



2026年9月14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3四半期決算説明会 スクリプト

当社は、2026年9月11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3四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3四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3四半期決算 ご参考資料】

▼▼第3四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/2883801/00.pdf>

▼▼第3四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/2883803/00.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3四半期決算説明会＜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9月11日（金）16:00～16:30
【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3Q決算説明資料



2026年9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3四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、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加え、現在推進しております収益構造の転換の進捗について、ご説明いたします。

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%

2

まず、第3四半期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2.0%増の10億5,300万円となりました。

労働集約的な大規模受託開発を意図的に縮小し、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であっても、中核サービスである「Comiru」の有料契約企業数や課金生徒ID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4.4%減の7億4,600万円、売上総利益率は70.9%となりました。

また、将来の利益率最大化に向けた体制構築を見据え、システム基盤の強化や専門人材の確保といった中長期の成長基盤を担保する投資を計画通り実行した結果、販管費が前年同四半期比9.9%増の6億7,800万円となり、営業利益は同58.1%減の6,800万円、営業利益率は6.5%となっております。

この減益の主因は、一過性の受託開発収益に依存するビジネスモデルから、継続的かつ安定的に利益が積み上がるストック収益モデルへと事業構造を抜本的に転換させるための先行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3Q KPIサマリー

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

3 ※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。

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2184社、「ARPU」は47,242円、「ARR」は12億3,800万円、「顧客の解約率」は0.6%、「課金生徒ID数」は517,000 ID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3Q 施策の振り返り

		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と施策の振り返りについてご説明いたします。

当四半期におきましても、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きましては、中小・個人塾への効果的なマーケティング活動により、個人塾の有料契約企業数は前年同四半期比9.5%増の1,646社と順調に拡大しております。

また、昨年1月にリリースした決済サービス「ComiruPay」の導入が735社となり、直前四半期比で9.2%の伸長を記録しております。

保護者様と教育機関の双方にとっての利便性を高めることで、顧客エンゲージメントが深化し、解約率0.6%という低位安定に大きく貢献するとともに、将来に向けた強固なクロスセル基盤が着実に構築されております。

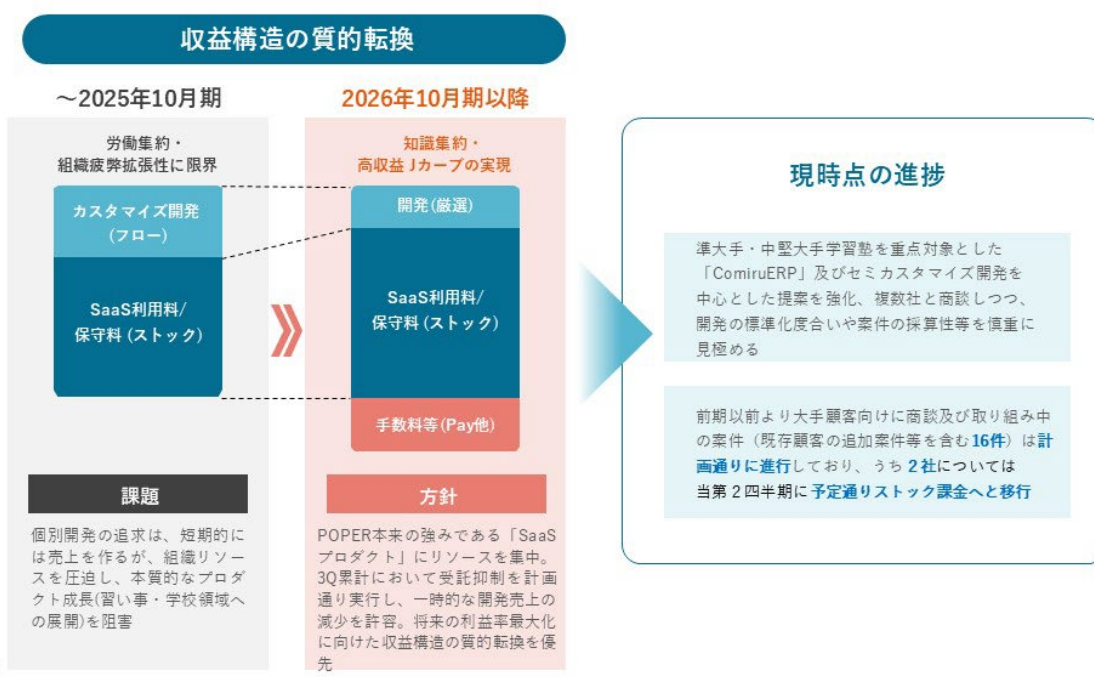
英会話やプログラミング教室といった「習い事」領域への横展開も加速しており、同領域の有料契約企業数は前年同四半期比53.7%増の392社に達しております。

「Comiru」と「ComiruPay」の相乗効果が、この領域の新規獲得を強力に牽引しております。

一方で、中堅以上の学習塾に対しましては、汎用性の高い「ComiruERP」及びセミカスタマイズ開発を中心にご提案しつつ、開発の標準化度合いや案件ごとの採算性を慎重に見極める受注精査を継続しております。

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



当四半期におきましても当社が最も戦略的に重視し、実行しているのが、「収益構造の質的転換」とビジネスモデルの進化です。

当社は現在、従来の労働集約的な個別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、「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、短期的には大きな売上と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の成長や、習い事・学校領域といった他領域への水平展開のスピードを阻害する要因となっております。

そのため、当期はあえて新規の受託開発の獲得を厳格に精査・抑制し、一時的な開発売上の減少を許容しております。

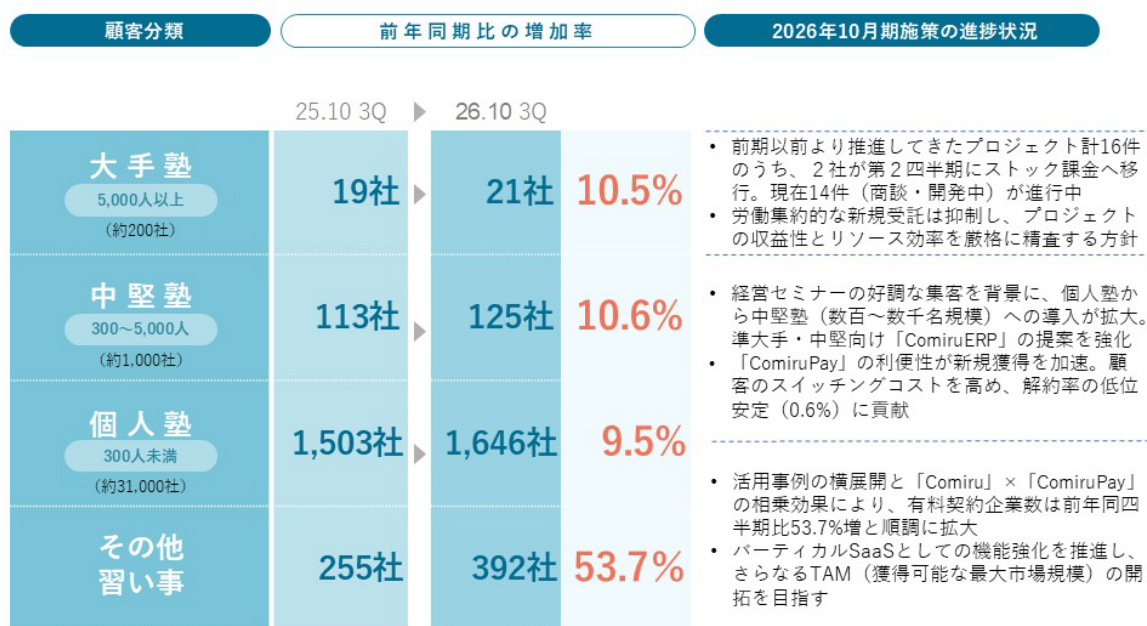
これは、将来の限界利益率を高め、当社本来の強みであるSaaSプロダクトによるスケラブルで持続的な成長を実現するための選択です。

進捗としましては、前期より進行中の大手顧客向けカスタマイズ案件など計16件のうち、2社につきましては当第2四半期に予定通りストック課金へと移行を完了しております。

現在進行中の14件のプロジェクトにつきましても、開発の標準化度合いや案件の採算性を慎重に見極めながら、規律を持って推進しております。

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。

当四半期におきましても「収益構造の質的転換」を推進する中で、特に「個人塾」及び「その他習い事」の領域が、全体の成長を力強く牽引しました。

まず「個人塾」セグメントにつきましては、前年同四半期比9.5%増の1,646社と、順調に拡大を続けております。

経営セミナーを中心とした高効率なマーケティングモデルが完全に定着し、安定的な顧客獲得の基盤となっております。

また、英会話やプログラミング教室といった「その他習い事」セグメントは、前年同四半期比53.7%増の392社と、高い成長率を記録しております。

これは、当社の「Comiru」が持つ汎用性と、昨年リリースした「ComiruPay」による決済業務の利便性向上が、学習塾以外の教育機関からも評価された結果であると捉えております。

一方で「中堅塾」以上のセグメントにつきましては、先ほど申し上げた受託開発の精査・抑制の方針に基づき、当期はあえてトップラインの成長よりも、今後のスケラビリティを担保できる「ComiruERP」や標準化されたシステムのご提案に軸足を移しております。

そのため、社数の伸びは一時的に緩やかになっておりますが、現在進行中の商談がストック収益として結実することで、中長期的な収益基盤の強化に寄与するものと考えております。

これらの結果として、足元では相対的に単価の低い中小規模のお客様の構成比が増加し、全体のARPUを押し下げる要因となっております。

しかしながら、これは当社が意図した顧客基盤の拡大に伴う構成比の変化であり、LTVの源泉となる顧客エンゲージメントは引き続き高く維持されていくものと捉えております。

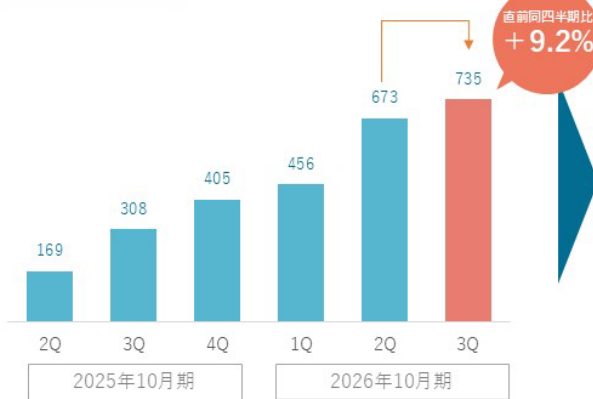
ComiruPay事業の進展

- 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

7

※2026年7月時点、POPER調べ

続きまして、当社の新たな成長ドライバーとして注力しております「ComiruPay」事業の進展についてご説明いたします。

昨年1月にリリースしました「ComiruPay」の導入は好調に推移しており、当四半期末時点での契約企業数は、直前四半期比9.2%増の735社に達しております。

本サービスの狙いは、単なる機能拡充にとどまらず、教育業界最安値水準の決済手数料を実現することで、お客様の請求・決済業務の効率化とコスト削減を実現することにあります。

この「ComiruPay」の利便性が、既存のお客様のエンゲージメントを深め、強固なスイッチングコストを構築するだけでなく、先ほどご説明した英会話やプログラミング教室といった「習い事」領域の新規開拓を牽引するフック商材として機能しております。

また、現在は口座振替に加え、コンビニ決済やクレジットカード決済など、より多様な決済手段の拡充に向けた開発も進行中です。

保護者様・教育機関の双方にとっての利便性を高め、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。

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

8

続きまして、将来の成長の柱として注力しております公教育・学校領域、いわゆる「GaaS」領域の進捗についてご説明いたします。

本年7月より、当社は長野県山ノ内町において「学校DXディレクター」の役割を担い、教育委員会と連携した包括的な支援を開始しました。

この取り組みの最大のポイントは、当社が直接現場に入り込み、2030年の義務教育学校開校に向けた校務・教育現場におけるDX、並びにAIを活用したAIトランスフォーメーションの推進を、教職員の皆さまと共に伴走型で支援しております。

民間教育市場で培った当社の知見を活かし、遠隔教育の技術支援や教職員の働き方改革に直結する成果を創出することで、自治体からの強い信頼を獲得しております。

このような現場レベルでの深い入り込みは、他社には容易に模似できない強固な参入障壁となります。

当社は現在、山ノ内町や千葉県栄町といった先行事例で得たノウハウを「自治体DX支援のモデルケース」としてパッケージ化し、今後同様の課題を抱える全国の自治体へ横展開していく準備を進めております。

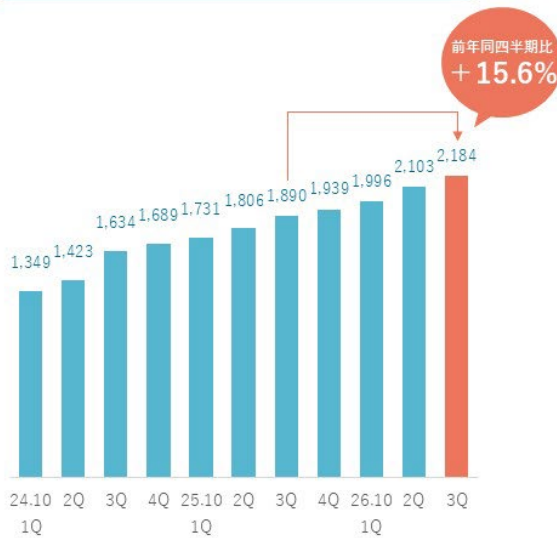
短期的には直接的な収益貢献は限定的ですが、この領域での強固なポジション確立が、中長期的な当社の非連続な成長と安定したBtoGの収益基盤の構築に寄与するものと考えております。

各種KPI指標の推移①

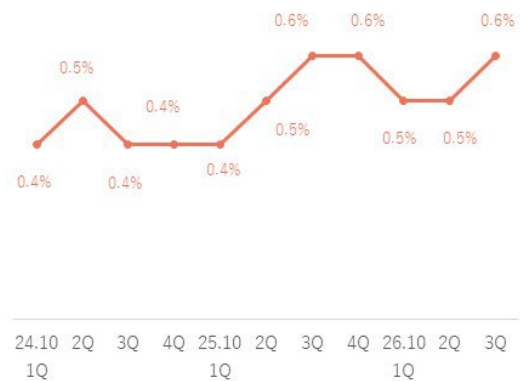
- 有料契約企業数は、中小規模の学習塾を中心とした新規顧客獲得が堅調に推移し、前年同四半期比15.6%増の2,184社に着実に伸張
- 顧客の解約率は0.6%と引き続き低水準を維持

有料契約企業数

(単位：社)



顧客の解約率推移



9

ここからは、各種KPIの推移についてご説明いたします。

はじめに、有料契約企業数と顧客の解約率の推移です。

有料契約企業数につきましては、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社に着実に伸長しました。

また、当社のSaaSビジネスの健全性と強固な顧客基盤を示す顧客の解約率につきましては、0.6%と引き続き極めて低い水準を維持しております。

顧客基盤の着実な裾野拡大と高い定着率が両立できていることが、当社の安定したストック収益の土台となっております。

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



10

続きまして、課金生徒ID数の推移についてご説明いたします。

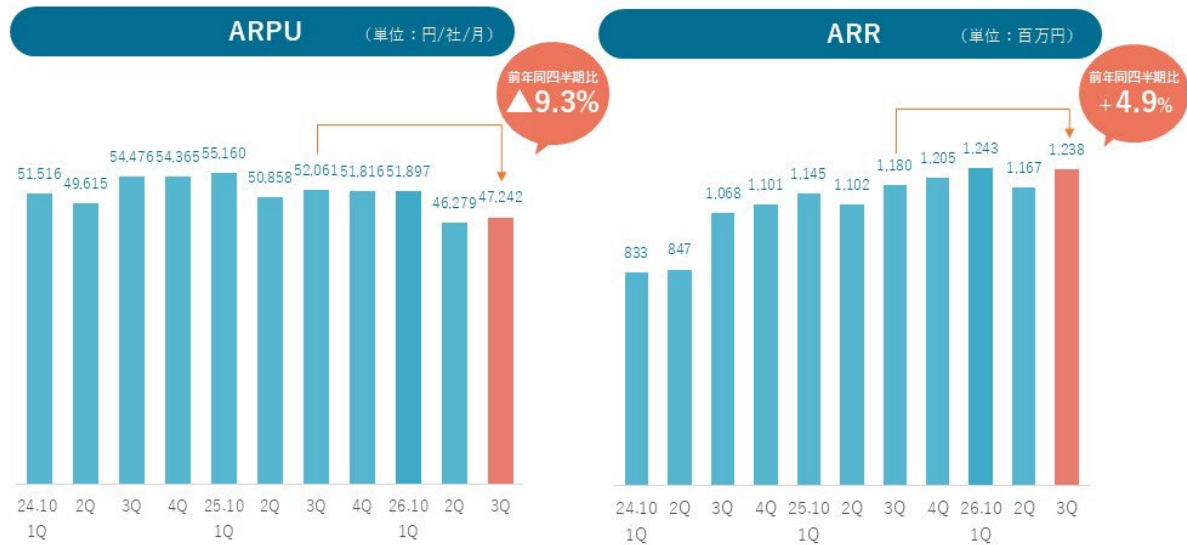
事業の先行指標となります課金生徒ID数は、前年同四半期比6.6%増の517,000 IDとなりました。

春期の年度替わりに伴う季節要因により一時的に減少しました前四半期の483千IDから、新入塾生の登録進捗及び夏期講習に向けた集客が順調に進んだことにより、前四半期比で7.0%増と着実な回復軌道に戻っております。

解約率の低位安定を背景に、学年の入れ替わりによる影響を想定の範囲内で吸収しながら、オーガニックな成長力を維持できているものと考えております。

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）



11

続きまして、「ARPU」と「ARR」の推移についてご説明いたします。

「ARPU」につきましては、先ほど申し上げた顧客構成比の変化により、前年同四半期比では9.3%低下の47,242円となっております。

しかしながら、直前四半期の46,279円との比較におきましては、2.1%増と回復軌道に入っております。

また、年間ストック収益を示すARRにつきましては、解約率が0.6%と低位で安定推移していることを背景に、前年同四半期比4.9%増の12億3,800万円と、拡大基調をしっかりと維持しております。

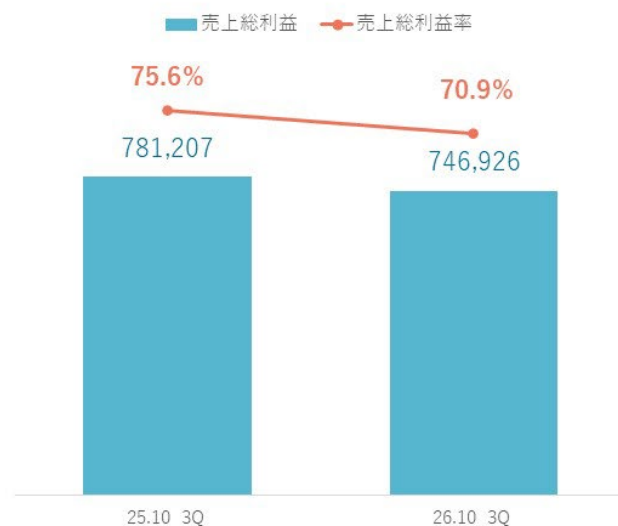
短期的・季節的な影響を吸収しながら、ストック収益の土台は着実に大きく、そして強固になっているものと考えております。

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)



12

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。

当四半期における売上総利益は、前年同四半期比4.4%減の7億4,600万円、売上総利益率は前年同四半期比4.7ポイント低下の70.9%となりました。

この利益率低下の主因につきましては、将来の成長基盤の構築に向けたシステム基盤の強化や、新機能開発等へ計画的にリソースを投下したことによるものです。

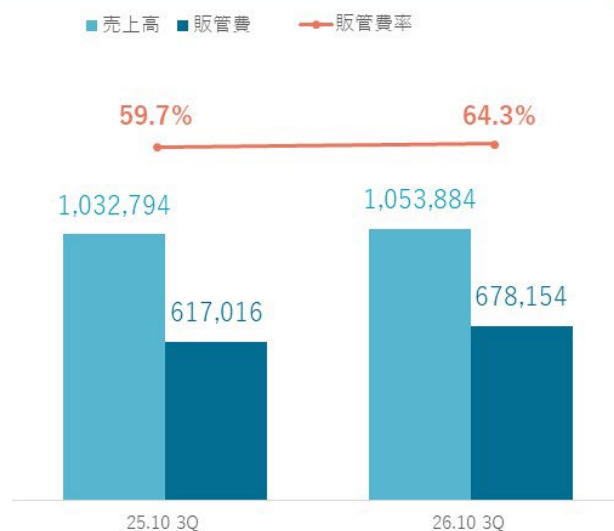
中長期的なプロダクトの競争力やセキュリティの強化、並びに安定したサービス提供体制を担保するための投資であり、概ね計画通りに推移しているものと考えております。

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）



13

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。

当四半期における販管費は、前年同四半期比9.9%増の6億7,800万円となり、売上高販管費率は前年同四半期比4.7ポイント上昇いたしました。

この増加の主な要因は、事業規模の拡大並びに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をはじめとする、人件費及び採用費等へ計画的にリソースを投下したことによるものです。

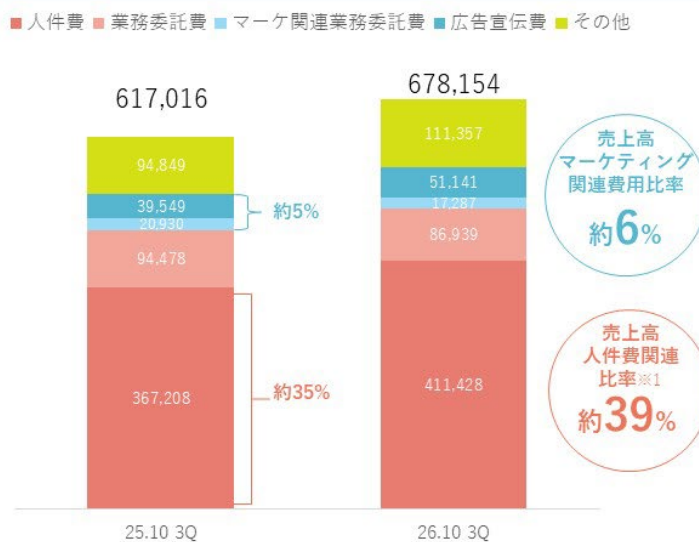
引き続き、投資対効果を重視した規律あるコストコントロールに努め、持続的な成長に向けた体制強化を進めてまいります。

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)



14

※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。

当四半期におきましても、将来のストック収益拡大を見据え、セールス、カスタマーサクセス、開発部門を中心とした専門人員体制の拡充を継続しております。

その結果、「売上高人件費関連比率」は約39%となりました。

一方、マーケティング関連費用につきましては、経営セミナー等を活用した効率的な施策を徹底することで売上高比率約6%にとどめており、将来の成長に向けた投資を強化しつつも、引き続き高い投資効率を維持しております。

今後につきましても、成長の源泉となる人材への投資は着実に進めつつ、各種費用につきましては高い投資対効果を意識したメリハリのある運用を徹底してまいります。

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。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%

15

最後に、2026年10月期通期の業績目標に対する進捗率についてご説明いたします。

当四半期におきましては、売上高が通期予想14億2,500万円に対して10億5,300万円となり、進捗率は73.9%となりました。

利益面につきましては、営業利益が進捗率80.1%、四半期純利益が97.1%となっております。

利益の進捗率が一時的に高く見えておりますが、これは主に、将来の高収益化に向けたシステム基盤の強化や専門人材の確保といった各種投資施策の執行時期が、第4四半期に集中していることによるものです。

第4四半期におきましても、これらの成長に向けた投資を計画通り進めてまいります。また、事業環境の変動や費用の発生時期等による影響も想定されることから、現時点において通期業績予想は据え置きとしております。

引き続き、投資対効果を見極めながら慎重な事業運営と費用コントロールに努め、通期目標の達成に向けて適切な事業推進を図ってまいります。

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、当社の持続的な成長に向けた取り組みに対し、引き続き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>