

POPER

株式会社POPER
2024年10月期通期決算説明資料

Comiru

2024年12月

Copyright © POPER Co.,Ltd. all rights reserved

- **POPERが目指すビジョンのご紹介**
- **2024年10月期 通期決算結果のご報告**
- **2025年10月期 事業計画のご報告**
- **資本配分方針のご紹介**

- ・ **POPERが目指すビジョンのご紹介**
- ・ 2024年10月期 通期決算結果のご報告
- ・ 2025年10月期 事業計画のご報告
- ・ 資本配分方針のご紹介

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。

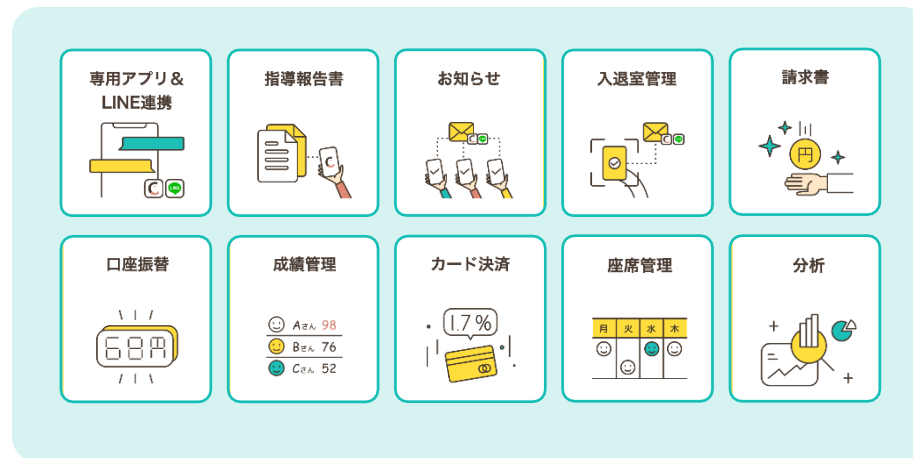
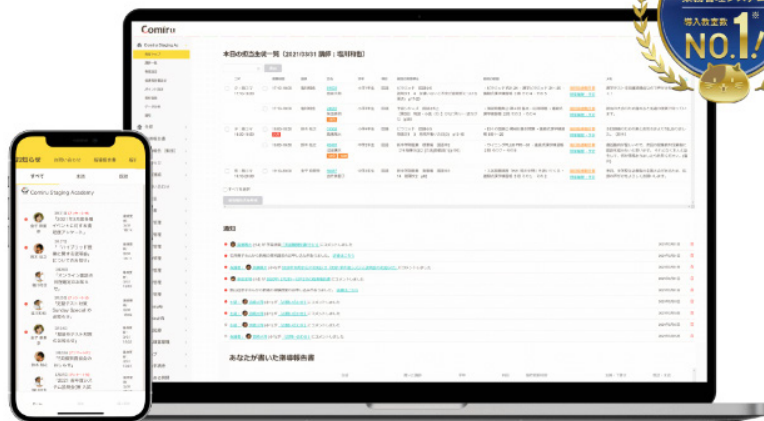
たださえ請求書の作成や、授業振替の対応や、個人面談の日程調整など管理業務が多いなかで月初1週間は、授業の合間に話しかけてくれた生徒との雑談よりも個人別ノートの作成に多くの時間が割かれているような状態。

「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。

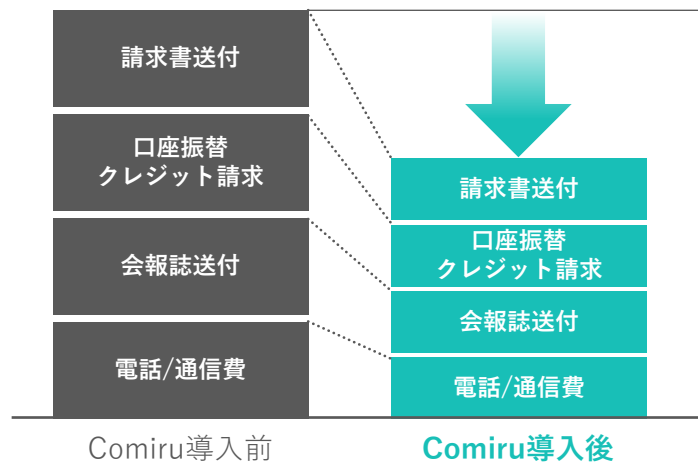
そのために誰かが塾現場のデジタル化を実現する必要があるのではないか。
そんな気持ちから、開発したのが「Comiru」でした。

Comiruを用いることで「教えること」に教育現場が集中できる

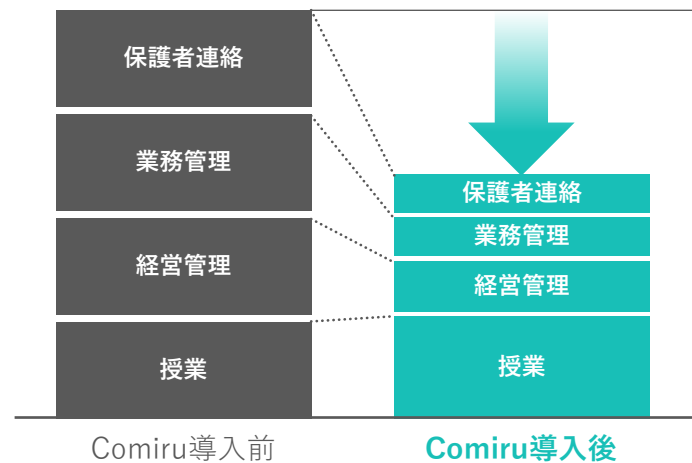
Comiru



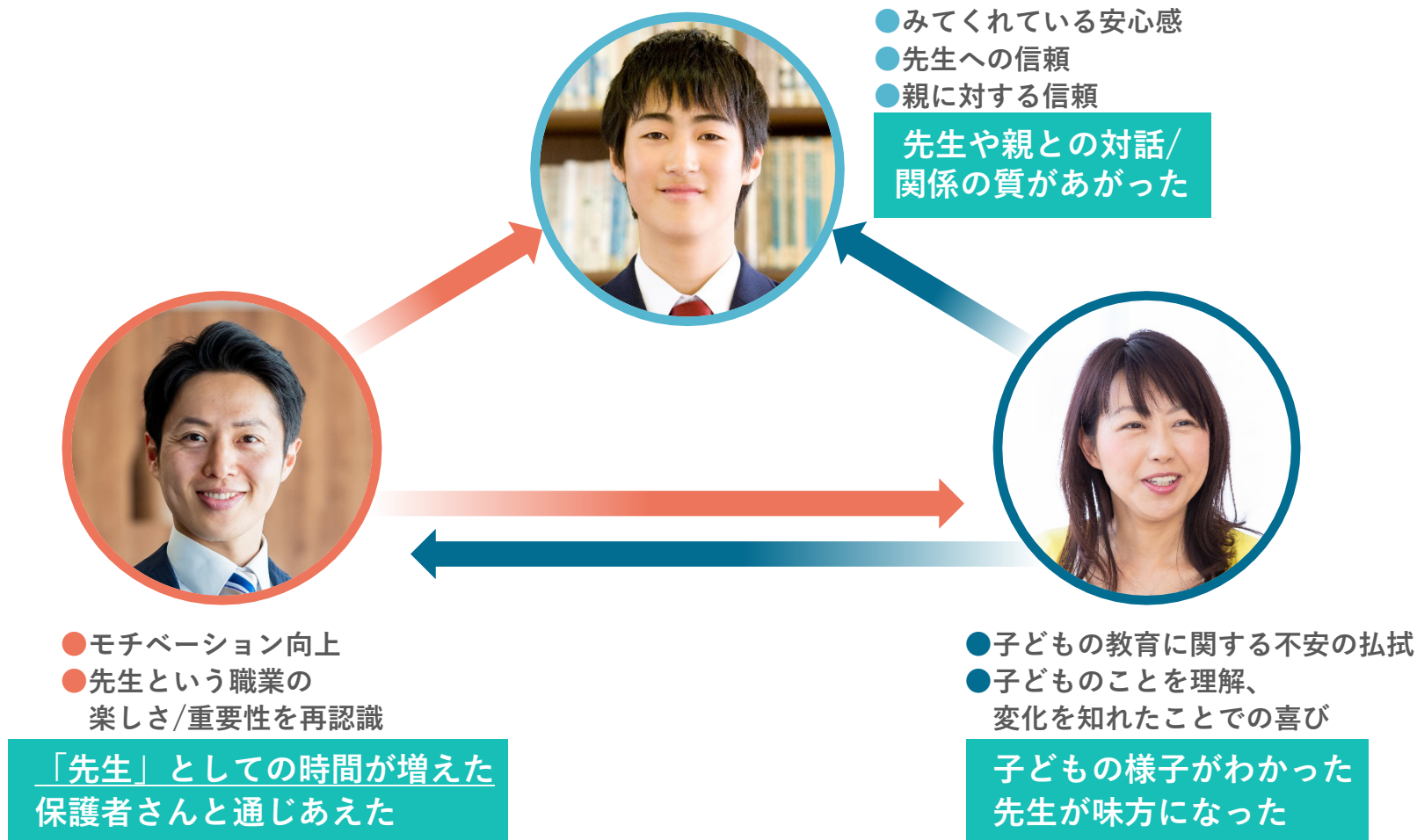
教室等運営コストの低減



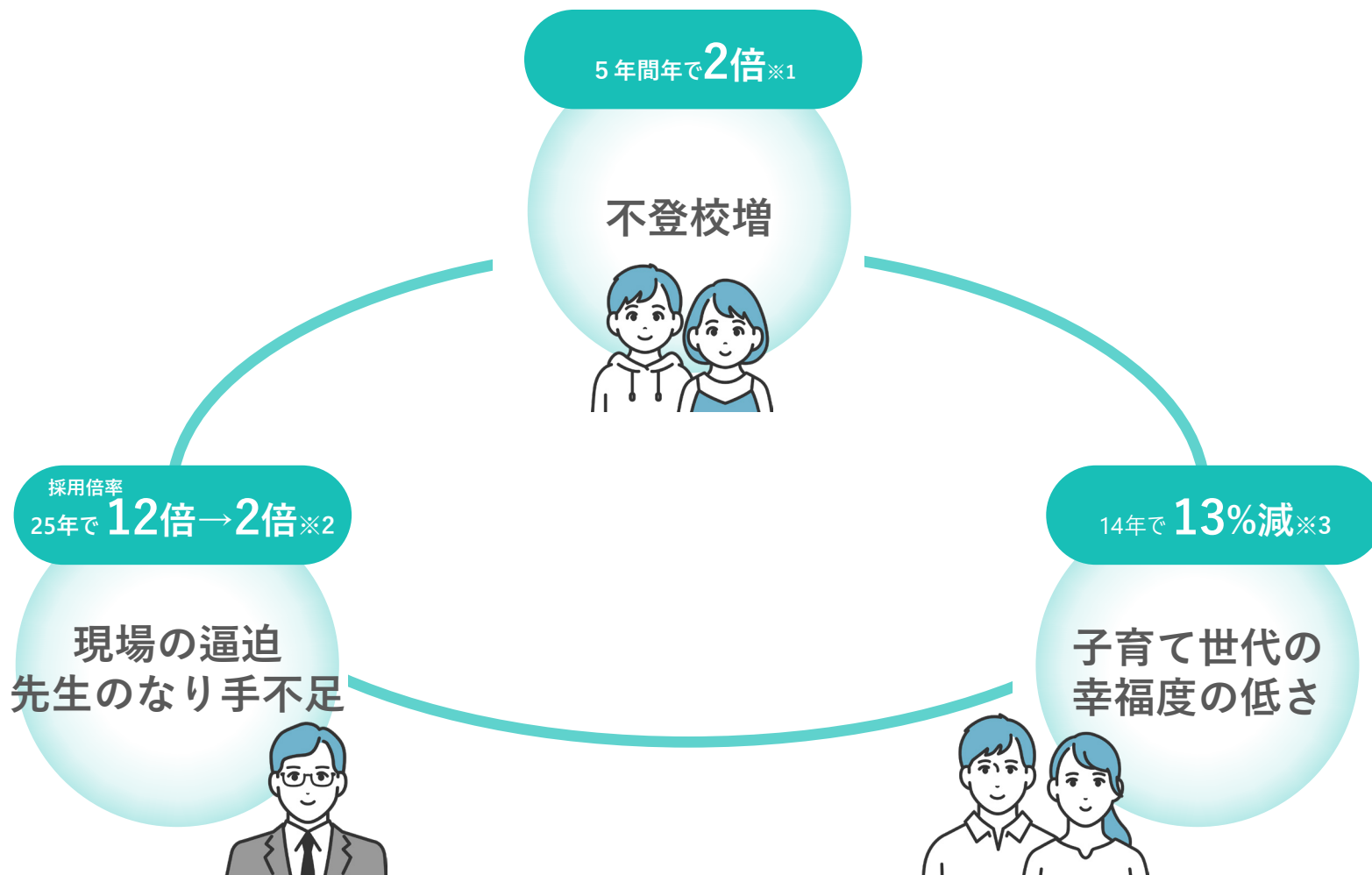
事務作業時間の削減



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 2019年～2023年の比較

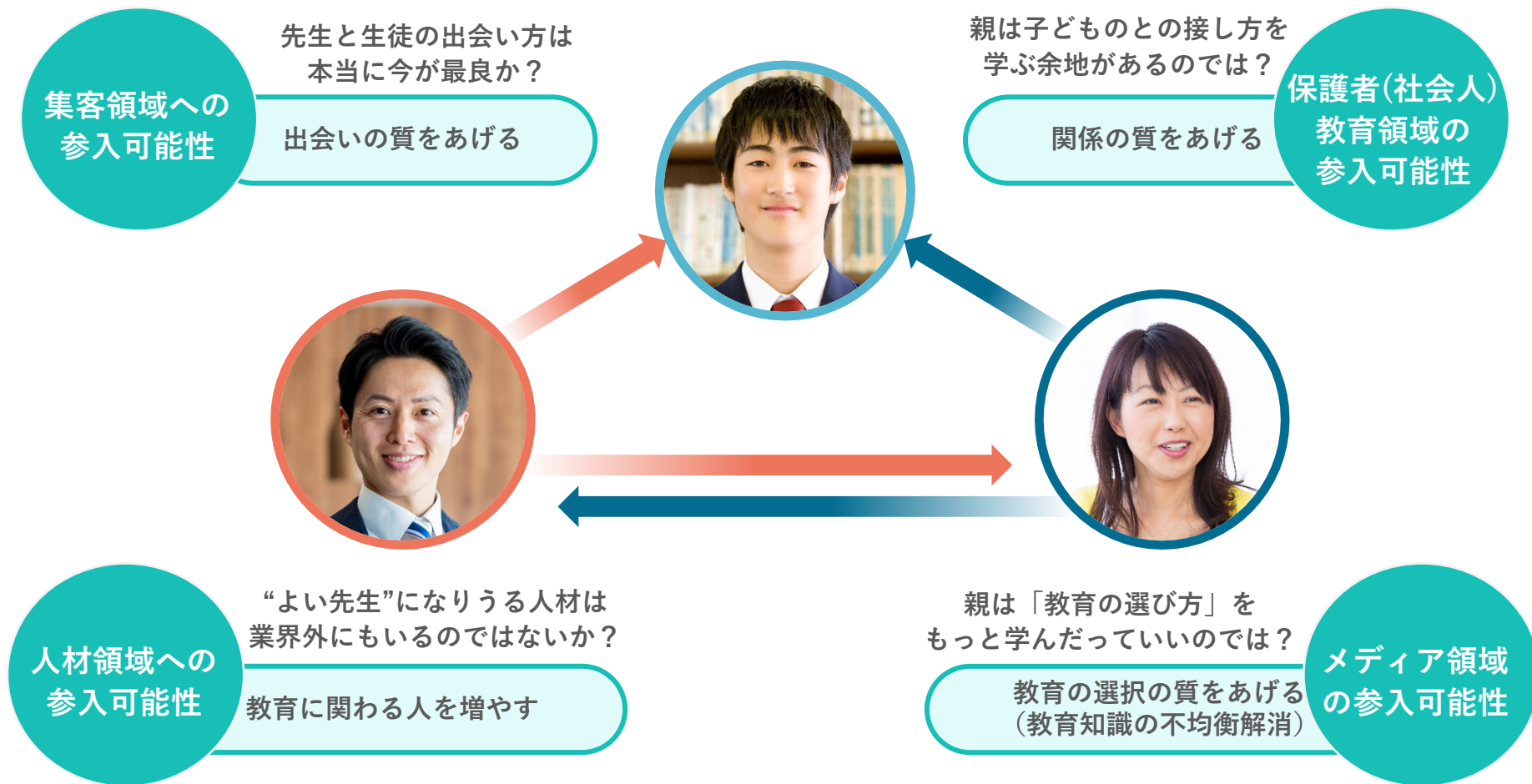
※2 文部科学省「公立学校教員採用選考試験の実施状況」より抜粋 1999年～2023年の小学校教員採用倍率比較

※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 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

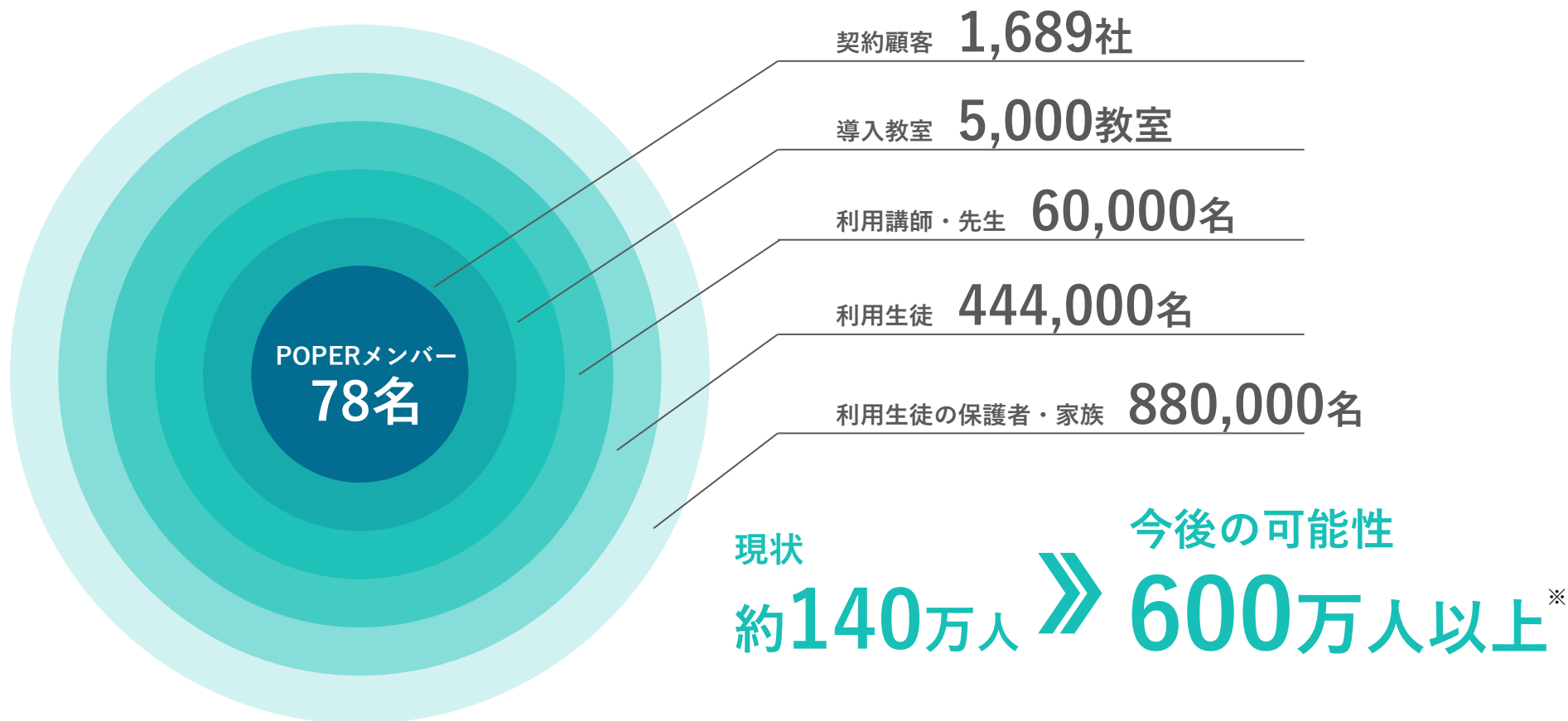
みんなの“かわる”に寄り添う

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



- ・ POPERが目指すビジョンのご紹介
- ・ **2024年10月期 通期決算結果のご報告**
- ・ 2025年10月期 事業計画のご報告
- ・ 資本配分方針のご紹介

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%

有料契約企業数（社） ※1,6

1,689

ARPU（円/社/月） ※2,6

54,365

ARR（億円） ※3,6

11.01

顧客の解約率（%） ※4,6

0.4

課金生徒ID数（ID） ※5,6

444,000 超

※1 2024年10月末時点の有料課金企業数です。

※2 2024年10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 2024年10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 2024年10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"> 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 	○

※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。

16 ◎：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

2024年10月期施策内容の詳細①

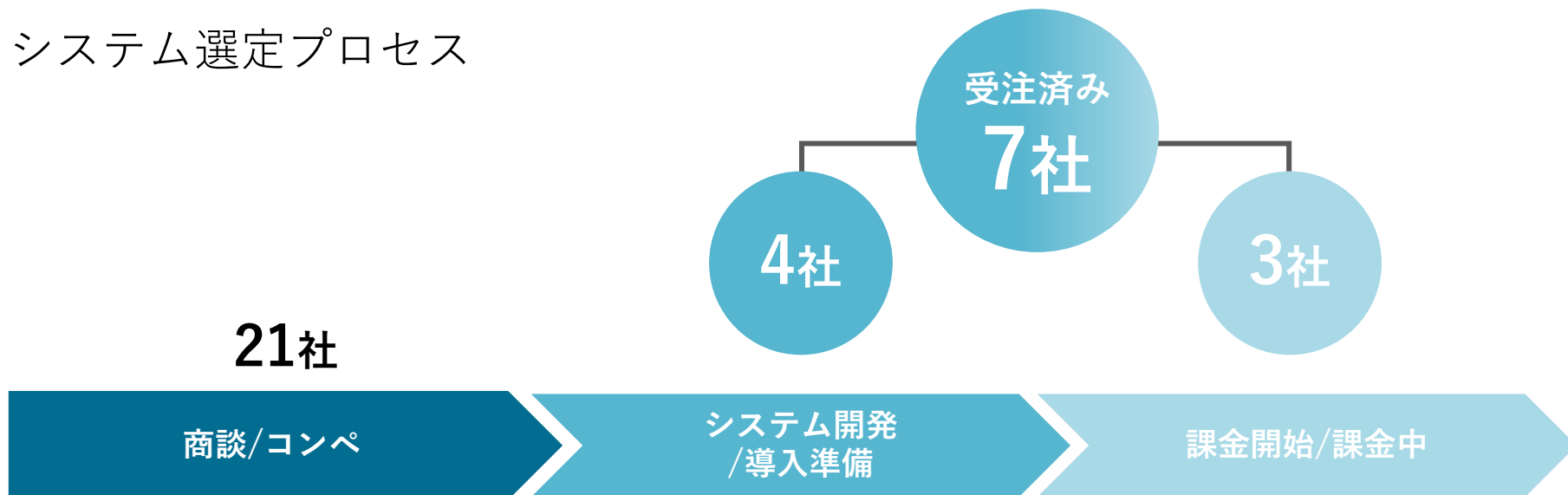
- 中小塾向けに提供する経営セミナーが好評を博しており、展示会や広告活動等を通じて、当期6,400件以上のリードを獲得。その結果、1,100件以上の商談が成立し、370件以上の受注を獲得



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。

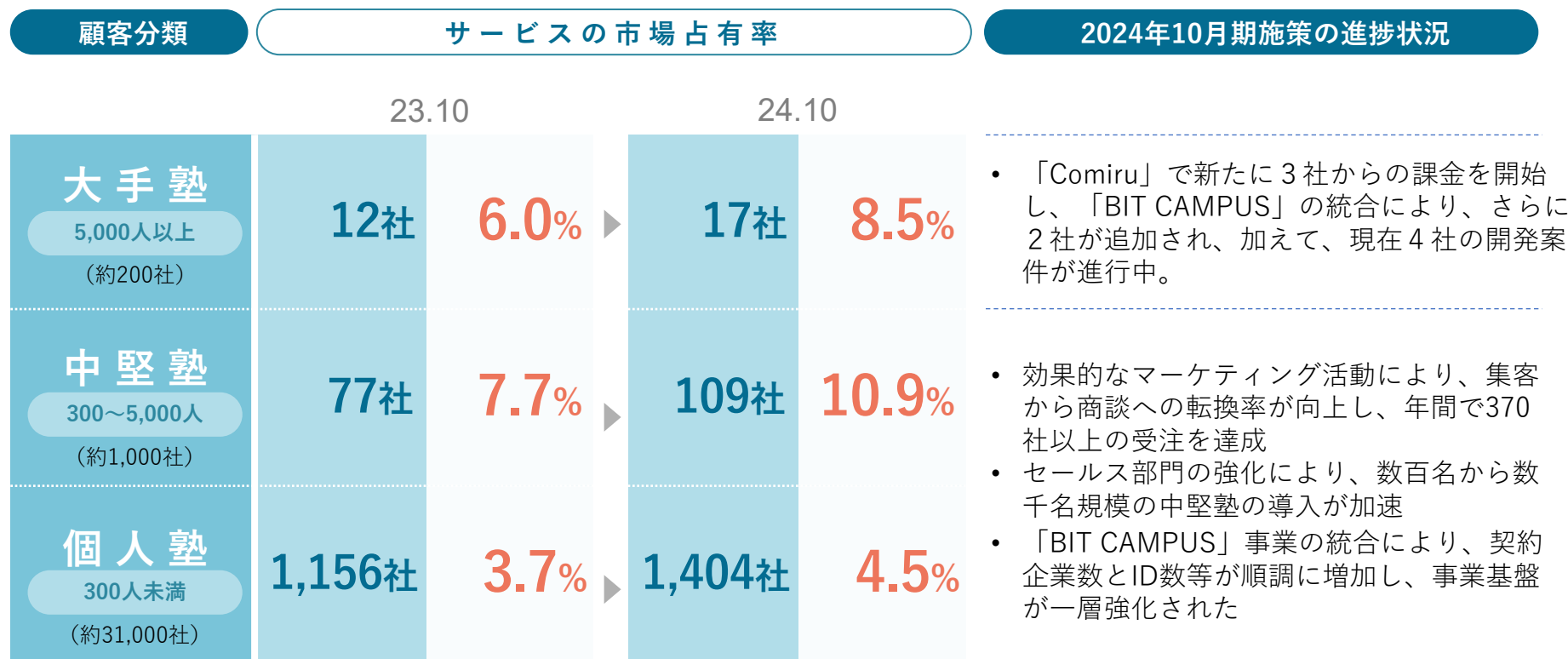
※2 2024年10月末時点の「BIT CAMPUS」サービスの課金生徒ID数

※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。

学習塾市場向け施策の纏め

- 期首に策定した施策の効果、及び「BIT CAMPUS」事業の統合により、契約数・受注数は順調に増加



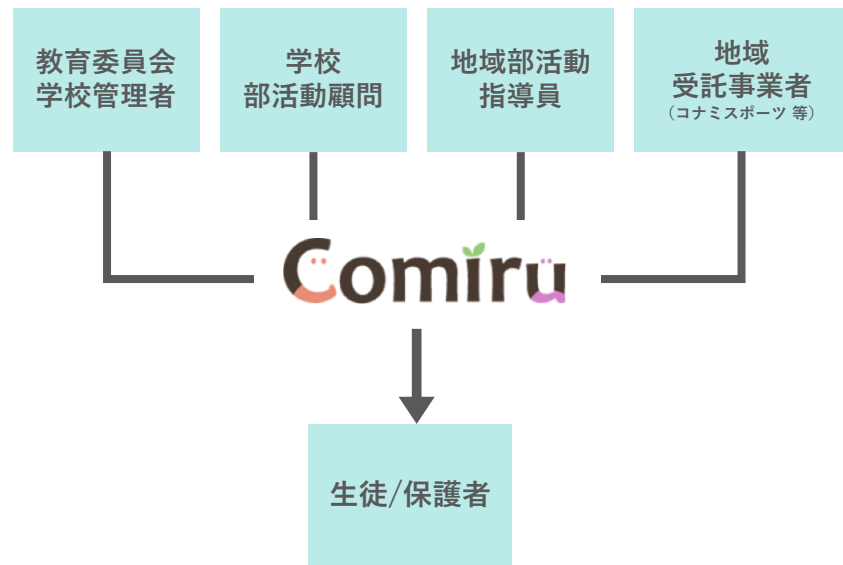
※ 当社は、生徒数規模によって大手塾、中堅塾、個人塾を分類しております。上記社数は、月額の有料課金を開始している顧客数のみ集計
 ※ 各分類の分母となる想定対象社数は、全国私塾情報センター「学習塾白書 2020」、経済産業省「2019年経済構造実態調査報告書 学習塾編」より当社推定

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

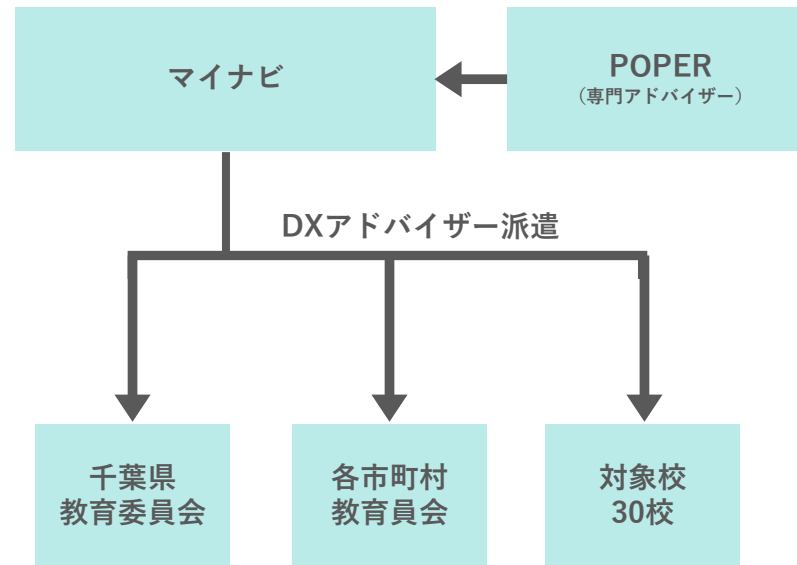
休日部活動の地域移行支援

- 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

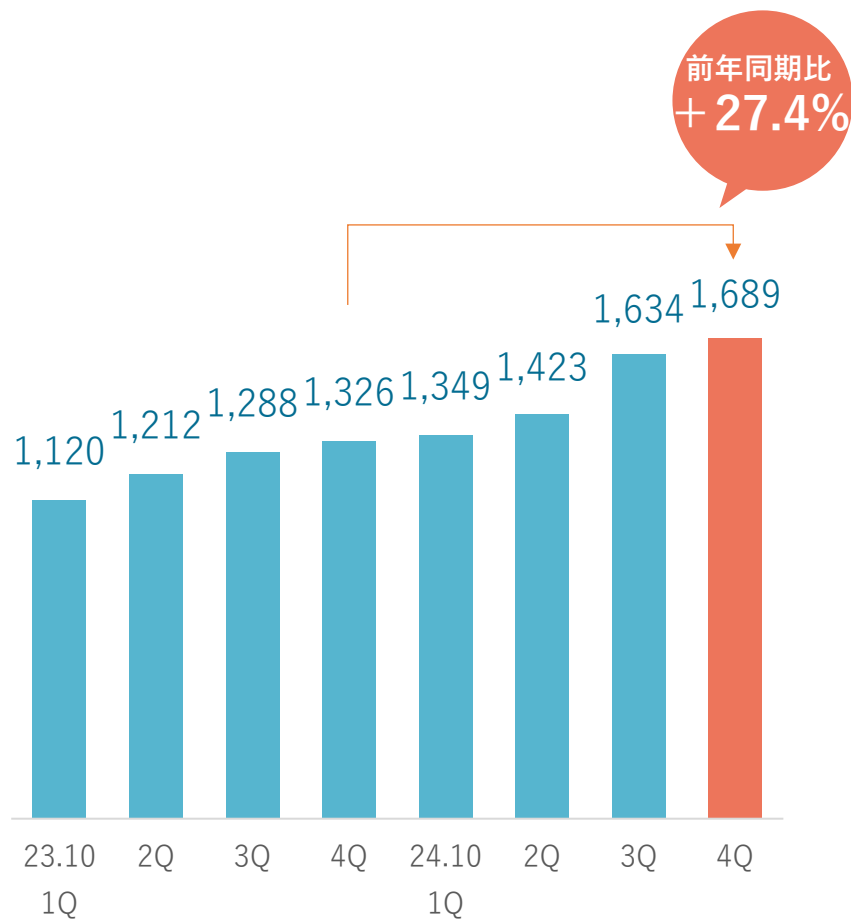


各種KPI指標の推移①

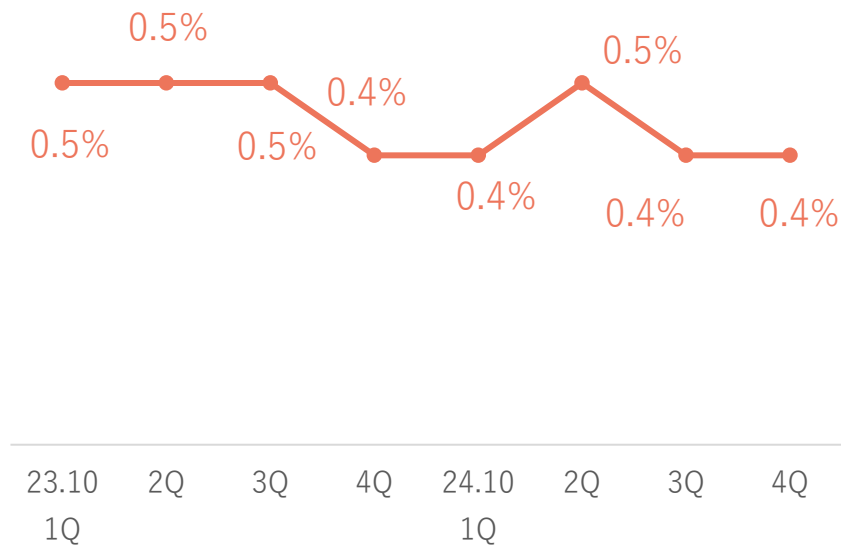
- 有料契約企業数は新規顧客の増加、及び「BIT CAMPUS」事業を統合したことにより、前年同期比27.4%増加し、顧客の解約率は引き続き低水準を維持

有料契約企業数

(単位：社)

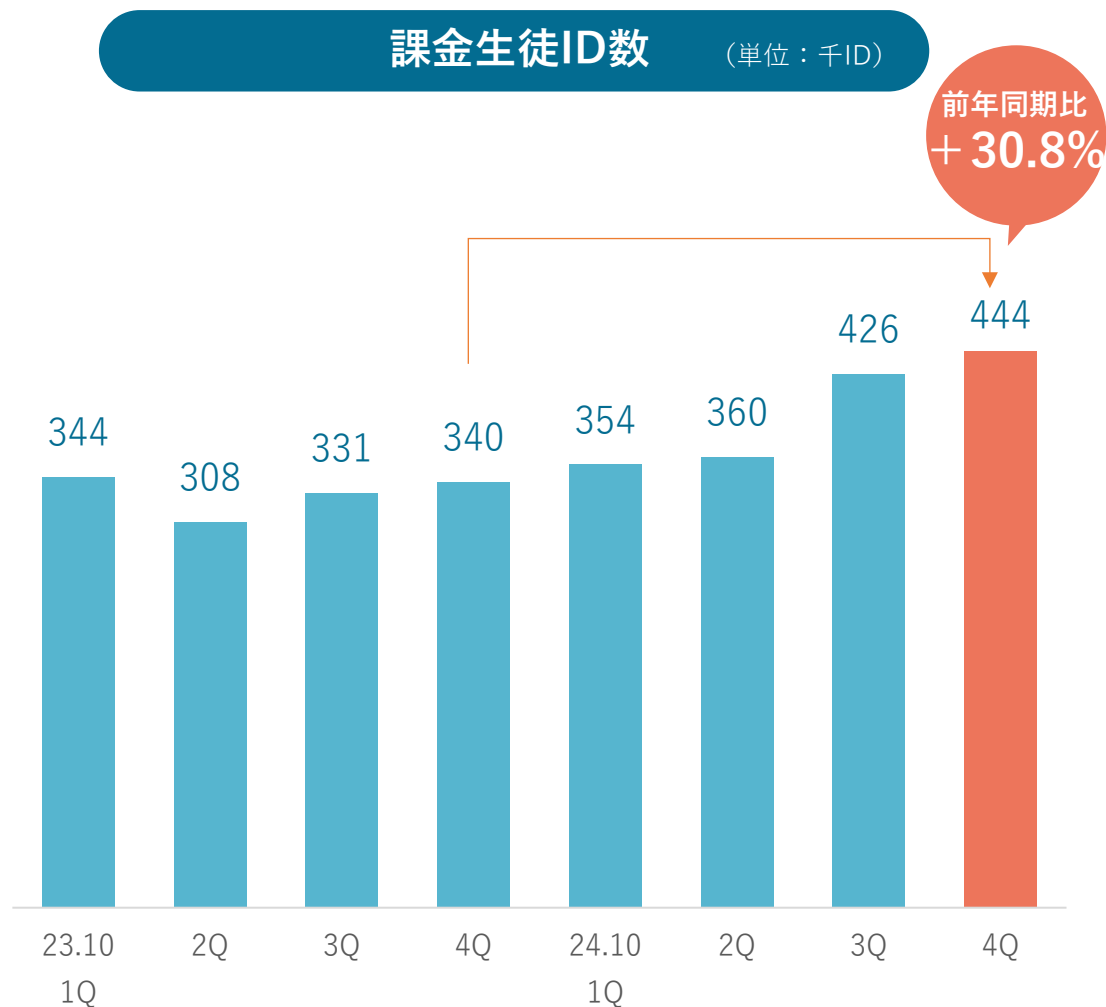


顧客の解約率推移



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

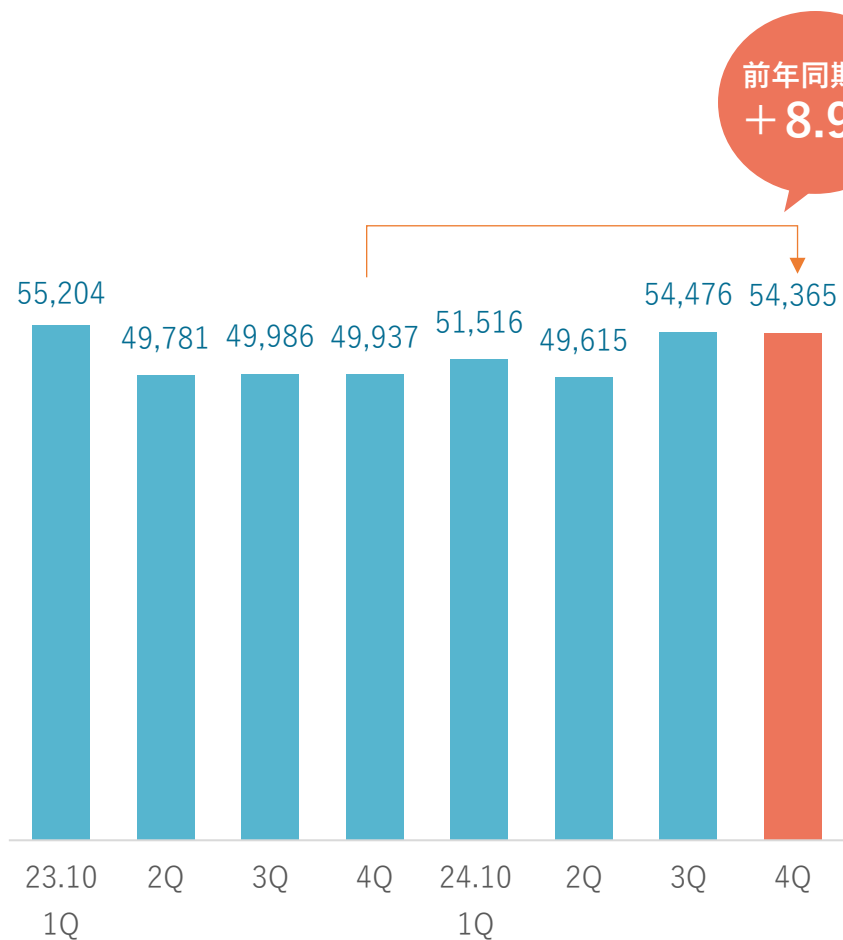


各種KPI指標の推移③

- 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

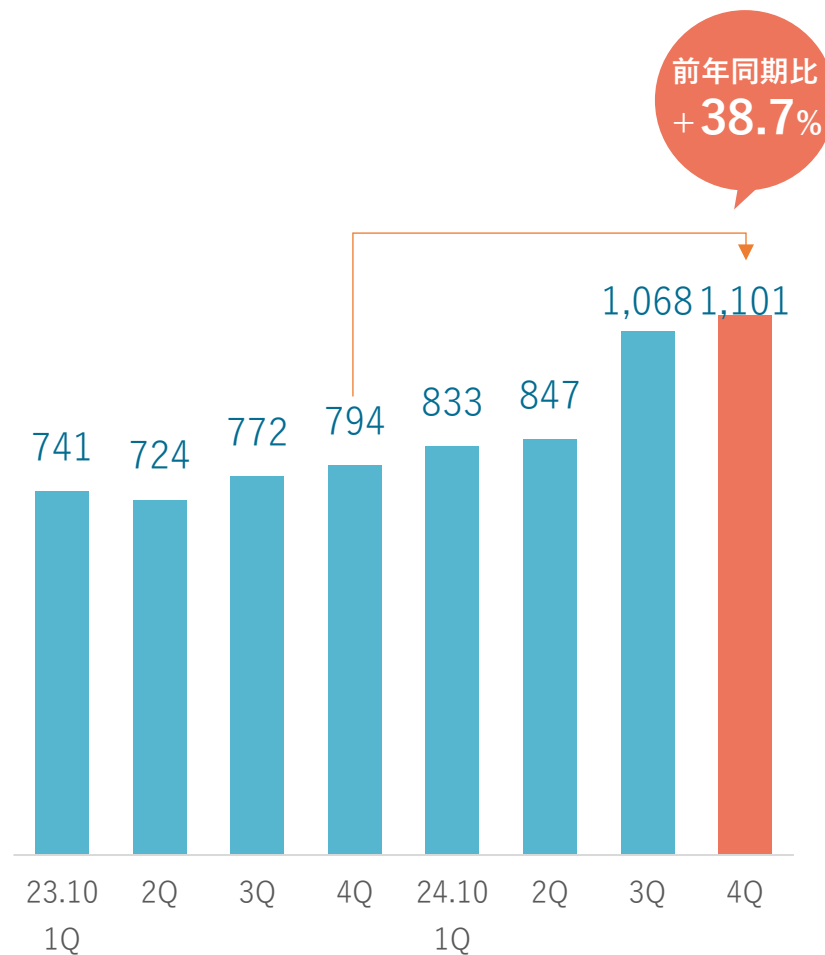
ARPU

(単位：円/社/月)



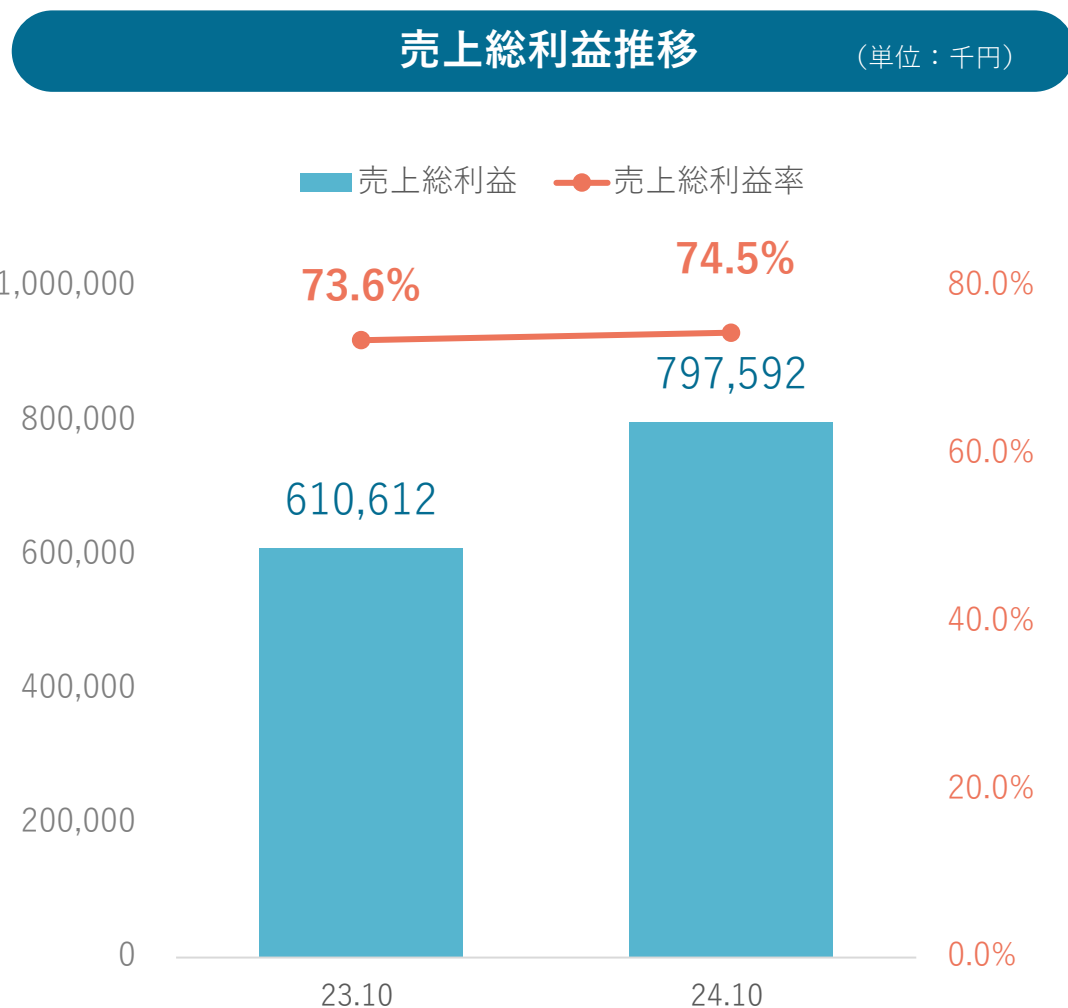
ARR

(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

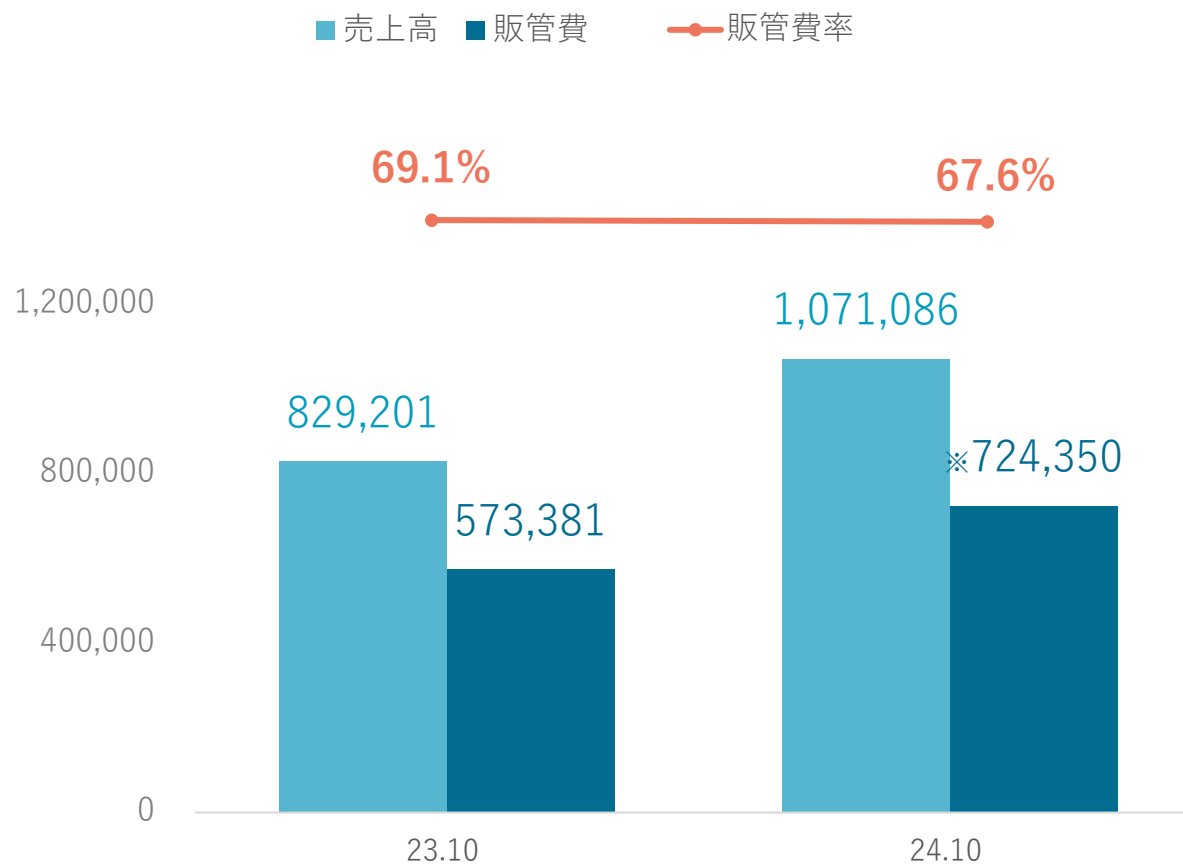


売上高販管費率の推移

- 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)



※ 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。

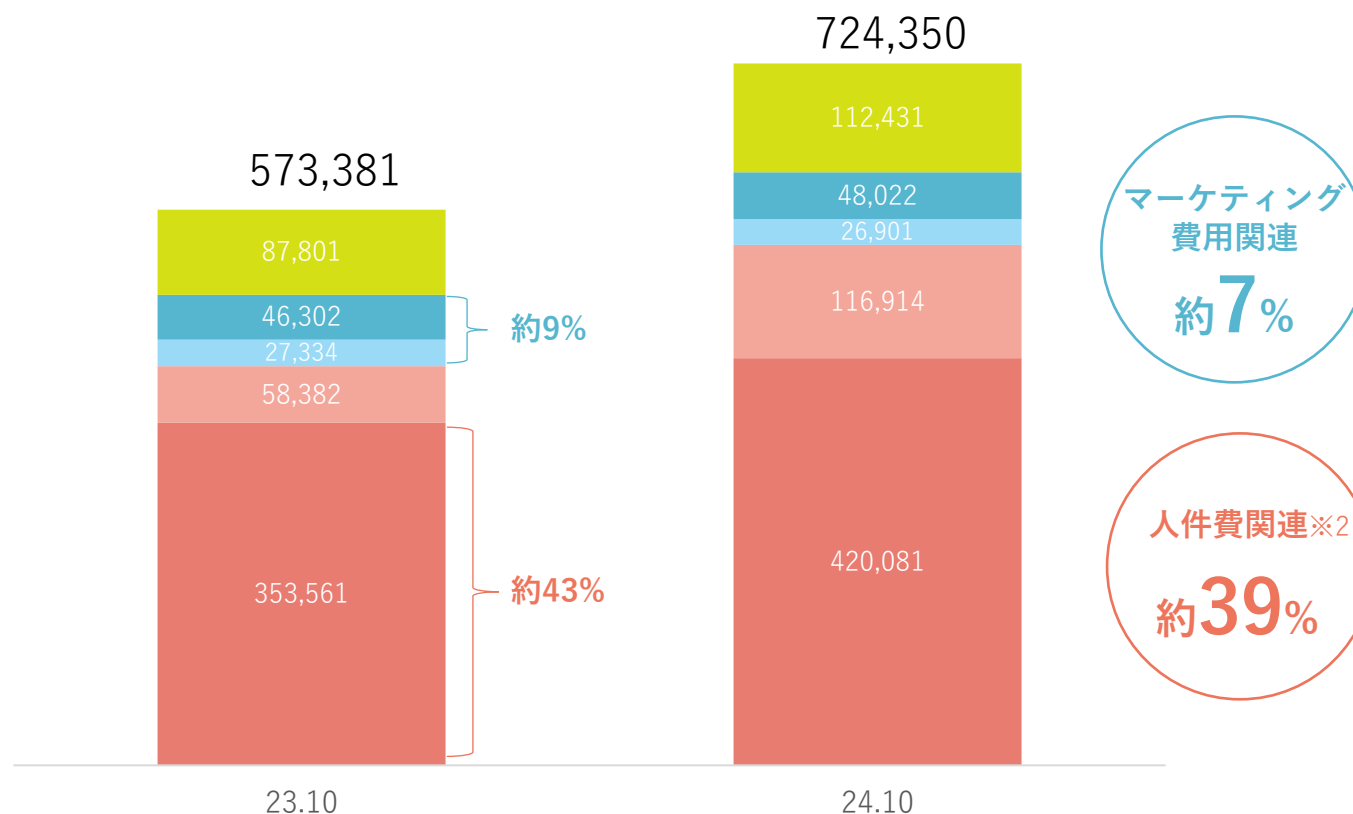
販管費各項目の推移と売上高に占める割合

- 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



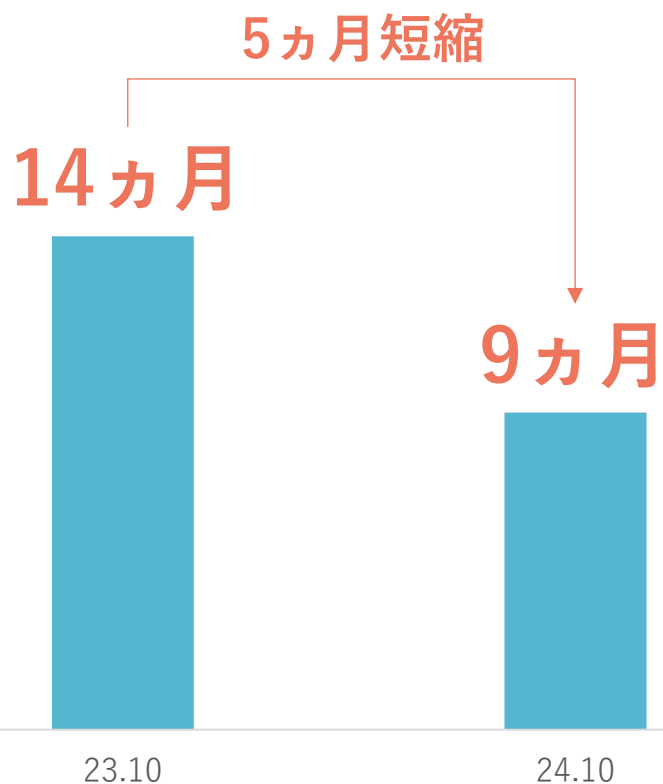
※1 2024年10月期にM&A関連費用として仲介手数料及びデューデリジェンス費用等が20百万円発生しております。

※2 「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。

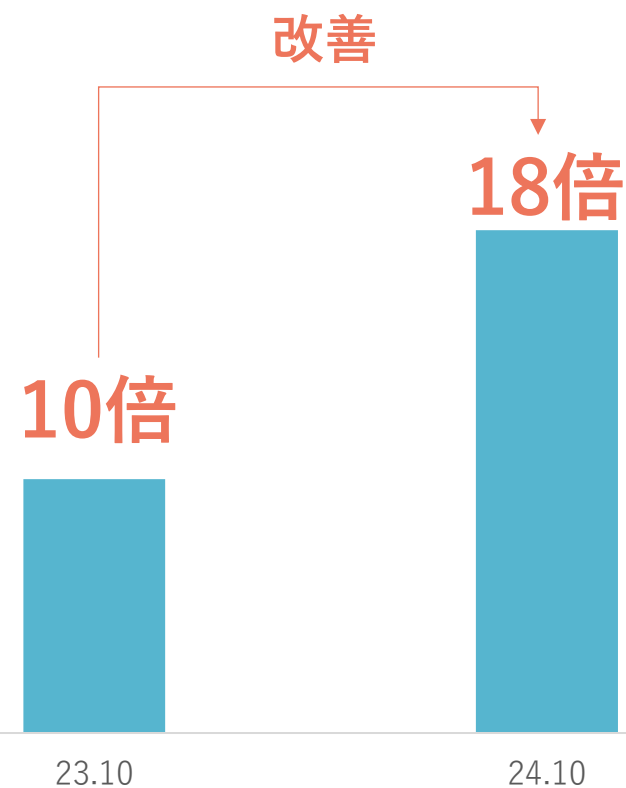
マーケティング指標

- 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



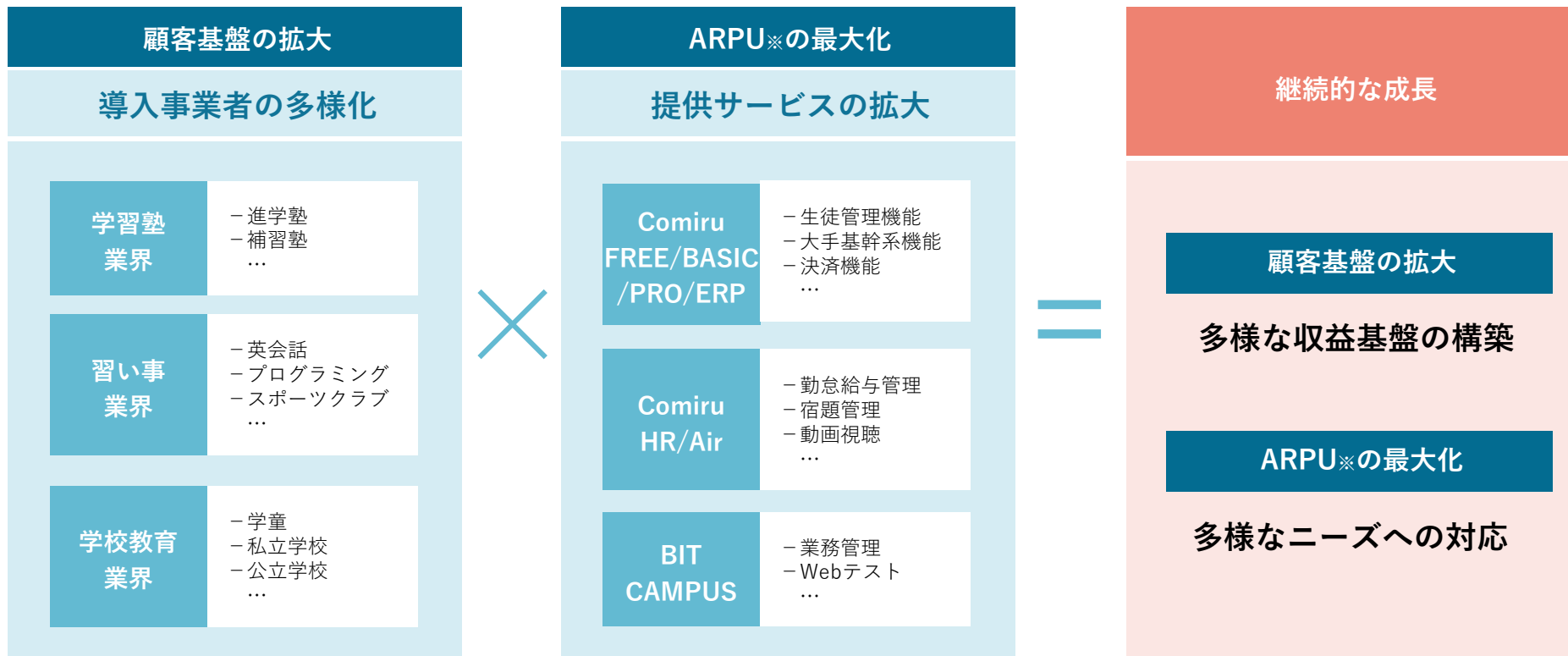
- ・ POPERが目指すビジョンのご紹介
- ・ 2024年10月期 通期決算結果のご報告
- ・ **2025年10月期 事業計画のご報告**
- ・ 資本配分方針のご紹介

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%

■ 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

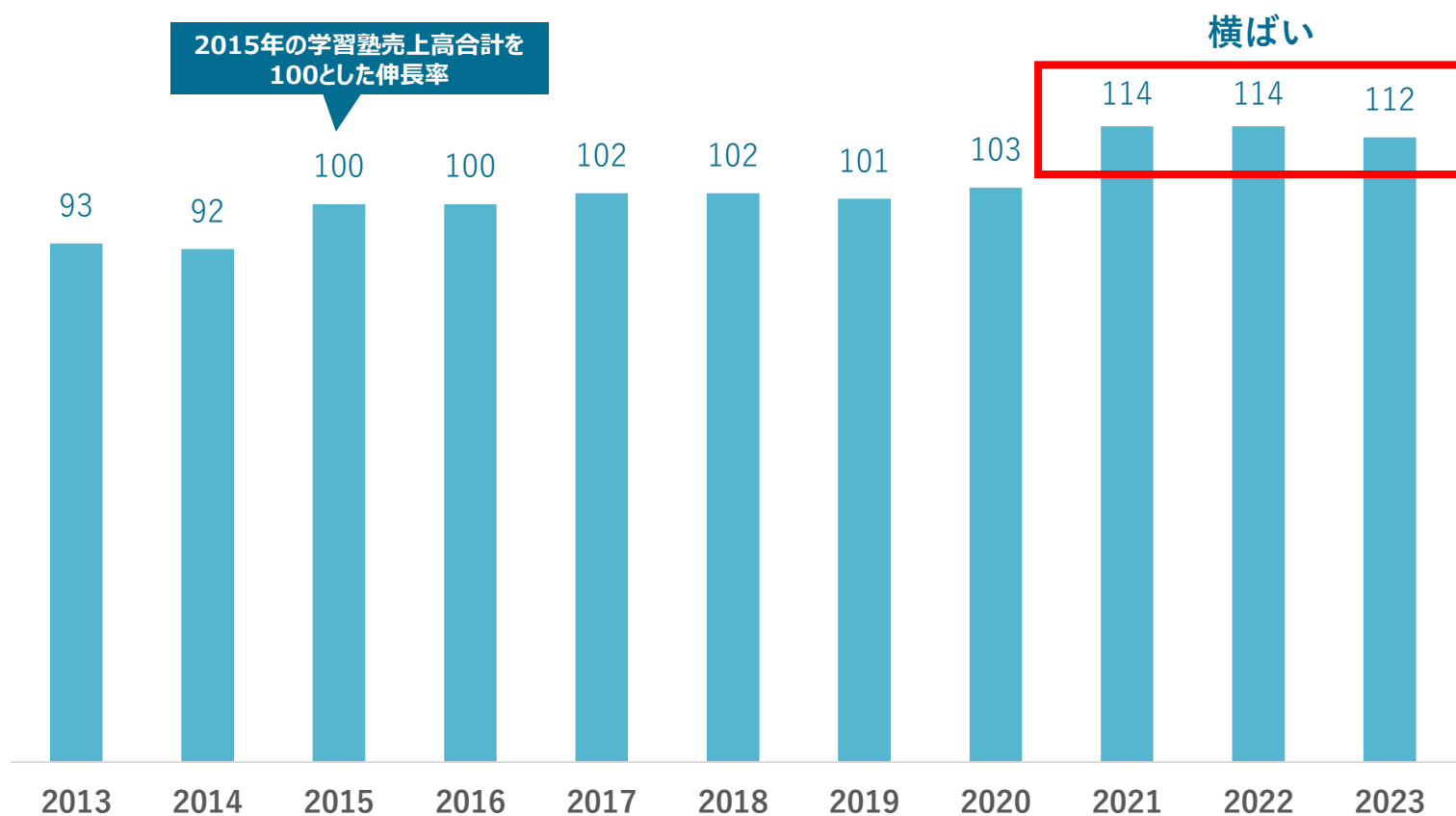


※「ARPU」とは、「Average Revenue Per User」の略称で、四半期末（期末）の「MRR」を有料契約企業数で除して算出しております。

※「MRR」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。

学習塾市場のマーケット環境

- 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



2025年10月期 施策内容の紹介 ① ERPシステムの導入

- 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機能A
Comiru機能B
Comiru機能C
Comiru機能D

Comiru ERP

機能A'
機能B'
機能C'
機能D'

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。

- 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

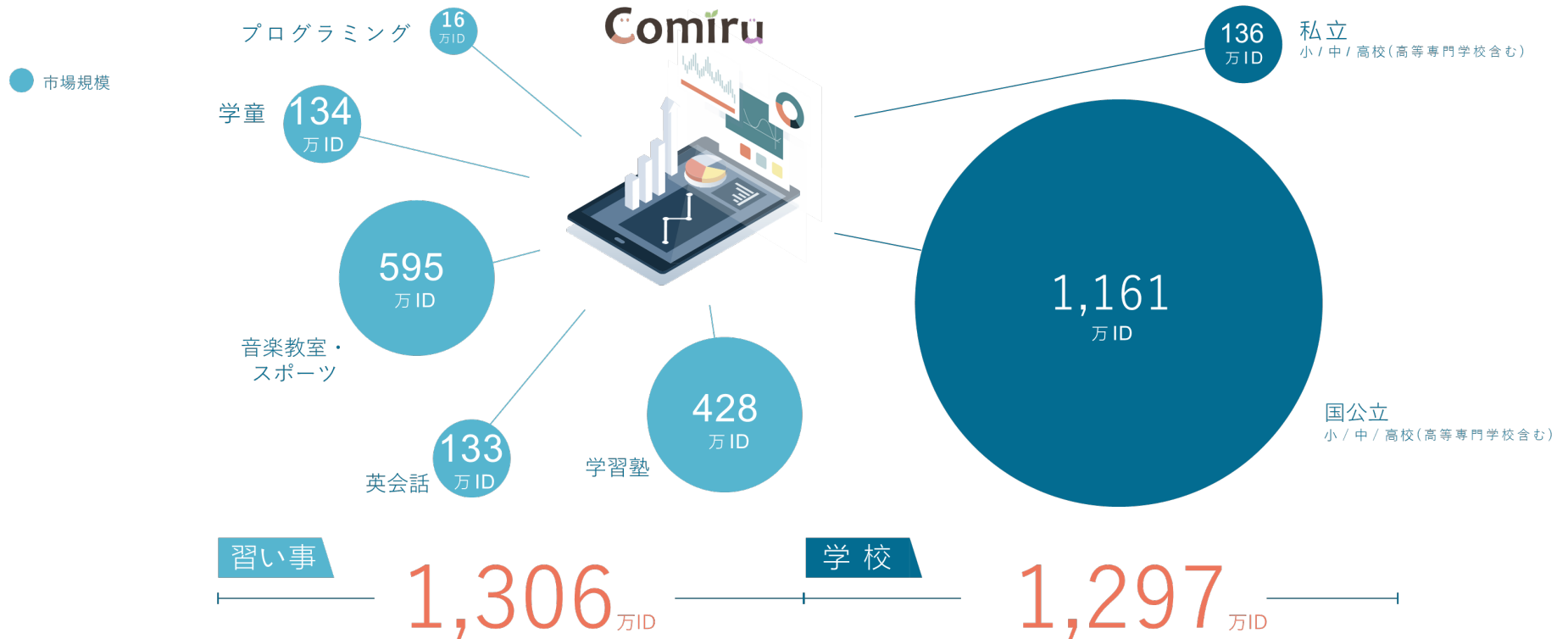
一般的な口座振替サービスの中で
教育業界最安値水準の決済手数料※、
さらにランニングコストも低価格

迅速

口座振替後の8営業日目に口座へ入金

2025年10月期 施策内容の詳細③ 他社との連携強化による拡大

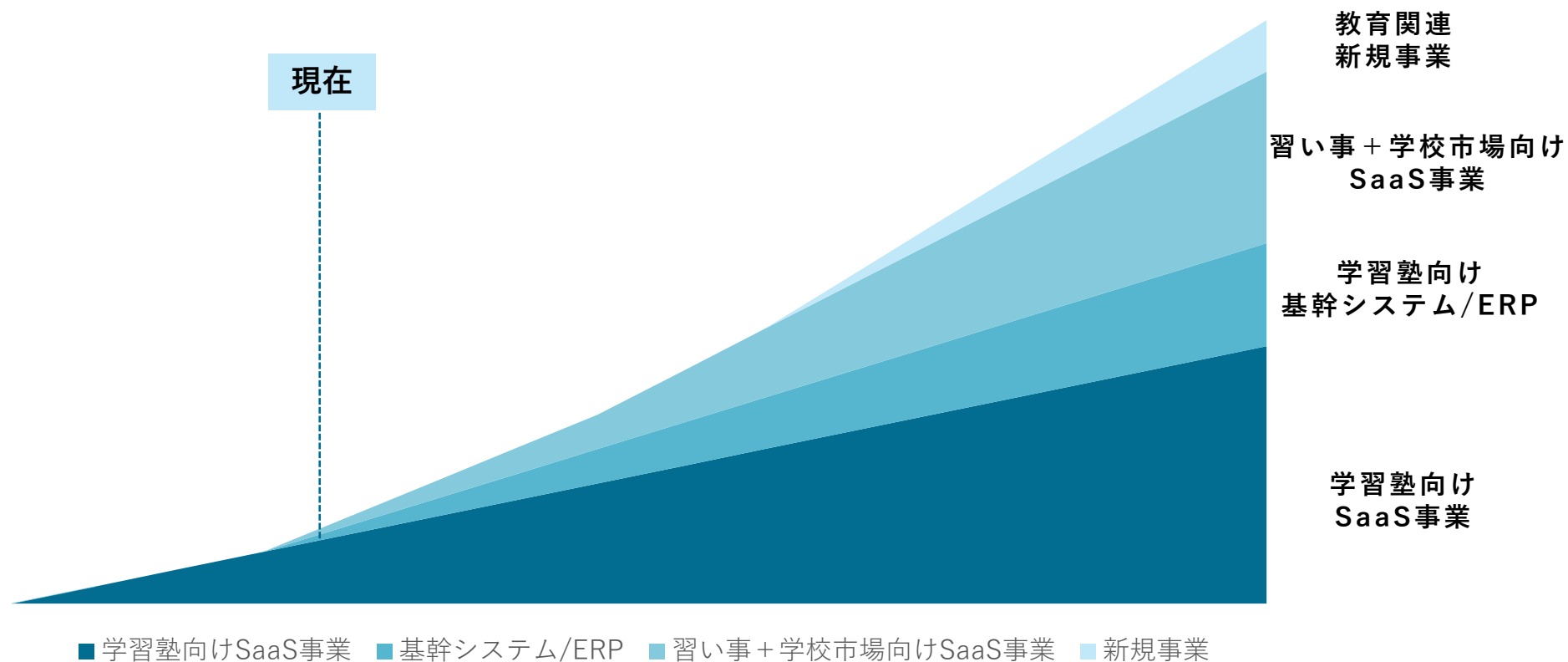
- 習い事市場及び学校市場においては、引き続き自社で推進しつつ、他社との連携強化による拡大を狙う



- ※ 学校市場のID数は、文部科学省「文部科学統計要覧（平成31年版）」より当社試算
- ※ 習い事市場のID数は、文部科学省「文部科学統計要覧（平成31年版）」、厚生労働省「令和3年（2021年）放課後児童健全育成事業（放課後児童クラブ）の実施状況（令和3年（2021年）5月1日現在）」、学校教育総合研究所「小学生白書Web版「2021年8月調査」」「中学生白書Web版「2020年8月調査」」「高校生白書Web版「2021年8月調査」」、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（平成20年度版）」、ベネッセ教育総合研究所「学校外の学習機会」より当社試算

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



- ・ POPERが目指すビジョンのご紹介
- ・ 2024年10月期 通期決算結果のご報告
- ・ 2025年10月期 事業計画のご報告
- ・ **資本配分方針のご紹介**

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	<ul style="list-style-type: none">●管理体制の強化	<ul style="list-style-type: none">●Comiru PROの機能強化●CS、営業人員増強	<ul style="list-style-type: none">●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	<ul style="list-style-type: none">●ComiruERPの提供開始●ComiruPayの提供開始	—

事業拡大のためのM&A実施

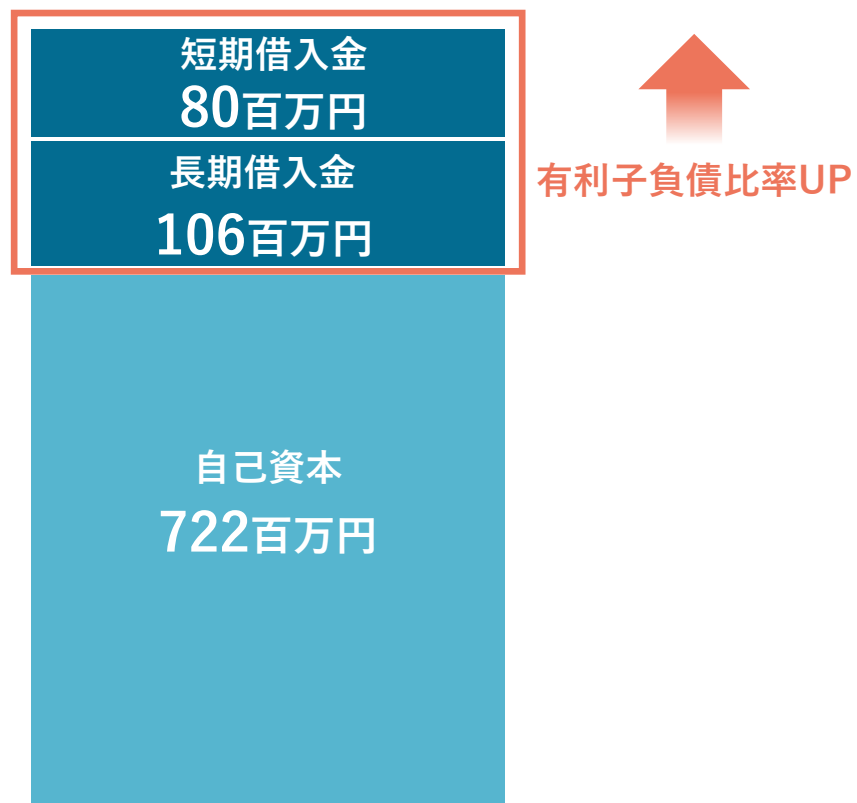
- 教育業界におけるシステム提供企業・事業のM&Aを最優先に進めるとともに、集客や人材等の周辺領域における企業・事業の積極的な検討を行い、さらなる成長と市場拡大を目指す

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	-

事業成長及びM&Aの資金調達方針

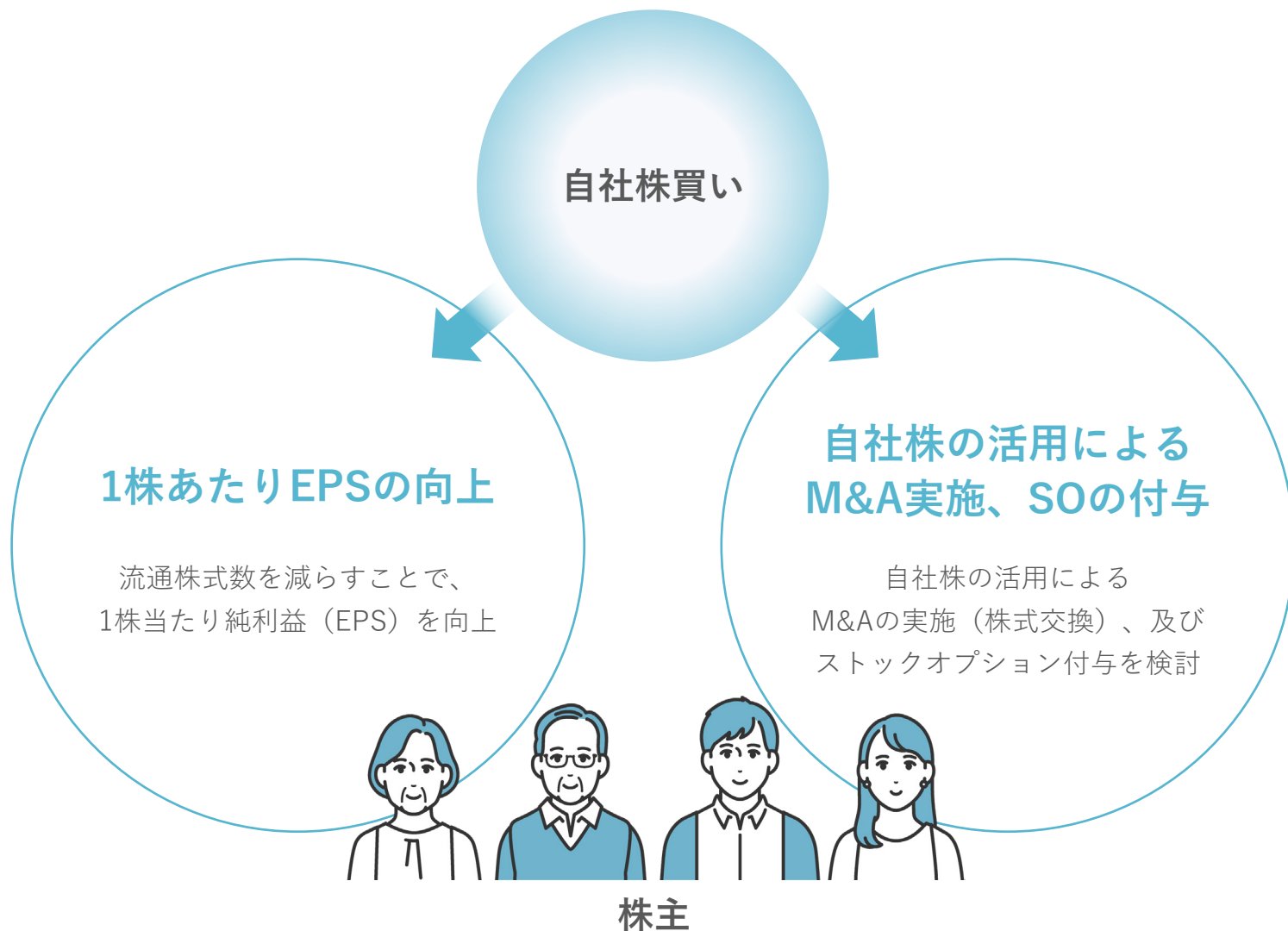
- 事業成長及びM&Aにかかる資金調達は、有利子負債比率を現状よりも高める形で対応することにより、WACC（加重平均資本コスト）を低減し、資本コストを最適化することが可能



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



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

