



# 事業計画及び 成長可能性に関する事項について

株式会社ココペリ（証券コード：4167）

2021年12月10日



## Index

### 01. **会社概要** P. 3-8

会社概要／経営理念／経営チーム／沿革／サービス概要

### 02. **Big Advanceの概要** P. 9-17

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  
導入金融機関の推移／会員企業数の四半期推移／Big Advance導入の効果／Big Advance ユーザーの声

### 03. **コーポレートハイライト** P. 18-30

コーポレートハイライト／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／ネットワーク効果を発揮／改善を繰り返す開発体制  
中小企業のDXを支援／迅速な機能改善によるユーザーの安定化／売上高及び営業利益の推移／今後の成長戦略  
ユーザー基盤の更なる拡大／データ活用による高付加価値化／AI(人工知能)モジュール「FAI」／「BAファイナンス」リリース

### 04. **主要なリスク及び対応方針** P. 31-32

リスク情報

### 05. **決算概要** P. 33-39

損益計算書／貸借対照表／20キャッシュ・フロー計算書／2021年3月期営業損益の増減要因／2022年3月期経営方針／2022年3月期業績予想

01.

---

# 会社概要

会社概要 / 経営理念 / 経営チーム / 沿革 / サービス概要

# 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
資本金	805百万円 *2021年9月30日時点
従業員数	62名（正社員・アルバイト） *2021年9月30日時点
事業内容	<b>ビジネスプラットフォーム事業</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 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</li><li>・ AIモジュール「FAI」の開発等</li></ul>



## 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

### **Deep User In**

ユーザーを知り尽くし、  
ユーザーの期待を越えよう

### **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/ソリューション事業部ゼネラルマネージャー 兼子 真人

2006年株式会社アピリッツ入社。  
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。  
2021年6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、アライドアーキテクト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に就任。2015年4月に当社取締役(社外)就任。

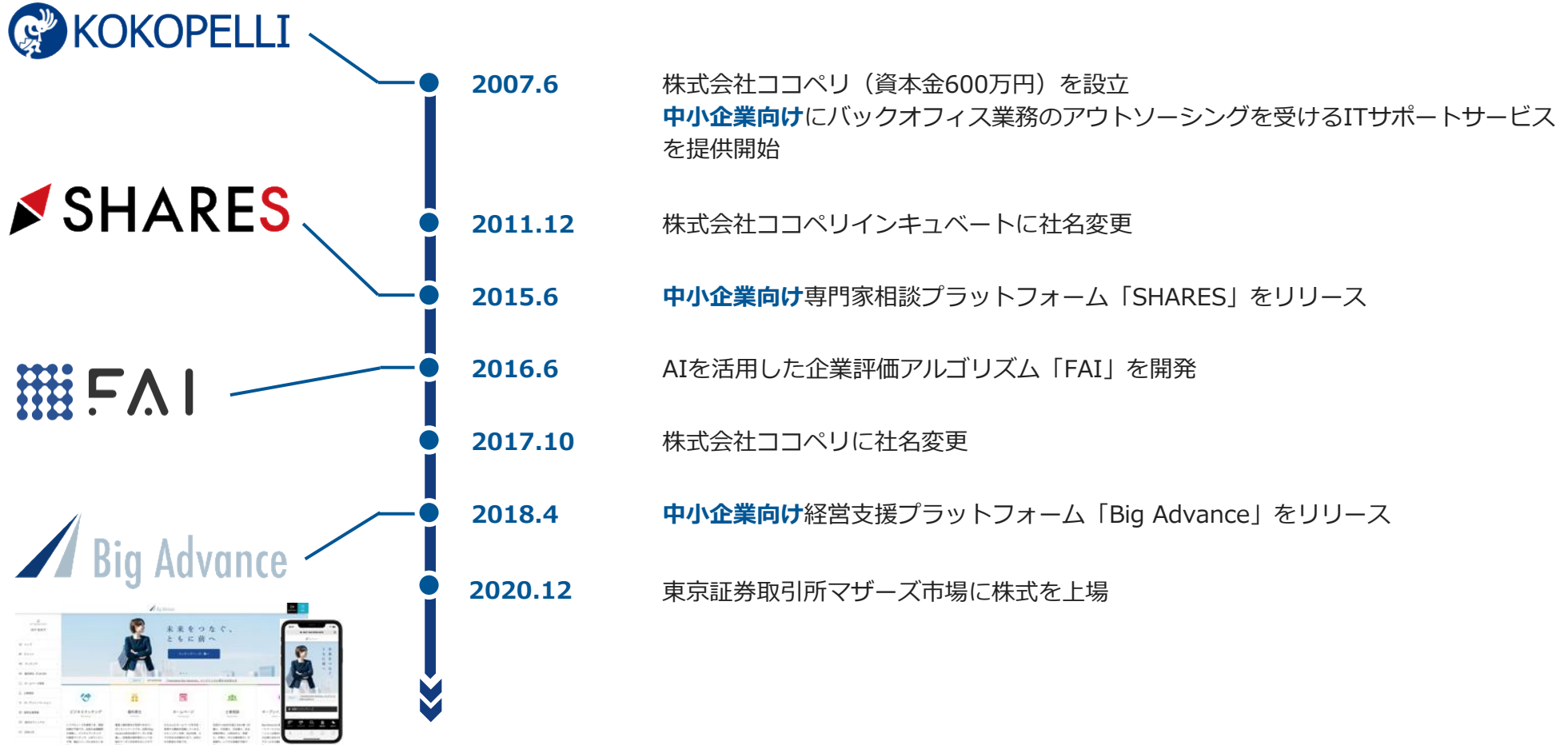


## 執行役員/コーポレート事業部ゼネラルマネージャー 馬庭 興平

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。

# 沿革

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



# 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

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



- (※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。



## 02.

---

# Big Advanceの概要

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

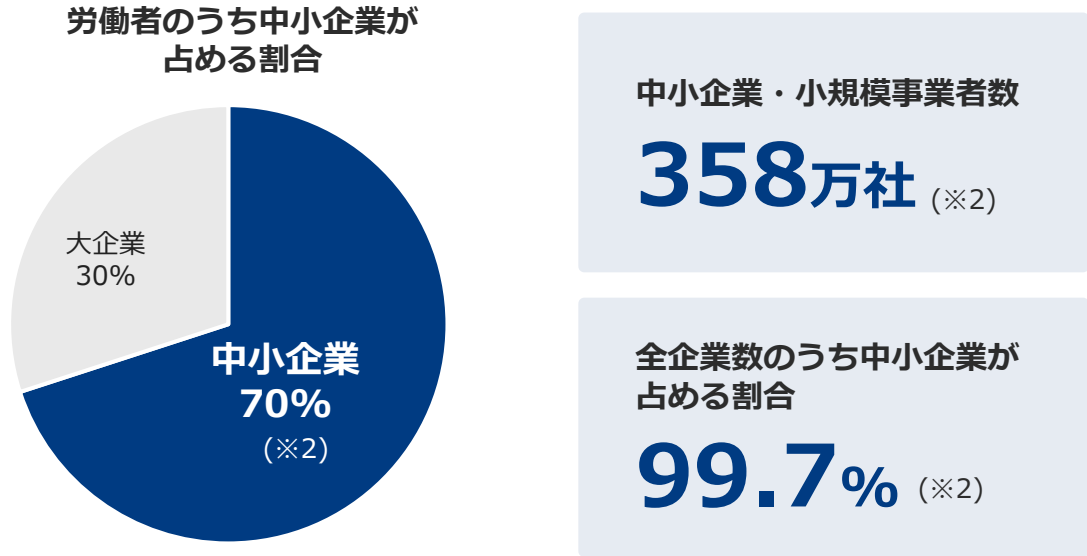
導入金融機関の推移／会員企業数の四半期推移／Big Advance導入の効果

Big Advance ユーザーの声

# 背景：中小企業の現状と課題

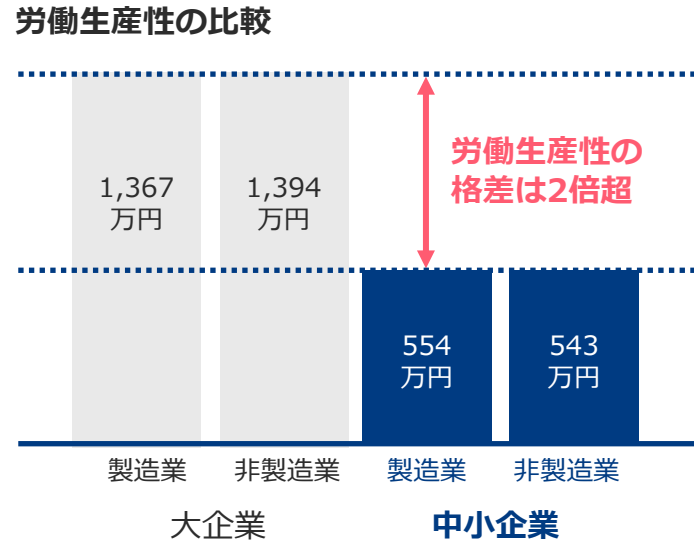
労働生産性の向上が大きな課題。10%の改善により18兆円の経済効果を創出 (※1)

## 現状：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549万円 (※3※4)



(※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

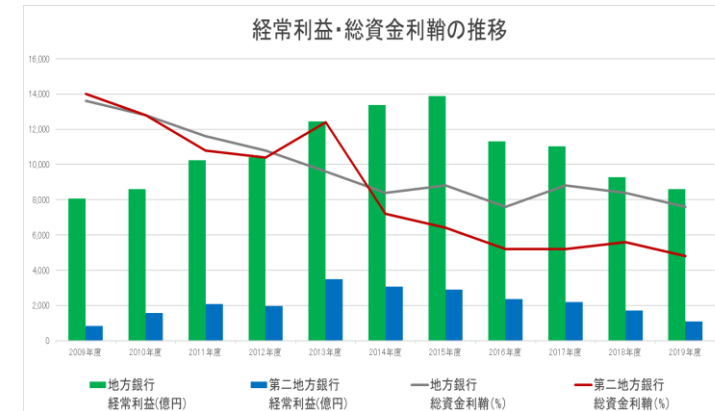
## 現状：地域の金融インフラの中心的存在

中小企業向け貸出残高 270兆円

業態	金融機関数	中小企業向け貸出残高 (※1,※2)
地方銀行	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
<b>合計</b>	<b>503</b>	<b>270兆円</b>
メガバンク (参考)	4	119兆円

## 課題：中小企業の労働生産性は低水準

- 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) 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

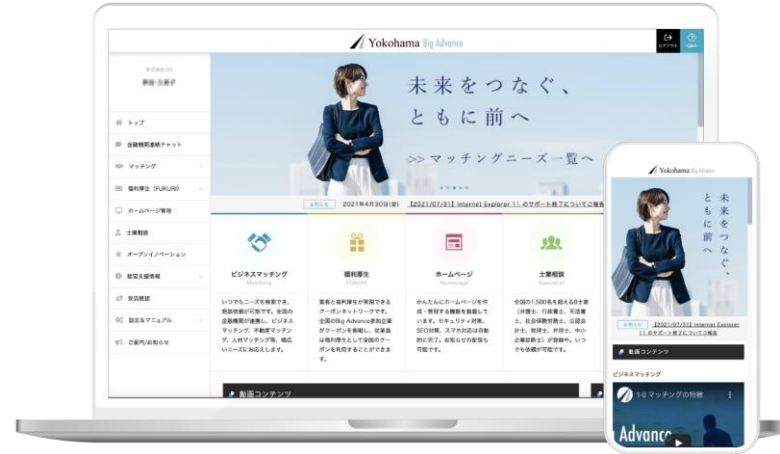
(※2) メガバンク (三菱UFJ銀行、三井住友銀行、みずほ銀行、りそな銀行の4行) の中小企業向け貸出残高 (2019年3月末時点) は、各銀行の開示資料より当社算出

(※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かんたんに検索可能



## 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

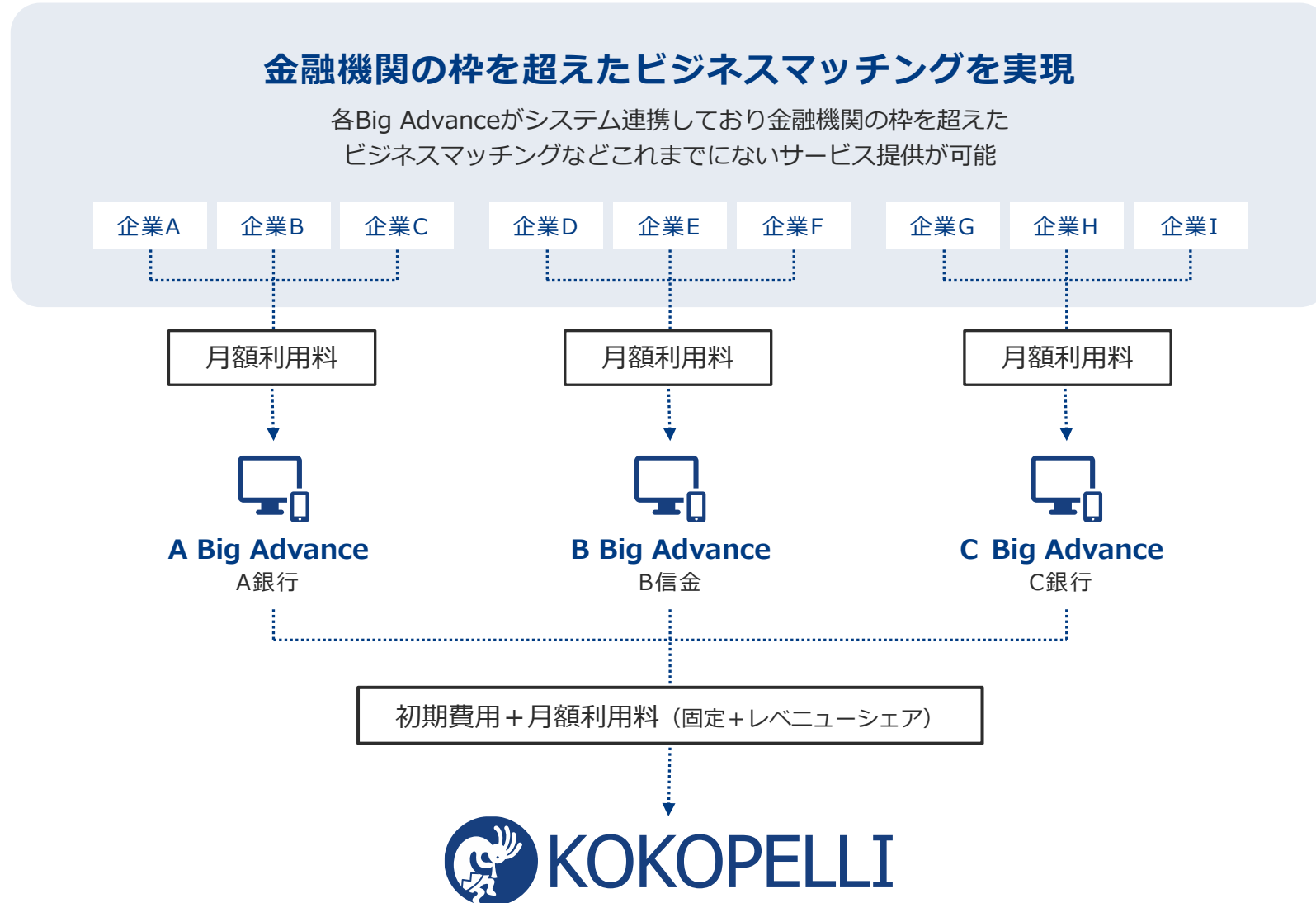


## 安否確認

災害時の安否確認・社員の状況管理が可能

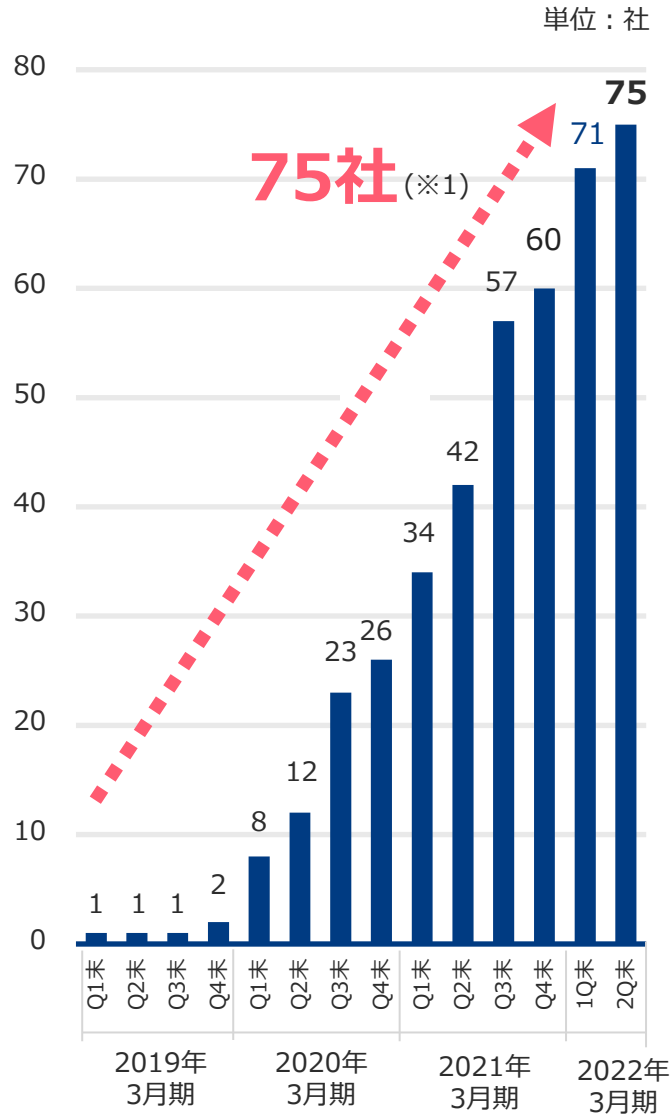
# 「Big Advance」の仕組み

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

導入金融機関数は、前期末比+15社の75社と増加



(※1) 2021年9月末時点

## 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／大地みらい信用金庫／東邦銀行／北洋銀行

## 北陸

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

## 関東・甲信越

足利銀行／あすか信用組合／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／大光銀行／千葉銀行／千葉興業銀行  
千葉信用金庫／東京スター銀行／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／横浜銀行  
横浜信用金庫

## 東海

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／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／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

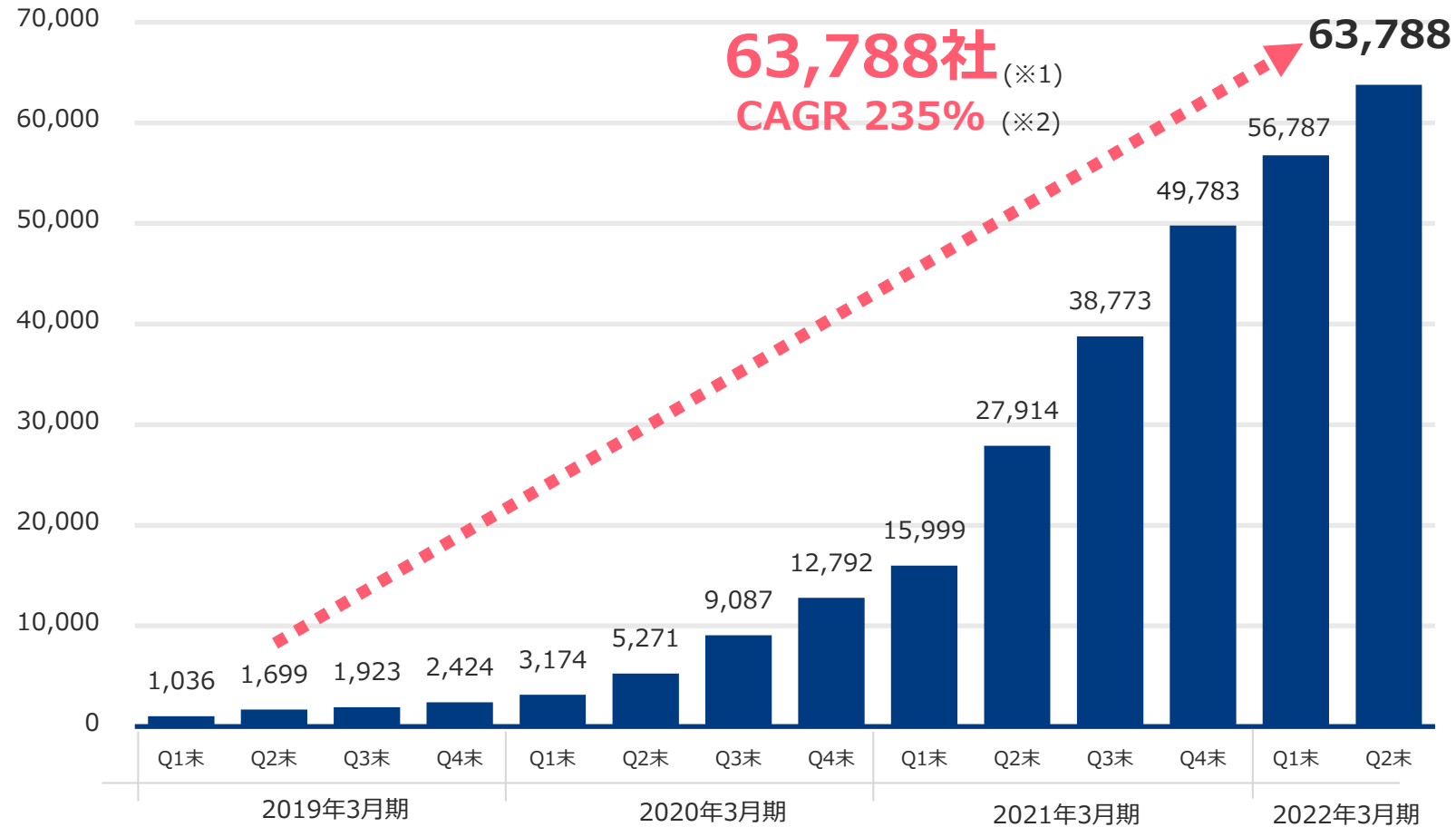
## 九州・沖縄地方

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

# 会員企業数の四半期推移

会員企業数は、前期末比 + 14,005社の63,788社と増加

単位：社



(※1) 2021年9月末時点

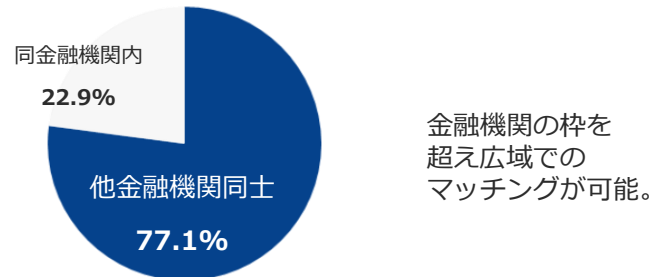
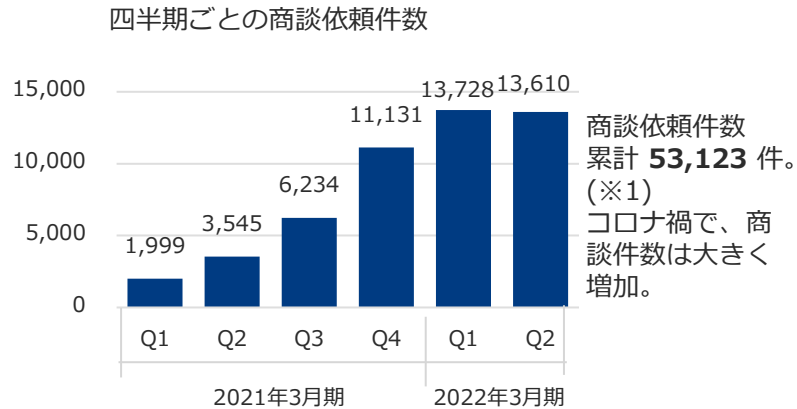
(※2) CAGR：2018年9月から2021年9月までの年平均成長率

# Big Advance導入の効果

Big Advanceはサービス開始3年間で多くの中小企業のビジネスを支援し、新たな価値が生まれています。コロナ禍においても、中小企業の経営支援及びDX推進サービスとしてご活用頂いております。

## 売上成長の支援

ビジネスマッチング機能のより、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。



## 全国へ情報発信

ホームページの新規開設 10,278社。(※2)  
 15分で完成、スマホ対応。

## 金融機関とのリレーション強化

Big Advance内のチャット機能で、気軽に金融機関とコミュニケーションがとれるようになり、より経営相談などがしやすい関係性を構築。

## 補助金・助成金の活用

全国の補助金・助成金件数 8,846件。(※2)  
 コロナに関わる情報も多数掲載。  
 情報取得後、金融機関や、土業へ相談。

## 社内の情報共有

Big Advance内のチャット機能で、社内の情報共有が円滑に。リモートワークなどの新しい働き方にも対応。

(※1) 2018年4月～2021年9月

(※2) 2021年9月末時点



## Big Advance ユーザーの声

### 「補助金・助成金の活用」

コロナの影響もあり補助金の申請を検討していました。国の情報だけでなく、地元の情報もタイムリーに掲載されるので非常に助かりました。（通信業）

### 「ホームページ自動作成を活用」

ホームページを持っていなかったのを試しに作ってみたら、新規のお客様から見積の問い合わせをいただき販売につながった。（サービス業）

### 「ビジネスマッチングを活用」

取扱っている地元の新鮮な野菜で大手スーパーとのマッチングに成功。販路拡大、収益増加に繋がりました。（卸売業）

### 「士業相談の活用」

雇用契約や業務委託の契約書作成を依頼しました。見積もりも一時間ほどで届き、相見積を取ることでコストを抑えられました。（運送業）

### 「福利厚生（FUKURI）を活用」

割引クーポンを出したところ、来店者数も増加して業績アップにつながりました。次の事業展開も考えています。（飲食業）

### 「ビジネスチャットの活用」

チャットで気軽に連絡が取れるので社内のコミュニケーション活性化につながりました。（卸売業）

### 「ビジネスマッチング、ビジネスチャット、ホームページ自動作成の活用」

- 高度な提案力が求められるビジネスマッチングが若手社員でも提案が可能になりました。
- コロナ禍で訪問しづらい中でも、お客さまとコミュニケーションを深められます。
- お客さまがHPを作ったと報告いただいたら必ず見て、良い点や改善点をお伝えしています。

（地方銀行 支店長）

## 03.

---

# コーポレートハイライト

コーポレートハイライト／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

ネットワーク効果を発揮／改善を繰り返す開発体制

中小企業のDXを支援／迅速な機能改善によるユーザーの安定化

売上高及び営業利益の推移／今後の成長戦略

ユーザー基盤の更なる拡大／データ活用による高付加価値化

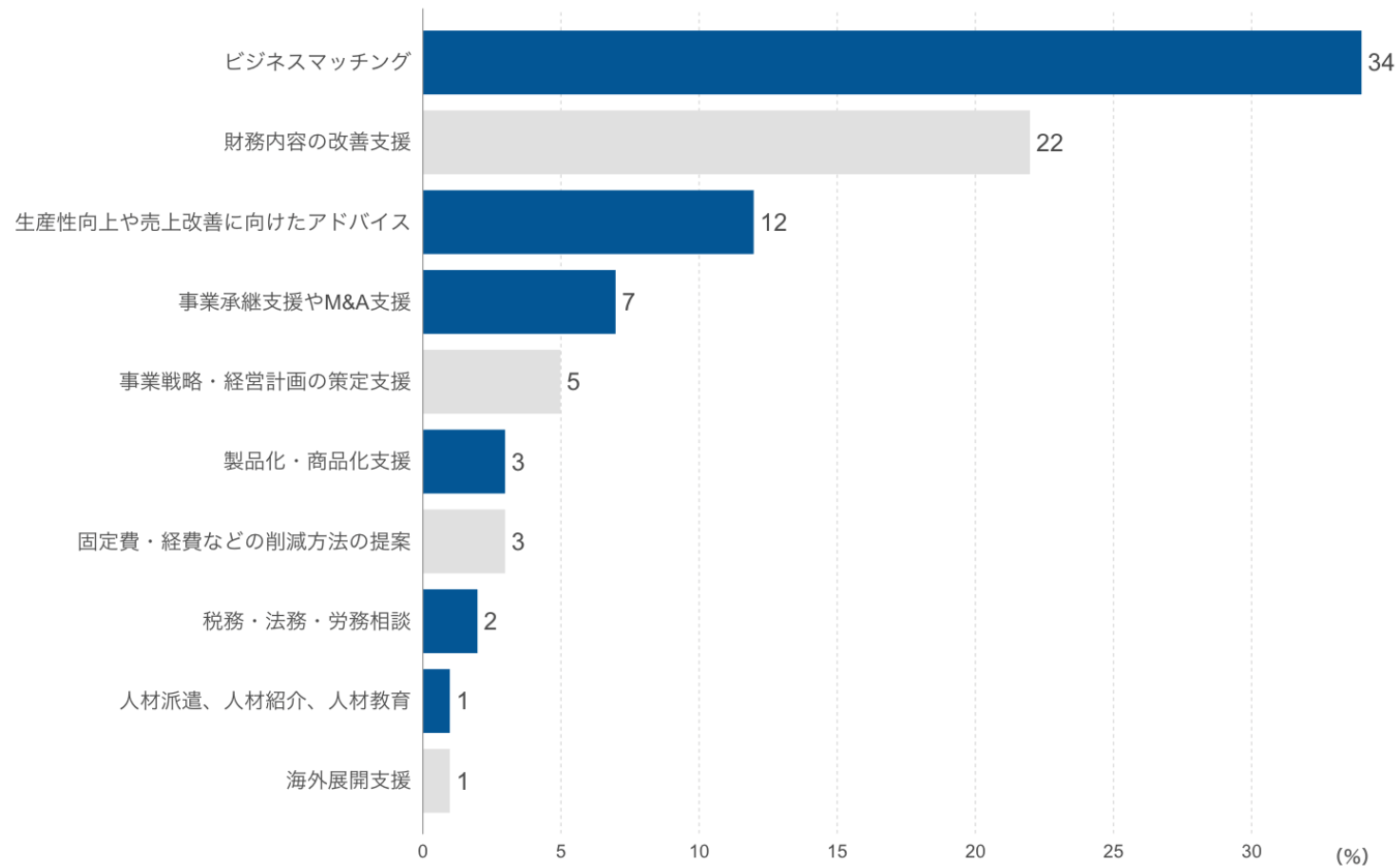
AI(人工知能)モジュール「FAI」／「BAファイナンス」リリース

- 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

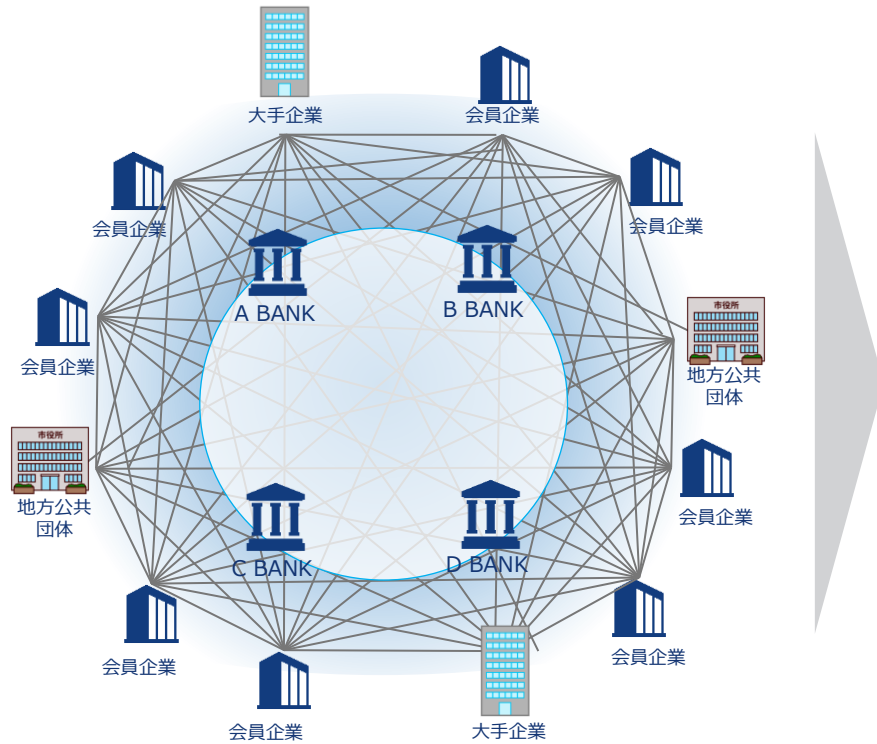
下図の青い項目は「Big Advance」が対応しているサービス領域であり、  
中小企業が金融機関に求めるサービス内容の主要なサービスをカバー

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



## 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

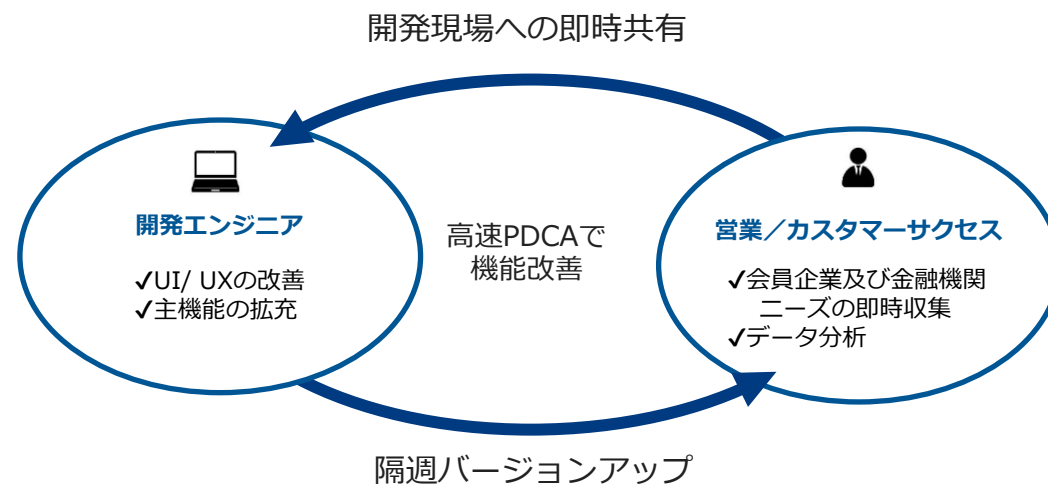
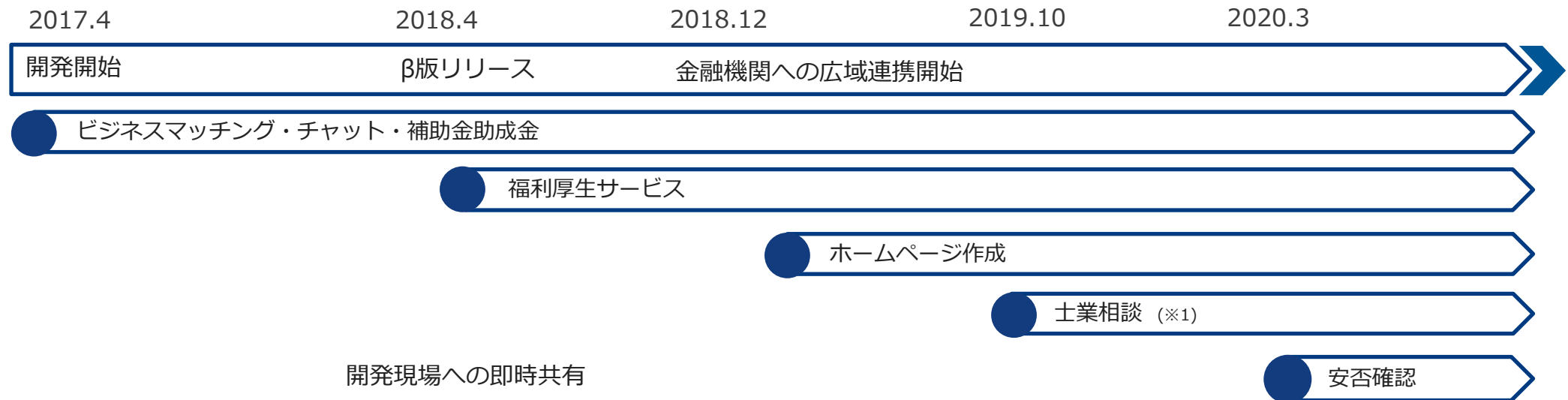
#### 情報発信力の強化

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 **3,500** 箇所以上

# 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



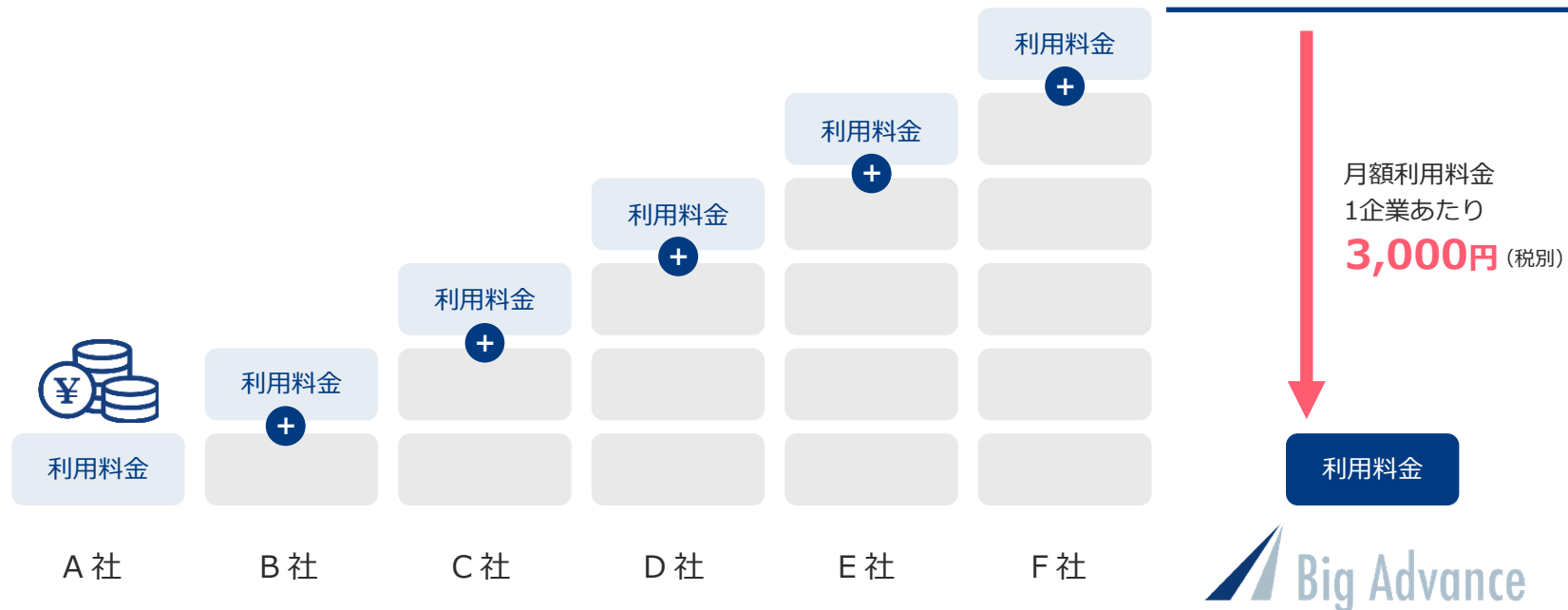
中小企業の課題

DX化を実施したいが進まない…

- ITがわからない
- 予算が足りない
- 人手が足りない

**Big Advanceは、DX化に必要なこれら全ての機能を搭載**

マッチングサービス + 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

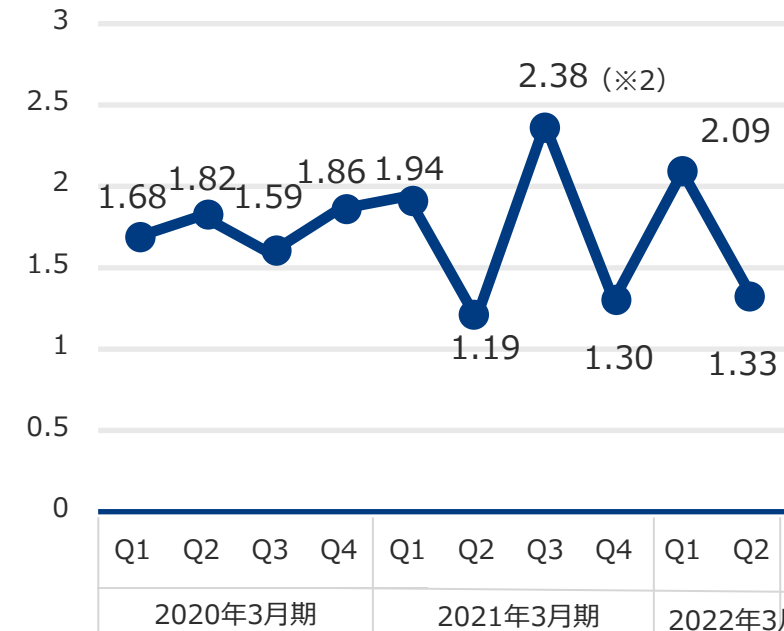
金融機関や会員企業のニーズを収集、素早いサービス反映により、顧客満足度及び利便性を高め、年間平均チャーンレートは1%台を維持

### 機能改善サイクル



### 年間平均チャーンレート **1.78%** (※1)

#### 四半期平均チャーンレート



(※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、2020年10月～2021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。

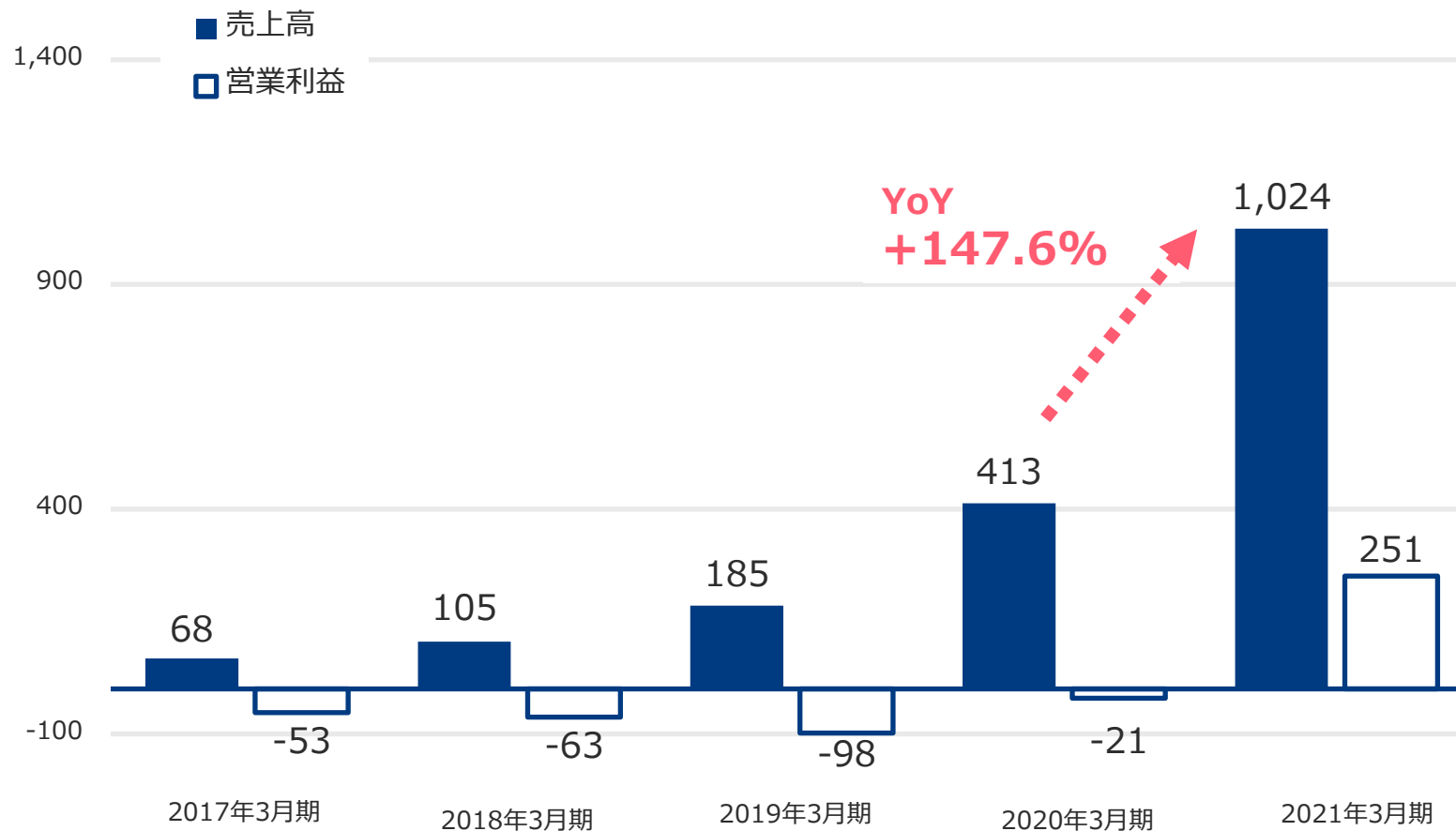


## 売上高及び営業利益の推移

2021年3月期の売上高成長率は、前期比+147.6%

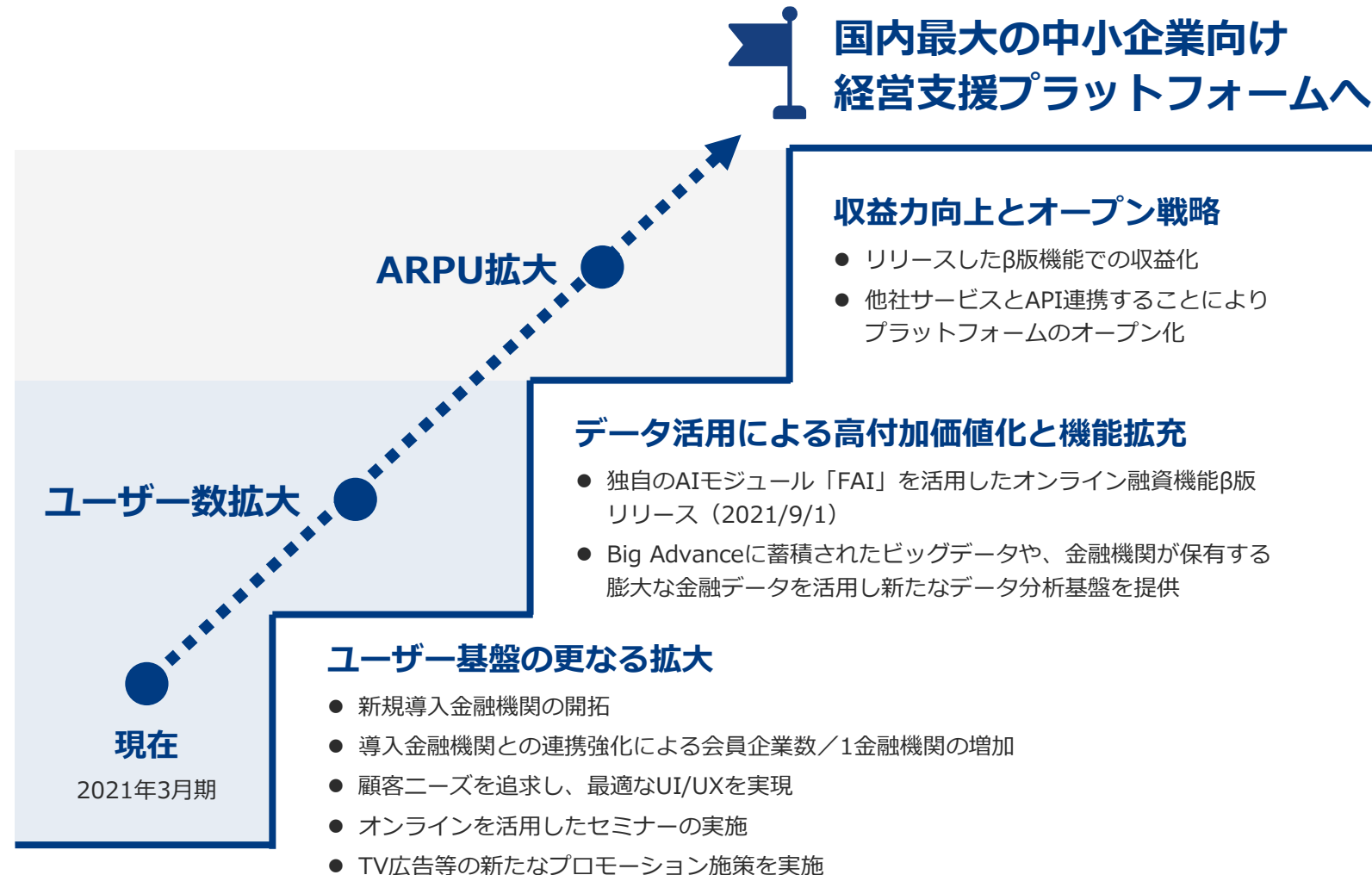
営業利益は、前期比+271百万円となり、黒字化を達成

単位：百万円



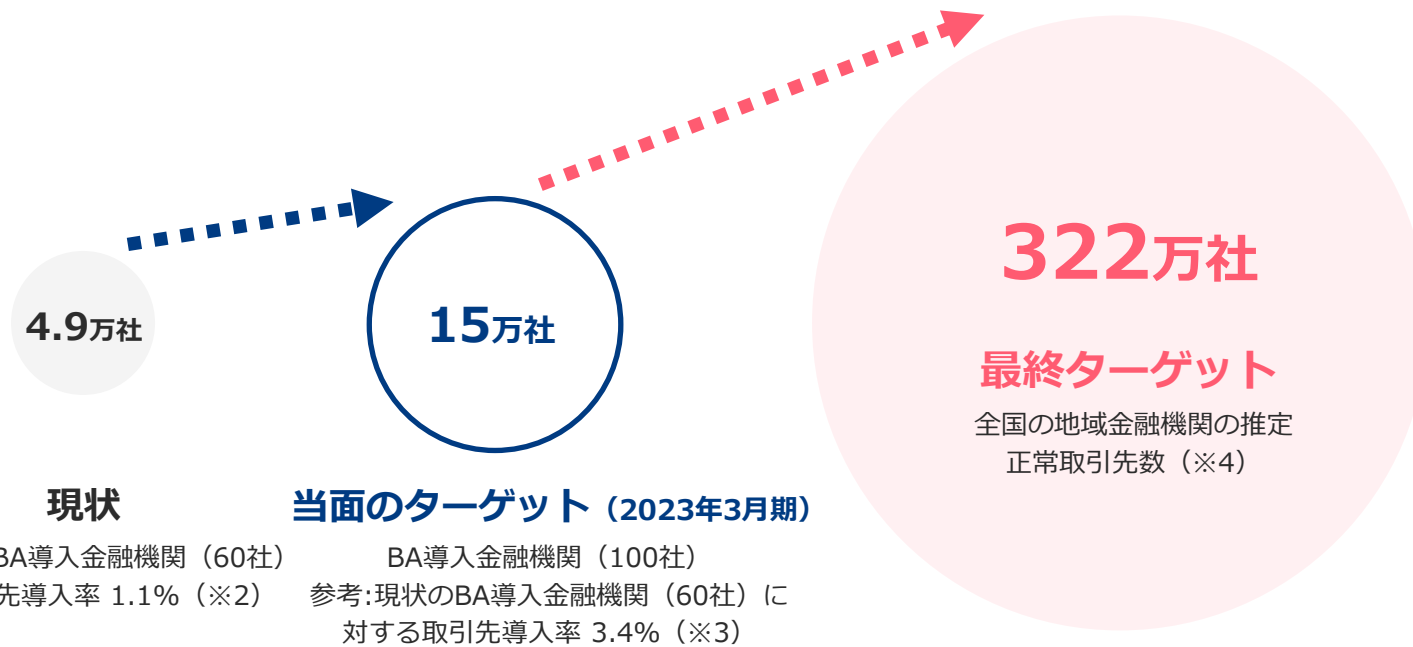
## 今後の成長戦略

当面は導入金融機関及び会員企業数の拡大に注力しながら、将来的なARPU拡大成長フェーズに向けてサービス提供基盤の強化し、国内最大の経営支援プラットフォームを目指します



## ユーザー基盤の更なる拡大

全国の地域金融機関の正常取引先がターゲット(※5)



### 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

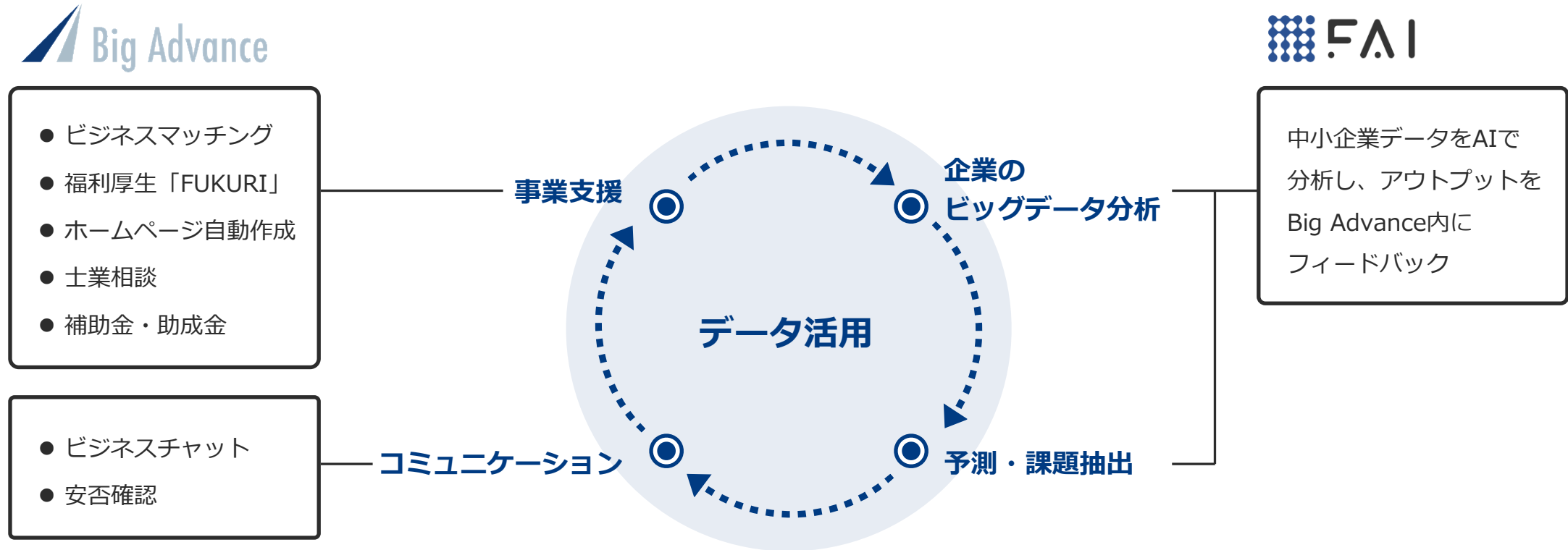
参考: BA導入金融機関 (60社)      BA導入金融機関 (100社)  
取引先導入率 1.1% (※2)      参考:現状のBA導入金融機関 (60社) に対する取引先導入率 3.4% (※3)

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導入金融機関の法人取引先総数 = 延べ437万社 (2020年3月末時点)
- (※2) 取引先導入率 = Big Advance会員企業 ÷ BA導入金融機関の法人取引先数 (2020年3月末時点)
- (※3) 15万社 ÷ BA導入金融機関の法人取引先数 (2020年3月末時点)
- (※4) 中小企業358万社「2016年経済センサス」×正常先債権比率90%
- (※5) 上場時からリーチ可能なターゲット先に変更はありません。

# 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



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)

今後は、Big Advanceにて、AIを活用した機能向上や新機能開発を行っていく

AIモジュール名	連携サービス	利用ユーザー	内容
<b>企業評価モジュール</b>	FAIサービス	金融機関	企業のデフォルト確率や格付劣化確率を算出
<b>レコメンドモジュール</b>	Big Advance	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
<b>融資判定モジュール</b>	オンライン融資申込み (Big Advanceのオプションサービス)	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
<b>経営インテリジェンスモジュール</b>		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
<b>OCRモジュール</b>	FAIサービス(※2)	金融機関	決算書のPDFデータを高い精度で読み取り

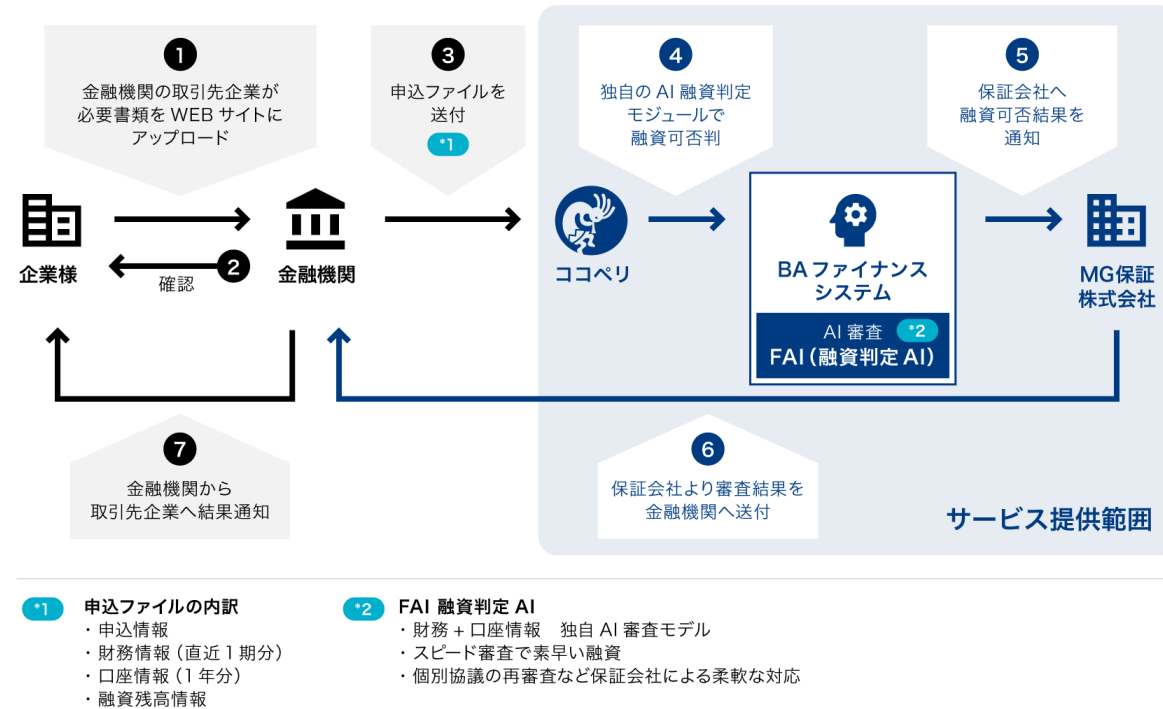
(※1) 特許取得済：特許第6354059号「財務情報分析システム、及びプログラム」  
 特許第6516309号「財務分析システム及び財務分析プログラム」  
 特許第6581282号「人工知能を利用した倒産確率算出システム」

(※2) 今後、サービス提供予定

# 「BAファイナンス」リリース

中小企業が必要なタイミングで必要な運転資金をスピーディに資金調達することが可能  
9/1よりファーストユーザーとして肥後銀行にて提供を開始

## BA ファイナンスの流れ



- 1 期分の財務データと口座入出金情報等のトランザクションデータを利用したココペリ独自開発の AI 融資判定モジュール「FAI (ファイ)」を活用することにより、スピード審査と高度な融資判断が可能
- MG保証株式会社の100%保証がついており、金融機関においても保有する金融データを活用することができ、融資機会の拡大や事務コストの削減などが見込める

04.

---

## 主要なリスク及び対応方針

リスク情報

# リスク情報

特に重要な影響を与える可能性があるとして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、有価証券報告書「事業等のリスク」を参照

リスク項目	リスクの概要	顕在化の 可能性/ 時期	顕在化 した場合 の影響度	対応方針
システムトラブルについて	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	低/不明	大	通信ネットワーク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
特定サービスへの依存について	主力サービスと位置付ける「Big Advance」が、国内外の経済情勢や技術革新等による事業環境の変化や当社サービスの競争力低下が生じた場合には、経営成績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性	低/不明	大	今後も当該サービスは一層拡大していくものと考えており、「Big Advance」を魅力的なサービスとして提供し続けるべく、継続的なユーザビリティの改善や研究開発活動の推進等に努める
協業パートナー先である金融機関との連携について	金融機関の戦略等の変更あるいは金融機関における会員企業の開拓に係る何らかの支障が生じた場合には、当社の経営成績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性	低/不明	大	金融機関の枠を超えた情報交換の場である「BAカンファレンス」を半年ごとに実施する等金融機関との関係を強化するとともに、一部の金融機関とは資本業務提携をするなど良好な関係を維持継続できるよう努める
既存ユーザー企業の継続率及び単価向上について	当社サービスの魅力の低下、競合他社に対する競争力の低下、顧客ニーズに合致しない等により、当社の想定を大幅に下回る継続率となった場合には、当社の経営成績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性	低/不明	大	機能の追加開発やサポートの充実により、継続率の維持・向上を図る



# 05.

---

## 決算概要

損益計算書／貸借対照表／キャッシュ・フロー計算書

2021年3月期営業損益の増減要因

2022年3月期経営方針／2022年3月期業績予想

# 損益計算書

売上高は、Big Advanceの導入金融機関及び会員企業数の増加により大きく成長  
 営業利益は、売上高の増加により2021年3月期より黒字化を達成

単位：百万円

	2020年3月期 (A)	2021年3月期 (B)	2022年3月期 2 Q	増減額 (B-A)	増減率 (B/A)
売上高	413	1,024	805	610	+147.6
営業利益	- 21	251	264	272	-
経常利益	- 21	239	262	260	-
当期純利益	- 21	253	193	275	-

## 貸借対照表

2021年3月期は、上場前の資金調達、新規上場時の公募増資により、株主資本が大幅に増加

2022年3月期2Qは、Big Advance開発費用の一部をソフトウェア仮勘定として無形固定資産計上したこと、予定している新オフィスの保証金を計上したこと等から、固定資産が増加

単位：百万円

	2020年3月期末 (A)	2021年3月期末 (B)	2022年3月期2Q末	増減額 (B-A)	増減率 (B/A)
流動資産	322	<b>1,664</b>	1,832	<b>1,341</b>	<b>+415.7%</b>
固定資産	30	<b>83</b>	193	<b>53</b>	<b>+176.6%</b>
流動負債	84	<b>195</b>	256	<b>110</b>	<b>+130.9%</b>
固定負債	23	-	-	<b>-23</b>	-
<b>負債合計</b>	108	<b>195</b>	256	<b>87</b>	<b>+80.8%</b>
株主資本	244	<b>1,552</b>	1,762	<b>1,307</b>	<b>+534.1%</b>
<b>純資産合計</b>	244	<b>1,552</b>	1,769	<b>1,307</b>	<b>+534.1%</b>
<b>総資産</b>	352	<b>1,747</b>	2,025	<b>1,394</b>	<b>+395.2%</b>

# キャッシュ・フロー計算書

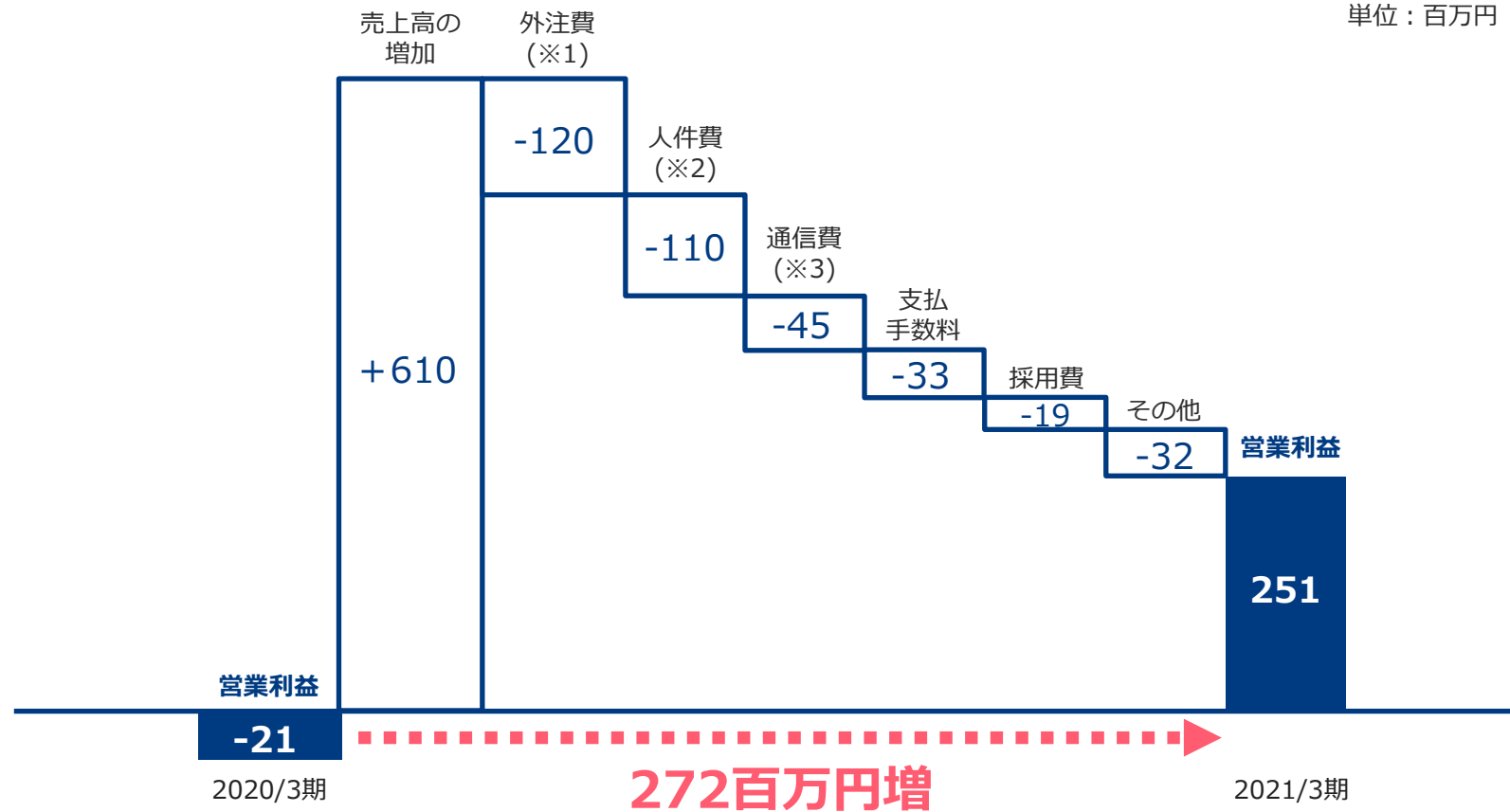
2021年3月期は、黒字化したことや、新規上場に伴う株式の発行などによって、キャッシュフローが大きく改善

単位：百万円

	2020年3月期 (A)	2021年3月期 (B)	2022年3月期 2 Q	増減額 (B-A)	増減率 (B/A)
営業活動による キャッシュフロー	- 12	295	244	307	-
投資活動による キャッシュフロー	- 15	-17	-111	-1	-
財務活動による キャッシュフロー	162	1,019	8	856	+528.1%
現金及び現金同等物 の増減額	134	1,297	141	1,163	+865.8%
現金及び現金同等物 の期首残高	115	249	1,547	134	+116.5%
現金及び現金同等物 の期末残高	249	1,547	1,689	1,297	+519.7%

# 2021年3月期営業損益の増減要因

売上高の増加により、外注費、人件費、通信費等の費用増加を上回り営業利益を確保



(※1) 外部エンジニアへの開発委託費用等。売上原価

(※2) エンジニア、営業・CS・コーポレート社員給与及び役員報酬並びに社会保険料。売上原価及び販売費及び一般管理費の合計。

(※3) AWS、Webシステム利用料、電話及び郵送費。売上原価及び販売費及び一般管理費の合計。

## 2022年3月期経営方針

---

新型コロナウイルス感染症の脅威は未だ続いており、経済活動にも多大な影響を与えています。企業においては、事業活動を継続するためデジタルトランスフォーメーション推進が加速しています。

2022年3月期は、会員企業数と導入金融機関の拡大に注力します。また、UI/UXの改善、金融機関及び会員企業へのサポート体制の充実、ARPU拡大に向けた開発体制の強化を図る重要な1年と位置付け、採用強化と組織力向上に努めます。

2023年3月期以降は、新機能のリリースによるARPUの拡大に取り組みます。

- 売上高はBig Advanceが順調に推移し、前期比75.7%増を見込む。
- 売上原価、販管費においては、エンジニアを中心に営業やCS人材を含め35名程度の採用を計画しており、採用に伴う人件費及び採用費の増加を見込む。
- 営業利益は、上記の採用を中心に積極投資を実施するものの、売上高の増加により、43.1%増益と見込む。

## 2022年3月期業績予想

期初発表の業績予想の変更はありません

上期は売上高は計画通り進捗、営業利益は採用関連費用、外注費が予定を下回ったことで、計画値を上回って着地

下期は上期に未消化であった採用関連費用、外注費の増加に加え、新オフィスへの移転費用の計上等から、費用が上期より大幅に増加し、通期の利益は期初の見込みから変わらない見通し

単位：百万円

	2021年3月期 (前期実績)	2022年3月期 (業績予想)	増減額	増減率
売上高	1,024	1,800	776	+75.1%
営業利益	251	360	109	+43.1%
経常利益	239	360	121	+50.5%
当期純利益	253	288	35	+13.4%

## 進捗状況に関する開示について

---

- 開示書類「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」については年1回の開示とし、開示時期については本決算後6月頃を目途として開示を行うことを予定しております。
- 経営指標の進捗状況については、四半期決算発表における補足説明資料において開示することを予定しております。



## 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。
- 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。