

POPPER

事業計画及び成長可能性に関する事項

Comiru

2024年1月

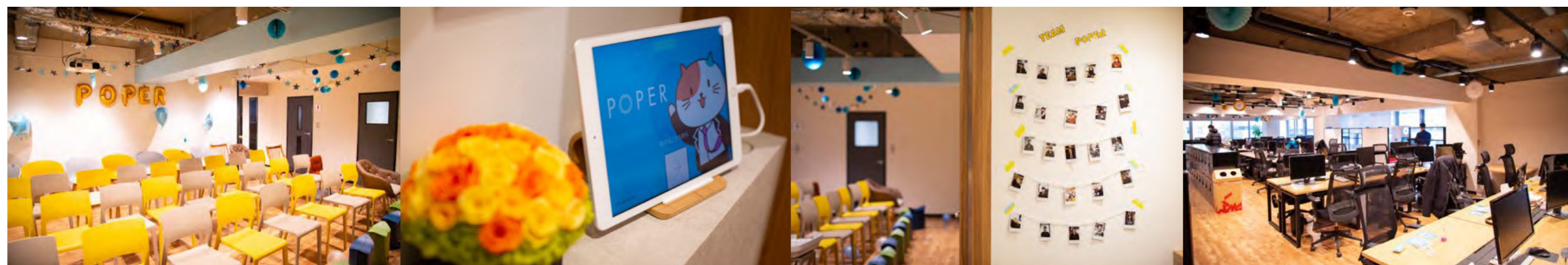
POPER Co.,Ltd.

Copyright ©POPER co.,ltd. all rights reserved

Company

会社情報

社名	株式会社 P O P E R
所在地	東京都中央区日本橋茅場町1-13-21 日本橋茅場町阪神ビル 4F
代表者	栗原慎吾
設立	2015年1月
従業員	68名(2023年11月現在)
事業内容	教育事業者向け業務管理プラットフォーム「Comiru」の提供



設立背景

**塾は常に子供/親と向き合う
場所であってほしい**

代表取締役CEO
栗原慎吾

代表の栗原は学習塾の経営者と講師を経験。
実務の中で感じた塾業界のIT化の遅れからくる
非効率さを解決すべくComiruを開発。

教えるということの我々の定義

「勉強という共通の目標を通じて発生した
先生と生徒のコミュニケーションにより、
双方が双方の変化を支援し、喜びを感じ合うことである。」

Define



Mission



「教える」をなめらかに

わたしたちは、「教える」という現象の本質は、先生と生徒の関係性にあると考えています。その関係性は相互に尊重しあい、相互にオープンで、相互に影響し合うものだと感じています。

この関係性を構築するために、少なくとも先生には気持ちと時間の余裕が必要です。

しかし、今という時代は、この関係性構築が非常に難しくなりました。

わたしたちの課題認識がここにあります。

「教える」というものが、我々の考える先生と生徒の理想的な関係性に戻すために何ができるだろうか？

このような観点にたって事業を展開していきます。

1

事業内容の紹介

2

今後の成長戦略

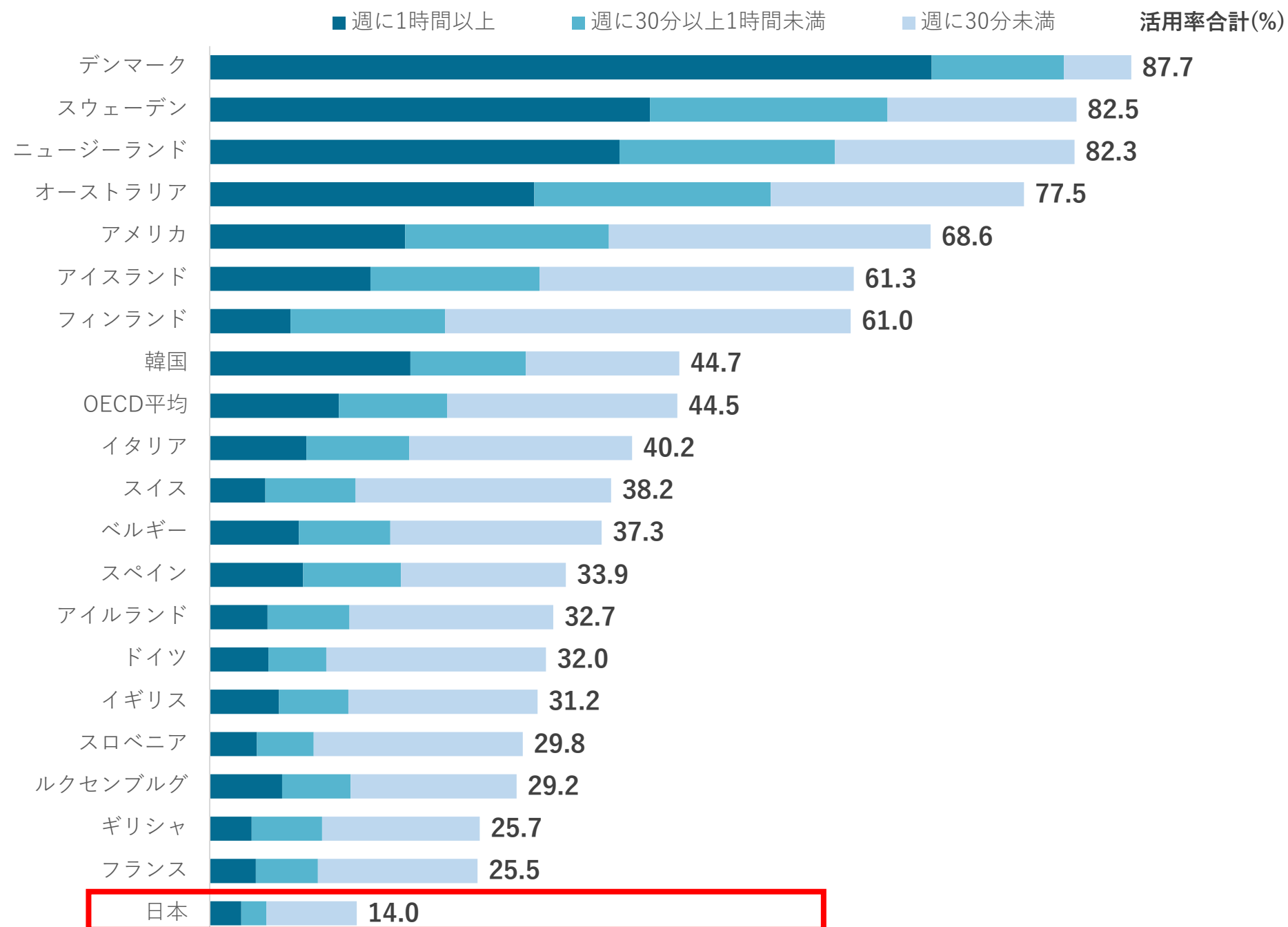
3

主なKPIとリスク情報

当社が注力する教育業界においてはICTの利用率が低く、GIGAスクール構想の推進及び生徒への個別指導の強化により、今後市場環境は変革される見込み

教育現場におけるICT活用の現状

- 教育現場においては、教室の授業におけるICTの活用率はOECD諸国の中で最下位であり、今後大きな改善余地が残されている



GIGAスクール構想

- GIGAスクール構想の実施により、教育業界におけるICT推進の土壌は出来つつある
- 生徒一人ひとりに合わせた指導が、従前よりも強く求められており、教師は以前よりも多くの時間を授業に注力する必要がある

ICT環境の整備

- 高速大容量の校内ネットワーク
- 自動・生徒1人に1台の端末
- 効率的、効果的な調達を支援

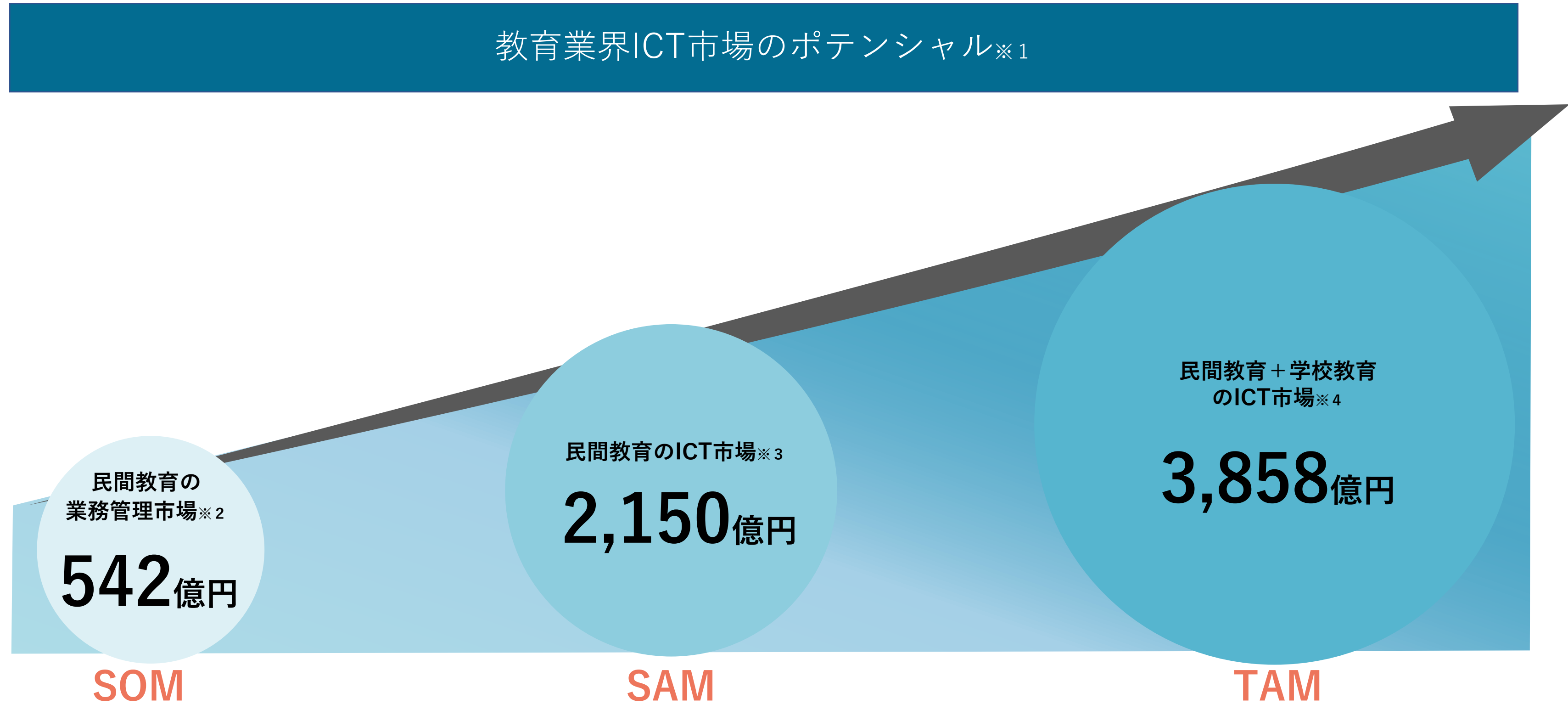
ソフトの充実

- 学習者用デジタル教科書/教材の活用促進
- ICTを活用した学習活動例の提示
- AIドリルなどの技術実証

指導体制の強化

- 各地域の指導者養成
- ICT活用教育アドバイザーによるワークショップの開催
- ICT支援員など外部人材の活用

教育業界のICT市場ポテンシャルは約3,858億円まで拡大されると予想される



※1 船井総合研究所が2021年10月に行った調査「教育業界におけるICT市場の可能性」より抜粋

※2 民間教育の業務管理市場は、民間教育業界（学習塾、英会話教室、音楽教室、民間学童等）における業務管理システムの市場規模を指します。

※3 民間教育のICT市場は、民間教育業界における業務管理システム、BI/マーケティングツール、及び学習管理システムの市場規模合計を指します。

※4 民間教育+学校教育のICT市場は、民間教育業界及び学校教育業界における、業務管理システム、BI/マーケティングツール、及び学習管理システムの市場規模合計を指します。

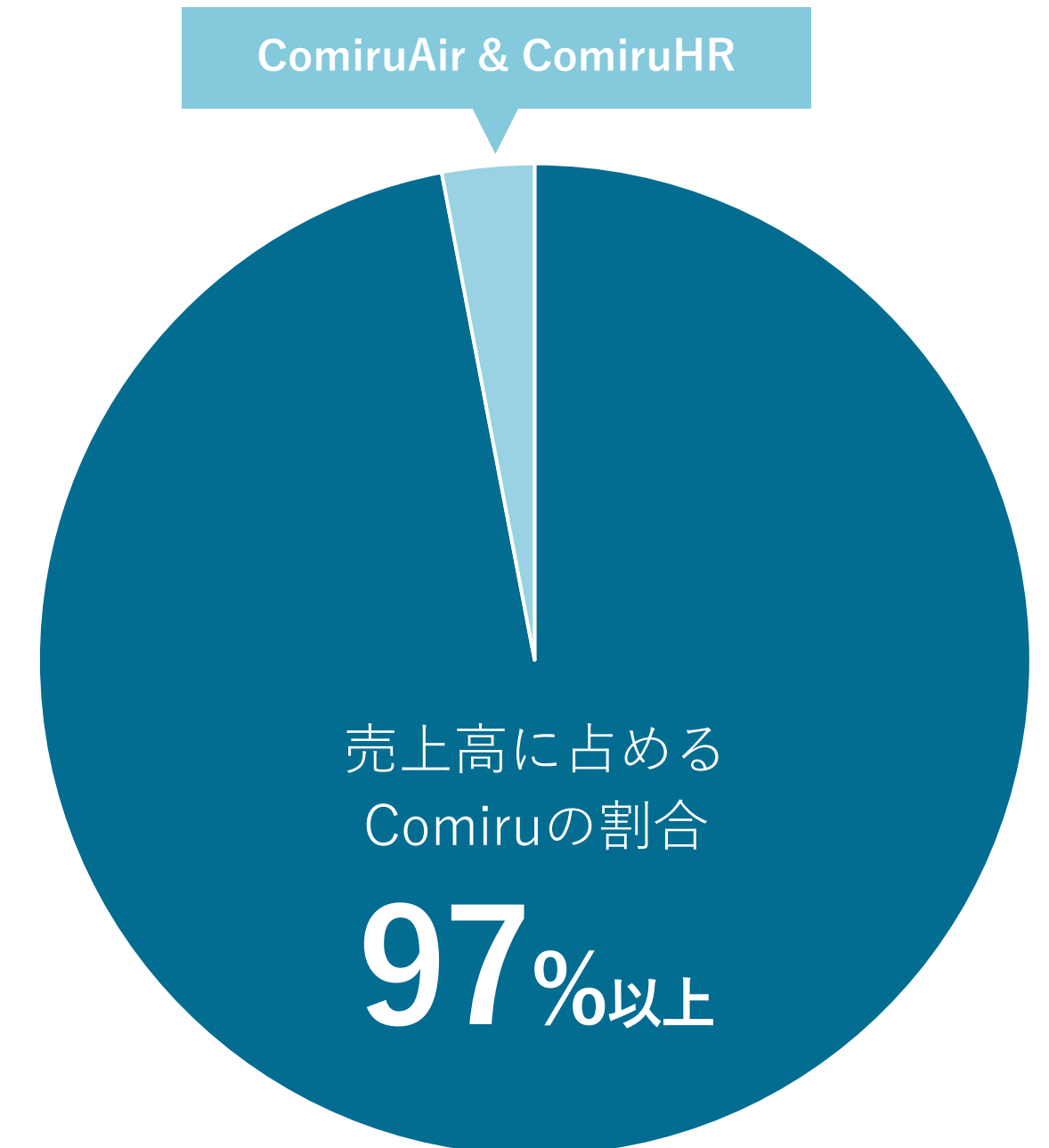
当社は設立してから一貫して、教育事業者向けのサービスを提供

沿革

-
- 2015年1月 ○ 東京都渋谷区に株式会社POPER設立
 - 2015年12月 ○ SaaS型教育事業者等専用コミュニケーション&業務管理プラットフォーム「Comiru」リリース
 - 2019年10月 ○ 業容拡大のため、東京都中央区に本社移転
 - 2020年8月 ○ 教育事業者等に特化したオンライン授業・自宅学習支援サービス「ComiruAir」リリース
 - 2020年12月 ○ 教育事業者等向け講師労務管理・講師コミュニケーションサービス「ComiruHR」リリース
 - 2021年6月 ○ 大手教育事業者等向け基幹システム機能を提供する「ComiruPRO」をComiruの新プランとしてリリース
 - 2022年11月 ○ 東京証券取引所グロース市場上場

現在はコミュニケーション & 業務管理プラットフォームの「Comiru」、
及び関連サービスである「ComiruAir」及び「ComiruHR」の3サービスを提供

Comiru			ComiruAir	ComiruHR
FREE	BASIC	PRO		
業務管理システム		本部管理システム	オンライン授業構築システム	人事労務管理システム
初期費用 0円 / 教室 0円 / 生徒	初期費用 30,000円 / 教室 300円 / 生徒	初期費用 応相談 500円 / 生徒	初期費用 30,000円 / 教室 3,000円 ~	初期費用 無料 300円 / 講師
集客機能 <ul style="list-style-type: none"> ● エントリーフォーム作成 ● 見込み顧客管理 ● 体験記収集 & 掲載 	保護者コミュニケーション <ul style="list-style-type: none"> ● LINE® & APP連携 ● お知らせ & アンケート ● 入退室管理 ● 指導報告書 ● 面談予約管理 & 記録 <small>※LINEは、LINE株式会社の高額または登録商標です。</small> 業務効率化機能 <ul style="list-style-type: none"> ● 入退室管理 ● 座席管理 ● 学習進捗管理 ● 成績管理 ● 請求書 ● カード決済 ● 口座振替 	顧客売上管理 <ul style="list-style-type: none"> ● 見込み顧客管理 ● 在席生徒・契約情報管理 講師管理 <ul style="list-style-type: none"> ● 講師給与計算 ● 支払い管理 経営管理 <ul style="list-style-type: none"> ● 退塾数、弟妹通学率 etc 	<ul style="list-style-type: none"> ● オンライン授業 (リアルタイム) ● オンライン授業 (録画配信) ● 動画コンテンツ活用 ● オンライン学習支援ルーム機能 	<ul style="list-style-type: none"> ● 講師連絡 ● 講師勤怠管理 ● シフト管理 ● 給与管理
FREEプランで使える全機能		FREE、BASICプランで使える全機能		



2023年10月期実績

「Comiru」サービス主な機能のご紹介



▶ 利用される生徒のID数で課金

2015.12 ▶▶▶

初期費用

30,000円 / 教室

利用料

- BASIC : 300円 / 月 / ID
- PRO : 500円 / 月 / ID

※サービスの一部抜粋 (全15機能、順次増加中)

保護者コミュニケーション

保護者と気軽に連絡可能に、LINE連携や既読・未読も確認可能

**簡単に作成できて確実に届くから
保護者連絡が今までの何倍も効率的に**

- お知らせタイトル**
お知らせのタイトルを記入。
- お知らせ本文**
文章はもちろん、画像や表の挿入も。
- 外部公開機能**
お友達紹介キャンペーンなど、保護者経由で拡散を担いたいお知らせにはSNS拡散ボタンをつけることが可能です。
- 保護者コメント**
保護者が、お知らせを読んだ後に、疑問や悩みをスムーズにコメント欄で相談することができます。

特長1 個人/全体にも、任意で設定したグループにも送信可能。

特長2 既読/未読の判別が可能。
阿部凌雅 (既読)

特長3 作成が簡単。テンプレート機能付き。

学習進捗管理

講師、生徒、保護者が一目瞭然で学習進捗を確認し、今後の取り組み課題を明確に

講師主導で学習進捗を管理することで、生徒/保護者と共に目標に向けて取り組むことが可能に

特長1 Comiruに蓄積している膨大な教科書データを元に、単元別に進捗を管理。

特長2 学校の進捗と比較しながら細かく学習進捗を管理。

授業内容共有

授業内容、理解度、宿題対応状況等を簡単に纏める事ができ、保護者と共有可能

**スマホからでも簡単に作成できる
指導報告書作成システムの決定版**

- 授業概要の報告** (選択するだけ)
 - ・授業区分 - 通常授業、補習など。
 - ・出席状況 - 出席・欠席など。
 - ・授業日 - 開始と終了時刻も入力可。
 - ・科目 - 授業の科目を選択。
 - ・使用テキスト - 使用したテキストを選択。
 - ・単元の理解度 - 生徒の理解度を入力可能。
- 授業内容の報告** (テンプレートあり)
 - 授業でどのようなことを指導したのかを記載。
- 宿題内容の記載** (テンプレートあり)
 - 宿題内容を記載。
- 担当講師コメント** (自由記述)
 - 生徒の気になる点や保護者にご連絡すべき事項などを記載。

特長1 テンプレート機能でアルバイトの先生もスマホで簡単作成。

特長2 テキストや単元はすでに登録済みなのでとは使用しているものを選ぶだけ。

特長3 保護者からのコメント対応も可能。指導内容についての保護者の不安を即時解決。

請求・決済

請求書を簡単に作成することができ、決済料率も業界最低水準

**毎月発行する請求書だからこそ
手軽で正確に作成できることが重要**

特長1 請求項目や金額を事前登録すればあとは選択するだけで簡単に作成可能。

特長2 前月データを引継いで作成が可能。一度つくってしまえば次月以降の工数は大幅減。

教育業界で業務管理SaaSを提供する競合他社対比、
Comiruサービスは利用できる機能が最も多く、かつ価格も比較的安い

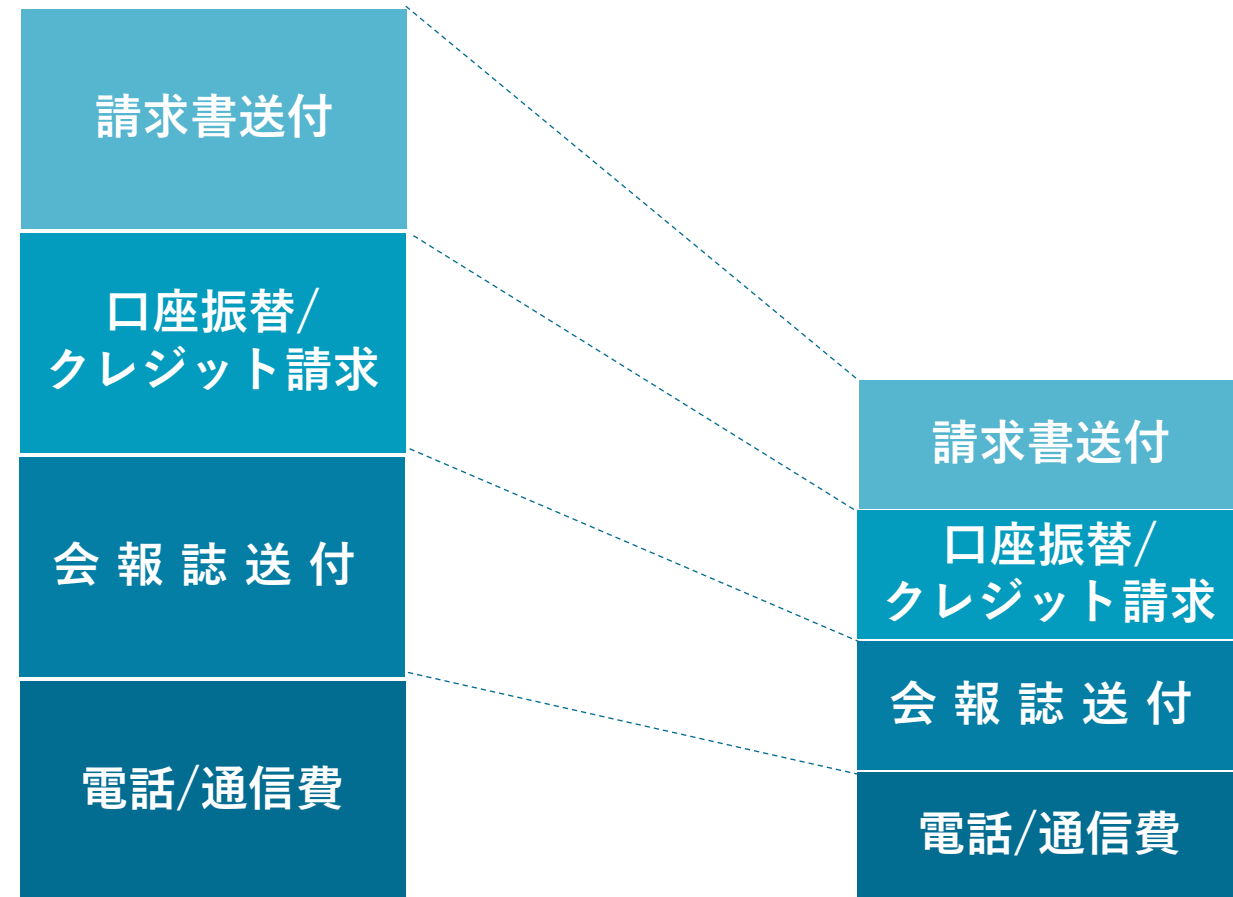
競合比較		Comiru Free	Comiru	A社	B社	C社	D社	E社
価格	50名利用時の月額	無料	1.5万	5万	2-2.5万	0.5-0.7万	2.4万	0.6万
	初期費用 (社)	無料	3万	10万	10万	無料	5万	3万
機能	教室管理	アンケート	●	●	●	●	△別料金	●
		保護者連絡	-	●	●	●	●	●
		指導報告書	-	●	●	-	-	●
		入退室管理	-	●	●	●	●	△別料金
		請求管理	-	●	●	●	△	●
		オンライン決済	-	●	-	-	-	-
		成績管理	-	●	●	●	△	△別料金
		座席管理	-	●	●	●	-	●
	本部管理	学習管理	-	●	●	●	-	-
		営業活動管理	●	●	●	●	-	-
		購買機能 (EC)	●	●	-	-	-	-
		本部アカウント (教室横断管理)	-	●	●	-	-	-
		本部連絡機能 (保護者、講師)	-	●	●	-	●	-
顧客属性	本部アンケート配信 (保護者)	-	●	-	-	-	-	
	KPI管理	-	●	●	-	-	-	
	個社対応の柔軟性 (API対応)	X	●	X	X	X	△	
顧客属性	学習塾 (中小)	●	●		△	●	△	
	学習塾 (大手)	●	●	●	-	△	-	
	学習塾以外	●	●	-	-	△	●	

※出所：2023年11月時点、各社開示情報を基に当社が作成

「Comiru」サービスの導入メリット：

運営コストの低減だけでなく、事務作業の時間の削減にも貢献

Cost Down

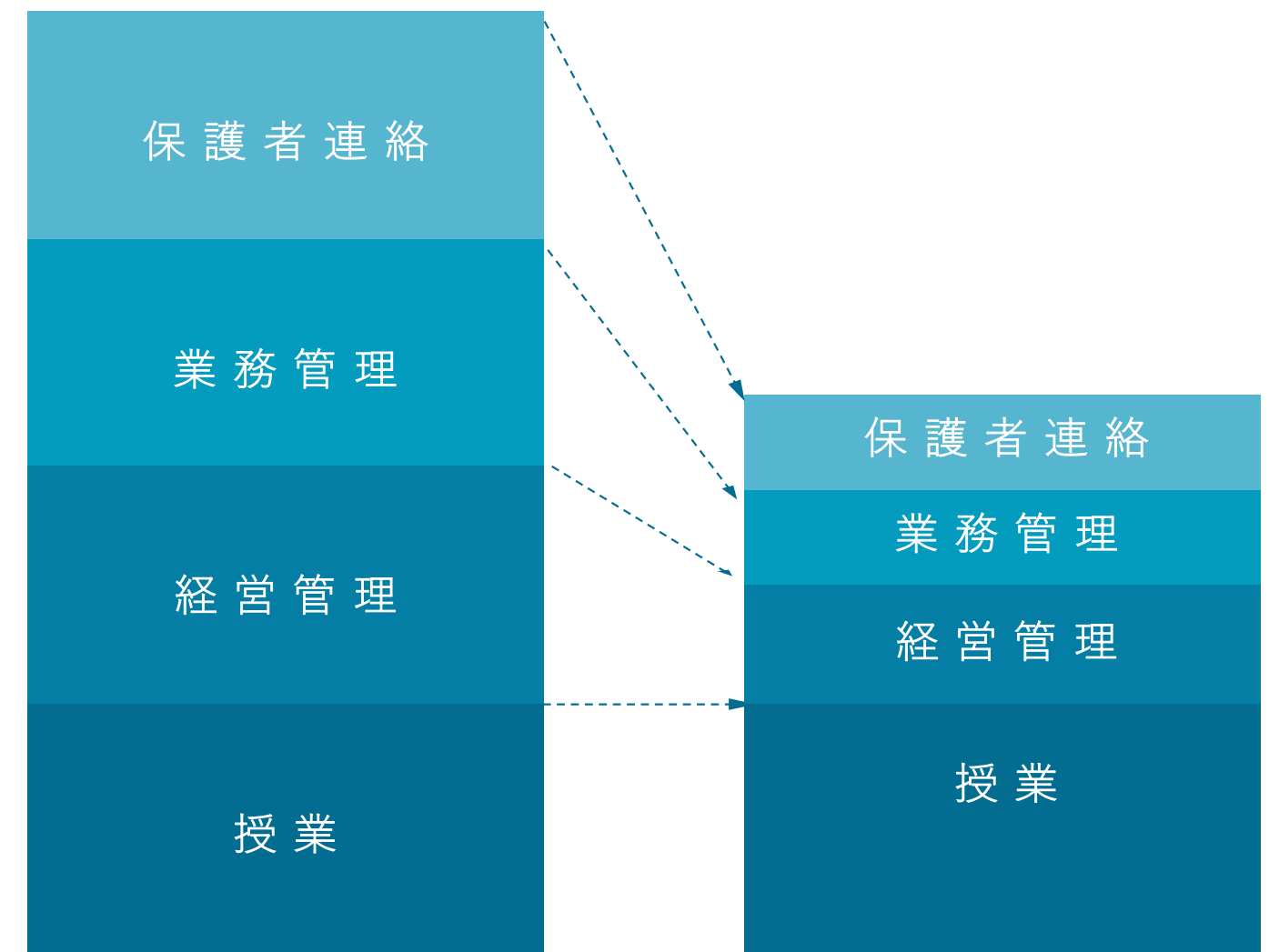


Comiru導入前

Comiru導入後

中小教育事業者では、年間 20 万円
大手教育事業者では、
年間 4,000 万円のコスト削減を実現

Reduce Hours



Comiru導入前

Comiru導入後

生徒50名の個別指導塾では、
月間約100時間の事務時間を削減

「Comiru」の導入メリット：保護者とのコミュニケーションを強化することで、退会の減少に繋がり、売上の向上にも貢献

指導内容や結果を保護者に伝える


うちの子きちんと勉強してるのかしら、
家でも勉強してないし塾に行かせても意味ないのかも・・・

教材1

iワーク 数学中1 (数学)
1章 式の計算 1 式の計算 p8
★★★★☆
1章 式の計算 2 式の乗法・除法 p15
★★★★☆

添付ファイル

個別指導写真.jpg

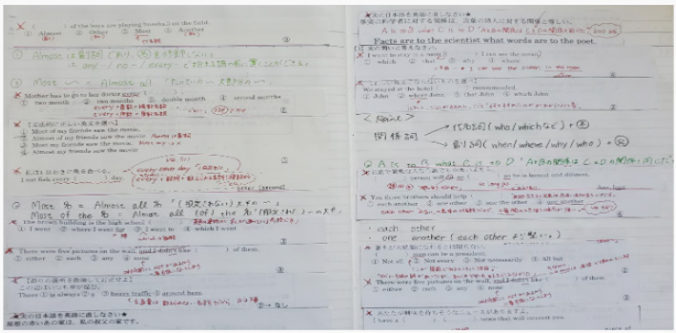


部活で疲れていましたが、頑張っていました。この調子でやれば次回の期末でも過去最高いけると思います。
栗原慎吾

「すごいノート」

日付：2021年10月5日 from：栗原慎吾

見てください！！



※リンクを開けない場合、ブラウザからご覧ください

いいね！

塾での頑張りの様子を伝えることで保護者も安心。
授業中の写真やノート、小テストの結果などの画像を送るだけでもその効果は大。

テスト結果と対策を報告

前回よりも学校の定期テストの点数が下がった、
塾の先生はうちの子のこと気にかけてくれているのか・・・

指導報告書検索 生徒別単元検索

生徒 デモ 一郎

期間 開始日 ~ 終了日

科目

単元の理解度

最小値 最大値

★★★★☆

検索

検索結果 20/29 件

コース名	科目	授業日	単元名	理解度
フォレスト 英語中3 (東書)	英	2021-11-10	1-教科書本文 Pop Culture Then and Now	2.5 ★★★★☆
	英	2019-05-01	3-2 Fair Trade Event	2.5 ★★★★☆
	英	2019-04-17	1-Daily Scene1 食事の会話	2.0 ★★★★☆
	英	2019-04-18	1-1 Pop Culture Then and Now	1.5 ★★★☆☆

苦手単元の抽出

デモ 一郎 への学習計画 (教材)

デモ 一郎の学習データ分析 / 中3英語フォレスト

教材名 フォレスト 英語中3 (東書)

科目 英語

勉強時間 0分

単元数 1 / 54

完了率 (1%)

授業進捗率 (14%)

学校進捗 (5%)

進捗状況 授業先行

単元一覧

授業日をもとめて編集 学校進捗をもとめて編集 完了日目標をもとめて編集

単元名	点数：備考	授業日	学校進捗	編集
0 - Countries around the World	0分	2020-12-21	2020-12-22	
0-教科書本文 Countries around the World	0分		2020-12-22	
0-Key Words TEST Countries around the World	0分		2020-12-22	
1-1 Pop Culture Then and Now	5分			

テスト対策スケジュール

しっかりとテスト対策を講じていたことを伝える。
その上で結果の分析と今後の方針を連絡することで、この塾に任せていて安心だという信頼を獲得。

生徒100名の学習塾において、退会人数を11名→2名に減少
年間200万円/教室の売上改善 (※Comiru導入後のお客様事例)

「ComiruAir」及び「ComiruHR」サービス主な機能のご紹介



▶ 利用される教室単位で課金

2020.08 ▶▶▶

※サービスの一部抜粋

初期費用：30,000円/教室

利用料：利用機能、利用時間に応じて変動
3,000円/月/教室～



▶ 利用される講師のID数で課金

2020.12 ▶▶▶

初期費用：無料

利用料：300円/月/ID

授業に特化したWebシステム

特定生徒のみの画面共有や手元画像のキャプチャ等授業に特化した機能を作りこみ

1. 特定の生徒のみに画面共有

必要な生徒のみを指定して画面を共有することが可能に。

生徒のマイクオンオフやカメラのオンオフも先生側でコントロールできるのでオフラインでの個別指導に近い環境が構築できます。

2. 手元の確認を画面キャプチャで

1 生徒がスマホやPCで画像を写します

置いてしまったところや、答案、ノートの手書きプロセス等をスマホやPCで写します。

2 先生が画面をキャプチャ

先生が生徒の画面をキャプチャで撮影。

チャットで双方向のやり取りも可能
チャット機能を利用すれば、テキストでも先生と会話が可能。

宿題管理・動画視聴

宿題進捗管理や、動画視聴機能を準備。更に、教育系Youtuberと連携して、2,600本の動画コンテンツを用意

宿題管理

生徒ごとに宿題提出用のフォルダを作成します。授業ごとに宿題の提出状況を一目で把握することが可能です。

動画コンテンツ

2600本の動画コンテンツを搭載します。中学全教科を網羅しているだけでなく、教育系人気Youtuberの動画も見ることができます。

自宅学習支援

通学日以外でも、自宅で教育事業者による学習支援が可能

× 学習支援ルーム

**【中学1年生】<理科>普通科
オンライン特訓コース**

先生からのメッセージ
・中学<理科>に関する質問はこちらで自由に投稿してください。皆さんの機会が均等になるように適宜調整します（ご理解を）

学習支援ルーム開放時間
●06/04（金）18:00-19:00

学習支援ルームのルール
・座りっぱなしも良くありません。メリハリをつけて休憩を！
・他人を誹謗中傷する行為や授業妨害が見られた場合、無期限で対面/オンライン自習室の利用を禁止します

本日は 理科 から

学習支援ルームをスタートします

勤怠・給与管理

講師のコマ給や事務給等学習塾を始めとする教育業界特有事情にも対応した勤怠管理が可能

講師のシフト管理、勤怠管理、給与管理、講師連絡までワンストップで！

1 講師のシフト管理

- 講師はスマホでシフトを登録し提出するだけ
- 学習塾特有のコマ単位のシフト提出にも対応
- 勤怠管理と連動しシフトベースの勤怠把握が可能
- 座席管理と連動し、コマ単もラクラク完了

2 勤怠管理

- 学習塾特有の勤務形態に特化。担当コマ、事務作業、1日複数回の入室をカバーしています
- 専用端末不要！QRコード読み取りによる入室記録が可能
- 給与管理と連動し、勤怠ベースの給与計算が可能

3 給与管理

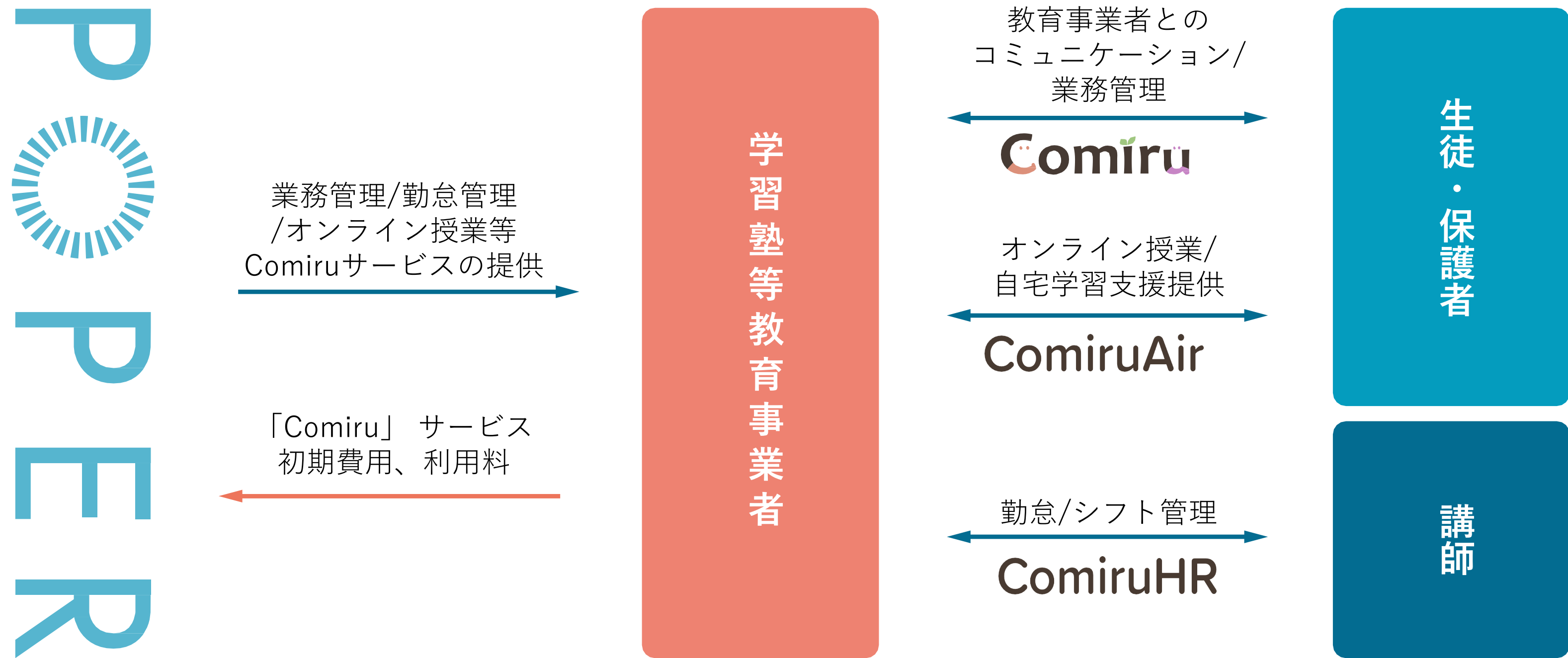
- 勤怠実績から給与を自動計算
- 時給々コマ給という様々な給与形態に対応
- 講師はスマホで給与明細を確認可能
- 交通費計算もラクラク

4 講師への連絡

- Comiru上で講師に連絡すれば講師の連絡先が不要に
- 講師はスマホで確認可能
- 既読/未読がわかるから安心
- アンケート機能搭載で、講師からのアンケートも取得可能

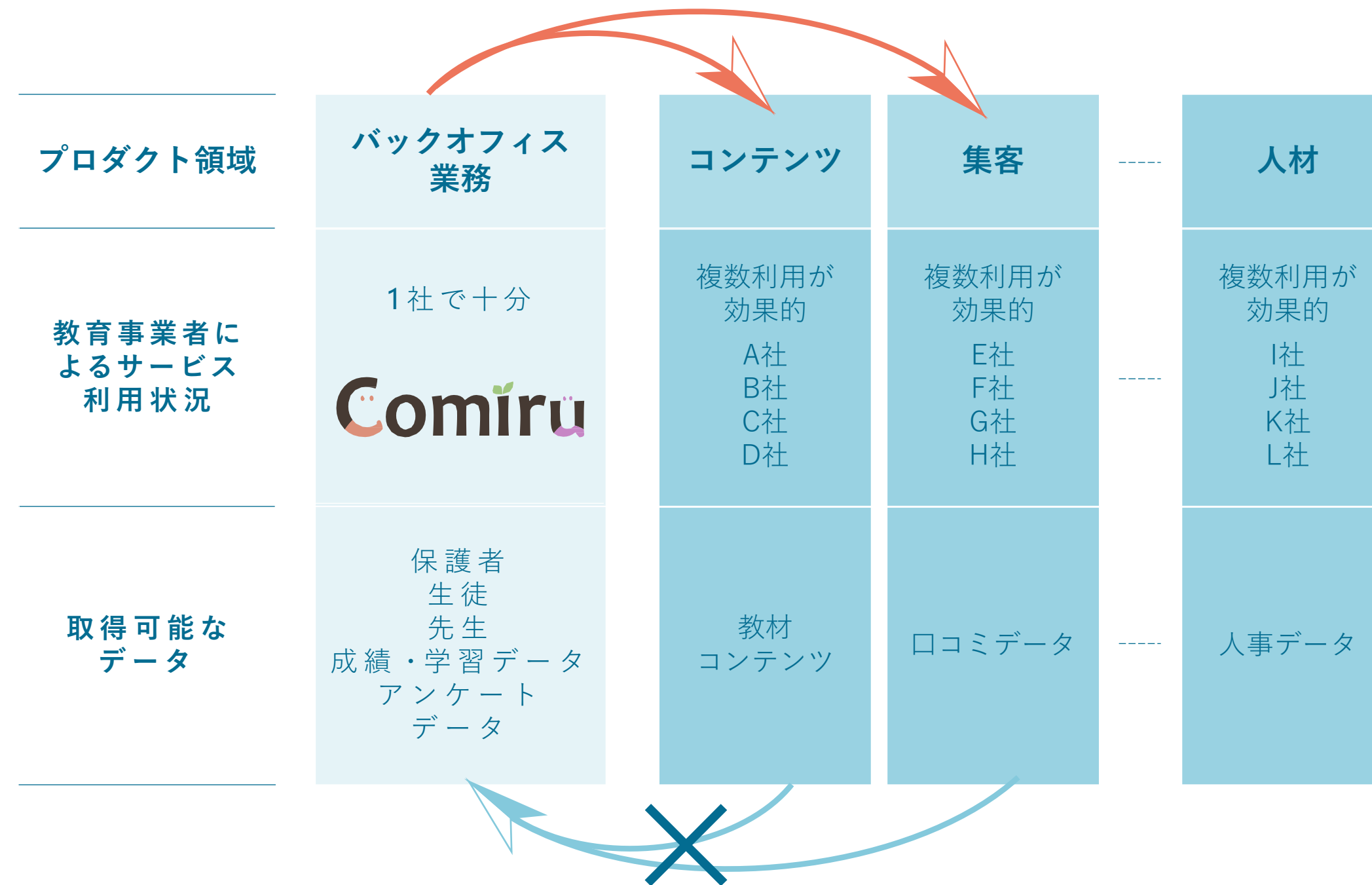
※「ComiruAir」、「ComiruHR」のご利用には、「Comiru」のご利用が必要となります

当社の事業モデルは、学習塾等教育事業者向けにサービスを提供することで、
初期費用及び月額利用料を受領



当社は参入障壁が高いバックオフィス領域に位置付ける事で、競争優位性を構築しつつ、取得した各種データに基づき、今後事業領域の拡張も可能に

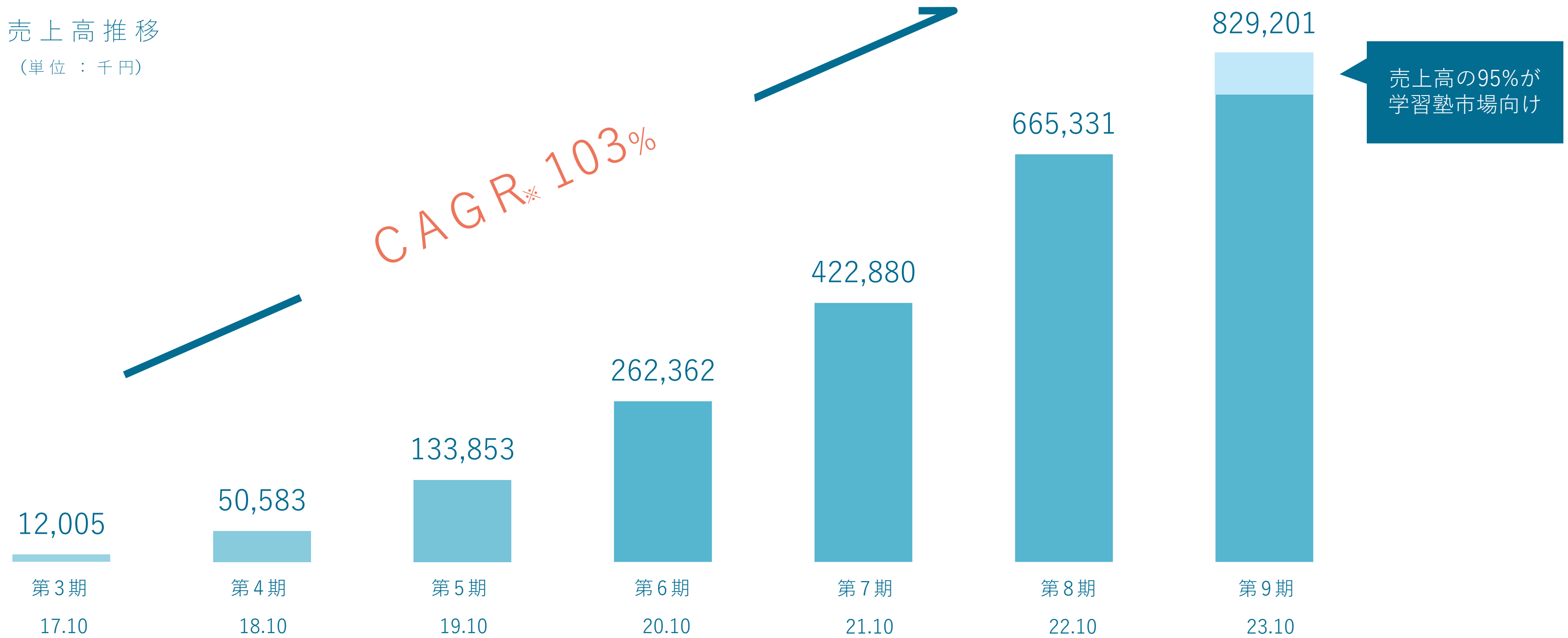
バックオフィス領域への戦略的参入により、競争優位性を構築しつつ、事業領域拡張が可能に



バックオフィス業務は1社のサービスのみ利用している教育事業者が多く、切り替えコストも高いことにより、高い参入障壁を構築可能

サービス本格稼働後、学習塾市場を中心に高い売上高成長率を実現

売上高推移
(単位：千円)



※CAGRとは、「Compound Annual Growth Rate」の略で、年平均成長率のことを指します。

学習塾市場をメインのターゲットとして選んだ理由としては、
学校の生徒の3人に1人が通い、教育のインフラにもなっているため

学習塾市場規模

平均通塾率※

約52,000 教室

大手コンビニ
3社 店舗数※

≒
教室数

小学生 26%
中学生 54%
高校生 27%

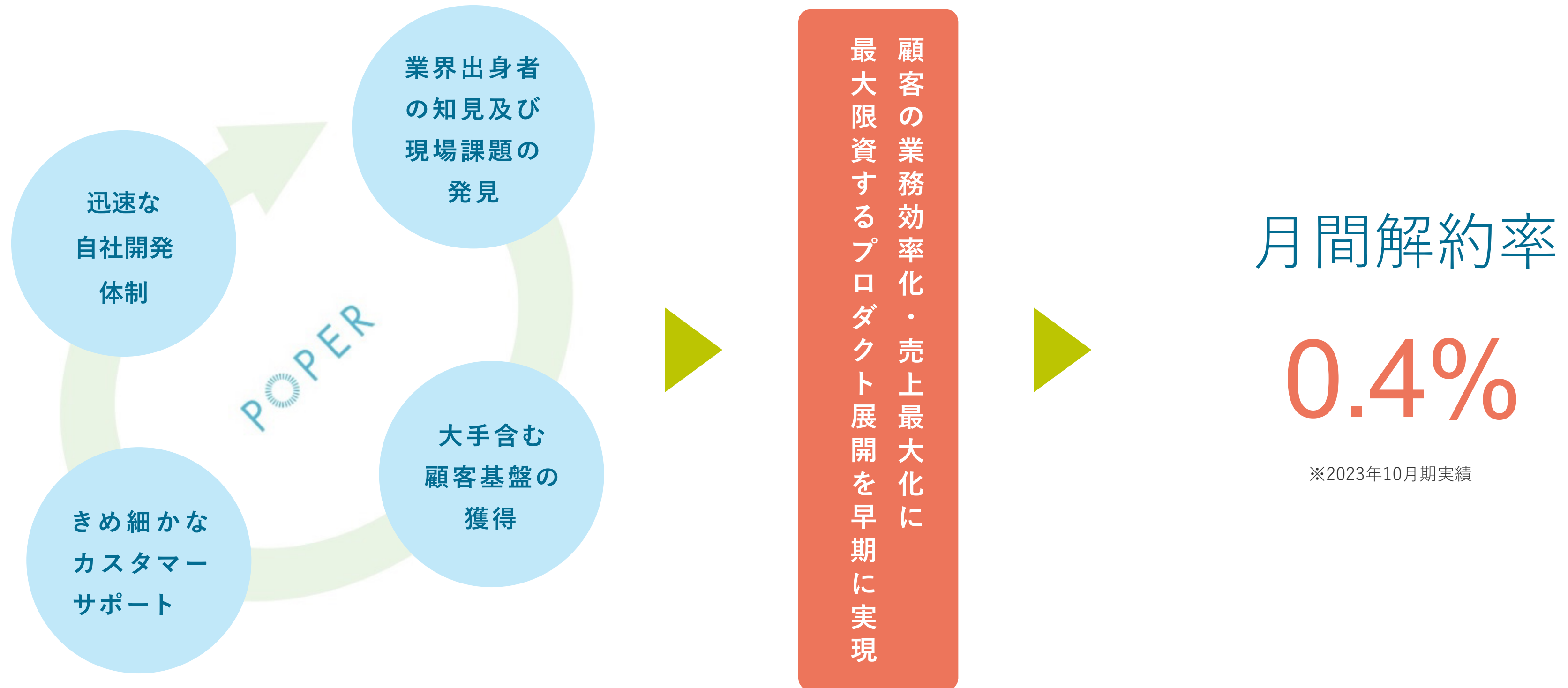


※学習塾の市場規模は、経済産業省「2020年経済構造実態調査報告書 学習塾編」事業所数52,070箇所より抜粋

※大手コンビニ3社の店舗数とは、セブン-イレブン・ジャパン、ファミリーマート（国内プロパー店舗）、ローソングループ（国内店舗数）の2023年1月末の店舗数合計51,160店を指す

※平均通塾率は、小学生と中学生は平成20年度文部科学省「子どもの学校外での学習活動に関する実態調査報告」、高校生は2015年ベネッセ教育総合研究所の「学校外の学習機会」より抜粋

経営トップが教育業界出身者であるため、
教育現場のニーズを適切に把握したプロダクト開発が可能、
運用時のフォロー及び迅速な自社開発体制の構築により、
低解約率・高リテンションのビジネスサイクルを実現



1

事業内容の紹介

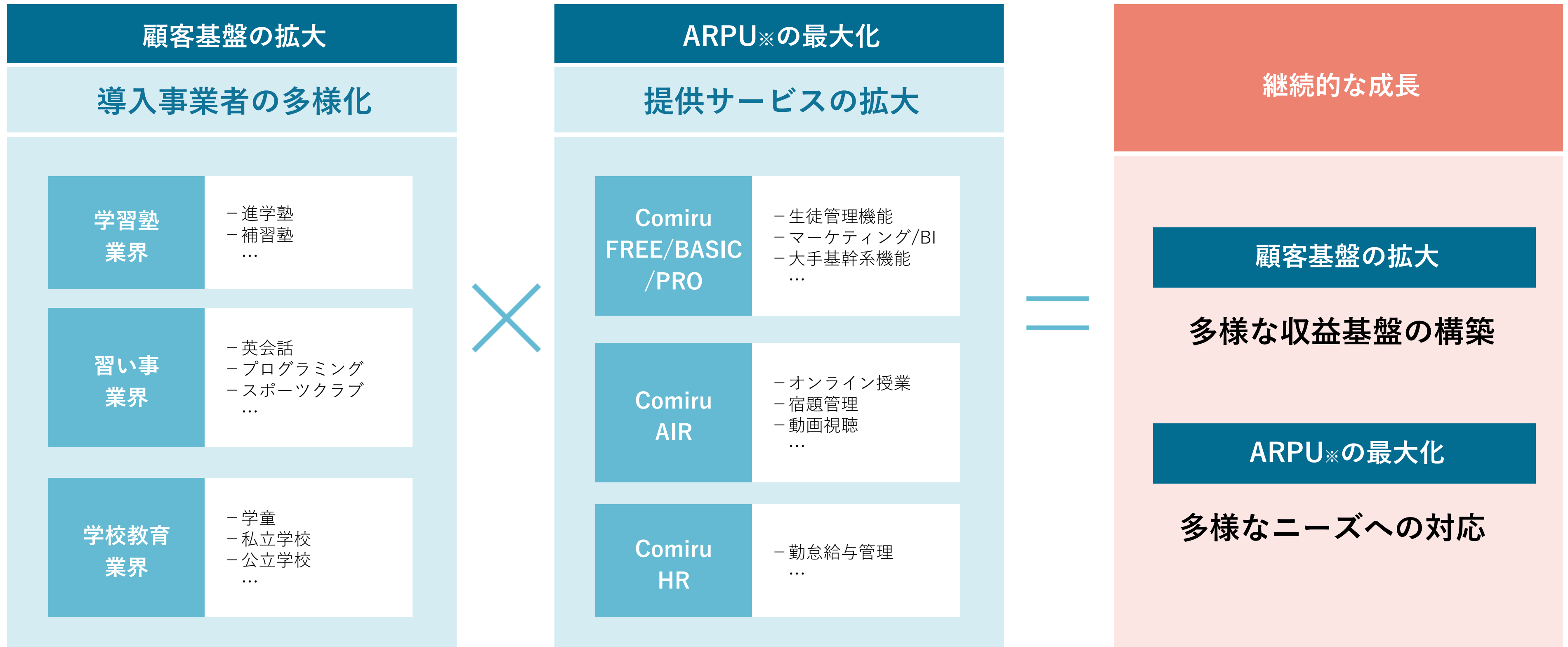
2

今後の成長戦略

3

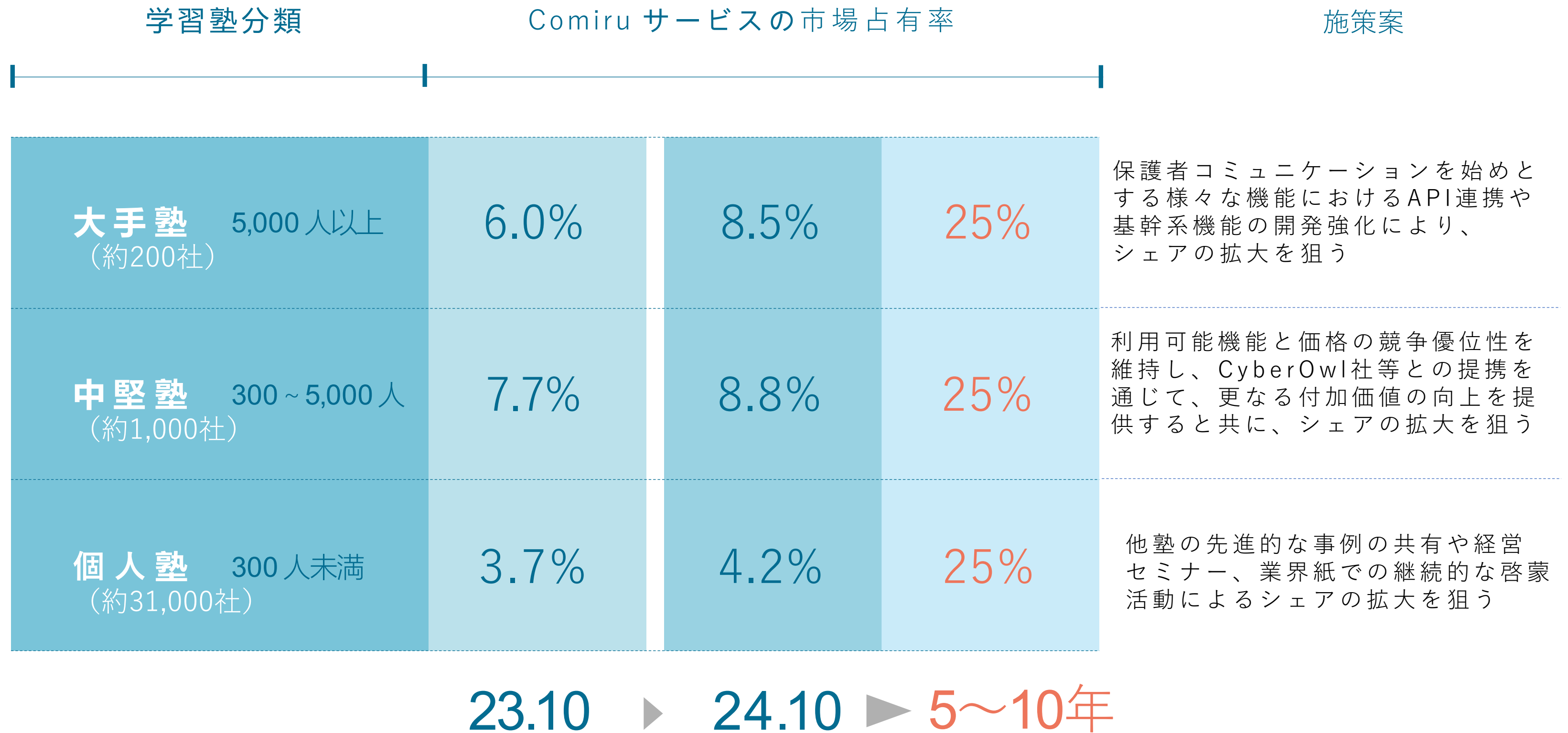
主なKPIとリスク情報

今後は、顧客基盤の拡大と、ARPU※最大化の二軸で継続的な成長を目指す



※「ARPU」とは、「Average Revenue Per User」の略称で、四半期末（期末）の「MRR」を有料契約企業数で除して算出しております。
 ※「MRR」とは、「Monthly Recurring Revenue」の略称で、対象月の月末時点における顧客契約プランの月額利用料の合計額（一時収益は含みません）です。

学習塾業界においては、個人塾から大手塾まで幅広く展開し、中小塾においては2022年10月期に比べシェアを拡大、今後も様々な施策を通じて占有率を拡大予定



特に経産省が示した「2025年の崖(※)」問題は、大手学習塾にも多く存在しており、「Comiru」事業で培ったの強みを活かして、業界の更なるDX化に貢献

「2025年の崖」が示す現状課題

- ・ 経産省が発表しているITシステム「2025年の崖」問題は、大手塾にも多く存在し、潜在的な基幹システムのクラウド化需要は高まっている

既存システムのレガシーシステム化

新しい技術に対応できない

IT人材不足・システム維持管理費の高騰

サイバーセキュリティ等のリスクの高まり

各種システムのサポート終了

POPERの解決案

- ・ 「Comiru」事業で培ってきた強みを活かし、基幹システム刷新のPJに注力することで、更なる大手塾の獲得に邁進
ー 専門人材の採用と育成に注力

「Comiru」事業で培った塾事業への深い理解と専門人材の育成

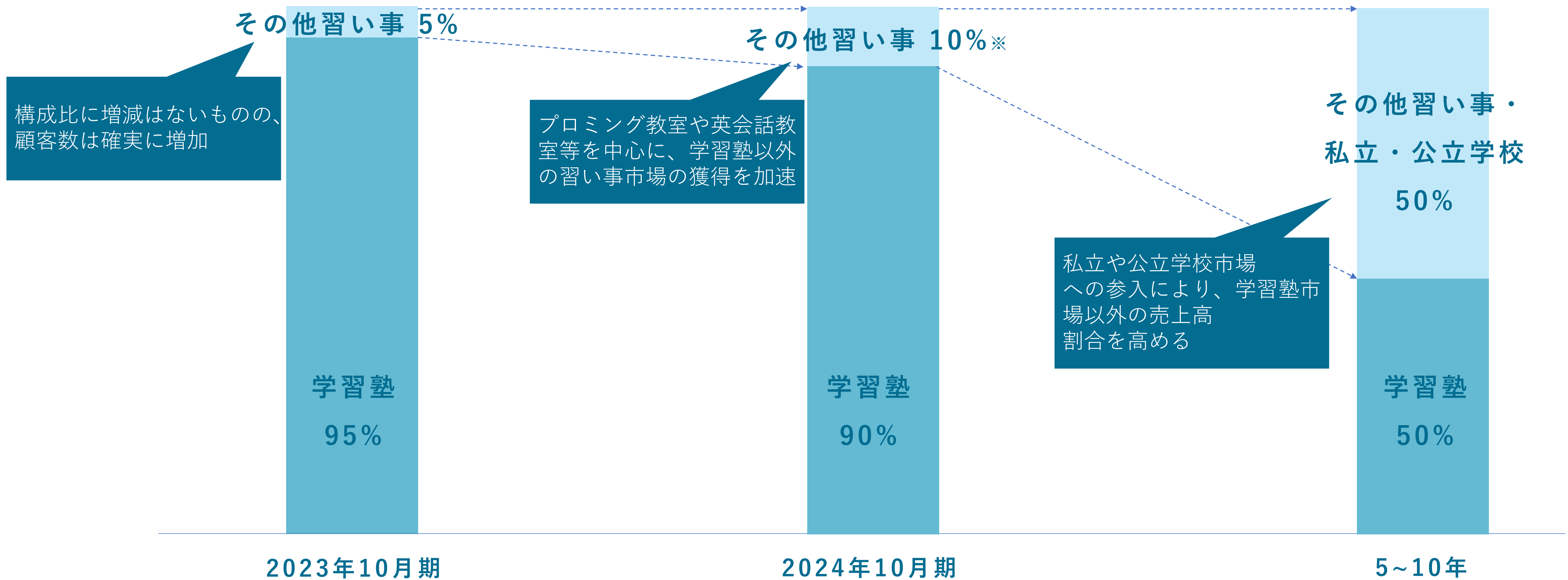
「Comiru」事業を通じて常に最新のテクノロジーに対応

「Comiru」の利用を前提に設計するため、必要な不足分だけ開発のため圧倒的にリーズナブル

約34万生徒、1,300社※を安心・安全に運用してきた実績

学習塾市場以外については、プロミング教室や英会話教室を中心とする習い事市場への獲得を加速し、私立や公立学校市場への進出による顧客基盤の拡大を狙う

< 売上高構成比 >

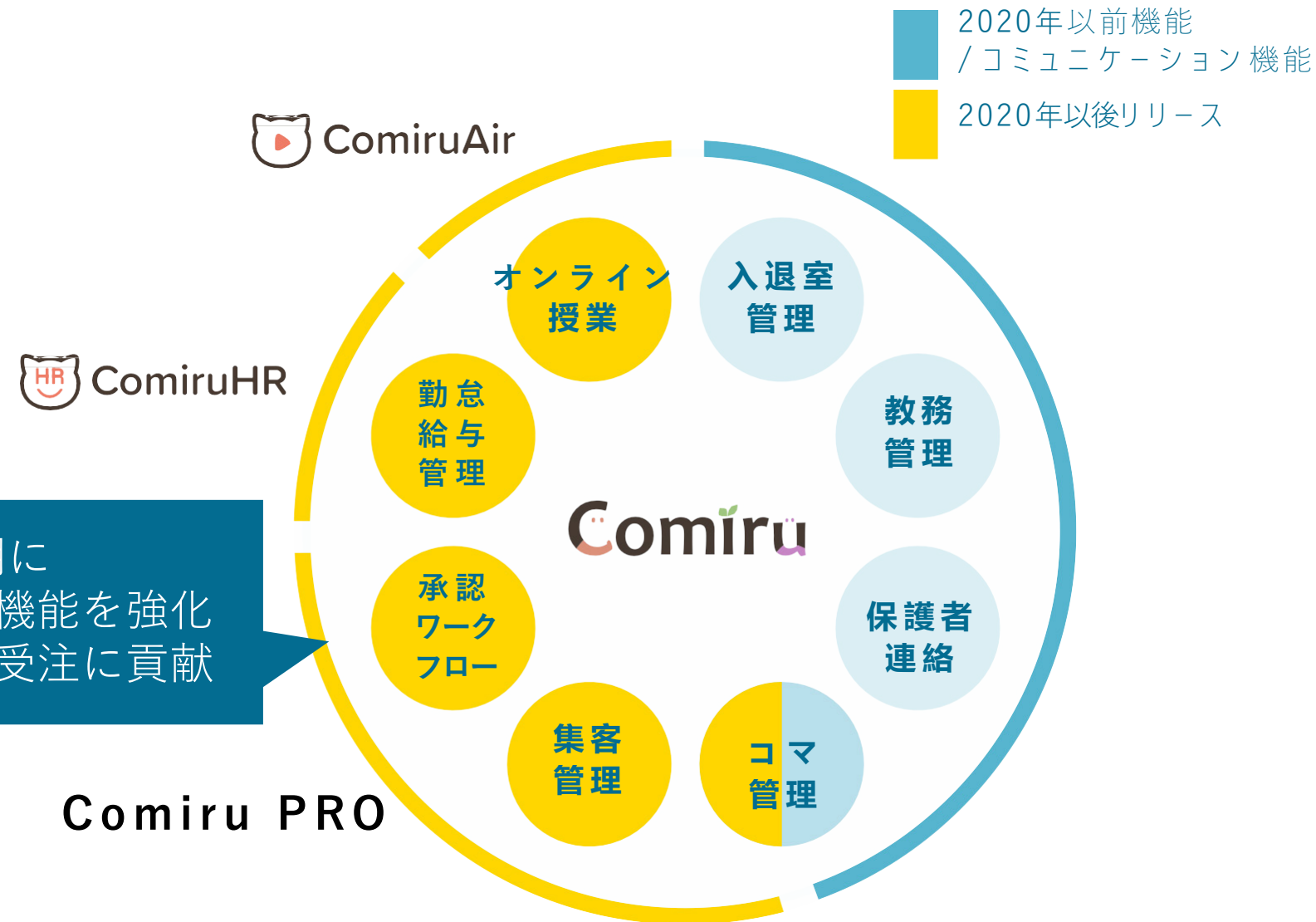


※2024年10月期における売上高構成比は、前回公表時（2022年11月時点）の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の想定よりも多くの大手学習塾を獲得できると見込んでいるため、その構成比を変更しております。

基幹システム機能等新しい機能を次々と投入することで、
既存顧客と新規顧客両方の単価向上を図る

基幹システムをリプレース&クロスセル

Comiru PROを始めとする基幹システム系機能の導入により、大手塾の基幹システムのリプレース&クロスセルを加速



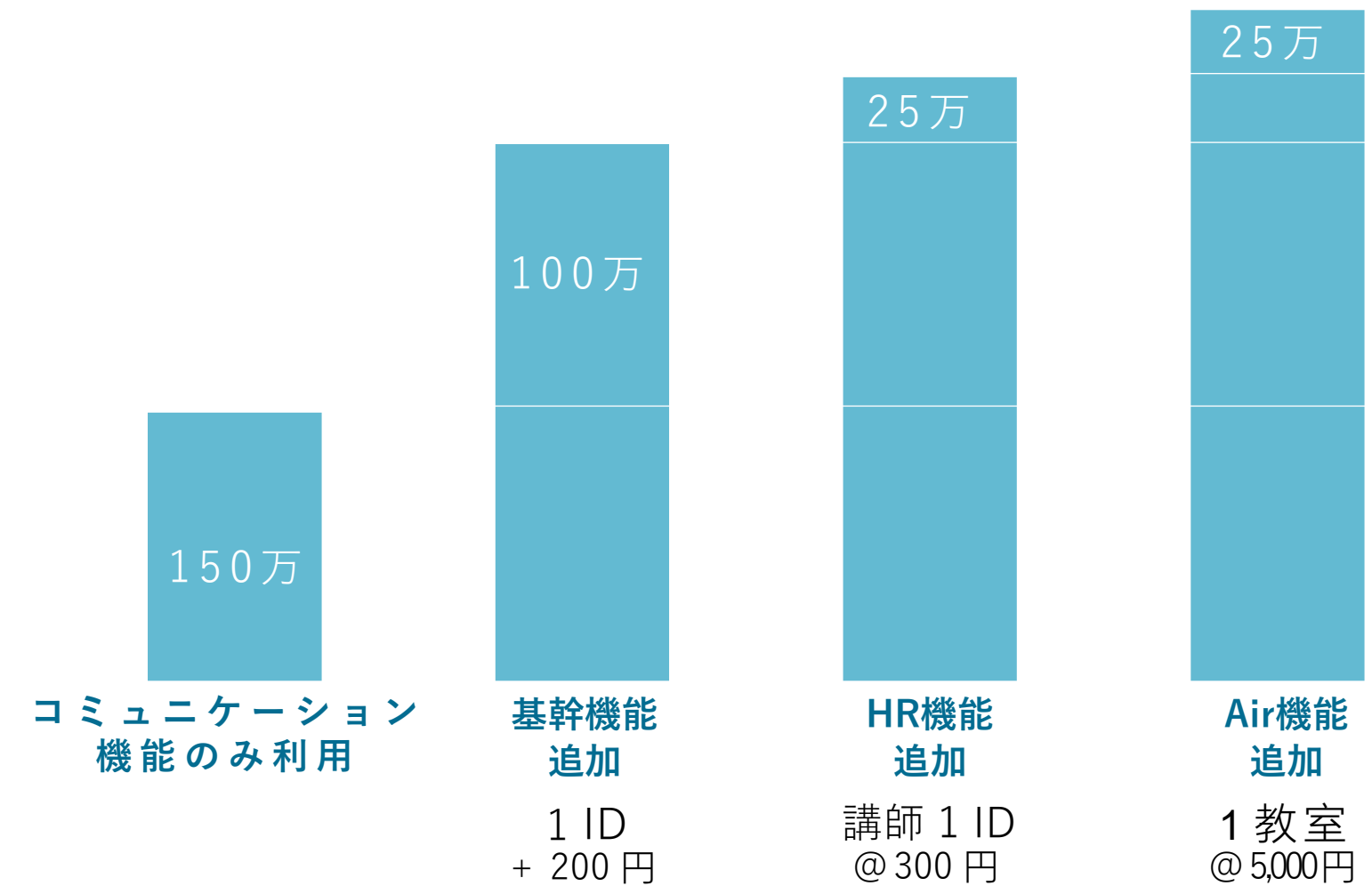
2023年10月期に
基幹システム機能を強化し、大手塾の受注に貢献

単価向上パターン

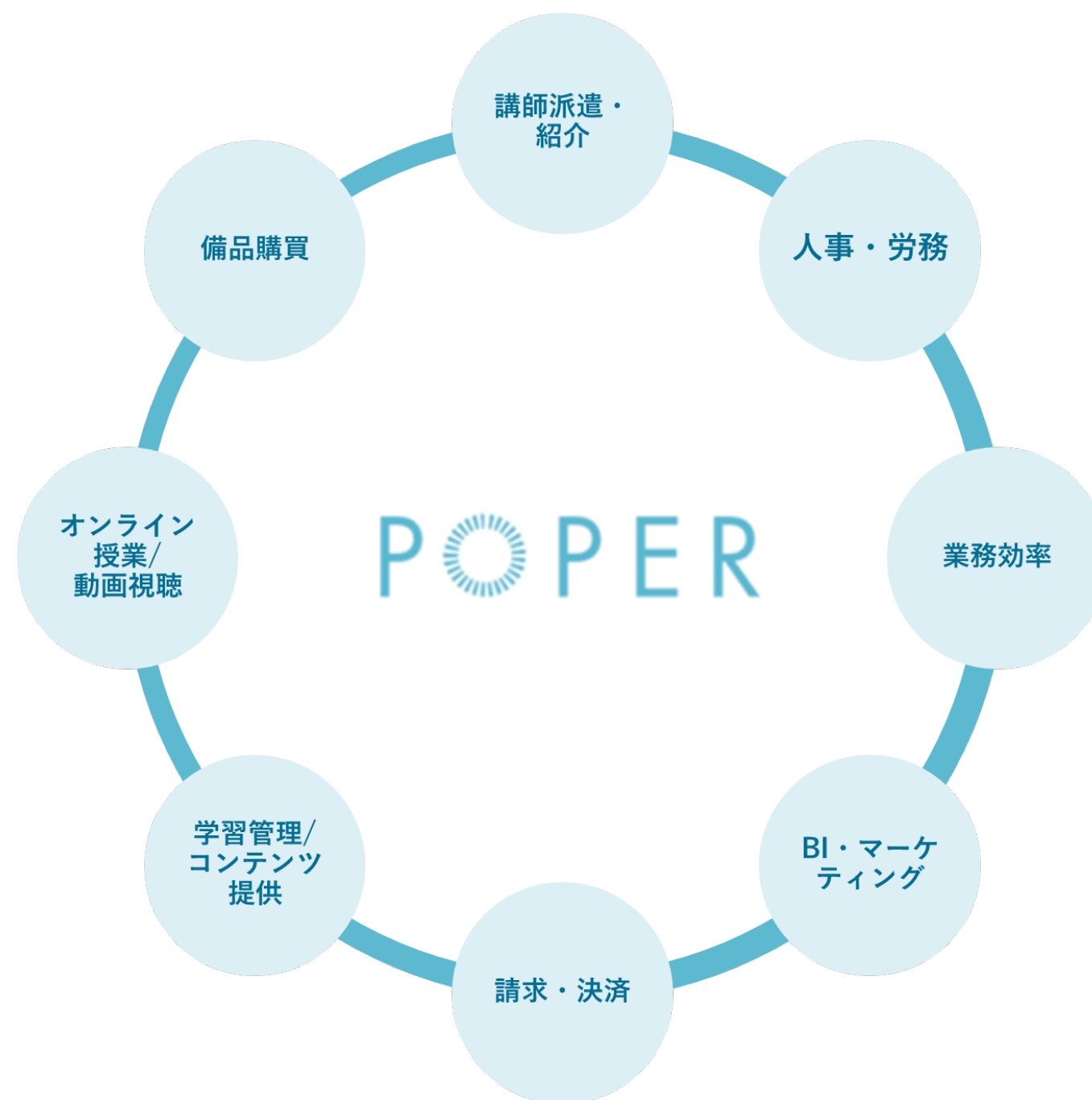
月額単価増加モデルケース

50教室 / 生徒5,000名
講師1,000名の塾の場合

最終的に単価 **2倍**

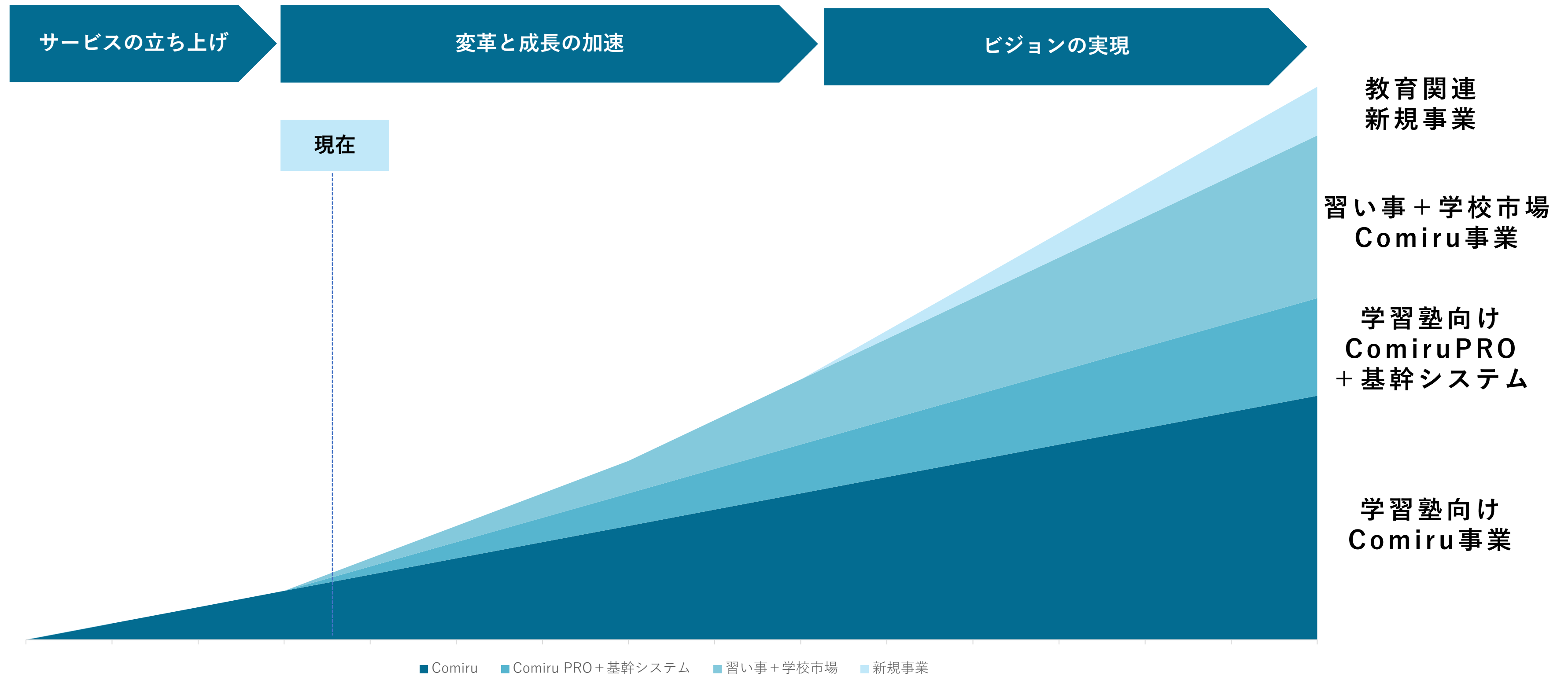


システム提供以外にも、自社アセットの活用や他社との連携強化により、
教育現場の「教える」をなめらかにできるようサポート



従前から展開した備品購買、講師派遣、請求・決済、及びコンテンツ提供に加え、「ComiruPRO」の導入と基幹システムの有償開発をセットにした販売戦略を主軸として、今後も教育現場に貢献できるよう様々なサービスを追加予定

中長期的には、学習塾市場を中心に、DX化を推進しつつ、
習い事市場や学校市場にも基盤を広げ、教育業界に貢献



1

事業内容の紹介

2

今後の成長戦略

3

主なKPIとリスク情報

各事業における主要KPIと主な投資領域

継続的な売上成長を重視しつつ、規律を維持しながら必要領域への投資を行う

主要KPI

■ 売上高成長率

- 教育業界へのビジネスインパクト：有料契約企業数
- 提供サービスの価値向上：顧客あたり月間売上高（ARPU※）、課金ID単価
- 事業の継続率：月間平均解約率
- 顧客からの安定的な継続収益：年間経常収益（ARR※）

■ 安定的な収益確保：売上総利益率、営業利益率

投資領域

販売 管理費

■ 広告宣伝費/売上高比率：

教育機関向けセミナーの開催や自社媒体の活用、及びブランディング活動の強化による効果的なマーケティング活動の実施

■ 人件費：

売上の拡大に伴う必要な優秀人材の獲得

開発投資

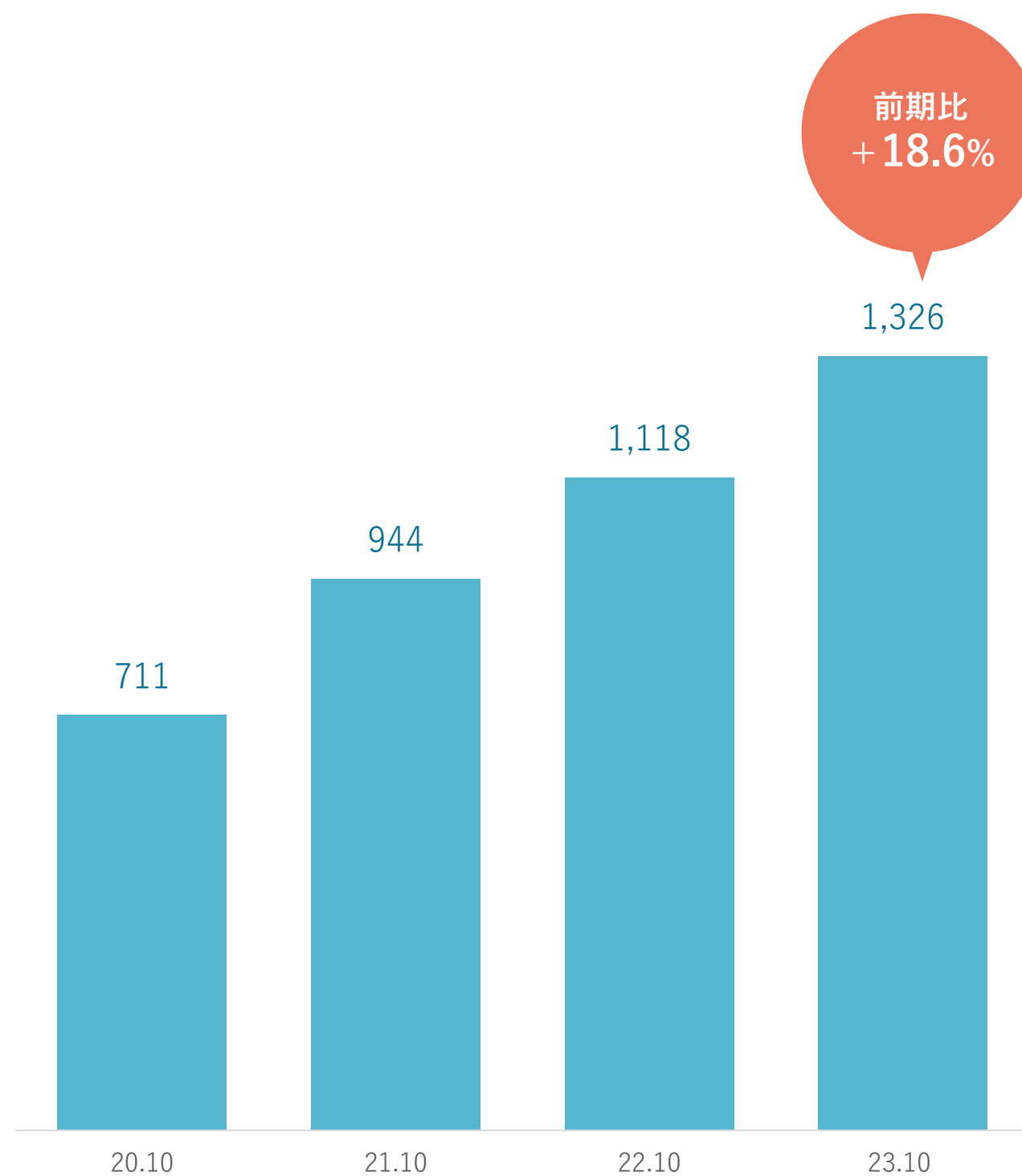
■ 開発人件費、業務委託費：

教育機関が利用しやすいよう、既存機能の改善と新機能の追加

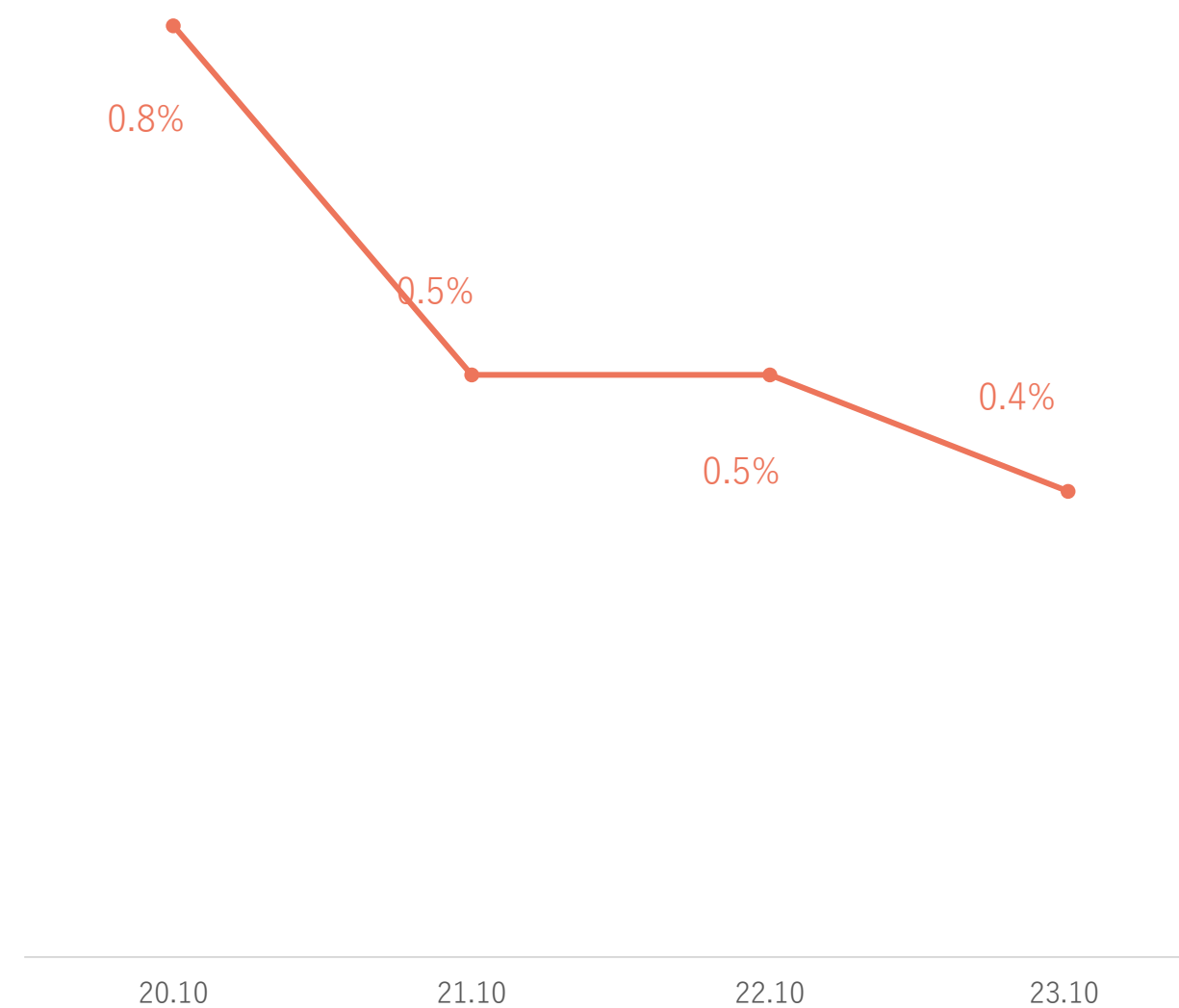
各種KPI指標の推移①

- 有料契約企業数は前期比およそ18.6%増加し、顧客の解約率も引き続き低水準を維持

有料契約企業数 (単位：社)



顧客の解約率推移

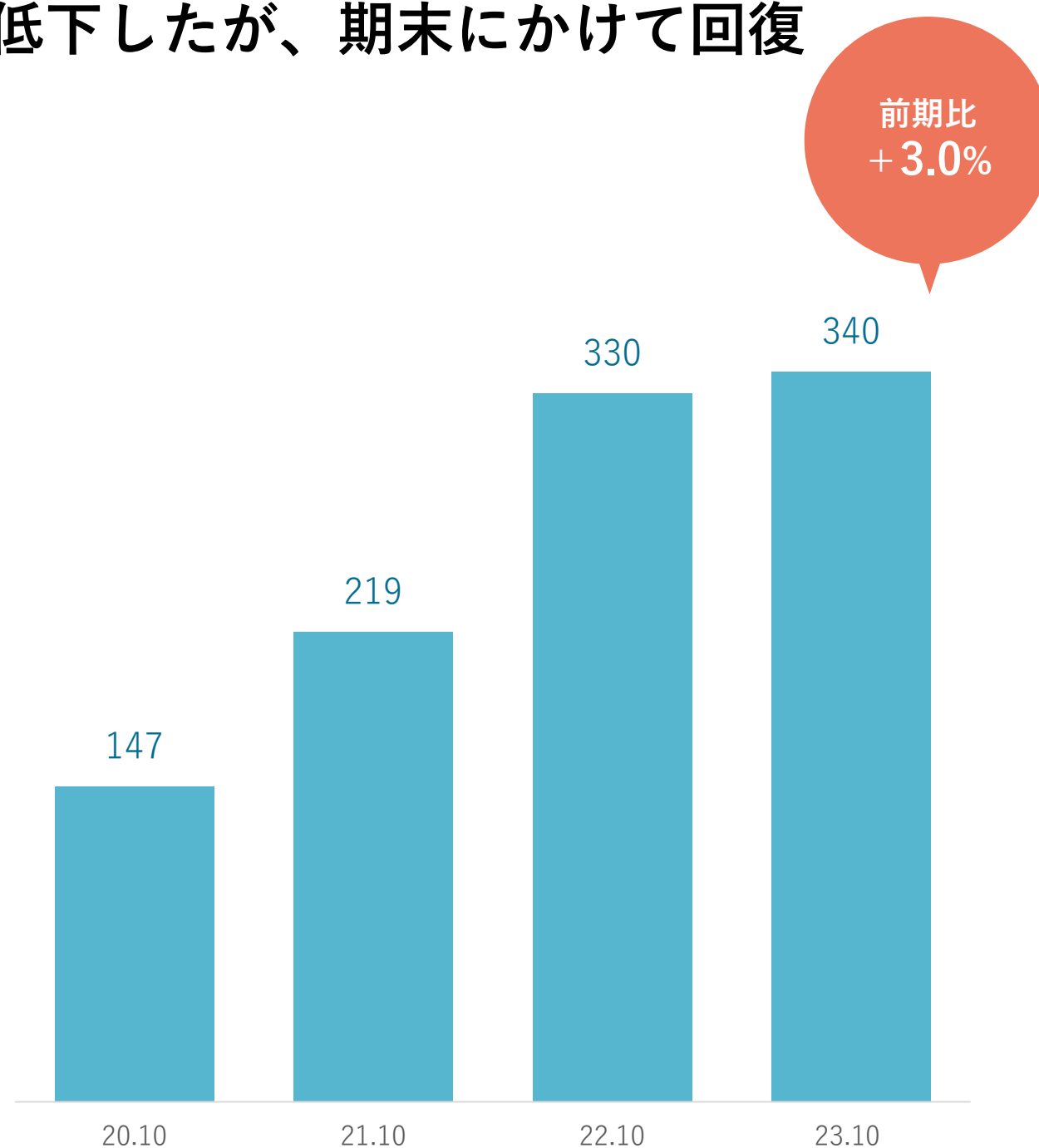


各種KPI指標の推移②

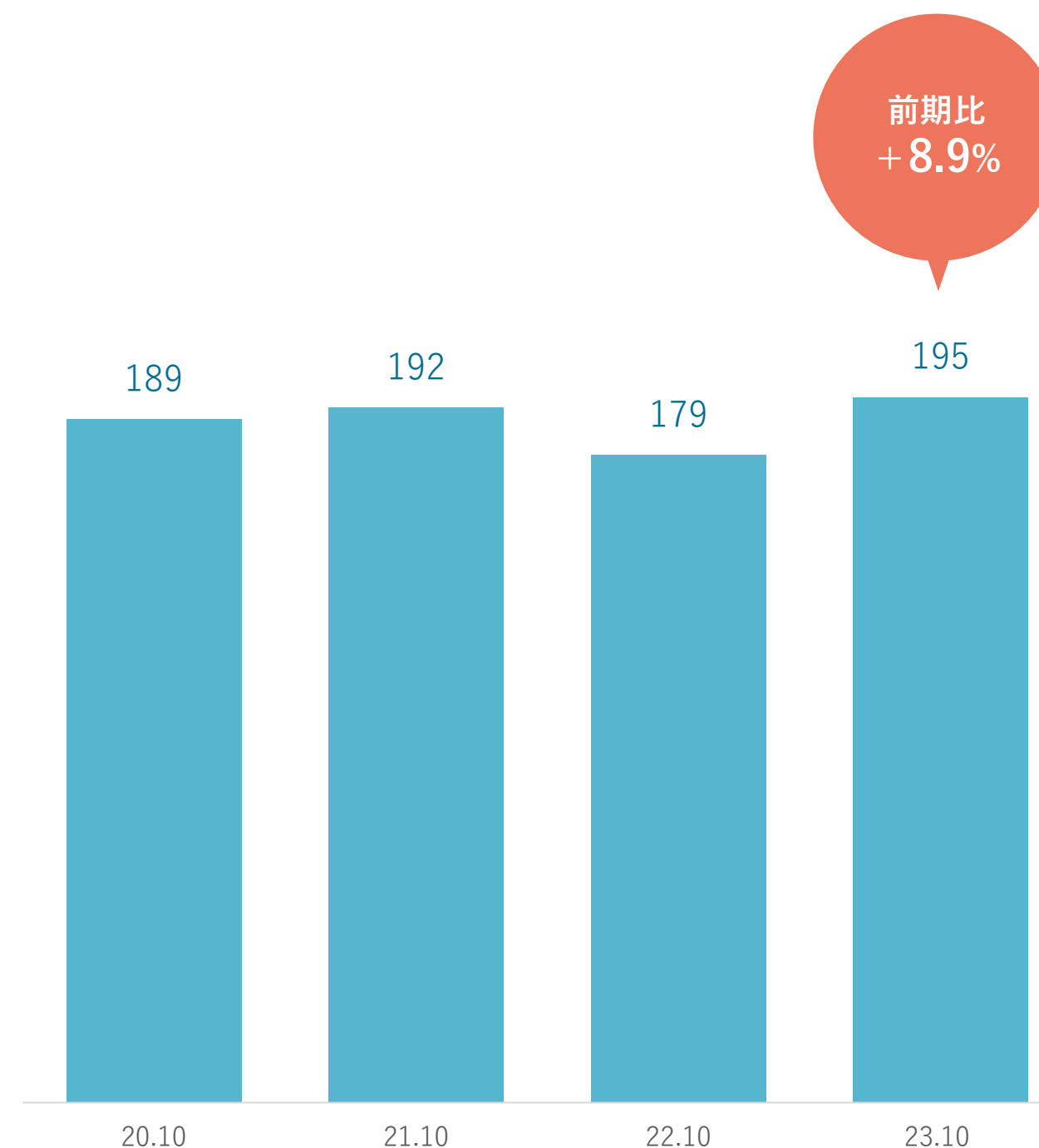
- 課金生徒ID数は、第2四半期に生じた大手塾の解約により一時的に減少したものの、アップセル等により課金ID単価とともに期末にかけて持ち直す。

課金生徒ID数 (単位：千ID)

- ・ 大手塾の解約により、一時308千IDまで低下したが、期末にかけて回復



課金ID単価 (単位：円/月)



各種KPI指標の推移③

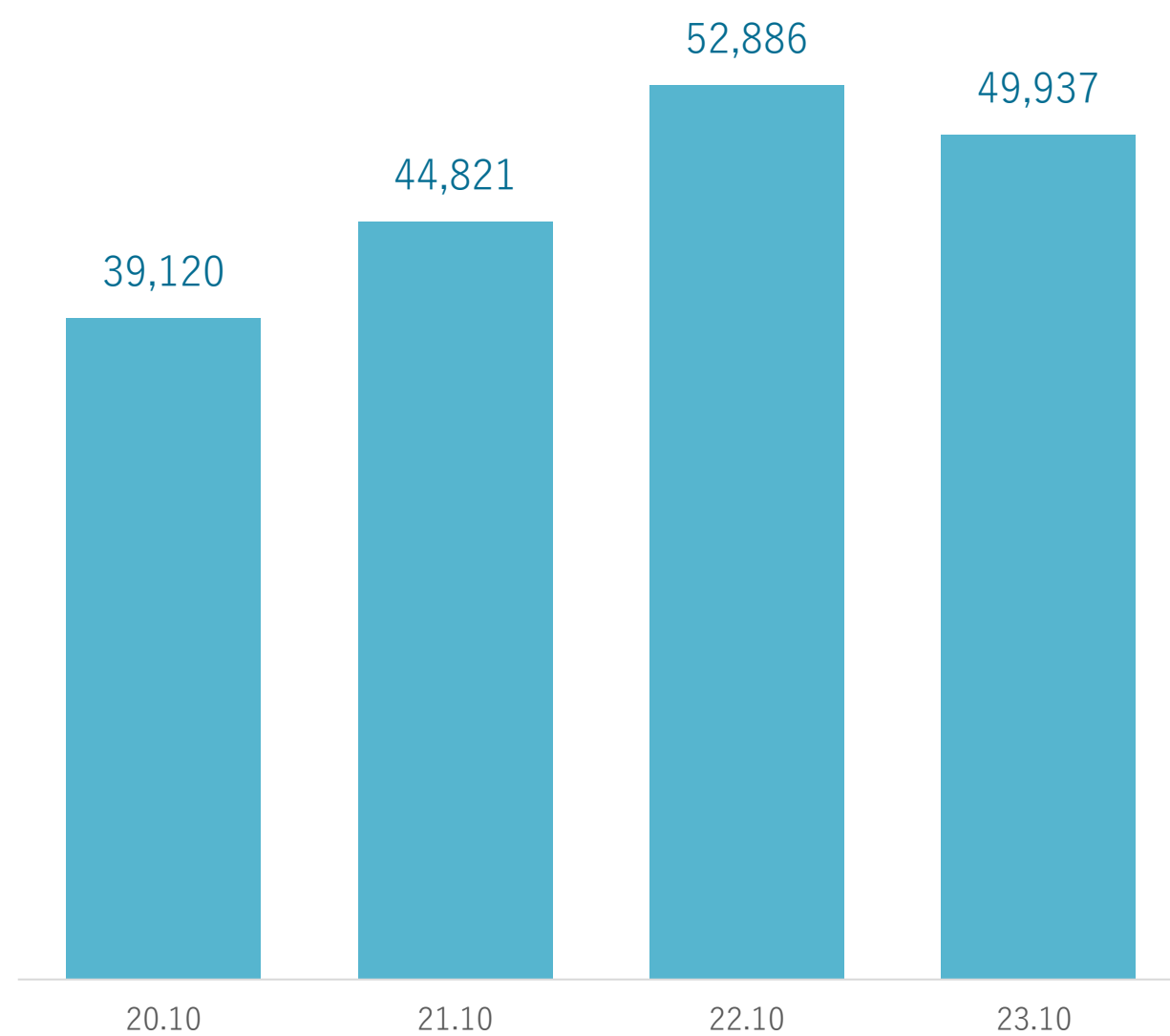
- ARPUは大手塾の解約による影響から一時的に減少、ARRは有料契約企業数の増加及び課金生徒ID数の回復により前期比12.0%増加

ARPU

(単位：円/社/月)

- ・大手塾の解約により、一時的に減少（来期に持ち直す予定）

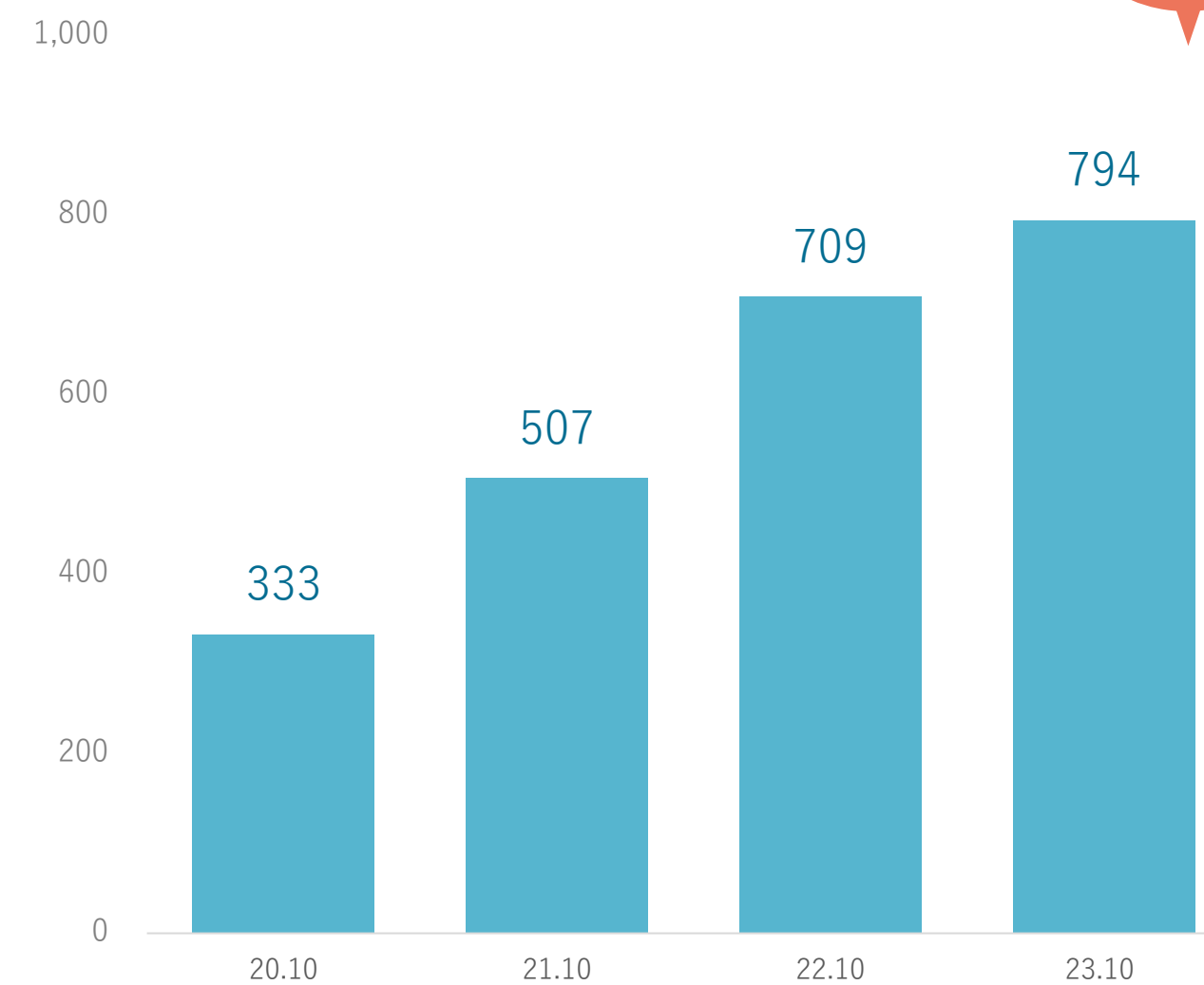
前期比
▲6.4%



ARR

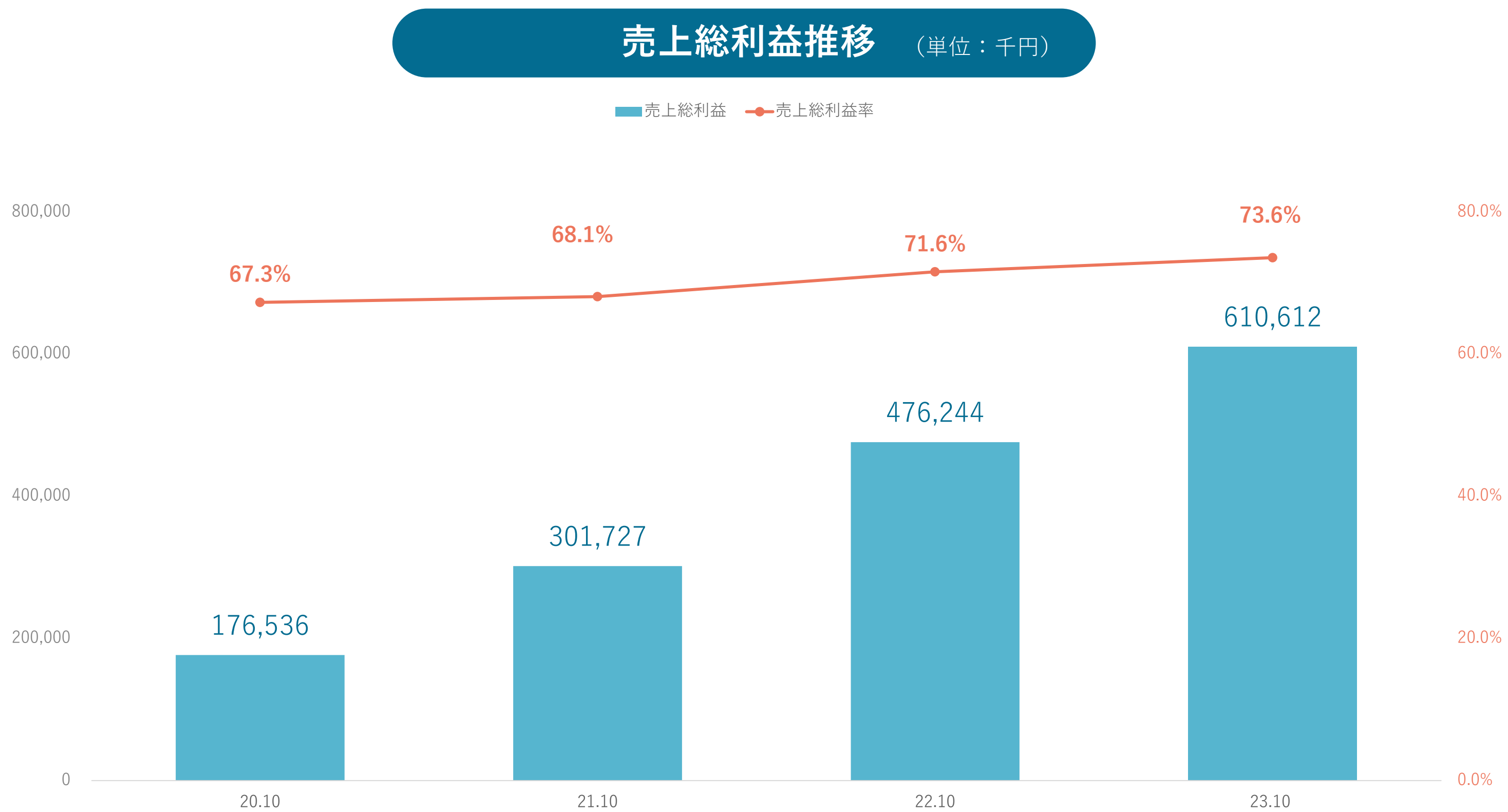
(単位：百万円)

前期比
+12.0%



売上総利益率の推移

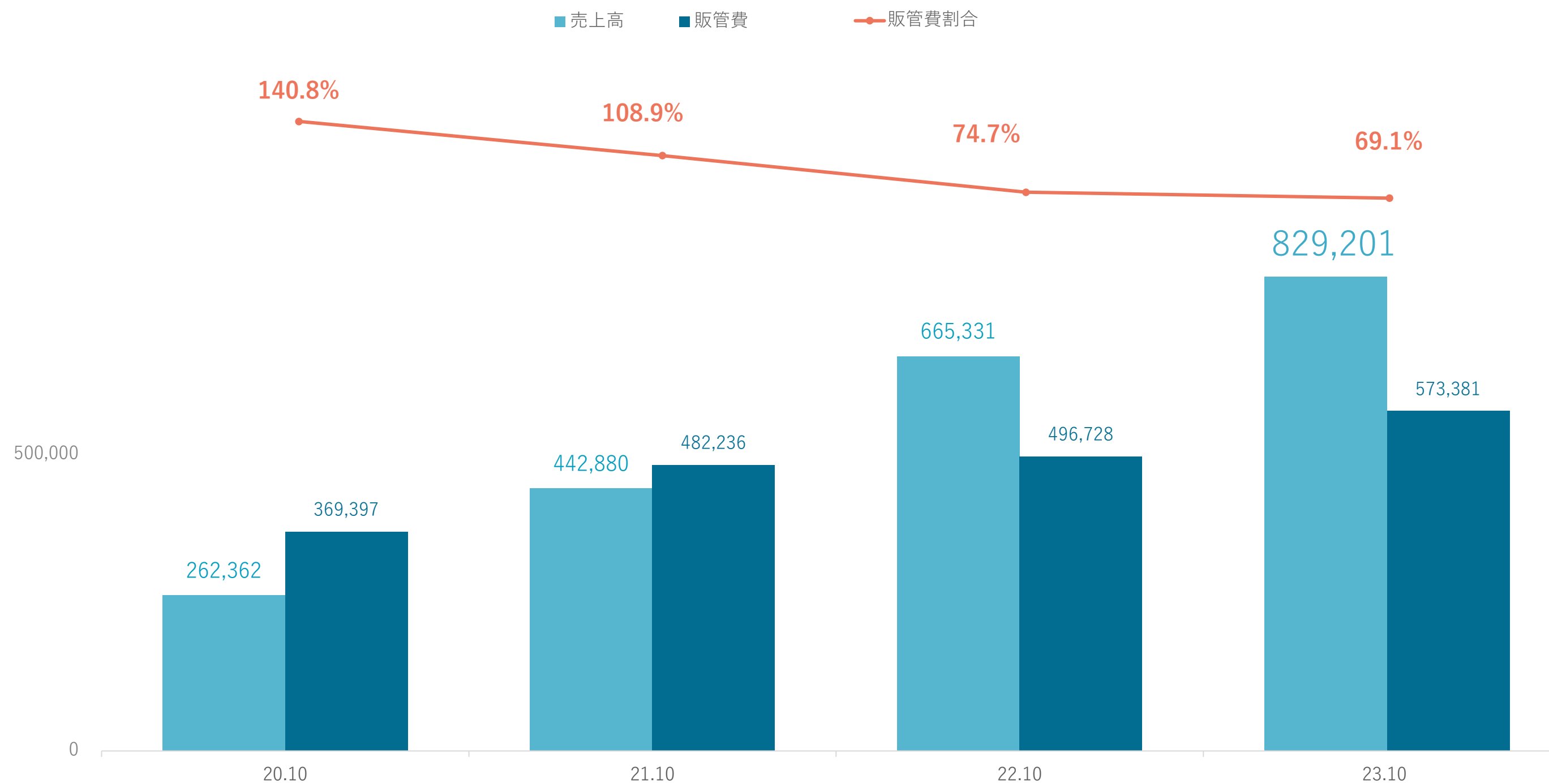
■ 売上高の成長とともに開発の効率化等により収益改善を実現



売上高販管費率の推移

- 事業拡大に伴い、人員増強等により販管費が前期より増加したものの、売上高が堅調に推移していることから販管費率がさらに改善

売上高に占める販管費の推移 (単位：千円)

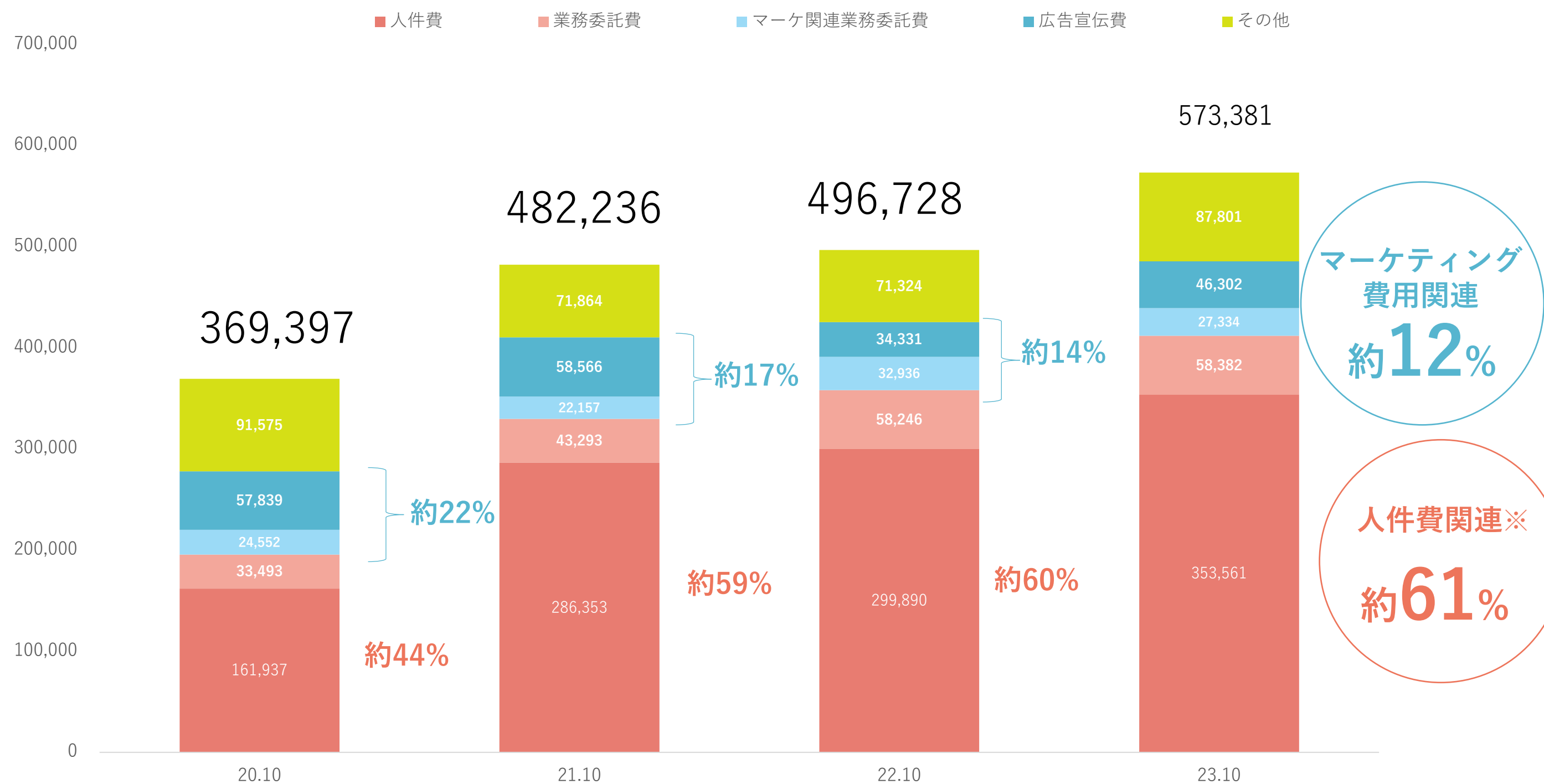


販管費内訳の推移

- 大手塾向けの戦略を実行するために、プロダクトマネジメント部門や大手塾向けセールス部門の人材を強化したが、費用面で大幅な増加はなく、前期同様の割合で推移

販管費の推移と内訳

(単位：千円)



※「人件費関連」とは、「役員報酬」及び「従業員給料及び手当」を合算した数値です。

2024年10月期については、
売上高が前期比19%の増収、営業利益は68%の増益を計画

(単位：百万円)

(百万円)	2023年10月期 (実績)	2024年10月期 (予想)	前期比
売上高	829	987	+19.1%
売上総利益	610	724	+18.7%
売上総利益率	73.6%	73.4%	△0.2pt
販管費	573	661	+15.4%
営業利益	37	62	+68.8%
営業利益率	4.5%	6.4%	+1.9pt
経常利益	33	61	+86.3%
当期純利益	26	48	+83.4%

事業計画遂行上の重要なリスクと対応方針①

以下には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券報告書に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

	主要なリスク	リスク対応策	発生可能性	影響度
技術革新への対応	<ul style="list-style-type: none"> ■ 技術革新のスピードやこれに伴う新たなビジネスモデルの出現を含む市場環境の変化に、当社が適時適切に対応できないリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 最先端の技術、知見、ノウハウの取得に注力 ■ 技術革新に対応できる開発スタッフの採用・育成 	低	中
競合の動向	<ul style="list-style-type: none"> ■ 競合他社や新規参入事業者の資金力、技術開発力、価格競争力、顧客基盤、営業力、知名度などにおいて、当社が劣勢に立たされ、期待通りのサービスを提供できない、または顧客を獲得・維持できないリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 継続的に提供サービスの機能改善と新機能の開発 ■ 顧客向けのサポート体制及び経営支援体制の強化 ■ 効果的なマーケティング活動の実施 	中	中
事業の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ■ システム投資や人件費等、追加的な支出が発生し、利益率が低下するリスクや、新規事業の拡大・成長が予測通りに進まないリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ■ これまで培ってきた事業立ち上げの知見を活かした新規事業の立案と遂行 ■ 事業全体の収益性を勘案した投資水準の決定 	低	大
少子化による影響	<ul style="list-style-type: none"> ■ 少子化が急速に進行し、教育業界全体が著しく縮小するリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 学習塾や学校法人に対するサービス提供の機能強化、ラインナップの充実、及び経営支援体制の強化 	中	中

事業計画遂行上の重要なリスクと対応方針②

	主要なリスク	リスク対応策	発生可能性	影響度
人材の確保	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業規模の拡大に応じた外部からの優秀な人材の採用や、当社における人材育成が計画通りに進まず、必要な人材を確保できないリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 自社で培ってきた多様かつ優秀な人材の採用するための知見の活用と採用活動の強化 ■ 入社後の研修やOJTによる人材育成 	中	中
個人情報を含む情報管理	<ul style="list-style-type: none"> ■ 人的ミスや自己、災害、悪意をもった第三者による不正アクセス、その他予期せぬ要因により情報漏洩が発生し、多額の費用負担を負う可能性や、顧客の信用を失うことにより取引関係が悪化し、当社の事業及び業績に影響を与えるリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Pマークを取得し、個人情報保護規程、情報管理規程など、重要な情報資産の保護に関する規程やマニュアル等を整備運用 ■ 重要な情報資産の管理について、適切なアクセス権限管理及びパソコンと外部記憶媒体の接続を物理的に不可する等、組織的かつ技術的、物理的な安全管理措置を講じる 	中	大
資金使途	<ul style="list-style-type: none"> ■ 変化する事業環境により柔軟に対応するため、現時点における計画以外の使途にも充当される可能性や、計画に沿って資金を使用した場合でも想定通りの投資効果を上げられないリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Edtech市場や自社の状況を踏まえ、重要かつ投資対効果が高い領域に投資 	低	小

免責事項

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な統計等の当社以外の第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競争、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

今後、「事業計画及び成長可能性に関する事項」については、毎年1月末を目途に開示する予定です。

POPPER

