



2025年3月期 第2四半期

# 決算説明資料

株式会社ココペリ (証券コード: 4167)

2024年11月14日

## 01 会社概要

P.3-8

## 02 事業概要 (Big Advance)

P.9-24

## 03 2025年3月期 第2四半期実績

P.25-39

## 04 中期経営企画の進捗状況

P.40-48

## 05 2025年3月期 業績予想

P.49-52

## 06 補足資料

P.53-71



# 01

会社概要

## 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9月30日時点
グループ従業員数	134名（正社員・契約社員） *2024年9月30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 ・ 中小企業経営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

#### 中小企業経営支援 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

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 (※2)



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

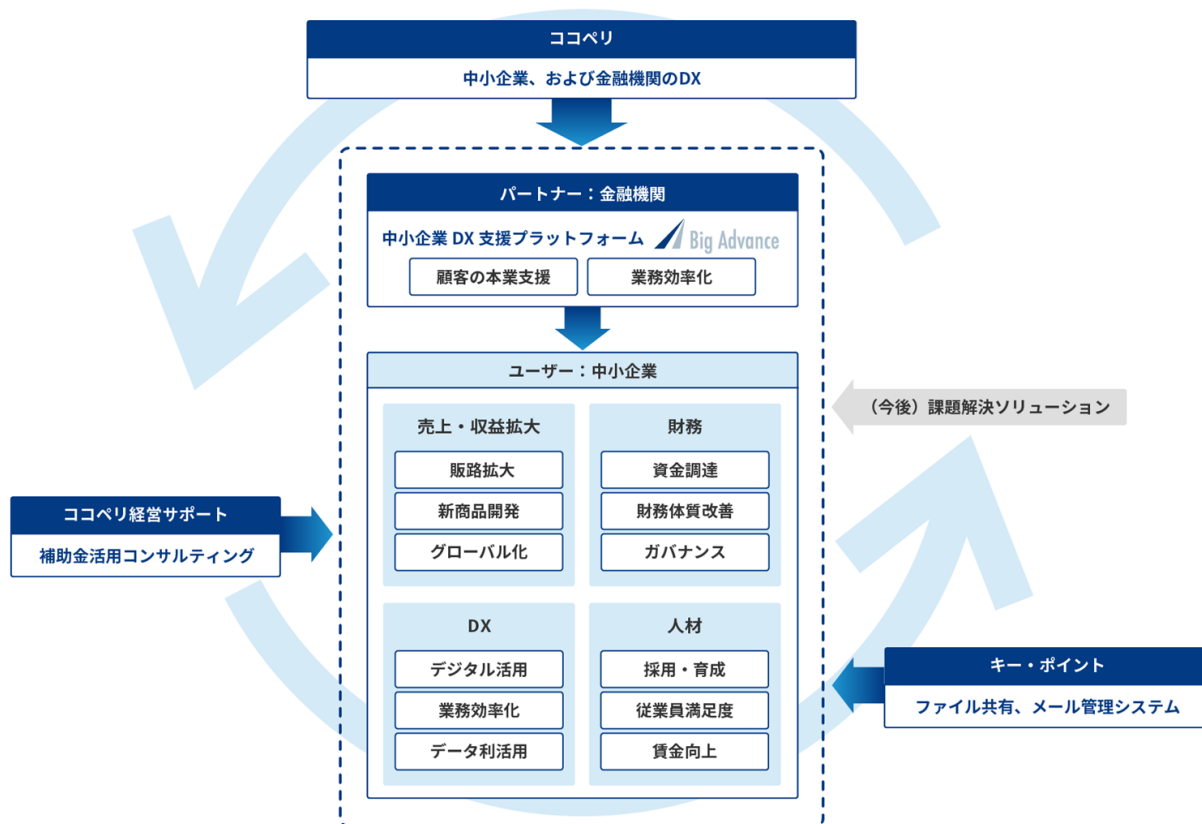


(※1) Software as a Serviceの略称。サービス提供者がソフトウェア・アプリケーションの機能をクラウド上で提供し、ユーザー側はネットワーク経由で利用する形態のサービスを指します。

(※2) FLOWは2024年11月1日付で、株式会社フローリーを承継会社とする会社分割により、事業を移転致しました。

# 中小企業向けビジネスエコシステムの構築

中小企業経営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

# 持続可能な開発目標 (SDGs)

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

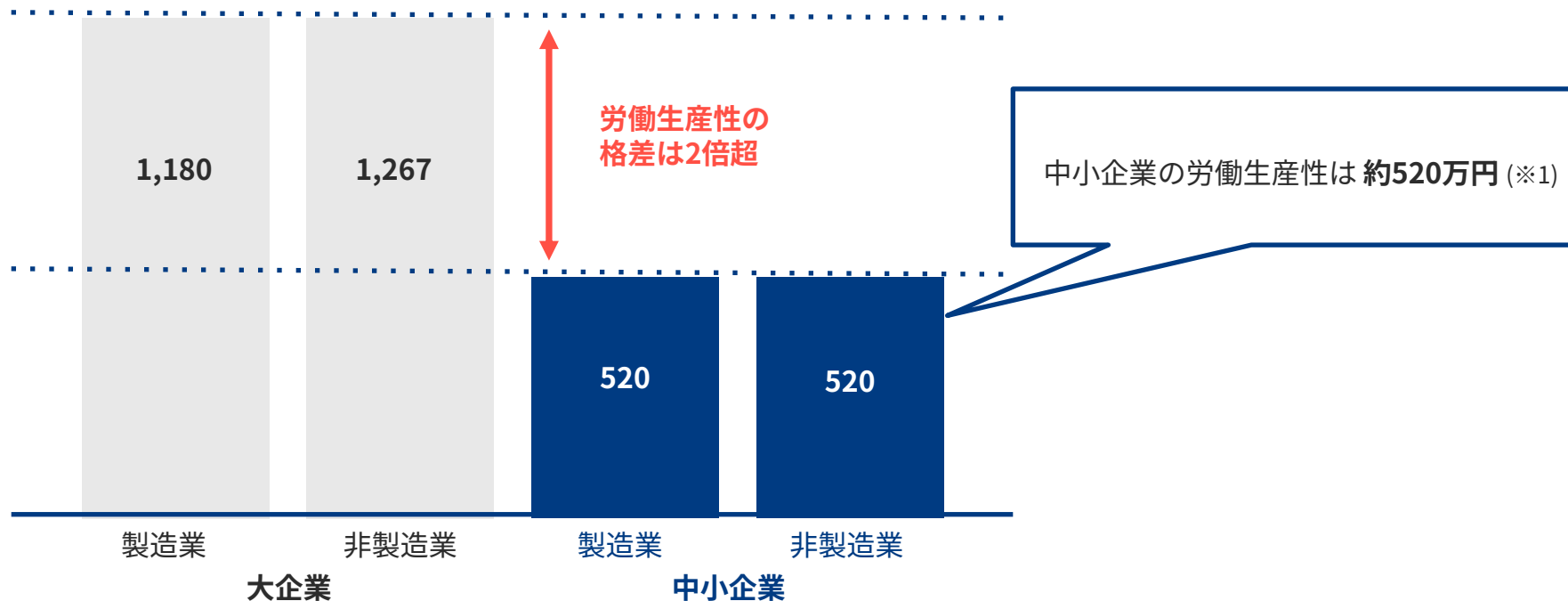
事業概要 (Big Advance)

## 背景：中小企業の現状と課題（1）

中小企業の低水準な労働生産性の向上が大きな課題

### 労働生産性の比較

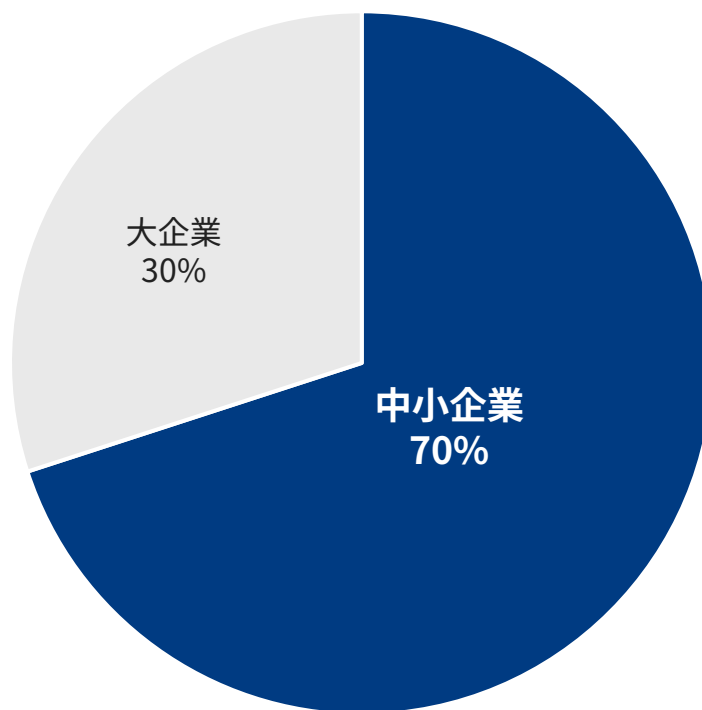
(単位：万円)



(※1) 中小企業庁「2022年版中小企業白書」

## 背景：中小企業の現状と課題（2）

国内経済における中小企業の存在感は絶大で、労働生産性を10%改善することにより16兆円の経済効果を創出（※1）



中小企業・小規模事業者数

**358万社**（※2）

全企業数のうち中小企業が占める割合

**99.7%**（※2）

（※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」

## 背景：地域金融機関の現状と課題（1）

地域金融機関は地域の金融インフラの中心的存在

### 地域金融機関の業態別中小企業向け貸出残高

業態	金融機関数	中小企業向け貸出残高 (※1、※2)
地方銀行	63	184兆円
第二地方銀行	37	41兆円
信用金庫	254	71兆円
信用組合	145	12兆円
<b>合計</b>	<b>499</b>	<b>308兆円</b>
メガバンク（参考）	4	132兆円

中小企業向け貸出残高 308兆円  
金融インフラの中心的存在

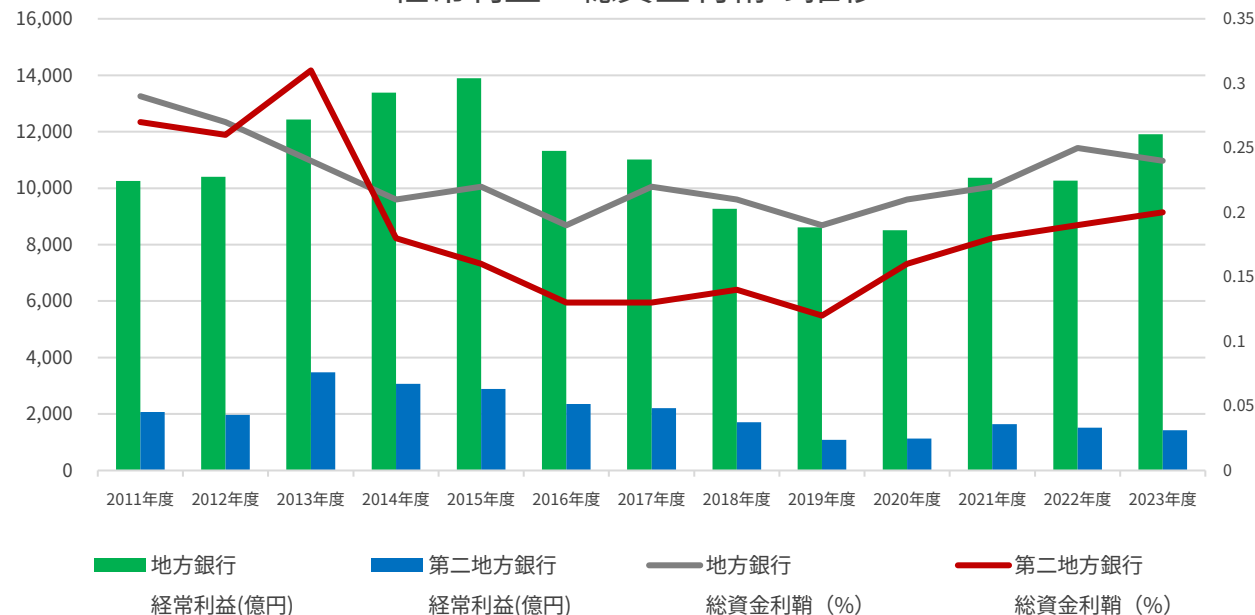
(※1) 金融庁「都道府県別の中小・地域金融機関情報一覧 2023年3月末時点」より当社算出

(※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（2024年3月末時点）は、各銀行の開示資料より当社算出

## 背景：地域金融機関の現状と課題（2）

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) 推進が必要

経常利益・総資金利鞘の推移










- 高齢化や人口減による地域経済の低迷で地域金融機関の経営環境は厳しさを増す
- コロナ融資等から一時的な資金需要は拡大するも、継続的な資金需要は依然として低迷しており、更なる取引先企業の本業支援が必要
- 金融機関自身のDX推進による業務効率化や価値創造が求められている

(※1) 一般社団法人全国銀行協会「2023年度決算の動向」より当社作成

# 「Big Advance」の概要







BtoB SaaSモデルの中小企業向け経営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プ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

※希望金融機関のみ

-  **クラウドファンディング**  
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**  
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**  
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**  
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**  
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**  
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。



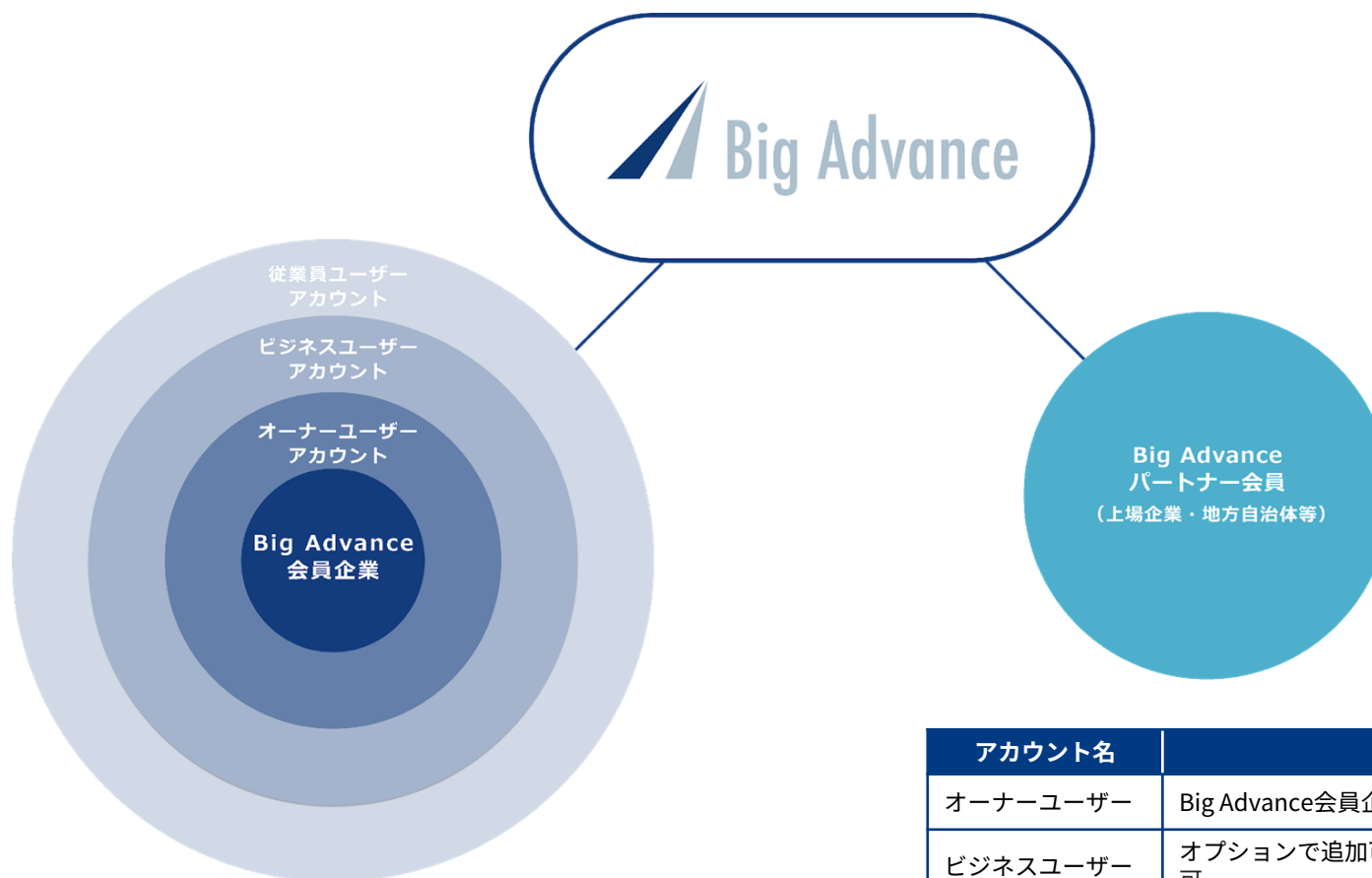
## 「Big Advance」の仕組み

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し、地域・金融機関の枠を超えたこれまでにないサービスを実現



## 多くのユーザー接点を保有するプラットフォーム（1）

「Big Advance」のアカウント種類は3つあり、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

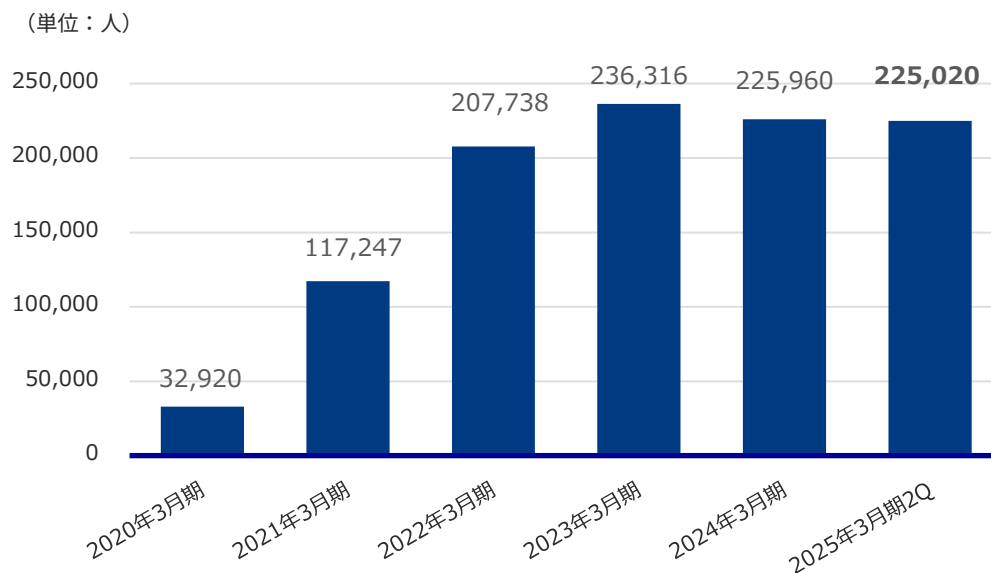


アカウント名	概要
オーナーユーザー	Big Advance会員企業に1ユーザーのみ発行、全ての機能が利用可
ビジネスユーザー	オプションで追加可能、オーナーユーザーとほぼ同等の機能が利用可
従業員ユーザー	無制限に発行可能、一部機能の利用に限定

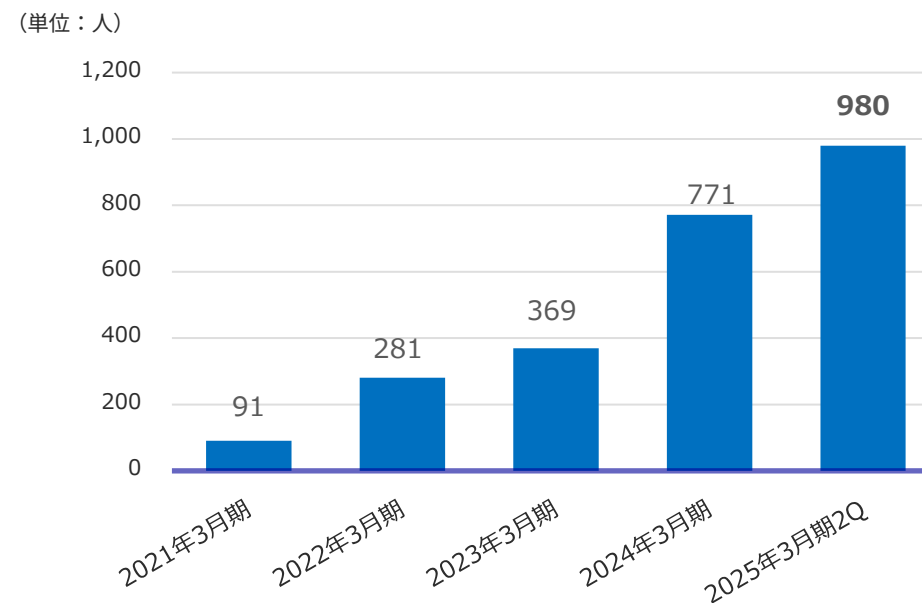
## 多くのユーザー接点を保有するプラットフォーム（2）

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

### 総ユーザー数の推移



### ビジネスユーザー数の推移



## 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

	攻めのDX (※1)	守りのDX (※2)
中小企業の課題	売上アップ	業務効率化
主な提供機能	ビジネスマッチング ホームページ作成	ちゃんと請求書 ちゃんと勤怠

- (※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

### 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							
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企業当りの月額 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

# 生成AIを活用した「Big Advance」の可能性

生成AIと「Big Advance」の機能やデータと組み合わせ、圧倒的な業務効率化や顧客満足度の向上を実現



(機能化)



中小企業



業務自動化、売上アップ、コスト削減、イノベーション促進などを実現

**Big Advance内に下記機能を実装**

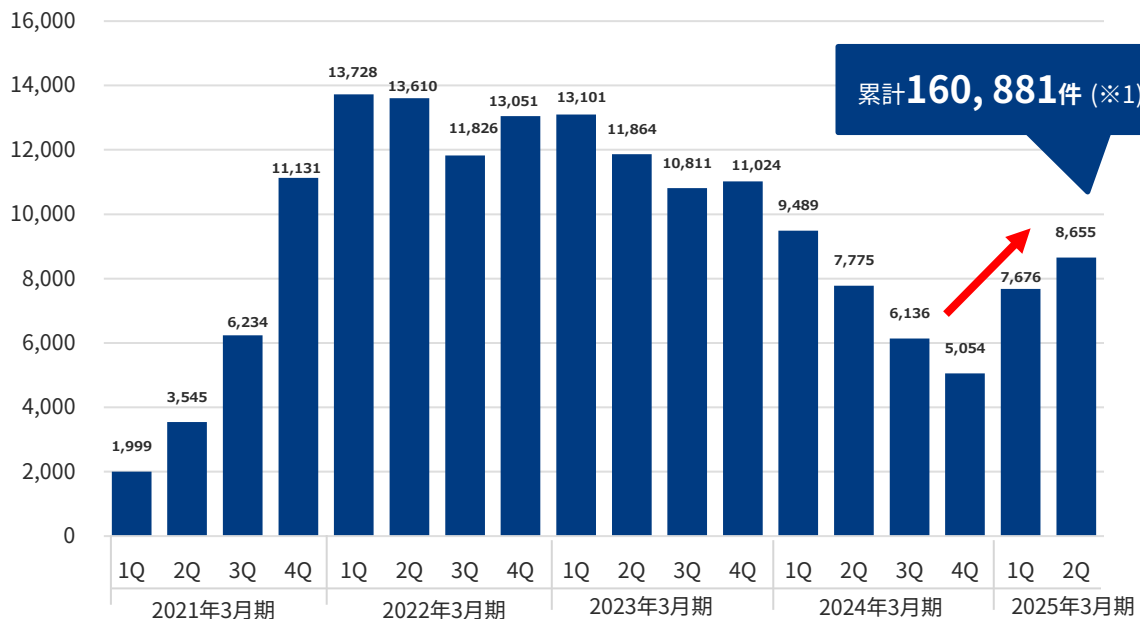
- HP自動作成機能
- ビジネスマッチングの商談ニーズ自動生成
- ビジネスマッチングの Recommend 機能

## Big Advanceの導入の効果① ~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  
 これまで商談の質を高める取り組みを実施したが、2025年3月期は商談件数を増やす取り組みに注力し増加傾向へ

### 四半期ごとの商談依頼件数

(単位：件)



#### 商談件数を増やす取り組み

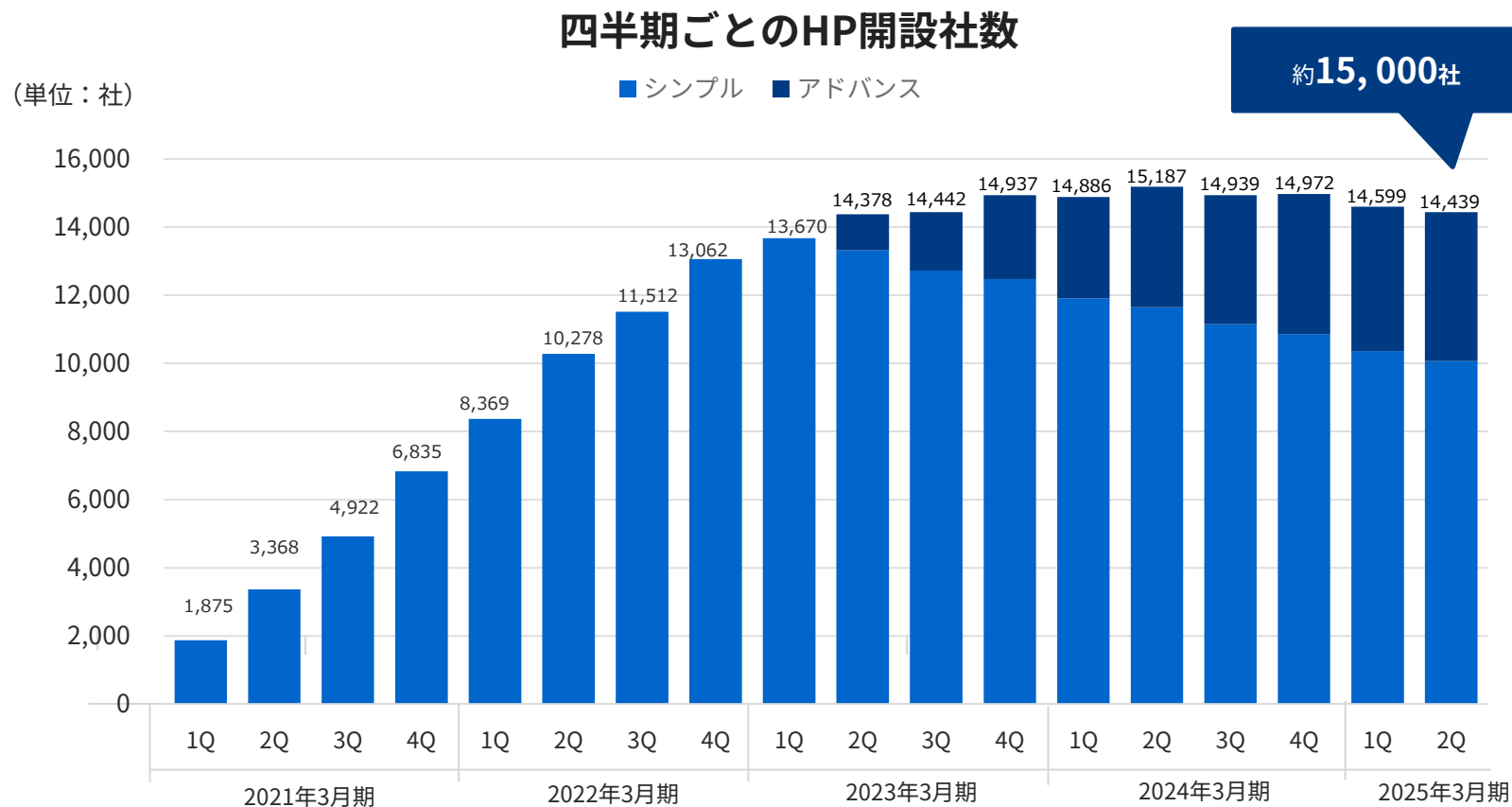
- ニーズの検索およびニーズの閲覧部分や商談申込のUI/UXを大幅改善
- オンライン商談会の開催
- AIを活用したマッチング候補先企業の紹介

(※1) 2024年9月末時点



## Big Advanceの導入の効果② ~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、企業の情報発信などを支援  
約15,000社の企業がHPを開設

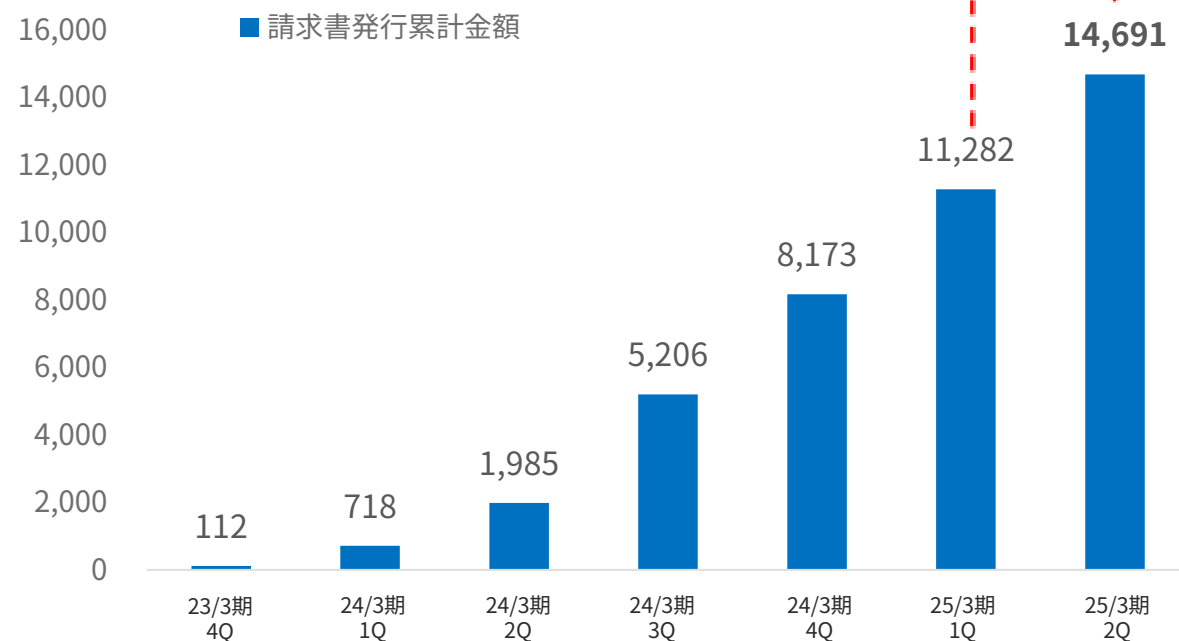


# ちゃんと請求書（請求書電子化サービス）の導入状況

「ちゃんと請求書」による請求書発行累計金額は、2025年3月期 2 Q時点で14,691百万円

## 請求書発行累計金額 (※1)

(単位：百万円)



## 導入金融機関 (※2)

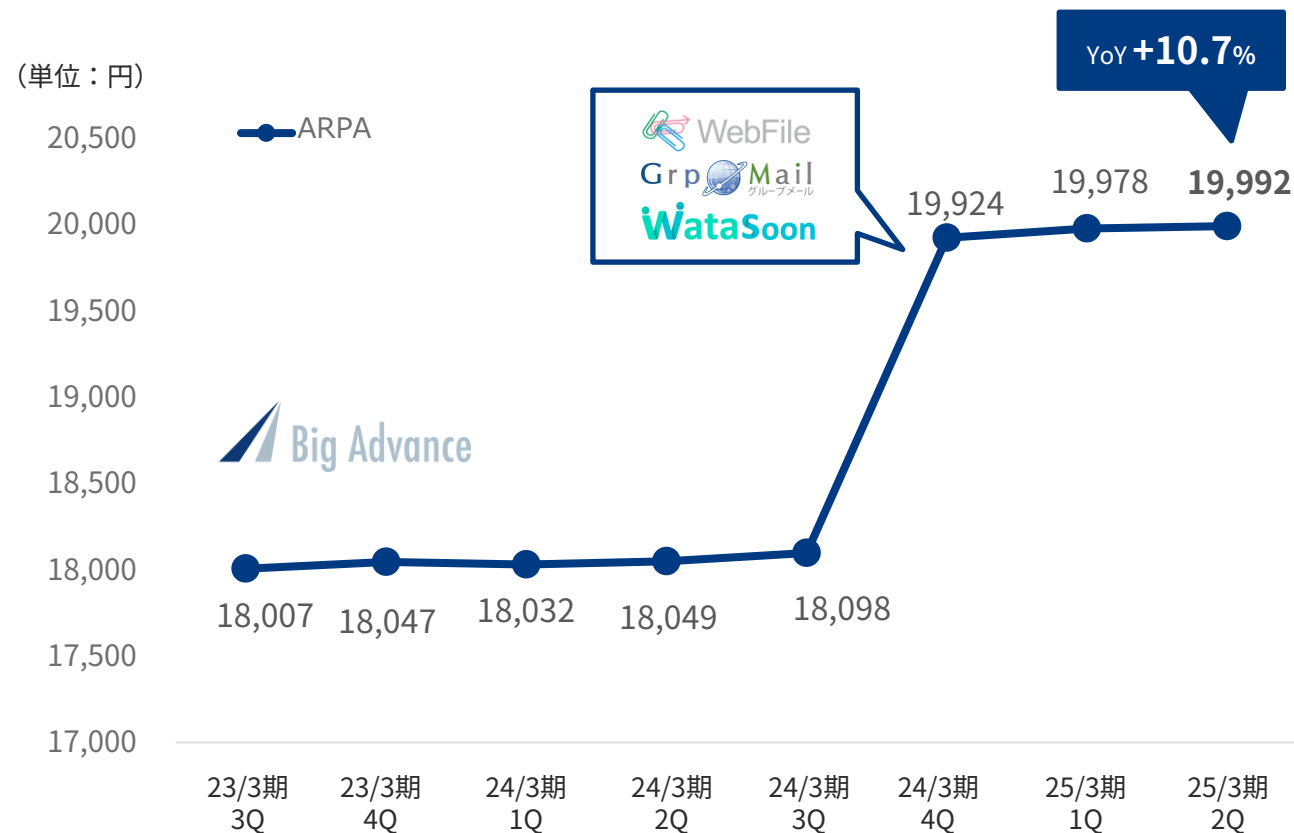
- 宮崎銀行 きのくに信用金庫 岐阜信用金庫
- 静岡信用金庫 千葉信用金庫 東和銀行 新潟信用金庫
- 平塚信用金庫 南日本銀行 甲府信用金庫 長野銀行
- アルプス中央信用金庫 三条信用金庫 福井信用金庫 青森銀行
- トマト銀行 鹿児島相互信用金庫 東邦銀行 豊川信用金庫
- 姫路信用金庫 協栄信用組合 岩手銀行 東濃信用金庫 福邦銀行
- 呉信用金庫 伊予銀行 佐賀銀行 山陰合同銀行 高知銀行
- 飯能信用金庫 北日本銀行 但馬信用金庫 大光銀行
- 荘内銀行 中京銀行 紀陽銀行 桑名三重信用金庫
- 西日本シティ銀行 福岡中央銀行 京都銀行 沖縄海邦銀行
- 仙台銀行 諏訪信用金庫 東日本銀行 水戸信用金庫

(※1) 2024年10月28日時点の発行累計金額

(※2) 2024年11月14日現在、導入金融機関は45社

## グループ全体のARPAの推移

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は前年同期比+10.7%の19,992円



(※) 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、オプション機能の追加により、ARPAは前年同期比+0.4%の18,128円





# 03

2025年3月期 第2四半期実績

## 2025年3月期第2四半期決算ハイライト

### 連結業績

#### 売上高

**1,052**百万円  
(前年同期比+13.3%)

#### EBITDA (※2)

**172**百万円  
(前年同期比+129.1%)

#### 営業利益

**77**百万円  
(前期 0百万円)

### Big Advanceの実績

導入金融機関数

**79**社

会員企業数

**62,375**社

総ユーザー数

**225,020**

平均チャーンレート

**1.48** % (※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10月～2024年9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。



## 2025年3月期第2四半期 損益計算書

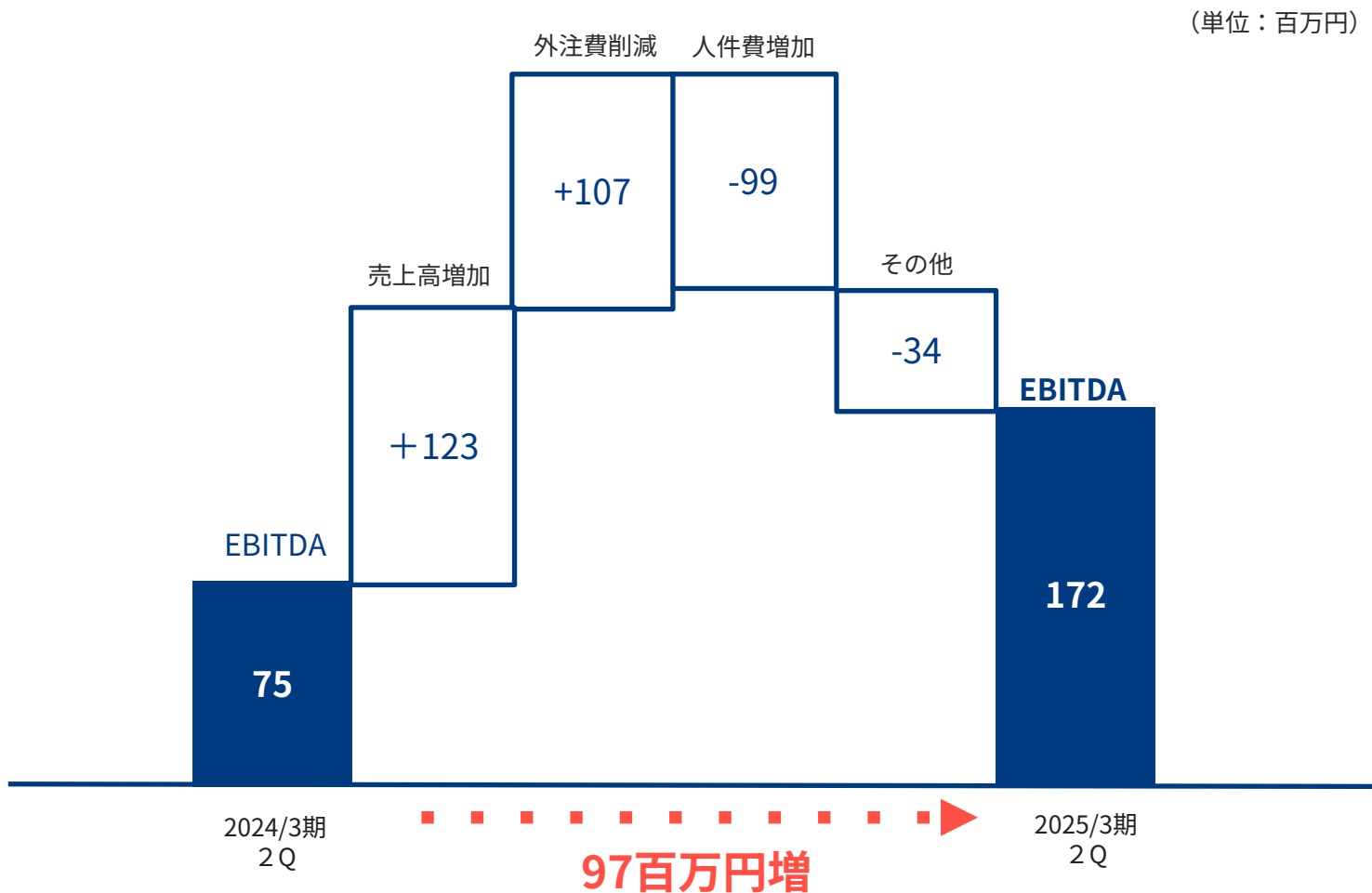
売上高は、Big Advance売上に加え、DX Solutionsも順調に推移し、前年同期比+13.3%の1,052百万円の増収で着地  
外注費削減等により、売上総利益率が2.7P改善し、EBITDAは172百万円、営業利益は77百万円と前期より大幅に増益

(単位：百万円)

	2024年3月期2Q (実績)	2025年3月期2Q (実績)	増減額	前年同期比
売上高	929	1,052	+123	+13.3%
売上総利益	472	564	+91	+19.4%
売上総利益率	50.9%	53.6%	—	+2.7P
EBITDA	75	172	+97	+129.1%
営業利益	0	77	+77	—
営業利益率	0.0%	7.4%	—	+7.4P
経常利益	0	78	+78	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲12	36	+49	—

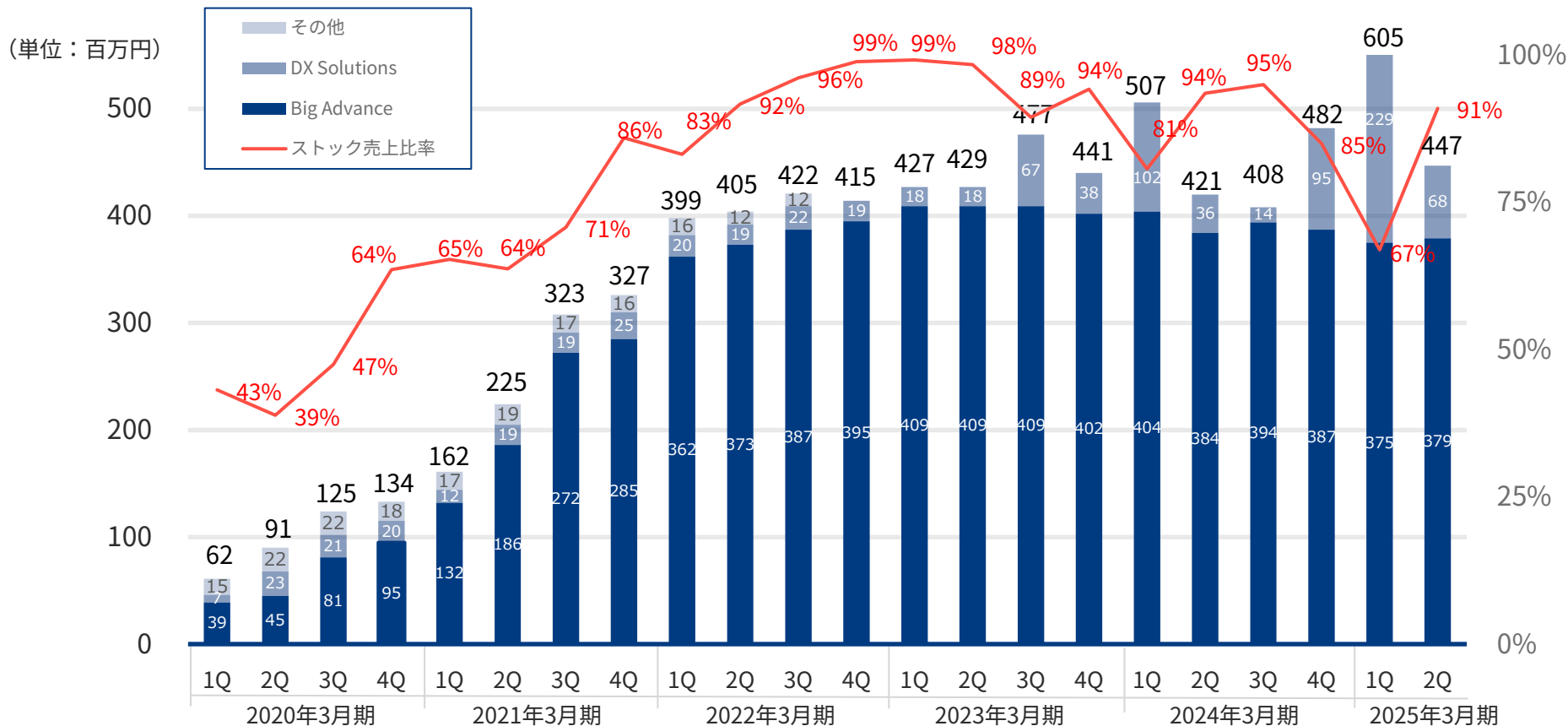
## EBITDAの増減要因

売上高の増加、エンジニア採用によりシステム開発の内製化による外注費の削減により、EBITDAは+97百万円増加  
 一方、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は横ばいで推移、DX Solutionsは補助金コンサル売上にて採択発表の補助金がなかったことで1Q比減少  
 ストック売上（※2）比率は、91%に上昇



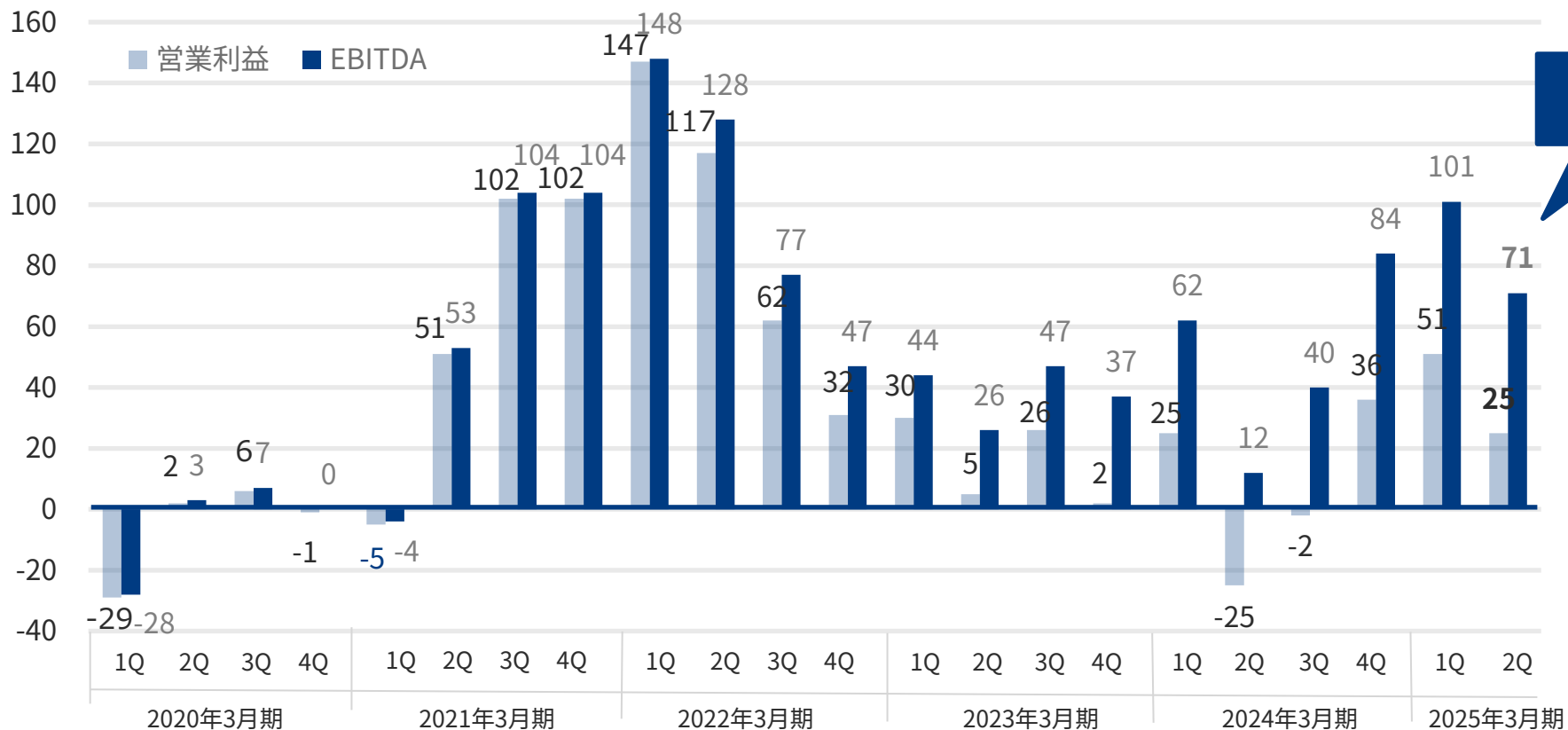
(※1) 2023年3月期第3四半期より連結決算に移行したため、2023年3月期2Qまでは単体決算数値

(※2) ストック売上：Big Advanceの金融機関の毎月保守運用費と月額費用のレベニューシェア、WebFile等

## 四半期営業損益・EBITDAの推移

売上高の増収、外注費等の削減により、EBITDAは2Q累計で前年同期比+129.1%増加

(単位：百万円)



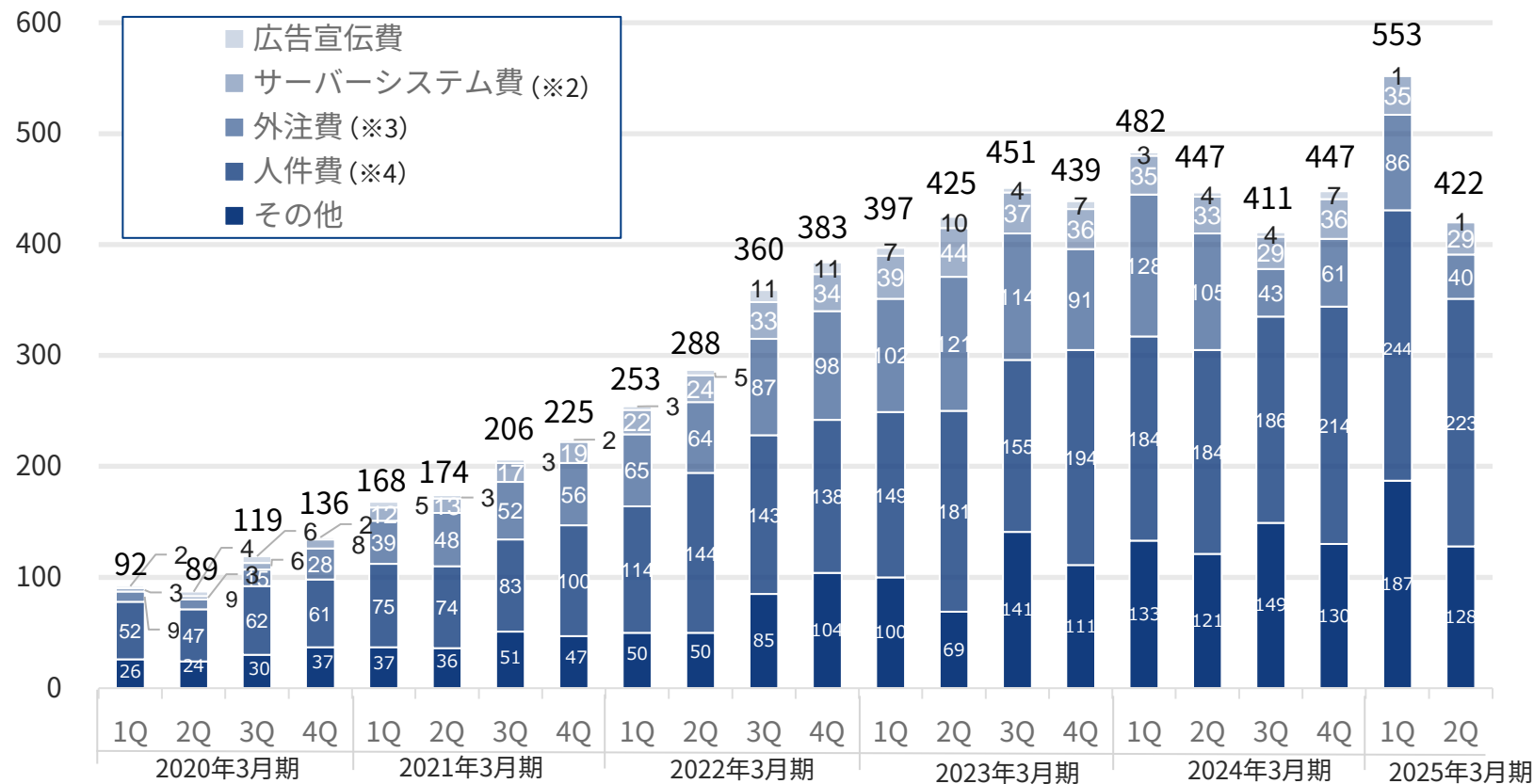
2Q累計 前年同期比  
**+129.1%**

(※) 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

# 四半期費用構成の推移

## 2Qは補助金コンサル売上と連動する外注費等の変動費が減少

(単位：百万円)



(※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

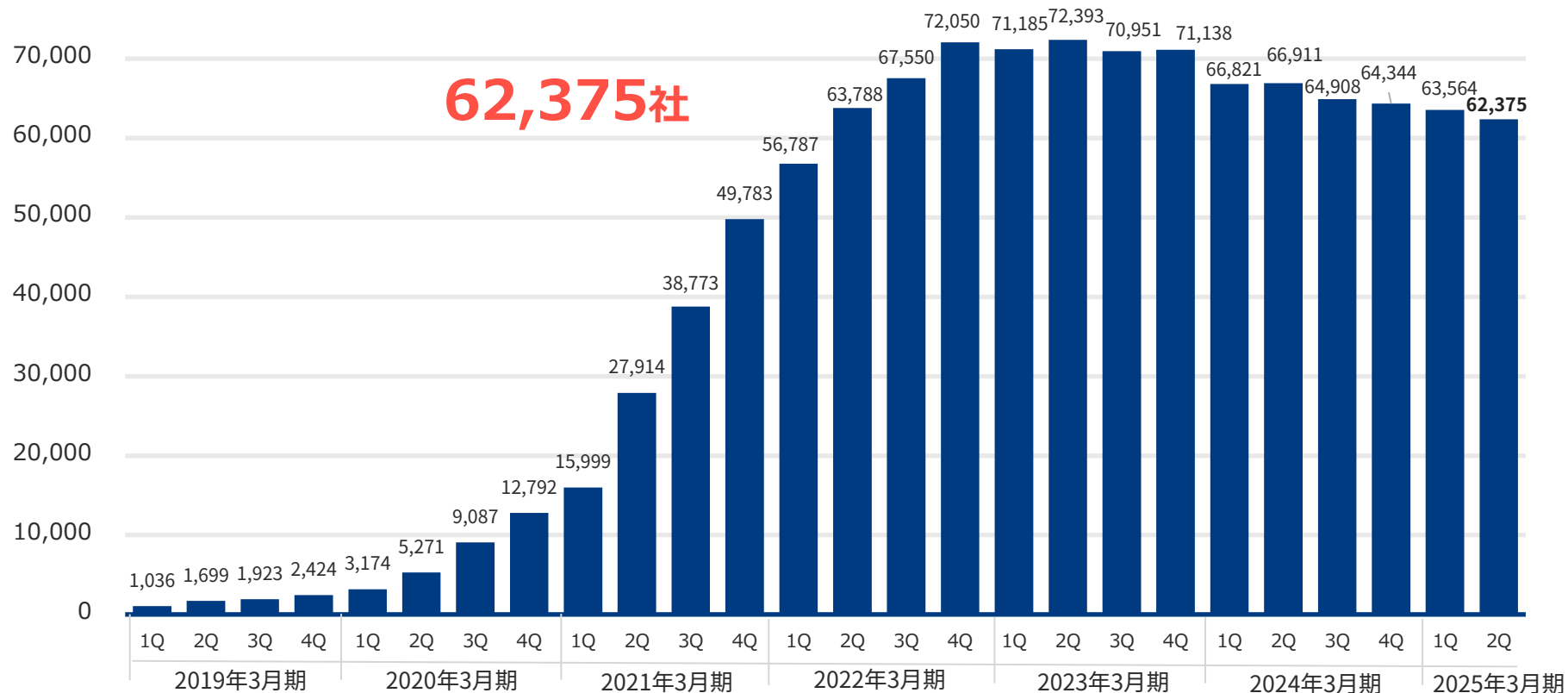
(※3) 外部エンジニアへの開発委託費用等。売上原価

(※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、1 Q比1,189社減の62,375社 (※1)

(単位：社)

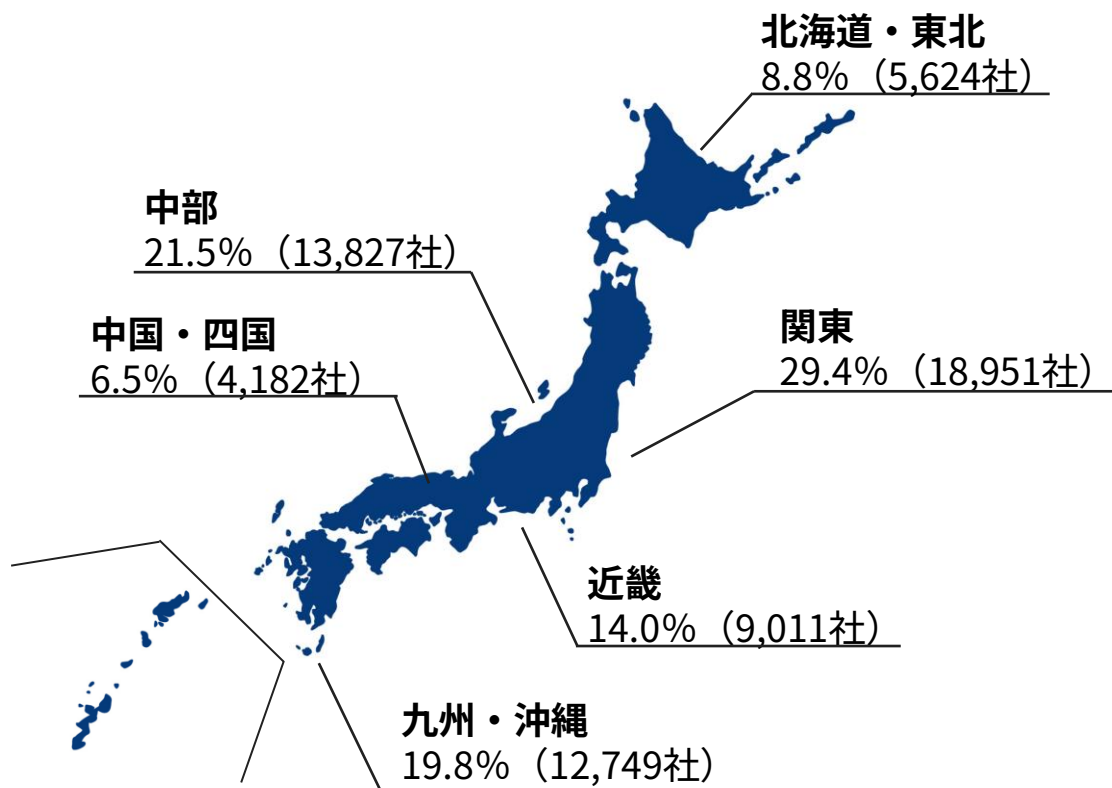


(※1) 2024年9月末時点

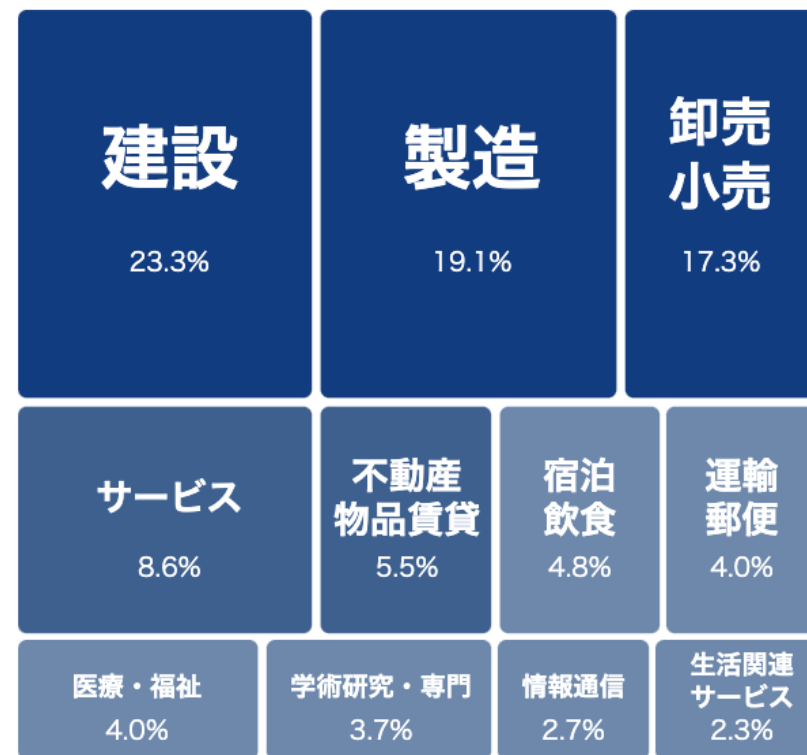


地域を超え全国の中小企業が参画する独自のネットワーク

## Big Advanceの地域別会員企業構成比



## Big Advance会員企業の業種構成

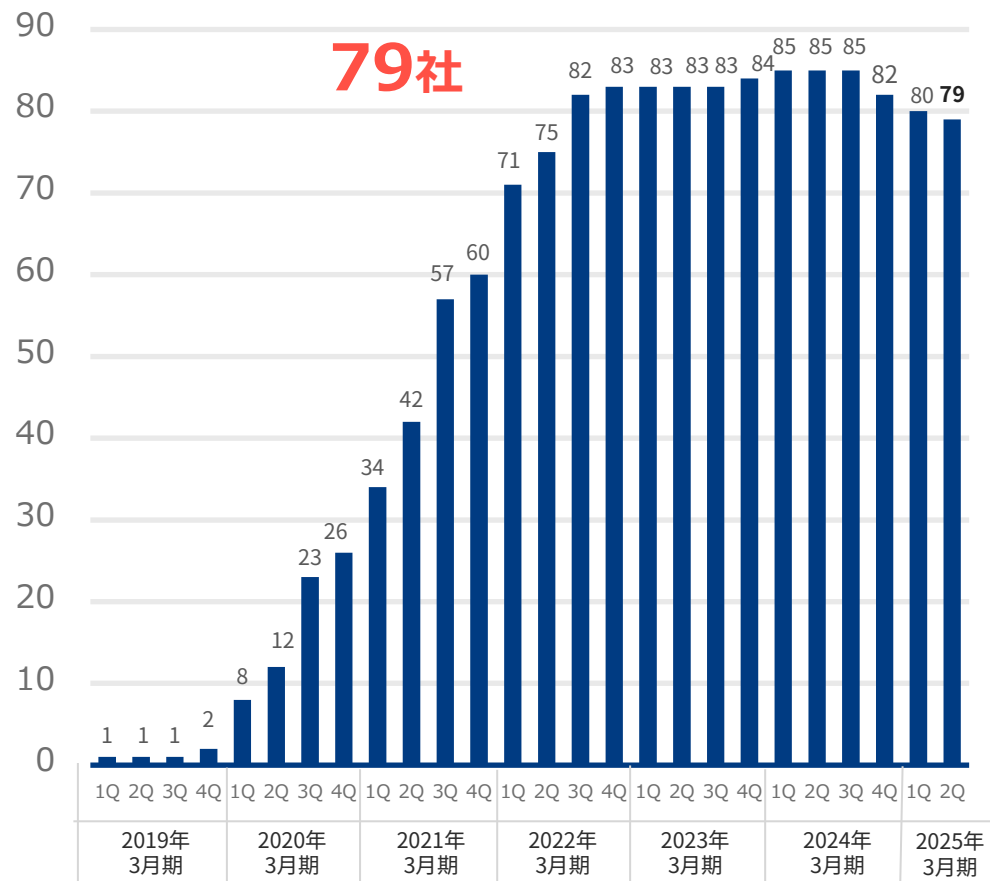


(※1) 2024年3月末時点

# Big Advance導入金融機関の推移

導入金融機関数は、1Qから1社減少し、79社 ※1

(単位：社)



※1) 2024年9月末時点

## 北海道・東北

青森銀行／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／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

## 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

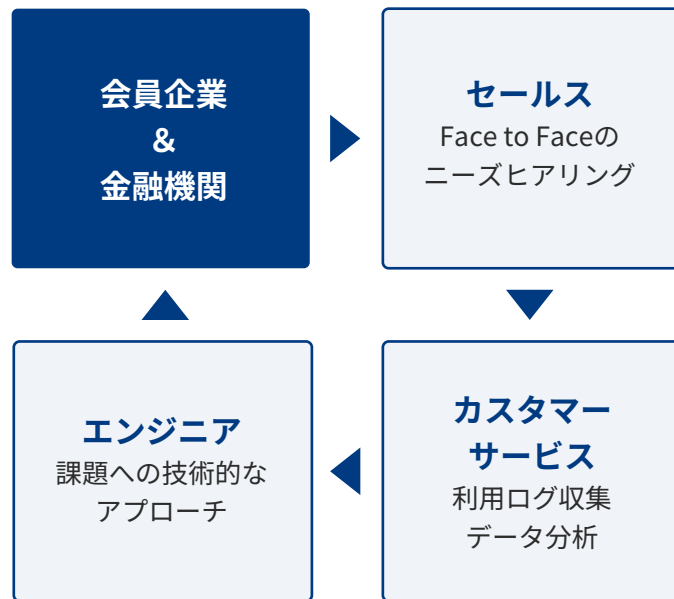
## 九州・沖縄地方

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

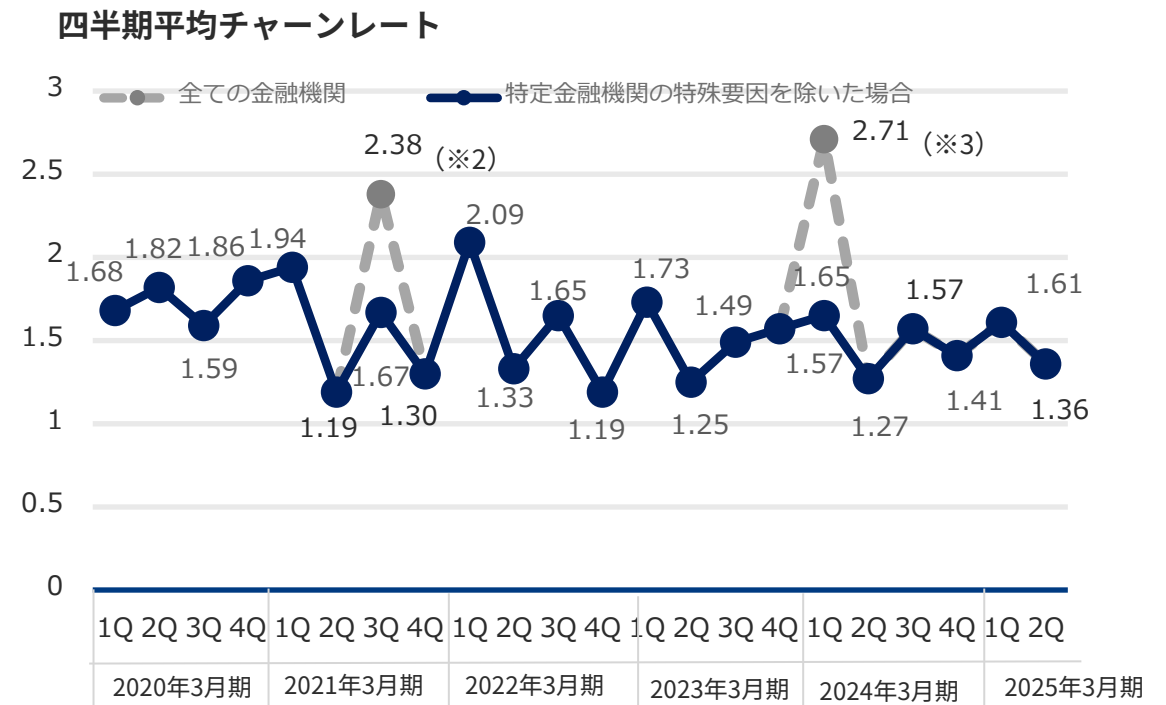
# 迅速な機能改善によるユーザーの安定化

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 1.48% (※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10月～2024年9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。

# Big Advance導入金融機関を対象に「Big Advance カンファレンス」を開催

Big Advanceを導入している全国の金融機関が参加し、金融機関の垣根を越えた連携強化を図る



写真：開催当日の様子（2024年9月6日（金））

- 地域経済活性化や中小企業支援を掲げる地方銀行・信用金庫・信用組合が、エリアや金融機関の垣根を超えた連携を強化することを目的
- 当日は金融機関担当者が少人数のグループに分かれ、テーマ別にセッションを行い、Big Advanceの活用事例や中小企業のDXといった課題を共有し、意見交換を行う
- エリア・金融機関の垣根を越えて情報交換できる機会はあまりなく、今回のような全国の金融機関担当者が一堂に介することは非常に貴重であり、本カンファレンスが今後の地域経済活性化において大きな役割を果たすものと期待

## 金融機関における規定などの社内文書に対する社内からの問い合わせ業務に生成AIを活用



- 2024年6月に金融機関で実施したPoCを参考に、業務規程や手引書などをAIに学習させ、質問に回答するチャットボットを作成し、FAQ機能を開発し、2025年1月に導入決定
- 金融機関内で業務規程や文書に関するからの問い合わせがあった際、生成AIを活用することで、参照したい情報に素早くアクセスが可能
- これにより常に最新の情報を早く取得することができ、さらに入社間もない行職員もキャッチアップすることができるようになり、問い合わせ回答業務の負担を軽減



「BIG ADVANCE GLOBAL」のタイでの展開のためKAIGO Life Co., Ltd.とコリニア株式会社と戦略的業務提携



(左：コリニア株式会社 代表取締役CEO 小倉朗 中央：KAIGO Life Co., Ltd., 最高経営責任者 チャヤポン・ポーンプラパー 右：株式会社ココベリ 代表取締役CEO 近藤繁)

## KAIGO Life Co., Ltd. (Thailand)

タイ国において、タイ商工会議所や経済産業省、日本大使館等と連携し、両国の政府レベルでのビジネスマッチングやコンサルティングサービスを提供しております。また、自動車産業のパイオニアであるサイアム・モータース・グループ一族であり、既に40社近い日本企業のパートナーとしてタイ経済を支える旧財閥のひとつと数えられています。

## コリニア株式会社

実業支援型のビジネスエンジニアリング事業を展開しており、データを活用した業務改善や事業開発、機械学習を活用した需要予測システムの開発など、幅広い手段の中から目の前の課題に対して最適なソリューションを設計し、その実装を企業と共に伴走しながら行っています。2022年には、日本DX大賞・支援機関部門・優秀賞を受賞しています。

セキュリティ要件の厳しい金融業界において、これまで培ってきたWebFileとGrpMailの実績を活かし、地域金融機関に展開を開始

# 2024年下期以降 地域金融機関へサービス展開を開始



# 04

中期経営計画の進捗状況

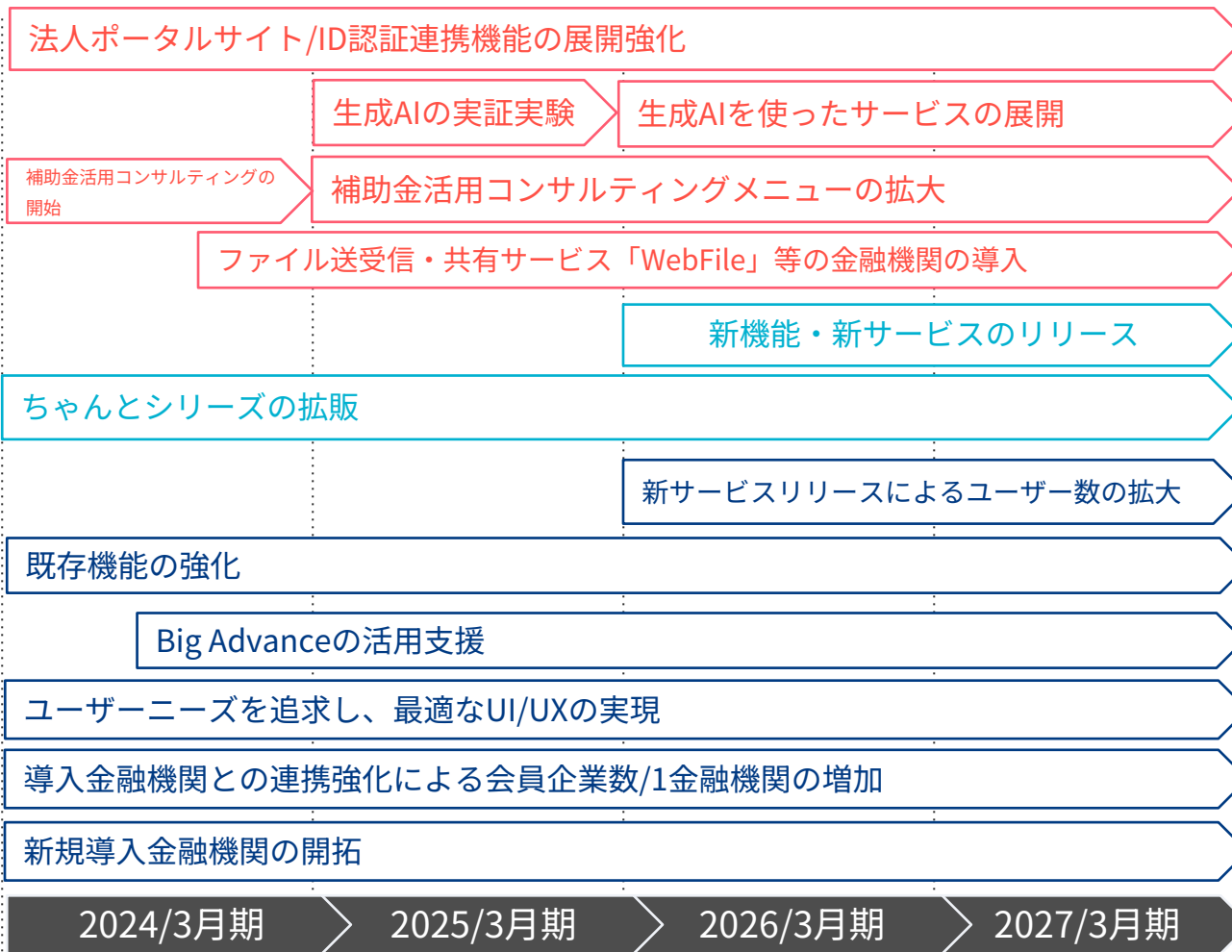


# 2025年3月期以降の「成長戦略ロードマップ」

<b>DX Solutions 戦略</b>	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
----------------------------	--

<b>ARPA拡大戦略</b>	新機能及び新事業開発
-----------------	------------

<b>ユーザー数 拡大戦略</b>	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

2025年4月以降サービス開始予定



【ミッション】

地域発**世界**

【実現したいこと】

中小企業の海外展開を支援することで  
日本経済を盛り上げたい

## BIG ADVANCE GLOBALの主な機能

Big Advanceの「ビジネスマッチング機能」を海外向けに拡張し、中小企業が直接貿易の選択も出来るプラットフォームを実現

### BIG ADVANCE GLOBALの特徴

安心の会員企業ネットワークを構築

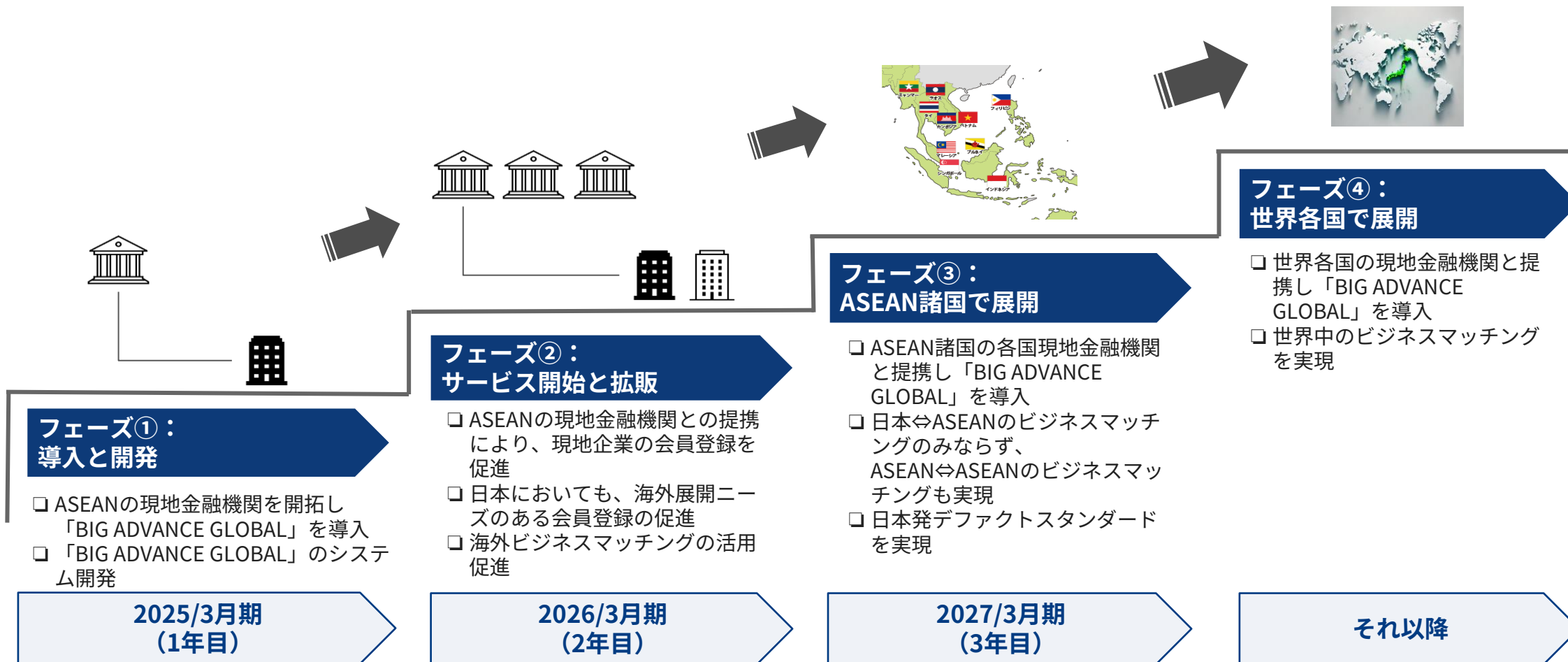
マッチング機会をAIが創出

自動翻訳による言語の壁を克服

貿易実務を安心サポート

# BIG ADVANCE GLOBALの今後の展開

BtoBビジネスマッチングプラットフォームにおいてグローバルでの日本発デファクトスタンダードを目指す



## 補助金活用コンサルティングサービス

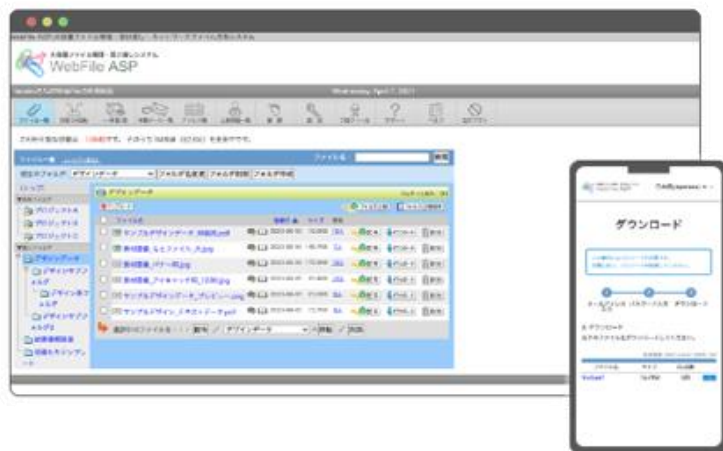
「ものづくり補助金」と「事業再構築補助金」に加え、新たに「大規模成長投資補助金」「省エネ補助金」等の取り扱いを開始



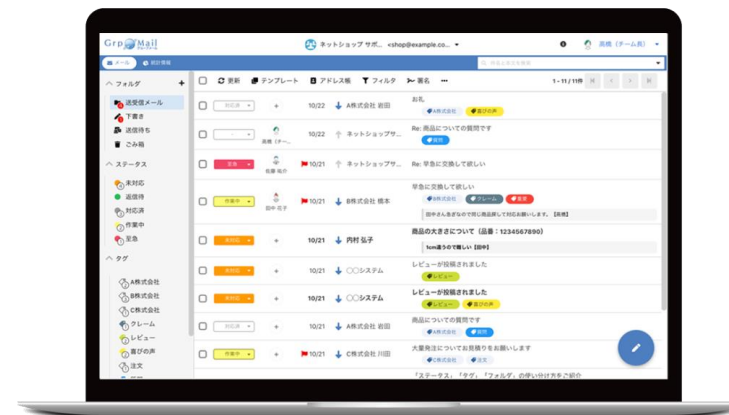
- ①東海地区 トップクラスの補助金支援実績
- ②幅広い豊富な補助金支援実績
- ③経験豊富な専門家による支援
- ④『技術』に対する理解
- ⑤補助金活用セミナー・申請講座の開催

# ファイル送受信・共有サービス：サービス概要

添付ファイル送信、ペーパーレス化等の情報セキュリティ課題を解決



ファイルの転送も回収もまとめてできる法人向け  
送受信・共有システム



シンプルな画面で二重対応・見落としを防ぐ  
メール共有管理システム



# ファイル送受信・共有サービス：地域金融機関の課題（1）

地域金融機関での「WebFile」の活用検討例

1

【西日本地方第二地銀A様】 顧客へのファイルの送付をPPAP<sup>(※1)</sup>で行っている



URLでのファイル送付機能でPPAP対策が完了

2

【中国地方第二地銀B様】 紙面の契約書をPDFとの二重管理を行っている



電子契約機能でペーパーレス化 クリック完結で業務効率改善

3

【近畿地方地銀グループC様】 紙でのアンケート収集に手間がかかる



オンラインでのアンケート機能で解決

(※1) ファイルを相手方に送る際にパスワード付きZipファイルを作成し、当該Zipファイルをメールで送付した後、パスワードもメールで送付する方式

## 地域金融機関での「GrpMail」の活用検討例

1



【西日本地方第二地銀A様】共有メールアドレスを活かせていない

メールアドレス共有機能で解決 複数人対応の運用が簡単に

2



【中部地方信用金庫C様】他職員の顧客とのメールのやり取りが分からずメールの対応ミスがある

やりとり機能で人的ミスを低減 対応漏れや二重対応の防止

3



【東日本地方第二地銀グループD様】コンサルティングスキームが煩雑になっている

メール承認機能で解決 顧客のメールをD社が作成・顧客が承認で送信



05

2025年3月期業績予想

## 2025年3月期 通期業績予想

2Qは計画通り推移しており、来期リリース予定の「BIG ADVANCE GLOBAL」の大型投資等を実施していることから、通期業績予想に変更はありません

(単位：百万円)

	2024年3月期 実績(a)	2025年3月期 2Q 実績(b)	2025年3月期 通期予想(c)	進捗率 (b/c)	前年同期比 (c/a)
売上高	1,821	1,052	2,000	52.6%	+9.8%
売上総利益	990	564	1,078	52.4%	+8.8%
EBITDA	200	172	278	62.0%	+38.9%
営業利益	33	77	78	99.8%	+130.1%
経常利益	40	78	77	102.5%	+90.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	33	36	30	122.4%	▲10.1%

## 2025年3月期 事業方針（期初計画）

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

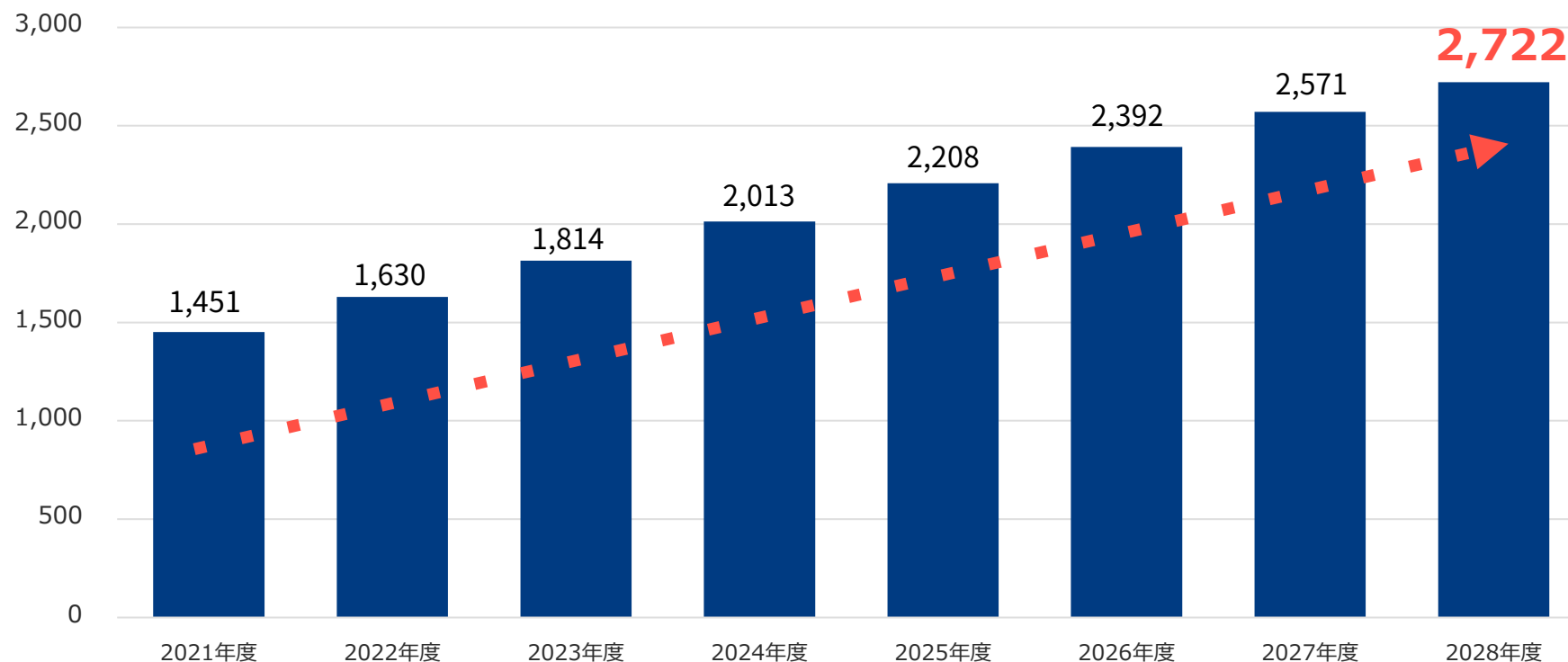
- 生成AIの実証実験を通じたサービス化
- 補助金活用コンサルティングで取り扱う補助金を拡張
- ファイル送受信・共有サービス「WebFile」等の金融機関への導入

# 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 (<https://mic-r.co.jp/mr/02980/>)



06

補足資料

国内最大の中小企業支援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。

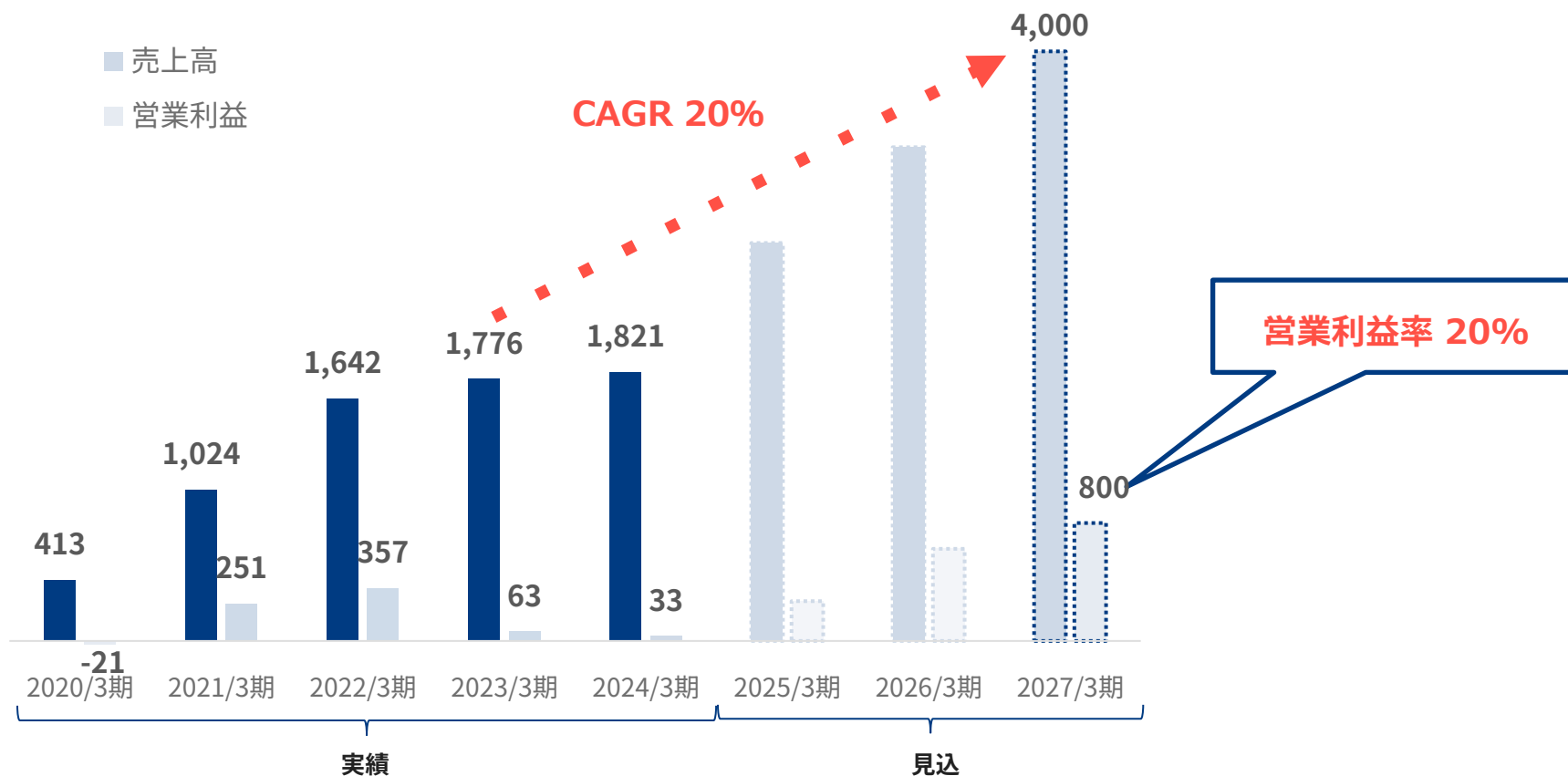
この埋もれた価値、成長機会、事業の可能性など、企業の未来へと繋がる種を、ココペリはテクノロジーによって芽吹かせ育てていく、それこそが私たちの挑戦です。

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%で成長を目指す

(単位：百万円)

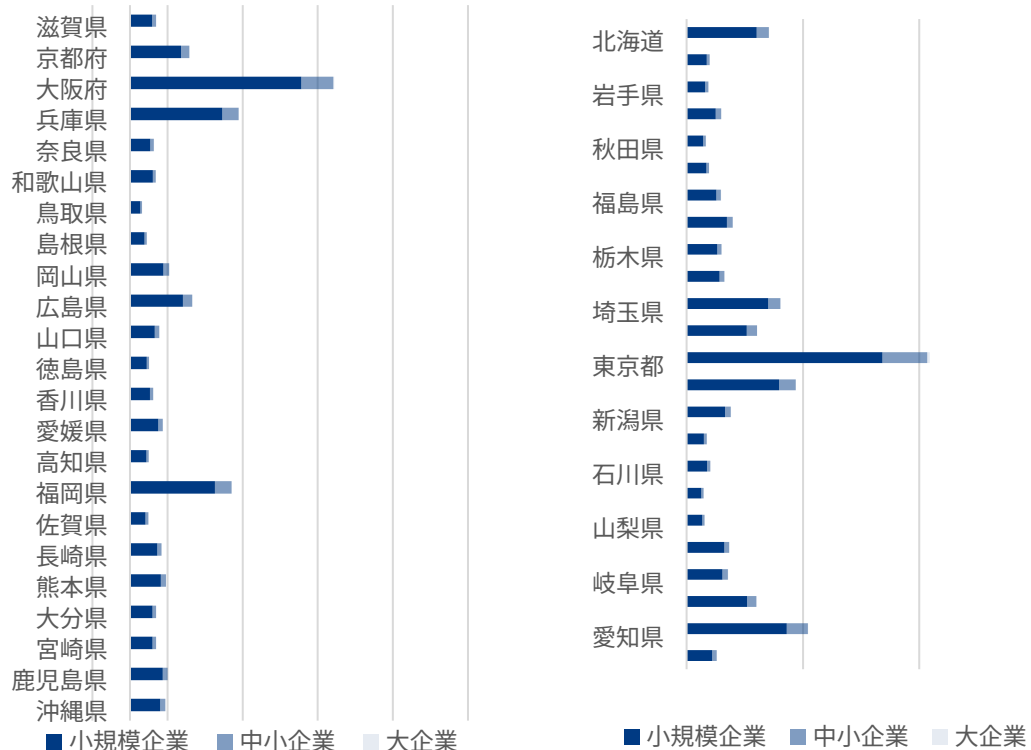


# 中小企業のインフラへ

## 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

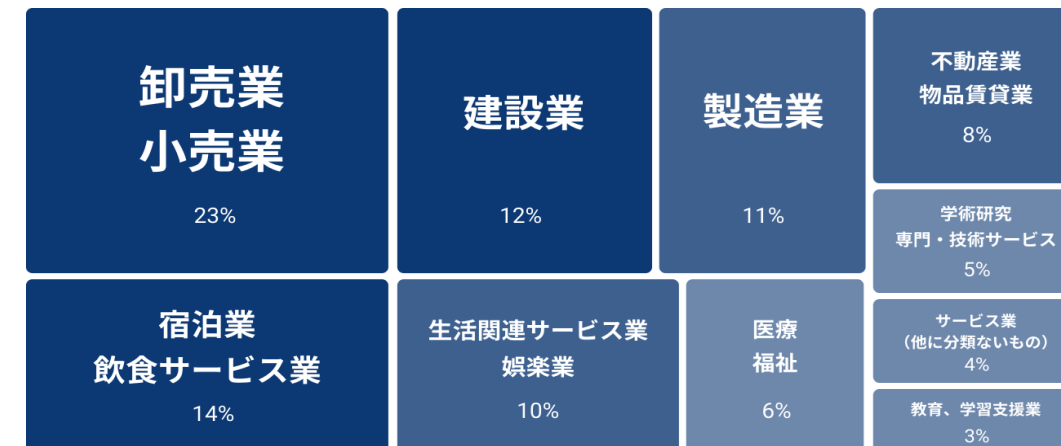
- 全国358万企業のうち、99.7%が中小企業、84.9%が小規模企業
- 小規模企業が、各地方に分布している
- 業種TOP3は、卸売業・小売業、宿泊業・飲食サービス業、建設業

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)



運輸業、郵便業…2% / 情報通信業…1% / 金融業、保険業…1% / 複合サービス事業…0% / 鉱業、採石業、砂利採取業…0% / 電気・ガス・熱供給・水道業…0%



## 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

## Big Advanceの強み②

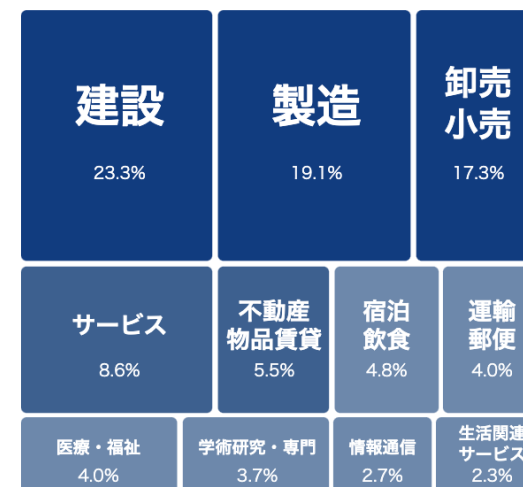
### 地域金融機関ネットワーク効果

- 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79、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



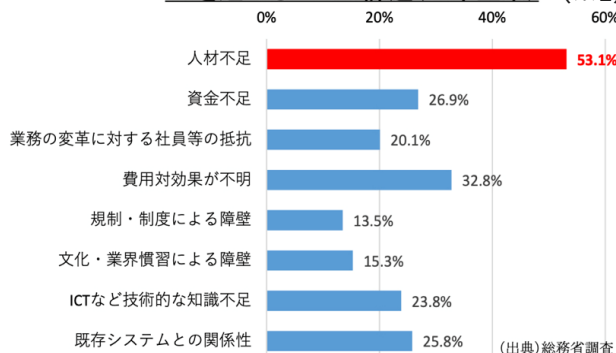
会員企業の業種TOP3は、建設業、製造業、卸売業・小売業

# Big Advanceの強み③

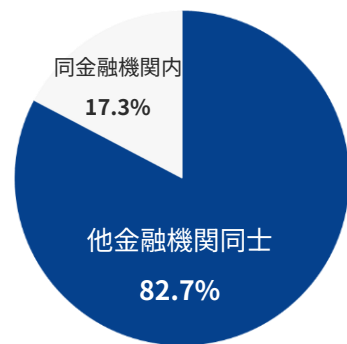
## Face to Faceとテクノロジーの融合

- 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を進める上での課題(日本企業) (※1)



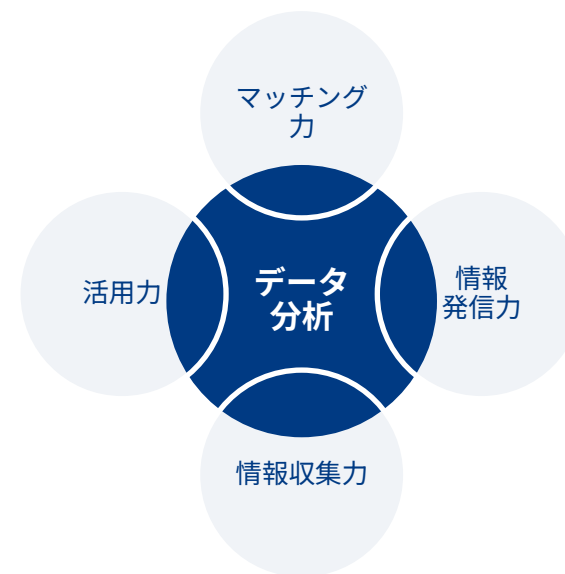
DXを進めるうえでの課題は「人材不足」が53.1%で最多



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82.7%

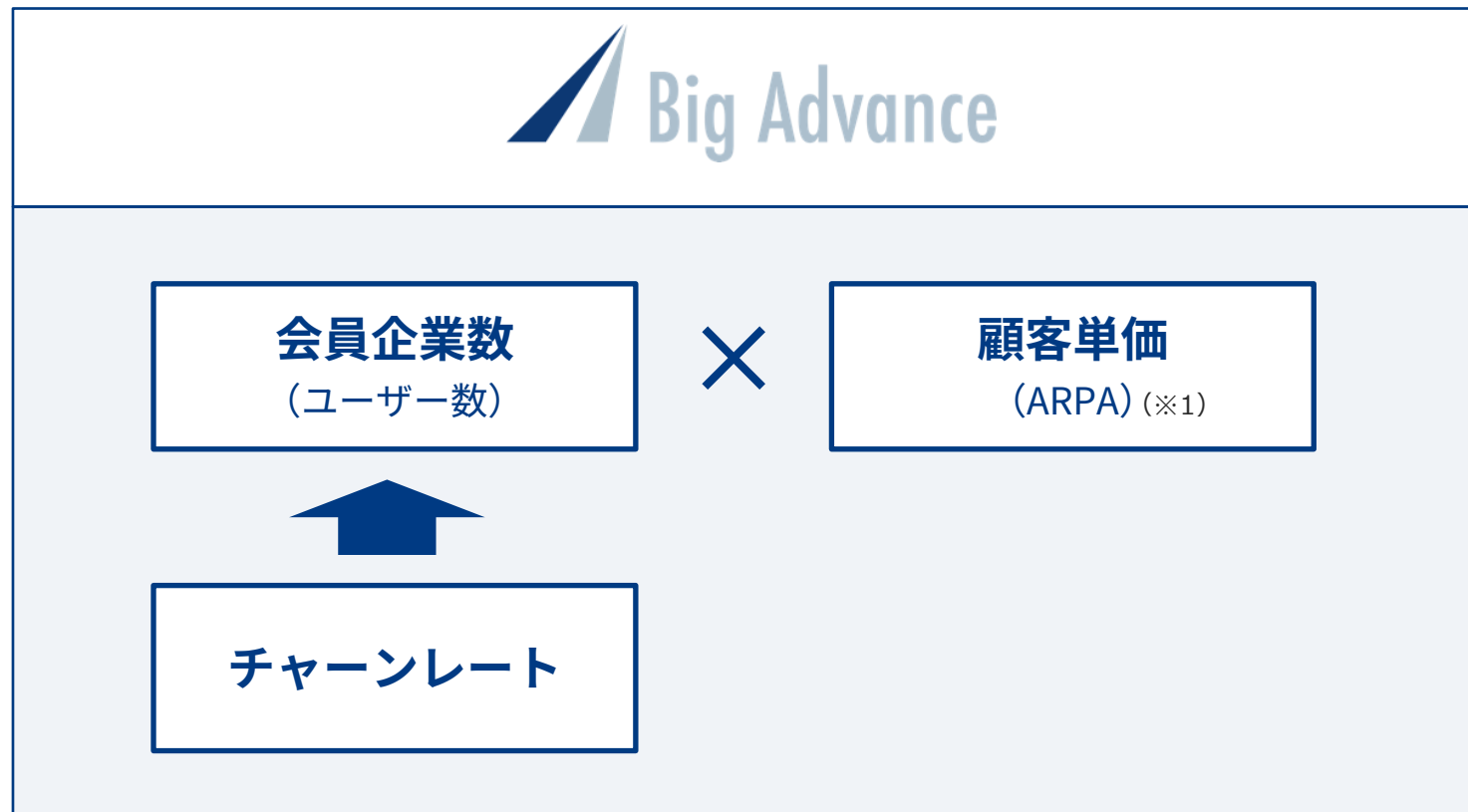
## データ分析・還元

- 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)



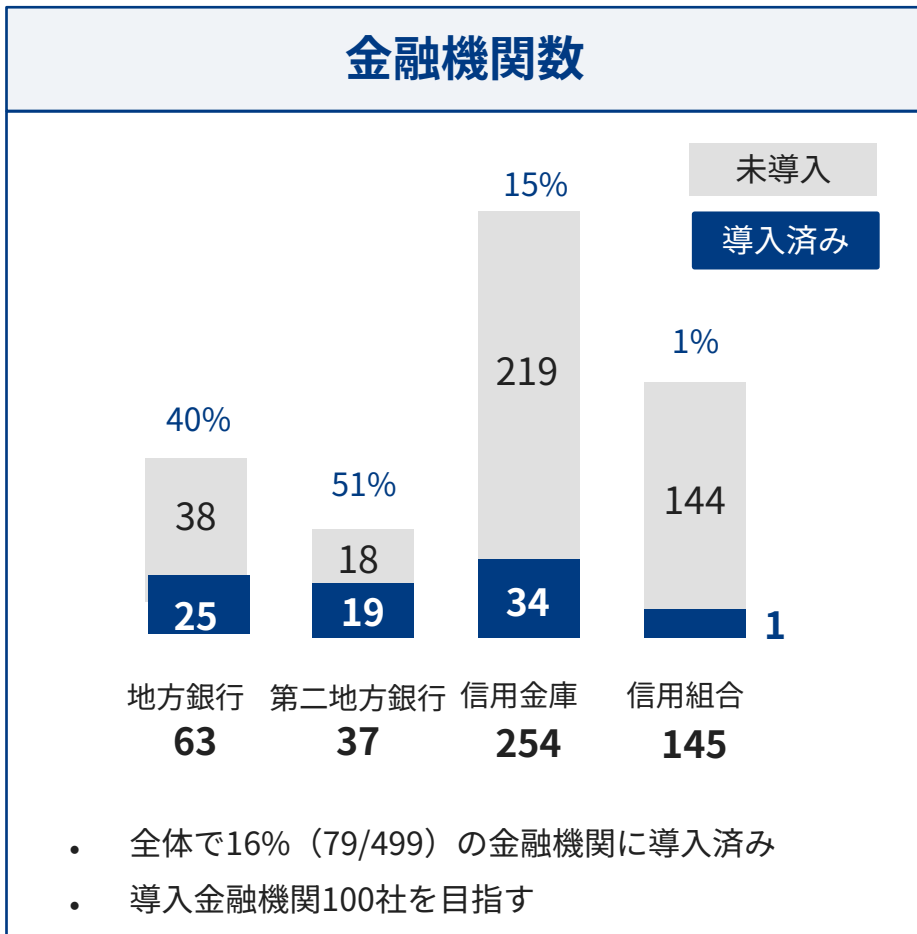
(※1) 総務省「情報通信白書令和3年度版」

今後は顧客単価（ARPA）上昇していくことで、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す

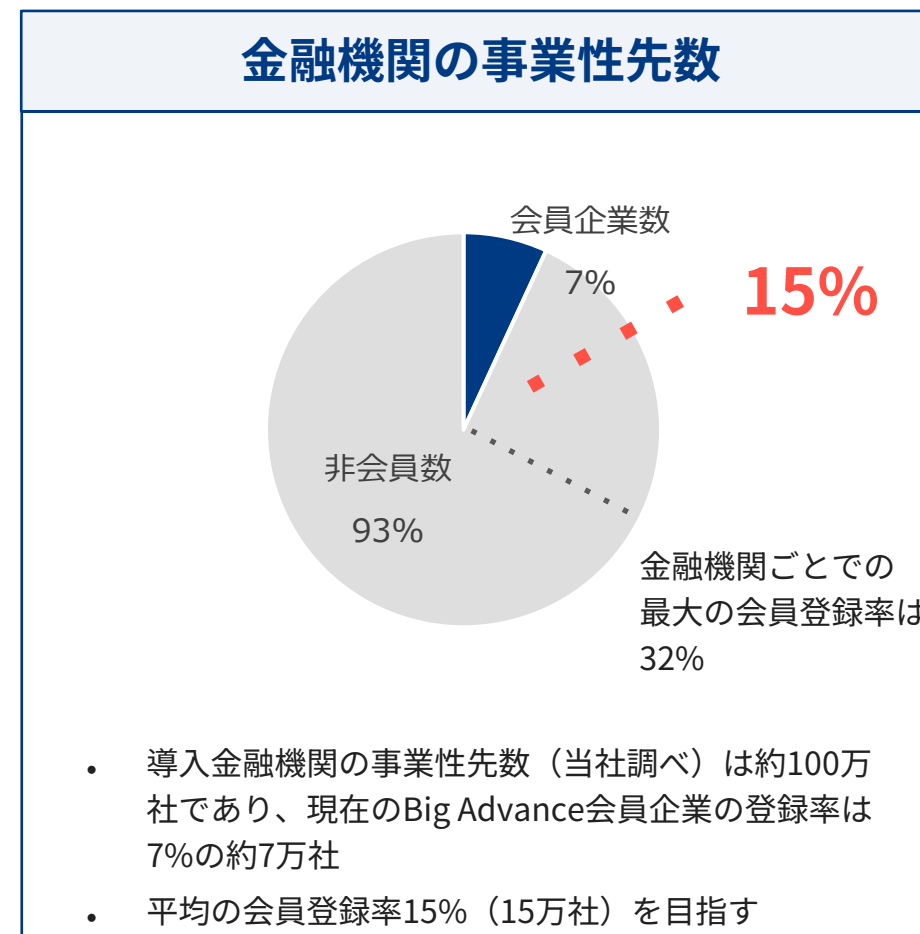


(※1) ARPAとは、Average Revenue per Account の頭文字をとったもので、1アカウントあたりの平均売上を示す指標のことです。

# ユーザー数拡大戦略① ~ユーザー基盤の更なる拡大~



(2024年9月30日時点)



(Big Advance導入の79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



## 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



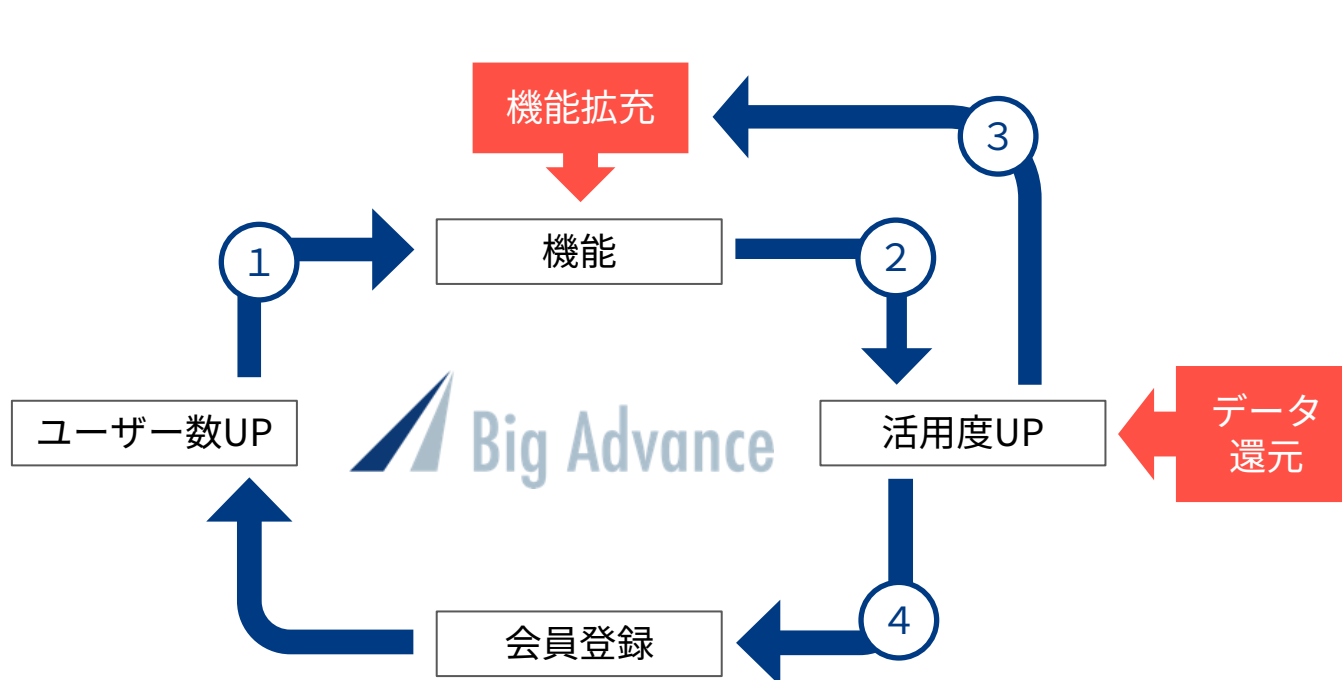
左上：藤井寺市 市長 岡田 一樹さま  
左下：ココペリ 代表取締役CEO近藤 繁

右上：藤井寺市商工会 会長 瀨 幸一さま  
右下：池田泉州銀行 代表取締役頭取CEO 鶴川 淳さま

- 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

## 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。

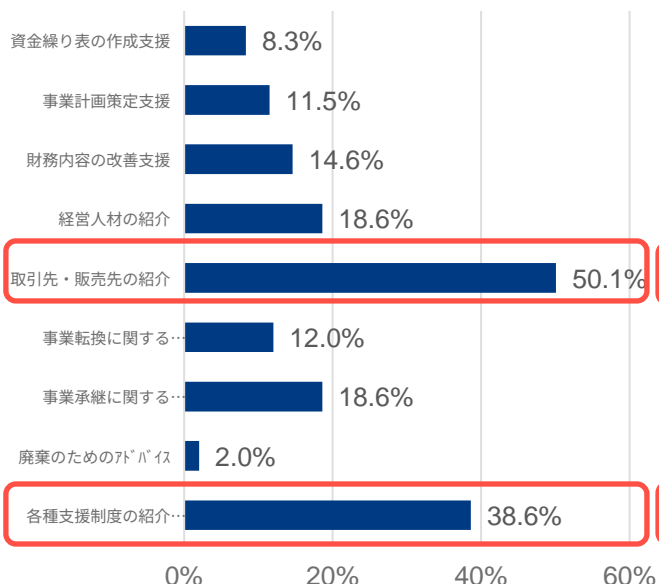


## 中小企業の抱える様々な課題を解決するためのソリューションの新規開発及びM&Aによる新ソリューションを提供

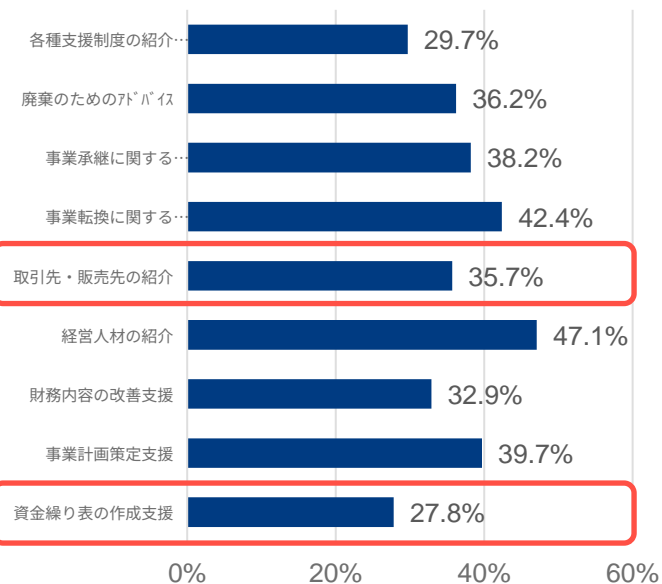
### 企業アンケート調査

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

#### 受けてみたいサービス

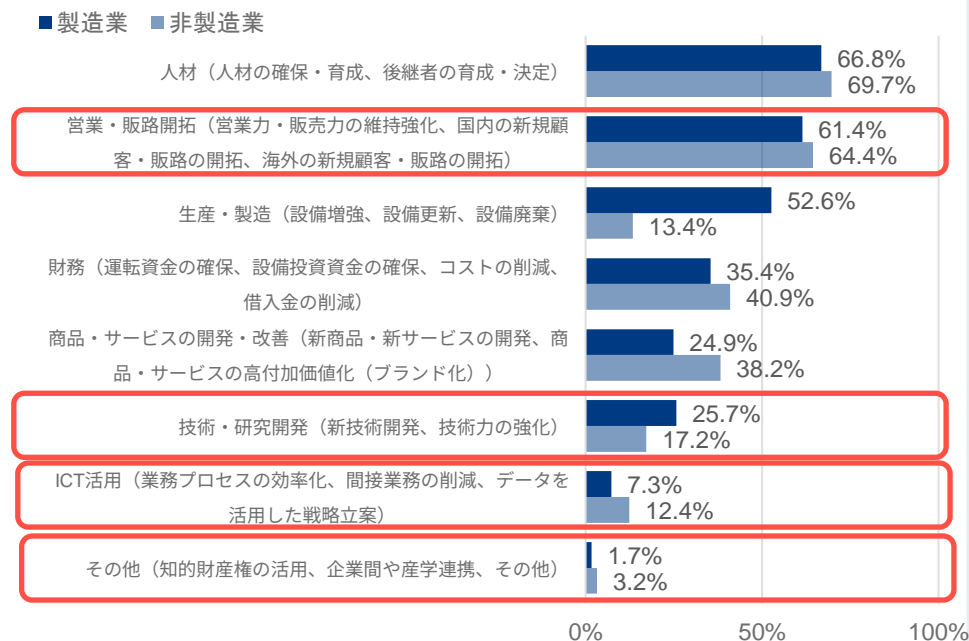


#### 手数料を支払ってもよいサービス



### 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)



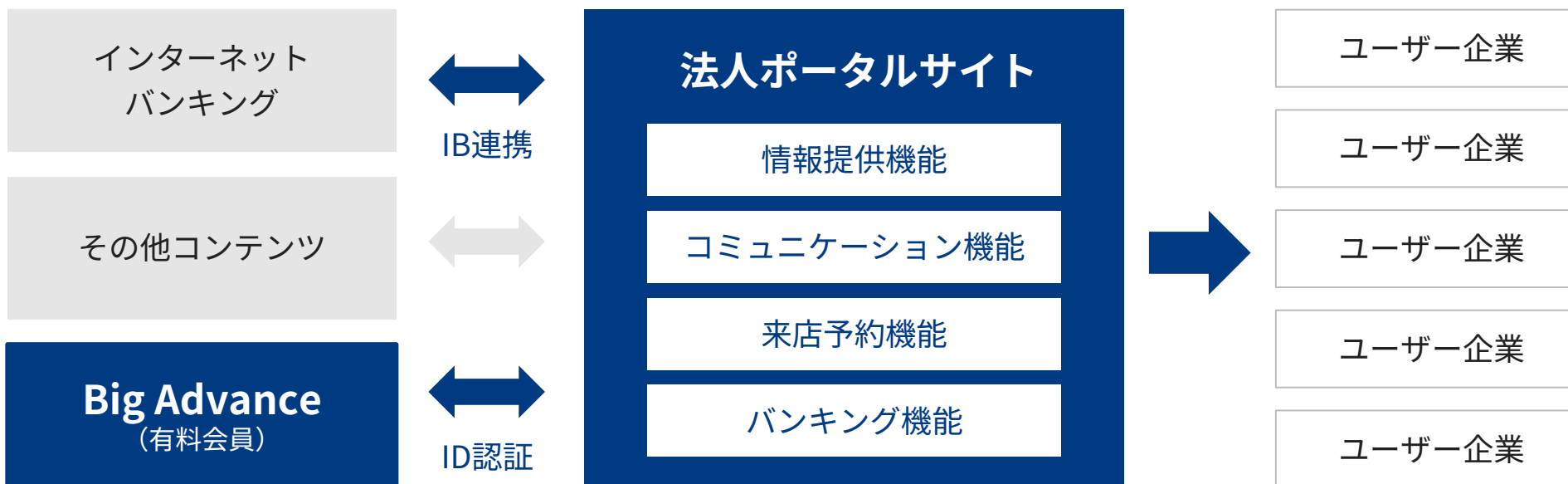
(※1) 金融庁「2021金融行政方針」

(※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



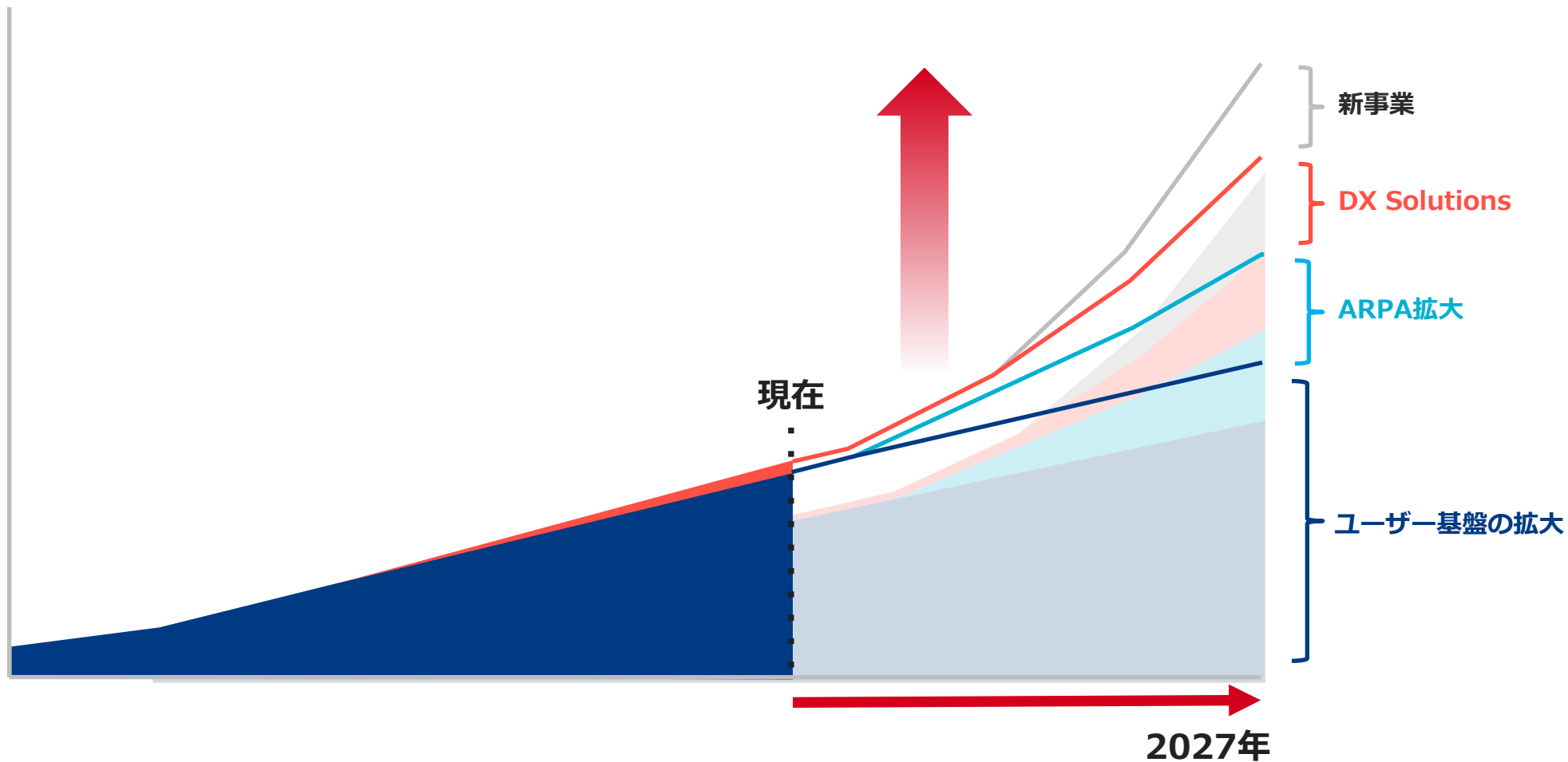
## 提供実績

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

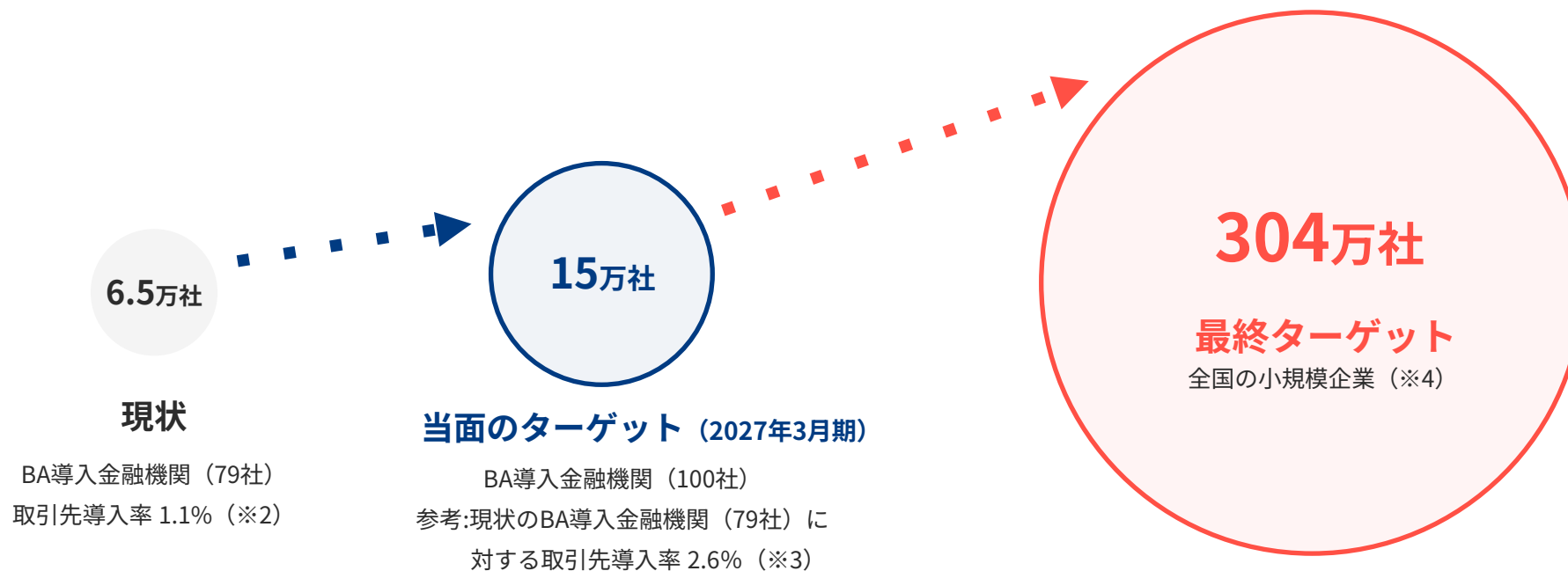
## 中期経営計画における成長のイメージ

ユーザー基盤の拡大をベースに、ARPA拡大及びDXサービスや新事業でのストック収益を積み重ねによる持続的かつ飛躍的な成長を実現



# 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



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 (79社) の法人取引先総数=延べ567万社 (2024年3月末時点)

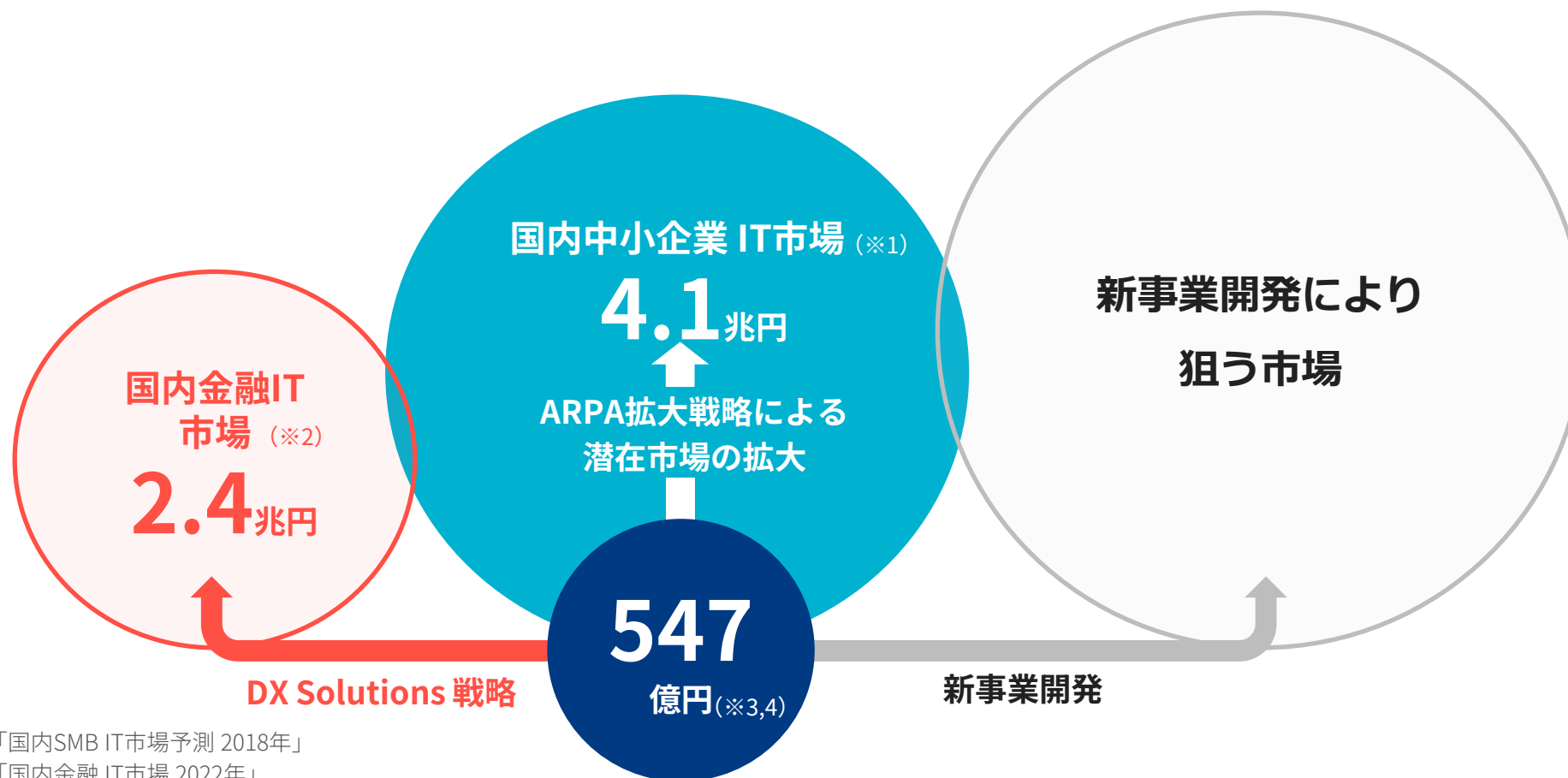
(※2) 取引先導入率=Big Advance会員企業÷BA導入金融機関 (79社) の法人取引先数 (2024年3月末時点)

(※3) 15万社÷BA導入金融機関 (79社) の法人取引先数 (2024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



(※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

## 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

<b>目的</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 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</li><li>• 優秀な人材採用のための競争力のある報酬水準とする</li></ul>
<b>内容</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 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</li><li>• 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～2026年）で、最大5%の希薄化を想定</li><li>• 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%</li></ul>

## 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。