



2024年6月17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2四半期決算説明会 スクリプト

当社は、2024年6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2四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2四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。

【2024年10月期 第2四半期決算 ご参考資料】

▼▼第2四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/2460136/00.pdf>

▼▼第2四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/2460138/00.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2四半期決算説明会<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6月14日 (金) 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2Q決算説明資料

Comiru

2024年6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2四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。

2

2024年10月期 第2四半期は、大手塾2社の課金開始及び中小塾の契約増加により、前年同四半期比で売上高15.7%の増加となりました。

また、営業利益は23百万円となりましたが、M&Aに伴う費用（約18百万円）の控除前では、42百万円と、前年同四半期比85.1%増となり、前期よりも利益造出に向けた基盤が強化されたと考えております。

なお、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。

2024年10月期2Q KPIサマリー

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。

3

続いて、2024年10月期第2四半期のKPIサマリーです。

「有料契約企業数」は1,423社、「ARPU」は49,615円、「ARR」は8.47億円、「顧客の解約率」は0.5%、「課金生徒ID数」は360,000ID超となりました。

2024年10月期2Q 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"> 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

続いて、第2四半期の事業戦略の進捗についてです。

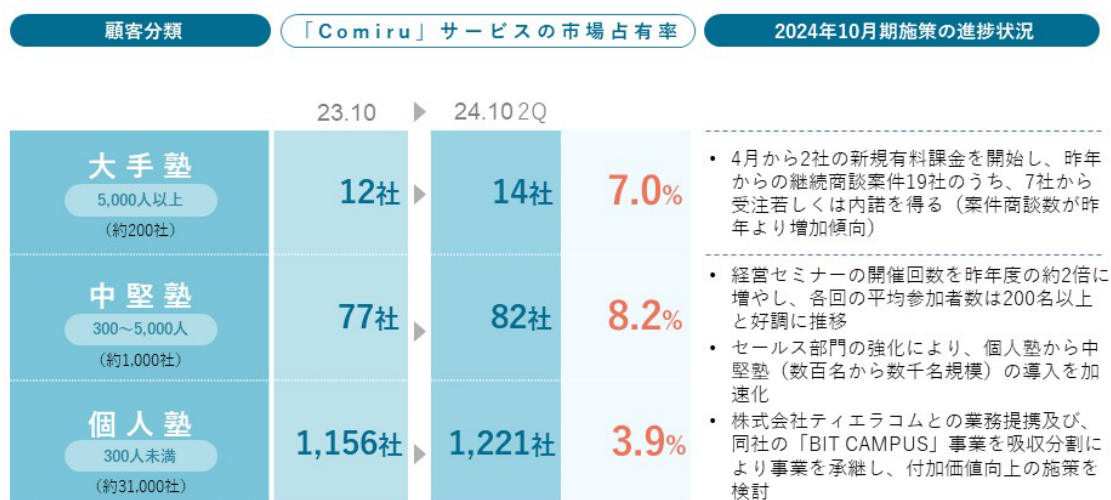
「塾領域」の詳細は後ほどご説明させていただきますが、大手学習塾・中小塾ともに堅調に推移していることから「○」と評価しております。

「習い事領域」においても堅調に契約企業数を伸ばしており、「学校領域」は、八千代市での導入拡大や習志野市での新規導入が実現しましたので、いずれも「○」と評価しております。

なお、「ARPU」については、大手学習塾・中堅学習塾に対するディスカウント件数やディスカウント率はともに減少しましたが、新年度から課金を開始した新規の中小規模塾が増加したことから、「ARPU」が減少しているため「△」と評価しております。

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



5 ※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

続いて、「塾領域」に対する実績についてご説明いたします。

総評としましては、契約数や受注数ともに計画どおり増加しております。

顧客の規模ごとの「Comiru」導入社数としましては、大手学習塾でこの4月から2社が新規有料課金を開始いたしました。

「ComiruPRO」の導入と基幹システムの有償開発をセットにしたパッケージサービスの施策が奏功し、商談数が昨年よりも増加し、継続商談案件19社のうち、7社から受注又は内諾を得ている状況です。

なお、この度、内諾いただいたケースで、前期に失注した案件が「ComiruPRO」の安定的な運営体制への評価と継続的な営業アプローチにより、再度商談化に繋がり、導入内諾に至っているケースもありました。

今後も、大手学習塾への新規提案を強化しつつ、受注若しくは内諾案件の課金開始に向けて鋭意調整しております。

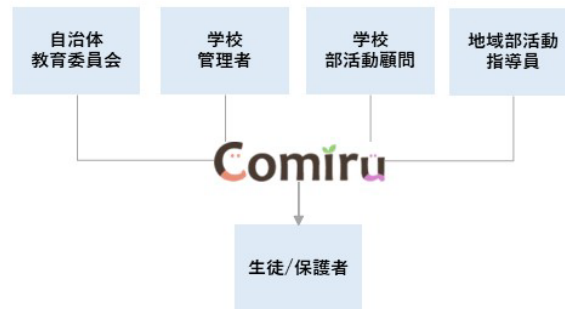
中堅学習塾・個人塾は、好評いただいた経営セミナーの開催回数を約2倍に増やし、かつ平均参加者数は200名以上となっており、順調に見込み顧客のプールを増加させております。これらのプールに対する営業アプローチを強化したことによって、それぞれ5社の増加、63社の増加となりました。

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

6

続いて、「学校領域」に対する実績についてご説明いたします。

前期に受託した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」が採択されました。今後も、他の自治体に対してもアプローチしてまいります。

その他、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、同社の専門アドバイザーとして当社が学校現場業務のDX化に対するノウハウを提供し、当該事業の効果検証等、様々なサポートを行う予定です。

各種KPI指標の推移①

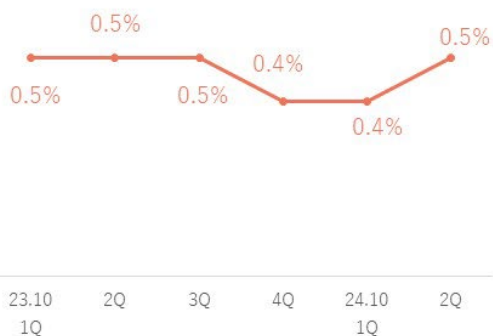
- 有料契約企業数は前年同四半期比およそ17.4%増加し、顧客の解約率も引き続き低水準を維持

有料契約企業数

(単位：社)



顧客の解約率推移



7

それでは、各種KPIの推移についてご説明いたします。

「有料契約企業数」は、前年同四半期比で17.4%増加し、1,423社となりました。

「顧客の解約率」についても、第1四半期から0.1ポイント上昇していますが、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

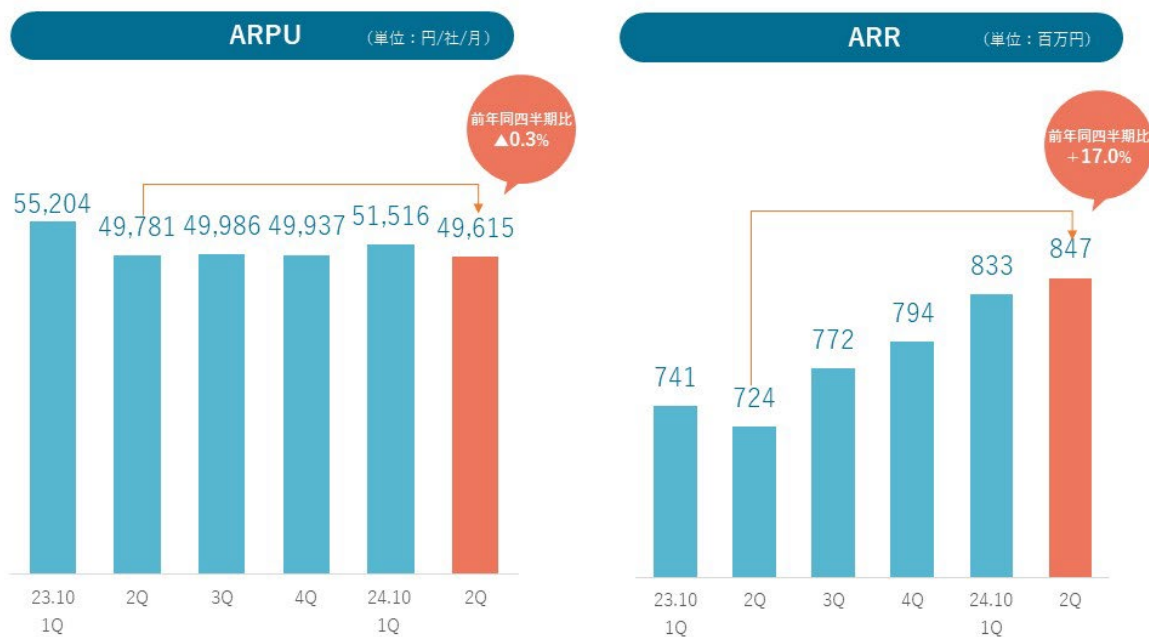


8

「課金生徒ID数」は、年度の入れ替わりにより、既存塾の生徒が一時的に減少したものの、新規有料契約企業数の増加により、前年同四半期比で17.1%増加し、360,000IDとなりました。

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

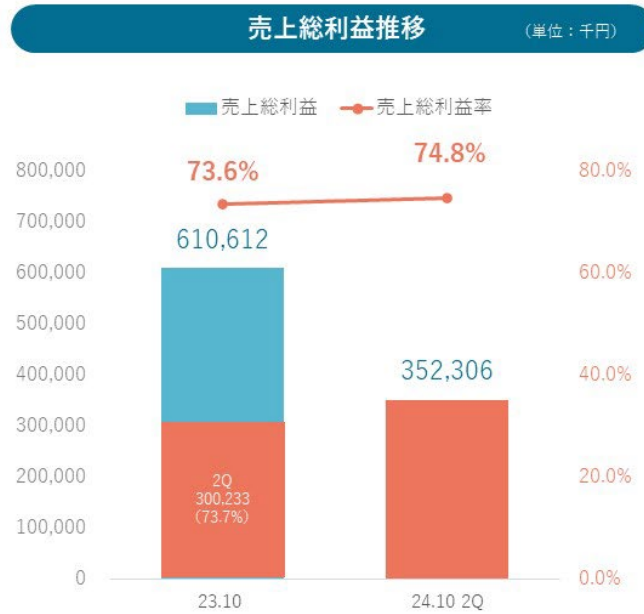


9

「ARPU」については、中小規模塾の割合が増加したことにより0.3%減少しており、「ARR」については、「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17.0%増加いたしました。

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



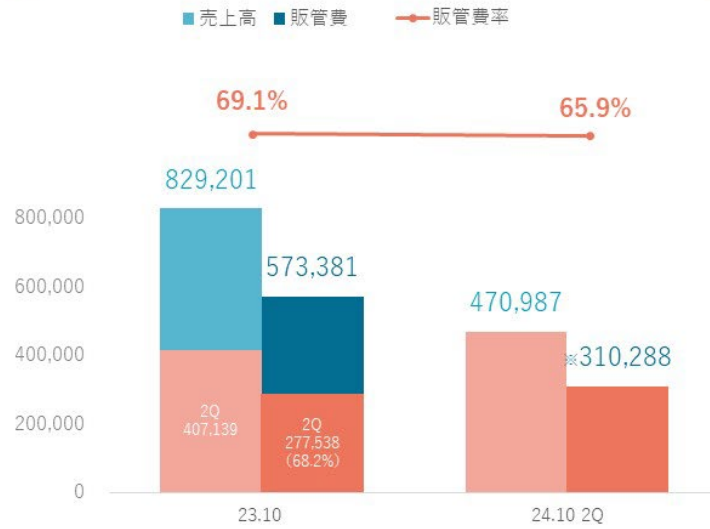
10

売上総利益率については、売上増加と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、前期末比で1.2ポイント上昇し、継続的に改善しております。

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)



11

販管費率においても、人員増加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により改善傾向にあります。

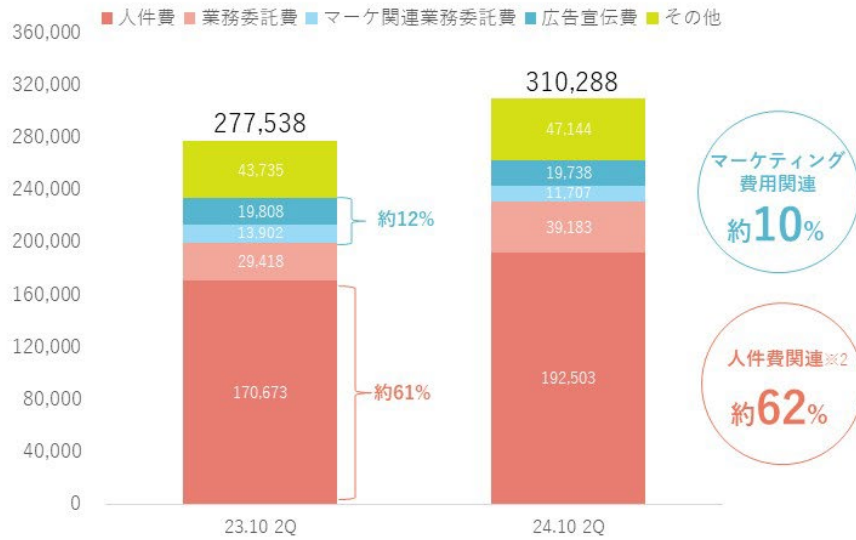
M&Aに伴う費用（約18百万円）控除前の販管費率は前期末比で3.2ポイント減少し、僅かに改善しております。

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)



12 ※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。

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。

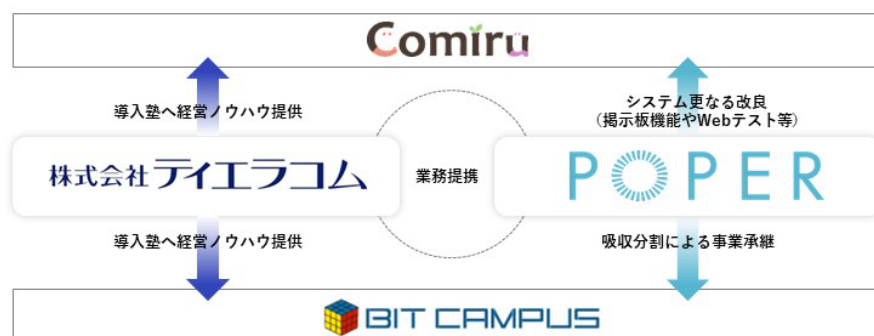
ティエラコム社との業務提携及び「BIT CAMPUS」事業の吸収分割による承継

- 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



13

第1四半期の決算説明会にてご報告しております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おいて、PMIは順調に進んでおり、「Bit Campus」に搭載している機能で「Comiru」に存在していない機能やノウハウ等を「Comiru」の新機能として搭載することで、付加価値を向上させ、よりスピーディにシェア拡大を目指してまいります。

また、今回の業務提携により、ティエラコム様の一部の塾部門において「Comiru」を導入いただく予定となっております。

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。



14

続いて、業績以外のトピックとしまして、本年4月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」の認証を取得しました。

その理由としましては、当社サービスが教育現場に浸透していく中で、当社の情報セキュリティに対する信頼性向上が益々求められるようになってきており、この度、ISMSの国際規格である「ISO/IEC 27001」の認証を取得いたしました。

今後ご利用者の皆様に安心してご活用いただけるよう情報セキュリティマネジメントの運用と改善に努めてまいります。

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。

15

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2四半期までの売上高の進捗は47.7%と概ね計画どおり進捗しております。

下期に、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://poper.co/contact>