



KOKOPELLI

成長可能性に関する説明資料

株式会社ココペリ

2020.12

会社概要

会社名	株式会社ココペリ
所在地	東京都千代田区二番町8-3 二番町大沼ビル4階
設立	2007年6月
代表者	近藤 繁
従業員数	41名（正社員・アルバイト） *2020年10月31日時点
事業内容	■ ビジネスプラットフォーム事業 ・ 中小企業向け経営支援プラットフォーム「Big Advance」の開発・運営 ・ AIモジュール「FAI」の開発等
主要株主	近藤繁/AT-II 投資事業有限責任組合/森垣昭/(株)東広/SV-FINTECH1号投資事業組合/FinTechビジネスイノベーション投資事業有限責任組合 等



MISSION

企業価値の中に、未来を見つける。

VISION

中小企業にテクノロジーを届けよう。

VALUES

Commit myself 今、自分にできる最高の仕事をしよう

Big & Speedy 大胆な方針を立て、素早く実行しよう

Team is Great 一人では出来ないことを成し遂げよう

経営チーム



代表取締役CEO 近藤 繁

慶應義塾大学工学部情報工学科を卒業後、2002年株式会社みずほ銀行入社。中小企業向け融資業務に従事、2007年に当社設立。



取締役COO 森垣 昭

慶應義塾大学環境情報学部卒業後、2005年株式会社ガイアックス入社。その後、同子会社取締役などを経て、2015年4月に当社取締役就任。



取締役(社外) 松尾 幸一郎

東京理科大学工学部経営工学科卒業後、1996年SCSK株式会社入社。その後、アライドアーキテツ株式会社を設立し創業取締役に就任。2013年4月有限会社松システム取締役就任。2015年4月に当社取締役(社外)就任。



執行役員/コーポレート事業部長 馬庭 興平

2003年株式会社スルガ銀行入社。2004年株式会社プロシップに入社しIPOを経験。同社の東証1部への市場変更を担当。2020年1月に当社入社。



執行役員/ソリューション事業部長 田島 達也

2000年横浜信用金庫入社。
2019年4月に当社入社し、2019年10月に当社執行役員就任。



執行役員/CS事業部長 兼子 真人

2006年株式会社アプリッツ入社。
その後、株式会社IDGジャパン、株式会社エス・エム・エスを経て、2017年4月に当社執行役員就任。

設立来、一貫して中小企業向けの成長支援サービスを展開



2007.6

株式会社ココペリ（資本金600万円）を設立
中小企業向けにバックオフィス業務のアウトソーシングを受けるITサポートサービスを提供開始



2011.12

株式会社ココペリインキュベートに社名変更

2015.6

中小企業向け専門家相談プラットフォーム「SHARES」をリリース



2016.6

AIを活用した企業評価アルゴリズム「FAI」を開発

2017.10

株式会社ココペリに社名変更

2018.4

中小企業向け経営支援プラットフォーム「Big Advance」をリリース

2019.2

日本ユニシス株式会社と業務提携契約を締結し、**中小企業向け**資金ニーズとして予測等を実装したサービス「CoreBAE」をリリース



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 (以下、「BA」)

全国の地域金融機関と協業する
中小企業向け経営支援プラットフォーム



金融機関向け

初期費用 + 月額利用料 (固定 + レベニューシェア)

会員企業向け

月額3,000円 (税抜) (※4)

AIモジュール「FAI」

中小企業向けに特化したAI (※2)モジュール(※3)開発



金融機関・SI向け

初期費用 + 月額利用料 (固定 + 従量課金)

その他：ITサポートサービス

SHARESを中心として
中小企業・個人事業主 (士業) 向けにサービスを提供

- 注) 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. Artificial Intelligenceの略称であり、学習・推論・認識・判断などの人間の知的な振る舞いを行うコンピューターシステムを指します。
3. 機能ごとに再利用可能な形でひとまとまりにしたものであり、仕様が規格化・標準化された個々の構成要素をいいます。
4. 金融機関とのレベニューシェア方式を採用しております。

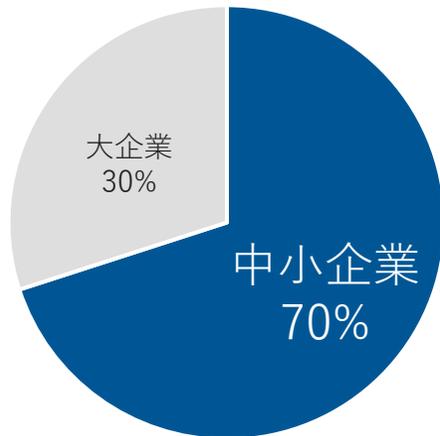
背景：中小企業の現状と課題

労働生産性の向上が大きな課題。10%の改善により18兆円の経済効果を創出 (※1)

現状

- ・ 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数は全体の**99.7%** (※2)
- ・ 労働市場において中小企業の従業員数は全体の**70%** (※2)

国内経済における中小企業の存在感は絶大

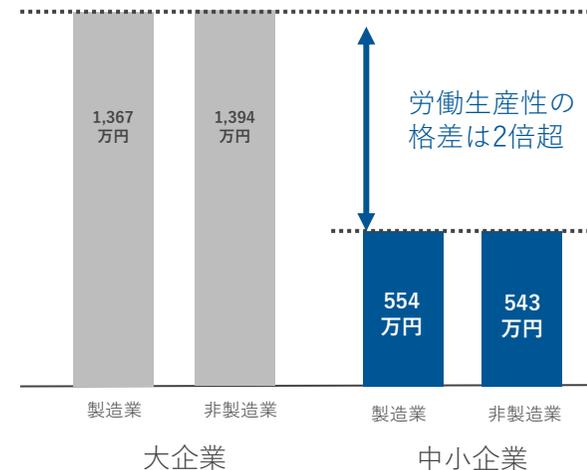


労働者のうち中小企業に占める割合

課題

- ・ 中小企業の労働生産性 **約549万円** (※3※4)

中小企業の労働生産性は低水準



労働生産性の比較

注) 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×549万円×10%)
2. 総務省・経済産業省「2016年経済センサス」
3. 中小企業庁「2020年版中小企業白書」
4. 554万円・543万円の平均

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

・ 中小企業向け貸出残高 **270兆円**

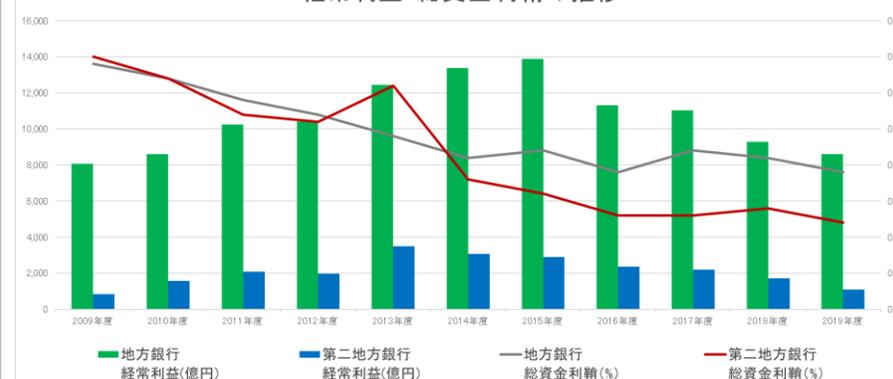
地域の金融インフラの中心的存在

業態	金融機関数	中小企業向け貸出残高 (※1,※2)
地方銀行	64	156兆円
第二地方銀行	38	40兆円
信用金庫	256	63兆円
信用組合	145	11兆円
合計	503	270兆円
メガバンク (参考)	4	119兆円

課題

- ・ 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)

経常利益・総資金利鞘の推移



注) 1. 中小企業庁「都道府県別の中小・地域金融機関情報一覧 2019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 (2019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



ビジネスマッチング

地域・金融機関の枠を超えたビジネスマッチング機能



福利厚生「FUKURI」

会員限定のクーポンサイトを会員企業の全従業員が利用可能



ホームページ自動作成

フォーマットに入力するだけで約15分でスマホ対応のHPを開設可能



補助金・助成金

全国を対象とした独自のデータベースから簡単に検索可能



ビジネスチャット

金融機関とのやりとり、社内のやりとりを効率化



士業相談

全国2,000名以上（2020年9月末）の士業に24時間相談可能

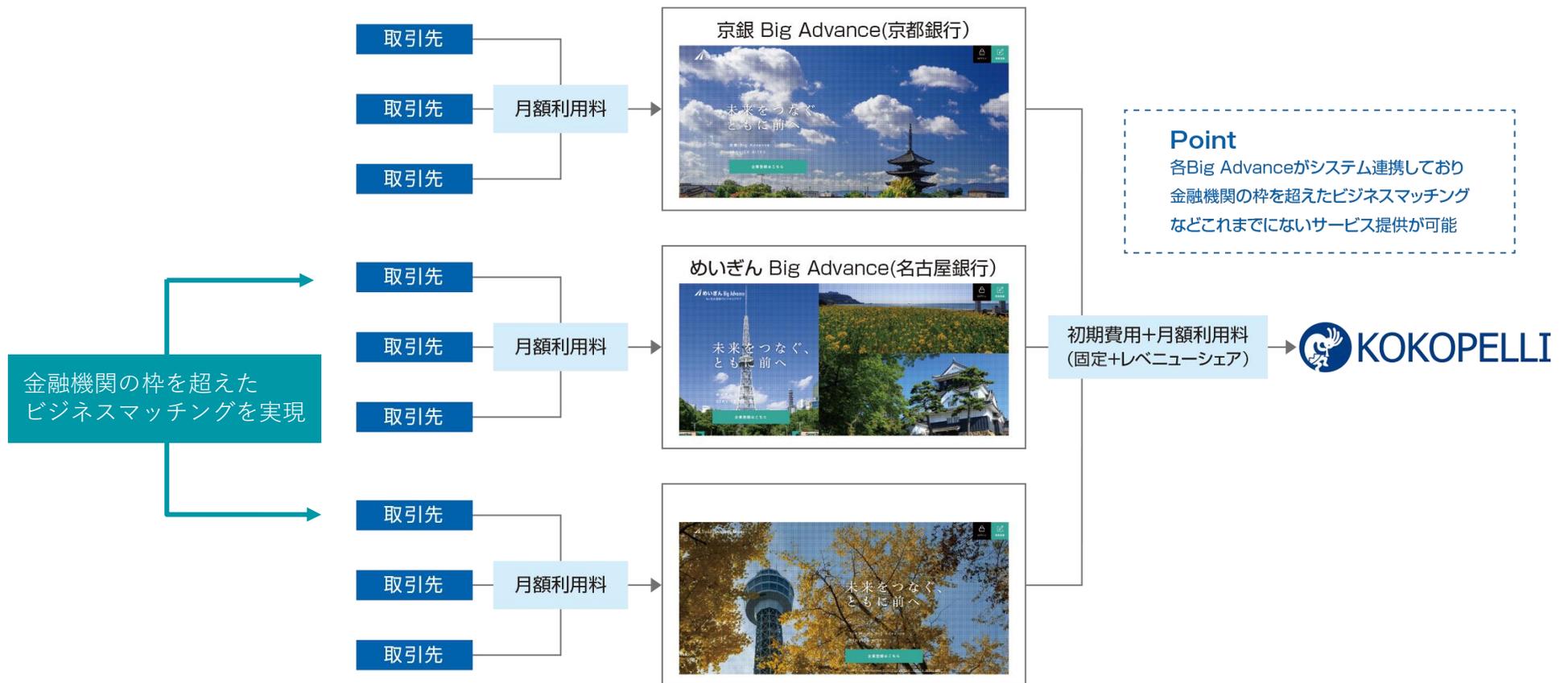


安否確認

災害時の安否確認・社員の状況管理が可能

「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



導入金融機関の推移

導入金融機関の拡大スピードはますます加速

導入金融機関数

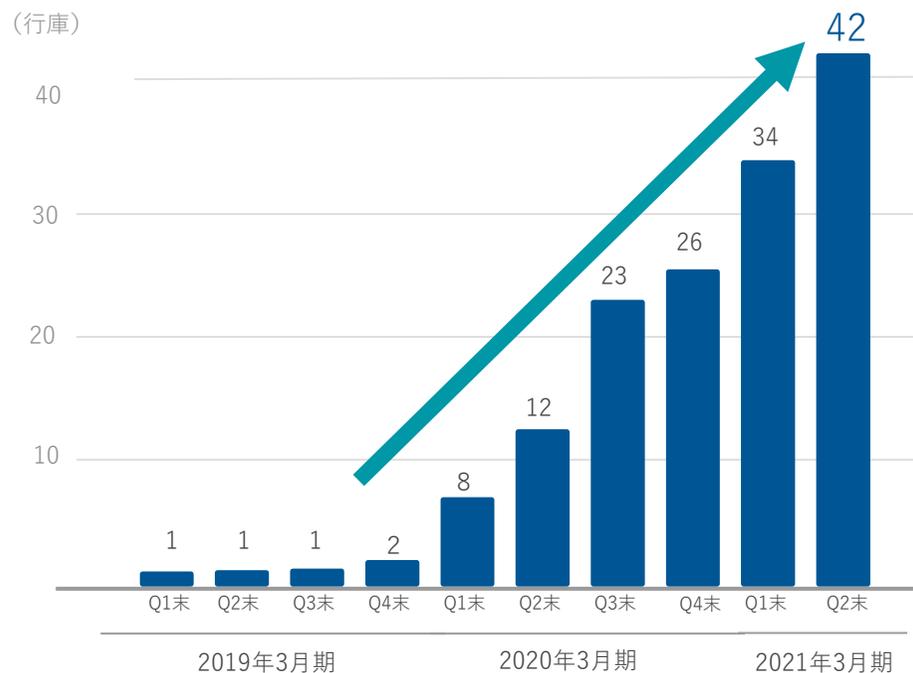
42社

導入金融機関 店舗数

2,876店舗

*上記数値は 2020年9月末時点。特定の複数の地域金融機関より出資された事業会社1社含む

導入金融機関数推移 (社)



北海道地方

大地みらい信用金庫
旭川信用金庫

東北地方

仙台銀行

関東地方

栃木銀行
東和銀行
しののめ信用金庫
飯能信用金庫
千葉信用金庫
西武信用金庫
東日本銀行
横浜信用金庫
横浜銀行
平塚信用金庫
川崎信用金庫

中部地方

大光銀行
北陸銀行
富山県信用組合
金沢信用金庫
福井信用金庫
福邦銀行
福井銀行
長野銀行
東濃信用金庫
高山信用金庫
静清信用金庫
三島信用金庫
碧海信用金庫
豊川信用金庫
名古屋銀行

関西地方

桑名三重信用金庫
滋賀中央信用金庫
京都銀行
紀陽銀行
但馬信用金庫
但馬銀行

中国地方

玉島信用金庫
呉信用金庫

四国地方

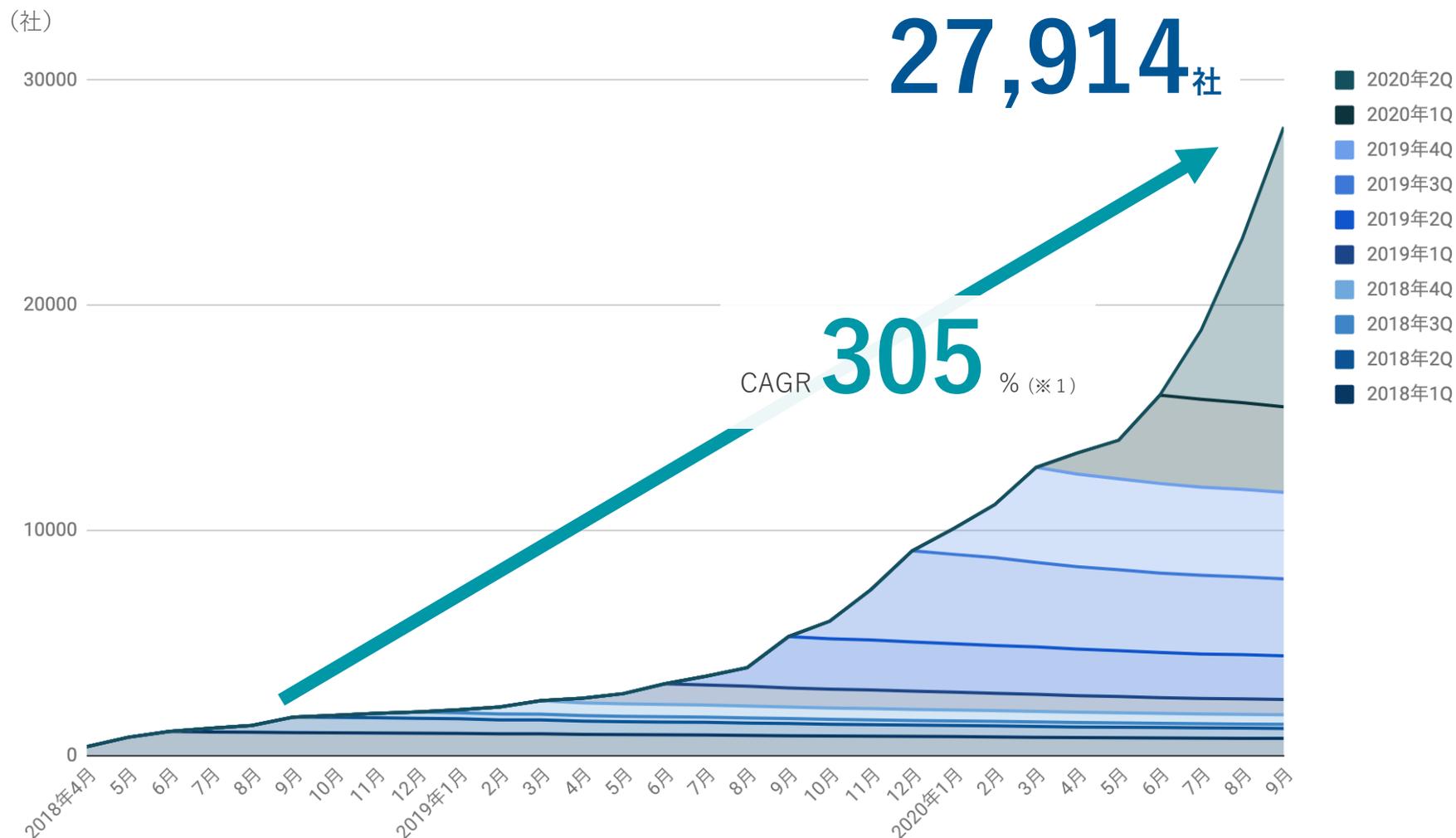
愛媛銀行

九州・沖縄地方

西日本シティ銀行
福岡中央銀行
肥後銀行

会員企業数の四半期コホート推移

継続利用による安定した会員基盤



注) 1. CAGR：2018年9月から2020年9月までの年平均成長率

1

地域金融機関と協業したユニークで強固なビジネスモデル

2

現場で練り上げた
「中小企業にも地域金融機関にも最適化したサービス」

3

高い安定性を誇るBtoB SaaSモデル

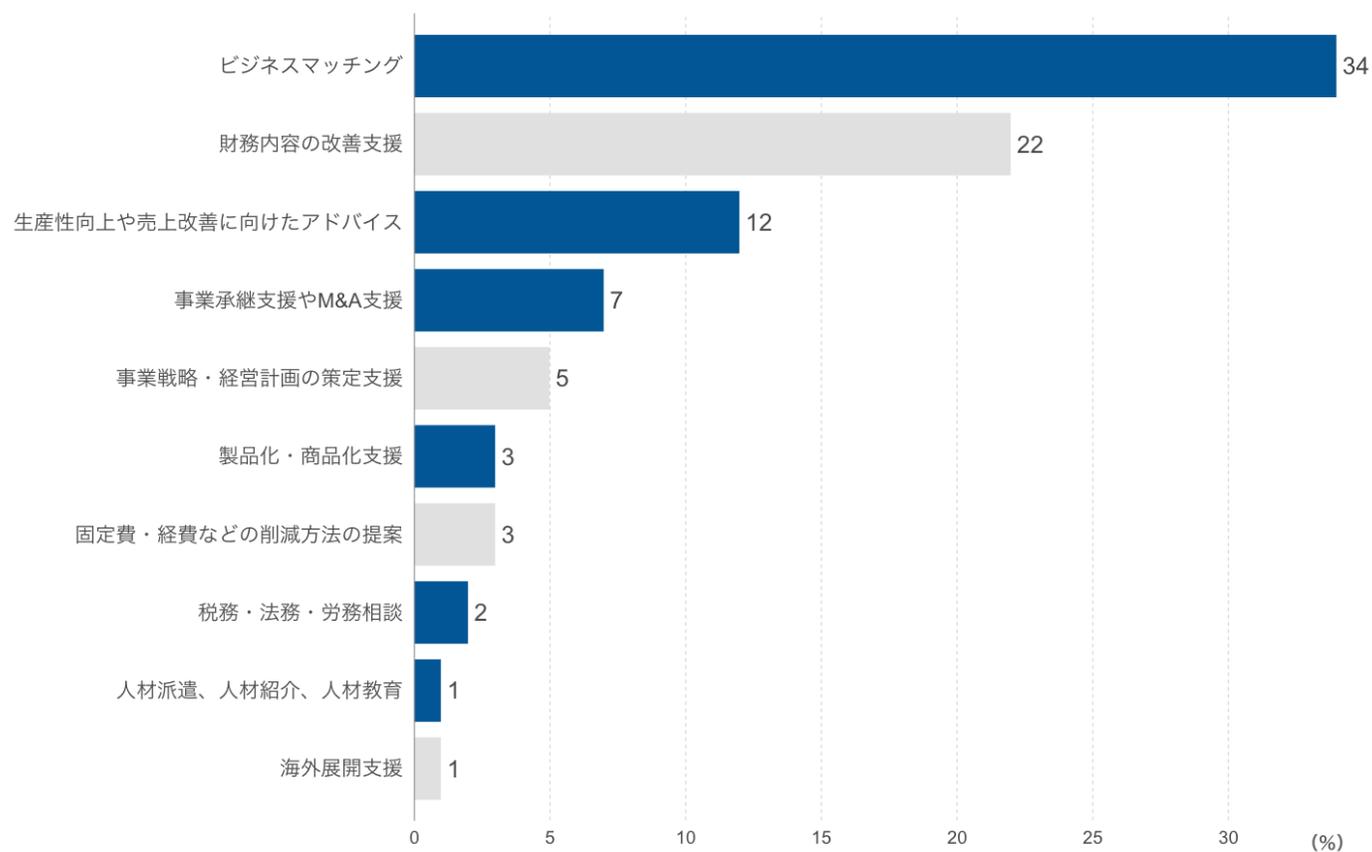
4

成長ポテンシャルと成長戦略

地域金融機関から中小企業へ提供するサービスとして最適

下図の青い項目は「Big Advance」が対応しているサービス領域であり、
中小企業が金融機関に求めるサービス内容の主要なサービスをカバー

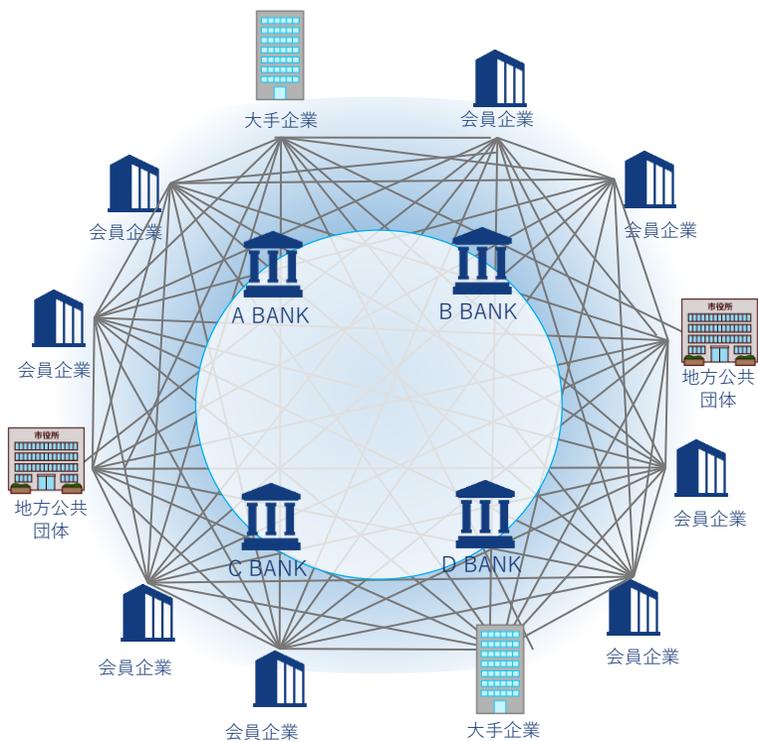
Q.「貴社の売上や収益、利益の改善に寄与した金融機関が提供した代表的なサービスは何ですか？」の回答



(出典：「企業アンケート調査の結果<中間報告>」2018年6月、金融庁)

ネットワーク効果を発揮

導入金融機関・会員企業が増加することによりネットワーク効果が発揮され「Big Advance」の競争優位性を確保



ビジネスマッチングにおけるネットワーク効果

同一の金融機関に留まらず、異なる金融機関同士のマッチングを実現

中小企業同士に留まらず、中小企業と大手企業のオープンイノベーションを実現

クーポンの相互利用

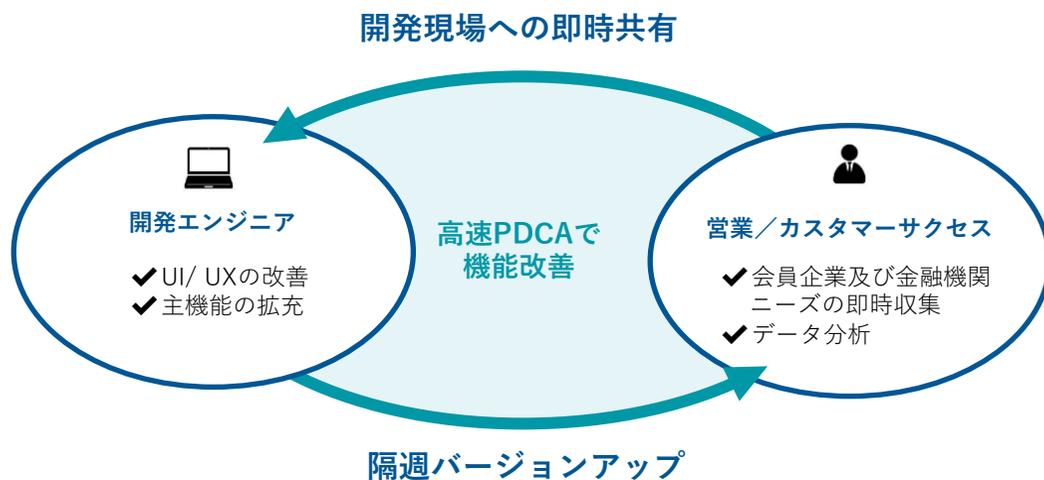
全従業員が利用可能
自社のクーポン掲載

情報発信力の強化

ホームページ自動作成にて
共通ドメインによるSEO効果

改善を繰り返す開発体制

ユーザーニーズの収集・データ分析、 エンジニアとの共有・開発の高速PDCAにより多くの機能改善を実現



β版リリースからの累計機能改善
約 **3,000** 箇所以上

注) 1. 当社が2015年にサービス開始した専門家相談プラットフォーム「SHARES」とBig AdvanceがAPI連携開始

中小企業のDXを支援

中小企業のDX化を実現する、豊富な機能と価格競争力

DX化を実施したいが
様々な課題があり進まない…

ITが
わからない

コストが
かけられない

人手が
足りない



中小企業

月額利用料金

Big AdvanceはDX化に必要な
これらの機能をすべて搭載して
「1企業あたり月額3,000円」で提供



Big Advance = マatchingサービス + チャットサービス + HP制作サービス + 福利厚生サービス + 士業契約サービス + 補助金情報サービス

+

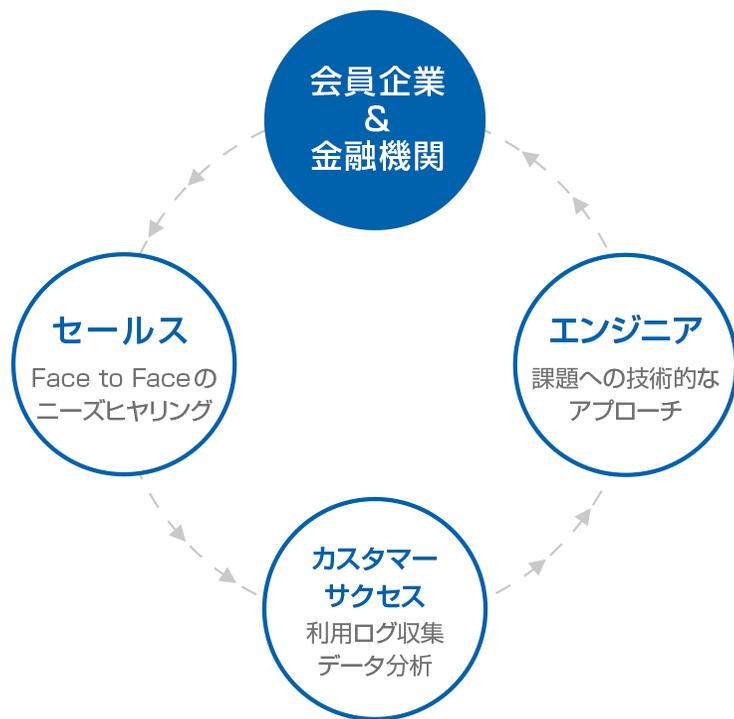


金融機関の担当者が
導入・活用をサポート

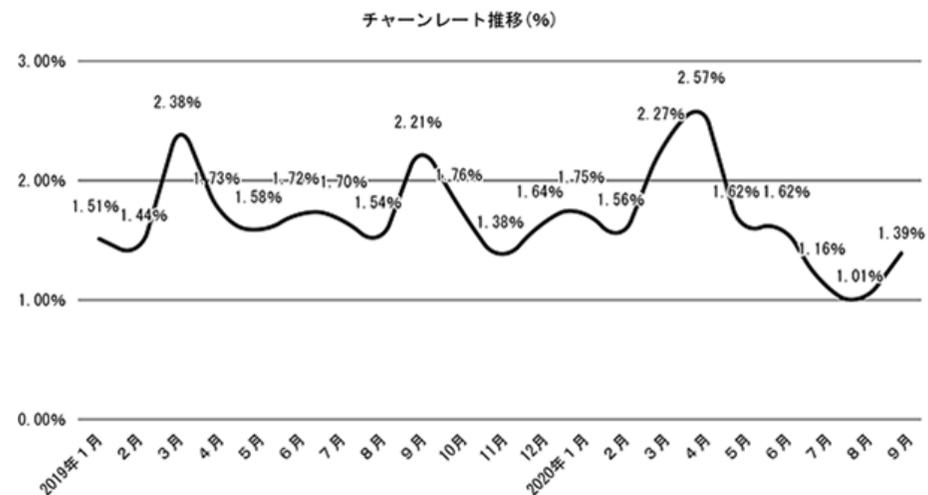
迅速な機能改善によるユーザーの安定化

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、解約率は1%台を実現

機能改善サイクル



》 解約率 **1.64%** (※1)

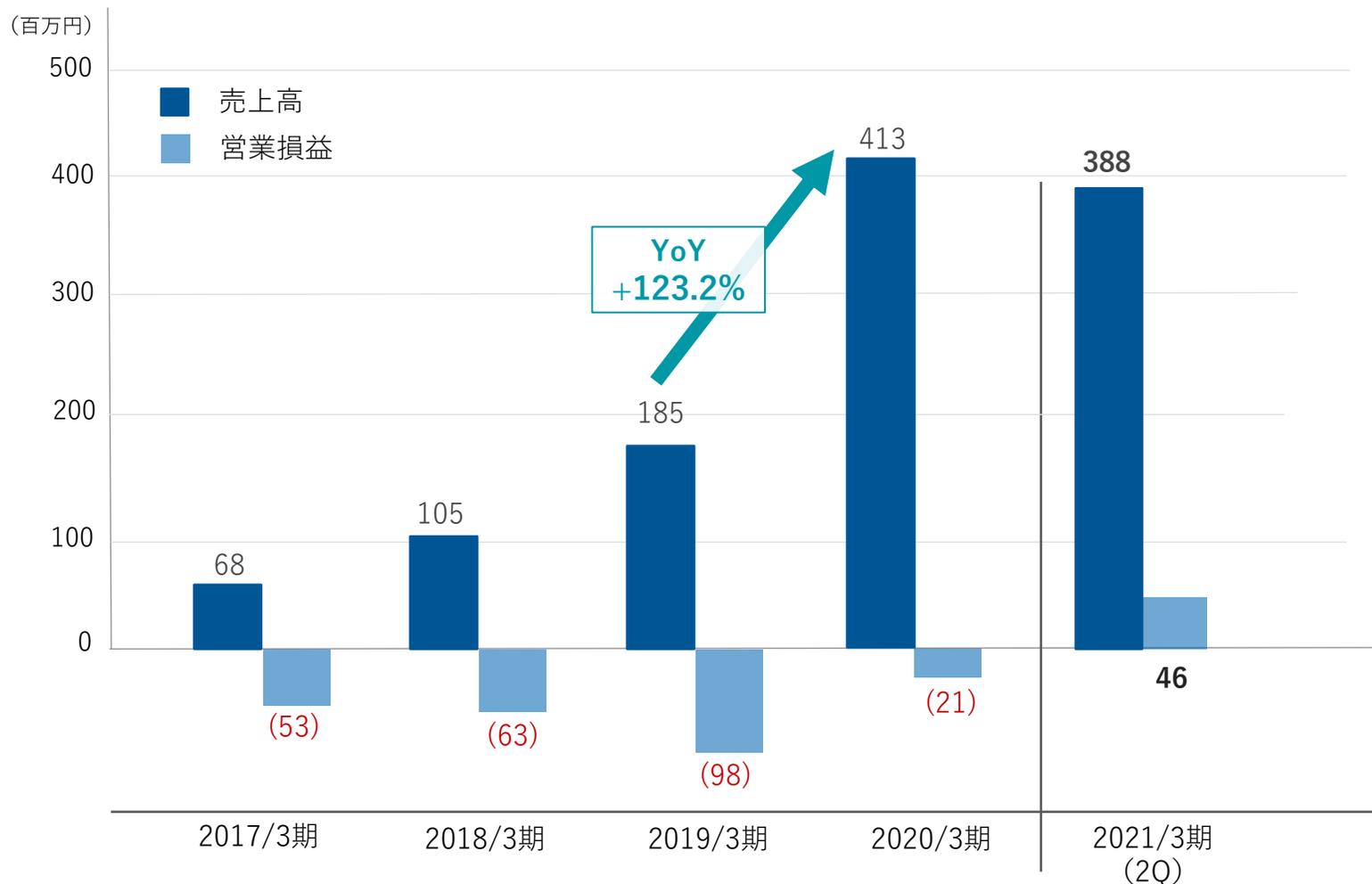


注) 1.解約率：当月退会企業数／前月末有料会員企業数
2019年10月～2020年9月平均

売上高及び営業利益

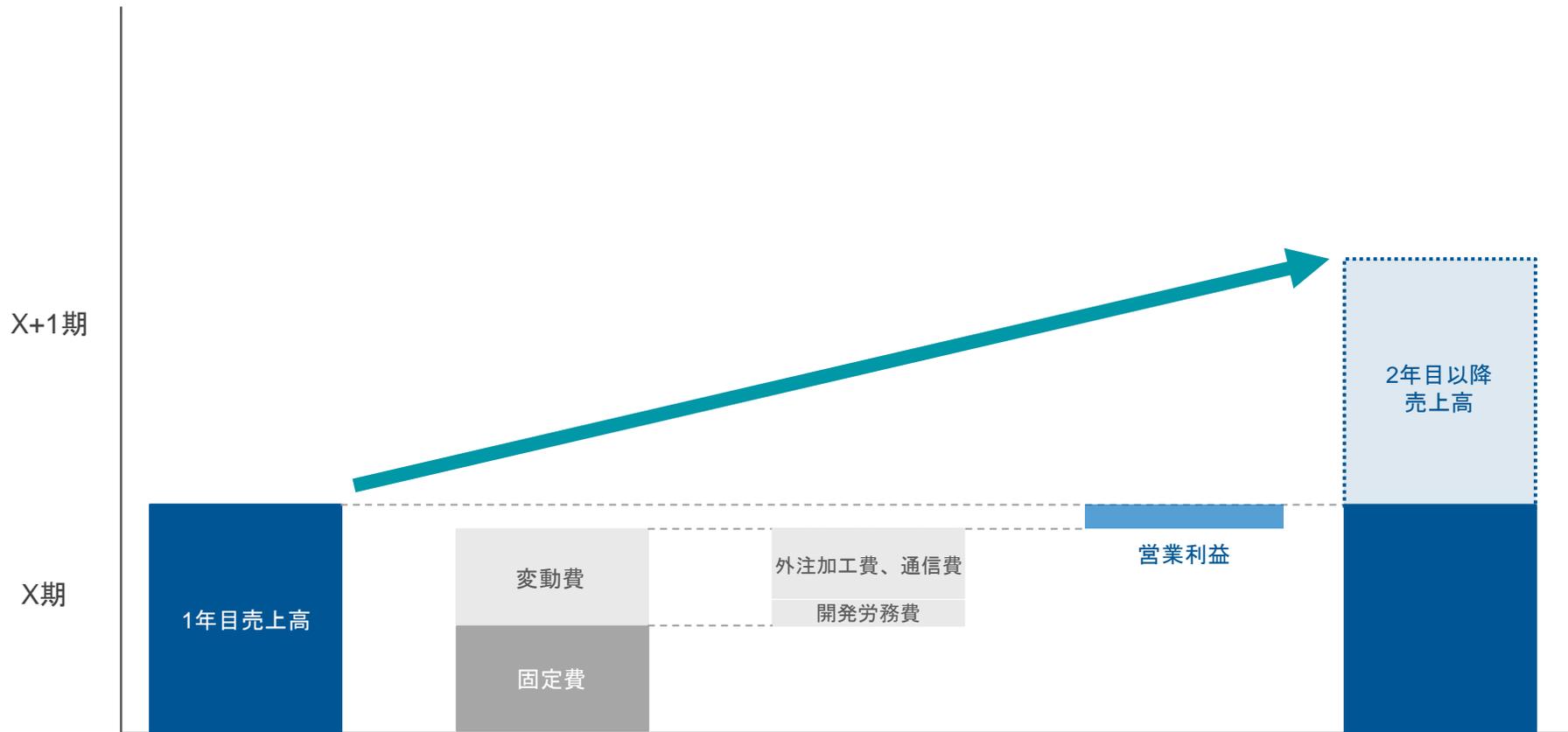
2020年3月期の売上高年成長率は、対前年通期売上高123.2%に拡大

2021年3月期第2四半期累計実績は、対前年通期売上高に比肩し、黒字化を達成



コスト構造

限定的な販促費投下で、将来の収益拡大が可能なモデル



注) 当社は金融機関と協業しており、各金融機関担当者が金融機関の取引先である中小企業を集客し、「Big Advance」の会員企業を拡大している観点において、営業人員にかかる人件費や採用費、広告宣伝費等の販促費の投下は限定的であると考えております。

今後の成長戦略

ユーザー数の拡大とARPUの拡大を実現

ユーザー数拡大

1. ユーザー基盤の更なる拡大

- ・新規導入金融機関の開拓
- ・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
- ・顧客ニーズにあうUI/UXを実現
- ・TV広告等の新たなプロモーション
施策を実施

2. データ活用による高付加価値化 と機能拡充

- ・ Big Advanceに蓄積された行動ログ
等のビッグデータや、金融機関が保有
する膨大な金融データを活用
- ・ 収集したデータを精度の高い
AIモジュール「FAI」で分析し、
より価値のあるアウトプットへ変換



ARPU拡大

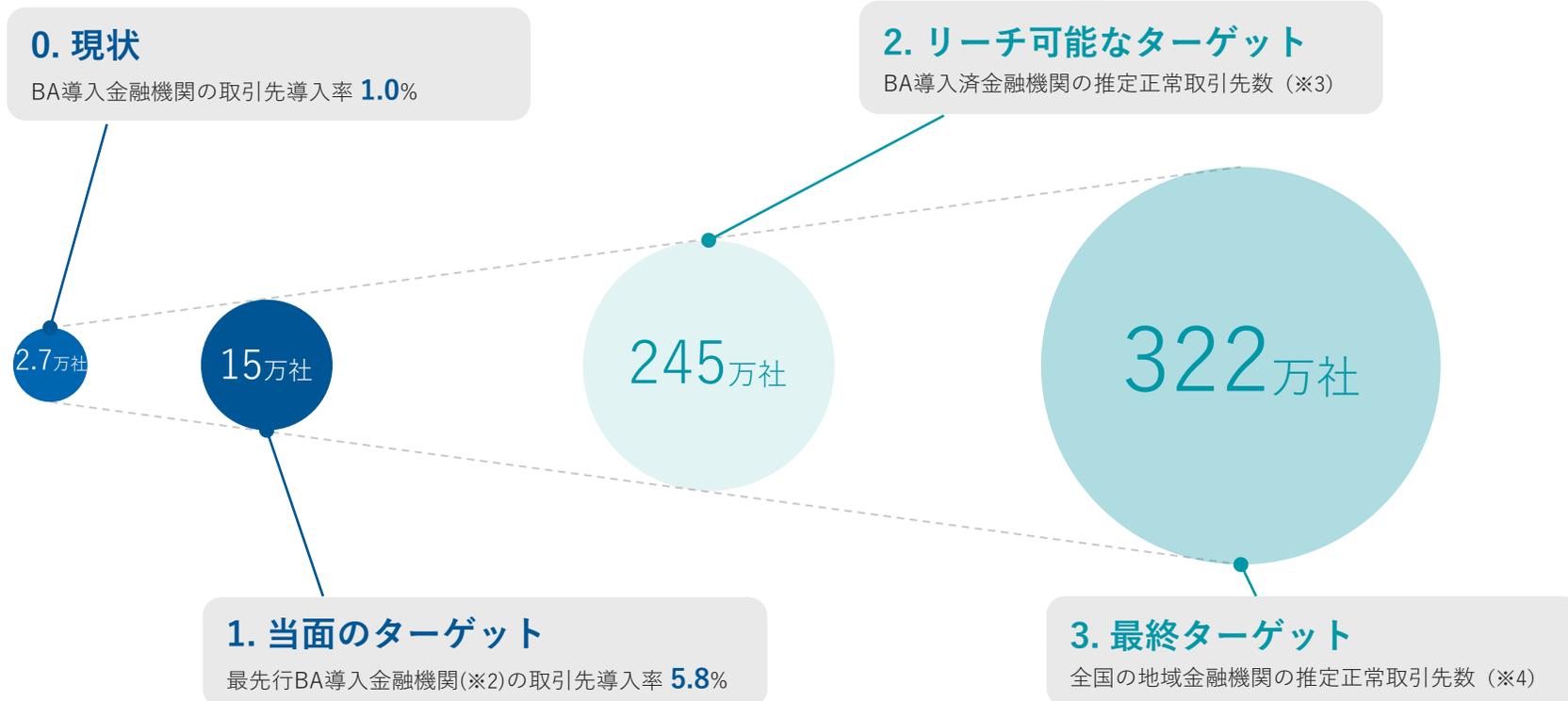
3. 収益力向上とオープン戦略

- ・ 新機能・オプション機能等の追加機能を
リリース(※1)、アップセルを促進
- ・ APIを公開することにより、当社
の他サービスに加え、他社サー
ビスとも連携
- ・ 国内最大の中小企業向け経営支援
プラットフォームへ

注) 1. 2020年10月に、従前は会員企業においてビジネスマッチングやホームページ自動作成などの全機能を利用できる権限を有するユーザーは1ユーザーであったものの、月額200円で1ユーザーを追加できる機能をリリースしています

ユーザー基盤の更なる強化

全国の地域金融機関の正常取引先がターゲット



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
- ・ 日銀によれば、2019年度地域金融機関の正常先債権比率は90%弱
「2019年度の銀行・信用金庫決算」P23
- ・ 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

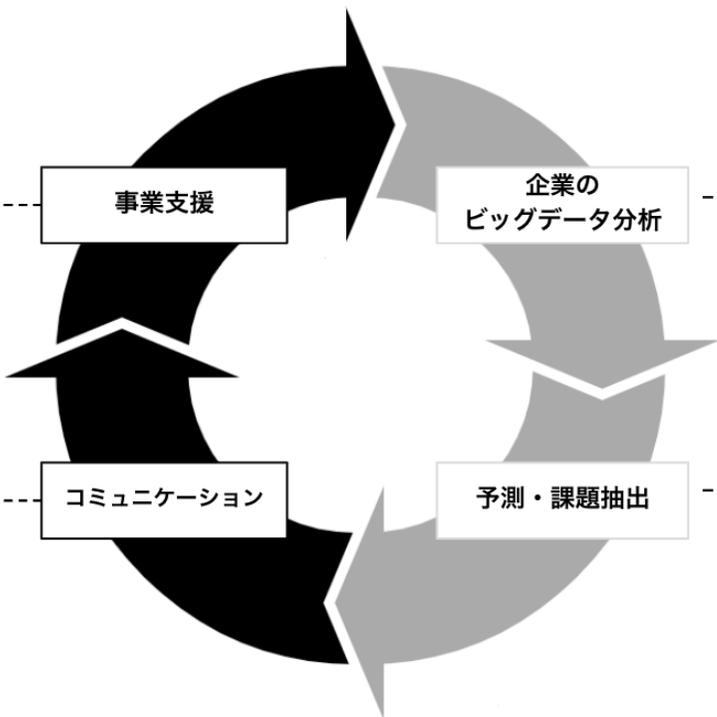
- 注) 1. 取引先導入率 = Big Advance会員企業 ÷ 当該金融機関の法人取引先数 (2019年3月末時点)
2. 2020年9月末時点でサービスイン済の金融機関 (P12) の中で最も導入が進捗している金融機関
3. 2020年9月末時点でサービスイン済の金融機関 (P12)。当該金融機関の中小企業貸出先数の合計 (2020年3月末時点) × 正常先債権比率90%
4. 中小企業358万社「2016年経済センサス」 × 正常先債権比率90%

データ活用による高付加価値化

中小企業のBig Advance上で蓄積される行動データや金融機関が保有している勘定系データなどを活用・総合的に分析し、新たなアウトプットを創出



- ビジネスマッチング
- 福利厚生「Fukuri」
- ホームページ自動作成
- 士業相談
- 補助金・助成金情報
- ビジネスチャット
- 安否確認



中小企業データをAIで分析し、アウトプットをBig Advance内にフィードバック

AI(人工知能)モジュール「FAI」



中小企業データの活用に特化した当社独自のAIモジュール^(※1)

連携サービス	FAIモジュール名	利用ユーザー	内容
FAIサービス	企業評価モジュール	金融機関	企業のデフォルト確率や格付劣化確率を算出
Big Advance	レコメンドモジュール	中小企業	企業ごとに、最適なビジネスマッチング情報を提示
オンライン融資申込み ^(※2) (Big Advanceのオプションサービス)	融資判定モジュール	金融機関	企業の財務データや口座入出金データなどから、融資可能金額や融資可否を算出
	経営インテリジェンスモジュール	中小企業・金融機関	企業の類似企業を抽出し、企業の経営戦略に基づいた経営課題等を提示
CoreBAE ^(※3) (日本ユニシスへモジュール提供)	資金ニーズ予測モジュール	金融機関	企業が借入をする確率を算出

注) 1. 特許取得済：特許第6354059号「財務情報分析システム、及びプログラム」

特許第6516309号「財務分析システム及び財務分析プログラム」

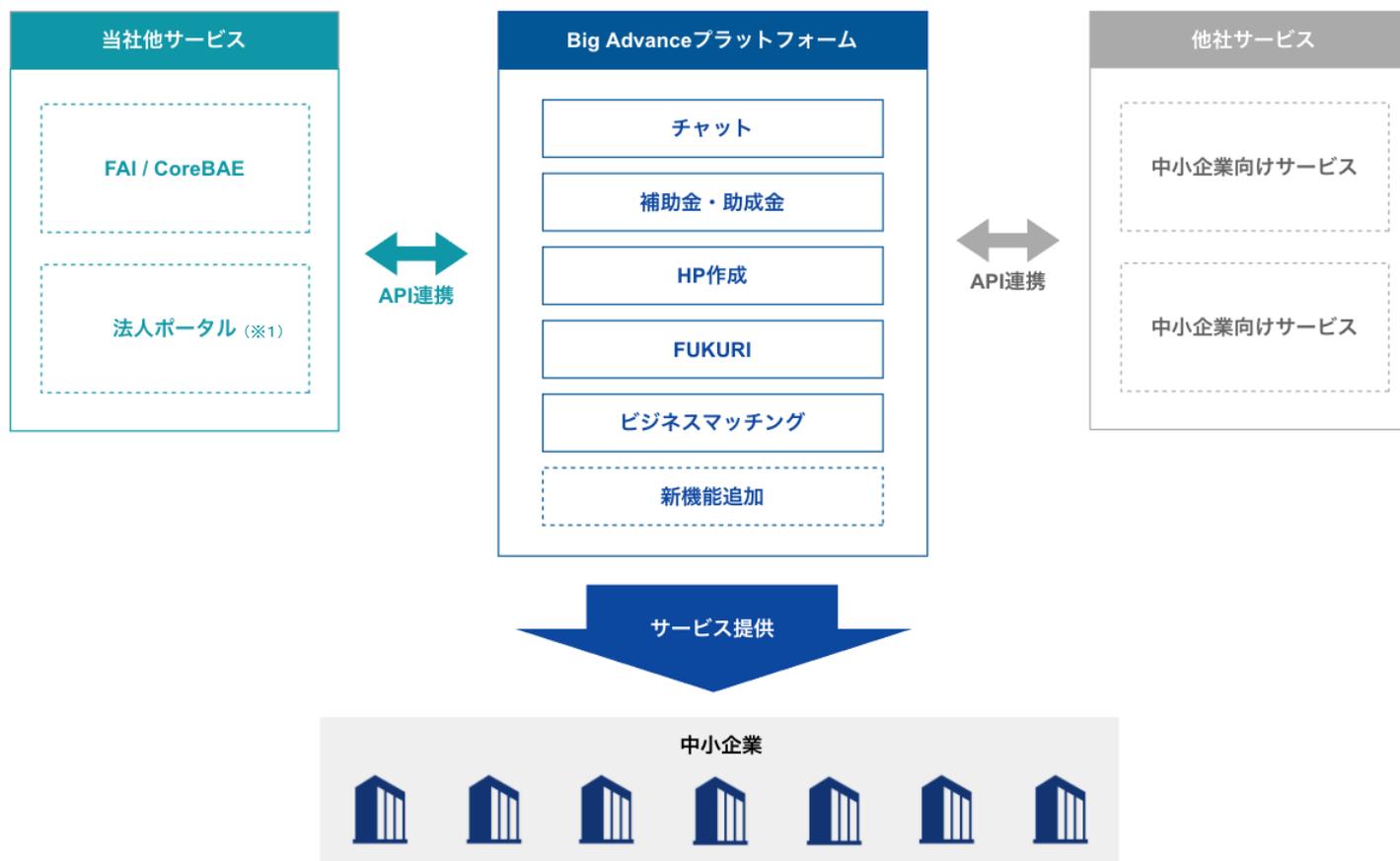
特許第6581282号「人工知能を利用した倒産確率算出システム」

2. 今後、サービス提供予定

3. 地方銀行の勘定系システムベンダーの業界シェア10% (引用元：NIKKEI COMPUTER2017.8.17)

収益力向上とオープン戦略

機能追加や「FAI」と連携することによる収益向上と 他社サービスとの連携強化によるオープン戦略



*点線部分は、今後展望している現在検討中の新たな売上モデル

注) 1.金融機関がすでに発行している法人アカウントと連携し、Big Advanceを始めとする様々な金融サービスをワンストップで利用できるようにする法人向けポータルサイト

財務ハイライト

2021年3月期第2四半期累計実績は売上高伸長に伴い、人件費等のコストの占める比率が低下したことで、粗利率が改善

損益計算書 (単位：百万円)

	2019/3期	2020/3期	2021/3期 (2Q)
売上高	185	413	388
年率成長率	75.2%	123.3%	-
売上総利益	42	222	213
売上総利益率	23.1%	53.8%	54.9%
営業利益	-98	-21	46
営業利益率	-53.2%	-5.2%	11.9%
当期純利益	-98	-21	40
当期純利益率	-53.4%	-5.2%	10.3%

貸借対照表 (単位：百万円)

	2019/3	2020/3	2021/3 (2Q)
流動資産			
(現金及び預金)	115	249	647
(その他)	48	73	105
流動資産合計	162	322	752
固定資産合計	13	30	29
流動負債合計	43	84	96
固定負債合計	5	23	-
負債合計	49	108	96
純資産合計	126	244	685
資産合計	176	352	782

リスク情報

**特に重要な影響を与える可能性がある」と認識する主要なリスク及び当該対応策は以下のとおり
その他のリスクについては、有価証券届出書「事業等のリスク」を参照**

システムトラブルについて

- 当社が展開する事業は、インターネットを介してサービスを提供する形態であり、自然災害や事故等によって通信ネットワークが切断された場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。また、当社のサービスは、外部クラウドサーバAmazon Web Services社が提供するサービス（以下、「AWS」という）を利用して提供しており、AWSの安定的な稼働が当社事業運営上、重要な事項となっております。
- これまでのところ、当社においてAWSに起因するサービスの停止やトラブル等は起こっておりませんが、システムエラーや人為的な破壊行為、自然災害等の当社の想定していない事象の発生によりAWSが停止した場合には、顧客への損害の発生やサービスに対する信頼性の低下などにより、当社の経営成績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性がある、特に重要なリスクと認識しており、顕在化のリスクは否定できないと認識しております。
- 対応策として、当社ではAWSが継続的に稼働しているかを常時監視しており、障害の発生又はその予兆を検知した場合には、当社の役職員に連絡が入り、早急に復旧するための体制を整備しております。AWSは、FISC安全対策基準^(※1)を満たす安全性を備えております。

注) 1. FISCとは、金融庁が金融機関のシステム管理体制を検査する際に使用する基準のことを指す。

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。

■投資を行う際は、必ず当社が作成する新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）をご覧ください。投資家ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

■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。