

POPER

事業計画及び成長可能性に関する事項

Comiru

2025年1月

POPER Co.,Ltd.

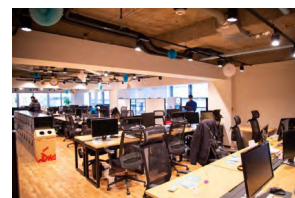
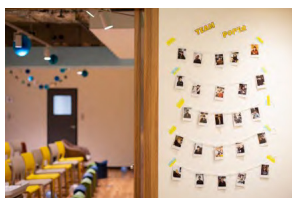
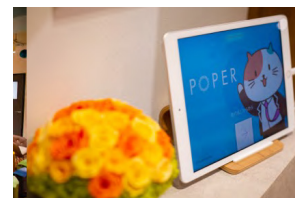
Copyright ©POPER co.,ltd. all rights reserved

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。



会社情報

社名

株式会社POPER

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

78名 (2024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の提供

個人塾経営を通じた現場経験が 「教育」の泥臭さと尊さを感じる原点

1 教室で生徒は50名。

いわゆる個人塾を埼玉県北与野駅の近くで運営していました。塾を外部から見た世界と内部から見た世界には大きく違いがあり、先生と生徒が真剣に向き合うことで、双方に大きな影響を与えることを実感しました。この影響こそが「教育」の成果であると感じた瞬間でもありました。



保護者面談において、涙を流す保護者や、妻を亡くした父親と
そのご子息（生徒）についての話をするなど、さまざまな切実
な声に向き合っていました。決して経済的に余裕があるとは
いえない保護者がホテルのベッドメイキングのアルバイト代
を夏期講習費用として提供してくださるなど、生々しい現実
にも直面しました。

また、生徒とはさらに真剣に向き合い、時にはひねくれた生徒
に対して厳しく接することもありました。その結果、生徒たち
は真剣に私たちと向き合うようになり、気が付けば彼らにとっ
ての“恩師”となっていました。

「教育」というものの泥臭さと、尊さを肌で感じた5年間でした。





しかし、「生徒と向き合うこと」時間がとれていないという現実

教育の現場はデジタル化が遅れているといわれることが多いですが、私が経営している塾はまさにそのとおりでした。

生徒の普段の頑張りを保護者のみなさんにも伝えたい。そんな思いから「個人別ノート」というものを作成していましたが、当時の生徒50人分のノートを作成するというのは相当な苦勞がありました。

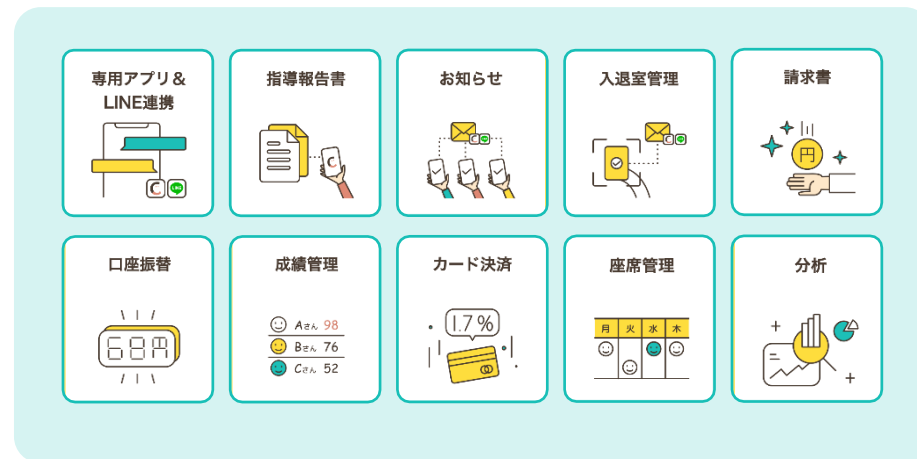
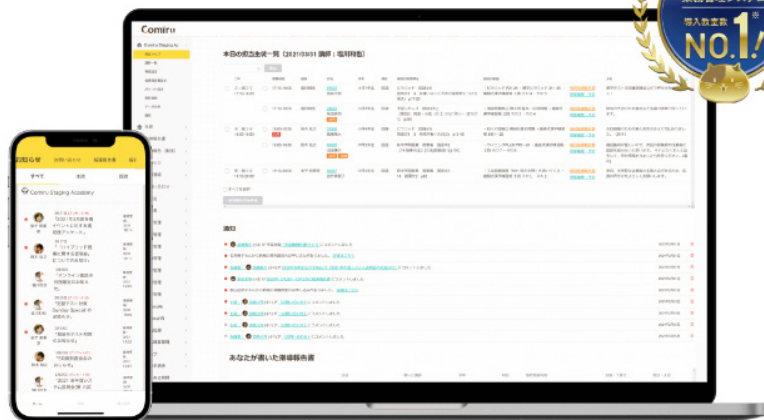
たださえ請求書の作成や、授業振替の対応や、個人面談の日程調整など管理業務が多いなかで月初1週間は、授業の合間に話しかけてくれた生徒との雑談よりも個人別ノートの作成に多くの時間が割かれているような状態。

「これでいいのか？」という考えがよぎりました。
生徒との時間を大事にするのももちろん大事。
我が子を思う親御さんとのコミュニケーションを大事にするのも重要。

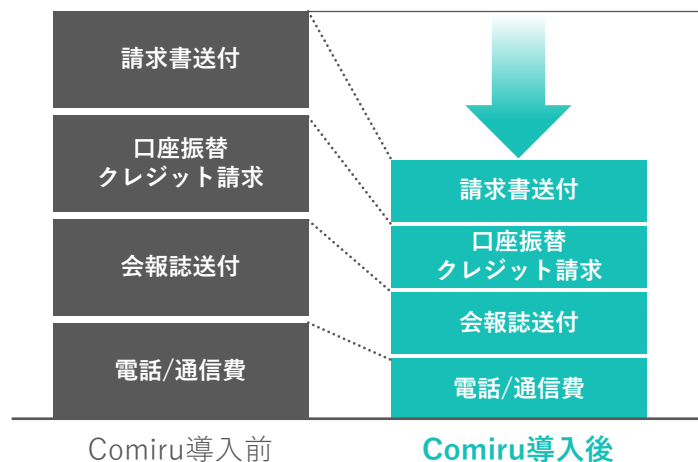
そのために誰かが塾現場のデジタル化を実現する必要があるのではないか。
そんな気持ちから、開発したのが「Comiru」でした。

Comiruを用いることで「教えること」に教育現場が集中できる

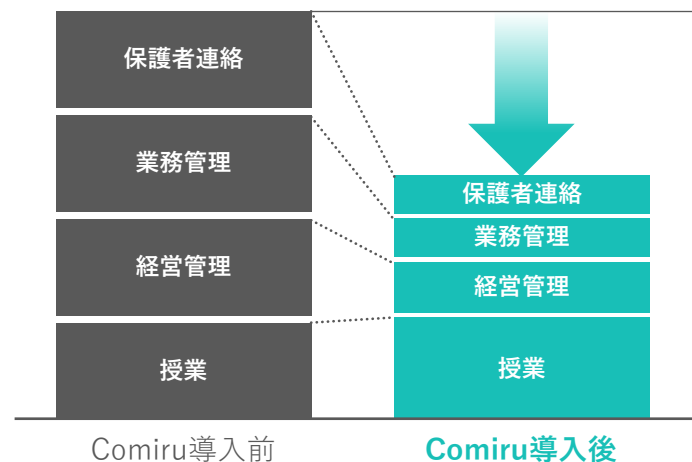
Comiru



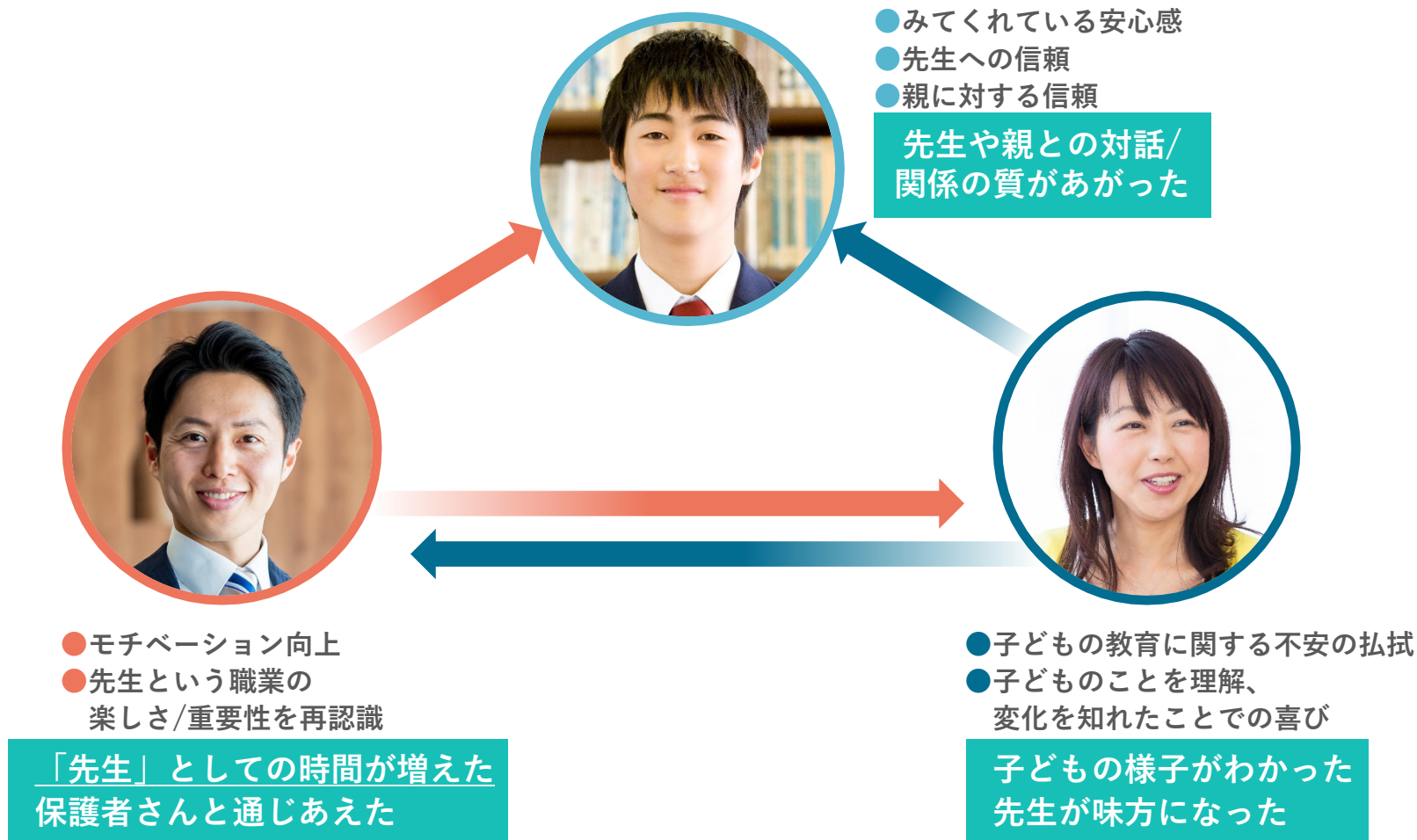
教室等運営コストの低減



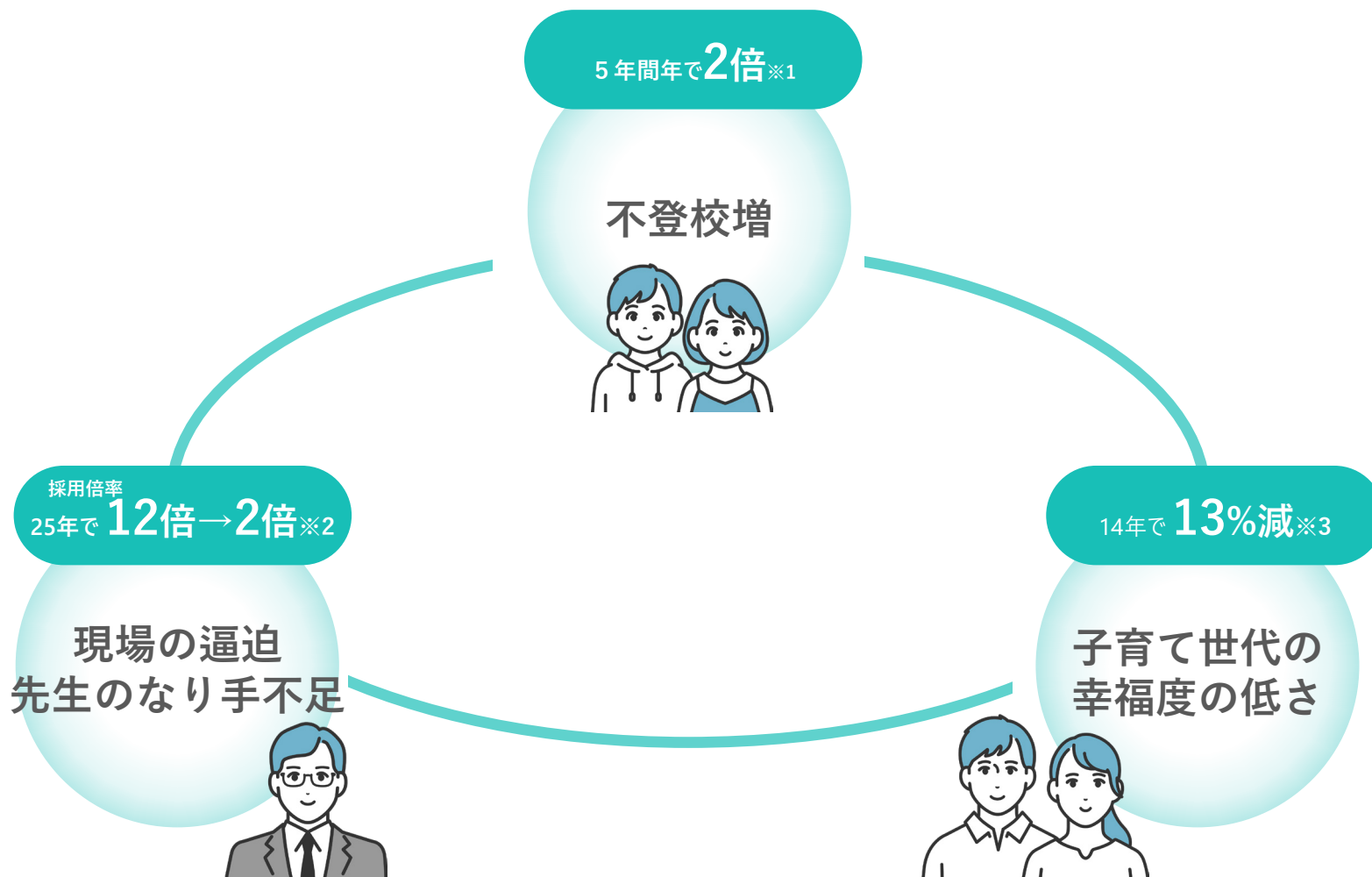
事務作業時間の削減



教える時間の創出は手段であり、
「教えることを通じてステークホルダの心・関係性を豊かにする」ことが目的



子供も、保護者も、先生もどんどん苦しくなっているという現状の解決を目指す

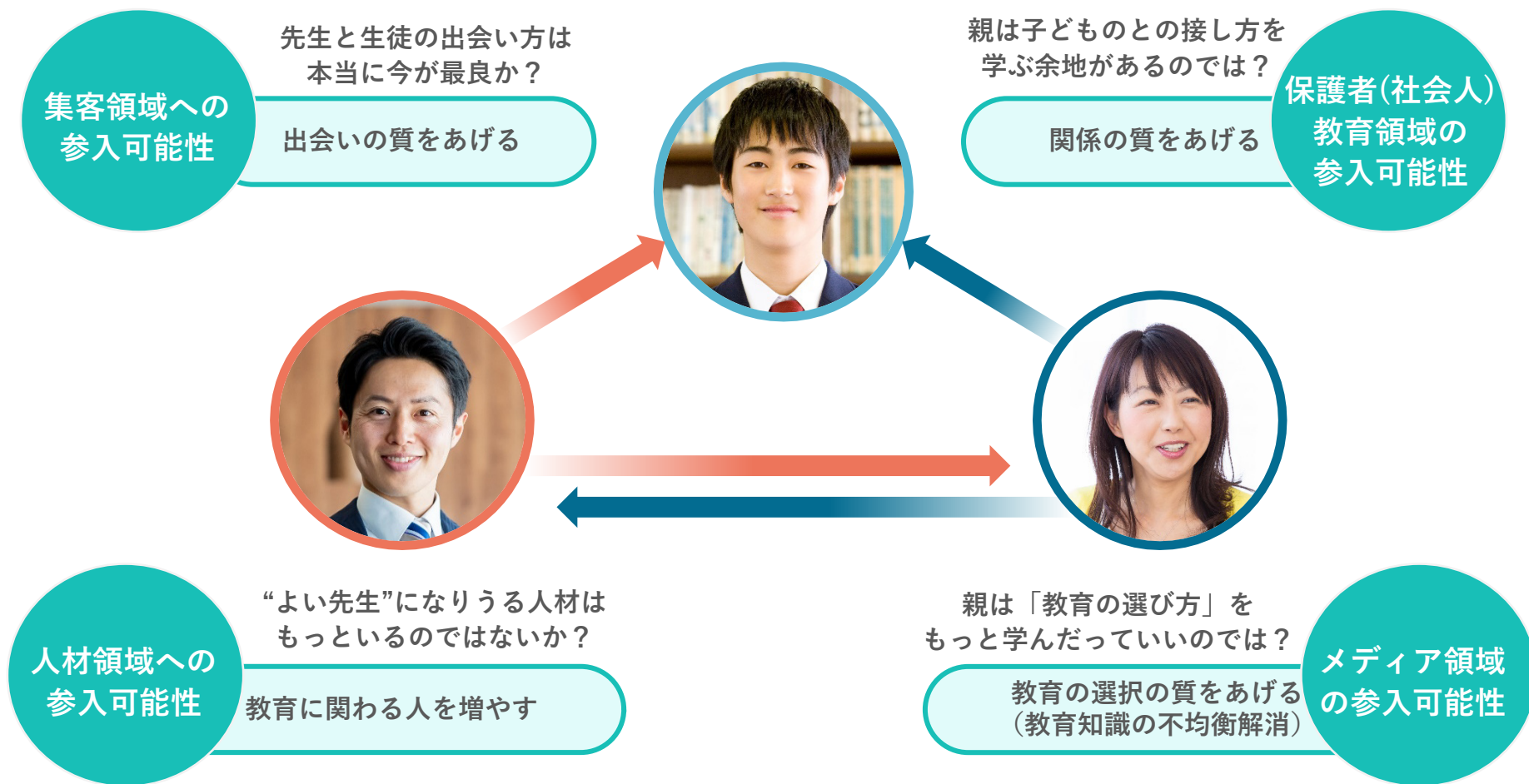


※1 2024年10月31日 日本経済新聞記事「不登校最多34万人 5年間で倍増、「通学無理せず」広がり」より抜粋しております。(2019年～2023年の比較)
※2 文部科学省「公立学校教員採用選考試験の実施状況」より抜粋しております。(1999年～2023年の小学校教員採用倍率比較)
※3 2024年5月14日 2024年イブソスグローバル「幸福感調査レポート」より抜粋しております。(ミレニアル世帯 2011年～2024年の比較)

先生の管理工数の削減にとどまらず、多角的に業界にアプローチ



理想とする世界観の実現の過程で対象となる事業領域は幅広く存在。
自社新規事業展開 / MA 両軸で参入を検討



我々の目指す世界観・考えをより
伝わりやすくするためにミッションを修正

“教える”をなめらかに

NEW

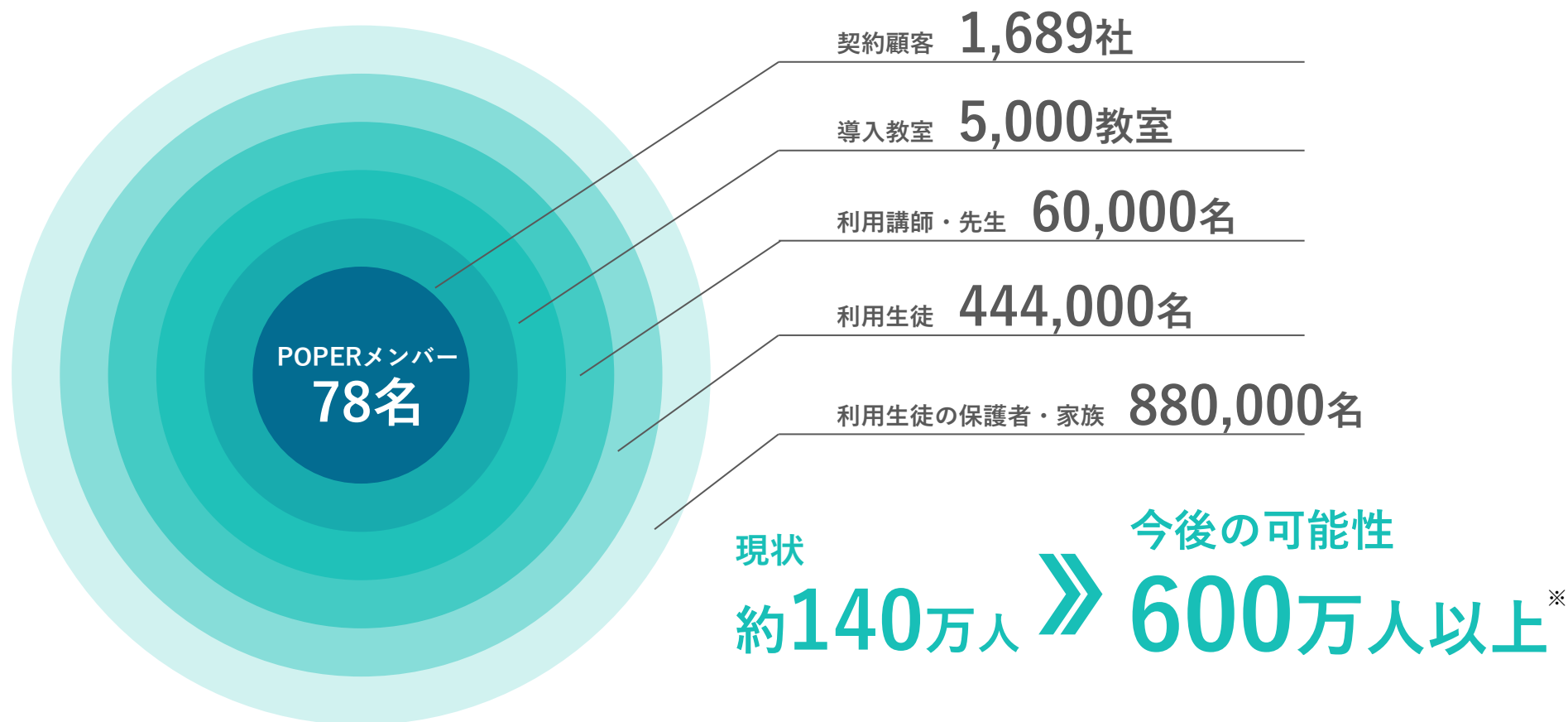
みんなの“かわる”に寄り添う

教育を通じて、それに関わる

すべての人の心にポジティブな変化を与えたい。

その中心である「こども達」の人生の可能性を最大化する環境を、
現在の常識にとらわれずに整えたい

現状約140万人がPOPERの価値貢献対象
今後は少なくとも600万人超までが対象として考える
売上・利益だけではなく、社会に与えるインパクトを意識しながら事業展開



11 ※当社が5～10年以内に目指す目標値であり、将来の市場環境を想定した上での試算値です。この目標値は、全国私塾情報センター「学習塾白書 2020」及び経済産業省「2019年経済構造実態調査報告書 学習塾編」に基づき当社が推定した市場規模を基に、市場シェア25%の達成を前提として算出しております。

1

事業内容の紹介

2

今後の成長戦略

3

資本配分方針

4

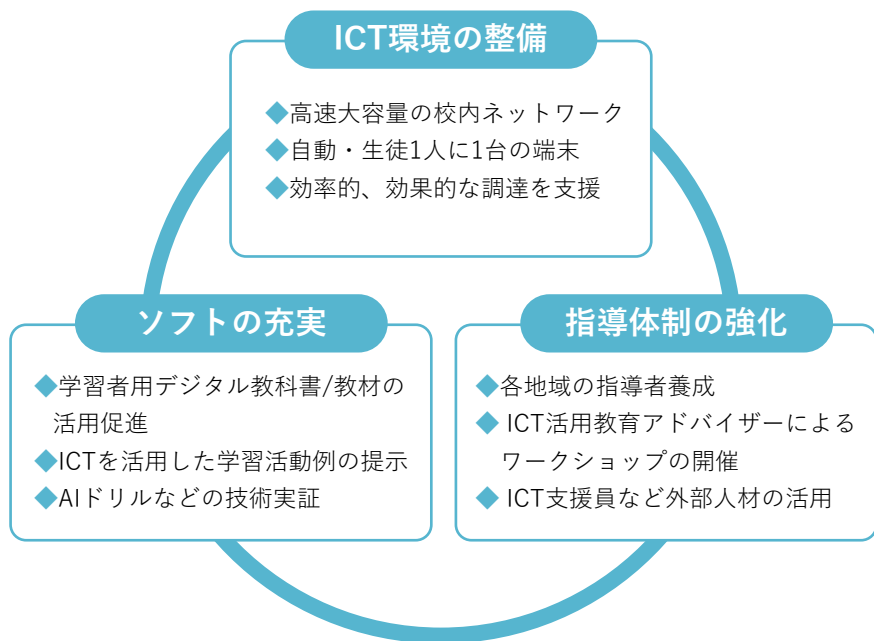
主なKPIとリスク情報

教育業界のマーケット環境

■ コロナ禍を経て、GIGAスクールと個別指導が牽引する教育業界の教育ICT市場の成長加速

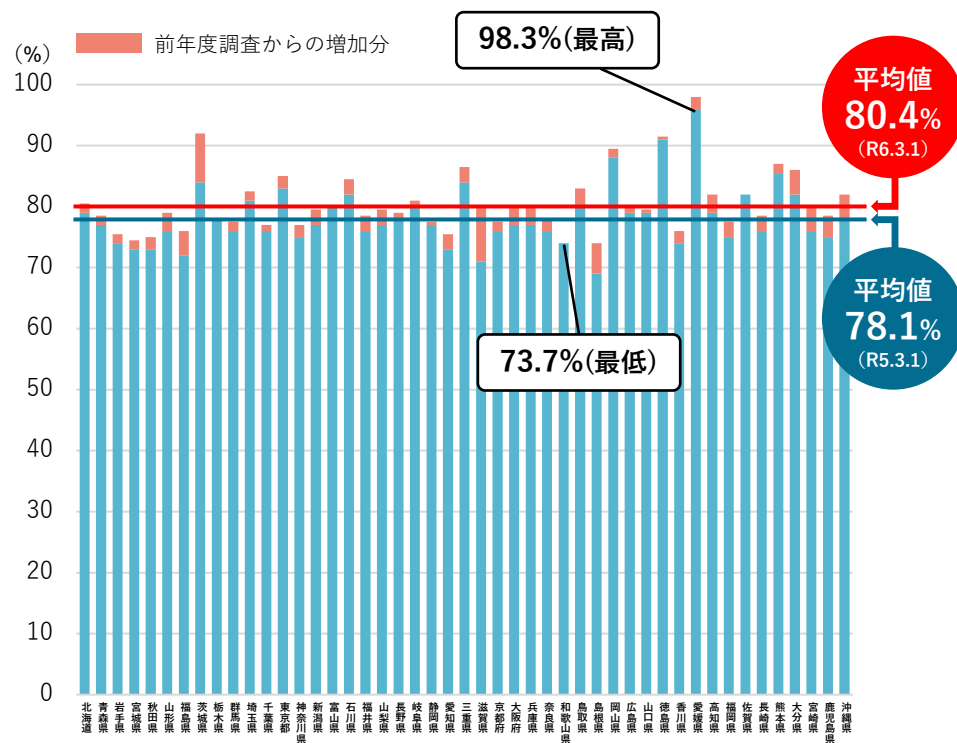
GIGAスクール構想

- 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



教員の授業におけるICT活用力

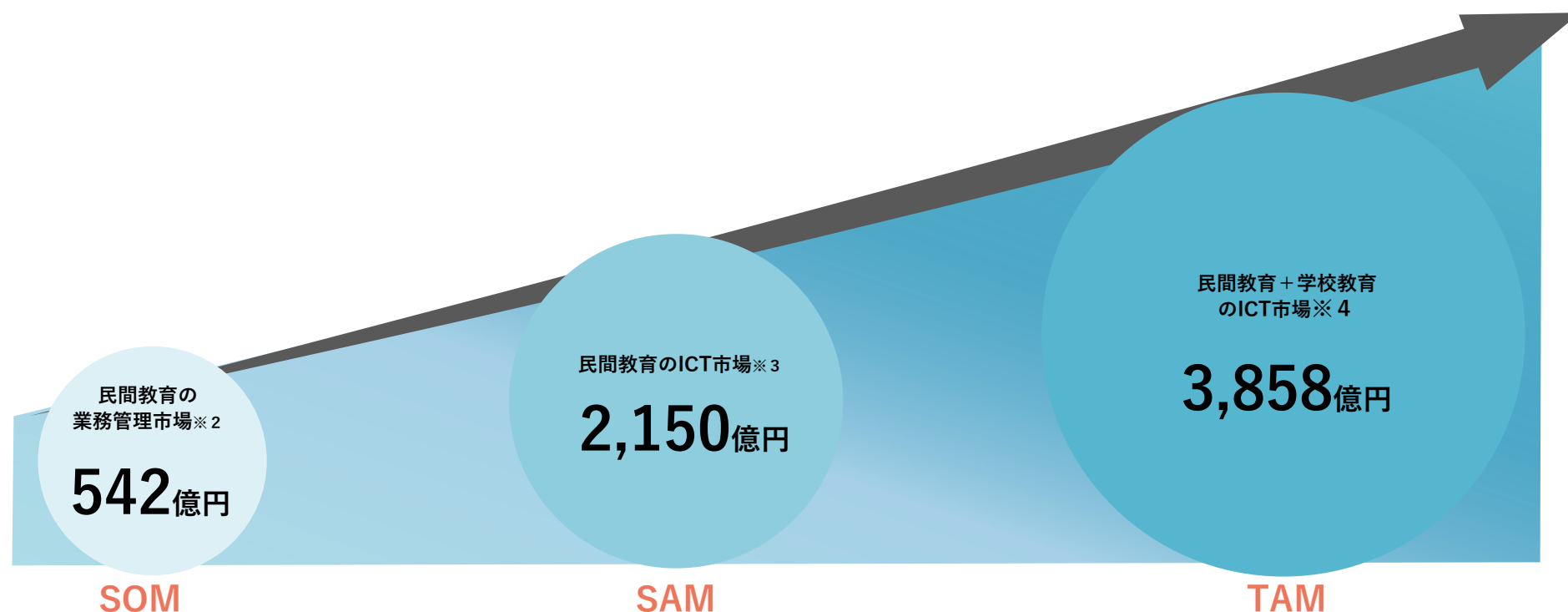
- 令和5年度調査（令和6年3月時点）では、授業におけるICT活用が着実に浸透し、教員全体の8割超に達する



教育業界ICT市場のポテンシャル

- GIGAスクール構想の進展やEdTech導入の加速などを背景に、教育ICT市場全体（TAM）は、約3,800億円規模へと成長を遂げると予測されている。

教育業界ICT市場のポテンシャル※1



※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」より抜粋しております。

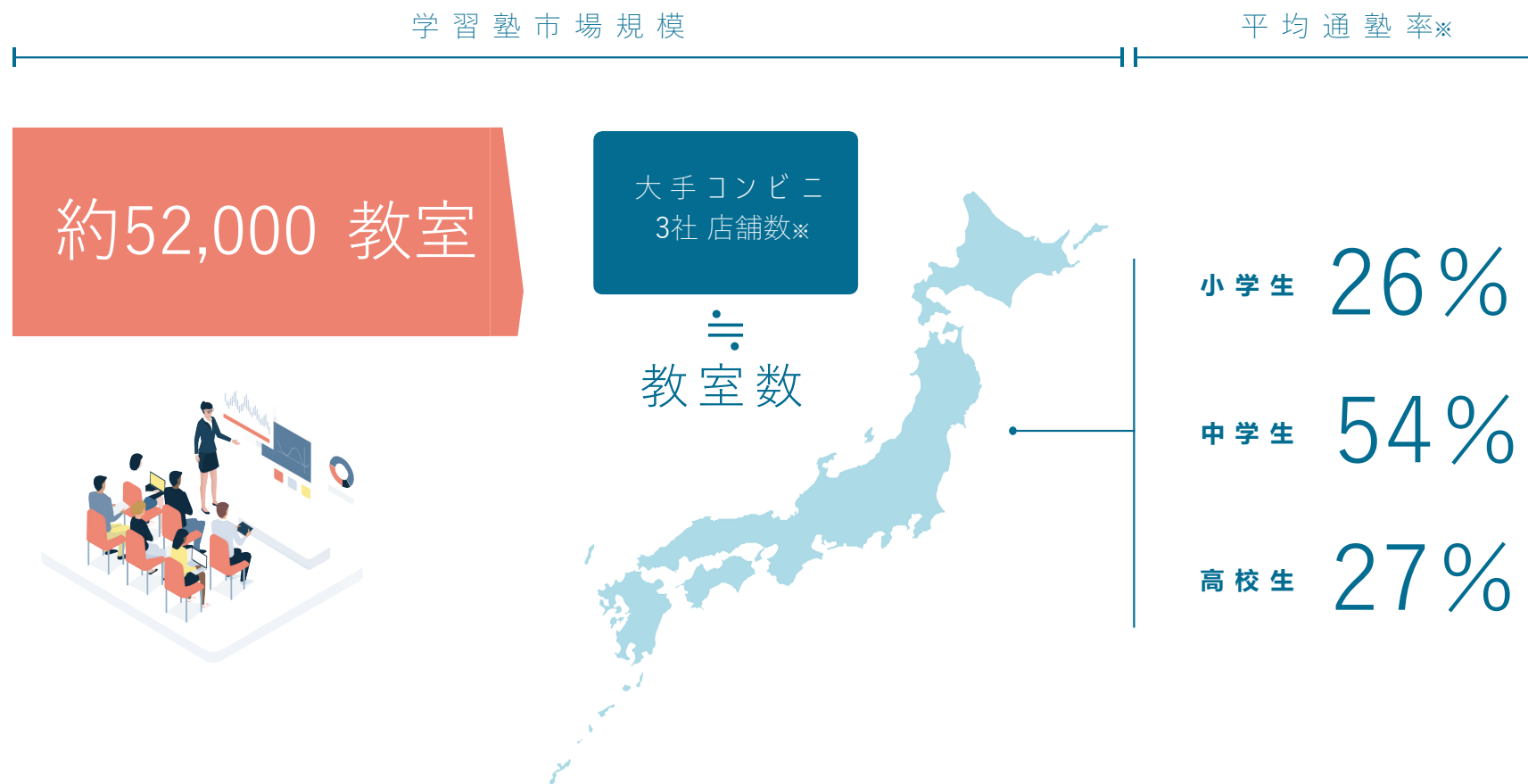
※2 民間教育の業務管理市場は、民間教育業界（学習塾、英会話教室、音楽教室、民間学童等）における業務管理システムの市場規模を指します。

※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。

学習塾市場への特化戦略

- 教育市場の基盤であり、教育市場を支えるインフラとして、生徒の3人に1人が利用する学習塾市場で成長機会を最大化し、確固たる地位を築くことを目指す



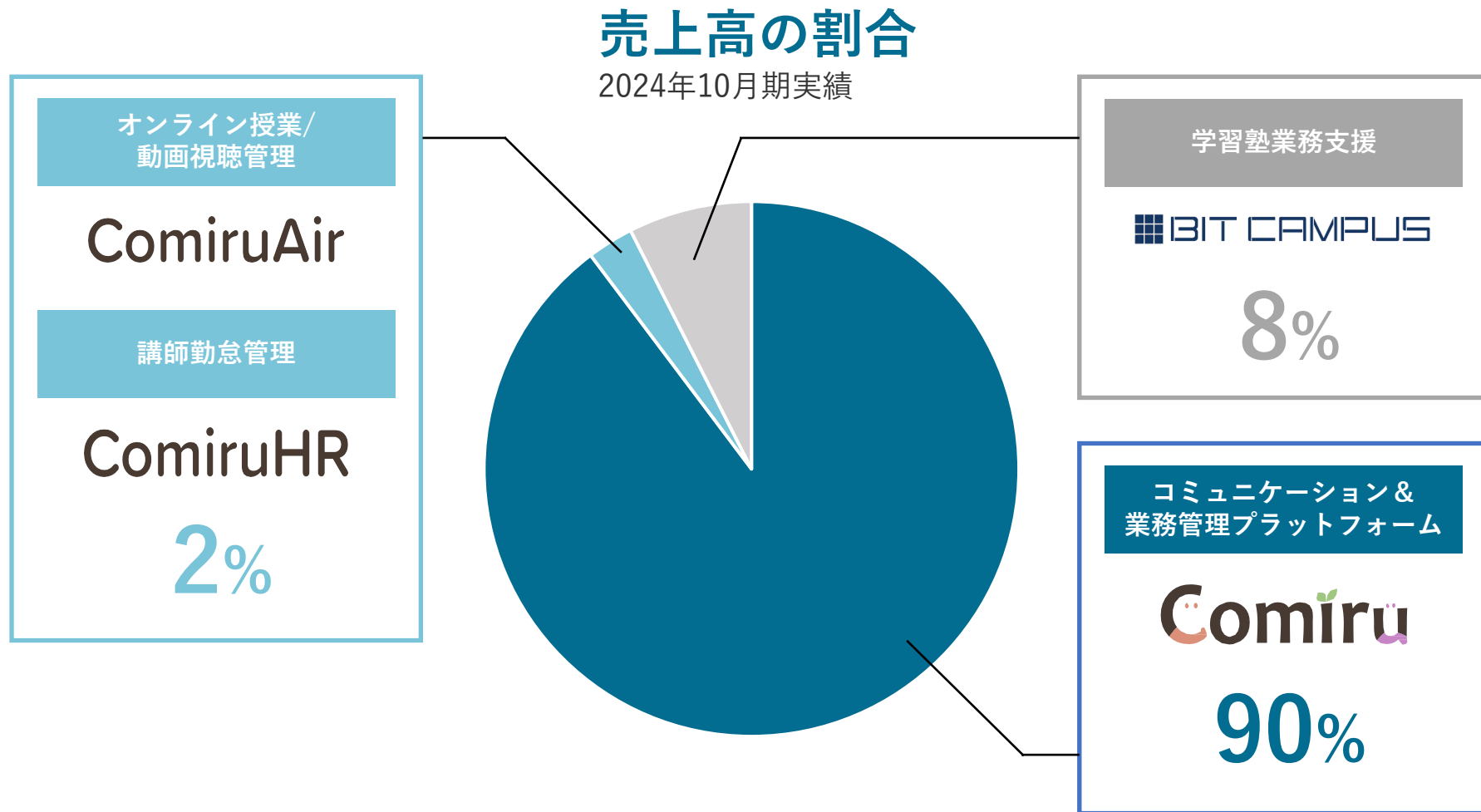
※学習塾の市場規模は、経済産業省「2020年経済構造実態調査報告書 学習塾編」事業所数52,070箇所より抜粋しております。

※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店を指します。

※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」より抜粋しております。

当社のサービス内容

- コミュニケーション&業務管理プラットフォーム「Comiru」、関連サービスの「ComiruAir」、「ComiruHR」、及び学習塾業務支援システム「BIT CAMPUS」の4サービスを提供



当社は設立してから、一貫して教育事業者向けサービスを提供

- 2015 1月 東京都渋谷区に株式会社POPER設立
- 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 10月 業容拡大のため、東京都中央区に本社移転
- 2020 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
- 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 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 11月 東京証券取引所グロース市場上場
- 2024 4月 情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の国際規格である「ISO/IEC 27001:2013（JIS Q 27001:2014）」の認証を取得
- 5月 株式会社ティエラコムの「BIT CAMPUS」事業を会社分割（簡易吸収分割）により承継

「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

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

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

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

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入力。
- 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促したいお知らせにはSNS拡散タグ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。

特長3 作成が簡単。テンプレート機能付き。

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に登録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い学習進捗を管理。

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
 - 生徒の良にもちやや、生徒の気になる事項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に作成。

特長2 テキストや単元はすでに登録済みなのであ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。

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

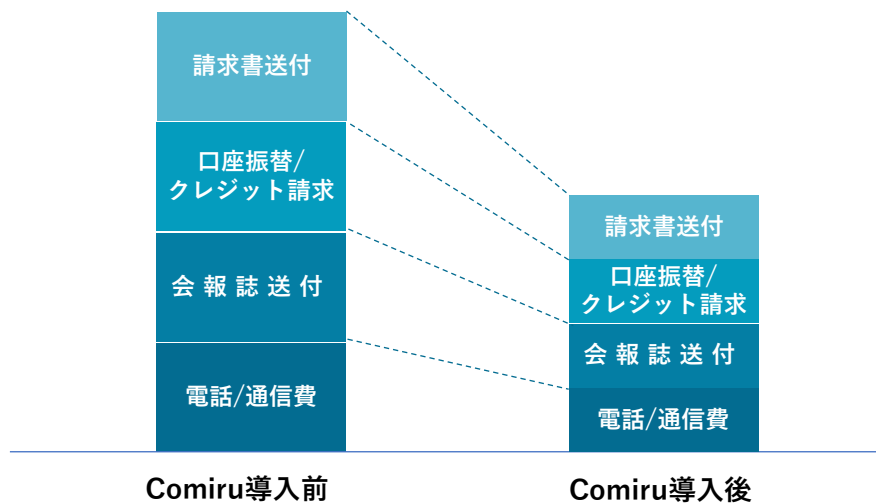
特長1 請求項目や金額を事前登録すればあとは選択するだけで簡単に作成可能。

特長2 毎月データを引継いで作成が可能。一貫つづけてしまえば次月以降の工数は大幅減。

「Comiru」サービスの導入メリット①

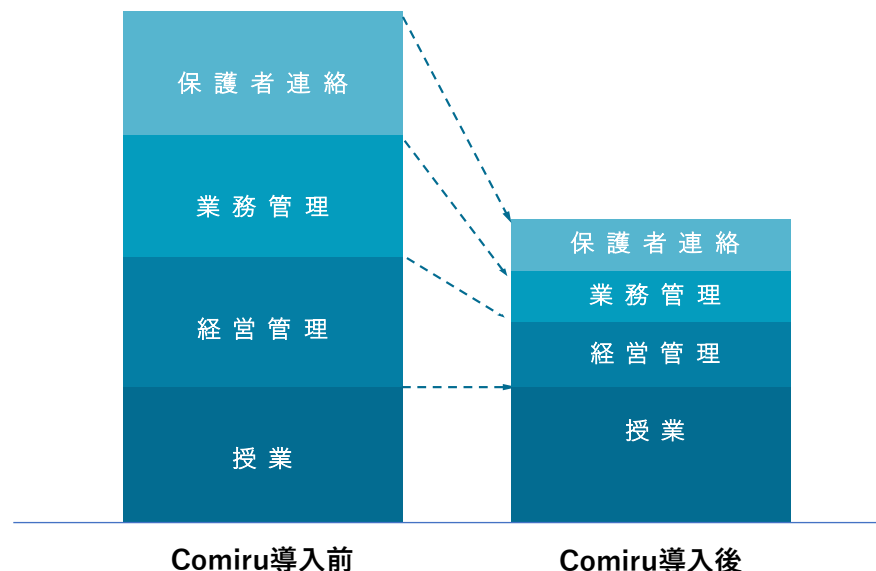
- 運営コストの低減だけでなく、事務作業の時間の削減にも貢献

Cost Down



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



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②

- 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。この調子でやっていけ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・・・

苦手単元の抽出

コース名	科目	授業日	単元名	理解度
フォレスト (東豊)	英語中3	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	長年の恋	2.0 ★★★★☆
英	2019-04-18	1-1	Pop Culture Then and Now	1.5 ★★★☆☆

テスト対策スケジュール

単元名	点数	備考	授業日	学校進度	備考
6_Countries around the World	0	0分	2020-12-2	2020-12-22	✓
8.数日単元2 Countries around the World	0	0分	2020-12-2	2020-12-22	✓
8-Key Words TEST Countries around the World	0	0分	2020-12-2	2020-12-22	✓
1-1 Pop Culture Then and Now	5	0分			✓

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

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

2. 手元の確認を画面キャプチャで

必要な生徒のみ指定して画面を共有することが可能に。

1 生徒がスマホやPCで画像を写します

2 先生が画面をキャプチャ

覗いてしまったらどうや、客室、ネットの悪影響などはスマホやPCで写します。

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。

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～

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掲載します。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/オンライン学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

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



▶ 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

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

講師のソフト管理、勤怠管理、給与管理、講師連絡までワンストップ！

1 講師のソフト管理

2 勤怠管理

3 給与管理

4 講師への連絡

- 講師はスマホでソフトを登録し提出する
- 学習塾特有のコマ単位のソフト提出にも対応
- 最新学習支援システム（ソフト）読み取りによる入退室記録が可能
- 授業管理と連動し、コマ給もラクラク算出
- 勤怠管理から給与も自動計算
- 勤給連携ソフトという様々な給与形態にも対応
- 講師はスマホで給与申請を確認可能
- 受講料計算もラクラク
- Comiru上で講師と連絡すれば講師の連絡先が簡単に
- 講師はスマホで確認可能
- ワンクリックで講師の連絡先も取得可能

「BIT CAMPUS」 サービス主な機能のご紹介



▶ 利用される会社単位で課金

2009.11▶▶▶

初期費用：100,000円/会社
利用料：858円/月/ID

※サービスの一部抜粋

業務管理機能

生徒や学習塾の経営状況等を一元管理することで、学習塾の業務効率を向上と営業機会のロスを防ぐ



コミュニケーション機能

ビットメール、掲示板、回覧板、スケジュール機能がスマホアプリでも可能利用。不審者情報や災害時緊急連絡、授業・保護者会の案内をいつでも実施可能



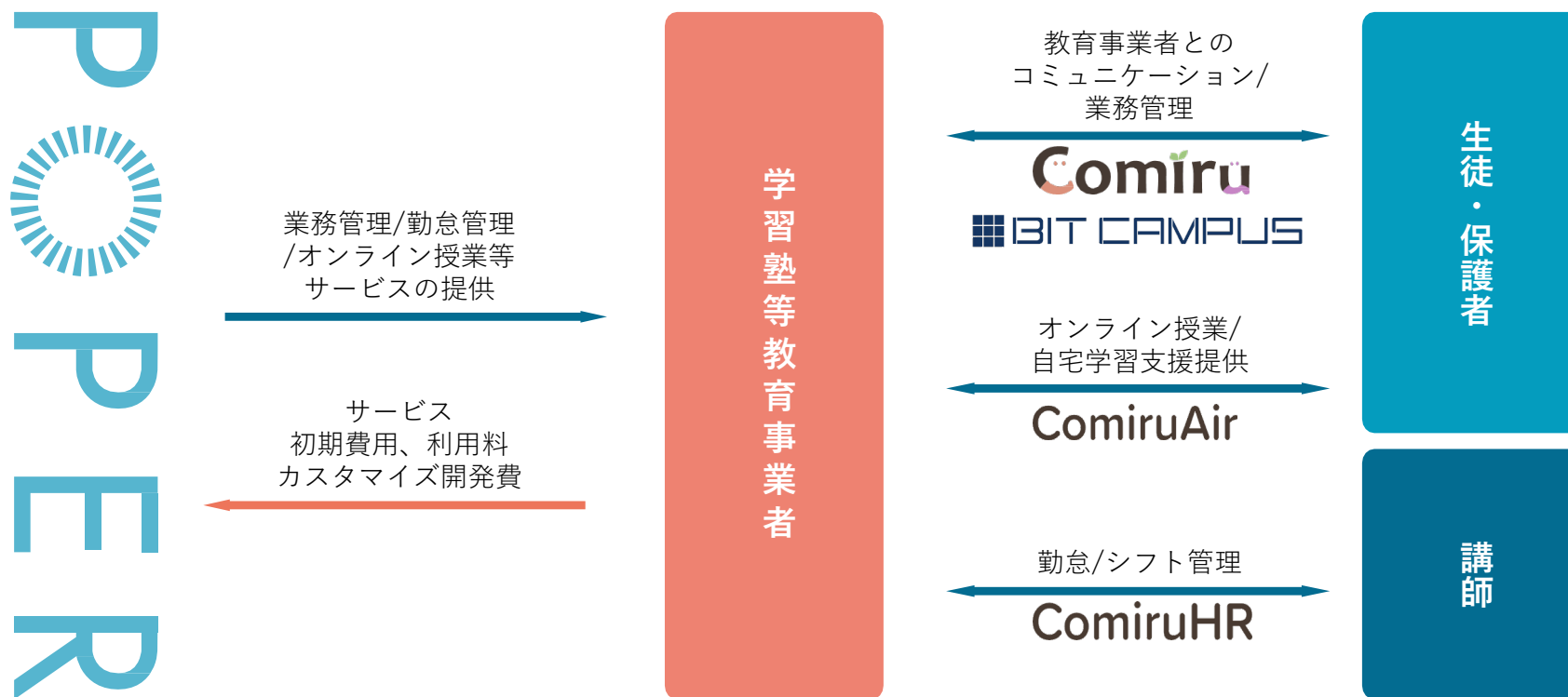
Webテスト機能

受講指示を出したWEBテストに対し、生徒の受講状況や成績を確認でき、弱点を早期に発見させることができます。

No.	テーマ	過去5回テスト結果					総回数	総合評価	メダル 獲得
		1	2	3	4	5			
1	一般動詞の過去形 (規則動詞)	D	A	A	A	A	6	B	銀
2	一般動詞の過去形 (不規則動詞)	B	A	-	-	-	2	B	銅
3	be動詞の過去形	A	A	A	-	-	3	A	銅
4	過去進行形	-	-	-	-	-	0	-	銅
5	過去形のまとめ	-	-	-	-	-	0	-	銅
6	There is (are) ~.	-	-	-	-	-	0	-	銅

当社の事業モデル

- 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、カスタマイズ開発費用を受領



競合他社との比較

- 中小塾、及び大手塾いずれの分野において当社独自の強みを有しており、競争優位な状況
- ComiruPay、ComiruERPの導入により今後総合力が更に強化される



	教室業務管理 (コミュニケーション等)	決済機能	本部向け 管理機能	基幹システム等 個別開発力
POPER	塾業界コミュニケーションアプリ先駆者 国内シェアNo.1 ※1 ○ Comiru Basic	業界最安の決済手数料を 目指す※2 ○ ComiruPay	○ ComiruPro	○ ComiruERP
A社 非上場	○	△	-	-
B社 非上場	○	△	○	△
C社 非上場	-	-	○	○
D社 上場	△	△	△	○

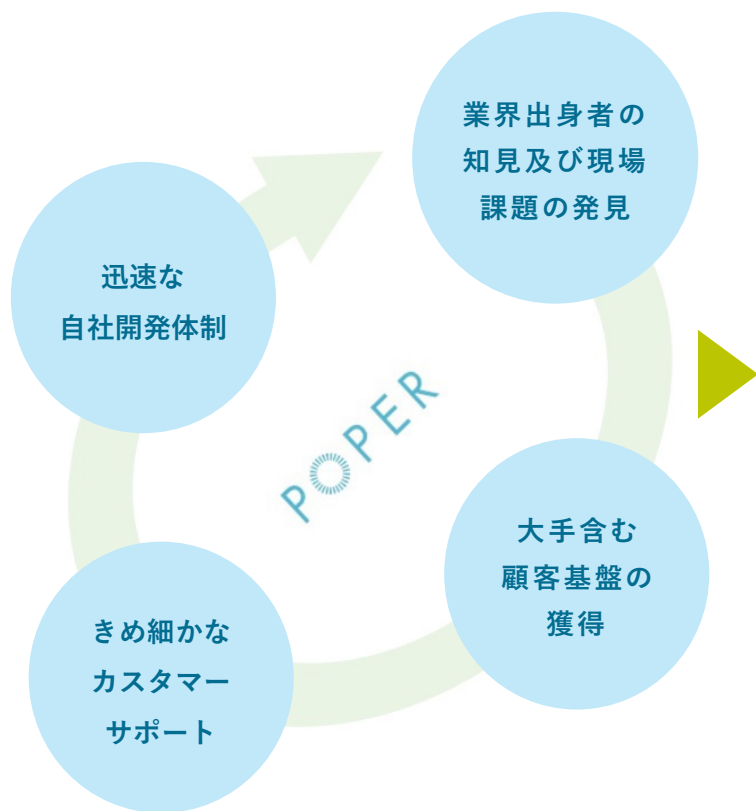
※1 デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社が発行した「ミックITリポート2021年2月号 高成長続くクラウド型学習塾向け業務管理システムの市場動向」において、当社「Comiru」が、クラウド型学習塾向け業務管理システムにおける導入教室数No.1を獲得しました。

※2 2024年10月時点、当社の調査結果を基に作成しております。

※各項目の評価は各社公式サイトおよび当社顧客からのヒアリング情報を基に作成しております。

当社競争優位性の源泉

- 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



顧客の業務効率化・売上最大化に
最大限資するプロダクト展開を早期に実現

月間解約率

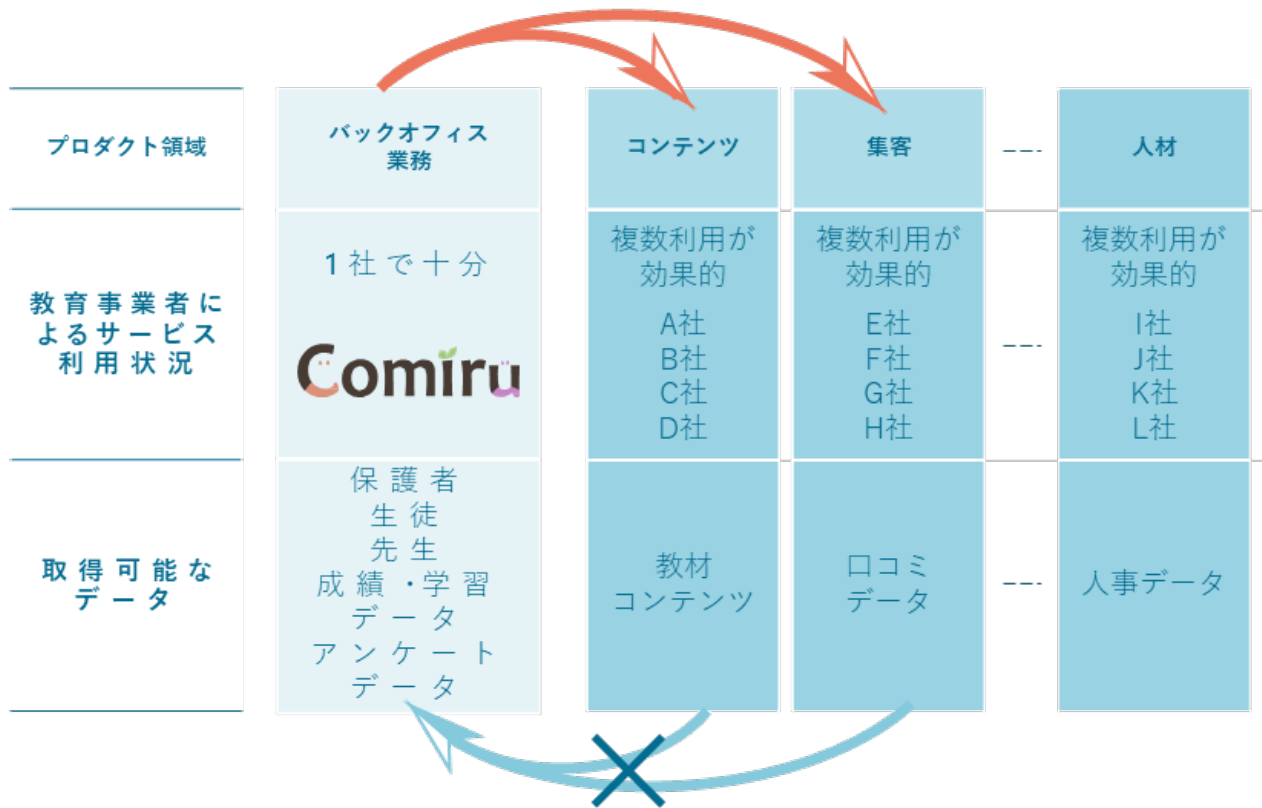
0.4%

※2024年10月期実績

当社の事業ポジション

- 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

2024年10月期通期 業績ハイライト

- 大手顧客向け施策の奏功、中小顧客向けの効果的なマーケティング活動、及び「BIT CAMPUS」事業の統合により、売上高は前年比約3割の増収、営業利益は前年比約倍増を実現

(百万円)	2023年10月期	2024年10月期	前期比
売上高	829	1,071	+29.2%
売上総利益	610	797	+30.6%
売上総利益率	73.6%	74.5%	+0.9pt
販管費	573	724	+26.3%
営業利益	37	73	+96.7%
営業利益率	4.5%	6.8%	+2.3pt
経常利益	33	70	+112.4%
当期純利益	26	83	+216.8%

		施策内容	評価※
顧客基盤の 拡大	塾	<ul style="list-style-type: none"> 好評頂いた経営セミナーの開催及びチューニングしたWeb広告の運用により、集客からの商談化率が向上し、効果的なマーケティング活動を実現 「BIT CAMPUS」事業の統合により、顧客数とID数も増加 	○
		<ul style="list-style-type: none"> 大手塾向けの商談は、引き続き好調で、22社と商談し、7社の受注を獲得 基幹システム等の選定コンペで、およそ半数の案件で選定される 	○
	習い事	<ul style="list-style-type: none"> 活用事例の共有や業界に特化したセミナー開催等により、英会話やプログラミングスクール以外にも、音楽教室等の分野において、新規顧客が増加 	○
	学校	<ul style="list-style-type: none"> 千葉県八千代市、及び習志野市での導入拡大に続き、大阪市がコナミスポーツ(株)との連携により新規導入が決定 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」プロジェクトにマイナビ(株)との連携により専門アドバイザーに就任 	○
ARPUの 向上	-	<ul style="list-style-type: none"> 既存顧客の単価上昇及び「BIT CAMPUS」事業の統合により、ARPUが前期よりも上昇 	○

28 ※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。
 ◎：想定以上の結果であること ○：想定どおりないし良好していること △：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

2024年10月期施策内容の詳細①

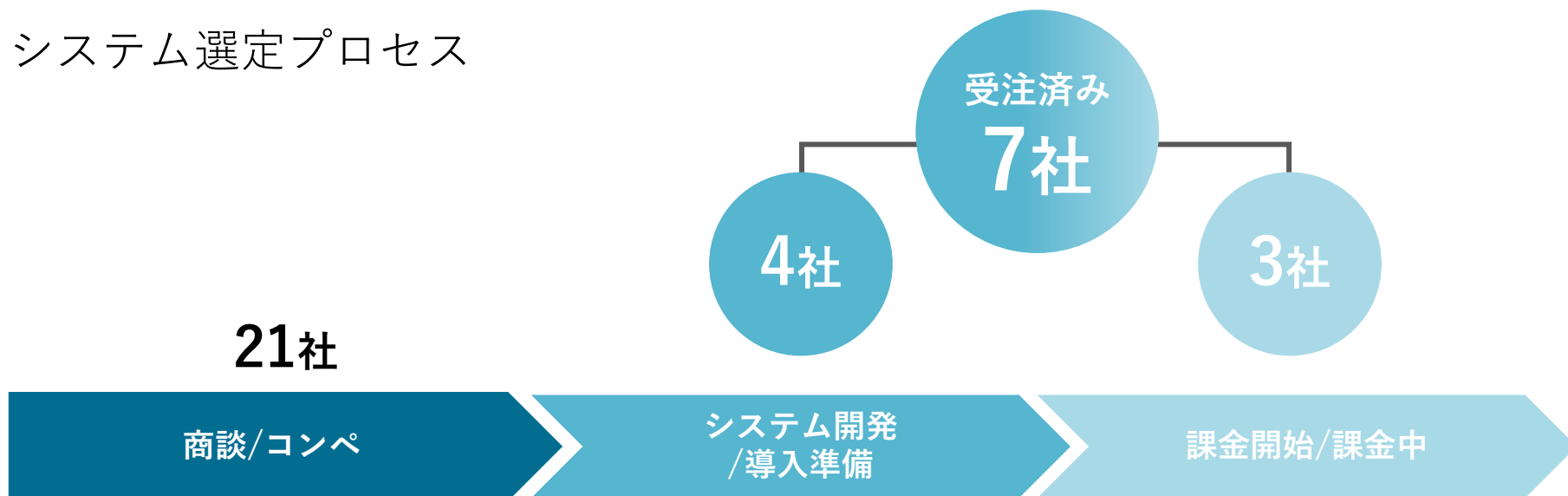
- 中小塾向けに提供する経営セミナーが好評を博しており、展示会や広告活動等を通じて、当期6,400件以上のリードを獲得。その結果、1,100件以上の商談が成立し、370件以上の受注を獲得



2024年10月期施策内容の詳細②

- 大手塾向けには、「ComiruPRO+基幹システム開発」の戦略が功を奏し、システム課題の改善提案や要件整理等を積極的に実施した結果、大手塾7社から新規受注を獲得

システム選定プロセス



当期は、システム開発の売上を計上し、
来期以後は月額の有料課金開始予定

当期参加した基幹システム等の選定コンペ（5件）において、
3件の受注を獲得し、**およそ半数の案件**で選定される

2024年10月期施策内容の詳細③

- 2024年5月以降、簡易吸収分割により承継した「BIT CAMPAUS」事業を統合。また、事業拡大に向け、ティエラコム社との取り組みを強化。

ティエラコム社との取り組み

- ティエラコム社の学習塾等教育機関の運営ノウハウを「BIT CAMPUS」導入塾のみならず、「Comiru」導入塾にも展開
- 2024年5月より、当社が同社の「BIT CAMPUS」事業を吸収分割により承継し、顧客基盤の拡大及びシェア向上を図り、より競争力のある強固なビジネスへと進化させ、さらに「Comiru」の安定運営及び改善を図る
- ティエラコム社の個別指導部門（一部地域限定）に「Comiru」をトライアル導入を開始

有料契約企業数（社） ※1※4

128

課金生徒ID数（ID） ※2※4

36,000 超

ARR（億円） ※3※4

1.4

※1 2024年10月末時点の「BIT CAMPUS」サービスの有料課金企業数です。

※2 2024年10月末時点の「BIT CAMPUS」サービスの課金生徒ID数

※3 2024年10月末時点の「BIT CAMPUS」サービスの「MRR」を12倍して算出しております。

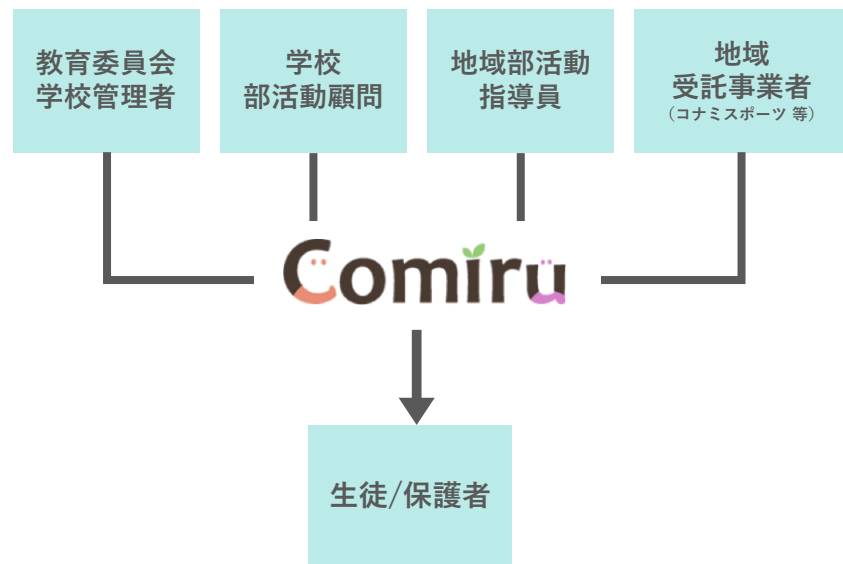
※4 「Comiru」サービスへの移行や一部の顧客が解約したことにより、2024年7月末時点の公表数値よりも減少しており、今後も同様の傾向が続くことを見込んでおります。

2024年10月期施策内容の詳細④

- 学校向けの取り組みとしては、他社との連携により、教育委員会を含む自治体への導入事例を拡大

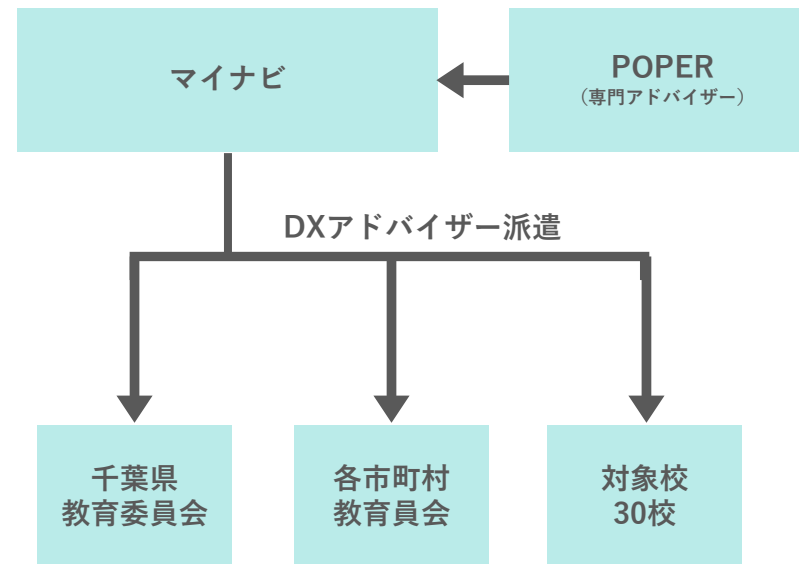
休日部活動の地域移行支援

- 千葉県八千代市での導入が拡大し、新たに習志野市で導入が決定
- 大阪市教育委員会においては、コナミスポーツ社を通じて新規導入が決定



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当該事業の効果検証と部活動の地域移行をサポート



1 事業内容の紹介

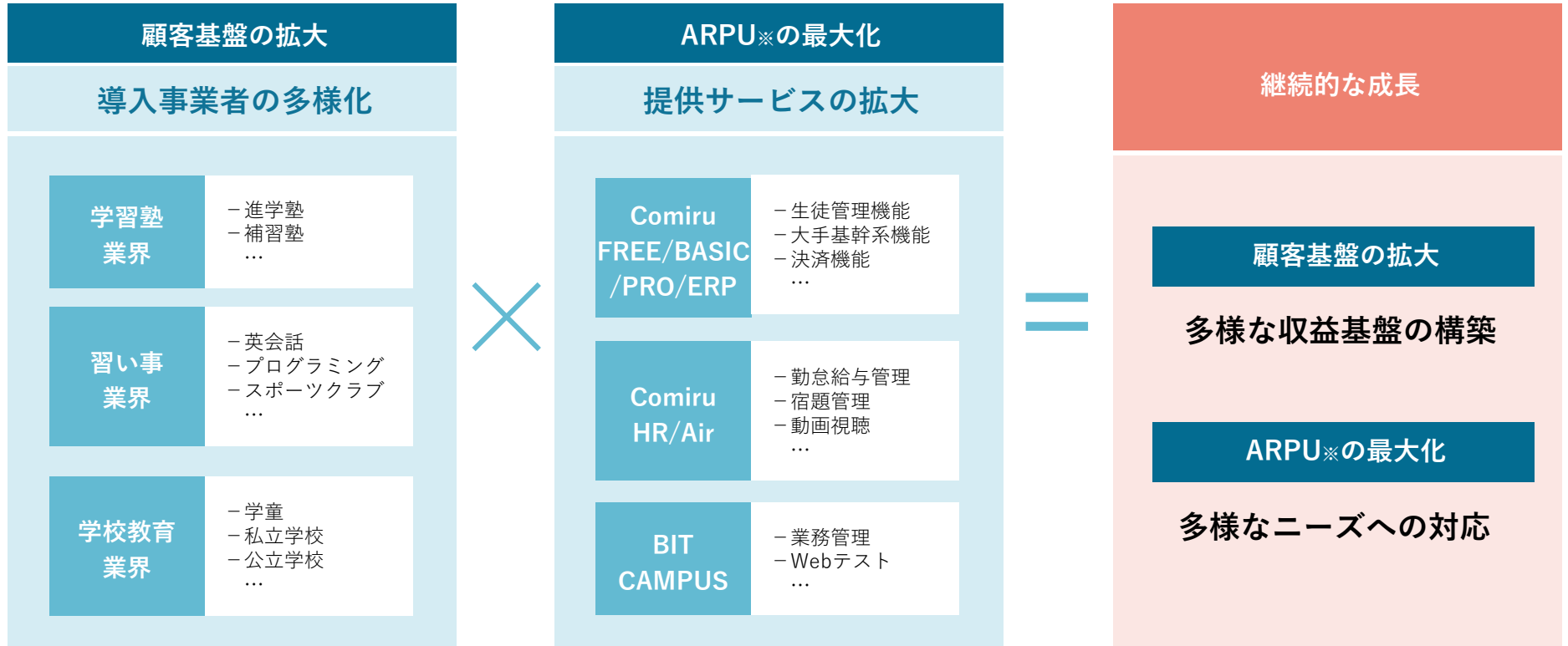
2 今後の成長戦略

3 資本配分方針

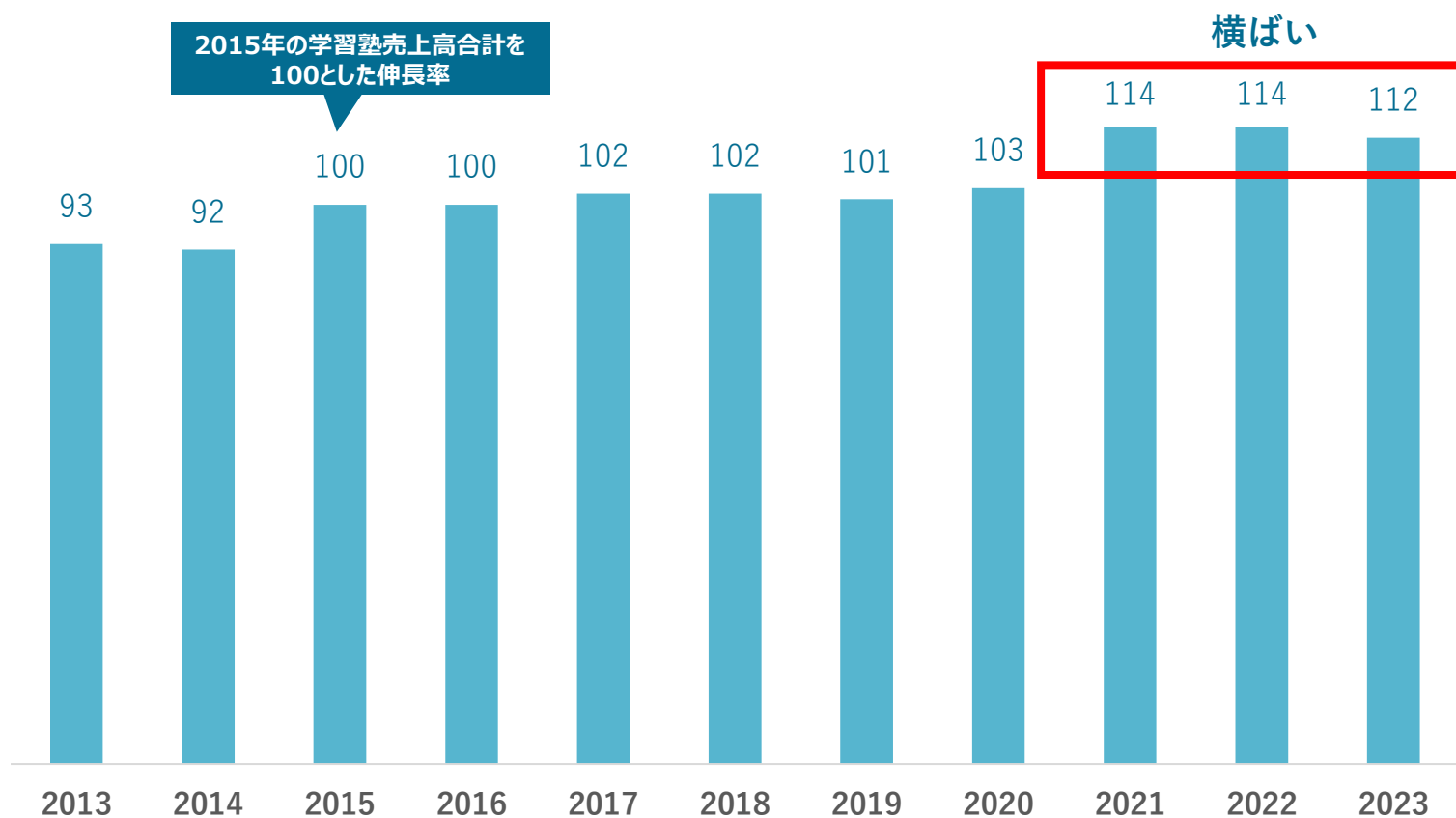
4 主なKPIとリスク情報

今後の成長戦略


- 2025年10月期においても、顧客基盤の拡大とARPU最大化の二軸で成長を目指す



- 学習塾市場は、コロナ前と比較して増加しているものの、近年の当マーケットは横ばいで推移しており、大手塾を含め、多くの学習塾で大規模なシステム投資に対する余力が限られている状況




- マーケット環境を踏まえ、大手塾向けには、「Comiru PRO」の導入と基幹システムの有償開発だけでなく、より開発コストが少なく、納期も短い「ComiruERP※」の導入を提案



ComiruはSaaSでパッケージだから
自社の基幹システムには物足りない...

基幹システムをゼロから作るのは
開発コストも時間も膨大...



でもなんとかしないとシステムが重くて、改修も運用保守ももう限界!!

自社の基幹システムが物足りないと思っている方に!

「ComiruERP」驚きの3つの特徴

特徴1 要望にあわせて
カスタム開発!

スクラッチ
開発で
可能な
要件定義

ほぼ同等の
要件定義が
可能*

≡

Comiru
ERPで
可能な
要件定義

特徴2 余分な開発が少ないから
低コストでの開発も可能*

↑			
	新規開発	=	Comiru ERP
	Comiru機能A		機能A'
	Comiru機能B		機能B'
	Comiru機能C		機能C'
	Comiru機能D		機能D'
↓	ご要望		

特徴3 効率よく開発できるから
スクラッチ開発より
短納期なケースも*

スクラッチ
開発に
かかる期間

効率よく
開発できるから
早い!

Comiru
ERPの
開発期間

*下記はイメージとなります。

※要件や費用・納期によって変動します。

- 顧客の導入メリットを高めるために、請求・決済機能を更に強化し、教育業界の最安値水準の決済手数料※を目指す

「ComiruPay」 事業の狙い

Comiruユーザーの獲得拡大

請求・決済に関する強いニーズに応えるとともに、ユーザーに大きなメリットを提供するサービスを展開することで、持続可能な成長と価値創造を目指す

「ComiruPay」サービスの特徴

POPERが提供する独自の決済サービス

第一弾として
口座振替サービスを提供
(2025年1月リリース予定)

今後、コンビニ払い・
クレカなどへの
決済手段の拡大も検討中

訴求点

お手軽

契約はPOPERとのみ、請求書を発送すれば
口座振替依頼完了

(従来の複数社間での契約不要、口座振替指示はPOPERで実施)

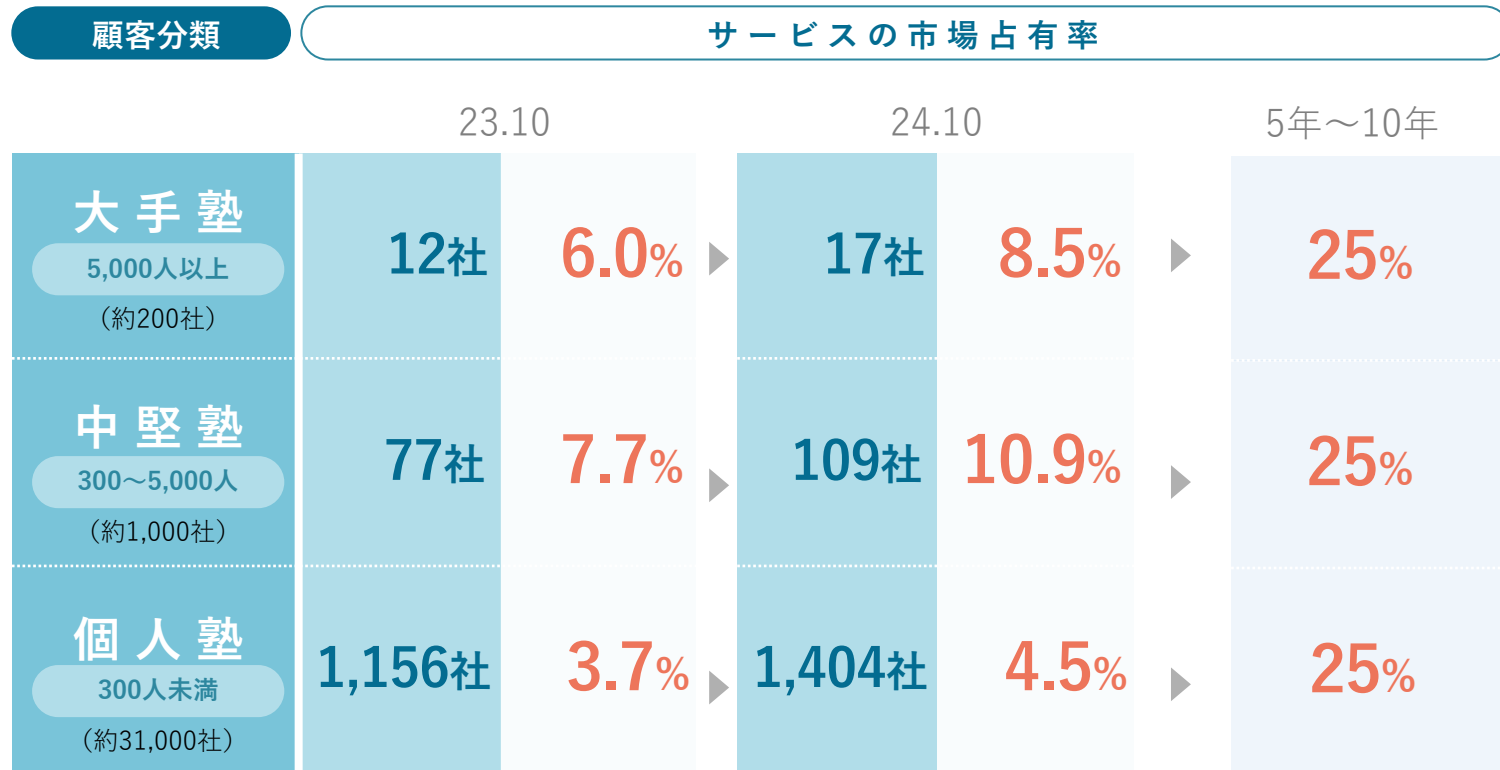
お得

一般的な口座振替サービスの中で
教育業界最安値水準の決済手数料※、
さらにランニングコストも低価格

迅速

口座振替後の8営業日目に口座へ入金

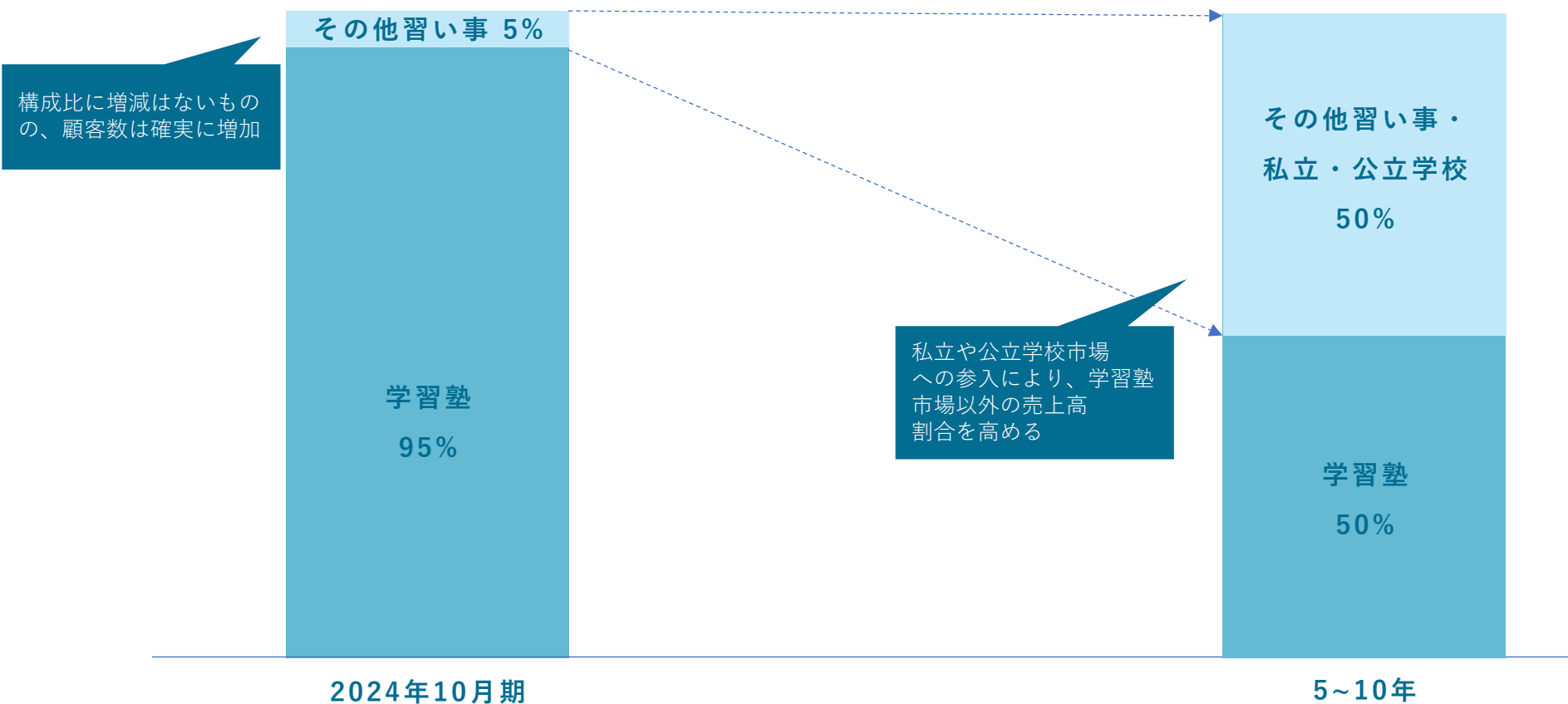
- 現在の市場における優位性を維持しつつ、前2頁の施策を着実に推進することで、事業基盤を一層強固にし、市場シェア25%達成を基に更なる事業拡大を目指す



※ 当社は、生徒数規模によって大手塾、中堅塾、個人塾を分類しております。上記社数は、月額の有料課金を開始している顧客数のみ集計しております。
 ※ 各分類の分母となる想定対象社数は、全国私塾情報センター「学習塾白書2020」、経済産業省「2019年経済構造実態調査報告書 学習塾編」より当社推定しました。

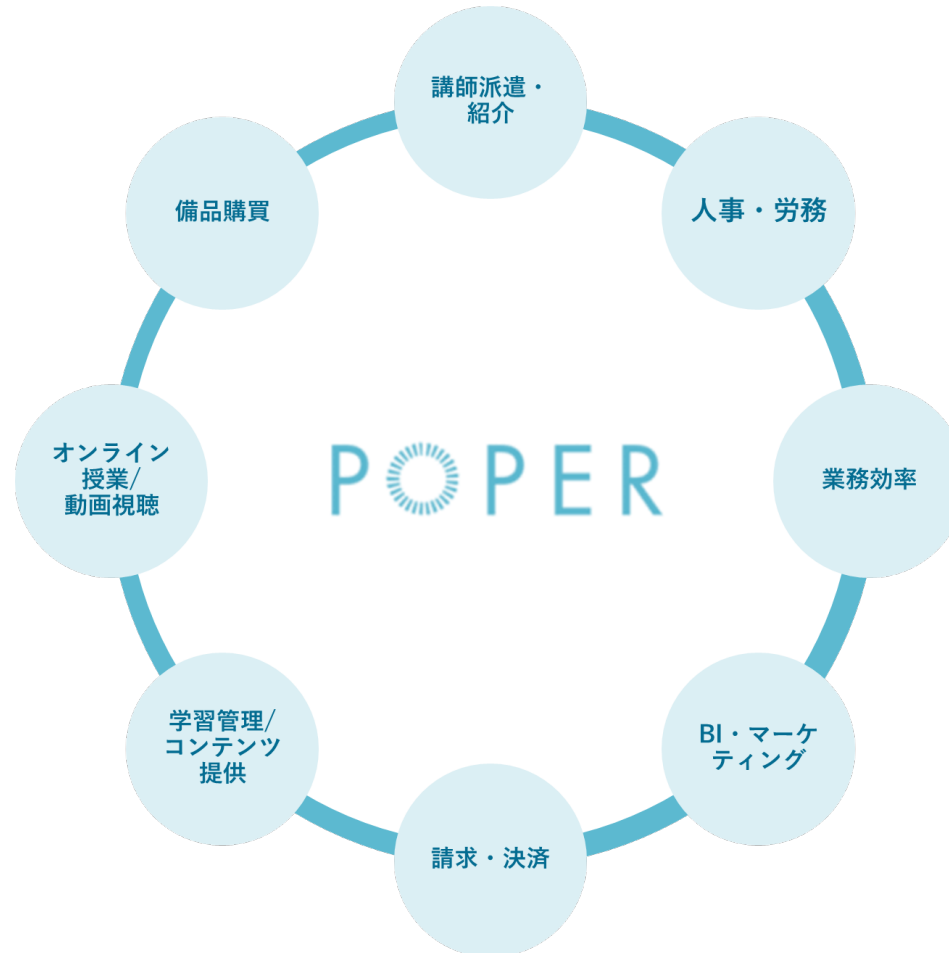
- プロミング教室や英会話教室を中心とする習い事市場、及び学校市場については、パートナー企業との連携強化、及びM&Aの実施等により、顧客基盤の拡大を狙う

<売上高構成比>



※ 2024年10月期における売上高構成比は、前回（2024年1月時点）公表した（学習塾 90%、その他習い事 10%）から、学習塾の比率が若干高まる結果となりました。その要因は、足元における学習塾による需要の高まりを背景に、当社の既存顧客からの高い評価と新規顧客の獲得が想定を上回ったことによるものです。その他習い事への展開は着実に進捗しており、中長期的な成長戦略に変更はありません。

- システム提供以外にも、引き続き自社アセットの活用や他社との連携により、様々な関連分野で教育現場をサポート



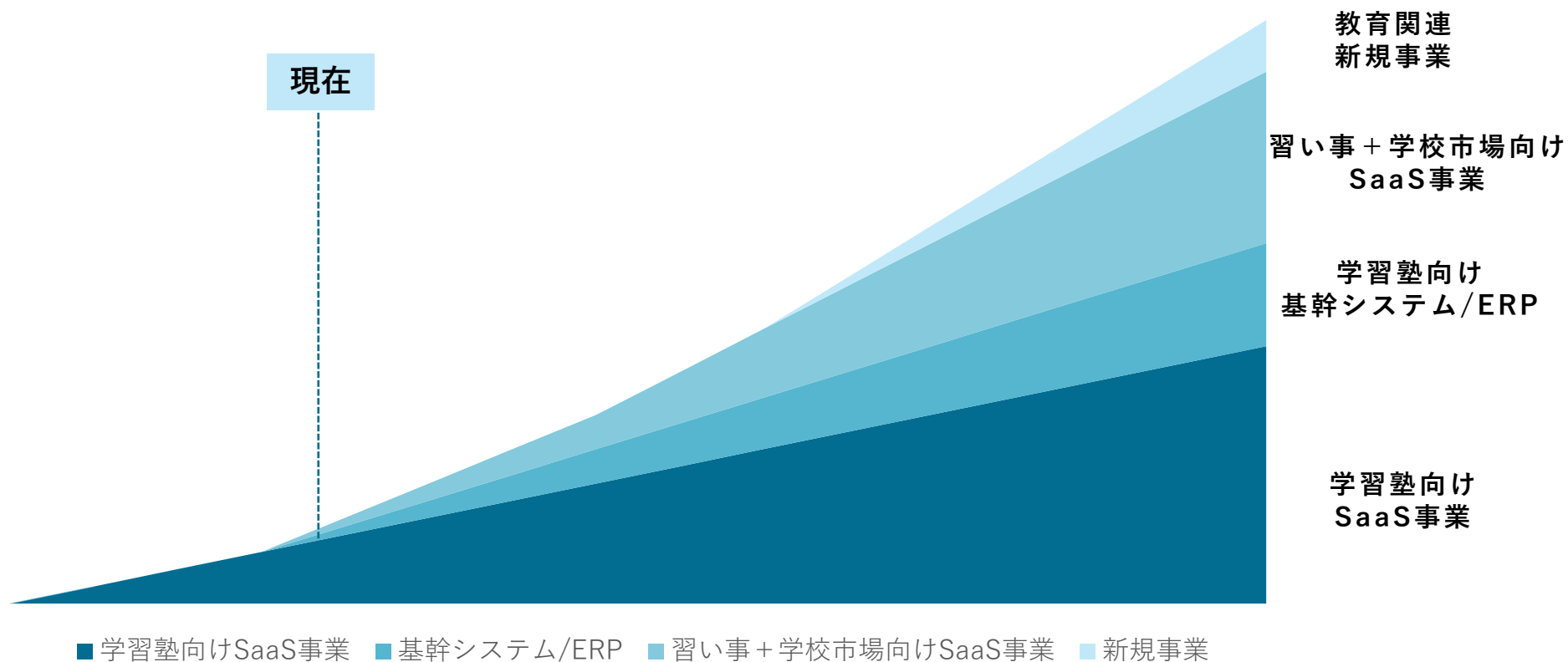
2025年10月期 業績の計画

- 2025年10月期については、売上高は前年比23%成長し、営業利益は約37%増を目指す

(百万円)	2024年10月期 (実績)	2025年10月期 (予想)	前期比
売上高	1,071	1,320	+23.3%
売上総利益	797	962	+20.7%
売上総利益率	74.5%	72.9%	△1.6pt
販管費	724	861	+19.1%
営業利益	73	100	+36.6%
営業利益率	6.8%	7.6%	+0.8pt
経常利益	70	96	+37.5%
当期純利益	83	83	+0.1%

中長期的な展望

- 中長期的には、学習塾市場を中心にDX化を推進し、習い事市場や学校市場にも基盤を広げ、教育業界に貢献し、それに関わるすべての人の心にポジティブな変化を与えたい



1 事業内容の紹介

2 今後の成長戦略

3 資本配分方針

4 主なKPIとリスク情報

資本配分方針

- 以下4つの方針を通じて、資本の効率的な活用と株主還元のバランスを取り、持続的な1株当たり企業価値の向上を目指す

事業成長への継続投資

- 営業利益率20%を目標に、持続的な事業成長のための投資を行う
- 効率的な成長を通じて売上高と利益率共に高め、企業価値を向上

事業拡大のためのM&A実施

- 事業拡大及び事業戦略を補完するためのM&Aを積極的に実施予定

新株発行の抑制と手元資金の活用

- M&A及び事業拡大の資金は新株発行を避け、借入や手元資金を活用することで、有利子負債比率を70%前後を目途に、株主の持分価値を希薄化させないよう調整予定

自社株買いによる株主への還元

- 株主優待や剰余金の配当ではなく、自社株買いによる株主還元を検討。これにより、1株あたりのEPS向上を図り、企業価値の最大化を狙う（自社株買いの財源規制が解消した後、実施を検討）

事業成長への継続投資

- 事業成長の各フェーズへ継続的な投資を実施することで、更なる売上高と営業利益率の向上を狙う

	2022年10月期	2023年10月期	2024年10月期	2025年10月期 (予想)	5年後目途※
売上高 (百万円)	665	829	1,071	1,320	2,500
営業利益率 (%)	△3.0%	4.5%	6.8%	7.6%	20.0%
主な施策	●管理体制の強化	●Comiru PROの機能強化 ●CS、営業人員増強	●マーケティング活動の効率化 ●Comiru PRO+基幹システムの連携強化	●ComiruERPの提供開始 ●ComiruPayの提供開始	—

事業拡大のためのM&A実施

- 教育業界におけるシステム提供企業・事業のM&Aを最優先に進めるとともに、集客や人材等の周辺領域における企業・事業の積極的な検討を行い、さらなる成長と市場拡大を目指す

M&A方針

POPERのM&A戦略		優先度	M&A対象事業	左記の企業例	
短期	学習塾×業務管理システムで圧倒的シェア	高	1.販売網 2.顧客	1.教育系商社、教材会社、模試会社 2.塾×業務管理システムで展開の企業 3.塾の基幹システムを開発・保守のSIer/開発会社	
	習い事・学校×管理システムで更なる成長の余地を示す	高	1.販売網 2.ノウハウ 3.サービス	1.習い事×システムで展開している会社 2.学校×システムで展開している会社	
中期	塾 ×	集客	-	ノウハウ/サービス	CyberOwl社と協業中
		人材	中	ノウハウ/サービス	1. 採用ポータル 2. 人材派遣/紹介会社/キャリアデザイン
		その他 関連サービス	中	ノウハウ/サービス	-
	習い事・ 学校 ×	集客	中	ノウハウ/サービス	1. 集客ポータル
		人材	中	ノウハウ/サービス	1. 採用ポータル 2. 人材派遣/紹介会社/キャリアデザイン
		その他 関連サービス	低	ノウハウ/サービス	-

売上高が数千万円～十数億円、従業員数が数名～数十名規模の
教育業界向けシステム提供、及び集客、人材関連の企業・事業を中心に検討

M&A実施時の想定バリュエーションと支援ポイント

- 想定EBITDAの3~5倍を目途にバリュエーションを検討。当社のマーケティングや事業オペレーションのノウハウ、及び開発リソースの活用により、M&A対象先の収益改善を支援

バリエーションの検討基準

バリエーション基準

- ・ M&A対象先の想定EBITDAの3~5倍をベースに検討

M&A実施後の支援ポイント

数値目標

- ・ 以下3つの施策を通じて、M&A対象先の売上高増加率を年率10%以上、若しくは、営業利益率20%以上を目指す

マーケティング施策改善

- ・ Comiruで成功したオンライン及びオフラインのマーケティング施策のノウハウを、M&A対象先の商品特性に合わせて支援し、費用対効果を図りながら、更なる商談機会の創出を図る

事業オペレーション改善

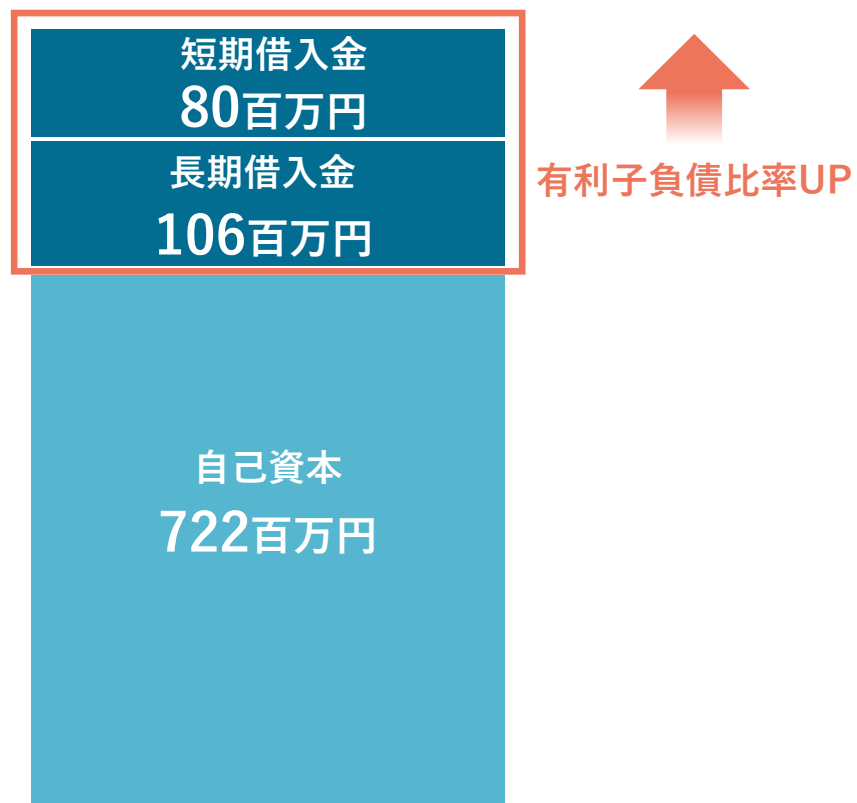
- ・ リード獲得、商談の実施・受注、及び契約後のカスタマーサクセス等一連の事業オペレーションを、M&A対象先の事情に合わせて、構築・徹底することで、事業運営コストの削減と解約率の低減を図る

開発の効率化及びコスト削減

- ・ 当社の開発リソース及び開発上のノウハウを活用することで、開発業務の内製化を行い、M&A対象先におけるソフトウェアの開発スピードの向上と、開発コストの削減を図る

事業成長及びM&Aの資金調達方針

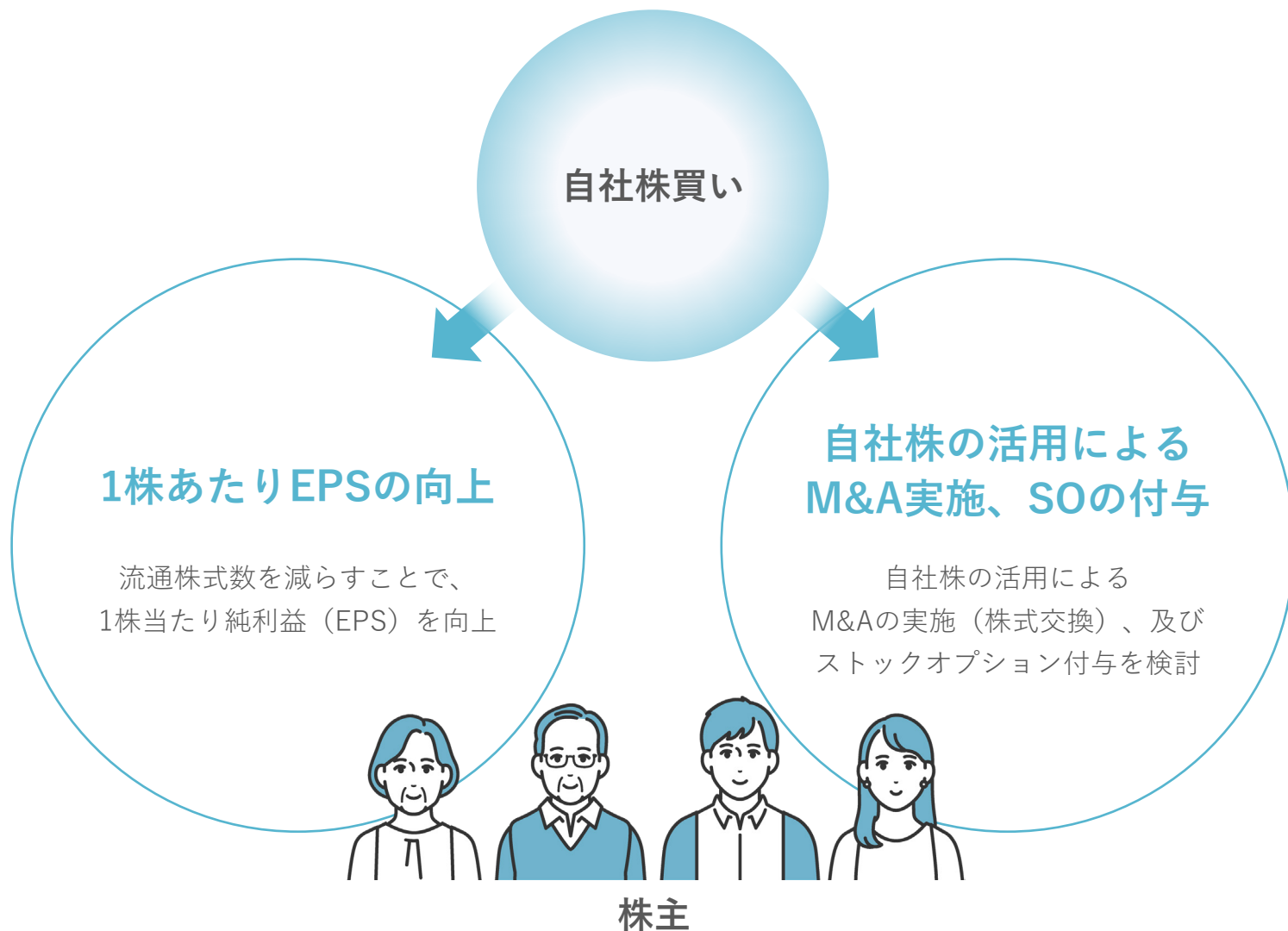
- 事業成長及びM&Aにかかる資金調達は、有利子負債比率を現状よりも高める形で対応することにより、WACC（加重平均資本コスト）を低減し、資本コストを最適化することが可能



有利子負債比率を現状の**26%**から**70%**を目安に、段階的に引き上げて、資金を調達予定

自社株買いによる株主への還元

- 当社は、会社法に基づく財源規制の問題が解消された後、数年間にわたり、株主優待や剰余金の配当ではなく、自社株買いを通じて株主の皆様への還元を検討する予定



1 事業内容の紹介

2 今後の成長戦略

3 資本配分方針

4 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※）
- 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

※「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。

※「ARR」とは、「Annual Recurring Revenue」の略称で、四半期末（期末）時点の「MRR」を12倍して算出しております。

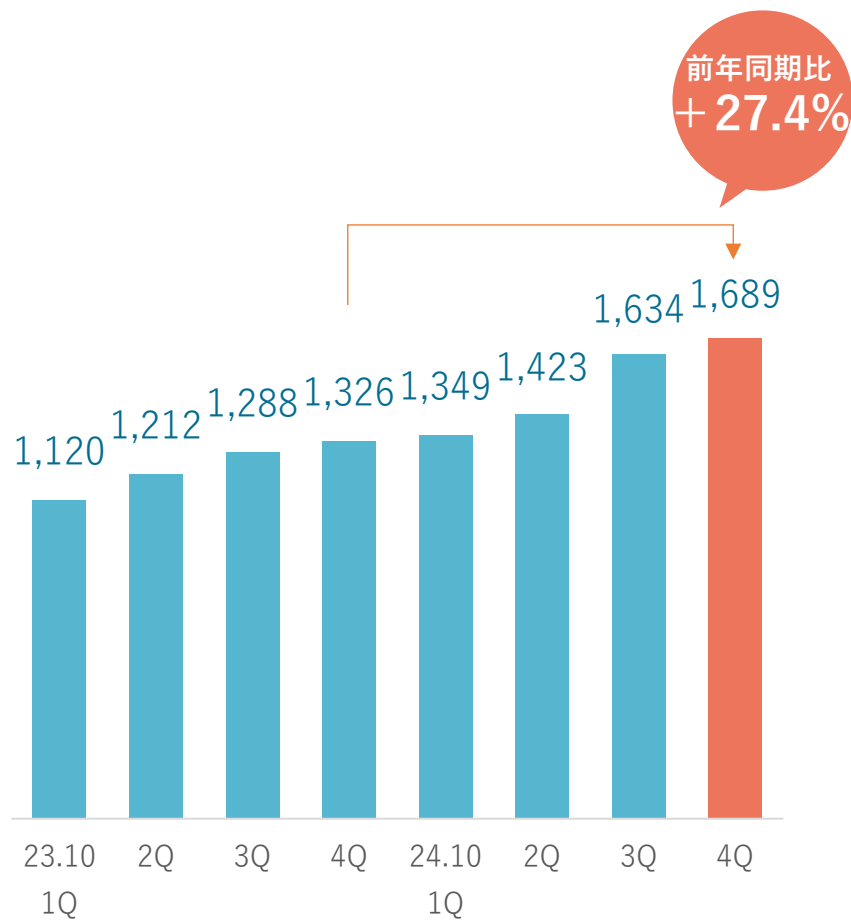
※「課金生徒ID単価」は、2024年10月期の2Qより営業戦略上の観点から非公開としております。

各種KPI指標の推移①

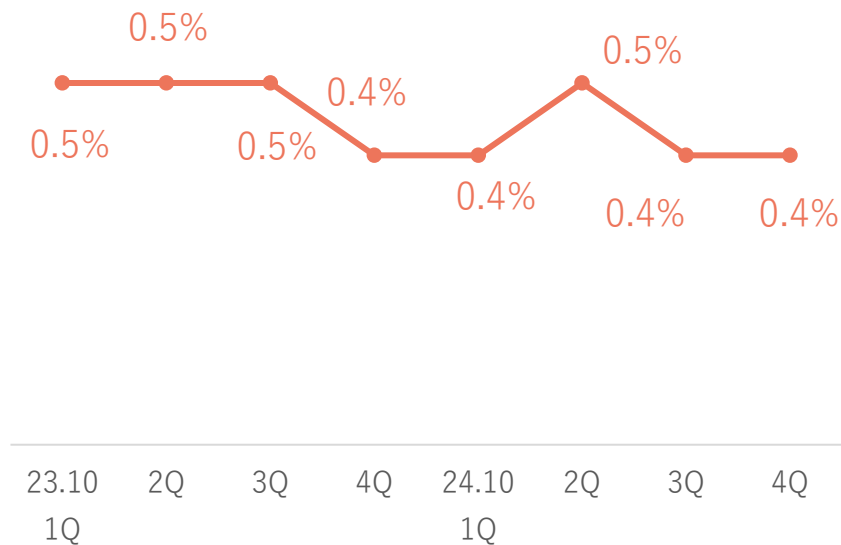
- 有料契約企業数は新規顧客の増加、及び「BIT CAMPUS」事業を統合したことにより、前年同期比27.4%増加し、顧客の解約率は引き続き低水準を維持

有料契約企業数

(単位：社)

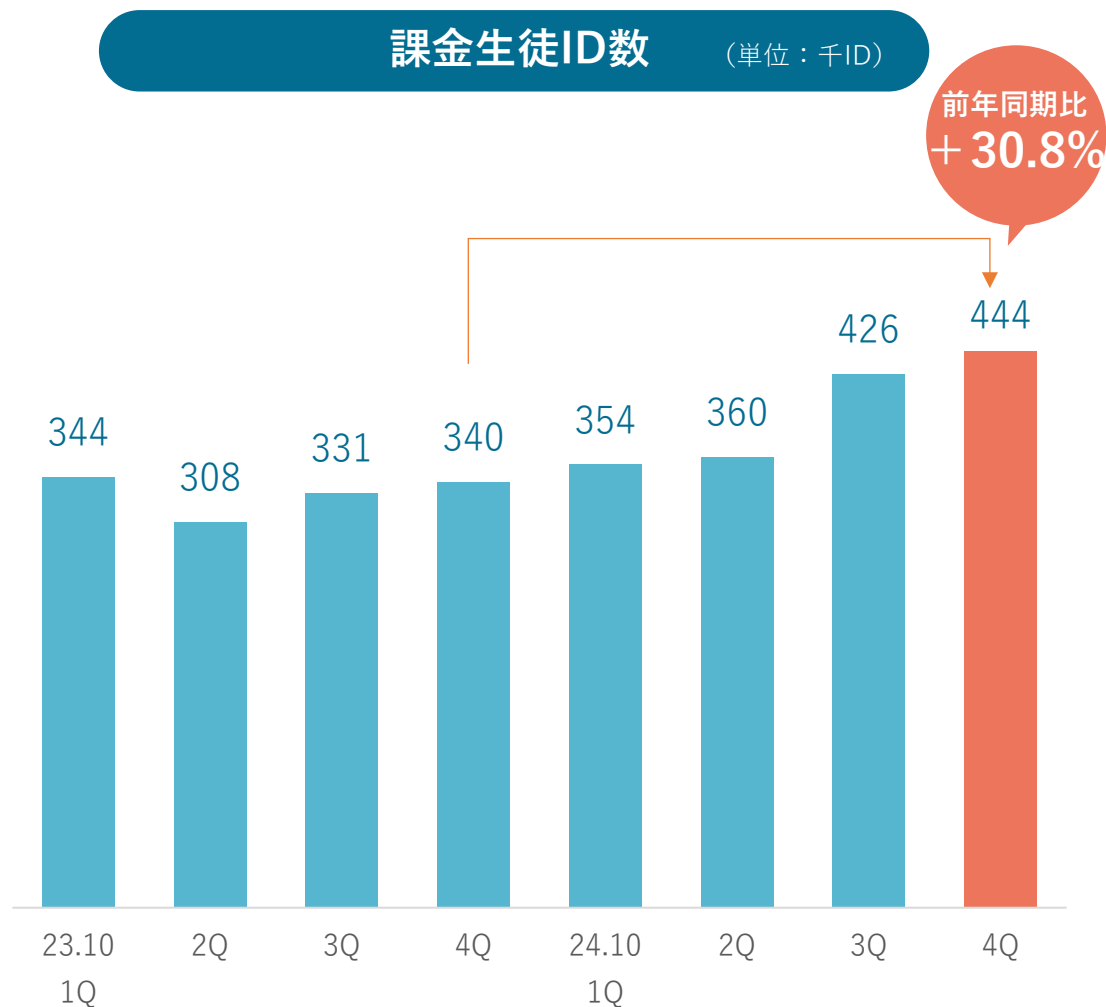


顧客の解約率推移



各種KPI指標の推移②

- 課金生徒ID数は、新規顧客の獲得及び既存顧客のアップセル等による生徒数の増加に加え、「BIT CAMPUS」事業を統合したことにより、前年同期比30.8%の増加

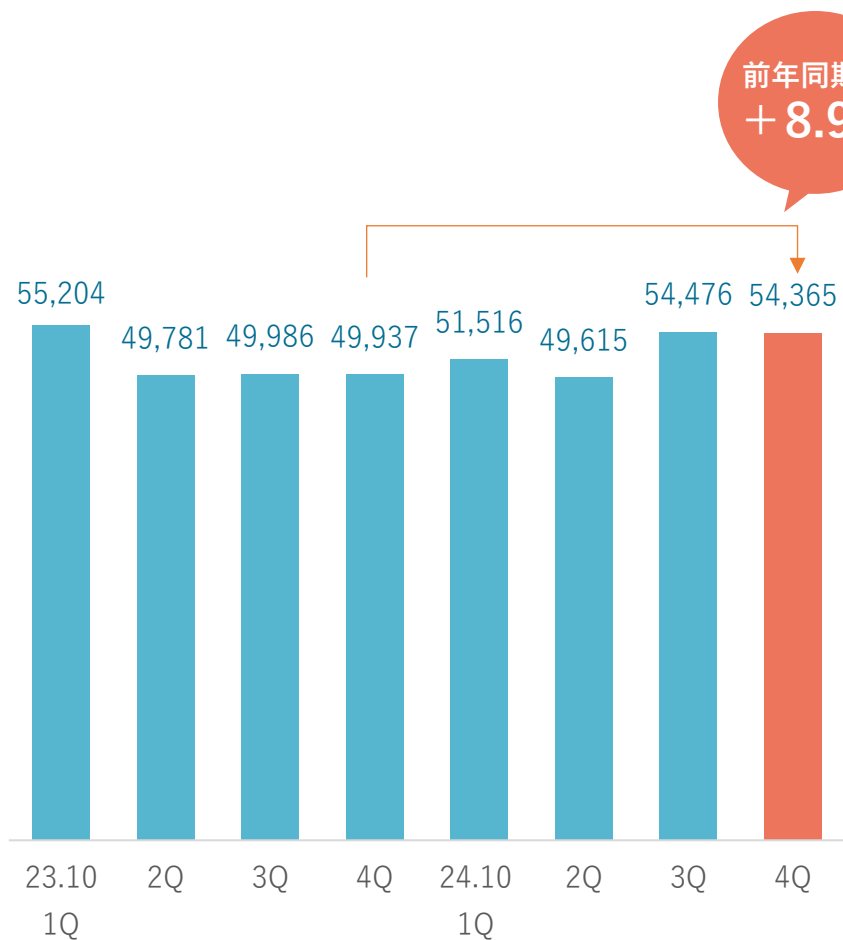


各種KPI指標の推移③

- ARPUは既存顧客の単価増加、及び「BIT CAMPUS」事業の統合により上昇
- ARRは有料契約企業数及び課金生徒ID数の増加により前年同期比38.7%増加

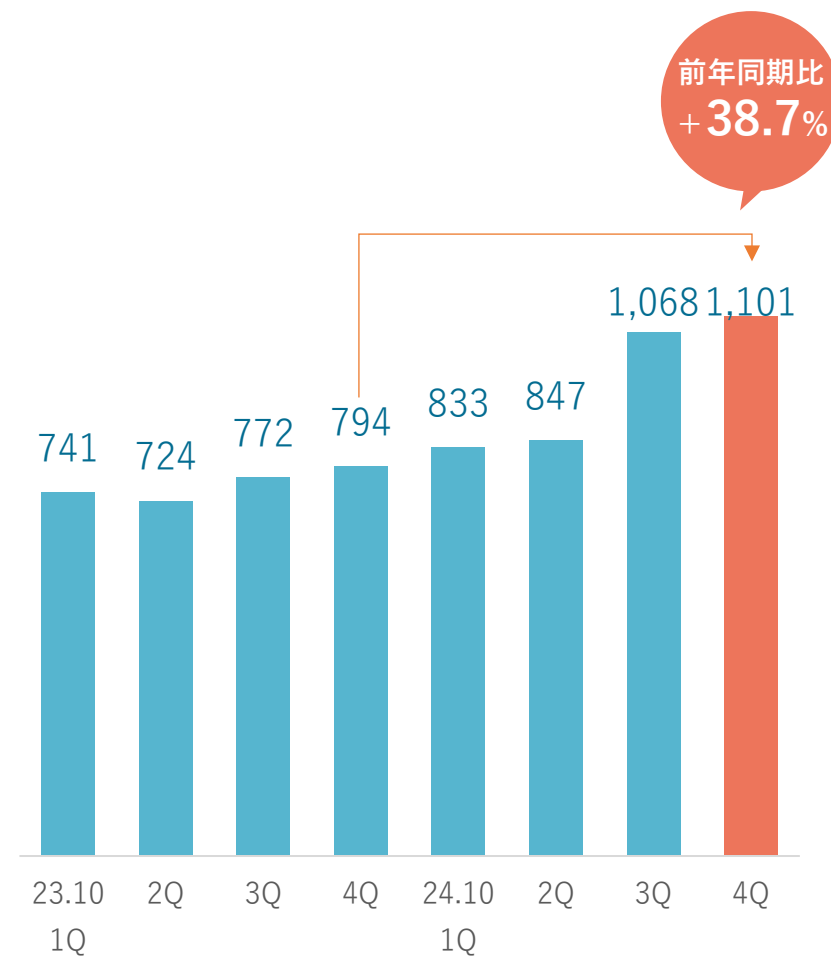
ARPU

(単位：円/社/月)



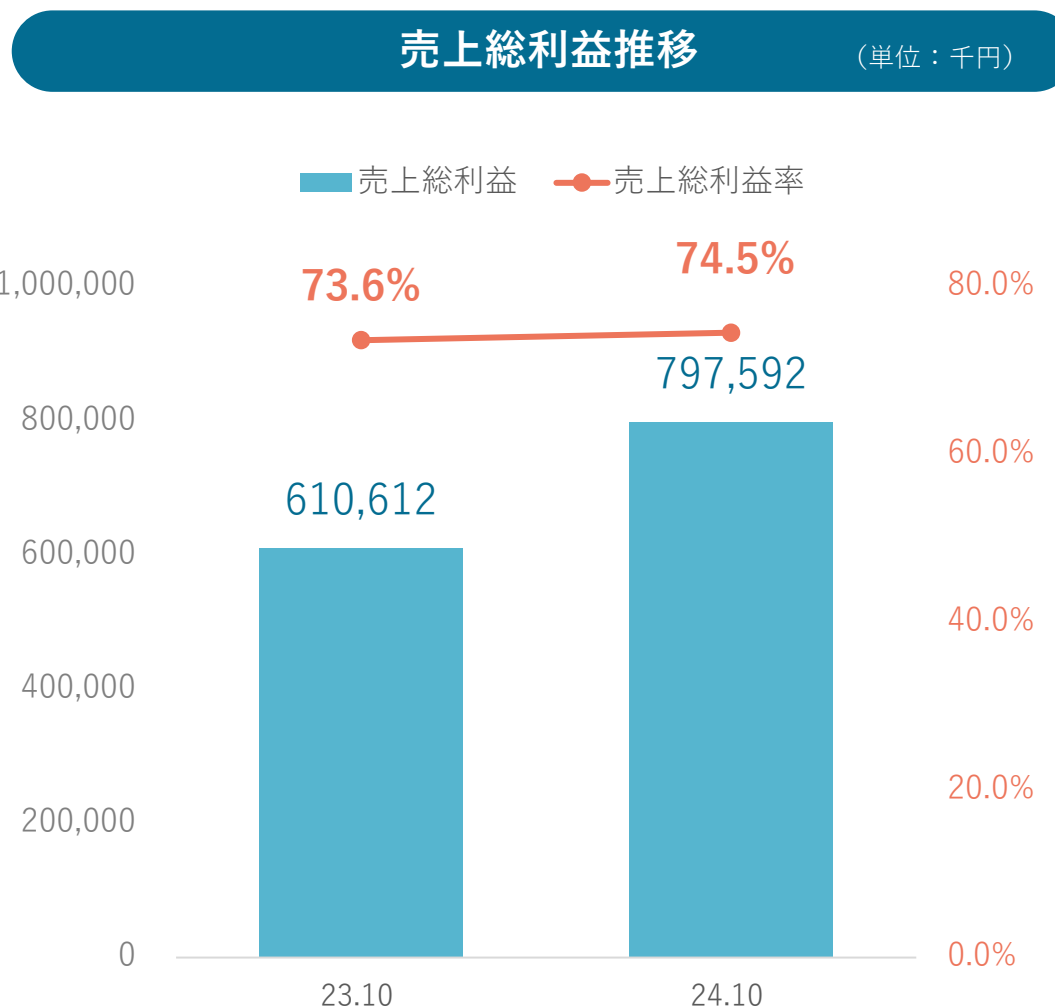
ARR

(単位：百万円)



売上総利益率の推移

- 売上高の増加と、AI活用によるテスト業務、コーディング業務の自動化等の開発業務の効率化により、売上総利益率を継続改善

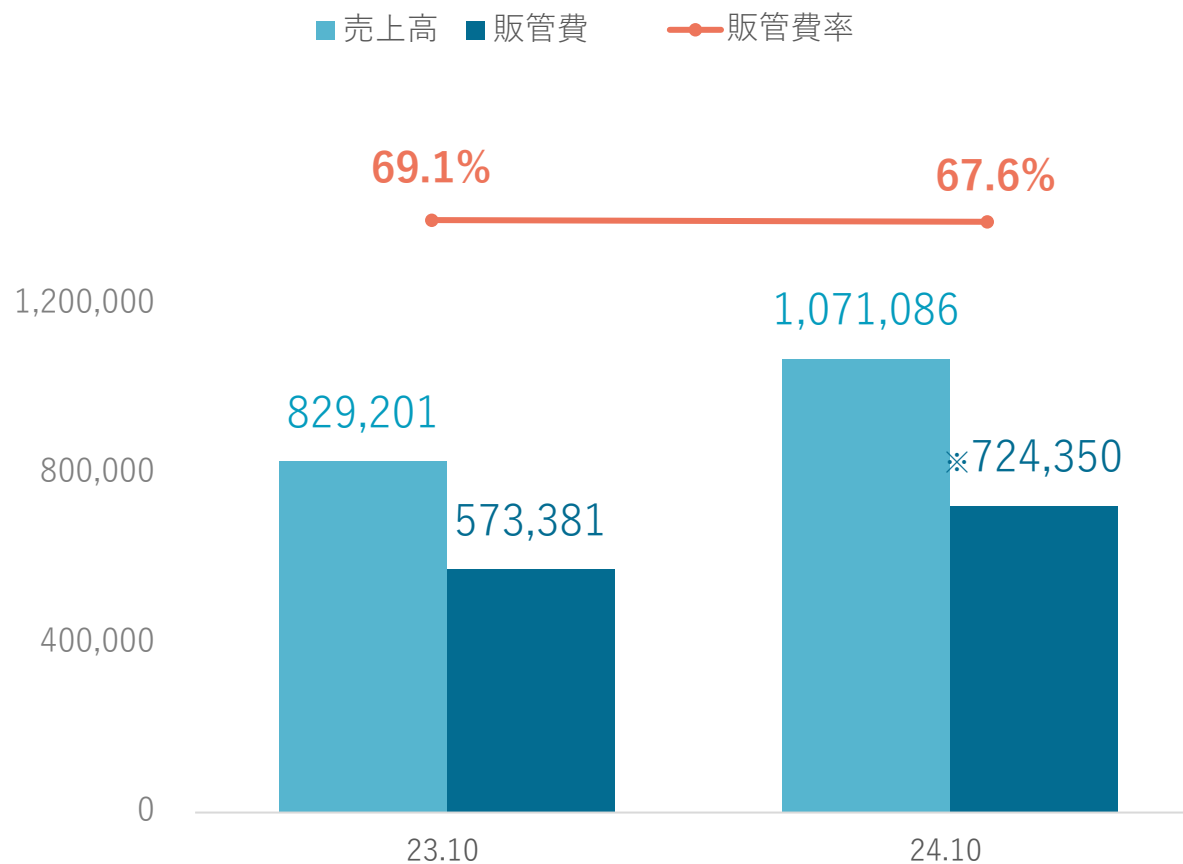


売上高販管費率の推移

- 人件費の増加及びM&A関連費用※の計上等はあるものの、売上高の増加及びコストを抑えたマーケティング施策等により販管費率は1.5pt改善

売上高に占める販管費の推移

(単位：千円)



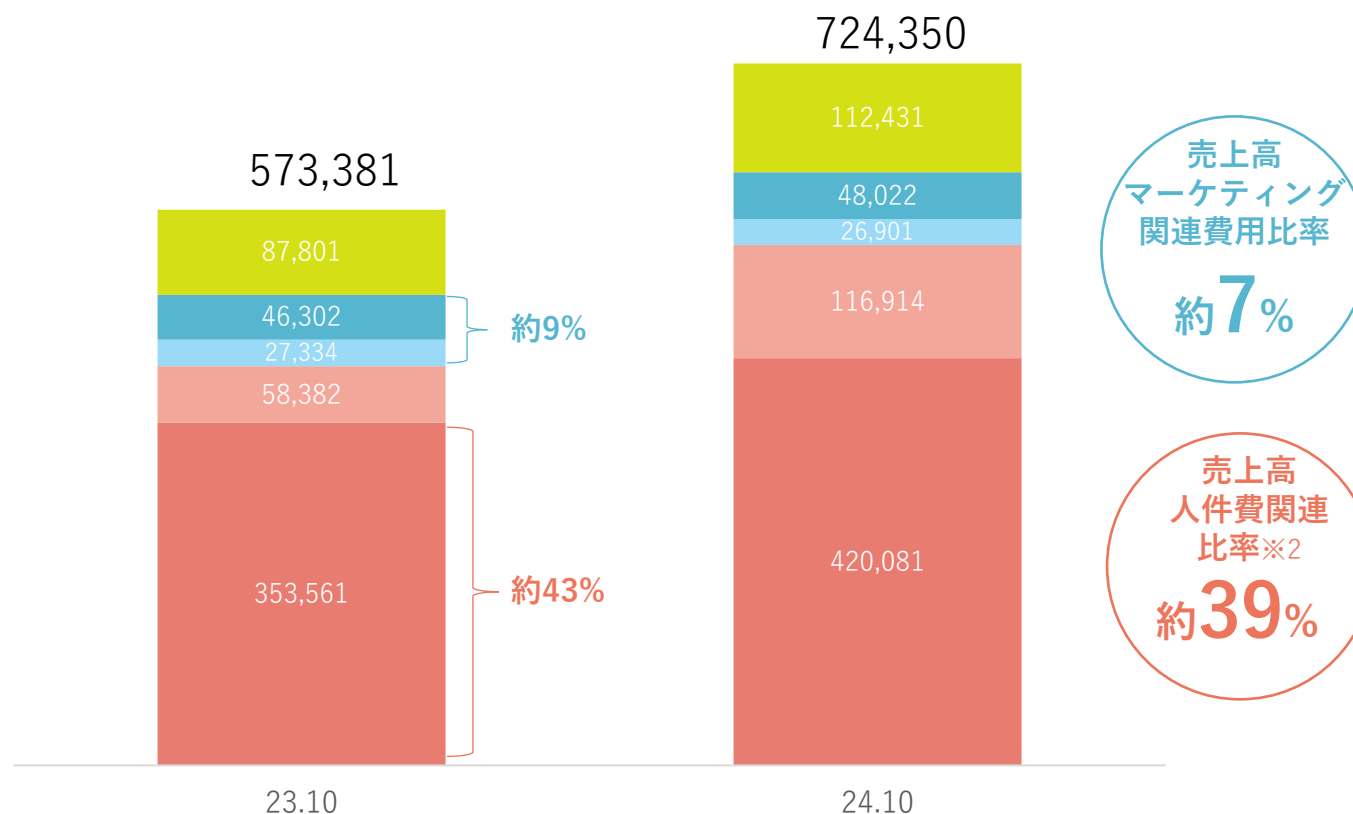
販管費各項目の推移と売上高に占める割合

- 事業拡大に伴う人件費及びM&A関連費用※1の計上等により販管費が増加したものの、売上高に占める割合は前年同期比低下している

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



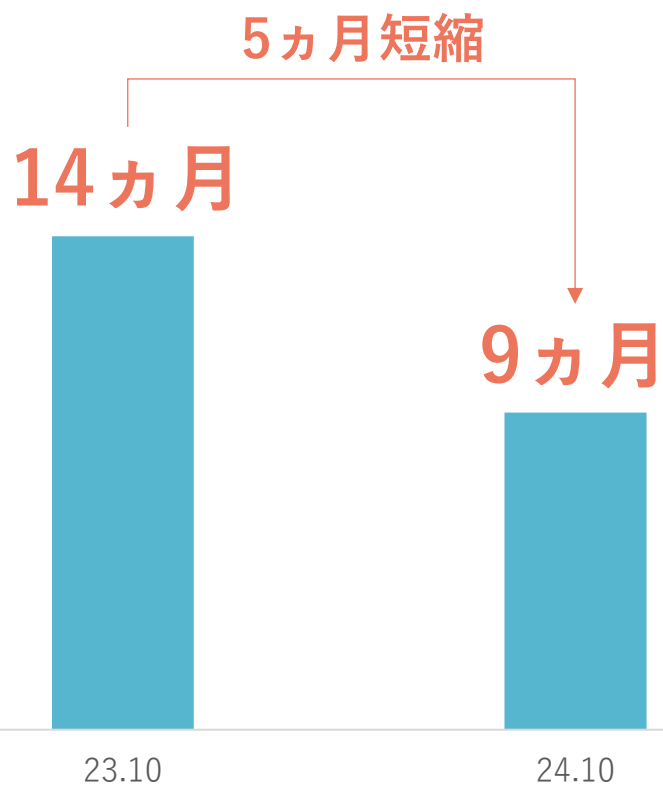
※1 2024年10月期にM&A関連費用として仲介手数料及びデューデリジェンス費用等が20百万円発生しております。

※2 「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。

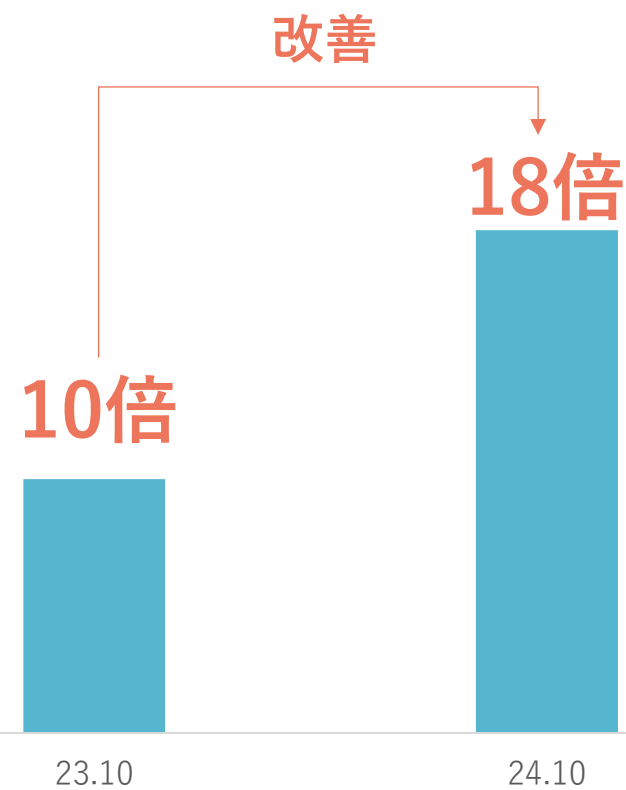
マーケティング指標

- 自社メディア及びWebマーケティング等の取り組みにより、CAC（顧客獲得コスト）の回収期間を約5ヶ月間短縮し、LTV/CAC比率を18倍に改善

CAC回収期間



LTV/CAC



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大きい領域に投資 	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、他社との競合、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。

POPER

