

証券コード:7358  
2021年11月9日



# 働く女性の支援

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。

2021年12月期 第3四半期  
決算説明会資料

株式会社 ポピンズ ホールディングス

1. ごあいさつ \_\_\_\_\_ 2P
2. SDGsへの取り組み \_\_\_\_\_ 4P
3. 2021年12月期 第3四半期 決算概要 \_\_\_\_\_ 11P
4. 2021年12月期業績予想 \_\_\_\_\_ 20P
5. 下半期戦略 \_\_\_\_\_ 22P

## 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。



### 働く女性の支援

- 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15～64歳女性の就業率は7割を超え、共働きが増えている\*1
- 妻の平日の平均家事時間は夫の約7倍\*2
- そういう状況の中でも、やりたい仕事や、やりがいの追求、自身のスキルアップの勉強など、仕事に対するしなやかな姿勢を持っている女性を応援

### エデュケア

- 当社グループが創出した言葉  
“**エデュケーション**”(教育)と“**ケア**”(保育)を組み合わせた、創業時から乳幼児教育の基本方針の核となっている理念
- 「0歳からのエデュケア」を掲げ、乳幼児教育を0歳から実践

出所：\*1 総務省統計局「労働力調査」（2021年1月31日公表）

\*2 国立社会保障・人口問題研究所「第6回全国家庭動向調査」（2019年9月13日公表）

## 日本総合研究所からセカンドパーティ・オピニオンを取得

### 経営のミッションがSDGsのど真ん中に

働く女性の支援

最高水準のエデュケア

子育てプロフェッショナルの育成

### 公募増資の資金使途

保育所の新設・増床など

DXなどのシステム投資

借入金の返済

SUSTAINABLE  
DEVELOPMENT  
GOALS

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



# SDGsへの取り組み



## 『働く女性の支援』という社会課題の解決をリードする企業を目指す



\*1 子会社取締役を含む \*2 課長級以上。マネージャー以上は59.2% \*3 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 \*4 大卒・院卒、首都圏

# 業界初！東京都認定/ 自社基礎研修がベビ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**



**今後、当研修の外販を目指す**

## 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





## 受賞理由

### 女性の積極的な採用や管理職以上の登用

女性管理職は78.5% (2021年9月末現在)

### 女性活躍推進を成長戦略の一環として位置づけ

子育て・介護支援のリーディングカンパニーとして女性活躍を支援

# 事業ハイライト



## 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

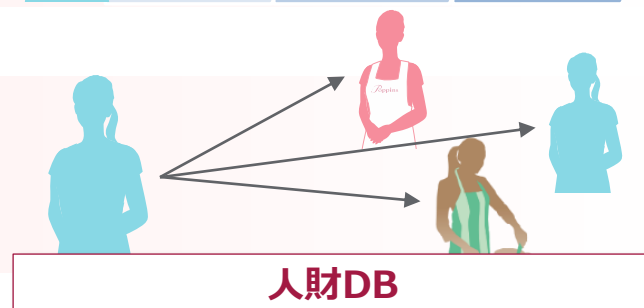
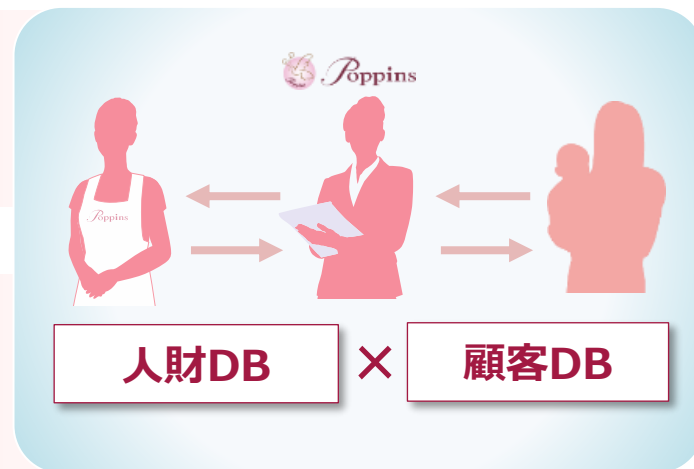
子育て・介護・家事支援などの  
シナジー効果を加速

3

採用・配置・育成の適正化

4

タレントマネジメントとマルチタスク化  
(保育士・ナニー・ケアスタッフのトリプルライセンス)



# 不妊予防ポータルサイトの機能強化



## 10月アップデート

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

### オンライン相談会

満員御礼

無料

## 不妊予防・治療オンライン相談会

杉山カー医師、東尾理子さんをお迎えし  
様々な悩み・不安・疑問にお答えいただきます。

オンライン開催

10/30(土)  
14:00-15:20

参加無料  
先着100名



杉山 カー



東尾 理子

11月～ LINE相談窓口

無料

12月～ 不妊予防クリニック検索

無料

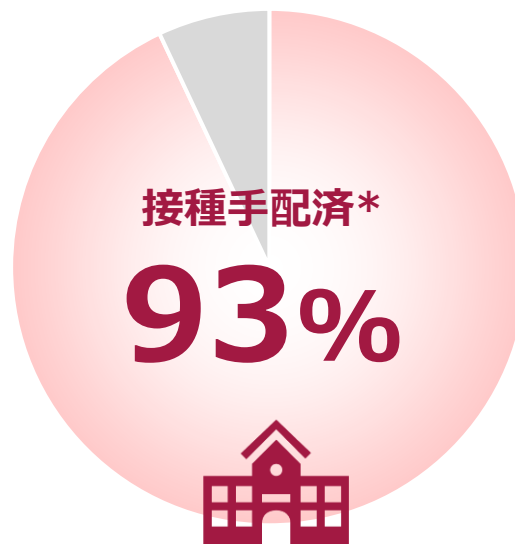
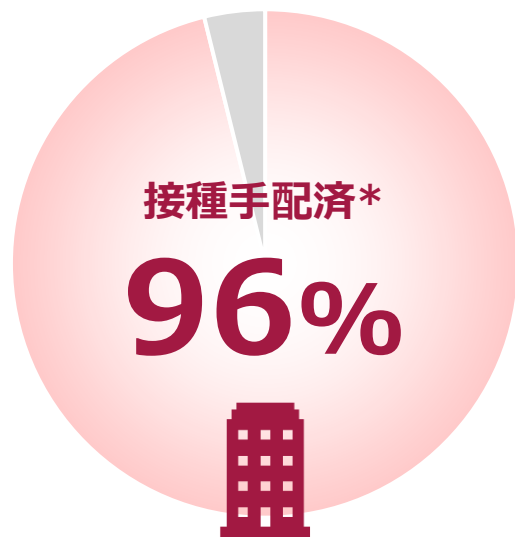


## 業界トップの安全・安心を提供

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



# 2021年12月期 第3四半期 決算概要

第5波の影響を受けたものの、全事業でコロナ前\*の水準超まで売上回復  
お客様・従業員の安全確保を最優先しつつ、下期挽回施策に注力

在宅  
サービス  
事業

ナニーサービス

前年同期比で売上高は2桁増

ベビーシッターサービス

前年同期比で売上高は倍増

シルバーケア

緊急事態宣言下においても底堅い需要が継続

エデュケア  
事業

認可保育所  
認証保育所

7月から独自に園児募集を図った結果、  
2022年4月の入園問合わせが  
1,400件を超え、来期の回復期待

その他  
事業

研修事業

受講者数が増加

保育士派遣事業

派遣先保育所での預け控え影響が継続

## 連結

売上高

**60.4**億円

(yoy +6.8%)

営業利益

**2.8**億円

(yoy  $\Delta$ 2.2%)

### 在宅サービス事業

#### チャイルドケア

売上高 **682**百万円

yoy +37.4%

#### シルバーケア

売上高 **172**百万円

yoy +8.5%

### エデュケア事業

売上高 **4,987**百万円

yoy +2.9%

#### 施設数

**326**施設  
2020末比 +4施設

### その他事業

#### 研修事業

売上高 **121**百万円

yoy +66.2%

#### 派遣・紹介事業ほか

売上高 **131**百万円

yoy  $\Delta$ 3.6%

# 2021年12月期 第3四半期（3カ月）セグメント別業績

- 在宅サービス事業は売上構成比の変化（ベビーシッターサービスの拡大）により、利益率が減少するも（29.2%→25.7%）、各サービスの利益率は変化なし
- コロナ禍での園児預け控えにより、エデュケア事業で営業利益が微減
- 調整額の主な増加項目：人件費+35、租税公課+10

（単位：百万円）

	セグメントの名称	2020年3Q		2021年3Q		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	在宅サービス事業	655	11.5	<b>854</b>	14.0	199	<b>+30.4</b>
	エデュケア事業	4,846	84.9	<b>4,987</b>	81.8	140	<b>+2.9</b>
	その他	209	3.7	<b>253</b>	4.2	43	<b>+20.8</b>
	調整	△50	-	<b>△48</b>	-	1	-
	合計	5,661	-	<b>6,046</b>	-	385	<b>+6.8</b>
営業利益	在宅サービス事業	191	30.9	<b>219</b>	33.0	28	<b>+15.0</b>
	エデュケア事業	417	67.4	<b>413</b>	62.0	△4	<b>△1.0</b>
	その他	11	1.8	<b>33</b>	5.0	22	<b>+204.7</b>
	調整	△324	-	<b>△377</b>	-	△53	-
	合計	295	-	<b>288</b>	-	△6	<b>△2.2</b>



- ナニーサービスは、前年同期比で売上高が2桁増
- ベビーシッターサービスは、前年同期比で売上高が倍増
- シルバーケアは、緊急事態宣言下においても安定した状況が継続

3Q売上高(3カ月)

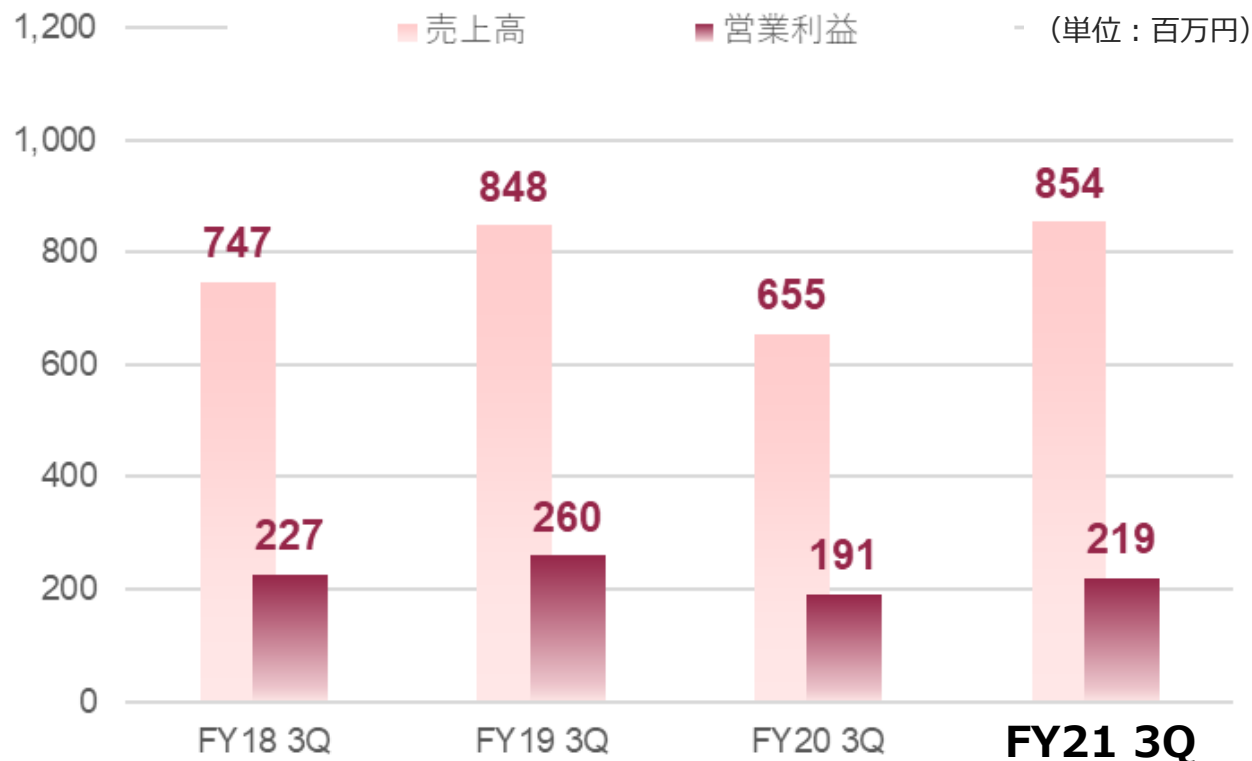
854百万円

前年同期比+30.4%

3Q営業利益(3カ月)

219百万円

前年同期比+15.0%

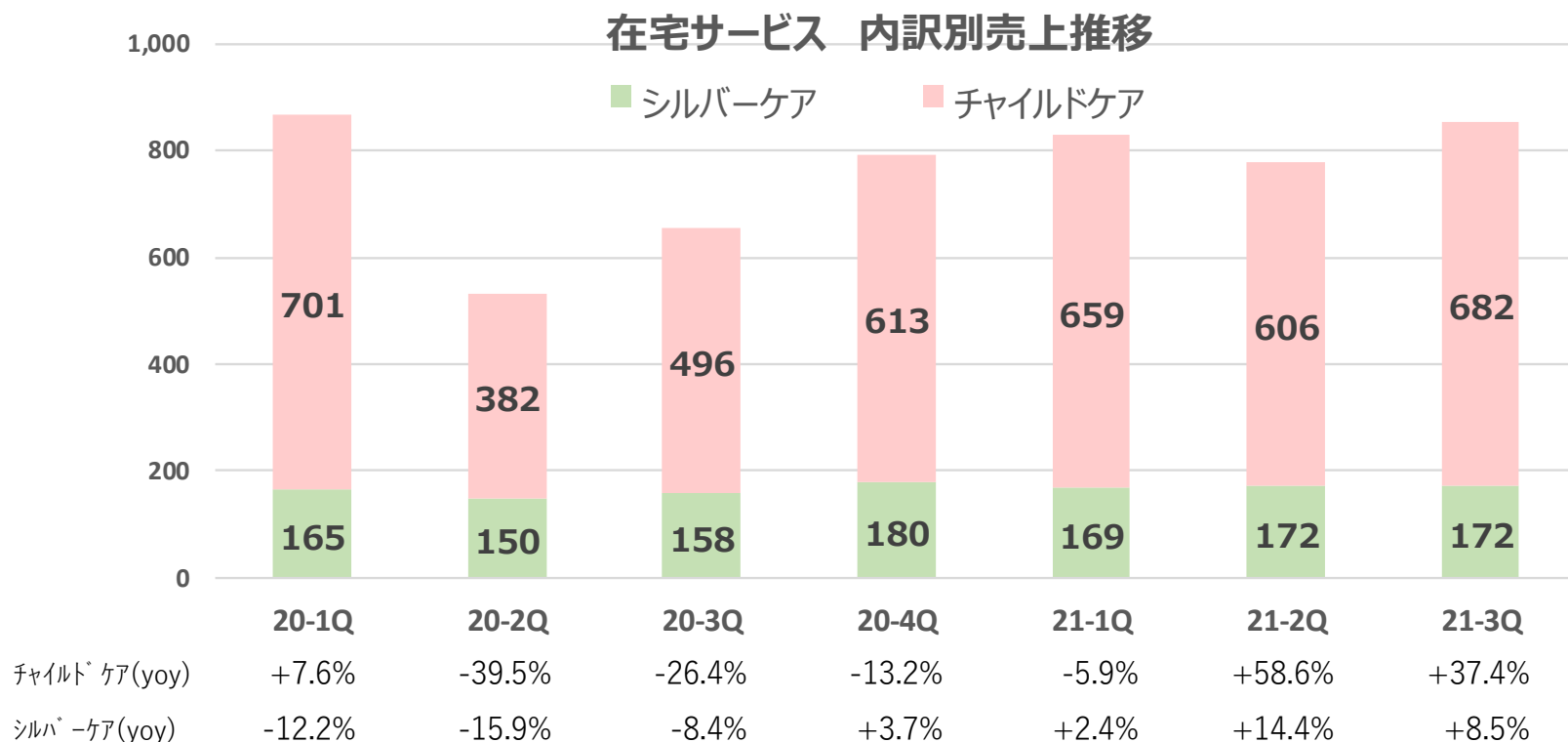






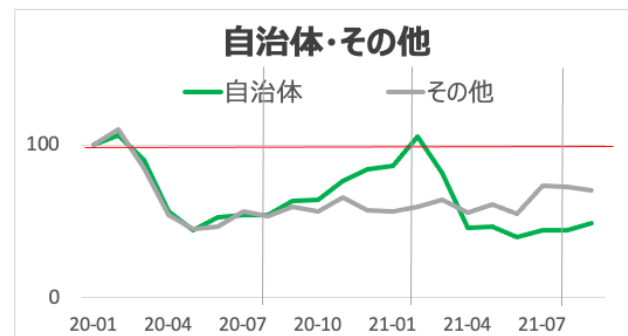
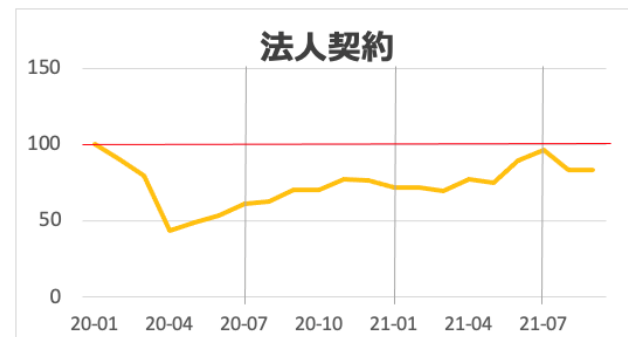
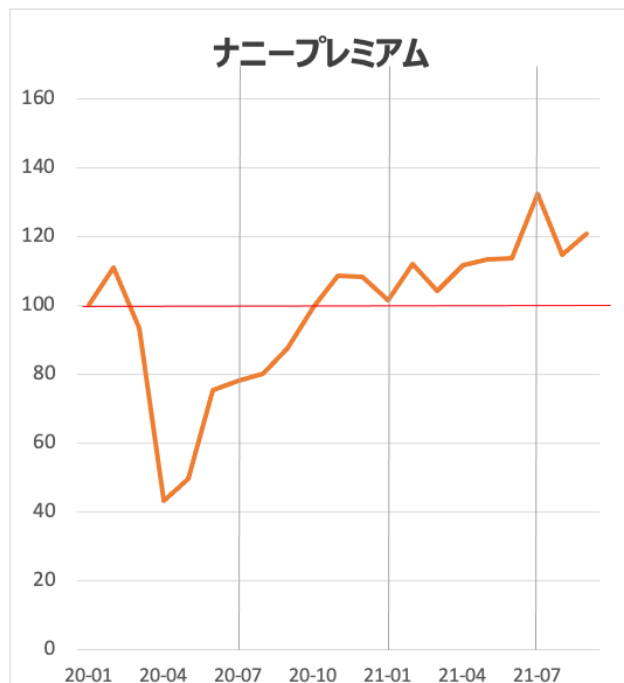
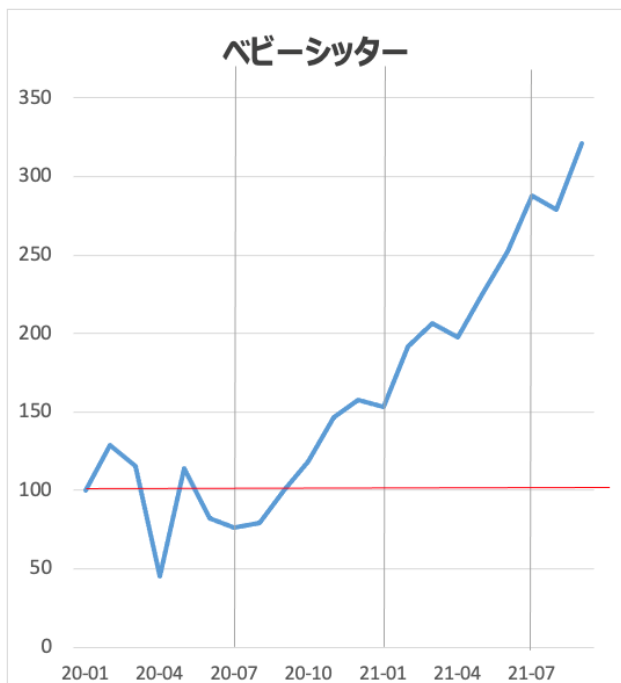
- 新型コロナによる影響から徐々に回復、例年2Qは季節変動性あり
- チャイルドケア（ナニー・ベビーシッター）サービスは、コロナ前の売上近くまで回復
- シルバーサービスは、今後拡大を目指す

(単位：百万円)





- 例年8月は季節性により減少
- ベビーシッターは、コロナ感染者増加の影響も小さく、売上拡大が継続
- ナニープレミアムは、9月に増加基調に戻る、法人契約は在宅勤務の継続の影響あり
- 自治体は、例年4月に減少、コロナ第5波により回復が遅れたが、直近では回復基調



※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100とした場合の月次推移

※2020年4月に大きく減少しているのは、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



- 新型コロナウイルス感染症の影響による「預け控え」および保育士の給与改善により営業利益は微減
- 7月から認可・認証保育所で独自に園児募集を図った結果、2022年4月の入園問合わせが1,400件を超え、来期の回復期待

3Q売上高(3カ月)

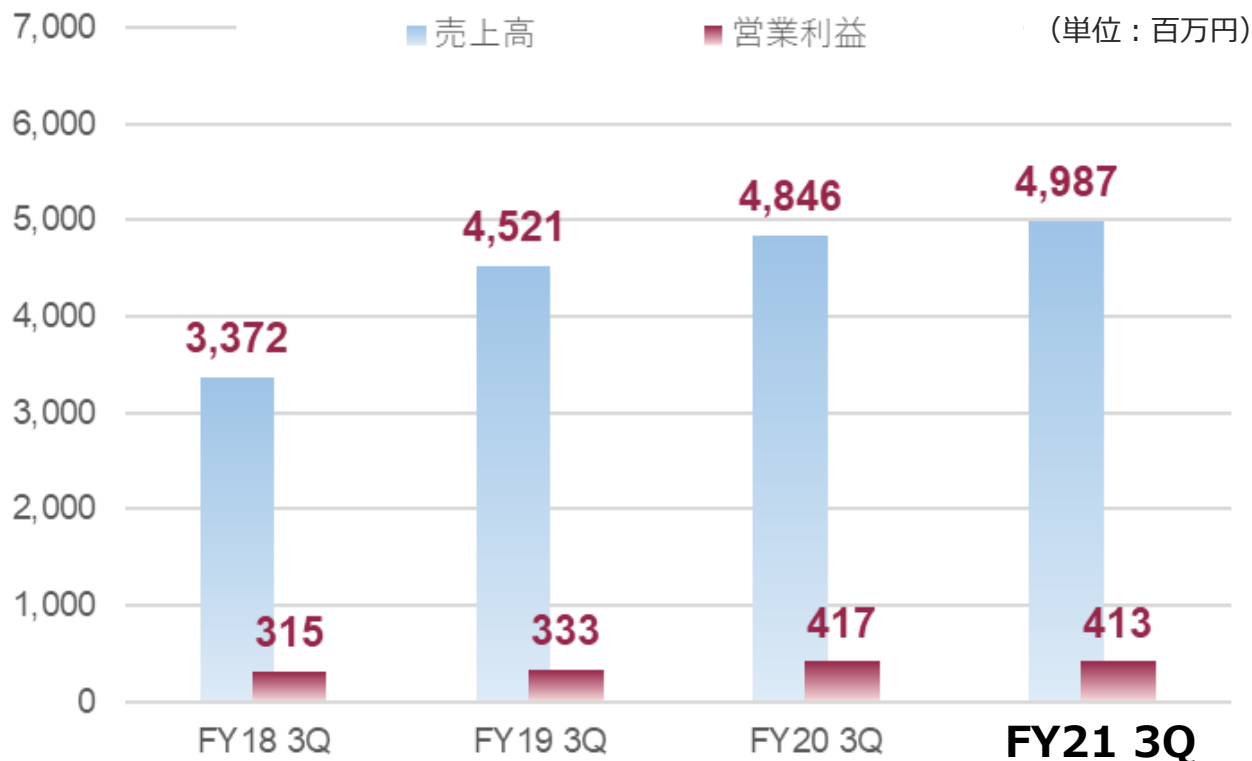
4,987百万円

前年同期比+2.9%

3Q営業利益(3カ月)

413百万円

前年同期比△1.0%





- 研修事業は、オンライン研修が自治体・受講者に浸透、受講者数も増加
- 保育士派遣事業は、派遣先保育所での預け控え影響が継続

3Q売上高(3カ月)

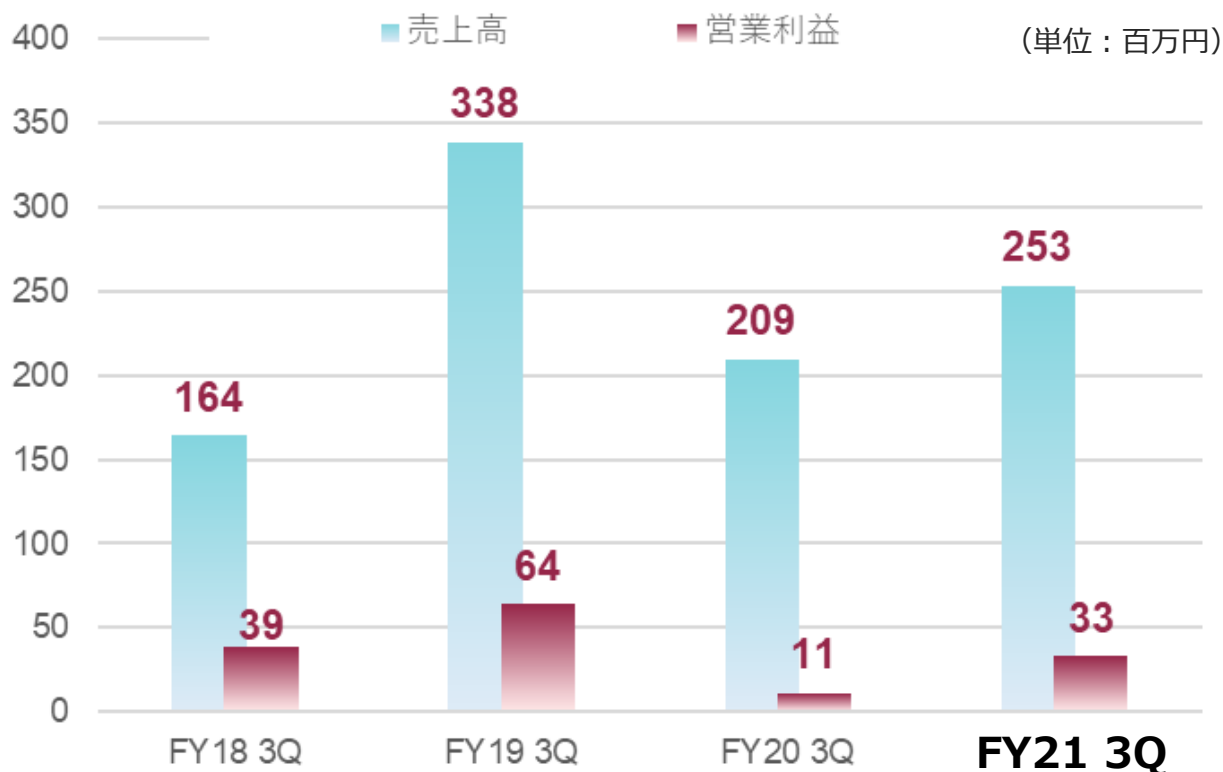
253百万円

前年同期比+20.8%

3Q営業利益(3カ月)

33百万円

前年同期比+204.7%



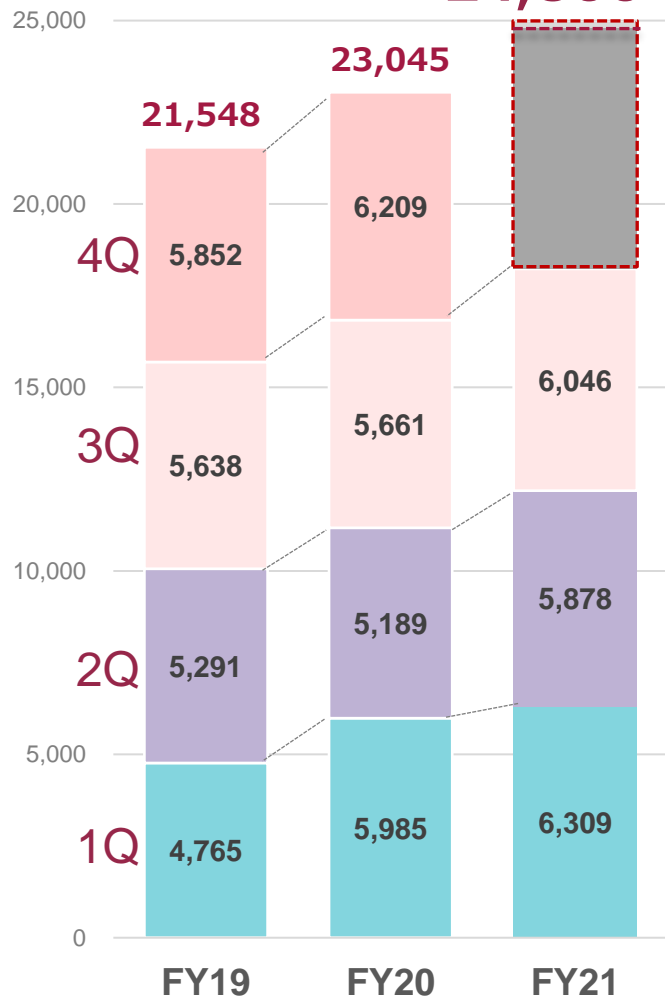
# 2021年12月期 業績予想

(単位：百万円)

### 売上高

FY21通期予想

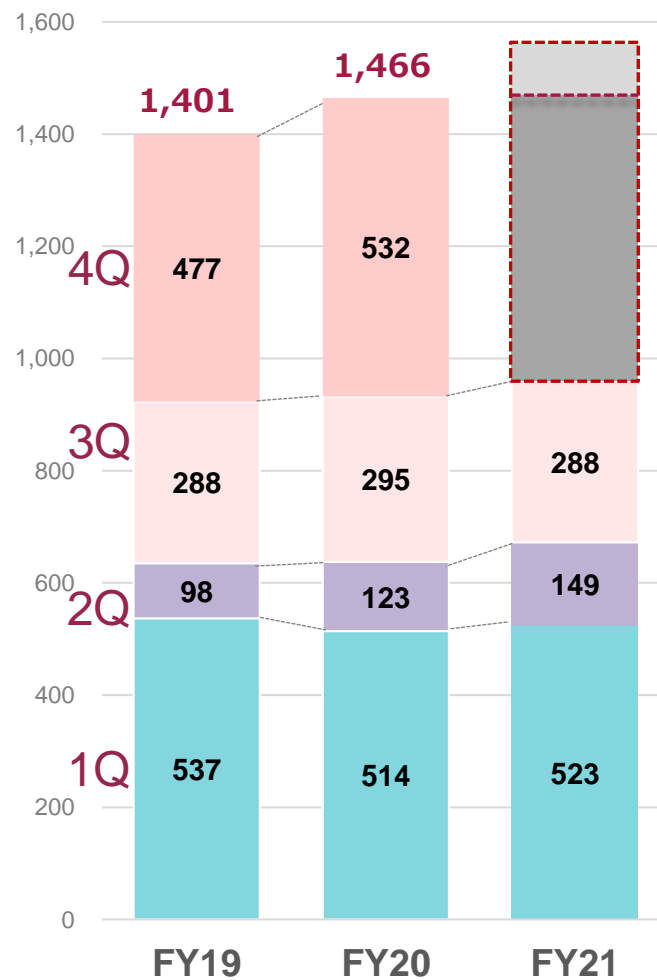
24,800~24,950



### 営業利益

FY21通期予想

1,470~1,560



# 下半期戰略

施策

効果・進捗

教育研修  
強化

ケアカンファレンスの強化

コーディネーター／コンセルジュ  
向け研修強化

個人から組織ナレッジへ

スタッフのプロフェッショナル化

営業強化

富裕層向け営業チャネル拡充

営業体制の一本化

クロス営業

法人契約稼働率UP

WEB  
マーケティング強化

SEO対策強化

UI/UX改善

ベビーシッター応募が2倍に

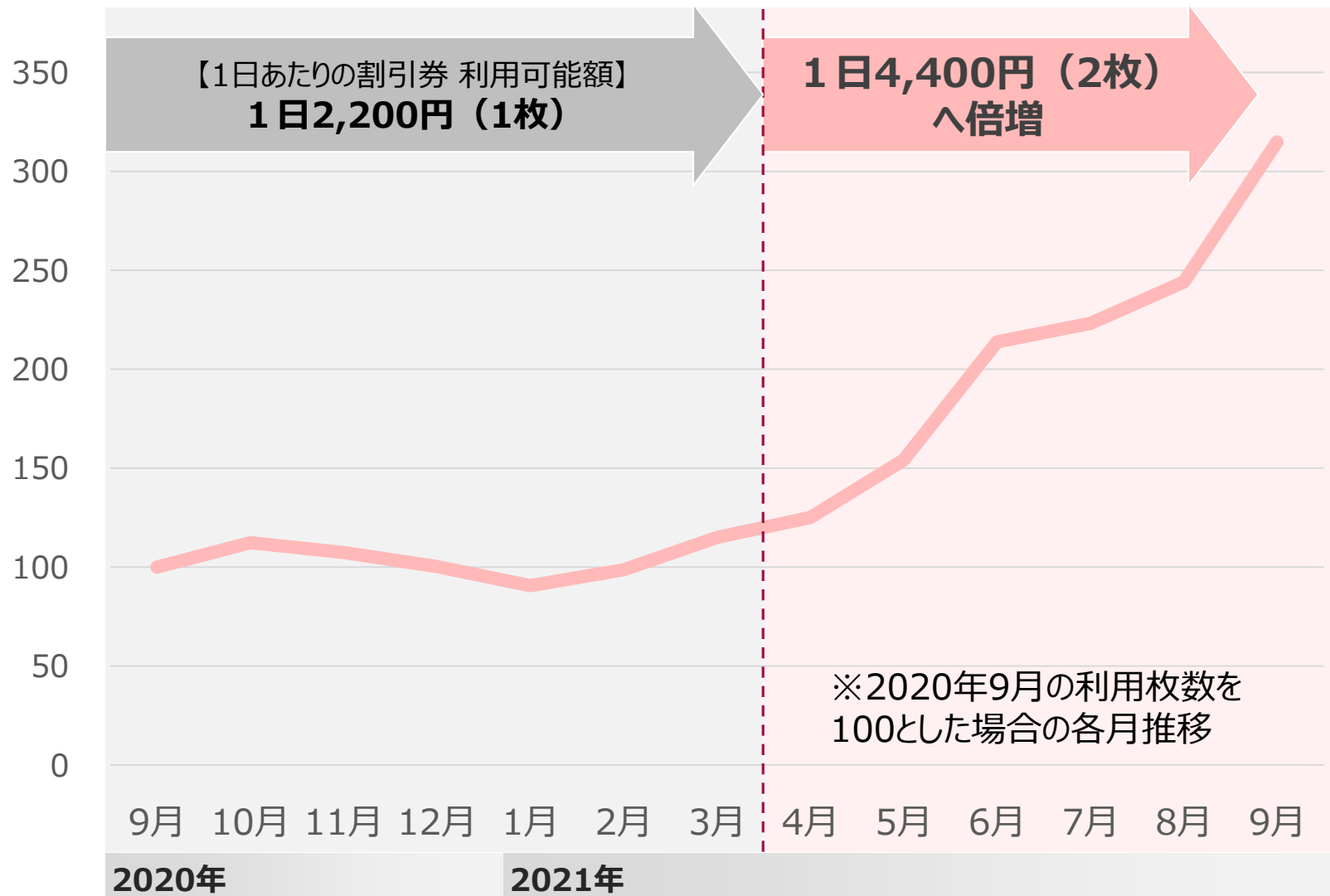
お客様依頼数UP



# 参考) 内閣府ベビーシッター券 利用推移

## 内閣府ベビーシッター券利用枚数

(当社グループ計 / 利用月ベース)



施策

効果・進捗

売上増強

園児募集サイトの改修

ポピンスプラスの拡販

来年4月の入園問合わせ順調

新規メニュー好評

ワールドツアー、ダンスレッスン、ハワイプログラム等

コスト削減

職員配置の適正化

購買の一元管理

シフト管理により非常勤人件費削減

備品、食材、修繕費等削減



# Appendix

- 売上は前年同期比で増加
- 営業利益は、間接部門の人員増加、外形標準課税適用等により減少

3Q売上高(3カ月)

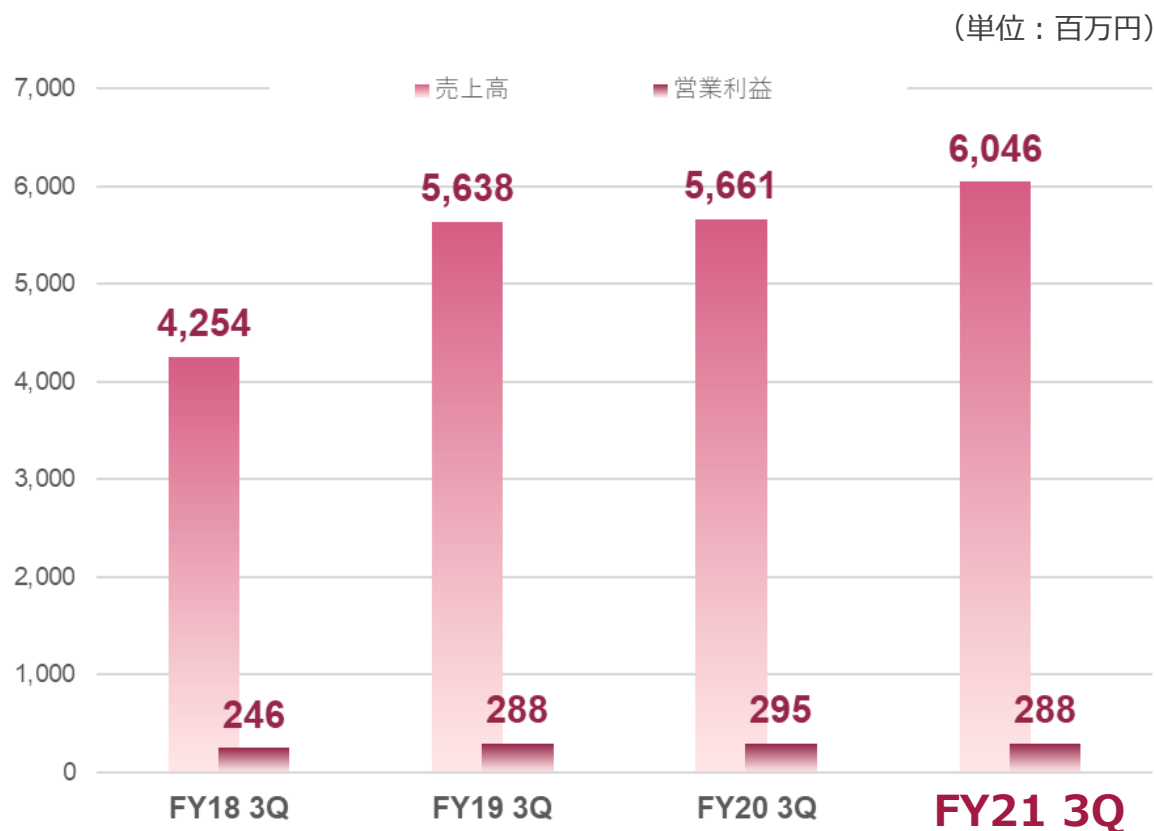
6,046百万円

前年同期比+6.8%

3Q営業利益(3カ月)

288百万円

前年同期比△2.2%



- 売上高、売上総利益については前年同期比で増加
- 販管費増加（人件費、租税公課、広告宣伝費等）により、営業利益率は△0.4ポイント
- 昨年の臨時営業外収益の反動により、経常利益は前年同期比で△29.1%

（単位：百万円）

	2020年第3四半期		2021年第3四半期		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	5,661	100.0	<b>6,046</b>	100.0	385	<b>+6.8</b>
売上総利益	1,112	19.7	<b>1,228</b>	20.3	116	<b>+10.4</b>
販売一般管理費	817	14.4	<b>939</b>	15.5	122	<b>+15.0</b>
営業利益	295	5.2	<b>288</b>	4.8	△ 6	△ <b>2.2</b>
経常利益	409	7.2	<b>290</b>	4.8	△ 119	△ <b>29.1</b>
親会社株主に帰属する 四半期純利益	279	4.9	<b>178</b>	3.0	△ 100	△ <b>36.1</b>

※ 販売一般管理費増減：人件費+34(+7.1%)、経費+87(+19.1%)

# 2021年12月期 第3四半期累計 連結業績

- 売上高、売上総利益、営業利益については前年同期比で増加
- 販管費増加（人件費、採用費、租税公課、広告宣伝費等）により、営業利益率は△0.2ポイント
- 昨年の臨時営業外収益の反動により、経常利益は前年同期比で減少

(単位：百万円)

	2020年第3四半期累計		2021年第3四半期累計		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	16,835	100.0	<b>18,234</b>	100.0	1,398	<b>+8.3</b>
売上総利益	3,538	21.0	<b>3,788</b>	20.8	249	<b>+7.1</b>
販売一般管理費	2,605	15.5	<b>2,826</b>	15.5	221	<b>+8.5</b>
営業利益	933	5.5	<b>961</b>	5.3	28	<b>+3.0</b>
経常利益	1,086	6.5	<b>1,054</b>	5.8	△ 32	△ <b>3.0</b>
親会社株主に帰属する 四半期純利益	722	4.3	<b>701</b>	3.8	△ 21	△ <b>2.9</b>

※ 販売一般管理費増減：人件費+36(+2.6%)、経費+184(+15.2%)

# 四半期推移データ

(単位：百万円)

	2019年12月期				2020年12月期				2021年12月期				業績予想
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	4,765	5,291	5,638	5,852	5,985	5,189	5,661	6,209	6,309	5,878	6,046		24,800~24,950
在宅サービス事業	839	811	848	881	866	533	655	794	829	779	854		
エデュケア事業	3,846	4,369	4,521	4,674	4,877	4,537	4,846	5,088	5,184	5,001	4,987		
その他事業	114	163	338	361	291	156	209	380	346	167	253		
調整	△ 35	△ 52	△ 69	△ 64	△ 50	△ 38	△ 50	△ 53	△ 49	△ 70	△ 48		
売上総利益	1,322	1,014	1,186	1,370	1,471	955	1,112	1,515	1,485	1,075	1,228		
率 (%)	(27.8)	(19.2)	(21.0)	(23.4)	(24.6)	(18.4)	(19.7)	(24.4)	(23.5)	(18.3)	(20.3)		
営業利益	537	98	288	477	514	123	295	532	523	149	288		1,470~1,560
率 (%)	(11.3)	(1.9)	(5.1)	(8.2)	(8.6)	(2.4)	(5.2)	(8.6)	(8.3)	(2.5)	(4.8)		(5.9~6.3)
在宅サービス事業	274	231	260	251	258	133	191	249	245	203	219		
エデュケア事業	596	245	333	492	542	324	417	593	558	316	413		
その他事業	8	0	64	95	75	3	11	119	115	1	33		
調整	△ 341	△ 378	△ 370	△ 361	△ 362	△ 337	△ 324	△ 430	△ 396	△ 372	△ 377		
経常利益	526	77	282	473	542	133	409	483	603	159	290		1,550~1,640
率 (%)	(11.0)	(1.5)	(5.0)	(8.1)	(9.1)	(2.6)	(7.2)	(7.8)	(9.6)	(2.7)	(4.8)		(6.3~6.6)
四半期純利益	341	54	170	334	337	105	279	329	371	151	178		1,040~1,100
率 (%)	(7.2)	(1.0)	(3.0)	(5.7)	(5.6)	(2.0)	(4.9)	(5.3)	(5.9)	(2.6)	(3.0)		(4.2~4.4)

## 在宅サービス売上高内訳

チャイルド	651	632	674	707	701	382	496	613	659	606	682	
シルバー	188	179	173	174	165	150	158	180	169	172	172	

2019年12月期については、四半期決算を行っておりません。2019年12月期につきましては、参考情報として社内管理用の数値を記載しております。

# 事業概要



# ポピンズグループの事業展開

在宅サービス事業	エデュケア事業 (全国326カ所)	その他事業
チャイルドケア (ナニー・ベビーシッター)	認可/認証保育所	PIICS*
シルバーケア	学童保育/児童館	国内/海外研修
	事業所内保育所	人材紹介/派遣
		不妊予防

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

# 事業内容① 在宅サービス事業



## 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

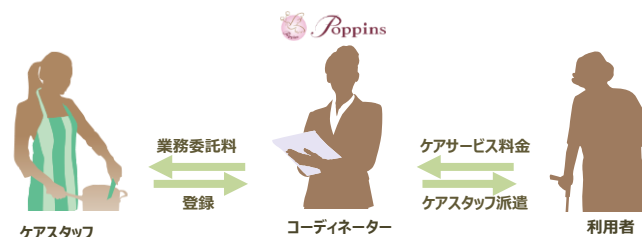
家事支援

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

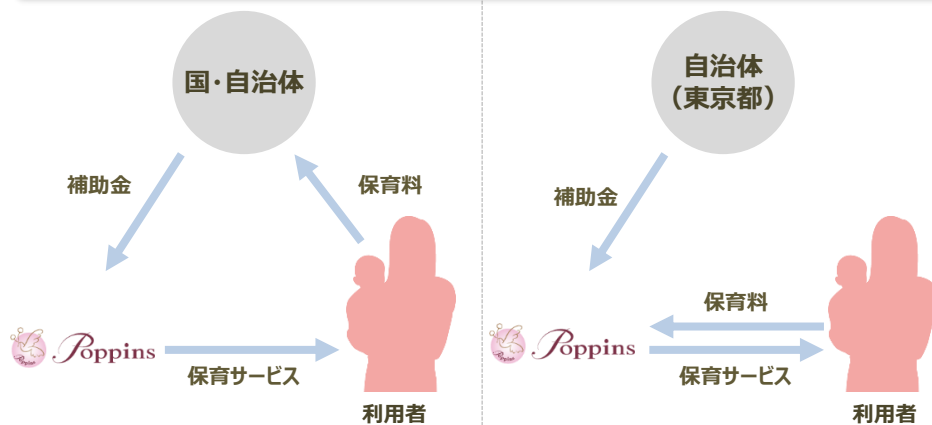
# 事業内容② エデュケア事業（施設型サービス）

## フルラインで全国326カ所のエデュケア施設を展開

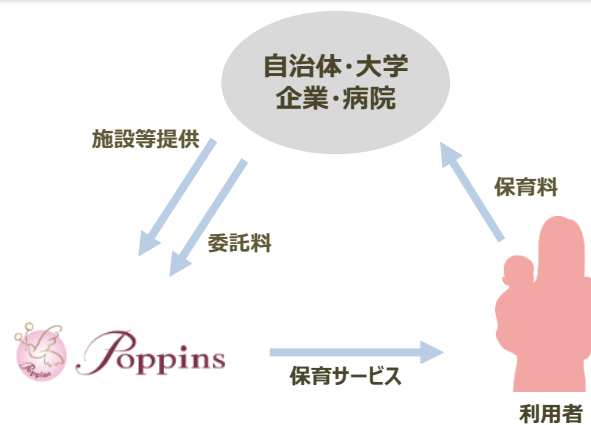
\*11月9日時点327カ所

認可保育所	認証保育所	学童保育・児童館	事業所内保育所
<p><b>69</b> 施設*1</p> 	<p><b>36</b> 施設*1</p> 	<p><b>91</b> 施設*1</p> 	<p><b>86</b> 施設*1</p> 
<p>児童福祉法に基づく児童福祉施設で国が定めた基準を満たして、都道府県知事に認可された保育所</p>	<p>東京都独自の基準に基づいて設置された保育所</p>	<p>学童やその他子どもたちに対して、授業終了後に適切な遊びや生活の場を提供</p>	<p>企業や大学、病院等の各機関が運営する事業所内に従業員向けの保育所を設置・運営</p>

### 直営型（施設の多くは賃貸）



### 受託型（施設は委託者が保有）



\*2021年11月9日時点の施設数（1拠点で複数事業を行っている場合は主要事業で算出してあり、別々に算出した場合、合計で327施設となります。）

## 教育研修・調査事業

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



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

### 国内研修

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

(2020年度 延べ実施回数： 1100回以上)



### 海外研修

乳幼児教育に携わる方、指導者を目指す方に向けた海外研修サービスを提供

- 英ノーランド・カレッジ留学 (1994年～)
- 米スタンフォード大学乳幼児教育研修 (2006年～)
- 米ハーバード大学乳幼児教育研修 (2007年～)



### 調査・研究事業

- 独自の保育理論をより深める、エデュケアの研究
- 国や自治体からの調査・コンサルティングを受託

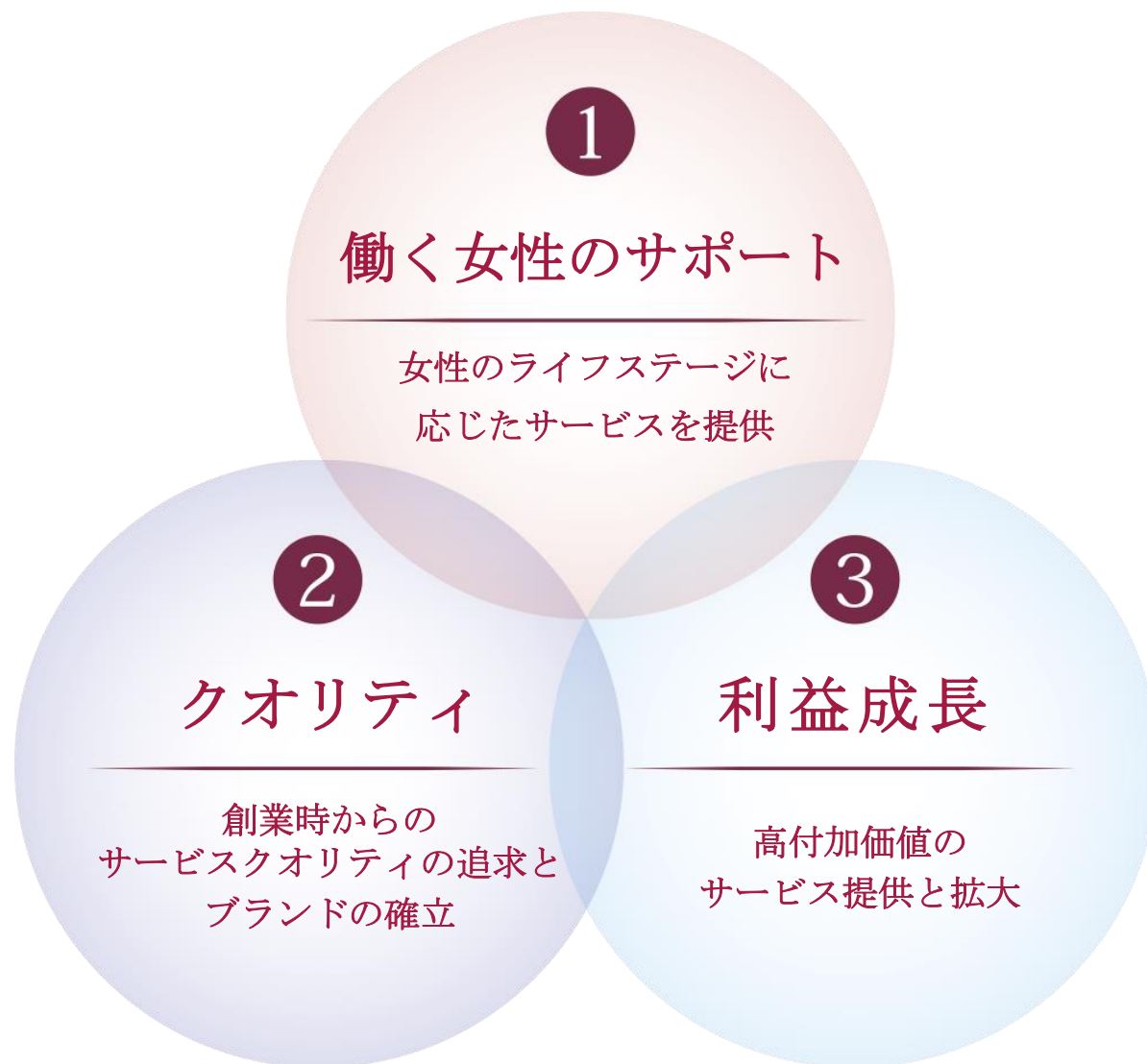
- 保育士再就職支援事業 (厚労省)
- サービス産業生産性向上調査事業 (経産省)
- 子育て支援方策に関する調査研究 (文科省)



### 人材紹介・派遣事業

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





## 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2020年度ISO9001  
顧客満足度アンケート顧客満足度 **98.3%**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  
からの信頼年間**1100**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

法人契約

**700**社以上警察庁  
National Police Agency大和証券  
Daiva Securities

・HAKUHODO・



Panasonic

森・濱田松本法律事務所  
MORI HAMADA & MATSUMOTO

## 業界の声を代弁し、保育士への優先接種を提言

新型コロナウイルスワクチン接種推進担当  
河野太郎大臣へ陳情

「ワクチンを打てないお子様を預かる  
保育士に優先接種を」

エッセンシャルワーカーとして保育士も優先的にワクチン接種の  
対象にして欲しいと国や自治体へ提言を行いました。



轟社長・河野大臣・中村会長

伊藤忠商事×ポピンズ  
ワクチン職域接種で一番手

【日経新聞】

「伊藤忠商事はワクチン接種について、社員に加え、東京本社ビルに勤務する受付や警備など委託先社員も含めた6000人を対象とすると発表した。社会貢献の一環として、同社内で保育所を運営するポピンズの保育士1500名もワクチン接種の対象に。在宅勤務の難しい保育士の接種を促す。」

※掲載記事より抜粋



NTV news zero



# 「不妊予防」に向けた取り組み



<https://poppins-ice.com/>

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

# 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 <b>80</b> 万人台 ・止まらない少子化	約 <b>5.5</b> 組に <b>1</b> 組 ・体外受精出生17人に1人	妊活による離職 <b>23%</b>
	期待される女性進出 <b>82%</b> 女性就業率政府目標（令和5年）	成功率 <b>12%</b> ・体外受精の成功率が低い	経済損失 年間 <b>1345</b> 億円
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

# 外部環境：ビジネスの展開に伴う市場機会の拡大

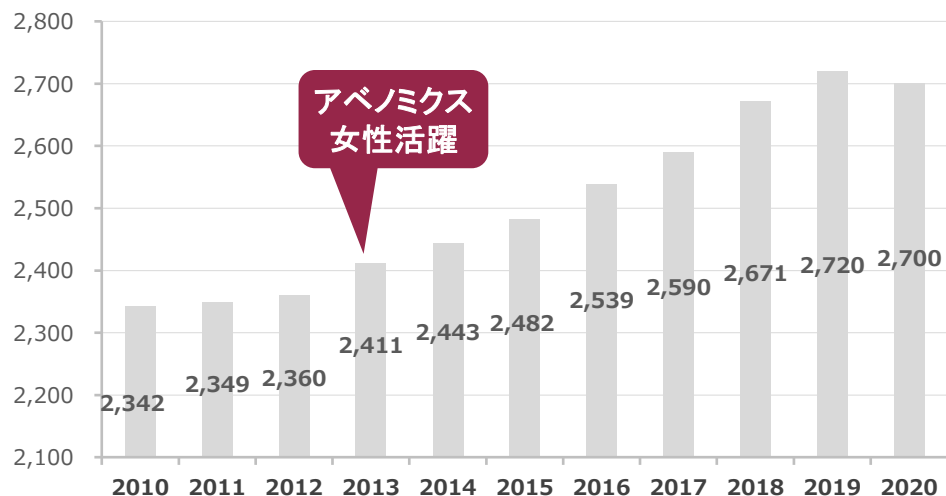
## ライフステージに応じたサービスラインナップの展開・拡張により、 新たな市場機会・成長機会を捕捉

### 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

#### 女性雇用者数動向(2010-2020)



(注) 総務省統計局「2020年労働力調査」(2021年1月31日公表)よりポピンス作成(単位は万人)

### 市場機会の拡大

#### 子育て

ベビーシッター市場\*1

299億円  
(2019年)

257億円  
(2013年)

3.0兆円  
(2010年)

4.9兆円  
(2020年)

保育施設等市場\*2

#### 介護

介護市場\*3

8.6兆円  
(2014年)

18.7兆円  
(2025年)



#### 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

出所:

\*1 矢野経済研究所「子供市場総合マーケティング年鑑2020年版」

\*2 日本政策投資銀行産業調査部「少子化の現状と子育て支援サービス市場の拡大(2011年9月26日)」

\*3 デロイトトーマツフィナンシャルアドバイザー「ライフサイエンス・ヘルスケア 第5回国内介護市場の動向について(2017年1月25日)」

\*4 矢野経済研究所「子ども市場総合マーケティング年鑑2020年版」幼児英才教育、子供習い事教室、幼児向け通信教育、子ども向けスポーツ教室の各市場の合計

\*5 経産省委託調査 野村総合研究所「2017年度 商取引適正化・製品安全に係る事業(家事支援サービス業を取り巻く諸課題に係る調査研究)」

## 子育て業界は『質的ニーズ』へ

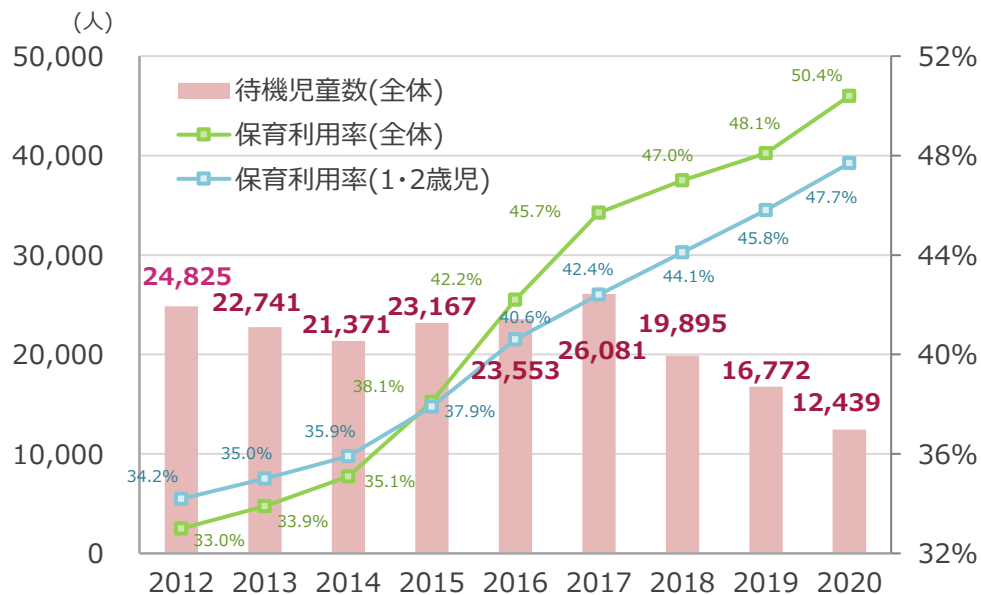
保育サービスの供給不足

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

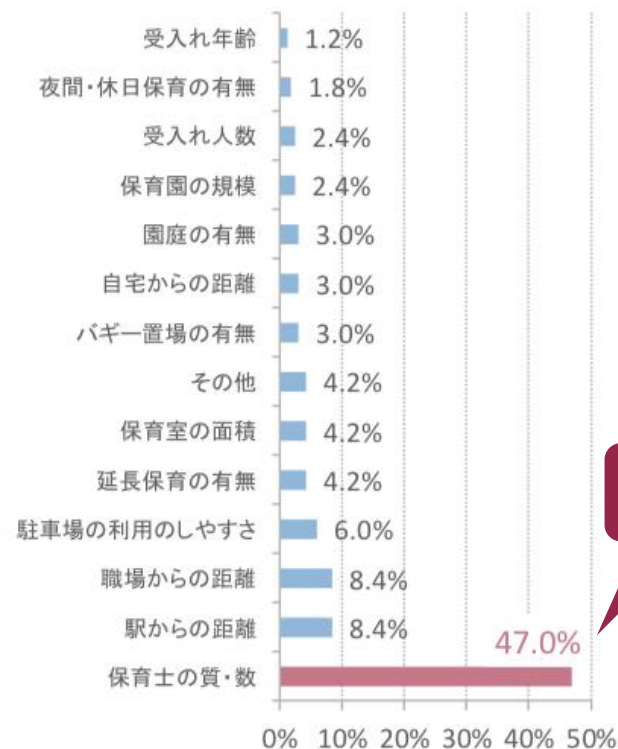
保育園が選ばれる時代へ  
保育の質が重要視される

### 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」(2020年4月1日)

### 保育園選びで重要だと感じた点



質が最重要

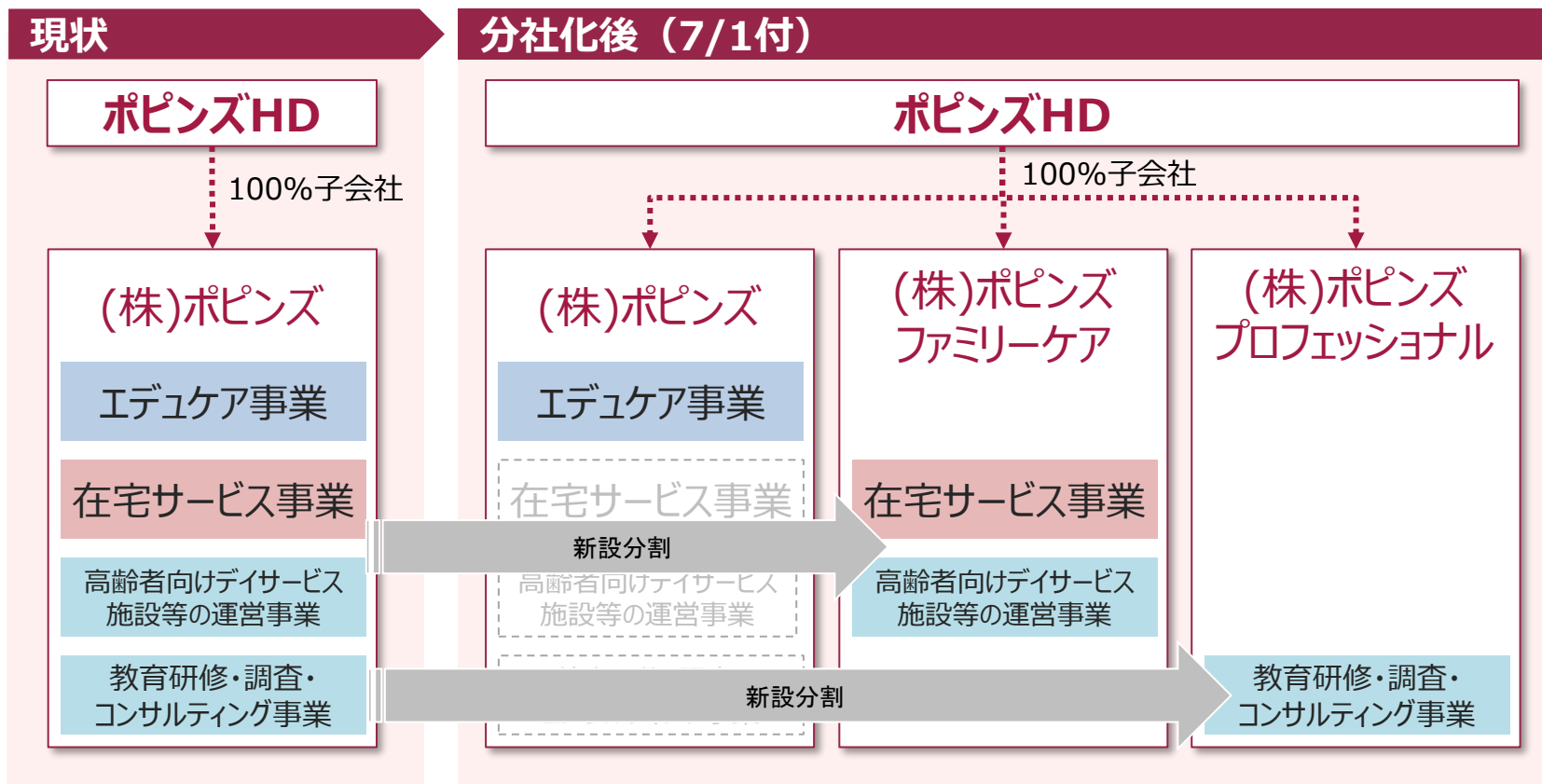
(出所) SUUMO調べ「先輩ママに聞いた入園前には気付かなかったが重要だと感じた点」  
(2018年1月25日公表, N=166)

# 成長の加速：(株)ポピンズの分社化（2021/7/1付）

分社化の  
ねらい

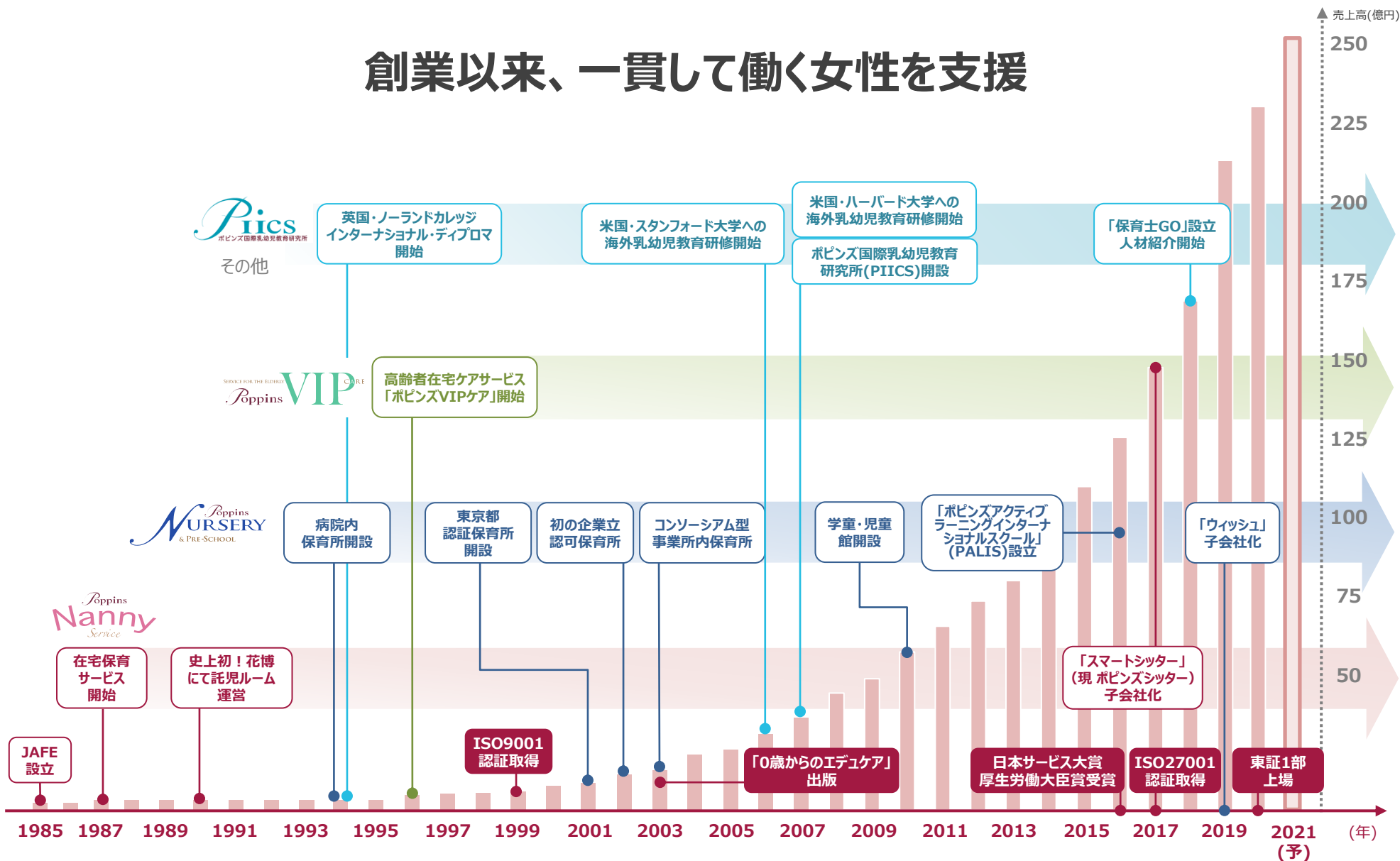
- 顧客・マーケットから判りやすい事業運営
- 各事業の意思決定の迅速化
- 事業責任の明確化、経営人財の養成

スキーム図



# ポピンズグループ34年間の軌跡

## 創業以来、一貫して働く女性を支援



# 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**と、補助金の効果を十分に受けられるようになる。
- 資産購入初年度は税負担が少なくなるが、その分有形固定資産が減額され、減価償却費が少なくなることから、その後の各年度の税負担は増加することになる。
- 圧縮記帳の処理方法には、「**直接減額方式**」「**積立金方式**（利益処分方式とも言う。）」の2種類があり、どちらも税効果は同じだが、**会計上の利益に与える影響額が異なる**（正確には損益への影響が生じる時点が異なる）。

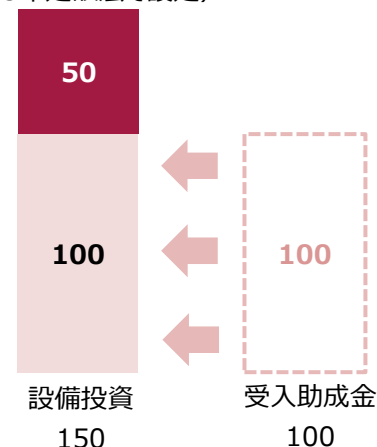
### 設備投資年度の財務諸表

	B/S	P/L
<b>直接減額方式</b>  <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; width: 40px; height: 40px; background-color: #800040; color: white; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 10px 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 (受入助成金) なし
<b>積立金方式</b>	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 <sup>※</sup> 営業外収益 (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 ホールディングス

**(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 広尾プラザ5F  
<https://www.poppins.co.jp/hldgs/ir/>



Fin