



株式会社ポピンズ

# 2023年12月期 第2四半期 決算説明会資料

証券コード：7358  
2023年8月8日

# AGENDA

## ミッション、 SDGsへの取り組み

..... p.3

## 2023年12月期 第2四半期 決算ハイライト

..... p.5

## 2023年12月期 業績予想の修正

..... p.15

## 2023年12月期 施策と2Q進捗

..... p.18

## トピックス

..... p.22

AUJ	1,832	12,379,000
EJK	3,490	238,681,000
HPL	1,062	85,678,000
KEE	485	8,369,000
NAH	8,569	189,301,000
QOP	6,602	102,498,000
TIK	890	24,697,000
WIG	6,280	76,002,000
AHD	2,436	57,610,000

AUJ	1,832	12,379,000
EJK	3,490	238,681,000
HPL	1,062	85,678,000
KEE	485	8,369,000
NAH	8,569	189,301,000
QOP	6,602	102,498,000
TIK	890	24,697,000
WIG	6,280	76,002,000
AHD	2,436	57,610,000

働く女性を 最高水準のエデュケアと  
介護サービスで支援します。

## ジェンダーギャップ

- 日本の男女賃金格差は22.1%  
(昨年から0.4ポイント改善)

- 日本 **125** 位  
(世界146か国中)  
出所：OECD

## M / L字カーブ

女性の正規雇用者

**80万人**増加 (2019年比)

M字カーブに代わり  
出産を機に正社員に戻れない

**L字カーブ**が課題

## 経済効果

働き控えがなくなれば  
パートなど非正規雇用者の  
収入増や生産拡大により

経済効果が **8.7** 兆円

出所：野村総合研究所



## 『働く女性の支援』と『社会課題の解決』

— SDGsターゲット —

— 経営方針 —

— ポピンズグループの取り組み事例 —

**4** 質の高い教育を  
みんなに

最高水準のエデュケア

SDGs教育	ハーバード大と「子どものためのSDGs」共同研究
ポピンズプラス	年間参加児童数 約20,000人
全国保育士等研修	受講者 約60,000人（前年比+10,000人）
認定ベビーシッター	唯一 二大助成事業で認定 研修外販スタート

**5** ジェンダー平等を  
実現しよう

女性の活躍推進

女性取締役 / 女性管理職	47% / 79%
男女賃金格差	13.7%（日本平均 22.1%）
女性雇用創出	年間 約3,800人
不妊予防	企業研修 「くるみんプラス」取得支援開始

**8** 働きがいも  
経済成長も

働き方改革

業務DX化	請求系業務 年間 約5,000時間 削減
キャリアアップ	保育マネジメント講座（お茶の水女子大学大学院内）累計受講者 49人 東京大学×経済産業省×ポピンズ 共同講座 150園参加
残業時間	年間平均6.9時間/月（目標 7時間/月）

女性取締役（子会社取締役を含む） / 男女賃金格差：正社員 / 女性雇用創出（保育スタッフ採用、ナニー・ベビーシッター・ケアスタッフ新規登録数 合計） / ポピンズプラス：有償プログラム

# 2023年12月期 第2四半期 決算ハイライト



# サマリー

売上高

**69.5**億円  
(yoy +11.1%)

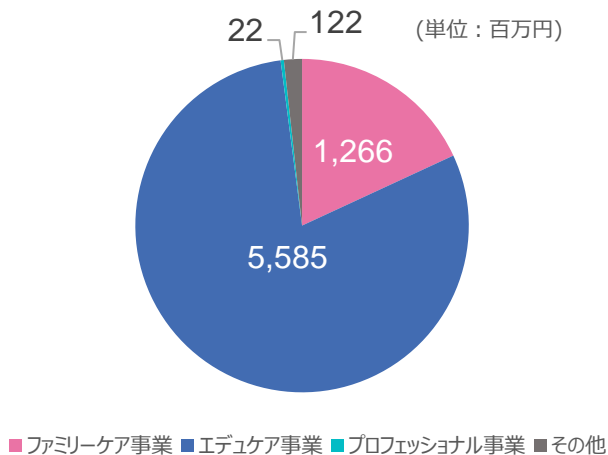
営業利益

**0.1**億円  
(yoy  $\Delta$ 87.7%)

純利益

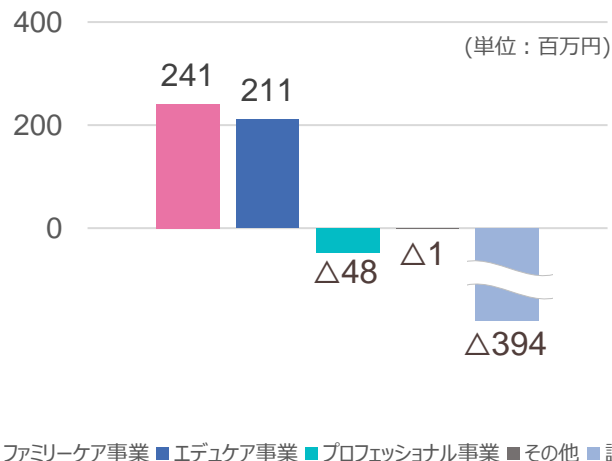
$\Delta$ **0.0**億円  
(yoy N/A)

売上高 (セグメント別)



売上高 調整:  $\Delta$ 38

営業利益 (セグメント別)



# 連結業績

- 売上高 : ファミリーケア事業 チャイルドケアサービス伸長、エデュケア事業 今期新設14園
- 売上原価 : エデュケア事業 常勤保育士の適正配置のため採用費が一時的に増加（前年同期比 +1.4億円）
- 販管費 : 租税公課（控除対象外消費税）増、事業拡大および体制強化による人件費・採用費増

（単位：百万円）

	2022年第2四半期		2023年第2四半期		前年同期比較	
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減	増減率(%)
売上高	6,261	100.0	<b>6,958</b>	100.0	697	<b>+11.1</b>
売上原価	5,124	81.8	<b>5,766</b>	82.9	642	<b>+12.5</b>
売上総利益	1,136	18.2	<b>1,191</b>	17.1	54	<b>+4.8</b>
販売一般管理費	1,052	16.8	<b>1,181</b>	17.0	129	<b>+12.3</b>
営業利益	84	1.4	<b>10</b>	0.1	△74	<b>△87.7</b>
経常利益	110	1.8	<b>19</b>	0.3	△90	<b>△82.0</b>
親会社株主に帰属する 四半期純利益	73	1.2	<b>△0</b>	-	△74	<b>-</b>

※ チャイルドケアサービス：ナニーサービス+ベビーシッターサービス

※ ナニー及びベビーシッターサービスで消費税非課税事業者認定を取得したことにより、売上高、売上総利益、販売一般管理費（租税公課：控除対象外消費税）が増加していますが、営業利益への影響は軽微です。

※ 販売一般管理費の増減内訳：人件費+30、広告宣伝費+5、採用費+9、租税公課+36、その他+46（参考）租税公課 FY2022-2Q:157、FY2023-2Q:194

※ 常勤保育士の適正配置による効果（助成金獲得等）に関しては Appendix P32参照

# セグメント別業績

- ファミリーケア : チャイルドケアサービスが増収増益、シルバーケアサービスは5月以降増収トレンド
- エデュケア : 認可保育所の収益性は改善 一方で保育・学童職員採用費増により減益
- プロフェッショナル : 2Qは下半期に向けた受注期間 受注活動は順調に推移
- 調整額 : 体制強化による人件費・採用費の増加、人事システム関連費用等

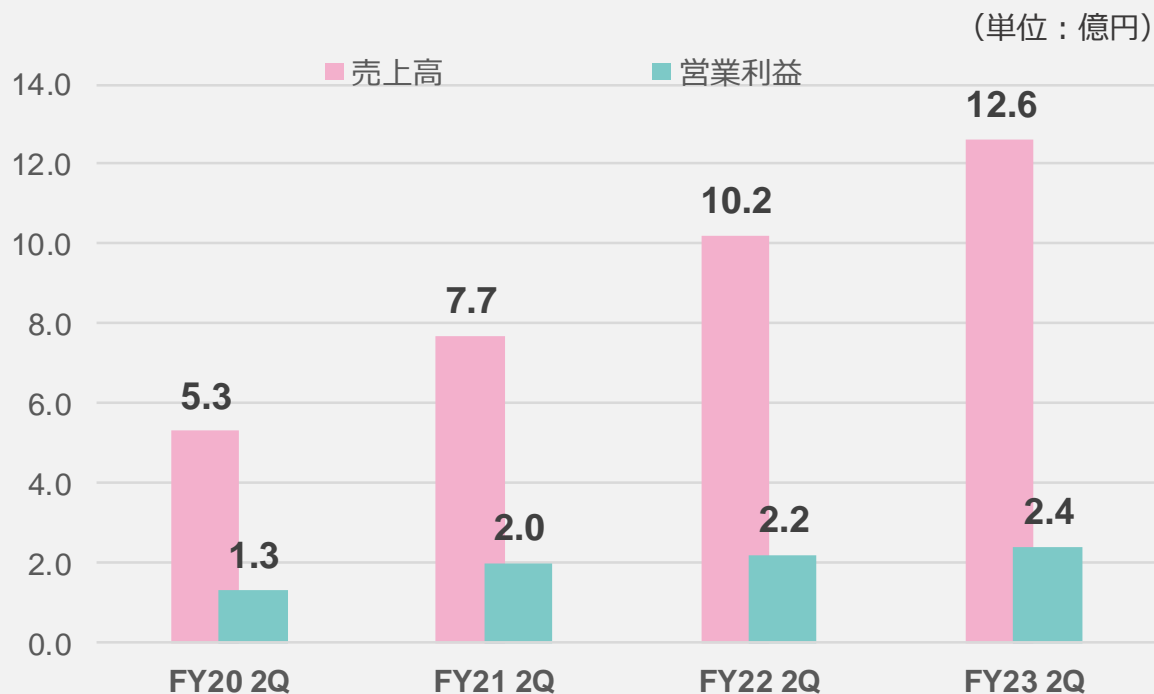
(単位:百万円)

	セグメントの名称	2022年第2四半期		2023年第2四半期		前年同期比較	
		実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減	増減率(%)
売上高	ファミリーケア事業	1,025	16.3	1,266	18.1	241	+23.6
	エデュケア事業	5,147	81.6	5,585	79.8	437	+8.5
	プロフェッショナル事業	20	0.3	22	0.3	2	+11.9
	その他事業	113	1.8	122	1.8	9	+8.6
	調整額	△44	-	△38	-	5	-
	合計	6,261	-	6,958	-	697	+11.1
営業利益	ファミリーケア事業	222	49.0	241	59.8	19	+8.9
	エデュケア事業	283	62.6	211	52.3	△72	△25.4
	プロフェッショナル事業	△46	△10.3	△48	△11.9	△1	-
	その他事業	△5	△1.3	△1	△0.3	4	-
	調整額	△369	-	△394	-	△25	-
	合計	84	-	10	-	△74	△87.7

※ 従来「その他事業」に含めていた交流館事業について、「エデュケア事業」へセグメントの変更を行いました。前年同四半期の数値につきましても変更後のセグメント区分に組み替えております。



- ナニーサービス、ベビーシッターサービスを中心に売上利益とも順調に拡大
- 6月1日よりナニーサービス価格改定、ナニー報酬を改善 エンゲージメントと収益性の向上
- 営業利益率 前年同期比  $\Delta 2.5\%pt$  セールスマックス変化および需要拡大を見据えた体制強化



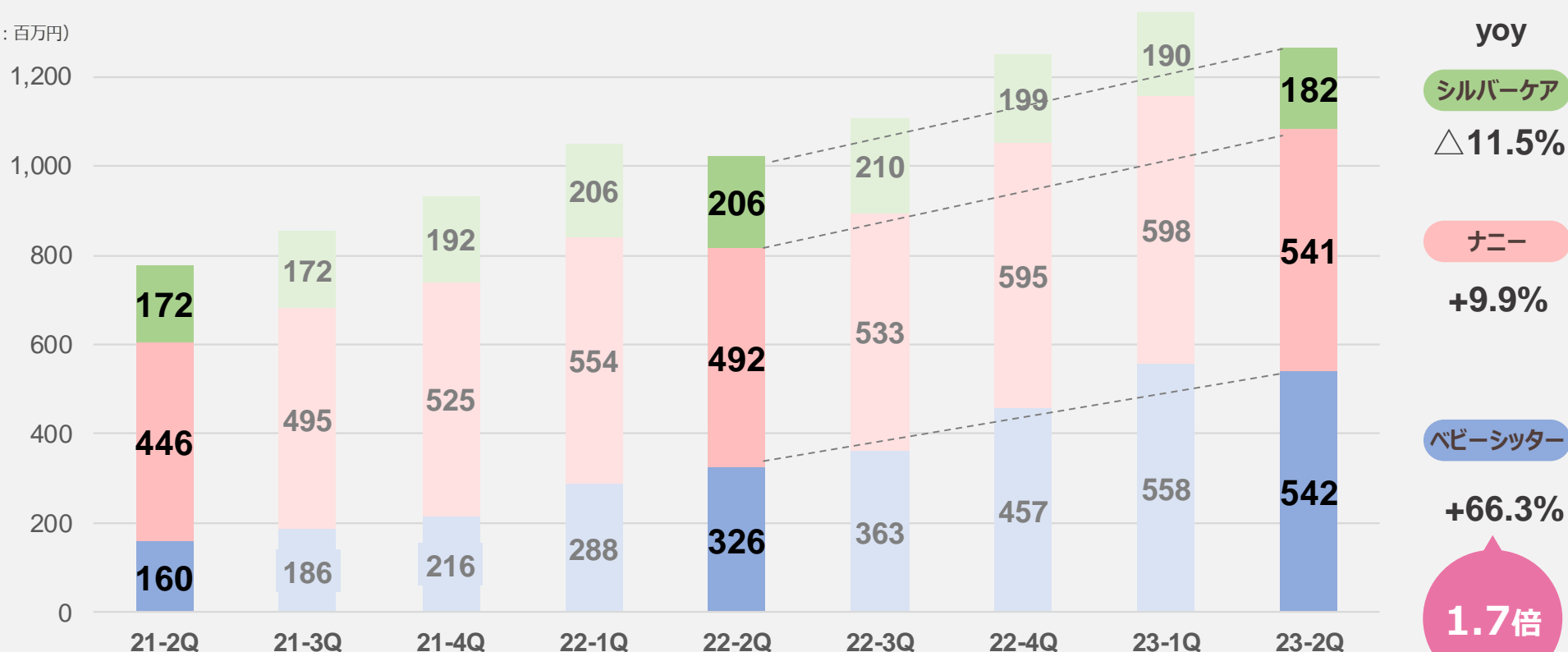
売上高yoy	$\Delta 34.3\%$	+46.1%	+31.6%	<b>+23.6%</b>
営業利益yoy	$\Delta 42.2\%$	+52.2%	+9.1%	<b>+8.9%</b>
営業利益率	25.1%	26.1%	21.7%	<b>19.1%</b>

# 内訳別売上高推移

ファミリーケア事業

- ベビーシッター : オンラインマッチング型で規模No.1 ファミリー事業全体の成長をけん引
- ナニー : ナニープレミアムは質でNo.1 6月に過去最高を記録
- シルバーケア : 大口顧客依存脱却に向け新規会員拡大を推進中 5月以降売上増加傾向

(単位: 百万円)

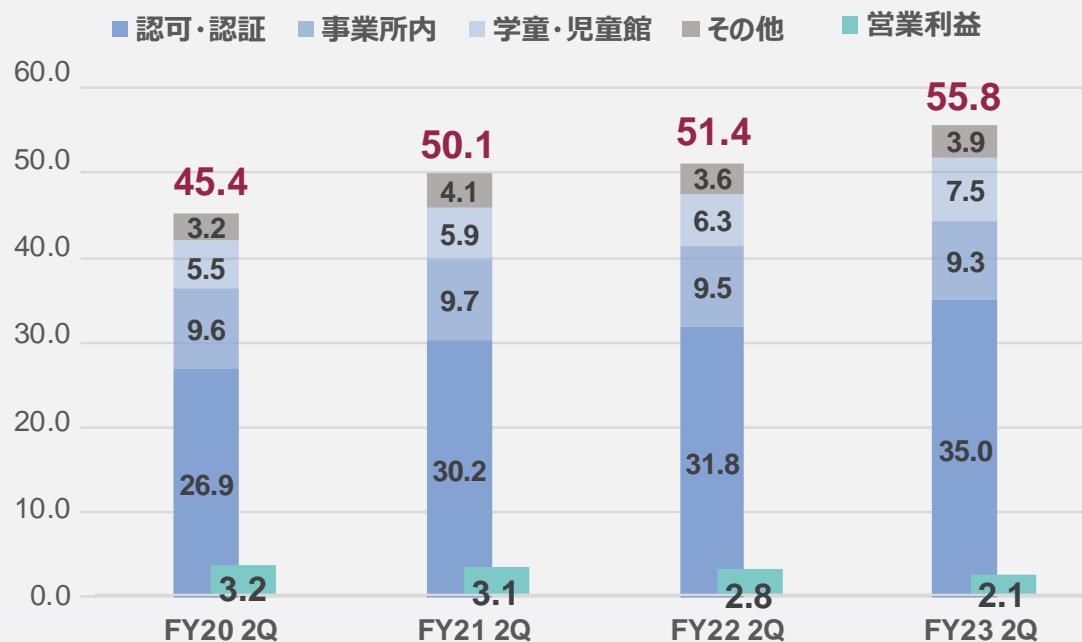


※チャイルドケアサービス（ナニーサービス・ベビーシッターサービス）内訳の動向については、APPENDIX P.27参照

- 売上：認可・認証保育所および学童・児童館が全体をけん引
- 売上原価：常勤保育士の適正配置のため採用費が一時的に増加（前年同期比 +1.4億円）
- 営業利益：認可保育所の収益性は改善 一方で保育・学童職員採用費増により減益



(単位：億円)



売上高yoy	+4.1%	+10.2%	+2.7%	<b>+8.5%</b>
営業利益yoy	+32.4%	△2.5%	△10.5%	<b>△25.4%</b>
営業利益率	7.2%	6.3%	5.5%	<b>3.8%</b>

・初年度影響についてはp.12 参照

・常勤保育士の適正配置による効果（助成金獲得等）に関しては Appendix P32参照

### 中長期成長を見据えた体制強化等により採用費が一時的に増加

- 既存園 : 認可保育所で収益性改善
- 開園2年目 : 順調に利益獲得
- 閉園 : 認証1園、事業所内6園、学童児童館2施設

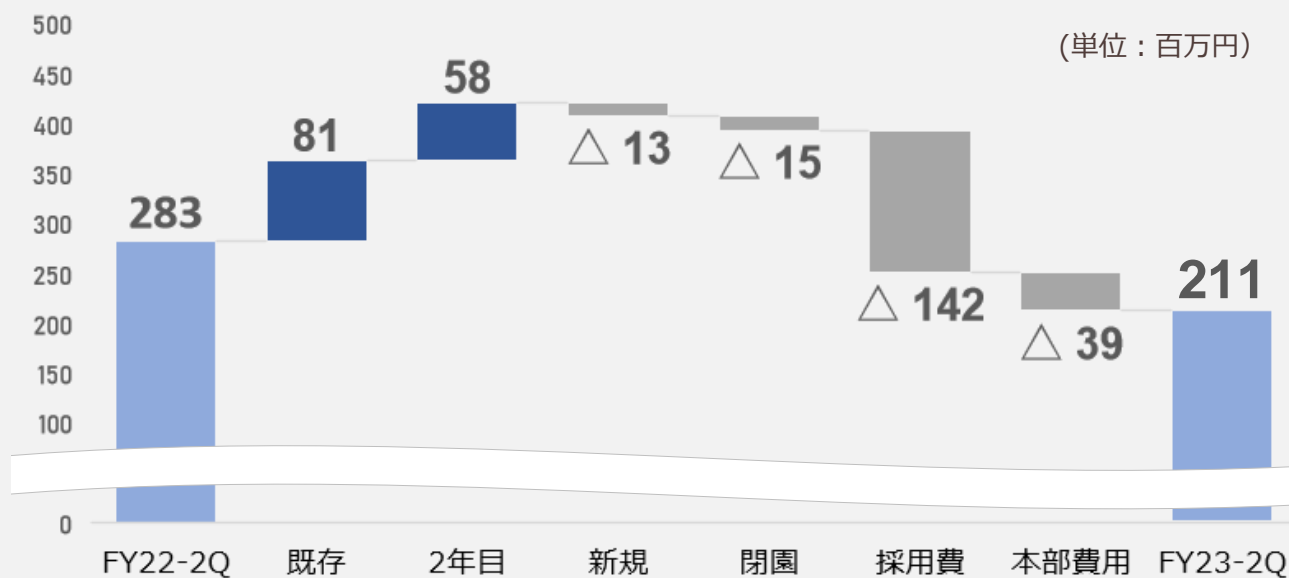
#### 新規開園数

	2021年	2022年	2023年 (予定)
直営型	2	6	5
委託型等	6	6	9
(うち学童・児童館)	(2)	(4)	(7)
合計	8	12	14

直営型には、主に認可・認証保育所が含まれます

委託型は  
初年度から  
利益貢献

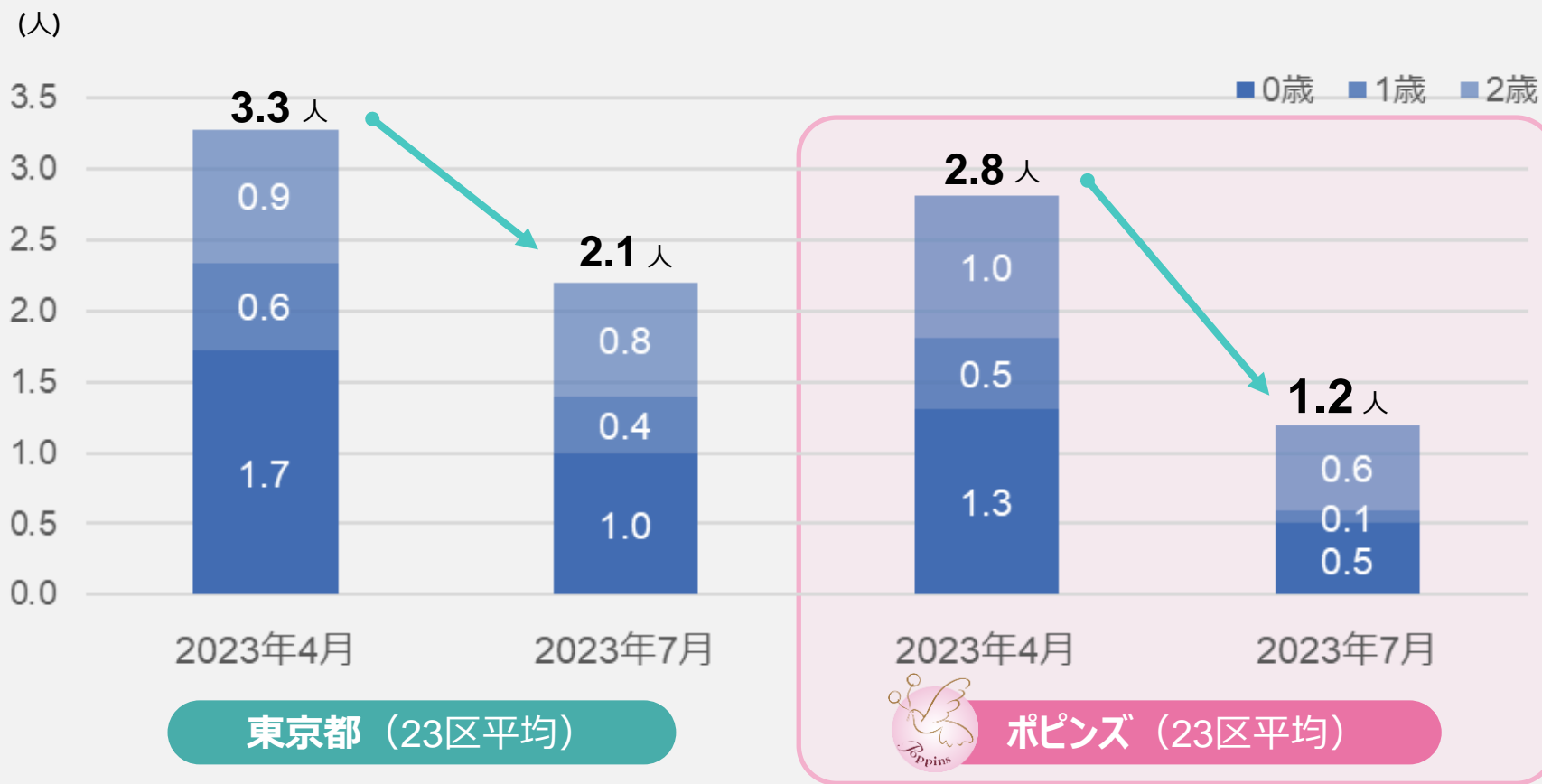
#### 営業利益 累計比較 FY22-2Q 対 FY23-2Q



注) 初年度影響：設備投資を伴う直営型保育所（認可・認証、その他認可外保育施設）は、初年度は開設コストが発生し、また4,5歳児が少ないため収益性は低く、園の利益がマイナスとなるケースがあります。  
2年目効果：園児の繰り上がりにより4,5歳児が前年より充足し、利益が確保されます。

- 充足率：認可園の9割で0、1歳児充足 下期に全園で園児充足を目指す
- トレンド：5月以降の途中入園が増加 期中入園集客活動を強化

東京都 23区 認可保育園（0-2歳\*）平均空き状況の推移

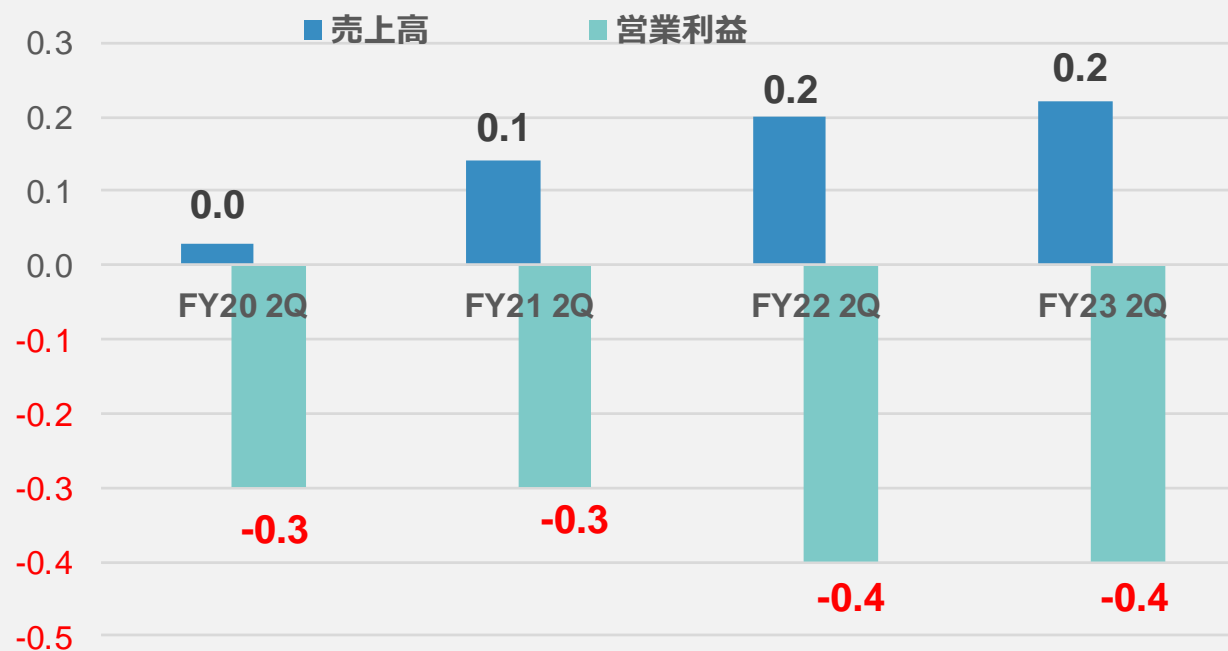


出所：各自治体開示データよりポピンス独自集計  
\*園児1人あたりの保育単価が高い0-2歳児の空き状況

- 2Qは案件獲得および準備期間 下期の売上計上に向け順調（前年失注の大型案件再受託を含む）
- オペレーション体制強化、コスト見直しにより多くの案件対応が可能に



(単位：億円)



売上高yoy	△85.0%	+364.9%	+36.7%	<b>+11.9%</b>
営業利益yoy	N/A	N/A	N/A	<b>N/A</b>
営業利益率	N/A	N/A	N/A	<b>N/A</b>

# 2023年12月期 業績予想の修正

AIU	1,822	12,349,000
EJK	3,680	238,681,000
HPL	1,062	85,678,000
KEE	485	8,369,000
NAH	8,569	189,301,000
QOP	6,602	102,698,000
TIK	890	24,697,000
WIG	6,280	76,002,000
AHD	2,436	57,610,000

# 2023年12月期 通期業績予想の修正（売上高：修正なし）

ファミリーケア（成長ドライバー）：当初予想通り 下期営業利益成長率 yoy +ひと桁後半%

プロフェッショナル（育成事業）：当初予想通り 下期営業利益成長率 yoy + 3 割以上

## 従来予想との主な差異要因

### エデュケア

- ✓ 保育士適正配置に向けた非常勤職員の配置見直し進捗遅延
- ✓ 学童職員の配置不足解消に向けた人件費想定額の増加
- ✓ 一部の認証保育所で園児充足の進捗遅延

### その他・調整額

- ✓ 新体制に向けた組織強化のため、採用費等の増加
- ✓ 新規事業の収益化進捗遅延

(単位：百万円)

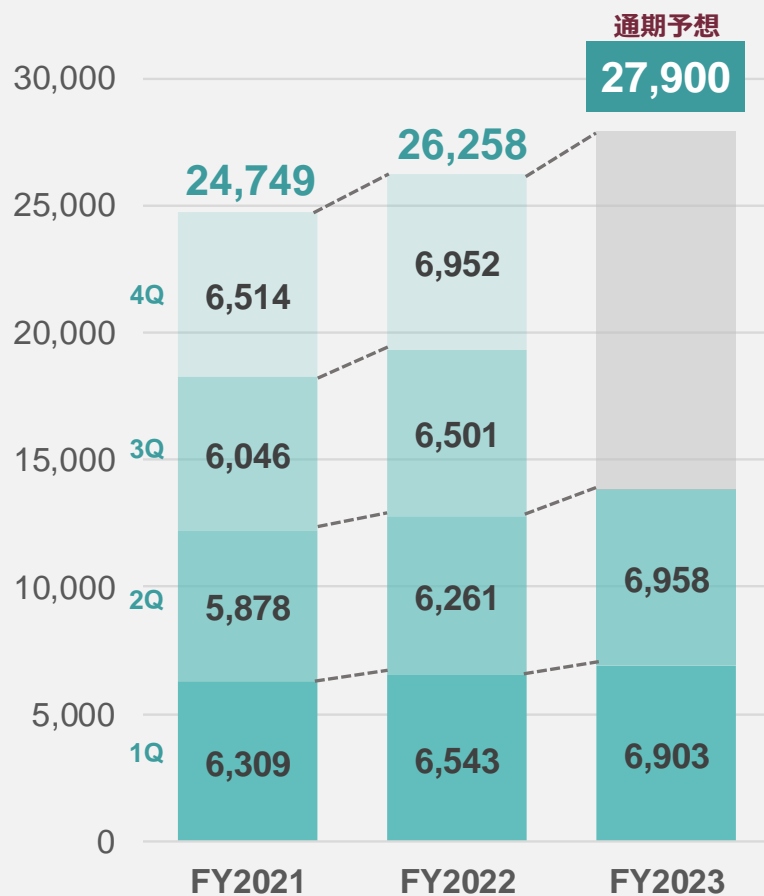
	修正前	構成比(%)	修正後	構成比(%)	修正差額
売上高	27,900	100.0	<b>27,900</b>	100.0	<b>0</b>
営業利益	1,320	4.7	<b>1,030</b>	3.7	<b>△ 290</b>
経常利益	1,320	4.7	<b>1,030</b>	3.7	<b>△ 290</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	855	3.1	<b>650</b>	2.3	<b>△ 205</b>



# 業績の進捗状況

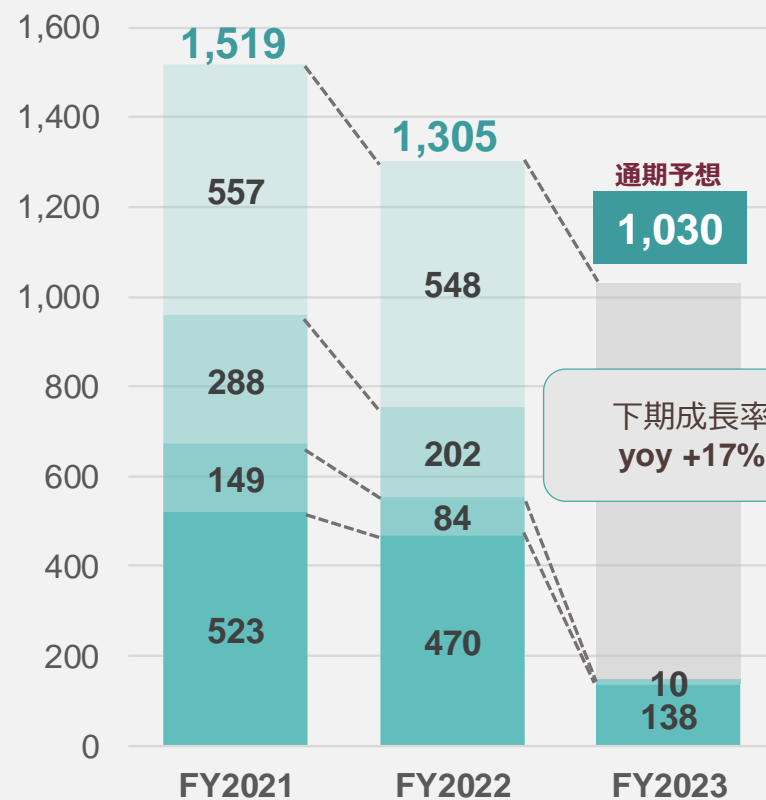
- 営業利益：下期 yoy +17%  
3Q以降は主要3事業ともに前年比で拡大する見込み

## 売上高



## 営業利益

(単位：百万円)



# 2023年12月期 施策と2Q進捗

AIU	1,822	12,349,000
EJK	3,680	238,681,000
HPL	1,062	85,678,000
KEE	485	8,369,000
NAH	8,569	189,301,000
OOP	6,602	102,698,000
TIK	890	24,697,000
WIG	6,280	76,002,000
AHD	2,436	57,610,000

### 施策

### 2Q進捗・実績

#### ナニーサービス

高利益率のナニープレミアムに注力

高品質なサービス提供のため新たな研修プログラムと稼働促進策を実行

料金改定後も顧客の離脱はほぼゼロ  
売上・利益ともに過去最高を記録（6月）

ナニープレミアム稼働時間数  
過去最高を記録（6月）

#### ベビーシッターサービス

新規会員獲得による、拡大市場の取り込み

ベビーシッターの稼働促進

SEO効果拡大 広告等を通さずに直接アクセスする顧客の割合が60%に拡大

新人研修リニューアル、稼働促進キャンペーンにより稼働 +10%

#### シルバーケアサービス

大口顧客依存脱却を目指し新規入会促進、営業強化

今後の需要増に備えたケアスタッフ採用と質の担保

百貨店外商、大学病院との連携強化により新規入会者 前年同期比 +25%

ケアスタッフの採用を強化、対前上期 +22%  
介護士・看護師の採用が好調

### 施策

### 2Q進捗・実績

#### 認可・認証

保育人財の働き方改革

自治体・地域・保護者様との接点強化による、園児獲得

週4日制 本格導入の準備完了  
横浜市からスタート

7月認可・認証0-2歳児  
園児数 約5%増（2023年4月比）

#### 学童・児童館

新規受注案件の獲得

既存施設での配置不足解消、  
離職抑制

新宿・品川区等で7施設開園  
2Q売上高インパクト 約60百万円

採用面談数 前年同期比1.6倍  
（紹介会社利用率は5月以降低減）  
定着率向上のため研修実施 合計25回

#### 高利益率の ポピンズプラス 拡大

既存プログラムの利用率向上

新規プログラムの導入園拡大

利用者数拡大 + クロスセル戦略により  
売上高 前年同期比 +22%

ポピンズミュージック・ポピンズアート等 導入7園  
バレエ教室 ポピンズ with LaBALL 7月開始

### 施策

### 2Q進捗・実績

#### 教育・研修

自治体研修の受注競争力強化

昨年失注した大型案件を再受注、  
受注高 対前年上期 +50%

eラーニング外販強化

認定ベビーシッター研修 自治体登録事業者  
向けに拡大 受講者数 前年同期比 +28%

# トピックス

AIU	1,822	12,349,000
EJK	3,680	238,681,000
HPL	1,062	85,678,000
KEE	485	8,369,000
NAH	8,569	189,301,000
OOP	6,602	102,698,000
TIK	890	24,697,000
WIG	6,280	76,002,000
AHD	2,436	57,610,000

# こども政策アップデートとポピンズの施策

## 政策

- こども誰でも通園制度 24年法案提出
- 日本版DBS 早期導入検討開始
- 親と子のための選べる働き方制度
- 育休時短休業給付金

## ポピンズの施策

- 一時保育拡充に向けた採用、教育研修の強化
- こどもまんなか応援サポーター登録
- 保育士の週4日勤務 横浜市から本格始動



## 代表取締役社長 轟麻衣子が 公益社団法人経済同友会 規制改革 共同委員長に就任

業界全体の規制改革・超高齢化・少子化社会の  
課題解決に積極的にはたらきかける

# 日本の社会課題解決が 事業の成長エンジン



Poppins

## Next30

- 少子化対策
- 女性活躍推進
- 社会インフラと  
既成概念の変革

- 新規事業  
M&A

2020年  
日本初  
SDGs-IPO

- プロフェッショナル（研修・人材紹介等）

- ベビーシッターサービス

- 高齢者在宅介護 VIPケア

- ナニーサービス
- エデュケア  
（乳幼児・学童教育事業）

1987  
年  
創業

働く女性の  
の  
支援



# APPENDIX

---

# セグメント別業績 第2四半期累計

(単位：百万円)

	セグメントの名称	2022年第2四半期累計		2023年第2四半期累計		前年同期比較	
		実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減	増減率(%)
売上高	ファミリーケア事業	2,074	16.1	<b>2,613</b>	18.7	539	<b>+26.0</b>
	エデュケア事業	10,425	80.9	<b>11,011</b>	79.0	585	<b>+5.6</b>
	プロフェッショナル事業	149	1.2	<b>77</b>	0.6	△72	<b>△48.1</b>
	その他事業	229	1.8	<b>238</b>	1.7	8	<b>+3.7</b>
	調整額	△75	-	<b>△78</b>	-	△3	-
	合計	12,804	-	<b>13,862</b>	-	1,057	<b>+8.3</b>
営業利益	ファミリーケア事業	494	38.4	<b>559</b>	59.2	65	<b>+13.2</b>
	エデュケア事業	818	63.5	<b>482</b>	51.1	△335	<b>△41.0</b>
	プロフェッショナル事業	△19	△1.5	<b>△86</b>	△9.2	△66	-
	その他事業	△5	△0.4	<b>△10</b>	△1.1	△4	-
	調整額	△733	-	<b>△797</b>	-	△64	-
	合計	554	-	<b>148</b>	-	△406	<b>△73.2</b>

# 四半期推移データ

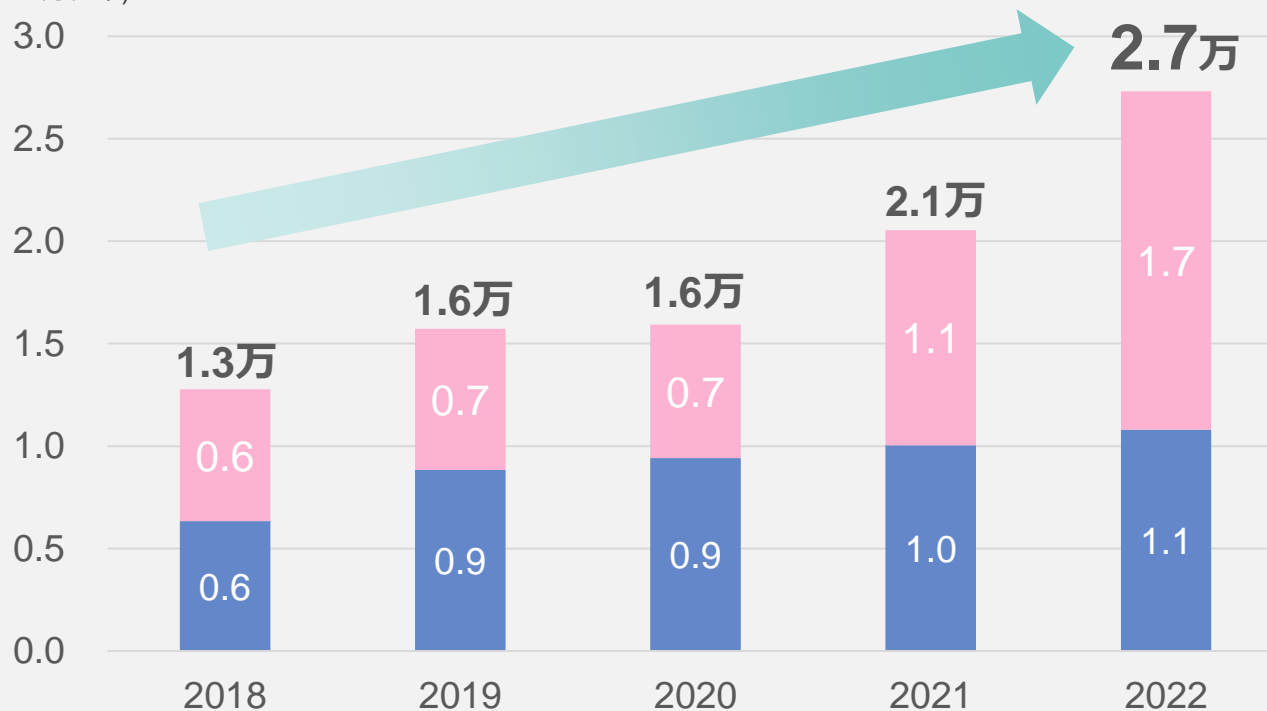
(単位：百万円)

	2021年12月期					2022年12月期					2023年12月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	年間	1Q	2Q	3Q	4Q	年間	1Q	2Q	累計
売上高	6,309	5,878	6,046	6,514	24,749	6,543	6,261	6,501	6,952	26,258	6,903	6,958	13,862
ファミリーケア事業	829	779	854	933	3,396	1,049	1,025	1,107	1,252	4,434	1,346	1,266	2,613
エデュケア事業	5,195	5,013	4,998	5,217	20,424	5,278	5,147	5,187	5,345	20,958	5,426	5,585	11,011
プロフェッショナル事業	205	14	121	281	623	129	20	134	279	564	54	22	77
その他事業	129	141	120	121	512	116	113	114	114	458	115	122	238
調整額	△ 49	△ 70	△ 48	△ 40	△ 209	△ 30	△ 44	△ 43	△ 39	△ 158	△ 39	△ 38	△ 78
売上総利益	1,485	1,075	1,228	1,556	5,344	1,530	1,136	1,303	1,630	5,601	1,385	1,191	2,576
率 (%)	(23.5)	(18.3)	(20.3)	(23.9)	(21.6)	(23.4)	(18.2)	(20.1)	(23.5)	(21.3)	(20.1)	(17.1)	(19.7)
営業利益	523	149	288	557	1,519	470	84	202	548	1,305	138	10	148
率 (%)	(8.3)	(2.5)	(4.8)	(8.6)	(6.1)	(7.2)	(1.4)	(3.1)	(7.9)	(5.0)	(2.0)	(0.1)	(1.9)
ファミリーケア事業	245	203	219	236	905	272	222	246	285	1,027	317	241	559
エデュケア事業	559	317	414	565	1,856	534	283	323	454	1,596	271	211	482
プロフェッショナル事業	104	△ 31	31	150	255	27	△ 46	35	153	169	△ 38	△ 48	△ 86
その他事業	11	31	0	△ 11	32	0	△ 5	△ 11	△ 7	△ 24	△ 9	△ 1	△ 10
調整額	△ 396	△ 372	△ 377	△ 384	△ 1,530	△ 364	△ 369	△ 391	△ 337	△ 1,462	△ 403	△ 394	△ 797
経常利益	603	159	290	557	1,611	483	110	211	553	1,357	138	19	158
率 (%)	(9.6)	(2.7)	(4.8)	(8.6)	(6.5)	(7.4)	(1.8)	(3.2)	(8.0)	(5.2)	(2.0)	(0.3)	(2.0)
純利益	371	151	178	265	966	317	73	142	290	824	95	0	94
率 (%)	(5.9)	(2.6)	(3.0)	(4.1)	(3.9)	(4.9)	(1.2)	(2.2)	(4.2)	(3.1)	(1.4)	(△0.0)	(1.2)
ファミリーケア事業売上高	829	779	854	933	3,396	1,049	1,025	1,107	1,252	4,434	1,346	1,266	2,613
ナニ-事業	534	446	495	525	2,002	554	492	533	595	2,175	598	541	1,139
(内プレミアム)	134	145	158	165	603	159	187	196	202	745	196	213	409
(内法人契約)	66	76	85	79	308	83	81	89	93	348	85	95	180
シッター事業	125	160	186	216	687	288	326	363	457	1,436	558	542	1,100
チャイルドケア合計	659	606	682	741	2,690	843	819	896	1,052	3,611	1,156	1,084	2,240
(内主力サービス) ※	326	382	430	460	1,599	532	594	649	753	2,529	839	851	1,691
シルバーケア	169	172	172	192	706	206	206	210	199	822	190	182	373

## 2022年度は 2.7万世帯にサービスを提供

サービス利用 世帯数

(単位：1万世帯)



ファミリーケア事業

エデュケア事業

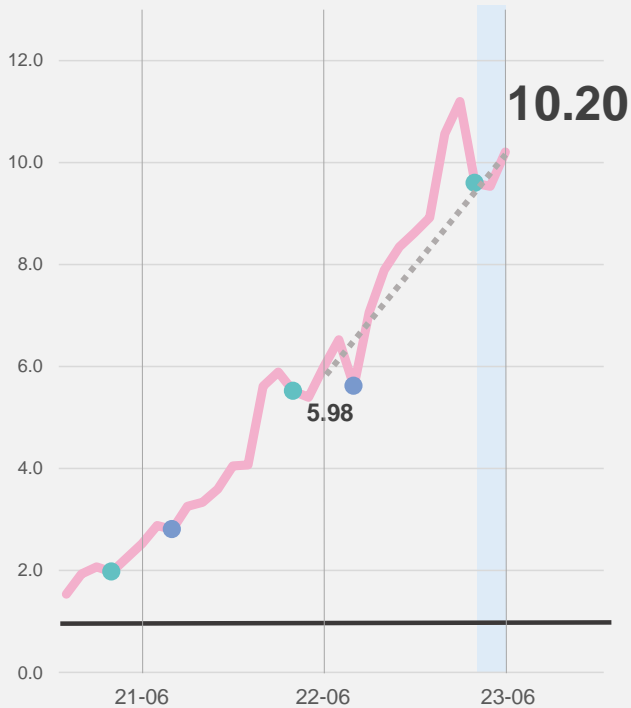
※保育所、学童、ナニーサービス、ベビーシッターサービス、シルバーケアサービスを年間1回以上利用した家庭数の総計（サービス間の重複あり）

# チャイルドケア 売上トレンド

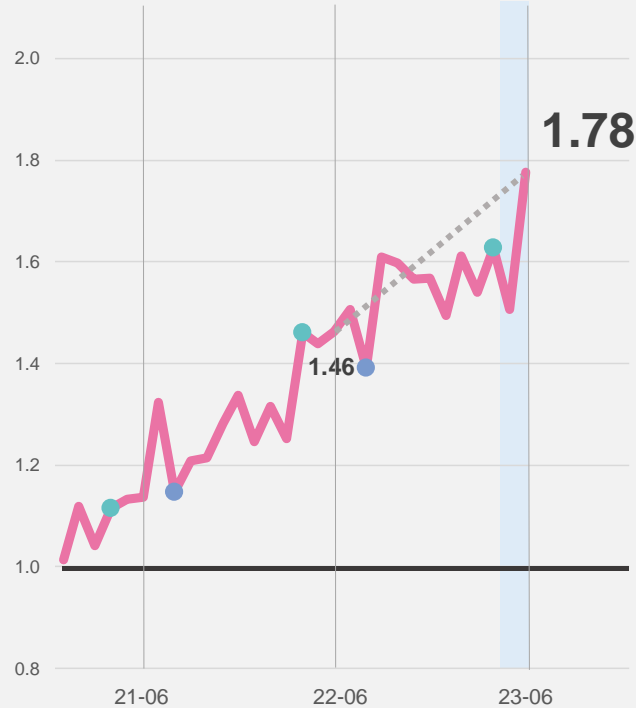
ファミリーケア事業

- ベビーシッター : 引き続き拡大基調が継続  
23年2,3月は特需（東京都ベビーシッター利用支援事業の年度末駆け込み需要）
- ナニープレミアム : 過去最高売上を記録（6月）
- 法人契約 : コロナ前の水準に回復、さらに成長

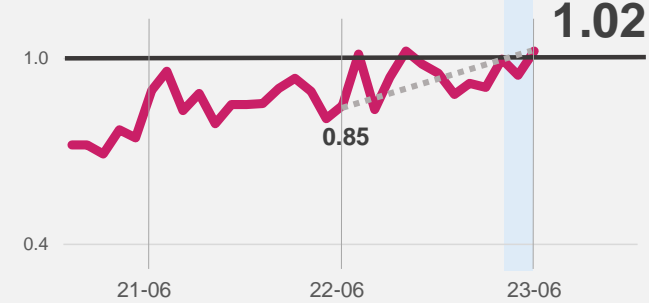
ベビーシッター



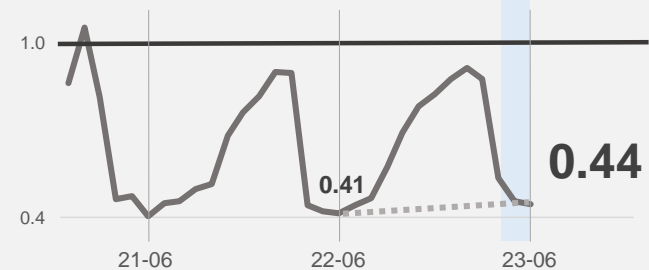
ナニープレミアム



法人契約



自治体



● : 4月 (新年度 オーダー減少傾向)  
● : 8月 (夏休み オーダー減少傾向)

※2020年1月の売上（営業日数で調整した1日当たり平均売上）を1とした場合の月次推移  
※4月は新年度、8月夏休みによる季節変動あり、ナニープレミアム21年4月はコロナ感染者減少による回復



更なる  
飛躍への  
基盤

## 自社研修が2大助成金の認定対象に

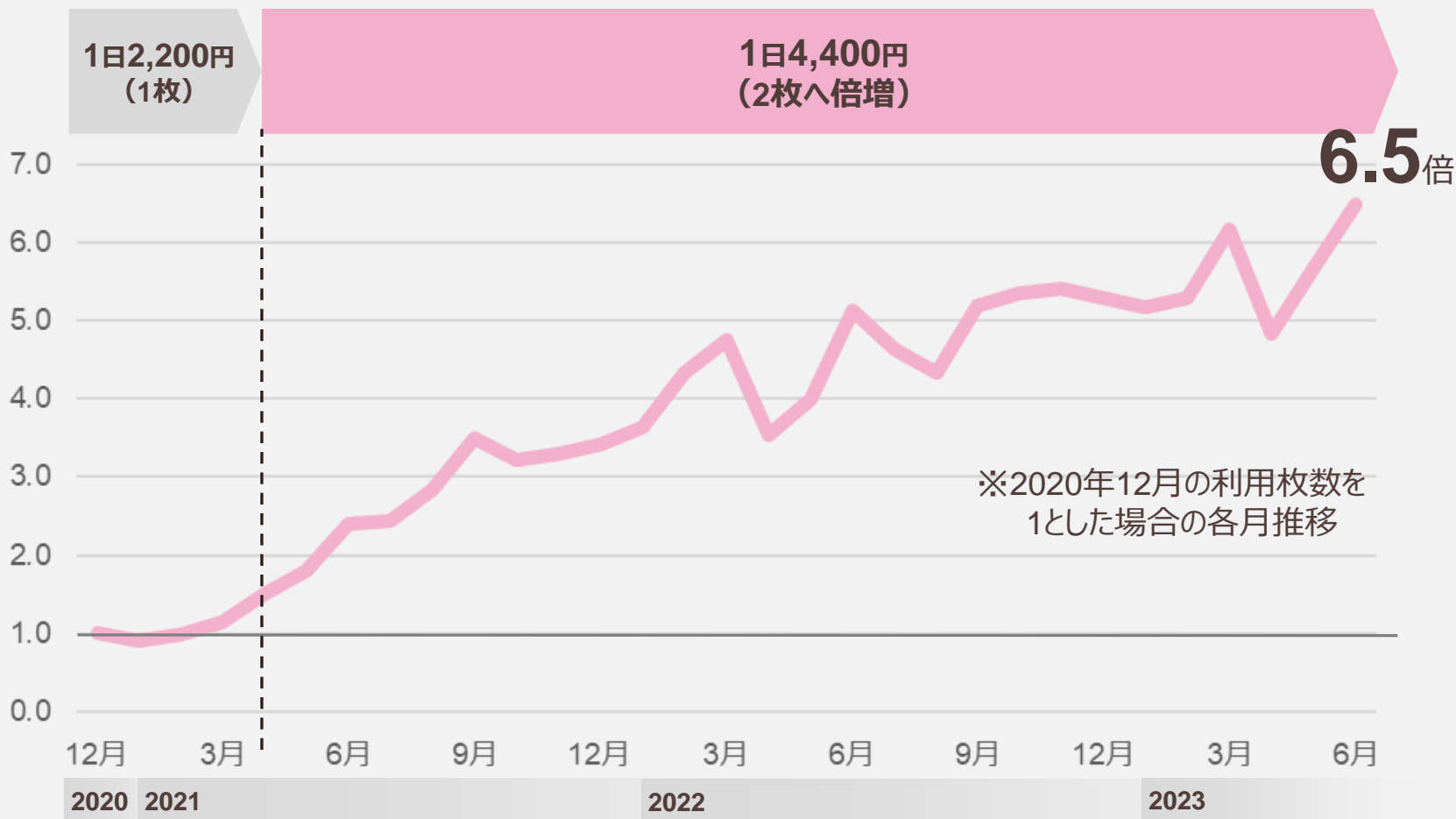
⋮

- 内閣府（現：こども家庭庁）ベビーシッター認定（2021年8月）
- 「東京都ベビーシッター利用支援事業」指定研修として認定（2022年9月）

認定ベビーシッターの安定供給

研修外販の加速

1日あたりの  
割引券利用可能額



(当社グループ計 / 利用月ベース)

# 常勤保育士の適正配置による効果

## 主に認可保育所での助成金獲得

### 専任加算

主任等が、保育配置基準のカウントから外れ、専任化できることで得られる加算

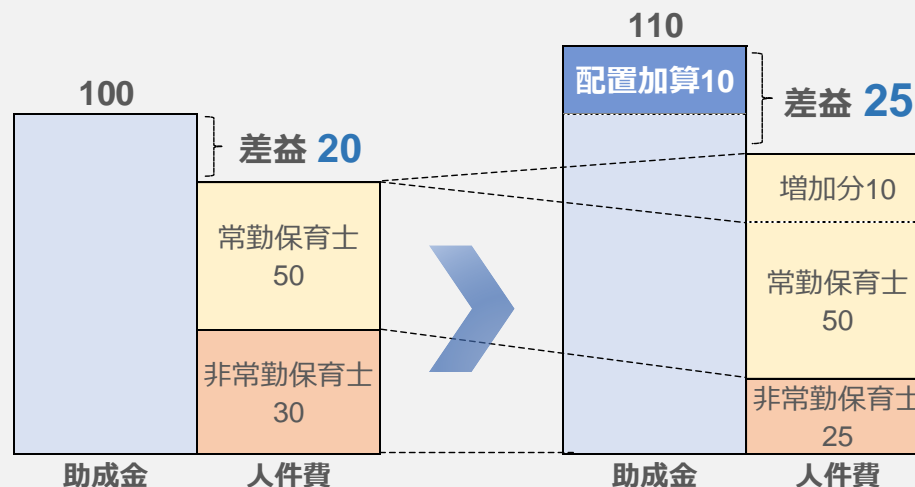
### 任意配置加算

保育士、看護師、栄養士等を、国基準を超えて配置することで得られる区市基準の加算

### 要配慮児の配置加算

要配慮児に関する保育職員加配加算、延長支援加算など

## 配置加算助成金の獲得イメージ



- 常勤保育士の人件費（売上原価）アップと同時に、配置加算助成金が追加支給される
  - 常勤保育士の増加により、非常勤保育士の人件費は減少する
- = 非常勤保育士の減少分 (5) が利益につながる

※簡略化のため、経費は除いております

## 主に認証保育所での助成金獲得

### 受入可能園児数の増加

園児 1 名あたり補助金単価×増加園児数



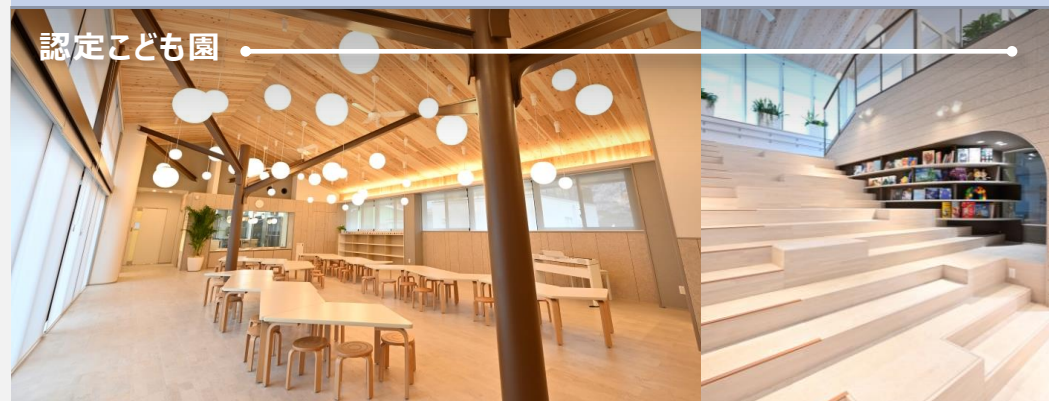
子どもの自発的な学びを促し、美しく、使いやすく、  
安全安心・環境にもこだわり抜いた内外装

2023年1月23日 開設



ポピズナーサリースクール軽井沢風越

4月1日 開設



ポピズナーサリースクール上大崎

4月1日 開設



ポピズナーサリースクール目黒

ポピズナーサリースクール西新宿

ポピズナーサリースクール扇町

6月12日 開設

事業所内



さくらきっぷずらぶ  
(エステイロード)

学童・児童館・交流館

- 庄内さくら学園放課後子どもクラブ
- 江東きっぷずらぶ越中島
- 品川区すまいるスクール第三日野
- 品川区すまいるスクール浅間台
- 品川区すまいるスクール三木
- 新宿区東五軒町学童クラブ
- 新宿区東五軒町児童館
- 新宿区東五軒町交流館



## HARUMI FLAG

約5,600住居と商業施設

子ども・地域・街がともに育ち・輝く 新時代のナーサリースクール

PORT VILLAGE (賃貸住宅棟内) 定員204名

ららテラス (商業施設内) 定員153名

2園

2024年4月 オープン予定

さらに

### 駅前大規模開発案件

2園

2025年4月 オープン予定

2026年4月 オープン予定

20社以上のコンペティションから獲得

### 認可保育所

80

施設\*

開設 5施設

### 認証保育所

34

施設\*

閉園 1施設

### 事業所内保育所

79

施設\*

開設 1施設  
閉園 6施設

### 学童クラブ・児童館

100

施設\*

開設 7施設  
閉園 2施設

### その他

46

施設\*

開設 1施設

### 形態別施設数推移

	2019年 12月末	2020年 12月末	2021年 12月末	2022年 12月末	2023年 12月末 (予)
認可保育所	54	60	62	67	71
小規模認可保育所	8	7	7	7	7
認証保育所	36	36	36	35	34
認定こども園	1	1	1	1	2
事業所内保育所	86	87	86	84	79
(うち企業主導型)	(46)	(46)	(46)	(43)	(40)
学童・児童館	87	89	91	95	100
ALS/エデュスクール	2	2	2	3	3
PALIS	2	2	2	2	2
交流館	4	4	4	4	5
その他	36	38	39	36	36
<b>合計</b>	<b>316</b>	<b>326</b>	<b>330</b>	<b>334</b>	<b>339</b>

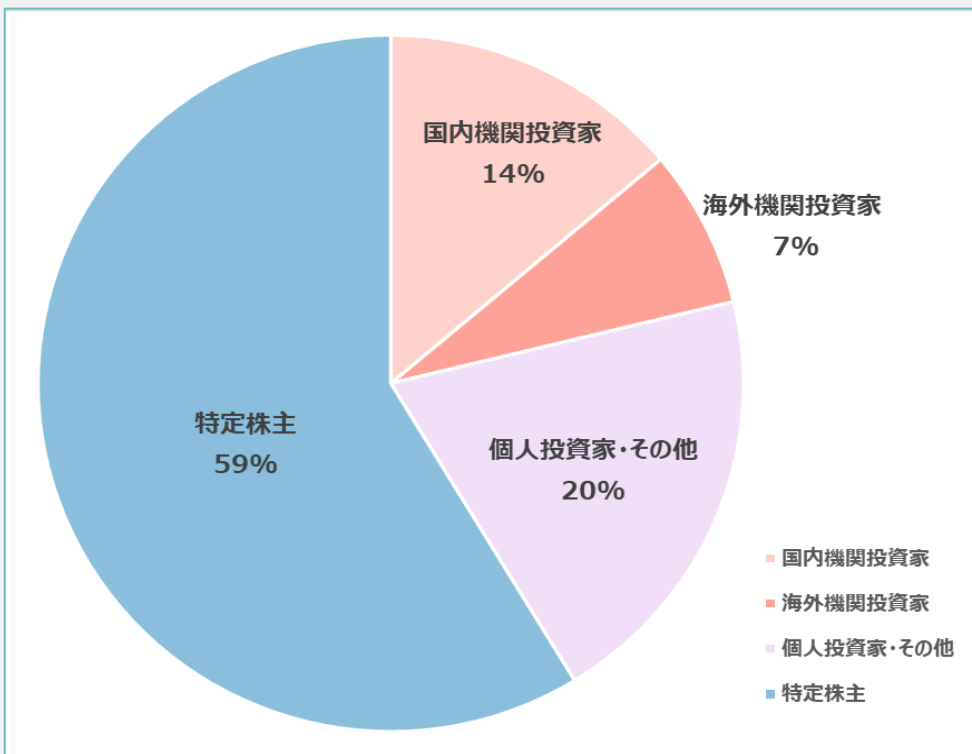
\* 表中の認可保育所には、小規模認可・認定こども園を含みます。  
2023年6月30日時点の施設数（1拠点で複数事業を行っている場合は主要事業で算出しており、別々に算出した場合、合計で339施設となります。）  
その他事業に含めていた交流館をFY2023よりエデュケア事業に移管し、施設数も交流館を含んでカウントしております。本資料中の過去数値・施設数は、交流館を含んで遡及修正しております。

# 株主構成 2022年12月31日時点

## 株式の状況

発行済み株式総数	10,177,300株
株主数	3,352名

## 株主所有者別状況



注) 当社保有の自己株式を除いております  
株式会社スピネカは、当社会長 中村、および社長 轟の資産管理会社です

## 大株主の状況

株主名	所有株式数 (千株)
株式会社スピネカ	3,960
轟 麻衣子	1,320
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,121
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	490
みずほ信託銀行株式会社 有価証券管理信託(07300 64号)	225
みずほ信託銀行株式会社 有価証券管理信託(07300 65号)	225
中村 紀子	220
BBH/SUMITOMO MITSUI TRUST BANK, LIMITED (LONDON BRANCH) /SMITTIL/JAPAN SMALL CAP FUND CLT AC (常任代理人：株式会社三井住友 銀行)	185
株式会社日本カストディ銀行 (年金特金口)	101
野村信託銀行株式会社 (投信口)	79



## 気候変動に対する当社グループの具体的な取組み



### 環境に配慮した事業所作り「ポピンズナーサリースクール軽井沢風越」

温室効果ガス排出抑制効果のある木造建築を採用。随所に位置する大窓からは陽光がふんだんに差し込み、軽井沢の厳しい冬でも暖房を使わずに過ごせるほど保温性に優れた設計。

### 「子どものためのSDGs」教育

ハーバード大学教育大学院プロジェクト・ゼロとの共同研究「子どものためのSDGs」を通じ、未来を担う子どもたちの環境意識を高め、社会課題の解決につながるイノベーションを起こせる人材の輩出を目指す。



### その他取組み

- ・LED照明の設置、空調の高効率化、二重サッシや断熱材の利用による節電、節水型トイレの採用
- ・従業員の自動車・バイク通勤は、公共交通機関が利用できない場合に限定して認め、該当者を把握
- ・気候変動による災害の激甚化を想定し、被災時の避難場所などとして地域住民にも開放できるよう、自治体と連携・協議の準備中

詳細は当社ホームページ参照：<https://www.poppins.co.jp/hldgs/ir/sdgs/environment/>

# 政策動向・ 市場環境

AIU	1,822	12,349,000
EJK	3,680	238,681,000
HPL	1,062	85,678,000
KEE	485	8,369,000
NAH	8,569	189,301,000
QOP	6,602	102,698,000
TIK	890	24,697,000
WIG	6,280	76,002,000
AHD	2,436	57,610,000

## 「こどもまんなか社会」を支え、生きた支援を提供しつづけるために

- 保育の質の向上と人材確保の推進
- 保育士の働き方改革の推進
- 待機児童への機動的対応、保育施設の利活用、学童整備 他



社長の轟より小倉大臣へ提言書のお届け



### 「保育の未来を創る会」参加企業6社

- 株式会社学研ココファン・ナーサリー
- ビジョンハーツ株式会社
- コンビウズ株式会社
- 株式会社ベネッセスタイルケア
- 株式会社小学館集英社プロダクション
- 株式会社ポピンズ



## 業界のリーディングカンパニーとして保育士処遇改定に大きく寄与

### 常勤保育士の定義が緩和

従来

1日6時間 かつ  
月20日以上



新ルール

月120時間以上

週4日勤務も常勤に

多様な働き方が **選択** できる

全国100万人潜在保育士の掘り起こし



# 「異次元の少子化対策」 こどもまんなか社会の実現へ

岸田  
内閣

## 「異次元の少子化対策」 基本方針たたき台



社会課題解決と  
ポピンズの成長

### ① 利用者支援



#### 出産・育児の負担軽減

こども誰でも通園制度

児童手当の支給拡大

- 専業主婦の保育所利用による  
当社サービス利用機会の増加・園児充足
- 出生率向上、中長期的な子どもの増加

### ② 担い手支援



#### 働き控え解消

保育士週4日勤務

配偶者控除撤廃

- 保育士の多様な働き方を推進  
全国100万人の潜在保育士掘り起こし
- ナニー・ベビーシッターの  
労働時間数による年収制限の解消

### ③ 受け皿支援



#### 保育士の負担軽減 保育所の社会インフラ活用

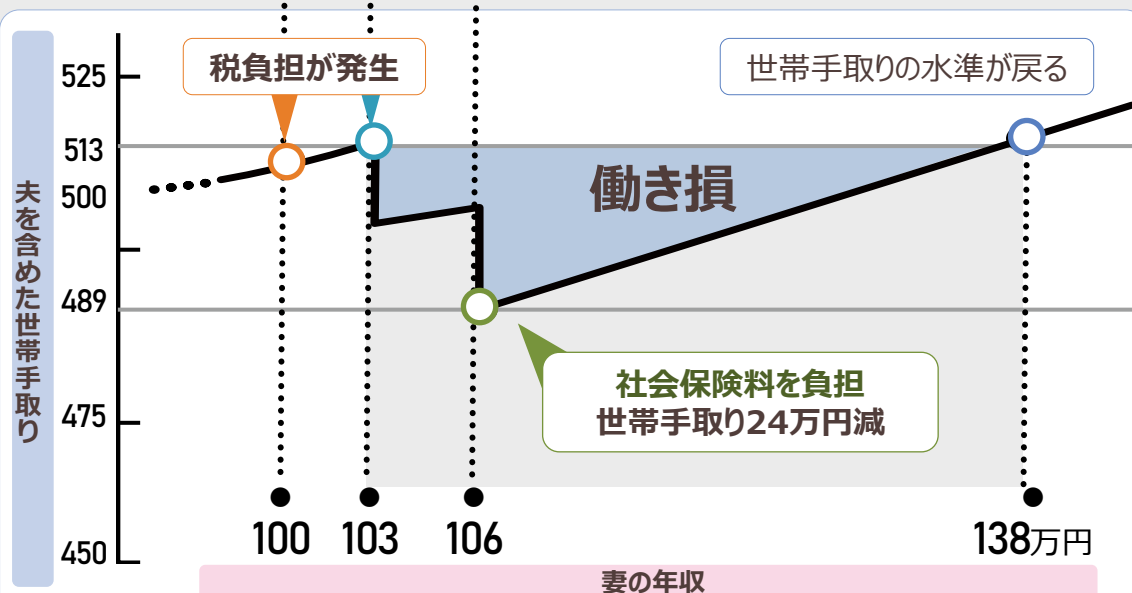
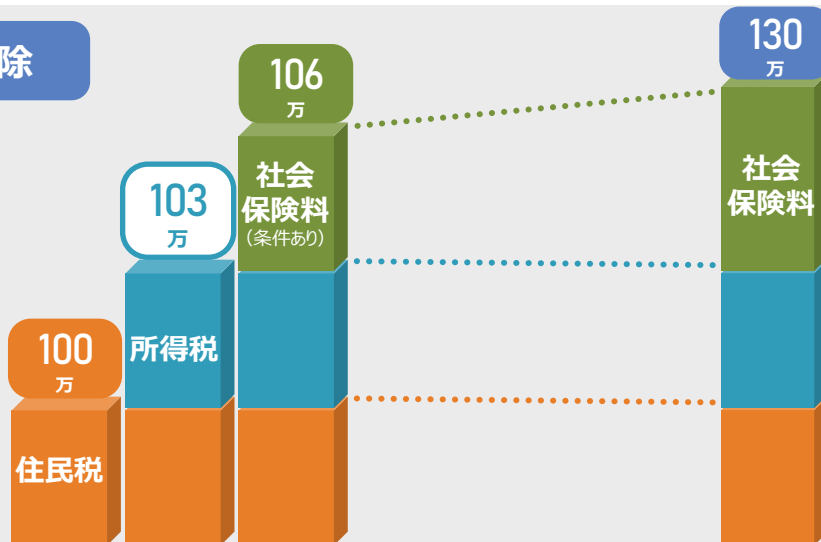
保育士配置基準の改善

育児相談施設としての利用

- 配置基準改善によるエデュケアの質向上
- 子育て世帯との接点創出による貢献

# 103万円の壁 (配偶者控除)

## 配偶者控除



例：世帯の手取り 試算

## 配偶者のいるパート女性

働く日数・時間を調整... **61.9%**

このうち

「年収の壁」を超えても「働き損」にならないなら今より年収が多くなるよう働きたい

... **78.6%**

## 経済効果

働き控えがなくなれば  
パートなど非正規雇用者の  
収入増や生産拡大により

経済効果が **8.7** 兆円

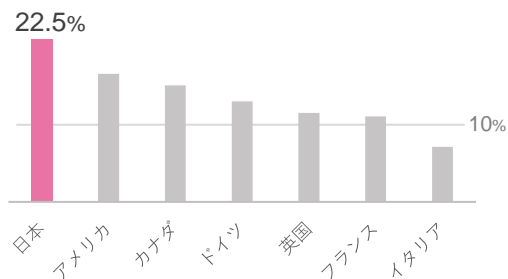
出所：野村総合研究所

## 新しい資本主義

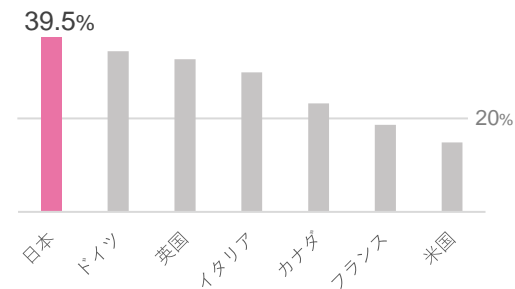
男女間の賃金差異の開示義務化

配偶者控除撤廃が視野に

### 男女間賃金格差



### 女性のパートタイム比率



出所：内閣官房資料「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画」（2022年6月）



当社事業に  
プラスインパクト

- ▶ ファミリーケア事業のニーズ拡大
- ▶ エデュケア事業の利用者拡大
- ▶ スタッフの稼働時間増・労働力確保

# 女性活躍推進における歴代総理の功績

2012



## 安倍 元総理 …… 基盤構築

- 「女性が輝く社会」を目指し、指導的立場の女性比率を30%に引き上げることを世界にアピール
- 女性就業率が7割超と米国を上回り、子育て期女性の労働力率が下がる「M字カーブ」改善
- 新子育て安心プラン、保育無償化 等

2020



## 菅 前総理 …… 多様化と発展

- 所信表明演説にて、ベビーシッターの活用を推奨
- 内閣府ベビーシッター割引券の1日あたり使用上限を倍増（2,200円 ⇒ 4,400円）

2021



## 岸田 総理 …… 社会構造体制の確立

- **こども家庭庁**の創設：子育て行政の省庁間縦割り解消
- 男女間賃金格差の開示義務化
- 配偶者控除の廃止議論スタート
- 「異次元の少子化対策」検討スタート たたき台公開

# 外部環境：ビジネスの展開に伴う市場機会の拡大

## ライフステージに応じたサービスラインナップの展開・拡張により、 新たな市場機会・成長機会を捕捉

### 政府の支援と働く女性の拡大

#### 政府の支援

- 2013年 安倍政権による「女性が輝く社会」政策等
- 2018年6月「女性活躍加速のための重点方針2018」
- 2019年10月 保育無償化
- 2020年12月「新子育て安心プラン」公表
- 2022年6月「新しい資本主義」グランドデザイン及び実行計画発表
- 2023年 1月「異次元の少子化対策」に着手
- **2023年 4月 こども家庭庁 発足、こども基本法 施行**



出所: (注) 総務省統計局「2022年労働力調査」(2023年1月31日公表)より当社作成(単位は万人)

\*1 日本の将来推計人口(平成29年推計)、2021年国民生活基礎調査、ベビーシッターNOW2022、リンナイ調査(2019)ほかに基づき当社独自推計

\*2 矢野経済研究所「保育・幼児教育市場の実態と展望2023」(2022年12月27日)「保育園市場、学童保育市場、プリスクール市場の合計

\*3 デロイトトーマツフィナンシャルアドバイザー「ライフサイエンス・ヘルスケア 第5回国内介護市場の動向について」(2017年1月25日)

\*4 矢野経済研究所「保育・幼児教育市場の実態と展望2023」(2022年12月27日)「幼児英才教育市場、幼児体育指導市場、幼児・子供向け外国語教室市場、幼児向け通信教育市場の合計

\*5 矢野経済研究所「2022年版住まいと生活支援サービスの実態と将来展望」(2022年10月21日)「家事代行サービス市場規模推移・予測

### 市場機会の拡大

#### 子育て

ベビーシッター市場\*1

1,000億円  
(2030年)

320億円  
(2020年)

4.6兆円  
(2020年)

4.8兆円  
(2023年)

保育施設等市場\*2

#### 介護

介護市場\*3

8.6兆円  
(2014年)

18.7兆円  
(2025年)

#### 今後の更なるターゲット市場

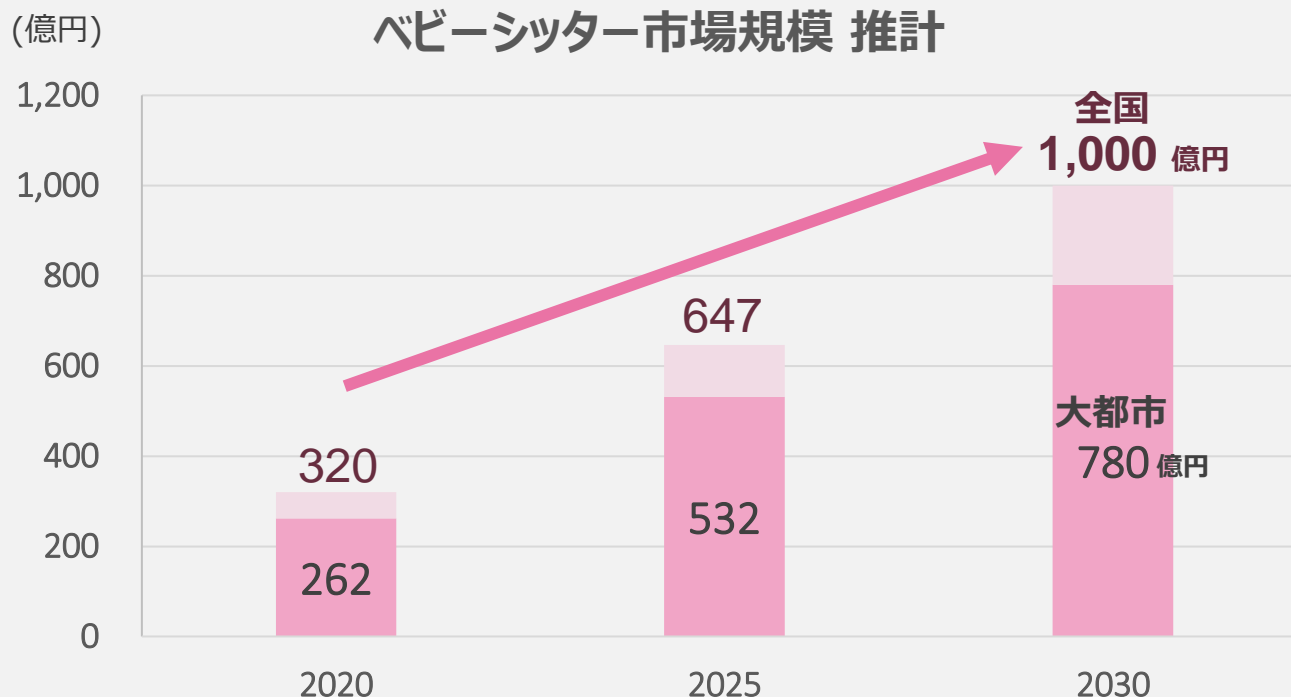
教育関連市場：1,921億円(2023年)\*4

家事支援市場：940億円(2021年) → 1,633億円(2030年)\*5



# ベビーシッター市場：大きく拡大余地がある見通し

- 2020年大都市圏中心に全国で約320億円の市場規模
- 2030年には全国で1,000億円に到達と推定



#### 市場推計の前提：

- 子育てに悩む核家族世帯数は、減少傾向が続くものの、政府政策を反映し年収500万円以上の世帯数は微減にとどまる
- 日本のベビーシッター利用率は、未だ低水準で向上余地が大きい  
現状：5～7%程度（都市部・中堅所得層） ⇒ 2030年：15～20%への上昇を見込む

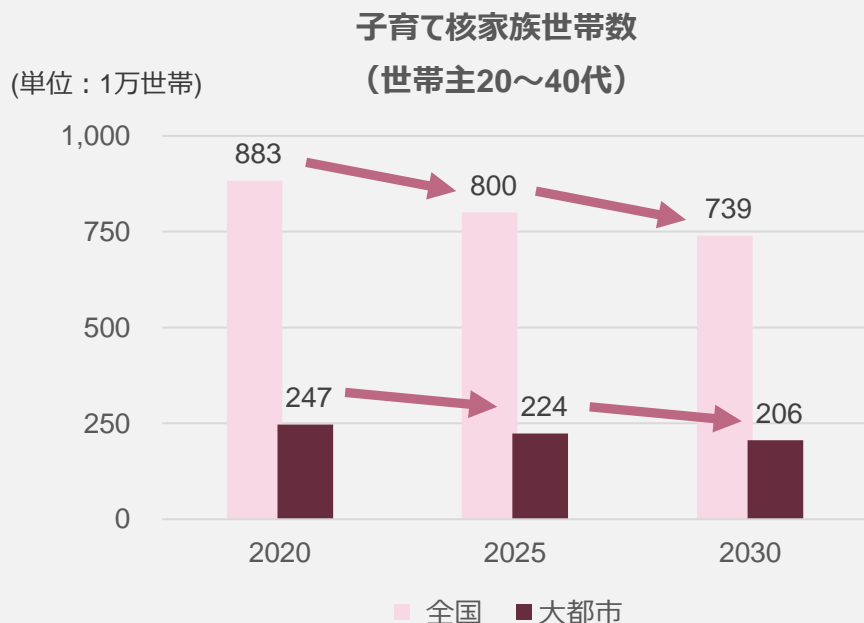
※当社推計の前提詳細については、APPENDIX P.43～44参照

出所： 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成29年推計）」、厚生労働省「2021年国民生活基礎調査」、全国保育サービス協会「ベビーシッターNOW2022」、リンナイ「世界5カ国の「ワーキングママの育児事情」に関する意識調査(2019年)」、ほかに基づき当社独自推計

# ベビーシッター市場推計の前提 (1/2)

## 子育て核家族世帯数 見込み

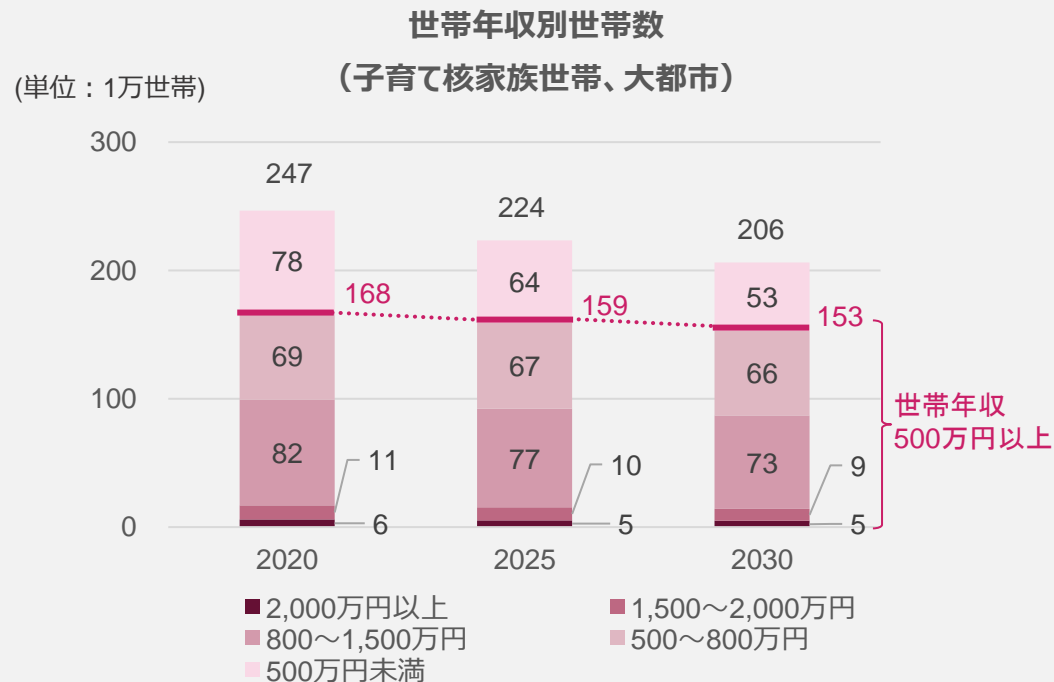
子育てに悩む核家族世帯数は、  
大都市で250万世帯程度から減少傾向



(日本の将来推計人口 (平成29年推計)、2021年国民生活基礎調査に基づき当社推計)

## 世帯年収別・世帯数 見込み

政策を反映し世帯年収500万円以上の  
世帯数は微減にとどまると見込む



(日本の将来推計人口 (平成29年推計)、2021年国民生活基礎調査に基づき当社推計)

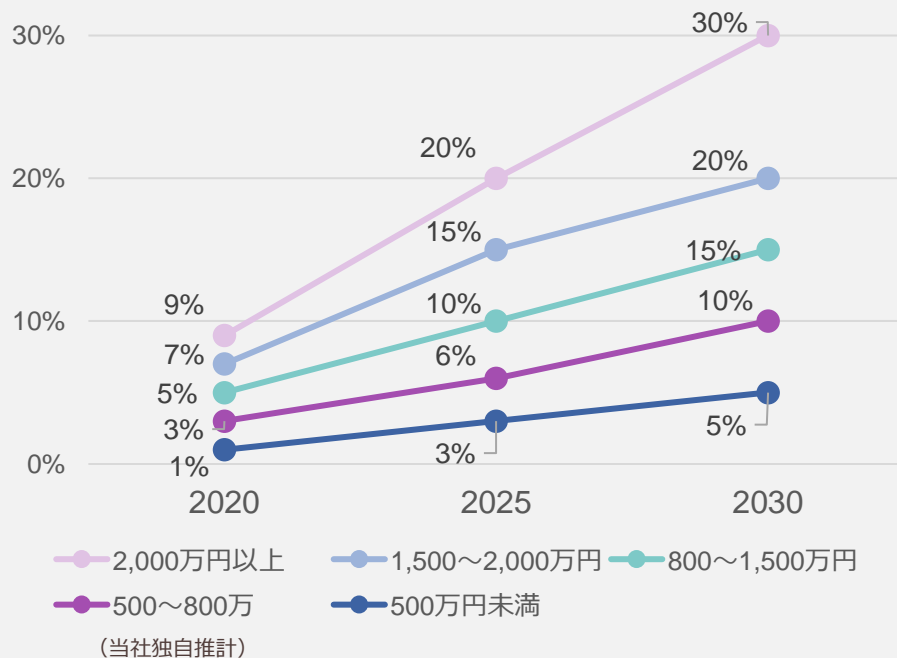


# ベビーシッター市場推計の前提 (2/2)

## ベビーシッター利用率 見込み

都市部・中堅所得層以上のベビーシッター利用率は  
 現状 : 5~7%程度  
 2030年 : 15~20%への上昇が見込まれる

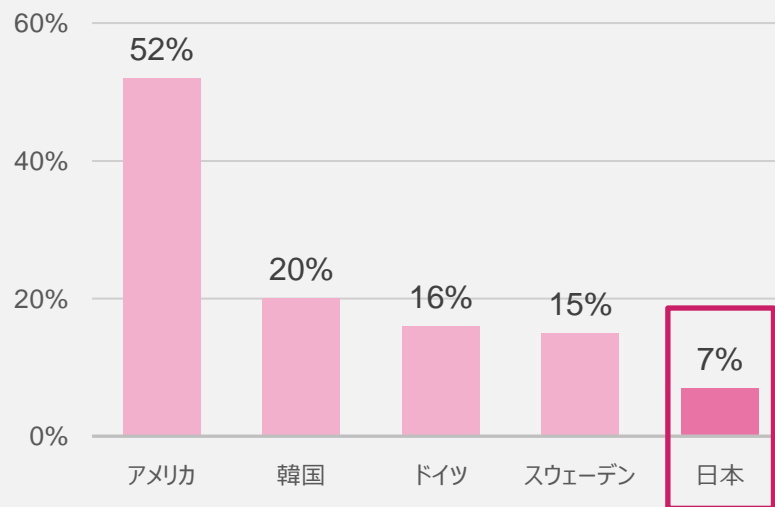
ベビーシッター利用率：  
 世帯年収別（上記世帯、大都市）



## 各国のベビーシッター利用率

日本のベビーシッター利用率は、未だ低水準  
 諸外国並みに向上する余地が大きい

ベビーシッター・ナニー利用率の国際比較



【調査概要】

調査時期：2019年1月7日~15日

調査エリア：日本（東京）・韓国（ソウル）・アメリカ（ニューヨーク）・ドイツ・スウェーデン

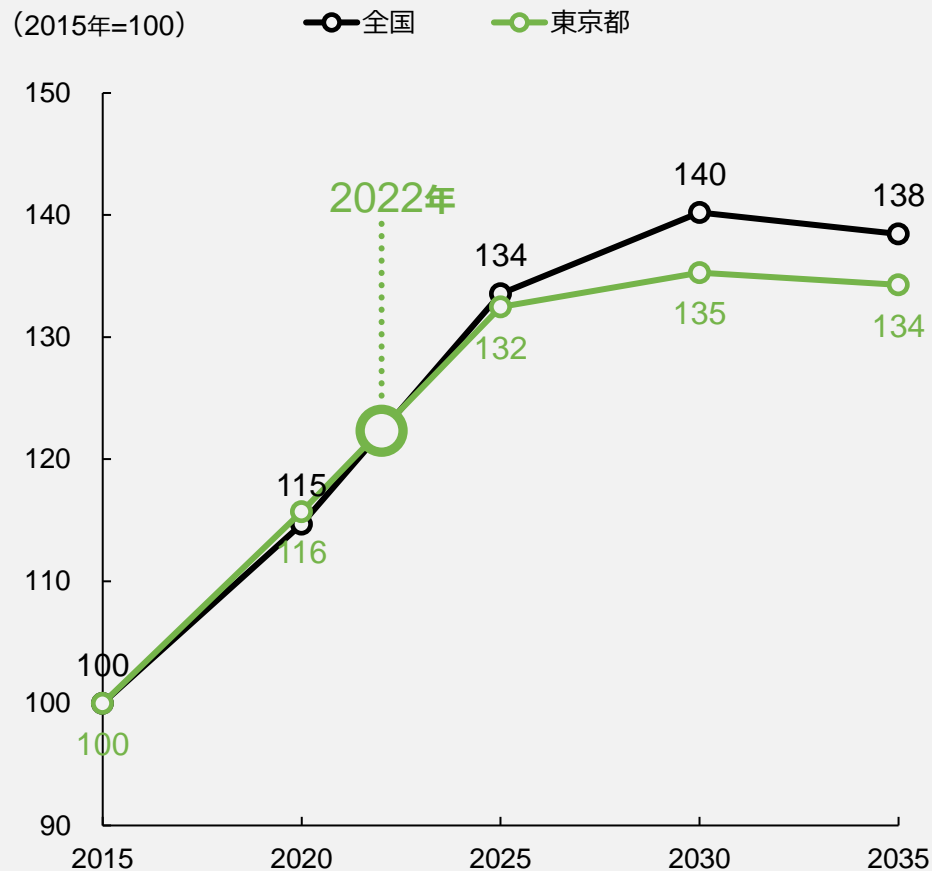
調査対象：25~39歳 女性 有識者 子どもあり 計500名（各国100名）

実施方法：インターネット調査

(リンナイ 2019年度調査より当社作成)

# シルバーケア：市場見通し

## 75歳人口の将来推計指数



### 医療から介護へ、施設から在宅へ

- ・ **ターゲット層の拡大**  
年間240万人生まれていた団塊の世代が70代半ばに
- ・ **シルバーケアサービスの需要が加速**

出所：国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口（平成30年推計）」

## 子育て業界は『質的ニーズ』へ

保育サービスの供給不足

保育ニーズ減

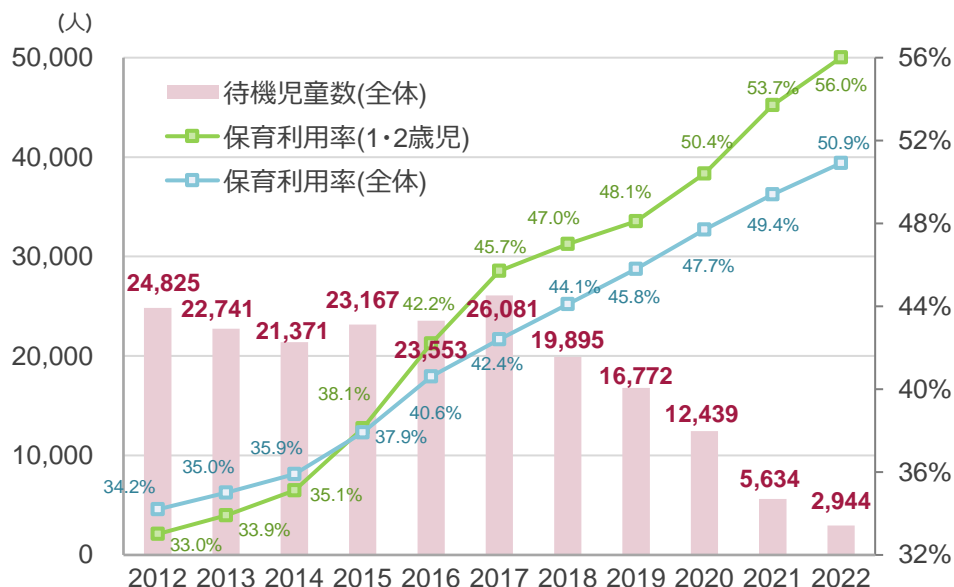
保育ニーズ大、保育士採用難

保育園が選ばれる時代へ

行政の積極的な新規開設支援

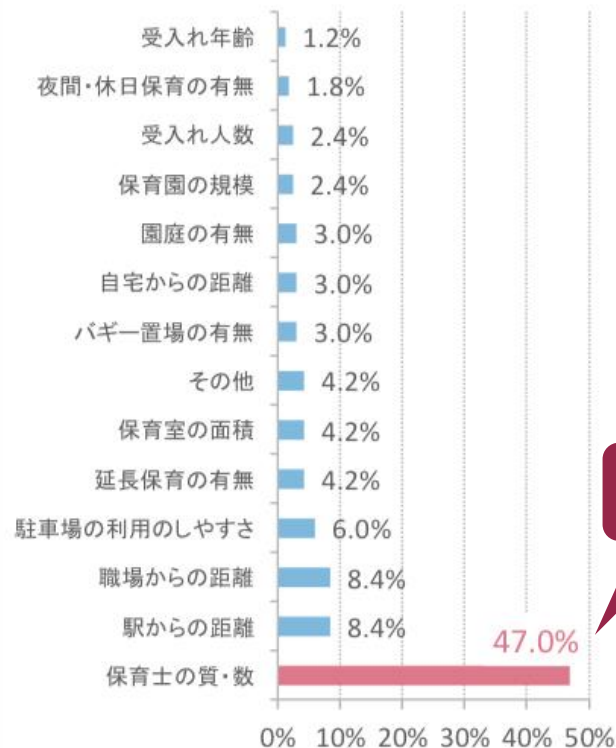
保育の質が重要視される

### 待機児童数 及び 保育所等利用率の推移



出所：厚労省「保育所等関連状況取りまとめ」(2022年8月30日)より当社作成

### 保育園選びで重要だと感じた点



質が最重要

出所：SUUMO調べ「先輩ママに聞いた入園前には気付かなかったが重要だと感じた点」(2018年1月25日公表, N=166)

# 事業概要



# ポピンズグループの事業展開

全国  
339カ所\*1

## ファミリーケア事業

チャイルドケア  
(ナニー・ベビーシッター)

シルバーケア

## エデュケア事業

認可/認証保育所

学童保育/児童館

事業所内保育所

## プロフェッショナル事業

PIICS\*2

国内/海外研修

## その他事業

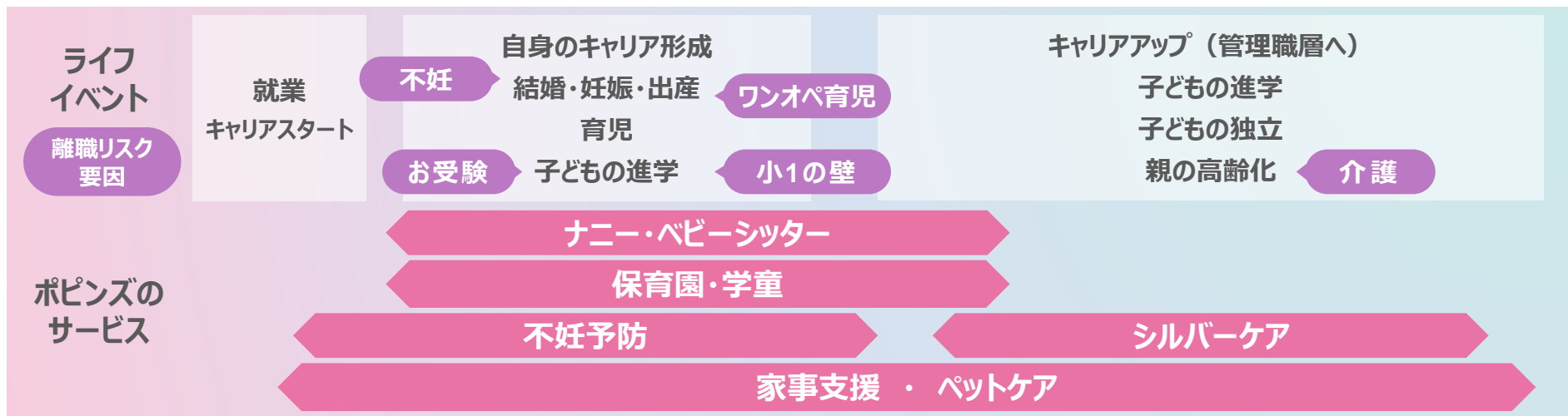
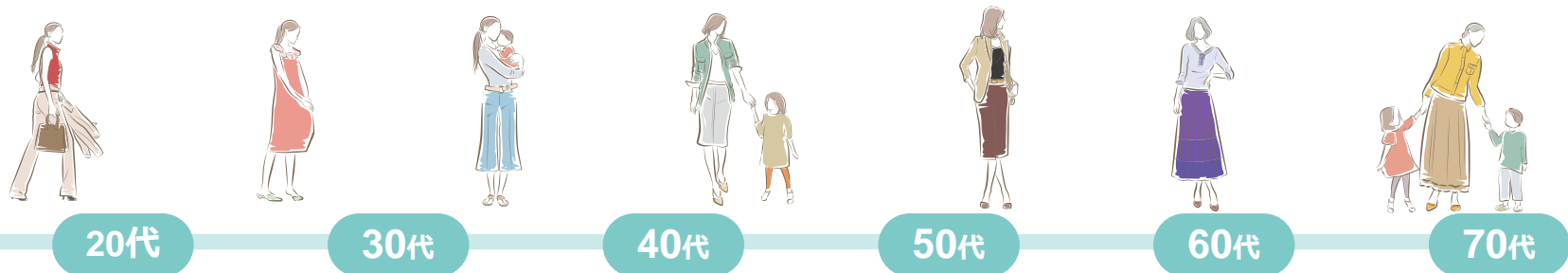
人材派遣/紹介

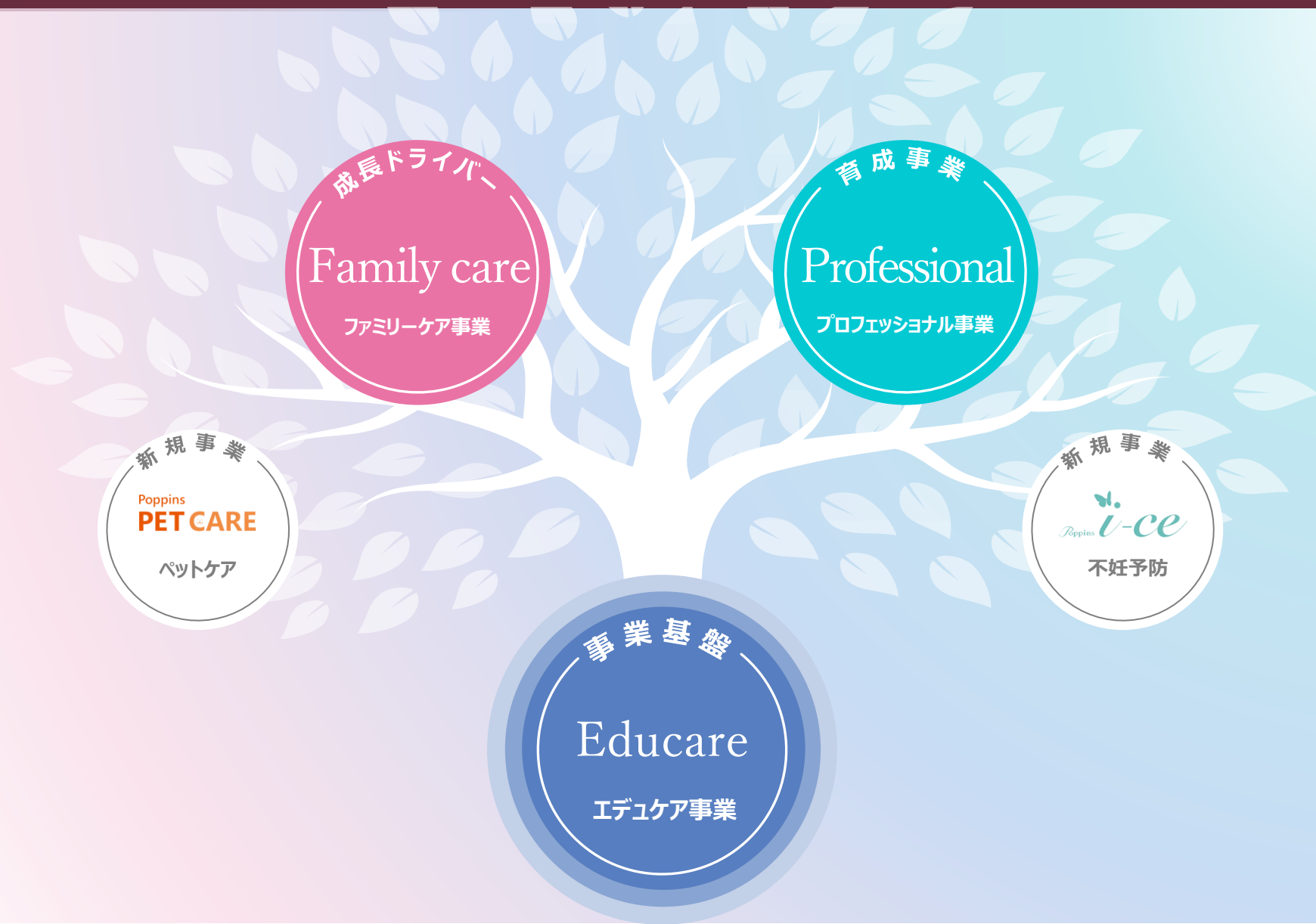
不妊予防

\*1: 2023年6月30日時点の施設数（1拠点で複数事業を行っている場合は主要事業で算出しており、別々に算出した場合、合計で339施設となります。）

\*2: ポピンズ国際乳幼児教育研究所（Poppins International Institute for Child Sciences）

# 女性活躍支援とポピンズの成長

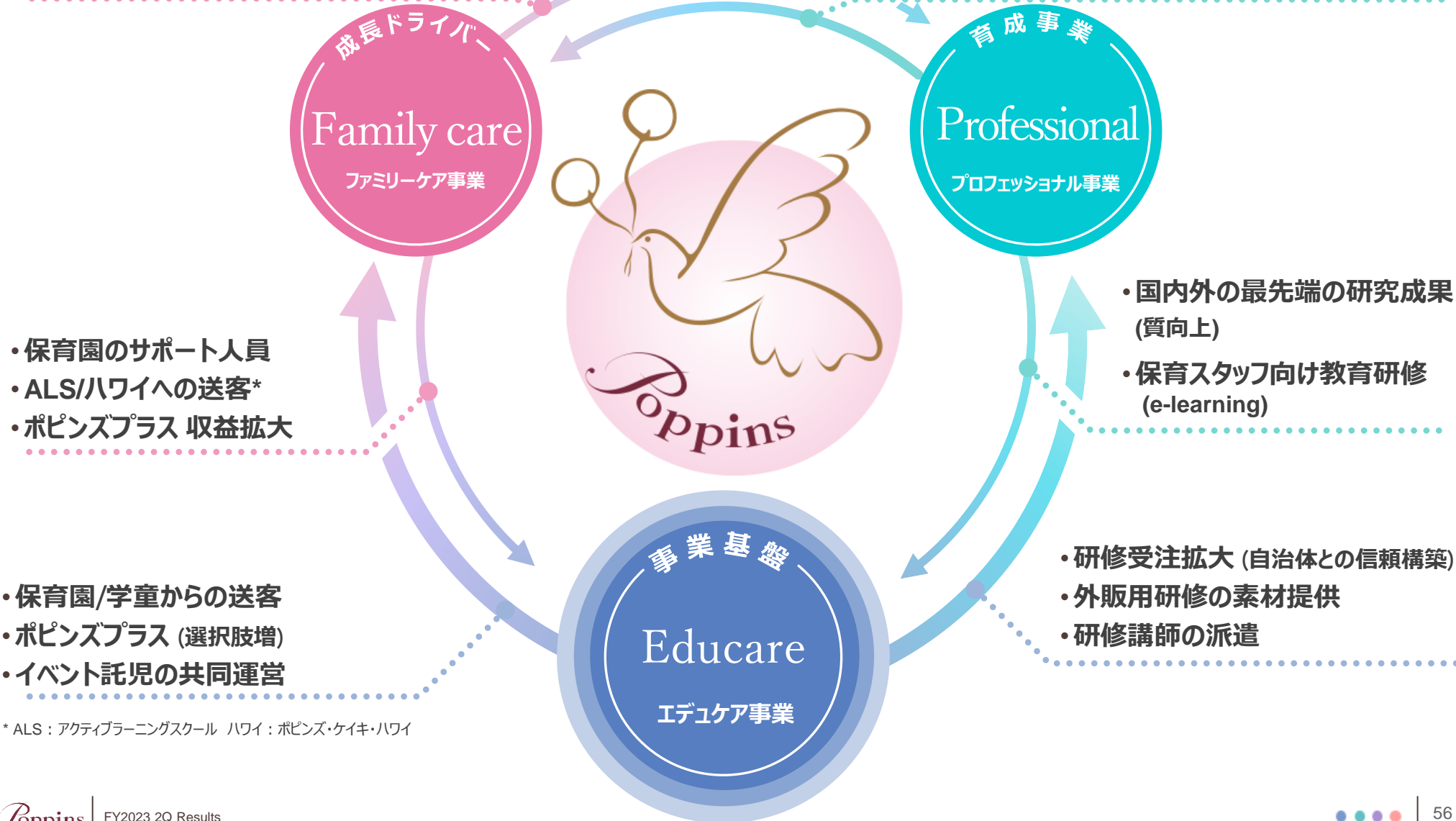




# 事業シナジー

- ・外販用研修の素材提供
- ・海外研修等への有償参加

- ・認定ベビーシッター資格取得 (自社研修)
- ・国内外の最先端の研究成果 (質向上)





# ファミリーケア事業



## チャイルドケア

### ナニーサービス

#### ご家族へ心を入れた4つのお約束

##### Promise1

当日オーダーにも100%対応

##### Promise2

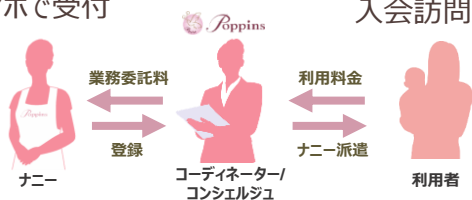
病児・病後児にも安心のケア

##### Promise3

365日24時間  
Webやスマホで受付

##### Promise4

コーディネーター/コンシェルジュによる  
入会訪問やご相談対応



### ベビーシッターサービス

オンライン上で利用者がベビーシッターを選べる  
業界初の CtoBtoC マッチングサービス



## シルバーケア

### VIPケアサービス

身体介護

家事支援

ナースケア

外出同行

エマージェンシー

ご相談



介護保険適用外を中心としたサービスを  
様々なスキルを持つケアスタッフが提供

有資格者

介護福祉士、看護師など

# ナニー/シッターのコンセプト整理

Poppins  
Nanny  
Service



質でナンバーワン

Poppins  
Sitter



規模でナンバーワン

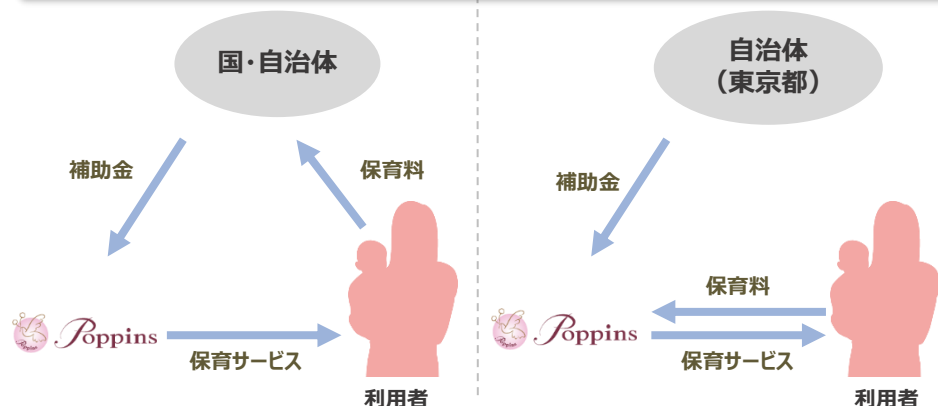
コンセプト	「最高水準」 NOと言わないサービス 料理・掃除・買物など全てが前提	ポピンズ監修の質 安全安心・手軽・便利 合意ベース
ナニー/シッター 採用基準	もう一人の家族 お子さまの教育・成長に関与 長期契約・長時間のお世話 最高水準の知識・教養・人格・経験・スキル	子育てのパートナー 必要なときに安全なお世話を提供 スポット利用・短時間也可 基準を満たす知識・人格・経験・スキル
お客様向け サービス内容	コンシェルジュ対応 (24時間365日・100%対応) 自動マッチング	セルフサービス オンラインコーディネート

# エデュケア事業（施設型サービス）

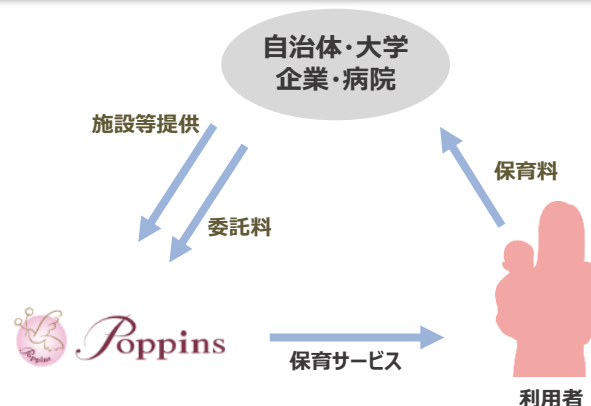
## フルラインで全国339カ所\*のエデュケア施設を展開

認可保育所	認証保育所	学童保育・児童館	事業所内保育所
<p><b>80</b> 施設*</p>  <p>児童福祉法に基づく児童福祉施設で国が定めた基準を満たして、都道府県知事に認可された保育所</p>	<p><b>34</b> 施設*</p>  <p>東京都独自の基準に基づいて設置された保育所</p>	<p><b>100</b> 施設*</p>  <p>学童やその他子どもたちに対して、授業終了後に適切な遊びや生活の場を提供</p>	<p><b>79</b> 施設*</p>  <p>企業や大学、病院等の各機関が運営する事業所内に従業員向けの保育所を設置・運営</p>

### 直営型（施設の多くは賃貸）



### 受託型（施設は委託者が保有）



\*表中の認可保育所には、小規模認可・認定こども園を含みます。

2023年6月30日時点の施設数（1拠点で複数事業を行っている場合は主要事業で算出しており、別々に算出した場合、合計で339施設となります。）

# 保育スタッフ確保に向けた施策

## ポピンス独自の施策を打ち出すことで 年間600名程度の保育スタッフを新規採用

### 施策事例

#### 初任給引上げ

- 2019年4月以降入社の新入社員（院卒・大卒）の初任給を業界最高水準の26万円に引き上げ

#### 残業時間の削減

- 業務内容・プロセス見直しや DXの活用等により、業務時間の削減を推進（目標：平均残業時間 7時間/月）

#### IoTの活用

- 保育士の労働環境の改善（年間5,754時間分の業務時間削減を達成）
- うつぶせ寝感知システム、スマート検温システム等の導入

#### ベビーシッター付 ナーサリー

- 保育士たちが保育施設で働きながらベビーシッターとしても活躍できる制度を構築

#### 保育士国家資格 の対策講座

- 1次試験対策 20講座、2次試験対策 4講座を実施
- 累計**388**名の社内合格者

#### 海外研修制度

- ハーバード大学、スタンフォード大学、ノーランド・カレッジへの海外研修派遣

#### オンライン園見学 月5回

全国拠点を  
活かした地方採用

社宅制度  
310人利用

社員紹介制度

副業・兼業制度

## 教育研修・調査

当社グループがこれまで培ってきた乳幼児教育ノウハウや、海外の最先端の教育施設等との親密なネットワークを活かした研修、調査、研究サービスを提供

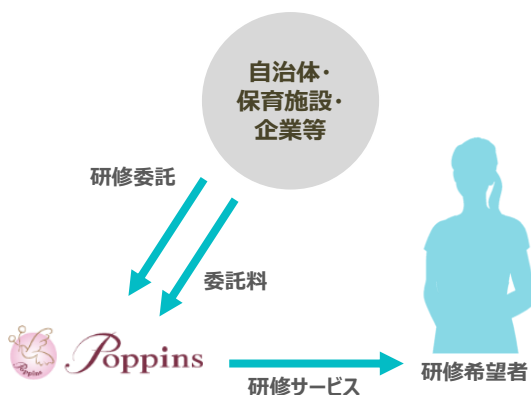


- 当社グループ独自の保育理論をより深めるための研究機関
- 現場での実践内容と国内外の著名教育機関・研究者との共同研究によりポピンズアプローチを開発

### 国内研修

長年培ってきたナニーサービスや乳幼児教育のノウハウを体系化し、国・自治体から企業・団体、個人まで、さまざまな目的や職種に応じた人材育成・教育研修・セミナーを受託

(2022年度 年間受講者：60,000人以上)



### 海外研修

乳幼児教育に携わる方、指導者を目指す方に向けた海外研修サービスを提供

- 英ノーランド・カレッジ留学 (1994年～)
- 米スタンフォード大学乳幼児教育研修 (2006年～)
- 米ハーバード大学乳幼児教育研修 (2007年～)



### 調査・研究

- 独自の保育理論をより深める、エデュケアの研究
- 国や自治体からの調査・コンサルティングを受託
- 保育士再就職支援事業 (厚労省)
- サービス産業生産性向上調査事業 (経産省)
- 子育て支援方策に関する調査研究 (文科省)



### 人材派遣・紹介

全国の保育園・幼稚園・院内保育・企業内の求人を紹介し、保育スタッフのための転職・採用活動をサポート



# 世界一の不妊治療大国・極めて低い成功率

	社会	不妊治療者	企業
日本	出生数 <b>79</b> 万人台*1 ・止まらない少子化	約 <b>4.4</b> 組に <b>1</b> 組*2 ・体外受精出生14人に1人	妊活による離職 <b>23%</b>
	期待される女性進出 <b>82%</b> 女性就業率政府目標（令和5年）	成功率 <b>12%</b> ・体外受精の成功率が低い	経済損失 年間 <b>1,345</b> 億円*3
海外	卵子が老化する という啓蒙・教育	治療の前に予防 未受精卵凍結	人材獲得 福利厚生

\*1：厚生労働省人口動態統計(2022年) \*2：第15回出生動向基本調査/国立社会保障・人口問題研究所(2021年) \*3：NPO法人Fineの試算(2020年)

# 不妊予防 くるみんプラス取得支援、チェックシート臨床研究がスタート



## 「不妊予防」に向けた取り組み

1. 国内/海外の最新治療・予防知識の提供
2. オンライン個別相談窓口の提供
3. 初期検査の促進における行政への働きかけ
4. 予防促進の為に「チェックシート」の開発、提供
5. 企業・教育現場における予防カリキュラム促進

### 企業向け研修/ガイドライン作成支援

NEW!

- ・企業のニーズに合わせた開催形式での不妊予防研修
- ・企業様ごとの不妊予防方針を明確化した不妊予防ガイドライン作成支援

NEW!

### オンラインカウンセリングサービスリニューアル

Zoomを利用し、専門家が利用者様の相談にテラーメイドに対応。企業様の福利厚生施策を想定しチケット制度、オンライン予約制度、ミニセミナーの3つの仕組みを追加してリニューアル

NEW!

### くるみんプラス取得支援プラン

不妊治療と仕事の両立を支援する企業を認定する制度「くるみんプラス」の取得に必要な4項目について伴走型でご支援。

NEW!

### 企業向けセミナー

定期開催

無料

不妊治療と仕事の両立を目的とした、企業向け啓もうセミナー。2022年4月からスタートした「くるみんプラス」の取得方法や、産業医ではカバーできない不妊・女性の健康回りのカウンセリングの重要性についてお届け

NEW!

### チェックシート開発

実用化されると、簡単な質問項目に答えるだけで、月経異常症や卵巣機能不全のリスクを知ることができる『不妊予防のための早期診断チェックシート』臨床研究がスタート

### クリニック検索

無料

比べて選ぶを徹底サポート/自分に合った病院を条件検索

## 子育て・家事・介護に加えペットもワンストップで支援

### Poppins PET CARE



#### 特徴

1. ポピンズグループ基準の選考と研修実施による安心品質
2. 登録ペットシッターはペット業界または飼育経験者のみ
3. スペシャリスト（獣医師・トレーナー）との連携による専門知識の提供

#### 内容

対象 : 犬・猫・小動物（ご相談ください）  
対応エリア : 東京都23区（順次、拡大予定）

お散歩

送迎

お食事

お遊び

トイレ掃除

ペットの訪問介護

お泊り

他

ターゲット層 : 健康意識高い 420万世帯  
国内ペット市場 : 1兆6千億円  
犬猫飼育世帯 : 1,400万世帯

(矢野経済研究所 2020年度調査)

日本は子ども15歳未満の人数よりもペットの数のほうが多い



1,445万人 <



705万3千頭



883万7千頭

\*1: 総務省「人口推計」（2023年1月1日時点 概算値） \*2: 一般社団法人 ペットフード協会「2022年全国犬猫飼育実態調査」（2022年12月26日）



## 創業以来、ICT化・DXにおいて、 先駆的な取り組みを実施



2013 「ポピンズシステム2012」(第三期)リリース  
事業拡大に伴い、システムを高速処理化し、クラウドへ移行。

2007 「ポピンズシステム2007」(第二期)リリース  
保育・育児・介護事業の統合管理システム「ポピンズシステム」を全面更改。  
ナニーのマッチングや請求・経理連携など、業界最先端の機能を実装。

2001 経済産業省受託事業「e-保育園システム」開発・導入  
電子連絡帳、電子育児記録、ライブ配信、オンデマンド配信など、先進的な機能を開発。

1999 「ポピンズシステム」(第一期)リリース  
育児・介護事業の統合管理システム「ポピンズシステム」を構築し、運用を開始。

非接触型体温計を導入、保育士の業務を大幅削減  
保育施設に非接触型体温計を導入し、連絡帳と連携させることで、手書きや手入力  
力を大幅に削減(導入施設設計で年間5,754時間)。

事業部横断で人材DBと顧客DBを構築  
保育人材の採用・配置・育成を最適化、お客様一人ひとりに合ったサービスを  
提供可能に。

2021 「ポピンズシステム2020」(第五期)リリース  
自動マッチングの進化やナニーダイレクト等、「ポピンズシステム」を全面的にエンハンス。

2019 「ポピンズアプリ」リリース  
日本初、保育・育児・介護サービスをワンストップで提供する「ポピンズアプリ」を  
リリース。オンライン予約や連絡帳、チャットなどの機能が利用可能に。

2017 「保育現場のICT化・自治体手続標準化検討会」参画  
経済産業省のICT化実証事業に参画し、保育所内のバックオフィス業務を効率化。

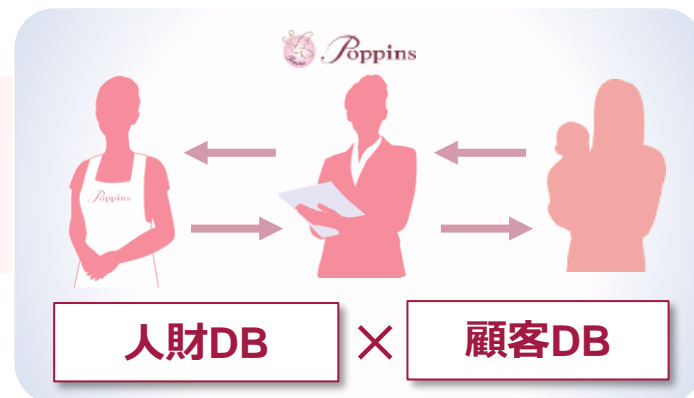
2016 第一回「日本サービス大賞」厚生労働大臣賞を受賞  
ICTを活用した24時間365日の受付や、最適なシッターとのマッチングなどが評価され受賞。

2015 「ポピンズシステム2015」(第四期)リリース  
「ポピンズシステム」を全面的に刷新。スマートフォン対応や、電子請求書による  
ペーパーレス化、ナニーの自動マッチングなどを実現。

## 高いクオリティを支える人財DB・顧客DBの開発

1

ナニー・ベビーシッター・ケアスタッフの  
マッチングのスピードと質を進化



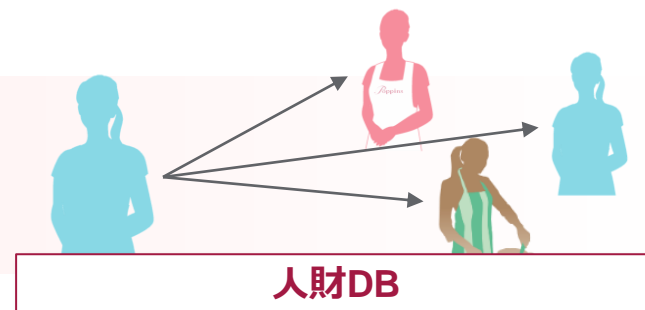
2

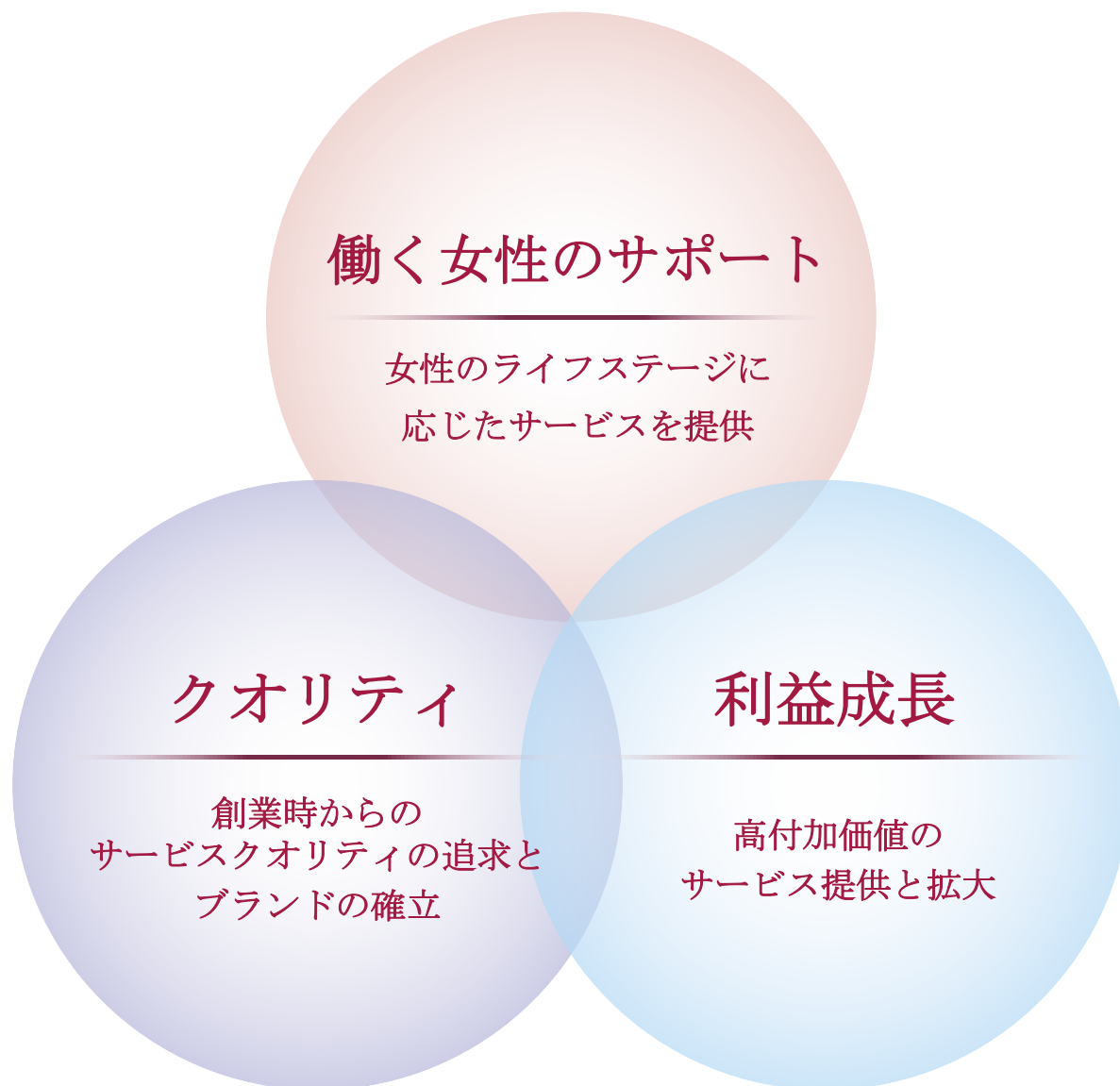
採用・配置・育成の適正化



3

スタッフのマルチタスク化  
(保育士・ナニー・ケアスタッフのトリプルライセンス)





# サービスクオリティに対する高い評価

クオリティ

## 「顧客から選ばれる事業者」として高い評価を獲得



2016年6月 ナニーサービス

第1回日本サービス大賞  
厚生労働大臣賞受賞

2022年度ISO9001  
顧客満足度アンケート

顧客満足度 **98.2%**

お客様  
からの  
信頼

クオリティへの信頼  
ブランドの構築



JQA-QM3358



JQA-IM1476

国・自治体  
からの信頼

法人企業  
からの信頼

法人契約

**700社以上**



・HAKUHODO・



Panasonic

森・濱田松本法律事務所  
MORI HAMADA & MATSUMOTO

年間**60,000人**以上

全国の自治体から  
保育士研修や調査を受託

主任保育士／保育所長等研修

保育士キャリアアップ研修

子育て支援員研修

調査・コンサルティング受託

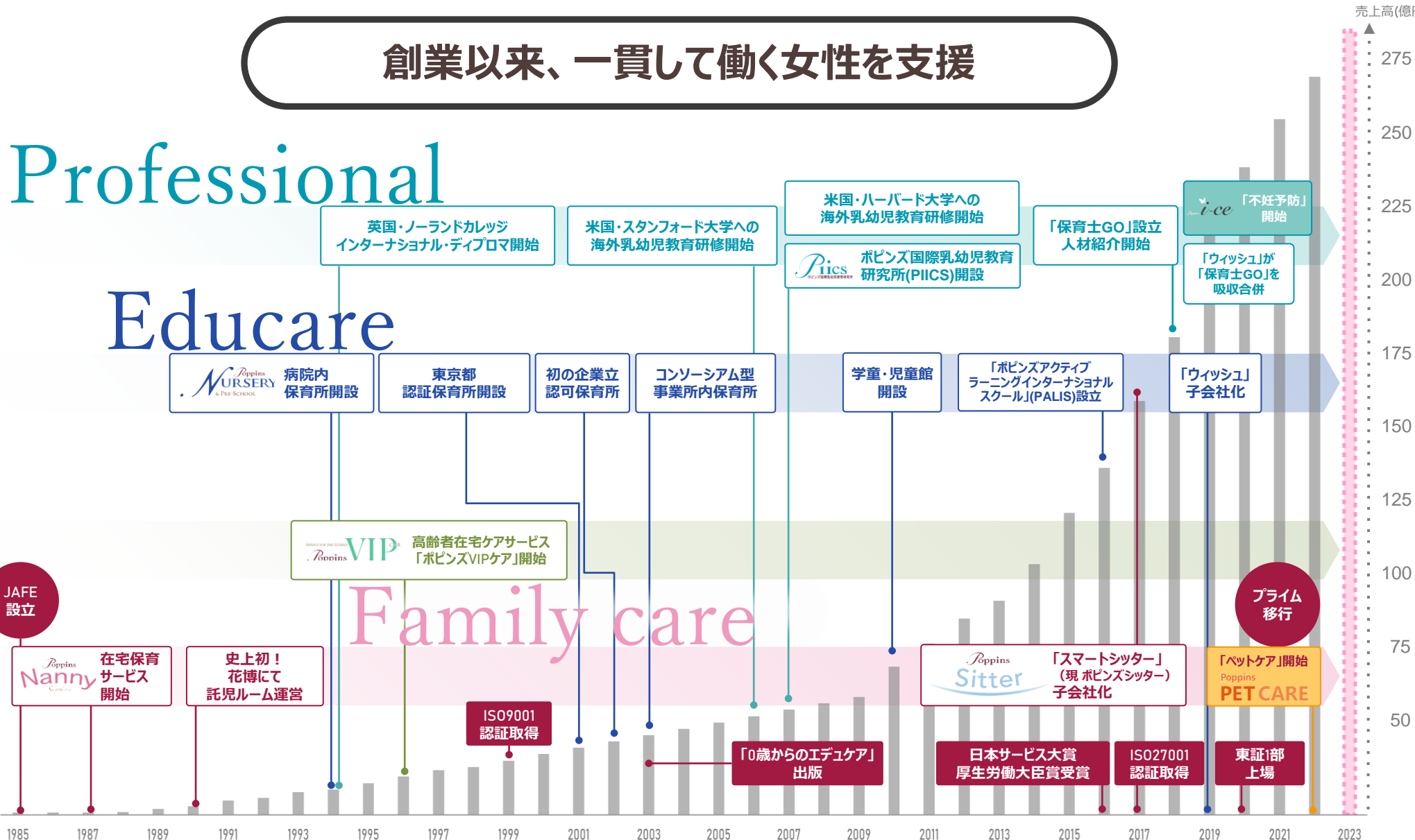
# ポピンズグループ36年間の軌跡

創業以来、一貫して働く女性を支援

## Professional Educare

売上高(億円)

275  
250  
225  
200  
175  
150  
125  
100  
75  
50



# 圧縮記帳について

## 圧縮記帳とは

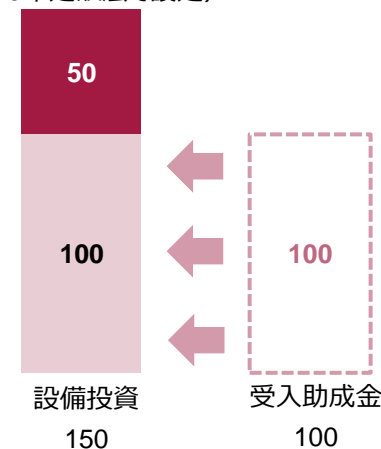
- 圧縮記帳とは、税法上の規定であり、機械や設備などの**固定資産の購入を条件とした助成金収入を得た場合に、当該助成金収入に対して課税を繰り延べる制度**
- 固定資産購入に係る補助金をそのまま補助金受贈益として計上すると税金がかかるため、補助金の効果が薄れてしまう。圧縮記帳により、**補助金受贈益について課税される税金を将来に繰り延べることができる**、補助金の効果を十分に受けられるようになる。
- 資産購入初年度は税負担が少なくなるが、その有形固定資産が減額され、減価償却費が少なくなることから、その後の各年度の税負担は増加することになる。
- 圧縮記帳の処理方法には、「**直接減額方式**」「**積立金方式**（利益処分方式とも言う。）」の2種類があり、どちらも税効果は同じだが、**会計上の利益に与える影響額が異なる**（正確には損益への影響が生じる時点が異なる）。

### 設備投資年度の財務諸表

	B/S	P/L																
<b>直接減額方式</b>  <div style="background-color: #800040; color: white; padding: 5px; text-align: center; border-radius: 10px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> <b>当社</b> </div>	資産 50	<table border="1"> <tr><td colspan="2">単純化したP/Lイメージ</td></tr> <tr><td>減価償却費</td><td>△10</td></tr> <tr><td>営業外収益 (受入助成金)</td><td>なし</td></tr> <tr><td>売上高</td><td>100</td></tr> <tr><td>減価償却費</td><td>△10</td></tr> <tr><td>営業利益</td><td>90</td></tr> <tr><td>営業外収益</td><td>0</td></tr> <tr><td>経常利益</td><td>90</td></tr> </table>	単純化したP/Lイメージ		減価償却費	△10	営業外収益 (受入助成金)	なし	売上高	100	減価償却費	△10	営業利益	90	営業外収益	0	経常利益	90
	単純化したP/Lイメージ																	
減価償却費	△10																	
営業外収益 (受入助成金)	なし																	
売上高	100																	
減価償却費	△10																	
営業利益	90																	
営業外収益	0																	
経常利益	90																	
<b>積立金方式</b>	資産 150	<table border="1"> <tr><td colspan="2">単純化したP/Lイメージ</td></tr> <tr><td>減価償却費</td><td>△30</td></tr> <tr><td>営業外収益 (受入助成金)</td><td>100</td></tr> <tr><td>売上高</td><td>100</td></tr> <tr><td>減価償却費</td><td>△30</td></tr> <tr><td>営業利益</td><td>70</td></tr> <tr><td>営業外収益</td><td>100</td></tr> <tr><td>経常利益</td><td>170<sup>※</sup></td></tr> </table> <p>※申告書で調整して課税を繰り延べる</p>	単純化したP/Lイメージ		減価償却費	△30	営業外収益 (受入助成金)	100	売上高	100	減価償却費	△30	営業利益	70	営業外収益	100	経常利益	170 <sup>※</sup>
単純化したP/Lイメージ																		
減価償却費	△30																	
営業外収益 (受入助成金)	100																	
売上高	100																	
減価償却費	△30																	
営業利益	70																	
営業外収益	100																	
経常利益	170 <sup>※</sup>																	

例)

150の設備投資を行い、受入助成金（補助金）100の場合  
（減価償却5年定額法で設定）



資産が小さくなる  
(実際の投資額が反映されない)

営業利益が比較的大きくなる

資産が大きくなる

営業利益が比較的小さくなる一方  
経常利益が大きくなる  
(一時的な利益が計上され、経常利益が伸びる)

本資料は、業績及び今後の経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、不確実な要素を含んでおります。実際の売上高及び利益は、様々な要因により記載している予想数値とは大きく異なる場合がありますことをご了承ください。

当社は、業績予想の正確性・完全性に関する責任を負うものではありません。  
ご利用に際しては、ご自身の判断にてお願いいたします。

# 株式会社 ポピンズ

(IR連絡先)

TEL : 03-6625-2753

e-mail : [ir@poppins.co.jp](mailto:ir@poppins.co.jp)

〒150-0012 東京都渋谷区広尾5丁目6番6号  
<https://www.poppins.co.jp/hldgs/ir/>



