

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7月25日(金)

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. 2025年10月期中間期の業績概要	01
2. 2025年10月期の業績見通し	02
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	07
■ 業績動向	13
1. 2025年10月期中間期の業績概要	13
2. 顧客基盤別の動向	14
3. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	17
1. 2025年10月期の業績見通し	17
2. 今後の成長戦略	18
3. 2030年時価総額100億円達成に向けた事業戦略	19

POPER | 2025年7月25日(金)

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

要約

「Comiru」の新サービスリリースで業績好調。 戦略的な先行投資を新たに織り込み、成長を加速

POPER<5134>は創業10周年を迎え、新たなミッション『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。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. 2025年10月期中間期の業績概要

2025年10月期第2四半期（以下、中間期）の業績は、売上高691百万円（前年同期比46.7%増）、営業利益118百万円（同405.4%増）、経常利益117百万円（同432.7%増）、中間純利益136百万円（同965.6%増）と大幅な増収増益となった。2025年4月末時点で有料契約企業数は1,806社と1年間で383社増加し、課金生徒ID数も453千IDと1年間で93千ID増加するなど、順調に契約を伸ばした。同社の効果的なプロモーション活動もあり、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「ComiruPRO」導入とセットにした基幹システムのカスタマイズ開発に加えて、前期にリリースした「ComiruERP※」の引き合いが増加している。このカスタマイズ開発案件は、前期に受注した4社のうち2社の基幹システムが2025年4月より稼働し、残り2社のシステムも開発中である。また、同年1月にリリースした新サービス「ComiruPay」は、4月末で169社からの申込みを獲得し順調な滑り出しとなった。約7割が学習塾であるが、英会話教室などの習い事領域や学童・フリースクールなどの放課後領域からの申込みも拡大している。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、千葉県八千代市、習志野市及び大阪市教育委員会での部活動地域移行に関するコミュニケーションとしての「Comiru」採用が継続決定されるなど、成長基盤は順調に拡大している。

※ ERP：Enterprise Resource Planning（企業資源計画）の略。「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

2. 2025年10月期の業績見通し

2025年10月期の業績は、売上高1,350百万円（前期比26.1%増）、営業利益150百万円（同105.2%増）、経常利益147百万円（同109.4%増）、当期純利益118百万円（同42.0%増）と増収増益を見込んでいる。売上高は期初計画を上回る見通しで、各利益も堅調に推移していることから、期初計画に対して売上高は2.3%、営業利益は50.2%、経常利益は52.2%、当期純利益は41.9%上方修正した。なお、この修正計画は、2026年10月期以降の成長と企業価値向上を見据えた戦略的な先行投資を前倒しで実行するものであり、修正目標値には、マーケティング施策の強化、開発・組織体制の拡充、システムインフラの強化、「BIT CAMPUS」※の内製化を推進する投資を新たに織り込んでいる。

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

3. トピック

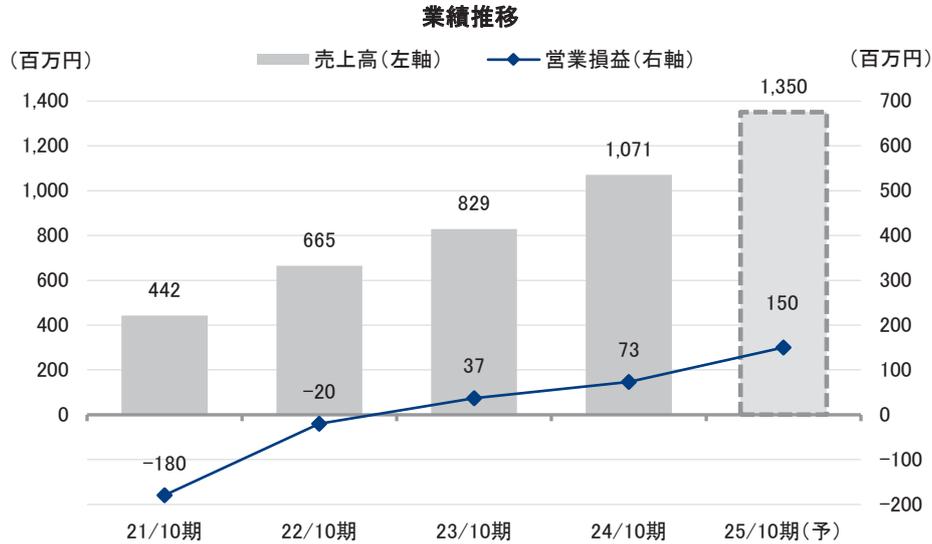
2025年4月に東京証券取引所はグロース市場の上場維持基準見直しを検討していることを公表した。上場後10年経過時点での時価総額40億円以上が現在の基準だが、これを上場5年経過後に時価総額100億円以上とし、適用開始を2030年以降とする見直し案であり、パブリックコメントを経て規則が改正される予定だ。同社は2022年11月の上場以来、着実に成長を続け2025年5月30日時点の時価総額は約40億円となっている。2030年までの時価総額100億円達成に向けては、2025年10月期の成長戦略としてきた顧客基盤の拡大とARPU※の最大化をベースに、中期的な顧客への提供価値の向上、企業価値の拡大、EPS（1株当たり当期純利益）向上を図るため、「事業成長への継続投資によるオーガニック成長の最大化」「戦略的なM&Aによる事業領域の拡大」「機動的な株主還元策の実施」の3つの事業戦略を推進する。

※ 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）。

Key Points

- ・ 2025年10月期中間期は、前年同期比で売上高が約1.5倍、営業利益が約5倍増と順調に成長
- ・ 2025年10月期は好調な業績を背景に成長投資を前倒しで実行し、営業利益倍増を見込む
- ・ オーガニック成長、M&Aによる事業領域拡大、機動的な株主還元策実施で時価総額100億円を目指す

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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、講師など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、学校など公教育市場への基盤拡大を目指す。

会社概要

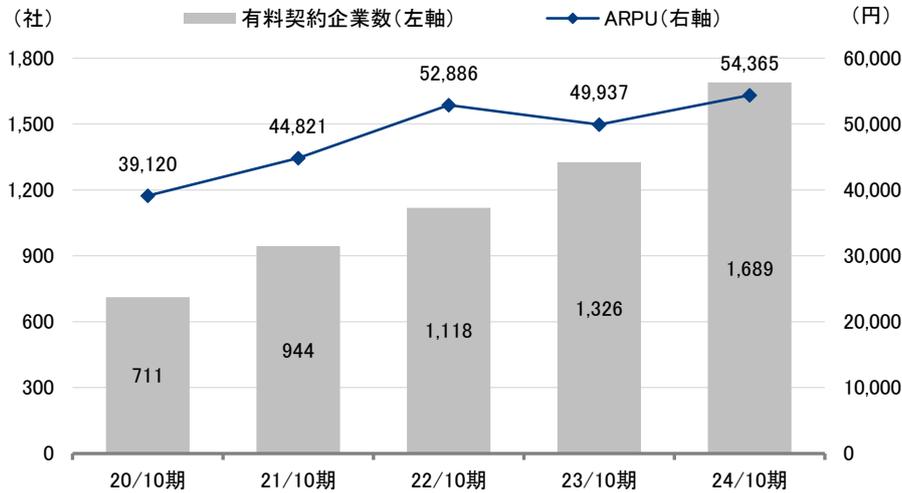
同社は、学習塾の講師などの本来の目的である「子どもたちと正面から向き合う」ことに集中できる環境を提供したいとの思いから2015年1月に創業された。「教える」ことの本質は、先生と生徒の関係性にあると考え、その関係性は相互に尊重し合い、相互にオープンで、相互に影響し合うものだと考えている。この関係性の構築が難しくなってきたなか、先生と生徒の関係性を理想的な形に戻すために何ができるのかという課題認識の下、学習塾の講師などが煩雑なバックオフィス業務に追われることなく「教える」に専念できる環境の構築を事業として展開している。「Comiru」のサービス名称は、「Co」という接頭辞に“一緒に”という意味があり、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。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にコミットした。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600万人以上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。

2. 沿革

2015年12月に、教育業界のなか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。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。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、学習塾講師などのシフト調整・給与労務の集計などができる、講師などの労務管理・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。

会社概要

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、決算説明資料よりフィスコ作成

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」の子ども向けプログラム「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・学習塾に導入されている。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・私立学校などへ提案しており、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と業務提携したほか、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)、山本塾などの学習塾を手広く運営する(株)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っている。また、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)」の認証取得に留まらず、2025年3月には「ISO/IEC 27001:2022(JIS Q 27001:2023)」への移行を完了した。

POPER | 2025年7月25日(金)

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

■ 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、民間学童など)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。

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※1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6,000教室以上を顧客としており、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。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・出版会社などであるが、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※2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。2025年10月期中間期末の同社シェアはそれぞれ9.5%、11.3%、4.7%であり、2023年10月期末比で3.5ポイント、3.6ポイント、1.0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している。

※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

事業概要

「Comiru」の市場占有率

(単位：社)

顧客分類	23/10期		24/10期		25/10期中間期		5～10年後 目標
	社数	シェア	社数	シェア	社数	シェア	
大手塾（生徒5,000人以上） 約200社	12	6.0%	17	8.5%	19	9.5%	25.0%
中堅塾（生徒300～5,000人） 約1,000社	77	7.7%	109	10.9%	113	11.3%	25.0%
個人塾（生徒300人未満） 約31,000社	1,156	3.7%	1,404	4.5%	1,453	4.7%	25.0%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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※と公立・私立学校領域の生徒ID数1,297万ID※に匹敵する市場規模である。同社の2025年4月末時点の課金生徒ID数は45万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）」などより同社試算

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型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基本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など向けに、申込みフォーム作成、見込み顧客管理、口コミ収集と掲載などの集客機能に絞り無料で提供する業務管理サービス「ComiruFREE」、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「ComiruBASIC」、さらに、3) 大手教育事業者など向けに在籍生徒・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「ComiruPRO」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」、講師などの労務管理・コミュニケーションサービス「ComiruHR」に加え、2025年1月からは決済サービス「ComiruPay」の提供もしている。「ComiruPay」は、まだ第1弾として口座振替サービスの提供のみだが、今後コンビニ払い、クレカなどへの決済手段の拡大も検討中である。また、「ComiruPRO」では対応できない多様なコース・講座を持つ大手学習塾に対しては、個別にパッケージ化した標準モジュールをカスタマイズして顧客のサーバーに基幹システムを導入していく「ComiruERP」を2024年10月期より提案している。

※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「ComiruBASIC」「ComiruAir」の初期費用で1教室当たり30千円、月額の生徒11D当たり300～500円などと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など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 for Comiru:

- Comiru FREE:** Business Management System. Initial fee 0 yen/classroom, 0 yen/student. Features include customer management, entry form creation, and body temperature 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 management, instructor management, and payroll.
- ComiruAir:** Online Class Management System. Initial fee 30,000 yen/classroom, 3,000 yen+. Features include real-time online classes and content management.
- ComiruHR:** HR Management System. Initial fee free, 300 yen/instructor. Features include instructor management and shift management.

出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」（2024年1月26日）より掲載

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	●	●	●	●	-	-	-
	購買機能(EC)	●	●	-	-	-	-	-
本部管理	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」（2024年1月26日）より掲載

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などからの連絡・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などの閲覧状況も確認できる。
・入退室管理	教育事業者など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。

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

(業務改善機能)

・請求書	教育事業者など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	保護者が授業料など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、教育事業者などから決済銀行への支払手数料を決済 ^{※1} 。教育事業者など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。
・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もできる。保護者による生徒の学校成績などの直接入力も可能で、面倒な学校のテスト結果など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などへの支払手数料を最低 1.7% ^{※2} で提供。これにより、教育事業者などが決済代行業者など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、教育事業者など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。
・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などの業務負担を軽減する。
・分析	保護者のお知らせや指導報告書の閲覧状況、生徒の遅刻・欠席、学習進捗及び宿題の提出状況など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、教育事業者など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など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。

※ 1 支払手数料は教育事業者など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。

※ 2 クレジットカード支払手数料は教育事業者など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。

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

(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。

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

事業概要

b) 「ComiruAir」の機能

通常の Web 会議ツールの場合、個別生徒にあ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あわせた画面共有やコミュニケーションが可能で、講師などと生徒が 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	教育事業者などが、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。

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

(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。

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

c) 「ComiruHR」の機能

一般的な勤怠管理ツールの場合、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、他社の勤怠管理ツールではフォローしきれない講師など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	講師などのシフト集計から、授業単位での出勤記録、一日複数回の出退勤、事務作業時間記録などの教育事業者などに特有な勤務体系に対応。
・講師などの給与計算のアシスト	コマ給、時間給などの学習塾特有の給与形態にあわせて、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など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。
・講師などへの連絡	講師などへの連絡もスマートフォンから簡単送信。既読 / 未読が確認可能。

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

(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はなく、請求業務など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などにとっても、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、テスト結果と対策など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。

POPER | 2025年7月25日(金)

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

事業概要

「Comiru」は、バックオフィスなど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など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。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。また、事業者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、教育事業者などが自社の業務プロセスにあ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などが可能になる。

(4) 「Comiru」サービスの販売戦略

現実の状況としては、当然大手塾など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。積極的なプロモーション活動による「Comiru」の認知度向上もあり、基幹システム更改の入札への参加要請も受けている。DX化が進展するなか、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高い。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。一方、生徒数10千人以上の大手学習塾などでは、多様な講座・コースにあわせた入会管理、生徒管理、請求業務などを「ComiruPRO」で対応することは難しく、個別にカスタマイズが必要になる。同社では、そうしたニーズに応えるため、「Comiru」のSaaS版とも連携しながら、顧客のサーバーに個別に「請求・会計業務」「人事業務」「販売業務」などの基幹業務を統合したERPシステムをカスタマイズして導入する「ComiruERP」をパッケージとして提案している。過去の有償開発で蓄積した、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っている。生徒数数千人規模の大手・中堅学習塾に対しては、機能を深化させた「ComiruPRO」を提案していくことで、棲み分けをしている。

POPER | 2025年7月25日(金)

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

事業概要

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など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、フロー収益が数千万円～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などの先行投資を行い、さらに競争力を高める方針だ。

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など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。

POPER | 2025年7月25日(金)

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

業績動向

2025年10月期中間期の営業利益は前年同期比で約5倍。 「Comiru」の新サービスも寄与し顧客基盤を拡大

1. 2025年10月期中間期の業績概要

2025年10月期中間期の業績は、売上高691百万円(前年同期比46.7%増)、営業利益118百万円(同405.4%増)、経常利益117百万円(同432.7%増)、中間純利益136百万円(同965.6%増)と大幅な増収増益となった。中堅・個人塾を中心に効果的なマーケティング活動により、教育業界での「Comiru」の認知度は向上し、有料契約企業数は前年同期比26.9%増加し1,806社、課金生徒ID数は同25.8%増加し453千IDとなった。1年間で383社、93千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、2024年5月に事業承継した「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超、ARR※1.4億円)。大手塾においても、「ComiruPRO」導入とセットにした基幹システムの有償カスタマイズ開発に加え、新たに提案している「ComiruERP」への引き合いも増加した。カスタマイズ開発案件は前期に受注した4社のうち2社が2025年4月よりシステム稼働し課金がスタートし、残り2社もシステム開発が順調に進行している。そのほか18社との受注交渉を進めているところだ。課金前の有償システム開発にかかる売上高は一時収益として計上されARPU、ARRには反映されないが、売上全体の約10%を占め、業績伸長に大きく貢献している。また、同年1月にリリースした新サービス「ComiruPay」は、4月末で169社からの申込みを獲得し順調な滑り出しとなった。約7割が学習塾であるが、英会話教室などの習い事領域や学童・フリースクールなどの放課後領域からの申込みも拡大している。ARPUは50,858円と、学年の入れ替えによる季節要因で課金生徒ID数の一時的減少と新規中小顧客の増加などにより前期末比では低下したものの、前年同期比では2.5%増加を確保しサービス単価の向上を継続している。ARRについても課金生徒ID数の変動により1,102百万円と前期末比では横ばいで推移しているが、前年同期比では30.1%増加し事業基盤を着実に拡大している。

※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。

損益面では、増収に加えて、生成AIを活用した開発業務の効率化(テスト・コーディング業務の自動化、プログラムのモジュール化など)により、売上総利益率は76.3%と前年同期を1.5ポイント上回った。売上総利益は売上高の伸び率を上回り、前年同期比49.7%増となった。事業成長に伴い、前期増員した従業員などの人件費増の49百万円や「BIT CAMPUS」の販売手数料などの業務委託費増6百万円があったほか、「ComiruERP」「ComiruPay」の新サービス提供に伴う広告宣伝費、事業承継した「BIT CAMPUS」事業ののれん・顧客関連資産の償却費や採用費用などが上乘せられ、販管費は同24.3%増加した。売上高の増加と戦略的な費用効率化とマーケティング施策の最適化の徹底などにより販管費率は59.1%と同10.7ポイント低下した。これを売上総利益の増加で吸収し、営業利益は同約5倍の大幅な増益となった。また、税引前中間純利益は117百万円と同5.3倍となり、回収可能と見込まれる繰延税金資産を新たに計上したため、法人税等調整額は同43百万円減少した。

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、その効果検証を進めていたが、一部個別指導部門では「Comiru」を全面的に導入するなどのシナジー成果が出ている。引き続き、トライアル導入も進めており、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」の見込み顧客に対しても、顧客ニーズに応じて「Comiru」と「BIT CAMPUS」の両方を提案している。

2025年10月期中間業績

(単位：百万円)

	24/10 期中間期		25/10 期中間期		前年同期比		25/10 期	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率	修正計画	計画進捗率
売上高	470	100.0%	691	100.0%	220	46.7%	1,350	51.2%
売上総利益	352	74.8%	527	76.3%	175	49.7%	1,003	52.6%
販管費	328	69.8%	408	59.1%	79	24.3%	853	47.9%
営業利益	23	5.0%	118	17.2%	95	405.4%	150	79.0%
経常利益	22	4.7%	117	17.0%	95	432.7%	147	79.7%
中間純利益	12	2.7%	136	19.7%	123	965.6%	118	114.5%

注：中間純利益のうち、25/10 期修正計画は当期純利益
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

	24/10 期				25/10 期		前年同期比	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	増減	増減率
有料契約企業数(社)	1,349	1,423	1,634	1,689	1,731	1,806	383	26.9%
課金生徒 ID 数(千ID)	354	360	426	444	459	453	93	25.8%
ARPU(円)	51,516	49,615	54,476	54,365	55,160	50,858	1,243	2.5%
ARR(百万円)	833	847	1,068	1,101	1,145	1,102	254	30.1%
顧客の解約率(%)	0.4	0.5	0.4	0.4	0.4	0.5	0.0pp	-

注：顧客の解約率は「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
出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 顧客基盤別の動向

(1) 学習塾領域

大手塾については、基幹システムのカスタマイズ開発を受注していた4社のうち2社の基幹システムが2025年4月より稼働し課金がスタートしたため、有料契約企業数は2社増加した。年間では、「BIT CAMPUS」の契約企業2社と前期第3四半期に基幹システムが稼働した1社を加えて5社増加した。残る2社もシステム開発は順調に進んでおり、2026年10月期以降に本格的な課金につながる見込みだ。基幹システム更新の開発コストを抑え、納期も短縮できるカスタマイズ開発により、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戦略だ。顧客の実情にあわせた程度のカスタマイズは必要となるだろうが、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。

業績動向

中堅・個人塾向けに開催している経営セミナーは、平均参加者 200 人以上と好調に推移した。Web 広告なども適宜チューニングし、最適な状態を維持するよう PDCA を回すことで、集客から商談化への転換率を継続的に向上させ、効率的な顧客獲得モデルを確立している。また、2025 年 1 月にリリースした新サービス「ComiruPay」は、新規に「Comiru」を導入する学習塾などに対して、クロスセルにより取り扱いを増やしている。学習塾にとっては、口座振替の手続きの利便性や決済手数料の価格競争力（同社調べで業界最安値水準）、口座振替後の入金の手続きの速さ（振替後 8 営業日目）から「Comiru」の導入を誘引する大きな要因にもなっている。売上高は初期費用と口座支払手数料の差額分（同社が集金代行業者に支払う手数料との差額）が計上されるが、現時点では口座数も多くなく、今後の売上増加に期待したい。こうした動きにより中堅・個人塾も 1 年間で 263 社増加した。

(2) 習い事領域

英会話教室やプログラミングスクール、音楽教室など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 115 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を対象とした休日部活動の地域移行に向けたモデル事業において「Comiru」が採用された。その実績が評価され、2024 年度には八千代市内中学校 11 校の部活動において「Comiru」が採用されるとともに、習志野市でも導入が決まった。2025 年 10 月期には大阪府教育委員会においても一部の地域数校での導入が決まった。また、2024 年度より千葉県教育委員会が実施する「業務改善 DX アドバイザー配置事業に関する業務委託」プロジェクトにおいて、受託者である（株）マイナビの専門アドバイザーとして、各市町村及び対象校の校務 DX 化を支援している。2025 年 6 月には千葉県印旛郡栄町と協定を締結し、総務省が推進する地域活性化起業人制度を活用した「NEXT GIGA 事業推進支援員」として同社社員が委嘱され、公教育環境の DX 化を支援していくこととなった。

「Comiru」サービス有料契約企業数の顧客分類別推移

（単位：社）

	23/10 期		24/10 期			25/10 期		前年同期比 増減
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
大手塾 (生徒 5,000 人以上)	12	12	14	17	17	17	19	5
中堅塾 (生徒 300 ~ 5,000 人)	77	78	82	107	109	110	113	31
個人塾 (生徒 300 人未満)	1,156	1,177	1,221	1,367	1,404	1,421	1,453	232
その他習い事	81	82	106	143	159	183	221	115
合計	1,326	1,349	1,423	1,634	1,689	1,731	1,806	383

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

3. 財務状況と経営指標

2025年10月期中間期末の資産合計は前期末比146百万円増加し1,217百万円となった。現金及び預金が72百万円増加、売上高増加に伴い売掛金が12百万円増加したほか、繰延税金資産の計上により投資その他の資産が42百万円増加した。負債合計は同1百万円増加し348百万円となった。増益に伴い未払法人税などが14百万円増加した一方、長期借入金が17百万円減少した。純資産は同144百万円増加し868百万円となった。新株予約権の行使に伴い資本金と資本準備金がそれぞれ3百万円増加、繰越利益剰余金が136百万円増加し、内部留保はさらに厚くなった。自己資本比率は純資産の増加額が大きく71.1%と同3.6ポイント上昇した。

2025年10月期中間期の営業活動によるキャッシュ・フローは、税引前中間純利益が117百万円となったため前年同期比101百万円増の95百万円の入金となった。投資活動によるキャッシュ・フローは、ソフトウェア開発に伴う無形固定資産の取得により同10百万円増の12百万円の支出となった。その結果、フリー・キャッシュ・フローは83百万円の収入に転じ、これと新株予約権行使による株式発行に伴う収入6百万円を長期借入金の返済17百万円に充当し、現金及び現金同等物は前期末比72百万円の増加となった。

貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	24/10期	25/10期中間期	増減
流動資産	853	953	100
現金及び預金	705	778	72
売掛金	120	133	12
固定資産	217	263	46
有形固定資産	11	9	-1
無形固定資産	84	89	4
投資その他の資産	121	164	42
資産合計	1,070	1,217	146
流動負債	240	260	19
1年内返済予定の長期借入金	80	80	0
未払金	47	50	3
未払費用	44	51	6
固定負債	106	88	-17
長期借入金	106	88	-17
負債合計	347	348	1
純資産	723	868	144
資本金	274	278	3
資本剰余金	514	518	3
繰越利益剰余金	-67	68	136
自己資本比率	67.5%	71.1%	3.6pp
1株当たり当期純利益(円)	21.33	34.62	13.29

注：1株当たり当期純利益のうち、25/10期中間期は1株当たり中間純利益
 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)

	24/10 期中間期	25/10 期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-5	95
投資活動によるキャッシュ・フロー	-2	-12
財務活動によるキャッシュ・フロー	90	-11
現金及び現金同等物の増減額	82	72
現金及び現金同等物の期首残高	659	705
現金及び現金同等物の中間期末残高	741	778

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025 年 10 月期の営業利益は倍増を見込む。 戦略的な先行投資により 2026 年 10 月期以降の成長を加速

1. 2025 年 10 月期の業績見通し

2025 年 10 月期の業績は、売上高 1,350 百万円（前期比 26.1% 増）、営業利益 150 百万円（同 105.2% 増）、経常利益 147 百万円（同 109.4% 増）、当期純利益 118 百万円（同 42.0% 増）と増収を見込んでいる。営業利益と経常利益は倍増する見通しだ。好調な業績を背景に、売上高は期初計画を上回る見通しとなった。加えて、開発業務の効率化などのコスト構造の見直しを進めたため、営業利益は中間期で期初計画の 100 百万円を既に上回って着地した。そのため、通期の売上増加と利益率改善によって期初計画を上回る利益を、2026 年 10 月期以降の成長と企業価値向上を見据えた戦略的な先行投資に充当することとし、期初計画を修正した。期初計画比で当期純利益の増益見込みは 89 百万円となるが、そのうち 68 百万円を先行投資とする計画だ。この投資を新たに織り込みながらも、修正計画では、期初計画に対して売上高は 2.3%、営業利益は 50.2%、経常利益は 52.2%、当期純利益は 41.9% 上方修正した。修正計画に対する中間期実績の進捗率は、売上高 51.2%、営業利益は 79.0%、当期純利益は 114.5% と順調であり、修正計画はやや保守的であると弊社では見ている。

戦略的な先行投資としては、まず中堅・大手学習塾の新規顧客獲得に向けた大規模リードジェネレーション施策の強化に約 10 百万円を投資する。下半期に自社主催の大規模なイベント開催を企画しており、新たな顧客層へのアプローチを加速させる計画だ。次に、開発体制の強化とシステムインフラ増強、そして管理体制の整備に約 28 百万円を投資する。開発体制強化に向けては、オフショアでの業務委託先の確保により、優秀なエンジニア・PM 人材を採用する検討を進めている。システムインフラについては、安定稼働と拡張性確保のためにサーバーを増強する。管理体制の強化としては、M&A のデューデリジェンスなどのプロセス面、PMI、連結決算などに対応するための人材確保を検討している。最後に、従来、システム開発・保守を外部に業務委託してきた「BIT CAMPUS」の内製化を進めるため、業務委託先からのサーバー移行に約 30 百万円投資する。内製化により開発・保守のスピードと品質を向上させ、長期的なコスト削減による収益性と顧客満足度向上を図る。

今後の見通し

2025年10月期業績見通し

(単位：百万円)

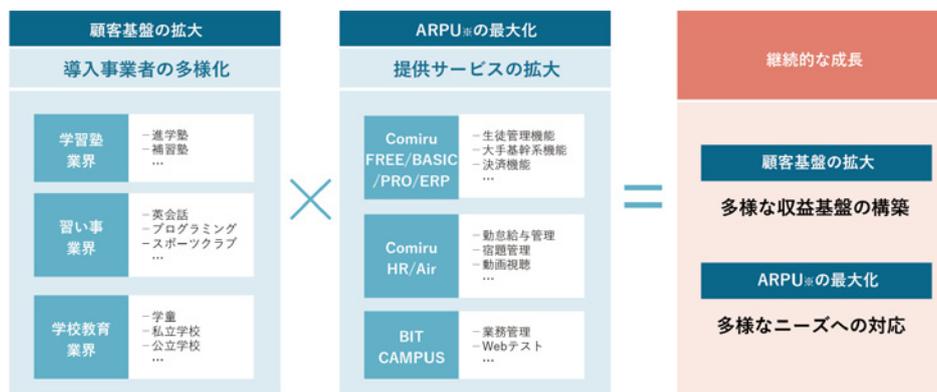
	24/10期	25/10期		前期比	
	実績	期初計画	修正計画	増減額	増減率
売上高	1,071	1,320	1,350	279	26.1%
売上総利益	797	962	1,003	205	25.8%
売上総利益率	74.5%	72.9%	74.3%	-	-
販管費	724	861	853	128	17.8%
営業利益	73	100	150	77	105.2%
営業利益率	6.8%	7.6%	11.1%	-	-
経常利益	70	96	147	76	109.4%
当期純利益	83	83	118	35	42.0%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 今後の成長戦略

2025年10月期の成長戦略として、顧客基盤の拡大とARPUの最大化を目指している。学習塾業界のみならず、英会話教室、プログラミングスクール、スポーツクラブ、音楽教室などの習い事業界、学童保育や公立・私立学校などの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」「ComiruPRO」、さらに「ComiruERP」「ComiruPay」などの新たなサービス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。

成長戦略の概要



出所：決算説明資料より掲載

POPER | 2025年7月25日(金)

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

今後の見通し

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 9.5%、11.3%、4.7% を 5～10 年のタームで 25% まで引き上げることを目標としている。この目標達成に向けては、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カスタマイズ開発の受注に注力する。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。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、プログラミングスクール、英会話教室、音楽教室など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み顧客を拡大する。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、最終的なねら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イスだ。校務システムは、生徒の学籍管理、出欠・成績・時数などの教務管理、健康診断結果などの保健管理、その他コミュニケーション、学校事務などの機能が必要となる、学校の基幹システムだ。同社は、事業戦略の柱の 1 つとして「戦略的な M&A による事業領域の拡大」を掲げており、学校領域への本格参入を目指している。具体的には、校務システムを提供する企業の M&A などを通じて同領域へ参入し、システムの更新・入れ替え需要を捉えていく方針である。将来的には、M&A で獲得した事業基盤と「Comiru」を API 連携させるなど、両サービスのクロスセルによるシナジー創出も視野に入れ、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を目標としている。

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イス（「ComiruERP」の導入）、「ComiruPRO」「ComiruHR」「ComiruAir」「ComiruPay」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 も積極的に推進していく。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。

3. 2030 年時価総額 100 億円達成に向けた事業戦略

2025 年 4 月に、東京証券取引所は、グロース市場の上場維持基準を「上場後 10 年経過時点での時価総額 40 億円以上」から「上場 5 年経過後に時価総額 100 億円以上とし、適用開始を 2030 年以降とする」見直しを検討していることを公表した。今後、パブリックコメントを経て規則が改正される予定だ。同社は 2022 年 11 月の上場以来、着実に成長を続け、2025 年 5 月 30 日時点の時価総額は約 40 億円となっている。時価総額 100 億円に向けて、2025 年 10 月期の成長戦略としてきた顧客基盤の拡大と ARPU の最大化に向けた取り組みをベースに、中期的な顧客への提供価値の向上、企業価値の拡大、EPS 向上を図るため、「事業成長への継続投資によるオーガニック成長の最大化」「戦略的な M&A による事業領域の拡大」「機動的な株主還元策の実施」の事業戦略を推進していく。

(1) 事業成長への継続投資によるオーガニック成長の最大化

大手塾向けカスタマイズ開発の深掘りにより大手顧客ニーズへの提案を強化し、高単価・高利益案件を増加させる。「ComiruERP」「ComiruPay」など新規事業の開発・機能強化・改善を加速させ、売上を拡大する。開発・保守を外部に業務委託している「BIT CAMPUS」の運営を内製化することでシナジー効果の最大化を図り、利益率の改善を推進する。これらの戦略を実行していくために、PM人材やエンジニアの採用・育成を加速し、開発体制を強化するとともに、サービスの安定稼働と拡張性を担保するためのインフラ強化への戦略的投資を進める。一部の取り組みについては、2025年10月期下半期に実行する計画だ。

(2) 戦略的な M&A による事業領域の拡大

学校領域や既存ビジネス周辺領域において、シナジー効果のある企業との M&A を積極的に検討し、事業ポートフォリオの拡大を図る。この戦略を実行していくために、M&A のデューデリジェンスなどプロセス管理、M&A 後の PMI や連結決算などの管理体制を充実させる。この取り組みについても、2025年10月期下半期に実行する計画だ。

(3) 機動的な株主還元策の実施

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おり、現時点において株主還元は実施していないが、配当・自社株買いの財源規制の解消を見通して 2024年12月に資本配分方針を公表した。「事業成長への継続投資」「事業拡大のための M&A 実施」「新株発行の抑制と手元資金の活用」「自社株買いによる株主への還元」の4つの方針を通じて、資本の効率的な活用と株主還元のバランスを取り、1株当たり企業価値の向上を目指す。2030年を目途に営業利益率 20% を目標に継続的な事業成長のための投資による企業価値向上、積極的な M&A による事業拡大を優先し、M&A や成長投資に必要な資金は新株発行を避け、借り入れや手元資金を活用していく方針だ。有利子負債比率は 70% 前後を目途とし、株主の持分価値を希薄化させないように調整する。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、自社株買いにより EPS 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方針だ。

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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