

POPER

株式会社POPER
2026年10月期1Q決算説明資料

Comiru

2026年3月

Copyright © POPER Co.,Ltd. all rights reserved

2026年10月期1Q 業績ハイライト

- 売上高は、収益構造の質的転換を推進する中、主力SaaSの課金生徒ID数の着実な積み上げにより、前年同期比1.3%増を確保
- 利益面では、システム基盤の堅牢化（セキュリティ・サーバー増強）や開発効率化への投資を計画通り執行したことで前年同期比では減益となったが、1Qの実績は概ね想定の範囲内で推移

(百万円)	2025年10月期1Q	2026年10月期1Q	前年同四半期比
売上高	344	349	+1.3%
売上総利益	263	258	△1.6%
売上総利益率	76.3%	74.1%	△2.2pt
販管費	199	222	+11.3%
営業利益	63	36	△42.0%
営業利益率	18.4%	10.6%	△7.8pt
経常利益	62	36	△42.0%
当期純利益	51	30	△40.2%

有料契約企業数（社） ※1,6

1,996

ARPU（円/社/月） ※2,6

51,897

ARR（億円） ※3,6

12.43

顧客の解約率（%） ※4,6

0.5

課金生徒ID数（ID） ※5,6

518,000 超

※1 2026年1月末時点の有料課金企業数です。

※2 2026年1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 2026年1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 2026年1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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 中小塾向けに経営セミナー起点の高効率な顧客獲得モデルを確立し、広告宣伝費率を4.6%に抑制しつつ高い商談化率を維持 ・ 「ComiruPay」申込社数は456社到達。既存顧客の約2割に浸透し、将来的な収益拡大に向けた強固なクロスセル基盤を確立 	○
		<ul style="list-style-type: none"> ・ 準大手・中堅大手向け「ComiruERP」及びセミカスタマイズ開発を中心とした提案へ軸足を移し、収益モデルの質的転換を加速 ・ 前期から継続している大手向け提案を中心に19社と商談を継続し、うち8社が受注・開発フェーズにあり、2Q以降に順次課金開始予定 	○
	習い事	<ul style="list-style-type: none"> ・ 英会話、プログラミング、書道教室等への展開を加速し、有料契約企業数は310社（前年同四半期比69.4%増）に伸長 	◎
	学校	<ul style="list-style-type: none"> ・ 千葉県栄町と連携協定に基づき、校務DX推進や生成AI活用研修等の伴走支援で成果を創出し、他自治体への横展開を図る 	○
ARPUの 向上	-	<ul style="list-style-type: none"> ・ 中小顧客・習い事領域の新規契約増加に伴いARPUは前年同四半期比で5.9%低下（顧客構成比の変化によるもの）、概ね当初の想定範囲内で推移 	○

※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。

4 ◎：想定以上の結果であること ○：想定どおりないし良好化していること △：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

ビジネスモデルの進化

- 労働集約的な「フロー収益」から、拡張性の高い「ストック収益」への構造転換

収益構造の質的転換

～2025年10月期

労働集約・
組織疲弊拡張性に限界

カスタマイズ開発
(フロー)

SaaS利用料/
保守料(ストック)

課題

個別開発の追求は、短期的には売上を作るが、組織リソースを圧迫し、本質的なプロダクト成長(習い事・学校領域への展開)を阻害

2026年10月期以降

知識集約・
高収益Jカーブの実現

開発(厳選)

SaaS利用料/
保守料(ストック)

手数料等(Pay他)

方針

POPER本来の強みである「SaaSプロダクト」にリソースを集中。1Qにおいて受託抑制を計画通り実行し、一時的な開発売上の減少を許容。将来の利益率最大化に向けた収益構造の質的転換を優先

現時点の進捗

準大手・中堅大手学習塾を重点対象とした「ComiruERP」及びセミカスタマイズ開発を中心とした提案を強化、複数社と商談を開始

大手顧客向けには、前期の継続案件を含め**19社との商談中で、8社が受注又は開発段階にあり、2Q以降に順次課金開始予定**

自治体連携（GaaS）における課題特定と利活用支援のモデル化

- 栄町での具体的な成果を体系化し、他自治体での校務DX利活用への提案を強化

取り組みの目的

公教育現場におけるDXの「利活用・定着」フェーズを主導し、現場の具体的な課題に基づいた自治体DXのモデルケースを構築。将来的なBtoGビジネスの横展開を見据えたテンプレート化を推進。

3つのフェーズによる伴走支援の進捗

01

現場課題の可視化と 実態調査（完了）

全教員を対象とした詳細な実態調査を実施し、ICT利活用を阻害する具体的な要因（機材環境、運用ルールの不在等）を特定。

02

基盤構築に向けた アドバイザリー業務（進行中）

- 行政側に対するセキュリティポリシーの策定支援や、現場における運用ルール整備へのアドバイスを実施
- 生成AI等のICTツールを教育現場で安全に利活用するための環境整備をサポート
- 次期児童生徒用端末の選定支援など、現場ニーズに即したハードウェア環境の最適化を支援

03

実戦的な教員研修と リテラシー向上（定着フェーズ）

- 生成AIの活用研修や、具体的な校務効率化（年間行事予定と各種報告書の連動等）を目的とした実践的ワークショップを実施。
- 現場教員からICT活用に対する高い関心と自律的な改善意欲を引き出し、公教育現場での定着を支援

今後の展望

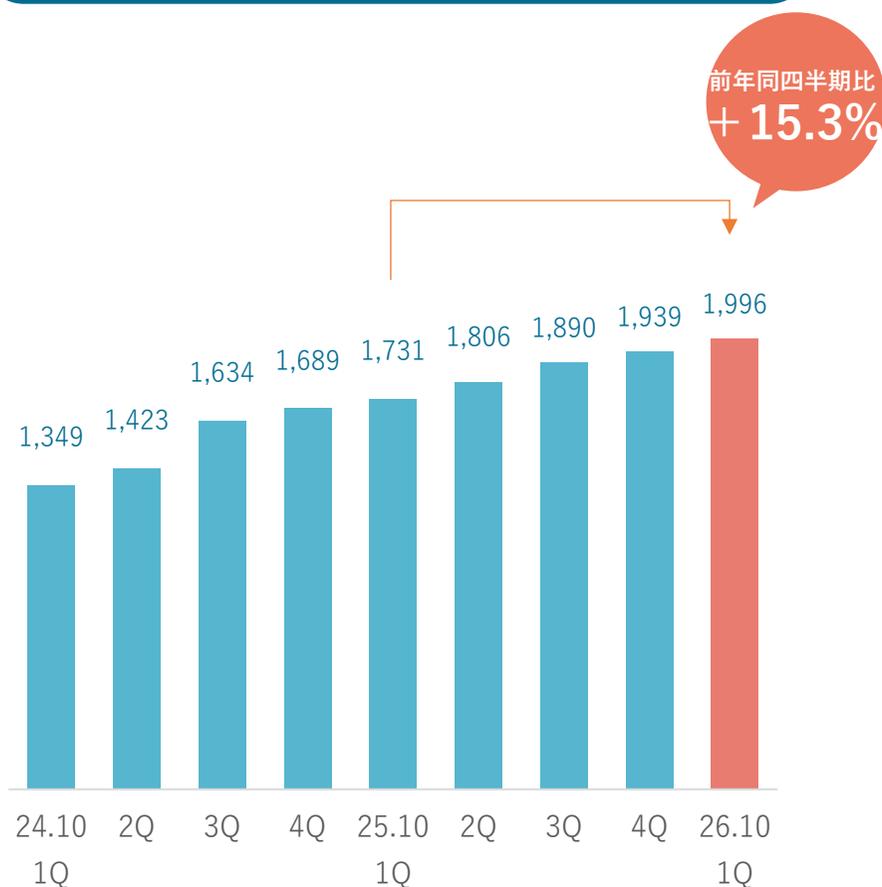
- 栄町での具体的な成果を「自治体DX支援パッケージ」として体系化し、他自治体への提案活動を強化。
- 自治体の意思決定を支え、現場の利活用を加速させるパートナーとしてのポジションを確立

各種KPI指標の推移①

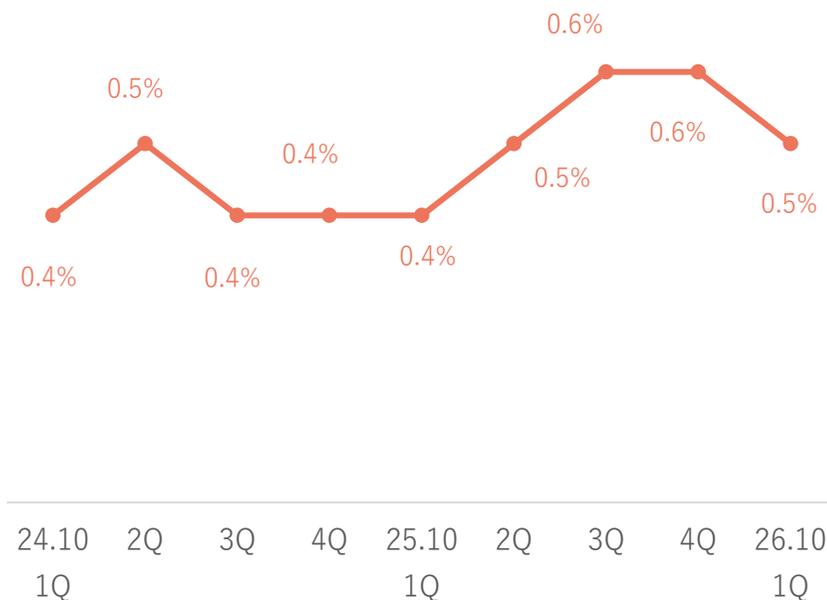
- 有料契約企業数は、中小規模の学習塾での着実な獲得に加え、習い事領域での新規開拓が加速（前年同四半期比69.4%増）し、全体では前年同四半期比15.3%増加の1,996社に拡大
- 顧客の解約率は引き続き低水準を維持しており、顧客満足度の高さを示す

有料契約企業数

(単位：社)

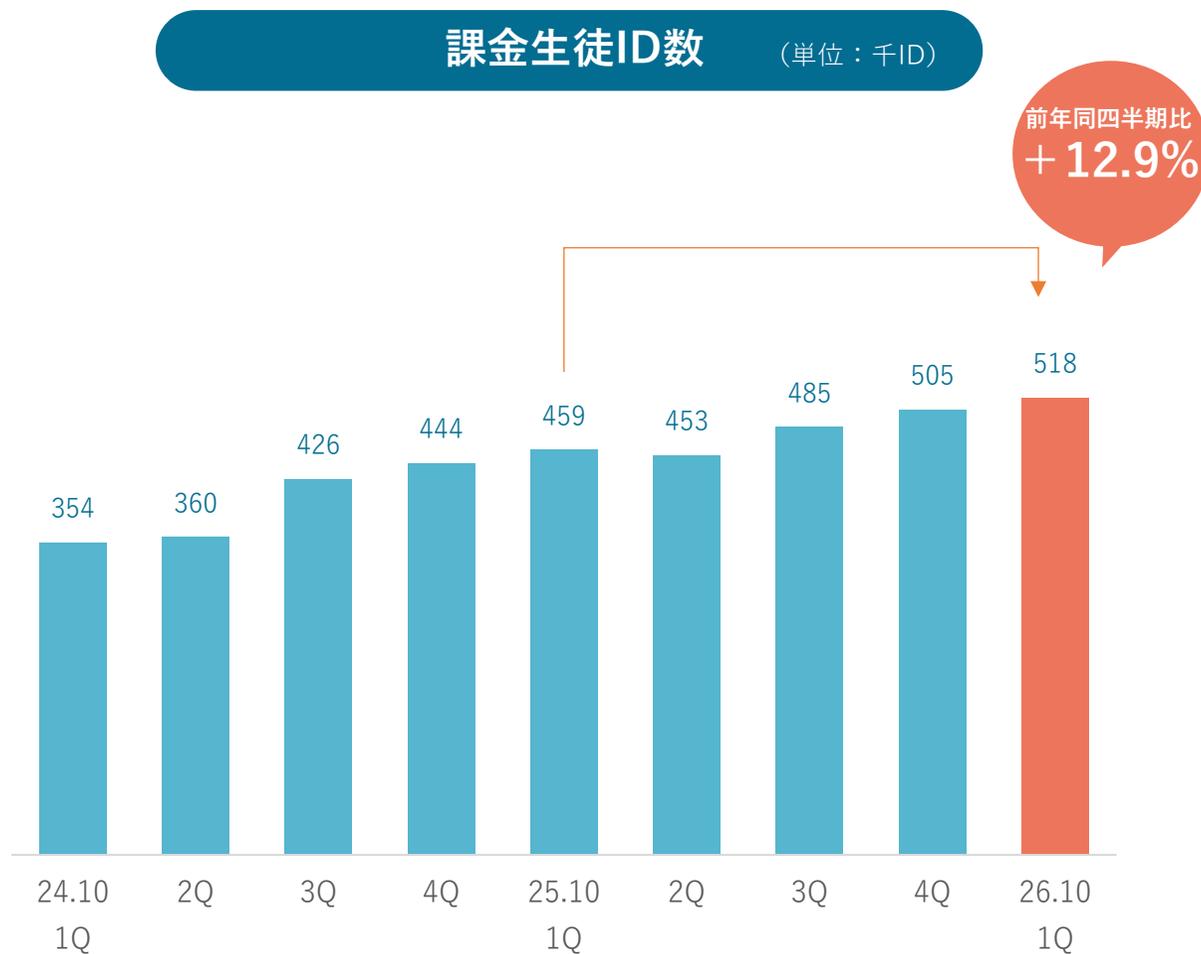


顧客の解約率推移



各種KPI指標の推移②

- 課金生徒ID数は、新規顧客の獲得及び既存顧客内での利用浸透（アップセル等）が寄与し、前年同四半期比12.9%増加の518千IDに拡大

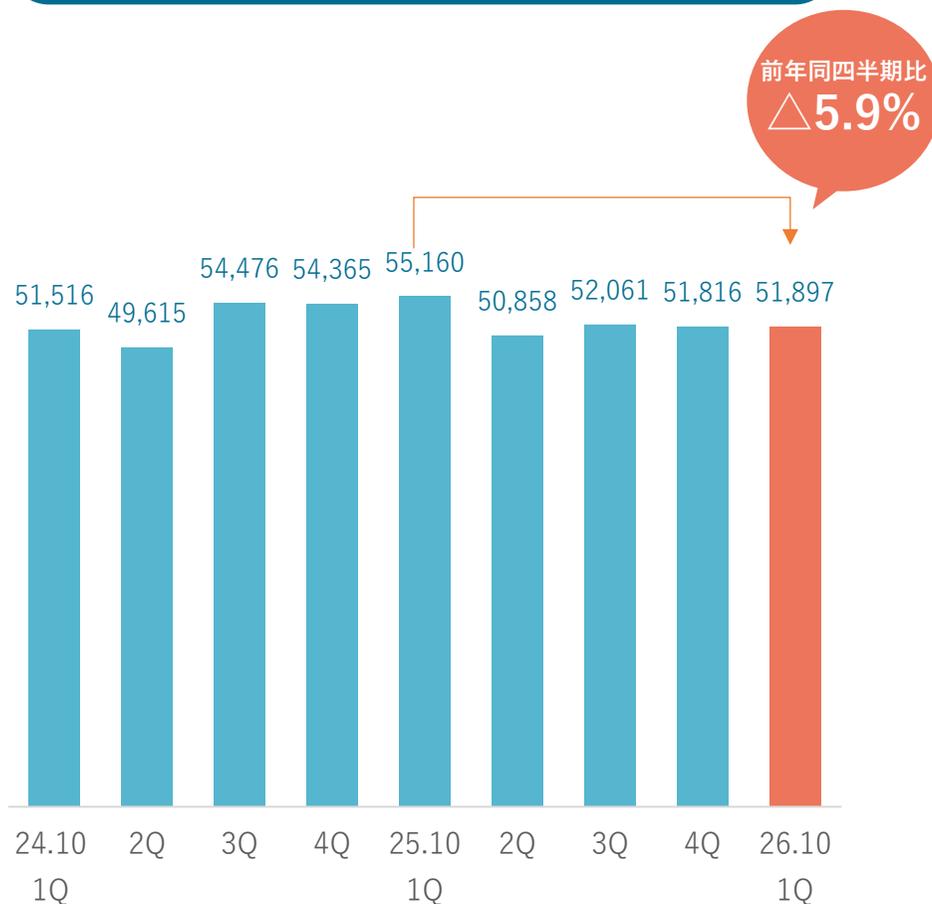


各種KPI指標の推移③

- ARPUは、成長領域である習い事市場や中小規模塾の新規獲得が加速し、顧客構成が変化したこと
で前年同四半期比5.9%低下
- ARRは有料契約企業数及び課金生徒ID数の堅調な積み上げにより、前年同四半期比8.5%増加

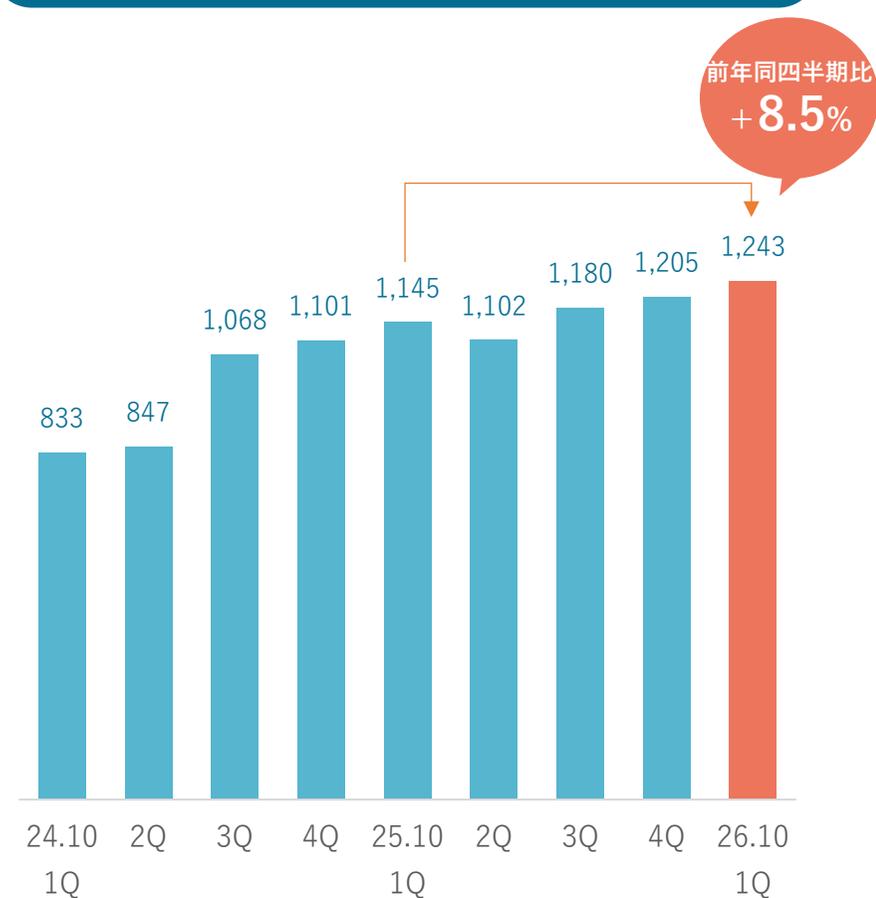
ARPU

(単位：円/社/月)



ARR

(単位：百万円)

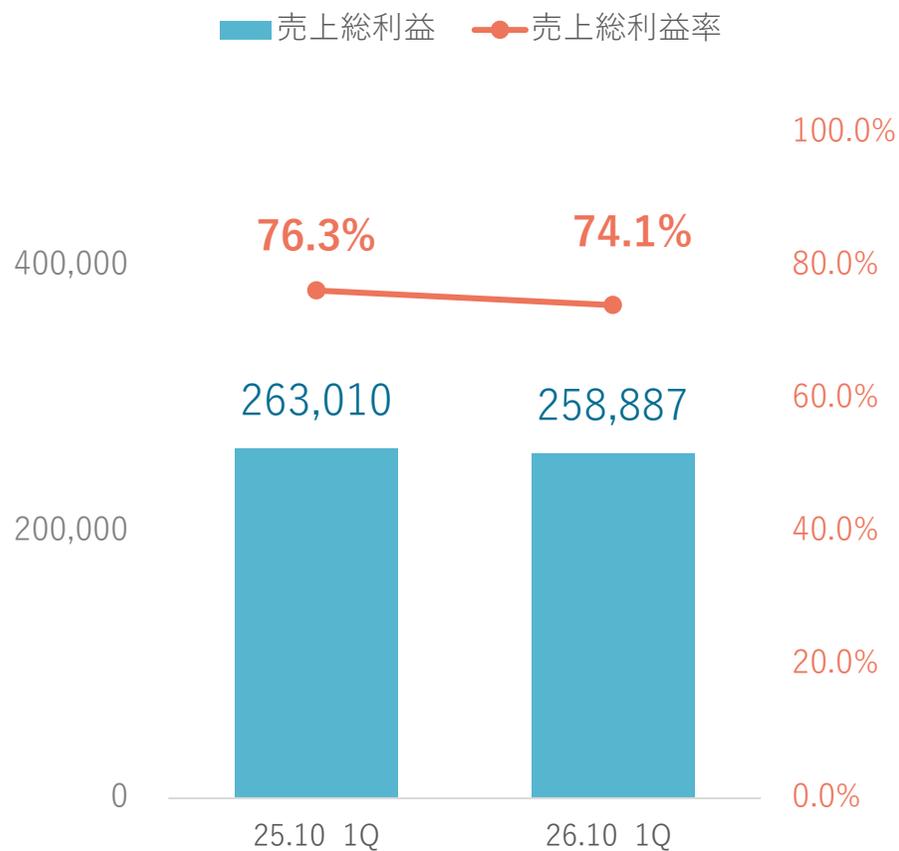


売上総利益率の推移

- システム基盤の堅牢化（セキュリティ・サーバー増強）や開発効率化への投資を計画通り執行した結果、売上原価が増加し、売上総利益率は74.1%に低下（前年同四半期比△2.2pt）

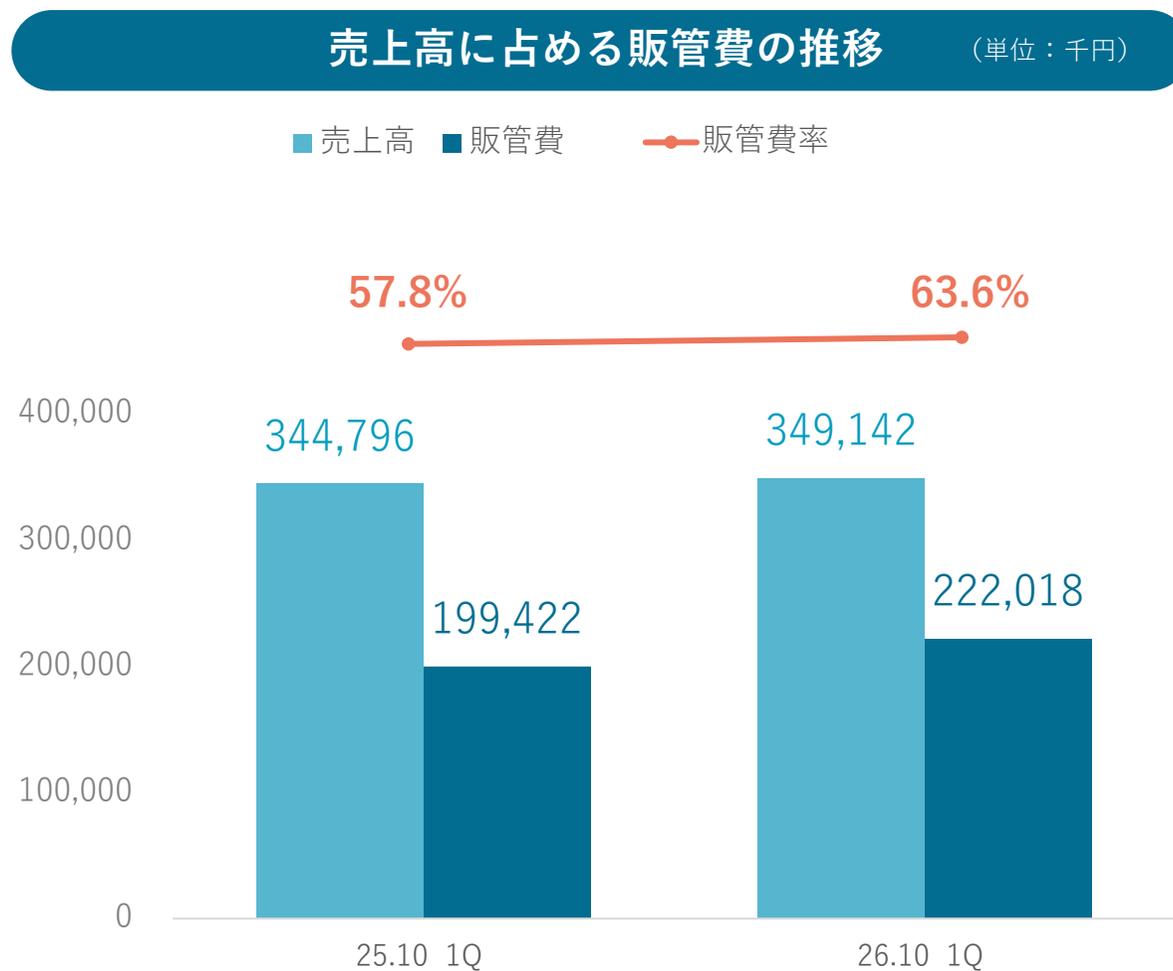
売上総利益推移

（単位：千円）



売上高販管費率の推移

- 事業拡大や新サービス構築に伴う社内外の人員体制強化を反映し、販管費率は上昇



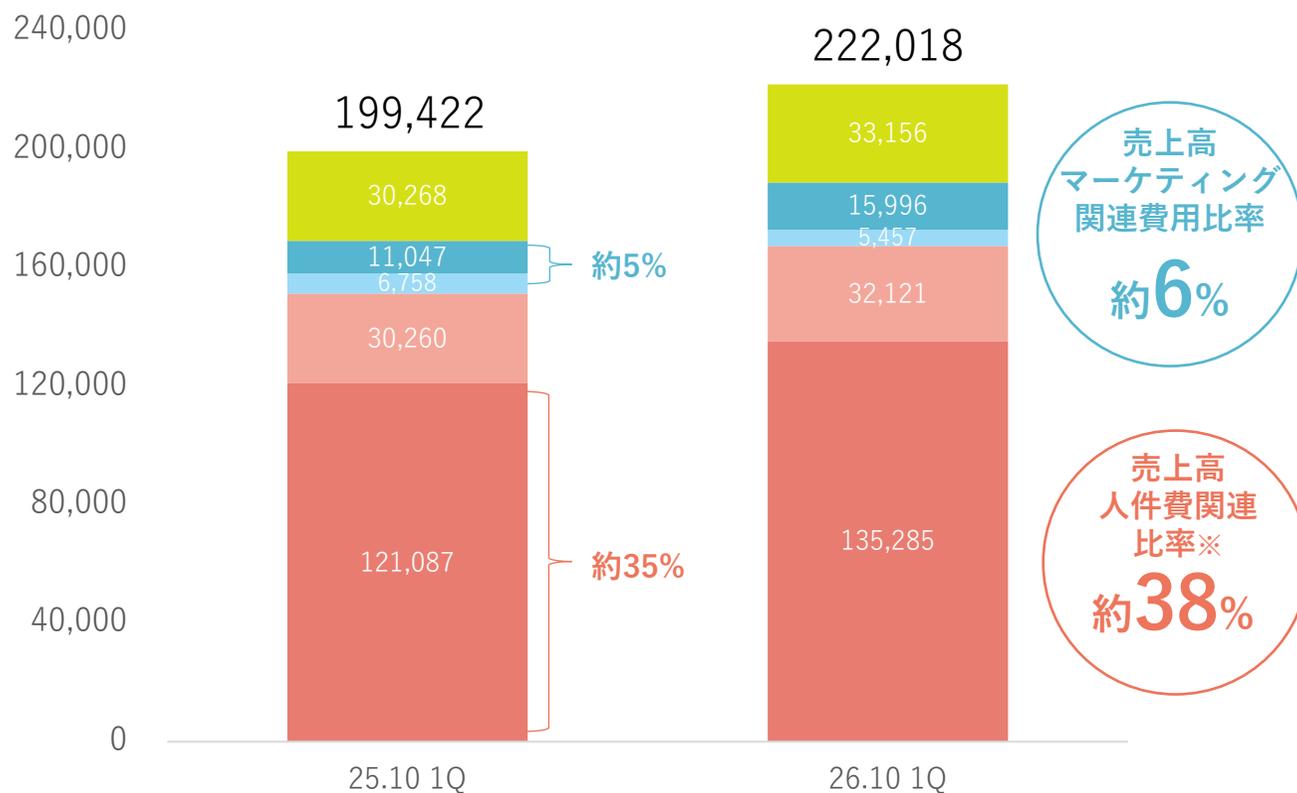
販管費各項目の推移と売上高に占める割合

- 将来のストック収益拡大に向け、セールス・CS・開発を中心とした人員体制の拡充を継続。人件費関連比率は38%、マーケティング関連費用比率は6%と、将来成長への投資を強化しつつも、引き続き高い投資効率を維持

販管費各項目の推移と売上高に占める割合

(単位：千円)

■ 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



2026年10月期 通期業績目標・進捗率

- 売上高・利益ともに概ね当初の想定通りに推移。通期業績予想に変更なし
- 2Q以降もシステム基盤強化及び人材採用等といった体制強化に向けた支出を計画通りに執行し、通期業績目標の達成を目指す

(百万円)	2026年10月期1Q (実績)	2026年10月期通期 (通期業績予想)	進捗率
売上高	349	1,425	24.5%
売上総利益	258	1,019	25.3%
売上総利益率	74.1%	71.5%	—
販管費	222	933	23.8%
営業利益	36	85	43.0%
営業利益率	10.6%	6.0%	—
経常利益	36	83	43.6%
当期純利益	30	55	54.9%

AI時代におけるComiruの競争優位性

■ AI時代においても、教育業界に特化した「Comiru」の競争優位性が引き続き堅持される

市場認識



汎用プロセス管理型SaaS

AIエージェントの台頭により、業界知識不要の単純ワークフロー・プロセス管理ツールはAIによる代替リスクに直面



パーティカルSaaS (Comiru)

独自データ・ネットワーク効果・決済組込みを持つ業界特化型は、AIの活用精度を極限まで高める「不可欠な土台」として価値が再評価

汎用ツールやExcelでは代替困難な

「教育現場の深さ」



現場の「かゆいところに手が届く」UI/UX

元塾経営者・講師の知見を基に、講師コマ給管理・座席自動配当・複雑な月謝請求を標準実装。現場オペレーションに深く入り込み、高いスイッチング・コストを形成



「検証と責任」を支える意思決定支援インフラ

AIが効率化を担っても、最終的な指導判断や保護者への責任は人間が負う。知識の更新をシステム側で担保し、人間が「教育の本質」に専念できる環境を提供

AIを「進化の加速装置」とする3つの堀 (Moat)



独自・非公開データの蓄積

Moat 1

ネットにない現場の文脈（コンテキスト）を大量保有。AIの精度を高める唯一無二の燃料



「ComiruDay」ネットワーク効果

Moat 2

約2,000社の事業者と約52万人の保護者を繋ぐ双方向PF。AI利便性向上がコミュニティの結束とロックインを強化



決済インフラの深奥化

Moat 3

「ComiruPay」を業務深部に組み込み、実体経済と結びついた「教育OS」としての地位を確立

AIエージェント活用による生産性最大化への取り組み方針

- セキュアな環境下でのAIエージェント導入を検討し、限られたリソースにおける生産性の最大化を目指す
- 将来的な人員増への依存を抑制しながら、サービス品質の向上と開発スピードの加速を両立できる運営体制の構築を図る



開発プロセスの高度化

AIコーディングアシスタントの適用範囲を拡大し、「Comiru」の新機能開発を高速化と品質の安定化を目指す。エンジニアのリソースをより付加価値の高い新機能開発等に注力できる環境の構築を図る方針。



カスタマーサポートのAIハイブリッド化

確立された業務プロセスへのAIエージェント適用を検討し、定型業務の自動化を推進。対応品質を維持しつつ、将来の顧客数増加に伴うサポートコストの抑制を目指す。



社内ナレッジの資産化と属人化リスクの低減

プロダクト仕様やベストプラクティスのAI検索・要約により、業務引き継ぎや新人教育の効率化を目指す。属人化リスクを低減し、組織運営の安定性を高める方針。

期待効果

人員増なしでのサービス品質向上と開発スピード加速

✓ 事業規模拡大への適応

業務の自動化・効率化を進めることで、人員体制を大幅に膨らませることなく事業成長を支える体制の構築を目指す

✓ 開発力の重点配分

効率化により生み出されたリソースをプロダクトの磨き込みへ再配分し、機能拡充によるストック収益拡大への寄与を図る

自社株買いによる株主への還元

- 現在の株価水準及び資本効率を総合的に勘案し、機動的な資本政策の一環として自社株買いを実施。1株当たり利益（EPS）の向上を図るとともに、取得した自社株を将来のM&Aやインセンティブ設計へ柔軟に活用することで、中長期的な企業価値の最大化に繋げる

実施概要

期間：3月13日～約半年
上限金額：最大40百万円
上限株数：最大8万株

POPER

自社株買い

1株あたりEPSの向上

流通株式数を減らすことで、
1株当たり純利益（EPS）を向上

自社株の活用による M&A実施、SOの付与

自社株の活用による
M&Aの実施（株式交換）、
及び
ストックオプション付与を検討

株主

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

