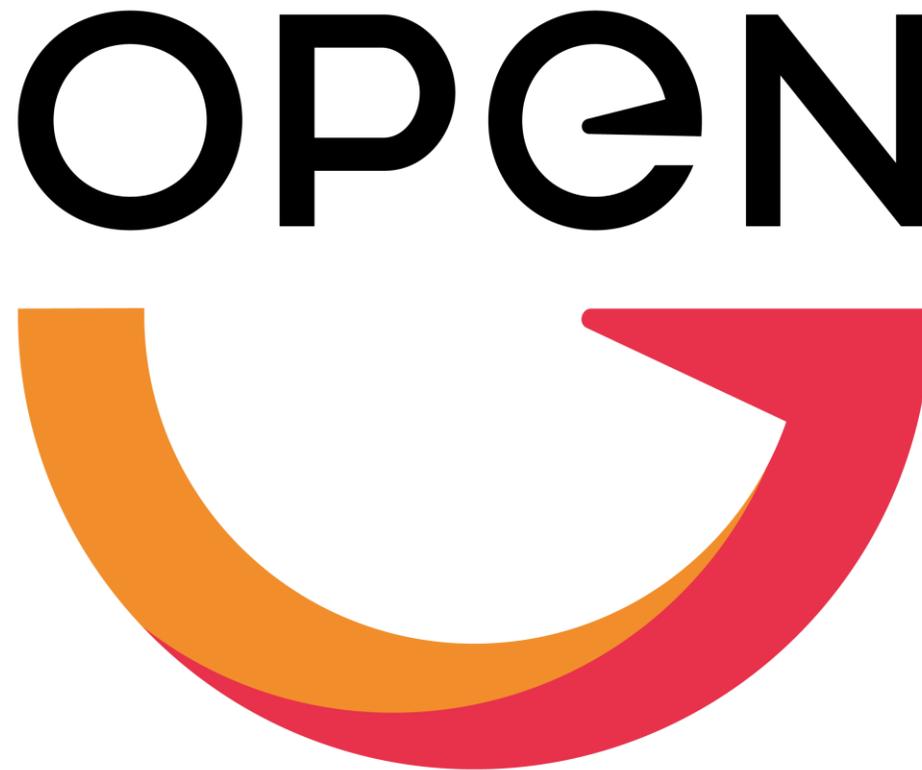


# 2025年2月期 第1四半期 決算説明資料

---

オープングループ株式会社  
(東証プライム：6572)

2024年7月12日



#1

経営陣から皆様にお伝えしたいこと

# 経営状況の整理と攻めの経営への転換

## 経営状況についての分析

直近の数年は、低採算・低成長事業の整理、人員体制の立て直しに経営リソースを投下せざるを得ない状況

業績の下押し圧力・ボラティリティが高まるとともに、将来の展望が示せず、株式市場からの評価が低迷  
足元のバリュエーション（EV/EBITDA<sup>※1</sup>）は10倍程度（東証上場の情報通信関連企業<sup>※2</sup>の平均は16倍程度）

前期までに事業ポートフォリオの整理に目途を付け、成長にフォーカスできる環境を構築

## 攻めの経営に向けた施策

### 自社のIdentityの再定義

「オートメーション・カンパニーグループ」として再出発

### 手元現預金の積極活用

戦略的なM&Aに大胆に振り向け、既存事業の成長・事業開発を加速

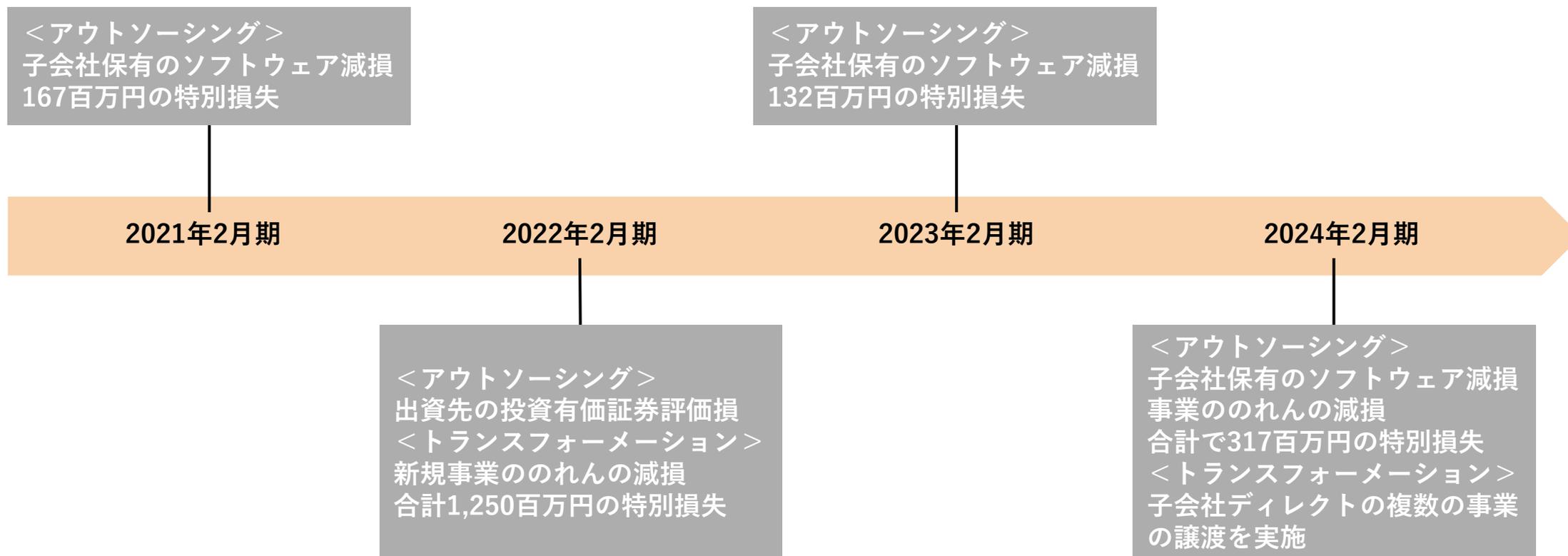
### IR施策の強化・拡充

経営の解像度を高め、情報の偏在をなくし、資本コストを低減

※1：2024/6/28時点の時価総額から同日時点のネットキャッシュ（現預金－有利子負債）を控除する形で企業価値（EV）を算出。EBITDAは2025年2月期会社予想  
※2：出所スピーダ。情報通信（ソフトウェア：業務支援）に分類される時価総額100億円以上の企業うち、EBITDAが赤字の企業を除外して平均を算出

# これまでに実施した事業ポートフォリオの整理

業績のボラティリティを高めていた事業の売却・低採算のキャンペーン案件の終了等を断行のれん・ソフトウェアの減損等、業績に有意なインパクトのある特別損失は一旦出し切り  
今後は、当社のコアコンピタンス（技術の実装、非効率産業の再定義）を活かせる分野に注力



# 筋肉質になった既存事業のモメンタム

## BizRobo!

- 各企業の固有業務を当社独自のRPA技術をベースに自動化。大手企業から全国の中堅中小企業まで2,900社以上に導入されるサービスに成長
- リソースの再配置、投資の見直し、コストコントロールの強化を進め、安定的に利益を出せる体質に変化
- 今後も安定的なキャッシュフロー創出の源泉、キャッシュカウとして当社の成長に寄与

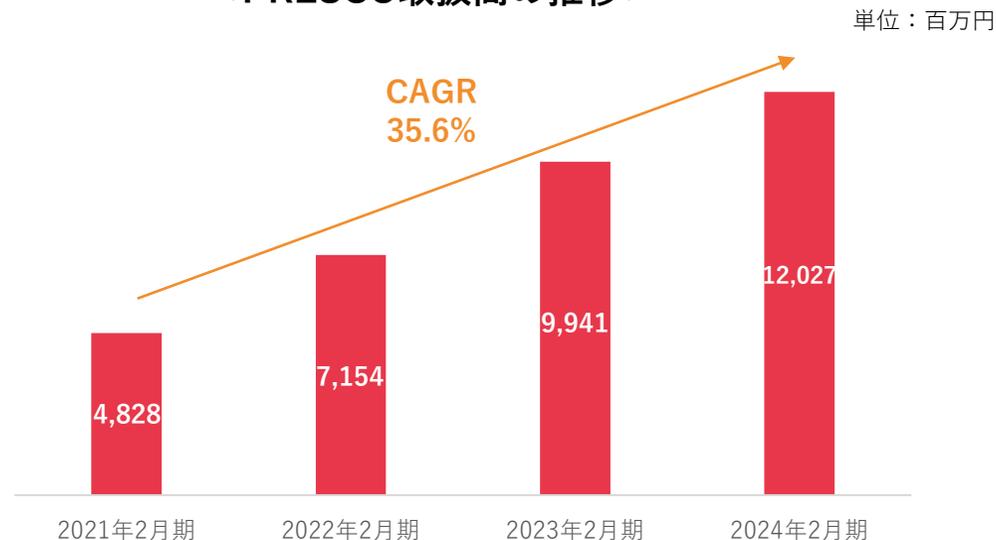
## RoboRobo

- コンプライアンス（取引先属性）チェックなどの全企業共通の業務を自動化するクラウドサービス。2021年のサービス開始以来、順調に成長を続け、6,000社<sup>※1</sup>以上に導入
- コンプライアンスチェックは、2024/2期に単月黒字化、2025/2期は通期で黒字化を想定
- ペイロール、リクルーティングの分野は先行投資が継続するも、サービス全体での赤字幅は大幅に縮小
- アップセル等により、ARR<sup>※2</sup>の拡大にフォーカス

## PRESCO

- 労働集約型のCPA広告業界において、オートメーション化を実現。当社の強みであるRPA等の先端技術の社会実装が最も威力を発揮した領域
- 競合からのリプレイス→取扱シェア拡大→取扱高増加のサイクルに入り、高成長を実現（周辺サービスやキャンペーン案件等の影響でセグメント全体で見ると、かかる成長が見えづらくなっていたものの、これらを整理し、今後は成長領域にリソースを投下。次ページ参照）

< PRESCO取扱高の推移 >



※1 「RoboRoboコンプライアンスチェック」の導入企業数（無料トライアル・有料スポット利用ユーザー含む）

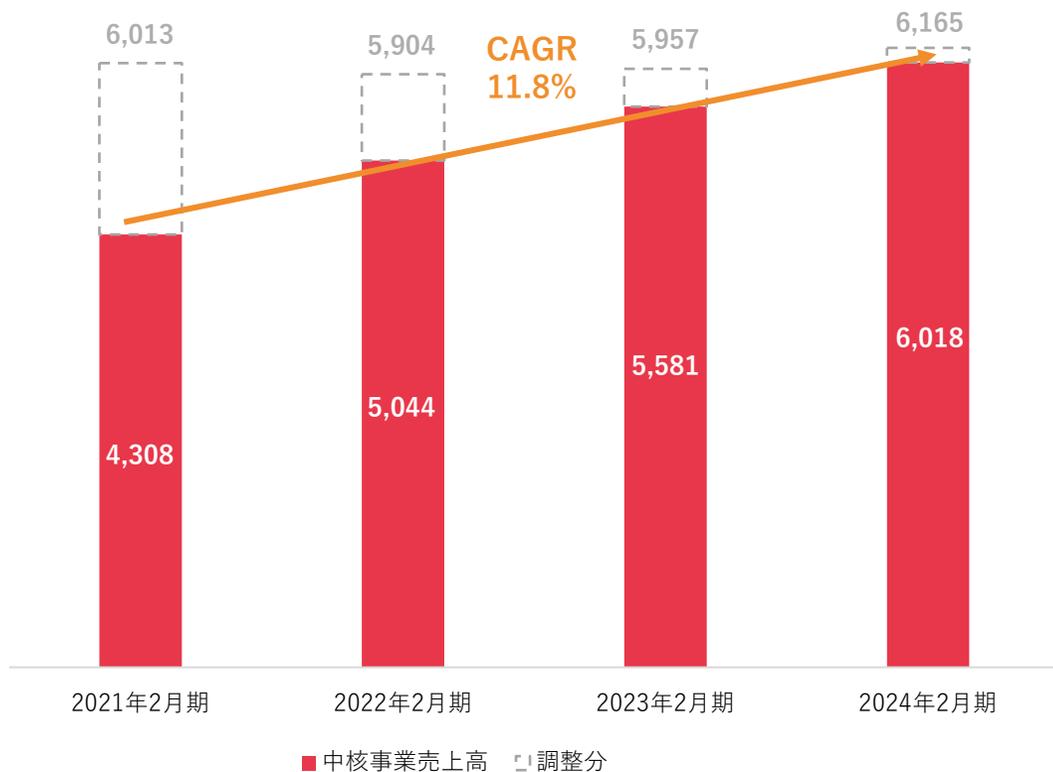
※2 Annual Recurring Revenueの略。毎年恒常的に得られる年間収益のことを指し、サブスクリプション型のビジネスの成長性、パフォーマンスを測るために用いられる指標

# 中核事業の持続的な成長

業績のボラティリティを高めていた事業を除く中核事業は過去4年間一貫して成長  
中核事業であるBizRobo!、RoboRobo、PRESCOに経営資源を投入し、着実なオーガニック成長を図る

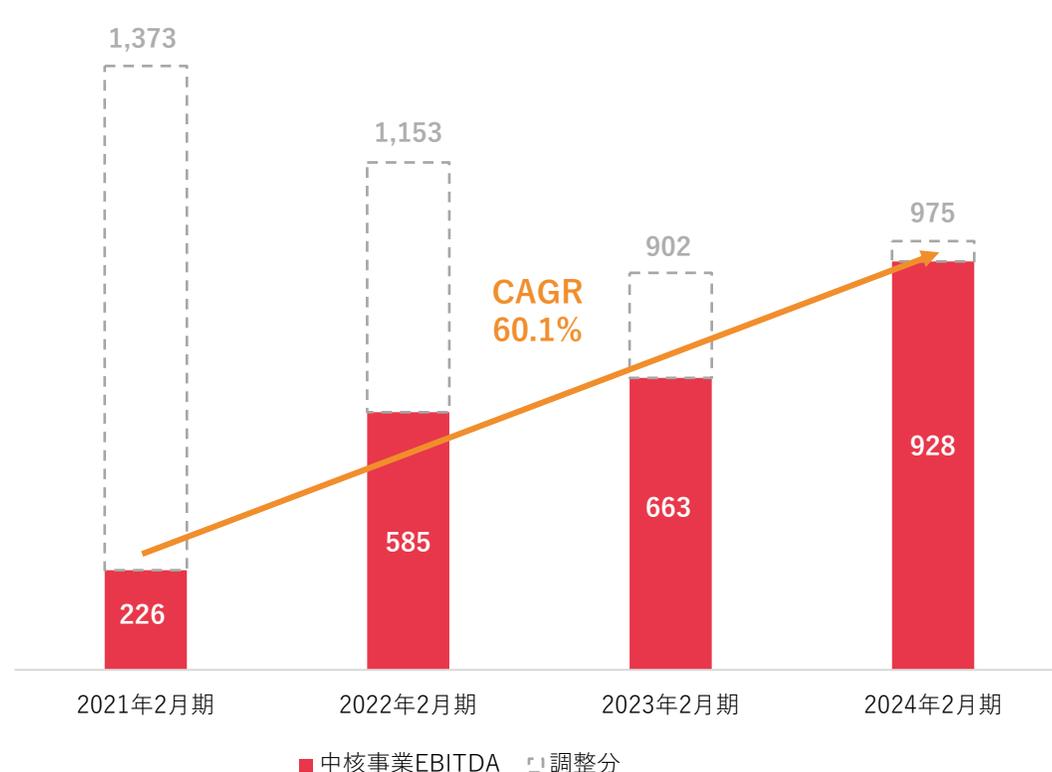
< 中核事業売上高の推移 >

単位：百万円



< 中核事業EBITDAの推移 >

単位：百万円



※ 「中核事業売上高」については、ロボットトランスフォーメーションで計上していたCPA以外の周辺サービス事業の数値を控除。EBITDAは営業利益+償却費用。  
「中核事業EBITDA」は、売上高同様にCPA以外の周辺サービス事業の数値を控除すると共に、先行投資で赤字となっていたRoboRobo事業に関する数値を足し戻し

# Corporate Identityの改変とこれに込めた想い



「創業25周年を迎えるに当たり、改めて、当社の社会への提供価値を見つめ直しました。経営陣、社員の間での議論の結果、当社は、RPA、AI等の有用、一方で取扱いが容易ではない高度技術を様々な企業がそれぞれに合った形で効果的、効率的に活用することを最大限サポートする、いわば、オートメーション技術の社会実装を推進するプロフェッショナル集団であるという結論に至りました。高度かつ有用な技術を社会に開放する、大企業から中堅中小企業に至る多様なお客様、パートナーをはじめ、株主様を含めた全てのステークホルダーに開かれた存在になるという想いを込めて、新商号に“OPEN”を冠しています。当社は、『オートメーション・カンパニーグループ』として再出発し、社会への提供価値、ひいては企業価値の最大化を目指します。」

	旧	新
商号	RPAホールディングス株式会社	オープングループ株式会社
セグメント名称	ロボットアウトソーシング	インテリジェントオートメーション
	ロボットトランスフォーメーション	アドオートメーション

# 手元現預金の積極活用と戦略的なM&Aによる加速度的成長

- 利益剰余金の積み上がりで手元資金は約110億円。事業ポートフォリオの整理に目途が付いたため、安定的な経営のための必要な資金以外は大胆に活用。ROE等の資本効率を意識した経営に舵を切る
- AI・RPA等の高度技術の社会実装が競争力の源泉。実装力の深化、実装領域の拡大に繋がるM&Aを積極的に実施。CPA分野のオートメーション化で得た知見・ノウハウを非効率が残る他分野に転用することを目指す

当社の戦略に沿うM&Aに、手元資金に加え、今後のキャッシュフローの一部、外部調達を大胆に投入

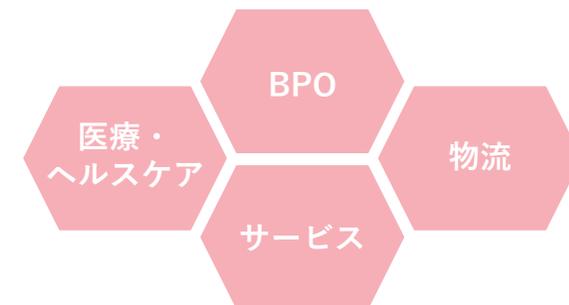
## 既存事業の強化

- BizRobo!、RoboRoboのサービス強化、シナジー（アップセル、プロダクトラインナップの強化）に繋がるオポチュニティを探索。第一弾として、クラウドで提供するRPAソフトウェアを取り扱うオートロ(株)を買収
- PRESCOに関しても、アフィリエイト分野におけるシェア拡大、アフィリエイト以外のネット広告領域の取り込みを目的としたM&Aを検討



## 新規事業領域

- アフィリエイト広告と同様に、労働集約的な要素が色濃く残る領域にも積極的に進出。産業の再定義の実現を目指す。医療業界については、MS法人※を設立済み
- デジタルレイバーでは充足できないニーズの捕捉を目的に、「短時間現地ワーク」のプラットフォームを運営するご近所ワーク(株)を買収



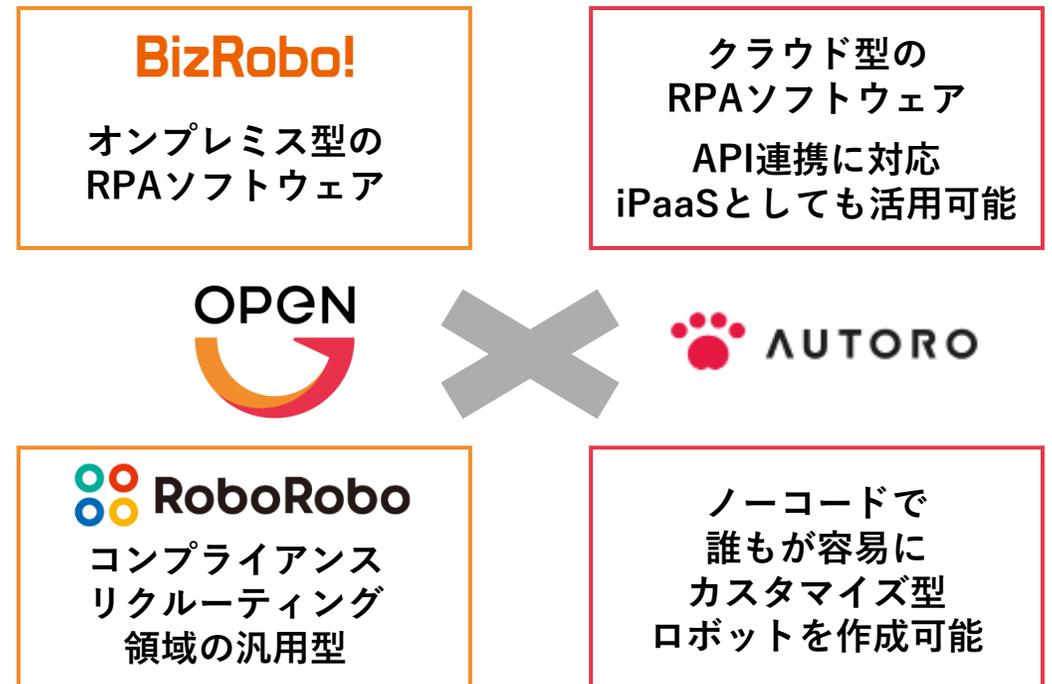
# オートロのグループインによりプロダクトラインナップの拡充

当社とオートロそれぞれのプロダクトは最適な補完関係  
既存サービスでは十分にニーズを充たせなかったクライアントにもアプローチが可能となる

## 対象会社・案件の概要

名称	オートロ株式会社
所在地	東京都中央区日本橋蛸殻町一丁目13番7号
代表者	代表取締役 福田志郎
設立年月日	2014年11月6日
資本金	5,000万円
事業内容	Web Auto Robot「AUTORO」の開発・販売
直近業績 (2023年10月期)	売上高2.7億円、営業利益△1.3億円
取得対象・金額	発行済株式の全て・6億円

## 本件の戦略的意義



# 透明度の高い経営に向けたIR施策の強化

適正なIR活動は、企業と投資家の情報の非対称性を解消し、資本コストの低減に寄与  
IR施策を強化・拡充し、投資家から見た当社の解像度、予測可能性を高めることにコミット  
今後、段階的に以下の取組みを実施する予定

## IRチームの立ち上げ

独立したチームを組成し、  
IRの企画・実施をドライブ

## 開示資料の充実

決算説明会の書き起こし  
ファクトデータ

## 英文開示の拡大

全ての適時開示を対象  
タイムラグの解消

## 個人投資家説明

定期的に説明会を開催し、  
発信力を強化

## 機関投資家面談の拡充

積極的に面談オファー  
件数の飛躍的増加を狙う

## フィードバックの社内共有

投資家からのFBを役員、幹部に  
浸透させ、経営に活かす

#2

## 2025年2月期第1四半期の連結業績

# 2025年2月期第1四半期連結業績

インテリジェントオートメーション事業、アドオートメーション事業ともに堅調に推移し、売上高、営業利益は前年同期比で増収増益

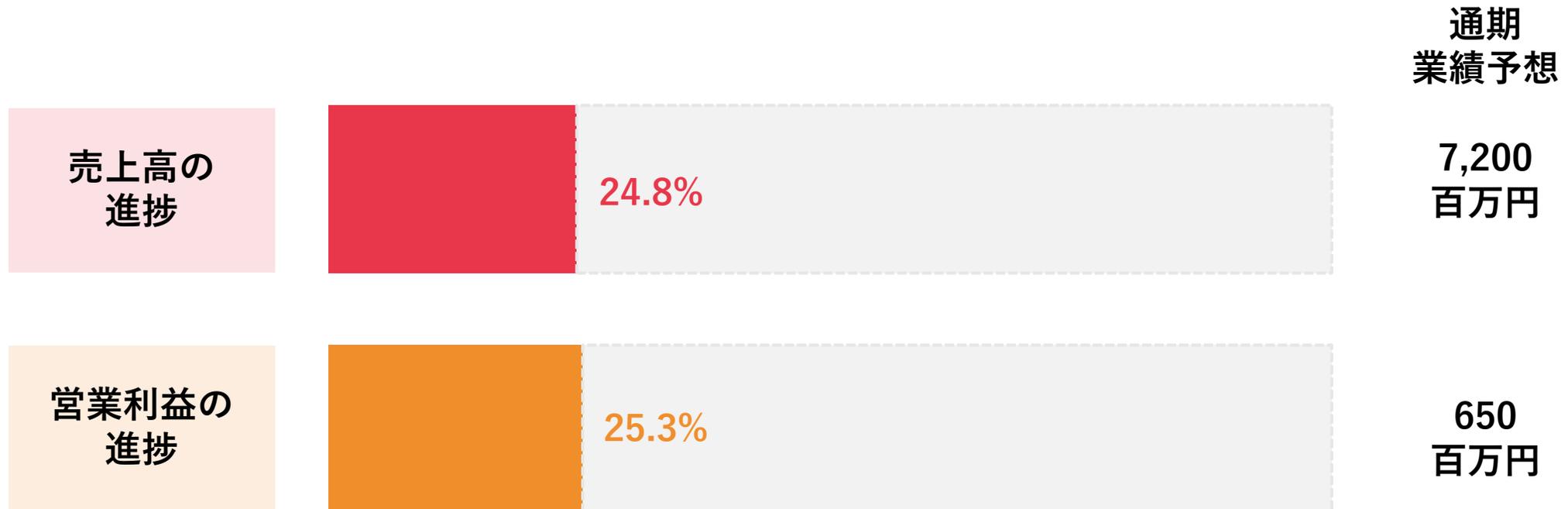
一方で持分法適用子会社の投資損失106百万円を営業外費用として計上したことで、経常利益、税前利益、純利益は前年同期比で減益。前期は投資有価証券売却、事業譲渡による特別利益310百万円を計上

単位：百万円

	2024年2月期 Q1	2025年2月期 Q1	前期比
売上高	1,448	1,783	+23.1%
営業利益	100	164	+63.9%
経常利益	87	44	△49.4%
税金等調整前 四半期純利益	387	44	△88.6%
親会社株主に 帰属する四半期純利益	384	20	△94.7%

# 通期業績予想に向けた進捗

売上高、営業利益ともに、通期業績予想の達成に向けて順調な滑り出し



#3

# インテリジェント オートメーション事業の概況

# インテリジェントオートメーション事業ハイライト

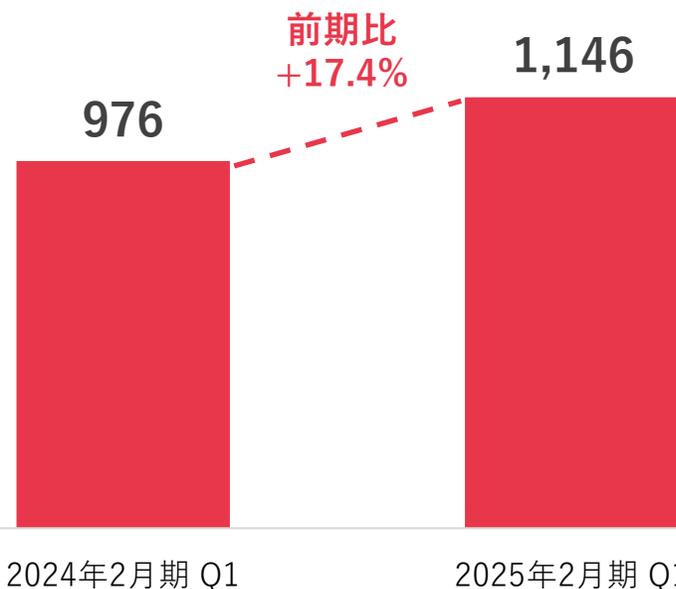
BizRobo!、RoboRoboともに、導入企業が順調に増加し、売上高が堅調に推移

RoboRoboのプロダクト開発を中心とした先行投資は継続するも、コンプライアンスサービスの黒字化により赤字幅は縮小

RoboRobo事業のポートフォリオの整理に伴い、EC事業者向けサービスは提供を終了。RoboRobo事業の中心はコンプライアンスサービスであり、RoboRobo事業の今後の事業展開に与える影響は全くない

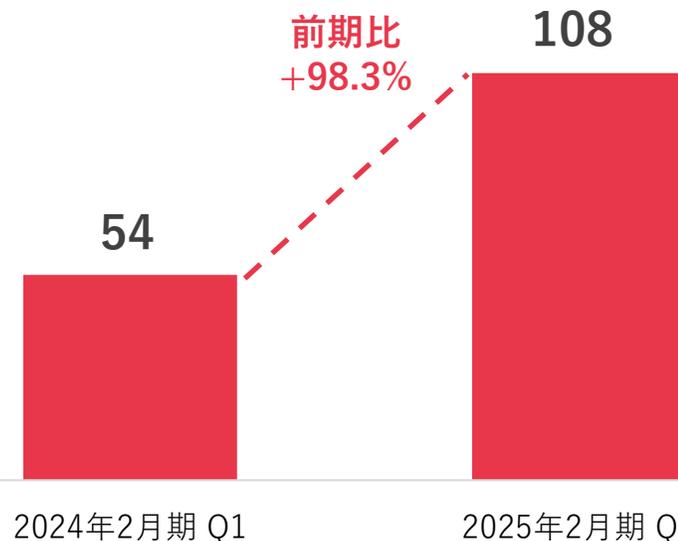
売上高

単位：百万円



セグメント利益

単位：百万円

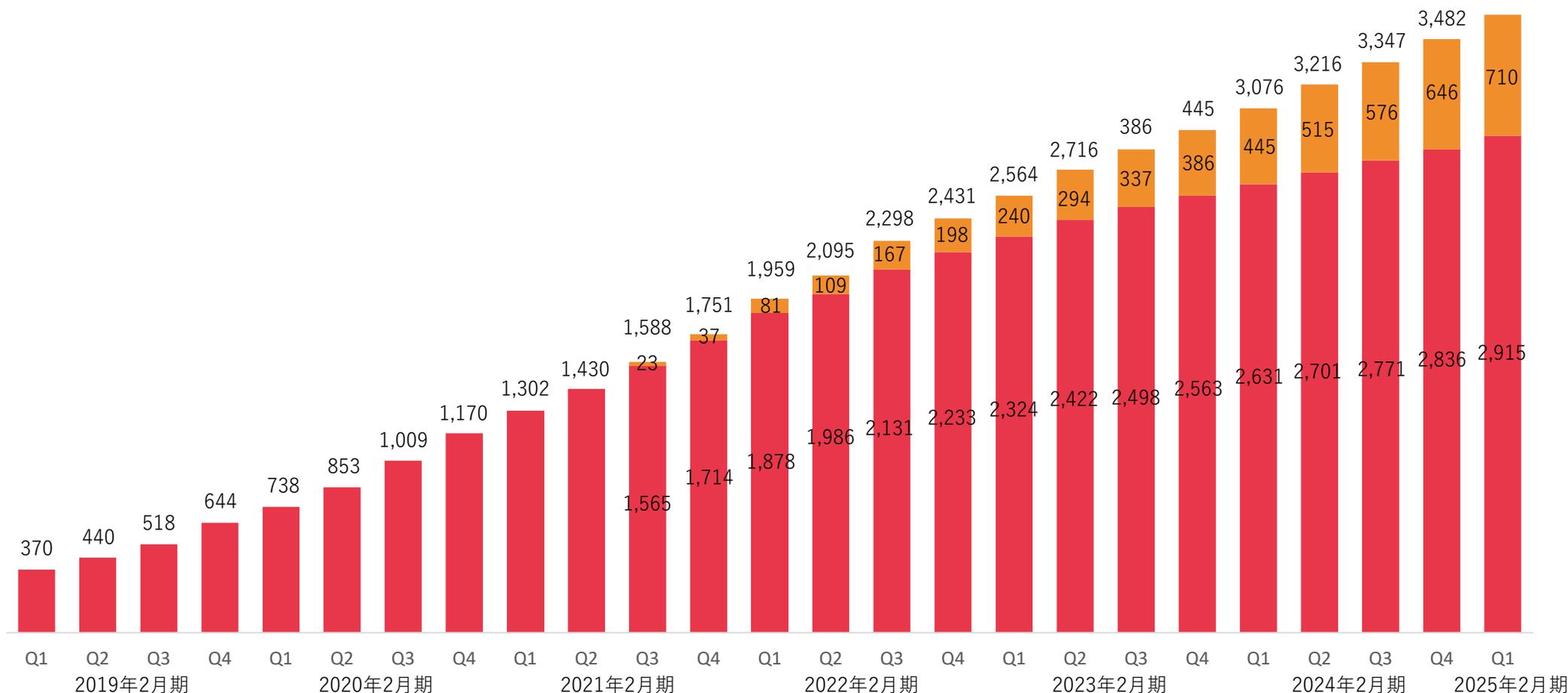


# インテリジェントオートメーション事業ハイライト：導入企業数

今期からサービス提供を中止したRoboRoboのEC事業者向けサービスの導入企業数を除外  
 累計導入企業数は、今四半期も順調に拡大

■ BizRobo!  
 ■ RoboRobo

3,625社



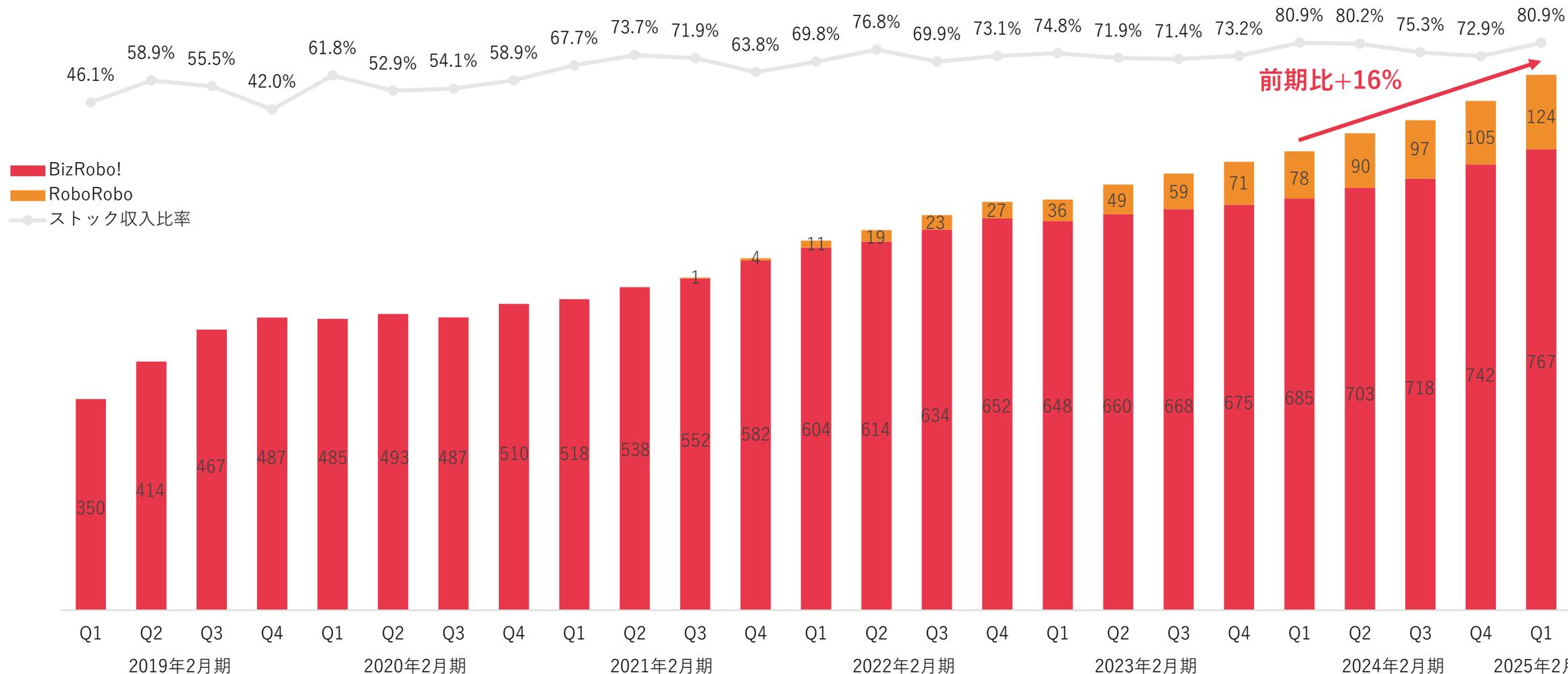
※BizRobo!は、BizRobo!Basic、BizRobo!Lite、BizRobo!miniの導入企業数合計

# インテリジェントオートメーション事業ハイライト：ストック収入

盤石な収益基盤となるストック収入は、前年同期比で+16%。ストック収入比率も高水準を維持

RoboRoboのEC事業者向けサービスの提供中止に伴い、RoboRoboのストック収入からEC事業者向けサービスは除外

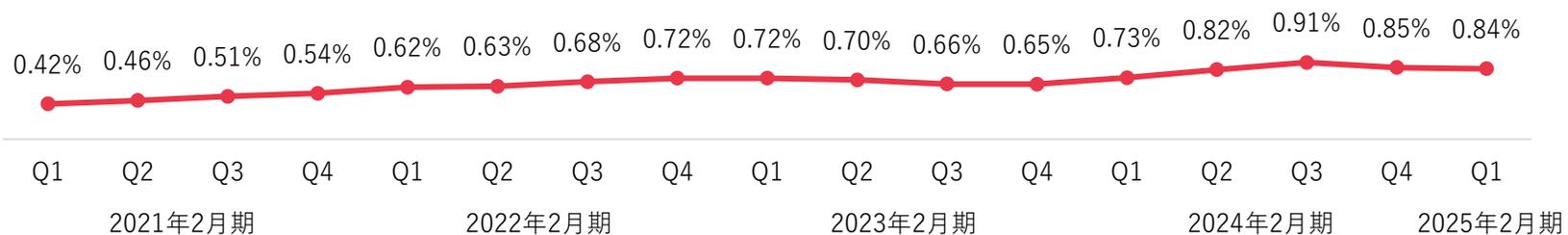
単位：百万円



※BizRobo!は、BizRobo!Basic、BizRobo!Lite、BizRobo!miniのストック収入合計

# インテリジェントオートメーション事業ハイライト：解約率

BizRobo!の解約率は、導入企業が増加する中においても低い水準を維持



※月次解約率：「月次解約顧客数÷月初顧客数」の直近12ヶ月移動平均で計算した解約率  
BizRobo!Basic、BizRobo!Lite、BizRobo!mini全体の解約率

#4

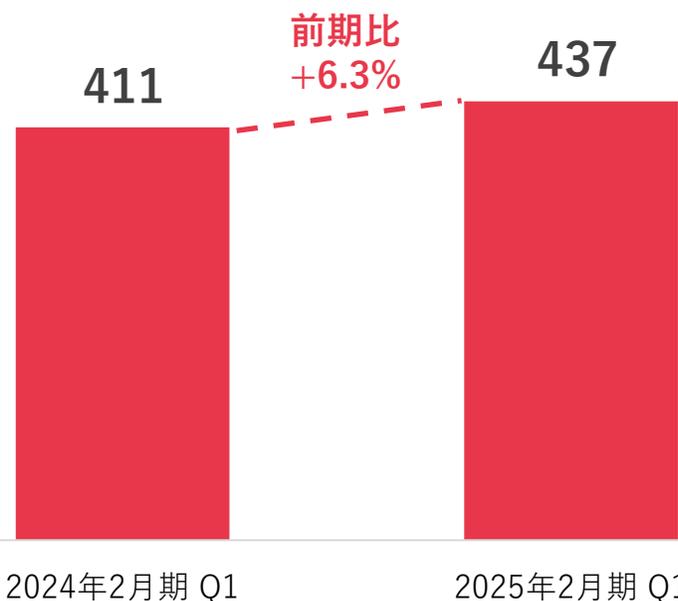
# アドオートメーション事業の概況

# アドオートメーション事業ハイライト

業績のボラティリティを高めていたキャンペーン案件、レベニューシェア案件が事業整理によりなくなったことで減収減益影響あるも、引き続きメインのCPA事業の取扱いシェア拡大に向けた取り組みが奏功し、人材カテゴリ、及び新規参入分野の取扱高は順調に成長し、増収増益

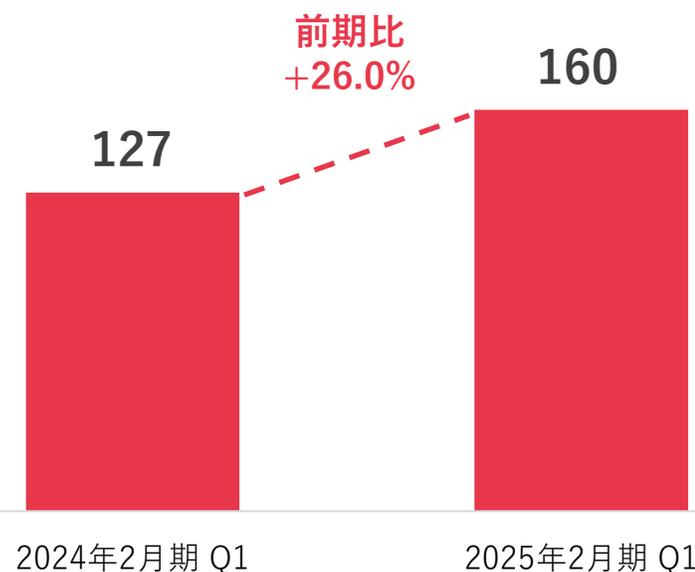
売上高

単位：百万円



セグメント利益

単位：百万円



#5

# 參考資料

# 連結PL（2025/2期 第1四半期）

単位：百万円

	2024年2月期 Q1	2025年2月期 Q1	前期比
売上高	1,448	1,783	+23.1%
インテリジェントオートメーション事業	976	1,146	+17.4%
アドオートメーション事業	411	437	+6.3%
その他	60	199	+230.4%
営業利益	100	164	+63.9%
営業利益率	6.9%	9.2%	-
税金等調整前当期純利益	387	44	△88.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	384	20	△94.7%
親会社株主に帰属する当期純利益率	26.6%	1.1%	-

# セグメント情報（2025/2期 第1四半期）

単位：百万円

	インテリジェント オートメーション 事業	アド オートメーション 事業	合計	その他	調整額	連結
売上高	1,148	443	1,592	200	△9	1,783
外部顧客への売上	1,146	437	1,584	199	-	1,783
セグメント間の内部売上高又は振替高	2	5	8	1	△9	-
セグメント利益	108	160	268	2	△106	164
セグメント利益率	9.4%	36.1%	16.9%	1.1%		9.2%

# 連結BS

単位：百万円

	2024年2月期	2025年2月期 Q1末	増減
流動資産	14,372	14,467	95
現金及び預金	11,516	11,199	△316
固定資産	4,870	5,051	180
資産合計	19,243	19,519	275
流動負債	5,826	6,244	418
固定負債	1,749	1,543	△205
負債合計	7,575	7,788	212
(有利子負債)	3,966	3,660	△306
資本金	5,914	5,914	-
資本剰余金	6,022	6,068	45
利益剰余金	211	232	20
自己株式	△494	△494	-
純資産合計	11,667	11,731	63

#6

# 会社概要

# 会社概要

社名	オープングループ株式会社 (OPEN Group, Inc.)
設立	2000年4月
資本金	5,914百万円 (2024年2月末現在)
所在地	東京都港区虎ノ門1-23-1 虎ノ門ヒルズ 森タワー8F
役員	代表取締役 高橋 知道 取締役 大角 暢之 取締役 松井 哲史 社外取締役 西木 隆 取締役 (監査等委員) 増田 吉彦 取締役 (監査等委員) 永井 栄一 取締役 (監査等委員) 高橋 秀明 取締役 (監査等委員) 横山 美帆
事業内容	純粋持ち株会社
グループ会社	オープン株式会社 リーグル株式会社 ホスピタリティパートナーズ株式会社 ご近所ワーク株式会社

## MISSION

# ヒトの進化を共創する



## BizRobo!

### 働くすべての人を ルーティンワークから解放

BizRobo! に面倒な業務を任せることで、皆様の生産性を高めます。

単純作業における人的ミス、慢性的な人手不足、属人的になっている業務から現場の方を解放し、よりよい職場環境を作り上げましょう。

## RoboRobo

### クラウド型バックオフィス 効率化ツール

手間のかかるバックオフィス・・・その業務、なくなります。まとめて自動化しませんか？

人の得意な分野と自動化の得意な分野を組み合わせることで複雑なバックオフィスの行う効率を改善します。

## PRESCO

### デジタルマーケティング ロボット×オンライン広告

テクノロジーの発展に伴い、情報が溢れる世界において、PRESCOではユーザの本質的な意思決定を支援することを目指しています。

ロボットやAIを用いて、ユーザが能動的に行動できる世界を実現します。

# 将来見通しに関する注意事項

---

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、本発表に含まれる「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。