

POPER

株式会社POPER  
2024年10月期1Q決算説明資料

Comiru

2024年3月

Copyright © POPER Co.,Ltd. all rights reserved

## 2024年10月期1Q 業績ハイライト

- 2024年10月期1Qは、例年通りの傾向で、順調に伸びており、前年同四半期に対して、売上高は17%の成長、営業利益は42%の成長となった

(百万円)	2023年10月期1Q	2024年10月期1Q	前年同四半期比
売上高	197	231	+17.1%
売上総利益	145	171	+17.8%
売上総利益率	73.8%	74.2%	+0.4pt
販管費	137	159	+16.2%
営業利益	8	12	+42.8%
営業利益率	4.4%	5.3%	+0.9pt
経常利益	5	12	+132.5%
当期純利益	2	7	+173.3%

有料契約企業数（社）※1

1,349

ARPU（円/社/月）※2

51,516

ARR（億円）※3

8.34

顧客の解約率（%）※4

0.4

課金生徒ID数 ※5

354,000 超

課金生徒ID単価（円/月）※6

196

※1 2024年1月末時点の「Comiru」サービス有料課金企業数です。

※2 2024年1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 2024年1月末時点の「MRR」を12倍して算出しております。

※4 2024年10月期1Q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 2024年1月末時点の「Comiru」サービス有料課金ID数

※6 2024年1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。2Q以降の「課金生徒ID単価」は、営業戦略上の観点から非公開といたします。

		施策内容	評価※
顧客基盤の 拡大	塾	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小塾を中心に、効果的なマーケティング活動により、引き続き順調に新規顧客を獲得</li> <li>CyberOwl社とのシステム連携の開発も完了し、集客業務のDX化を推進するとともに、保護者へ新たな価値を提供</li> </ul>	○
		<ul style="list-style-type: none"> <li>大手塾向けには、「ComiruPRO+基幹システム開発」の戦略は引き続き好調で、前期からの継続案件を含む12社と商談し、2社から受注</li> </ul>	○
	習い事	<ul style="list-style-type: none"> <li>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、引き続き新規顧客の獲得を伸ばす</li> </ul>	○
	学校	<ul style="list-style-type: none"> <li>千葉県内の教育委員会のモデル事業で培った実績と経験を基に、現在部活動の地域移行を中心に、複数の自治体へ提案中</li> </ul>	○
ARPUの 向上	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>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、ARPU及びID当たりの単価を上昇</li> </ul>	○

※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。

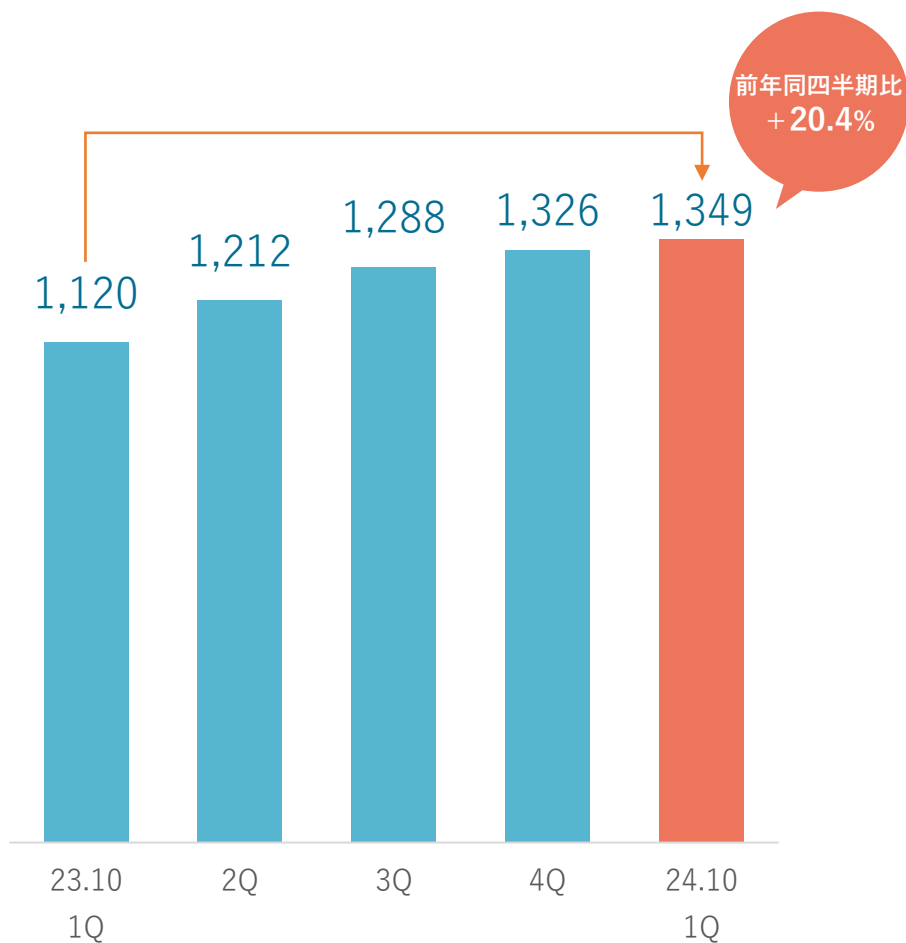
4 ◎：想定以上の結果であること ○：想定どおりないし良好化していること △：想定を下回っていること ×：想定を大きく下回っていること

## 各種KPI指標の推移①

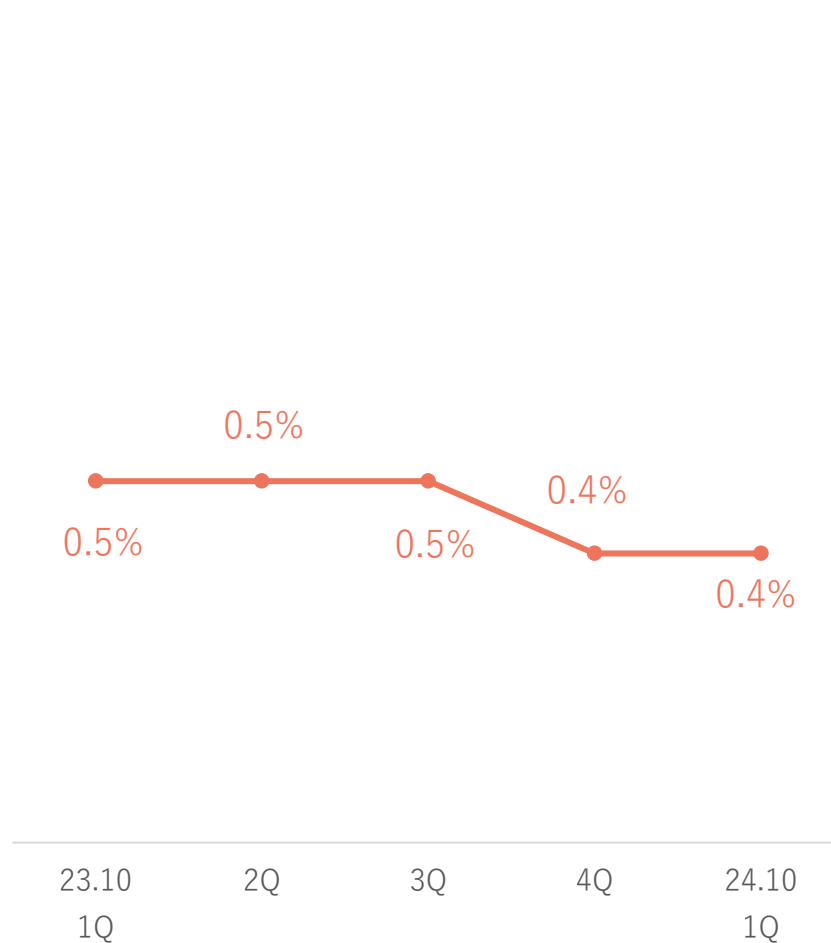
- 有料契約企業数は前年同四半期比およそ20.4%増加し、顧客の解約率も引き続き低水準を維持

### 有料契約企業数

(単位：社)



### 顧客の解約率推移

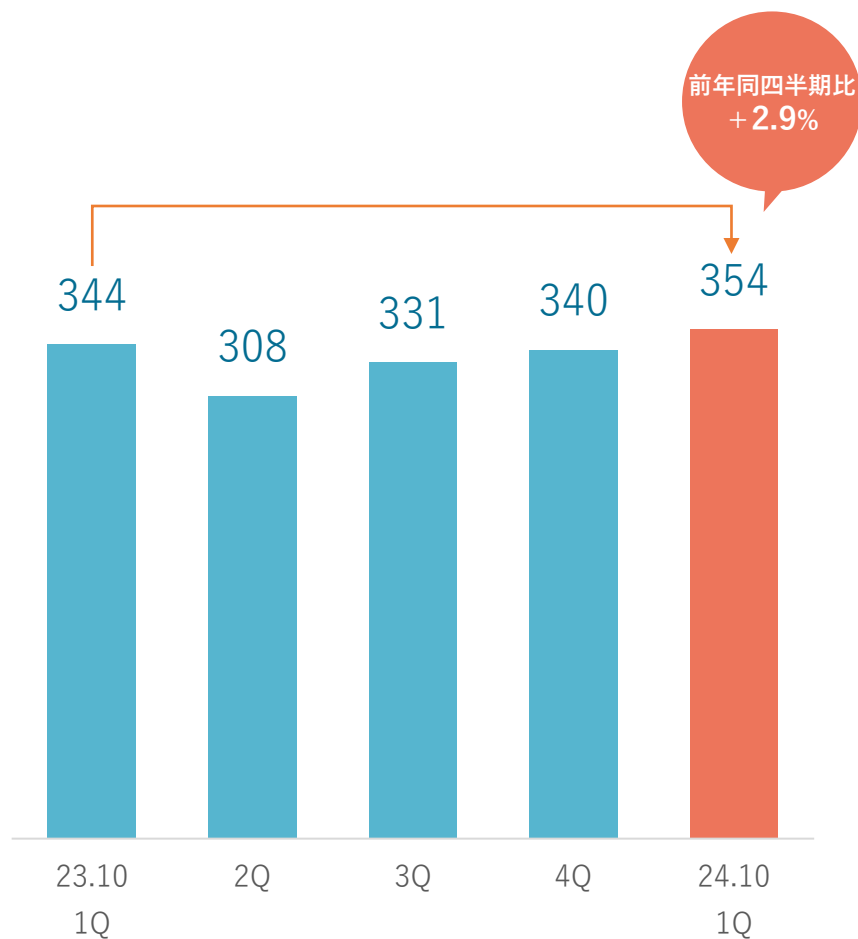


## 各種KPI指標の推移②

- 課金生徒ID数は、新規有料契約企業数の増加に伴って、引き続き伸ばしており、課金生徒ID単価は、値引き等の減少により、前年同四半期比9.5%増加

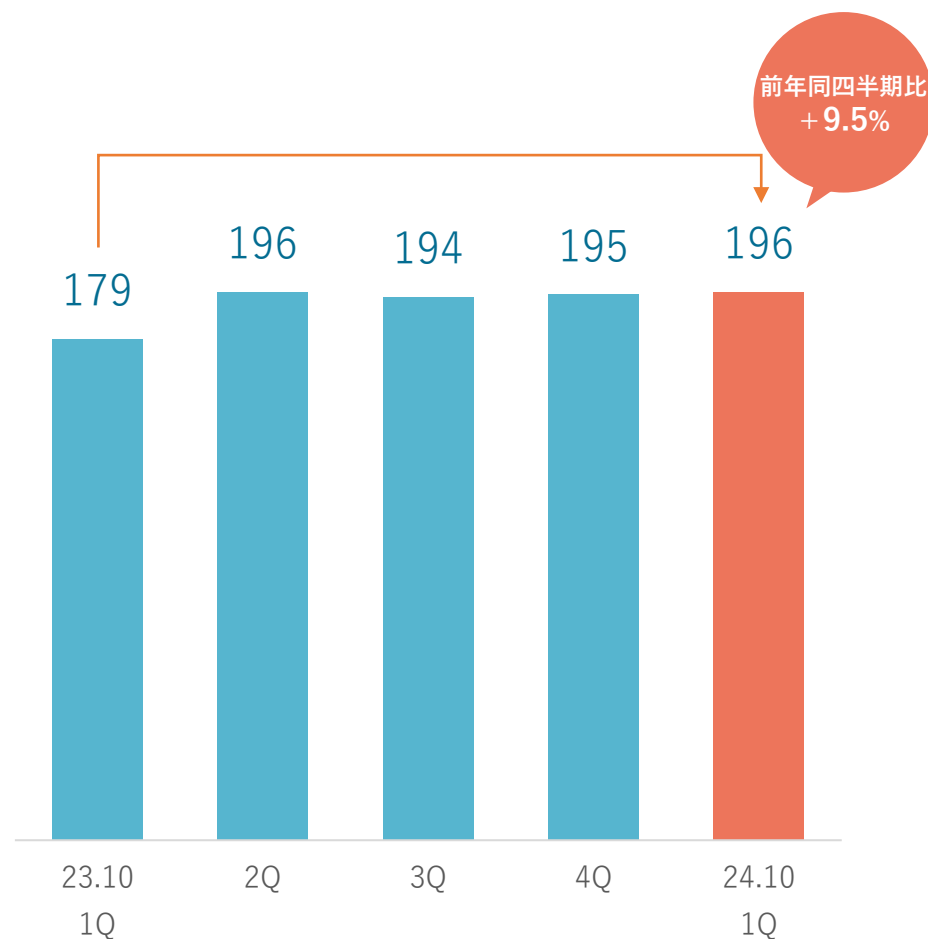
### 課金生徒ID数

(単位：千ID)



### 課金生徒ID単価※

(単位：円/月)



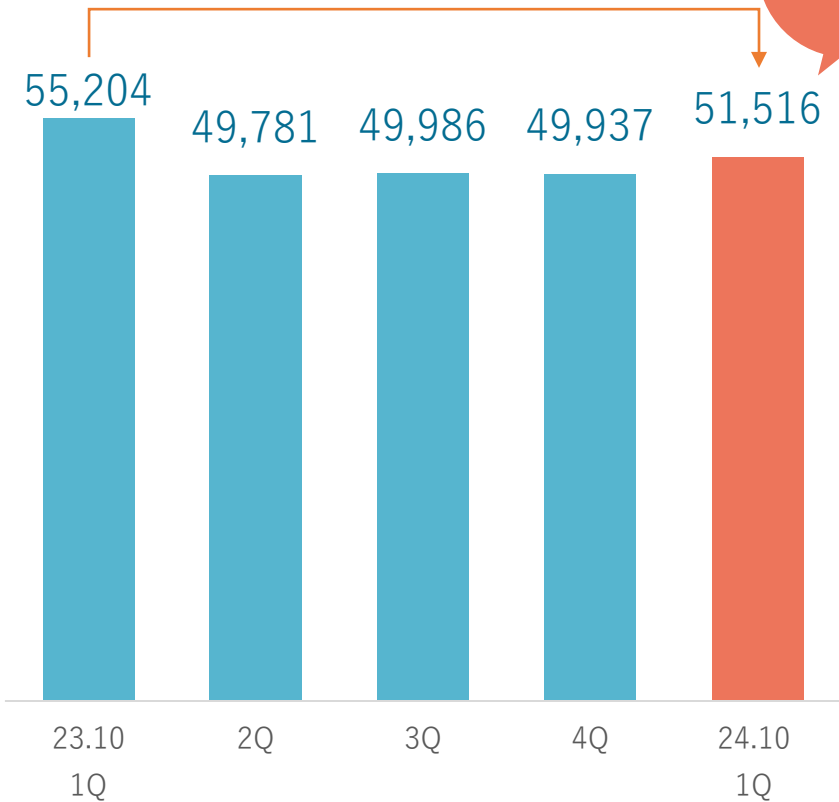
## 各種KPI指標の推移③

- ARPUは新年度（4月）から新規大手塾の課金が始まる予定であり、2Qから持ち直す予定。  
ARRは有料契約企業数の増加及び課金生徒ID数の増加により前年同四半期比12.4%増加

### ARPU

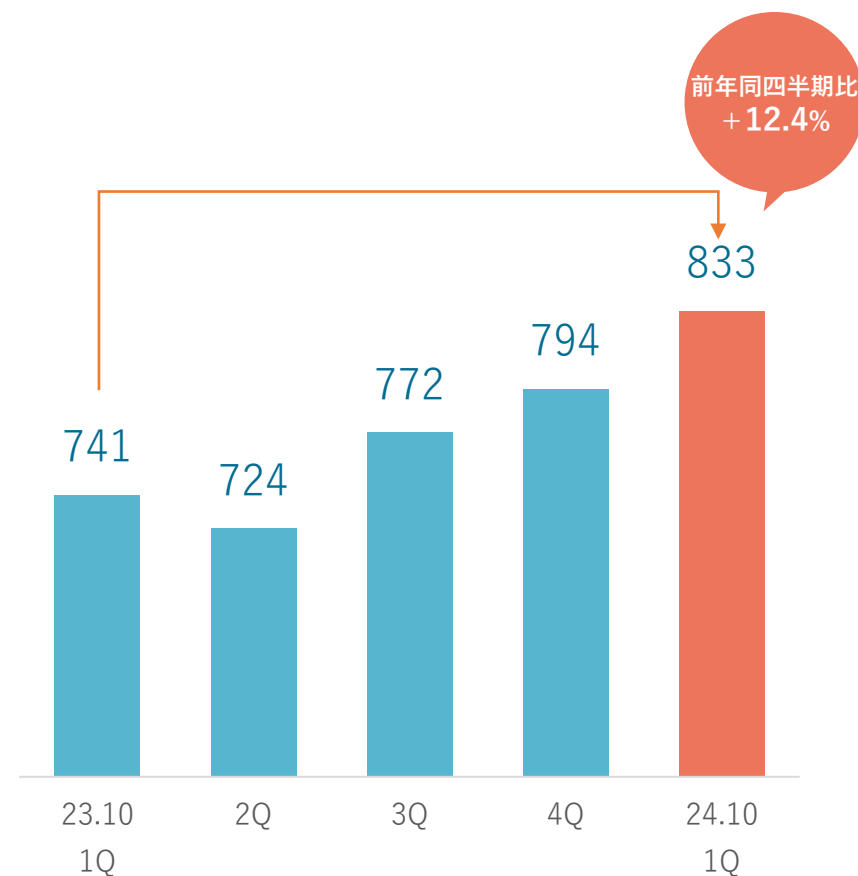
(単位：円/社/月)

- ・ 新規大手塾の課金開始（4月）より、  
ARPUは持ち直す予定



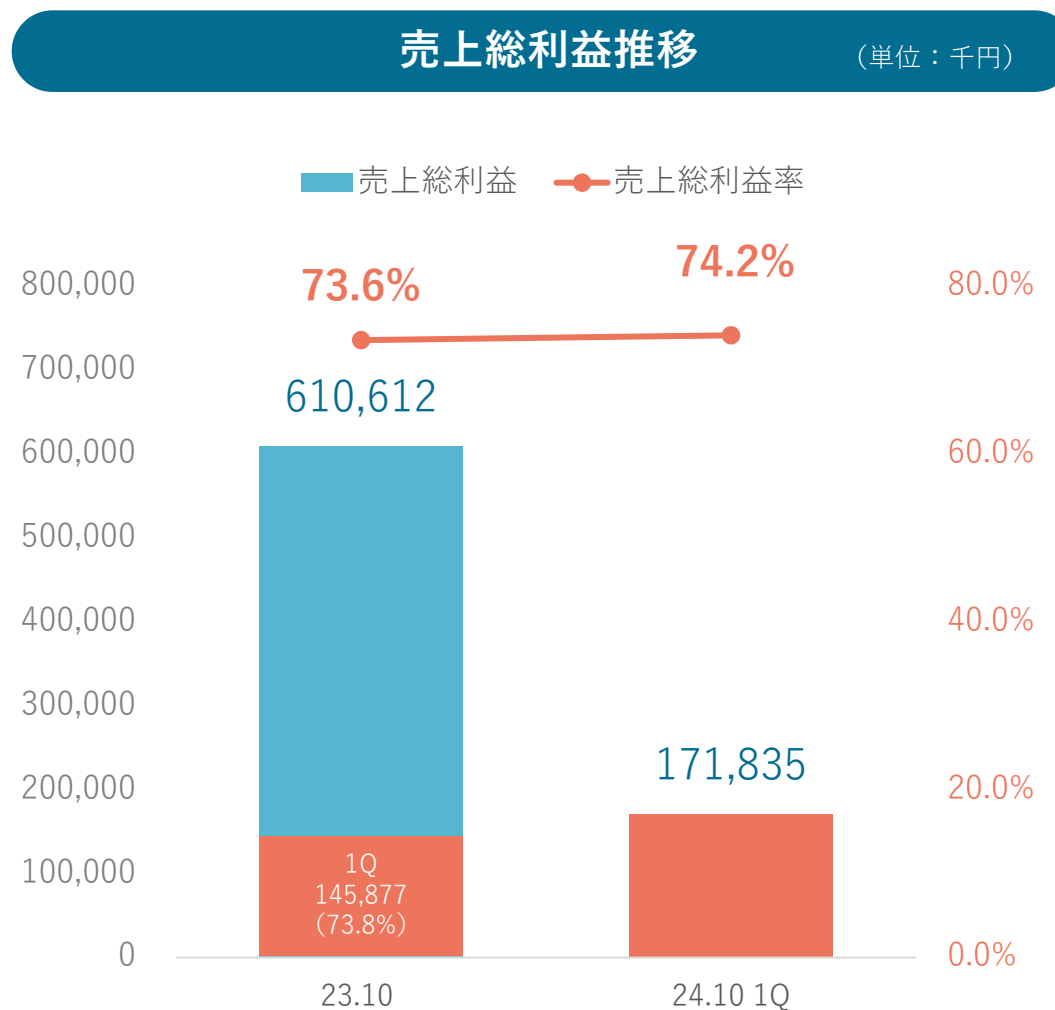
### ARR

(単位：百万円)



# 売上総利益率の推移

- 開発効率の向上等により、売上総利益率も継続改善

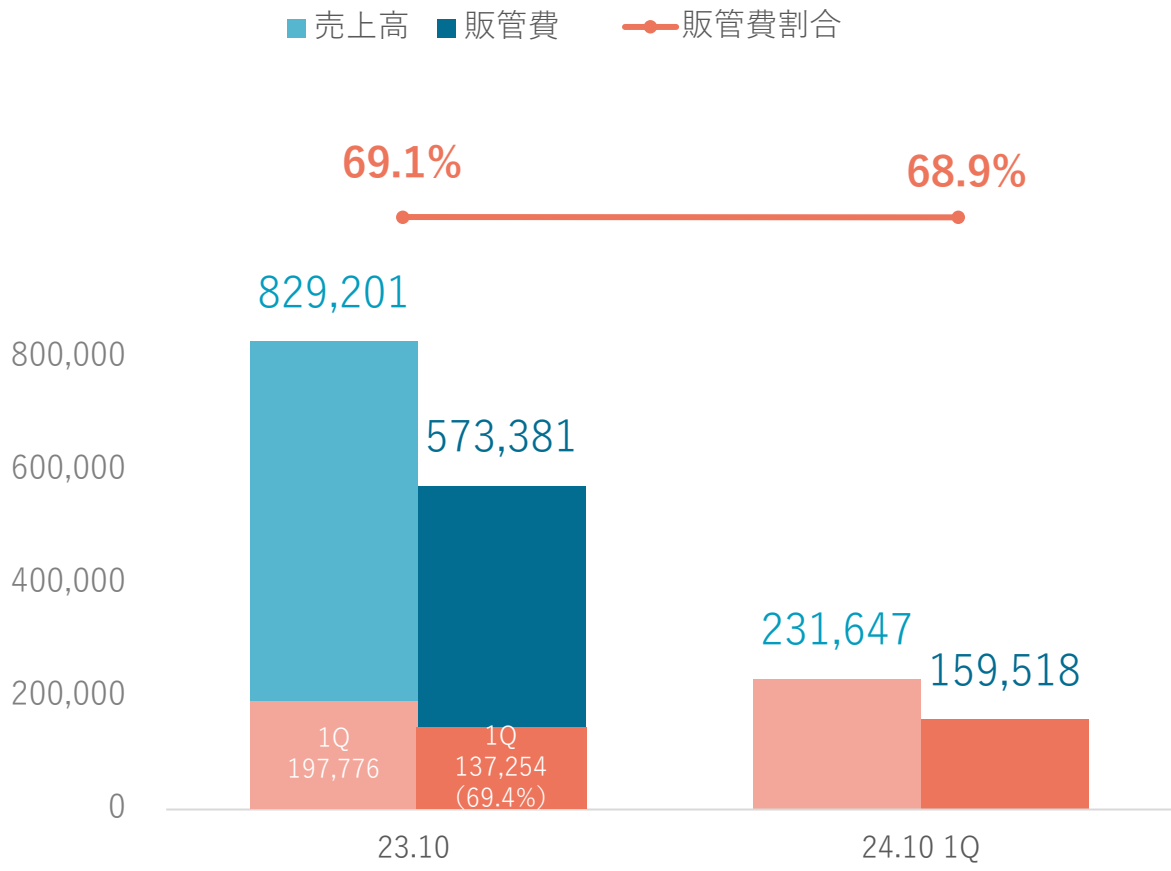




# 売上高販管費率の推移

- 売上高増加に伴って、販管費率も徐々に改善

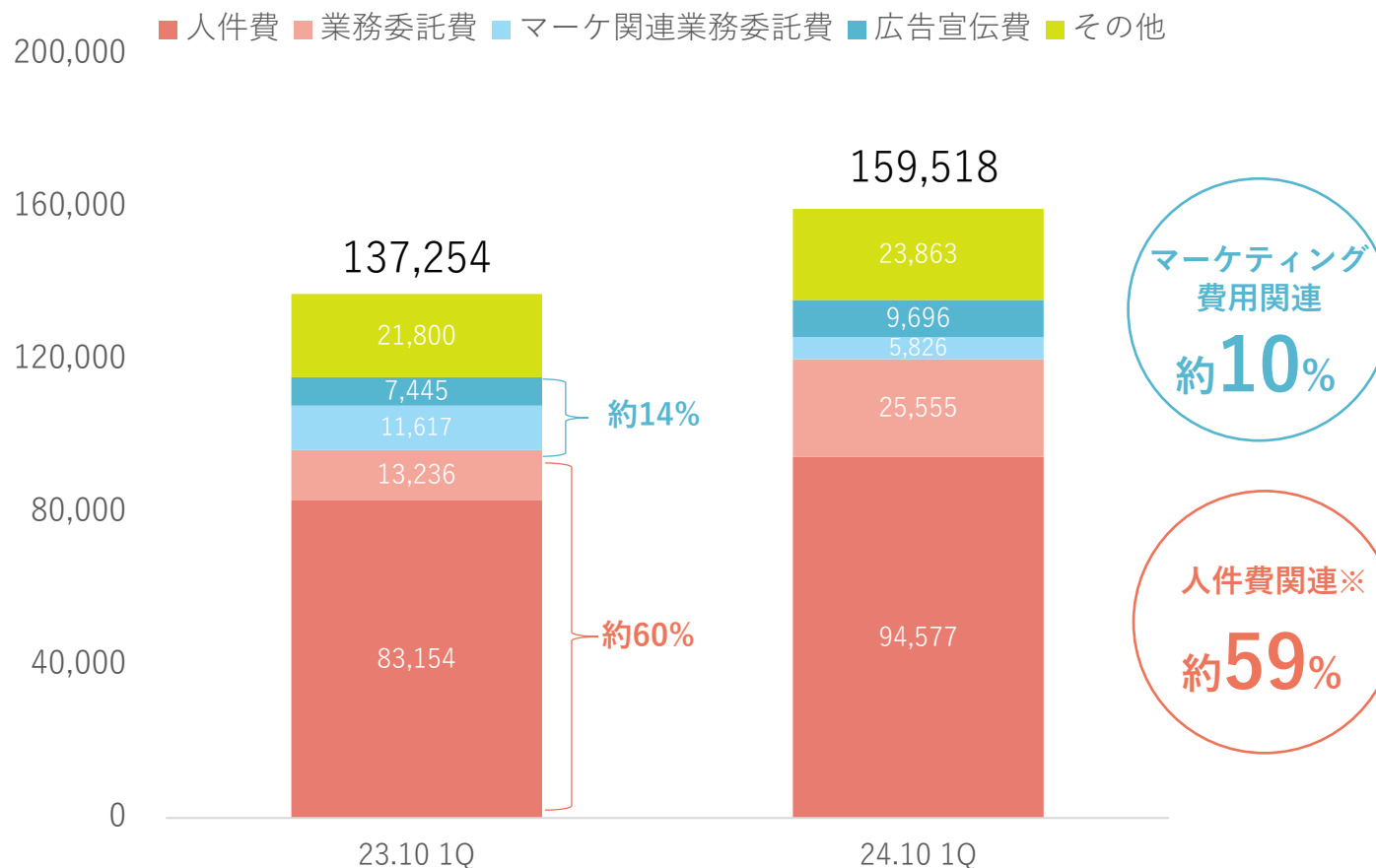
売上高に占める販管費の推移 (単位：千円)



# 販管費内訳の推移

- 事業拡大に伴って、人件費を中心に販管費は増加するものの、各費用の割合は前年同四半期と同様に推移

## 販管費の推移と内訳 (単位：千円)



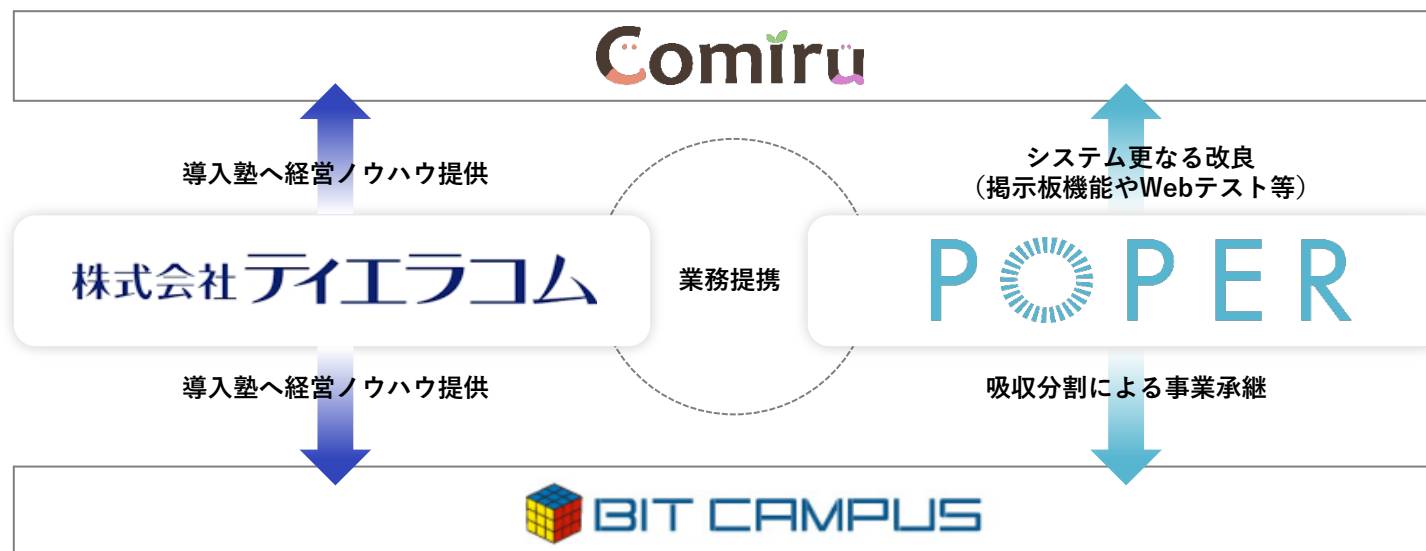
※「人件費関連」とは、「役員報酬」及び「従業員給料及び手当」を合算した数値です。

- 当社は、ティエラコム社と業務提携し、同社の「BIT CAMPUS」事業を吸収分割により承継することで、学習塾経営のノウハウ提供とシステムのサポート両面で学習塾業界へ貢献

## 本件業務提携・吸収分割の概要

- ティエラコム社の学習塾等教育機関の運営ノウハウを「BIT CAMPUS」導入塾のみならず、「Comiru」導入塾にも展開
- 2024年5月(予定)、当社が同社の「BIT CAMPUS」事業を吸収分割により承継し、顧客基盤の拡大及びシェア向上を図り、より競争力のある強固なビジネスへと進化させ、さらに「Comiru」の安定運営及び改善を図る

## 取引スキーム・業務提携イメージ



## 「BIT CAMPUS」事業の承継による想定主要K P I

- 吸収分割による当社業績への影響は精査中。
- 効力発生日（当社3 Q）以降の想定主要K P Iとしては以下のとおり。
- 3 Q以降の主要K P Iは当社サービスとの合算値にて公表する予定

有料契約企業数（社）※1

200 超

課金生徒ID数 ※2

70,000 超

ARR（億円）※3

1.5

※1 2024年2月末時点の「BITCAMPUS」事業の有料課金企業数です。

※2 2024年2月末時点の「BITCAMPUS」事業の課金生徒ID数

※3 2024年2月末時点の「BITCAMPUS」事業の「MRR」を当社側の見込みを加味して、12倍して算出しております。

# 当社今後のM&A方針

- 短期的には教育業界でシステムを提供している会社/事業を優先度高くM&A実施予定

## M&A方針

POPERのM & A戦略		優先度	M & A対象事業	左記の企業例		
短期	学習塾×業務管理システムで 圧倒的シェア	高	1.販売網 2.顧客	1.教育系商社、教材会社、模試会社 2.塾×業務管理システムで展開の企業 3.塾の基幹システムを開発・保守のSIer/開発会社		
	習い事・学校×管理システムで 更なる成長の余地を示す	高	1.販売網 2.ノウハウ 3.サービス	1.習い事×システムで展開している会社 2.学校×システムで展開している会社		
中期	塾	×	集客	-	ノウハウ/サービス	CyberOwl社と協業中
		×	人材	中	ノウハウ/サービス	1. 採用ポータル 2. 人材派遣/紹介会社
		×	その他 関連サービス	中	ノウハウ/サービス	-
	習い事・学校	×	集客	中	ノウハウ/サービス	1. 集客ポータル
		×	人材	中	ノウハウ/サービス	1. 採用ポータル 2. 人材派遣/紹介会社
		×	その他 関連サービス	低	ノウハウ/サービス	-

M&A資金は、手元資金 + 銀行借入で対応予定

## 2024年10月期 通期業績目標・進捗率

- 1Qまでの進捗は約24%と計画通り進捗しており、2Q以降新規大手塾の課金開始や基幹システムのカスタマイズ開発等により、期末に向けて更に成長を加速

(百万円)	2024年10月期1Q (実績)	2024年10月期 (通期業績予想※)	進捗率
売上高	231	987	23.5%
売上総利益	171	724	23.7%
売上総利益率	74.2%	73.4%	—
販管費	159	661	24.1%
営業利益	12	62	19.6%
営業利益率	5.3%	6.4%	—
経常利益	12	61	19.7%
当期純利益	7	48	15.1%

# 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

