



2025年10月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕（非連結）

2025年9月11日

上場会社名 株式会社 P O P E R
コード番号 5134 URL <https://poper.co/>

上場取引所 東

代表者 (役職名) 代表取締役 (氏名) 栗原 慎吾

問合せ先責任者 (役職名) 取締役CFO (氏名) 姚 志鵬 TEL 03 (6265) 0951

配当支払開始予定日 —

決算補足説明資料作成の有無：有

決算説明会開催の有無：有（機関投資家及びアナリスト向け）

（百万円未満切捨て）

1. 2025年10月期第3四半期の業績（2024年11月1日～2025年7月31日）

（1）経営成績（累計）

（％表示は、対前年同四半期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	百万円	％	百万円	％	百万円	％	百万円	％
2025年10月期第3四半期	1,032	36.8	164	457.7	162	494.7	173	—
2024年10月期第3四半期	755	23.9	29	52.6	27	77.8	14	80.6

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2025年10月期第3四半期	44.18	43.35
2024年10月期第3四半期	3.78	3.72

（2）財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	％
2025年10月期第3四半期	1,247	909	72.6
2024年10月期	1,070	723	67.5

（参考）自己資本 2025年10月期第3四半期 905百万円 2024年10月期 722百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2024年10月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2025年10月期	—	0.00	—	—	—
2025年10月期（予想）	—	—	—	0.00	0.00

（注）直前に公表されている配当予想からの修正の有無：無

3. 2025年10月期の業績予想（2024年11月1日～2025年10月31日）

（％表示は、対前期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	％	百万円	％	百万円	％	百万円	％	円 銭
通期	1,350	26.1	150	105.2	147	109.4	118	42.0	30.20

（注）直前に公表されている業績予想からの修正の有無：無

※ 注記事項

(1) 四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用：無

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更：無
- ② ①以外の会計方針の変更：無
- ③ 会計上の見積りの変更：無
- ④ 修正再表示：無

(3) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	2025年10月期3Q	3,944,576株	2024年10月期	3,923,276株
② 期末自己株式数	2025年10月期3Q	98株	2024年10月期	一株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	2025年10月期3Q	3,933,888株	2024年10月期3Q	3,921,926株

※ 添付される四半期財務諸表に対する公認会計士又は監査法人によるレビュー：無

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

（将来に関する記述等についてのご注意）

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料5ページ「(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

（四半期決算補足説明資料及び四半期決算説明会内容の入手方法について）

当社は、2025年9月11日（木）オンラインツールを用いたライブ配信にて、機関投資家及びアナリスト向けの四半期決算説明会を開催する予定です。当日使用する四半期決算説明会資料については、本日の決算発表時にTDnetに開示するとともに、当社ホームページに掲載しております。

○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況	2
(1) 当四半期の経営成績の概況	2
(2) 当四半期の財政状態の概況	4
(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明	5
2. 四半期財務諸表及び主な注記	6
(1) 四半期貸借対照表	6
(2) 四半期損益計算書	7
第3四半期累計期間	7
(3) 四半期財務諸表に関する注記事項	8
(セグメント情報等の注記)	8
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	8
(継続企業の前提に関する注記)	8
(四半期キャッシュ・フロー計算書に関する注記)	8

1. 経営成績等の概況

(1) 当四半期の経営成績の概況

当第3四半期累計期間におけるわが国の経済は、雇用・所得環境の改善がみられる一方で、米国の関税政策の動向や物価高を背景とした個人消費の伸び悩みが懸念されるなど、先行き不透明な状況が続いております。

教育業界においては、従来から問題視されていた教育現場の労働生産性の改善意識も高まっており、新型コロナウイルス感染症を契機としたオンライン教育への急速な関心・注目の高まりや、2020年度から始まった政府のGIGAスクール構想で進められている教育環境のデジタル化といった事業環境への変化にも機敏な対応が求められております。また、5Gをはじめとする通信インフラの整備やデジタル化の急速な進展を背景とした、AIやIoTの活用による教育手法の革新という面でも、機動性の高い民間教育が担うべき役割や責務はますます大きくなっております。

このような状況のもと、当社は、創業10周年を機にミッションを再定義し、これまでの「『教える』をなめらかに」というミッションに加え、「みんなの“かわる”に寄り添う」を新たに掲げております。「『教える』をなめらかに」の先に、先生、生徒、保護者そしてステークホルダーすべての心と気持ちが“かわり”、関係性を豊かにしていく世界観として、当社が「みんなの“かわる”」に寄り添っていくことをコミットしていきたいと考えております。このミッションに基づき、学習塾を中心とする教育事業者等の講師等が煩雑なバックオフィス業務に追われることなく本来の目的である「教える」に専念できるプラットフォーム「Comiru」を主軸として開発・運営を行っております。今後も、更なるユーザー獲得及び顧客満足度向上のため、既存システムの改修とともに新機能の充実を図ってまいります。

当第3四半期累計期間において、当社はSaaS事業の継続的な成長を主軸に、多角的な成長戦略を着実に実行いたしました。主力サービスである「Comiru」は、効果的なマーケティング活動により中小規模の学習塾を中心とする新規顧客の獲得が好調に推移し、有料契約企業数は1,890社（前年同期比15.7%増）に達し、安定した顧客基盤の拡大が継続しております。また、2025年1月にリリースした新サービス「ComiruPay」も、教育事業者の決済業務の効率化と手数料負担の軽減といったニーズを的確に捉え、申込社数は当第3四半期末時点で308社へと第2四半期末から倍増しました。現状の収益貢献はまだ限定的ではあるものの、この力強い導入ペースは、本サービスが他社との構造的な差別化要素として主力サービス「Comiru」の導入を促進する、重要な役割を担いつつあることを示すものと考えております。今後も事業全体の成長を加速させる戦略的なサービスとして注力してまいります。

課金生徒ID数は、夏期講習等を契機とした季節的な需要増に加え、上記顧客基盤の拡大に伴い485千ID（直前四半期比7.1%増）へと順調に増加し、これにARPU（注1）の上昇（52,061円、直前四半期比2.4%増）も加わったことで、事業の先行指標であるARR（注2）は1,180,738千円（直前四半期比7.1%増）へと伸長しました。特に事業成長の基盤となる課金生徒ID数においては、5月から6月にかけて新年度の入塾が一巡したことに伴う一時的な落ち着きが見られましたが、これは学習塾業界における例年の季節的な変動です。その後、7月以降は夏期講習に向けた募集が本格化したことで再び増加に転じており、こうした季節変動を乗り越える形でKPI全体の成長が実現できております。今後も、短期的な指標の変動に左右されることなく、顧客への提供価値向上を通じて、教育業界におけるリーディングカンパニーとして持続的な成長を実現してまいります。

教育事業者のDX化が加速する中、当社は教育業界における存在感の向上を重要な成長ドライバーと位置付けております。教育事業者等向けSaaSで培った豊富なノウハウを活かした「ComiruERP（注3）」の需要も拡大しており、既存顧客へのアップセル・クロスセルだけでなく、学習塾以外の習い事領域への展開を進めることで、新たな顧客獲得と事業領域の拡大を図ってまいります。

顧客基盤別の取り組みとしては、以下のとおりであります。

(学習塾領域)

学習塾領域において、中小規模の学習塾向けに開催している経営セミナーが平均参加者数200名以上と好調に推移しており、これが順調に新規顧客獲得の強力な牽引役となっています。Web広告等においてもPDCAサイクルを回すことで、広告宣伝費を売上高の3.8%に抑制しつつも高い商談化率を維持しており、収益性の高い顧客獲得モデルを確立しています。

一方、大手学習塾においては、「ComiruPRO」の導入と基幹システム等の有償開発をセットにした提案に加え、「ComiruERP」への引き合いが前事業年度から継続して増加しており、現状19社との商談が進行中です。これは当社のソリューションが大手顧客の経営課題解決に貢献できるという期待の表れであり、これらの高単価案件は、開発期間を経て将来のARPUを押し上げる重要なドライバーになると期待しております。

また、「BIT CAMPUS」においては、安定したサービス提供を継続するとともに、更なる収益性向上及び顧客への提供価値最大化に向け、開発・運営体制の内製化を着実に進めております。

(習い事領域)

学習塾以外の習い事領域（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、新規顧客の獲得を加速させておりま

す。結果として、当領域の有料契約企業数は255社（直前四半期比15.4%増）へと伸長し、当社のSaaS事業が幅広い教育サービスに適用可能であることを示唆しており、事業領域の多角化と成長機会の創出を推進しています。

（学校領域）

公教育の学校領域においては、2024年度に続き、2025年度も八千代市、習志野市、及び大阪市教育委員会において、部活動地域移行に関するコミュニケーションツールの提供を継続しております。これらに加え、当第3四半期においては、千葉県印西市や栄町と新たに連携協定を締結し、GaaS（注4）領域での展開が進展いたしました。これらは、地域社会における教育DX推進への貢献を示すものであり、「Comiru」が公教育現場での課題解決に貢献できる可能性を示しています。

さらに、今年度の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」プロジェクトにおいて、引き続き受託者である株式会社マイナビの専門アドバイザーとして、各市町村及び対象校の校務DX化推進にサポートする予定です。これらの取り組みを通じて、当社は公教育分野における確固たる存在感を確立し、将来的な事業拡大に向けた基盤を構築してまいります。

これらの結果として、当第3四半期累計期間における売上高は、「Comiru」の課金生徒ID数の増加や、大手教育事業者向けのカスタマイズ案件等が完了し、売上に貢献したことにより、1,032,794千円（前年同期比36.8%増）と力強く成長しました。売上総利益については、売上高の増加に加え、開発部門における開発活動の効率化の取り組みにより、781,207千円（前年同期比39.6%増）を達成しました。一方で、事業拡大に伴う人件費等の増加はあったものの、費用対効果を重視したマーケティング施策の徹底等により費用効率が改善し、営業利益は164,191千円（前年同期比457.7%増）と大幅な増益となりました。また、借入金の支払利息等の計上はあったものの、経常利益は162,179千円（前年同期比494.7%増）、四半期純利益が173,783千円（前年同期比1,072.3%増）となり、すべての段階利益で前年同期を大きく上回る結果となりました。これは当社の強固なストック収益基盤の上に、高付加価値サービスの提供や規律ある費用コントロールが結実し、持続的な成長モデルが順調に機能している結果であると認識しております。

なお、2025年6月12日に公表した「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」において、将来の事業発展と企業価値向上を見据えた戦略的な先行投資として記載した、新規顧客獲得に向けたマーケティング施策の強化、開発・組織体制の拡充等につきましては、計画は順調に進捗しているものの、主な費用の計上は第4四半期となる見込みです。このため、通期の業績予想に変更はなく、公表どおり下半期において将来の成長に向けた投資を着実に実行してまいります。

当社の事業セグメントは教育事業者等向けSaaS型業務管理プラットフォーム事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載は省略しております。

当社が重視している経営指標の推移は、以下のとおりであります。

項目	事業年度	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
有料契約企業数（社）	2024年10月期	1,349	1,423	1,634	1,689
	2025年10月期	1,731	1,806	1,890	
課金生徒ID数（千ID）	2024年10月期	354	360	426	444
	2025年10月期	459	453	485	
ARPU（円）	2024年10月期	51,516	49,615	54,476	54,365
	2025年10月期	55,160	50,858	52,061	
ARR（千円）	2024年10月期	833,954	847,228	1,068,173	1,101,862
	2025年10月期	1,145,780	1,102,202	1,180,738	
広告宣伝費/売上高比率（%）	2024年10月期	4.2	4.2	5.0	4.5
	2025年10月期	3.2	3.9	3.8	
顧客の解約率（%） （注5）	2024年10月期	0.4	0.5	0.4	0.4
	2025年10月期	0.4	0.5	0.6	
売上総利益（千円）	2024年10月期	171,835	352,306	559,409	797,592
	2025年10月期	263,010	527,416	781,207	
営業利益率（%）	2024年10月期	5.3	5.0	3.9	6.8
	2025年10月期	18.4	17.2	15.9	

- (注) 1. 「ARPU」とは、「Average Revenue Per User」の略称で、四半期末(期末)の「MRR」を有料契約企業数で除して算出。「MRR」とは、「Monthly Recurring Revenue」の略称で、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。
2. 「ARR」とは、「Annual Recurring Revenue」の略称で、四半期末(期末)時点の「MRR」を12倍して算出しております。
3. 「ERP」とは、「Enterprise Resource Planning」(企業資源計画)の略で、「ComiruERP」は教育事業者等向けの基幹業務システムであり、請求・会計、人事、販売などの業務を統合し、効率化、情報の一元化を図るためのシステムです。当社のSaaS版「Comiru」と連携し、顧客のサーバーに個別にカスタマイズしたシステムを導入することで、教育事業者等のDX化を支援しています。
4. 「GaaS」とは、「Government as a Service」の略で、当社のような民間企業が、SaaSのビジネスモデルを活用して、地方自治体等が抱える課題解決や行政サービスのDX(デジタル・トランスフォーメーション)化を支援する取り組みを指します。
5. 「顧客の解約率」は、「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。
6. 「課金生徒ID単価」は、2024年10月期第2四半期より営業戦略上の観点から非公開としております。
7. 上記経営指標の2024年10月期第3四半期より、吸収分割により承継した「BIT CAMPUS」サービスの実績が含まれております。

(有料契約企業数の当社分類別内訳)

(単位: 社)

分類名	生徒規模数 (注1)	事業年度	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
大手塾	5,000人以上	2024年10月期	12	14	17	17
		2025年10月期	17	19	19	
中堅塾	300～ 5,000人	2024年10月期	78	82	107	109
		2025年10月期	110	113	113	
個人塾	300人 未満	2024年10月期	1,177	1,221	1,367	1,404
		2025年10月期	1,421	1,453	1,503	
その他 習い事	—	2024年10月期	82	106	143	159
		2025年10月期	183	221	255	
合計		2024年10月期	1,349	1,423	1,634	1,689
		2025年10月期	1,731	1,806	1,890	

(注) 1. 当社は、生徒規模に応じて、学習塾を大手塾、中堅塾、個人塾と分類しております。

2. 上記内訳の2024年10月期第3四半期より、吸収分割により承継した「BIT CAMPUS」サービスの有料契約企業が含まれております。

(2) 当四半期の財政状態の概況

(資産)

当第3四半期会計期間末における資産については、総資産が1,247,299千円となり、前事業年度末と比較し176,713千円の増加となりました。

流動資産の残高は、前事業年度末に比べ128,525千円増加し、981,773千円となりました。主な増減内訳は、営業活動により現金及び預金が93,436千円、「Comiru」の拡大に努めた結果、売上が増加し売掛金が20,520千円増加したことによるものであります。

固定資産の残高は、前事業年度末に比べ48,188千円増加し、265,526千円となりました。主な増減内訳は、繰延税金資産の計上等により投資その他の資産が43,967千円増加したことによるものであります。

(負債)

当第3四半期会計期間末における負債については、337,684千円となり、前事業年度末と比較し9,511千円の減少となりました。

流動負債の残高は、前事業年度末に比べ17,056千円増加し、257,942千円となりました。主な増減内訳は、新規借入により短期借入金30,000千円、増収増益に伴い未払法人税等が26,649千円増加したことによる一方で、返済期日到来に伴い1年以内返済予定の長期借入金45,000千円減少したことによるものであります。

固定負債の残高は、前事業年度末に比べ26,568千円減少し、79,742千円となりました。その内訳は、長期借入金の返済によるものであります。

(純資産)

当第3四半期会計期間末における純資産については、909,615千円となり、前事業年度末と比較し186,225千円の増加となりました。主な増減内訳は、新株予約権の行使に伴い資本金が4,690千円、資本準備金が4,690千円増

加したことや四半期純利益の計上により繰越利益剰余金が173,783千円増加したことによるものであります。

(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明

現時点の業績予想につきましては、2025年6月12日に公表した通期業績予想から変更はありません。

なお、上記の業績予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる結果となる可能性があります。

2. 四半期財務諸表及び主な注記

(1) 四半期貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (2024年10月31日)	当第3四半期会計期間 (2025年7月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	705,960	799,397
売掛金	120,552	141,072
前払費用	20,959	23,989
その他	5,775	17,314
流動資産合計	853,248	981,773
固定資産		
有形固定資産	11,234	9,173
無形固定資産	84,767	91,050
投資その他の資産	121,335	165,302
固定資産合計	217,337	265,526
資産合計	1,070,585	1,247,299
負債の部		
流動負債		
短期借入金	—	30,000
1年内返済予定の長期借入金	80,424	35,424
未払金	47,171	45,258
未払費用	44,742	52,382
未払法人税等	16,624	43,274
未払消費税等	28,169	30,671
預り金	14,166	17,174
その他	9,587	3,756
流動負債合計	240,885	257,942
固定負債		
長期借入金	106,310	79,742
固定負債合計	106,310	79,742
負債合計	347,195	337,684
純資産の部		
株主資本		
資本金	274,731	279,422
資本剰余金		
資本準備金	514,731	519,422
資本剰余金合計	514,731	519,422
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	△67,125	106,657
利益剰余金合計	△67,125	106,657
自己株式	—	△108
株主資本合計	722,338	905,394
新株予約権	1,052	4,221
純資産合計	723,390	909,615
負債純資産合計	1,070,585	1,247,299

(2) 四半期損益計算書
(第3四半期累計期間)

(単位：千円)

	前第3四半期累計期間 (自 2023年11月1日 至 2024年7月31日)	当第3四半期累計期間 (自 2024年11月1日 至 2025年7月31日)
売上高	755,113	1,032,794
売上原価	195,704	251,586
売上総利益	559,409	781,207
販売費及び一般管理費	529,968	617,016
営業利益	29,440	164,191
営業外収益		
受取利息	33	340
営業外収益合計	33	340
営業外費用		
支払利息	1,205	2,352
資金調達費用	1,000	—
営業外費用合計	2,205	2,352
経常利益	27,269	162,179
特別利益		
新株予約権戻入益	8	160
特別利益合計	8	160
税引前四半期純利益	27,278	162,339
法人税、住民税及び事業税	12,312	33,926
法人税等調整額	142	△45,369
法人税等合計	12,454	△11,443
四半期純利益	14,824	173,783

(3) 四半期財務諸表に関する注記事項

(セグメント情報等の注記)

【セグメント情報】

Ⅰ 前第3 四半期累計期間（自 2023年11月1日 至 2024年7月31日）

当社の事業セグメントは、教育事業者等向けSaaS型業務管理プラットフォーム事業の単一セグメントであるため、記載を省略しております。

Ⅱ 当第3 四半期累計期間（自 2024年11月1日 至 2025年7月31日）

当社の事業セグメントは、教育事業者等向けSaaS型業務管理プラットフォーム事業の単一セグメントであるため、記載を省略しております。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

該当事項はありません。

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(四半期キャッシュ・フロー計算書に関する注記)

当第3 四半期累計期間に係る四半期キャッシュ・フロー計算書は作成しておりません。なお、第3 四半期累計期間に係る減価償却費（のれんを除く無形固定資産に係る償却費を含む。）及びのれんの償却額は、次のとおりであります。

	前第3 四半期累計期間 (自 2023年11月1日 至 2024年7月31日)	当第3 四半期累計期間 (自 2024年11月1日 至 2025年7月31日)
減価償却費	5,202千円	12,441千円
のれんの償却額	162	486