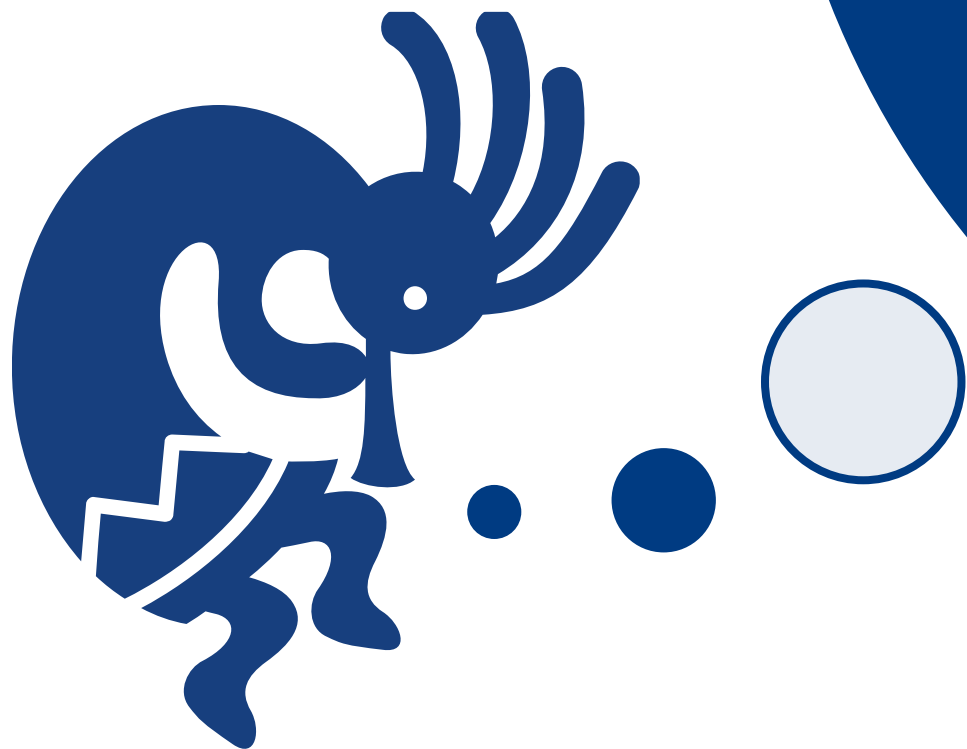


2022年3月期

決算説明資料

株式会社ココペリ（証券コード：4167）

2022年5月16日



Index

01

会社概要

P 3 - 7

02

事業概要 (Big Advance)

P 8 - 13

03

2022年3月期 通期実績

P 14 - 25

04

中期経営計画 (2023/3月期~2025/3月期)

P 26 - 49

05

2023年3月期 業績予想

P 50 - 54

01

会社概要

Mission / 会社概要 / サービス概要 /
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3-1-2 紀尾井町ビル1-1階**

設立 **2007年6月**

代表者 **近藤 繁**

資本金 **808百万円**
*2022年3月31日時点

従業員数 **66名（正社員・アルバイト）**
*2022年3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」
・ 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事業

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



DX Solutions事業

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

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



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（土業）
向けのサービスを提供



（※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能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。

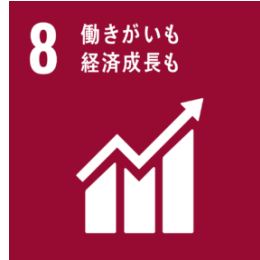
（※4） 金融機関とのレベニューシェア方式を採用しております。

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。



8.3

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。



9.1

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。



17.17

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

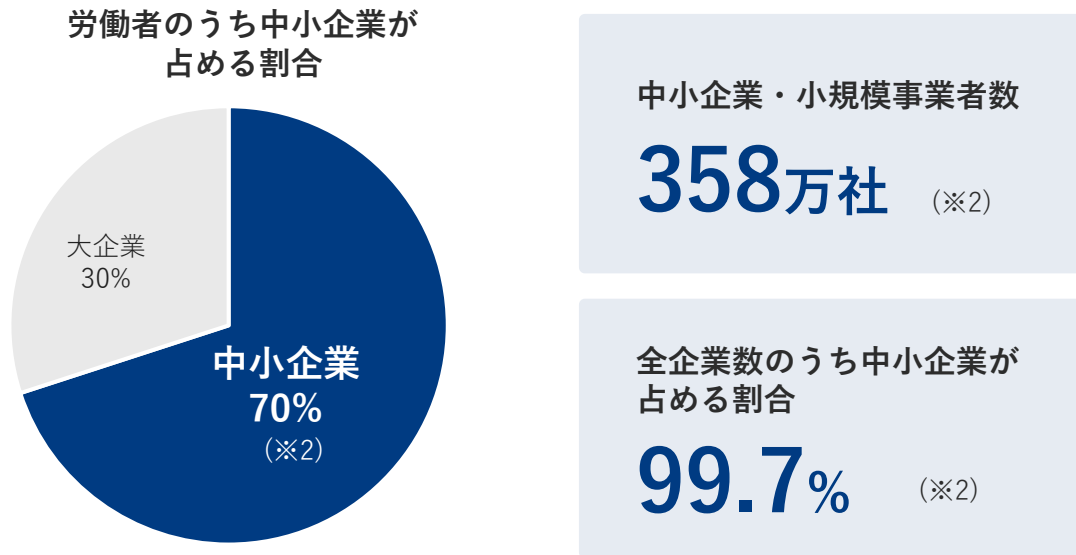
事業概要 (Big Advance)

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／中小企業のDXを支援

背景：中小企業の現状と課題

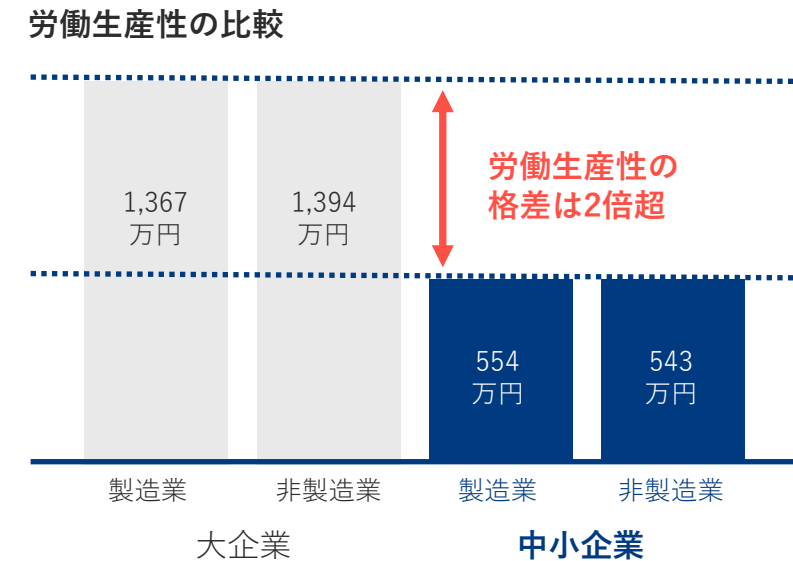
- 労働生産性の向上が大きな課題。10%の改善により18兆円の経済効果を創出（※1）

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

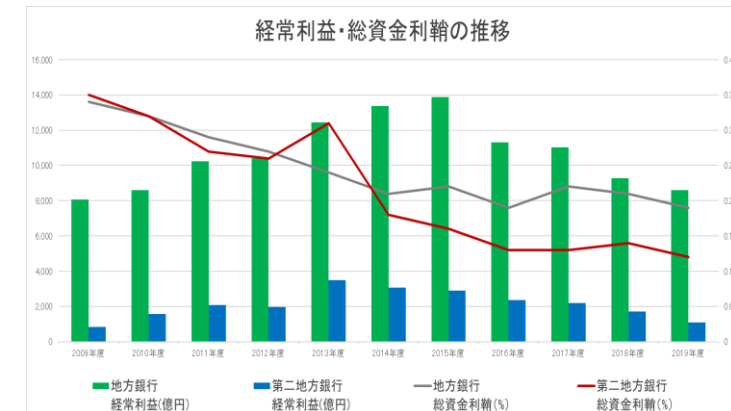
現状：地域の金融インフラの中心的存在

中小企業向け貸出残高 275兆円

業態	金融機関数	中小企業向け貸出残高 (※1、※2)
地方銀行	64	164兆円
第二地方銀行	37	36兆円
信用金庫	254	64兆円
信用組合	145	11兆円
合計	500	275兆円
メガバンク (参考)	4	115兆円

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) 金融庁「都道府県別の中小・地域金融機関情報一覧 2021年3月末時点」より当社算出

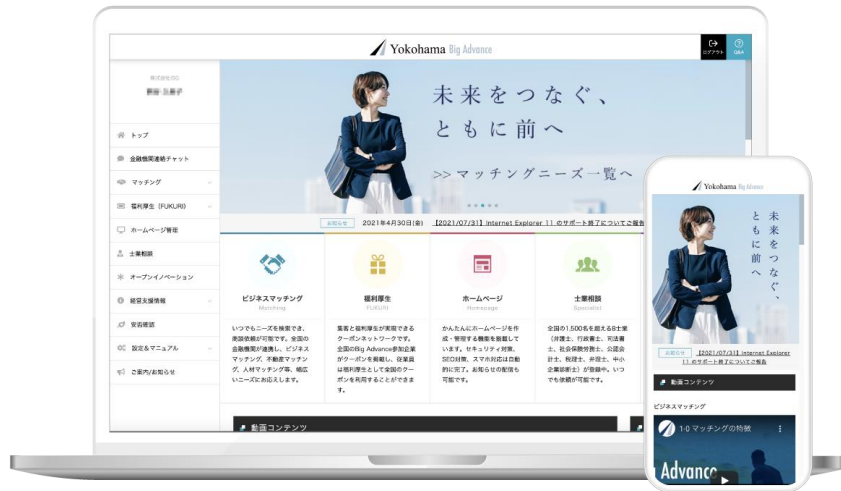
(※2) メガバンク (三菱UFJ銀行、三井住友銀行、みずほ銀行、りそな銀行の4行) の中小企業向け貸出残高 (2021年3月末時点) は、各銀行の開示資料より当社算出

(※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。



ホームページ自動作成

フォーマットに入力するだけでかたんにHPを作成できます。



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。



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が検索できます。



士業相談

全国からその時いちばん最適な専門家に会えます。



福利厚生「FUKURI」

従業員の皆様がクーポンサイトを福利厚生としてご利用できます。



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。

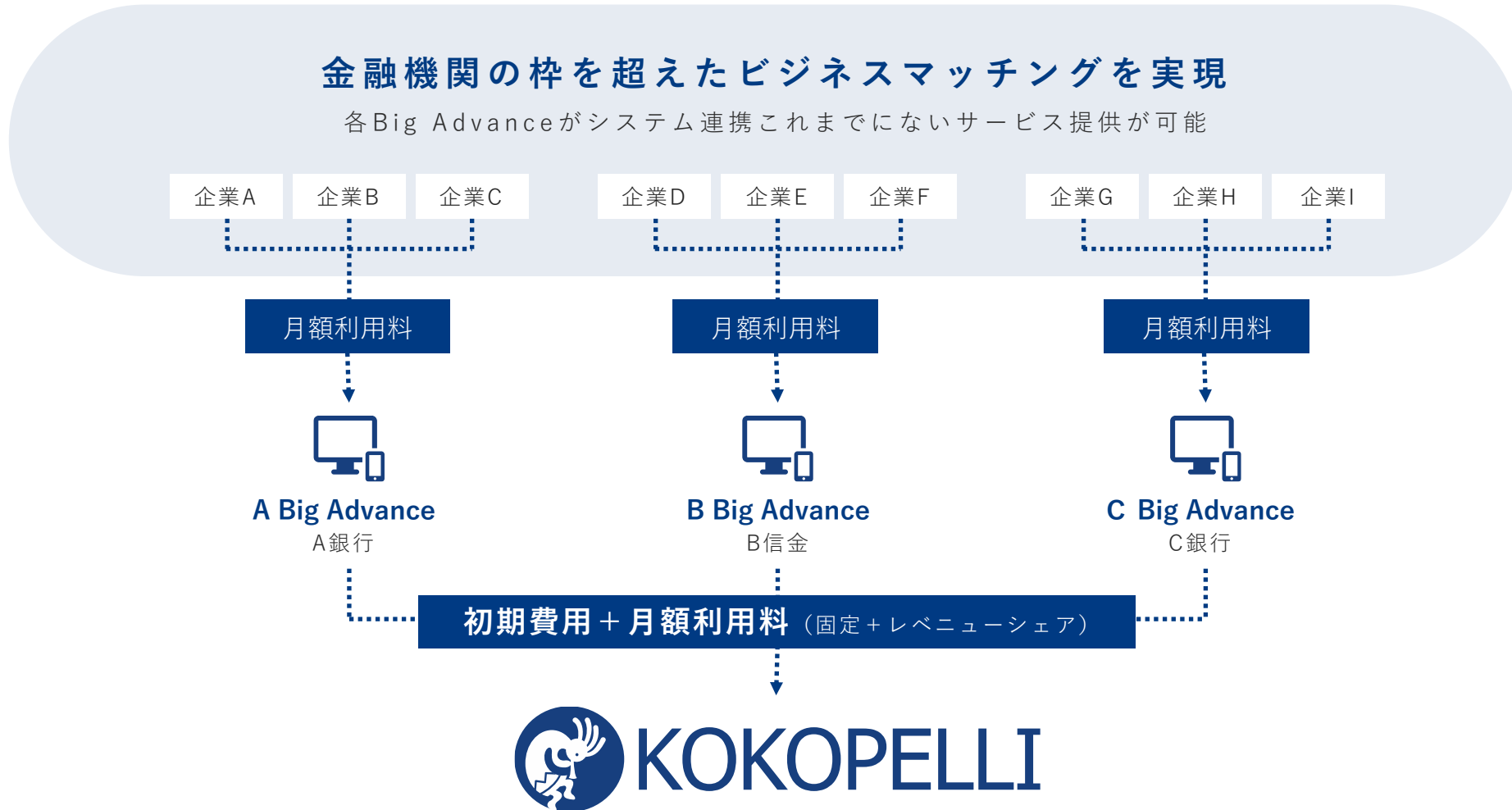


金融機関連絡チャット

金融機関の担当者とチャットで連絡をすることができます。

「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



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

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	✓				✓			
 士業相談	✓					✓		
 福利厚生「FUKURI」	✓						✓	
 安否確認	✓							✓
1企業あたりの月額 利用料金	全て含まれて 月額3,300円	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 利用料金	F社 月額500円~1,000円 従業員1人あたり	G社 利用料金

03

2022年3月期 通期実績

2022年3月期 決算ハイライト／2022年3月期 損益計算書／四半期売上高の推移／Big Advanceの売上高の推移／四半期営業損益の推移／四半期費用構成の推移／営業損益の増減要因／会員企業数の四半期推移／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／Big Advanceは4周年を迎えました

売上高

1,642 百万円
(前期比+60.4%)

営業利益

358 百万円
(前期比+42.5%)

Big Advanceの実績

導入金融機関数
83 社

会員企業数
72,050 社

平均チャーンレート
1.56 % (※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 2021年4月～2022年3月の12カ月平均

2022年3月期 損益計算書

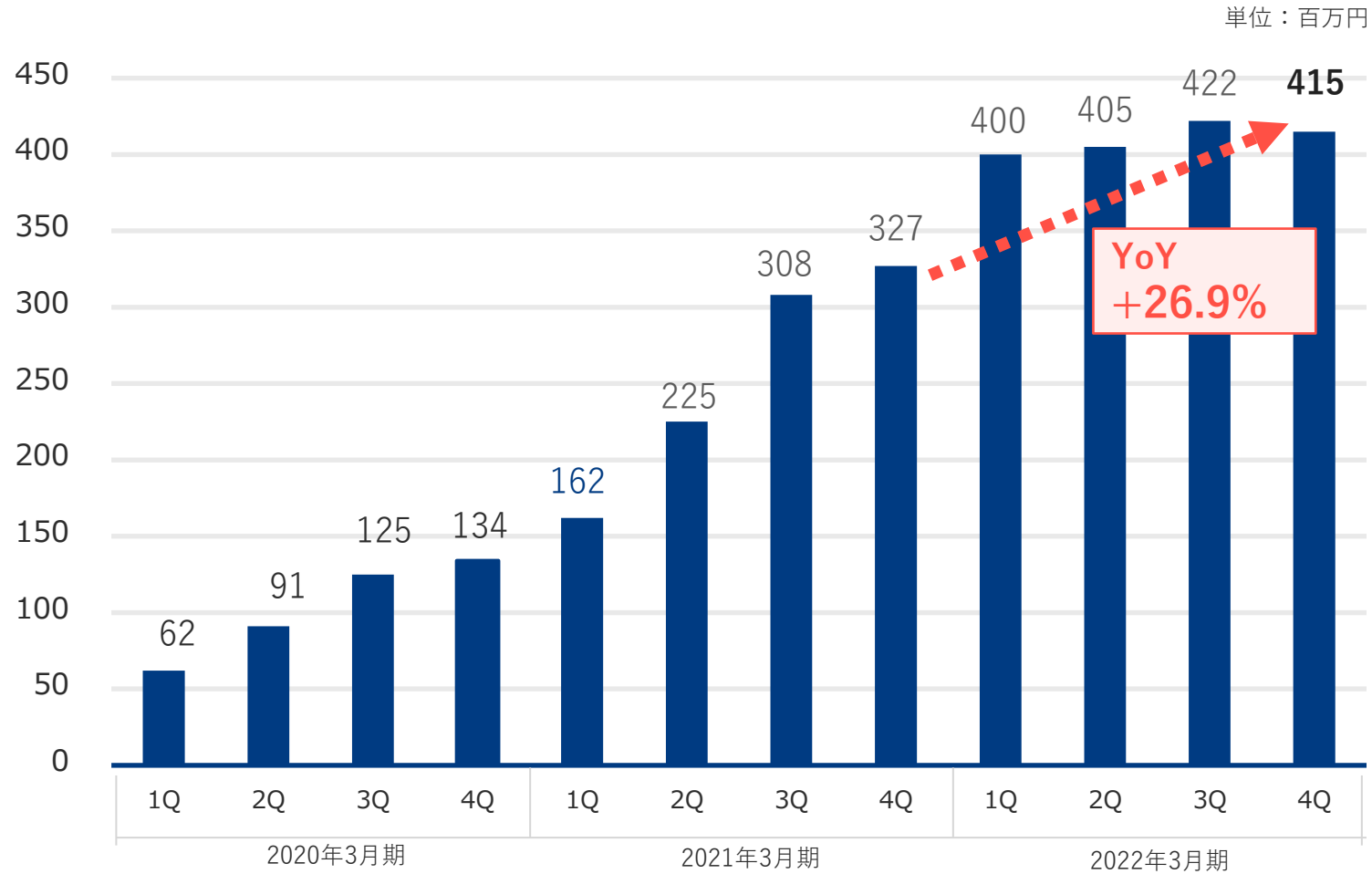
- Big Advance会員企業数が当初見込みに届かなかったため、業績予想比では売上高が未達となり、利益も僅かに届かなかったものの、前期比ではBig Advanceの導入金融機関及び会員企業数の増加により大幅な増収、増益にて着地
- ITサポートサービスのうち、中小企業向けのバックオフィス業務のアウトソーシングに関わる事業を事業譲渡し、特別利益を34百万円計上

単位：百万円

	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (実績)	前期比	2022年3月期 (業績予想)	業績予想比
売上高	1,024	1,642	160.4%	1,800	91.2%
売上総利益	637	1,019	160.0%	1,060	96.1%
売上総利益率	62.2%	62.1%	▲0.1P	58.9%	3.2P
営業利益	251	358	142.5%	360	99.4%
営業利益率	24.6%	21.8%	▲2.8P	20.0%	1.8P
経常利益	239	356	149.2%	360	98.9%
特別損益	-	33	-	-	-
当期純利益	253	281	110.0%	288	97.6%

四半期売上高の推移

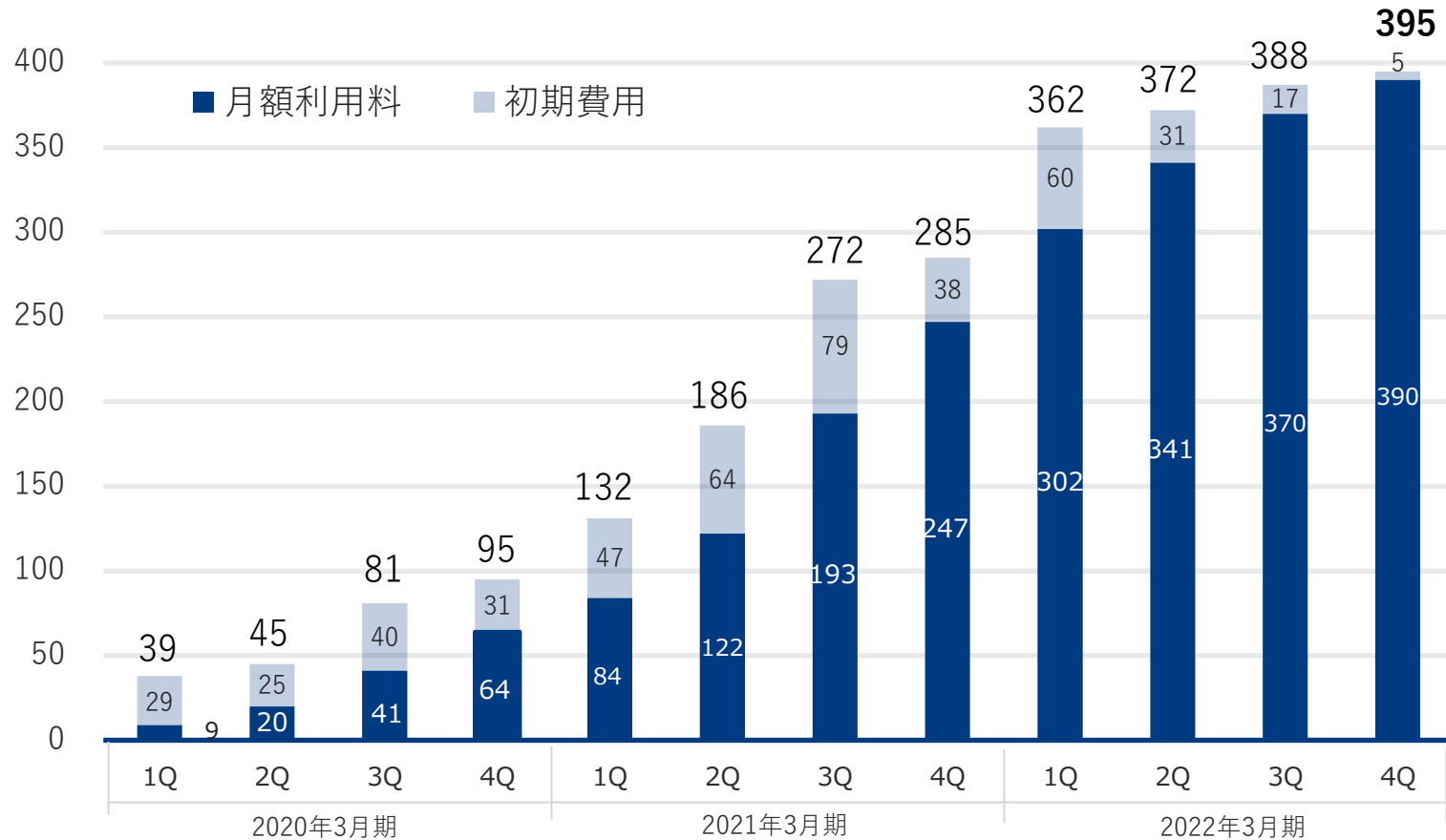
- Big Advance売上は増加するが、事業譲渡によるITサポート売上減少から四半期売上は前四半期から減少
- 売上高は、前年同期比+88百万円の415百万円



Big Advanceの売上高の推移

- Big Advanceの導入金融機関数及び会員企業数の増加により、ストック売上に当たる月額利用料は増加
- 2022年3月期4Qは、Big Advanceの初期費用が減少したものの、月額利用料は増加し、四半期売上高は継続的に増加

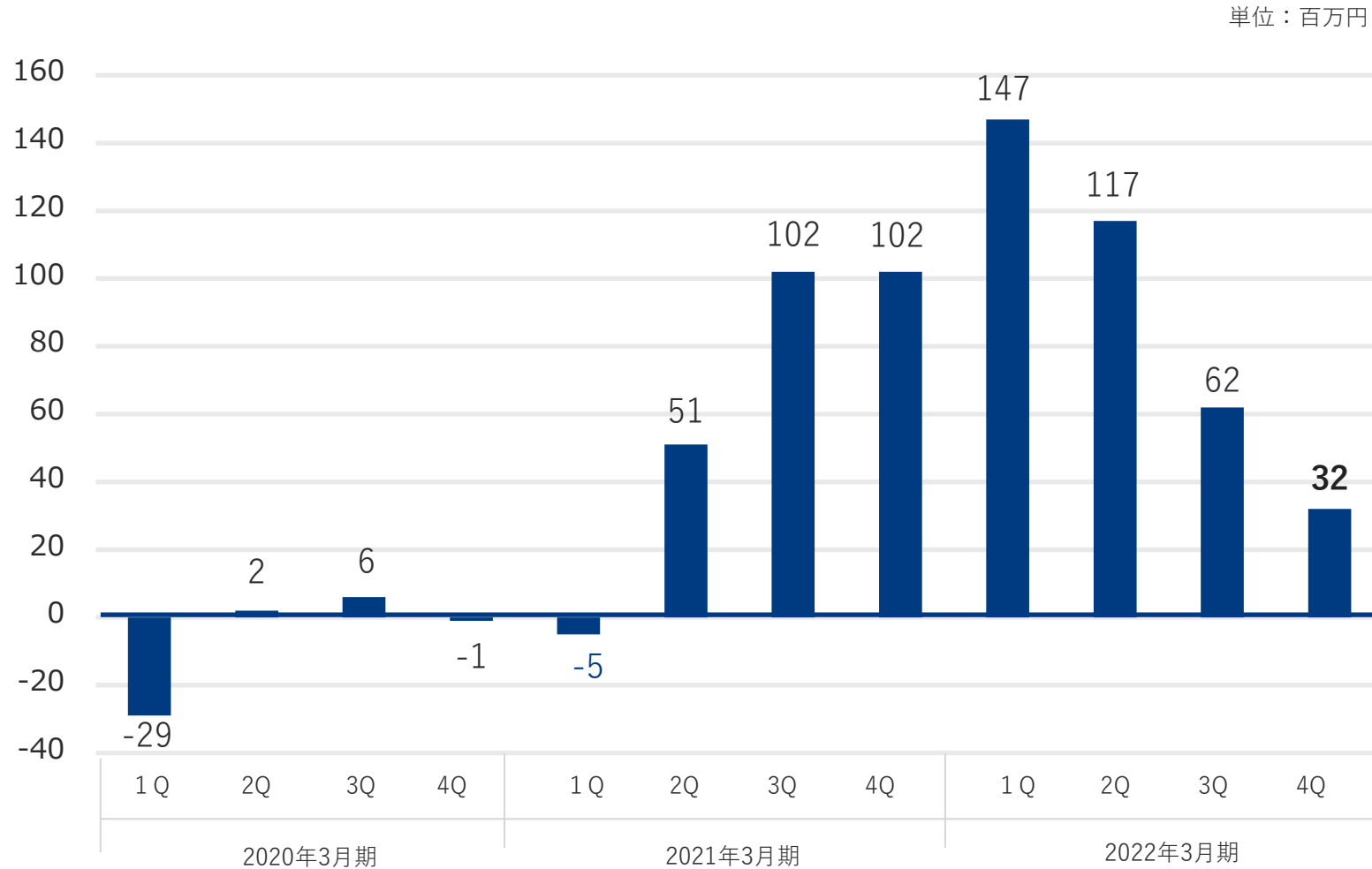
単位：百万円



(※) 月額利用料：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、初期費用：Big Advance導入時の初期費用等

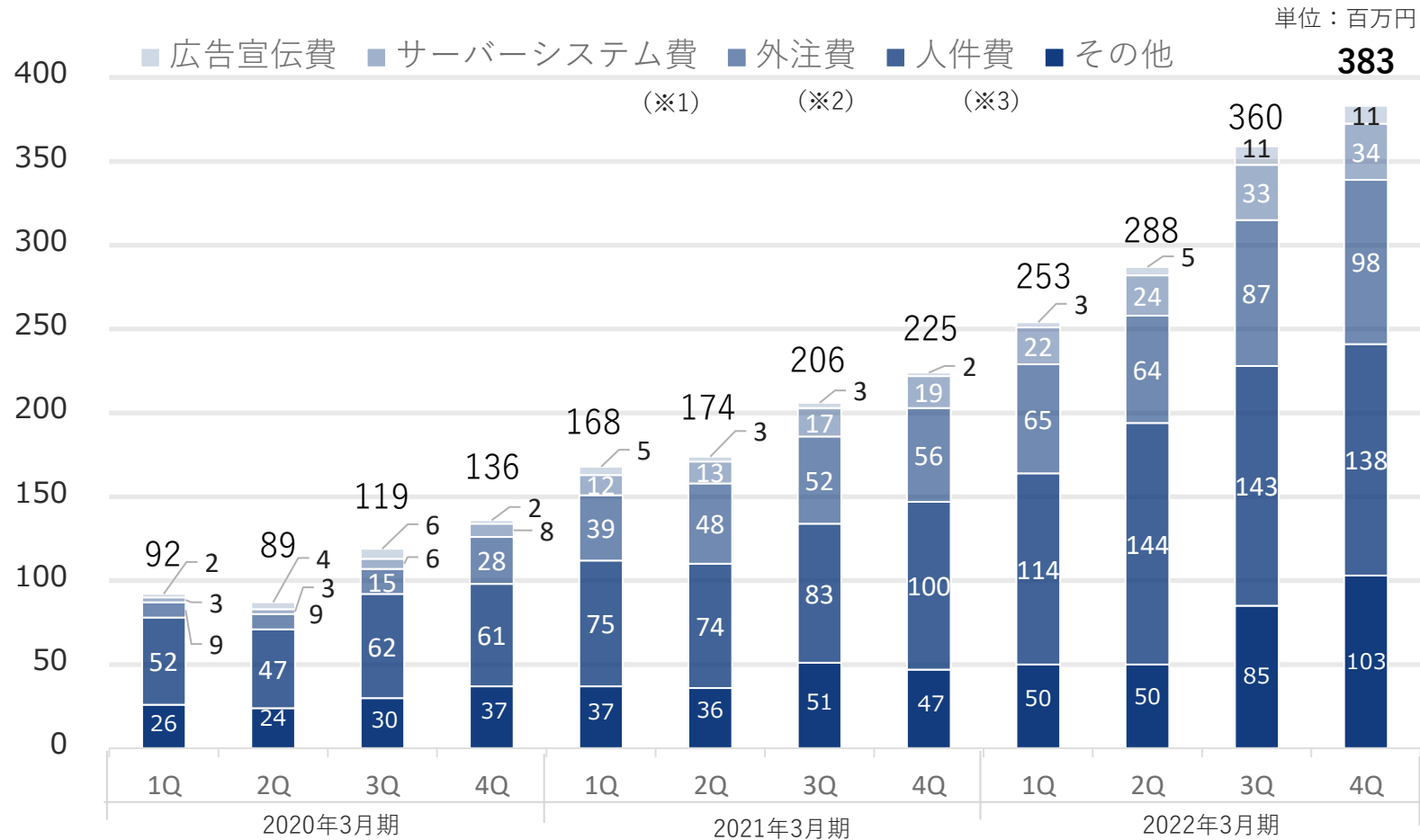
四半期営業損益の推移

- Big Advanceの新機能開発のための外注費増加、オフィス移転費用の発生等から、営業利益は32百万円と3Qより減益



四半期費用構成の推移

- Big Advanceの新機能開発のための外注費、オフィス移転費用等からその他費用が増加



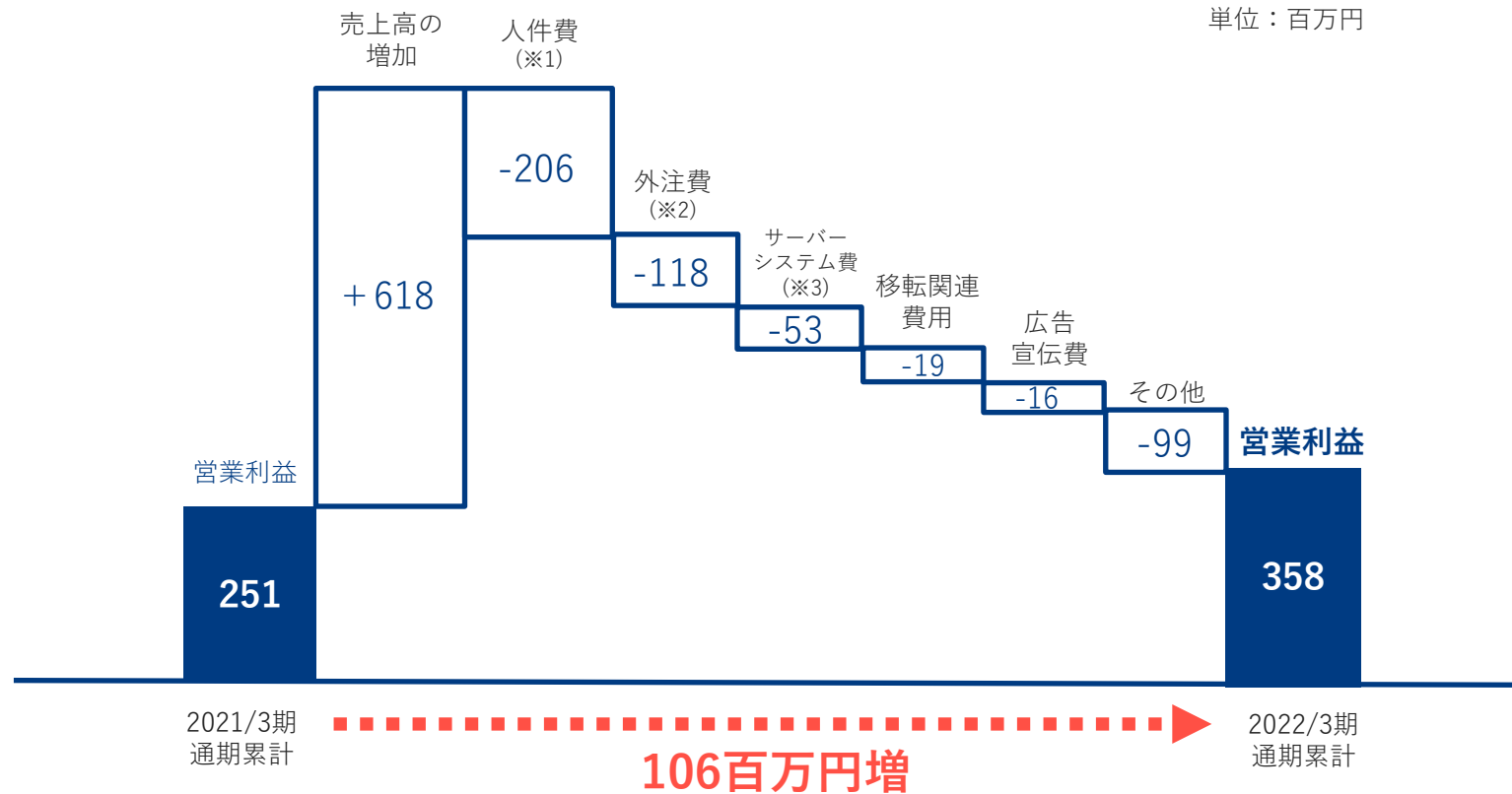
(※1) AWS、Webシステム利用料。売上原価

(※2) 外部エンジニアへの開発委託費用等。売上原価

(※3) 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。

営業損益の増減要因

- 売上高の増加により、人件費、外注費、サーバーシステム費等の費用増加を上回り営業利益は増加



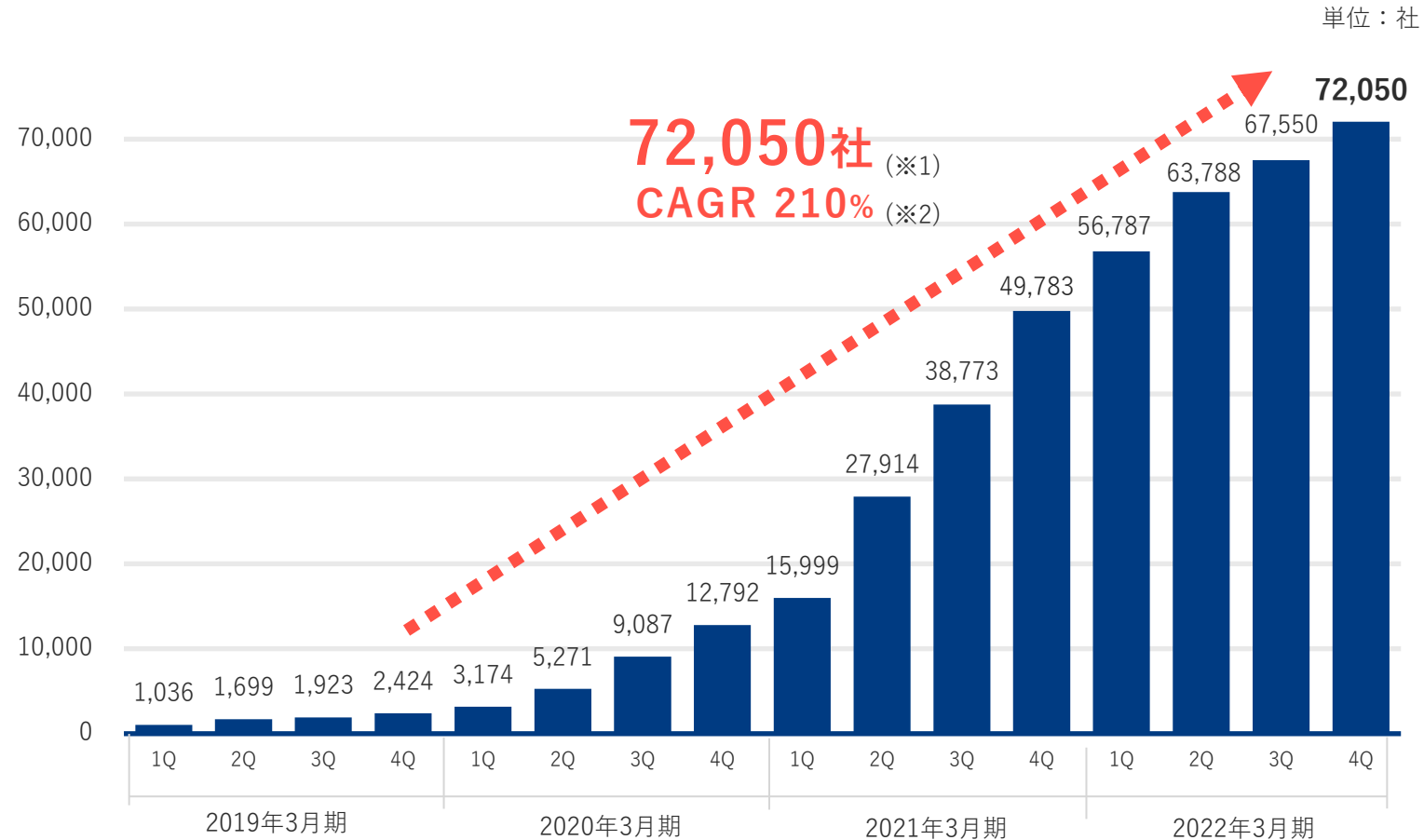
(※1) エンジニア、営業・CS・コーポレート社員給与、役員報酬及び社会保険料並びに採用費。売上原価及び販売費及び一般管理費の合計。

(※2) 外部エンジニアへの開発委託費用等。売上原価

(※3) AWS、Webシステム利用料。売上原価

会員企業数の四半期推移

- 会員企業数は、3Q末比+4,500社の72,050社に増加（前期比では+22,267社）
- 2022年3月期は、コロナウィルス感染症対応のため金融機関に対する当社による会員獲得に向けたサポートに制限があり、会員企業増加数が前期に比べて鈍化したものの、CAGRは依然として高い水準を維持

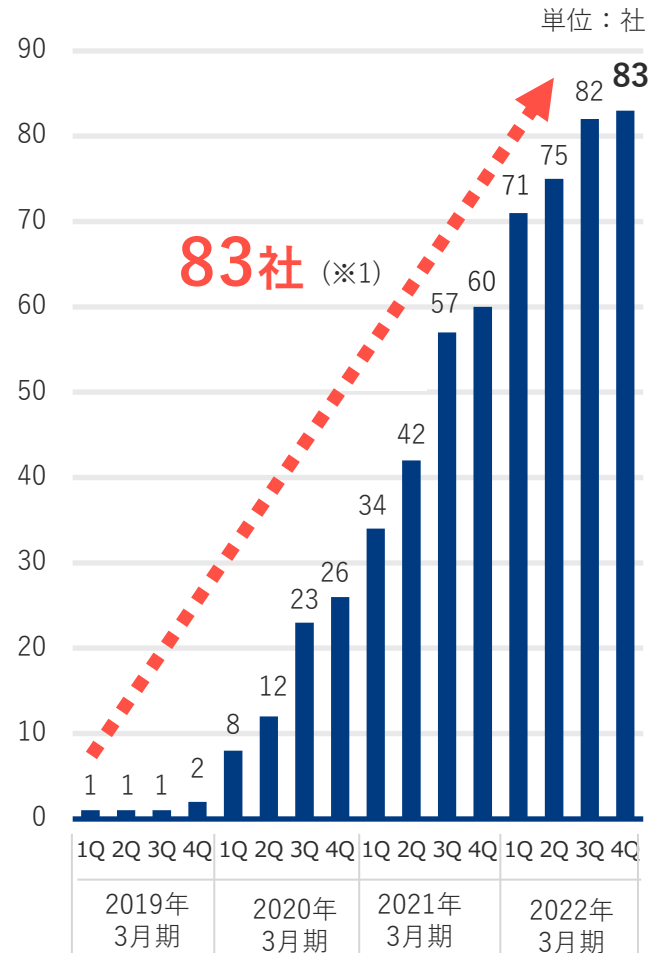


(※1) 2022年3月末時点

(※2) CAGR：2019年3月から2022年3月までの年平均成長率

導入金融機関の推移

- 導入金融機関数は、3Q末比+1社の83社（前期比+23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／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／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／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／諏訪信用金庫／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／水戸信用金庫／横浜銀行／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／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

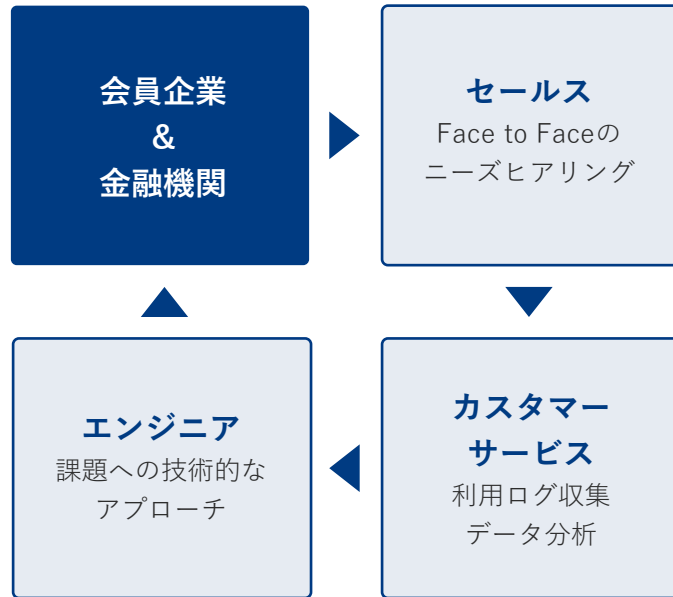
大分銀行／沖縄銀行／沖縄海邦銀行／鹿児島相互信用金庫／コザ信用金庫／佐賀銀行／西日本シティ銀行／肥後銀行／福岡中央銀行／長崎銀行／南日本銀行／宮崎銀行

(※1) 2022年3月末時点

迅速な機能改善によるユーザーの安定化

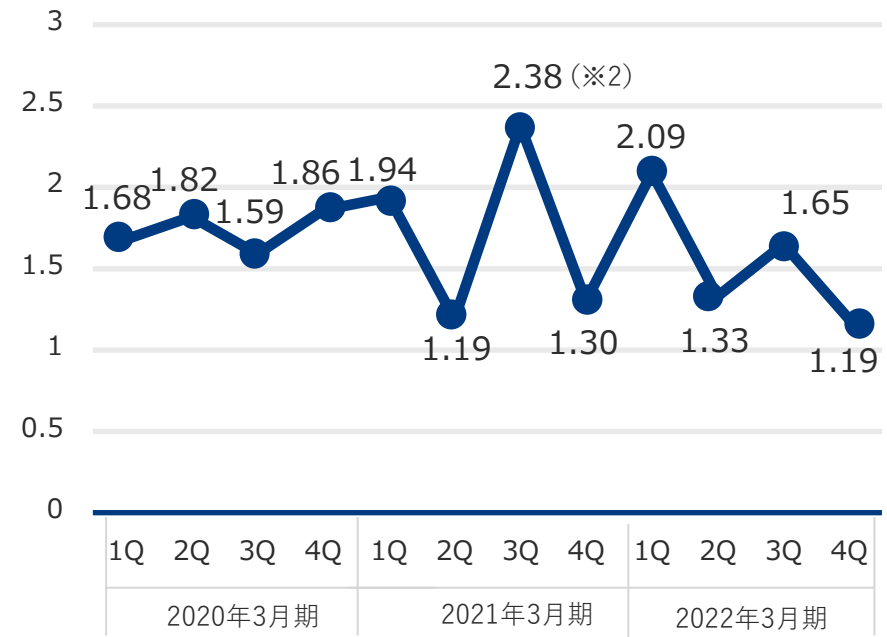
- 金融機関や会員企業のニーズを収集、素早いサービス反映により、顧客満足度及び利便性を高め、年間平均チャーンレートは1%台を維持

機能改善サイクル



年間平均チャーンレート 1.56% (※1)

四半期平均チャーンレート

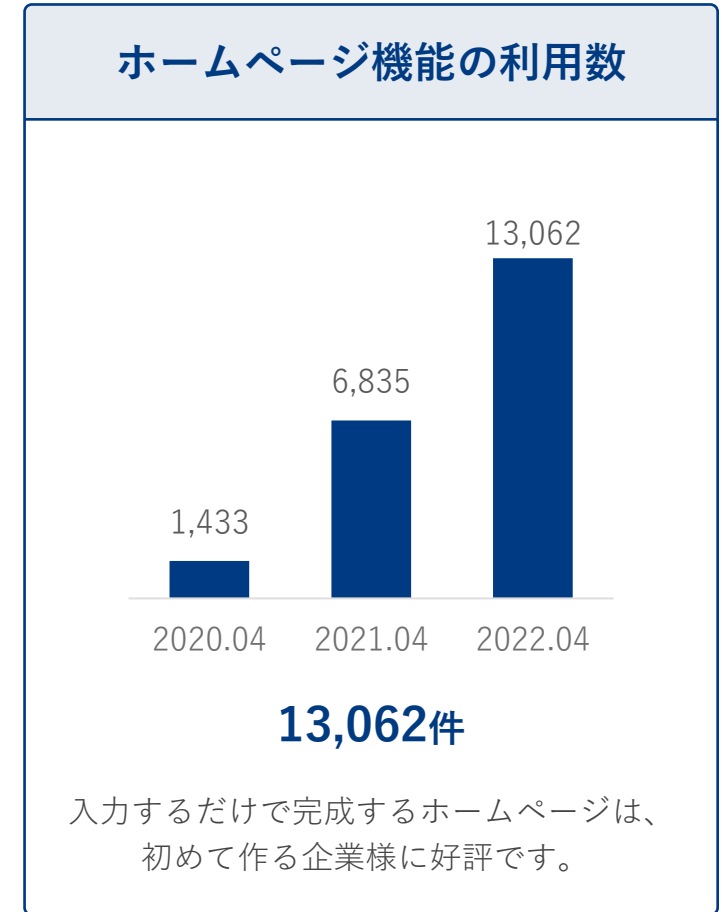
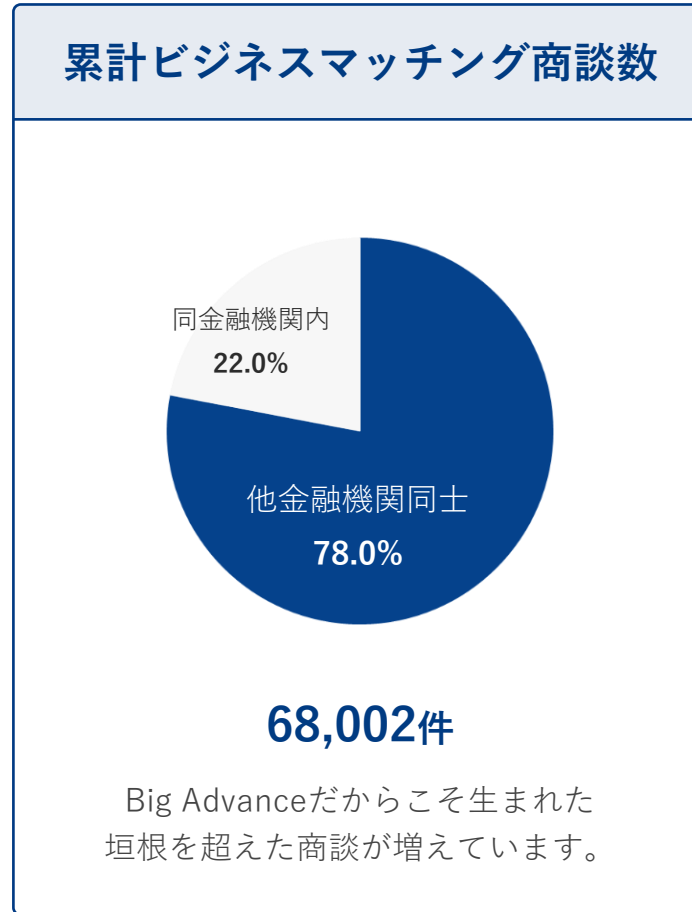
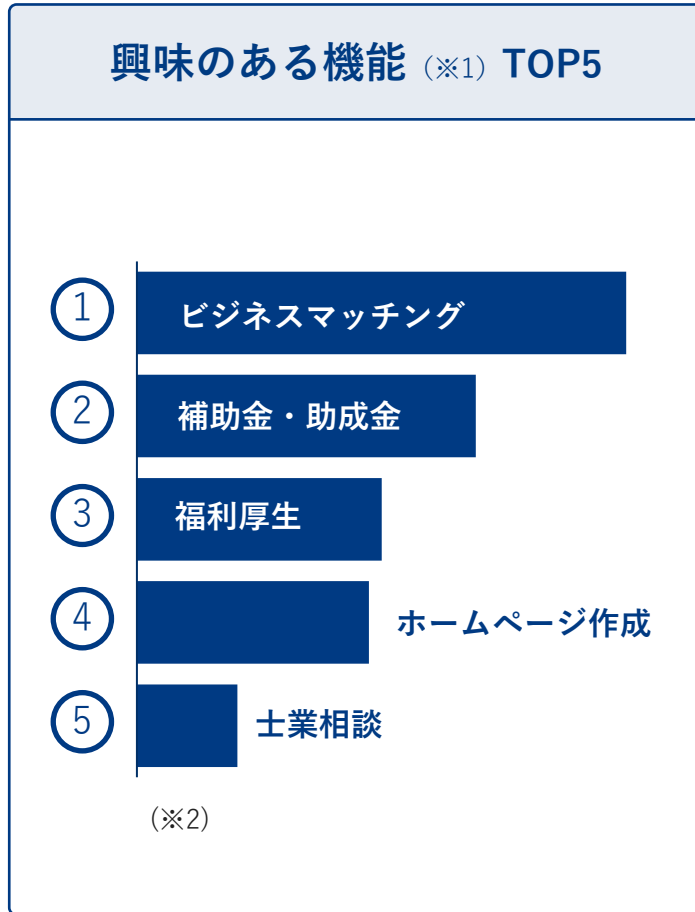


(※1) チャーンレート：当月退会企業数／前月末有料会員企業数、2021年4月～2022年3月の12カ月平均

(※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。

Big Advanceは4周年を迎えました

- これからも全国の金融機関と共に日本中の企業に豊かな可能性をお届けしてまいります



(※1) 会員登録時アンケートによる調査結果 (集計期間: 2021年4月末リリース時~2022年3月末)

(※2) ビジネスマッチング (78%)、補助金・助成金 (54%)、福利厚生「FUKURI」 (39%)、ホームページ作成 (37%)、士業相談 (16%) 他

04

中期経営計画

(2023/3月期~2025/3月期)

中期計画のコンセプト

コンセプト／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

中期目標と評価指標

3年間の成長目標／評価指標

計画達成に向けた戦略

計画達成に向けた「成長戦略ロードマップ」の見直し／新たな「成長戦略ロードマップ」／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～／新機能「経営相談掲示板」をリリース／リリース予定の新機能／ARPA拡大戦略①～オープンプラットフォーム化～／ARPA拡大戦略②～新事業開発～／DX Solutions戦略～金融機関のデジタル化支援～／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

コンセプト

- 国内最大の中小企業向け経営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。

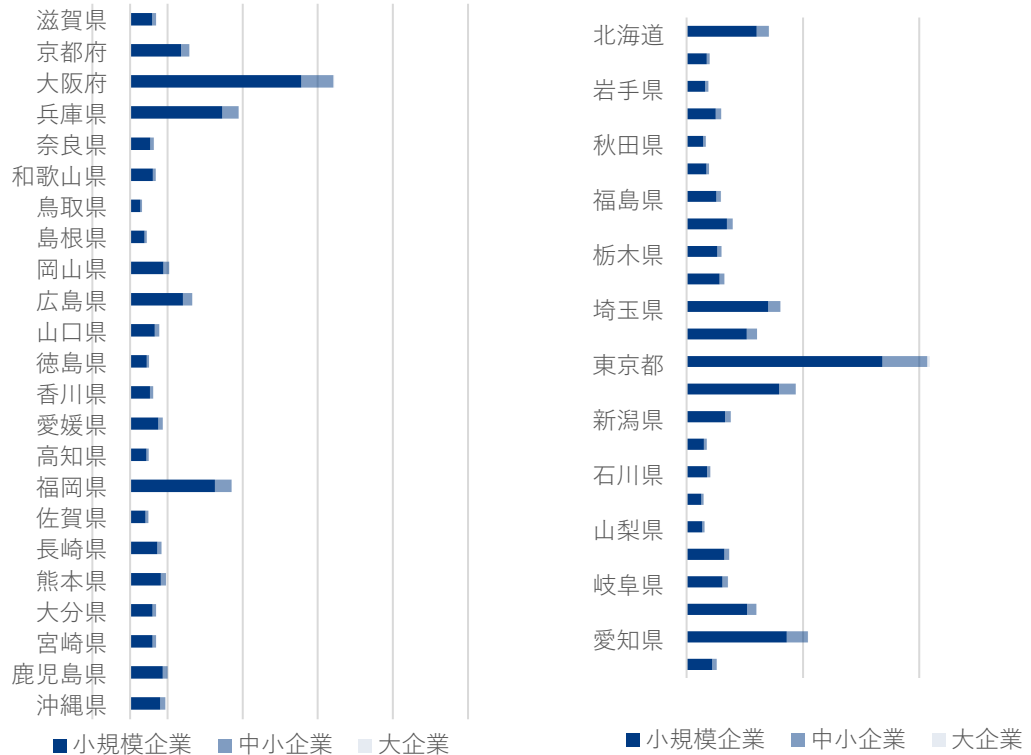
テクノロジーとイノベーティブなビジネスモデルを追求し、企業にとって本当に価値あるサービスを届け、企業の労働生産性向上を成し遂げます。

中小企業のインフラへ

● 3年間（2023年3月期～2025年3月期）で、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

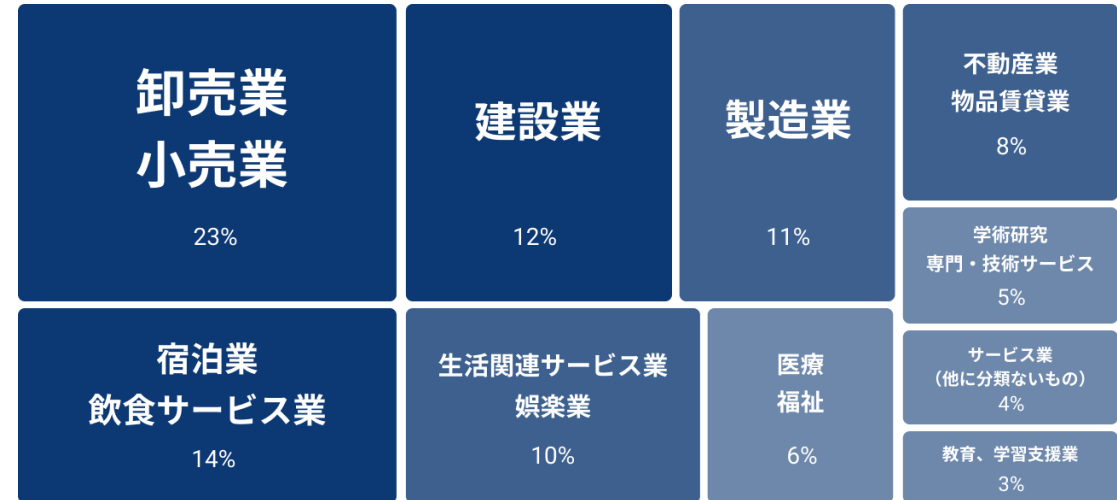
- ・ 全国358万企業のうち、99.7%が中小企業、84.9%が小規模企業
- ・ 小規模企業が、各地方に分布している
- ・ 業種TOP3は、卸売業・小売業、宿泊業・飲食サービス業、建設業

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

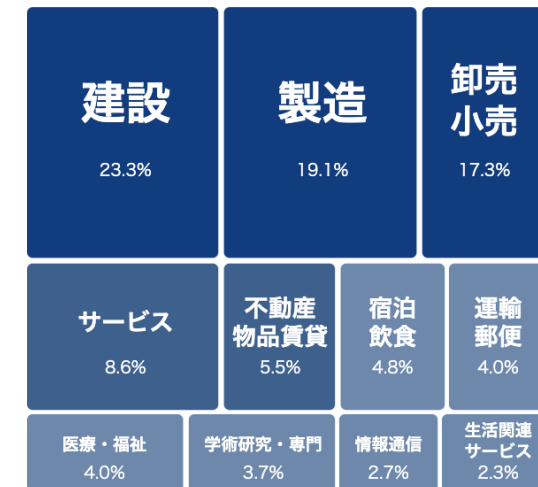
地域金融機関ネットワーク効果

- 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83、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70,000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

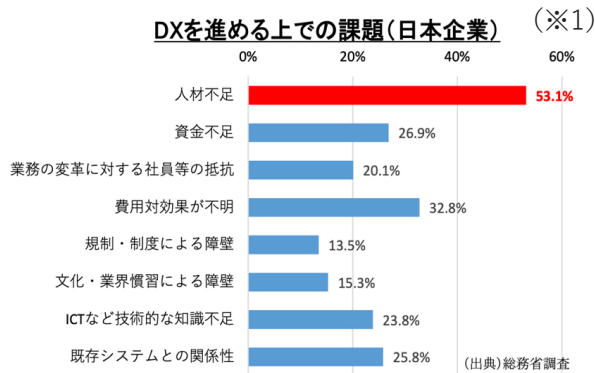


会員企業の業種TOP3は、建設業、製造業、卸売業・小売業

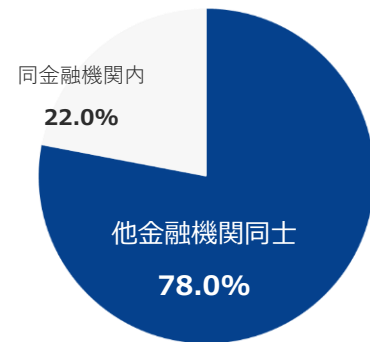
Big Advanceの強み③

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



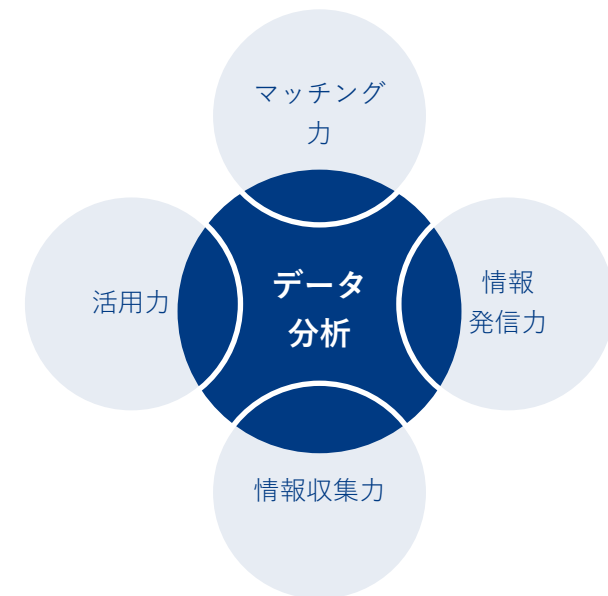
DXを進めるうえでの課題は「人材不足」が53.1%で最多



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

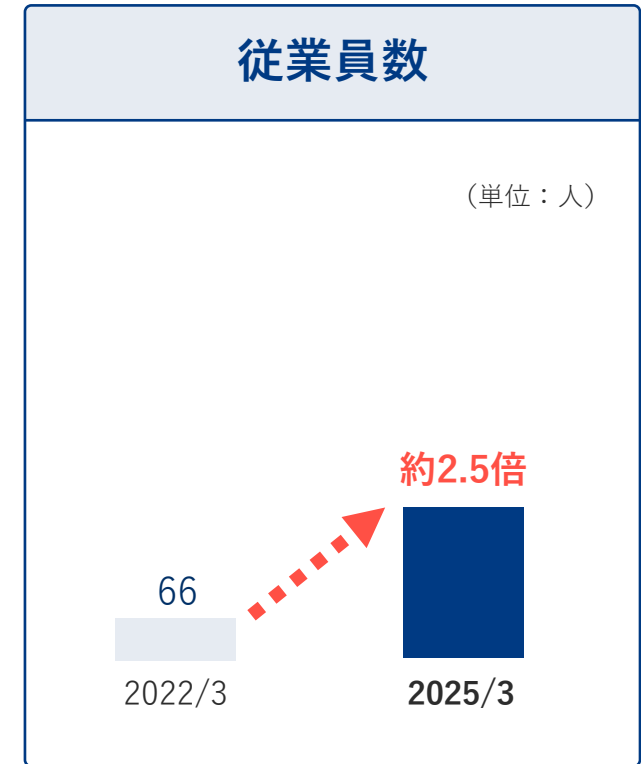
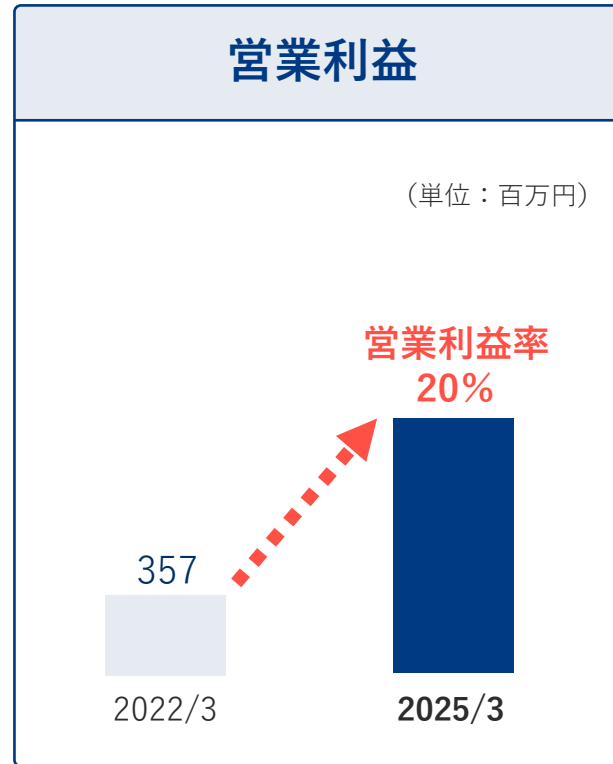
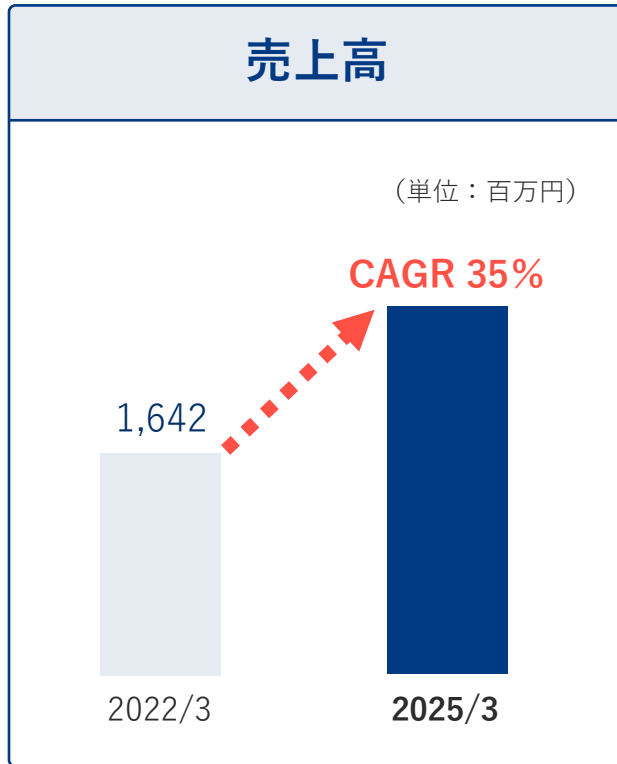
- Big Advanceで蓄積されたデータを活用して、金融機関の取引先に対しての本業支援をサポート (2022年4月よりデータ還元開始)
- ビジネスマッチング機能では、AIが案件情報を企業へレコメンド
- 企業の活用度合いに応じて、Big Advanceの活用方法をWEB上に表示し、企業のDXを促進 (2022年5月開始)



(※1) 総務省「情報通信白書令和3年度版」

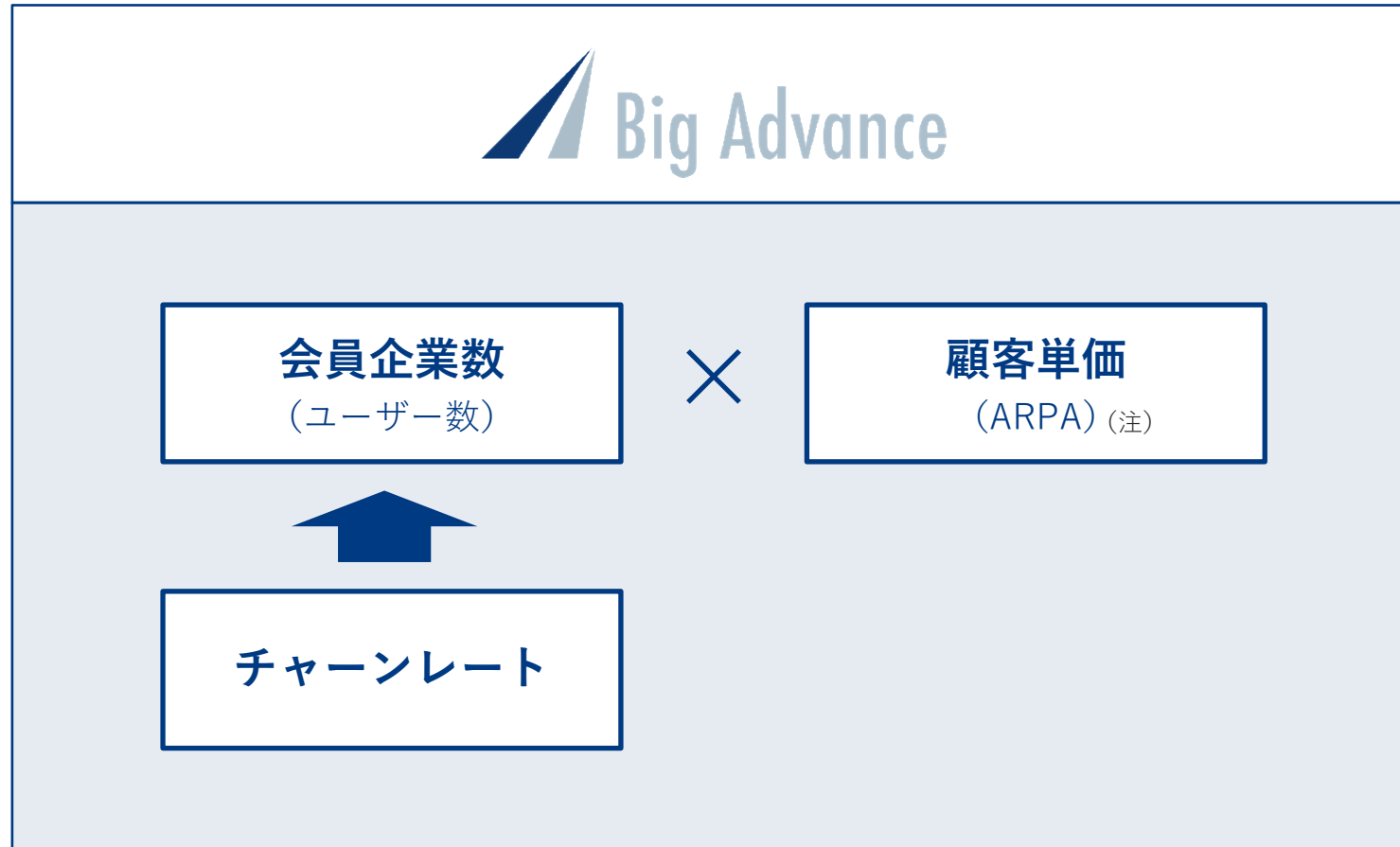
3年間の成長目標

- ユーザー数拡大、ARPA拡大、DXソリューション戦略により、2022年3月期から2025年3月期まで売上成長はCAGR35%を実現する
- 営業利益は2023年3月期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、2025年3月期には営業利益率20%の水準を目指す
- 2025年3月期の売上高のうち、4分の1程度を新サービス・新規事業によるものと想定



評価指標

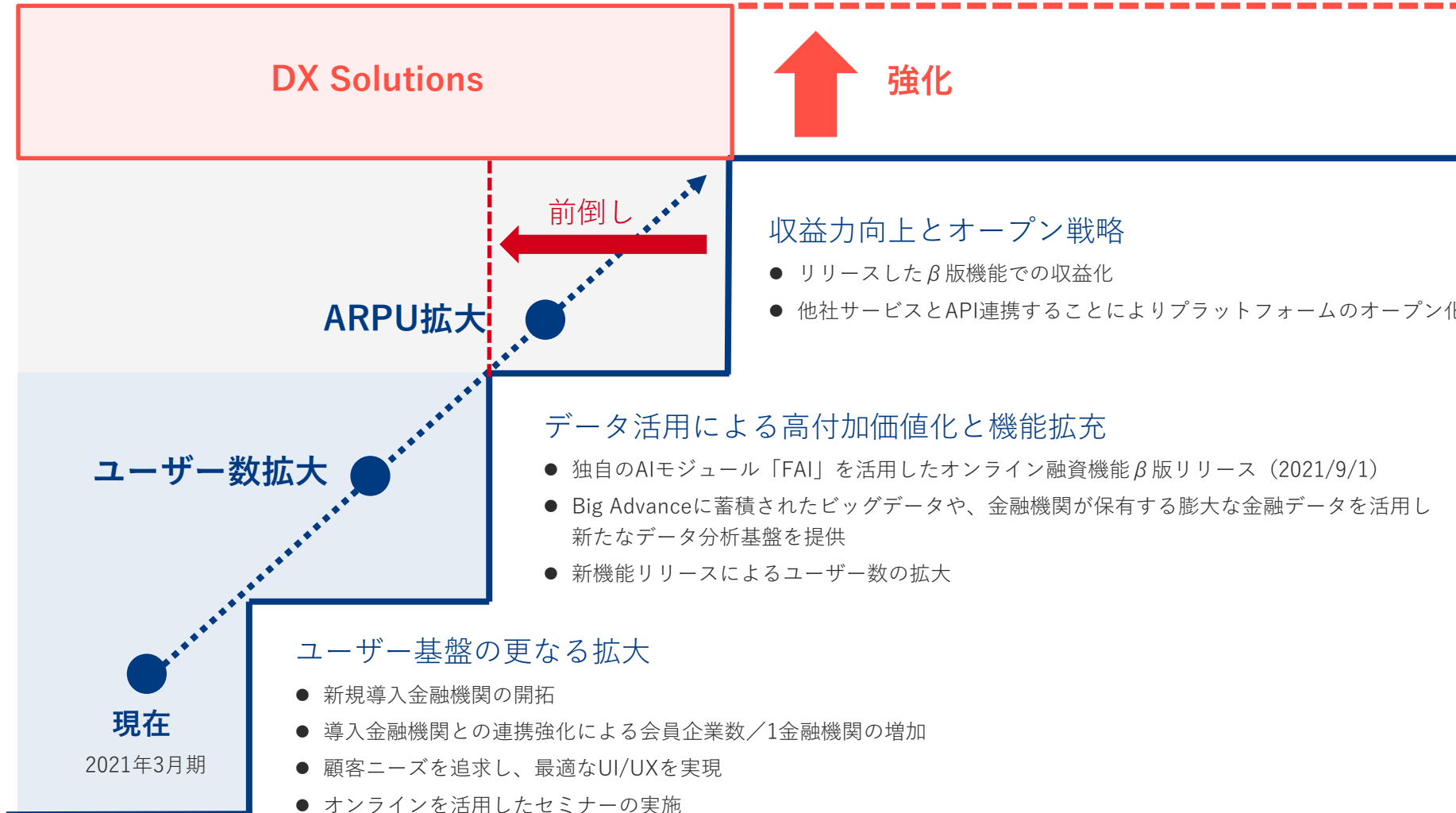
- 今後は顧客単価（ARPA）上昇を行っていくことで、会員企業数（ユーザー数）の増加だけではない売上高の拡大を目指していく



(注) 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。

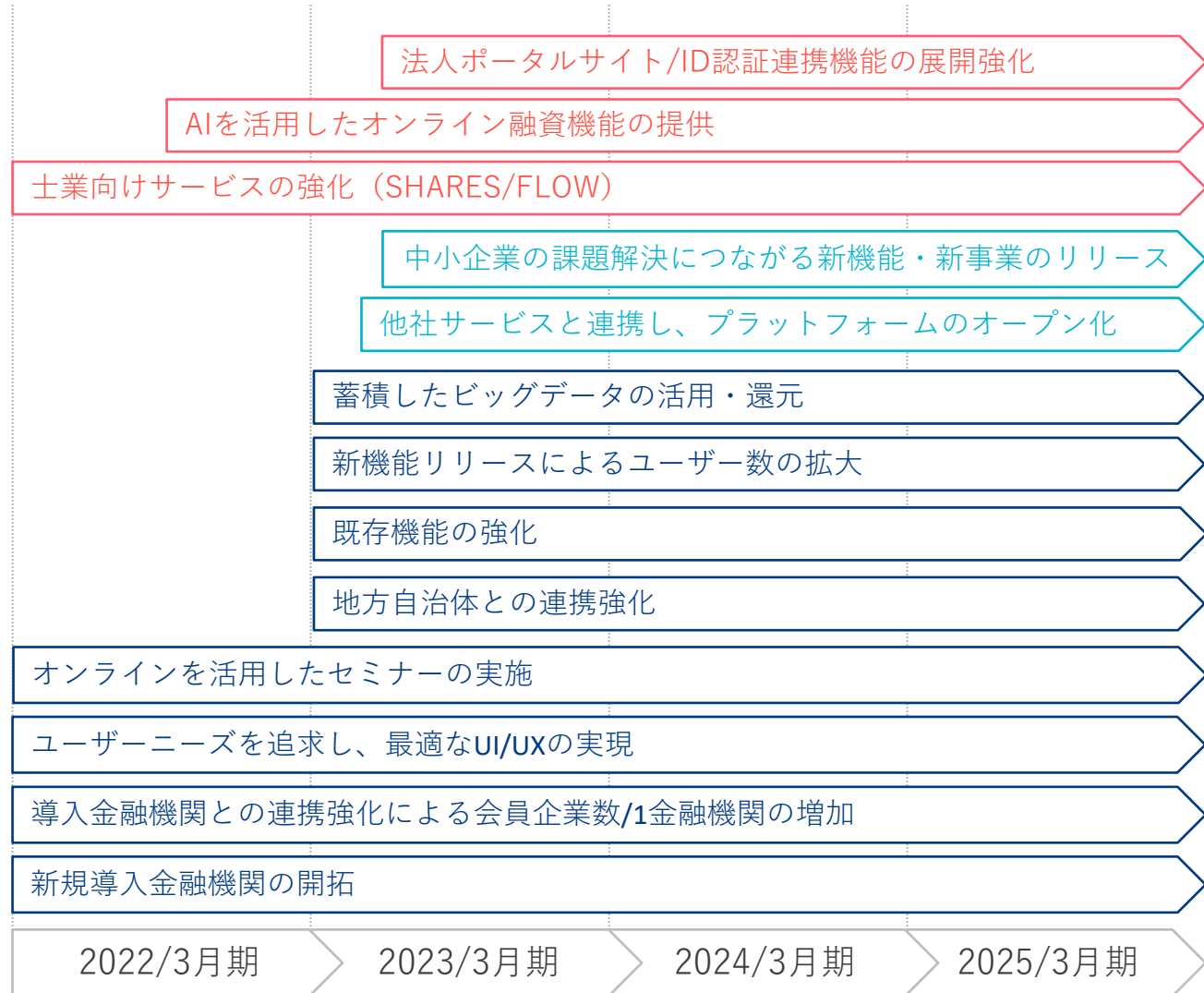
計画達成に向けた「成長戦略ロードマップ」の見直し

国内最大の中小企業向け 経営支援プラットフォームへ



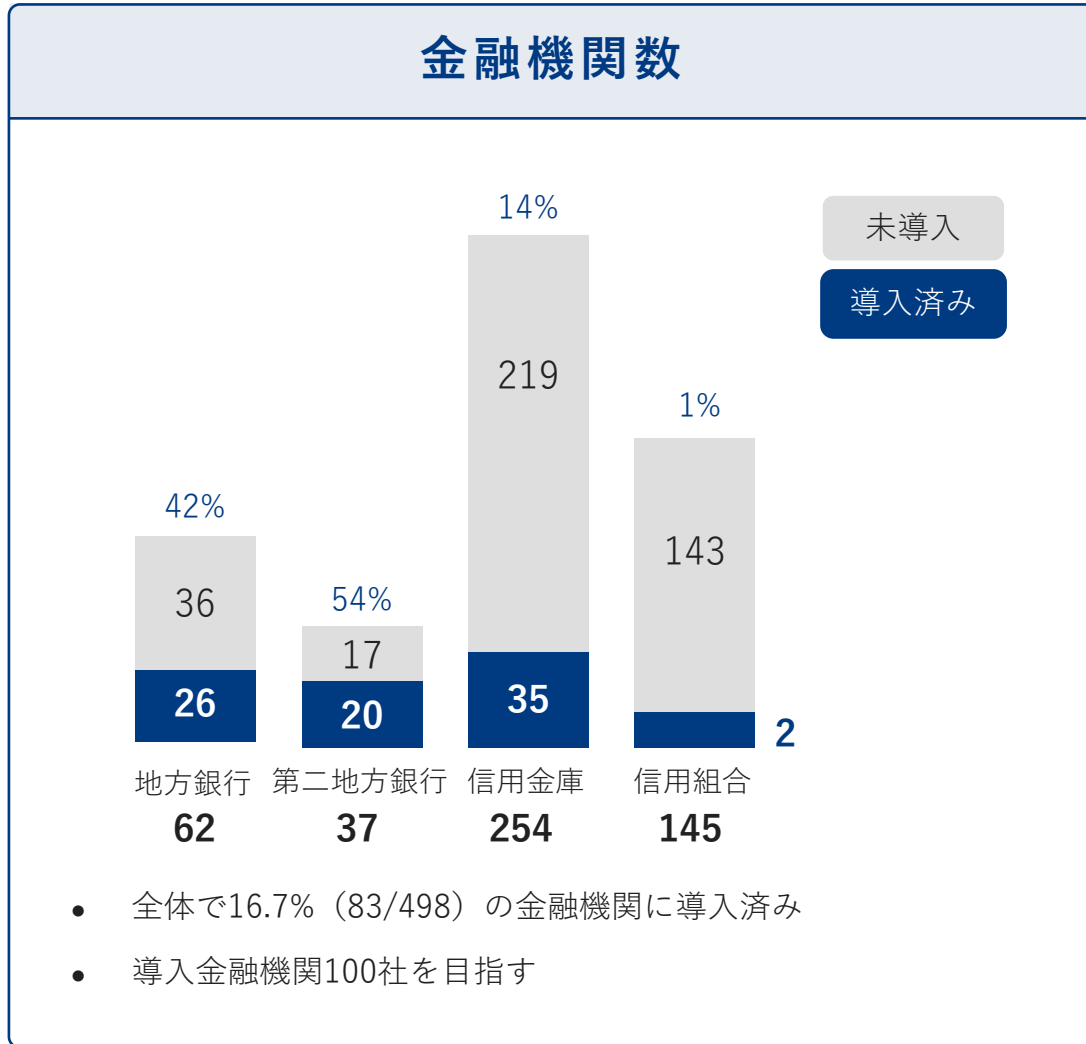
新たな「成長戦略ロードマップ」

DX Solutions 戦略	金融機関のデジタル化支援 土業のデジタル化支援
ARPA 拡大戦略	オープンプラットフォーム化 と新事業開発
ユーザー数 拡大戦略	機能拡充とデータの利活用
	ユーザー基盤の更なる拡大

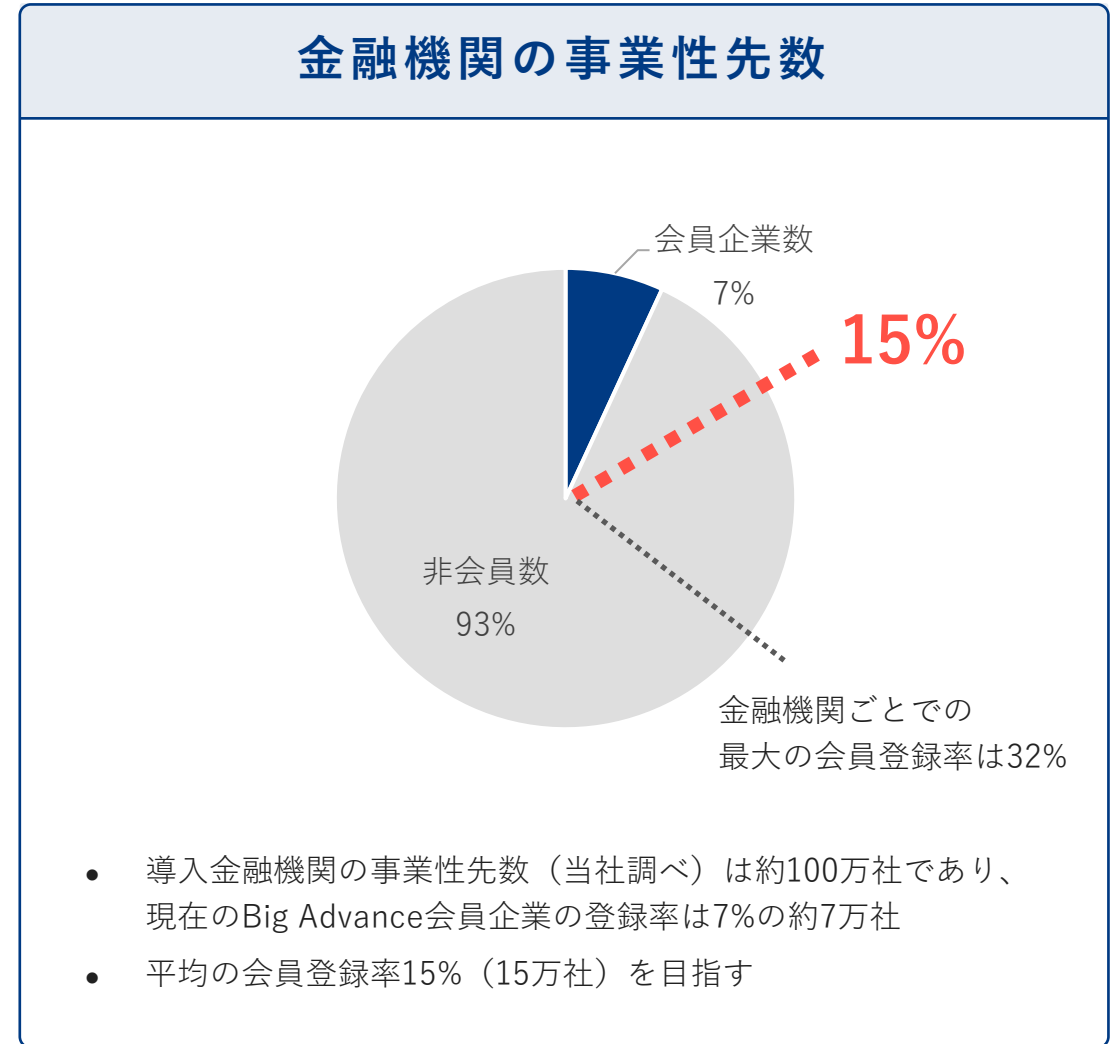


国内最大の中小企業向け
経営支援プラットフォーム

ユーザー数拡大戦略① ~ユーザー基盤の更なる拡大~



(2022年3月31日時点)



(Big Advance導入の83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地方営業所を開設



ユーザー数拡大戦略③ ～地方自治体との連携強化～

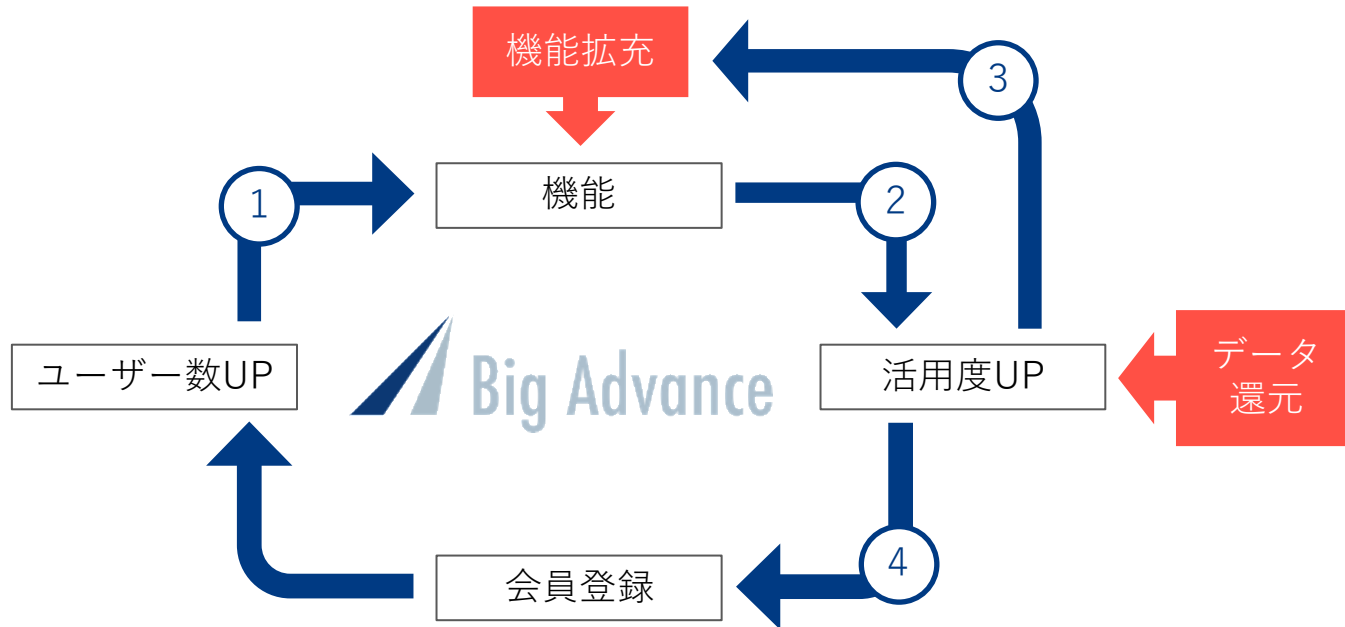
- 2022年2月、佐賀県上峰町において、上峰町・上峰町商工会・佐賀銀行と「地域経済の振興に関するパートナー連携協定」を締結し、Big Advance活用を通じた地域経済振興、及び町内企業のDX促進を図る



左より、ココペリ近藤繁、佐賀銀行 代表取締役専務 富永金吾さま、上峰町長 武広勇平さま、上峰町商工会会長 中山博樹さま

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。

新機能「経営相談掲示板」をリリース

- 経営者の皆さまが抱える課題を他社経営者へ相談できるコミュニケーション機能「経営相談掲示板」を2022年4月にリリース
- 会社運営上の悩みを抱える経営者同士にBig Advance内で気軽にコミュニケーションできる場を提供することで課題解決をサポート



特徴

- ✓ 信頼できる企業で形成された会員ネットワーク
- ✓ インターネットで、気軽に全国の経営者へ相談可能
- ✓ 過去に悩んだ経験や実際の解決策を、経営者同士で共有

リリース予定の新機能

- 中小企業の事業承継の認知を広げるため、事業承継機能を提供予定（2022年夏頃）
- 電子帳簿保存法やインボイス制度に対応、オンラインで請求書の発行を行えるサービスを提供予定（2022年秋頃）

事業承継機能



事業承継コラム

事業承継方針の パターン検討

株価・相続税試算

クラウド請求書発行（仮称）機能



※上記画像は実装イメージであり、リリース時には大きく変更が加わる可能性があります

ステークホルダー	現状課題
日本	2025年までに、70歳(平均引退年齢)を超える中小企業・小規模事業者の経営者は約245万人となり、うち約半数の127万(日本企業全体の1/3)が後継者未定である。
中小企業	事業承継の準備の必要性を知らない事により、突然事業承継が必要になった場合、対応が取れず廃業(家族内での混乱、従業員の雇用喪失、取引先企業との取引消滅など)
金融機関	事業承継が出来ず、融資先の企業が廃業することにより、地域経済の低迷。融資以外の本業支援ビジネスの確立が必須。

ARPA 拡大戦略① ~ オープンプラットフォーム化 ~

- 勤怠管理やワークフローなどのグループウェアや、すでに中小企業向けに強みを保有している外部サービスと機能連携することで、金融機関や中小企業の幅広いニーズに対応する



Big Advance Open Platform (BOP)

勤怠管理・人事評価	経費・会計管理	電話代行・アウトソーシング
ワークフロー管理	グループウェア	OA機器レンタル・オフィス自動化
ECサイト構築	SFA・CRM	マーケティングオートメーション
CO2排出管理	福利厚生・従業員満足度(ES)向上	その他

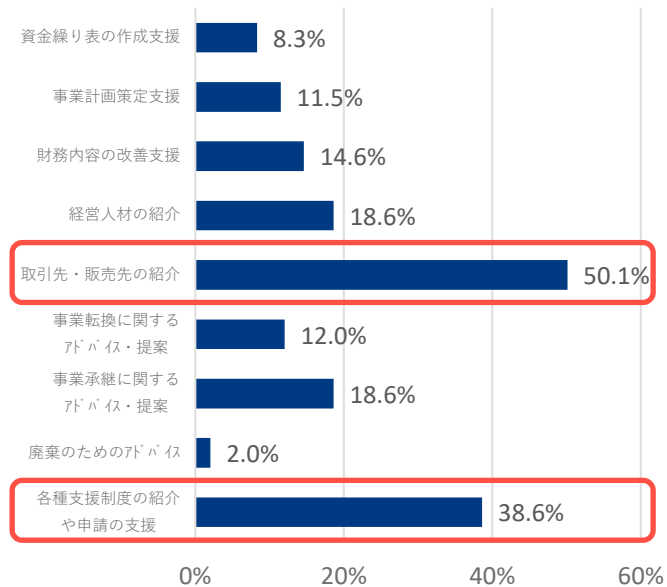
ARPA 拡大戦略② ～新事業開発～

- 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

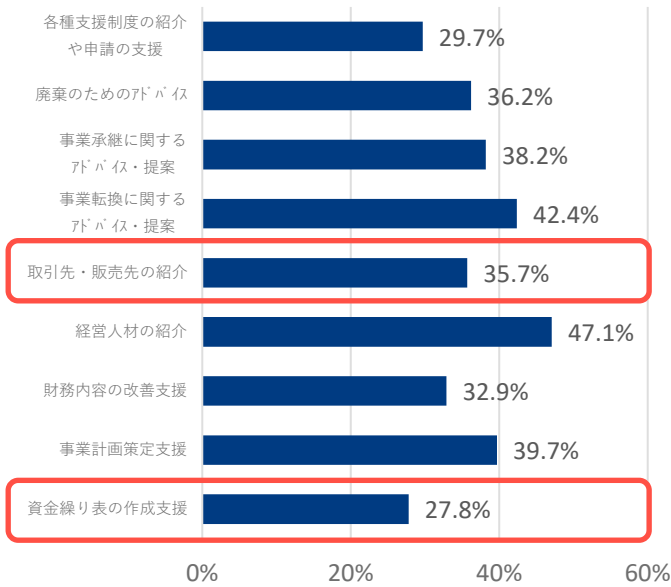
企業アンケート調査

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

受きたいサービス

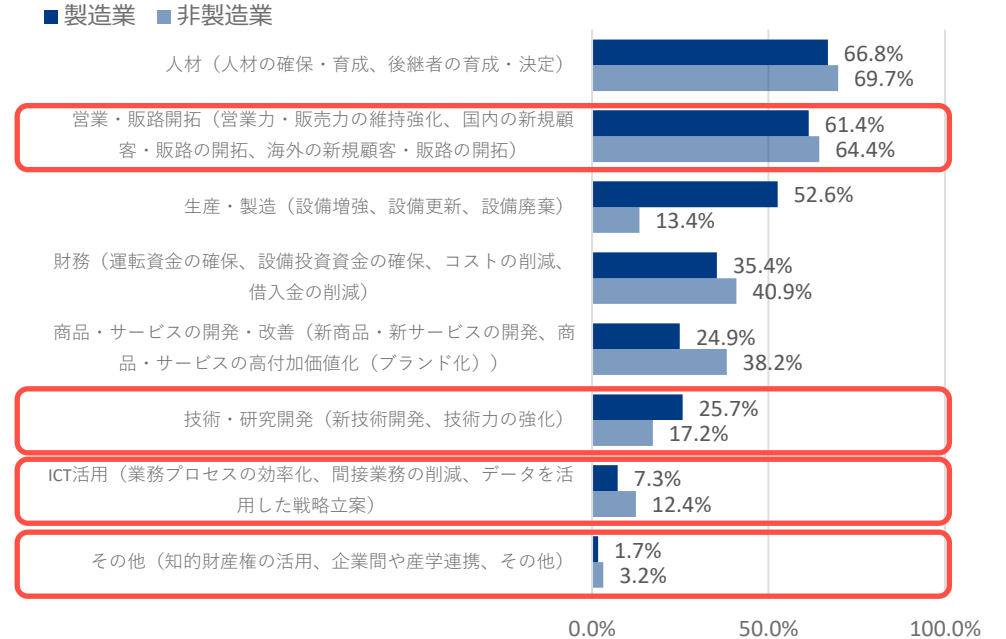


手数料を支払ってもよいサービス



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）



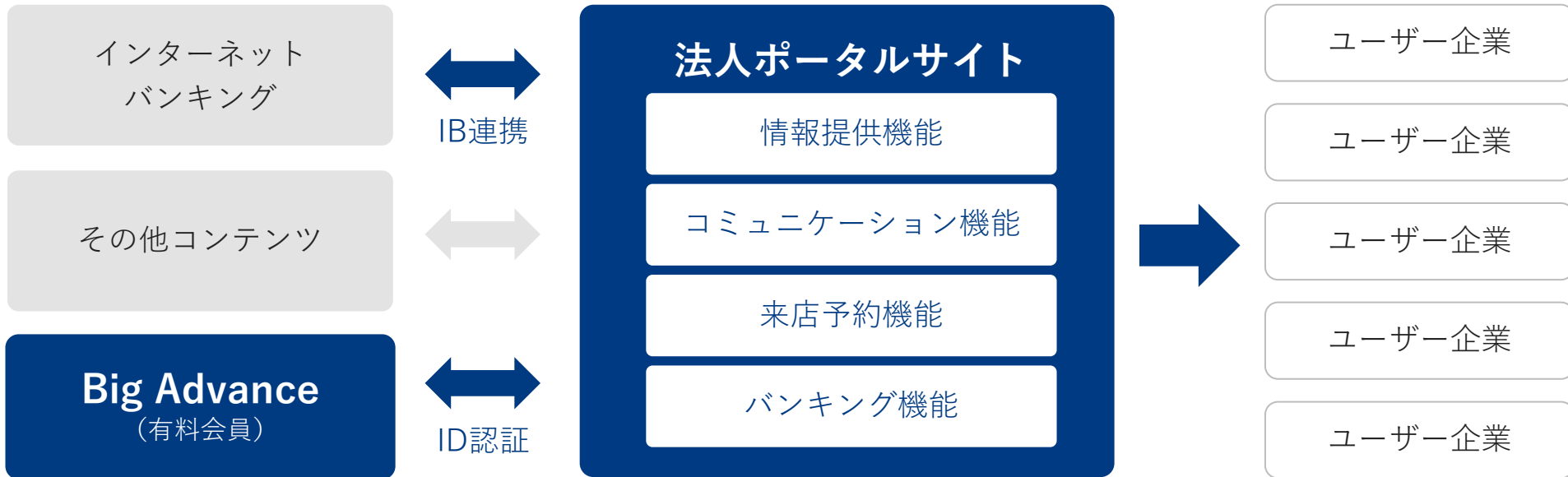
（※1）金融庁「2021金融行政方針」

（※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
- 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



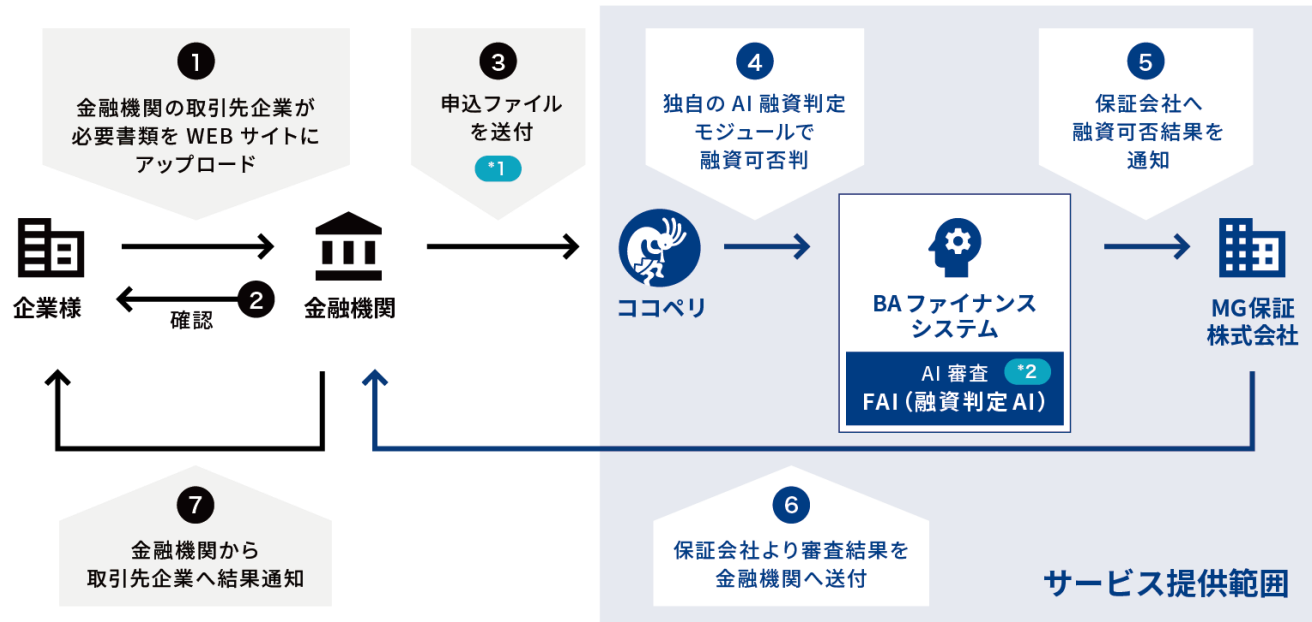
提供実績

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2金融機関

DX Solutions戦略 ~金融機関のデジタル化支援~

- 金融機関のオンライン融資機能を提供
- 財務データと口座入出金情報などから与信判断が可能な独自のAIアルゴリズムを開発



2021年9月より肥後銀行にてβ版提供開始

特徴①

オンラインで完結し、スピーディに資金調達が可能

特徴②

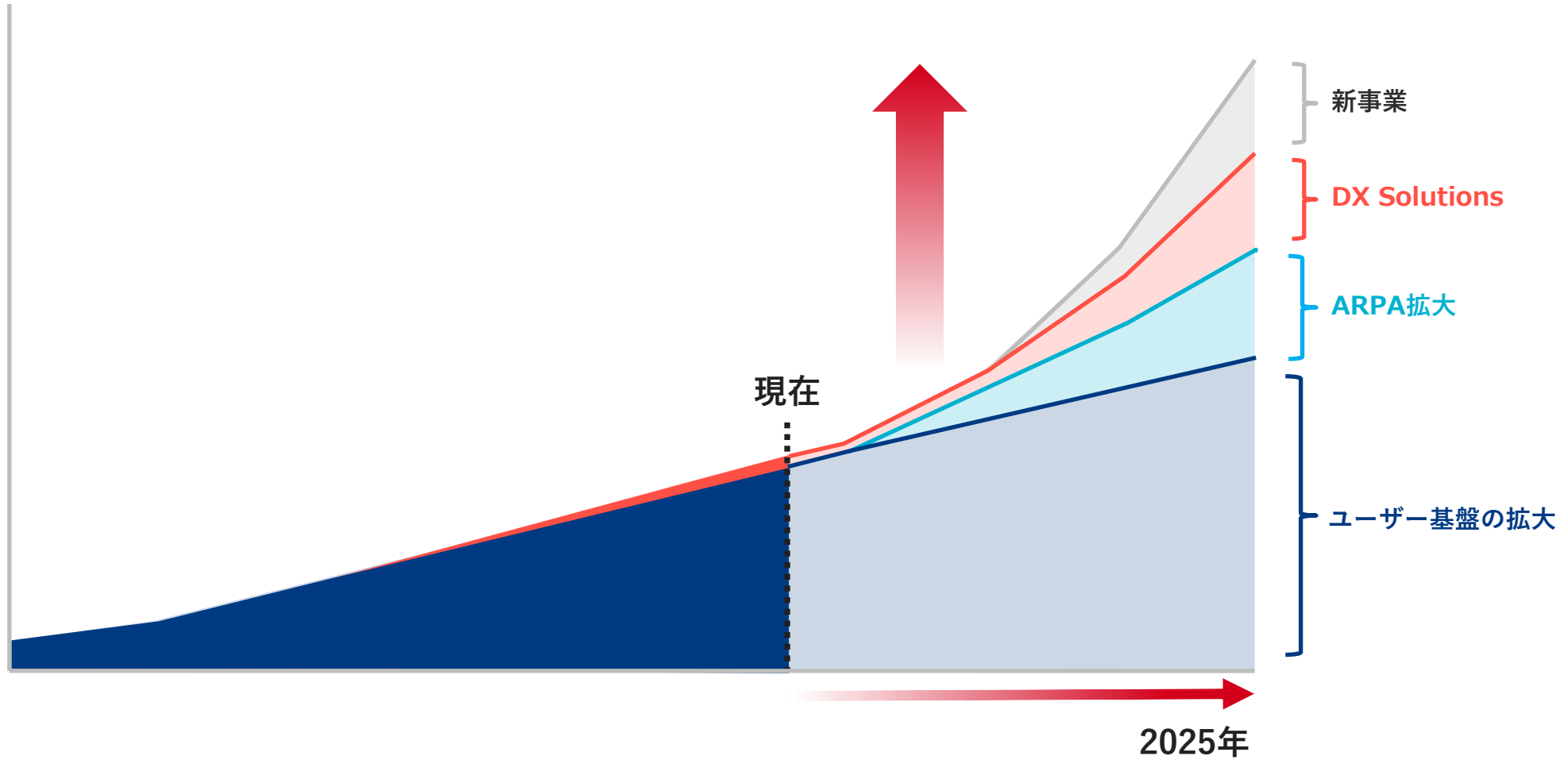
当社独自開発のAI融資判定モジュール「FAI（ファイ）」が財務データと口座入出金情報等から判断。

特徴③

保証会社の100%を付与

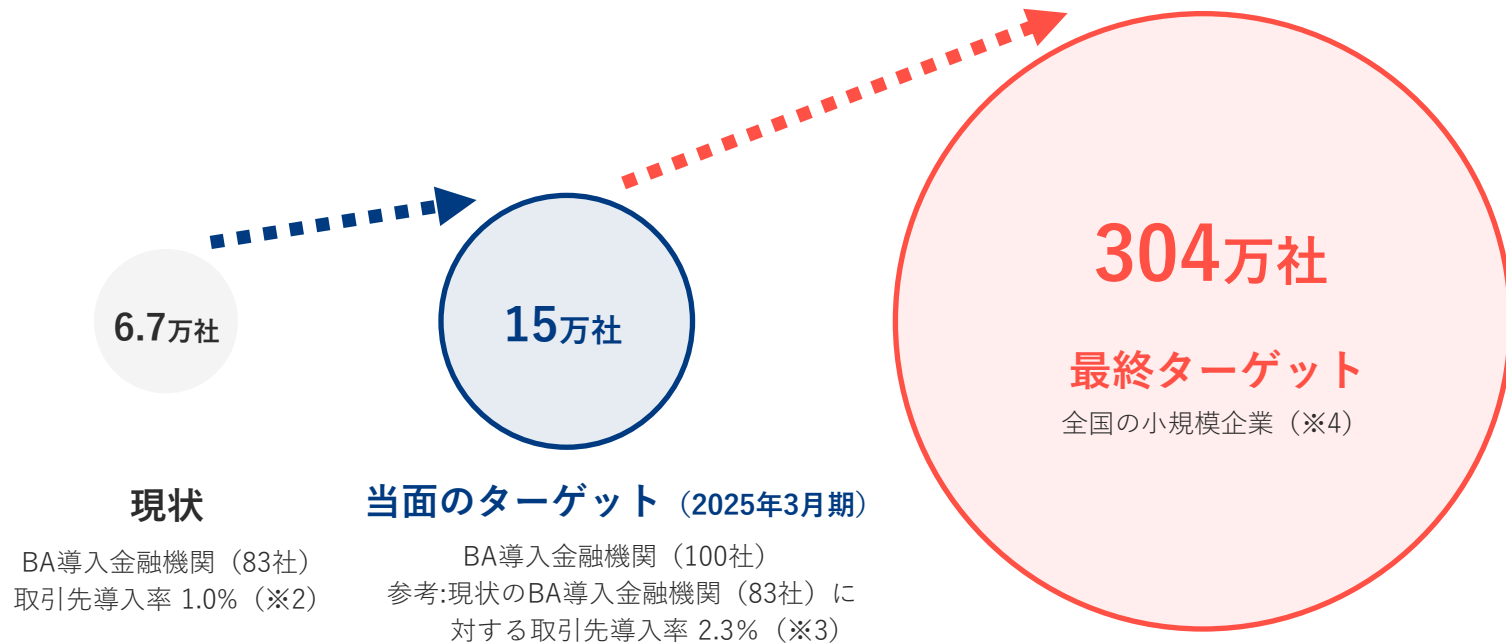
中期経営計画における成長のイメージ

- 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
- 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 (83社) の法人取引先総数 = 延べ649万社 (2021年3月末時点)

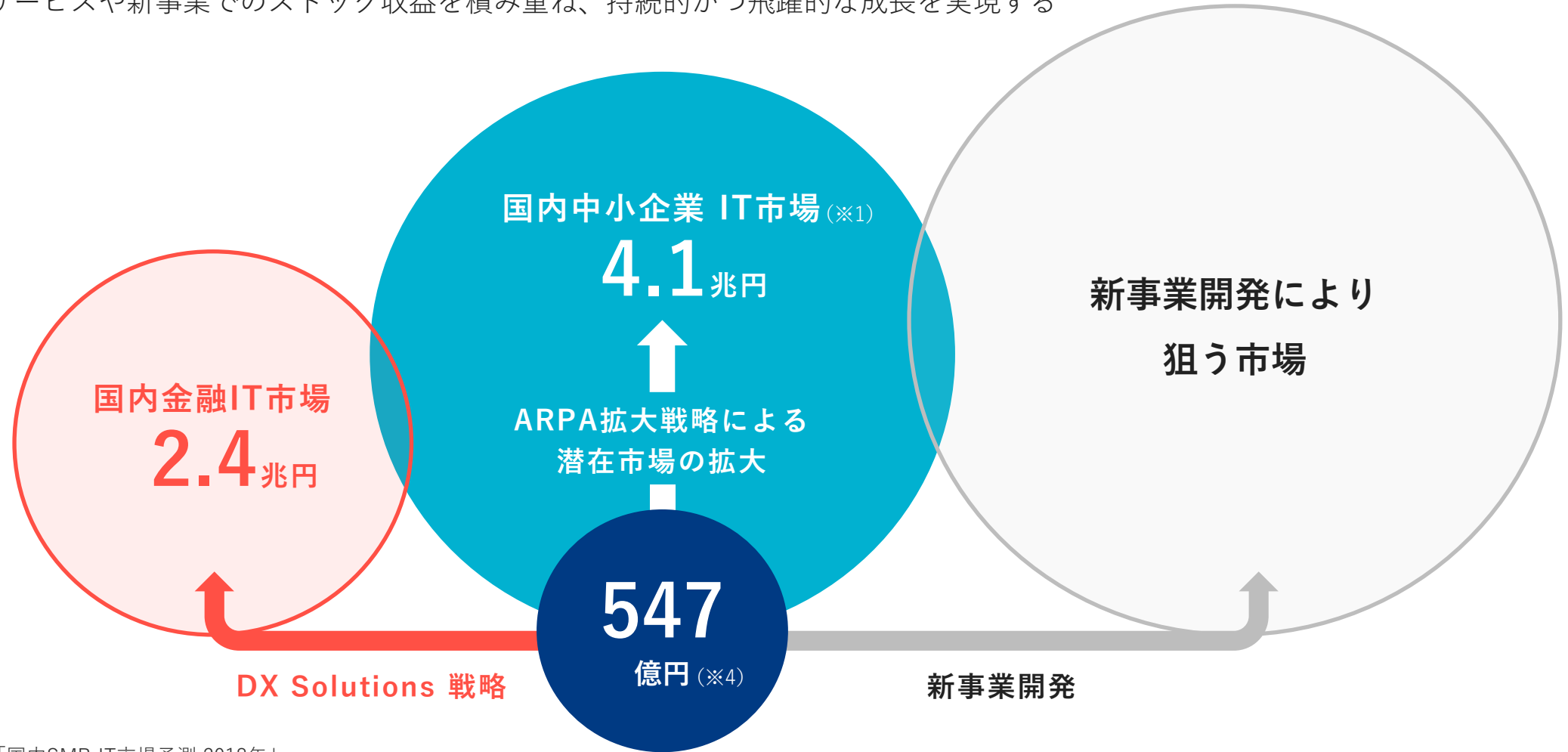
(※2) 取引先導入率 = Big Advance会員企業 ÷ BA導入金融機関 (83社) の法人取引先数 (2021年3月末時点)

(※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×12=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

<p style="text-align: center;">目的</p>	<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
<p style="text-align: center;">内容</p>	<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年間で、最大5%の希薄化を想定 • 2022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2.4%

05

2023年3月期 業績予想

新たな「成長戦略ロードマップ」に基づいた初年度の方針／2023年3月期 経営方針／2023年3月期 業績予想／2023年3月期 営業損益の費用増加要因

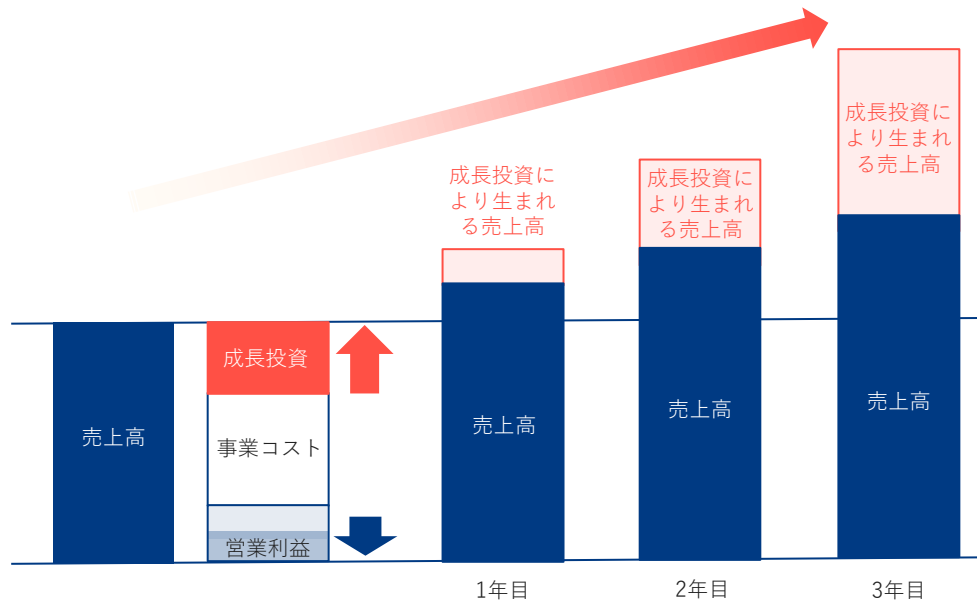
新たな「成長戦略ロードマップ」に基づいた初年度の方針

- 2022年3月期の会員企業数の増加数の状況等や経営環境の変化を受け、これまで掲げていた成長戦略を前倒しで推進

<p>これまでの方針</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Big Advanceにおける会員企業数及び金融機関数の増加による売上拡大 • 会員企業数の増加後に、新機能や新サービスの開発によるARPA上昇による成長
<p>新たな方針</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 1金融機関あたりの会員企業数増加に向けた、データ還元やサポート体制の充実 • 事業開発を行う部署を立ち上げ、新機能・新サービスの開発によるARPA上昇による成長を促進 • 会員企業や金融機関の幅広いニーズに応えるため、オープンブラットフォーム化を前倒しで実施 • 金融機関のDXを実現する、法人ポータルサイトの展開強化
<p>業績の影響</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 2023年3月期の業績見込は、成長のための投資を積極的に実施することによって一時的に営業利益の大幅減益を見込む • 来期以降は、ユーザー数の拡大と新機能・サービス開発によるARPA増加による売上高成長率の再加速および利益率の向上を目指す

2023年3月期 経営方針

- 2023年3月期の業績見込は、成長のための投資を積極的に実施し、一時的に営業利益の大幅減益を見込む
- 来期以降は、ユーザー数の拡大と新機能・サービス開発によるARPA増加による売上高成長率の再加速および利益率の向上を目指す



利益及び投資の考え方

- ✓ 中期的な成長を加速させるための投資フェーズと位置づけ、人員採用、プロダクトへの投資を増加する
- ✓ 一時的に営業利益は減少するものの、事業成長により、売上高及び利益の大きく伸ばしていく
- ✓ 成長投資を行うことで、将来的な売上高の獲得を行う

2023年3月期 業績予想

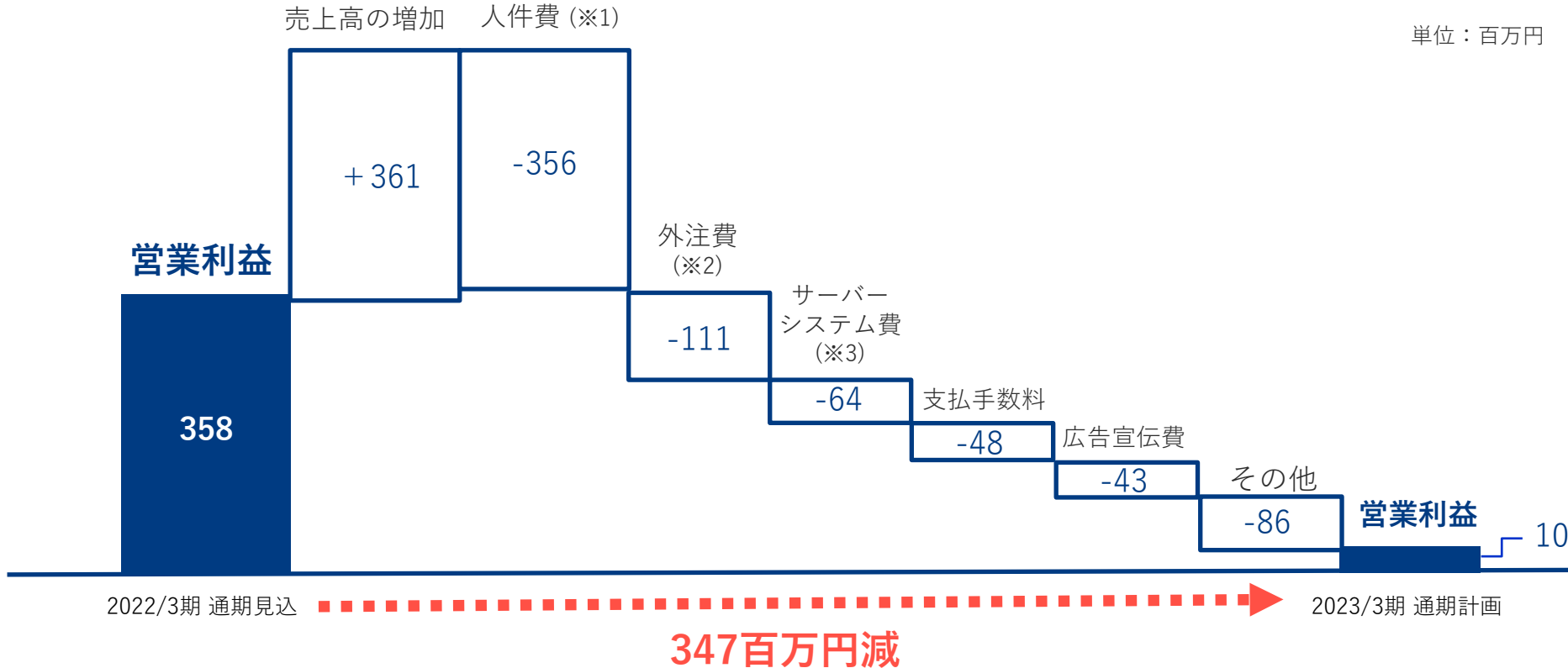
- 売上高はBig Advance会員企業数及び導入金融機関数の増加数を前期実績から、前期比21.8%増を見込む
- 売上原価、販管費においては、新機能開発のためのエンジニア採用及び開発外部委託の増加、及び金融機関サポート強化のための営業やCS人材の採用を引き続きするため、人件費、採用費及び外注費の増加を見込む
- 営業利益は、上記の採用及び外注費を中心に積極投資を実施しながらも、営業利益は黒字は確保

単位：百万円

	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (業績予想)	増減額	前期比
売上高	1,642	2,000	357	121.8%
売上総利益	1,019	1,078	58	105.7%
営業利益	358	10	▲348	2.8%
経常利益	356	10	▲346	3.9%
当期純利益	281	6	▲275	2.1%

2023年3月期 営業損益の費用増加要因

- 採用費及び人件費の増加、エンジニアの外注費等のを先行して投資することから、営業利益は黒字は確保しながらも大幅減益を見込む



(※1) 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。

(※2) 外部エンジニアへの開発委託費用等。売上原価

(※3) AWS、Webシステム利用料。売上原価

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。

