



2024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)

2024年10月期 第1四半期決算説明会 スクリプト

当社は、2024年3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2024年10月期 第1四半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、第1四半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。

【2024年10月期 第1四半期決算 ご参考資料】

▼▼第1四半期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/2409903/00.pdf>

▼▼第1四半期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/2409905/00.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】	2024年10月期 第1四半期決算説明会<機関投資家及びアナリスト向け>
【決算期】	2024年10月期 (第10期)
【開催日時】	2024年3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
2024年10月期1Q決算説明資料

Comiru

2024年3月

Copyright © POPER Co.,Ltd. all rights reserved

ご紹介にあずかりました、株式会社POPER 代表取締役 栗原慎吾と申します。本日はお忙しい中ご視聴賜り、誠にありがとうございます。

それでは、2024年10月期 第1四半期決算の業績について、ご説明させていただきます。

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%

2

2024年10月期 第1四半期は、例年どおりの傾向で、順調に伸びており、前年同期比で売上高17.1%、営業利益42.8%の成長となりました。

2024年10月期1Q KPIサマリー

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。

3

続いて、2024年10月期第1四半期のKPIサマリーです。

「有料契約企業数」は1349社、「ARPU」は51,516円、「ARR」は8.34億円、「顧客の解約率」は0.4%、「課金生徒ID数」は354,000ID超、「課金生徒ID単価」は196円となりました。

2024年10月期1Q 施策の振り返り

		施策内容	評価※
顧客基盤の 拡大	塾	<ul style="list-style-type: none"> 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 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 	○
		<ul style="list-style-type: none"> 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 	○
	習い事	<ul style="list-style-type: none"> 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 	○
	学校	<ul style="list-style-type: none"> 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 	○
ARPUの 向上	-	<ul style="list-style-type: none"> 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 	○

※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

続いて、第1四半期の事業戦略の進捗についてです。

これまでのご説明と異なる点は、大手学習塾の戦略・進捗の評価です。

前期に大手学習塾2社の解約に伴い「△」としておりましたが、第1四半期においては、前期からの継続案件を含む12社と商談し、2社から受注をできたこと、また、その他の案件においても、商談のステータスが順調に進んでおりますので、「○」とさせていただきます。

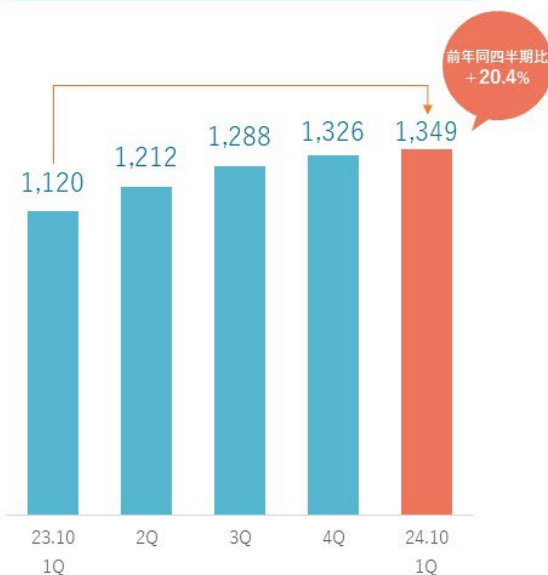
その他のトピックといたしましては、中小塾向けの施策として、CyberOwl社とのシステム連携開発が完了し、集客業務のDX化をフックに、新たなリード創出に向けて動き始めております。

各種KPI指標の推移①

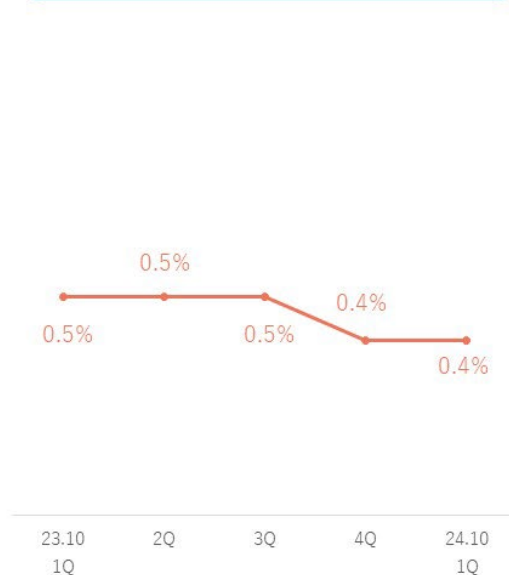
- 有料契約企業数は前年同四半期比およそ20.4%増加し、顧客の解約率も引き続き低水準を維持

有料契約企業数

(単位：社)



顧客の解約率推移



5

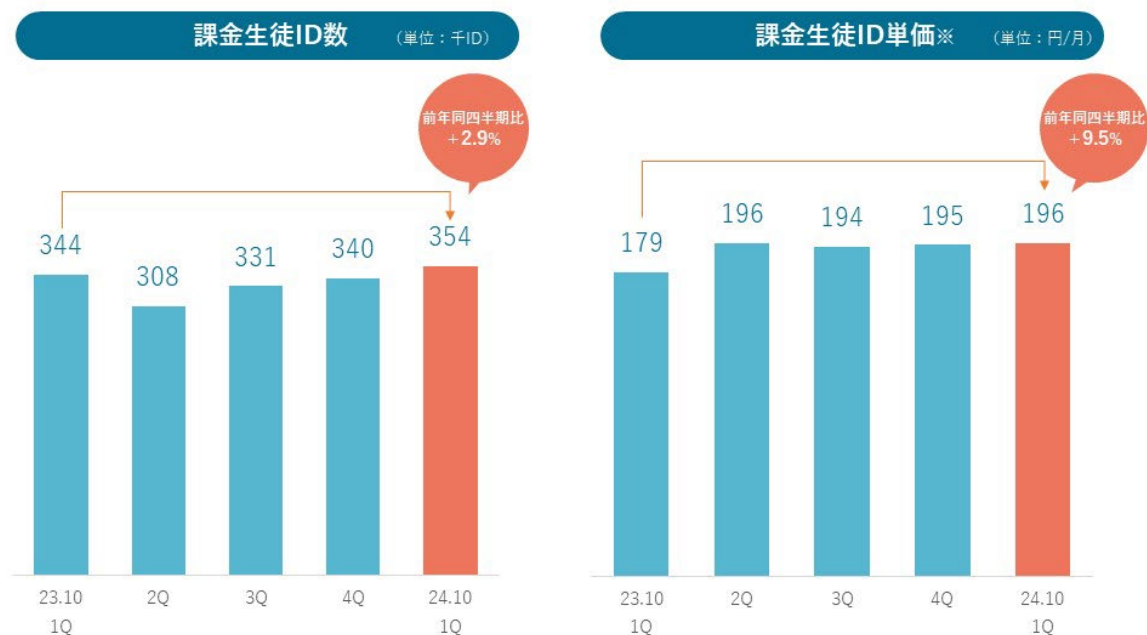
それでは、各種KPIの推移についてです。

「有料契約企業数」は、前年同四半期比で約20.4%の増加しており、1,349社となりました。

「顧客の解約率」についても、引き続き低水準を維持しております。

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



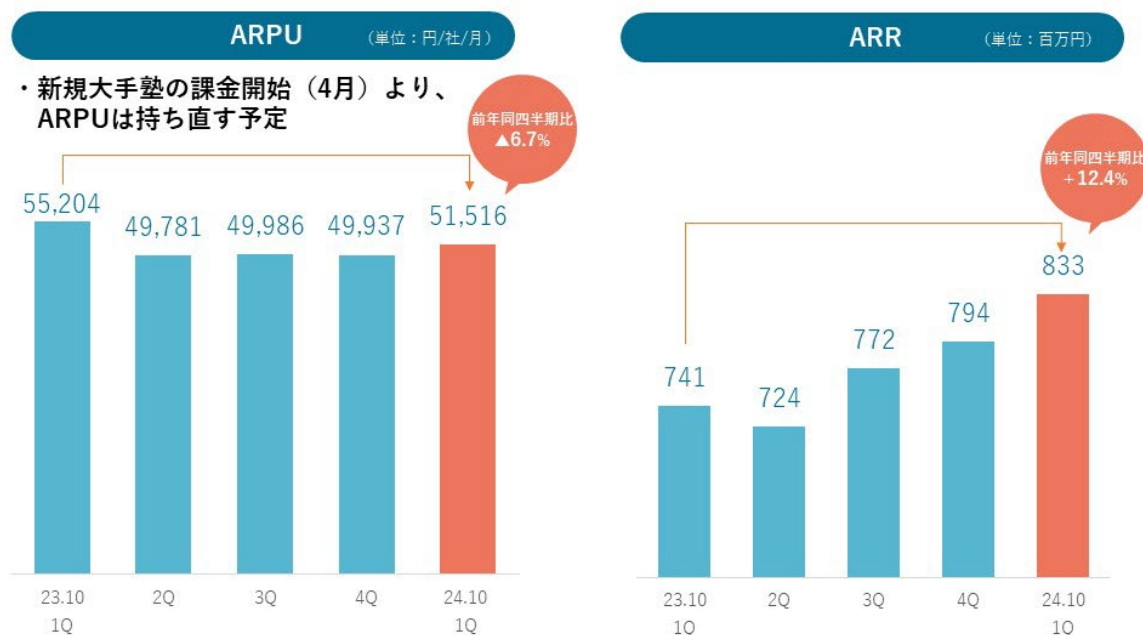
6 ※2Q以降の「課金生徒ID単価」は、営業戦略の観点から非公開といたします。

「課金生徒ID数」については、前期の大手学習塾2社の解約による影響をリカバーし、増加に転じました。

「課金生徒ID単価」は、値引き等の減少により前年同四半期で9.5%増加いたしました。なお、「課金生徒ID単価」については、競合他社からの値引き交渉にも使われるため、営業戦略上の理由から第2四半期以降は非公開とさせていただきます。

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」については、1社あたりの売上高が大きい大手学習塾の解約による影響で前年同四半期に低下しましたが、その後、徐々に回復してきております。

第2四半期から新規大手学習塾の課金が始まる予定ですので、ここでリカバーする予定です。

「ARR」については、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%増加いたしました。

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

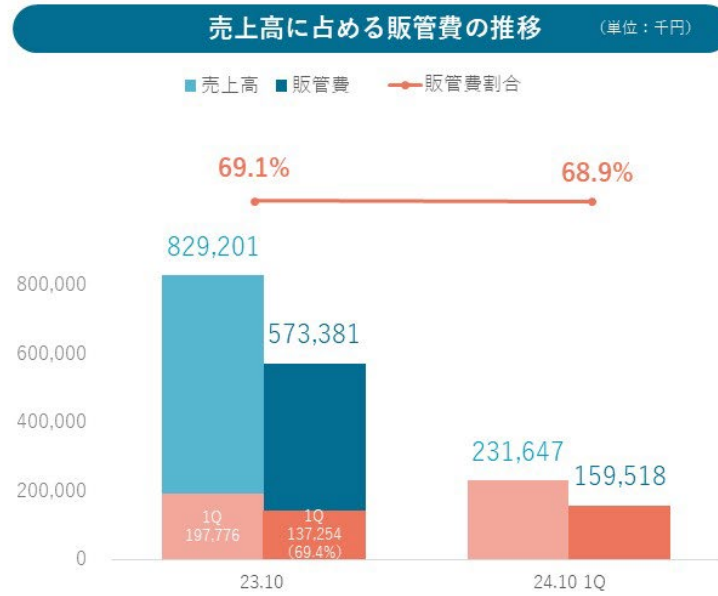


8

続いて、「売上総利益率」についても、開発効率の向上等により継続的に改善しております。

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

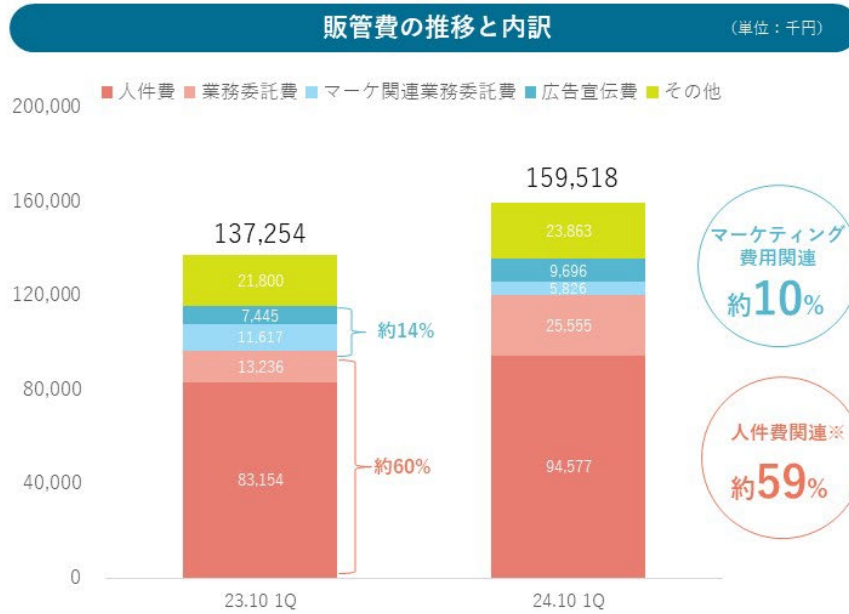


9

販管費率においても、売上高増加に伴い、僅かに改善しております。

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



※「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。

10

販管費の内訳については、事業拡大に伴い、人件費を中心に販管費は増加しているものの、各費用の割合は前年同四半期と同様に推移しております。

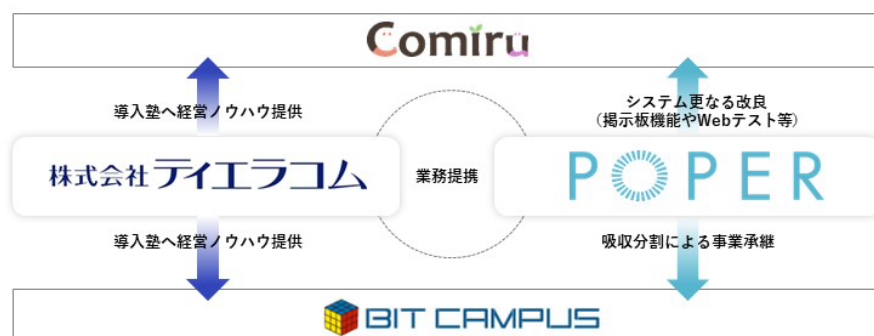
(後発事象) ティエラコム社との業務提携及び「BIT CAMPUS」事業の吸収分割による承継

- 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



11

去る3月7日に公表した株式会社ティエラコムとの業務提携及び、同社の「Bit Campus」事業の吸収分割による事業承継について、ご説明いたします。

同社の「Bit Campus」事業は、学習塾業界特化型のバックオフィス効率化のシステムとして老舗企業であり、早くからシステムの方で業界に貢献していこう、と考えていらっしゃいました。

この度、両社のミッションに共感できる部分があり、同社の「Bit campus」事業を弊社が承継することで、双方が兼ねてから描いてきた学習塾業界や教育業界にシステムを通じて貢献することができ、よりスピーディに、かつ確度を高くもって、実現していけると判断しました。

同社は、母体が大手学習塾ということもあり、自社で保有されている経営手法と併せてコンサルティング営業を行い、「Bit Campus」事業のシェアを高めてまいりました。

このような同社の経営ノウハウを学ばせていただき、弊社「Comiru」の顧客基盤をより強固にしていきたいと考えております。

「BIT CAMPUS」事業の承継による想定主要KPI

- 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3Q）以降の想定主要KPIとしては以下のとおり。
- 3Q以降の主要KPI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

12 ※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。

この度の「Bit Campus」事業の承継による想定主要KPIについて、ご説明いたします。

まず、吸収分割による当社業績への影響は精査中であり、効力発生日である5月1日、当社の第3四半期以降の想定主要KPIは、「有料契約企業数」は200社超、「課金生徒ID数」は70,000ID超、「ARR」は1.5億円程度になるものと考えております。

また、想定主要KPI以外においても、「Bit Campus」事業においては、当社と同じ市場となりますので、マーケティング活動の効率化を図ることも可能となりますし、システム統合によるシナジー効果等も見込まれるものと考えております。

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

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

13

続いて、今後のM&A方針について、ご説明いたします。

当社がミッションとして掲げる「『教える』をなめらかに」を実現するためには、M&Aが重要な施策であると認識しております。

この度の株式会社ティエラコムとの業務提携及び、同社の「Bit Campus」事業の吸収分割による事業承継に留まらず、今後もM&Aを成長戦略の主軸として捉え、事業活動に取り組んでまいります。

短期的として、この度の吸収分割のように、学習塾に対してシステムを提供しているような企業、または、学習塾以外の習い事領域や学校領域に対してシステムを提供しているような企業をM&Aのターゲットとして狙ってまいります。

中長期的には、当社のようなバックオフィス業務の効率化支援システムとして抑えていきますと、プラットフォーム提供者として、集客領域や人材領域、コンテンツ領域などの様々なメリットが生じます。このようなシステム以外の周辺領域についても拡大すべく検討を進めてまいります。

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%

14 ※2023年12月14日に公表した2024年10月通期業績予想には吸収分割に伴う損益は含まれておりません。今後開示すべき事項が発生又は決定した場合には、速やかに開示してまいります。

最後に、通期の業績予想と進捗率について、ご説明いたします。

第1四半期までの進捗は約24%と計画どおり進捗しており、先般よりご説明のとおり、第2四半期以降の新規大手学習塾の課金開始や基幹システムのカスタマイズ開発等が積み上がってまいりますので、期末に向けてさらに成長を加速させていけるものと考えております。

なお、この度の吸収分割に伴う損益については、業績予想には含まれておりません。そのため、今後、開示すべき事項が発生又は決定した場合には、速やかに開示してまいります。

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 IR担当
お問い合わせフォーム : <https://popper.co/contact>