



株式会社ポピンズ

# 2024年12月期 決算説明会資料



証券コード：7358  
2025年2月13日

# AGENDA

ミッション、SDGsへの取組み	p.03
2024年12月期 決算ハイライト	p.06
2024年12月期 4Q業績	p.13
2025年12月期 業績予想	p.25
APPENDIX	p.30

## 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。

### 厚生労働省が示した「女性活躍」に関する方針



101人以上の企業に女性  
管理職比率の公表義務化



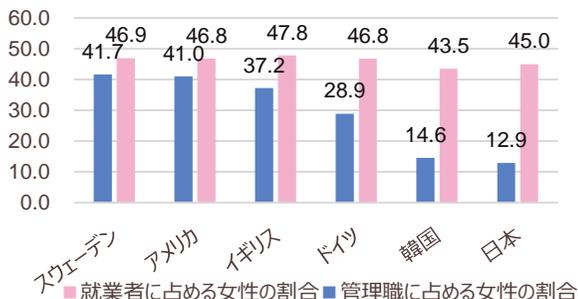
101人以上の企業に男女の  
賃金格差の公表義務化



女性の健康課題への取組を  
行動計画に盛り込む

#### 管理職比率

他国同等の女性就業率に対し、  
約13%で最低水準



**ジェンダー・ギャップ° 日本 118位 (世界 146カ国中) \*2**

#### 賃金格差

日本の男女賃金格差  
**21.3%**

出産後正社員に戻れない

**L字カーブ**が課題

女性の働き控えがなくなれば

経済効果が **8.7 兆円**\*3

#### 不妊予防

生活スタイルの多様化に伴い  
必要性の高まり

#### ダブルケア

第一子出産年齢\*1



出所 \*1: 日本経済新聞掲載 (人口動態統計を基に作成) \*2: 世界経済フォーラム\*3: 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

ポピンズプラス

全国保育士等研修

認定ベビーシッター

ハーバード大と「子どものためのSDGs」共同研究

売上総利益 前年比 **+20%** 付加的サービス解禁へ

受講者 約**122,000**人 (前年比 **+11%**)

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**

**\*社内**

女性取締役 / 女性管理職

男女賃金格差

女性雇用創出

不妊予防

**23.5% / 75.1%**

**15.6%** (日本平均 21.3%)

年間 **4,000**人以上

チェックシート臨床試験最終段階

**8** 働きがいも  
経済成長も

**働き方改革  
保育士の地位向上**

**\*社内**

業務DX化

残業時間

学習機会創出

ナニーサービスマッチング・電話対応等 月間 **1,000**人時間 削減

年間平均**5.6**時間/月 (目標 7時間以内/月)

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 **69**人

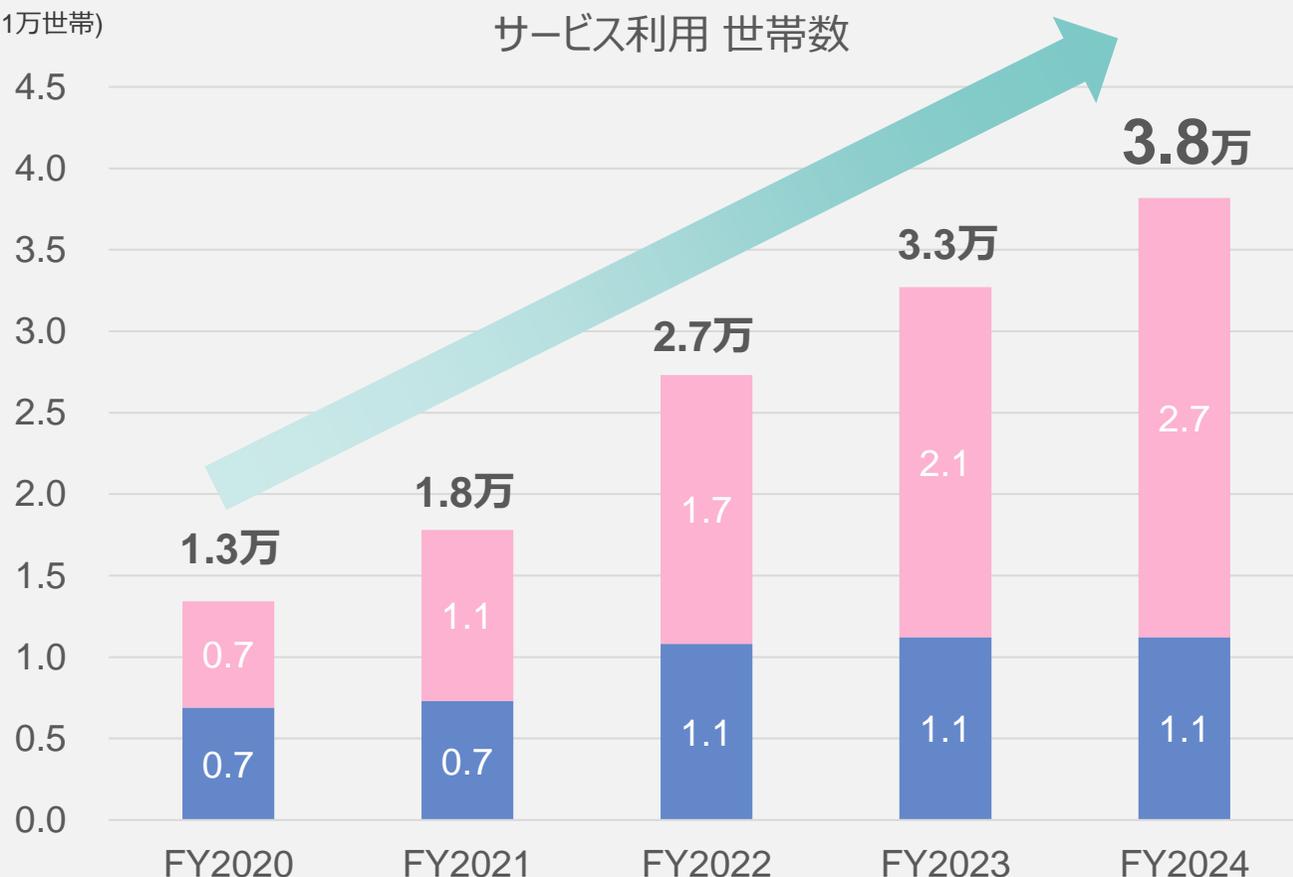
経済産業省×ポピンズ×大学 共同講座 **3期連続獲得**

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 \*当社グループ内におけるインパクト

# 当社サービス利用 家庭数

## 2024年度は 3.8万世帯にサービスを提供

(単位：1万世帯)



**ファミリーケア事業**  
yoy +25.4%

**エデュケア事業**  
yoy +0.1%

※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)

# 2024年12月期 決算ハイライト



# サマリー：営業利益は過去最高益を更新

売上高

**316.9**億円  
(yoy +9.7%)

営業利益

**15.7**億円  
(yoy +35.5%)

純利益

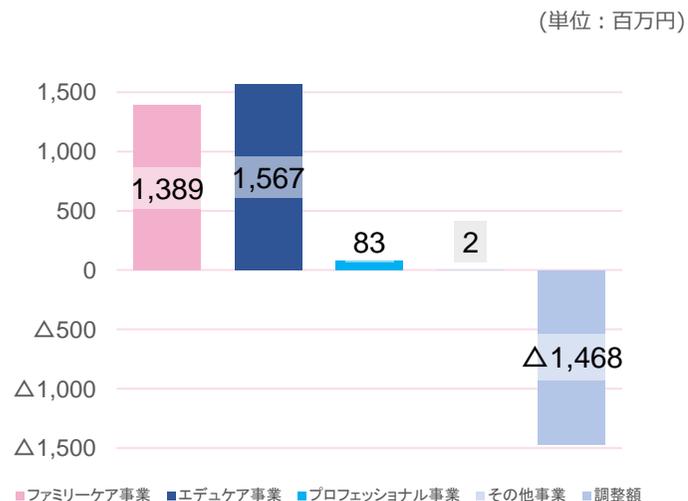
**7.7**億円  
(yoy +14.5%)

## 売上高（セグメント別）



売上高 調整額：△146

## 営業利益（セグメント別）



# 通期連結業績

- 売上高 : 順調に推移  
売上総利益 : 高利益率のファミリーケア事業の構成比が上昇、成長率が売上高を上回った  
販管費 : + ) 事業成長に伴う準変動費\*、執行体制強化に伴う人件費及び採用費 等  
          - ) 役員報酬額 等  
当期純利益 : エデュケア施設に係る減損損失 371百万円\*\*を計上

(単位：百万円)

	2023年12月期		2024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	28,893	100.0	<b>31,690</b>	100.0	2,797	<b>+9.7</b>
売上原価	22,957	79.5	<b>25,106</b>	79.2	2,149	<b>+9.4</b>
売上総利益	5,935	20.5	<b>6,583</b>	20.8	647	<b>+10.9</b>
販売一般管理費	4,773	16.5	<b>5,009</b>	15.8	235	<b>+4.9</b>
営業利益	1,162	4.0	<b>1,574</b>	5.0	411	<b>+35.5</b>
経常利益	1,301	4.5	<b>1,594</b>	5.0	293	<b>+22.5</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	677	2.3	<b>776</b>	2.5	98	<b>+14.5</b>

\*主に、ペーパーシッターサービスに係る決済・システム関連費用、ならびに、控除対象外消費税等（エデュケア事業に関わるものを含む）など

\*\* 内、363百万円については3Qにおいて計上済み分

# 通期セグメント別業績

- ・ファミリーケア : 売上・利益ともに二桁成長
- ・エデュケア : 公定価格改定および処遇改善による営業利益△173百万円の影響\*にも関わらず増収増益
- ・プロフェッショナル : 長期に亘り提供してきた大型研修2案件が受注に至らず、大幅減益

(単位：百万円)

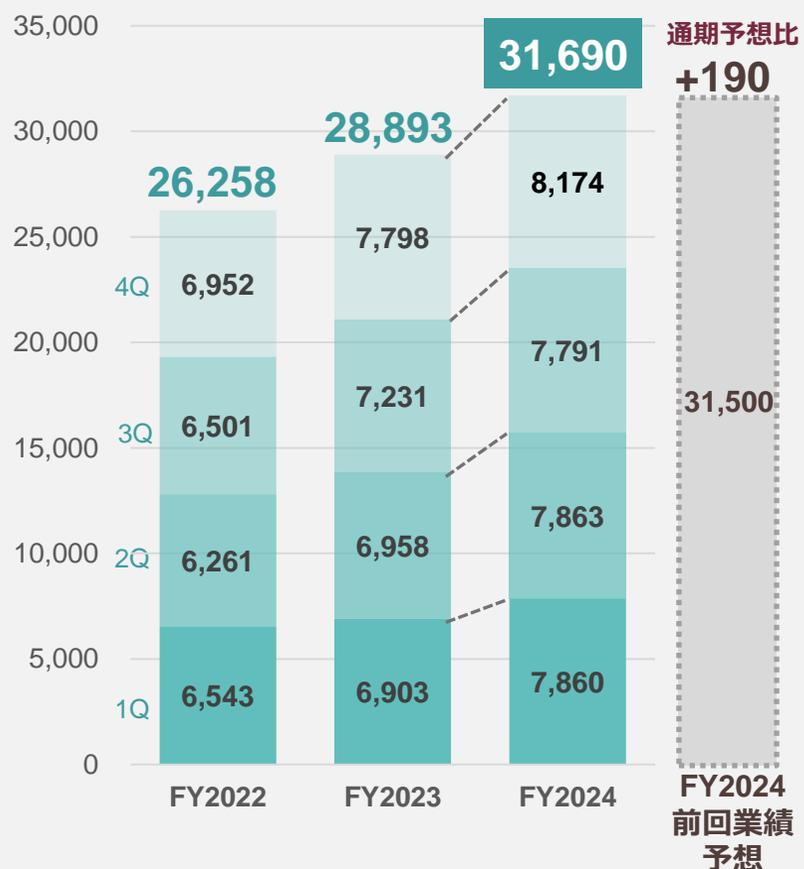
	セグメントの名称	2023年12月期		2024年12月期		前期比	
		実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減	増減率(%)
売上高	ファミリーケア事業	5,559	19.2	<b>6,776</b>	21.3	1,216	<b>+21.9</b>
	エデュケア事業	22,333	76.9	<b>24,004</b>	75.4	1,670	<b>+7.5</b>
	プロフェッショナル事業	654	2.3	<b>582</b>	1.8	△72	<b>△11.1</b>
	その他事業	484	1.7	<b>474</b>	1.5	△9	<b>△2.1</b>
	調整額	△138	-	<b>△146</b>	-	△7	-
	合計	28,893	-	<b>31,690</b>	-	2,797	<b>+9.7</b>
営業利益	ファミリーケア事業	1,214	44.2	<b>1,389</b>	45.7	175	<b>+14.4</b>
	エデュケア事業	1,363	49.6	<b>1,567</b>	51.5	203	<b>+15.0</b>
	プロフェッショナル事業	189	6.9	<b>83</b>	2.7	△105	<b>△55.9</b>
	その他事業	△20	△0.7	<b>2</b>	0.1	22	-
	調整額	△1,584	-	<b>△1,468</b>	-	116	-
	合計	1,162	-	<b>1,574</b>	-	411	<b>+35.5</b>

\*通期での影響額は公定価格改定による売上高増712百万円、処遇改善による売上原価増885百万円。令和5年度人事院勧告に伴う公定価格改定および処遇改善の影響の詳細については、P.12参照。

# 通期実績と前回業績予想との比較

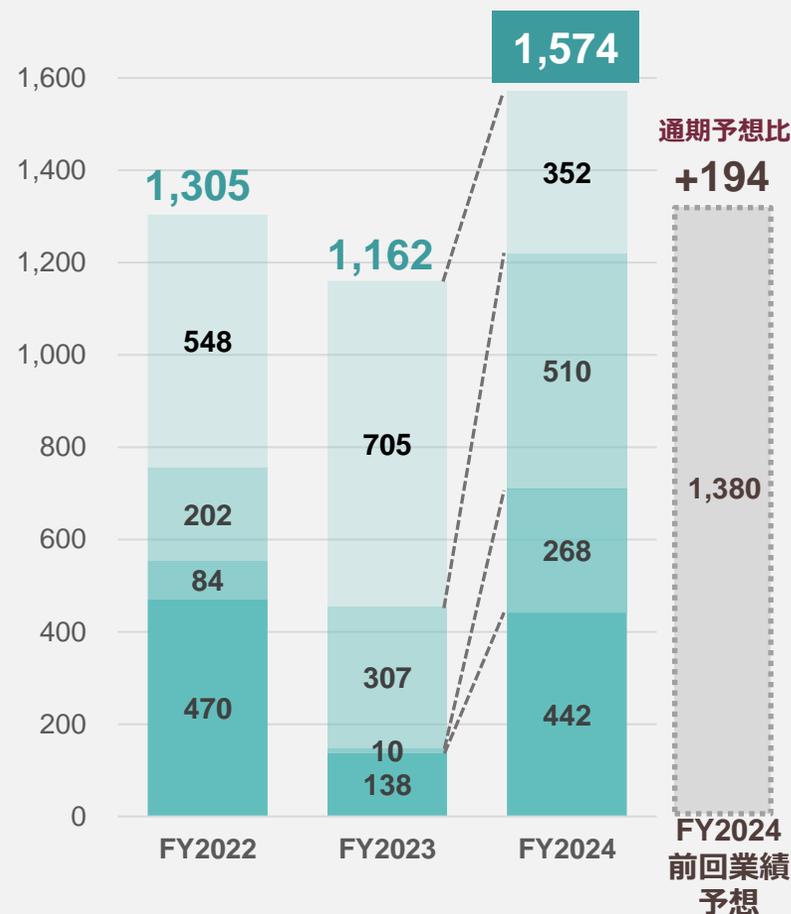
- 前回業績予想(11月8日発表)を過達： 売上高 +1.9億円、営業利益 +1.9億円

## 売上高



## 営業利益

(単位：百万円)



## 通期実績と前回業績予想の主な差異要因

### ① 賞与財源および支給時期・方法の見直し

独自財源での賞与水準向上を計画していたが、令和6年度人事院勧告に伴う公定価格改定の水準（+10.7%）を踏まえ見直し

### ② エデュケア助成金等

自治体による精算タイミングが想定より早期化

# 公定価格改定および処遇改善の影響

## 令和5年度人事院勧告に伴う公定価格改定および処遇改善の影響

令和6年度分の公定価格改定および処遇改善による営業利益マイナス影響(累計△70百万円)については、**FY2025 1Q分の処遇改善にかかる一部前倒し支給の影響**

(単位：百万円)

	公定価格改定(売上高増*)			処遇改善(費用増)			利益影響			備考
	2024年度累計			2024年度累計			2024年度累計			
		1-3Q	4Q		1-3Q	4Q		1-3Q	4Q	
令和5年度分**	329	329	—	432	432	—	△ 103	△ 103	—	
令和6年度分***	383	243	140	453	—	453	△ 70	243	△ 313	FY2025 1Q分の一部前倒し支給
合計	712	572	140	885	432	453	△ 173	140	△ 313	
内、独自改善分	—	—	—	103	103	—	△ 103	△ 103	—	

\* 助成金の受給による売上高増加を指す

\*\* 令和5年度分：2023年4月～2024年3月

\*\*\* 令和6年度分：助成金収入 2024年4月～2024年12月分（2025年1～3月まで継続して受給予定）

処遇改善支給 2024年4月～2025年3月分（2025年1～3月分のうち、一部についてはFY2025 1Q以降に計上予定）

# 2024年12月期 4Q業績

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

# FY2024 4Q 連結業績

- 売上高** : 公定価格改定の影響140百万円を除いても堅調に推移  
**売上原価** : 3Q迄の未実施分を含む処遇改善\*、PC一括入替等の影響を除けば、増加率は売上高と同水準  
**販管費** : + ) 本支社の処遇改善、事業成長に伴う準変動費\*\*、執行体制強化に伴う人件費及び採用費 等  
 - ) 役員報酬額 等  
**経常利益** : 前年4Qにおける営業外収入（法人保険解約返戻金138百万円）が前年比較に影響  
**四半期純利益** : 前年4Qにおける特別損失（減損損失▲225百万円）が前年比較に影響

(単位: 百万円)

	2023年第4四半期		2024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	7,798	100.0	<b>8,174</b>	100.0	376	<b>+4.8</b>
売上原価	5,923	76.0	<b>6,525</b>	79.8	602	<b>+10.2</b>
売上総利益	1,875	24.0	<b>1,648</b>	20.2	△226	<b>△12.1</b>
販売一般管理費	1,169	15.0	<b>1,296</b>	15.9	126	<b>+10.9</b>
営業利益	705	9.1	<b>352</b>	4.3	△353	<b>△50.0</b>
経常利益	839	10.8	<b>353</b>	4.3	△486	<b>△57.9</b>
親会社株主に帰属する 四半期純利益	397	5.1	<b>226</b>	2.8	△171	<b>△43.1</b>

\*4Q影響額は公定価格改定による売上高増140百万円、処遇改善による売上原価増453百万円（前年4Q 77百万円）。令和5年度人事院勧告に伴う公定価格改定および処遇改善の影響の詳細については、P.12参照。

\*\* 主に、ベビーシッターサービスに係る決済・システム関連費用、ならびに、控除対象外消費税等（エデュケア事業に関わるものを含む）など。

# FY2024 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 ナニー・シルバーケアの体制強化、前年4Qの特殊要因の影響で増益幅は限定的
- **エデュケア** : 3Qまでの未実施分を含む処遇改善\*の一括処理影響△313百万円を除けば増収増益
- **プロフェッショナル** : 長期継続の大型研修2案件が当期受注に至らず  
中・小型案件で受注を挽回するも、収益性の高い大型案件が減少したことにより減益

(単位：百万円)

	セグメントの名称	2023年第4四半期		2024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	1,563	20.0	<b>1,833</b>	22.3	269	<b>+17.3</b>
	エデュケア事業	5,745	73.5	<b>5,966</b>	72.6	220	<b>+3.8</b>
	プロフェッショナル事業	390	5.0	<b>299</b>	3.6	△90	<b>△23.2</b>
	その他事業	120	1.5	<b>116</b>	1.4	△4	<b>△3.5</b>
	調整額	△21	-	<b>△40</b>	-	△19	-
	合計	7,798	-	<b>8,174</b>	-	376	<b>+4.8</b>
営業利益	ファミリーケア事業	350	32.3	<b>354</b>	48.8	4	<b>+1.2</b>
	エデュケア事業	523	48.3	<b>225</b>	31.1	△298	<b>△56.9</b>
	プロフェッショナル事業	218	20.1	<b>143</b>	19.7	△75	<b>△34.4</b>
	その他事業	△7	△0.7	<b>2</b>	0.4	10	-
	調整額	△378	-	<b>△372</b>	-	5	-
	合計	705	-	<b>352</b>	-	△353	<b>△ 50.0</b>

\*4Q影響額は公定価格改定による売上高増140百万円、処遇改善による売上原価増453百万円。令和5年度人事院勧告に伴う公定価格改定および処遇改善の影響の詳細については、P.12参照。

# 4Q 業績推移

## ファミリーケア事業

売上高 : ベビーシッターの採用強化策が奏功

営業利益率 : ベビーシッター拡大に伴うサービスミックス変化\*

ナニー・シルバーケアの戦略的な体制強化に伴う低下 FY2025以降に収益貢献



売上高yoy	+17.5%	+34.1%	+24.9%	<b>+17.3%</b>
営業利益yoy	△5.2%	+20.5%	+22.6%	<b>+1.2%</b>
営業利益率	25.4%	22.8%	22.4%	<b>19.3%</b>

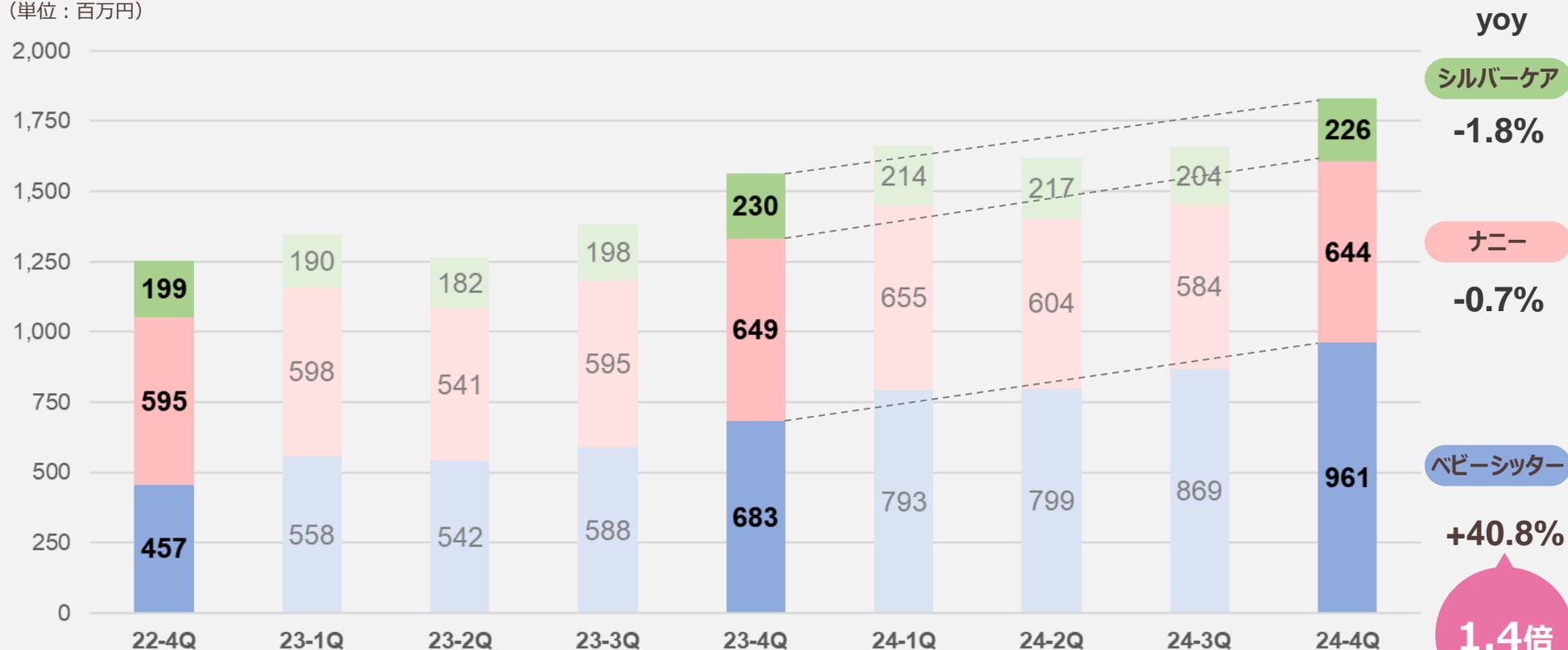
\*ベビーシッターサービス利益率改善は進捗しているものの、相対的に利益率が低いベビーシッターサービスの売上高構成比の上昇は、ファミリーケア事業全体の利益率押し下げ要因となります。

# 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 体制整備及び年末年始大型連休で一時的に成長減速
- シルバーケア：前年4Qの過年度売上計上\*の影響で一時的に減少 新規申込および受注は好調

(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.35参照

\*前年4Qの影響がなかったと仮定すると、当4Qにおける売上高yoyは+2%程度

### 外部環境

#### 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

東京都ベビーシッター利用支援事業  
(一時預かり)の拡大

- ・導入自治体がさらに増加 5市・19区・2村へ
- ・利用理由問わず
- ・最大36万円(2,500円/h×144h/年)まで補助

人財の不足と獲得競争の激化

#### ベビーシッター サービス

規模でNo.1

#### シルバーケア サービス

医療から介護へ、施設から在宅へ

団塊の世代が75歳以上へ

アクティブシニアの増加

ビジネスケアラー・ダブルケアラーの増加

### ポピンスの施策・方針

プレミアムサービスとしての位置づけ  
強化とナニー待遇改善、体制構築

品質への評価と根強いニーズに  
基づく顧客単価の向上

マーケットリーダーとして事業拡大基調  
採用・研修拠点増設による促進

規模拡大に伴うリスク管理の強化  
需要を踏まえた顧客単価の向上

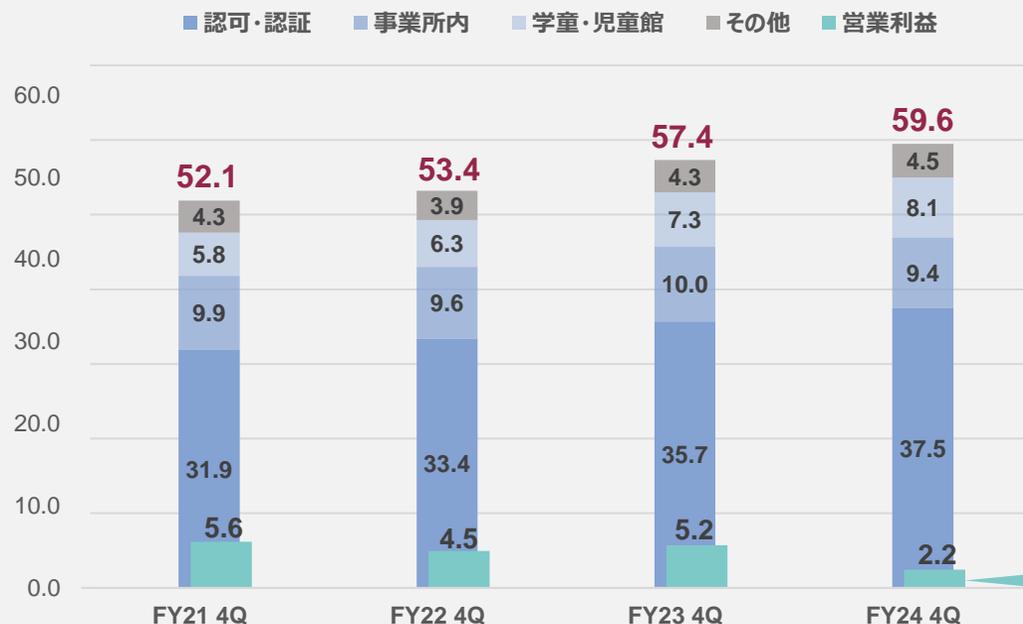
営業管理の改善による  
新規会員獲得の復調傾向を継続

品質管理を通じた顧客単価向上  
待遇改善による働き手確保

公定価格改定による売上高増加および処遇改善\*、PC一括入替等の影響を除けば、構造改革が進み増益、営業利益率は前年同期並み



(単位：億円)



売上高yoy	+2.3%	+2.4%	+7.5%	<b>+3.8%</b>
営業利益yoy	△4.8%	△19.7%	+15.2%	<b>△56.9%</b>
営業利益率	10.8%	8.5%	9.1%	<b>3.8%</b>

\* 令和5年度人事院勧告に伴う公定価格改定（令和6年分）および処遇改善実施による営業利益マイナス影響（△313百万円）を除いた場合の当4Q営業利益率は9.2%。令和5年度人事院勧告に伴う公定価格改定および処遇改善の影響の詳細については、P.12参照。

### 既存・2年目・新規施設が、共に増益貢献

- 既存園・開園2年目 : 順調に収益改善
- 新規 : 3Q以降の利益貢献が継続
- 本部費用 : 控除対象外消費税等、ポピンスプラス等の体制拡充、本支社処遇改善が影響
- 公定価格・処遇改善 : 3Q迄の未実施分を含む処遇改善実施\*による、一時的な特殊要因

#### 新規開園数

	2022年	2023年	2024年
直営型	6	5	5
委託型等	6	9	6
(うち学童・児童館)	(4)	(7)	(5)
合計	12	14	11

#### 閉園数

	2022年	2023年	2024年
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。

受注済である認可保育所の今後の開設ペースは、年間2~3施設。来期以降の新規案件獲得は、設備投資を伴わない委託型施設（学童児童館等）に軸足をシフト。

#### 四半期営業利益 前年同期比較 FY23-4Q 対 FY24-4Q



注) 新規：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：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。

\* 令和5年度人事院勧告に伴う公定価格改定影響の令和6年度分（2024年4月～2025年3月）による売上高増、および処遇改善の一括実施による費用増。公定価格改定の影響の詳細については、P.12参照。

### 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  
働きやすさ重視の売り手市場

通年での園児募集マーケティングの強化

助成金拡大も追い風とした新人事制度の導入  
新制度に基づいた採用促進と退職抑制

#### 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)

地域ごとの収益性に基づいた選択と集中  
既存施設のポートフォリオ管理の推進

継続的な処遇改善・新人事制度の導入  
政策の実現（働き手支援、付加的保育）

#### 高利益率の ポピンズプラス 拡大

付加的サービス提供に対する  
ニーズの高まり、理解の向上

類似サービスとの競合

認可保育所

付加的サービスが公に解禁

学童

先進自治体における付加的  
サービスの開始

## 認可保育所において付加的サービスが実施可能に

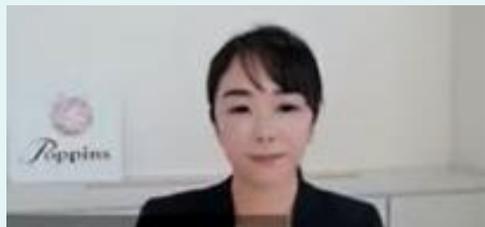
2024年12月25日公表 「規制改革推進に関する中間答申」により方向性が明示

- 全国で原則実施可能とするため、こども家庭庁から自治体へ通知
- 保護者による選択制、体操等\*の幅広いプログラムを認める
- 保護者と事業者間の直接契約の場合、自治体との協議が不要に

\*体操等：体操、体育、スポーツ、ダンス、音楽、絵画、造形、英語、文字等（以下「体操等」）の付加的サービス

### 2024年10月11日 こども家庭庁に「保育の未来を創る会」を通じて提言\*

内閣府規制改革推進会議\*にて  
第2回健康・医療・介護ワーキング・グループ



<https://www.youtube.com/live/Ebr4hfEB3AE>

#### 提言のポイント

- お子様の個性に寄り添い、選択肢を広げる機会を提供
- 保護者の仕事と育児の両立支援
- 格差保育是正へ貢献

#### 「保育の未来を創る会」 参加企業6社

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

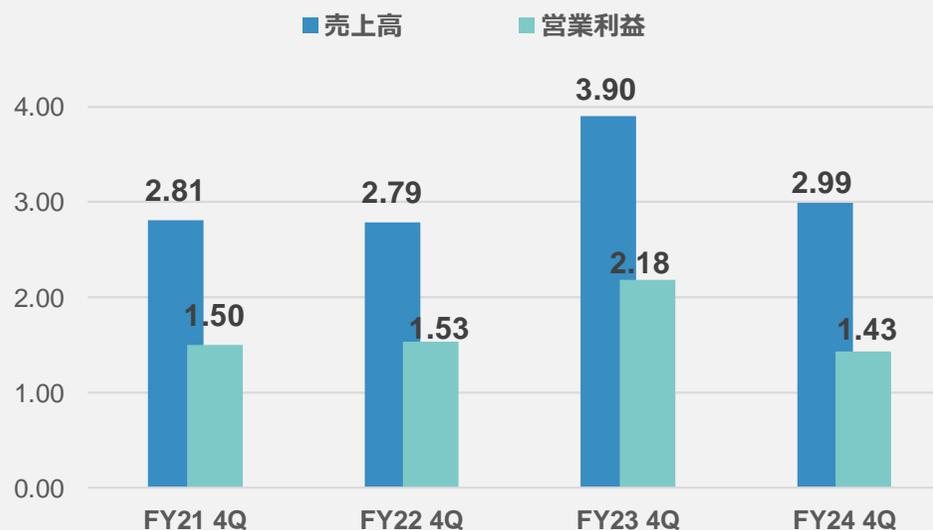
## ポピンズへの影響

## 高利益率のポピンズプラス拡大へ

- 長期継続の大型研修 2 案件が、当期受注に至らず
- 中・小型案件で受注を挽回するも、収益性の高い大型案件が減少したことにより減益
- 今後は、研修販売先を企業へ拡大



(単位：億円)



売上高yoy	+20.4%	△0.7%	+39.5%	△23.2%
営業利益yoy	+41.6%	+2.1%	+42.0%	△34.4%
営業利益率	53.5%	54.9%	55.9%	47.7%

### 外部環境

### ポピンズの施策・方針

#### 国・自治体

保育の質にフォーカスした研修  
ニーズの高まり

研修ニーズの多様化

・コロナ禍以降、ハイブリッド化・オンライン化に  
対応

自治体研修の受注競争力強化

保育現場の課題解決に寄り添う研修

学童研修へも本格参入

#### 民間

共働き世帯の増加

ビジネスケアラー・ダブルケアラー増加

・離職回避への手立てを模索

育児コンサルティング\*の推進強化

その他企業ニーズを踏まえた事業拡大を  
企図

\*育児コンサルティングとは、顧客企業の社員に対して、経験豊富なコンサルタントによる、ポピンズのノウハウを活かした、子育てに関する相談対応・お困りごとの解決・最新情報の提供、カウンセリング等を行うサービス。

# 2025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

# 2025年度 業績予想

営業利益で過去最高益を更新した2024年度から、更なる利益成長を図る

(単位：百万円)

	2024年12月期		2025年12月期		対前期 増減	対前期比(%)
	実績	構成比(%)	予想	構成比(%)		
売上高	31,690	100.0	<b>33,000</b>	<b>100.0</b>	1,309	+4.1
営業利益	1,574	5.0	<b>1,700</b>	<b>5.2</b>	125	+8.0
経常利益	1,594	5.0	<b>1,700</b>	<b>5.2</b>	105	+6.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	776	2.5	<b>1,000</b>	<b>3.0</b>	223	+28.8

# 2025年度 業績予想

## ● ファミリーケア

ベビーシッター : 顧客・働き手の自然流入増が継続、採用・研修拠点の拡充、品質管理・リスク管理強化  
ナニー・シルバーケア : プレミアムサービスとしての位置付け強化、FY2024体制強化の業績貢献

## ● エデュケア

(+) 新規開園の初年度影響の縮小、低採算施設の閉園、ポピンスプラス拡大  
(-) 保育所・学童等における質の向上、採用強化に伴う採用費増加

## ● プロフェッショナル

大型案件の挽回、リピート案件の運営効率向上、民需開拓の強化

なお、令和6年度人事院勧告に伴う公定価格改定 (+10.7%) の影響は、助成金収入増・人件費増ともに現時点で未考慮

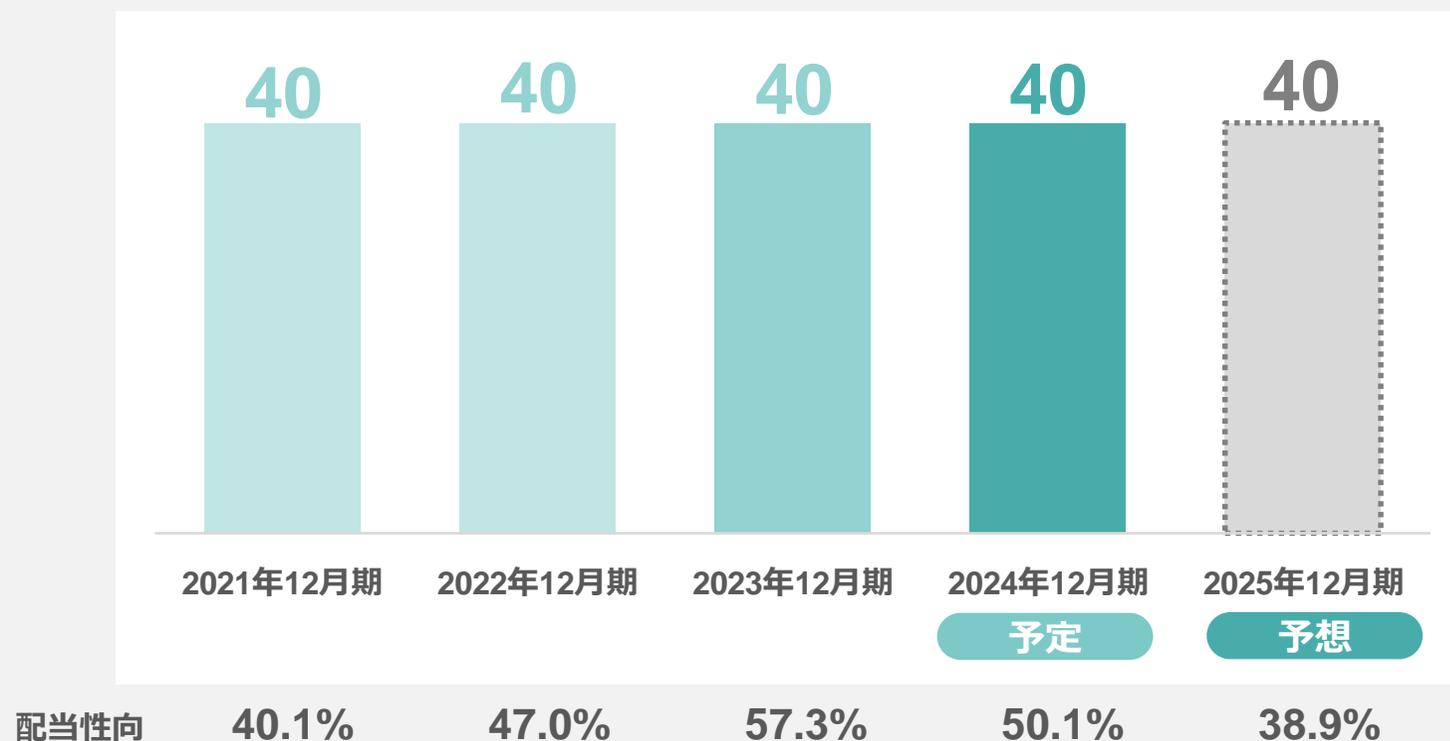
成長率 (%)	ファミリーケア事業	エデュケア事業	プロフェッショナル事業
売上高	10%台前半	ひと桁前半	10%台前半
営業利益	ひと桁半ば	10%台半ば	50%以上改善

※エデュケア施設の新規開設 7 (認可3、学童・児童館4)、ポートフォリオ管理適正化の観点からの能動的なクローズを含む閉園 19 (認証1、事業所内6、学童・児童館9、自治体委託の認可化1、その他2)

# 2025年12月期 配当予想

- 2024年12月期：当初の予想通り一株40円
- 2025年12月期：引き続き一株40円

(単位：円)



※2024年12月期末配当は、2025年2月19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）

# 飛躍へ ポピンス第2創業期



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37年間

\* こども家庭庁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

---

# 四半期推移データ

(単位：百万円)

	2022年12月期					2023年12月期					2024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	6,543	6,261	6,501	6,952	26,258	6,903	6,958	7,231	7,798	28,893	7,860	7,863	7,791	8,174	31,690
ファミリーケア事業	1,049	1,025	1,107	1,252	4,434	1,346	1,266	1,382	1,563	5,559	1,663	1,621	1,658	1,833	6,776
エデュケア事業	5,278	5,147	5,187	5,345	20,958	5,426	5,585	5,575	5,745	22,333	6,036	6,128	5,873	5,966	24,004
プロフェッショナル事業	129	20	134	279	564	54	22	186	390	654	60	31	190	299	582
その他事業	116	113	114	114	458	115	122	125	120	484	116	117	123	116	474
調整額	△ 30	△ 44	△ 43	△ 39	△ 158	△ 39	△ 38	△ 38	△ 21	△ 138	△ 16	△ 35	△ 53	△ 40	△ 146
売上総利益	1,530	1,136	1,303	1,630	5,601	1,385	1,191	1,483	1,875	5,935	1,733	1,470	1,730	1,648	6,583
率 (%)	(23.4)	(18.2)	(20.1)	(23.5)	(21.3)	(20.1)	(17.1)	(20.5)	(24.0)	(20.5)	(22.1)	(18.7)	(22.2)	(20.2)	(20.8)
営業利益	470	84	202	548	1,305	138	10	307	705	1,162	442	268	510	352	1,574
率 (%)	(7.2)	(1.4)	(3.1)	(7.9)	(5.0)	(2.0)	(0.1)	(4.3)	(9.1)	(4.0)	(5.6)	(3.4)	(6.5)	(4.3)	(5.0)
ファミリーケア事業	272	222	246	285	1,027	317	241	304	350	1,214	378	323	333	354	1,389
エデュケア事業	534	283	323	454	1,596	271	211	357	523	1,363	481	357	503	225	1,567
プロフェッショナル事業	27	△ 46	35	153	169	△ 38	△ 48	57	218	189	△ 47	△ 44	32	143	83
その他事業	0	△ 5	△ 11	△ 7	△ 24	△ 9	△ 1	△ 1	△ 7	△ 20	△ 6	△ 1	6	2	2
調整額	△ 364	△ 369	△ 391	△ 337	△ 1,462	△ 403	△ 394	△ 409	△ 378	△ 1,584	△ 364	△ 365	△ 365	△ 372	△ 1,468
経常利益	483	110	211	553	1,357	138	19	303	839	1,301	436	307	497	353	1,594
率 (%)	(7.4)	(1.8)	(3.2)	(8.0)	(5.2)	(2.0)	(0.3)	(4.2)	(10.8)	(4.5)	(5.6)	(3.9)	(6.4)	(4.3)	(5.0)
純利益	317	73	142	290	824	95	0	185	397	677	268	198	83	226	776
率 (%)	(4.9)	(1.2)	(2.2)	(4.2)	(3.1)	(1.4)	(△0.0)	(2.6)	(5.1)	(2.3)	(3.4)	(2.5)	(1.1)	(2.8)	(2.5)
ファミリーケア事業売上高	1,049	1,025	1,107	1,252	4,434	1,346	1,266	1,382	1,563	5,559	1,663	1,621	1,658	1,833	6,776
ナニー事業	554	492	533	595	2,175	598	541	595	649	2,384	655	604	584	644	2,488
(内プレミアム)	159	187	196	202	745	196	213	232	254	896	247	247	242	246	984
(内法人契約)	83	81	89	93	348	85	95	92	93	366	86	99	87	89	362
シッター事業	288	326	363	457	1,436	558	542	588	683	2,372	793	799	869	961	3,424
チャイルドケア合計	843	819	896	1,052	3,611	1,156	1,084	1,184	1,332	4,757	1,448	1,403	1,453	1,606	5,912
(内主力サービス) ※	532	594	649	753	2,529	839	851	913	1,031	3,636	1,126	1,146	1,200	1,297	4,771
シルバーケア	206	206	210	199	822	190	182	198	230	802	214	217	204	226	863

※ 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

# 2024年度 貸借対照表

(単位：百万円)

	2023年 12月期末	2024年 12月期末	増減
<b>流動資産</b>	<b>9,305</b>	<b>12,515</b>	<b>3,209</b>
現金及び預金	5,000	8,373	3,372
売掛金	3,508	3,571	63
<b>固定資産</b>	<b>5,317</b>	<b>4,199</b>	<b>△ 1,117</b>
有形固定資産	2,815	1,682	△ 1,132
無形固定資産	257	170	△ 86
投資その他の資産	2,244	2,346	101
<b>資産合計</b>	<b>14,622</b>	<b>16,714</b>	<b>2,092</b>
<b>流動負債</b>	<b>4,222</b>	<b>5,467</b>	<b>1,245</b>
短期借入金	600	1,200	600
1年内返済長期借入金	642	945	302
未払金	1,424	1,614	190
<b>固定負債</b>	<b>2,284</b>	<b>2,740</b>	<b>456</b>
長期借入金	1,413	1,835	422
資産除去債務	715	764	48
<b>負債合計</b>	<b>6,506</b>	<b>8,208</b>	<b>1,701</b>
<b>純資産</b>	<b>8,116</b>	<b>8,506</b>	<b>390</b>
<b>負債及び純資産</b>	<b>14,622</b>	<b>16,714</b>	<b>2,092</b>

- ✓ 2024年度に開設した新規保育園の支出が2023年に発生し、2024年に設備助成金を受領して圧縮記帳(※)をしたため。
- ✓ 減損処理371百万円。

- ✓ 各認可保育所等で留保すべき資金を3月末(自治体年度末)で確保していたが、2024年より通期を通して確保。その結果、現金及び預金、長短借入金が両建てで増加。

- ✓ 2024年12月期末：自己資本比率**50.9%**

※ 圧縮記帳については、APPENDIX P. 77参照

# 2024年度 キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	2023年12月期	2024年12月期	増減
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>771</b>	<b>1,840</b>	<b>1,069</b>
税金等調整前当期純利益	1,076	1,222	146
減価償却費	259	266	6
のれん償却額	23	5	△ 17
減損損失	225	371	146
売上債権の増減額	△ 587	△ 63	523
法人税等の支払額	△ 428	△ 410	18
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△ 827</b>	<b>598</b>	<b>1,426</b>
有形固定資産の取得による支出	△ 1,596	△ 660	935
助成金の受取額	957	1,317	359
無形固定資産の取得による支出	△ 44	△ 16	28
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>815</b>	<b>933</b>	<b>117</b>
短期借入金の純増減額	600	600	0
長期借入れによる収入	1,300	1,600	300
長期借入金の返済による支出	△ 694	△ 875	△ 180
配当金の支払額	△ 387	△ 389	△ 2
<b>現金及び現金同等物の増減額</b>	<b>759</b>	<b>3,372</b>	<b>2,612</b>
<b>現金及び現金同等物の期首残高</b>	<b>4,240</b>	<b>5,000</b>	<b>759</b>
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>5,000</b>	<b>8,373</b>	<b>3,372</b>

9施設（認証5、認可2、事業所内1、その他1）に係る減損損失 371百万円を計上  
 既存のエデュケア不採算施設については、当期の減損損失計上により一掃  
 大型2園を含めた当期新設園の業績は、2年目黒字化に向けて順調に推移

### 減損処理後のエデュケア施設帳簿残高

(単位：百万円)	期末帳簿 残高*	うち直営型 施設数	直営型 1施設あたり 帳簿残高
FY2024開設	273	5	54.7
FY2023開設	230	5	46.0
FY2022開設	121	5	24.1
FY2021開設	64	3	21.2
FY2020以前開設	519	115	4.5
<b>エデュケア施設 計</b>	<b>1,207</b>	<b>133</b>	<b>9.1</b>

2年目黒字化に向け順調に進捗

既に通期で黒字化済み

収益管理を厳格化済み

\* 減損判定の対象となる、建物及び構築物、長期前払費用の合計残高

### エデュケア施設の今後の方針

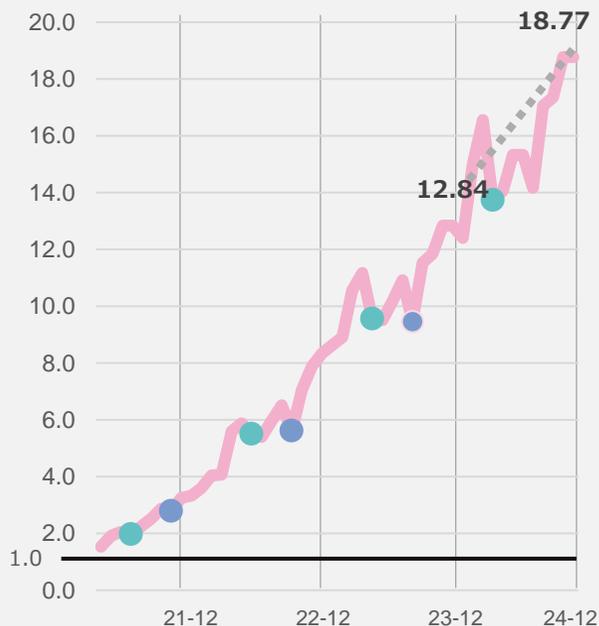
- 受注済みである認可保育所の今後の開設ペースは、年間2～3施設
- 来期以降の新規案件獲得は、設備投資を伴わない委託型施設（学童児童館等）に軸足をシフト

# チャイルドケア 売上トレンド

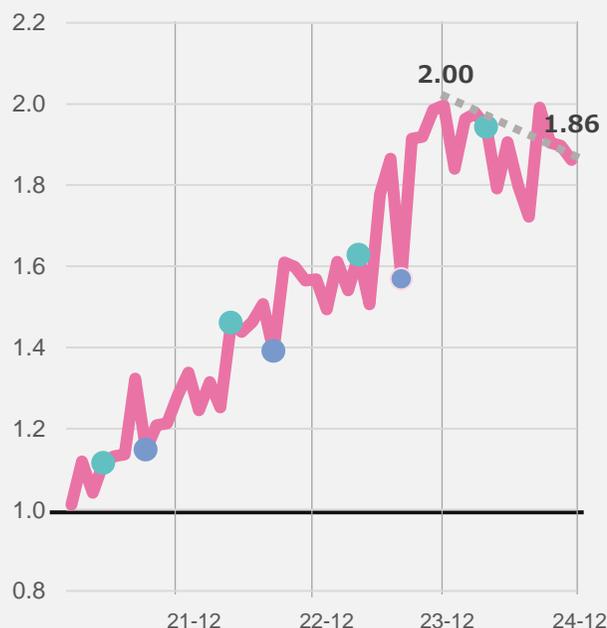
ファミリーケア事業

- ベビーシッター：シッター稼働人数・稼働時間の増加策が奏功
- ナニープレミアム・法人契約：体制整備及び年末年始大型連休で一時的に成長減速

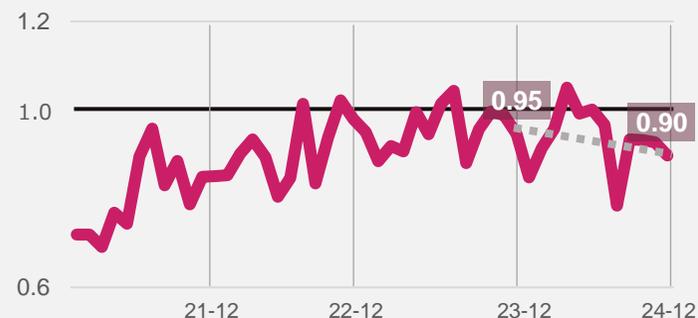
## ベビーシッター



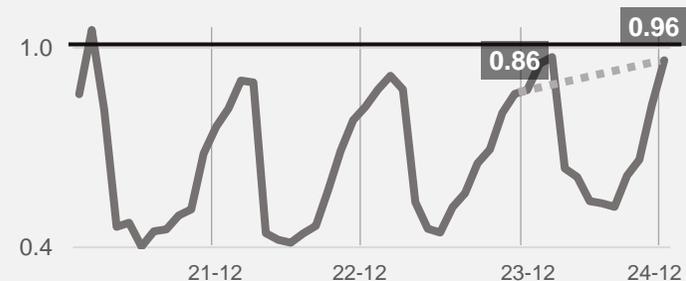
## ナニープレミアム



## 法人契約



## 自治体



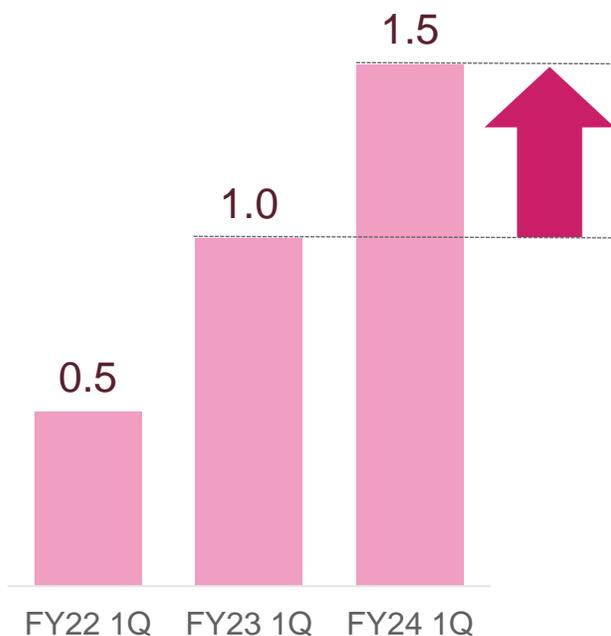
● : 4月 (新年度 オーダー減少傾向)  
● : 8月 (夏休み オーダー減少傾向)

※2020年1月の売上 (営業日数で調整した1日あたり平均売上) 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

- 需要拡大に対応するため、既存シッターの稼働促進に加えて新規採用を推進

## アクティブユーザー数の推移

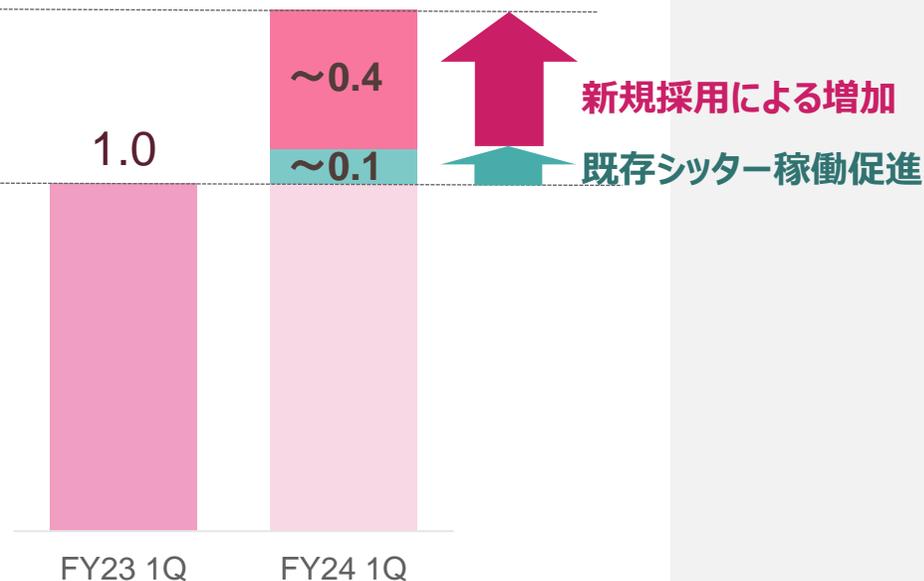
ユーザー数が急速に伸長\*



\* FY23 1Qのユーザー数を1とした際の各年のユーザー数を示す指数（概算）

## シッター稼働時間

既存シッターの稼働促進に加え  
新規シッターの開拓を継続\*\*

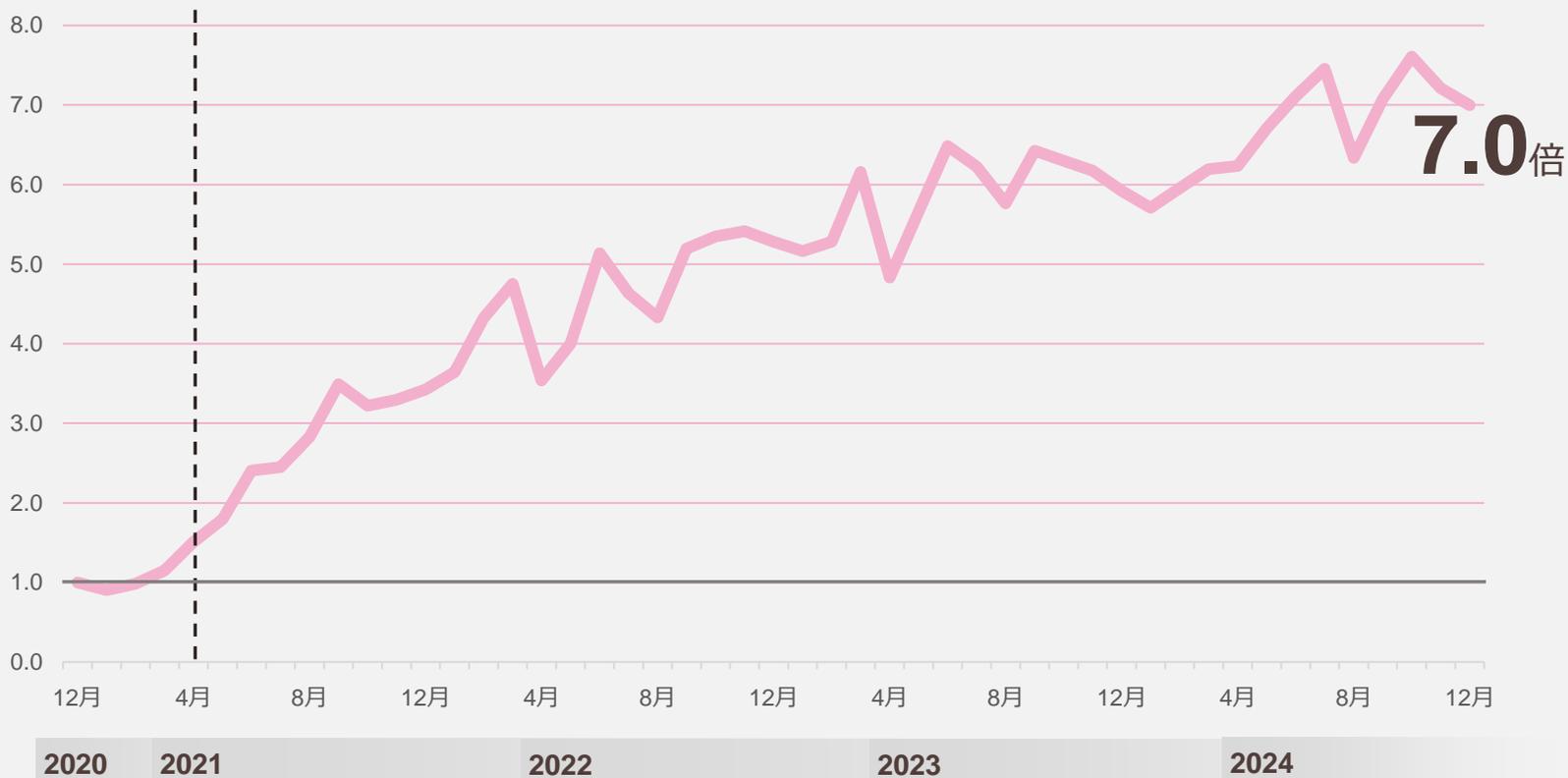


\*\* FY23 1Qのシッター稼働数・稼働時間数を1とした際の、FY24 1Qのシッターの稼働増加の内訳を示す指数（概算）

1日あたりの  
割引券利用可能額

1日2,200円  
(1枚)

1日4,400円  
(2枚へ倍増)



(当社グループ計 / 利用月ベース)

※2020年12月の利用枚数を1とした場合の各月推移



Family care

ファミリーケア  
事業

Professional

プロフェッショナル  
事業

## 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 8園（赤坂・多摩川・芝浦など）



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 20園（赤坂、高輪、経堂など）

# 【国・東京都】子育て政策加速



エデュケア  
事業

## 誰でも通園制度

狙い：  
核家族化や地域におけるつながりの希薄化などにより、  
育児の孤立化が課題

保育園に通っていない0歳6カ月～3歳児未満のお子様を  
認可・認証保育所・幼稚園等でお預りする制度。

2026年度 国実施スタート  
2024年度 東京都独自スタート

余裕のある認証保育所の有効活用



エデュケア  
事業

## 東京都すくわくプログラム

狙い：  
乳幼児の豊かな心の育ちをサポートする  
ため、主体的・協働的な探究活動を通じ  
て幼児教育・保育の充実を図る。



2024年度から運用開始  
1園あたりの上限額：1,500千円（申請から6年間）

ポピンズエデュケアにある知財 ポピンズプラスの活用

# 人財への投資：戦略的な処遇改善

持続的な成長、エッセンシャルワーカーの地位向上のため  
当社独自財源を加えた人財への投資を推進し、人手不足解消へ

## FY2024 2Q実施：処遇改善の概要\*1

財源	国・自治体からの助成金 他産業と比較した改善	 当社独自財源 (事業からの拠出) 同業他社と比較した優位性発揮
財源規模	3.3億円*2	1.0億円
主な対象施設	認可保育所	学童児童館 認証保育所*3ほか保育施設
業績インパクト	採用効率性向上 離職抑制 更なる利益成長 (特に需要旺盛な学童分野)	

\*1 令和5年度人事院勧告に伴う公定価格改定および処遇改善の影響の詳細については、P.12参照。

\*2 FY2024 2Qに実施した処遇改善の財源としては、令和5年度人事院勧告に伴う公定価格改定の令和5年度分（2023年4月～2024年3月）影響を財源としています。

\*3 認証保育所についても同様に、令和6年度分より単価改定が行われる予定です。

# 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

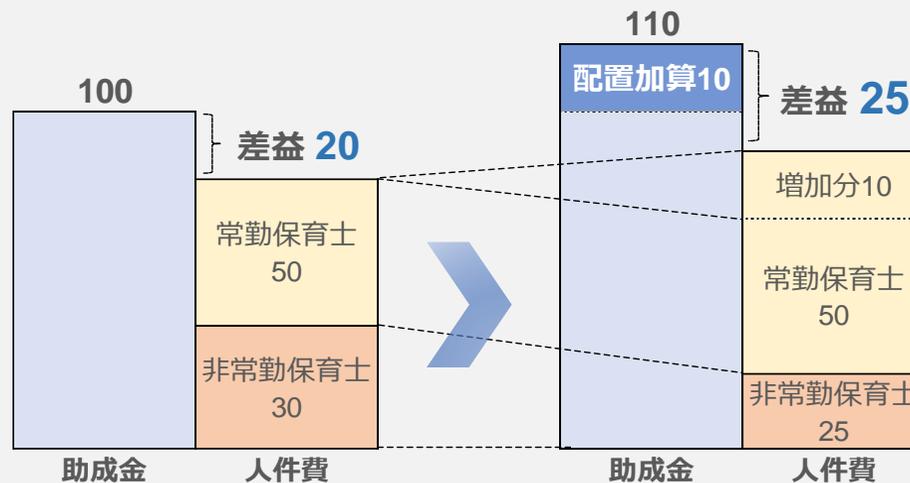
### 任意配置加算

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

# 待機児童から待機学童の時代へ 大阪エリア拡充中

NEW

## ポピンス初の取組み：付加的サービスの開始

保護者ニーズの高い英語をメインとした「GLOBALプログラム」を展開

## 大阪府豊中市

公立小学校放課後子どもクラブ

3校にて実施予定

新田小学校  
東泉丘小学校

開設：  
2024年10月～\*

公立小学校放課後子どもクラブ

2025年5月以降、定期プログラムとして本導入予定

\*2024年10月から移行・引継ぎ期間、2025年4月より全受託

豊中市

## 庄内さくら学園

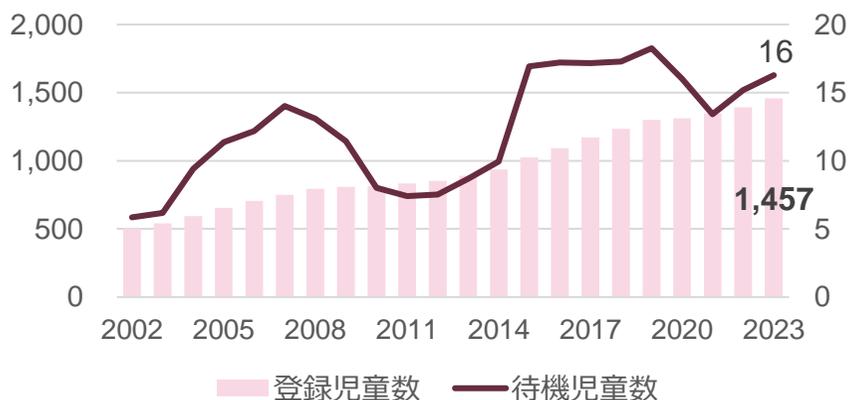
開設：2023年4月～

小中一貫校放課後子どもクラブ



2025年2月中トライアル実施、4月より定期プログラムとして本導入

学童：登録児童数・待機児童数の推移 (千人)



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）

### 子育て支援施設（1施設）



#### ポピンズキッズひろば上原

親子でエデュケアを体感できる場所  
寛ぎながら子育て支援を受けられる複合型施設

### 認可保育所（5施設）



#### ポピンズナーサリースクール

ららテラス HARUMI FLAG ・HARUMI FLAG PORT VILLAGE

※詳細は、P.47参照



ポピンズナーサリースクール ー之江



ポピンズナーサリースクール 芝浦ベイ



ポピンズナーサリースクール 巽

### 学童・児童館（5施設）

- 新宿区淀橋第四小学校放課後子どもひろば
- 練馬区立早宮小ねりっこクラブ
- 中央区プレディプラス京橋築地小
- 大阪府豊中市新田小学校（2024年10月～）
- 大阪府豊中市東泉丘小学校（2024年10月～）

### 認可保育所

85  
施設\*

開設 5施設

### 認証保育所

30  
施設

閉園 4施設

### 事業所内保育所

75  
施設

閉園 4施設

### 学童クラブ・児童館

100  
施設

開設 5施設  
閉園 1施設

### その他

48  
施設

開設 1施設

\* 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。

### 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
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	86	87	91	96	100
ALS/PALIS等	4	3	4	4	4
交流館	4	4	4	5	5
その他	39	41	38	38	39
合計	324	327	331	336	338

※2024年12月31日時点の施設数

「学童・児童館」において、同一施設で複数事業を運営している場合のカウント方法について、一部施設で複数事業を1カウントとする見直しを行いました。併せて、1施設の分類を「その他」に変更しております。これに伴い、2023年12月期以前の施設数についても、見直し後のカウント方法に基づき記載しております。

## 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

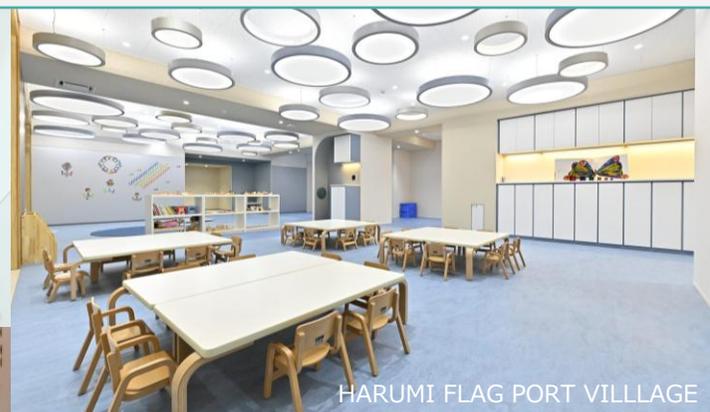
### 初年度定員 満員スタート

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**



ららテラス HARUMI FLAG



HARUMI FLAG PORT VILLAGE



ららテラス HARUMI FLAG

※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）

\*「認可定員」とは、都道府県（東京都）が認可する一施設あたりの定員。それを元に基礎自治体（中央区）が、年度毎に増加する「利用定員」を定める。

# 新規開園 2年連続 : TAKANAWA GATEWAY

「TAKANAWA GATEWAY CITY」内に認可保育園が2年連続開園  
江戸の玄関口として交流の結節点だった、高輪の歴史を引き継ぎ、未来へつなげる園に。

2025年4月

(仮称)ポピンズナーサリースクールそら  
高輪ゲートウェイ駅前

**空** をイメージした開放的な空間



- 60名定員\*
- 約500平方メートル
- テーマは「未来を象徴」
- のびのびと過ごせるピアツツアや、キッチン隣接のランチホールでは食育もできる広々空間

NEW

2026年4月

(仮称)ポピンズナーサリースクール  
高輪ゲートウェイII

**海** をイメージした穏やかな空間



- 60名定員\*
- 約600平方メートル
- テーマは「場所の記憶」
- 広々としたピアツツア、制作や絵画ができるアトリエスペース等

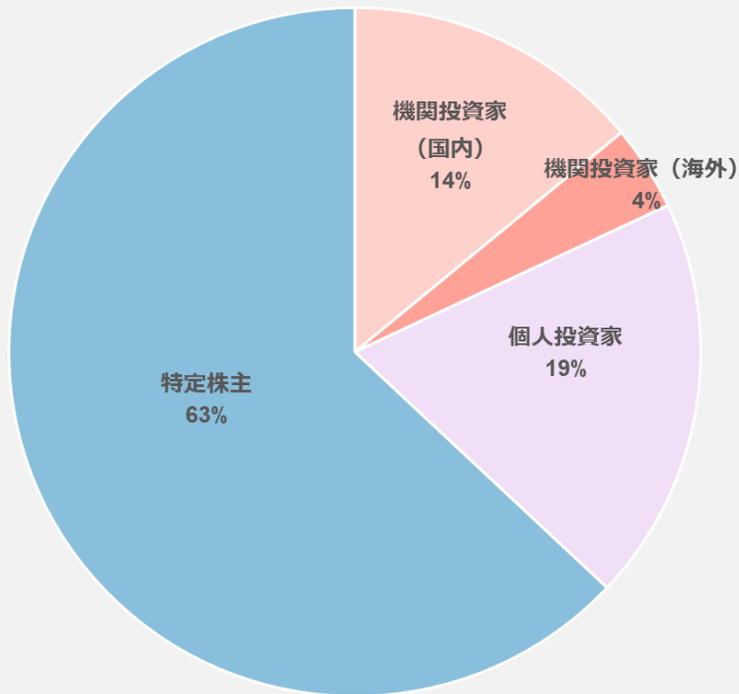
\*いずれの施設も初年度は利用定員27名

# 株主構成 2024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	3,891名

## 株主所有者別状況



※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
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	651
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	602
清板 大亮	331
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
CACEIS BANK, LUXEM BOURG BRANCH / UCI TS - FULL TAX	113
猪俣 崇	70

# 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
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み
- ◆ 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

# 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 → 26市区村 (5市・19区・2村)

### 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

令和5年度分：+5.2%  
令和6年度分：+10.7%

## ポピュラスへのインパクト／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

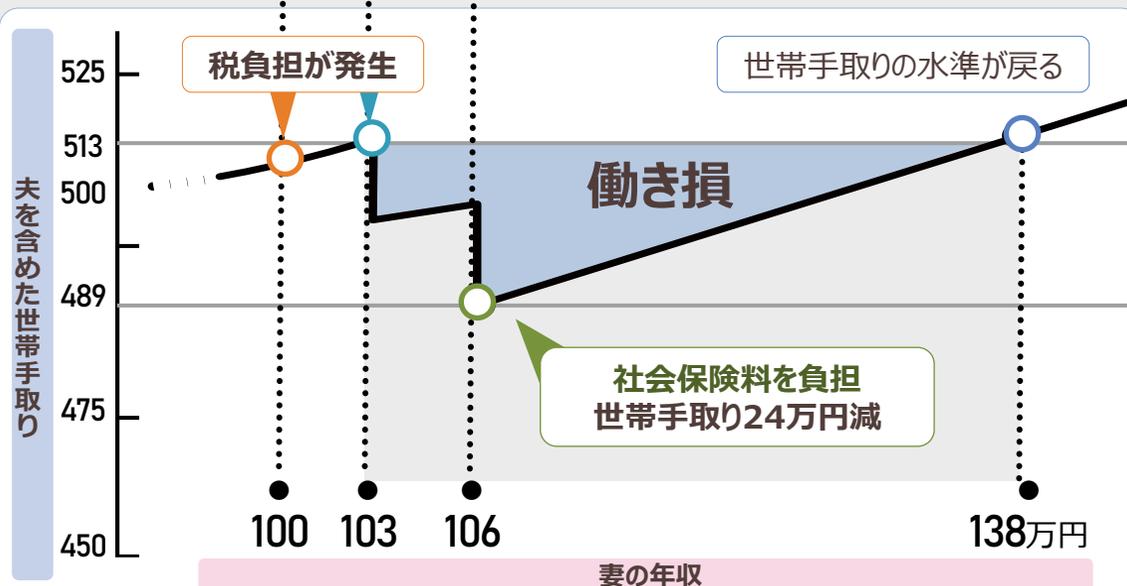
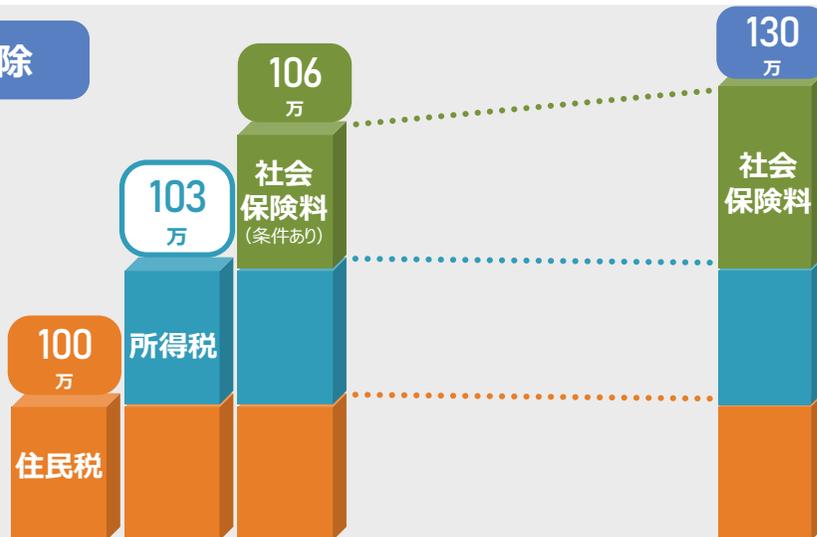
### エデュケーション

### 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)

# 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

... **78.8%**

## 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

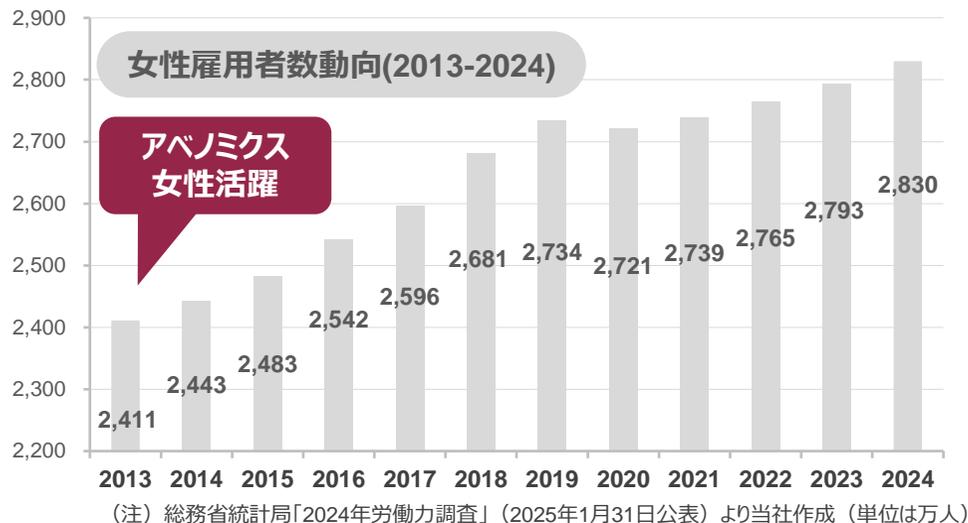
# 外部環境：ビジネスの展開に伴う市場機会の拡大

## 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

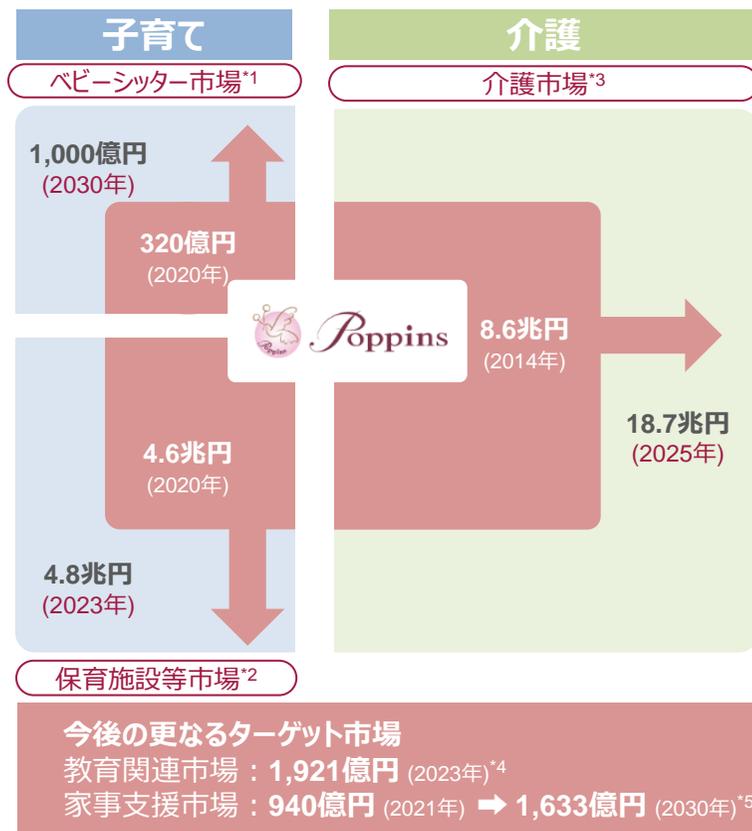
#### 政府の支援

- 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 子ども家庭庁 発足、子ども基本法 施行
- **2023年12月「こども大綱」「こども未来戦略」閣議決定**



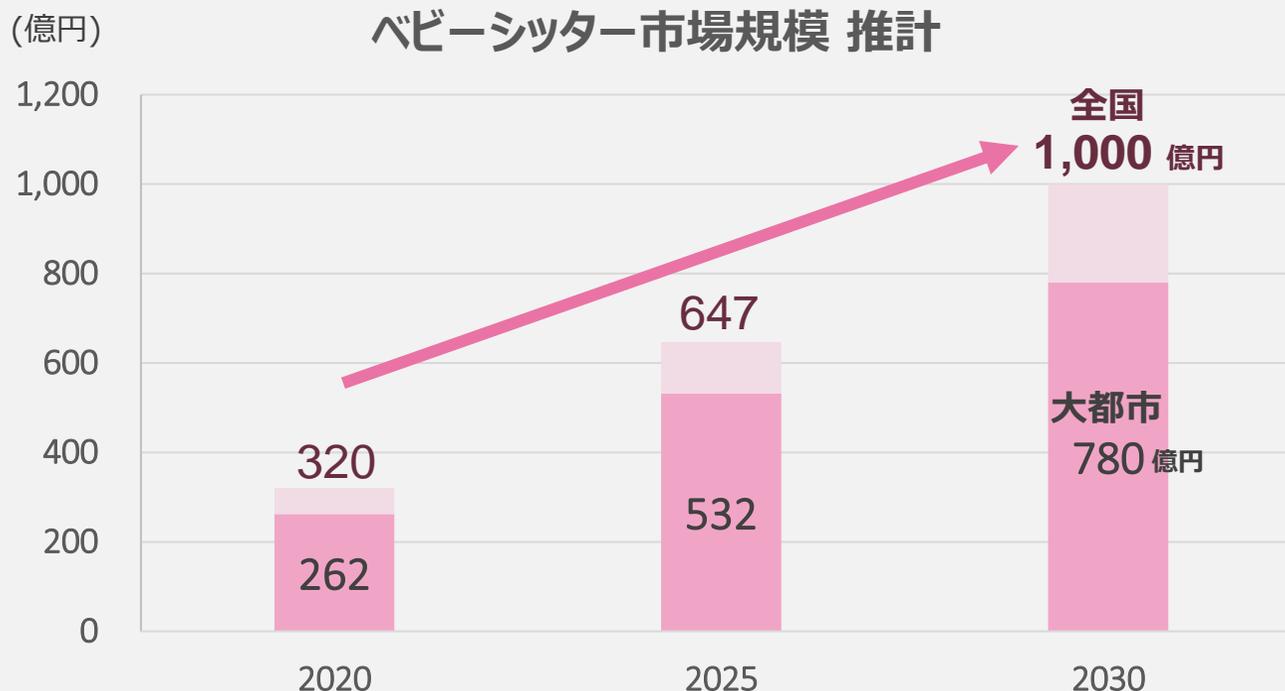
出所:  
 \*1 日本の将来推計人口(平成29年推計)、2021年国民生活基礎調査、ベビーシッター-NOW2022、リンナイ調査(2019)ほかに基づき当社独自推計  
 \*2 矢野経済研究所「保育・幼児教育市場の実態と展望2023 (2022年12月27日)」保育園市場、学童保育市場、プリスクール市場の合計  
 \*3 デロイトトーマツフィナンシャルアドバイザー「ライフサイエンス・ヘルスケア 第5回国内介護市場の動向について (2017年1月25日)」  
 \*4 矢野経済研究所「保育・幼児教育市場の実態と展望2023 (2022年12月27日)」幼児英才教育市場、幼児体育指導市場、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

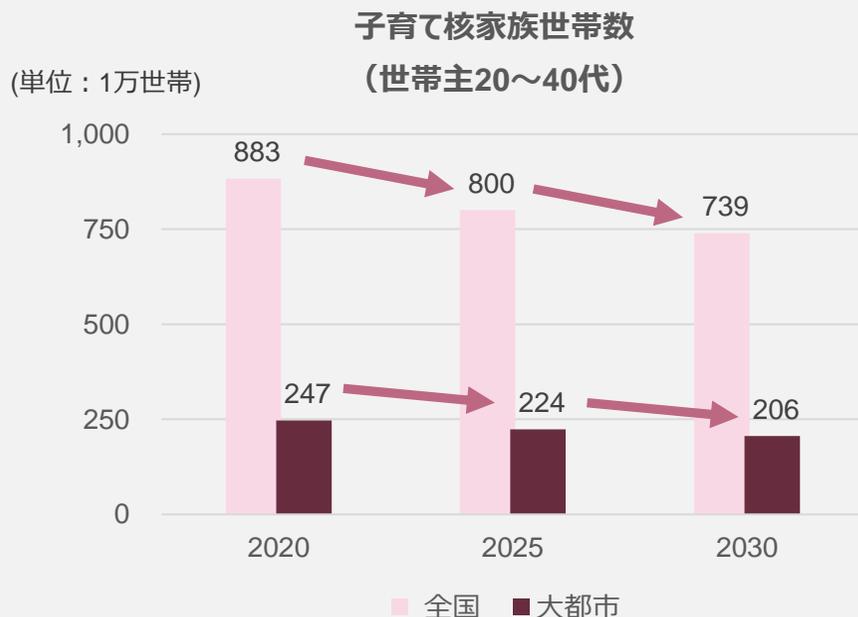
- 子育てに悩む核家族世帯数は、減少傾向が続くものの、政府政策を反映し年収500万円以上の世帯数は微減にとどまる
- 日本のベビーシッター利用率は、未だ低水準で向上余地が大きい  
現状：5～7%程度（都市部・中堅所得層） ⇒ 2030年：15～20%への上昇を見込む

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

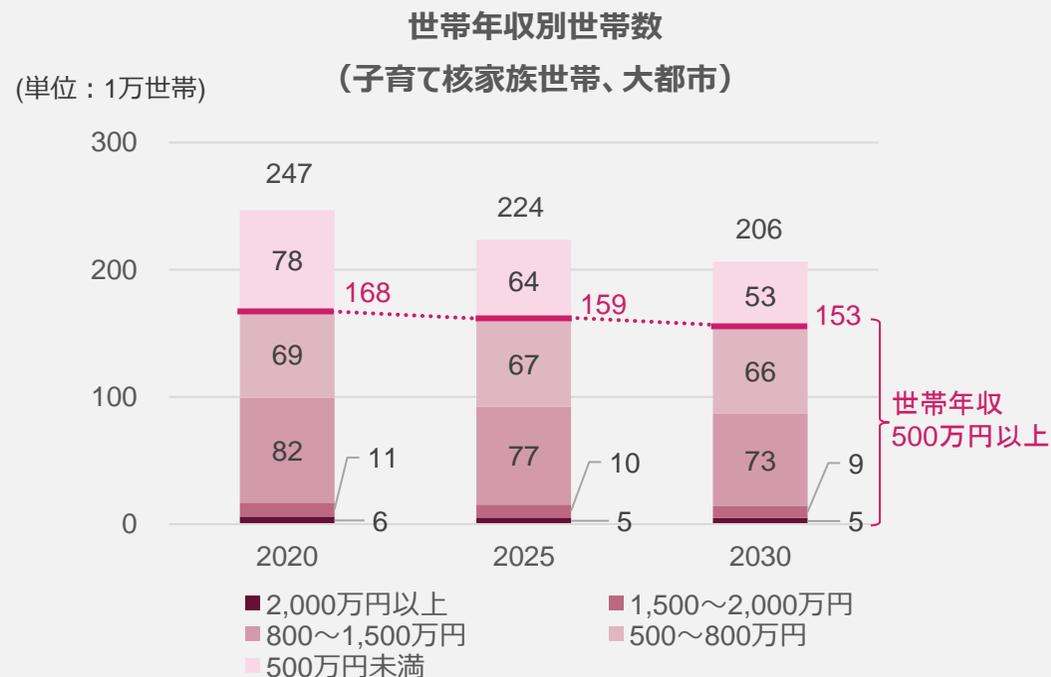
子育てに悩む核家族世帯数は、  
大都市で250万世帯程度から減少傾向



(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



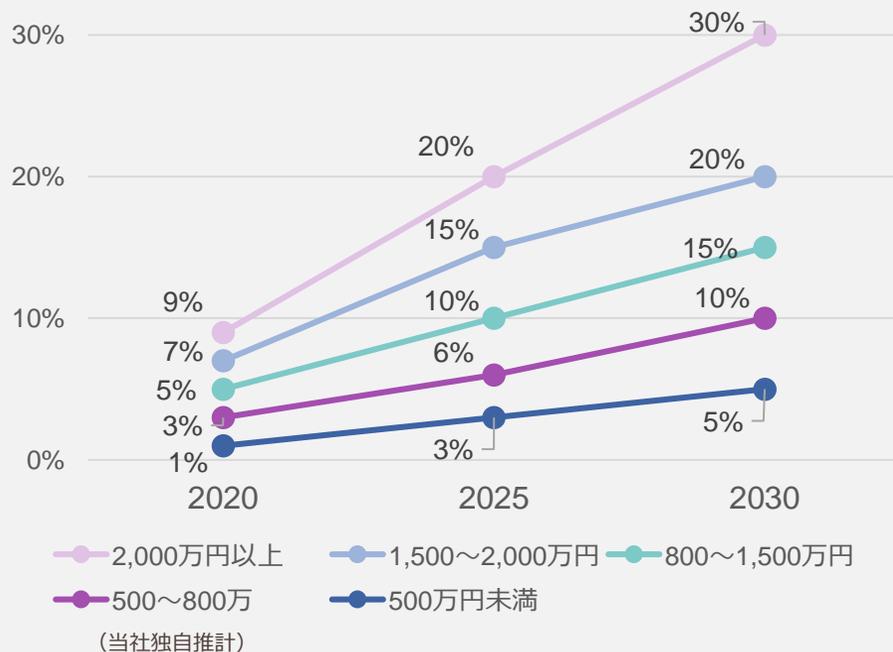
(日本の将来推計人口(平成29年推計)、2021年国民生活基礎調査に基づき当社推計)

# 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

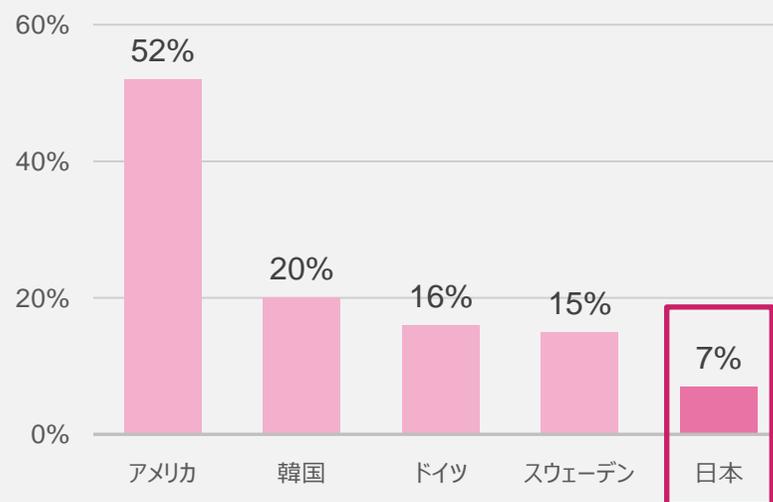
ベビーシッター利用率：  
世帯年収別（上記世帯、大都市）



## 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

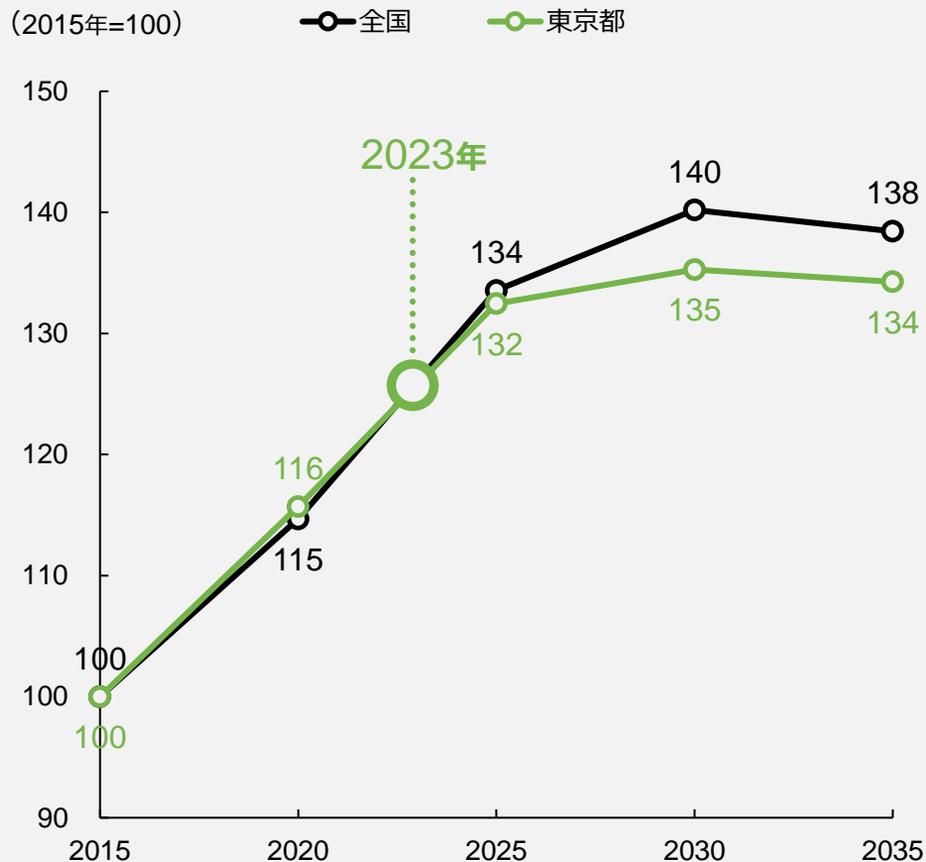
調査対象：25~39歳 女性 有識者 子どもあり 計500名（各国100名）

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

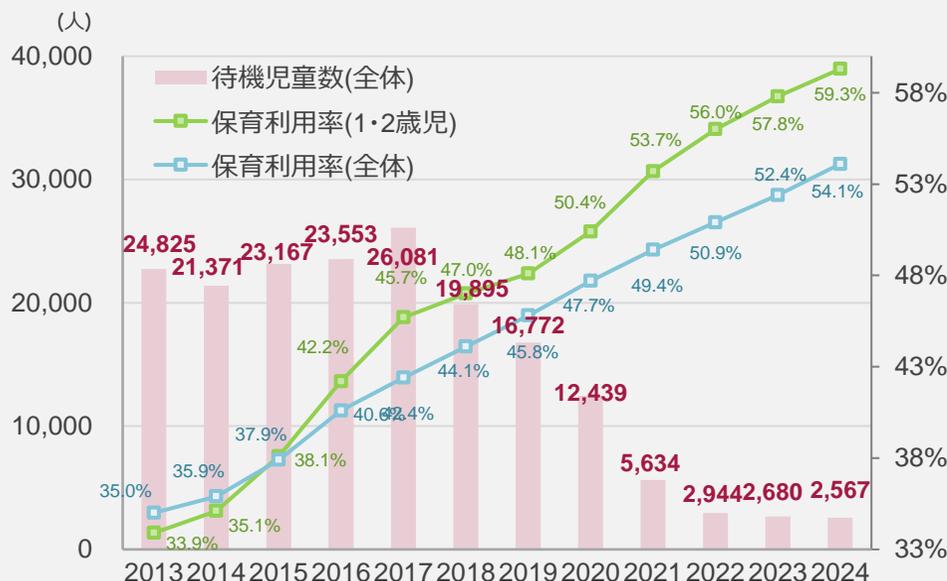
保育ニーズ大、保育士採用難

保育園が選ばれる時代へ

行政の積極的な新規開設支援

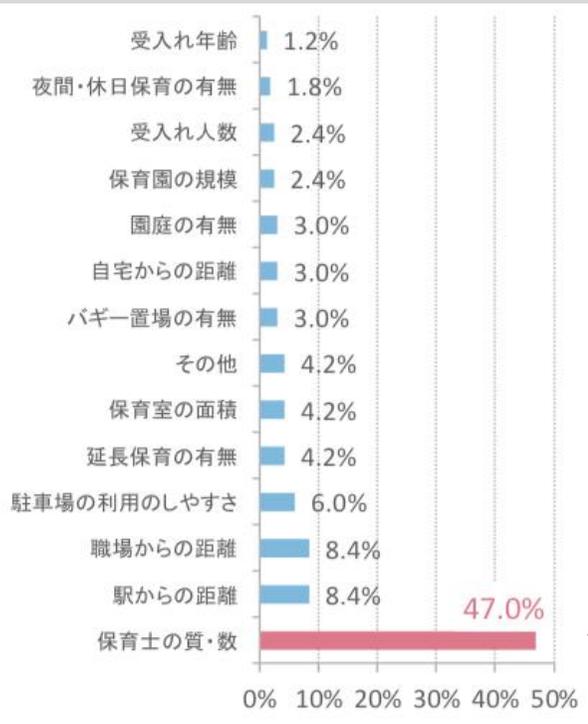
保育の質が重要視される

### 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」(2024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  
338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

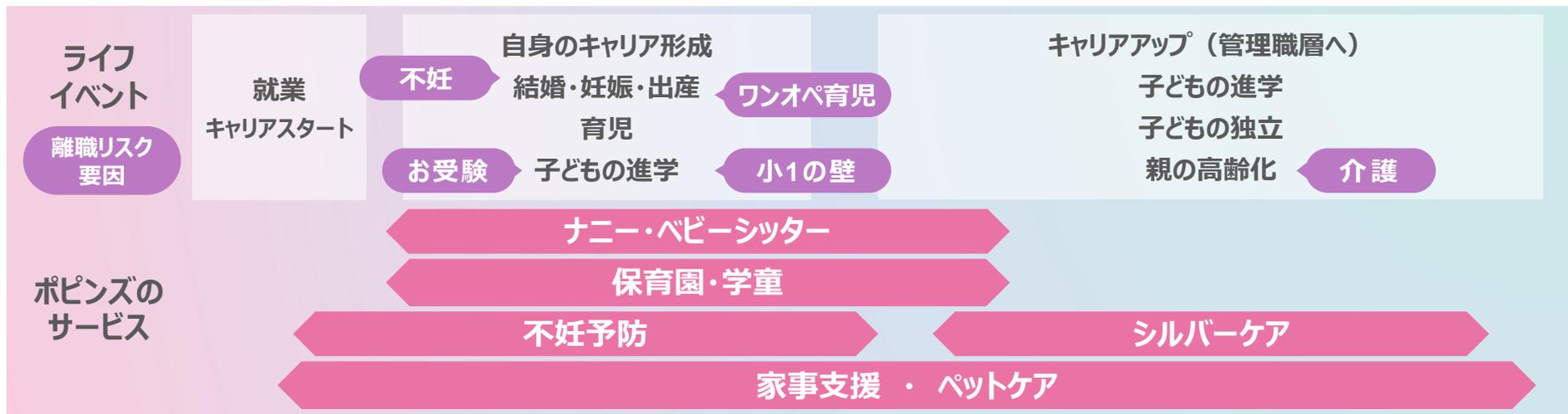
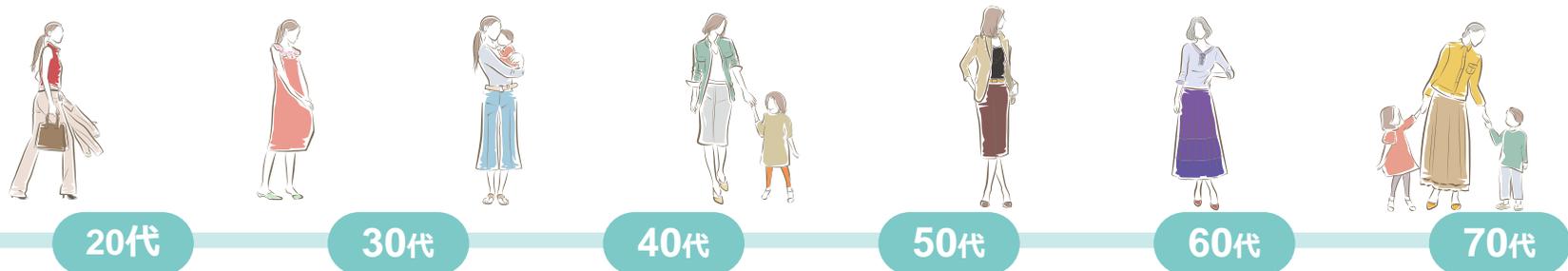
不妊予防

\*1: 2024年12月31日時点の施設数。

「学童・児童館」において、同一施設で複数事業を運営している場合のカウント方法について、一部施設で複数事業を1カウントとする見直しを行いました。併せて、1施設の分類を「その他」に変更しております。これに伴い、2023年12月期以前の施設数についても、見直し後のカウント方法に基づき記載しております。

\*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



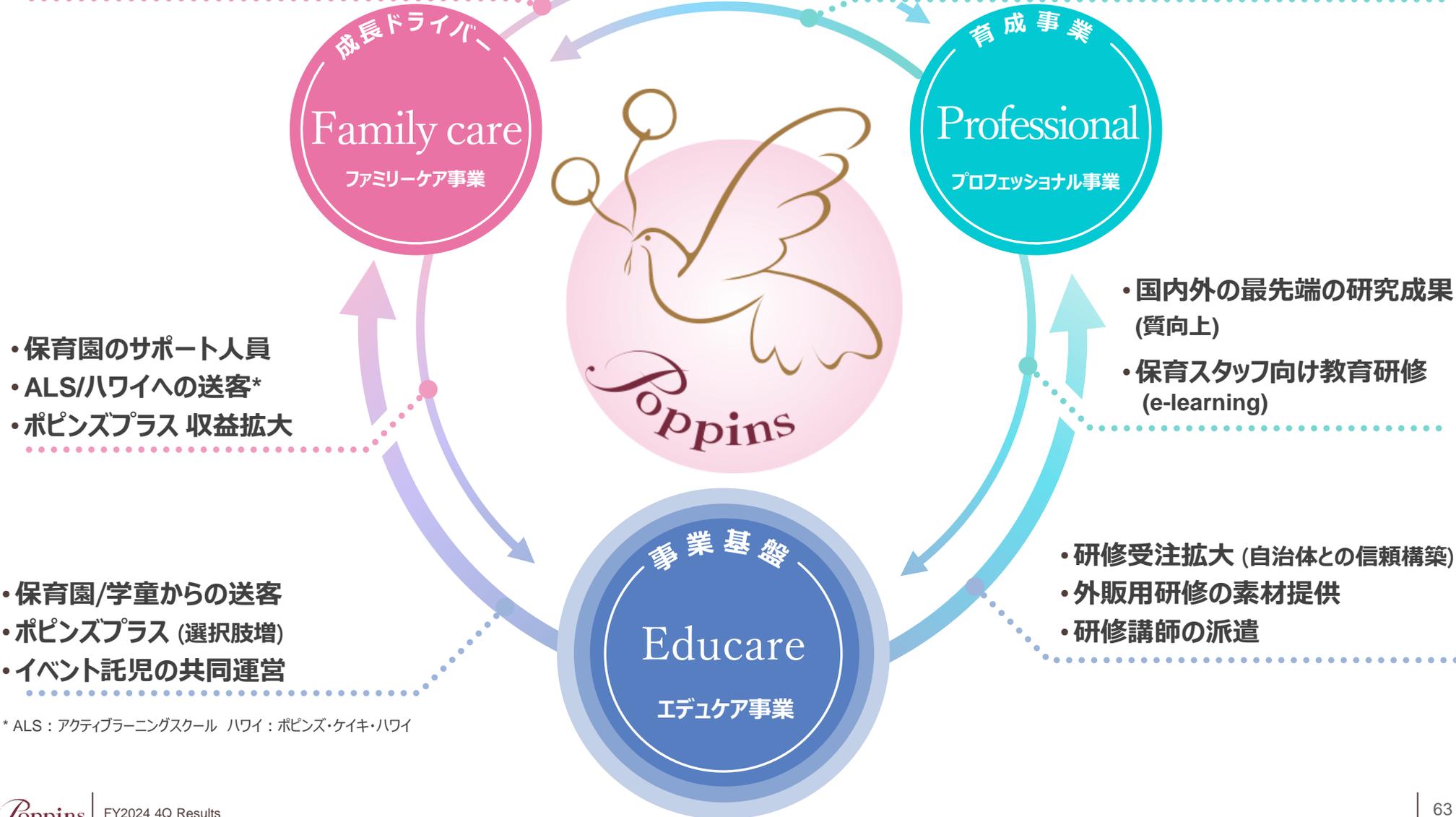
# 事業ポートフォリオ



# 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

### ナニーサービス

#### ご家族へ心を入れた4つのお約束

##### Promise 1

当日オーダーにも100%対応

##### Promise 2

病児・病後児にも安心のケア

##### Promise 3

365日24時間  
Webやスマホで受付

##### Promise 4

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

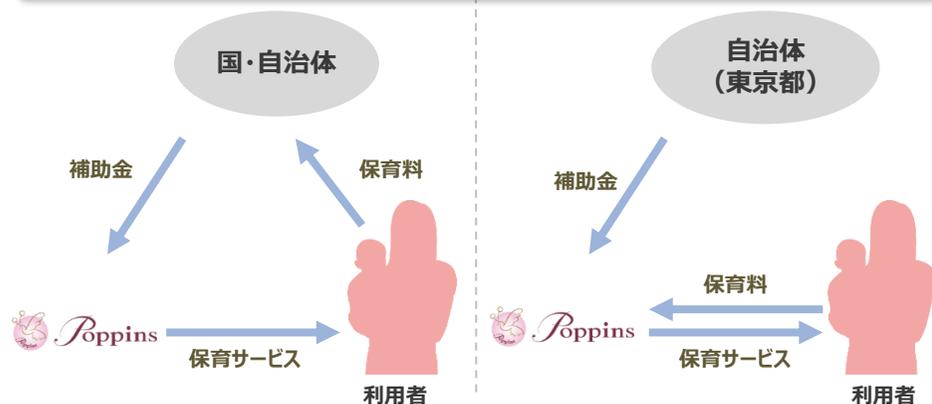
<p>コンセプト</p>	<p>「最高水準」 NOと言わないサービス 料理・掃除・買物など全てが前提</p>	<p>ポピンズ監修の質 安全安心・手軽・便利 合意ベース</p>
<p>採用基準</p>	<p>もう一人の家族 お子様の教育・成長に関与 長期契約・長時間のお世話 最高水準の知識・教養・人格・経験・スキル</p>	<p>子育てのパートナー 必要なときに安全なお世話を提供 スポット利用・短時間也可 基準を満たす知識・人格・経験・スキル</p>
<p>お客様向け サービス内容</p>	<p>コンシェルジュ対応 (365日24時間・100%対応) 自動マッチング</p>	<p>セルフサービス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

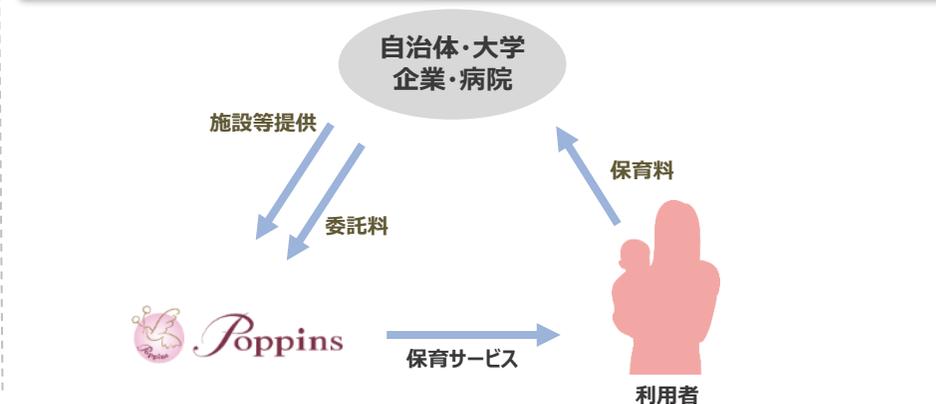
## フルラインで全国338カ所のエデュケア施設を展開

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>85 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>30 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>75 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）



\*認可保育所には、小規模認可・認定こども園を含みます。

注）2024年12月31日時点の施設数。

「学童・児童館」において、同一施設で複数事業を運営している場合のカウント方法について、一部施設で複数事業を1カウントとする見直しを行いました。併せて、1施設の分類を「その他」に変更しております。これに伴い、2023年12月期以前の施設数についても、見直し後のカウント方法に基づき記載しております。

# 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500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（2024年4月時点：26万9千円）

#### 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時間以内/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**482**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13回

全国拠点を  
活かした地方採用

社宅制度  
317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

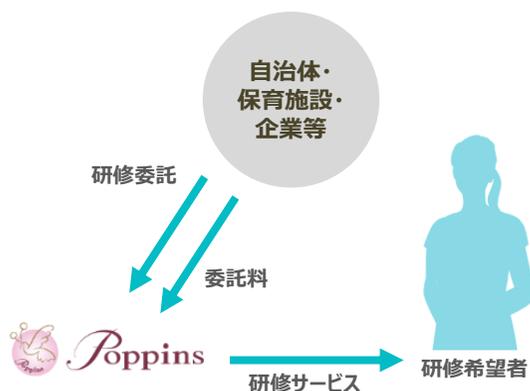


- 当社グループ独自の保育理論をより深めるための研究機関
- 現場での実践内容と国内外の著名教育機関・研究者との共同研究によりポピンズアプローチを開発

### 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

(2024年度 年間受講者：約122,000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 <b>72</b> 万人台*1 ・止まらない少子化	約 <b>4.4</b> 組に1組*2 ・体外受精出生11.6人に1人*3	妊活による離職 <b>31.8%</b> *4
	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>14%</b> ・体外受精の成功率が低い	経済損失 年間 <b>2,200</b> 億円*4
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：厚生労働省令和5年人口動態統計月報年計 \*2：第16回出生動向基本調査/国立社会保障・人口問題研究所(2022年) \*3：日本産婦人科学会(2021年)

\*4：経済産業省「女性特有の健康課題による経済損失の試算と健康経営の必要性について」(令和6年2月)



## 「不妊予防」に向けた取組み

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

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。

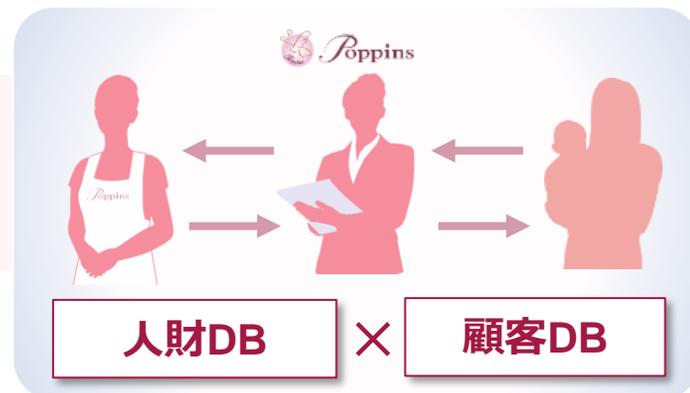
2016 第一回「日本サービス大賞」厚生労働大臣賞を受賞  
ICTを活用した24時間365日の受付や、最適なシッターとのマッチングなどが評価され受賞。

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



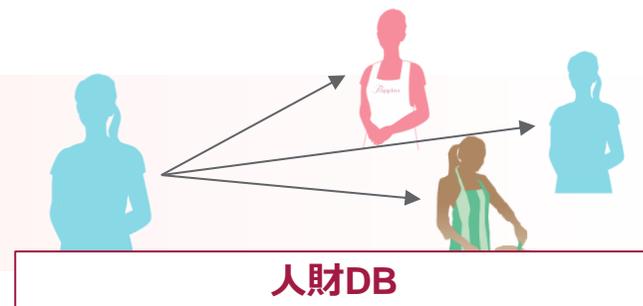
2

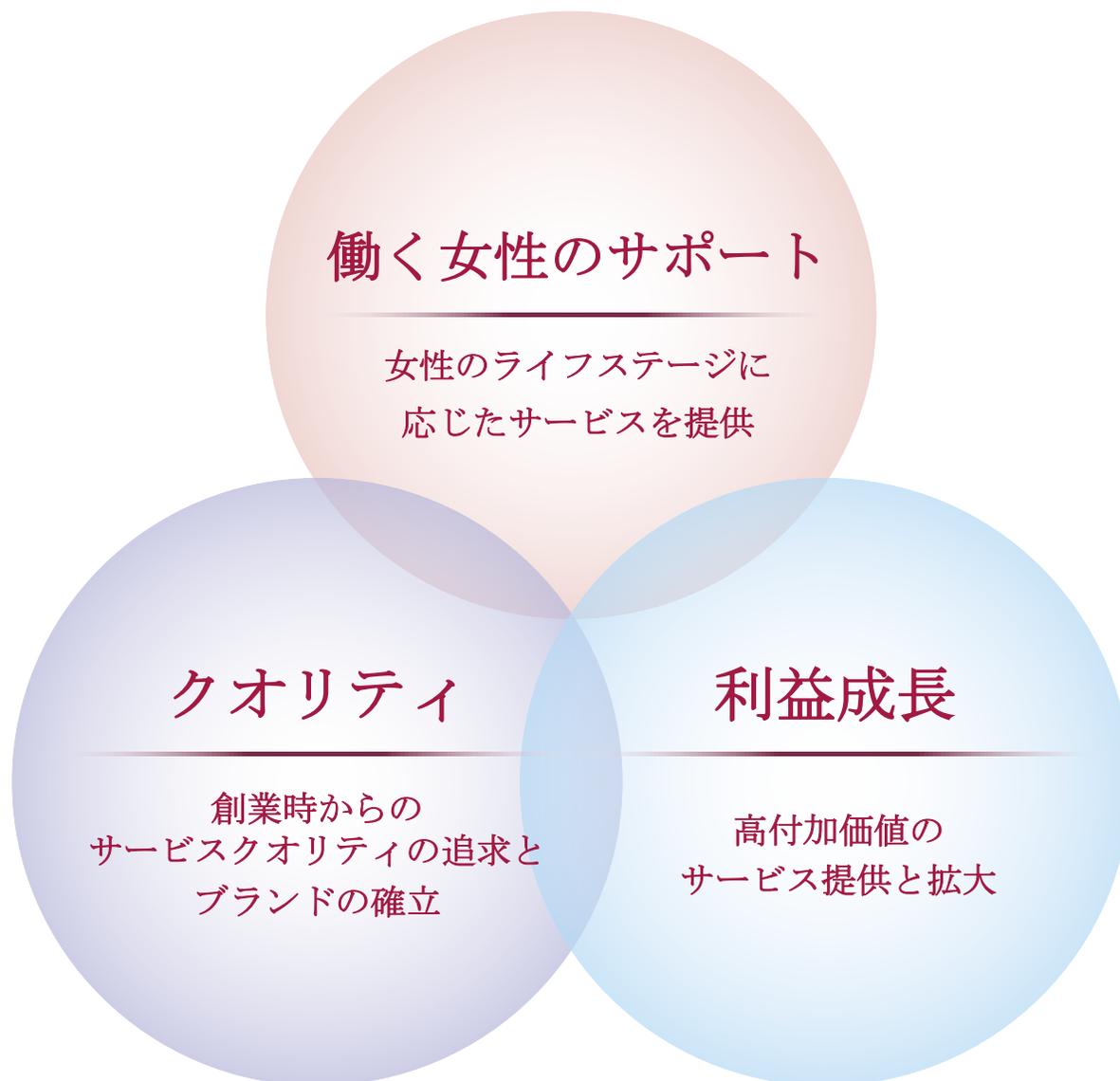
採用・配置・育成の適正化



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

## 「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

ISO9001

2023年度 顧客満足度 98.6%

2024年度 ストロングポイント獲得  
「ポピンスVIPケアサービス」

年間約**122,000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

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**

大和証券  
Daiva Securities



・HAKUHODO・



Panasonic

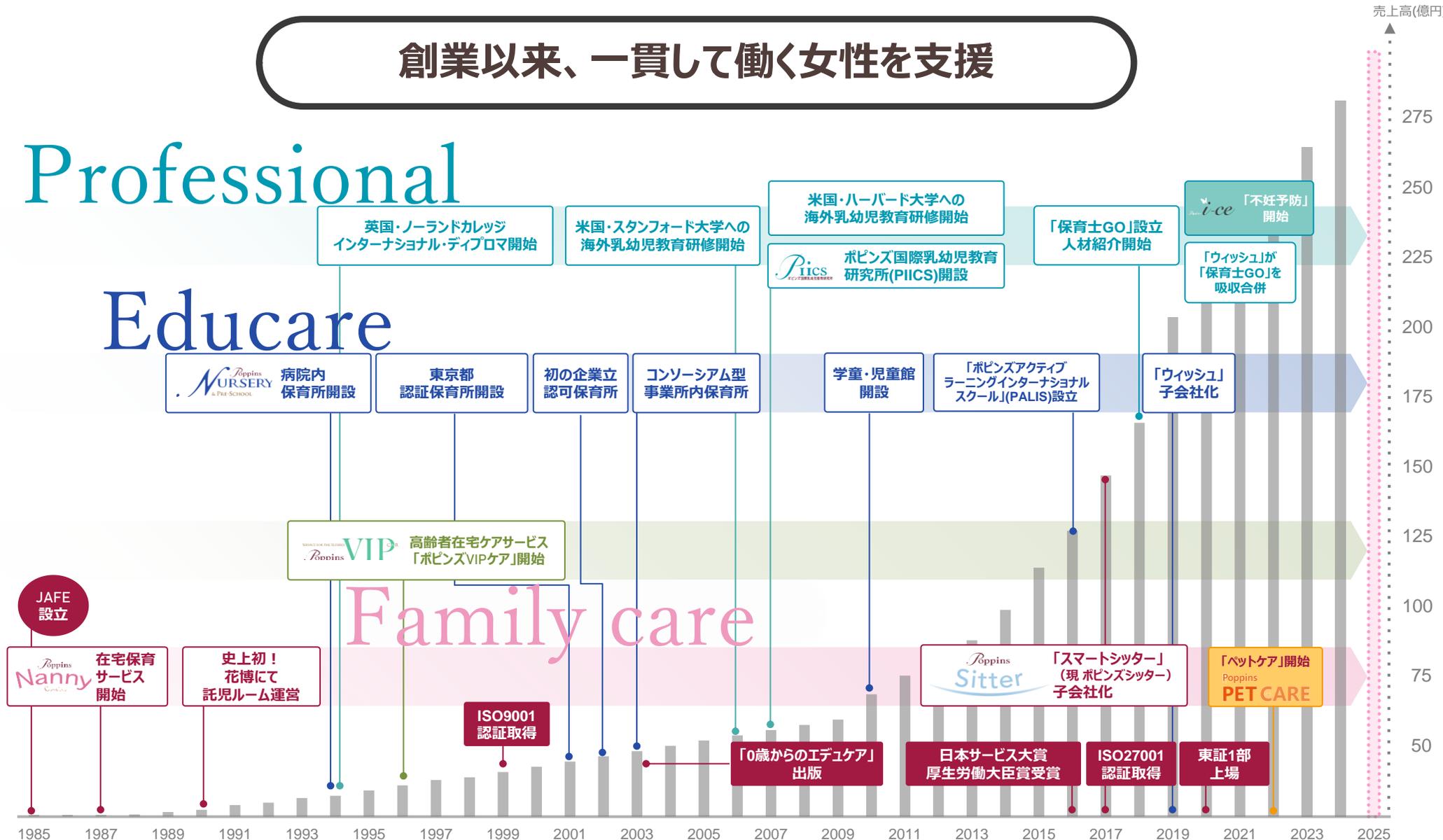
森・濱田松本法律事務所  
MORI HAMADA & MATSUMOTO

# ポピンズグループ37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)



# 圧縮記帳について

## 圧縮記帳とは

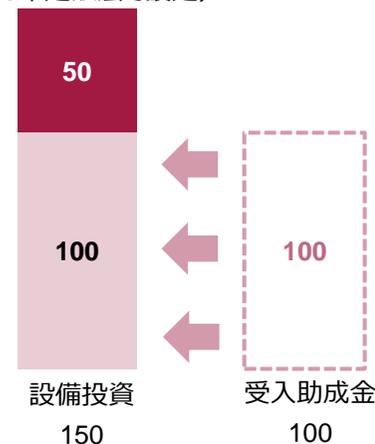
- 圧縮記帳とは、税法上の規定であり、機械や設備などの**固定資産の購入を条件とした助成金収入を得た場合に、当該助成金収入に対して課税を繰り延べる制度**
- 固定資産購入に係る補助金をそのまま補助金受贈益として計上すると税金がかかるため、補助金の効果が薄れてしまう。圧縮記帳により、**補助金受贈益について課税される税金を将来に繰り延べることができる**、補助金の効果を十分に受けられるようになる。
- 資産購入初年度は税負担が少なくなるが、その分有形固定資産が減額され、減価償却費が少なくなることから、その後の各年度の税負担は増加することになる。
- 圧縮記帳の処理方法には、「**直接減額方式**」「**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												
<b>直接減額方式</b>  <div style="background-color: #800000; color: white; padding: 5px; text-align: center; border-radius: 10px; width: 50px; 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>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		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													
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>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><small>※申告書で調整して課税を繰り延べる</small></p>	単純化したP/Lイメージ		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														
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、経常利益がいびつになる）

# 注意事項

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](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/>

