

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## POPER

5134 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年1月16日(木)

執筆：客員アナリスト

松本章弘

FISCO Ltd. Analyst **Akihiro Matsumoto**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2024年10月期の業績概要	01
2. 2025年10月期の業績見通し	01
3. トピック	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. 経営環境	06
2. 事業概要	08
■ 業績動向	14
1. 2024年10月期の業績概要	14
2. 顧客基盤別の動向	15
3. 財務状況と経営指標	17
■ 今後の見通し	18
1. 2025年10月期の業績見通し	18
2. 今後の成長戦略	20
■ 株主還元	23

## 要約

### 2025年10月期は「Comiru」新サービスのリリースで成長を加速

POPER<5134>は、創業10周年を迎えたことを機に、創業当時から掲げているビジョンの実現に向けて、ミッションを「『教える』をなめらかに」に、新たに「みんなの“かわる”に寄り添う」を加え、「『教える』をなめらかに～みんなの“かわる”に寄り添う～」を掲げ、教育事業者向けSaaS※型業務管理プラットフォーム「Comiru」を展開する。教育現場のバックオフィスの業務効率化を図り、教える側がより多くの生徒と向き合える「教える時間」を増やしている。学習塾向けのサービス提供では業界のリーディングカンパニーであり、学習塾を中心にDXを推進しつつ、習い事市場・学校市場への基盤拡大を目指す。

※ SaaS: 「Software as a Service」の略。「ソース」または「サーズ」と呼び、ベンダーが提供するクラウドサーバーにあるソフトウェアを、インターネットを経由してユーザーが利用できるサービス。

#### 1. 2024年10月期の業績概要

2024年10月期の業績は売上高1,071百万円(前期比29.2%増)、営業利益73百万円(同96.7%増)、経常利益70百万円(同112.4%増)、当期純利益83百万円(同216.8%増)と大幅な増収増益となり、期初計画も上回った。有料契約企業数は2024年10月期末で1,689社と1年間で363社増加し、順調に契約を伸ばした。同社の積極的なプロモーション活動の結果、教育業界での「Comiru」の認知度は向上し、大手学習塾においては「Comiru」導入とセットにした基幹システムの有償開発の引き合いが増加し、21社と商談し7社から受注した。中小塾においても1,100件以上もの商談を進め、370件以上の受注を獲得した。また、2024年5月に(株)ティエラコムから「BIT CAMPUS」※事業を承継したことで顧客数・生徒数も拡大し、事業基盤強化に貢献した。新たな事業領域として進出している学校教育においても、千葉県での導入のほか大阪市教育委員会でも導入が決まり、成長基盤は順調に拡大している。

※ 「BIT CAMPUS」は「Comiru」と同じ学習塾向けの業務管理システム。

#### 2. 2025年10月期の業績見通し

2025年10月期は、売上高1,320百万円(前期比23.3%増)、営業利益100百万円(同36.6%増)、経常利益96百万円(同37.5%増)、当期純利益83百万円(同0.1%増)を見込んでいる。「Comiru」導入とセットにした基幹システムの有償開発の受注を進めるとともに、そのノウハウをパッケージ化した新サービス「ComiruERP」※のリリースを計画している。基幹システム更新の開発コストを抑え、納期も短縮できる「ComiruERP」により、大手学習塾での基幹システムへの「Comiru」導入を加速し、改修・保守業務も確保する方針だ。顧客の実情に合わせてある程度のカスタマイズは必要となろうが、開発期間は短縮され同社のストック収益の積み上げスピードが増すことが期待される。加えて、従来の口座振替機能よりも請求・決済機能の利便性をさらに高めた新サービス「ComiruPay」をリリースする予定であり、「Comiru」ユーザーの拡大を加速させる。

※ ERP: Enterprise Resource Planning(企業資源計画)の略。教育機関の「請求・会計業務」「人事業務」「販売業務」などの基幹となる業務を統合し、効率化・情報の一元化を図るためのシステム。「ComiruERP」は、「Comiru」のSaaS版とも連携しながら、顧客指定のサーバーに個別にカスタマイズしたERPシステムを導入する。

要約

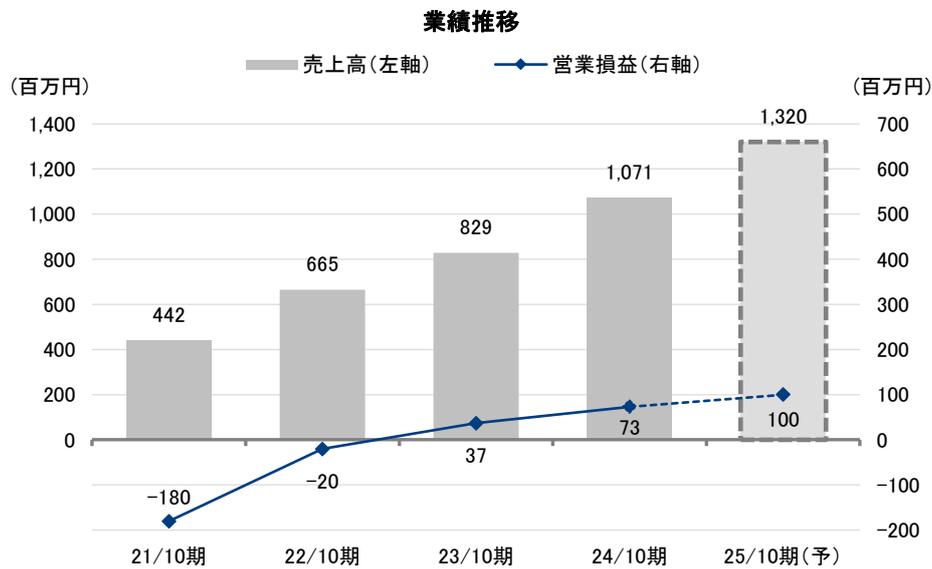
3. トピック

同社のミッション「『教える』をなめらかに」に、「みんなの“かわる”に寄り添う」を新たに追加した。「『教える』をなめらかに」の先に、先生、生徒、保護者そしてステークホルダーすべての心と気持ちが“かわり”、関係性を豊かにしていく世界観として、「みんなの“かわる”」に寄り添っていくことをコミットした。

事業が順調に成長し、2025年10月期末では配当・自社株買いの財源規制の解消が見込まれるため、資本配分方針を公表した。同社は成長途上にあり、事業成長のための継続的な投資や積極的なM&Aによる企業価値向上を優先し、M&Aや成長投資に必要な資金は新株発行を避け、借入や手元資金を活用していくこととした。有利子負債比率70%前後を目途に株主の持分価値を希薄化させないように調整していく。また、株主還元では配当や株主優待ではなく、自社株買いにより1株当たりEPS向上を図る方針だ。

Key Points

- ・2024年10月期は前期比で売上高1.3倍、営業利益は倍増と順調に成長
- ・2025年10月期は新サービス「ComiruERP」「ComiruPay」をリリースし2ケタ台の増収増益を見込む
- ・業務提携やM&A、学校教育領域への進出により多様な収益基盤を構築し、成長戦略を推進



POPER | 2025 年 1 月 16 日 (木)

 5134 東証グロース市場 | <https://poper.co/ir/>

## ■ 会社概要

### SaaS 型業務管理プラットフォーム「Comiru」により 教育現場の DX を進める

#### 1. 会社概要

同社は、「『教える』をなめらかに～みんなの“かわる”に寄り添う～」をミッションに掲げ、教育事業者向け SaaS 型業務管理プラットフォーム「Comiru」を展開する。学習塾など教育現場のバックオフィス業務を DX することで効率化を図り、講師等がより多くの生徒と向き合える「教える時間」を増やしている。学習塾向けのサービス提供では業界のリーディングカンパニーであり、学習塾を中心に DX を推進しつつ習い事市場、学校等公教育市場への基盤拡大を目指す。

同社は、学習塾の講師等の本来の目的である「子供たちと正面から向き合う」ことに集中できる環境を提供したいとの思いから 2015 年 1 月に創業された。「教える」ことの本質は、先生と生徒の関係性にあると考え、その関係性は相互に尊重し合い、相互にオープンで、相互に影響し合うものだと考えている。この関係性の構築が難しくなってきたなか、先生と生徒の関係性を理想的な形に戻すために何ができるかという課題認識の下、学習塾の講師等が煩雑なバックオフィス業務に追われることなく「教える」に専念できる環境の構築を事業として展開している。

「Comiru」のサービス名称は、「Co」という接頭辞に“一緒”にという意味があり、例えば「cooperate(協力する)」のように使われる。この同じ音の読みとして「子」を含めることで、教育現場と家庭で一緒に見守っていききたい(子+見る)という想いを込めて、これまで様々な機能をリリースしている。先生からは、「Comiru」を活用することで事務作業の負担が軽減され、生徒や保護者と向き合う時間が増えた結果、モチベーションが向上し、先生という職業の楽しさを再認識したという声が届いている。さらに、忙しくて子供の教育に十分に向き合えない保護者からも、自宅以外で頑張る子供の姿を知ること、成長や変化を感じやすくなったとの声が届いている。先生の心や気持ちに余裕ができ、子供に対する接し方が変わると子供や保護者も先生への安心感や信頼感が生まれ、先生と子供、先生と保護者、保護者と子供との対話の質も向上し、三者間の心の関係性を豊かなものへと変えていくことを同社は数多くの現場から実感している。そのため、創業 10 周年を迎えたことを契機として、同社のミッション「『教える』をなめらかに」に「みんなの“かわる”に寄り添う」を新たに追加した。「『教える』をなめらかに」の先に、先生、生徒、保護者そしてステークホルダーすべての心と気持ちが“かわり”、関係性を豊かにしていく世界観として、同社が「みんなの“かわる”」に寄り添っていくことをコミットした。この改訂されたミッションを基に、同社の価値貢献対象を現状の約 140 万人（利用生徒数 444 千人、講師・先生 60 千人、生徒の保護者・家族 880 千人）から 600 万人まで拡大していく方針だ。

また、「子供たちが憧れるカッコいい大人になろう」を VALUE（行動指針）とし、「至誠を尽くす人であろう」「謙虚であろう」「君はどう思う？意見しよう。創り出そう。」を行動基準に掲げる。

会社概要

2. 沿革

2015年12月に、教育業界の中でもバックオフィス業務が煩雑である学習塾業界にフォーカスして、指導報告書と保護者へのお知らせ機能を搭載したSaaS型業務管理プラットフォーム「Comiru」をリリースした。その後、教育事業者等に要望や改善要請をヒアリングし、アップデートを繰り返しながらサービスのUI/UX※を進化させてきた。「Comiru」の機能は、リリース当初は1機能のみであったが、現在は15機能まで拡大している。

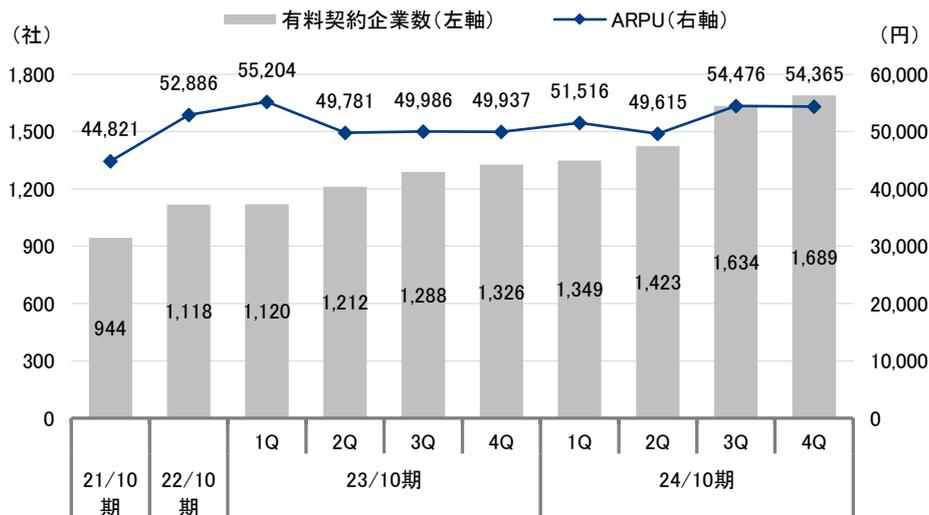
※ UI/UX：UIは「User Interface」の略で、デザインやフォント、コンピュータシステムまたはプログラムとユーザーとの間で情報をやり取りする方法・操作・表示といった仕組みの総称。UXは「User Experience」の略で、製品やサービスを通じて得られる体験の総称。

2020年8月には「Comiru」と連動する形で、リモート教育をより効果的に実現するためのオンライン授業・自宅学習支援サービス「ComiruAir」をリリースした。2019年に文部科学省が打ち出したGIGAスクール構想を契機に学習塾がICTの活用や環境整備を進めていたところに、コロナ禍でオンライン学習措置が求められるようになり、学習塾を中心に「ComiruAir」の導入が進んだ。さらに、2020年12月には、学習塾講師等のシフト調整・給与労務の集計等ができる、講師等の労務管理・コミュニケーションサービス「ComiruHR」をリリースした。

コロナ禍で学習塾においてコミュニケーションツールの必要性が高まったこともあり、順調に有料契約企業数とARPU※が伸長し、2022年11月には東京証券取引所グロース市場への上場を果たした。

※ ARPU：「Average Revenue Per User」（月額平均利用料）の略称。四半期末（期末）の「MRR」を有料契約企業数で除して算出する。「MRR」とは、「Monthly Recurring Revenue」（月次契約利用料）の略称で、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（一時収益は含まない）。

有料契約企業数・ARPUの推移



注：24/10期3Qより、吸収分割により承継した「BIT CAMPUS」サービスの実績を含む  
出所：決算短信よりフィスコ作成

### 会社概要

2023年1月にFCE<9564>\*の連結子会社である(株)FCEエデュケーションと業務提携を行った。FCEエデュケーションは、世界4,000万部のベストセラー「7つの習慣」の子供向けプログラム「7つの習慣J®」をはじめとする生徒・学生の主体性を育むプログラムや教材、また教職員のオンライン教育研修システムなどを全国1,300校以上の公立・私立の中高等学校に提供している。なかでもPDCAサイクルが身に付く中高生向けビジネス手帳「フォーサイト」は累計で160万部、1,100校以上の中学校・高校に導入されている。この業務提携により、「フォーサイト」のデジタル版「フォーサイトアプリ」の機能をオプションとして実装した「Comiru」を、学習塾や公立・私立学校等へ提案しており、既に複数の学習塾で採用されている。

\* FCEは2024年7月にFCEエデュケーションを吸収合併するなど、子会社を統合し純粋持ち株会社体制を解消。

2023年7月にはサイバーエージェント<4751>の連結子会社である(株)CyberOwlと業務提携した。CyberOwlは学習塾等の総合ポータルサイト「テラコヤプラス by Ameba」を運営しており、ポータルサイトから「Comiru」を導入する学習塾等へ体験学習の日時指定予約ができる機能を開発した。学習塾等にとっても「Comiru」内で体験授業の登録情報を管理できるため、生徒側と塾側の双方にとって利便性の高いサービスである。「テラコヤプラス by Ameba」には約13,000教室の学習塾が登録されているが、その多くの教室が有力な顧客候補となるため、両社で積極的な営業を推進している。

2024年3月に関西を中心に能力開発センター、東進衛星予備校(FC)、山本塾等の学習塾を手広く運営するティエラコム(本社:兵庫県神戸市)と業務提携を行い、同年5月よりティエラコムが開発した学習塾経営支援システム「BIT CAMPUS」の事業を会社分割(簡易吸収分割)により承継した。ティエラコムの運営する学習塾への「Comiru」の展開や、「BIT CAMPUS」事業の承継による顧客基盤の拡大及びシェア向上を図る。

教育現場において同社のサービス導入が進むなか、情報資産に対する適切なリスクアセスメントと総合的な情報セキュリティを徹底するため、2024年4月に情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)の国際規格である「ISO/IEC 27001:2013 (JIS Q 27001:2014)」の認証を取得した。

### 沿革

年月	概要
2015年 1月	東京都渋谷区に(株)POPER設立
2015年12月	教育事業者等専用SaaS型業務管理プラットフォーム「Comiru」リリース
2017年 2月	業容拡大のため、埼玉県さいたま市中央区に本社移転
2019年10月	業容拡大のため、東京都中央区に本社移転
2020年 8月	教育事業者等に特化したオンライン授業・自宅学習支援サービス「ComiruAir」リリース
2020年12月	教育事業者等向け労務管理・講師コミュニケーションサービス「ComiruHR」リリース
2021年 6月	大手教育事業者等向け基幹システム機能を提供する「ComiruPRO」を「Comiru」の新プランとしてリリース
2022年11月	東京証券取引所グロース市場に上場
2023年 1月	(株)FCEエデュケーションと業務提携契約を締結
2023年 7月	(株)CyberOwlと業務提携契約を締結
2024年 3月	(株)ティエラコムと業務提携契約を締結
2024年 4月	情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)の国際規格である「ISO/IEC 27001:2013 (JIS Q 27001:2014)」の認証を取得
2024年 5月	(株)ティエラコムの「BIT CAMPUS」事業を会社分割(簡易吸収分割)により事業継承

出所:有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

## 事業概要

### 「Comiru」の機能拡充により基幹システムのリプレースを目指す

#### 1. 経営環境

教育業界では、少子化による学齢人口の減少に伴い、教育事業者間での生徒獲得競争が激化していくことが予測される。教育事業者にはより一層の業務効率化と経営上の意思決定の迅速化が求められることから、同社事業へのニーズは高まっている。

(株)船井総合研究所が2021年10月に行った調査「教育業界におけるICT市場の可能性」によれば、2021年時点でICT導入が一般化しているのは学習塾業界の業務管理システムのみであり、民間教育業界(学習塾、英会話教室、音楽教室、民間学童等)における業務管理システムの市場規模は542億円(SOM※1)と算出されている。2026年には、業務管理システム市場の拡大とともに、GIGAスクール構想やコロナ禍に伴うオンライン教育の進展により学習管理システム市場も拡大すると予測され、民間教育業界のICT市場規模(業務管理システム、BI/マーケティングツール及び学習管理システムの合計)は2,150億円(SAM※2)に膨らむとしている。さらに、学校教育現場においても、「働き方改革・経営効率向上」「アクティブラーニング」により業務改善システム、学習管理システムが普及し、民間教育業界に学校教育業界を加えたICT市場規模は3,858億円(TAM※3)に拡大するとしている。

- ※1 SOM: Serviceable Obtainable Market の略。企業が現実的に獲得できる市場規模を指す。
- ※2 SAM: Serviceable Available Market の略。企業がサービス提供可能な市場規模を指す。
- ※3 TAM: Total Addressable Market の略。製品やサービスがターゲットとする可能性のある市場全体の規模を指す。

#### 教育業界 ICT 市場のポテンシャル



※1 船井総合研究所が2021年10月に行った調査「教育業界におけるICT市場の可能性」より抜粋  
 ※2 民間教育の業務管理市場は、民間教育業界(学習塾、英会話教室、音楽教室、民間学童等)における業務管理システムの市場規模を指します。  
 ※3 民間教育のICT市場は、民間教育業界における業務管理システム、BI/マーケティングツール、及び学習管理システムの市場規模合計を指します。  
 ※4 民間教育+学校教育のICT市場は、民間教育業界及び学校教育業界における、業務管理システム、BI/マーケティングツール、及び学習管理システムの市場規模合計を指します。

出所:「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

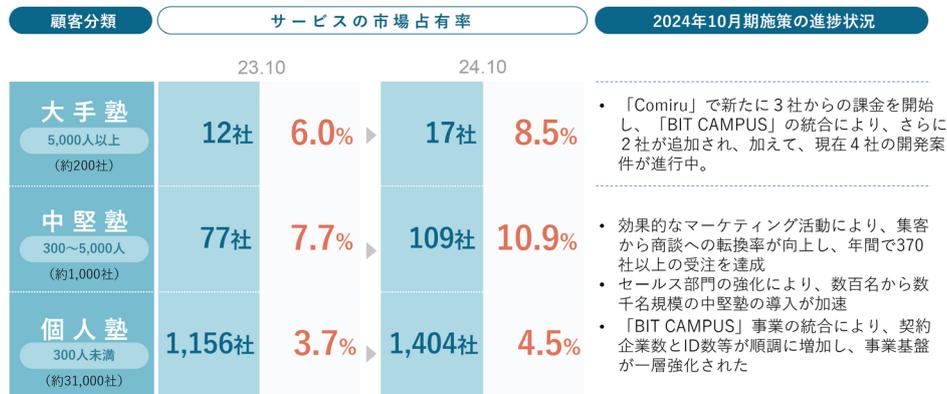
事業概要

同社が現在ターゲットとしている学習塾の市場規模は 52,070 教室<sup>※1</sup>あり、そのうちの半分の 26,000 教室が大手学習塾である。同社は現時点で約 5,500 教室を顧客としており、開拓の余地は大きいと言えよう。業務管理システムの導入に関しては、大手学習塾では大手 Sier に依頼し、ゼロからシステムやプログラムを構築、インフラやサーバーも自社で所有・管理するオンプレミスが多い。一方、中堅や個人塾では、IT 投資に向ける資金や余裕に乏しいところが多く、Excel や Access で構築しているほか、大手学習塾が十数年前から外販しているシステムを導入している学習塾もあり、それぞれ半々程度と同社では捉えている。また、競合先は、学習塾向けの業務管理システムを提供している学習塾運営会社、アプリ開発会社、教材制作・出版会社等であるが、2021年2月にデロイト トーマツ ミック経済研究所(株)が調査した「高成長続くクラウド型学習塾向け業務管理システムの市場動向」(ミック IT レポート 2021年2月号)においては、主要 10 社の中で同社の提供する「Comiru」の導入教室数がシェア約 25% と No.1 であり、同社は業界のリーディングカンパニーと位置付けられている。同社では学習塾を運営する法人数を約 32,200 社<sup>※2</sup>と推定しており、約 200 社の大手塾(生徒数 5,000 人以上)、約 1,000 社の中堅塾(同 300~5,000 人)、約 31,000 社の個人塾(同 300 人未満)と生徒数に応じて 3 領域に分類している。2024 年 10 月期末の同社シェアはそれぞれ 8.5%、10.9%、4.5% であり、前期末より 2.5 ポイント、3.2 ポイント、0.8 ポイント上昇している。これらを 5~10 年先には 25% まで引き上げることを目指す。

※1 出所：経済産業省「2020年経済構造実態調査報告書 学習塾編」

※2 出所：決算説明資料

「Comiru」の市場占有率



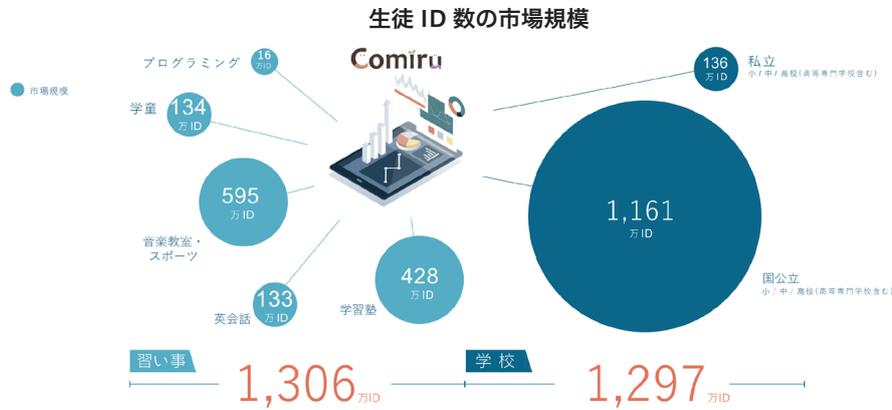
出所：決算説明資料より掲載

また、業務管理システムの導入が比較的進んでいる学習塾を含めた習い事領域の生徒 ID 数は 1,306 万 ID<sup>※</sup>と公立・私立学校領域の生徒 ID 数 1,297 万 ID<sup>※</sup>に匹敵する市場規模である。同社の 2024 年 10 月末時点の課金生徒 ID 数は 44 万 ID であり、多機能を装備した業務管理 SaaS を展開する競合他社は限定される状態であることから、同社の成長余地は大きいと言えよう。

※ 出所：文部科学省「文部科学統計要覧(平成31年版)」等より同社試算

POPER | 2025年1月16日(木)  
5134 東証グロース市場 | https://poper.co/ir/

事業概要



※ 学校市場のID数は、文部科学省「文部科学統計要覧（平成31年版）」より当社試算  
 ※ 習い事市場のID数は、文部科学省「文部科学統計要覧（平成31年版）」、厚生労働省「令和3年（2021年）放課後児童健全育成事業（放課後児童クラブ）の実施状況（令和3年（2021年）5月1日現在）」、学校教育総合研究所「小学生白書Web版「2021年8月調査」」「中学生白書Web版「2020年8月調査」」「高校生白書Web版「2021年8月調査」」、文部科学省「子どもの学校外での学習活動に関する実態調査報告（平成20年度版）」、ベネッセ教育総合研究所「学校外の学習機会」より当社試算

出所：決算説明資料より掲載

2. 事業概要

(1) サービス概要

同社は SaaS 型業務管理プラットフォーム「Comiru」をサブスクリプションのリカーリングモデル※で提供しており、サービスメニューとして3プランを提案している。具体的には、1) デジタルツールを初めて導入する教育事業者等向けに、申込みフォーム作成、見込み顧客管理、口コミ収集と掲載等の集客機能に絞り無料で提供する業務管理サービス「Comiru FREE」、2) 無料機能に保護者コミュニケーションや業務効率化機能を追加した業務管理サービス「Comiru BASIC」、さらに、3) 大手教育事業者等向けに生徒在籍・契約情報などの顧客売上管理、講師管理、経営管理といった機能を追加し本部でのデータ一元管理を可能にする本部管理サービス「Comiru」PROの3つである。このほか、「Comiru」と連動する形で、オンライン授業・自宅学習支援サービス「ComiruAir」、講師等の労務管理・コミュニケーションサービス「ComiruHR」も提供している。

※ リカーリングモデル：継続的な収益を得ることを目的としたビジネスモデルで、同一顧客に商品・サービスを継続的に利用してもらい長期的な収益を確保する。

各サービスの収益モデルは、サービス導入時の初期費用、及びその後の利用生徒ID数×ID単価に応じた月額費用で構成される。他社に比べると利用できる機能が最も多く、また料金は相対的に低く抑えられている。同社は、サービスの普及スピードを上げ、市場占有率を短期間で高めることを優先しているため、小規模の教育事業者等でも導入しやすい価格設定としている。

事業概要

「Comiru」のサービス内容

The infographic details five service tiers:

- Comiru FREE:** Business management system, initial fee 0 yen/classroom, 0 yen/student. Features include customer acquisition and collection.
- Comiru BASIC:** Business management system, initial fee 30,000 yen/classroom, 300 yen/student. Features include LINE & APP integration, notices, and attendance management.
- Comiru PRO:** Business management system, initial fee 500 yen/student. Features include customer sales management, instructor management, and financial management.
- ComiruAir:** Online class management system, initial fee 30,000 yen/classroom, 3,000 yen/month. Features include real-time and recorded online classes.
- ComiruHR:** HR management system, initial fee free, 300 yen/instructor. Features include instructor management and scheduling.

出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

料金体系

サービス名	プラン名	初期費用	月額費用	追加料金
「Comiru」	「Comiru FREE」	-	-	-
	「Comiru BASIC」	30,000円 / 教室	300円 / 生徒 ID	-
	「Comiru PRO」	応相談	500円 / 生徒 ID	-
「ComiruAir」		30,000円 / 教室	3,000円 / 3,000分※	500円 / 500分
「ComiruHR」		-	300円 / 講師	-

※ 1分間カウントは参加生徒と講師全ての利用時間の合算。

例：60分の授業に講師1人、生徒3人参加した場合は240分

出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

業務管理 SaaS を提供する競合他社比較

競合比較		Comiru Free	Comiru	A社	B社	C社	D社	E社
価格	50名利用時の月額	無料	1.5万	5万	2-2.5万	0.5-0.7万	2.4万	0.6万
	初期費用(社)	無料	3万	10万	10万	無料	5万	3万
教室管理	アンケート	-	●	●	●	●	△別料金	●
	保護者連絡	-	●	●	●	●	●	●
	指導報告書	-	●	●	-	-	●	-
	入退室管理	-	●	●	●	●	△別料金	●
	請求管理	-	●	●	●	△	●	●
	オンライン決済	-	●	●	-	-	-	-
	成績管理	-	●	●	●	●	△	△別料金
機能	座席管理	-	●	●	●	-	●	-
	学習管理	-	●	●	●	-	-	-
	営業活動管理	●	●	●	●	-	-	-
本部管理	購買機能 (EC)	●	●	-	-	-	-	-
	本部アカウント (教室横断管理)	-	●	●	-	-	-	-
	本部連絡機能 (保護者、講師)	-	●	●	-	●	-	-
	本部アンケート配信 (保護者)	-	●	-	-	-	-	-
	KPI管理	-	●	●	-	-	-	-
顧客属性	個社対応の柔軟性 (API対応)	X	●	X	X	X	△	X
	学習塾 (中小)	●	●	●	△	●	△	●
	学習塾 (大手)	●	●	●	-	△	-	-
	学習塾以外	●	●	-	-	△	●	-

※出所：2023年11月時点、各社開示情報を基に当社が作成

出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

(2) 機能

a) 「Comiru」の機能

大きく「コミュニケーション機能」「業務改善機能」「生徒集客管理機能」に分類され、合計 15 機能を備える。

(コミュニケーション機能)

・専用アプリ & LINE 連携

専用アプリや LINE との連携で教育事業者等からの連絡・共有事項を保護者のスマートフォンに直接伝達できる。

・指導報告書・お知らせ

テンプレートを使うことで、品質を落とすことなく手書きよりも早く簡単に指導報告書やお知らせを作成できるほか、保護者の既読や未読等の閲覧状況も確認できる。

・入退室管理

教育事業者等による機器購入費やカード発行費は不要であり、生徒の入室・退室の情報を自動的に記録し、保護者と共有する。

・面談予約記録・管理

入会時の面談や講習会前の面談など、保護者・生徒と実施した面談内容を記録・管理する。

(業務改善機能)

・請求書

教育事業者等から保護者に送付する毎月の請求書を自動で作成。入金状況の確認や未入金の再依頼も対応可能。

・口座振替

保護者が授業料等の支払いをインターネット経由で口座引き落としに設定した場合、教育事業者等から決済銀行への支払手数料を決済※。教育事業者等と保護者の双方にとって面倒な書類の手続きも不要で、オンラインで完結。

※ 支払手数料は教育事業者等から決済銀行に直接支払われるため、同社の収益にはならない。

・成績管理

生徒ごとのテスト結果をデータ管理。保護者にテスト結果のデータを報告することができる。保護者による生徒の学校成績等の直接入力も可能で、面倒な学校のテスト結果等の回収作業も容易になる。

・カード決済

クレジットカード決済に関わる決済代行業者等への支払手数料を最低 1.7%※で提供。これにより、教育事業者等が決済代行業者等と個別契約を締結する場合よりも安価な手数料水準でクレジットカード決済の導入が可能。また、教育事業者等は請求書機能との連動で簡単に請求・管理することが可能。

※ クレジットカード支払手数料は教育事業者等から決済代行業者に支払われる手数料であり、同社の収益にはならない。

・座席管理

授業のコマ管理をサポート。季節講習も座席自動配当でより教育事業者等の業務負担を軽減する。

#### 事業概要

- ・分析  
保護者のお知らせや指導報告書の閲覧情報、生徒の遅刻・欠席、学習進捗及び宿題の提出状況等の利用状況を詳細にデータ化。アラート機能の設定により、教育事業者は退会傾向のある生徒を早期に発見し、ケアすることが可能。
- ・学習進捗管理  
学習計画・科目、教材ごとの学習時間やその進捗を管理し、学習計画に関して講師と保護者・生徒でコメントのやり取りができる。
- ・共同購買  
コピー用紙や文房具など教育事業者が教室運営に必要な各種備品を大手備品サプライヤーと連携して、割引価格にて購入できる。

#### (生徒集客管理機能)

- ・見込み顧客管理  
見込み顧客情報のデータベース化やステータス及びアクション管理が可能。
- ・口コミ収集 & 掲載  
入会の決め手となる口コミを従来の手書きの口コミや講師の聞き込みによる方法よりも効率的・効果的に収集及び掲載することが可能。
- ・Web 申込み  
ホームページに申込みフォームを設置することで電話のやり取りを介さず、見込み顧客に対応できる。

#### b) 「ComiruAir」の機能

通常の Web 会議ツールの場合、個別生徒に合わせた画面共有やコミュニケーションが難しく、授業前後の連絡や報告も別システムを利用する必要がある。しかし、「ComiruAir」は以下の機能の利用及び「Comiru」との連携によって、より効率的なオンライン学習の運営が可能となる。授業も生徒それぞれに合わせた画面共有やコミュニケーションが可能で、講師等と生徒が1対1の個別指導に近い環境を実現できる。

#### (オンライン授業機能)

- ・個別対応  
特定の生徒を指定して、その生徒のみと会話や画面共有、講師側からの音声切替などが可能。
- ・レッスン通知  
教育事業者等が、生徒個別に授業 URL を送る必要がなく、自動で生徒に通知する。
- ・オンライン面談  
保護者面談の予約と実施及び記録はすべてオンライン上で実施する。

#### (自宅学習支援機能)

- ・学習支援ルーム  
生徒自宅学習時の質疑応答もオンラインで対応。また、対応履歴は保護者にも通知。
- ・動画レッスン  
動画コンテンツを指定した生徒のみに視聴させ、視聴履歴の記録や理解度テストも実施できる。

## 事業概要

**c) 「ComiruHR」の機能**

一般的な勤怠ツールの場合、授業種類別、作業種類別の賃金体系や授業時間と連動したシフト調整が難しく、アナログな集計・調整作業が必要となる。「ComiruHR」は以下の機能を利用することで、他社の勤怠ツールではフォローしきれない講師等の勤怠管理や給与管理などの一元管理が可能となる。

**(労務管理機能)**

- ・シフト管理 & 教室入退室管理  
講師等のシフト集計から、授業単位での出勤記録、一日複数回の出退勤、事務作業時間記録等の教育事業者等に特有な勤務体系に対応。
- ・講師等の給与計算のアシスト  
コマ給、時間給等の学習塾特有の給与形態に合わせて、給与計算の基礎となる支給額を自動で算出する。社会保険料や各種税金等の控除額を別途算出すれば、給与明細への反映や電子での送付が可能。
- ・講師等連絡  
講師等への連絡もスマートフォンから簡単送信。既読 / 未読の確認可能。

**(3) 「Comiru」サービスの特徴と強み**

「Comiru」は、教育業界の業務管理の特性や煩雑さを踏まえた、教育業界に特化したサービスである。保護者とのコミュニケーションだけでなく、請求業務等の会計システムとも連携し多機能であること、しかもそれらをワンストップで提供できることが強みだ。「Comiru」サービスを導入する学習塾等にとっても、運営コストの低減、事務作業時間の削減につながるとともに、指導の内容や結果、テスト結果と対策等を保護者に伝えることで保護者とのコミュニケーションが強化され、退会リスクの減少及び売上の向上が期待できる。

「Comiru」は、バックオフィス等の業務が特に煩雑な学習塾業界にフォーカスして、サービスのUI/UXを進化させている。同社には元学校教師や元塾講師などが在籍しているため、経験を生かすことで顧客の潜在ニーズの把握やアフターフォローなどを充実させることができ、より顧客満足度を高めている。顧客からの要望や改善要請等にスピード感を持った対応ができることも大きな強みであり、現在でも要望に応え週に40～50項目を改善している。それを可能にしているのは同社の開発手法である。同社は、少人数かつ短時間で効率的に開発を進めることができる「アジャイル手法」を採用している。「アジャイル手法」とは、現在主流となっているシステムやソフトウェアの開発手法の1つであり、要件定義、設計、開発、テストといった開発工程を機能単位の小さなサイクルで繰り返す手法だ。従来の大規模システムでは、システムの要求をすべて定義してから、それに基づいて設計、開発、テストを行う「ウォーターフォール型」開発が採用されていたが、要件定義後に要求の変更に迅速に対応できないため「アジャイル手法」が開発された。同社では、上流工程とテスト工程の作業を標準化した安定的な「アジャイル手法」によるシステム開発を実現している。

教育事業者等が社内業務のために自社の独自システムやソフトウェアの開発に関わる負担を軽減し、同社のサービス導入のハードルを下げるために、「Comiru」サービスの各機能をオープンAPI※化している。そのため、教育事業者等が自社の業務プロセスに合わせて必要な部分のみ同社サービスを取り入れることができ、カスタマイズ開発を従来よりも簡単に行うことができる。

※ API：「Application Programming Interface」の略で、ソフトウェアの機能を共有する仕組み。異なるサービスをAPIで連携することで、ユーザーの承諾の下、サービス間でのユーザーデータの共有等が可能になる。

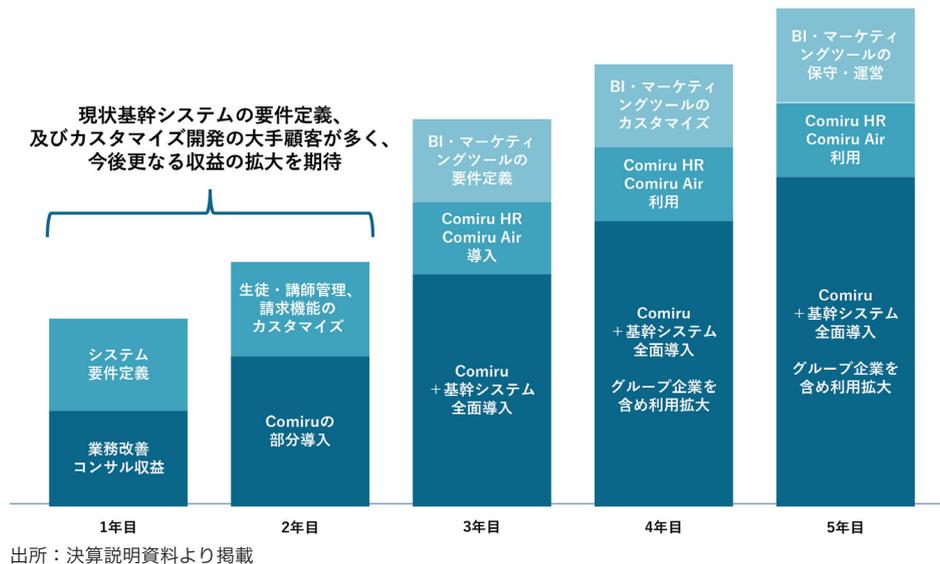
事業概要

(4) 「Comiru」サービスの販売戦略

現実の状況としては、当然大手塾等には既に導入されている基幹システムがある。そこで、同社では「ComiruPRO」の導入とAPI連携に必要な基幹システムの有償開発をセットで戦略的に提案している。昨今、DXの加速が叫ばれているなか、大手塾の基幹システムは陳腐化しているケースが多いため、クラウド化やセキュリティ強化のニーズも強い。学習塾の基幹システムは10年程で定期的に更新が行われるが、そのタイミングで「ComiruPRO」を基幹システムとして導入するケースや、「ComiruPRO」をベースに最低限の基幹システムを構築しAPI連携するケースなどが出てきている。求められる機能のほとんどは、「Comiru」開発の過程で社内においてモジュール化しており、基幹システムをより低コストで効率的に構築できる。これは、「Comiru」事業で培ったシステム開発力、開発人材を備えている強みによる。また、「ComiruPRO」は順次基幹システム機能を拡充し、既に基幹システムをリプレースできる機能を有している。

大手塾の基幹システム開発受注により、様々なサービスをフェーズごとに提供できるため、複数年にわたって安定的な収益を確保することが可能になる。具体的なフェーズは、業務改善のコンサルティング、システム要件定義から始まり、「ComiruPRO」の導入や基幹系システムの開発と続き、「ComiruAir」「ComiruHR」の導入及びBI/マーケティングツール等のサービス提供という流れだ。価格は案件規模や顧客のニーズに応じて設定しており、フロー収益が数千円～数億円、加えてストック収益も上げられるため、大きなインパクトがある。カスタム開発により売上総利益率の低下の懸念も生じるが、現在の開発エンジニアやPMのリソースで十分対応可能であり、新たな人件費の増加などにより利益率が低下する状況ではない。今後は、全体の収益率や案件規模などの状況を勘案し、必要に応じて人材採用等の先行投資を行い、さらに競争力を高める方針だ。

大手塾向けサービス提供イメージ



## 事業概要

中堅塾においては、生徒数は多いものの資力不足から自社でシステムを構築することができず、Excel等で運営していることが多いため、「ComiruPRO」の導入を提案している。基幹システムも含めて包括的に運営できる「ComiruPRO」のメリットを提案しシェア拡大を目指す。個人塾においては、システムを利用している学習塾が少ないため、他塾の事例の共有や自社セミナーをはじめ、ICT活用の普及啓蒙活動を継続することでシェア拡大を目指す。今後は、代理店による営業活動や教材卸など教材販売会社との連携による販路拡大も想定している。

## 業績動向

### 2024年10月期は前期比で売上高1.3倍、営業利益は倍増。 順調に顧客基盤を拡大し、業績は安定成長

#### 1. 2024年10月期の業績概要

2024年10月期の業績は売上高1,071百万円（前期比29.2%増）、営業利益73百万円（同96.7%増）、経常利益70百万円（同112.4%増）、当期純利益83百万円（同216.8%増）と大幅な増収増益となり、期初計画も上回った。同社の積極的なプロモーション活動の結果、教育業界での「Comiru」の認知度は向上し、大手学習塾においては「Comiru」導入とセットにした基幹システムの有償開発の引き合いが増加し、21社と商談し7社から受注した。中小塾においても1,100件以上もの商談を進め、370件以上の受注を獲得した。また、2024年5月にティエラコムから「BIT CAMPUS」事業を承継したことで顧客数・生徒数も拡大し、事業基盤が強化された。新たな事業領域として進出している学校教育においては、千葉県での導入のほか大阪市教育委員会でも導入が決まり、成長基盤は順調に拡大している。

有料契約企業数は前期末比27.4%増加し1,689社、課金生徒ID数は同30.8%増加し444千IDとなった。1年間で363社、104千ID増加し、順調に売上を伸ばした。主力サービスである「Comiru」に加えて、事業承継した「BIT CAMPUS」も顧客・生徒・売上の拡大に寄与した（2024年10月末の有料契約企業数128社、課金生徒ID数36千ID、ARR※11.4億円）。増収に加えて、AI活用によりシステム開発業務の効率化を進めたことから、売上総利益率は74.5%と前期比0.9ポイント改善した。事業拡大に伴い人件費や販売委託手数料が増加したほかM&A費用20百万円も加わり、販管費は同26.3%増加したが、売上高の増加とコストを抑制したマーケティング施策により販管費率は67.6%となり同1.5ポイント低下した。ARPUは54,365円と同8.9%増となり、ARRは1,101百万円と同38.7%増となった。解約も主に廃業が原因であり、解約率※2は第4四半期も0.4%と低水準を維持している。

※1 ARR：「Annual Recurring Revenue」（年間契約利用料）の略称で、四半期末（期末）時点の「MRR」を12倍して算出する。

※2 顧客の解約率：「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ヶ月の平均月次解約率。

業績動向

なお、「BIT CAMPUS」事業を譲渡したティエラコムが経営する大手学習塾の一部教室にも「Comiru」をトライアル導入し、現在、その効果を検証している。その結果が好評であれば、今後、数千人規模となるティエラコムの教室にも導入が進むことが期待される。「BIT CAMPUS」は「Comiru」と同じ学習塾向けの業務管理システムであるが、Web でテストできる機能や掲示板機能など「Comiru」にはないユニークな機能も備えている。同社では、今後これらの機能やノウハウを「Comiru」に取り込み、将来的には「Comiru」の機能を強化しつつ、システムの統合を想定している。現在、「BIT CAMPUS」の見込顧客に対しても、顧客ニーズに応じて「Comiru」と「BIT CAMPUS」の両方を提案している状況にある。

2024年10月期業績

(単位：百万円)

	23/10期		24/10期	24/10期		前期比		計画比 超過率
	実績	売上比	計画	実績	売上比	増減額	増減率	
売上高	829	100.0%	987	1,071	100.0%	241	29.2%	8.5%
売上総利益	610	73.6%	724	797	74.5%	186	30.6%	10.2%
販管費	573	69.1%	661	724	67.6%	150	26.3%	9.6%
営業利益	37	4.5%	62	73	6.8%	36	96.7%	18.1%
経常利益	33	4.0%	61	70	6.6%	37	112.4%	15.2%
当期純利益	26	3.2%	48	83	7.8%	57	216.8%	74.3%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

経営指標の推移

(単位：百万円)

	23/10期				24/10期				前年同期比	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	増減	増減率
有料契約企業数(社)	1,120	1,212	1,288	1,326	1,349	1,423	1,634	1,689	363	27.4%
課金生徒ID数(千ID)	344	308	331	340	354	360	426	444	104	30.8%
ARPU(円)	55,204	49,781	49,986	49,937	51,516	49,615	54,476	54,365	4,428	8.9%
ARR(百万円)	741	724	772	794	833	847	1,068	1,101	307	38.7%
顧客の解約率(%)	0.5	0.5	0.5	0.4	0.4	0.5	0.4	0.4	0.0pp	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 2. 顧客基盤別の動向

### (1) 学習塾領域

大手塾については、前期から戦略的に推進している「ComiruPRO」の導入と基幹システムの有償開発のセット提案に対する引き合いが引き続き増加傾向にあり、基幹システム更新時の入札にも参加の指名がかかる状況である。同社の積極的なプロモーション活動により、教育業界では「Comiru」の認知度が高まっているようだ。2024年10月期は、前期からの継続案件を含む21社と商談し7社から受注した。7社のうち3社は入札コンペで受注を獲得した。また、7社のうち3社のシステム開発は終了し、既に課金が開始されている。残り4社はシステム開発を開始しているが有料契約企業数にはカウントされず、2025年10月期の業績に織り込んでいる。有料契約企業数は、課金を開始した3社に「BIT CAMPUS」の契約企業2社が加わり1年間で5社の純増となった。

業績動向

中堅・個人塾向けには、学習塾向け経営セミナーの開催回数を前期の約2倍に増やし、各セミナーの平均参加者数は200名を超えた。Web広告等も適宜チューニングし、最適な状態を維持するようPDCAを回した。その結果、約6,400件以上のリードを獲得し、そのうち1,100件以上が商談に結び付き、1年間で中堅塾は32社、個人塾で248社純増した。

営業は一部の大手学習塾を除き、マーケティング活動による問い合わせを起点とする反響営業であり、リスティング広告やSNS広告、自社制作の冊子やオウンドメディアによる情報発信、自社セミナーの開催、業界専門誌への寄稿等で見込み顧客へのタッチポイントを拡充している。

**(2) 習い事領域**

英会話やプログラミングスクール等の習い事領域においては、活用事例の共有や業界特化型のセミナーの開催などにより1年間で78社純増した。

**(3) 学校領域**

公教育の学校領域では、2023年度に千葉県八千代市内中学校（3校4部活動）を対象とした休日の部活動の地域移行に向けたモデル事業において「Comiru」が導入された。この実績が評価され、八千代市教育委員会において、2024年度の部活動の地域移行に関わる事業に参画する市内中学校11校の部活動への「Comiru」の導入が採択された。さらに、八千代市から隣の習志野市への紹介もあり、習志野市でも新規導入が決まった。部活動運営を受託するスポーツクラブ（コナミスポーツ（株））に導入するケースもあり、同クラブからの紹介により大阪市教育委員会においても新規導入が決定され、2025年10月期より3～4校で導入が進む予定である。また、千葉県教育委員会の「業務改善DXアドバイザー配置事業に関する業務委託」プロジェクトに（株）マイナビが委託先として決定し、同社が専門アドバイザーとして当該事業の効果検証と部活動の地域移行に関わるサポートを行っている。

**「Comiru」サービス有料契約企業数の顧客分類別推移**

（単位：社）

	21/10期	22/10期	23/10期				24/10期			
			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
大手塾 (生徒5,000人以上)	9	12	12	10	11	12	12	14	17	17
中堅塾 (生徒300～5,000人)	51	66	66	74	76	77	78	82	107	109
個人塾 (生徒300人未満)	875	1,028	1,022	1,083	1,135	1,156	1,177	1,221	1,367	1,404
その他習い事	9	12	20	45	66	81	82	106	143	159
合計	944	1,118	1,120	1,212	1,288	1,326	1,349	1,423	1,634	1,689

出所：決算短信よりフィスコ作成

**POPER** | 2025年1月16日(木)

 5134 東証グロース市場 | <https://popper.co/ir/>

業績動向

### 3. 財務状況と経営指標

2024年10月期末の資産合計は前期末比192百万円増加し1,070百万円となった。主な要因は、現金及び預金が46百万円増加、売上高増加に伴い売掛金が35百万円増加したほか、「BIT CAMPUS」事業の吸収分割による承継などにより無形固定資産が81百万円増加（のれんが2百万円、顧客関連資産58百万円、ソフトウェア資産19百万円）、繰延税金資産が33百万円増加したことによる。

負債合計は同106百万円増加し347百万円となった。長期借入金が1年内返済予定分も含めて72百万円増加したほか、事業拡大にかかる未払金が17百万円増加した。純資産は繰越利益剰余金の増加などにより同85百万円増加し723百万円となり内部留保はさらに厚くなった。一方、自己資本比率は資産の増加額が大きく67.5%と同5.0ポイント低下した。

2024年10月期の営業活動によるキャッシュ・フローは、税引前当期純利益が70百万円となったため前期比52百万円増の61百万円の入金となった。しかし、投資活動によるキャッシュ・フローは「BIT CAMPUS」事業の譲り受けにより80百万円の投資が発生したため前期より78百万円多い87百万円の支出となった。その結果、フリーキャッシュ・フローは26百万円の支出となり、これを長期借入金のネット借入71百万円で賄い、現金及び現金同等物は前期比46百万円の増加となった。

#### 貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	23/10期	24/10期	増減
流動資産	772	853	81
現金及び預金	659	705	46
売掛金	84	120	35
固定資産	106	217	111
有形固定資産	12	11	-1
無形固定資産	3	84	81
投資その他の資産	89	121	31
資産合計	878	1,070	192
流動負債	142	240	98
1年内返済予定の長期借入金	16	80	64
未払金	29	47	17
未払費用	37	44	7
固定負債	98	106	7
長期借入金	98	106	7
負債合計	240	347	106
純資産	637	723	85
資本金	273	274	0
資本剰余金	513	514	0
利益剰余金	-150	-67	83
自己資本比率	72.5%	67.5%	-5.0pp
1株当たり当期純利益(円)	6.85	21.33	14.48

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

## キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/10期	24/10期
営業活動によるキャッシュ・フロー	8	61
投資活動によるキャッシュ・フロー	-9	-87
財務活動によるキャッシュ・フロー	155	73
現金及び現金同等物の増減額	154	46
現金及び現金同等物の期首残高	505	659
現金及び現金同等物の期末残高	659	705

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2025年10月期は「Comiru」新サービスのリリースで成長を加速し、2ケタ台の増収増益を見込む

#### 1. 2025年10月期の業績見通し

2025年10月期は、売上高1,320百万円（前期比23.3%増）、営業利益100百万円（同36.6%増）、経常利益96百万円（同37.5%増）、当期純利益83百万円（同0.1%増）を見込んでいる。「ComiruPRO」導入とセットにした基幹システムの有償開発については、既に受注してシステム開発中の大手学習塾4が課金開始になるほか、引き合いを受けている案件などの受注を進めていく。加えて、2024年10月期にリリースした「ComiruERP」は、市場のニーズに合致し、既に受注を獲得するなど順調に立ち上がっており、2025年10月期の業績への貢献も期待される。この「ComiruERP」は、過去の有償開発を蓄積した、大手学習塾の複雑な業務フローへの対応ノウハウや高度なカスタマイズ要求への対応実績などを基に開発されており、そのほとんどを社内で標準モジュール化しているためパッケージ化が可能となる。機能を深化させた「ComiruPRO」も、そのまま基幹システムとして採用できる機能を有しているが、生徒数10千人以上の大手学習塾の場合は、多様な講座・コースに合わせた入会管理、生徒管理、請求業務などのカスタマイズが必要になっており、講座・コースごとの入退会率、売上進捗、在籍生徒数などを一覧で状況把握できるようなマーケティング/BI（Business Intelligence：管理データを経営の意思決定をサポートするために加工する技術）ツールなどの機能も付加していく。「ComiruERP」はそうした生徒数10千人以上を抱えるような大手学習塾をターゲットに、別パッケージとしての新サービス提供を企図している。生徒数数千人規模の大手・中堅学習塾には「ComiruPRO」を提案していく方針で、「ComiruPRO」にも標準的なマーケティング/BI機能を実装していく予定だ。顧客と社員の双方にとって基幹システム更新の開発コストを抑え、納期も短縮できる「ComiruERP」により、大手学習塾での基幹システムへの「Comiru」導入を加速し、導入後の改修・保守業務も確保する方針だ。顧客の実情に合わせたある程度のカスタマイズは必要となろうが、開発期間は短縮され同社のストック収益の積み上げスピードが増すことが期待される。

今後の見通し

そのほか、従来の口座振替機能よりも請求・決済機能の利便性をさらに高めた「ComiruPay」をリリースする予定である。従来の複数社間での契約を不要とし、口座振替指示は同社が実施し学習塾側の業務を効率化する。決済手数料を従来よりも引き下げ、口座振替後の入金期間も従来よりも短縮するため、「Comiru」ユーザー拡大への加速が期待される。

売上高の増加額は248百万円であり、前期の増加額(241百万円)と同水準を見込んでいるため成長率は若干鈍るが、これは同社が保守的に積み上げているもので、強化した同社の営業力と業界での「Comiru」の評価が売上高をさらに押し上げるだろうと弊社では見ている。一方、既述した新サービスの開発費が先行するため粗利率は72.9%と同1.6ポイント低下する。前期に増やした人員(2024年10月期末で前期末比13名増、うち「BIT CAMPUS」事業で7名増)の人件費が年間でフルに増加するほか、「BIT CAMPUS」事業ののれん2百万円と顧客関連資産58百万円の償却費用が5年償却で年間約12百万円発生するため(前期比では6百万円増加)、販管費は同19.1%増加するが、販管費率は売上高増加により65.2%と同2.4ポイント低下する見込みだ。その結果、営業利益率は7.6%と同0.8ポイント上昇する。

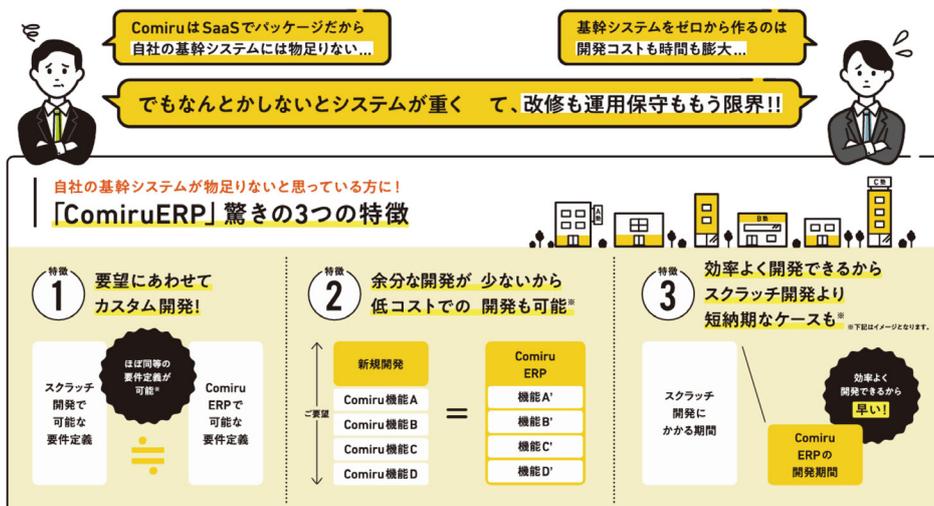
2025年10月期業績見通し

(単位:百万円)

	24/10期		25/10期		前期比	
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	増減率
売上高	1,071	100.0%	1,320	100.0%	248	23.3%
売上総利益	797	74.5%	962	72.9%	164	20.7%
販管費	724	67.6%	861	65.2%	136	19.1%
営業利益	73	6.8%	100	7.6%	26	36.6%
経常利益	70	6.6%	96	7.3%	25	37.5%
当期純利益	83	7.8%	83	6.3%	0	0.1%

出所:決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

「ComiruERP」の概要

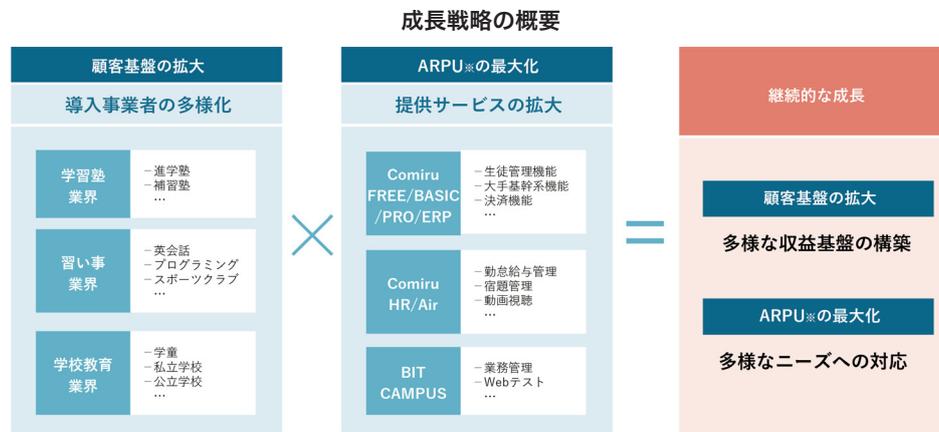


出所:決算説明資料より掲載

## 顧客基盤の拡大と ARPU の最大化による成長を目指す

### 2. 今後の成長戦略

今後の成長戦略としては、顧客基盤の拡大と ARPU の最大化を目指す。学習塾業界のみならず、英会話、プログラミング、スポーツクラブ、音楽教室等の習い事業界、学童保育や公立・私立学校など学校教育業界に事業領域を拡大し、多様な収益基盤を構築する。提供サービスは、「Comiru」のみならず「ComiruAIR」「ComiruHR」においてユーザーニーズを収集しながら多様なニーズに対応した機能を開発・実装し、ARPU を最大化する方針だ。



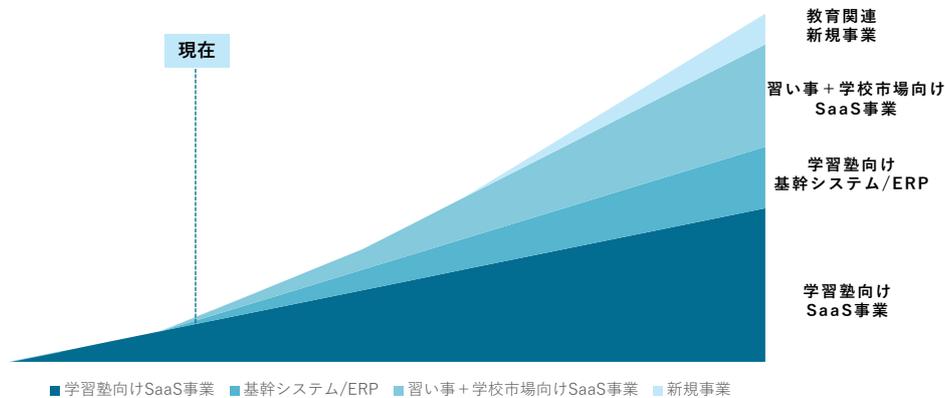
学習塾領域においては、大手塾、中堅塾、個人塾のそれぞれの市場シェア 8.5%、10.9%、4.5% を 5～10 年のタームで 25% まで引き上げること为目标とする。この目標達成に向けては、「ComiruPRO」の集客管理、承認ワークフローなど基幹システム機能の開発・リリースにより、大手塾の基幹システムとの API 連携を強化している。加えて、基幹システムが陳腐化し、クラウド化やセキュリティ強化の需要が高い大手塾の基幹システムの開発の受注に注力する。「Comiru」事業で培った塾事業への深い理解と専門人材、さらに 44 万生徒、1,600 社の運用を安定して支えてきた実績を強みとして生かしていく。また、中堅塾と個人塾に対しては、「Comiru」の多様な機能と価格面における競争優位性を維持するとともに、業務提携先である CyberOwl などとのシステム連携によりサービスの利便性をさらに高め、より多くの付加価値を提供する方針だ。

習い事の領域では、保護者とのコミュニケーションを図る点で学習塾との互換性が高く、プログラミング、英会話教室、音楽教室等を中心に順調に拡大しているが、中堅塾と個人塾へのアプローチと同様にマーケティング活動を強化する。リスティング広告や SNS 広告、自社制作の冊子やオウンドメディアによる情報発信、自社セミナーの開催、業界専門誌への寄稿など、オンライン / オフライン双方でのタッチポイントを増やし見込顧客を拡大する。

今後の見通し

公立・私立学校領域では、千葉県八千代市及び習志野市教育委員会を通じて部活動などでの採用実績を積み上げているが、最終的な狙いは各自治体の教育委員会が利用している校務システムのリプレースだ。校務システムは、生徒の学籍管理、出欠・成績・時数等の教務管理、健康診断結果等の保健管理、その他コミュニケーション、学校事務等の機能が必要となる、学校の基幹システムだ。校務システムの陳腐化が進み、クラウド化、セキュリティ強化のほか統合型システムの導入といったニーズが増えている。同社では、大手塾へのアプローチと同様、APIで「Comiru」を連携させる戦略とともに、校務システムの更新・入替等の機会を捉えて参入し、「Comiru」もセットで導入するなど面展開を進める。中長期には習い事と公立・私立学校領域の売上高比率を50%まで引き上げることが目標としている。

同社の成長イメージ



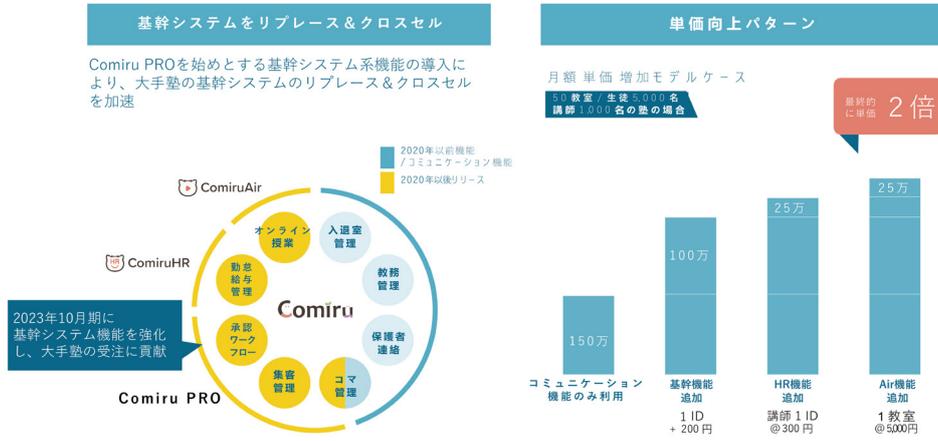
出所：決算説明資料より掲載

ARPUを最大化するために、基幹システム機能など新たな機能を順次投入し、既存顧客と新規顧客両方の単価向上を図る。具体的には、大手塾・公教育領域での基幹システムのリプレース、「ComiruPRO」「ComiruHR」「ComiruAir」とのクロスセルを推進する。また、個別教室から全教室や姉妹校に、特定の部門から他部門(例えば、集団指導部門から個別指導部門)に利用を拡大し生徒ID数を増やすアップセルに注力する。

さらに、サービス・機能提供を強化するために、業務提携やM&Aも重要な施策であると認識している。短期的には、学習塾や習い事、学校領域に基幹システムや業務管理システムなどを提供している企業を優先度の高いターゲットとしている。中期的には、教育のバックオフィス業務支援のプラットフォーム提供者として、集客領域や人材採用・派遣領域、コンテンツ領域においてノウハウやサービスを保有する企業との連携を強化・拡大する。

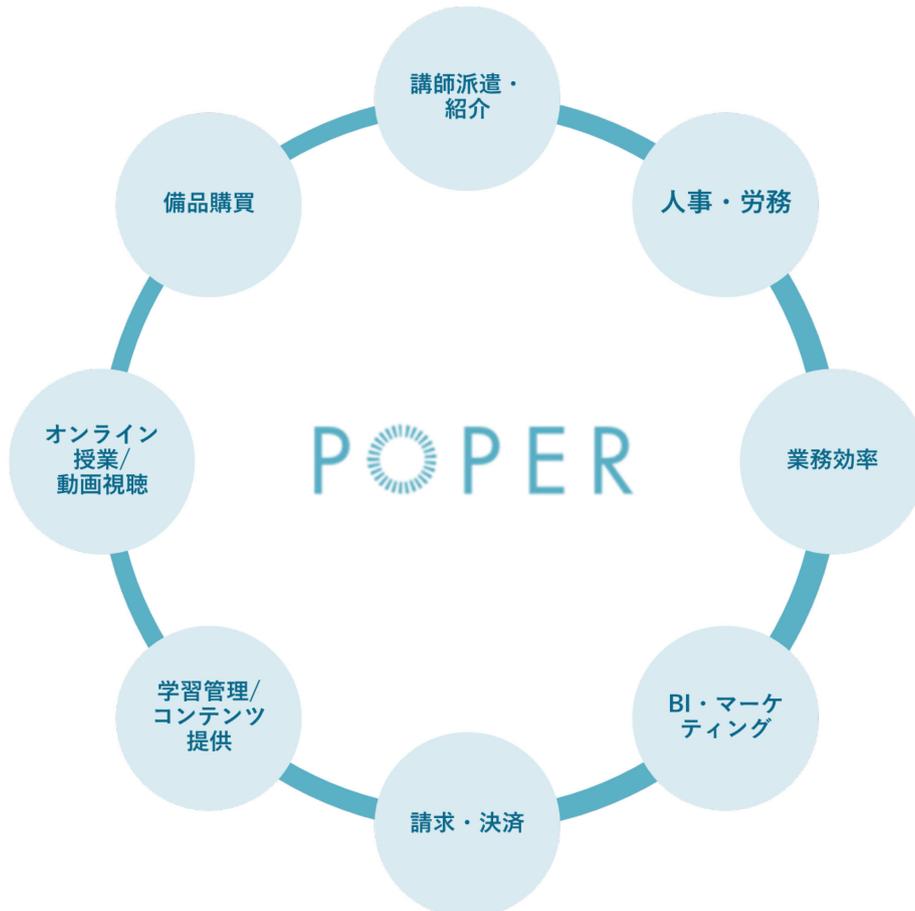
今後の見通し

ARPUの最大化



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

教育現場をサポートするサービス



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

## ■ 株主還元

### 成長基盤を確保し、将来の株主還元にも備える

同社は、株主に対する利益還元を経営上の重要な課題と認識しているが、現時点において株主還元は実施していない。上場後3期目に入り、業務提携やM&Aの実行を通じて、成長に向けた経営基盤・収益基盤づくりを進めているところであり、今後の成長に向けたスタートラインに立っていると言えよう。一方で、利益は順調に積み上がり2024年10月期末の繰越損失金は67百万円まで圧縮された。2025年10月期末では配当・自社株買いの財源規制の解消が見込まれるため、資本配分方針を公表した。同社は成長途上にあり、事業成長のための継続的な投資や積極的なM&Aによる企業価値向上を優先し、M&Aや成長投資に必要な資金は新株発行を避け、借入や手元資金を活用していくこととした。有利子負債比率を現状の26%から70%前後とすることを目途に、株主の持分価値を希薄化させないように調整していく。他人資本を導入し、WACC（加重平均資本コスト）を低減し、資本コストを最適化することも必要と考えている。また、株主還元では配当や株主優待ではなく、自社株買いによりEPS（1株当たり当期純利益）向上を図るほか、自社株を活用したM&A（株式交換）やストックオプション付与も実施する。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp