

**2024年度第3四半期決算説明会 Q&A要旨 (2024. 11. 8開催)**

※質問内容を事業別に分類の上、質疑応答の要旨を掲載しております

**エデュケア事業**

Q. 今回のエデュケア施設の減損損失計上による、翌期以降の減価償却費への影響について教えてください。

A. 今回の減損損失により、翌期の減価償却額が、3000万円弱ほど減少する見込みです。定額法ですので、翌々期以降についても、同程度の影響が継続します。

Q. エデュケア事業の売上高が、2Qから3Qにかけて減少している要因について教えてください。

A. 今年度は、助成金の精算、特に令和5年度人事院勧告に伴う公定価格改定による売上高増の精算のうち、主要な部分が当社2Qに行われたことにより、2Qの売上高計上額が特に大きくなっております。  
保育所に係る助成金の支給タイミングには、各自治体による精算対応の時期によって、しばしば月ブレが生じます（例えば、前自治体年度（3月以前の12カ月分）の助成金の精算が当社2Q（4～6月）に生じるなど）。

**ファミリーケア事業**

Q. ナニーサービスにおける供給コントロールの影響は、来期以降も継続するものなのでしょうか。

A. そのような想定はございません。  
ナニーサービスでは、コンシェルジュの役割が非常に重要であり、その育成は今後の業績拡大の必要条件のひとつです。この度は若手コンシェルジュの育成を優先させ、サービスの満足度を向上させるために対策をとらせていただきましたが、既に入会制限も解除しており、資料(p. 22)にも記載のとおり、10月以降、段階的に回復が進んでおります。  
今回の供給コントロールの背景は、拡大する需要に対応しつつ、安全・安心なサービスを提供し、質を保つことを両立するための判断です。今後の拡大を見込み、コンシェルジュの採用と育成を強化する過程で、新規の会員のお申し込みを、少しお待ちいただいております。

## プロフェッショナル事業

Q. プロフェッショナル事業の失注影響は来期以降も継続するのでしょうか。また中小型案件での埋め合わせは可能なのでしょうか。

A. 今回受注に至らなかった大型案件に関しては、連続で7年間、受注していた案件です。自治体によっては、同じ委託先への発注が長年続くと、委託業者を変更する判断を優先される場合があります。一方で、次年度に再受注というケースが、過去の実績にもありますので、次年度は取り返せるように、事業部として努力を積み重ねていく所存です。

また、自治体の中小型案件だけでなく、今後は介護研修・男性育休研修等、企業への研修を展開していく方針であり、引き続き、利益拡大を目指してまいります。

## 全体

Q. 中計に沿うと翌期以降、営業利益率が上がっていく見込みになっているかと思うが、一方、ベビーシッターサービスの拡大は、利益率の低下要因になるのではないかと思う。会社全体として、利益率の改善は可能なのか、教えて欲しい。

A. 会社全体として、利益率のさらなる改善は可能と考えております。ファミリーケア事業の中で、ナニーサービスと比べ、ベビーシッターサービスは相対的に利益率が低い、と説明していますが、ベビーシッターサービスも利益率が徐々に上昇してきております。限界利益率は安定しており、既に損益分岐点をかなり上回って来ている状況です。

エデュケア事業に比して、利益率の高いファミリーケア事業の構成比が拡大しますと、グループ全体として利益率が上がっていくと見込んでおります。

以上

【お問い合わせ】 株式会社ポピンズ IR室  
✉ ir@poppins.co.jp  
☎ 03-6625-2753