2026年３月16日

各　位

会　社　名　株式会社ＰＯＰＥＲ
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ＣＦＯ　姚　志鵬
（TEL. 03-6265-0951）

2026年10月期 第１四半期決算説明会 スクリプト

当社は、2026年３月13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2026年10月期　第１四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１四半期決算説明会での質疑応答をそのまま書き起こしたものではなく、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。

【2026年10月期 第１四半期決算 ご参考資料】

▼▼第１四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/2775092/00.pdf

▼▼第１四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/2775094/00.pdf

概要

【企業名】	株式会社ＰＯＰＥＲ
【証券コード】	5134（東京証券取引所グロース市場）
【イベント名】	2026年10月期 第１四半期決算説明会＜機関投資家及びアナリスト向け＞
【決算期】	2026年10月期（第12期）
【開催日時】	2026年３月13日（金）13:00～13:50
【登壇者】	２名 代表取締役　栗原　慎吾 取締役CFO　姚　志鵬

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、2026年10月期 第１四半期決算の業績について、ご説明申し上げます。

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%

2

それでは、はじめに、当四半期の業績ハイライトについてご説明いたします。

まず売上高については、前年同期比1.3%増の3億4,900万円となりました。

これは、期初より掲げております「フロー型収益からストック型収益へのシフト」という構造改革を戦略的に推進した結果です。

具体的には、労働集約的な受託開発を抑制する一方で、主力SaaSにおける課金生徒ID数は着実に積み上がっており、収益の質は確実に向上しております。

利益面については、営業利益・経常利益ともに3,600万円となり、前年同期比で減益となっております。

この減益の主因は、エンタープライズ領域でのシェア拡大に不可欠なシステム基盤の刷新やセキュリティ強化といった、将来のフリーキャッシュフロー創出能力を高めるための投資を計画通り執行したことによるものです。

当四半期の実績は、トップライン・利益ともに概ね当初の想定範囲内で推移しております。

2026年10月期1Q　KPIサマリー

有料契約企業数（社）※1,6	ARPU（円/社/月）※2,6	ARR（億円）※3,6
1,996	51,897	12.43

顧客の解約率（%）※4,6	課金生徒ID数（ID）※5,6
0.5	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。

3

続きまして、成長の先行指標となる主要KPIの状況です。

「有料契約企業数」は1,996社、「ARPU」は51,897円、「ARR」は12億4,000万円、「顧客の解約率」は0.5%、「課金生徒ID数」は518,000ID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。

2026年10月期1Q　施策の振り返り

		施策内容	評価※
顧客基盤の拡大	塾	・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	○
		・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	・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	・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	-	・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。
◎：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

続きまして、当四半期の事業戦略の進捗についてご説明いたします。

当四半期は、目先の売上規模のみを追うのではなく、将来の利益率最大化に向けた「収益構造の質的転換」を優先して進めてまいりました。

まず学習塾領域では、中長期的な拡張性を重視し、労働集約的な個別受託開発をあえて抑制しました。

その代わりとして、準大手や中堅大手のお客様へ向けては、汎用性の高い「ComiruERP」を軸とした提案に注力しております。

前期からの継続案件としては、現在19社と商談を継続しており、うち8社はすでに受注・開発フェーズにあり、これらは第2四半期以降、順次高単価なストック収益として寄与し始める見込みです。

また「ComiruPay」についても、既に全顧客の約２割にあたる456社にお申し込みをいただいております。

お客様の決済業務という基幹部分をサポートさせていただくことで、さらなる利便性の向上と、関係性の深化に努めてまいります。

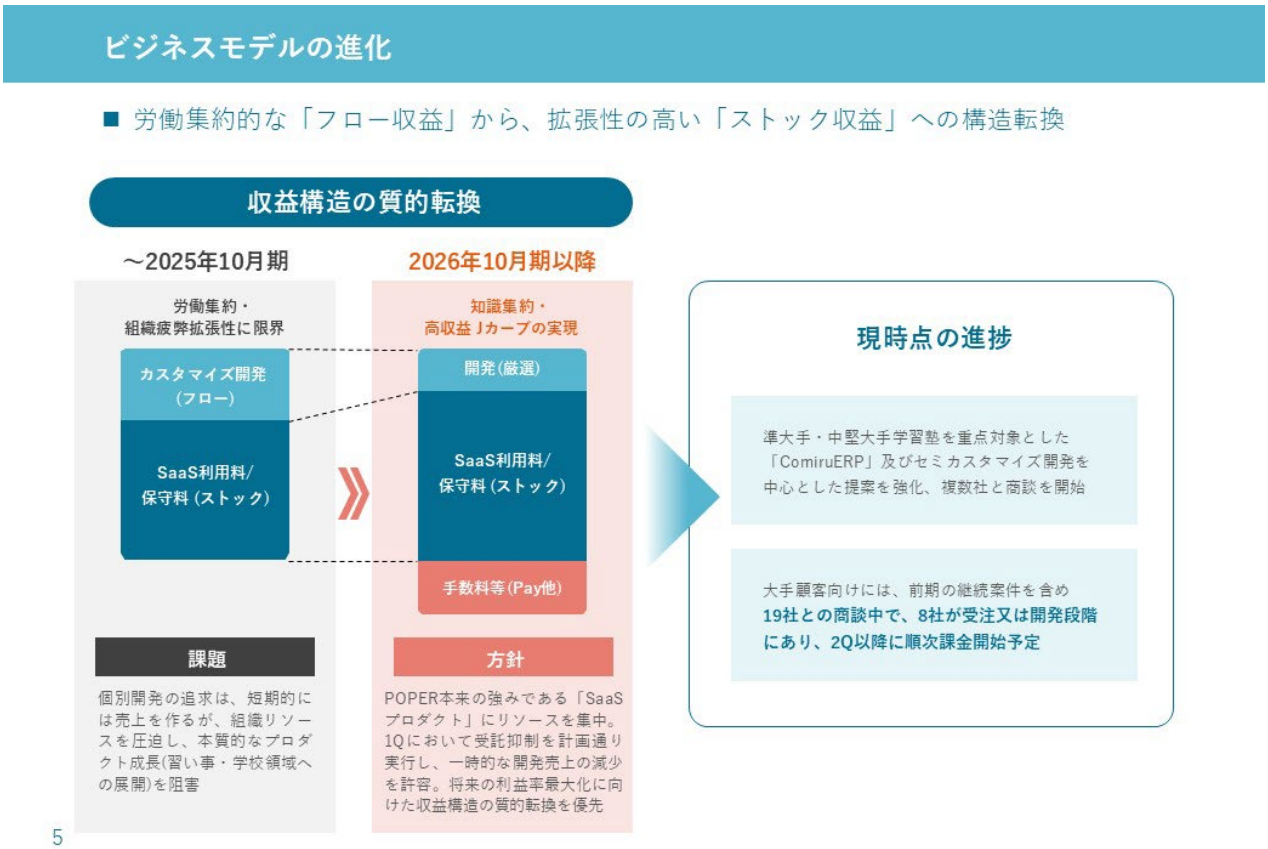
さらに、習い事領域が前年同期比69.4%増という、想定を上回るペースで拡大しております。

「Comiru」の価値が学習塾以外でも広く認められ始めていることに手応えを感じております。

ARPUの低下については、こうした新規領域や中小規模のお客様の獲得が先行したことによる構成比の変化が主因であると考えております。

計画通りのシェア拡大に伴う一時的な現象であり、今後は大手案件の稼働とともに、再び上昇基調へ転じるものと考えております。

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。



ここで、改めて「収益構造の質的転換」の狙いについて補足いたします。

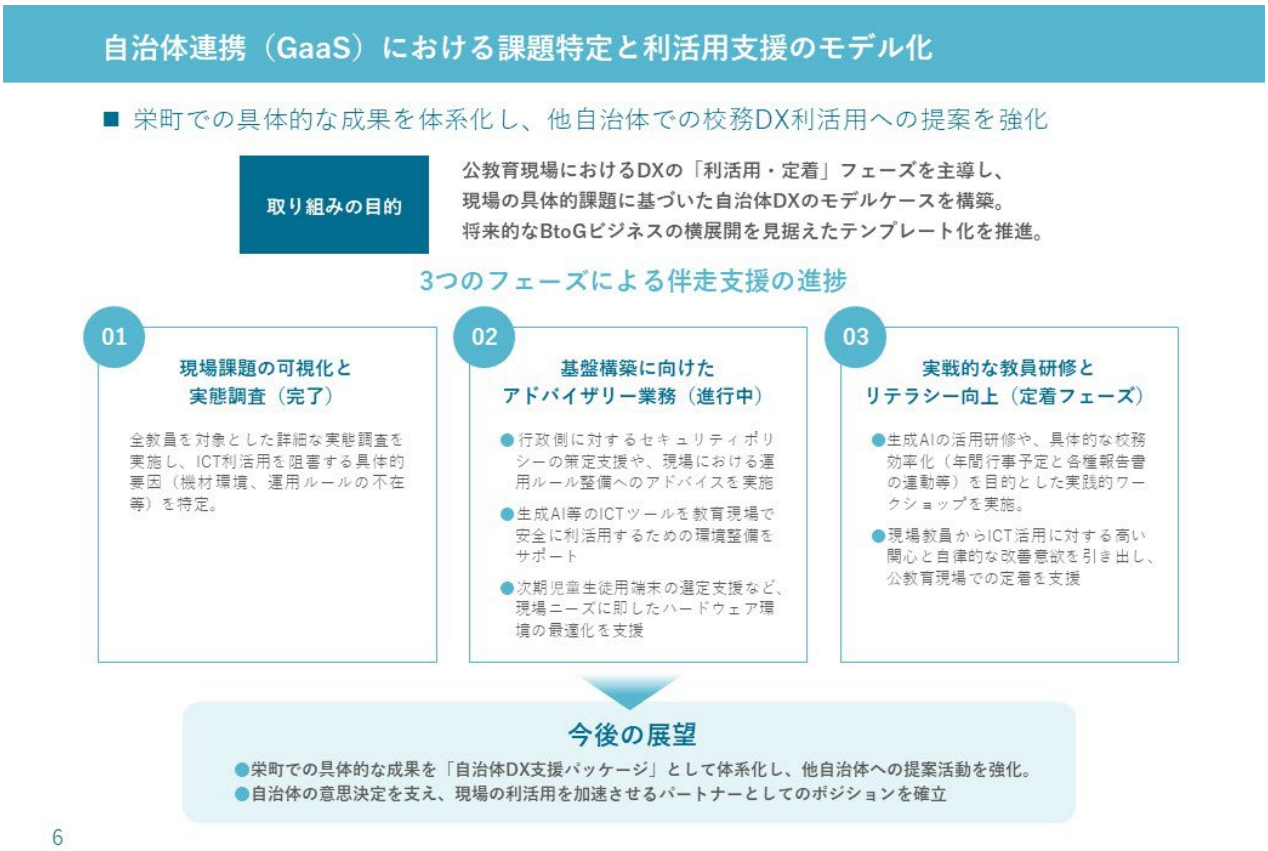
これまでの成長過程においては、大手のお客様向けの個別開発による売上が、事業拡大において一定の役割を担ってきました。

しかしながら、こうした労働集約的なモデルは、組織のリソースを大きく消費し、プロダクト全体の進化スピードを抑制してしまう側面もございました。

そこで当期からは、個別開発を厳選し、共通基盤であるSaaSプロダクトの磨き込みにリソースを集中させる「知識集約型」のモデルへシフトしております。

一時的なフロー売上の減少を伴いますが、将来的に高い収益性と拡張性を両立させるためには、このタイミングでのリソース再配分が不可欠であると考えております。

この構造転換によって中長期的な競争優位性を確立し、持続的な企業価値の向上に繋げてまいる所存です。



続きまして、将来の成長の柱として注力している、公教育DX、いわゆるGaaS領域の進捗についてご説明いたします。

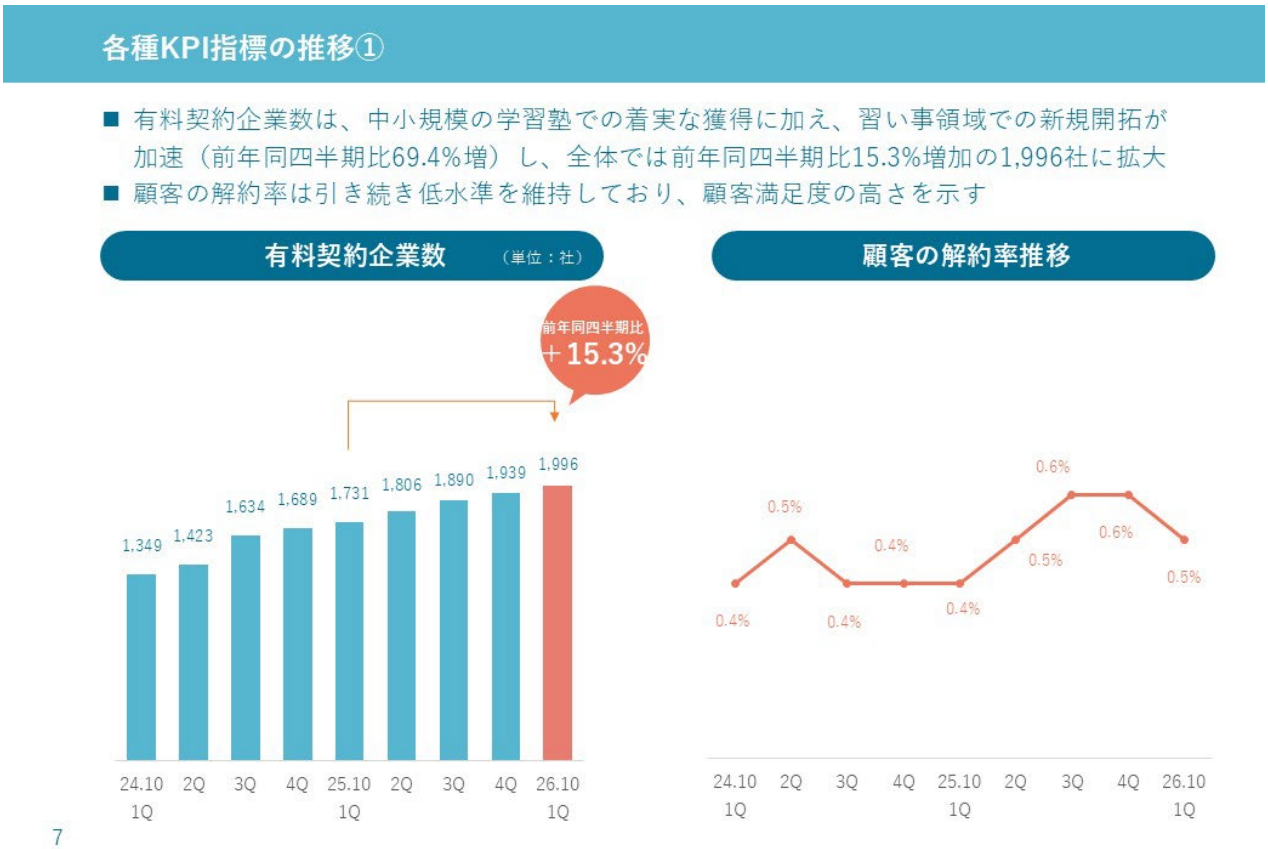
千葉県印旛郡栄町との連携では、単なるシステム提供に留まらず、教職員の皆さまへの生成AI活用研修や、セキュリティポリシーの策定支援といった、現場の「利活用」を主導する伴走支援を行っております。

これにより、現場の教員の方々のリテラシー向上とともに、実効性の高い校務効率化の成果が具体的に生まれ始めています。

民間教育で培った「教育現場と保護者をなめらかにつなぐ」という当社の知見は、公教育の場でも高い親和性を持って受け入れられていると捉えております。

現在は、これらの先行事例で得た成果を「自治体DX支援パッケージ」として体系化し、他自治体へ効率的に横展開できるモデルの構築を進めております。

こうした自治体との深い信頼関係の構築は、将来的なBtoGビジネスにおける参入障壁となり、安定した収益基盤の確立に寄与するものと考えております。



それでは、各種KPIの推移についてご説明いたします。

はじめに、SaaSビジネスの基盤である「有料契約企業数」をご覧ください。当四半期末の企業数は前年同期比15.3%増の1,996社となり、堅調な積み上げを継続しております。

この成長を牽引する要因は、学習塾以外の「習い事」領域における導入が拡大している点にあります。

当領域の有料契約企業数は310社に達し、前年同期比で69.4%増と高い成長を記録しております。

背景には、決済業務を効率化する「ComiruPay」の存在があります。

請求・集金業務のデジタル化に対する強いニーズを「ComiruPay」が的確に捉えたことが、英会話教室やスポーツクラブといった幅広い習い事領域への「Comiru」導入を後押しする結果となっていると捉えております。

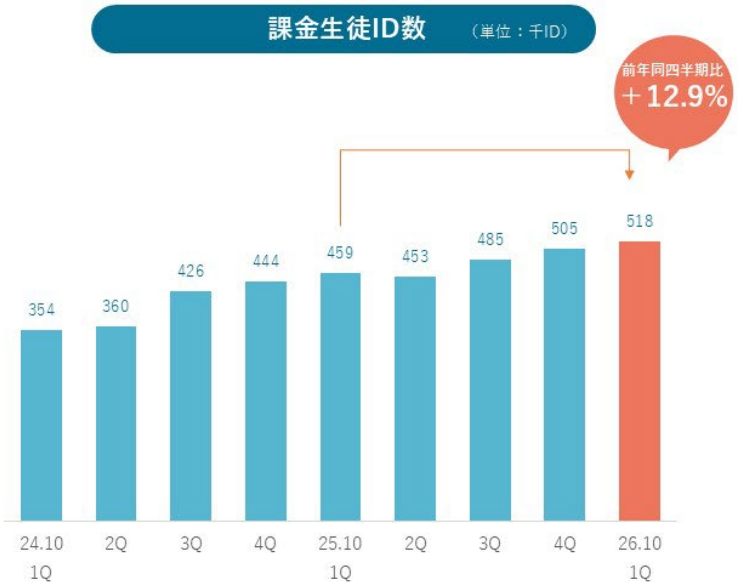
新たな領域で私たちのサービスが価値を認められつつあることを光栄であると同時に、重い責任を感じております。

最後に、スライド右側の「顧客の解約率」ですが、当四半期は0.5%となりました。引き続き低い水準を維持しております。

今後も、お客様の日々の運営に寄り添い、確かな信頼を積み重ねていけるよう、誠心誠意取り組んでまいる所存です。

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



8

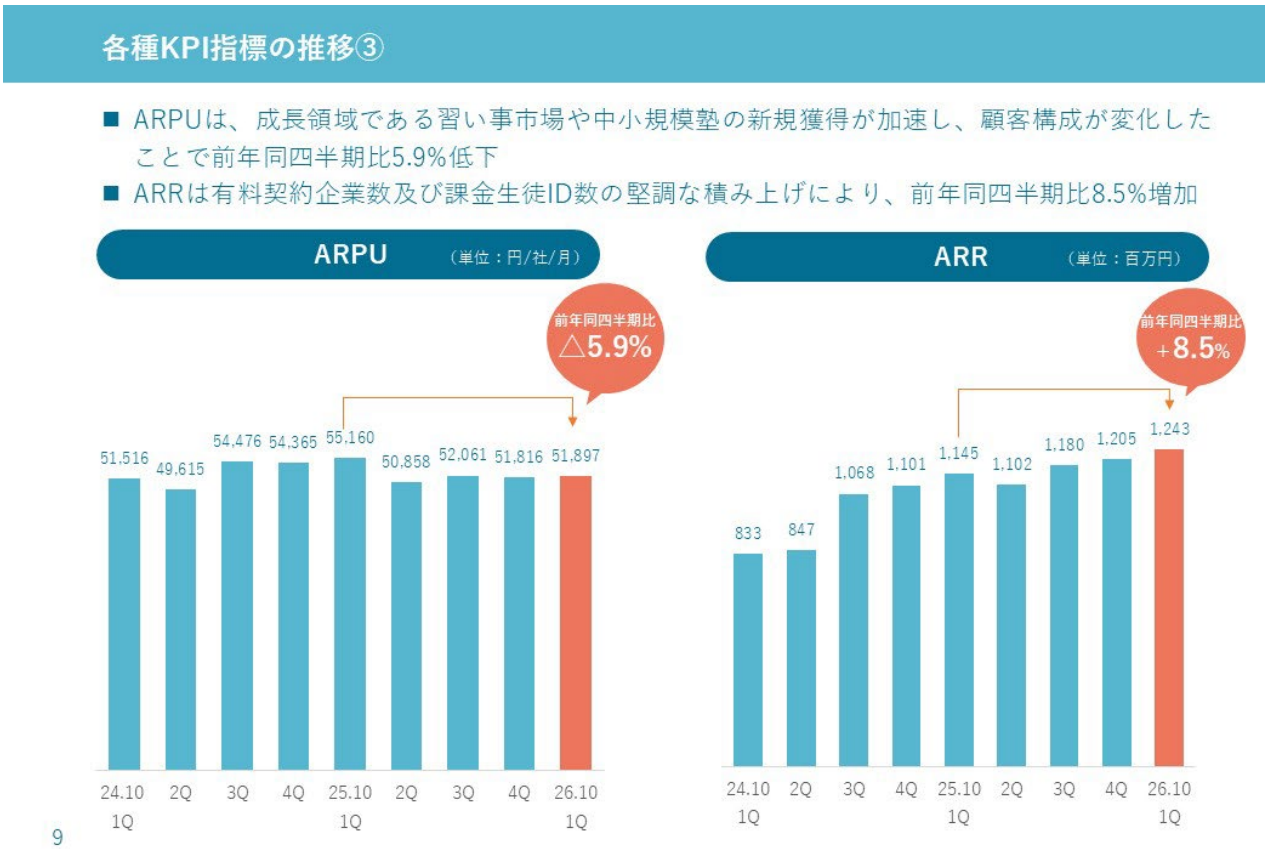
続きまして、事業の広がりを示す「課金生徒ID数」の推移についてご説明いたします。

当四半期末のID数は、前年同期の45万9,000IDから12.9%増となる、51万8,000ID超まで積み上がっております。

少子化という構造的な課題はありますが、一家庭あたりの教育支出における「質」への意識は一段と高まっており、教育事業者様には選ばれるためのより高い付加価値の提供が求められております。

こうした中で、保護者様が「通わせている安心感」をリアルタイムに得られる「Comiru」のコミュニケーション機能は、事業者様にとって生徒の定着を支える差別化の武器となっております。

こうした現場での実効性が評価された結果、既存のお客様における利用拡大に加え、先ほど申し上げた習い事領域などでの新規獲得が着実なID増に繋がっており、私たちの役割の重要性を改めて実感しております。



続きまして、「ARPU」と「ARR」の推移についてご説明いたします。

まず、左側の「ARPU」は51,897円となりました。

成長領域である習い事市場や中小規模顧客の獲得が加速したことで、前年同期比では5.9%の低下となっておりますが、前期末からは概ね横ばいの水準を維持しております。

今後は、第２四半期以降に予定している「ComiruERP」の課金開始や、決済利便性を高める「ComiruPay」の浸透を通じ、「ARPU」を再び上昇基調へ転じさせることを目指してまいります。

そして、右側の「ARR」は12億4,300万円となりました。

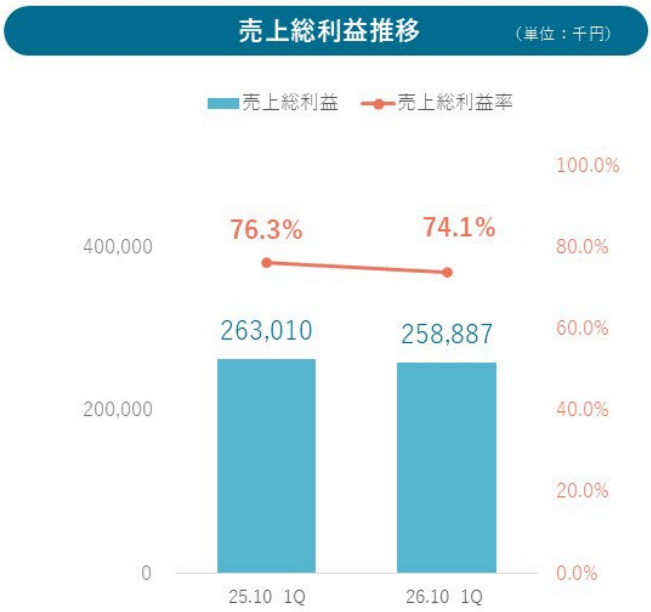
これは前年同期比で8.5%の増加となり、着実な成長を継続できております。

これまでにご説明した「有料契約企業数」と「課金生徒ID数」の積み上げが、この「ARR」の進展に結実しているものと考えております。

当社の事業基盤が、「質」・「量」ともに一歩ずつ盤石なものへと進化している現れであると認識しており、引き続きお客様への提供価値向上に注力してまいる所存です。

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）



10

続きまして、売上総利益の分析についてご説明いたします。

当四半期の「売上総利益率」は74.1%となりました。

通期計画に沿った将来の成長に向けた投資を当四半期に実行したことにより、前年同期比で2.2ポイントの低下となっております。

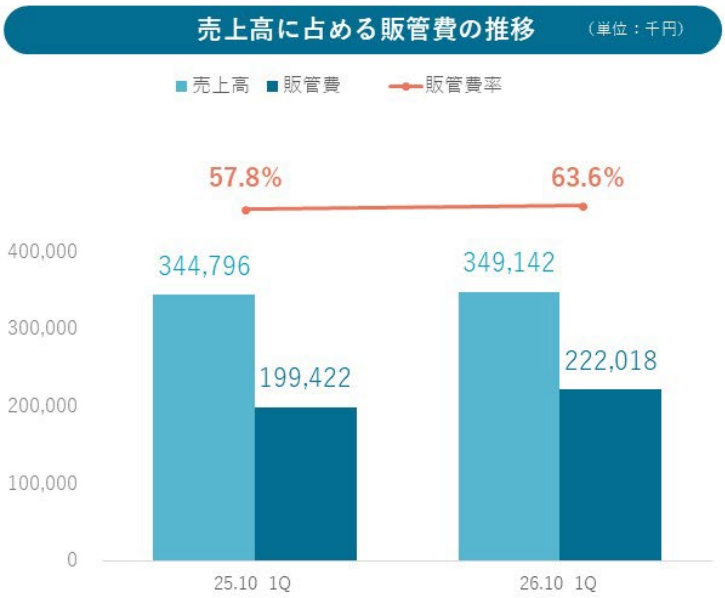
具体的には、将来的なID数やデータ量の数倍規模の増加を見据えたサーバーインフラの増強、エンタープライズ領域のお客様が求める高いセキュリティ水準の構築に専門人材を含めたリソースを集中させております。

教育現場の重要なデータをお預かりするプラットフォーマーとして、この堅牢なインフラ構築は、お客様との信頼関係を築く上で避けては通れない投資であると考えております。

短期的には利益率の変動として現れますが、こうした強固な基盤こそが、中長期的に他社の追随を許さない競争優位の源泉になり、結果として将来の収益性向上に寄与するものと認識しております。

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



11

続きまして、売上高販管費率の推移についてご説明いたします。

当四半期の販管費率は63.6%となりました。

前年同期と比較して比率は上昇しておりますが、将来の成長を支えるための体制強化を当四半期より着実に進めている結果であると捉えております。

具体的には、今後さらなる拡大を目指す習い事領域や学校領域における専任体制の構築や、中長期的な事業基盤を支える専門人材の獲得といった「人」への投資を優先的に進めており、販管費の絶対額は前年同期の約1億9,900万円から2億2,200万円へと増加いたしました。

一方で、マーケティング活動をはじめとする各費用項目については、引き続き規律ある運用を徹底しております。

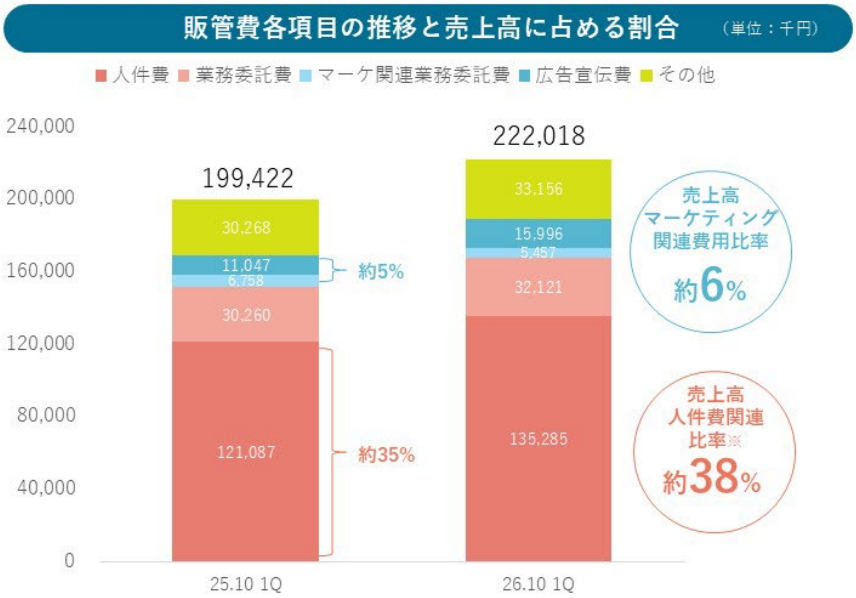
効率的な集客モデルの定着により、広告宣伝費等の売上高比率は適切な水準に抑制しながら、質の高い商談獲得を両立できております。

現在は、将来のさらなる飛躍に向けたリソース拡充のフェーズであると認識しております。

規律ある費用管理と前向きな成長投資をバランスよく継続することで、中長期的な収益性の向上と企業価値の拡大に繋げてまいる所存です。

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



12 ※「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。

続きまして、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、グラフの中で最も大きな割合を占める「人件費関連」です。

将来の成長基盤を確固たるものにするため、PMやセールス、カスタマーサクセスなどといった、専門人材への投資を継続しており、絶対額は前年同期から増加しております。

当四半期の売上高比率は約38%となっておりますが、プロダクト自体の価値向上と、質の高いサポート体制の構築こそが、中長期的な解約率の抑制と収益の安定化に直結するものと考えております。

次に、「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ており、売上高比率は約6%という低水準に抑制されております。

自社主催のウェビナーや既存顧客からのご紹介など、広告費に過度に依存しない質の高いリード獲得の仕組みが組織的に定着している成果であると受け止めております。

このように、将来の競争力を高めるための専門人材には着実にリソースを配分しつつ、事業運営費用については徹底してROI（投資対効果）を追求してまいります。

このバランスを堅持することで、将来的な営業レバレッジの最大化と、持続的な企業価値の向上に努めてまいる所存です。

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%

13

それでは、2026年10月期の通期業績目標に対する進捗率についてご説明いたします。

スライドにお示ししておりますとおり、当四半期の売上高は3億4,900万円となり、通期予想に対する進捗率は24.5%と、概ね当初の想定通り着実に推移しております。

利益面については、営業利益の進捗率が43.0%、当期純利益が54.9%となっております。

当四半期の実績として利益が高めに出ているように見えますが、これら各段階利益の着地も当初の想定範囲内で推移しております。

こうした足元の堅調な推移ではありますが、通期業績予想については現時点で変更はございません。

当期を持続的な成長に向けた基盤整備を優先する期間と位置づけ、今後、さらなる成長を支えるためのシステム基盤強化や、先ほど申し上げた専門人材の採用といった体制構築に向けた支出を第２四半期以降も順次執行する予定です。

まずは、これら一連の組織の高度化と基盤強化を確実に行うことで、通期目標の達成、そして中長期的な成長基盤の確立に誠心誠意取り組んでまいる所存です。

続きまして、ステークホルダーの皆さまから関心を寄せていただく、生成AIへの対応戦略と当社の競争優位性についてご説明いたします。

昨今、生成AIの急速な普及により、SaaS市場には大きな変化が訪れています。

これまで重宝されてきた業界知識を問わない汎用的なプロセス管理ツールは、AIによる自動化や代替のリスクに直面しており、その存在意義が厳しく問われ始めています。

しかし、こうした変革期だからこそ、業界特有の深いオペレーションに根ざした「バーティカルSaaS」の価値が、改めて再評価されると考えております。

AIが実務において真に機能するためには、単なるアルゴリズムの性能ではなく、その土台となる独自のコンテクストデータが不可欠です。

当社には、2,000社の事業者様と52万人の保護者様の間で日々蓄積されている、指導報告や学習進捗といった、インターネット上には存在しない「教育の実態データ」が蓄積されています。

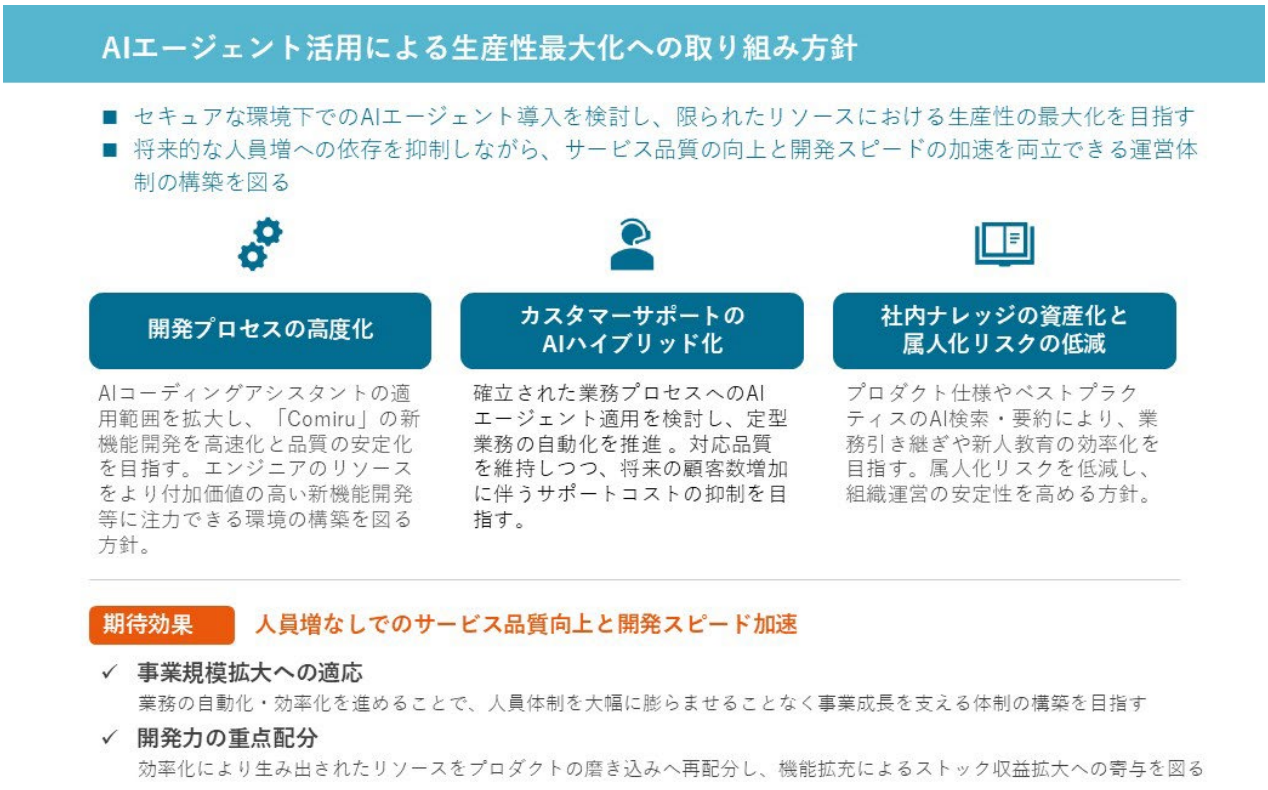
加えて、講師のコマ給管理や座席の自動配当、複雑な月謝請求といった、教育現場の細やかなニーズに対応した実務的なワークフローをシステムとして押さえていることも大きな強みです。

AIは、こうした現場の具体的な文脈と組み合わさることで初めて、教室運営の抜本的な効率化や、生徒一人ひとりに個別最適化された指導案の提示といった、代替困難な付加価値を生むことができます。

私たちは、AIを既存のサービスを脅かす存在ではなく、むしろ私たちの強みを鮮明に引き出し、プロダクトの付加価値をさらに高める原動力であると捉えています。

今後、AIという新しい技術を基盤である「Comiru」と融合させ、決済インフラまで含めた教育現場に欠かせないプラットフォームとしての地位を確立してまいります。

そして何よりも先生方がより「教えること」に専念できる環境を整え、持続的な企業価値の向上に繋げていきたいと考えております。



続きまして、AIエージェントの活用による生産性最大化への取り組み方針についてご説明いたします。

生成AIの活用は、お客様への提供価値を高めるだけではなく、当社の運営体制をより強固なものにするためにも重要であると考えております。

私たちは、将来的な人員増のみに頼るのではなく、AIエージェントを業務プロセスに組み込むことで、限られたリソースで生産性を最大化するスケーラブルな組織を目指しております。

具体的な取り組み方針は主に３点ございます。

第１に、開発プロセスの高度化です。

AIコーディングアシスタントの活用範囲を広げることで、「Comiru」の新機能開発を加速させ、品質の安定化を図ります。これにより、PMやエンジニアが、より付加価値の高い新機能の企画・開発に専念できる環境を整えてまいります。

第２に、カスタマーサポートのAIハイブリッド化です。

これまでに確立された定型業務をAIで自動化することにより、今後のお客様数の増加に伴うサポートコストの伸びを抑制しながら、迅速で質の高い対応を維持してまいります。

第３に、社内ナレッジの資産化による、属人化リスクの低減です。

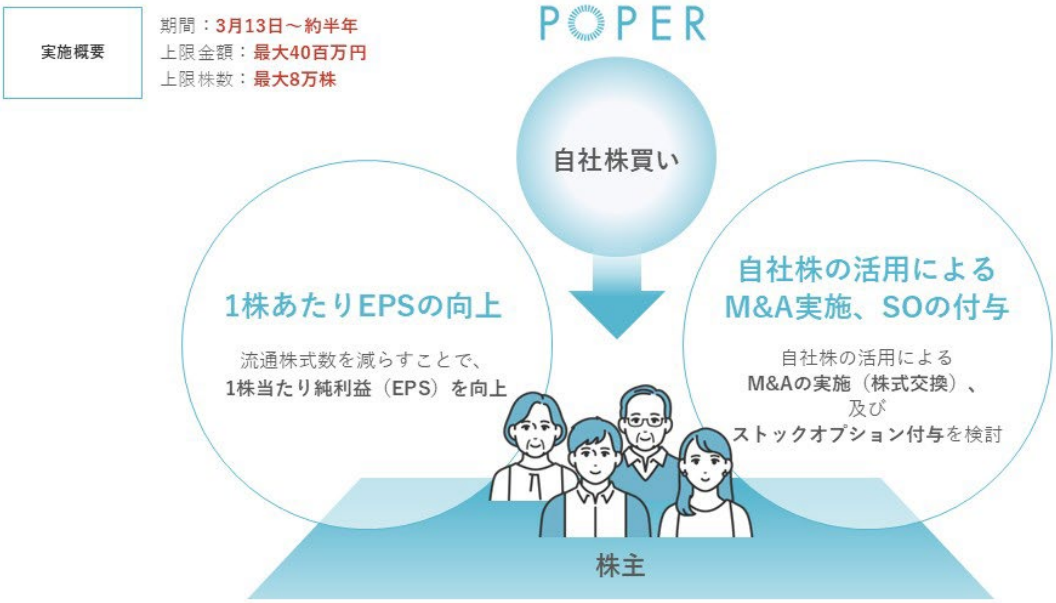
膨大なプロダクト仕様やベストプラクティスをAIで即座に検索・要約できる体制を築くことで、業務の引き継ぎや教育の効率を高め、組織としての安定性を追求いたします。

これら一連の取り組みの目的は、単なるコスト削減ではありません。効率化によって生み出されたリソースを、さらなるプロダクトの磨き込みへと再配分するためです。

こうした改善を積み重ねることで、事業規模の拡大に合わせて人員を大幅に膨らませることのない収益構造を構築いたします。営業レバレッジを効かせやすい事業基盤を盤石なものにすることで、中長期的な利益率の向上、ひいては持続的な企業価値の増大に繋げていきたいと考えております。

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



16

最後に、昨日発表いたしました自己株式の取得についてご説明いたします。

当社は、持続的な成長に向けた投資と並行し、株主還元の拡充を重要な経営課題の一つと認識しております。

昨今の市場動向や当社の資本構成、ならびに資本効率を総合的に勘案した結果、EPSの向上を通じた利益還元の実施、および機動的な資本政策の遂行を可能にするため、この度の取得を決定いたしました。

実施の概要については、スライドにお示ししているとおり、上限金額4,000万円、あるいは上限株数8万株として、本日3月13日から約半年間をかけて取得を進めてまいります。

本取得により確保する自己株式は、将来のストック・オプションへの充当といったインセンティブ施策や、機動的なM&Aへの活用など、中長期的な企業価値向上に向けた柔軟な施策において活用していく方針です。

成長への投資を継続しながら、株主の皆さまへの還元にも誠実に取り組むことで、期待に応えられるよう邁進してまいります。

以上をもちまして、2026年10月期第１四半期決算のご説明を終了させていただきます。

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ＰＯＰＥＲ
部署名　：　経営管理グループ　ＩＲ担当
お問い合わせフォーム　：　https://poper.co/contact