



株式会社POPER
2025年10月期2Q決算説明資料



2025年6月

Copyright © POPER Co.,Ltd. all rights reserved

2025年10月期2Q 業績ハイライト

- 大手塾向けカスタマイズ開発の伸長に加え、「Comiru」の有料契約企業数の増加が牽引し、売上高は前年同四半期比46%増、営業利益は同405%増を記録

(百万円)	2024年10月期2Q	2025年10月期2Q	前年同四半期比
売上高	470	691	+46.7%
売上総利益	352	527	+49.7%
売上総利益率	74.8%	76.3%	+1.5pt
販管費 ※	328	408	+24.3%
営業利益	23	118	+405.4%
営業利益率	5.0%	17.2%	+ 12.2pt
経常利益	22	117	+432.7%
当期純利益	12	136	+965.6%

有料契約企業数（社） ※1,6

1,806

ARPU（円/社/月） ※2,6

50,858

ARR（億円） ※3,6

11.02

顧客の解約率（％） ※4,6

0.5

課金生徒ID数（ID） ※5,6

453,000 超

※1 2025年4月末時点の有料課金企業数です。

※2 2025年4月末時点の「MRR」を有料契約企業数で除して算出しております。

「MRR」は、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。

※3 2025年4月末時点の「MRR」を12倍して算出しております。

※4 「月中に解約した有料契約企業数÷前月末時点での有料契約企業数」の月間解約率をベースとした直近12か月の平均月次解約率です。

※5 2025年4月末時点の有料課金ID数

※6 「Comiru」サービスに「BIT CAMPUS」サービスを合算した数値で算出しております。

		施策内容	評価※
顧客基盤の 拡大	塾	・ 中小塾を中心に、効果的なマーケティング活動により、契約件数は増加 ・ 2025年1月にリリースした「ComiruPay」サービスへの申込みは169社に上り、順調なスタートを切る	◎
		・ 大手2社が4月より「Comiru」を基幹システムとして稼働開始 ・ 大手向けのカスタマイズ開発に加え、「ComiruERP」への引き合いも増加しており、現状18社と商談進行中	○
	習い事	・ 英会話教室、プログラミングスクール、書道教室等においては、活用事例の共有や業界特化型のセミナーの開催等の戦略的なマーケティング施策により、新規顧客の獲得を順調に伸ばす	○
	学校	・ 八千代市、習志野市、大阪市において、部活動地域移行に関するコミュニケーションツールを提供 ・ 千葉県教育委員会の「業務改善DXアドバイザー配置事業に関する業務委託」PJに専門アドバイザーとして、校務DX化を支援	○
ARPUの 向上	-	・ 学年入れ替わりによる課金生徒ID数の一時的減少と、新規中小顧客数の増加により、1社あたりARPUは1Qより低下	△

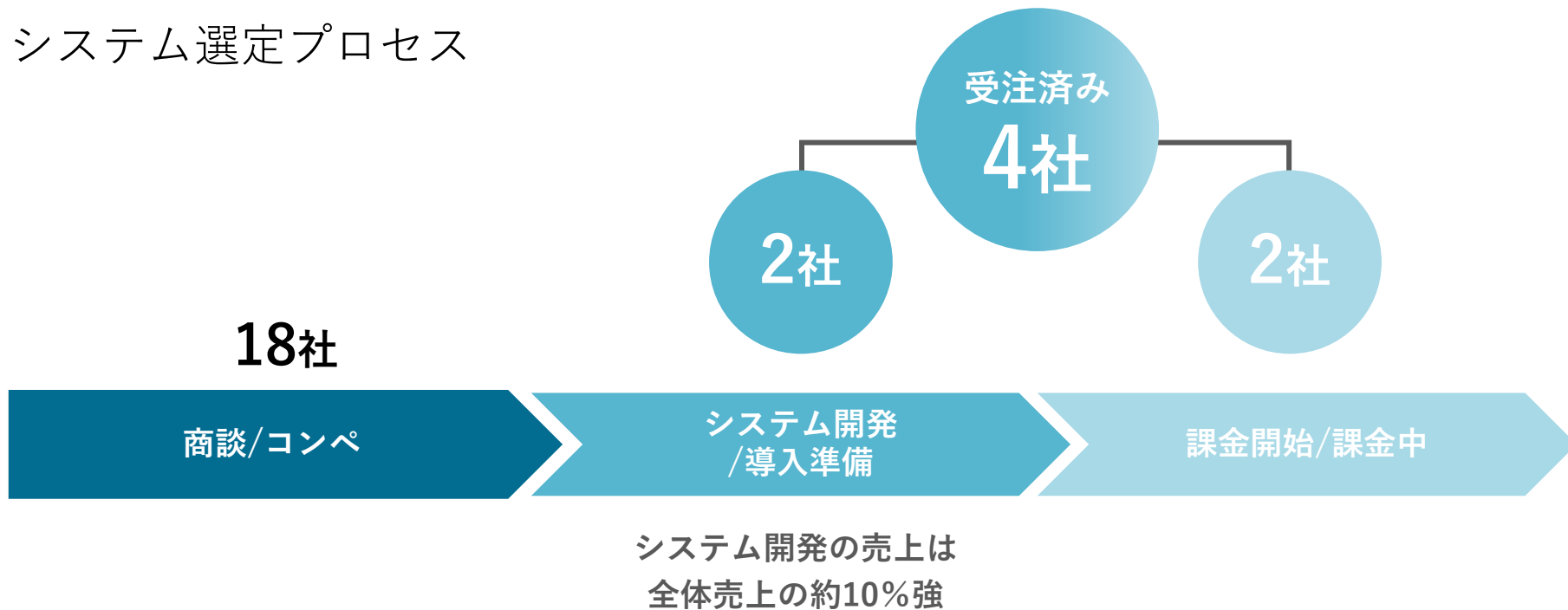
※評価の記号は実績に対する当社の見解を表します。各記号は、以下のとおり、対業績予想及び成長率における結果を表します。

4 ◎：想定以上の結果であること ○：想定どおりないし良化していること △：想定を下回っていること ×：想定を大きく下回っていること

2025年10月期施策内容の詳細①

- 大手塾向けカスタマイズ開発に加え、「ComiruERP」への引き合いが拡大し、現在18社との商談が進行中。前期受注分の2社は4月より基幹システムとして本格稼働を開始

システム選定プロセス



2025年10月期施策内容の詳細②

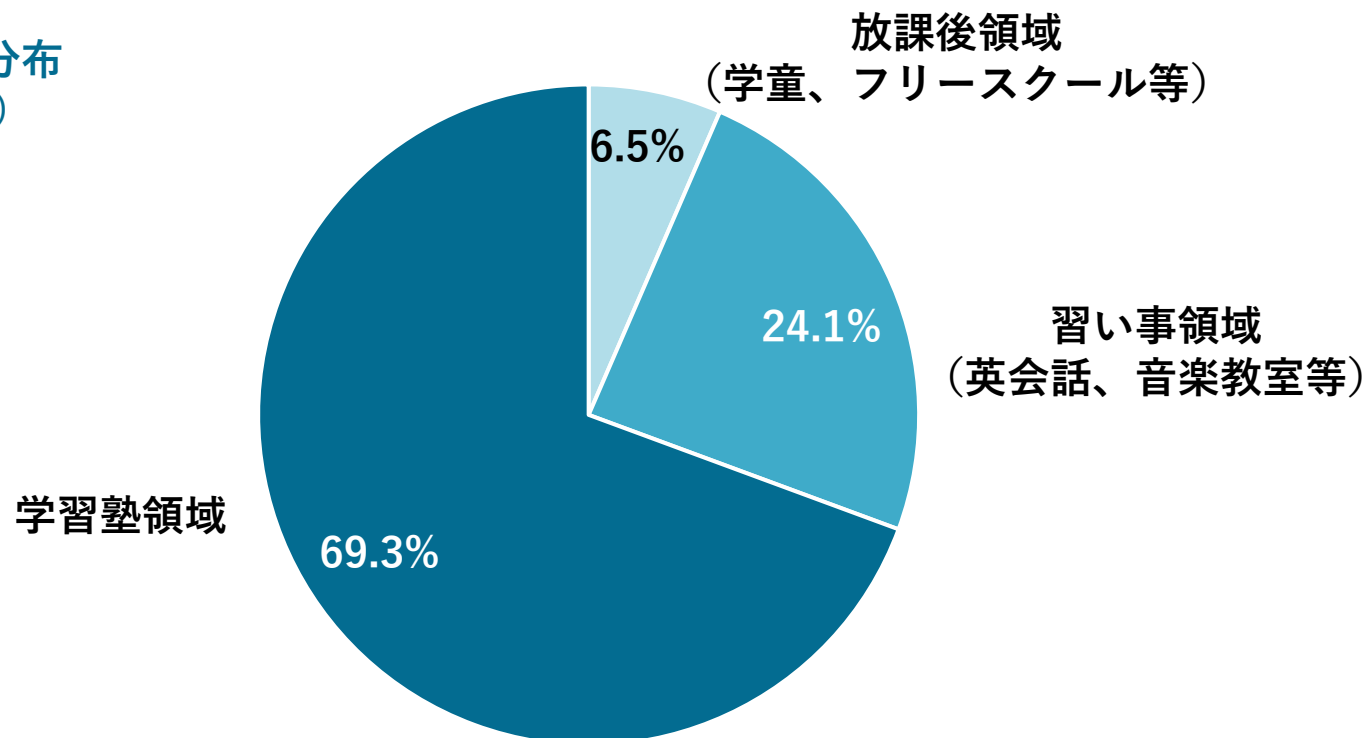
- 1月下旬にリリースした新サービス「ComiruPay」は、4月末時点で169社のお申し込みを達成
- 学習塾業界のみならず、英会話、音楽教室など、多様な習い事領域に導入が拡大しており、その高い汎用性が今後のさらなる市場開拓に繋がるものと期待される

「ComiruPay」 サービスの狙い

Comiruユーザーの獲得拡大

教育業界最安値水準の決済手数料※を実現する「ComiruPay」を通じて、教育機関のコスト負担を軽減し、請求・決済業務の効率化と利便性を提供。ユーザー価値の最大化とともに、当社の持続的な成長と収益基盤の強化を図る

申込済顧客の分布 (4月末時点)

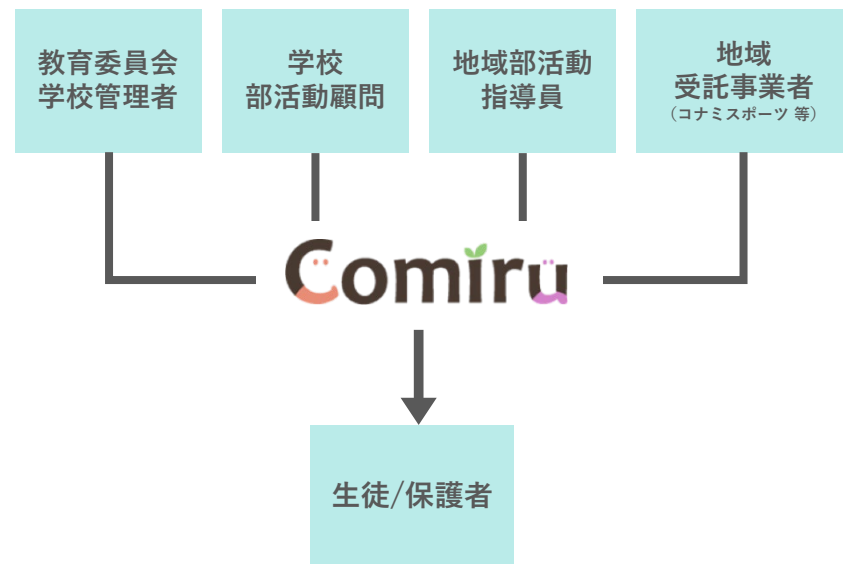


2025年10月期施策内容の詳細③

- 部活動の地域移行においては、今年度も八千代市、習志野市、大阪市教育委員会で利用継続を決定
- 千葉県教育委員会のプロジェクトで専門アドバイザーとして、学校の校務DXをサポート

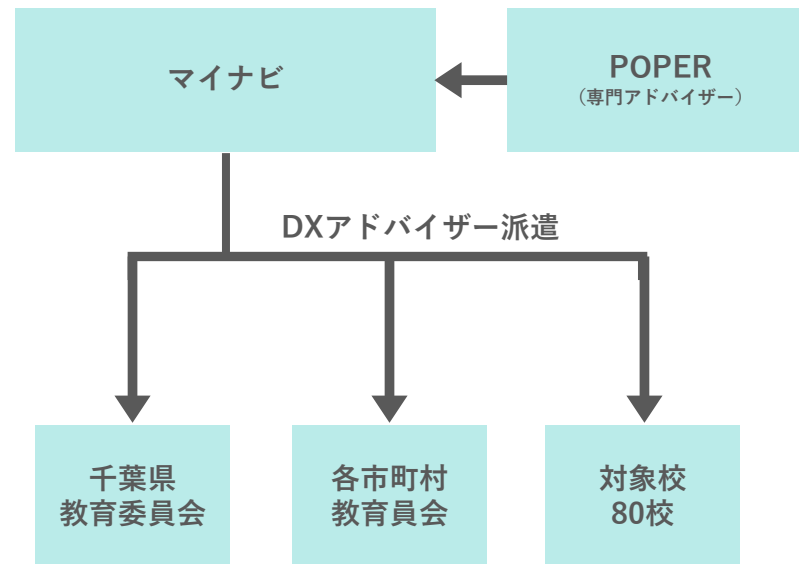
休日部活動の地域移行支援

- 昨年度の実績に基づき、千葉県八千代市、習志野市、大阪市教育委員会での継続導入を決定



業務改善DXアドバイザー事業

- 千葉県の「業務改善DXアドバイザー配置事業」にマイナビ社の専門アドバイザーとして各学校の校務DXをサポート

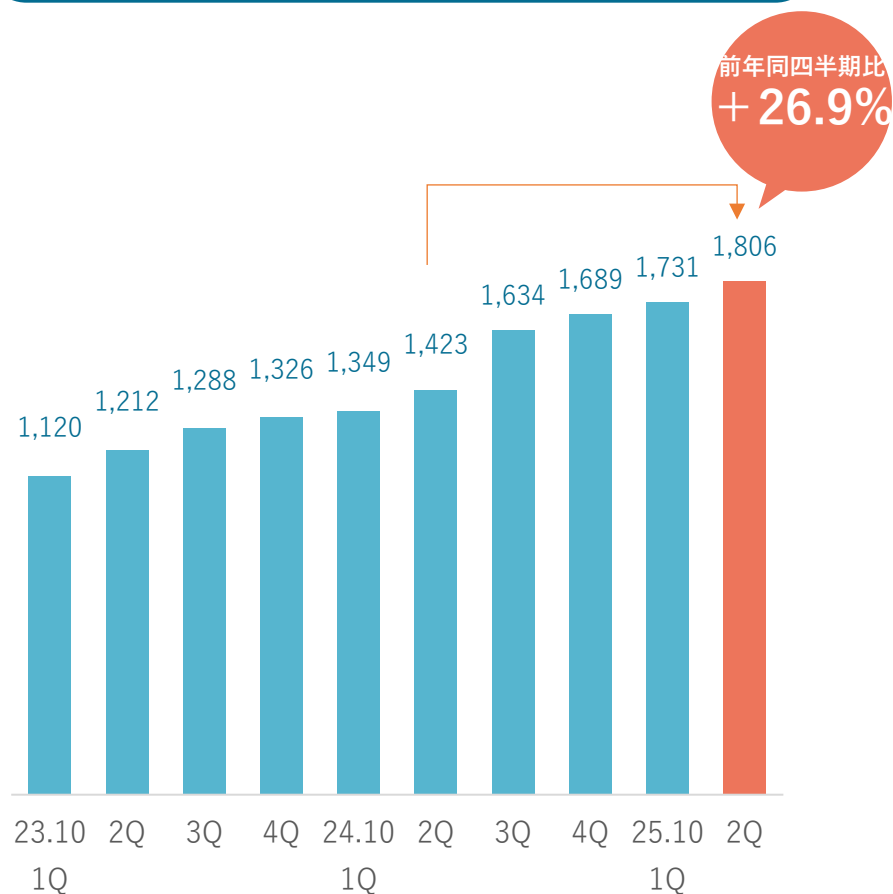


各種KPI指標の推移①

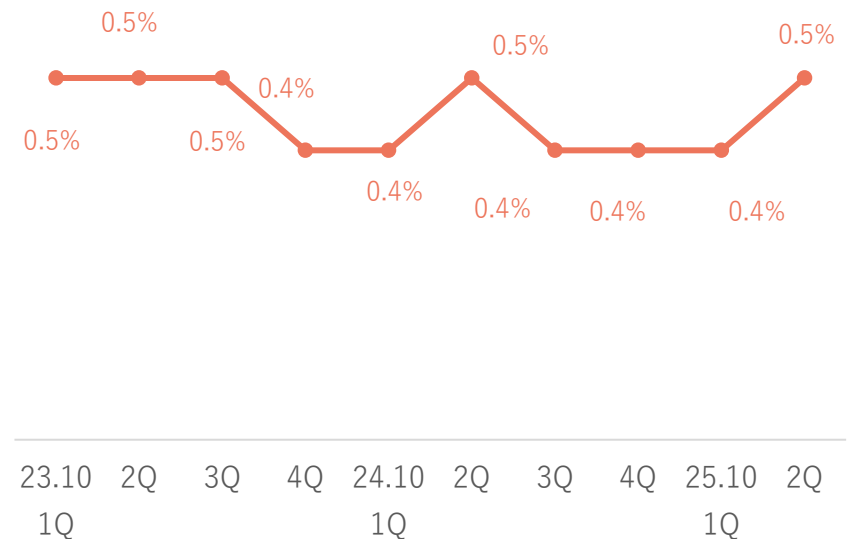
- 有料契約企業数は、前3Qの吸収分割による「BIT CAMPUS」サービスの増加分に加え、新規顧客の順調な獲得により、前年同四半期比26.9%増加
- 顧客の解約率は中小塾の廃業等による一部解約があったものの、引き続き低水準を維持

有料契約企業数

(単位：社)

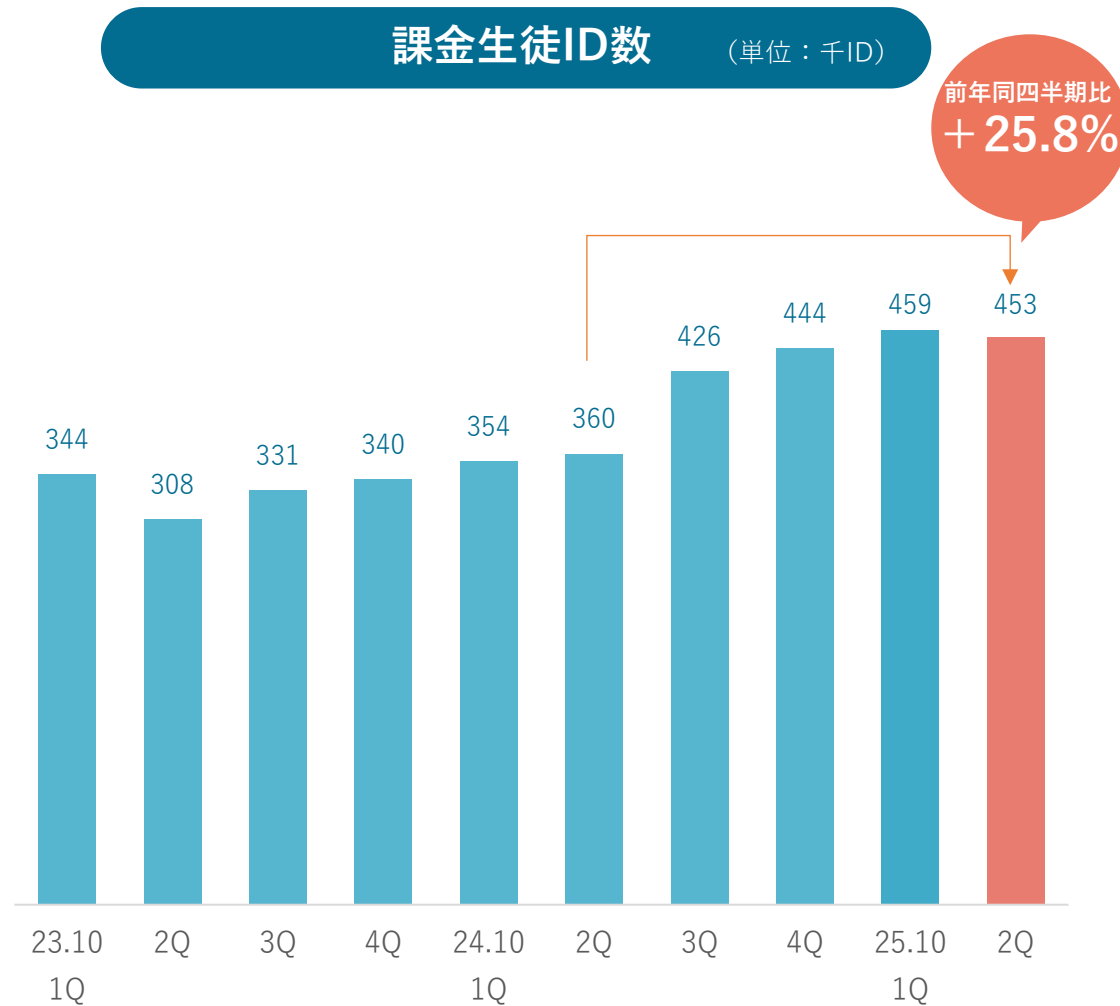


顧客の解約率推移



各種KPI指標の推移②

- 課金生徒ID数は、学年の入れ替わり等による一時的な減少はあったものの、前3Qの吸収分割による「BIT CAMPUS」サービスの増加分が牽引し、前年同四半期比25.8%増加。今後、夏期講習等を通じて、順次回復していく見込み

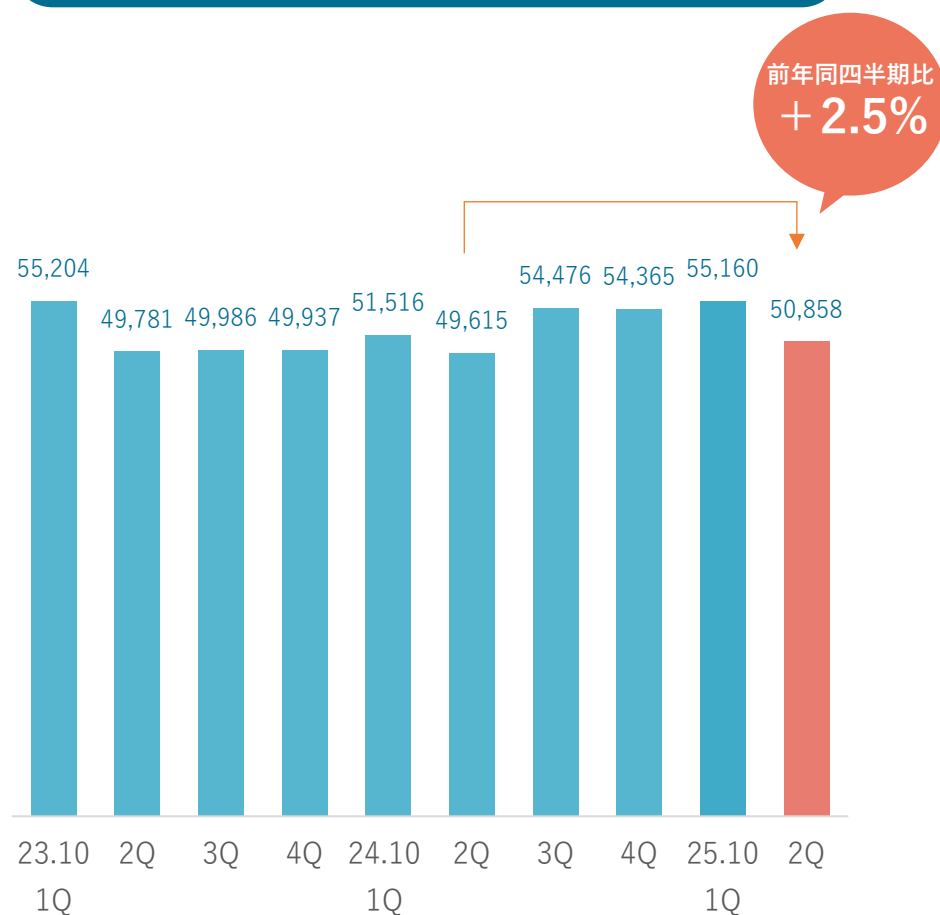


各種KPI指標の推移③

- ARPUは、1Qからの課金生徒ID数の一時的減少と新規中小顧客の増加影響を受け、前期比で低下したものの、前年同四半期比で2.5%の増加を確保し、サービス単価の向上は継続
- ARRについても、課金生徒ID数の変動により1Q比で微減したものの、前年同四半期比30.1%増と、事業基盤が着実に拡大

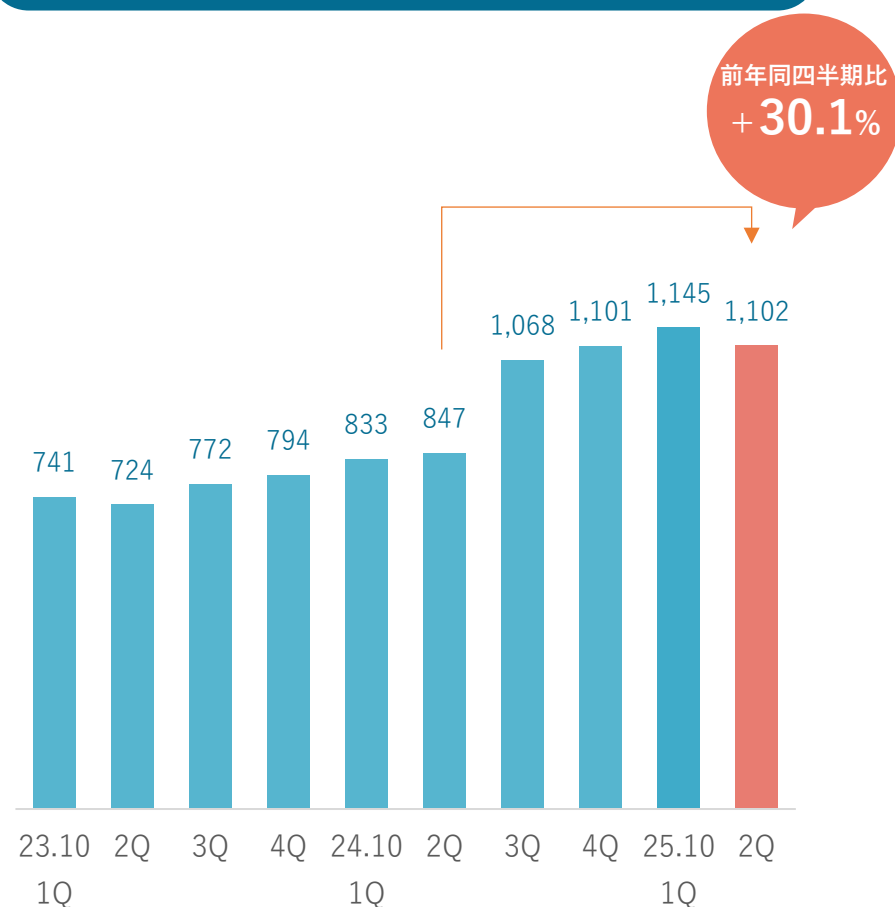
ARPU

(単位：円/社/月)



ARR

(単位：百万円)

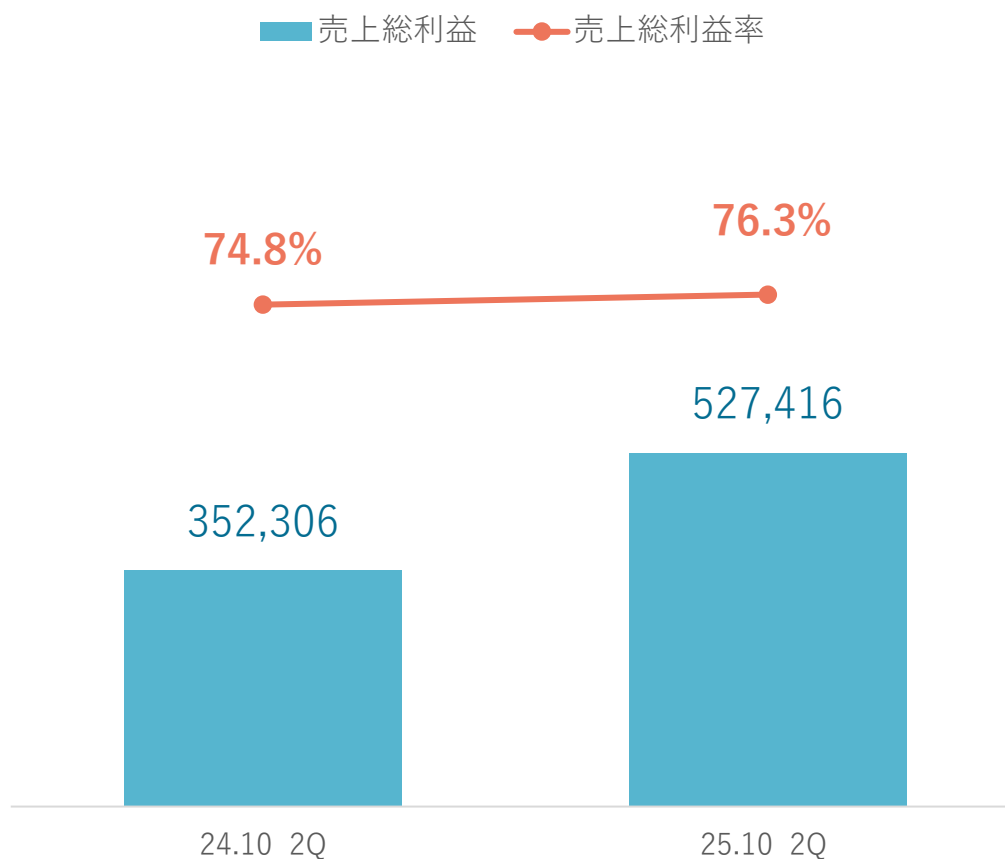


売上総利益率の推移

- 売上高の増加に加え、生成AIを活用した開発業務の効率化（テスト・コーディング業務の自動化、プログラムのモジュール化など）により、売上総利益率の継続的な改善を実現

売上総利益推移

（単位：千円）



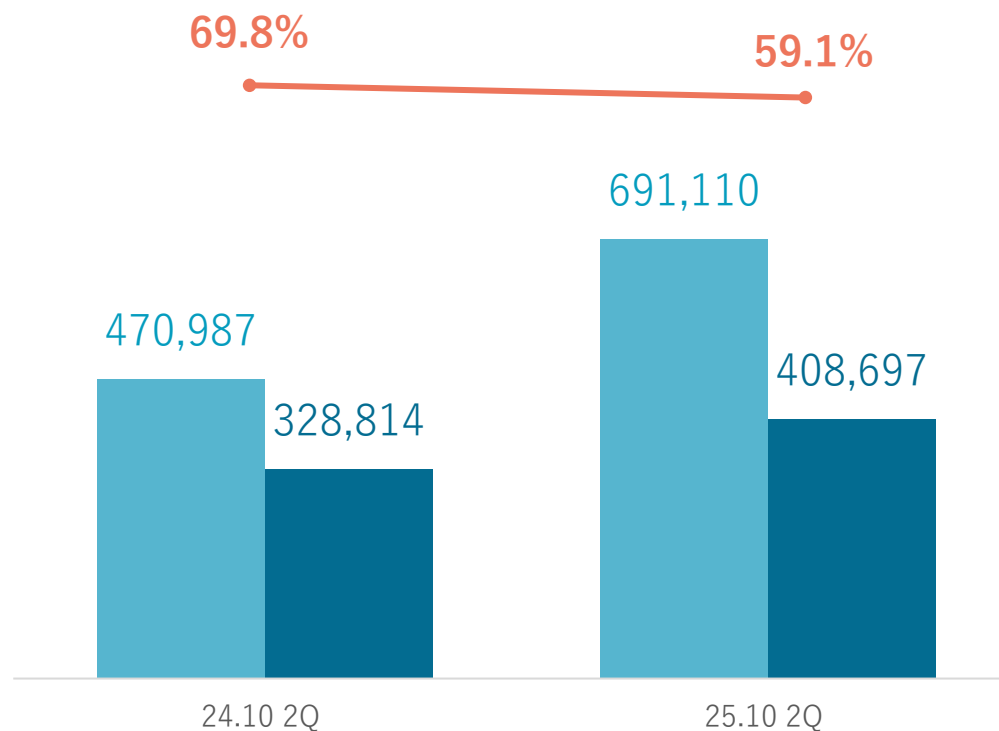
売上高販管費率の推移

- 事業成長に伴う人件費等の増加はあったものの、戦略的な費用効率化とマーケティング施策の最適化の徹底などにより、販管費率は前年同期四半期比で大幅に改善

売上高に占める販管費の推移

(単位：千円)

■ 売上高 ■ 販管費 —●— 販管費率



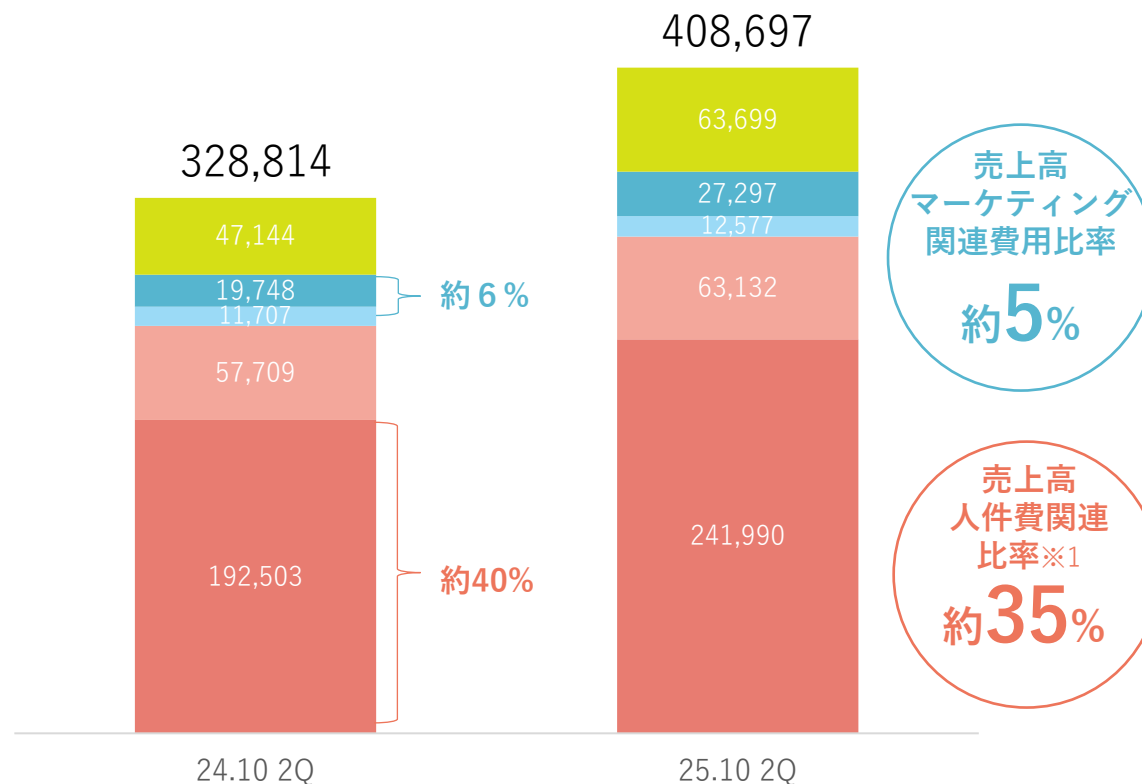
販管費各項目の推移と売上高に占める割合

- 事業成長に伴い人件費や業務委託費は増加傾向にあるものの、売上高の成長がこれらの増加を上回った結果、売上高に対する販管費の割合は前年同四半期比で低下

販管費各項目の推移と売上高に占める割合

(単位：千円)

■ 人件費 ■ 業務委託費 ■ マーケ関連業務委託費 ■ 広告宣伝費 ■ その他



※1 「売上高人件費関連比率」のうち、「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。

※一時的な要因としては、2024年10月期2Qの販管費には、M&A関連費用として18百万円が含まれております。

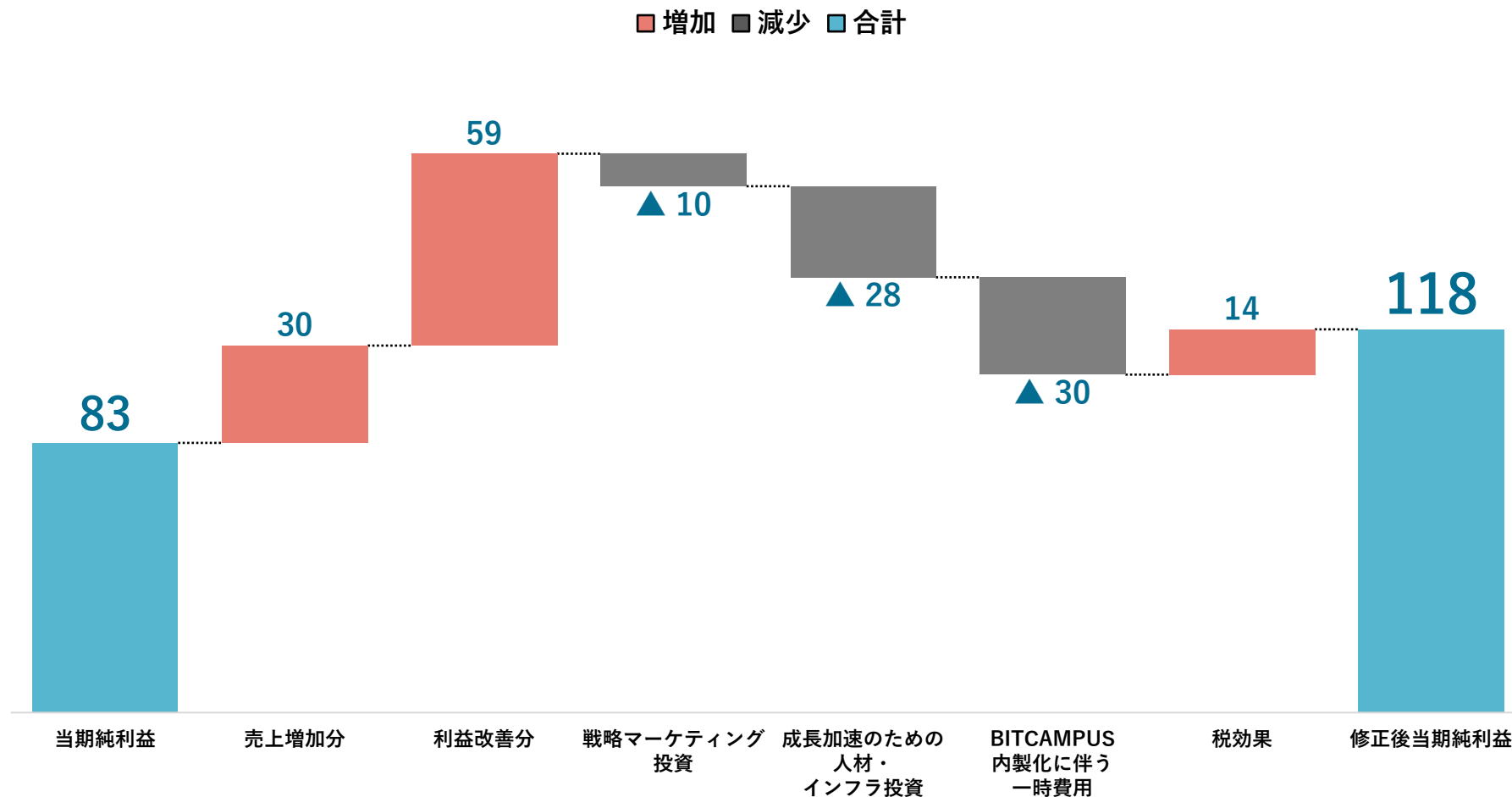
2025年10月期 通期業績予想・進捗率

- 2Qは有料企業契約数の増加と大手塾向けカスタマイズ開発が堅調に推移したことに加え、開発業務の効率化等の費用構造の見直し進めたことにより、売上高・利益ともに期首計画を上回る見通し
- 今後の事業発展を見据えた戦略的投資を前倒しで実行しつつも、これらの好調な進捗を受け、通期業績予想を上方修正

(百万円)	2025年10月期 (2Q実績)	2025年10月期 (通期業績予想) (期首発表)	進捗率	2025年10月期 (通期業績予想) (本日発表)	進捗率
売上高	691	1,320	52.3%	1,350	51.2%
売上総利益	527	962	54.8%	1,003	52.6%
売上総利益率	76.3%	72.9%	—	74.3%	—
販管費	408	861	47.4%	853	47.9%
営業利益	118	100	118.7%	150	79.0%
営業利益率	17.2%	7.6%	—	11.1%	—
経常利益	117	96	121.4%	147	79.7%
当期純利益	136	83	162.5%	118	114.5%

通期業績予想修正の内訳

- 好調な売上成長と費用構造の見直しによる業績改善を背景に、将来の事業発展と企業価値向上を見据え、当初計画を前倒しし戦略的な先行投資に着手



現状認識と当社のスタンス

当社は現時点で時価総額約40億円（5月30日時点）と、グロース市場の上場維持基準見直しにおける議論を注視しております。改定案の趣旨については、市場の健全性維持の観点から理解できるものと捉えております。

しかしながら、私たちは「小粒上場」そのものが問題なのではなく、

上場後にいかに継続的な成長を遂げられるかが

最も重要だと考えております。

グロース市場の本来の趣旨は、将来の成長を期待される企業が資本市場を活用しながら飛躍していくことであり、その文脈では、上場時の時価総額の大きさではなく、

上場後の成長の実現こそが着目されるべきものと考えております。

この考えのもと、当社も上場以来、着実に成長を続けてまいりました。

現在の時価総額はまだ通過点に過ぎませんが、

2030年までの**時価総額100億円達成**に向け、

顧客への提供価値の向上、企業価値の拡大、

そして**EPS向上を柱とした成長戦略を推進**し、

さらなる成長を加速させてまいります。

2030年までの時価総額100億円達成に向けた成長戦略

■ 持続的成長と時価総額100億円達成へ。2030年を見据えた3つの事業戦略

	戦略	アクションプラン
事業成長への 継続投資による オーガニック成長の 最大化	● 大手顧客ニーズへの提案強化 大手塾向けカスタマイズ開発の深掘りにより、高単価・高利益案件の増加 ● 「ComiruERP」、「ComiruPay」等の開発・改善加速 新規事業の本格的な立ち上げと機能強化により、売上拡大を牽引 ● 「BIT CAMPUS」の運営内製化 シナジー効果の最大化を図り、利益率の改善を推進	● PM人材やエンジニアの採用・育成を加速し、開発体制を強化。 ● サービスの安定稼働と拡張性を担保するためのインフラ強化への戦略的投資
戦略的な M&Aによる 事業領域の拡大	● 学校領域や既存ビジネス周辺領域 シナジー効果のある企業を積極的に検討し、事業ポートフォリオの拡大。 特に、未開拓の教育市場への進出を加速	● PMIを見据えた事業開発人材やM&A後の管理体制を充実
機動的な 株主還元策の 実施	● 自社株買い 適切なタイミングでの自社株買いにより、EPSの向上を図り、企業価値の最大化を目指す	● 来期以降の実施に向けて、金融機関との継続的な協議を実施し、財源確保と規制対応を準備

免責事項

- 本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。
- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これら将来の見通しに関する記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予測に関する記述には、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。
- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、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、これらに限られるものではありません。
- また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

POPER

