



2025年3月14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1四半期決算説明会 スクリプト

当社は、2025年3月13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1四半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、スクリプトを公開いたします。なお、本資料の記載内容は、第1四半期決算説明会での発言内容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1四半期決算 ご参考資料】

▼▼第1四半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/2580181/00.pdf>

▼▼第1四半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/2580183/00.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1四半期決算説明会<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3月13日 (木) 16:00~16:30
【登壇者】	2名
	代表取締役 栗原 慎吾
	取締役CFO 姚 志鵬

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

ただいま、ご紹介にあずかりました、株式会社POPER 代表取締役 栗原慎吾と申します。

本日はお忙しい中ご視聴いただき、誠にありがとうございます。

## 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%

2

2025年10月期 第1四半期は、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、売上高は48%増、営業利益は416%増となりました。

## 2025年10月期1Q KPIサマリー

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。

3

続いて、2025年10月期第1四半期のKPIサマリーです。

こちらのスライドの各数値は、「Comiru」と「BIT CAMPUS」の各サービスを合算した数値となります。

「有料契約社数」は1,731社、「ARPU」は55,160円、「ARR」は11.45億円、「顧客の解約率」は0.4%、「課金生徒ID数」は459,000ID超となりました。

## 2025年10月期1Q 施策の振り返り

		施策内容	評価※
顧客基盤の 拡大	塾	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	○
		<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>「ComiruERP」は複数社との商談を並行して実施</li> </ul>	○
	習い事	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	○
	学校	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	○
ARPUの 向上	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	○

※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

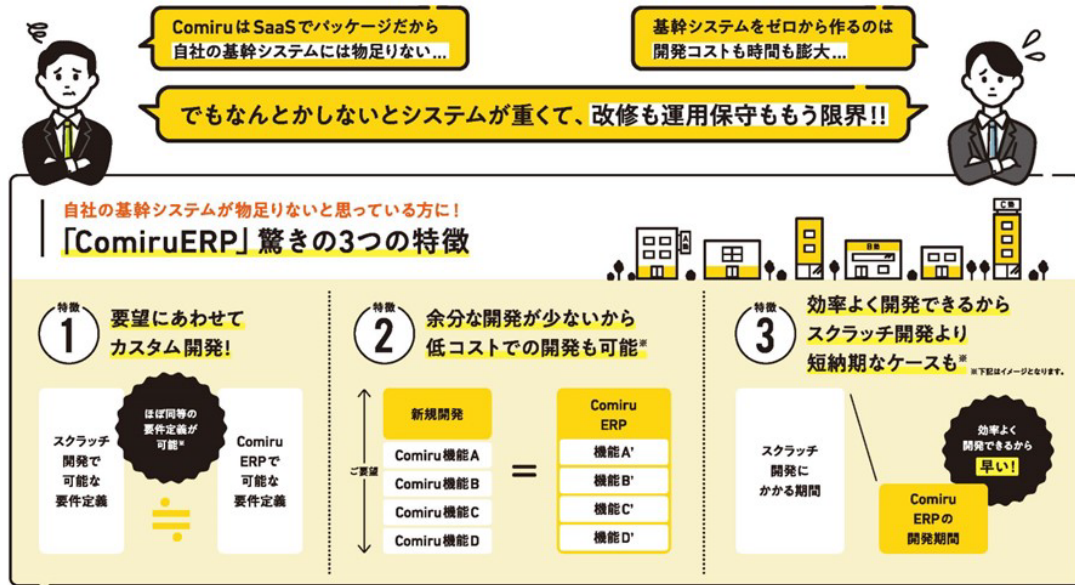
続いて、当第1四半期の事業戦略の進捗についてです。

顧客基盤の拡大、ARPUの向上の各セグメントにおいて、想定どおりに進捗しており、総じてポジティブな結果となりました。

次のスライド以降にて、詳細をご説明いたします。

## 2025年10月期施策 ERPシステムの進捗

- 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。



5 ※「ERP」とは、「Enterprise Resource Planning」（企業資源計画）の略で、「ComiruERP」は教育事業者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。

当第1四半期では、大手学習塾向けに、「Comiru PRO」の導入と基幹システムの有償開発に加え、開発コストを抑え、納期を短縮した「ComiruERP」の導入も複数社を提案しており、この商談を通じて、顧客のニーズと当社のソリューションが上手く適合していることを実感しております。

この「ComiruERP」は、大手学習塾で共通化する「請求・会計」、「入会管理・コース登録」などのニーズに対応する標準的なパッケージを弊社で準備し、個別のカスタマイズを最小限に抑えることで、基幹システムの開発よりもコストを抑え、納期も短縮することが可能です。

「ComiruERP」を普及させることで、業界全体のDXを加速させ、市場にインパクトをもたらしたいと考えております。

## 2025年10月期施策 「ComiruPay」の進捗

- 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

6

※2024年10月時点、POPER調べ

次に、顧客から強いニーズにお応えし、「請求・決済機能」をさらに強化した弊社独自のサービス「ComiruPay」を1月下旬よりリリースしておりますが、予想を上回る反響をいただき、リリース後、わずか10日間で70社を超えるお申込みを頂戴しております。

このサービスは、学習塾業界のみならず、英会話教室、音楽教室など、幅広い顧客層に受け入れられる高い汎用性を感じており、今後「Comiru」ユーザーの増加にも繋がると考えております。



## 各種KPI指標の推移①

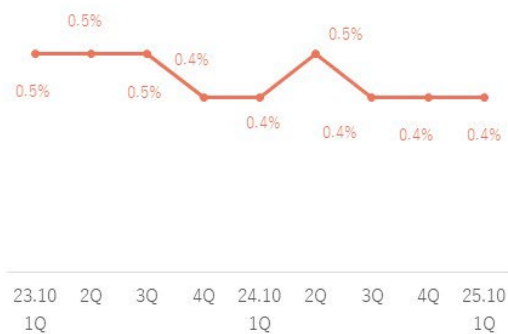
- 有料契約企業数は、前3Qの吸収分割による「BIT CAMPUS」サービスの増加分に加え、新規顧客の獲得も順調に進んだ結果、前年同四半期比28.3%増加
- 顧客の解約率は引き続き低水準を維持しており、顧客満足度の高さを示す

有料契約企業数

(単位：社)



顧客の解約率推移



7

それでは、各種KPIの推移についてご説明いたします。

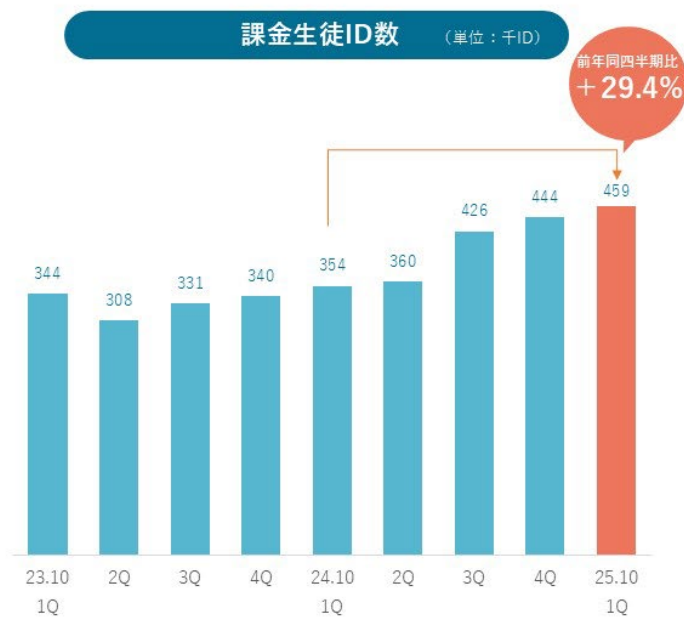
「有料契約企業数」は、前期に取得した「BIT CAMPUS」サービスの増加分に加え、新規顧客の獲得も順調に進んだ結果、前年同四半期比で28.3%増加し、1,731社となりました。

「顧客の解約率」は、0.4%と引き続き低水準を維持している状況です。



## 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

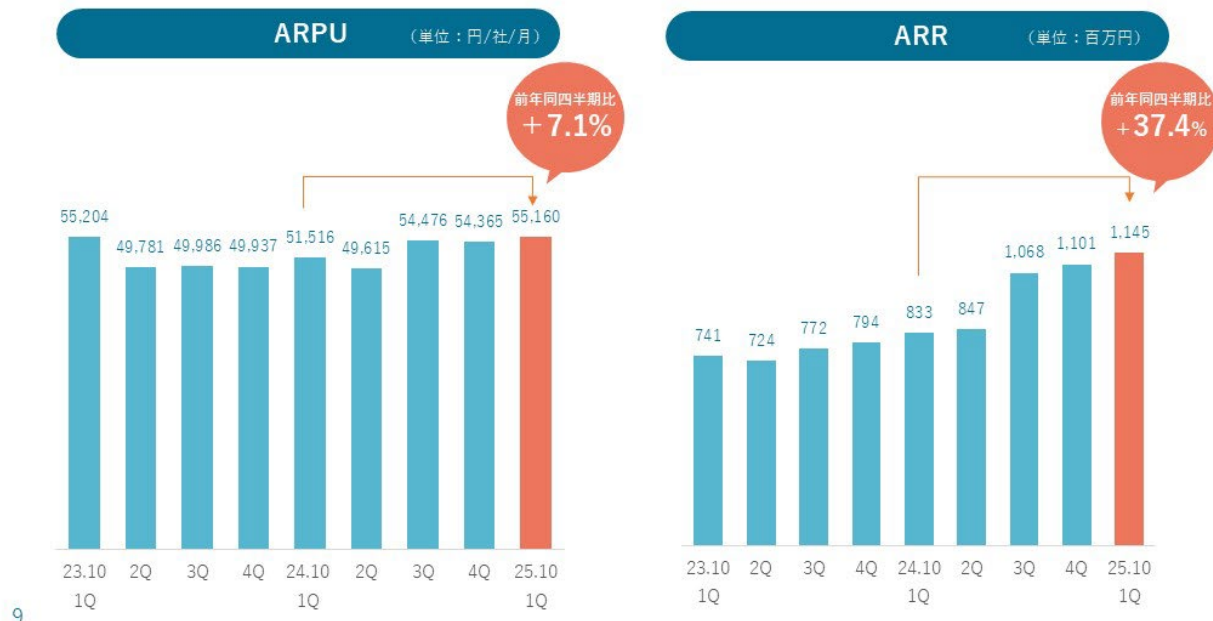


8

「課金生徒ID数」は、前期に取得した「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る生徒数の増加により、前年同四半期比で29.4%の増加し、459,000IDとなりました。

### 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」は、前期に取得した「BIT CAMPUS」サービスの増加分に加え、新規顧客への値引き減少や既存顧客の導入拡大などのクロスセルにより既存顧客の単価が増加したことによって、前年同四半期比で7.1%増加し、55,160円となりました。

「ARR」は、有料契約企業数と課金生徒ID数の増加により、前年同期比で37.4%増加し、1,145百万円となりました。

## 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

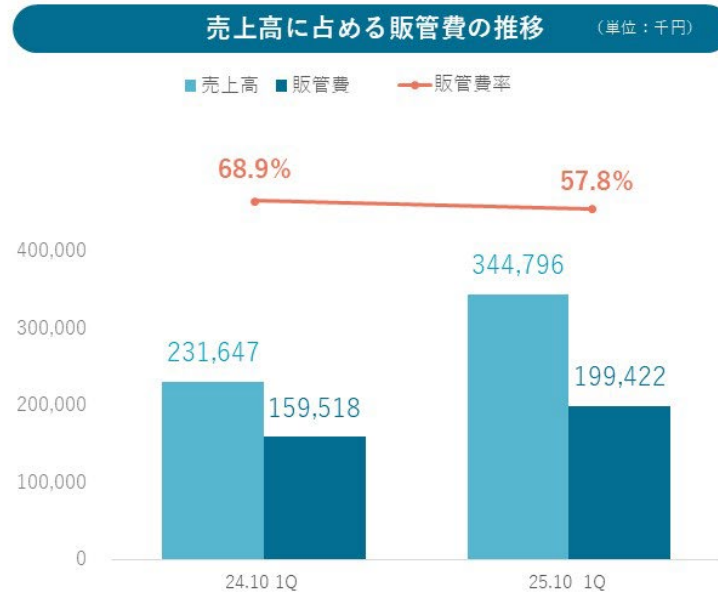


10

「売上総利益率」については、売上増加と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、前年同四半期比でおよそ2.1ポイント上昇し、継続的に改善しております。

## 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



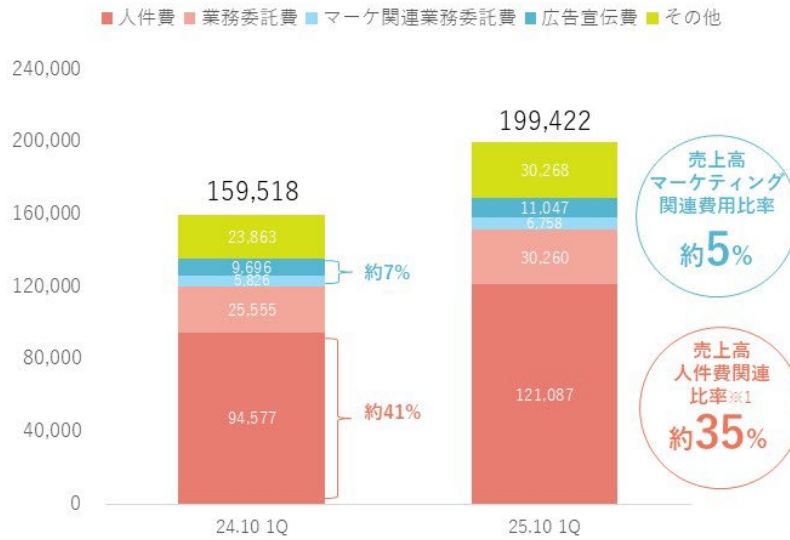
11

「売上高販管費率」については、事業拡大に伴う人件費や業務委託費の増加はあるものの、売上高の増加やコストを抑えたマーケティング活動等により、前年同期比で11.1ポイント改善しております。

## 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。

12

「販売費の内訳」については、マーケティング関連費用が金額ベースで前期の水準を維持しており、人件費は、事業拡大に伴う人員増加に伴い、前期より増加しているものの、売上高に占める割合は総じて低下しております。

## 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%

13

最後に、2025年10月期第1四半期の業績と通期業績予想の進捗について、ご説明いたします。

第1四半期の業績進捗について、売上高は、大手学習塾向けのカスタマイズ開発などが、お客様の基幹システム刷新ニーズの高まりを背景に、想定よりも前倒しで計上されたことにより、計画に対し26.1%と順調に進捗しております。特に、利益面では、プロジェクトの効率化や一部の案件の前倒し計上により、各段階利益が60%超と大幅に計画を上回る結果となりました。

第2四半期以後の売上進捗や、開発費用・マーケティング費用の投資計画については、現在精査を行っており、費用対効果の検証結果によって変動する可能性があるため、現時点においては、2024年12月12日に公表した通期業績予想に変更はありません。

今後も市場動向や事業環境の変化を注視し、必要に応じて、業績予想の見直しを検討してまいります。

本日はご視聴いただき、有り難うございました。

### 【スクリプトに関する注意事項】

本スクリプトにおける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。本スクリプトは、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 P O P E R  
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://poper.co/contact>