



2023年3月15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)

よくある質問と回答（2023年10月期第1四半期）に関するお知らせ

日頃より、当社へのご関心をいただきありがとうございます。2023年10月期第1四半期決算開示後に、投資家の皆様より頂戴した主要なご質問とその回答について、下記のとおり公表させていただきます。なお、本開示は情報発信の強化とフェアディスクロージャーを目的に開示するものです。

記

Q 1：2023年10月期第1四半期の売上高と各利益は計画どおりに推移しているのでしょうか。

A 1：売上高については、既存顧客からのアップセル（利用部門や利用生徒数の拡大等）やクロスセル（「ComiruHR」の利用等）の提案を強化したことにより顧客単価が上昇し、課金生徒ID数も増加しておりますので、計画どおり順調に推移しております。
また、営業利益以下の各段階利益については、事業推進に伴うコストの支出や上場関連費用が予定よりも低減されていたこと等により、当第1四半期末時点においては、計画を上回って推移しております。

Q 2：有料契約企業数が伸びていませんが、2023年10月期第2四半期以降は計画どおり伸びるのでしょうか。

また、「Comiru」を新規で導入される場合は、新学期の4月が含まれる第2四半期が最も増加し、それ以外の四半期ではあまり伸びないという傾向にあるのでしょうか。四半期毎の新規有料契約企業数の増加傾向を教えてください。

A 2：ご指摘のとおり、当第1四半期末時点における「有料契約企業数」は、事業（教室）の閉鎖等によって一部の個人塾で解約が発生したことや、学習塾の繁忙期（冬期講習や正月特訓等）によって、新規顧客の利用開始時期が2023年2月以降に重なったこと等の影響により、例年どおり鈍化しておりますが、2023年4月以降の利用開始の顧客が増えておりますので、通期では計画どおり推移しております。

なお、当社の業績の季節性について、学習塾等では、春・夏・冬の講習会や夏期合宿、正月特訓などのスポットで利用生徒数が増加し、また、各講習会が実施される時期に重点をおいて生徒募集が行われているため、収益の基礎となる生徒数は4月から月を追うごとに増加します。そのため、当社の売上、利益の伸びは共に、第3四半期（5～7月）から拡大し、第1四半期（11～1月）に鈍化する傾向にありますが、結果として、2022年10月期は計画どおりであり、大きく偏重していないものと認識しております。

なお、四半期偏重のリスクに関する詳細は、「[2022年10月期 有価証券報告書](#)」16頁、「⑦ 四半期ごとの収益変動について」をご覧ください。

Q 3 : 2023年10月期第2 四半期以後の年間計画の達成可能性について教えてください。

A 3 : 2022年11月の新規上場により当社の知名度や信頼度が向上したことで、大手学習塾や中堅学習塾を中心に、基幹システムのDX化や「Comiru」の新規導入等、多くの商談が進んでおります。また、学習塾以外の習い事領域においては、プロミングスクールや英会話、音楽教室等での導入が進んでおり、公教育の学校領域においては、2023年1月に株式会社FCEエデュケーションと提携したほか、自治体の教育委員会へのコンタクトも開始しておりますので、習い事領域及び学校領域ともに引き合いが増加している状況です。
当社としては、引き続き顧客の潜在ニーズの引き出しやアフターフォローなどの充実を図り、顧客からの要望や改善要請にスピード感をもった対応に努め、通期計画の達成に向けて全力で取り組んでまいります。

以 上

▼▼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 I R 担当
お問い合わせフォーム : <https://poper.co/contact>