



2025年6月13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)

2025年10月期 第2四半期（中間期）決算説明会 スクリプト

当社は、2025年6月12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2025年10月期 第2四半期（中間期）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（中間期）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。

【2025年10月期 第2四半期（中間期）決算 ご参考資料】

▼▼第2四半期（中間期）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/2637868/00.pdf>

▼▼第2四半期（中間期）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/2637871/00.pdf>

▼▼繰延税金資産（法人税等調整額）の計上及び2025年10月期 通期業績予想の上方修正に関するお知らせはこちらからご確認いただけます▼▼

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/5134/tdnet/2637870/00.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】	2025年10月期 第2四半期（中間期）決算説明会<機関投資家及びアナリスト向け>
【決算期】	2025年10月期（第11期）
【開催日時】	2025年6月12日（木）16:00～16:45
【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
2025年10月期2Q決算説明資料

Comiru

2025年6月

Copyright © POPER Co.,Ltd. all rights reserved

ただいま、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いただき、誠にありがとうございます。

それでは、2025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。

2025年10月期2Q 業績ハイライト

- 大手塾向けカスタマイズ開発の伸長に加え、「Comiru」の有料契約企業数の増加が牽引し、売上高は前年同四半期比46%増、営業利益は同405%増を記録

(百万円)	2024年10月期2Q	2025年10月期2Q	前年同四半期比
売上高	470	691	+46.7%
売上総利益	352	527	+49.7%
売上総利益率	74.8%	76.3%	+1.5pt
販管費 ※	328	408	+24.3%
営業利益	23	118	+405.4%
営業利益率	5.0%	17.2%	+12.2pt
経常利益	22	117	+432.7%
当期純利益	12	136	+965.6%

2 ※2024年10月期2Qの販管費には、M&A関連費用18百万円が含まれており、比較対象期間における特殊要因であることを申し添えます。

まず、2025年10月期第2四半期の業績ハイライトについてご説明いたします。

当四半期は、大手塾向けカスタマイズ開発の伸長に加え、「Comiru」の有料契約企業数の増加が力強く牽引いたしました。

ご覧のとおり、売上高は前年同四半期比で46.7%増の6億91百万円と大幅に伸長しました。

そして、営業利益は同405.4%増の1億18百万円を達成し、営業利益率は5.0%から17.2%へと12.2ポイントの大幅な改善を見せております。

2025年10月期2Q KPIサマリー

有料契約企業数 (社) ※1,6

1,806

ARPU (円/社/月) ※2,6

50,858

ARR (億円) ※3,6

11.02

顧客の解約率 (%) ※4,6

0.5

課金生徒ID数 (ID) ※5,6

453,000 超

- ※1 2025年4月末時点の有料課金企業数です。
※2 2025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 2025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 2025年4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

次に、2025年10月期第2四半期のKPIサマリーです。

こちらのスライドでお示ししている各数値は、「Comiru」と「BIT CAMPUS」の各サービスを合算した数値となります。

当四半期も順調な事業成長を示しています。

「有料契約社数」は1,806社、「ARPU」は50,858円、「ARR」は11億200万円、「顧客の解約率」は0.5%、「課金生徒ID数」は453,000ID超となりました。

これらの主要KPIは、当社のビジネスモデルの健全性と、力強い成長トレンドを裏付けるものであると考えております。

2025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"> 中小塾を中心に、効果的なマーケティング活動により、契約件数は増加 2025年1月にリリースした「ComiruPay」サービスへの申込みは169社に上り、順調なスタートを切る 	◎
		<ul style="list-style-type: none"> 大手2社が4月より「Comiru」を基幹システムとして稼働開始 大手向けのカスタマイズ開発に加え、「ComiruERP」への引き合いも増加しており、現状18社と商談進行中 	○
	習い事	<ul style="list-style-type: none"> 英会話教室、プログラミングスクール、書道教室等においては、活用事例の共有や業界特化型のセミナーの開催等の戦略的なマーケティング施策により、新規顧客の獲得を順調に伸ばす 	○
	学校	<ul style="list-style-type: none"> 八千代市、習志野市、大阪市において、部活動地域移行に関するコミュニケーションツールを提供 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」PJに専門アドバイザーとして、校務DX化を支援 	○
ARPUの 向上	-	<ul style="list-style-type: none"> 学年入れ替わりによる課金生徒ID数の一時的減少と、新規中小顧客数の増加により、1社あたりARPUは1Qより低下 	△

※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

次に、当四半期の事業戦略の進捗についてご説明いたします。

こちらのスライドでお示しのとおり、当四半期は、「顧客基盤の拡大」と「ARPUの向上」という2つの戦略セグメントにおいて、概ね想定どおりのポジティブな進捗を達成しました。

一方で、「課金生徒ID数」については、当第1四半期からの一時的な減少が見られました。

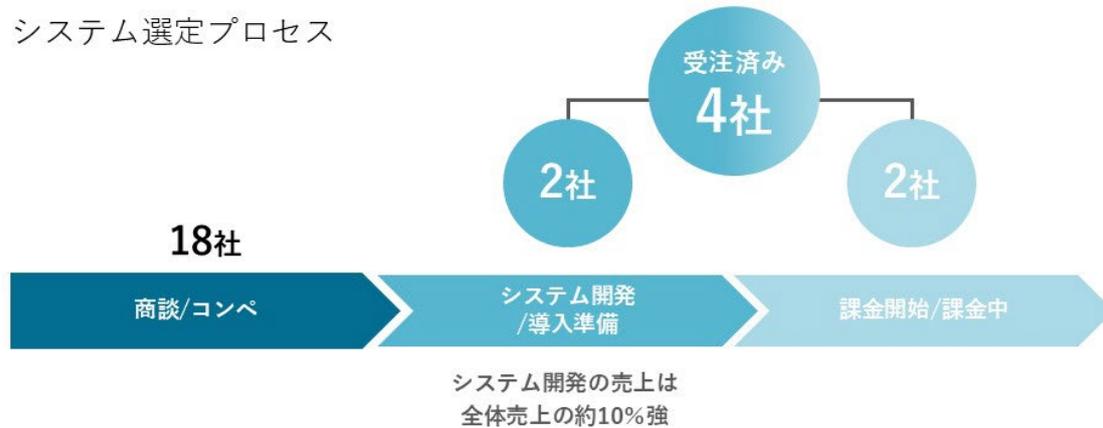
これは、年度末における学年の入れ替わり時期に特有の現象であり、夏期講習などを通じて第3四半期以降の回復を見込んでおります。事業全体の成長トレンドには影響はありません。

これらの詳細については、次のスライド以降で具体的にご説明させていただきます。

2025年10月期施策内容の詳細①

- 大手塾向けカスタマイズ開発に加え、「ComiruERP」への引き合いが拡大し、現在18社との商談が進行中。前期受注分の2社は4月より基幹システムとして本格稼働を開始

システム選定プロセス



5

次に、大手学習塾向け戦略の進捗についてご説明いたします。

当社は、大手学習塾が抱える複雑なシステム課題に対し、改善提案から要件定義までを積極的に実施する「ComiruPRO+基幹システム開発」を推進してまいりました。

そして、この戦略をさらに進化させた、大手学習塾の複雑な業務フローを根本から変革する基幹システムとして、「ComiruERP」を推進しております。この「ComiruERP」の構想が期待どおりの成果を上げております。

「ComiruERP」は、従来の「Comiru」では対応しきれなかった大手学習特有のニーズに特化した基幹システムとして、過去に「Comiru」導入を見送られた顧客や、既存ユーザーで他社基幹システムを併用されている顧客に対し、システム刷新の強力な選択肢を提供いたします。

その結果、ご覧のとおり、18社と商談しており、受注済みの2社もシステム開発が順調に進行中で、これらは来期以降に「Comiru」の本格的な課金開始へと繋がる見込みです。

この戦略は、「Comiru」の導入を加速させるだけでなく、大手学習塾との強固なリレーションシップ構築にも大きく寄与しております。

将来的には、大手学習塾における基幹システムのデファクトスタンダードの確立を目指してまいります。

なお、当四半期時点におけるシステム開発にかかる売上高は、売上全体のおよそ10%を占めております。

2025年10月期施策内容の詳細②

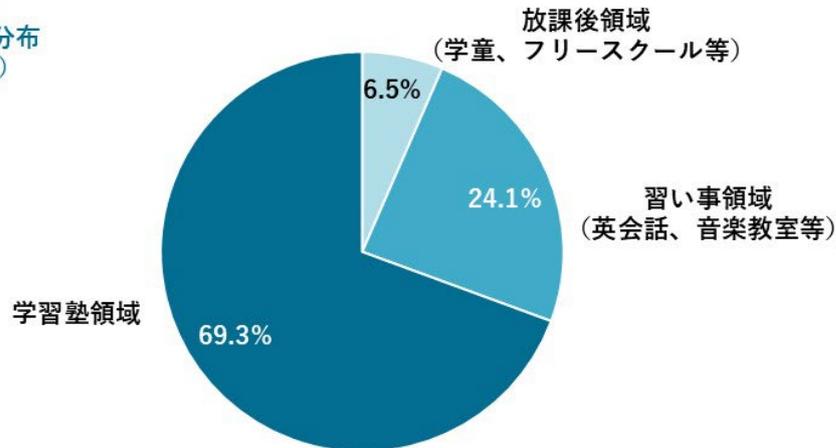
- 1月下旬にリリースした新サービス「ComiruPay」は、4月末時点で169社のお申し込みを達成
- 学習塾業界のみならず、英会話、音楽教室など、多様な習い事領域に導入が拡大しており、その高い汎用性が今後のさらなる市場開拓に繋がるものと期待される

「ComiruPay」サービスの狙い

Comiruユーザーの獲得拡大

教育業界最安値水準の決済手数料※を実現する「ComiruPay」を通じて、教育機関のコスト負担を軽減し、請求・決済業務の効率化と利便性を提供。ユーザー価値の最大化とともに、当社の持続的な成長と収益基盤の強化を図る

申込済顧客の分布
(4月末時点)



6 ※2024年10月時点、POPER調べ

次に、新サービス「ComiruPay」の進捗についてご説明いたします。

顧客からの強いニーズに応え、請求・決済機能をさらに強化した当社独自の新サービス「ComiruPay」を、1月下旬より提供開始いたしました。

本サービスは、リリースからわずか3ヶ月で169社からお申し込みをいただき、大変好調な滑り出しを見せております。

こちらのグラフのとおり、現在、学習塾でのご利用が約7割を占める一方で、学習塾以外の業種でのご利用も約3割に達しております。これは「ComiruPay」が学習塾業界に限らず、英会話教室、音楽教室、プログラミング教室など、多様な習い事領域においても高いニーズがあることを示しているものと捉えております。

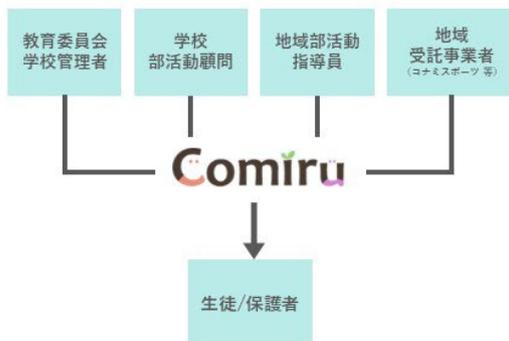
「ComiruPay」の高い汎用性は、既存の学習塾市場に留まらず、今後の新たな市場開拓へと繋がる大きな可能性を秘めていると考えております。

2025年10月期施策内容の詳細③

- 部活動の地域移行においては、今年度も八千代市、習志野市、大阪市教育委員会で利用継続を決定
- 千葉県教育委員会のプロジェクトで専門アドバイザーとして、学校の校務DXをサポート

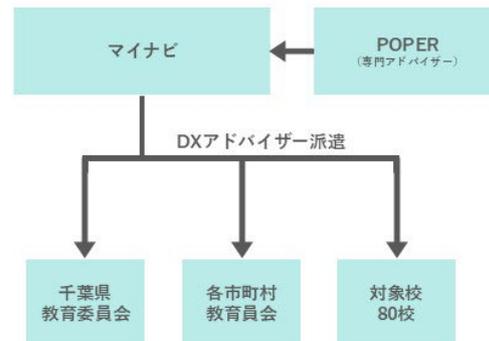
休日部活動の地域移行支援

- 昨年度の実績に基づき、千葉県八千代市、習志野市、大阪市教育委員会で継続導入を決定



業務改善DXアドバイザー事業

- 千葉県の「業務改善DXアドバイザー配置事業」にマイナビ社の専門アドバイザーとして各学校の校務DXをサポート



7

次に、学校向け事業の進捗についてご説明いたします。

学校向けの取り組みとしては、他社との連携により、教育委員会を含む自治体への導入が拡大しております。

具体的には、前期に受託した千葉県内のモデル事業で培った実績と経験が評価され、2025年度においても、千葉県内の八千代市、習志野市、そして大阪市教育委員会の部活動地域移行事業において、「Comiruru」の継続利用が決定いたしました。

また、千葉県教育委員会の「業務改善DXアドバイザー配置事業」プロジェクトにおいては、マイナビ様の専門アドバイザーとして当社が参画しております。

ここでは、学校現場の業務DX化に対するノウハウ提供や事業の効果検証など、多岐にわたるサポートを通じて、教育DX推進における当社の専門性と貢献度を示しております。

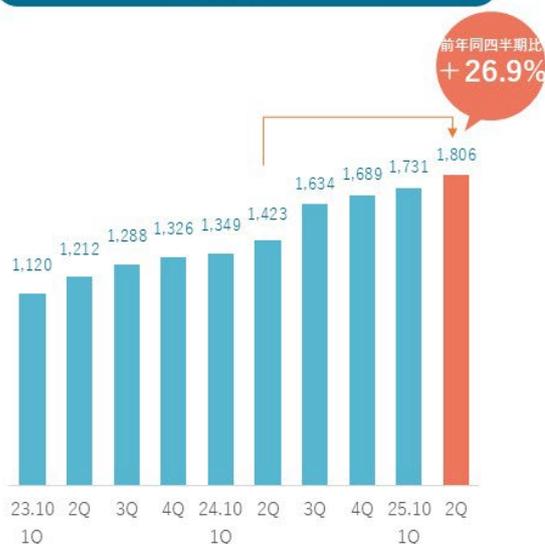
これらの取り組みは、教育現場における「Comiruru」のブランド力と信頼性をさらに高め、将来的な広範な導入拡大に向けた重要な礎を築いているものと考えております。

各種KPI指標の推移①

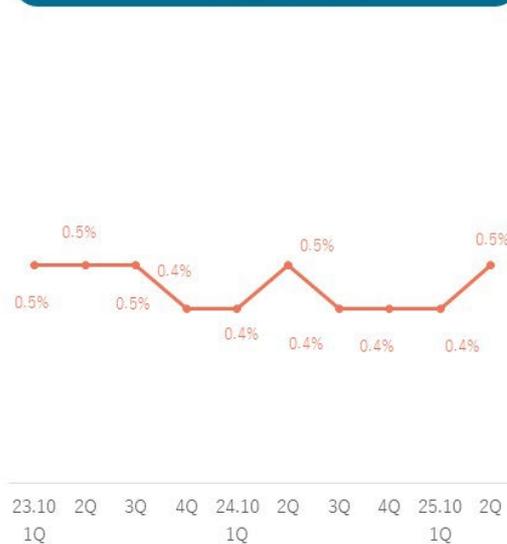
- 有料契約企業数は、前3Qの吸収分割による「BIT CAMPUS」サービスの増加分に加え、新規顧客の順調な獲得により、前年同四半期比26.9%増加
- 顧客の解約率は中小塾の廃業等による一部解約があったものの、引き続き低水準を維持

有料契約企業数

(単位：社)



顧客の解約率推移



8

それでは、各種KPIの推移についてご説明いたします。

まず、「有料契約企業数」です。

こちらのグラフのとおり、前年同四半期比で26.9%増加の1,806社となりました。

この増加は、前期に取得した「BIT CAMPUS」サービスの顧客基盤が加わったことと、「Comiru」の新規顧客獲得が引き続き順調に進んだこと、この2つの要因によって牽引されております。

次に、「顧客の解約率」です。

こちらでもグラフでお示しのとおり、0.5%と、引き続き低い水準を維持しております。

この低解約率は、当社のサービスが顧客に高い満足度と定着性を提供できているものと捉えており、安定した収益基盤の維持に大きく貢献しております。

各種KPI指標の推移②

- 課金生徒ID数は、学年の入れ替わり等による一時的な減少はあったものの、前3Qの吸収分割による「BIT CAMPUS」サービスの増加分が牽引し、前年同四半期比25.8%増加。今後、夏期講習等を通じて、順次回復していく見込み



9

次に、同じく各種KPIの推移から、「課金生徒ID数」についてご説明いたします。

当四半期の「課金生徒ID数」は、前年同四半期比で25.8%増加の453,000ID超となりました。

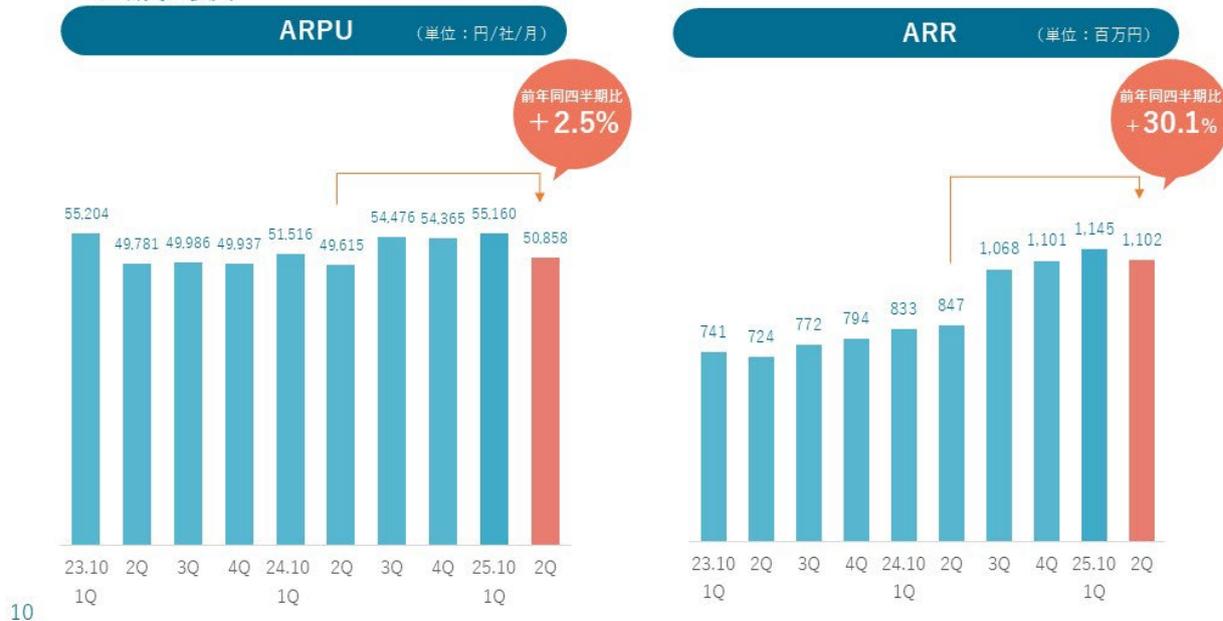
この増加の主な牽引役となったのは、前期に取得した「BIT CAMPUS」サービスのID数の貢献です。一方で、学年の入れ替わり時期特有の一時的な減少が見られました。

これは例年発生する季節的な変動であり、夏期講習などの繁忙期を通じて、順次回復し、さらなる増加を見込んでおります。

当社のサービスが学校や塾の生徒に広く利用されていることを示すこのID数は、将来的な収益の拡大に直結する重要な指標として、引き続き注力していきます。

各種KPI指標の推移③

- ARPUは、1Qからの課金生徒ID数の一時的減少と新規中小顧客の増加影響を受け、前期比で低下したものの、前年同四半期比で2.5%の増加を確保し、サービス単価の向上は継続
- ARRについても、課金生徒ID数の変動により1Q比で微減したものの、前年同四半期比30.1%増と、事業基盤が着実に拡大



次に、同じく各種KPIの推移から、「ARPU」と「ARR」についてご説明いたします。

「ARPU」は、「課金生徒ID数」の一時的な減少と新規中小顧客の増加による影響を受けたことから、前年同四半期比で2.5%増加し、50,858円となりました。

「ARR」は、「有料契約企業数」と「課金生徒ID数」の増加により、前年同四半期比で30.1%増加し、11億200万円となりました。

今後も、「Comiru」のさらなる普及と「ARPU」向上の施策を通じて、「ARR」の拡大に注力してまいります。

売上総利益率の推移

- 売上高の増加に加え、生成AIを活用した開発業務の効率化（テスト・コーディング業務の自動化、プログラムのモジュール化など）により、売上総利益率の継続的な改善を実現

売上総利益推移

(単位：千円)



11

次に、「売上総利益率」の推移についてご説明いたします。

「売上総利益率」については、売上増加に加え、生成AIを活用した開発業務の効率化によって、前年同四半期比で1.5ポイント上昇し、76.3%となりました。

特に、生成AIの活用は、開発工数の削減や品質向上に大きく貢献しており、生産性向上とコスト構造の最適化に寄与しております。

この取り組みは、単なる一時的な効果に留まらず、今後のさらなる利益率改善と競争力強化に向けた重要なドライバーであると考えております。

売上高販管費率の推移

- 事業成長に伴う人件費等の増加はあったものの、戦略的な費用効率化とマーケティング施策の最適化の徹底などにより、販管費率は前年同期四半期比で大幅に改善

売上高に占める販管費の推移 (単位：千円)



12 ※一時的な要因としては、2024年10月期2Qの販管費には、M&A関連費用として18百万円が含まれております。

次に、「売上高販管費率」の推移についてご説明いたします。

「売上高販管費率」については、事業成長に伴う人件費等の増加があったものの、前年同四半期比で10.7ポイントの改善を達成し、59.1%となりました。

これは、売上規模の拡大に加え、戦略的な費用効率化とマーケティング施策の最適化を徹底した結果であると考えております。

特に、「ROI」と呼ばれる広告宣伝費の費用対効果を徹底的に追求し、データに基づいたマーケティング施策に注力しました。これにより、効果的なリード獲得とCAC（顧客獲得コスト）の最適化を実現しております。

これらの取り組みは、売上の成長を上回る効率的な事業運営を可能にし、結果として、高い収益性を確保できる強固な経営体制を構築していることを示しております。

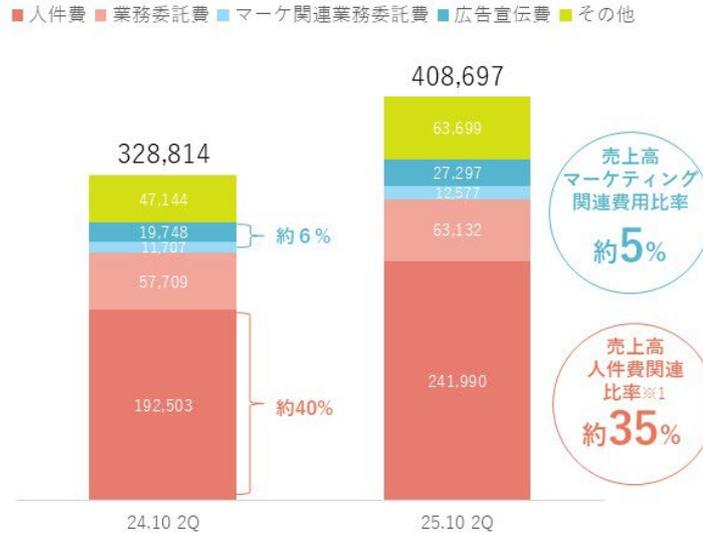
今後も、持続的な成長と利益率改善の両立を目指し、さらなる費用効率化と投資対効果の最大化に努めてまいります。

販管費各項目の推移と売上高に占める割合

- 事業成長に伴い人件費や業務委託費は増加傾向にあるものの、売上高の成長がこれらの増加を上回った結果、売上高に対する販管費の割合は前年同四半期比で低下

販管費各項目の推移と売上高に占める割合

(単位：千円)



※1 「売上高 person 費関連比率」のうち、「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。
 ※一時的な要因としては、2024年10月期2Qの販管費には、M&A関連費用として18百万円が含まれております。

13

次に、販売費の内訳と、その主要な項目の売上高に占める割合についてご説明いたします。

販売費の内訳については、事業成長に伴い、人件費や業務委託費は絶対額としては増加傾向にあります。

これは、顧客基盤の拡大や新サービスの開発・運用に必要な、人材への戦略的な投資の結果です。

一方で、売上高の力強い成長がこれらの費用増加を上回った結果、売上高に対する販管費の割合は総じて低下しております。

売上成長と費用効率化を両立し、持続的な利益成長に向けた健全な事業構造を構築しつつあると捉えております。

今後も、必要な投資は継続しつつも、費用対効果を最大化することで、さらなる効率的な事業運営を目指してまいります。

2025年10月期 通期業績予想・進捗率

- 2Qは有料企業契約数の増加と大手塾向けカスタマイズ開発が堅調に推移したことに加え、開発業務の効率化等の費用構造の見直し進めたことにより、売上高・利益ともには期首計画を上回る見通し
- 今後の事業発展を見据えた戦略的投資を前倒して実行しつつも、これらの好調な進捗を受け、通期業績予想を上方修正

(百万円)	2025年10月期 (2Q実績)	2025年10月期 (通期業績予想) (期首発表)	進捗率	2025年10月期 (通期業績予想) (本日発表)	進捗率
売上高	691	1,320	52.3%	1,350	51.2%
売上総利益	527	962	54.8%	1,003	52.6%
売上総利益率	76.3%	72.9%	—	74.3%	—
販管費	408	861	47.4%	853	47.9%
営業利益	118	100	118.7%	150	79.0%
営業利益率	17.2%	7.6%	—	11.1%	—
経常利益	117	96	121.4%	147	79.7%
当期純利益	136	83	162.5%	118	114.5%

14

次に、2025年10月期第2四半期の業績進捗と、通期業績予想の上方修正について、ご説明いたします。

まず、当四半期の業績進捗について、売上高は計画に対し52.3%と非常に順調に進捗しました。

これは、「有料契約企業数」の力強い増加に加え、お客様の基幹システム刷新ニーズの高まりを背景とした大手学習塾向けのカスタマイズ開発の堅調な推移が大きく寄与しております。

特に、利益面では大幅な改善を果たしております。

開発業務の効率化、費用対効果を重視したマーケティング施策の徹底、そして人件費や業務委託費の最適な管理など、費用構造の見直しを徹底的に進めた結果、コスト効率が大きく改善し、収益性が飛躍的に向上しました。これにより、各段階利益が計画を大幅に上回る結果となりました。

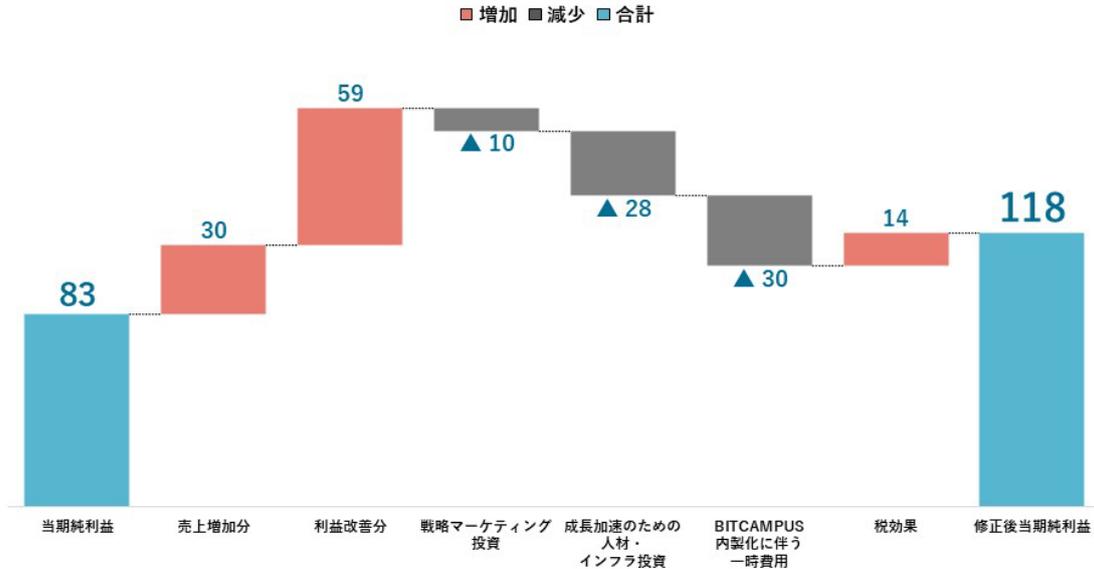
これらの好調な業績進捗、そして第3四半期以降の受注状況や売上進捗を綿密に精査した結果、当社は2026年10月期以降のさらなる成長と企業価値向上を見据え、本日（2025年6月12日）付で通期業績予想の上方修正を開示しております。

この度の上方修正には、当初の計画を前倒しして着手する戦略的な先行投資も含まれており、一時的な費用増加が見込まれます。しかしながら、これらを加味しても、売上高の堅調な推移と費用効率の改善が期初計画を上回る見通しです。

上方修正の詳細な内訳については、次ページでご説明いたします。

通期業績予想修正の内訳

- 好調な売上成長と費用構造の見直しによる業績改善を背景に、将来の事業発展と企業価値向上を見据え、当初計画を前倒しし戦略的な先行投資に着手



15

次に、通期業績予想修正の内訳について、詳細をご説明いたします。

当期においては、好調な売上成長と費用構造の見直しによる業績改善を背景に、当社は2026年10月期以降のさらなる成長加速と企業価値の持続的な向上を見据え、当初計画を前倒しして戦略的な先行投資に着手しています。既に一部の施策は実行段階にあり、今後も継続的にこれらの取り組みを進めてまいります。

この戦略的な先行投資は、大きく3つの領域にわたります。

一つ目は、中堅・大手学習塾の新規顧客獲得に向けた大規模リードジェネレーション施策の強化として、約1,000万円を投じます。これには、自社主催の大規模イベント開催なども含まれており、新たな顧客層へのアプローチを加速させます。

二つ目は、開発体制の強化とシステムインフラ増強、そして管理体制の整備に、約2,800万円を計上します。具体的には、優秀なエンジニア・PM人材の採用を強化し、サービスの安定性向上及び将来的なユーザー増加に備えたシステムインフラを増強します。また、事業拡大に対応するための管理体制も整備し、成長を支える基盤を盤石にします。

三つ目は、収益性向上及び顧客への提供価値最大化を目的とした「BIT CAMPUS」の内製化推進に、約3,000万円を投資します。これにより、開発のスピードと品質を向上させ、長期的なコスト削減と顧客満足度向上を図ります。

これらの先行投資により、一時的に費用は増加する見込みです。

しかし、先ほどのご説明と重複しますが、売上高の好調な進捗に加え、これまでの費用効率の改善が、この先行投資による費用増加を上回る見通しとなったことから、今回の業績予想修正に至りました。

この戦略的な投資が、当社の中長期的な成長と収益性向上に大きく貢献するものと考えております。

現状認識と当社のスタンス

当社は現時点で時価総額約40億円（5月30日時点）と、グロース市場の上場維持基準見直しにおける議論を注視しております。改定案の趣旨については、市場の健全性維持の観点から理解できるものと捉えております。

しかしながら、私たちは「小粒上場」そのものが問題なのではなく、

上場後にいかに継続的な成長を遂げられるかが

最も重要だと考えております。

グロース市場の本来の趣旨は、将来の成長を期待される企業が資本市場を活用しながら飛躍していくことであり、その文脈では、上場時の時価総額の大きさではなく、

上場後の成長の実現こそが着目されるべきものと考えております。

この考えのもと、当社も上場以来、着実に成長を続けてまいりました。

現在の時価総額はまだ通過点に過ぎませんが、

2030年までの**時価総額100億円達成**に向け、

顧客への提供価値の向上、企業価値の拡大、

そして**EPS向上を柱とした成長戦略を推進し、**

さらなる成長を加速させてまいります。

16

最後に、グロース市場の上場維持基準見直しと当社の成長戦略についてご説明いたします。

現在、時価総額約40億円（5月30日時点）の当社は、この議論を注視しております。

改定案の趣旨は理解できますが、私たちは上場後の継続的な成長こそが最も重要だと考えておりません。

グロース市場の本来の趣旨は、資本市場を活用した企業の飛躍であり、上場後の成長実現こそが着目されるべきです。

この考えのもと、当社は上場以来、着実に成長を続けてきました。

現在の時価総額はまだ通過点です。当社は、2030年までの時価総額100億円達成に向け、「顧客提供価値の向上」、「企業価値の拡大」、「EPS向上」の3つの柱で成長を加速させます。

これらの詳細については、次ページでご説明いたします。

2030年までの時価総額100億円達成に向けた成長戦略

■ 持続的成長と時価総額100億円達成へ。2030年を見据えた3つの事業戦略

	戦略	アクションプラン
事業成長への 継続投資による オーガニック成長の 最大化	<ul style="list-style-type: none"> ● 大手顧客ニーズへの提案強化 大手塾向けカスタマイズ開発の深掘りにより、高単価・高利益案件の増加 ● 「ComiruERP」、「ComiruPay」等の開発・改善加速 新規事業の本格的な立ち上げと機能強化により、売上拡大を牽引 ● 「BIT CAMPUS」の運営内製化 シナジー効果の最大化を図り、利益率の改善を推進 	<ul style="list-style-type: none"> ● PM人材やエンジニアの採用・育成を加速し、開発体制を強化。 ● サービスの安定稼働と拡張性を担保するためのインフラ強化への戦略的投資
戦略的な M&Aによる 事業領域の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● 学校領域や既存ビジネス周辺領域 シナジー効果のある企業を積極的に検討し、事業ポートフォリオの拡大。特に、未開拓の教育市場への進出を加速 	<ul style="list-style-type: none"> ● PMIを見据えた事業開発人材やM&A後の管理体制を充実
機動的な 株主還元策の 実施	<ul style="list-style-type: none"> ● 自社株買い 適切なタイミングでの自社株買いにより、EPSの向上を図り、企業価値の最大化を目指す 	<ul style="list-style-type: none"> ● 来期以降の実施に向けて、金融機関との継続的な協議を実施し、財源確保と規制対応を準備

17

最後に、当社の成長戦略についてご説明いたします。

当社は、持続的な成長と時価総額100億円の達成に向けて、先ほど申し上げた3つの主要な事業戦略を推進してまいります。

1つ目は、「事業成長への継続投資によるオーガニック成長の最大化」です。

これは、既存事業であるComiruの機能強化、新サービスの開発、顧客基盤の拡大に継続的に投資することで、自律的な成長を最大限に引き出すことを目指します。

2つ目は、「戦略的なM&Aによる事業領域の拡大」です。

これは、成長機会を捉えたM&Aを積極的に実行し、新たな顧客層や技術、サービスを取り込むことで、事業領域を拡大し、企業価値の飛躍的な向上を図る戦略です。

3つ目は、「機動的な株主還元策の実施」です。

現時点では財源規制の問題を抱えておりますが、来期以降、持続的な利益成長と財務状況を考慮し、自社株買いなどの株主還元策を機動的に実施することで、株主の皆さまへの利益還元を強化していく方針です。

これらの戦略は、いずれも持続的な成長には不可欠な要素であり、当社は市場動向や事業環境の変化を注視しながら、中長期的な企業価値向上と持続的な成長を着実に実現してまいります。

本日はご視聴いただき、誠にありがとうございました。

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。

※決算の内容に関するご質問につきましては、下記の問い合わせ先にて頂戴いたします。
また、ご希望の会社様には、個別取材も承りますので、下記の問い合わせ先までご連絡ください。

▼▼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>