

POPER

株式会社POPER
2026年10月期2Q決算説明資料

Comiru

2026年6月

Copyright © POPER Co.,Ltd. all rights reserved

2026年10月期2Q 業績ハイライト

- 売上高は、「Comiru」の有料契約企業数の着実な積み上げにより前年同四半期比3.3%増。事業規模拡大及び成長基盤構築に向けた戦略的投資の執行により、営業利益は同39.3%減

(百万円)	2025年10月期2Q	2026年10月期2Q	前年同四半期比
売上高	691	714	+3.3%
売上総利益	527	518	△1.7%
売上総利益率	76.3%	72.6%	△3.7pt
販管費	408	446	+9.3%
営業利益	118	71	△39.5%
営業利益率	17.2%	10.1%	△7.1pt
経常利益	117	71	△39.2%
中間純利益	136	57	△57.7%

有料契約企業数（社） ※1,6

2,103

ARPU（円/社/月） ※2,6

46,279

ARR（億円） ※3,6

11.67

顧客の解約率（%） ※4,6

0.5

課金生徒ID数（ID） ※5,6

483,000 超

※1 2026年4月末時点の有料課金企業数です。

※2 2026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 2026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 2026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	<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（個人塾前年同四半期比+9.7%、計1,594社） ・ 2025年1月リリースの「ComiruPay」の申込社数は673社（直前四半期比+47.6%）と順調に拡大。顧客エンゲージメントの深化（解約率0.5%の低位安定）と将来のクロスセル基盤構築が着実に進展。 	◎
		<ul style="list-style-type: none"> ・ 中堅以上は「ComiruERP」及びセミカスタマイズ開発を重点提案とし、ストック型収益の積み上げを優先 	○
	習い事	<ul style="list-style-type: none"> ・ 英会話教室、プログラミングスクール等への展開を加速し、有料契約企業数は365社（前年同四半期比+65.2%）に伸長。「Comiru」と「ComiruPay」の相乗効果が新規獲得を強力に牽引。 	○
	学校	<ul style="list-style-type: none"> ・ 栄町において、セキュリティポリシー策定や校務DX運用ルール整備等の基盤構築を主導し、BtoG基盤を強化。他の自治体への横展開を推進 	○
ARPUの 向上	-	<ul style="list-style-type: none"> ・ 全体の有料契約企業数は2,103社（前年同期比16.4%増）と拡大。 ・ 1社あたり生徒数が小規模な「習い事」「個人塾」の新規獲得が旺盛に推移。顧客構成比の変化により一時的にARPUが低下しているが、解約率（0.5%）の低位安定し、顧客基盤は健全。 	○

※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

ビジネスモデルの進化

- 労働集約的な「フロー収益」から、拡張性の高い「ストック収益」への構造転換

収益構造の質的転換

～2025年10月期

労働集約・
組織疲弊拡張性に限界

カスタマイズ開発
(フロー)

SaaS利用料/
保守料(ストック)

課題

個別開発の追求は、短期的には売上を作るが、組織リソースを圧迫し、本質的なプロダクト成長(習い事・学校領域への展開)を阻害

2026年10月期以降

知識集約・
高収益Jカーブの実現

開発(厳選)

SaaS利用料/
保守料(ストック)

手数料等(Pay他)

方針

POPER本来の強みである「SaaSプロダクト」にリソースを集中。2Qにおいて受託抑制を計画通り実行し、一時的な開発売上を減少を許容。将来の利益率最大化に向けた収益構造の質的転換を優先

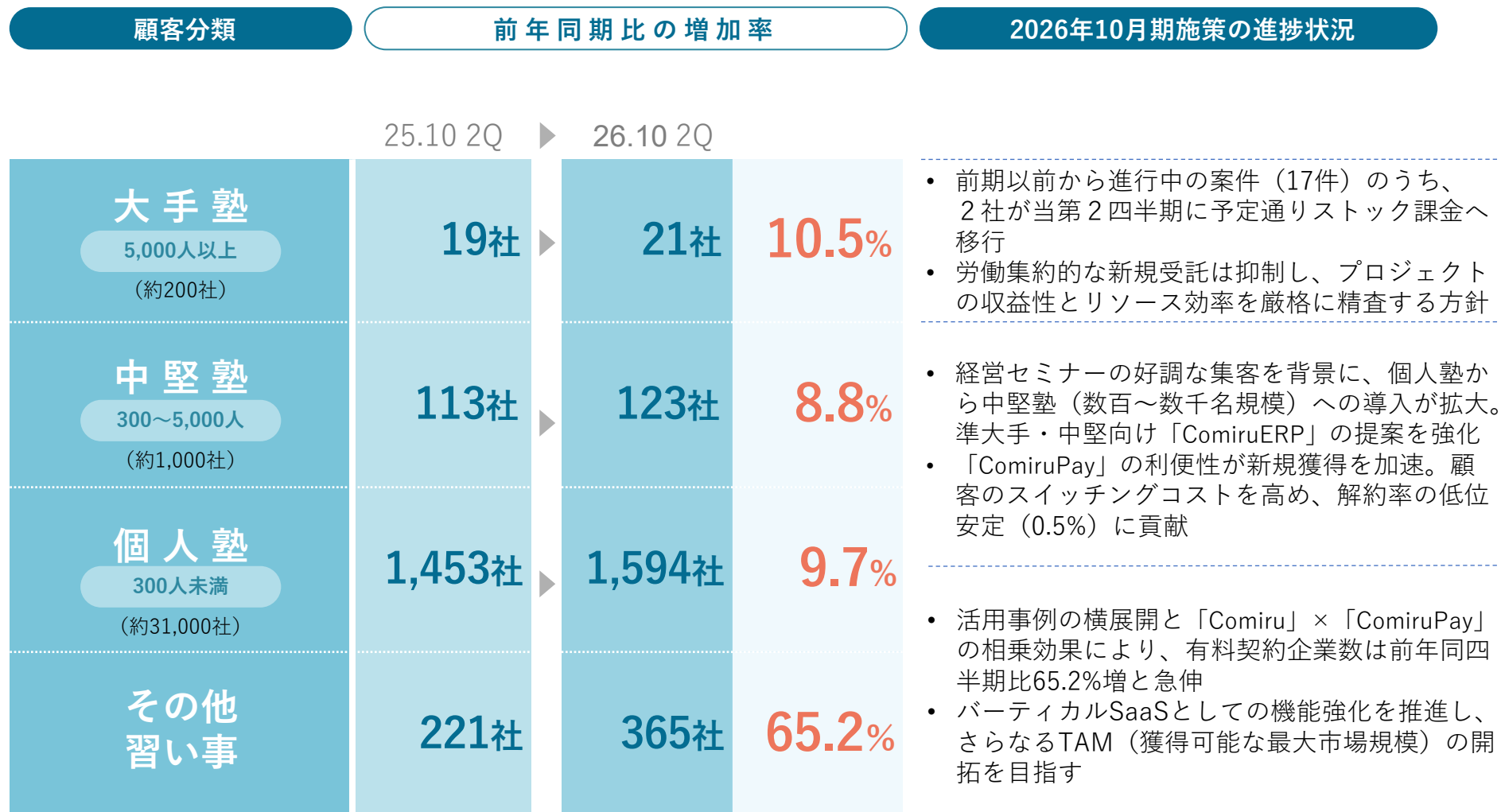
現時点の進捗

準大手・中堅大手学習塾を重点対象とした「ComiruERP」及びセミカスタマイズ開発を中心とした提案を強化、複数社と商談を開始

前期以前より大手顧客向けに商談及び取り組み中の案件(既存顧客の追加案件等を含む17件)は計画通りに進行しており、うち2社については当第2四半期に予定通りストック課金へと移行

顧客分類別の進捗状況

■ 収益構造の転換を推進する中、中小塾・習い事領域を中心に有料契約企業数が着実に拡大



※ 当社は、学習塾1社あたりの生徒規模に応じて大手塾、中堅塾、個人塾を分類しております。

※ 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

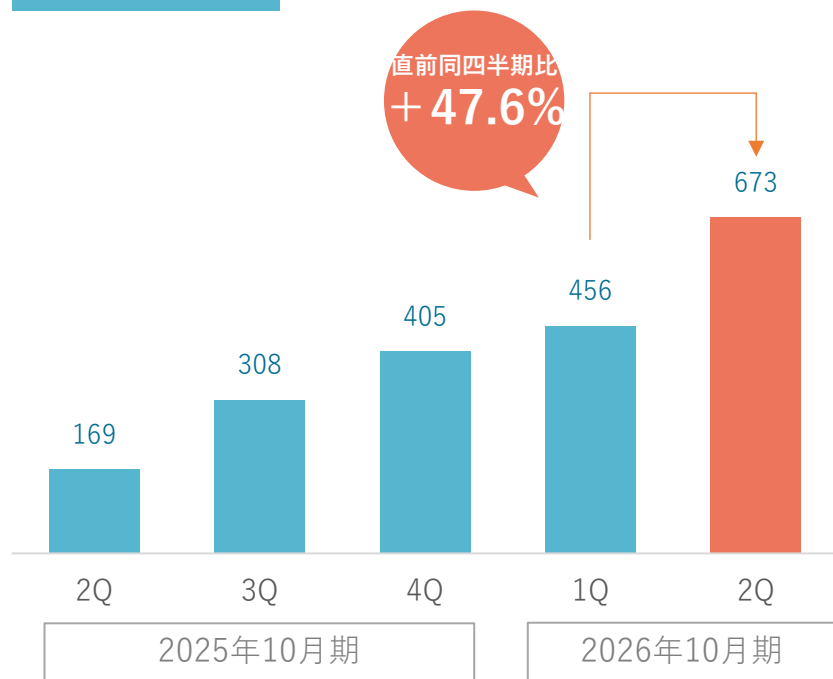
ComiruPay事業の進展

- サービス開始から約1年強で、有料契約企業数の3割超に相当する673社の申込を獲得
- 学習塾のみならず、英会話・音楽教室等の「習い事領域」への多角化を牽引する強力な新規獲得フックとして機能

「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



決済手段の拡充による利便性と利用定着の向上

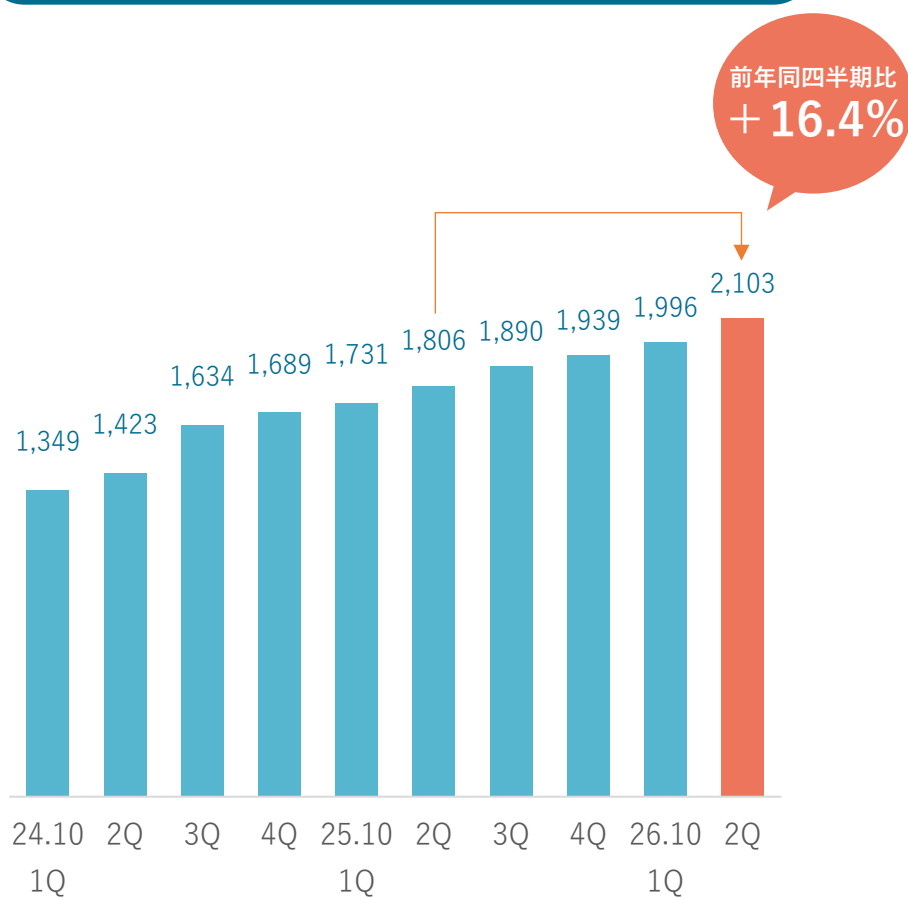
- 計画通り、現行の口座振替に加え「コンビニ決済」・「クレジットカード決済」の機能を順次追加予定
- 保護者・教育機関双方の支払い利便性を網羅することで、プロダクトの利用定着（強固なスイッチングコストの構築）と、さらなる有料契約企業数の拡大を図る

各種KPI指標の推移①

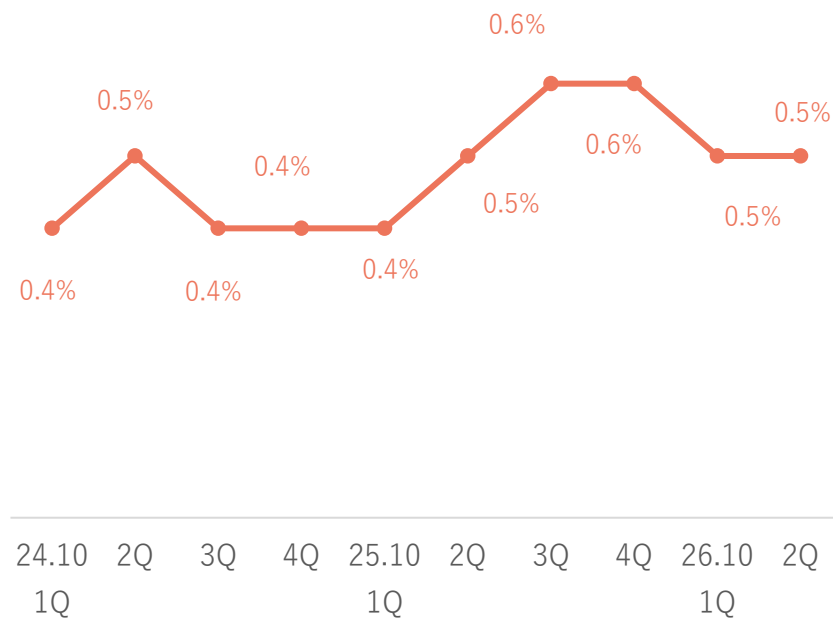
- 有料契約企業数は、中小規模の学習塾を中心とした新規顧客獲得が堅調に推移し、前年同四半期比16.4%増の2,103社に着実に伸張
- 顧客の解約率は0.5%と引き続き低水準を維持

有料契約企業数

(単位：社)

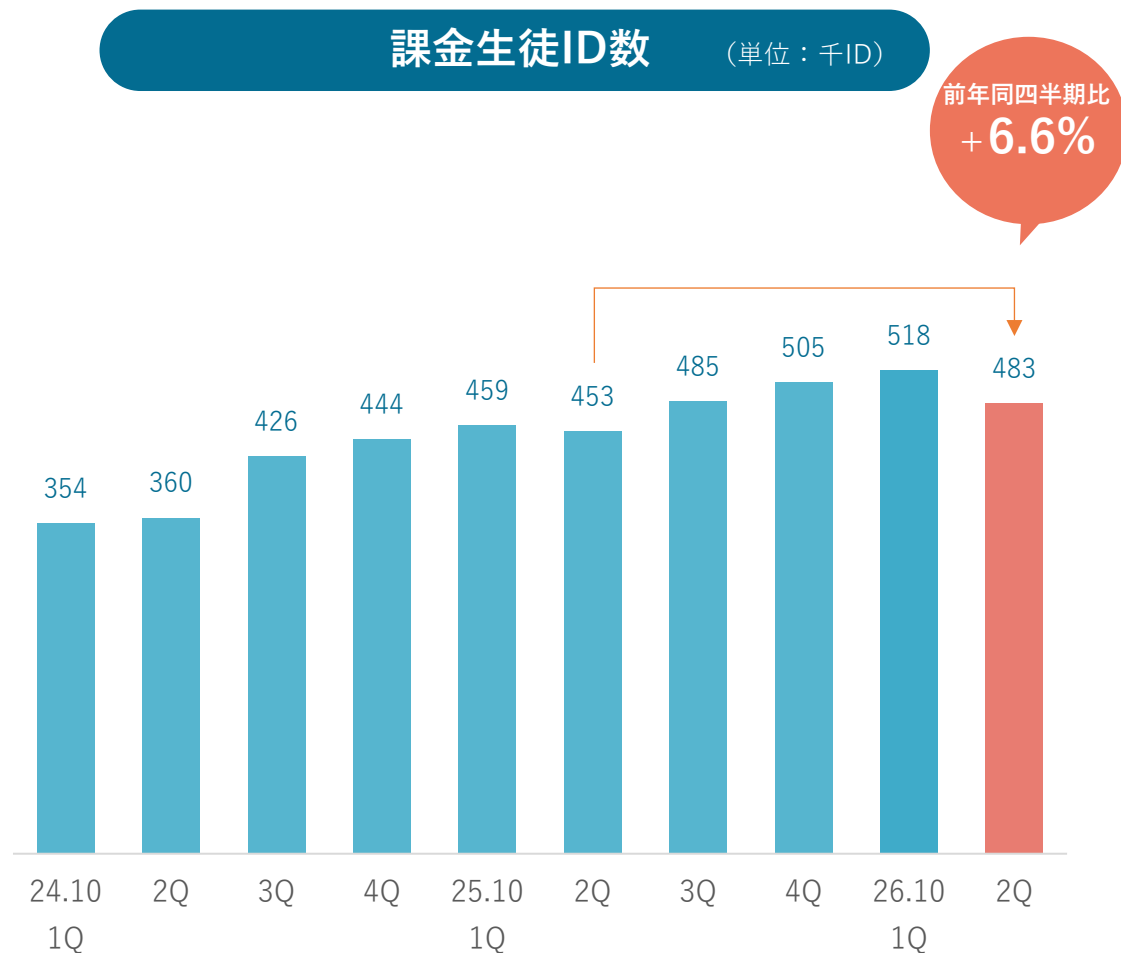


顧客の解約率推移



各種KPI指標の推移②

- 課金生徒ID数は前年同四半期比6.6%増の483千ID。1Q比で減少したのは、3～4月の年度替わりに伴う卒業生ID削除と新入塾生登録のタイムラグによる季節要因。今後、夏期講習等を通じて回復する見込み

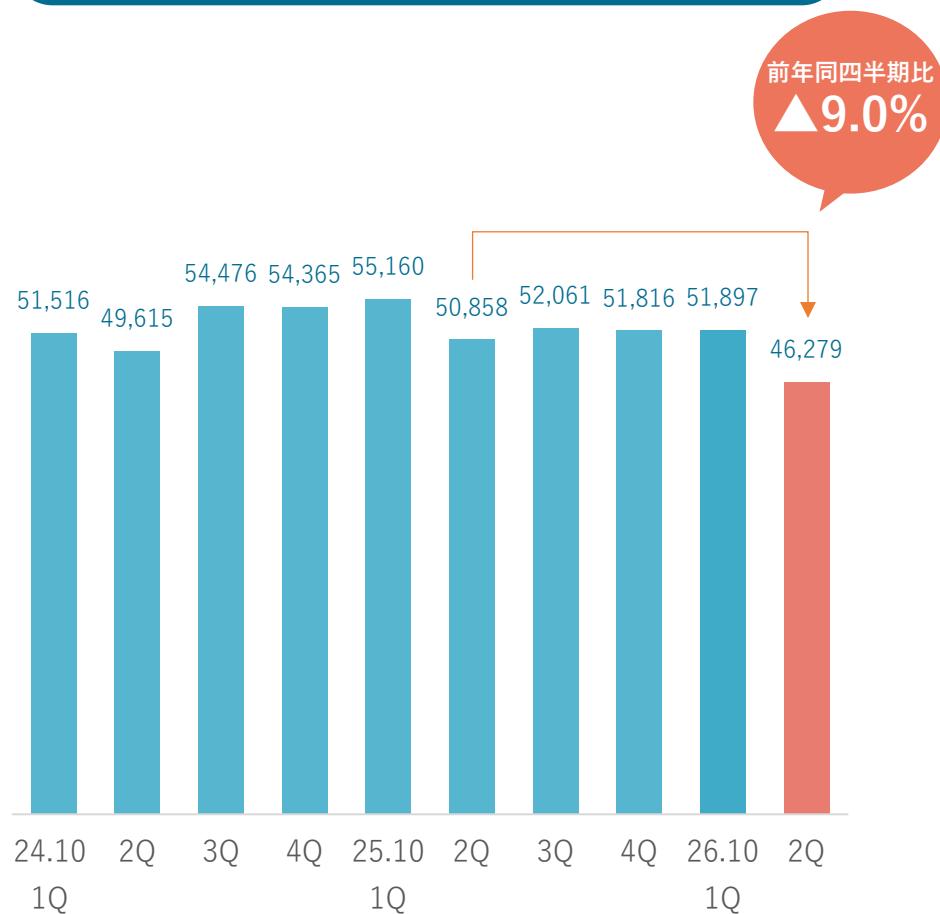


各種KPI指標の推移③

- ARPUは習い事・個人塾の獲得急増に伴う顧客構成比の変化により一時的低下(解約率は低位安定)
- ARRは季節性ID減少と構成比変化の合算影響による一時的減少。前年四半期同期比では拡大維持、通期業績への影響は極めて軽微

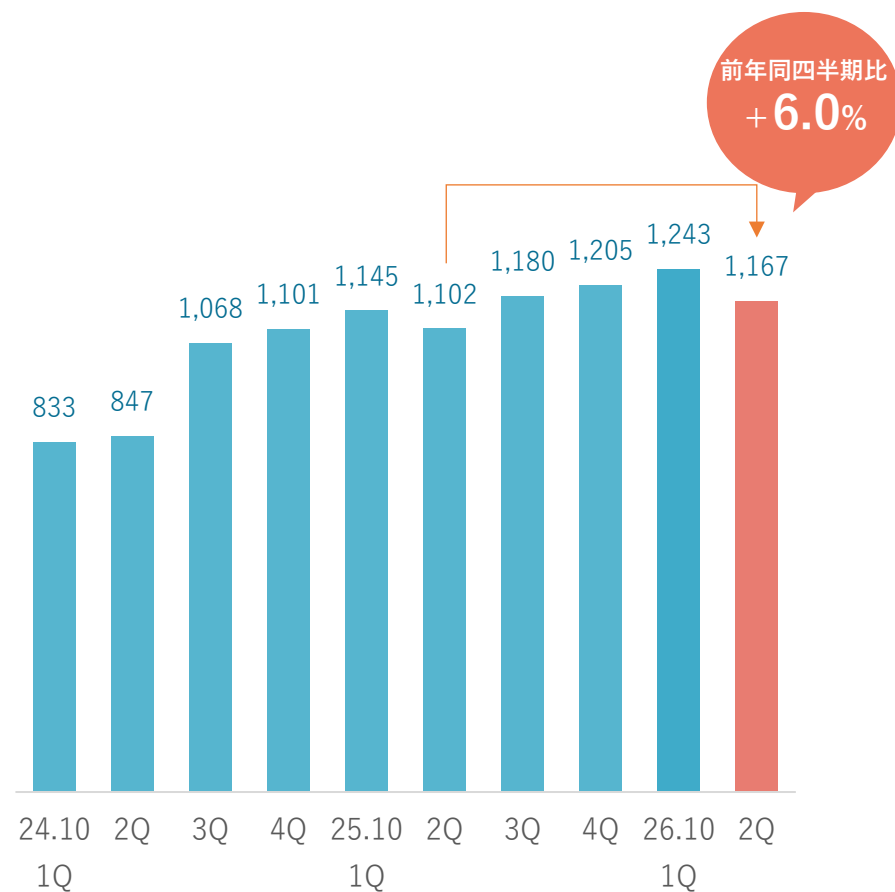
ARPU

(単位：円/社/月)



ARR

(単位：百万円)

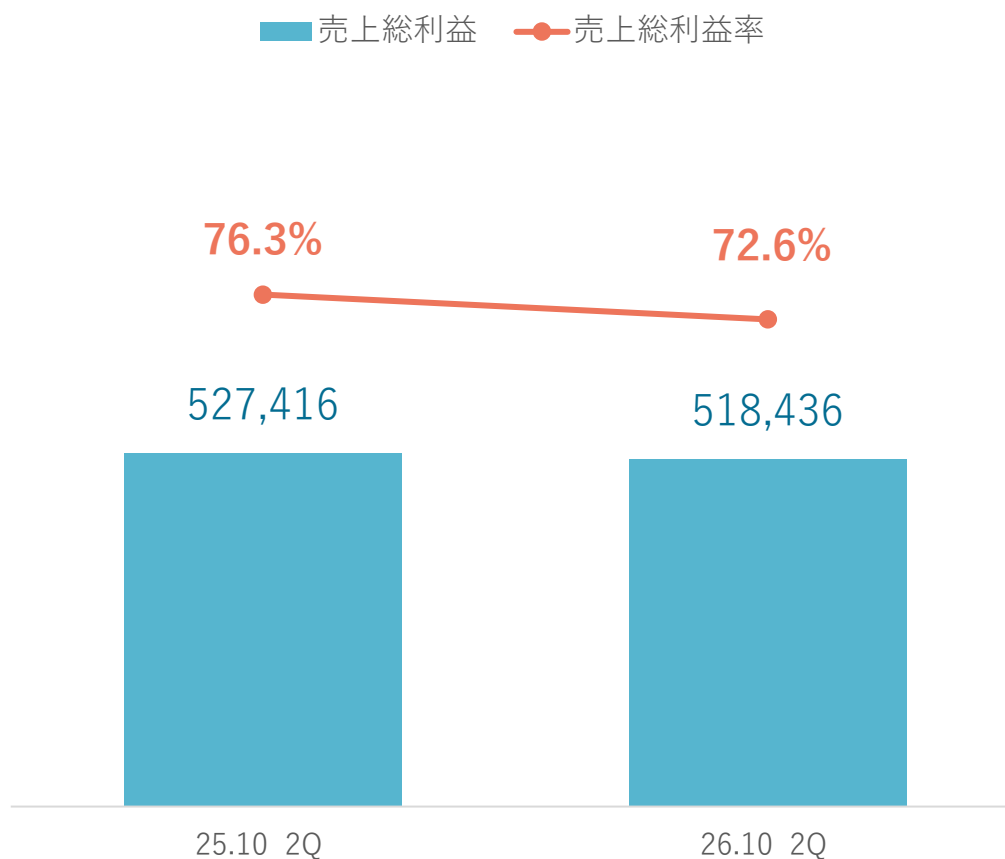


売上総利益率の推移

- 将来の成長基盤構築のためのシステム基盤強化、及び新機能開発等の戦略的投資により、売上総利益率は前年同四半期比3.7pt低下

売上総利益推移

(単位：千円)



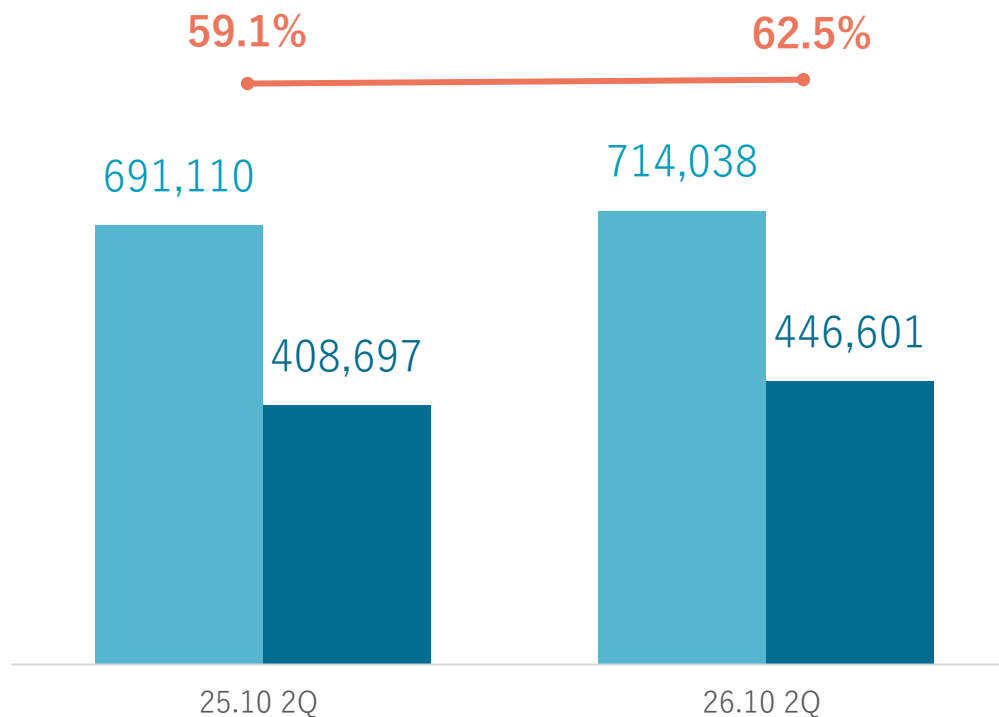
売上高販管費率の推移

- 事業規模の拡大及び将来の成長基盤構築のための戦略的投資（マーケティング費用、人件費及び人件採用費等）を計画通り執行したことにより、販管費率は前年同四半期比3.4pt上昇

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



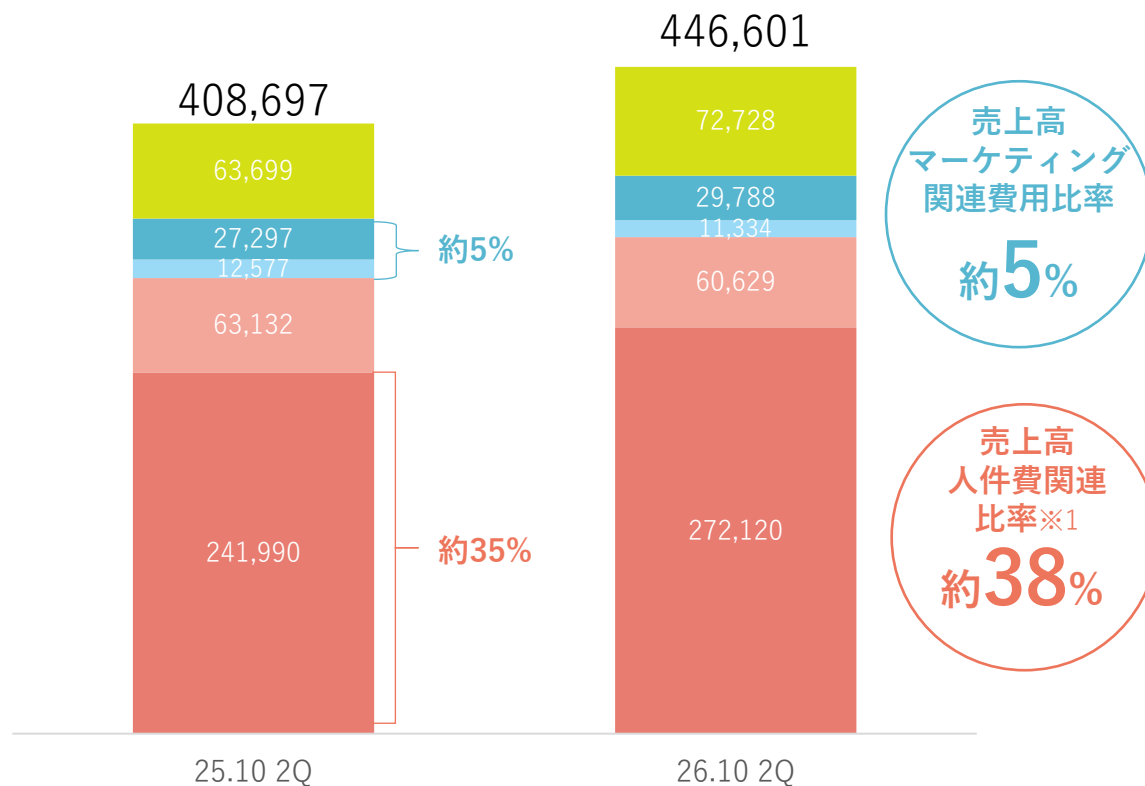
販管費各項目の推移と売上高に占める割合

- 将来のストック収益拡大に向け、セールス・CS・開発を中心とした人員体制の拡充を継続。人件費関連比率38%、マーケティング関連費用5% と将来成長への投資を強化しつつも、引き続き高い投資効率を維持

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



2026年10月期 通期業績目標・進捗率

- 売上高・各段階利益ともに概ね当初の想定通りに推移
- 中間純利益は通期予想を超過しているものの、下期においてもシステム基盤強化及び人材採用等の計画投資を執行するため据え置き

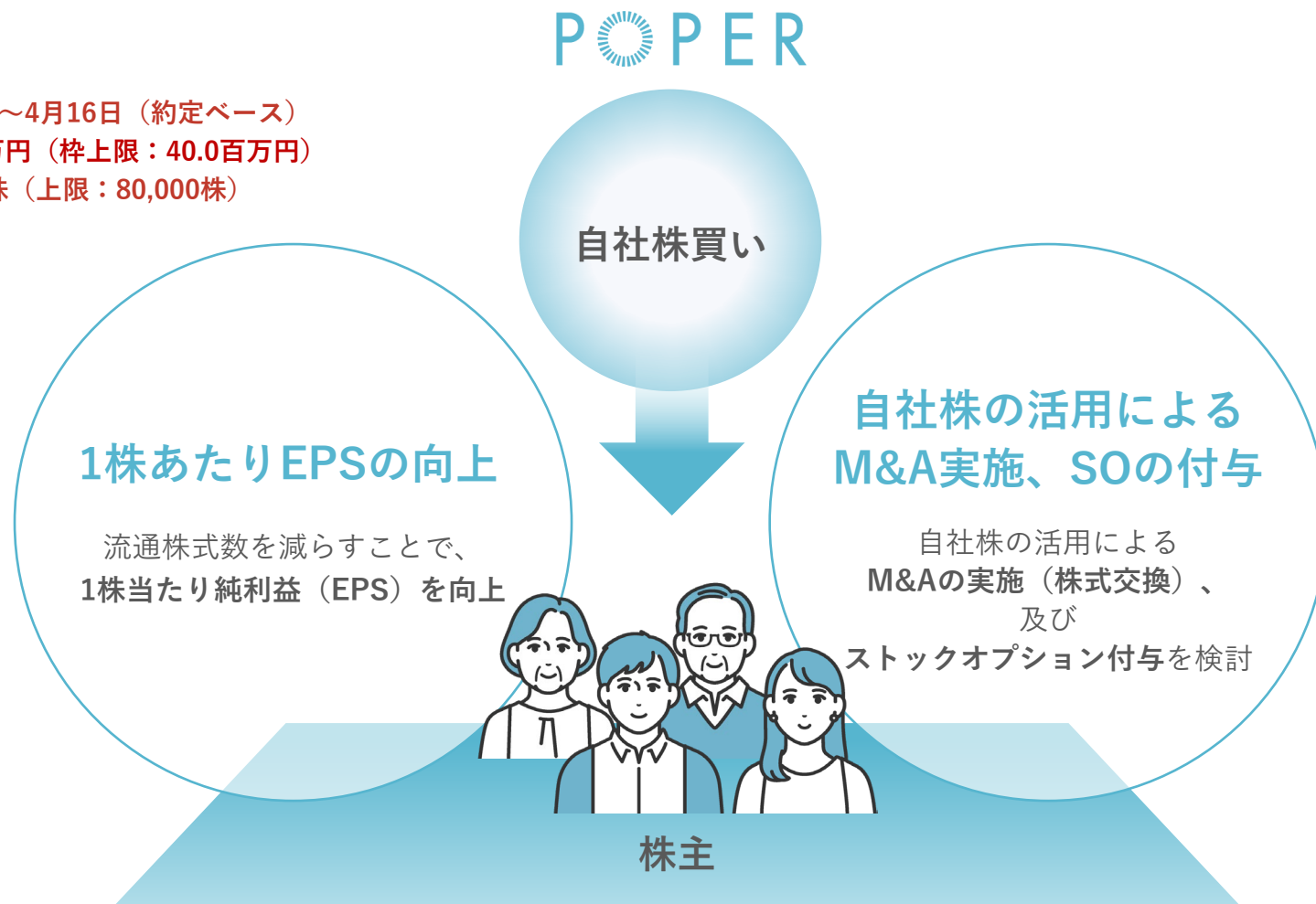
(百万円)	2026年10月期2Q (実績)	2026年10月期通期 (通期業績予想)	進捗率
売上高	714	1,425	50.1%
売上総利益	518	1,019	50.8%
売上総利益率	72.6%	71.5%	—
販管費	446	933	47.8%
営業利益	71	85	83.7%
営業利益率	10.1%	6.0%	—
経常利益	71	83	85.6%
当期純利益	57	55	102.8%

自社株買いによる株主への還元

- 資本効率の向上と株主還元を目的に、総額約40百万円の自己株式取得を完了。
取得株は将来の成長投資へ柔軟に活用
- 今後も株式市場及び資本政策の状況を勘案しながら、機動的に実施することを検討

実施結果

取得期間：3月13日～4月16日（約定ベース）
取得総額：39.9百万円（枠上限：40.0百万円）
取得株数：69,100株（上限：80,000株）



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

