



株式会社ポピinz

# 2025年12月期 決算説明会資料

証券コード：7358  
2026年2月13日



# AGENDA

ミッション、SDGsへの取組み	p.03
2025年12月期 決算ハイライト	p.08
2025年12月期 4Q業績	p.15
2026年12月期 業績予想	p.28
APPENDIX	p.34



## 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



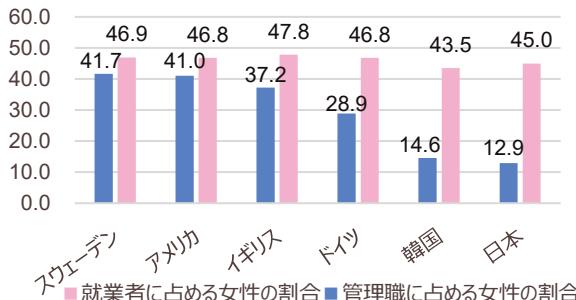
企業主導型保育所を活用し  
た病児保育対応の拡充



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 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**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



2025年4月から改正

#### 育児・介護休業法\*

育児や介護と仕事の両立を推進

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

\* 詳細は、APPENDIX P.43参照。

# システムチェンジの必要性：日本の「未来を変える」ために

## システムチェンジとは何か？

社会・環境システムの機能や構造に働きかけ、複雑な課題を根本的に解決すること。



出典：システム思考の氷山モデル「[Systems Thinking Resources THE ICEBERG MODEL](#)」([The Academy for Systems Change](#)) より引用。

ダイレクトサービス  
- 現場に直接介入する、奉仕的活動

大規模なダイレクトサービス  
- ダイレクトサービスの規模が拡大し、広範囲で展開されているもの

### システム・チェンジ

- 問題を生み出す根本的な原因に働きかけること（革新的手法の大規模展開や政策の変革、多様な主体の協働等による）。

### フレームワーク・チェンジ

- システムチェンジにより仕組みと基準が変わった後、より大きな意識と行動の変革が起きること。

顕在化した  
課題の原因  
に対処

潜在的な  
真因へ  
働きかけ

参照・出典: Ashokaの「4 levels of impact」を参考しSIIFにて作成。  
<https://www.ashoka.org/ja-jp/story/4-levels-impact>

ICMA (International Capital Market Association)

国際資本市場協会の世界会議にてメインスピーカーとして登壇

もはや「選択肢」ではない。

ジェンダーイコールは、経済成長の「前提条件」





## 『働く女性の支援』と『社会課題の解決』

### — SDGsターゲット —



**4** 質の高い教育を  
みんなに

**最高水準の  
エデュケア**



**5** ジェンダー平等を  
実現しよう

**女性の活躍推進**



**8** 働きがいも  
経済成長も

**働き方改革  
保育士の地位向上**

### 経営方針

### — ポピンズグループの取組み事例 —

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

\* 社内 女性取締役 / 女性管理職

**30.8% / 76.4%**

\* 社内 男女賃金格差

**15.2% (日本平均 21.3%)**

\* 社内 女性雇用創出

**年間 4,000 人以上**

\* 社内 業務DX化

新システム稼働：ナニーサービス 採用・稼働促進

\* 社内 両立支援

育児・介護コンサルティング 提供企業 **20** 社以上

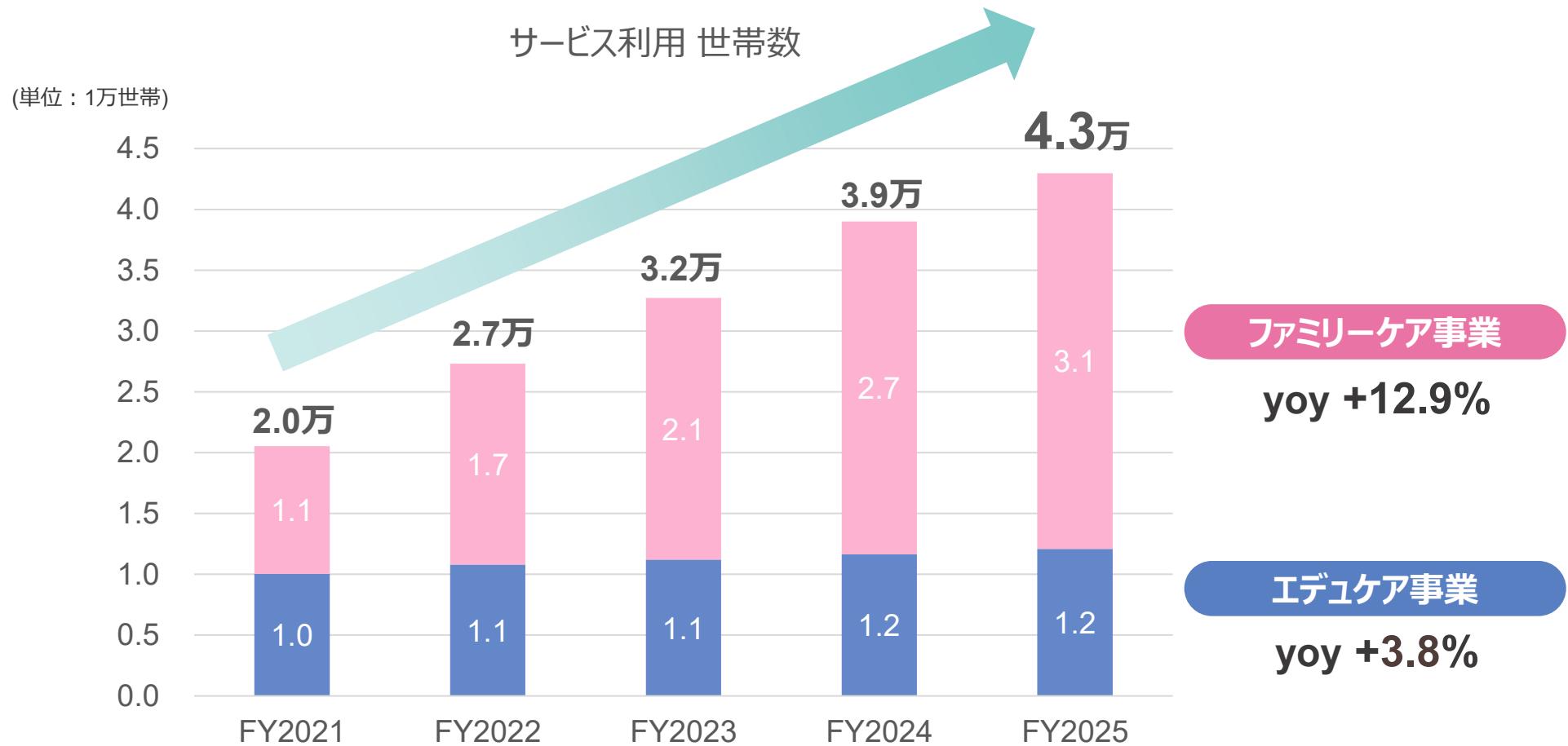
\* 社内 学習機会創出

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（子会社取締役を含む）/ 男女賃金格差：正社員 / 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

# 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）

# 2025年12月期 決算ハイライト

# 通期連結サマリー

売上高

**344.0** 億円  
(yoY +8.6%)

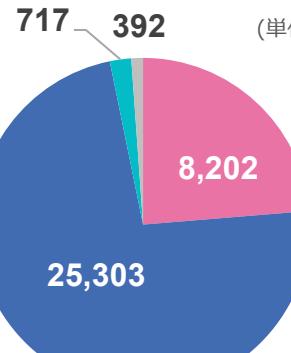
営業利益

**18.4** 億円  
(yoY +16.9%)

純利益

**11.4** 億円  
(yoY +47.1%)

売上高（セグメント別）

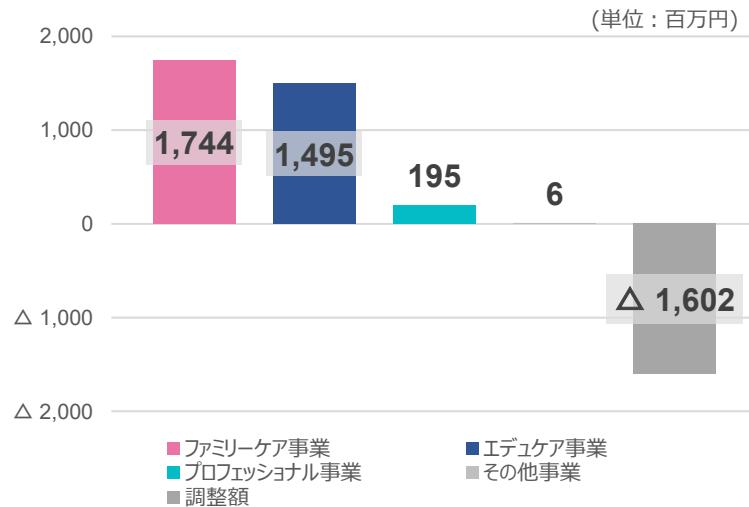


■ ファミリーケア事業  
■ プロフェッショナル事業

■ エデュケア事業  
■ その他事業

売上高 調整額 : △206

営業利益（セグメント別）



■ ファミリーケア事業  
■ プロフェッショナル事業  
■ エデュケア事業  
■ その他事業  
■ 調整額

# 通期連結業績

## 過去最高益を更新

売上高 : 順調に推移

売上総利益 : 高利益率のファミリーケア事業の構成比が上昇、成長率が売上高を上回った

販管費 : + ) ナニー・シルバーケアのコンシェルジュ等や、各事業およびグループ管理・企画体制の強化  
事業成長に伴う準変動費\*

(単位:百万円)

	2024年12月期		2025年12月期		前期比	
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減	増減率(%)
売上高	31,690	100.0	34,409	100.0	2,719	+8.6
売上原価	25,106	79.2	26,921	78.2	1,814	+7.2
売上総利益	6,583	20.8	7,488	21.8	904	+13.7
販売一般管理費	5,009	15.8	5,647	16.4	638	+12.7
営業利益	1,574	5.0	1,840	5.3	266	+16.9
経常利益	1,594	5.0	1,812	5.3	218	+13.7
親会社株主に帰属する当期純利益**	776	2.5	1,142	3.3	365	+47.1

\* 主に、ベビー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（エデュケア事業に関わるもの）など

\*\* 保育施設に係る減損損失56百万円（前期371百万円）を計上

# 通期セグメント別業績

- ・ファミリーケア : 売上・利益ともに高い成長率
- ・エデュケア : +) 学童好調 -) 人財不足による減益 採用・離職抑制の強化でマイナス影響を軽減  
人勧改定に伴う処遇改善費用の計上時期を見直し\*
- ・プロフェッショナル : 大型2案件の再獲得を含め、年間受注・研修実施とともに好調

(単位：百万円)

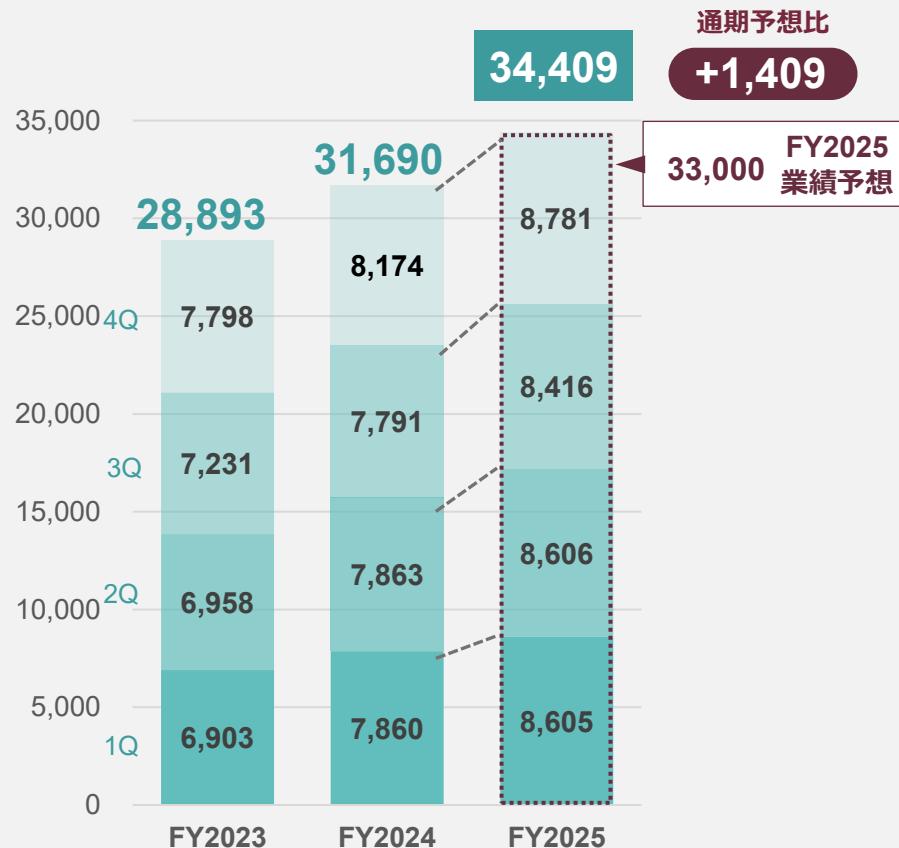
	セグメントの名称	2024年12月期		2025年12月期		前期比	
		実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減	増減率(%)
売上高	ファミリーケア事業	6,729	21.1	8,202	23.7	1,472	+21.9
	エデュケア事業	24,004	75.4	25,303	73.1	1,299	+5.4
	プロフェッショナル事業	628	2.0	717	2.1	88	+14.1
	その他事業	474	1.5	392	1.1	△81	△17.2
	調整額	△146	-	△206	-	△60	-
	合計	31,690	-	34,409	-	2,719	+8.6
営業利益	ファミリーケア事業	1,360	44.7	1,744	50.7	384	+28.2
	エデュケア事業	1,567	51.5	1,495	43.4	△71	△4.6
	プロフェッショナル事業	112	3.7	195	5.7	83	+74.6
	その他事業	2	0.1	6	0.2	4	+197.2
	調整額	△1,468	-	△1,602	-	△133	-
	合計	1,574	-	1,840	-	266	+16.9

\* 人事院勧告に伴う公定価格改定に伴う処遇改善費用の計上時期の見直しの詳細については、P.13参照。

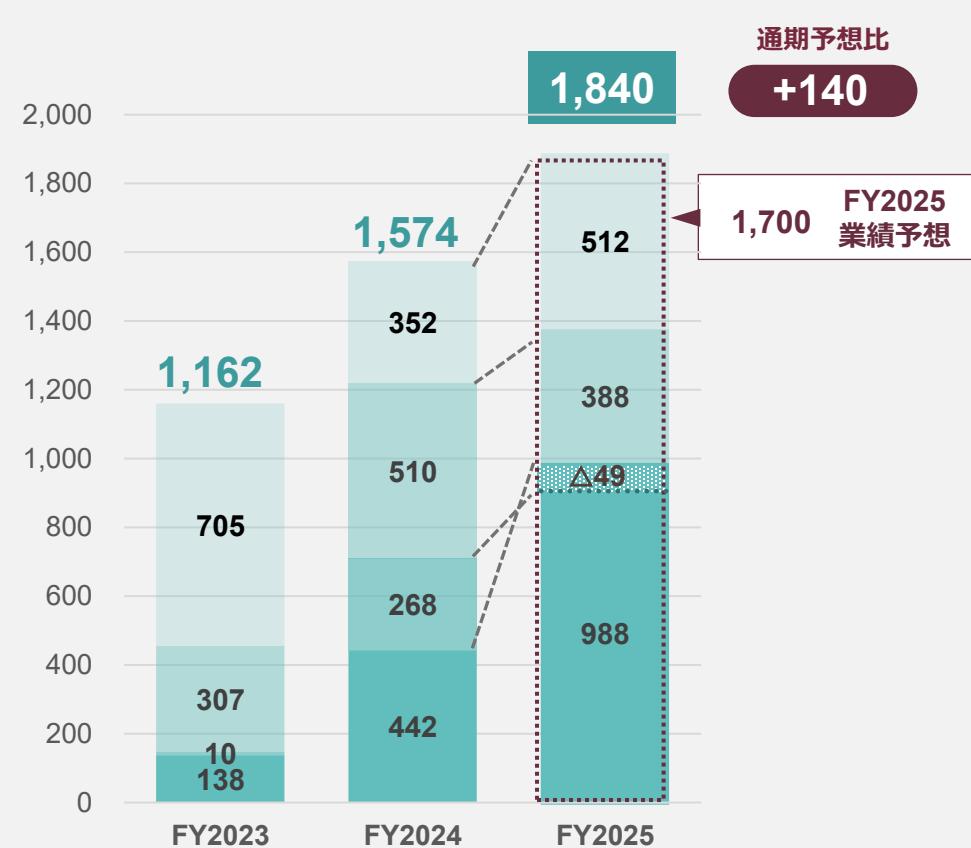
# 通期実績と業績予想との比較

- 当初業績予想(2月14日発表)を超過： 売上高 +14.0億円、営業利益 +1.4億円

## 売上高



## 営業利益



(単位：百万円)

## 通期実績と業績予想の主な差異要因

### + ) ファミリーケア事業の好調推移

ベビーシッターサービス、シルバーケアサービスにおける過達

### - ) エデュケア事業における人財不足による減益

4月に向けて、採用・退職抑制は順調

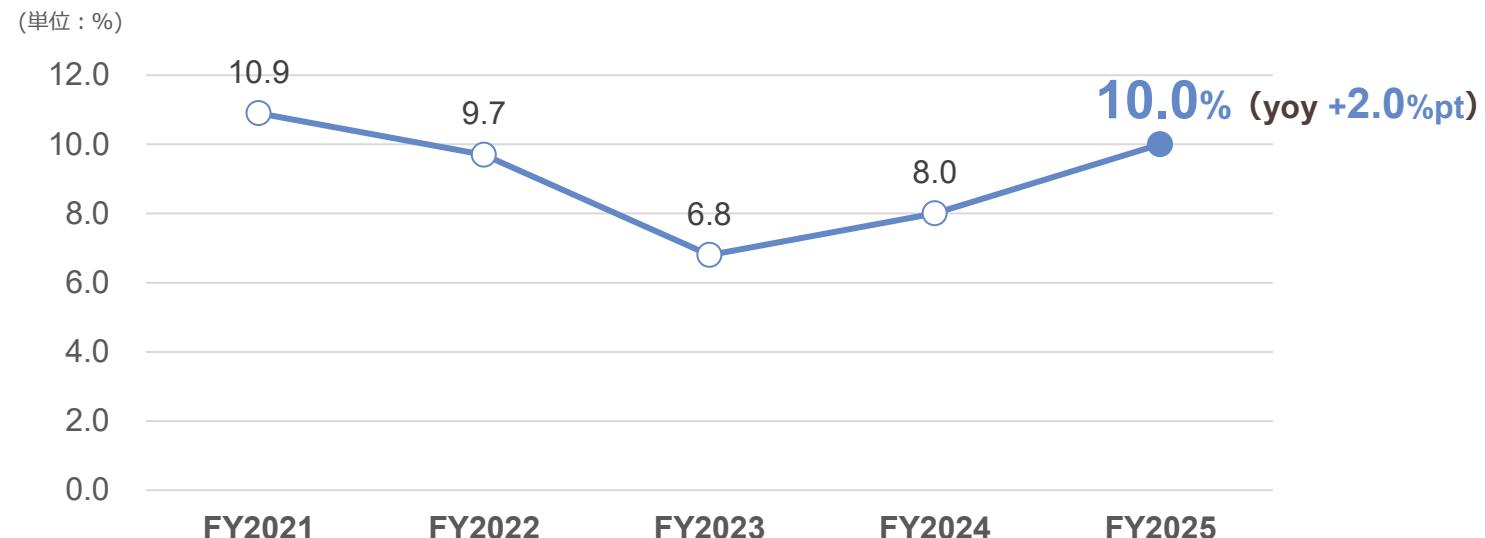
### - ) 人勧改定に伴う処遇改善費用の計上時期見直し

令和7年度人事院勧告に伴う公定価格改定 (+5.3%) のFY2025相当  
(2025年4月～12月の9ヶ月分) に対応する処遇改善費用を計上

# ROIC経年推移

2030年目標(12%)に向けて順調に改善

## 全社ROICの推移



### 事業別ROIC

	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
ファミリーケア事業	59.7%	52.9%	54.2%	55.6%	62.0%
エデュケア事業	13.4%	8.7%	5.1%	7.1%	5.7%
プロフェッショナル事業	35.2%	18.6%	15.3%	7.4%	14.5%

# 2025年12月期 4Q業績

	1,822	12,349,000
EJK	3,600	238,681,000
HPL	1,062	85,678,000
KEE	485	8,369,000
NAH	8,559	189,301,000
QOP	6,602	102,698,000
TIK	890	24,697,000
WIG	6,290	76,002,000
AHD	2,438	57,610,000

# FY2025 4Q 連結業績

## 順調に利益計上

売上高 : 順調に推移

売上総利益 : +) ファミリーケア事業の好調推移、エデュケア事業での前期比改善

販管費 : +) ナニー・シルバーケアのコンシェルジュ等や、各事業およびグループ管理・企画体制の強化  
事業成長に伴う準変動費\*

	2024年第4四半期		2025年第4四半期		(単位:百万円)	
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減	増減率(%)
売上高	8,174	100.0	8,781	100.0	606	+7.4
売上原価	6,525	79.8	6,785	77.3	259	+4.0
売上総利益	1,648	20.2	1,995	22.7	346	+21.0
販売一般管理費	1,296	15.9	1,482	16.9	186	+14.4
営業利益	352	4.3	512	5.8	159	+45.3
経常利益	353	4.3	505	5.8	152	+43.1
親会社株主に帰属する 四半期純利益 **	226	2.8	288	3.3	62	+27.5

\* 主に、ベビー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（エデュケア事業に関わるもの）など

\*\*保育施設に係る減損損失56百万円を計上

# FY2025 4Q セグメント別業績

- ・ ファミリーケア : 売上・利益ともに高い成長率
- ・ エデュケア : -) 一時的な人財不足：採用・離職抑制の強化でマイナス影響を軽減（4月改善に向け順調）  
人勧改定に伴う処遇改善費用の計上時期を見直し  
+) 学童好調 加えて2024年4Qの投資前倒し（PC更新等）が前年比較に影響
- ・ プロフェッショナル : 研修実施時期の早期化（売上・利益共に3Q前倒し）の影響\* 下半期としては好調推移

(単位：百万円)

	セグメントの名称	2024年第4四半期		2025年第4四半期		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	1,821	22.2	2,263	25.6	441	+24.3
	エデュケア事業	5,966	72.6	6,208	70.1	241	+4.1
	プロフェッショナル事業	311	3.8	283	3.2	△27	△8.9
	その他事業	116	1.4	94	1.1	△21	△18.8
	調整額	△40	-	△68	-	△27	-
	合計	8,174	-	8,781	-	606	+7.4
営業利益	ファミリーケア事業	347	47.9	456	49.8	109	+31.5
	エデュケア事業	225	31.1	330	36.0	104	+46.5
	プロフェッショナル事業	149	20.7	129	14.1	△20	△13.6
	その他事業	2	0.4	1	0.1	△1	△61.0
	調整額	△372	-	△405	-	△32	-
	合計	352	-	512	-	159	+45.3

\*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、例年比で前倒しとなる傾向

- ベビーシッターの採用強化策が引き続き奏功、シルバーケアも好調に推移
- 営業利益率：前年同期比 +1.1%pt改善  
価格改定（ベビーシッター4月～、シルバーケア6月～）等が寄与

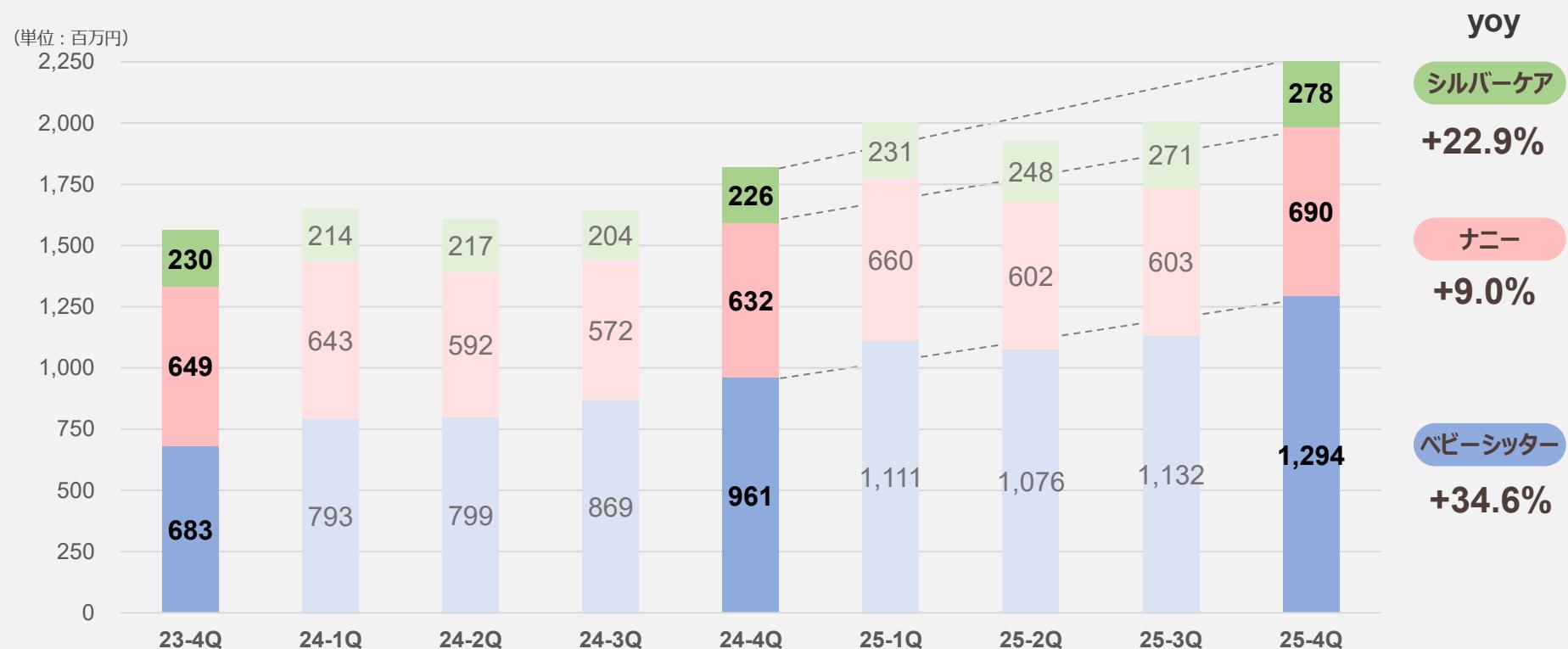


売上高yoy	+34.1%	+24.9%	+16.5%	<b>+24.3%</b>
営業利益yoy	+20.5%	+22.6%	△0.8%	<b>+31.5%</b>
営業利益率	22.8%	22.4%	19.1%	<b>20.2%</b>

※FY25 1Qから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の報告セグメントを変更しており、FY24 1Qより組み替えた数値で表示しています。

## ベビーシッターのけん引に加え、シルバーケアが成長軌道に

- ・ ベビーシッター : オンラインマッチング型で規模No.1 好調に推移
- ・ ナニー : ナニープレミアムは質でNo.1 順調に成長
- ・ シルバーケア : 年間売上高10億円達成 価格改定・新規会員獲得が奏功 好調に推移



※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.35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。

### 外部環境

#### ナニーサービス

質でNo.1

#### 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

**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 5市・23区・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

**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**

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

### ポピングの施策・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**

# 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）



## 「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

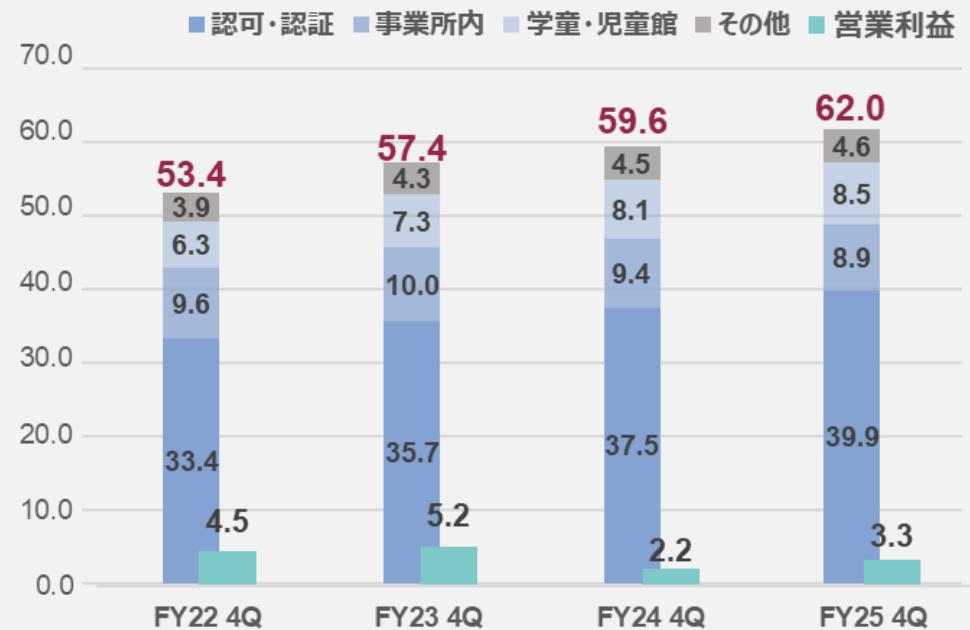
- ベビーシッター、家事支援サービスの税額控除
- 事業所内保育所を病児保育対応型へ転換促進
- 「小1の壁」対策：学童職員の待遇改善
- 「未来の保育拠点」構想：多様な専門家が連携

\* 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



- ) 一時的な人財不足：採用・離職抑制の強化でマイナス影響を軽減（4月改善に向け順調）  
人勧改定に伴う処遇改善費用の計上時期を見直し
- + ) 学童好調 2024年4Qの投資前倒し（PC更新等）が前年比較に影響

(単位：億円)



売上高yoY	+2.4%
営業利益yoY	△19.7%
営業利益率	8.5%

### 2年目施設が大きくプラス貢献 人財不足の解消に向け採用費を積極投下

- 既存園 : 学童好調 認可・認証・事業所内は人財不足の4月解消に向けて採用・配置最適化を推進
- 新規 : 初年度マイナス影響は前期比で1/3程度に軽減 FY2026に収益貢献
- 本部費用 : 控除対象外消費税等、ポピングプラス等の体制拡充、本支社処遇改善が影響
- 処遇改善 : FY2024(4Q)時の調整と併せ、処遇改善の計上時期変更が影響

新規開園数	2024年	2025年	2026年 (予定)
直営型	5	3	3*
委託型等	6	3	8
(うち学童・児童館)	(5)	(3)	(8)

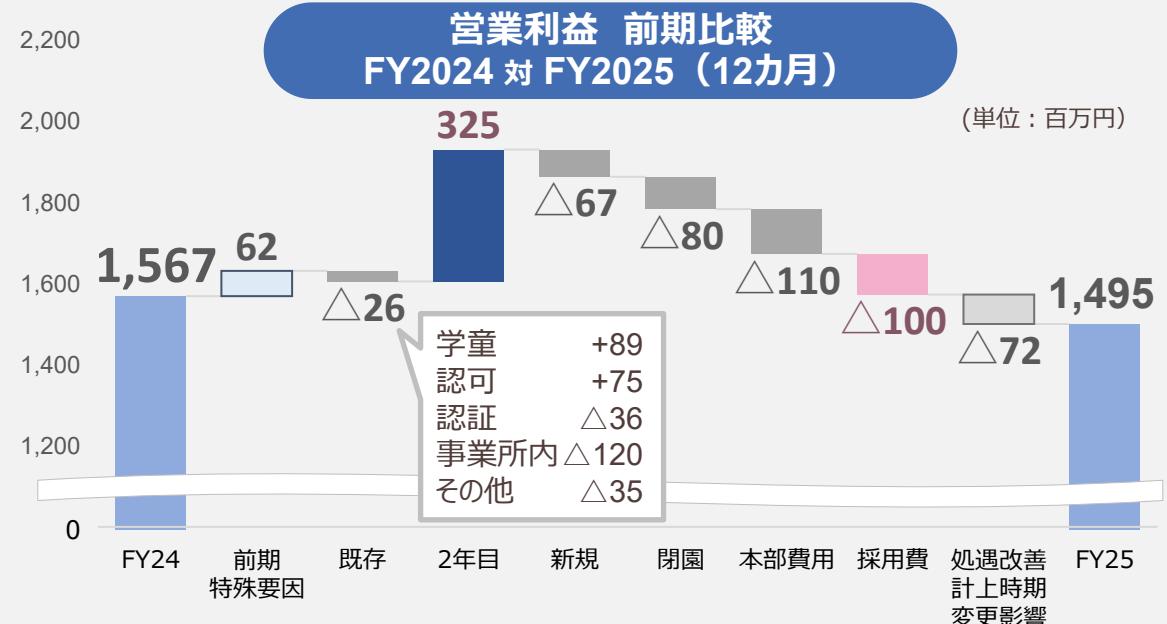
閉園数	2024年	2025年	2026年 (予定)
直営型	4	1	1**
委託型等	5	18	9
(うち学童・児童館)	(1)	(9)	(5)

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

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。

\* 認証の運営再開1を含む \*\* 小規模認可1を含む



注) 本部費用 : 控除対象外消費税の増加(△46)を含む 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

前期特殊要因 : 前期影響（資産除去債務履行差額+37、PC一括購入等の影響 △100）の剥落

### 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

人財需給のひつ迫  
働きやすさ重視の売り手市場

### 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)

### 高利益率の ポピングスプラス 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

### 外部環境

### ポピングスの施策・方針

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

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)

#### 認可保育所

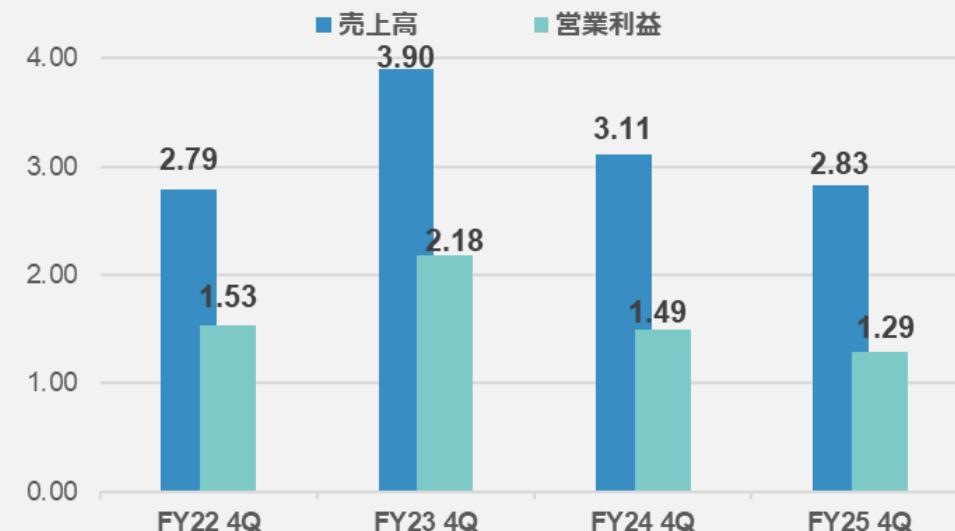
付加的サービスの展開可能  
自治体徐々に拡大

#### 学童

先進自治体における付加的  
サービスの拡充

- 年間受注： 大型2案件の再獲得を含め、好調に推移
- 研修実施： 3Qより本格化 オンデマンド比率上昇で実施時期が早期化\*
- 利益計上： 売上計上が早期化 例年の4Q偏重から3Q・4Q平準化

(単位：億円)



売上高yoy	△0.7%	+39.5%	△20.2%	△8.9%
営業利益yoy	+2.1%	+42.0%	△31.3%	△13.6%
営業利益率	54.9%	55.9%	48.1%	45.6%

\*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、例年比で前倒しとなる傾向

国・自治体

民間

### 外部環境

### ポピングの施策・方針

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

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

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

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、ポピング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。

# 2026年12月期 業績予想

	1,822	12,349,000
EJK	3,600	238,681,000
HPL	1,062	85,678,000
KEE	485	8,369,000
NAH	8,559	189,301,000
QOP	6,602	102,698,000
TIK	890	24,697,000
WIG	6,290	76,002,000
AHD	2,438	57,610,000

# 2026年度 業績予想

「中期経営計画2030」（2030年度 営業利益 30億円以上）達成に向け、  
2025年度は、DX投資やポートフォリオ管理等の先行投資を完遂

	2025年12月期		2026年12月期		対前期 増減	(単位：百万円) 対前期比(%)
	実績	構成比(%)	予想	構成比(%)		
売上高	34,409	100.0	36,700	100.0	2,290	+6.7
営業利益	1,840	5.3	1,920	5.2	79	+4.3
経常利益	1,812	5.3	1,880	5.1	67	+3.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,142	3.3	1,200	3.3	57	+5.0

# 2026年度 業績予想

## ファミリーケア

ベビーシッター：顧客・働き手の自然流入増が継続、第3の採用拠点開設、品質管理・リスク管理の継続強化

ナニー・シルバーケア：営業管理体制の高度化とDX活用による採用・稼働促進を通じ、サービス供給力を一段と強固に  
エデュケア

(+) 人財不足解消に伴う改善、委託型施設の開園、直営型施設の2年目增收、ポピinzプラス拡充

(-) 採用強化に伴う採用費増加、黒字施設の閉園（委託元事情など）

## プロフェッショナル

自治体保育研修の高シェアを維持、収益源の多角化：学童領域での研修受注、民需開拓の強化

なお、令和7年度人事院勧告に伴う公定価格改定 (+5.3%) の影響は、助成金収入増・人件費増とともに現時点で未考慮

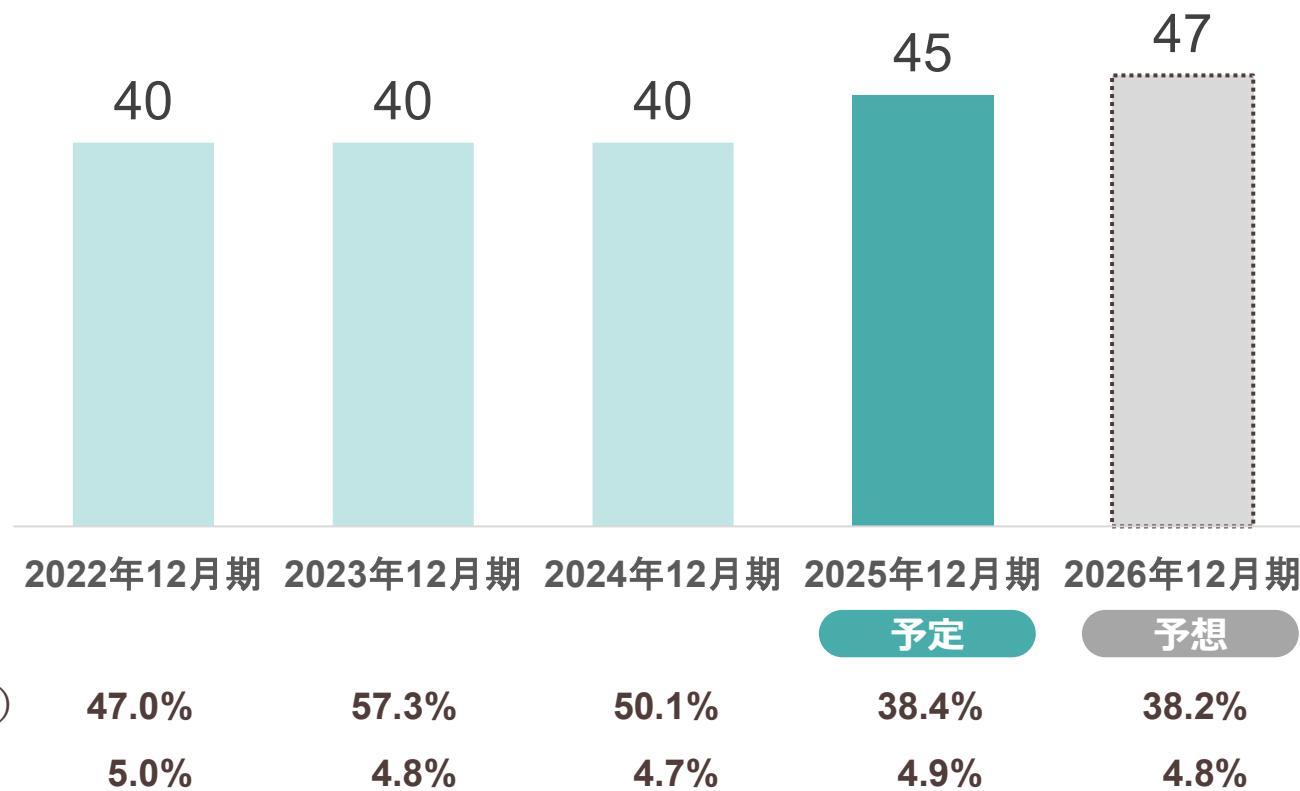
成長率 (%)	ファミリーケア事業	エデュケア事業	プロフェッショナル事業
売上高	<b>10%台半ば</b>	<b>ひと桁半ば</b>	<b>ひと桁前半</b>
営業利益	<b>10%台前半</b>	<b>ひと桁後半</b>	<b>ひと桁前半</b>

※ エデュケア施設の開設11（認可2、認証（再開）1、学童・児童館8）、ポートフォリオ管理適正化の観点からの能動的なクローズを含む閉園 10（小規模認可1、事業所内3、学童・児童館5、その他1）

# 配当予想

- 2025年12月期：一株45円（当初予想比+5円増配）
- 2026年12月期：一株47円（+2円増配）

(単位：円)



※2025年12期末配当は、2026年2月25日の当社取締役会にて決議する予定です（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）



# 飛躍へ ポピングス第2創業期



働く女性  
の  
支援

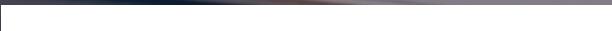
女性活躍推進  
少子化対策  
社会インフラと既成概念の変革  
創業から38年間

\* こども家庭庁ベビーシッター割引券、東京都ベビーシッター利用支援事業



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				
	1Q	2Q	3Q	4Q	年間	1Q	2Q	3Q	4Q	年間	1Q	2Q	3Q	4Q	年間
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
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
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
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
その他事業	115	122	125	120	484	116	117	123	116	474	106	90	101	94	392
調整額	△ 39	△ 38	△ 38	△ 21	△ 138	△ 16	△ 35	△ 53	△ 40	△ 146	△ 25	△ 51	△ 61	△ 68	△ 206
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
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)
営業利益	138	10	307	705	1,162	442	268	510	352	1,574	988	△ 49	388	512	1,840
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)
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
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
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
その他事業	△ 9	△ 1	△ 1	△ 7	△ 20	△ 6	△ 1	6	2	2	△ 2	3	4	1	6
調整額	△ 403	△ 394	△ 409	△ 378	△ 1,584	△ 364	△ 365	△ 365	△ 372	△ 1,468	△ 376	△ 414	△ 405	△ 405	△ 1,602
経常利益	138	19	303	839	1,301	436	307	497	353	1,594	976	△ 57	388	505	1,812
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)
純利益	95	0	185	397	677	268	198	83	226	776	632	△ 26	247	288	1,142
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)
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
ナニー事業 (内プレミアム)	598	541	595	649	2,384	643	592	572	632	2,441	660	602	603	690	2,556
(内法人契約)	196	213	232	254	896	247	247	242	246	984	246	237	259	275	1,019
(内自治体契約)	85	95	92	93	366	86	99	87	89	362	81	81	74	76	315
シッター事業	205	113	137	185	641	217	143	133	193	688	235	173	153	229	791
チャイルドケア合計 (内主力サービス) ※	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
シルバーケア	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

※ 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

# 2025年度 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2024年 12月期末	2025年 12月期末	増減
<b>流動資産</b>	<b>12,515</b>	<b>12,106</b>	<b>△ 409</b>
現金及び預金	8,373	7,606	△ 767
売掛金	3,571	3,889	317
<b>固定資産</b>	<b>4,199</b>	<b>4,394</b>	<b>195</b>
有形固定資産	1,682	1,759	77
無形固定資産	170	152	△ 17
投資その他の資産	2,346	2,481	135
<b>資産合計</b>	<b>16,714</b>	<b>16,500</b>	<b>△ 214</b>
<b>流動負債</b>	<b>5,467</b>	<b>5,125</b>	<b>△ 341</b>
短期借入金	1,200	600	△ 600
1年内返済長期借入金	945	658	△ 287
未払金	1,614	2,099	484
<b>固定負債</b>	<b>2,740</b>	<b>2,113</b>	<b>△ 626</b>
長期借入金	1,835	1,177	△ 658
資産除去債務	764	800	36
<b>負債合計</b>	<b>8,208</b>	<b>7,239</b>	<b>△ 968</b>
<b>純資産</b>	<b>8,506</b>	<b>9,261</b>	<b>754</b>
<b>負債及び純資産</b>	<b>16,714</b>	<b>16,500</b>	<b>△ 214</b>

✓ バランスシートのスリム化：ファミリーケア事業の成長により創出されたキャッシュと、グループ資金管理の更なる効率化を原資に有利子負債を圧縮

✓ 令和7年度人事院勧告に伴う公定価格改定のFY2025相当に対応する処遇改善費用の計上が一部影響

✓ 自己資本比率：**56.1%**（2025年12月期末）

# 2025年度 連結キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	2024年12月期	2025年12月期	増減
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>1,840</b>	<b>1,535</b>	<b>△ 305</b>
税金等調整前当期純利益	1,222	1,760	537
減価償却費	266	244	△ 21
のれん償却額	5	-	△ 5
減損損失	371	56	△ 315
売上債権の増減額	△ 63	△ 317	△ 254
法人税等の支払額	△ 410	△ 610	△ 199
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>598</b>	<b>△ 366</b>	<b>△ 965</b>
有形固定資産の取得による支出	△ 660	△ 653	7
助成金の受取額	1,317	403	△ 913
無形固定資産の取得による支出	△ 16	△ 67	△ 51
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>933</b>	<b>△ 1,935</b>	<b>△ 2,868</b>
短期借入金の純増減額	600	△ 600	△ 1,200
長期借入れによる収入	1,600	-	△ 1,600
長期借入金の返済による支出	△ 875	△ 945	△ 69
配当金の支払額	△ 389	△ 389	0
<b>現金及び現金同等物の増減額</b>	<b>3,372</b>	<b>△ 767</b>	<b>△ 4,139</b>
<b>現金及び現金同等物の期首残高</b>	<b>5,000</b>	<b>8,373</b>	<b>3,372</b>
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>8,373</b>	<b>7,606</b>	<b>△ 767</b>

# 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



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

- 需要拡大に対応するため、既存シッターの稼働促進に加えて新規採用を推進

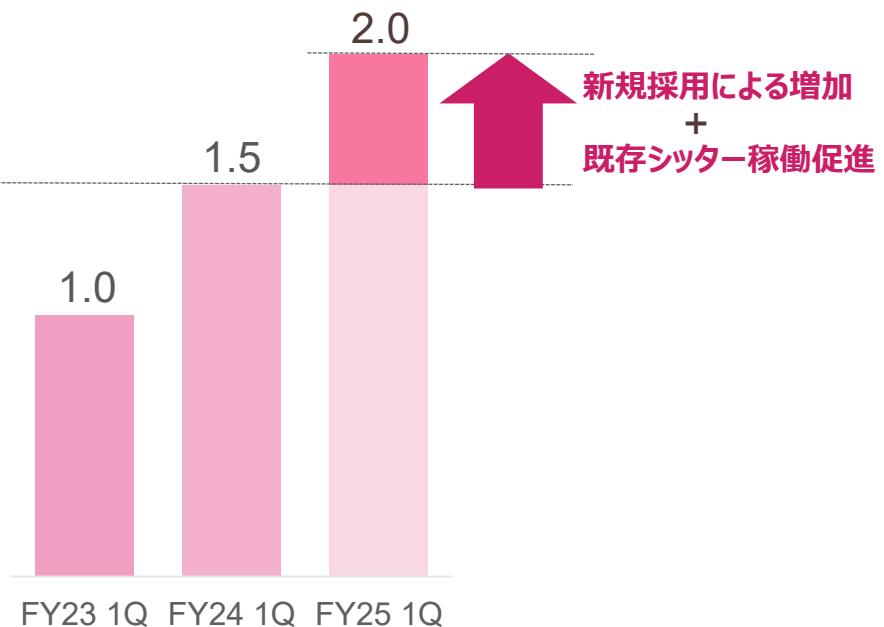
### アクティブユーザー数の推移

ユーザー数が引き続き急速に伸長\*



### シッター稼働時間

既存シッターの稼働促進に加え  
新規シッターの開拓を継続\*\*



\* FY23 1Qのユーザー数を1とした際の各年のユーザー数を示す指数（概算）

\*\* FY23 1Qのシッター稼働数・稼働時間数を1とした際の、FY25 1Qのシッターの稼働増加の内訳を示す指数（概算）

# 待機児童から待機学童の時代へ 大阪エリア拡充中

## ポピングス初の取組み：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

公立小学校放課後こどもクラブ

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～\*

公立小学校放課後こどもクラブ

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予定

\*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

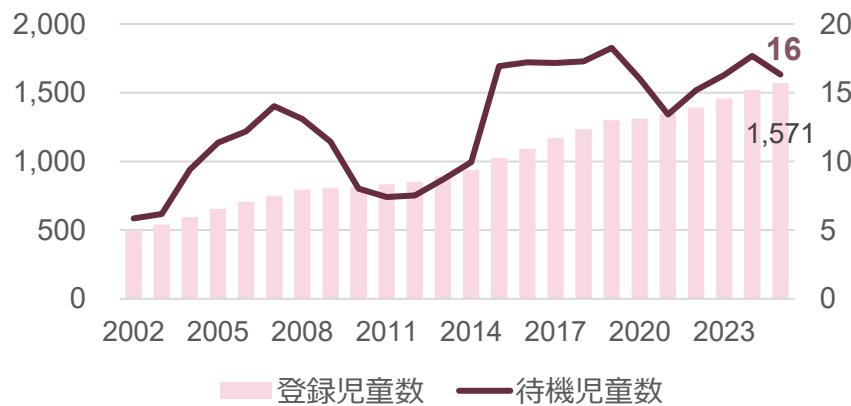
開設：2023年4月～

小中一貫校放課後こどもクラブ



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)



出所：こども家庭庁 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）

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

### 認可保育所（2施設）



ポピングスナーサリースクールそら 高輪ゲートウェイ駅前

※詳細は、P.46参照。



ポピングスナーサリースクール 神崎川

### 学童・児童館（3施設）

- 豊明市中央小学校放課後こども教室
- 中央区プレディプラス中央小
- 都内私立小学校内学童

### 自治体委託の認可化（1施設）

- 市が洞保育園

### 認可保育所

**88**  
施設\*

開設 2施設  
自治体委託の  
認可化 1施設

### 事業所内保育所

**69**  
施設

閉園 6施設

### その他

**45**  
施設

閉園 3施設

### 認証保育所

**29**  
施設

閉園 1施設  
(耐震工事のため  
の一時休園)

### 学童・児童館

**94**  
施設

開設 3施設  
閉園 9施設

### 形態別施設数推移

	2021年 12月末	2022年 12月末	2023年 12月末	2024年 12月末	2025年 12月末
認可保育所	62	67	71	76	<b>79</b>
小規模認可保育所	7	7	7	7	<b>7</b>
認定こども園	1	1	2	2	<b>2</b>
認証保育所	36	35	34	30	<b>29</b>
事業所内保育所	86	84	79	75	<b>69</b>
(うち企業主導型)	<b>46</b>	<b>43</b>	<b>40</b>	<b>39</b>	<b>37</b>
学童・児童館	87	91	96	100	<b>94</b>
ALS/PALIS等	3	4	4	4	<b>4</b>
交流館	4	4	5	5	<b>4</b>
その他	41	38	38	39	<b>37</b>
合計	327	331	336	338	<b>325</b>

\* 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。

# 2025年4月1日：育児・介護休業法 改正ポイント

## 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ない休暇取得の容認

「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

出典：厚生労働省 都道府県労働局雇用環境・均等部（室）

# 規制突破：付加的サービスが解禁

## 認可保育所において付加的サービスが実施可能に

2024年12月25日公表 「規制改革推進に関する中間答申」により方向性が明示

- 全国で原則実施可能とするため、こども家庭庁から自治体へ通知
- 保護者による選択制、体操等\*の幅広いプログラムを認める
- 保護者と事業者間の直接契約の場合、自治体との協議が不要に

\*体操等：体操、体育、スポーツ、ダンス、音楽、絵画、造形、英語、文字等（以下「体操等」）の付加的サービス

2024年10月11日 こども家庭庁に「保育の未来を創る会」を通じて提言\*

内閣府規制改革推進会議\*にて  
第2回健康・医療・介護ワーキング・グループ



<https://www.youtube.com/live/Ebr4hfEB3AE>

### 提言のポイント

- お子様の個性に寄り添い、選択肢を広げる機会を提供
- 保護者の仕事と育児の両立支援
- 格差保育是正へ貢献

「保育の未来を創る会」  
参加企業6社

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

ポピinzへの影響

高利益率のポピinzプラス拡大へ

## 午睡センサーを認証保育園 全29施設に導入 見守りのDX：保育者的心のゆとりと「保育の質」向上へ



ポピングでは…

- ・お昼寝時5分おきにチェック
- ・保育者がお子様の状態を目視、触察で確認
- ・手書きで保育者間に共有

センサー導入により

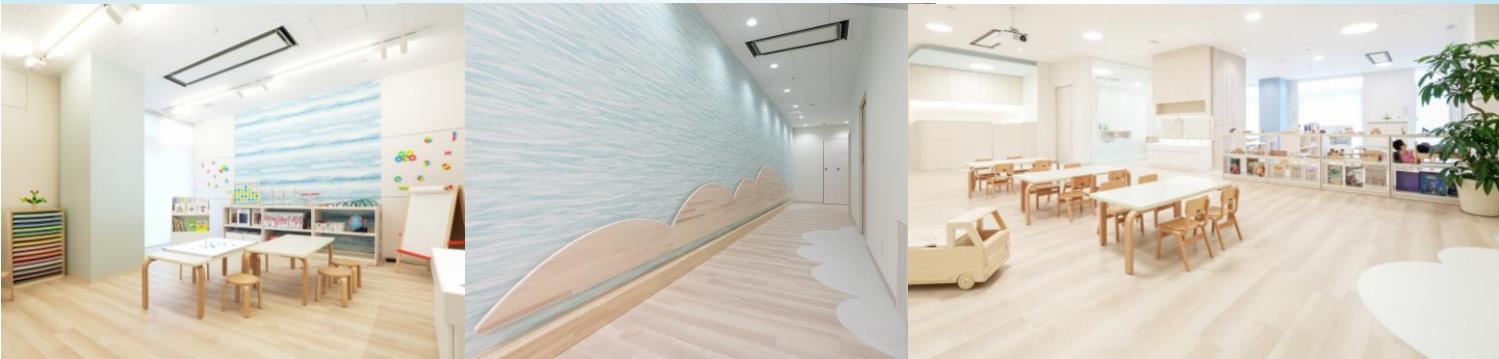
- ・安全安心の見守り体制がテクノロジーにより強化・ヒューマンエラーを排除
- ・保育者の負担軽減
  - ・記録業務や情報共有の負担軽減
  - ・情報の属人化解消
  - ・保育者間の午睡チェック基準のばらつき改善

# 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。

2025年4月

## ポピinz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「未来を象徴」
- のびのびと過ごせるピアツツアや、  
キッチン隣接のランチホールでは  
食育もできる広々空間

NEW

2026年4月

## (仮称)ポピinzナーサリースクール 高輪ゲートウェイII



## 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「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

# HARUMI FLAG 2園 2025年4月入園状況

2024年4月開園

## HARUMI FLAG

子ども・地域・街がともに育ち・輝く 新時代のナーサリースクール

### 満員御礼\*

ポピンズナーサリースクール HARUMI FLAG PORT VILLAGE **184名**

ポピンズナーサリースクール ららテラス HARUMI FLAG **143名**



ららテラス HARUMI FLAG



HARUMI FLAG PORT VILLAGE



ららテラス HARUMI FLAG

※定員（2025年4月～）：ポピンズナーサリースクール HARUMI FLAG PORT VILLAGE 利用定員 184名（認可定員\*\* 204名）

ポピンズナーサリースクール ららテラス HARUMI FLAG 利用定員 143名（認可定員\*\* 153名）

\* ポピンズナーサリースクール HARUMI FLAG PORT VILLAGEは2025年6月より、ポピンズナーサリースクール ららテラス HARUMI FLAGは2025年4月より満員となっております。

\*\*「認可定員」とは、都道府県（東京都）が認可する一施設あたりの定員。それを元に基礎自治体（中央区）が、年度毎に増加する「利用定員」を定める。

# TOPICS : PALIS「ケンブリッジ幼児教育認定校」へ

NEW

## 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



Poppins  
ACTIVE LEARNING  
INTERNATIONAL SCHOOL

# 注意事項

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ひいたします。

# 株式会社 ポピinz

(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/>

