

POPER

株式会社POPER
2025年10月期1Q決算説明資料

Comiru

2025年3月

Copyright © POPER Co.,Ltd. all rights reserved

2025年10月期1Q 業績ハイライト

- 2025年10月期1Qは、大手塾向けのカスタマイズ開発が計画よりも前倒しで計上される等、前年同四半期に対して、売上高48%の増収、営業利益416%の増益

(百万円)	2024年10月期1Q	2025年10月期1Q	前年同四半期比
売上高	231	344	+48.8%
売上総利益	171	263	+53.1%
売上総利益率	74.2%	76.3%	+2.1pt
販管費	159	199	+25.0%
営業利益	12	63	+416.3%
営業利益率	5.3%	18.4%	+13.1pt
経常利益	12	62	+417.2%
当期純利益	7	51	+600.6%

有料契約企業数（社） ※1,6

1,731

ARPU（円/社/月） ※2,6

55,160

ARR（億円） ※3,6

11.45

顧客の解約率（%） ※4,6

0.4

課金生徒ID数（ID） ※5,6

459,000 超

※1 2025年1月末時点の有料課金企業数です。

※2 2025年1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1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1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	<ul style="list-style-type: none"> 中小塾を中心に、効果的なマーケティング活動により、契約件数は順調に増加し、1~3ヶ月以内に順次課金開始となる見込み 2025年1月にリリースした「ComiruPay」サービスへの申込みは短期間で70社を超え、順調なスタートを切る 	○
		<ul style="list-style-type: none"> 大手塾向けのカスタマイズ開発の計画よりも前倒しで売上に貢献 「ComiruERP」は複数社との商談を並行して実施 	○
	習い事	<ul style="list-style-type: none"> プログラミング教室、英会話教室での導入を中心に、引き続き新規顧客の獲得を伸ばす 	○
	学校	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社マイナビ及びコナミスポーツ株式会社と連携して、2025年度の部活動地域移行について、複数自治体へ提案中 	○
ARPUの 向上	-	<ul style="list-style-type: none"> 新規顧客への値引きの減少、及び既存顧客での導入拡大等により、ARPUが上昇 	○

※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

- 大手塾が抱える複雑な課題を解決すべく開発された「ComiruERP」は、商談を通じて、顧客ニーズと当社のソリューションの適合性を確信。業界全体のDXと市場インパクトに期待。

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 \approx Comiru ERPで可能な要件定義

ほぼ同等の要件定義が可能*

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
Comiru機能B
Comiru機能C
Comiru機能D

機能A'
機能B'
機能C'
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 $>$ Comiru ERPの開発期間

効率よく開発できるから早い!

*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。

※ 「ERP」とは、「Enterprise Resource Planning」（企業資源計画）の略で、「ComiruERP」は教育事業者等向けの基幹業務システムであり、請求・会計、人事、販売などの業務を統合し、効率化、情報の一元化を図るためのシステムです。当社のSaaS版「Comiru」と連携し、顧客のサーバーに個別にカスタマイズしたシステムを導入することで、教育事業者等のDX化を支援しています。

- リリースから、わずか10日間で70社を超える申込を達成
- 学習塾業界のみならず、英会話教室、音楽教室など、多様な習い事領域からの導入が拡大。幅広い顧客層に受け入れられる高い汎用性

「ComiruPay」サービスの狙い

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月下旬リリース)

**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

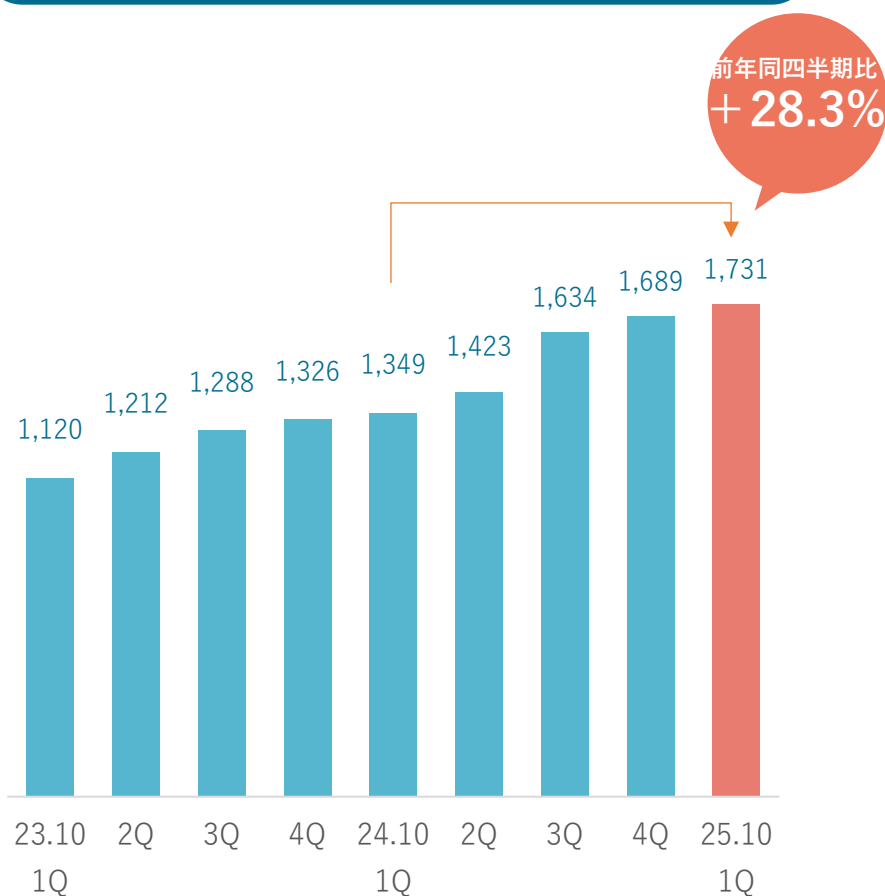
口座振替後の8営業日目に口座へ入金

各種KPI指標の推移①

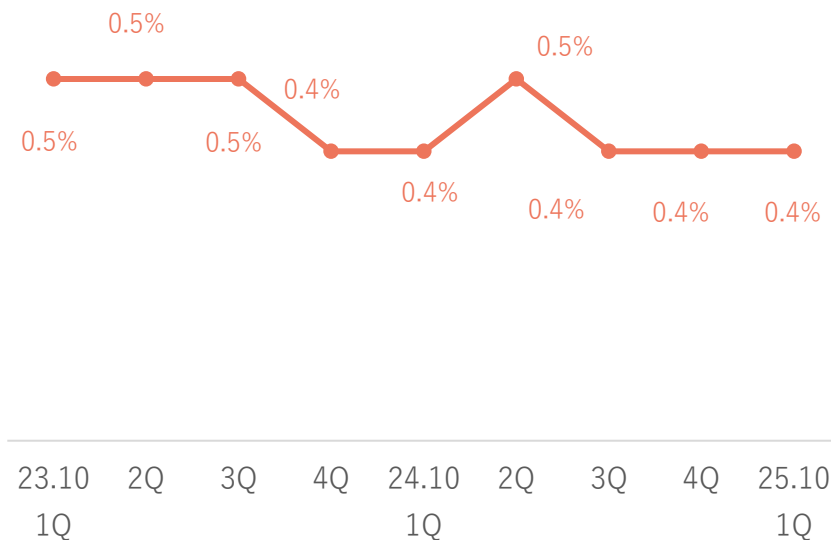
- 有料契約企業数は、前3Qの吸収分割による「BIT CAMPUS」サービスの増加分に加え、新規顧客の獲得も順調に進んだ結果、前年同四半期比28.3%増加
- 顧客の解約率は引き続き低水準を維持しており、顧客満足度の高さを示す

有料契約企業数

(単位：社)

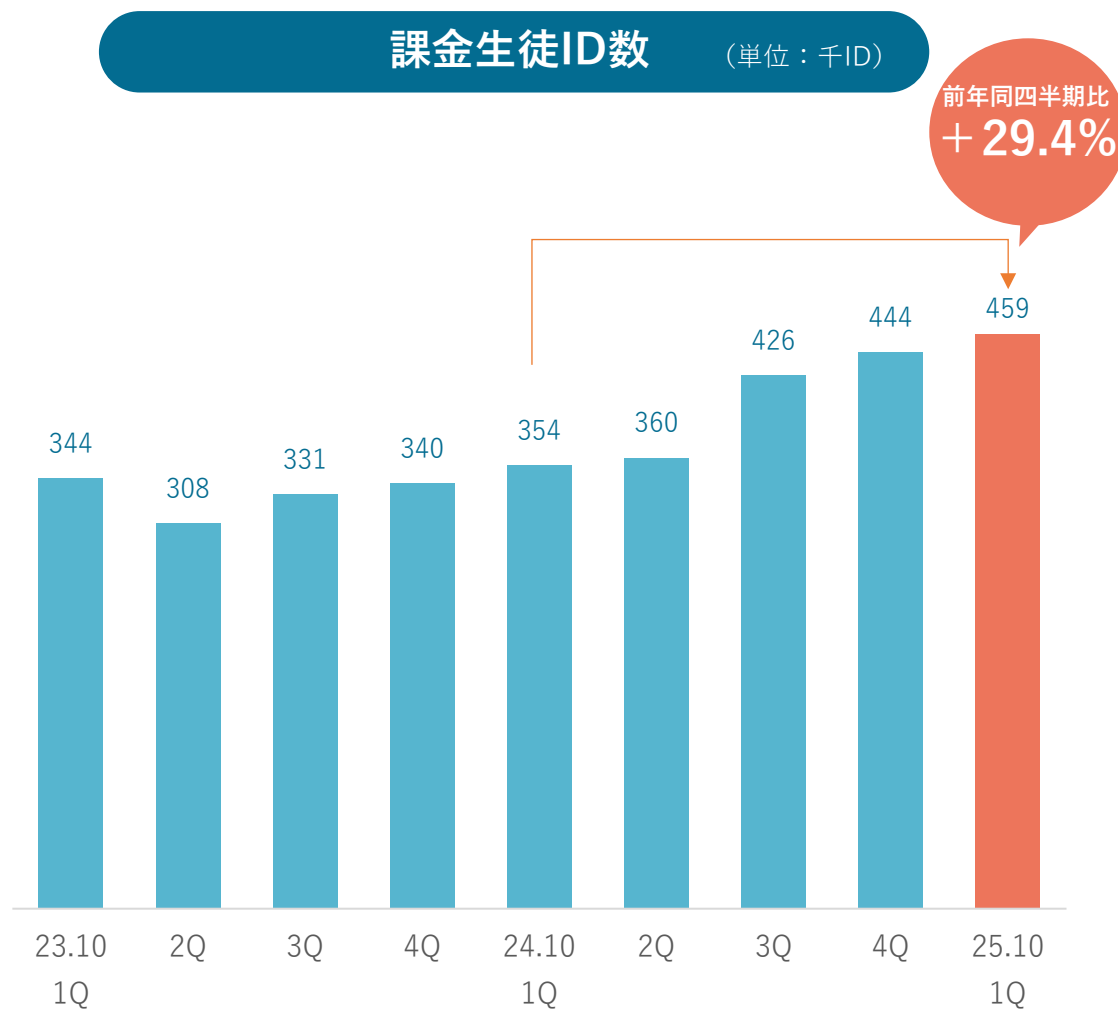


顧客の解約率推移



各種KPI指標の推移②

- 課金生徒ID数は、前3Qの吸収分割による「BIT CAMPUS」サービスの増加分に加え、新規顧客の獲得及び既存顧客のアップセル等により、前年同四半期比29.4%の増加

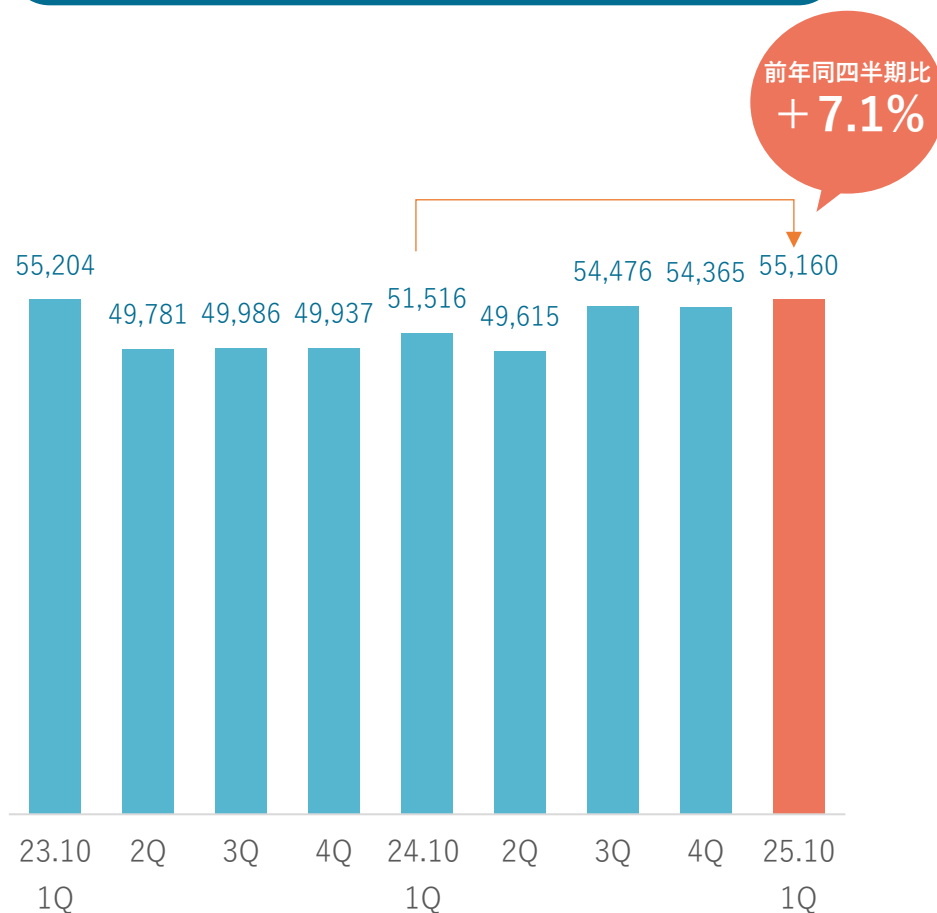


各種KPI指標の推移③

- ARPUは、前3Qの吸収分割による「BIT CAMPUS」サービスの増加分に加え、新規顧客への値引き減少、及び既存顧客の導入拡大により上昇
- ARRは有料契約企業数及び課金生徒ID数の増加により、前年同四半期比37.4%増加

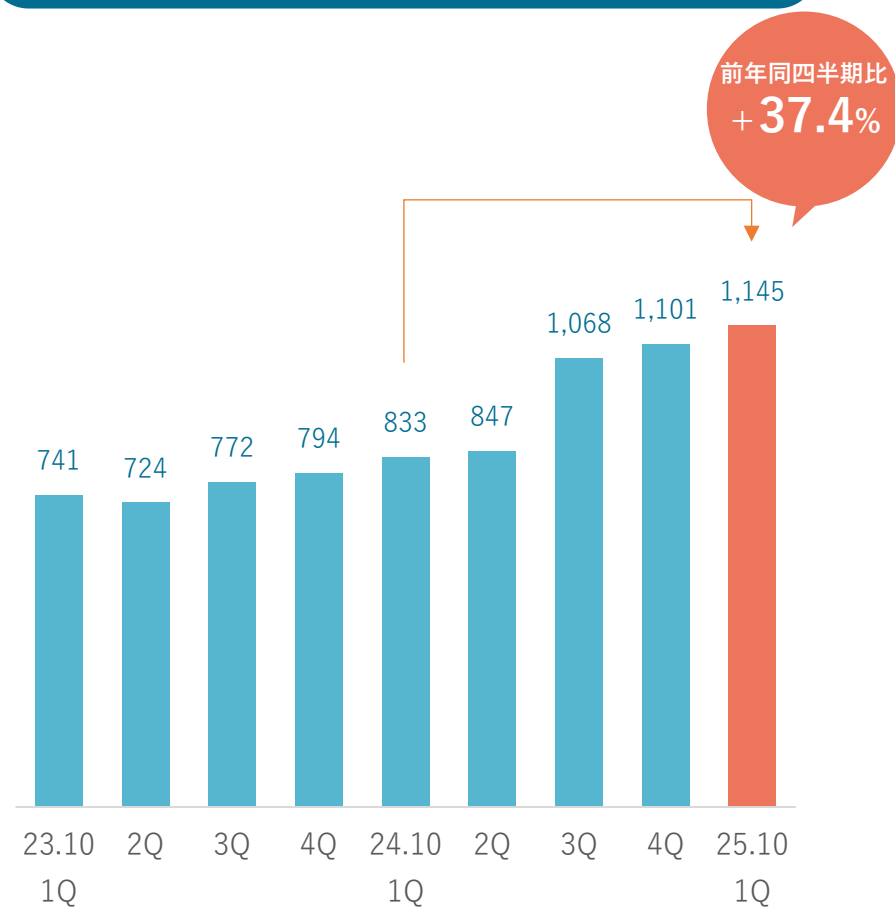
ARPU

(単位：円/社/月)



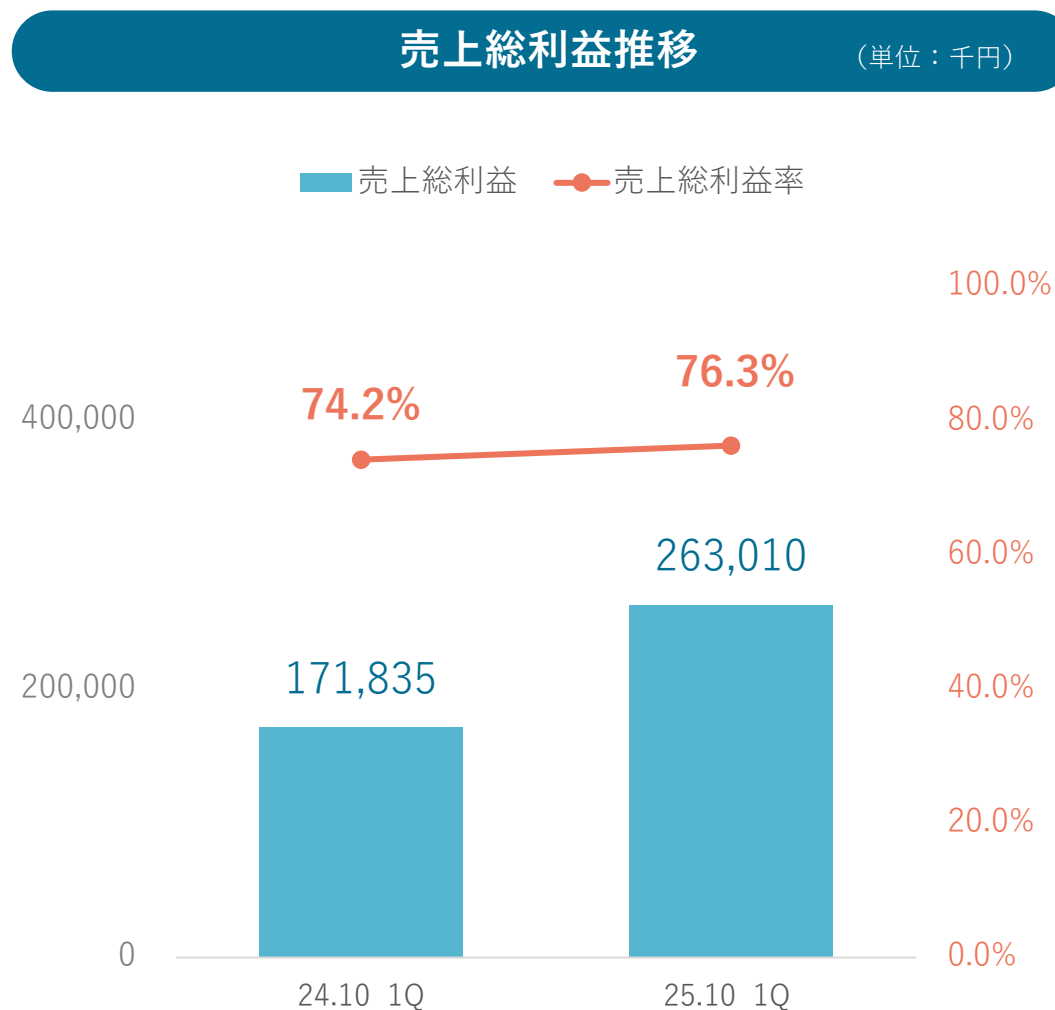
ARR

(単位：百万円)



売上総利益率の推移

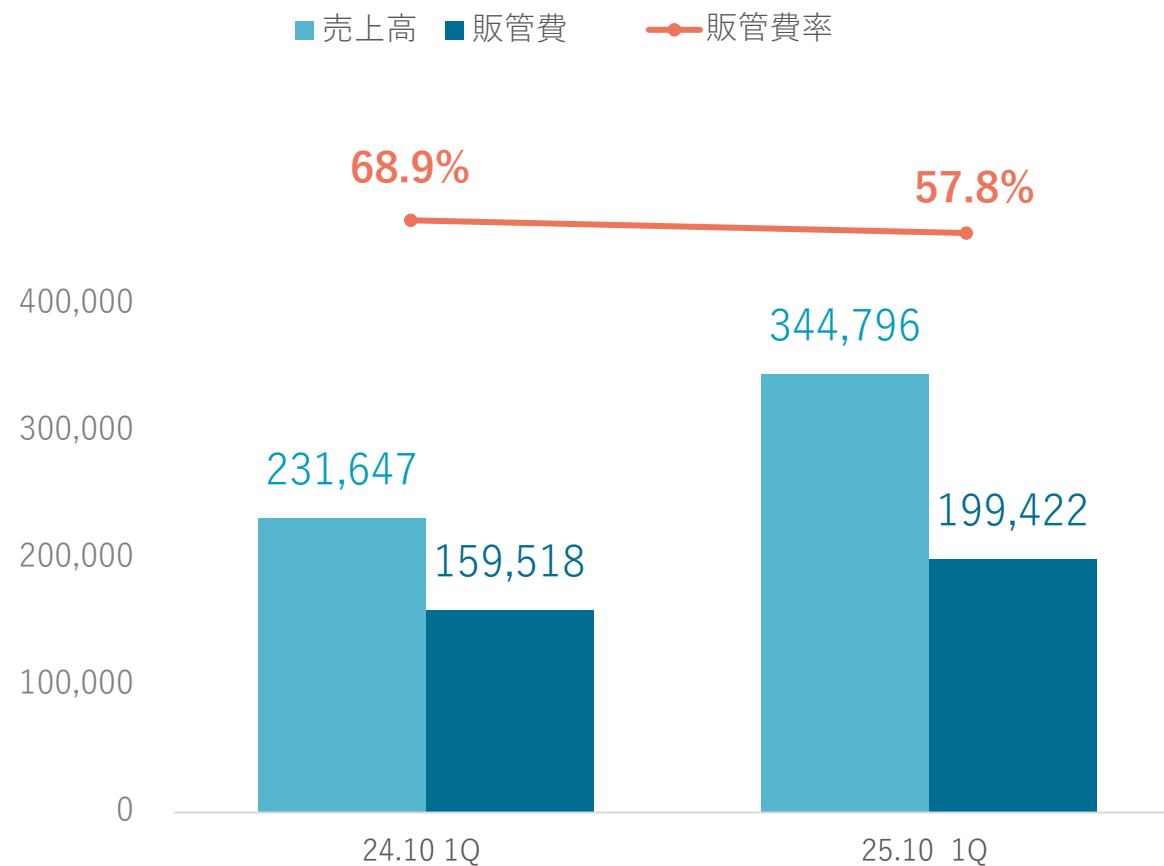
- 売上高の増加と、AI活用によるテスト業務、コーディング業務の自動化等の開発業務の効率化により、売上総利益率を継続改善



売上高販管費率の推移

- 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)

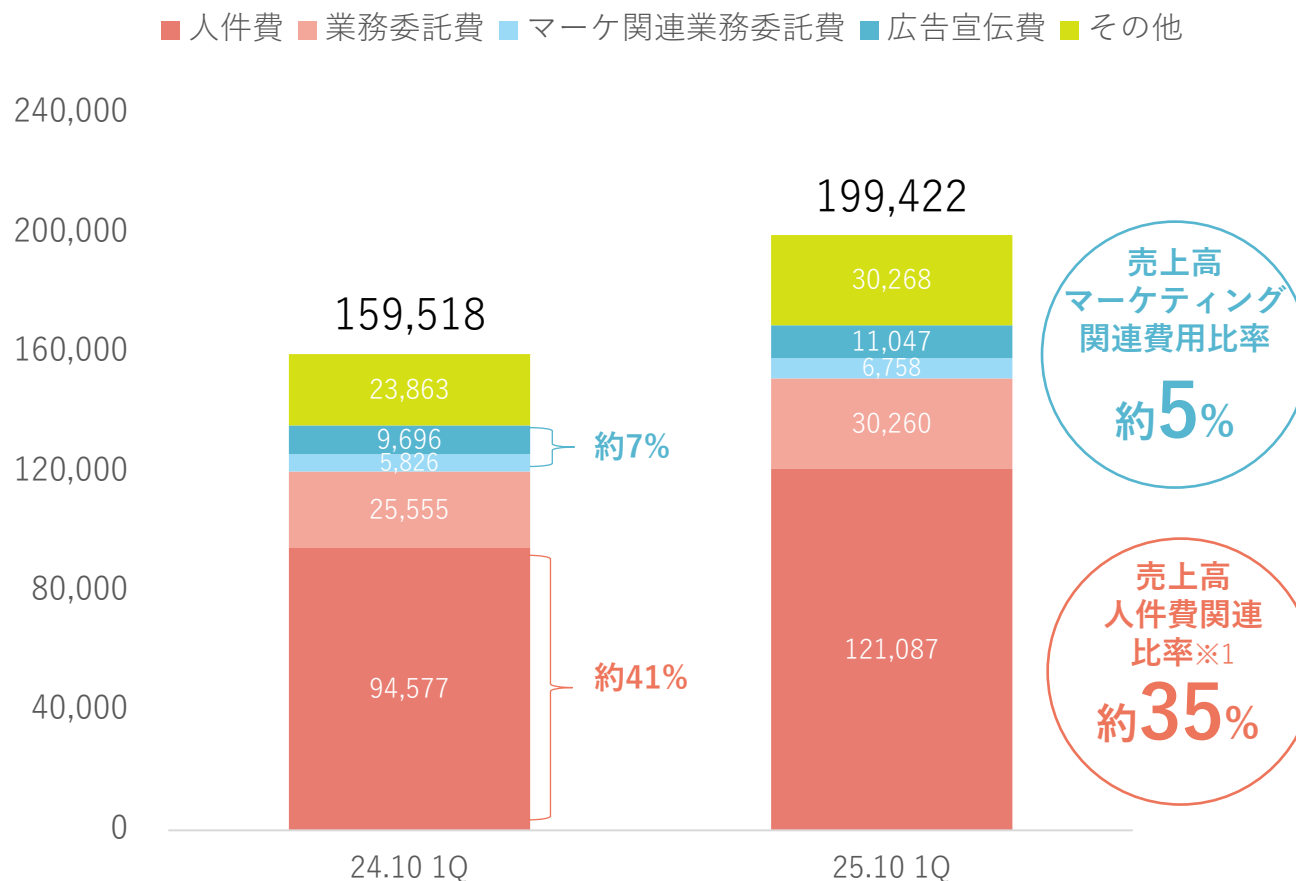


販管費各項目の推移と売上高に占める割合

- 事業拡大に伴う人件費及び業務委託費の計上等により販管費が増加したものの、売上高の成長が販管費の増加を上回り、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)



※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。

2025年10月期 通期業績目標・進捗率

- 1Qは大手塾向けカスタマイズ開発の売上が前倒しで計上される等売上と利益共に順調に推移
- 2Q以後は売上の進捗と開発やマーケティング費用等の投資計画を精査し、市場動向や事業環境の変化を注視しながら、通期業績目標の達成を目指す

(百万円)	2025年10月期1Q (実績)	2025年10月期 (通期業績予想)	進捗率
売上高	344	1,320	26.1%
売上総利益	263	962	27.3%
売上総利益率	76.3%	72.9%	—
販管費	199	861	23.1%
営業利益	63	100	63.6%
営業利益率	18.4%	7.6%	—
経常利益	62	96	64.9%
当期純利益	51	83	61.3%

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

