

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 >>>

2026年1月30日 (金)

執筆：客員アナリスト

若杉 孝

FISCO Ltd. Analyst **Kou Wakasugi**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2025年10月期の業績概要	01
2. 2026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	03
■ 事業概要	05
1. 経営環境	05
2. 事業概要	06
■ 業績動向	11
1. 2025年10月期の業績概要	11
2. 顧客基盤別の動向	13
3. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	16
1. 2026年10月期の業績見通し	16
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
4. 中長期成長ロードマップと資本配分方針	20

要約

2025年10月期は増収、大幅な増益。 2026年10月期は「構造改革」と「戦略的投資」の1年に

POPER<5134>は、ミッションとして『『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。

1. 2025年10月期の業績概要

2025年10月期の業績は、売上高1,389百万円（前期比29.7%増）、営業利益174百万円（同138.2%増）、経常利益172百万円（同145.5%増）、当期純利益138百万円（同65.9%増）と増収、大幅な増益となった。中間期に業績予想を営業利益以下で5割程度引き上げており、その修正予想に対し売上高102.9%、営業利益116.3%、経常利益117.4%、当期純利益117.6%と確実に達成した。中堅・中小塾を中心に、効果的なマーケティング活動や、2025年1月にローンチした「ComiruPay」からの顧客流入により、有料契約企業数は前年同期比14.8%増、課金生徒ID数は同13.7%増で500千IDの大台に乗せた。また「ComiruPay」は、リリースから10ヶ月の10月末時点で405社からの申込みを獲得し、新たな成長ドライバーとして機能し始めている。損益面では、増収に加えて開発業務の効率化により売上総利益は売上高の伸び率を上回った。販管費は、事業成長に伴う人件費や「ComiruPay」などへの広告宣伝費等により増加したものの、1人当たり生産性の向上やROI（投資収益率）重視のマーケティング施策などにより販管費率を抑え、営業利益は同2倍強と伸長した。

2. 2026年10月期の業績見通し

2026年10月期の業績は、売上高1,425百万円（前期比2.6%増）、営業利益85百万円（同50.8%減）、経常利益83百万円（同51.7%減）、当期純利益55百万円（同59.7%減）と増収ながら、大幅な減益を見込んでいる。将来の持続的な成長を実現すべく、大手顧客層に対する戦略については、カスタマイズ開発の新規提案と受注を基本的には避け、「Comiru」とこれに連携するパッケージである「ComiruERP」を軸としたセミカスタマイズ実装で、準大手・中堅大手に重点を置いて開拓を進める方針に転換した。これによりフロー収益は減少する見込みだが、「Comiru」及び「ComiruERP」のストック収益を積み上げることで、増収を確保する計画だ。なお、顧客にとっては、フルスクラッチよりもコストメリットがあるほか、パッケージとはいえ「ComiruERP」自体の基本機能自体も充実してきており、大手塾においてもカスタマイズ需要の代替ソリューションとして、好感触を得ていると同社では認識しているようだ。さらに方針転換に伴い、ID数及び顧客数の増加が予想されることから、同時に先行投資として、同社インフラシステムでキャパシティ増強やセキュリティ強化などを計画していることで、各段階利益は減益を見込む。

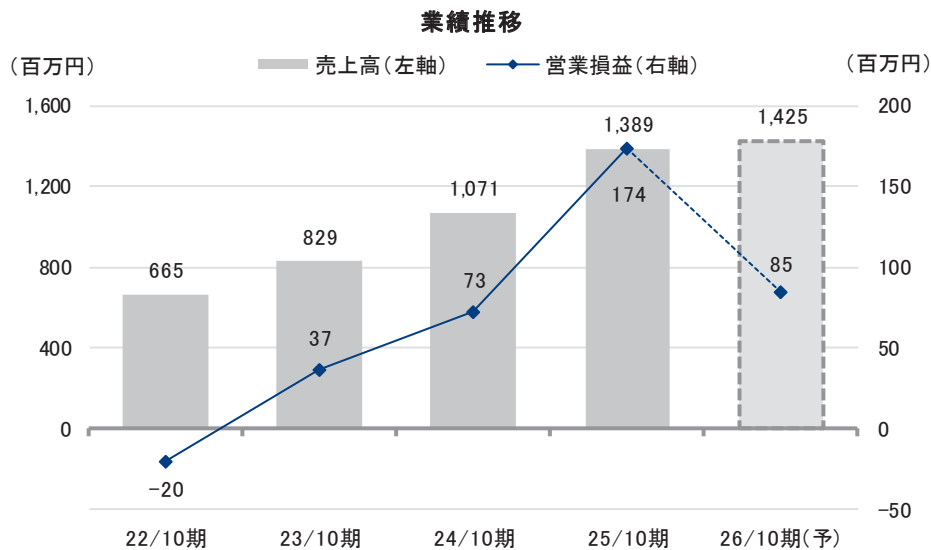
要約

3. トピック

新規顧客獲得に向け、2025年9月には、顧客エンゲージメントを高めることでマーケティング施策の一環となる、同社初の自社カンファレンス「ComiruDay」を開催し、200名超の塾や習い事スクールの経営者や講師が集まった。情報共有の場が少ない中小塾や習い事スクールを対象に、教育実務に焦点を当てたコンテンツを揃え、経営の視点も含めた顧客企業同士の課題の共有や、ともに成長するコミュニティの形成により、経営者や講師の満足度は8割強と高評価を獲得したようだ。実際、例えば業界別組織での講演依頼や、参加講師による「ComiruDay」のSNS投稿などからのリファラルなど、リード獲得の側面も大きくなっている。

Key Points

- ・ 2025年10月期は、前期比で売上高が約1.3倍増、営業利益が約2.4倍増と順調に成長
- ・ 2026年10月期は「ComiruERP」を軸としたセミカスタマイズに注力
- ・ 自社カンファレンス「ComiruDay」を起点にコミュニティを形成



出所：決算短信よりフィスコ作成

POPER

5134 東証グロース市場

2026年1月30日 (金)

<https://popper.co/ir/>

会社概要

SaaS型業務管理プラットフォーム「Comiru」で教育現場のDX推進

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。

同社は、学習塾の講師などが本来の目的である「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いるなか、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、例えば「cooperate（協力する）」のように使われ“一緒に”という意味を持つ「Co」という接頭辞に、同じ音の読みとして「子」を含め、さらに教育現場と家庭で一緒に見守っていききたいという想いを込めて「子＋見る」から生まれた。創業10周年を機に、同社のミッションに『教える』をなめらかにに「みんなの“かわる”に寄り添う」が新たに追加された。これにより『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へのコミットを明確化した。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600万人以上に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に、「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。」を行動指針に掲げる。

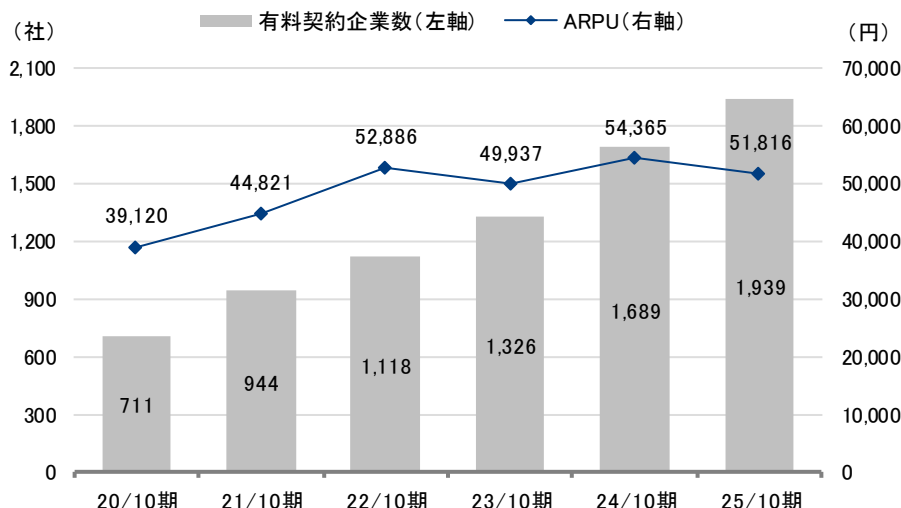
2. 沿革

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、現場理解の深化とともに現在は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が伸び、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。

POPER | 2026年1月30日 (金)
5134 東証グロース市場 | <https://poper.co/ir/>

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5,000万部のベストセラー「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259万人以上、全国1,200校以上(2025年度)の学校で利用されている。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。

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。2025年1月には「ComiruPay」の提供を開始し、請求や収納を支援する決済機能を追加したことで顧客の業務量が削減されると同時に、他社と比較して低い価格設定により顧客のコスト低減に寄与している。

POPER

2026年1月30日 (金)

5134 東証グロース市場

<https://popper.co/ir/>

事業概要

「Comiru」が教育事業のバックオフィスをサポート

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の略称。企業が現実的に獲得できる市場規模を指す。

※2 SAM : Serviceable Available Marketの略称。企業がサービス提供可能な市場規模を指す。

※3 TAM : Total Addressable Marketの略称。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リポート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期末の同社シェアはそれぞれ9.5%、11.9%、4.9%であり、2024年10月期末比でそれぞれ1.0pt、1.0pt、0.4pt上昇している。これらを将来的に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。

POPER | 2026年1月30日 (金)
5134 東証グロース市場 | <https://poper.co/ir/>

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		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%	119	11.9%	25.0%
個人塾 (生徒300人未満) 約31,000社	1,156	3.7%	1,404	4.5%	1,515	4.9%	25.0%

出所：決算説明資料、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

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10月末時点の課金生徒ID数は50.5万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。

※ 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」も提供している。「ComiruPay」は、請求管理と決済機能が統合され、消込作業などのバックオフィスの負荷が低減される。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、クレジットカードなどへの決済手段の拡大も検討中である。ほかにも、2024年5月に開始した、ティエラコムから事業承継した学習塾経営支援システム「BIT CAMPUS」では、生徒や学習塾の状況を一元管理し、一般業務と営業の効率を上げるほか、メールや掲示板などのコミュニケーション機能、弱点克服に向けたWebテスト機能などを搭載している。また、2024年10月期より、多様なコース・講座を持つ大手学習塾などにも対応する、個別にパッケージ化した標準モジュールをミニマムカスタマイズで、短納期で開発コストを低減した「ComiruERP」を提供開始し、顧客のサーバーに基幹システムを導入している。

※ 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。

POPER | 2026年1月30日 (金)
5134 東証グロース市場 | https://poper.co/ir/

事業概要

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1ID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。ほかにも、2025年1月には手数料が業界最安値水準の口座振替サービス「ComiruPay」を導入し、顧客が必要とする機能の一貫提供とともに、これら価格優位性をサポートしている。なお、「BIT CAMPUS」では生徒ID数に応じたリカーリングモデルで利用料を徴収している。

「Comiru」のサービス内容

Comiru FREE	Comiru BASIC	Comiru PRO	ComiruAir	ComiruHR
業務管理システム	業務管理システム	本部管理システム	オンライン授業構築システム	人事労務管理システム
初期費用 0円/教室 0円/生徒	初期費用 30,000円/教室 300円/生徒	初期費用 応相談 500円/生徒	初期費用 30,000円/教室 3,000円～	初期費用 無料 300円/講師
集客機能 ● エントリーフォーム作成 ● 見込み顧客管理 ● 体験記収集&掲載	保護者コミュニケーション ● LINE®&APP連携 ● お知らせ&アンケート ● 入室管理 ● 指導報告書 ● 面談予約管理&記録 <small>※LINEは、LINE株式会社との連携または登録必須です。</small> 業務効率化機能 ● 入室管理 ● 出席管理 ● 学習進捗管理 ● 成績管理 ● 請求書 ● カード決済 ● 口座振替 FREEプランで使える全機能	顧客売上管理 ● 見込み顧客管理 ● 在席生徒・契約情報管理 講師管理 ● 講師給与計算 ● 支払い管理 経営管理 ● 退塾数、第2通学率 etc FREE、BASICプランで使える全機能	● オンライン授業(リアルタイム) ● オンライン授業(録画配信) ● 動画コンテンツ活用 ● オンライン学習支援ルーム機能	講師労務管理 ● 講師連絡 ● 講師勤怠管理 ● シフト管理 ● 給与管理

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

	大手塾 要件		中小塾 要件	
	教室業務管理 (コミュニケーション等)	決済機能	本部向け 管理機能	基幹システム等 個別開発力
POPER	塾業界コミュニケーションアプリ先駆者 国内シェアNo.1 ※1	業界最安の決済手数料を 目指す※2	ComiruPro	ComiruERP
A社 非上場	○	△	-	-
B社 非上場	○	△	○	△
C社 非上場	-	-	○	○
D社 上場	△	△	△	○

※1 デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社が発行した「ミックITリポート2021年2月号 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」において、当社「Comiru」が、クラウド型学習塾向け業務管理システムにおける導入教室数No.1を獲得しました。
 ※2 2024年10月時点、当社の調査結果を基に作成しております。
 ※各項目の評価は各社公式サイトおよび当社顧客からのヒアリング情報を基に作成しております。

出所：事業計画及び成長可能性に関する事項(2025年1月30日)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(ディスクレマー)をお読みください。

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

POPER | 2026年1月30日 (金)
5134 東証グロース市場 | <https://popper.co/ir/>

事業概要

(2) 機能

a) 「Comiru」の機能

「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

POPER

2026年1月30日 (金)

5134 東証グロース市場

<https://popper.co/ir/>

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な「個別対応」機能をはじめとするオンライン授業機能、生徒自宅学習時の質疑応答もオンラインで対応し、対応履歴を保護者にも通知する「学習支援ルーム」機能をはじめとした自宅学習支援機能を有している。「Comiru」との連携もあって、より効率的なオンライン学習の運営が可能となる。

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、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に特有な勤務体系に対応した「シフト管理&教室入退室管理」機能をはじめとした労務管理機能を有しており、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。

(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ほか、2025年1月に追加した決済機能「ComiruPay」とともに、こ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では、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。

「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「アジャイル手法」で、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ことで、少人数かつ短時間で効率的に開発を進めている。これにより、顧客とコミュニケーションを取りながら仕様や要件定義などの変更に迅速正確に対応して顧客満足度を高めるほか、開発工程の振り出し戻りなどによるコストが軽減されるなど利点は多い。また、顧客でのソフトウェア開発などの負担を軽減し、「Comiru」導入のハードルを下げるため、「Comiru」の各機能をオープンAPI※化している。そのため、顧客は自社の業務プロセスにあわせて「Comiru」の必要機能のみ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、かつ顧客要望に即した機能追加が可能となる。

※ Application Programming Interfaceの略称で、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。

事業概要

(4) 「Comiru」サービスの販売戦略

大手塾などには基幹システムが既に導入されていることが多く、同社ではこれまで「ComiruPRO」とAPI連携に必要な基幹システムの有償開発をセットで提案していたが、2025年10月期からは多様な講座・コースにあわせた入会管理、生徒管理、請求業務などへの対応や、スクラッチ開発への抵抗、クラウド化の要望などに対し、「Comiru」と連携しながら、顧客のサーバーに個別別に「請求・会計業務」「人事業務」「販売業務」などの基幹業務を統合する「ComiruERP」を中心に提案している。「ComiruERP」はこれまでの有償開発で蓄積した、大手学習塾の複雑な業務フローに対する高度なカスタマイズの実績を基に開発されており、そのほとんどを標準モジュール化している。「Comiru」事業で培ったシステム開発力で、最小のカスタマイズで導入を進める。

基幹システム更改案件では、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」や「ComiruERP」の導入に係るカスタマイズ開発と続き、「ComiruAir」「ComiruHR」「ComiruPay」の導入、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になる。価格は案件規模や顧客のニーズに応じたフロー収益からストック収益に続くため、安定した収益基盤の構築に寄与する。今後は、全体の収益率や案件規模などの状況を勘案し、必要に応じた人材採用や外注などにより販売機会を逃さず、競争力を高める方針だ。

中小や個人塾はもちろん、資金の不足する中堅塾では、自社でシステムを構築することができず、ExcelやAccessなどを活用して運営していることが多い。そのため「ComiruERP」での導入を提案し、まずは業務面から事業をサポートしている。また、大手塾とは異なり、中小個人塾ではICT活用に関する情報共有の機会が少ないこともあり、2025年9月に同社初となるカンファレンス「ComiruDay」を開催した。教育や経営の課題を共有できる場の創造により、200名超の参加者の満足度は8割を超え、塾市場全体での経営、業務効率化に向けたICT活用の活発化が進んでいる。

POPER

5134 東証グロース市場

2026年1月30日 (金)

<https://popper.co/ir/>

業績動向

大手塾で「ComiruERP」の導入が進む。 「ComiruPay」が習い事領域と中堅・中小塾へ浸透

1. 2025年10月期の業績概要

2025年10月期の業績は、売上高1,389百万円 (前期比29.7%増)、営業利益174百万円 (同138.2%増)、経常利益172百万円 (同145.5%増)、当期純利益138百万円 (同65.9%増) と増収、大幅な増益となった。2025年10月期業績について、中間期時点で、開発業務の効率化による売上総利益率の向上や、ROI重視のマーケティング施策などと、それを背景とした繰延税金資産の一部回収可能の判断から、業績予想を営業利益以下各段階利益を5割程度引き上げた。修正業績予想 (売上高1,350百万円、営業利益150百万円、経常利益147百万円、当期純利益118百万円) に対する達成率は、それぞれ102.9%、116.3%、117.4%、117.6%とすべて達成した。中堅・中小塾を中心に効果的なマーケティング活動による教育業界での「Comiru」の認知度向上のほか、2025年1月にローンチした「ComiruPay」からの顧客流入が加わり、有料契約企業数は前年同期比14.8%増加し1,939社、課金生徒ID数は同13.7%増加し500千IDと大台に乗せた。1年間で250社、61千ID増加と順調に推移している。ID数の増加に伴い解約率を0.6%と低水準に維持することで、SaaS企業の安定、成長を測るARR※は同9.4%増の1,205百万円と増加した。なお、解約の半分は廃業などに伴うものだが、前提として同社では比較的廃業確率の低い生徒数50~100人規模の中小塾をターゲットとすることでリスクを抑制している。

※ Annual Recurring Revenue (年間経常収益) の略称。四半期末 (期末) の「MRR」を12倍して算出。「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)。

ARPU※については、中小規模塾の増加により同4.7%減の51,816円と縮小したが、「ComiruPay」などのクロスセルや「ComiruERP」の導入を推進し、第2四半期をボトムに拡大トレンドに転向している。大手塾については、「ComiruPRO」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」への引き合いが増加している。短納期、低コストの利点もあり、2025年10月期に受注した9社のすべてが「ComiruERP」をベースとしたカスタマイズ案件でフロー収益となり、2025年10月期売上高の10%強を占め、そのうち2社からは課金開始によりARPU、ARRへの反映が始まり、業績伸長と安定した収益基盤構築の双方に貢献している。また、2025年1月にリリースした「ComiruPay」は10月末で405社からの申込みを獲得し、想定以上の伸長を見せて現在も加速を続けており、新たな成長ドライバーとして機能し始めている。販売比率は約6割が学習塾、英会話教室などの習い事領域が約3割、残りの1割が学童・フリースクールなどの放課後領域で、リリース当初に比べ習い事領域での採用が進んでいる。

※ 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。

POPER | 2026年1月30日 (金)
5134 東証グロース市場 | <https://poper.co/ir/>

業績動向

損益面では、売上総利益に関し、「BIT CAMPUS」の販売手数料などの業務委託費増6百万円があったものの、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75.2%と前期を0.7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、前期比30.9%増となった。販管費は、事業成長に伴う人件費506百万円（前期比20.6%増）、「ComiruERP」「ComiruPay」の新サービス提供などに伴う広告宣伝費67百万円（同41.4%増）、事業承継した「BIT CAMPUS」事業ののれん・顧客関連資産の償却費などにより、同20.1%増加した。しかし、1人当たり生産性の向上やコストコントロール、徹底したROI重視のマーケティング施策などにより販管費率は62.6%と同5.0ポイント低下した。その結果、営業利益は同2倍強と伸長した。また、収益力の改善により将来課税所得の見込みが高まったため、繰延税金資産23百万円を計上し、法人税等は7百万円となり、最終純利益は138百万円と同69.5%で着地した。

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が「Comiru」をトライアル導入、検証を進めるなか、一部個別指導部門では「Comiru」を全面的に導入するなど「Comiru」への移管が始まっている。「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、「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。

2025年10月期業績

(単位：百万円)

	24/10期		25/10期				前期比		修正計画 達成率
	実績	売上比	期初計画	修正計画	実績	売上比	増減額	増減率	
売上高	1,071	100.0%	1,320	1,350	1,389	100.0%	318	29.7%	102.9%
売上総利益	797	74.5%	962	1,003	1,044	75.2%	246	30.9%	104.1%
販管費	724	67.6%	861	853	869	62.6%	145	20.1%	102.0%
営業利益	73	6.8%	100	150	174	12.6%	101	138.2%	116.3%
経常利益	70	6.6%	96	147	172	12.4%	102	145.5%	117.4%
当期純利益	83	7.8%	83	118	138	10.0%	55	65.9%	117.6%

注：修正計画は2025年6月12日付修正値

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				前期比	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	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	1,890	1,939	250	14.8%
課金生徒ID数(千ID)	354	360	426	444	459	453	485	505	61	13.7%
ARPU(円)	51,516	49,615	54,476	54,365	55,160	50,858	52,061	51,816	-2,549	-4.7%
ARR(百万円)	833	847	1,068	1,101	1,145	1,102	1,180	1,205	103	9.4%
顧客の解約率(%)	0.4	0.5	0.4	0.4	0.4	0.5	0.6	0.6	0.2pp	-

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

POPER

2026年1月30日 (金)

5134 東証グロース市場

<https://popper.co/ir/>

業績動向

2. 顧客基盤別の動向

(1) 学習塾領域

大手塾については、商談数は21社と大きく拡大した。大手塾特有の複雑な業務要件に対し、教育業界を知り尽くしたPMやエンジニアが深く入り込んで解決策を提示したことで、競合他社からの切り替え案件も含め、9社という多数の受注につながった。案件内容は、2024年10月期に提供開始した「Comiru」SaaS版と連携する「ComiruERP」の導入で、これをベースに機能のカスタマイズを加えた。これにより、フロー収益は全体売上高の全体の10%強を占め、9社のうち2社ではストック収益となるリカーリングでの課金が始まり、業績安定への貢献が始まった。中堅・中小塾に関しては、経営セミナーは平均参加者200人以上と引き続き好評で、2025年10月期は6,600件以上のリード獲得、商談数は1,120件以上、過去最高の受注数450件以上、そして4割強の受注率を達成した。

(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、これまで継続する活用事例の共有や業界特化型のセミナーの開催などに加え、特に2025年1月にサービス開始した「ComiruPay」をドアノックツールに有料契約企業数は前期比79.9%増の286社に拡大と、1年間で127社純増した。

新規顧客獲得に向け、2025年9月には、顧客エンゲージメントを高めることでマーケティング施策の一環となる、同社初の自社カンファレンス「ComiruDay」を開催し、200名超の塾や習い事スクールの経営者や講師が集まった。情報共有の場が少ない中小塾や習い事スクールを対象に、教育実務に焦点を当てたコンテンツを揃え、経営の視点も含めた顧客企業同士の課題の共有や、ともに成長するコミュニティの形成により、経営者や講師の満足度は8割強と高評価を獲得したようだ。実際、例えば業界別組織での講演依頼や、参加講師による「ComiruDay」のSNS投稿などからのリファラルなど、リード獲得の側面も大きくなっている。今後も年1回定期開催で参加者200名以上へと規模拡大を計画しており、開催ノウハウのルーティン化によりコスト効率の高いマーケティング施策として期待できそうだ。ほかにもWeb広告では、塾領域に加え習い事領域で教室ジャンルを細分化し、特化した広告やバナーを複数展開するなど、売上増に連動する広告投資を強化している。

(3) 学校領域

2023年10月期に千葉県八千代市内の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で「Comiru」が採用された。2024年10月期には八千代市内の中学校11校に広がるとともに、習志野市でも導入が決まったほか、大阪市教育委員会においてもコナミスポーツ(株)を通じて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、地方自治体の公教育環境DXを支援している。

POPER | 2026年1月30日 (金)
5134 東証グロース市場 | <https://popper.co/ir/>

業績動向

「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 4Q	24/10期 1Q	24/10期 2Q	24/10期 3Q	24/10期 4Q	25/10期 1Q	25/10期 2Q	25/10期 3Q	25/10期 4Q	前期比 増減
大手塾 (生徒5,000人以上)	12	12	14	17	17	17	19	19	19	2
中堅塾 (生徒300～5,000人)	77	78	82	107	109	110	113	113	119	10
個人塾 (生徒300人未満)	1,156	1,177	1,221	1,367	1,404	1,421	1,453	1,503	1,515	111
その他習い事	81	82	106	143	159	183	221	255	286	127
合計	1,326	1,349	1,423	1,634	1,689	1,731	1,806	1,890	1,939	250

注：2024年10月期第3四半期より吸収合併により承継した「BIT CAMPUS」の有料契約企業が含まれる

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 財務状況と経営指標

2025年10月期末の資産合計は前期末比172百万円増加し1,242百万円となった。現金及び預金が142百万円増加、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21百万円増加した。負債合計は同19百万円増加し367百万円となった。事業拡大に伴い未払金が44百万円増加し、運転資金確保に向け短期借入金が22百万円増加した一方、長期借入金が35百万円減少した。純資産は同152百万円増加し875百万円となった。新株予約権の行使に伴い資本金が4百万円、資本剰余金が4百万円増加したほか、当期純利益計上により利益剰余金が138百万円増加し、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を反映し70.0%と同2.5ポイント上昇した。

業績動向

貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	24/10期末	25/10期末	増減
流動資産	853	998	145
現金及び預金	705	848	142
売掛金	120	132	12
固定資産	217	244	26
有形固定資産	11	8	-2
無形固定資産	84	92	7
投資その他の資産	121	143	21
資産合計	1,070	1,242	172
流動負債	240	296	55
短期借入金	0	22	22
1年内返済予定の長期借入金	80	35	-45
未払金	47	91	44
未払費用	44	55	11
固定負債	106	70	-35
長期借入金	106	70	-35
負債合計	347	367	19
純資産	723	875	152
資本金	274	279	4
資本剰余金	514	519	4
利益剰余金	-67	71	138
自己資本比率	67.5%	70.0%	2.5pp
有利子負債比率	25.9%	14.8%	-11.1pp
1株当たり当期純利益 (円)	21.33	35.25	13.92

出所：決算短信よりフィスコ作成

2025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145百万円を主因に前期比152百万円増の213百万円の入金となった。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の支出はあったものの、前期のティエラコムからの「BIT CAMPUS」事業譲受に係る支出80百万円が剥落し、同66百万円増の21百万円の支出となった。その結果、フリーキャッシュ・フローは191百万円となり、これと短期借入による収入22百万円、新株予約権行使による株式発行に伴う収入9百万円を、長期借入金の返済80百万円に充当し、現金及び現金同等物は前期末比142百万円の増加となった。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/10期	25/10期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	61	213	152
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-87	-21	66
財務活動によるキャッシュ・フロー	73	-48	-121
フリーキャッシュ・フロー (a) + (b)	-26	191	218
現金及び現金同等物の増減額	46	142	96
現金及び現金同等物の期首残高	659	705	46
現金及び現金同等物の期末残高	705	848	142

出所：決算短信よりフィスコ作成

POPER

5134 東証グロース市場

2026年1月30日 (金)

<https://popper.co/ir/>

■ 今後の見通し

「Comiru」と「ComiruERP」を軸とした戦略に転換。 先行投資により2027年10月期以降の成長加速を目指す

1. 2026年10月期の業績見通し

2026年10月期の業績は、売上高1,425百万円（前期比2.6%増）、営業利益85百万円（同50.8%減）、経常利益83百万円（同51.7%減）、当期純利益55百万円（同59.7%減）と増収ながら、大幅な減益を見込んでいる。将来の持続的な成長を実現すべく、大手顧客層に対する戦略については、カスタマイズ開発の新規提案と受注を基本的には避け、「Comiru」とこれに連携するパッケージである「ComiruERP」を軸としたセミカスタマイズ実装で、準大手・中堅大手に重点を置いて開拓を進める方針に転換した。これによりフロー収益は減少する見込みだが、「Comiru」及び「ComiruERP」のストック収益を積み上げることで、増収を確保する計画だ。さらに、「ComiruERP」の促進により利用ID数及び顧客数の増加が予想されるため、将来に向けた先行投資として、同社インフラシステムでのスケーラビリティ負荷に耐えるキャパシティ増強と機能の拡張、安定運用を担保するためのセキュリティ強化などの実施に伴い、各段階利益は減益を見込む。

大手学習塾のシステム開発においては、大手学習塾特有の「現場」オペレーションと「経営層・本部」の戦略の双方を深く理解したうえで、顧客からの要件要望を整理しながら顧客に浸透させて進めなければならない複雑性の高さと長期コミットが必須となる。その結果、開発部門への負荷が大きい反面、その成果を昇華させて「Comiru」シリーズの発展につなげることが難しく、持続的な成長に必ずしもポジティブに働かないと判断したことが、対大手顧客層の戦略転換の背景にある。改めて経営理念を軸とした事業の方向性に軌道修正し成長を図る考えだ。ただ、当然顧客側のカスタマイズ開発需要がなくなるわけではないため、「ComiruERP」を軸としたセミカスタマイズ開発での負担が増加するケースでは、同社は基幹部分となるPMのみ対応し、オフショアも含め開発を外委託するなど新たなカスタマイズ開発体制の構築も選択肢として考えているようだ。一方、顧客にとっては、「ComiruERP」を主軸とした基幹システム更改や、業務システム導入により、同社の強みの教育機関特有のニーズに合致した主要機能を、短期間で少ないカスタマイズ開発で導入可能となる。加えて、「ComiruERP」の初期導入費用は数千万円規模と、カスタマイズ開発の数千万円～数億円規模と比較し大幅に削減できる。実際、現在商談中の12社に関しては、ComiruPROベースの既存提案が1～2社で進捗中、その他は「ComiruERP」の方向性で商談を進めており、同社では遅くとも1～3年内にはクロージングする想定である。なお、同社の業績予想策定にあたっては、特に大手塾案件は顧客側の内部調整もあって受注タイミングが読めないうえ、課金開始までのリードタイムが長い傾向にあることから、内諾を受けた段階でのみ計画に盛り込む方針としている。

POPER

2026年1月30日 (金)

5134 東証グロース市場

<https://popper.co/ir/>

今後の見通し

習い事領域での注目トピックとしては、「チケット管理機能」「送迎バス運行管理機能」の実装を計画している点が挙げられる。「チケット管理機能」では単発や回数券などの契約に対応し、決済から売上計上の自動計算など利便性とバックオフィス効率化を実現し、「送迎バス運行管理機能」ではバス位置情報のリアルタイム共有で、保護者の安心感と安全な運行管理を支援する。なお、「チケット管理機能」に関しては、同社が強化する「マーケティングとセールスの連携によるリード獲得の効率化」の成果の1つで、リードから受注につながらないケースで、セールスが顧客要望の「チケット管理機能」を探り当て、マーケティングでの「チケット管理機能」の企画から、プロダクト開発に漕ぎ着けた格好となる。網羅的な観点からの機能強化ではなく、マーケットイン的な位置付けのため、顧客獲得につながると弊社では注目している。また、非学習塾領域は878万IDと学習塾領域のほぼ2倍に匹敵するため、販拡強化に向けCS・セールス専任体制を敷き、利用者、事業者の双方への手厚いサポートから継続的な関係を構築する。特にセールスについては、リード獲得のプロセスが独特な自治体営業経験のある人材を補強するようだ。

さらに、戦略的な先行投資として、2026年10月期に「ComiruERP」販促に伴うインフラシステム拡充を中心に60～70百万円を計画するが、以降は機能改善などの細部修正のみとなるため徐々に低減する試算である。ほかにも生産性向上に向けたAI活用施策では、開発プロセスでのプログラム作成におけるコーディング時に、AIがプログラミング言語（コード）を予測する仕組みを築いている。足元では、例えば機能拡充の際に重要な位置付けとなる仕様詳細を読み込ませると、過去の開発履歴から整合性の高い仕様書のレビューが可能になるなどの一段の効率化をAIで実現しようとしており、2026年10月期には完成の予定だ。また、併せて人材投資も強化する。開発エンジニアについては、以前からの同社の強みとして、中国からの人材採用ルート確立が挙げられるが、優秀な人材の確保に向け今後さらにこの優位性も強化する。なお、PMについては、教育業界を熟知した人材を外部から採用することは現実問題として難しい側面があるため、社内育成により拡充する方針で、システム開発体制を充実させる方針だ。

2026年10月期業績見通し

(単位：百万円)

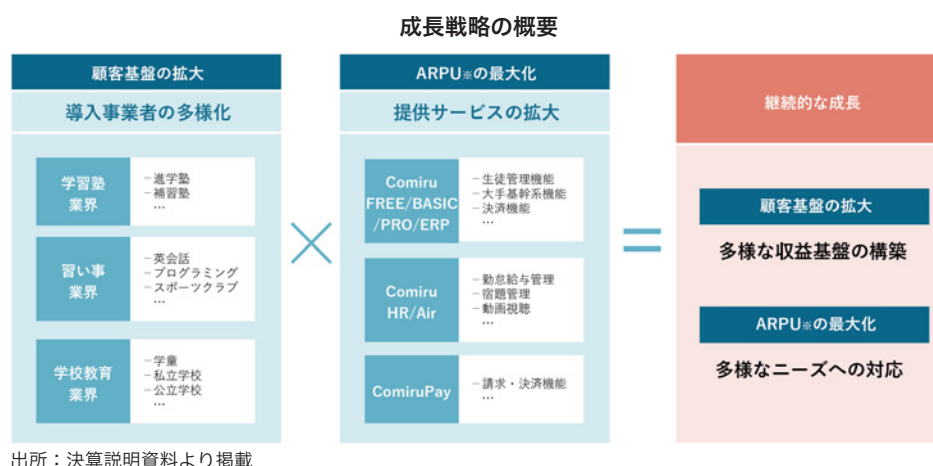
	25/10期 実績	26/10期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	1,389	1,425	35	2.6%
売上総利益	1,044	1,019	-25	-2.4%
売上総利益率	75.2%	71.5%	-3.7pp	-
販管費	869	933	63	7.4%
営業利益	174	85	-89	-50.8%
営業利益率	12.6%	6.0%	-6.6pp	-
経常利益	172	83	-89	-51.7%
当期純利益	138	55	-83	-59.7%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

2. 今後の成長戦略

2026年10月期も前期に引き続き、成長戦略として「顧客基盤の拡大」と「ARPUの最大化」の2軸を推し進める。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」に加え「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。



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%、11.9%、4.9%（2025年10月期）を将来的に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準大手、中堅大手の更改案件を中心に注力する。その他中堅塾と個人塾に対しては、「Comiru」の多様な機能と、特に価格で競争優位性の高い「ComiruPay」を訴求し、まずはID数を確保した後、その他サービスの拡販でARPU上昇をねらう。習い事の領域では、好調な「ComiruPay」をトリガーとした新規顧客獲得に継続して注力する。加えて、マーケティング活動として、学習塾と習い事領域を中心にWeb広告でのターゲットごとの広告配信や自社主催カンファレンス「ComiruDay」の定期開催によるリファレンス効果により、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。

また、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連絡ツールをはじめとして採用実績を積み上げているが、学校領域はベース単価自体が民間と比べて非常に低く、単純な業績寄与自体は大きくない。しかし、国公立・私立学校領域の市場規模は1,297万IDと、学習塾市場の428万IDの倍以上となり（文部科学省 平成31年度）、該当市場でのシェア拡大による業績貢献を期待したい。ほかに、営業プロセスの入り口となる自治体に対する営業力強化に向け、自治体営業経験者の採用を進めている。これら施策により、5～10年内には習い事と公立・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。

今後の見通し

2025年1月にサービスを開始した「ComiruPay」は、初年度としてはスロースタートで年間100社程度の獲得を想定していたなか、ローンチから10ヶ月で405社から新規契約を獲得した。2025年10月期末時点で、「Comiru」有料利用顧客の約2割での採用と、情報感度の高いユーザーが先行反応した形だ。今後の拡大余地は大きく、同社では既存顧客の8〜9割での新規採用を目指している。加えて、非学習塾領域への「Comiru」導入に向けたドアノックツールとしての機能も期待されることから、機能拡充により販売促進を後押しする考えだ。具体的には、第1弾の「口座振替機能」に続き、第2弾では「コンビニ決済」「クレジットカード決済」を装備する。利便性の高まりと教育業界安値の決済手数料を差別化に新規採用を促すとともに、スイッチングコストの上昇で既存顧客の解約防止策としての機能も期待される。2027年10月期以降のリリースを計画している。

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に伴う「ComiruERP」の導入をねらい、「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。ただし、中小、個人顧客が増加するフェーズでは必然的にARPUは低下しやすいため、あくまで総合指標としての位置付けであり、目先の成長との連動性という意味では、有料契約企業数や課金生徒ID数がより重要だろう。

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が公表した、グロース市場の上場維持基準見直し案「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」に向けて、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、以下の3施策を推進していく。

(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

「Comiru」はもちろん「ComiruERP」「ComiruPay」などの機能強化・改善を加速させ、基幹システム需要の取り込みや、中堅・中小塾、習い事領域の売上を拡大すると同時に、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に注力する。ほかにも開発・保守を内製化した「BIT CAMPUS」とのシナジー最大化で利益率向上を推進する。これら戦略の実行に向け、PM人材の内育成やエンジニア採用を強化し、盤石な開発体制を築く。

(2) 戦略的なM&Aによる事業領域の拡大

相互利益を最大化できる相手先とのM&Aに臨機応変に対応する。グループインする組織を、同社の確立された自社開発からマーケティング、セールスという一連の業務体制に、API連携などにより融合し、顧客共有によるクロスセルの展開から成長を加速する方針である。M&Aの方向性としては、サービス機能拡充の強化を目的に、同社サービスにラインナップされていない、例えば人材紹介企業の業界向けに特化した人材事業や、BPO企業の業務アウトソーシング受託業の展開などを想定している。

(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位置付けている。2026年1月に配当・自社株買いの財源規制が解消される見通しで、株価水準や資金需要を総合的に勘案しながら自社株買いなどを検討している。

4. 中長期成長ロードマップと資本配分方針

本来の事業目的である「塾・スクールの業務効率化により子どもや保護者と向き合う教育の支援」を教育業界全体に広く浸透させるとともに、継続的に安定した収益基盤を確立する「Comiru」を軸とした「ComiruERP」パッケージとセミカスタマイズの提供によるSaaS型ストックビジネスへ集中する。カスタマイズ受託からのフロー収益が低減するため一時的に収益は落ち込むが、注力する「Comiru」を中心としたSaaSサービスはストック収益が主のため、投資回収が始まる2027年10月期から収益拡大の再加速により飛躍的な成長を見通す。さらにSaaSサービスの安定した収益基盤構築の進捗に伴い、営業利益率20%を目指す。

資本配分方針では、「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、借入れや手元資金を活用する方針だ。有利子負債比率は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する。なお、2025年10月期は、有利子負債比率14.8%（前期末比11.1ポイント減）、1株当たり当期純利益35.25円（同13.92円増）となる。また、他人資本を導入し、レバレッジ効果により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。そのほか、EPS向上や株主還元に向けた自社株買いや、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 (ディスクレーマー)

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・表示したものです。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、理由のいかんを問わず、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、配布等することは強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