

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7月9日(木)

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. 2026年10月期中間期の業績概要	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. 2026年10月期中間期の業績概要	11
2. 顧客基盤別の動向	13
3. 財務状況と経営指標	15
■ 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

2026年10月期は「構造改革」と「戦略的投資」を推進、 中間期は増収減益で着地

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・学校市場への基盤拡大を目指す。

1. 2026年10月期中間期の業績概要

2026年10月期中間期の業績は、売上高714百万円(前年同期比3.3%増)、営業利益71百万円(同39.5%減)、経常利益71百万円(同39.2%減)、中間純利益57百万円(同57.7%減)と増収減益となった。ただし、業績予想に対する進捗率は、売上高50.1%、営業利益83.7%、経常利益85.6%、当期純利益102.8%と、特に利益面で高い進捗となっている。売上高については、「ComiruPay」をフックに有料契約企業数が着実に増加し、業績に反映された。各段階利益については、成長投資を計画どおりに実行し、前年同期比ではマイナスとなった。KPIに関し、強化する準大手・中堅塾向け「ComiruERP」の導入が進捗したほか、個人塾や習い事で「Comiru」サービスの採用が拡大し、有料契約企業数は前年同期比16.4%増、課金生徒ID数は同6.6%増となった。一方ARPU※は、同9.0%減少した。増加した有料契約企業に小規模組織が増えたことから実装する「Comiru」サービスが限定的となり、ARPUは縮小した。「ComiruPay」の導入社数は2026年10月期中間期時点で前四半期比47.6%増と大幅に伸長した。特に中小規模塾や習い事領域の新規開拓において「Comiru」と「ComiruPay」が相乗効果を発揮している。

※ 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。

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。売上高については、引き続き準大手・中堅塾に重点を置き開拓を進める方針で、フルカスタマイズと比較して短納期かつ開発コストの低い「ComiruERP」での提案を強化する。「Comiru」及び「ComiruERP」の導入で利用ID数を積み上げ、各種機能のアップセルによりストック収益とARPUを拡大するフェーズに持ち込む計画だ。なお、業績予想との比較では、8割以上の進捗となるが、成長投資は下期に高いウェイトを置いているため、期初予想を据え置いている。

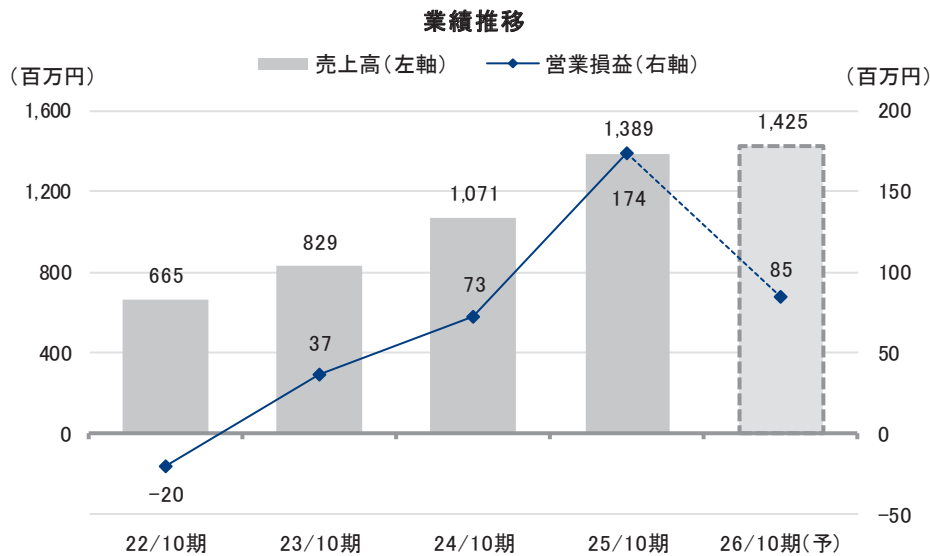
要約

3. トピック

習い事領域で「チケット管理機能」「送迎バス運行管理機能」の開発が進行中である。「チケット管理機能」では自動計算など利便性向上で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安全な運行管理を支援する。「チケット管理機能」に関しては、セールスがニーズを探り当てたマーケットイン的な位置付けのため、契約獲得増加に早期につながると弊社では見ている。これら2つの新機能は、早ければ2026年10月期中にプロトタイプ版(β版等)による機能検証を開始する予定であり、実質的な市場のフィードバックや検証進捗を勘案しながら、最適なタイミングでの本番リリース及び順次製品化を推進していく計画のようだ。

Key Points

- ・ 2026年10月期中間期は増収減益、予想比では特に営業利益以下が好調に進捗
- ・ 2026年10月期は増収・大幅減益見込みも、期初計画を据え置く
- ・ 持続的な成長に向け、準大手と中堅へ「ComiruERP」の提案を強化
- ・ 新機能実装と「ComiruPay」により、規模が学習塾市場の倍以上ある習い事領域の開拓を加速



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」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。

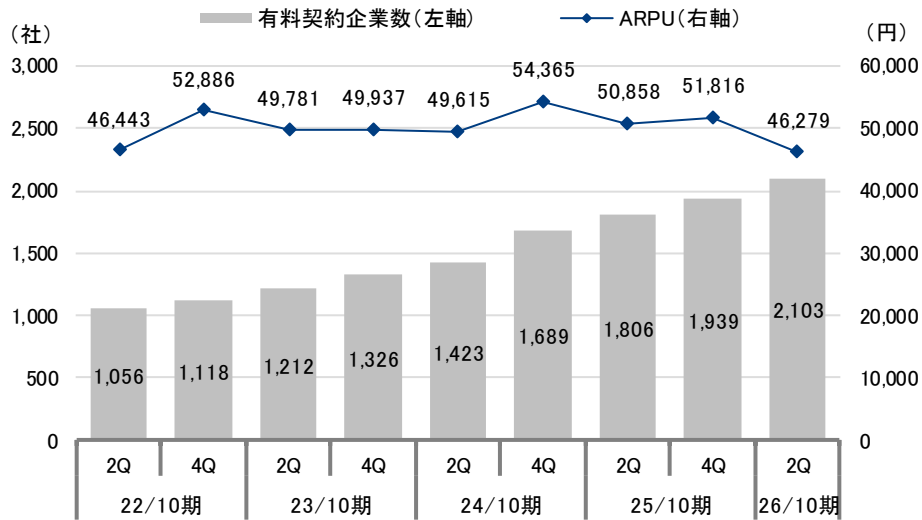
同社は、学習塾の講師などが本来の目的である「子どもたちと正面から向き合う」ことに集中できる環境を提供したいとの思いから2015年1月に創業された。「教える」ことの本質は、先生と生徒の関係性にあると考え、その関係性は相互に尊重し合い、相互にオープンで、相互に影響し合うものだと考えている。この関係性の構築が難しくなってきたなか、先生と生徒の関係性を理想的な形に戻すために何ができるのかという課題認識の下、学習塾の講師などが煩雑なバックオフィス業務に追われることなく「教える」に専念できる環境の構築を事業として展開している。「Comiru」のサービス名称は、例えば「cooperate（協力する）」のように使われ“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のもと、目指す目標値として、同社の価値貢献対象約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、2025年1月時点）を600万人以上にまで拡大する方針を掲げる。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。」を行動指針に日々活動している。

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、現在も機能拡充を進めている。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小中高生向けビジネス手帳「フォーサイト」は累計259万人以上、全国1,200校以上(2025年度)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。ティエラコムが経営する大手学習塾の一部個別指導部門で「Comiru」を全面的に導入するなど「Comiru」への移管が始まっている。また、2026年10月期下期以降に「BIT CAMPUS」を「Comiru」に徐々に統合していく方針で、これにより顧客サービスを充実させる。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)」の認証を取得し、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を削減すると同時に、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。

■ 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することが予測される。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」では、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。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7,000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投資に向ける資金に余裕が少ないところが多く、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。2026年10期中間期末の同社シェアはそれぞれ10.5%、12.3%、5.1%であり、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

事業概要

「Comiru」の市場占有率

顧客分類	23/10期		24/10期		25/10期		26/10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	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%	21	10.5%	25.0%
中堅塾 (生徒300~5,000人) 約1,000社	77	7.7%	109	10.9%	119	11.9%	123	12.3%	25.0%
個人塾 (生徒300人未満) 約31,000社	1,156	3.7%	1,404	4.5%	1,515	4.9%	1,594	5.1%	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2026年10月期中間期末時点の課金生徒ID数は48.3万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

SaaS型業務管理プラットフォーム「Comiru」では、サービスメニューの基本3プラン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みを提供しているが、決済手段の拡大を順次進めており、コンビニ決済、クレジットカード決済機能を2026年内にリリースする計画である。ほかにも、2024年5月に承継した、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、短期かつ開発コストの低い「ComiruERP」の提供を開始した。同社強みの教育機関特有のニーズに合致した主要機能を、初期導入費用は数千万円規模と、フル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。

※ 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。

事業概要

「Comiru」サービスは他社に比べ利用できる機能が最も多いうえ、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を設定している。収益モデルは導入時の初期費用、及びその後の利用単価に応じた月額費用で構成される。生徒ID数で課金される「Comiru」の初期導入費用は30千円、利用料はBASICの場合300円/ID、PROの場合500円/IDとなる。「ComiruAir」は利用教室単位で課金され、初期費用は30千円、利用料は機能・時間に応じた変動制で3千円/教室からとなる。「ComiruHR」は講師ID数、「ComiruPay」は決済回数に応じて課金され、それぞれ初期費用は無料で、利用料は前者が300円/ID、後者が58円/回/ID (月額利用料500円/教室は別途) となる。なお、「ComiruPay」は手数料が業界最安値水準の口座振替サービスで、顧客が必要とする機能の一貫提供とともに、「Comiru」サービス全体の価格優位性を強くサポートしている。また、「BIT CAMPUS」は、初期費用が100千円/会社、利用料は858円/IDとなる。

「Comiru」のサービス内容

▶ 利用される生徒のID数で課金

2015.12 ▶▶▶

初期費用
30,000円 / 教室

利用料

- BASIC : 300円 / 月 / ID
- PRO : 500円 / 月 / ID

※サービスの一部抜粋 (全15機能、順次増加中)

保護者コミュニケーション	学習進捗管理	授業内容共有	請求・決済
保護者と気軽に連絡可能に、LINE連携や既読・未読も確認可能	講師、生徒、保護者が一目瞭然で学習進捗を確認し、今後の取り組み課題を明確に	授業内容、理解度、宿題対応状況等を簡単に纏める事ができ、保護者と共有可能	請求書を簡単に作成することができ、決済料率も業界最低水準
簡単に作成できて確実に届くから保護者連絡が今までの何倍も効率的に	講師主導で学習進捗を管理することで、生徒と保護者と共に目標に向けて取り組むことが可能に	スマホからでも簡単に作成できる指導報告書作成システムの決定版	毎月発行する請求書だからこそ手続で正確に作成できることが重要

出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

「ComiruAir」「ComiruHR」「ComiruPay」サービス主な機能のご紹介

ComiruAir	ComiruHR	ComiruPay
▶ 利用される教室単位で課金	▶ 利用される講師のID数で課金	▶ 決済回数に応じて課金
2020.08 ▶▶▶	2020.12 ▶▶▶	2025.1 ▶▶▶
初期費用：30,000円/教室 利用料：利用機能、利用時間に応じて変動 3,000円/月/教室～	初期費用：無料 利用料：300円/月/ID	初期費用：無料 月額利用料：500円/月/教室 決済手数料：58円/回/ID
※サービスの一部抜粋		
授業に特化したWebシステム	宿題管理・動画視聴	動怠・給与管理
特定生徒のみの画面共有や手元画像のキャプチャ等授業に特化した機能を作りこみ	宿題進捗管理や、動画視聴機能を準備。教育系Youtuberと連携して、2,600本の動画コンテンツを用意	講師のコマ給や事務給等学習塾を始めとする教育業界特有事情にも対応した動怠管理が可能
		請求・決済管理
		教育業界最安値水準※の決済手数料を実現するComiru独自の決済サービス。請求・決済の業務効率化も可能

注1：「ComiruAir」「ComiruHR」「ComiruPay」の利用には「Comiru」の利用が必要

注2：決済手数料水準は、2025年10月時点 (同社調べ)

出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

POPER | 2026年7月9日 (木)
5134 東証グロース市場 | https://poper.co/ir/

事業概要

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 Comiru Basic	業界最安の決済手数料を 目指す※2 ComiruPay	 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レポート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 2025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より掲載

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

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や、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。元学校教師や元塾講師などの社員が在籍しており、その経験を生かして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し、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、かつニーズに即した機能追加が可能となる。

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」で培ったシステム開発力を生かし、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、「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。収益構造は、案件規模や顧客ニーズに応じてフローからストックと続くため、安定した収益基盤の構築に寄与する。

中小や個人塾はもちろん、資金の少ない中堅塾では、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。

業績動向

「ComiruPay」が成長ドライバーに。 習い事領域を中心に新規顧客獲得のフックとして機能

1. 2026年10月期中間期の業績概要

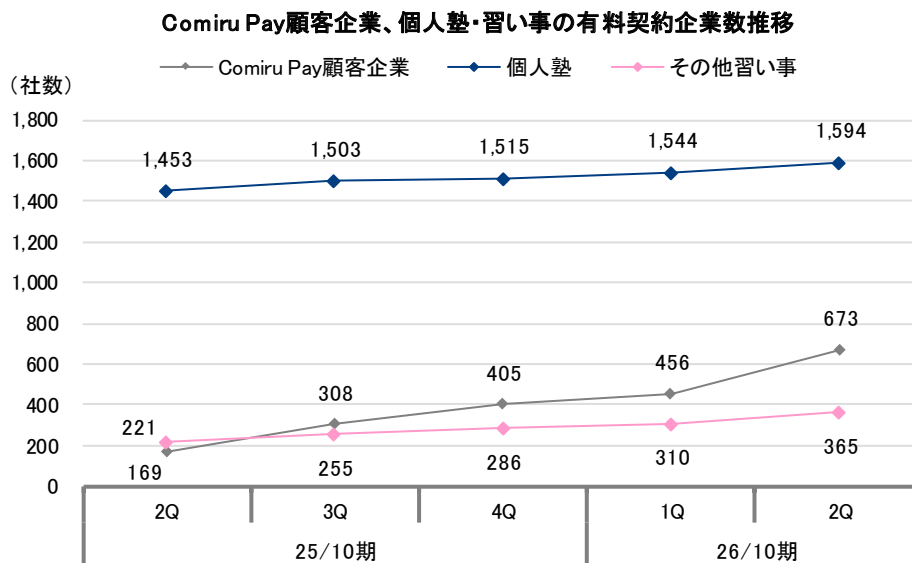
2026年10月期中間期の業績は、売上高714百万円（前年同期比3.3%増）、営業利益71百万円（同39.5%減）、経常利益71百万円（同39.2%減）、中間純利益57百万円（同57.7%減）と増収減益となった。2026年10月期より、将来の持続的な成長に向け、改めて経営理念を基盤に据えた事業の方向性に軌道修正した。そのため、基幹システムに係るプロジェクトの主軸を、フルカスタマイズ開発から、拡張性が高く安定したストック収益につながる「ComiruERP」に置いた。これにより、期初予想については、フロー収益の減少と必要な成長投資を想定していた。通期予想に対する進捗率は、売上高1,425百万円に対し50.1%、営業利益85百万円に対し83.7%、経常利益83百万円に対し85.6%、当期純利益55百万円に対し102.8%と、特に利益面で高い進捗となっている。

業績動向

売上高については、主力の「Comiru」の有料契約企業数の着実な増加が反映されており、その背景には2025年1月にローンチした「ComiruPay」での想定以上に好調な導入顧客数の増加がある。各段階利益については成長投資を計画どおりに実行したことにより前年同期比ではマイナスとなった。KPIに関しては、2026年10月期より強化する準大手・中堅塾向け「ComiruERP」導入が進捗したほか、ねらいどおり「ComiruPay」をフックに個人塾や習い事で「Comiru」サービスの採用が拡大し、有料契約企業数は前年同期比16.4%増加し2,103社、課金生徒ID数は同6.6%増加の483千IDとなった。なお、課金生徒ID数については前四半期比では6.8%減となるが、これは季節要因であり、第1四半期から第2四半期にかけて、生徒の進級に伴うID削除と新年度のID登録にタイムラグが生じることから一時的に第2四半期に課金生徒ID数が減少することによる。SaaS企業の安定、成長を測るARR※は、ID数増加と同時に0.5%と低い解約率を維持し、同6.0%増の1,167百万円となった。

※ 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は、同9.0%減の46,279円と低下した。将来の安定した成長基盤構築に向け推進する準大手、中小規模塾と習い事の強化に伴い、同領域の有料契約企業数が増加したが、特に習い事は小規模組織が多いことから採用する「Comiru」サービスが限定的であるため、結果としてARPUは縮小した。なお、今後アップセルを推進しARPUを押し上げる計画だ。また、「ComiruPay」について、導入社数は2026年10月期中間期時点で前四半期比47.6%増の673社と大幅に伸長した。月謝決済の効率化や手数料負担軽減のニーズは高く、特に中小規模塾や習い事の新規開拓において「Comiru」と「ComiruPay」が相乗効果を発揮し、有料契約企業数の拡大に寄与している。同社にとってもSaaS利用料に加え決済手数料を安定して継続的に獲得できるストック収益を計上できるため、高い投資効果を実現する。なお、口座振替に加え「コンビニ決済」「クレジットカード決済」機能を追加予定で、現在UX/UIの改善を進めており、2026年内のリリースを目指している。手数料優遇や決済手段多様化により顧客利便性を向上させ、確固たる収益基盤を構築することをねらう。



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

損益面では、売上総利益は、システム基盤や新機能開発の強化等、成長投資を計画どおり遂行したため前年同期比1.7%減の518百万円となり、売上総利益率は72.6%と前年同期を3.7ポイント下回った。販管費は、ストック収益拡大を見据え、セールス等人材の拡充を継続し、人件費は前年同期比12.5%増の272百万円となった。マーケティング関連費用は同5.5%増の41百万円となり販管費率は62.5%と同3.4ポイント上昇した。

2026年10月期中間期業績

(単位：百万円)

	25/10期中間期		26/10期中間期		前年同期比		通期予想	中間期進捗率
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率		
売上高	691	-	714	-	22	3.3%	1,425	50.1%
売上総利益	527	76.3%	518	72.6%	-8	-1.7%	1,019	50.8%
販管費	408	59.1%	446	62.5%	37	9.3%	933	47.8%
営業利益	118	17.2%	71	10.1%	-46	-39.5%	85	83.7%
経常利益	117	17.0%	71	10.0%	-45	-39.2%	83	85.6%
中間純利益	136	19.7%	57	8.1%	-78	-57.7%	55	102.8%

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

	23/10期				24/10期				25/10期				26/10期		前年同期比	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	増減額	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	1,731	1,806	1,890	1,939	1,996	2,103	297	16.4%
課金生徒ID数(千ID)	344	308	331	340	354	360	426	444	459	453	485	505	518	483	30	6.6%
ARPU(円)	55,204	49,781	49,986	49,937	51,516	49,615	54,476	54,365	55,160	50,858	52,061	51,816	51,897	46,279	-4,579	-9.0%
ARR(百万円)	741	724	772	794	833	847	1,068	1,101	1,145	1,102	1,180	1,205	1,243	1,167	65	6.0%
顧客の解約率(%)	0.5	0.5	0.5	0.4	0.4	0.5	0.4	0.4	0.4	0.5	0.6	0.6	0.5	0.5	0pp	-

注：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、2025年10月期以前から取り組む「Comiru」をカスタマイズした2案件がカットオーバーし、ストック収益計上を開始した。将来の持続的な成長を見据えて注力する準大手、中堅・中小塾に関しては、拡張性と収益性が高いSaaSプロダクト「ComiruERP」を、短納期、低コストの利点を前面に押し出し積極的に提案している。中間期時点までに7社が商談に進み、ストック収益計上を開始した2社を除き、商談パイプラインは17件となっているようだ。なお、既存顧客からの新機能追加等の継続発注も含まれており、同社のドメインナレッジを評価する既存顧客とのリレーションの深化が進んでいることがうかがえる。中長期的には、順次追加を計画する新機能の提案、拡販からさらなるARPUの向上が期待できる。また、費用対効果の高いマーケティングとなる経営セミナーについては、平均参加者200人以上と引き続き好評で、個人塾や習い事等、各領域に特化したセミナーを開催し、リードを獲得している。ほかにも営業活動では、契約社数の増加に伴い蓄積された顧客導入の好事例をリード顧客に示し、説得力のある営業活動を推進している。

業績動向

(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、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の取り組みが奏功したほか、特に「ComiruPay」がドアノックツールとなり有料契約企業数は前年同期比65.2%増の365社に拡大した。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、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、顧客企業同士の課題の共有や、共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、業界別組織での講演依頼や参加講師によるリファラルなど、リード獲得の側面も大きくなっている。今後も年1回の定期開催を計画しており、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る。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月期の千葉県八千代市の休日部活動の地域移行に向けたモデル事業での「Comiru」の採用を皮切りに、大阪市教育委員会でコナミスポーツ(株)を通じて「Comiru」が導入された。このほか、2024年度より千葉県教育委員会で(株)マイナビの専門アドバイザーとして対象校の校務DXを支援し、2025年6月には千葉県印旛郡栄町と協定し「NEXT GIGA事業推進支援員」として公教育環境DXを支援している。足元では、千葉県印西市や栄町と連携協定を締結し、同社の民間企業としての専門的知見を生かして教育環境のセキュリティポリシーの策定や校務DXを支援したほか、生成AIの活用研修等、利活用フェーズで伴走支援し、成果を生み出した。

「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				26/10期		前年同期比 増減
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
大手塾(生徒5,000人以上)	12	12	14	17	17	17	19	19	19	19	21	2
中堅塾(生徒300~5,000人)	77	78	82	107	109	110	113	113	119	123	123	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	1,544	1,594	141
その他習い事	81	82	106	143	159	183	221	255	286	310	365	144
合計	1,326	1,349	1,423	1,634	1,689	1,731	1,806	1,890	1,939	1,996	2,103	297

注：24/10期3Q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

業績動向

3. 財務状況と経営指標

2026年10月期中間期末の資産合計は前期末比61百万円減少し1,181百万円となった。自社株買い等に伴い現金及び預金が78百万円減少した一方、サーバー費用等に係る前払費用が11百万円増加したことによる。負債合計は同80百万円減少し286百万円となった。未払金が35百万円減少したほか、短期借入金が15百万円減少、長期借入金が17百万円減少と有利子負債の縮小が進んだ。純資産は同19百万円増加し895百万円となった。中間純利益の計上により利益剰余金が57百万円積み上がった。資産減少と純資産増加に伴い、自己資本比率は75.2%と同5.2ポイント上昇した。SaaS企業としては固定資産負担も軽く、有利子負債比率も目標水準の70%を大きく下回る同4.0ポイント低下の10.8%と有利子負債依存度はさらに低下しており、資金調達余力は高い。レバレッジを効かせた成長投資に向け態勢は万全と見られる。

貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	25/10期末	26/10期中間期末	増減
流動資産	998	937	-60
現金及び預金	848	770	-78
売掛金	132	139	6
固定資産	244	243	0
有形固定資産	8	7	-0
無形固定資産	92	92	0
投資その他の資産	143	144	0
資産合計	1,242	1,181	-61
流動負債	296	233	-62
短期借入金	22	7	-15
1年内返済予定の長期借入金	35	35	0
未払金	91	56	-35
未払費用	55	55	-0
固定負債	70	53	-17
長期借入金	70	53	-17
負債合計	367	286	-80
純資産	875	895	19
資本金	279	279	0
資本剰余金	519	519	0
利益剰余金	71	129	57
自己資本比率	70.0%	75.2%	5.2pp
有利子負債比率	14.8%	10.8%	-4.0pp
1株当たり中間純利益(円)	35.25	14.62	-20.63

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2026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71百万円の収入があったものの、未払金35百万円の減少やサーバー費用に係る前払費用の増加11百万円を主因に、前年同期比93百万円減の1百万円となった。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る支出8百万円、資金プールのための定期預金の預入による支出100百万円を要因に、同95百万円支出増の107百万円の支出となった。その結果、フリーキャッシュ・フローは105百万円のマイナスとなった。財務活動によるキャッシュ・フローは、自社株買いに伴う支出39百万円のほか、短期借入金の減少15百万円や長期借入金の返済による17百万円の支出等を要因に、同61百万円支出増の72百万円の支出となった。以上により、現金及び現金同等物の期末残高は前年同期末比107百万円減少した。営業活動によるキャッシュ・フローは急減し若干のプラスにとどまっているが、戦略投資の実行に伴う一時的・運転資本的な要因が大半で懸念は乏しいだろう。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	25/10期中間期	26/10期中間期	前年同期比
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	95	1	-93
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-12	-107	-95
財務活動によるキャッシュ・フロー	-11	-72	-61
フリーキャッシュ・フロー (a) + (b)	83	-105	-189
現金及び現金同等物の増減額	72	-178	-250
現金及び現金同等物の期首残高	705	848	142
現金及び現金同等物の中間期末残高	778	670	-107

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

「ComiruERP」「ComiruPay」をドライバーに、新規開拓からアップセル、リテンションでARPU拡大を目指す

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。売上高については、引き続き準大手・中堅塾に重点を置き開拓を進める方針で、フルカスタマイズと比較して短納期かつ開発コストの低い「ComiruERP」での提案を強化する。まずは「Comiru」及び「ComiruERP」の導入で利用ID数を積み上げ、各種機能のアップセルによりストック収益とARPUを拡大するフェーズに持ち込む計画だ。加えて、導入企業数がハイペースで増加している「ComiruPay」も新たなトリガーに、特に中小塾や習い事領域の顧客開拓を進め、月謝決済の効率化や手数料優遇でリテンションを高めるとともに機能追加でストック収益やARPUの向上を目指す。なお、現在進行中の17案件について、同社は、早期の成約及びストック課金への移行を目指しており、顧客ニーズを見極めながら適時適切なカスタマイズ対応を施すなど、クローキングに向け順調に対応を進めている。

今後の見通し

各段階利益については、利用ID数及び顧客数の増加が予想されるため、持続的な成長に向けた戦略投資として、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を実施する。また、新機能開発を加速することに伴う各種コスト増により、減益を見込む。なお、期初予想との比較では、中間期時点で営業利益率以下は、AIを活用した開発業務の効率化や費用対効果の高いマーケティング施策の効果により8割以上の進捗となるが、成長投資は下期に高いウェイトを置いているため、期初予想を据え置いている。

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」では単発利用や回数券等の契約に対応し、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、保護者の安心感の醸成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事が期待される。これら2つの新機能は、早ければ2026年10月期中にプロトタイプ版(β版等)による機能検証を開始する予定であり、実質的な市場のフィードバックや検証進捗を勘案しながら、最適なタイミングでの本番リリース及び順次製品化を推進していく計画のようだ。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、拡販強化に向けCS・セールス専任体制を敷き、利用者、事業者双方への手厚いサポートから継続的な関係を構築する。なお、「Comiru」は、運営形態の親和性から英会話や書道教室、プログラミングスクールの実績は多いが、スポーツ塾での採用は少ない。AIの浸透を受けて、逆に水泳をはじめスポーツ塾の人气が高まりつつあり、安定した市場規模が想定されるため、これまでの開発実績を礎に、施設の入退管理等の特有な機能追加などにより新たな顧客基盤の構築を図る。

戦略投資の詳細については、「ComiruERP」販促に伴うインフラシステム拡充を中心に通期で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。人材面では、2026年10月期中間期中に、セールスと事業開発を担う人材を2名採用した。また、課題の1つでもあったPM確保の進捗については、教育業界を熟知した内部人材を育成する方針で、現在は複数名がPLとして経験を積んでいるようだ。また、限られたリソース下での生産性最大化を目指し、AIエージェントの活用を推進している。3本の方針を示しており、(1)「開発プロセスの高度化」では、AIコーディングアシスタントの活用範囲を広げて新機能開発の加速、安定した高品質を実現する。さらに、この開発省人化によりPMやエンジニアが高付加価値な新機能の企画・開発等に専念できる環境が整うことも同社にとってはメリットにつながるだろう。(2)「カスタマーサポートのハイブリッド化」では、定型業務のAI代替で高品質な対応とコスト抑制を同時実現する。(3)「社内ナレッジの資産化」では、プロダクト仕様や成功事例を迅速にAIが検索・要約することで業務効率を上げるとともに、属人化を防ぐ効果も加わるため組織運営の安定性が期待できる。

今後の見通し

2026年10月期業績見通し

(単位：百万円)

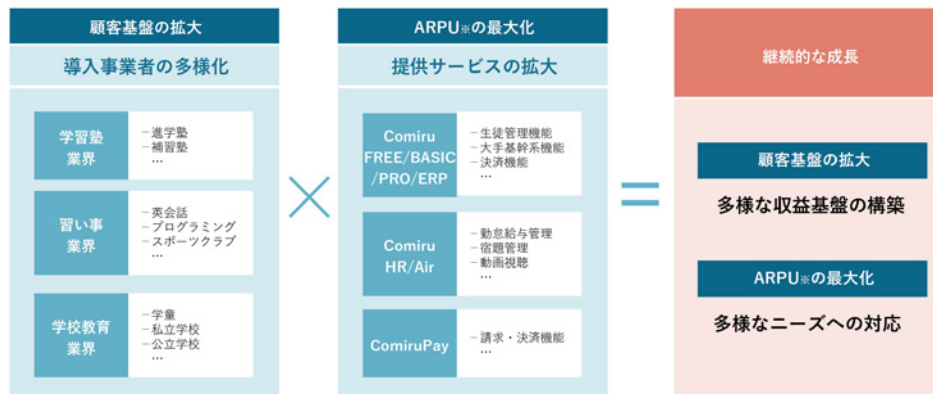
	25/10期 実績	26/10期 予想	前期比		中間期 進捗率
			増減額	増減率	
売上高	1,389	1,425	35	2.6%	50.1%
売上総利益	1,044	1,019	-25	-2.4%	50.8%
売上総利益率	75.2%	71.5%	-3.7pp	-	-
販管費	869	933	63	7.2%	47.8%
営業利益	174	85	-89	-50.8%	83.7%
営業利益率	12.6%	6.0%	-6.6pp	-	-
経常利益	172	83	-89	-51.7%	85.6%
当期純利益	138	55	-83	-59.7%	102.8%

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

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。「Comiru」に加え「ComiruAir」「ComiruHR」「ComiruPRO」、さらに「ComiruERP」「ComiruPay」などの新サービスで、ユーザーの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

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10.5%、12.3%、5.1% (2026年10月期中間期) を5~10年後に25%まで引き上げる目標を掲げる。目標達成に向け、基幹システムの陳腐化に伴い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、生徒ID数を確保した後に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、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。

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.

今後の見通し

公立・私立学校領域に関しては、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低く、単純な業績寄与自体は大きくない。しかし、その市場規模は1,297万IDと、学習塾市場の428万IDの3倍以上となる(文部科学省 平成31年度)ことから、シェア拡大による業績寄与が見込めるため、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。

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の最大化をベースに、以下の3施策を推進する。

(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」ではもちろん「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。また、市場規模が大きい習い事領域の新規顧客獲得の加速とリテンションに向け、チケット管理機能やバス運行管理機能等の新機能の投入を計画しており、顧客ロイヤリティの向上を推進する。また、「Comiru」導入のフックとなる「ComiruPay」では、クレジットカード決済機能の導入等、決済手段の多様化を進める。なお、現在進行中の各種新規機能開発は順調に進捗しており、「Comiru」では引き続き新機能を増やす方針で、開発を積極化する。これら戦略の実行に向け、PM人材の内部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。M&Aの方向性としては、学習塾向けでは、業務管理や学習管理等システムのプロダクト補完を想定し、市場規模の大きい習い事や学校領域領域では、共通プラットフォーム等の協創を念頭に置いている。なお、M&Aは常時検討しており持ち込まれる案件数も多く、対象企業の選定基準や規律あるバリュエーションを厳格に維持しつつ、中長期的な成長戦略を加速させる優良なパイプラインを常時複数精査しているようだ。また、M&Aの資金として、手元資金や借入れのほか自社株を活用した株式交換も検討の範疇で、これにより既存株主の持分価値の希薄化を抑制する。

(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、株式市場や経営動向、資本効率等を総合的に勘案しながら機動的な株主還元策を実施する方針である。2026年の配当・自社株買いの財源規制解消を受け、手元資金を有効活用し、同年3月から4月にかけて自社株買いを実施した。取得総額は39,949,400円(取得株式総数69,100株)となる。M&Aでの株式交換、優秀人材の確保と維持のためのストックオプション等、将来の企業価値向上に直結する投資にも活用する。

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、自社株買いによる株式交換を活用する。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。2026年10月期中間期時点では、有利子負債比率10.8%（前期末比4.0ポイント低下）、1株当たり中間純利益14.62円（同20.63円減）となることから、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、資本コストの最適化も必要と考えている。そのほか、EPS向上による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