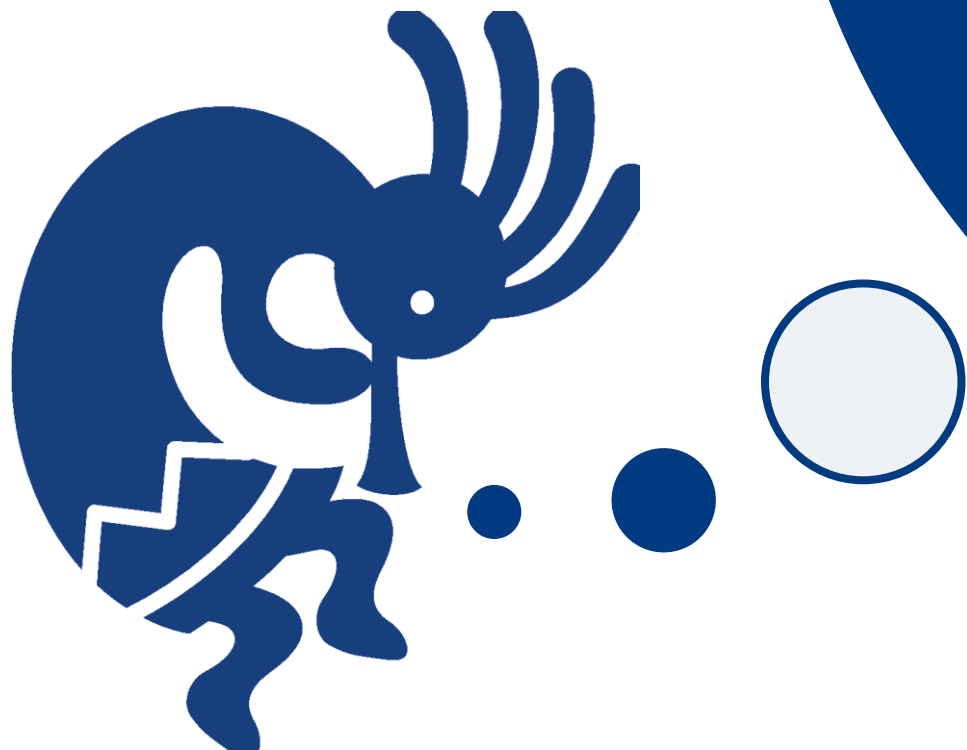


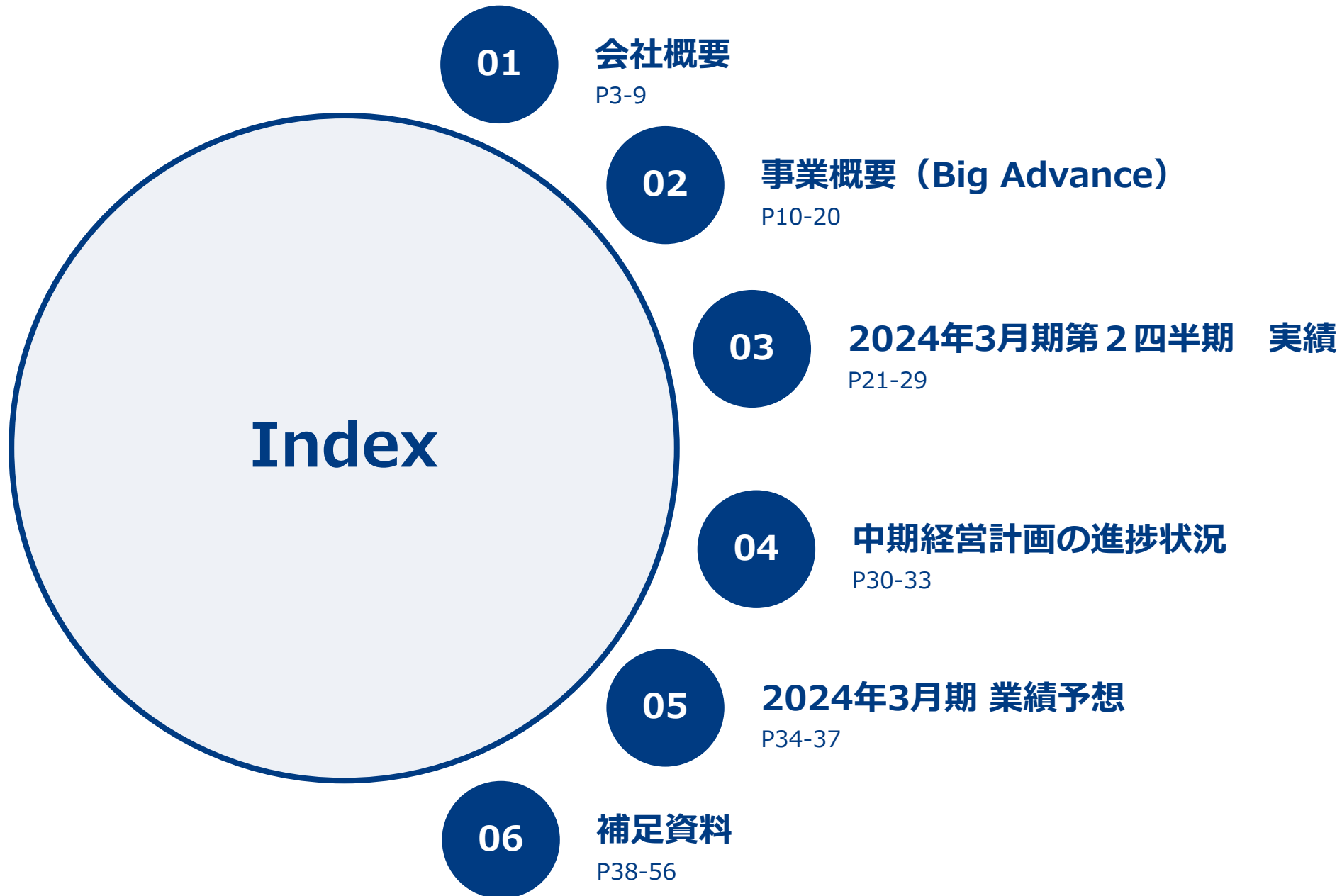
2024年3月期 第2四半期

決算説明資料

株式会社ココペリ（証券コード：4167）

2023年11月14日





01

会社概要

Mission／会社概要／サービス概要／
中小企業向けビジネスエコシステムの構築／
キー・ポイントを連結子会社化／
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	812百万円 *2023年9月30日時点
従業員数	92名（正社員・アルバイト） *2023年9月30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DX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

中小企業DX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

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



補助金活用 コンサルティング サービス

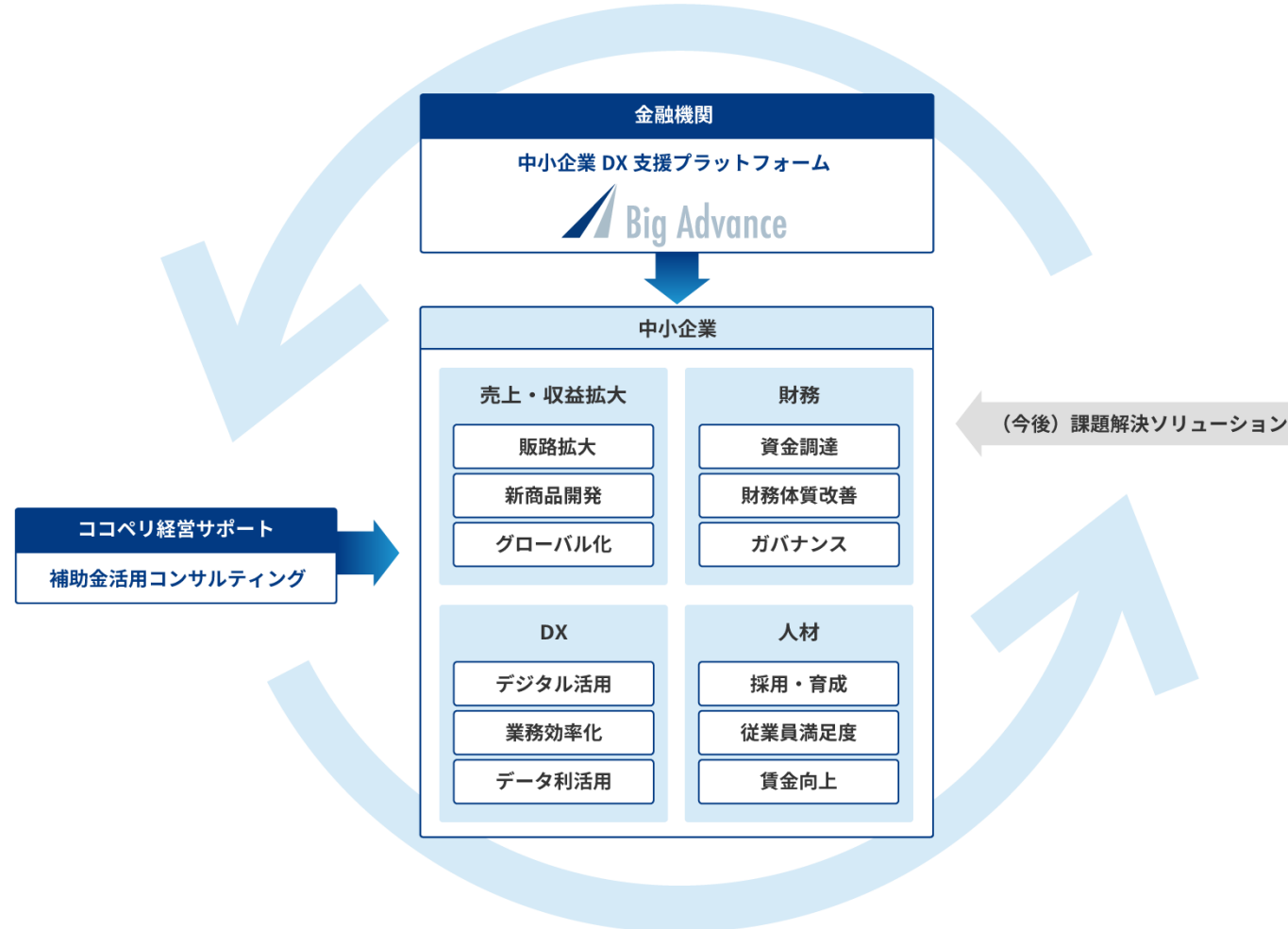
中小企業向けに補助金活用
のためのコンサルティング
サービスを提供



（※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。

中小企業向けビジネスエコシステムの構築

- 中小企業DX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



キー・ポイントを連結子会社化

- 企業向けのファイル共有やメール管理などの自社開発サービスと大手企業向けの受託開発を行う、キーポイントの全株式を取得し、連結子会社化（2023年11月）
- 2024年3月期第4四半期決算より連結対象



ファイル共有、メール管理システムの横展開

Big Advanceのネットワークを通じたキー・ポイントのプロダクトを展開

金融機関のデジタル支援案件の開発

開発力を活かし金融機関の個別ニーズに応える

エンジニア採用を加速

グループ全体でエンジニアを採用育成

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

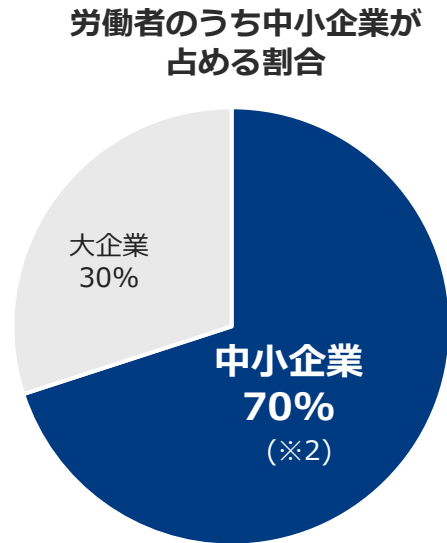
事業概要 (Big Advance)

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／「Big Advance」の仕組み／多くのユーザー接点を保有するプラットフォーム／中小企業のDXを支援／Big Advanceの導入の効果①／Big Advanceの導入の効果②／ちゃんと請求書（請求書電子化サービス）の導入状況

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



中小企業・小規模事業者数

358万社 (※2)

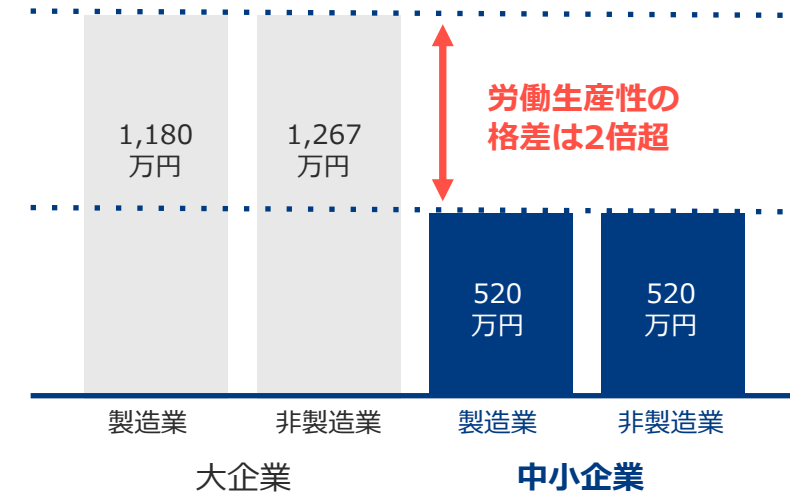
全企業数のうち中小企業が占める割合

99.7% (※2)

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)

労働生産性の比較



(※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

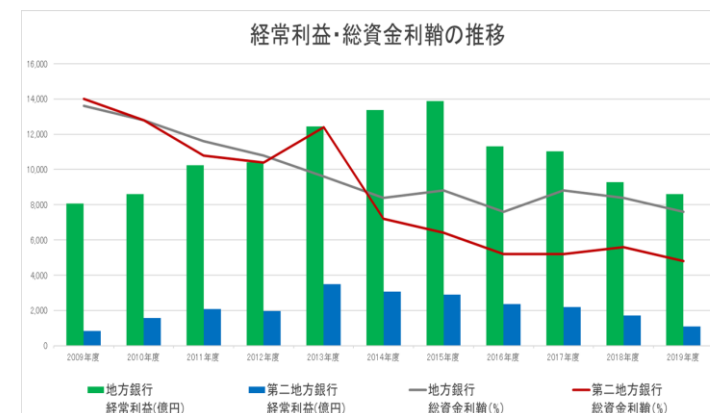
現状：地域の金融インフラの中心的存在

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DX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を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

💰 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。



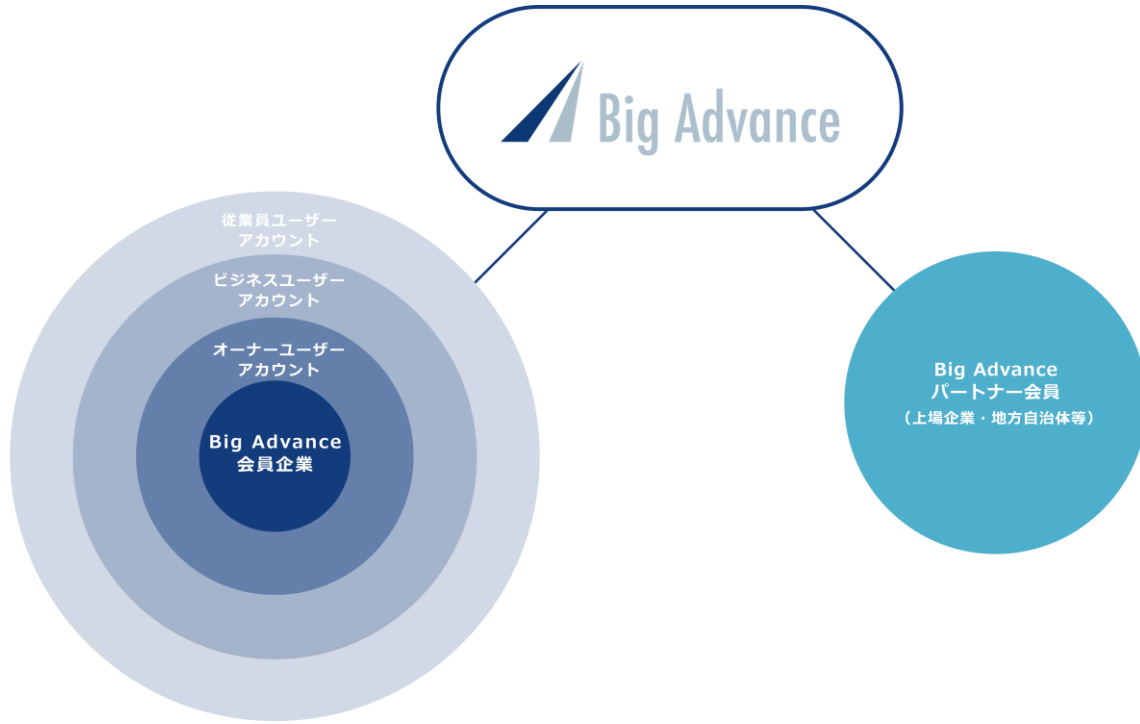
「Big Advance」の仕組み

- 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



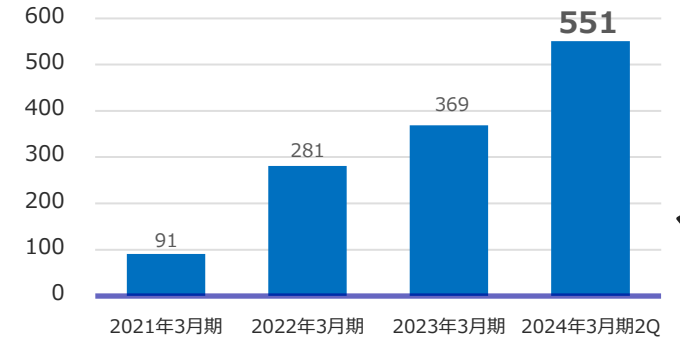
多くのユーザー接点を保有するプラットフォーム

- 「Big Advance」のアカウント種類は3つに分かれており、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を持つ
- 各アカウントユーザー数を合算した総ユーザー数は229,307
- 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
- 上場企業や地方自治体などのパートナー会員数は2,024社



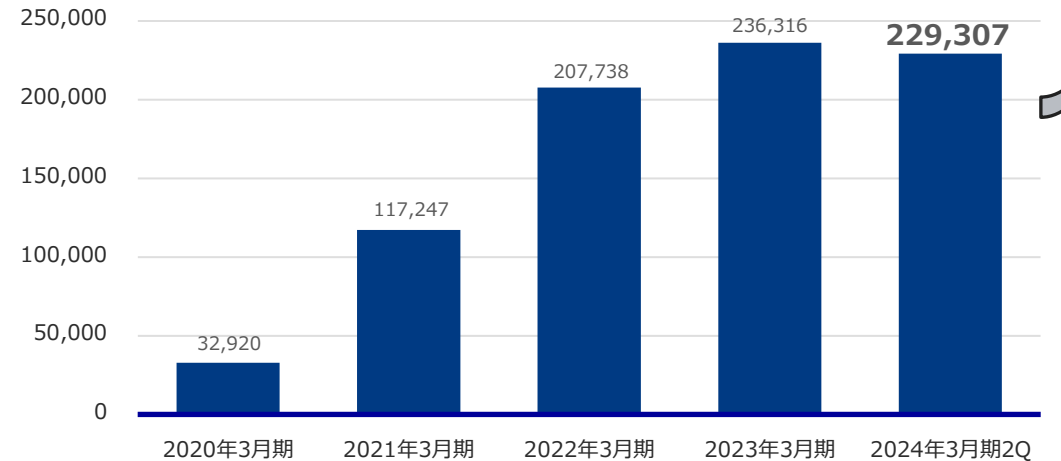
アカウント名	概要
オーナーユーザー	Big Advance会員企業に1ユーザーのみ発行、全ての機能が利用可
ビジネスユーザー	オプションで追加可能、オーナーユーザーとほぼ同等の機能が利用可
従業員ユーザー	無制限に発行可能、一部機能の利用に限定

(単位：ユーザー) **うちビジネスユーザー数の推移**



(単位：ユーザー)

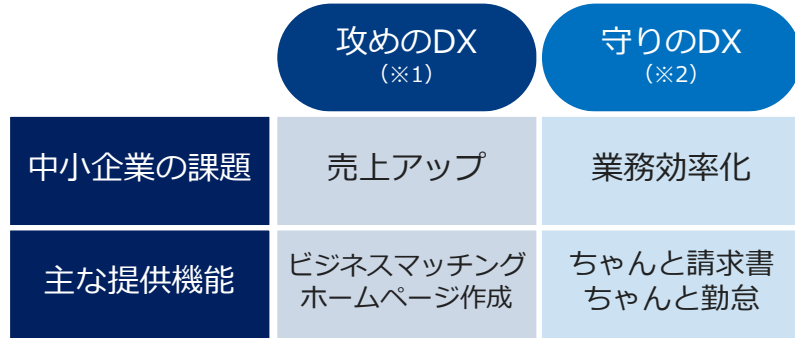
総ユーザー数の推移



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

提供するDXサービス領域



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							
		A社	B社	C社	D社	E社	F社	G社	H社
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企業あたりの月額 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

(※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

生成AIを活用した「Big Advance」の可能性

- ChatGPTに代表される生成AIは、大規模言語モデル及び機械学習アルゴリズムを用いて新たなテキスト、画像、音声などのデータを自動生成する技術
- 「Big Advance」の機能やデータと組み合わせることで、圧倒的な業務効率化や顧客満足度の向上を実現することが可能
- 中小企業は専門的な知識を持っていなくても、先進技術を意識することなく活用することができる



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

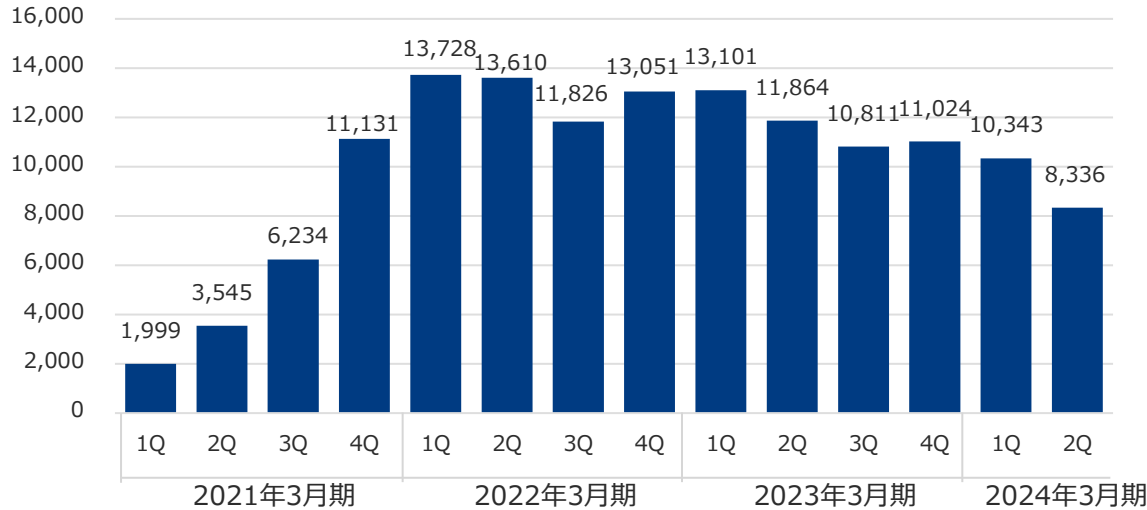
Big Advanceの導入の効果①

- Big Advanceはサービス開始5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
- 商談依頼件数累計 132,076件 (※1)
- 第2四半期に大幅アップデートを実装。商談依頼件数自体は減少したものの、商談依頼後の商談率と回答期間は大幅に改善 (※2)

四半期ごとの商談依頼件数



(※1) 2023年9月末時点

(※2) 大幅アップデートの結果、1週間以内に商談結果が出る割合は13.7pt改善、面談率は2.83pt改善

AIを活用したビジネスマッチング先の自動レコメンド機能実証実験

- AIがユーザーにあったマッチング候補先をレコメンドすることで、より効率的に自社に合ったビジネスマッチング先に出会えることを期待し、実証実験を開始

【画面イメージ】



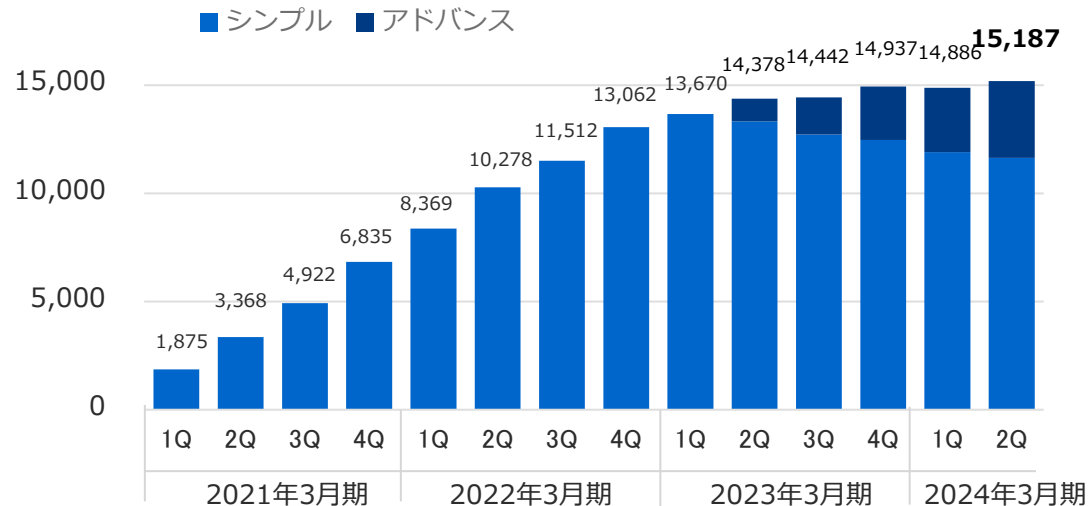
Big Advanceの導入の効果②

- 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
- ・ 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な「アドバンス」への切り替えが進む
- ・ 「アドバンス」の利用社数は開設社数のうち20.0%を占める

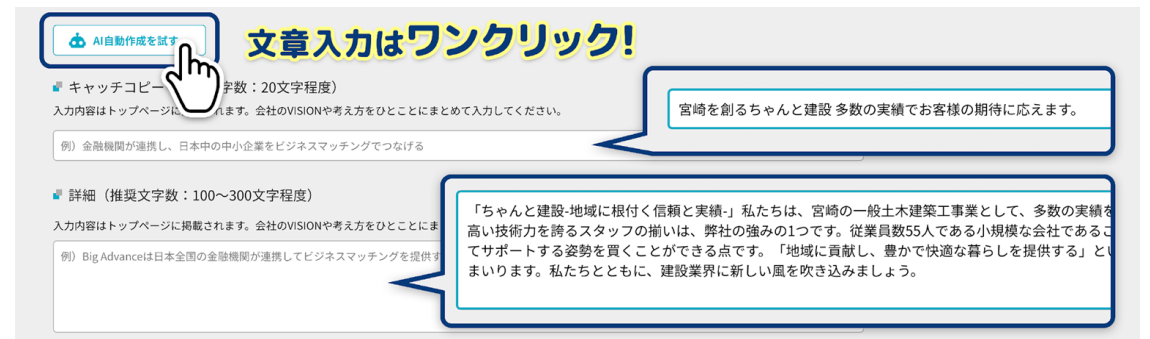
四半期ごとのHP開設社数



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

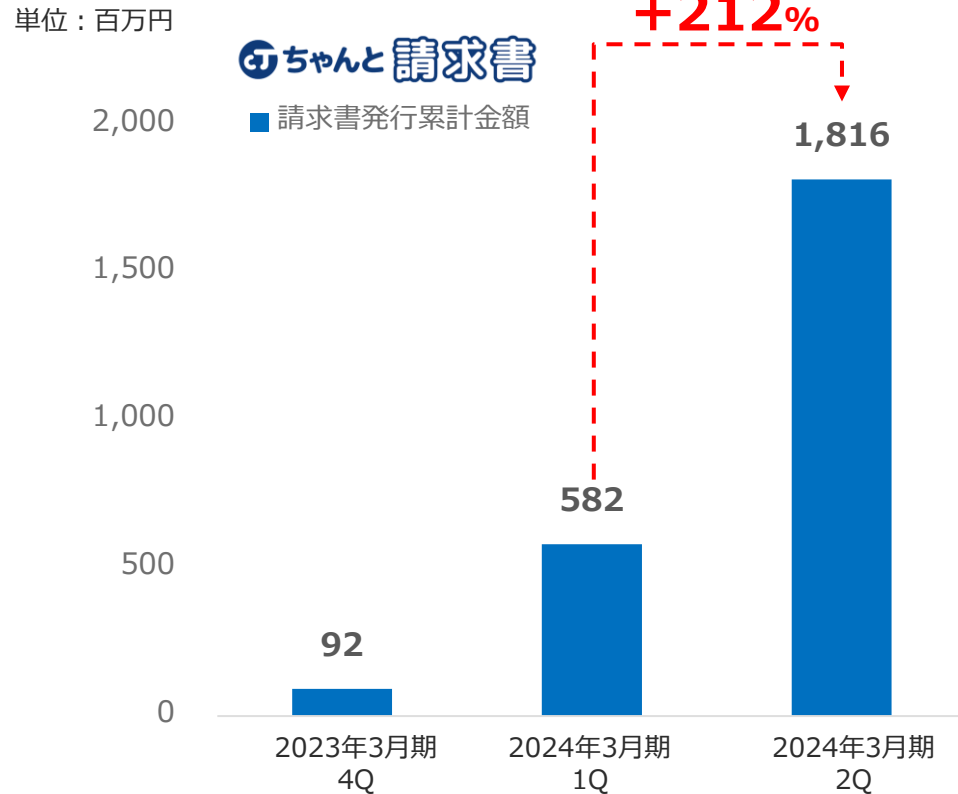
【画面イメージ】



ちゃんと請求書（請求書電子化サービス）の導入状況

- インボイス制度対応にも対応した、オンライン請求書電子化サービス「ちゃんと請求書」を2023年1月より提供開始
- 電子帳簿保存法に対応した、「電子保存機能」を2023年8月より提供開始
- 当初の計画を上回る44金融機関（※1）にてサービス開始し、中小企業向けオンラインセミナーを随時開催
- ちゃんと請求書による請求書発行累計金額は、第2四半期時点で1,816百万円と大幅増加

請求書発行累計金額（※2）

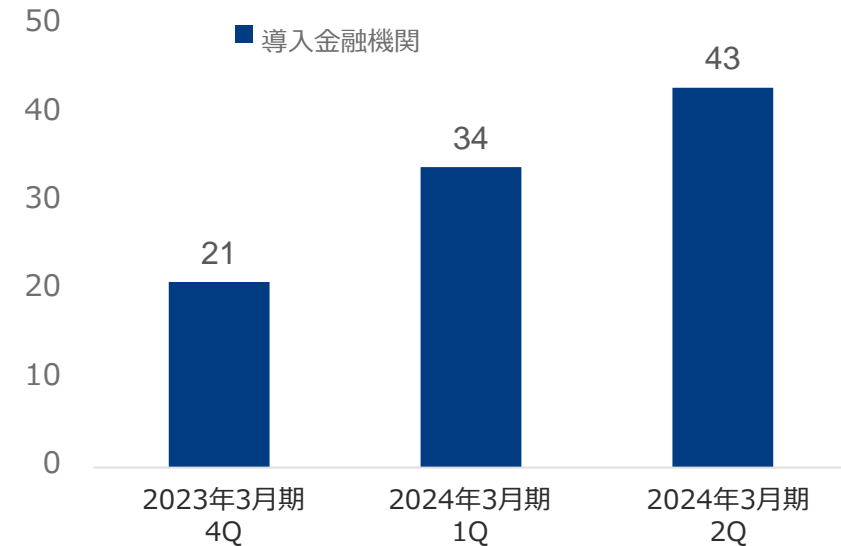


（※1） 2023年11月14日時点

（※2） 2023年11月2日時点の発行累計金額

導入金融機関推移

単位：社



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 桑名三重信金
 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 諏訪信金 旭川信用金庫

03

2024年3月期 第2四半期 実績

2024年3月期第2四半期決算ハイライト／2024年3月期第2四半期損益計算書／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／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

売上高

929 百万円

(前期比+8.4%) (※1)

営業利益

0 百万円

(前期比 —) (※1)

Big Advanceの実績

導入金融機関数

85 社

会員企業数

66,911 社

総ユーザー数

229,307

平均チャーンレート

1.76 % (※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10月～2023年9月の12カ月平均

2024年3月期第2四半期 損益計算書

- Big Advance売上は減少するが、DX Solutions売上の増加により、売上高は前年同期比108.4%
- 成長投資として、新機能・サービス開発のための中途採用等を計画的に増やし、営業利益は減少
- 一方で開発体制が充実したことにより、第3四半期以降は外注費の削減が可能となり、売上総利益率は向上する見込み
- EBITDAは75百万円と黒字にて着地

単位：百万円

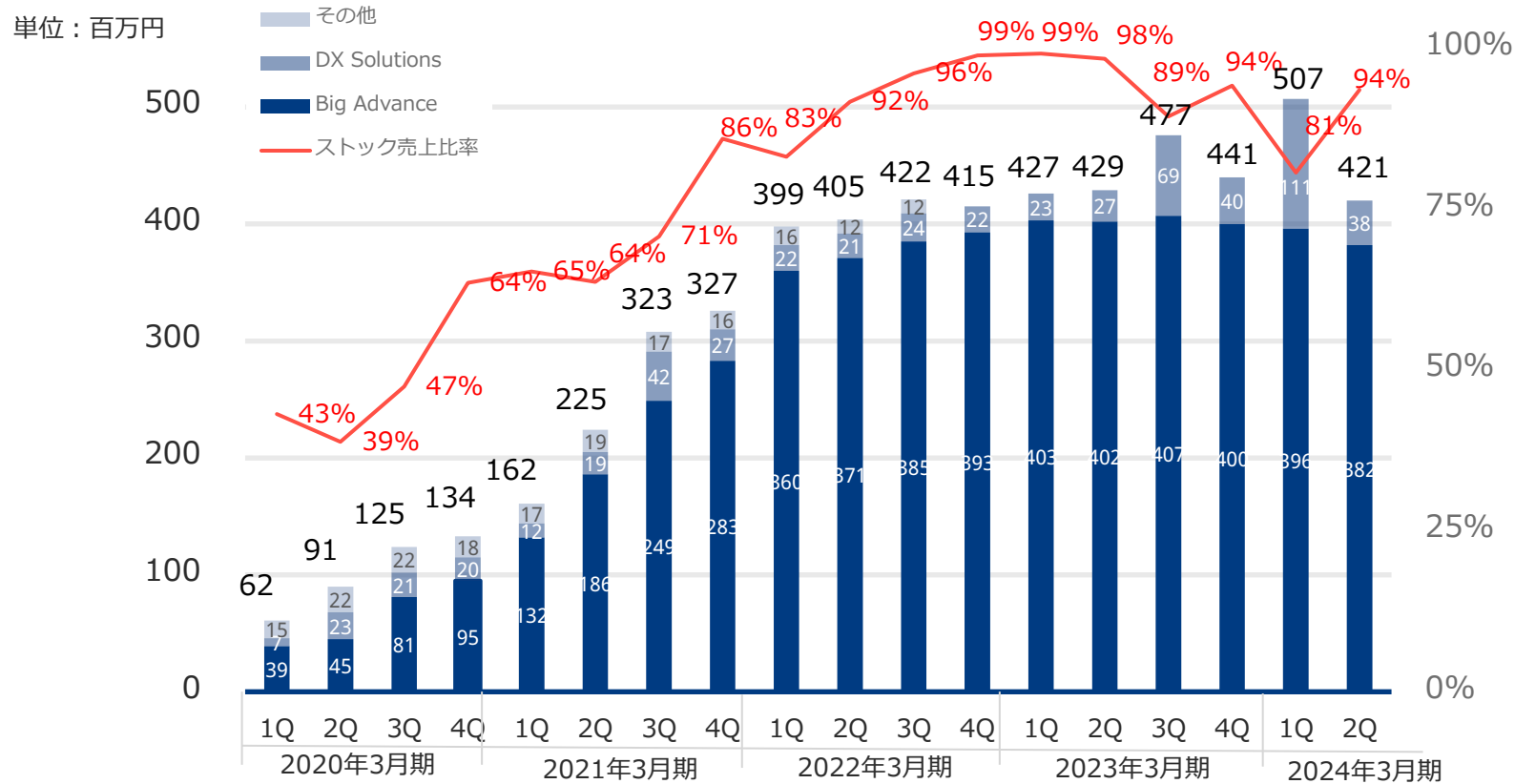
	2023年3月期2Q (実績)	2024年3月期2Q (実績)	増減額	前期比
売上高	857	929	72	108.4%
売上総利益	450	472	22	104.9%
売上総利益率	52.6%	50.9%	—	—
営業利益	35	0	▲35	0.0%
営業利益率	4.2%	0.0%	—	—
経常利益	35	0	▲34	2.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	24	▲12	▲37	—
EBITDA (※1)	71	75	3	105.3%

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

(※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。

四半期売上高の推移

- Big Advance売上は、会員企業数の減少により減収。
- DX Solutions売上は、第1四半期と比べ、事業の「選択と集中」の観点にて、FAI及びSHARESのサービス終了に伴い減少
- ストック売上（※2）比率は、94%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

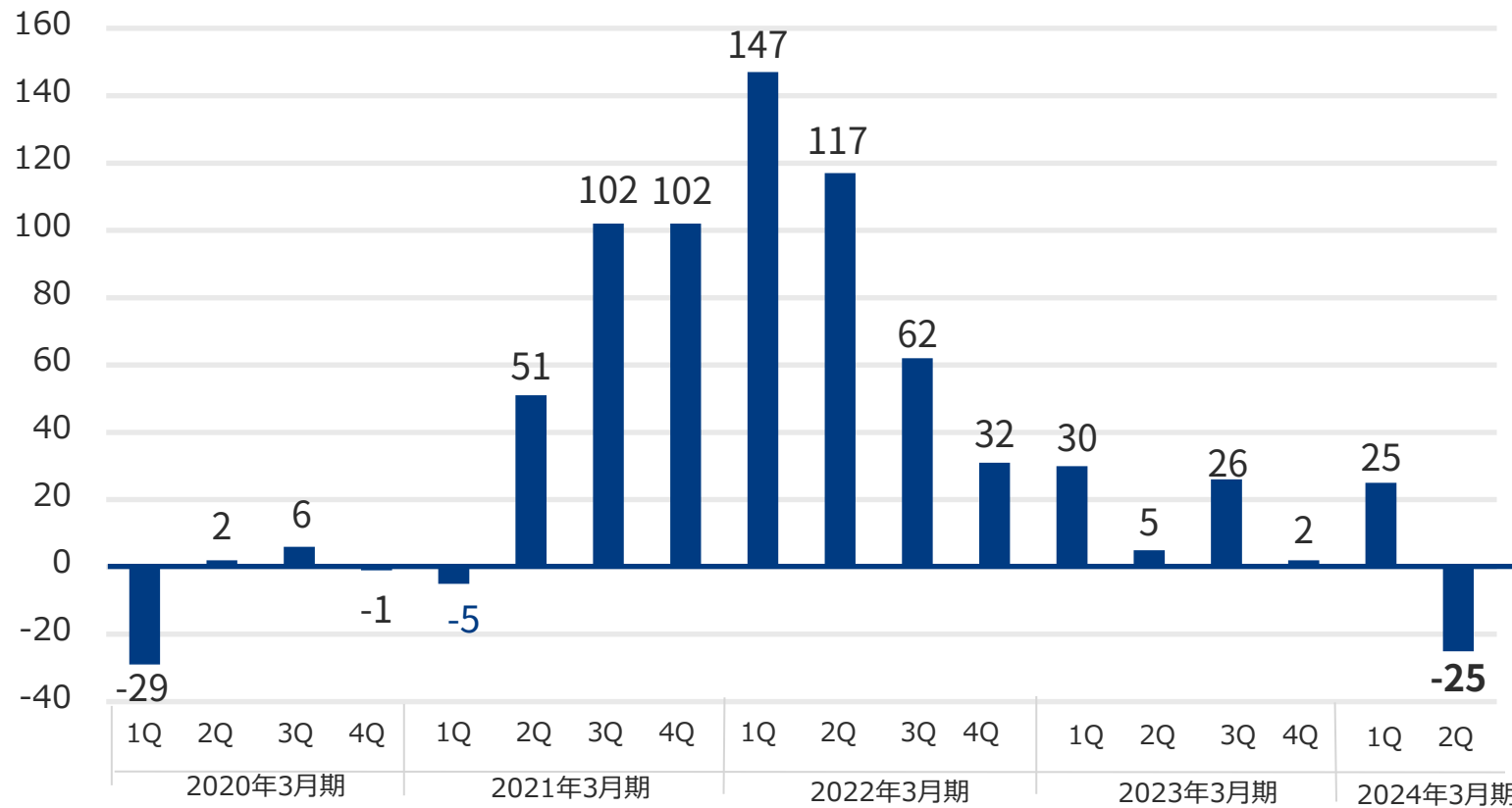
(※2) ストック売上：金融機関の毎月保守運用費とBig Advance月額費用のレベニューシェア

(※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・サービス開発のための人件費等の成長投資を優先して投資
- 第3四半期以降は、開発体制が充実してきたことから、外注費の削減を進めていく

単位：百万円

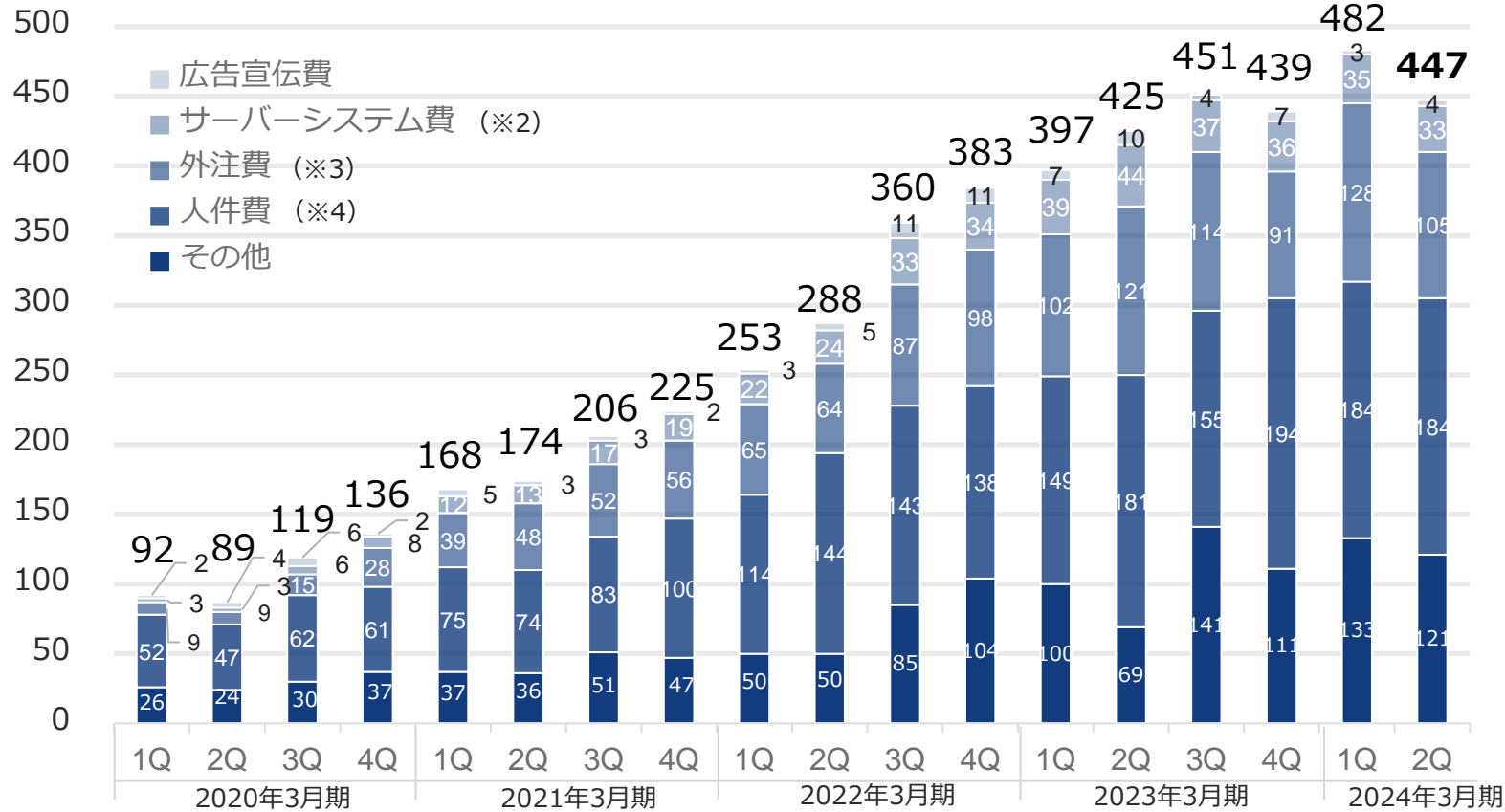


(※) 2023年3月期第3四半期より連結決算に移行したため、2023年3月期2Qまでは単体決算数値

四半期費用構成の推移

- 成長投資を継続しながらも、コストの見直しを進め、第2四半期は第1四半期と比べ外注費等を削減

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

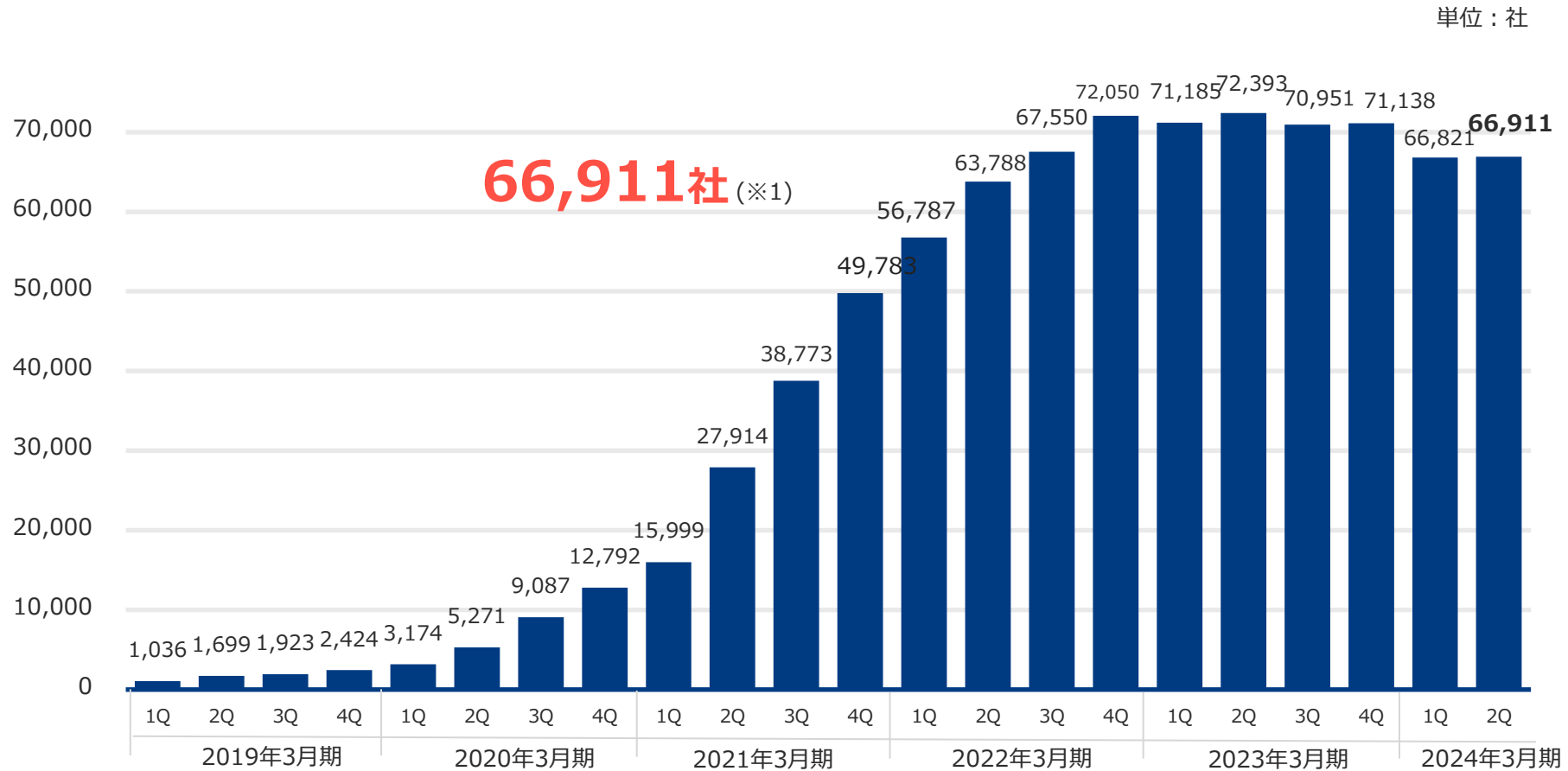
(※2) AWS、Webシステム利用料。売上原価

(※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。

会員企業数の四半期推移

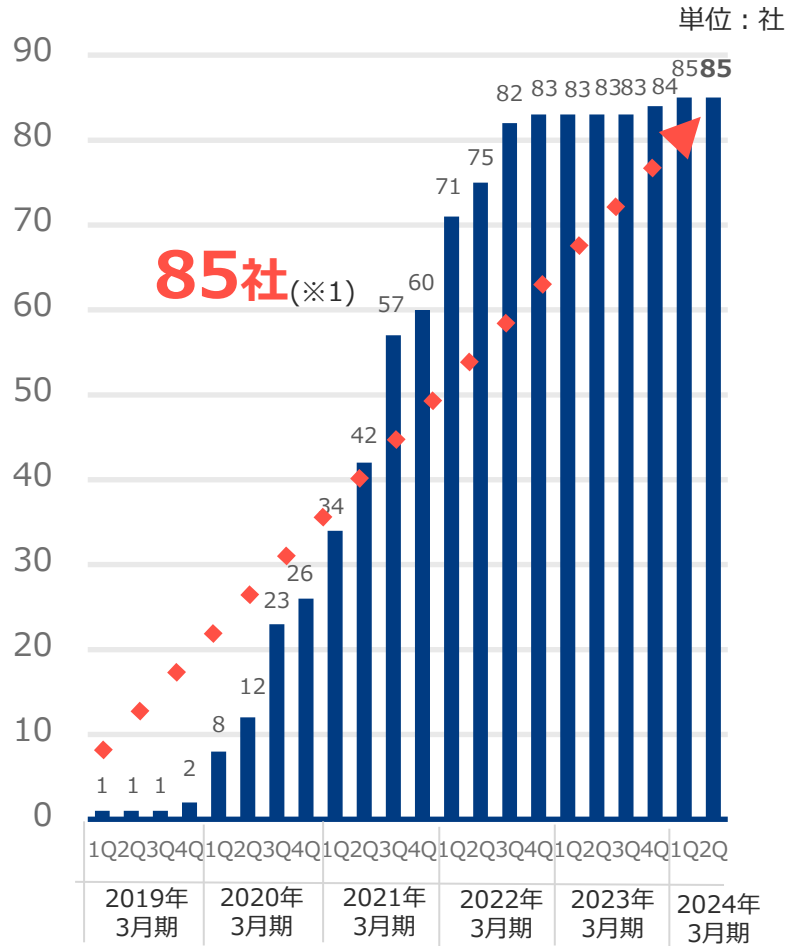
- 会員企業数は、第1四半期比+90社の66,911社
- 第1四半期の特定の金融機関における法人向けサービス内容変更に伴う契約変更による多数の退会企業数の発生は収束し、微増ながら会員数は増加。



(※1) 2023年9月末時点

導入金融機関の推移

- 導入金融機関数は、第1四半期と変わらず85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／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

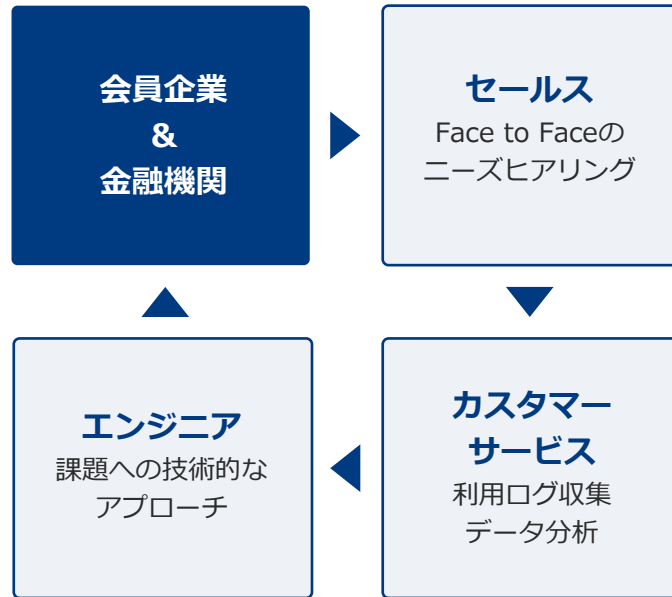
大分銀行／沖縄銀行／沖縄海邦銀行／鹿児島相互信用金庫／コザ信用金庫／佐賀銀行／西日本シティ銀行／肥後銀行／福岡中央銀行／長崎銀行／南日本銀行／宮崎銀行

(※1) 2023年9月末時点

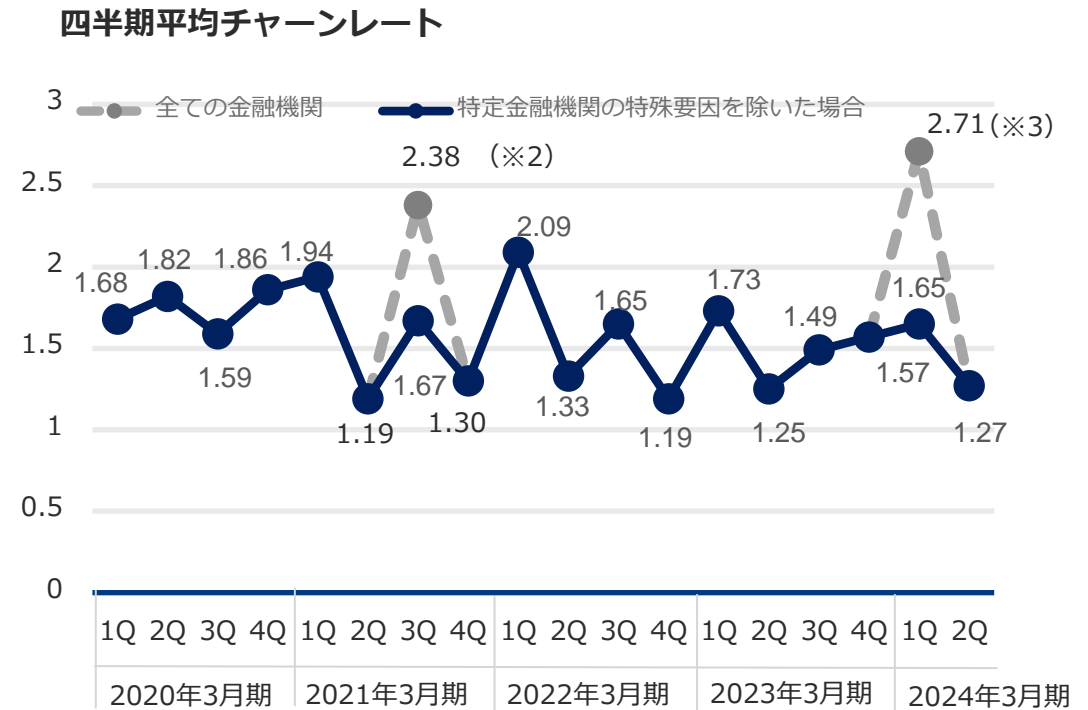
迅速な機能改善によるユーザーの安定化

- 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 1.76% (※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、2022年10月～2023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。

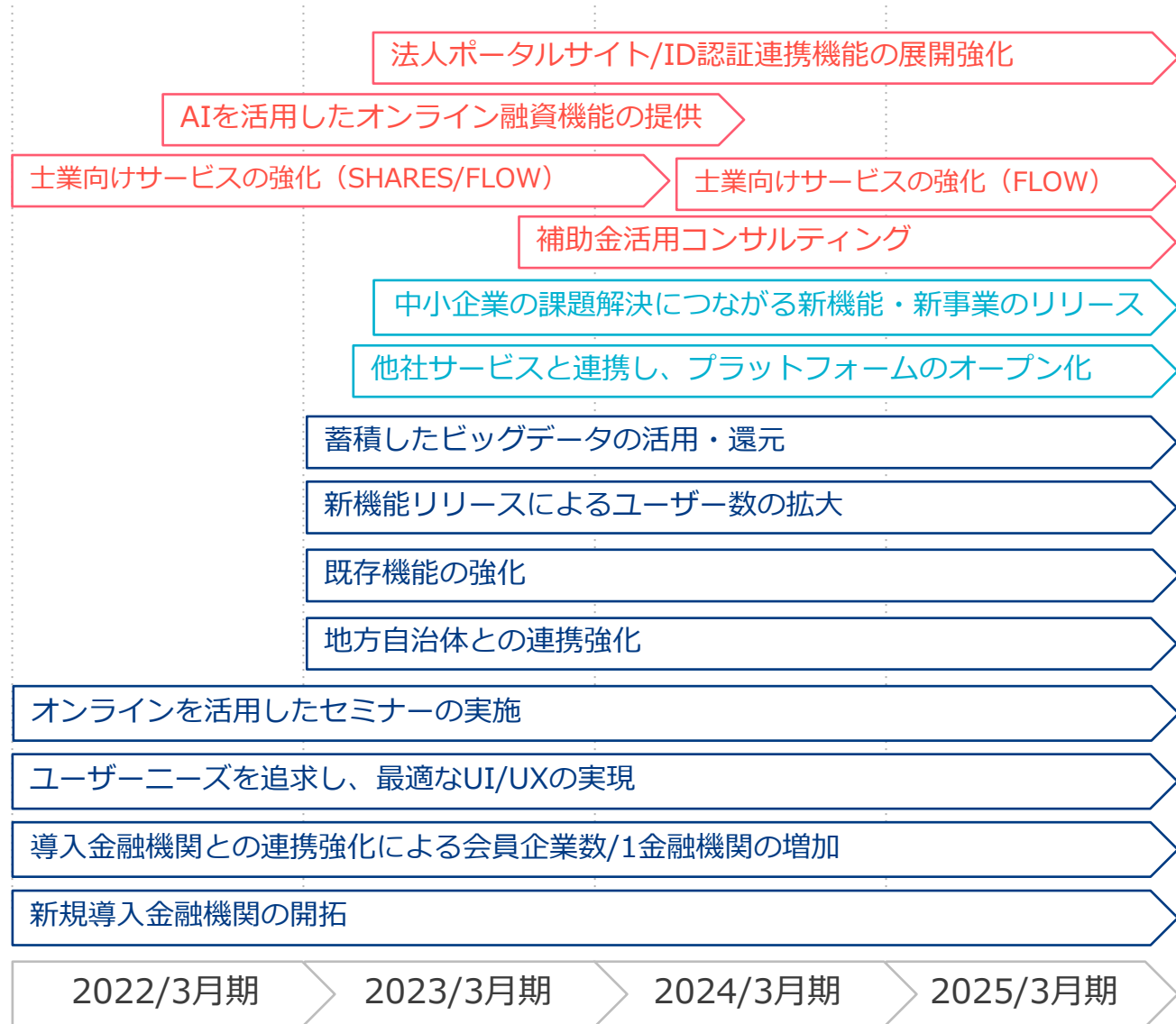
04

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」/
ちゃんと請求書（請求書電子化サービス）の機能強化/
補助金活用コンサルティングサービス/

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 中小企業のデジタル化支援 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

ちゃんと請求書（請求書電子化サービス）の機能強化

- 電子取引の電子保存義務化に対応した『ちゃんと請求書 電子保存』（受取機能）をリリース
- インボイス制度だけでなく、改正電子帳簿保存法（データ保存）に対応

■ 請求書に係る法令等の動きとちゃんと請求書



- 「ものづくり補助金」と「事業再構築補助金」の申請に強み
- 提携する金融機関及びファンドはこの1年間で、11社増加。
- 東海地域以外の中小企業からも補助金活用コンサルティングが受託できる体制を構築



ココペリ経営サポート

- 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

05

2024年3月期 業績予想

2024年3月期 事業方針 / 「ちゃんと」シリーズ /
2024年3月期 業績予想

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

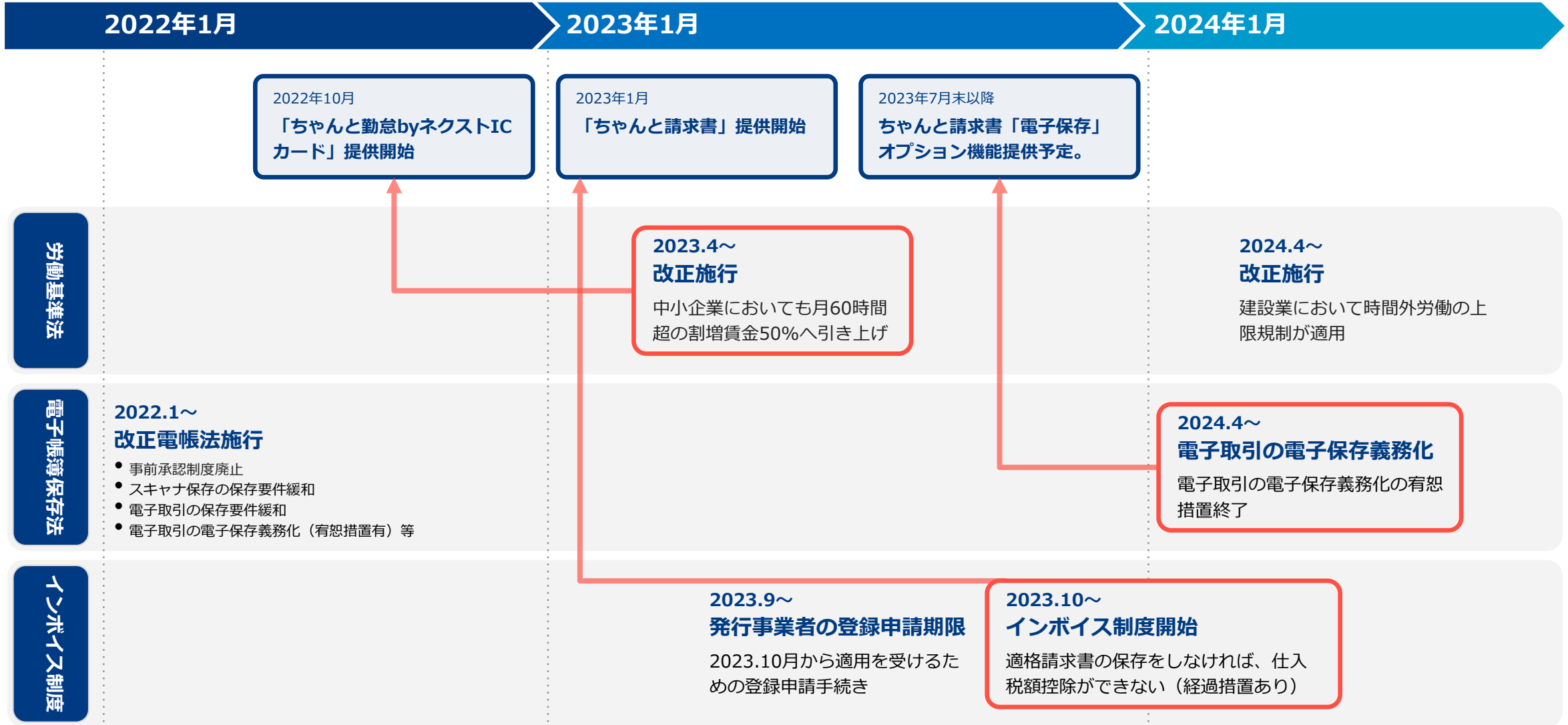
- 攻めのDXの「既存機能」について、大規模アップデートを実施
- 守りのDXの「ちゃんとシリーズ」のアップデートと電子保存機能の開発・リリース
- デザインアップデートやWEBガイド機能充実によるUI/UXの向上
- ビジネスユーザーアカウントの活用促進
- データ利活用の強化
- 金融機関とのリレーション強化
- 会員企業への直接サポート体制の構築

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

「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



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 (※1)	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。

06

補足資料

Big Advanceのコンセプト／中期経営目標／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～／ARPA拡大戦略 ～新事業開発～／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DX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。

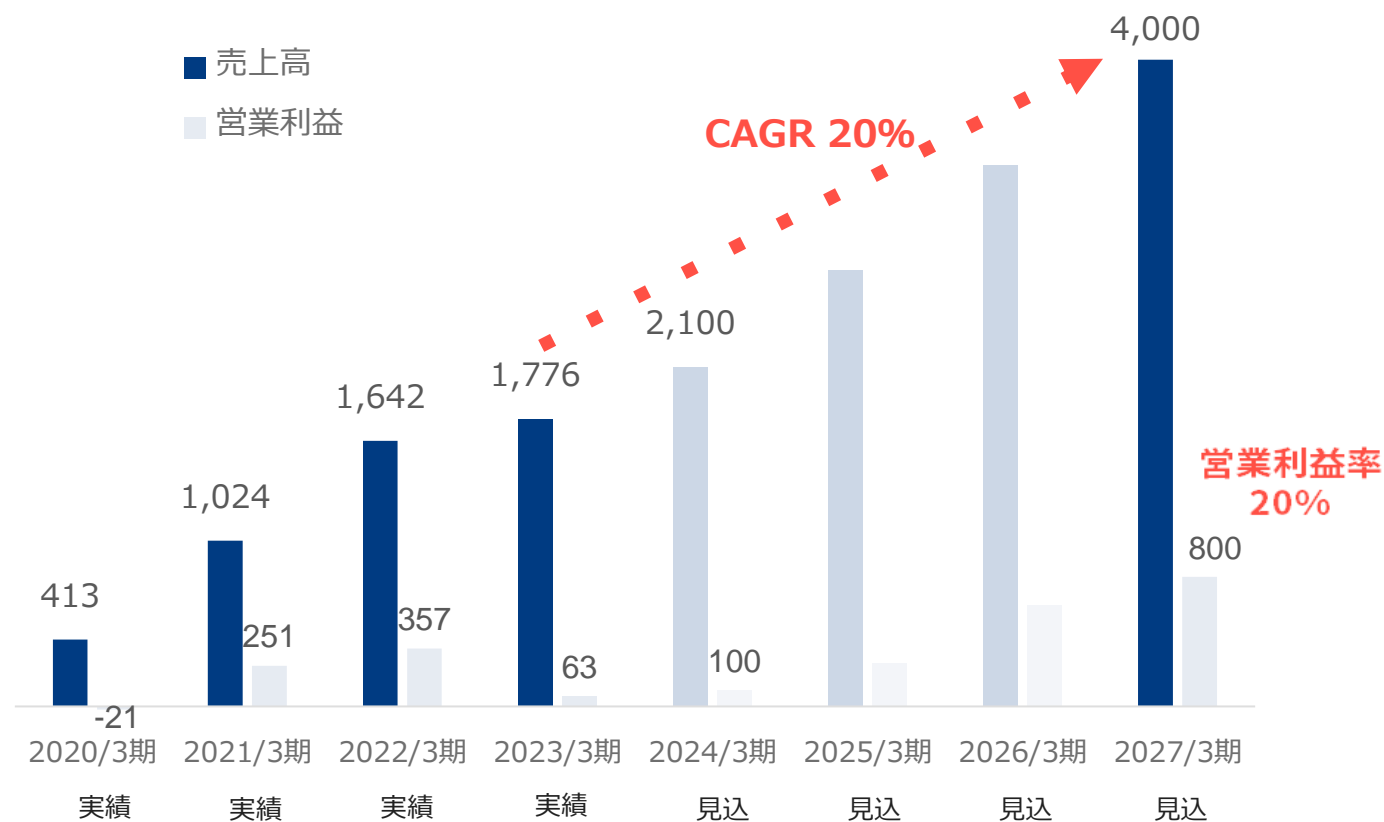
企業が持っている本来の価値が伝わらないため、残念ながら多くのビジネスがこの世界から姿を消しています。

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%で成長する
- 営業利益は、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、2027年3月期に営業利益率20%とし、800百万円を目指す

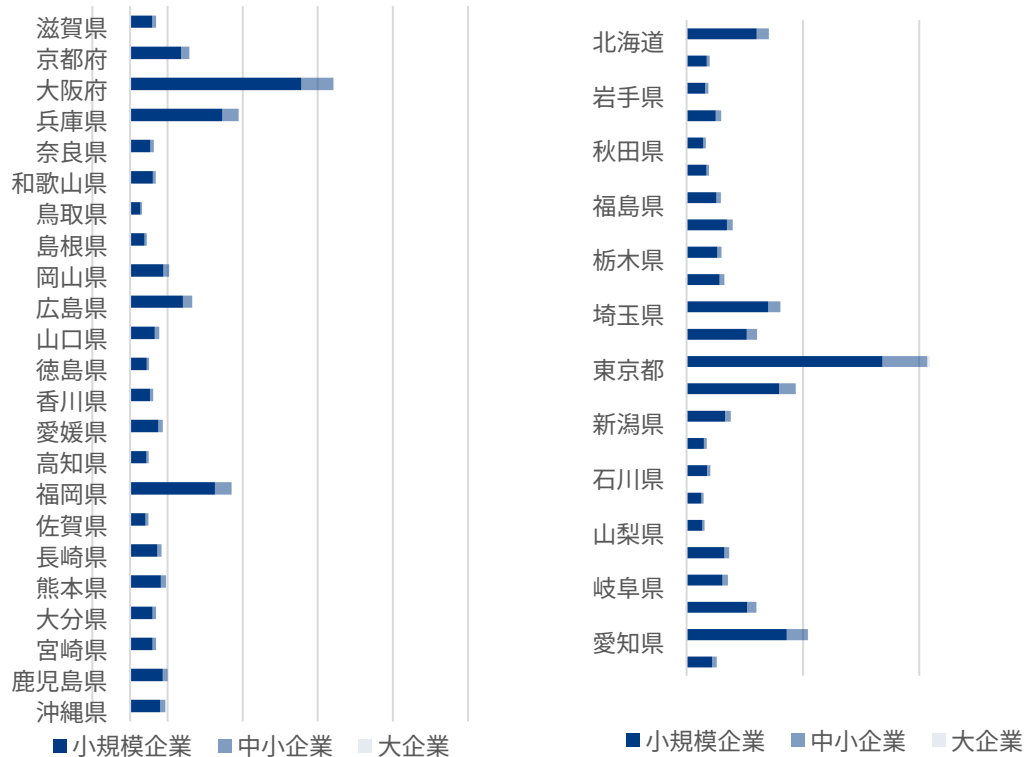


中小企業のインフラへ

● 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

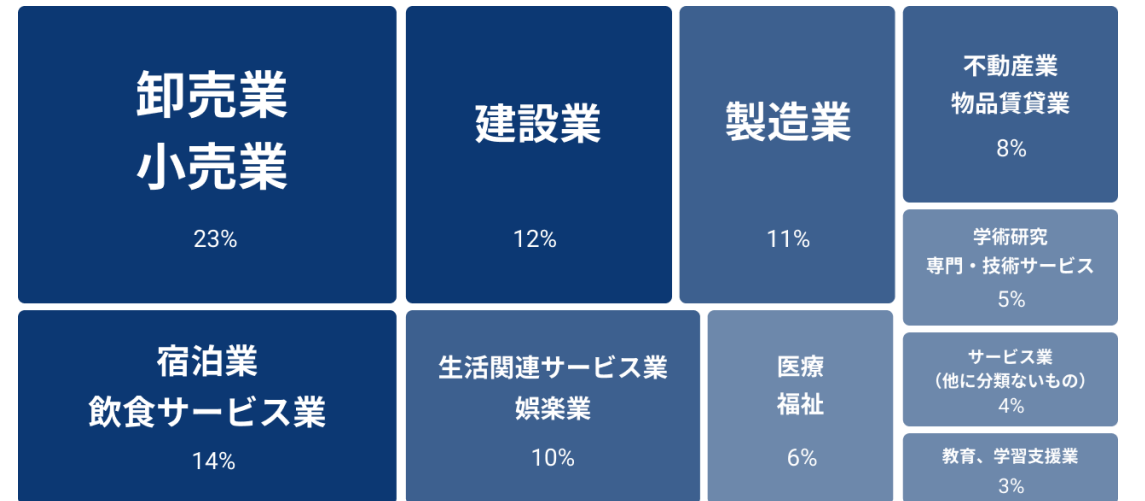
- ・ 全国358万企業のうち、99.7%が中小企業、84.9%が小規模企業
- ・ 小規模企業が、各地方に分布している
- ・ 業種TOP3は、卸売業・小売業、宿泊業・飲食サービス業、建設業

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)



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

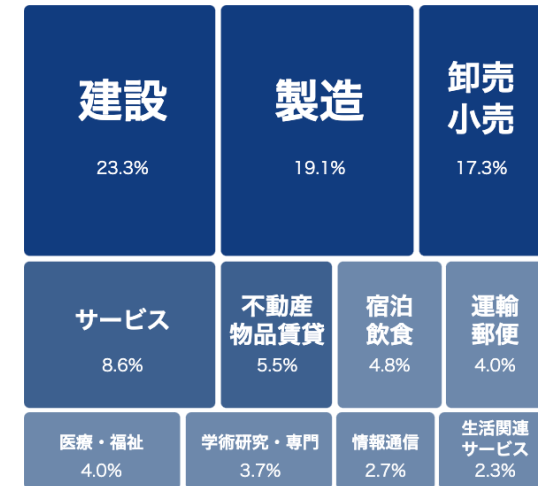
地域金融機関ネットワーク効果

- 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85、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

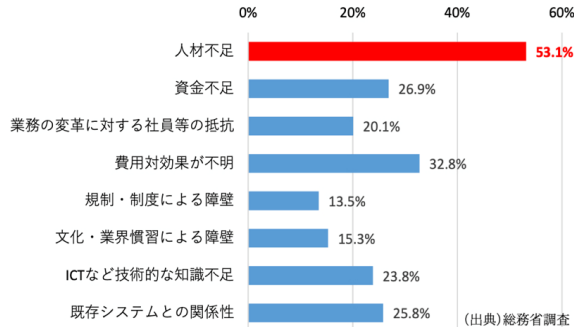


会員企業の業種TOP3は、建設業、製造業、卸売業・小売業

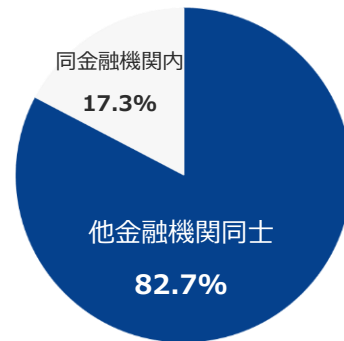
Face to Faceとテクノロジーの融合

- 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)



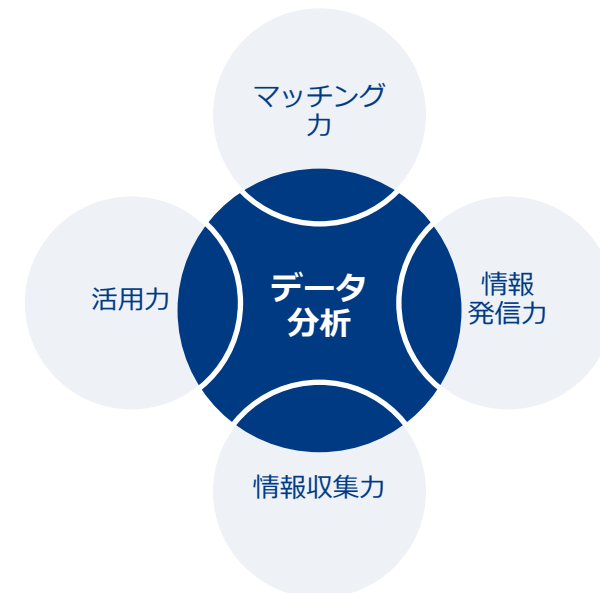
DXを進めるうえでの課題は「人材不足」が53.1%で最多



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

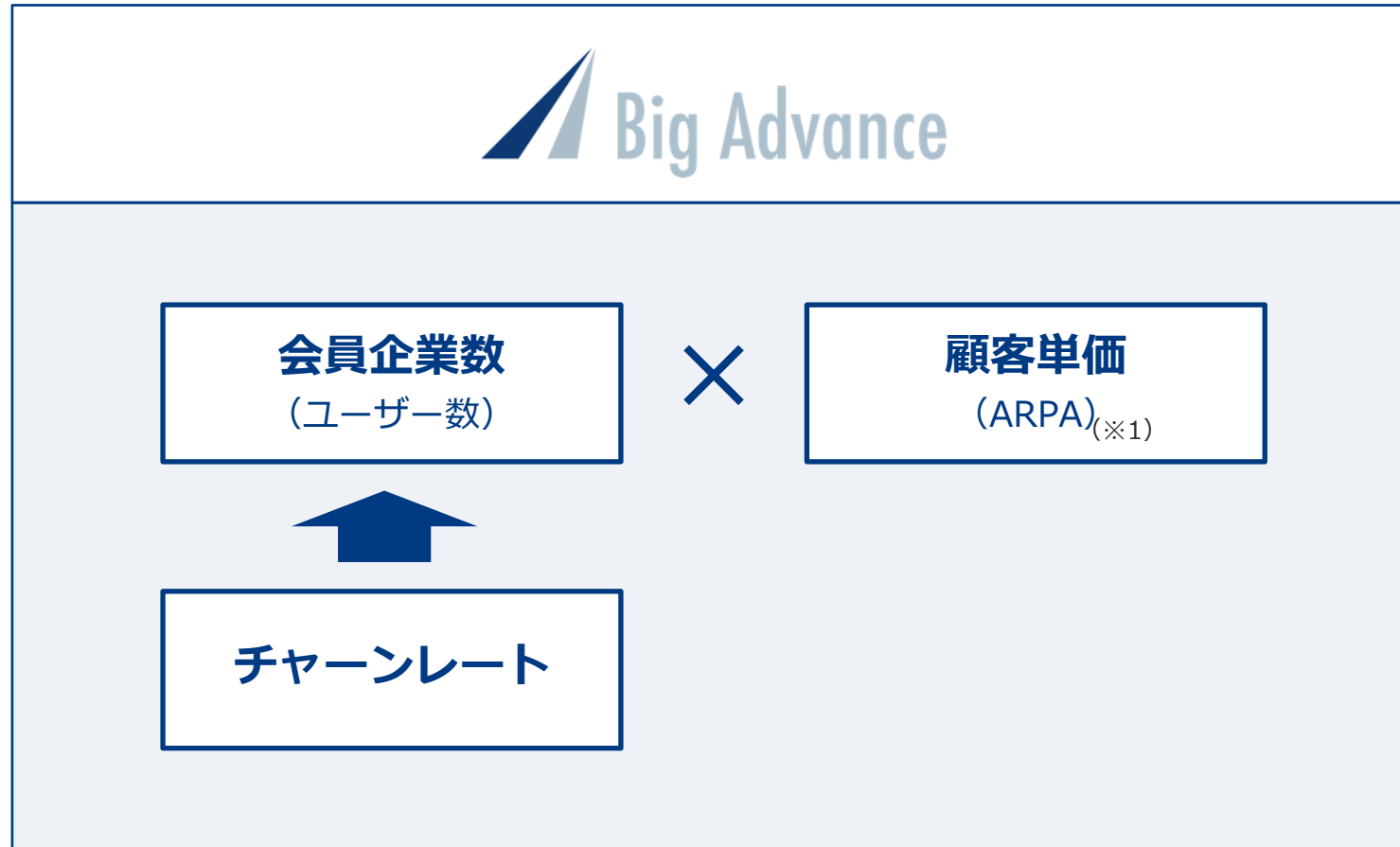
- Big Advanceで蓄積されたデータを活用して、金融機関の取引先に対しての本業支援をサポート（2022年4月よりデータ還元開始）
- ビジネスマッチング機能では、AIが案件情報を企業へレコメンド
- 企業の活用度合いに応じて、Big Advanceの活用方法をWEB上に表示し、企業のDXを促進（2022年5月より開始）



(※1) 総務省「情報通信白書令和3年度版」

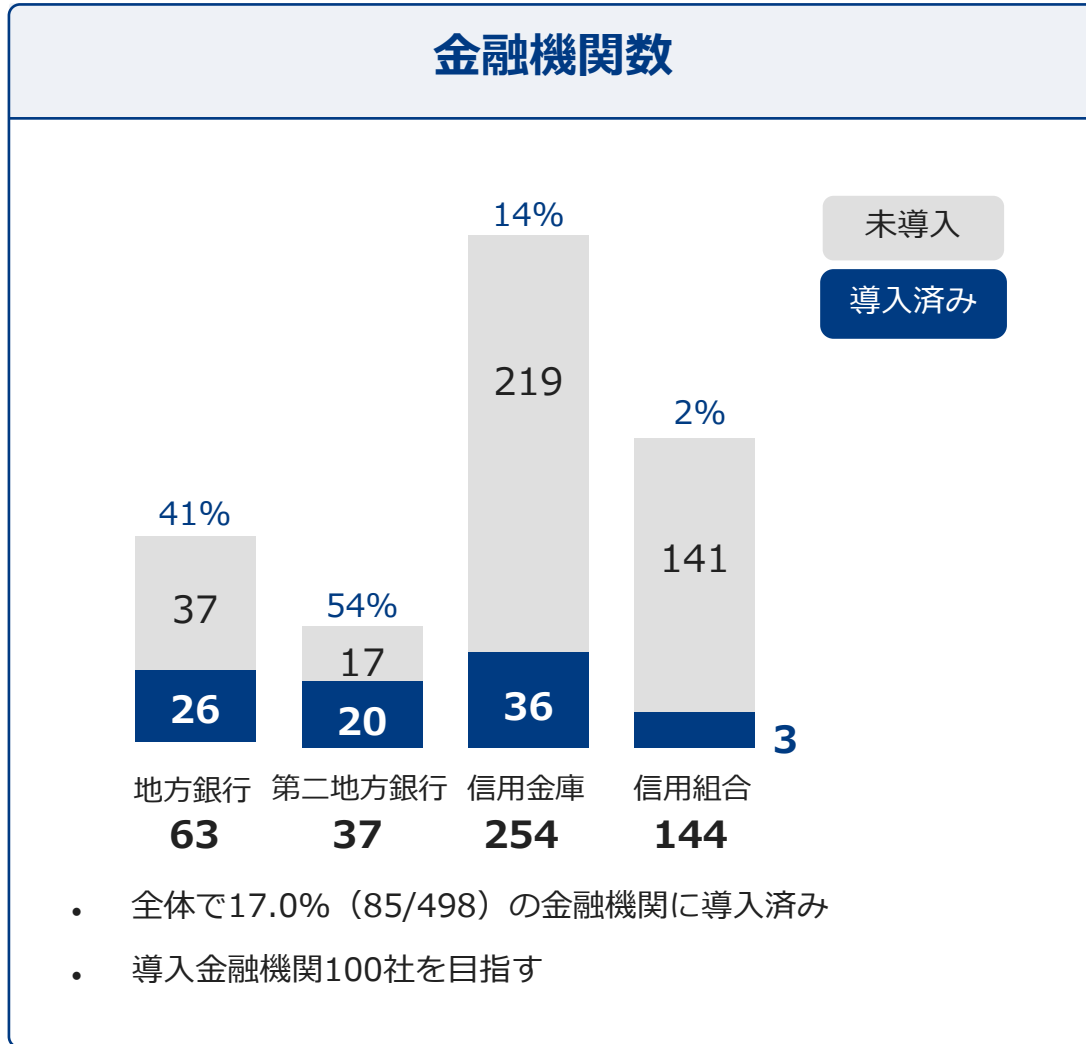
評価指標

- 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

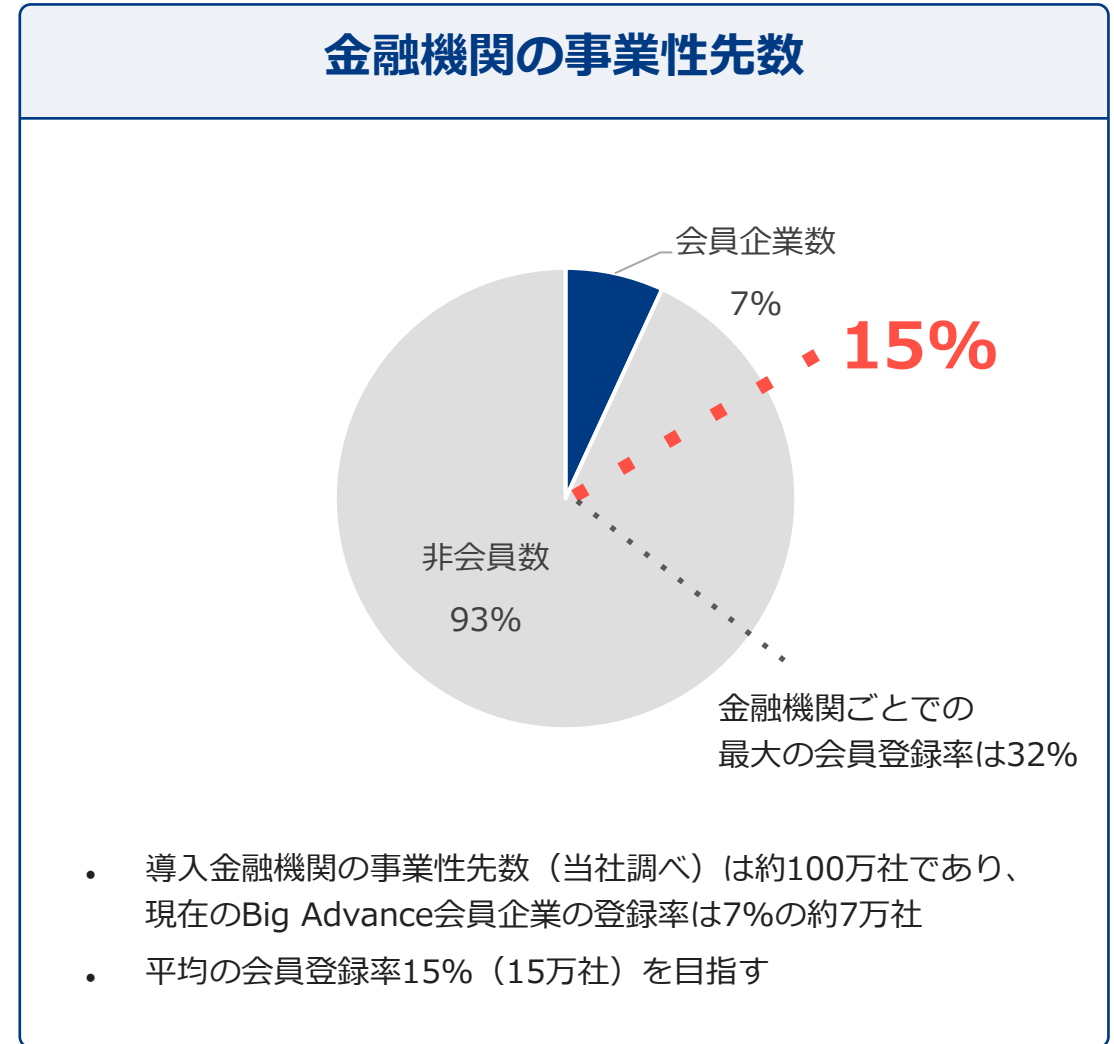


(※1) ARPAとは、Average Revenue per Account の頭文字をとったもので、1アカウントあたりの平均売上を示す指標のことです。

ユーザー数拡大戦略① ~ユーザー基盤の更なる拡大~



(2023年9月30日時点)



(Big Advance導入の85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~

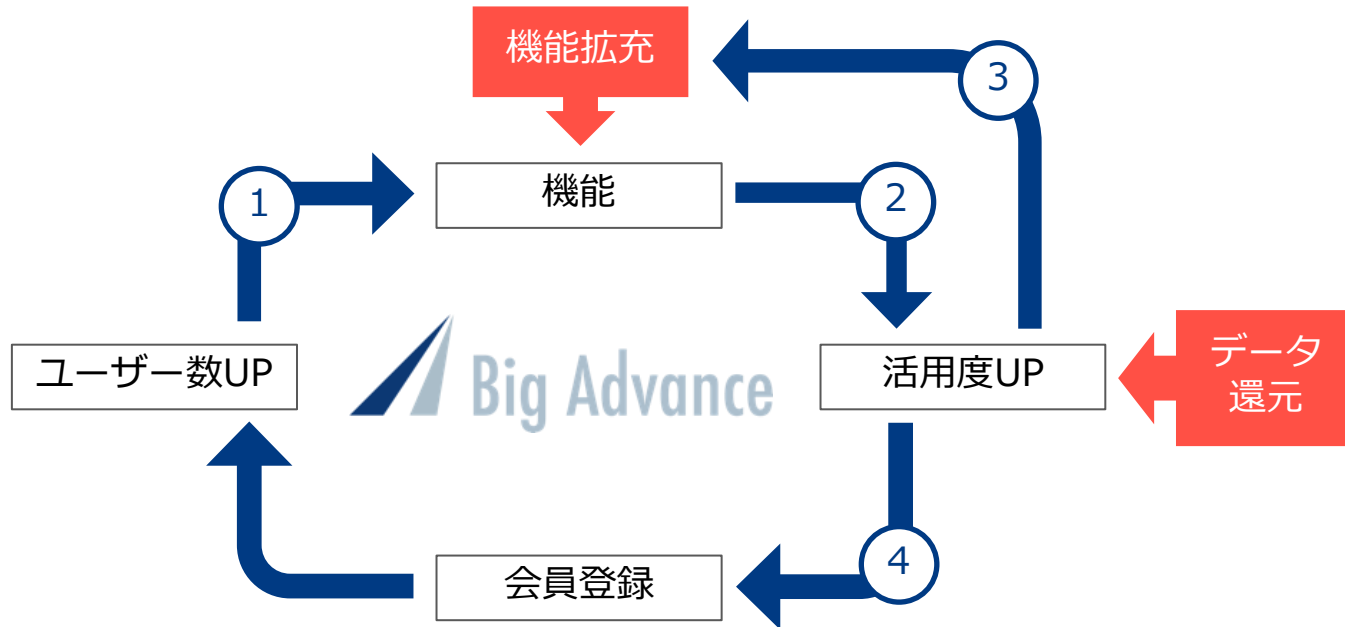
- 地域創生の実現のため、自治体と連携し地域企業のDX推進を図る
- 2022年2月、佐賀県上峰町・上峰町商工会・佐賀銀行と「地域経済の振興に関するパートナー連携協定」を締結
- 2022年8月、大阪府藤井寺市・藤井寺市商工会・池田泉州銀行と「地域経済の振興に関するパートナー連携協定」を締結



左上：藤井寺市長 岡田一樹さま、右上：藤井寺市商工会 会長 瀨 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。

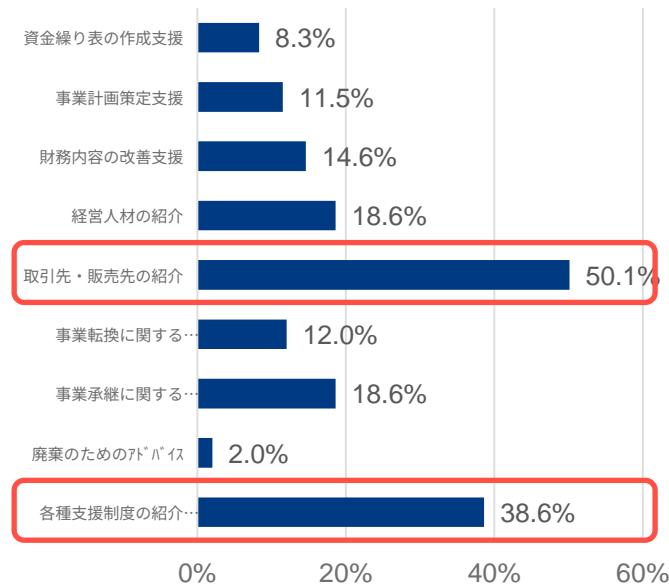
ARPA拡大戦略 ~新事業開発~

- 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

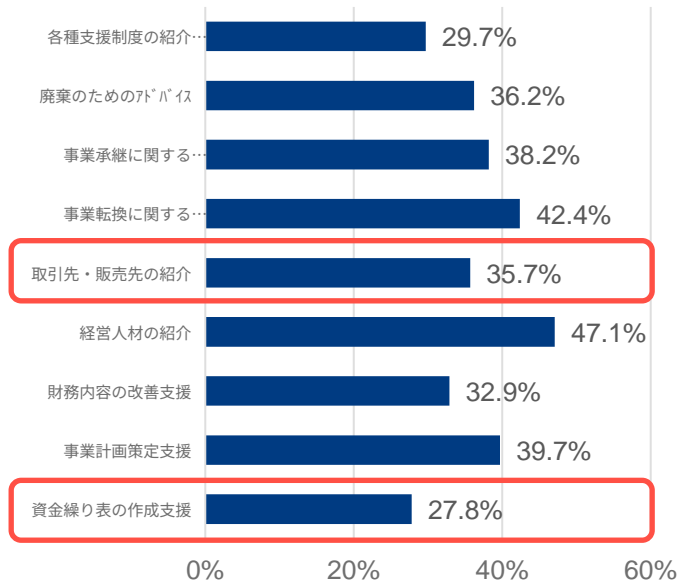
企業アンケート調査

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

受けたサービス

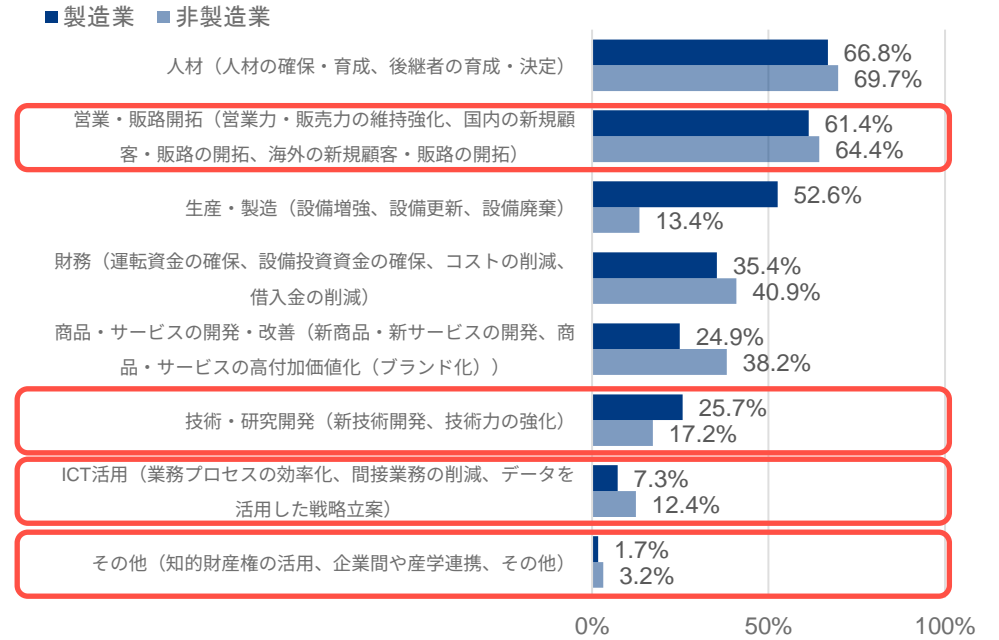


手数料を支払ってもよいサービス



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）



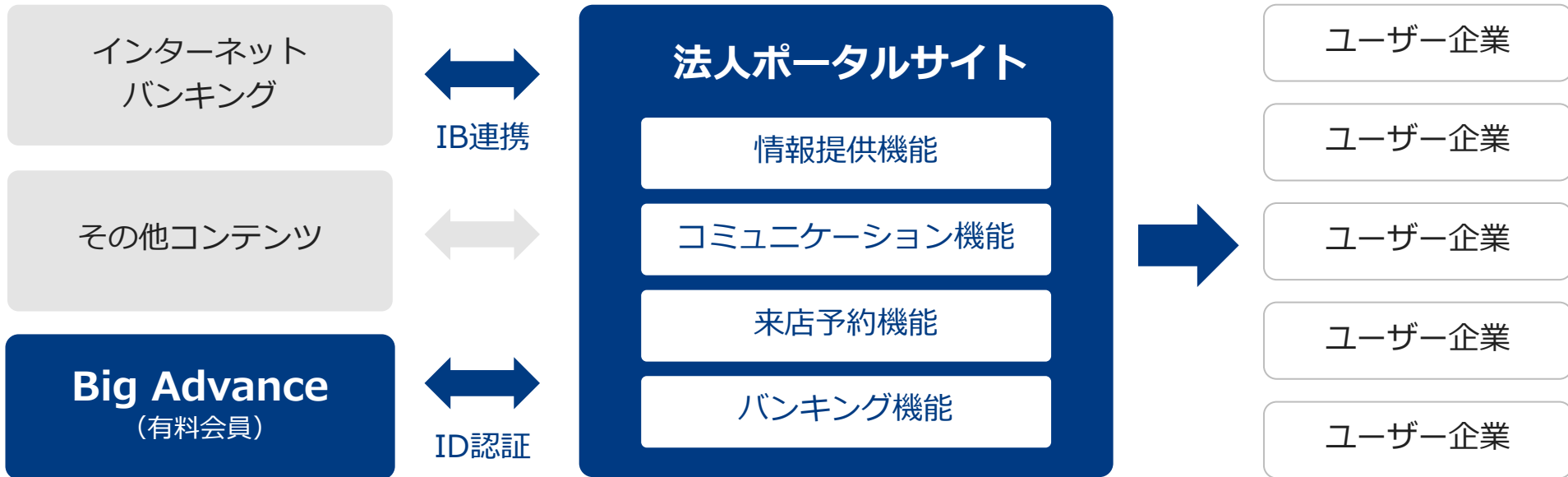
（※1）金融庁「2021金融行政方針」

（※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



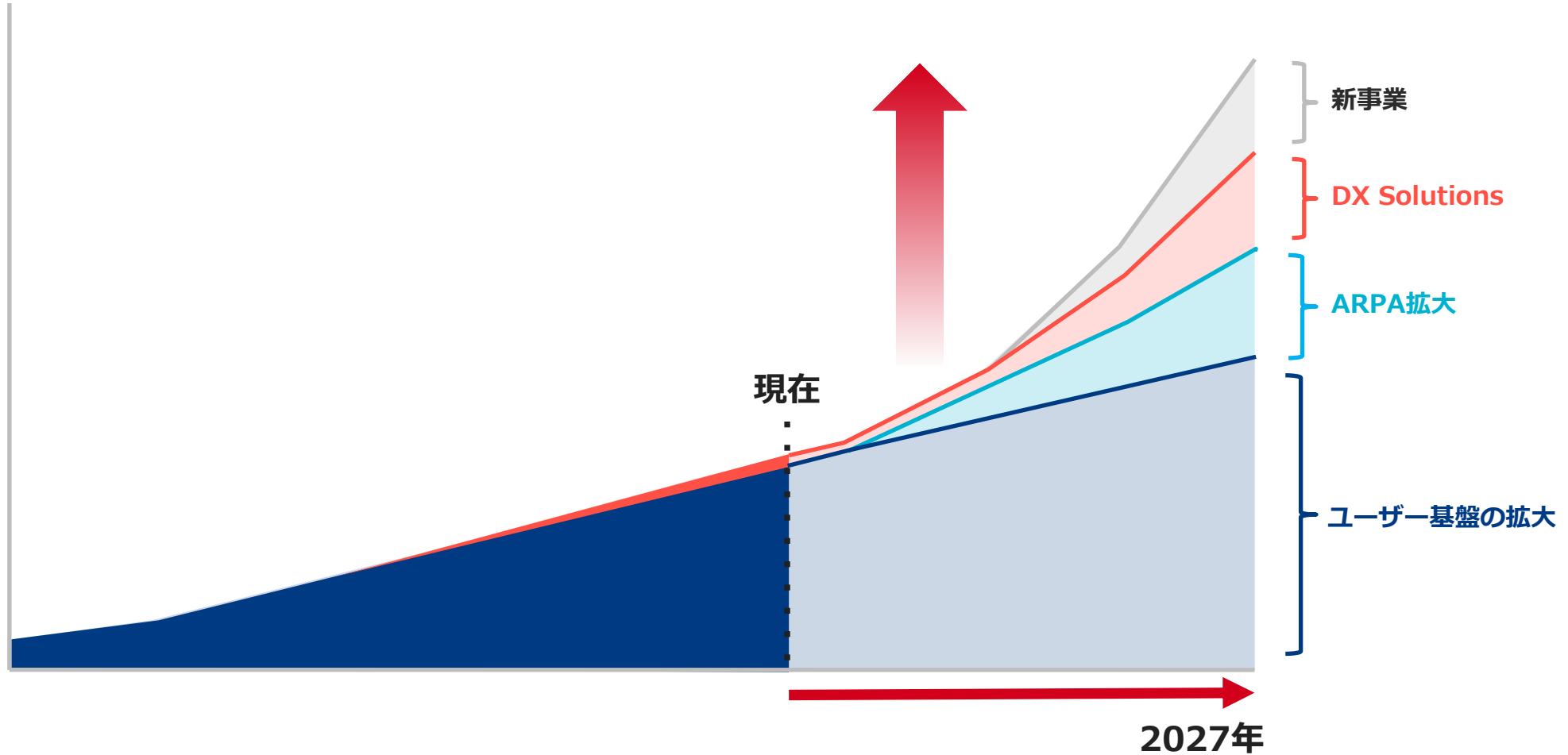
提供実績

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

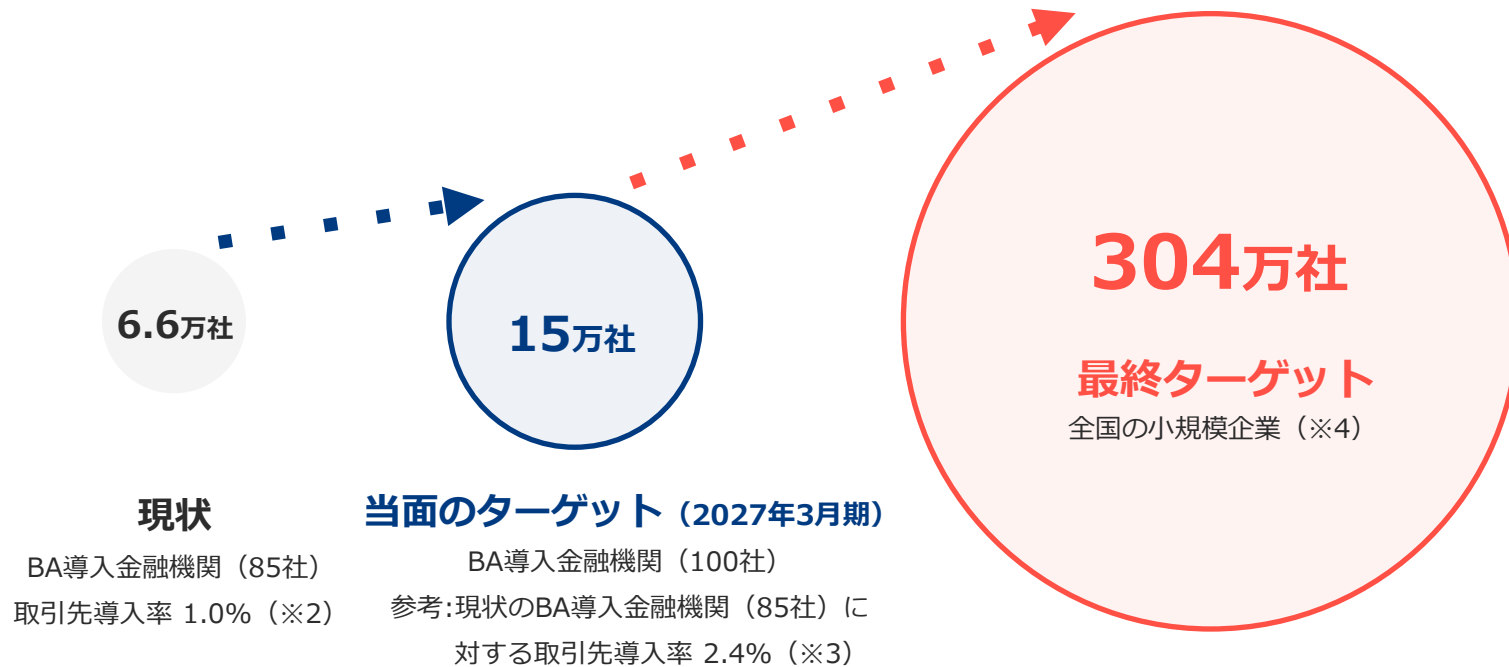
中期経営計画における成長のイメージ

- ユーザー基盤の拡大をベースに、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（85社）の法人取引先総数 = 延べ649万社（2021年3月末時点）

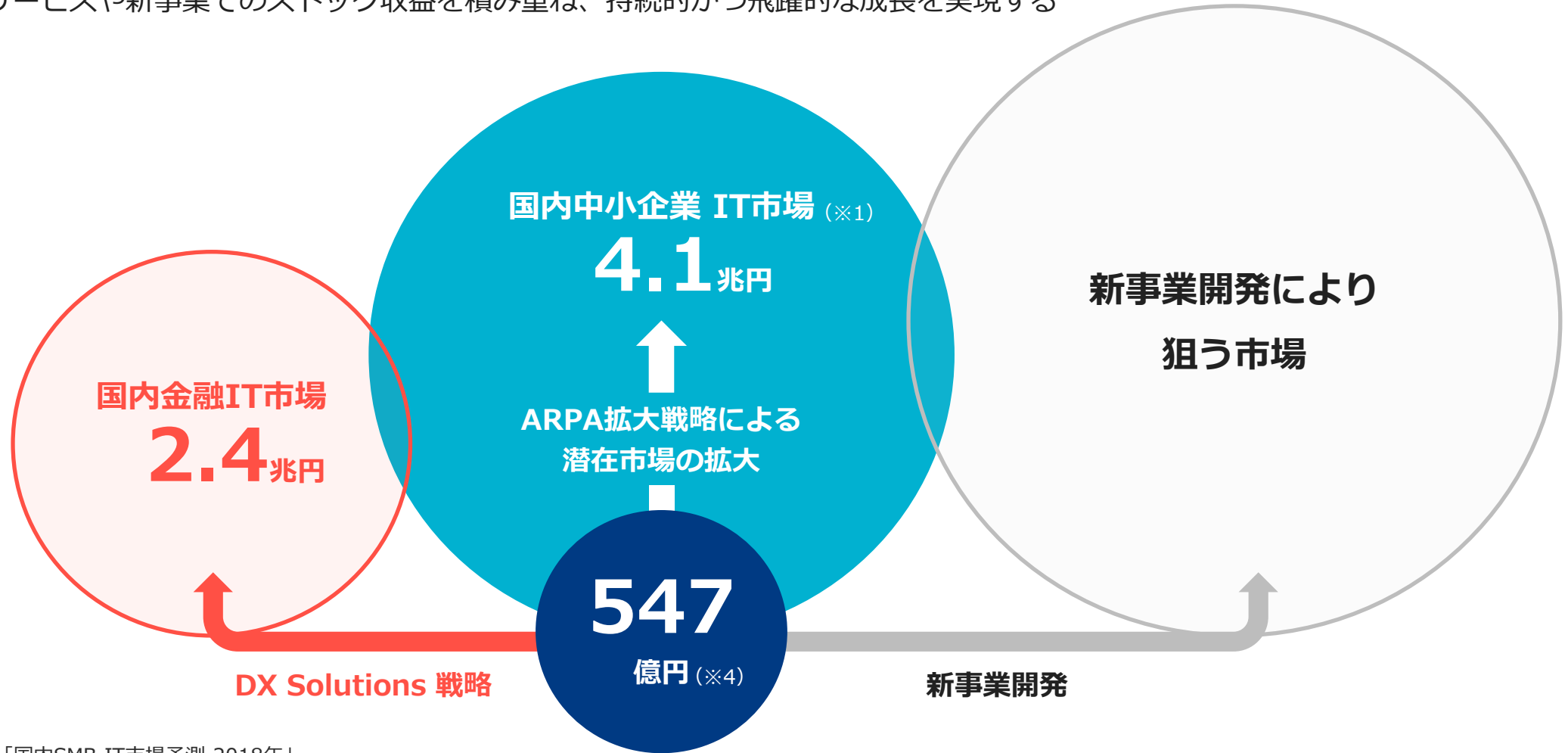
(※2) 取引先導入率 = Big Advance会員企業 ÷ BA導入金融機関（83社）の法人取引先数（2021年3月末時点）

(※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。

