



株式会社ポピンズ

# 2026年12月期 第1四半期 決算説明会資料

証券コード：7358  
2026年5月14日

# AGENDA

ミッション、SDGsへの取組み	p.03
2026年12月期 第1四半期 決算ハイライト	p.06
第1四半期 セグメント別業績	p.12
APPENDIX	p.22

## 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。

### 高市内閣の方針：育児・介護等が原因の離職を減らす



ベビーシッターや家事支援サービスの利用料の税額控除



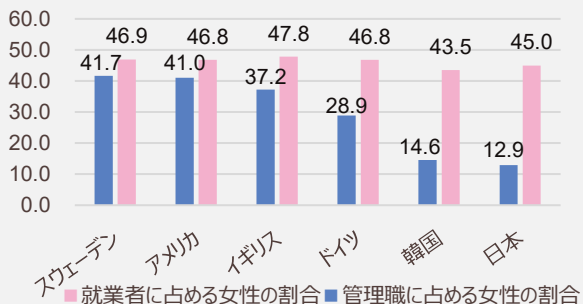
企業主導型保育所を活用した病児保育対応の拡充



介護保険サービス基盤強化と並行し、保険外サービス普及促進

### 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<sup>°</sup> 日本 118位 (世界 148カ国中) \*2

### 賃金格差

#### 日本の男女賃金格差

22.0%

出産後正社員に戻れない

L字カーブ<sup>°</sup>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

### ダブルケア

#### 第一子出産年齢\*1



### 家事支援 国家資格化

2027年秋から導入へ

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

# 3月6日 Financial Times “Special Report: Women in Business”

On a mission to help Japan’s ‘sleeping giant’ (日本の『眠れる巨人』、才能ある女性たちの輝きを支える使命) をテーマにインタビューを受けました。



WEB版 : <https://www.ft.com/content/b81f0fb5-7b25-4285-ab6f-7387c9686f7b?syn-25a6b1a6=1>



## 『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 +18% 付加的サービスさらに拡大へ**

**受講者 約 93,000人 (前年比 +25%)**

**唯一 二大助成金事業で認定 研修外販拡大**

**5** ジェンダー平等を  
実現しよう

**女性の活躍推進**

**女性取締役 / 女性管理職**

**男女賃金格差**

**女性雇用創出**

**40.0% / 76.6%**

**15.2% (日本平均 22.0%)**

**年間 4,000人以上**

**8** 働きがいも  
経済成長も

**働き方改革  
保育士の地位向上**

**業務DX化**

**両立支援**

**学習機会創出**

**新システム稼働：ナニーサービス 採用・稼働促進**

**育児・介護コンサルティング 提供企業 20社以上**

**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 76人**

全国保育士等研修 (支社含む) / 女性取締役 (単体:40%/ 連結:子会社取締役・監査役含む 50%) / 女性管理職 (係長級以上: 当社および連結子会社4社の加重平均値) / 男女賃金格差 (正社員: 当社および連結子会社4社の加重平均値) / 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

# 2026年12月期 第1四半期 決算ハイライト



# サマリー

## 売上高

**91.3**億円  
(yoy +6.1%)

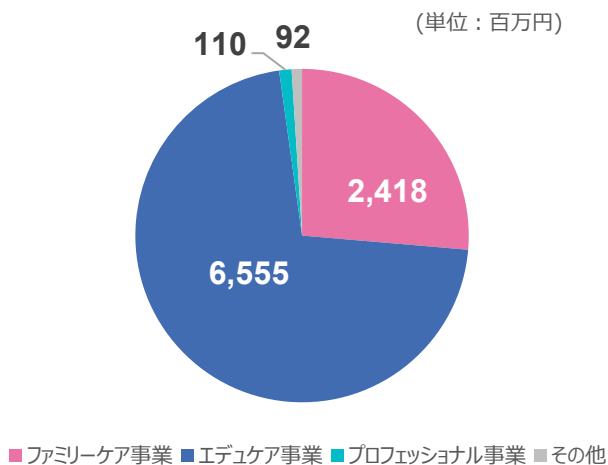
## 営業利益

**7.5**億円  
(yoy  $\Delta$ 23.6%)

## 純利益

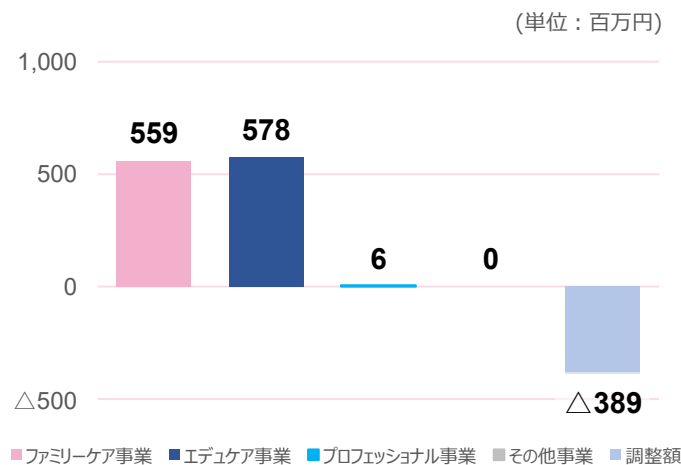
**4.8**億円  
(yoy  $\Delta$ 22.9%)

## 売上高 (セグメント別)



売上高 調整額:  $\Delta$ 46

## 営業利益 (セグメント別)



# 連結業績

- 売上高 : 順調に推移 (エデュケア事業に係る会計・制度上の調整要因\*の影響を含む)  
 売上総利益 : +) 高利益率のファミリーケア事業の売上高構成比が上昇  
 ー) エデュケア事業に係る会計・制度上の調整要因\* (詳細p.10参照)  
 販管費 : +) 事業成長に伴う準変動費\*\*

(単位: 百万円)

	2025年第1四半期		2026年第1四半期		前年同期比	
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減	増減率(%)
売上高	8,605	100.0	9,130*	100.0	525	+6.1
売上原価	6,252	72.7	6,929	75.9	676	+10.8
売上総利益	2,352	27.3	2,201*	24.1	△151	△6.4
販売一般管理費	1,364	15.9	1,446	15.8	82	+6.0
営業利益	988	11.5	754*	8.3	△233	△23.6
経常利益	976	11.3	751	8.2	△224	△23.0
親会社株主に帰属する 四半期純利益	632	7.4	487	5.3	△145	△22.9

\* 会計・制度上の調整要因: ①人勤改定による公定価格改定の前年比較影響、②同公定価格改定を踏まえた処遇改善の計上時期見直し影響、③一部助成金売上の計上時期ずれ影響。詳細は、p.10参照。

\*\* 主に、ベビ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 (ナニーサービス、エデュケア事業に関わるものを含む) など

# セグメント別業績

- ・ファミリーケア : 売上・利益ともに20%以上の成長継続
- ・エデュケア : 会計・制度上の調整要因\*を除けば、期初想定どおりの推移
- ・プロフェッショナル : 順調に推移

(単位：百万円)

	セグメントの名称	2025年第1四半期		2026年第1四半期		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	2,003	23.2	2,418	26.4	415	+20.7
	エデュケア事業	6,404	74.2	6,555	71.4	151	+2.4
	プロフェッショナル事業	116	1.3	110	1.2	△6	△5.4
	その他事業 **	106	1.2	92	1.0	△13	△12.9
	調整額	△25	-	△46	-	△20	-
	合計	8,605	-	9,130	-	525	+6.1
営業利益	ファミリーケア事業	429	31.5	559	48.9	129	+30.1
	エデュケア事業	938	68.8	578	50.5	△360	△38.4
	プロフェッショナル事業	△1	△0.1	6	0.6	8	-
	その他事業 **	△2	△0.2	0	0.0	2	-
	調整額	△376	-	△389	-	△12	-
	合計	988	-	754	-	△233	△23.6

\* 会計・制度上の調整要因：①人勤改定による公定価格改定の前年比較影響、②同公定価格改定を踏まえた処遇改善の計上時期見直し影響、③一部助成金売上の計上時期ずれ影響。詳細は、p.10参照。

\*\* 当社の連結子会社である株式会社ウィッシュの全株式を、株式会社プレイブに譲渡することを2026年3月17日付で株式譲渡契約を締結し、同年5月1日に株式譲渡を実施いたしました。なお、本件譲渡に伴い、株式会社ウィッシュは当社の連結の範囲から除外されることとなります。詳細は、p.36参照。

# エデュケア事業：1Qにおける会計・制度上の調整要因（計△3億円）

実態は期初想定どおり改善が進捗  
計上時期の「期ずれ」等により前年同期比で減益影響が発生

## 公定価格改定率の年度間差異

令和6年度人勧改定率（+10.7%）と令和7年度人勧改定率（+5.3%）の差  
自治体による精算時期の前年比後ろ倒しトレンド

△1.2億

## 処遇改善費用の計上時期の見直し

令和7年度人勧改定のFY2026 1Q相当（2026年1月～3月の3カ月分）に  
対応する処遇改善に係る費用計上時期を2Q→1Qへ前倒し

△1.1億

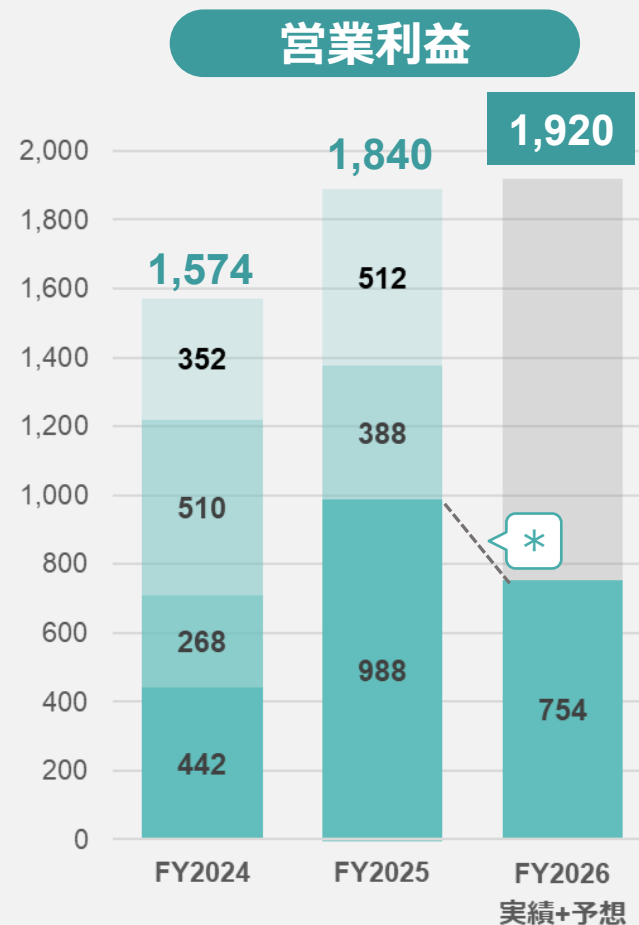
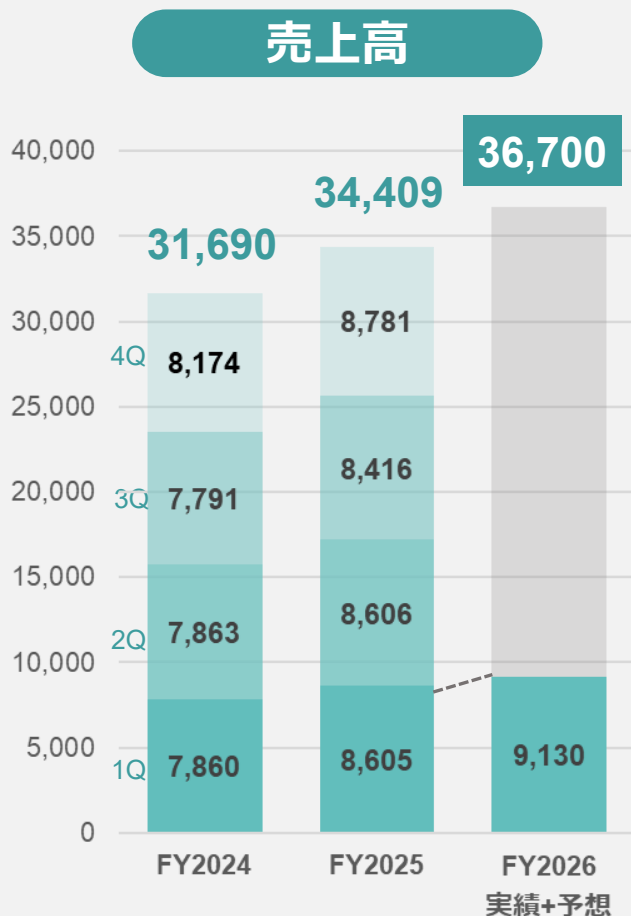
## 一部助成金売上計上の時期ずれ

前期まで、1Q計上していた助成金売上の一部が、2Q計上へ

△0.6億

# 業績の進捗状況

- FY2026業績見通しに変更なし
- エデュケア事業の会計・制度上の調整要因\*を除けば、売上・利益ともに想定どおり推移



(単位：百万円)

\* 会計・制度上の調整要因：①人勤改定による公定価格改定の前年比較影響、②同公定価格改定を踏まえた処遇改善の計上時期見直し影響、③一部助成金売上の計上時期ずれ影響。詳細は、p.10参照。

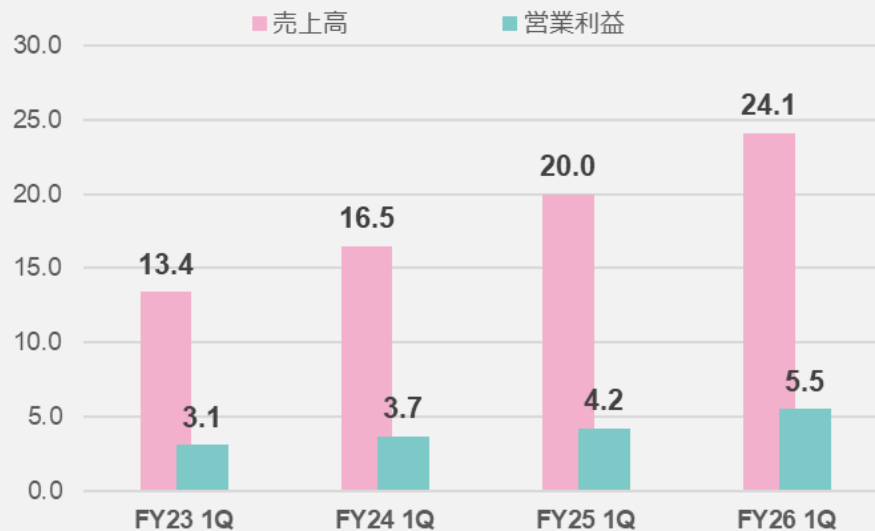
# 第1四半期 セグメント別業績

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

- ベビーシッターの採用強化策が引き続き奏功、ナニー及びシルバーケアも順調に推移
- 営業利益率：前年同期比 +1.7%pt改善  
価格改定（ベビーシッター前年4月～、シルバーケア前年6月～）等も寄与



(単位：億円)

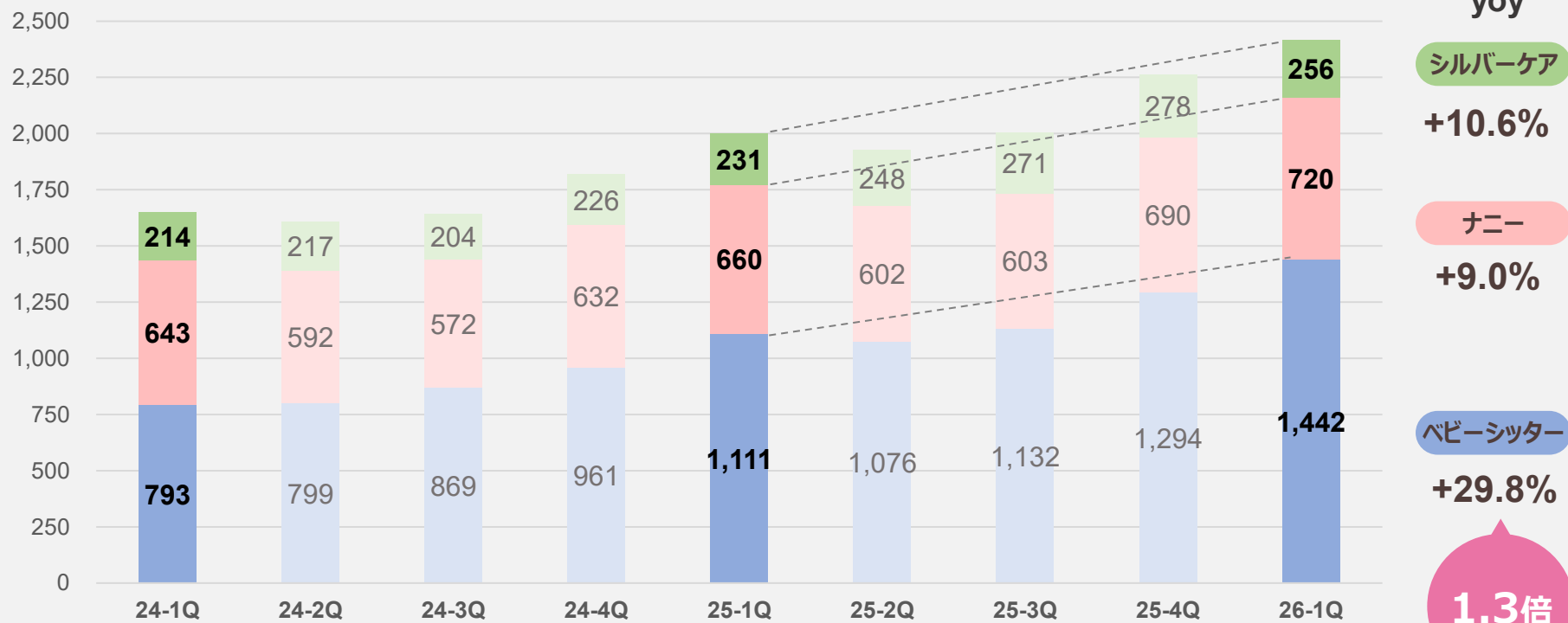


売上高yoy	+28.4%	+22.6%	+21.3%	<b>+20.7%</b>
営業利益yoy	+16.7%	+16.7%	+15.9%	<b>+30.1%</b>
営業利益率	23.6%	22.5%	21.5%	<b>23.1%</b>

ベビーシッターのけん引に加え、ナニー及びシルバーケアも成長軌道

- **ベビーシッター** : オンラインマッチング型で規模No.1 2・3月特需\*を取込み 前年同期比 1.3倍に拡大
- **ナニー** : ナニープレミアムは質でNo.1 順調に拡大
- **シルバーケア** : 営業強化・新規会員増が奏功 順調に拡大 (首都圏yoy +20%程度)

(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.23を参照。FY25 1Qより、従来「ファミリーケア事業」に含めていた一部のコンサルティング事業について、「プロフェッショナル事業」へ報告セグメントの変更を行いました。これに伴い、前々年 (FY24 1Q-4Q) の数値も変更後のセグメント区分に組み替えています。

\* 東京都ベビーシッター利用支援事業の年度末駆け込み需要

# 再掲) 政策動向 : 2026年「ベビーシッター元年」到来

国  
(こども家庭庁)

ベビーシッター税額控除の検討が今年夏を目途に加速

東京都

## 東京都ベビーシッター利用支援事業

- 一時預かり事業\*が23区すべてで採択 (4月~)
- 病児保育に係る検証事業がスタート

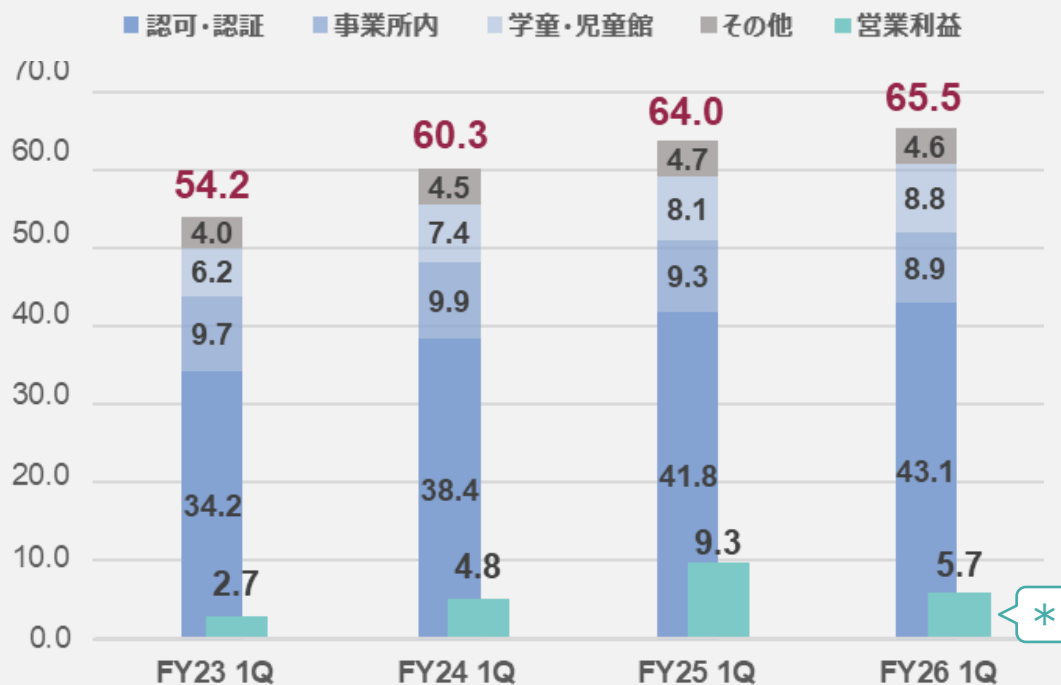
\* 導入済み区でも、  
ひとり親・多胎児・障がい児を対象とする拡充トレンドが定着  
年間利用上限 : 倍増 (144→288時間)  
対象年齢 : 未就学児→小3まで など (「小1の壁」対策)



会計・制度上の調整要因 (△3億円)\*を除き、期初想定どおり進捗



(単位：億円)



売上高yoy	+2.8%	+11.2%	+6.1%	<b>+2.4%</b>
営業利益yoy	△49.3%	+77.7%	+94.9%	△ <b>38.4%</b>
営業利益率	5.0%	8.0%	14.7%	<b>8.8%</b>

\* 会計・制度上の調整要因：①人勤改定による公定価格改定の前年比較影響、②同公定価格改定を踏まえた処遇改善の計上時期見直し影響、③一部助成金売上の計上時期ずれ影響。詳細は、p.10参照。

実態的な増減（調整要因\*以外）： 2年目施設が大きくプラス貢献

+）学童： 引き続き好調推移

-）認可・認証・事業所内： 人財不足が当1Qまで継続

4月以降改善（前年比\*\*：採用 +31%、離職抑制 △13%）

### 新規開園数

	2024年	2025年	2026年 (予定)
直営型	5	3	4***
委託型等	6	3	8
（うち学童・児童館）	(5)	(3)	(8)
合計	11	6	12

### 閉園数

	2024年	2025年	2026年 (予定)
直営型	4	1	1****
委託型等	5	18	10
（うち学童・児童館）	(1)	(9)	(5)
合計	9	19	11

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。

\* 会計・制度上の調整要因：詳細は、p.10参照。

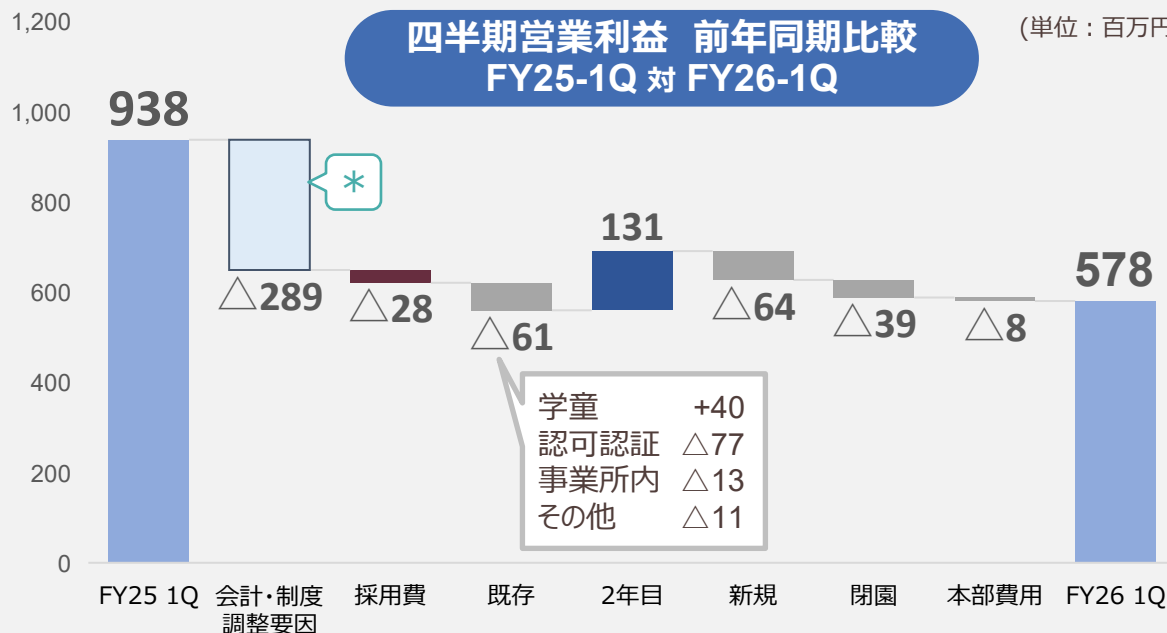
\*\* 正社員および契約社員の入社人数・退職人数に関する、「2024年5月～2025年4月」の年間実績に対する、「2025年5月～2026年4月」の年間実績の増減率

\*\*\* 認証の運営再開1を含む

\*\*\*\* 小規模認可1を含む

### 四半期営業利益 前年同期比較 FY25-1Q 対 FY26-1Q

(単位：百万円)



注) 閉園： 認証1施設の一時休園（2026年4月より運営再開）影響を含む

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、また初年度の開設コスト負担が軽減するため、利益が確保されます。

既存： 当社独自改善に伴う収支マイナス影響を含む

# 2年連続開園：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。

NEW

2026年4月

ポピンズナーサリースクールうみ  
高輪ゲートウェイ駅前

海をイメージした穏やかな空間

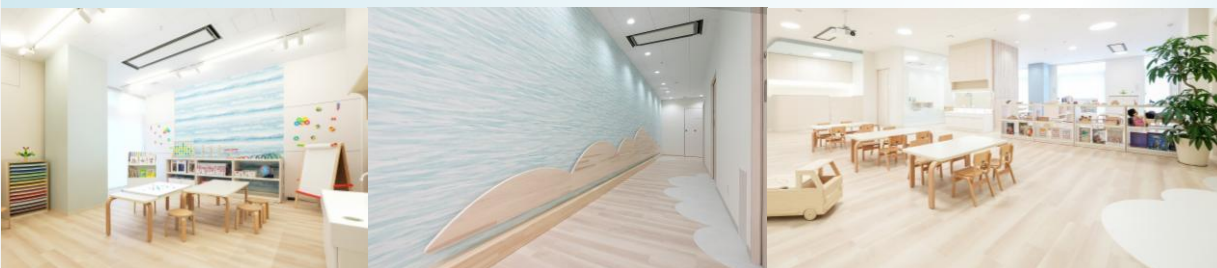


- 60名定員\*
- 約600平方メートル
- テーマは「未来を象徴」
- 新幹線や山手線などが一望
- お台場まで見渡せる解放感

2025年4月

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

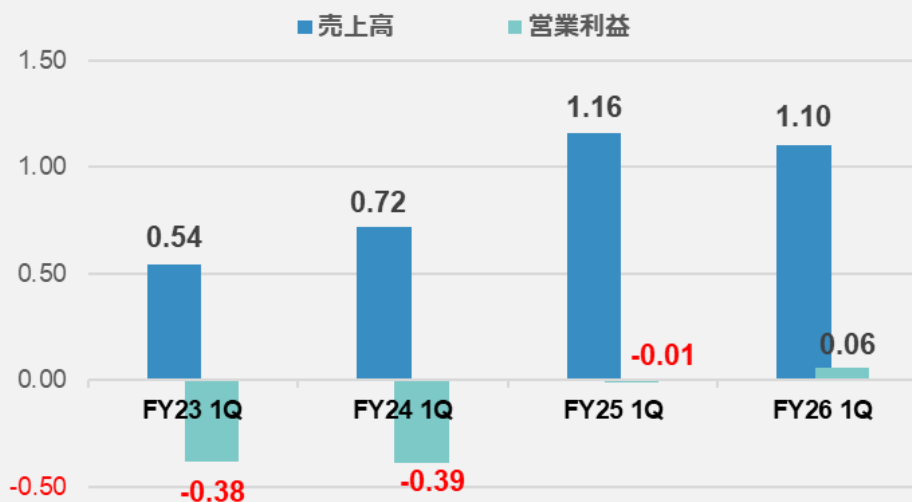


- 60名定員\*
- 約500平方メートル
- テーマは「場所の記憶」
- 広々としたピアツア、制作や絵画ができるアトリエスペース等

\*いずれの施設も初年度は利用定員27名

- 前期受注分\*：研修案件単位の収益性が向上
- 当期受注：想定どおり進捗

(単位：億円)



売上高yoy	△57.6%	+31.4%	+61.1%	△5.4%
営業利益yoy	-	-	-	-
営業利益率	-	-	-	6.2%

\*自治体等の意向による、リアルタイム型からオンデマンド型への移行などで、研修実施時期が引き続き例年比で前倒しとなる傾向

# 飛躍へ ポピンズ第2創業期



## 創業期

### 経営のシフトチェンジ

## 第2創業期

チーム経営へ▶体制のさらなる進化



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

\* こども家庭庁ベビーシッター割引券（2021年認定）、東京都ベビーシッター利用支援事業（2022年認定）



女性が輝くと世界が輝き、未来を変える



# APPENDIX

---

# 四半期推移データ

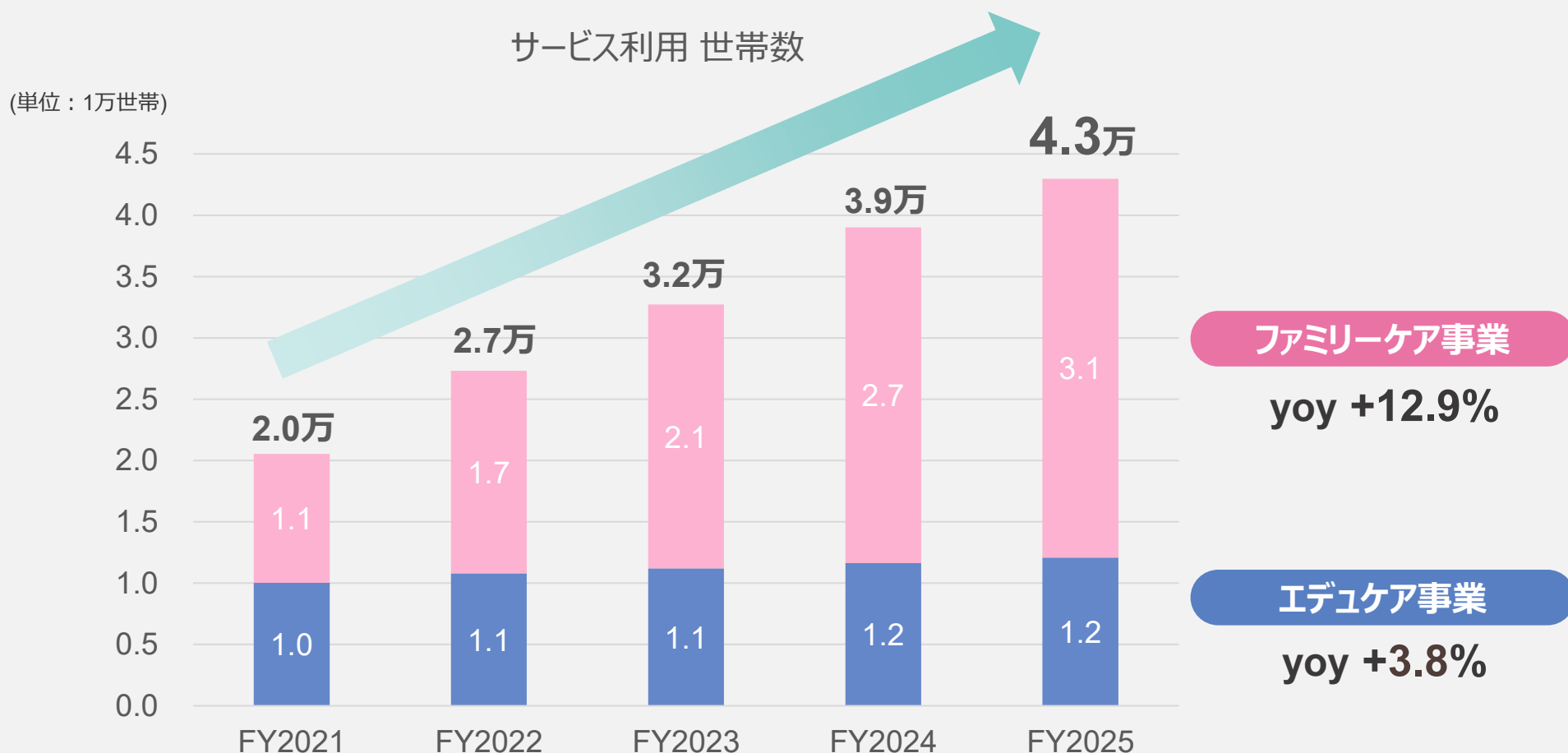
(単位：百万円)

	2023年12月期					2024年12月期					2025年12月期					2026年 12月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	年間	1Q	2Q	3Q	4Q	年間	1Q	2Q	3Q	4Q	年間	1Q
売上高	6,903	6,958	7,231	7,798	28,893	7,860	7,863	7,791	8,174	31,690	8,605	8,606	8,416	8,781	34,409	9,130
ファミリーケア事業	1,346	1,266	1,382	1,563	5,559	1,651	1,609	1,646	1,821	6,729	2,003	1,927	2,007	2,263	8,202	2,418
エデュケア事業	5,426	5,585	5,575	5,745	22,333	6,036	6,128	5,873	5,966	24,004	6,404	6,596	6,094	6,208	25,303	6,555
プロフェッショナル事業	54	22	186	390	654	72	42	202	311	628	116	42	274	283	717	110
その他事業	115	122	125	120	484	116	117	123	116	474	106	90	101	94	392	92
調整額	△ 39	△ 38	△ 38	△ 21	△ 138	△ 16	△ 35	△ 53	△ 40	△ 146	△ 25	△ 51	△ 61	△ 68	△ 206	△ 46
売上総利益	1,385	1,191	1,483	1,875	5,935	1,733	1,470	1,730	1,648	6,583	2,352	1,347	1,792	1,995	7,488	2,201
率 (%)	(20.1)	(17.1)	(20.5)	(24.0)	(20.5)	(22.1)	(18.7)	(22.2)	(20.2)	(20.8)	(27.3)	(15.7)	(21.3)	(22.7)	(21.8)	(24.1)
営業利益	138	10	307	705	1,162	442	268	510	352	1,574	988	△ 49	388	512	1,840	754
率 (%)	(2.0)	(0.1)	(4.3)	(9.1)	(4.0)	(5.6)	(3.4)	(6.5)	(4.3)	(5.0)	(11.5)	(△0.6)	(4.6)	(5.8)	(5.3)	(8.3)
ファミリーケア事業	317	241	304	350	1,214	370	315	326	347	1,360	429	432	425	456	1,744	559
エデュケア事業	271	211	357	523	1,363	481	357	503	225	1,567	938	△ 24	250	330	1,495	578
プロフェッショナル事業	△ 38	△ 48	57	218	189	△ 39	△ 37	39	149	112	△ 1	△ 46	113	129	195	6
その他事業	△ 9	△ 1	△ 1	△ 7	△ 20	△ 6	△ 1	6	2	2	△ 2	3	4	1	6	0
調整額	△ 403	△ 394	△ 409	△ 378	△ 1,584	△ 364	△ 365	△ 365	△ 372	△ 1,468	△ 376	△ 414	△ 405	△ 405	△ 1,602	△ 389
経常利益	138	19	303	839	1,301	436	307	497	353	1,594	976	△ 57	388	505	1,812	751
率 (%)	(2.0)	(0.3)	(4.2)	(10.8)	(4.5)	(5.6)	(3.9)	(6.4)	(4.3)	(5.0)	(11.3)	(△0.7)	(4.6)	(5.8)	(5.3)	(8.2)
純利益	95	0	185	397	677	268	198	83	226	776	632	△ 26	247	288	1,142	487
率 (%)	(1.4)	(△0.0)	(2.6)	(5.1)	(2.3)	(3.4)	(2.5)	(1.1)	(2.8)	(2.5)	(7.4)	(△0.3)	(2.9)	(3.3)	(3.3)	(5.3)
ファミリーケア事業売上高	1,346	1,266	1,382	1,563	5,559	1,651	1,609	1,646	1,821	6,729	2,003	1,927	2,007	2,263	8,202	2,418
ナニー事業	598	541	595	649	2,384	643	592	572	632	2,441	660	602	603	690	2,556	720
(内プレミアム)	196	213	232	254	896	247	247	242	246	984	246	237	259	275	1,019	268
(内法人契約)	85	95	92	93	366	86	99	87	89	362	81	81	74	76	315	81
(内自治体契約)	205	113	137	185	641	217	143	133	193	688	235	173	153	229	791	268
シッター事業	558	542	588	683	2,372	793	799	869	961	3,424	1,111	1,076	1,132	1,294	4,615	1,442
チャイルドケア合計	1,156	1,084	1,184	1,332	4,757	1,437	1,392	1,442	1,594	5,866	1,772	1,679	1,735	1,985	7,172	2,162
(内主カサービス) ※	839	851	913	1,031	3,636	1,126	1,146	1,200	1,297	4,771	1,440	1,396	1,466	1,647	5,950	1,793
シルバーケア	190	182	198	230	802	214	217	204	226	863	231	248	271	278	1,030	256

※ 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

# 当社サービス利用 家庭数

## 2025年度は 4.3万世帯にサービスを提供



※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、ペット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）

## 「キャリアを諦めなくても良い社会づくり」の実現

### 提言\*のポイント

- ベビーシッター、家事支援サービスの税額控除
- 事業所内保育所を病児保育対応型へ転換促進
- 「小1の壁」対策：学童職員の処遇改善
- 「未来の保育拠点」構想：多様な専門家が連携

\* 当社の企業主導型保育施設（ポピンズナーサリースクール大手町）への保育視察にお迎えしての提言



### 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 23区・5市・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

こども家庭庁ベビーシッター割引券 増額

- ・2,200円/枚→2,300円/枚へ(1日2枚まで可)

人財の不足と獲得競争の激化

2026年「ベビーシッター元年」到来

#### 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

国方針：保険外サービスの普及後押し  
ビジネスケアラー・ダブルケアラーの増加

### ポピンズの施策・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

高い品質と多様なニーズへの対応力  
顧客単価向上と継続期間長期化

マーケットリーダーとして事業拡大基調  
第3の採用拠点開設による促進

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

営業管理の高度化による  
新規会員獲得の強化を継続

品質管理を通じた顧客単価向上  
働き手確保：待遇改善・採用DX

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

### 外部環境

### ポピンスの施策・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  
児童発達支援への対応力強化

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

#### 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)  
学童職員への処遇改善の兆し  
(委託単価UP等)

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 ポピンスプラス 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

付加的サービスの展開可能  
自治体徐々に拡大

#### 学童

先進自治体における付加的  
サービスの拡充

### 認可保育所

89

施設\*

開設 2施設  
閉園 1施設  
(小規模認可)

### 認証保育所

30

施設

再開 1施設  
(耐震工事による  
一時休園終了)

### 事業所内保育所

66

施設

閉園 3施設

### 学童・児童館

97

施設

開設 8施設  
閉園 5施設

### その他

43

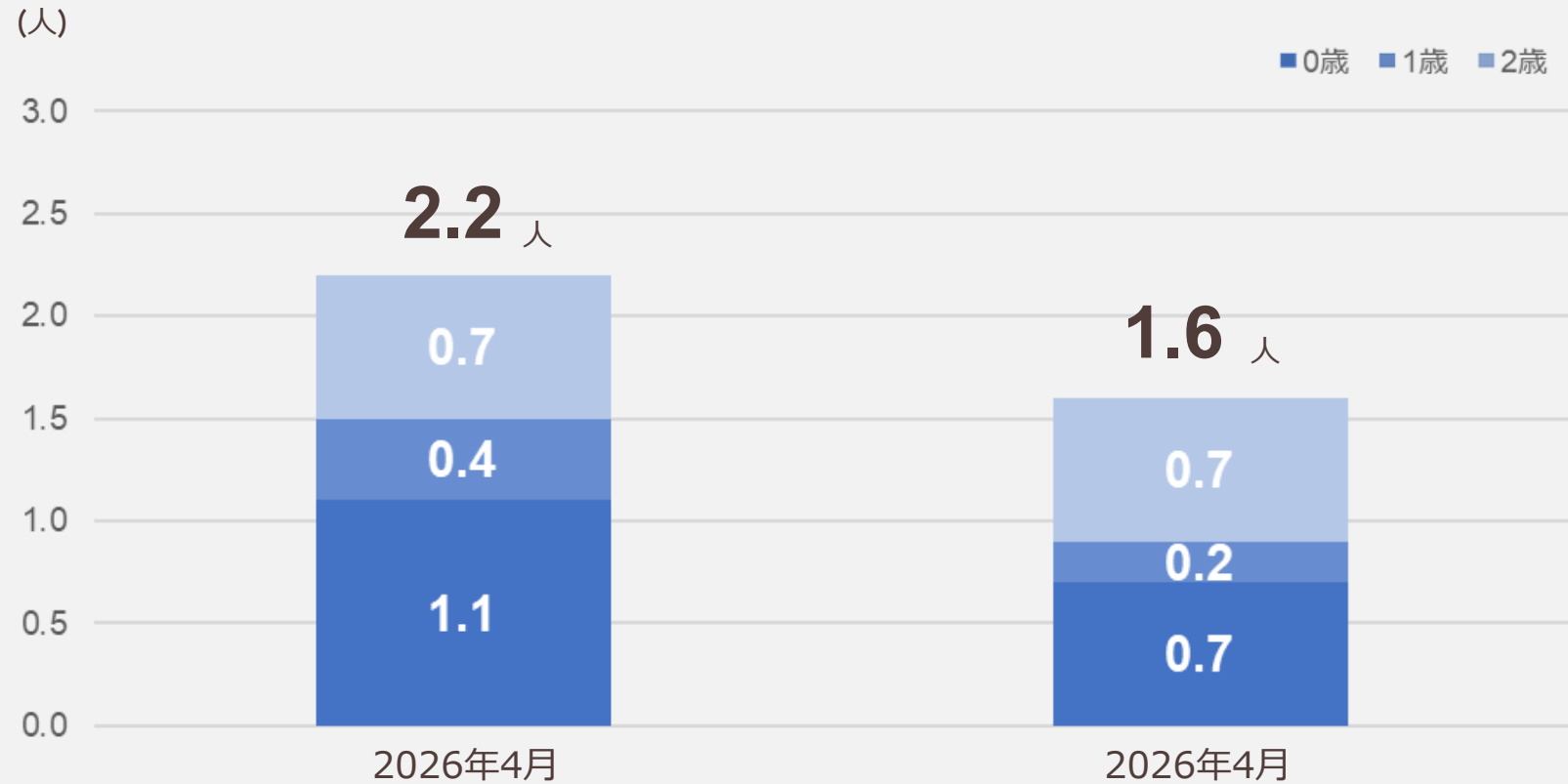
施設

閉園 2施設

### 形態別施設数推移

	2022年 12月末	2023年 12月末	2024年 12月末	2025年 12月末	2026年 5月14日 時点
認可保育所	67	71	76	79	81
小規模認可保育所	7	7	7	7	6
認証保育所	35	34	30	2	2
認定こども園	1	2	2	29	30
事業所内保育所	84	79	75	69	66
(うち企業主導型)	43	40	39	37	36
学童・児童館	91	96	100	94	97
ALS/PALIS等	4	4	4	4	4
交流館	4	5	5	4	4
その他	38	38	39	37	35
合計	331	336	338	325	325

\* 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。



東京都（23区平均）



ポピンズ（23区平均）

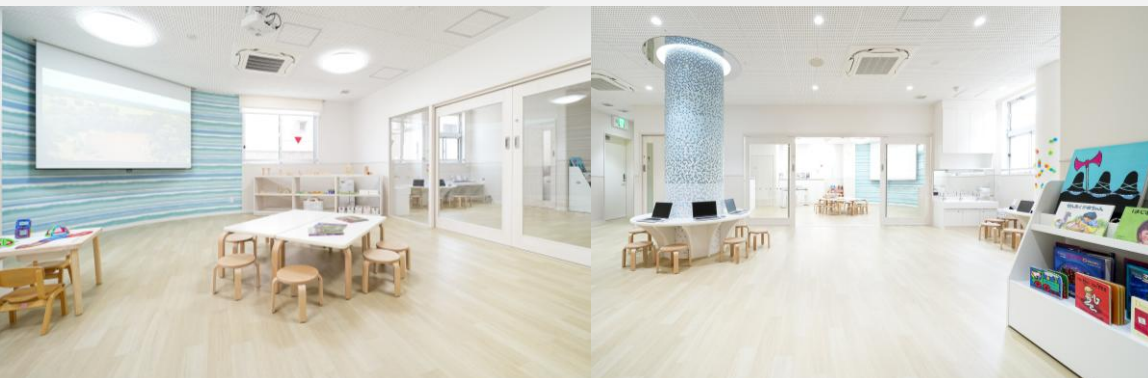
出所：各自治体開示データより、当社独自集計  
 \* 園児1人あたりの保育単価が高い0-2歳児の空き状況

### 認可保育所（2施設）



ポピンズナーサリースクールうみ 高輪ゲートウェイ駅前

※詳細は、P.18参照。



ポピンズナーサリースクール 上本町

### 学童・児童館（8施設）

- 目黒区緑が丘児童館
- 目黒区緑が丘児童館学童保育クラブ
- 目黒区緑ヶ丘ランランひろば
- 港区あっぴい台場分室
- 中央区プレディプラス明石小
- 中央区プレディプラス明正小
- 中央区プレディプラス佃島小
- ポピンズアフタースクール伊丹

### 認証保育所の再開（1施設）

- ポピンズナーサリースクール 府中

# 待機児童から待機学童の時代へ 大阪エリア拡充中

## 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9月にトライアル実施、10月以降、定期プログラムとして本導入

\*2024年10月から移行・引継ぎ期間、2025年4月より全受託



庄内さくら学園

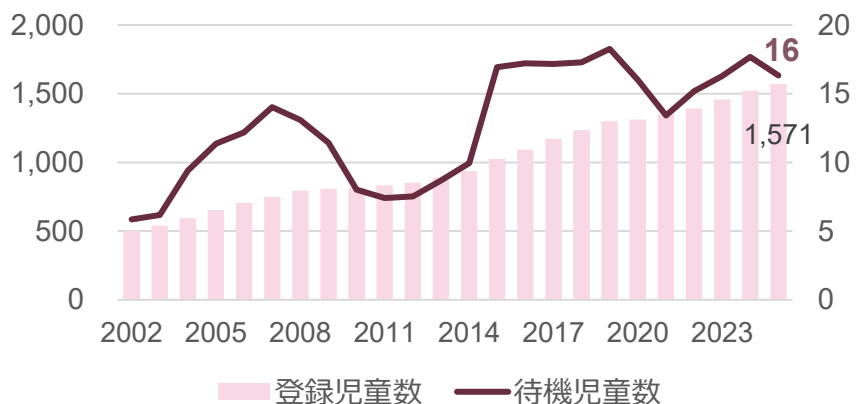
開設：2023年4月～

小中一貫校放課後子どもクラブ



2025年5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：子ども家庭庁 令和7年（2025年）5月1日現在 放課後児童健全育成事業（放課後児童クラブ）の実施状況（2025年12月）

# Topics : PALIS「ケンブリッジ幼児教育認定校」へ

## ポピンズアクティブラーニング インターナショナルスクール (PALIS) が「ケンブリッジ幼児教育認定校」に

2025年7月中旬～

3歳以上のお子様を対象にしたカリキュラム「Cambridge Early Years」を順次提供。人格的・社会的・情緒的発達を目的にした6つのカリキュラムから構成。

### PALISとケンブリッジ国際教育課程の共通点 「遊びをベースにしたお子様中心の主体的な学び」という教育哲学

専門の研修を受けたネイティブスピーカーおよびの外国人講師陣・保育士と共に、世界に羽ばたくお子様たちの学びをさらにサポート。



Cambridge Early Years Centre



### 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**

・ハイブリッド化・オンライン化の促進、不適切  
保育の防止等のニーズに迅速対応

**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**

**学童支援員研修の拡大**

#### 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・介護休業法の改正**

・企業人事部門対応の一部義務化

**育児・介護コンサルティング\*の推進強化**

**その他企業ニーズを踏まえた事業拡大**

\*育児・介護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、子育てや介護に関する相談対応・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。

## 育児関連

### ■ 「子の看護等休暇」の見直し ※名称も変更

対象年齢拡大：「未就学児」から「小3修了時まで」に  
取得理由に「学級閉鎖」「入園式」等を追加

### ■ 所定外労働の制限（残業免除）の対象拡大

「3歳未満」から「小学校就学前」に

### ■ 育児休業取得状況の公表義務の対象拡大

常時雇用者「1,000人超」から「300人超」の企業に

### ■ テレワークの制度活用促進

短時間勤務制度の代替としてテレワークを認める  
3歳未満の子の育児に対して企業に導入努力義務

## 介護関連

### ■ 両立支援措置の具体的義務化

仕事との両立支援のため、企業に対して  
以下いずれかの措置を義務付け：

- ①研修の実施
- ②相談窓口の設置
- ③制度利用事例の提供
- ④制度促進方針の周知

### ■ 個別周知・意向確認の義務化

労働者が介護に直面した場合、制度の周知  
と利用意向の確認を企業に義務付け

## 育児・介護共通

### ■ 雇用期間にかかわらず休暇取得の容認

「子の看護等休暇」「介護休暇」について、雇用期間6か月未満の労働者も取得可能に

### ■ 両立支援環境の整備の推進（努力義務）

テレワーク活用、柔軟勤務、相談体制整備、制度活用の事例紹介などを、企業に求める

<b>再編の内容</b>	保育領域の人材派遣事業を運営する当社100%子会社（株式会社ウィッシュ）の全株式を譲渡
<b>株式譲渡の理由</b>	当社グループの経営資源の最適化及び事業ポートフォリオの再構築
<b>譲渡した相手会社</b>	株式会社ブレイブ（マイナビグループ）
<b>株式譲渡日</b>	2026年5月1日完了
<b>業績への影響</b>	当期2Qの連結決算において特別利益（関係会社株式売却益等）を計上する見込みですが、当期の連結業績予想に与える影響は軽微であります。

参考）当1Qに計上されている譲渡対象事業に係る実績の概算額： 売上高 80百万円、営業利益 6百万円

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/>

