



2023年6月16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)

2023年10月期 第2四半期決算説明会 質疑応答要旨の公開のお知らせ

当社は、2023年6月15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2023年10月期第2四半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、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。

【2023年10月期 第2四半期決算 ご参考資料】

▼▼第2四半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/2299248/00.pdf>

▼▼第2四半期決算説明会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/2299633/00.pdf>

▼▼第2四半期決算説明会スクリプトはこちらからご確認いただけます▼▼

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/5134/tdnet/2299758/00.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】	2023年10月期 第2四半期決算説明会<機関投資家及びアナリスト向け>
【決算期】	2023年10月期 (第9期)
【開催日時】	2023年6月15日 (木) 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 : 競合他社のアプリなどが多いように感じますが、他社サービスと比較した時の強みを教えてください。

A 1 : 当社「Comiru」は保護者コミュニケーションだけではなく、請求業務や会計システムとの連携等の多機能であること、且つそれらをワンストップで提供していることが強みと言えます。

また、それだけでなく、顧客からの要望や改善要請等にスピード感をもった対応ができると自負しています。例えば、当社では、少人数かつ短期間で情報システムを開発できるアジャイル手法を採用しており、機能追加や改修等を柔軟に対応しています。また、当社の場合、元学校教師や塾講師などのバックグラウンドをもった優秀な人材が在籍しており、顧客の潜在ニーズの引き出しやアフターフォローなどの充実により顧客満足度を高められていることも他社にはない強みであると自負しております。

Q 2 : 今回解約した大手学習塾2社のように、スイッチングコストが比較的低い機能のみを提供している先はどの程度あるのでしょうか。

A 2 : 今回解約となった大手学習塾の2社は、「Comiru」の機能が殆ど備わっていない創業初期からの取引先様で、保護者コミュニケーション機能のみを利用しておりました。

現時点においては、請求業務や会計システムとの連携、決済機能等も機能が充実しており、低ID単価で提供している取引先様は、この2社のみとなります。

Q 3 : 習い事領域の契約企業数が伸びていますが、規模はどのような規模が多いのでしょうか。また、セミナーの集客が好調なように感じますが、具体的にどのような施策をしているのでしょうか。

A 3 : 習い事領域の規模としては、中堅学習塾の規模（300～5,000人）の顧客が多いです。

セミナーによる集客では、テーマやセッション内容も重要ではありますが、誰が登壇して話すのかが非常に重要なポイントであると考えており、その業界に精通された方々にご協力いただきながらセミナーを実施することで、集客に結びついております。

Q 4 : 「Google Play」と「App Store」では「ComiruAir」の口コミが低く、一部の利用者から厳しい声も上がっていますが、アップデートのスピード感はどのような感じでしょうか。

A 4 : 当社サービスは主に2週間ごとに軽微な点を、3ヶ月ごとに機能の追加といった大型のアップデートを実施しております。

ご指摘の点については、当社でも認識しており、厳しいご意見なども優先順位を付け、改修・改善に努めているところです。

Q 5 : 新規大手塾の獲得で回復方針との事ですが、どのような商談フェーズか教えてください。

A 5 : 現在、北海道の大手学習塾1社から受注しており、7月より課金開始する予定です。

それ以外の11社様については、業務改善のコンサルティングや要件定義を行っている先もあつたり、最終提案を行っている先、商談プロセスにおける決裁者の方と調整している先もあります。

Q 6 : 目標となるROE水準とかはございますでしょうか？

A 6 : (取締役CFO 姚より回答)

当社の事業成長と株主の皆さまへの貢献という目線がありますが、まずは利益を継続して出し続けることが重要であると考えており、現時点において、明確なROE基準は設けておりませんが、10%前後が一つの目標であると認識しております。

Q 7 : 直近で競争環境に変化はありますか。

A 7 : 競合他社の情報は随時入手し、調査/分析しております。ターゲット層、価格面、機能面、UX/UI、サポート体制等は各社で違いがありますが、一長一短であると考えております。これらの調査/分析を踏まえ、当社では戦略等を立案し、実行しております。競争環境としては、当社が昨年11月に新規上場を果たしたことで、良くも悪くも目立ったことにより、当社サービスよりも安価にリリースし始めている企業様も出てきております。一方で、「Comiru」を模倣されたとしても、同じ仕組みを構築することや開発体制、ノウハウ等に大きなアドバンテージがありますし、また、当社では顧客のご意見やご要望に応じて、随時アップデートしておりますので、業績への影響も限定的であると考えております。

Q 8 : 商談中の大手塾12社について、それぞれの案件の規模にもよりますが、当期中に課金開始になるのでしょうか。また、これらは通期予想に組み込まれているのでしょうか。

A 8 : 商談中の12社については、「A 5」で回答のとおりです。

また、通期予想としては、当期の事業計画策定時に大手学習塾向けの「ComiruPRO」と有償開発をセットにした販売がここまでの需要があると想定しておりませんでしたので、通期業績予想に変更はありませんが、その内訳が変わると認識しております。そのため、当期においては、開発にかかるフロー収益は計上されると見込んでおりますが、経常収益であるストック収益は来期以降に計上されると見込みです。但し、北海道の大手学習塾については、当期中にストック収益を確保し、MRRに貢献できると考えております。

Q 9 : 上半期の達成率が30%程度ですが、通期の目標到達イメージや自信などのコメントをいただけますでしょうか。

A 9 : 繰り返しとなりますが、売上高については、大手学習塾向けの「ComiruPRO」と有償開発をセットにした販売戦略が功を奏して、商談数が増加しておりますので、しっかり受注できるよう努めてまいります。

一方で、利益については、推薦入試で合格された学生ですと11月頃、通常でも2、3月には退塾しますので、当期においても例年どおりの傾向で、第1、第2四半期にコストが先行しております。なお、第1、第2四半期に契約した学習塾では、夏季講習にかけて生徒数が増加しますので、その増加数に応じて、利益も増加する見込みです。

以上のことから、現時点においては、通期業績目標を達成する見込みであると認識しております。

以 上

※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>