



株式会社POPER
2026年10月期3Q決算説明資料



2026年9月

Copyright © POPER Co.,Ltd. all rights reserved

2026年10月期3Q 業績ハイライト

- 売上高は、将来の拡張性を見据えたストック収益へのシフトを進める中、前年同四半期比2.0%増と堅調に推移。営業利益は、将来の利益率最大化に向けた体制構築（システム・人材）を計画通り進めたことにより、同58.1%減

(百万円)	2025年10月期3Q	2026年10月期3Q	前年同四半期比
売上高	1,032	1,053	+2.0%
売上総利益	781	746	△4.4%
売上総利益率	75.6%	70.9%	△4.7pt
販管費	617	678	+9.9%
営業利益	164	68	△58.1%
営業利益率	15.9%	6.5%	△9.4pt
経常利益	162	67	△58.1%
四半期純利益	173	54	△68.7%

有料契約企業数（社） ※1,6

2,184

ARPU（円/社/月） ※2,6

47,242

ARR（億円） ※3,6

12.38

顧客の解約率（％） ※4,6

0.6

課金生徒ID数（ID） ※5,6

517,000 超

※1 2026年7月末時点の有料課金企業数です。

※2 2026年7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7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7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	・ 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+9.5%、計1,646社） ・ 2025年1月リリースの「ComiruPay」の申込社数は735社（直前四半期比+9.2%）と順調に拡大。顧客エンゲージメントの深化（解約率0.6%の低位安定）と将来のクロスセル基盤構築が着実に進展	◎
		・ 中堅以上は「ComiruERP」及びセミカスタマイズ開発を提案しつつ、開発の標準化度合いや案件の採算性等を慎重に見極める	○
	習い事	・ 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392社（前年同四半期比+53.7%）に伸長。「Comiru」と「ComiruPay」の相乗効果が新規獲得を強力に牽引	○
	学校	・ 長野県山ノ内町にて「学校DXディレクター」に就任。システム提供に留まらず、校務・教育現場のDX／AX推進を包括支援し、BtoG基盤を強化。自治体DX支援のモデルケースとして他自治体への横展開（パッケージ化）を推進	○
ARPUの 向上	-	・ 全体の有料契約企業数は2,184社（前年同期比15.6%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（0.6%）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。3Q累計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、複数社と商談しつつ、開発の標準化度合いや案件の採算性等を慎重に見極める

前期以前より大手顧客向けに商談及び取り組み中の案件（既存顧客の追加案件等を含む16件）は計画通りに進行しており、うち2社については当第2四半期に予定通りストック課金へと移行

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

顧客分類	前年同期比の増加率		2026年10月期施策の進捗状況
	25.10 3Q	26.10 3Q	
大手塾 5,000人以上 (約200社)	19社	21社 10.5%	- 前期以前より推進してきたプロジェクト計16件のうち、2社が第2四半期にストック課金へ移行。現在14件（商談・開発中）が進行中 - 労働集約的な新規受託は抑制し、プロジェクトの収益性とリソース効率を厳格に精査する方針
中堅塾 300～5,000人 (約1,000社)	113社	125社 10.6%	- 経営セミナーの好調な集客を背景に、個人塾から中堅塾（数百～数千名規模）への導入が拡大。準大手・中堅向け「ComiruERP」の提案を強化 「ComiruPay」の利便性が新規獲得を加速。顧客のスイッチングコストを高め、解約率の低位安定（0.6%）に貢献
個人塾 300人未満 (約31,000社)	1,503社	1,646社 9.5%	
その他 習い事	255社	392社 53.7%	- 活用事例の横展開と「Comiru」×「ComiruPay」の相乗効果により、有料契約企業数は前年同四半期比53.7%増と順調に拡大 - パーティカルSaaSとしての機能強化を推進し、さらなるTAM（獲得可能な最大市場規模）の開拓を目指す

※ 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

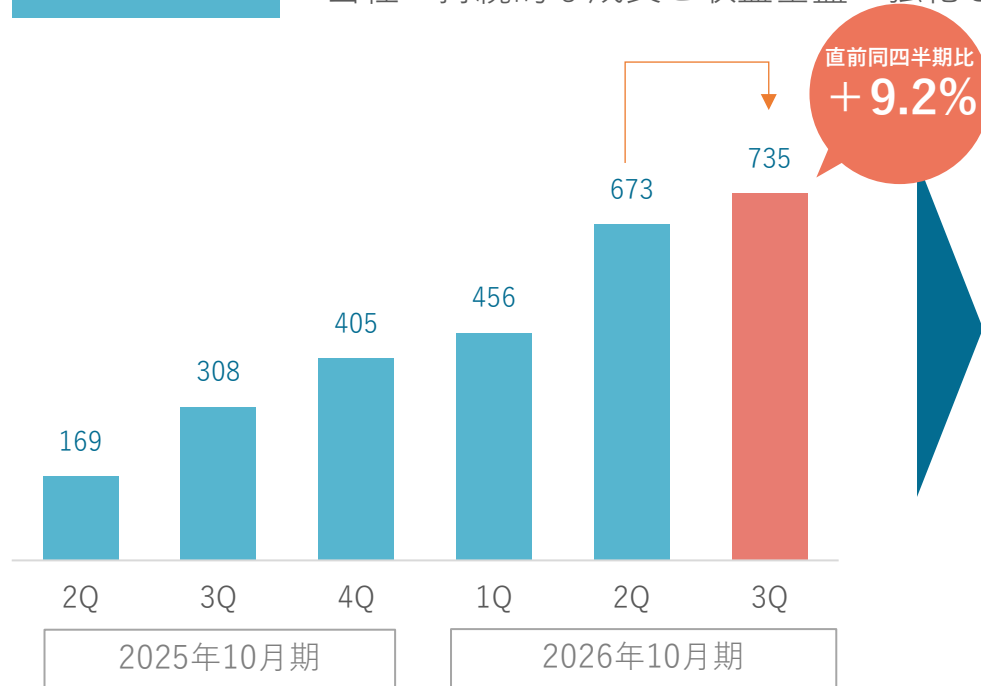
ComiruPay事業の進展

- ComiruPayの契約企業数は順調に増加しており、直前同四半期比9.2%増の735社を獲得
- 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

- 現行の口座振替に加え、「**コンビニ決済**」や「**クレジットカード決済**」など、決済手段の拡充に向けた開発及び体制整備を進行中
- 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）を促し、中長期的なLTV（顧客生涯価値）の最大化を図る

学校領域での展開

- 長野県山ノ内町において、本年7月より当社が「学校DXディレクター」の役割を担い、2030年に向けた義務教育学校の開校や校務・教育現場におけるDX／AX推進を包括支援
- 教育現場での伴走支援を通じて自治体DX支援のモデルケースを構築し、今後同様の課題を抱える他自治体へ展開

当社が「学校DXディレクター」として
山ノ内町教育委員会と連携



主な支援内容

2030年の義務教育学校開校に向けた総合的な助言と情報共有

教職員への教育ICT・DX・AX活用サポート及び授業教材の研究支援

学校間等における遠隔教育の技術支援

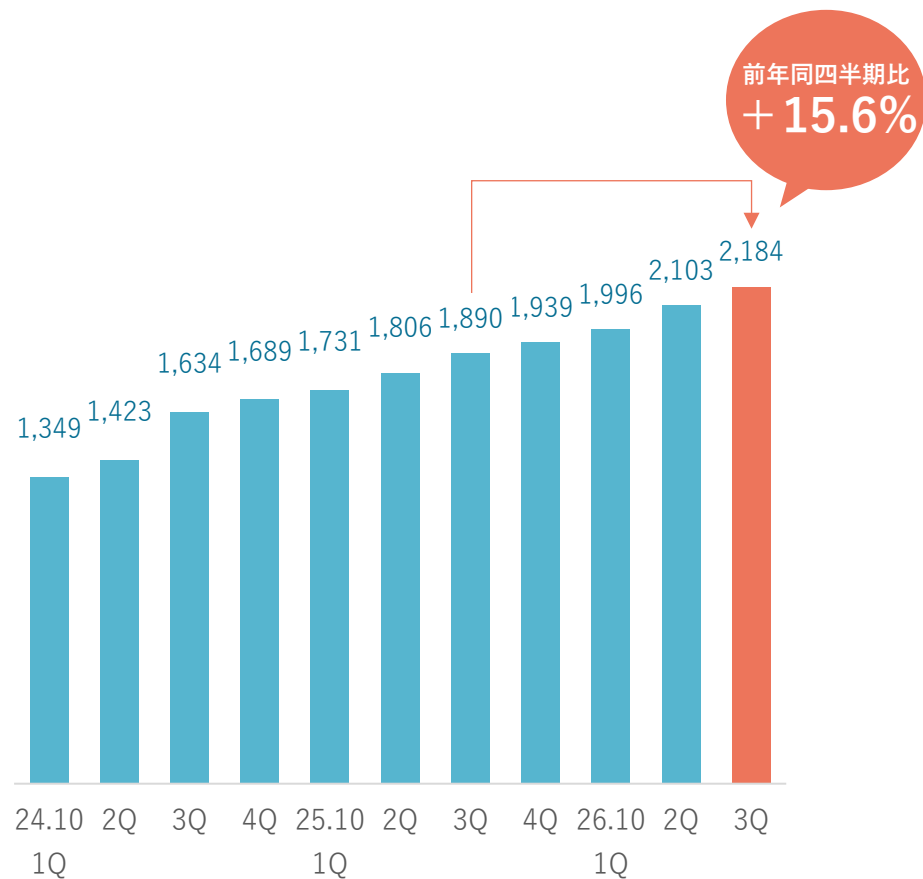
校務DX推進による教職員の働き方改革

各種KPI指標の推移①

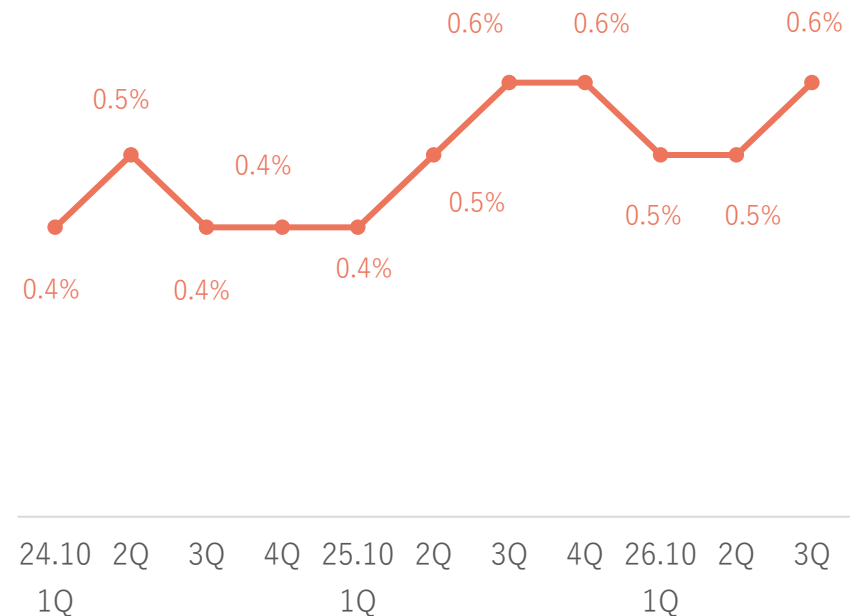
- 有料契約企業数は、中小規模の学習塾を中心とした新規顧客獲得が堅調に推移し、前年同四半期比15.6%増の2,184社に着実に伸張
- 顧客の解約率は0.6%と引き続き低水準を維持

有料契約企業数

(単位：社)

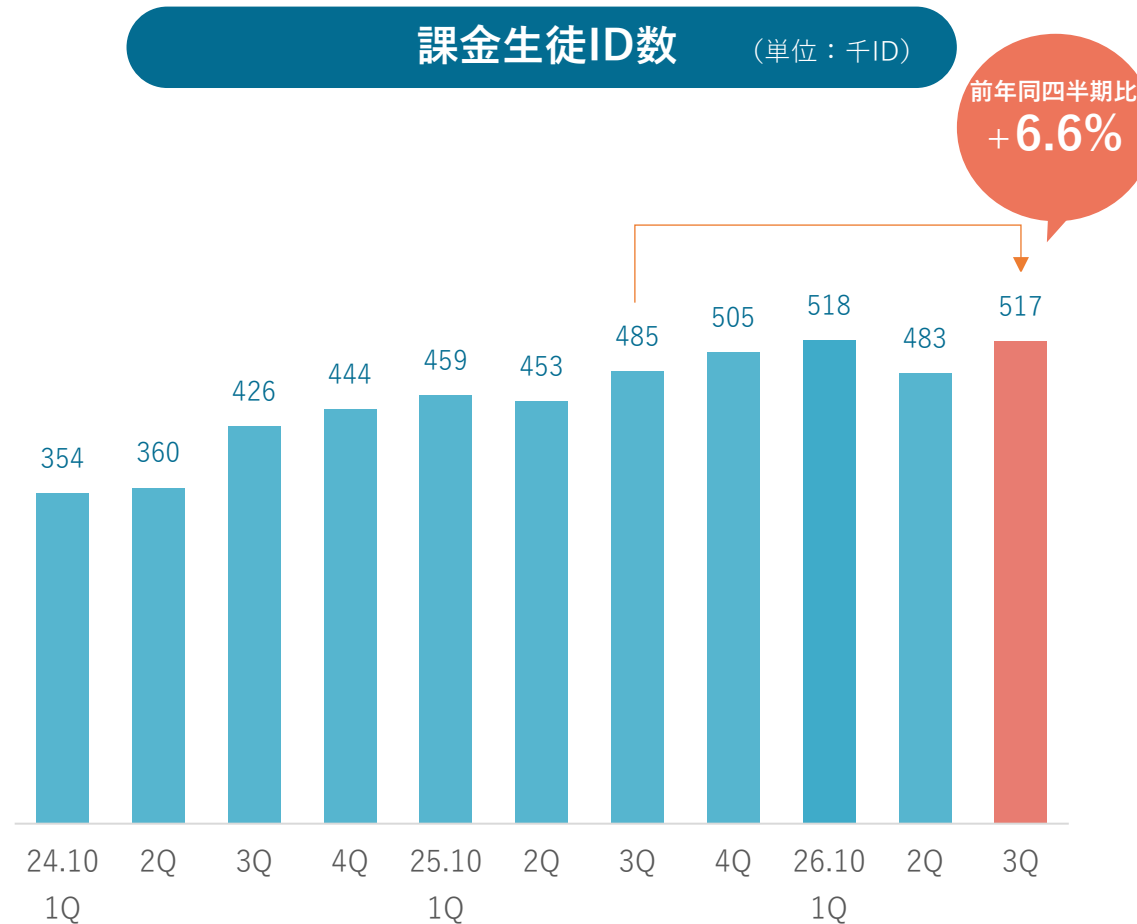


顧客の解約率推移



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517千ID。年度替わりに伴う季節要因により一時的に減少した2Q（483千ID）から、新入塾生の登録進捗及び夏期講習の集客により7.0%増と回復

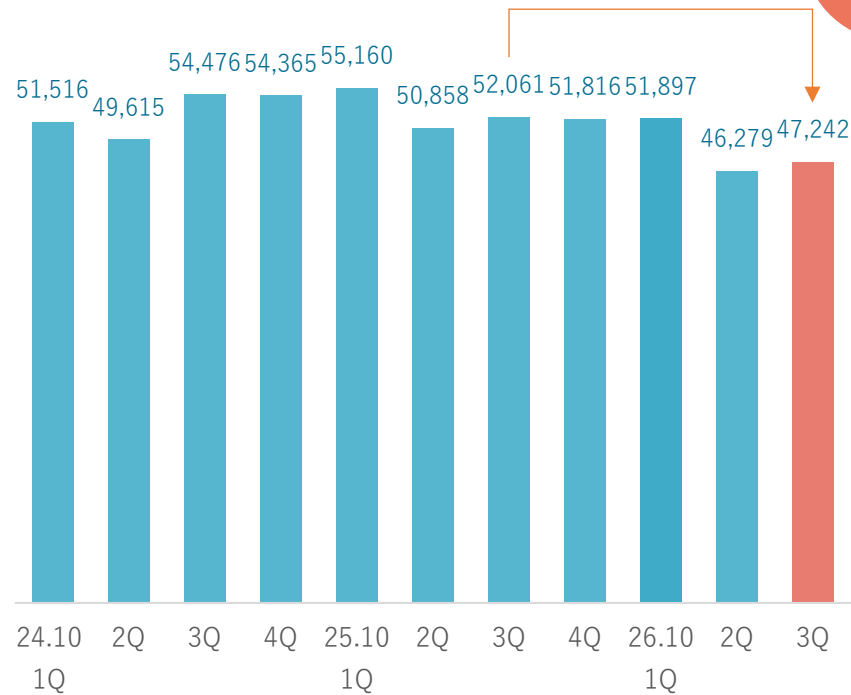


各種KPI指標の推移③

- ARPUは構成比変化により前年同四半期比では低下も、前四半期比2.1%増と回復
- ARRは前年同四半期比4.9%増の1,238百万円と拡大基調を維持（解約率0.6%と低位安定）

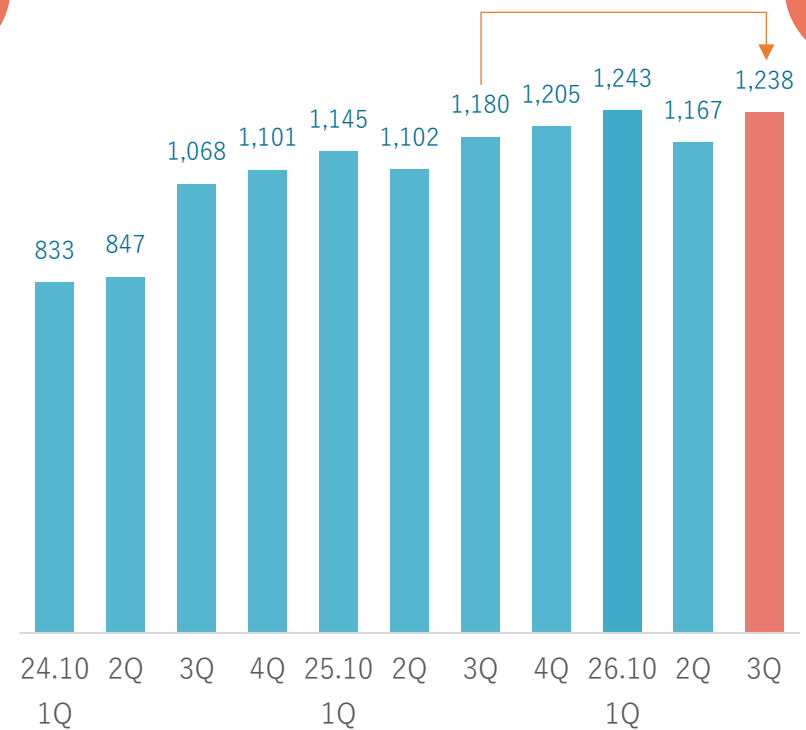
ARPU

（単位：円/社/月）



ARR

（単位：百万円）

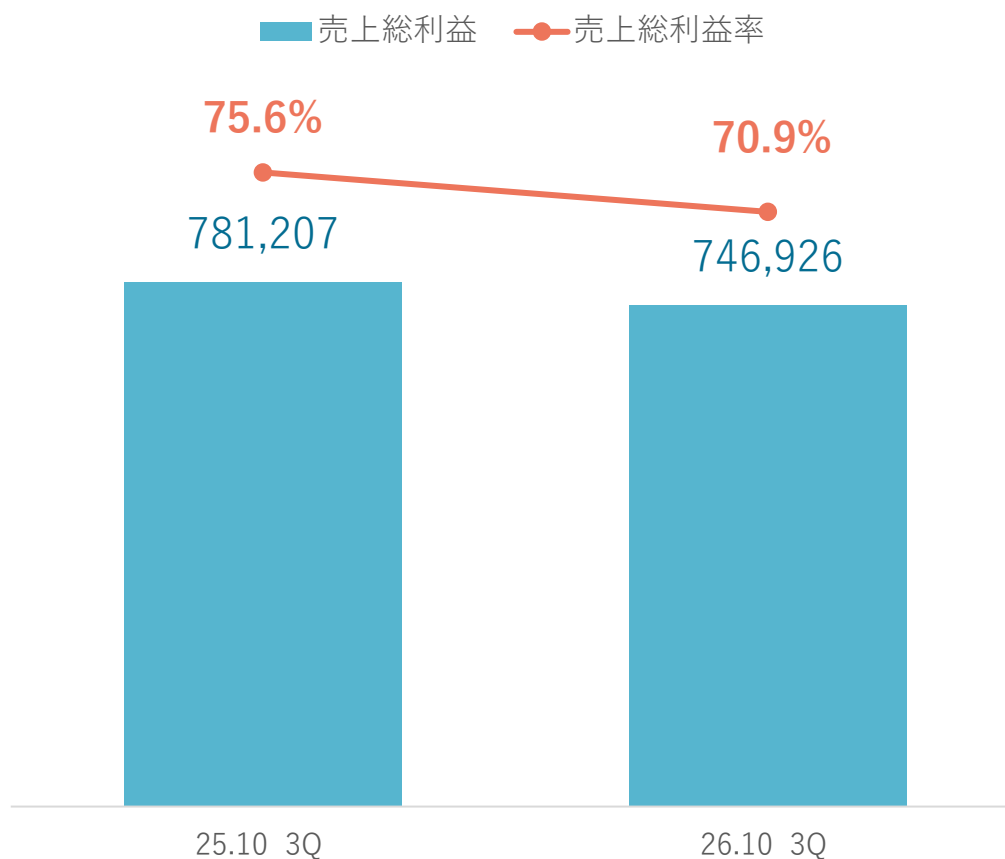


売上総利益率の推移

- 将来の成長基盤構築のためのシステム基盤強化、及び新機能開発等へ計画的にリソースを投下したことにより、売上総利益率は前年同四半期比4.7pt低下

売上総利益推移

(単位：千円)



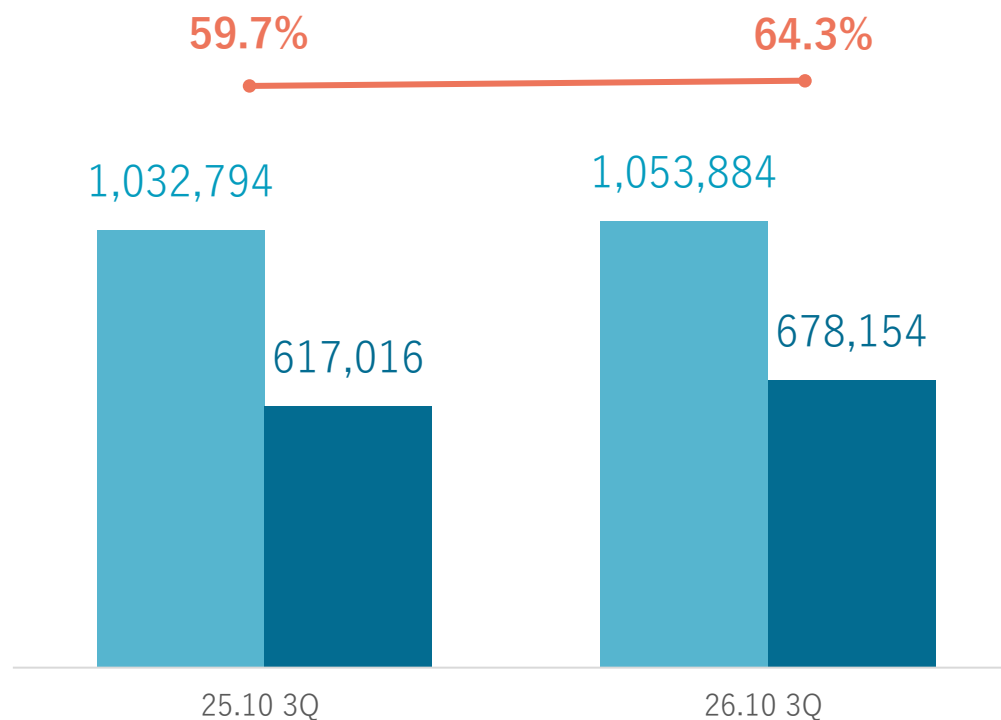
売上高販管費率の推移

- 事業規模の拡大及び将来の成長基盤の確立に向け、マーケティング施策の強化や専門人材の採用等（人件費及び採用費等）へリソースを投下した結果、販管費率は前年同四半期比4.7pt上昇

売上高に占める販管費の推移

（単位：千円）

■ 売上高 ■ 販管費 —●— 販管費率



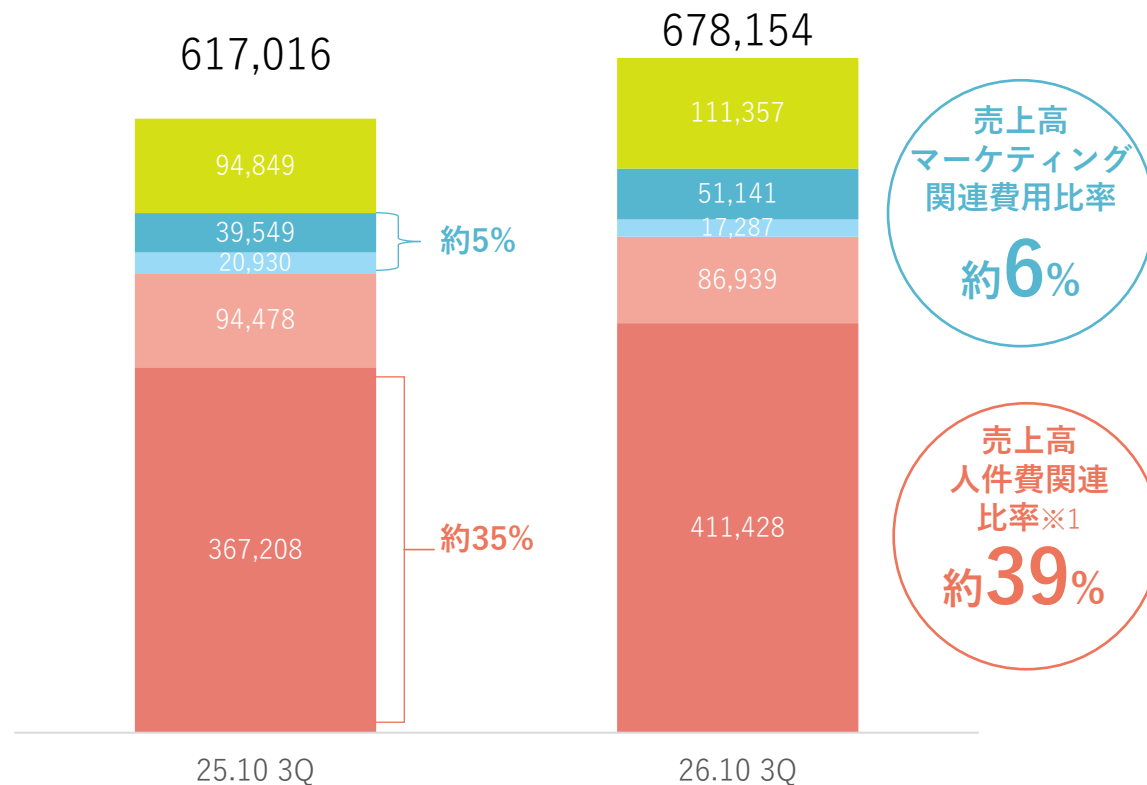
販管費各項目の推移と売上高に占める割合

- 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39%、マーケティング関連費用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・各段階利益ともに概ね当初の想定通りに推移。第4四半期においては、主力SaaSやComiruPay等の積み上げによるトップライン成長を堅持しつつ、将来の高収益化に向けたシステム基盤強化と開発・営業体制の拡充（専門人材の確保等）を規律をもって推進する

(百万円)	2026年10月期3Q (実績)	2026年10月期通期 (通期業績予想)	進捗率
売上高	1,053	1,425	73.9%
売上総利益	746	1,019	73.2%
売上総利益率	70.9%	71.5%	—
販管費	678	933	72.6%
営業利益	68	85	80.1%
営業利益率	6.5%	6.0%	—
経常利益	67	83	81.4%
四半期純利益	54	55	97.1%

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

