



2023年12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)

### 2023年10月期 通期決算説明会 スクリプト

当社は、2023年12月14日、オンラインツールを用いたライブ配信にて、投資家・アナリスト向けに2023年10月期 通期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、スクリプトを公開いたします。なお、本資料の記載内容は、通期決算説明会での発言内容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。

また、本決算説明会の質疑応答については、ご質問がありませんでしたので、質疑応答の書き起こしはございません。

#### 【2023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/2372625/00.pdf>

▼▼決算説明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/2372627/00.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】 | 2023年10月期 通期決算説明会<機関投資家及びアナリスト向け> |
| 【決算期】   | 2023年10月期 (第9期)                   |
| 【開催日時】  | 2023年12月14日 (木) 16:00~16:30       |
| 【登壇者】   | 2名                                |
|         | 代表取締役 栗原 慎吾                       |
|         | 取締役CFO 姚 志鵬                       |

POPER

株式会社POPER  
2023年10月期通期決算説明資料

Comiru

2023年12月

Copyright © POPER Co.,Ltd. all rights reserved

## 目次

- ・ 2023年10月期 通期決算結果の報告
- ・ 2024年10月期 事業計画の見通し

それでは、2023年10月期通期決算の業績の説明をさせていただきます。

## 2023年10月期通期 業績ハイライト

- 2023年10月期通期は、既存顧客からのアップセルや新規顧客の獲得等により増収増益を実現、大手学習塾向けの施策は一部手応え感じたものの、業績への反映は2024年10月期以降にずれ込む

| (百万円)      | 2022年10月期 | 2023年10月期 | 前期比     |
|------------|-----------|-----------|---------|
| 売上高        | 665       | 829       | +24.6%  |
| 売上総利益      | 476       | 610       | +28.2%  |
| 売上総利益率     | 71.6%     | 73.6%     | +2.1pt  |
| 販管費        | 496       | 573       | +15.4%  |
| 営業利益/損失(△) | △20       | 37        | 黒転      |
| 営業利益率      | △3.1%     | 4.5%      | +7.6pt  |
| 経常利益/損失(△) | △26       | 33        | 黒転      |
| 当期純利益      | 7         | 26        | +233.2% |

3

2023年10月期通期の業績は、ご覧のとおり、株式上場により一定のご評価をいただき、また、「Comiru」の認知度も向上したことにより、売上高及び利益ともに前年同期比で増収・増益となっております。しかしながら、当初想定していた業績からはビハインドとなってしまい、株主や投資家の皆さまには誠に申し訳なく感じております。

## 2023年10月期通期 KPIサマリー

有料契約企業数 (社) ※1

1,326

ARPU (円/社/月) ※2

49,937

ARR (億円) ※3

7.94

顧客の解約率 (%) ※4

0.4

課金生徒ID数 ※5

340,000 超

課金生徒ID単価 (円/月) ※6

195

- ※1 2023年10月末時点の「Comiru」サービス有料課金企業数です。  
※2 2023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 2023年10月末時点の「MRR」を12倍して算出しております。  
※4 2023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 2023年10月末時点の「Comiru」サービス有料課金ID数  
※6 2023年10月末時点の「MRR」を「課金生徒ID数」で除して算出しております。

4

各種KPIのサマリーは、こちらのスライドのとおりです。

「有料契約企業数」は1,326社、「ARPU」は49,937円、「ARR」は7.94億円、「顧客の解約率」は0.4%、「課金生徒ID数」は340,000超、「課金生徒ID単価」は195円となりました。

それぞれKPIの推移については、後ほど別スライドにて詳細をご説明いたします。

2023年10月期通期 施策の振り返り

|             |     | 施策内容   | 評価※ |
|-------------|-----|--|-----|
| 顧客基盤の<br>拡大 | 塾   | 中小塾を中心に、既存顧客の紹介や経営セミナー開催等効果的なマーケティング活動により、順調に新規顧客を獲得                                   | ○   |
|             |     | 大手2社の解約が発生したが、「ComiruPRO+基幹システム開発」の戦略が当初見通しを上回る状況で、既存顧客を含め14社と商談し、7社を受注、その内2社が当期より課金開始 | △   |
|             | 習い事 | プログラミング教室や英会話教室を中心に、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、特にプログラミング教室を中心に順調に拡大                     | ○   |
|             | 学校  | FCEエデュケーション社との提携のほか、教育委員会から「教職員の働き方改革」に関する調査案件を受注。部活動の地域移行について、千葉県内の教育委員会のモデル事業に採択     | ○   |
| ARPUの<br>向上 | -   | 大手、中堅塾への値引きの減少や、「ComiruHR」、「ComiruPRO」の提案及び導入が活発化されたことにより、ID当たりの単価を上昇                  | ○   |

5 ※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、以下の通り、対業績予想及び成長率における結果を表します。  
 ◎：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

当期を振り返りますと、上場来、掲げておりました当社の事業戦略に対して、概ね順調な進捗でございました。

しかしながら、顧客基盤における大手学習塾への展開に対する進捗が想定を下回ったことにより「△」と評価しております。

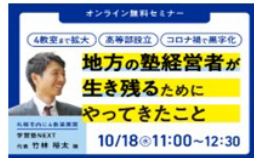
各施策内容に対する振り返りに関しましては、次スライド以降でご説明いたします。

## 2023年10月期施策内容の詳細①

- 中小塾向けには、自社及び他社との共催経営セミナーが好評し、年間600件以上の商談を獲得し、約140社の有料契約企業純増に繋がった

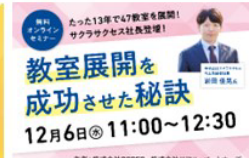
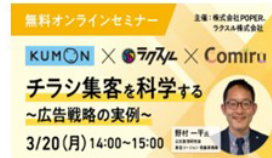
### 自社開催の経営セミナー

- ・ 学習塾の経営サイクルにフォーカスしたトピックで効果的に集客



### 他社との共催経営セミナー

- ・ 業界を超えて、他社と経営セミナー共催することで、自社だけではリーチしきれない顧客層にもアプローチ



年間600件以上の商談を獲得  
約140社の有料契約企業純増に繋がった

6

はじめに、中小規模の学習塾に対する振り返りです。

中小規模の学習塾は、通期で600件以上の商談を行い、約140社との有料契約を締結し、純増に繋がりました。

これは、ターゲットや目的を明確にした自社セミナー、または他社と共催したセミナーを織り交ぜて、利用者の皆さまにとって価値ある、新鮮な内容のセミナーを提供することが成果として現れたものと考えております。

各セミナーは、毎回100名～200名の方々にご参加いただき、ご好評をいただいております。このセミナー参加者をナーチャリングリストとして蓄積し、このリストに対してインサイドセールスがアプローチすることで継続的なリードに繋げ、契約獲得まで繋げることができております。



## 2023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」の戦略が奏功し、システム課題の改善提案や要件整理等を積極的実施したことで、既存顧客を含め大手塾7社から受注



大手塾からの引き合いは当初見通しを上回る状況であり、  
既存顧客を含め14社中7社を受注、2社が当期中に課金開始

7

次に、大手の学習塾に対する振り返りです。

当期首より重要施策として取り組んでいた「ComiruPRO」の導入と基幹システムの有償開発をセットにした販売戦略は、大手学習塾から予想を上回る反響をいただき、既存顧客の基幹システム案件を含め、現在14社と商談し、7社からの受注を実現できました。そのうち、2社は当期より課金開始となりました。

一方で、受注できたものの当期の数値に反映できなかった理由としては、スライドに記載しているように、上流工程から商談を開始したことで商談のリードタイムが伸びたことに加えて、基幹システムの性質上、お客様の導入スケジュールに大きく影響を受けますので、当社の想定する課金開始タイミングから遅れてしまったことにあります。

今後、この点については、当期に培った導入ノウハウを活かし、今以上に上流工程において、お客様の業務プロセスを徹底的にヒアリングし、抱える課題を可視化、それを解決するためのソリューション提案などを明確にし、導入意思を高めることで、導入スケジュール短縮に繋がりたいと考えております。

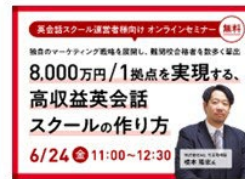
### 2023年10月期施策内容の詳細③

- その他習い事については、プログラミング教室及び英会話教室を中心に、業界特化したセミナーの実施により、年間60社以上の有料契約企業が増加

#### プログラミング教室向けセミナー



#### 英会話教室向けセミナー



年間60社以上の有料契約企業が増加

8

続いて、学習塾以外の習い事に対する振り返りです。

習い事領域においても、中小塾向けの戦略を習い事向けに踏襲することで、当期60社以上の有料契約企業が増加しました。

これは、それぞれの業界の特徴にフォーカスしたセミナー等を実施したことで、ターゲットや目的を明確にした利用者の皆さまにとって価値ある、新鮮な内容のセミナーを提供することが成果として現れたものと考えております。

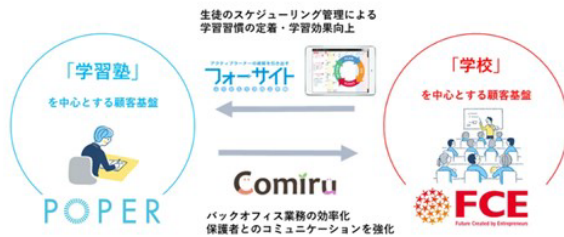


## 2023年10月期施策内容の詳細④

- 学校向け施策としては、FCEエデュケーション社との提携により、中長期施策の布石を打ち、地方自治体の教育委員会で一部導入事例を実現

### FCEエデュケーション社との提携

- ・ FCEエデュケーション社は全国1,300校以上※の公立・私立の中高等学校向けに教材や教育プログラムを提供
- ・ 同社との提携により、中長期的に学校への布石を打つ

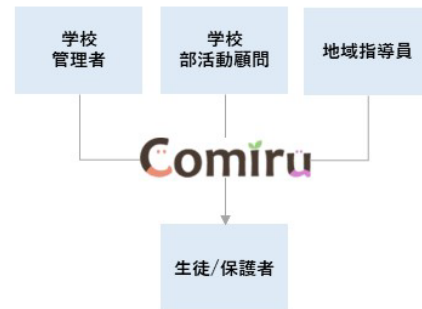


※2023年1月時点

9

### 自治体・教育委員会への取り組み

- ・ 教育委員会から「教職員の働き方改革実態調査」のプロジェクトを受注し、学校市場の現状と課題を理解
- ・ 千葉県教育委員会の部活動地域移行のモデル事業に「Comiru」を採択



続いて、学校領域に対する振り返りです。

第2四半期にご報告しているFCEグループとの提携、教育委員会からは「教職員の働き方改革実態調査」プロジェクトを受託し、さらに千葉県の八千代市教育委員会からは、部活動地域移行のモデル事業として「Comiru」を採択いただき、実績ができたことは成果であると考えております。

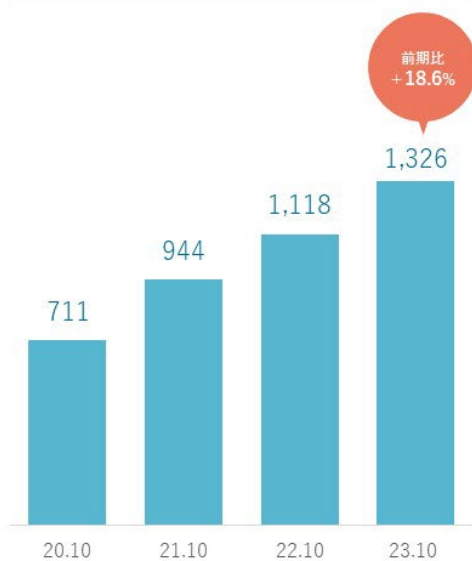
公教育マーケットにおいては、民間企業との取引とは異なり、参入障壁が高く、過去の実績や社会的責任、コンプライアンス意識が高い企業であることが重要な判断材料ですので、本事例を契機として、中長期的には他の自治体や教育委員会への導入にも取り組んでいきたいと考えております。

## 各種KPI指標の推移①

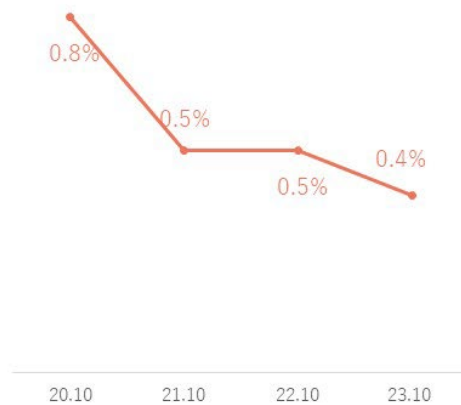
- 有料契約企業数は前期比およそ18.6%増加し、顧客の解約率も引き続き低水準を維持

### 有料契約企業数

(単位：社)



### 顧客の解約率推移



10

続いて、各KPI指標の推移について、ご説明させていただきます。

中小規模の学習塾や英会話教室、プログラミングスクール等の新規顧客を順調に獲得したことにより、「有料契約企業数」は1,326社となり、前期比18.6%の増加となりました。

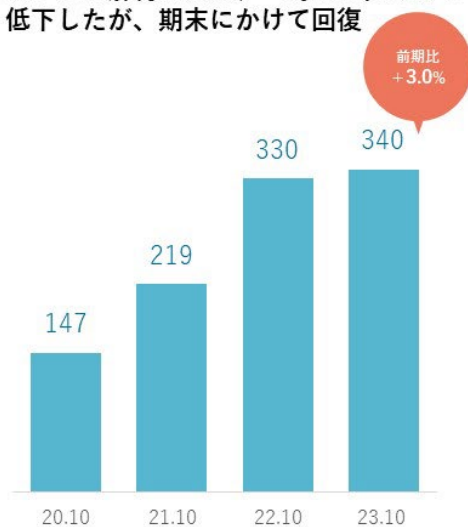
「顧客の解約率」についても、社数ベースでは0.4%と引き続き低水準を維持しています。

## 各種KPI指標の推移②

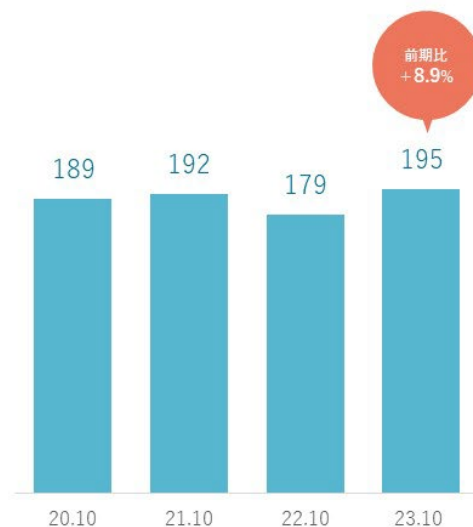
- 課金生徒ID数は、第2四半期に生じた大手塾の解約により一時的に減少したものの、アップセル等により生徒ID単価とともに期末にかけて持ち直す。

### 課金生徒ID数 (単位：千ID)

- ・大手塾の解約により、一時308千IDまで低下したが、期末にかけて回復



### 生徒ID単価 (単位：円/月)



11

「課金生徒ID数」と「生徒のID単価」についても、それぞれ前期比で3.0%、8.9%増加となりました。

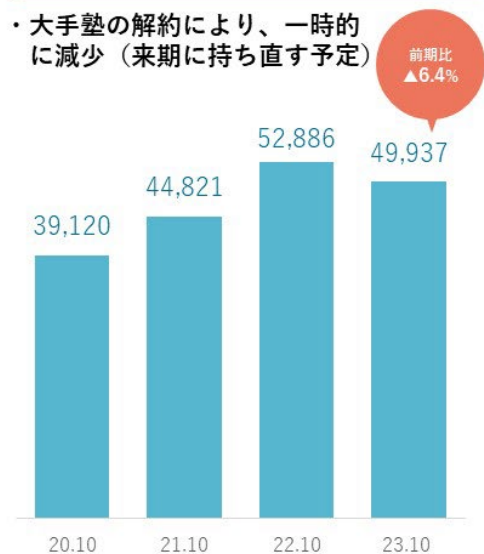
「課金生徒ID数」については、第2四半期に大手学習塾2社の解約による影響を受けましたが、既存顧客の利用部門や利用生徒数の拡大、中小塾の新規顧客を順調に獲得したこともあり、期末にかけて持ち直すことができました。

「生徒ID単価」については、大手学習塾と中堅学習塾等へのディスカウント率の見直しや「Comiru」関連サービスの提案強化等により、前期より増加しました。

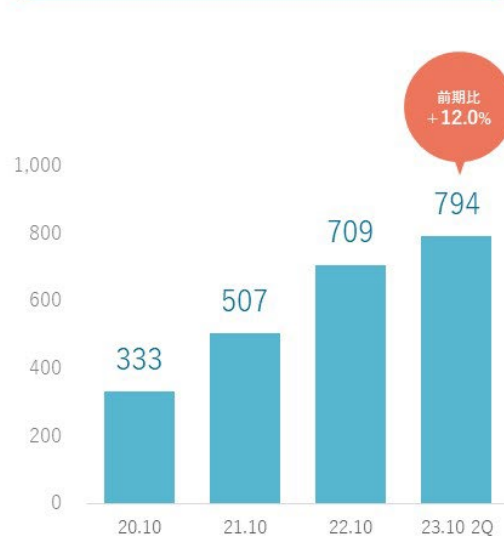
### 各種KPI指標の推移③

- ARPUは大手塾の解約による影響から一時的に減少、ARRは有料契約企業数の増加及び課金生徒ID数の回復により前期比12.0%増加

#### ARPU (単位：円/社/月)



#### ARR (単位：百万円)



12

「ARPU」は、大手学習塾の解約の影響で減少いたしました。

「ARR」については、中小学習塾の獲得が堅調であったことで、前期比12%の成長が実現しました。なお、「ARR」の伸びが12%でありながら、売上高が24.6%の成長ができた理由としましては、基幹システムのカスタム開発における要件定義などのフロー収入が伸びたことによるものです。

先にご説明したとおり、大手学習塾は当期7社より受注し、うち2社が当期より課金開始し、残り5社は、2024年4月以降に課金開始を予定しておりますので、こちらで「ARR」は伸長するものと考えております。

## 売上総利益率の推移

- 売上高の成長とともに開発の効率化等により収益改善を実現

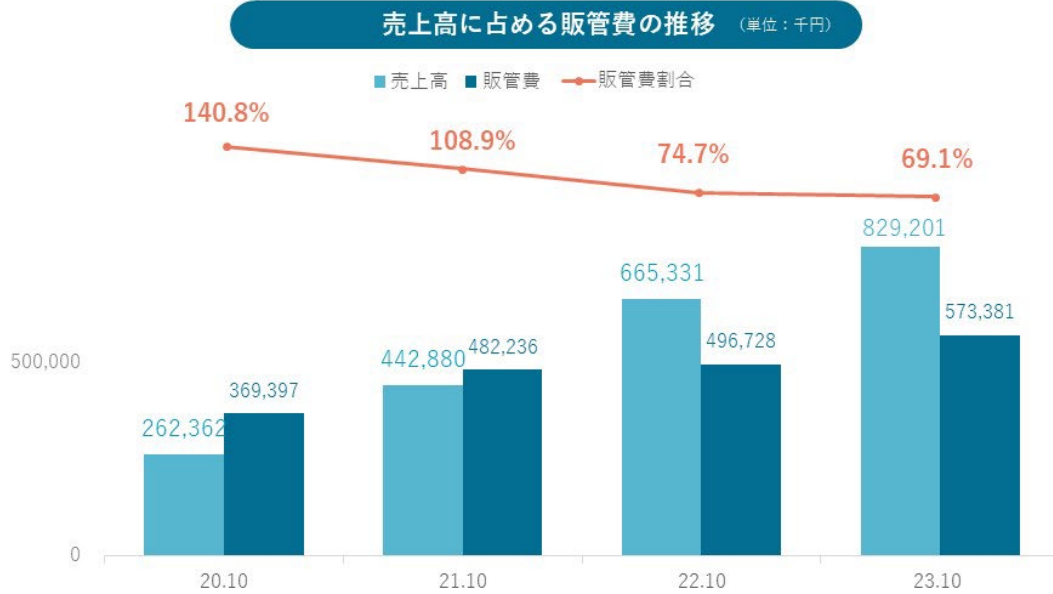


13

売上総利益率については、売上高が堅調に推移したことと、開発業務をモジュール化する等の効率化やテスト業務の一部を自動化する等の継続的な改善活動により、73.6%まで改善しております。

## 売上高販管費率の推移

- 事業拡大に伴い、人員増強等により販管費が前期より増加したものの、売上高が堅調に推移していることから販管費率がさらに改善



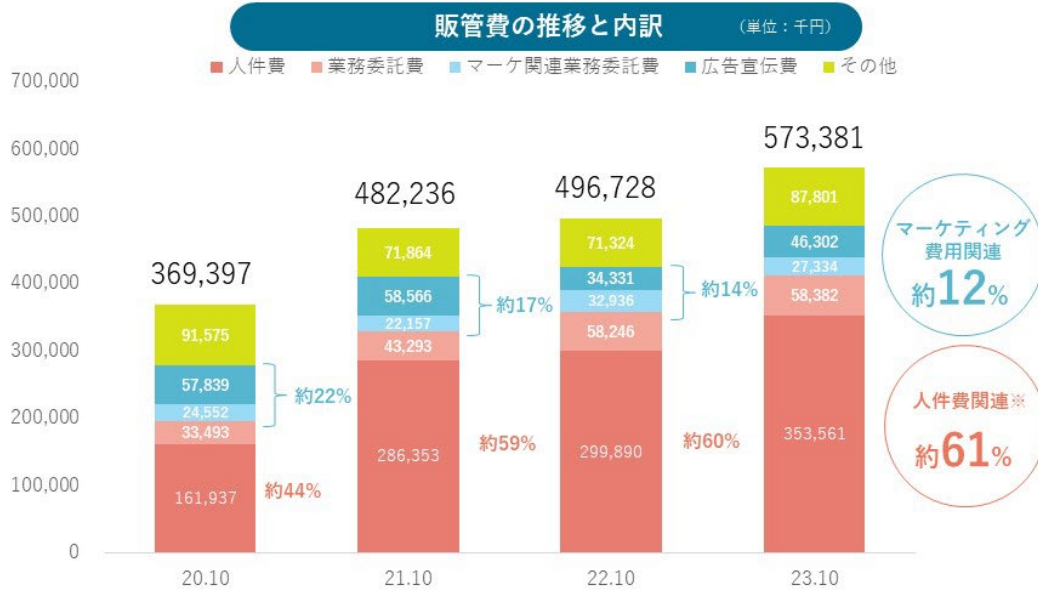
14

販管費率についても、事業規模の拡大に伴う人員の増加に留まっていますので、69.1%まで低下しました。



## 販管費内訳の推移

- 大手塾向けの戦略を実行するために、プロダクトマネジメント部門や大手塾向けセールス部門の人材を強化したが、費用面で大幅な増加はなく、前期同様の水準と割合で推移



※「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。

15

販管費の内訳としては、大手学習塾向けの戦略を推進するために、プロダクトマネジメント部門や大手学習塾へのセールス部門の人材採用を強化し、人件費率は微増ですが、各費用ともに大幅な増加はなく、前期同様の水準と割合で推移しております。

- ・ 2023年10月期 通期決算結果の報告
- ・ **2024年10月期 事業計画の見通し**

続いて、2024年10月期の事業計画の見通しを説明させていただきます。

## 2024年10月期 業績の見通し

- 2024年10月期については、前期の反省を踏まえ、保守的に計画を作成。  
売上高は前年比19%成長し、営業利益は68%増を目指す

| (百万円)  | 2023年10月期<br>(実績) | 2024年10月期<br>(予想) | 前期比    |
|--------|-------------------|-------------------|--------|
| 売上高    | 829               | 987               | +19.1% |
| 売上総利益  | 610               | 724               | +18.7% |
| 売上総利益率 | 73.6%             | 73.4%             | △0.2pt |
| 販管費    | 573               | 661               | +15.4% |
| 営業利益   | 37                | 62                | +68.8% |
| 営業利益率  | 4.5%              | 6.4%              | +1.9pt |
| 経常利益   | 33                | 61                | +86.3% |
| 当期純利益  | 26                | 48                | +83.4% |

17

2024年10月期の業績予想は、前期の反省を踏まえ、保守的に計画を作成し、売上高を前年比で19%増、営業利益で68%増を目指します。

この業績予想について、教育業界からの需要自体は、非常に明るいものと感じており、2023年10月期の取り組みの状況から見ても、そのように感じておりますが、私たちは、地に足の着いた成長を着実に実現していくことが重要であると考えております。

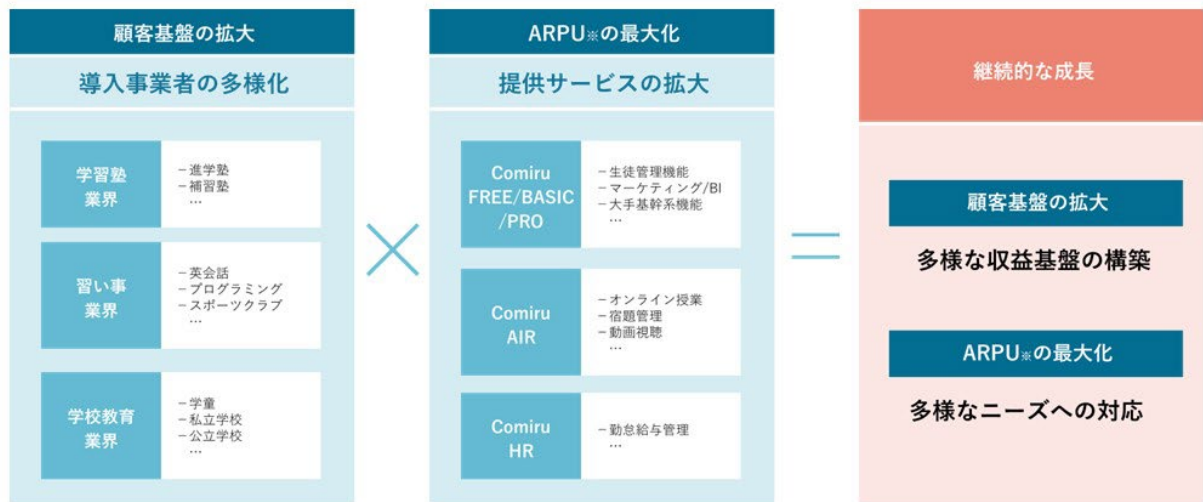
そのため、前期では年間成長率30%以上を掲げておりましたが、ダイナミックな事業計画によって、株主や投資家の皆さまをミスリードすることになり兼ねませんので、中長期的な視点に立ち、人材育成や組織体制づくりに注力し、継続的な業績向上を着実に実現することで、株主や投資家の皆さまに企業価値の最大化を実現できるものと考えております。

具体的には、足許の大手学習塾の導入や課金開始時期が新年度である3月・4月に集中しておりますが、下期は合理的に予見することが困難であることから、現時点においては、敢えて堅実な数字を計画としております。

今後、業績に影響を与える事実や将来の見通しに修正が生じる場合は、速やかに公表いたします。

## 2024年10月期 経営戦略

- 2024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



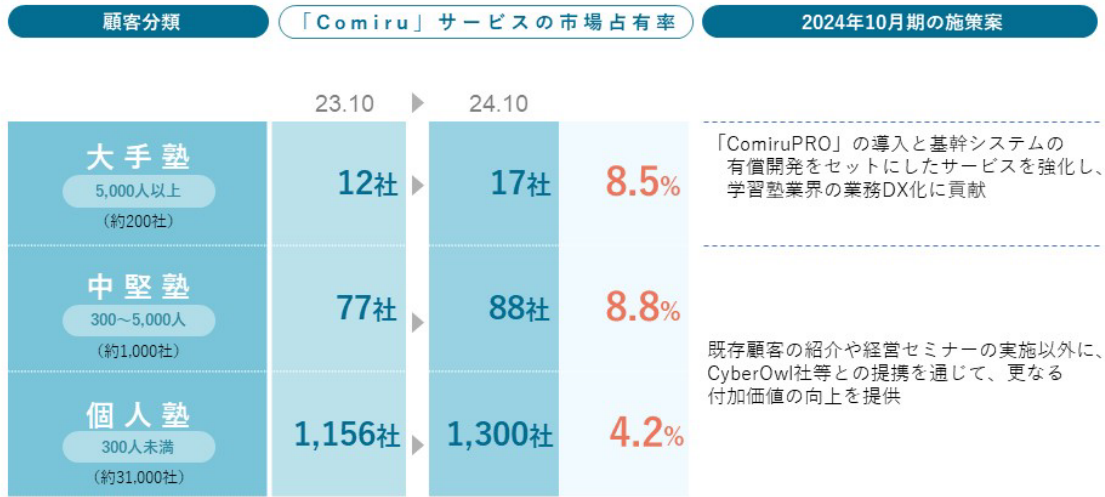
18

2024年10月期の経営戦略においても、2023年10月期と同様の戦略とし、顧客基盤の拡大と単価向上の両面で推進してまいります。

なお、各戦略については、先ほどご説明した項目と重複する部分もありますが、新たな取り組み等も含めてご説明いたします。

## 顧客分類別の事業戦略

- 大手塾と中小塾については、それぞれ以下の施策で獲得を強化予定



19 ※ 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

顧客の規模ごとの導入者数としては、2023年10月期に大手学習塾が2社解約により減少したものの、期中に2社増加しておりますので、結果として増減はありません。

2024年10月期は、引き続き「ComiruPRO」の導入と基幹システムの有償開発をセットにした販売に注力していくことで、前期から5社増加の17社を見込んでおります。

中小規模の学習塾においては、2023年10月期にそれぞれ、11社、128社と増加しております。

2024年10月期においても、セミナー実施による継続的なリード獲得に加えて、CyberOwl社等との業務提携を通じた取り組みにより、さらなる付加価値を提供してまいります。

これらの取り組みにより、中堅学習塾は前期から11社増加の88社、個人塾は前期から144社増加の1,300社を見込んでおります。

## 2024年10月期 施策内容の詳細①

- 経産省が示した「2025年の崖<sup>(※)</sup>」問題は、大手学習塾にも多く存在しており、「Comiru」事業で培ったの強みを活かして、業界の更なるDX化に貢献

### 「2025年の崖」が示す現状課題

- ・ 経産省が発表しているITシステム「2025年の崖」問題は、大手塾にも多く存在し、潜在的な基幹システムのクラウド化需要は高まっている

既存システムのレガシーシステム化

新しい技術に対応できない

IT人材不足・システム維持管理費の高騰

サイバーセキュリティ等のリスクの高まり

各種システムのサポート終了

### POPERの解決案

- ・ 「Comiru」事業で培ってきた強みを活かし、基幹システム刷新のPJに注力することで、更なる大手塾の獲得に邁進  
ー 専門人材の採用と育成に注力

「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

約34万生徒、1,300社を安心・安全に運用してきた実績

20

※経済産業省「DXレポート～ITシステム「2025年の崖」の克服とDXの本格的な展開～」(2018年9月)  
※2023年10月末時点

大手学習塾への取り組みは、これまでのご説明のとおりですが、2018年に経済産業省が示した「2025年の崖」問題が顕在化しており、システム刷新に対するニーズが高まっております。このニーズをとらえるべく、2024年10月期においても専門人材の採用と育成に注力し、業界特化型のノウハウを活かしてまいります。



## 2024年10月期 施策内容の詳細②

- 地方中小塾のマーケティング課題に対して、自社だけの取り組みではなく、CyberOwl社と連携することで、更なる付加価値の向上を検討

### マーケティング課題への施策

- ・ 地方の中小塾において、集客やその教室に合った集客方法を見つけ出すこと、それらに時間やコストを要することは一つの大きな課題
- ・ CyberOwl社との連携を通じて、相互サービスの利便性をさらに高め、より快適でスムーズな学習塾の検索、検討サービスを提供
  - － 「テラコヤプラス by Ameba」 から体験授業予約が直接可能に



21

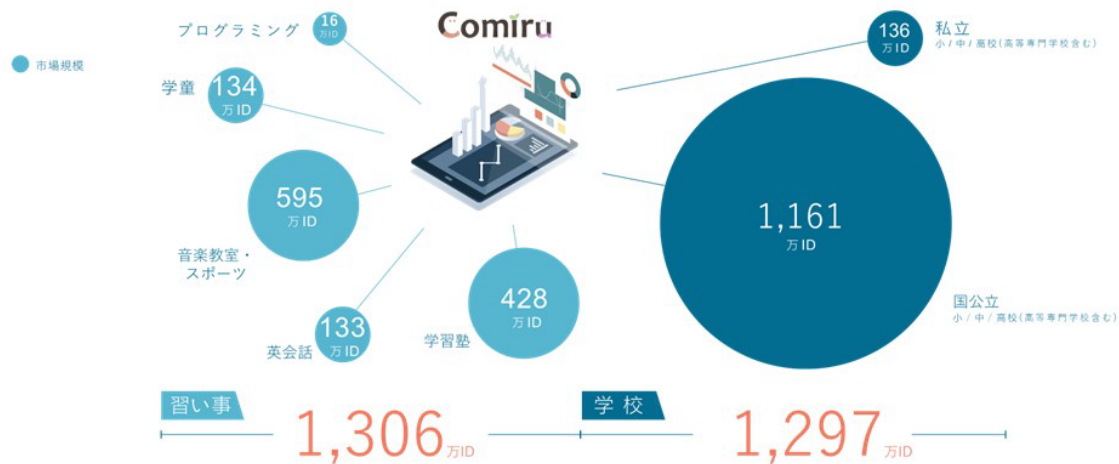
2023年10月期第3四半期に発表したテラコヤプラスとの連携により、2024年10月期においては、テラコヤプラス利用教室へのアプローチが可能となり、より多くのリード獲得を狙えるものと考えております。

今後もCyberOwl社と相互のシステム連携によりクラウドサービスの利便性をさらに高め、また共催セミナーなども実施し、学習塾の抱える課題解決を図るサービス提供を目指します。

引き続き、他社との業務提携等を積極的に行い、当社「Comiru」の付加価値を高めてまいります。

## 2024年10月期 施策内容の詳細③

- 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、他社との提携も積極的に検討



※ 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

22

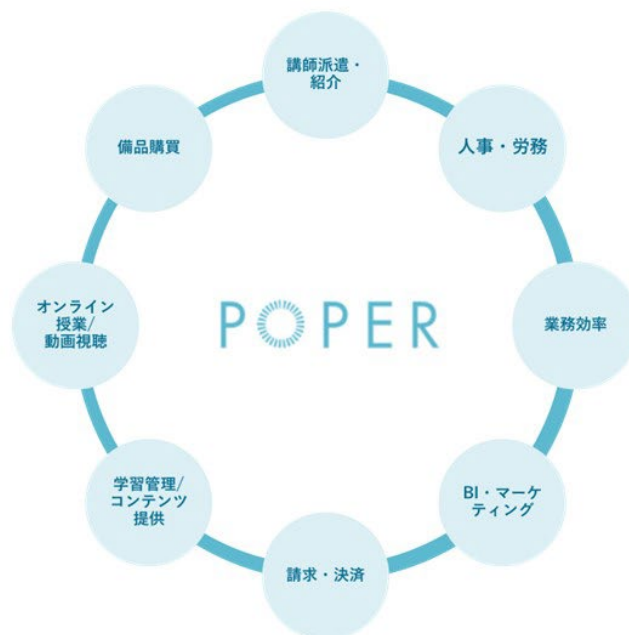
学習塾以外の習い事領域や公教育である学校領域については、2023年10月期の戦略や取り組みを踏襲し、それぞれのシェア獲得に努めてまいります。

具体的には、習い事領域においては、保護者とのコミュニケーションを図る点で学習塾との互換性も高く、プログラミング教室や音楽教室等を中心に、順調に拡大している状況ですので、2024年10月期においても引き続き、習い事業界へもオンライン／オフライン双方でタッチポイントを増やし見込顧客を拡大してまいります。

学校領域においては、千葉県のかつくり教育委員会との取り組みを活かし、中長期的には他の自治体や教育委員会への導入に拡大してまいります。

## 2024年10月期 施策内容の詳細④

- システム提供以外にも、教育業界の総合プラットフォームとして、自社アセットの活用や他社との連携強化により、教育現場の「教える」をなめらかになれるようサポート



23

当社システムの市場占有率はまだまだではありますが、教育事業者等向け業務管理プラットフォームとしての戦略も着実に前進していると実感しております。

例えば、地方の学習塾の高校部門が優秀な教育リソースとコンテンツを確保することが難しいとされる課題に対し、当社としては、様々な教育コンテンツ提供事業者との連携等により、学習塾等の企業価値最大化に寄与する新規事業の展開を積極的に検討してまいりたいと考えています。

また、学習塾等の教室運営に関わる備品購買や電気料金等のコストカットでメリットを提供できるよう他社との提携なども進めていきたいと考えております。引き続き、教育事業者等向け業務管理プラットフォームとして、他社と様々な観点で連携していくことで、マネタイズポイントを創出してまいります。

以上

### 【スクリプトに関する注意事項】

本スクリプトにおける将来の見通しに関する記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、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。これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、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、これらに限定されるものではありません。本スクリプトは、情報提供のみを目的として作成しております。また、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

### ▼▼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://popper.co/contact>