

POPER

株式会社POPER
2024年10月期2Q決算説明資料

Comiru

2024年6月

Copyright © POPER Co.,Ltd. all rights reserved

2024年10月期2Q 業績ハイライト

- 2024年10月期2Qは、大手塾の課金開始等により堅調に推移しており、前年同四半期に対し、売上高は15%増、M&Aに伴う費用※控除前の営業利益は85%増となった。
- 吸収分割による事業承継に伴う業績は、2024年5月から反映する予定です。

(百万円)	2023年10月期 2Q	2024年10月期 2Q	M&A費用※ 調整額	2024年10月期 2Q (調整後)	前年同四半期比
売上高	407	470	—	470	+15.7%
売上総利益	300	352	—	352	+17.3%
売上総利益率	73.7%	74.8%	—	74.8%	+1.1pt
販管費	277	328	△18	※ 310	+11.8%
営業利益	22	23	+18	※ 42	+85.1%
営業利益率	5.6%	5.0%	—	8.9%	+3.3pt

※2024年10月期2Qでは、M&A費用として仲介手数料及びデューデリジェンス費用等が18百万円発生しております。

有料契約企業数（社）※1

1,423

ARPU（円/社/月）※2

49,615

ARR（億円）※3

8.47

顧客の解約率（%）※4

0.5

課金生徒ID数※5

360,000 超

※1 2024年4月末時点の「Comiru」サービス有料課金企業数です。

※2 2024年4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4月末時点の「MRR」を12倍して算出しております。

※4 「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」の月間解約率をベースとした直近12か月の平均月次解約率です。

※5 2024年4月末時点の「Comiru」サービス有料課金ID数

※6 「課金生徒ID単価」は、2Qから営業戦略上の観点から非公開としております。

		施策内容	評価※
顧客基盤の 拡大	塾	<ul style="list-style-type: none"> 経営セミナーの開催回数を昨年度の約2倍に増やし、各回の平均参加者数は200名以上と好調に推移 Web広告の運用をチューニングしたことにより、集客からの商談化率が向上し、新規顧客獲得に繋がる 	○
		<ul style="list-style-type: none"> 大手塾向けには、引き続き好調で、前期からの継続案件を含む19社と商談し、7社から受注若しくは内諾を得る 前期の失注案件も継続的なアプローチにより、導入の内諾に至るケースあり 	○
	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"> 千葉県八千代市での導入拡大や千葉県習志野市での新規導入を実現。今後も複数自治体へのアプローチを継続 千葉県教育委員会の「業務改善DXアドバイザー配置事業に関する業務委託」プロジェクトの専門アドバイザーに就任 	○
ARPUの 向上	-	<ul style="list-style-type: none"> 大手、中堅塾への値引きは減少しているものの、新規課金開始の中小規模塾が増加したことにより、ARPUが1Qより減少 	△

※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

学習塾市場向け施策の概要

- 期首に策定した施策が奏功し、契約数・受注数は計画どおり増加

顧客分類

「Comiru」サービスの市場占有率

2024年10月期施策の進捗状況



- 4月から2社の新規有料課金を開始し、昨年からの継続商談案件19社のうち、7社から受注若しくは内諾を得る（案件商談数が昨年より増加傾向）
- 経営セミナーの開催回数を昨年度の約2倍に増やし、各回の平均参加者数は200名以上と好調に推移
- セールス部門の強化により、個人塾から中堅塾（数百名から数千名規模）の導入を加速化
- 株式会社ティエラコムとの業務提携及び、同社の「BIT CAMPUS」事業を吸収分割により事業を承継し、付加価値向上の施策を検討

※ 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。

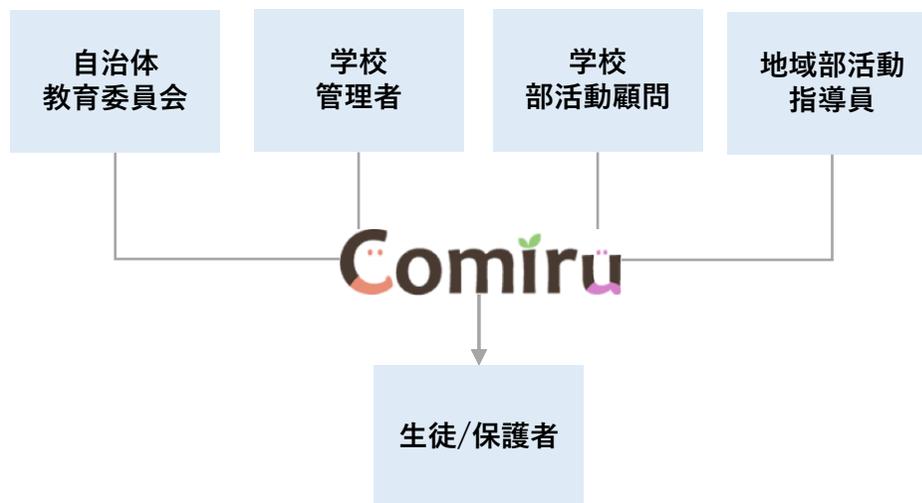
※ 各分類の分母となる想定対象社数は、全国私塾情報センター「学習塾白書 2020」、経済産業省「2019年経済構造実態調査報告書 学習塾編」より当社推定

学校市場向け施策の概要

■ 前期の千葉県内のモデル事業で培った実績から導入拡大

自治体・教育委員会への取り組み

- 前期の千葉県内のモデル事業で培った実績や経験により、2024年度において同県八千代市や習志野市の部活動地域移行の事業に「Comiru」が採択される。今後も他自治体へのアプローチを継続
- 千葉県教育委員会の「業務改善DXアドバイザー配置事業に関する業務委託」プロジェクトに株式会社マイナビが委託先として決定し、当社が同社の専門アドバイザーとして当該事業の効果検証と部活動の地域移行にかかるサポートを行う予定



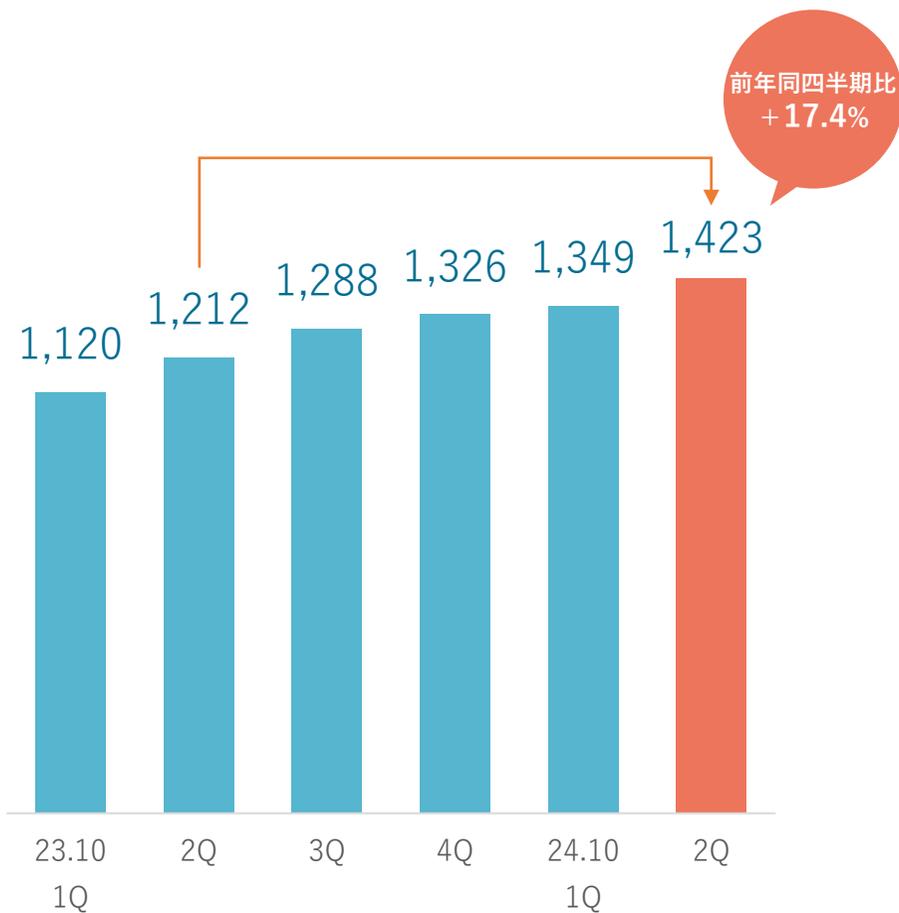
※2024年4月時点

各種KPI指標の推移①

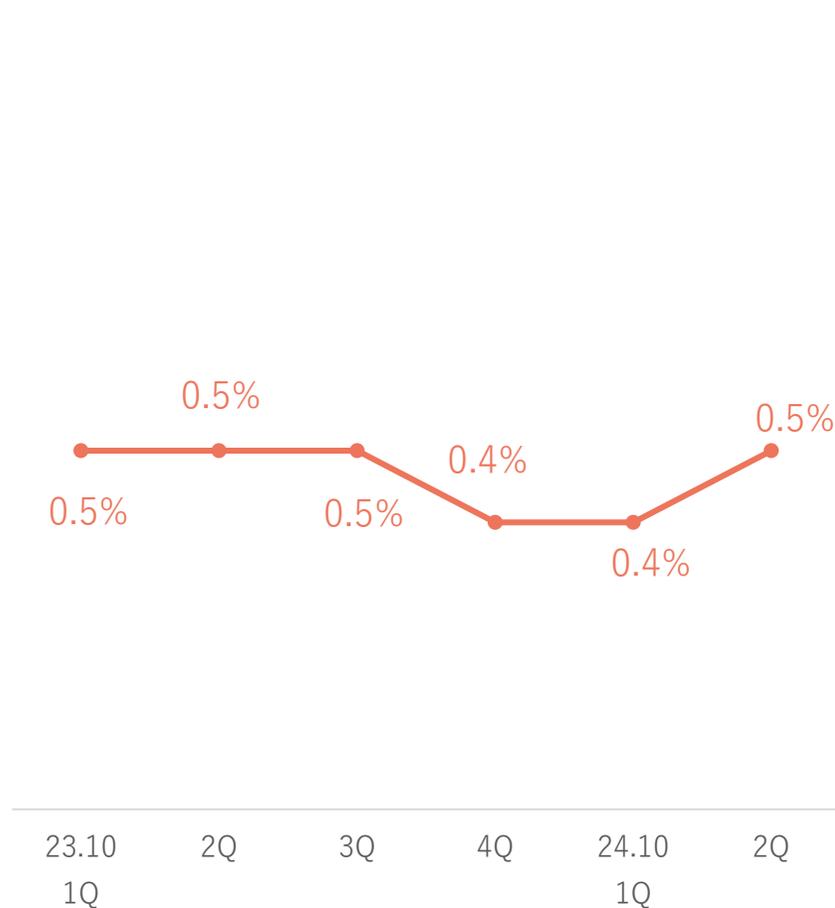
- 有料契約企業数は前年同四半期比およそ17.4%増加し、顧客の解約率も引き続き低水準を維持

有料契約企業数

(単位：社)

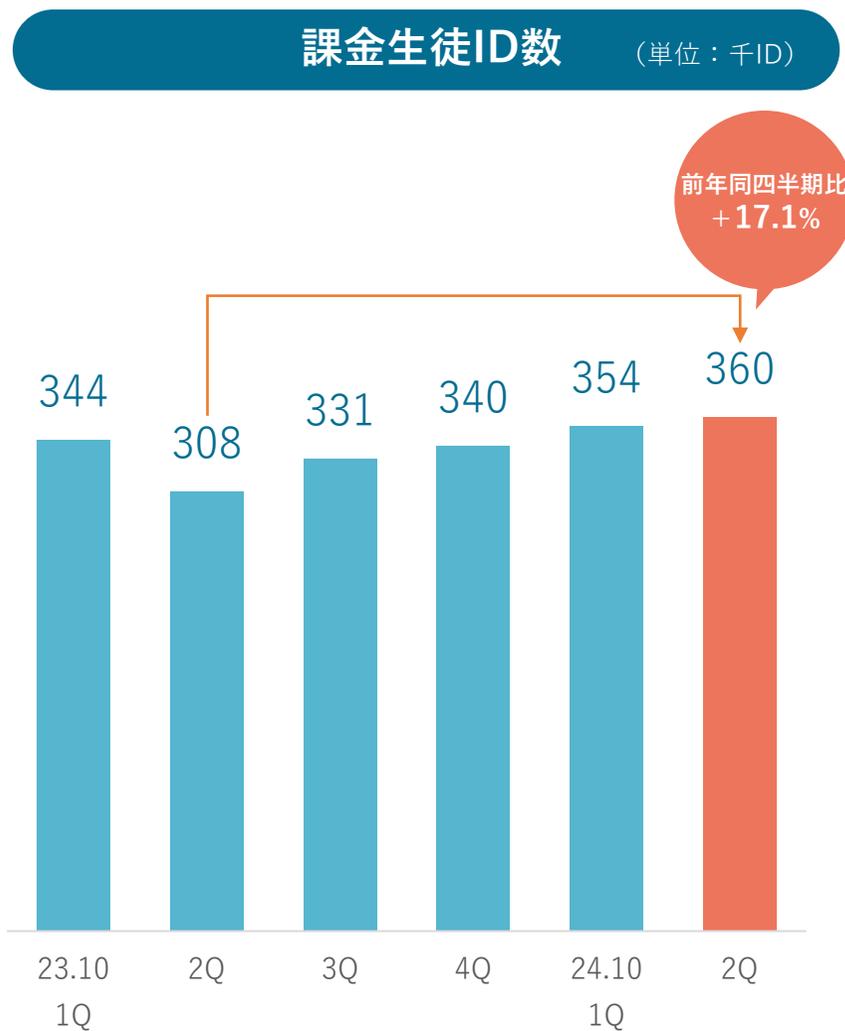


顧客の解約率推移



各種KPI指標の推移②

- 課金生徒ID数は、新年度の入れ替わりにより既存塾の生徒数が減少したものの、新規有料契約企業数の増加等により、引き続き伸ばしており、前年同四半期比17.1%増加

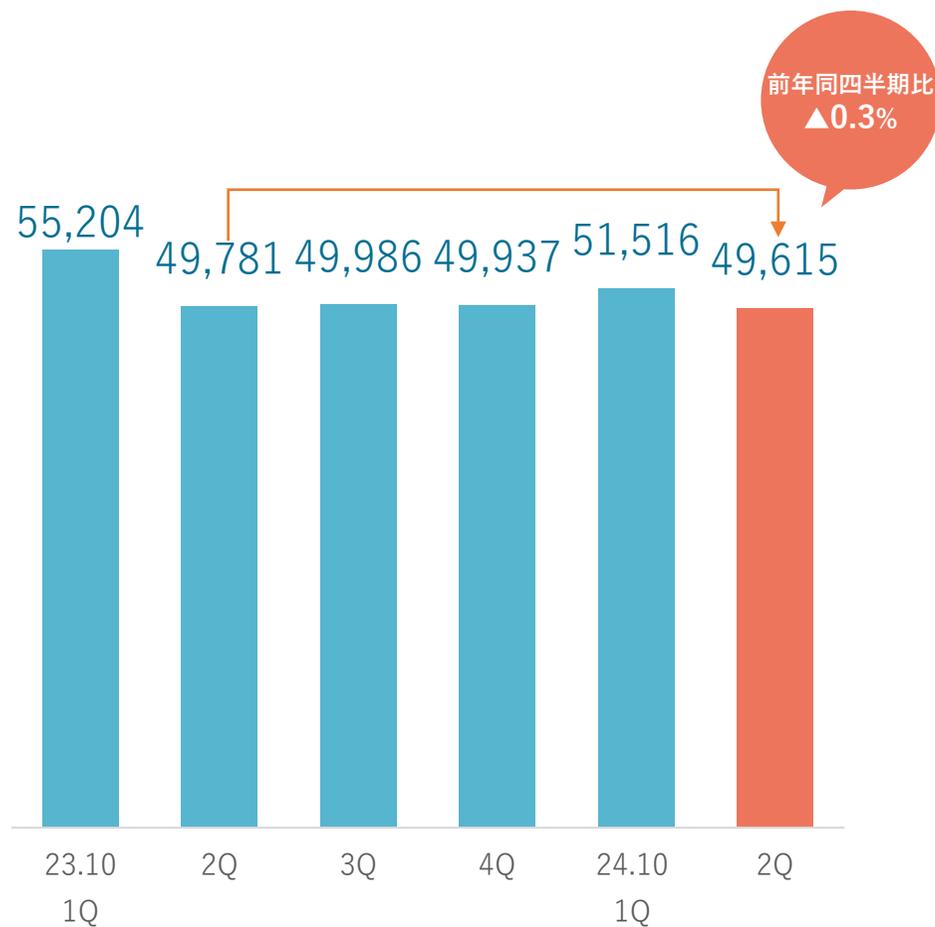


各種KPI指標の推移③

- ARPUは新規課金開始の中小規模塾の割合が増加したことにより減少
- ARRは有料契約企業数及び課金生徒ID数の増加により前年同四半期比17%増加

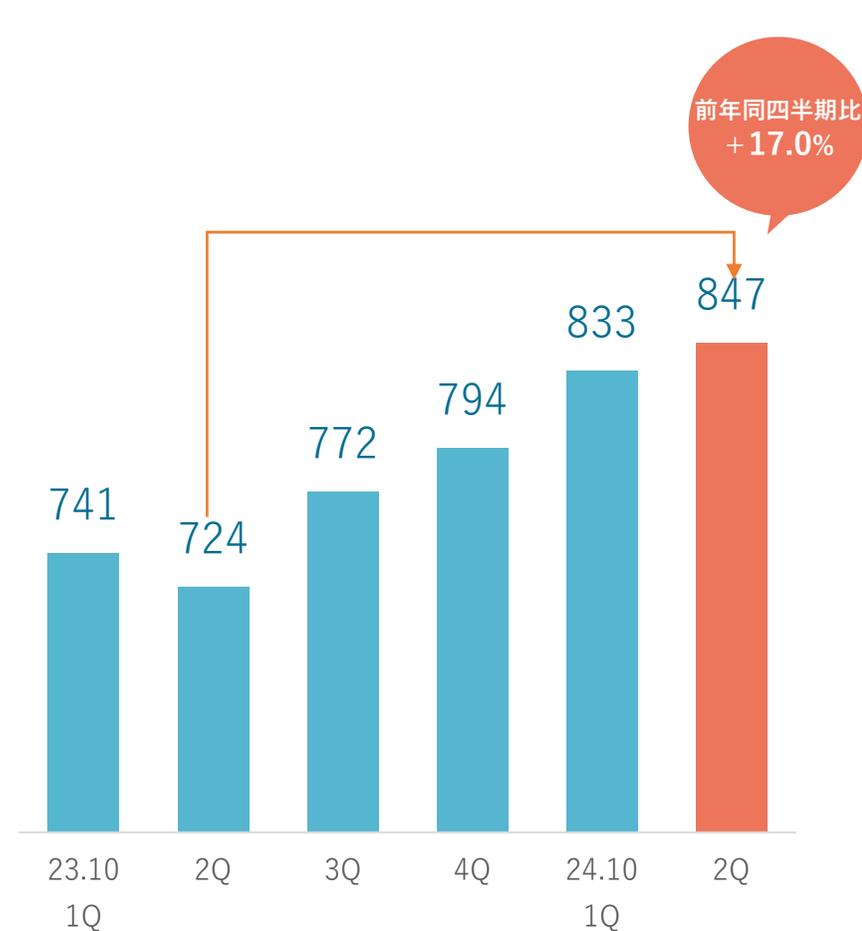
ARPU

(単位：円/社/月)



ARR

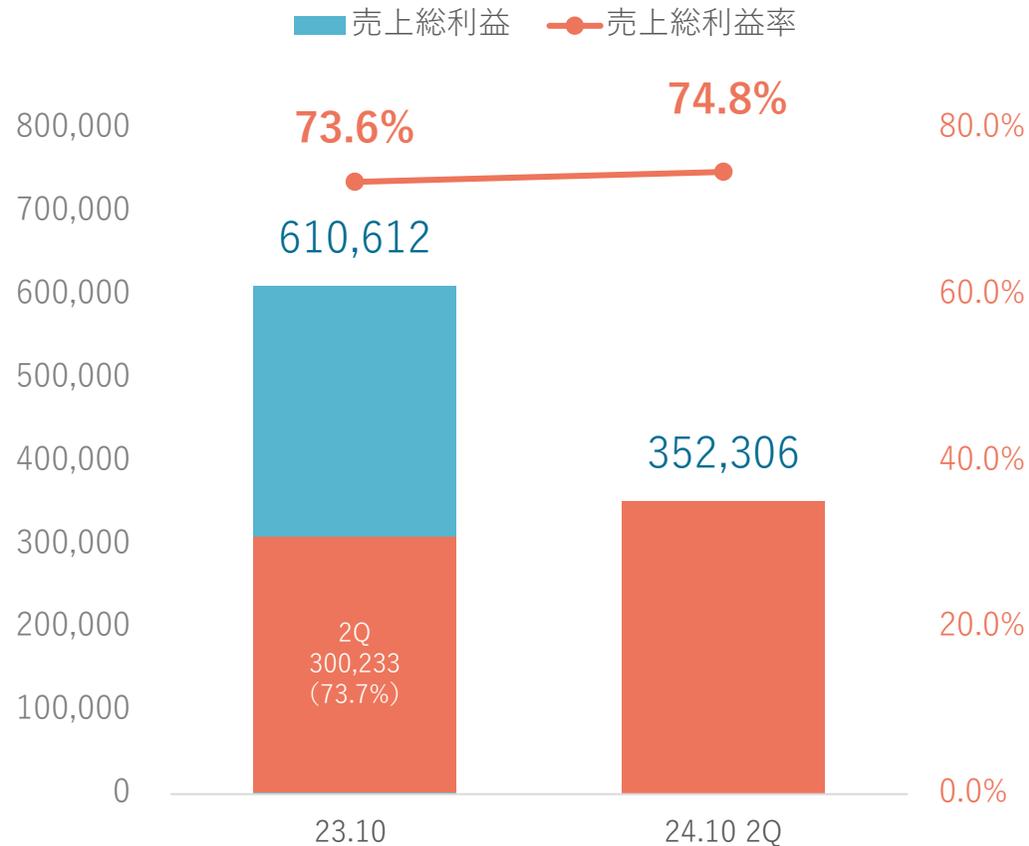
(単位：百万円)



売上総利益率の推移

- 売上高の増加と、AI活用によるテスト業務の自動化等の開発業務の効率化により、売上総利益率を継続改善

売上総利益推移 (単位：千円)

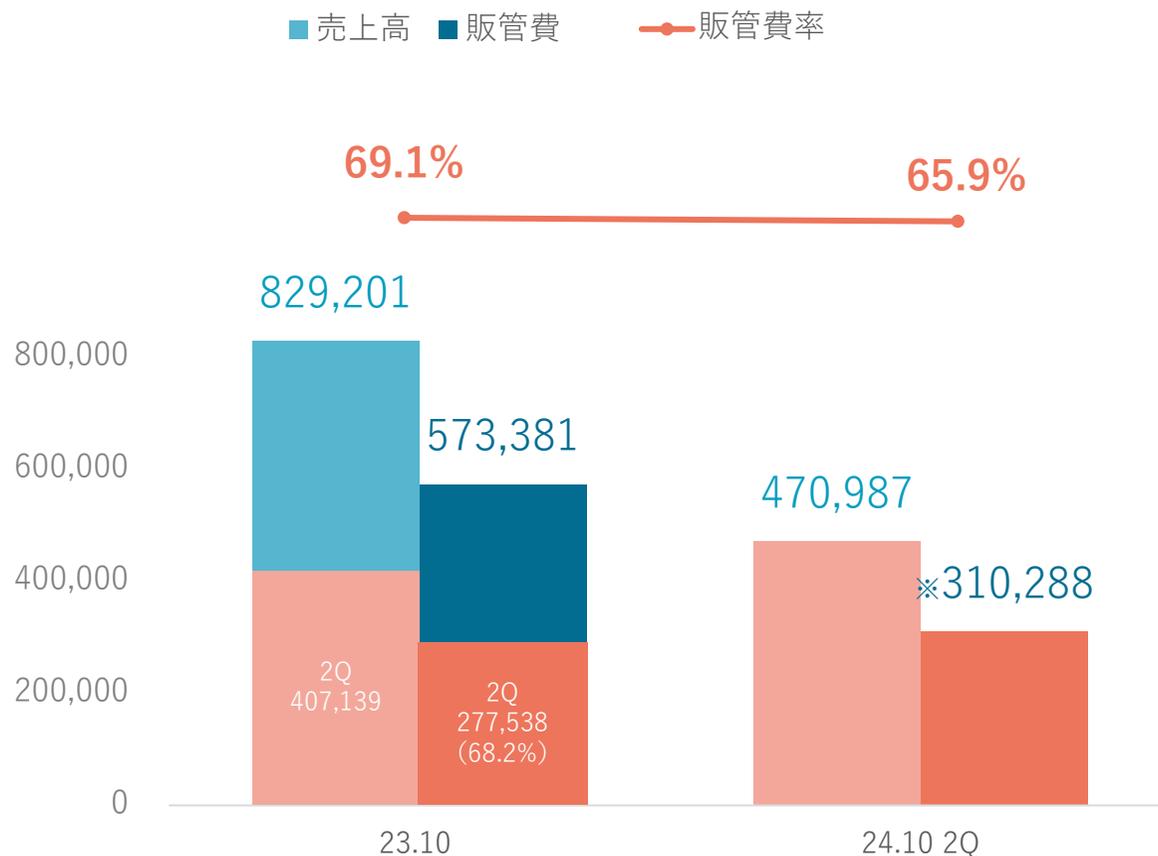


売上高販管費率の推移

- 人員増員による人件費の増加はあるものの、コストを抑えたマーケティング施策等により販管費率は改善傾向。M&Aに伴う費用※控除前の販管費率は前期末比およそ3.2%減少

売上高に占める販管費の推移

(単位：千円)



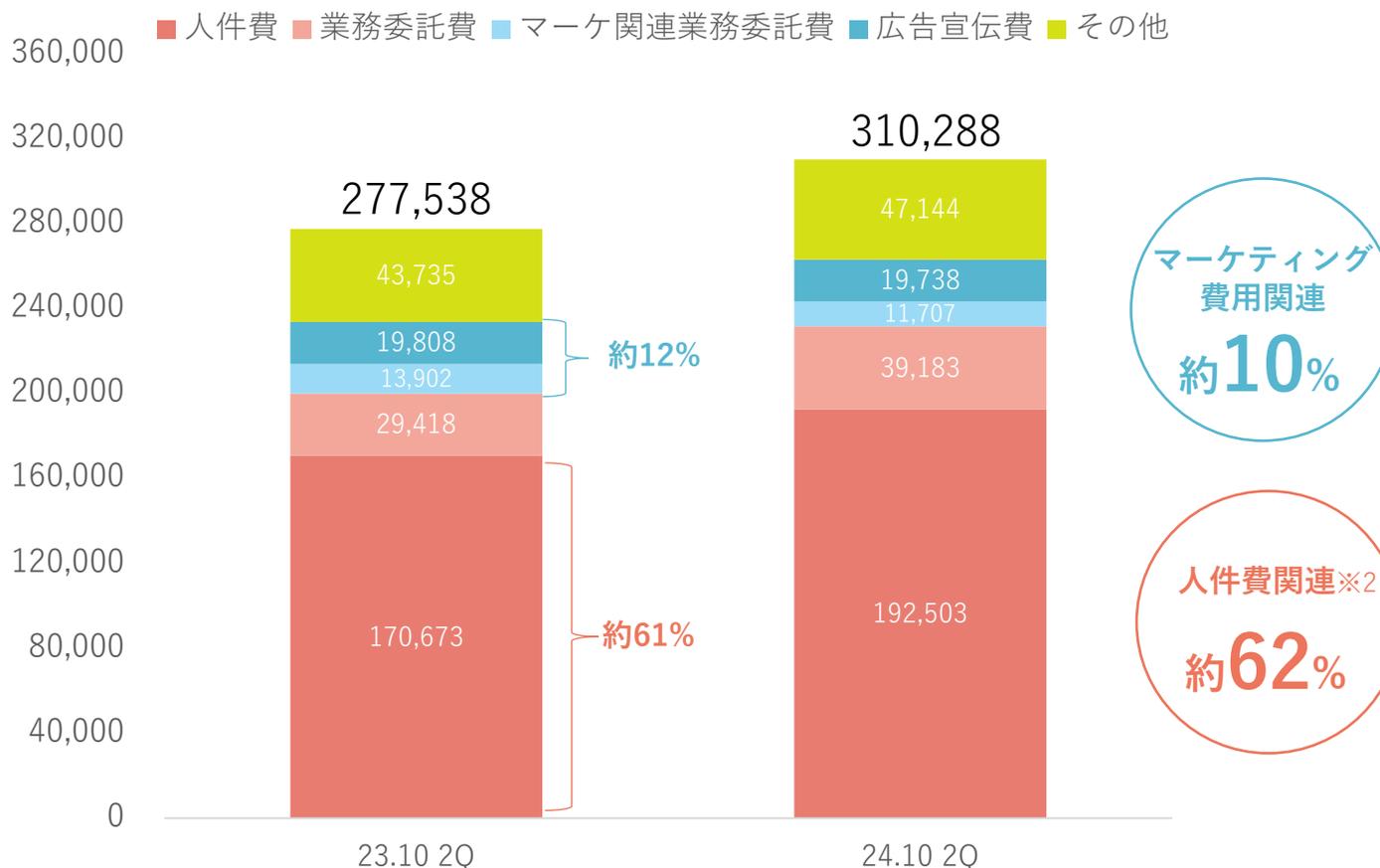
※2024年10月期2Qでは、M&A費用として仲介手数料及びデューデリジェンス費用等が18百万円発生しております。

販管費内訳の推移

- 事業拡大に伴い、人件費を中心に販管費は増加したものの、M&Aに伴う費用※1控除前の各費用の割合は前年同四半期と同程度の水準で推移。

販管費の推移と内訳

(単位：千円)



※1 2024年10月期2Qでは、M&A費用として仲介手数料及びデューデリジェンス費用等が18百万円発生しております。

※2 「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。

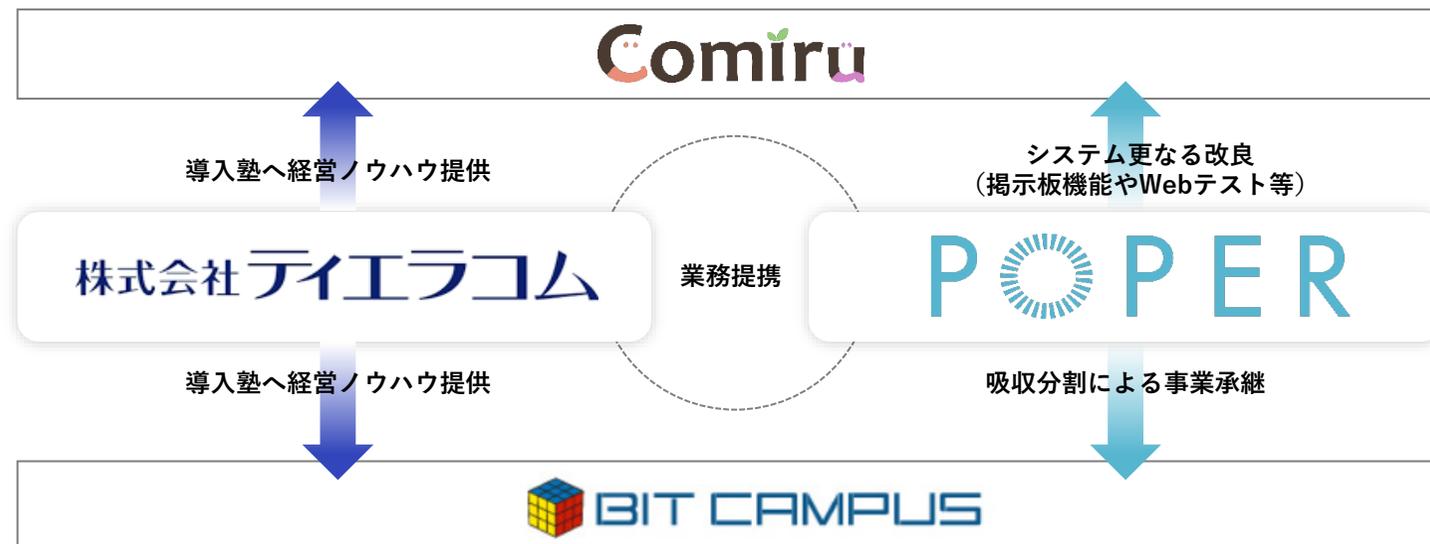
ティエラコム社との業務提携及び「BIT CAMPUS」事業の吸収分割による承継

- 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月付で、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
- ティエラコム社の個別指導部門（一部地域限定）に「Comiru」をトライアル導入予定

取引スキーム・業務提携イメージ



情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の認証取得

- 2024年4月12日に、情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の国際規格である「ISO/IEC 27001:2013 (JIS Q 27001:2014)」の認証を取得

教育現場における当社サービスの導入が進むなか、当社における情報セキュリティの信頼性の向上によって、利用者の皆さまがより安心してご利用いただく環境を提供するとともに、当社事業の更なる発展には、一層のセキュリティレベルの向上が責務であると認識し、情報資産に対する適切なリスクアセスメントと総合的な情報セキュリティを徹底するため、このたび国際規格に則った情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）認証の取得に至りました。

当社では、今後も利用者の皆さまの信頼に応えることが出来るよう、情報セキュリティマネジメントの維持・改善において、より高いレベルで推進し、一層信頼される企業を目指してまいります。



2024年10月期 通期業績目標・進捗率

- 2Qまでの売上高進捗は47.7%と概ね計画どおりの進捗。下期は新規課金開始や大手塾の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2Q (実績)	2024年10月期 (通期業績予想※)	進捗率
売上高	470	987	47.7%
売上総利益	352	724	48.6%
売上総利益率	74.8%	73.4%	—
販管費	328	661	49.7%
営業利益	23	62	37.4%
営業利益率	5.0%	6.4%	—
経常利益	22	61	35.7%
当期純利益	12	48	26.4%

※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。

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

