



株式会社ポピンズ

# 2022年12月期 第1四半期 決算説明会資料



証券コード：7358  
2022年5月11日

# AGENDA

## ミッション、 SDGsへの取り組み

..... p.3



## 2022年12月期 第1四半期 決算ハイライト

..... p.8



## 2022年12月期 施策と1Q進捗

..... p.18



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2700万人を超えたものの、男女格差を測るジェンダーギャップ指数は世界120位<sup>\*1,2</sup>
- 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）<sup>\*1</sup>
- 女性の平均所得は男性の56.3%と低く、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<sup>\*2,3</sup>

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 2021」（2021年3月）\*3 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 —

**4** 質の高い教育を  
みんなに

**5** ジェンダー平等を  
実現しよう

**8** 働きがいも  
経済成長も

— 経営方針 —

最高水準のエデュケア

女性の活躍推進

働き方改革

— ポピンズグループの取り組み事例 —

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	0歳からの本物・一流体験 参加人数1万人超
全国保育士研修	年間目標2000回
認定ベビーシッター	研修外販スタート <b>2月</b> 非課税化（未就学児）
女性取締役	<b>38.8%</b>
女性管理職	<b>77.7%</b>
女性雇用創出	年間2000名以上
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
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	ポピンズ保育マネジメント講座を開講 （お茶の水女子大学大学院内）累計受講生 <b>34名</b>
残業時間	月間目標 <b>7時間</b>

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

女性が輝くと人類が輝き、  
その先にある社会が輝く



村上 由美子氏  
MPower Partners  
ゼネラル・パートナー

轟 麻衣子  
代表取締役社長

小室 淑恵氏  
株式会社ワーク・ライフバランス  
代表取締役社長

# (株)ポピンズへの商号変更、エデュケア事業統合



ポピンズブランドの  
価値最大化

商号変更・  
事業統合の  
ねらい



エデュケア事業集約による  
効率化と質向上

旧

(株)ポピンズホールディングス

100%子会社 (株)ポピンズ

商号変更

新

(株)ポピンズ

(株)ポピンズエデュケア

保育所・学童の全エデュケア事業を(株)ポピンズエデュケアに集約

エッセンシャルワーカーとしての使命を胸に、オンライン開催

## 745名が参加



オンラインエフェクトを利用した  
代表・社長あいさつ

ご来賓



国際フェンシング連盟理事 IOC委員

太田 雄貴様

2008年 北京オリンピックフェンシング銀メダリスト



# 2022年12月期 第1四半期 決算ハイライト





# サマリー

売上高

65.4億円

(yoy +3.7%)

営業利益

4.7億円

(yoy  $\Delta$ 10.3%)

純利益

3.1億円

(yoy  $\Delta$ 14.5%)

## 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

8.4億円

yoy +27.8%

シルバーケア

売上高

2.0億円

yoy +21.8%

## エデュケア事業

保育・学童

売上高

52.6億円

yoy +1.6%

施設数

329施設

FY2021末比 +2施設

## プロフェッショナル事業

教育・研修

売上高

1.2億円

yoy  $\Delta$ 37.0%

その他

売上高

1.2億円

yoy  $\Delta$ 8.8%

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

- ファミリーケア事業の拡大により売上高が増加
- 保育施設開設等による租税公課の発生、広告出稿・採用活動の活発化等により販管費が増加
- イレギュラーな売上・利益が発生した前年度比で減益となるも、年度業績予想に沿った進捗

(単位：百万円)

	2021年第1四半期		2022年第1四半期		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	6,309	100.0	6,543	100.0	233	+3.7
売上総利益	1,485	23.5	1,530	23.4	44	+3.0
販売一般管理費	961	15.2	1,059	16.2	98	+10.3
営業利益	523	8.3	470	7.2	△53	△10.3
経常利益	603	9.6	483	7.4	△120	△20.0
親会社株主に帰属する 四半期純利益	371	5.9	317	4.9	△53	△14.5

※当社では施設整備に関する助成金は、会計上圧縮記帳を採用しており、営業外収益等には計上しておりません。圧縮記帳については、APPENDIXをご参照ください。

# セグメント別業績

- ファミリーケア : オミクロン株感染拡大という悪環境の中でも、堅調に拡大
- エデュケア : 設備投資拡大に伴う租税公課（控除対象外消費税）の増加により、営業利益が減少
- プロフェッショナル : イレギュラーな売上が発生した前年度比で売上・利益が減少したものの、計画通り進捗

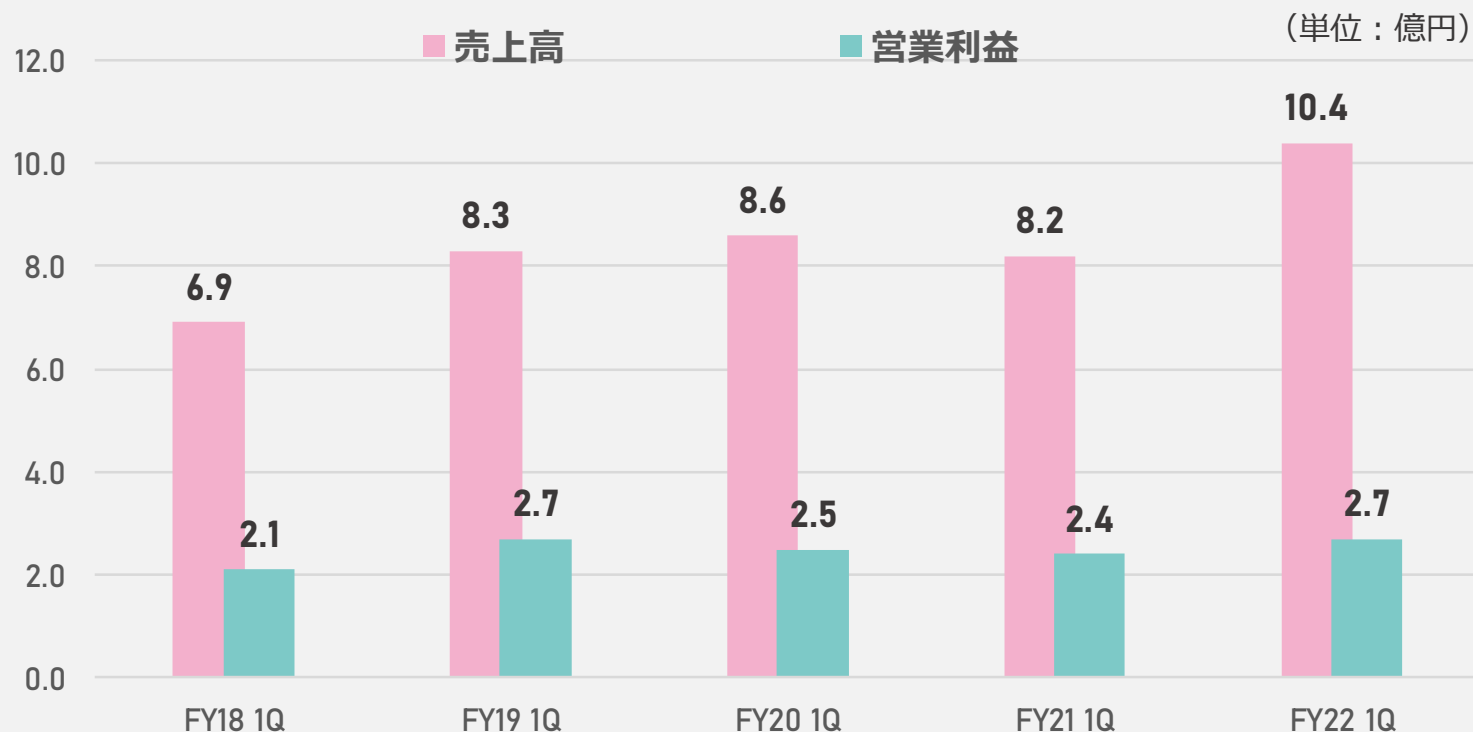
(単位：百万円)

	セグメントの名称	2021年第1四半期		2022年第1四半期		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	829	13.0	1,049	16.0	220	+26.6
	エデュケア事業	5,184	81.5	5,266	80.1	82	+1.6
	プロフェッショナル事業	205	3.2	129	2.0	△76	△37.0
	その他事業	140	2.2	128	2.0	△12	△8.8
	調整	△49	-	△30	-	18	-
	合計	6,309	-	6,543	-	233	+3.7
営業利益	ファミリーケア事業	245	26.7	272	32.6	26	+10.9
	エデュケア事業	558	60.7	533	64.0	△24	△4.5
	プロフェッショナル事業	104	11.3	27	3.2	△77	△74.1
	その他事業	11	1.2	1	0.1	△10	△90.8
	調整	△396	-	△364	-	32	-
	合計	523	-	470	-	△53	△10.3

# 業績推移

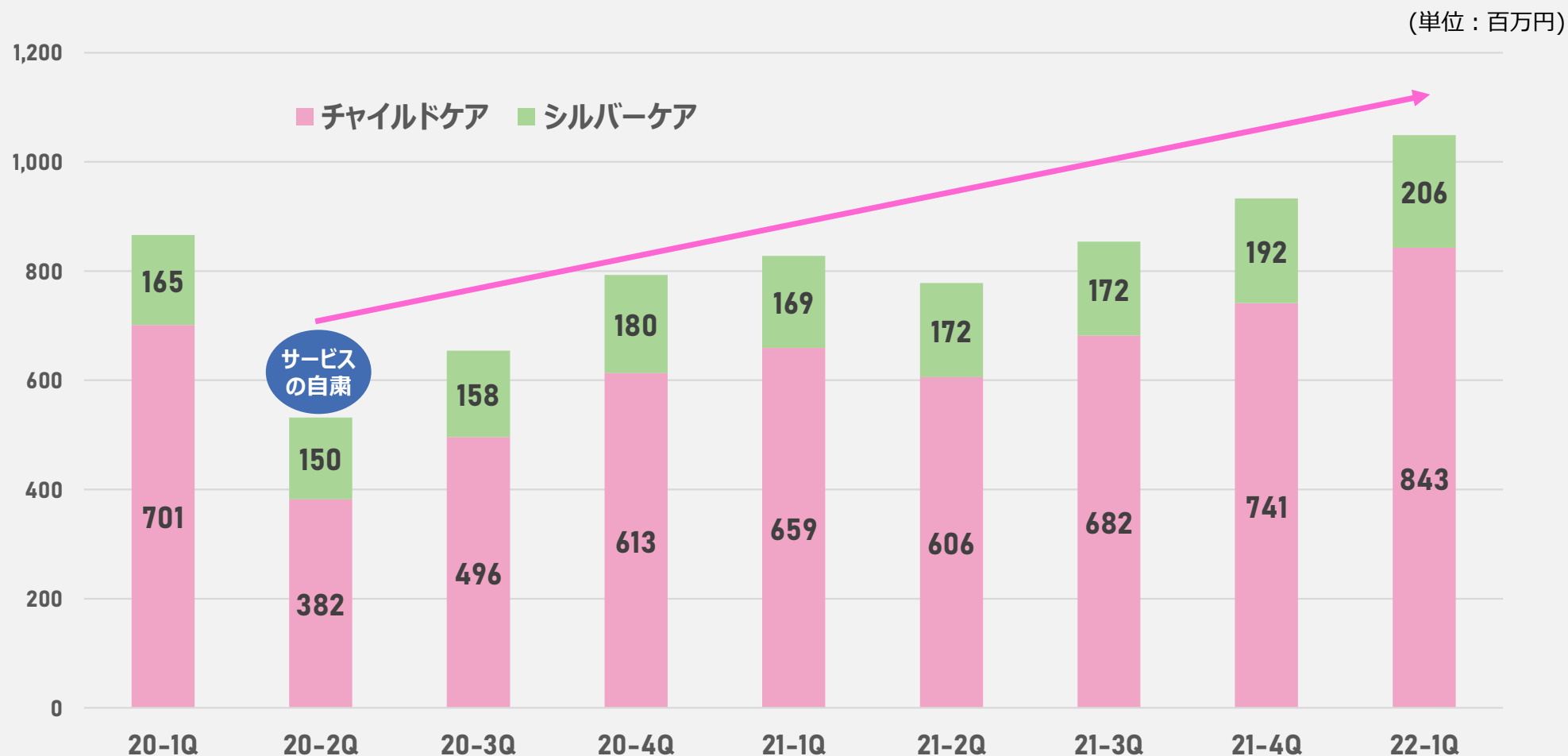
## ファミリーケア事業

- ベビーシッターサービス：引き続き大きく拡大（前年同期比で売上高2.3倍）
- ナニーサービス：オミクロン株感染拡大の影響の中でも、前年同期比で売上高増加
- ベビーシッターサービス拡大によりセグメント利益率が低下するも、サービスごとの利益率に変動なし



売上高yoy	-	+20.2%	+3.2%	△4.3%	<b>+26.6%</b>
営業利益yoy	-	+28.6%	△5.6%	△5.2%	<b>+10.9%</b>
営業利益率	30.5%	32.7%	29.9%	29.6%	<b>26.0%</b>

- チャイルドケア主力サービス（ベビーシッター、ナニープレミアム、法人契約）の成長が全体をけん引
- シルバーケアサービスはコロナ禍にあっても増加基調が継続

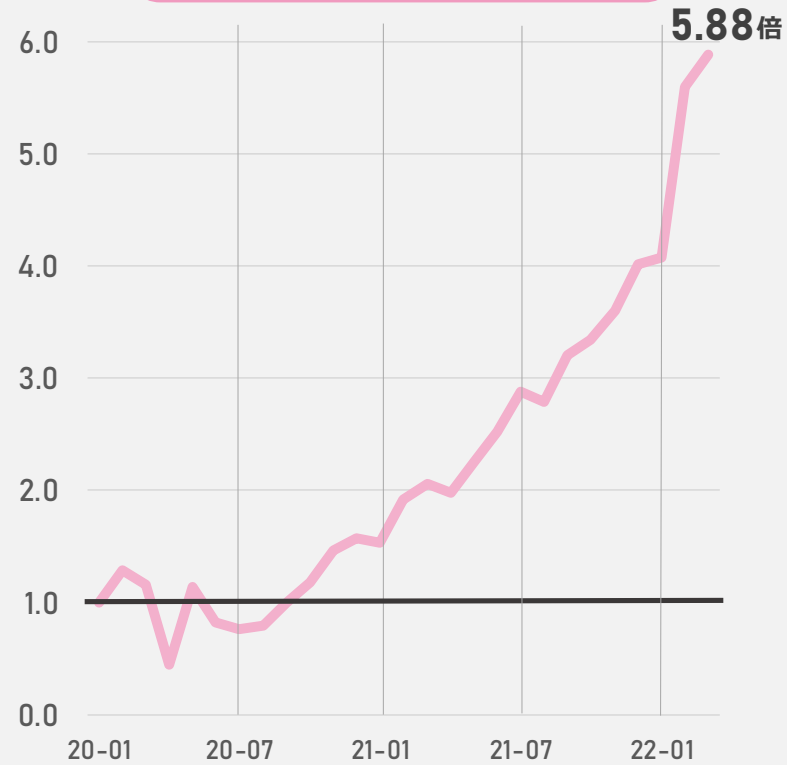


※チャイルドケアサービス内訳の動向については、APPENDIX P.29参照

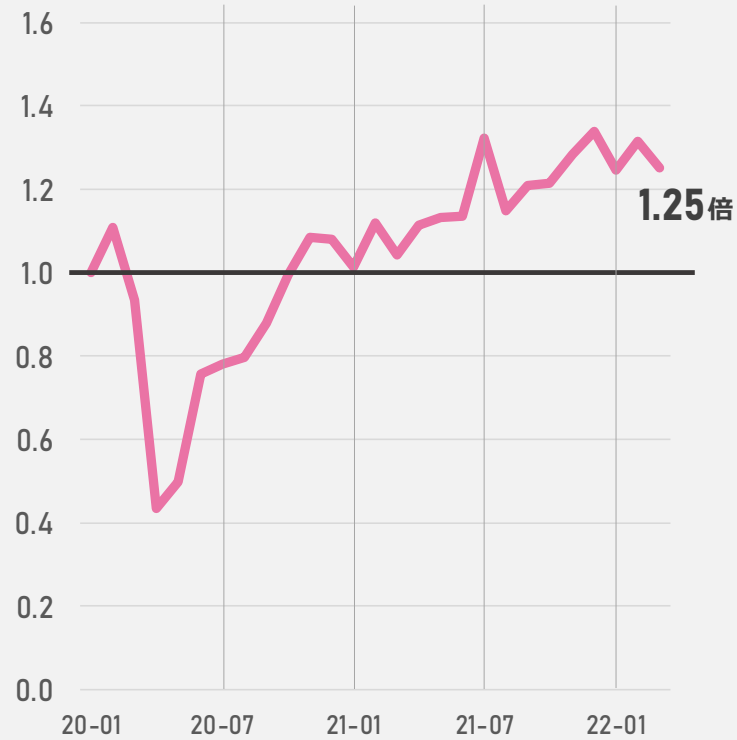
# チャイルドケア 売上トレンド

ファミリーケア事業

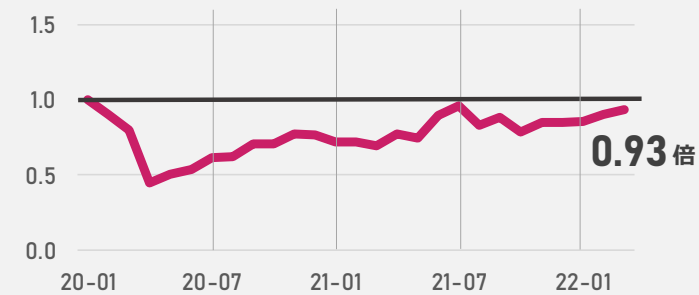
## ベビーシッター



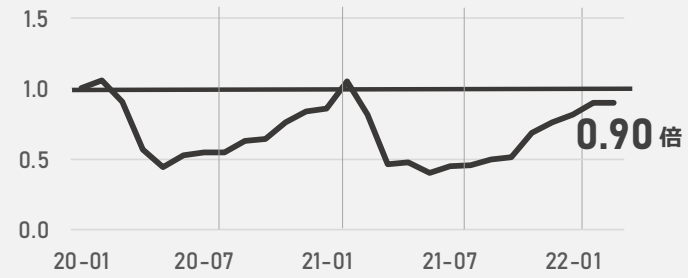
## ナニープレミアム



## 法人契約



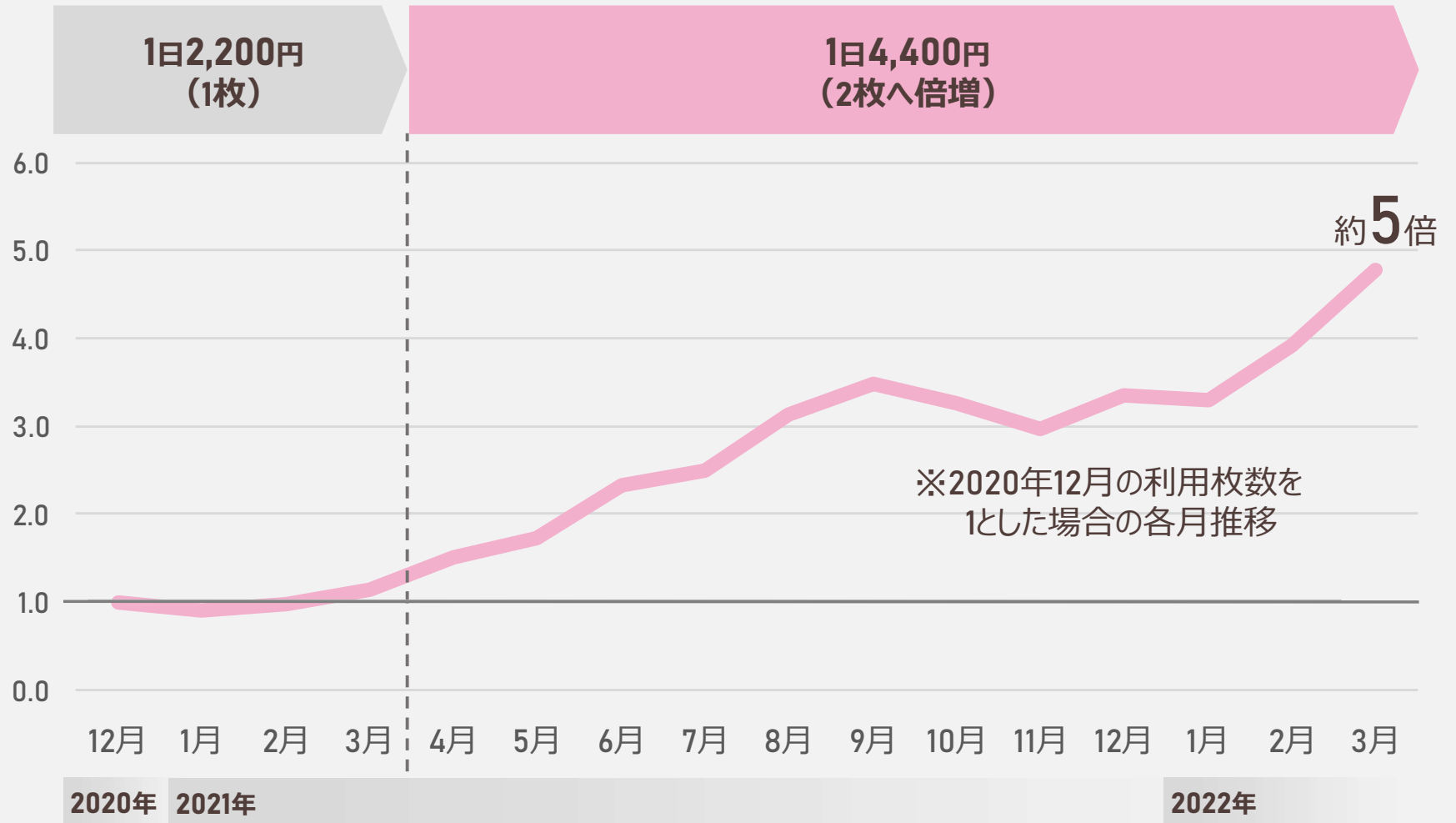
## 自治体



※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

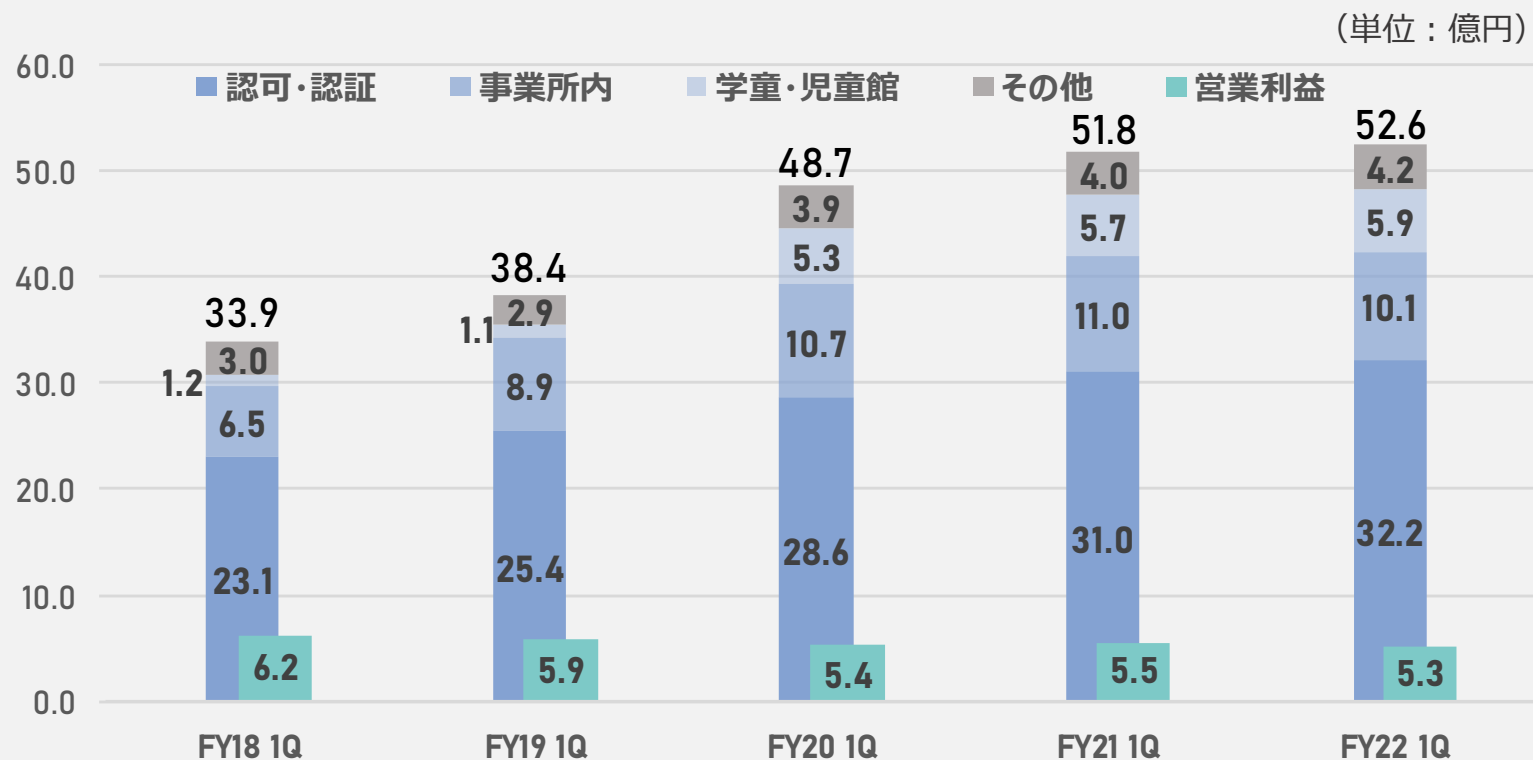
※2020年4月の減少は、新型コロナによる第1回緊急事態宣言を受けてサービス提供を自粛したことによるもの

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)

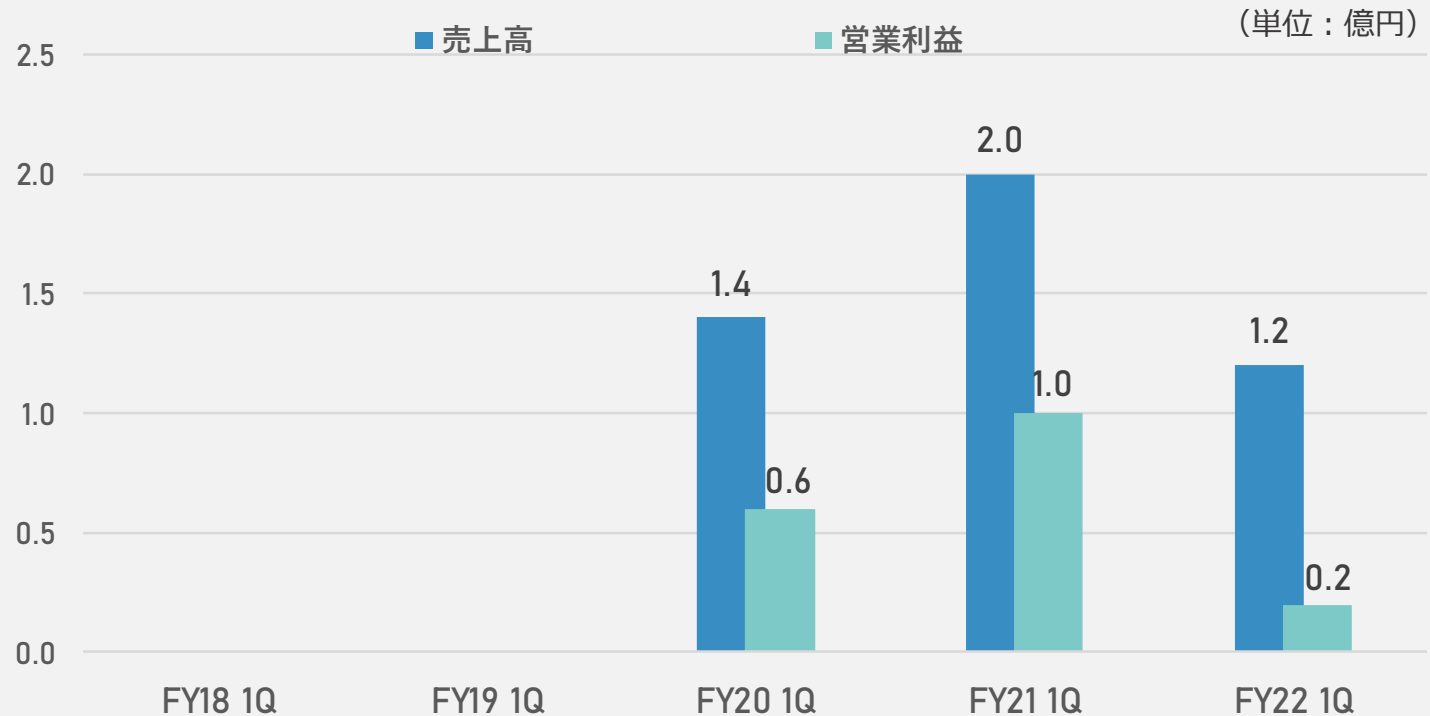
- 認可・認証保育所の売上が全体をけん引
- 「預け控え」からの回復により、既存認可園児数が前年同月水準程度まで回復（2022年3月時点）
- 設備投資拡大により、租税公課（控除対象外消費税）が増加



売上高yoy	-	+13.2%	+26.8%	+6.3%	<b>+1.6%</b>
営業利益yoy	-	△4.4%	△9.0%	+3.0%	<b>△4.5%</b>
営業利益率	18.4%	15.5%	11.1%	10.8%	<b>10.1%</b>



- コロナ禍のため2020年度の研修が遅延し2021年度1Qに実施、2021年度1Qには臨時受託も発生
- 2022年度1Qには前年度比で売上・利益が減少したものの、業績は計画通り進捗
- 3Q-4Qに売上・利益の拡大を目指す



売上高yoy	-	-	+35.5%	+44.5%	△37.0%
営業利益yoy	-	-	+224.4%	+63.6%	△74.1%
営業利益率	-	-	44.8%	50.7%	20.8%

※FY18およびFY19については、売上計上基準の変更にとま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 施策と1Q進捗

AIU	1,822	12,349,000
EJK	3,680	238,681,000
HPL	1,062	85,678,000
KEE	485	8,369,800
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

### 施策

### 1Q進捗・実績

#### ナニーサービス

マーケティング戦略強化による  
ナニープレミアム拡大

入会者、採用は計画通り  
オミクロン影響下でも前年同期比で売上増

顧客DBを活用した法人営業  
強化と利用促進

利用人数、稼働率は計画通り  
法人会員向け利用支援動画作成

#### ベビーシッター サービス

規模拡大を見据えたオペレー  
ション体制強化

オペレーション担当スタッフ増強

国・東京都のベビーシッター助  
成金の利用促進・市場創造

認定ベビーシッター増加  
ベビーシッター割引券利用 4Q比3割増

#### シルバーケア サービス

富裕層紹介チャンネル強化・新  
規開拓

大学病院、プライベートバンカーから紹介  
者増（売上、営業利益共に過去最高）

人材DBを活用したケアスタッ  
フの育成と稼働促進

ケアカンファレンス徹底  
全ケアスタッフの再研修完了

### 施策

### 1Q進捗・実績

#### 認可・認証

メディア活用と保護者接点拡大による園児増

ホームページ刷新、ナーサリー紹介動画  
認可園児数が前年同月水準まで回復

人財DBを活用した育成と退職抑制

人財DB活用による育成強化と適正配置  
SDGsアワード開始により退職率改善

#### 学童・児童館

保育所との一貫プログラムによる受注拡大

学童3施設新規受注  
(ポピンズアプローチ学童版が評価される)

#### ポピンズプラス

魅力ある新規メニュー開発と外販

新規メニュー参加者4,400名超  
(ワールドシリーズ、英語、音楽、サイエンス等)

### 施策

### 1Q進捗・実績

#### 教育・研修

外部向けコンサル事業拡大

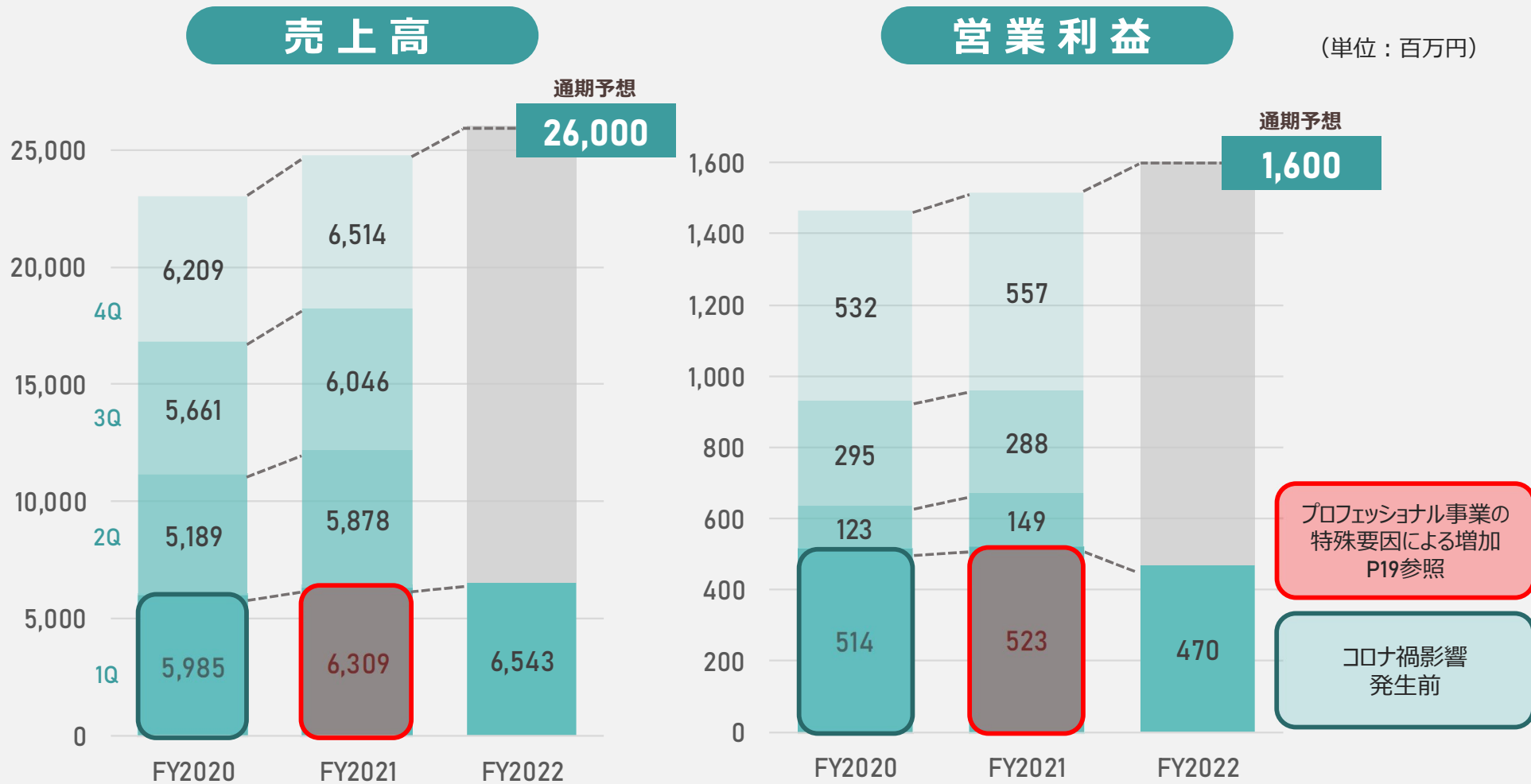
企画・営業体制の強化

認定ベビーシッター研修  
外販

外販スタート  
3Q、4Qでの売上増を目指す

# 業績の進捗状況

## 計画通りに進捗



# DX推進：事業課題とDX施策

## 『人が中心のDX』

### 事業課題

### DX施策

規模拡大

人財の早期戦力化と  
離職抑制

新規採用ナニ一等の稼働促進自動化

人財DBを活用した離職防止の早期対応

クオリティ向上

一人一人のお客様に  
最適化したサービス提供

顧客DBを活用した事業横断での顧客提案

保有スキル・経験に基づくレコメンドAI開発

生産性向上

付加価値の高い業務  
への集中

IoT導入、基幹システムのUX改善による  
お世話時間外の業務工数削減

人財/顧客DBを活用した本社管理工数削減

# DX推進：村上臣氏 社外取締役就任

## 選任のねらい

- 当社のさらなるDX推進加速
- 保育業界全体へも変革をもたらすこと

## 選任の理由

- 企業経営およびIT企業での豊富な経験
- 当社DX部設立時（2020年1月）より顧問として伴走

## Profile

### 村上臣 | むらかみしん

生年月日：1977年2月26日

略歴：

1999年4月 株式会社野村総合研究所入社

2000年8月 ヤフー株式会社入社

2012年4月 ヤフー株式会社執行役員チーフモバイルオフィサー就任

2014年6月 ワイモバイル株式会社取締役就任

2017年11月 リンクトイン・ジャパン株式会社日本代表就任

2017年11月 Shin&Co.株式会社代表取締役就任（現任）

2021年4月 武蔵野大学アントレプレナーシップ学部客員教授（現任）

2022年4月 グーグル合同会社 General Manager, Search, Japan ゼネラルマネージャー（現任）





2022年4月11日

シェアードリサーチ社による当社の調査レポートが公開されました

<https://sharedresearch.jp/ja/companies/7358>

当社事業の理解促進にお役立て下さい

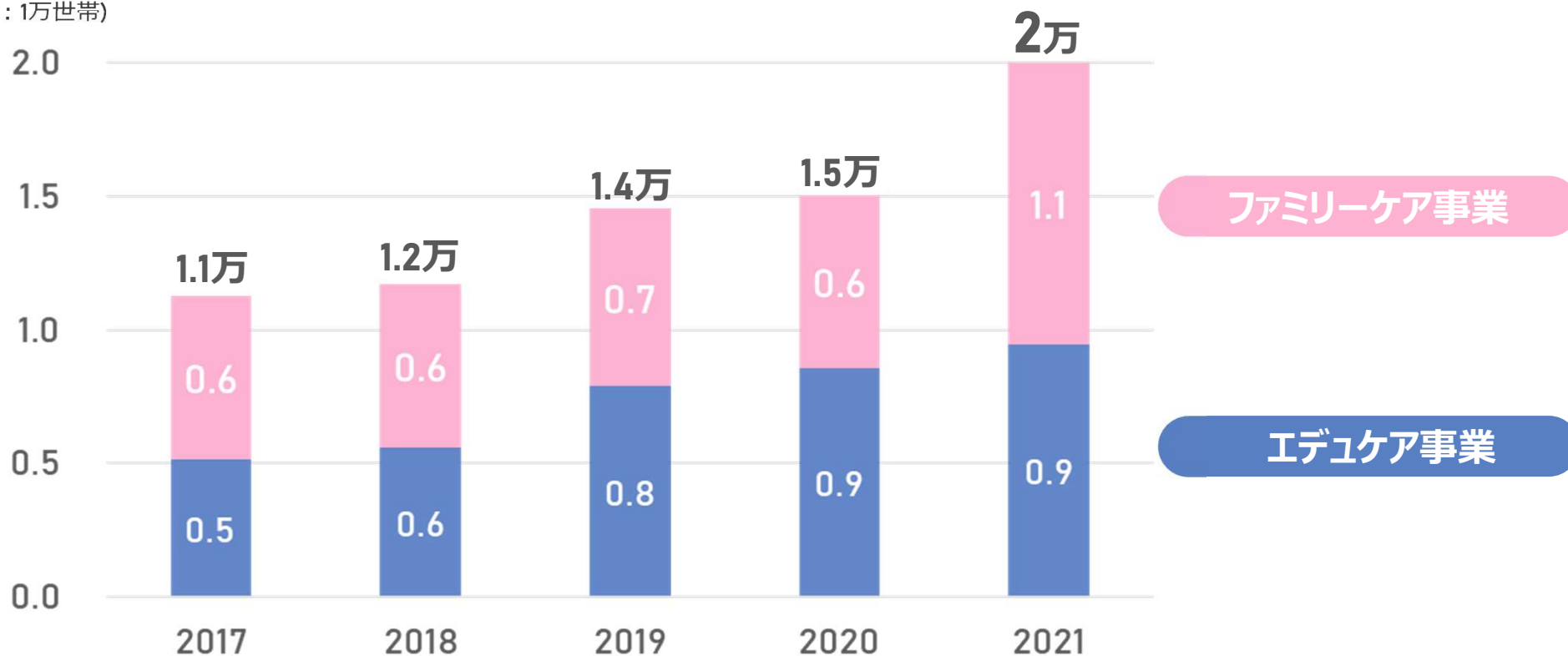
# APPENDIX

---

## 2021年度は 2万世帯以上にサービスを提供

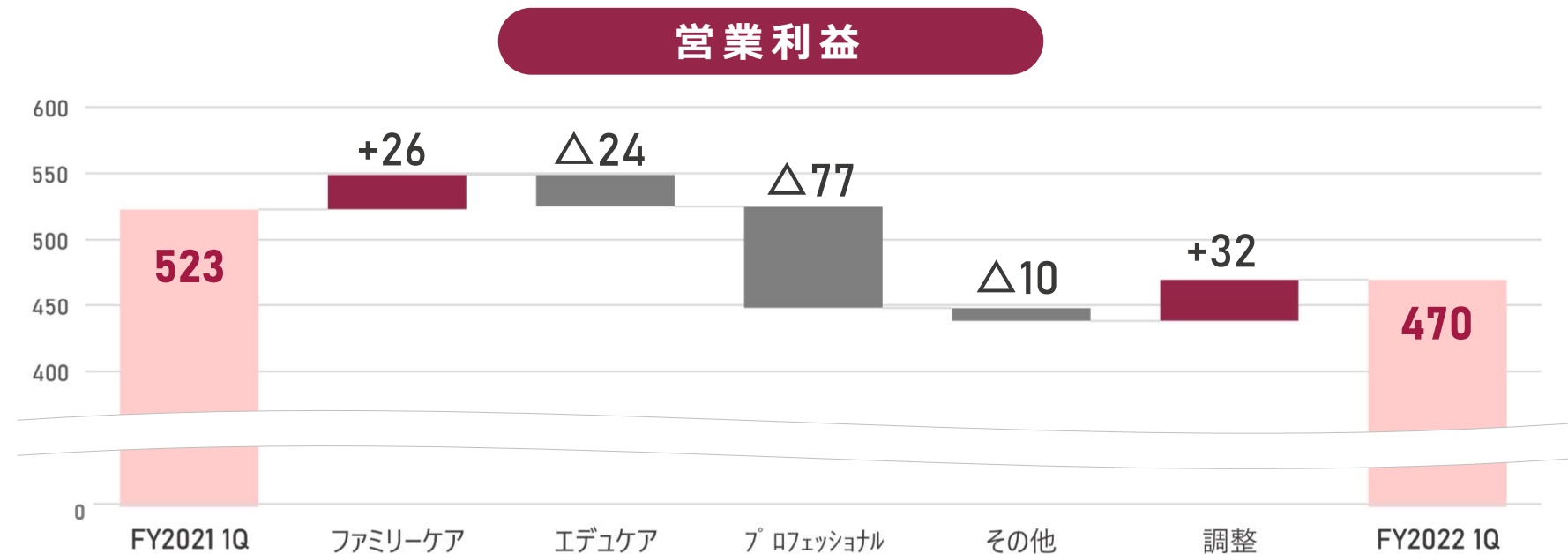
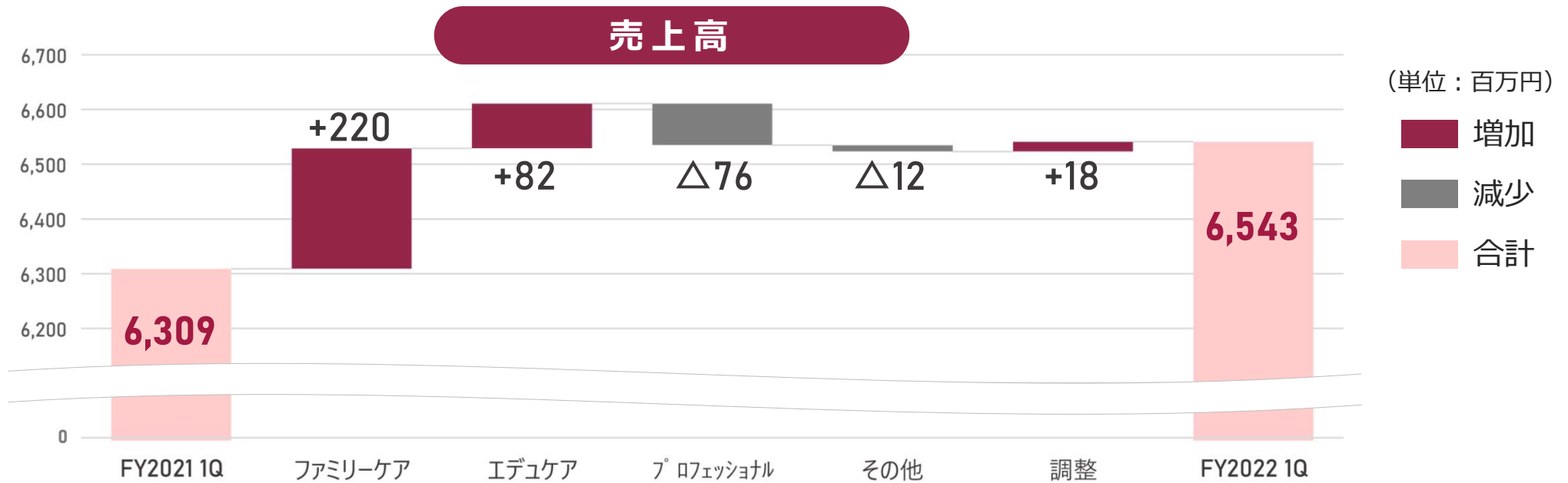
### サービス利用 世帯数（経年推移）

(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）

# 2022年12月期 第1四半期 セグメント別増減グラフ



# 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	4Q
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			
ファミリーケア事業	866	533	655	794	2,850	829	779	854	933	3,396	1,049			
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			
プロフェッショナル事業	142	3	73	234	452	205	14	121	281	623	129			
その他事業	149	153	136	146	585	140	152	132	132	558	128			
調整	△ 50	△ 38	△ 50	△ 53	△ 193	△ 49	△ 70	△ 48	△ 40	△ 209	△ 30			
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			
率 (%)	(24.6)	(18.4)	(19.7)	(24.4)	(21.9)	(23.5)	(18.3)	(20.3)	(23.9)	(21.6)	(23.4)			
営業利益	514	123	295	532	1,466	523	149	288	557	1,519	470			
率 (%)	(8.6)	(2.4)	(5.2)	(8.6)	(6.4)	(8.3)	(2.5)	(4.8)	(8.6)	(6.1)	(7.2)			
ファミリーケア事業	258	133	191	249	833	245	203	219	236	905	272			
エデュケア事業	542	324	417	593	1,878	558	316	413	565	1,853	533			
プロフェッショナル事業	63	△ 33	△ 3	106	132	104	△ 31	31	150	255	27			
その他事業	11	37	14	13	76	11	32	2	△ 10	35	1			
調整	△ 362	△ 337	△ 324	△ 430	△ 1,454	△ 396	△ 372	△ 377	△ 384	△ 1,530	△ 364			
経常利益	542	133	409	483	1,569	603	159	290	557	1,611	483			
率 (%)	(9.1)	(2.6)	(7.2)	(7.8)	(6.8)	(9.6)	(2.7)	(4.8)	(8.6)	(6.5)	(7.4)			
純利益	337	105	279	329	1,051	371	151	178	265	966	317			
率 (%)	(5.6)	(2.0)	(4.9)	(5.3)	(4.6)	(5.9)	(2.6)	(3.0)	(4.1)	(3.9)	(4.9)			
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			
チャイルドケア	701	382	496	613	2,194	659	606	682	741	2,690	843			
(内主力サービス)	295	175	238	311	1,020	326	382	430	460	1,599	532			
(内その他)	405	206	258	302	1,173	333	224	251	280	1,090	311			
シルバーケア	165	150	158	180	655	169	172	172	192	706	206			

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、その他：ナニースタンダード、自治体委託、東京都ベビーシッター補助事業、イベント等

# 2022年12月期 業績予想（2月8日発表）

## さらなる収益拡大・効率化を図る

ファミリーケア事業

売上成長**10%**台後半・・・回復基調が継続。ベビーシッターを拡大

エデュケア事業

売上成長**1桁%**台前半・・・保育所・学童の新規開園**11**、  
閉園**7**（認証の認可化1、自治体委託2、企業委託3、その他1）

プロフェッショナル事業

売上成長**10%**台前半・・・研修事業拡大（年間目標 **2000**回）

（単位：百万円）

	2021年12月期		2022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	24,749	100.0	26,000	100.0	1,250	+5.1
営業利益	1,519	6.1	1,600	6.2	80	+5.3
経常利益	1,611	6.5	1,620	6.2	8	+0.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	966	3.9	1,050	4.0	83	+8.6

※売上成長に関しましては、短信も併せてご確認ください。

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

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亀戸



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王子分園



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

2022年5月11日現在：合計**330**施設

<1/1~5/11 実績>  
開設 10 閉園 7

### 認可・認証保育所

**105**  
施設\*1

開設 **4**施設  
閉園 **1**施設

### 事業所内保育所

**88**  
施設\*1

開設 **2**施設  
閉園 **3**施設

### 学童クラブ・児童館

**91**  
施設\*1

開設 **3**施設

### その他

**46**  
施設\*1

開設 **1**施設  
閉園 **3**施設

## 年次別保育スタッフ入社実績\*2

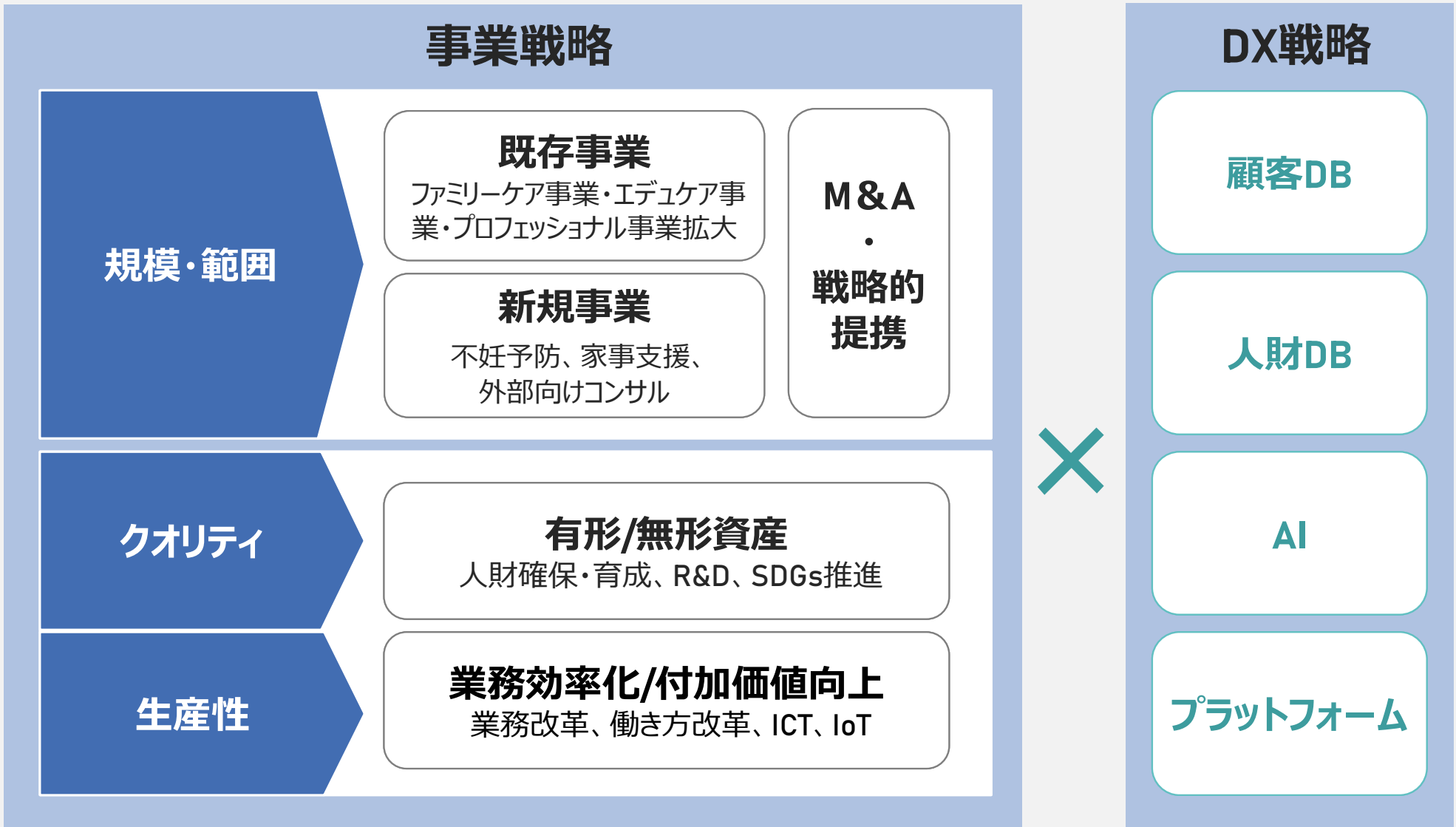
	2020	2021	2022	
	実績	実績	1/1~4/30 実績	計画
新卒	144	180	139	<b>合計 600名 程度</b>
中途	485	395	208	
合計	<b>629</b>	<b>575</b>	<b>347</b>	

\*1 2022年5月11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330施設となります。）

\*2 栄養士、看護師等を含む。保育士資格の有無は考慮していない。



# 更なる成長に向けた今後の取組み



## DX戦略

顧客DB

人財DB

AI

プラットフォーム

新規事業

研修・人材紹介等

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（ベビーシッターサービス）

1987年  
創業

2020年  
日本初  
SDGs-IPO

Next 30年～

# これまでのDXの取り組み

## 創業以来、ICT化・DXにおいて、 先駆的な取り組みを実施

### 品質とICT化が評価され、 第一回「日本サービス大賞」 受賞

**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(導入施設合計で年間5754時間)。

#### 事業部横断で人財DBと顧客DBを構築

保育人財の採用・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。

#### 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。

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。

2011

2009

#### 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。

2005

2003

#### 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。

# 新型コロナウイルス感染症対策

- 「危機管理委員会」を設置
- 安全確保を最優先に、各種感染防止対策を徹底
- 「Better Normal」を目指して、新しい形のハイブリッド保育を実践

## ファミリーケア事業

### ①「7つ道具」の携行

ハンカチ、ティッシュ、エプロン、水筒(ペットボトル)、体温計、マスク、消毒剤

### ②マスク（不織布か布）の着用

### ③毎朝の検温

### ④自分とお客様の健康チェック

### ⑤お客さまにご理解をお願いする事項

- ・30分に一度のお部屋の換気
- ・お世話中でも手洗い・うがい・アルコール消毒をさせていただくこと
- ・空気清浄機を作動

### ⑥会食、ジム、イベント、プライベートな旅行自粛

## エデュケア事業

### ①毎朝の検温

37.5度以上の発熱・体調不良時は入社不可

### ②入社時の手洗い、うがい、手指消毒、マスク着用

### ③施設の清掃と消毒強化

### ④こまめな換気（30分に1回程度）、加湿

### ⑤取引業者への検温依頼、立ち入りの際は手洗い、消毒

### ⑥保育園でのお子様、保護者の皆様に毎日の検温を要請

### ⑦お子様の登降園の際は、玄関での対応

### ⑧お子様の入室前の消毒、手洗い、うがい、マスク着用の要請

### ⑨会食、ジム、イベント、プライベートな旅行自粛



**保育の処遇改善は  
認可施設以外で働く  
保育士や学童職員も  
対象に**

**提 言**

**ワクチン3回目は  
保育士も優先接種を**



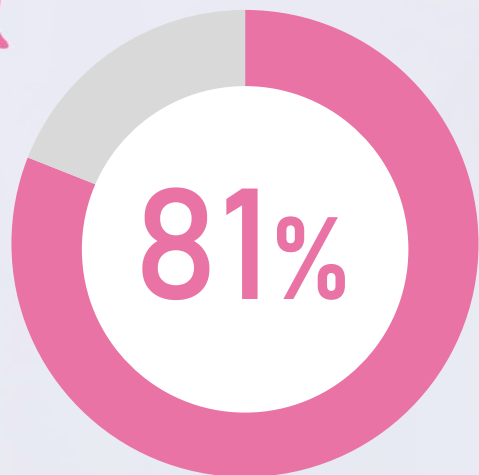
▶ 「保育の未来を創る会」参加企業**6**社

- 株式会社学研ココファン・ナーサリー
- 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
- 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

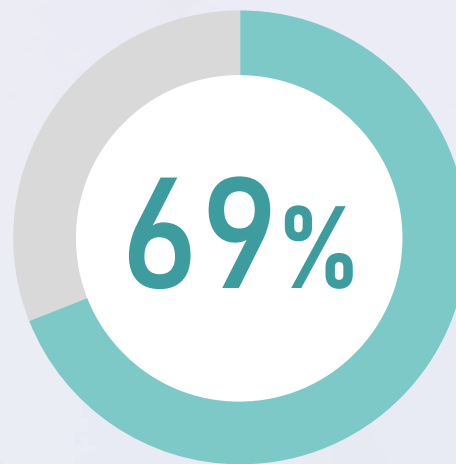
## ご利用者と従業員にいち早く 安全・安心を提供



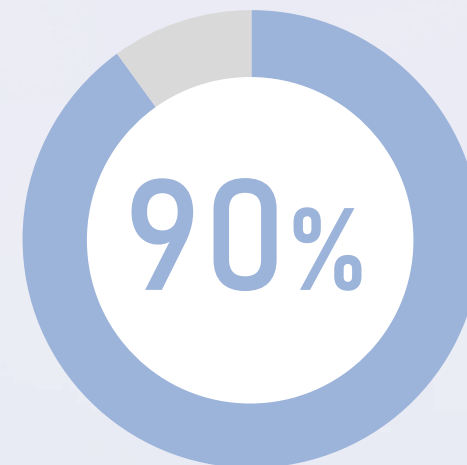
本社・支社社員



保育・学童施設スタッフ



ナニー・ベビーシッター・ケアスタッフ



※ワクチン接種3回または接種予約済の人数比率

# 事業概要



# ポピンズグループの事業展開

全国  
330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

人材紹介/派遣

不妊予防

\*1: 2022年5月11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330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

### 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



## 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

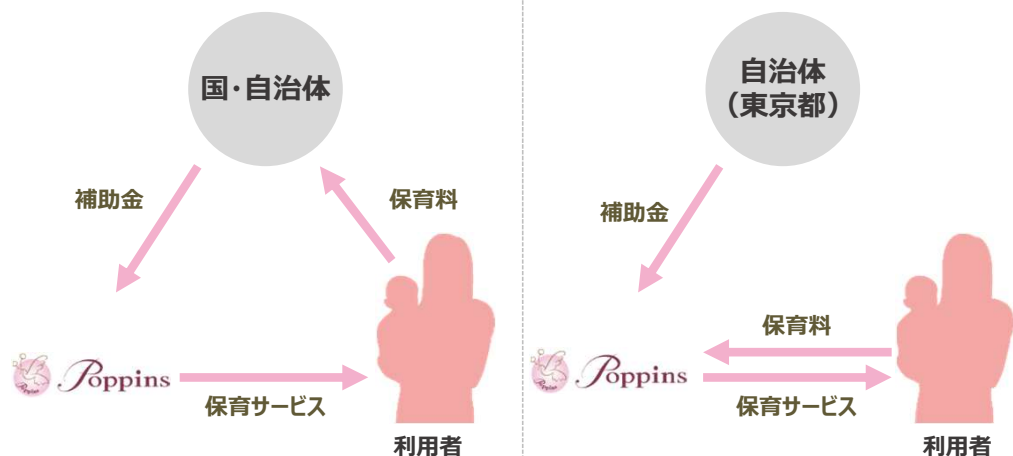
<p>コンセプト</p>	<p>「最高水準」 NOと言わないサービス 料理・掃除・買物など全てが前提</p>	<p>ポピンズ監修の質 安全安心・手軽・便利 合意ベース</p>
<p>ナニー/シッター 採用基準</p>	<p>もう一人の家族 お子さまの教育・成長に関与 長期契約・長時間のお世話 最高水準の知識・教養・人格・経験・スキル</p>	<p>子育てのパートナー 必要なときに安全なお世話を提供 スポット利用・短時間也可 基準を満たす知識・人格・経験・スキル</p>
<p>お客様向け サービス内容</p>	<p>コンシェルジュ対応 (24時間365日・100%対応) 自動マッチング</p>	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

# 事業内容② エデュケア事業（施設型サービス）

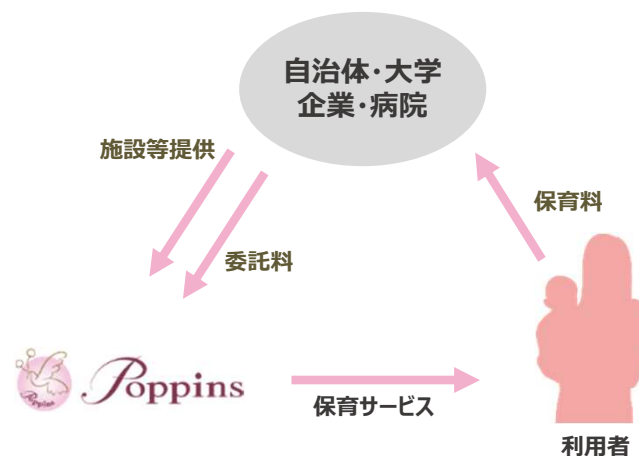
## フルラインで全国329カ所\*のエデュケア施設を展開 （5月11日時点330カ所）

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>69 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>36 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>91 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>87 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3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あり、別々に算出した場合、合計で329施設となります。）

## ポピンズ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・プロセスの見直しや、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 ナースリー

- 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317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・調査事業

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

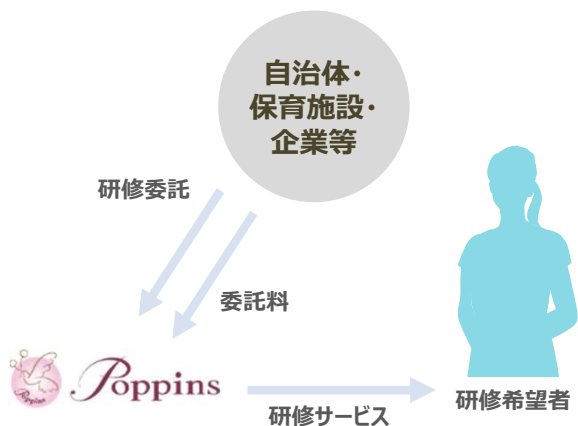


- 当社グループ独自の保育理論をより深める為の研究機関
- 現場での実践内容と国内外の著名教育機関・研究者との共同研究によりポピンスアプローチを開発

### 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：1700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・研究事業

- 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・紹介事業

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<b>84</b>万人台</p> <ul style="list-style-type: none"><li>止まらない少子化</li></ul>	<p>約<b>5.5</b>組に<b>1</b>組</p> <ul style="list-style-type: none"><li>体外受精出生14人に1人</li></ul>	<p>妊活による離職</p> <p><b>23%</b></p>
	<p>期待される女性進出</p> <p><b>82%</b></p> <p>女性就業率政府目標（令和5年）</p>	<p>成功率</p> <p><b>12%</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>体外受精の成功率が低い</li></ul>	<p>経済損失</p> <p>年間<b>1345</b>億円</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>

# 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ーラーメイドに対応

### 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

株式会社ポピンスファミリーケア主催  
不妊予防・治療オンライン相談会  
オリンピックメダリストをお迎えして、不妊予防の  
選択肢である「卵子凍結」をテーマにお届けします

先着100名参加無料

2022.4.10(日)  
21:00-22:00

ゲスト  
杉山直樹 産科部長 杉山カキ 先生  
フキユアカード アイスダンス  
小松原 美里 選手

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

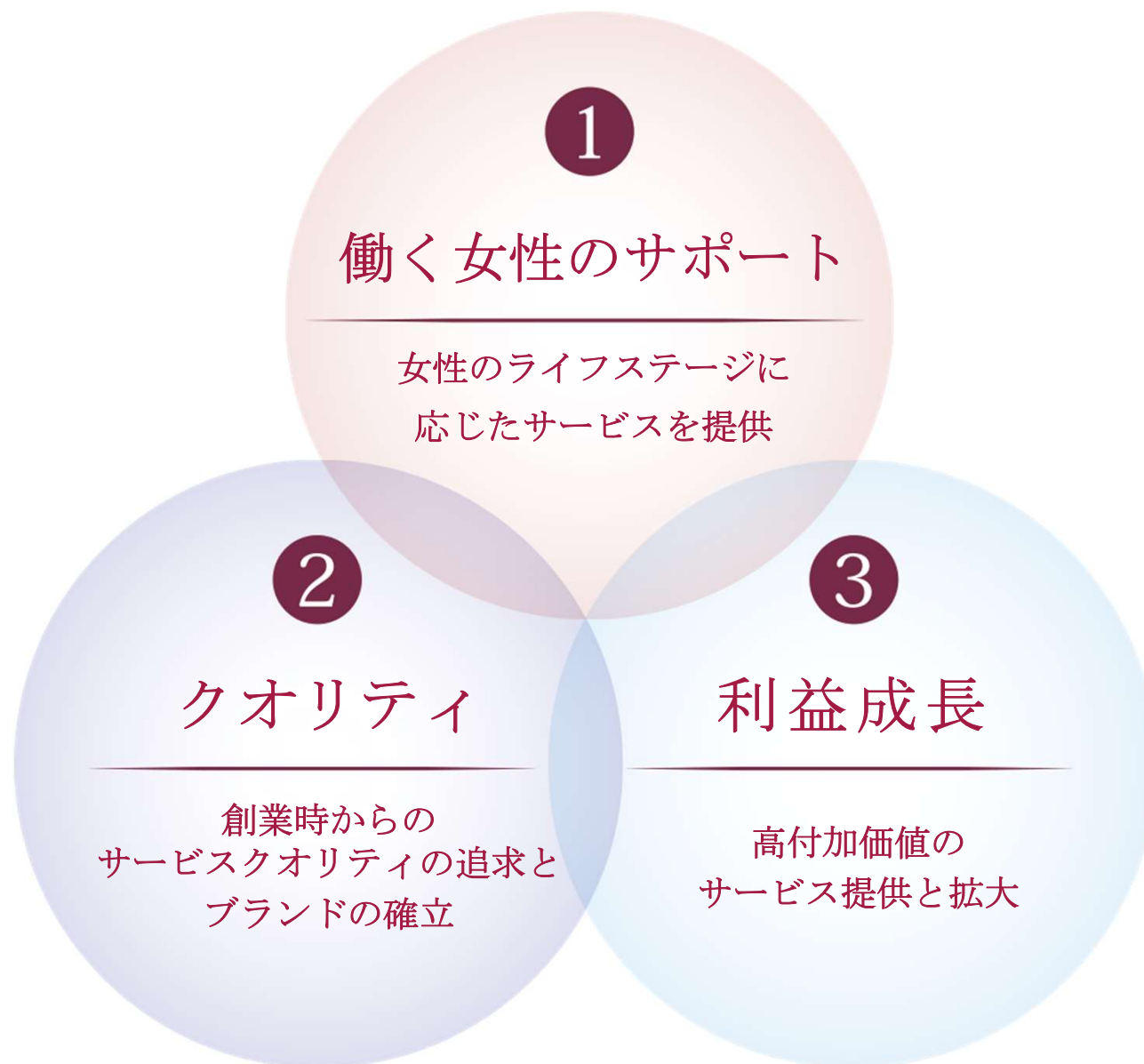
予防に特化し「卵子凍結」をテーマに  
した会も実施

### 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
- ・国内最新情報（助成金等）
- ・不妊治療体験インタビュー記事
- ・女性キャリア支援情報
- ・企業における女性支援取り組み状況
- ・働く女性インタビュー記事

# ポピンズグループの特長





① 働く女性のサポート

# ライフステージに応じた切れ目ない事業展開

## 子育て・乳幼児教育・介護・家事支援まで展開する ユニークなビジネスモデル

### 「働く女性」のライフステージに応じたサポート



## 「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

警察庁  
National Police Agency大和証券  
Daiwa Securities

・HAKUHODO・



Panasonic

森・濱田松本法律事務所  
MORI HAMADA & MATSUMOTO年間**1700**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

# 事業ハイライト



# 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

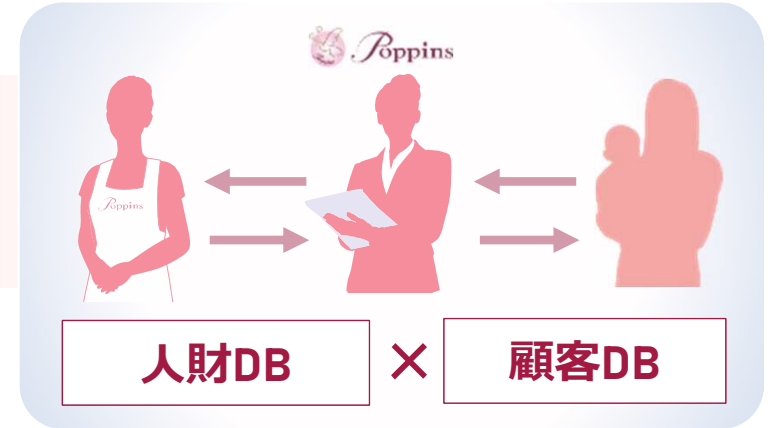
- ポピンズのナニー／シッターは自社研修受講で認定ベビーシッターに
- グループ外のベビーシッターへの外販により収益機会が拡大



## 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



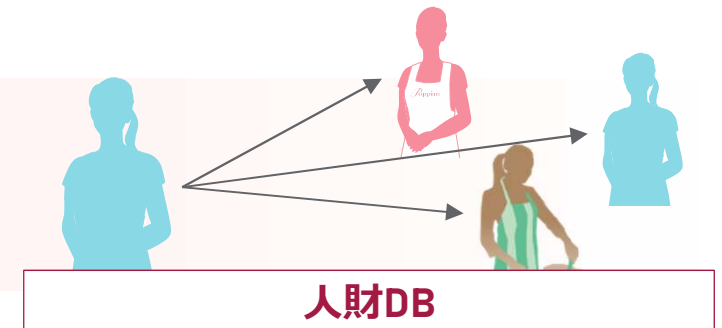
2

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

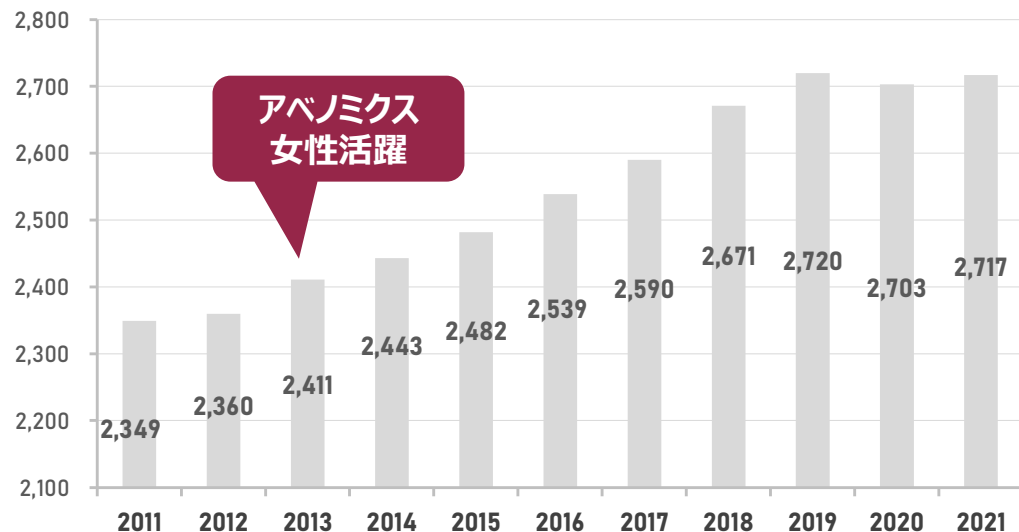
## ライフステージに応じたサービスラインナップの展開・拡張により、 新たな市場機会・成長機会を捕捉

### 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

#### 女性雇用者数動向(2011-2021)

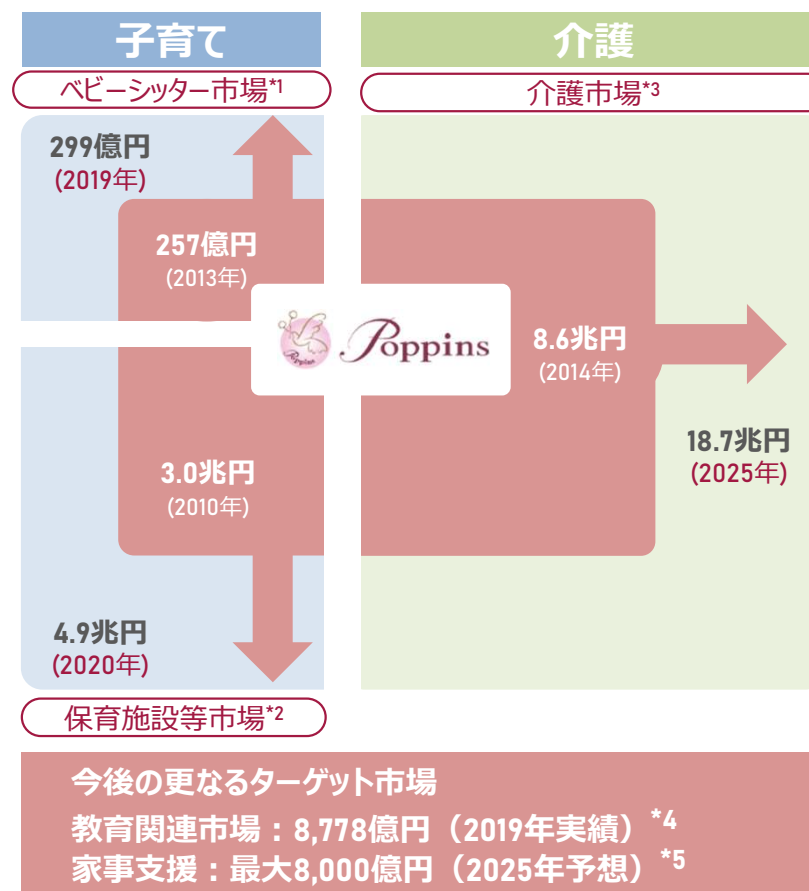


(注) 総務省統計局「2021年労働力調査」(2022年2月1日公表)よりポピンズ作成(単位は万人)

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市場の拡大(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「子ども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



# 少子化はビジネスチャンス

## 子育て業界は『質的ニーズ』へ

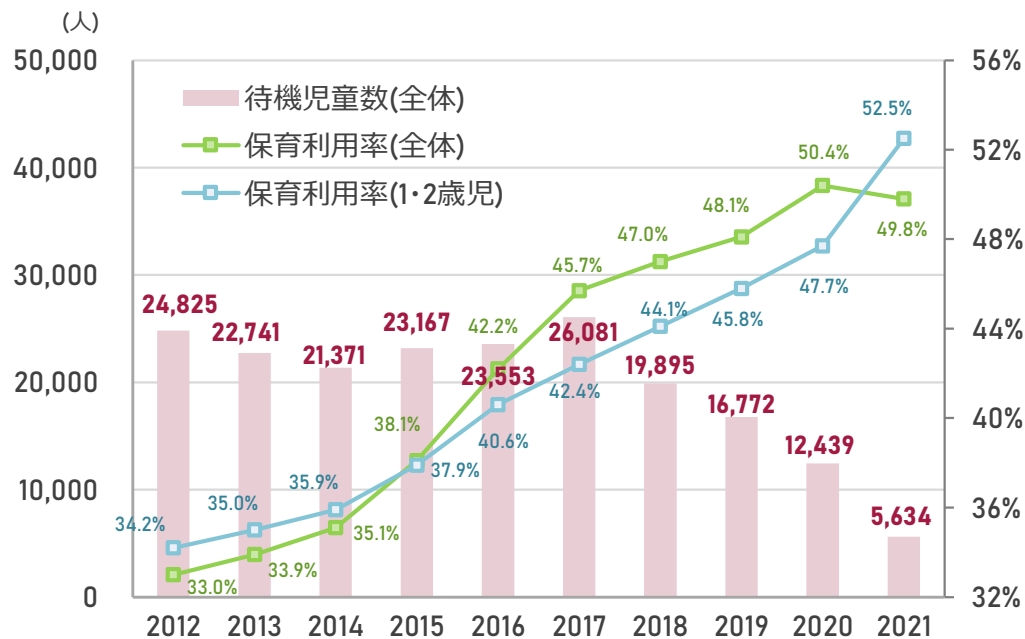
保育サービスの供給不足

保育ニーズ減

保育ニーズ大、保育士採用難  
行政の積極的な新規開設支援

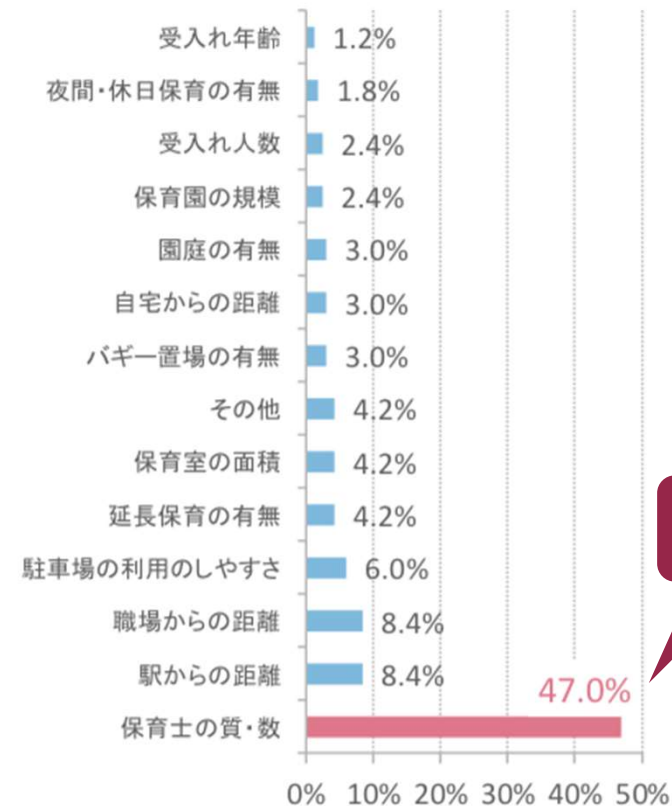
保育園が選ばれる時代へ  
保育の質が重要視される

### 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」(2021年4月1日)よりポピンス作成  
※2021年の正式な保育利用率は厚労省から公表されていないため、  
船井総合研究所による試算値を採用

### 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)

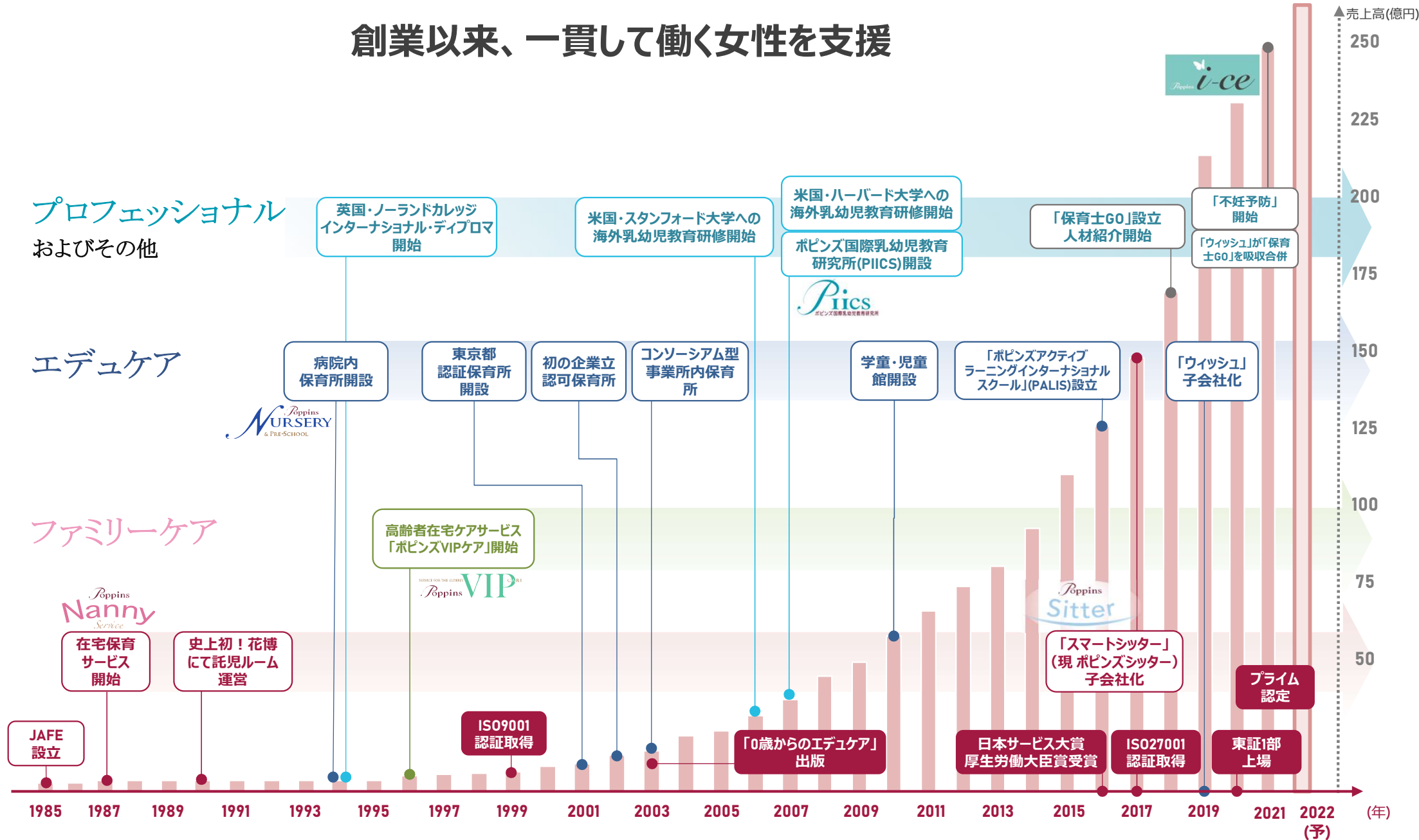
# ポピンズグループ35年間の軌跡

## 創業以来、一貫して働く女性を支援

プロフェッショナル  
およびその他

エデュケア

ファミリーケア





# 圧縮記帳について

## 圧縮記帳とは

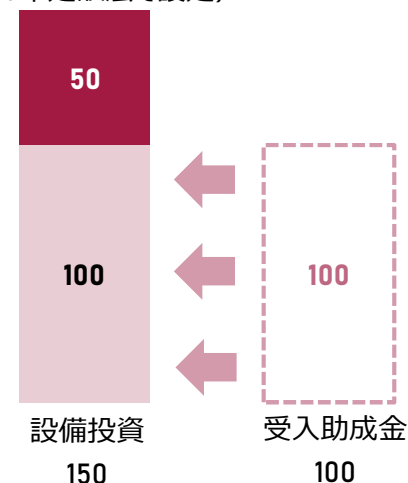
- 圧縮記帳とは、税法上の規定であり、機械や設備などの**固定資産の購入を条件とした助成金収入を得た場合に、当該助成金収入に対して課税を繰り延べる制度**
- 固定資産購入に係る補助金をそのまま補助金受贈益として計上すると税金がかかるため、補助金の効果が薄れてしまう。圧縮記帳により、**補助金受贈益について課税される税金を将来に繰り延べることができる**、補助金の効果を十分に受けられるようになる。
- 資産購入初年度は税負担が少なくなるが、その分有形固定資産が減額され、減価償却費が少なくなることから、その後の各年度の税負担は増加することになる。
- 圧縮記帳の処理方法には、「**直接減額方式**」「**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="border: 1px solid black; border-radius: 10px; width: 40px; height: 40px; margin: 10px auto; background-color: #800040; color: white; text-align: center; line-height: 40px;">                     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																	
<b>積立金方式</b>	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<sup>※</sup></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 <sup>※</sup>
単純化したP/Lイメージ																		
減価償却費	△30																	
営業外収益 (受入助成金)	100																	
売上高	100																	
減価償却費	△30																	
営業利益	70																	
営業外収益	100																	
経常利益	170 <sup>※</sup>																	

例)

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



資産が小さくなる  
（実際の投資額が反映されない）

営業利益が比較的大きくなる

資産が大きくなる

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

# 注意事項

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

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

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

# 株式会社 ポピンズ

(IR連絡先)

TEL : 03-6625-2753

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

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

