



株式会社ポピンズ

2023年12月期 決算説明会資料



証券コード：7358
2024年2月14日

AGENDA

ミッション、
ガバナンス・
SDGsへの取り組み
..... p.3



2023年12月期
決算ハイライト
..... p.7



2024年12月期
施策
..... p.23



2024年12月期
業績予想
..... p.19



トピックス
..... p.29



ガバナンス体制が十分に機能していなかった点を反省

社外取締役や外部アドバイザーの知見に基づき、抜本的な見直しを進める**検討会議**を設置

社外取締役による監督・牽制機能の強化

第8回定時株主総会後に、社外取締役を中心とした任意の指名・報酬委員会を設置予定*

関連当事者取引に係る管理・監督の強化

取締役会による監督強化、内部統制におけるルールの厳格化

ハラスメントや差別を許さない人権尊重の企業体質確立

「ポピンスグループ人権方針」を策定し、全グループ会社に適用

※ 詳細につきましては、当社の第8回定時株主総会後、取締役会で正式決定した後にお知らせいたします。



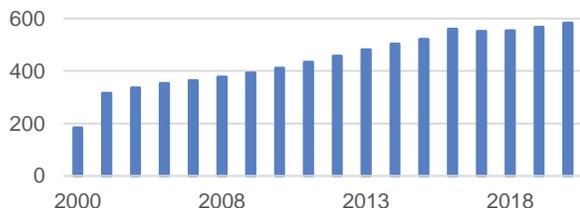
ダブルケア

生活スタイルの多様化に伴い増加

第一子出産年齢*1



要支援・要介護 認定者数の増加*2



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。

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

ジェンダーギャップ

日本の男女賃金格差は21.3%

日本 **125** 位 (世界146か国中) *3

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*4

出所 *1*2: 日本経済新聞掲載 (*1: 人口動態統計を基に作成 *2: 厚生労働省「介護保険事業状況報告」) *3: OECD *4: 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 22,000 人（前年比+ 9% ）
全国保育士等研修	受講者 約 111,000 人（前年比+ 37% ）
認定ベビーシッター	唯一 二大助成金事業で認定 研修外販 拡大

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	32.3% / 74.8%
男女賃金格差	14.2% （日本平均 21.3%）
女性雇用創出	年間 3,400 人以上
不妊予防	チェックシート臨床試験最終段階 2024年2Q販売開始

8 働きがいも
経済成長も

働き方改革

業務DX化	ナニーサービスシステム更新 月間 1,000 時間 削減見込
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 60 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 5.6 時間/月（目標 7時間/月）

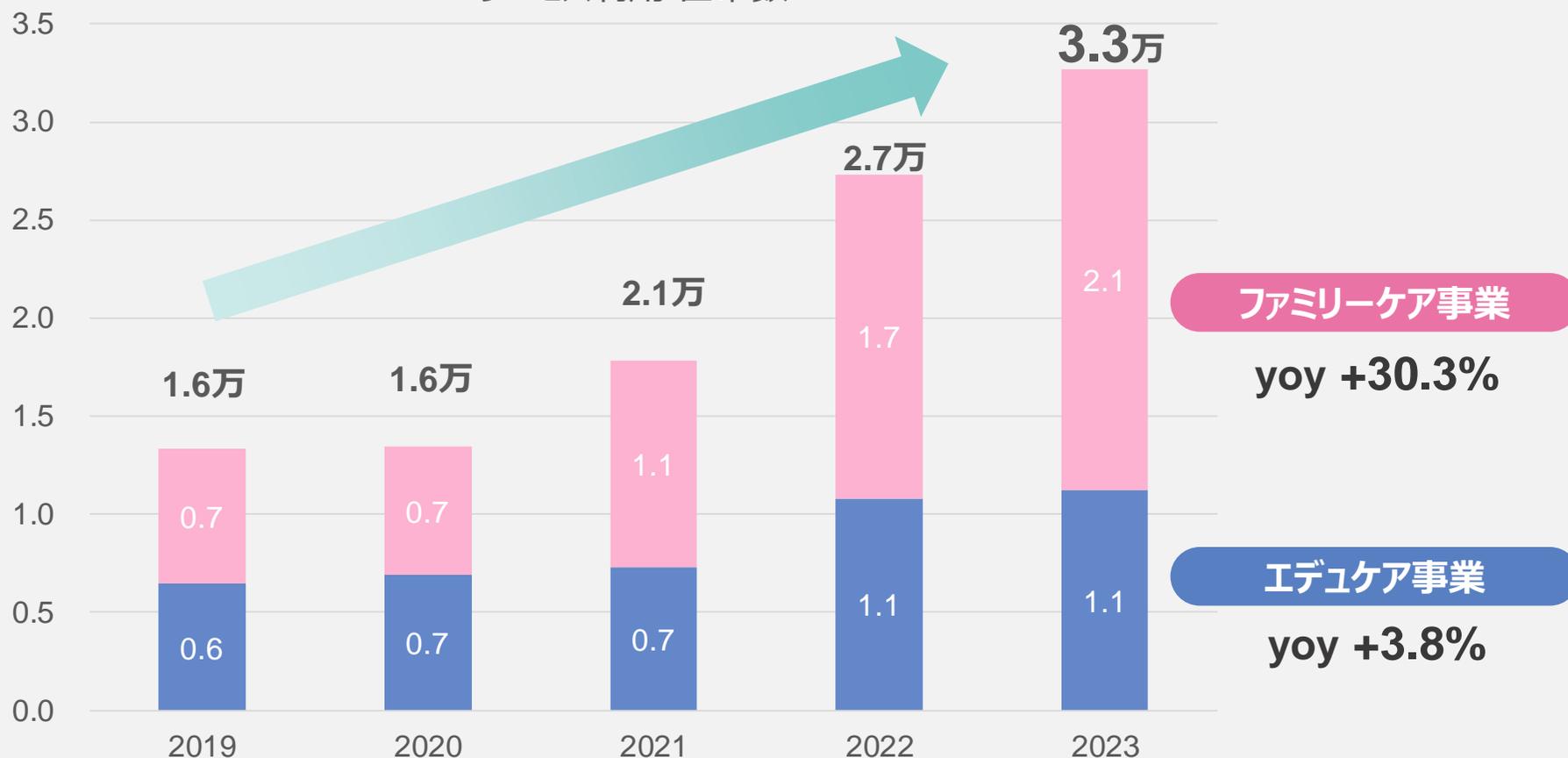
全国保育士等研修（支社含む） / 女性取締役（子会社取締役を含む） / 男女賃金格差：正社員 / 女性雇用創出（保育スタッフ採用、ナニー・ベビーシッター・ケアスタッフ新規登録数 合計） / ポピンズプラス：有償プログラム

当社サービス利用 家庭数

2023年度は 3.3万世帯にサービスを提供

(単位：1万世帯)

サービス利用 世帯数



※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）

2023年12月期 決算ハイライト

通期サマリー

売上高

288.9億円
(yoy +10.0%)

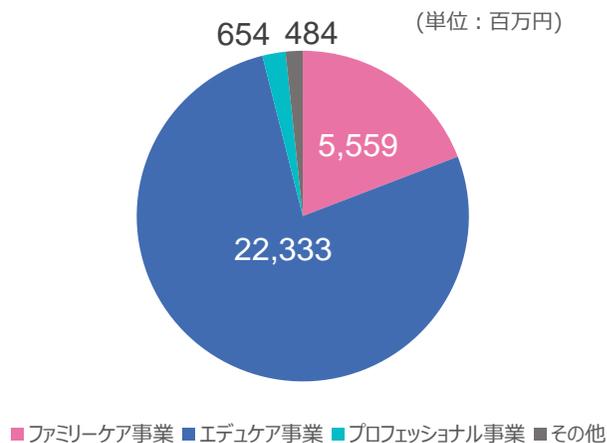
営業利益

11.6億円
(yoy Δ 11.0%)

純利益

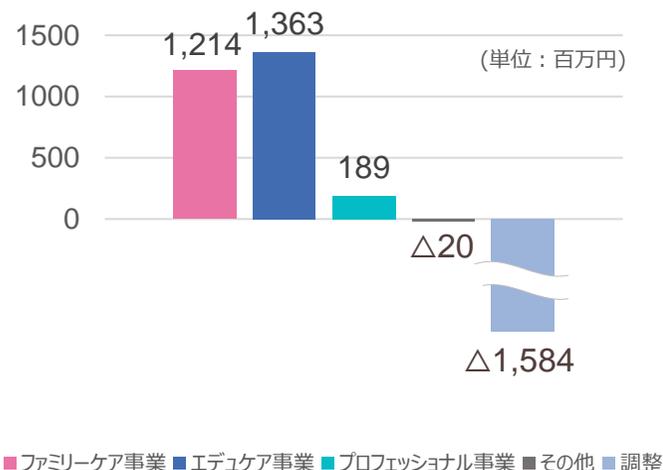
6.7億円
(yoy Δ 17.8%)

売上高 (セグメント別)



売上高 調整: Δ 138

営業利益 (セグメント別)



通期連結業績

- 売上原価 : 上期) 中長期成長を見据えた保育学童職員の採用費が増加
- 販管費 : 上期) エデュケア事業の新園開設に伴う租税公課(損税)が増加
: 通期) 事業拡大に伴う人件費・採用費、租税公課、ベビーシッター事業の変動費等が増加
- 経常利益・純利益 : 4Qにおける一時的な要因で増減

(単位: 百万円)

	2022年12月期		2023年12月期		前期比	
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減	増減率(%)
売上高	26,258	100.0	28,893	100.0	2,635	+10.0
売上原価	20,656	78.7	22,957	79.5	2,301	+11.1
売上総利益	5,601	21.3	5,935	20.5	333	+6.0
販売一般管理費	4,295	16.4	4,773	16.5	477	+11.1
営業利益	1,305	5.0	1,162	4.0	△143	△11.0
経常利益	1,357	5.2	1,301	4.5	△56	△4.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	824	3.1	677	2.3	△146	△17.8

※ 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+126、広告宣伝費▲9、採用費+76、租税公課+121、その他+159(コールセンター、システム保守料、海外研修再開関連費用等)

通期セグメント別業績

全事業で増収、ファミリーケア事業・プロフェッショナル事業で増益

- ファミリーケア（成長ドライバー）：売上・利益とも順調に拡大
- エデュケア（事業基盤）：常勤職員の戦略的な採用・配置強化、租税公課等の上期影響で減益
- プロフェッショナル（育成事業）：案件増加 売上・利益とも好調に推移
- 調整額（全社）：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）

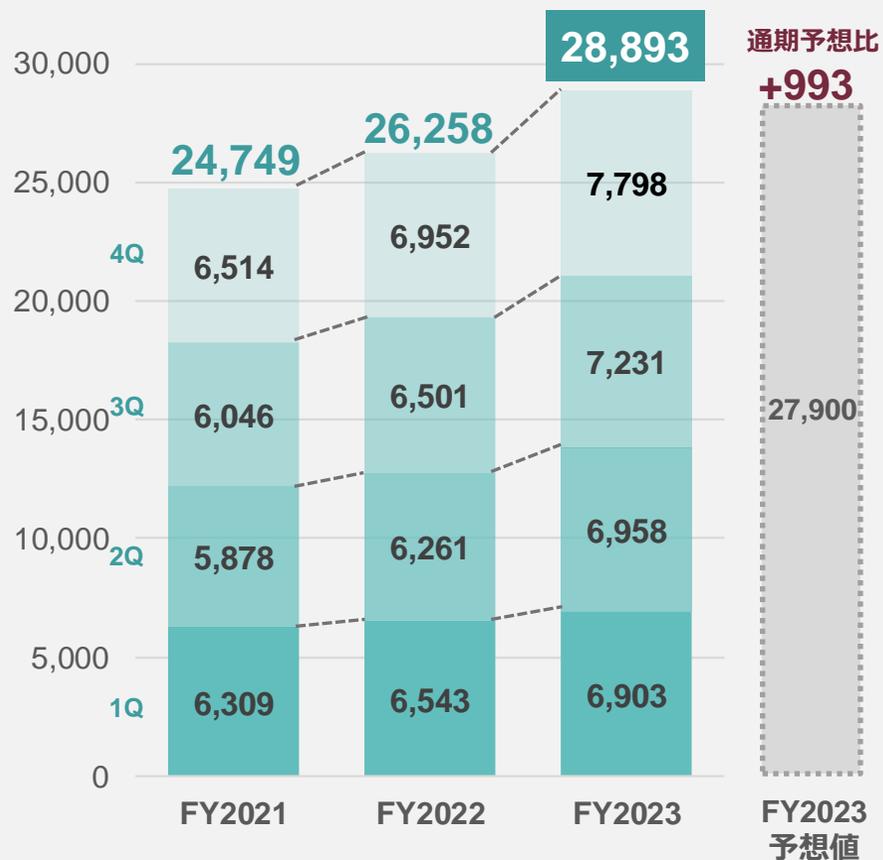
	セグメントの名称	2022年12月期		2023年12月期		前期比	
		実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減	増減率(%)
売上高	ファミリーケア事業	4,434	16.8	5,559	19.2	1,125	+25.4
	エデュケア事業	20,958	79.3	22,333	76.9	1,374	+6.6
	プロフェッショナル事業	564	2.1	654	2.3	90	+16.0
	その他事業	458	1.7	484	1.7	25	+5.5
	調整額	△158	-	△138	-	19	-
	合計	26,258	-	28,893	-	2,635	+10.0
営業利益	ファミリーケア事業	1,027	37.1	1,214	44.2	186	+18.2
	エデュケア事業	1,596	57.7	1,363	49.6	△232	△14.6
	プロフェッショナル事業	169	6.1	189	6.9	19	+11.8
	その他事業	△24	△0.9	△20	△0.7	4	-
	調整額	△1,462	-	△1,584	-	△122	-
	合計	1,305	-	1,162	-	△143	△11.0

※ 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。

通期実績と見通しとの比較

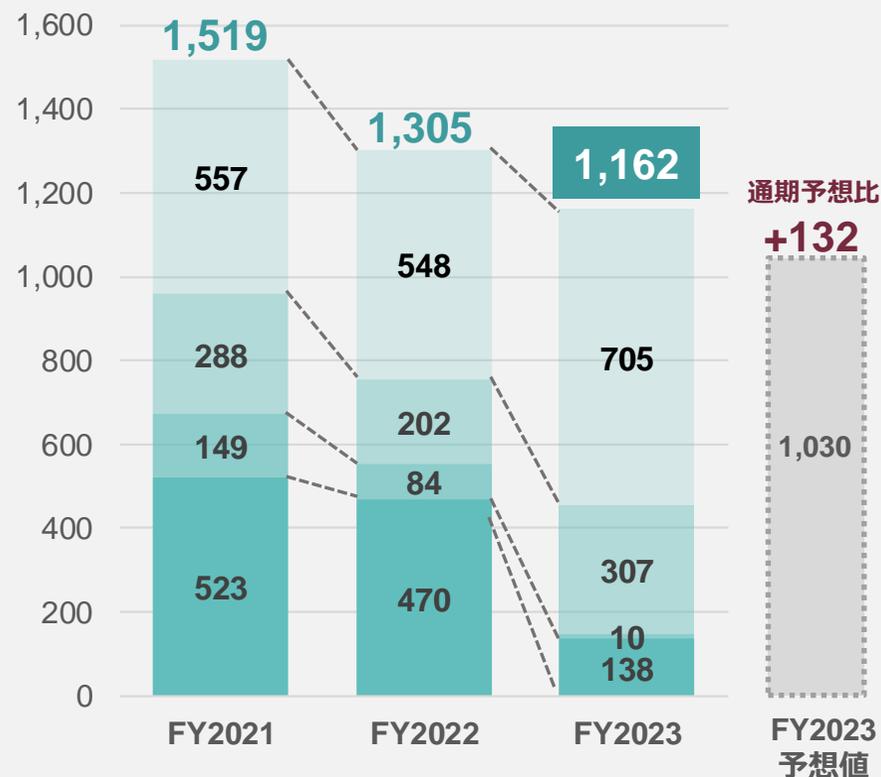
- 年間業績予想を過達：売上高 +9.9億円、営業利益 +1.3億円
- 営業利益：3Q（yoy +52%）、4Q（yoy +29%）の伸長が寄与

売上高



営業利益

(単位：百万円)



FY2023 4Q 連結業績

増収増益

- 経常利益：営業外収入（保険解約返戻金 +138百万円）を計上
- 純利益：特別損失（減損損失 △225百万円）を計上

（単位：百万円）

	2022年第4四半期		2023年第4四半期		前年同期比	
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減	増減率(%)
売上高	6,952	100.0	7,798	100.0	846	+12.2
売上原価	5,321	76.5	5,923	76.0	602	+11.3
売上総利益	1,630	23.5	1,875	24.0	244	+15.0
販売一般管理費	1,082	15.6	1,169	15.0	86	+8.0
営業利益	548	7.9	705	9.1	157	+28.6
経常利益	553	8.0	839	10.8	286	+51.7
親会社株主に帰属する 四半期純利益	290	4.2	397	5.1	108	+37.3

※ 保険解約返戻金：経営体制変更に伴う法人保険解約による返戻金

FY2023 4Q セグメント別業績

- ファミリーケア : ベビーシッターが売上成長をけん引 順調に業績拡大
- エデュケア : 認可・認証ともに低年齢児はほぼ定員充足 職員適正配置進捗で収益性改善
- プロフェッショナル : 研修進捗による売上・利益計上のピーク時期 受注好調が顕在化

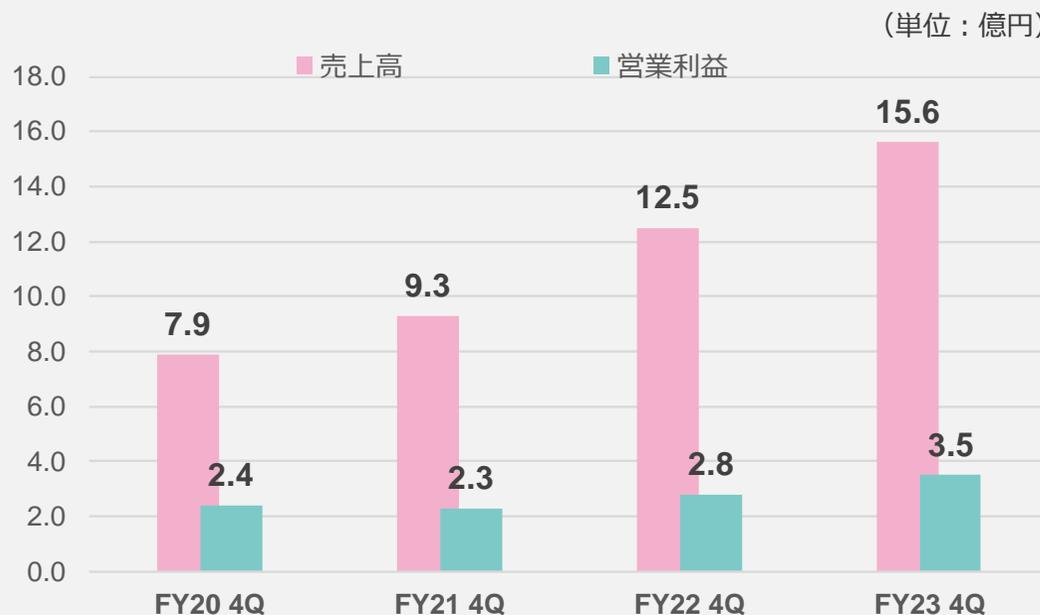
(単位：百万円)

	セグメントの名称	2022年第4四半期		2023年第4四半期		前年同期比	
		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	1,252	17.9	1,563	20.0	311	+24.9
	エデュケア事業	5,345	76.5	5,745	73.5	400	+7.5
	プロフェッショナル事業	279	4.0	390	5.0	110	+39.5
	その他事業	114	1.6	120	1.5	6	+5.3
	調整額	△39	-	△21	-	17	-
	合計	6,952	-	7,798	-	846	+12.2
	営業利益	ファミリーケア事業	285	32.2	350	32.3	64
エデュケア事業		454	51.3	523	48.3	68	+15.2
プロフェッショナル事業		153	17.3	218	20.1	64	+42.0
その他事業		△7	△0.8	△7	△0.7	△0	-
調整額		△337	-	△378	-	△40	-
合計		548	-	705	-	157	+28.6

※ 保育スタッフの職員適正配置による効果（助成金獲得等）に関しては Appendix P44参照

増収増益

- 6月からのナニー報酬改定およびナニーサービス価格改定により、エンゲージメントと収益性が引き続き向上
- 営業利益率 yoy $\Delta 0.4\%$ pt ベビーシッター拡大のマイナス影響は限定的 採用広告費への投資を強化
3Qは22.0% ベビーシッターでの投資影響をナニー・シルバーの利益率改善が上回る



売上高yoy	$\Delta 9.9\%$	+17.5%	+34.1%	+24.9%
営業利益yoy	$\Delta 0.6\%$	$\Delta 5.2\%$	+20.5%	+22.6%
営業利益率	31.5%	25.4%	22.8%	22.4%

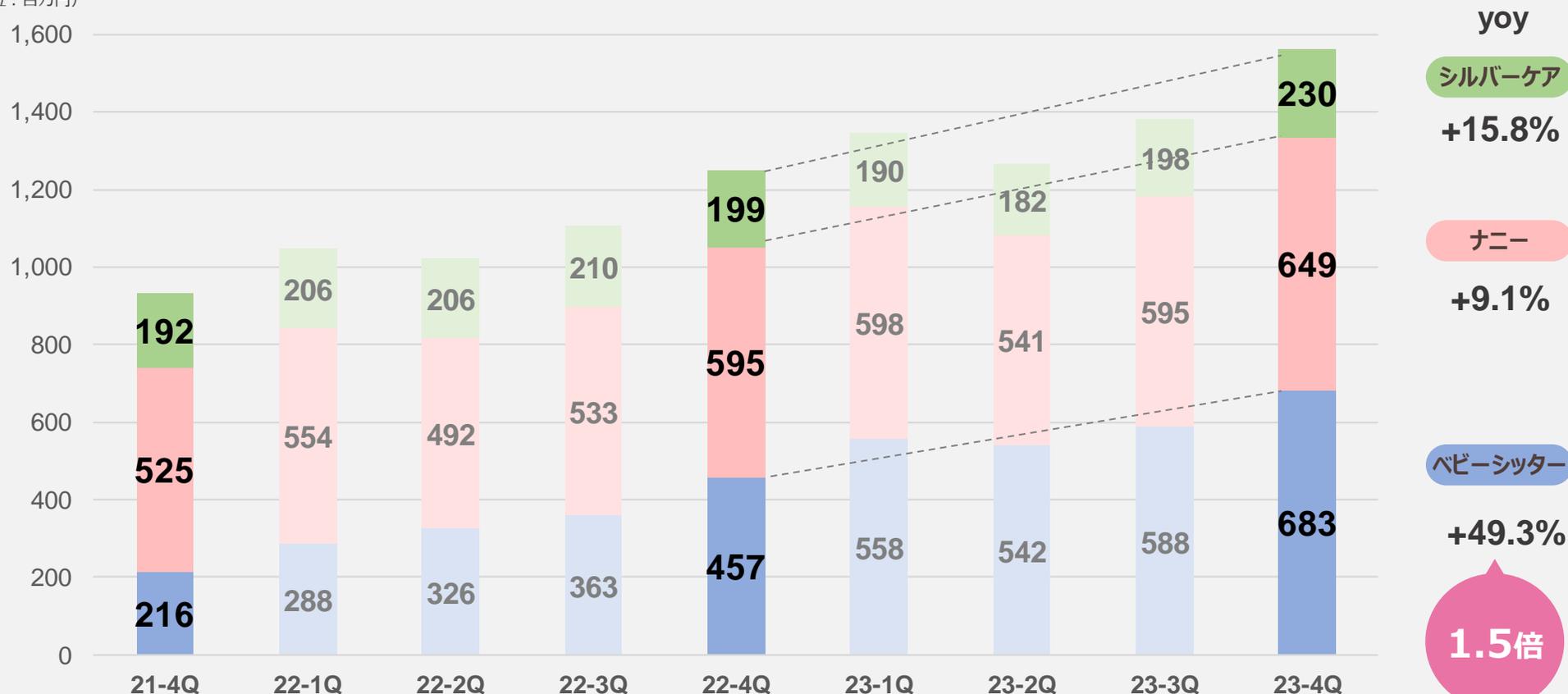
*相対的に利益率が低いベビーシッターサービスの拡大がファミリーケア事業全体の利益率押し下げ要因となっていましたが、ベビーシッターサービス利益率改善により、営業利益率の低下幅が縮小しました。

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 ファミリーケア事業全体の売上成長をけん引
- ナニー : ナニープレミアムは質でNo.1 過去最高売上を更新
- シルバーケア : 大口顧客依存が徐々に緩和 新規入会 yoy +24% ナースケア拡大

(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 P39参照

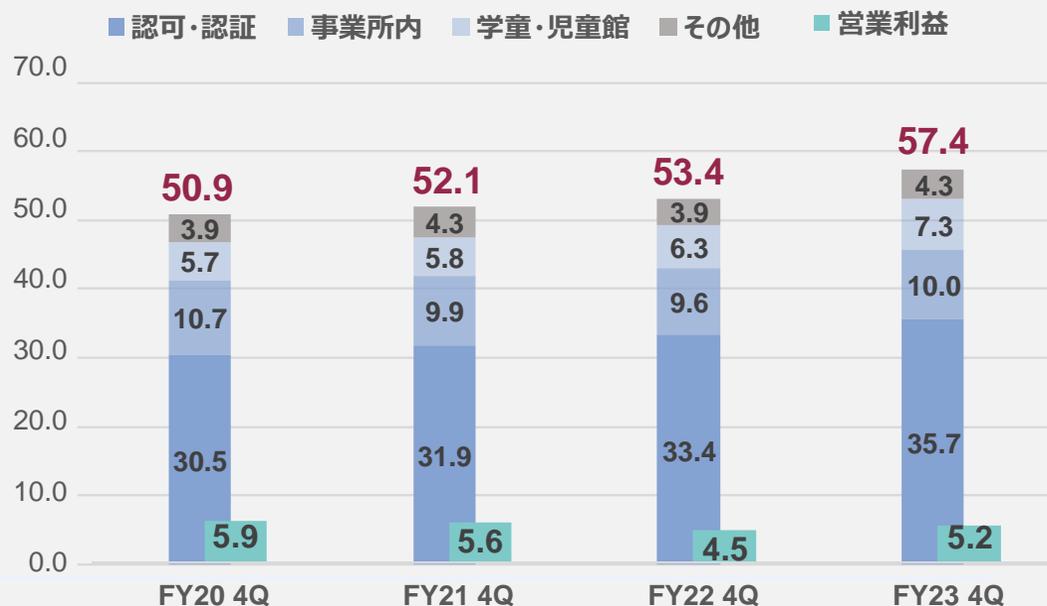
4Q 業績推移

エデュケア事業

- 売上高 : 認可・認証保育所で0-1歳児の定員がほぼ充足し増収
- 売上原価 : 2Qで一時的に増加した採用費 (yoy +1.4億円) は、4Qでも yoy△0.2億円と引続き安定
- 営業利益 : 職員適正配置・園児獲得が進み認可・認証で増益



(単位：億円)



売上高yoy	+8.9%	+2.3%	+2.4%	+7.5%
営業利益yoy	+20.8%	△4.8%	△19.7%	+15.2%
営業利益率	11.7%	10.8%	8.5%	9.1%

・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 P44参照

4Q 営業利益前年比較

新規・2年目に加え、既存施設も順調に増益貢献

- 既存園 : 認可・認証、事業所内を中心に収益改善がさらに進展 学童の減益幅は3Q比で縮小
- 開園2年目 : 順調に利益獲得
- 新規 : 3Q以降の利益貢献が継続
- 処遇改善 : 公定価格上昇による助成金収入増 (2-3Qに計上済) に応じた一時金支給

新規開園数

	2022年	2023年	2024年 (予定)
直営型	6	5	5
委託型等	6	9	3
(うち学童・児童館)	(4)	(7)	(2)
合計	12	14	8

閉園数

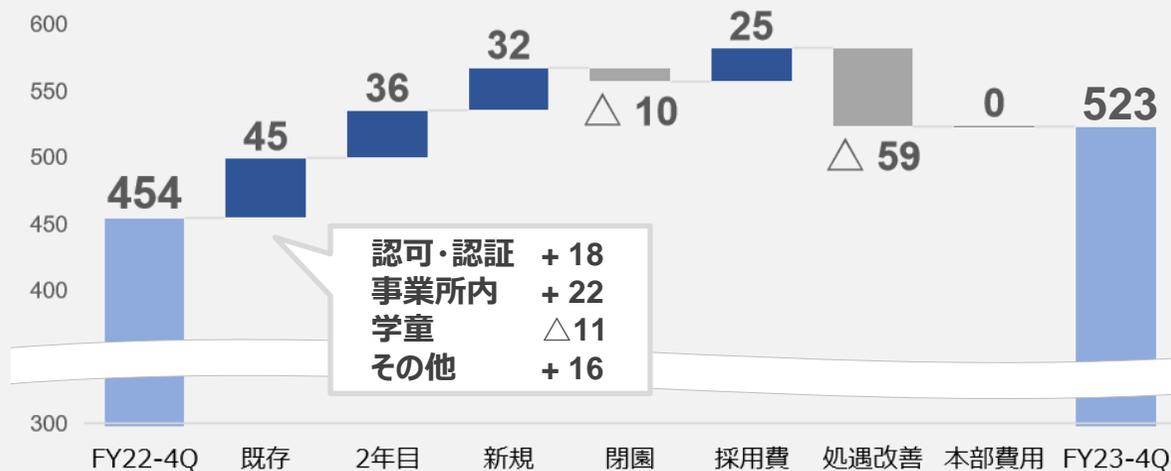
	2022年	2023年	2024年 (予定)
直営型	1	1	4
委託型等	7	8	5
(うち学童・児童館)	(0)	(2)	(1)
合計	8	9	9

直営型には、主に認可・認証保育所が含まれます

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。

営業利益比較* FY22-4Q 対 FY23-4Q

(単位: 百万円)



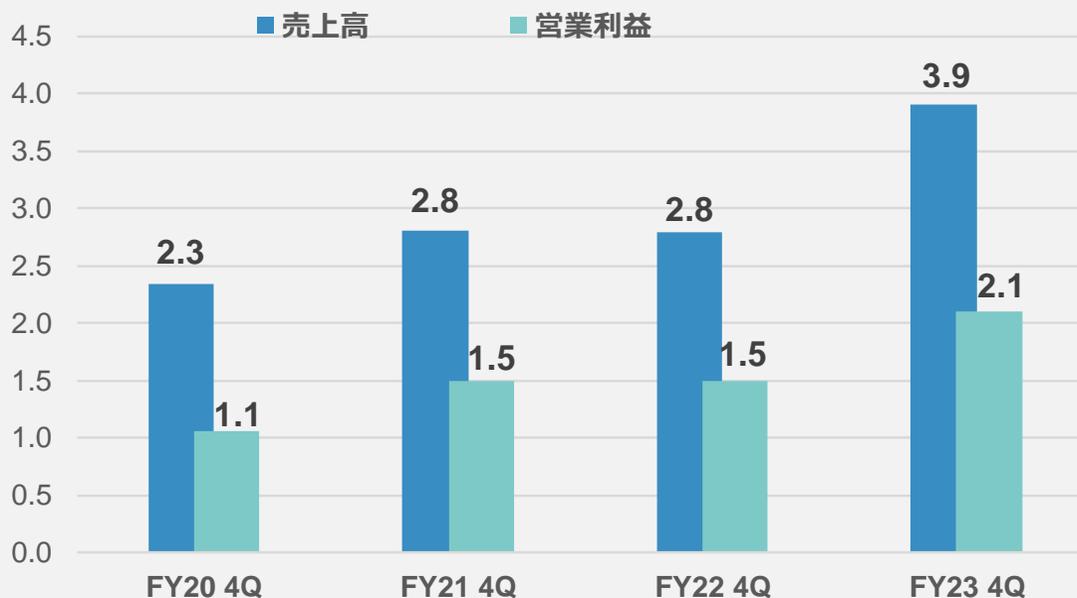
* 2023年11月29日修正

増収増益

- 売上高 : 上期受注案件の研修実施進捗により増加
- 営業利益 : オペレーション体制強化、コスト見直しにより効率性が上昇



(単位：億円)



売上高yoy	+11.2%	+20.4%	△0.7%	+39.5%
営業利益yoy	+31.5%	+41.6%	+2.1%	+42.0%
営業利益率	45.4%	53.5%	54.9%	55.9%

2024年12月期 業績予想

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

2024年度 業績予想

上期：翌期以降の成長基盤を確保 利益成長は限定的

下期：本格的に利益拡大

	2023年12月期		2024年12月期		対前期 増減	(単位：百万円) 対前期比(%)
	実績	構成比(%)	予想	構成比(%)		
売上高	28,893	100.0	30,900	100.0	2,006	+6.9
営業利益	1,162	4.0	1,350	4.4	187	+16.2
経常利益	1,301	4.5	1,360	4.4	58	+4.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	677	2.3	880	2.8	202	+29.8

2024年度 業績予想

- ファミリーケア：ベビーシッター 採用活動の強化継続、採用強化のため拠点常設および人員拡充
ナニー/シルバーケア 営業人員・コーディネーターの体制強化
- エデュケア：(+)
採用費減少、園児充足・配置適正化のさらなる進展、ポピンスプラス拡大
(-)
新規開園の初年度影響、学童児童館での運営体制の再構築

なお、令和5年度人事院勧告に伴う公定価格改定（+5.2%）の影響は、助成金収入増・人件費増ともに現時点で未考慮

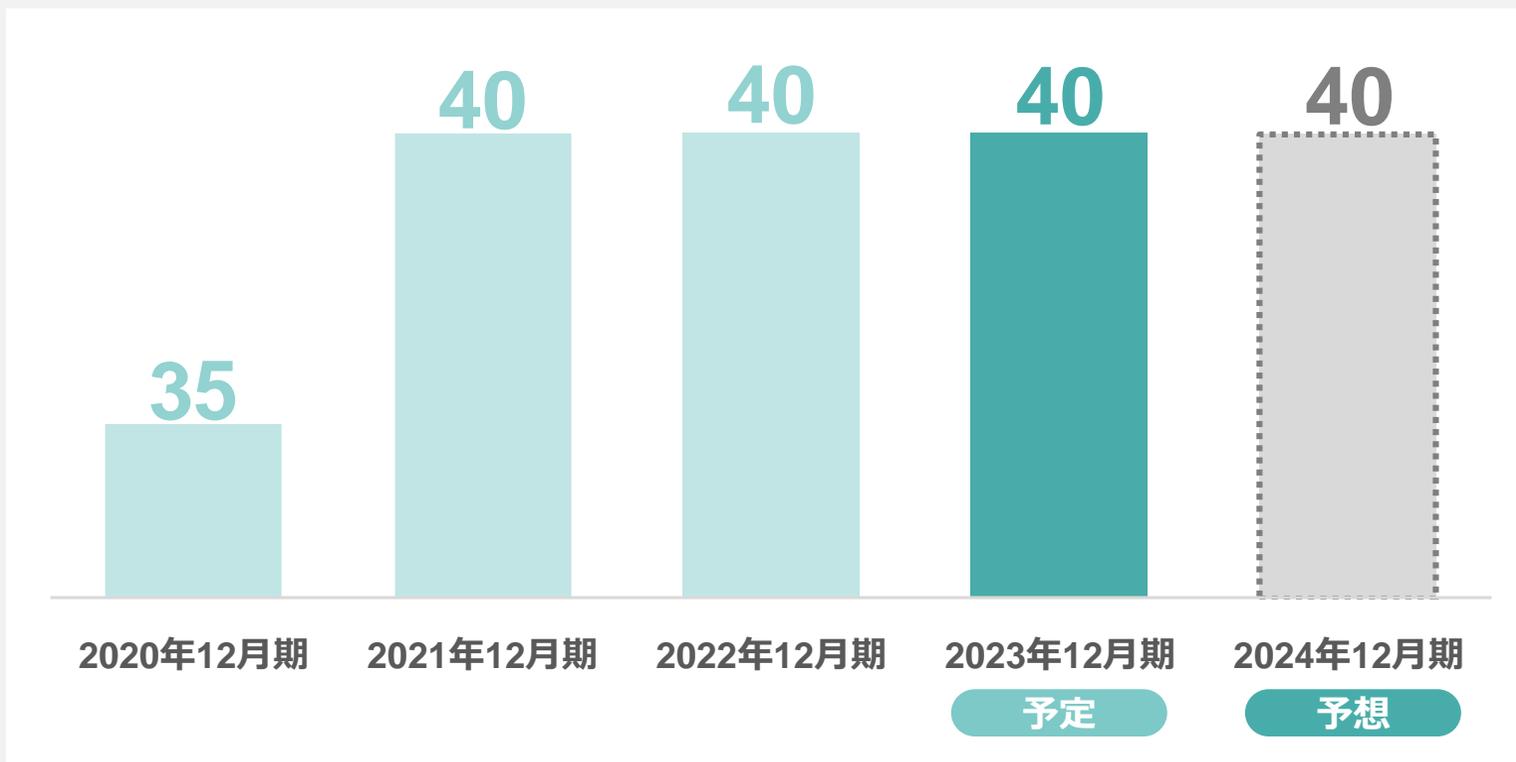
成長率（%）	ファミリーケア事業	エデュケア事業	プロフェッショナル事業
売上高	10%台半ば	ひと桁半ば	ひと桁前半
営業利益	ひと桁半ば	ひと桁後半	ひと桁前半

※ エデュケア施設の新規開設 8（認可5、学童・児童館2、その他1）、閉園 9（認証4〔うち認可化1、その他業態変更1〕、事業所内4、学童・児童館1）

2024年12月期 配当予想

- 2023年12月期：当初の予想通り一株40円
- 2024年12月期：引き続き一株40円

(単位：円)



配当性向 32.3% 40.1% 47.0% 57.3% 44.2%

※ 2023年12月期末配当は、2024年2月21日に開催予定の当社取締役会に付議する予定です（当社では定款で配当の決定機関を取締役会と定めております）。

2024年12月期 施策

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

国・都政によるこども政策支援が本格的に加速

- **こども家庭庁**が省庁の垣根を越えた司令塔に：妊娠期～小1の「はじめの100か月」
- **こども未来戦略**に基づく加速化プラン：
「ライフステージを通じた子育てに係る経済的支援の強化や若い世代の所得向上に向けた取組み」

政策

こども家庭庁ベビーシッター割引券 予算拡充
2024年度 発行枚数1.8倍に
月平均利用者数 3,400人→6,000人へ

**東京都ベビーシッター利用支援事業
採用区拡大**
19市区（17区2市）→21+市区へ

76年ぶりの配置基準改善に伴う公定価格改定
2024年4月以降： 4・5歳児 30対1→25対1
2025年4月以降： 1歳児 6対1→5対1

**物価上昇を超える賃上げ実現
人事院勧告に伴う公定価格改定**
2024年3月(令和5年度分)： +5.2%

ポピンズへのインパクト／施策

ファミリーケア

高まる需要に対応した、供給体制の強化

安定的な新規働き手の確保・発掘
サービス品質のたゆまぬ向上
ナニー/シッターのエンゲージメント向上

エデュケア

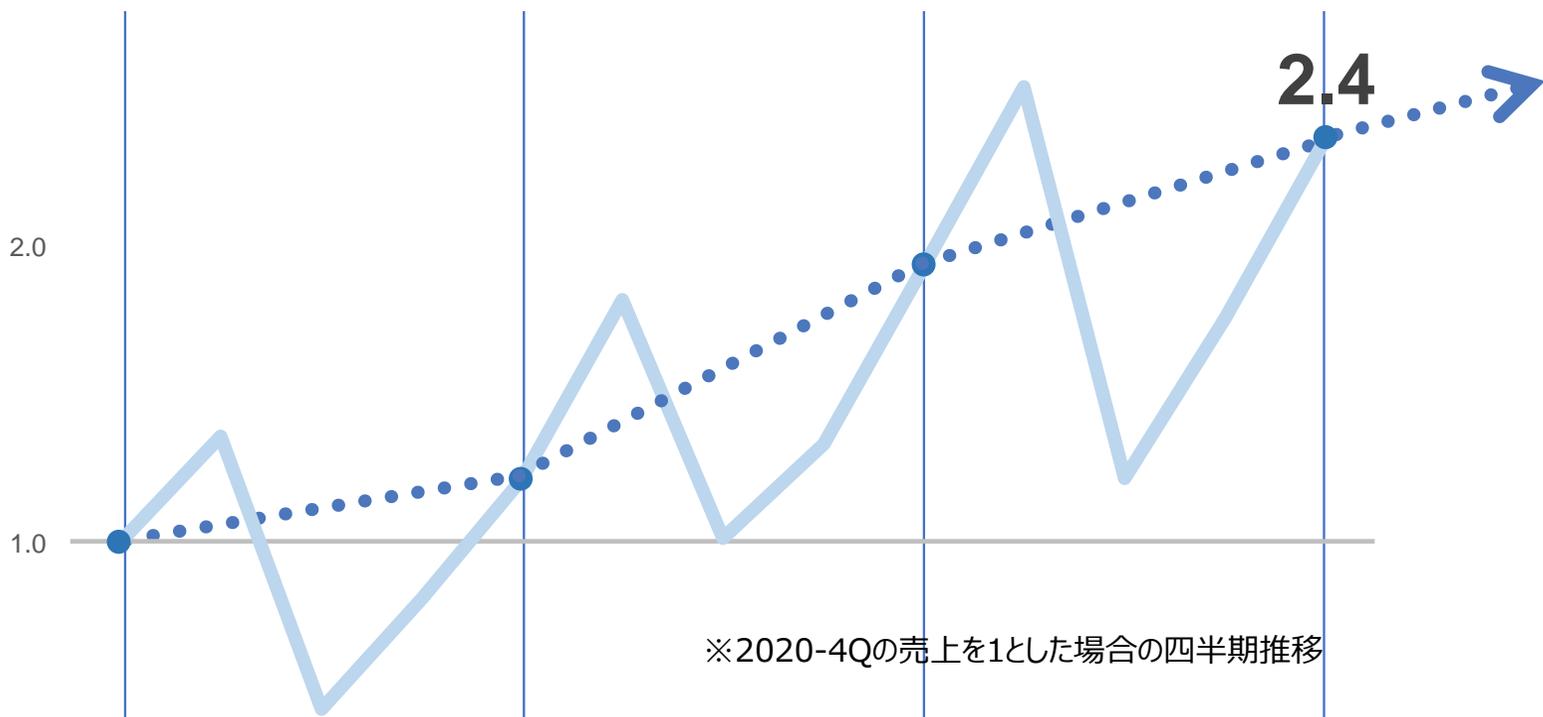
公定価格改定に伴う助成金収入増

保育士等の戦略的な処遇改善
保育所・学童スタッフのエンゲージメント向上
(定着率UPによる保育の質向上、コスト低減)

東京都ベビーシッター利用支援事業 売上推移

自由度の高い「一時預かり利用支援」の普及・拡大とともに売り上げも拡大

東京都ベビーシッター利用支援事業 売上推移



※2020-4Qの売上を1とした場合の四半期推移



※ 当社推計 (東京都ベビーシッター利用支援事業の利用対象者による売上から推計)

外部環境

ポピンズの施策・方針

ナニーサービス

質でNo.1

国・都政が後押しとなり市場拡大
こども家庭庁ベビーシッター割引券
2024年度発行枚数は前年比1.8倍に
東京都ベビーシッター利用支援事業
(一時預かり)の導入区はさらに拡大
・利用理由問わず
・2,500円/h×144h/年まで補助
実質無料で利用できる場合も
・17区2市で展開中

人材の不足と獲得競争の激化

競争優位性あるサービス品質の構築

ナニーの稼働促進、やりがい増進

ベビーシッター サービス

規模でNo.1

NEW

採用拠点を拡張し
規模拡大の基盤を拡充

ベビーシッターのエンゲージメント向
上を通じた稼働促進

シルバーケア サービス

医療から介護へ、施設から在宅へ
アクティブシニアの増加
ビジネスケアラー・Wケアラーの増加

幅広い見込み客の獲得

サービス拡大を見据え、支社を含
めた体制強化

外部環境

ポピンズの施策・方針

認可・認証 ・事業所内

少子化進行、待機児童解消
4月一斉入園の慣行変化

人財需給のひっ迫
働きがい重視のトレンド加速

通年での園児募集マーケティングの強化
認証・事業所内だからこその差別化

NEW

戦略的な処遇改善
業務効率化・IT化推進、社内制度充実

学童・児童館

待機学童増加のトレンド継続

質の向上ニーズの高まり
(幼保小接続期の重要性UP)

職員配置の充足および運営効率の向上
さらなる職員エンゲージメントの向上

「選ばれる続ける」ための教育研修の強化
本社指導の強化

高利益率の ポピンズプラス 拡大

付加価値サービス提供に対する
ニーズの高まり、理解の拡がり

類似サービスとの競合

NEW

利用率および1家庭あたり利用額の向上
パッケージプランの導入拡大

サービスやプログラムの付加価値向上
(含むリアル体験、外部連携の強化)

外部環境

ポピンズの施策・方針

教育・研修

ハイブリッド型研修の定着
研修ニーズの多様化

グループ内シナジーを活用した
自治体研修の受注競争力強化

先進事例となる研修の設計・提案
新規領域の開拓・創造

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

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

初年度定員 満員見込

ポピンズナーサリースクール HARUMI FLAG PORT VILLAGE 141名

ポピンズナーサリースクール ららテラス HARUMI FLAG 118名



※ 初年度定員：

ポピンズナーサリースクール HARUMI FLAG PORT VILLAGE 利用定員 141名（認可定員 204名）

ポピンズナーサリースクール ららテラス HARUMI FLAG利用定員 118名（認可定員 153名） ※ 満員見込：令和5年4月入園の第一次利用調整結果に基づく

能登半島地震 被災された方へのサービス無償提供

能登半島地震で被災され、東京都等に避難されているお子様を対象に

保育施設で一時預かりを実施



セルリアンタワーポピンズキッズルーム



ポピンズナーサリースクール丸の内

<実施施設>

- ・セルリアンタワーポピンズキッズルーム（東京都渋谷区）
- ・ポピンズナーサリースクール丸の内（東京都千代田区）

<一時預かり 概要>

- 対象期間：2024年2月～3月
- 対象年齢：生後6か月から小学校就学前まで
- 利用料金：無料
- 利用時間：平日10時～17時

飛躍へ ポピンズ新体制

5年のサクセションプランを完遂し1トップ体制へ



働く女性の
の
支援

女性活躍推進
少子化対策
社会インフラと既成概念の変革
創業から36年間

* 子育て家庭向けベビーシッター割引券、東京都ベビーシッター利用支援事業

APPENDIX

施策

4Q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

アフターコロナにおける復活需要獲得

引き続き四半期最高売上を更新 3Q比+10%
ナニープレミアム稼働時間 過去最高 (10月)

ホテルコンシェルジュ経由 yoy +39% (売上高)
イベント託児 yoy +13% (売上高)

ベビーシッターサービス

ベビーシッターの稼働促進

二大助成金利用促進による
さらなる市場の拡大

新人研修リニューアル、稼働促進キャンペーン
により稼働時間 yoy +62%

こども家庭庁ベビーシッター割引券 yoy+15%
東京都ベビーシッター利用支援事業 yoy+35%

シルバーケアサービス

営業強化による新規入会促進

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 yoy +24%

ケアスタッフ採用 yoy +10%
介護福祉士・看護師の採用が好調

施策

4Q進捗・実績

認可・認証

体制整備による本社主導強化
基盤再構築

自治体・地域・保護者様との接点
強化による、園児獲得

配置効率UP、コスト削減により
営業利益 yoy +14%

入園説明会実施増により期中入園増
0-2歳園児数 ほぼ定員充足（12月時点）

学童・児童館

本社主導強化によるシフト最適化

配置不足解消
離職抑制

常勤職員の残業時間 yoy Δ 9%

学童特化型研修、エリア会議等の開催充実

高利益率の ポピンスプラス 拡大

利用者数拡大
1家庭あたりの利用メニュー数増加

新規プログラム、
コロナ後復活プログラムの拡大

1-12月累計利用者数 yoy +9%
セグメント利益率 +0.3%pt 押し上げ

フォレストスクール中心にリアル参加型が好調
1-12月累計利用者数 yoy +55%

施策

4Q進捗・実績

教育・研修

自治体研修の受注競争力強化

日本初、自治体初、当社初となる
研修受注による領域拡大

前年比で好調に獲得した研修実施が進捗
運営効率化により営業利益 yoy +42%

認定ベビーシッターeラーニング 年間受講者数
前期比 +63%（外販比率：2割）

2023年度 貸借対照表

(単位：百万円)

	2022年 12月期末	2023年 12月期末	増減
流動資産	7,914	9,305	1,390
現金及び預金	4,240	5,000	759
売掛金	2,921	3,508	587
固定資産	4,634	5,317	682
有形固定資産	2,277	2,815	537
無形固定資産	336	257	△ 79
投資その他の資産	2,020	2,244	224
資産合計	12,549	14,622	2,073
流動負債	2,999	4,222	1,222
短期借入金	0	600	600
1年内返済長期借入金	535	642	107
未払金	1,262	1,424	162
固定負債	1,726	2,284	557
長期借入金	915	1,413	498
資産除去債務	643	715	72
負債合計	4,726	6,506	1,779
純資産	7,823	8,116	293
負債及び純資産	12,549	14,622	2,073

✓ 借入により、現預金が増加

✓ 2023年度の保育所新規開園及び2024年度の保育所新規園の支出により増加
 ✓ (うち減損処理：△225百万円)

✓ 保育所の施設整備に関する助成金は会計上圧縮記帳(※)を採用

✓ 借入により増加

✓ 借入により増加

✓ 2023年12月期末：自己資本比率**55.5%**

※ 圧縮記帳については、APPENDIX P.78参照

2023年度 キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	2022年12月期	2023年12月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	304	771	467
税金等調整前当期純利益	1,197	1,076	△ 121
減価償却費	240	259	19
のれん償却	23	23	0
減損損失	159	225	65
売上債権の増減額	△ 368	△ 587	△ 218
法人税等の支払額	△ 709	△ 428	280
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,208	△ 827	381
有形固定資産の取得による支出	△ 1,641	△ 1,596	44
助成金の受取額	688	957	269
無形固定資産の取得による支出	△ 125	△ 44	81
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,204	815	2,020
長期借入れによる収入	0	1,300	1,300
長期借入金の返済による支出	△ 809	△ 694	115
配当金の支払額	△ 387	△ 387	0
現金及び現金同等物の増減額	△ 2,109	759	2,868
現金及び現金同等物の期首残高	6,350	4,240	△ 2,109
現金及び現金同等物の期末残高	4,240	5,000	759

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	3Q	4Q	年間
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	7,231	7,798	28,893
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	1,382	1,563	5,559
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	5,575	5,745	22,333
プロフェッショナル事業	205	14	121	281	623	129	20	134	279	564	54	22	186	390	654
その他事業	129	141	120	121	512	116	113	114	114	458	115	122	125	120	484
調整額	△ 49	△ 70	△ 48	△ 40	△ 209	△ 30	△ 44	△ 43	△ 39	△ 158	△ 39	△ 38	△ 38	△ 21	△ 138
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	1,483	1,875	5,935
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)	(20.5)	(24.0)	(20.5)
営業利益	523	149	288	557	1,519	470	84	202	548	1,305	138	10	307	705	1,162
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)	(4.3)	(9.1)	(4.0)
ファミリーケア事業	245	203	219	236	905	272	222	246	285	1,027	317	241	304	350	1,214
エデュケア事業	559	317	414	565	1,856	534	283	323	454	1,596	271	211	357	523	1,363
プロフェッショナル事業	104	△ 31	31	150	255	27	△ 46	35	153	169	△ 38	△ 48	57	218	189
その他事業	11	31	0	△ 11	32	0	△ 5	△ 11	△ 7	△ 24	△ 9	△ 1	△ 1	△ 7	△ 20
調整額	△ 396	△ 372	△ 377	△ 384	△ 1,530	△ 364	△ 369	△ 391	△ 337	△ 1,462	△ 403	△ 394	△ 409	△ 378	△ 1,584
経常利益	603	159	290	557	1,611	483	110	211	553	1,357	138	19	303	839	1,301
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)	(4.2)	(10.8)	(4.5)
純利益	371	151	178	265	966	317	73	142	290	824	95	0	185	397	677
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)	(2.6)	(5.1)	(2.3)
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	1,382	1,563	5,559
ナニー事業	534	446	495	525	2,002	554	492	533	595	2,175	598	541	595	649	2,384
(内プレミアム)	134	145	158	165	603	159	187	196	202	745	196	213	232	254	896
(内法人契約)	66	76	85	79	308	83	81	89	93	348	85	95	92	93	366
シッター事業	125	160	186	216	687	288	326	363	457	1,436	558	542	588	683	2,372
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	1,184	1,332	4,757
(内主力サービス) ※	326	382	430	460	1,599	532	594	649	753	2,529	839	851	913	1,031	3,636
シルバーケア	169	172	172	192	706	206	206	210	199	822	190	182	198	230	802

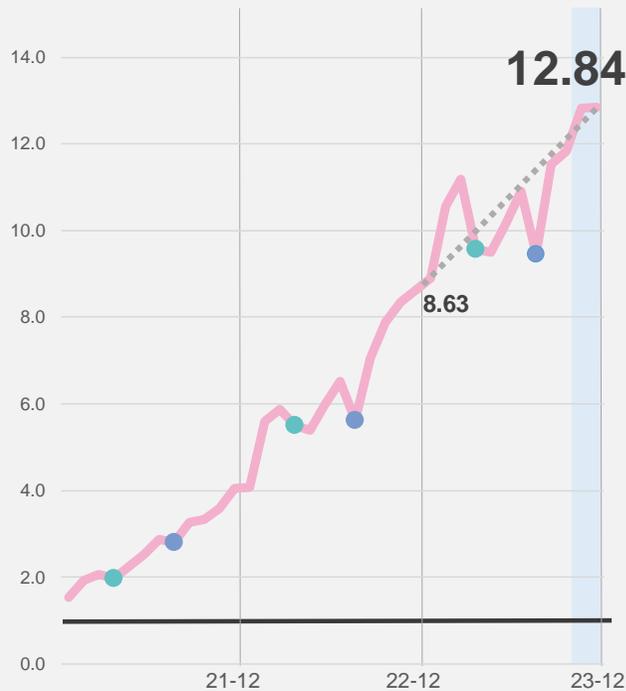
※ 主力サービス：ベビーシッター、ナニープレミアム、法人契約

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 : 月間最高売上を10月、12月に更新
- 法人契約 : 前年並 クライアント毎の契約更新に合わせて価格改定を推進中

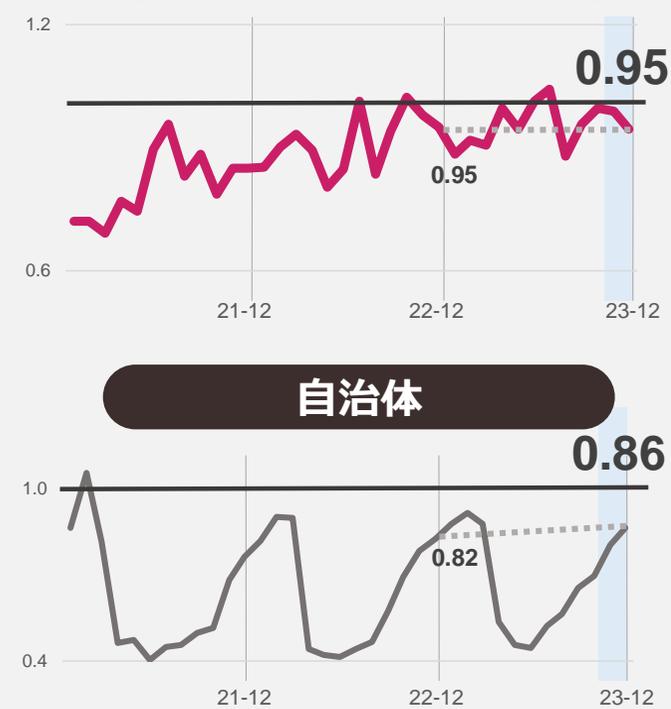
ベビーシッター



ナニープレミアム



法人契約



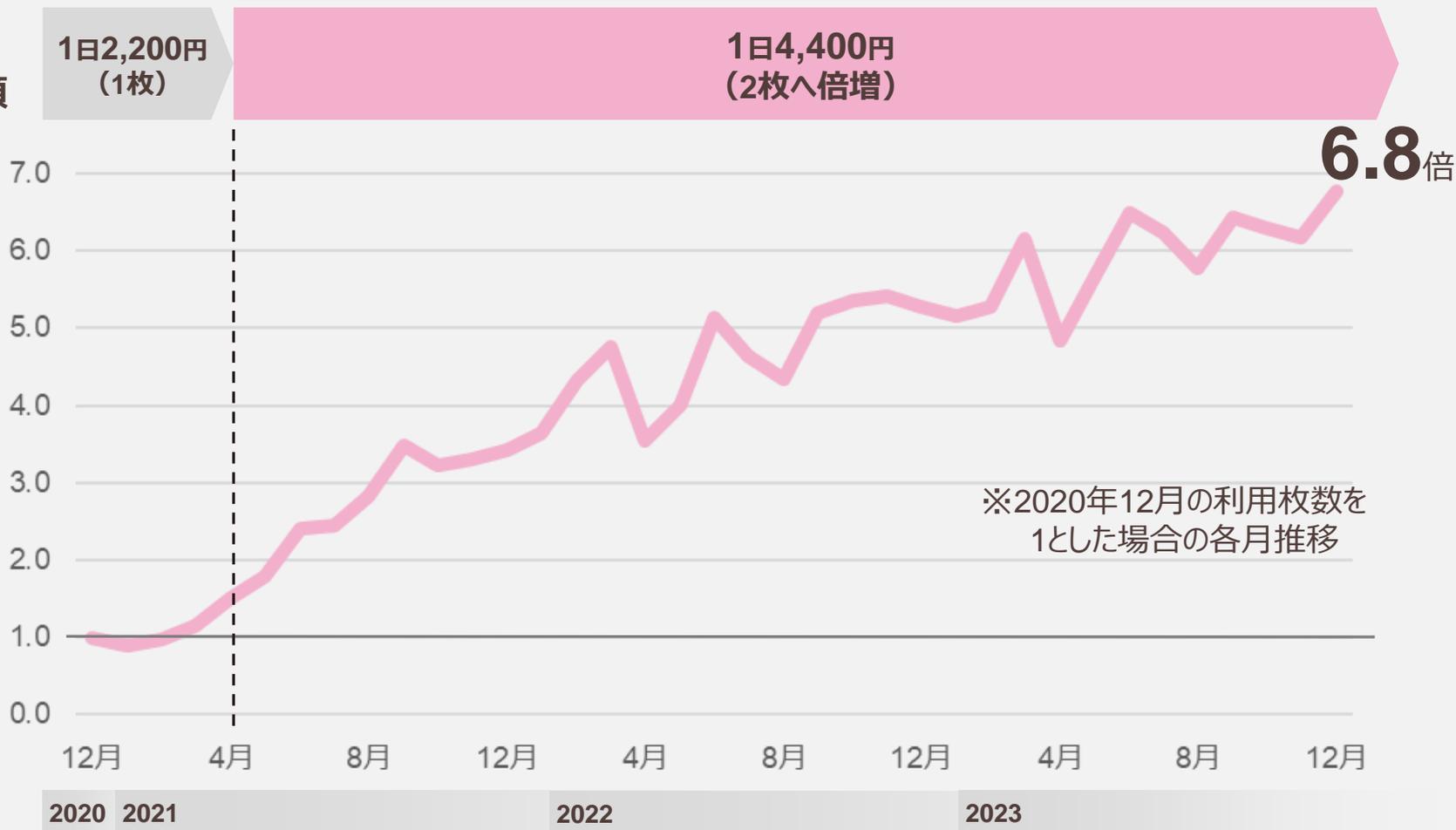
自治体



● : 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

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)



自社研修が **2** 大助成金の認定対象に

民間で**唯一**

- 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

【選ばれ続ける園】差別化戦略をリードするサービス

ファミリーケア
事業

エデュケア
事業



エデュケア
事業



送迎ベビーシッター付きナーサリー

保育スタッフがベビーシッターとして送迎・自宅保育を実施。
担当のベビーシッターは施設の「保育士」「子育てサポーター」

実施施設：認証保育所 3園（赤坂・多摩川・芝浦）



利用者

ナーサリーでの保育

保育士



送迎サービス

ベビーシッター



アフター幼稚園パック

幼稚園・インターナショナルスクールの放課後やお休みの日にお子様をお預かりして、エデュケア・習い事などを実施。

- サービス料金にタオルやおやつ代金が含まれるため、ご自宅に寄らずに直行可能
- 体操、英語、アート等の多彩なプログラムを提供（別途費用）

実施施設：認証保育所 21園（京橋、月島、芝浦など）

保育士等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

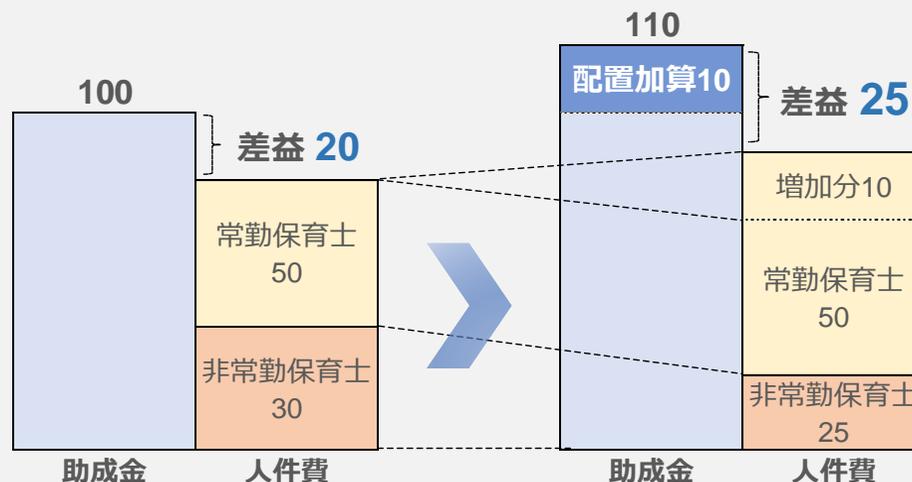
任意配置加算

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

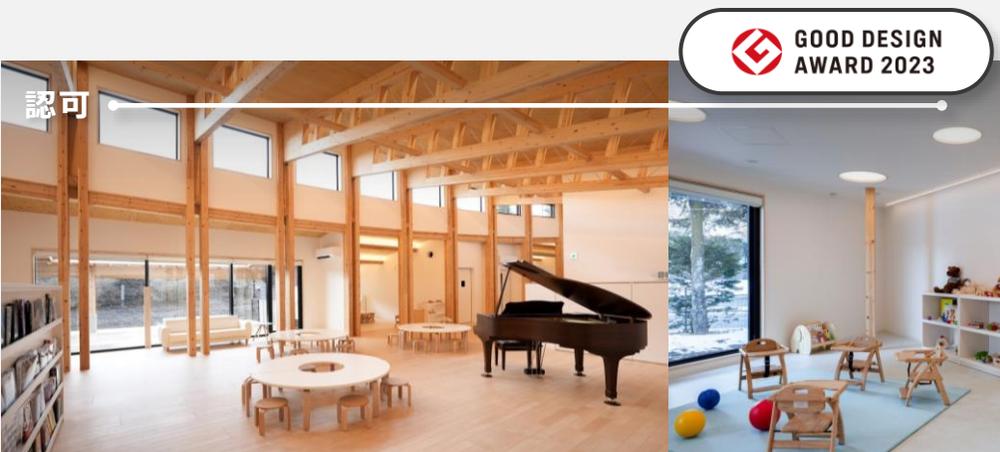
※簡略化のため、経費は除いております

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



ポピンズナーサリースクール軽井沢風越



ポピンズナーサリースクール上大崎



ポピンズナーサリースクール目黒

ポピンズナーサリースクール西新宿

ポピンズナーサリースクール扇町



事業所内

さくらきッズくらぶ
(エステイロダー)

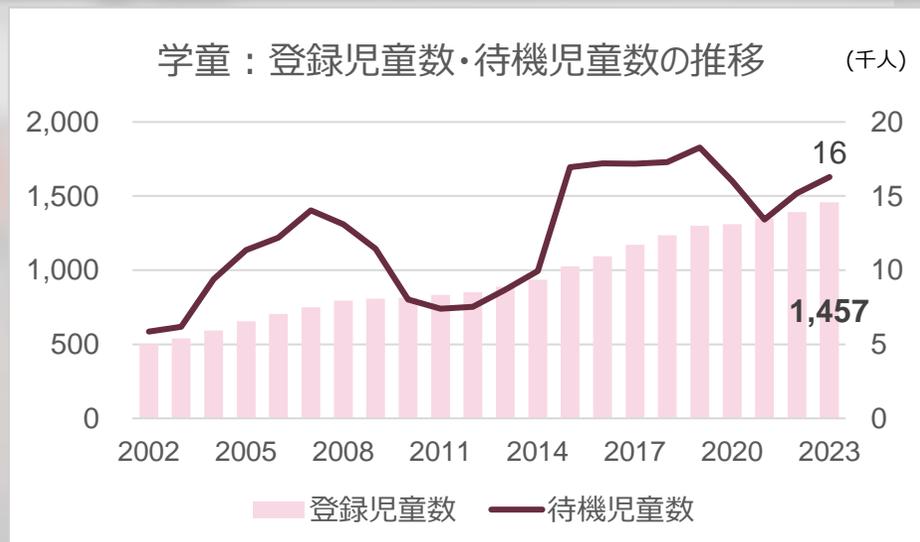
学童・児童館・交流館

- 庄内さくら学園放課後子どもクラブ
- 江東きッズクラブ越中島
- 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

待機児童から待機学童の時代へ

新設・小中一貫校の大規模学童

豊中市 庄内さくら学園放課後こどもクラブ



保育園の待機児童は解消されつつあるが、

学童保育の待機は10年で **2** 倍

高学年のニーズが増加

出所：厚生労働省_令和5年（2023年）放課後児童健全育成事業（放課後児童クラブ）の実施状況（2023年12月）

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

	2020年 12月末	2021年 12月末	2022年 12月末	2023年 12月末	2024年 12月末 (予)
認可保育所	60	62	67	71	76
小規模認可保育所	7	7	7	7	7
認証保育所	36	36	35	34	30
認定こども園	1	1	1	2	2
事業所内保育所	87	86	84	79	75
(うち企業主導型)	(46)	(46)	(43)	(40)	(39)
学童・児童館	89	91	95	100	101
ALS/エデュスクール	2	2	3	3	3
PALIS	2	2	2	2	2
交流館	4	4	4	5	5
その他	38	39	36	36	37
合計	326	330	334	339	338

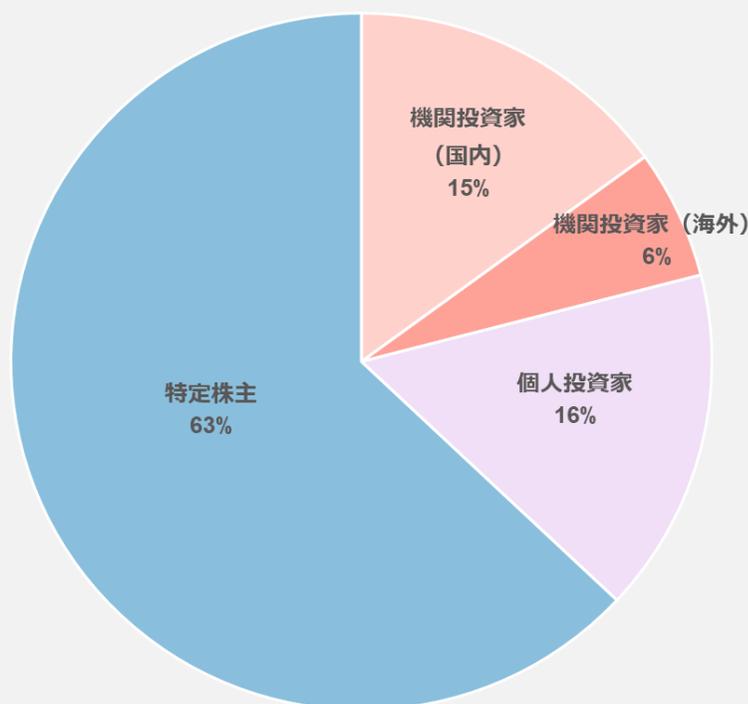
* 表中の認可保育所には、小規模認可・認定こども園を含みます。
2023年12月31日時点の施設数（1拠点で複数事業を行っている場合は主要事業で算出しており、別々に算出した場合、合計で339施設となります。）
その他事業に含めていた交流館をFY2023よりエデュケア事業に移管し、施設数も交流館を含んでカウントしております。本資料中の過去数値・施設数は、交流館を含んで遡及修正しております。

株主構成 2023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	3,943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、当社社長 轟およびその親族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
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	723
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	605
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
株式会社日本カストディ銀行 (年金特金口)	97
RBC ISB LUX NON RES / DOM RATE- UCITS CLIENTS ACCOUNT-MIG	95
鶴岡 達也	78

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

こども大綱・こども未来戦略 2023年12月22日閣議決定

すべての人が幸せになるために こども・若者・子育て当事者の目線で社会を整える

従来の大綱

子供の貧困対策に関する大綱

(2014年、文部科学省)

少子化社会対策大綱

(2015年、厚生労働省)

子供・若者育成支援推進大綱

(2016年、文部科学省)

一元化

こども 大綱

<基本方針>

1. こども・若者は権利の主体であり、今とこれからの最善の利益を図る
2. こども・若者や子育て当事者とともに進める
3. ライフステージに応じて切れ目なく十分に支援する
4. 良好な成育環境を確保し、貧困と格差の解消を図る
5. 若い世代の生活の基盤の安定を確保し、若い世代の視点に立った結婚・子育ての希望を実現する
6. 施策の総合性を確保する

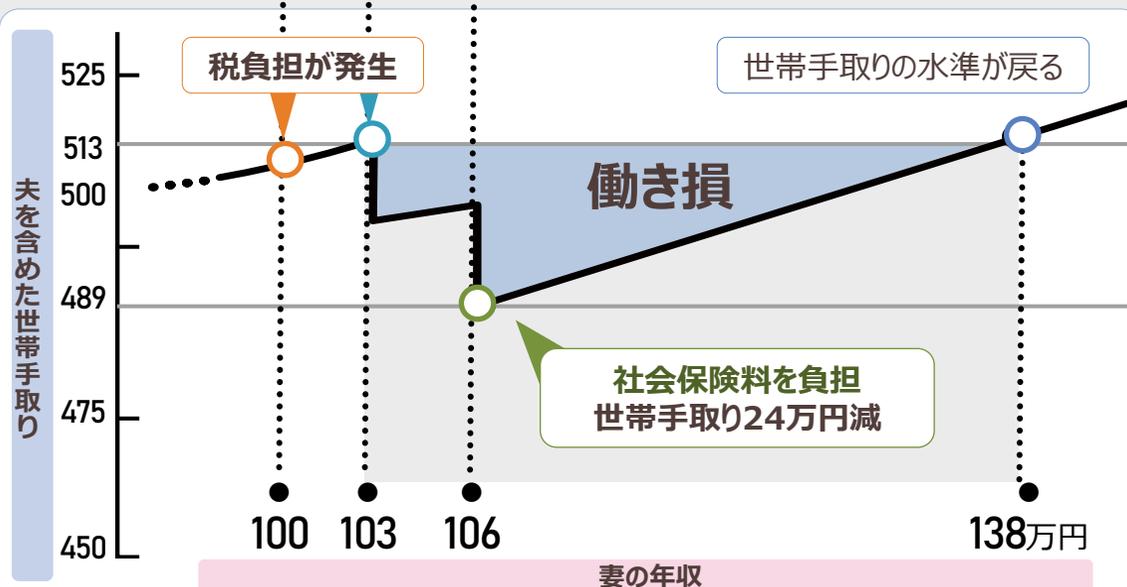
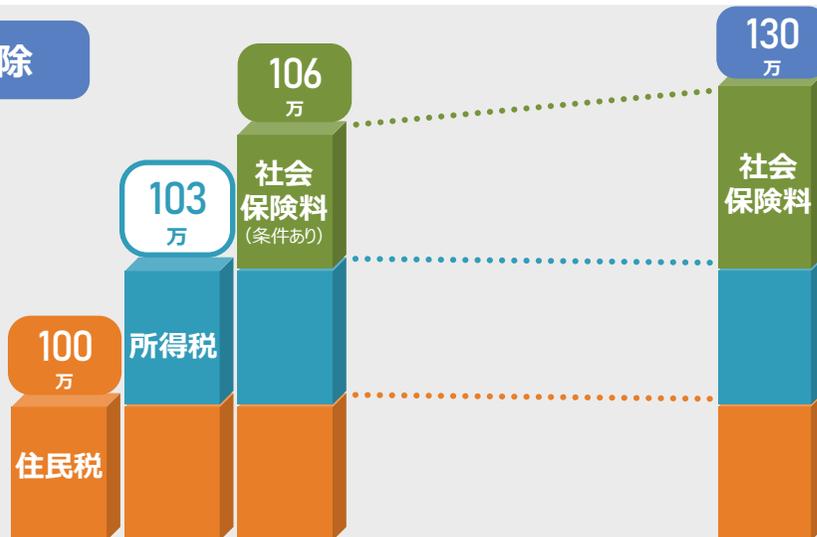
こども 未来戦略

今後3年間の
集中的な取組み
加速化プラン

- ◆ ライフステージを通じた子育てに係る経済的支援の強化や若い世代の所得向上に向けた取組
- ◆ 全てのこども・子育て世帯を対象とする支援の拡充
- ◆ 共働き・共育ての推進
- ◆ こども・子育てにやさしい社会づくりのための意識改革

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

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
- 「新しい資本主義」グランドデザイン及び実行計画発表
- 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
- 「こども大綱」・「こども未来戦略」他の閣議決定
- **こども家庭庁が省庁の垣根を越えた司令塔に**：妊娠期～小1の「はじめての100か月」

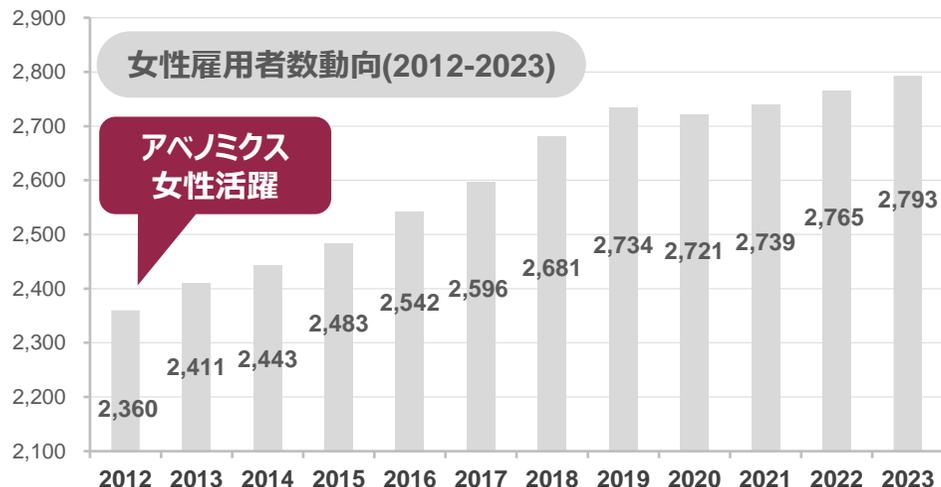
外部環境：ビジネスの展開に伴う市場機会の拡大

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

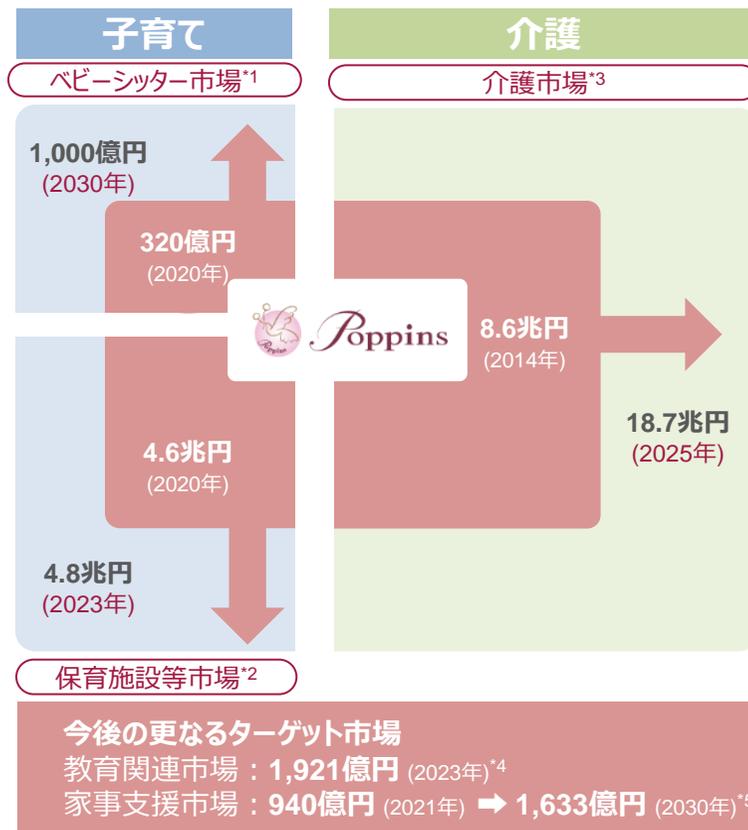
- 2013年 安倍政権による「女性が輝く社会」政策等
- 2018年 6月「女性活躍加速のための重点方針2018」
- 2019年10月 保育無償化
- 2020年12月「新子育て安心プラン」公表
- 2022年 6月「新しい資本主義」グランドデザイン及び実行計画発表
- 2023年 4月 こども家庭庁 発足、こども基本法 施行
- **2023年12月「こども大綱」「こども未来戦略」閣議決定**



(注) 総務省統計局「2023年労働力調査」(2024年1月30日公表)より当社作成(単位は万人)

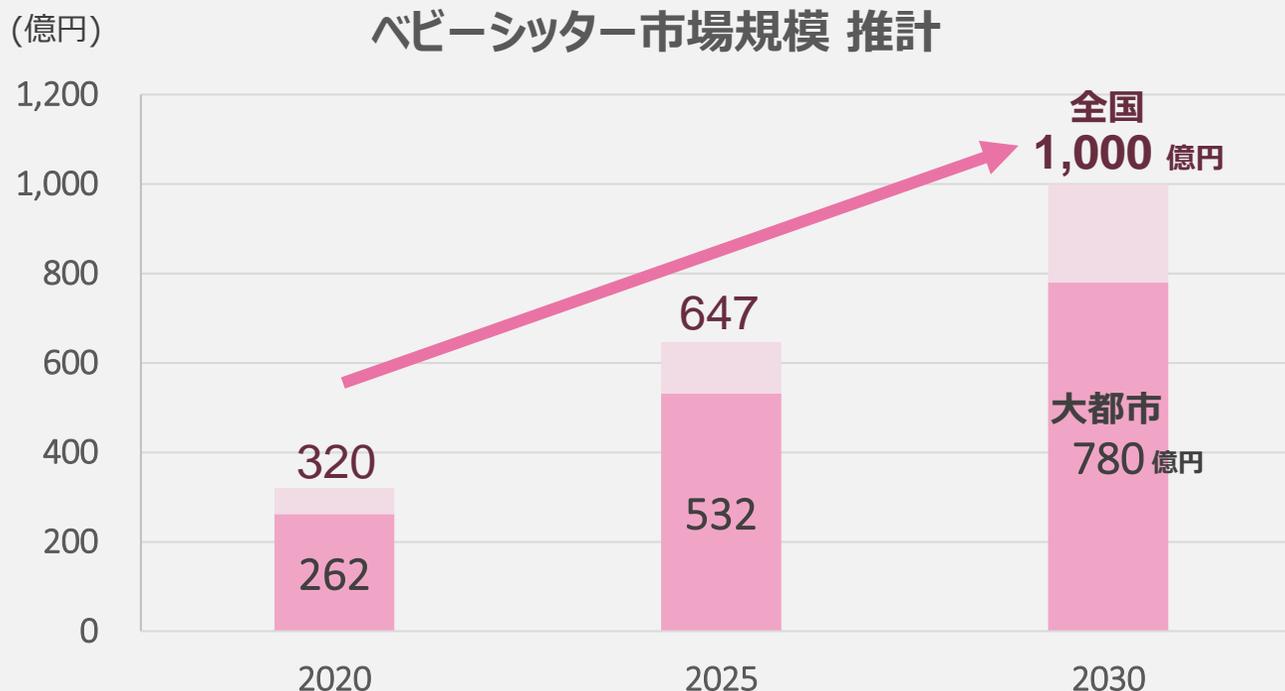
出所:
 *1 日本の将来推計人口(平成29年推計)、2021年国民生活基礎調査、ベビーシッター-NOW2022、リンナイ調査(2019)ほかに基づき当社独自推計
 *2 矢野経済研究所「保育・幼児教育市場の実態と展望2023(2022年12月27日)」保育園市場、学童保育市場、プリスクール市場の合計
 *3 デロイトトーマツフィナンシャルアドバイザー「ライフサイエンス・ヘルスケア 第5回国内介護市場の動向について(2017年1月25日)」
 *4 矢野経済研究所「保育・幼児教育市場の実態と展望2023(2022年12月27日)」幼児英才教育市場、幼児体育指導市場、幼児・子供向け外国語教室市場、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



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

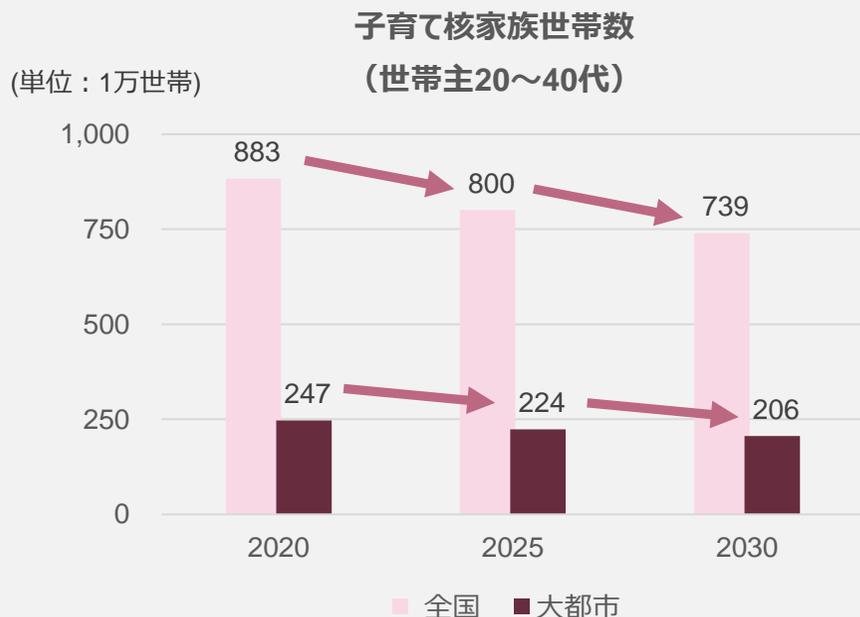
※当社推計の前提詳細については、APPENDIX P.43～44参照

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

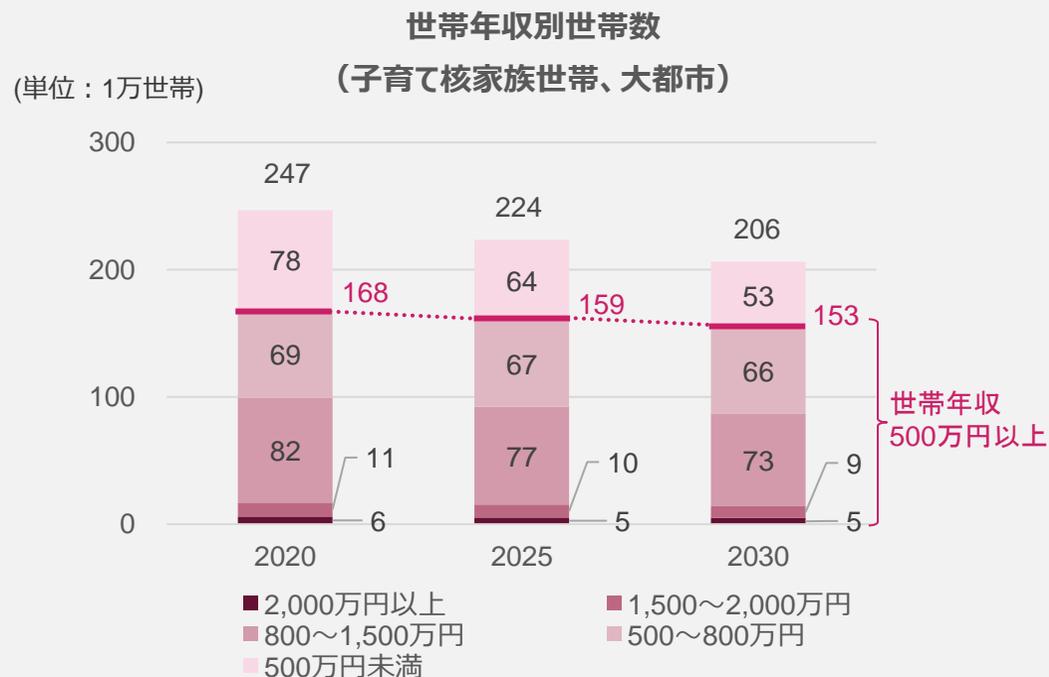
子育てに悩む核家族世帯数は、
大都市で250万世帯程度から減少傾向



(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



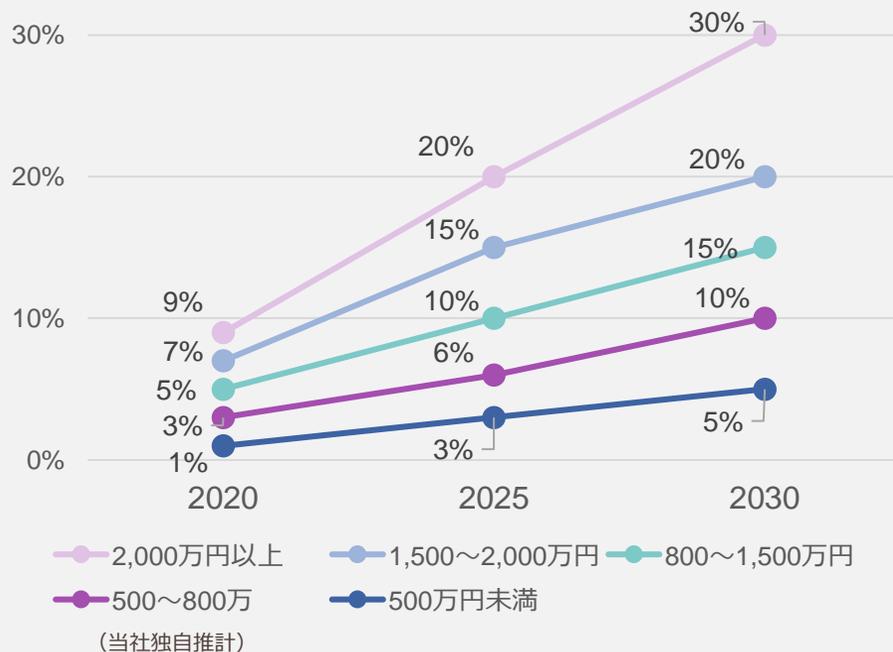
(日本の将来推計人口 (平成29年推計)、2021年国民生活基礎調査に基づき当社推計)

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

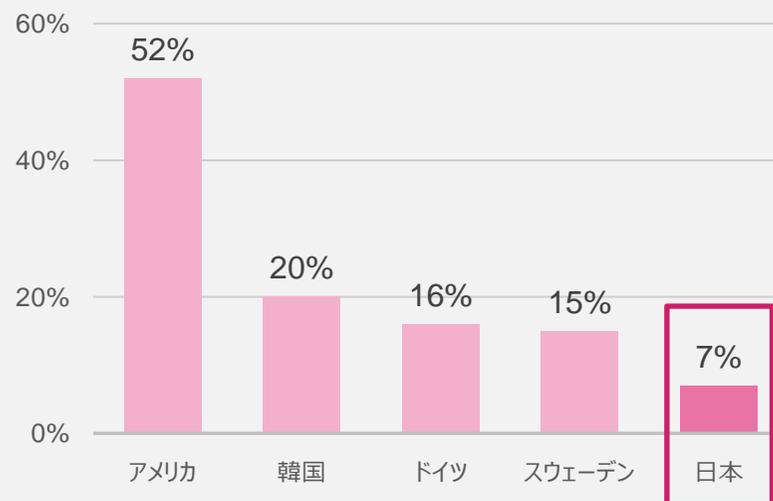
ベビーシッター利用率：
世帯年収別（上記世帯、大都市）



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

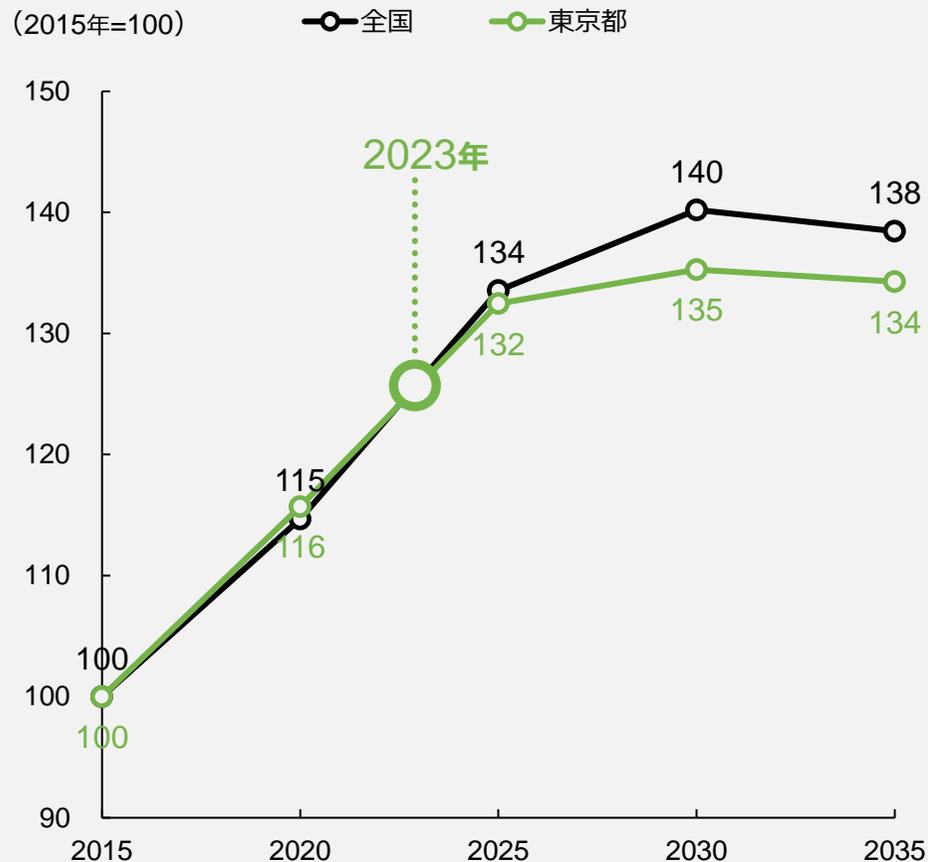
調査対象：25~39歳 女性 有識者 子どもあり 計500名（各国100名）

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：こども家庭庁「保育所等関連状況取りまとめ」(2023年9月1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

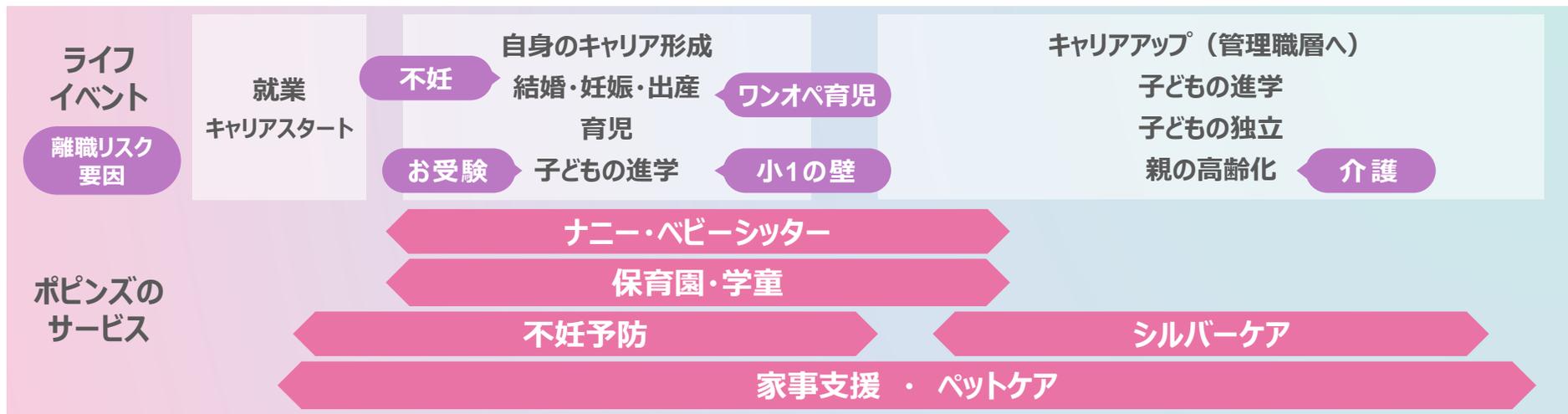
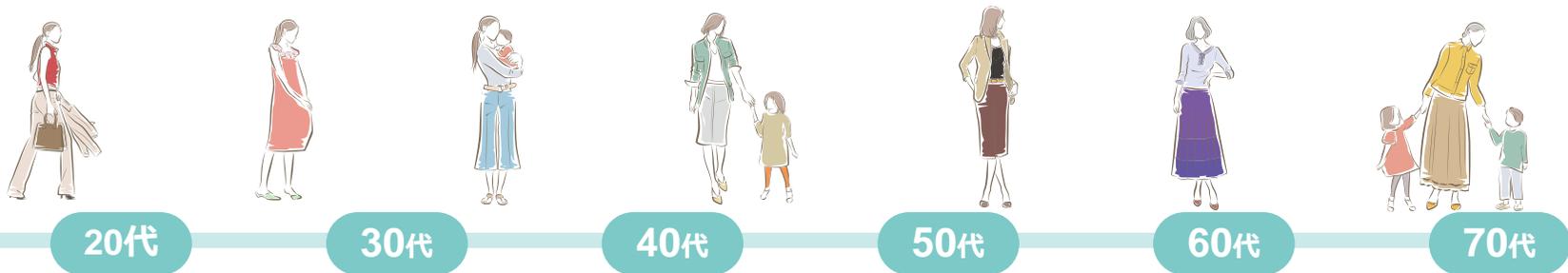
人材派遣/紹介

不妊予防

*1: 2023年12月31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: ポピング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



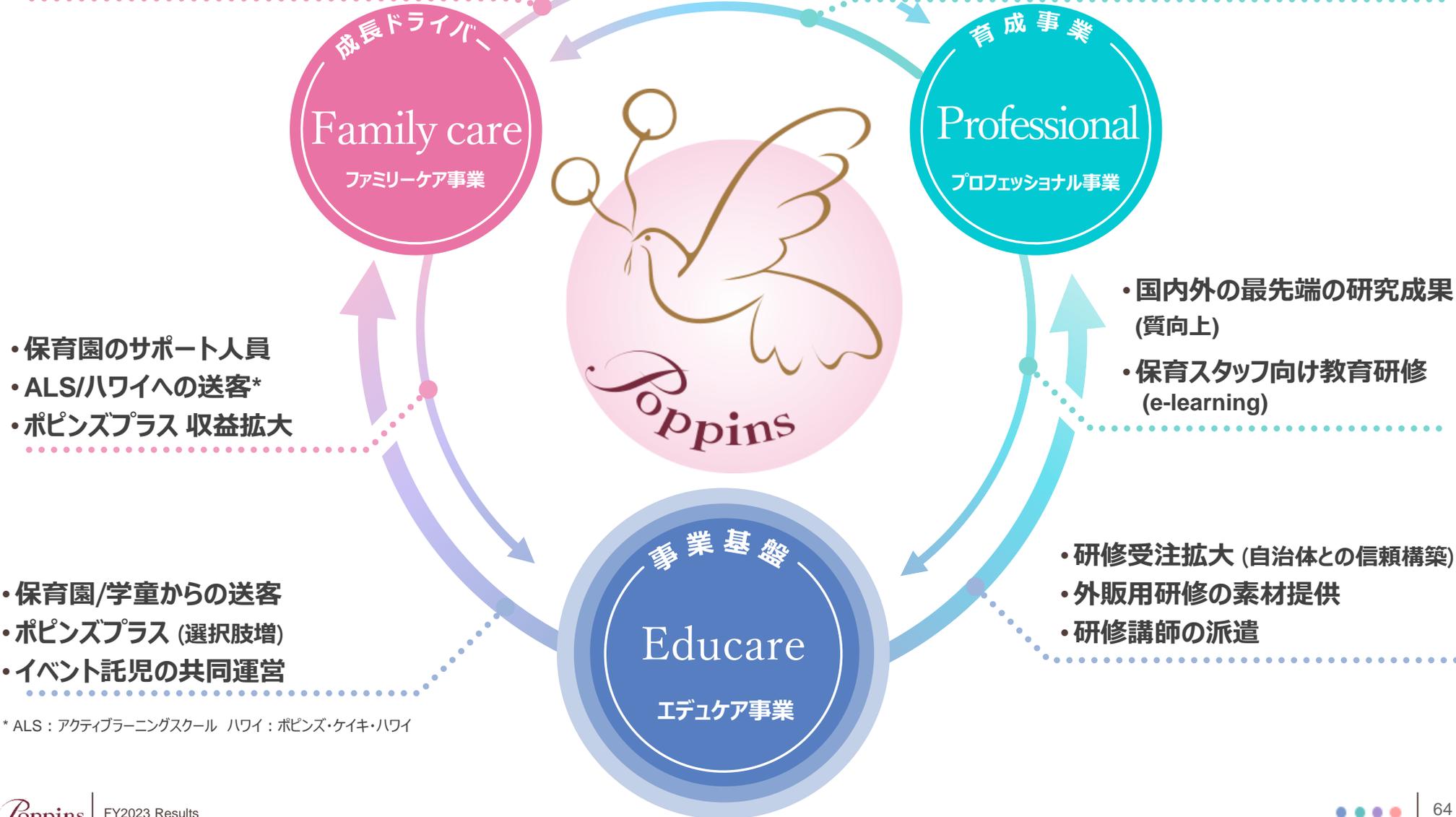
事業ポートフォリオ



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



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atching 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

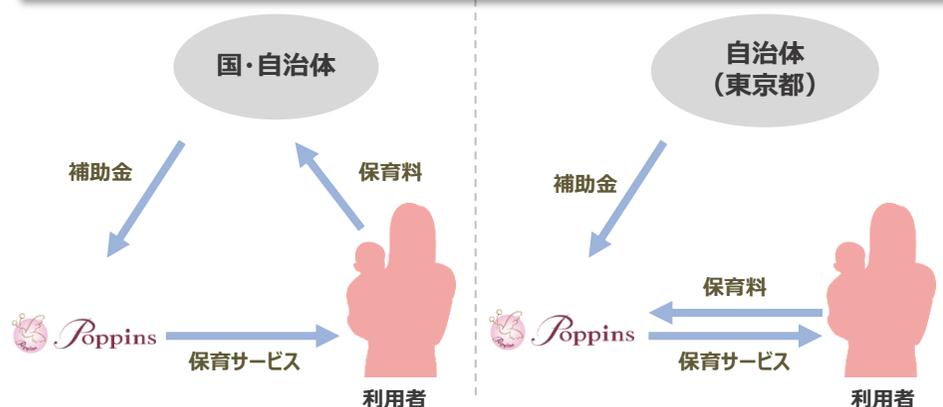
コンセプト	<p>「最高水準」 NOと言わないサービス 料理・掃除・買物など全てが前提</p>	<p>ポピンズ監修の質 安全安心・手軽・便利 合意ベース</p>
ナニー/シッター 採用基準	<p>もう一人の家族 お子さまの教育・成長に関与 長期契約・長時間のお世話 最高水準の知識・教養・人格・経験・スキル</p>	<p>子育てのパートナー 必要なときに安全なお世話を提供 スポット利用・短時間也可 基準を満たす知識・人格・経験・スキル</p>
お客様向け サービス内容	<p>コンシェルジュ対応 (24時間365日・100%対応) 自動マッチング</p>	<p>セルフサービス オンラインコーディネ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

エデュケア事業（施設型サービス）

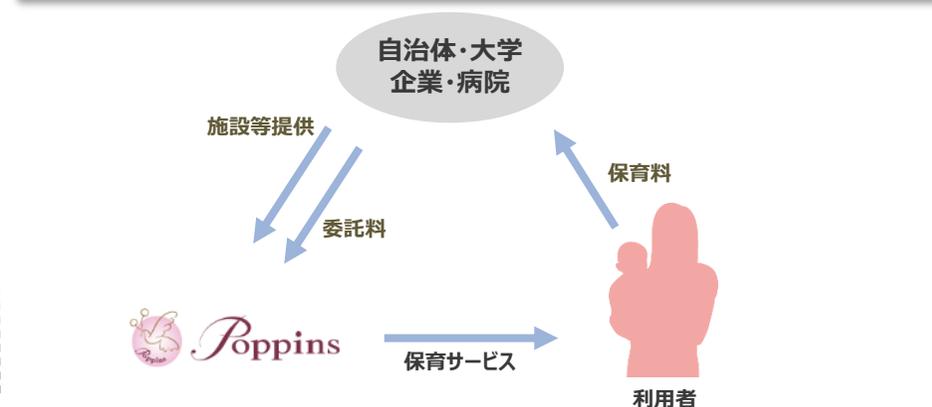
フルラインで全国339カ所*のエデュケア施設を展開

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>80 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>34 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>100 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>79 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12月31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**447**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

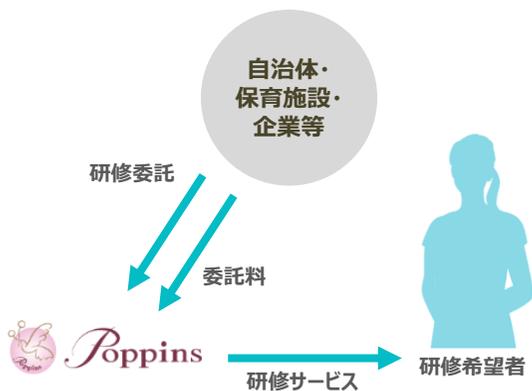


- 当社グループ独自の保育理論をより深めるための研究機関
- 現場での実践内容と国内外の著名教育機関・研究者との共同研究によりポピンズアプローチを開発

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

(2023年度 年間受講者：約111,000人)



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 79 万人台*1 ・止まらない少子化	約 4.4 組に 1 組*2 ・体外受精出生14人に1人	妊活による離職 23%
	期待される女性進出 82% 女性就業率政府目標（令和5年）	成功率 12% ・体外受精の成功率が低い	経済損失 年間 1,345 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」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

- ・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

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。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、ミニセミナーなどにも対応。

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。

企業向けセミナー

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

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』臨床研究を推進中

クリニック検索

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. ポピンス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



1,424万人 <



684万3千頭



906万9千頭

*1: 総務省「人口推計」（2024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「2023年全国犬猫飼育実態調査」（2023年12月）

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。

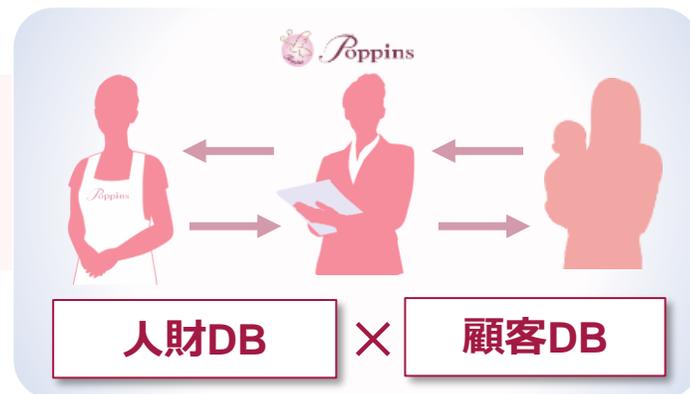
2016 第一回「日本サービス大賞」厚生労働大臣賞を受賞
ICTを活用した24時間365日の受付や、最適なシッターとのマッチングなどが評価され受賞。

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



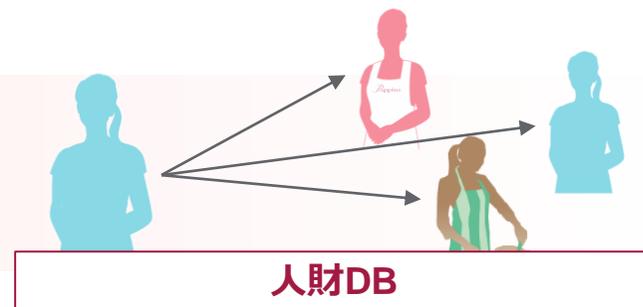
2

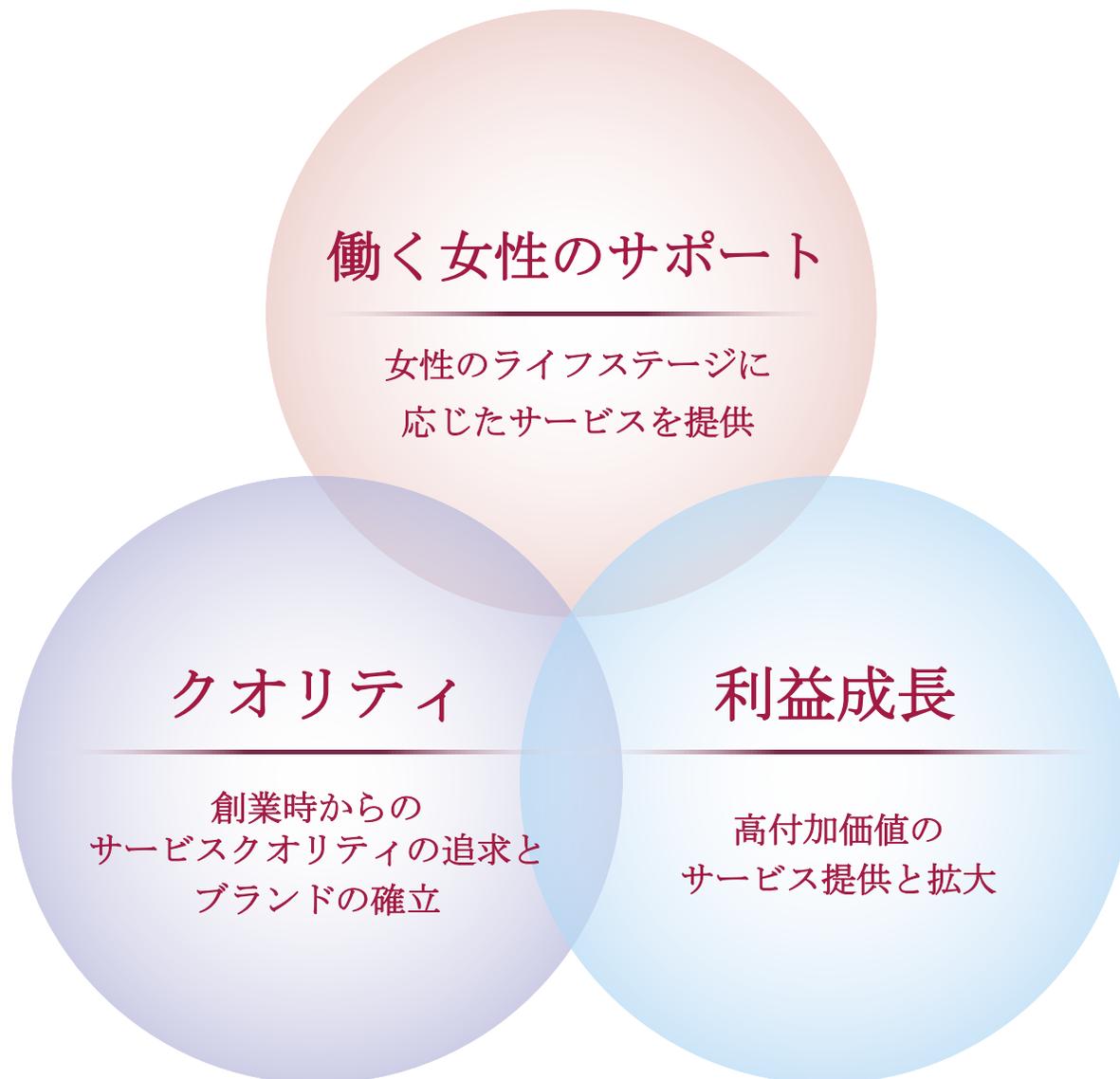
採用・配置・育成の適正化



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

2023年度ISO9001
顧客満足度アンケート

顧客満足度 **98.6%**

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



森・濱田松本法律事務所
MORI HAMADA & MATSUMOTO

年間約**111,000人**

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

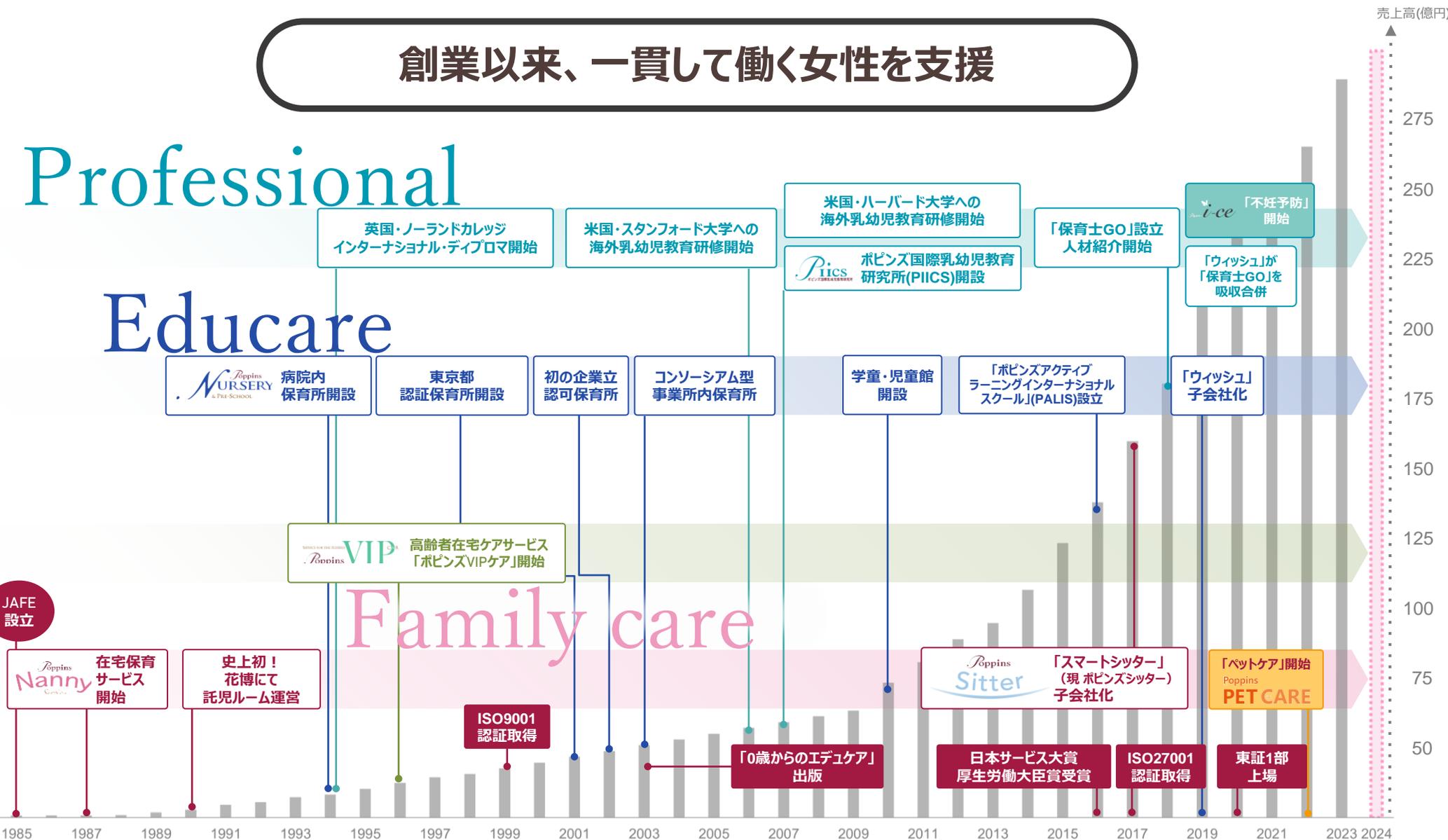
子育て支援員研修

調査・コンサルティング受託

ポピングループ36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

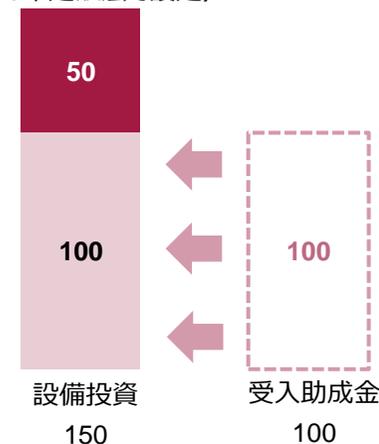
- 圧縮記帳とは、税法上の規定であり、機械や設備などの**固定資産の購入を条件とした助成金収入を得た場合に、当該助成金収入に対して課税を繰り延べる制度**
- 固定資産購入に係る補助金をそのまま補助金受贈益として計上すると税金がかかるため、補助金の効果が薄れてしまう。圧縮記帳により、**補助金受贈益について課税される税金を将来に繰り延べることができる**、補助金の効果を十分に受けられるようになる。
- 資産購入初年度は税負担が少なくなるが、その分有形固定資産が減額され、減価償却費が少なくなることから、その後の各年度の税負担は増加することになる。
- 圧縮記帳の処理方法には、「**直接減額方式**」「**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: #800040; color: white; padding: 5px; text-align: center; border-radius: 10px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> 当社 </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																	
積立金方式	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[※]</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 [※]
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、業績およ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。実際の売上高および利益は、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/>

