



2026年6月17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2四半期（中間期）決算説明会 スクリプト

当社は、2026年6月12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2四半期（中間期）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2四半期（中間期）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2四半期（中間期）決算 ご参考資料】

▼▼第2四半期（中間期）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/2834292/00.pdf>

▼▼第2四半期（中間期）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/2834294/00.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2四半期決算説明会<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6月12日（金）16:00～16:40
【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
2026年10月期2Q決算説明資料



2026年6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、2026年10月期 第2四半期決算の業績について、ご説明申し上げます。

現在、我が国経済及び教育・学習塾業界は、深刻な「労働力不足」と「教職員の働き方改革」という大きな構造的課題に直面しております。

この環境変化は、当社にとっては基幹業務DXプロダクトの必要性が高まる事業機会であると捉えております。

本日は、これらの外部環境動向と当社の成長ストーリーの連動性について、ご説明いたします。

2026年10月期2Q 業績ハイライト

- 売上高は、「Comiru」の有料契約企業数の着実な積み上げにより前年同四半期比3.3%増。事業規模拡大及び成長基盤構築に向けた戦略的投資の執行により、営業利益は同39.3%減

(百万円)	2025年10月期2Q	2026年10月期2Q	前年同四半期比
売上高	691	714	+3.3%
売上総利益	527	518	△1.7%
売上総利益率	76.3%	72.6%	△3.7pt
販管費	408	446	+9.3%
営業利益	118	71	△39.5%
営業利益率	17.2%	10.1%	△7.1pt
経常利益	117	71	△39.2%
中間純利益	136	57	△57.7%

2

まず、第2四半期累計期間の業績ハイライトについてご説明いたします。

売上高については、前年同期比3.3%増の7億1,400万円となりました。

労働集約的な「個別受託開発」を計画的に抑制する構造改革を進める中であっても、主力である「Comiru」の有料契約企業数が着実に積み上がったことにより、増収を維持しております。

一方で、売上総利益は前年同期比1.7%減の5億1,800万円、売上総利益率は72.6%となりました。

また、将来の本格的な高成長・高限界利益率フェーズを見据え、システム基盤の堅牢化や人材の獲得といった中長期の競争優位性を担保する投資を計画通り実行した結果、販管費が前年同期比9.3%増の4億4,600万円となり、営業利益は同39.5%減の7,100万円、営業利益率は10.1%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実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2Q KPIサマリー

有料契約企業数 (社) ※1,6

2,103

ARPU (円/社/月) ※2,6

46,279

ARR (億円) ※3,6

11.67

顧客の解約率 (%) ※4,6

0.5

課金生徒ID数 (ID) ※5,6

483,000 超

- ※1 2026年4月末時点の有料課金企業数です。
※2 2026年4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4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4月末時点の有料課金ID数
※6 「Comiru」サービスに「BIT CAMPUS」サービスを含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2103社、「ARPU」は46,279円、「ARR」は11億6,700万円、「顧客の解約率」は0.5%、「課金生徒ID数」は483,000ID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2Q 施策の振り返り

		施策内容	評価※
顧客基盤の 拡大	塾	<ul style="list-style-type: none"> 中小塾を中心に、効果的なマーケティング活動により、契約件数は順調に増加（個人塾前年同四半期比+9.7%、計1,594社） 2025年1月リリースの「ComiruPay」の申込社数は673社（直前四半期比+47.6%）と順調に拡大。顧客エンゲージメントの深化（解約率0.5%の低位安定）と将来のクロスセル基盤構築が着実に進展。 	◎
		<ul style="list-style-type: none"> 中堅以上は「ComiruERP」及びセミカスタマイズ開発を重点提案とし、ストック型収益の積み上げを優先 	○
	習い事	<ul style="list-style-type: none"> 英会話教室、プログラミングスクール等への展開を加速し、有料契約企業数は365社（前年同四半期比+65.2%）に伸長。「Comiru」と「ComiruPay」の相乗効果が新規獲得を強力に牽引。 	○
	学校	<ul style="list-style-type: none"> 栄町において、セキュリティポリシー策定や校務DX運用ルール整備等の基盤構築を主導し、BtoG基盤を強化。他の自治体への横展開を推進 	○
ARPUの 向上	-	<ul style="list-style-type: none"> 全体の有料契約企業数は2,103社（前年同期比16.4%増）と拡大。 1社あたり生徒数が小規模な「習い事」「個人塾」の新規獲得が旺盛に推移。顧客構成比の変化により一時的にARPUが低下しているが、解約率（0.5%）の低位安定し、顧客基盤は健全。 	○

※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 ○：想定と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

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。

当四半期においても、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。

まず顧客基盤の拡大については、中小・個人塾への効率的な経営セミナーを起点としたマーケティング活動により、広告宣伝費率を規律のもとで低水準に抑えつつ新規開拓を進めることができております。

また、決済サービス「ComiruPay」の導入が673社と、直前四半期比で47.6%の伸長を記録しております。

保護者様と教育機関双方の決済口座を当社のシステムに統合することで、強固な解約障壁を構築すると同時に、手数料収入による決済件数に応じて継続的に発生する決済手数料収益の拡大基盤が着実に形成されつつあります。

英会話やプログラミング教室といった「習い事」領域への横展開も進み、同領域の有料契約企業数は前年同期比65.2%増の365社に達しております。

学校（BtoG）領域では、栄町における校務DXの伴走支援を機に、今後の自治体への自治体DX支援パッケージの展開に向け、信頼性の高い運用モデルの構築に取り組んでおります。

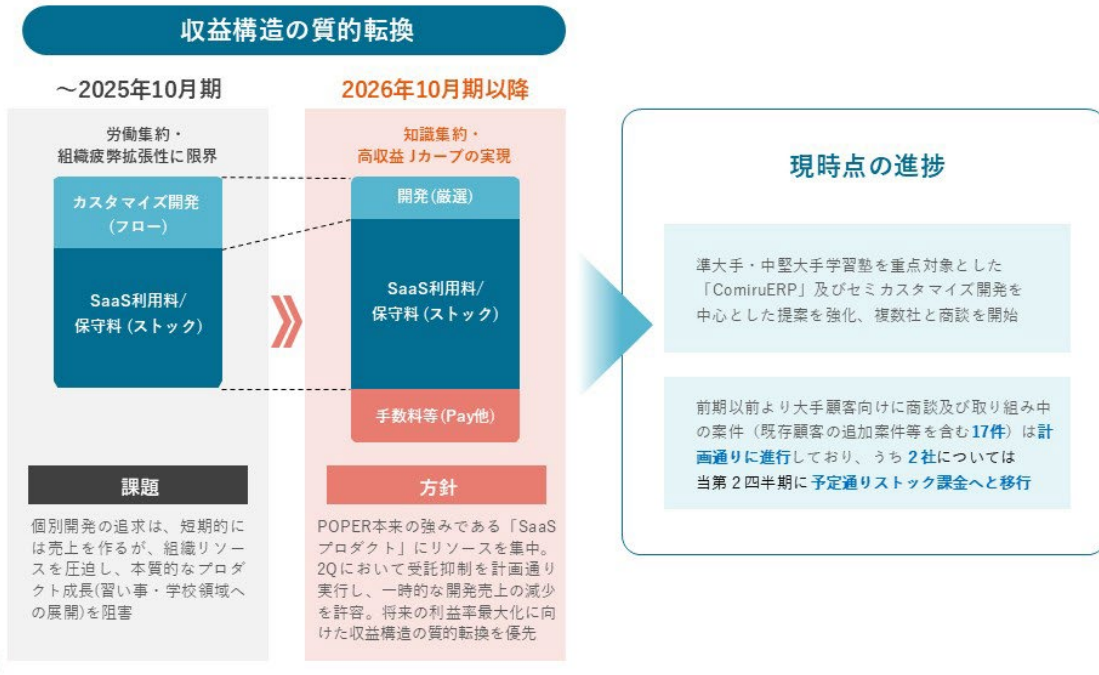
ARPUの低下については、こうした新規領域や中小規模のお客様の獲得が先行したことによる構成比の変化が主因であると考えております。

顧客構成比の変化により一時的に低下しておりますが、解約率が0.5%で極めて安定しているため、顧客生涯価値の質は全く毀損しておりません。

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。

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



5

当四半期に当社が最も戦略的に重視し、実行したのが、この「収益構造の質的転換」です。

当社は、従来の労働集約的な個別のカスタマイズ開発への依存を意図的に引き下げ、拡張性と収益性が高いSaaSプロダクトによるストック収益と、新規顧客の獲得を強力に後押しする「ComiruPay」などのクロスセル機能への構造シフトを進めております。

個別受託開発は、短期的には売上および利益を計上できますが、当社の開発リソースを圧迫し、本質的なプロダクト成長や他領域への水平展開スピードに影響を与える要因となっております。

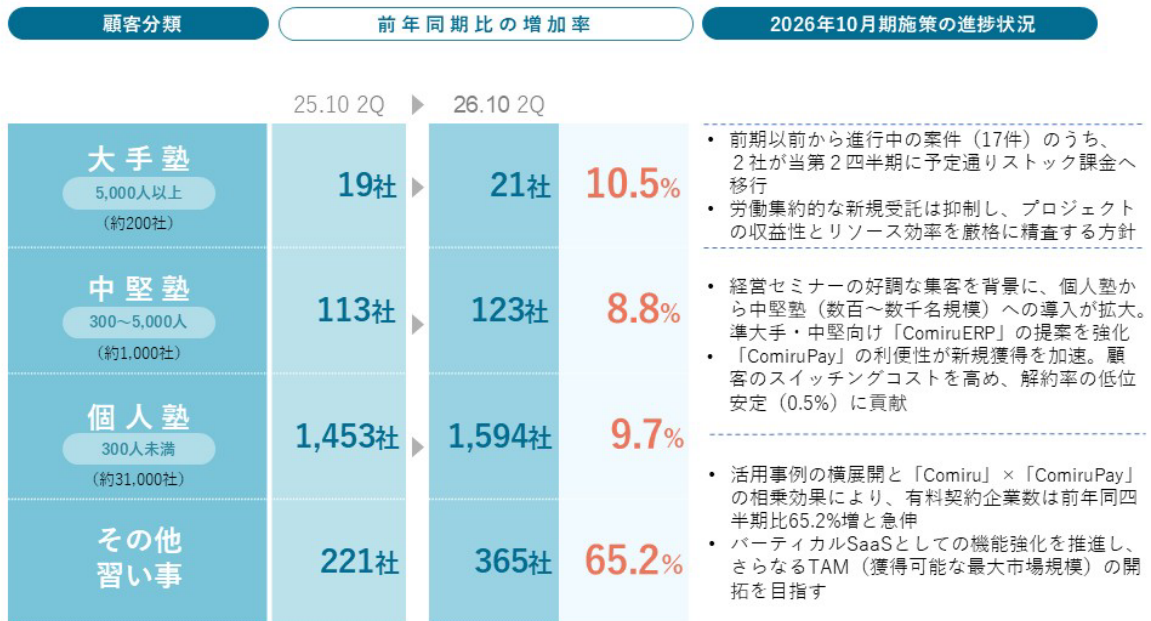
そのため、当期はあえて受託開発の計画的抑制を断行し、一時的な開発売上の減少を許容しました。

これは、将来の限界利益率を高め、持続的な成長を実現するための選択です。

前期より進行中の大手顧客向け相談およびカスタマイズ案件17件のうち、2社については、当四半期に予定通りストック課金へ移行させ、ストック収益基盤への組み込みを確実に実行しております。

顧客分類別の進捗状況

- 収益構造の転換を推進する中、中小塾・習い事領域を中心に有料契約企業数が着実に拡大



6

※ 当社は、学習塾1社あたりの生徒規模に応じて大手塾、中堅塾、個人塾を分類しております。
 ※ 各分類の分母となる想定対象社数は、全国私塾情報センター「学習塾白書 2020」、経済産業省「2019年経済構造実態調査報告書 学習塾編」より当社推定

こちらのスライドは、顧客分類別の進捗状況です。

受託開発の厳選・抑制を計画通り進める一方で、プロダクトをベースとした中堅・個人塾および習い事領域の開拓が進捗しております。

個人塾は前年同期比9.7%増の1,594社、その他習い事は同65.2%増の365社と、ストック型収益の土台となる契約社数を着実に積み上げております。

これらの中小塾・習い事領域における当社のシェア拡大が寄与し、今後、このターゲット層での確実なシェア獲得がストック型収益の強固な土台となっていくと考えております。

中堅・大手塾に対しては、個別のスクラッチ開発を抑制し、標準的な請求・会計などの基幹業務機能を統合したパッケージである「ComiruERP」や「セミカスタマイズ開発」を重点的に提案しております。

受託開発リソースの効率性を高めつつ、ストック収益を最大化する商談が現在複数進行している状況です。

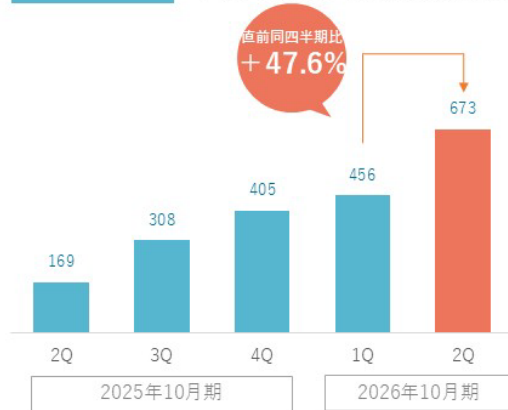
ComiruPay事業の進展

- サービス開始から約1年強で、有料契約企業数の3割超に相当する673社の申込を獲得
- 学習塾のみならず、英会話・音楽教室等の「習い事領域」への多角化を牽引する強力な新規獲得フックとして機能

「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



決済手段の拡充による利便性と利用定着の向上

- 計画通り、現行の口座振替に加え「コンビニ決済」・「クレジットカード決済」の機能を順次追加予定
- 保護者・教育機関双方の支払い利便性を網羅することで、プロダクトの利用定着（強固なスイッチングコストの構築）と、さらなる有料契約企業数の拡大を図る

7 ※2026年4月時点、POPER調べ

当期、力強い成長ドライバー、かつマルチバリュー化の要となっているのが「ComiruPay」です。

サービス開始から約1年強で、有料契約企業数の3割を超える673社の申込を獲得するに至りました。

直前四半期比でも47.6%増と、導入ペースが加速しております。

「ComiruPay」は、学習塾のみならず、月謝決済のデジタル化ニーズが高い英会話や音楽教室等の習い事領域への多角化を牽引する新規獲得のフックとして機能しております。

また、当社にとっては、固定のSaaS利用料に加えて、継続的な決済手数料を毎月安定的に受け取ることができる、高い投資効率をもたらす決済手数料モデルです。

現在の口座振替に加え、今後、利便性を高める「コンビニ決済」や「クレジットカード決済」の機能を順次追加してまいります。

保護者様・教育機関、双方にとっての決済の利便性を高め、日々の教室運営の仕組みと一体となった無くてはならないインフラとして、日常業務に深く定着させてまいります。

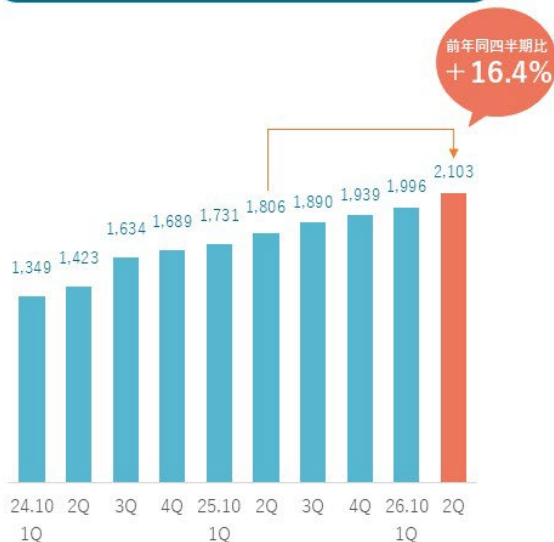
この日々の業務に溶け込んだシームレスな利便性があるからこそ、結果として長く自然にご利用いただけるものと考えております。

各種KPI指標の推移①

- 有料契約企業数は、中小規模の学習塾を中心とした新規顧客獲得が堅調に推移し、前年同四半期比16.4%増の2,103社に着実に伸張
- 顧客の解約率は0.5%と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

ここからは、各種KPIの推移についてご説明いたします。

まず「有料契約企業数」ですが、右肩上がりのトレンドを維持し、前年同期比16.4%増の2,103社となりました。

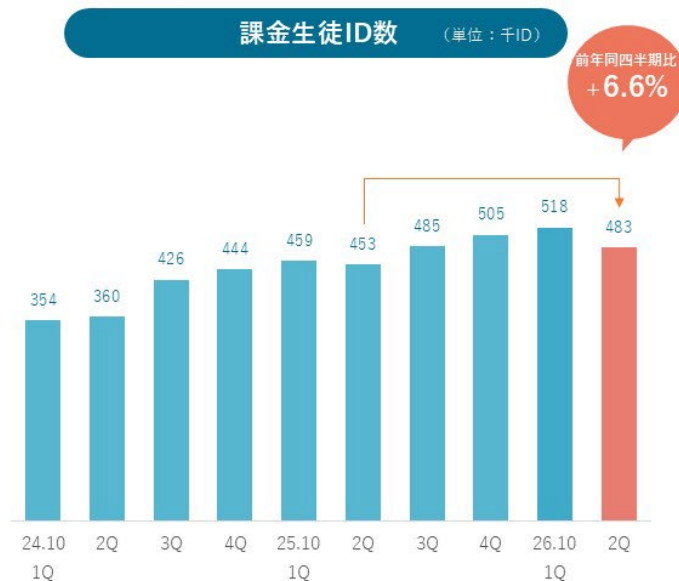
先ほどお示したとおり、特に個人塾と習い事のマーケットにおける新規契約が堅調に推移しております。

「顧客解約率」は0.5%と、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ります。

各種KPI指標の推移②

- 課金生徒ID数は前年同四半期比6.6%増の483千ID。1Q比で減少したのは、3～4月の年度替わりに伴う卒業生ID削除と新入塾生登録のタイムラグによる季節要因。今後、夏期講習等を通じて回復する見込み



9

次に、事業の広がりを示す「課金生徒ID数」です。

前年同期比では6.6%増の483千IDと拡大しております。

なお、前四半期比で一時的に減少しておりますが、これは教育業界における季節要因によるものです。

3月から4月にかけての年度替わりにおいて、既存の卒業生のIDがシステム上で削除される一方で、新入塾生の登録完了およびシステム反映には一定のタイムラグが発生するため、毎年この時期に一時的な落ち込みが発生いたします。

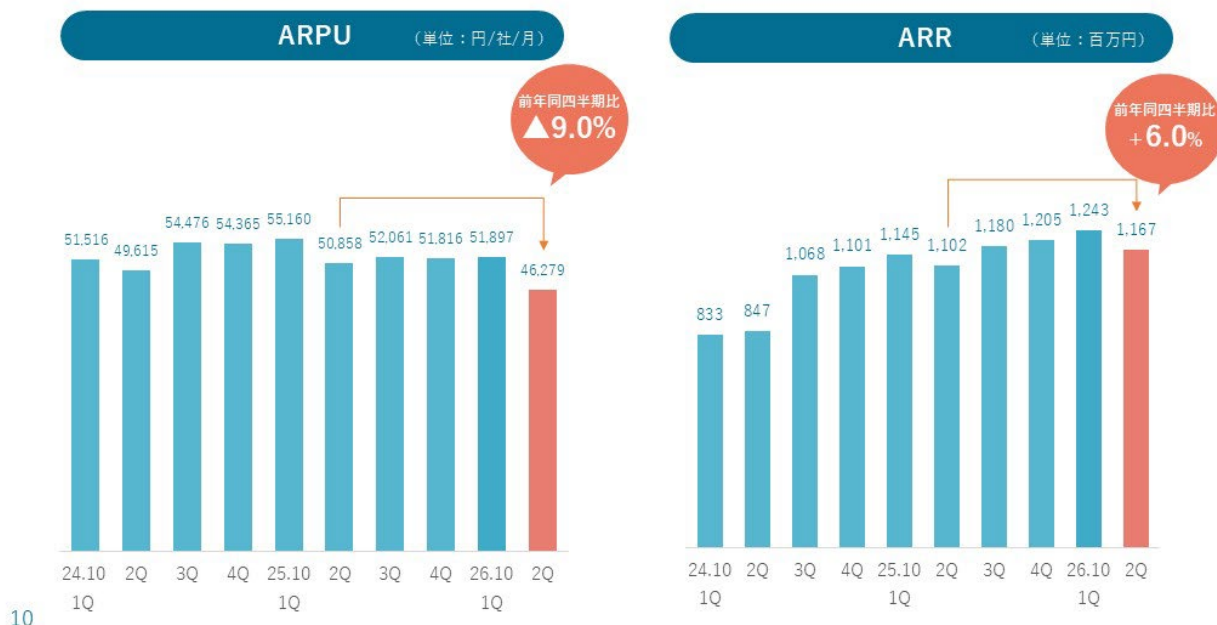
特に当期は、有料契約企業数が前年比16.4%増と急拡大しているため、それぞれの新規契約塾における登録完了のタイムラグが、合計値として例年以上に大きく表面化する形となりました。

しかしながら、これらは例年同様、当社の想定範囲内の推移に留まっております。

夏期講習などを通じて新規登録が進む下期にかけて順次回復していく見込みであり、一時的な過渡期の動向として捉えております。

各種KPI指標の推移③

- ARPUは習い事・個人塾の獲得急増に伴う顧客構成比の変化により一時的低下(解約率は低位安定)
- ARRは季節性ID減少と構成比変化の合算影響による一時的減少。前年四半期同期比では拡大維持、通期業績への影響は極めて軽微



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、「ARPU」は46,279円と、前年同期比、および前四半期比で一時的に低下しておりますが、これは当社のターゲットである個人塾や、生徒数規模が比較的小さい習い事における新規獲得の急増による顧客構成比の急速な変化が主因です。

1社あたりの在籍生徒数が比較的少ないこれら中小規模の顧客比率が高まったため、顧客全体の平均値としての「ARPU」が一時的に押し下げられておりますが、1社あたりの本来の収益性や健全性が損なわれたわけではありません。むしろ、低い解約率のもとで広範な顧客地盤を確保した、健全な戦略実行の結果であると考えております。

そして、「ARR」についても、前述の季節要因と、この個人塾・習い事の比率の増加に伴う顧客構成比の変化が重なった結果、前四半期比では一時的に減少しておりますが、前年同期比では6.0%の増加を維持しており、通期業績への実質的な影響は限定的であると判断しております。

売上総利益率の推移

- 将来の成長基盤構築のためのシステム基盤強化、及び新機能開発等の戦略的投資により、売上総利益率は前年同四半期比3.7pt低下

売上総利益推移

(単位：千円)



11

ここからは、当四半期までの損益状況、業績目標に対する進捗状況についてご説明いたします。

まず、「売上総利益率」は、5億1,800万円、売上総利益率は72.6%となり、前年同期比で3.7ポイント低下いたしました。

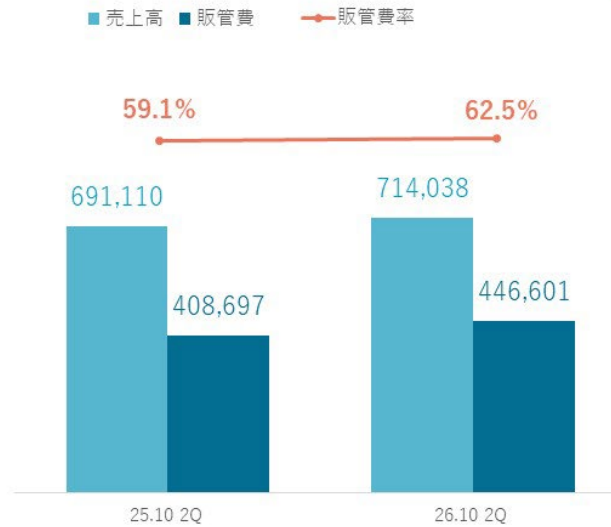
この要因は、前述のとおり、労働集約的な開発受託の抑制を進める一方で、将来のストック収益の拡大を見据え、システム基盤の強靱化や各種新機能開発といった、プロダクト開発への戦略的な先行投資を計画通り実行したことによるものです。

これらはSaaSプロダクトの長期的なスケラビリティ、将来の限界利益率の向上を達成するための先行投資として実行しております。

売上高販管費率の推移

- 事業規模の拡大及び将来の成長基盤構築のための戦略的投資（マーケティング費用、人件費及び人件採用費等）を計画通り執行したことにより、販管費率は前年同四半期比3.4pt上昇

売上高に占める販管費の推移 （単位：千円）



12

続きまして、売上高に占める販管費の推移についてご説明いたします。

当四半期までの販管費は前年同期比9.3%増の4億4,600万円、売上高販管費率は62.5%と、前年同期比で3.4ポイント上昇しております。

この販管費の増加は、将来の成長期に備えたセールスやカスタマーサクセス、プロダクト開発の人員の拡充を進め、必要な採用費やマーケティング費用を計画的かつ着実に執行した結果です。

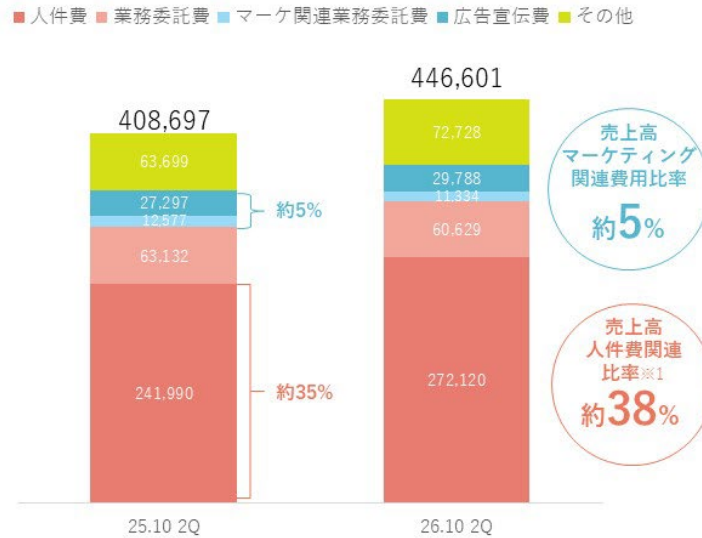
売上に対する比率は一時的に上昇しておりますが、これらは成長を確実にするための適切な投資であると認識しております。

販管費各項目の推移と売上高に占める割合

- 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人体制の拡充を継続。人件費関連比率38%、マーケティング関連費用5%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)



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。

続きまして、販管費の内訳と、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。

「売上高人件費関連比率」は約38%、「売上高マーケティング関連費用比率」は約5%となっております。

当社はマーケティング投資の効率性を重視しており、単純な認知度向上のための大規模な広告展開に頼るのではなく、経営セミナーの好調な集客や事例横展開といった費用対効果の高い手法に厳選することで、高い投資効率を維持しながらの体制拡充を続けております。

2026年10月期 通期業績目標・進捗率

- 売上高・各段階利益ともに概ね当初の想定通りに推移
- 中間純利益は通期予想を超過しているものの、下期においてもシステム基盤強化及び人材採用等の計画投資を執行するため据え置き

(百万円)	2026年10月期2Q (実績)	2026年10月期通期 (通期業績予想)	進捗率
売上高	714	1,425	50.1%
売上総利益	518	1,019	50.8%
売上総利益率	72.6%	71.5%	—
販管費	446	933	47.8%
営業利益	71	85	83.7%
営業利益率	10.1%	6.0%	—
経常利益	71	83	85.6%
当期純利益	57	55	102.8%

14

続きまして、通期業績予想に対する上半期実績の進捗率です。

スライドにお示ししておりますとおり、売上高は7億1,400万円で通期予想に対し50.1%、売上総利益は5億1,800万円で50.8%と、順調に推移しております。

さらに利益項目におきましては、営業利益は7,100万円で進捗率は83.7%、経常利益も7,100万円で85.6%に達し、中間期純利益に至っては5,700万円と、通期予想の5,500万円を既に超過しております。

一部の指標における過渡期の減少はありますが、当期売上高および各段階利益の実績は、当初の通期計画に対して良好に推移しております。

なお、段階利益が大幅に進捗している一方で、今回、通期予想の修正は行っておりません。

その理由は、下半期におきましても、当社の競争優位性の源泉であるプロダクト開発への投資や、システム基盤の強化、優秀な人材の獲得といった中長期の企業価値向上に直結する計画投資を緩めることなく着実に実行する予定であるためです。

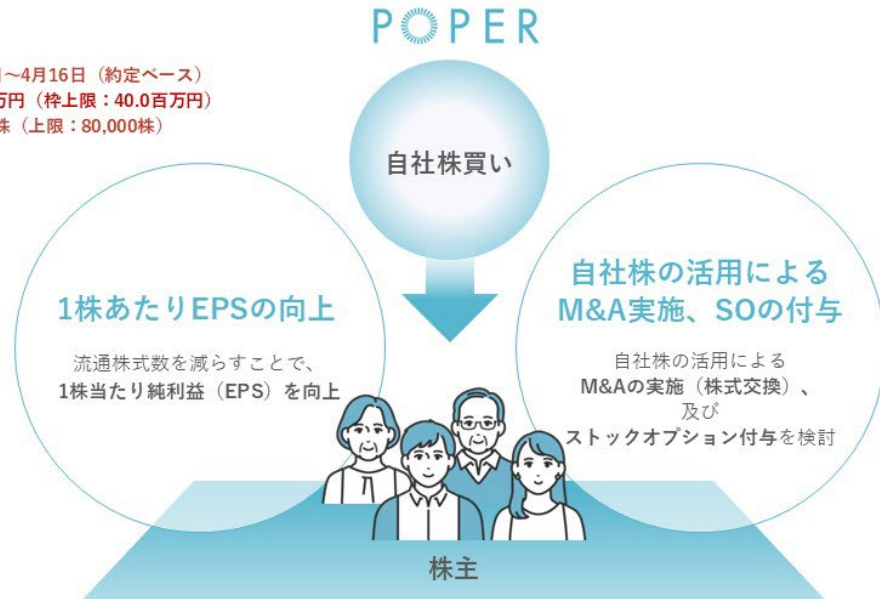
機動的な追加投資を実行することで、来期以降の持続的かつ安定的なストック収益の積み上げに向け、その経営基盤をより強固なものとしてまいりたいと考えております。

自社株買いによる株主への還元

- 資本効率の向上と株主還元を目的に、総額約40百万円の自己株式取得を完了。
取得株は将来の成長投資へ柔軟に活用
- 今後も株式市場及び資本政策の状況を勘案しながら、機動的に実施することを検討

実施結果

取得期間：3月13日～4月16日（約定ベース）
取得総額：39.9百万円（枠上限：40.0百万円）
取得株数：69,100株（上限：80,000株）



15

最後に、資本政策と株主還元についてご説明いたします。

当社は、3月13日から4月16日にかけて自己株式の取得を実施いたしました。

取得実績は、取得総額3,990万円、取得株数69,100株となり、設定した枠のほぼ上限まで完了しております。

本取り組みは、当社の株価水準や市場動向を総合的に勘案し、柔軟な財務政策の一環として手元資金を有効活用し、M&Aにおける機動的な株式交換や、優秀な人材の動機付けに向けたストックオプション付与など、将来の成長投資に備えるために機動的に実行したものです。

一時的な消却を主目的とするものではなく、将来の企業価値拡大に直結する投資の対価や原資として柔軟に活用できるよう、現在の株価環境において確保したものであり、中長期的な資本効率と株主利益の最大化に寄与するものと考えております。

今後も株式市場の動向や経営環境、資本効率を精査しながら、機動的な資本政策を継続的に検討してまいります。

ご説明は以上となります。株主・投資家の皆さまにおかれましては、引き続きPOPERの中長期の持続的成長に向けた収益の質的転換に対するご理解とご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

ご静聴いただき、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://popper.co/contact>