

証券コード:7358 2022年2月8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 決算説明会資料

株式会社 ポピンズ ホールディングス

12/27「保育の未来を創る会」で岸田文雄首相に提言

提言

- ▶保育の処遇改善は認可施設以外で働く保育士や学童職員も対象に
- ワクチン3回目は保育士も優先接種を



「保育の未来を創る会」委員長である 会長中村紀子より岸田総理へ提言書のお届け



中村会長 岸田総理 森まさ子議員

「保育の未来を創る会」参加企業6社

- 株式会社学研ココファン・ナーサリー ◆ ピジョンハーツ株式会社
- コンビウィズ株式会社 ◆ 株式会社ベネッセスタイルケア 株式会社小学館集英社プロダクション ◆ 株式会社ポピンズ

女性活躍推進

Forbes JAPAN WOMEN AWARD 2021

1位 P&Gジャパン合同会社

2位 株式会社ポピンズホールディングス



受賞理由

積極的な女性管理職の登用 女性管理職は**78.5**%

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

ポピンズ社内の女性活躍 厚生労働省認定の「えるぼし」最高位取得



女性活躍推進法に基づき、一定基準を満たし、女性の活躍促進に関する状況などが優良な企業を認定する制度です。

採用されてから仕事をしていく上で、女性が能力を発揮しやすい職場環境であるかという観点から、 5つの評価項目(1.採用 2.継続就業 3.労働時間等の働き方 4.管理職比率 5.多様なキャリ アコース)が定められています。

2022年 ニュース

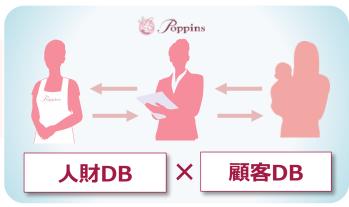
2022年1月、ALS (アクティブラーニングスクール) 広尾 開校



2021年7月、ベビーシッター自社研修が東京都から国指定研修として認定、外販化 2022年2月、ナニー/ベビーシッターサービス利用料に係る消費税の非課税化

高いクオリティを支える人財DB・顧客DBの開発

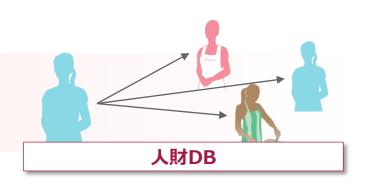
1 ナニー・ベビーシッター・ケアスタッフのマッチングのスピードと質を進化



2 採用・配置・育成の適正化

採用配置育成再配置

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)



アジェンダ

1.	ミッション、SDGsへの取り組み	6P
2.	2021年12月期 決算ハイライト ———————————————————————————————————	10P
3.	2022年12月期 業績予想	21P
4.	2022年度 経営方針 ————————————————————————————————————	25P

ミッション

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。



EMPOWERING WOMEN

- 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120位 *1,2
- 女性の就業率は73%まで上昇する一方、そのうち非正規雇用の女性の割合が53%(男性の2.5倍)*1
- 女性の平均所得は男性より43.7%低く、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*2,3

日本初の SDGs-IPO

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









SDGsへの取組み

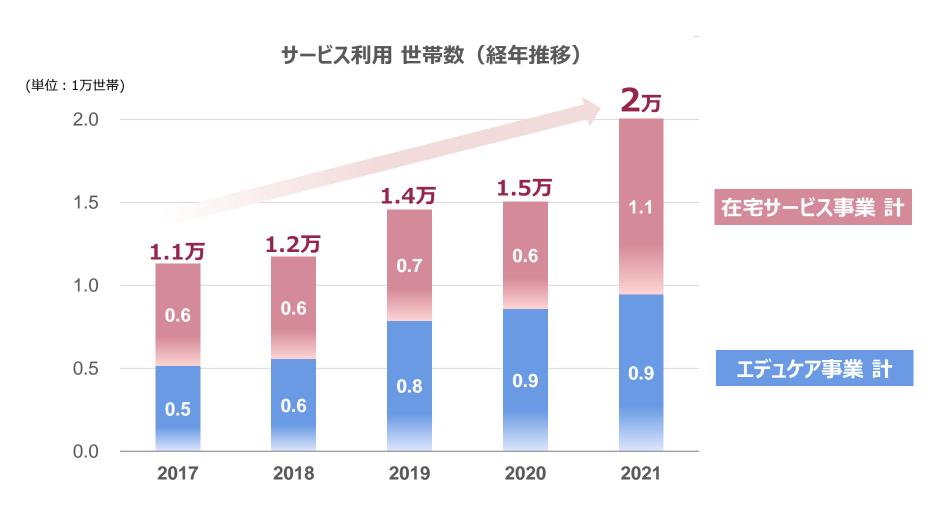


『働く女性の支援』と『社会課題の解決』

SDGsターゲット	経営方針		ポピンズグループの取組み事例
■ 質の高い教音を		SDGs教育	ハーバード大と「子どものためのSDGs」共同研究
4 質の高い教育を みんなに	目言し迷るエデーとフ	ポピンズプラス	0歳からの本物・一流体験 参加人数1万人超
	最高水準のエデュケア	全国保育士研修	年間1700回以上(昨年1100回)
		8月 ベビーシッター研修	国・東京都認定へ
■ ジェンダー平等を		女性取締役	38.5%
5 ジェンダー平等を 実現しよう	ナ州の洋明##	女性管理職	78.4%
(₽	女性の活躍推進	女性雇用創出	年間 2000名以上
•		6月 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}
● 働きがいも ● 経済成長も		7月 人財DB	人財育成·活用
	働き方改革	4月 キャリアアップ	ポピンズ保育マネジメント講座を開講 (お茶の水女子大学大学院内)初年度受講生20名
		残業時間	月間目標 7時間

当社サービス利用 家庭数

2021年度は 2万世帯以上にサービスを提供



※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)

2021年12月期 決算ハイライト

2021年12月期 通期 サマリー

売上高

247.4 億円

(yoy + 7.4%)

営業利益

15.1_{億円}

(yoy +3.6%)

純利益

9.6億円

(yoy \triangle 8.1%)

在宅サービス事業

チャイルドケア

売上高

26.9億円

yoy **+22.6%**

シルバーケア

売上高

7.0億円 yoy +7.8%

エデュケア事業

保育·学童

売上高 203.7億円

yoy **+5.3%**

施設数

327施設 2020末比 +5施設

その他事業

教育·研修

売上高

6.2億円 yoy **+37.8%**

派遣·紹介

売上高

4.7億円 yoy **△8.2%**

2021年12月期 通期 連結業績

- 営業利益、経常利益が業績予想レンジの中央値を超えて着地
- 売上高、当期純利益は業績予想レンジ下限を下回る

売上高 : チャイルドケアで緊急事態宣言延長による回復時期の遅れ

助成金計上が2022年度に期ずれ(コストと見合いのため利益に与える影響はなし)

当期純利益:保育所の減損等が発生

	2020年通期		2021年	2021年通期 対前年同		期比較	 業績		
	実績	構成比 (%)	実績	構成比 (%)	増減	増減率 (%)	予想	予想	
売上高	23,045	100.0	24,749	100.0	1,703	+7.4	24,800 ~	24,950	△ 50
売上総利益	5,054	21.9	5,344	21.6	290	+5.7			-
販売一般管理費	3,587	15.6	3,825	15.5	237	+6.6			-
営業利益	1,466	6.4	1,519	6.1	53	+3.6	1,470 ~	1,560	+ 49
経常利益	1,569	6.8	1,611	6.5	41	+2.7	1,550 ~	1,640	+61
親会社株主に帰属する当期純利益	1,051	4.6	966	3.9	△ 84	△ 8.1	1,040 ~	1,100	△ 73

[※] 販売一般管理費増減:人件費+82(+4.5%)、経費+154(+8.8%)

2021年12月期 通期 セグメント別業績

売上高:全事業で増収

営業利益:在宅サービス事業、その他事業で増加

■ エデュケア事業の営業利益が微減(コロナ禍による預け控え、保育士の給与改善)

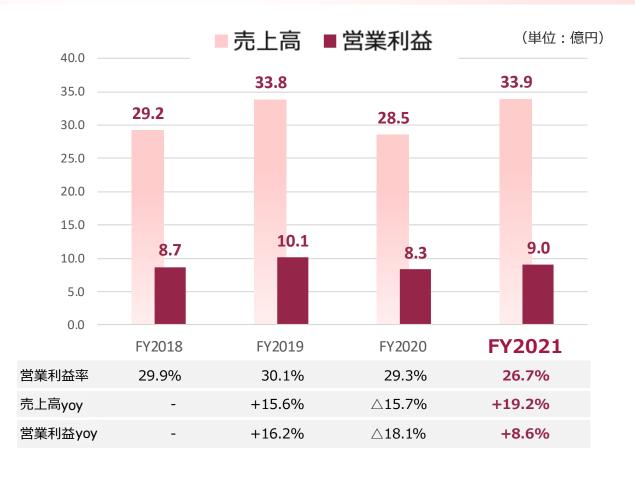
● 「調整」費用(全社共通費用等)が増加(人件費、採用費、租税公課等)

	セグメントの名称	2020年	2020年通期 2021年通期				比較	
		実績	構成比(%)	実績	構成比(%) 増減		増減率(%)	
	在宅サービス事業	2,850	12.3	3,396	13.6	546	+19.2	
売	エデュケア事業	19,350	83.3	20,379	81.7	1,028	+5.3	
上	その他	1,038	4.5	1,182	4.7	144	+13.9	
高	調整	△193	-	△209	-	△16	_	
	合計	23,045	-	24,749	-	1,703	+7.4	
	在宅サービス事業	833	28.5	905	29.7	72	+8.6	
営	エデュケア事業	1,878	64.3	1,853	60.8	△24	△1.3	
業利	その他	209	7.2	290	9.5	81	+38.8	
益	調整	△1,454	_	△1,530	-	△76	-	
	合計	1,466	-	1,519	-	53	+3.6	

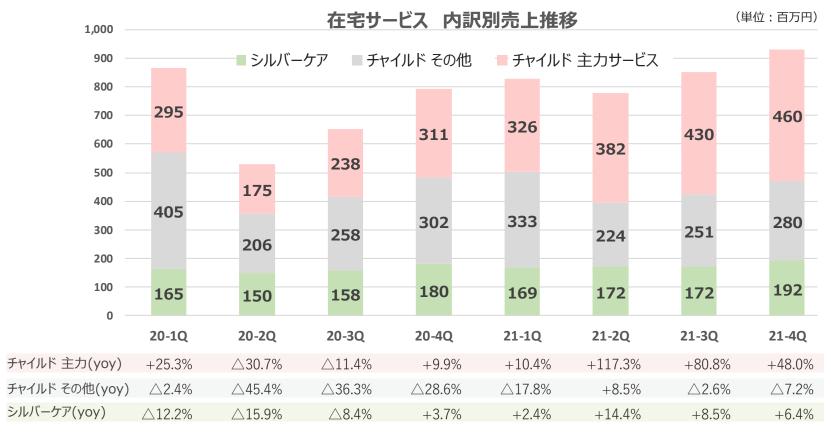
注)「調整」は、各報告セグメント間の内部売上高又は振替高、報告セグメントに配分していない全社費用で、主に経営管理に係る一般管理費用および事業セグメントに帰属しない販売費及び一般管理費であります。

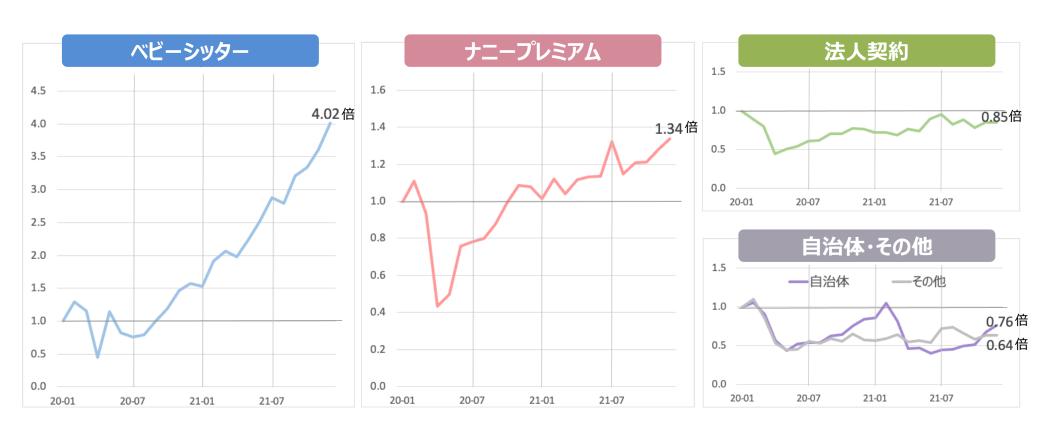
- コロナ禍前の2019年度比で売上高が増加
- 営業利益率の低下は、ベビーシッターサービス規模拡大戦略によるもの (セールスミックスの変化)
- ナニー、シルバーケアサービスの利益率に変動なく安定的に利益確保





- チャイルド主力サービス(※)の伸びが全体をけん引
- シルバーケアサービスはコロナ禍にあっても前年同四半期比成長を安定的に継続



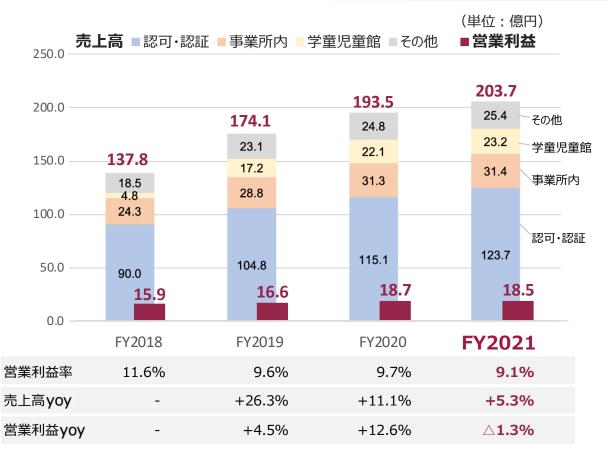


- ※2020年1月の売上(営業日数で調整した1日当たり平均売上)を1とした場合の月次推移
- ※2020年4月の減少は、新型コロナによる第1回緊急事態宣言を受けてサービス提供を自粛したことによるもの

エデュケア事業

- 新設8か所(認可2、事業所内2、学童2、その他2)/ 増床2か所 閉園3か所(事業所内3)
- 認可保育所の売上増加が全体をけん引
- 「預け控え」、保育士の給与改善により営業利益は微減





2021年 新規開設 8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











みどりの保育園四谷 (LINE)







東京インテリアナーサリー名古屋 品川区立南ゆたか児童センター ポピンズキッズルーム伊丹 高槻市立認定こども園分室練馬東小ねりっこくらぶ

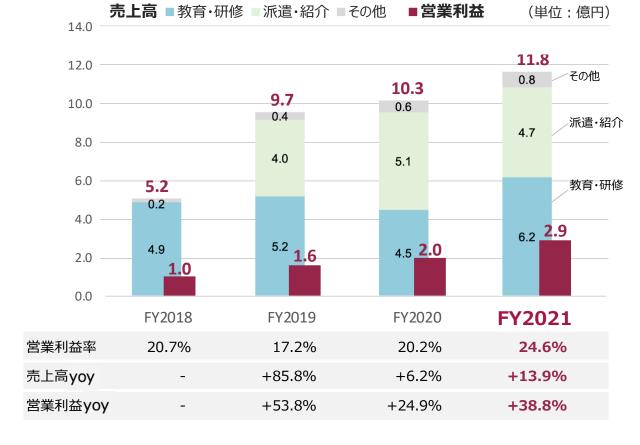
教育・研修: オンライン研修増加

多くの自治体と研修を開催してきた実績が、当社の優位性を確保

派遣・紹介:「預け控え」により需要減





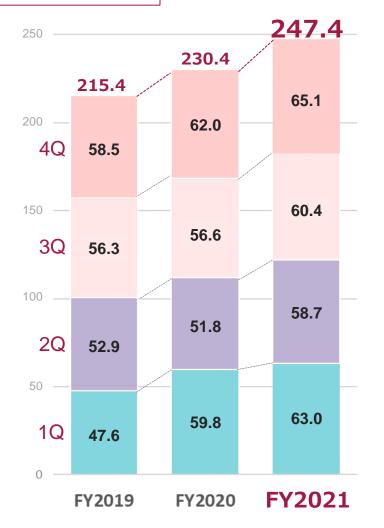


※ 連結子会社となる以前の2019年1月~3月の (株)ウィッシュの人材派遣・紹介事業売上高: 145百万円

(単位:億円)



FY21通期予想 248.0~249.5



営業利益

FY21通期予想

14.7~15.6



2022年12月期 業績予想

さらなる収益拡大・効率化を図る

在宅サービス事業

回復基調が継続。ベビーシッターを拡大

エデュケア事業

保育所・学童の新規開園11

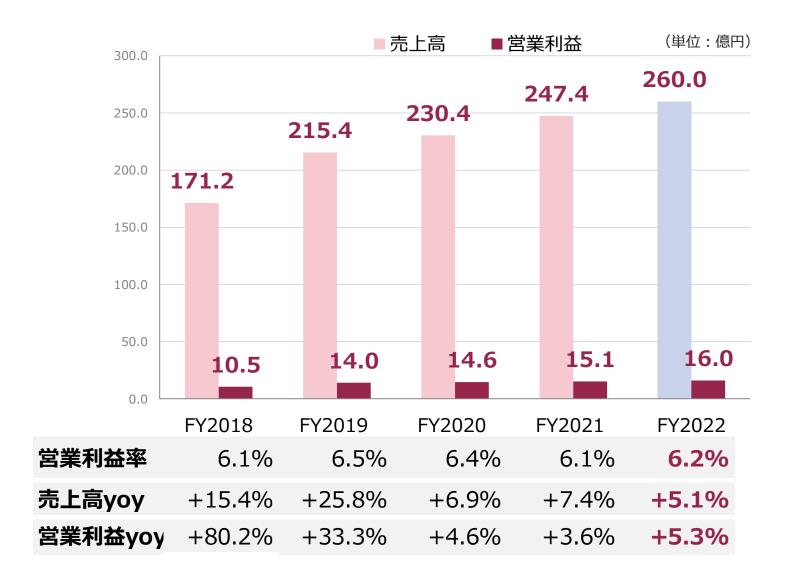
閉園7 (認証の認可化1、自治体委託2、企業委託3、その他1)

その他事業

研修事業拡大(年間目標 2000回)

	2021年	12月期	2022年	12月期	対前期	 対前期比(%)
	実績	構成比(%)	予想	構成比(%)	増減	\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\
売上高	24,749	100.0	26,000	100.0	1,250	+5.1
営業利益	1,519	6.1	1,600	6.2	80	+5.3
経常利益	1,611	6.5	1,620	6.2	8	+0.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	966	3.9	1,050	4.0	83	+8.6

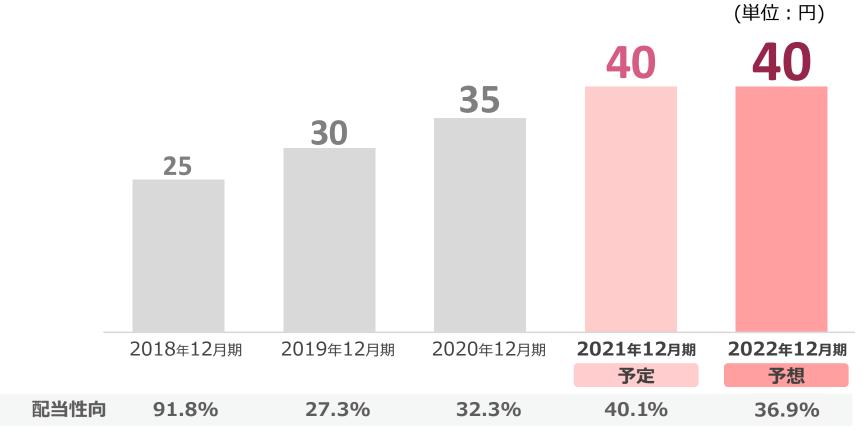
7期連続の増収増益を見込む



2022年12月期 配当予想

2021年12月期: 当初の予想通り一株40円の配当予定





^{※ 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。 2021年12月期末配当は、2022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)。

2022年経営方針

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

顧客DBを活用した法人営業強化と利用促進

ベビーシッター

規模拡大を見据えたオペレーション体制強化

国・東京都のベビーシッター助成金の利用促進・市場創造

シルバーケアサービス

富裕層紹介チャネル強化・新規開拓

人財DBを活用したケアスタッフの育成と稼働促進

認可·認証

メディア活用と保護者接点拡大による園児増

人財DBを活用した育成と退職抑制

学童·児童館

保育所との一貫プログラムによる受注拡大

ポピンズプラス

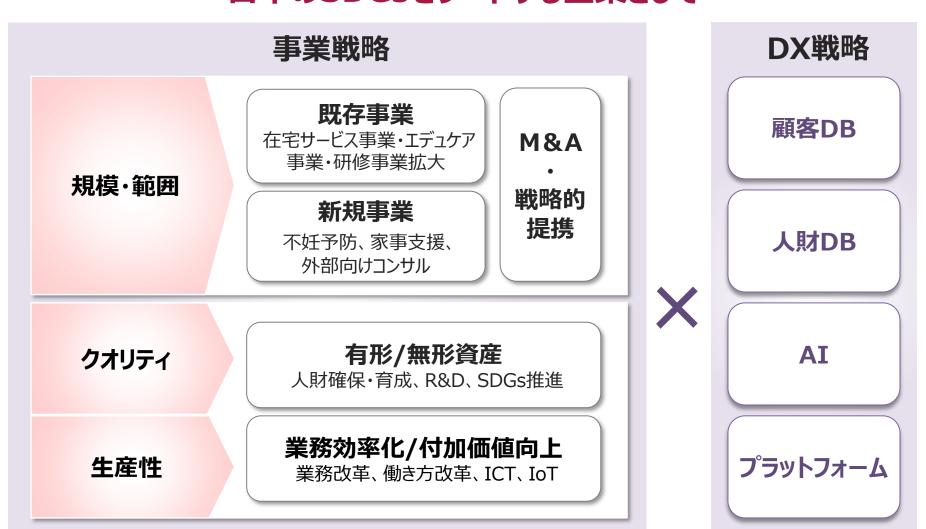
魅力ある新規メニュー開発と外販

教育·研修 保育士派遣·紹介 外部向けコンサル事業拡大

派遣と紹介のクロスセル強化

更なる成長に向けた今後の取組み

顧客から選ばれ続ける最高水準のクオリティ 日本のSDGsをリードする企業として





DX戦略

顧客DB

人財DB

AI

プラット フォーム

新規事業

研修·人材紹介等

高齢者在宅介護 VIPケア

エデュケア(乳幼児・学童教育事業)

1987年 創業 2020年 日本初 SDGs-IPO

ナニーサービス(ベビーシッターサービス)

Next 30年~



Appendix

2021年12月期 第4四半期(3カ月) 連結業績

● 増収増益(四半期純利益については保育所等の減損処理により減益)

	2020年第4四半期 2021			4四半期	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	6,209	100.0	6,514	100.0	304	+4.9		
売上総利益	1,515	24.4	1,556	23.9	40	+2.7		
販売一般管理費	982	15.8	998	15.3	15	+1.6		
営業利益	· 532 8.6		557	8.6	25	+4.7		
経常利益	483	7.8	557	8.6	73	+15.3		
親会社株主に帰属する 四半期純利益	329	5.3	265	4.1	△ 63	△19.4		

2021年12月期 第4四半期(3カ月) セグメント別業績

- 全事業で増収
- ベビーシッターサービスの広告拡大、自治体委託の減少により在宅サービス事業の利益微減
- エデュケア事業の営業利益が微減(保育士の給与改善等)
- 研修事業の伸長により、その他セグメントの利益増加

	セグメントの名称	2020年第	54四半期	2021年第	94四半期	対前年同	期比較
	ピクメントの石が	実績	実績 構成比(%)		構成比(%)	増減	増減率(%)
	在宅サービス事業	794	12.7	933	14.2	139	+17.5
売	エデュケア事業	5,088	81.2	5,206	79.4	117	+2.3
上	その他	380	6.1	414	6.3	34	+9.1
高	調整	△53	-	△40	-	13	-
	合計	6,209	-	6,514	_	304	+4.9
	在宅サービス事業	249	26.0	236	25.2	△13	△5.2
営	エデュケア事業	593	61.6	565	60.0	△28	△4.8
業利	その他	119	12.4	139	14.9	20	+17.2
益	調整	△430	-	△384	_	46	_
	合計	532	-	557	_	25	+4.7

注)「調整」は、各報告セグメント間の内部売上高又は振替高、報告セグメントに配分していない全社費用で、主に経営管理に係る一般管理費用および事業セグメントに帰属しない販売費及び 一般管理費であります。

2021年12月期決算 貸借対照表

1			-
	2020年	2021年	増減
	12月期末	12月期末	
流動資産	11,089	9,373	△ 1,715
現金及び預金	8,132	6,350	△ 1,781
売掛金	2,538	2,552	14
固定資産	3,442	3,760	317
有形固定資産	1,561	1,666	105
無形固定資産	358	311	△ 46
投資その他の資産	1,523	1,781	258
資産合計	14,532	13,133	△ 1,398
流動負債	4,775	3,583	△ 1,191
短期借入金	850	0	△ 850
1年内返済長期借入金	1,160	809	△ 350
未払金	1,239	1,259	19
固定負債	2,997	2,164	△ 833
長期借入金	2,260	1,450	△ 809
資産除去債務	602	599	△ 2
負債合計	7,773	5,747	△ 2,025
純資産	6,758	7,386	627
負債及び純資産	14,532	13,133	△ 1,398

- ✓ 借入返済により、現預金が減少
- ✓ 2021年度の保育所新規開園及び2022年度の 保育所新規園の建設仮勘定支出により増加
- ✓ (うち減損処理:153百万円)
- ✓ 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
- ✓ 2021年12月期末:自己資本比率56.2%

2021年12月期決算 キャッシュフロー計算書

● 上場時の公募資金4,011百万円は、2021年12月末までに計画通り使用(合計:2,922百万円)

	2020年12月期	2021年12月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,082	1,276	193
税金等調整前当期純利益	1,569	1,457	△ 112
減価償却費	245	248	3
のれん償却	30	30	0
減損損失	0	153	153
売上債権の増減額	△ 232	△ 14	218
法人税等の支払額	△ 562	△ 669	△ 106
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 274	△ 690	△ 416
有形固定資産の取得による支出	△ 795	△ 758	37
助成金の受取額	775	320	△ 454
無形固定資産の取得による支出	△ 136	△ 65	70
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,256	△ 2,358	△ 5,614
短期借入金の純増減額(△は減少)	266	△ 850	△ 1,116
長期借入れによる収入	1,100	0	△ 1,100
長期借入金の返済による支出	△ 1,867	△ 1,160	706
株式の発行による収入	4,011	0	△ 4,011
配当金の支払額	△ 246	△ 338	△ 92
現金及び現金同等物の増減額	4,064	△ 1,772	△ 5,837
現金及び現金同等物の期首残高	4,058	8,123	4,064
現金及び現金同等物の四半期末残高	8,123	6,350	△ 1,772

四半期推移データ

(単位:百万円)

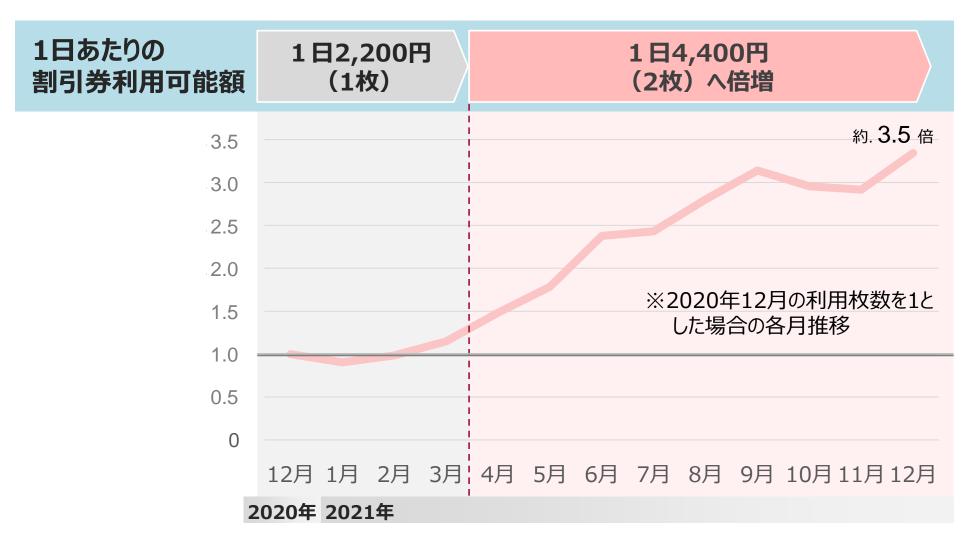
	Ī	22.12.5.12.57.115			2020 (7.40 [200]				(半位:日月日)							
				019年12月				2020年12月期						021年12月		
		1Q	2Q	3Q	4Q	年間	1Q	2Q	3Q	4Q	年間	1Q	2Q	3Q	4Q	年間
売	上高	4,765	5,291	5,638	5,852	21,548	5,985	5,189	5,661	6,209	23,045	6,309	5,878	6,046	6,514	24,749
	在宅サービス事業	839	811	848	881	3,381	866	533	655	794	2,850	829	779	854	933	3,396
	エデュケア事業	3,846	4,369	4,521	4,674	17,411	4,877	4,537	4,846	5,088	19,350	5,184	5,001	4,987	5,206	20,379
	その他事業	114	163	338	361	977	291	156	209	380	1,038	346	167	253	414	1,182
	調整	△ 35	△ 52	△ 69	△ 64	△ 221	△ 50	△ 38	△ 50	△ 53	△ 193	△ 49	△ 70	△ 48	△ 40	△ 209
売	上総利益	1,322	1,014	1,186	1,370	4,894	1,471	955	1,112	1,515	5,054	1,485	1,075	1,228	1,556	5,344
	率 (%)	(27.8)	(19.2)	(21.0)	(23.4)	(22.7)	(24.6)	(18.4)	(19.7)	(24.4)	(21.9)	(23.5)	(18.3)	(20.3)	(23.9)	(21.6)
営業利益		537	98	288	477	1,401	514	123	295	532	1,466	523	149	288	557	1,519
	率 (%)	(11.3)	(1.9)	(5.1)	(8.2)	(6.5)	(8.6)	(2.4)	(5.2)	(8.6)	(6.4)	(8.3)	(2.5)	(4.8)	(8.6)	(6.1)
	在宅サービス事業	274	231	260	251	1,017	258	133	191	249	833	245	203	219	236	905
	エデュケア事業	596	245	333	492	1,668	542	324	417	593	1,878	558	316	413	565	1,853
	その他事業	8	0	64	95	167	75	3	11	119	209	115	1	33	139	290
	調整	△ 341	△ 378	△ 370	△ 361	△ 1,451	△ 362	△ 337	△ 324	△ 430	△ 1,454	△ 396	△ 372	△ 377	△ 384	△ 1,530
経済	常利益	526	77	282	473	1,360	542	133	409	483	1,569	603	159	290	557	1,611
	率 (%)	(11.0)	(1.5)	(5.0)	(8.1)	(6.3)	(9.1)	(2.6)	(7.2)	(7.8)	(6.8)	(9.6)	(2.7)	(4.8)	(8.6)	(6.5)
純和	利益	341	54	170	334	900	337	105	279	329	1,051	371	151	178	265	966
	率 (%)	(7.2)	(1.0)	(3.0)	(5.7)	(4.2)	(5.6)	(2.0)	(4.9)	(5.3)	(4.6)	(5.9)	(2.6)	(3.0)	(4.1)	(3.9)
		1		1			3	ı						1		
在写	宅サービス事業売上高	839	811	848	881	3,381	866	533	655	794	2,850	829	779	854	933	3,396
	チャイルドケア	651	632	674	707	2,665	701	382	496	613	2,194	659	606	682	741	2,690
	シルバーケア	188	179	173	174	715	165	150	158	180	655	169	172	172	192	706

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。

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)



これまでのDXの取り組み

創業以来、ICT化・DXにおいて、 先駆的な取り組みを実施

品質とICT化が評価され、 第一回「日本サービス大賞」

受當

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5740時間)。

事業部横断で人財DBと顧客DBを構築

保育人財の採用・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。

010 「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。

「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。

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

2017

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。

2009

2007 「ポピンズシステム2007」(第二期)リリース

2005 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。

2003

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。

2011

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。

(株)ポピンズへの商号変更、エデュケア事業統合(2022/4/1付)

商号変更・ 事業統合の ねらい

- ポピンズブランドの価値最大化
- エデュケア事業ノウハウの集約・クオリティ向上
- 保育・学童の両人財の交流加速・制度融合



- *1 当社の㈱ポピンズへの商号変更は、2022年3月30日開催予定の、当社定時株主総会において承認決議されることを前提としております
- *2 2022年1月1日付で、㈱ウィッシュが、㈱保育士GO(いずれも当社の完全子会社)を吸収合併しております

新型コロナウイルス感染症対策

- 「危機管理委員会」を設置
- 安全確保を最優先に、各種感染防止対策を徹底
- 「Better Normal」を目指して、新しい形のハイブリッド保育を実践

在宅サービス事業	エデュケア事業
①「 7つ道具」の携行 ハンカチ、ティッシュ、エプロン、水筒(ペットボトル)、体温計、マスク、消毒剤	① 毎朝の検温 37.5度以上の発熱・体調不良時は出社不可
②マスク(不織布か布)の着用	②出社時の手洗い、うがい、手指消毒、マスク着用
③毎朝の検温	③施設の清掃と消毒強化
④ 自分とお客様の健康チェック	④こまめな換気 (30分に1回程度)、加湿
5 お客さまにご理解をお願いする事項 ・30分に一度のお部屋の換気	⑤取引業者への検温依頼、立ち入りの際は手洗い、消毒
・お世話中でも手洗い・うがい・アルコール消毒をさせていただくこと ・空気清浄機を作動	⑥保育園でのお子様、保護者の皆様に毎日の検温を要請
⑥会食、ジム、イベント、プライベートな旅行自粛	⑦お子様の登降園の際は、玄関での対応
	⑧お子様の入室前の消毒、手洗い、うがい、マスク着用の要請
	⑨会食、ジム、イベント、プライベートな旅行自粛

事業概要

ポピンズグループの事業展開

エデュケア事業 在宅サービス事業 その他事業 (全国327ヵ所) PIICS* 認可/認証保育所 チャイルドケア (ナニー・ベビーシッター) 国内/海外研修 学童保育/児童館 人材紹介/派遣 シルバーケア 事業所内保育所 不妊予防

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

ご家族へ心を込めた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







質でナンバーワン

規模でナンバーワン

コンセプト

「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 ポピンズ監修の質 安心安全・手軽・便利 合意ベース

ナニー/シッター 採用基準

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 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・短時間も可 基準を満たす知識・人格・経験・スキル

お客様向けサービス内容

コンシェルジュ対応 (24時間365日・100%対応) 自動マッチング

セルフサービス オンラインコーディネート

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327カ所*のエデュケア施設を展開 (2月8日時点329ヵ所)

認可保育所



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

認証保育所



東京都独自の基準に基づいて 設置された保育所

学童保育·児童館



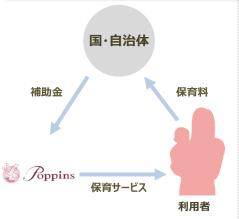
学童やその他子どもたちに対して、 授業終了後に適切な遊びや生活の 場を提供

事業所内保育所



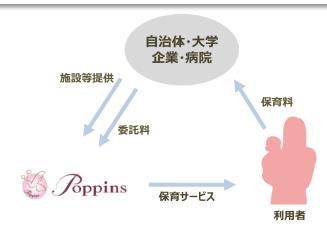
企業や大学、病院等の各機関が 運営する事業所内に従業員向けの 保育所を設置・運営

直営型(施設の多くは賃貸)





受託型(施設は委託者が保有)



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~)



調查·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)



人材派遣·紹介事業

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



ポピンズグループの特長

1

働く女性のサポート

女性のライフステージに 応じたサービスを提供

2

クオリティ

創業時からの サービスクオリティの追求と ブランドの確立 3

利益成長

高付加価値の サービス提供と拡大



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





サービスクオリティに対する高い評価

「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%

国・自治体

からの信頼

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

法人企業からの信頼

法人契約

700社以上













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

事業ハイライト

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

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

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80万人台

・ 止まらない少子化

約5.5組に1組

• 体外受精出生17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

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

企業研修外販と不妊予防ポータルサイトの機能強化



「不妊予防」に向けた取り組み

- 国内/海外の最新治療・予防知識の提供
- 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
- 予防促進の為の「チェックシート」の開発、提供
- 教育現場における予防カリュキュラム促進

企業研修外販スタート

チャット相談サービス

期間限定無料

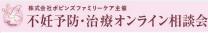
LINEチャットを利用し、いつでもどこでも専門家に質問が可能 病院で聞き逃したこと、気になっている事を相談できる窓口

クリニック検索 NEW

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



「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







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 迎えた相談会

参加者は累計250名以上

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

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

女性雇用者数動向(2011-2021) 2,800 2,700 アベノミクス 女性活躍 2,600 2,500 2,671 2,720 2,717 2,443 2,482 2,539 2,590 2,400 2,703 2,300 2,360 2,411 2,200 2.349 2,100 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021

(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リー「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)」

市場機会の拡大 介護 子育て ベビーシッター市場*1 介護市場*3 299億円 (2019年) 257億 円 **B** Poppins 8.6兆円 (2014年) 18.7兆円 (2025年) 3.0兆円 (2010年) 4.9兆円 (2020年) 保育施設等市場*2

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)*

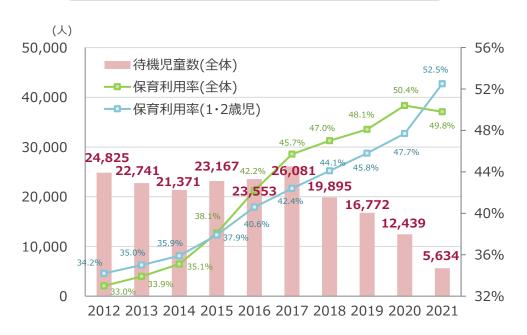
子育て業界は『質的ニーズ』へ

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



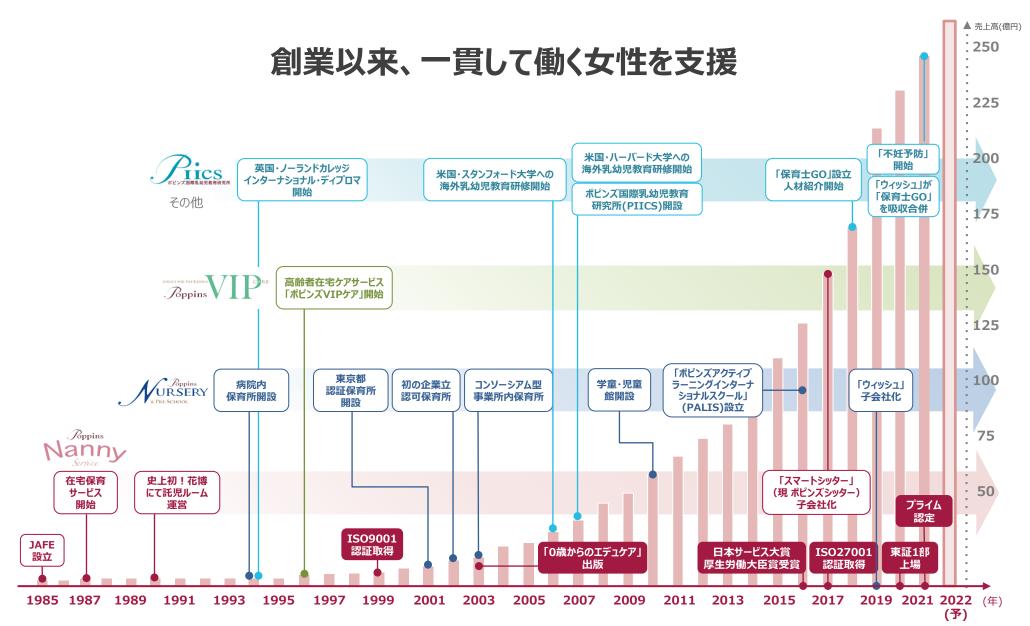
(出所) 厚労省「保育所等関連状況取りまとめ」(2021年4月1日)よりポピンズ作成 ※2021年の正式な保育利用率は厚労省から公表されていないため、 船井総合研究所による試算値を採用

保育園選びで重要だと感じた点



(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)

ポピンズグループ34年間の軌跡



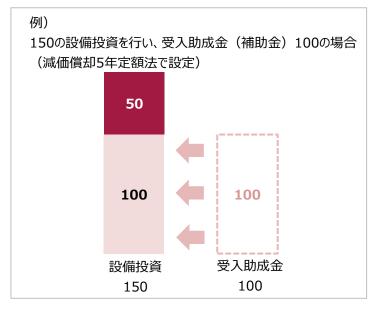
圧縮記帳について

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ごとから、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 単純化したP/Lイメージ 直接減額方式 減価償却費 △10 売上高 100 減価償却費 \triangle 10 資産 50 営業外収益 なし 営業利益 当社 90 (受入助成金) 営業外収益 経営利益 90 単純化したP/Lイメージ 積立金方式 △30 │売上高 100 減価償却費 減価償却費 \triangle 30 資産 150 営業外収益 100 営業利益 70 (受入助成金) 営業外収益 100 ※申告書で調整して課税を繰り 経常利益 170[×]

延べる



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)

注意事項

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ございません。

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

〒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/

