



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 質疑応答要旨の公開のお知らせ

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、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（中間期）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

【質疑応答要旨】

Q 1 : 将来の成長に向け、M&Aではどのような領域をターゲットとしますか。具体的なイメージをご教示ください。人材確保のためにも行いますか。また、自己株式（自社株）の活用を検討されているとのことですが、案件あたりのバリュエーション（企業価値評価）の規模感ほどの程度でしょうか。

A 1 : M&Aのターゲット領域としては、中核事業である学習塾向けシステム・業務管理領域におけるシェア拡大やプロダクト補完と、市場規模が学習塾を大きく上回る市場規模を有する習い事および学校領域における共通プラットフォーム展開を加速するためのサービス・技術の取り込みを重視しております。

実施目的は、単なる人材確保ではなく、対象企業が有するシステム、顧客基盤、ブランドや販売網の獲得、および主力製品「Comiru」「ComiruERP」との明確なクロスセルシナジー創出を最優先としております。

また、自己株式を活用する案件の規模感については、対象企業のEBITDA（税引前利益に支払利息、減価償却費を加算した経常的なキャッシュ創出力）の3~5倍程度をバリュエーションの目安とし、現在は数億円規模の案件を中心に検討を進めております。手元資金や借入に加え、自己株式を対価として用いることで、既存株主の皆様の持分価値の希薄化を抑制し、規律ある財務スタンスを堅持してまいります。なお、当社のM&A方針等に関する詳細につきましては、「[事業計画及び成長可能性に関する事項](#)」52~54頁をご覧ください。

Q 2 : 顧客数（有料契約企業数）が増加している一方で、ARPUが46,279円（前年同期比および前四半期比で低下）、ARRが1,167百万円へと減少しています。低単価顧客（小規模塾や習い事教室）ばかりが増加し、ユニットエコノミクス（投資対効果）が毀損しているのではありませんか。

A 2 : ARPUの低下およびそれに伴うARRの一時的な変動は、ターゲット市場の拡大に伴う顧客構成比の戦略的変化による一時的な影響であり、ユニットエコノミクスの質は全く毀損しておりません。

足元では、決済利便性を強みとする「ComiruPay」をフックに、習い事領域（前年同期比65.2%増の365社）や中小規模の新規顧客獲得が急速に加速しております。これらの顧客層は1社当たりの初期課金ベース（ARPU）が限定的であるため、全体の平均値を一時的に押し下げる要因となっています。

しかし、チャーンレート（月次解約率）が0.5%という極めて低い水準で安定している点です。当社のプラットフォームが顧客の業務インフラとして深く組み込まれており、LTV（顧客生涯価値）が高い水準を維持しております。また、これらの中小・習い事領域の新規顧客はデジタルマーケティング等を活用し効率的に獲得できているため、CAC（新規顧客獲得コスト）は低く抑えられており、LTV/CACで測定する投資効率は極めて健全であると捉えております。

今後は、これらの拡大した顧客基盤に対し、利用生徒ID数の増加に伴う従量課金の拡大に加え、「ComiruPay」の浸透、さらには各種オプション機能のクロスセルを仕掛けることで、顧客獲得後の時間軸の中でARPUを段階的に引き上げていく計画であります。

Q 3 : 第2四半期累計の売上高成長率（通期予想 前期比+2.6%）および足元のARRの動きを見ると、SaaSグロース企業としての成長トレンドが急減速している印象を受けます。これは市場の飽和や競争環境の悪化を意味しているのでしょうか。

A 3 : 市場の飽和や当社の競争力低下によるものではありません。

このトップラインの緩やかな推移は、将来の限界利益率およびフリーキャッシュフローの最大化を目的とした「収益構造の質的転換」に伴う計画的な結果であります。当社は当期、労働集約的かつ拡張性に限界がある大規模な個別カスタマイズ開発（フロー収益）の受託を意図的に抑制しており、前期まで開発リソースを圧迫していた受託売上をあえて減少させているため、表面上の売上高成長率は緩やかに見えております。一方で、本質的な成長性を示す有料契約企業数は着実な増加を維持しております。

目先のフロー売上を追うのではなく、開発リソースを汎用性の高い「ComiruERP」や「ComiruPay」、および市場規模が学習塾の2.5倍とされる「習い事領域」の共通プラットフォーム機能強化へ集中させております。大手顧客のオンボーディング（導入支援）や新機能の浸透期間を踏まえ、2027年10月期以降、ストック収益の積み上がりに伴って中長期的な時間軸の中で段階的に営業レバレッジが発現していく、持続可能かつ高収益な構造へのシフトを確実に進めております。

Q 4 : 通期の営業利益が前期比半減（85百万円、利益率6.0%）となる計画に対し、第2四半期時点の進捗率（1Q時点で営業利益36百万円、進捗率43.0%）は高めに出ております。これは戦略的投資の未執行（後ろ倒し）によるもののでしょうか。また、この先行投資の回収時期についてどのように時間軸を設定していますか。

A 4 : 中間期時点で利益の進捗が高めに見えるのは、投資の未執行や後ろ倒しによるものではありません。主として、開発業務の効率化やコスト構造の見直し、ROI（費用対効果）を徹底重視したマーケティング費用のコントロールなどのコスト適正化が寄与した結果です。通期業績予想で見込んでいるシステム基盤強化、サーバー増強、および習い事・学校領域への専門人材の採用といった支出は、下期にかけて計画通り順次執行予定であり、現時点で通期業績予想に変更はありません。

今回の減益を伴う先行投資は、将来の利益成長曲線を安定的に上向かせるための地盤固めです。システム基盤の強靱化により、当社のオンボーディング（導入支援）体制は、既存と同じ人員数であっても数倍の顧客数を同時に処理できる高いスケーラビリティ（拡張性）を獲得します。

投資の回収タイムラインとしては、当期を将来の飛躍に向けたフェーズと位置づけております。来期（2027年10月期）における一過性の急回復を企図するのではなく、ストック収益の確実な積み上げと強靱化された組織体制が融合していく中で、中長期的な時間軸をもって段階的に営業レバレッジを発現させ、持続的かつ強固な利益成長へと繋げていく方針であります。

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 P O P E R
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>