



2025年12月15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)

## 2025年10月期 通期決算説明会 質疑応答要旨の公開のお知らせ

当社は、2025年12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2025年10月期 通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、通期決算説明会での質疑応答をそのまま書き起こしたものではなく、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。

### **【2025年10月期 通期決算 ご参考資料】**

▼▼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/2729893/00.pdf>

▼▼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/2729895/00.pdf>

### **概要**

---

<b>【企業名】</b>	株式会社 P O P E R
<b>【証券コード】</b>	5134 (東京証券取引所グロース市場)
<b>【イベント名】</b>	2025年10月期 通期決算説明会<機関投資家及びアナリスト向け>
<b>【決算期】</b>	2025年10月期 (第11期)
<b>【開催日時】</b>	2025年12月12日 (金) 16:00～17:00
<b>【登壇者】</b>	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 : 2026年10月期におけるストック収益のためのサービス開発期間は1年以内なのでしょうか。また、利益を押し下げている開発費の規模感と、開発終了後の継続的なコストについて教えてください。

A 1 : 2026年10月期の減益要因となっている集中的な開発投資は、基本的に1年間で完了する計画です。規模感としては、これまでカスタマイズ開発（受託開発）で得ていた売上高約9,400万円分に充当していた開発リソースを、自社プロダクト（ストック収益）の機能強化へ振り向けます。金額換算では約6,000万～7,000万円程度の開発投資が実質的に行われるイメージです。この投資は、一度機能を開発・実装すれば、その後は細かな修正・改善が中心となるため、2027年10月期以降、同規模のコストが継続的に発生するものではなく、徐々に低減していくものと見込んでおります。

Q 2 : 2025年10月期（実績）と2026年10月期（予想）における「受託型（フロー）」と「ストック型」の売上構成比の変化を教えてください。また、ARR（年間経常収益）には受託型売上は含まれていますか。

A 2 : 2025年10月期においては、受託型の売上が全体の10%強を占めておりました。2026年10月期は戦略的に受託案件を縮小するため、受託型の構成比は数%前半まで低下する見込みです。この受託型の減少分が、全体の売上成長率が鈍化して見える主因です。一方で、SaaSとしてのストック型売上は引き続き力強く成長しており、事業の基礎体力は順調に拡大しております。なお、ARR（年間経常収益）については、受託型の一時的な売上は一切含んでおらず、純粋なMRR（月額経常収益）の12ヶ月分で算出しております。

Q 3 : 現在商談中の21社（決算説明資料9頁記載）については、今回の方針転換により待つべきことになるのでしょうか。

A 3 : 現在既に商談が進んでいるお客様については、責任を持って対応を進めてまいります。但し、提供方法については方針を転換しております。従来のような「フルスクラッチに近いカスタマイズ開発」ではなく、現在強化している「ComiruERP」のパッケージ機能をベースに、必要最小限の「セミカスタマイズ」を組み合わせる提案を行っております。これにより、お客様のニーズを満たしつつ、当社のリソース効率も高める形で導入を進めてまいります。

Q 4 : 2026年10月期の売上高予想（前期比+2.6%）は、SaaSグロース企業としては成長鈍化に見えます。これは市場の飽和や競争環境の悪化を示唆しているのでしょうか。

A 4 : 市場の飽和や競争力の低下ではありません。これは、「収益の質の転換」を目的とした意図的な判断によるものです。見かけ上の成長率が低く見えるのは、労働集約的な「カスタマイズ開発（フロー収益）」を戦略的に縮小させたためです。2026年10月期は、自社の売上を追うのではなく、リソースを「ComiruERP」や「ComiruPay」、さらには成長著しい「習い事・学校領域」向けの新機能開発（チケット機能やバス運行管理等）に集中させます。これにより、2027年10月期以降、より高い利益率で成長できる強固な収益基盤を構築してまいります。

Q 5 : 営業利益が半減（前期比▲50.8%）する計画ですが、先行投資の回収時期はいつ頃を見込んでいますか。また、この投資を行わなかった場合、競争優位性は維持できないのでしょうか。

A 5 : 投資回収のタイムラインとしては、2027年10月期以降のV字回復を見据えております。今回の減益は、システム基盤の刷新と人材への投資によるものですが、これは準大手・中堅大手市場における参入障壁を構築するために不可欠なコストです。この投資により、パッケージ導入での対応力を高め、同じ人員数でも数倍の顧客をオンボーディング（導入支援）できる体制を整えます。この体制が整うことで、2027年10月期以降に利益面での成果が顕在化していくと考えております。

Q 6 : パッケージ化において特に開発費がかかる機能とはどのようなものでしょうか。また、それは差別化要因になりますか。

A 6 : 特に開発難易度が高く、コストがかかるのは基幹システムの中核となる部分です。具体的には、「請求・入金管理といった金銭周りの処理」、「模試の成績処理（偏差値算出や帳票出力）」、「大規模な校舎展開に対応した講師のシフト・授業割管理」の3点です。これらは業務が複雑であり、かつ顧客ごとに細かな要望が異なる領域ですが、これらを汎用的なパッケージ機能として落とし込むことができれば、競合他社が容易に模倣できない強力な差別化要因となります。現状、これらをパッケージとして提供できている競合は存在しないと認識しており、ここに投資する価値は非常に高いと考えております。

Q 7 : 御社が受託開発を控えることで、顧客のニーズはどこへ向かうのでしょうか。競合他社に奪われるリスクはありませんか。

A 7 : 大手学習塾が求める大規模な受託開発に対応できるのは、主に大手SIerとなります。教育業界に特化したSaaSプレイヤーで、大規模開発部隊を持つ競合は我々が認識する限り存在しません。したがって、競合SaaSにシェアを奪われるというよりは、従来通りSIerへの発注に戻るケースが想定されますが、我々は「パッケージ導入によるコストメリットと業務標準化」を訴求することで、SIerとの差別化を図ってまいります。また、既存のお客様でどうしてもカスタマイズが必要な場合は、引き続き個別にご相談の上、対応してまいります。

Q 8 : 受託開発を受けないことで、将来のプラットフォーム展開における顧客接点を失うことになりますか。

A 8 : 顧客接点を失うのではなく、提案の形を進化させると捉えています。全てを自社で開発して抱え込むのではなく、基幹部分には当社の「ComiruERP」を使っていただき、特殊な要件については他社の専門システムやパートナー企業と連携する「エコシステム型」の提案を強化します。これにより、開発リソースを圧迫することなく大手顧客との接点を持ち続け、プラットフォームとしての価値を提供できると考えております。

Q9：なぜ「今」、この戦略転換を行うのでしょうか。

A9：中長期的な成長ポテンシャルを最大化するためです。現在、当社の周辺領域である「習い事市場」はID数が急増しており、「学校（GaaS）領域」も学習塾市場の約5倍以上の市場規模があります。目先の塾市場での受託開発売上を追うよりも、これらの巨大な市場へリソースを集中投下し、プロダクトを適合させることができ、将来的な企業価値向上にとって最善であると判断しました。市場機会を逃さないための、戦略的なタイミングであるとご理解ください。

Q10：開発が1年で終わらず、収益化が後ろ倒しになるリスクについてはどう考えていますか。

A10：開発遅延のリスクについては、社長である私（栗原）自身が、現在開発部門（PM）の責任者を兼務し、陣頭指揮を執ることで管理を徹底しております。経営の最優先事項としてコミットしており、現時点では順調に進捗しております。新機能のリリース等を通じて、進捗状況は株主・投資家の皆さんにも適宜ご報告できると考えております。

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 I R 担当  
お問い合わせフォーム : <https://poper.co/contact>