

POPER

株式会社POPER
2022年10月期決算説明資料

Comiru

2022年12月

Copyright © POPER Co.,Ltd. all rights reserved

目次

- 1 会社概要
- 2 事業紹介
- 3 2022年10月期の業績報告
- 4 2023年10月期の業績予想と成長戦略

目次

- 1 会社概要**
- 2 事業紹介
- 3 2022年10月期の業績報告
- 4 2023年10月期の業績予想と成長戦略

Company

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	62名(2022年11月時点)
事業内容	教育事業者等のバックオフィス業務の効率化及び保護者とのコミュニケーションを強化する SaaS 型業務管理プラットフォーム「Comiru」の開発・提供



設立背景

代表取締役
栗原慎吾

塾は常に子供/親と向き合う 場所であってほしい

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。

Define

教えるということの我々の定義

勉強という共通の目標を通じて発生した
先生と生徒のコミュニケーションにより、
双方が双方の変化を支援し、喜びを感じ合うことである。



Mission



「教える」をなめらかに

わたしたちは、「教える」という現象の本質は、先生と生徒の関係性にあると考えています。その関係性は相互に尊重しあい、相互にオープンで、相互に影響し合うものだと感じています。

この関係性を構築するために、少なくとも先生には気持ちと時間の余裕が必要です。

しかし、今という時代は、この関係性構築が非常に難しくなりました。

わたしたちの課題認識がここにあります。

「教える」というものが、我々の考える先生と生徒の理想的な関係性に戻すために何ができるだろうか？

このような観点にたって事業を展開していきます。

目次

- 1 会社概要
- 2 事業紹介**
- 3 2022年10月期の業績報告
- 4 2023年10月期の業績予想と成長戦略

学校の生徒の3人に1人が通い、教育のインフラにもなっている
学習塾市場をメインのターゲットとして展開

学習塾市場規模

平均通塾率※

約52,000 教室

大手コンビニ
3社 店舗数※

≒
教室数

小学生 26%
中学生 54%
高校生 27%



教育事業者が提供する価値

コーチング

ティーチング



リアルな対話

家庭との連携

当社の事業領域



知識とスキル

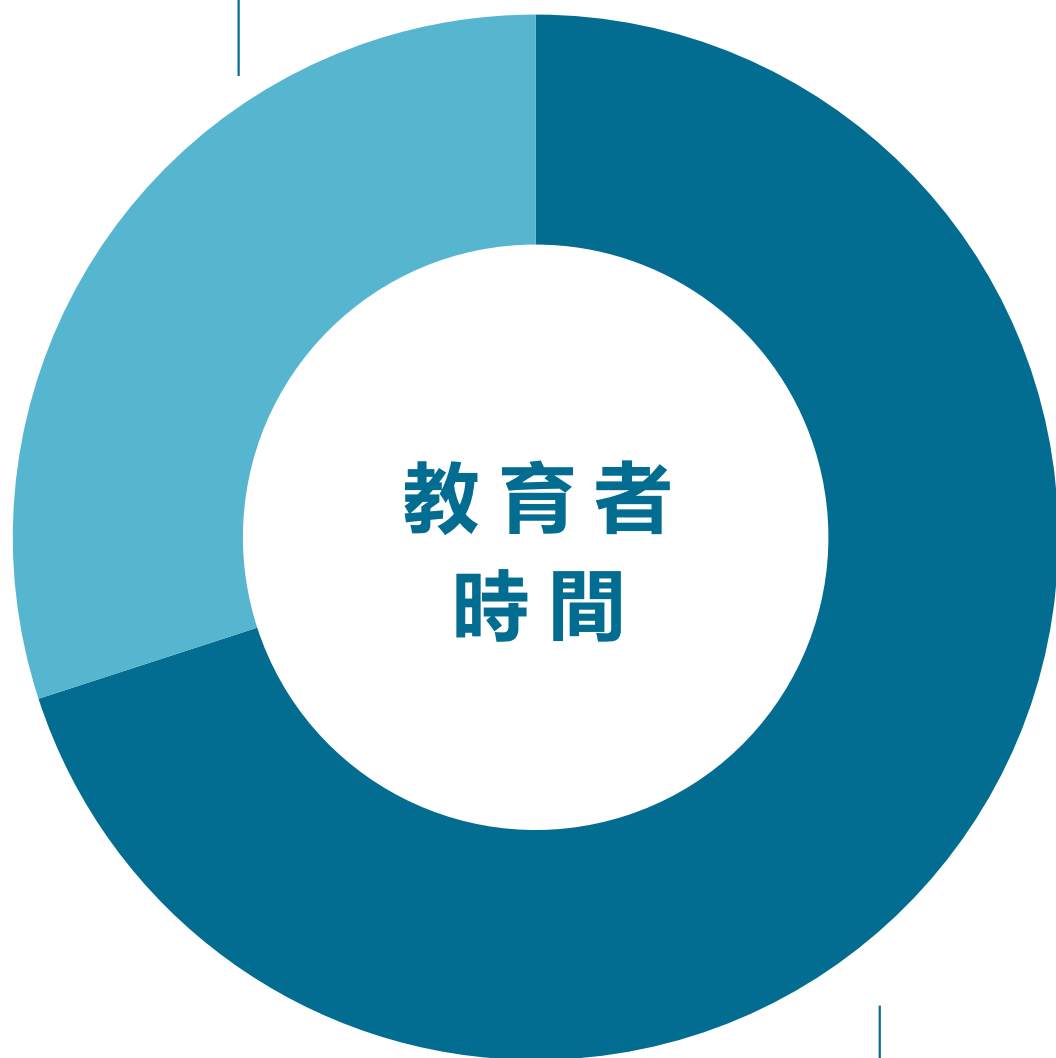
Edtech 主戦場



「教える」の実態は、
「教える以外」に、時間を取られている

30%

授業



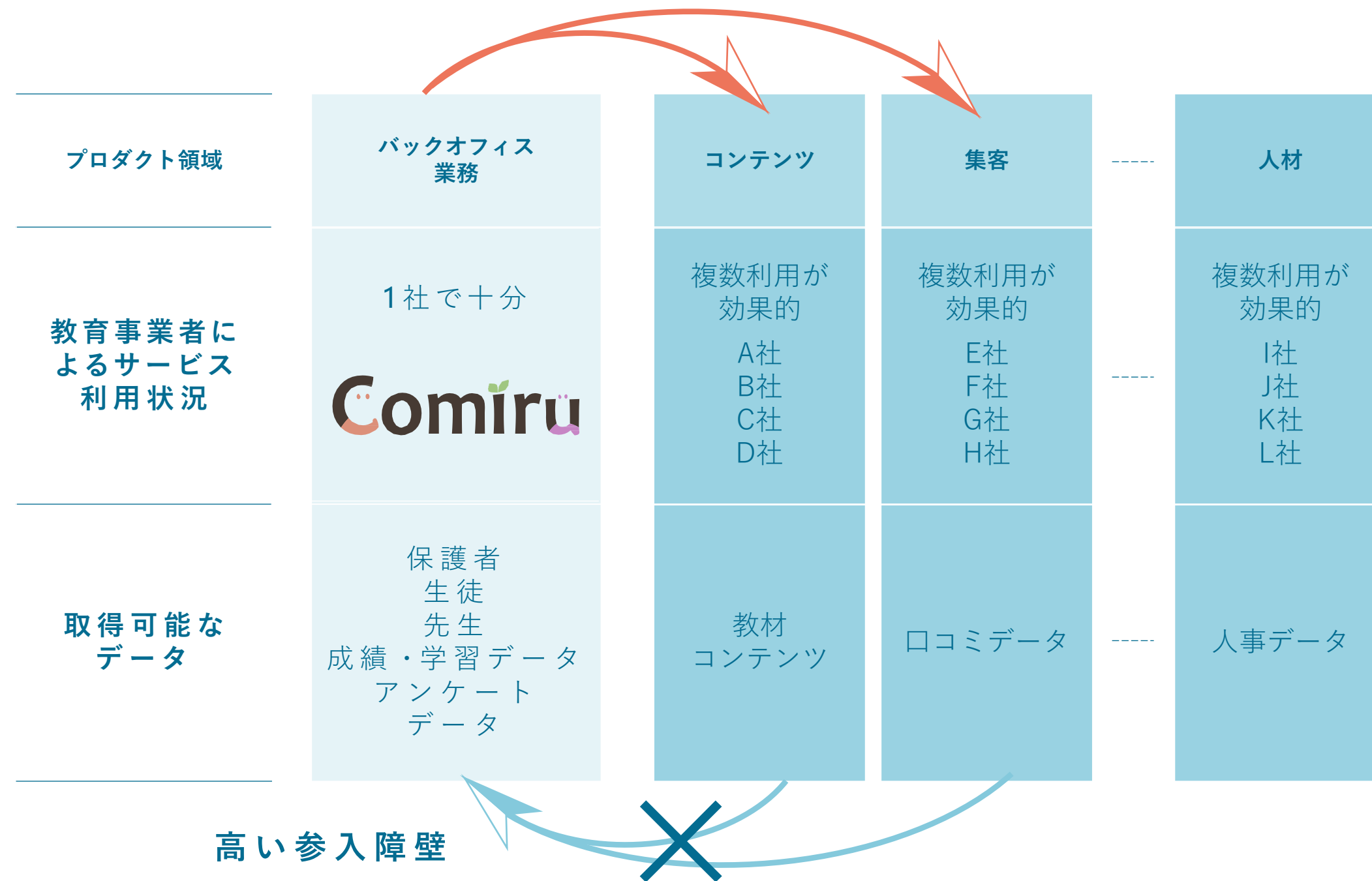
70%

バックオフィス



当社はバックオフィス領域で取得した各種教育データを基に、
事業領域の拡張が可能に

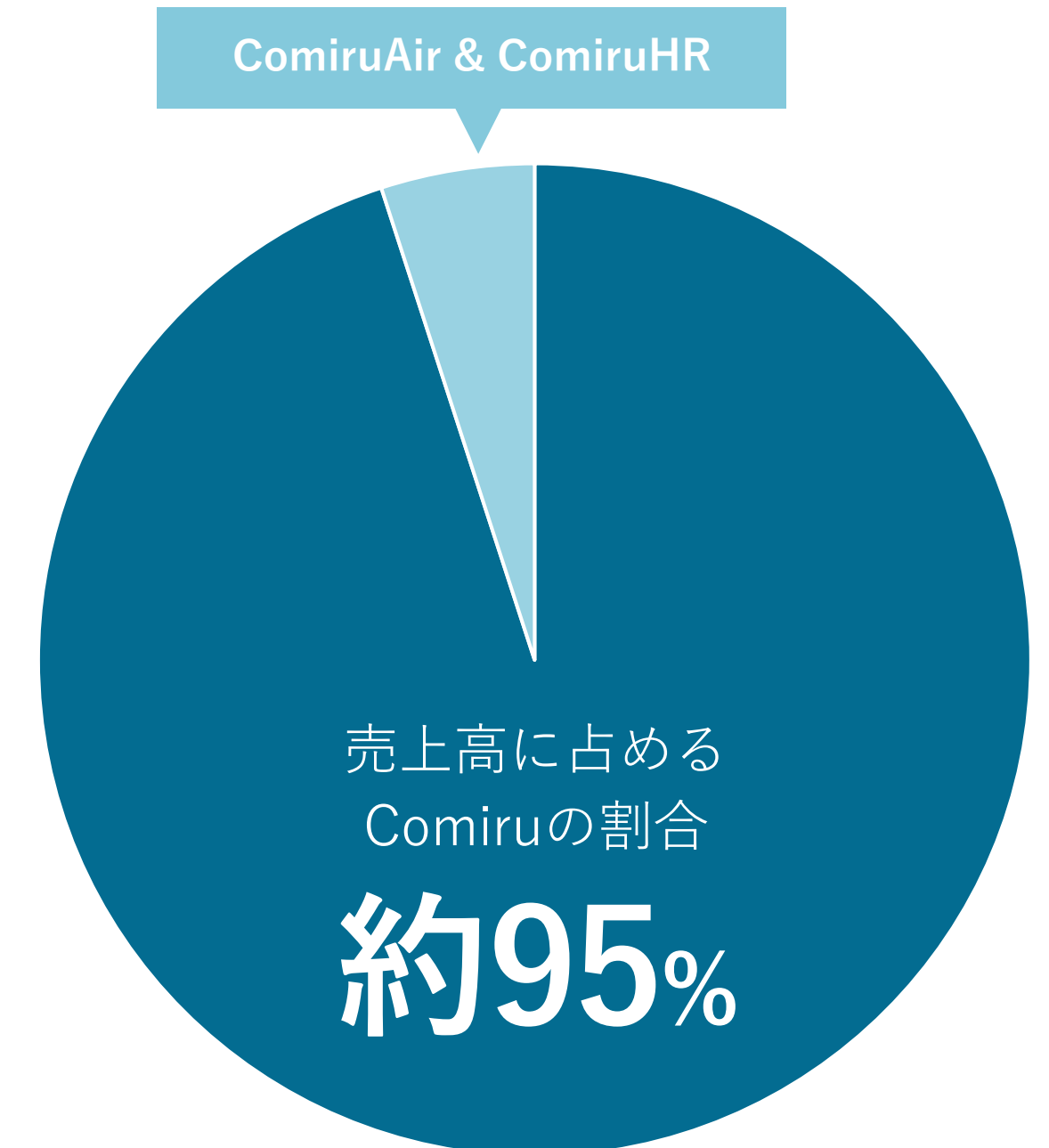
バックオフィス領域への参入により、顧客企業の戦略パートナーとなり、
コンテンツや集客等他の事業領域への拡張も可能に



教育バックオフィス領域で確立した、高い競争優位性/参入障壁

現在はコミュニケーション & 業務管理プラットフォームの「Comiru」、
及び関連サービスである「ComiruAir」及び「ComiruHR」の3サービスを提供

Comiru			ComiruAir	ComiruHR
FREE	BASIC	PRO		
業務管理システム		本部管理システム	オンライン授業構築システム	人事労務管理システム
初期費用 0円 / 教室 0円 / 生徒	初期費用 30,000円 / 教室 300円 / 生徒	初期費用 応相談 500円 / 生徒	初期費用 30,000円 / 教室 3,000円~	初期費用 無料 300円 / 講師
集客機能 <ul style="list-style-type: none"> ● エントリーフォーム作成 ● 見込み顧客管理 ● 体験記収集&掲載 	保護者コミュニケーション <ul style="list-style-type: none"> ● LINE® & APP連携 ● お知らせ&アンケート ● 入退室管理 ● 指導報告書 ● 面談予約管理&記録 <small>※LINEは、LINE株式会社の高権または登録高権です。</small> 業務効率化機能 <ul style="list-style-type: none"> ● 入退室管理 ● 座席管理 ● 学習進捗管理 ● 成績管理 ● 請求書 ● カード決済 ● 口座振替 	顧客売上管理 <ul style="list-style-type: none"> ● 見込み顧客管理 ● 在席生徒・契約情報管理 講師管理 <ul style="list-style-type: none"> ● 講師給与計算 ● 支払い管理 経営管理 <ul style="list-style-type: none"> ● 退塾数、弟妹通学率 etc 	<ul style="list-style-type: none"> ● オンライン授業(リアルタイム) ● オンライン授業(録画配信) ● 動画コンテンツ活用 ● オンライン学習支援ルーム機能 	<ul style="list-style-type: none"> ● 講師連絡 ● 講師勤怠管理 ● シフト管理 ● 給与管理
FREEプランで使える全機能		FREE、BASICプランで使える全機能		



2022年10月期の実績



▶ 利用される生徒のID数で課金

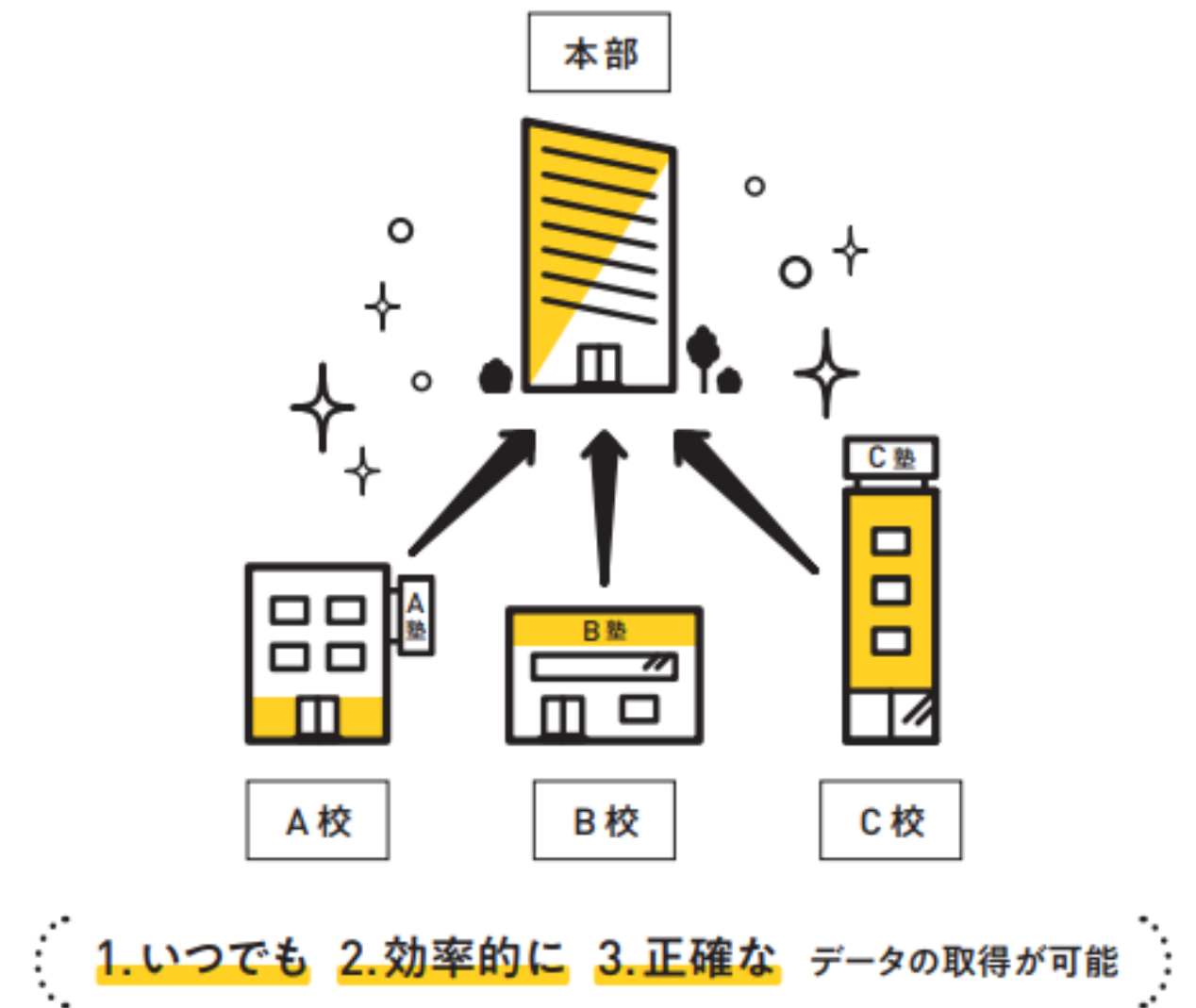
2015.12 ▶▶▶

Comiruのサービスプラン

		Comiru FREE	Comiru BASIC	Comiru PRO
初期費用	教室	0円	30,000円	応相談
	生徒	0円	300円	500円
集客機能	エントリーフォーム作成	◎	◎	◎
	見込み顧客管理	◎	◎	◎
	体験記収集&掲載	◎	◎	◎
保護者 コミュニケーション	LINE*&APP連携	-	◎	◎
	お知らせ&アンケート	-	◎	◎
	入退室管理	-	◎	◎
	指導報告書	-	◎	◎
	面談予約管理&記録	-	◎	◎
業務効率機能	入退室管理	-	◎	◎
	座席管理	-	◎	◎
	学習進捗管理	-	◎	◎
	成績管理	-	◎	◎
	請求書	-	◎	◎
	カード決済	-	◎	◎
	口座管理	-	◎	◎
本部管理機能	各教室のデータ取得	-	-	いつでも効率的 かつ正確に取得

*LINEはLINE株式会社の商標です

本部管理システムイメージ



Comiru機能の一例

保護者コミュニケーション

コミュニケーションを改善

スクールからの連絡はメールが中心で、保護者が十分に確認できていないケースもComiruアプリやLINE連携により、保護者へ気軽に連絡通知が可能となり、既読・未読状況の確認も可能

**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記入。

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狙いたいお知らせにはSNS拡散ボタン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。
*LINEはLINE株式会社の商標です

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。
既読マーク

特長3
作成が簡単。テンプレート機能付き。

学習進捗管理

学習進捗状況を見える化

講師、生徒、保護者それぞれが学習進捗を確認できることで、今後の取り組み課題が明確化

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に蓄積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く学習進捗を管理。

単元名	点数・備考	授業日	学校進捗	完了目標日	メモ	編集
【1章 動詞】(p12) - 【第1回 比 (1)】(p7)	92点 ★4.5 18分 完了日:2020/12/12	2020-12-07	2020-11-01	2020-12-01	面積図の比への活用を強化する。	✎
【第2回 比 (2)】(p17)	85点:面積図の活用がいまいち。 ★3.5 48分 完了日:2020/12/7	2020-12-08	2020-11-02	2020-12-02	あとで再度復習が必要。実時間で補強。	✎
【第3回 平面図形と比 (1)】(p27)	81点:比は苦手そう。 ★2.5 51分 完了日:2020/12/8	2020-12-09	2020-11-03	2020-12-03	つるかめ算などの復習を含め、面積図の基礎を徹底。	✎

Comiru機能の一例

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

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

生徒の気になる点や保護者にご連絡すべき事項などを記載。

授業区分	通常授業
出席状況	出席
学年	中学2年生
授業日	11/9 13:40
科目	国語
使用テキスト	国語 / 中学必修テキスト 国語中2 (三省)
単元の理解度	★★★★☆
授業の範囲	
宿題の範囲	
コメント	

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。

請求書発行

テンプレートから簡単に請求書作成が可能

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 前月データを引継いで作成が可能。一度つくってしまえば次月以降の工数は大幅減。

カード決済

安価に、クレジットカード決済の導入が可能

手数料の安さだけでなく、
請求機能との連動でクレジットカード決済がより便利に

初期費用
月額固定費

0円

カード
決済手数料

1.7%~

特長1 スクール負担の手数料が1.7%と圧倒的に低い。

特長2 クレジットカード情報は保護者が登録するので、スクールで管理しないでOK。

特長3 残高不足などの未収リスクと回収コストを大幅に改善。

※ 5教科(国語・算数/数学・理科・社会・英語)を指導対象としている学習塾が上記手数料の対象となります。



ComiruAir

▶ 利用される教室単位で課金

初期費用

30,000円/教室

利用料

3,000円/月/教室～ ※利用時間、機能に応じて変動

2020.08 ▶▶▶

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



必要な生徒のみを指定して画面を共有することが可能に。

生徒のマイクオンオフやカメラのオンオフも先生側でコントロールできるのでオフラインでの個別指導に近い環境が構築できます。

2. 手元の確認を画面キャプチャで



躓いてしまったところや、答案、ノートの思考プロセス等をスマホや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。

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、2600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搭載します。中学全教科を網羅しているだけでなく、教育系人気Yutuberの動画も見ることができます。


▶ 利用される講師のID数で課金

2020.12 ▶▶▶

勤怠・給与管理

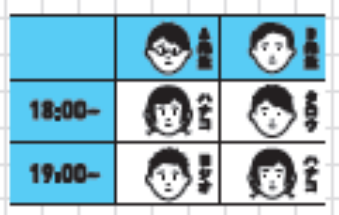
講師管理&講師コミュニケーションをよりスムーズにする機能を搭載

講師のシフト管理、勤怠管理、給与管理、講師連絡までワンストップで!



「講師コミュニケーション」が
なめらかになる!


1



講師のシフト管理

- 講師はスマホでシフトを登録し提出するだけ
- 学習塾特有のコマ単位のシフト提出にも対応
- 勤怠管理と連動しシフトベースの勤怠把握が可能
- 座席管理と連動し、コマ組もラクラク完結


2



勤怠管理

- 学習塾特有の勤務形態に特化。担当コマ、事務作業、1日複数回の入退室をカバーしています
- 専用端末不要! QRコード読み取りによる入退室記録が可能
- 給与管理と連動し、勤怠ベースの給与計算が可能


3



給与管理

- 勤怠実績から給与を自動計算
- 時給&コマ給という様々な給与形態に対応
- 講師はスマホで給与明細を確認可能
- 交通費計算もラクラク

4



講師への連絡

- Comiru上で講師に連絡をすれば講師の連絡先が不要に
- 講師はスマホで確認可能
- 既読/未読がわかるから安心
- アンケート機能搭載で、講師からのアンケートも取得可能

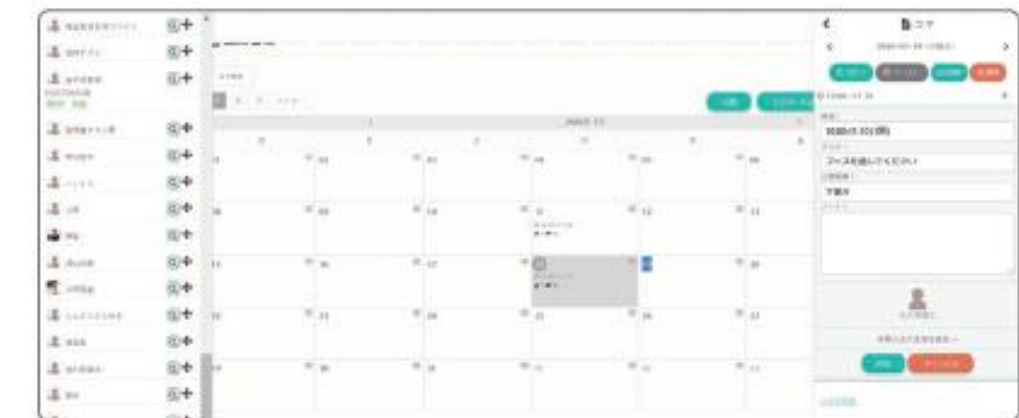
1 講師のシフト管理

講師のシフト提出、調整、確定、連絡まで煩雑な業務を効率化

シフト提出



シフト調整&確定



3 給与管理

勤怠実績から一人ひとりの給与を自動計算

講師はComiru上で
給与明細の確認が可能です

勤怠管理の登録をベースに
ボタン一つで給与計算&明細発行

定期的な期間、定期的ない講習期間別に
交通費を予め登録し自動計算

コマ給、時間給等、学習塾特有に
給与形態似合わせた給与管理が可能

2020年01月 支給分
前池哲平

給与	1800円 × 22日 =	39,600円
残業	1000円 × 22日 × 60分 =	13,200円
交通費	240円 × 11日 =	2,640円
その他		5,000円
合計		60,440円

¥42,323

教育業界で業務管理SaaSを提供する競合他社対比、
Comiruサービスは利用できる機能が多く、かつ価格も安い

競合比較		Comiru Free	Comiru	A社	B社	C社	D社
価格	50名利用時の月額	無料	1.5万	5万	2-2.5万	2.4万	0.6万
	初期費用 (社)	無料	3万	10万	10万	5万	3万
機能	教室管理	アンケート	●	●	●	△別料金	●
		保護者連絡	-	●	●	●	●
		指導報告書	-	●	●	-	●
		入退室管理	-	●	●	●	△別料金
		請求管理	-	●	●	●	●
		オンライン決済	-	●	-	-	-
		成績管理	-	●	●	●	△別料金
		座席管理	-	●	●	●	●
	本部管理	学習管理	-	●	●	●	-
		営業活動管理	●	●	●	●	-
		購買機能 (EC)	●	●	-	-	-
		本部アカウント (教室横断管理)	-	●	●	-	-
		本部連絡機能 (保護者、講師)	-	●	●	-	-
		本部アンケート配信 (保護者)	-	●	-	-	-
顧客属性	KPI管理	-	●	●	-	-	
	個社対応の柔軟性 (API対応)	X	●	X	X	△	
	学習塾 (中小)	●	●		△	△	
	学習塾 (大手)	●	●	●	-	-	
	学習塾以外	●	●	-	-	●	

※出所：2022年8月時点、各社開示情報を基に当社が作成

導入実績

大手塾から個人スクールまで、規模の大小を問わず多くの教室がComiruを利用



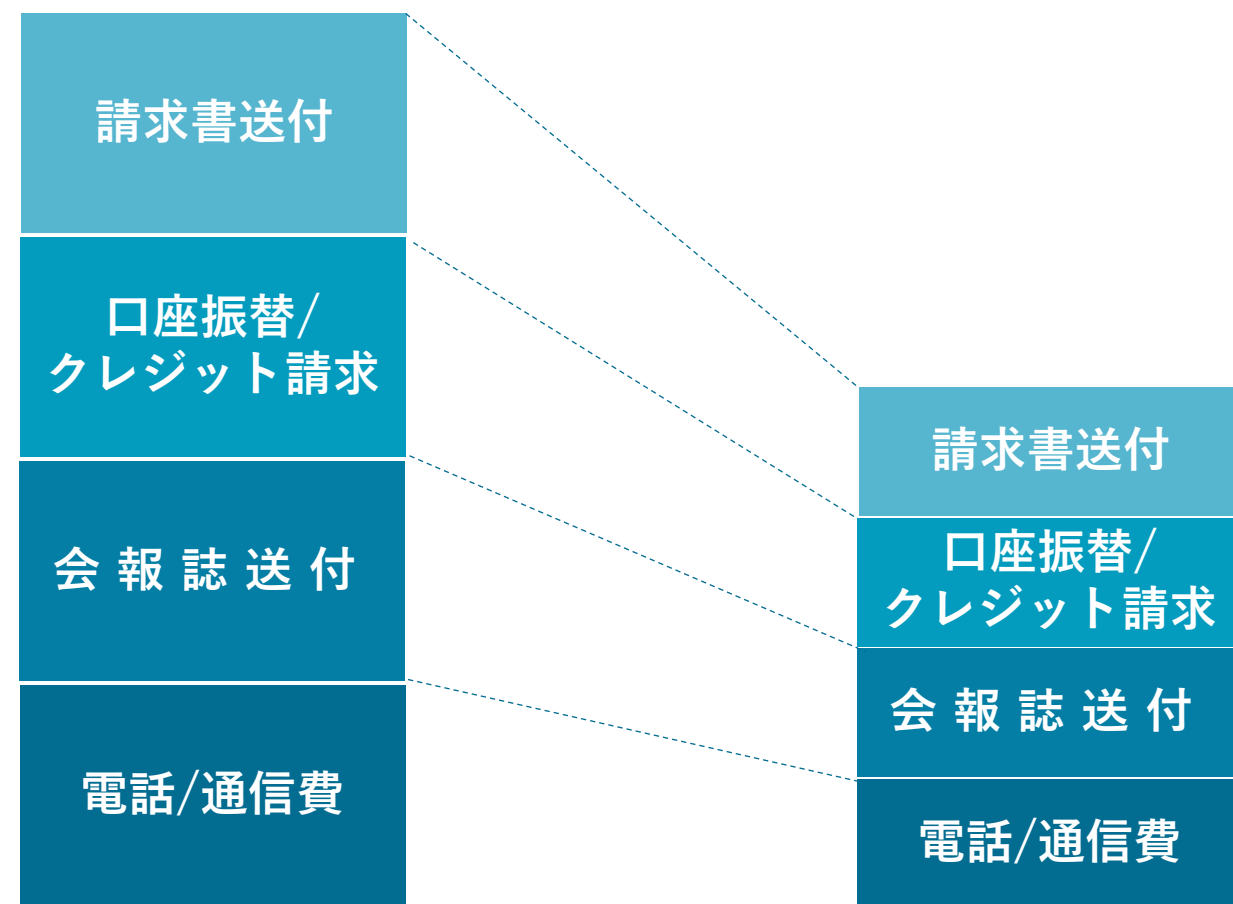
板橋区役所前
個別指導エヌラボスタディ



「Comiru」サービスの導入メリット：

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

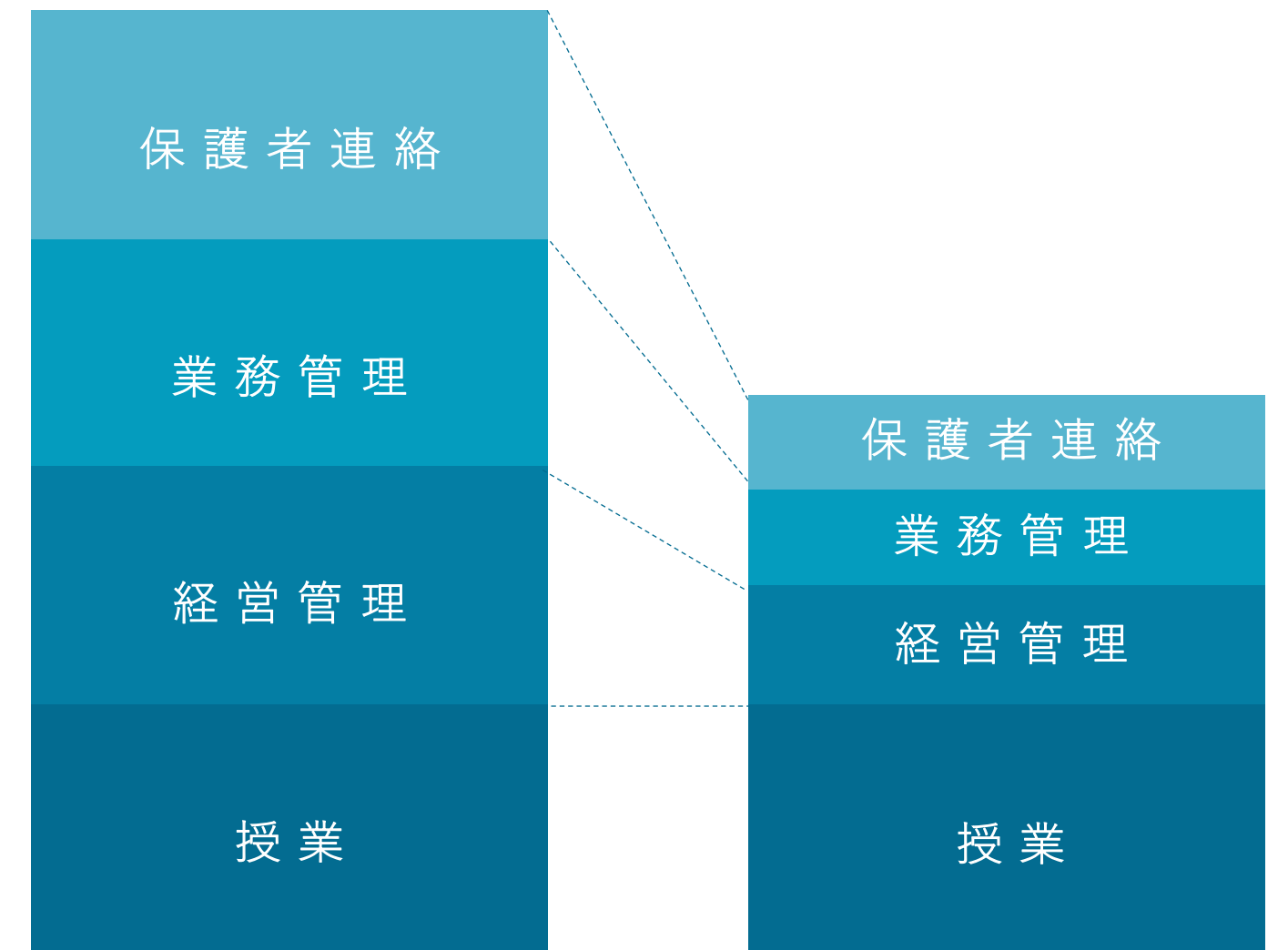


Comiru導入前

Comiru導入後

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



Comiru導入前

Comiru導入後

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

コストと時間の削減だけではなく、保護者とのコミュニケーションが強化され、
退会の減少に繋がり、売上の向上にも貢献

<退会の主な要因>



普段の授業の価値が
理解できない



テスト成績が
下がった場合



<改善方法>

通常授業の報告
コミュニケーション

テスト結果の報告

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)

「本来防げるはずの退会」がなくなり売上貢献①

< 通常授業の報告・コミュニケーション >

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
見て下さい！！

※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。

「要注意」生徒をシステムが抽出

今までのように長年のカンで、退塾してしまいそうな生徒に気づいてコミュニケーションをとれる先生なんてそういない・・・



生徒の遅刻・宿題忘れ・授業進度遅れ状況
2021-10-15 00:10:34時点

	未就学	小1	小2	小3	小4	小5	小6	中1	中2	中3	高1	高2
遅刻続き	-	-	-	-	-	-	-	4人	2人	1人	-	-
宿題忘れ	-	-	-	-	-	-	-	13人	4人	1人	-	-
学校進度からの遅れ	-	-	-	-	-	-	-	-	1人	-	-	-
2項目該当	-	-	-	-	-	-	-	4人	1人	1人	-	-
3項目該当	-	-	-	-	-	-	-	-	1人	-	-	-

(遅刻、宿題提出、指導進捗状況などから判断)

遅刻続き (中2)

生徒	生徒番号	電話番号	操作
サンプル太郎	50236		お問い合わせで連絡する 指導報告書一覧を確認する
田中太郎	1200001	09000000000	お問い合わせで連絡する 指導報告書一覧を確認する

重要なタイミングを逃すことなく生徒、保護者とコミュニケーションすることで信頼を獲得。退塾の“芽”を未然につみとる。

「本来防げるはずの退会」がなくなり売上貢献②

< テスト結果の報告 >

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・・・

指導報告書検索 生徒別単元検索

生徒: デモ 一郎

期間: 開始日 ~ 終了日

科目:

単元の理解度: 最小値 ★★★★★ 最大値 ★★★★★

検索

検索結果 20/29 件

コース名	科目	授業日	単元名	理解度
フォレスト 英語中3 (東書)	英語	2021-11-10	1-教科書本文 Pop Culture Then and Now	2.5 ★★★★★
	英語	2019-05-01	3-2 Fair Trade Event	2.5 ★★★★★
	英語	2019-04-17	1-Daily Scene1 食事の会話	2.0 ★★★★
	英語	2019-04-18	1-1 Pop Culture Then and Now	1.5 ★★★☆☆

デモ 一郎 への学習計画 (教材)

デモ 一郎の学習データ分析 / 中3英語フォレスト

教材名: フォレスト 英語中3 (東書)

科目: 英語

勉強時間: 0分

単元数: 1 / 54

完了率: (1%)

授業進捗率: (14%)

学校進捗: (5%)

進捗状況: 授業先行

単元一覧

単元名	点数:備考	授業日	学校進捗	編集
0 Countries around the World	★ 0 0分	2020-12-21	2020-12-22	
0-教科書本文 Countries around the World	★ 0 0分		2020-12-22	
0-Key Words TEST Countries around the World	★ 0 0分		2020-12-22	
1-1 Pop Culture Then and Now	★ 5 0分			

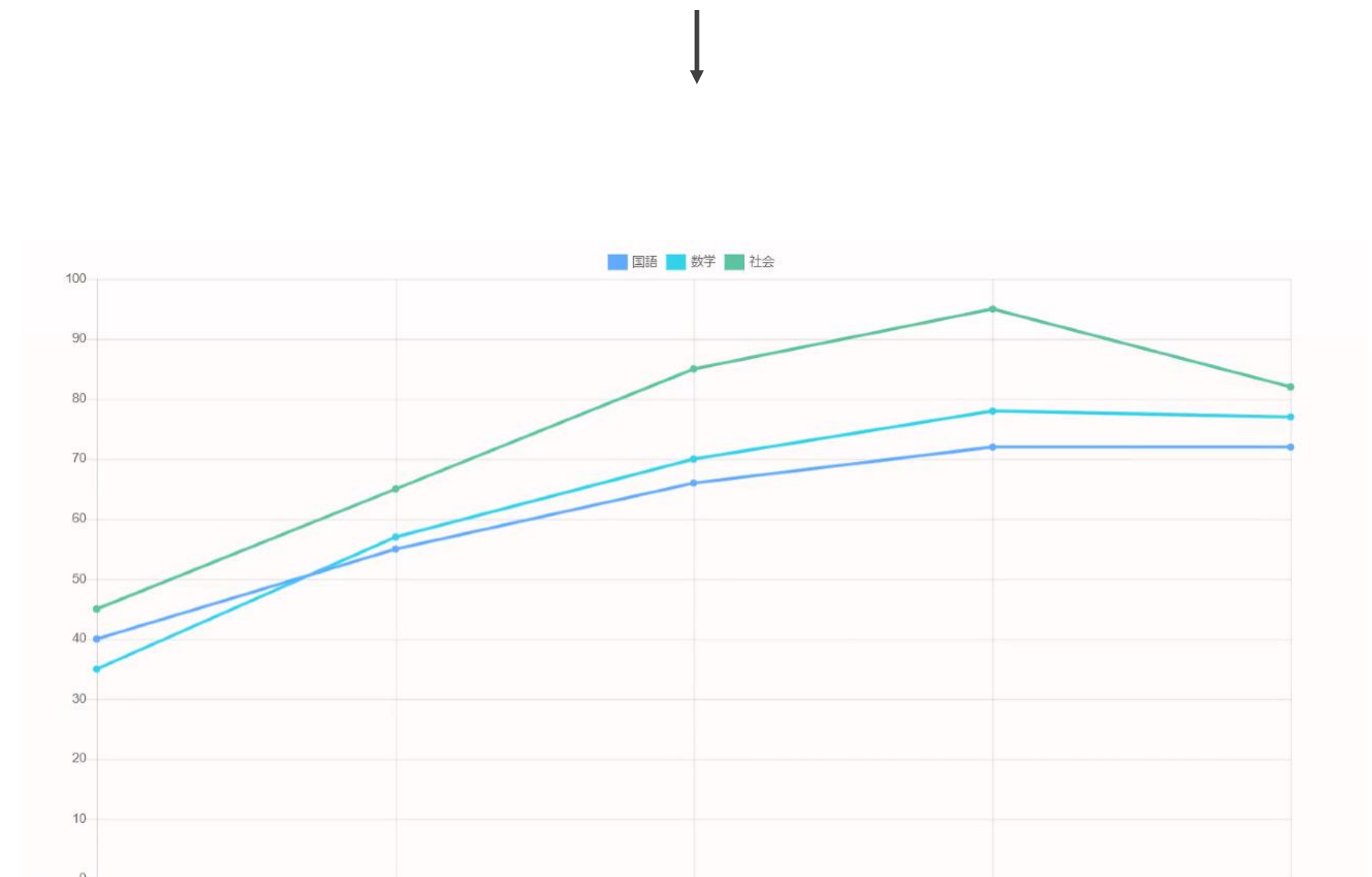
苦手単元の抽出

テスト対策スケジュール

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。

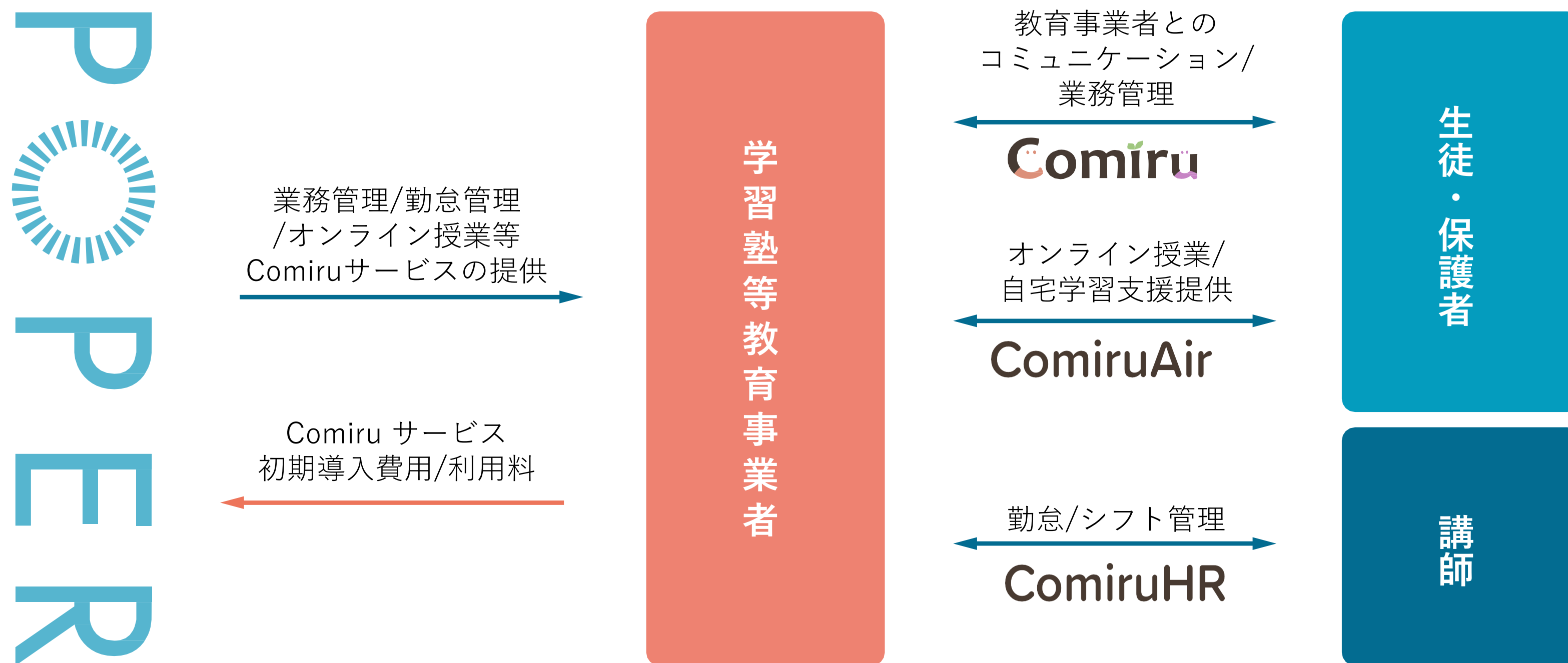
過去からの「推移」で成長を把握

でも前回よりもテスト結果は悪くなっている、、
やはり塾に通わせている効果がないのでは・・・



保護者が記憶しきれない長期で見たときの子供の成長を理解していただき、短期の成果のみでの退塾判断を防ぐ。

学習塾等教育事業者向けに複合的なサービスを提供することで、
契約社数の拡大及び収益の向上を実現



目次

- 1 会社概要
- 2 事業紹介
- 3 2022年10月期の業績報告**
- 4 2023年10月期の業績予想と成長戦略

2022年10月期実績

売上高、売上総利益共に前期比50%以上成長、人件費等の販管費の増加も緩やかになったことで、営業損失を縮小し、2022年6月より単月黒字も実現。

繰延税金資産等の計上により、当期純利益を黒転

(単位：百万円)	2021年10月期	2022年10月期	前期比
売上	442	665	+50%
売上総利益	301	476	+58%
売上総利益率	68.1%	71.6%	—
販管費	482	496	+3%
営業損失(△)	△180	△20	—
営業利益率	△40.8%	△3.1%	—
経常損失(△)	△181	△26	—
当期純利益/損失(△)	△184	7	黒転

有料契約企業数 ※1

1,118 社

ARPU ※2

48,456 円/社/月

ARR ※3

6.09 億円

顧客の解約率 ※4

0.5 %

利用生徒ID数 ※5

330,000 ID超

※1 2022年10月期期末時点の「Comiru」サービス有料課金企業数

※2 2022年10月期期末時点実績。「Average Revenue Per User」の略称で、有料契約企業1社あたりの「Comiru」の基本利用料（月額課金）の平均値を示しております

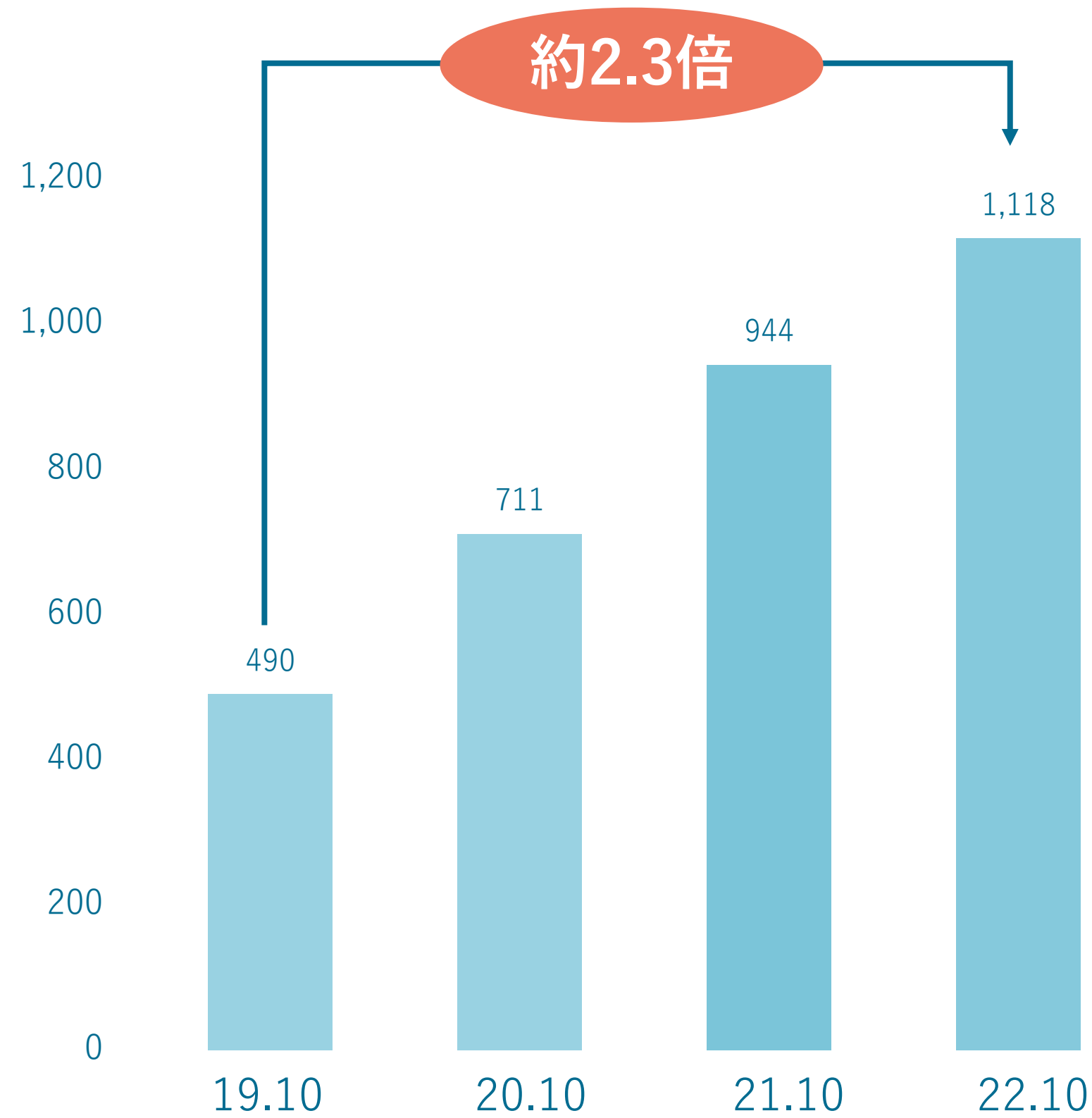
※3 2022年10月期の基本利用料（月額課金）の1年間の積み上がり状況を示しております

※4 2022年10月期の「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」の対象期間の平均となります

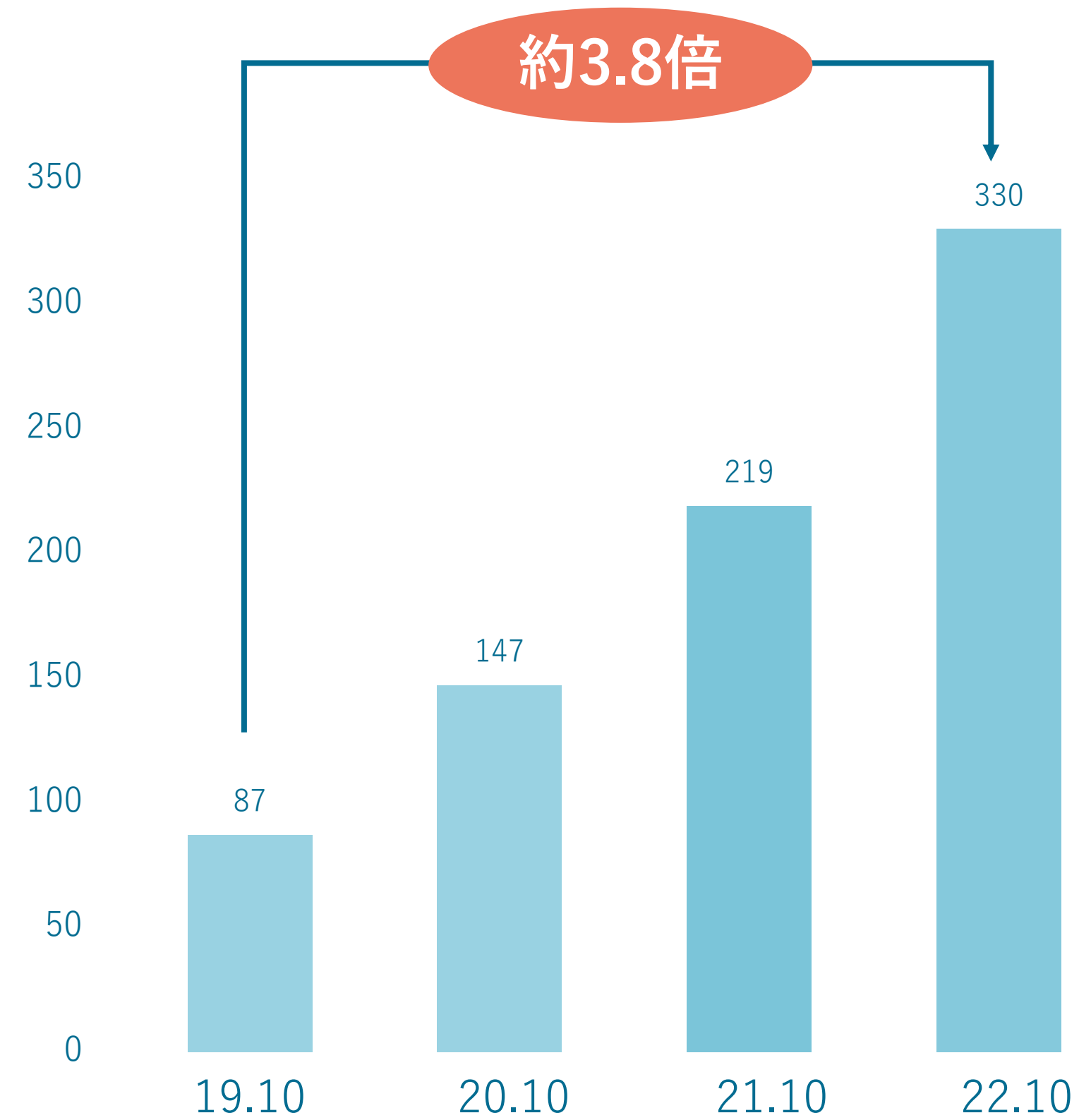
※5 2022年10月期期末時点の「Comiru」サービス有料課金ID数

各地域の大手塾を中心に、有料契約企業数、利用生徒ID数は順調に増加

有料契約企業数（単位：社）

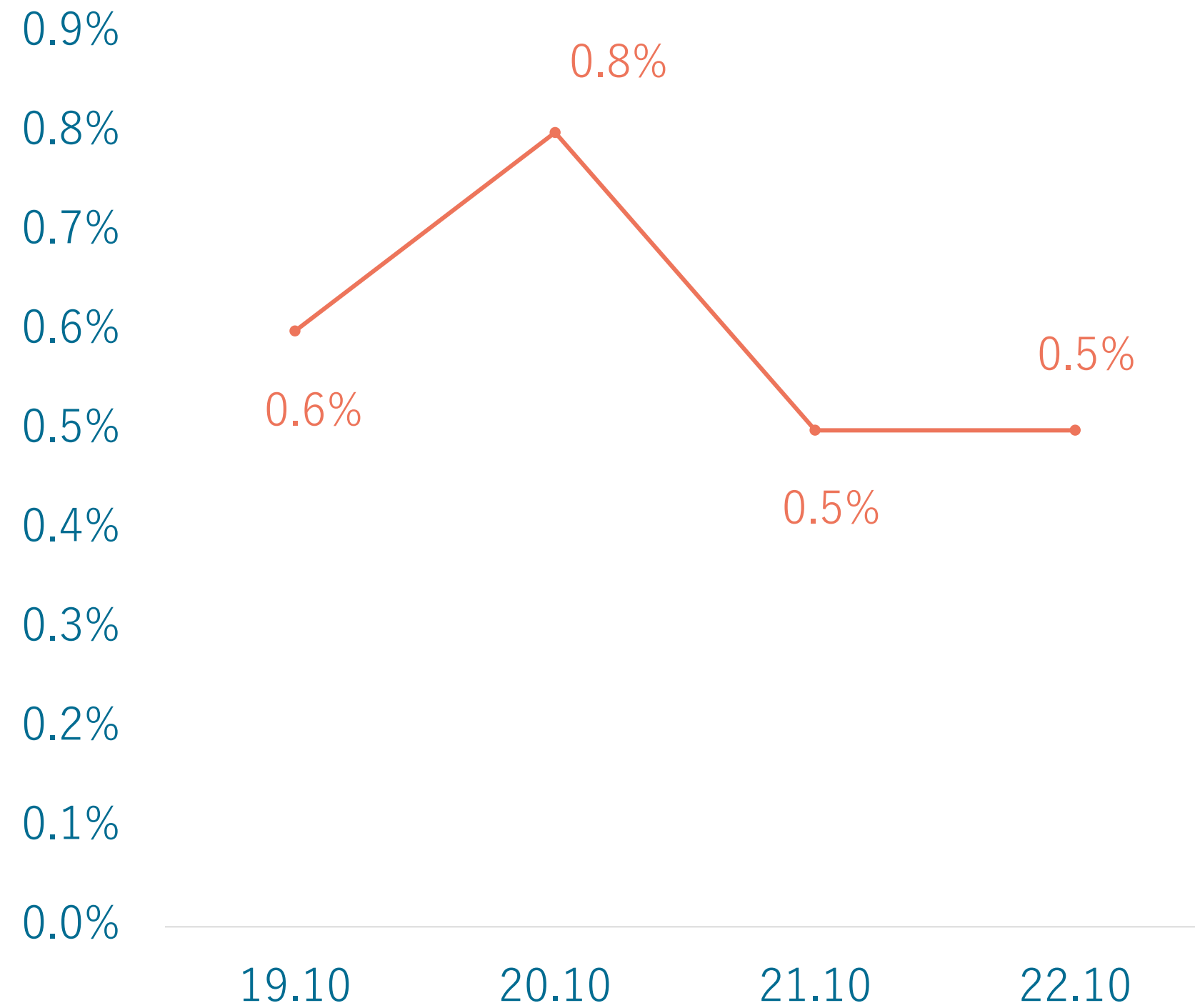


利用生徒ID数（単位：千ID）

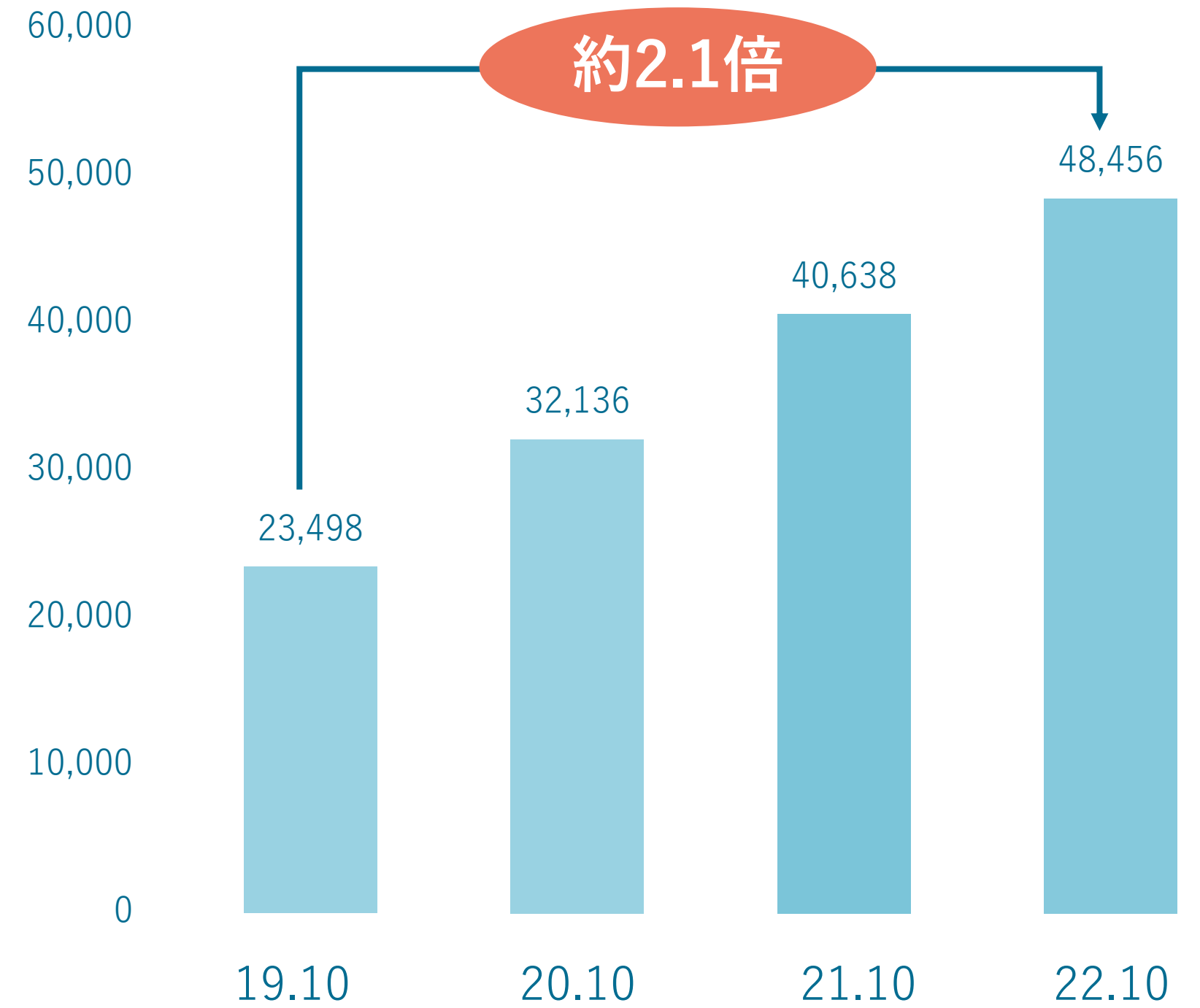


顧客の解約率も安定し、ARPUも順調に拡大

顧客の解約率推移

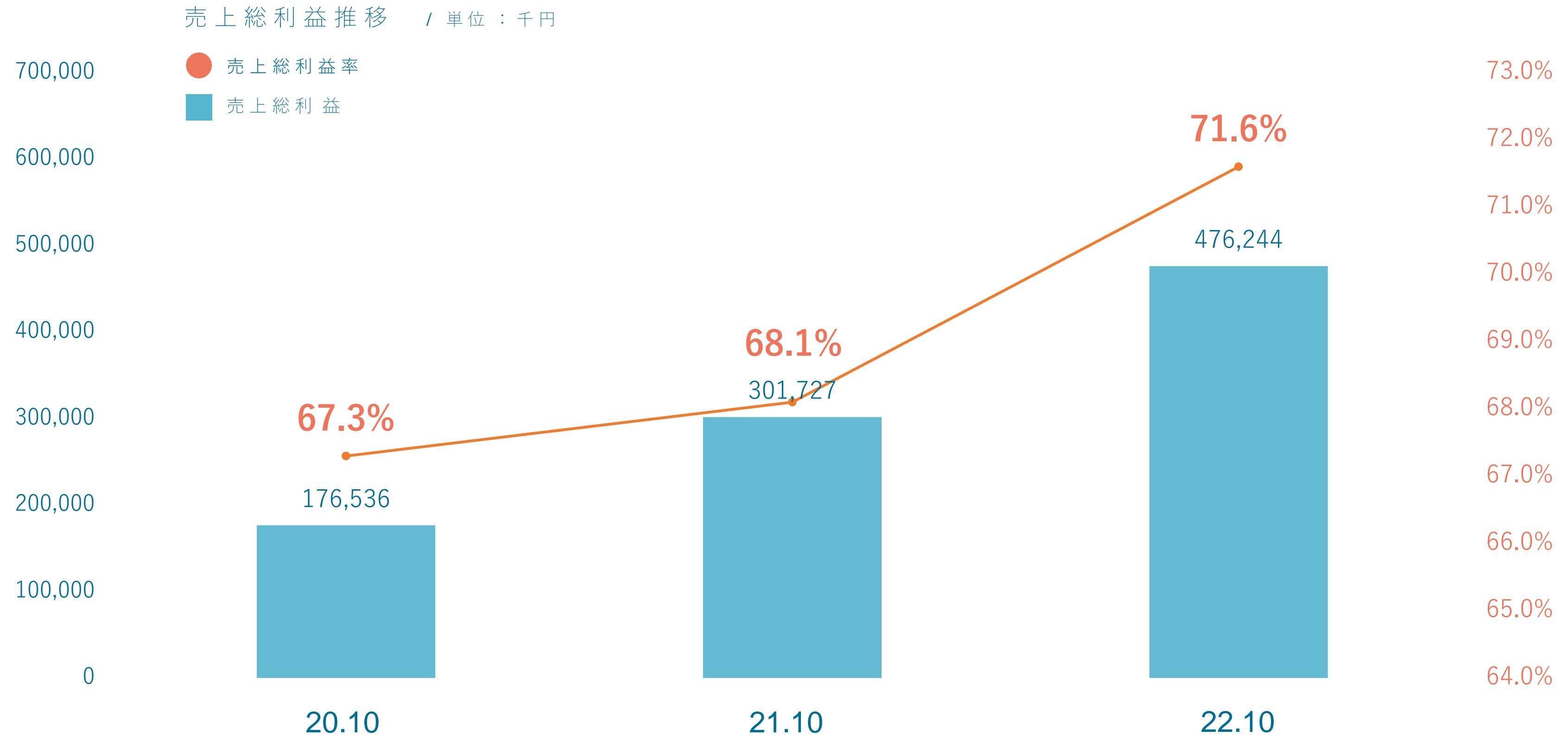


ARPU (単位:円)



開発体制の強化により

サービス拡充や改修を効率的に実施し、売上総利益率も向上

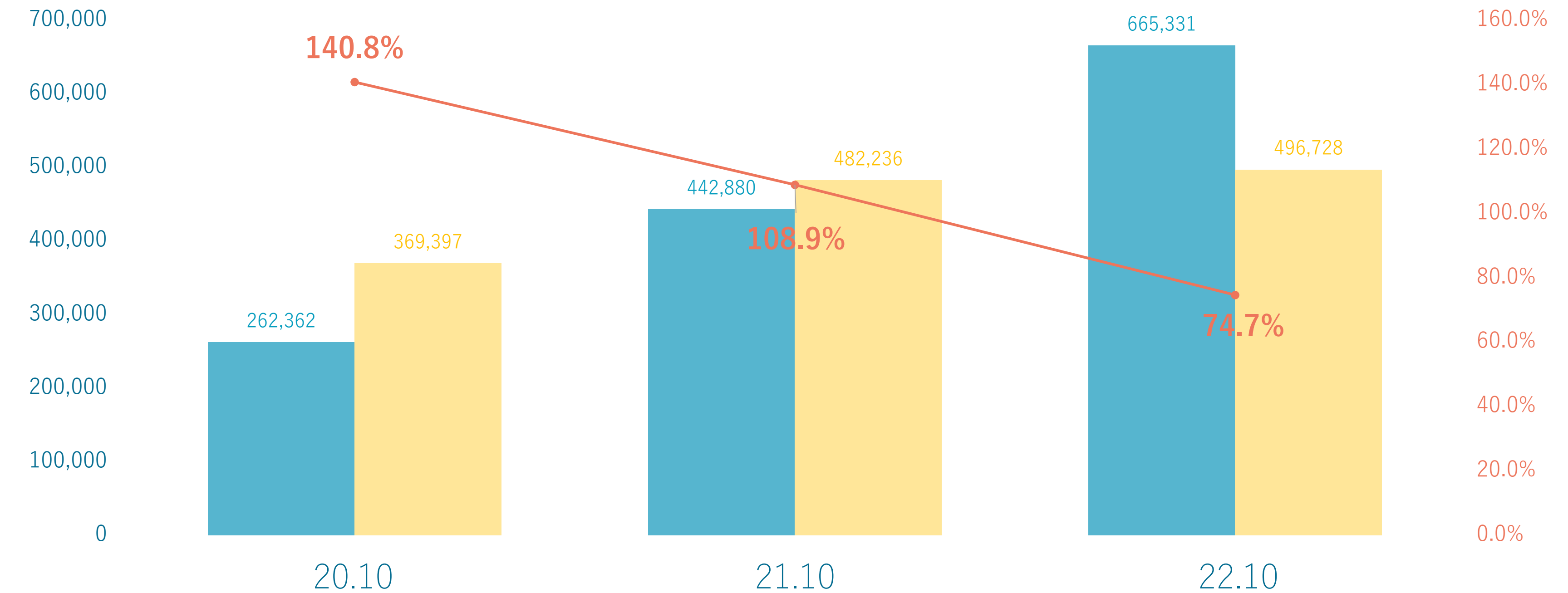


売上高の増加に伴い、販管費の比率は減少

売上高に占める販管費の推移

(単位：千円)

■ 売上高 ■ 販管費 ● 販管費割合

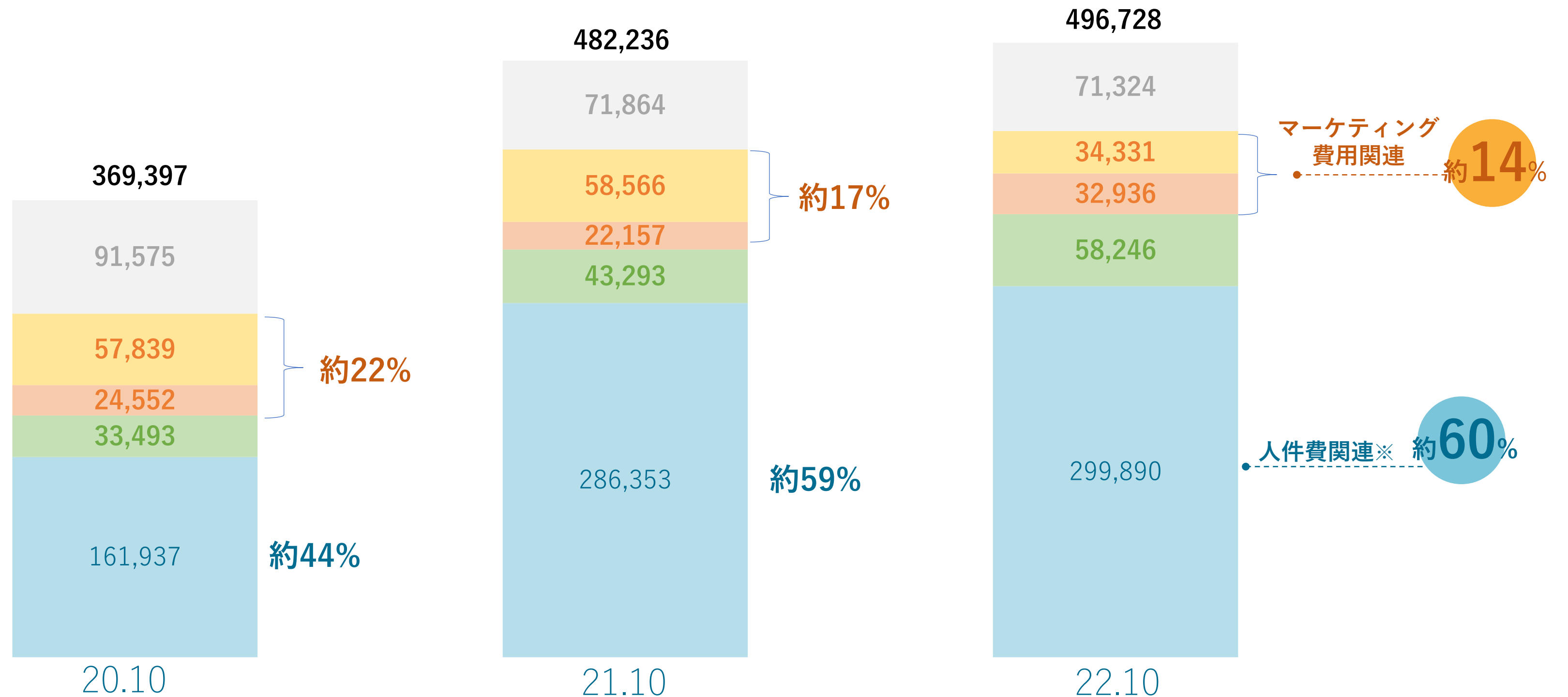


販管費の内訳については、カスタマーサポートや管理体制の構築等により、過去は一時的に人件費等を急増したものの、今期は体制構築が完了し、緩やかな増加に留まっている

販管費の推移と内訳

■ 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

(単位：千円)



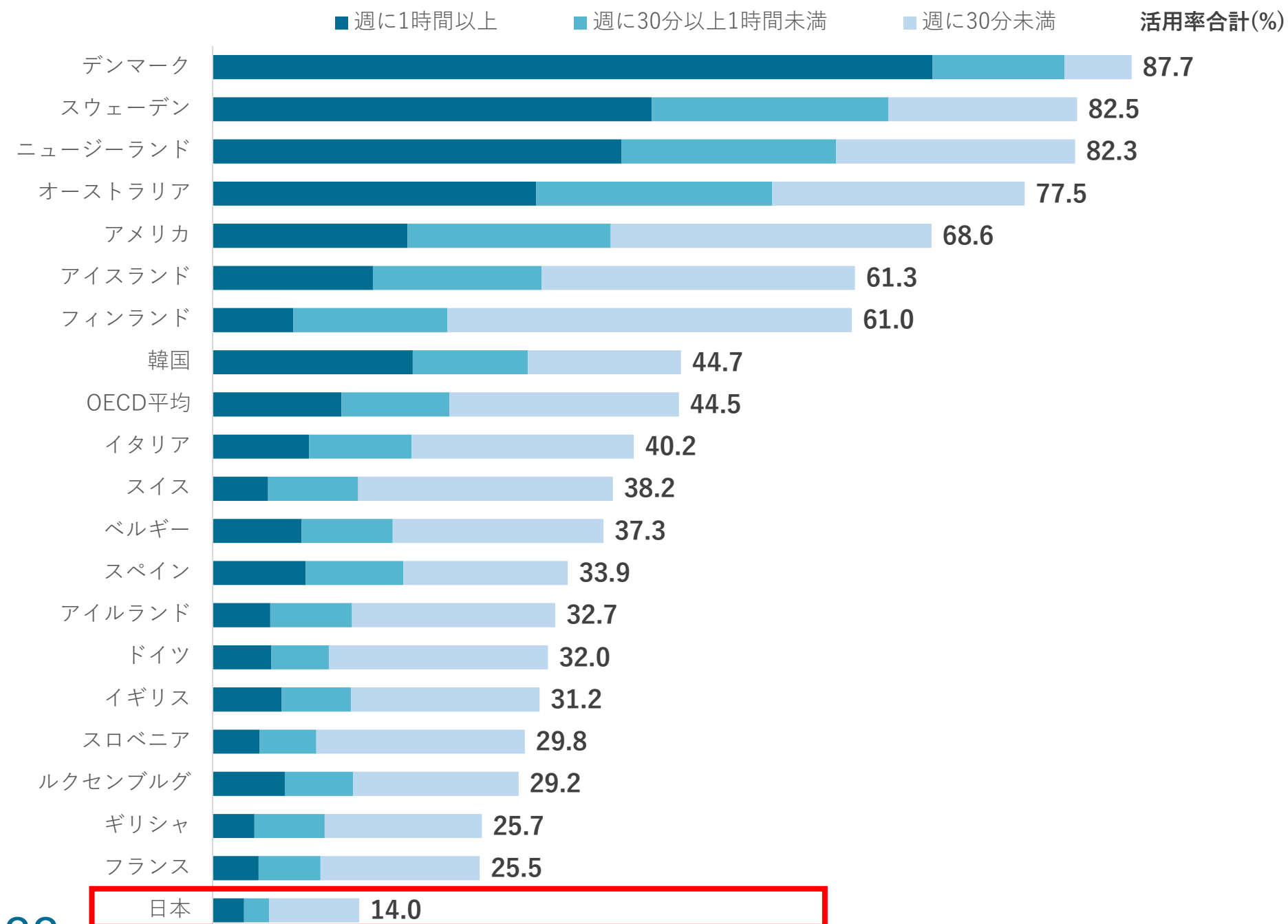
目次

- 1 会社概要
- 2 事業紹介
- 3 2022年10月期の業績報告
- 4 2023年10月期の業績予想と成長戦略**

当社が注力する教育業界においてはICTの利用率が低く、GIGAスクール構想の推進及び生徒への個別指導の強化により、今後市場環境は変革される見込み

教育現場におけるICT活用の現状

- 教育現場においては、教室の授業におけるICTの活用率はOECD諸国の中で最下位であり、今後大きな改善余地が残されている



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

ICT環境の整備

- 高速大容量の校内ネットワーク
- 自動・生徒1人に1台の端末
- 効率的、効果的な調達を支援

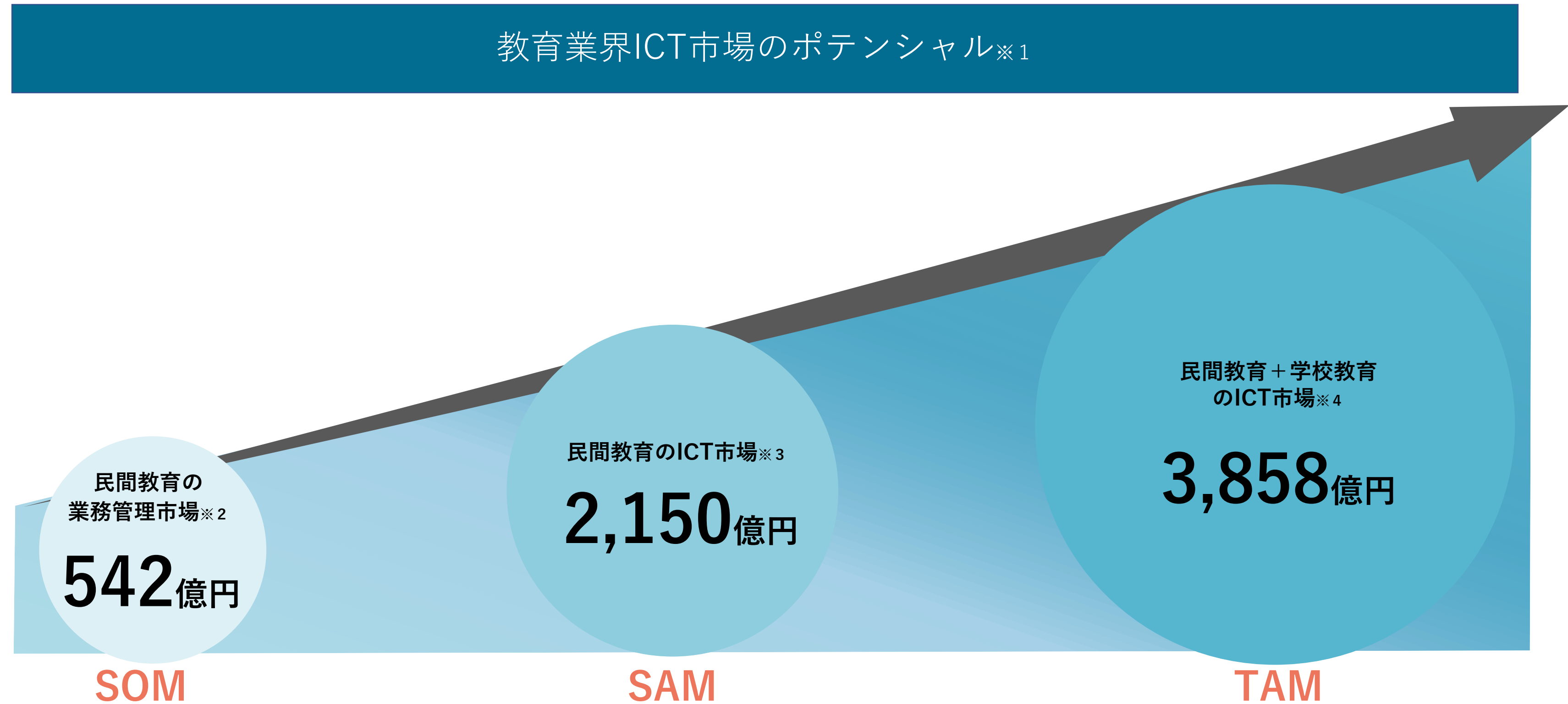
ソフトの充実

- 学習者用デジタル教科書/教材の活用促進
- ICTを活用した学習活動例の提示
- AIドリルなどの技術実証

指導体制の強化

- 各地域の指導者養成
- ICT活用教育アドバイザーによるワークショップの開催
- ICT支援員など外部人材の活用

教育業界のICT市場ポテンシャルは約3,858億円まで拡大されると予想される



※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

※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。

2023年10月期予想

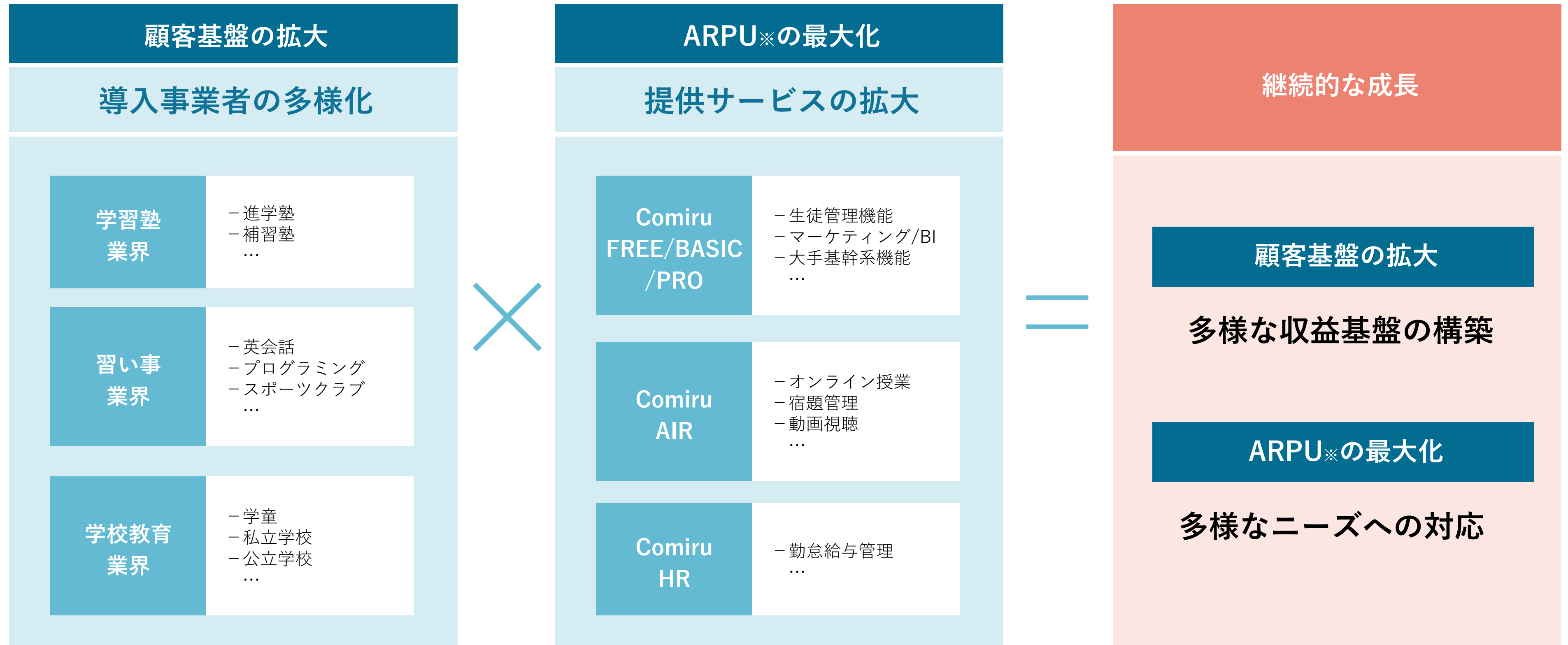
次頁以後の成長戦略により、売上高は引き続き年間30%以上の成長を目指し、
営業・CS人員等を増加するものの、通期の当期純利益は拡大予定

(単位：百万円)

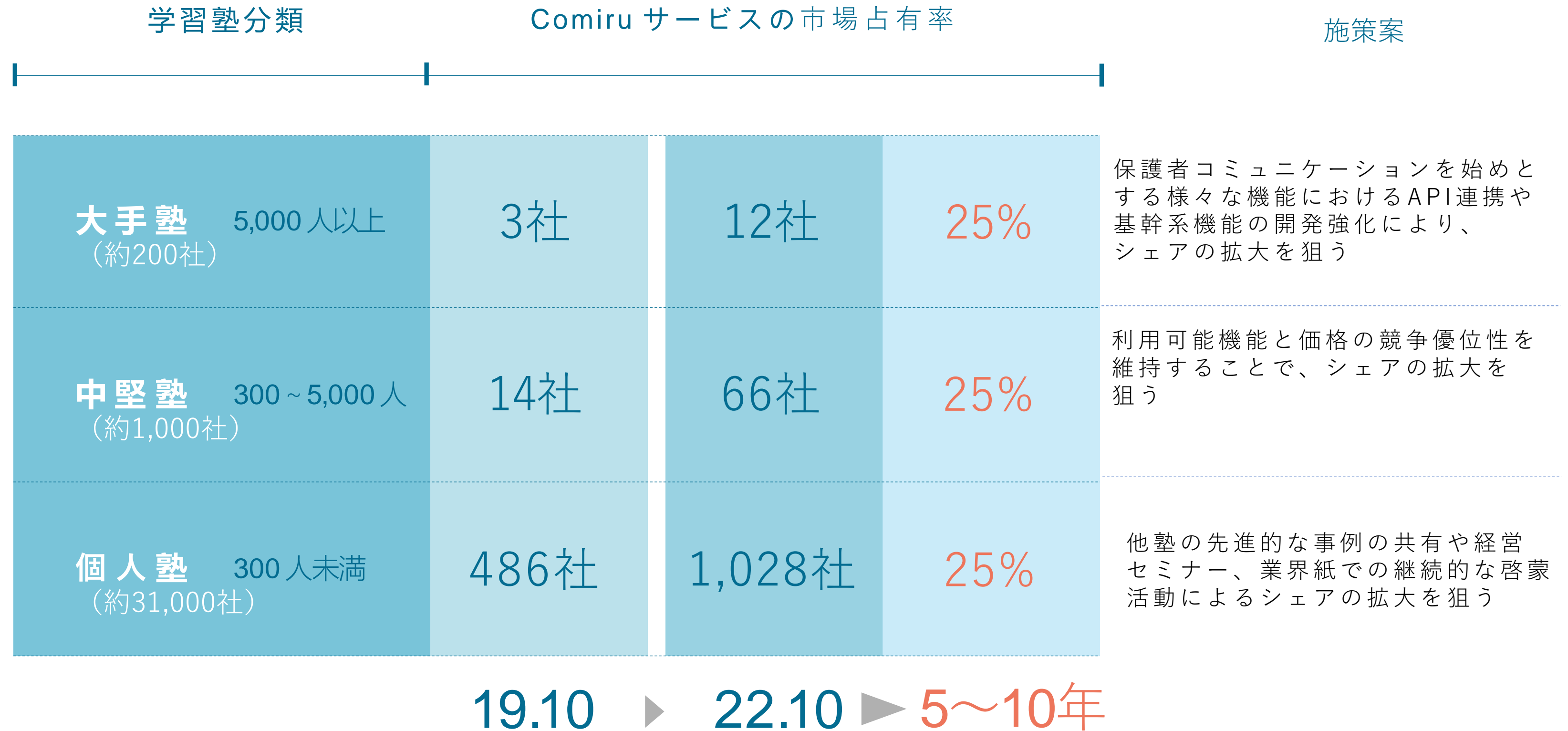
	2022年10月期	2023年10月期(予想)	前期比
売上	665	903	+36%
売上総利益	476	683	+43%
売上総利益率	71.6%	75.7%	—
販管費	496	611	+23%
営業利益/損失(△)	△20	72	黒転
営業利益率	△3.1%	7.9%	—
経常利益/損失(△)	△26	61	黒転
当期純利益/損失(△)	7	56	+607%

成長戦略

顧客基盤の拡大と、ARPU※最大化の二軸で継続的な成長を目指す

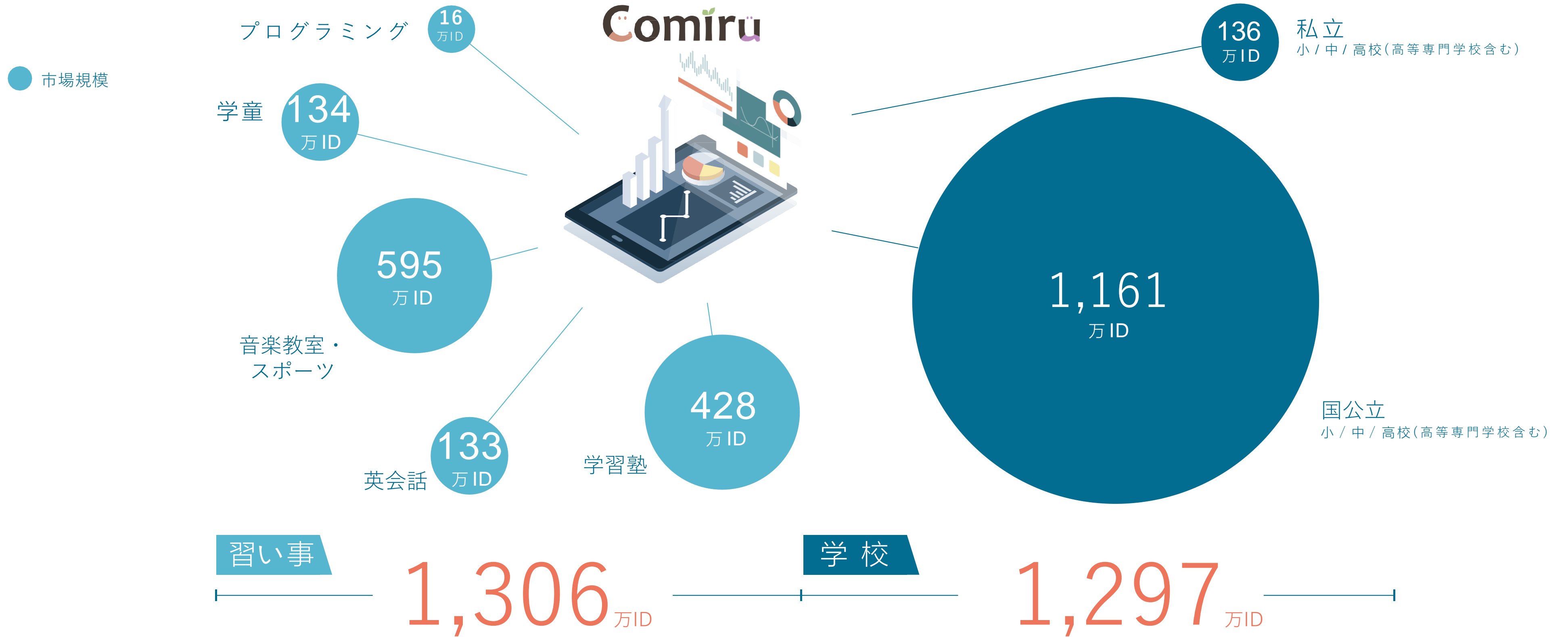


学習塾業界においては、個人塾から大手塾まで幅広く展開し、
 今後もシェアを拡大予定



※ 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。
 ※ 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

プログラミング教室や英会話教室等、習い事市場全般への販売を加速、
学校市場への進出による顧客基盤の拡大を狙う



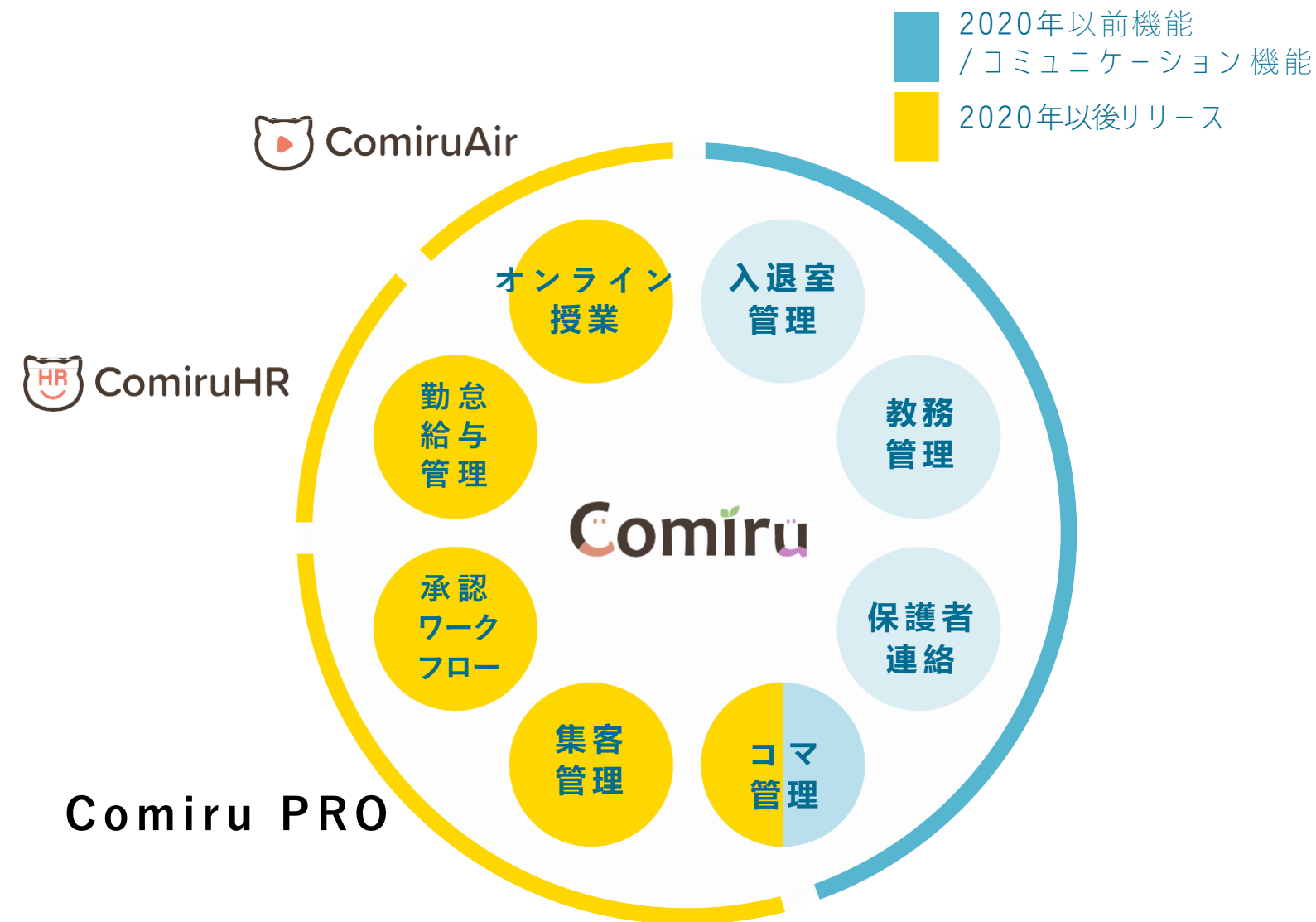
※ 学校市場のID数は、文部科学省「文部科学統計要覧（平成31年版）」より当社試算

※ 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

オンライン授業や基幹システム機能等新しい機能を次々と投入することで、既存顧客と新規顧客両方の単価向上を図る

基幹システムをリプレース&クロスセル

Comiru PROを始めとする基幹システム系機能の導入により、大手塾の基幹システムのリプレース&クロスセルを加速

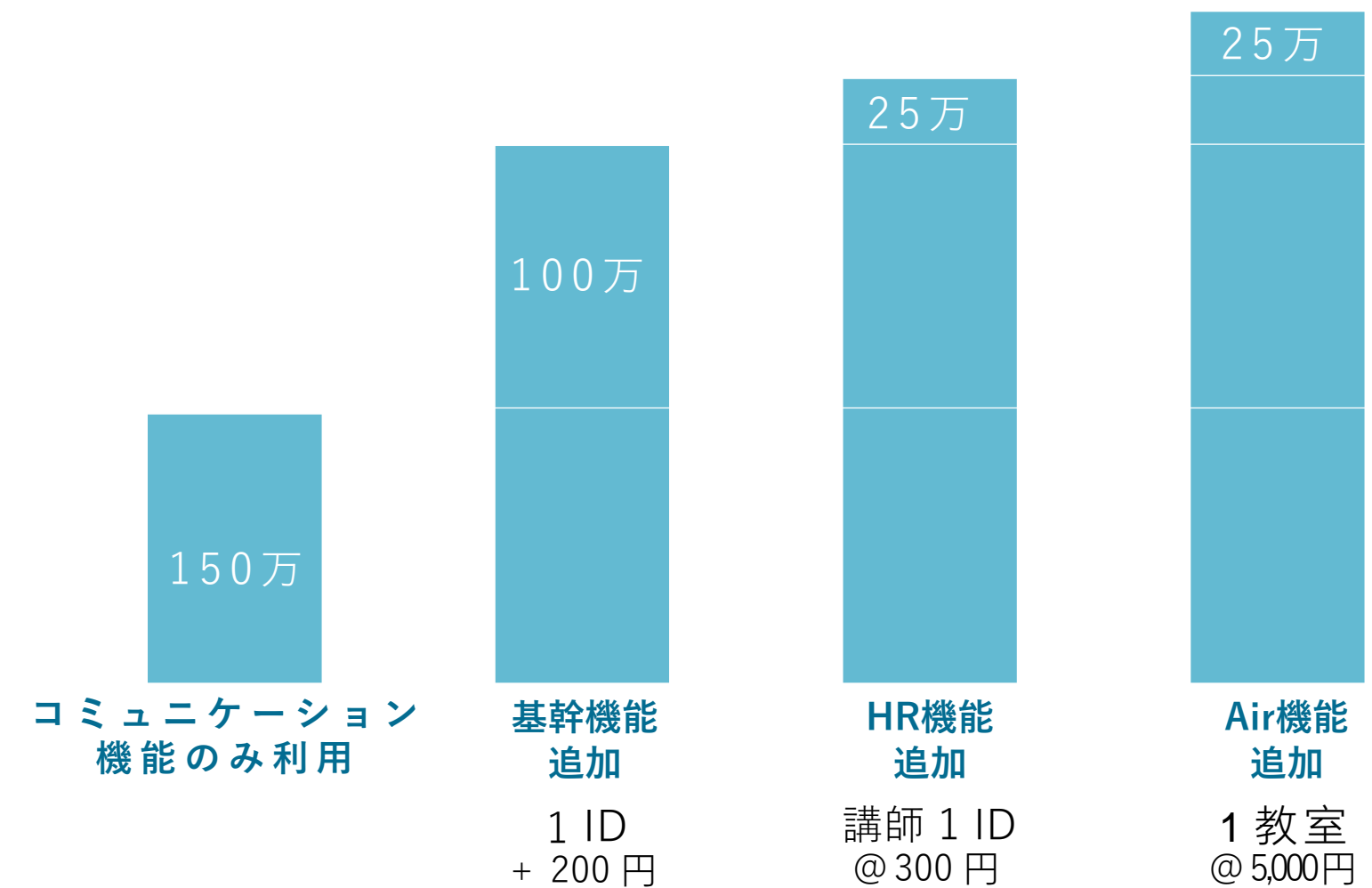


単価向上パターン

月額単価増加モデルケース

50教室 / 生徒5,000名
講師1,000名の塾の場合

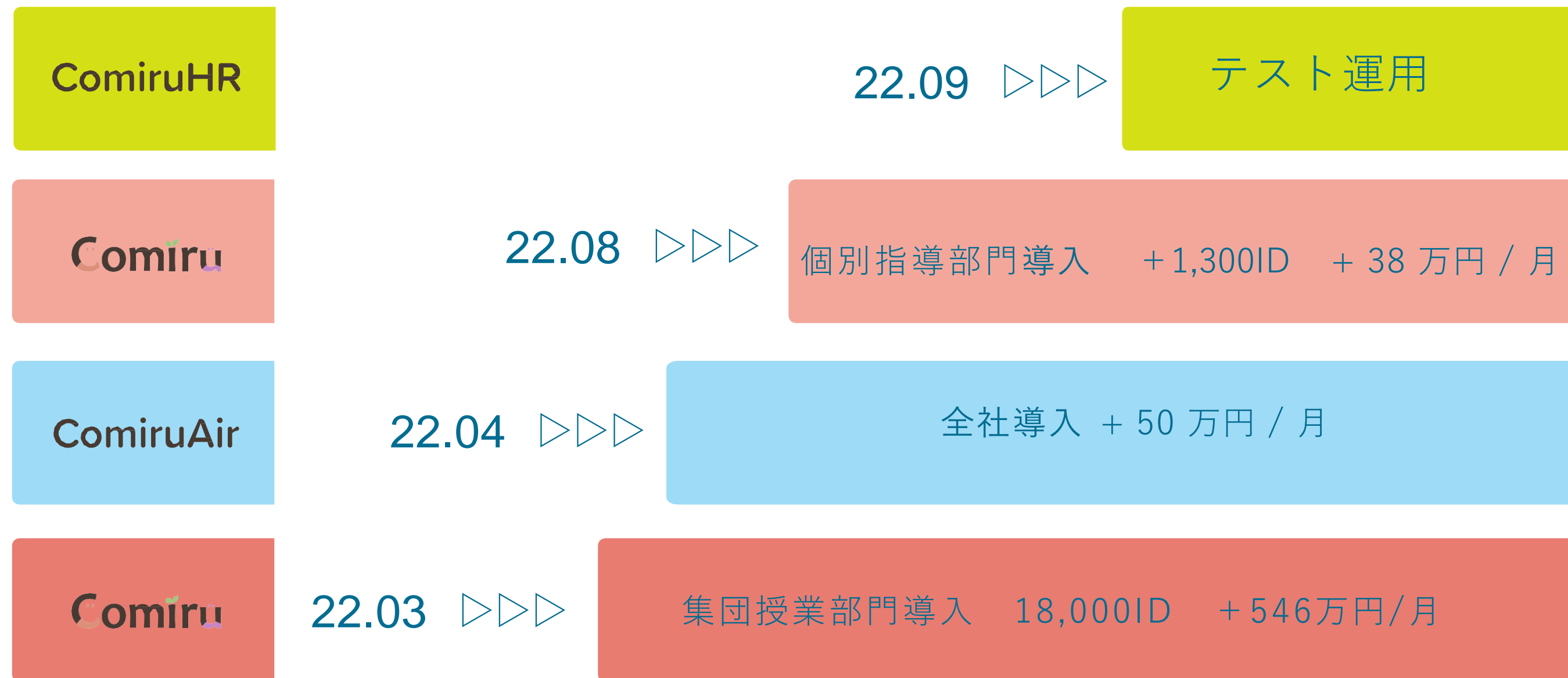
最終的に単価 **2倍**



Comiru導入塾へのクロスセール事例

関東地区大手塾の事例

19,300ID : 634万円/月



基幹システムの受託開発とのセット提供で
さらなる収益性のアップ



現状の大手塾の悩み※

要件定義できない（しきれない）

システムが時代やテクノロジーの進化に追いつかず、
続けられない

初期構築及び運用コストが高い



POPER社なら

Comiru事業で培った塾事業への深い理解と
専門人材の育成

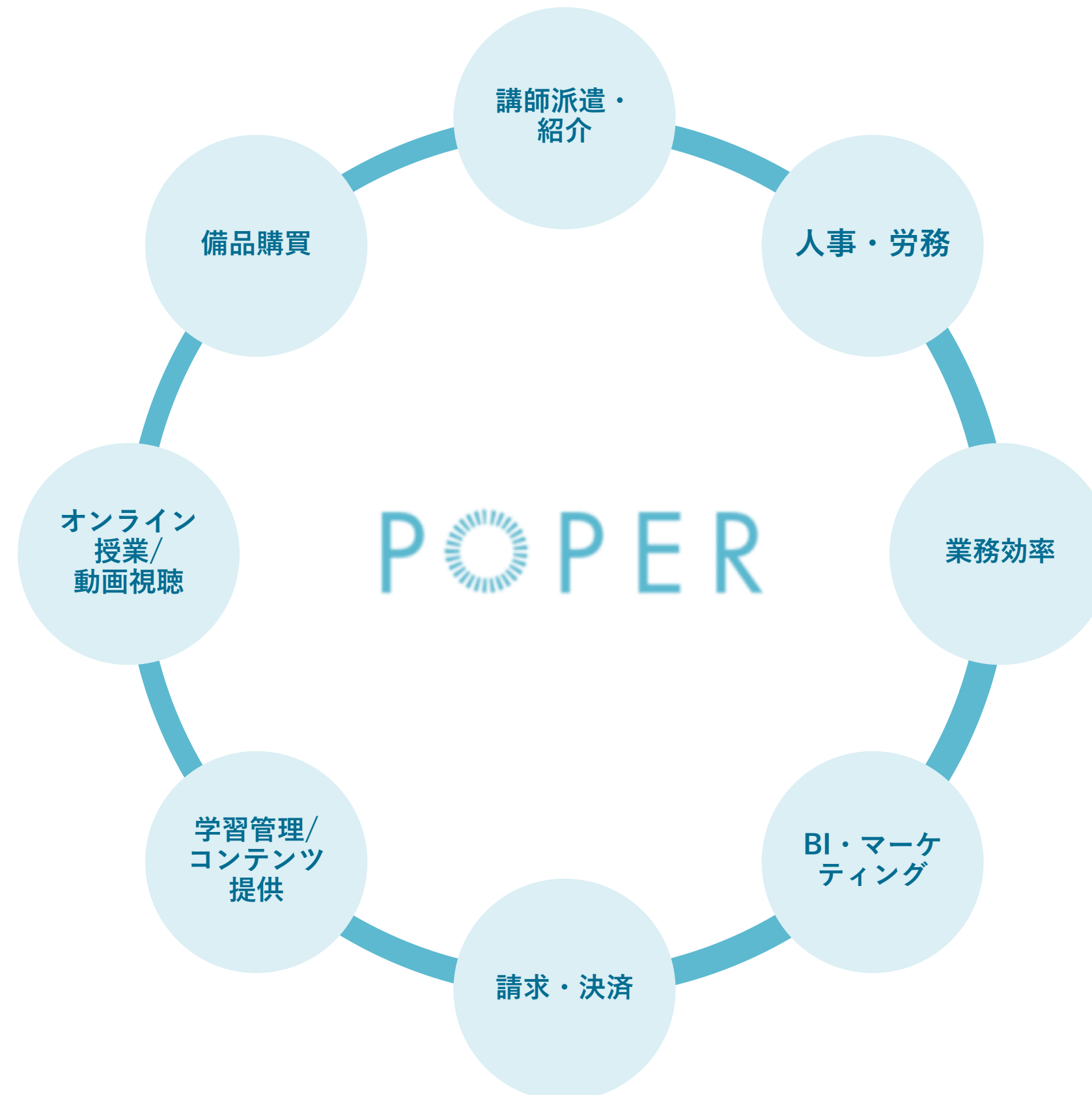
Comiru事業を通じて常に最新のテクノロジーに対応

Comiruの利用を前提に設計するため、必要な
不足分だけ開発のため圧倒的にリーズナブル

※ 当社調べ

**「基幹システムもセットで任せたい」という
大手ニーズに対応することでComiruの販売も加速**

自社アセットの活用や他社との連携強化により、
教育業界の総合プラットフォームとして、
教育現場の「教える」をなめらかにできるようサポート



免責事項

本資料は、資料作成時点において当社が入手している情報に基づき策定しており、当社がその実現を約束する趣旨のものではありません。

また、独立した公認会計士又は監査法人による監査又はレビューを受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれていることをご了承ください

POP PER

