



株式会社POPER
2025年10月期3Q決算説明資料



2025年9月

Copyright © POPER Co.,Ltd. all rights reserved

2025年10月期3Q 業績ハイライト

- 「Comiru」の有料契約企業数の増加、課金ID数の回復、及び大手塾向けカスタマイズ開発の伸長により、売上高は前年同四半期比36%増、営業利益は同457%増を記録

(百万円)	2024年10月期3Q	2025年10月期3Q	前年同四半期比
売上高	755	1,032	+36.8%
売上総利益	559	781	+39.6%
売上総利益率	74.1%	75.6%	+1.5pt
販管費 ※	529	617	+16.4%
営業利益	29	164	+457.7%
営業利益率	3.9%	15.9%	+ 12.0pt
経常利益	27	162	+494.7%
当期純利益	14	173	+1,072.3%

有料契約企業数（社） ※1,6

1,890

ARPU（円/社/月） ※2,6

52,061

ARR（億円） ※3,6

11.80

顧客の解約率（％） ※4,6

0.6

課金生徒ID数（ID） ※5,6

485,000 超

※1 2025年7月末時点の有料課金企業数です。

※2 2025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 2025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 2025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。

		施策内容	評価※
顧客基盤の 拡大	塾	・ 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 ・ 「ComiruPay」サービスへの申込みは308社に上り、2Q末から倍増	◎
		・ 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19社と商談進行中	○
	習い事	・ 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	・ 千葉県栄町と連携協定を締結し、公教育分野におけるデジタル化を支援	○
ARPUの 向上	-	・ 夏期講習の募集に伴う課金生徒ID数の増加により、1社あたりARPUは2Qより上昇	○

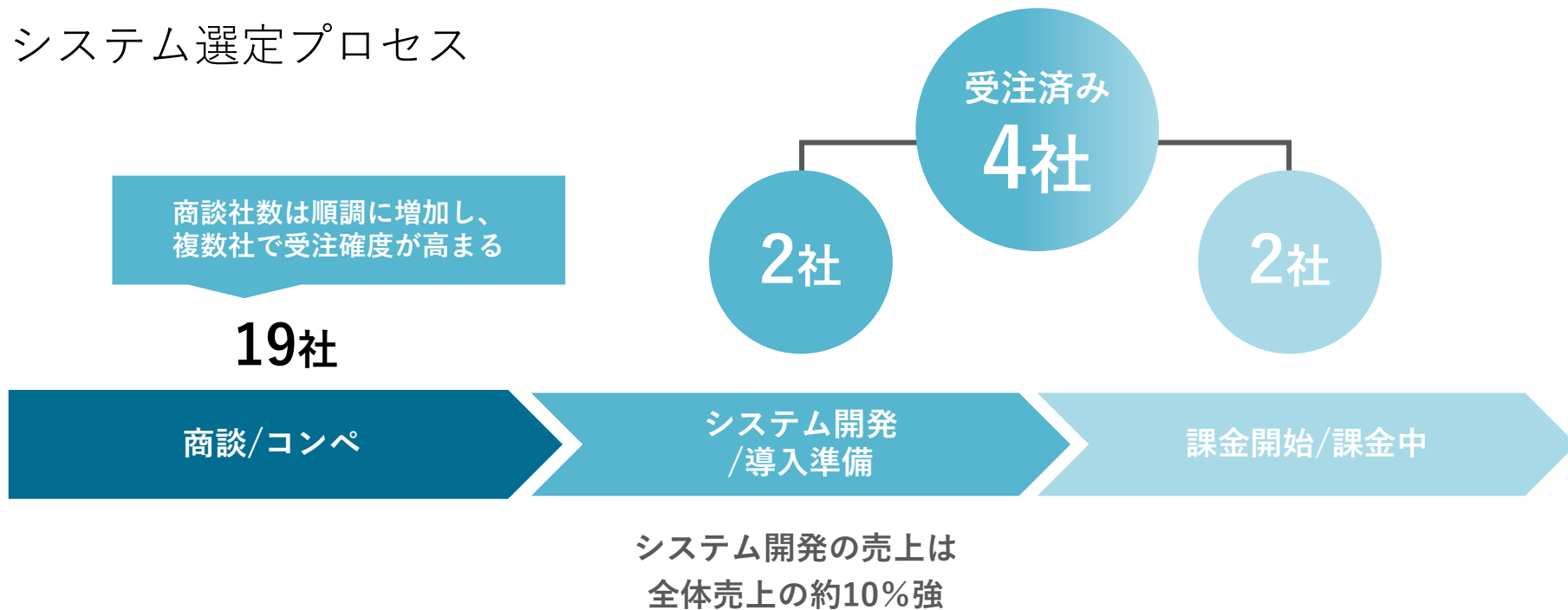
※評価の記号は実績に対する当社の見解を表します。各記号は、以下のとおり、対業績予想及び成長率における結果を表します。

◎：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

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」への引き合いが加速。
新たに1社との商談が開始し商談中の企業は累計19社。2025年内に複数社からの受注を目指す

システム選定プロセス



2025年10月期施策内容の詳細②

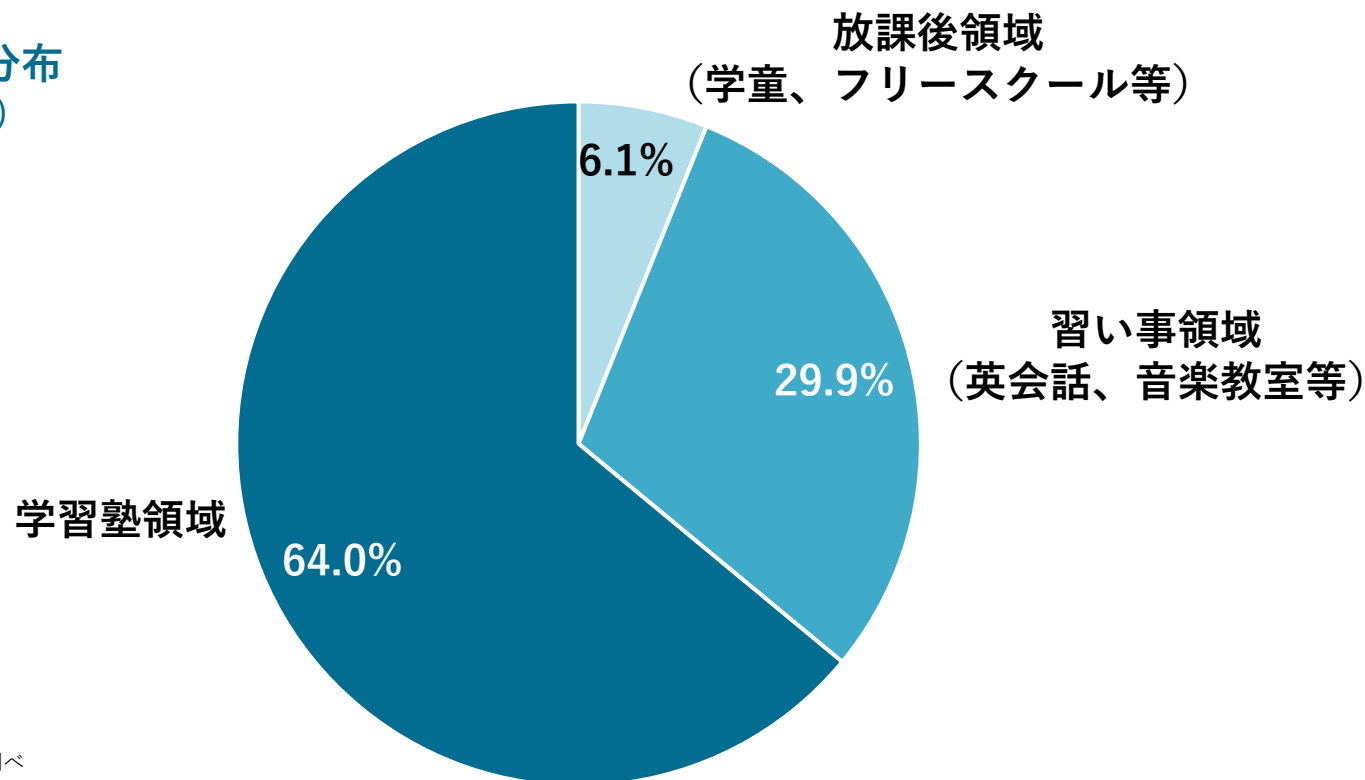
- 「ComiruPay」の申込社数は2Q末から倍増の308社を突破。決済領域のニーズを捉え導入拡大
- 学習塾業界のみならず、英会話、音楽教室など、多様な習い事領域に導入が拡大しており、その高い汎用性が今後のさらなる市場開拓に繋がるものと期待される

「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 (7月末時点)



2025年10月期施策内容の詳細③

- 千葉県栄町での成功モデルを確立し、同様の課題を抱える近隣自治体から展開を目指す。

当社社員が「NEXT GIGA事業推進支援員」として
栄町教育委員会と連携し
公教育分野におけるデジタル化を支援



主な支援内容

GIGA端末入替基準の策定と
ネットワークの強化

校務DX計画の推進

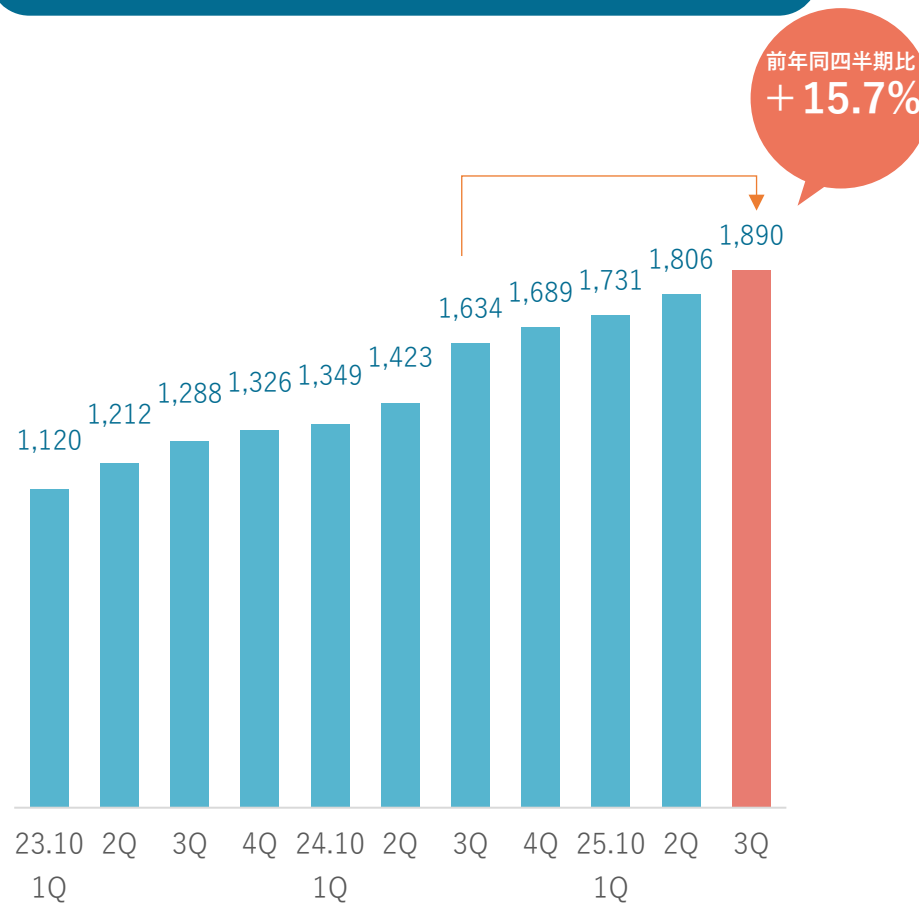
セキュリティポリシーの作成

各種KPI指標の推移①

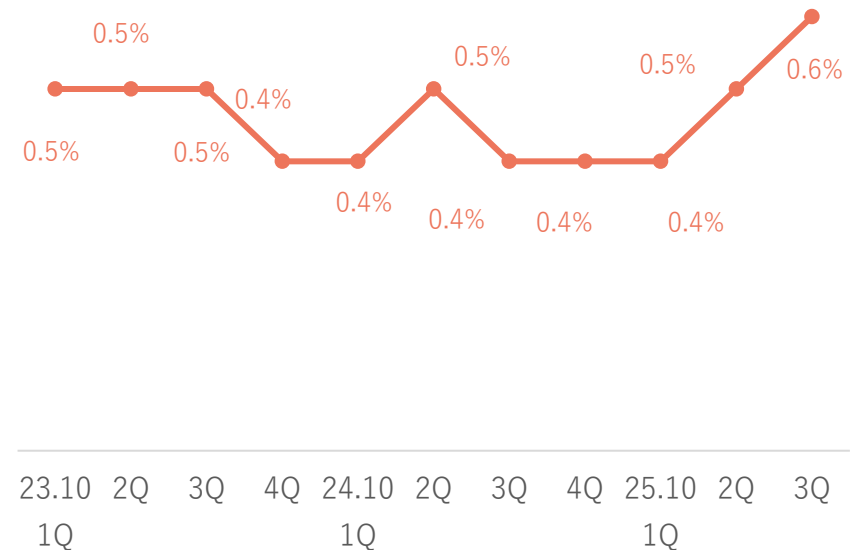
- 有料契約企業数は、新規顧客の順調な獲得により、前年同四半期比15.7%増加
- 顧客の解約率は中小塾の廃業等による一部解約があったものの、引き続き低水準を維持

有料契約企業数

(単位：社)

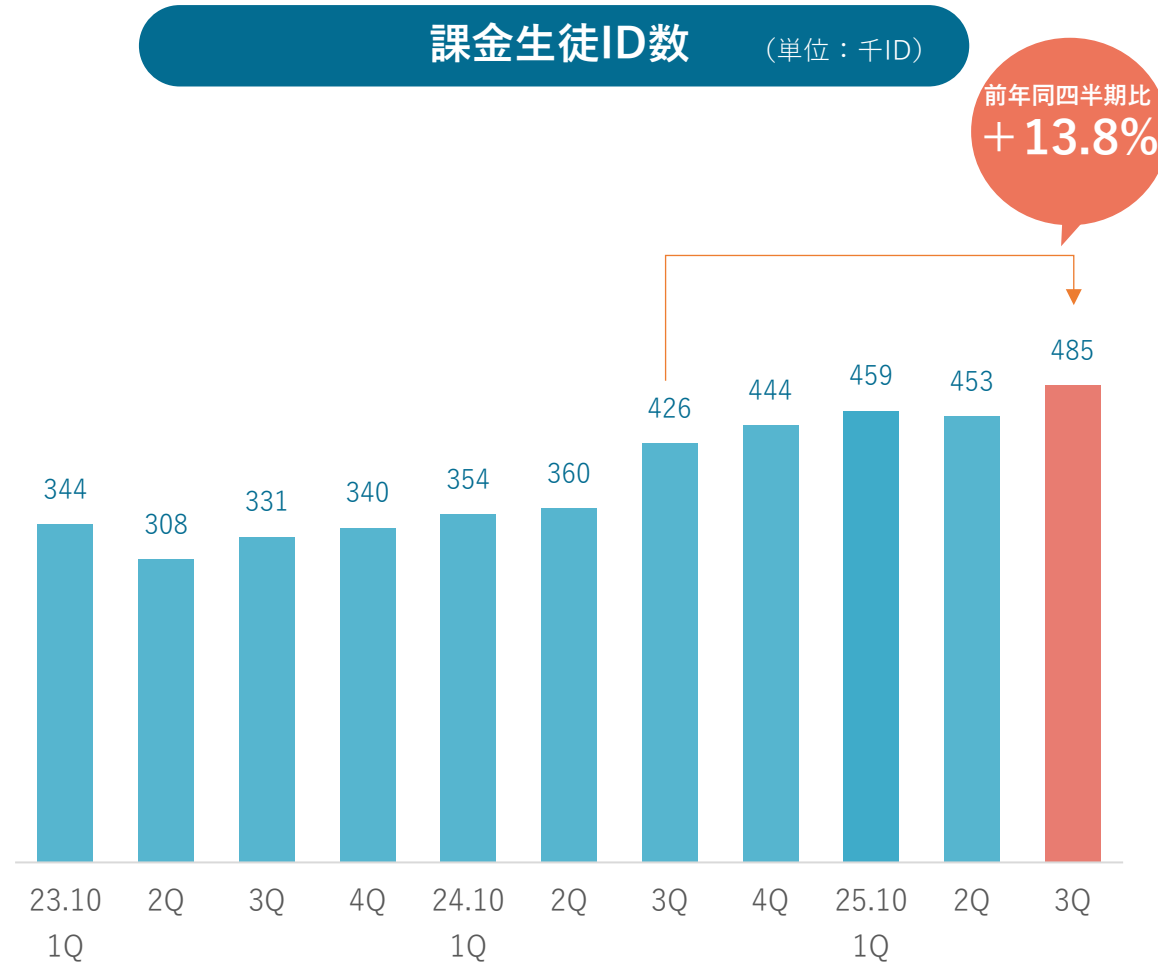


顧客の解約率推移



各種KPI指標の推移②

- 課金生徒ID数は、顧客である学習塾の「夏期講習」需要により順調に増加
- 短期的なKPI変動に留まらず、顧客への提供価値向上を追求。顧客の事業成長を支援し、持続的な成長の実現を目指す

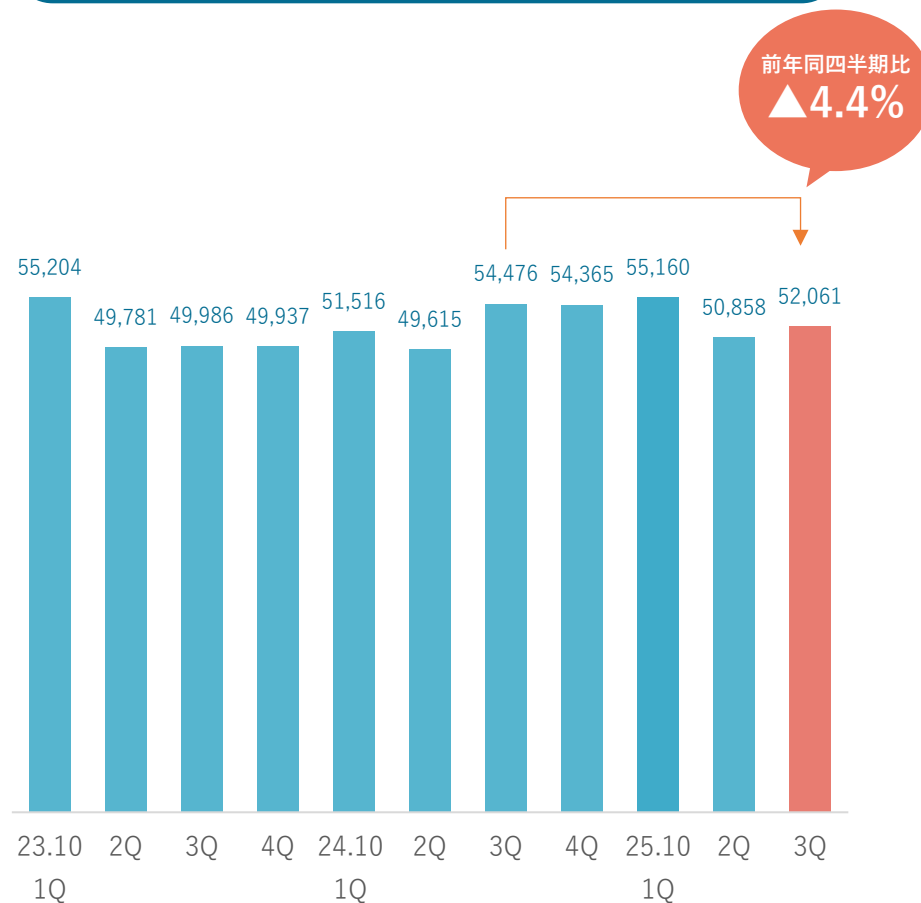


各種KPI指標の推移③

- ARPUは、課金生徒ID数の回復に伴い2Q比で増加に転じており、今後はアップセル施策の実行でさらなる単価向上を図る
- ARRについても、前年同四半期比10.5%増に加え、2Q比でも増加と成長が加速。事業基盤の拡大ペースが向上

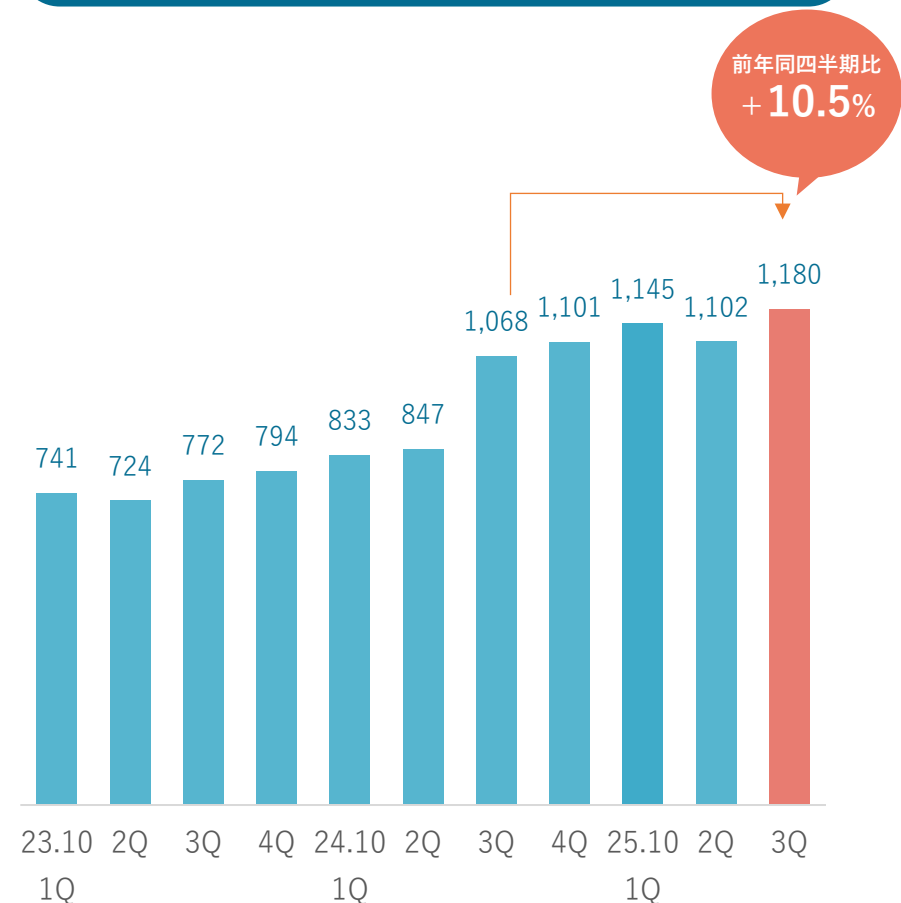
ARPU

(単位：円/社/月)



ARR

(単位：百万円)

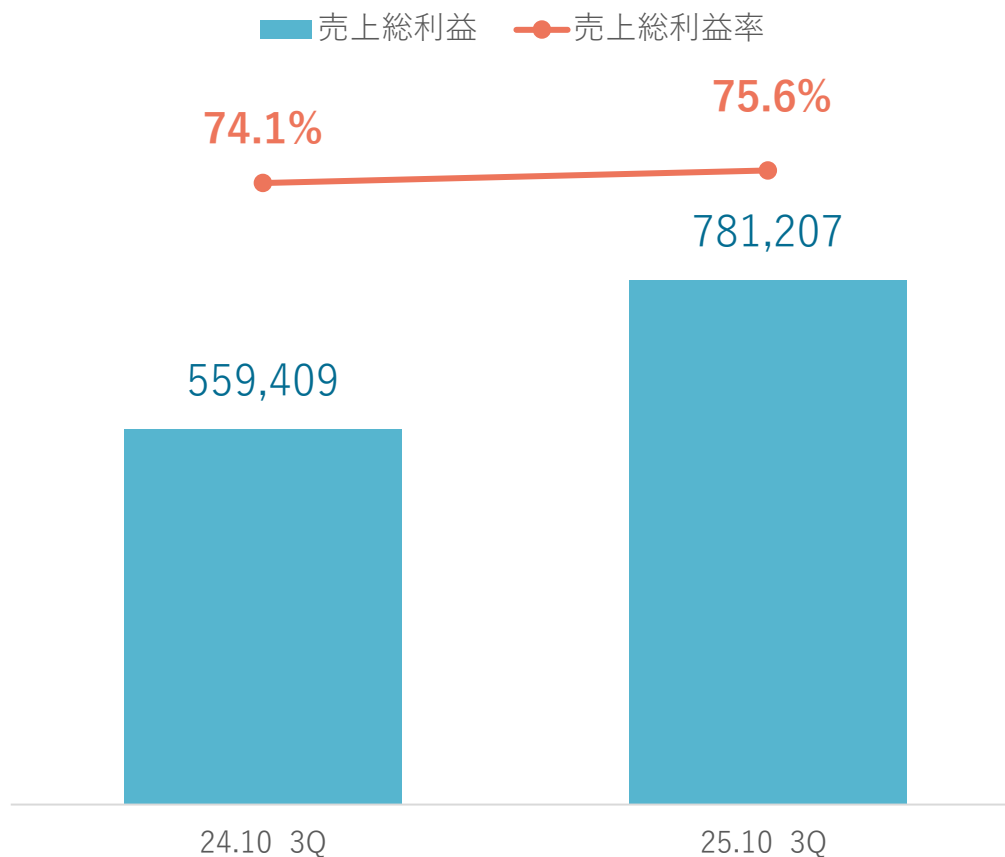


売上総利益率の推移

- 売上総利益率は75.6%に向上（前年同四半期比+1.5pt）。売上高の増加に加え、生成AI活用による開発効率化が利益率を押し上げた

売上総利益推移

（単位：千円）



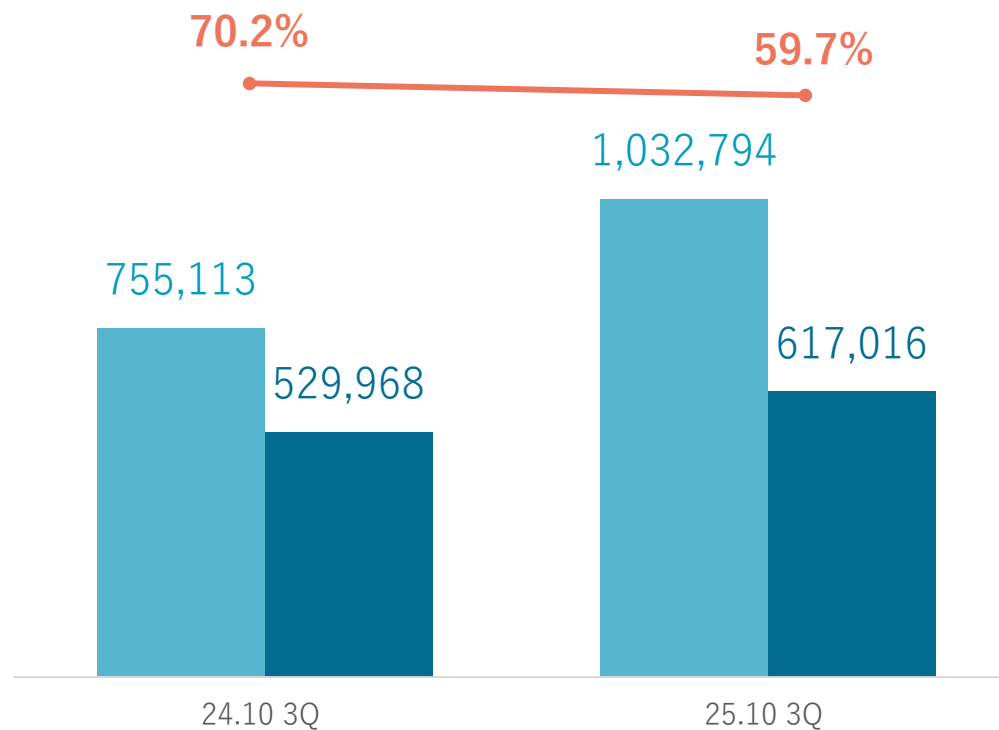
売上高販管費率の推移

- 戦略的な成長投資と規律ある費用管理を両立し収益性が向上。
- 事業拡大を支える人材採用を進める一方、費用効率化を徹底したことで、販管費率は59.7%に改善（前年同四半期比▲10.5pt）

売上高に占める販管費の推移

（単位：千円）

■ 売上高 ■ 販管費 —●— 販管費率

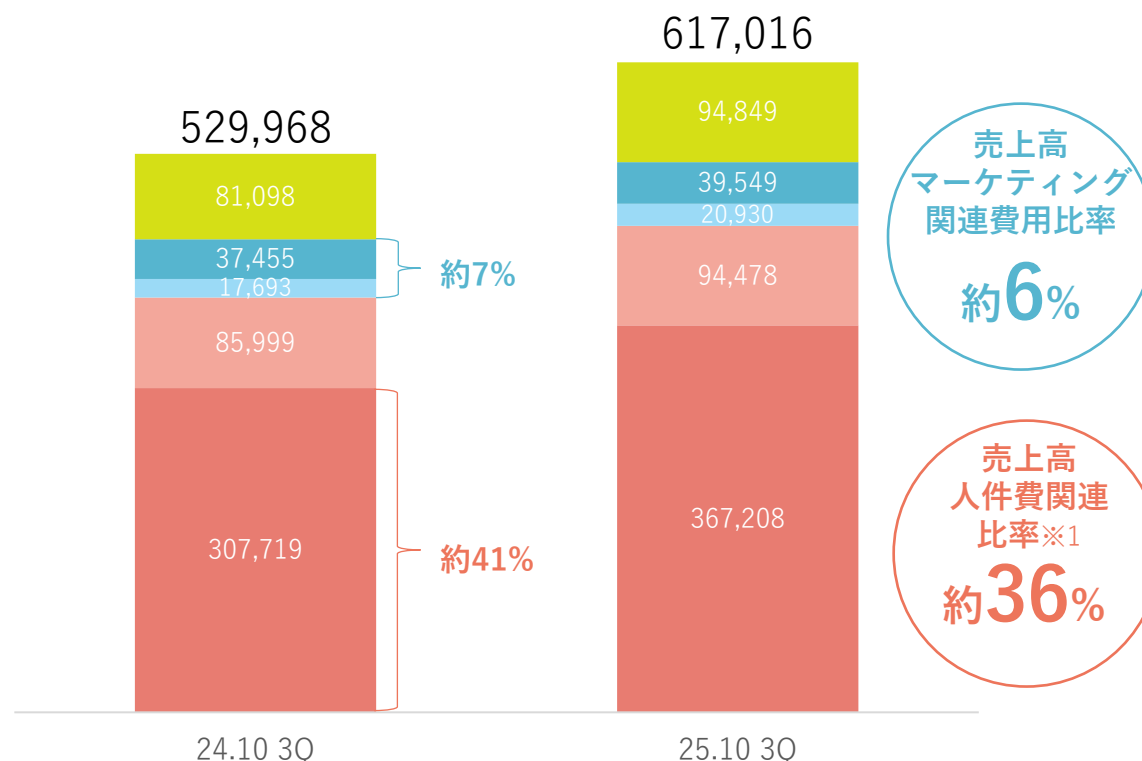


販管費各項目の推移と売上高に占める割合

- 人件費関連比率は、将来への戦略的人材投資を継続しつつ、前年同四半期比で5ptの大幅改善
- マーケティング関連費用比率は、ROI重視の施策を徹底し、前年同四半期比で1ptに抑制しながら効果的なリード獲得を両立

販管費各項目の推移と売上高に占める割合

■ 人件費 ■ 業務委託費 ■ マーケ関連業務委託費 ■ 広告宣伝費 ■ その他



※1 「売上高人件費関連比率」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3Qまでの販管費には、M&A関連費用として18百万円が含まれております。

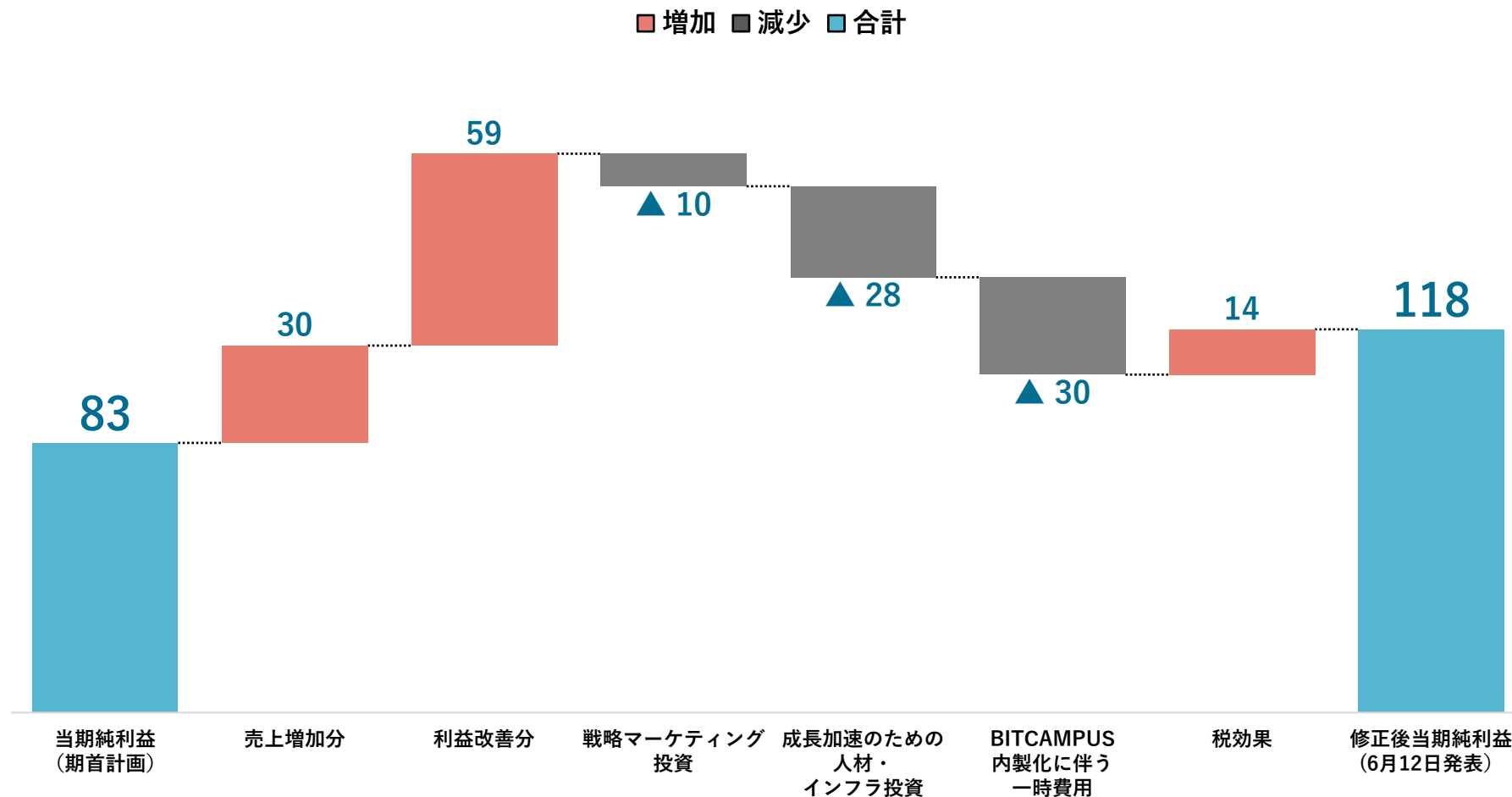
2025年10月期 通期業績予想・進捗率

- 3Q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より、売上高・利益ともに順調に推移
- 通期業績予想は据え置き、計画どおり4Qで成長投資を加速させ、持続的な企業価値向上に繋ぐ

(百万円)	2025年10月期 (3Q実績)	2025年10月期 (通期業績予想)	進捗率
売上高	1,032	1,350	76.5%
売上総利益	781	1,003	77.9%
売上総利益率	75.6%	74.3%	—
販管費	617	853	72.3%
営業利益	164	150	109.3%
営業利益率	15.9%	11.1%	—
経常利益	162	147	110.2%
当期純利益	173	118	146.3%

(再掲) 期首計画修正に伴う利益増加の内訳及び戦略的な先行投資内容

- 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



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

