

POPER

株式会社POPER
2023年10月期通期決算説明資料

Comiru

2023年12月

Copyright © POPER Co.,Ltd. all rights reserved

- ・ **2023年10月期** **通期決算結果の報告**
- ・ 2024年10月期 事業計画の見通し

2023年10月期通期 業績ハイライト

- 2023年10月期通期は、既存顧客からのアップセルや新規顧客の獲得等により増収増益を実現、大手学習塾向けの施策は一部手応え感じたものの、業績への反映は2024年10月期以降にずれ込む

(百万円)	2022年10月期	2023年10月期	前期比
売上高	665	829	+24.6%
売上総利益	476	610	+28.2%
売上総利益率	71.6%	73.6%	+2.1pt
販管費	496	573	+15.4%
営業利益/損失(△)	△20	37	黒転
営業利益率	△3.1%	4.5%	+7.6pt
経常利益/損失(△)	△26	33	黒転
当期純利益	7	26	+233.2%

有料契約企業数（社）※1

1,326

ARPU（円/社/月）※2

49,937

ARR（億円）※3

7.94

顧客の解約率（%）※4

0.4

課金生徒ID数 ※5

340,000 超

課金生徒ID単価（円/月）※6

195

※1 2023年10月末時点の「Comiru」サービス有料課金企業数です。

※2 2023年10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 2023年10月末時点の「MRR」を12倍して算出しております。

※4 2023年10月期の「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」の対象期間の平均となります

※5 2023年10月末時点の「Comiru」サービス有料課金ID数

※6 2023年10月末時点の「MRR」を「課金生徒ID数」で除して算出しております。

		施策内容	評価※
顧客基盤の 拡大	塾	中小塾を中心に、既存顧客の紹介や経営セミナー開催等効果的なマーケティング活動により、順調に新規顧客を獲得	○
		大手2社の解約が発生したが、「ComiruPRO+基幹システム開発」の戦略が当初見通しを上回る状況で、既存顧客を含め14社と商談し、7社を受注、その内2社が当期より課金開始	△
	習い事	プログラミング教室や英会話教室を中心に、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、特にプログラミング教室を中心に順調に拡大	○
	学校	FCEエデュケーション社との提携のほか、教育委員会から「教職員の働き方改革」に関する調査案件を受注。部活動の地域移行について、千葉県内の教育委員会のモデル事業に採択	○
ARPUの 向上	-	大手、中堅塾への値引きの減少や、「ComiruHR」、「ComiruPRO」の提案及び導入が活発化されたことにより、ID当たりの単価を上昇	○

※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、以下の通り、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

2023年10月期施策内容の詳細①

- 中小塾向けには、自社及び他社との共催経営セミナーが好評し、年間600件以上の商談を獲得し、約140社の有料契約企業純増に繋がった

自社開催の経営セミナー

- ・ 学習塾の経営サイクルにフォーカスしたトピックで効果的に集客

録画配信 無料オンラインセミナー
総視聴回数350万回の人気教育系YouTuberが登場！
**本当は教えたくない
集客戦略**
① 10/11 (水) 11:00~12:45
② 10/26 (木) 11:00~12:45
参加者対象：学習塾・スクール関係者
講師：YouTuber 平野 寛 氏

オンライン無料セミナー
4教室まで拡大 高等部設立 コロナ禍で黒字化
**地方の塾経営者が
生き残るために
やってきたこと**
札幌市内に4教室展開
学習塾NEXT
代表 竹林 裕太 様
10/18 (水) 11:00~12:30

他社との共催経営セミナー

- ・ 業界を超えて、他社と経営セミナー共催することで、自社だけではリーチしきれない顧客層にもアプローチ

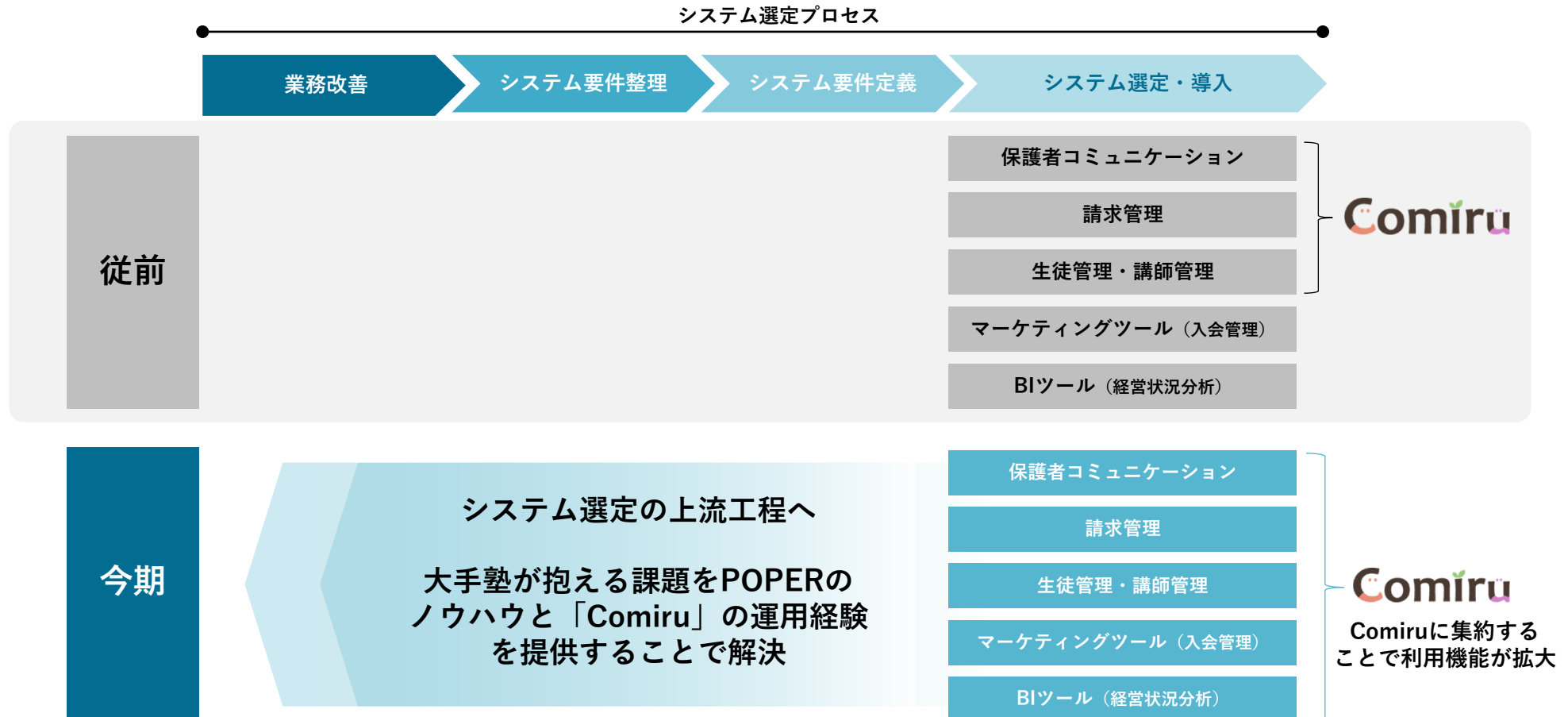
無料オンラインセミナー
主催：株式会社POPER、ラクスル株式会社
KUMON × アリズム × Comiru
**チラシ集客を科学する
~広告戦略の実例~**
3/20 (月) 14:00~15:00
野村 一平 氏
公文書研 代表
東京リーディング 専任講師

無料オンラインセミナー
たった13年で47教室を展開！
サクラサクセス社長登壇！
**教室展開を
成功させた秘訣**
12月6日 (水) 11:00~12:30
主催：株式会社POPER、株式会社リアルパートナーズ

年間600件以上の商談を獲得
約140社の有料契約企業純増に繋がった

2023年10月期施策内容の詳細②

- 大手塾向けには、「ComiruPRO+基幹システム開発」の戦略が奏功し、システム課題の改善提案や要件整理等を積極的実施したことで、既存顧客を含め大手塾7社から受注



大手塾からの引き合いは当初見通しを上回る状況であり、既存顧客を含め14社中7社を受注、2社が当期中に課金開始

2023年10月期施策内容の詳細③

- その他習い事については、プログラミング教室及び英会話教室を中心に、業界特化したセミナーの実施により、年間60社以上の有料契約企業が増加

プログラミング教室向けセミナー

無料オンラインセミナー

プログラミング学校のFCオーナーが登場！

退会防止や継続利用期間の
延長を実現する
グループ戦略とは

5/23(火) 11:00~12:30

参加者対象 学習塾・スクール関係者

株式会社 Xinet 代表取締役
漆川 直希



プログラミングスクール運営者様向け

プログラミングのスクールの退会は
なぜ起こる？

退会を防ぎ満足度を高めるためにできること。

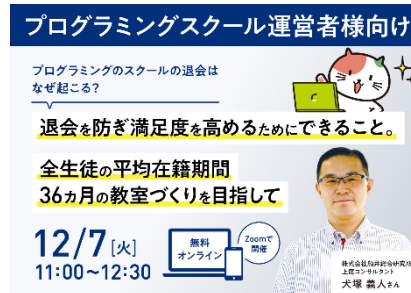
全生徒の平均在籍期間
36か月の教室づくりを目指して

12/7 [火]
11:00~12:30

無料
オンライン

Zoomで
開催

株式会社 株式会社 株式会社
代表取締役
犬塚 義人さん



英会話教室向けセミナー

英会話スクール運営者様向け オンラインセミナー 無料

独自のマーケティング戦略を展開し、難関校合格者を数多く輩出

8,000万円/1拠点を実現する、
高収益英会話
スクールの作り方

6/24 金 11:00~12:30

株式会社 株式会社 株式会社
代表取締役
橋本 隆志さん



英会話スクール運営者様向け

通学×オンライン授業スタイルで
生徒の英語力を引き上げる

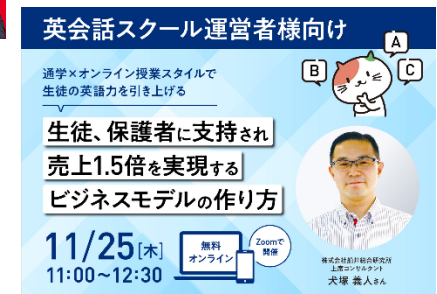
生徒、保護者に支持され
売上1.5倍を実現する
ビジネスモデルの作り方

11/25 [木]
11:00~12:30

無料
オンライン

Zoomで
開催

株式会社 株式会社 株式会社
代表取締役
犬塚 義人さん



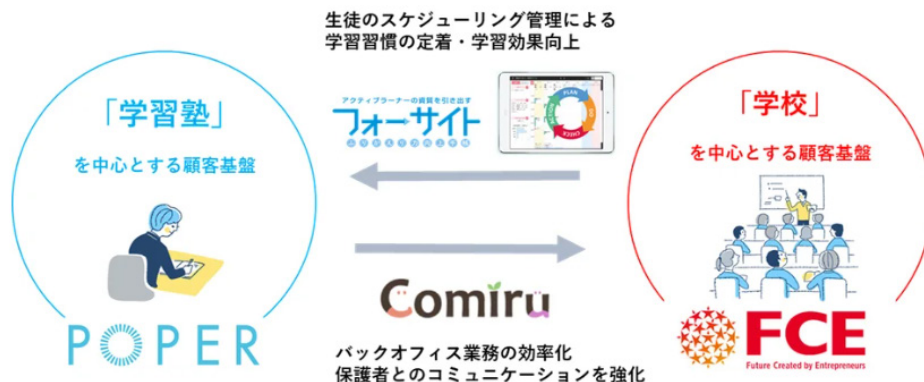
年間60社以上の有料契約企業が増加

2023年10月期施策内容の詳細④

- 学校向け施策としては、FCEエデュケーション社との提携により、中長期施策の布石を打ち、地方自治体の教育委員会で一部導入事例を実現

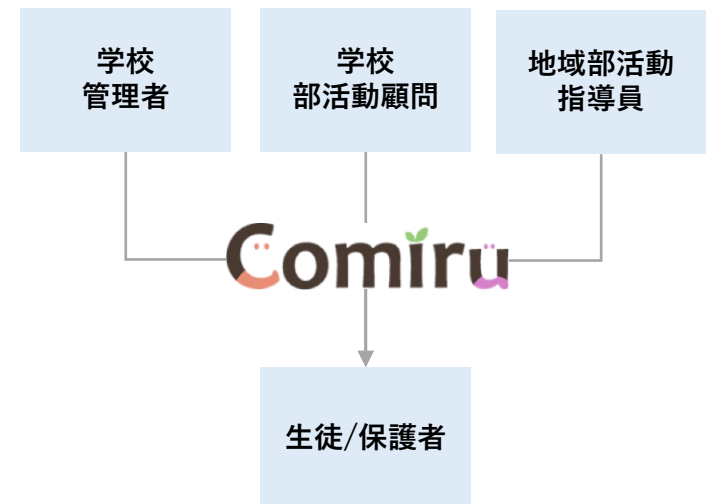
FCEエデュケーション社との提携

- ・ FCEエデュケーション社は全国1,300校以上※の公立・私立の中高等学校向けに教材や教育プログラムを提供
- ・ 同社との提携により、中長期的に学校への布石を打つ



自治体・教育委員会への取り組み

- ・ 教育委員会から「教職員の働き方改革実態調査」のプロジェクトを受注し、学校市場の現状と課題を理解
- ・ 千葉県教育委員会の部活動地域移行のモデル事業に「Comiru」を採択



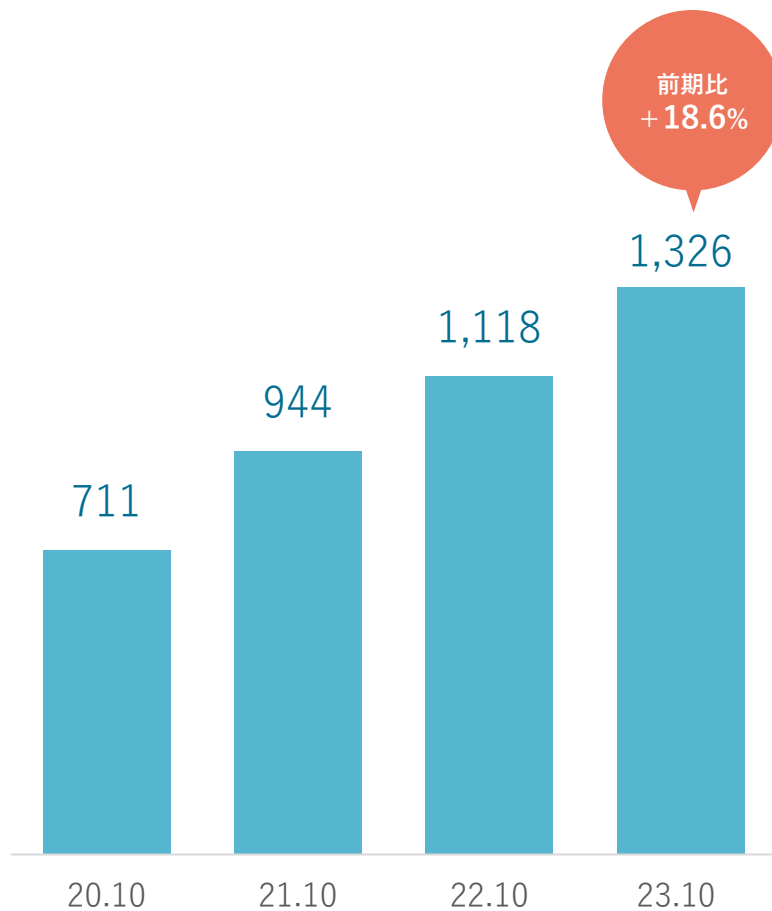
※2023年1月時点

各種KPI指標の推移①

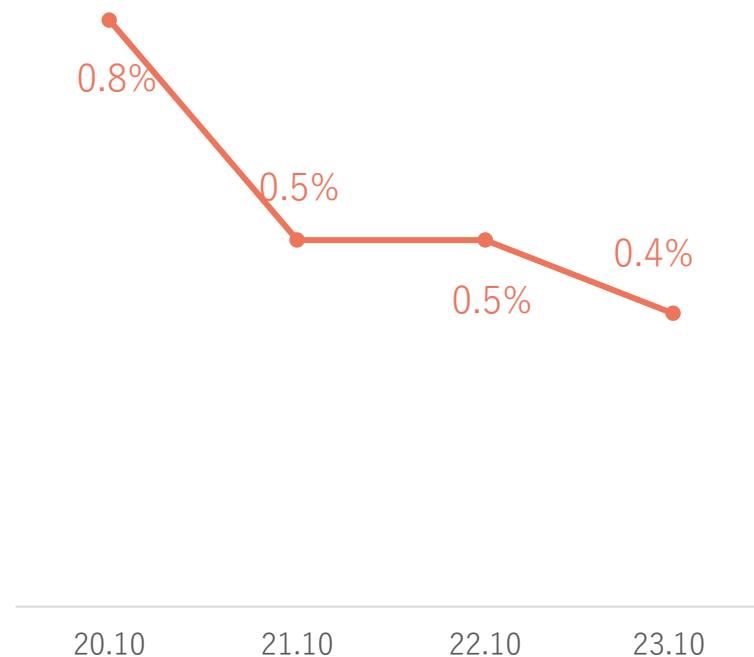
- 有料契約企業数は前期比およそ18.6%増加し、顧客の解約率も引き続き低水準を維持

有料契約企業数

(単位：社)



顧客の解約率推移



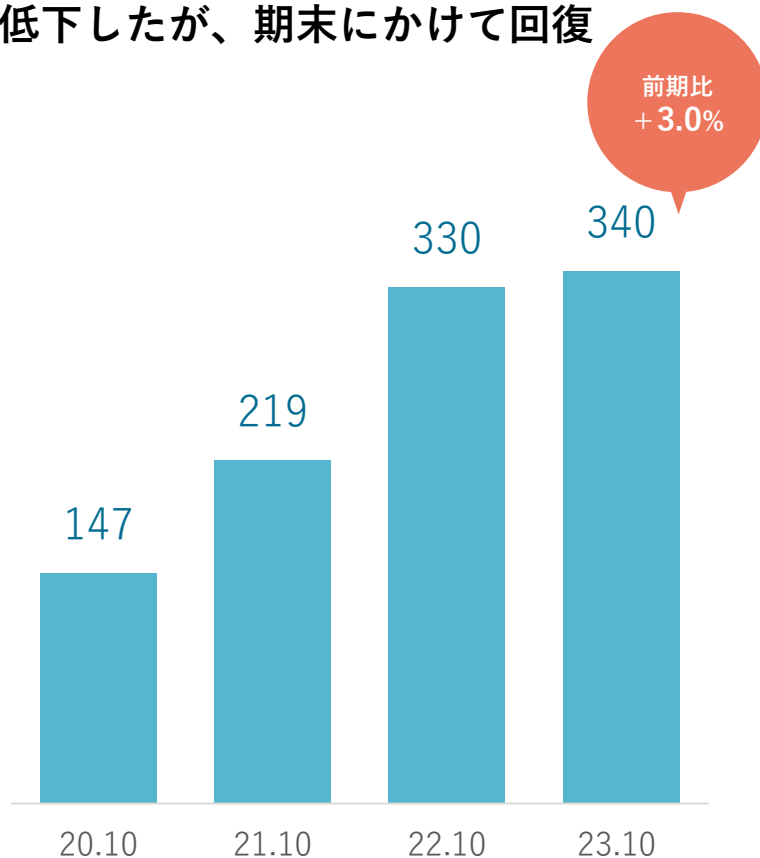
各種KPI指標の推移②

- 課金生徒ID数は、第2四半期に生じた大手塾の解約により一時的に減少したものの、アップセル等により生徒ID単価とともに期末にかけて持ち直す。

課金生徒ID数

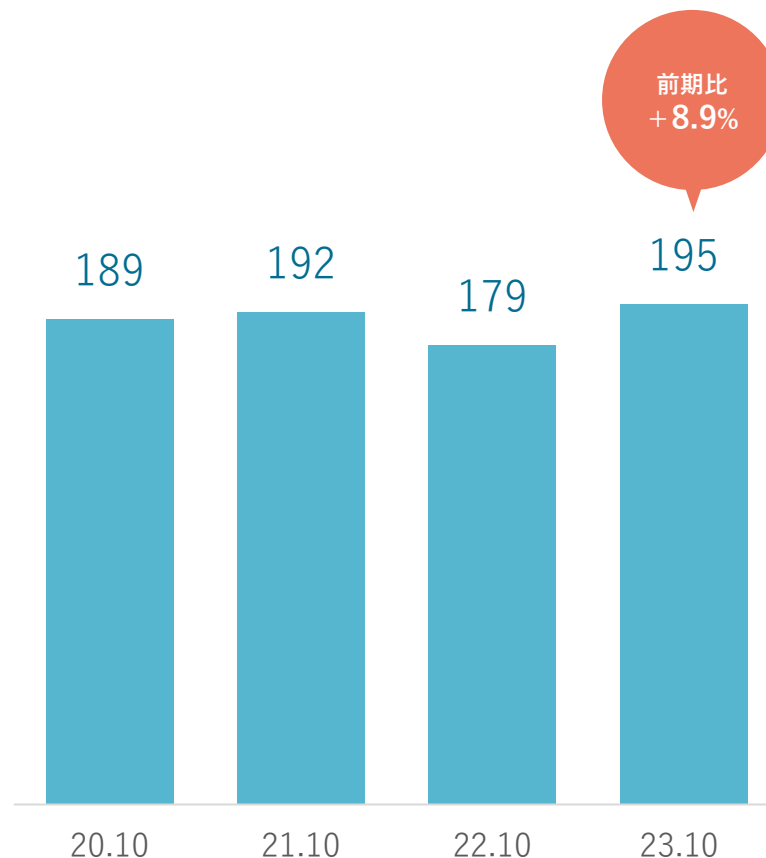
(単位：千ID)

- ・ 大手塾の解約により、一時308千IDまで低下したが、期末にかけて回復



生徒ID単価

(単位：円/月)



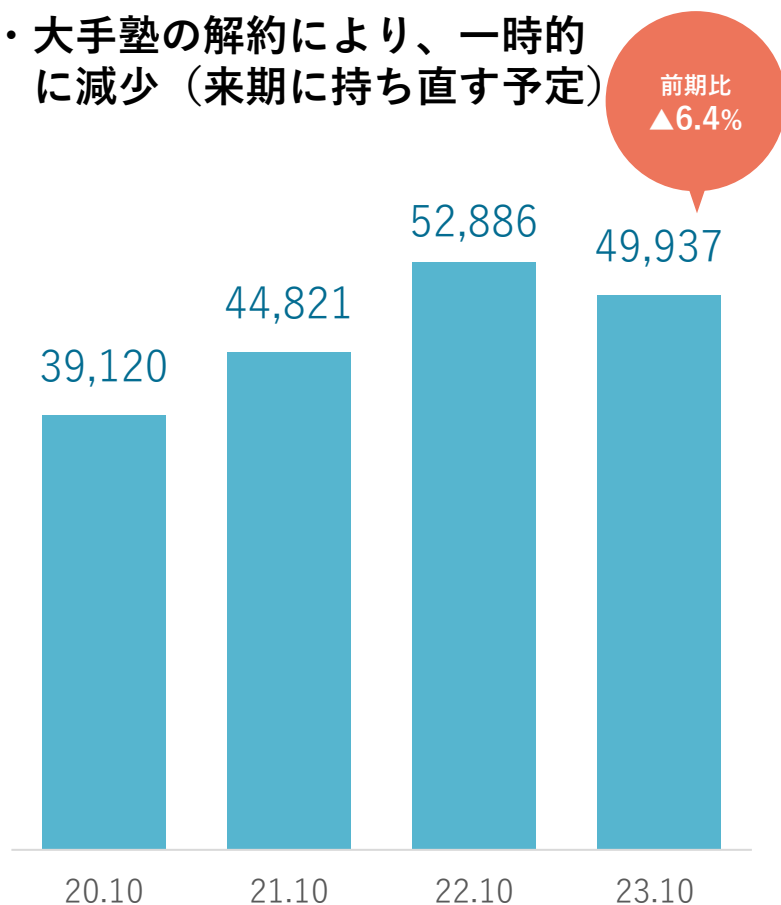
各種KPI指標の推移③

- ARPUは大手塾の解約による影響から一時的に減少、ARRは有料契約企業数の増加及び課金生徒ID数の回復により前期比12.0%増加

ARPU

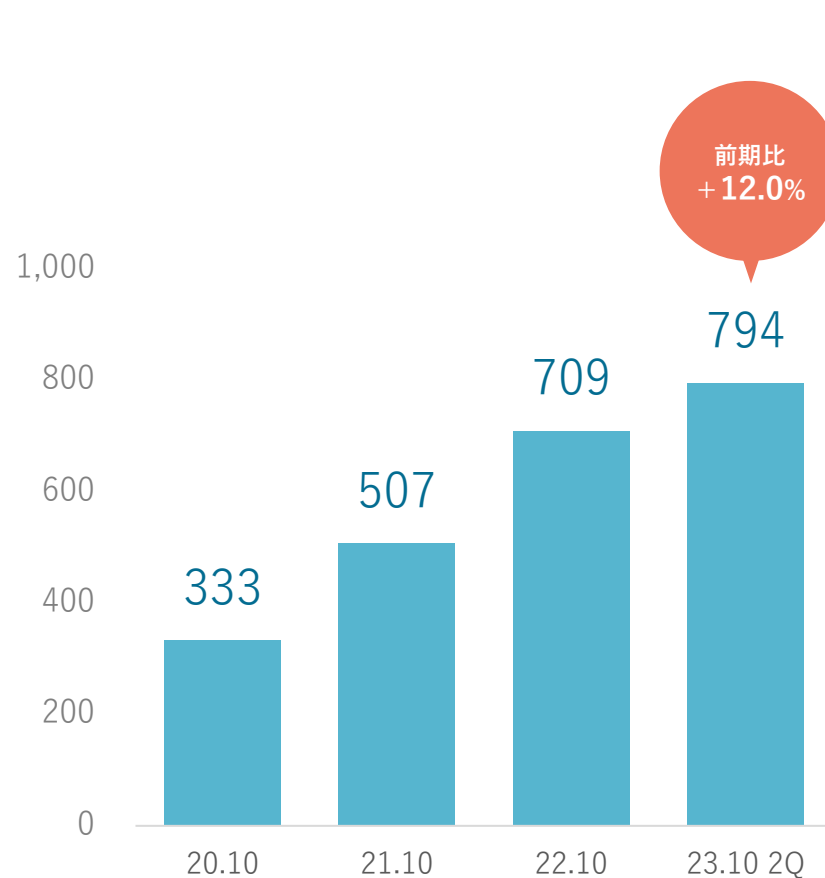
(単位：円/社/月)

- ・大手塾の解約により、一時的に減少（来期に持ち直す予定）



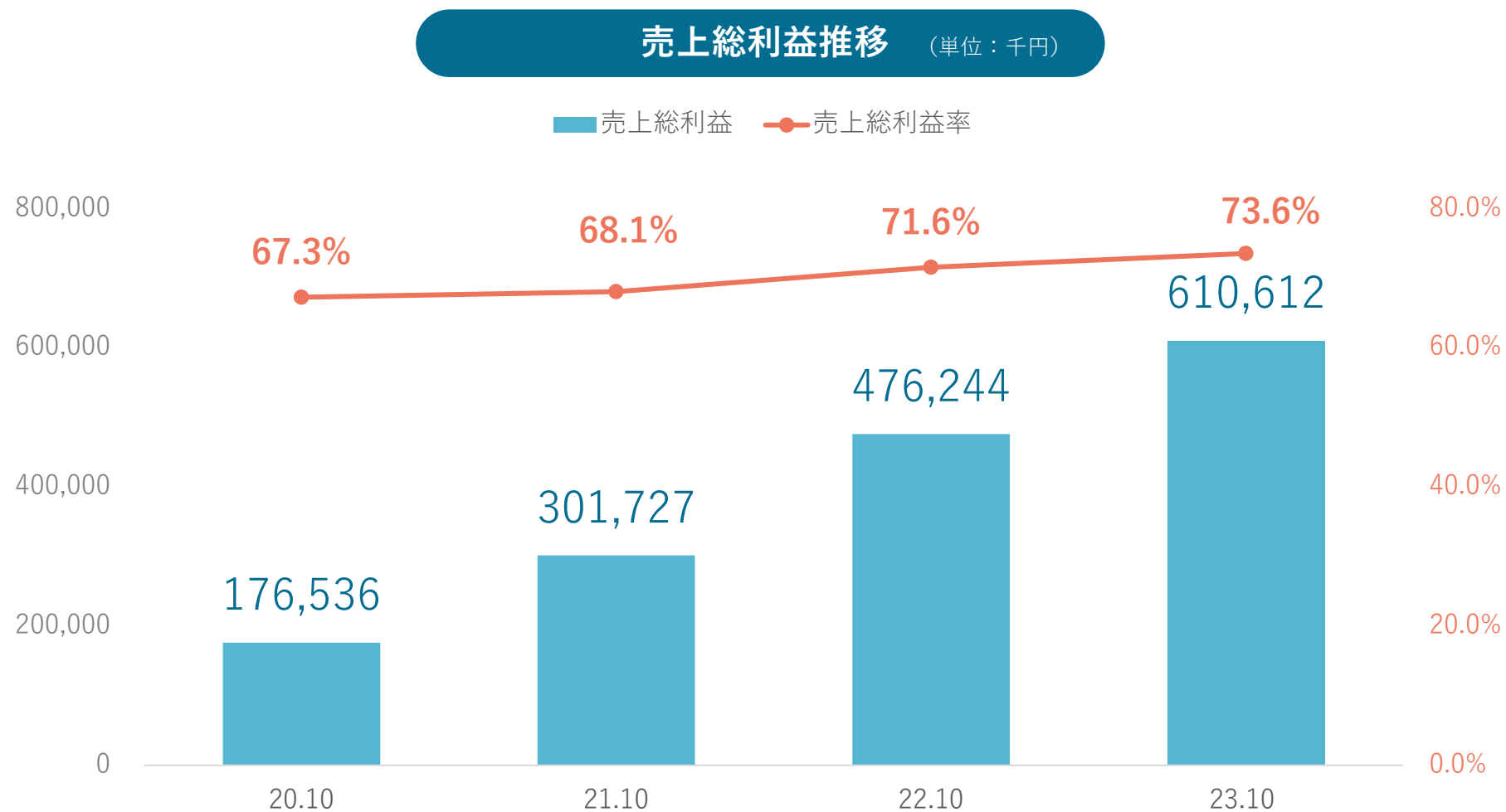
ARR

(単位：百万円)



売上総利益率の推移

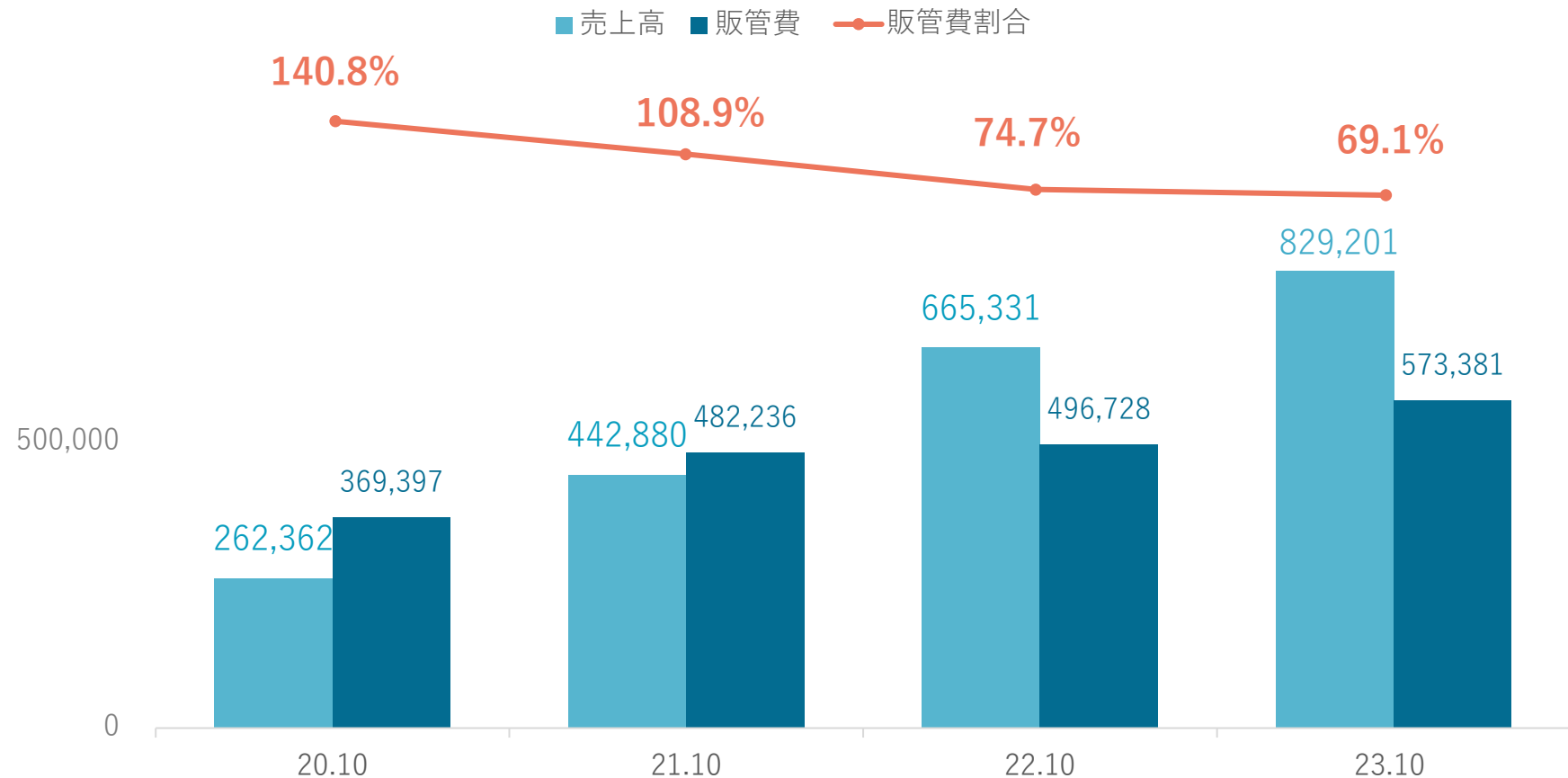
■ 売上高の成長とともに開発の効率化等により収益改善を実現



売上高販管費率の推移

- 事業拡大に伴い、人員増強等により販管費が前期より増加したものの、売上高が堅調に推移していることから販管費率がさらに改善

売上高に占める販管費の推移 (単位：千円)

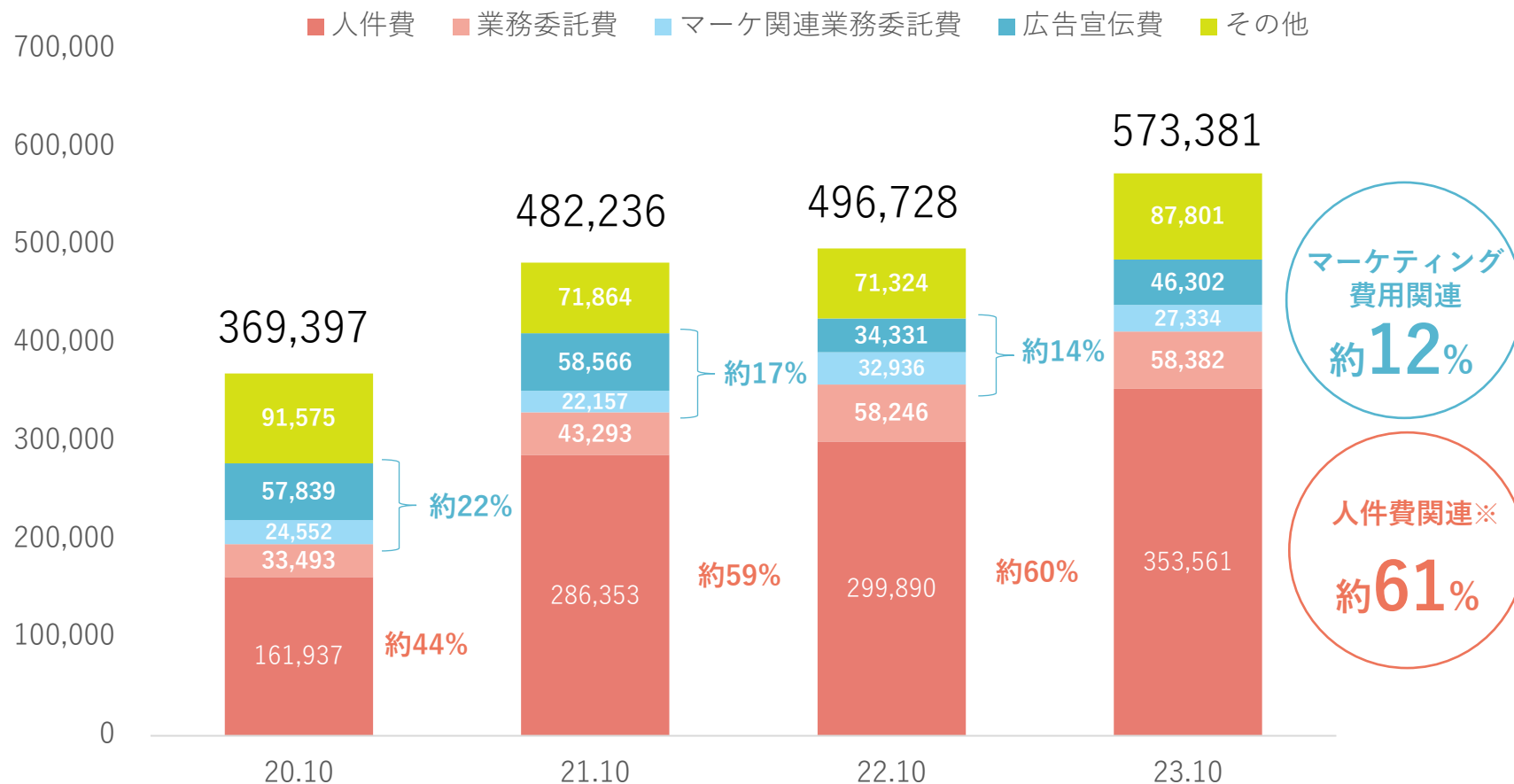


販管費内訳の推移

- 大手塾向けの戦略を実行するために、プロダクトマネジメント部門や大手塾向けセールス部門の人材を強化したが、費用面で大幅な増加はなく、前期同様の割合で推移

販管費の推移と内訳

(単位：千円)



※「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。

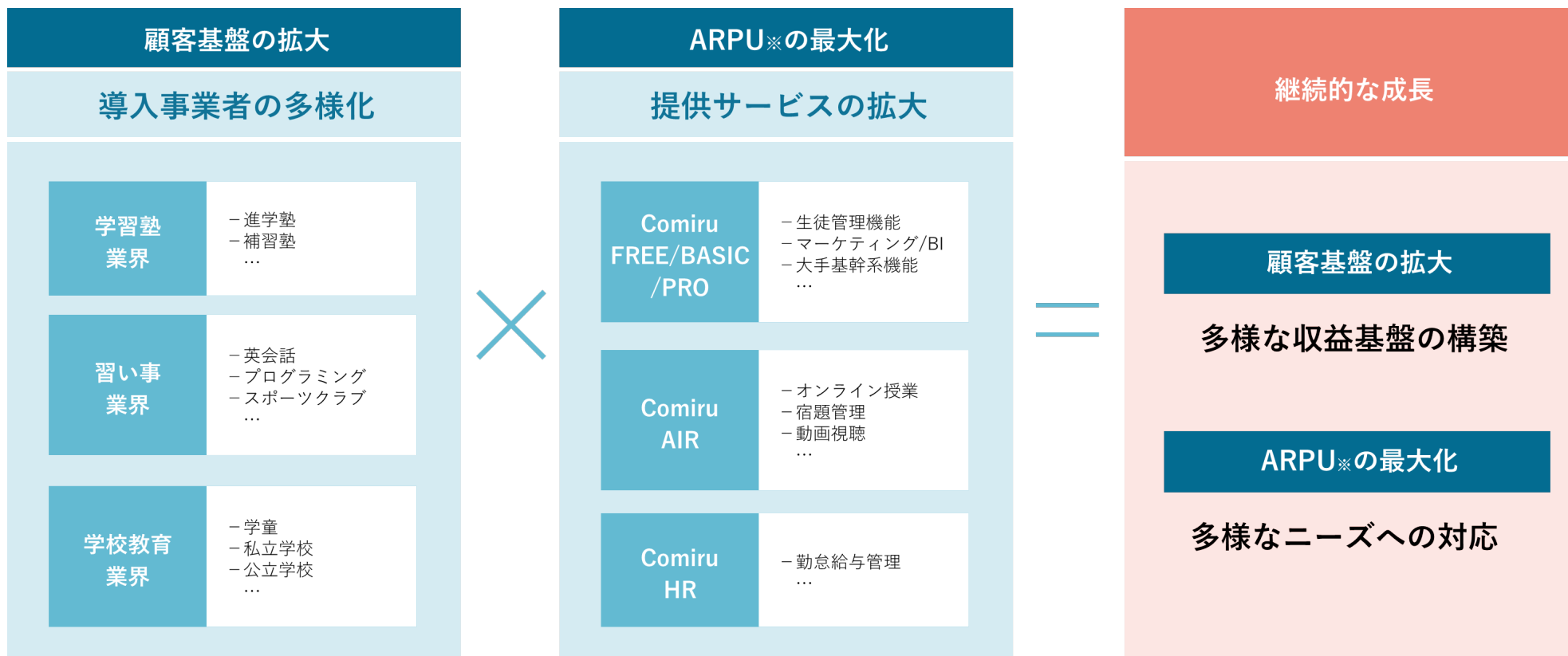
- ・ 2023年10月期 通期決算結果の報告
- ・ 2024年10月期 事業計画の見通し

2024年10月期 業績の見通し

- 2024年10月期については、前期の反省を踏まえ、保守的に計画を作成。
売上高は前年比19%成長し、営業利益は68%増を目指す

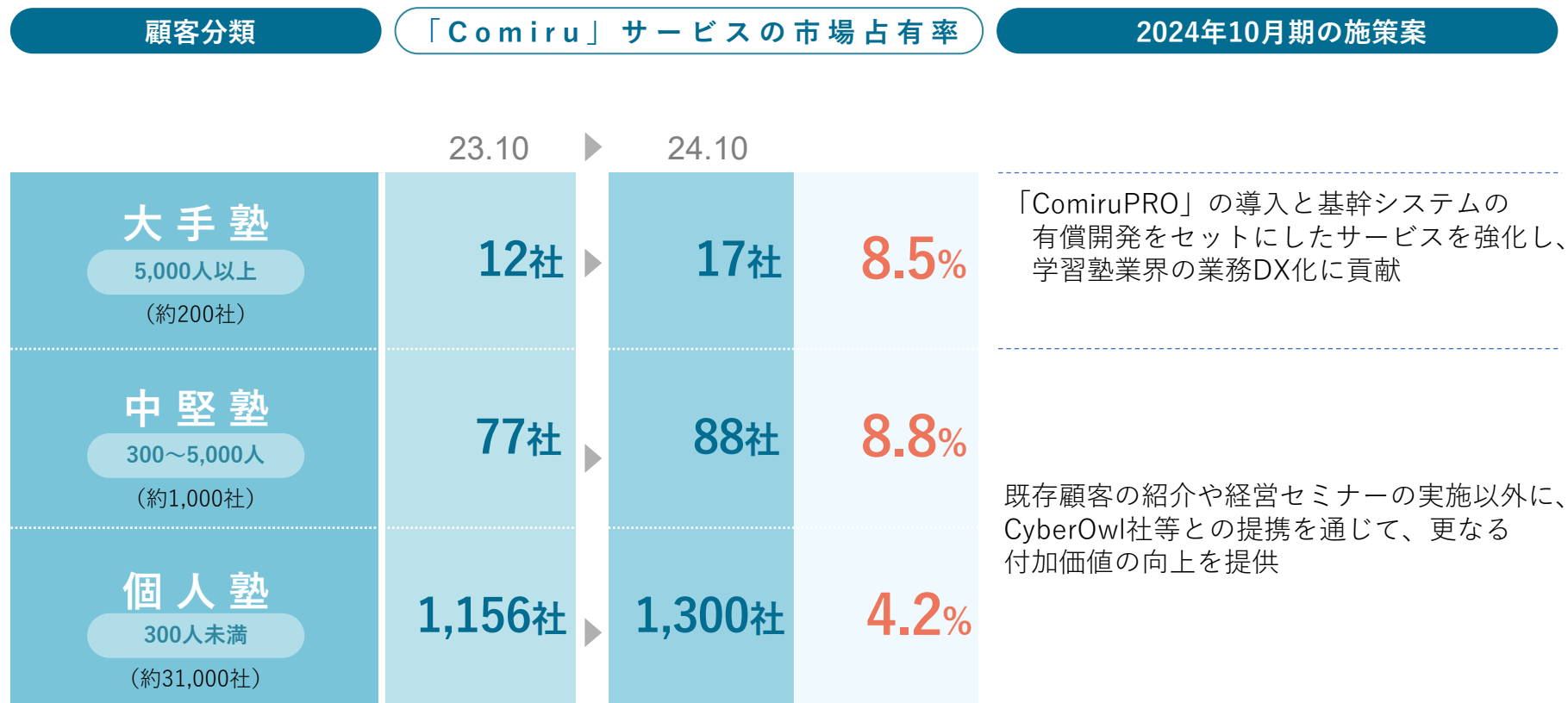
(百万円)	2023年10月期 (実績)	2024年10月期 (予想)	前期比
売上高	829	987	+19.1%
売上総利益	610	724	+18.7%
売上総利益率	73.6%	73.4%	△0.2pt
販管費	573	661	+15.4%
営業利益	37	62	+68.8%
営業利益率	4.5%	6.4%	+1.9pt
経常利益	33	61	+86.3%
当期純利益	26	48	+83.4%

■ 2024年10月期においても、顧客基盤の拡大とARPU最大化の二軸で成長を目指す



顧客分類別の事業戦略

- 大手塾と中小塾については、それぞれ以下の施策で獲得を強化予定



※ 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

- 経産省が示した「2025年の崖(※)」問題は、大手学習塾にも多く存在しており、「Comiru」事業で培ったの強みを活かして、業界の更なるDX化に貢献

「2025年の崖」が示す現状課題

- ・ 経産省が発表しているITシステム「2025年の崖」問題は、大手塾にも多く存在し、潜在的な基幹システムのクラウド化需要は高まっている

既存システムのレガシーシステム化

新しい技術に対応できない

IT人材不足・システム維持管理費の高騰

サイバーセキュリティ等のリスクの高まり

各種システムのサポート終了

POPERの解決案

- ・ 「Comiru」事業で培ってきた強みを活かし、基幹システム刷新のPJに注力することで、更なる大手塾の獲得に邁進
ー 専門人材の採用と育成に注力

「Comiru」事業で培った塾事業への深い理解と
専門人材の育成

「Comiru」事業を通じて常に
最新のテクノロジーに対応

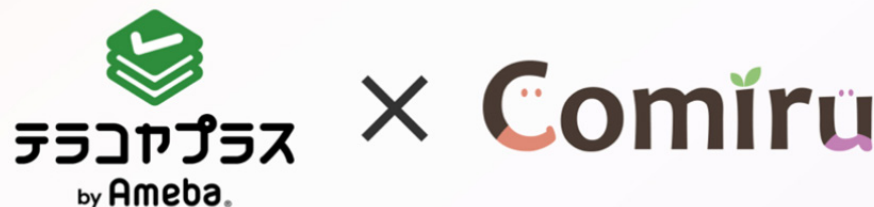
「Comiru」の利用を前提に設計するため、必要な
不足分だけ開発のため圧倒的にリーズナブル

約34万生徒、1,300社を安心・安全に
運用してきた実績

- 地方中小塾のマーケティング課題に対して、自社だけの取り組みではなく、CyberOwl社と連携することで、更なる付加価値の向上を検討

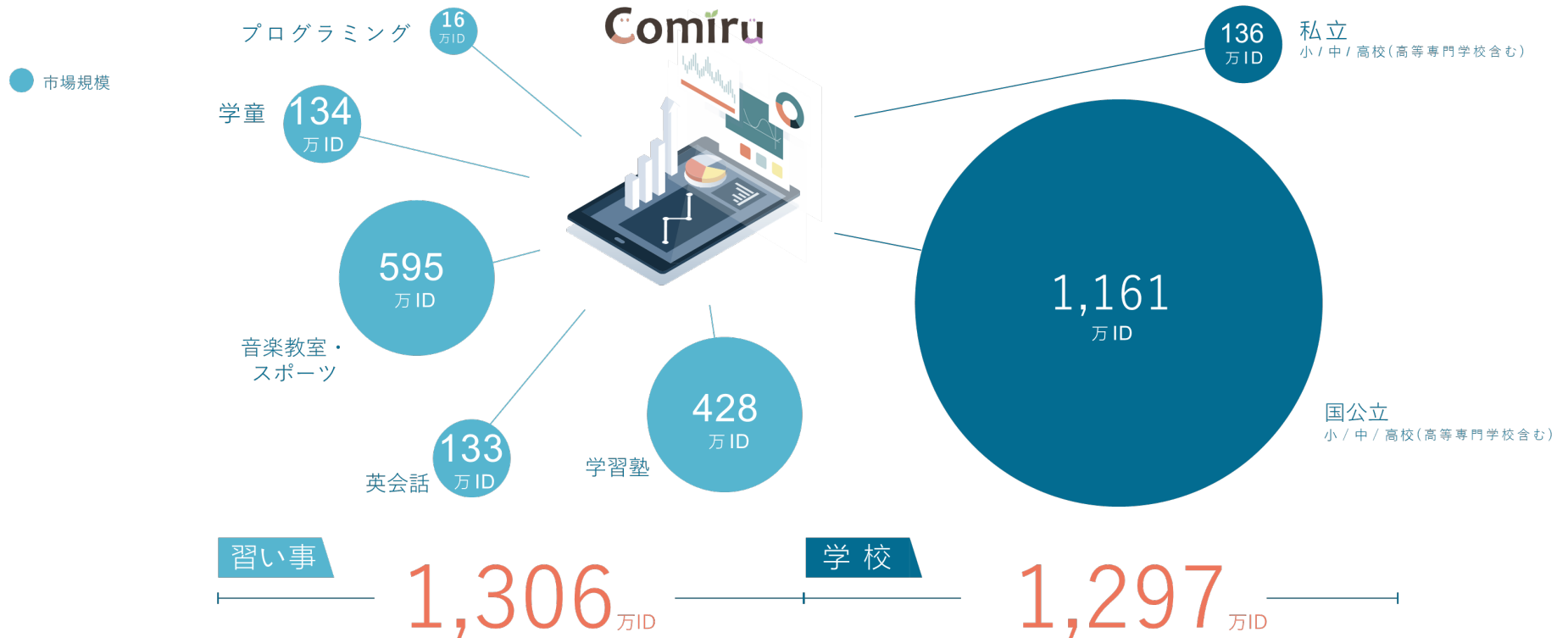
マーケティング課題への施策

- ・ 地方の中小塾において、集客やその教室に合った集客方法を見つけ出すこと、それらに時間やコストを要することは一つの大きな課題
- ・ CyberOwl社との連携を通じて、相互サービスの利便性をさらに高め、より快適でスムーズな学習塾の検索、検討サービスを提供
 - － 「テラコヤプラス by Ameba」 から体験授業予約が直接可能に



2024年10月期 施策内容の詳細③

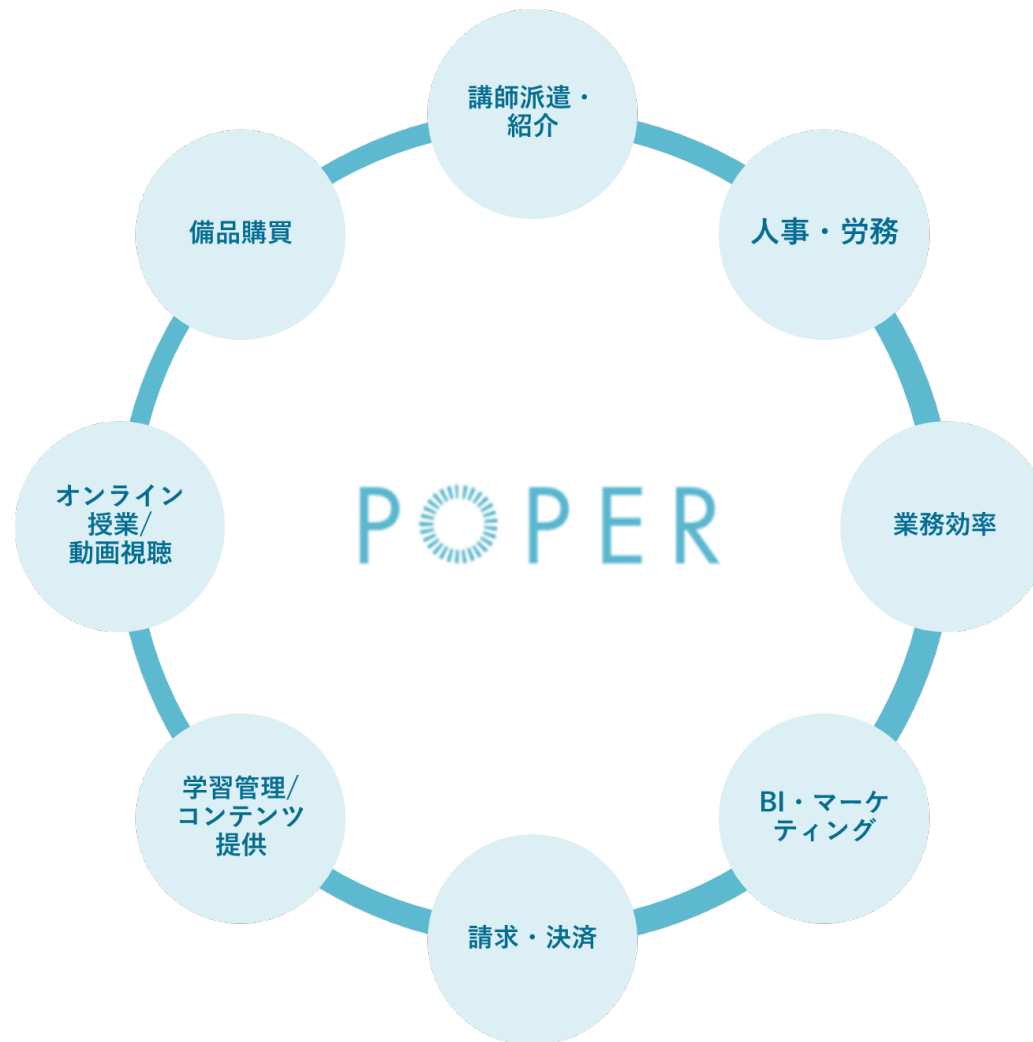
- 習い事市場及び学校市場においては、引き続き自社で推進しつつ、他社との提携も積極的に検討



※ 学校市場のID数は、文部科学省「文部科学統計要覧（平成31年版）」より当社試算

※ 習い事市場のID数は、文部科学省「文部科学統計要覧（平成31年版）」、厚生労働省「令和3年（2021年）放課後児童健全育成事業（放課後児童クラブ）の実施状況（令和3年（2021年）5月1日現在）」、学校教育総合研究所「小学生白書Web版「2021年8月調査」」「中学生白書Web版「2020年8月調査」」「高校生白書Web版「2021年8月調査」」、文部科学省「子どもの学校外での学習活動に関する実態調査報告（平成20年度版）」、ベネッセ教育総合研究所「学校外の学習機会」より当社試算

- システム提供以外にも、教育業界の総合プラットフォームとして、自社アセットの活用や他社との連携強化により、教育現場の「教える」をなめらかにできるようサポート



免責事項

本資料は、資料作成時点において当社が入手している情報に基づき策定しており、当社がその実現を約束する趣旨のものではありません。

また、独立した公認会計士又は監査法人による監査又はレビューを受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれていることをご了承ください。

POPER

