

POPER

株式会社POPER
2024年10月期3Q決算説明資料

Comiru

2024年9月

Copyright © POPER Co.,Ltd. all rights reserved

2024年10月期3Q 業績ハイライト

- 2024年10月期3Qは、4月からの新規顧客の課金開始、既存顧客の売上拡大、及び「BIT CAMPUS」事業の統合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23%増、営業利益は52%増

(百万円)	2023年10月期 3Q	2024年10月期 3Q	前年同四半期比
売上高	609	755	+23.9%
売上総利益	448	559	+24.8%
売上総利益率	73.5%	74.1%	+0.5pt
販管費	428	529	+23.6%
営業利益	19	29	+52.6%
営業利益率	3.2%	3.9%	+0.7pt

有料契約企業数（社） ※1,6

1,634

ARPU（円/社/月） ※2,6

54,476

ARR（億円） ※3,6

10.68

顧客の解約率（%） ※4,6

0.4

課金生徒ID数（ID） ※5,6

426,000 超

※1 2024年7月末時点の有料課金企業数です。

※2 2024年7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7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7月末時点の有料課金ID数

※6 「Comiru」サービスに「BIT CAMPUS」サービスを合算した数値で算出しております。

「BIT CAMPUS」事業の統合及び実績並びにティエラコム社との取り組み

- 2024年5月以降、簡易吸収分割により承継した「BIT CAMPUS」事業を統合。また、事業拡大に向け、ティエラコム社との取り組みを強化。

ティエラコム社との取り組み

- 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月より、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」をトライアル導入を開始

有料契約企業数（社） ※1,4

132

課金生徒ID数（ID） ※2,4

39,000 超

ARR（億円） ※3

1.6

※1 2024年7月末時点の「BIT CAMPUS」サービスの有料課金企業数です。

※2 2024年7月末時点の「BIT CAMPUS」サービスの課金生徒ID数

※3 2024年7月末時点の「BIT CAMPUS」サービスの「MRR」を12倍して算出しております。

※4 2024年3月14日に公開している「2024年10月期 第1四半期決算説明資料」12頁の想定主要KPIのうち、「有料契約企業数」及び「課金生徒ID数」については、精査した結果、フリーミアムが含まれていたことから、実績値から除外したことにより差異が発生しております。

		施策内容	評価※
顧客基盤の 拡大	塾	<ul style="list-style-type: none"> 好評頂いた経営セミナーの開催及びチューニングしたWeb広告の運用により、集客からの商談化率が向上し、効果的なマーケティング活動を実現 「BIT CAMPUS」事業の統合により、顧客数とID数も増加 	○
		<ul style="list-style-type: none"> 大手塾向けの商談は、引き続き好調で、新たに2社の受注又は内諾を実現 2Qまでに受注した案件の新規課金開始や基幹システムの有償開発等は計画どおりの進捗 	○
	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、英会話やプログラミングスクール以外にも、音楽教室等の分野において、新規顧客が増加 	○
	学校	<ul style="list-style-type: none"> 千葉県八千代市、習志野市に続き、大阪市がコナミスポーツ(株)との連携により新規導入が決定 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」プロジェクトにマイナビ(株)との連携により専門アドバイザーに就任 	○
ARPUの 向上	-	<ul style="list-style-type: none"> 既存顧客の単価上昇及び「BIT CAMPUS」事業の統合により、ARPUが2Qよりも上昇 	○

※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。

5 ◎：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の効果、及び「BIT CAMPUS」事業の統合により、契約数・受注数は順調に増加

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

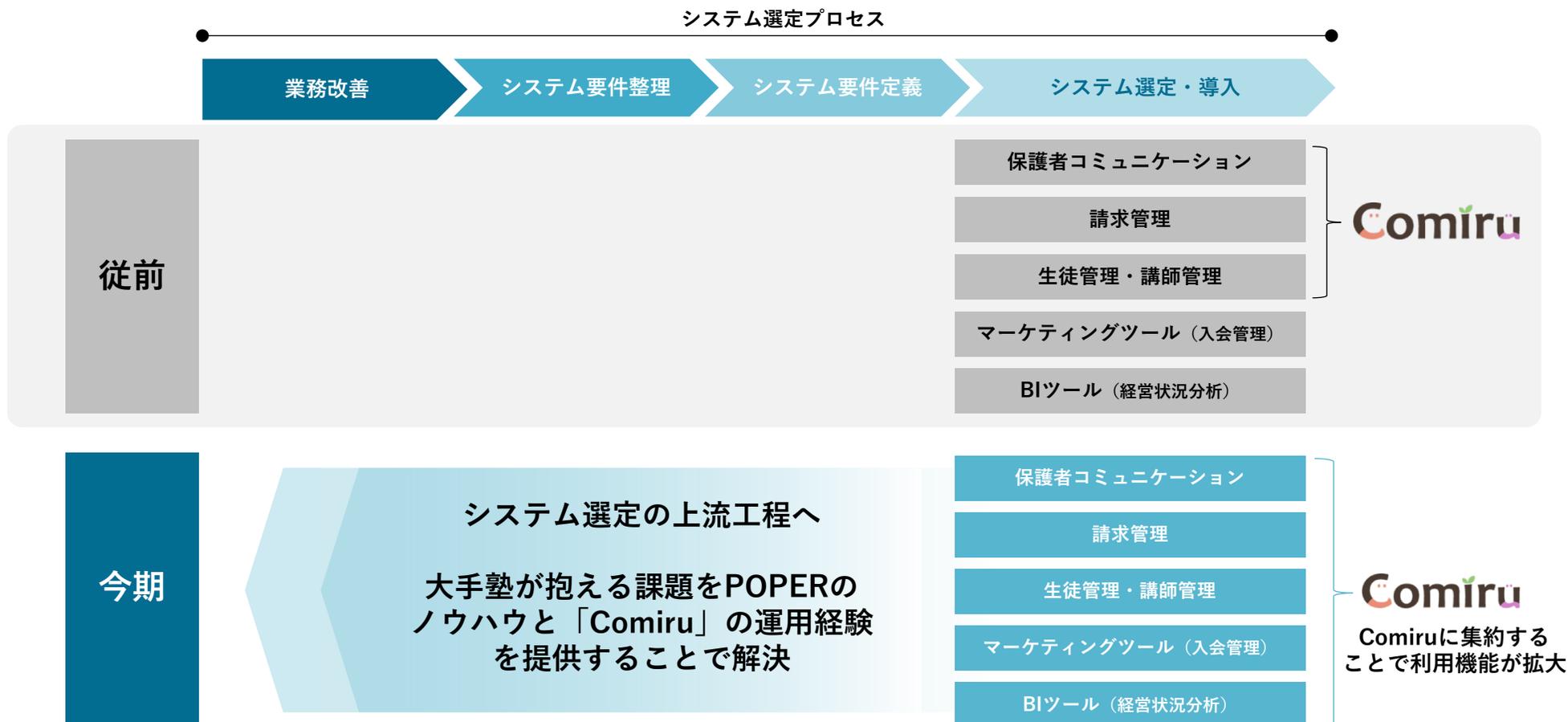


※ 当社は、生徒数規模によって大手塾、中堅塾、個人塾を分類しております。

※ 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

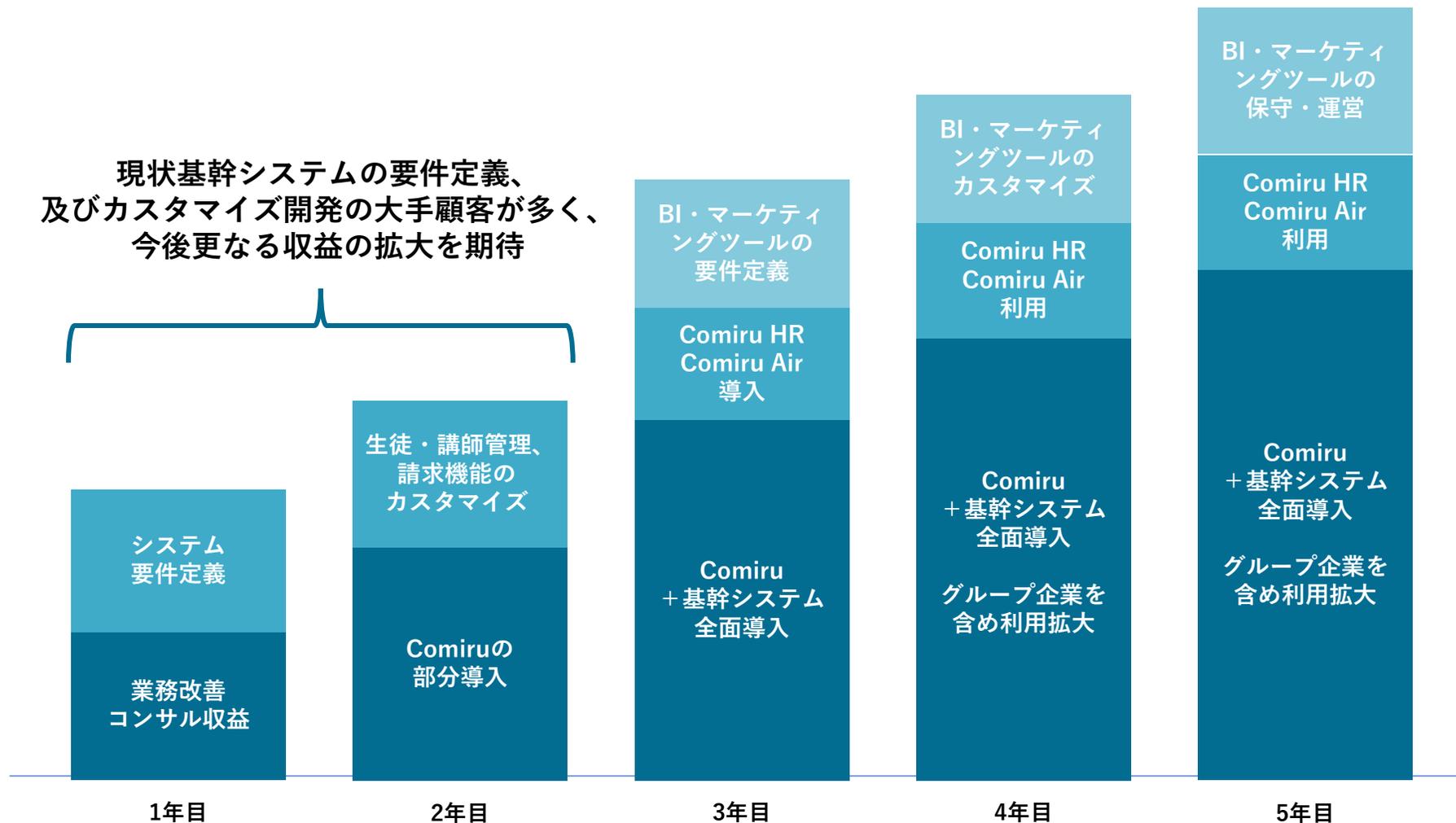
大手塾向け施策イメージ

- クラウドサービスの提供のみならず、大手塾が抱える課題の改善提案や要件整理等を積極的に実施したことにより、「Comiru」への期待値がさらに高まり、商談数と成約率が向上



大手塾向け施策の収益計上イメージ

- 足元は、システムの要件定義やカスタマイズ開発等による一時的な収益が多く、今後は複数年にわたって、様々なサービスで継続的に収益を獲得し、LTVの向上に貢献

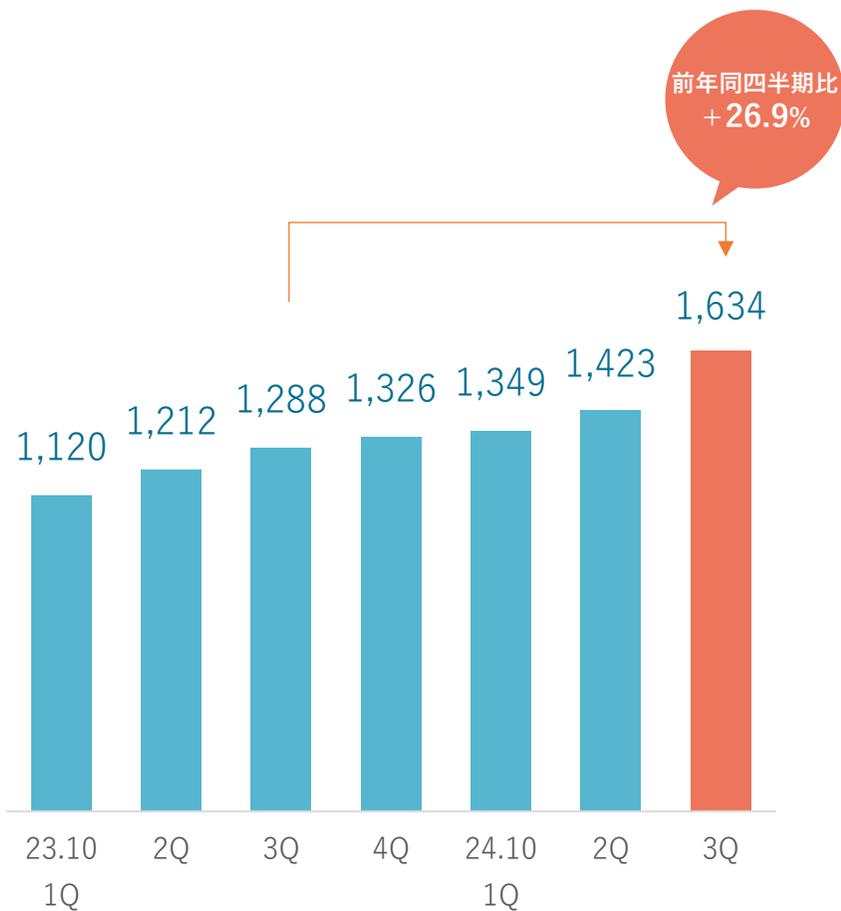


各種KPI指標の推移①

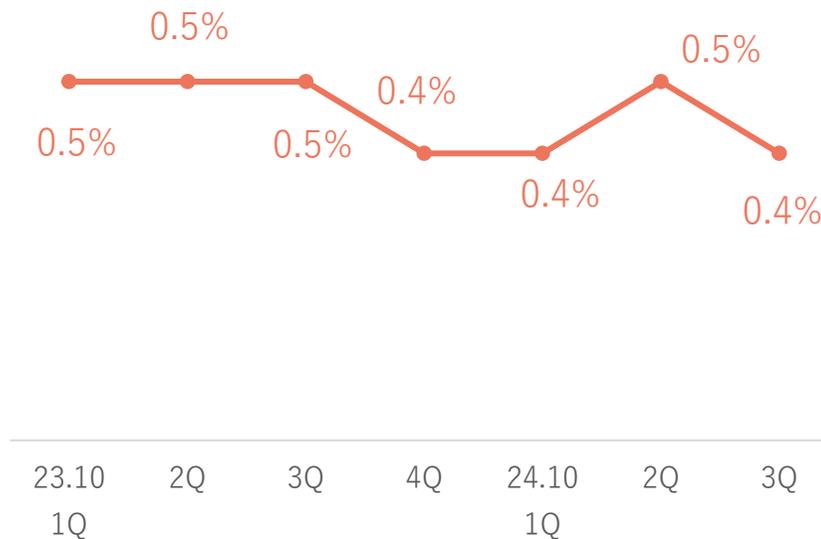
- 有料契約企業数は新規顧客の増加、及び「BIT CAMPUS」事業を統合したことにより、前年同四半期比26.9%増加し、顧客の解約率は引き続き低水準を維持

有料契約企業数

(単位：社)

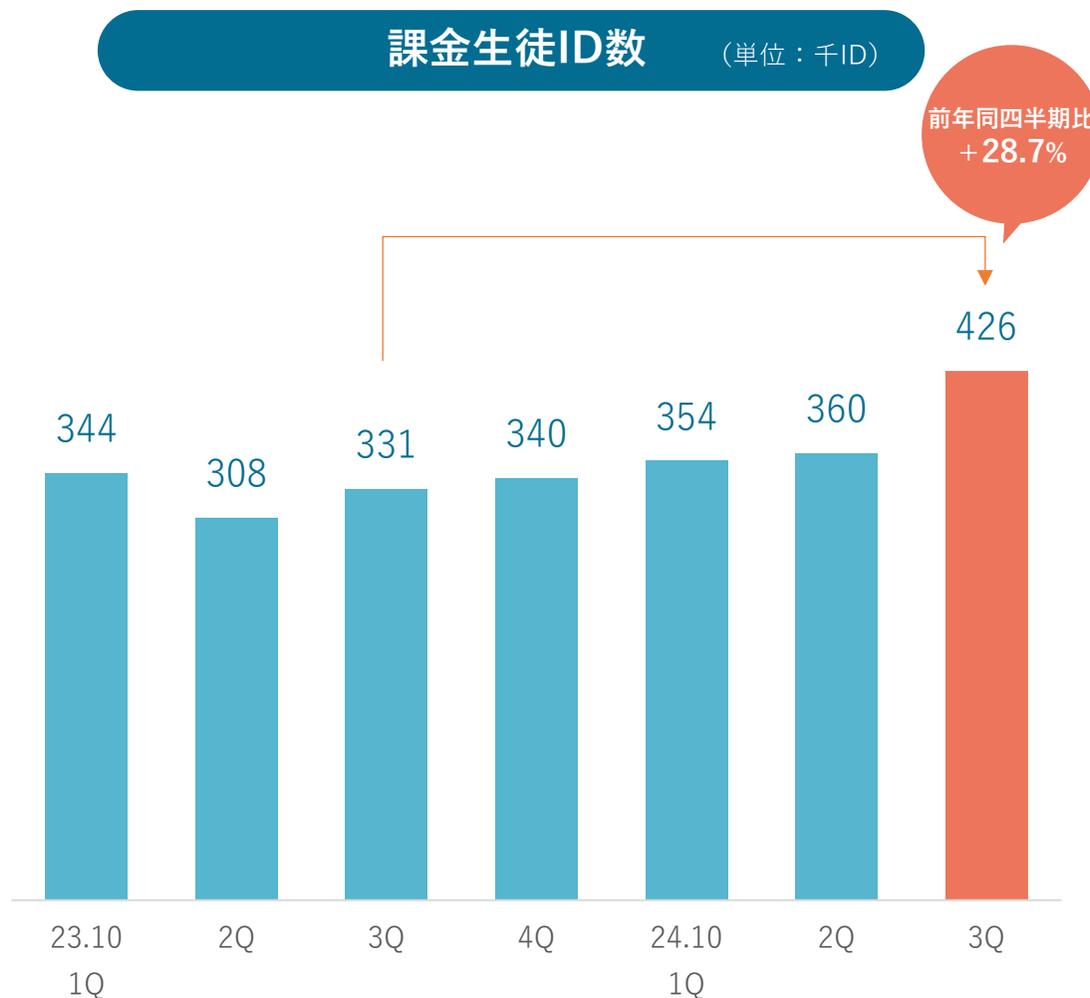


顧客の解約率推移



各種KPI指標の推移②

- 課金生徒ID数は、新規顧客の獲得及び夏季講習の実施等の季節性の取り組みによる生徒数の増加に加え、「BIT CAMPUS」事業を統合したことにより、前年同四半期比28.7%の増加

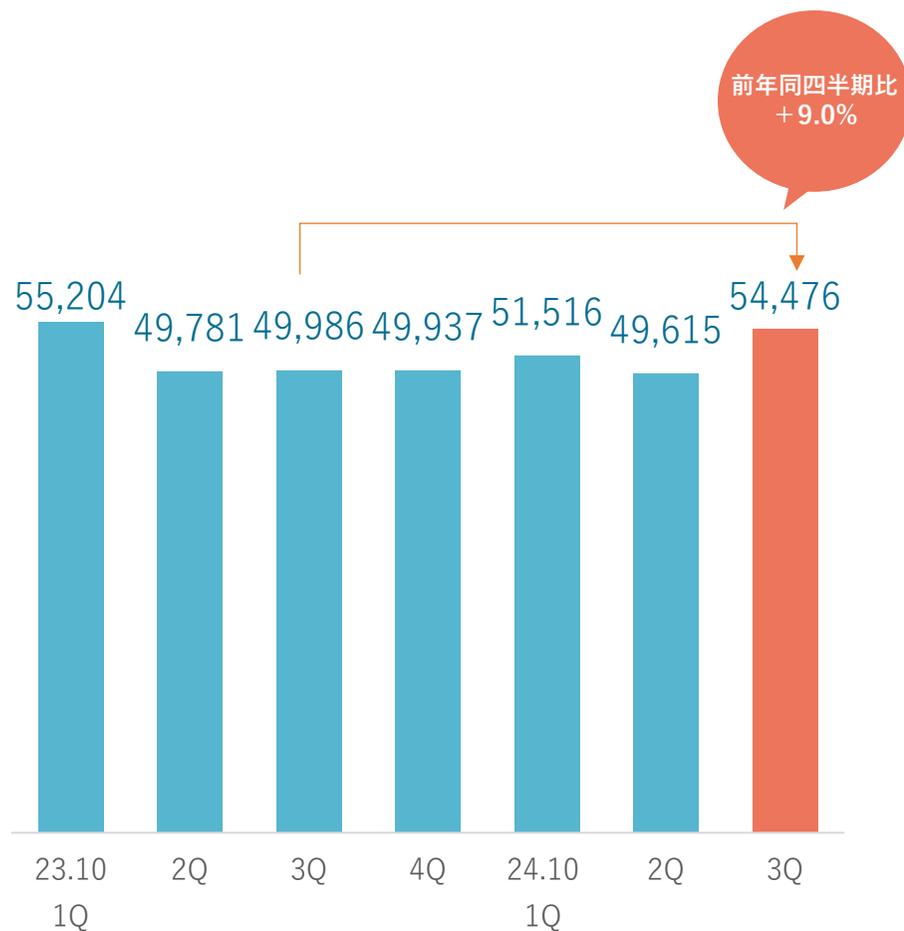


各種KPI指標の推移③

- ARPUは既存顧客の単価増加、及び「BIT CAMPUS」事業の統合により上昇
- 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38.3%増加

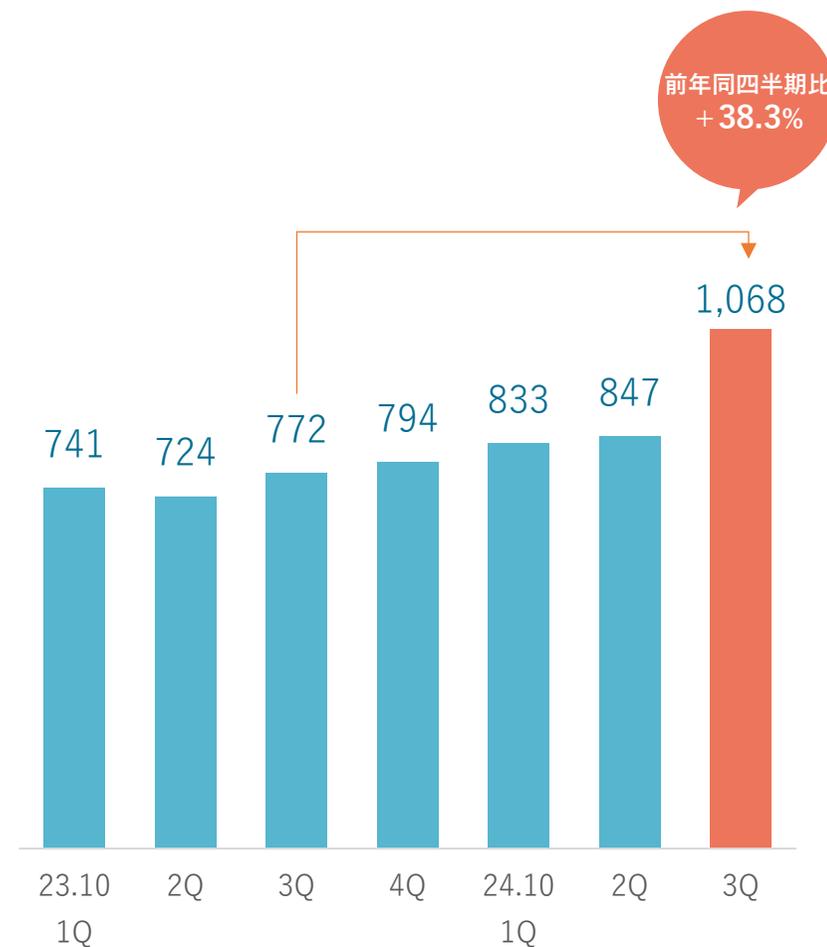
ARPU

(単位：円/社/月)



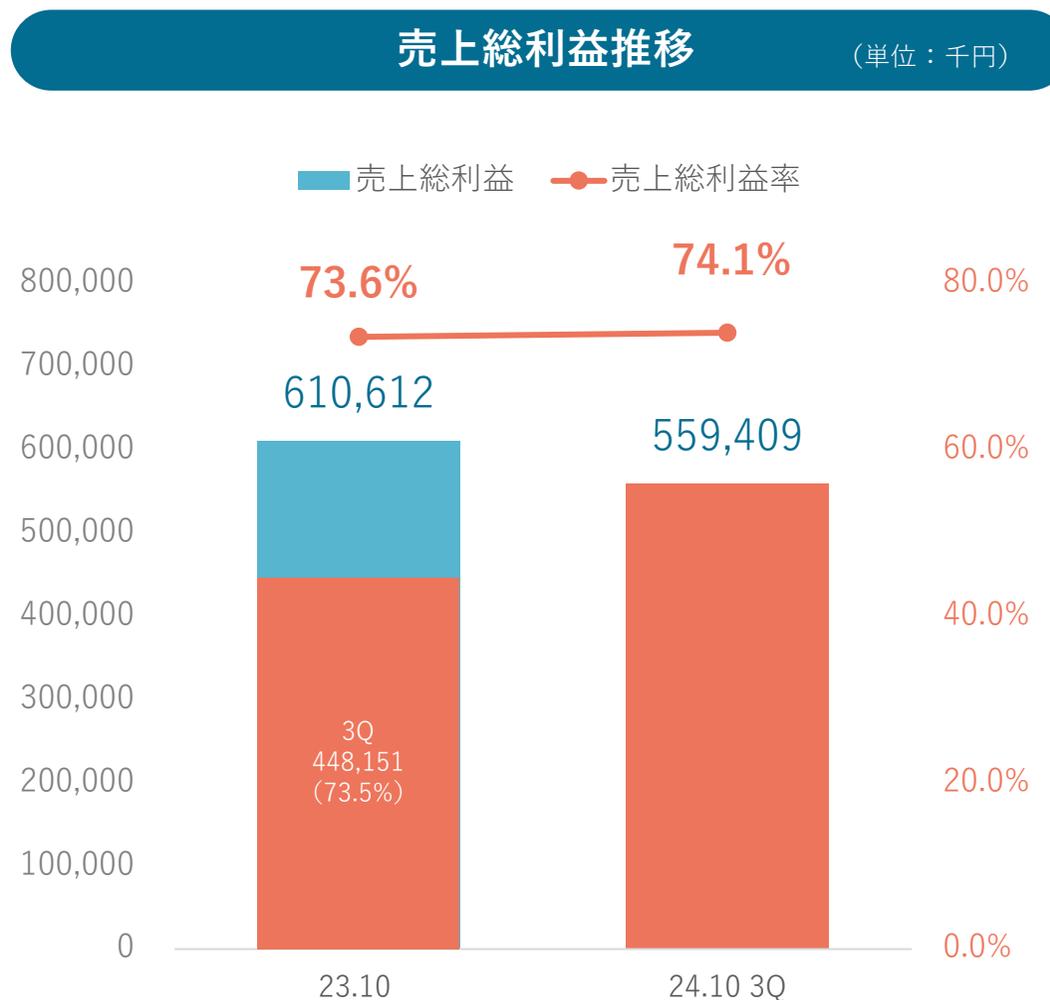
ARR

(単位：百万円)



売上総利益率の推移

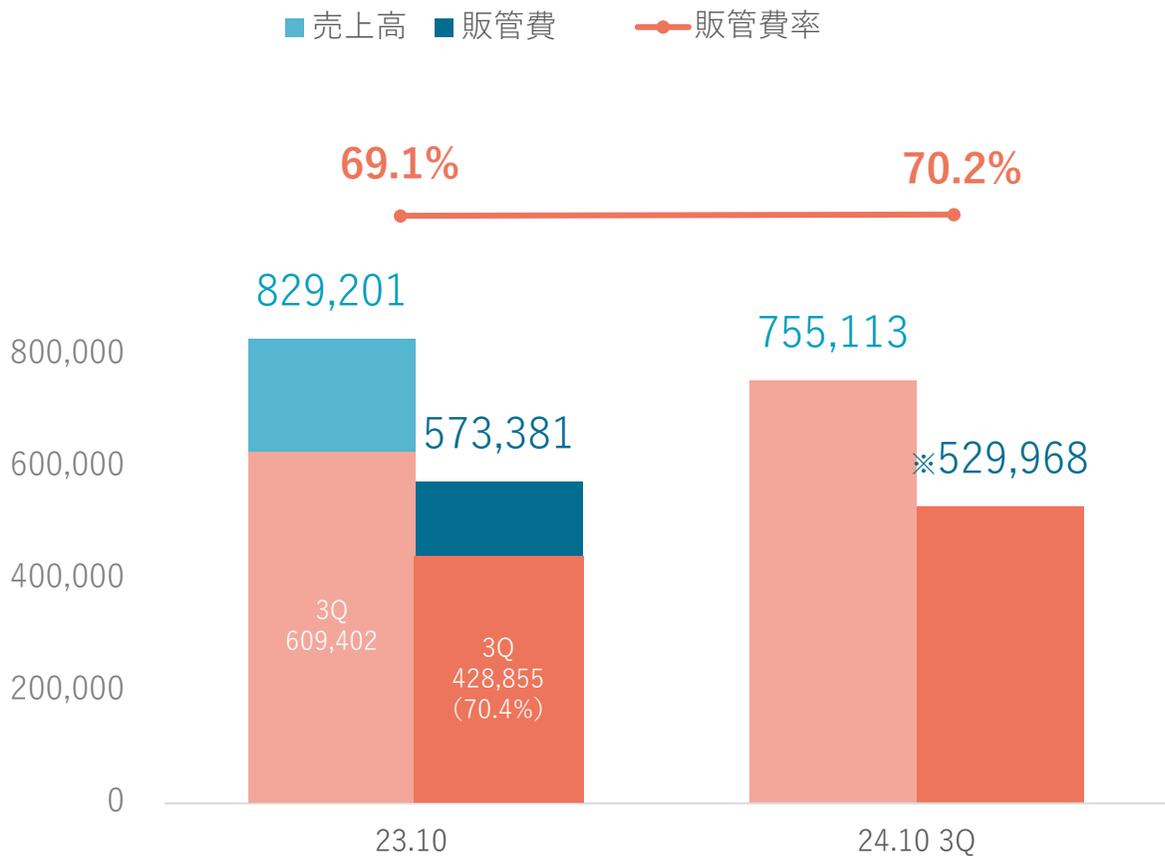
- 売上高の増加と、AI活用によるテスト業務の自動化等の開発業務の効率化により、売上総利益率を継続改善



売上高販管費率の推移

- 人件費の増加及びM&A関連費用※の計上等はあるものの、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1%増と概ね横ばいで推移

売上高に占める販管費の推移 (単位：千円)



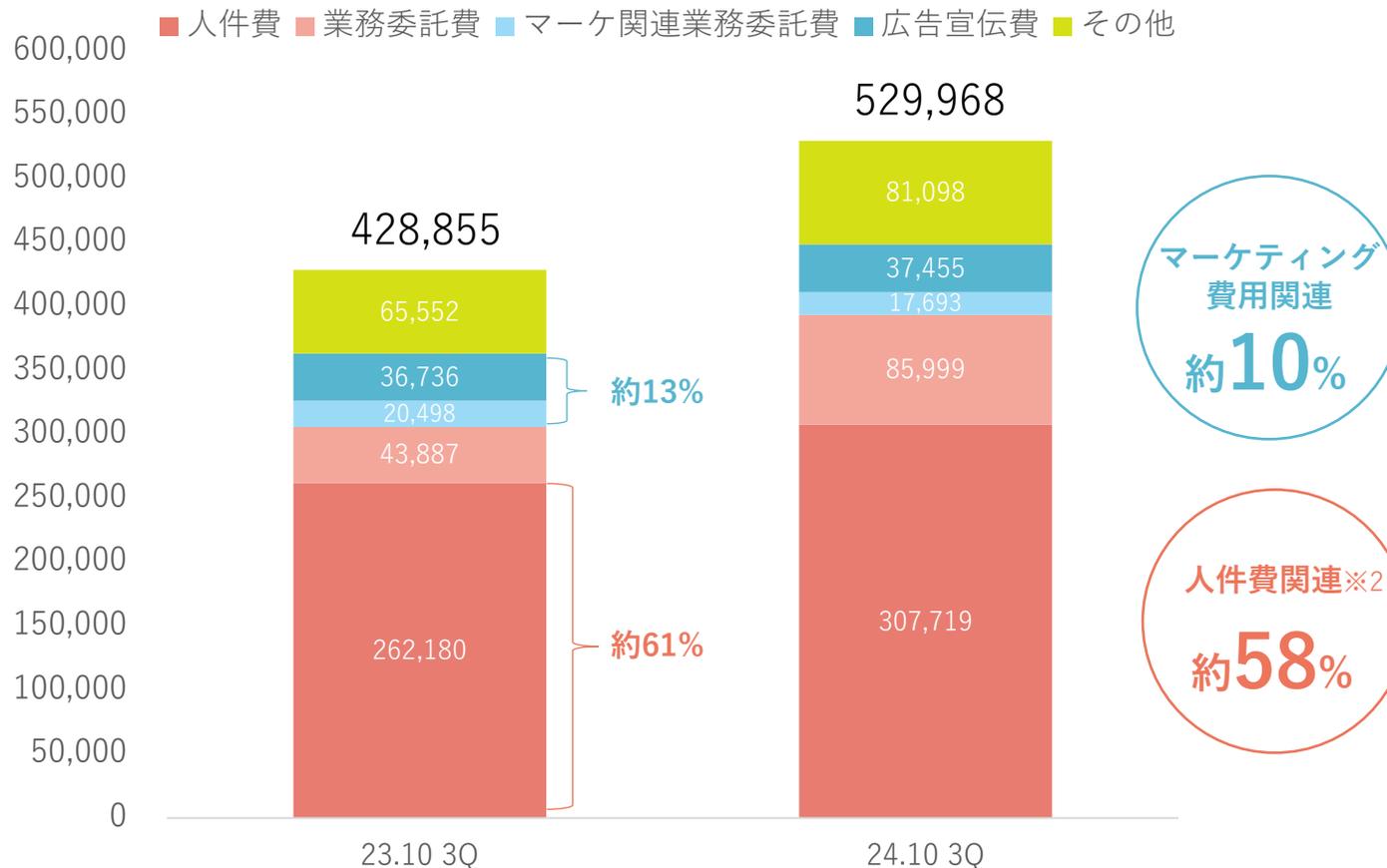
※ 2024年10月期2QにM&A関連費用として仲介手数料及びデューデリジェンス費用等が18百万円発生しております。

販管費内訳の推移

- 事業拡大に伴う人件費及びM&A関連費用※1の計上等により販管費が増加

販管費の推移と内訳

(単位：千円)



※1 2024年10月期2QにM&A関連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。

2024年10月期 通期業績目標・進捗率

- 3Qまでの売上高進捗は76.5%と順調に推移。4Qに複数の大手塾向けカスタマイズ開発の売上計上を見込んでいるため、通期の業績予想を達成する見込み

(百万円)	2024年10月期3Q (実績)	2024年10月期 (通期業績予想※)	進捗率
売上高	755	987	76.5%
売上総利益	559	724	77.2%
売上総利益率	74.1%	73.4%	—
販管費	529	661	80.1%
営業利益	29	62	46.8%
営業利益率	3.9%	6.4%	—
経常利益	27	61	44.2%
当期純利益	14	48	30.6%

※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

