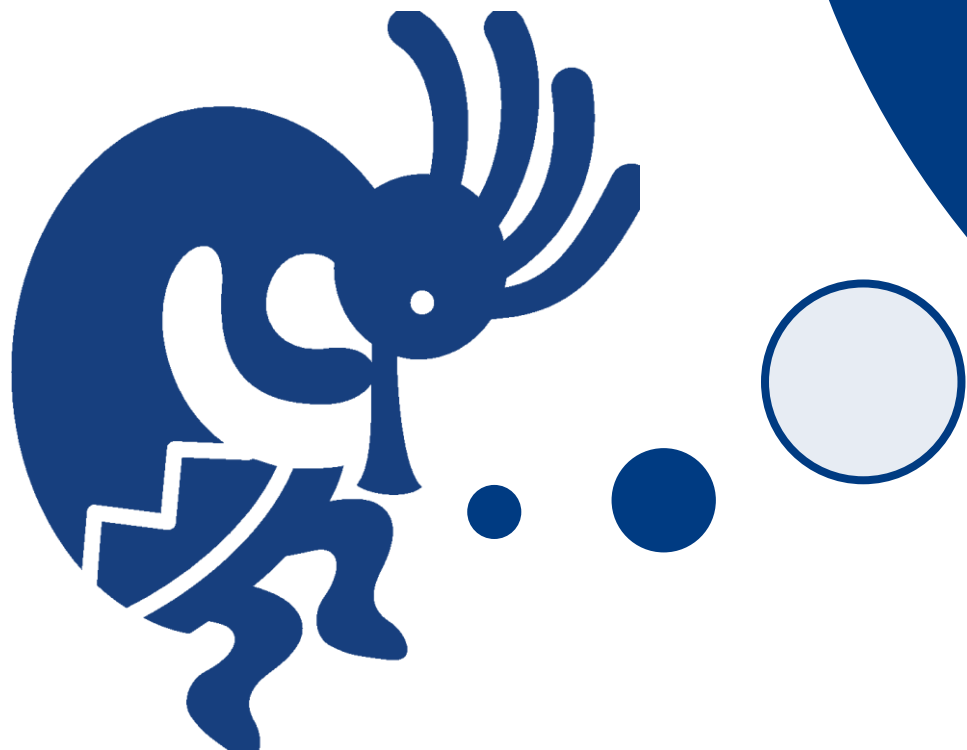


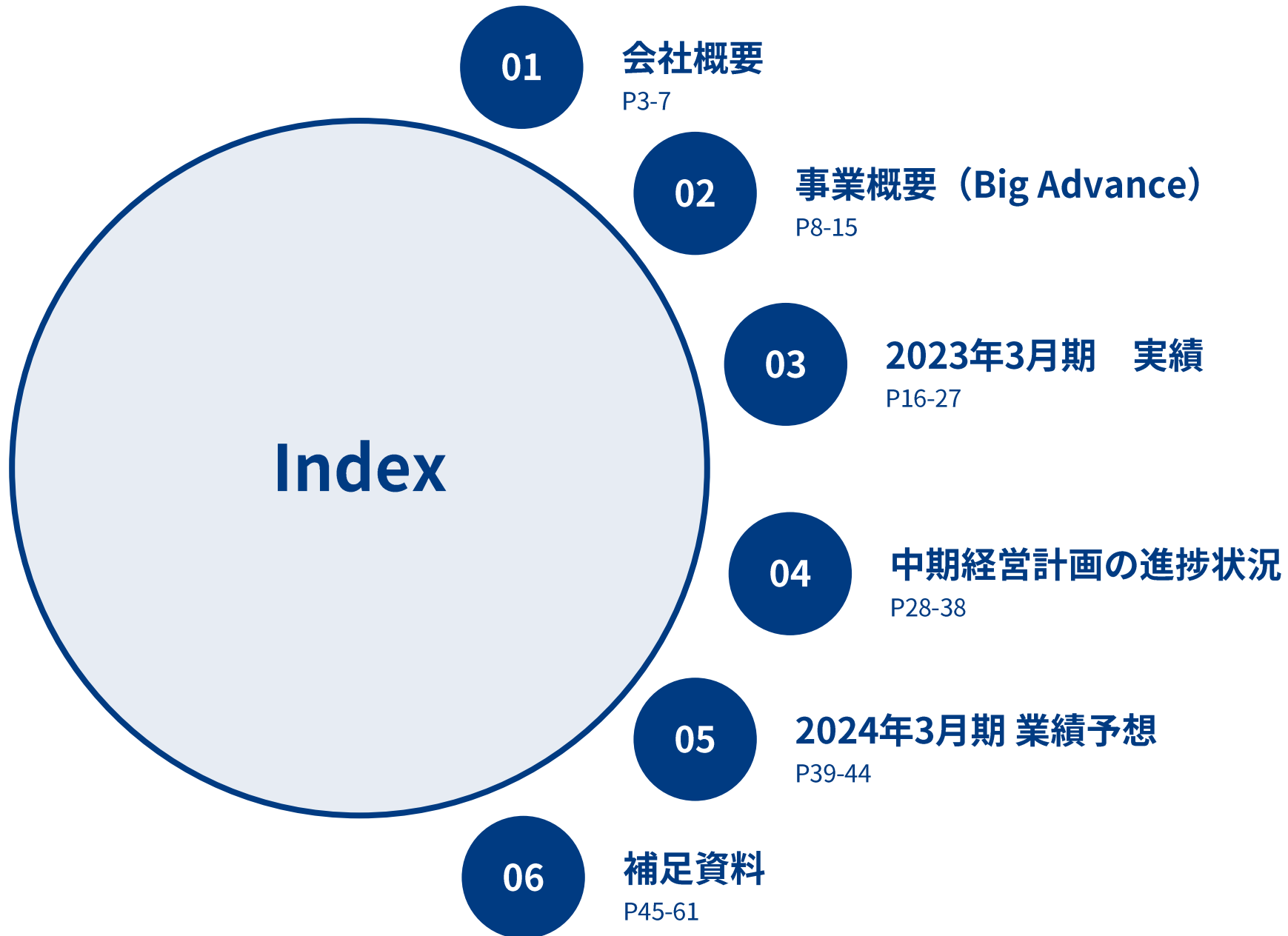
2023年3月期通期

決算説明資料

株式会社ココペリ（証券コード：4167）

2023年5月15日





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 | 810百万円 *2023年3月31日時点 |
| 従業員数 | 89名（正社員・アルバイト） *2023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 <ul style="list-style-type: none">・ 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



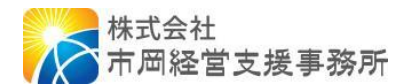
ITサポートサービス

SHARESを中心として
中小企業・個人事業主（士
業）向けのサービスを提供



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） 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。

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 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 パートナリシップで
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

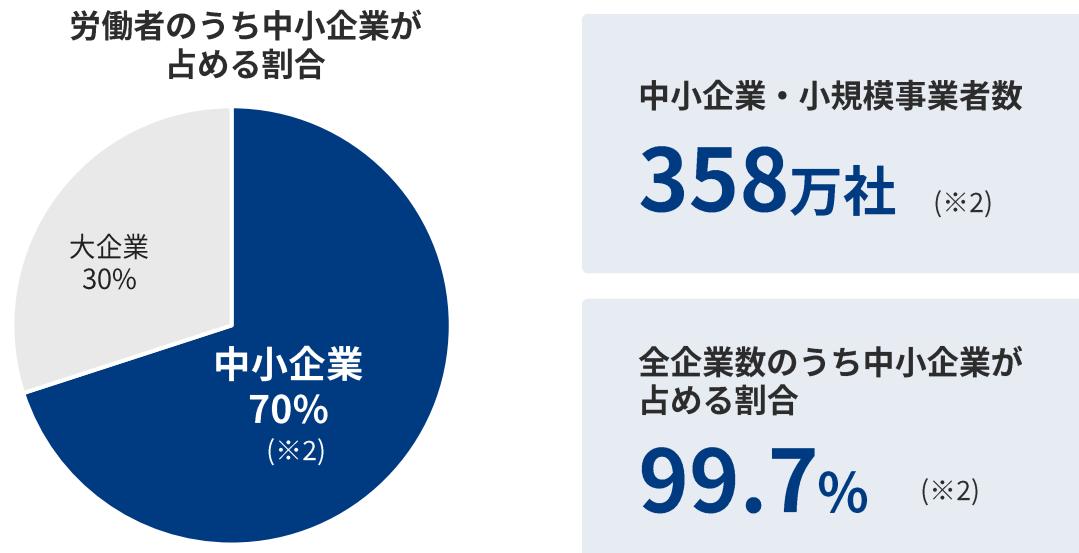
事業概要 (Big Advance)

背景：中小企業の現状と課題／背景：地域金融機関の
現状と課題／「Big Advance」の概要／「ちゃんと勤
怠」をリリース／「ちゃんと請求書」をリリース／
「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

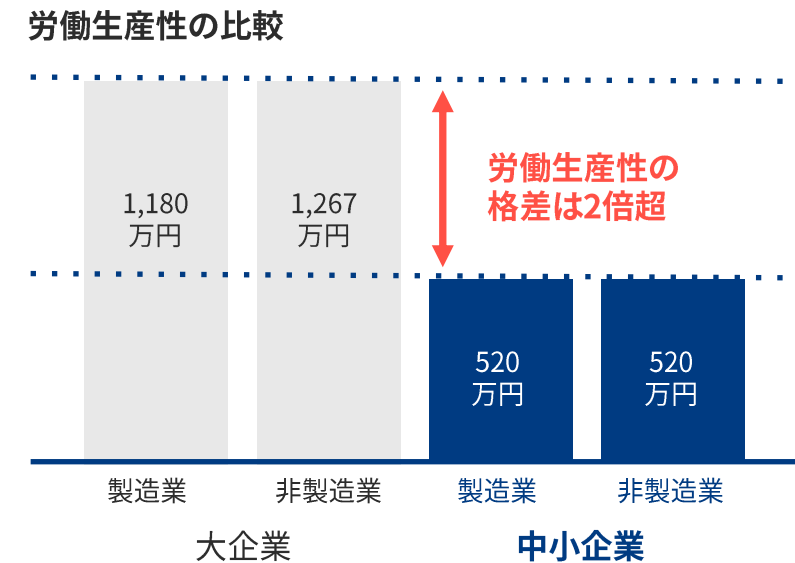
- 労働生産性の向上が大きな課題。10%の改善により16兆円の経済効果を創出（※1）

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520万円 (※3)



(※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」

(※3) 中小企業庁「2022年版中小企業白書」

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

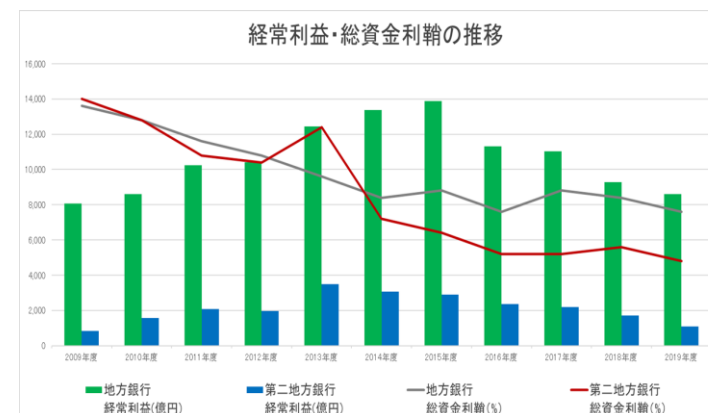
現状：地域の金融インフラの中心的存在

中小企業向け貸出残高 **298兆円**

| 業態 | 金融機関数 | 中小企業向け貸出残高 (※1、※2) |
|------------|------------|-----------------------|
| 地方銀行 | 63 | 176兆円 |
| 第二地方銀行 | 37 | 40兆円 |
| 信用金庫 | 254 | 70兆円 |
| 信用組合 | 144 | 12兆円 |
| 合計 | 498 | 298兆円 |
| メガバンク (参考) | 4 | 115兆円 |

課題：中小企業の本業支援等による安定収益確保

- 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 2022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。

🗨️ 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。

👥 士業相談

全国からその時いちばん最適な専門家に出会えます。

📄 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。

新機能

💰 クラウドファンディング ※希望金融機関のみ

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 ※希望金融機関のみ

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 ※希望金融機関のみ

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 ※希望金融機関のみ

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 ※希望金融機関のみ

簡単な操作で電子請求書を発行できます。



「ちゃんと勤怠」をリリース

- 株式会社ジオコード（東証スタンダード）のクラウド管理ツール「ネクストICカード」と連携し、Big Advanceとシームレスに利用できる機能の提供を開始（2022年10月）
- 中小企業のDX推進を図り、業務効率化、生産性向上に貢献
- 会員企業は、追加費用を払うことで、Big Advanceのオプションサービスとして利用可能

ちゃんと勤怠 by ネクストICカード

勤怠管理

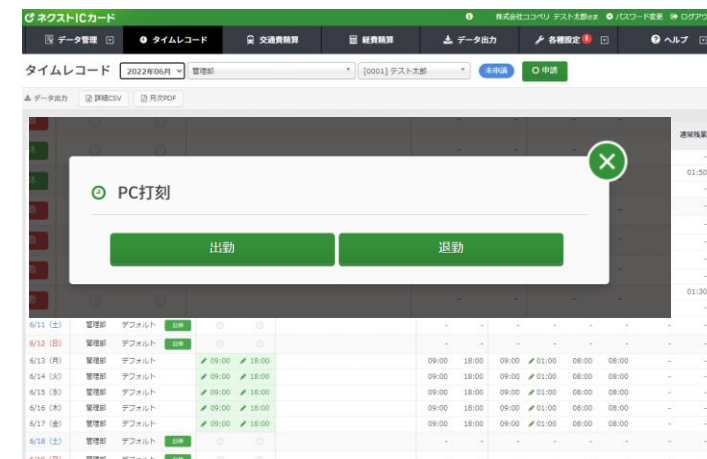
Big Advance画面のメニューをクリックすることで、勤怠管理画面に直接遷移
打刻は、WEBアプリからの打刻の他、ICカードでの打刻も可能

交通費精算

WEBアプリ、スマホアプリより、交通費（電車）の登録、申請を行うことが可能

経費精算

WEBアプリ、スマホアプリより、経費精算の登録、申請を行うことが可能



「ちゃんと請求書」をリリース

- クラウド請求書発行機能「ちゃんと請求書」をBig Advanceの新機能としてリリース（2023年1月）
- 中小企業の請求業務を効率化で生産性向上し、今後対応が必要となる電帳法やインボイス制度にも対応
- 会員企業は、追加費用を払うことで、Big Advanceのオプションサービスとして利用可能

ちゃんと請求書

簡単な操作性

直感的に操作可能なUI（画面）により、ITに不慣れな方も簡単に操作が可能

請求業務の効率化

請求情報をデータで管理する事により請求金額のチェックにかかる時間を低減

制度対応

電子帳簿保存法（2024年1月～）、インボイス制度（2023年10月～）に対応



「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 |

(※) 各社HP等より抜粋

03

2023年3月期 実績

2023年3月期決算ハイライト／2023年3月期損益計算書
／四半期売上高の推移／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の導入の効果①／Big
Advanceの導入の効果②

売上高

1,776百万円
(前期比+8.1%) (※1)

営業利益

63百万円
(前期比▲82.2%) (※1)

Big Advanceの実績

導入金融機関数

84社

会員企業数

71,138社

平均チャーンレート

1.51% (※2)

(※1) 2023年3月期第3四半期より連結決算に移行したため、前期比は前期の単体決算の数値で参考比較

(※2) チャーンレート：当月退会企業数／前月末有料会員企業数 2022年4月～2023年3月の12カ月平均

2023年3月期損益計算書

- 第3四半期より連結決算へ移行（前年比較数値は参考として単体数値で比較）
- Big Advanceのストック収益の増加及び市岡経営支援事務所の連結により、売上高は前年同期比108.1%
- 補助金活用コンサルティングサービスで、一部補助金採択時期の期ズレが発生したが、ほぼ連結業績計画値で着地
- 当初の計画通り、成長を加速するための人件費、外注費等の投資を増加する一方で、コスト削減も実施

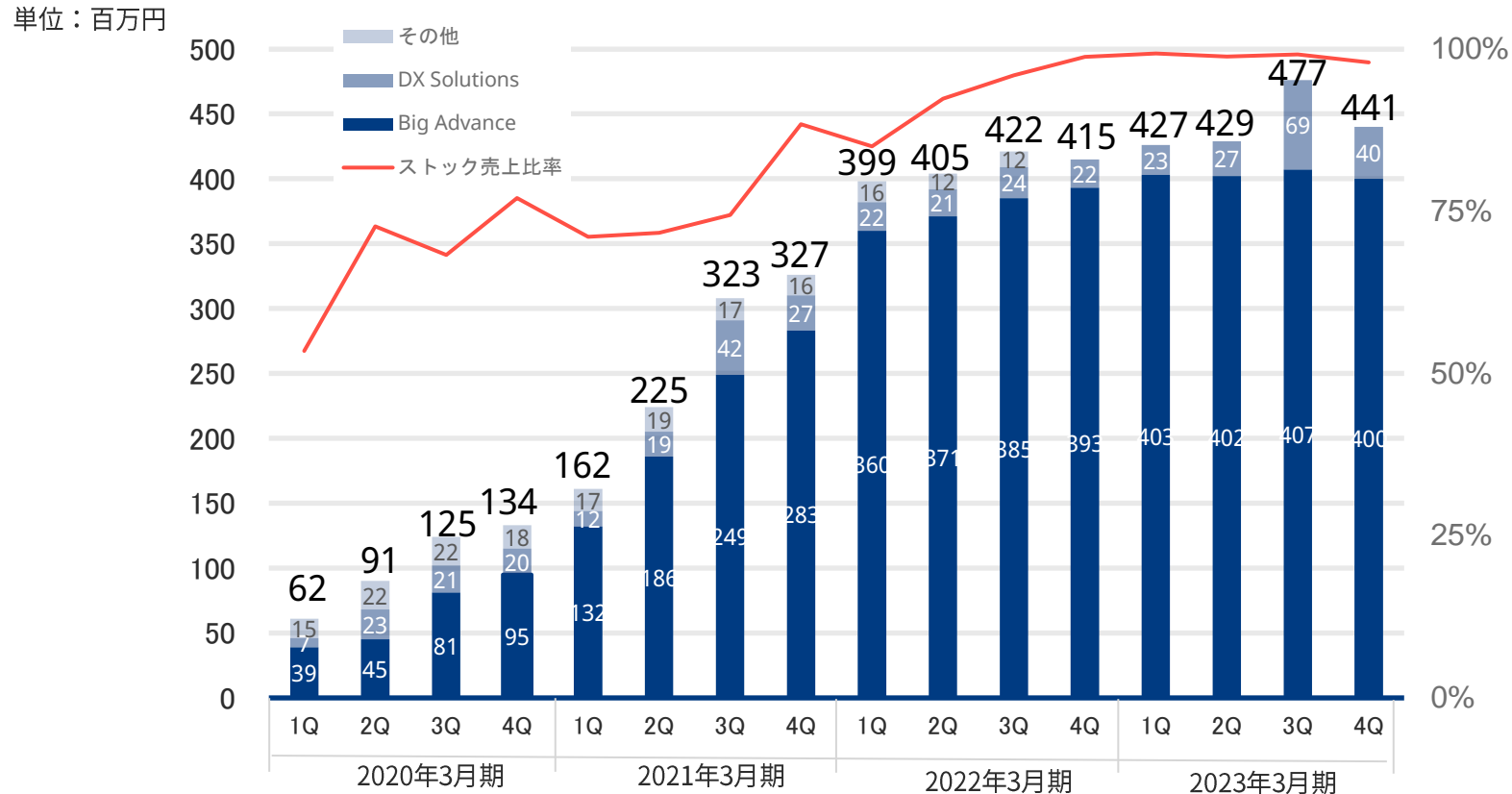
単位：百万円

| | 2022年3月期単体 (実績) | 2023年3月期連結 (計画) | 2023年3月期連結 (実績) | 前年同期比 | 計画比 |
|----------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------|--------|
| 売上高 | 1,642 | 1,800 | 1,776 | 108.1% | 98.7% |
| 売上総利益 | 1,019 | 966 | 992 | 94.7% | 102.7% |
| 売上総利益率 | 62.1% | 54.4% | 54.4% | — | — |
| 営業利益 | 358 | 65 | 63 | 17.8% | 98.3% |
| 営業利益率 | 21.8% | 3.6% | 3.6% | — | — |
| 経常利益 | 356 | 66 | 65 | 18.2% | 98.7% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 33 | 21 | 18 | 7.5% | 111.4% |
| EBITDA (※1) | 402 | — | 156 | 38.9% | — |

(※1) 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。

四半期売上高の推移

- 連結売上高は、前年同期比106.2%に増加
- 4Qでは、Big Advance売上において、会員企業数は3月末時点では3Q末比プラスに転じたものの、1、2月の減少分を補えず四半期売上は3Q比減少。DX Solutions売上の補助金活用コンサルティングサービスにおいて、一部補助金の採択日の期ズレにより、売上計上時期が翌期となり四半期売上が3Q比減少
- ストック売上（※2）比率は、2023年3月期4Qで98%と高い水準を維持



(※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

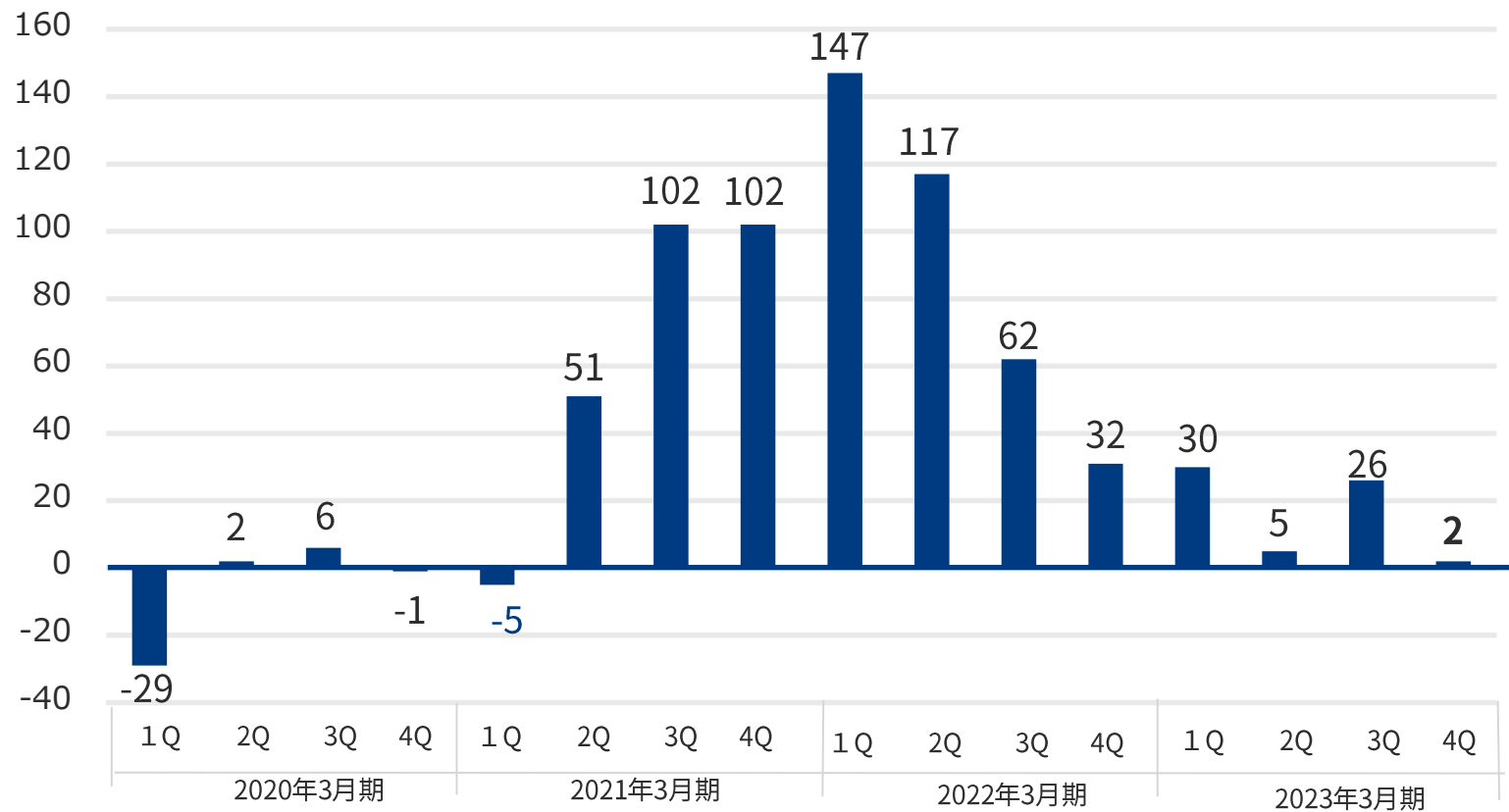
(※2) ストック売上：金融機関の毎月保守運用費とBig Advance月額費用のレベニューシェア

(※3) 売上品目をDX SolutionsとBig Advanceに分けたため、これまでBig Advanceに含まれていた一部売上をDX Solutionsに含めて表示しております。

四半期営業損益の推移

- 当初計画通り、新機能開発のための外注費、エンジニア採用等の成長投資を優先
- 2023年3月期4Qは中途採用が増えたことから、人件費が増加したことで営業利益が減少

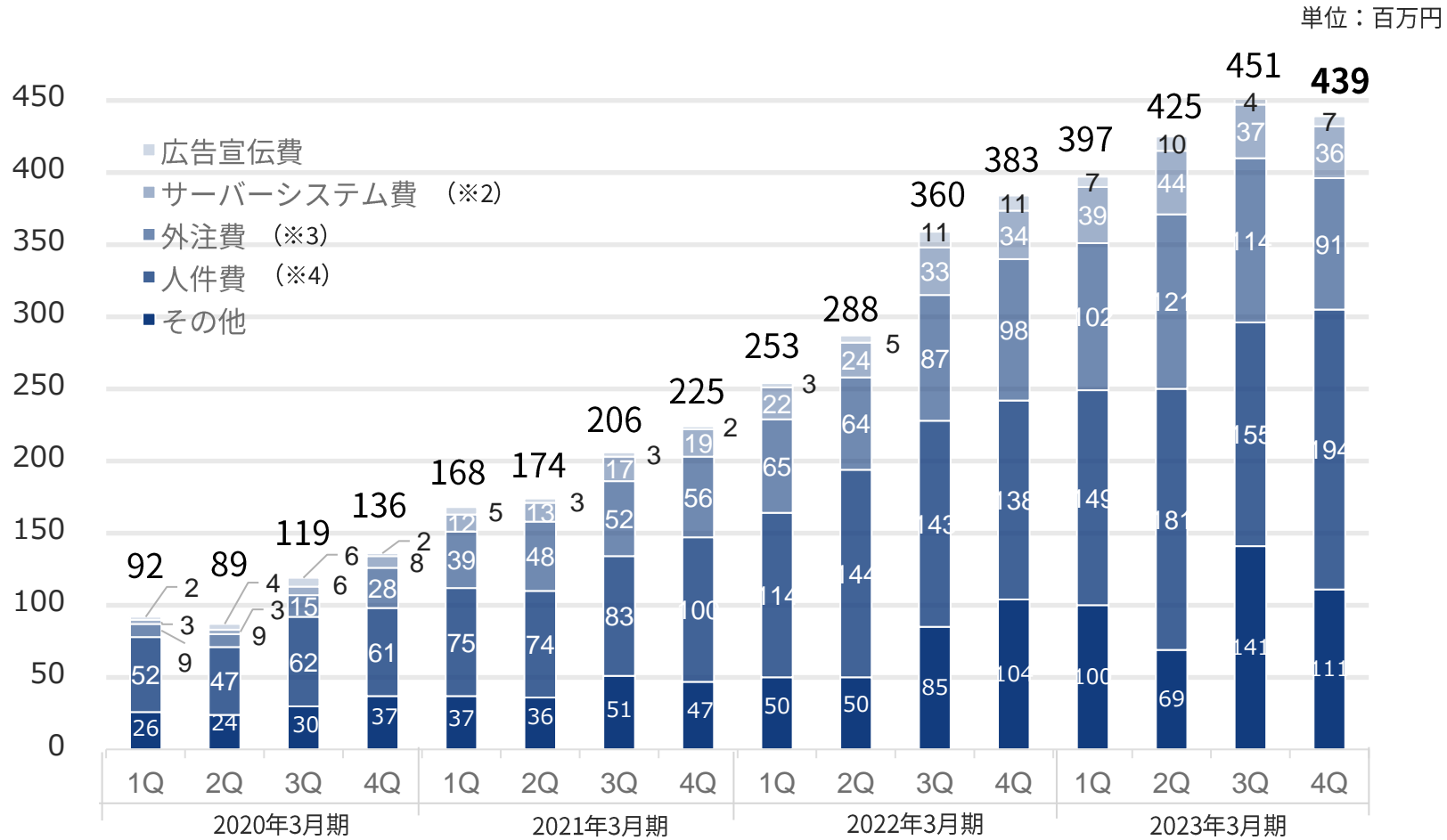
単位：百万円



(※) 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

- Big Advanceの新機能開発のための外注費と中途採用（通期40名）等から人件費は増加基調
- 2023年3月期 3Qのその他費用には、M&Aの取得関連費用40百万円を含む



(※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

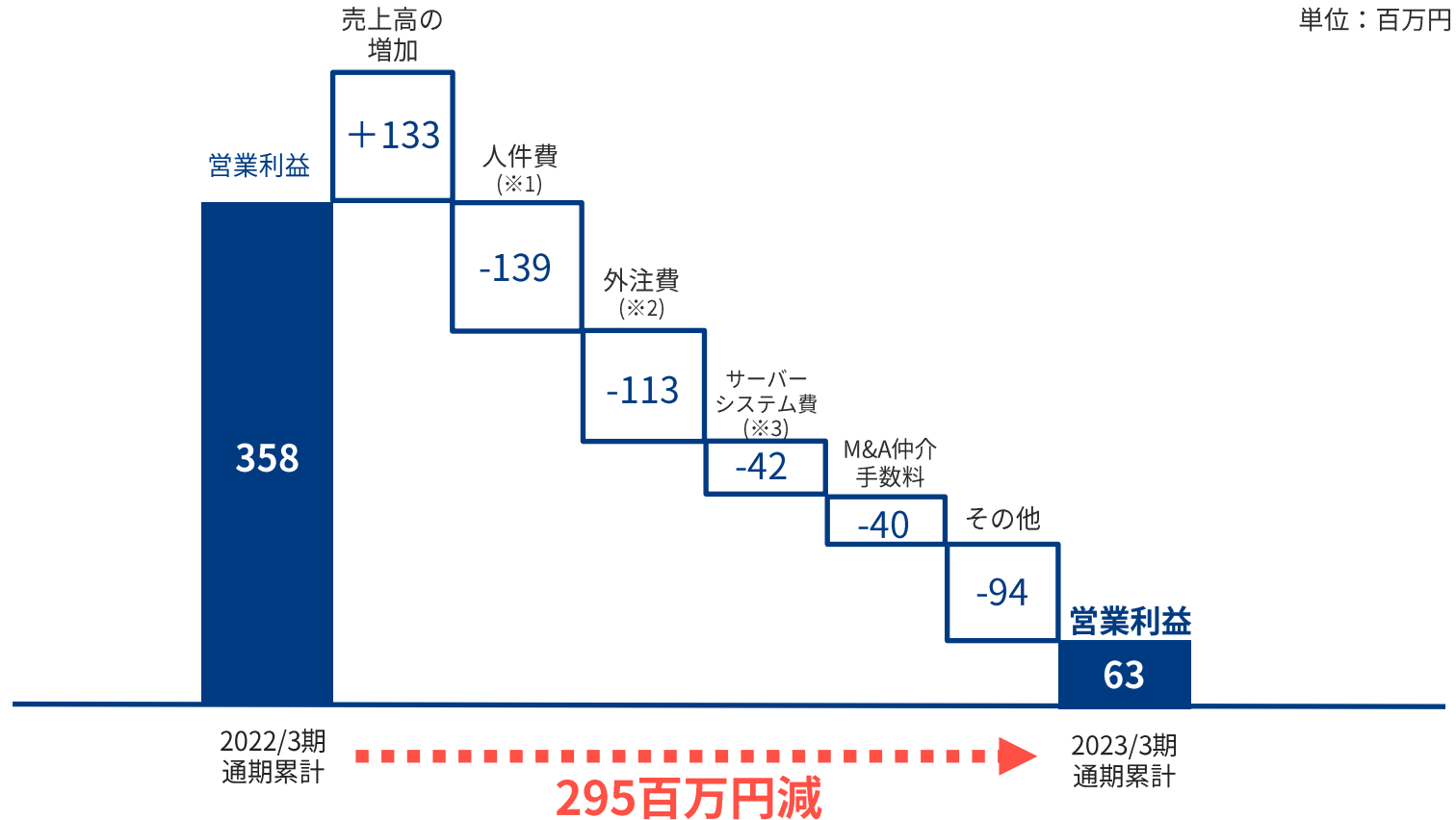
(※2) AWS、Webシステム利用料。売上原価

(※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。

営業損益の増減要因

- 人件費、外注費、サーバーシステム費等の成長投資を優先したことで、営業利益は減少



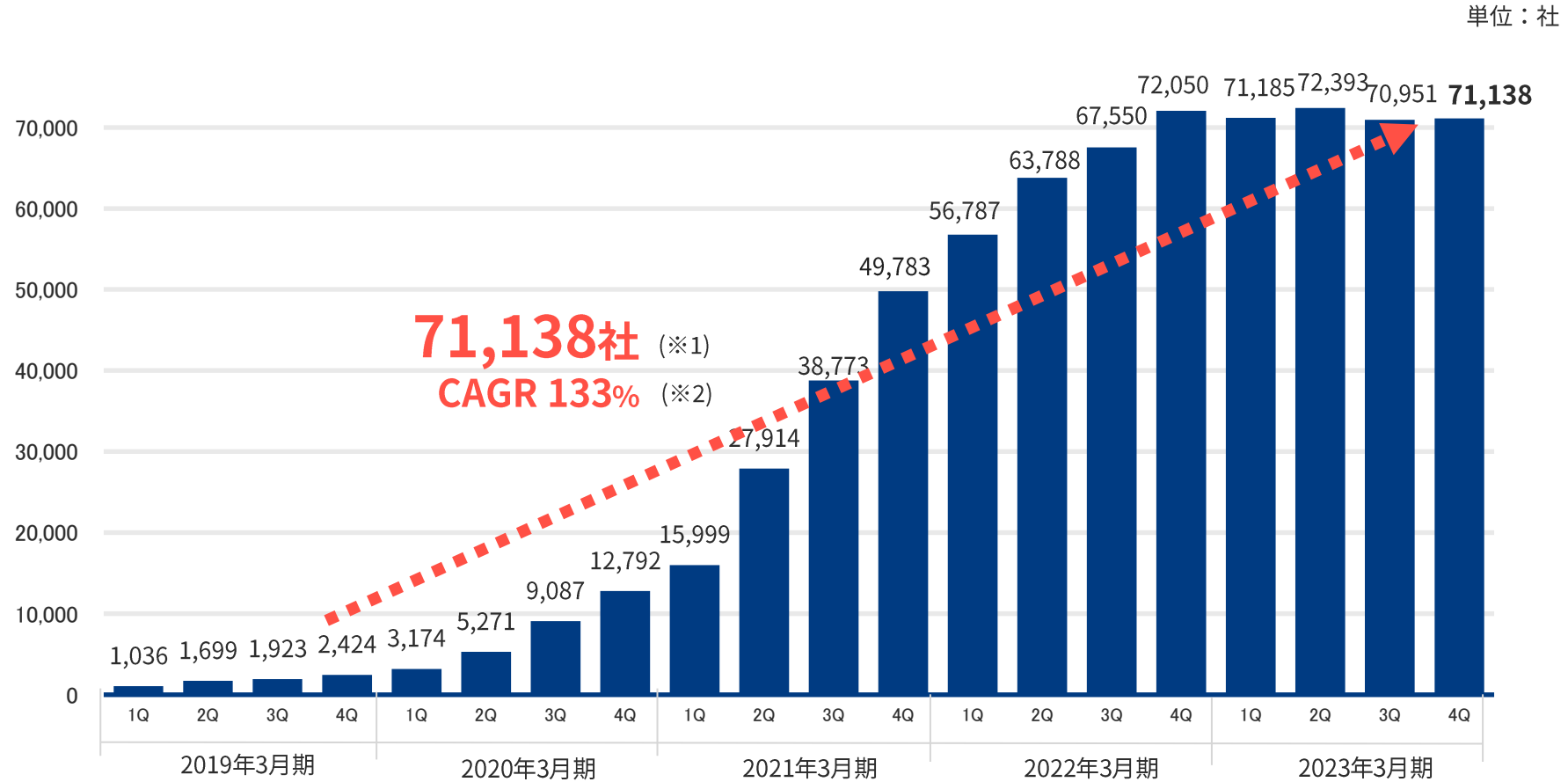
(※1) エンジニア、営業・CS・コーポレート社員給与、役員報酬及び社会保険料並びに採用費。売上原価及び販売費及び一般管理費の合計。

(※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+187社の71,138社と増加（前年同期比では▲912社）

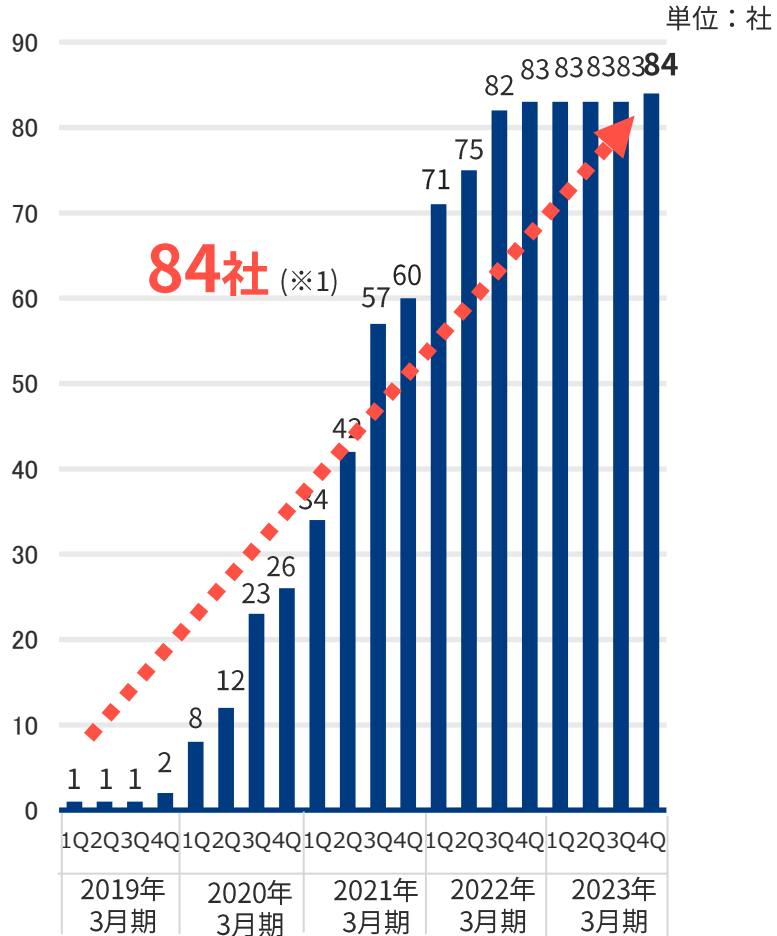


(※1) 2023年3月末時点

(※2) CAGR：2019年3月から2023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84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／協栄信用組合／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

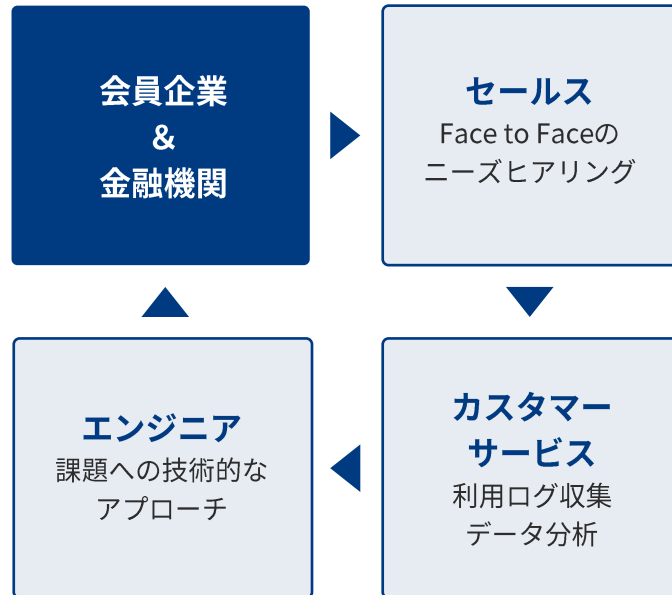
大分銀行／沖縄銀行／沖縄海邦銀行／鹿児島相互信用金庫／コザ信用金庫／佐賀銀行／西日本シティ銀行／肥後銀行／福岡中央銀行／長崎銀行／南日本銀行／宮崎銀行

(※1) 2023年3月末時点

迅速な機能改善によるユーザーの安定化

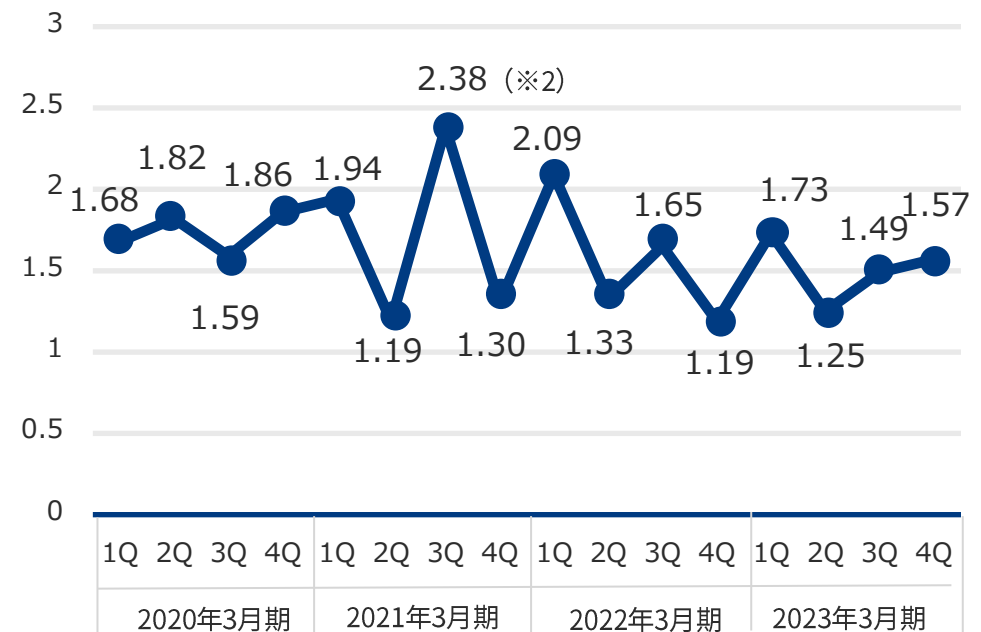
- 金融機関や会員企業のニーズを収集、素早いサービス反映により、顧客満足度及び利便性を高め、年間平均チャーンレートは1%台を維持

機能改善サイクル



年間平均チャーンレート 1.51% (※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、2022年4月～2023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の導入の効果①

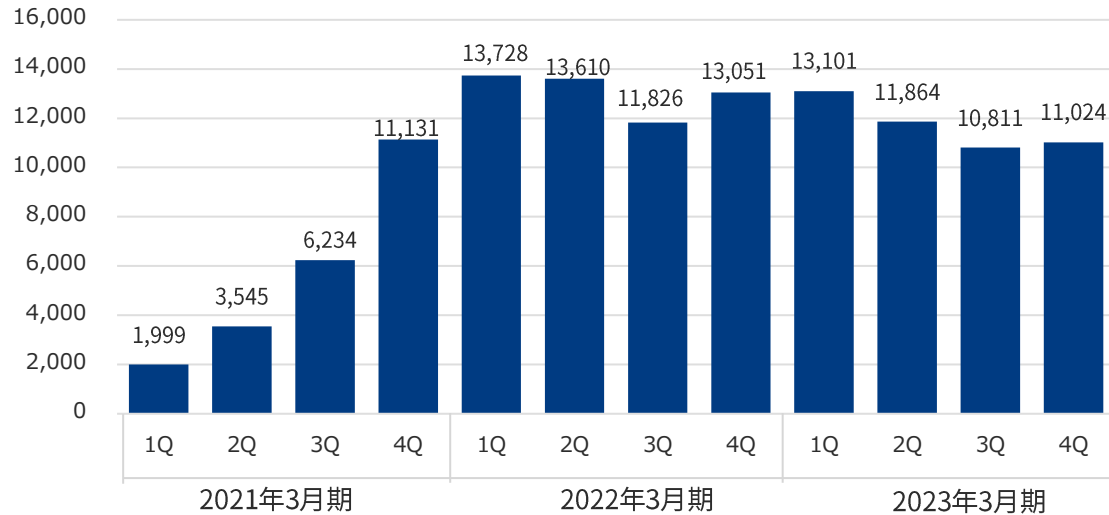
- Big Advanceはサービス開始4年間で多くの中小企業のビジネスを支援し、新たな価値を生み出している

ビジネスマッチング

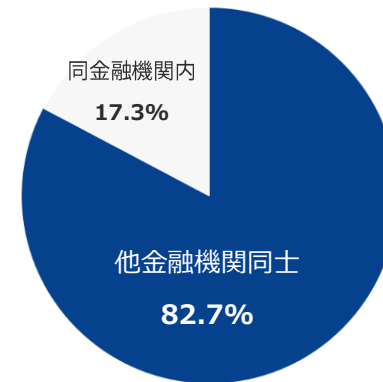
- ・ビジネスマッチング機能により、新しい取引先や提携先の開拓、異業種マッチングによる新商品の開発などを支援
- ・案件の数よりも商談の質を高める観点から、公開期限の設定や入力必須項目を増やしたが、商談依頼件数は回復傾向

- ・商談依頼件数累計 121,942件 (※1)
- ・地域の垣根を超えたビジネスマッチングで、地域経済の活性化にも寄与

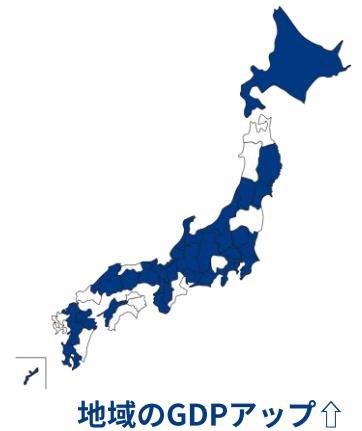
四半期ごとの商談依頼件数



金融機関の枠を超えた広域マッチング



500件以上商談実績のある都道府県



(※1) 2023年3月末時点

Big Advanceの導入の効果②

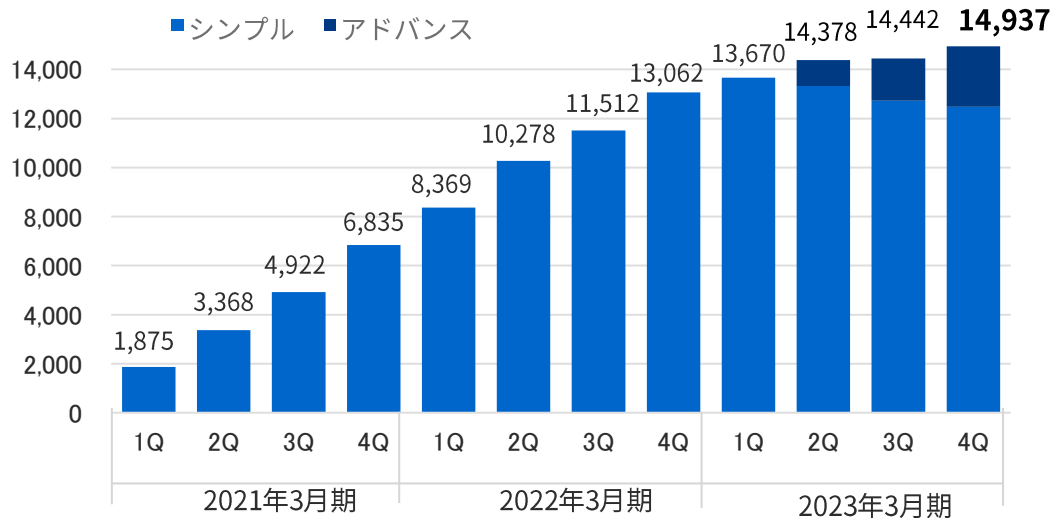
- 一定のコストと人手が必要な新規のホームページ作成・更新を容易にし、中小企業の信頼度の向上、集客、人材採用等を支援

ホームページ作成

- ・ 専門知識がなくても簡単にHPの作成・更新ができる
- ・ WEBの検索結果で上位に表示されやすい
- ・ スマートフォン表示にも対応

- ・ 新デザイン「アドバンス」をリリース（2022年7月）
- ・ 掲載できる情報量の増加、デザイン性の向上により、業種・事業形態に合ったサイトの作成が可能
- ・ 「アドバンス」の利用社数は開設社数のうち16.5%を占める

四半期ごとのHP開設社数



作成企業数
14,937社
(※1)

初めてHP作成した
企業の割合
約40%
(※2)

(※1) 2018年4月～2023年3月

(※2) 当社調べ

04

中期経営計画の 進捗状況

中期経営計画の「成長戦略ロードマップ」／

2023年3月期のビジネスハイライト：プロダクト（1）／

2023年3月期のビジネスハイライト：プロダクト（2）／

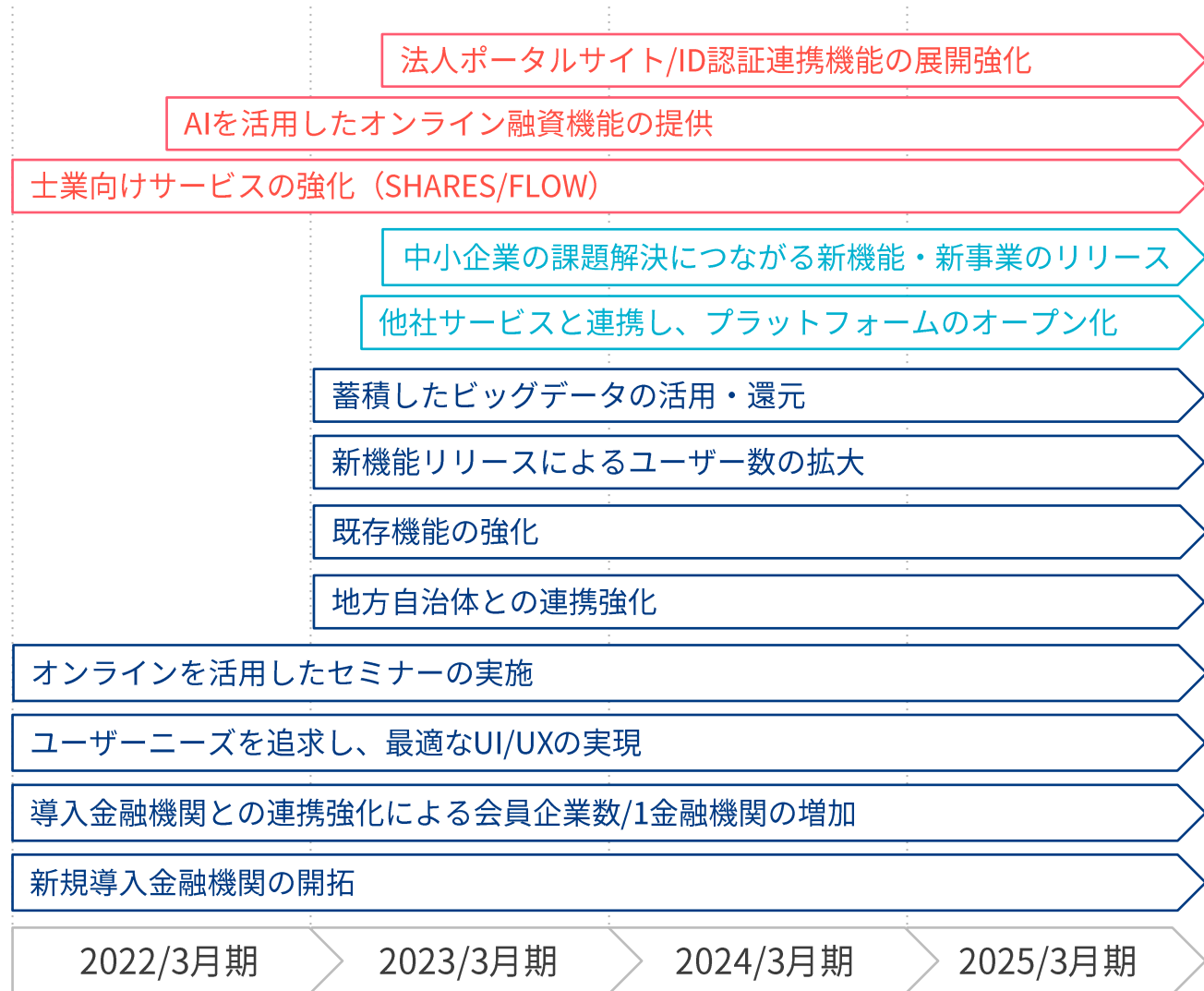
2023年3月期のビジネスハイライト：プロダクト（3）／

2023年3月期のビジネスハイライト：DX Solutions／

2023年3月期のビジネスハイライト：組織／中期経営計画
の方針変更／中小企業DXの現状について／中期経営目標の
変更

中期経営計画の「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

2023年3月期のビジネスハイライト：プロダクト（1）

Big Advance会員企業数が低迷

中期経営計画の 成長戦略ロードマップ ユーザー数拡大戦略

- 既存機能の強化
- 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
- 新規導入金融機関の開拓
- 蓄積したビッグデータの活用・還元

成果

- ホームページ作成機能の大規模アップデートを実施
- 新規機能（ちゃんとシリーズ）のリリース
- 金融機関との連携強化のため、営業・CS担当者13名増加
- 九州営業所・東海営業所の2拠点を開設
- 協栄信用組合（2023年3月31日）、大阪商工信用金庫（2023年4月3日）に新規導入
- 「BA利用状況データ」を毎月金融機関へ還元開始

課題

- 既存機能の改善を実施したものの、ユーザー数拡大までにはつながらず。
- 会員企業のBig Advance活用に注力したため、新規会員企業獲得に注力出来ないケースが増えてきた。
- 新規導入金融機関でのユーザー数拡大寄与は2024年3月期以降。

今後の対応策

- メイン機能の1つである「ビジネスマッチング機能」の大幅アップデートを実施
- 新規機能（ちゃんとシリーズ）のリリースをきっかけにユーザー数を拡大
- 当社内に直接会員企業の活用をサポートする部門を設置し、金融機関が新規会員獲得に注力できる取り組みを実施
- 会員企業内での利用促進を図るため、ビジネスユーザーアカウント（※1）の活用を推進

（※1）ビジネスユーザーアカウント：Big Advanceの主要機能を利用できる権限を有するユーザーアカウント

2023年3月期のビジネスハイライト：プロダクト（2）

BAモール（オープンプラットフォーム化）の低調推移

中期経営計画の
成長戦略ロードマップ

ARPA拡大戦略

- 他社サービスと連携し、プラットフォームのオープン化

成果

- 他社サービスを特別プランで紹介する「BAモール」を提供開始。
- 2022年5月にリリースした株式会社CAMPFIREと連携した「クラウドファンディング機能」の導入金融機関は27金融機関
- 株式会社ジオコードと提携し、システム連携した勤怠管理機能「ちゃんと勤怠byネクストICカード」を提供開始。

 **ちゃんと勤怠** by  **ネクストICカード**

- 「ちゃんと勤怠」は16金融機関に導入（2023年5月15日時点）

アルプス信用金庫、鹿児島信用金庫、きのくに信用金庫、京都銀行、協栄信用組合、呉信用金庫、桑名三重信用金庫、コザ信用金庫、三条信用金庫、静岡信用金庫、荘内銀行、東邦銀行、トマト銀行、長野銀行、平塚信用金庫、新潟信用金庫（計16）

課題

- 「BAモール」については、複数の他社サービスを掲載したものの、1つ1つのサービス内容を中小企業に届けることにが困難であった
- 「クラウドファンディング機能」は取扱い案件数は増加するものの、微増にとどまる
- 「ちゃんと勤怠byネクストICカード」については、中小企業への販売体制の確立までには至らなかった

今後の対応策

- 他社サービスとの連携については、「ちゃんと勤怠byネクストICカード」に注力
- 「ちゃんと勤怠byネクストICカード」について、中小企業への提案販促物の充実とオンラインセミナーの開催
- 導入企業向けの販促キャンペーンの実施

2023年3月期のビジネスハイライト：プロダクト（3）

Big Advanceにおいて、初のオプション機能をリリース

中期経営計画の
成長戦略ロードマップ

ARPA拡大戦略

- 中小企業の課題解決につながる新機能・新事業のリリース

成果

- インボイス制度対応にも対応した、オンライン請求書発行機能「ちゃんと請求書」を提供開始

④ちゃんと請求書

- 複数の金融機関にて成功事例が出てきた
- 「ちゃんと請求書」は27金融機関に導入（2023年5月15日時点）

青森銀行、アルプス信用金庫、伊予銀行、岩手銀行、鹿児島相互信用金庫、きのくに信用金庫、協栄信用組合、呉信用金庫、岐阜信用金庫、甲府信用金庫、佐賀銀行、三条信用金庫、静清信用金庫、千葉信用金庫、東濃信用金庫、東邦銀行、東和銀行、豊川信用金庫、トマト銀行、長野銀行、新潟信用金庫、姫路信用金庫、平塚信用金庫、福井信用金庫、福邦銀行、南日本銀行、宮崎銀行
(計27)

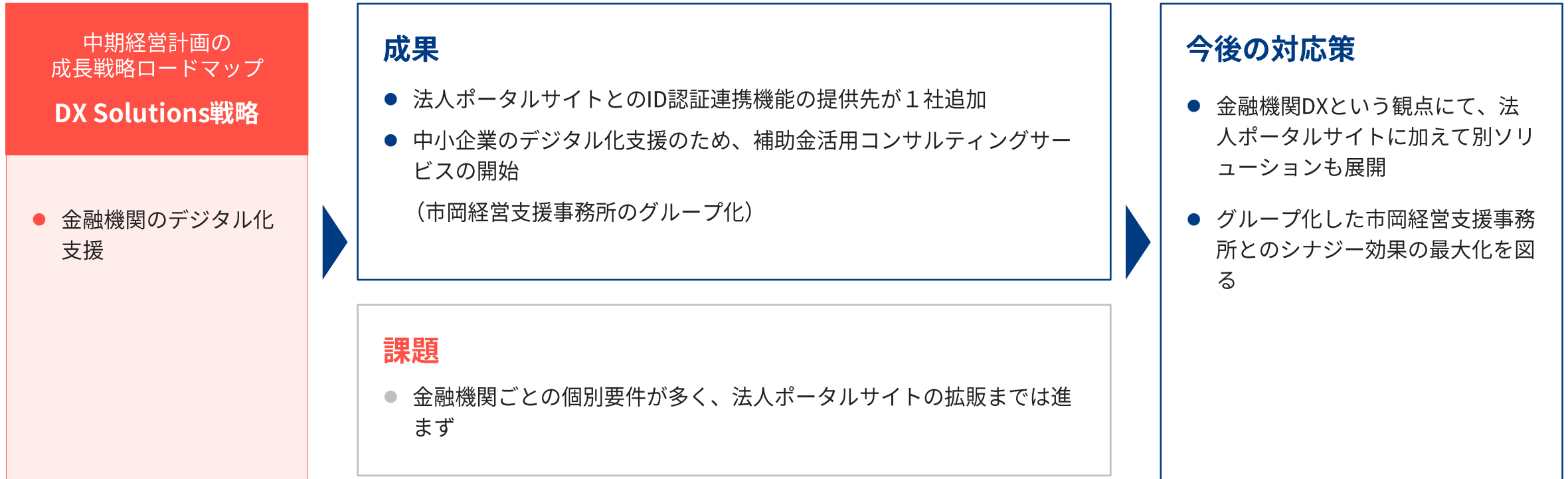
課題

- 初のオプション機能導入ということもあり、想定以上の時間を要した
- 導入金融機関数は順調に推移。今後、各金融機関において、企業への販売体制の構築を展開していく

今後の対応策

- 「ちゃんと請求書」について、中小企業への提案販促物の充実とオンラインセミナーの開催
- 導入企業向けの販促キャンペーンの実施
- 「ちゃんと請求書」に電子保存オプション機能を追加開発（詳細後述）

中小企業DX推進のため、補助金活用コンサルティングサービスを開始

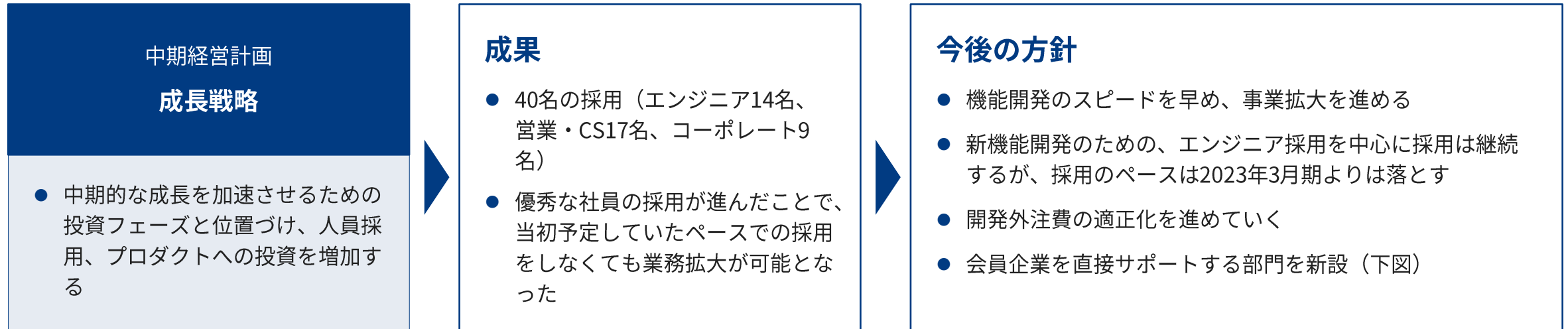


市岡経営支援事務所の強み

- 金融機関と提携し、中小企業のDX推進をサポート
- 補助金獲得支援実績 延べ800社以上、補助金支援実績が愛知・岐阜・三重でトップクラス
- 実務に詳しい中小企業診断士がコンサルティングを実施し、平均よりも高い採択率

2023年3月期のビジネスハイライト：組織

成長投資の中心として掲げていた、優秀な人材の採用が順調に進捗



会員企業を直接サポートする部門を新設し、活用促進を図る



中期経営計画の方針変更

変更内容

変更前の方針

BAモールによるオープンプラットフォーム化を優先し多くの機能を提供することで、中小企業の様々な課題に対応し、売上高拡大を目指す

| 変更前のサービス領域 | | | |
|------------|--------------|-----------------------|-------|
| | オープンプラットフォーム | 攻めのDX (※1) | 守りのDX |
| 中小企業の課題 | 多種多様 | 売上アップ | 業務効率化 |
| 主な提供機能 | BAモール | ビジネスマッチング ホームページ作成 | |

変更後の方針

提供サービスをDX領域に絞って機能を増やすことで、中小企業のDXを確実に推進。売上の成長曲線は一時的に緩やかになるものの、持続的な顧客基盤を構築することで長期的な売上高最大化を図る

| 変更後のサービス領域 | | | |
|------------|--------------|-----------------------|-------------------|
| | オープンプラットフォーム | 攻めのDX | 守りのDX (※2) |
| 中小企業の課題 | 様々 | 売上アップ | 業務効率化 |
| 主な提供機能 | BAモール | 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 |

方針変更の理由

- 中小企業DXを推進していくうえで、中小企業の課題（詳細後述）および法改正等の外部環境を勘案し、提供サービスの領域を増やしていく。そのために、新機能の開発期間と活用フォローに一定の時間がかかると想定。
- 費用対効果を意識し、利益水準を確保しながら引き続き成長投資を進める
- 売上成長スピードは当初の計画よりも一時的に鈍化するが、中長期的に持続的に成長が続くモデルを構築

(※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

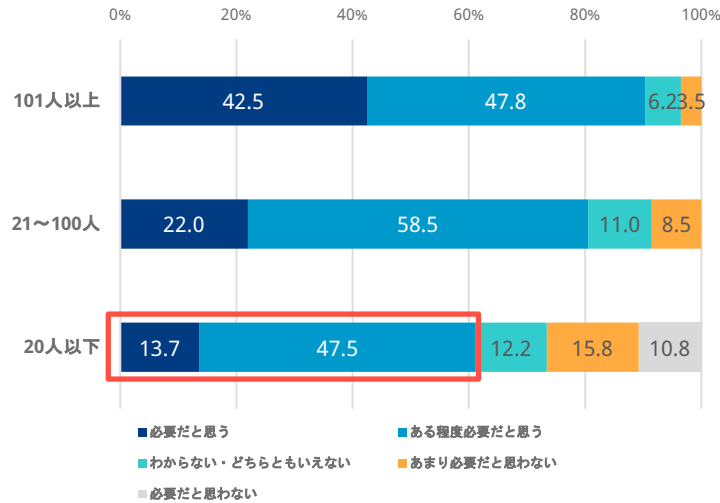
(※2) 業務効率化やコスト削減等につながるDX領域

中小企業DXの現状について

- 中小企業のDXに向けた取組みの必要性を感じている企業は6割超と高い
- DXの具体的な取組みの上位であるホームページ作成や営業活動のオンライン化（攻めのDX）は、既にBig Advanceの機能で提供済み
- DXに期待する成果・効果は、業務効率化やコスト削減（守りのDX）を挙げており、この領域に提供サービスを拡げる

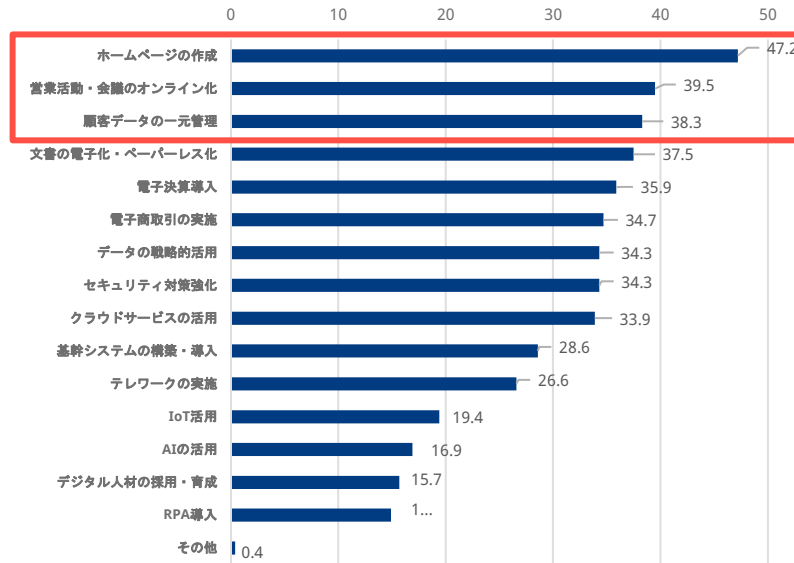
①DXに向けた取組みの必要性（従業員規模別）

従業員規模 20 人以下では「必要だと思う」と「ある程度必要だと思う」を合わせて61.2%と6割超となっている。



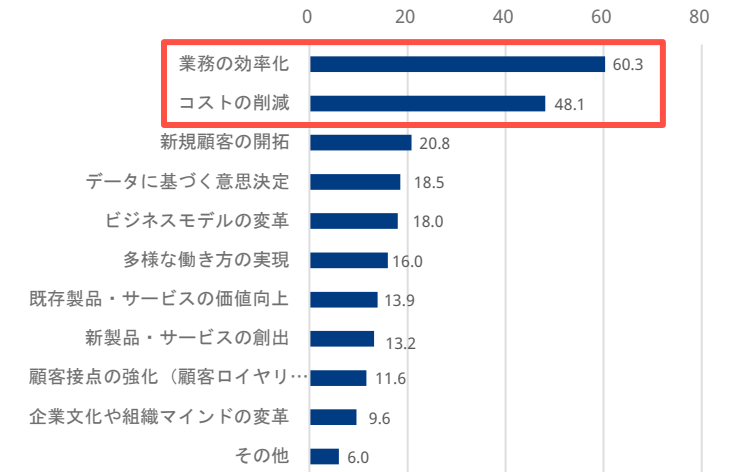
②DXの具体的な取組内容

「ホームページの作成」をあげる企業が47.2%と5割近くとなった。次いで「営業活動・会議のオンライン化」（39.5%）、「顧客データの一元管理」（38.3%）の順に比率が高くなった。



③DXに期待する成果・効果

「業務の効率化」が60.3%、次いで「コストの削減」が48.1%となった。

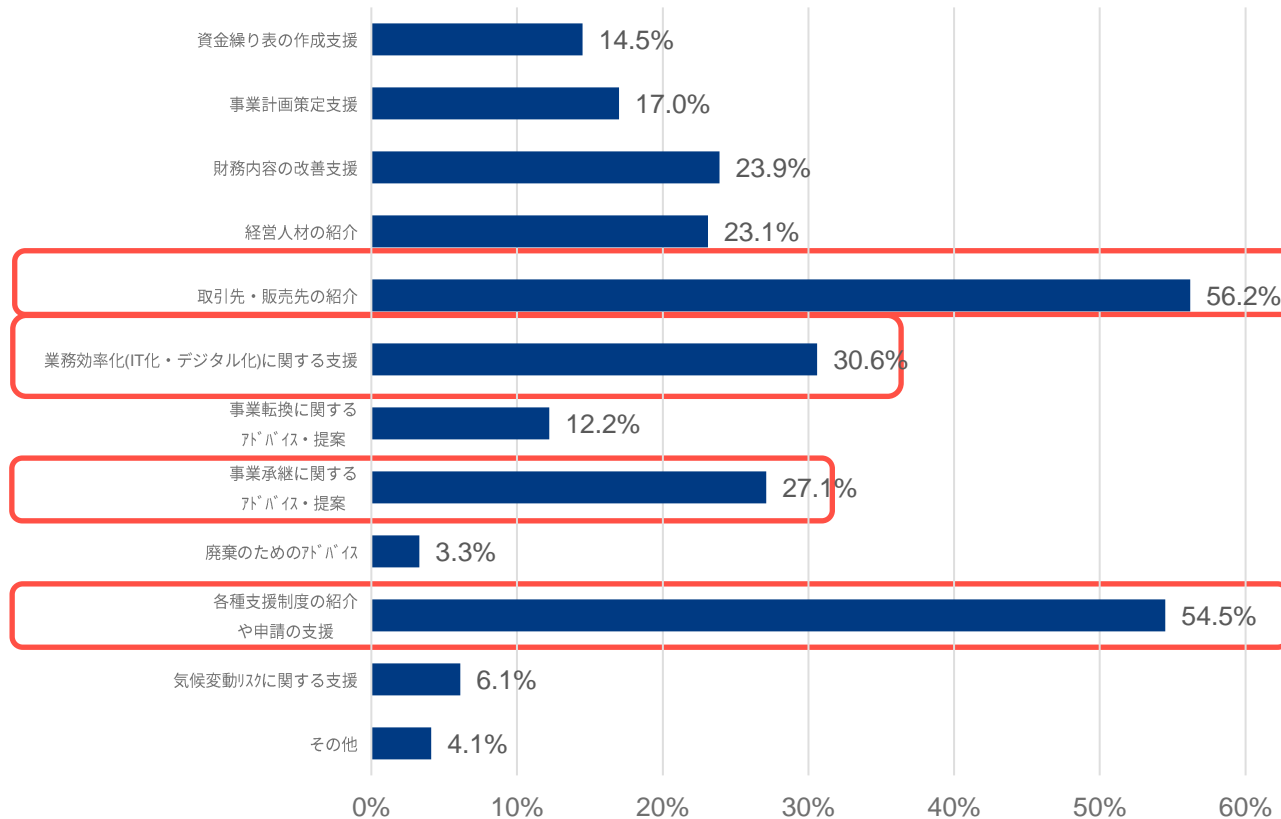


中小企業の経営課題について

- 中小企業が金融機関から受けたいサービスは、「取引先・販売先の紹介」や「各種支援制度の紹介や申請の支援」といった収益改善に直結するサービスが高い割合を占めた。また新たに「業務効率化（IT化・デジタル化）に関する支援」が加わった。
- 重要と考える経営課題は、「人材の確保・育成」と「営業：販路開拓」が6割超となっている。

企業アンケート調査

中小企業が金融機関から受けたいサービス（※1）



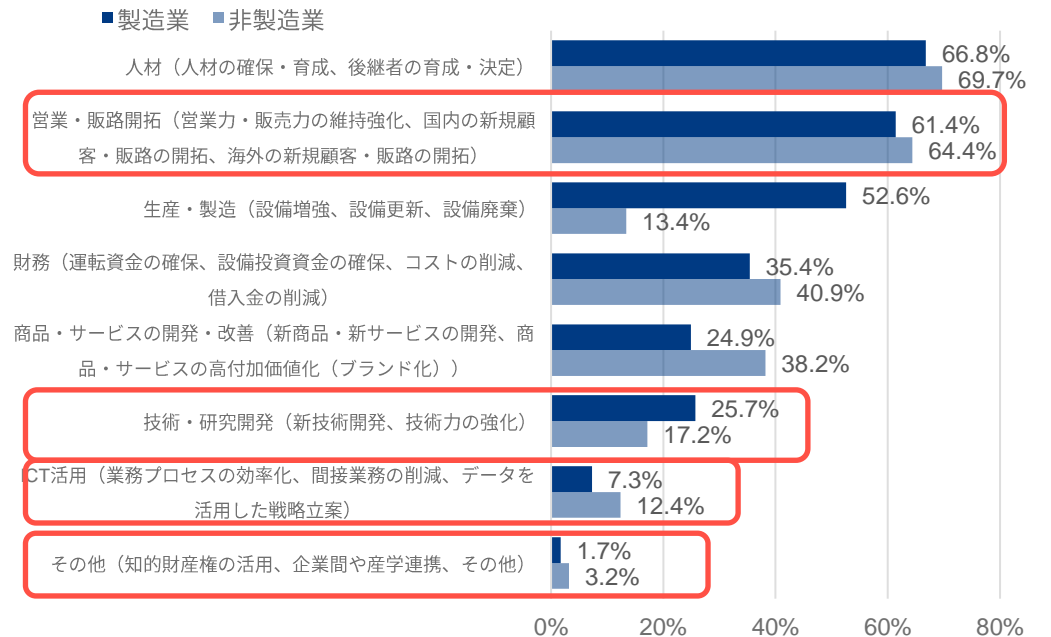
（※1）金融庁「2022金融行政方針」

（※2）中小企業庁「2020版小規模企業白書」

☐ …Big Advance及びDX Solutionsにて提供中

中小企業の経営課題と公的支援ニーズのアンケート

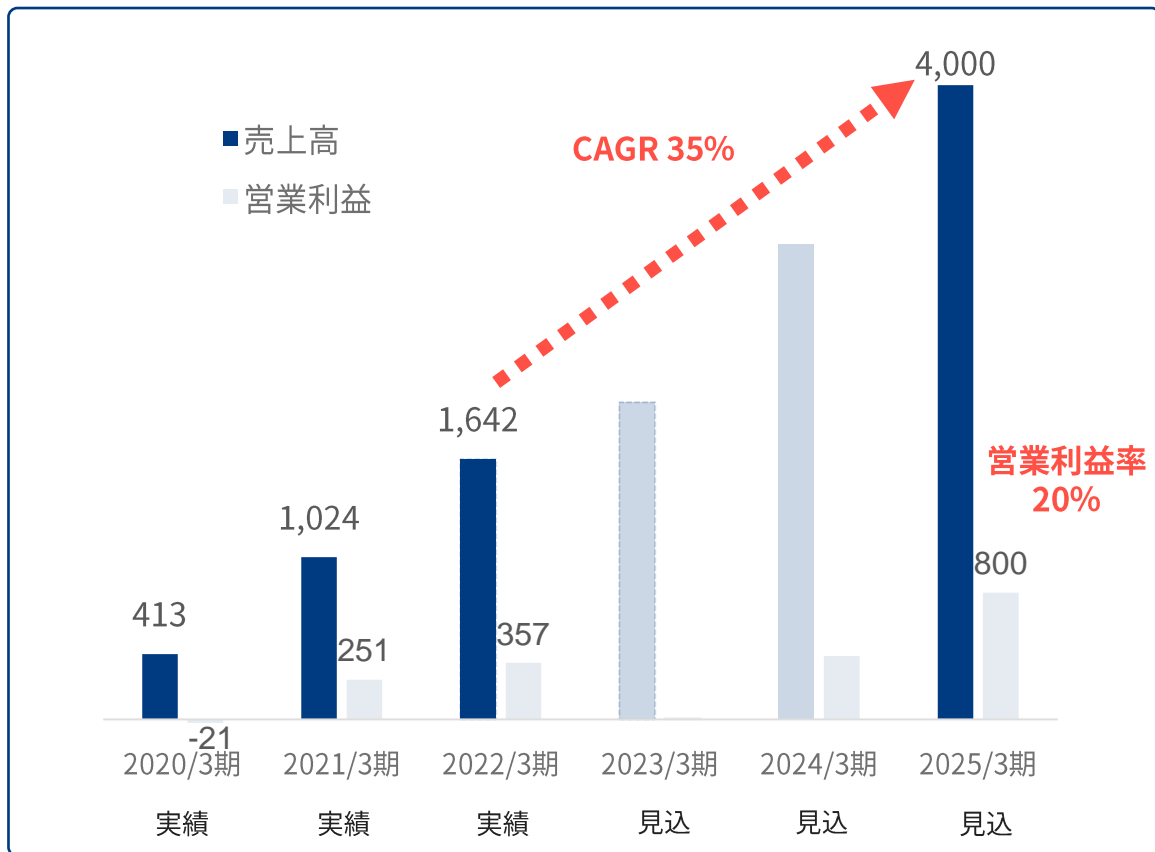
重要と考える経営課題（小規模事業者）（※3）



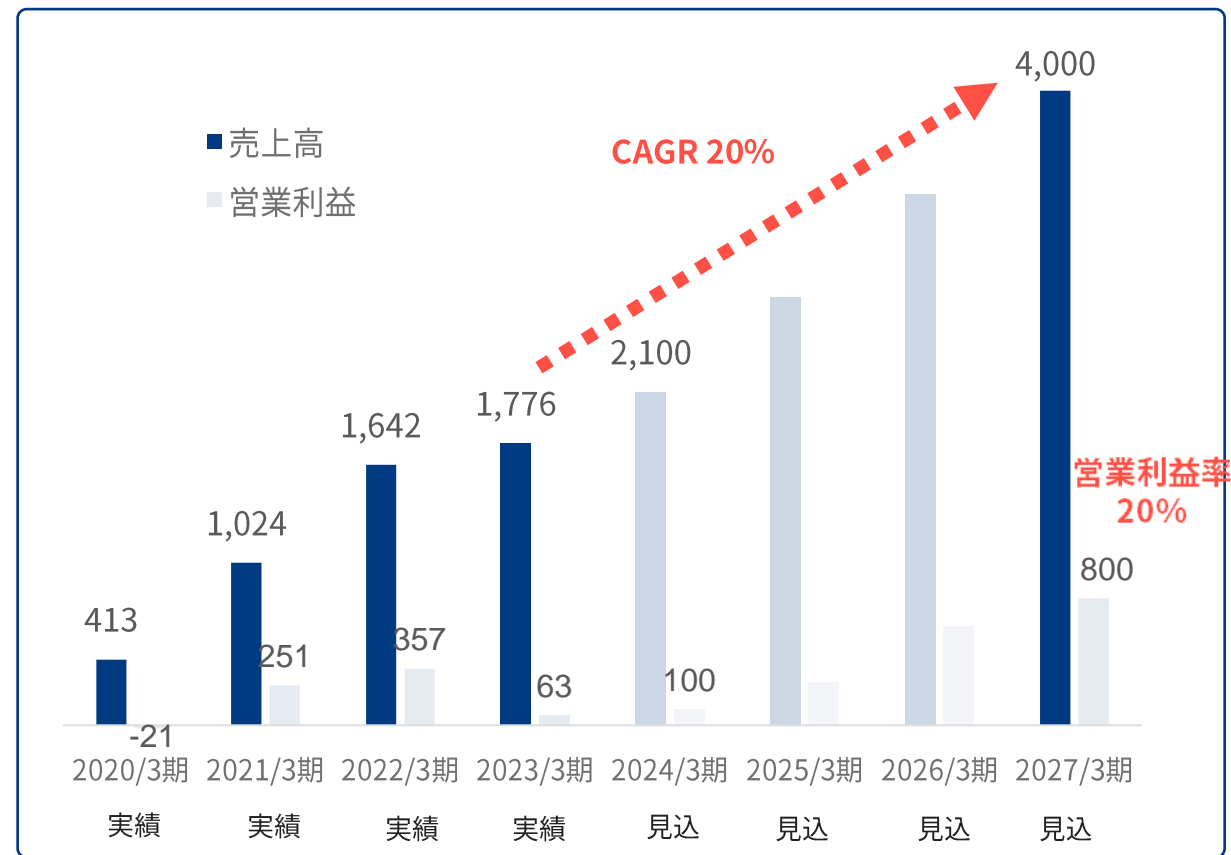
中期経営目標の変更

- 足元の状況を踏まえ、昨年策定した中期経営目標を変更する。
- 2022年3月期から2025年3月期までの3カ年での達成目標を2027年3月期まで期間を延ばす。

変更前



変更後



05

2024年3月期 業績予想

2024年3月期 業績予想／2024年3月期 事業方針／
2023年3月期 業績予想／今後展開予定の新機能
（1）／今後展開予定の新機能（2）／
「ちゃんと」シリーズ

2024年3月期 業績予想

- 売上高は、Big Advance売上は会員企業数の増加及び、ARPA向上による増収、DX Solutions売上は金融機関向けソリューションの拡充及び、補助金活用コンサルティングサービスの拡販により増収
- 営業利益は人材採用はエンジニアを中心に注力するが、当初計画から人員増加数を抑え、外注費の適性化等の費用対効果を意識したコスト見直しに取り組みによる増益

単位：百万円

| | 2023年3月期連結 (実績) | 2024年3月期連結 (予想) | 増減額 | 前期比 |
|----------------------------|--------------------|--------------------|-----|--------|
| 売上高 | 1,776 | 2,100 | 323 | 118.2% |
| 売上総利益 | 966 | 1,189 | 222 | 123.1% |
| 営業利益 | 63 | 100 | 36 | 156.5% |
| 経常利益 | 65 | 99 | 33 | 152.0% |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 | 21 | 38 | 16 | 179.6% |
| EBITDA <small>(※1)</small> | 156 | 251 | 95 | 160.6% |

(※1) 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。

2024年3月期 事業方針

- 2024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

- 攻めのDXの「既存機能」について、大規模アップデートを実施
- 守りのDXの「ちゃんとシリーズ」のアップデートと電子保存機能の開発・リリース
- デザインアップデートやWEBガイド機能充実によるUI/UXの向上
- ビジネスユーザーアカウントの活用促進
- データ利活用の強化
- 金融機関とのリレーション強化
- 会員企業への直接サポート体制の構築

DX Solutions の取り組み

- 金融機関向け法人顧客ポータルサイト「BAポータル」を軸に、金融機関向けソリューションを展開
- 補助金活用コンサルティングサービスの拡販

今後展開予定の新機能（1）

ChatGPTを活用したホームページ作成のサポート機能をリリース

- ホームページ作成機能に記載する文言を自動生成するAI機能のβ版を2023年5月15日にリリース
- ホームページを作成するうえで、課題となる企業のミッションや特徴などをわかりやすく記載することがより簡単に効率的に行うことが可能

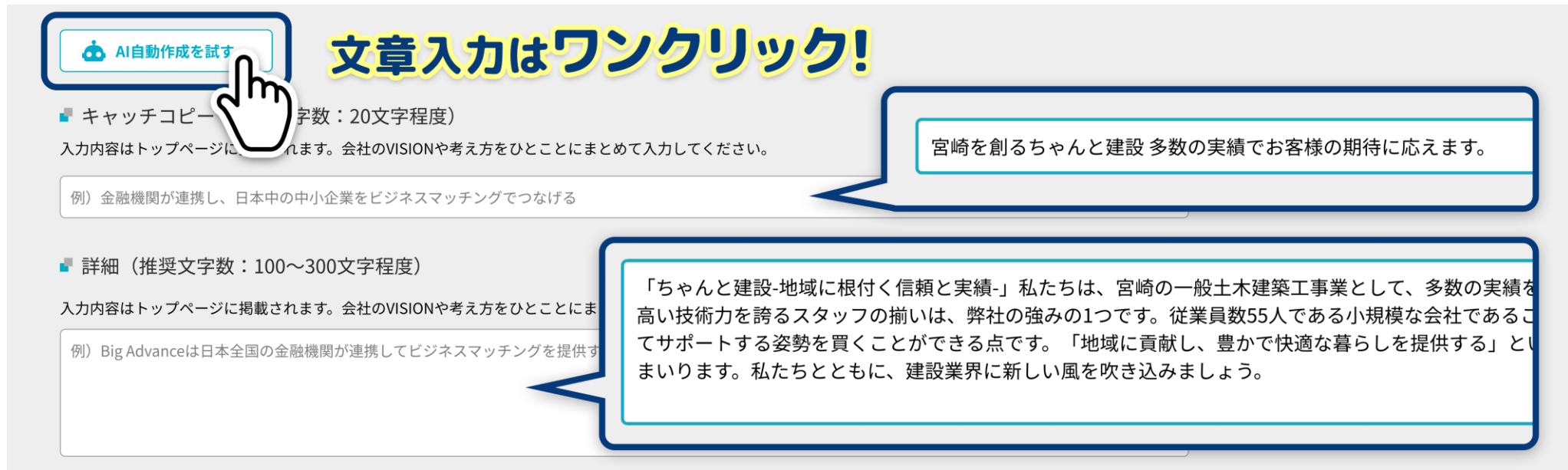
効率化

ボタン1つで、ホームページに記載する「キャッチコピー」や「詳細」情報を自動生成され、作成時間を大幅に短縮することが可能

安全性

送信されるデータはモデルのトレーニングに使用されないため、会員企業は安心して利用することが可能

【画面イメージ】



AI自動作成を試す

文章入力はワンクリック!

■ **キャッチコピー**（推奨文字数：20文字程度）
 入力内容はトップページに掲載されます。会社のVISIONや考え方をひとことにまとめて入力してください。

例) 金融機関が連携し、日本中の中小企業をビジネスマッチングでつなげる

■ **詳細**（推奨文字数：100～300文字程度）
 入力内容はトップページに掲載されます。会社のVISIONや考え方をひとことにまとめて入力してください。

例) Big Advancelは日本全国の金融機関が連携してビジネスマッチングを提供する

宮崎を創るちゃんと建設 多数の実績でお客様の期待に応えます。

「ちゃんと建設-地域に根付く信頼と実績-」私たちは、宮崎の一般土木建築工事業として、多数の実績を誇る高い技術力を誇るスタッフの揃いは、弊社の強みの1つです。従業員数55人である小規模な会社であることでサポートする姿勢を買くことができる点です。「地域に貢献し、豊かで快適な暮らしを提供する」といまいります。私たちとともに、建設業界に新しい風を吹き込みましょう。

今後展開予定の新機能（2）

「ちゃんと請求書」の追加機能として、「電子保存」機能をリリース予定（2023年7月末以降）

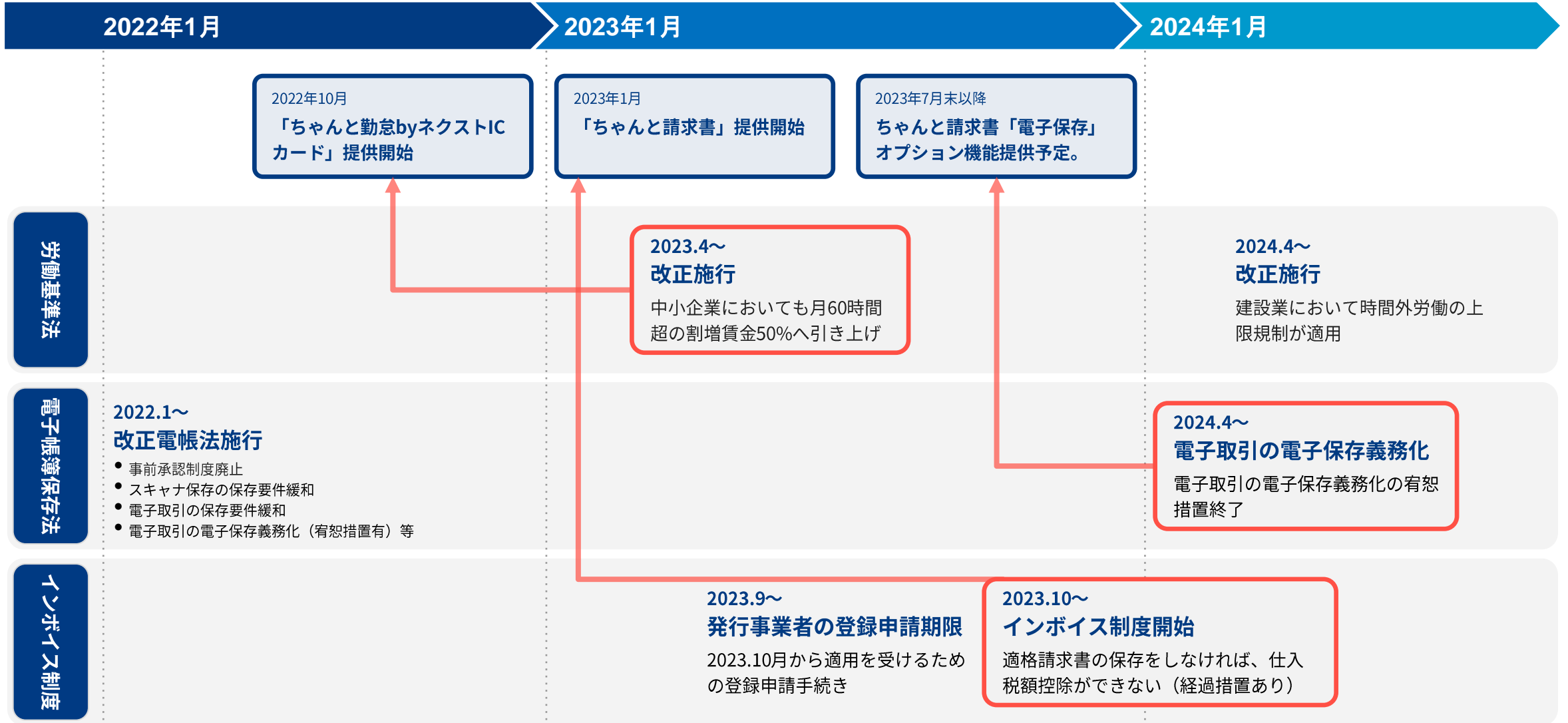
- 中小企業の請求書・領収書の受取業務を効率化。電子帳簿保存法における”電子取引における電子データ保存”の義務化に対応
- 会員企業は、追加費用を払うことで、Big Advanceのオプションサービスとして利用可能

ちゃんと請求書 電子保存

| | |
|------------------|--|
| 簡単な操作性 | <p>ちゃんと請求書（発行機能）と同様に直感的なUIの設計</p> <p>普段仕事でパソコンを使っていない方でもマニュアル不要で簡単に操作可能</p> |
| Web-API連携 | <p>適格請求書発行事業者公表システムWeb-API機能（国税庁公開）と連携</p> <p>受け取った請求書・領収書に記載されている適格請求書発行事業者登録番号を自動で確認</p> |
| 制度対応 | <p>電子取引における電子データ保存の義務化に対応</p> <p>PDFデータおよび画像（jpg.png形式／1ファイルあたり50MBまで）の保存・管理が可能</p> |

「ちゃんと」シリーズ

法改正に伴い、新機能を随時マーケットへ投入



06

補足資料

Big Advanceのコンセプト／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／評価指標／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~/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

Big Advanceのコンセプト

- 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。

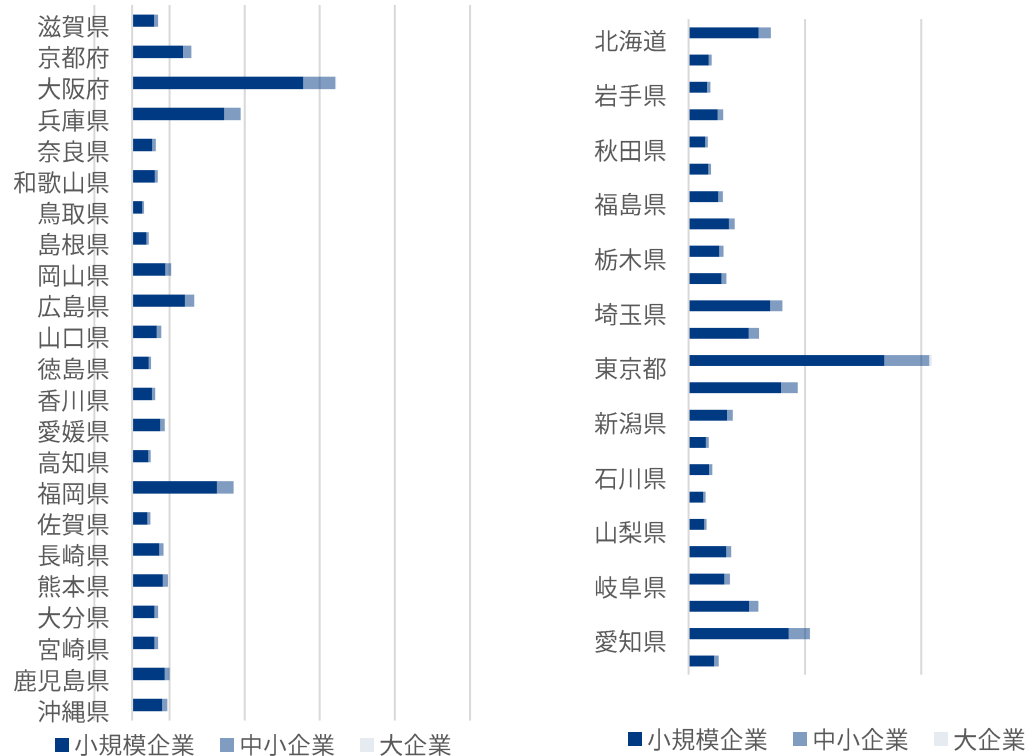
テクノロジーとイノベーティブなビジネスモデルを追求し、企業にとって本当に価値あるサービスを届け、企業の労働生産性向上を成し遂げます。

中小企業のインフラへ

● 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

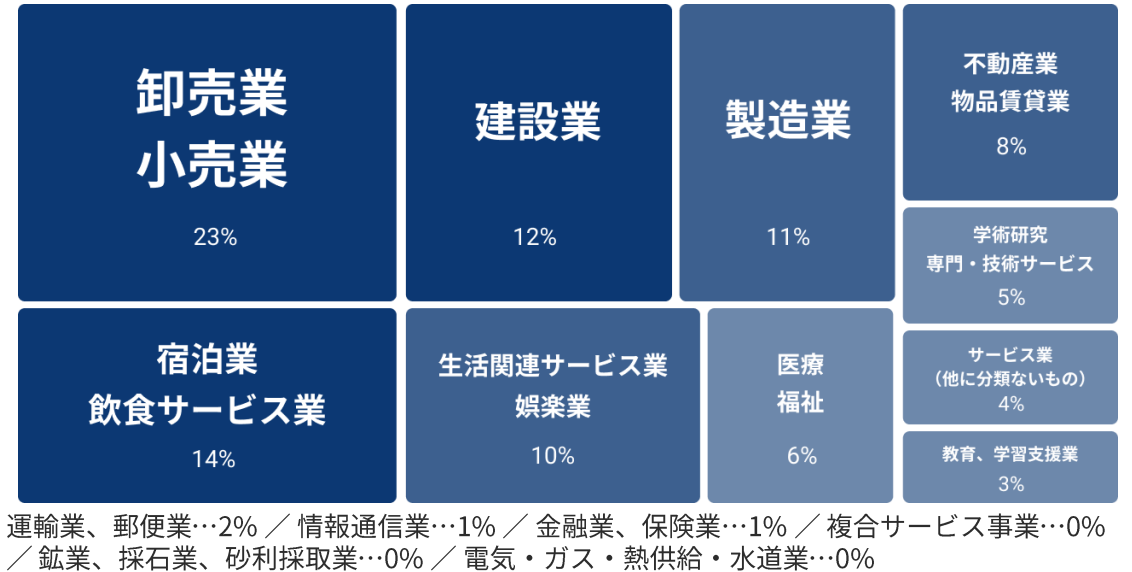
- 全国358万企業のうち、99.7%が中小企業、84.9%が小規模企業
- 小規模企業が、各地方に分布している
- 業種TOP3は、卸売業・小売業、宿泊業・飲食サービス業、建設業

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)



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

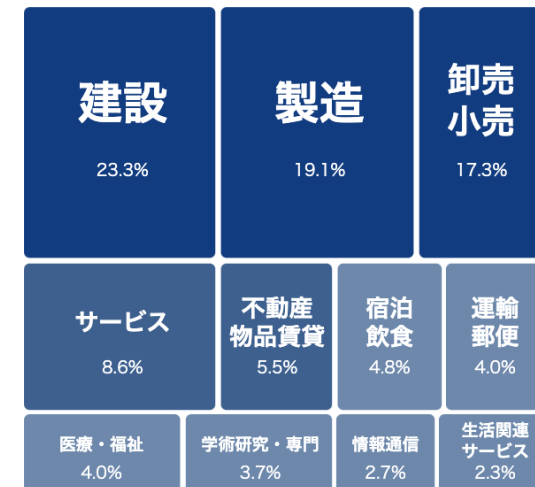
地域金融機関ネットワーク効果

- 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



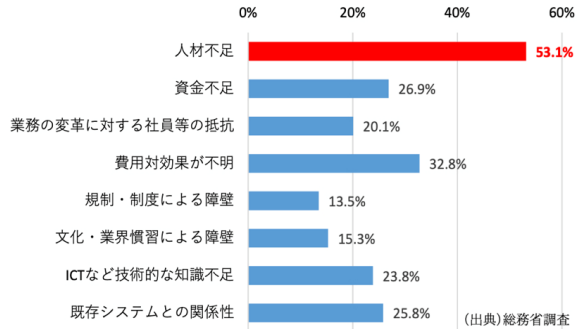
会員企業の業種TOP3は、建設業、製造業、卸売業・小売業

Big Advanceの強み③

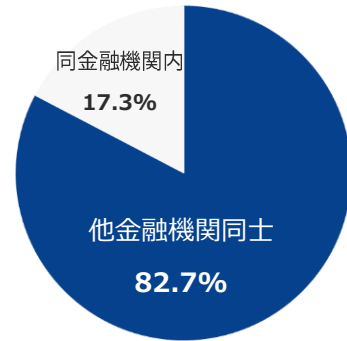
Face to Faceとテクノロジーの融合

- 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)



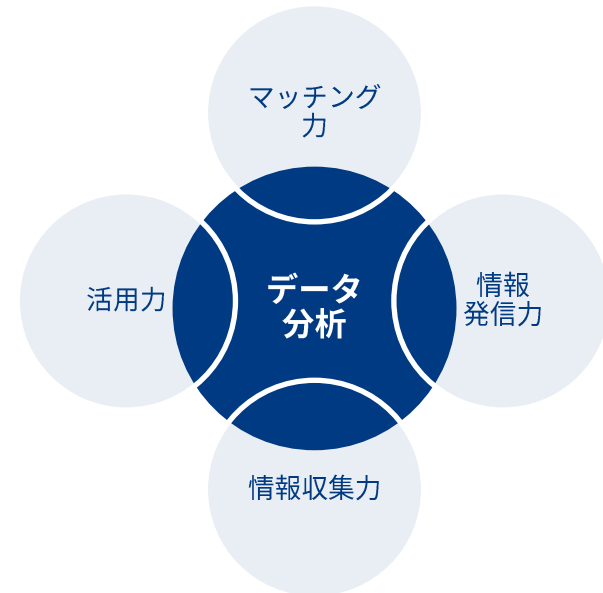
DXを進めるうえでの課題は「人材不足」が53.1%で最多



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

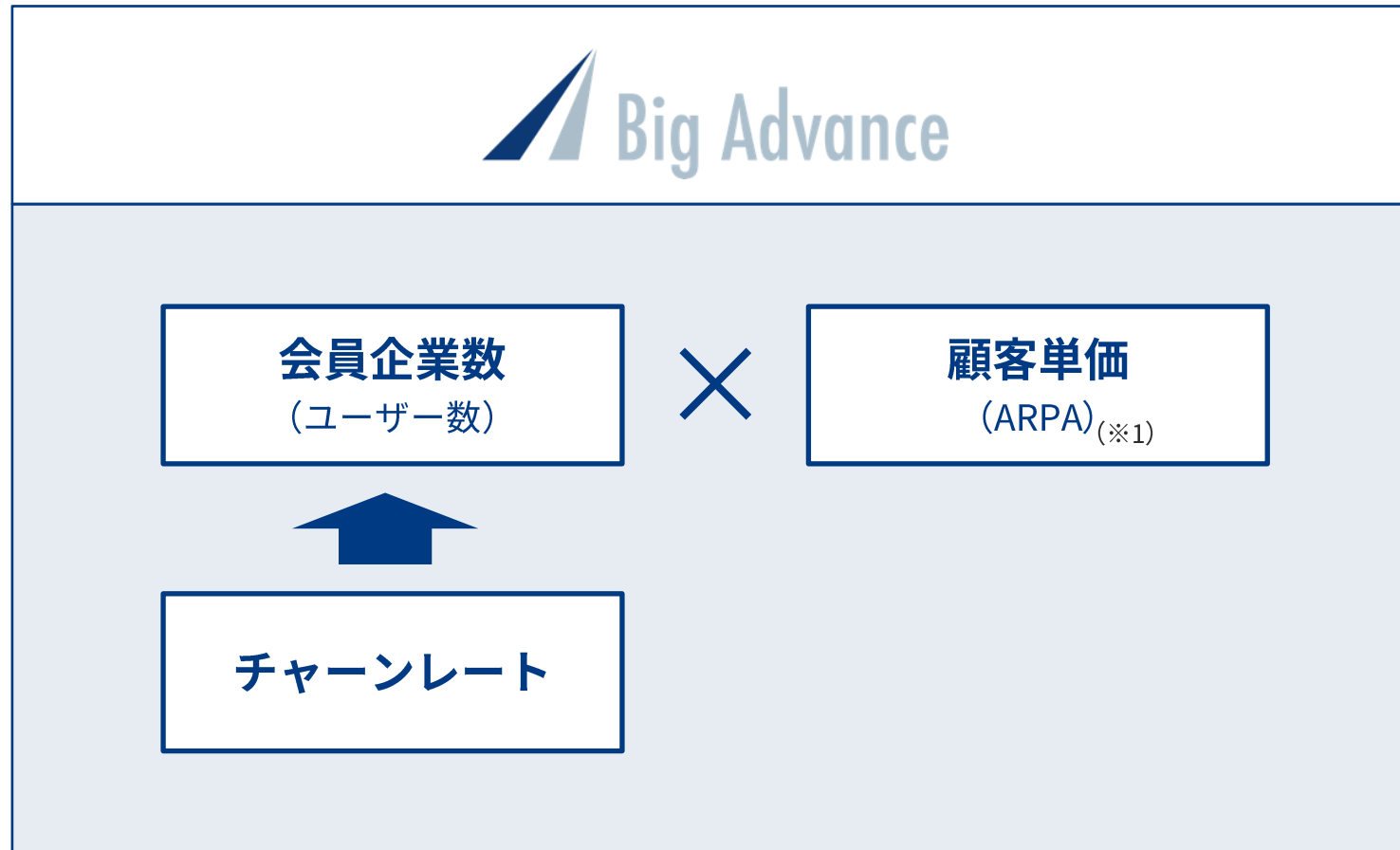
- Big Advanceで蓄積されたデータを活用して、金融機関の取引先に対しての本業支援をサポート (2022年4月よりデータ還元開始)
- ビジネスマッチング機能では、AIが案件情報を企業へレコメンド
- 企業の活用度合いに応じて、Big Advanceの活用方法をWEB上に表示し、企業のDXを促進 (2022年5月より開始)



(※1) 総務省「情報通信白書令和3年度版」

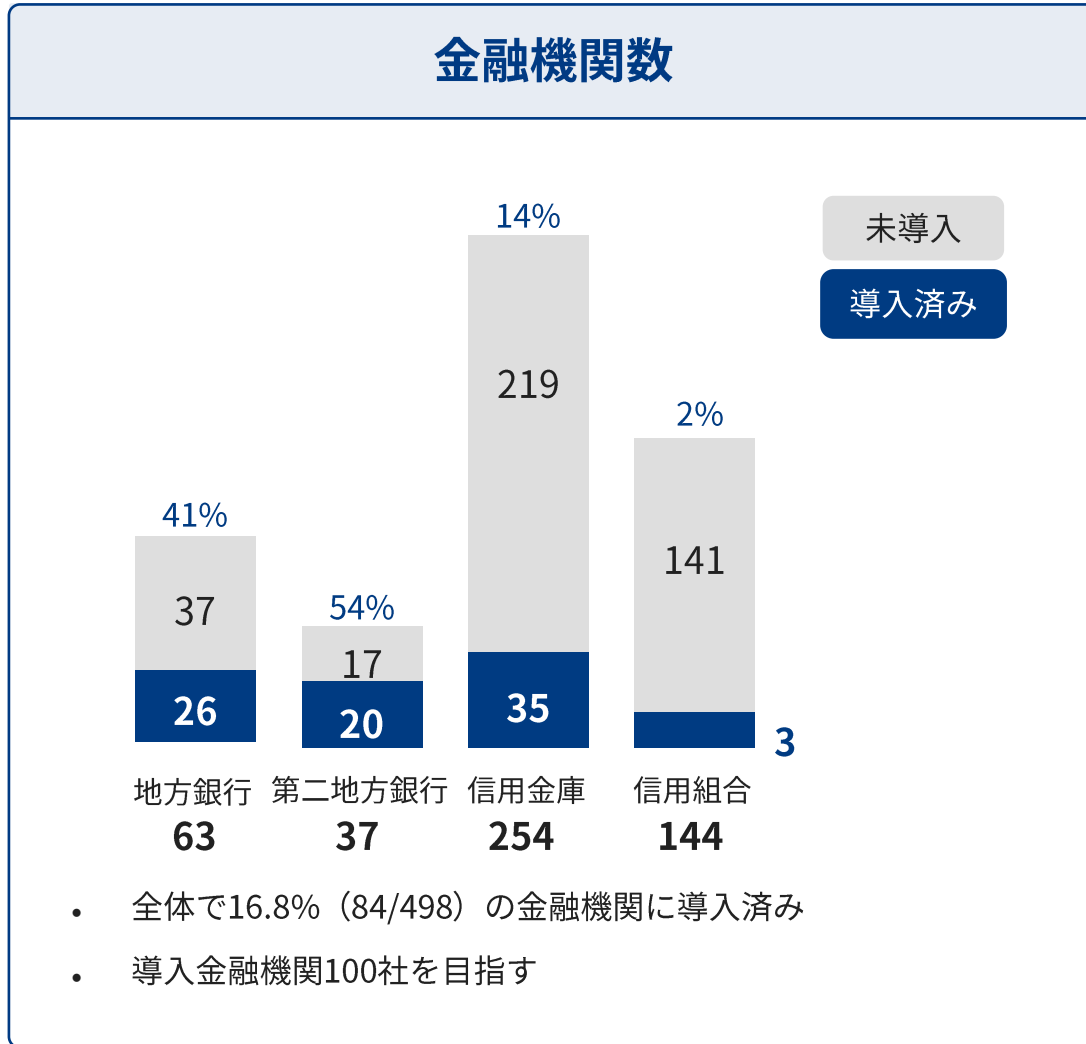
評価指標

- 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

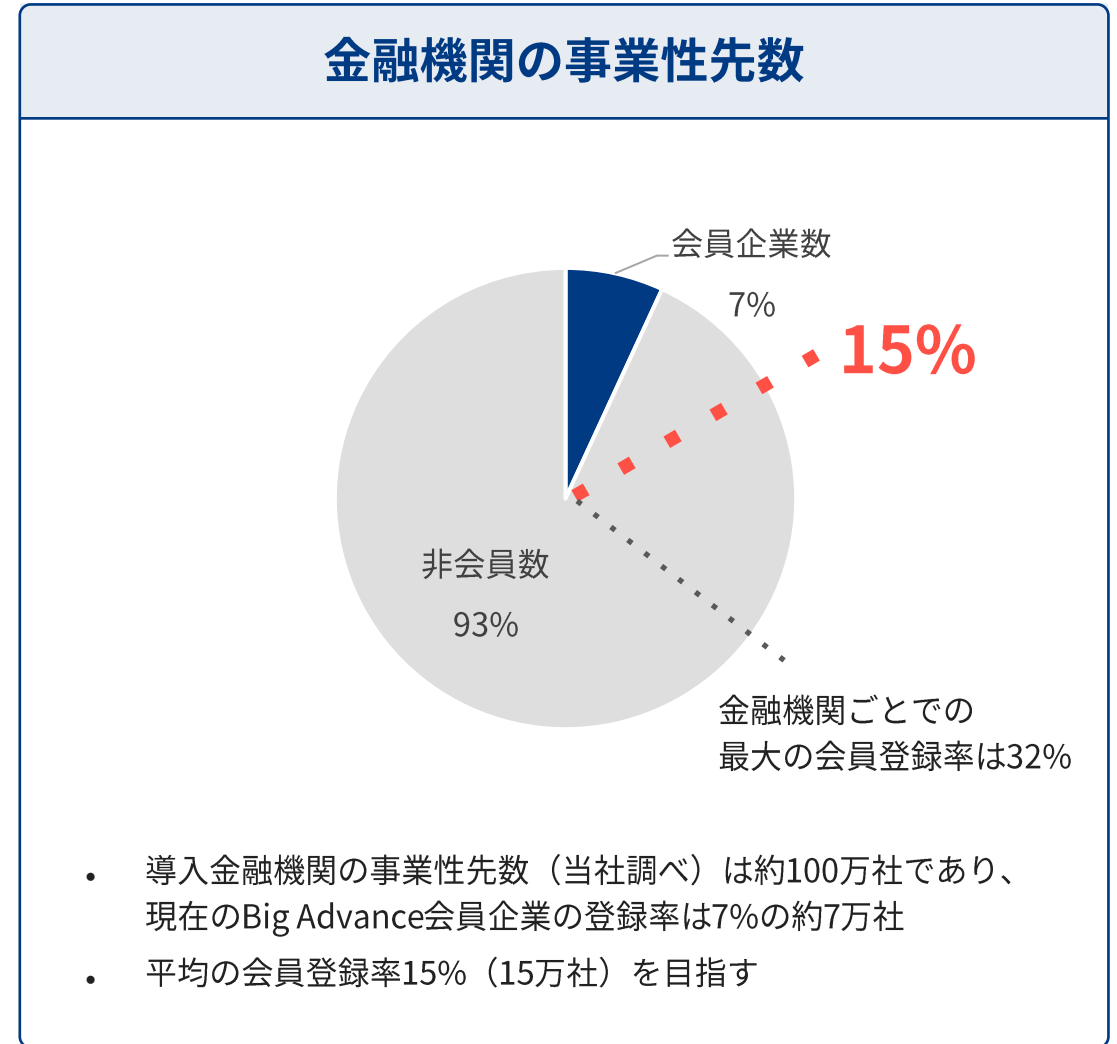


(※1) ARPAとは、Average Revenue per Account の頭文字をとったもので、1アカウントあたりの平均売上を示す指標のことです。

ユーザー数拡大戦略① ~ユーザー基盤の更なる拡大~



(2023年3月31日時点)



(Big Advance導入の84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
- 他の地域への営業所設立は今後の状況を見据えて判断



ユーザー数拡大戦略③ ~地方自治体との連携強化~

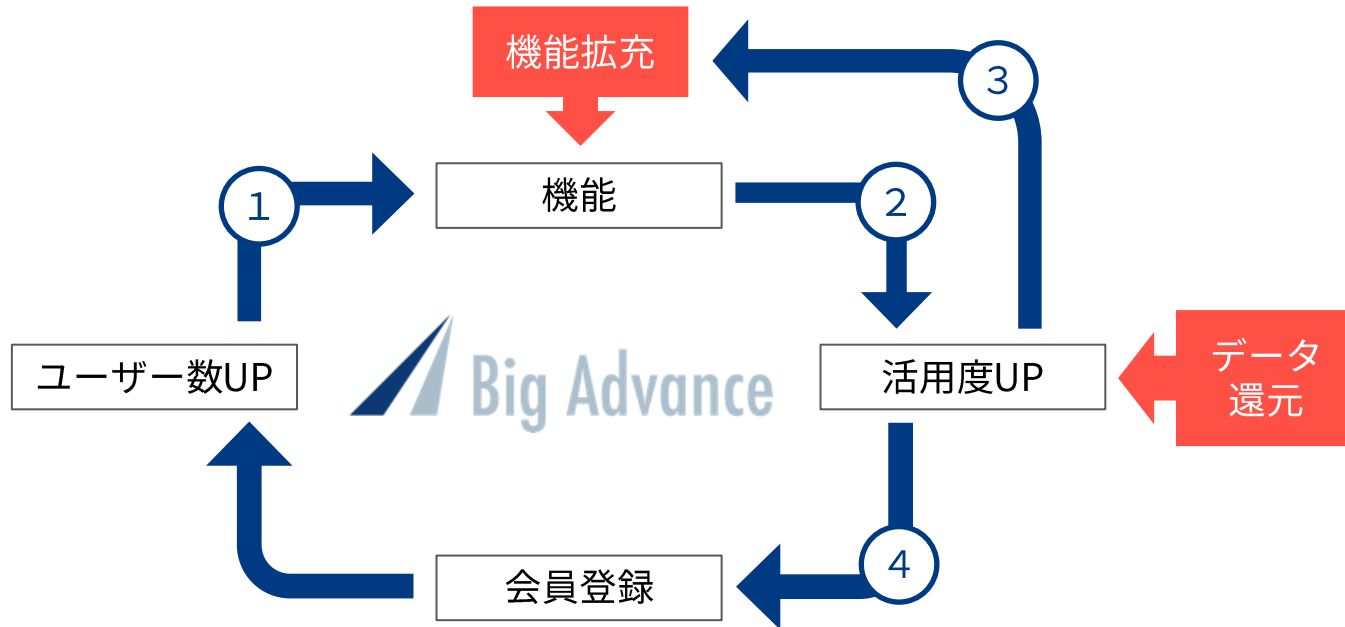
- 地域創生の実現のため、自治体と連携し地域企業のDX推進を図る
- 2022年2月、佐賀県上峰町・上峰町商工会・佐賀銀行と「地域経済の振興に関するパートナー連携協定」を締結
- 2022年8月、大阪府藤井寺市・藤井寺市商工会・池田泉州銀行と「地域経済の振興に関するパートナー連携協定」を締結



左上：藤井寺市長 岡田一樹さま、右上：藤井寺市商工会 会長 濱幸一さま
 左下：ココペリ 代表取締役CEO近藤繁、右下：池田泉州銀行 代表取締役頭取CEO 鵜川淳さま

ユーザー数拡大戦略④ ~機能拡充とデータの利活用~

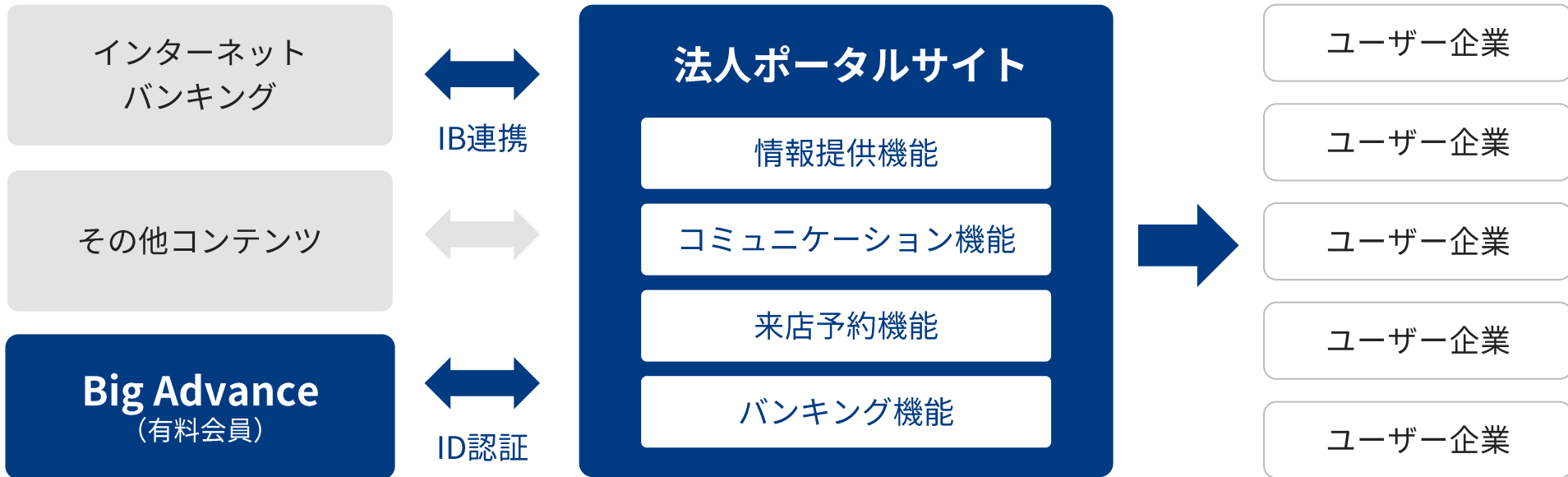
- 機能拡充とデータ利活用を推進し、サービス成長の好循環サイクルを生み出す



- 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。

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



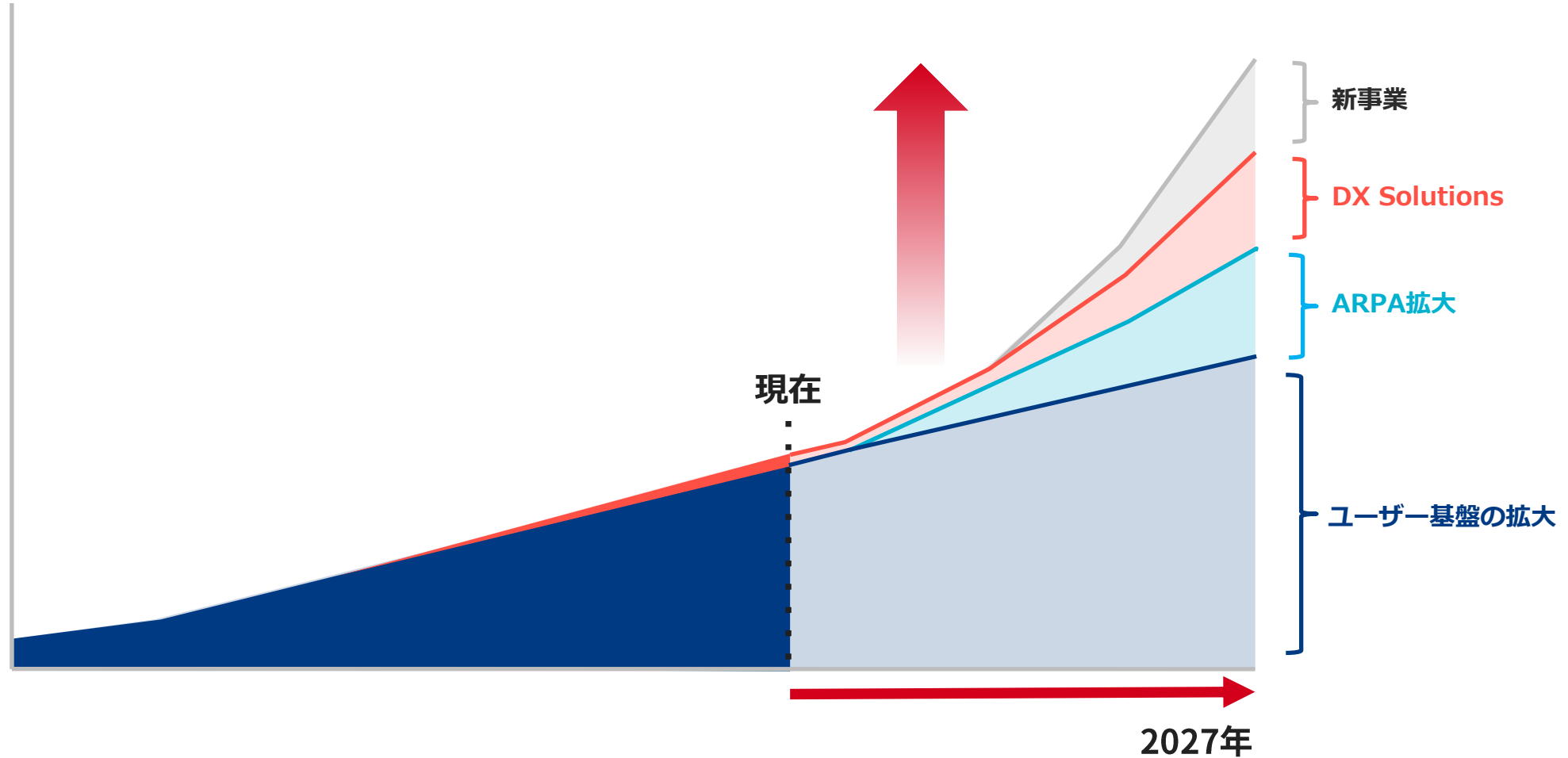
提供実績

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3金融機関

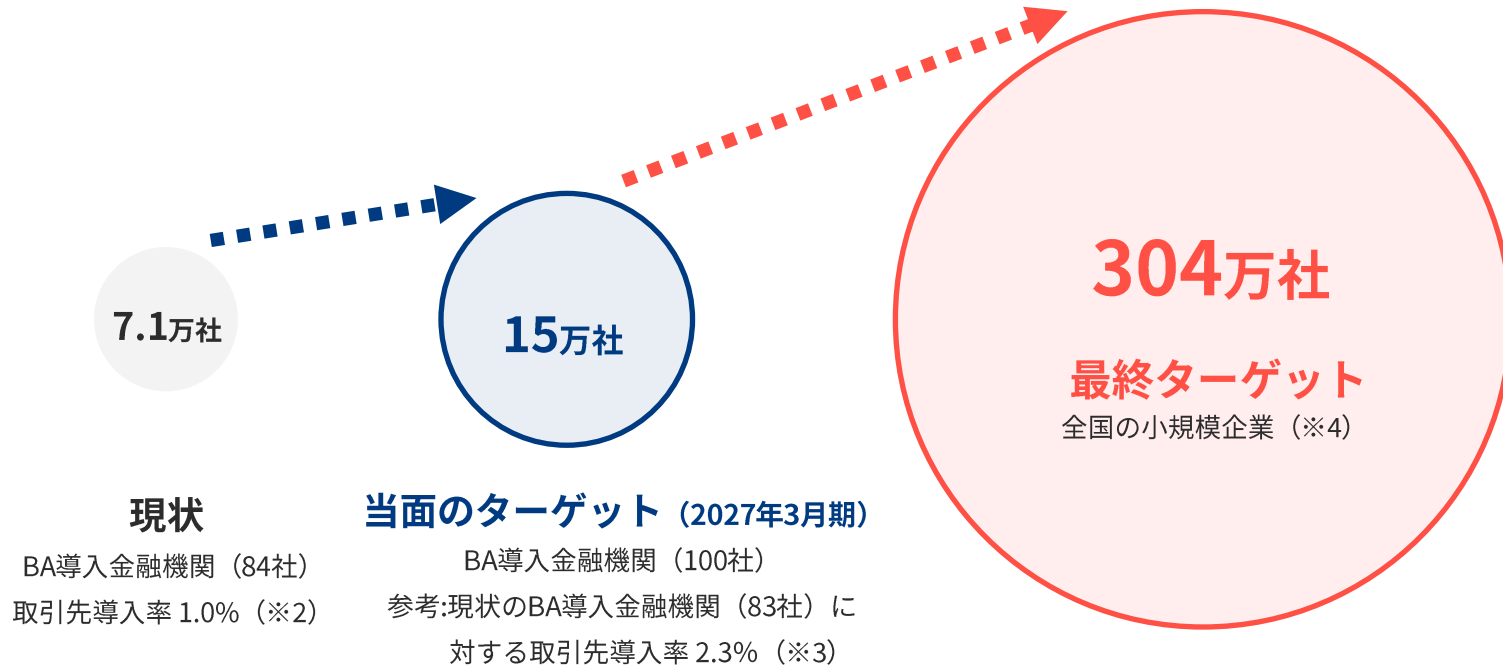
中期経営計画における成長のイメージ

- ユーザー基盤の拡大をベースに、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小規模企業がターゲット



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)

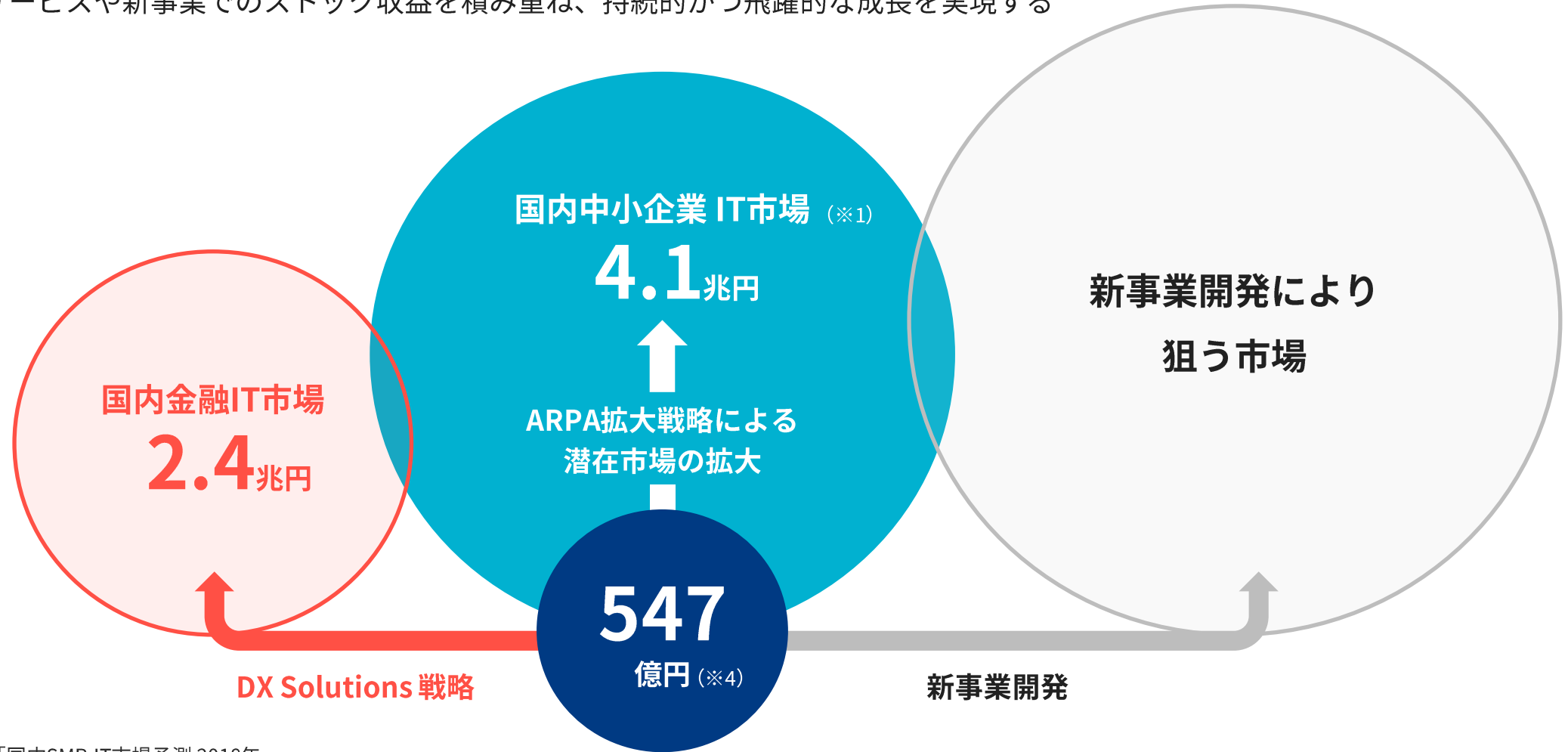
(※2) 取引先導入率＝Big Advance会員企業÷BA導入金融機関 (83社) の法人取引先数 (2021年3月末時点)

(※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=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

| | |
|-----------|--|
| 目的 | <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 |
| 内容 | <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（2022年～2027年）で、最大5%の希薄化を想定● 2023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% |

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。

