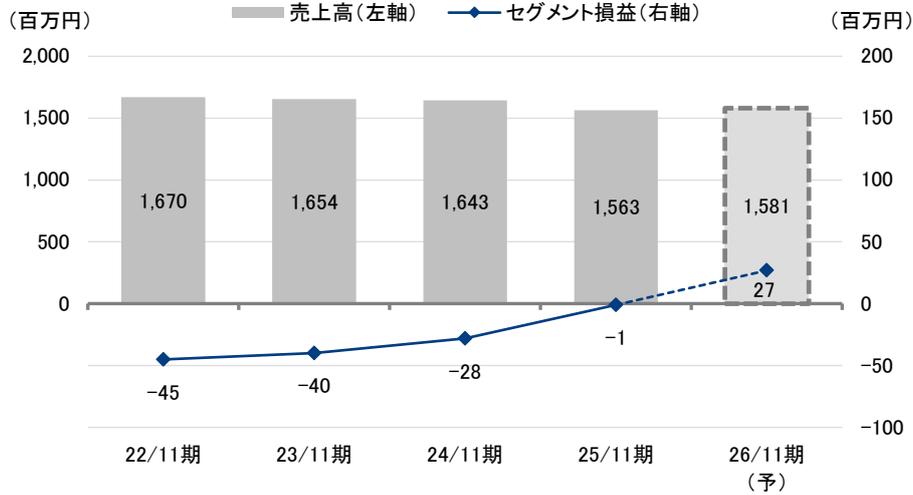
主な介護サービスと概要

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掲載

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大幅損失が続いた。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、2023年11月期末の38事業所から2025年11月期末には32事業所に減少した。構造改革がほぼ完了し、2026年11月期は売上高横ばいながらも黒字化を予想する。

介護事業 業績推移



出所：決算説明資料、同社提供資料よりフィスコ作成

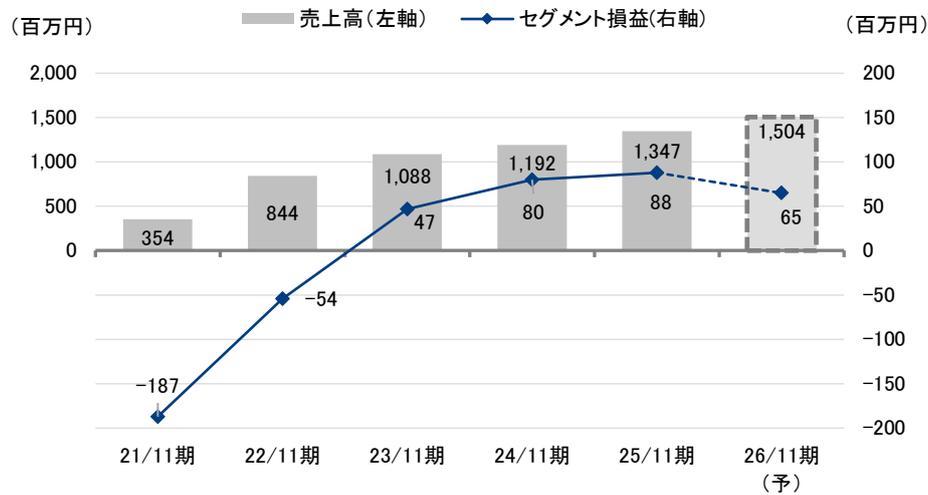
事業概要

5. 外食事業

外食事業では、東京都内(豊島区、千代田区等)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、食料品の加工及び物流、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。2025年11月期は、売上高で前期比13.0%増の1,347百万円、営業利益で同9.7%増の88百万円となり、成長を持続した。メニュー改定による客単価の増加、食品の加工・物流事業で取引量が増加したことが売上高好調の要因である。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(2025年11月期末)まで減少したが、2026年11月期は新規出店(1店)を計画している。

外食事業 業績推移



出所：決算説明資料、同社提供資料よりフィスコ作成

業績動向

5期連続増収(前期比6.1%増)。福祉事業の拠点数拡大を継続

1. 2025年11月期の業績概要

2025年11月期の連結業績は、売上高が前期比6.1%増の6,660百万円、営業利益が同14.9%減の108百万円、経常利益が同17.8%減の127百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同99.0%減の1百万円と、増収も営業減益となった。

売上高に関しては、主力の福祉事業において、2024年11月期から2025年11月期にかけて開設した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、M&Aにより就労継続支援B型を1事業所取得したのに加え、生活介護を3事業所、共同生活援助を2事業所、就労継続支援B型を1事業所、児童発達支援を1事業所の合計7事業所を開設した。介護事業では、オペレーションの見直しを行いサービスの質を向上させ、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、1事業所を事業譲渡、2事業所を閉鎖し、構造改革に目途がたった。外食事業では、2024年11月期に外食店舗を1店舗閉店したものの、メニュー改定による客単価の増加、食品の加工・物流事業で取引量が増加したことにより売上高は好調に推移した。

営業利益に関しては、新規開設の事業所に係る費用や人件費などの影響により営業減益となった。セグメント別では、福祉事業が減益となったが介護事業と外食事業では収益が改善した。親会社株主に帰属する当期純利益に関しては、構造改革に関連する減損損失63百万円(一過性、キャッシュの外部流出を伴わない費用)を計上したことなどにより大幅減となった。

2025年11月期業績

(単位：百万円)

	24/11期		25/11期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	6,277	100.0%	6,660	100.0%	382	6.1%
売上原価	5,595	89.1%	5,952	89.4%	356	6.4%
売上総利益	682	10.9%	707	10.6%	25	3.8%
販管費	554	8.8%	598	9.0%	44	8.1%
営業利益	128	2.0%	108	1.6%	-19	-14.9%
経常利益	154	2.5%	127	1.9%	-27	-17.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	98	1.6%	1	0.0%	-97	-99.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

セグメント業績

(単位：百万円)

	売上高			セグメント利益		
	24/11期	25/11期	前期比	24/11期	25/11期	前期比
福祉事業	3,441	3,748	8.9%	250	219	-12.2%
介護事業	1,643	1,563	-4.9%	-28	1	-
外食事業	1,192	1,347	13.0%	80	88	9.7%

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

2025年11月期末の総資産は前期末比285百万円増の6,083百万円となった。そのうち流動資産は116百万円増であり、売掛金の34百万円増加や現金及び預金の21百万円増加が主な要因である。固定資産は168百万円増であり、事業所の新規開設にともなう設備投資に伴う有形固定資産の112百万円増加やパパゲーノの完全子会社化等による無形固定資産の59百万円増加が主な要因である。

負債合計は前期末比311百万円増の4,904百万円となった。そのうち流動負債は215百万円増であり、1年内返済予定の長期借入金が201百万円増加したことが主な要因である。固定負債は95百万円増であり、長期借入金の97百万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299百万円増加し4,189百万円となった。純資産は25百万円減の1,179百万円であり、配当金の支払い等による利益剰余金の減少や自己株式の増加が主な要因である。

経営指標では、流動比率が251.1%(前期末285.1%)、自己資本比率が19.4%(同20.8%)となり、成長期ではあるが健全かつ安定している。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、経営指標

(単位：百万円)

	24/11期	25/11期	増減額
流動資産	3,568	3,685	116
(現金及び預金)	2,419	2,440	21
(売掛金)	983	1,017	34
固定資産	2,229	2,398	168
(有形固定資産)	1,239	1,351	112
(無形固定資産)	303	363	59
(投資その他の資産)	686	683	-2
総資産	5,798	6,083	285
流動負債	1,251	1,467	215
(1年内返済予定の長期借入金)	568	769	201
固定負債	3,341	3,436	95
(長期借入金)	3,322	3,419	97
負債合計	4,593	4,904	311
純資産	1,204	1,179	-25
(利益剰余金)	353	333	-19
負債純資産合計	5,798	6,083	285
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	285.1%	251.1%	-
自己資本比率(自己資本÷総資産)	20.8%	19.4%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

増収継続、営業利益60.9%増と収益回復の見通し

● 2026年11月期の業績見通し

2026年11月期の連結業績は、売上高が前期比8.7%増の7,242百万円、営業利益が同60.9%増の175百万円、経常利益が同30.1%増の165百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が92百万円（前期は1百万円の利益）と、6期連続の増収とともに各利益の増益を見込んでいる。

2026年11月期は、前期に開設した事業所の立ち上げと、福祉事業所を中心に新規事業所開設（8事業所を新設）を行い、事業の拡大を図る。福祉事業では、前期に引き続き「就労継続支援B型事業所」を中心とした施設型事業所の出店を強化する。加えて、障害福祉事業所の課題解決に向けたAI支援記録アプリ「AI支援さん」の拡販を行う計画である。福祉事業の売上高は前期比10.9%増の4,156百万円、セグメント利益は36.3%増の299百万円を見込む。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、稼働を維持しつつ、効率化を進め収益改善を推し進める。介護事業の売上高は同1.2%増の1,581百万円、セグメント利益は27百万円（前期は1百万円の損失）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、新規店舗の出店、加工・物流事業の外部販売を強化し、拡大を図る。外食事業の売上高は、同11.6%増の1,504百万円、セグメント利益は同26.3%減の65百万円を見込む。

前期までに介護事業の収益力が回復し、成長分野への投資の成果（福祉事業、福祉DX、食品加工など）が顕在化している。2026年11月期は前期を超える8事業所を出店するため、上期の費用はかさむことが想定されるが、下期からは安定した増収に加え、利益成長が本格化すると弊社では見ている。

2026年11月期連結業績予想

（単位：百万円）

	25/11期		26/11期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	6,660	100.0%	7,242	100.0%	581	8.7%
営業利益	108	1.6%	175	2.4%	66	60.9%
経常利益	127	1.9%	165	2.3%	37	30.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1	0.0%	92	1.3%	90	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

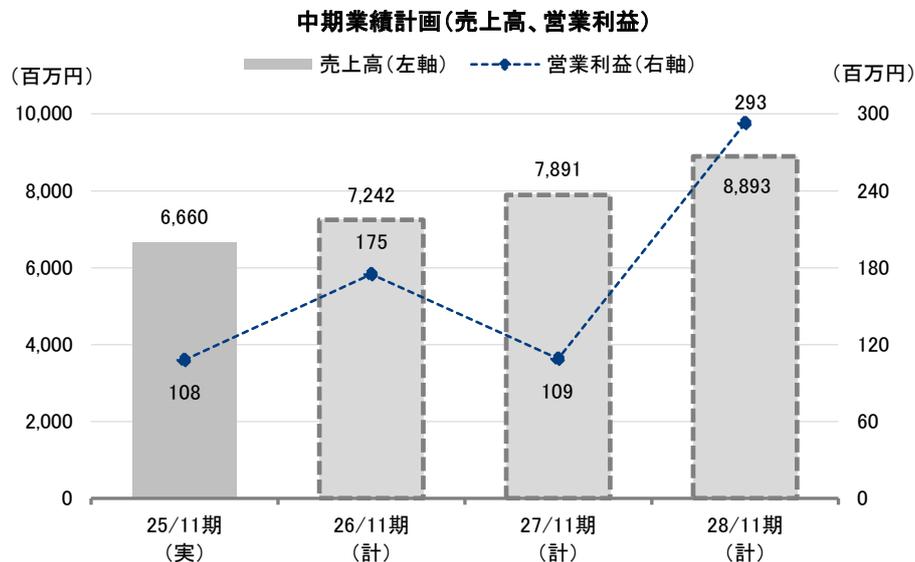
■ 成長戦略・トピック

中期業績計画：店舗展開を加速する成長重視プランに修正。 AI支援記録アプリ「AI支援さん」の販路を拡大

1. 中期業績計画：店舗展開を加速する成長重視プランに修正

同社は、2026年2月発表の「事業計画及び成長可能性に関する事項」において、中長期の経営戦略を修正した。「当面は主力の福祉事業に資源を集中投下する」という基本方針には変わりはない。障害者の自立支援の場の拡充（就労継続支援B型、生活介護、共同生活援助を強化）やワンストップサービス体制の構築にこれまでも取り組んできており、今後も体制を強化する。中期業績計画はより積極的に成長を目指す計画に見直された。従来の3ヶ年計画の年平均成長率は約6%だったが、今回の3ヶ年（2026年11月期～2028年11月期）では、年約10%の売上成長を計画する。また、営業利益に関しては、人件費をはじめとした物価高騰を加味した費用を想定し計画2年目までは、抑制された。

中期の出店計画もより積極的な計画に修正され、今回の3ヶ年で43店舗増である。2027年11月期に従来は6店舗の出店を計画していたが、新たな計画では20店舗に引き上げた。既存事業所の順調な推移により、体制の再構築が進んでいることが出店を可能としている。



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項よりフィスコ作成

2. 持続的成長を支える3つの新戦略

同社は、持続的成長を支える新戦略として、「人材の採用・教育」、「事業の拡大」と「DXの推進」の3つを掲げる。「人材の採用・教育」に関しては、継続して新卒、中途採用を多様なチャンネル・手法を活用して強化することに加え、外国人材の積極的な採用・育成に本格的に取り組む方針を明らかにした。特定技能外国人材への自社支援サポートや外国人材対象の社内研修も強化し、定着を促進する計画である。「事業の拡大」に関しては、福祉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」「共同生活援助(グループホーム)」などであり、2026年11月期には、「就労継続支援B型」3事業所、「共同生活援助(グループホーム)」2事業所を含めて福祉事業所を6施設新設する計画だ。また、外食事業内のセンターネットワークが取り組む食品加工・物流事業(2025年11月期の売上高で7.8億円相当)の需要が伸びており、積極拡大を促進する。「DXの推進」では、連結子会社パパゲーノが開発・販売するAI支援記録アプリ「AI支援さん」の販路開拓が前期に開始され、手応えをつかんでおり、今後の成長が期待される。

持続的成長を支える3つの戦略

人材の採用・教育	<ul style="list-style-type: none"> 多様な人材の採用強化 <ul style="list-style-type: none"> 継続して新卒、中途採用を強化(多様なチャンネル、手法を活用) 外国人材の積極的な採用 階層別の教育強化
事業の拡大	<ul style="list-style-type: none"> 事業所の新規開設 外食関連事業の拡大 <ul style="list-style-type: none"> センターネットワークの取り組む、食材の外部販売を拡大
DXの推進	<ul style="list-style-type: none"> 「AI支援さん」の導入拡大 全社データ統合基盤の構築

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. AI支援記録アプリ「AI支援さん」の販路拡大

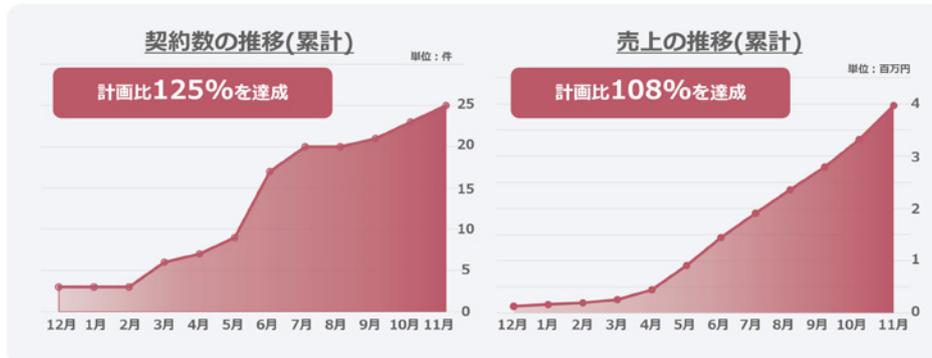
同社の連結子会社であるパバゲーノは福祉分野に特化した生成AIなどを活用して福祉事業所の業務効率化を支援するアプリ「AI支援さん」を開発・提供する。2025年11月期に本格的に外販を開始し順調に顧客を増やしている。ビジネスモデルはSaaS型ビジネスであり、契約数が積み上がってきており、売上高も右肩上がりである。無料での試用期間を経て導入されることが多いが、複数店舗を持つ企業が利用を開始しており、利用店舗数が一気に増えることも想定できる。「AI画像読み取り機能」が新たに追加され、今後「利用時間管理機能」、「AIチャットBOT機能」など実装予定であり、機能拡充による提供価値の向上により導入拡大の促進が期待できる。また、現在は障害福祉系の事業所の利用にとどまっているが、本来の機能としては支援記録を作る必要がある支援現場であれば介護でも看護でも幅広く利用できるため、今後の対象顧客の拡大の可能性もある。

「AI支援さん」の販路開拓・拡大

「AI支援さん」の販路開拓・拡大

- 主要KPI目標を達成、SaaS型ビジネスとして順調な立ち上がり
 契約数 計画比**125%**達成、売上高 計画比**108%**達成
- 新機能「AI画像読み取り機能」をリリース
 現場スタッフの手書き帳票デジタル化という強いニーズに対応

AI支援記録アプリ

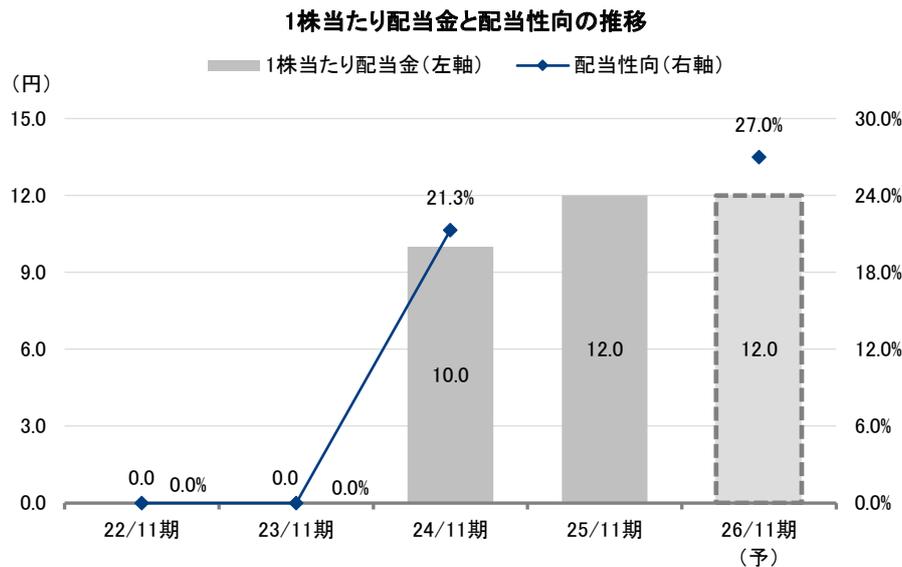


出所：決算説明資料より掲載

■ 株主還元策

安定配当。
2025年11月期は減益決算も前期比2.0円増の配当金12.0円を実施。
自己株式の取得も継続実施の方針

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、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。2025年11月期は年配当金12.0円(期末)、配当性向2,469.1%、純資産配当率2.1%(前期は1.8%)となった。一過性の当期純利益の落ち込みはあったものの、配当の水準は引き上げた。2026年11月期は利益の回復計画を背景に、年配当金12.0円(期末)、配当性向27.3%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、2025年11月期に1回(2025年10月開始)行っており、今後も経営環境の変化を考慮し、継続的に検討・実施する方針である。



注：2025年11月期の配当性向は2,469.1%
 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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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