



株式会社ポピンズ

2022年12月期 決算説明会資料 中期経営計画

証券コード：7358
2023年2月14日

AGENDA

ミッション、
SDGsへの取り組み

..... p.3

2022年12月期
決算ハイライト

..... p.6

2023年12月期
業績予想

..... p.16

FY2023-FY2027
中期経営計画

..... p.19

トピックス

..... 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。

- 男女雇用機会均等法が成立した1985年にJAFE (日本女性エグゼクティブ協会) 立ち上げ。1987年JAFEの会員向けサービスとして、ナニー派遣をスタート
- 日本の働く女性は2,700万人を超えたものの、男女格差を測るジェンダーギャップ指数は世界116位 /146カ国^{*1,2}
- 日本の男女賃金格差は22.5%^{*3} 日本は外国人女性が働きにくい国、世界ワースト1位^{*4}
- 女性の就業率は72.4%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2.4倍)^{*1}
- 「M字カーブ」に代わり、女性の正規雇用率が出産を機に低下する「L字カーブ」が課題
- 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}

出所：*1 総務省統計局「労働力調査」(2023年1月31日) *2 世界経済フォーラム「The Global Gender Gap Report 2022」(2022年7月) *3 OECD Stat *4 InterNations駐在外国人女性アンケート
*5 ゴールドマンサックス証券「ウーマノミクス5.0」(2019年4月16日)



『働く女性の支援』と『社会課題の解決』

— SDGsターゲット —

— 経営方針 —

— ポピンズグループの取組み事例 —

4 質の高い教育を
みんなに

最高水準のエデュケア

SDGs教育	ハーバード大と「子どものためのSDGs」共同研究
ポピンズプラス	年間参加児童数 約 20,000人
全国保育士等研修	受講者 約 60,000人 (前年比+10,000人)
認定ベビーシッター	唯一 二大助成事業で認定 研修外販スタート

5 ジェンダー平等を
実現しよう

女性の活躍推進

女性取締役 / 女性管理職	47% / 79%
男女賃金格差	13.7% (日本平均 22.5%)
女性雇用創出	年間 約 3,800人
不妊予防	企業研修 「くるみんプラス」取得支援開始

8 働きがいも
経済成長も

働き方改革

業務DX化	請求系業務 年間 約 5,000時間 削減
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 24講座 東京大学×経済産業省×ポピンズ 共同講座 150園 参加
残業時間	年間平均 6.9時間 (目標 7時間)

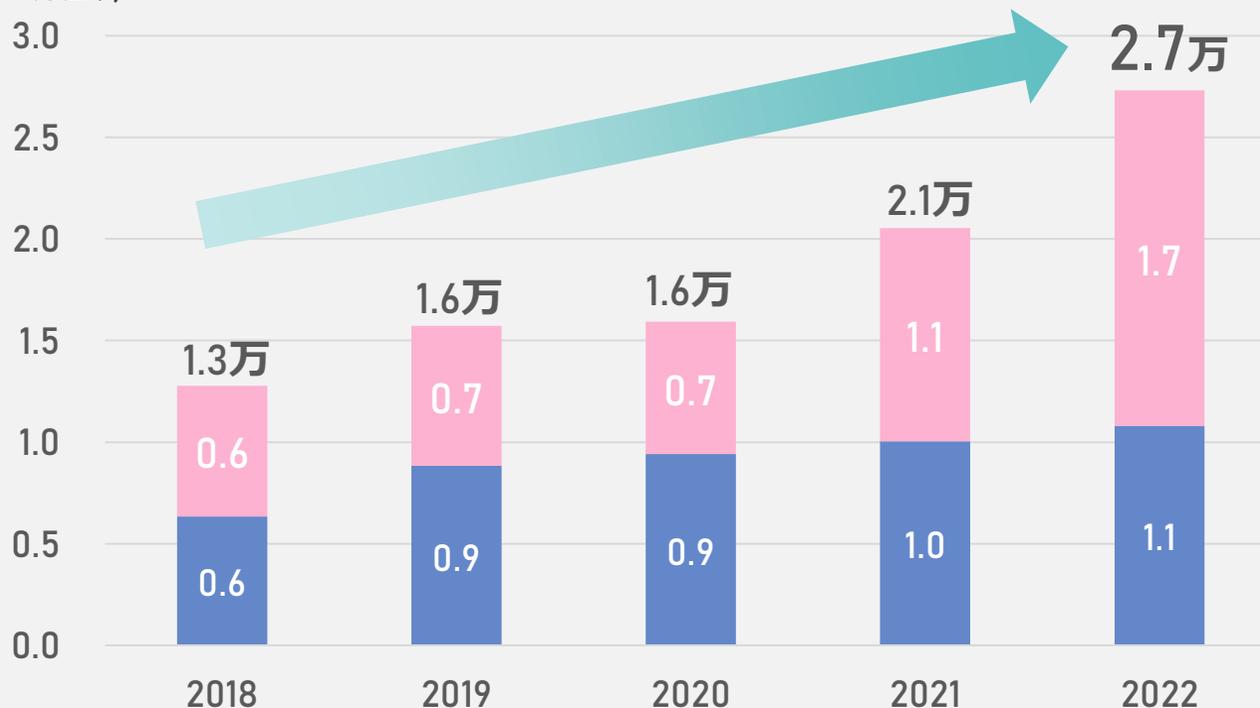
女性取締役 (子会社取締役を含む) / 男女賃金格差: 正社員 / 女性雇用創出 (保育スタッフ採用、ナニー・ベビーシッター・ケアスタッフ 新規登録数 合計) / ポピンズプラス: 有償プログラム

当社サービス利用 家庭数

2022年度は 2.7万世帯にサービスを提供

サービス利用 世帯数

(単位：1万世帯)



ファミリーケア事業

エデュケア事業

※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）

2022年12月期 決算ハイライト

通期サマリー

売上高

262.5億円
(yoy +6.1%)

営業利益

13.0億円
(yoy Δ 14.1%)

純利益

8.2億円
(yoy Δ 14.7%)

ファミリーケア事業

チャイルドケア

売上高

36.1億円
yoy +34.3%

シルバーケア

売上高

8.2億円
yoy +16.3%

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

エデュケア事業

保育・学童

売上高

209.1億円
yoy +2.6%

施設数

331施設
FY2021末比 +4施設

プロフェッショナル事業

教育・研修

売上高

5.6億円
yoy Δ 9.5%

その他

売上高

5.0億円
yoy Δ 9.5%

通期連結業績

- 売上高 : ファミリーケア事業 各サービスの伸長、エデュケア事業 新規開設12施設
- 販管費 : 事業拡大のための人員増強、控除対象外消費税の影響により増加
- 営業利益 : (+) ファミリーケアの利益増加 (-) 新規園の初年度影響、閉園、新規事業投資
- 当期純利益 : 一部保育施設について減損損失 159百万円を計上

(単位:百万円)

	2021年12月期		2022年12月期		前期比		業績予想比較	
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減	増減率(%)	予想	対下限比
売上高	24,749	100.0	26,258	100.0	1,508	+6.1	26,000 ~ 26,000	258
売上総利益	5,344	21.6	5,601	21.3	256	+4.8		-
販売一般管理費	3,825	15.5	4,295	16.4	470	+12.3		-
営業利益	1,519	6.1	1,305	5.0	△213	△14.1	1,300 ~ 1,500	5
経常利益	1,611	6.5	1,357	5.2	△254	△15.8	1,330 ~ 1,530	27
親会社株主に帰属する 当期純利益	966	3.9	824	3.1	△142	△14.7	870 ~ 1,010	△45

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

※ 販売一般管理費の増減内訳：人件費+76、租税公課+217、採用費+41、コールセンター・システム関連費用等+60（参考）租税公課 FY2021:488、FY2022:706

※ 減損損失の対象施設：東京都認証保育所5園、東京都以外の認可保育所2園、その他保育施設2園

セグメント別業績

- ファミリーケア事業 : 前期比増収、増益
- エデュケア事業 : 新規開設園の初年度影響、閉園、コロナの影響により減益
- プロフェッショナル事業 : FY2021は前年分の研修が後ろ倒しで実施されたことによる売上・利益を含む

(単位：百万円)

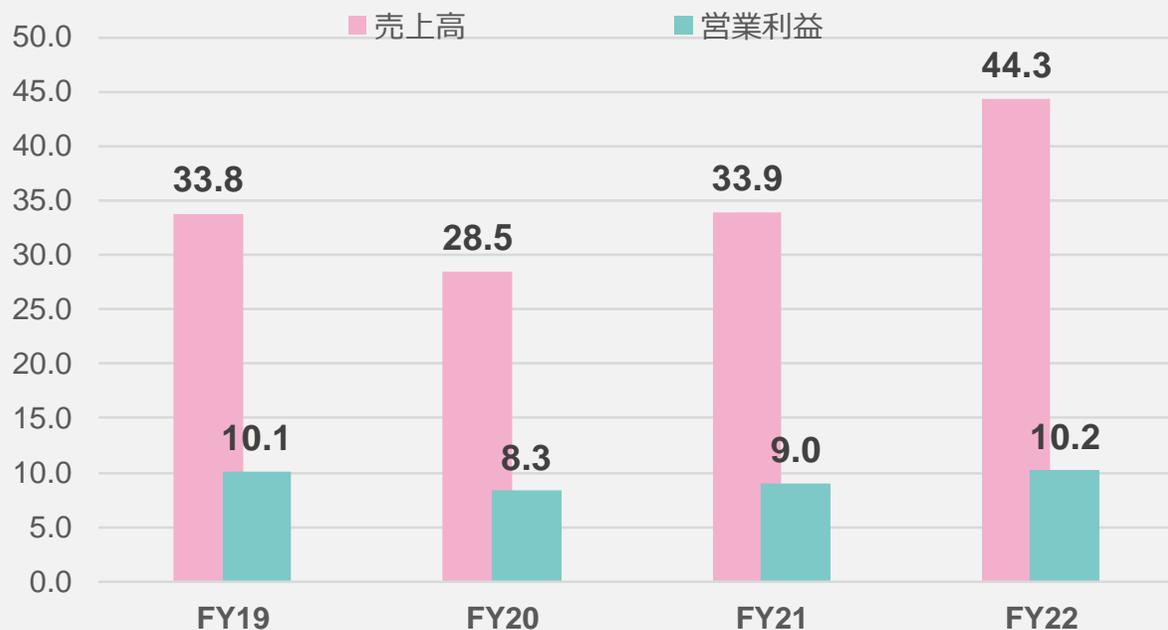
	セグメントの名称	2021年12月期		2022年12月期		前期比	
		実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減	増減率(%)
売上高	ファミリーケア事業	3,396	13.6	4,434	16.8	1,037	+30.5
	エデュケア事業	20,379	81.7	20,911	79.2	532	+2.6
	プロフェッショナル事業	623	2.5	564	2.1	△59	△9.5
	その他事業	558	2.2	505	1.9	△52	△9.5
	調整額	△209	-	△158	-	50	-
	合計	24,749	-	26,258	-	1,508	+6.1
営業利益	ファミリーケア事業	905	29.7	1,027	37.1	121	+13.4
	エデュケア事業	1,853	60.8	1,591	57.5	△262	△14.2
	プロフェッショナル事業	255	8.4	169	6.1	△85	△33.6
	その他事業	35	1.2	△19	△0.7	△55	-
	調整額	△1,530	-	△1,462	-	68	-
	合計	1,519	-	1,305	-	△213	△14.1

- 売上高 : 前期比 +30.5%
- 営業利益 : 各サービスの利益率に大きな変動なし

ベビーシッターサービス拡大のセールスマックス変化による利益率変動 (△ 3.9ポイント)



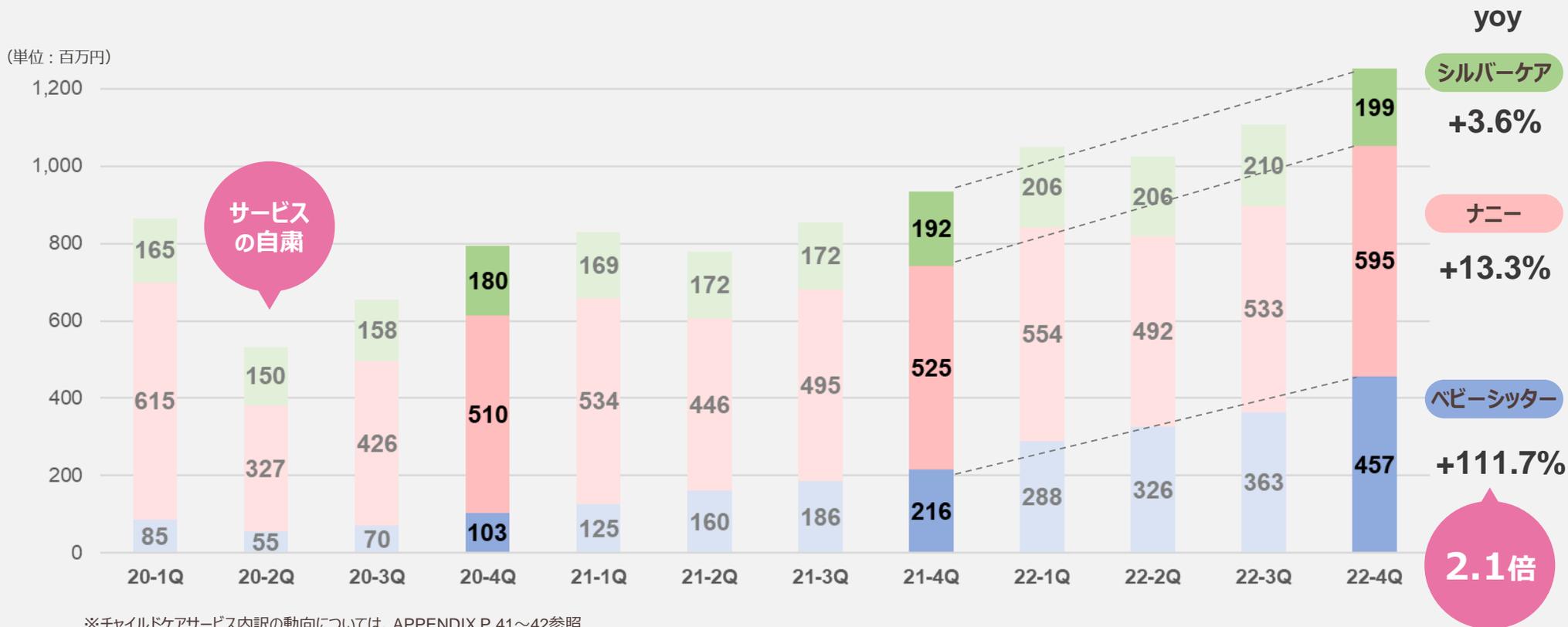
(単位: 億円)



売上高yoy	+15.6%	△15.7%	+19.2%	+30.5%
営業利益yoy	+16.2%	△18.1%	+8.6%	+13.4%
営業利益率	30.1%	29.3%	26.7%	23.2%

季節変動を除き各サービスで成長が継続

- ベビーシッター : オンラインマッチング型で規模No.1を達成、前年の2.1倍に拡大
- ナニー : ナニープレミアムが全体をけん引、順調に拡大
- シルバーケア : お客様に寄り添った高付加価値サービスが強みとなり安定成長



※チャイルドケアサービス内訳の動向については、APPENDIX P.41~42参照

- 開園 : 12施設（認可5、事業所内2、学童児童館4、その他1）
- 園児数 : 認可は10月時点で預け控え解消、コロナ前の水準まで回復
認可充足後に需要が高まる認証で、一部地域に昨年より回復の遅れ
- 営業利益 : 新規開設園の初年度影響 及び閉園が大きく影響
- 閉園 : 8施設*



* 閉園 8 施設の内訳：
 認証 1（認可化による閉園）
 自治体委託 2
 事業所内 4
 その他 1



売上高yoy	+26.3%	+11.1%	+5.3%	+2.6%
営業利益yoy	+4.5%	+12.6%	△1.3%	△14.2%
営業利益率	9.6%	9.7%	9.1%	7.6%

FY2022は、新規開園による将来への投資 (翌年より回収予定) が発生

- 既存園 : 新型コロナによる職員加配置により微減
- 新規 : 直営型施設6園の初年度影響により減少 (前年は2園)
- 閉園 : 自治体委託2園、認証保育所の認可化1園による閉園により減少

新規開園数

	2021年	2022年	2023年 (予定)
直営型	2	6	5
委託型等 (うち学童・児童館)	6 (2)	6 (4)	8 (7)
合計	8	12	13

委託型は
初年度から
利益貢献

営業利益 累計比較 FY2021 対 FY2022



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

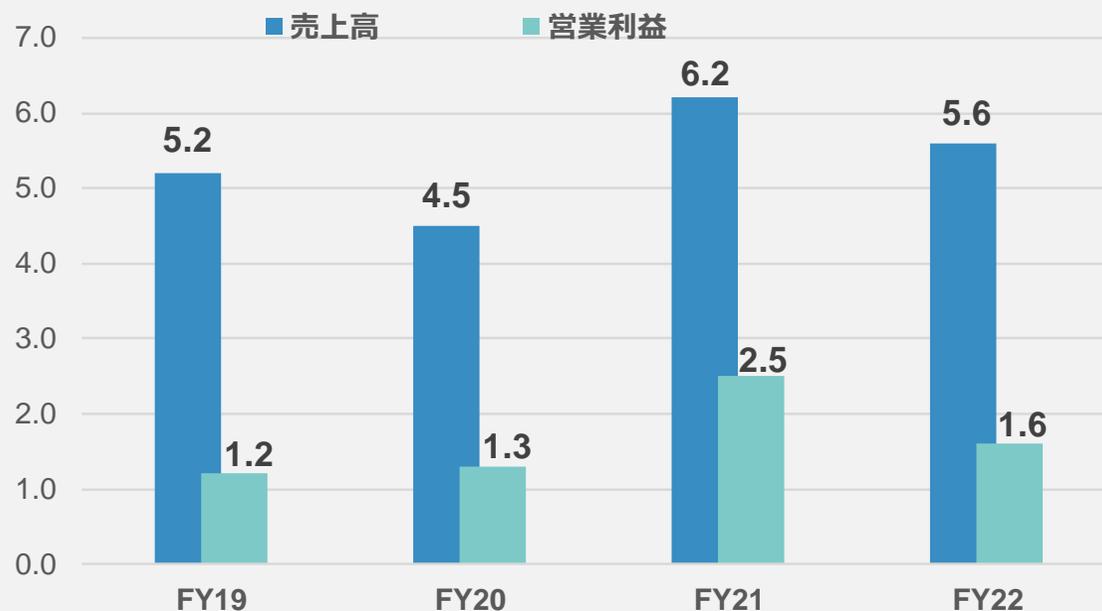
2年目効果: 園児の繰り上がりにより4、5歳児が前年より充足し、利益が確保されます。

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

- 自治体研修のオンライン化により新規受注件数、受講者数が増加
- FY2021は前年分の研修が後ろ倒しで実施されたことによる売上・利益を含む



(単位：億円)



売上高yoy	+5.1%	△13.8%	+37.8%	△9.5%
営業利益yoy	△6.8%	+8.0%	+92.2%	△33.6%
営業利益率	23.4%	29.3%	40.9%	30.0%

※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。

2023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

2023年度 業績予想

- 売上高成長率 : ファミリーケア20%台前半、エデュケアー桁%台前半、プロフェッショナル10%台半ば
- ファミリーケア事業 : ベビーシッターで広告宣伝・採用費への強化継続、システム基盤リニューアル投資
ナニーの処遇改善、業務システム改善に投資
- エデュケアー事業 : (+) 配置適正化、ポピンスプラス拡大、学童受託等
(-) 閉園および新規開園の初年度影響

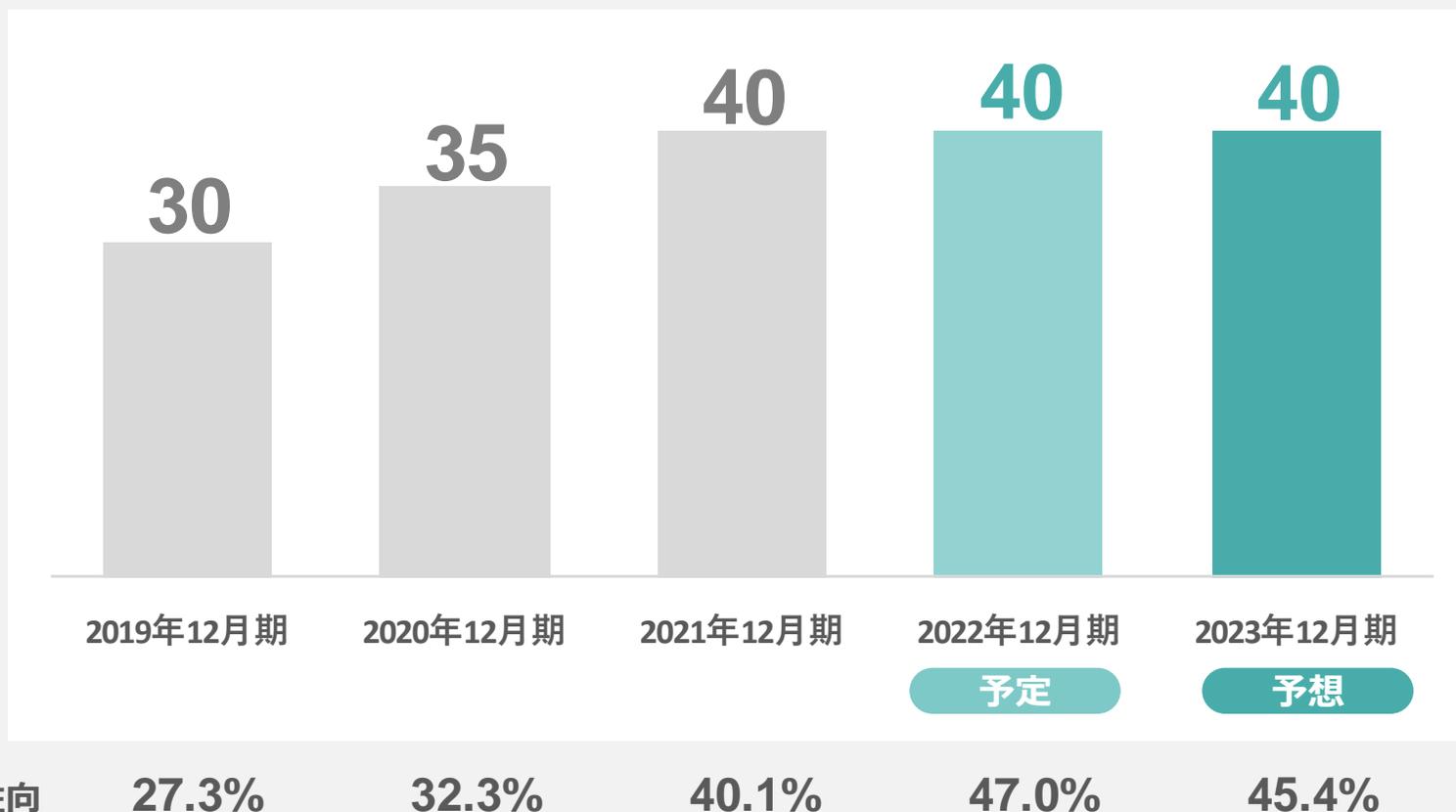
	2022年12月期		2023年12月期		(単位：百万円) 前期比	
	実績	構成比(%)	予想	構成比(%)	増減	増減率(%)
売上高	26,258	100.0	27,900	100.0	1,641	+6.3
営業利益	1,305	5.0	1,320	4.7	14	+1.1
経常利益	1,357	5.2	1,320	4.7	△ 37	△ 2.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	824	3.1	855	3.1	30	+3.7

※ 保育所・学童の新規開園13（認可4、認定こども園1、事業所内1、学童・児童館7）、閉園9（認証1、事業所内5、学童・児童館2、その他1）

2023年12月期 配当予想

- 2022年12月期：当初の予想通り一株40円
- 2023年12月期：引き続き一株40円

(単位：円)

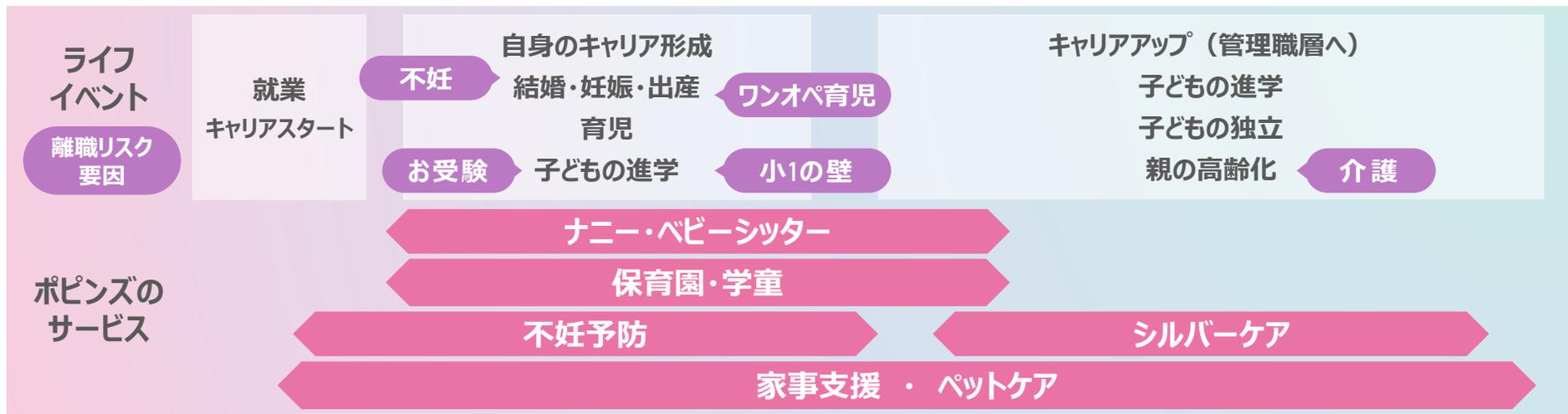
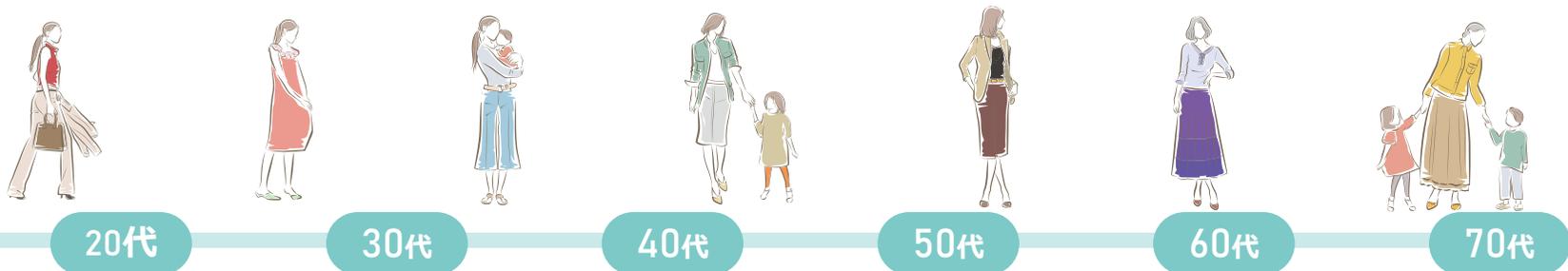


※ 2019年12月期に株式分割（1⇒40,000株）を行っており、上記株式分割の影響を加味した配当額を記載しております。
2022年12月期末配当は、2023年2月21日に開催予定の当社取締役会に付議する予定です（当社では定款で配当の決定機関を取締役会と定めております）。

FY2023-FY2027 中期経営計画

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

女性活躍支援とポピンズの成長



事業ポートフォリオ



2027年度にM&A含め売上高500億円を目指す

オーガニック成長 | 売上高350億円、営業利益率10%

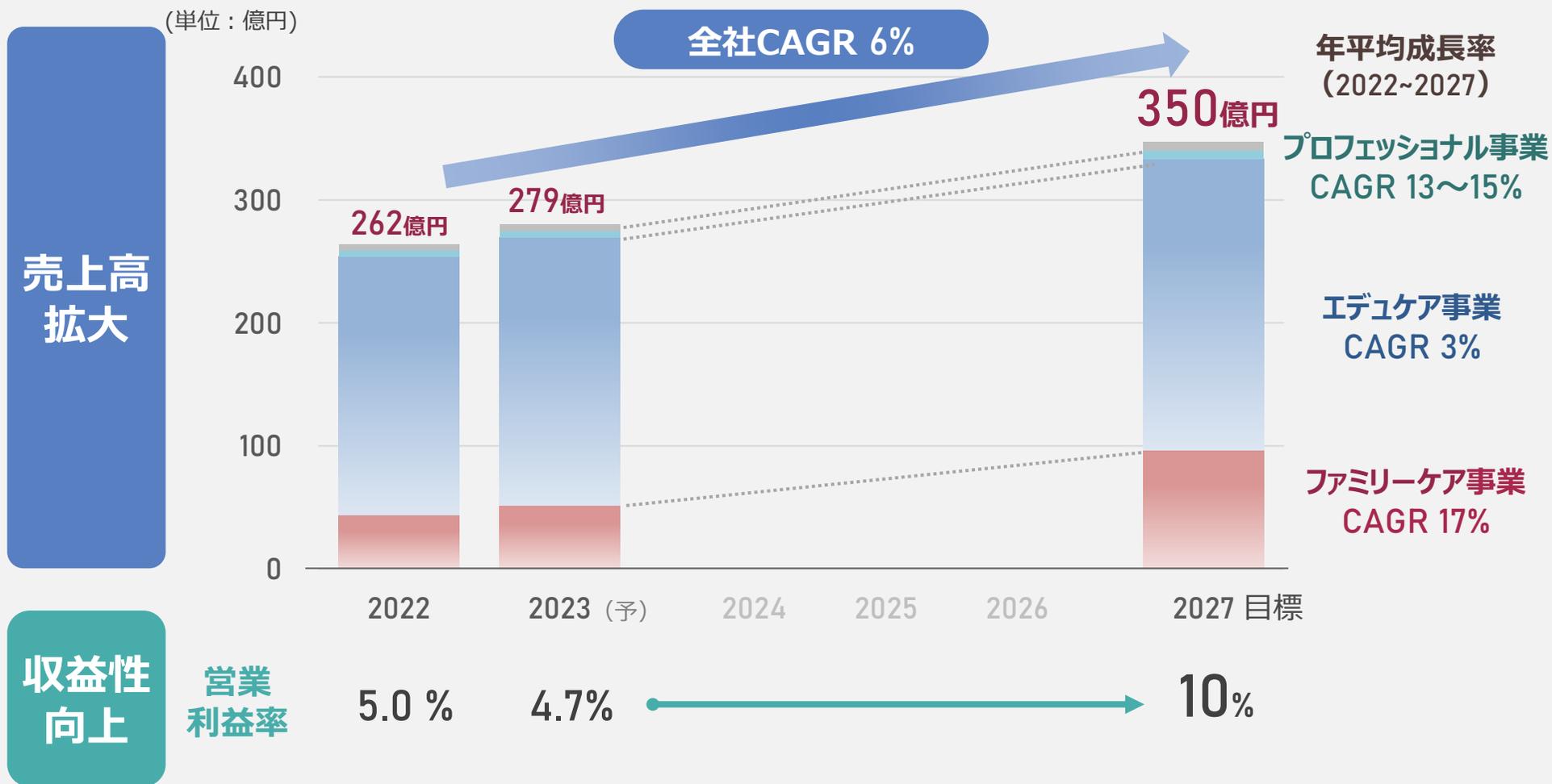
ファミリーケア事業 | 圧倒的トップ企業として市場創造をけん引

株主還元 | 配当性向 40%

財務効率 | ROE 2027年 15%

オーガニック成長：2027年目標 売上高350億円、営業利益率10%

- 成長ドライバーは利益率の高いファミリーケア事業



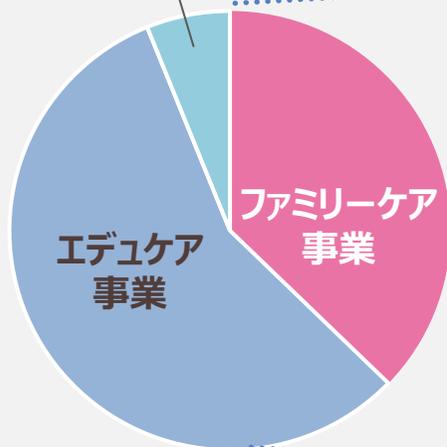
オーガニック成長：ファミリーケア事業が利益成長をけん引

- 2027年度には、ファミリーケア事業が営業利益の50%以上に

営業利益構成比の変化

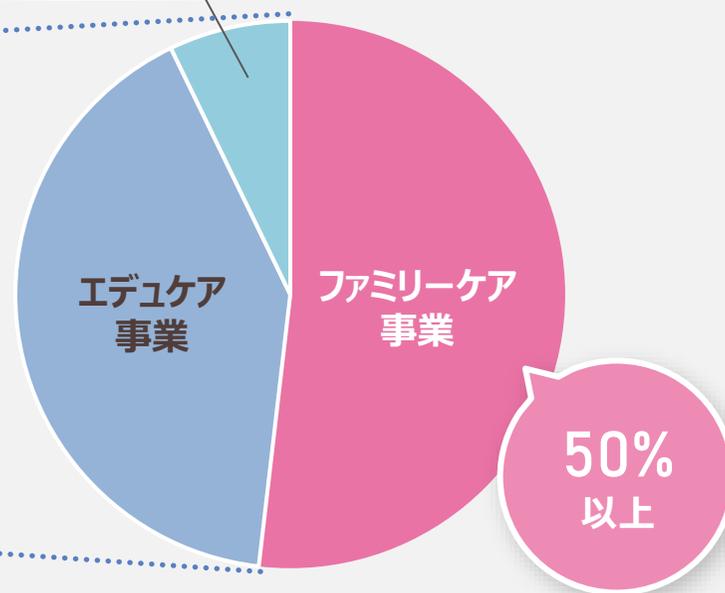
FY2022

プロフェッショナル事業



FY2027 目標

プロフェッショナル事業



50%
以上

2つの軸で厳選したM&Aを推進

働く女性の支援

×

既存事業との
シナジーor拡充

対象領域例

認可・学童、家事支援



既存アセット

サービス品質への
こだわり

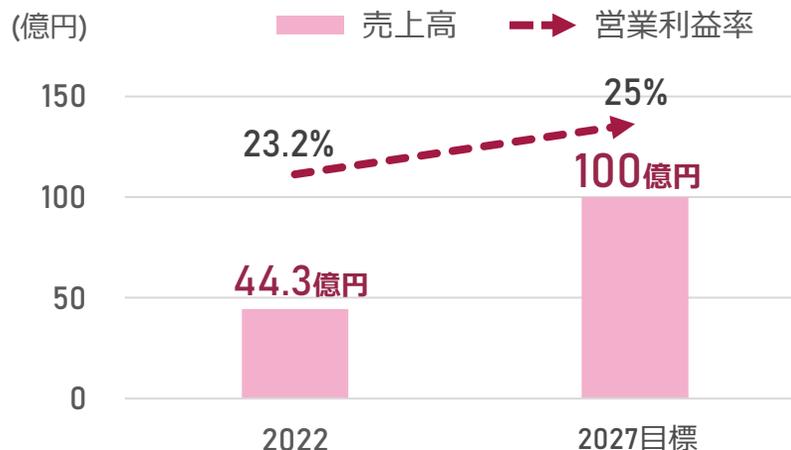
×

適正なバリュエーション

新たな価値提供・バリューの最大化

圧倒的トップ企業として市場をけん引

2027年に売上高100億円、
営業利益率25%を目指す



ナニーサービス

質でNo.1
高単価の顧客の囲い込み

付加価値の高い最高水準のサービス提供

DXによる顧客体験の進化

ベビーシッターサービス

規模でNo.1
市場創造をけん引
スケールメリットの享受

ニーズに合わせたシッターの多様化

全国展開の推進

シルバーケアサービス

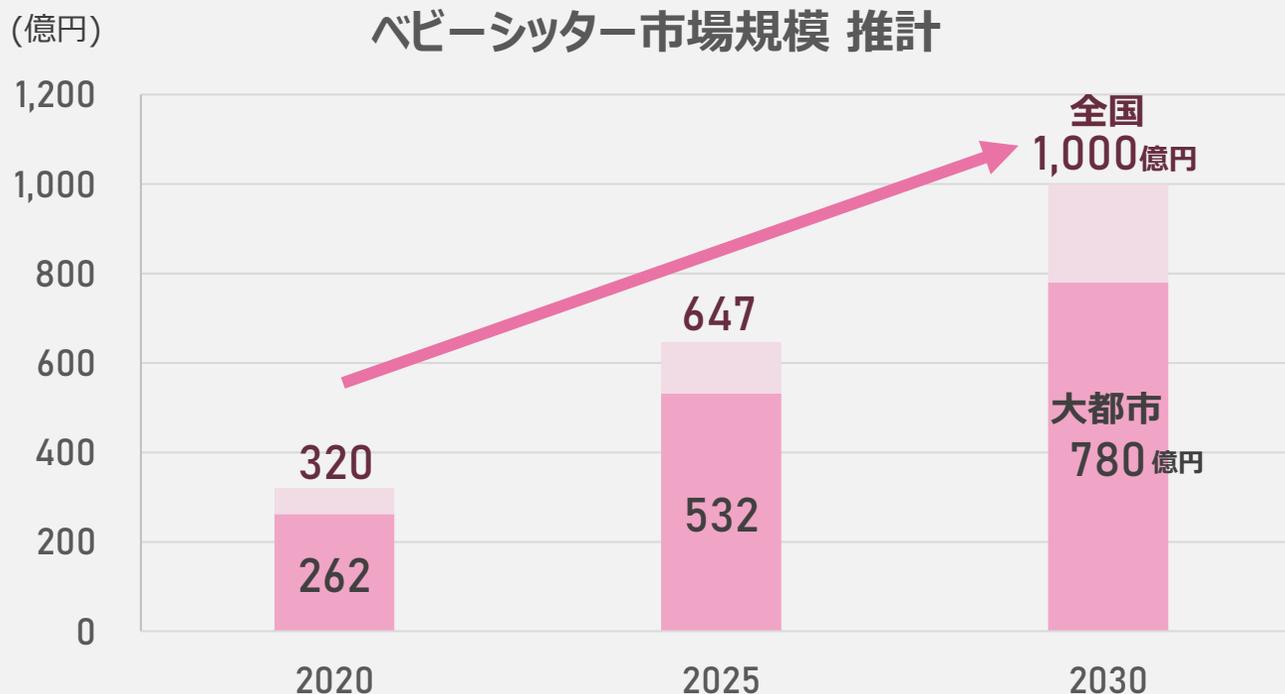
成長市場を捉えた
顧客基盤の裾野拡大

幅広いシニア層へのリーチ

サービスメニューと品質のさらなる強化

ベビーシッター市場：大きく拡大余地がある見通し

- 2020年大都市圏中心に全国で約320億円の市場規模
- 2030年には全国で1,000億円に到達と推定



市場推計の前提：

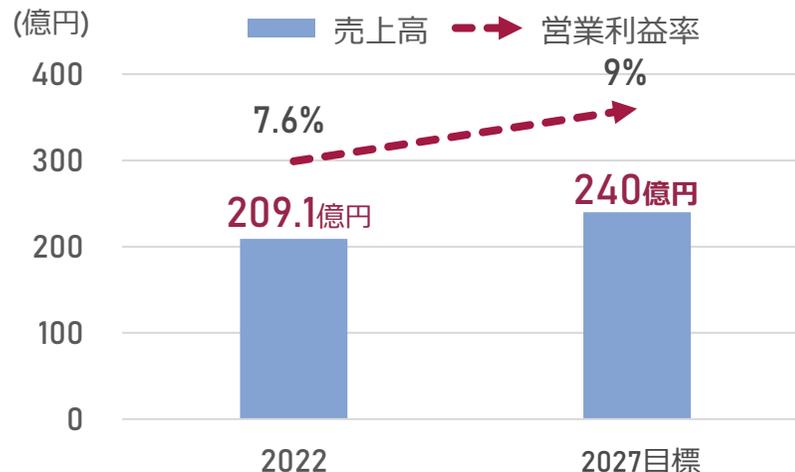
- 子育てに悩む核家族世帯数は、減少傾向が続くものの、政府政策を反映し年収500万円以上の世帯数は微減にとどまる
- 日本のベビーシッター利用率は、未だ低水準で向上余地が大きい
現状：5～7%程度（都市部・中堅所得層） ⇒ 2030年：15～20%への上昇を見込む

※当社推計の前提詳細については、APPENDIX P.43～44参照

出所： 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成29年推計）」、厚生労働省「2021年国民生活基礎調査」、全国保育サービス協会「ベビーシッターNOW2022」、リンナイ「世界5カ国の「ワーキングママの育児事情」に関する意識調査(2019年)」、ほかに基づき当社独自推計

ポートフォリオの最適化により 収益性を向上

成長率は2~3%を維持しつつ、
営業利益率9%を目指す



業態別中期方針

認可

受注案件厳選し
収益性向上に注力

再開発・デベロッパ案件にフォーカス
人員配置適正化を徹底推進

学童

「待機児童から待機学童へ」
ニーズを確実に捉える

コンスタントに年間一桁後半の事業数を獲得
営業体制強化、自治体アプローチの徹底

認証・事業所内

魅力の最大化と
ポートフォリオ見直し

人気園の更なる付加価値向上
低採算園の閉園・業態転換

ポピンズプラス

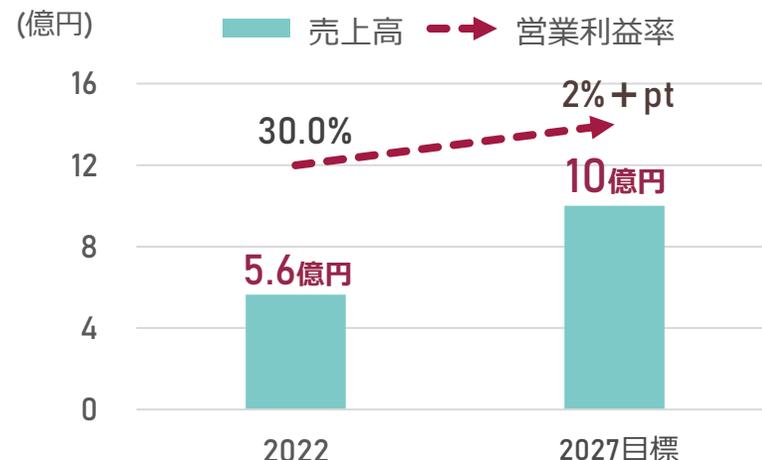
早期に10億円規模に育成

未導入認可園への導入拡大、参加率UP
学童向けプログラム展開、自治体営業強化

保育・介護人材育成の パイオニアとして成長

事業シナジーを活かし、
高い営業利益率を維持しつつ、売上倍増

※事業シナジーの詳細については、APPENDIX P.64参照



サービス別中期方針

国・自治体研修

質と価値優位性による
No.1シェア獲得

コスト削減、DX活用推進による価格強化

学童支援員や、介護領域への進出

法人・個人向け サービス

エデュケアノウハウで
業界の質向上を牽引

保育士eラーニング及び法人等へのコンサル強化

認定ベビーシッター研修の外販拡大

新規領域

B2Bサービスの新規開発

退職防止、保育者育成における新たなツール開発

高齢者の自立支援に向けたサービス開発

トピックス

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

HARUMI FLAG

4,145住居と商業施設

大型ナーサリースクール2園（定員総数350名）

2園

2024年4月 オープン予定

2園

2025年4月 オープン予定

2026年4月 オープン予定

さらに

駅前大規模開発案件
受注決定

いずれも20社以上のコンペティションから獲得

学童・児童館 新規受託7施設

2023年4月 東京 6施設

- 品川区 **3** 施設
- 新宿区 **2** 施設
- 江東区 **1** 施設

待機児童から
待機学童の時代へ

豊中市にて新設・小中一貫校の学童保育（140名規模）

2023年4月 大阪 1施設



「異次元の少子化対策」 こどもまんなか社会の実現へ



ポピンズの取組み

少子化対策への戦略的アプローチ

- ▶ チャイルドケア : ナニー、ベビーシッター業界最大手として市場創造をけん引
- ▶ エデュケア : 福祉からサービスへ 既存施設の付加価値向上と活用推進
- ▶ 政府への提言 : 規制改革により社会インフラを変え、経済成長の礎をつくる

岸田内閣 「異次元の少子化対策」3本柱

① 経済支援の拡大

児童手当など



強化

東京都
月5,000円
補助
0-18歳

② 子育てサービス

学童・病児

産後ケア



拡充

③ 働き方改革

男性育休

女性活躍



推進

国際女性会議WAW! 2022 「男女間賃金格差の是正」登壇



国際女性会議WAW!2022(World Assembly for Women) 分科会1：男女間の賃金格差の是正/Session 1:Gender Wage Gap

- | | |
|---|------------------|
| Mpower Partners
ゼネラル・パートナー
Shigeko Bork BYBS Coaching
代表 | キャシー・松井 (モデレーター) |
| 米国務省
グローバル女性問題室シニアオフィサー | ボーク重子 |
| BRGグループ
会長 | カトリーナ・フォトバット |
| 野村総研
エキスパート研究員 | グエン・ティ・ガー |
| 株式会社ポピンス社
代表取締役社長 | 武田佳奈 |
| ラオス女性ビジネス協会
会長 | 轟麻衣子 |
| Youth7・Y20
メンバー | チャンタチョーン・ウォンサイ |
| 経済社会総合研究所
次長 | 沖山七海 (ラポルトツール) |
| | 林 伴子 (リソースパーソン) |

2

ボーク 重子氏
BYBSコーチング
代表取締役

グエン・ティ・ガー氏
BRGグループ会長

轟 麻衣子
弊社代表取締役社長

沖山 七海氏
Youth 7-20Y
メンバー

キャシー 松井氏
MPower Partners
ゼネラル・パートナー

カトリーナ・フォトバット氏
米国務省
グローバル問題室
シニアオフィサー

武田 佳奈氏
野村総研
エキスパート研究員

チャンタチョーン・ウォンサイ氏
ラオス女性ビジネス協会
会長

林 伴子氏
内閣府
経済社会統合研究所
次長

日本の社会課題解決が 事業の成長エンジン



Poppins

Next30

- 少子化対策
- 女性活躍推進
- 社会インフラと
既成概念の変革

- 新規事業
M&A

2020年
日本初
SDGs-IPO

- 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

- ナニーサービス
- エデュケア
（乳幼児・学童教育事業）

1987年
創業

働く女性の の 支援

APPENDIX

2022年度4Q 業績

- 増収減益、3Qより減益幅は縮小

(単位：百万円)

	2021年第4四半期		2022年第4四半期		前年同期比	
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減	増減率(%)
売上高	6,514	100.0	6,952	100.0	437	+6.7
売上総利益	1,556	23.9	1,630	23.5	74	+4.8
販売一般管理費	998	15.3	1,082	15.6	83	+8.4
営業利益	557	8.6	548	7.9	△8	△1.6
経常利益	557	8.6	553	8.0	△4	△0.8
親会社株主に帰属する 四半期純利益	265	4.1	290	4.2	25	+9.6

2022年度4Q セグメント別業績

- ファミリーケア事業 : ベビーシッターを中心に順調に業績拡大
- エデュケア事業 : 認可 人員の適正配置により収支が改善
 認証 待機児童の減少と預け控えによる入園時期遅延

(単位：百万円)

	セグメントの名称	2021年第4四半期		2022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	933	14.2	1,252	17.9	318	+34.1
	エデュケア事業	5,206	79.4	5,333	76.3	126	+2.4
	プロフェッショナル事業	281	4.3	279	4.0	△1	△0.7
	その他事業	132	2.0	126	1.8	△6	△5.0
	調整額	△40	-	△39	-	1	-
	合計	6,514	-	6,952	-	437	+6.7
営業利益	ファミリーケア事業	236	25.2	285	32.2	48	+20.5
	エデュケア事業	565	60.0	452	51.1	△112	△19.9
	プロフェッショナル事業	150	16.0	153	17.3	3	+2.1
	その他事業	△10	△1.1	△5	△0.6	4	-
	調整額	△384	-	△337	-	47	-
	合計	557	-	548	-	△8	△1.6

2022年度 貸借対照表

(単位：百万円)

	2021年 12月期末	2022年 12月期末	増減
流動資産	9,373	7,914	△ 1,458
現金及び預金	6,350	4,240	△ 2,109
売掛金	2,552	2,921	368
固定資産	3,760	4,634	874
有形固定資産	1,666	2,277	610
無形固定資産	311	336	25
投資その他の資産	1,781	2,020	238
資産合計	13,133	12,549	△ 584
流動負債	3,583	2,999	△ 584
1年内返済長期借入金	809	535	△ 274
未払金	1,259	1,262	2
前受金	553	528	△ 24
固定負債	2,164	1,726	△ 437
長期借入金	1,450	915	△ 535
資産除去債務	599	643	43
負債合計	5,747	4,726	△ 1,021
純資産	7,386	7,823	436
負債及び純資産	13,133	12,549	△ 584

✓ 借入返済により、現預金が減少

✓ 2022年度の保育所新規開園及び2023年度の保育所新規園の支出により増加
 ✓ (うち減損処理：▲159百万円)

✓ 保育所の施設整備に関する助成金は会計上圧縮記帳(※)を採用

✓ 返済により減少

✓ 返済により減少

✓ 2022年12月期末：自己資本比率**62.3%**

※ 圧縮記帳については、APPENDIX P.70参照

2022年度 キャッシュフロー計算書

- 2021年と2022年の2年間で、上場時の調達資金を全額使用（新規施設投資、借入金の返済等）

(単位：百万円)

	2021年12月期	2022年12月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,276	304	△ 971
税金等調整前当期純利益	1,457	1,197	△ 259
減価償却費	248	240	△ 8
のれん償却	30	23	△ 7
減損損失	153	159	6
売上債権の増減額	△ 14	△ 368	△ 354
法人税等の支払額	△ 669	△ 709	△ 39
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 690	△ 1,208	△ 517
有形固定資産の取得による支出	△ 758	△ 1,641	△ 882
助成金の受取額	320	688	367
無形固定資産の取得による支出	△ 65	△ 125	△ 60
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,358	△ 1,204	1,153
短期借入金の純増減額（△は減少）	△ 850	0	850
長期借入金の返済による支出	△ 1,160	△ 809	350
配当金の支払額	△ 338	△ 387	△ 49
現金及び現金同等物の増減額	△ 1,772	△ 2,109	△ 336
現金及び現金同等物の期首残高	8,123	6,350	△ 1,772
現金及び現金同等物の期末残高	6,350	4,240	△ 2,109

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	年間
売上高	5,985	5,189	5,661	6,209	23,045	6,309	5,878	6,046	6,514	24,749	6,543	6,261	6,501	6,952	26,258
ファミリーケア事業	866	533	655	794	2,850	829	779	854	933	3,396	1,049	1,025	1,107	1,252	4,434
エデュケア事業	4,877	4,537	4,846	5,088	19,350	5,184	5,001	4,987	5,206	20,379	5,266	5,135	5,176	5,333	20,911
プロフェッショナル事業	142	3	73	234	452	205	14	121	281	623	129	20	134	279	564
その他事業	149	153	136	146	585	140	152	132	132	558	128	124	126	126	505
調整額	△ 50	△ 38	△ 50	△ 53	△ 193	△ 49	△ 70	△ 48	△ 40	△ 209	△ 30	△ 44	△ 43	△ 39	△ 158
売上総利益	1,471	955	1,112	1,515	5,054	1,485	1,075	1,228	1,556	5,344	1,530	1,136	1,303	1,630	5,601
率 (%)	(24.6)	(18.4)	(19.7)	(24.4)	(21.9)	(23.5)	(18.3)	(20.3)	(23.9)	(21.6)	(23.4)	(18.2)	(20.1)	(23.5)	(21.3)
営業利益	514	123	295	532	1,466	523	149	288	557	1,519	470	84	202	548	1,305
率 (%)	(8.6)	(2.4)	(5.2)	(8.6)	(6.4)	(8.3)	(2.5)	(4.8)	(8.6)	(6.1)	(7.2)	(1.4)	(3.1)	(7.9)	(5.0)
ファミリーケア事業	258	133	191	249	833	245	203	219	236	905	272	222	246	285	1,027
エデュケア事業	542	324	417	593	1,878	558	316	413	565	1,853	533	282	322	452	1,591
プロフェッショナル事業	63	△ 33	△ 3	106	132	104	△ 31	31	150	255	27	△ 46	35	153	169
その他事業	11	37	14	13	76	11	32	2	△ 10	35	1	△ 4	△ 10	△ 5	△ 19
調整額	△ 362	△ 337	△ 324	△ 430	△ 1,454	△ 396	△ 372	△ 377	△ 384	△ 1,530	△ 364	△ 369	△ 391	△ 337	△ 1,462
経常利益	542	133	409	483	1,569	603	159	290	557	1,611	483	110	211	553	1,357
率 (%)	(9.1)	(2.6)	(7.2)	(7.8)	(6.8)	(9.6)	(2.7)	(4.8)	(8.6)	(6.5)	(7.4)	(1.8)	(3.2)	(8.0)	(5.2)
純利益	337	105	279	329	1,051	371	151	178	265	966	317	73	142	290	824
率 (%)	(5.6)	(2.0)	(4.9)	(5.3)	(4.6)	(5.9)	(2.6)	(3.0)	(4.1)	(3.9)	(4.9)	(1.2)	(2.2)	(4.2)	(3.1)
ファミリーケア事業売上高	866	533	655	794	2,850	829	779	854	933	3,396	1,049	1,025	1,107	1,252	4,434
ナニー	615	327	426	510	1,878	534	446	495	525	2,002	554	492	533	595	2,175
(内プレミアム)	126	73	105	136	441	134	145	158	165	603	159	187	196	202	745
(内法人契約)	83	47	62	71	264	66	76	85	79	308	83	81	89	93	348
ベビーシッター	85	55	70	103	315	125	160	186	216	687	288	326	363	457	1,436
チャイルドケア合計	701	382	496	613	2,194	659	606	682	741	2,690	843	819	896	1,052	3,611
(内主力サービス) ※	295	175	238	311	1,020	326	382	430	460	1,599	532	594	649	753	2,529
シルバーケア	165	150	158	180	655	169	172	172	192	706	206	206	210	199	822

※ 主力サービス：ベビーシッター、ナニープレミアム、法人契約

チャイルドケア 売上トレンド

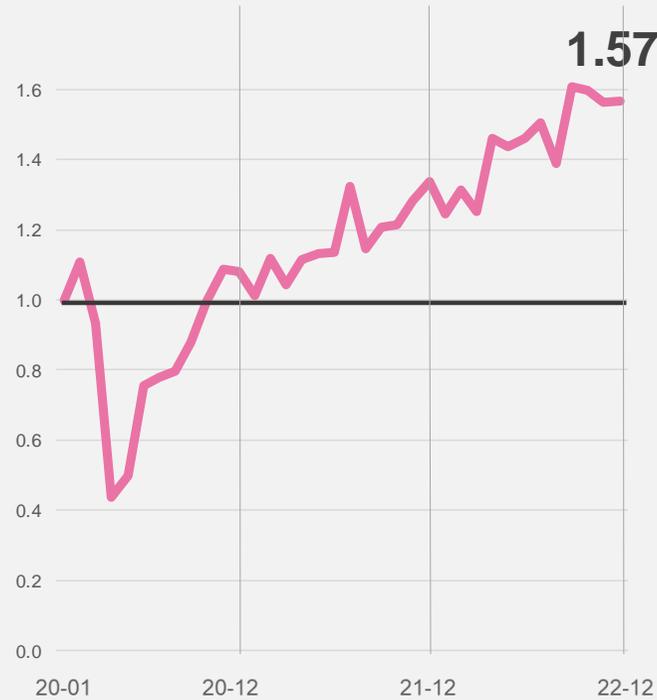
ファミリーケア事業

- ベビーシッター : 引き続き大きく拡大 (年間売上高 1,436百万円 前期比 +108.8%)
- ナニープレミアム : 年間売上高 745百万円 前期比 +23.5%
- 法人契約 : 年間売上高 348百万円 前期比 +12.8%

ベビーシッター



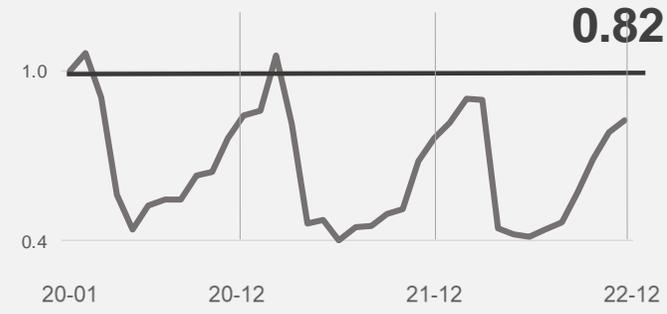
ナニープレミアム



法人契約



自治体

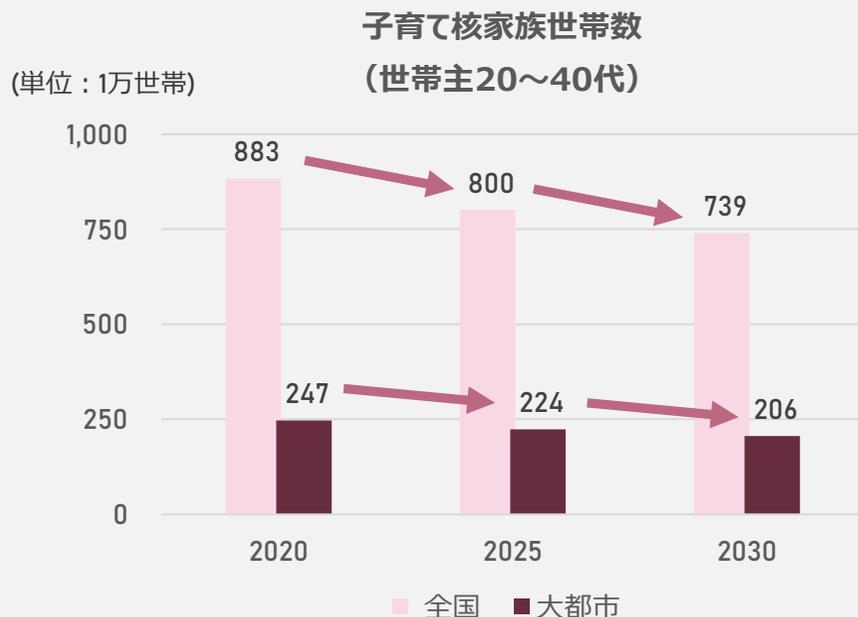


※2020年1月の売上 (営業日数で調整した1日当たり平均売上) を1とした場合の月次推移
※2020年4月の減少は、新型コロナによる第1回緊急事態宣言を受けてサービス提供を自粛したことによるもの

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

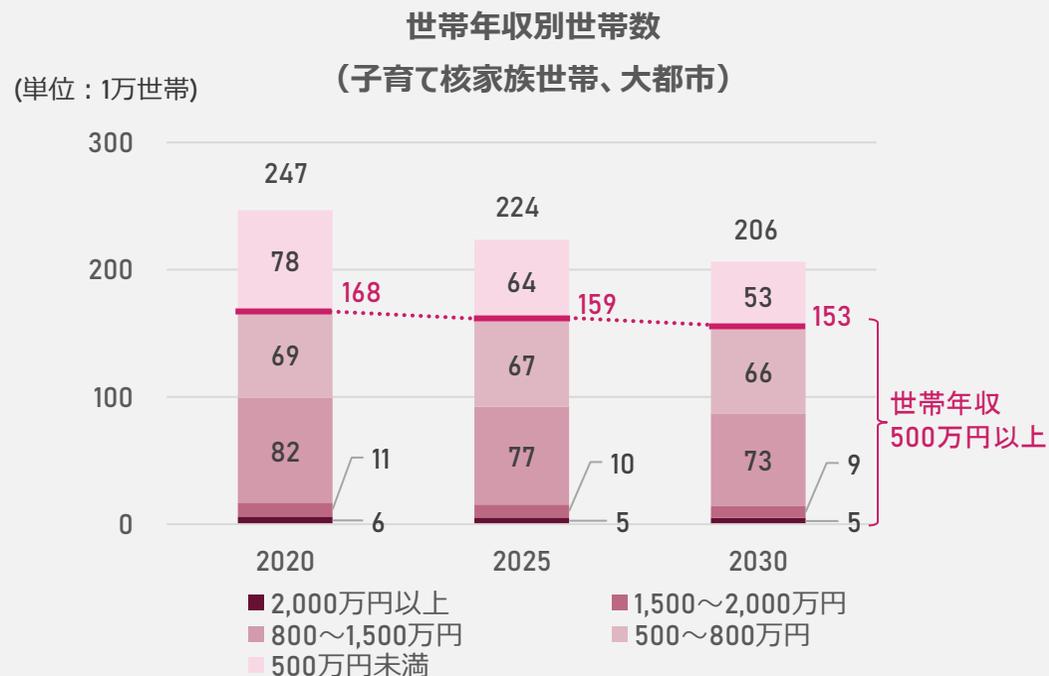
子育てに悩む核家族世帯数は、
大都市で250万世帯程度から減少傾向



(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



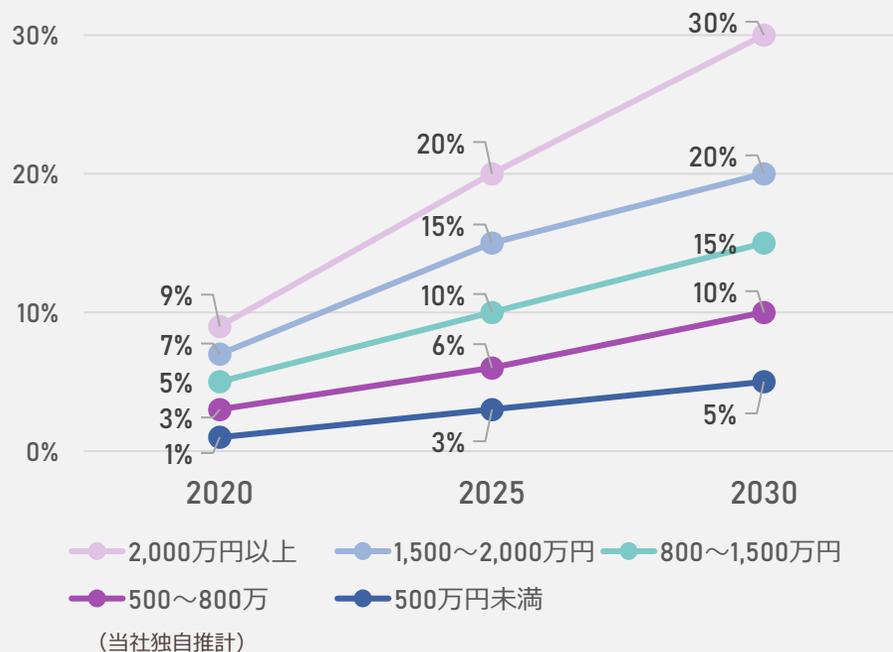
(日本の将来推計人口(平成29年推計)、2021年国民生活基礎調査に基づき当社推計)

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

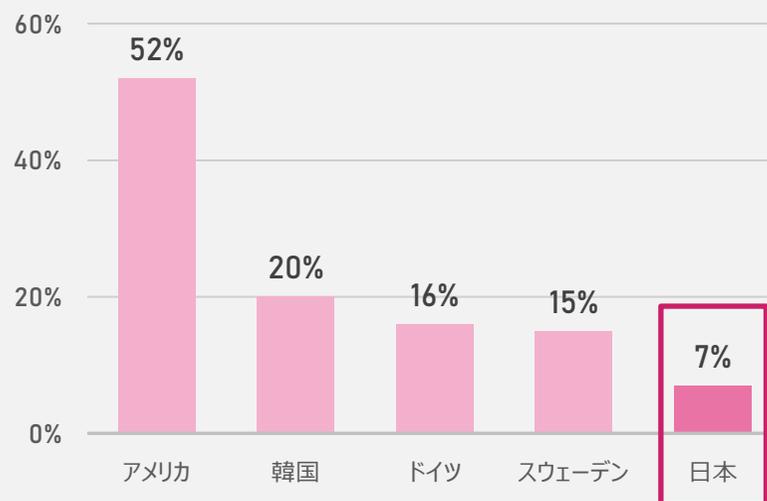
ベビーシッター利用率：
 世帯年収別（上記世帯、大都市）



各国のベビーシッター利用率

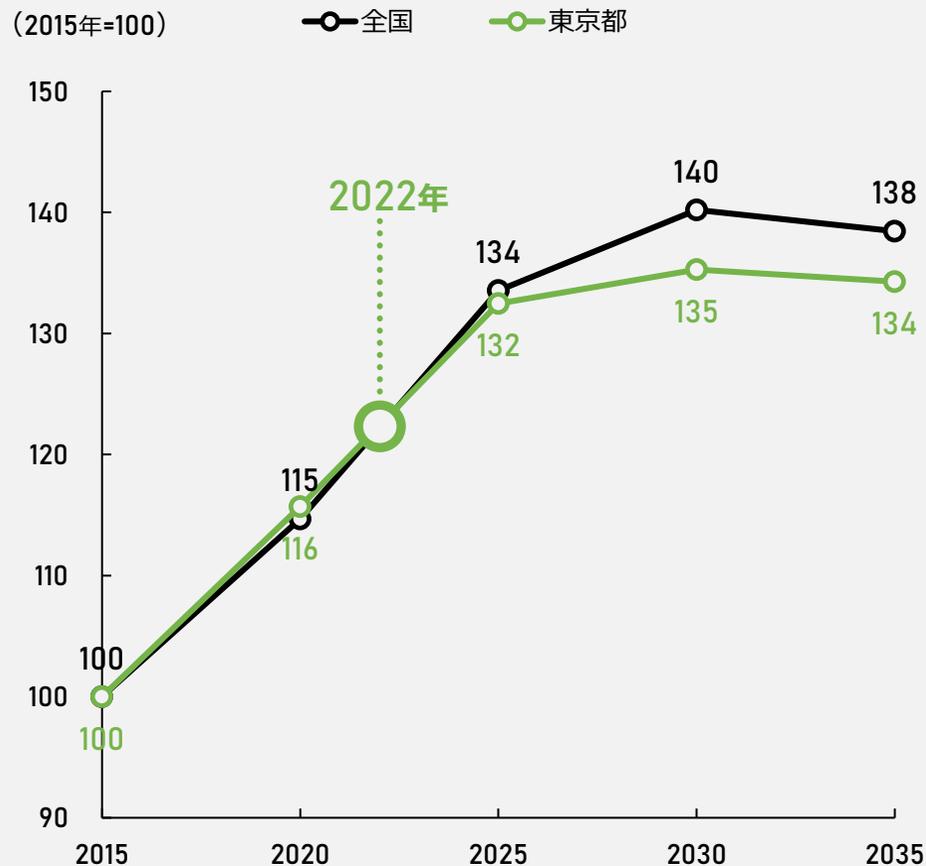
日本のベビーシッター利用率は、未だ低水準
 諸外国並みに向上する余地が大きい

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 有職者 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)

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）」

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

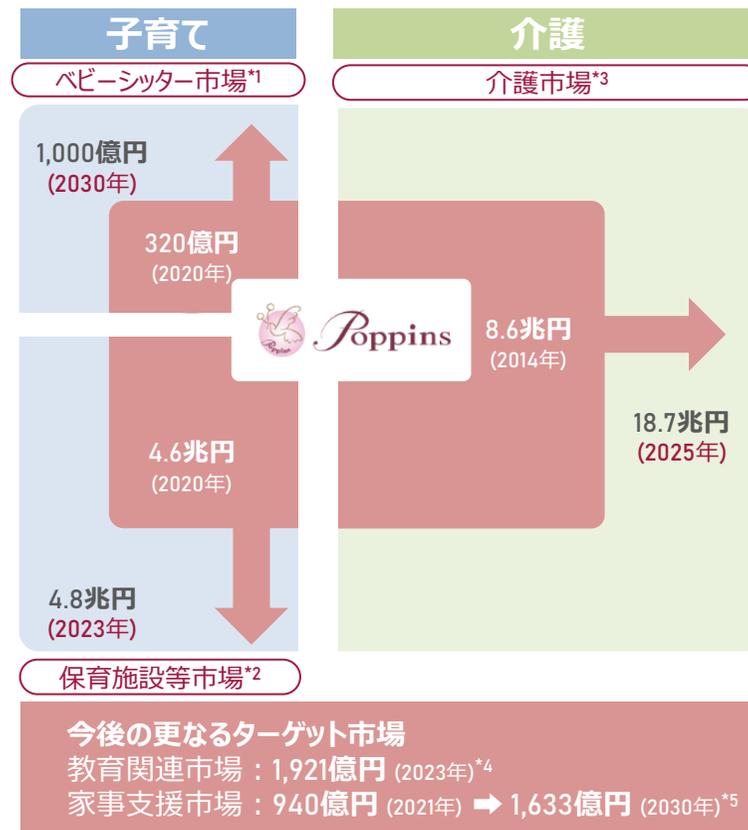
- 2013年 安倍政権による「女性が輝く社会」政策等
- 2018年6月「女性活躍加速のための重点方針2018」
- 2019年10月 保育無償化
- 2020年12月「新子育て安心プラン」公表
- 2022年6月「こども家庭庁」関連法成立、
「新しい資本主義」グランドデザイン及び実行計画発表
- 2023年1月「異次元の少子化対策」に着手



(注) 総務省統計局「2022年労働力調査」(2023年1月31日公表)より当社作成(単位は万人)

出所:
 *1 日本の将来推計人口(平成29年推計)、2021年国民生活基礎調査、ベビーシッターNOW2022、リンナイ調査(2019)ほかに基づき当社独自推計
 *2 矢野経済研究所「保育・幼児教育市場の実態と展望2023(2022年12月27日)」保育園市場、学童保育市場、プリスクール市場の合計
 *3 デロイトトーマツフィナンシャルアドバイザー「ライフサイエンス・ヘルスケア 第5回国内介護市場の動向について(2017年1月25日)」
 *4 矢野経済研究所「保育・幼児教育市場の実態と展望2023(2022年12月27日)」幼児英才教育市場、幼児体育指導市場、幼児・子供向け外国語教室市場、幼児向け通信教育市場の合計
 *5 矢野経済研究所「2022年版住まいと生活支援サービスの実態と将来展望(2022年10月21日)」家事代行サービス市場規模推移・予測

市場機会の拡大



子育て業界は『質的ニーズ』へ

保育サービスの供給不足

保育ニーズ減

保育ニーズ大、保育士採用難

保育園が選ばれる時代へ

行政の積極的な新規開設支援

保育の質が重要視される

待機児童数 及び 保育所等利用率の推移



出所：厚労省「保育所等関連状況取りまとめ」(2022年8月30日)より当社作成

保育園選びで重要だと感じた点



質が最重要

出所：SUUMO調べ「先輩ママに聞いた入園前には気付かなかったが重要だと感じた点」(2018年1月25日公表, N=166)

女性活躍推進における歴代総理の功績

2012



安倍 元総理 …… 基盤構築

- 「女性が輝く社会」を目指し、指導的立場の女性比率を30%に引き上げることを世界にアピール
- 女性就業率が7割超と米国を上回り、子育て期女性の労働力率が下がる「M字カーブ」改善
- 新子育て安心プラン、保育無償化 等

2020



菅 前総理 …… 多様化と発展

- 所信表明演説にて、ベビーシッターの活用を推奨
- 内閣府ベビーシッター割引券の1日あたり使用上限を倍増（2,200円 ⇒ 4,400円）

2021



岸田 総理 …… 社会構造体制の確立

- こども家庭庁の創設：子育て行政の省庁間縦割り解消
- 男女間賃金格差の開示義務化
- 配偶者控除の廃止議論スタート
- 「異次元の少子化対策」検討スタート
- 出産・育児の「伴走型相談支援」：妊娠中から2歳児まで自治体が相談対応やサポート
- 新生児1人あたり10万円分クーポン支給：
出産に備えた物品購入、産前産後ケアや子どもの一時預かり、家事支援などへの利用検討

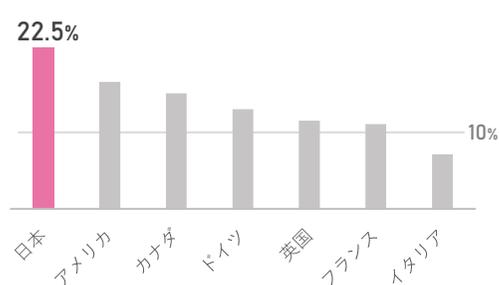
岸田内閣 “新しい資本主義”

新しい資本主義

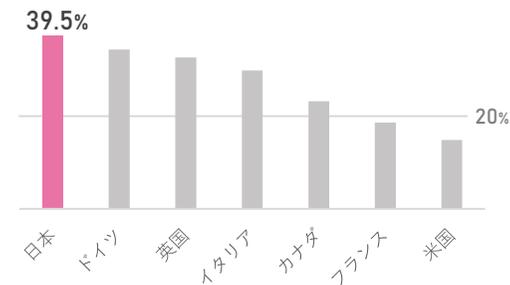
男女間の賃金差異の開示義務化

扶養控除撤廃が視野に

男女間賃金格差



女性のパートタイム比率



出所：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



更なる
飛躍への
基盤

自社研修が2大助成金の認定対象に



- 内閣府ベビーシッター認定 (2021年8月)
- **NEW** 「東京都ベビーシッター利用支援事業」指定研修として認定 (2022年9月)

認定ベビーシッターの安定供給

研修外販の加速

子育て・家事・介護に加えペットもワンストップで支援

Poppins PET CARE

特徴

1. ポピンズグループ基準の選考と研修実施による安心品質
2. 登録ペットシッターはペット業界または飼育経験者のみ
3. スペシャリスト（獣医師・トレーナー）との連携による専門知識の提供

内容

対象 : 犬・猫・小動物（ご相談ください）
対応エリア : 東京都23区（順次、拡大予定）

お散歩

送迎

お食事

お遊び

トイレ掃除

ペットの訪問介護 他

ターゲット層 : 健康意識高い 420万世帯
国内ペット市場 : 1兆6千億円
犬猫飼育世帯 : 1,400万世帯

(矢野経済研究所 2020年度調査)

日本は子ども15歳未満の人数よりもペットの数のほうが多い

 1,493万人 <  710万6千頭  894万6千頭

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

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

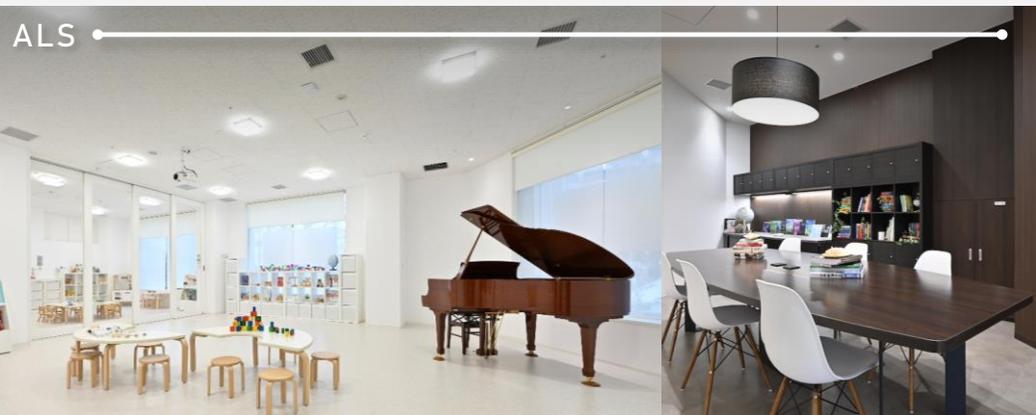
働き方が **選択** できることで

優秀な人財の採用・離職抑制に貢献

2022年 新規開設 12施設

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

エデュケア事業



ALS (アクティブラーニングスクール) 広尾



室蘭くじらのうた保育園



きょうわきりん保育園長泉



ポピンズナーサリースクール
阿佐ヶ谷



ポピンズナーサリースクール
平沼橋



ポピンズナーサリースクール
亀戸



ポピンズナーサリースクール
王子分園



ポピンズナーサリースクール
鳴野

学童

練馬区立早宮小学童クラブ / 渋谷区立長谷戸小放課後クラブ / 渋谷区立猿楽小放課後クラブ / 庄内さくら学園放課後こどもクラブ

ポピンズナーサリースクール軽井沢風越 2023年1月開園



ポピンズナーサリースクール軽井沢風越

2023年1月23日 オープン



創業以来、ICT化・DXにおいて、 先駆的な取り組みを実施



2013 「ポピンズシステム2012」(第三期)リリース
事業拡大に伴い、システムを高速処理化し、クラウドへ移行。

2007 「ポピンズシステム2007」(第二期)リリース
保育・育児・介護事業の統合管理システム「ポピンズシステム」を全面更改。
ナニーのマッチングや請求・経理連携など、業界最先端の機能を実装。

2001 経済産業省受託事業「e-保育園システム」開発・導入
電子連絡帳、電子育児記録、ライブ配信、オンデマンド配信など、先進的な機能を開発。

1999 「ポピンズシステム」(第一期)リリース
育児・介護事業の統合管理システム「ポピンズシステム」を構築し、運用を開始。

非接触型体温計を導入、保育士の業務を大幅削減
保育施設に非接触型体温計を導入し、連絡帳と連携させることで、手書きや手入力
力を大幅に削減(導入施設合計で年間5754時間)。

事業部横断で人材DBと顧客DBを構築
保育人材の採用・配置・育成を最適化、お客様一人ひとりに合ったサービスを
提供可能に。

2021 「ポピンズシステム2020」(第五期)リリース
自動マッチングの進化やナニーダイレクト等、「ポピンズシステム」を全面的にエンハンス。

2019 「ポピンズアプリ」リリース
日本初、保育・育児・介護サービスをワンストップで提供する「ポピンズアプリ」を
リリース。オンライン予約や連絡帳、チャットなどの機能が利用可能に。

2017 「保育現場のICT化・自治体手続標準化検討会」参画
経済産業省のICT化実証事業に参画し、保育所内のバックオフィス業務を効率化。

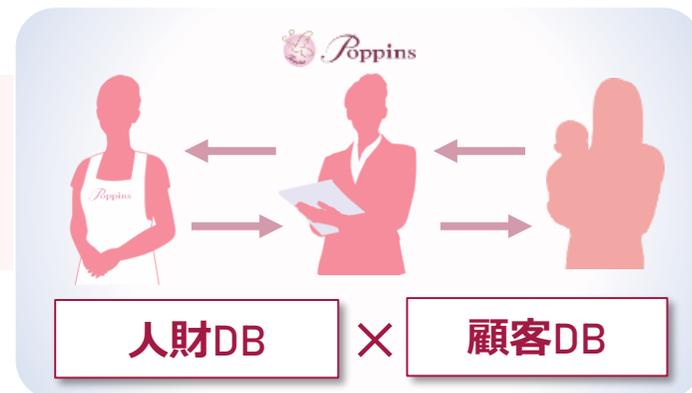
2016 **第一回「日本サービス大賞」厚生労働大臣賞を受賞**
ICTを活用した24時間365日の受付や、最適なシッターとのマッチングなどが評価され受賞。

2015 「ポピンズシステム2015」(第四期)リリース
「ポピンズシステム」を全面的に刷新。スマートフォン対応や、電子請求書による
ペーパーレス化、ナニーの自動マッチングなどを実現。

高いクオリティを支える人財DB・顧客DBの開発

1

ナニー・ベビーシッター・ケアスタッフの
マッチングのスピードと質を進化



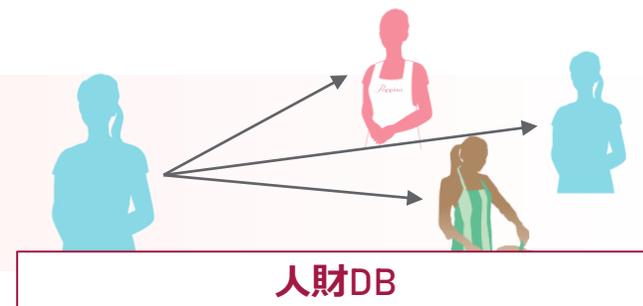
2

採用・配置・育成の適正化



3

スタッフのマルチタスク化
(保育士・ナニー・ケアスタッフのトリプルライセンス)



事業概要



ポピンズグループの事業展開

全国
331カ所*1

ファミリーケア事業

チャイルドケア
(ナニー・ベビーシッター)

シルバーケア

エデュケア事業

認可/認証保育所

学童保育/児童館

事業所内保育所

プロフェッショナル事業

PIICS*2

国内/海外研修

その他事業

人材派遣/紹介

不妊予防

*1: 2022年12月31日時点の施設数（1拠点で複数事業を行っている場合は主要事業で算出しており、別々に算出した場合、合計で331施設となります。）

*2: ポピンズ国際乳幼児教育研究所（Poppins International Institute for Child Sciences）

ファミリーケア事業



チャイルドケア



シルバーケア

ナニーサービス

ご家族へ心を入めた4つのお約束

Promise1

当日オーダーにも100%対応

Promise2

病児・病後児にも安心のケア

Promise3

365日24時間
Webやスマホで受付

Promise4

コーディネーター/コンシェルジュによる
入会訪問やご相談対応



ベビーシッターサービス

オンライン上で利用者がベビーシッターを選べる
業界初の CtoBtoCマッチングサービス

VIPケアサービス

身体介護

家事支援

ナースケア

外出同行

エマージェンシー

ご相談



介護保険適用外を中心としたサービスを
様々なスキルを持つケアスタッフが提供

有資格者

介護福祉士、看護師など

ナニー/シッターのコンセプト整理

Poppins
Nanny
Service



質でナンバーワン

Poppins
Sitter



規模でナンバーワン

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

エデュケア事業（施設型サービス）

フルラインで全国331カ所*のエデュケア施設を展開 （2月14日時点332カ所）



*2022年12月31日時点の施設数（1拠点で複数事業を行っている場合は主要事業で算出しており、別々に算出した場合、合計で331施設となります。）

保育スタッフ確保に向けた施策

ポピンス独自の施策を打ち出すことで 年間600名程度の保育スタッフを新規採用

施策事例

初任給引上げ

- 2019年4月以降入社の新入社員（院卒・大卒）の初任給を業界最高水準の26万円に引き上げ

残業時間の削減

- 業務内容・プロセス見直しや DXの活用等により、業務時間の削減を推進（目標：平均残業時間 7時間/月）

IoTの活用

- 保育士の労働環境の改善（年間5,754時間分の業務時間削減を達成）
- うつぶせ寝感知システム、スマート検温システム等の導入

ベビーシッター付 ナーサリー

- 保育士たちが保育施設で働きながらベビーシッターとしても活躍できる制度を構築

保育士国家資格 の対策講座

- 1次試験対策 20講座、2次試験対策 4講座を実施
- 累計**388**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

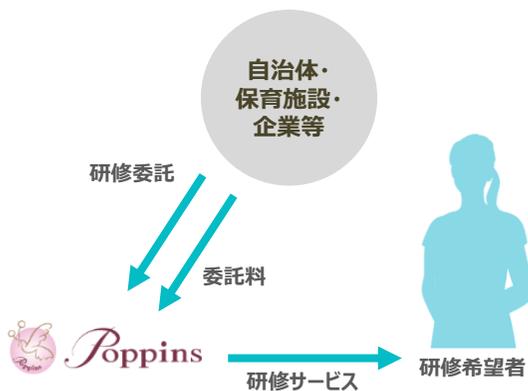


- 当社グループ独自の保育理論をより深めるための研究機関
- 現場での実践内容と国内外の著名教育機関・研究者との共同研究によりポピンズアプローチを開発

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

(2022年度 年間受講者：60,000人以上)



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

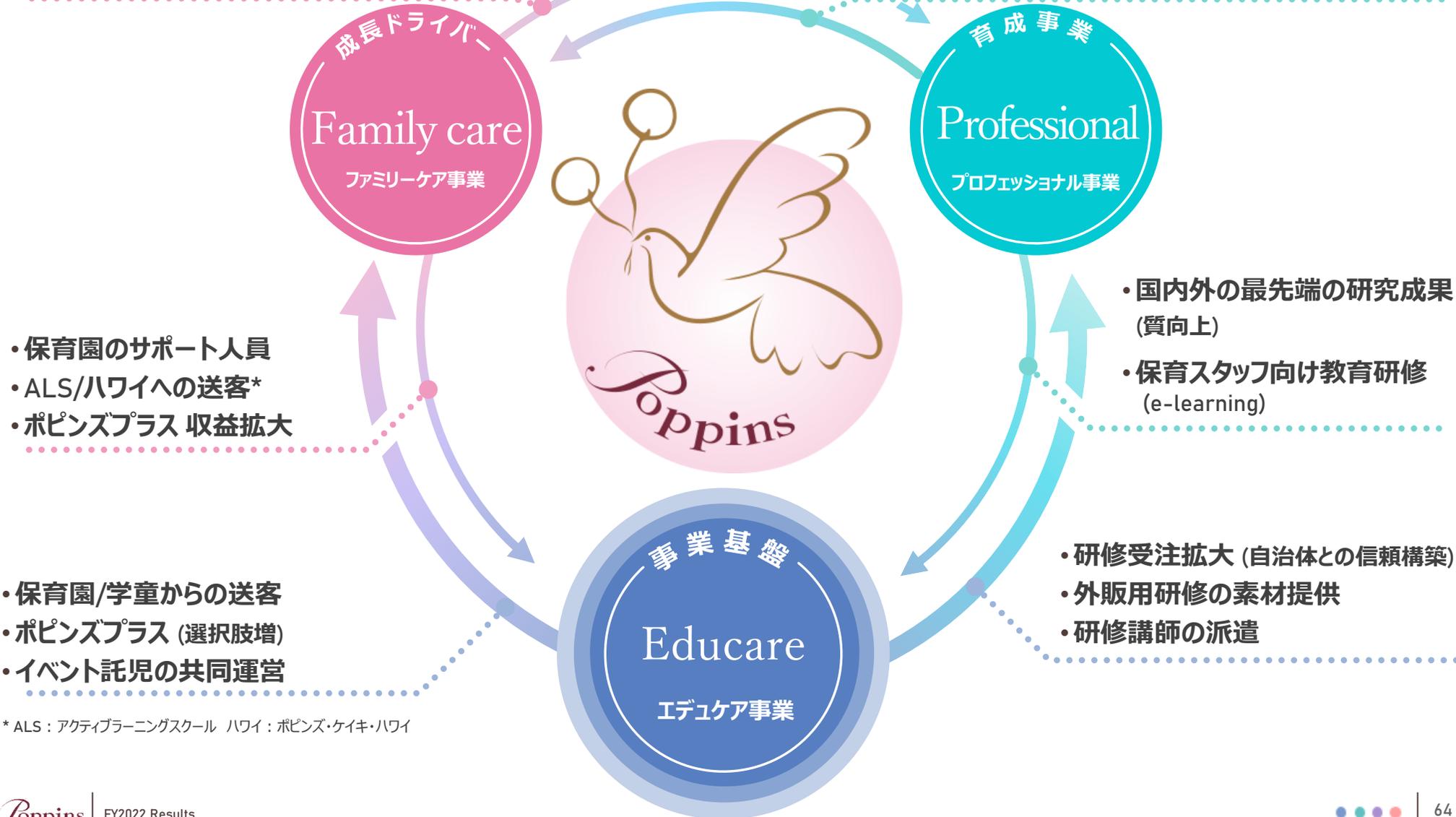
全国の保育園・幼稚園・院内保育・企業内の求人を紹介し、保育スタッフのための転職・採用活動をサポート



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)



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 77 万人台 ^{*1} ・止まらない少子化	約 4.4 組に1組 ^{*2} ・体外受精出生14人に1人	妊活による離職 23%
	期待される女性進出 82% 女性就業率政府目標（令和5年）	成功率 12% ・体外受精の成功率が低い	経済損失 年間 1,345 億円 ^{*3}
海外	卵子が老化する という啓蒙・教育	治療の前に予防 未受精卵凍結	人材獲得 福利厚生

*1：厚生労働省人口動態統計(2022年速報値) *2：第15回出生動向基本調査/国立社会保障・人口問題研究所(2021年) *3：NPO法人Fineの試算(2020年)

くるみんプラス取得支援、チェックシート臨床研究がスタート



「不妊予防」に向けた取り組み

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

企業向け研修/ガイドライン作成支援

NEW!

- ・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

NEW!

オンラインカウンセリングサービスリニューアル

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、ミニセミナーの3つの仕組みを追加してリニューアル

NEW!

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。

NEW!

企業向けセミナー

定期開催

無料

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

NEW!

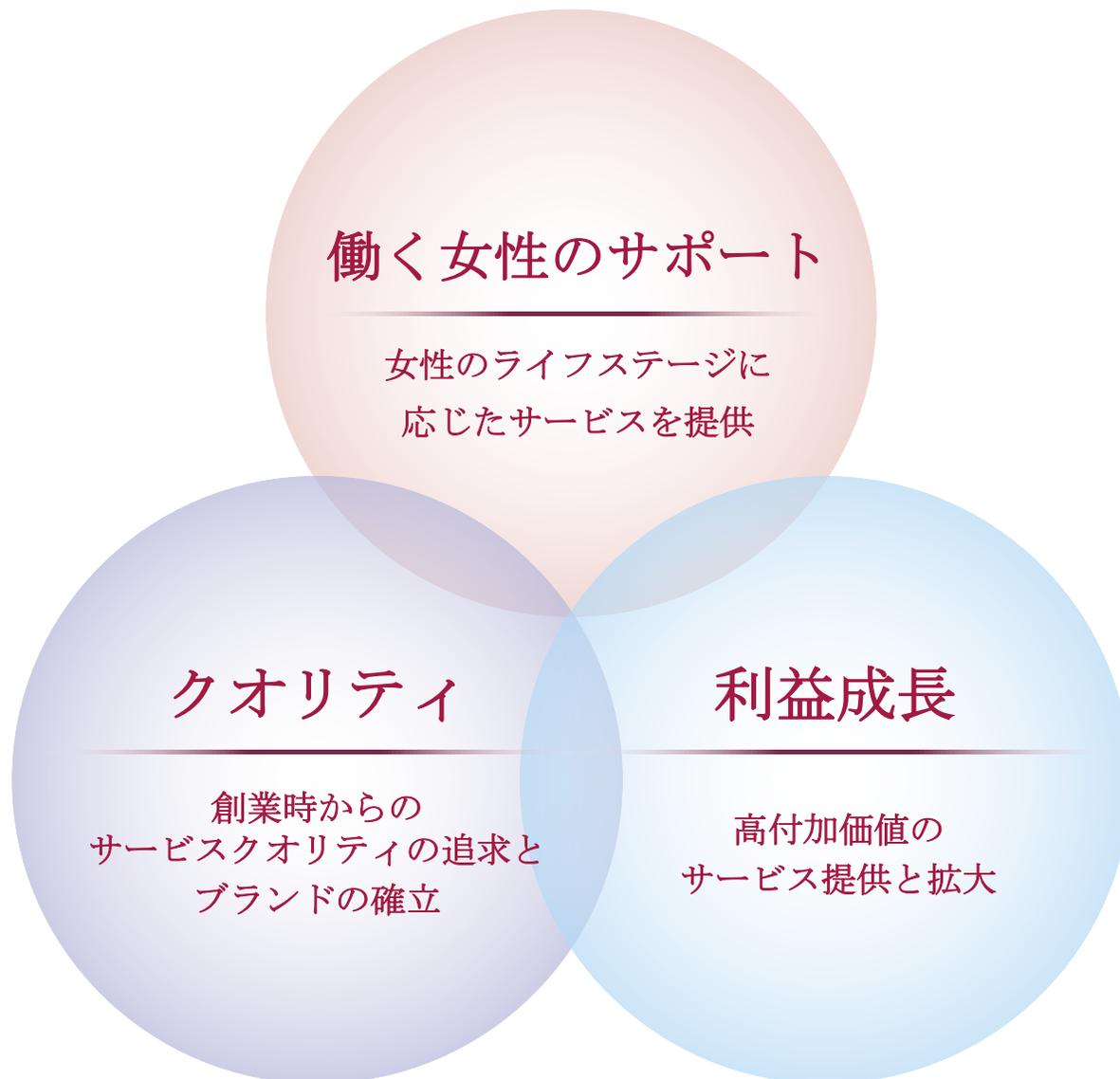
チェックシート開発

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』臨床研究がスタート

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



サービスクオリティに対する高い評価

クオリティ

「顧客から選ばれる事業者」として高い評価を獲得



2016年6月 ナニーサービス

第1回日本サービス大賞
厚生労働大臣賞受賞

2022年度ISO9001
顧客満足度アンケート

顧客満足度 **98.2%**

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**60,000**人以上

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

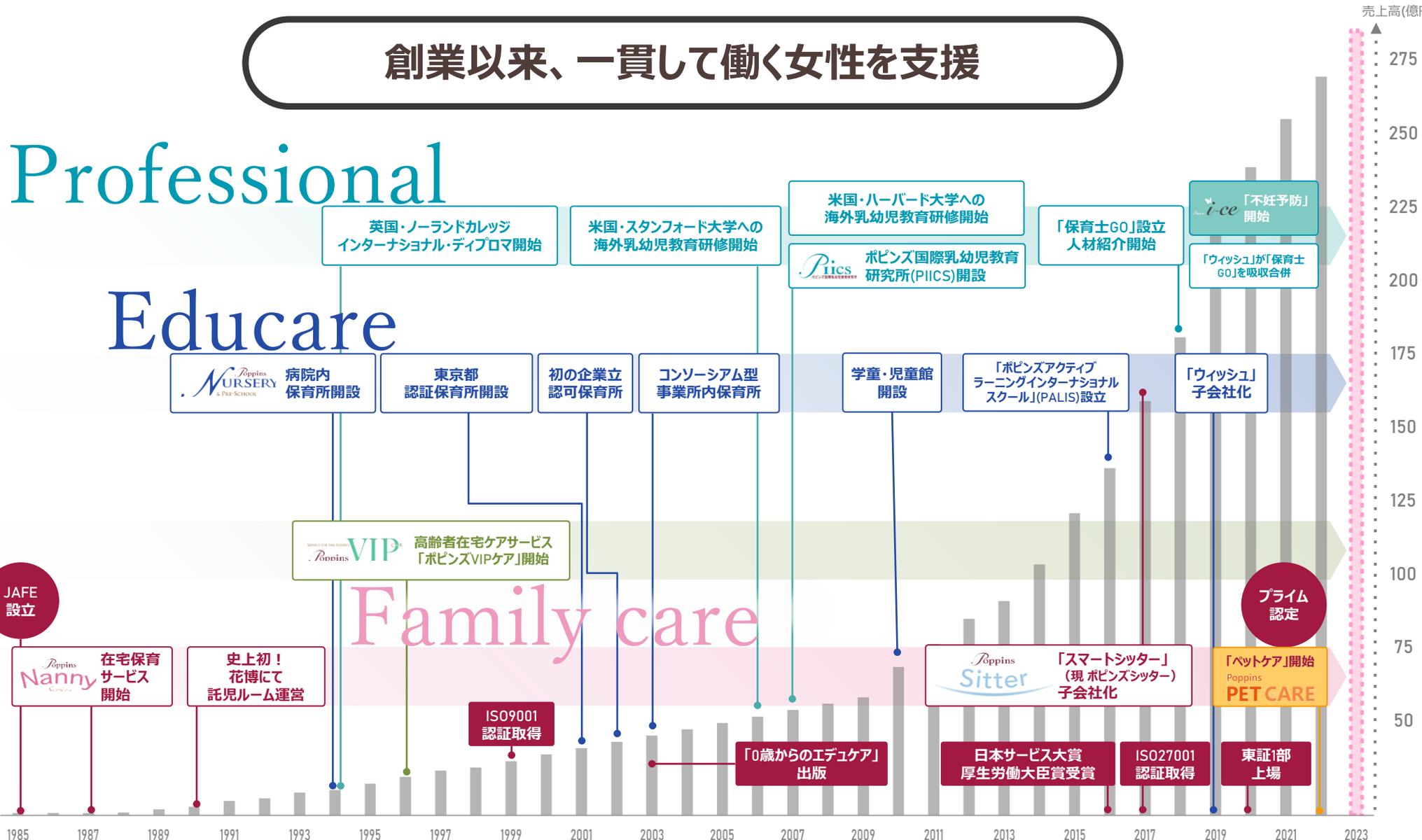
ポピンズグループ35年間の軌跡

創業以来、一貫して働く女性を支援

Professional Educare

売上高(億円)

275
250
225
200
175
150
125
100
75
50



圧縮記帳について

圧縮記帳とは

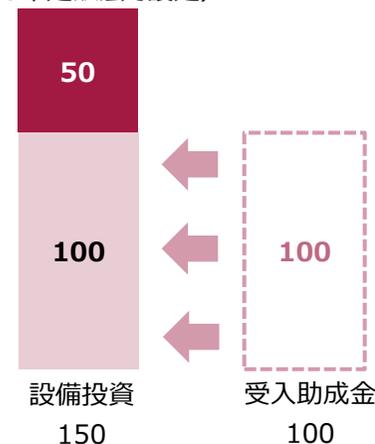
- 圧縮記帳とは、税法上の規定であり、機械や設備などの**固定資産の購入を条件とした助成金収入を得た場合に、当該助成金収入に対して課税を繰り延べる制度**
- 固定資産購入に係る補助金をそのまま補助金受贈益として計上すると税金がかかるため、補助金の効果が薄れてしまう。圧縮記帳により、**補助金受贈益について課税される税金を将来に繰り延べることができる**、補助金の効果を十分に受けられるようになる。
- 資産購入初年度は税負担が少なくなるが、その有形固定資産が減額され、減価償却費が少なくなることから、その後の各年度の税負担は増加することになる。
- 圧縮記帳の処理方法には、「**直接減額方式**」「**積立金方式**（利益処分方式とも言う。）」の2種類があり、どちらも税効果は同じだが、**会計上の利益に与える影響額が異なる**（正確には損益への影響が生じる時点が異なる）。

設備投資年度の財務諸表

	B/S	P/L																
直接減額方式 <div style="background-color: #800000; color: white; padding: 5px; text-align: center; width: 50px; margin: 0 auto;"> 当社 </div>	資産 50	<table border="1"> <tr><td colspan="2">単純化したP/Lイメージ</td></tr> <tr><td>減価償却費</td><td>△10</td></tr> <tr><td>営業外収益 (受入助成金)</td><td>なし</td></tr> <tr><td>売上高</td><td>100</td></tr> <tr><td>減価償却費</td><td>△10</td></tr> <tr><td>営業利益</td><td>90</td></tr> <tr><td>営業外収益</td><td>0</td></tr> <tr><td>経常利益</td><td>90</td></tr> </table>	単純化したP/Lイメージ		減価償却費	△10	営業外収益 (受入助成金)	なし	売上高	100	減価償却費	△10	営業利益	90	営業外収益	0	経常利益	90
単純化したP/Lイメージ																		
減価償却費	△10																	
営業外収益 (受入助成金)	なし																	
売上高	100																	
減価償却費	△10																	
営業利益	90																	
営業外収益	0																	
経常利益	90																	
積立金方式	資産 150	<table border="1"> <tr><td colspan="2">単純化したP/Lイメージ</td></tr> <tr><td>減価償却費</td><td>△30</td></tr> <tr><td>営業外収益 (受入助成金)</td><td>100</td></tr> <tr><td>売上高</td><td>100</td></tr> <tr><td>減価償却費</td><td>△30</td></tr> <tr><td>営業利益</td><td>70</td></tr> <tr><td>営業外収益</td><td>100</td></tr> <tr><td>経常利益</td><td>170[※]</td></tr> </table> <p>※申告書で調整して課税を繰り延べる</p>	単純化したP/Lイメージ		減価償却費	△30	営業外収益 (受入助成金)	100	売上高	100	減価償却費	△30	営業利益	70	営業外収益	100	経常利益	170 [※]
単純化したP/Lイメージ																		
減価償却費	△30																	
営業外収益 (受入助成金)	100																	
売上高	100																	
減価償却費	△30																	
営業利益	70																	
営業外収益	100																	
経常利益	170 [※]																	

例)

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



資産が小さくなる
(実際の投資額が反映されない)

営業利益が比較的大きくなる

資産が大きくなる

営業利益が比較的小さくなる一方
経常利益が大きくなる
(一時的な利益が計上され、経常利益がいびつになる)

本資料は、業績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/>

