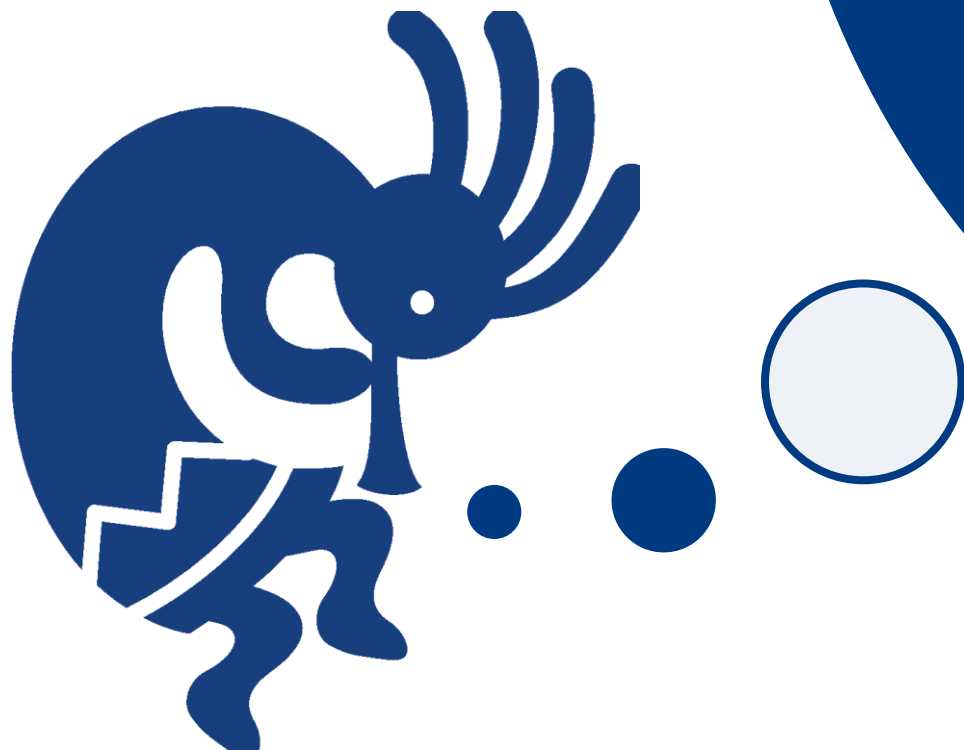


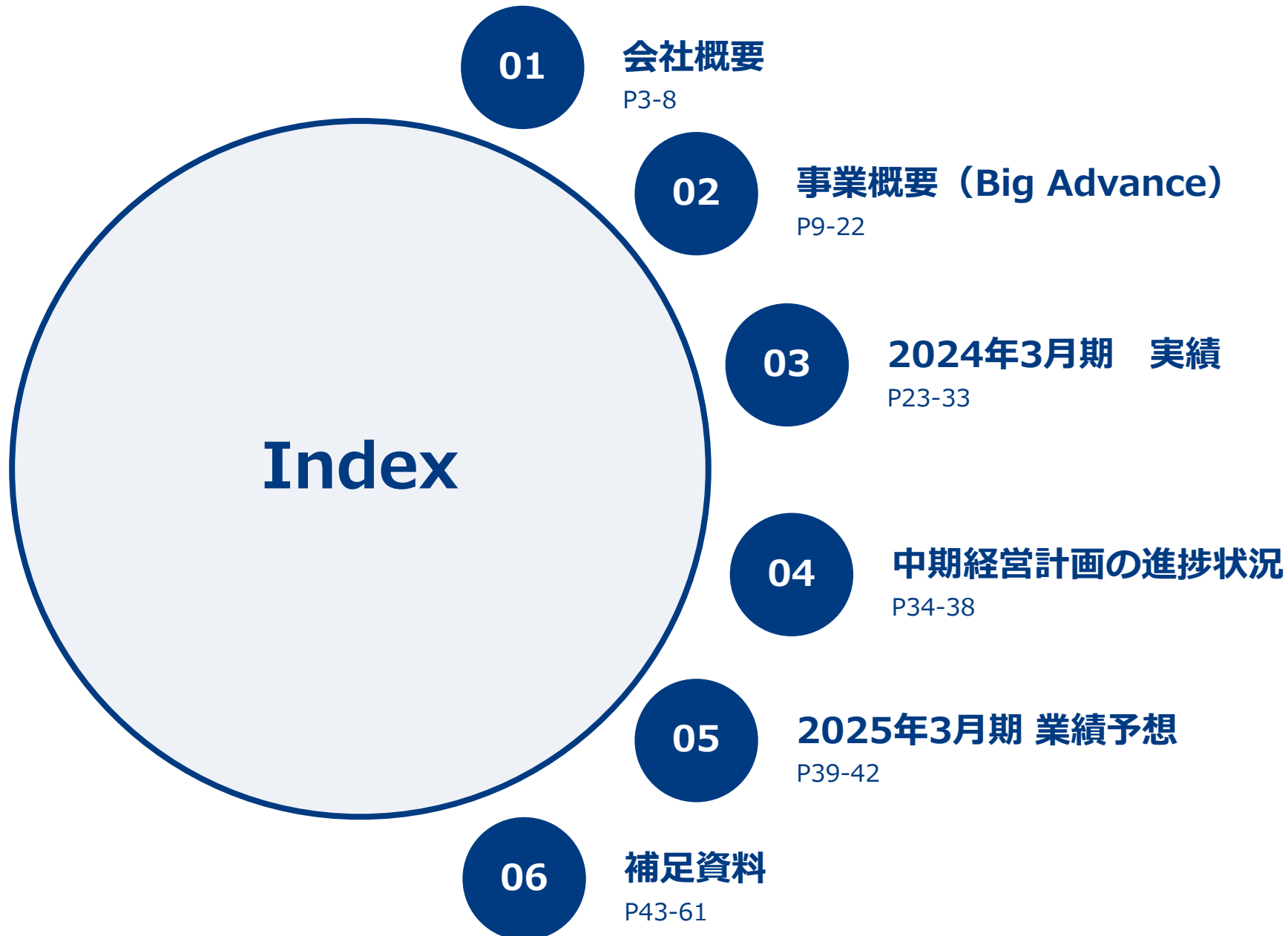
2024年3月期

決算説明資料

株式会社ココペリ（証券コード：4167）

2024年5月14日





01

会社概要

Mission / 会社概要 / サービス概要 /
中小企業向けビジネスエコシステムの構築 /
持続可能な開発目標 (SDGs)

企業価値の中に、 未来を見つける。

金融機関と共に、
日本全国の企業が織りなす
可能性に伴走します。



会社名	株式会社ココペリ
所在地	東京都千代田区紀尾井町3-12 紀尾井町ビル11階
設立	2007年6月
代表者	近藤 繁
資本金	812百万円 *2024年3月31日時点
グループ従業員数	120名（正社員・契約社員） *2024年3月31日時点
グループ会社	株式会社ココペリ経営サポート キー・ポイント株式会社
事業内容	ビジネスプラットフォーム事業 ・ 中小企業DX支援プラットフォーム「Big Advance」 ・ DX Solutions



サービス概要

- 中小企業の成長と地方創生を支援するBtoB SaaSモデル (※1)

Big Advance

中小企業DX支援 プラットフォーム

全国の金融機関と連携し
中小企業向けサービスの提供



法人ポータルサイト (※2)

中小企業向けの
法人ポータルサイトを
地域金融機関に提供

DX Solutions

ITサポートサービス

税理士事務所・社会保険
労務士事務所向けの生産性
向上ツール



ファイル送受信・共有サービス




補助金活用 コンサルティング サービス

中小企業向けに補助金活用
のためのコンサルティング
サービスを提供

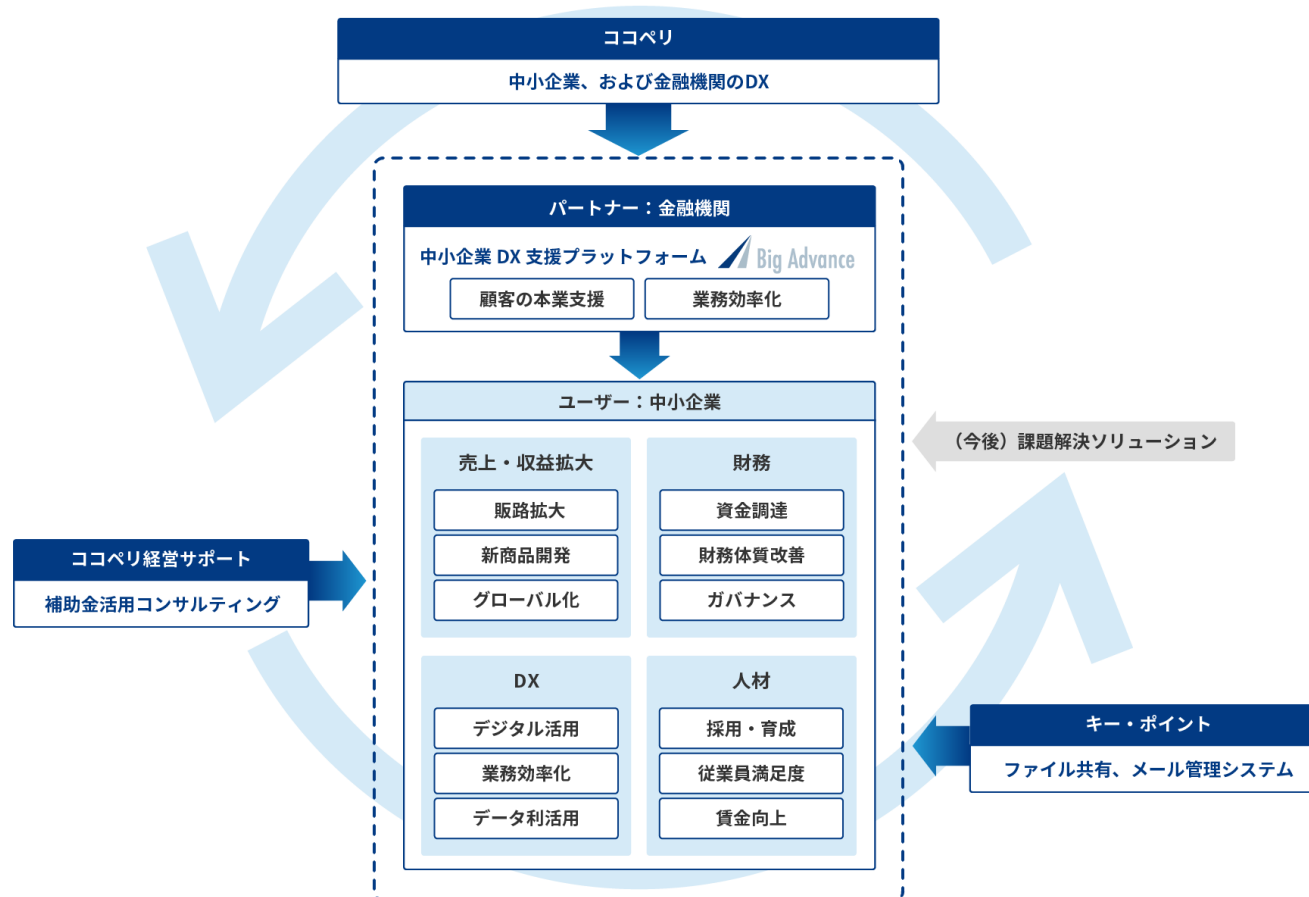


(※1) Software as a Serviceの略称。サービス提供者がソフトウェア・アプリケーションの機能をクラウド上で提供し、ユーザー側はネットワーク経由で利用する形態のサービスを指します。

(※2) 法人ポータルサイトの売上区分を従来DX Solutionsに含めておりましたが、Big Advanceに変更しております。

中小企業向けビジネスエコシステムの構築

- 中小企業DX支援プラットフォーム「Big Advance」を中核に、ビジネスエコシステム構築の実現を目指す
- ビジネスエコシステムの構築を通じて、中小企業が抱える様々な課題に対応し、持続可能な成長を実現する環境を提供する
- 課題解決のための新ソリューションを開発もしくはソリューションを持つ企業と連携していく
- 2023年11月にキー・ポイントをグループ会社化し、新たなソリューションを拡充



持続可能な開発目標（SDGs）

- 当社は、「企業価値の中に未来を見つける。」をミッションとし、「中小企業にテクノロジーを届けよう。」というビジョンを実現するため、持続的に企業価値を向上させ、本業を通じて社会課題を解決していく予定



ココペリは持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています。

8 働きがいも
経済成長も



8.3

生産活動や適切な雇用創出、起業、創造性及びイノベーションを支援する開発重視型の政策を促進するとともに、金融サービスへのアクセス改善などを通じて中小零細企業の設立や成長を奨励する。

9 産業と技術革新の
基盤をつくろう



9.1

すべての人々に安価で公平なアクセスに重点を置いた経済発展と人間の福祉を支援するために、地域・越境インフラを含む質の高い、信頼でき、持続可能かつ強靱（レジリエント）なインフラを開発する。

17 パートナシップで
目標を達成しよう



17.17

さまざまなパートナーシップの経験や資源戦略を基にした、効果的な公的、官民、市民社会のパートナーシップを奨励・推進する。

02

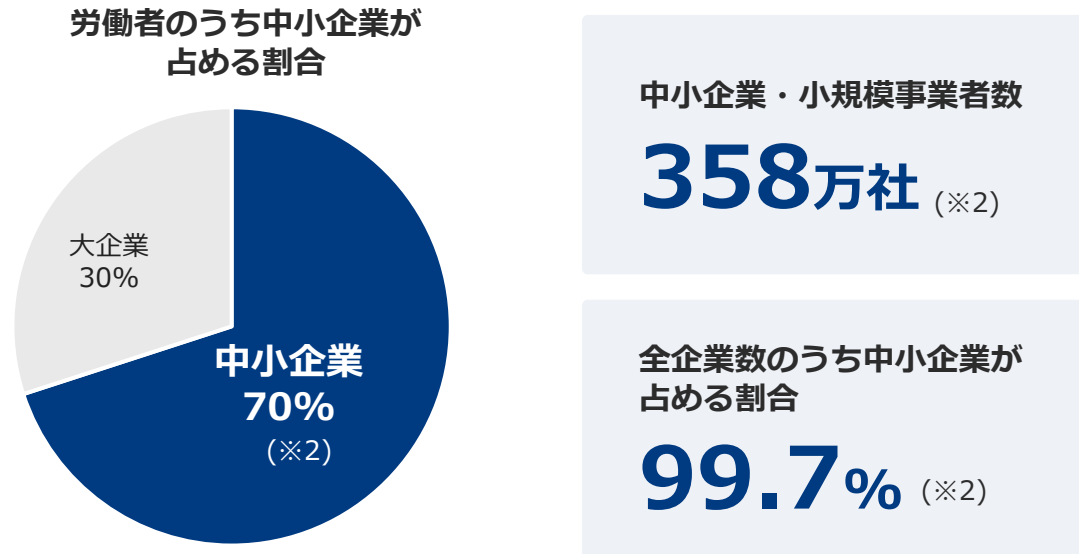
事業概要 (Big Advance)

背景：中小企業の現状と課題／背景：地域金融機関の現状と課題／「Big Advance」の概要／「Big Advance」の仕組み／多くのユーザー接点を保有するプラットフォーム／中小企業のDXを支援／生成AIを活用した「Big Advance」の可能性／Big Advanceの導入の効果①／Big Advanceの導入の効果②／ちゃんと請求書（請求書電子化サービス）の導入状況／グループ全体のARPAの推移／「Big Advance」におけるARPAの推移／トピックス

背景：中小企業の現状と課題

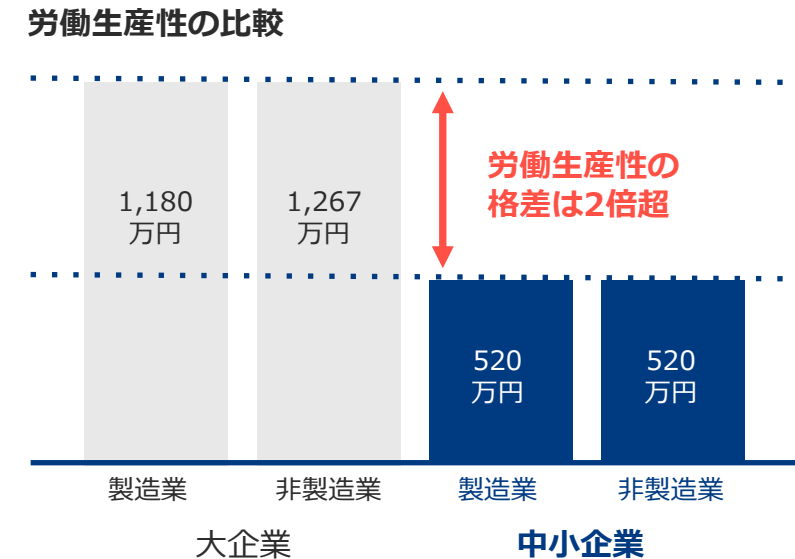
- 労働生産性の向上が大きな課題。10%の改善により16兆円の経済効果を創出（※1）

現状：国内経済における中小企業の存在感は絶大



課題：中小企業の労働生産性は低水準

中小企業の労働生産性 約**520万円** (※3)



(※1) 上記*2*3より当社算出（中小企業の従業員総数約3,200万人×520万円×10%）

(※2) 総務省・経済産業省「2016年経済センサス」

(※3) 中小企業庁「2022年版中小企業白書」

背景：地域金融機関の現状と課題

- 中小企業の本業支援等による安定収益確保、DX (デジタルトランスフォーメーション)推進の必要性

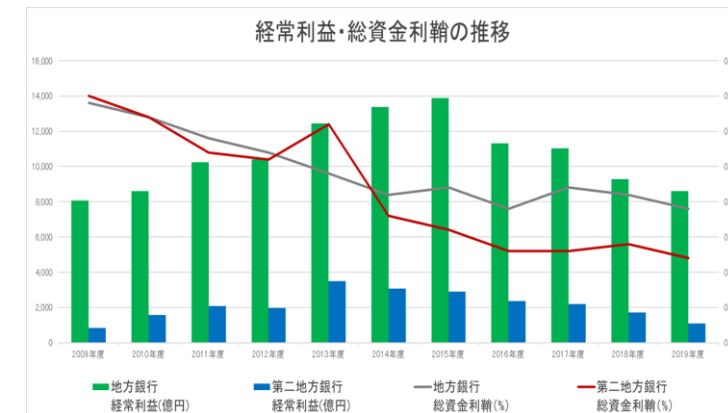
現状：地域の金融インフラの中心的存在

中小企業向け貸出残高 **298兆円**

業態	金融機関数	中小企業向け貸出残高 (※1、※2)
地方銀行	63	176兆円
第二地方銀行	37	40兆円
信用金庫	254	70兆円
信用組合	144	12兆円
合計	498	298兆円
メガバンク (参考)	4	115兆円

課題：中小企業の本業支援等による安定収益確保

- 伸び悩む貸出による利益 (※3)
- 資金需要の低迷・競争の激化・超低金利の長期化等の厳しい経営課題に直面
- FinTechの進化を後押しする銀行法改正 (※4)



(※1) 金融庁「都道府県別の中小・地域金融機関情報一覧 2022年3月末時点」より当社算出

(※2) メガバンク (三菱UFJ銀行、三井住友銀行、みずほ銀行、りそな銀行の4行) の中小企業向け貸出残高 (2021年3月末時点) は、各銀行の開示資料より当社算出

(※3) 一般社団法人全国銀行協会「2019年度決算の動向」より当社作成

(※4) 2016年改正「FinTech企業への出資の容易化、仮想通貨交換業の登録制の導入等」、2018年改正「電子決済等代行業者の登録制の導入、オープンAPIの活用等」

「Big Advance」の概要

- BtoB SaaSモデルの中小企業DX支援プラットフォームであり、金融機関の取引先企業に向けて展開するサービス

基本機能

ビジネスマッチング

地域の枠を超えたビジネスマッチングを金融機関がサポートします。

金融機関連絡チャット

金融機関の事務局や支店担当者とチャットで連絡をすることができます。

補助金・助成金

独自のデータベースから全国市区町村単位の情報を簡単に検索できます。

ホームページ作成

フォーマットに入力するだけで簡単にHPを作成できます。

福利厚生クーポンサイト「FUKURI」

従業員の皆様にクーポンサイト「FUKURI」を福利厚生としてご利用いただけます。

安否確認

緊急時に従業員の安否確認がワンブッシュで実施できます。

ビジネスチャット

時間と場所にとらわれない社内コミュニケーションを実現します。

オプション機能

クラウドファンディング ※希望金融機関のみ

プロジェクトへの熱意と共感を通じた資金調達が可能です。

経営相談掲示板 ※希望金融機関のみ

会社経営者ならではの悩みを気軽に相談し合うことができます。

事業承継 ※希望金融機関のみ

事業承継の準備として欠かせない知識の取得や株価算定ができます。

ちゃんと勤怠 ※希望金融機関のみ

簡単な操作で勤怠管理、交通費精算、経費精算ができます。

ちゃんと請求書 ※希望金融機関のみ

簡単な操作でインボイス制度、電子帳簿保存法改正に対応した請求書発行、帳票受取ができます。

補助金申請支援依頼 ※希望金融機関のみ

補助金活用に関するご相談や申請サポートを専門家に依頼できます。

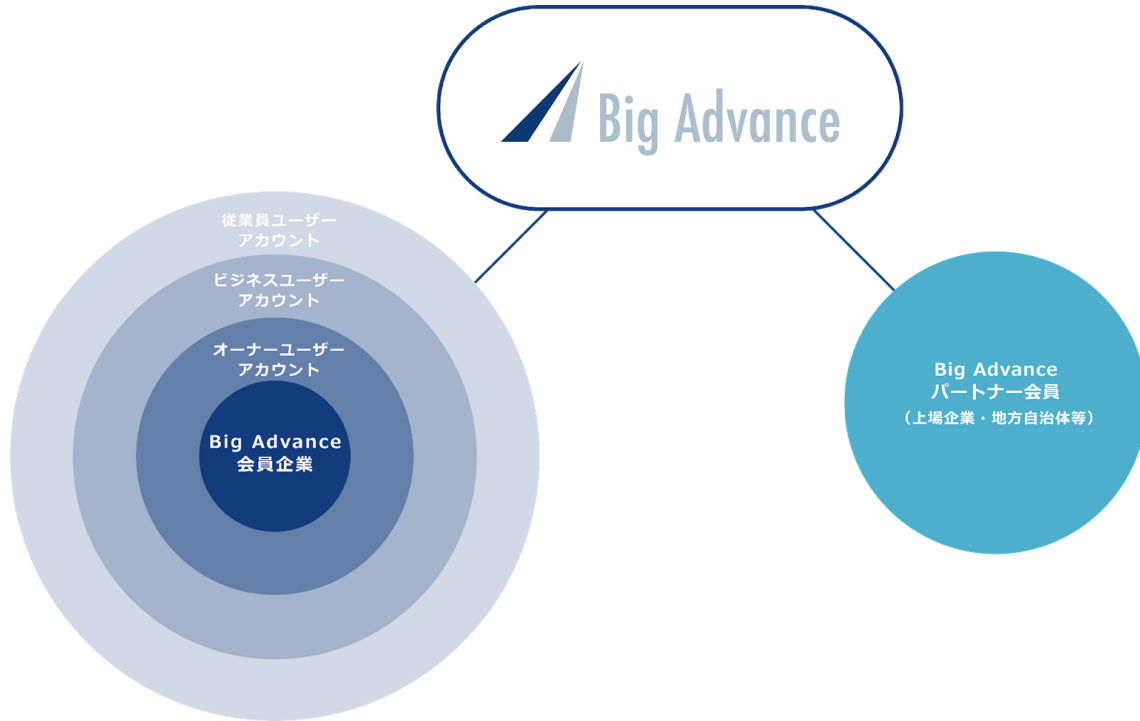
「Big Advance」の仕組み

- 金融機関ごとに「〇〇 Big Advance」として中小企業へサービス提供
- 地域・金融機関の枠を超えたこれまでにないサービス提供を実現



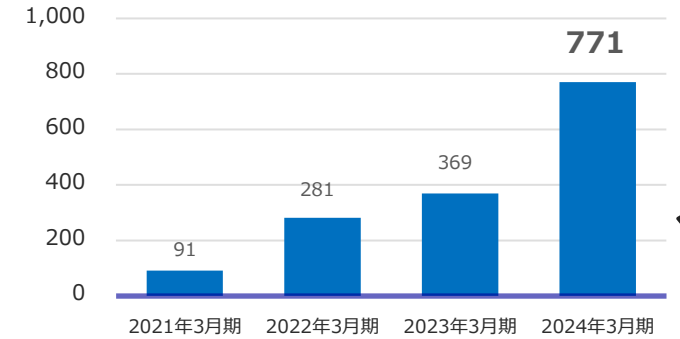
多くのユーザー接点を保有するプラットフォーム

- 「Big Advance」のアカウント種類は3つに分かれており、会員企業において「経営者から従業員」まで多くのユーザー接点を持つ
- 各アカウントユーザー数を合算した総ユーザー数は225,960
- 重点施策である「ビジネスユーザーアカウントの活用促進」の結果、ビジネスユーザー数は順調に増加
- 上場企業や地方自治体などのパートナー会員数は1,940社



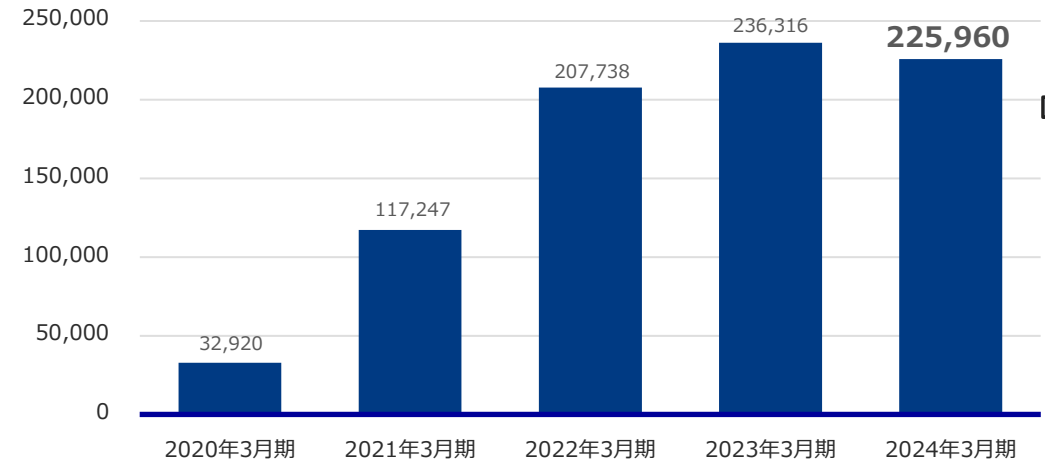
アカウント名	概要
オーナーユーザー	Big Advance会員企業に1ユーザーのみ発行、全ての機能が利用可
ビジネスユーザー	オプションで追加可能、オーナーユーザーとほぼ同等の機能が利用可
従業員ユーザー	無制限に発行可能、一部機能の利用に限定

(単位：ユーザー) うちビジネスユーザー数の推移



(単位：ユーザー)

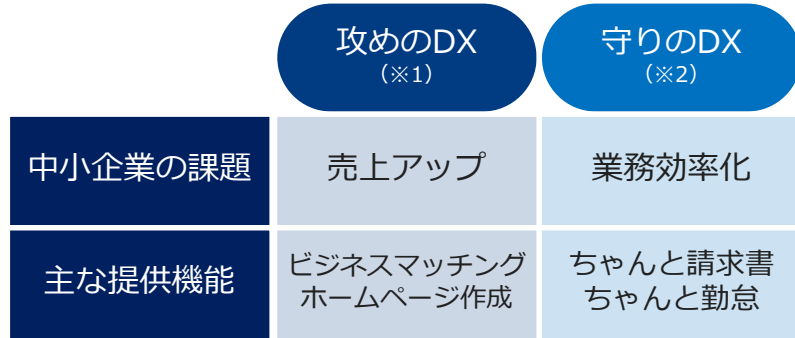
総ユーザー数の推移



中小企業のDXを支援

- 中小企業のDXを実現する、豊富な機能と価格競争力

提供するDXサービス領域



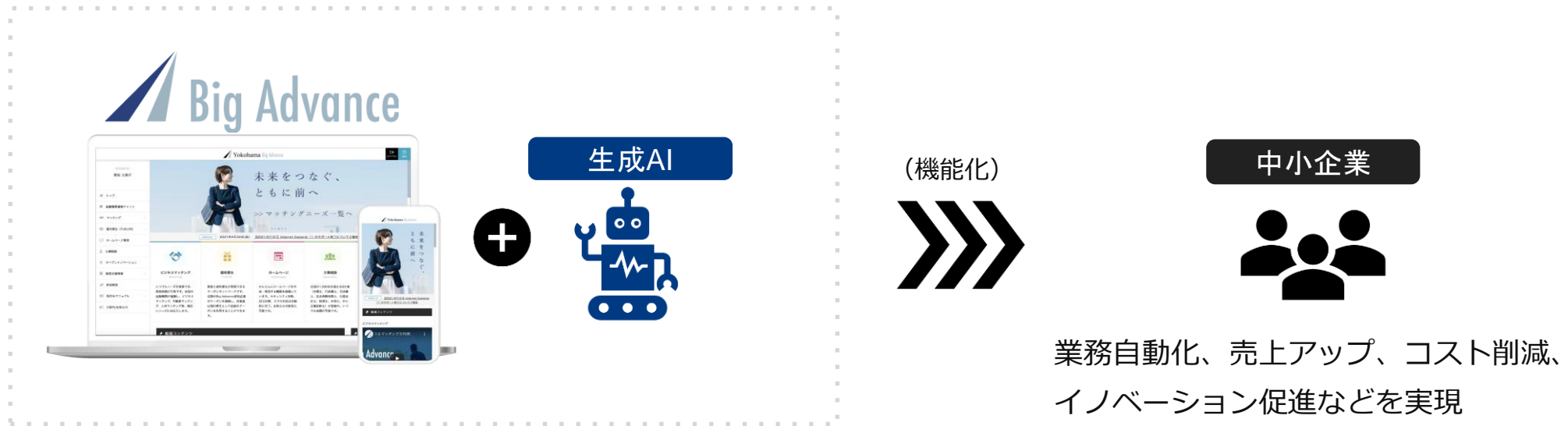
Big Advanceは、DXに必要なこれら全ての機能を搭載

DXに必要な機能	Big Advance	他社サービス							
		A社	B社	C社	D社	E社	F社	G社	H社
金融機関の担当者が導入・活用をサポート	✓								
ビジネスマッチング	✓	✓							
ホームページ作成	✓		✓						
ビジネスチャット	✓			✓					
補助金・助成金	✓				✓				
福利厚生「FUKURI」	✓					✓			
安否確認	✓						✓		
ちゃんと請求書 (※4)	✓							✓	
ちゃんと勤怠 (※4)	✓								✓
1企業あたりの月額 利用料金	月額3,300円 オプション機能除く	A社 月額1,500円	B社 月額3,000円	C社 利用料金	D社 月額1,000円	E社 月額500円~ 1,000円 従業員1人あたり	F社 利用料金	G社 利用料金	H社 利用料金

- (※1) ホームページ作成や営業活動のオンライン化等の売上拡大につながるDX領域
- (※2) 業務効率化やコスト削減等につながるDX領域
- (※3) 他社サービスは各社HP等より抜粋
- (※4) オプション機能

生成AIを活用した「Big Advance」の可能性

- ChatGPTに代表される生成AIは、大規模言語モデル及び機械学習アルゴリズムを用いて新たなテキスト、画像、音声などのデータを自動生成する技術
- 「Big Advance」の機能やデータと組み合わせることで、圧倒的な業務効率化や顧客満足度の向上を実現することが可能
- 中小企業は専門的な知識を持っていなくても、先進技術を意識することなく活用することができる



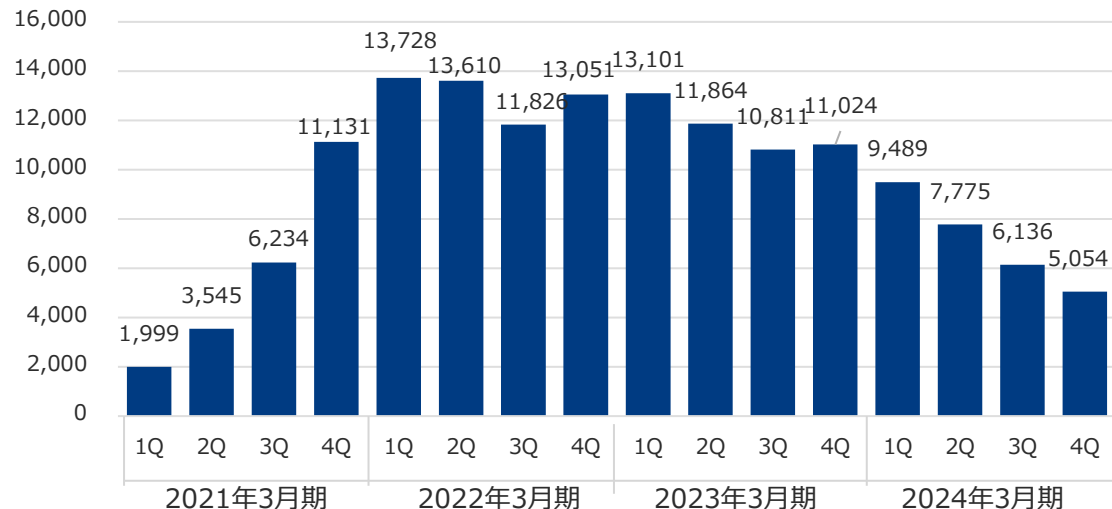
Big Advanceの導入の効果①

- Big Advanceはサービス開始以来で多くの中小企業のビジネスを支援し、新たな価値を生み出している

ビジネスマッチング

- ビジネスマッチング機能により、新しい取引先や提携先の開拓、異業種マッチングによる新商品の開発などを支援
- 商談依頼件数累計 144, 814件 (※1)
- この1年間は商談の質を高める取り組みを行ってきたが、今後は商談件数を増やす取り組みに注力する。

四半期ごとの商談依頼件数

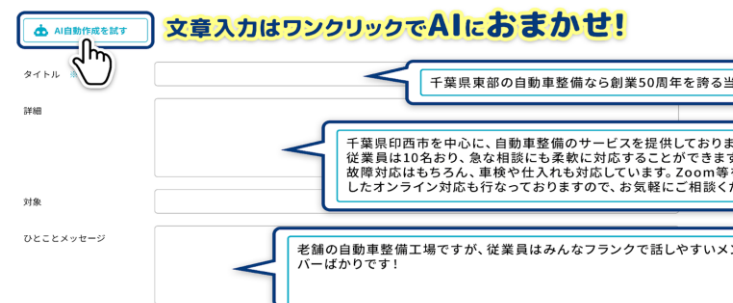


(※1) 2024年3月末時点

AIを活用した商談ニーズ情報の自動生成機能をリリース

- AIを活用し、ボタンひとつでビジネスマッチングのニーズ登録に必要な情報を自動作成することができる機能を提供開始

【画面イメージ】



「基本情報」に登録されている情報をもとに、AIがニーズ登録に必要な情報を自動で作成します！

マッチング特集の実施

- より商談が活性化するためのテーマ別のイベントを実施
 - 建設協力会社特集 (2024年1月22日 (月) ~ 2月2日 (金))
 - 土木関連協力会社特集 (2024年2月26日 (月) ~ 3月8日 (金))
 - 百貨店特集 (2024年4月15日 (月) ~ 4月26日 (金))
- オンライン商談会「えんむすBA」の開催
 - 東海エリアの金融機関を主幹とした商談会イベントを開催
 - 2024年7月9日~11日 (オンライン商談会)
 - 2024年7月12日 (リアル商談会)



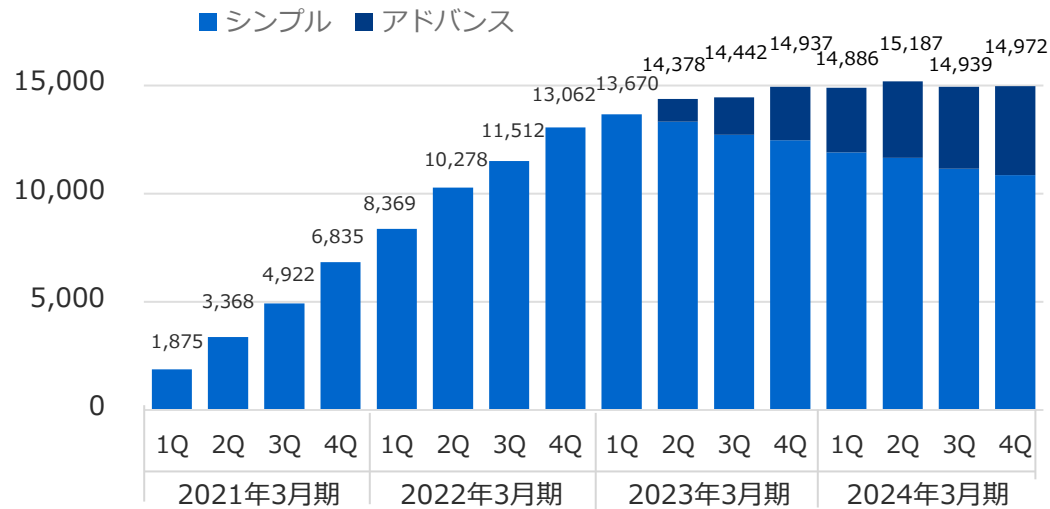
Big Advanceの導入の効果②

- 一定のコストと人手が必要な新規のホームページ作成・更新を容易にし、中小企業の信頼度の向上、集客、人材採用等を支援

ホームページ作成

- 専門知識がなくても簡単にHPの作成・更新ができる
- WEBの検索結果で上位に表示されやすい
- 掲載できる情報量の増加、デザイン性の向上により、業種・事業形態に合ったサイトの作成が可能な「アドバンス」への切り替えが進む
- 「アドバンス」の利用社数は開設社数のうち27.4%を占める

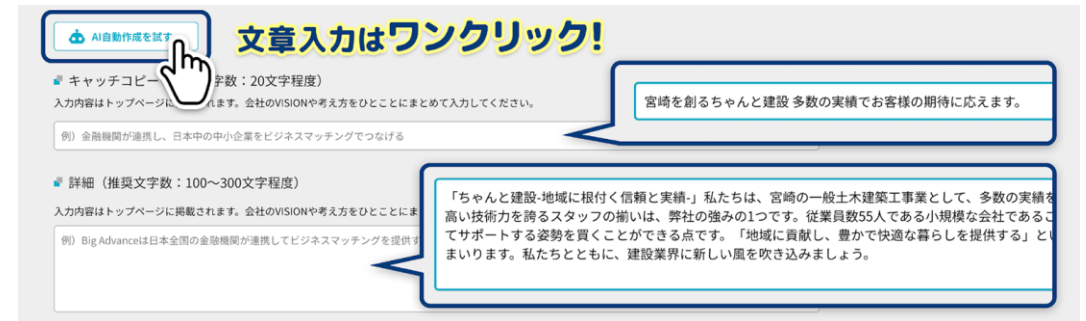
四半期ごとのHP開設社数



ChatGPTを活用したホームページ作成のサポート機能をリリース

- ホームページ作成機能に記載する文言を自動生成するAI機能のβ版を2023年5月15日にリリース
- ホームページを作成するうえで、課題となる企業のミッションや特徴などをわかりやすく記載することがより簡単に効率的に行うことが可能

【画面イメージ】



第2回ホームページコンテストを開催

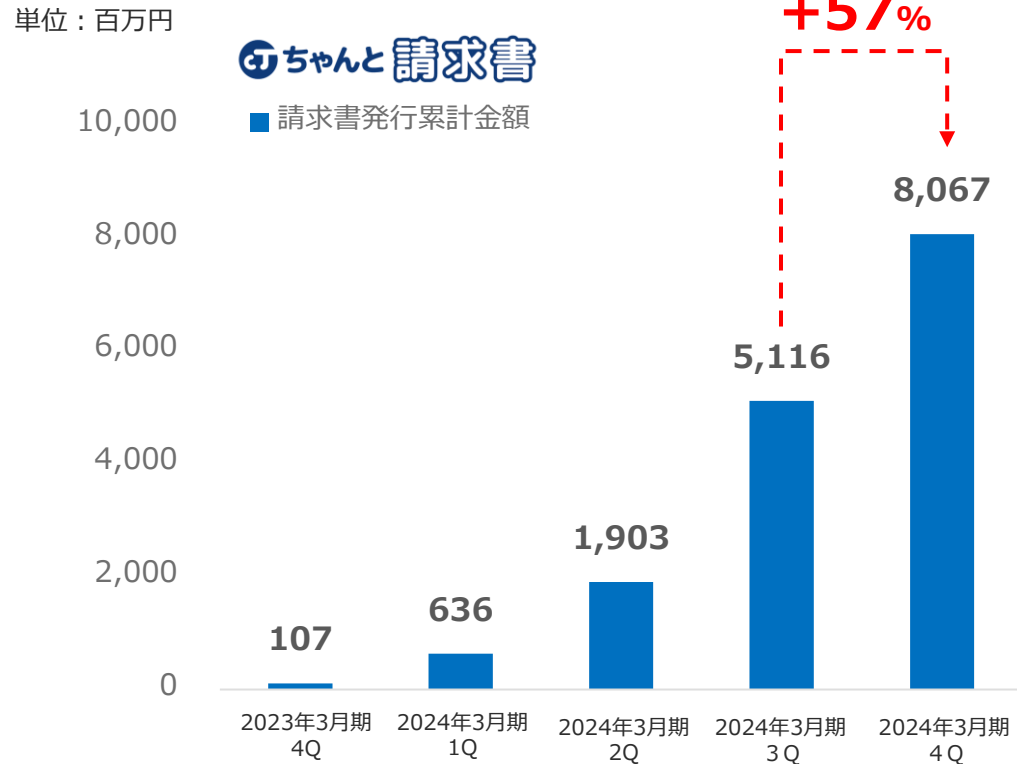
- ホームページを作成し、エントリーいただいた企業を対象としたコンテストを開催
エントリー期間：2024年2月19日（月）～2024年5月3日（金）



ちゃんと請求書（請求書電子化サービス）の導入状況

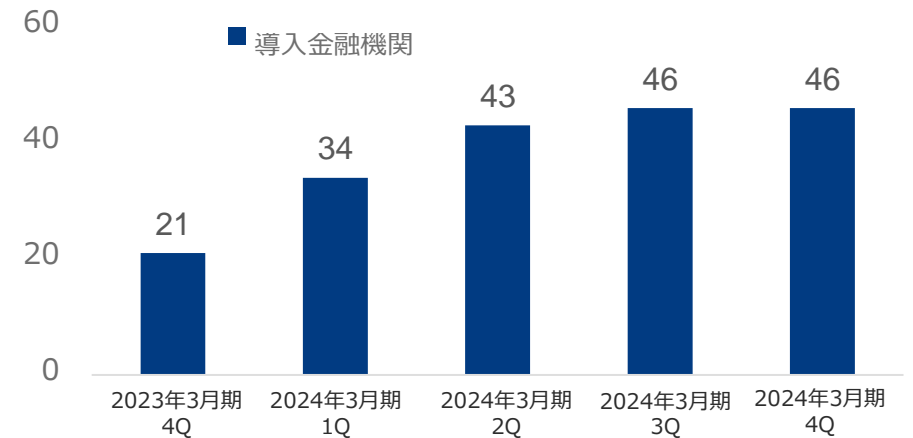
- インボイス制度対応にも対応した、オンライン請求書電子化サービス「ちゃんと請求書」を2023年1月より提供開始
- 電子帳簿保存法に対応した、「電子保存機能」を2023年8月より提供開始
- 当初の計画を上回る46金融機関（※1）にてサービス開始し、中小企業向けオンラインセミナーを随時開催
- ちゃんと請求書による請求書発行累計金額は、第4四半期時点で8,067百万円と利用が進んでいる

請求書発行累計金額（※2）



導入金融機関推移

単位：社



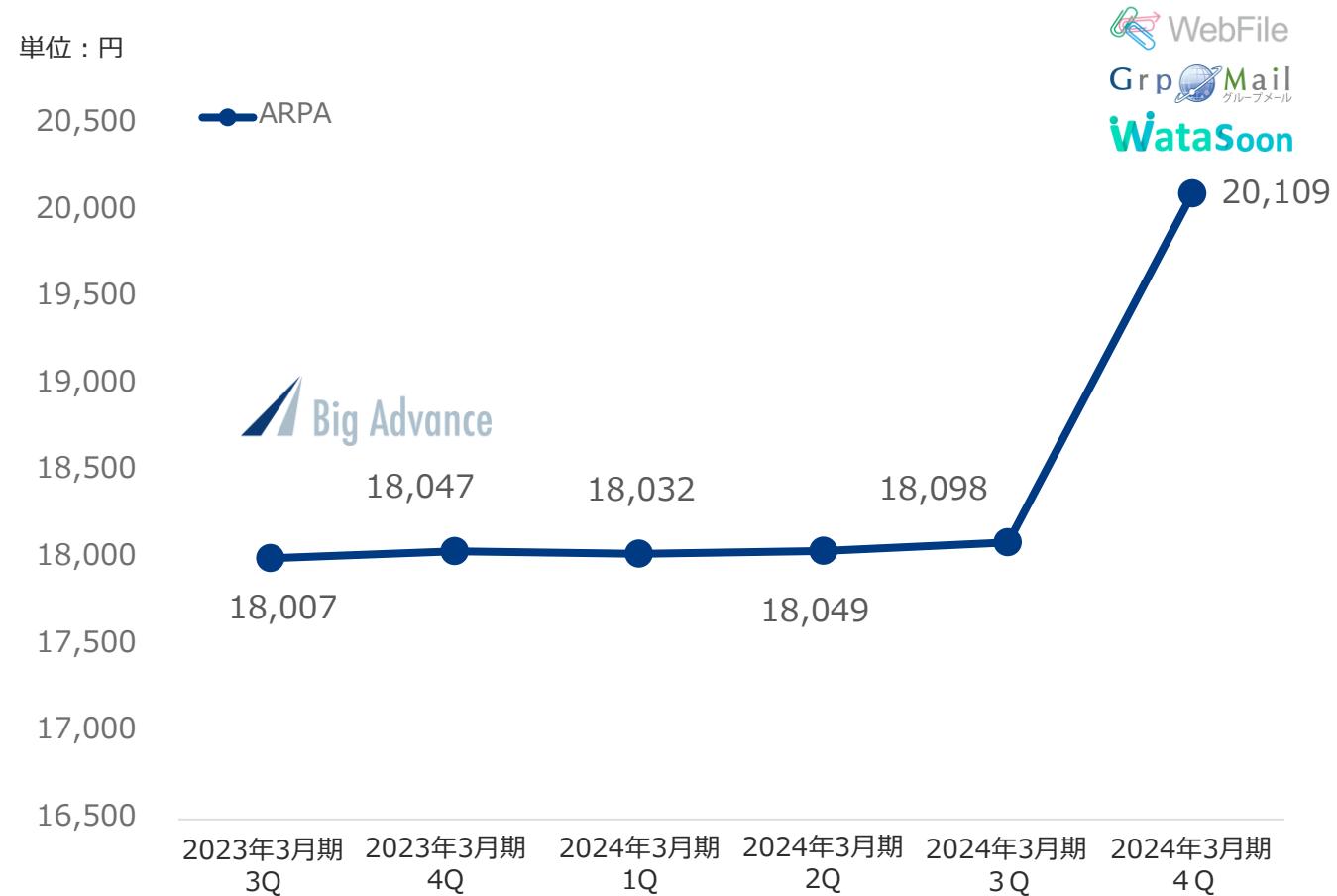
宮崎銀行 きのくに信用金庫 岐阜信用金庫 静岡信用金庫 千葉信用金庫 東和銀行
 新潟信用金庫 平塚信用金庫 南日本銀行 甲府信用金庫 長野銀行 アルプス中央信用金庫 三
 条信用金庫 福井信用金庫 青森銀行 トマト銀行 鹿児島相互信用金庫 東邦銀行
 豊川信用金庫 姫路信用金庫 協栄信用組合 岩手銀行 東濃信用金庫
 福邦銀行 呉信用金庫 伊予銀行 佐賀銀行 山陰合同銀行 高知銀行 飯能信用金庫
 北日本銀行 但馬信用金庫 大光銀行 荘内銀行 中京銀行 紀陽銀行 桑名三重信金
 西日本シティ銀行 福岡中央銀行 京都銀行 沖縄海邦銀行 仙台銀行 諏訪信金 旭川信用金庫
 東日本銀行 三島信用金庫

(※1) 2024年5月14日時点

(※2) 2024年4月17日時点の発行累計金額

グループ全体のARPAの推移

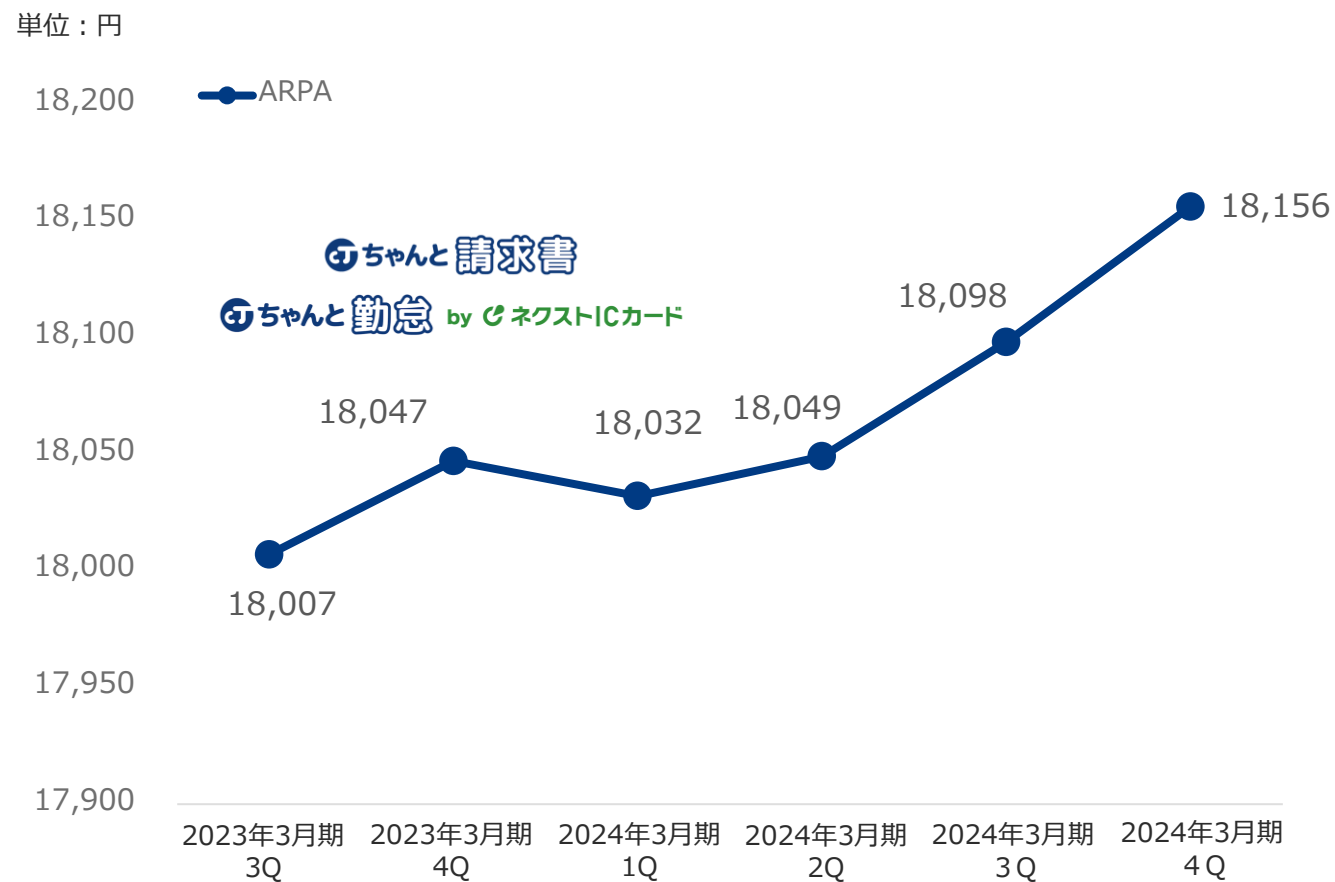
- 2024年4Qよりキー・ポイント社の連結に伴い、同社で提供するメール送受信・共有サービス「WebFile」等を含めたグループ全体のARPAは20,109円と大きく上昇
- ARPA拡大戦略に基づき、プロダクトのラインナップを拡げ、各プロダクトの相乗効果を発揮し、ARPAを上げていく



(※) ARPAとは、Average Revenue per Account の頭文字をとったもので、1アカウントあたりの平均売上を示す指標。
各四半期末時点における会員企業からのレベニュー年間売上を会員企業数で除して算出

「Big Advance」におけるARPAの推移

- Big Advanceの会員企業の月額利用料のレベニューシェア売上に対し、オプション機能として「ちゃんとシリーズ」の提供を開始しており、ARPAは前年同期比+109円と徐々に上昇している



2024年5月1日より、多摩信用金庫にて Big Advanceリリース



- 多摩信用金庫では、従来、事業者向け会員サービスとして「たましん法人総合サービスBOB」を提供してきましたが、会員サービスの機能をさらに向上させるため、Big Advanceへサービスを移行
- 中小企業の本業支援策の拡充や地域経済の活性化のDX推進に貢献

「省エネ補助金」及び「中堅・中小企業の賃上げに向けた省力化等の大規模成長投資補助金」の申請支援を開始



- 「省エネ補助金」は工場のボイラーや工業炉、ビルの空調設備や業務用給湯器などを、省エネ型設備へと更新することを支援する補助金であり、今後の支援規模も増加していくことが見込まれる
- 「大規模成長投資補助金」は、中堅・中小企業が持続的な賃上げを目的として、足元の人手不足に対応した省力化等による労働生産性の抜本的な向上と事業規模の拡大を図るために行う工場等の拠点新設や大規模な設備投資に活用可能

03

2024年3月期 実績

2024年3月期決算ハイライト／2024年3月期損益計算書
／四半期売上高の推移／EBITDAの増減要因／四半期売上高の推移／四半期営業損益・EBITBAの推移／四半期費用構成の推移／Big Advance会員企業数の四半期推移／全国に広がる会員企業ネットワーク／Big Advance導入金融機関の推移／迅速な機能改善によるユーザーの安定化

売上高

1,821 百万円
(前期比+2.5%)

EBITDA (※2)

200 百万円
(前期比+27.9%)

営業利益

33 百万円
(前期比 ▲46.9%)

Big Advanceの実績

導入金融機関数

82 社

会員企業数

64,344社

総ユーザー数

225,960

平均チャーンレート

1.73 % (※1)

(※1) チャーンレート：当月退会企業数／前月末有料会員企業数 2023年4月～2024年3月の12カ月平均

(※2) EBITDAは、営業利益+減価償却費+のれん償却費+株主報酬費用 で算出しております。

2024年3月期 損益計算書

- 売上高は1,821百万円と前期比102.5%増にて着地
- 営業利益は33百万円とのれん償却費の増加等から減少するも、EBITDAは前期比127.9%増の200百万円
- 2024年2月に修正した業績予想比では、売上高が主にDX Solutions売上が上振れしたことで、予想値を上回り、売上・利益ともに業績予想値を上回る事となった
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、税効果会計上の会社区分の変更に伴う繰延税金資産の計上により増益し33百万円

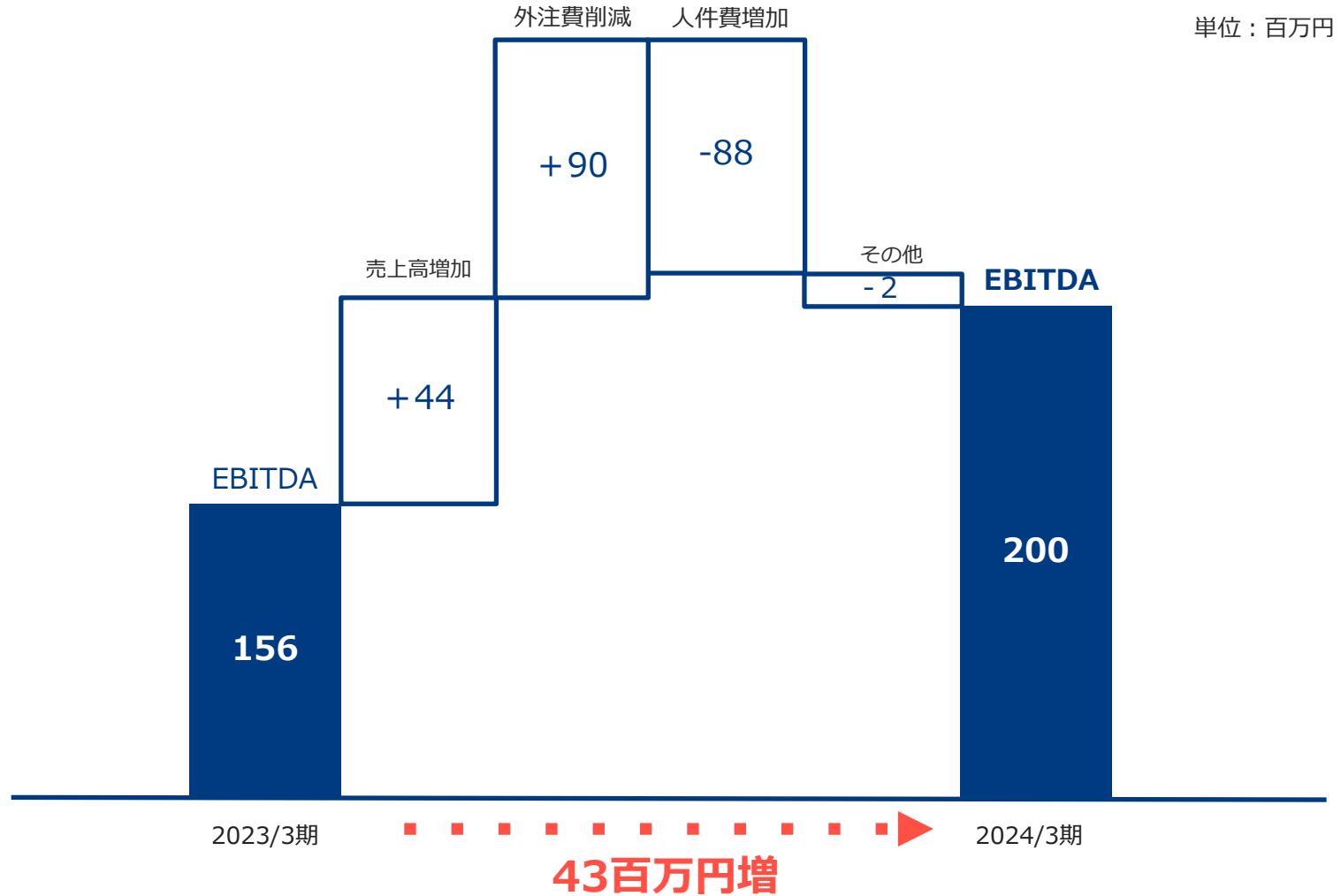
単位：百万円

	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (業績予想) (※1)	2024年3月期 (実績)	前期比 増減額	前期比	業績予想比
売上高	1,776	1,800	1,821	+44	102.5%	101.2%
売上総利益	966	980	990	+24	102.5%	101.3%
売上総利益率	54.4%	54.4%	54.4%	—	—	—
EBITDA	156	189	200	+43	127.9%	105.9%
営業利益	63	23	33	▲29	53.1%	147.4%
営業利益率	3.6%	1.3%	1.9%	—	—	—
経常利益	65	28	40	▲24	62.0%	144.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	21	1	33	+12	157.6%	3,333.5%

(※1) 2024年2月14日に開示した「業績予想の修正に関するお知らせ」にて修正した業績予想

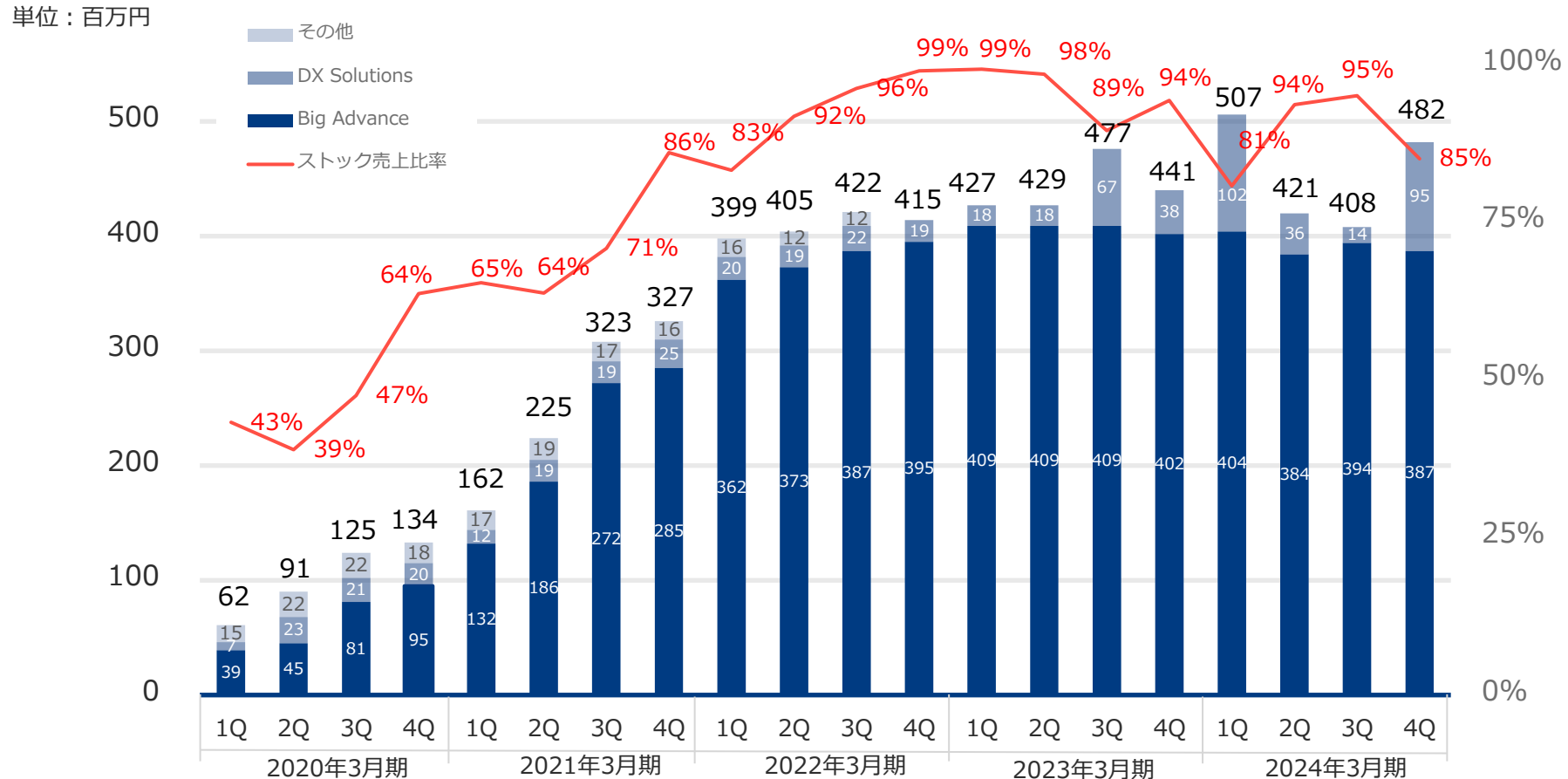
EBITDAの増減要因

- 売上高が増加し、エンジニア採用によりシステム開発の内製化を進めたため、外注費は削減
- 積極的にエンジニア採用を進めたことにより、開発スピードが向上し、新機能・新サービス開発力を強化



四半期売上高の推移

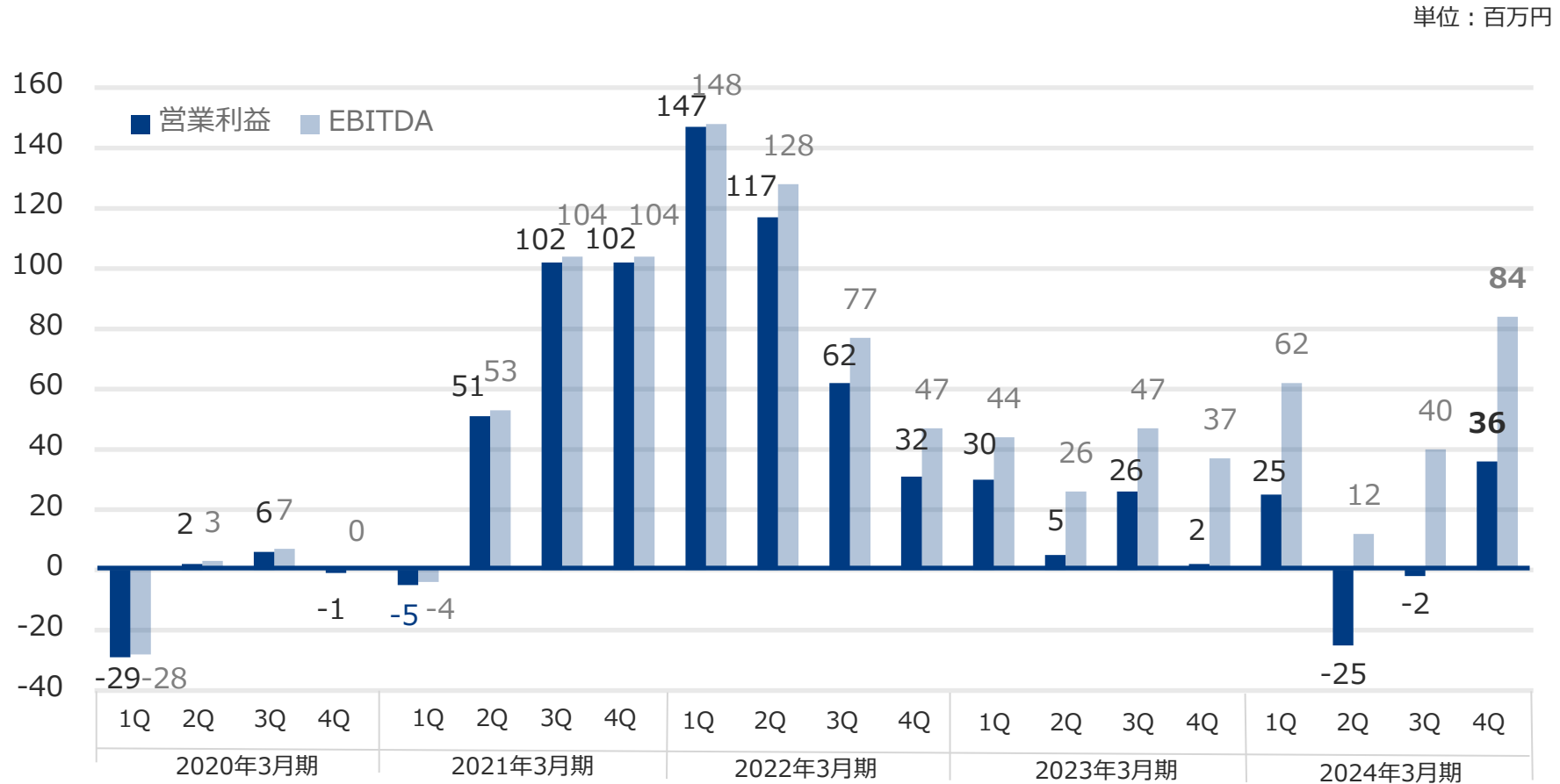
- Big Advance売上（※2）は、会員企業数の減少から、第3四半期と比べ減少
- DX Solutions売上は、4Qより連結開始したキー・ポイント社の売上が増加したことで、第3四半期比で増加
- ストック売上（※3）比率は、85%と高い水準を維持



(※1) 2023年3月期第3四半期より連結決算に移行したため、2023年3月期2Qまでは単体決算数値
 (※2) 法人ポータルサイトの売上区分を従来DX Solutionsに含めておりましたが、Big Advanceに変更しております
 (※3) ストック売上：金融機関の毎月保守運用費とBig Advance月額費用のレベニューシェア

四半期営業損益・EBITDAの推移

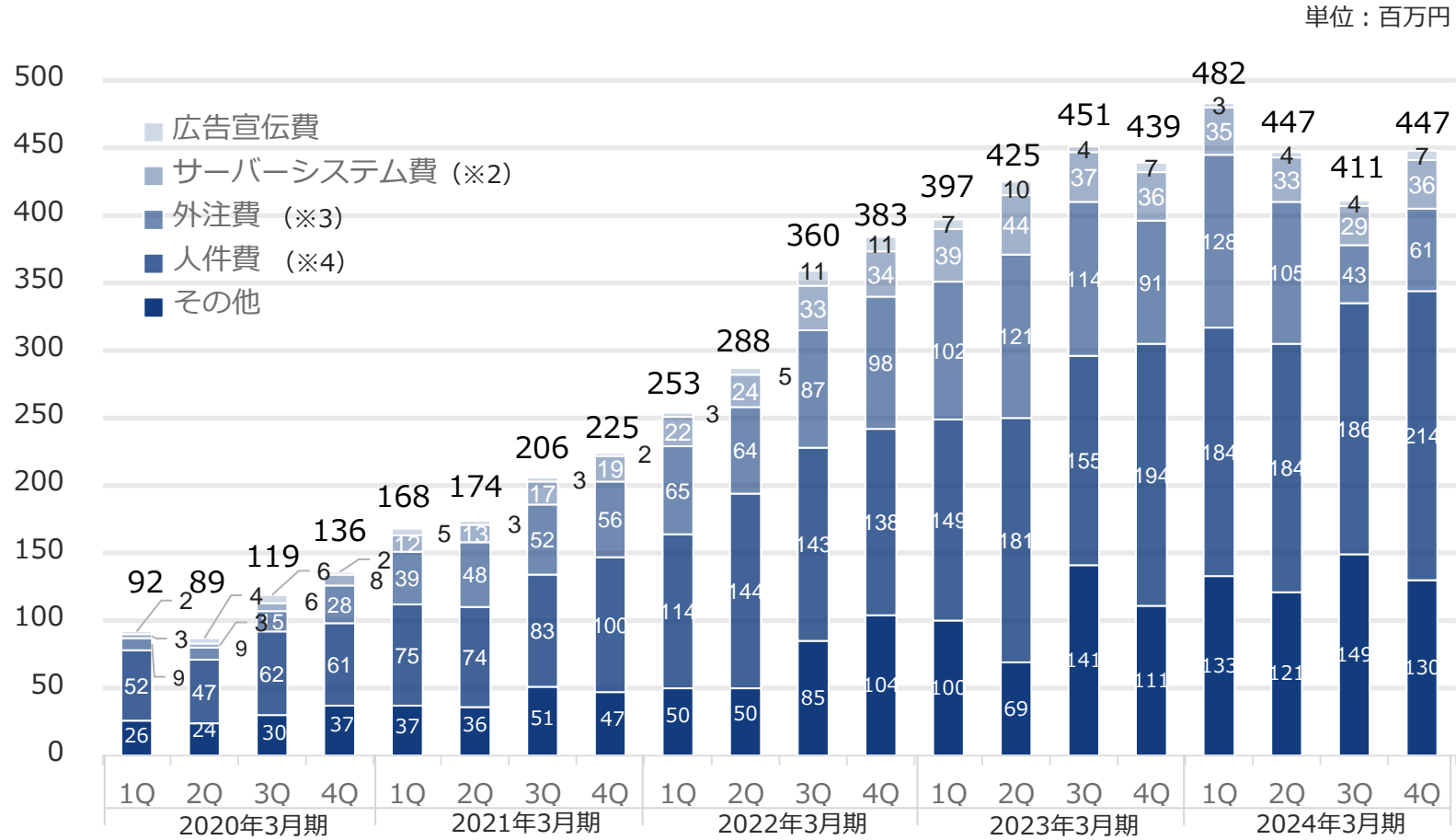
- 2024年3月期4Qよりキー・ポイント社の連結開始及び外注費等のコスト見直しにより、営業利益・EBITDAが増加



(※) 2023年3月期第3四半期より連結決算に移行したため、2023年3月期2Qまでは単体決算数値

四半期費用構成の推移

- 2024年3月期4Qよりキー・ポイント社連結開始に伴い、費用は増加したものの、サーバーシステム費及び外注費等、継続してコストの見直しを実施



(※1) 2023年3月期第3四半期より連結決算に移行したため、2023年3月期2Qまでは単体決算数値

(※2) AWS、Webシステム利用料。売上原価

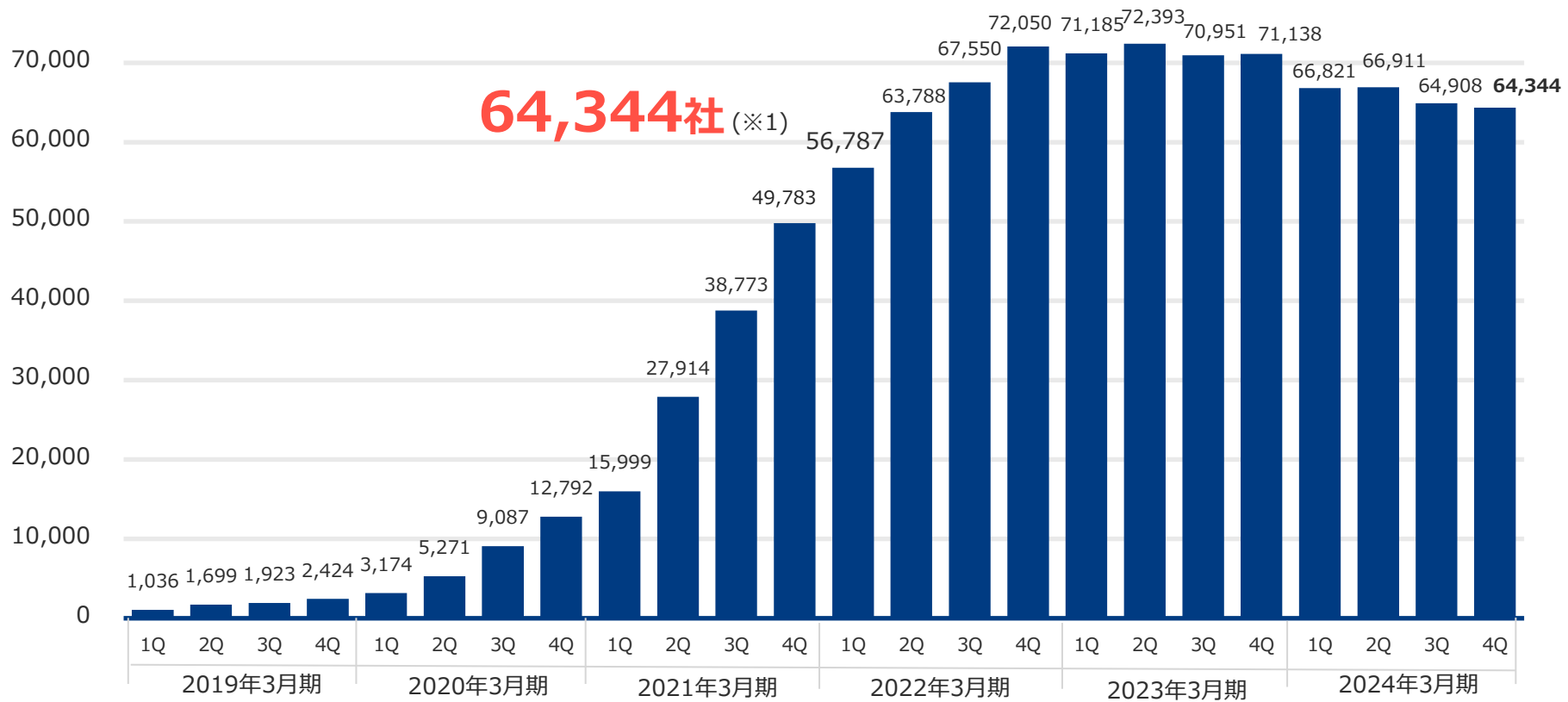
(※3) 外部エンジニアへの開発委託費用等。売上原価

(※4) エンジニア、営業・CS・コーポレート社員給与、役員報酬及び社会保険料並びに採用費。売上原価及び販売費及び一般管理費の合計。

Big Advance会員企業数の四半期推移

- 会員企業数は、第3四半期比564社減の64,344社

単位：社

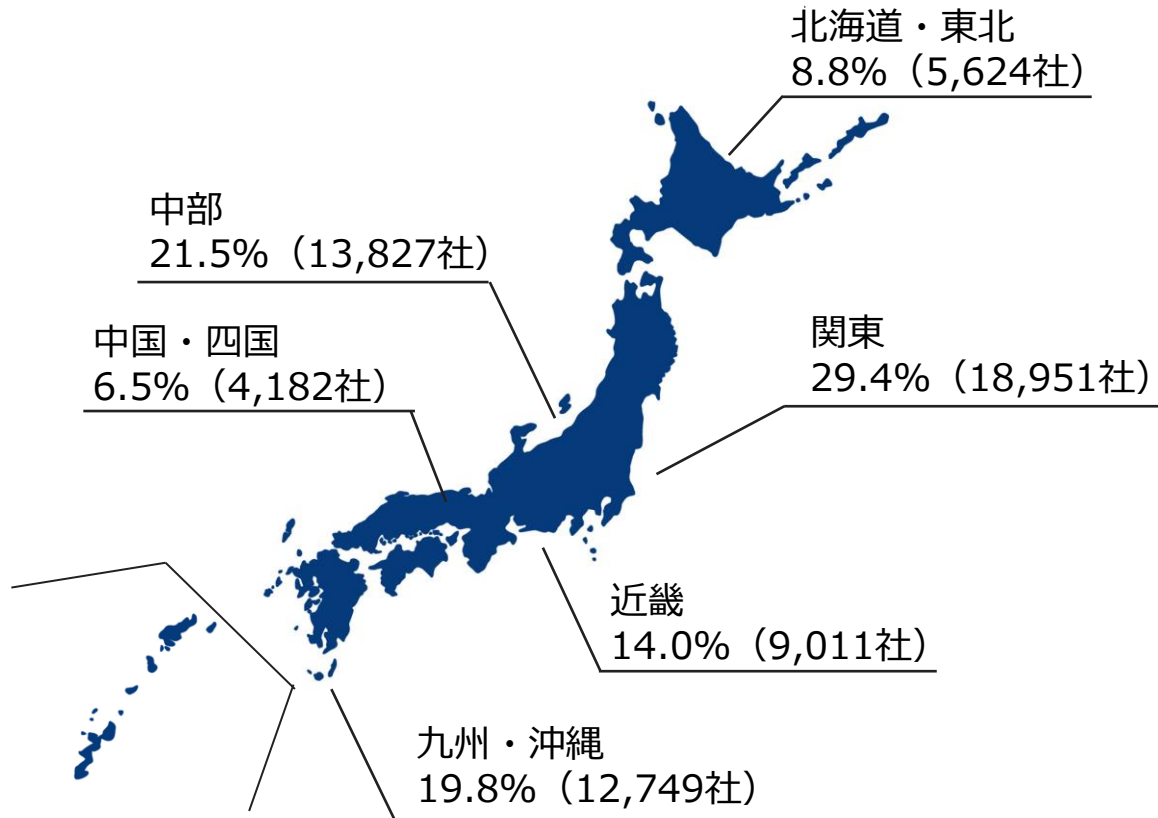


(※1) 2024年3月末時点

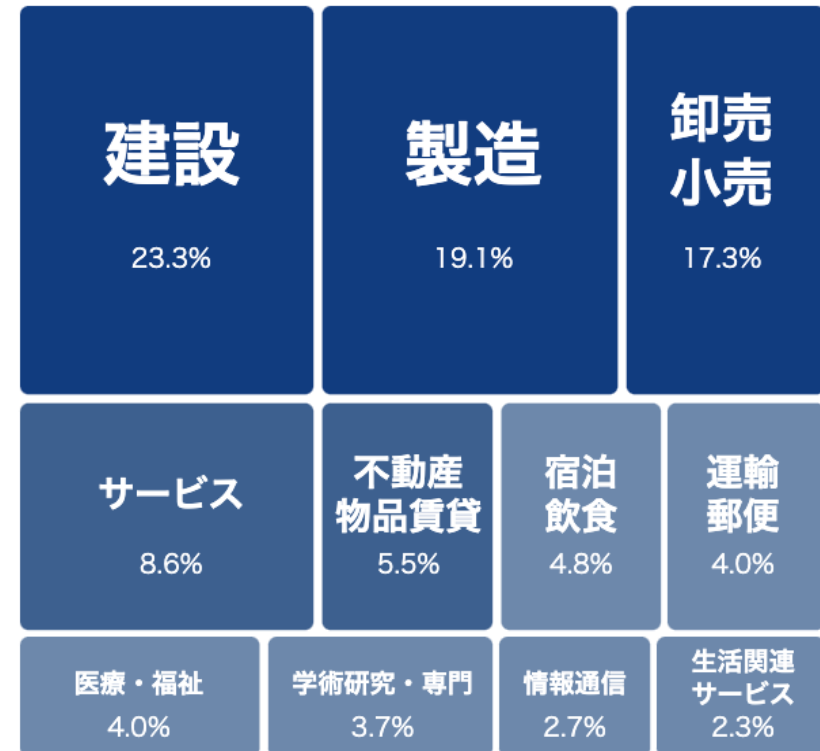
全国に広がる会員企業ネットワーク

- 地域を超え全国の中小企業が参画する独自のネットワークを構築

Big Advanceの地域別会員企業構成比



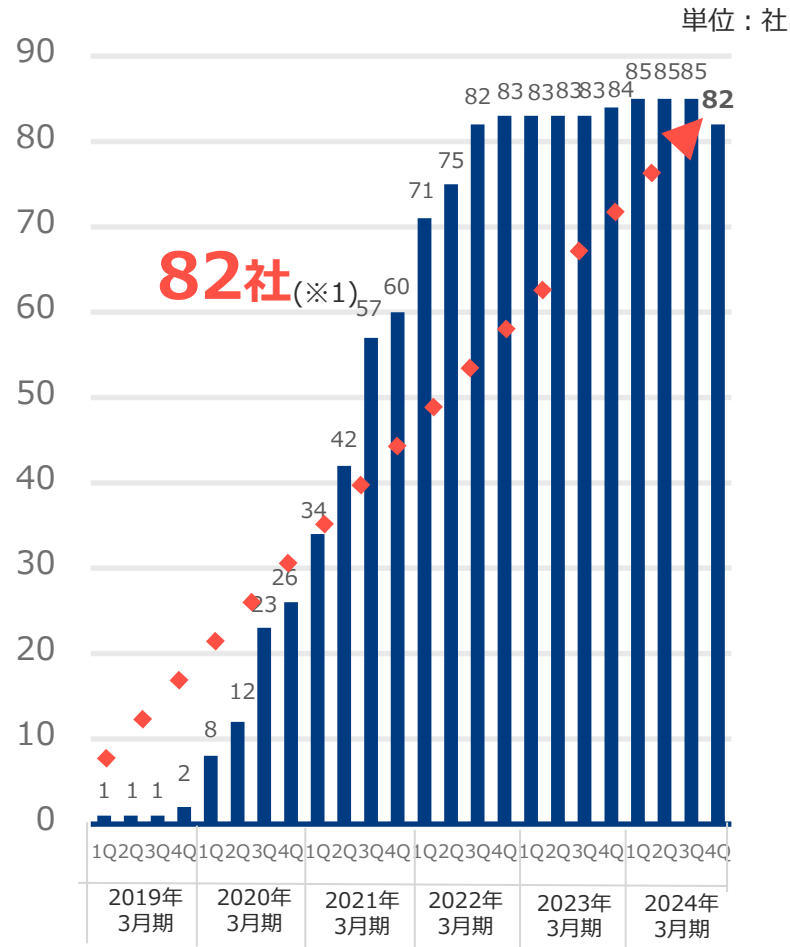
Big Advance会員企業の業種構成



(※1) 2024年3月末時点

Big Advance導入金融機関の推移

- 導入金融機関数は、第3四半期から3社減少し、82社



北海道・東北

青森銀行／旭川信用金庫／岩手銀行／北日本銀行／七十七銀行／荘内銀行／仙台銀行／東邦銀行／北洋銀行

北陸

金沢信用金庫／協栄信用組合／三条信用金庫／富山県信用組合／新潟信用金庫／福井銀行／福井信用金庫／福邦銀行／北陸銀行

関東・甲信越

アルプス中央信用金庫／足利銀行／川崎信用金庫／甲府信用金庫／西武信用金庫／しののめ信用金庫／常陽銀行／諏訪信用金庫／大光銀行／多摩信用金庫／千葉銀行／千葉興業銀行／千葉信用金庫／東京東信用金庫／東和銀行／栃木銀行／長野銀行／飯能信用金庫／東日本銀行／平塚信用金庫／水戸信用金庫／横浜信用金庫

東海

岐阜信用金庫／桑名三重信用金庫／静岡信用金庫／高山信用金庫／中京銀行／東濃信用金庫／豊川信用金庫／名古屋銀行／碧海信用金庫／三島信用金庫

関西

池田泉州銀行／大阪商工信用金庫／きのくに信用金庫／紀陽銀行／京都銀行／滋賀銀行／滋賀中央信用金庫／但馬銀行／但馬信用金庫／奈良中央信用金庫／姫路信用金庫／みなと銀行

中国・四国

伊予銀行／愛媛銀行／呉信用金庫／高知銀行／山陰合同銀行／四国銀行／玉島信用金庫／トマト銀行

九州・沖縄地方

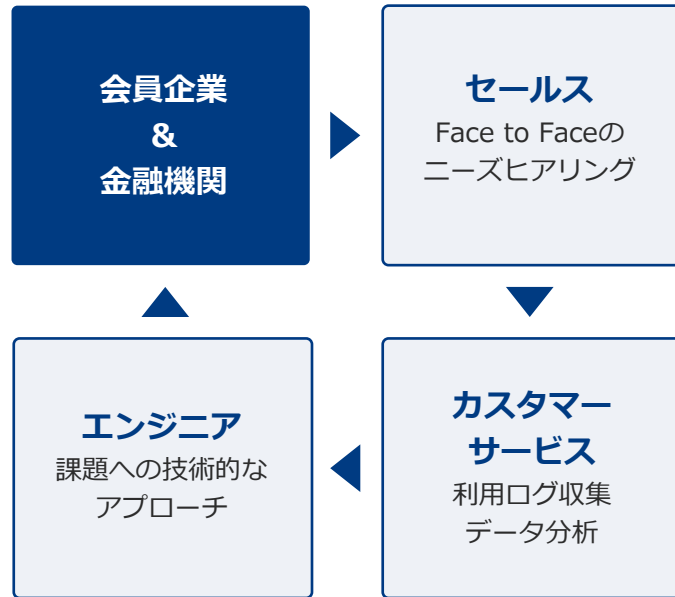
大分銀行／沖縄銀行／沖縄海邦銀行／鹿児島相互信用金庫／コザ信用金庫／佐賀銀行／西日本シティ銀行／肥後銀行／福岡中央銀行／長崎銀行／南日本銀行／宮崎銀行

(※1) 2024年3月末時点

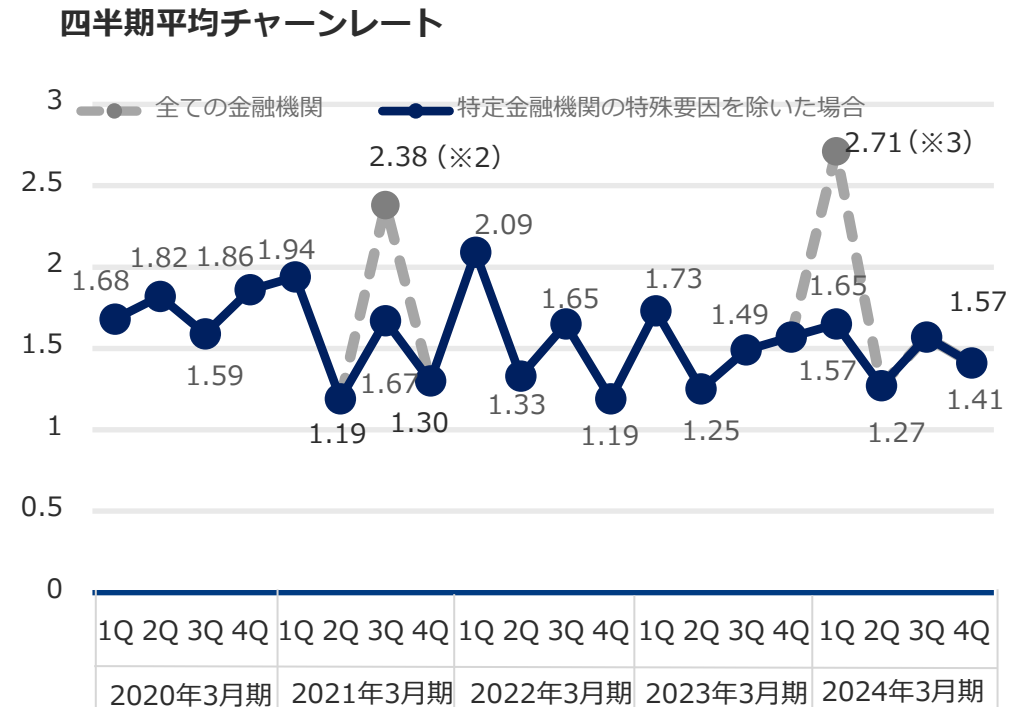
迅速な機能改善によるユーザーの安定化

- 金融機関や会員企業のニーズを収集、素早いサービス反映により、顧客満足度及び利便性を高め、年間平均チャーンレートは1%台を維持

機能改善サイクル



年間平均チャーンレート 1.73% ※1



※1) チャーンレート：当月退会企業数／前月末有料会員企業数、2023年3月～2024年3月の12カ月平均

※2) 2020年12月に、特定の金融機関における特殊要因にて一時的にチャーンレートが増加したものです。この影響を除いた2021年3月期3Q平均のチャーンレートは1.67%です。

※3) 2023年3、4月に、特定の金融機関における特殊要因にて一時的にチャーンレートが増加したものです。この影響を除いた2023年3月期1Q平均のチャーンレートは1.65%です。

04

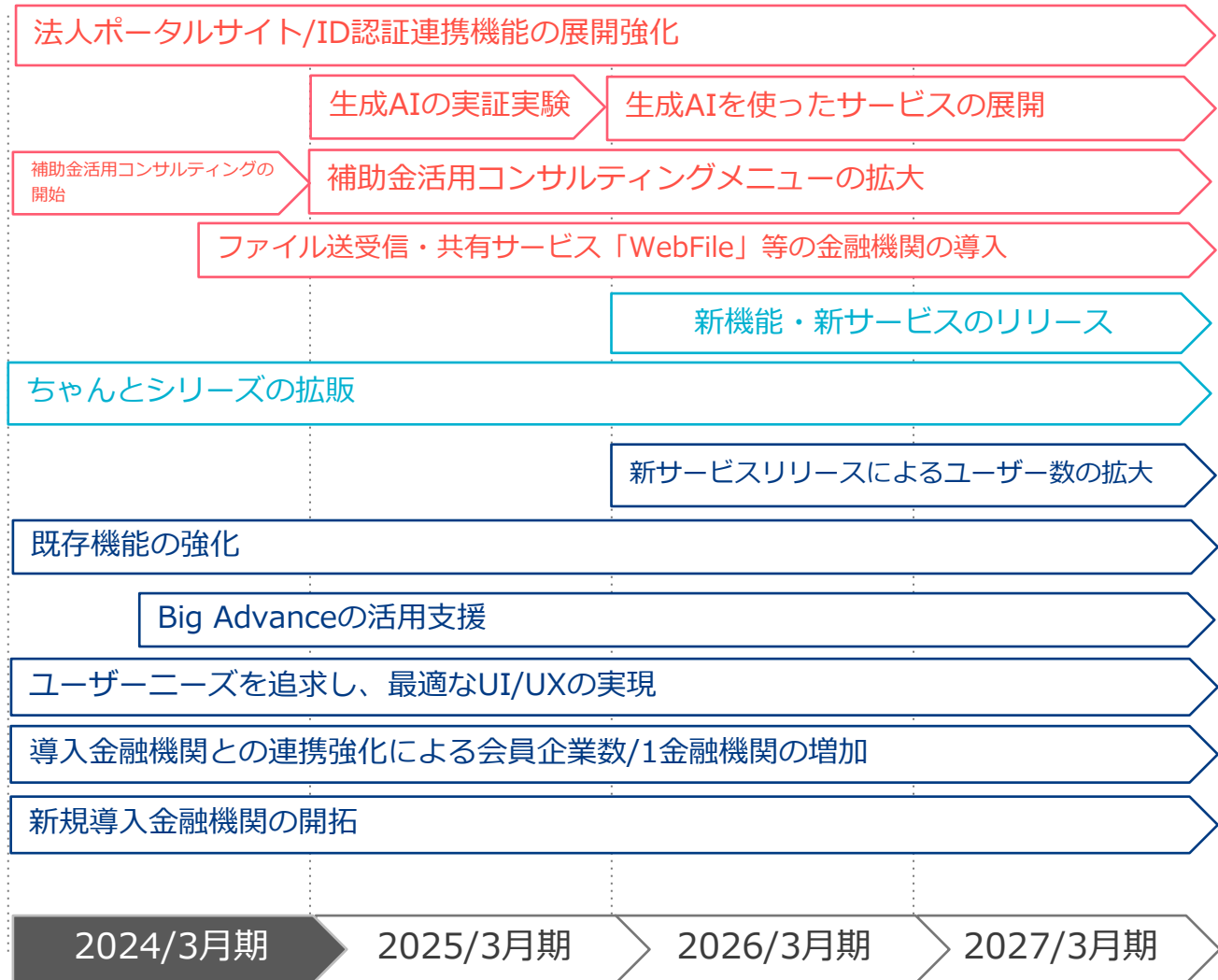
中期経営計画の 進捗状況

2025年3月期以降の「成長戦略ロードマップ」/
ユーザー数拡大戦略の進捗状況／DX Solutions戦略の進
捗状況／ARPA拡大戦略の進捗状況

2025年3月期以降の「成長戦略ロードマップ」

- 過去3年間の取り組みを踏まえ、2027年3月期までの成長戦略ロードマップを策定

DX Solutions 戦略	金融機関のデジタル化支援 中小企業のデジタル化支援 土業のデジタル化支援
ARPA拡大戦略	新機能及び新事業開発
ユーザー数 拡大戦略	機能拡充と新サービス開発
	ユーザー基盤の更なる拡大



中小企業向け
ビジネスエコシステムの構築

ユーザー数拡大戦略の進捗状況

ユーザー数拡大戦略

- 既存機能の強化
- 導入金融機関との連携強化による会員企業数/1金融機関の増加
- 新規導入金融機関の開拓
- 蓄積したビッグデータの活用・還元

成果

- メイン機能の1つである「ビジネスマッチング機能」の大幅アップデートを実施
- 新機能（ちゃんとシリーズ）のリリース
- ChatGPTやAIを活用し、既存機能のUXを大きく改善
- 直接会員企業の活用をサポートするサクセス部門の設置
- 大阪商工信用金庫、多摩信用金庫（2024年5月開始）に新規導入
- 会員企業のビジネスユーザーアカウント（※1）の活用促進

課題

- 既存機能の改善や新機能リリース、サポート体制の充実によりBig Advance活用は着実に進んだものの、ユーザー数拡大までにはつながらず
- 新規導入金融機関は9金融機関を計画していたが、2金融機関に止まった

今後の対応策

- 組織体制を見直し、導入金融機関との更なるリレーション強化
- オンライン商談会やインボイス対応セミナーなどを積極的に展開しユーザー数を拡大
- ビジネスマッチング機能の更なる拡充を行い、新たなユーザー層を獲得
- 金融機関向けにBig Advanceのみではなく、法人ポータル等のサービス提案を拡充
- 金融機関再編に対応

（※1）ビジネスユーザーアカウント：Big Advanceの主要機能を利用できる権限を有するユーザーアカウント

DX Solutions戦略

- 法人ポータルサイト/ID認証連携機能の展開強化
- 補助金活用コンサルティングの強化
- ファイル送受信・共有サービス「WebFile」等の拡販

成果

- 法人ポータルサイト 1社受注とID認証連携機能の提供先が1社追加
- 補助金活用コンサルティングは、提携金融機関数がグループジョイン前の5社から**14社**まで拡大
- 省エネ補助金の取扱い開始（2024年2月）やBig Advance内に申し込み導線の設置を完了
- ファイル送受信・共有サービス「WebFile」等は、ココペリのネットワークを活用し金融機関に提案を開始。既に複数社にて導入検討中
- 選択と集中の観点にて、FAI及びSHARESのサービス終了

課題

- 補助金活用コンサルティングについては、対応補助金の取扱件数が減少
- ファイル送受信・共有サービス「WebFile」等の金融機関向け提案を開始するも受注まで至らず

今後の対応策

- グループ化したココペリ経営サポートとキー・ポイント社とのシナジー効果の最大化を実現
- 補助金活用コンサルティングは、新しく取り扱う省エネ補助金や大規模成長投資補助金の案件を開拓
- ファイル送受信・共有サービス「WebFile」等は、金融機関での導入実績を作る

ARPA拡大戦略

- 中小企業の課題解決につながる新機能・新事業のリリース
- オプション機能であるちゃんと請求書とちゃんと勤怠の拡販

成果

- インボイス制度対応にも対応した、オンライン請求書発行機能「ちゃんと請求書」を提供開始。**46金融機関**に導入（2024年5月14日時点）
- 「ちゃんと請求書」において2023年8月より**電子帳簿保存法に対応した「電子保存機能」**を提供開始、2024年3月より「**領収書発行機能**」を提供開始
- 株式会社ジオコードと提携し、勤怠管理機能「ちゃんと勤怠byネクストICカード」を提供開始。「ちゃんと勤怠」は**25金融機関**に導入（2024年2月29日時点）
- 「ちゃんとシリーズ」に加え、キー・ポイント社のプロダクトも加わったことで、ARPAは前期比**+2,062円と大きく上昇**

課題

- ARPA拡大に向け、更なる利用企業増加に向けた機能強化や仕組み化が必要

今後の対応策

- 「ちゃんと請求書」と「ちゃんと勤怠byネクストICカード」について、中小企業への提案販促物の充実とオンラインセミナーを随時開催
- 「ちゃんと請求書」のオプション申込フローの改善
- 「ちゃんと請求書」の機能拡充しUXを改善
- 「ちゃんと勤怠」について、導入サポートを実施
- ファイル送受信・共有サービス「WebFile」等は、金融機関での導入実績を作る

05

2025年3月期 業績予想

2025年3月期 事業方針／ビジネスマッチングプラットフォームの市場規模／2025年3月期 業績予想

2025年3月期 事業方針

- 2025年3月期は下記の取り組みにより、事業成長を図る

Big Advance の取り組み

- ビジネスマッチング機能を中心に攻めのDXの「既存機能」について、更なる機能拡充を実施し、新たなユーザー層を獲得
- 守りのDXの「ちゃんとシリーズ」の拡販
- ビジネスユーザーアカウントの活用促進
- 金融機関とのリレーション強化
- 会員企業へのサポート支援の仕組み化

DX Solutions の取り組み

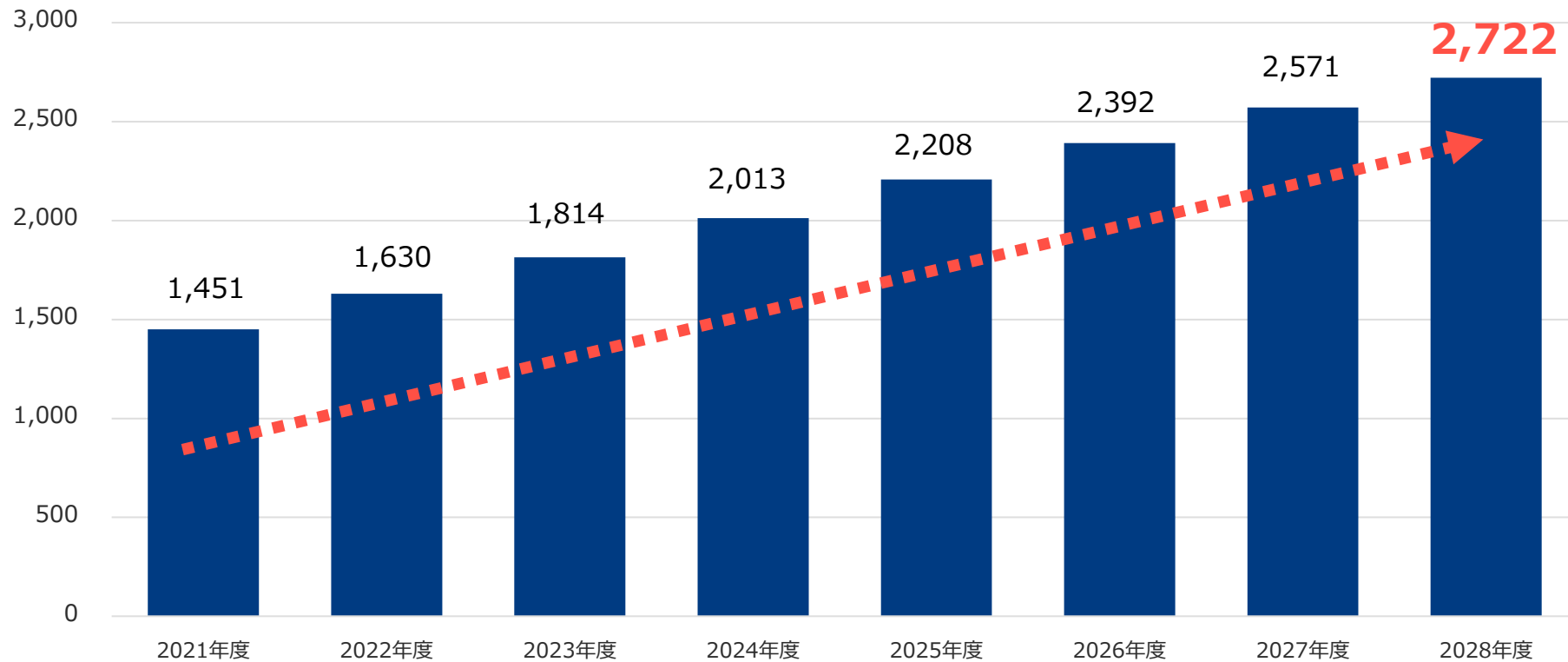
- 生成AIの実証実験を通じたサービス化
- 補助金活用コンサルティングで取り扱う補助金を拡張
- ファイル送受信・共有サービス「WebFile」等の金融機関への導入

ビジネスマッチングプラットフォームの市場規模

- 国内市場全体は2024年度が2,013億円、2028年度に2,722億円と市場の拡大が見込まれている

ビジネスマッチングプラットフォーム市場規模中期予測

単位：億円



(出典) デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社 「国内ビジネスマッチングプラットフォーム 市場の現状と展望【2023年版】」 2023年12月13日発行

2025年3月期 業績予想

- 売上高はBA会員数増加や法人ポータル導入、補助金コンサル及びファイル送受信・共有サービス「WebFile」等の拡販等から増加
- 売上原価、販管費においては、エンジニア中心に採用を実施することで、人件費が増加
- EBITDA及び営業利益は、上記の採用や人材に対する投資を継続しながらも、費用対効果を意識したコスト削減にも取り組み、増益
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、2024年3月期に税効果会計上の会社分類の変更で増益した反動により、減少幅が大きくなる見込み

単位：百万円

	2024年3月期連結 (実績)	2025年3月期連結 (予想)	増減額	前期比
売上高	1,821	2,000	+178	109.8%
売上総利益	990	996	+5	100.5%
EBITDA	200	240	+39	119.9%
営業利益	33	40	+6	118.0%
経常利益	40	38	▲2	94.1%
親会社株主に帰属 する当期純利益	33	2	▲31	6.0%

06

補足資料

Big Advanceのコンセプト／中期経営目標／中小企業のインフラへ／Big Advanceの強み①／Big Advanceの強み②／Big Advanceの強み③／評価指標／ユーザー数拡大戦略① ～ユーザー基盤の更なる拡大～／ユーザー数拡大戦略② ～ユーザー基盤の更なる拡大～／ユーザー数拡大戦略③ ～地方自治体との連携強化～／ユーザー数拡大戦略④ ～機能拡充とデータの利活用～／ARPA拡大戦略 ～新事業開発～／DX Solutions戦略 ～金融機関のデジタル化支援～／中期経営計画における成長のイメージ／ユーザー基盤の更なる拡大／拡大余地の大きい潜在市場規模／株式インセンティブの強化

Big Advanceのコンセプト

- 国内最大の中小企業DXプラットフォームを目指す



企業価値の中に、未来を見つける。

このMISSIONを実現するため、ココペリは創業以来一貫して、中小企業を応援するサービスの開発をしてきました。

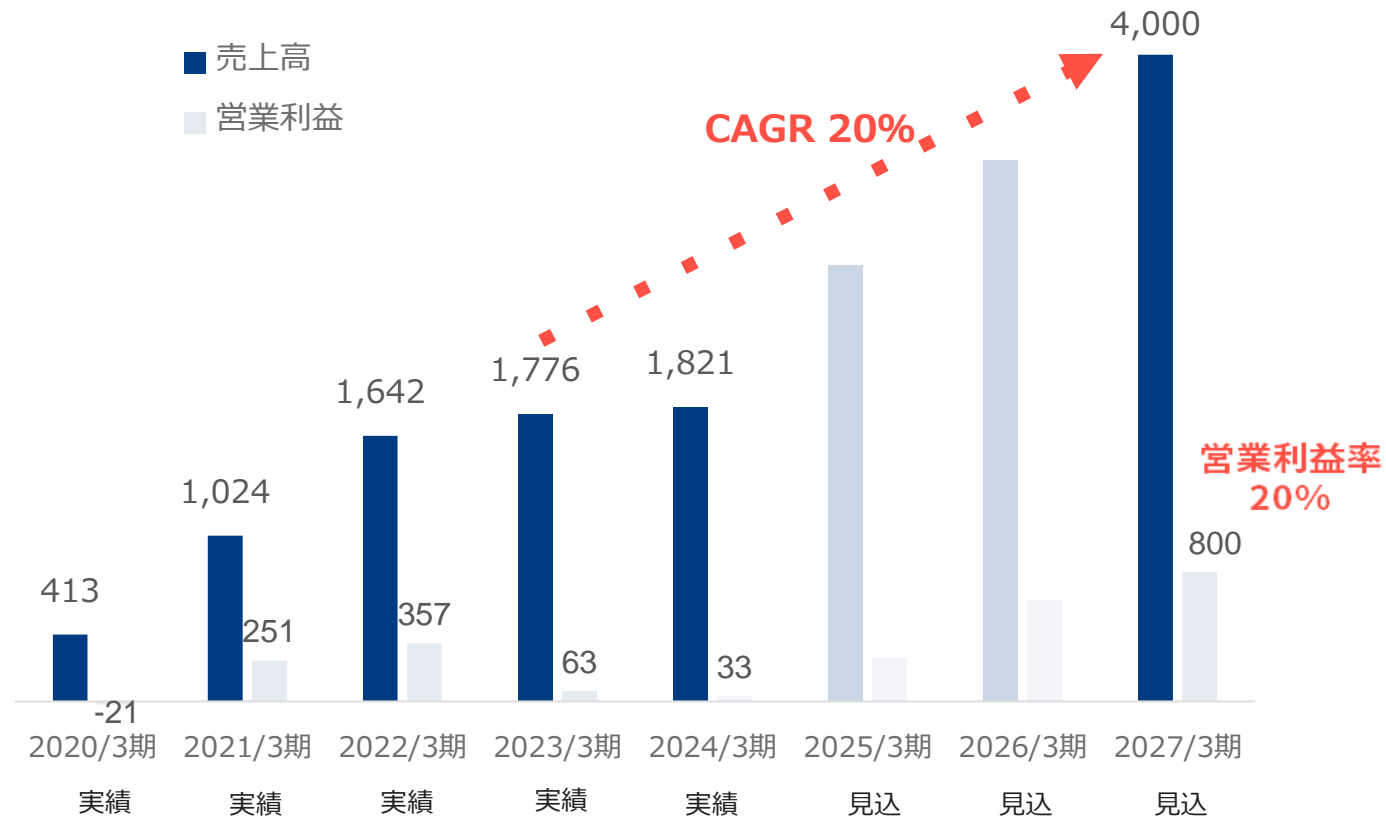
企業が持っている本来の価値が伝わらないため、残念ながら多くのビジネスがこの世界から姿を消しています。

この埋もれた価値、成長機会、事業の可能性など、企業の未来へと繋がる種を、ココペリはテクノロジーによって芽吹かせ育てていく、それこそが私たちの挑戦です。

テクノロジーとイノベーティブなビジネスモデルを追求し、企業にとって本当に価値あるサービスを届け、企業の労働生産性向上を成し遂げます。

中期経営目標

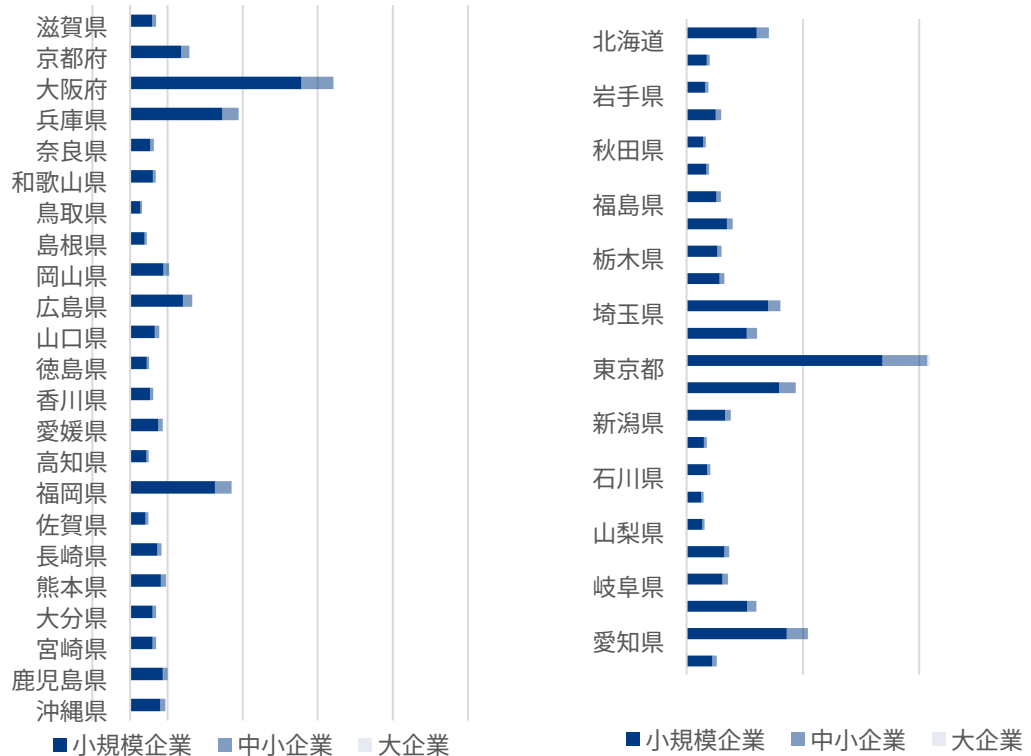
- ユーザー数拡大、ARPA拡大、DXソリューション戦略により、2027年3月期まで売上高をCAGR20%で成長する
- 営業利益は、投資を行うため一旦減少するものの、成長投資を上回る売上成長を実現することで、2027年3月期に営業利益率20%とし、800百万円を目指す



中小企業のインフラへ

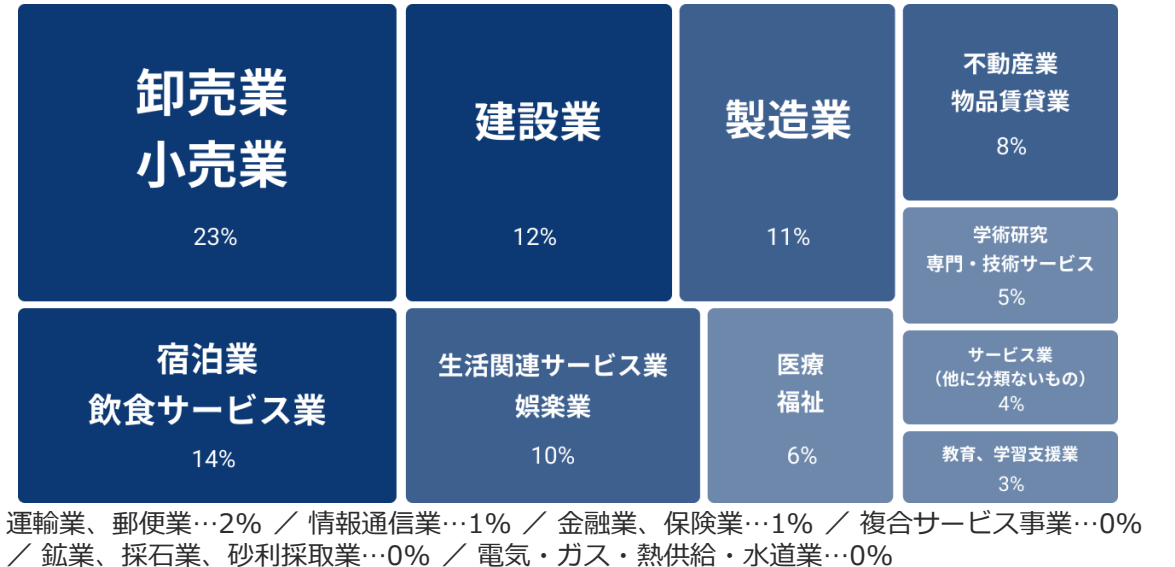
- 2027年3月期までに、日本の中小企業向けDX市場において圧倒的リーダーの地位を確立する
- ・ 全国358万企業のうち、99.7%が中小企業、84.9%が小規模企業
- ・ 小規模企業が、各地方に分布している
- ・ 業種TOP3は、卸売業・小売業、宿泊業・飲食サービス業、建設業

都道府県別_企業数 (中小企業庁_2016年6月時点のデータ)



中小企業、小規模事業者の定義			
業種	中小企業		うち小規模事業者
	資本金	または 従業員	従業員
製造業その他	3億円以下	300人以下	20人以下
卸売業	1億円以下	100人以下	5人以下
サービス業	5,000万円以下	100人以下	5人以下
小売業	5,000万円以下	50人以下	5人以下

業種別_企業数 (中小企業庁_2016年6月時点のデータ)



Big Advanceの強み①

- これまで構築してきた地域金融機関様とのパートナーシップを活かし、地域の企業へWEBサービスをくまなく届ける

地域金融機関
ネットワーク効果

全国の中小企業
ネットワーク効果

Face to Faceと
テクノロジーの融合

データ分析・還元

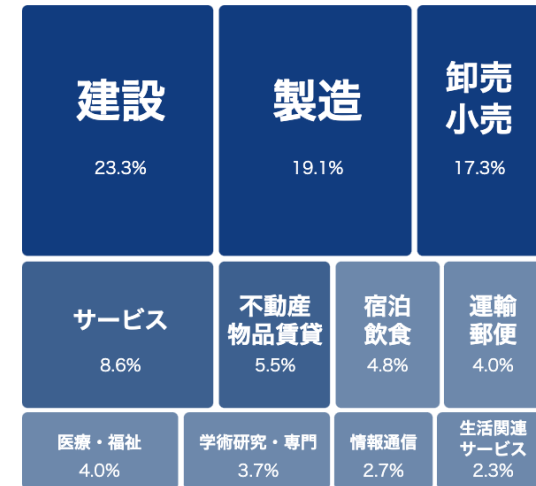
地域金融機関ネットワーク効果

- 地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合と業態問わず、日本最大級の地域金融機関ネットワークを構築
- Big Advance導入金融機関は82、本店所在地は42都道府県に広がる（支店所在地ベースでは47都道府県）支店数は約5,700店舗



全国の中小企業ネットワーク効果

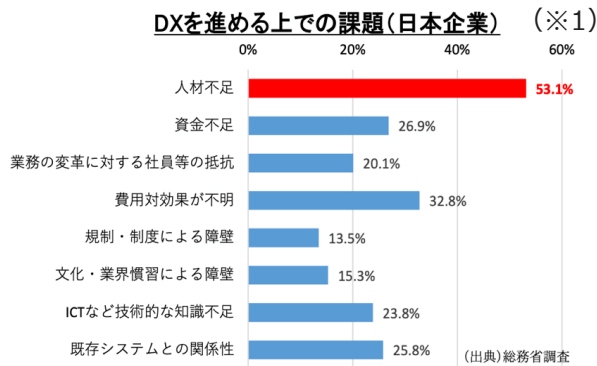
- 全国65,000社以上の企業が登録しており、Big Advanceを通じてのネットワーク効果を発揮
- 会員企業は、小規模企業かつ国内業種別に類似した構成となっており、これまでWEBサービスが届きにくかった企業へサービスを提供



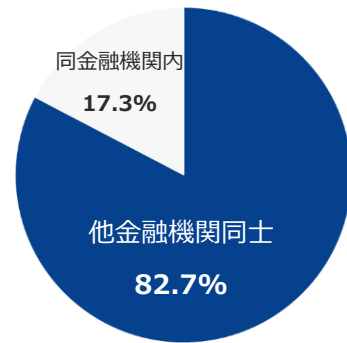
会員企業の業種TOP3は、建設業、製造業、卸売業・小売業

Face to Faceとテクノロジーの融合

- Big Advanceの導入・活用を、企業と日頃から信頼関係を構築している金融機関の担当者がサポートすることによりDXを推進
- 地域企業の持っている価値を、WEBを介して全国の企業へ発信



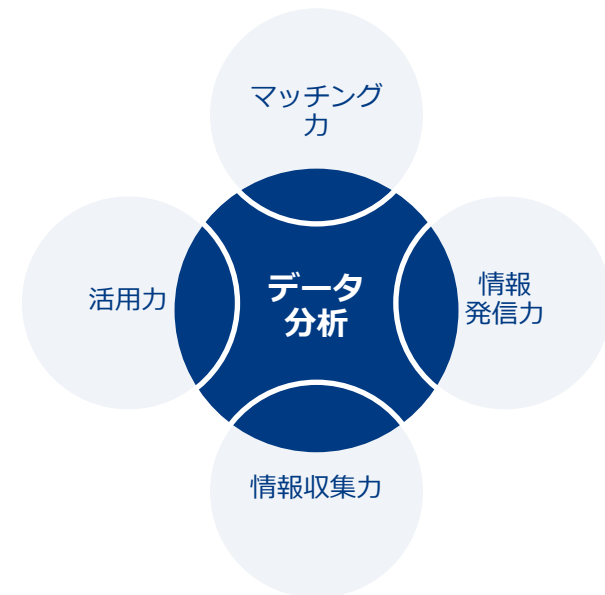
DXを進めるうえでの課題は「人材不足」が53.1%で最多



Big Advanceのビジネスマッチング機能では、地域・金融機関の枠を超えた商談が78%

データ分析・還元

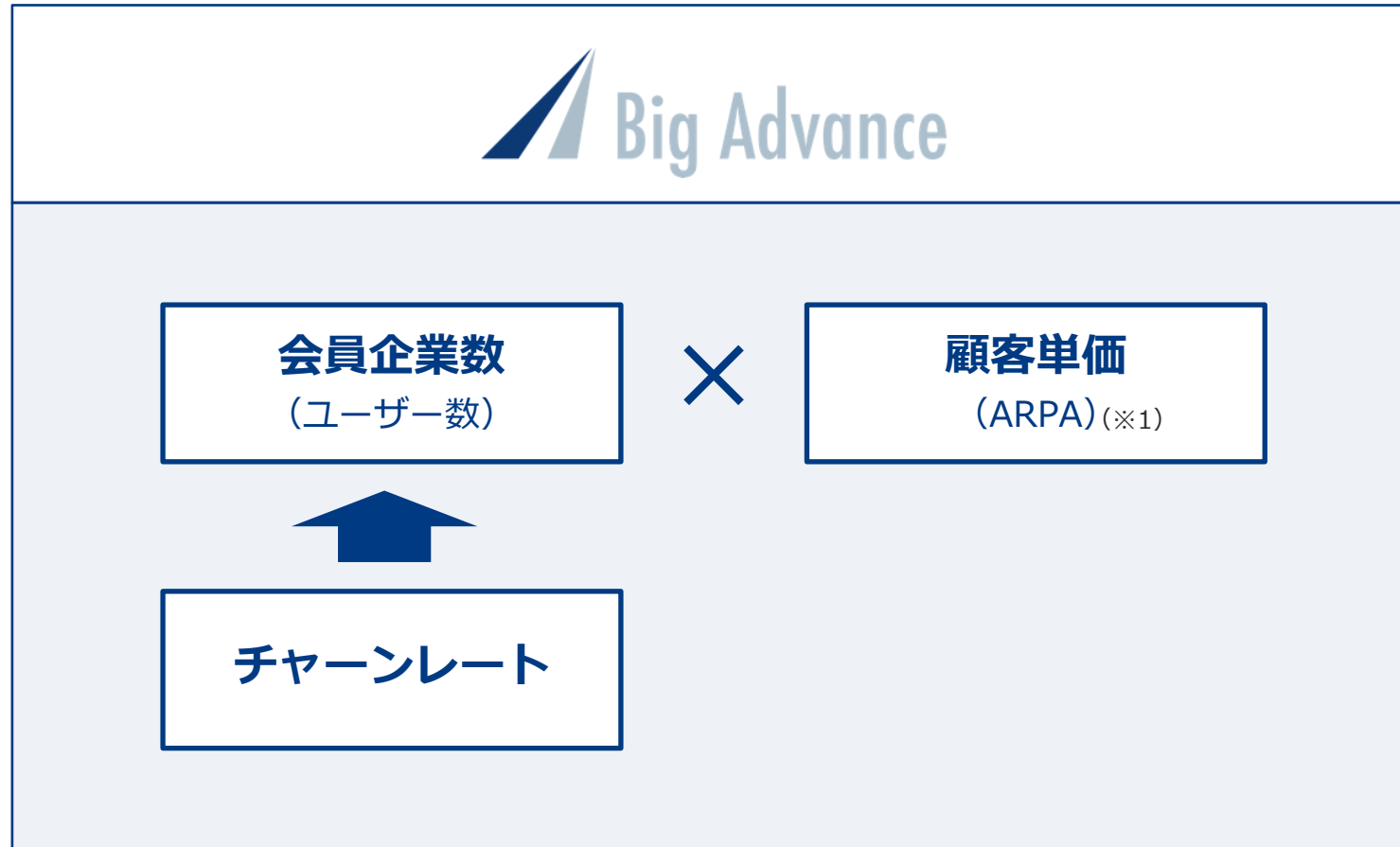
- Big Advanceで蓄積されたデータを活用して、金融機関の取引先に対しての本業支援をサポート（2022年4月よりデータ還元開始）
- ビジネスマッチング機能では、AIが案件情報を企業へレコメンド
- 企業の活用度合いに応じて、Big Advanceの活用方法をWEB上に表示し、企業のDXを促進（2022年5月より開始）



(※1) 総務省「情報通信白書令和3年度版」

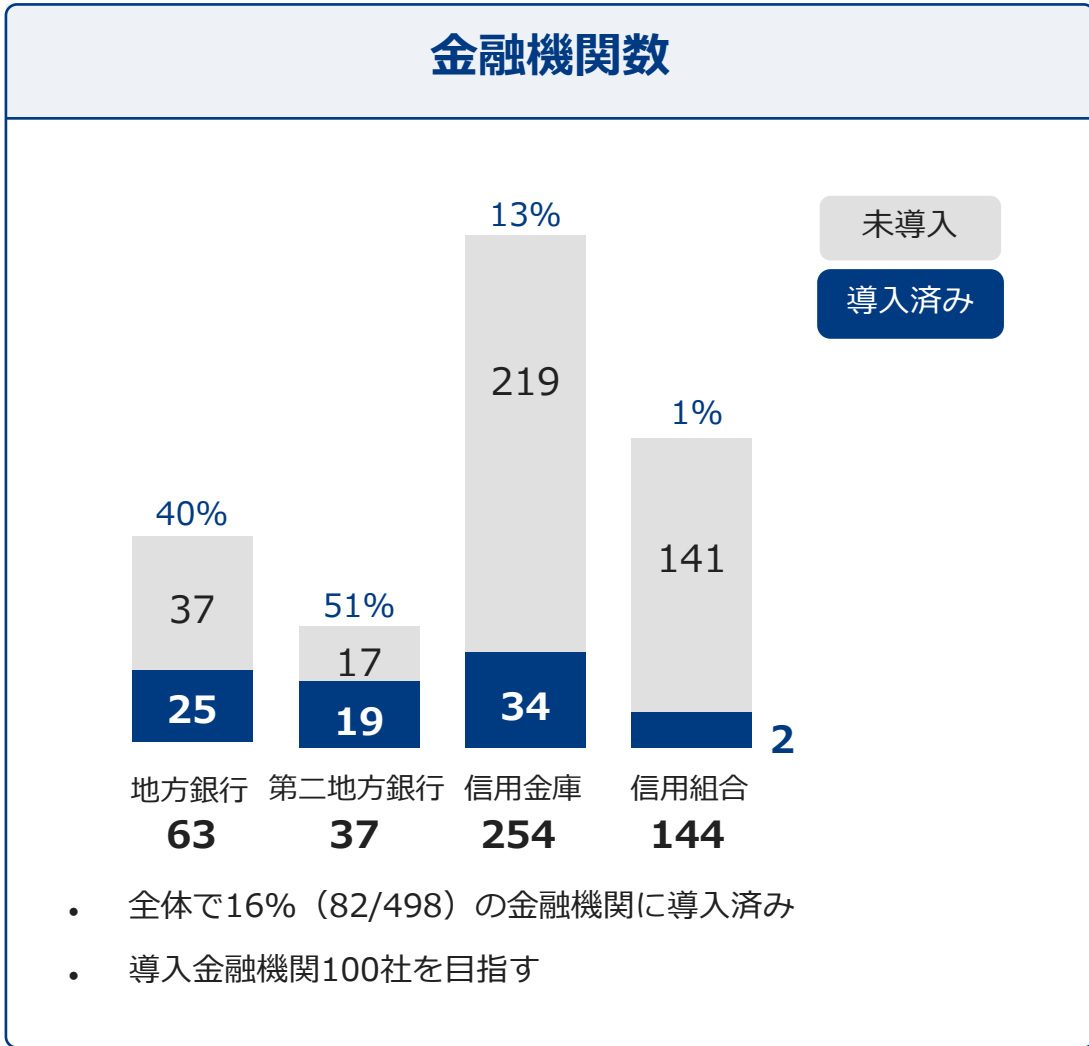
評価指標

- 今後は顧客単価（ARPA）上昇を行っていくことで、会員企業数（ユーザー数）の増加だけではない売上高の拡大を目指していく

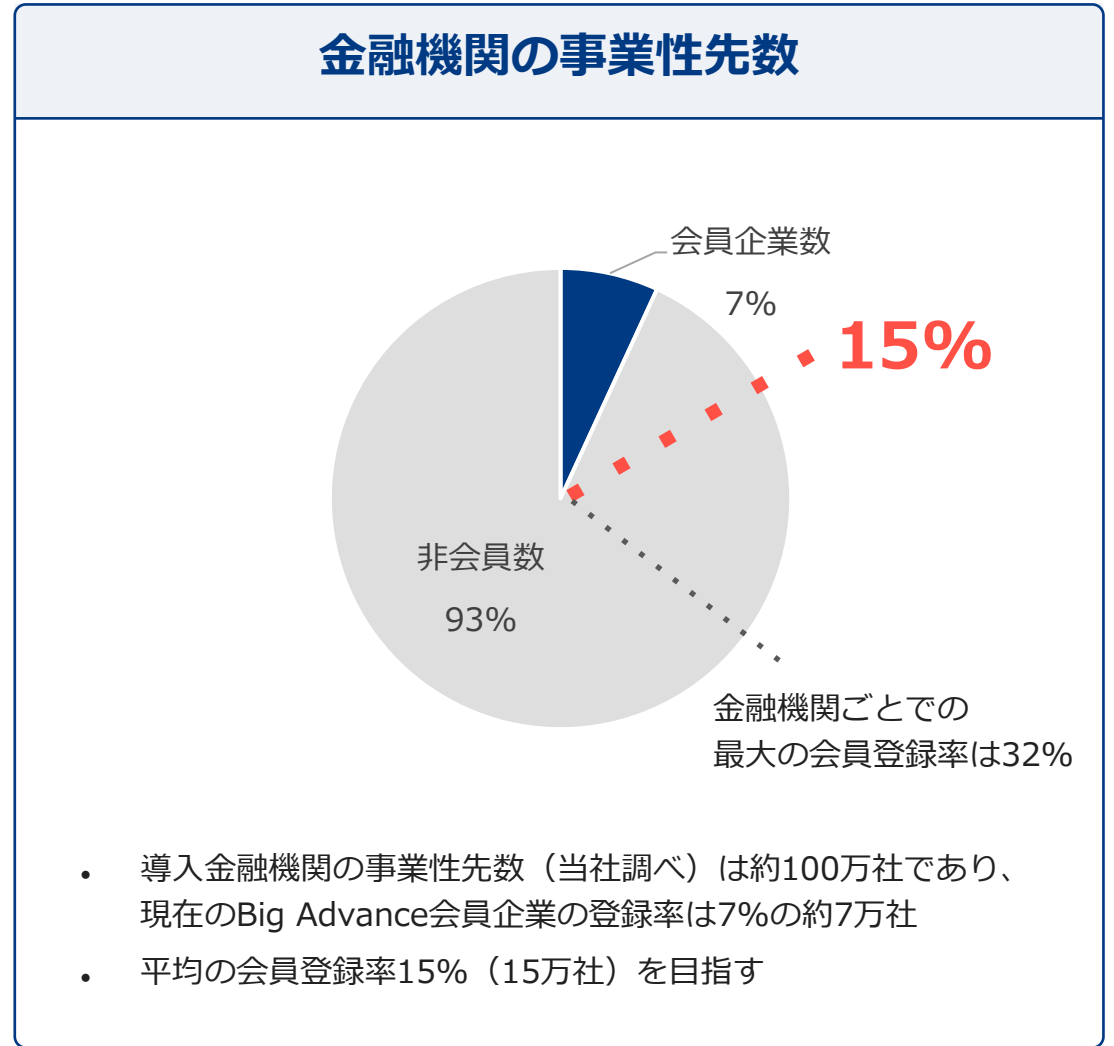


(※1) ARPAとは、Average Revenue per Account の頭文字をとったもので、1アカウントあたりの平均売上を示す指標のことです。

ユーザー数拡大戦略① ~ユーザー基盤の更なる拡大~



(2024年3月31日時点)



(Big Advance導入の82金融機関)

ユーザー数拡大戦略② ~ユーザー基盤の更なる拡大~

- 金融機関や地方自治体とのリレーション強化のため九州営業所、東海営業所を開設
- 他の地域への営業所設立は今後の状況を見据えて判断



ユーザー数拡大戦略③ ~地方自治体との連携強化~

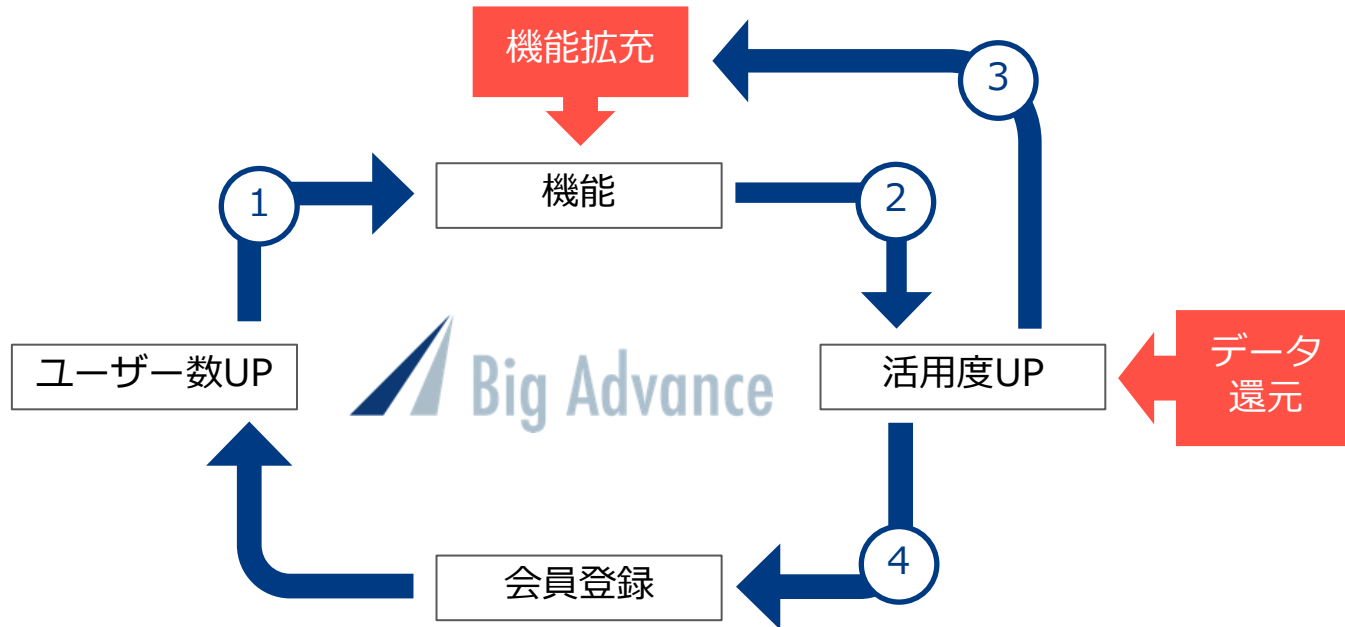
- 地域創生の実現のため、自治体と連携し地域企業のDX推進を図る
- 2022年2月、佐賀県上峰町・上峰町商工会・佐賀銀行と「地域経済の振興に関するパートナー連携協定」を締結
- 2022年8月、大阪府藤井寺市・藤井寺市商工会・池田泉州銀行と「地域経済の振興に関するパートナー連携協定」を締結



左上：藤井寺市長 岡田一樹さま、右上：藤井寺市商工会 会長 瀨 幸一さま
 左下：ココペリ 代表取締役CEO近藤繁、右下：池田泉州銀行 代表取締役頭取CEO 鵜川 淳さま

ユーザー数拡大戦略④ ~機能拡充とデータの利活用~

- 機能拡充とデータ利活用を推進し、サービス成長の好循環サイクルを生み出す



- ① ユーザー数が増加することで、ネットワーク効果が発揮され、サービス価値の向上につながる。また、ユーザーの利用状況に応じた活用方法を提示する（チュートリアル）。
- ② サービス価値の向上に伴い、ユーザーの活用度があがる。また、ユーザーニーズに応じた機能を拡充していく。
- ③ 活用度があがることで、チャーンレートが改善すると同時に、他の機能の活用がすすむ。
- ④ 活用度があがることで新たなユーザーの紹介に繋がる。また、成功事例等の活用データを金融機関に還元することにより、新たなユーザー獲得につながる。

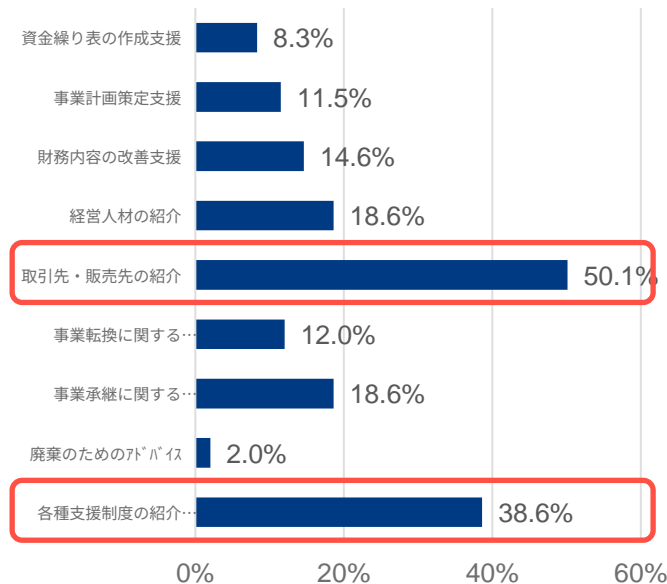
ARPA拡大戦略 ~新事業開発~

- 中小企業の抱える様々な課題を解決するためのソリューションを開発
- M&Aによるソリューション提供の機会も検討

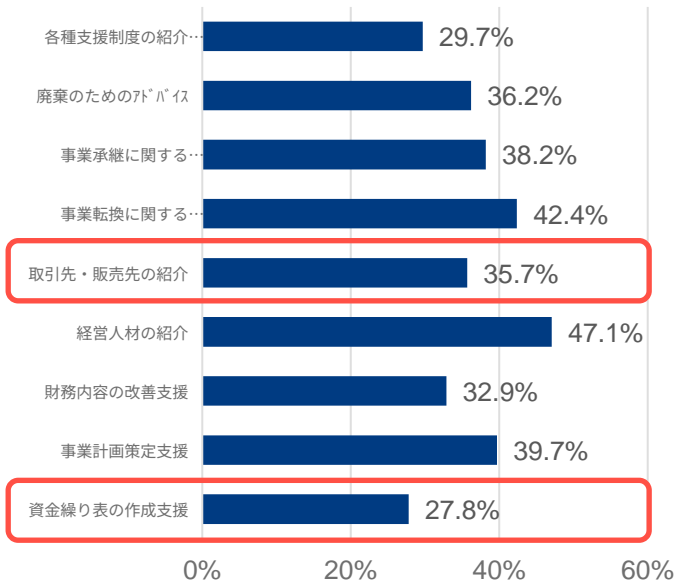
企業アンケート調査

中小企業が金融機関から受けたサービスと、手数料を支払っても良いサービス (※1)

受けたサービス

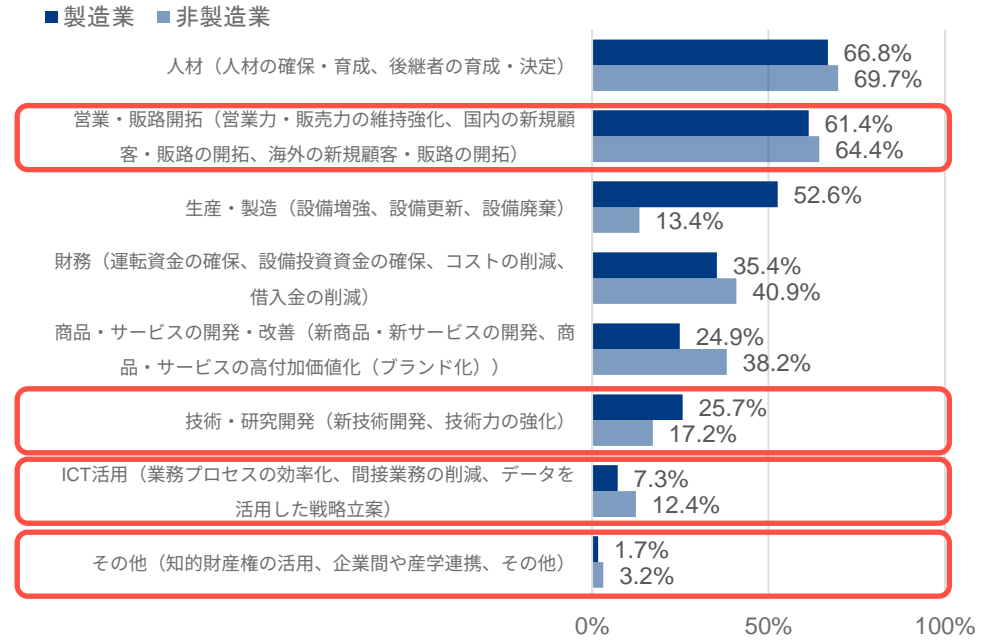


手数料を支払ってもよいサービス



中小企業の経営課題と公的支援ニーズのアンケート

重要と考える経営課題 (小規模事業者) (※2)



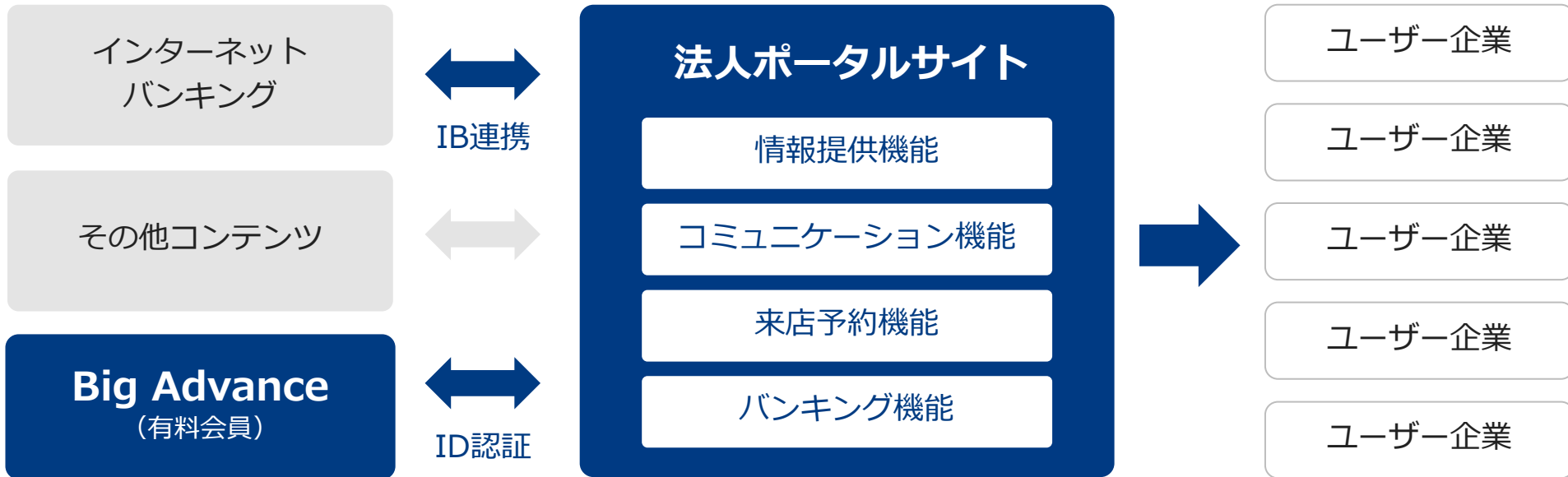
(※1) 金融庁「2021金融行政方針」

(※2) 中小企業庁「2020版小規模企業白書」

 ...Big Advanceで既に提供中

DX Solutions戦略 ~金融機関のデジタル化支援~

- 金融機関向けに、取引先法人ポータルサイトおよびID認証連携機能を提供
- デジタルを活用することで、金融機関と法人取引先とのリレーションをより強固に
- Big Advanceとも連携することにより、ユーザー企業が抱える経営課題にもワンストップで対応可能



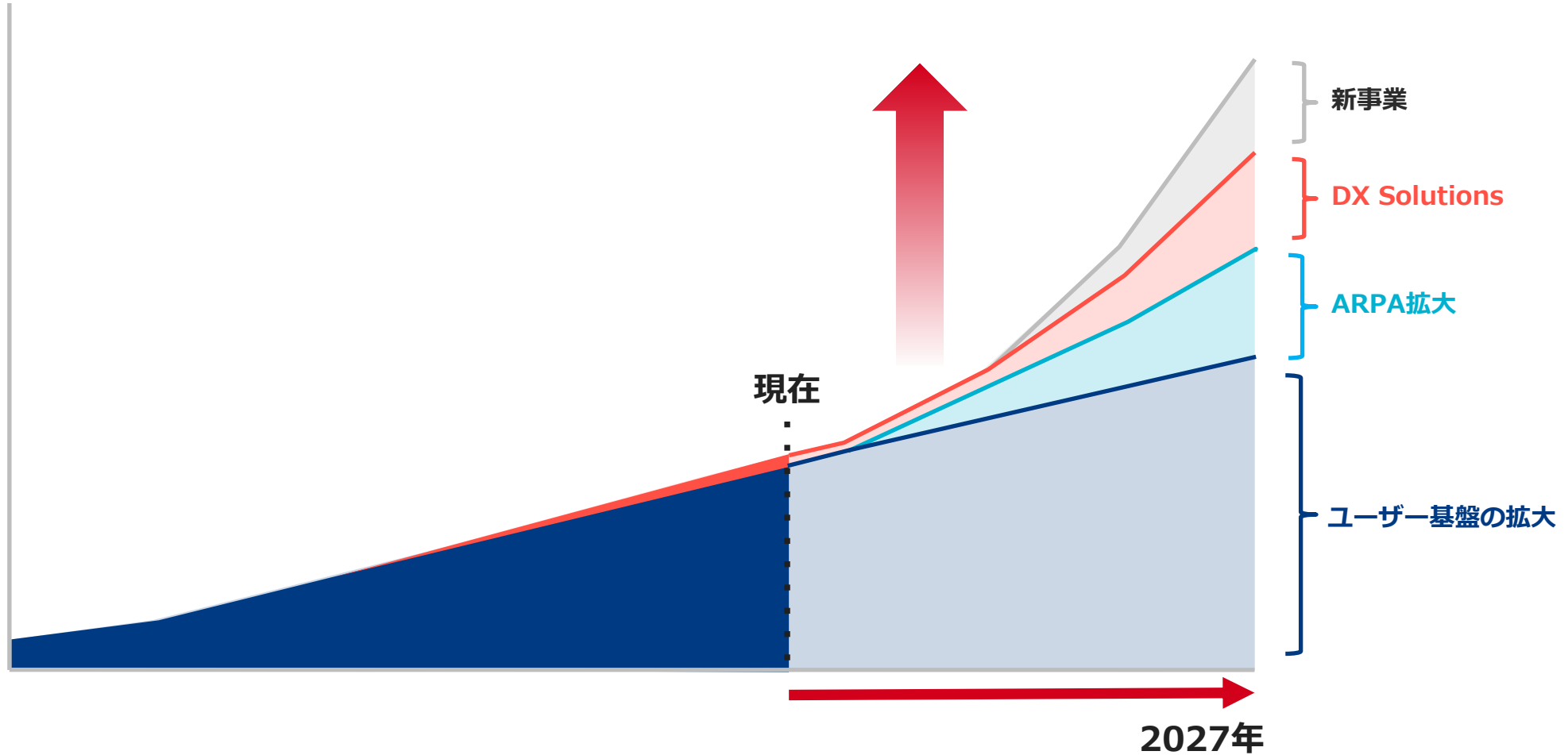
提供実績

法人ポータルサイト： 京都銀行／沖縄銀行

ID認証連携機能： 千葉銀行／横浜銀行／池田泉州銀行／山陰合同銀行／西日本シティ銀行／他4金融機関

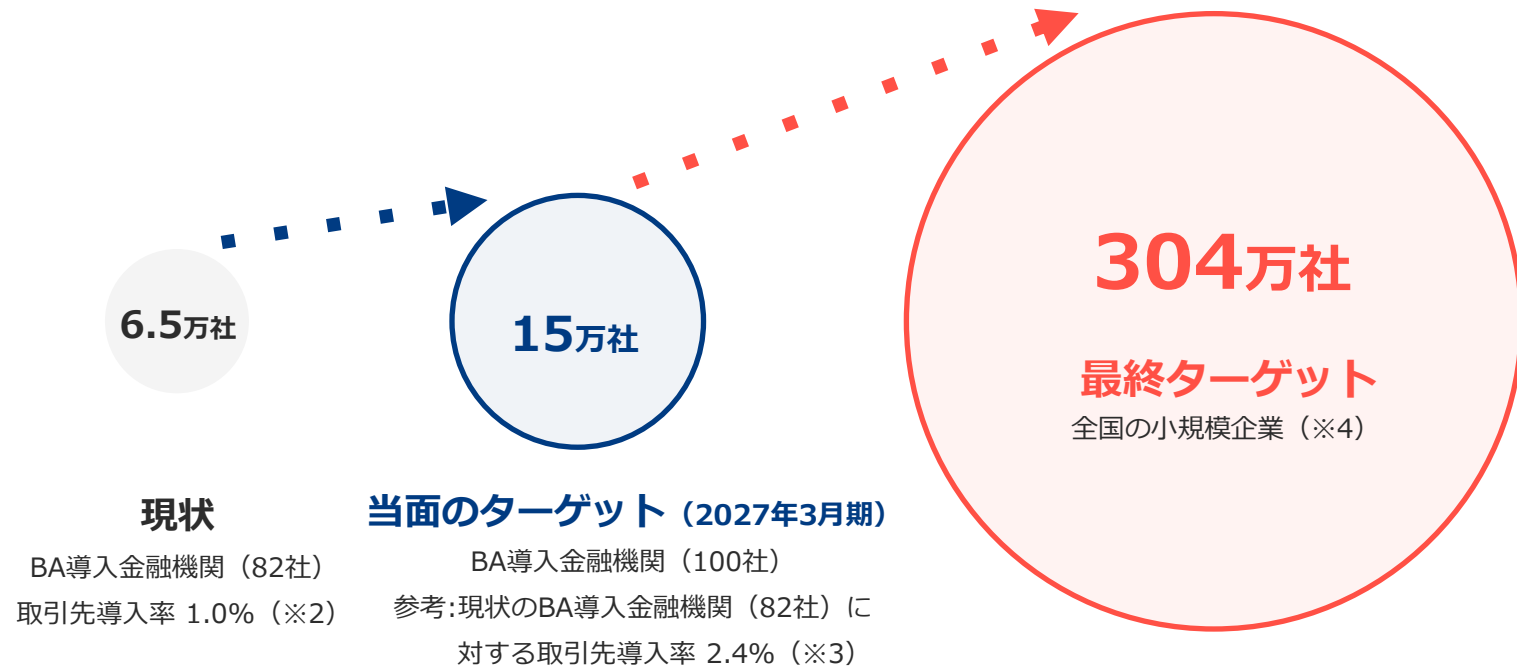
中期経営計画における成長のイメージ

- ユーザー基盤の拡大をベースに、新機能の提供及び他社サービスとの連携によるARPA拡大を目指す
- また、DXサービスや新事業でのストック収益を積み重ね、持続的かつ飛躍的な成長を実現する



ユーザー基盤の更なる拡大

- 全国の地域金融機関の小規模企業がターゲット



中小企業に関する補足情報

- 中小企業の廃業率は3%前後で推移
- リーマンショック後、2010年の4.2%が直近20年間のピーク
- 廃業率：3.5%「中小企業白書2020」P114
- 開業率：4.4%「中小企業白書2020」P114

出所：日本銀行「金融システムレポート別冊（2019年7月）」、総務省・経済産業省「2016年経済センサス」、金融庁ホームページより作成

(※1) BA導入金融機関（85社）の法人取引先総数＝延べ649万社（2021年3月末時点）

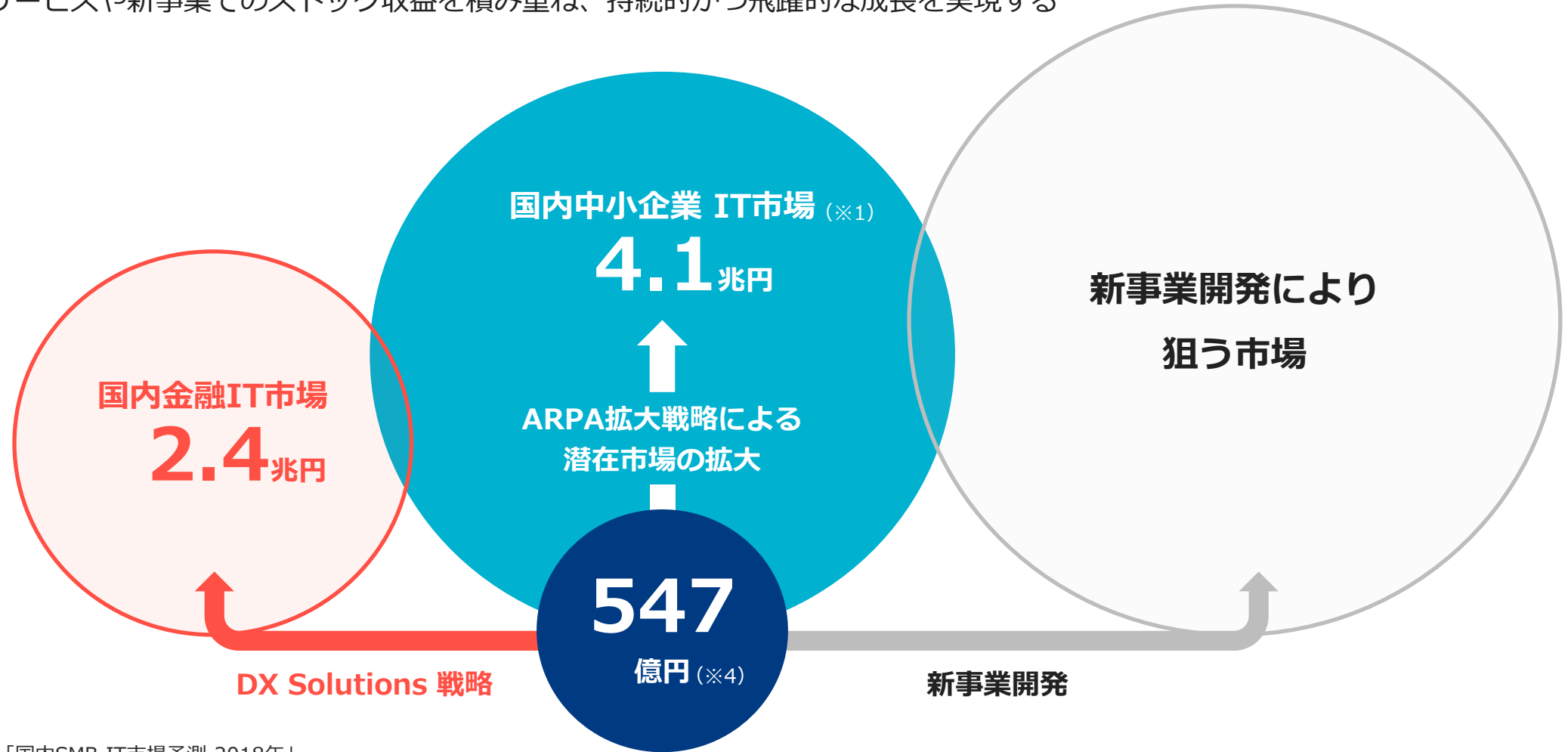
(※2) 取引先導入率＝Big Advance会員企業÷BA導入金融機関（83社）の法人取引先数（2021年3月末時点）

(※3) 15万社÷BA導入金融機関（83社）の法人取引先数（2021年3月末時点）

(※4) 中小企業358万社「2016年経済センサス」×小規模企業84.9%「中小企業・小規模事業者の数（2016年6月時点）」

拡大余地の大きい潜在市場規模

- ユーザー基盤の拡大をベースに、新機能の提供及び他社サービスとの連携によるARPA拡大を目指す
- また、DXサービスや新事業でのストック収益を積み重ね、持続的かつ飛躍的な成長を実現する



(※1) IDC Japan「国内SMB IT市場予測 2018年」

(※2) IDC Japan「国内金融 IT市場 2022年」

(※3) 経済産業省レポート

(※4) ターゲット層×現在の料金プラン=547億

株式インセンティブの強化

- 役職員へのストックオプション及び譲渡制限付株式の付与に関する制度設計の強化

目的	<ul style="list-style-type: none">● 中長期的な事業成長のための役職員のインセンティブとする● 優秀な人材採用のための競争力のある報酬水準とする
内容	<ul style="list-style-type: none">● 譲渡制限付株式とストックオプションによるものとし、その割合は付与時の株価水準等から設計する● 発行済株式数の1%程度を年間の発行上限とし、今後5年間（2022年～2027年）で、最大5%の希薄化を想定● 2024年3月期末時点の譲渡制限付株式及びストックオプションの未行使分を合わせて、発行済み株式総数の2.5%

本資料の取り扱いについて

- 本資料に記載された内容は、現時点での一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本資料に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

