



株式会社 ポピンズ

2026年12月期 第2四半期 決算説明会資料

証券コード：7358
2026年8月7日

AGENDA

ミッション、SDGsへの取組み p.03

2026年12月期 上半期 決算ハイライト p.06

2026年12月期 第2四半期 業績 p.14

APPENDIX p.26

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



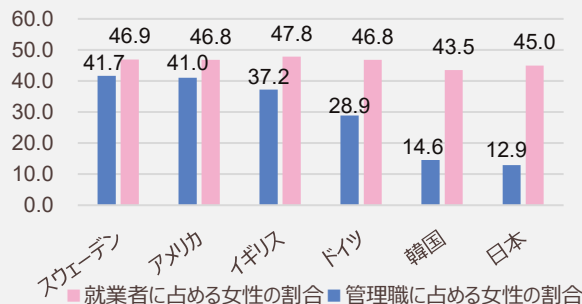
アドバンスト・エッセンシャルワーカーの育成：「DX/AXによる生産性向上」と「処遇改善」の連動



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 日本 118位 (世界 148カ国中) *3

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

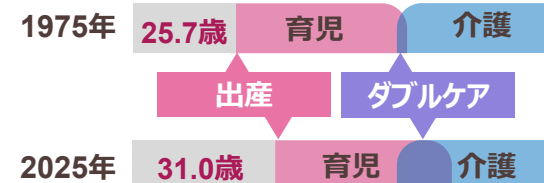
L字カーブが課題

女性の働き控えがなくなれば

経済効果が **8.7** 兆円 *2

ダブルケアラーの増加

第1子出産年齢が5.3歳上昇 *1



保育料無償化

2026年9月から大阪市も導入へ

出所 *1:人口動態統計を基にポピンズ作成 *2:野村総合研究所 *3:世界経済フォーラム

ポピンズ「チャイルドセーフガーディング方針・行動規範」を策定 セーブ・ザ・チルドレン監修

お子様の権利に反する行為や危険を防止することを目的に策定

①組織的な安全管理

②ポピンズにかかわるすべての人に周知・徹底



公益社団法人セーブ・ザ・チルドレンのコメント

- ・子どもの権利の尊重につながる観点から、**国際基準に基づく監修**
- ・現場での運用を通じて、**実効性を高めながら**、着実に進められていくことを期待



『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 —

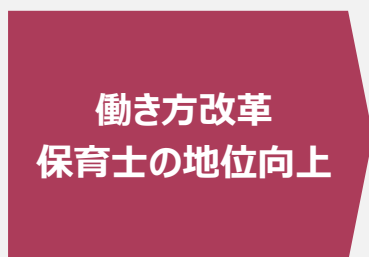
— ポピンズグループの取り組み事例 —



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	売上総利益 前年比 +18% 付加的サービスさらに拡大へ
全国保育士等研修	受講者 約 93,000 人（前年比 +25% ）
認定ベビーシッター	唯一 二大助成金事業で認定 研修外販拡大



女性取締役 / 女性管理職	40.0% / 76.6%
男女賃金格差	15.2% （日本平均 22.0%）
女性雇用創出	年間 4,000 人以上



業務DX化	新システム稼働：ナニーサービス 採用・稼働促進
両立支援	育児・介護コンサルティング 提供企業 20 社以上
学習機会創出	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 上半期 決算ハイライト



上半期サマリー

売上高

186.0億円
(yoy +8.1%)

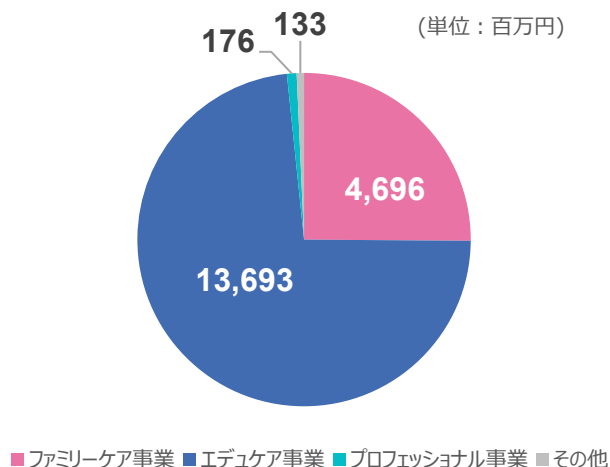
営業利益

15.3億円
(yoy +64.0%)

純利益

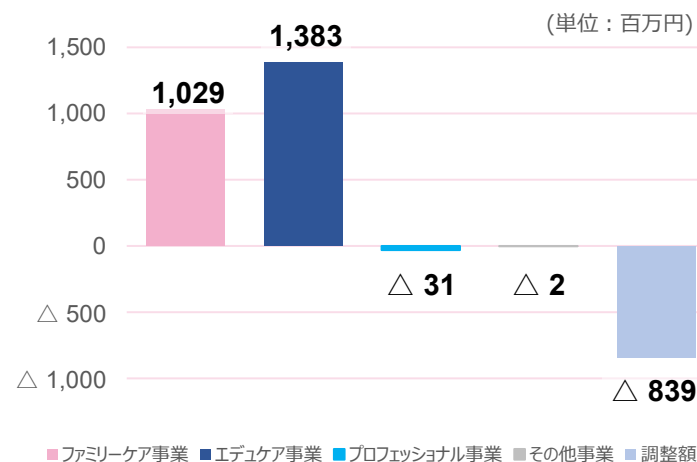
10.6億円
(yoy +76.3%)

売上高（セグメント別）



売上高 調整額：△89

営業利益（セグメント別）



セグメント別業績 上半期累計

- ・ファミリーケア : 好調を継続 売上・利益ともに20%程度の成長
- ・エデュケア : 人財不足が改善 処遇改善費用の計上時期見直し影響*を除いても、順調に推移
- ・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12月期 上半期		2026年12月期 上半期		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	3,931	22.7	4,696	25.1	764	+19.5
	エデュケア事業	13,000	75.2	13,693	73.2	692	+5.3
	プロフェッショナル事業	159	0.9	176	0.9	16	+10.6
	その他事業 **	197	1.1	133	0.7	△63	△32.4
	調整額	△76	-	△89	-	△12	-
	合計	17,212	-	18,609	-	1,397	+8.1
営業利益	ファミリーケア事業	862	49.8	1,029	43.3	166	+19.3
	エデュケア事業	914	52.9	1,383	58.2	469	+51.3
	プロフェッショナル事業	△47	△2.7	△31	△1.3	15	-
	その他事業 **	0	0.0	△2	△0.1	△2	-
	調整額	△791	-	△839	-	△48	-
	合計	938	-	1,538	-	600	+64.0

* 令和7年度人事院勧告に伴う公定価格改定 (+5.3%) の前期FY2025相当 (2025年4月~12月の9カ月分) に対応する処遇改善費用 (約3億円) を前期4Qに計上済み。令和8年度分については、当期4Qに計上予定。

** 2026年3月17日付で、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ブレイブに譲渡する株式譲渡契約を締結し、同年5月1日付で株式譲渡を実施いたしました。これに伴い、株式会社ウィッシュを当社の連結範囲から除外しております。詳細は、p.41参照。

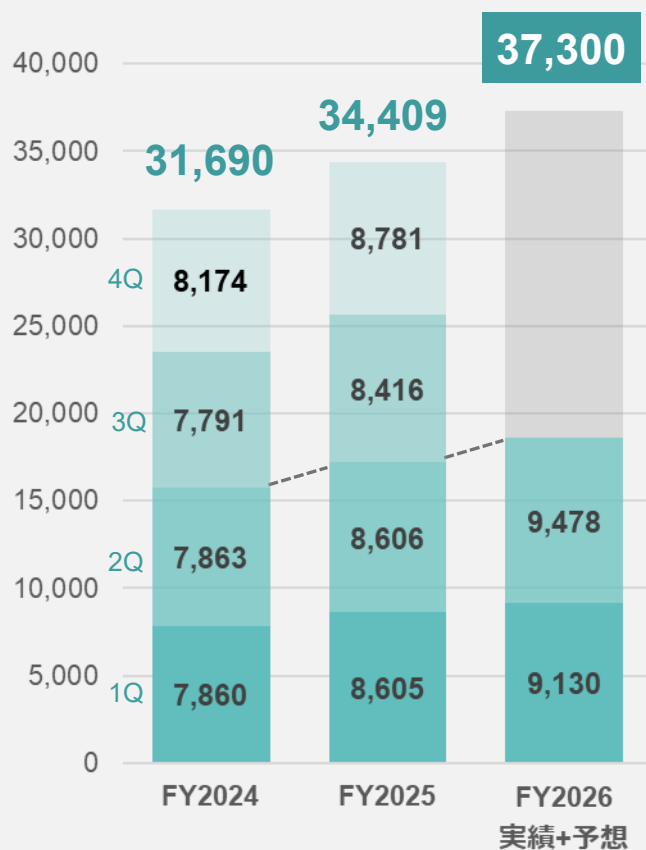
業績の進捗状況

上半期業績の好調推移を踏まえ、通期業績予想を修正

売上高： 当初予想 36,700百万円 ⇒ 修正後予想 37,300百万円

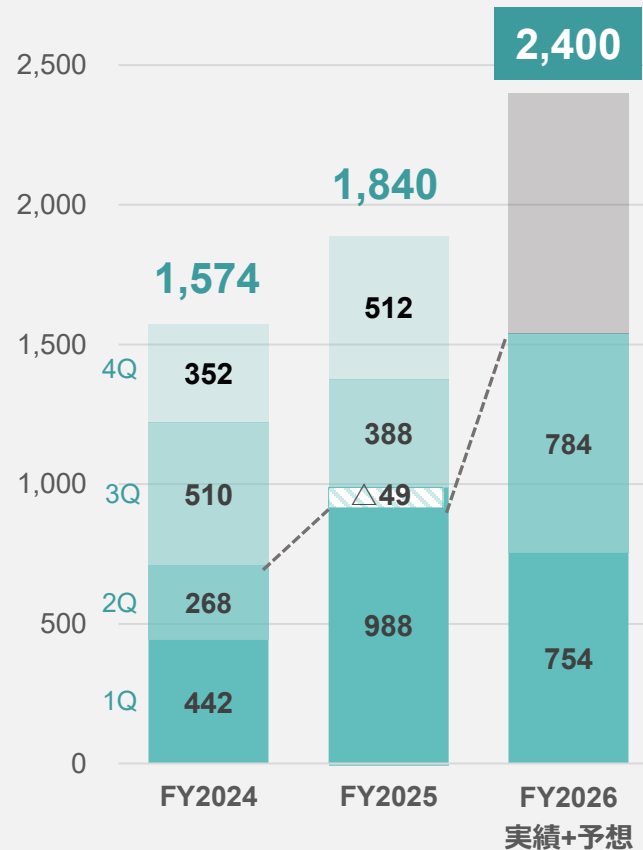
営業利益： 同上 1,920百万円 ⇒ 同上 2,400百万円

売上高



営業利益

(単位：百万円)



業績予想および配当予想の修正

通期業績予想

(単位：百万円)

	修正前	構成比(%)	修正後	構成比(%)	修正差額	前年	yoy
売上高	36,700	100.0	37,300	100.0	600	34,409	+8.4%
営業利益	1,920	5.2	2,400	6.4	480	1,840	+30.4%
経常利益	1,880	5.1	2,380	6.4	500	1,812	+31.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,200	3.3	1,550	4.2	350	1,142	+35.7%

期末配当予想

(単位：円)

	修正前	配当性向(%)	修正後	配当性向(%)	修正差額	前年	yoy
期末配当	47.00	38.3%	54.00	34.0%	7.00	45.00	+20.0%

業績予想修正（営業利益 +480百万円）の主要因

ファミリーケア事業

- **ベビーシッター元年：「期待値」から「実需」へ**
ベビーシッター、ナニーにおいて、ともに力強い需要と供給を確認

エデュケア事業

- **運営強化による助成金収入等の上振れ**
人的資本と知的資本の両面から、施設運営の基盤がより強固に認可の助成金収入増*、および学童でも委託料向上の追い風（政策提言の反映）
- **消費税処理変更に伴うリスク影響： 想定を下回りプラス効果**
企業主導型保育事業の消費税処理変更に伴う負担額について、一定の見積もり（77百万円）を計上したことにより、当該費用が期初想定のリスク影響額を下回った

・ 前年（2025年）分の精算見込み額の上振れを含む

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)



2026年12月期 第2四半期業績

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

連結業績 2Q単体

売上高 : 順調に推移

売上総利益 : 上半期業績にて言及の要因に加え、1Qにおいて生じた「会計・制度上の調整要因」*の解消

販管費ほか : 上半期業績にて言及の要因に準ずる

(単位：百万円)

	2025年第2四半期		2026年第2四半期		前年同期比	
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減	増減率(%)
売上高	8,606	100.0	9,478	100.0	871	+10.1
売上原価	7,258	84.3	7,112	75.0	△146	△2.0
売上総利益	1,347	15.7	2,366	25.0	1,018	+75.6
販売一般管理費	1,397	16.2	1,582	16.7	184	+13.2
営業利益	△ 49	△ 0.6	784	8.3	833	-
経常利益	△ 57	△ 0.7	786	8.3	844	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△ 26	△ 0.3	582	6.1	608	-

* 1Qにエデュケア事業において生じた会計・制度上の調整要因（△3億円）：①人勧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。当2Qにおいて、概ね解消済み。詳細は、p.33参照。

セグメント別業績 2Q単体

- ・ファミリーケア : 売上高が引き続き好調推移 シルバーケアでさらなる供給体制強化
- ・エデュケア : 上半期業績にて言及の要因に加え、1Qにおいて生じた「会計・制度上の調整要因」*の解消
- ・プロフェッショナル : 順調に推移
- ・その他 : 子会社株式譲渡完了（5/1付）**

（単位：百万円）

	セグメントの名称	2025年第2四半期		2026年第2四半期		前年同期比	
		実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減	増減率(%)
売上高	ファミリーケア事業	1,927	22.3	2,277	23.9	349	+18.1
	エデュケア事業	6,596	76.2	7,138	75.0	541	+8.2
	プロフェッショナル事業	42	0.5	66	0.7	23	+54.1
	その他事業**	90	1.0	40	0.4	△50	△55.2
	調整額	△51	-	△43	-	7	-
	合計	8,606	-	9,478	-	871	+10.1
営業利益	ファミリーケア事業	432	118.5	469	38.1	37	+8.7
	エデュケア事業	△24	△6.7	805	65.3	830	-
	プロフェッショナル事業	△46	△12.6	△38	△3.1	7	-
	その他事業**	3	0.8	△2	△0.2	△5	-
	調整額	△414	-	△450	-	△35	-
	合計	△49	-	784	-	833	-

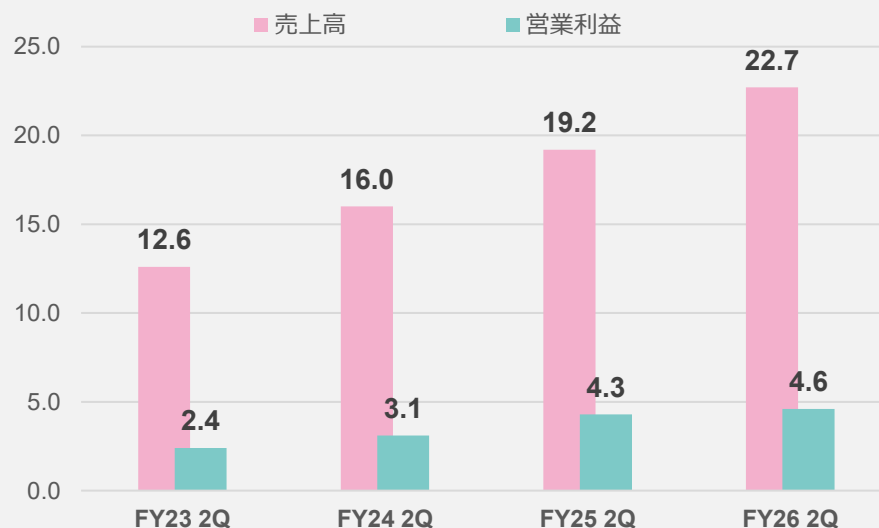
* 1Qにエデュケア事業において生じた会計・制度上の調整要因（△3億円）：①人勤改定による公定価格改定の前年比較影響、②同公定価格改定を踏まえた処遇改善の計上時期見直し影響、③一部助成金売上の計上時期ずれ影響。当2Qにおいて、概ね解消済み。詳細は、p.33参照。

** 2026年3月17日付で、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ブレイブに譲渡する株式譲渡契約を締結し、同年5月1日付で株式譲渡を実施いたしました。これに伴い、株式会社ウィッシュを当社の連結範囲から除外しております。詳細は、p.41参照。

- ベビーシッターの採用強化策が引き続き奏功、ナニーおよびシルバーケアも好調推移
- 営業利益率：前年同期比 -1.8%pt低下
ベビーシッター）価格改定効果（前年4月～）は一巡、セールスミックス影響
シルバーケア）今後の成長に向け、コーディネーター採用、マーケティング等を強化
- 価格改定： ナニーサービスで7月1日より改定実施 顧客離脱は軽微



（単位：億円）



売上高yoy	+23.6%	+27.1%	+19.8%	+18.1%
営業利益yoy	+8.9%	+30.6%	+36.9%	+8.7%
営業利益率	19.1%	19.6%	22.4%	20.6%

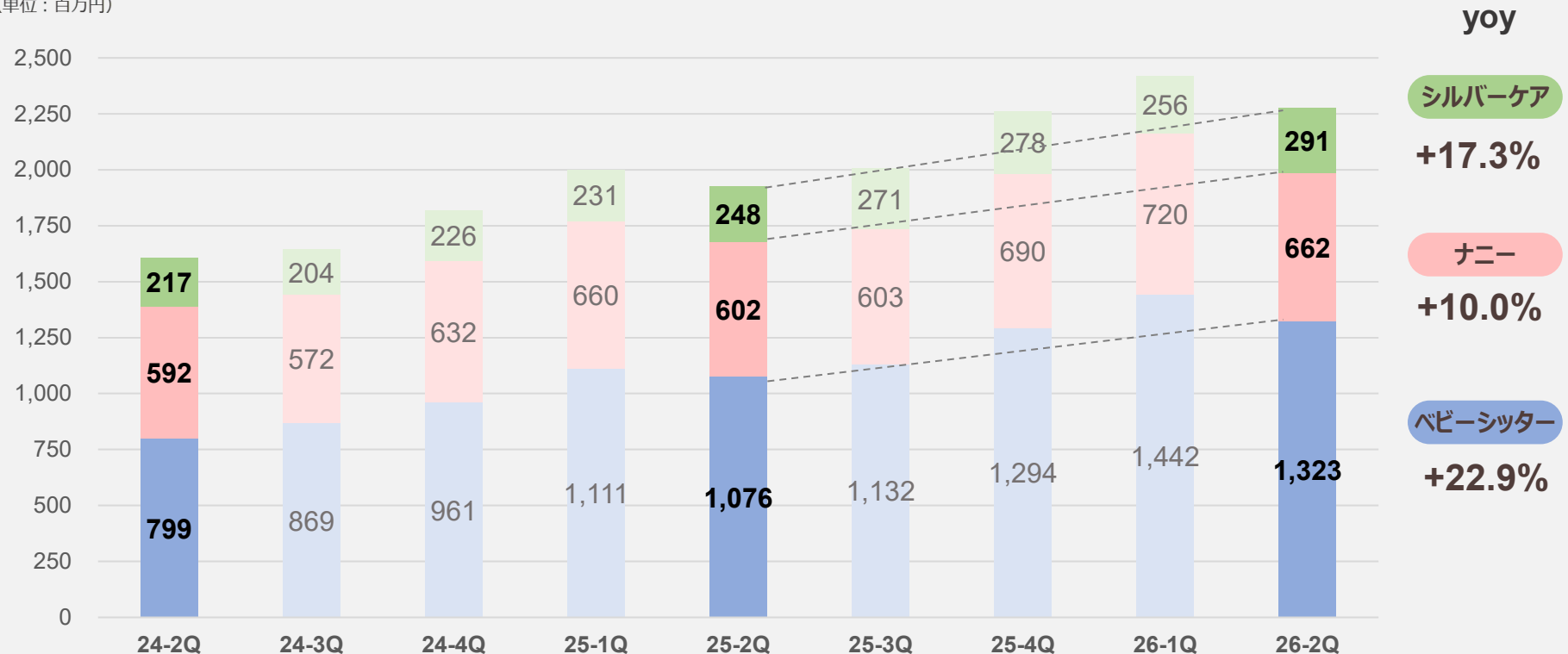
内訳別売上高推移

ファミリーケア事業

ベビーシッターのけん引に加え、ナニーおよ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 前年同期比 20%以上の成長継続
- ナニー : ナニープレミアムは質でNo.1 順調に拡大 二桁成長
- シルバーケア : 営業強化・新規会員増が奏功 好調に推移 四半期売上として過去最高を更新

(単位: 百万円)



※価格改定実績: ベビーシッター (2025年4月1日~)、シルバーケア (2025年6月1日~)、ナニー (2026年7月1日~)

※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.27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おります。

2Q 業績推移

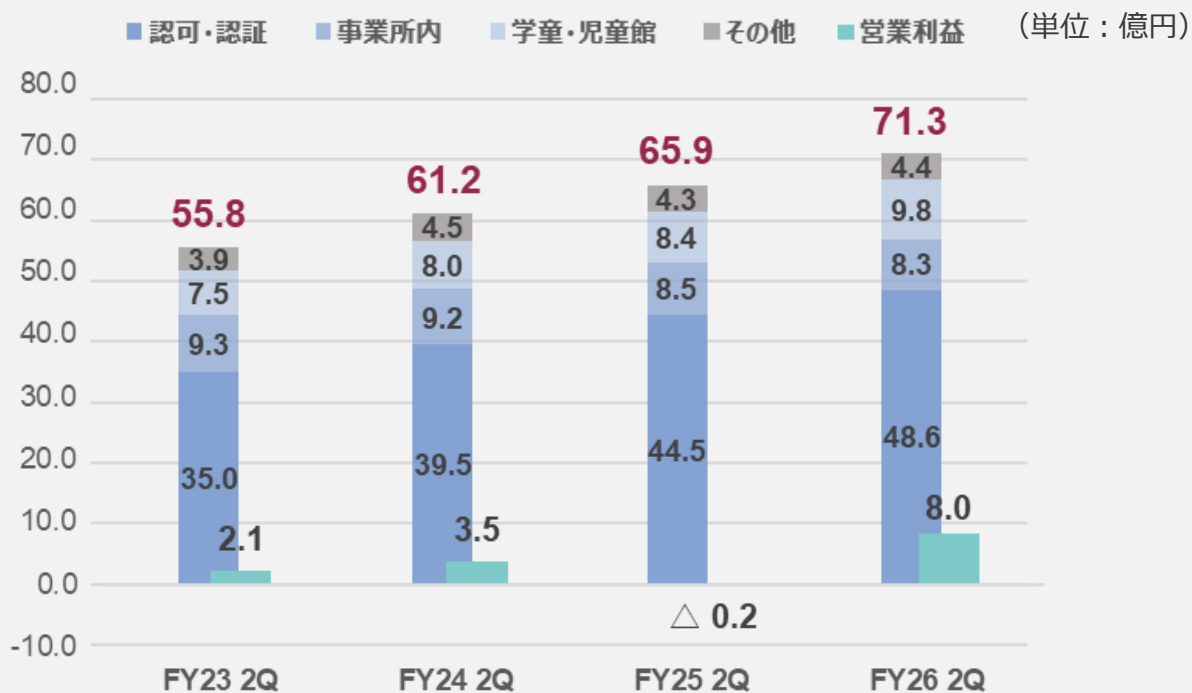
エデュケア事業

運営強化が進展 下記の特種要因を除いても、順調に推移

+ 1Qに生じた「会計・制度上の調整要因」の解消 +3億円

+ 処遇改善費用の計上時期見直し（2Q→4Q）影響* +3億円

- 企業主導型保育事業の消費税処理変更に伴う影響 ▲77百万円



売上高yoy	+8.5%	+9.7%	+7.6%	+8.2%
営業利益yoy	△25.4%	+68.6%	-	-
営業利益率	3.8%	5.8%	△ 0.4%	11.3%

* 令和7年度人事院勧告に伴う公定価格改定（+5.3%）の前期FY2025相当（2025年4月～12月の9カ月分）に対応する処遇改善費用（約3億円）を前期4Qに計上済み。令和8年度分については、当期4Qに計上予定。

営業利益前年比較

エデュケア事業

人的資本と知的資本の両面から、施設運営の基盤がより強固に

調整要因*除く実態収益： 既存施設が大きくプラス貢献、2年目施設も順調

+）認可認証：運営安定化を背景に収益改善、学童：引き続き好調推移 自治体等による委託料改定が進捗

－）採用費増：採用好調（4月入社者増）に伴う健全な増加

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	11
(うち学童・児童館)	(5)	(3)	(11)
合計	11	6	15

1Q比

+3

閉園数

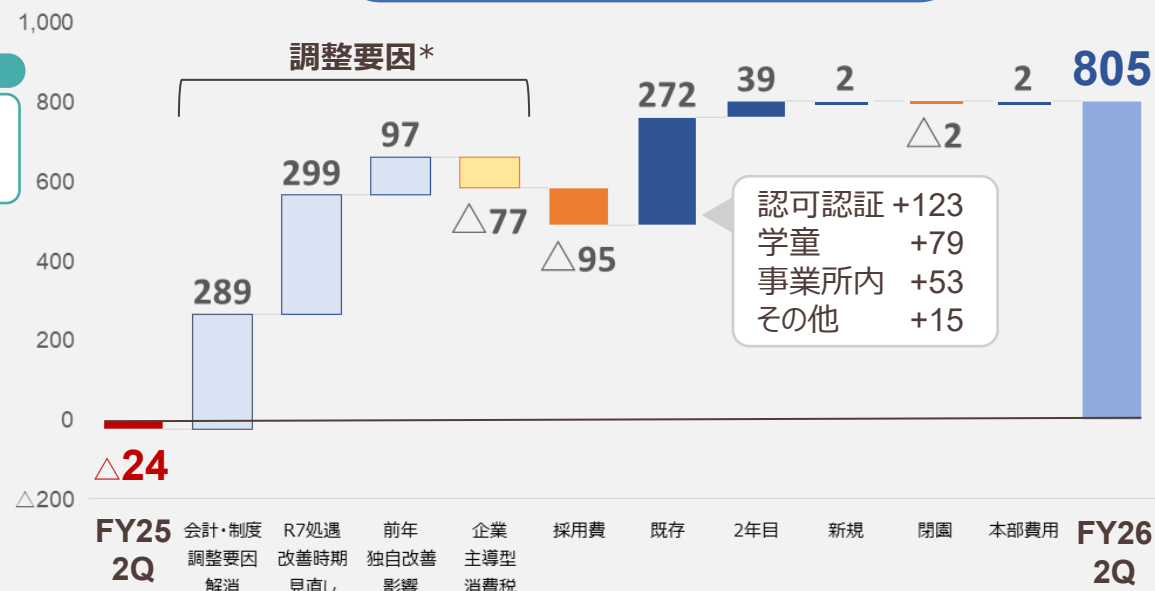
	2024年	2025年	2026年 (予定)
直営型	4	1	1***
委託型等	5	18	10
(うち学童・児童館)	(1)	(9)	(5)
合計	9	19	11

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。

四半期営業利益 前年同期比較 FY25-2Q 対 FY26-2Q

(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。

* 調整要因： ①1Qに生じた「会計・制度上の調整要因」の解消、②処遇改善費用の計上時期見直し（2Q→4Q）影響、③FY2025 2Qにおいて事業利益を財源として当社独自に実施した処遇改善による前年比較影響、
④企業主導型保育事業の消費税処理変更に伴う影響 ** 認証の運営再開1 および 児童発達支援施設1を含む *** 小規模認可1を含む

学童での差別化：「選ばれ続ける施設」

自治体採点で、2位以下を大きく引き離し最高得点

～今後も増え続ける学童ニーズに、質の高いエデュケアで応える～

大阪府豊中市にて、新たに**2施設**の受注を獲得（2026年10月より運営開始）

入札結果

豊島小学校

https://www.city.toyonaka.osaka.jp/jigyosya/proposal/kekka/reiwa8/houkagopu_ropo_kekka.files/senteikekka-teshima.pdf

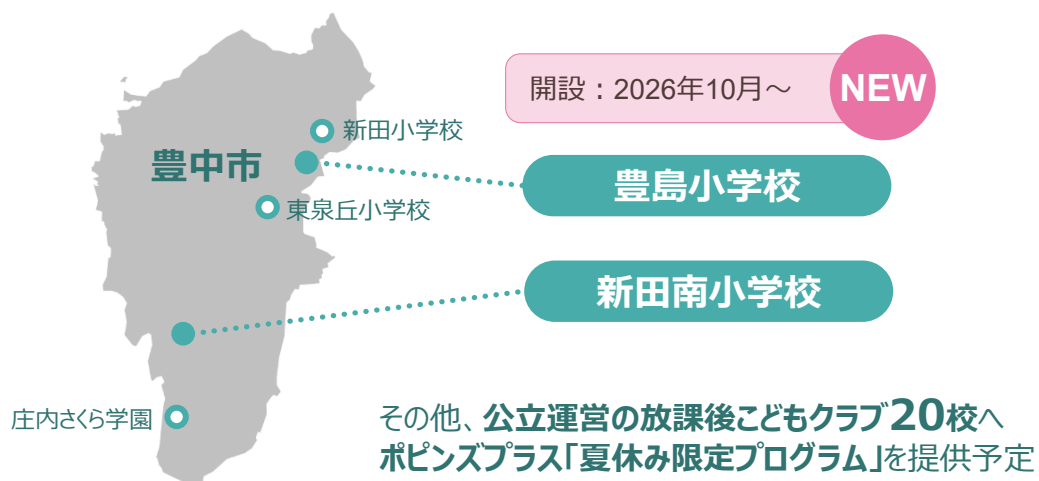
新田南小学校

https://www.city.toyonaka.osaka.jp/jigyosya/proposal/kekka/reiwa8/houkagopu_ropo_kekka.files/senteikekka-shindenminami.pdf

大阪府豊中市での エリア展開をさらに強化

公立小学校放課後こどもクラブ

計 **5** 校で展開



ポピンズブルーム豊中

すべてのお子様の権利と才能に光を当てる場に

～周辺の保育・学童施設との密接なネットワークで、包括的な地域支援を提供～

POINT 1

「好き」を「才能」に変える
個別支援プログラム



POINT 2

6領域*の専門スタッフが揃う
多角的な支援体制



POINT 3

周辺の保育・学童施設との
密接なネットワーク



* 心理、理学療法（PT）、作業療法（OT）、言語聴覚（ST）、保育、福祉の6領域

地域支援ハブ機能 単独施設にとどまらない「通所型」×「訪問型」のハイブリッド・サポート

ロゴに込めた想い



BLOOM
Child Rights & Talents Academy
ポピンズブルーム豊中

個性の開花（BLOOM）

多様性と個性を認め合い、大輪の花を咲かせる

無限（∞）の可能性

「BLOOM」の2つの「O」が重なる「インフィニティ」と「エデュケア」の実践

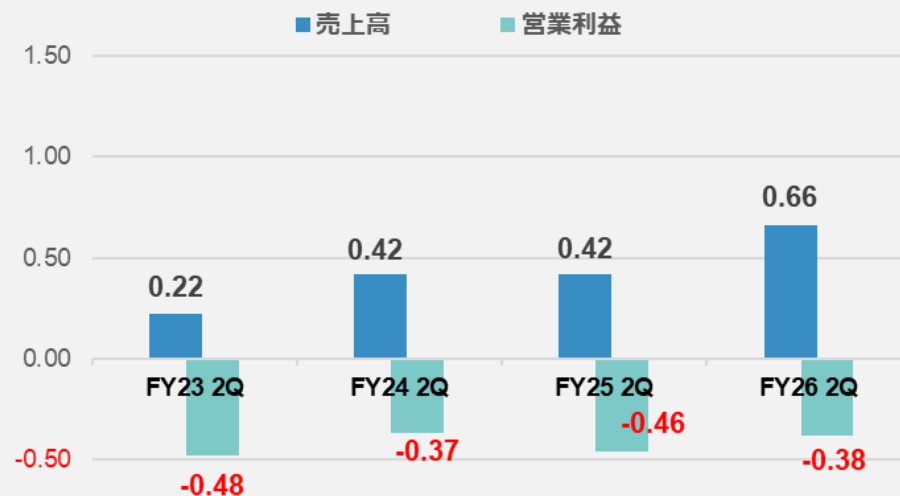
温かい絆（PARTNERSHIP）

ご家族とポピンズが手を取り合うパートナーシップ

- 当期分の受注、研修実施（売上計上）*のいずれも想定どおり進捗



（単位：億円）



売上高yoy	+11.9%	+86.8%	+0.4%	+54.1%
営業利益yoy	-	-	-	-
営業利益率	△ 210.6%	△ 87.9%	△ 107.7%	△ 58.5%

*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
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

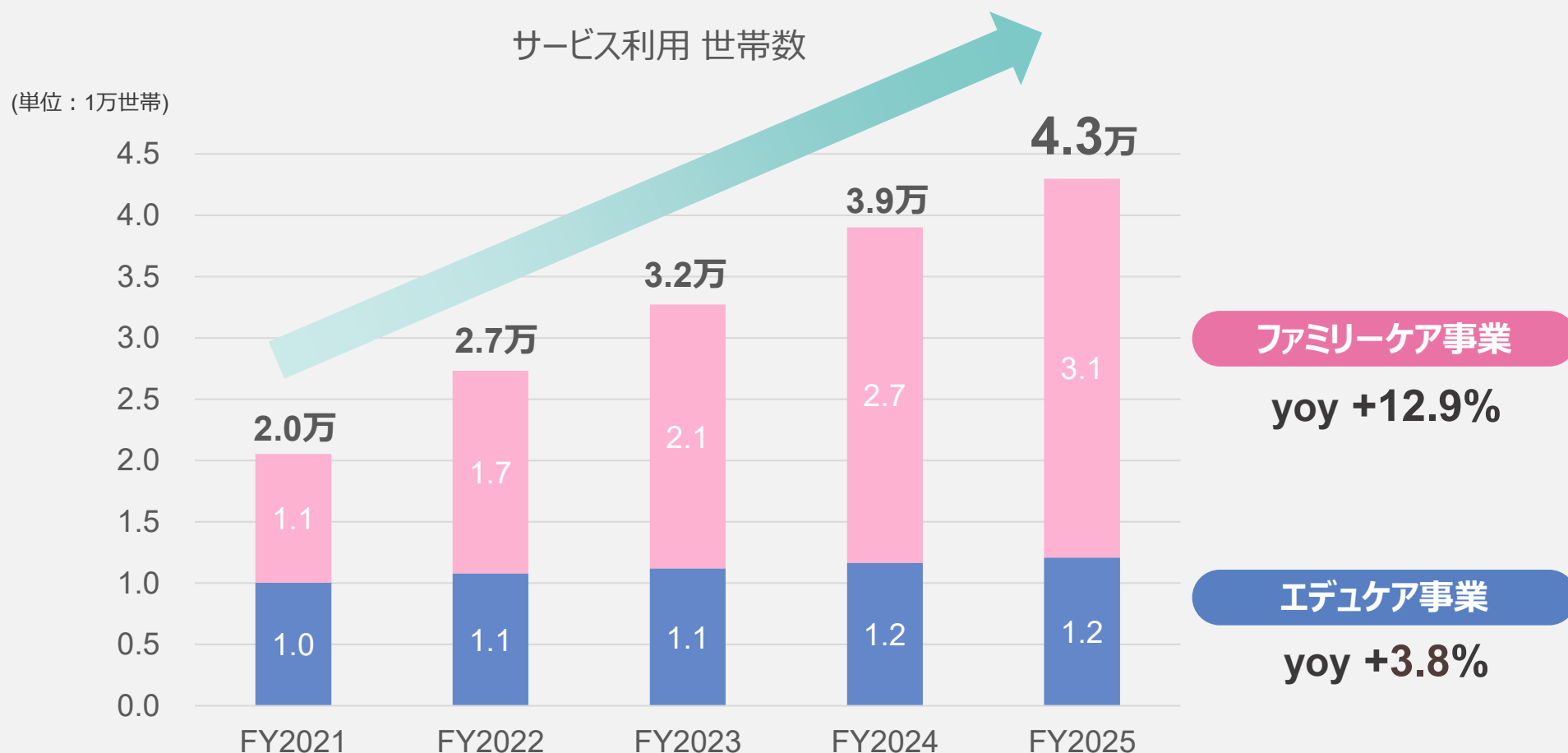
(単位：百万円)

	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	2Q	上半期
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	9,478	18,609
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	2,277	4,696
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	7,138	13,693
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	66	176
その他事業	115	122	125	120	484	116	117	123	116	474	106	90	101	94	392	92	40	133
調整額	△ 39	△ 38	△ 38	△ 21	△ 138	△ 16	△ 35	△ 53	△ 40	△ 146	△ 25	△ 51	△ 61	△ 68	△ 206	△ 46	△ 43	△ 89
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	2,366	4,567
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)	(25.0)	(24.5)
営業利益	138	10	307	705	1,162	442	268	510	352	1,574	988	△ 49	388	512	1,840	754	784	1,538
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)	(8.3)	(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	469	1,029
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	805	1,383
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	△ 38	△ 31
その他事業	△ 9	△ 1	△ 1	△ 7	△ 20	△ 6	△ 1	6	2	2	△ 2	3	4	1	6	0	△ 2	△ 2
調整額	△ 403	△ 394	△ 409	△ 378	△ 1,584	△ 364	△ 365	△ 365	△ 372	△ 1,468	△ 376	△ 414	△ 405	△ 405	△ 1,602	△ 389	△ 450	△ 839
経常利益	138	19	303	839	1,301	436	307	497	353	1,594	976	△ 57	388	505	1,812	751	786	1,538
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)	(8.3)	(8.3)
純利益	95	0	185	397	677	268	198	83	226	776	632	△ 26	247	288	1,142	487	582	1,069
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)	(6.1)	(5.7)
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	2,277	4,696
ナニー事業	598	541	595	649	2,384	643	592	572	632	2,441	660	602	603	690	2,556	720	662	1,383
(内プレミアム)	196	213	232	254	896	247	247	242	246	984	246	237	259	275	1,019	268	290	550
(内法人契約)	85	95	92	93	366	86	99	87	89	362	81	81	74	76	315	81	85	164
(内自治体契約)	205	113	137	185	641	217	143	133	193	688	235	173	153	229	791	268	187	455
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	1,323	2,765
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	1,985	4,148
(内主力サービス) ※	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	1,698	3,492
シルバークア	190	182	198	230	802	214	217	204	226	863	231	248	271	278	1,030	256	291	547

※ 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

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

ポピンスの施策・方針

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・6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

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

ベビーシッター サービス

規模でNo.1

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

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

チャイルドケアの成長を支える事業シナジー 登録者の9割以上が認定



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

ポピンズの施策・方針

認可・認証 ・事業所内

少子化進行、待機児童解消
4月一斉入園の慣行変化

人財需給のひっ迫
働きやすさ重視の売り手市場

通年での園児募集マーケティングの強化
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 ポピンズプラス 拡大

付加的サービス提供に対する
ニーズの高まり、理解の向上

類似サービスとの競合

認可保育所

付加的サービスの展開可能
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

再掲) 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

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

44

施設

開設 1施設
(児童発達支援)
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 8月7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	29	30
認定こども園	1	2	2	2	2
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	36
合計	331	336	338	325	326

* 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。

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>

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。

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

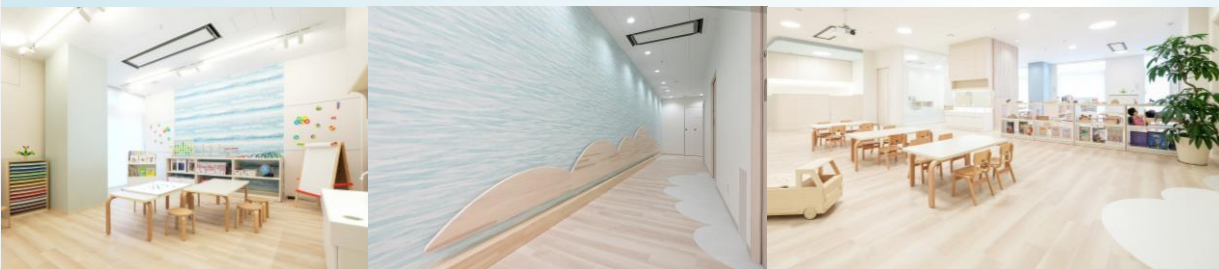


- 60名定員*
- 約600平方メートル
- テーマは「未来を象徴」
- 新幹線や山手線などが一望
- お台場まで見渡せる解放感

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

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



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
- 港区あっぱい台場分室
- 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

児童発達支援施設（1施設）

NEW ポピンズブルーム豊中

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

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外国人講師陣・保育士とともに、
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

再 編 の 内 容	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
株式譲渡の理由	当社グループの経営資源の最適化および事業ポートフォリオの再構築
譲渡した相手会社	株式会社ブレイブ（マイナビグループ）
株 式 譲 渡 日	2026年5月1日完了
業 績 へ の 影 響	当期2Qの連結決算において特別利益（子会社株式売却益）36百万円を計上。

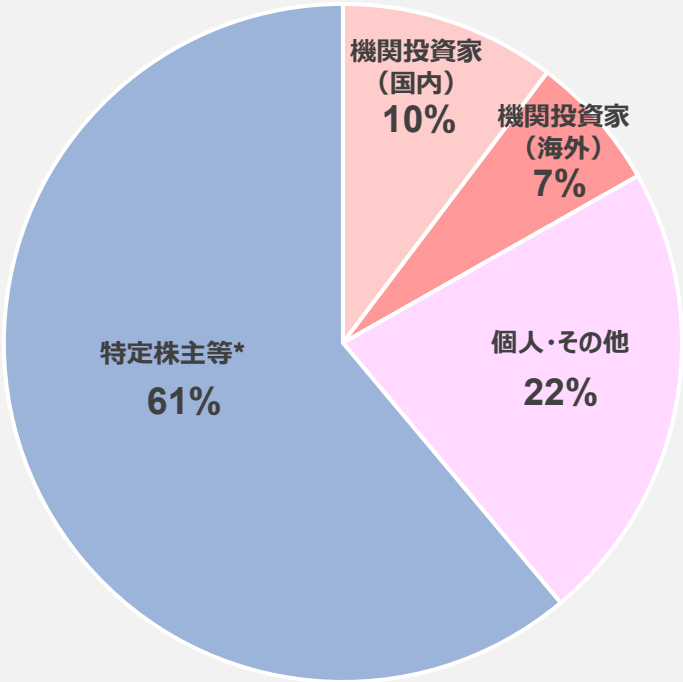
参考）当上半期に計上されている譲渡対象事業に係る実績（2026年1～4月）の概算額： 売上高 105百万円、営業利益 9百万円

株主構成 2025年12月31日時点

株式の状況

発行済み株式総数	10,177,300株
株主数	3,757名

株主所有者別状況*



* 当社保有の自己株式を除く比率。
特定株主等：当社役員、創業家・資産管理会社、10%以上の大株主、政策投資目的の法人・金融機関

大株主の状況**

株主名	所有株式数 (千株)
株式会社スピネカ	3,960
轟 麻衣子	1,320
光通信 K K 投資事業有限責任組合	490
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	404
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	336
清板 大亮	255
みずほ信託銀行株式会社 有価証券管理信託(07300 64号)	225
みずほ信託銀行株式会社 有価証券管理信託(07300 65号)	225
中村 紀子	220
CACEIS BANK, LUXEM BOURG BRANCH / UCI TS - FULL TAX	125

** 当社保有の自己株式を除いております。
株式会社スピネカは、当社社長 轟およびその親族の資産管理会社です。

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

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

