



2025年9月12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3四半期決算説明会 スクリプト

当社は、2025年9月11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。

【2025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/2686215/00.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/2686219/00.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】	2025年10月期（第11期）
【開催日時】	2025年9月11日（木）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



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

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。

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%

2 ※2024年10月期3Qまでの販管費には、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。

それでは、はじめに、2025年10月期第3四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、「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36.8%増の10億3,200万円と大幅に伸長しました。

続いて利益面です。売上高の増加に加え、開発業務の効率化を進めた結果、売上総利益は7億8,100万円、前年同期比で39.6%増となりました。

これにより売上総利益率は75.6%まで向上しており、事業の基本的な収益力が着実に高まっていると考えております。

そして、この力強い売上総利益の成長を土台としつつ、費用対効果を重視したマーケティング施策の徹底など、規律ある費用コントロールを継続した結果、営業利益は前年同期比で457.7%増となる1億6,400万円と、大幅な増益を達成し、営業利益率は15.9%へと改善しております。

2025年10月期3Q KPIサマリー

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。

3

次に、2025年10月期第3四半期の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。

当四半期においても、第2四半期決算でご説明した成長戦略が着実に成果を上げており、主要KPIは全てにおいて力強い伸びを示しております。

「有料契約社数」は1,890社、「ARPU」は52,061円、「ARR」は11億8,000万円、「顧客の解約率」は0.6%、「課金生徒ID数」は485,000ID超となりました。

これらの主要KPIは、当社のSaaSビジネスの健全性と、持続的な成長力の強さが表れていると考えております。

2025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	・ 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

4

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、すべての項目で計画通り、あるいは計画を上回る力強い進捗となりました。特に、「顧客基盤の拡大」においては、各領域で成果を上げております。

まず学習塾領域では、中小規模の学習塾に対する効果的なマーケティングが奏功し、新規顧客獲得が加速しています。加えて、1月にリリースした決済サービス「ComiruPay」の申込社数は、308社と、第2四半期末から倍増しており、顧客ニーズを的確に捉えたことが示されました。また、大手学習塾向けには「ComiruERP」への引き合いが19社にのぼっており、将来のARPU向上に繋がる高単価案件のパイプラインも順調に拡大しております。

「習い事」や「学校」といった領域でも、新たな顧客獲得や自治体との連携が進んでおり、事業領域の多角化も着実に進展しています。

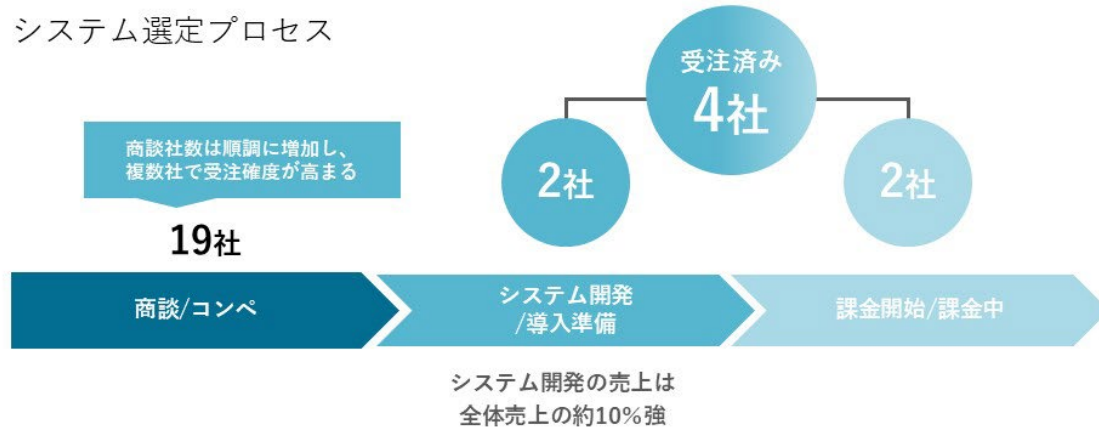
また、「ARPUの向上」に関しても、夏期講習に伴う課金生徒ID数の増加が直接的に寄与し、ARPUは第2四半期の水準を上回って回復いたしました。

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



5

はじめに、大手学習塾向け戦略の進捗についてご説明いたします。

当社が推進する大手学習塾向け基幹システム「ComiruERP」への引き合いが、当四半期、さらに加速しました。

スライド中央の図をご覧ください。商談・コンペ中の企業は、新たに1社が加わり19社へと増加し、パイプラインは順調に拡大しています。

「ComiruERP」は、二段階の収益モデルを特徴としています。

まず、初期の開発フェーズにおいて、システム開発の売上が立ちます。
現在、この開発売上が全体の約10%強を占めており、足元の収益に貢献しています。

そして、開発完了後には、高単価のストック収益であるSaaS利用料の課金が始まります。
現在受注済みの4社は、まさに将来のARRを大きく押し上げる重要な布石となります。

単なるシステム導入に留まらず、大手学習塾の経営そのものを変革するパートナーとして関係を深化させ、将来的には大手学習塾向け基幹システムのデファクトスタンダードとなることを目指してまいります。

なお、契約からストック収益の課金開始までの期間は、お客様の規模や要件によって異なります。私たちはこのリードタイムの個社ごとの違いも織り込んだ上で、初期の開発売上で足元の収益を固めつつ、将来のARR貢献へと繋げる複数年度にわたるプロジェクトとして、一つひとつ着実に推進しております。

2025年10月期施策内容の詳細②

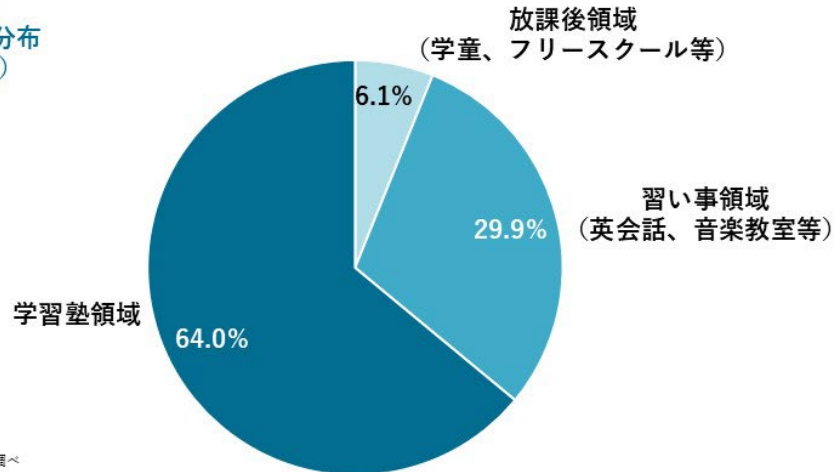
- 「ComiruPay」の申込社数は2Q末から倍増の308社を突破。決済領域のニーズを捉え導入拡大
- 学習塾業界のみならず、英会話、音楽教室など、多様な習い事領域に導入が拡大しており、その高い汎用性が今後のさらなる市場開拓に繋がるものと期待される

「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)



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。

2025年1月にリリースして以来、導入が急速に進んでおり、申込社数は当第3四半期末時点で308社に達し、第2四半期末からわずか3ヶ月で倍増いたしました。

これは、教育業界最安値水準の決済手数料が、事業者の皆さまの根強いニーズを的確に捉えた結果であると考えております。

「ComiruPay」は、単なるオプション機能ではありません。

主力サービス「Comiru」の導入を促進し、解約率を低下させる、強力な差別化要因であり、エコシステムを強化する戦略的なサービスと位置付けています。さらに、その高い汎用性が新たな市場を開拓していることです。

スライド下の円グラフをご覧ください。

利用者のうち36%が英会話や音楽教室といった「習い事」領域の事業者で占められており、「ComiruPay」が学習塾以外の市場への強力な足がかりとなっていることが示されております。

このサービスを通じて、事業全体の成長をさらに加速させてまいります。

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

7

次に、学校向け事業の進捗についてご説明いたします。

当四半期においては、GaaS（Government as a Service）領域での展開が進展しました。

これは、当社のような民間企業がSaaSのビジネスモデルを活用し、地方自治体等が抱える課題解決や行政サービスのDX化を支援する取り組みです。その具体的な進展として、千葉県栄町との連携協定締結が挙げられます。

ここでの狙いは、単にツールを導入いただくことではありません。

スライドにありますように、当社が「NEXT GIGA事業推進支援員」として教育委員会と深く連携し、ネットワークの強化や校務DX計画の推進、セキュリティポリシーの策定といった、より上流のコンサルティングから支援することで、公教育DXにおける「成功モデル」を確立することにあります。

この栄町での成功モデルを、同様の課題を抱える他の自治体へ横展開していくことで、公教育分野での事業拡大を目指します。

こうした取り組みは、短期的な収益貢献は限定的ですが、公教育分野における当社のブランド力と信頼性を飛躍的に高めます。

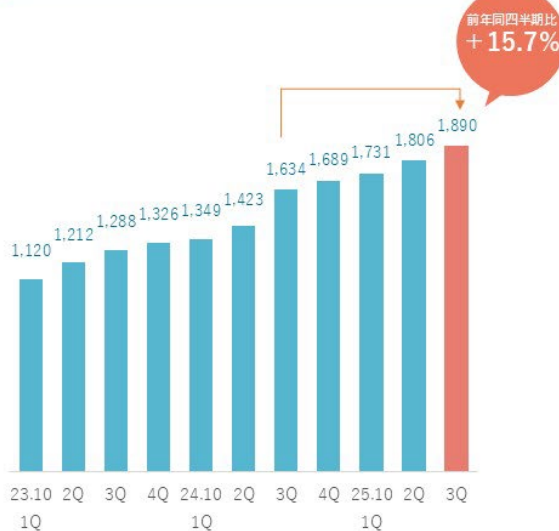
将来的には、この信頼を基盤として当社の主力サービス「Comiru」の広範な導入に繋げる、長期的な成長に向けた重要な先行投資と位置付けております。

各種KPI指標の推移①

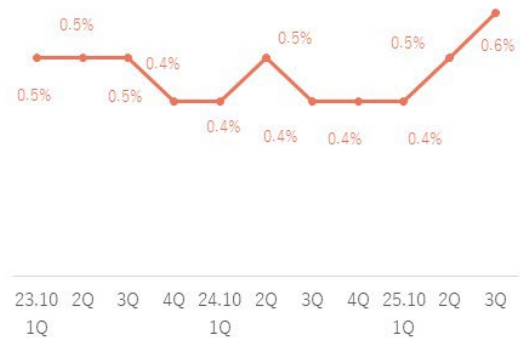
- 有料契約企業数は、新規顧客の順調な獲得により、前年同四半期比15.7%増加
- 顧客の解約率は中小塾の廃業等による一部解約があったものの、引き続き低水準を維持

有料契約企業数

(単位：社)



顧客の解約率推移



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、SaaSビジネスの基盤となる「有料契約企業数」です。スライド左側のグラフをご覧ください。有料契約企業数は、前年同四半期比で15.7%増の1,890社となり、積み上げが順調に加速しております。

この増加は、主に2つの要因によって牽引されています。

1つは、当社の強みである中小学習塾領域において、平均参加者数200名を超える経営セミナーが極めて好調であり、これが強力な新規顧客獲得エンジンとして機能していることです。

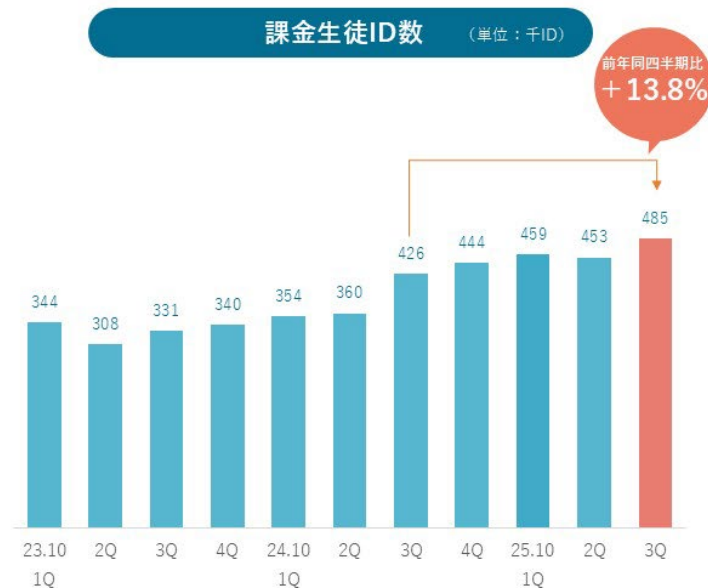
もう1つは、学習塾以外の「習い事」領域の有料契約企業数が255社と、第2四半期末から15.4%増加しており、顧客層の多角化が着実に進んでいることです。

次に、スライド右側の「顧客の解約率」です。

当第3四半期の解約率は0.6%と、引き続き極めて低い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、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



9

次に、「課金生徒ID数」についてご説明いたします。

スライドのグラフが示すとおり、当第3四半期の課金生徒ID数は485,000IDとなり、前年同四半期比で13.8%増加しました。

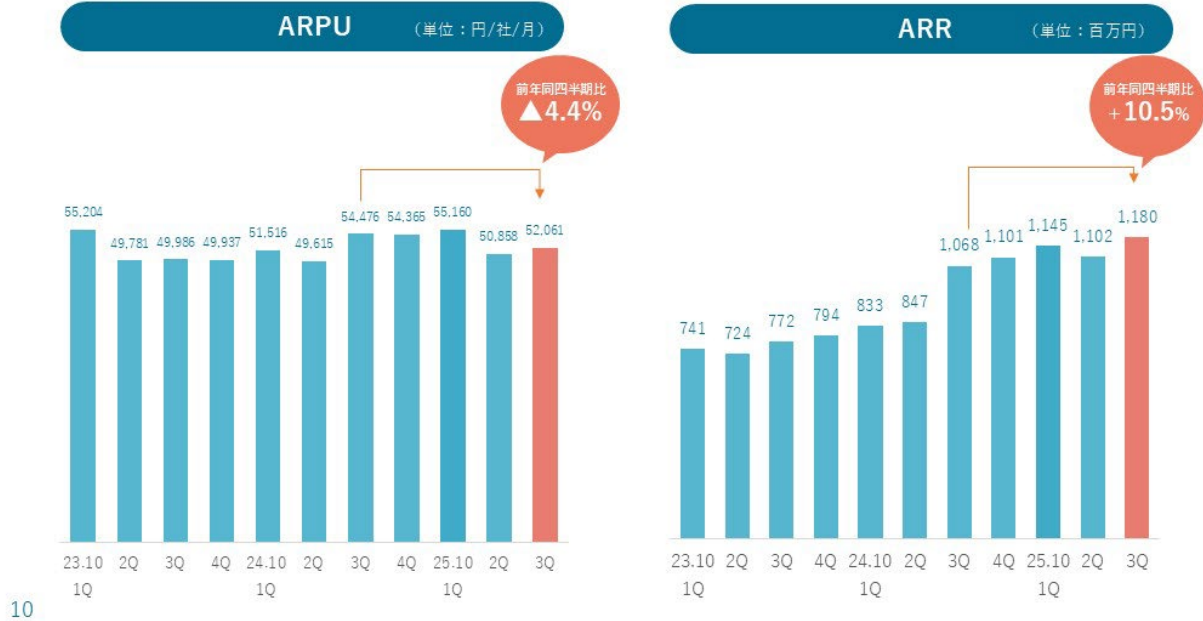
第2四半期決算説明会にて、学年の入れ替わりに伴うID数の一時的な減少は「例年通りの季節変動であり、夏期講習需要で回復に転じる見込み」とご説明いたしましたが、その見通し通りのV字回復を遂げております。

これは、顧客基盤の拡大というベースアップに加え、最大の商戦期である「夏期講習」の需要を取り込んだ結果であると考えております。

このように、短期的なKPIの季節変動に一喜一憂することなく、お客様である教育事業者の事業成長を支援することこそが、ID数の持続的な成長に繋がるものと考えております。

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



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。

まず、左側の「ARPU」ですが、課金生徒ID数が回復したことに伴い、第2四半期比で2.4%増の52,061円へと回復いたしました。

今後は、これまでご説明した大手学習塾向けの「ComiruERP」の導入拡大など、高付加価値サービスの提供を通じて、ARPUのさらなる向上を目指してまいります。

そして、SaaSビジネスの成長性を示す重要な指標である右側の「ARR」は、11億8,000万円と過去最高を更新しました。

これは、前年同四半期比で10.5%の増加であることに加え、第2四半期からの増加額も約8,000万円と、成長が再び加速していることを示しています。

これまでのご説明のとおり、「有料契約企業数」、「課金生徒ID数」、そして「ARPU」という、「ARR」を構成する全ての先行指標がポジティブなトレンドを描いた結果が、この「ARR」の力強い成長に結実しています。

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



11

次に、「売上総利益率」の推移についてご説明いたします。

トップラインの力強い成長に伴い、売上総利益は7億8,100万円と、前年同期比で39.6%もの大幅な増加となりました。さらに重要な点は、利益率も同時に向上していることです。

売上総利益率は、前年同四半期から1.5ポイント改善し、75.6%に達しました。

この収益性向上の背景には、2つの要因がございます。

一つは、SaaSビジネスの特性である、売上増加に伴う利益率の改善効果です。

そしてもう一つが、生成AIの活用をはじめとする、開発業務の継続的な効率化です。

この開発効率の向上は、単なるコスト削減に留まりません。生み出されたリソースを新機能開発やサービス改善に再投資することで、顧客への提供価値をさらに高めるといふ、事業の好循環を生み出しています。

このように、売上規模の拡大と収益性向上を両立できている点は、当社のスケーラブルなビジネスモデルの優位性を示すものであると考えております。

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）



12 ※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。

次に、「売上高販管費率」の推移についてご説明いたします。

スライドが示すとおり、販管費率は前年同期の70.2%から59.7%へと、10.5ポイントの改善を達成しました。

この背景にあるのが、「戦略的な成長投資」と「徹底した費用効率化」の両立です。

まず、将来の成長を支える人材採用など、事業拡大に向けた投資は継続しており、販管費の絶対額は増加しています。しかし、それを上回るトップラインの成長に加え、特にマーケティング費用において、費用対効果を最大化する施策を徹底しました。

具体的には、Web広告等でPDCAサイクルを回し、広告宣伝費の売上高比率を3.8%に抑制しながらも、高い商談化率を維持しています。

規律ある費用管理と、効果的な成長投資。この2つを両立させたことで、強固な営業利益の創出、すなわち「稼ぐ力」の向上に繋がったものと考えております。

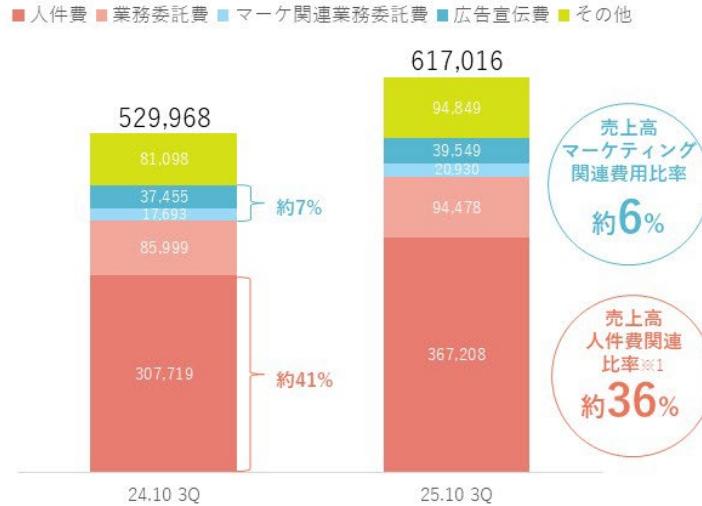
なお、補足ですが、報告値での改善幅は10.5ポイントですが、前年同期の販管費には一時的なM&A関連費用が含まれております。

この特殊要因を除いた実質的な業務効率化だけでも8.1ポイントの改善となっており、持続可能なコスト構造改革が進んでいることを示しております。

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



13

※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。

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。

まず、グラフの最も大きな割合を占める赤色の「人件費関連」です。

将来の成長基盤を構築するため、優秀な人材への戦略的投資は継続しており、絶対額は増加しています。

しかし、それを上回るペースで売上高が力強く成長した結果、売上高に占める比率は41%から36%へと、5ポイントもの大幅な改善を果たしました。

これは、事業の成長に伴うオペレーティング・レバレッジが、着実に効き始めていることを示していると考えております。

次に、黄色の「マーケティング関連費用」です。こちらは、ROI（投資対効果）を重視した施策を徹底した結果、絶対額の伸びを抑制し、売上高比率で7%から6%へと1ポイントの改善を実現しました。

重要な点としては、費用を抑えながらも、前のスライドでご説明のとおり、新規顧客は力強く増加している点です。つまり、より効率的に、より質の高いリードを獲得できる体制が整いつつあります。

将来のために「人」への投資は継続しつつ、事業活動における費用はROIを徹底的に追求し、効率化する。このメリハリの効いた費用コントロールが、当社の持続的な利益成長を支えていると考えております。

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%

14

次に、2025年10月期の通期業績予想に対する進捗率について、ご説明いたします。

スライドのとおり、第3四半期までの累計売上高は10億3,200万円、通期予想に対する進捗率は76.5%と順調に推移しております。

特筆すべきは利益面です。これまでのご説明のとおり、売上の力強い成長と費用効率化が計画を上回るペースで進捗した結果、営業利益の進捗率は109.3%、当期純利益については146.3%と、第3四半期を終えた時点で既に通期予想を超過しております。

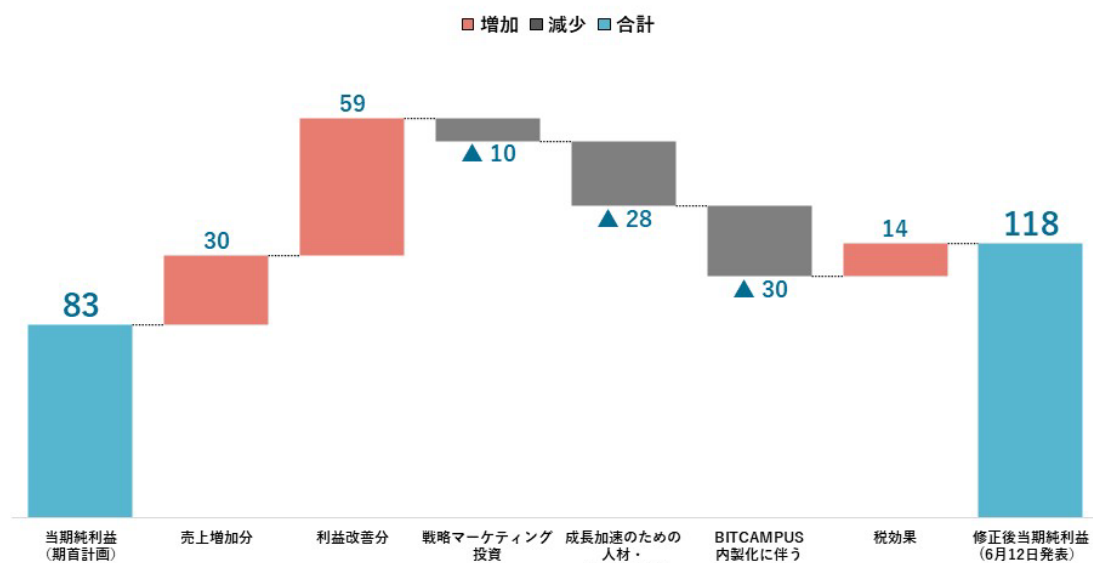
この力強い進捗ではあるものの、通期業績予想については据え置きとしております。

これは、第2四半期決算発表時にご説明しております、将来の成長に向けた戦略的先行投資の実行を進めておりますが、その主な費用の計上が第4四半期となる見込みであるためです。

具体的には、新規顧客獲得に向けたマーケティング施策の強化や、更なる事業拡大を支える開発・組織体制の拡充といった、来期以降の持続的な成長の礎を築くための投資を加速させてまいります。

（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



15

最後に、第2四半期の決算説明会でも使用したスライドの再掲となります。

先ほど、通期業績予想を据え置く理由として、第4四半期に戦略的な先行投資の費用計上を見込んでいるとご説明しました。

こちらのスライドは、その投資の内訳を改めてお示ししたものです。

第2四半期決算発表の時点で、利益の上振れ分を原資として、戦略マーケティング、成長加速のための人材・インフラ、そして「BITCAMPUS」の内製化といった領域に、合計で68百万円の投資を行う計画を公表しております。

第4四半期は、この計画を着実に実行し、来期以降の更なる成長に向けた布石を打つ重要な期間と位置付けております。

以上、2025年10月期第3四半期の決算概要についてご説明いたしました。

本日はご視聴いただき、誠にありがとうございました。

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