



2024年9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3四半期決算説明会 スクリプト

当社は、2024年9月13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3四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3四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3四半期決算 ご参考資料】

▼▼第3四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/2501016/00.pdf>

▼▼第3四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/2501018/00.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3四半期決算説明会<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9月13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3Q決算説明資料

Comiru

2024年9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3四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

2

2024年10月期 第2四半期は、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%増となりました。

2024年10月期3Q KPIサマリー

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。

3

続いて、2024年10月期第3 四半期のKPIサマリーです。

当第3 四半期からの各数値は、「Comiru」と「BIT CAMPUS」の各サービスを合算した数値となります。

「有料契約企業数」は1,634社、「ARPU」は54,476円、「ARR」は10.68億円、「顧客の解約率」は0.4%、「課金生徒ID数」は426,000ID超となりました。

「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

課金生徒ID数（ID） ※2,4

ARR（億円） ※3

132

39,000 超

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、
4 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。

各KPIのうち、当第3四半期より統合した「BIT CAMPUS」の概況とティエラコム社との取り組みについてご説明いたします。

こちらのスライドに記載のとおり、「有料契約企業数」は132社、「課金生徒ID数」は39,000ID超、「ARR」は1.6億円となりました。

当第1四半期の決算説明資料で公表している想定主要KPIのうち、「有料契約企業数」と「課金生徒ID数」については、フリーミアムの数値が含まれていたことから、当該数値を除外した数値を記載しております。

また、ティエラコム社との取り組みについて、同社は学習塾を運営されていることから、「BIT CAMPUS」はシステムを販売するだけでなく、運営ノウハウの提供や顧客同士のコミュニティ運営において、当社にはないノウハウを蓄積しております。こういった取り組みを「Comiru」ユーザーにも拡大させ、当社の強みであるシステム開発力との掛け合わせによって、ユーザーの皆さまへのさらなる付加価値を高めていきたいと考えております。

2024年10月期3Q 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"> 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 	○
	習い事	<ul style="list-style-type: none"> 大手塾向けの商談は、引き続き好調で、新に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 	○
	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 	○

5 ※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。
 ◎：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

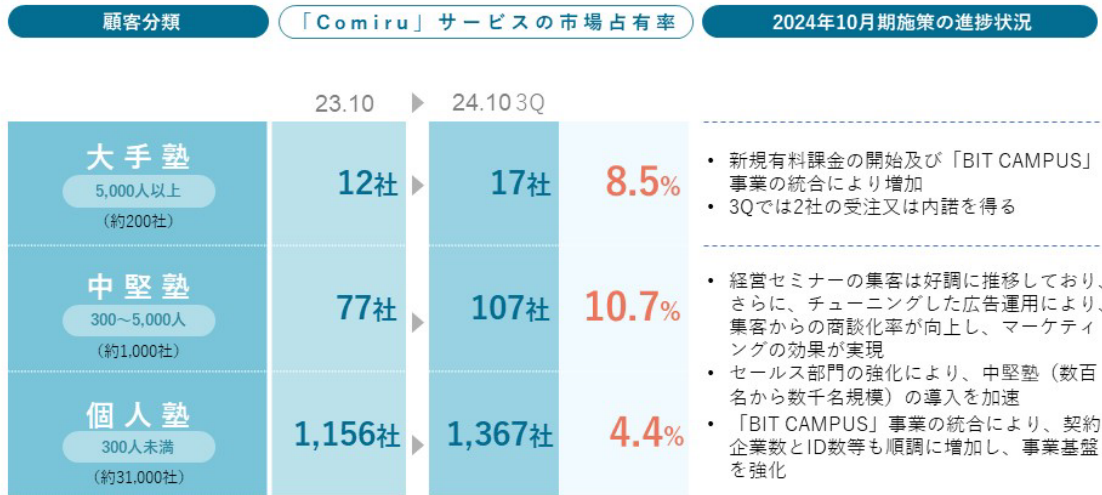
続いて、第3四半期の事業戦略の進捗についてです。

全施策とも想定どおりに進捗しており、ネガティブな要素は特段ありません。

次のスライド以降にて、詳細をご説明いたします。

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



6 ※ 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

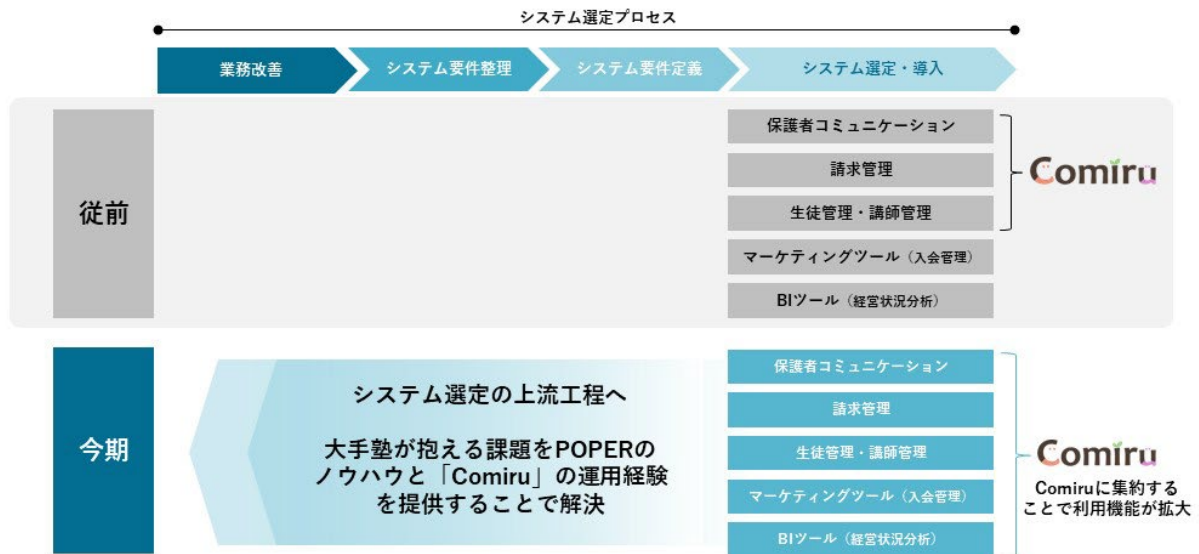
「塾領域」に対する実績についてご説明いたします。

大手学習塾では、「BIT CAMPUS」の統合に加えて、SaaSの提供とカスタム開発を掛け合わせた戦略が功を奏し、2社の大手学習塾の受注又は内諾を得ています。この戦略については、次のスライド以降で詳細にご説明いたします。

次に、中堅学習塾・個人塾に関しては、経営セミナーの集客が好調に推移したことに加え、商談化率と受注率が増加したことで、堅調に顧客数を伸ばしています。インサイドセールスやその手法の細かな改善の蓄積の効果が出てきたものと考えています。

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



7

こちらのスライドでは、大手学習塾向けの取り組みについてご説明いたします。

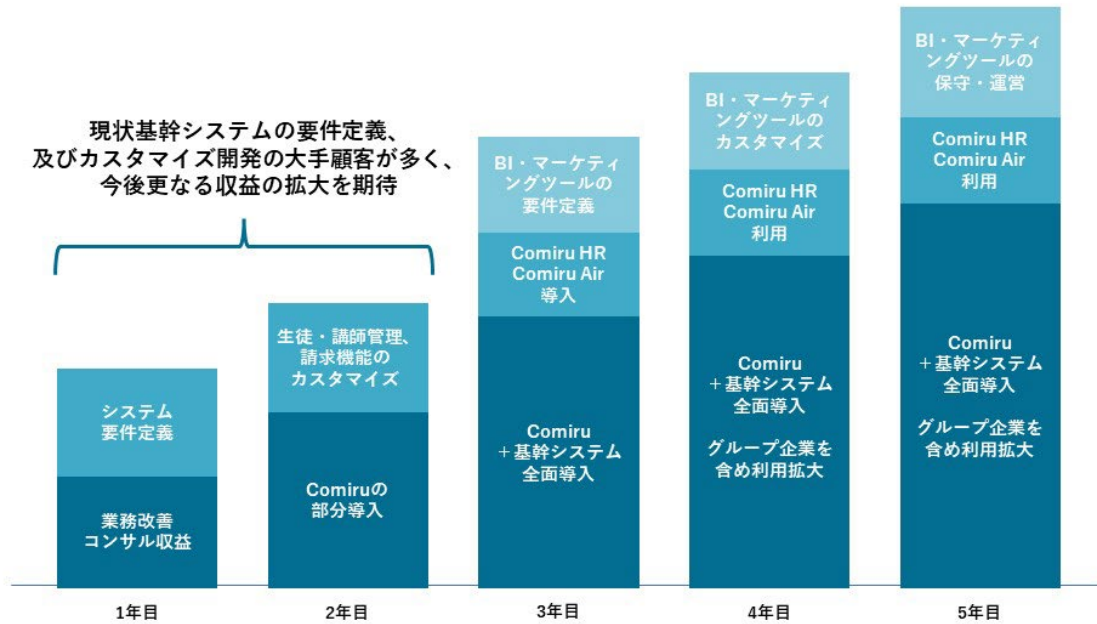
大手学習塾では、業務全体が複雑であり、システム選定にあたって、ベンダー側が業界特有の業務パターンや個社ごとの業務理解があることが重視されます。

この点において、当社は業界特化型SaaSとして、業界特有の業務パターンを熟知しており、それらの業務をシステムに翻訳するノウハウを蓄積しています。

スライドに記載のとおり、大手学習塾がシステム選定する際の上流工程に、当社が蓄積してきたナレッジ及びノウハウをサービスとして展開していくことにより、競争優位性を発揮することができると考えております。

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



8

そして、その効果としては、SaaSのみの提供よりも、マネタイズポイントを重層化させることができ、且つ基幹システムに入り込むことで、LTVを向上させること（長期間にわたって利用いただくこと）が可能となります。また、スライドに記載のとおり、徐々に1社あたりの単価を向上させていくことができます。

これらの戦略は、上場時に今後の成長戦略の中で構想としてお伝えしてきましたが、当期に入り、その実例が複数社と好調に推移しており、また、顧客からのご要望やご意見をお聞きする中でも、この戦略を堅持・改善していくことで、中長期に渡って当社の成長に寄与するものと確信しています。

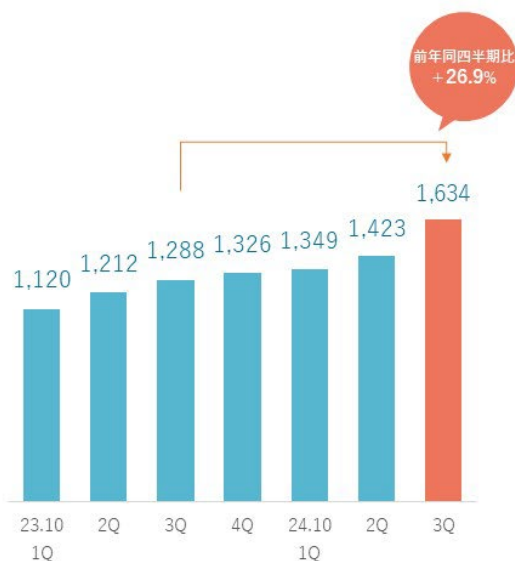
当期と来期においては、スライドの左側2つの基幹システムの要件定義やカスタマイズ開発に位置する大手顧客が多く、フロー収益の比重が高くなるものと考えております。また、来期においても、当期のように第4四半期に集中する傾向は残るものと想定していますが、再来期にあたる2026年10月期以降は、徐々にMRR等の安定収益に切り替わる予定です。

各種KPI指標の推移①

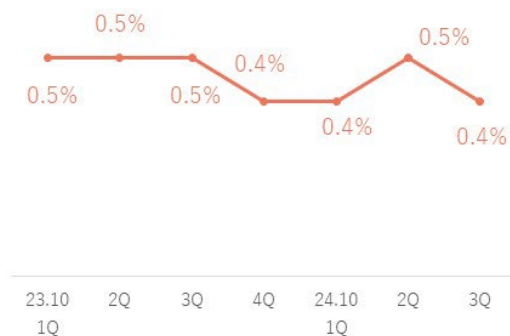
- 有料契約企業数は新規顧客の増加、及び「BIT CAMPUS」事業を統合したことにより、前年同四半期比26.9%増加し、顧客の解約率は引き続き低水準を維持

有料契約企業数

(単位：社)



顧客の解約率推移



9

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、「Comiru」の新規顧客の増加に加え、「BIT CAMPUS」事業を統合したことにより、前年同四半期比で26.9%増加し、1,634社となりました。

「顧客の解約率」についても、第2四半期から0.1ポイント減少し、0.4%と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

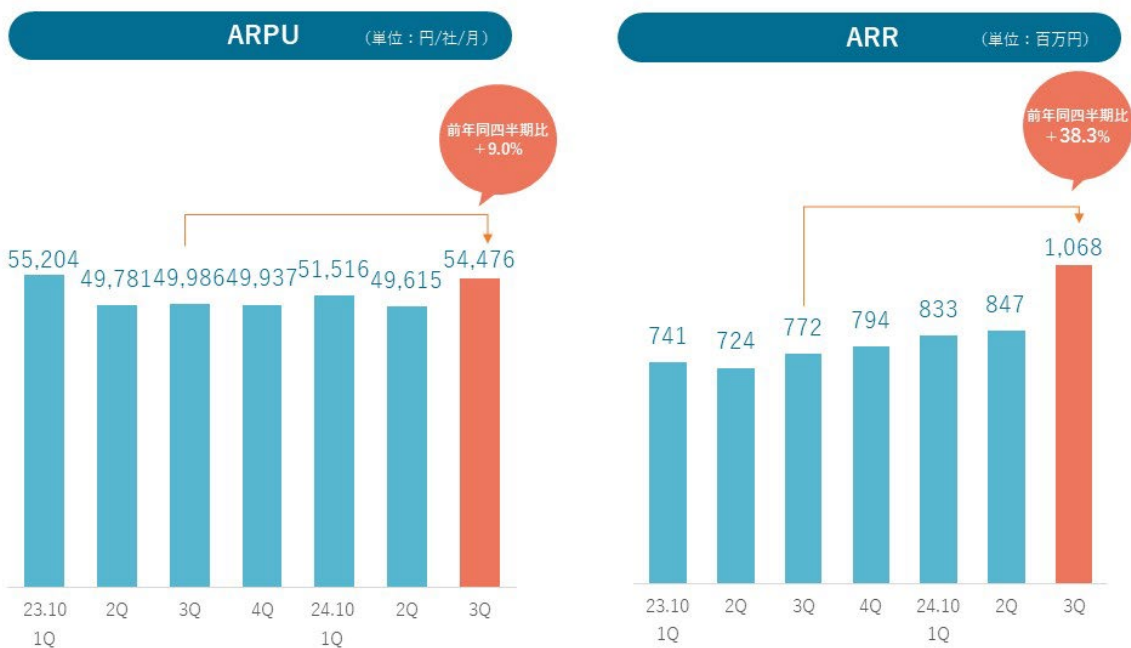


10

「課金生徒ID数」は、新規顧客の獲得や夏期講習の実施等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、前年同四半期比で28.7%増加し、426,000IDとなりました。

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

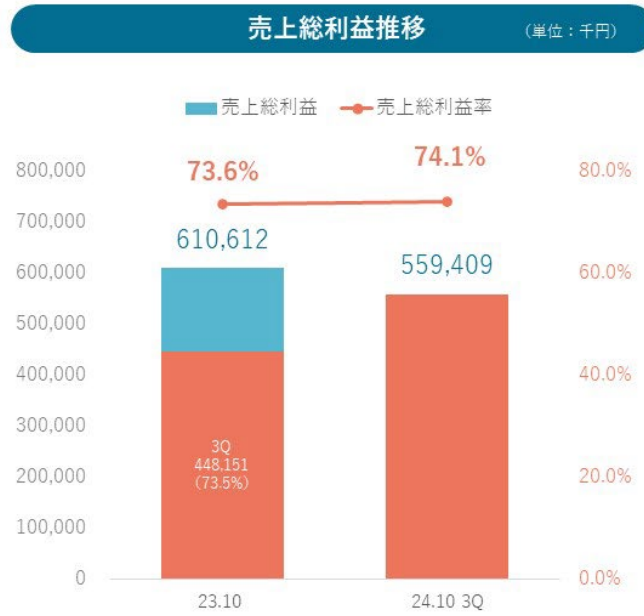


11

「ARPU」については、既存顧客の単価増加、及び「BIT CAMPUS」事業を統合したことにより、前年同四半期比で9.0%増加し、54,476円となり、「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、前年同四半期比で38.3%増加し、1,068百万円となりました。

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



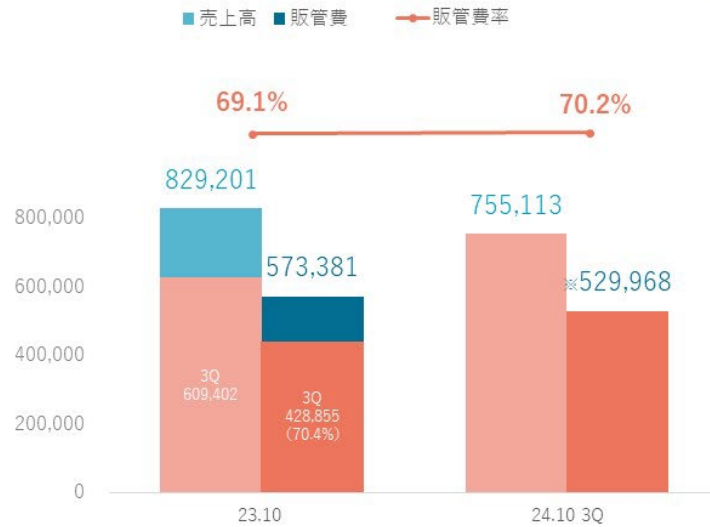
12

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、前期末比でおよそ0.5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)



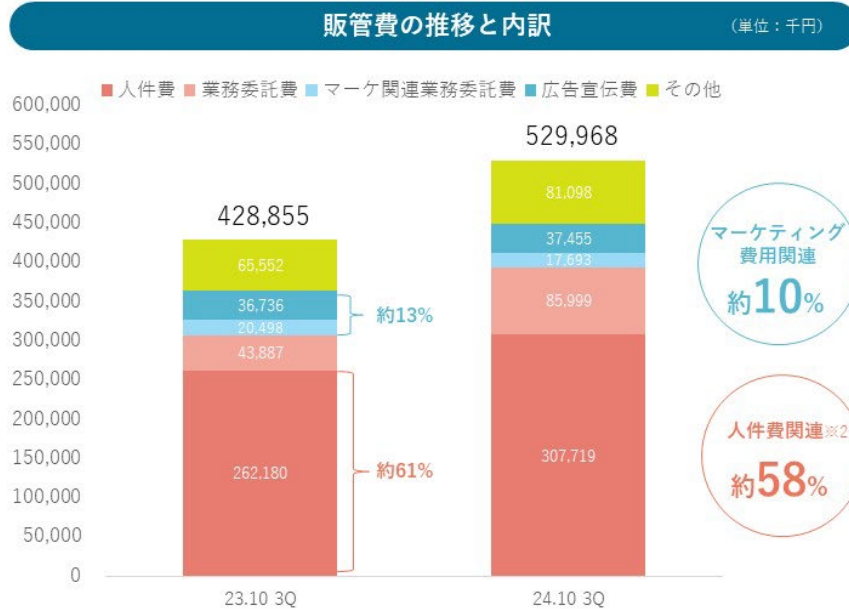
13

※ 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。

売上高販管費率については、人件費の増加及びM&A関連費用（約18百万円）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、前期末比でおよそ1.1ポイント増加に抑えられています。

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



14 ※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。

販管費の内訳については、事業拡大に伴う人件費及びM&A関連費用（約18百万円）の計上等により販管費が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。

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。

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3四半期までの売上高の進捗は76.5%と概ね計画どおりに進捗しております。

第4四半期に、複数の新規大手学習塾向けのカスタマイズ開発等の売上計上を見込んでいることから、通期業績予想を達成するものと考えております。

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