



2025年6月13日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 P O P E R
代 表 者 名 代 表 取 締 役 栗 原 慎 吾
(コード：5134 東証グロース)
問 合 せ 先 取 締 役 C F O 姚 志 鵬
(TEL. 03-6265-0951)

2025年10月期 第2四半期（中間期）決算説明会 質疑応答要旨の公開のお知らせ

当社は、2025年6月12日、オンラインツールを用いたライブ配信にて、投資家・アナリスト向けに2025年10月期 第2四半期（中間期）決算説明会を開催いたしました。投資家の皆様にタイムリーに情報を開示するべく、質疑応答要旨を本リリースにテキストにて公開いたします。なお、本資料の記載内容は、第2四半期（中間期）決算説明会での質疑応答をそのまま書き起こしたのではなく、ご理解いただきやすいように一部加筆修正を行っております。あらかじめご了承ください。

【2025年10月期 第2四半期（中間期）決算 ご参考資料】

▼▼第2四半期（中間期）決算短信はこちらからご確認いただけます▼▼

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/5134/tdnet/2637868/00.pdf>

▼▼第2四半期（中間期）決算説明資料はこちらからご確認いただけます▼▼

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/5134/tdnet/2637871/00.pdf>

▼▼繰延税金資産（法人税等調整額）の計上及び2025年10月期 通期業績予想の上方修正に関するお知らせはこちらからご確認いただけます▼▼

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/5134/tdnet/2637870/00.pdf>

概要

【企業名】	株式会社 P O P E R
【証券コード】	5134（東京証券取引所グロース市場）
【イベント名】	2025年10月期 第2四半期（中間期）決算説明会＜機関投資家及びアナリスト向け＞
【決算期】	2025年10月期（第11期）
【開催日時】	2025年6月12日（木）16:00～16:45
【登壇者】	2名 代表取締役 栗原 慎吾 取締役CFO 姚 志鵬

【質疑応答要旨】

Q 1：第2四半期時点の「有料契約企業数」1,806社について、顧客規模別の内訳を教えてください。また、今後どの顧客領域に重点を置いてシェア拡大を進めていく方針でしょうか。

A 1：第2四半期時点の「有料契約企業数」1,806社の顧客規模別の内訳につきましては、詳細を「第2四半期（中間期）決算短信」に記載しておりますので、そちらをご参照ください。

今後の注力領域については、当社が提供する主要サービスである「ComiruERP」と「ComiruPay」の特性に応じて、両軸でのシェア拡大を進めてまいります。「ComiruERP」は、主に中堅から大手の学習塾を対象としており、業務全体の効率化や経営支援を通じて、顧客の生産性向上と経営判断の高度化に貢献する高付加価値なプロダクトです。一方、「ComiruPay」は、個人塾や習い事教室など、より小規模な事業者を中心に導入が進んでおり、保護者との決済コミュニケーションを円滑にすることで、顧客満足度や継続率の向上、ひいてはLTV（顧客生涯価値）の最大化に寄与しています。

社内の組織体制も、これらの異なる顧客層に対応する形で専門性を持って分化しており、それぞれの市場特性に合わせた営業・開発活動を展開しています。これにより、学習塾市場全体に対して「選択と集中」を図りつつ、両領域でバランスよくシェア拡大を進めている状況です。

今後も、既存の学習塾領域を主軸としながら、隣接する習い事市場なども含めて、全方位的にマーケットシェアの拡大を目指してまいります。この多角的なアプローチにより、幅広い顧客層を取り込みながら、持続的な成長と収益性の両立を実現してまいります。

Q 2：第2四半期までで大幅な増益を達成し、通期業績予想も上方修正されましたが、下期は先行投資や「BIT CAMPUS」内製化に伴う一時費用の影響で、利益水準が中間期実績を下回る見通しです。これらの先行投資（リード獲得施策、開発・管理体制の強化、インフラ増強など）の具体的な内容と、今後の利益構造への影響についてご説明ください。また、投資の成果が業績に反映され始める時期や、2030年に向けた営業利益率20%目標の進捗状況についてもお聞かせください。

A 2：2025年10月期第2四半期までの業績は、既存事業の堅調な成長と新サービスの立ち上がりが寄与し、大幅な増益を実現しました。これを受けて通期業績予想も上方修正しておりますが、下期は将来成長に向けた先行投資を積極的に実行するため、一時的に利益水準が第2四半期を下回る見通しです。

具体的には、中堅・大手学習塾の新規開拓に向けた大規模イベントの開催や「BIT CAMPUS」の内製化に伴う開発体制の強化、事業拡大に対応する管理体制の整備、さらには将来的なユーザー増加を見据えたシステムインフラの増強など、成長の土台を築くための投資を進めております。これらは短期的にはコスト増要因となりますが、中長期的にはARPUの向上や有料契約企業数の拡大、開発効率の改善を通じて、利益構造の強化に直結すると考えております。

投資の成果は、来期（2026年10月期）以降、例えば、「BIT CAMPUS」の内製化による収益性改善は2026年上期から顕在化する見込みです。2030年に向けた営業利益率20%の目標に対しては、現在は投資フェーズにありますが、持続的な成長と収益性の両立を目指してまいります。

Q 3 : 「ComiruERP」「ComiruPay」の導入が順調に進んでいますが、これらの新サービスが今後、有料契約企業数やARPUの向上にどのように貢献していくとお考えでしょうか。ターゲット顧客、マーケティング施策、機能拡充の方向性など、具体的な戦略をお聞かせください。

A 3 : 「ComiruERP」「ComiruPay」は、当社の提供価値を拡張する重要な柱として、順調に導入が進んでいます。「ComiruPay」はリリース直後から多くの申し込みを獲得しており、決済業務の効率化と保護者利便性の向上により、契約継続率の改善にも寄与するものと考えております。「ComiruERP」については、現在18社との商談が進行中で、すでに2社が本格稼働を開始しており、業務全体のDX化を支援することで、より深い顧客接点の構築に繋がっております。

これらの新サービスは、既存顧客のアップセルと新規顧客の獲得の両面で、「有料契約企業数」及び「ARPU」の向上に貢献すると見込んでいます。ターゲットは、業務効率化ニーズの高い中堅・大手学習塾を中心に設定しており、今後は教育業界向けの展示会出展や業界メディアとの連携を通じて、認知拡大とリード獲得を強化していきます。また、機能面では、学習塾の業務特性に合わせたカスタマイズ性の向上や、保護者とのコミュニケーション機能の拡充を進めており、継続的な価値提供によって「ARPU」の底上げを図ってまいります。

Q 4 : 今回新たに導入が進んだ大手学習塾について、具体的にどのような企業が対象となっているのでしょうか。また、「ComiruERP」の導入に伴う収益モデルや、初期費用・月額費用の規模感についても教えてください。さらに、今後の導入ペースについての見通しをお聞かせください。

A 4 : 今回新たに導入が進んでいる大手学習塾は、これまで数億円規模の投資を行い、独自の基幹システムを長年運用してきた企業が中心です。業務の複雑性や既存システムとの整合性の観点から、従来の汎用SaaSでは対応が難しく、これまで導入が見送られてきました。しかし、昨今の業務環境の変化やシステムの老朽化に伴い、刷新の必要性が高まっており、当社の柔軟なカスタマイズが可能な「ComiruERP」への導入検討が本格化しております。

「ComiruERP」の収益モデルは、初期開発費用と月額ライセンス・保守費用から構成されます。初期費用は顧客の要件により大きく異なり、数千万円から最大で2億円規模となるケースもあります。月額費用は顧客規模に応じて数百万円程度が中心であり、1社あたりの収益インパクトが非常に大きく、当社の今後の収益成長を牽引する中核事業の一つと位置づけております。さらに、月額収益には「Comiru」の利用料も加算されるため、LTV（顧客生涯価値）の最大化にもつながるモデルとなっております。

導入目標については、明確な数値は申し上げられませんが、当社の初期開発キャパシティを踏まえ、年間3～4社を目安に導入を進めていきたいと考えており、こうした着実な拡大を通じて、大手塾市場におけるシェア獲得を加速させてまいります。

Q 5 : 「ARPU」及び「ARR」について、前年同期比ではいずれも増加していますが、直前の第1四半期と比較すると減少しているように見受けられます。この四半期ベースでの減少の背景について、どのように分析されているかご説明ください。また、今後の回復見通しや、中長期的な成長に向けた戦略についてもお聞かせください。

A 5 : 「ARPU」及び「ARR」の直近四半期における変動についてご説明いたします。

「ARPU」の四半期ベースでの減少は、当社の顧客構成の変化、特にターゲット層の拡大に伴う戦略的な構造変化による一時的な影響です。直近では、新サービス「ComiruPay」を中心に、小規模の学習塾や習い事教室との新規契約が大きく増加しており、これらの顧客は1社あたりの売上規模が比較的小さいため、全体の平均値として「ARPU」が一時的に低下する傾向が見られました。これは、当社が意図的に多様な顧客層を取り込む戦略を進めている結果であり、想定範囲内の変動と捉えております。

「ARR」についても、「課金生徒ID数」の変動により第2四半期で微減が見られましたが、前年同期比では30.1%増と力強い成長を維持しております。これは、「有料契約企業数」の着実な増加と新サービスの立ち上がりが順調な進捗を遂げており、当社の事業基盤が拡大していることを示しております。

今後は、「ComiruERP」の導入拡大による高単価顧客の増加と、「ComiruPay」の継続的な利用促進・機能拡充によって、「ARPU」・「ARR」ともに中長期的に成長の加速フェーズに入ると見込んでおります。顧客層の多様化を前提とした収益構造の強化を通じて、安定的かつ持続的な成長を実現してまいります。

以 上

【質疑応答要旨に関する注意事項】

本資料で記述している内容は、決算説明会の質疑をもとに要約した当社の見解であり、その情報の正確性、完全性を保証するものではなく、今後変更される可能性があります。また、将来の見通しに関する記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。本資料は、情報提供のみを目的として作成しております。また、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

※決算の内容に関するご質問につきましては、下記の問い合わせ先にて頂戴いたします。

また、ご希望の会社様には、個別取材も承りますので、下記の問い合わせ先までご連絡ください。

▼▼お問い合わせ先▼▼

会社名 : 株式会社POPER
部署名 : 経営管理グループ IR担当
お問い合わせフォーム : <https://popper.co/contact>