



株式会社ポピンズ

2022年12月期 第3四半期 決算説明会資料



証券コード：7358
2022年11月8日

AGENDA

ミッション、
SDGsへの取り組み

..... p.3

2022年12月期
第3四半期
決算ハイライト

..... p.8

2022年12月期
業績予想

..... p.20

2022年12月期
施策と進捗

..... p.22

トピックス

..... p.26

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。

- 男女雇用機会均等法が成立した1985年にJAFE (日本女性エグゼクティブ協会) 立ち上げ。1987年JAFEの会員向けサービスとして、ナニー派遣をスタート
- 日本の働く女性は2,700万人を超えたものの、男女格差を測るジェンダーギャップ指数は世界116位 /146カ国^{*1,2}
- 日本の男女賃金格差は22.5%^{*3} 日本は外国人女性が働きにくい国、世界ワースト1位^{*4}
- 女性の就業率は73%まで上昇するも、そのうち非正規雇用の女性の割合が53% (男性の2.5倍)^{*1}
- 正規雇用の割合が男性と同レベル (83%) まで上昇すれば 日本のGDPを10%以上押し上げる可能性^{*2,5}

出典：*1 総務省統計局「労働力調査」(2022年2月1日) *2 世界経済フォーラム「The Global Gender Gap Report 2022」(2022年7月) *3 OECD Stat *4 InterNations駐在外国人女性アンケート
*5 ゴールドマンサックス証券「ウーマノミクス5.0」(2019年4月16日)



『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 **2月** OECD出版

ポピンズプラス → 0歳からの本物・一流体験 今期累計利用者数 **13,400人**

全国保育士研修 → 年間目標2,000回

認定ベビーシッター → 研修外販スタート **2月** 非課税化 (未就学児)
8月 千代田区・東京都で追加認定

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 → 38.8% / 77.7%

男女賃金格差 → 10%未満 (日本平均 22.5%)

女性雇用創出 → 年間 2,000人以上

不妊予防 → 産みたいときに産める社会を実現 企業研修外販

8 働きがいも
経済成長も

働き方改革

人財DB・顧客DB → 人財育成・マッチング効率向上

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) 累計受講生 **39人**
8月 東京大学との共同講座 (経済産業省の補助対象事業に採択)

残業時間 → 月間目標 **7時間**

OECD出版：詳細はP.40参照 / 女性取締役 (子会社取締役を含む) / 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) / 非課税化：未就学のお子様へ非課税料金でのサービス提供が可能に

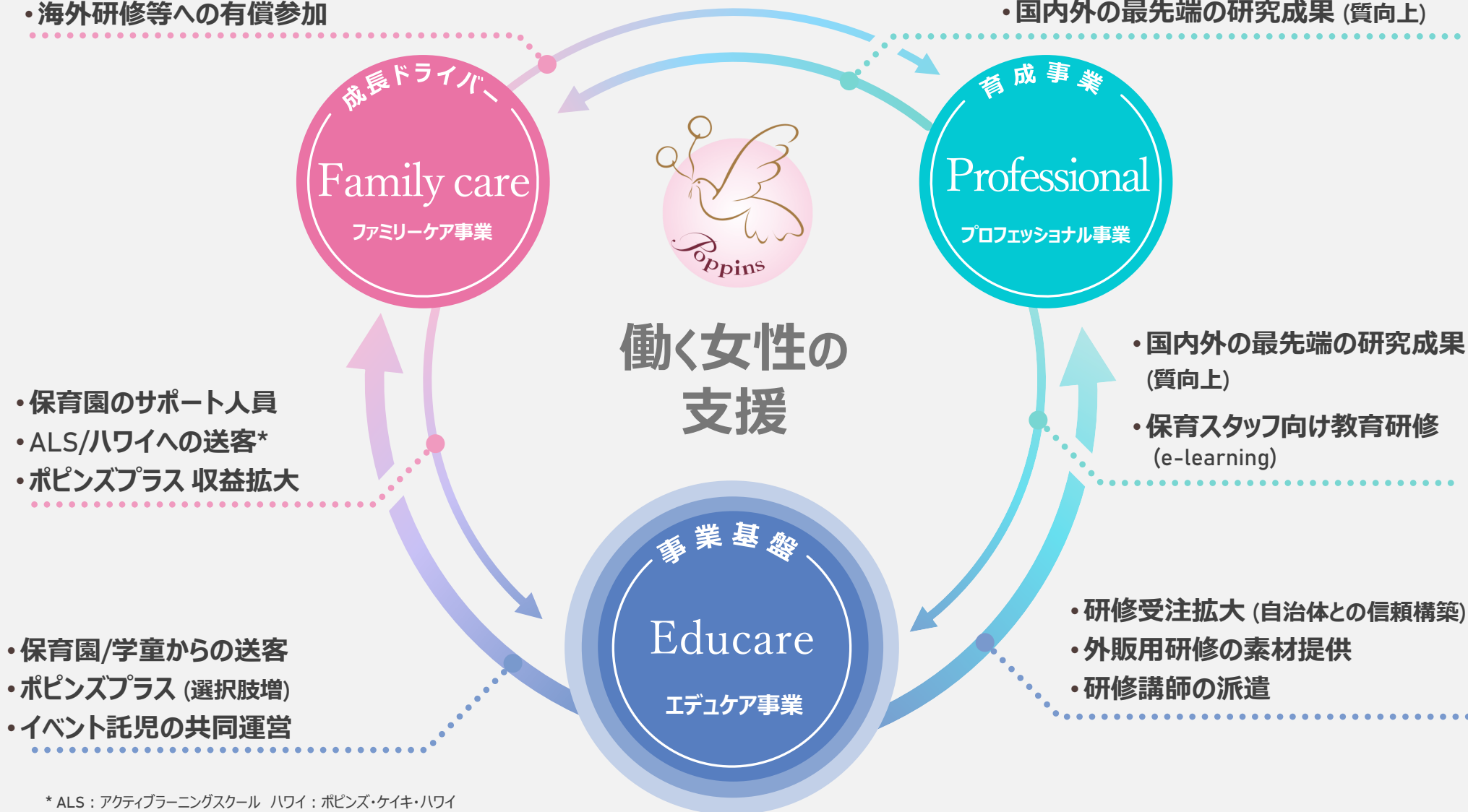
事業成長を支えるエデュケア事業



事業シナジー

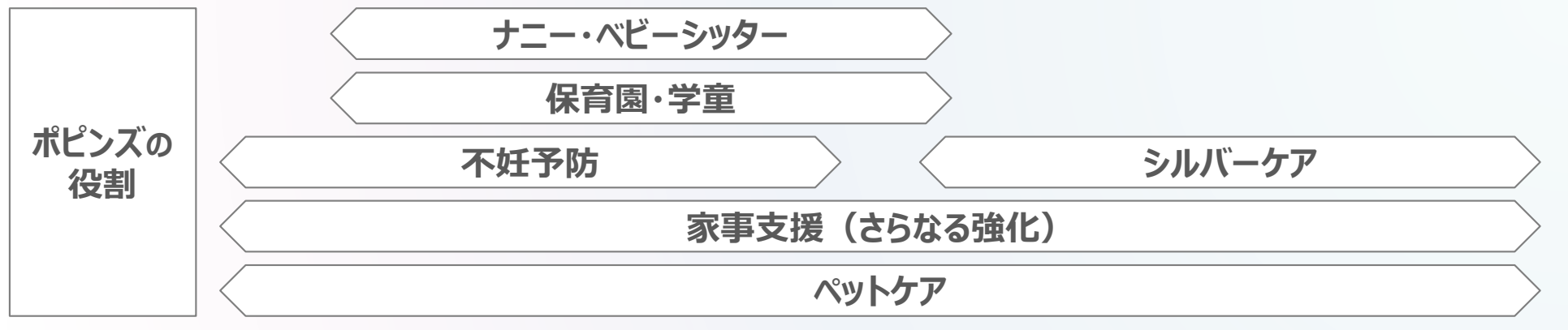
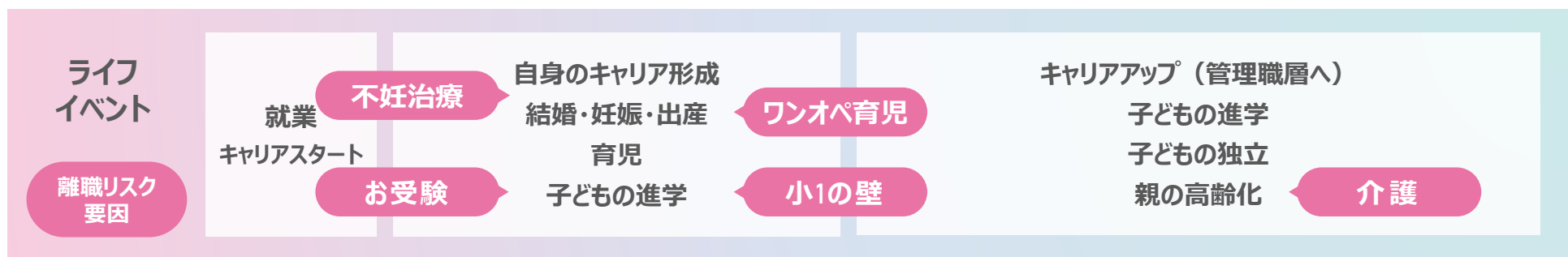
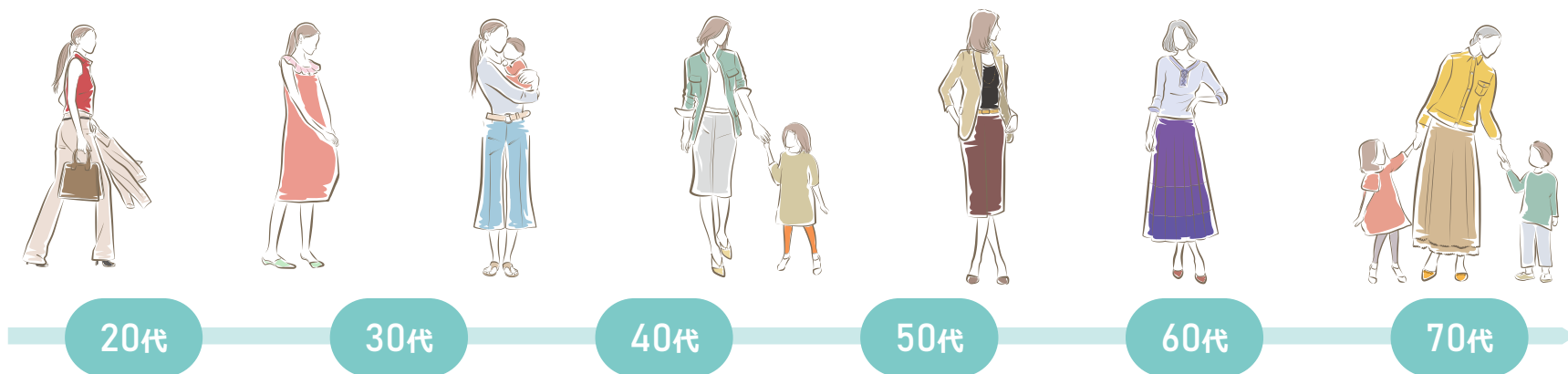
- ・外販用研修の素材提供
- ・海外研修等への有償参加

- ・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)



* ALS : アクティブラーニングスクール ハワイ : ポピンス・ケイキ・ハワイ

ライフステージに応じた切れ目のないサービス



2022年12月期 第3四半期 決算ハイライト



サマリー

売上高

65.0億円
(yoy +7.5%)

営業利益

2.0億円
(yoy Δ 29.9%)

純利益

1.4億円
(yoy Δ 20.1%)

ファミリーケア事業
(旧：在宅サービス事業)

チャイルドケア

売上高

8.9億円
yoy +31.4%

シルバーケア

売上高

2.1億円
yoy +22.3%

エデュケア事業

保育・学童

売上高

51.7億円
yoy +3.8%

施設数

331施設
FY2021末比 +4施設

プロフェッショナル事業

教育・研修

売上高

1.3億円
yoy +11.0%

その他

売上高

1.2億円
yoy Δ 4.3%

チャイルドケア：ナニーサービス、ベビーシッターサービス

連結業績

- 売上高 : ファミリーケア事業各サービスの伸長、新規エデュケア11施設の開設
- 販管費 : 事業拡大のための人員増強、控除対象外消費税の影響により増加
- 営業利益 : エデュケア事業の新規園の初年度影響、閉園等により減少

(単位：百万円)

	2021年第3四半期		2022年第3四半期		対前年同期比較	
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減	増減率(%)
売上高	6,046	100.0	6,501	100.0	454	+7.5
売上総利益	1,228	20.3	1,303	20.1	75	+6.1
販売一般管理費	939	15.5	1,101	16.9	161	+17.2
営業利益	288	4.8	202	3.1	△86	△29.9
経常利益	290	4.8	211	3.2	△79	△27.3
親会社株主に帰属する 四半期純利益	178	3.0	142	2.2	△35	△20.1

※ 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+37、租税公課+69、その他+55

セグメント別業績

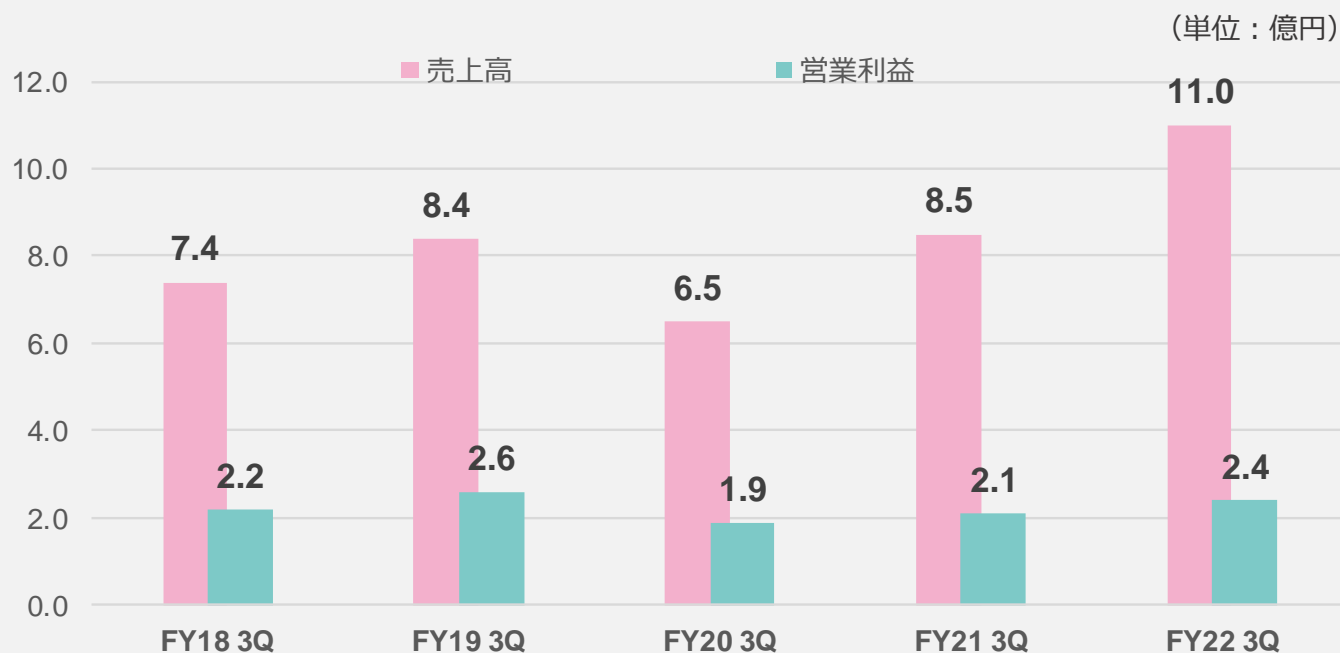
- ファミリーケア事業 : 前年同期比増収、増益
- エデュケア事業 : 新規開設園の初年度影響、閉園、コロナの影響により減益
- プロフェッショナル事業 : 3Qより本格的に研修開始、4Qに売上最大化の見込み

(単位：百万円)

	セグメントの名称	2021年第3四半期		2022年第3四半期		対前年同期比較	
		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	854	14.0	1,107	16.9	252	+29.6
	エデュケア事業	4,987	81.8	5,176	79.1	189	+3.8
	プロフェッショナル事業	121	2.0	134	2.1	13	+11.0
	その他事業	132	2.2	126	1.9	△5	△4.3
	調整額	△48	-	△43	-	4	-
	合計	6,046	-	6,501	-	454	+7.5
営業利益	ファミリーケア事業	219	33.0	246	41.6	27	+12.4
	エデュケア事業	413	62.0	322	54.2	△90	△22.0
	プロフェッショナル事業	31	4.7	35	6.0	4	+13.1
	その他事業	2	0.3	△10	△1.8	△12	-
	調整額	△377	-	△391	-	△14	-
	合計	288	-	202	-	△86	△29.9

- 売上高 : 前年同期比 +29.6%
- 営業利益 : 各サービスの利益率に大きな変動なし

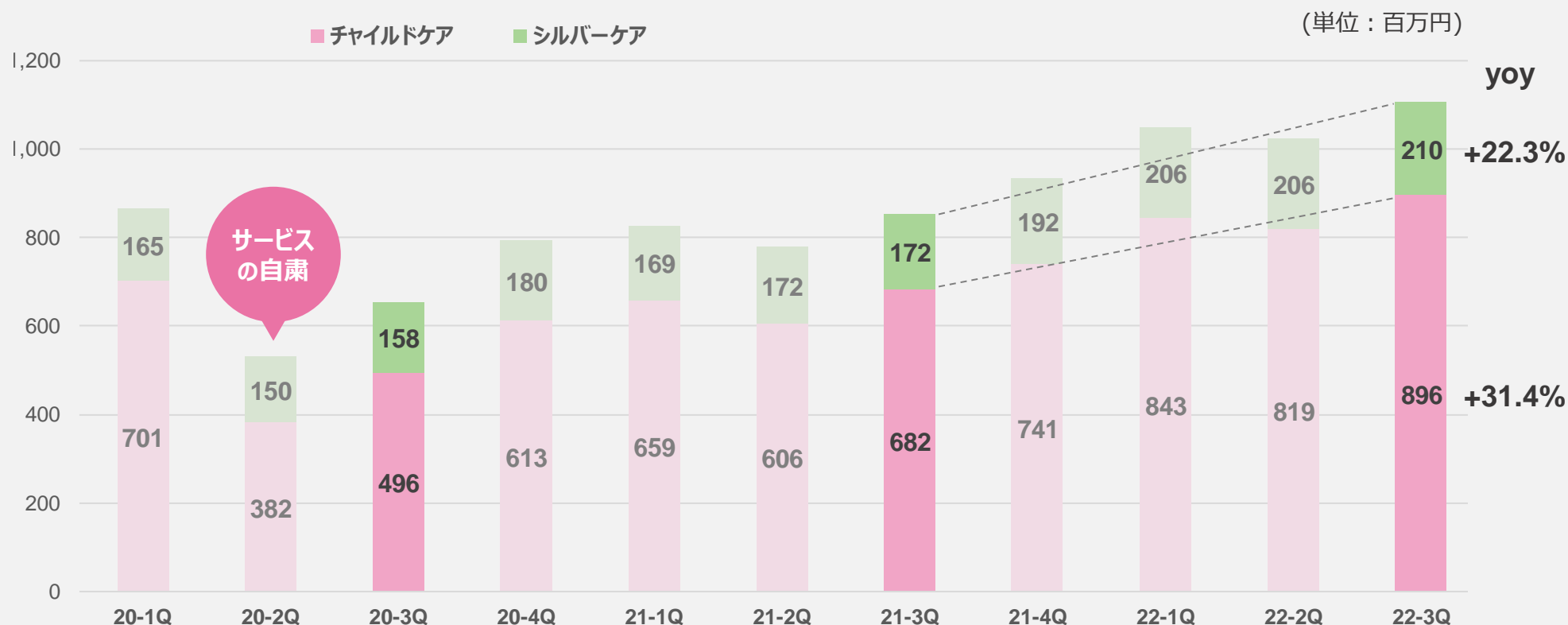
ベビーシッターサービス拡大のセールスマックス変化による利益率変動 (△3.4ポイント)



売上高yoy	-	+13.5%	△22.7%	+30.4%	+29.6%
営業利益yoy	-	+14.6%	△26.6%	+15.0%	+12.4%
営業利益率	30.4%	30.7%	29.2%	25.7%	22.3%

季節変動を除き各サービスで成長が継続

- チャイルドケア : 主力サービスのベビーシッター、ナニープレミアムの成長が全体をけん引
- シルバーケア : 増収基調を継続



※チャイルドケアサービス内訳の動向については、APPENDIX P.45参照

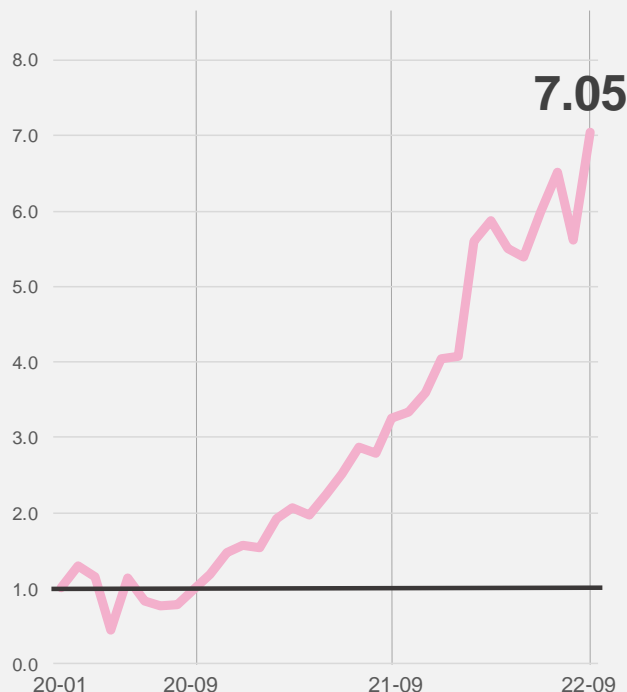
チャイルドケア 売上トレンド

ファミリーケア事業

- ベビーシッター : 引き続き大きく拡大 (前年同期比 +90%台半ば)
- ナニープレミアム : 前年同期比 +20%台前半
- 法人契約 : 前年同期比で増加傾向が継続、病児需要も取り込み

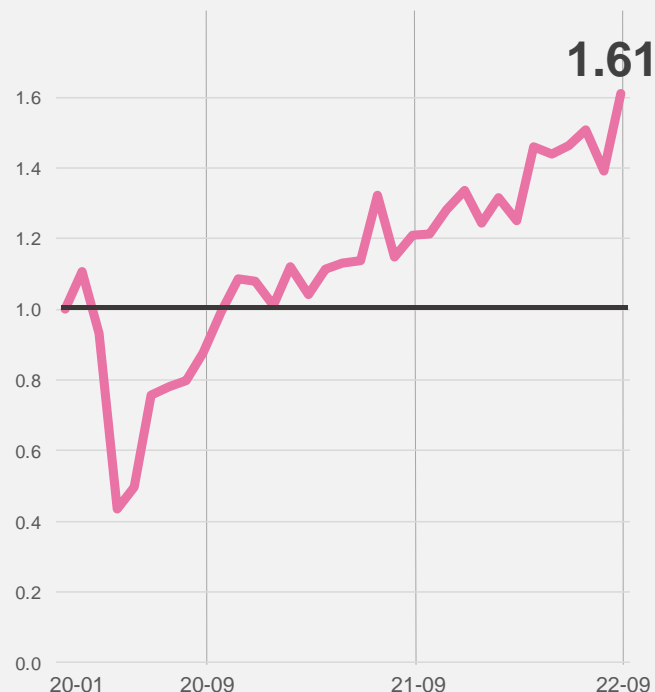
ベビーシッター

(10月速報値: 7.80前後)



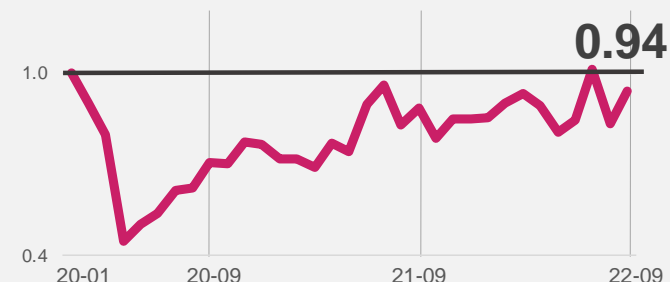
ナニープレミアム

(10月速報値: 1.6台半ば)



法人契約

(10月速報値: 1.0超)



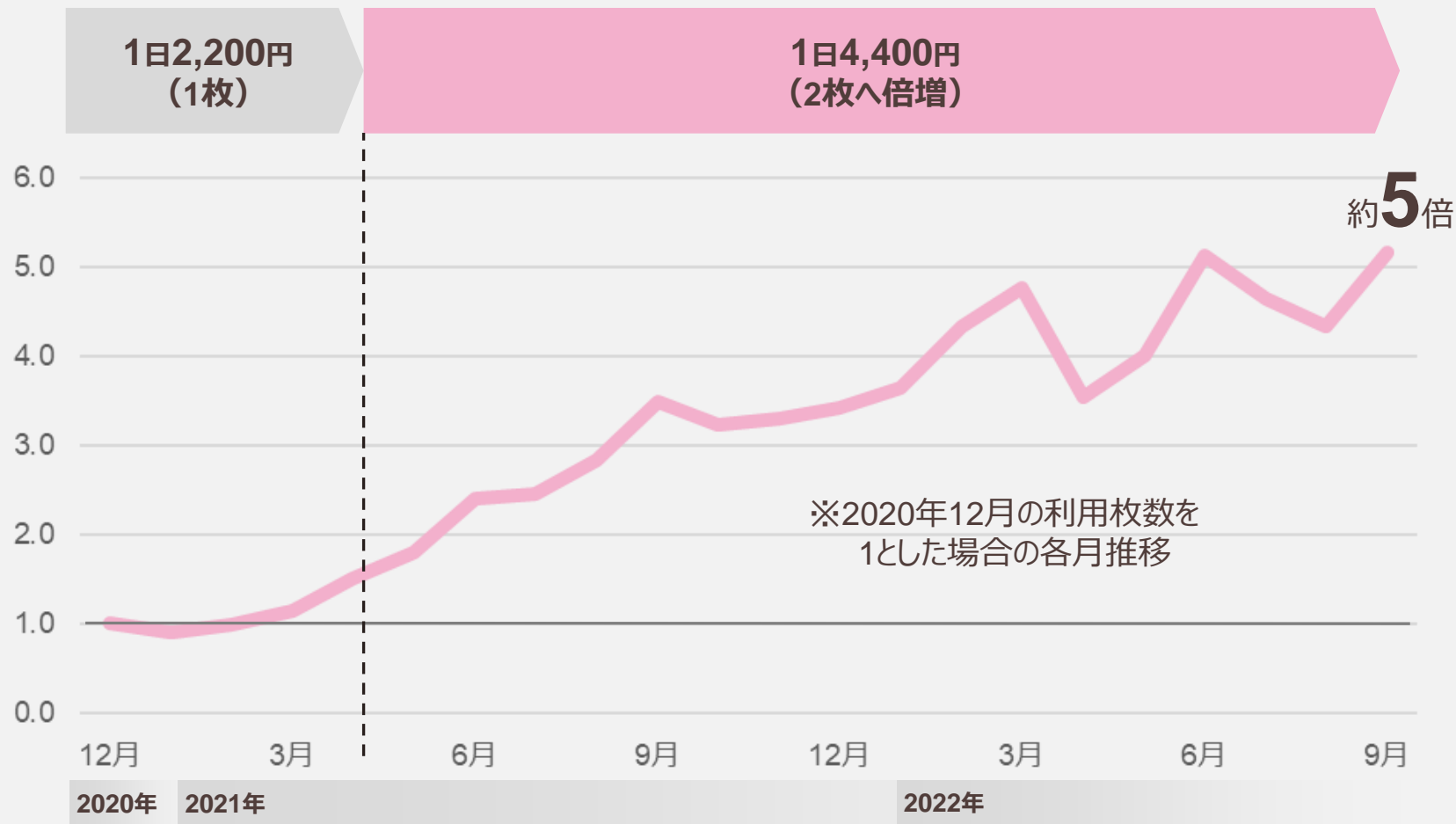
自治体

(10月以降も昨年を超える水準)



※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
※2020年4月の減少は、新型コロナウイルスによる第1回緊急事態宣言を受けてサービス提供を自粛したことによるもの

1日あたりの
割引券利用可能額

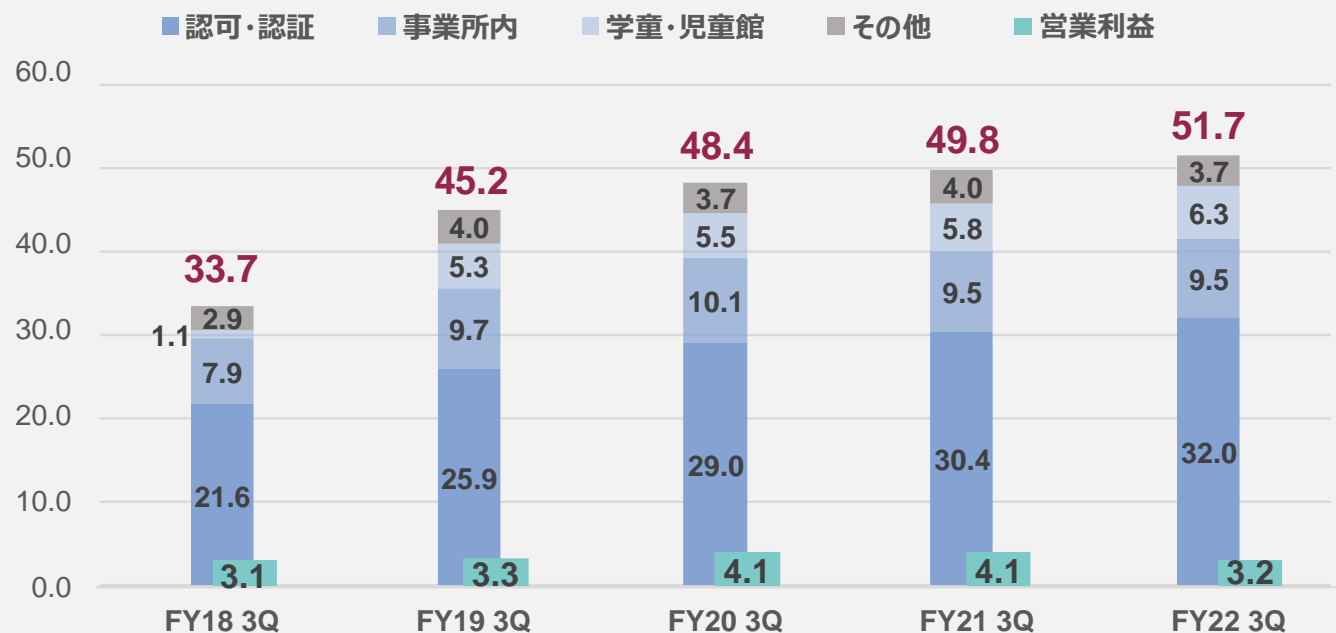


(当社グループ計 / 利用月ベース)

- 開園*1 : 9月1施設（認可） 閉園 : 9月1施設（事業所内）
- 園児数 : 5月以降は前年を上回るペースで回復、10月1日時点で「預け控え」はほぼ解消
- 新規開設園の初年度影響及び閉園が大きく影響



(単位：億円)



売上高yoy	-	+34.1%	+7.2%	+2.9%	+3.8%
営業利益yoy	-	+5.7%	+25.1%	△0.9%	△22.0%
営業利益率	9.3%	7.4%	8.6%	8.3%	6.2%

*1 2022年の新規開設数合計：11園

今期は、新型コロナによる影響と新規開園への投資増 (翌年より回収予定) が業績に大きく影響

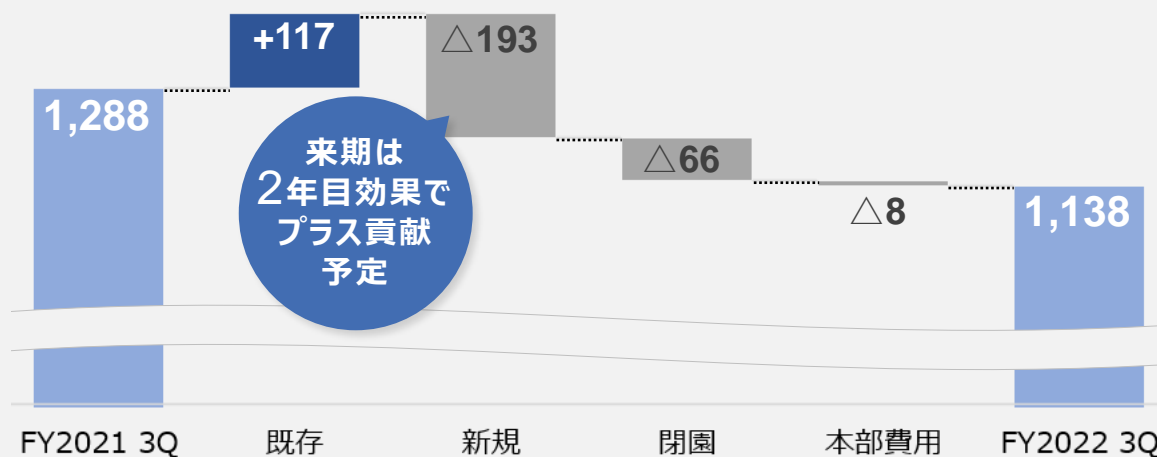
- 既存園 : 職員加配置の影響はあるものの、2年目効果、シフト管理強化等により増加
- 新規 : 直営型施設6園 (内9月開園1園) の初年度影響により減少 (前年は2園)
- 閉園 : 自治体委託2園、認証保育所の認可化1園による閉園により減少

新規開園数

	2021年	2022年	2023年 (予)
直営型	2	6	5
委託型等	6	5	2
合計	8	11	7

営業利益 3Q累計比較 FY2021 対 FY2022

(単位: 百万円)



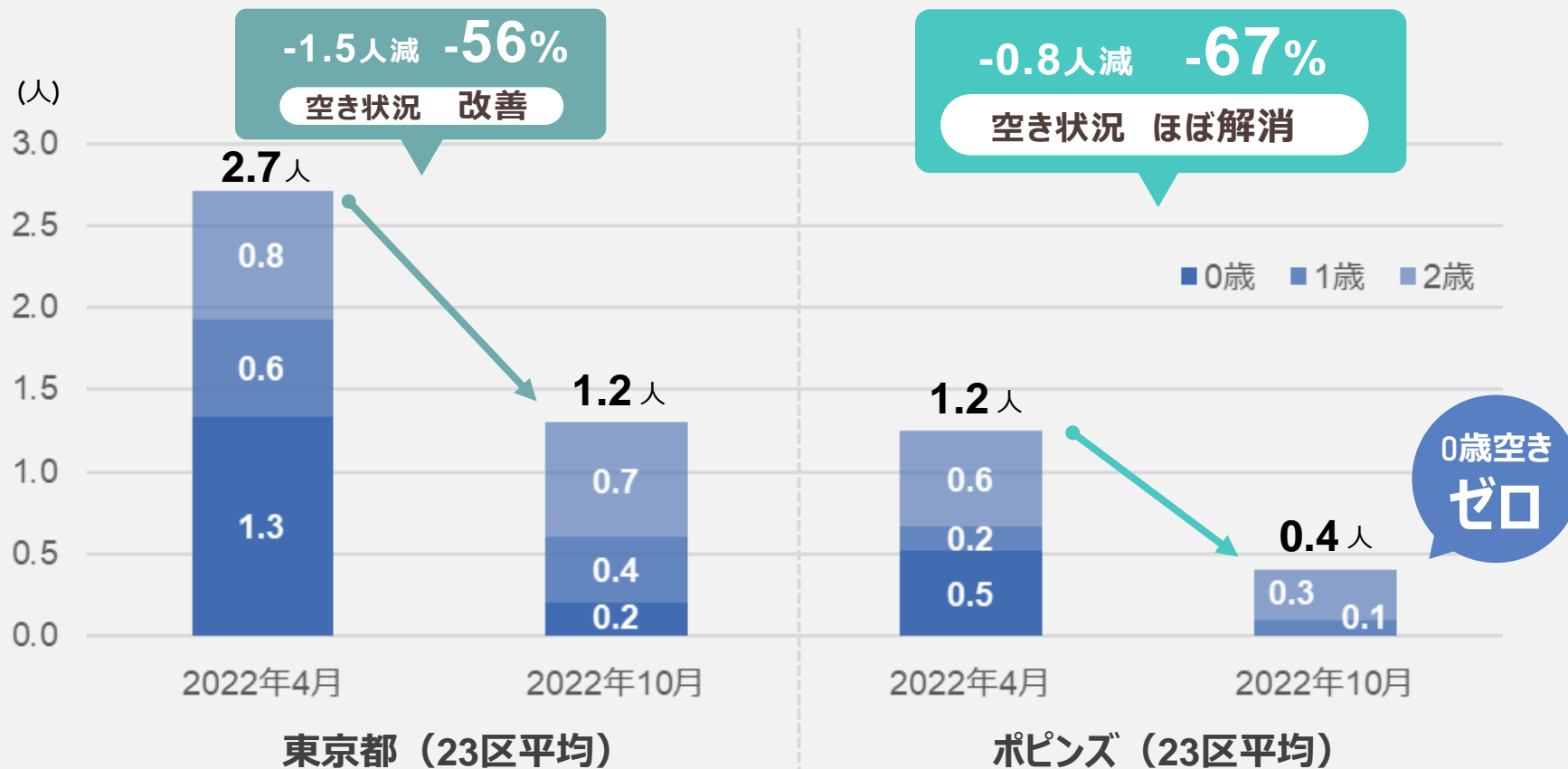
注) 初年度影響: 設備投資を伴う直営型保育所 (認可・認証、その他認可外保育施設) は、初年度は開設コストが発生し、また4、5歳児が少ないため収益性は低く、園の利益がマイナスとなるケースがあります。

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。

自治体委託: 閉園した2園については、待機児童対策のため期限付で運営していた施設です。開園中の同種施設は1園あり、現時点で閉園の予定はありません。

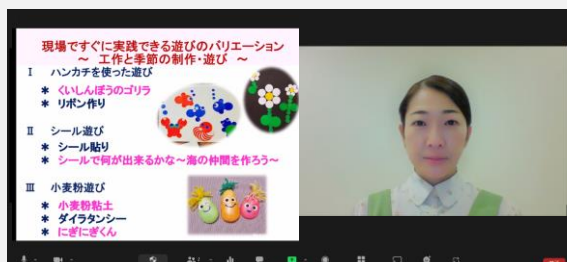
- 1施設当たり平均空き状況は改善
- ポピンズは0歳児の空きがゼロに

東京都 23区 認可保育園（0-2歳）平均空き状況の推移
 預け控えの主な対象となる0-2歳児の空き状況

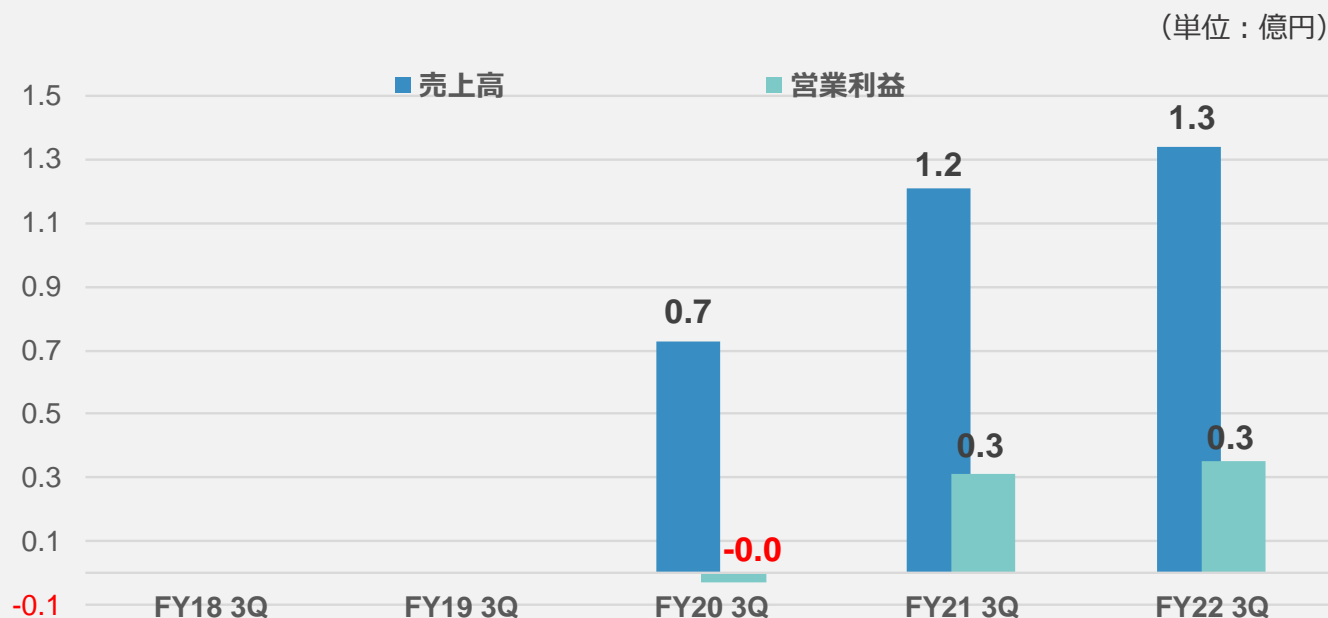


出所：各自治体開示データより当社独自集計
 注：2022年4月は足立区を含まない

- 3Qより自治体研修を開始、順調に業績を拡大。研修実施は4Qに最多となる予定
- 10月よりe-learning事業を本格始動



※自治体向け保育士等研修サービスにつきましては、第2四半期（4月-6月）には主に研修の受託と研修プログラムの準備が中心となり、実際の研修のほとんどが第3四半期（7月-9月）より翌年の第1四半期の2月頃までの期間内に実施されるため、売上・利益の計上は第3四半期（7月-9月）以降に発生する傾向があります。



売上高yoy	-	-	-	+66.2%	+11.0%
営業利益yoy	-	-	-	N/A	+13.1%
営業利益率	-	-	-	25.8%	26.3%

※FY18及びFY19については、売上計上基準の変更にともない売上高を遡及修正しております。当該遡及修正は年度末に一括して行っているため、四半期推移についてはFY20以降を記載しております。

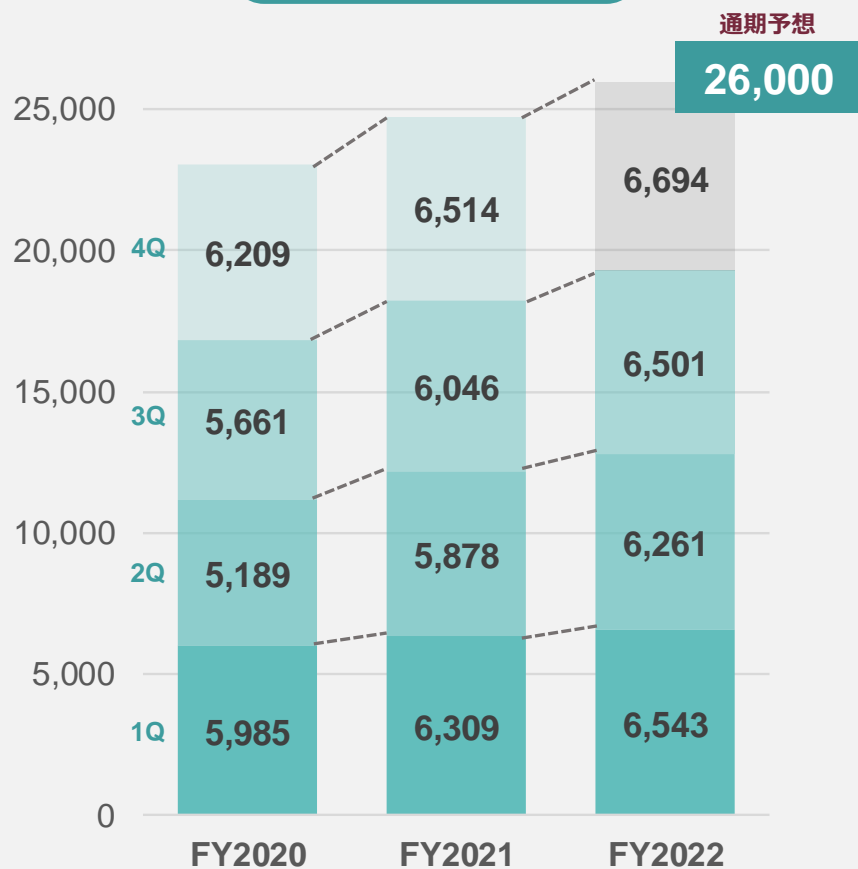
2022年12月期 業績予想

AU	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

業績の進捗状況

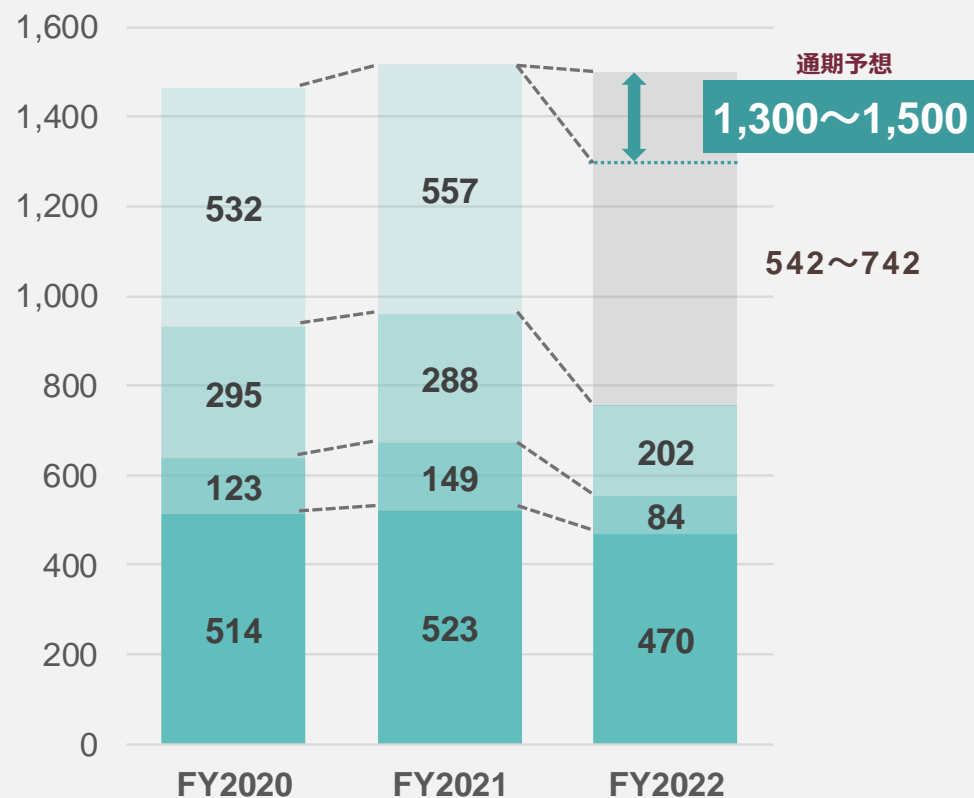
- 見通しに変更なし
- 4Qは主要サービスで利益拡大予定

売上高



営業利益

(単位：百万円)



2022年12月期 施策と進捗

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

3Q進捗・実績

チャイルドケア サービス

CRM^{*1} 強化によるナニープレミアム
会員の獲得・活性化

ナニープレミアム総利用時間
前年同四半期比15%増加

既存ナニー法人会員による活用を
さらに促進

病児オーダー等への対応力を強化
売上前年同四半期比5%増加

東京都ベビーシッター助成金の利
用促進

東京都ベビーシッター助成金^{*2}による売上が
前年同四半期比1.6倍

シルバーケア サービス

顧客獲得マーケティング強化

シルバーケア売上前年同四半期比22%増加
医療セミナー参加者前年同期比1.2倍

ナースケア体制強化
サービスのさらなる質向上

ナースケア売上前年同四半期比2.5倍

*1 : Customer Relationship Management

*2 : 「東京都ベビーシッター利用支援事業（ベビーシッター事業者連携型）」

施策

3Q進捗・実績

定員充足率の
さらなる改善

施設説明会をweb/リアルで開催
園ごとの紹介動画作成

事業所内施設に対して地域枠利
用、従業員向けサービスを提案

認可・認証 9月園児数 2%増 (6月比)

事業所内 9月園児数 7%増 (6月比)

ポピンスプラス
拡大

オムツ・タオル・写真販売に注力
サブスクサービス（英語・音楽・体
操等）提供範囲を拡大

3Q利用者数 6,400人
3Q累計 13,400人 (前年通期 1万人)

施設運営の
適正化

外部環境の変化に順応
(感染症・物価高騰等)

コロナに感染した保育スタッフの補充により人件
費が増加するも、効率的な人員配置を推進
購買フローの管理強化・コスト削減

施策

3Q進捗・実績

e-learning

保育事業者向け外販スタート

8月からテストマーケティングを開始
10月から本格始動

研修及び コンサル事業拡大

サービスポータルサイト開設

保育コンサルティングサービス
年内に正式販売開始

研修対象地域・領域の
さらなる拡大

受注案件数は増加
東京都ベビーシッター利用支援事業の
指定研修として追加認定

コスト削減

DX活用による業務効率化

システム共通化により、年間5万人超の受講
者管理にかかるコストを60%削減

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

新規開設予定：関西エリアで大型の学童保育運営受託

大阪府豊中市にて新設・小中一貫校の学童保育（140名規模）
受託決定

2023年4月 開校予定

- 地域の公共複合施設（市役所出張所・公民館・図書館・子育て支援センターなど）と隣接
- 小中学校5校の統合による施設一体型・小中一貫校を新設
- 受託済みの一時預かり保育室等と連携し、地域の子育てを一体的に支援



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



- 内閣府ベビーシッター認定 (2021年8月)
- **NEW** 「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

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
- 出産・育児の「伴走型相談支援」：妊娠中から2歳児まで自治体が相談対応やサポート
- 新生児1人あたり10万円分クーポン支給：
出産に備えた物品購入、産前産後ケアや子どもの一時預かり、家事支援などへの利用検討

第12回 G1 グローバル会議 2022年10月10日 「女性活躍推進のために国・企業が取り組むべきこと」



茅野 みつる氏

伊藤忠商事株式会社
常勤監査役

廣瀬 聡氏

グロービス経営大学院
経営研究科 研究科長

キャシー 松井氏

MPower Partners
ゼネラル・パートナー

轟 麻衣子

当社代表取締役社長

アビゲール・フリードマン氏

The Asia Foundation
シニア アドバイザー

DX戦略

業界に先駆けた、
新たな付加価値の創出

“
人が人らしく働くためのDX”

基礎的DX

顧客DB 人財DB
作業効率化

発展的DX

AI 自動マッチング
リコメンド



Poppins

Next30

2020年
日本初
SDGs-IPO

● 新規事業
M&A

● 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

● エデュケア
（乳幼児・学童教育事業）

● ナニーサービス

1987年
創業

働く女性の
の
支援



APPENDIX

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 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)

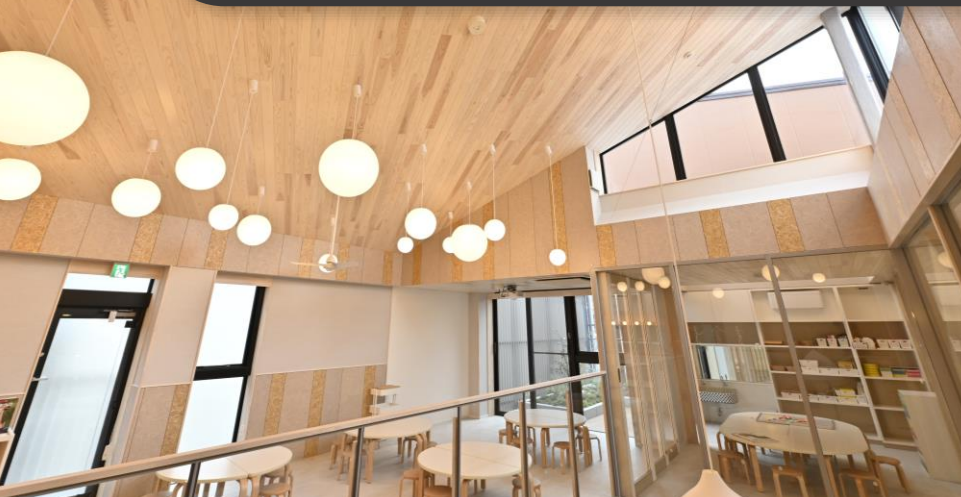
日本は子ども15歳未満の人数よりもペットの数のほうが多い

 1,493万人 <  710万6千頭  894万6千頭

*1: 国勢調査および人口推定（2021年4月1日時点） *2: 一般社団法人 ペットフード協会「全国犬猫飼育実態調査」（2021年12月22日）

キッズデザイン賞・グッドデザイン賞 ダブル受賞

ポピンズナーサリースクール阿佐ヶ谷



3年連続
受賞

定員76名 認可保育園

(元認証保育所、2022年4月に認可化・移転)

SDGs12番「つくる責任 つかう責任」をテーマに建設

天井に天然杉、壁や床にコルクタイルや麦わらボード等の
サステナブルな自然素材を多く取り入れた優しい内部空間

ポピンズグループ キッズデザイン賞 受賞歴

2020年 ポピンズナーサリースクール恵比寿南

2021年 ポピンズナーサリースクール代々木上原

2022年 ポピンズナーサリースクール阿佐ヶ谷

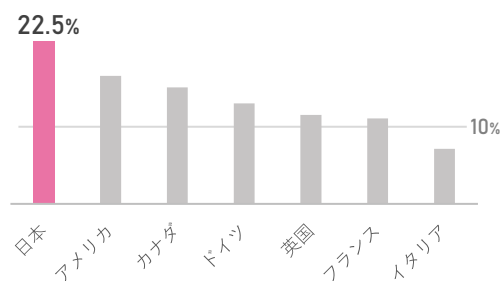
岸田内閣 “新しい資本主義”

新しい資本主義

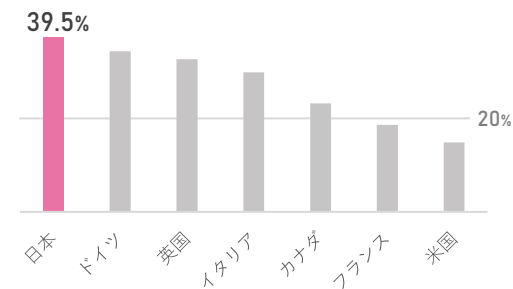
男女間の賃金差異の開示義務化

扶養控除撤廃が視野に

男女間賃金格差



女性のパートタイム比率



出典：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

リーディングカンパニーとして保育士の多様な働き方を提案

8時間
勤務

週休
2日



10時間
勤務

週休
3日

働き方が **選択** できることで

優秀な人財の採用・離職抑制に貢献

ポピンズナーサリースクール軽井沢風越 2023年1月開園予定



ポピンズナーサリースクール軽井沢風越

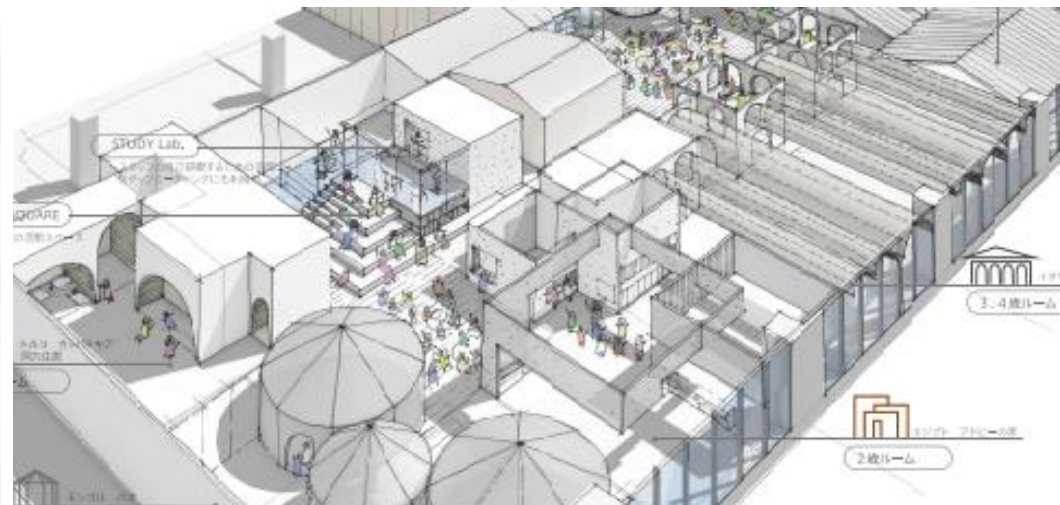
2023年1月 オープン予定



晴海開発エリアにて大型案件2園受注 2024年4月開園予定

晴海開発エリアにて
大型ナーサリースクール2園（定員総数350名）
グローバル体験・知識を体得

2024年4月 オープン予定



SDGs-IP0（公募増資等）による調達資金の充当完了

資金充当レポート

SDGs-IP0 概要	
資金調達時期	2020年12月（当社新規上場に伴う公募増資及び売出）
調達総額	4,011百万円
資金使途	1. 保育所の新設・増設等に1,939百万円充当 2. 認可保育所関連のリファイナンスに1,972百万円充当 3. 基幹システム投資に100百万円充当

インパクトレポート

新設・増設時期 (2021-2023年度)	対象施設数 (注1)	設備投資額 (百万円)	定員増 (人)	必要常勤職員数増 (人)
①調達資金使途分 小計	14	1,939	866	206
[内訳] 2021年12月期	5	602	225	54
2022年12月期	6	913	385	96
2023年12月期	3	425	256	56
参考) ②その他開設分 小計	12	(注2)	521	71
①+②: 全施設 総計	26	(注2)	1,387	277

(注1) 2022年7月1日時点で、2023年12月までの開設が決定している保育・学童施設

(注2) 学童など受託運営施設が中心であり、②に係る当社負担の設備投資額は少額です

ニュースリリース：https://ssl4.eir-parts.net/doc/7358/ir_material/188680/00.pdf

ハーバード大学教育大学院との共同研究成果がグローバルに発信



日米で探究されたテーマ
「地球環境スチュワードシップ」に
関する実践研究報告

ポピンズナーサリー10園が研究参加

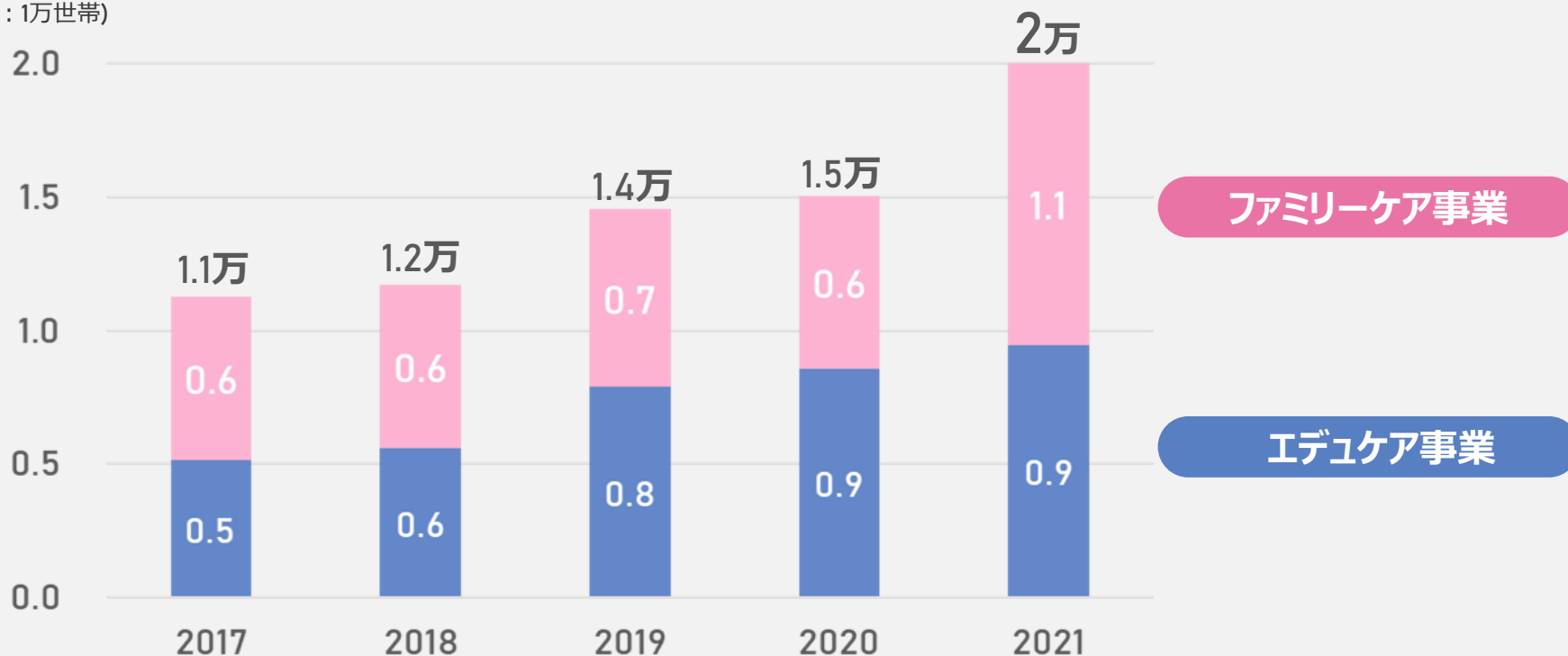


プロジェクト・ゼロとの共同研究の取組みが
OECD出版物「Big picture thinking」に優れた事例として掲載

2021年度は 2万世帯以上にサービスを提供

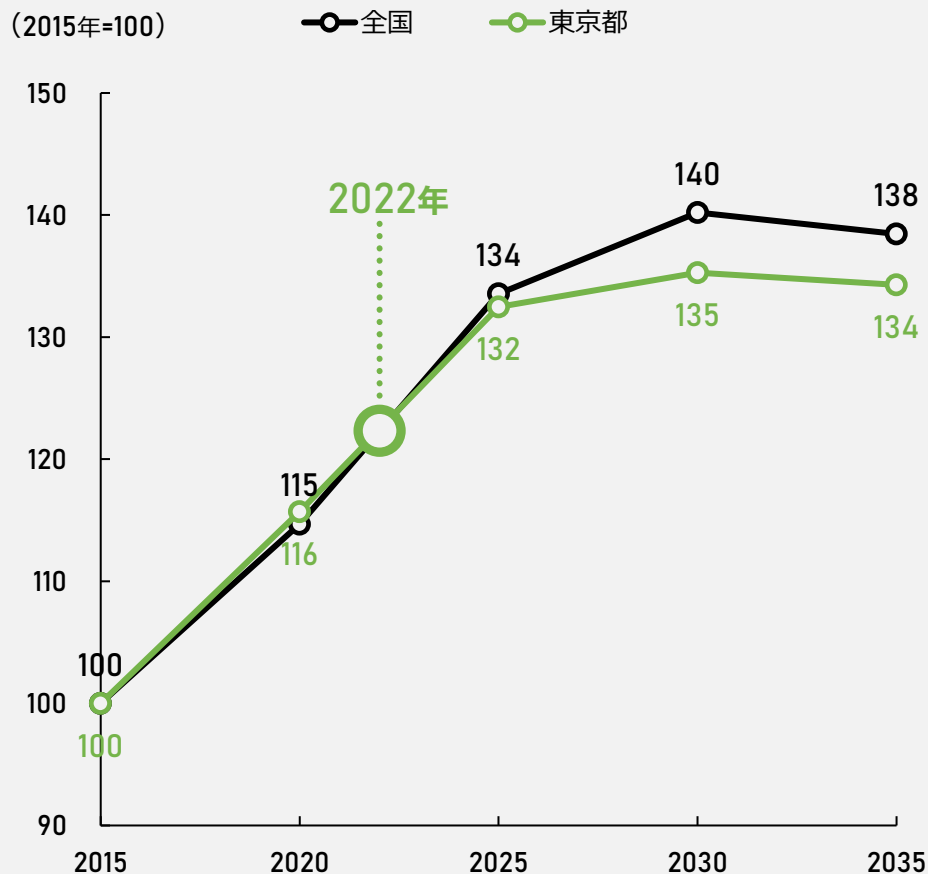
サービス利用 世帯数（経年推移）

(単位：1万世帯)



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

75歳人口の将来推計指数



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（2018）年推計）

顧客獲得マーケティング強化

広くサービスを知ってもらう機会を積極展開

- 医療セミナー開催
- 広告宣伝
- パートナー体制強化

サービスのさらなる質向上

要介護度が高いお客様や看護を必要とするお客様に対応できる人財を徹底育成

- コーディネーター研修
- ケアスタッフ実地研修
- ケアカンファレンス東名阪拡大

連結業績 3Q累計

(単位：百万円)

	2021年第3四半期累計		2022年第3四半期累計		対前年同期比較	
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減	増減率(%)
売上高	18,234	100.0	19,305	100.0	1,071	+5.9
売上総利益	3,788	20.8	3,970	20.6	181	+4.8
販売一般管理費	2,826	15.5	3,213	16.6	386	+13.7
営業利益	961	5.3	757	3.9	△204	△21.3
経常利益	1,054	5.8	804	4.2	△249	△23.7
親会社株主に帰属する 四半期純利益	701	3.8	533	2.8	△167	△23.9

セグメント別業績 3Q累計

(単位：百万円)

	セグメントの名称	2021年第3四半期累計		2022年第3四半期累計		対前年同期比較	
		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	2,462	13.4	3,182	16.4	719	+29.2
	エデュケア事業	15,172	82.4	15,578	80.2	405	+2.7
	プロフェッショナル事業	342	1.9	284	1.5	△57	△16.8
	その他事業	425	2.3	379	2.0	△46	△10.8
	調整額	△168	-	△119	-	49	-
	合計	18,234	-	19,305	-	1,071	+5.9
営業利益	ファミリーケア事業	668	31.7	741	39.4	72	+10.8
	エデュケア事業	1,288	61.1	1,138	60.5	△150	△11.6
	プロフェッショナル事業	104	5.0	15	0.8	△88	△84.9
	その他事業	46	2.2	△13	△0.7	△60	-
	調整額	△1,146	-	△1,125	-	21	-
	合計	961	-	757	-	△204	△21.3

四半期推移データ

(単位：百万円)

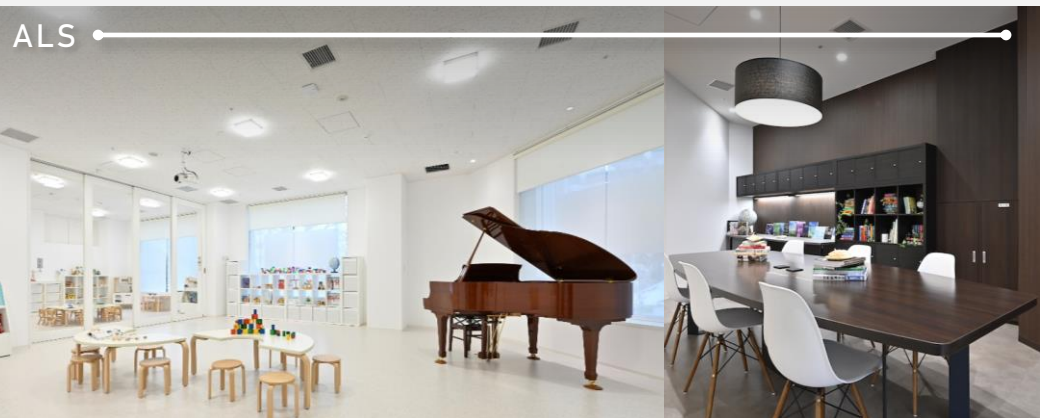
	2020年12月期					2021年12月期					2022年12月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	年間	1Q	2Q	3Q	4Q	年間	1Q	2Q	3Q
売上高	5,985	5,189	5,661	6,209	23,045	6,309	5,878	6,046	6,514	24,749	6,543	6,261	6,501
ファミリーケア事業	866	533	655	794	2,850	829	779	854	933	3,396	1,049	1,025	1,107
エデュケア事業	4,877	4,537	4,846	5,088	19,350	5,184	5,001	4,987	5,206	20,379	5,266	5,135	5,176
プロフェッショナル事業	142	3	73	234	452	205	14	121	281	623	129	20	134
その他事業	149	153	136	146	585	140	152	132	132	558	128	124	126
調整額	△ 50	△ 38	△ 50	△ 53	△ 193	△ 49	△ 70	△ 48	△ 40	△ 209	△ 30	△ 44	△ 43
売上総利益	1,471	955	1,112	1,515	5,054	1,485	1,075	1,228	1,556	5,344	1,530	1,136	1,303
率 (%)	(24.6)	(18.4)	(19.7)	(24.4)	(21.9)	(23.5)	(18.3)	(20.3)	(23.9)	(21.6)	(23.4)	(18.2)	(20.1)
営業利益	514	123	295	532	1,466	523	149	288	557	1,519	470	84	202
率 (%)	(8.6)	(2.4)	(5.2)	(8.6)	(6.4)	(8.3)	(2.5)	(4.8)	(8.6)	(6.1)	(7.2)	(1.4)	(3.1)
ファミリーケア事業	258	133	191	249	833	245	203	219	236	905	272	222	246
エデュケア事業	542	324	417	593	1,878	558	316	413	565	1,853	533	282	322
プロフェッショナル事業	63	△ 33	△ 3	106	132	104	△ 31	31	150	255	27	△ 46	35
その他事業	11	37	14	13	76	11	32	2	△ 10	35	1	△ 4	△ 10
調整額	△ 362	△ 337	△ 324	△ 430	△ 1,454	△ 396	△ 372	△ 377	△ 384	△ 1,530	△ 364	△ 369	△ 391
経常利益	542	133	409	483	1,569	603	159	290	557	1,611	483	110	211
率 (%)	(9.1)	(2.6)	(7.2)	(7.8)	(6.8)	(9.6)	(2.7)	(4.8)	(8.6)	(6.5)	(7.4)	(1.8)	(3.2)
純利益	337	105	279	329	1,051	371	151	178	265	966	317	73	142
率 (%)	(5.6)	(2.0)	(4.9)	(5.3)	(4.6)	(5.9)	(2.6)	(3.0)	(4.1)	(3.9)	(4.9)	(1.2)	(2.2)
ファミリーケア事業売上高	866	533	655	794	2,850	829	779	854	933	3,396	1,049	1,025	1,107
チャイルドケア	701	382	496	613	2,194	659	606	682	741	2,690	843	819	896
(内主カサービス)	295	175	238	311	1,020	326	382	430	460	1,599	532	594	649
(内その他)	405	206	258	302	1,173	333	224	251	280	1,090	311	224	247
シルバーケア	165	150	158	180	655	169	172	172	192	706	206	206	210

主カサービス：ベビーシッター、ナニープレミアム、法人契約

2022年 新規開設 11施設

子どもの自発的な学びを促し、美しく、使いやすく、
安全安心についてもこだわり抜いた内外装

エデュケア事業



ALS (アクティブラーニングスクール) 広尾



室蘭くじらのうた保育園



きょうわきりん保育園長泉



ポピンズナーサリースクール
阿佐ヶ谷



ポピンズナーサリースクール
平沼橋



ポピンズナーサリースクール
亀戸



ポピンズナーサリースクール
王子分園



ポピンズナーサリースクール
鴨野

学童

練馬区立早宮小学童クラブ / 渋谷区立長谷戸小放課後クラブ / 渋谷区立猿楽小放課後クラブ

業界初！東京都認定/ 自社基礎研修がベビーシッター認定研修に



東京都が、ポピンズのベビーシッター研修を
国指定研修として認定



自社研修の外販

国指定研修とは？

2020年10月からの法改正で、
内閣府ベビーシッター券の利用対象となる全てのベビーシッターに、受講の義務づけ
(保育士・看護師の有資格者を除く)

東京都認定 による効果

認定前

- 要件を満たす研修は全国保育サービス協会等が提供する研修のみ
- 業界全体で受講機会の不足が課題

認定後

- ポピンズのナニー／シッターは自社研修受講で認定ベビーシッターに
- グループ外のベビーシッターへの外販により収益機会が拡大



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(導入施設合計で年間5754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。

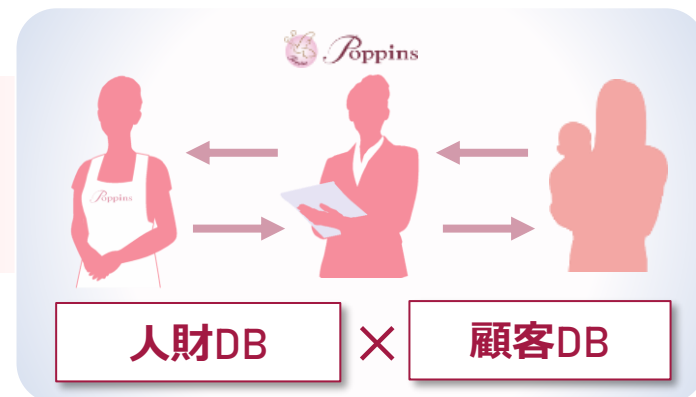
2016 **第一回「日本サービス大賞」厚生労働大臣賞を受賞**
ICTを活用した24時間365日の受付や、最適なシッターとのマッチングなどが評価され受賞。

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



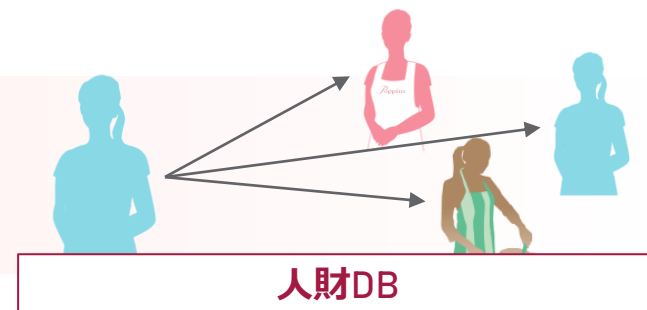
2

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)



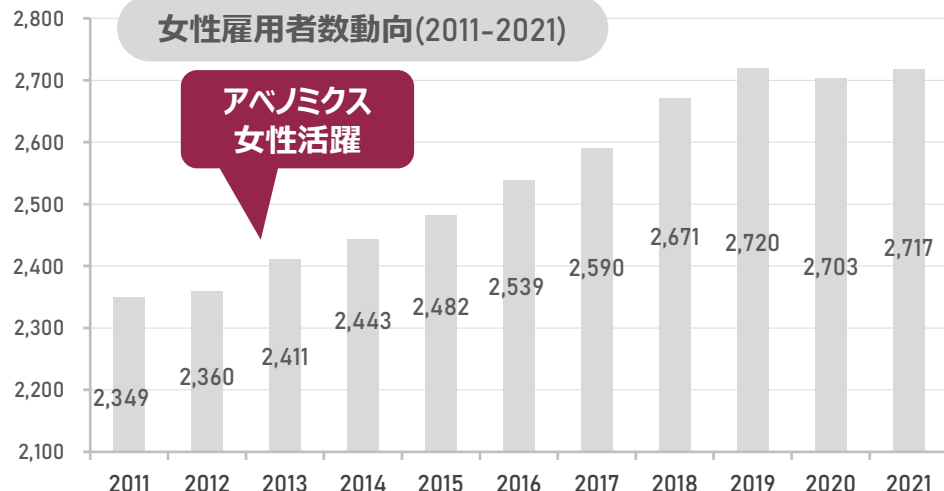
外部環境：ビジネスの展開に伴う市場機会の拡大

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「こども家庭庁」関連法成立、
「新しい資本主義」グランドデザイン及び実行計画発表

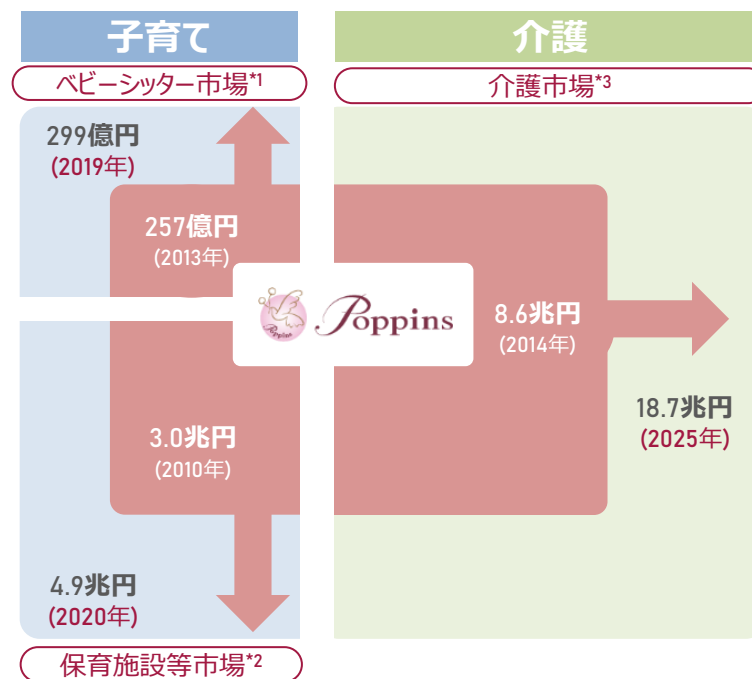


(注) 総務省統計局「2021年労働力調査」(2022年2月1日公表)より当社作成(単位は万人)

出所:

- *1 矢野経済研究所「子供市場総合マーケティング年鑑2020年版」
- *2 日本政策投資銀行産業調査部「少子化の現状と子育て支援サービスの拡大(2011年9月26日)」
- *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「子供市場総合マーケティング年鑑2020年版」幼児英才教育、子供習い事教室、幼児向け通信教育、子ども向けスポーツ教室の各市場の合計
- *5 経産省委託調査 野村総合研究所「2017年度 商取引適正化・製品安全に係る事業(家事支援サービス業を取り巻く諸課題に係る調査研究)」

市場機会の拡大



今後の更なるターゲット市場

- 教育関連市場：8,778億円(2019年実績)^{*4}
- 家事支援：最大8,000億円(2025年予想)^{*5}

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

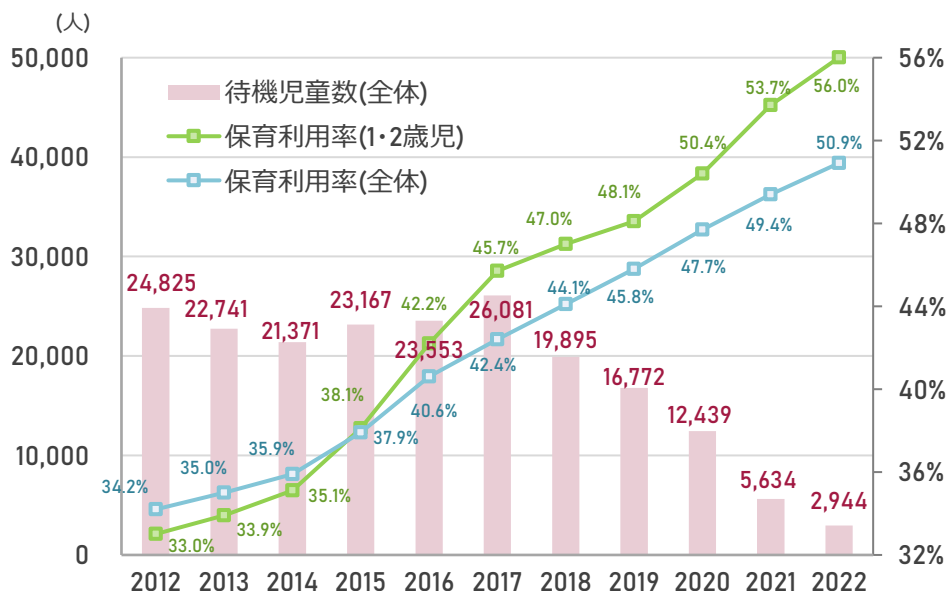
保育ニーズ大、保育士採用難

保育園が選ばれる時代へ

行政の積極的な新規開設支援

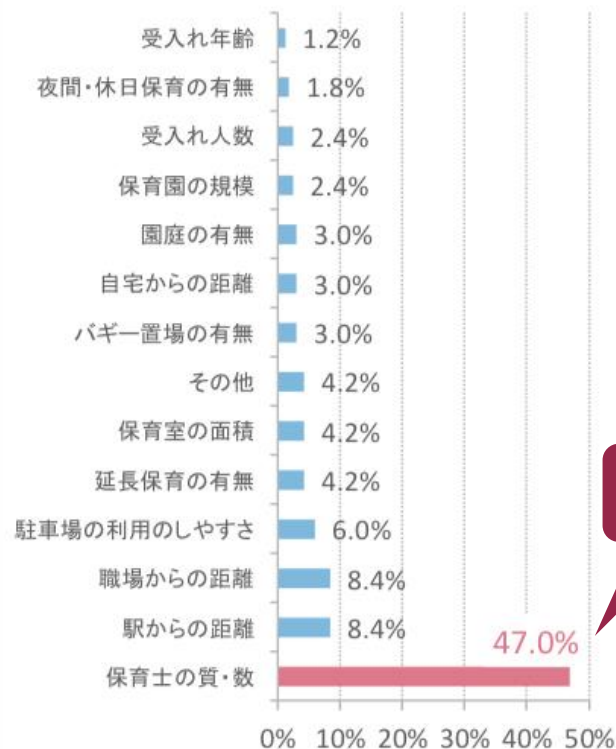
保育の質が重要視される

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
331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: 2022年9月30日時点の施設数、9月末日閉園の1施設を含む（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331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）

ファミリーケア事業



チャイルドケア



シルバーケア

ナニーサービス

ご家族へ心を入めた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

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

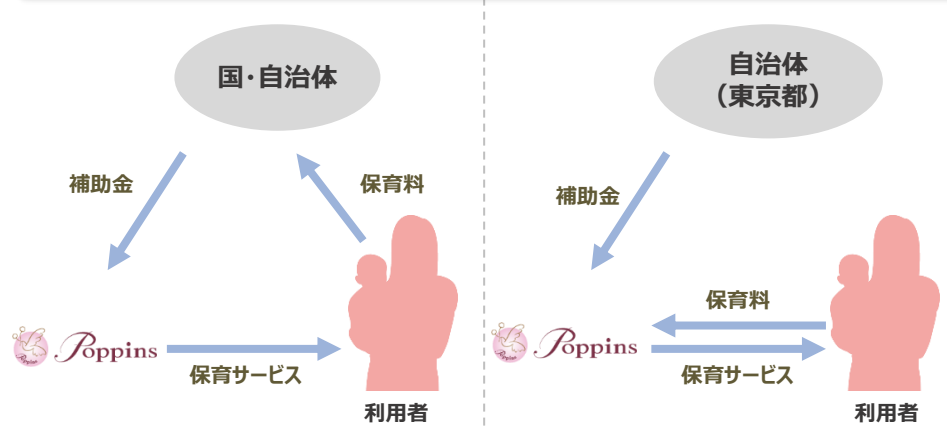
<p>コンセプト</p>	<p>「最高水準」 NOと言わないサービス 料理・掃除・買物など全てが前提</p>	<p>ポピンズ監修の質 安全安心・手軽・便利 合意ベース</p>
<p>ナニー/シッター 採用基準</p>	<p>もう一人の家族 お子さまの教育・成長に関与 長期契約・長時間のお世話 最高水準の知識・教養・人格・経験・スキル</p>	<p>子育てのパートナー 必要なときに安全なお世話を提供 スポット利用・短時間也可 基準を満たす知識・人格・経験・スキル</p>
<p>お客様向け サービス内容</p>	<p>コンシェルジュ対応 (24時間365日・100%対応) 自動マッチング</p>	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

エデュケア事業（施設型サービス）

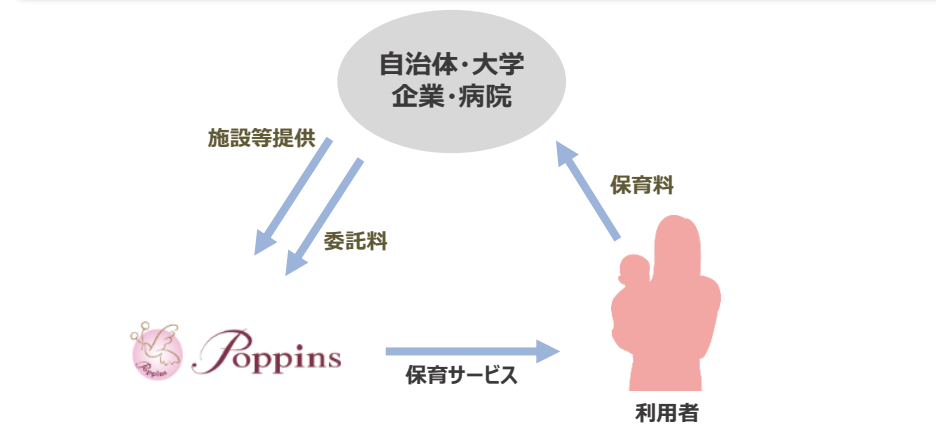
フルラインで全国331カ所*のエデュケア施設を展開 （11月8日時点330カ所）

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>74 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>35 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>94 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>85 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）



*2022年9月30日時点の施設数、9月末日閉園の1施設を含む（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331施設となります。）

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5754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**360**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
270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

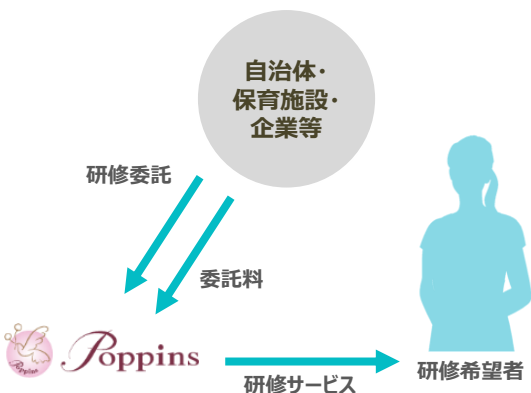


- 当社グループ独自の保育理論をより深めるための研究機関
- 現場での実践内容と国内外の著名教育機関・研究者との共同研究によりポピンズアプローチを開発

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

(2021年度 延べ実施回数：1,700回以上)



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	<p>出生数81万人*1</p> <p>・ 止まらない少子化</p>	<p>約5.5組に1組*2</p> <p>・ 体外受精出生14人に1人</p>	<p>妊活による離職</p> <p>23%</p>
	<p>期待される女性進出</p> <p>82%</p> <p>女性就業率政府目標（令和5年）</p>	<p>成功率</p> <p>12%</p> <p>・ 体外受精の成功率が低い</p>	<p>経済損失</p> <p>年間1,345億円*3</p>
海外	<p>卵子が老化する という啓蒙・教育</p>	<p>治療の前に予防 未受精卵凍結</p>	<p>人材獲得 福利厚生</p>

*1：厚生労働省人口動態統計(2021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(2015年) *3：NPO法人Fineの試算(2020年)

企業研修外販拡大と相談サービスの拡充



「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. 教育現場における予防カリキュラム促進

NEW!

企業研修外販拡大

オンライン・オフライン開催など企業のニーズに合わせた開催形式で実施

NEW!

オンラインカウンセリングサービス

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

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

オンライン相談会

定期開催

無料

株式会社ポピンズファミリーケア主催
不妊予防・治療オンライン相談会
「不妊治療」と「仕事」の両立について
より充実した内容で後編をお届けします

快編～後編のみのご参加も可能です～
2022年
1/30(日) 参加無料
先着100名
21:00-22:00

2022年4月から開始する保険適用についても含め最新の情報をお届けします

NPO法人FPO理事長
松本 直樹 様

正しく知る／自分事として捉える事を
目的に専門医とゲストを迎える相談会

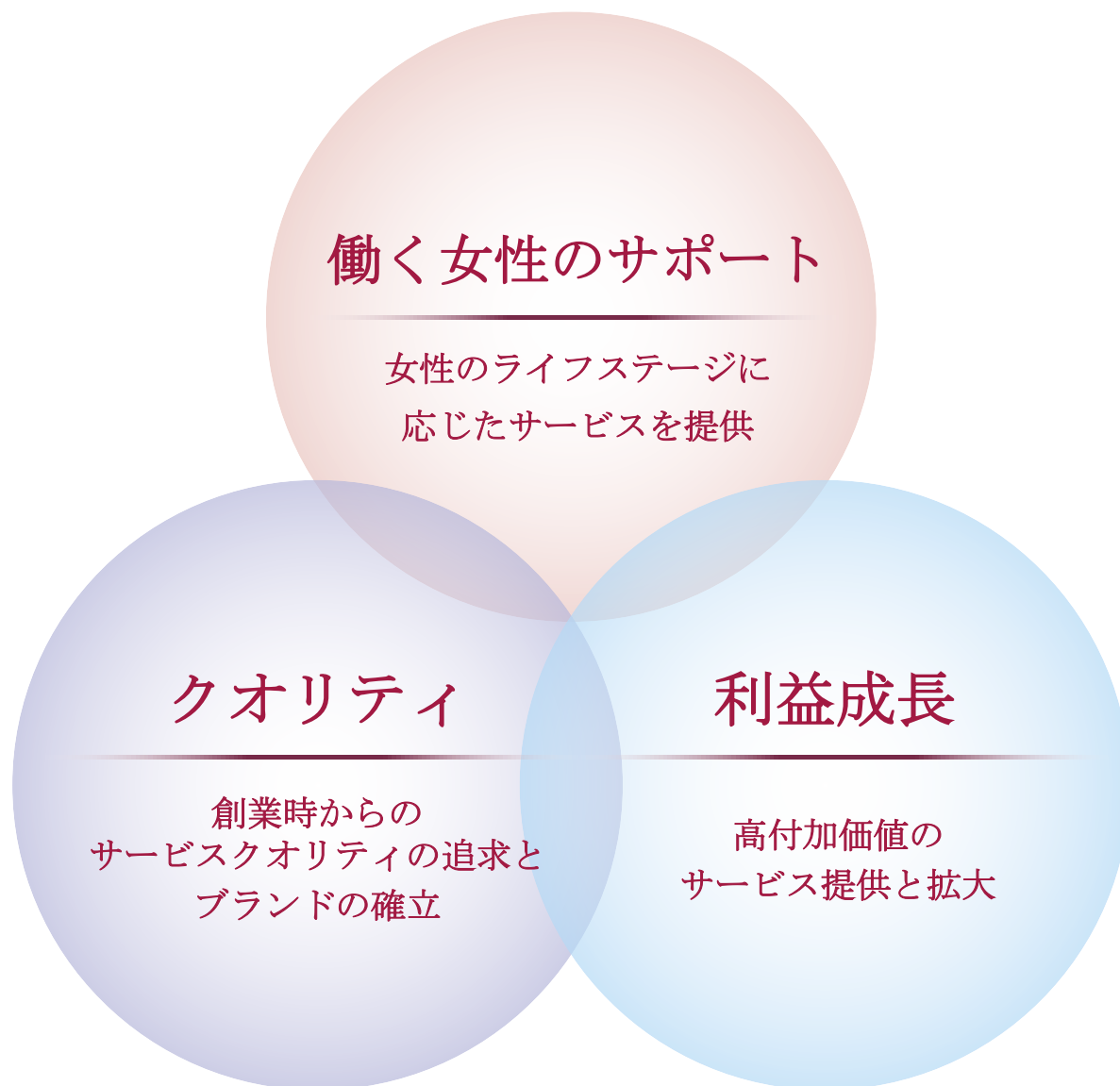
2022年4月から施行された
不妊治療の保険適用など
最新の情報をお届け

不妊知識の最新情報の提供

無料

- ・女性の健康・不妊に関する基礎知識
- ・不妊治療体験インタビュー記事
- ・企業における女性支援取り組み状況

- ・国内最新情報（助成金等）
- ・女性キャリア支援情報
- ・働く女性インタビュー記事



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

2021年度ISO9001
顧客満足度アンケート

顧客満足度 **98.0%**

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



National Police Agency



Daiwa Securities



・HAKUHODO・



Panasonic

森・濱田松本法律事務所
MORI HAMADA & MATSUMOTO

年間**1,700**回以上

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

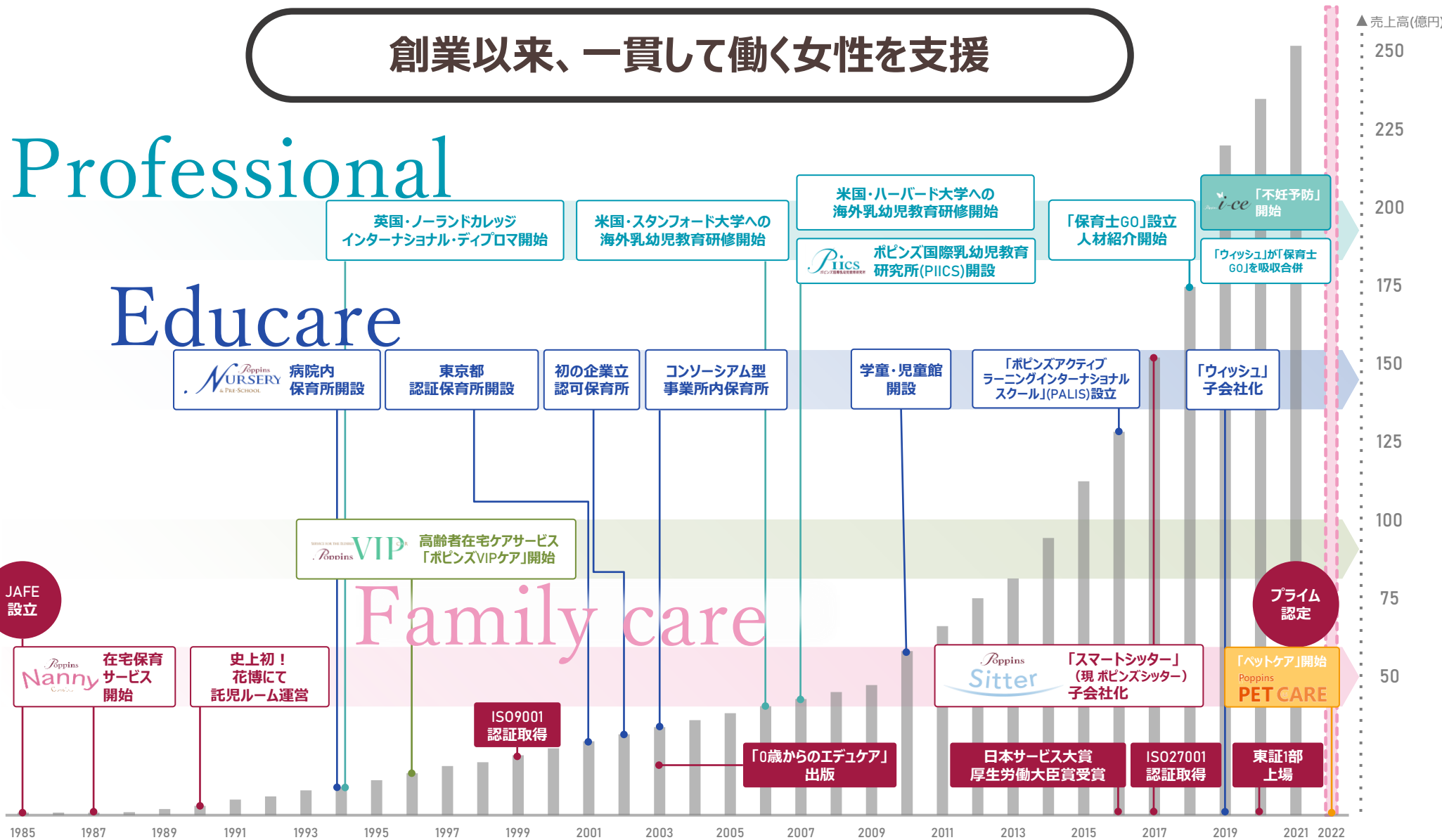
子育て支援員研修

調査・コンサルティング受託

ポピングループ35年間の軌跡

創業以来、一貫して働く女性を支援

Professional Educare



圧縮記帳について

圧縮記帳とは

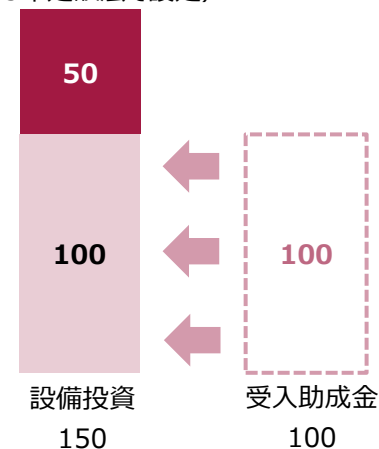
- 圧縮記帳とは、税法上の規定であり、機械や設備などの**固定資産の購入を条件とした助成金収入を得た場合に、当該助成金収入に対して課税を繰り延べる制度**
- 固定資産購入に係る補助金をそのまま補助金受贈益として計上すると税金がかかるため、補助金の効果が薄れてしまう。圧縮記帳により、**補助金受贈益について課税される税金を将来に繰り延べることができる**、補助金の効果を十分に受けられるようになる。
- 資産購入初年度は税負担が少なくなるが、その分有形固定資産が減額され、減価償却費が少なくなることから、その後の各年度の税負担は増加することになる。
- 圧縮記帳の処理方法には、「**直接減額方式**」「**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																
直接減額方式 <div style="background-color: #800000; color: white; padding: 5px; text-align: center; width: fit-content; margin: 0 auto;"> 当社 </div>	資産 50	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">単純化したP/Lイメージ</th> </tr> </thead> <tbody> <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> </tbody> </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																	
積立金方式	資産 150	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">単純化したP/Lイメージ</th> </tr> </thead> <tbody> <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[※]</td> </tr> </tbody> </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 [※]
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 [※]																	

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、経常利益がいびつになる)

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

〒150-0012 東京都渋谷区広尾5丁目6番6号

<https://www.poppins.co.jp/hldgs/ir/>

