



株式会社ポピンズ

2022年12月期 第2四半期 決算説明会資料



証券コード：7358
2022年8月10日

AGENDA

ミッション、 SDGsへの取り組み

..... p.3

2022年12月期 第2四半期 決算ハイライト

..... p.10

2022年12月期 施策と進捗

..... p.20

2022年12月期 業績予想の修正

..... p.25

AIU	1,656	12,319,000
EJK	3,480	238,481,000
HPL	1,042	85,478,000
KEE	485	8,369,800
NAH	9,549	189,301,000
OOP	6,402	102,498,000
TIK	890	24,497,000
WIG	6,280	74,002,000
AHD	2,436	57,410,000

働く女性を 最高水準のエデュケアと 介護サービスで支援します。

- 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116位 /146カ国（昨年: 120位/156カ国）^{*1,2}
- 日本の男女賃金格差は22.5%^{*3} 日本は外国人女性が働きにくい国、世界ワースト1位^{*4}
- 女性の就業率は73%まで上昇するも、そのうち非正規雇用の女性の割合が53%（男性の2.5倍）^{*1}
- 正規雇用の割合が男性と同レベル(83%)まで上昇すれば 日本のGDPを10%以上押し上げる可能性^{*2,5}

出典：*1 総務省統計局「労働力調査」（2022年2月1日）*2 世界経済フォーラム「The Global Gender Gap Report 2021」（2022年7月）*3 OECD Stat *4 InterNations駐在外国人女性アンケート
*5 ゴールドマンサックス証券「ウーマノミクス5.0」（2019年4月16日）



『働く女性の支援』と『社会課題の解決』

— SDGsターゲット —

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	2月	OECD出版
ポピンズプラス	0歳からの本物・一流体験 上期参加人数 7千人 (2021年間1万人)		
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	2月	非課税化 (未就学児)
女性取締役 / 女性管理職	38.8% / 77.7%		
男女賃金格差	10%未満 (日本平均 22.5%)		
女性雇用創出	年間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	保育マネジメント講座 (お茶の水女子大学大学院内) 累計受講生34名	8月	東京大学との共同講座 (経済産業省の補助対象事業に採択)
残業時間	月間目標 7時間		

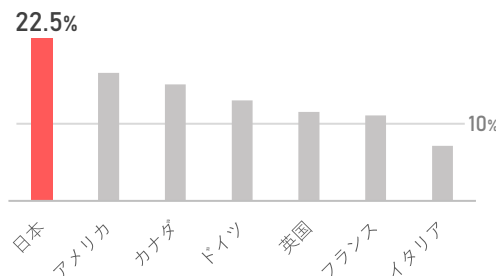
女性取締役 (子会社取締役を含む) / 女性雇用創出 (保育スタッフ採用、ナニー・ベビーシッター・ケアスタッフ新規登録数 合計) / 非課税化 : 未就学のお子様へ非課税料金でのサービス提供が可能に

新しい資本主義

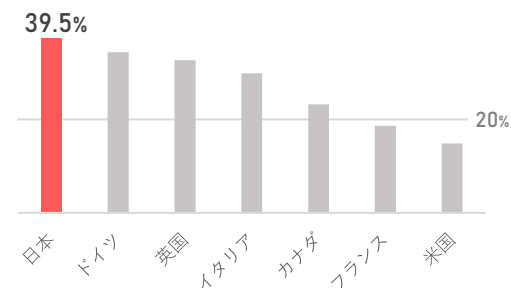
男女間の賃金差異の開示義務化

扶養控除撤廃が視野に

男女間賃金格差



女性のパートタイム比率



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



当社事業に
プラスインパクト

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

第27回 国際女性ビジネス会議 2022年7月10日 ダイバーシティ経営で作る「新しい資本主義」



村上 由美子 氏

MPowerPartners
ゼネラル・パートナー

轟 麻衣子

当社代表取締役社長

宮地 純 氏

カルティエ ジャパン
プレジデント & CEO

茅野 みつる 氏

伊藤忠商事株式会社
常勤監査役

保育士の週休三日 試験運用開始

リーディングカンパニーとして保育士の多様な働き方を提案

8時間
勤務

週休
2日



10時間
勤務

週休
3日

働き方が **選択** できることで

優秀な人財の採用・離職抑制に貢献

新規開設予定情報



ポピンズナーサリースクール軽井沢風越

2023年1月 オープン予定



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

2024年4月 オープン予定



2022年12月期 第2四半期 決算ハイライト



サマリー

売上高

62.6億円

(yoy +6.5%)

営業利益

0.8億円

(yoy Δ 43.3%)

純利益

0.7億円

(yoy Δ 51.5%)

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

8.1億円

yoy +35.1%

シルバーケア

売上高

2.0億円

yoy +19.4%

エデュケア事業

保育・学童

売上高

51.3億円

yoy +2.7%

施設数

330施設

FY2021末比 +3施設

プロフェッショナル事業

教育・研修

売上高

0.2億円

yoy +36.7%

その他

売上高

1.2億円

yoy Δ 18.3%

チャイルドケア：ナニーサービス、ベビーシッターサービス

連結業績

- 売上高 : ファミリーケア事業各サービスの伸長、新規エデュケア施設の開設
- 営業利益 : エデュケア事業の新規園増加、及び閉園影響により売上総利益が低下
事業拡大のため戦略的に営業人員を増強し、人件費・採用費を拡大
ベビーシッターサービス拡大のため広告宣伝、シッター採用にさらなる投資

(単位：百万円)

	2021年第2四半期		2022年第2四半期		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	5,878	100.0	6,261	100.0	383	+6.5
売上総利益	1,075	18.3	1,136	18.2	61	+5.7
販売一般管理費	925	15.8	1,052	16.8	126	+13.6
営業利益	149	2.5	84	1.4	△64	△43.3
経常利益	159	2.7	110	1.8	△49	△31.1
親会社株主に帰属する 四半期純利益	151	2.6	73	1.2	△77	△51.5

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

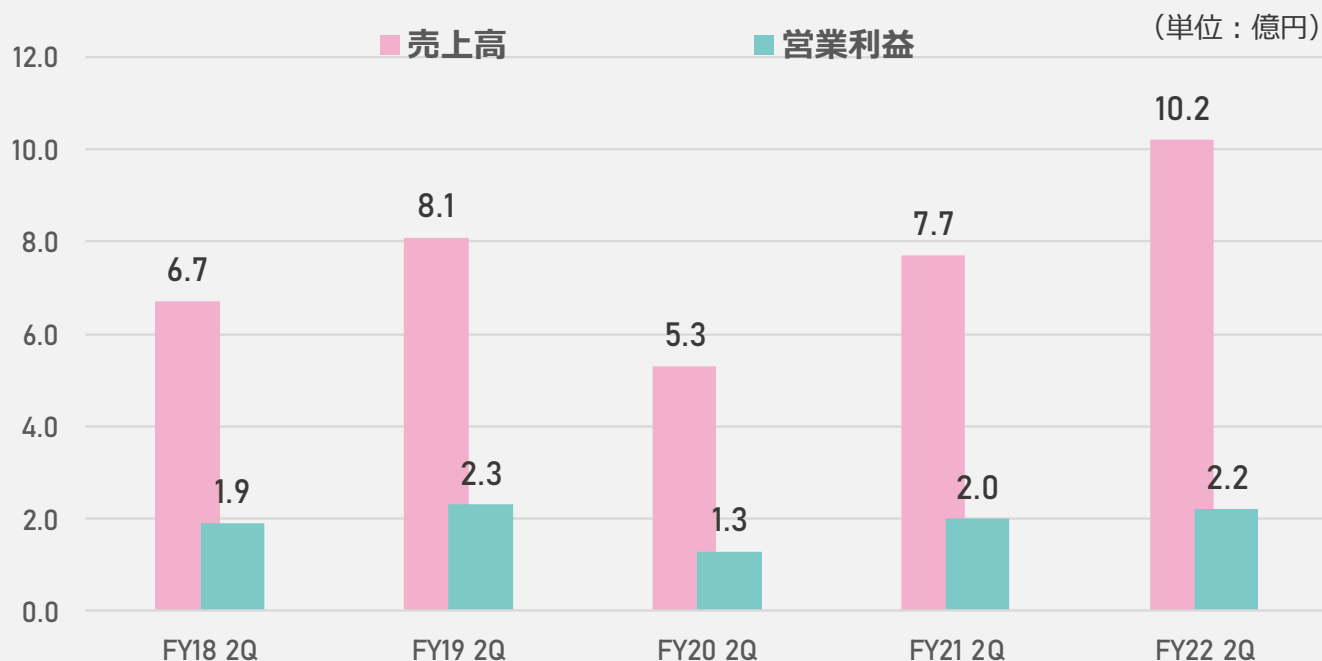
セグメント別業績

- 主要3事業：前年同期比売上増、ファミリーケアで営業利益増
- その他事業：4月に売上が集中する保育士紹介事業を縮小、新規事業の先行コスト発生

(単位：百万円)

	セグメントの名称	2021年第2四半期		2022年第2四半期		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	779	13.1	1,025	16.3	246	+31.6
	エデュケア事業	5,001	84.1	5,135	81.4	134	+2.7
	プロフェッショナル事業	14	0.3	20	0.3	5	+36.7
	その他事業	152	2.6	124	2.0	△28	△18.3
	調整額	△70	-	△44	-	26	-
	合計	5,878	-	6,261	-	383	+6.5
営業利益	ファミリーケア事業	203	39.0	222	49.0	18	+9.1
	エデュケア事業	316	60.7	282	62.3	△34	△10.8
	プロフェッショナル事業	△31	△6.0	△46	△10.3	△15	-
	その他事業	32	6.2	△4	△1.0	△37	-
	調整額	△372	-	△369	-	3	-
	合計	149	-	84	-	△64	△43.3

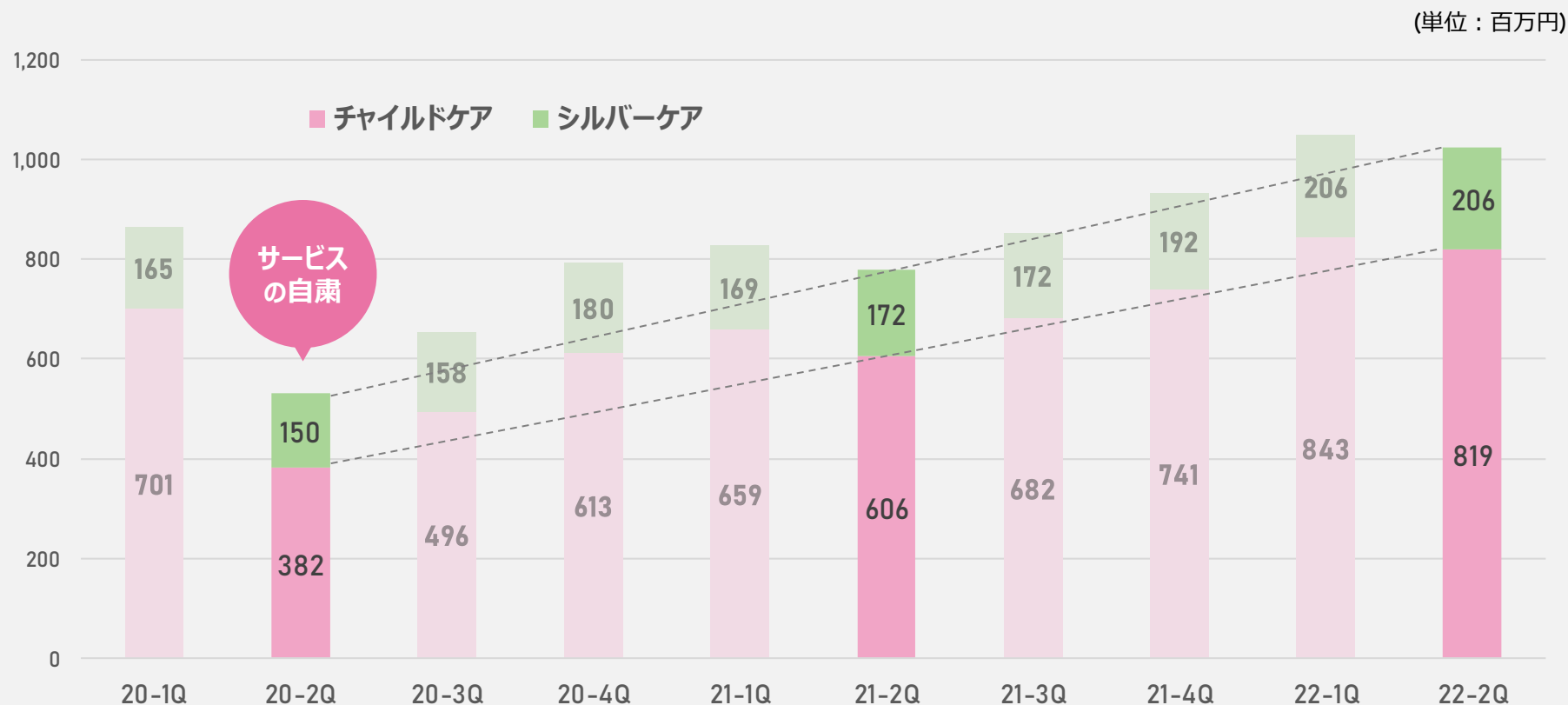
- 売上高： 新型コロナウイルスの影響下でも、前年同期比31.6%増加
- 営業利益： 利益率4.4ポイント低下（26.1%→21.7%）
ベビーシッターサービス拡大によるセールスマックス変化（3.3ポイント）
戦略的な事業拡大による人員・採用へのさらなる投資



売上高yoy	-	+19.5%	△34.3%	+46.1%	+31.6%
営業利益yoy	-	+19.6%	△42.2%	+52.2%	+9.1%
営業利益率	28.5%	28.5%	25.1%	26.1%	21.7%

各サービス（ナニー、ベビーシッター、シルバー）で前年同期比2桁成長

- **チャイルドケア**：主カサービス（ベビーシッター、ナニープレミアム、法人契約）の成長が全体をけん引
- **シルバーケア**：増収基調が継続（前年同期比19.4%増）



※チャイルドケアサービス内訳の動向については、APPENDIX P.37参照 2Qは季節性あり

チャイルドケア 売上トレンド

ファミリーケア事業

- ベビーシッター：引き続き大きく拡大（売上が前年の2倍）
- ナニープレミアム：前年同期比20%台後半の増収
- 法人契約：前年同期比で増加傾向が継続、病児需要も取り込み

ベビーシッター

約6倍

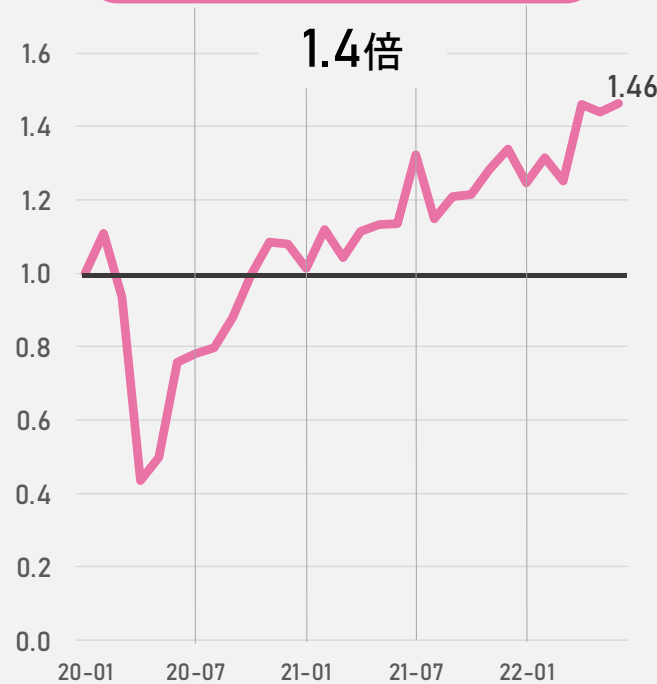
5.98



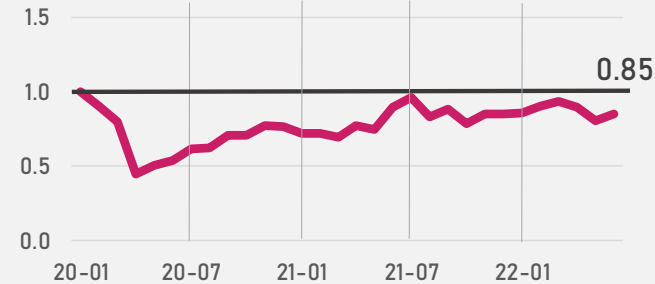
ナニープレミアム

1.4倍

1.46



法人契約



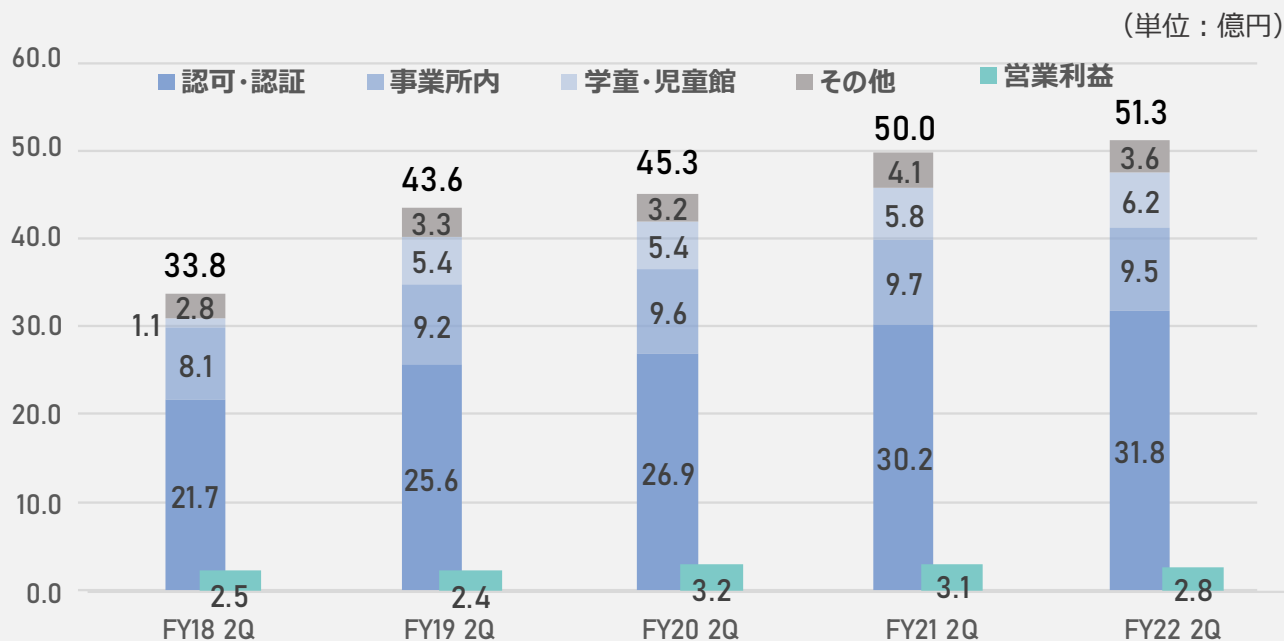
自治体



※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

- 開園*1：4月7施設（認可4、学童3）5月1施設（事業所内1）
閉園：7施設（自治体2、事業所内3、認証認可化1、他1）
- 園児数：「預け控え」が強まった4月においても前年同水準で開始、5月以降は前年を上回るペースで回復
- 新規開設園の初年度影響*2 及び閉園：前年同期比0.7億円の利益押し下げ影響



売上高yoy	-	+29.1%	+3.9%	+10.2%	+2.7%
営業利益yoy	-	△3.2%	+32.0%	△2.4%	△10.8%
営業利益率	7.5%	5.6%	7.2%	6.3%	5.5%

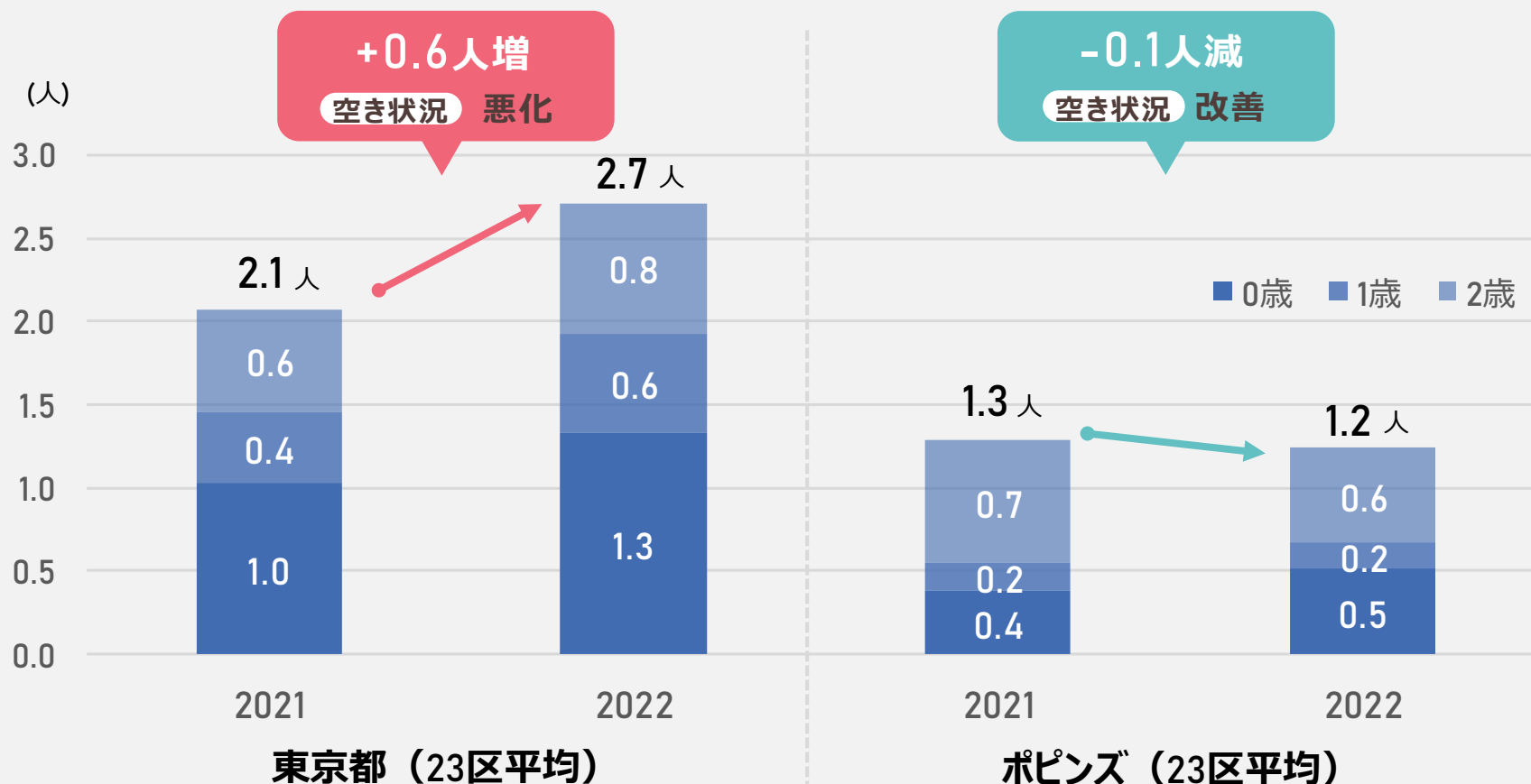
*1 2022年の新規開設数合計：11園

*2 初年度は4、5歳児の入園は少なく、開設コストが発生します。そのため初年度の収益性は小さく園の利益がマイナスとなるケースがあり、園児の繰り上がりにより2年目以降に利益が確保されます。

東京都23区 認可保育園空き状況

- 1施設当たりの平均空き状況は、東京都23区で拡大しているものの、ポピンズでは改善

東京都 23区 認可保育園（0-2歳）平均空き状況の推移
園児1人あたりの保育単価が高い0-2歳児の空き状況

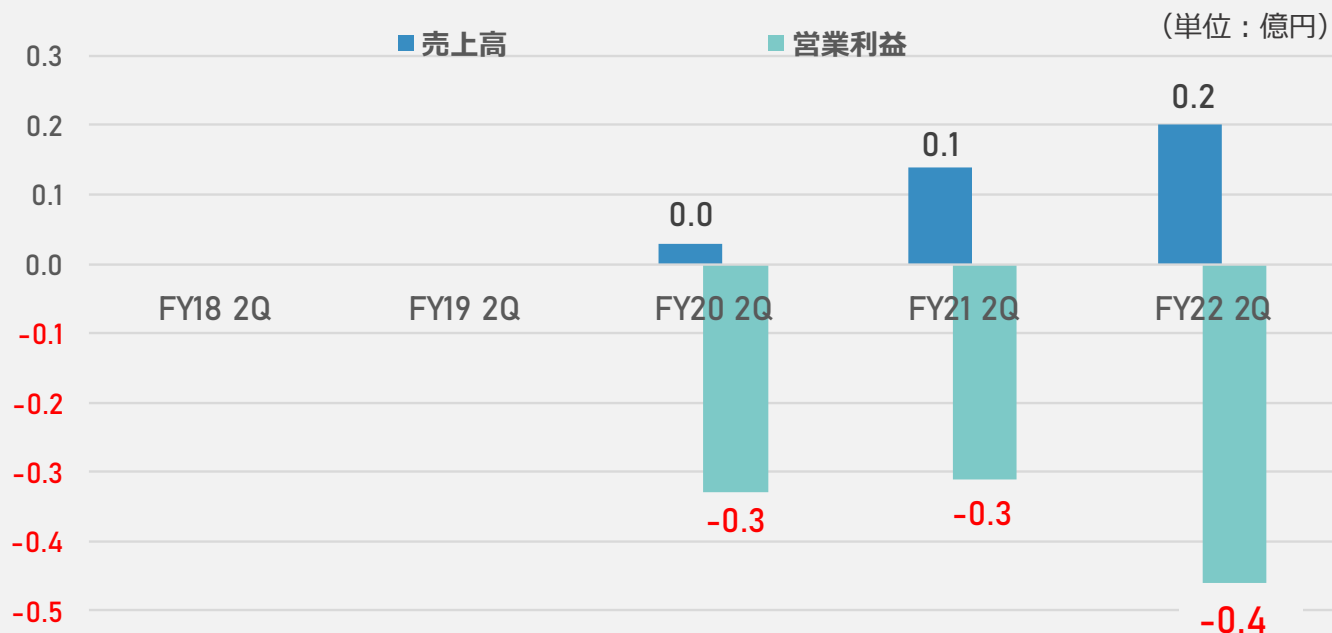


出所：各自治体開示データよりポピンズ独自集計

注：2021年は千代田区・港区・足立区、2022年は足立区を含まない

(参考：2020年は東京都1.2人、ポピンズ0.6人。ただし、千代田区・港区・足立区・台東区・中野区・豊島区を除く17区)

- 季節性：2Qは研修の準備期間のため売上が低く、前2Qと同様、営業損失が発生
- 繁忙期である3Q、4Qに向け、また8月開始のe-learning事業に向け人員を増強



売上高yoy	-	-	-	+364.9%	+36.7%
営業利益yoy	-	-	-	N/A	N/A
営業利益率	-	-	-	N/A	N/A

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

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

2022年12月期 施策と進捗

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

施策

2Q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

ナニープレミアム売上が前年同期比1.3倍

顧客DBを活用した法人営業強
化と利用促進

動画を活用した営業ツール刷新、体制強化
法人売上が前年同期比1.1倍

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

2023年 規模ナンバーワンに向けて
事業が順調に拡大

国・東京都のベビーシッター助成
金の利用促進・市場創造

内閣府・東京都ベビーシッター利用支援事
業により会員登録数(2Q) 1.4倍

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

売上が前年同期比1.2倍に伸長

人財DBを活用したケアスタッフ
の育成と稼働促進

ナースケア売上が前年同期比1.9倍に拡大

施策

2Q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

6月認可・認証園児数約2%増 (4月比)

人財DBを活用した育成と退職抑制

離職率 前年同期比約 1%ポイント改善

学童・児童館

保育所との一貫プログラムによる受注拡大

自治体による公募をターゲットとし、情報収集を実施。7月以降公募応募を加速予定

ポピンスプラス

魅力ある新規メニュー開発と外販

上期参加者7千人 (昨年実績 1万人)

施策

2Q進捗・実績

教育・研修

外部向けコンサル事業拡大

認定ベビーシッター研修等
外販拡大

商品サービスづくり込み
ウェブサイトを通じたサービスインフラ構築

認定ベビーシッターの他、新規研修の拡張
及びエリア拡大
(学童、子育て広場研修まで拡大)

下期重点施策

ファミリーケア サービス事業

チャイルドケア

- CRM強化によるプレミアム会員の獲得・活性化
- 東京都ベビーシッター助成金の利用促進
- 既存法人会員のさらなる活用促進

シルバーケア

- 顧客獲得マーケティング強化
(医療セミナー開催、広告宣伝、パートナー体制強化)
- サービスのさらなる質向上
(コーディネーター研修、ケアスタッフ実地研修、
ケアカンファレンス東名阪拡大)

エデュケア サービス事業

- 定員充足率のさらなる改善 : 園児数の増強
- ポピンズプラス拡大 : オムツ・タオル・写真販売に注力
サブスク(英語・音楽・体操等)提供拡大
- 施設運営の適正化 : 外部環境の変化(感染症等)に順応

プロフェッショナル 事業

- e-learning外販 : 8月スタート
- 研修及びコンサル事業拡大 : ポータルサイト開設
対象地域・研修領域のさらなる拡大
- コスト削減 : DXの活用

2022年12月期 業績予想の修正

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

コロナ感染拡大に伴う「さらなる預け控え」「非常時における運営体制構築」

エデュケア

- ✓ 当初想定を上回る「預け控え」の継続
- ✓ 保育士等の負荷改善のため非常勤職員を加配置

ファミリーケア

- ✓ セールスマックスの変化
 - ナニー : コロナ影響を受けやすく期初想定に至らぬ見込
 - ベビーシッター : 期初想定を超えて成長

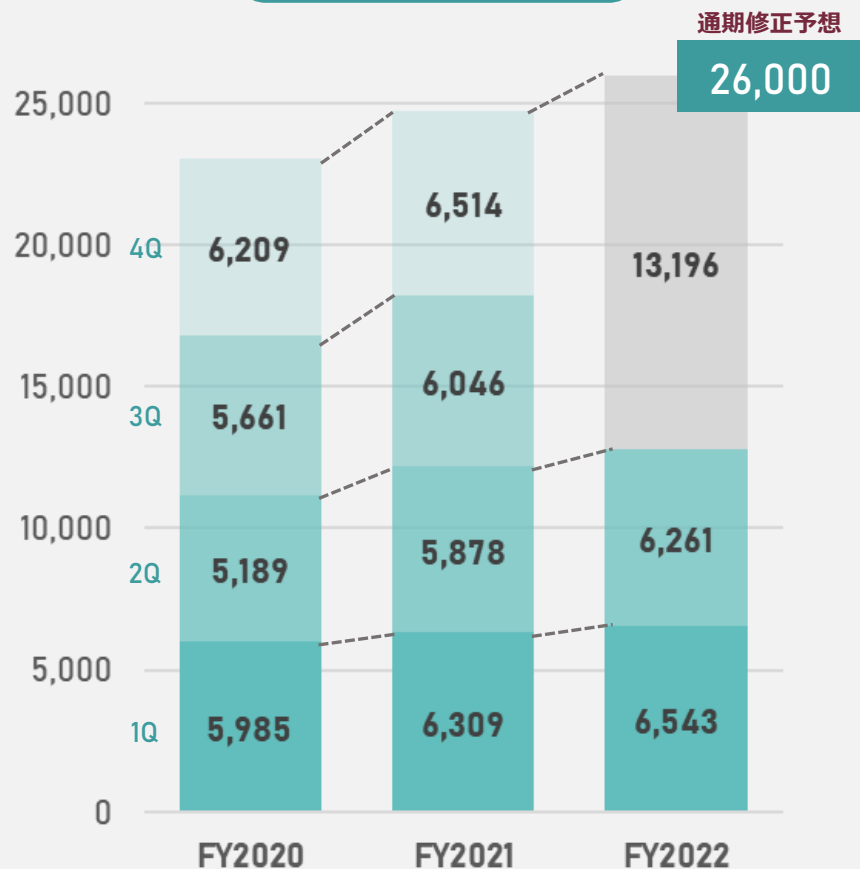
(単位：百万円)

	修正前	構成比(%)	修正後		修正差額		構成比(%)
売上高	26,000	100.0	26,000		-		-
営業利益	1,600	6.2	1,300 ~	1,500	△ 300 ~	△ 100	5.0 ~ 5.8
経常利益	1,620	6.2	1,330 ~	1,530	△ 290 ~	△ 90	5.1 ~ 5.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,050	4.0	870 ~	1,010	△ 180 ~	△ 40	3.3 ~ 3.9

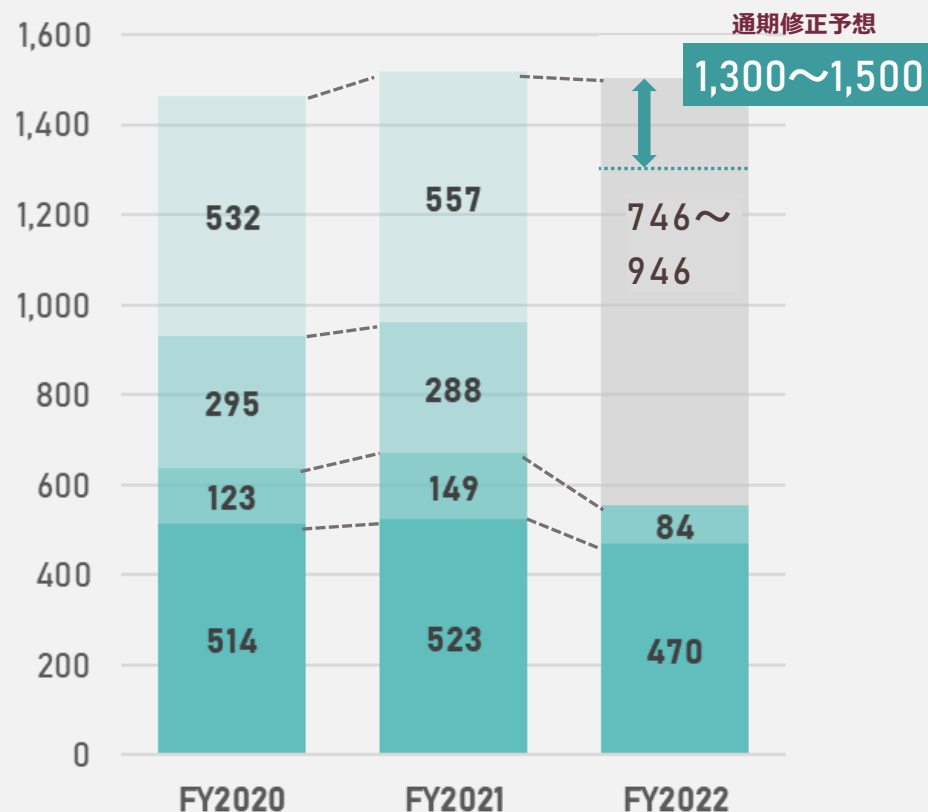
業績の進捗状況

(単位：百万円)

売上高



営業利益



DX戦略

業界に先駆けた、
新たな付加価値の創出

“
人が人らしく働くためのDX”

基礎的DX

顧客DB 人材DB
作業効率化

発展的DX

AI 自動マッチング
リコメンド



Poppins

Next30

2020年
日本初
SDGs-IPO

● 新規事業
M&A

● プロフェッショナル（研修・人材紹介等）

● ベビーシッターサービス

● 高齢者在宅介護 VIPケア

● エデュケア
（乳幼児・学童教育事業）

● ナニーサービス

1987年
創業

働く 女性の 支援

APPENDIX

SDGs-IP0（公募増資等）による調達資金の充当完了

資金充当レポート

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

インパクトレポート

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

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

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

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

ハーバード大学教育大学院との共同研究成果がグローバルに発信



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

ポピンズナーサリー10園が研究参加

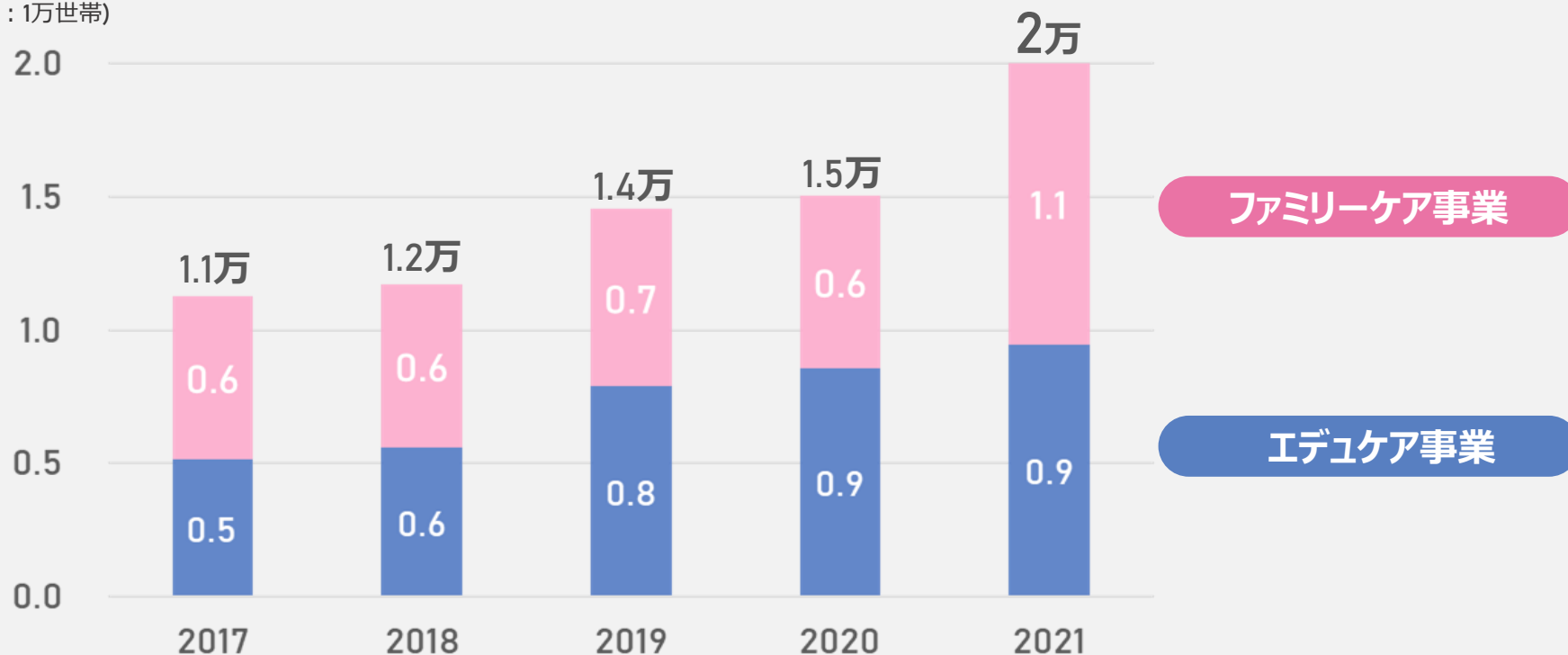


共同研究プロジェクト・ゼロの取組みが
OECD出版物「Big picture thinking」に優れた事例として掲載

2021年度は 2万世帯以上にサービスを提供

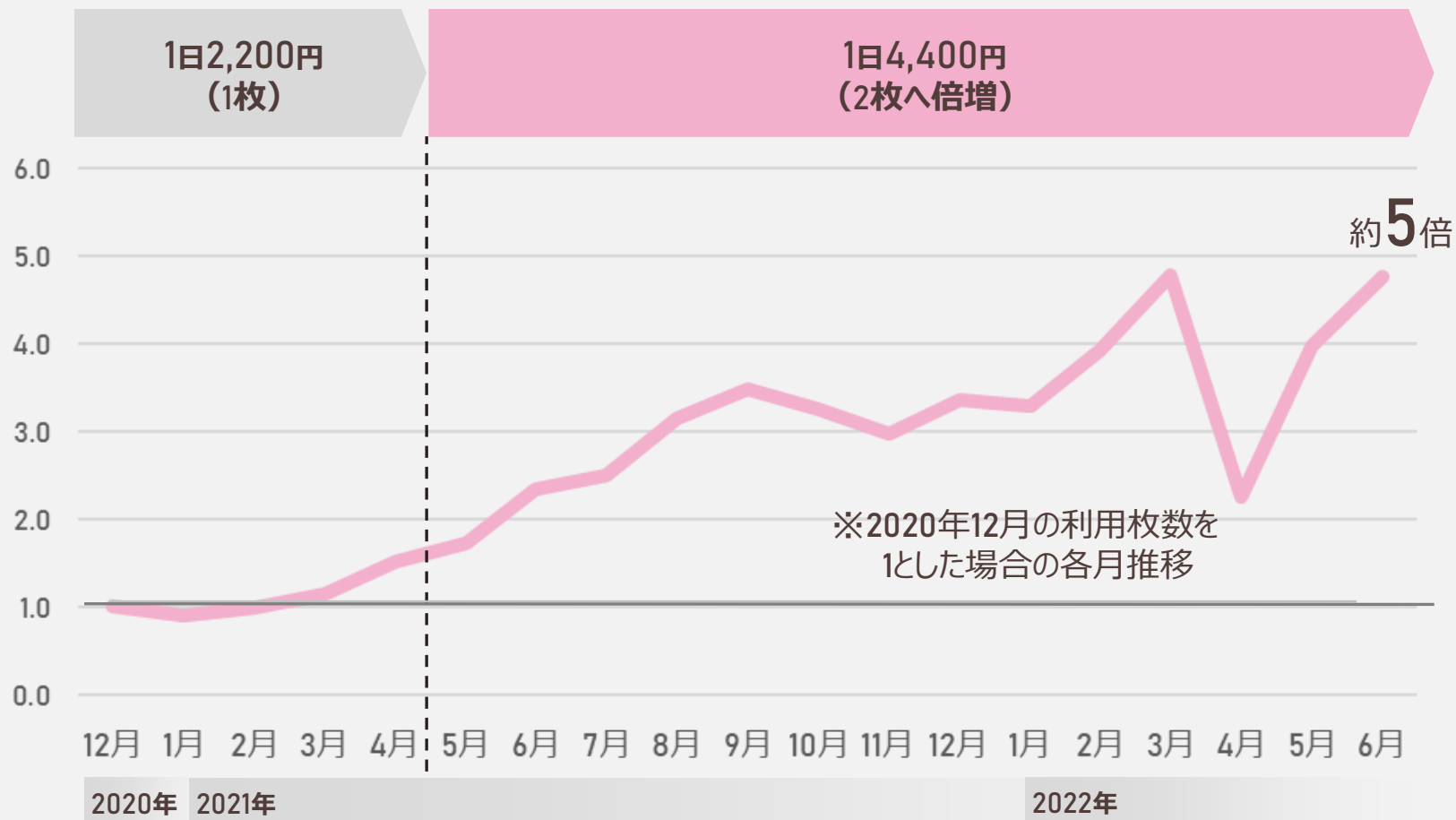
サービス利用 世帯数（経年推移）

(単位：1万世帯)



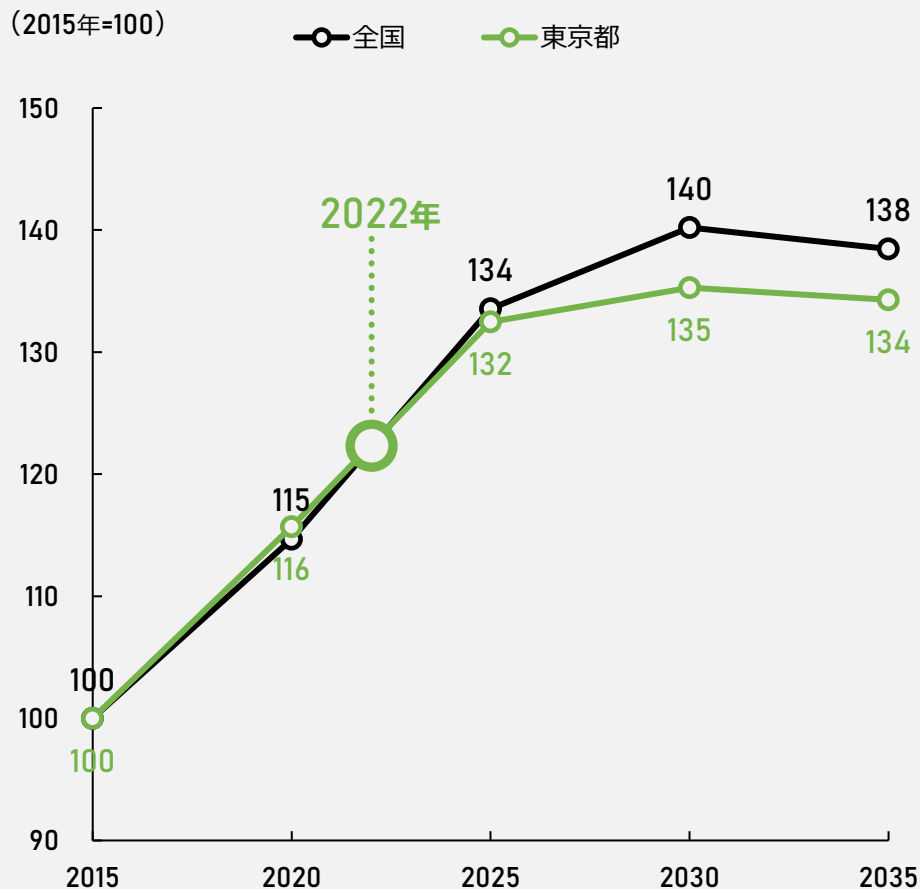
※保育所、学童・児童館、ナニーサービス、ベビーシッター、シルバーケアサービスを年間1回以上ご利用された家庭数の総計（サービス間の重複あり）

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)

75歳人口の将来推計指数



出所：国立社会保障・人口問題研究所
日本の地域別将来推計人口（平成30（2018）年推計）

顧客獲得マーケティング強化

広くサービスを知ってもらう機会を積極展開

- 医療セミナー開催
- 広告宣伝
- パートナー体制強化

サービスのさらなる質向上

要介護度が高いお客様や看護を必要とするお客様に対応できる人財を徹底育成

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

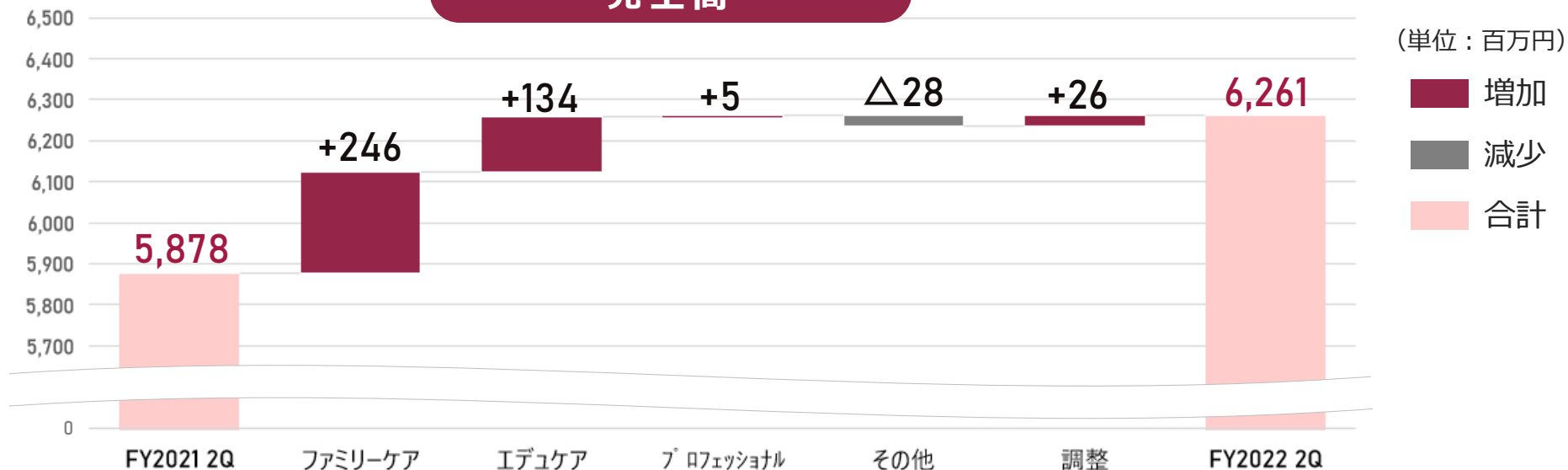
セグメント別業績 第2四半期累計

(単位：百万円)

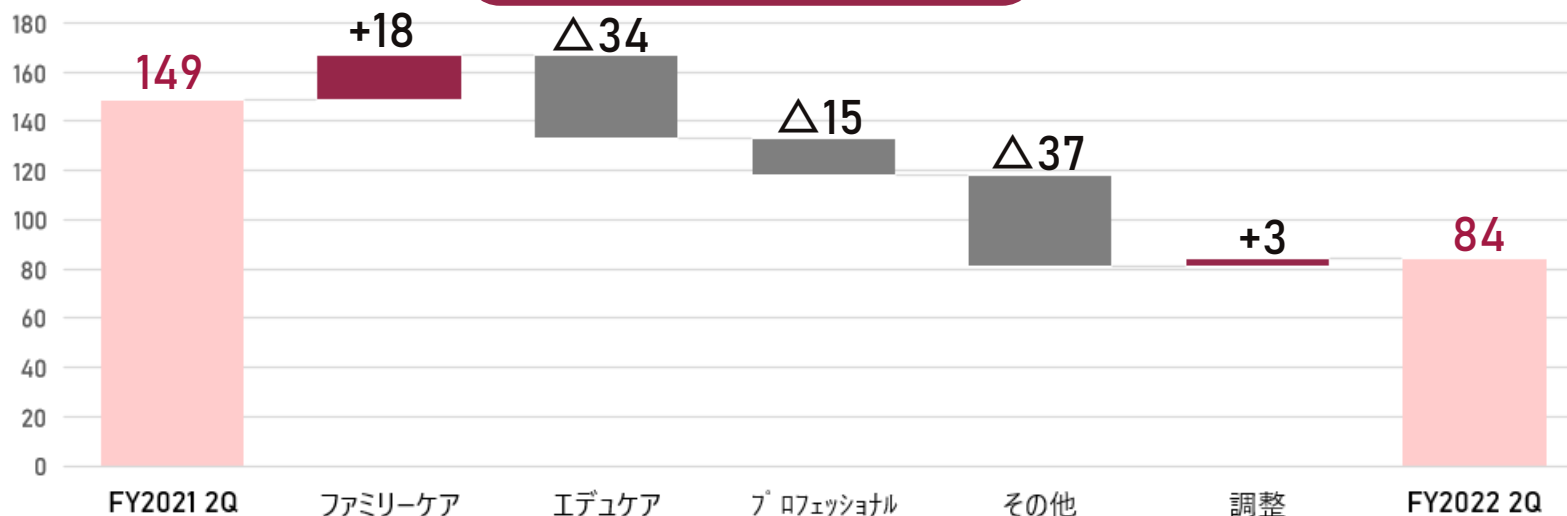
	セグメントの名称	2021年第2四半期累計		2022年第2四半期累計		対前年同期比較	
		実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減	増減率(%)
売上高	ファミリーケア事業	1,608	13.1	2,074	16.1	466	+29.0
	エデュケア事業	10,185	82.8	10,402	80.8	216	+2.1
	プロフェッショナル事業	220	1.8	149	1.2	△70	△32.1
	その他事業	293	2.4	253	2.0	△40	△13.8
	調整額	△120	-	△75	-	44	-
	合計	12,187	-	12,804	-	616	+5.1
営業利益	ファミリーケア事業	449	31.1	494	38.4	45	+10.1
	エデュケア事業	875	60.7	816	63.4	△59	△6.7
	プロフェッショナル事業	73	5.1	△19	△1.5	△93	-
	その他事業	43	3.0	△3	△0.3	△47	-
	調整額	△768	-	△733	-	35	-
	合計	673	-	554	-	△118	△17.6

2022年12月期 第2四半期 セグメント別増減グラフ

売上高



営業利益



四半期推移データ

(単位：百万円)

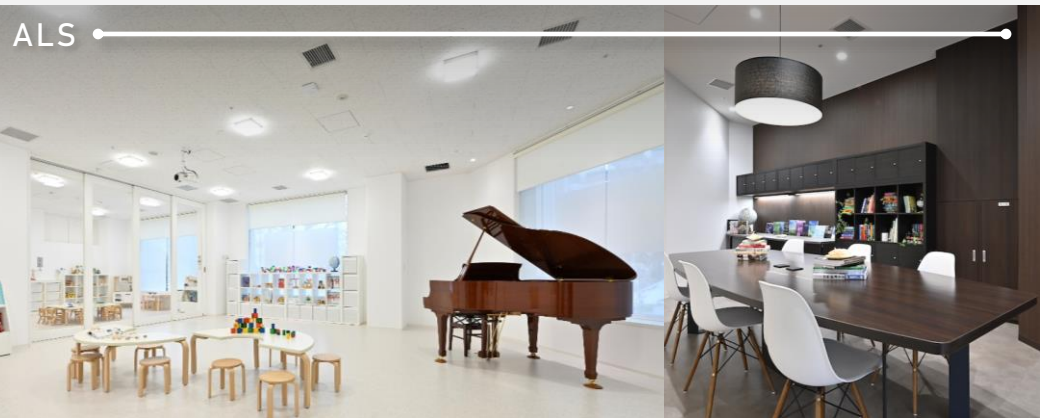
	2020年12月期					2021年12月期					2022年12月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	年間	1Q	2Q	3Q	4Q	年間	1Q	2Q
売上高	5,985	5,189	5,661	6,209	23,045	6,309	5,878	6,046	6,514	24,749	6,543	6,261
ファミリーケア事業	866	533	655	794	2,850	829	779	854	933	3,396	1,049	1,025
エデュケア事業	4,877	4,537	4,846	5,088	19,350	5,184	5,001	4,987	5,206	20,379	5,266	5,135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

※主力サービス：ベビーシッター、ナニープレミアム

2022年上期 新規開設 10施設

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

エデュケア事業



ALS (アクティブラーニングスクール) 広尾



室蘭くじらのうた保育園



きょうわきりん保育園 長泉



ポピンズナーサリースクール 阿佐ヶ谷



ポピンズナーサリースクール 平沼橋



ポピンズナーサリースクール 亀戸



ポピンズナーサリースクール 王子分園

学童

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

創業以来、ICT化・DXにおいて、 先駆的な取り組みを実施



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。

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

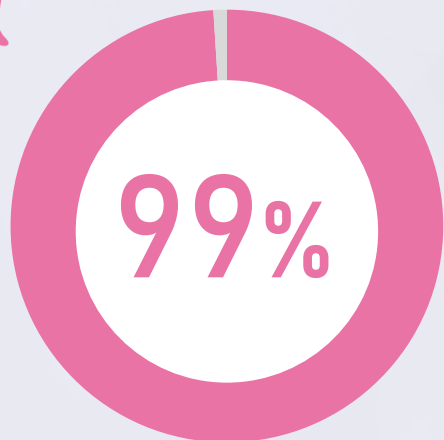
育児・介護事業の統合管理システム「ポピンズシステム」を構築し、運用を開始。

6月末までにワクチン3回目接種完了75%以上を実現

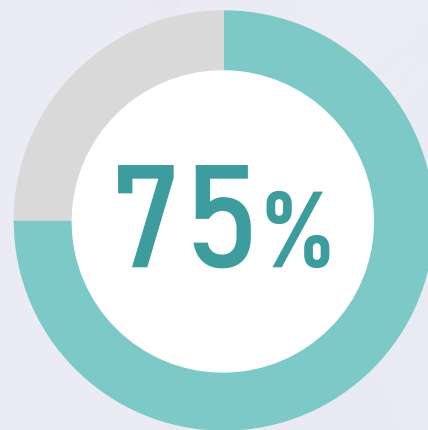
ご利用者と従業員にいち早く
安全・安心を提供



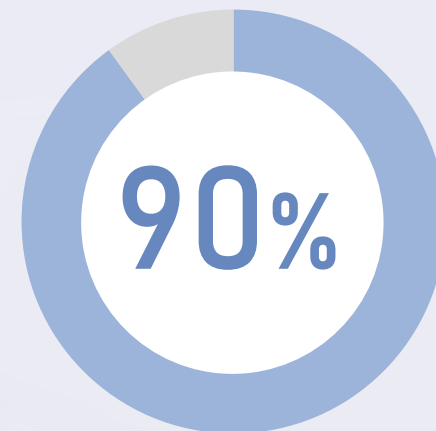
本社・支社社員



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

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

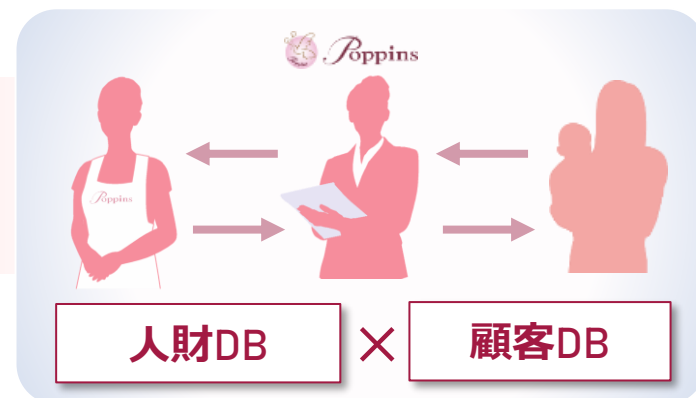
- ポピンズのナニー／シッターは自社研修受講で認定ベビーシッターに
- グループ外のベビーシッターへの外販により収益機会が拡大



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



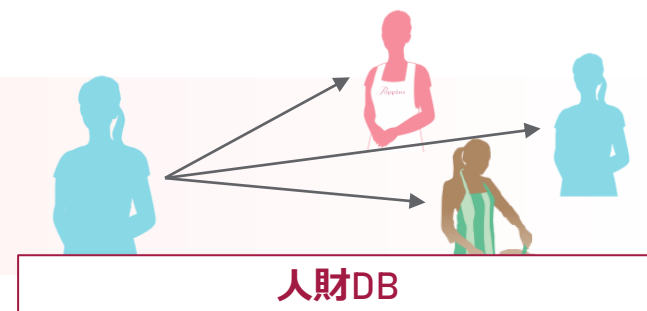
2

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)



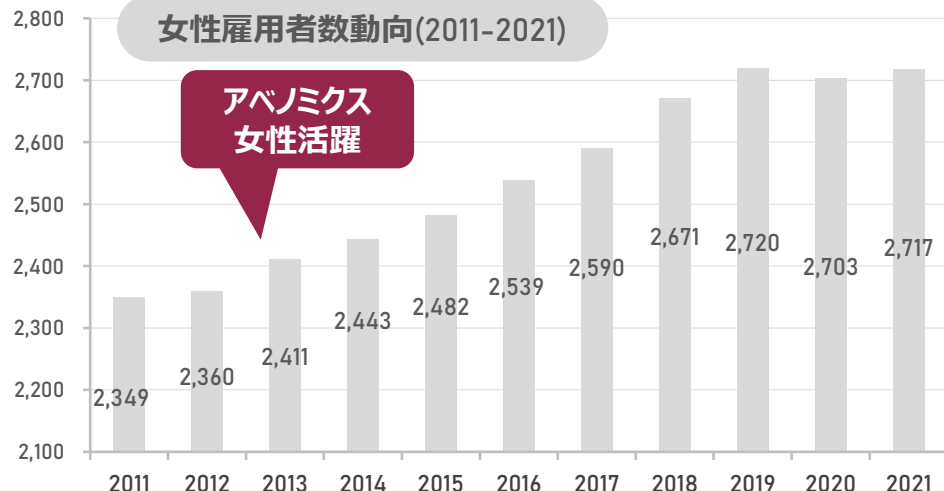
外部環境：ビジネスの展開に伴う市場機会の拡大

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
- 2022年6月「こども家庭庁」関連法成立、
「新しい資本主義」グランドデザイン及び実行計画発表

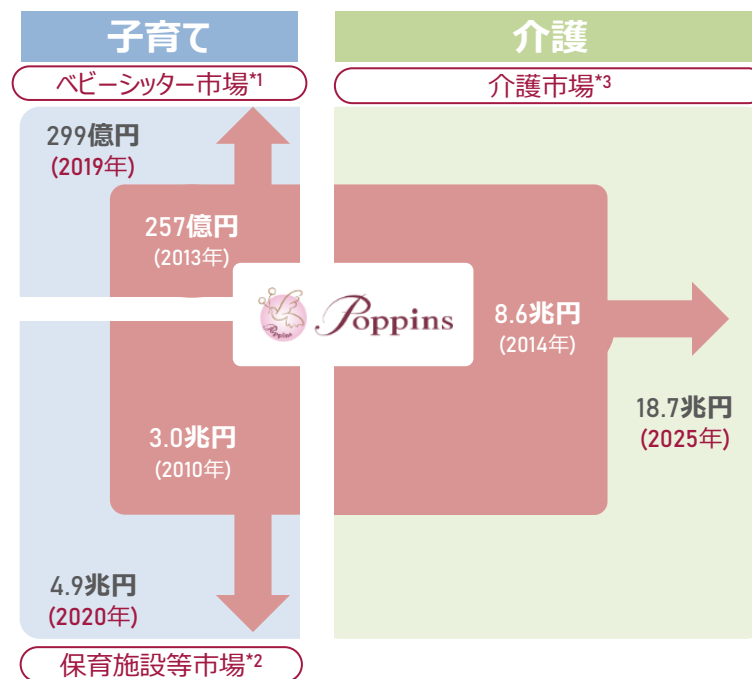


(注) 総務省統計局「2021年労働力調査」(2022年2月1日公表)よりポピンズ作成(単位は万人)

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の拡大(2011年9月26日)」
- *3 デロイトトーマツフィナンシャルアドバイザー「ライフサイエンス・ヘルスケア 第5回国内介護市場の動向について(2017年1月25日)」
- *4 矢野経済研究所「子供市場総合マーケティング年鑑2020年版」幼児英才教育、子供習い事教室、幼児向け通信教育、子ども向けスポーツ教室の各市場の合計
- *5 経産省委託調査 野村総合研究所「2017年度 商取引適正化・製品安全に係る事業(家事支援サービス業を取り巻く諸課題に係る調査研究)」

市場機会の拡大



今後の更なるターゲット市場

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

子育て業界は『質的ニーズ』へ

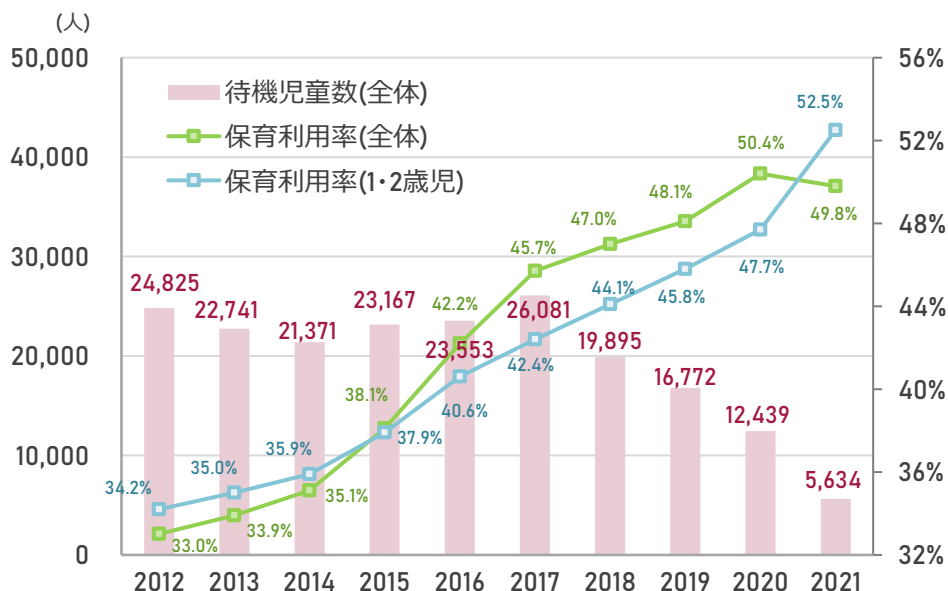
保育サービスの供給不足

保育ニーズ減

保育ニーズ大、保育士採用難
行政の積極的な新規開設支援

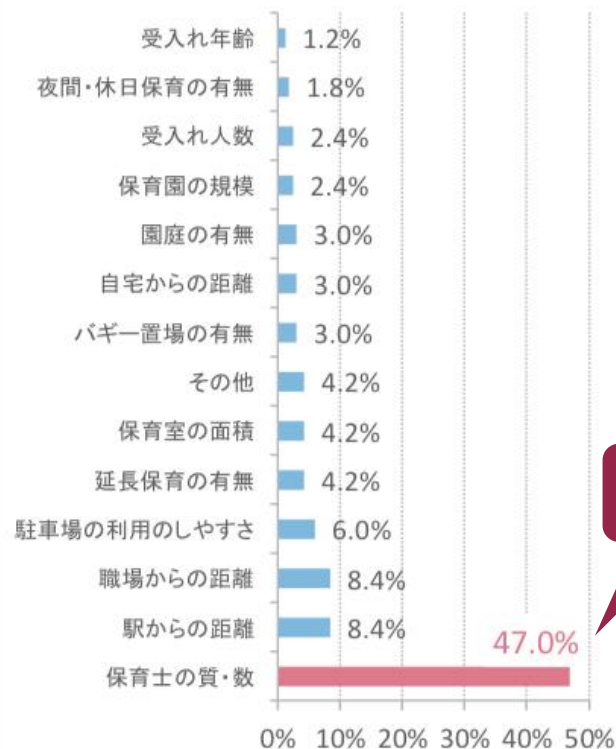
保育園が選ばれる時代へ
保育の質が重要視される

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)

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

人材派遣/紹介

不妊予防

*1: 2022年6月30日時点の施設数（1拠点で複数事業を行っている場合は主要事業で算出しており、別々に算出した場合、合計で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>

エデュケア事業（施設型サービス）

フルラインで全国330カ所*のエデュケア施設を展開



*2022年6月30日時点の施設数（1拠点で複数事業を行っている場合は主要事業で算出しており、別々に算出した場合、合計で330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

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

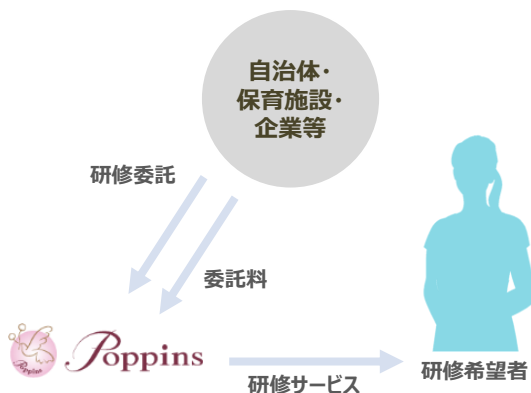


- 当社グループ独自の保育理論をより深めるための研究機関
- 現場での実践内容と国内外の著名教育機関・研究者との共同研究によりポピンズアプローチを開発

国内研修

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

(2021年度 延べ実施回数：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

- 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81万人 ^{*1} ・ 止まらない少子化	約5.5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1345億円 ^{*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(2021年) *2：第15回出生動向基本調査/国立社会保障・人口問題研究所(2015年) *3：NPO法人Fineの試算(2020年)

企業研修外販拡大と相談サービスの拡充



「不妊予防」に向けた取り組み

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

NEW!

企業研修外販拡大

オンライン・オフライン開催など企業のニーズに合わせた開催形式で実施

NEW!

オンラインカウンセリングサービス

Zoomを利用し、専門家が利用者様の相談にテラーメイドに対応

クリニック検索

無料

比べて選ぶを徹底サポート
自分に合った病院を条件検索

オンライン相談会

定期開催

無料

株式会社ポピンズファミリーケア主催
不妊予防・治療オンライン相談会
「不妊治療」と「仕事」の両立について
より充実した内容で後編をお届けします
快編～後編のみのご参加も可能です～
2022年 1/30(日) 参加無料 先着100名
2022年4月から開始する保険適用についても含め最新の情報をお届けします
NPO法人Poppins理事長 松本 直樹子 様
21:00-22:00

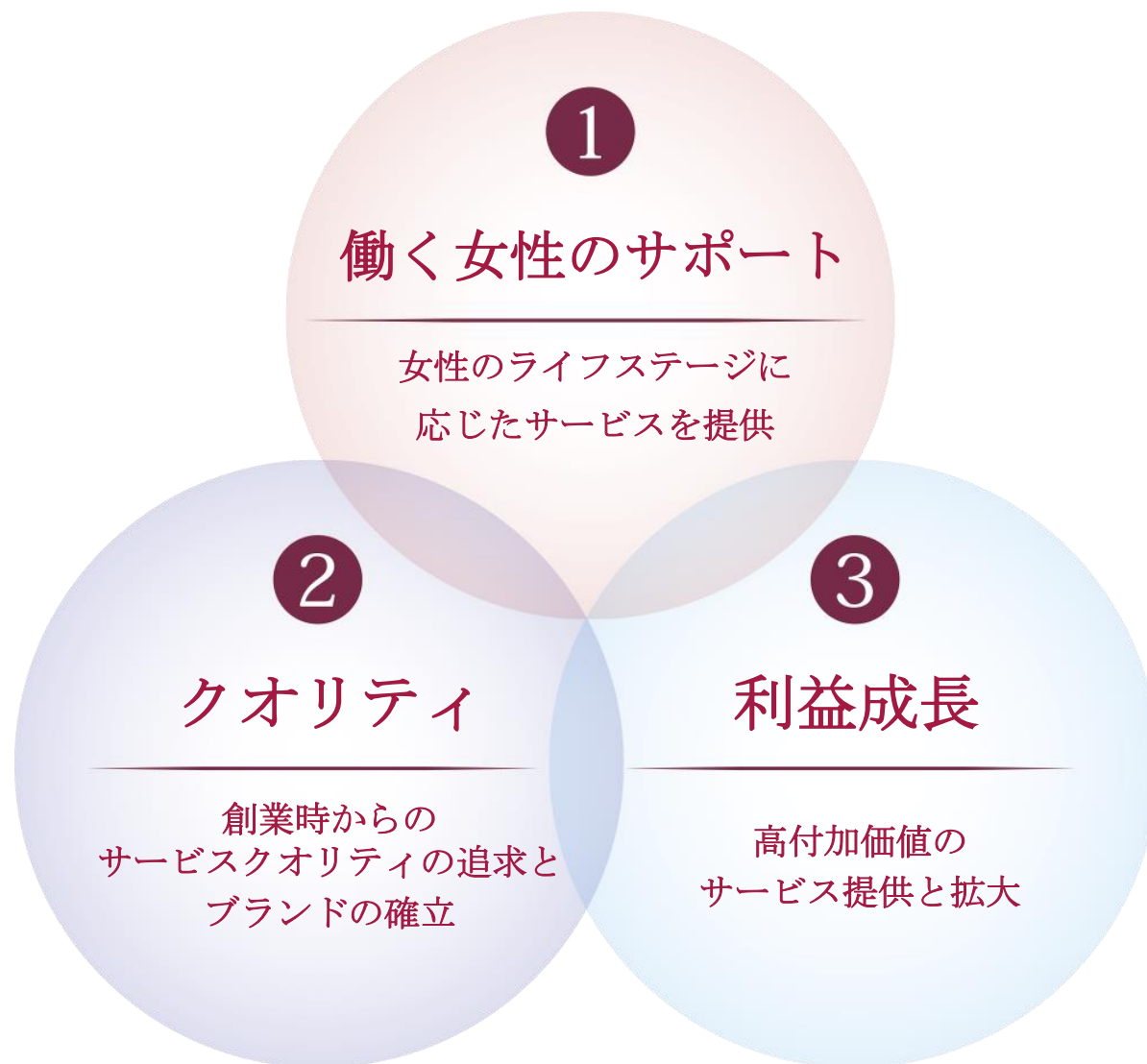
正しく知る／自分事として捉える事を
目的に専門医とゲストを迎える相談会

2022年4月から施行された
不妊治療の保険適用など
最新の情報をお届け

不妊知識の最新情報の提供

無料

- ・女性の健康・不妊に関する基礎知識
- ・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



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



・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

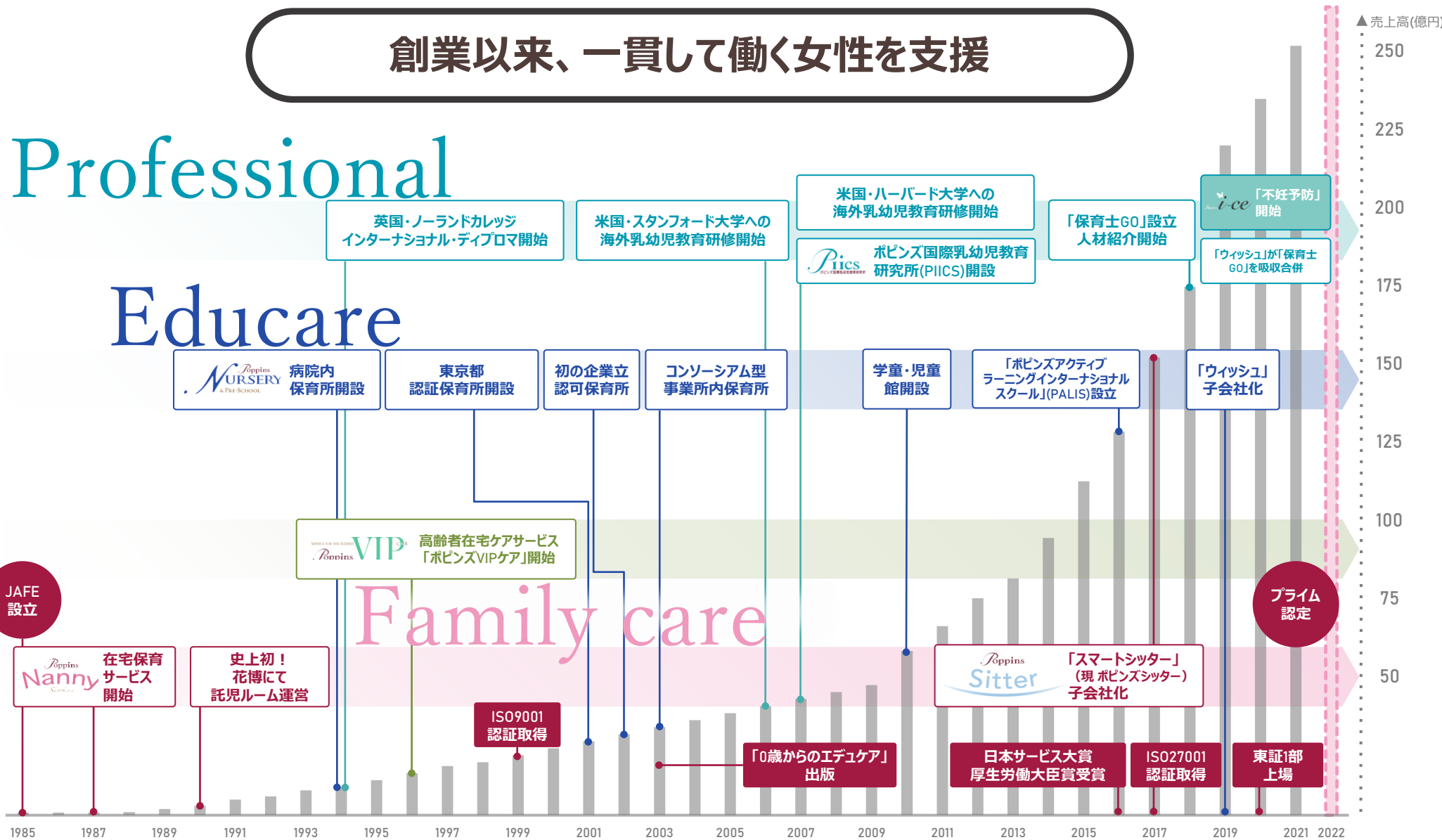
子育て支援員研修

調査・コンサルティング受託

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

Professional Educare



圧縮記帳について

圧縮記帳とは

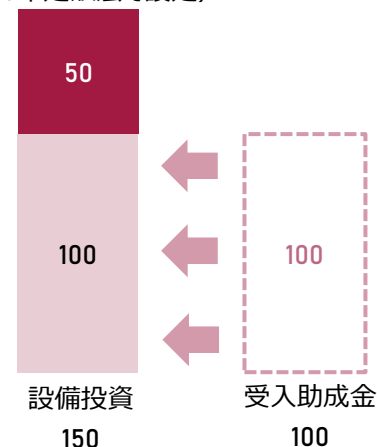
- 圧縮記帳とは、税法上の規定であり、機械や設備などの**固定資産の購入を条件とした助成金収入を得た場合に、当該助成金収入に対して課税を繰り延べる制度**
- 固定資産購入に係る補助金をそのまま補助金受贈益として計上すると税金がかかるため、補助金の効果が薄れてしまう。圧縮記帳により、**補助金受贈益について課税される税金を将来に繰り延べることができる**、補助金の効果を十分に受けられるようになる。
- 資産購入初年度は税負担が少なくなるが、その分有形固定資産が減額され、減価償却費が少なくなることから、その後の各年度の税負担は増加することになる。
- 圧縮記帳の処理方法には、「**直接減額方式**」「**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="border: 1px solid black; border-radius: 10px; background-color: #800040; color: white; padding: 5px; text-align: center; width: fit-content; margin: 0 auto;">当社</div>	資産 50	単純化したP/Lイメージ 減価償却費 △10 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
		営業外収益 なし （受入助成金）
積立金方式	資産 150	単純化したP/Lイメージ 減価償却費 △30 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 [※]
		営業外収益 100 （受入助成金） ※申告書で調整して課税を繰り延べる

例)

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



資産が小さくなる
（実際の投資額が反映されない）

営業利益が比較的大きくなる

資産が大きくなる

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

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

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

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

株式会社 ポピンズ

(IR連絡先)

TEL : 03-6625-2753

e-mail : ir@poppins.co.jp

〒150-0012 東京都渋谷区広尾5丁目6番6号

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

