



2022年12月20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)

2022年10月期 決算説明会 質疑応答要旨の公開のお知らせ

当社は、2022年12月16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、質疑応答要旨を本リリースにテキストにて公開いたします。なお、本資料の記載内容は、決算説明会での質疑応答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。

【2022年10月期通期決算 ご参考資料】

▼▼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/2214582/00.pdf>

▼▼決算説明会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/2216010/00.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】	2022年10月期 決算説明会<機関投資家及びアナリスト向け>
【決算期】	2022年10月期 (第8期)
【開催日時】	2022年12月16日 (金) 15:00~15:40
【登壇者】	3名
	代表取締役 栗原 慎吾
	取締役COO 林 圭介
	取締役CFO 姚 志鵬

【質疑応答要旨】

Q 1 : ARPUが上昇傾向ですが、拡大要因は何ですか。また、既存顧客の在籍生徒数の増加でもアップすると思いますが、効果的な施策はどういった要因でしょうか。

A 1 : ARPU（注1）が上昇した一番の要因としては、大手学習塾顧客の増加が挙げられます。
当社の場合、サービス開始当時は1社あたり1教室の個人塾が殆どですが、直近大手学習塾の増加により、利用者数も比例して増加しておりますので、それぞれの1社あたりのARPUの値も連動して変わります（当社では大手学習塾は5,000名以上、中堅学習塾は300名以上、個人学習塾は300名未満と定義しております）。
一方で、上記以外の要因としては、既存顧客の利用生徒数の増加や、当社は「Comiru」以外のサービスとして、「Comiru Air」や「Comiru HR」等のサービスを提供しておりますので、複数サービスのクロスセルもARPU向上に寄与するものと認識しております。

Q 2 : 市場全体のうち、独自システムを使っているところ、貴社と類似のシステムを使っているところ、まったく何も使っていないところと、どのような内訳になっていて、開拓余地はどの部分にあるのでしょうか。

A 2 : 学習塾の市場規模は約52,000教室あり、そのうち約半分である26,000教室が大手学習塾です。
大手学習塾の場合、大手SIer（注2）に依頼し、ゼロからシステムやプログラムを構築し、インフラやサーバーも自社で所有しております。一方で、中堅や小規模学習塾においては、大手学習塾のようにIT投資に向けた資金や余裕がないところが多く、ExcelやAccessで構築している学習塾や、大手学習塾が十数年前から外販しているシステムを導入している学習塾とあり、それぞれ半々程度と認識しております。
このような環境下で当社としては、大手学習塾向けに基幹システムの機能を有する「Comiru PRO」の提供に加え、当該基幹システムのカスタマイズにおいても、当社のノウハウと開発技術を活かして、当社が受託開発することで、市場の拡大を図っていく予定であります。
また、既に他社システム等を導入、利用されている中堅や小規模学習塾に対しては、切り替えの促進を実施し、ExcelやAccessで構築してされている個人塾に対しては、ICT（注3）への理解や普及啓蒙、代理店との連携強化も含めて顧客獲得を目指しております。

Q 3 : 営業の手法を教えてください。個人塾はたくさんありますが、個別に回るのは大変かと思えます。代理店など利用されているのでしょうか。あるいは、まずは大手を中心に寡占状態にしていくのですか。

A 3 : 既存顧客の9割以上は直販にて獲得しております。また、営業は一部の大手学習塾を除き、マーケティング活動による問い合わせを起点とする反響営業です。
マーケティング活動では、リスティング広告やSNS広告、自社制作の冊子やオウンドメディアによる情報発信、自社セミナーの開催、業界専門誌への寄稿等で見込み顧客へのタッチポイントを拡充しております。
大手学習塾は、展示会などに出席し、個別相談から商談に入るケースが多いです。

Q4：バックオフィスから集客、コンテンツへ参入していくとのことですが、どのようなスケジュールでしょうか。また、バックオフィスから入ることで優位性があるとのことですが、既にご利用されているシステムをリプレースするのはそこそこ手間もかかります。買収などの手法を使うのですか。対象になるような会社はあるのですか。

A4：集客やコンテンツ領域への参入に向けて準備は進めておりますが、具体的なスケジュールに関しましては、社内で調整している段階で公表できる状況に至っておりません。当社の成長戦略としては、顧客基盤を拡大させることであり、目下の学習塾以外の英会話教室やプログラミング教室等への「Comiru」の導入を拡大させることが重要であると考えております。

この基盤を拡大させることで、当社にさまざまなデータとして蓄積され、教育事業者等の経営課題を解決する総合プラットフォームとしての価値を高めることができます。

また、リプレースについて、学習塾の基幹システムは10年程度で入れ替え等の検討が行われており、定期的なサイクルがあります。そのタイミングでシステム開発会社等の他社様とも比較検討していただいたうえで、「Comiru」を導入いただくケースや、「Comiru」をベースに最低限の基幹システムを構築し、「Comiru」とAPI(注4)連携いただくケースもあります。

Q5：2022年10月期 決算説明会資料の37ページに大手塾や中規模・小規模での「Comiru」の市場占有率を25%増加させるとありますが、具体的にどういった施策をとれるのでしょうか。

A5：シェア拡大について、大手学習塾においては、昨今のDXが叫ばれている中、陳腐化しているシステムを利用されていることが多くあるため、基幹系機能を開発強化することで、当社の「Comiru」にリプレース、又は自社の持つ基幹システムとAPI連携いただくことでシェア拡大を目指します。

中堅学習塾においては、生徒数は多いもののIT投資に向ける資金が乏しく、自社でシステムを構築することができず、Excelのマクロ等で運営していることが多くあるため、当社の「Comiru Pro」を導入いただくことで、基幹システムも含めて包括的に運営できることを提案し、導入していただくことでシェア拡大を目指します。

個人塾においては、システムを利用している学習塾が少ないため、他塾の事例や自社セミナーをはじめ、ICTへの理解や普及啓蒙活動を行い続けることでシェア拡大を目指します。

今後、代理店による営業活動や学習塾業界の教材卸などの専門の教材会社との連携も考えており、販路を拡大させていきたいと考えております。

以上

(注1) 「ARPU」とは、「Average Revenue Per User」の略称で、有料契約企業1社当たりの「Comiru」の基本利用料(月額課金)の平均値を示しております。

(注2) 「SIer」とは、クライアントの業務を把握・分析し、その課題を解決するようなシステムの企画、構築、保守・運用までの全工程を一貫して請け負う業者を指します。

(注3) 「ICT」とは、「Information and Communication Technology」の略称で、情報・通信に関する技術の総称です。

(注4) 「API」とは、「Application Programming Interface」の略称で、ソフトウェアの機能を共有する仕組みであり、異なるサービスをAPIで連携することで、ユーザーの承諾のもとサービス間でのユーザーデータの共有等が可能となります。

※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POPER
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://popper.co/contact>