



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 質疑応答要旨の公開のお知らせ

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、質疑応答要旨を本リリースにテキストにて公開いたします。なお、本資料の記載内容は、第3四半期決算説明会での質疑応答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

【質疑応答要旨】

Q 1 : 第3四半期単独の売上高が第2四半期と比較して減少していますが、事業の先行指標であるARRは順調に伸長しています。この背景には、上半期に計上された一時的な売上（スポット売上）の影響があるのでしょうか。もし、その一時的な要因を除いた場合、ARRの成長と売上高の成長トレンドは、おおむね連動していると理解してよろしいでしょうか。

A 1 : 第2四半期から第3四半期にかけての売上の変動は、ご指摘のとおり、大手学習塾向けのカスタマイズ開発案件や「ComiruERP」など、一時的な要因であるスポット売上の計上の影響しております。当社の事業の根幹であるARRは、顧客基盤の拡大に伴い着実に積み上がっております。この一時的な売上を除いた場合、当社の実質的な事業成長を示す売上高は、ARRの伸長と連動した堅調な推移となっております。

Q 2 : 顧客の解約率は低い水準で推移しているものの、ここ数四半期で少しずつ上昇しているように見受けられます。この背景には、例えば、顧客層や提供しているサービスの組み合わせ（サービスミックス）の変化など、何か構造的な要因があるのでしょうか。

A 2 : 解約率の動向は、私たちが重視している経営指標の一つです。当社の月次平均解約率は、これまで0.4%から0.5%の範囲で安定的に推移しておりましたが、当第3四半期において0.6%となりました。社内で分析した結果、今回の主な要因はサービスの品質や構成によるものではなく、顧客である学習塾や習い事教室の廃業といった外部環境による影響が一時的に重なったことによるものと見ております。顧客満足度の向上は当社の最優先事項であり、今後も解約率の動向を注視し、低い水準を維持できるよう努めてまいります。

Q 3 : 決算説明資料にて、大手塾との商談が新たに1社加わり、商談中の企業が累計19社になったとご説明がありました。この新たに商談を開始されたお客様は、もし受注に至った場合、売上規模としてどの程度のインパクト（一時的な開発売上及びARR）が見込まれるのでしょうか。

A 3 : 個別のお客様との商談内容や、それによって見込まれる具体的な売上規模について、現時点での開示は控えさせていただきます。一方で、「ComiruERP」をはじめとする当社の高単価なソリューションは、主に生徒規模の大きな大手学習塾のお客様を対象としております。今回新たに商談を開始したお客様も、同様に事業規模の大きな大手学習塾の一つとご理解いただければと存じます。

Q 4 : 大手学習塾との商談につながる手前の引き合いの状況についてお伺いします。この3ヶ月間で、お客様からの関心の高まりなど、何か変化は見られますでしょうか。

A 4 : 3ヶ月という期間では、引き合いの状況に大きな変化はございません。私たちが重要だと考えているのは、学習塾のお客様が基幹システムの刷新を検討される際に、真っ先に当社の「ComiruERP」を想起していただけるような、業界における確固たる地位を築くことです。現在、少しずつ導入実績が出始めた段階であり、この実績がお客様からの信頼に繋がり、将来の商談機会を増やしていくと考えております。この取り組みが実を結び、大口商談の増加ペースが加速するのは、1～2年先になるものと想定しておりますが、今後、着実にその土台を築いてまいります。

Q 5：第4四半期に予定されている開発体制拡充のための先行投資についてお伺いします。これまで、大手学習塾の新規獲得は年間3～4社を目安とされていましたが、今回の体制強化によって、この獲得ペースは来期以降、大幅に加速する計画なのでしょうか。

A 5：今回の開発体制強化は、来期の大手学習塾獲得目標社数を直ちに大幅へ引き上げることを企図しているものではありません。今回の投資の主な目的は、吸収分割により承継した「BIT CAMPUS」の開発・運営体制の内製化を推進しさらなる収益性向上を図ること、事業規模の拡大に対応するための開発インフラを強化すること、そして既存サービスをご利用の全てのお客様への提供価値を最大化することにございます。短期的な顧客獲得数の拡大のみを追求するのではなく、将来にわたる持続的な成長に向けた事業基盤の強化を着実に実行してまいります。

以 上

【質疑応答要旨に関する注意事項】

本資料で記述している内容は、決算説明会の質疑をもとに要約した当社の見解であり、その情報の正確性、完全性を保証するものではなく、今後変更される可能性があります。また、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。本資料は、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://popper.co/contact>