



2026年3月16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)

2026年10月期 第1四半期決算説明会 質疑応答要旨の公開のお知らせ

当社は、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、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 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】	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

【質疑応答要旨】

Q 1 : 2026年10月期を構造改革の年と位置づける中、事業計画の前提となっている「学習塾」、「習い事」、「学校」の各市場環境に対する見立てと、それぞれの市場における成長戦略の整合性についてお聞かせください。

A 1 : 当社の事業計画は、教育業界の三つの主要市場におけるマクロ環境の見通しと、各フェーズでの役割を定義した上で策定しております。

主力の学習塾市場では、少子化の進展という構造的課題はありますが、教育投資の高度化やDX需要の定着により市場規模は底堅く推移すると見ております。

当社は教育現場のDXを推進する立場として、当四半期より収益構造の質的転換を実行しております。

具体的には、労働集約的な受託開発を抑制し、高単価なパッケージ型の「ComiruERP」へ経営資源を集中させることで、一時的な増収率の鈍化を許容しつつ、中長期的な収益性の向上と安定的なストック収益へのシフトを推進いたします。

習い事市場は、学習塾市場の約3倍に相当する約1,306万IDという市場規模を有しており、依然としてアナログな業務管理が主流であることから、成長の余地は極めて大きいと認識しております。

当社はサービス導入を推進する基盤として、既存顧客の約2割に浸透している「ComiruPay」を活用し、今後はチケット管理やバス運行管理といった業界特有の機能開発を加速させることで、顧客単価の向上と参入障壁の構築を図ります。

学校市場においては、児童生徒数が減少傾向にあるものの、GIGAスクール構想によるICT利活用の浸透が進んでいます。

当社は部活動の地域移行支援や千葉県栄町との連携を通じた実績を積み上げており、現在は短期的な収益規模を優先するのではなく、自治体との信頼関係を深めながら将来的なビジネス拡大に向けた成功モデルの確立を優先して進めております。

総じて、2026年10月期は将来の持続的な成長を実現するための収益基盤を構築する期間と位置づけております。当四半期の実績も概ね想定通りの進捗であり、大手顧客のセキュリティ要件等に応えるための基盤強化を計画通り進めることで、事業計画の達成を目指してまいります。

Q 2 : SaaS企業として、AIとどのように競争し、またどのような共存を考えているのでしょうか。現時点での見解と今後の具体的なアプローチについて詳しくお聞かせください。

A 2 : AIとの競争については、個別の教育事業者が自らシステムを構築・運用する場合、多大な開発コストに加え、高度なセキュリティ対応やメンテナンスの負担が継続的に生じます。これに対し、当社のプラットフォームを利用する経済的合理性は高いと考えております。

また、AIを活用した新規参入者が現れた場合においても、当社は既に2,000社以上の顧客基盤と6,000教室を超える導入実績に基づく強固なネットワークを保有しており、これを短期間で代替することは困難であると考えております。

共存については、教育現場における深刻な講師不足という課題に対し、データ入力や連絡業務の自動化をAIで行うことで、講師が本来の役割である指導に専念できる環境を提供し、サービスの付加価値を高めてまいります。

Q 3 : AIがもたらす教育や学習サービスへの技術革新が、劇的な価格低下を招く可能性はありますか。当社のサービスは、価格低下の圧力に対してどのように対抗していく方針ですか。

A 3 : 管理システムや決済基盤といったインフラ領域においては、個人情報保護法等への厳格な準拠や、AI特有の誤回答であるハルシネーションの抑制といった信頼性の確保に膨大な手間とコストを要します。そのため、AIの普及によっても容易に同等の信頼性を備えたサービスが構築されるわけではなく、急激な価格低下が起こるリスクは低いと考えております。一方で、当社がこれまで直接手掛けてこなかった教材作成などのコンテンツ領域については、先生方がAIを用いて容易に問題を作成できるようになるため、価格破壊が起こる可能性があると考えております。

当社はこの変化をコンテンツ領域へ参入する機会と捉えており、AIの活用によって低コストかつ高品質なコンテンツを提供する可能性について、現時点では慎重に模索を開始している段階です。

このように、AIを脅威ではなく当社の提供価値を拡張する手段として検討することで、収益性を維持してまいります。

Q 4 : 取得した自己株式をM&Aなどに利用するとのことですが、新規領域への事業拡大などは検討しているのでしょうか。想定している具体的な領域があれば教えてください。

A 4 : 現在の業務管理領域に留まらず、教育事業者の周辺業務を幅広く支援する領域への進出を検討しております。

具体的には、マーケティングや集客の支援、採用活動の効率化、ウェブサイト制作など、教育現場の運営において不可欠な機能を補完する領域を想定しております。

学習塾市場のみならず、習い事や学校といった異なる領域においても、相乗効果の見込める事業についてはM&Aを含めた積極的な展開を検討してまいります。

Q 5 : 今回の決算にあわせて、上限4,000万円の自己株式取得を発表されました。2026年10月期は戦略的投資フェーズとして減益予想を出している中で、なぜこのタイミングで現金を配分するのでしょうか。また、貴社の浮動株比率は約6.8%と限定的です。2.03%の自社株買いを行えばさらに流動性が低下し、機関投資家のエントリーが困難になる懸念についてはどうお考えでしょうか。

A 5 : 流動性に関する懸念は認識しておりますが、現在の株価推移を真摯に受け止めた上で、中長期的な株主価値の向上と資本効率の最適化を目的として実施を決定いたしました。

このタイミングで実施する理由としては、戦略的投資による短期的な利益低下が現在の市場価格に反映されている一方で、当社の収益構造の転換に向けた実態的な進捗との間に乖離が生じていると判断したためです。

この水準での取得は、将来の利益成長を見据えた際に最も効率的な資本配分になると考えております。また、今回の取得は単なる消却を目的としたものではなく、自社株を将来のM&Aにおける機動的な対価や、優秀な人材を獲得するためのインセンティブとして確保することを目的としております。

投資フェーズにおいて現金を温存しつつ、将来の非連続な成長に向けた株式という経営資源を蓄積することは、持続的な事業基盤強化に資するものと考えております。

流動性については、事業規模の拡大を通じた時価総額の向上を優先し、適切な時期に浮動株比率の調整を検討するなど、中長期的な視点で解消を図っていく方針です。

Q 6 : 当四半期の売上高成長率が前年同期比1.3%増に留まっています。SaaS企業としては減速した印象を受けますが、これは学習塾市場が飽和しているためでしょうか。受託開発の抑制による収益の質の転換を強調されていますが、ストック収益のみで将来的にどの程度の成長率を維持できると考えているか、具体的な手応えを教えてください。

A 6 : 売上高の伸びが緩やかである理由は市場の飽和ではなく、将来の利益率最大化を目指して労働集約的なカスタマイズ開発を戦略的に抑制し、開発リソースを汎用性の高いSaaSプロダクトへ再配分したことによるものです。

2025年10月期に計上された約9,400万円規模の受託案件が当期は減少しているため表面上の伸びは抑制されていますが、「有料契約企業数」は15.3%増、「課金生徒ID数」は12.9%増と、ストック収益の源泉となるKPIは二桁成長を維持しております。

将来的な成長率の具体的な数値については公表を控えておりますが、「ComiruERP」の導入による「ARPU」の向上と、習い事領域等の新規市場開拓によるID数の拡大を組み合わせることで、ストック収益を中心とした持続的な成長を維持していく方針です。

受託開発に依存しない収益モデルへの転換により、中長期的な収益の安定性と成長性の両立を図ってまいります。

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://popper.co/contact>