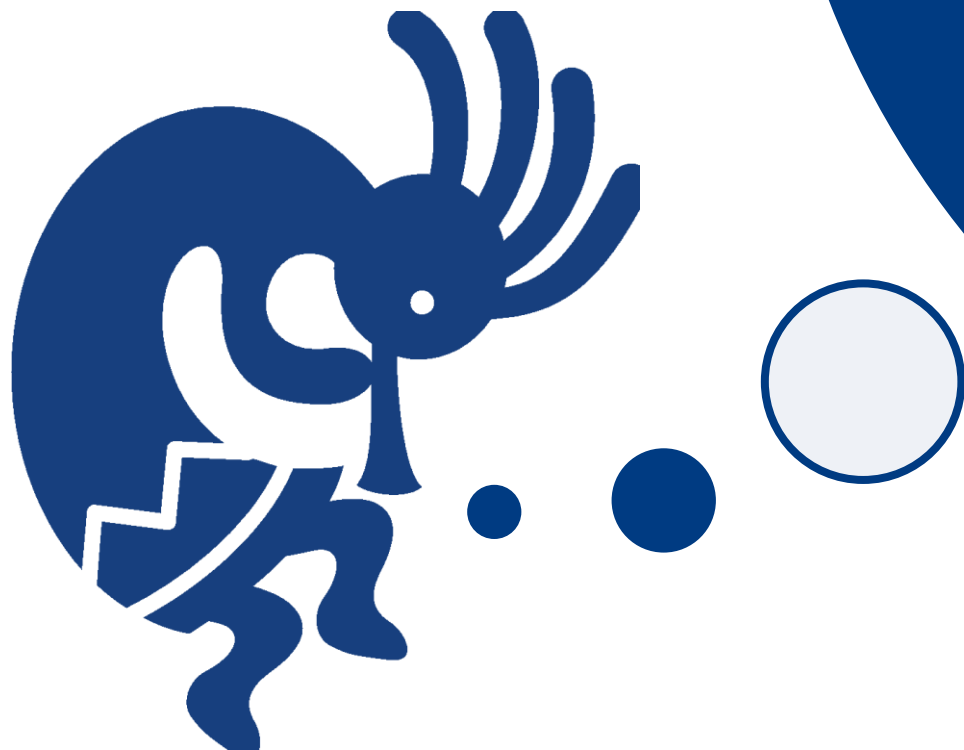
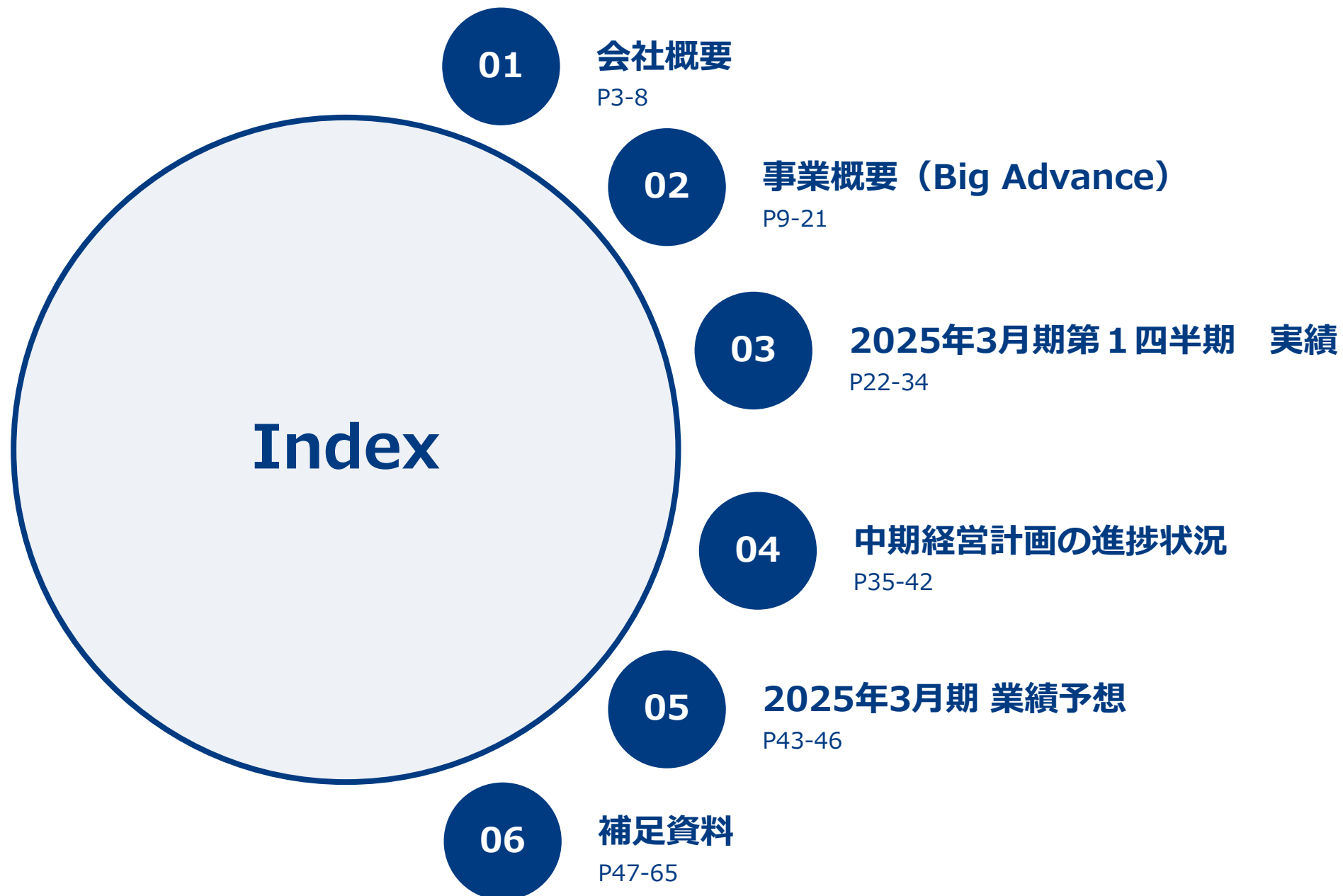


2025年3月期 第1四半期
決算説明資料

株式会社ココペリ（証券コード：4167）

2024年8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 /
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3-12 紀尾井町ビル11階
設立	2007年6月
代表者	近藤 繁
資本金	812百万円 *2024年6月30日時点
グループ従業員数	129名（正社員・契約社員） *2024年6月30日時点
グループ会社	株式会社ココペリ経営サポート キー・ポイント株式会社
事業内容	ビジネスプラットフォーム事業 ・ 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

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



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

DX Solutions

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



ファイル送受信・共有サービス



補助金活用 コンサルティング サービス

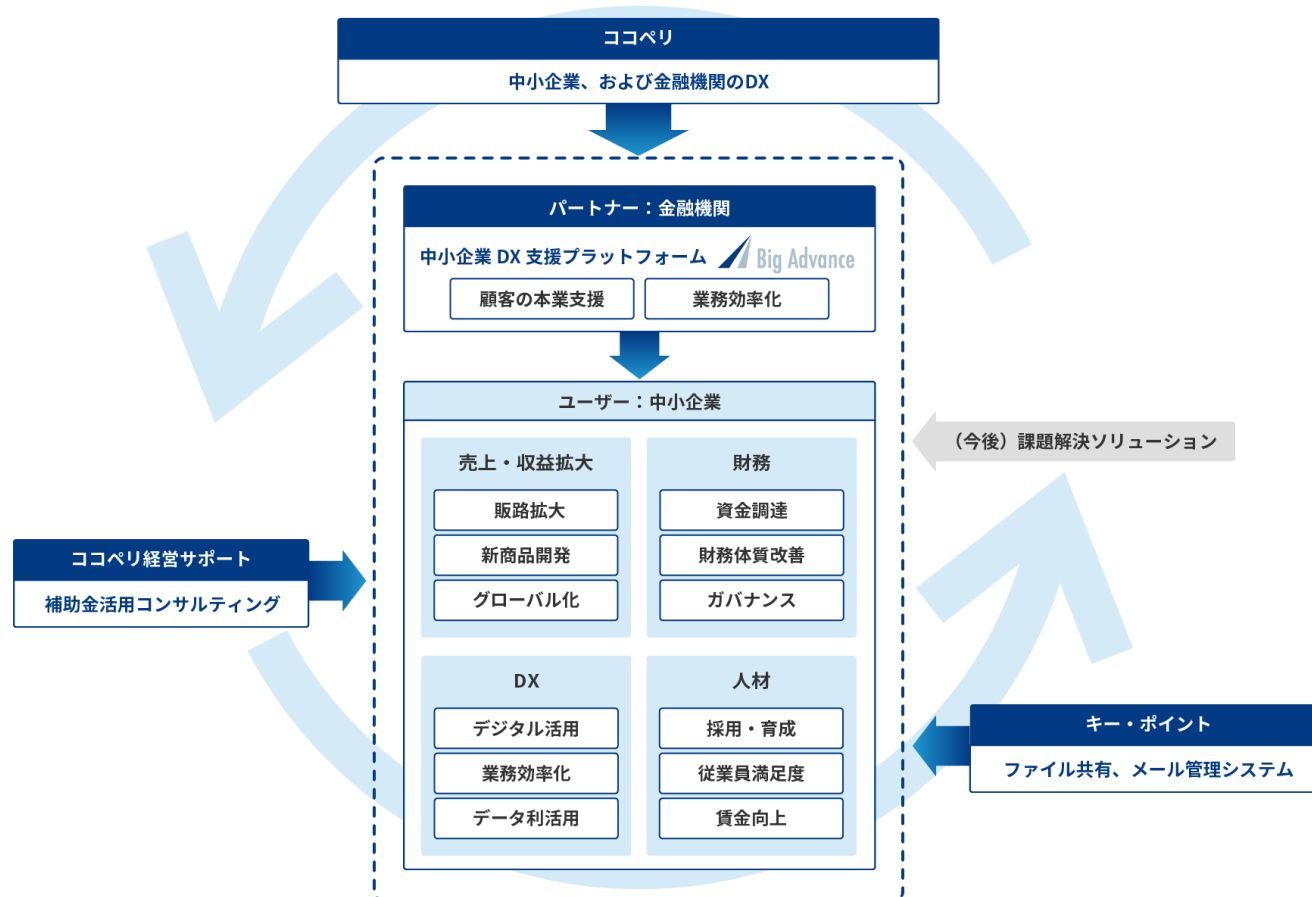
中小企業向けに補助金活用
のためのコンサルティング
サービスを提供



(※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
- 2023年11月にキー・ポイントをグループ会社化し、新たなソリューションを拡充



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

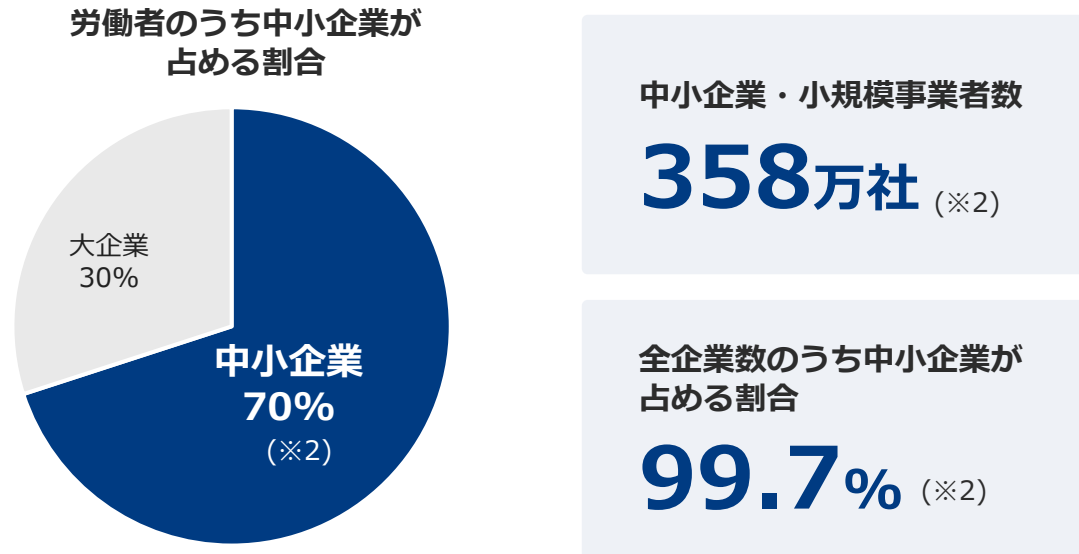
事業概要 (Big Advance)

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／生成AIを活用した「Big Advance」の可能性／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／グループ全体のARPAの推移／「Big Advance」におけるARPAの推移

背景：中小企業の現状と課題

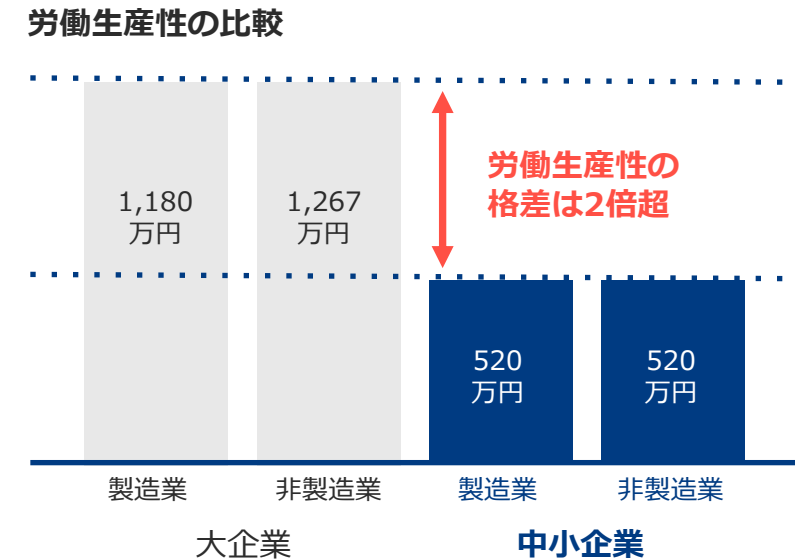
- 労働生産性の向上が大きな課題。10%の改善により16兆円の経済効果を創出（※1）

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

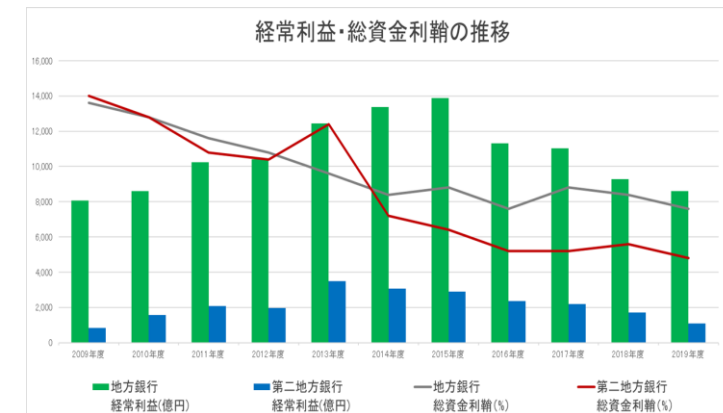
現状：地域の金融インフラの中心的存在

中小企業向け貸出残高 **308兆円**

業態	金融機関数	中小企業向け貸出残高 (※1、※2)
地方銀行	63	184兆円
第二地方銀行	37	41兆円
信用金庫	254	71兆円
信用組合	145	12兆円
合計	499	308兆円
メガバンク (参考)	4	132兆円

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 2023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 (2024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ブ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。

補助金申請支援依頼 ※希望金融機関のみ

補助金活用に関するご相談や申請サポートを専門家に依頼できます。

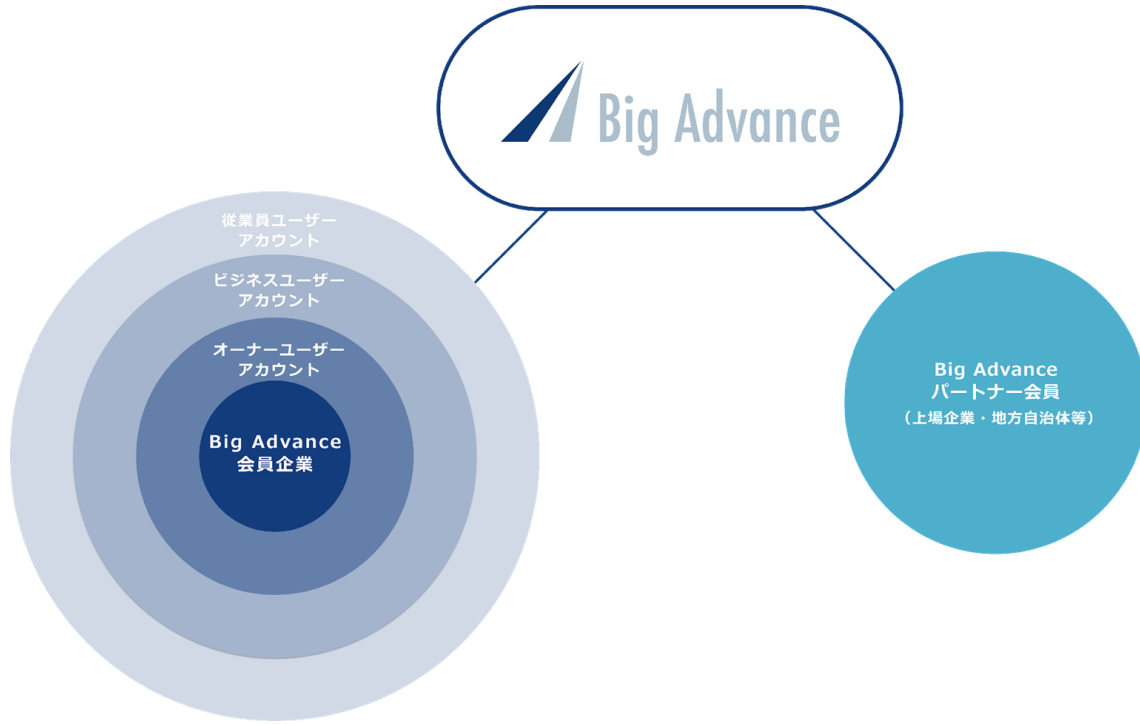
「Big Advance」の仕組み

- 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



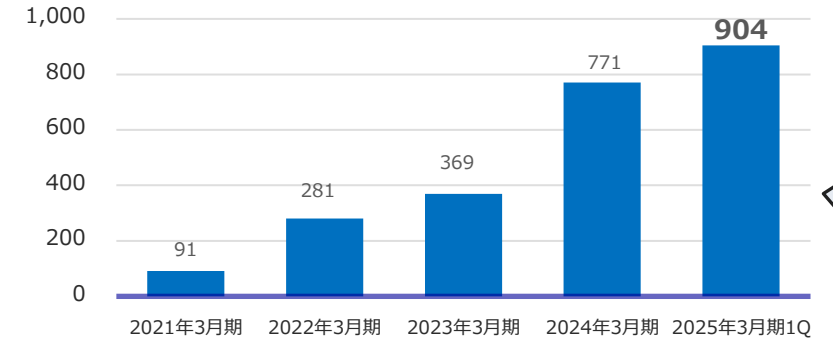
多くのユーザー接点を保有するプラットフォーム

- 「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225,644
- 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1,957社



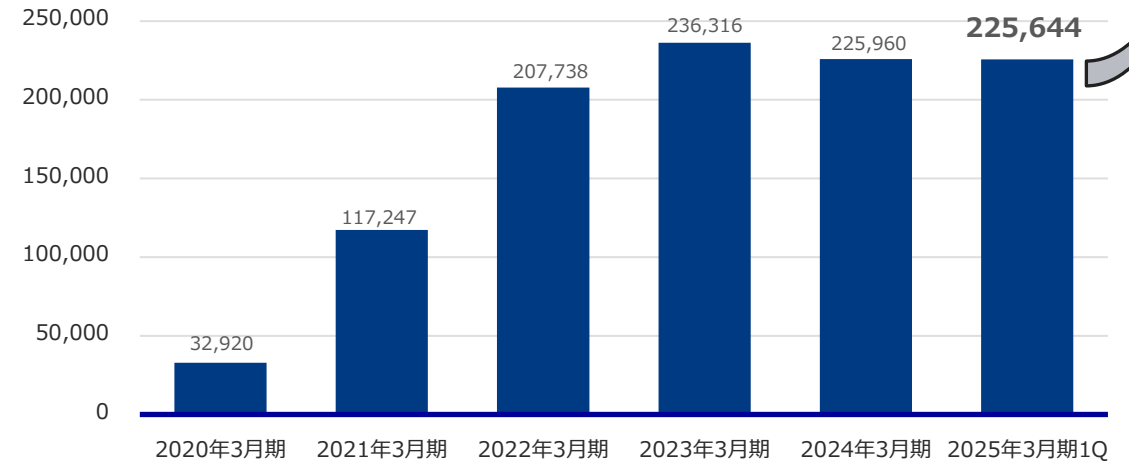
アカウント名	概要
オーナーユーザー	Big Advance会員企業に1ユーザーのみ発行、全ての機能が利用可
ビジネスユーザー	オプションで追加可能、オーナーユーザーとほぼ同等の機能が利用可
従業員ユーザー	無制限に発行可能、一部機能の利用に限定

(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)

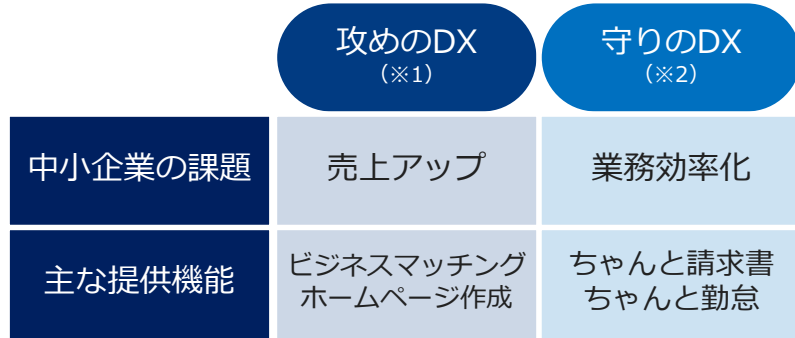
総ユーザー数の推移



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



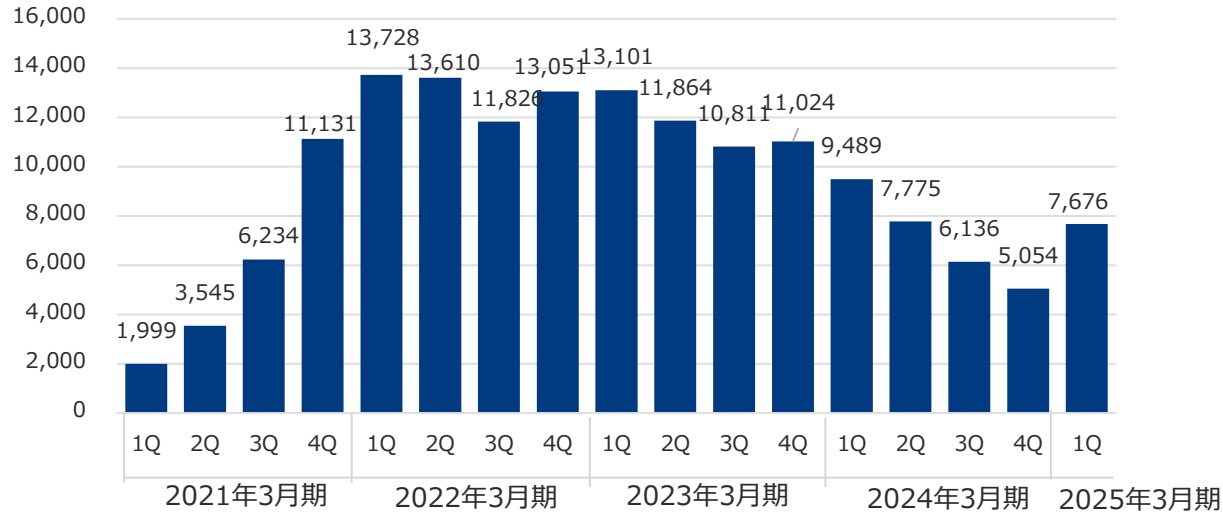
Big Advanceの導入の効果①

- Big Advanceはサービス開始以来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 152, 226件 (※1)
- 2024年3月期は商談の質を高める取り組みを行ってきたが、今期は商談件数を増やす取り組みに注力し増加傾向へ

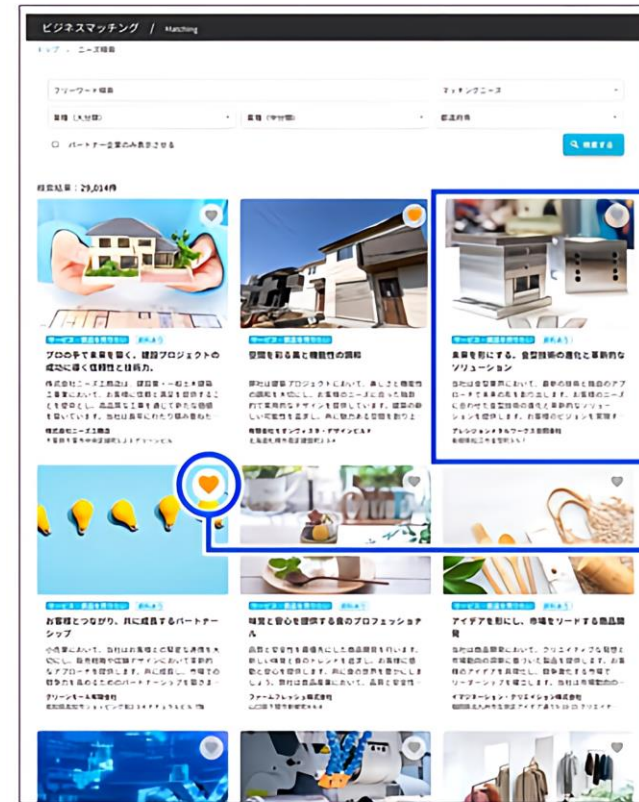
四半期ごとの商談依頼件数



(※1) 2024年6月末時点

マッチングニーズ検索のUI/UX改善

- ニーズの検索およびニーズの閲覧部分のUI/UXを大幅改善
- ニーズ検索～商談依頼までの操作性を改善し、商談件数が向上



検索スペースを小さく
大幅にサイズダウンさせ、直下に表示される案件への接触を早めた。

案件情報をカード化
結果に表示された案件の情報を必要最小限に絞りカード化。PC・スマホどちらも同じUIで見やすく。

お気に入りのON/OFF
「お気に入り」の切替をワンクリックで可能に。またONにした案件は、後からまとめて閲覧できるようにさせた。

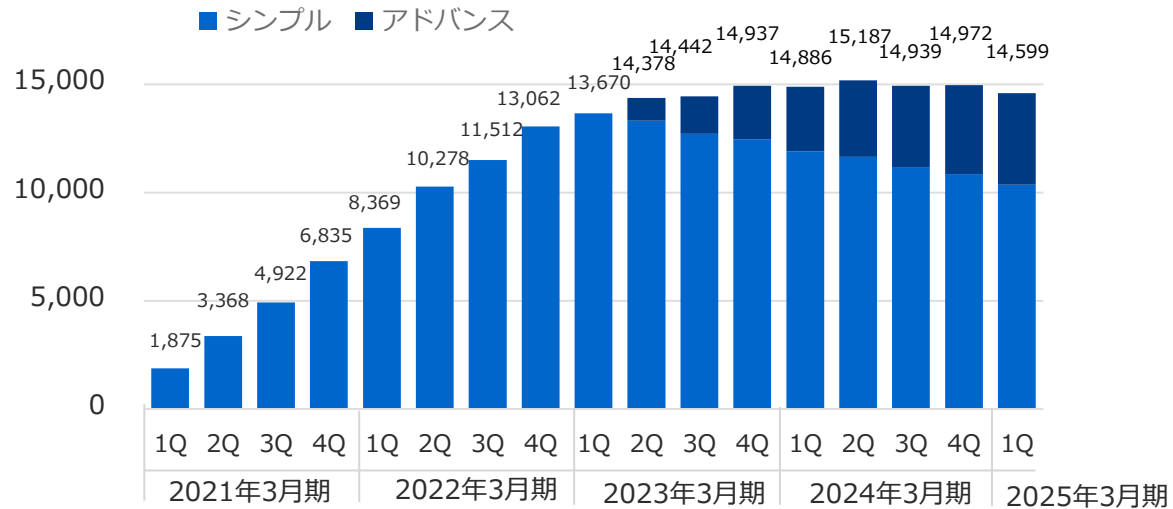
Big Advanceの導入の効果②

- 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29.0%を占める

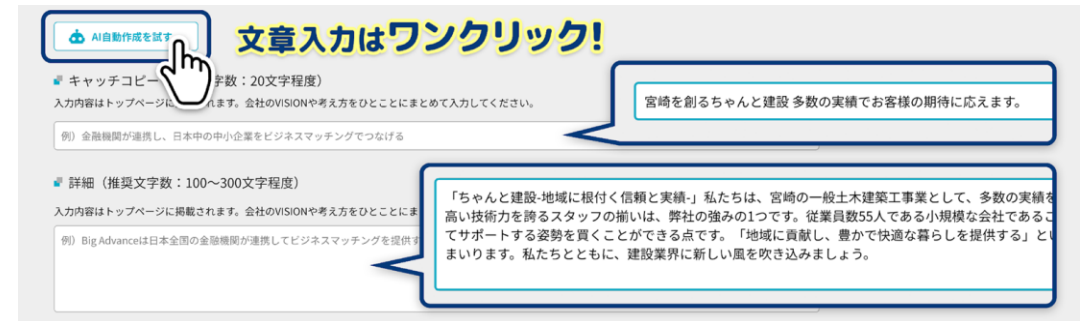
四半期ごとのHP開設社数



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】



第2回ホームページコンテストを開催

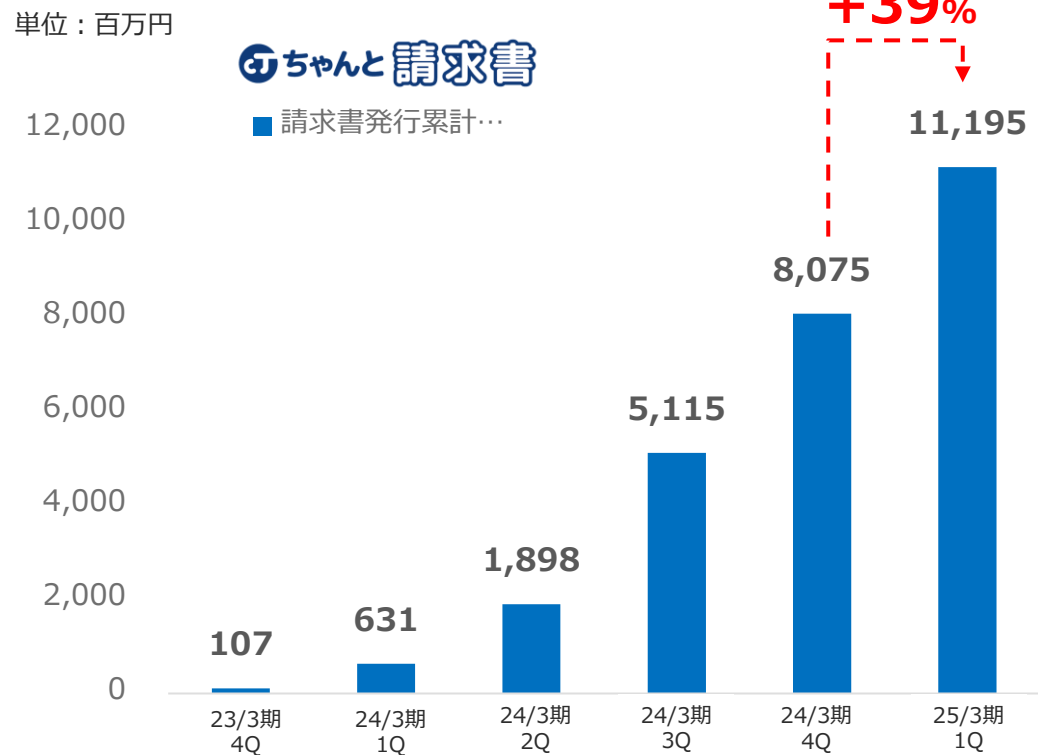
- ・ ホームページを作成し、エントリーいただいた企業を対象としたコンテストを開催
エントリー期間：2024年2月19日（月）～2024年5月3日（金）



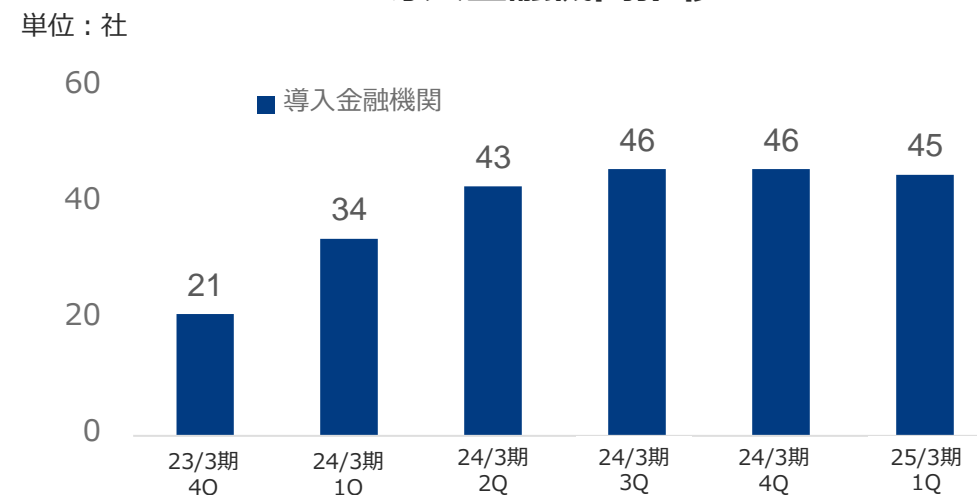
ちゃんと請求書（請求書電子化サービス）の導入状況

- 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
- 45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、2025年3月期1Q時点で11,195百万円と利用が進んでいる

請求書発行累計金額（※2）



導入金融機関推移



宮崎銀行 きのくに信用金庫 岐阜信用金庫 静清信用金庫 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
 東日本銀行

（※1）2024年8月14日時点

（※2）2024年7月25日時点の発行累計金額

グループ全体のARPAの推移

- 2024年4Qよりキー・ポイント社の連結に伴い、同社で提供するメール送受信・共有サービス「WebFile」等を含めたグループ全体のARPAは19,978円
- ARPA拡大戦略に基づき、プロダクトのラインナップを拡げ、各プロダクトの相乗効果を発揮し、ARPAを上げていく



(※) 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。
各四半期末時点における会員企業からのレベニュー年間売上を会員企業数で除して算出

「Big Advance」におけるARPAの推移

- Big Advanceの会員企業の月額利用料のレベニューシェア売上に対し、オプション機能として「ちゃんとシリーズ」の提供を開始しており、ARPAは前年同期比+91円と上昇している

単位：円



03

2025年3月期 第1四半期 実績

2025年3月期第1四半期決算ハイライト／2025年3月期第1四半期損益計算書／EBITDAの増減要因／四半期売上高の推移／四半期営業損益・EBITDAの推移／四半期費用構成の推移／Big Advance会員企業数の四半期推移／全国に広がる会員企業ネットワーク／Big Advance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／新規リリース／Big Advanceイベントの開催

売上高

605 百万円

(前期比+19.1%)

EBITDA (※2)

101 百万円

(前期比+61.6%)

営業利益

51 百万円

(前期比 + 102.1%)

Big Advanceの実績

導入金融機関数

80 社

会員企業数

63,564社

総ユーザー数

225,644

平均チャーンレート

1.45 % (※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 2023年7月～2024年6月の12カ月平均

(※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。

2025年3月期第1四半期 損益計算書

- 売上高はBig Advance売上に加え、DX Solutionsにおける、新しく対応を始めた補助金の採択、前期にグループ化したキー・ポイント社の連結により、605百万円と前期比119.1%増となり、四半期売上としては過去最高を更新
- 営業利益は51百万円、EBITDAは101百万円といずれも売上高の伸長によって増益

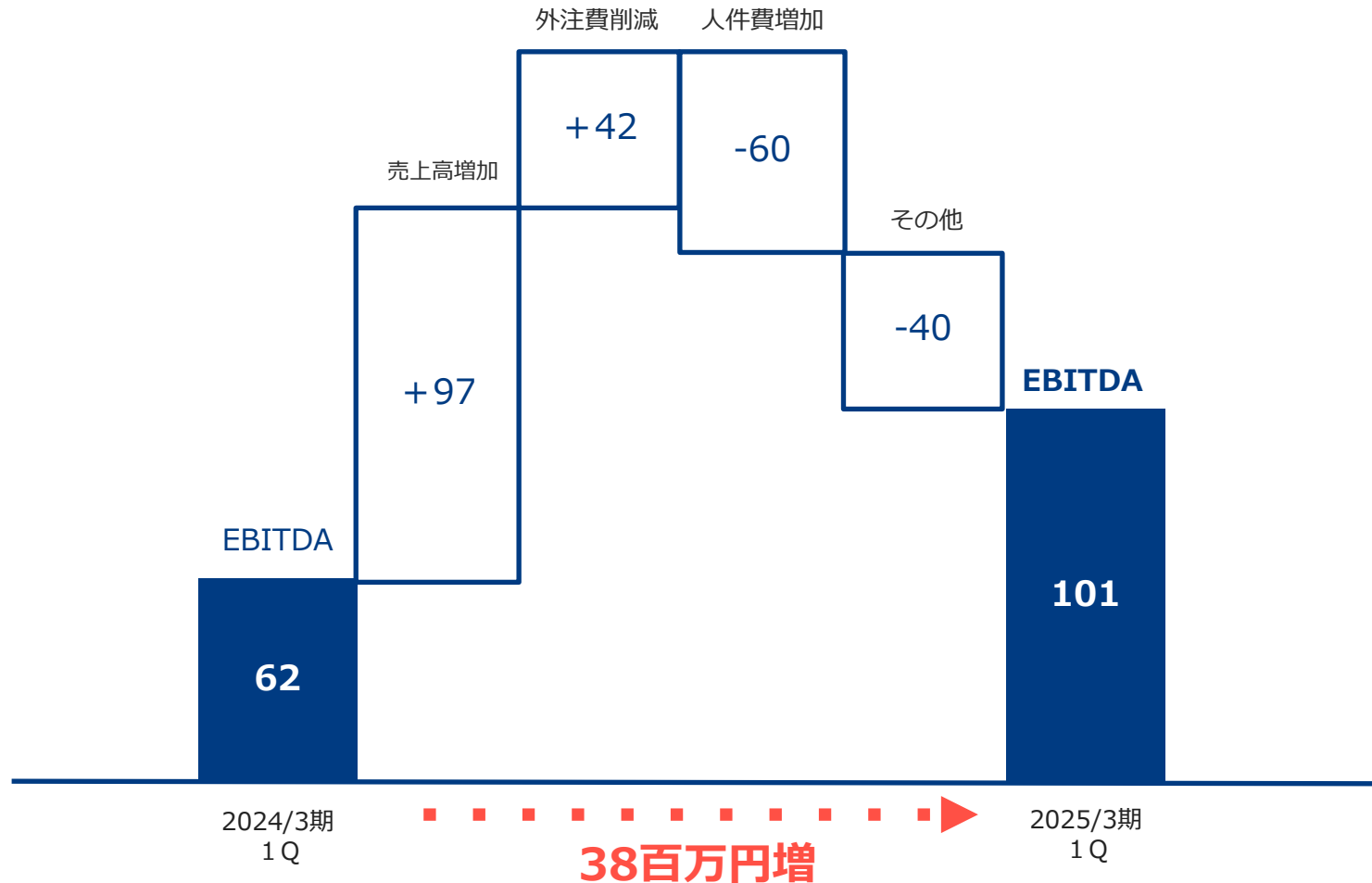
単位：百万円

	2024年3月期 1 Q (実績)	2025年3月期 1 Q (実績)	前期比 増減額	前期比
売上高	507	605	+97	119.1%
売上総利益	267	310	+43	116.2%
売上総利益率	52.6%	51.3%	—	—
EBITDA	62	101	+38	161.6%
営業利益	25	51	+26	202.1%
営業利益率	5.1%	8.6%	—	—
経常利益	25	52	+27	206.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5	24	+18	404.3%

EBITDAの増減要因

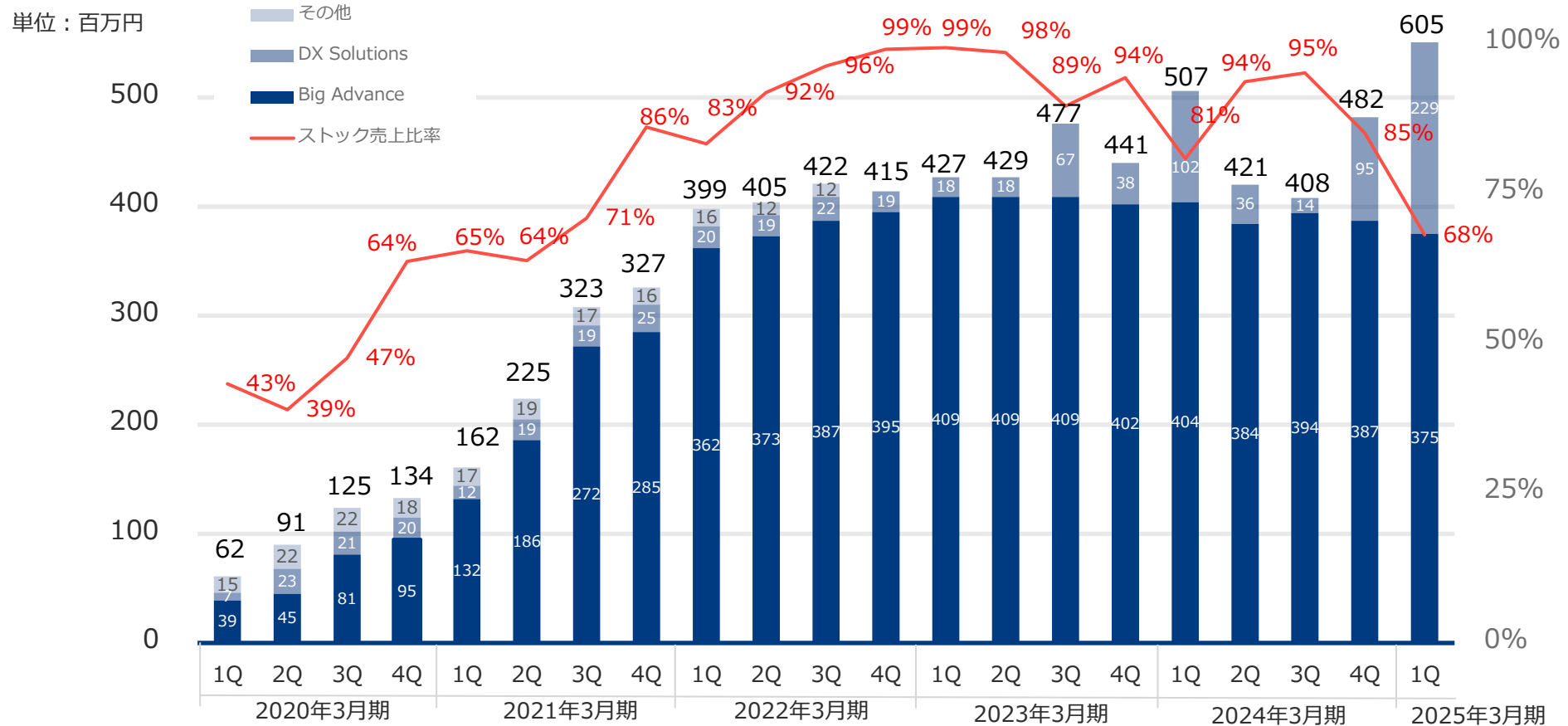
- 売上高の増加、エンジニア採用によりシステム開発の内製化による外注費の削減により、EBITDAは増加
- 積極的にエンジニア採用を進めたことにより、開発スピードが向上し、新機能・新サービス開発力を強化

単位：百万円



四半期売上高の推移

- Big Advance売上は、初期導入売上の計上がなかったこと、会員企業数の減少から、前期4Qと比べ減少
- DX Solutions売上は、新規取扱い補助金の採択、メール送受信・共有サービス「WebFile」等の提供開始により、大きく増加
- フロー売上に当たる補助金コンサル売上の増加したことで、ストック売上（※2）比率は、68%と低下

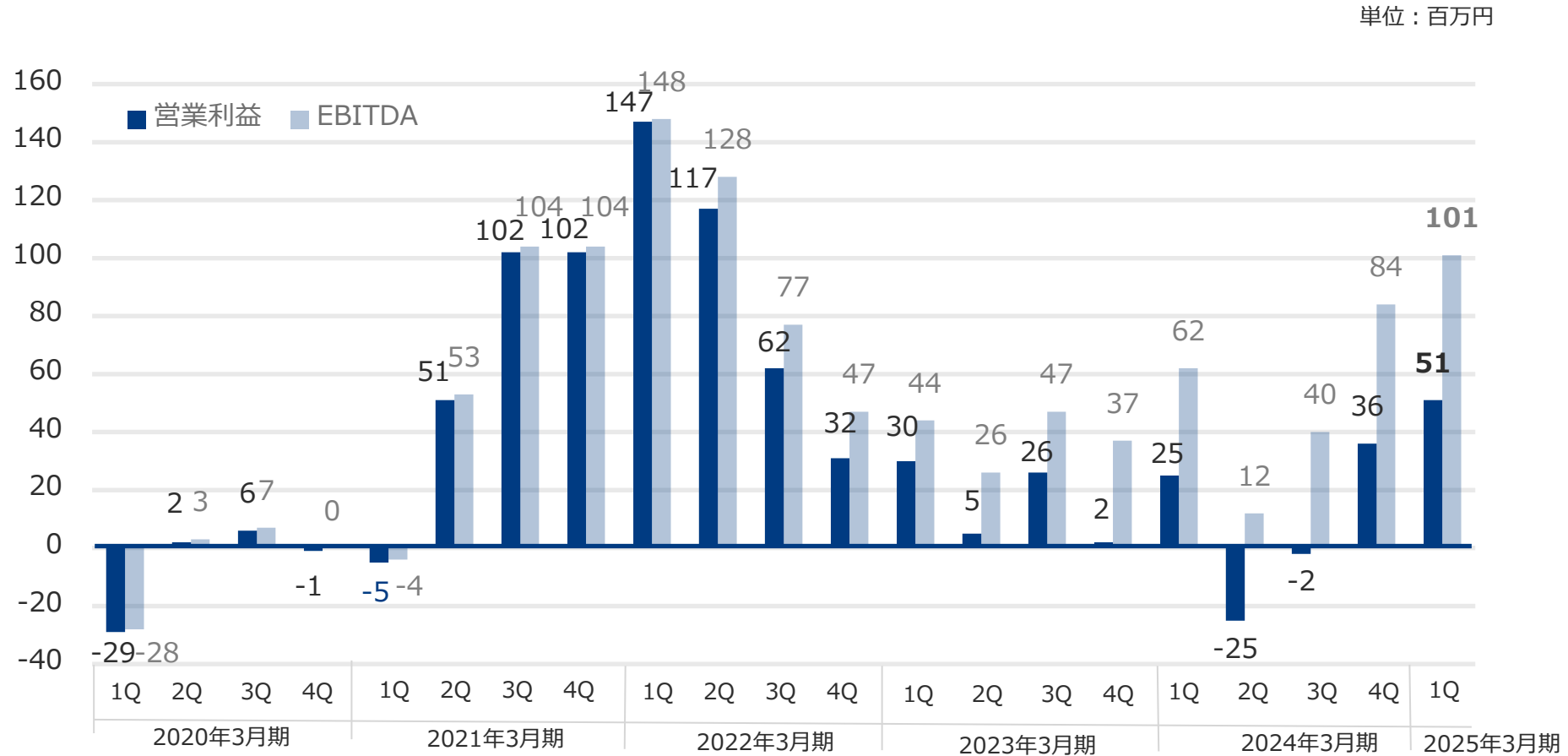


(※1) 2023年3月期第3四半期より連結決算に移行したため、2023年3月期2Qまでは単体決算数値

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

四半期営業損益・EBITDAの推移

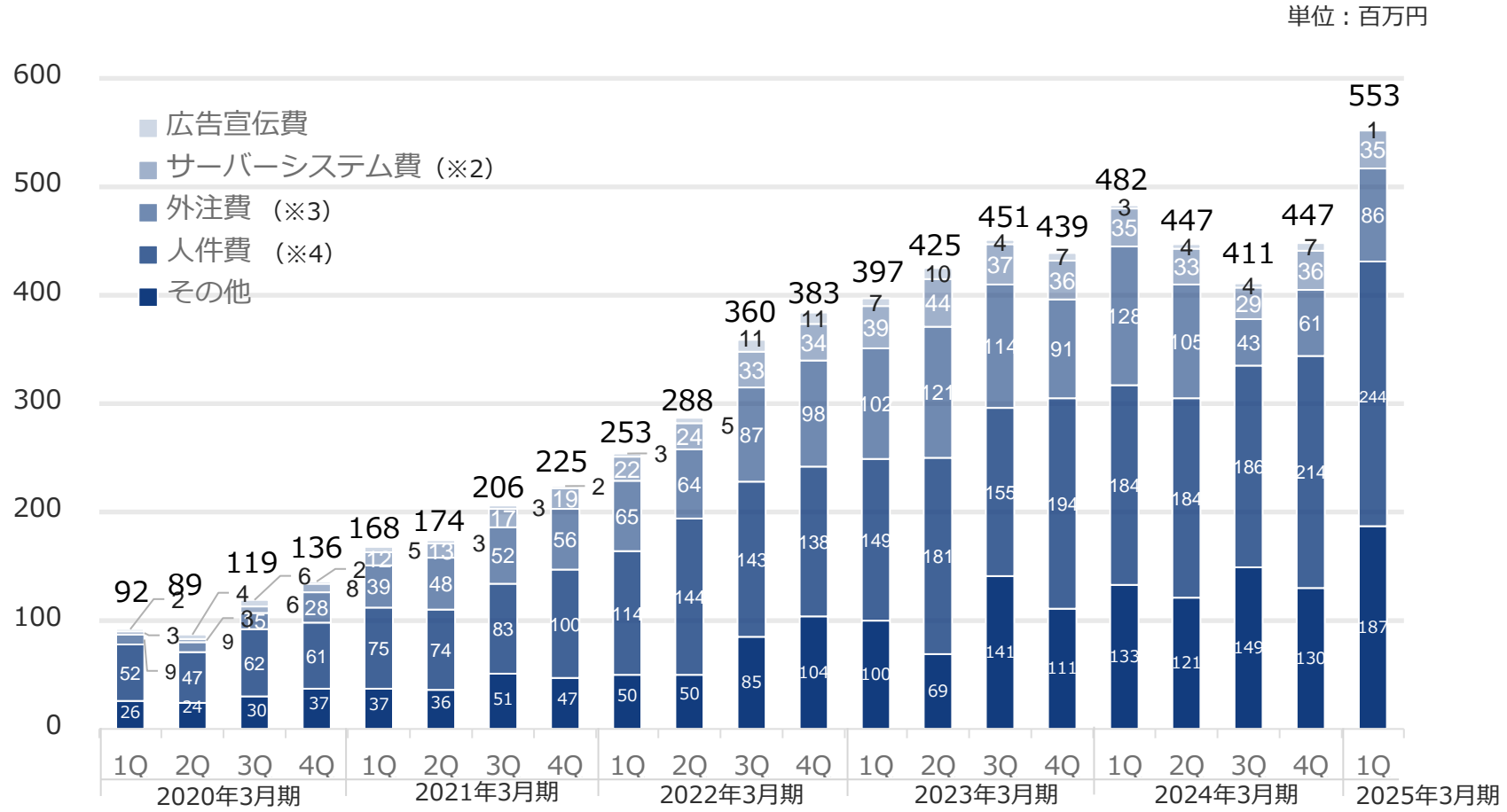
- DX Solutions売上の伸長、外注費の削減により、営業利益・EBITDAが前年同期比それぞれ101.7%、61.4%増加



(※) 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

- 成長戦略を推進するための人件費及び採用費が増加



(※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

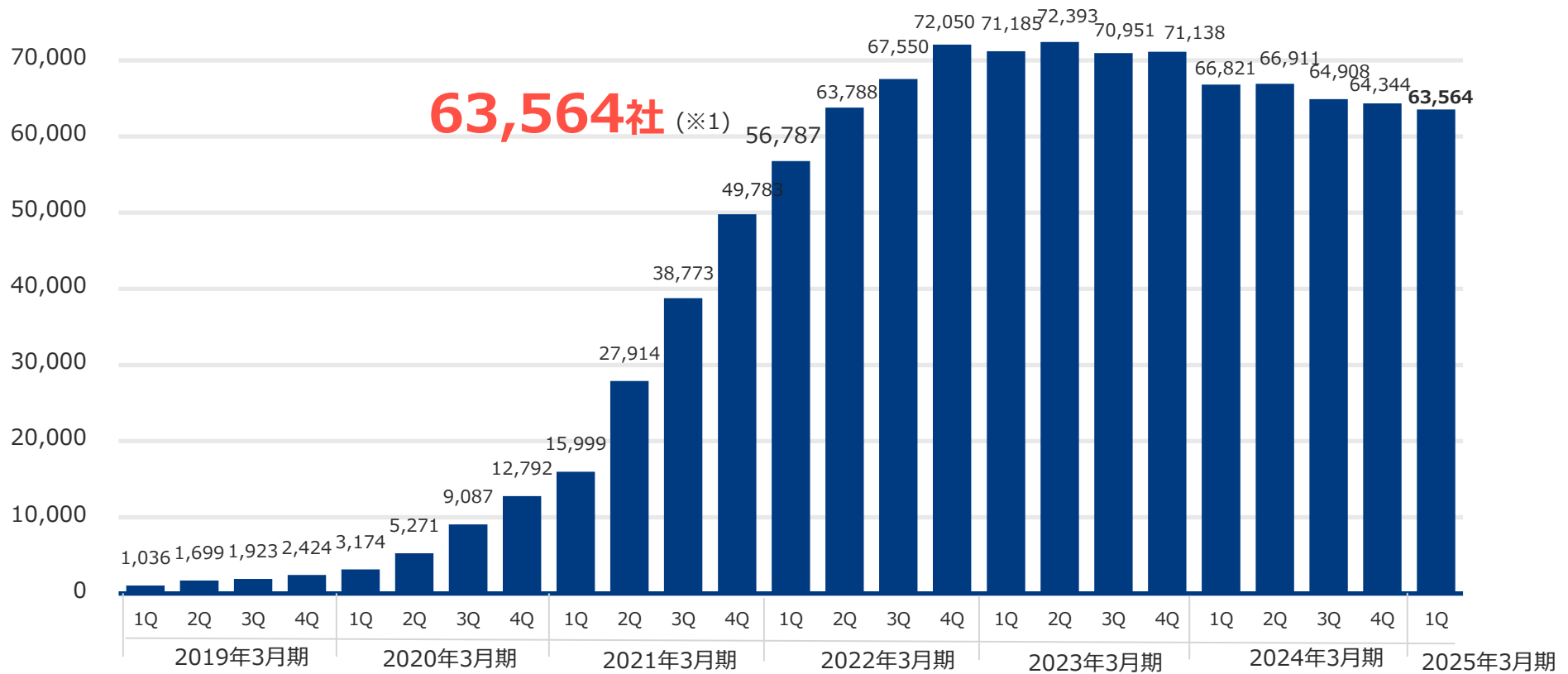
(※3) 外部エンジニアへの開発委託費用等。売上原価

(※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。

Big Advance会員企業数の四半期推移

- 会員企業数は、前期4Q比789社減の63,564社

単位：社

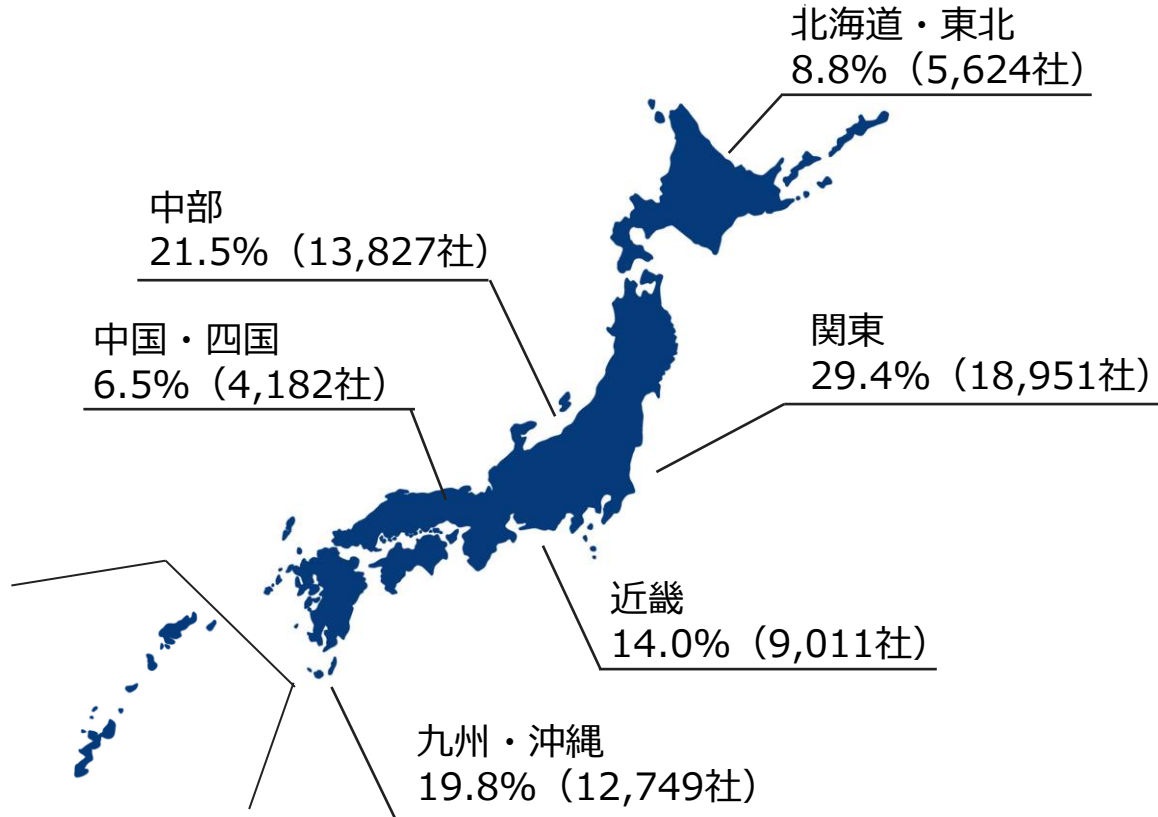


(※1) 2024年6月末時点

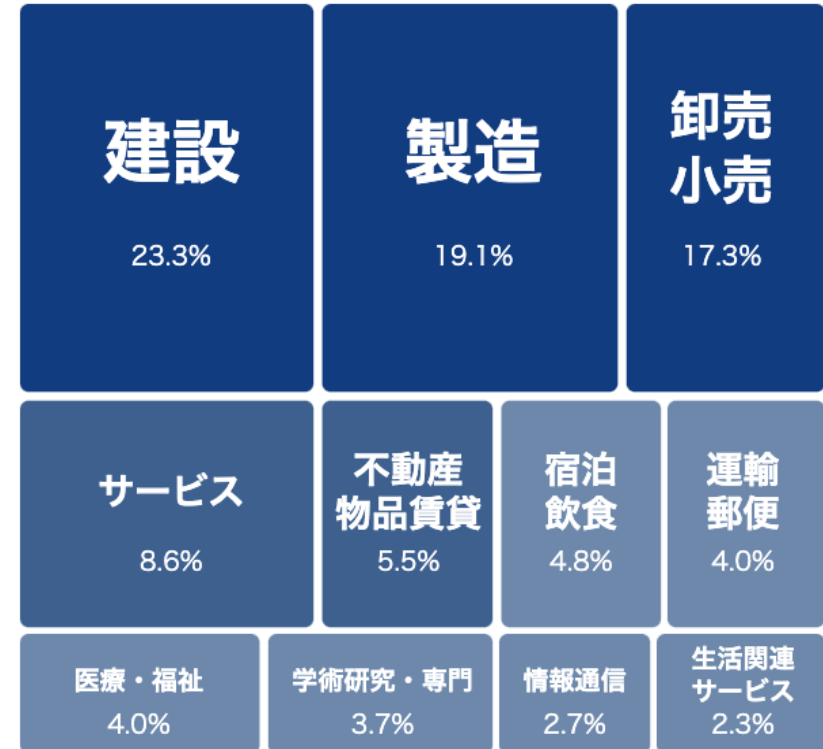
全国に広がる会員企業ネットワーク

- 地域を超え全国の中小企業が参画する独自のネットワークを構築

Big Advanceの地域別会員企業構成比



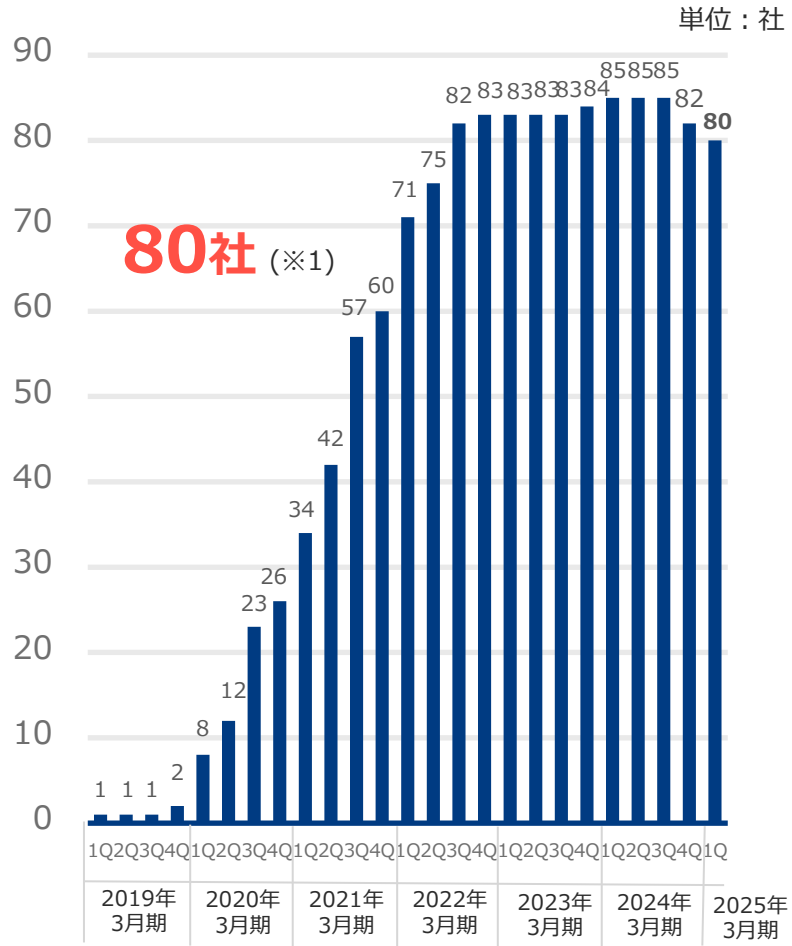
Big Advance会員企業の業種構成



(※1) 2024年3月末時点

Big Advance導入金融機関の推移

- 導入金融機関数は、前期4Qから2社減少し、80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／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／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／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／多摩信用金庫／千葉銀行／千葉興業銀行／千葉信用金庫／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

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

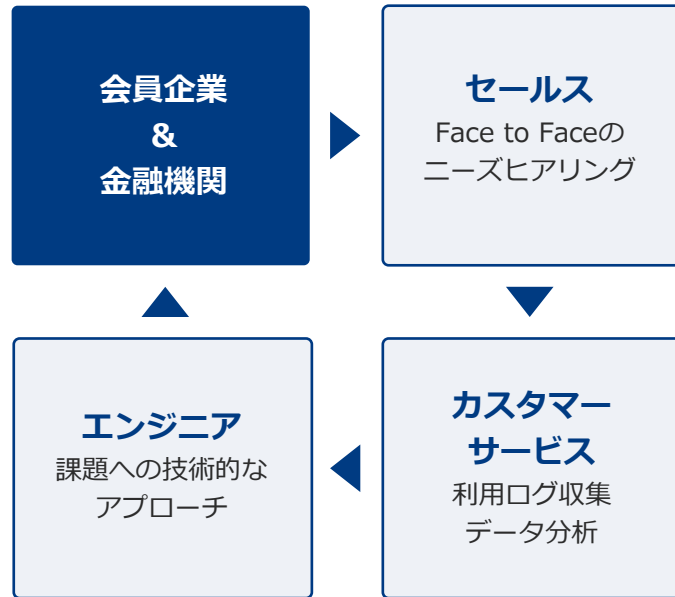
大分銀行／沖縄銀行／沖縄海邦銀行／鹿児島相互信用金庫／コザ信用金庫／佐賀銀行／西日本シティ銀行／肥後銀行／福岡中央銀行／長崎銀行／南日本銀行／宮崎銀行

(※1) 2024年6月末時点

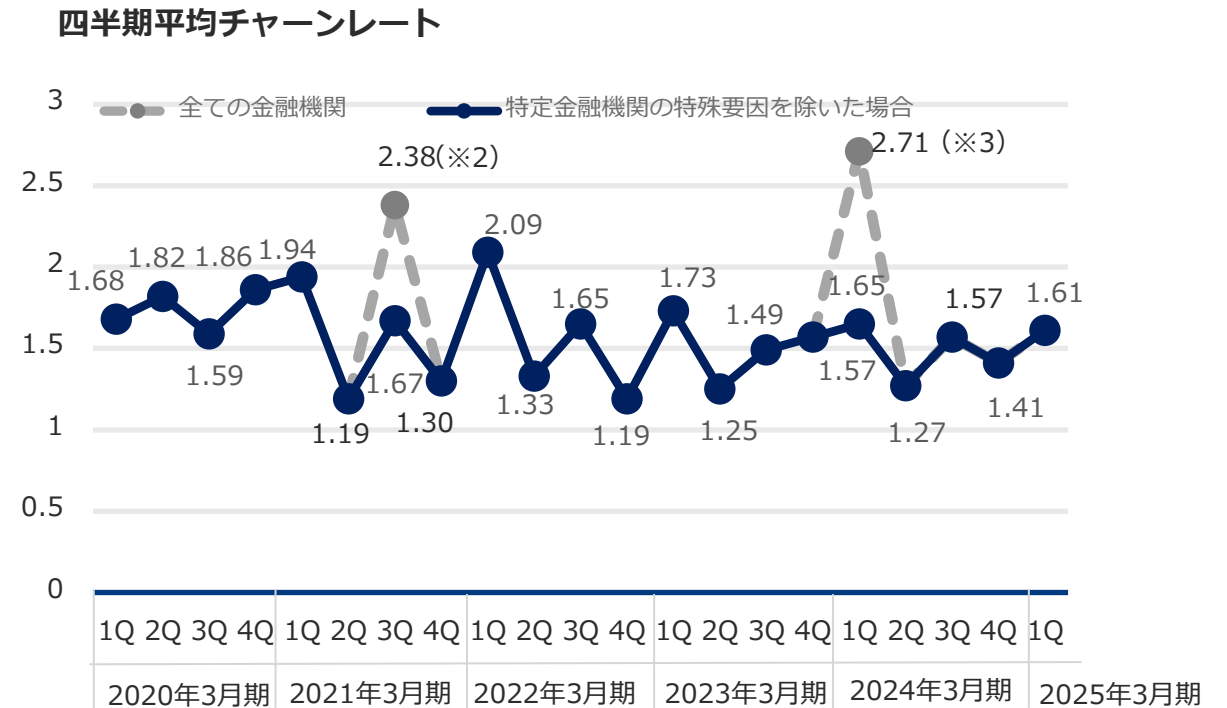
迅速な機能改善によるユーザーの安定化

- 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 1.45% (※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、2023年7月～2024年6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。

多摩信用金庫でBig Advanceリリース



- 2024年5月1日よりBig Advanceサービス開始
- 多摩信用金庫では、従来、事業者向け会員サービスとして「たましん法人総合サービスBOB」を提供してきましたが、会員サービスの機能をさらに向上させるため、Big Advanceへサービスを移行
- 中小企業の本業支援策の拡充や地域経済の活性化のDX推進に貢献

生成AIを活用したPoCを開始

- Big Advance導入金融機関において、規定などの社内文書に対する社内からの問い合わせ業務に生成AIを活用するPoCを開始
- 現在PoC実施中の金融機関では、業務規程や手引書などをAIに学習させ、質問に回答するチャットボットを作成し、FAQ機能の実証実験を実施中

【画面イメージ】



Big Advanceイベントの開催

第2回えんむすBA～東海からつながるオンライン商談会～



- Big Advanceを導入している東海エリアの金融機関を中心とし、中小企業の新たな商談機会創出に向けた全国規模の商談会イベントを開催
- Big Advanceのビジネスマッチング機能を使い、「オンライン」と「リアル」の商談会を実施
- 4日間で217面談を実施し、新たな商談機会の場を提供

BAアワード2024

- 日頃からBig Advanceを活用推進している金融機関の営業店担当者を対象とした初となる表彰式を開催
- Big Advance活用の好事例の発表、情報交換、参加型セッションを実施



04

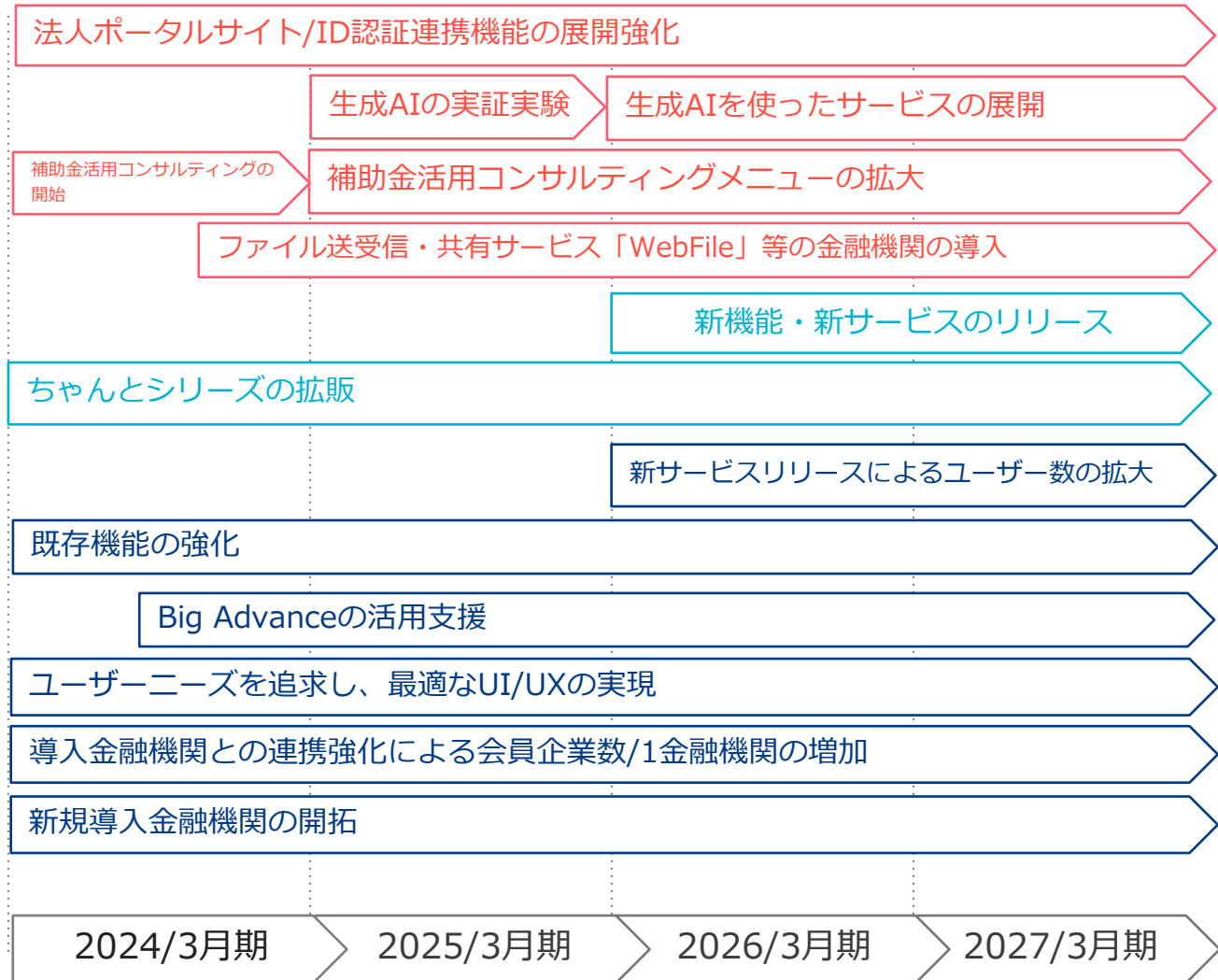
中期経営計画の 進捗状況

2025年3月期以降の「成長戦略ロードマップ」/
新サービスの開始：Big Advance グローバル展開/
BIG ADVANCE GLOBALの主な機能／タイ国における戦
略的業務提携を締結／BIG ADVANCE GLOBALの今後の
展開／補助金活用コンサルティングサービス／メール送
受信、共有サービス

2025年3月期以降の「成長戦略ロードマップ」

- 過去3年間の取り組みを踏まえ、2027年3月期までの成長戦略ロードマップを策定

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	新機能及び新事業開発
ユーザー数 拡大戦略	機能拡充と新サービス開発
	ユーザー基盤の更なる拡大



中小企業向け
 ビジネスエコシステムの構築

【ミッション】

地域発世界

【実現したいこと】

中小企業の海外展開を支援することで
日本経済を盛り上げたい

2025年4月以降サービス開始予定



Big Advanceの「ビジネスマッチング機能」を海外展開向けに拡張することで、
中小企業が**直接貿易**の選択も出来るプラットフォームを実現

安心の会員企業ネットワークを構築

マッチング機会をAIが創出

自動翻訳による言語の壁を克服

貿易実務を安心サポート

タイ国における戦略的業務提携を締結

中小企業の海外展開を支援するプラットフォーム「BIG ADVANCE GLOBAL」のタイでの展開のためKAIGO Life Co., Ltd.とコリニア株式会社と戦略的業務提携

「BIG ADVANCE GLOBAL」は、まずはASEANでの展開を計画しており、ASEANの中でも有力な貿易相手国の1つであるタイでの展開を試みている状況のなか、KAIGO Life及びコリニアとの戦略的業務提携に至りました。

KAIGO Life Co., Ltd. (Thailand)

タイ国において、タイ商工会議所や経済産業省、日本大使館等と連携し、両国の政府レベルでのビジネスマッチングやコンサルティングサービスを提供しております。また、自動車産業のパイオニアであるサイアム・モーターズ・グループであり、既に40社近い日本企業のパートナーとしてタイ経済を支える旧財閥のひとつと数えられています。

コリニア株式会社

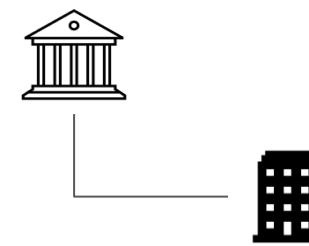
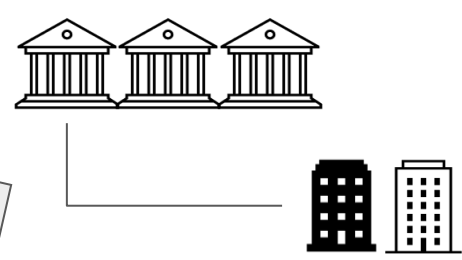
実業支援型のビジネスエンジニアリング事業を展開しており、データを活用した業務改善や事業開発、機械学習を活用した需要予測システムの開発など、幅広い手段の中から目の前の課題に対して最適なソリューションを設計し、その実装を企業と共に伴走しながら行っています。2022年には、日本DX大賞・支援機関部門・優秀賞を受賞しています。



(左からコリニア株式会社 代表取締役CEO 小倉朗、KAIGO Life Co., Ltd., 最高経営責任者 チャヤポン・ポーンブラパー、株式会社ココペリ 代表取締役CEO 近藤繁)

BIG ADVANCE GLOBALの今後の展開

BtoBビジネスマッチングプラットフォームにおいて グローバルでの日本発デファクトスタンダードを目指す



フェーズ①：導入と開発

- ASEANの現地金融機関を開拓し「BIG ADVANCE GLOBAL」を導入
- 「BIG ADVANCE GLOBAL」のシステム開発

フェーズ②：サービス開始と拡販

- ASEANの現地金融機関との提携により、現地企業の会員登録を促進
- 日本においても、海外展開ニーズのある会員登録の促進
- 海外ビジネスマッチングの活用促進

フェーズ③：ASEAN諸国で展開

- ASEAN諸国の各国現地金融機関と提携し「BIG ADVANCE GLOBAL」を導入
- 日本⇔ASEANのビジネスマッチングのみならず、ASEAN⇔ASEANのビジネスマッチングも実現
- 日本発デファクトスタンダードを実現

フェーズ④：世界各国で展開

- 世界各国の現地金融機関と提携し「BIG ADVANCE GLOBAL」を導入
- 世界中のビジネスマッチングを実現



補助金活用コンサルティングサービス

- 従来の「ものづくり補助金」と「事業再構築補助金」に加え、新たに「大規模成長投資補助金」「省エネ補助金」の取り扱いを開始
- 提携先を22の金融機関等に拡大

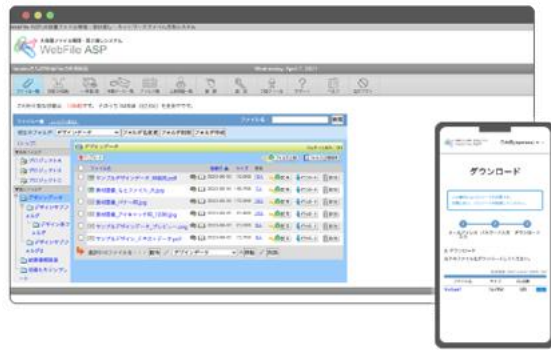


ココペリ経営サポート

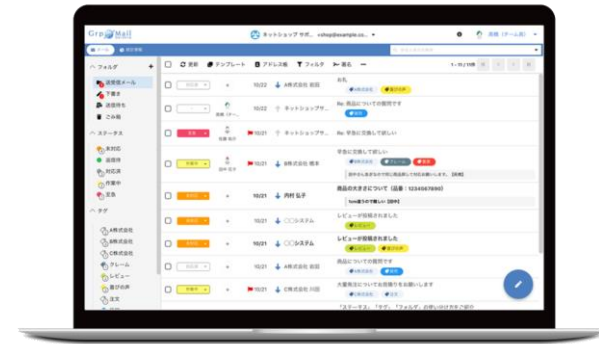
- ①東海地区 トップクラスの補助金支援実績
- ②幅広い豊富な補助金支援実績
- ③経験豊富な専門家による支援
- ④『技術』に対する理解
- ⑤補助金活用セミナー・申請講座の開催

メール送受信、共有サービス

- メール送受信、共有サービス「WebFile」等を地域金融機関向けに導入を進める
- 地域金融機関の抱える、添付ファイル送信、ペーパーレス化等の情報セキュリティ課題を解決



**ファイルの転送も回収もま
とめてできる法人向け送受
信・共有システム**



**シンプルな画面で、二重対
応・見落としを防ぐ、メー
ル共有管理システム**

05

2025年3月期 業績予想

2025年3月期 通期業績予想の修正／2025年3月期
事業方針／ビジネスマッチングプラットフォームの
市場規模

2025年3月期 通期業績予想の修正

- DX Solutionsにおいて当初予想より利益率が高くなる見込みであること、前期から続けている採用強化により、開発の内製化が進み、外注費削減が順調に進んでおり、利益予想を上方修正

単位：百万円

	2025年3月期見込 (当初)	2025年3月期見込 (変更後)	増減額	前回予想比	2024年3月期実績 (参考)	前期比
売上高	2,000	2,000	0	100.0%	1,821	109.8%
売上総利益	996	1,078	+82	108.2%	990	108.8%
EBITDA	240	278	+38	115.8%	200	138.9%
営業利益	40	78	+38	195.0%	33	230.1%
経常利益	38	77	+39	202.6%	40	190.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2	30	+28	1,500.0%	33	89.9%

2025年3月期 事業方針

- 2025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

- ビジネスマッチング機能を中心に攻めのDXの「既存機能」について、更なる機能拡充を実施し、新たなユーザー層を獲得
- 守りのDXの「ちゃんとシリーズ」の拡販
- ビジネスユーザーアカウントの活用促進
- 金融機関とのリレーション強化
- 会員企業へのサポート支援の仕組み化

DX Solutions の取り組み

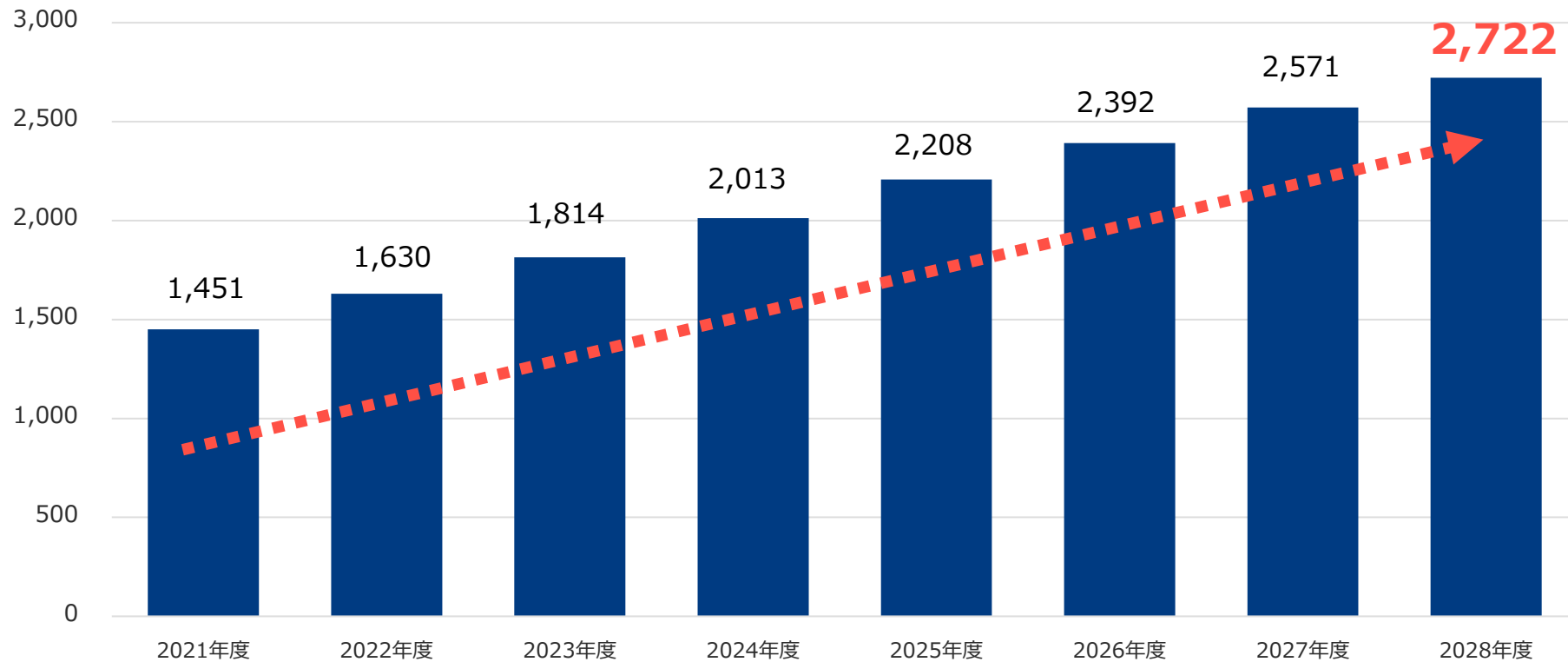
- 生成AIの実証実験を通じたサービス化
- 補助金活用コンサルティングで取り扱う補助金を拡張
- ファイル送受信・共有サービス「WebFile」等の金融機関への導入

ビジネスマッチングプラットフォームの市場規模

- 国内市場全体は2024年度が2,013億円、2028年度に2,722億円と市場の拡大が見込まれている

ビジネスマッチングプラットフォーム市場規模中期予測

単位：億円



(出典) デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社 「国内ビジネスマッチングプラットフォーム 市場の現状と展望【2023年版】」
2023年12月13日発行 (<https://mic-r.co.jp/mr/02980/>)

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。

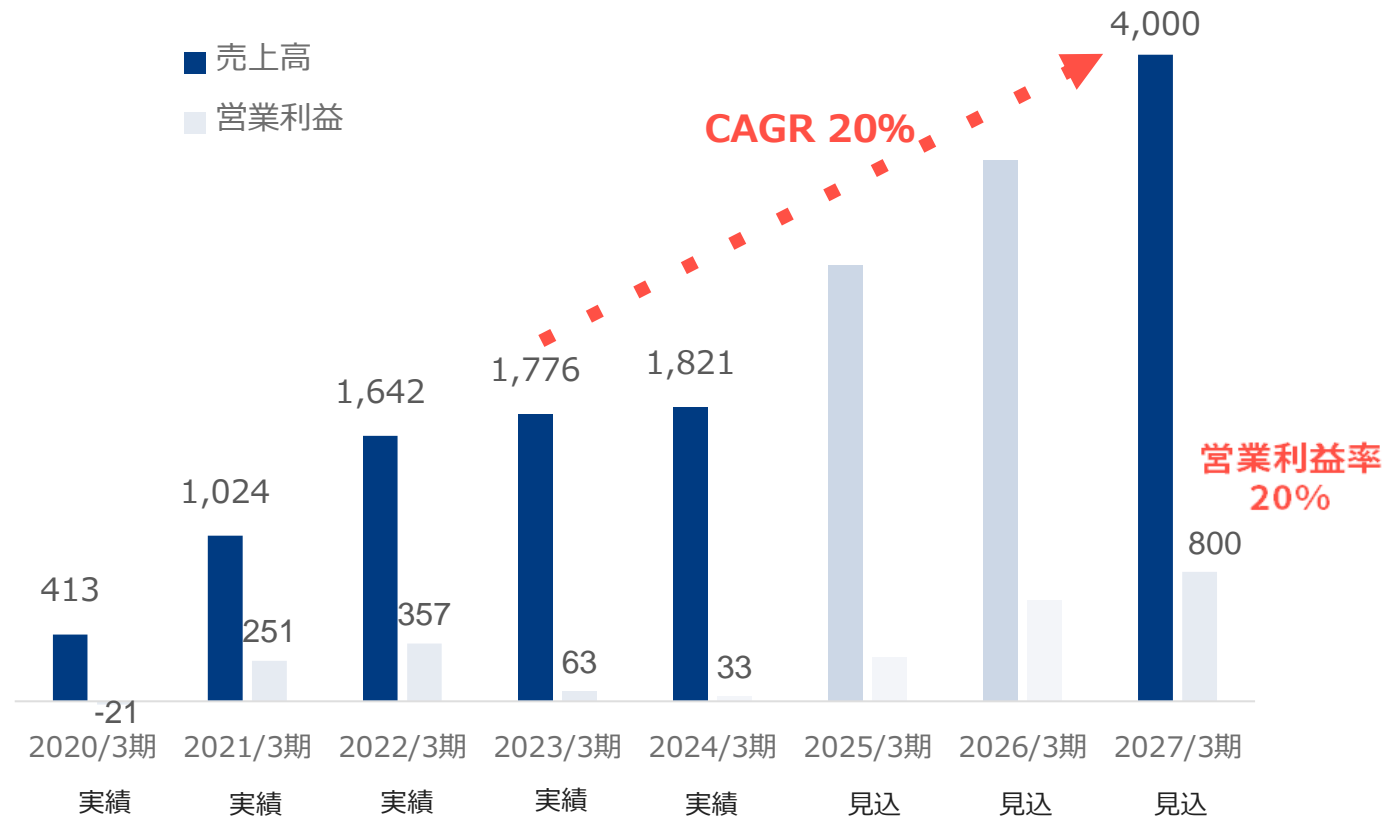
企業が持っている本来の価値が伝わらないため、残念ながら多くのビジネスがこの世界から姿を消しています。

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

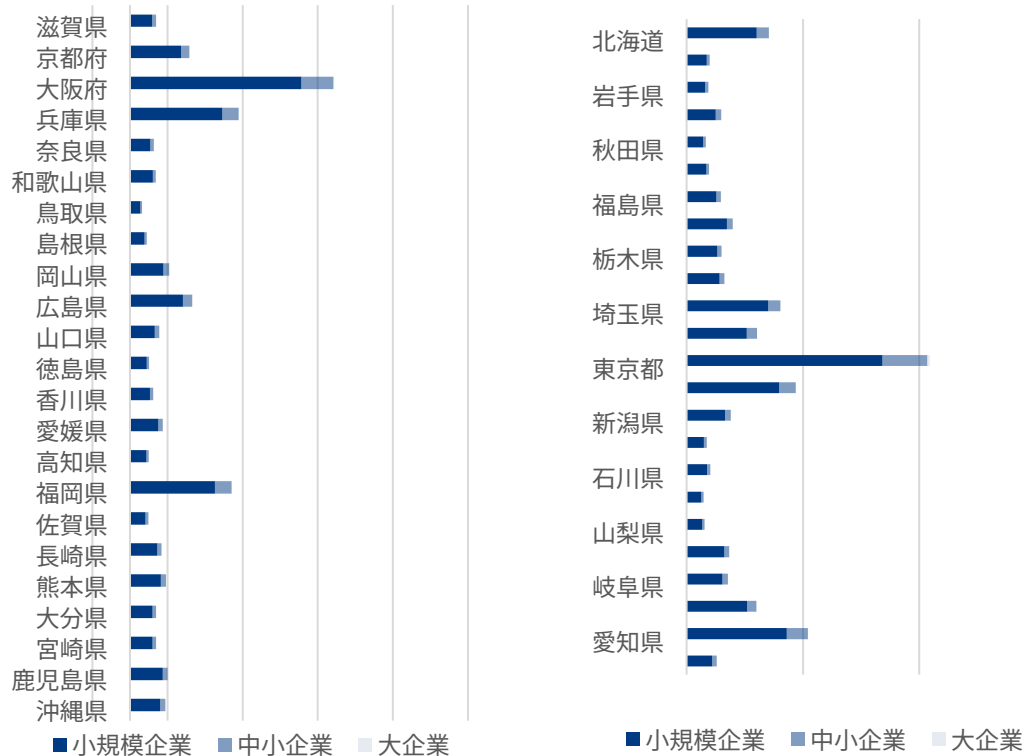
- ユーザー数拡大、ARPA拡大、DXソリューション戦略により、2027年3月期まで売上高をCAGR20%で成長する
- 営業利益は、投資を行うため一旦減少するものの、成長投資を上回る売上成長を実現することで、2027年3月期に営業利益率20%とし、800百万円を目指す



中小企業のインフラへ

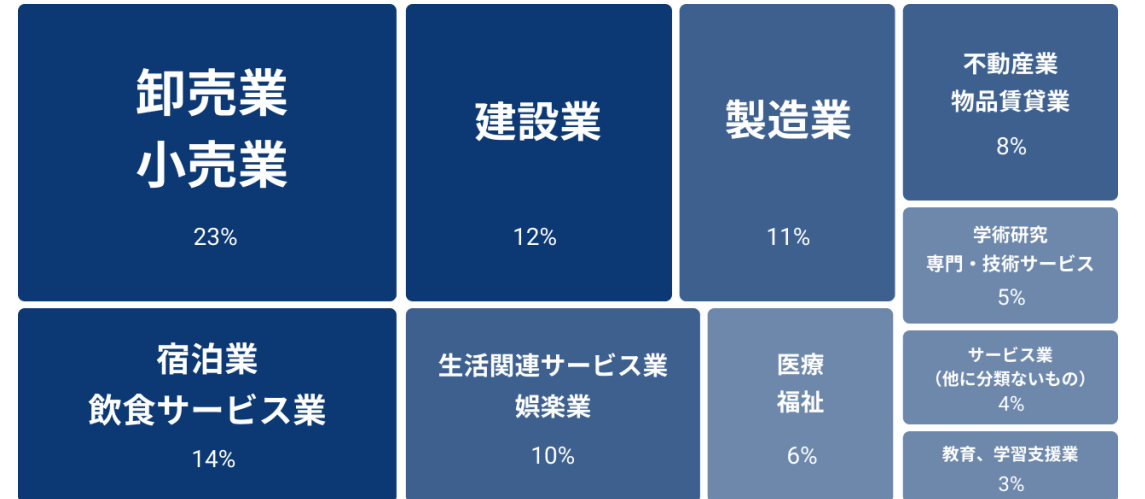
- 2027年3月期までに、日本の中小企業向けDX市場において圧倒的リーダーの地位を確立する
- ・ 全国358万企業のうち、99.7%が中小企業、84.9%が小規模企業
- ・ 小規模企業が、各地方に分布している
- ・ 業種TOP3は、卸売業・小売業、宿泊業・飲食サービス業、建設業

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

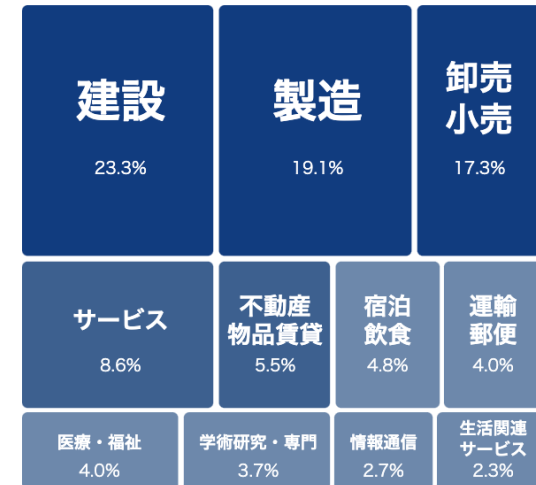
地域金融機関ネットワーク効果

- 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82、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65,000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

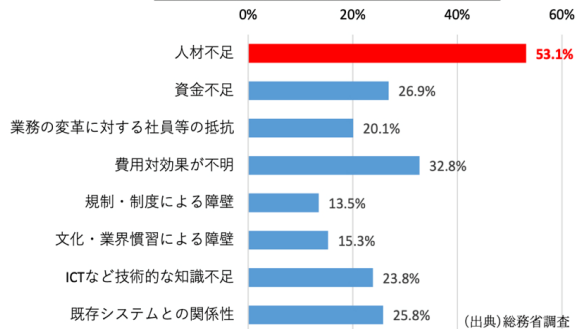


会員企業の業種TOP3は、建設業、製造業、卸売業・小売業

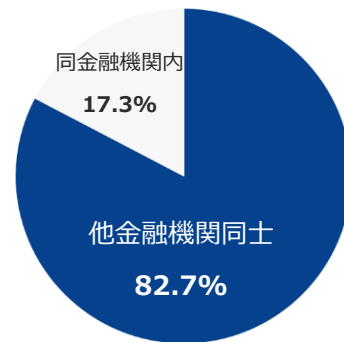
Face to Faceとテクノロジーの融合

- 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)



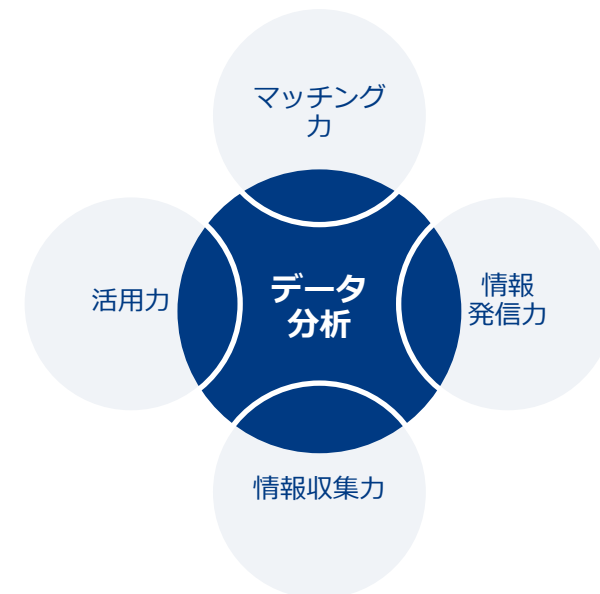
DXを進めるうえでの課題は「人材不足」が53.1%で最多



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

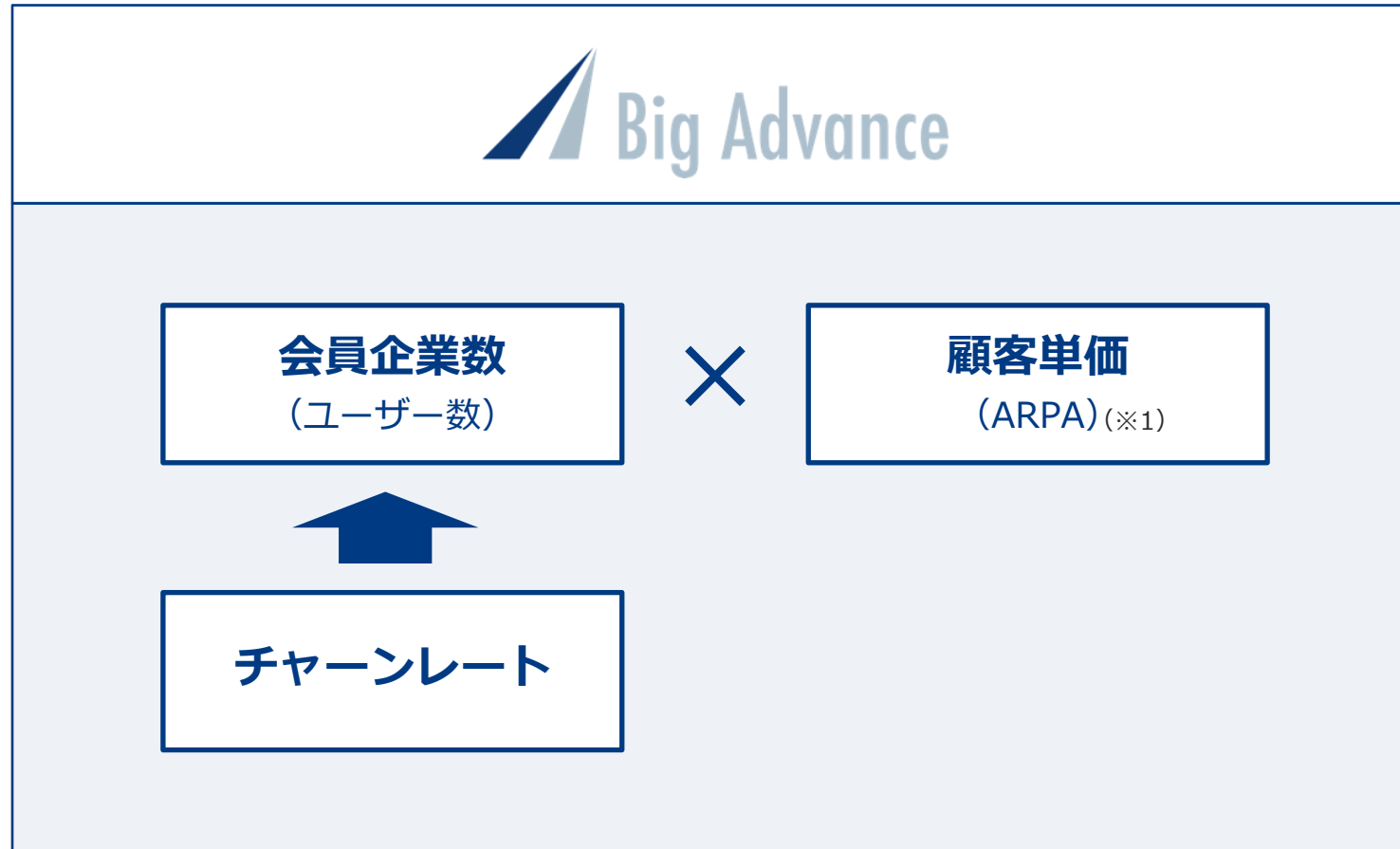
- Big Advanceで蓄積されたデータを活用して、金融機関の取引先に対しての本業支援をサポート（2022年4月よりデータ還元開始）
- ビジネスマッチング機能では、AIが案件情報を企業へレコメンド
- 企業の活用度合いに応じて、Big Advanceの活用方法をWEB上に表示し、企業のDXを促進（2022年5月より開始）



(※1) 総務省「情報通信白書令和3年度版」

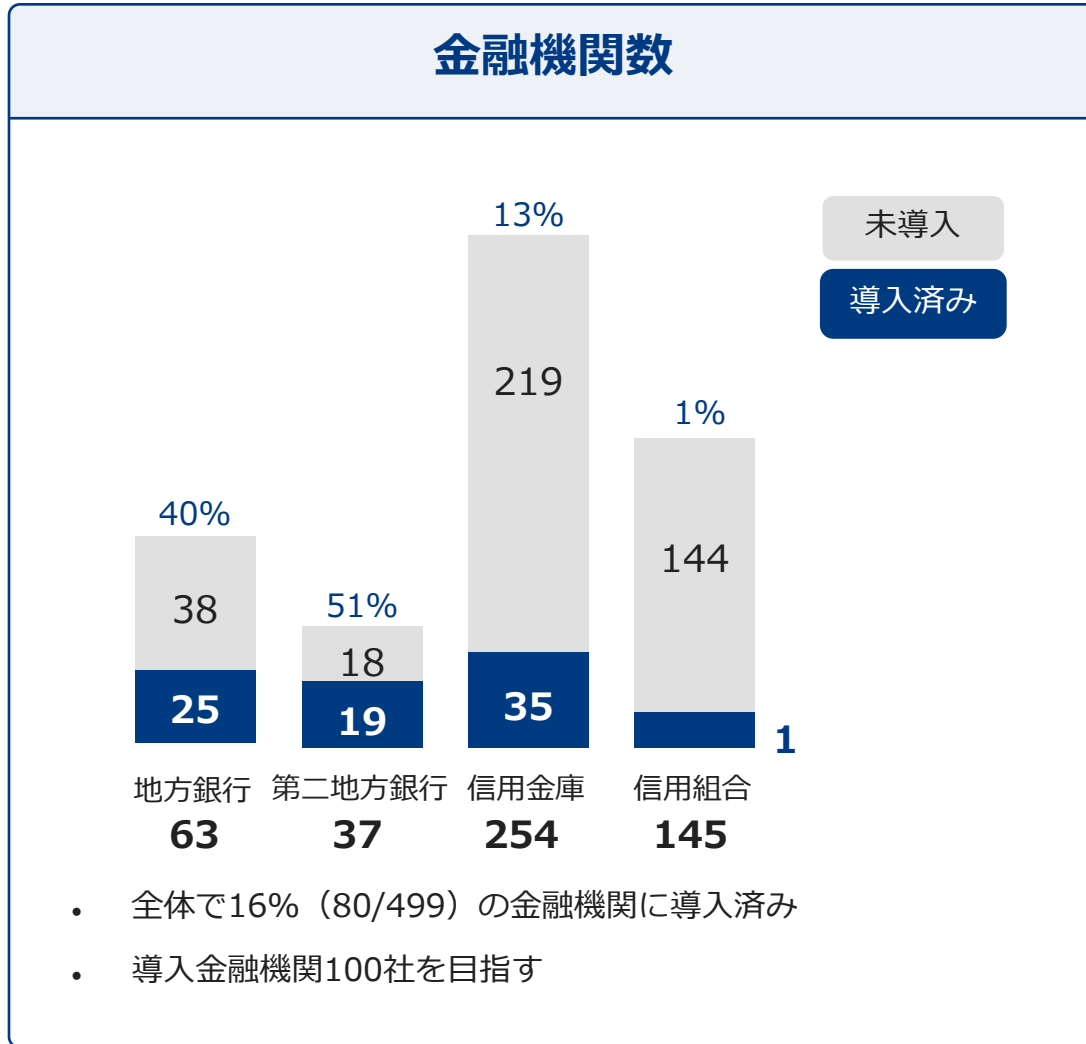
評価指標

- 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

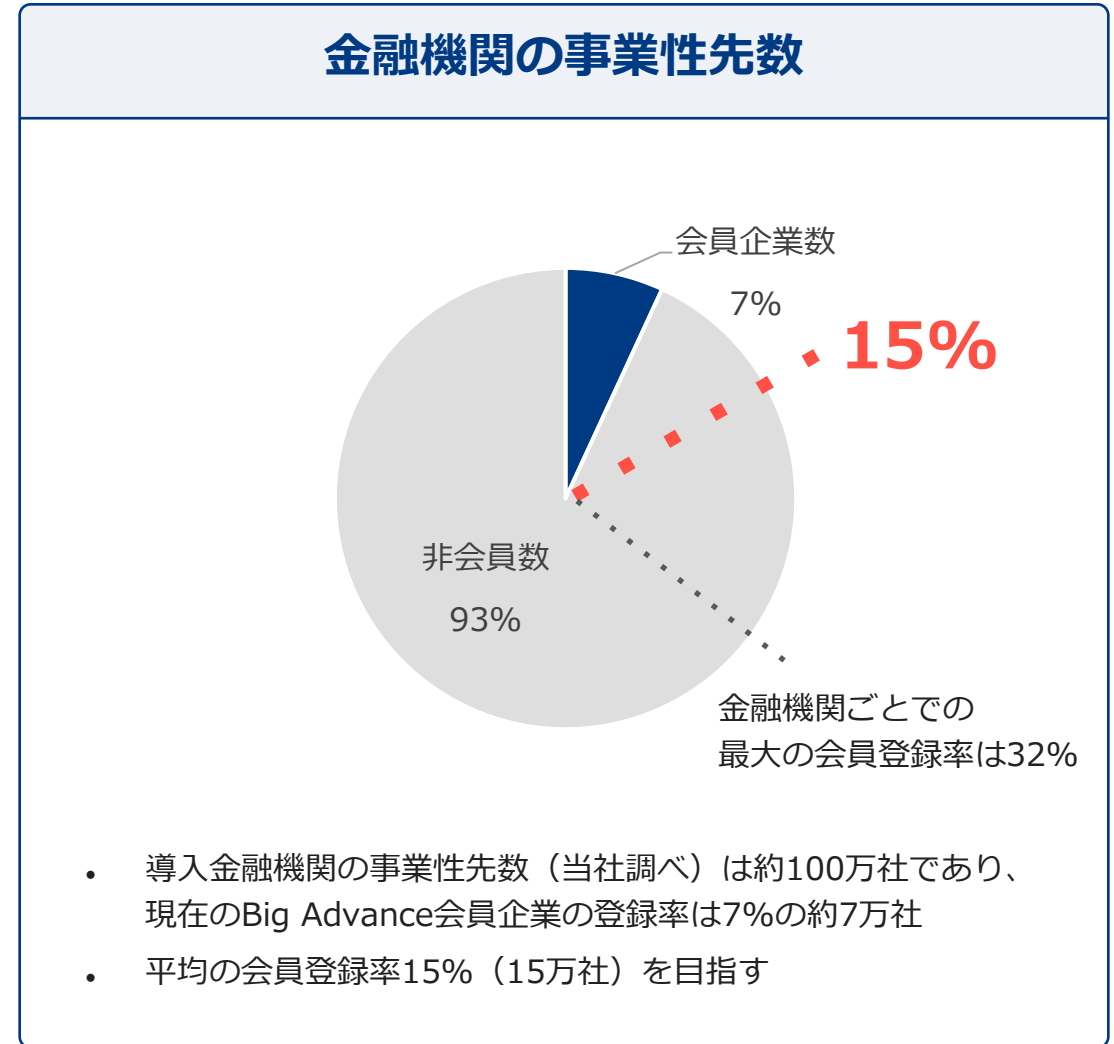


(※1) ARPAとは、Average Revenue per Account の頭文字をとったもので、1アカウントあたりの平均売上を示す指標のことです。

ユーザー数拡大戦略① ~ユーザー基盤の更なる拡大~



(2024年6月30日時点)



(Big Advance導入の80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~

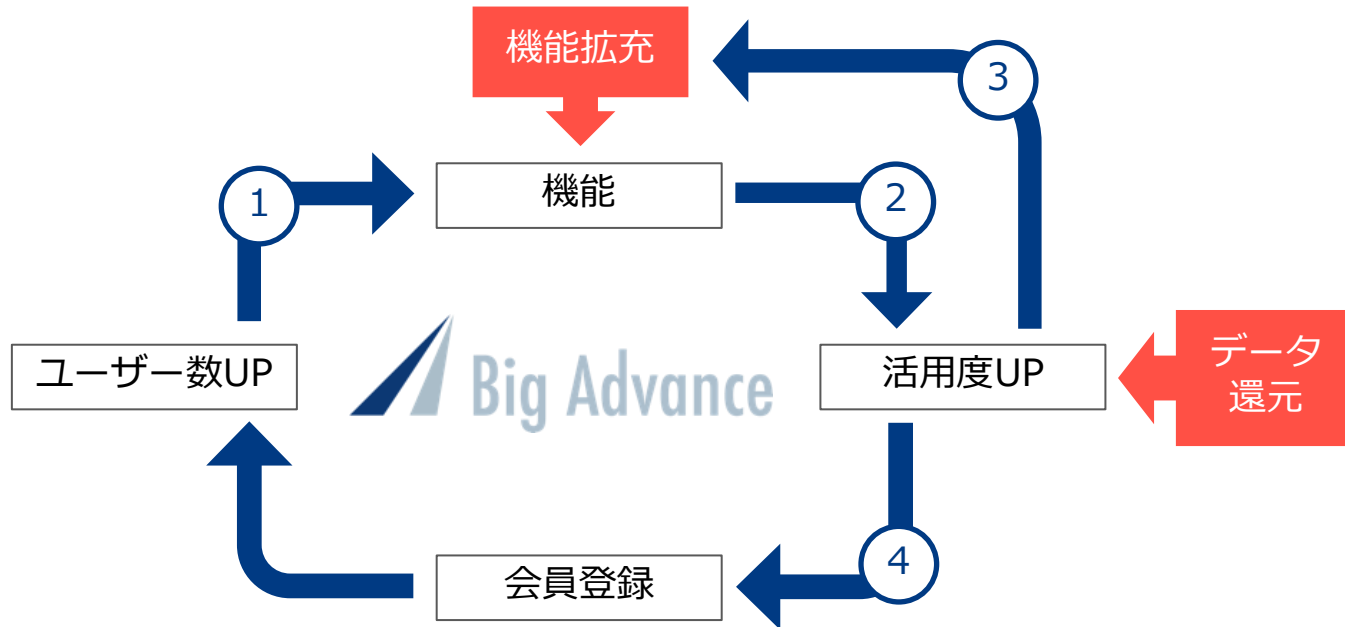
- 地域創生の実現のため、自治体と連携し地域企業のDX推進を図る
- 2022年2月、佐賀県上峰町・上峰町商工会・佐賀銀行と「地域経済の振興に関するパートナー連携協定」を締結
- 2022年8月、大阪府藤井寺市・藤井寺市商工会・池田泉州銀行と「地域経済の振興に関するパートナー連携協定」を締結



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。

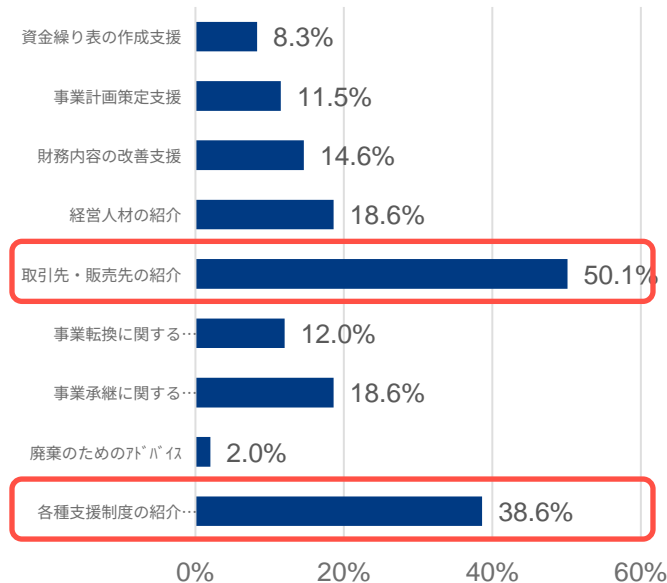
ARPA拡大戦略 ~新事業開発~

- 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

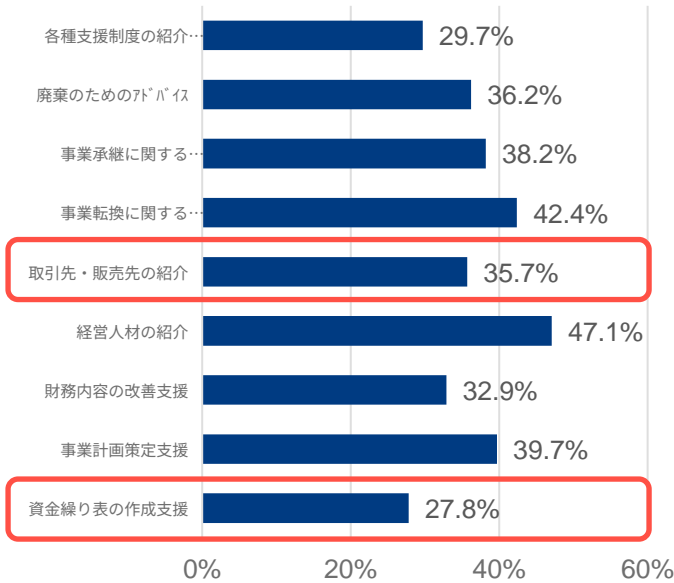
企業アンケート調査

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

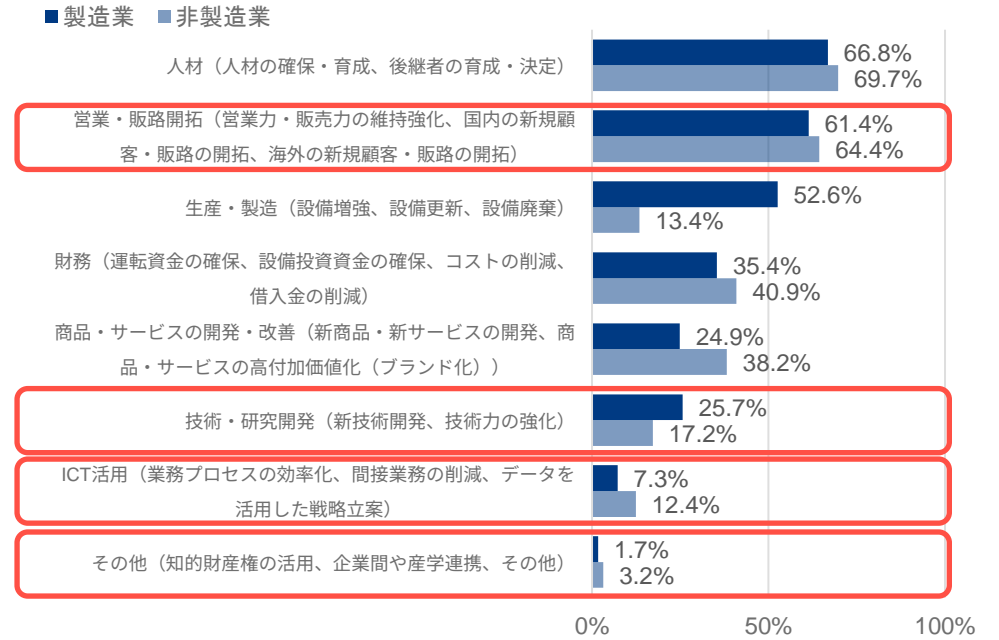


手数料を支払ってもよいサービス



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）



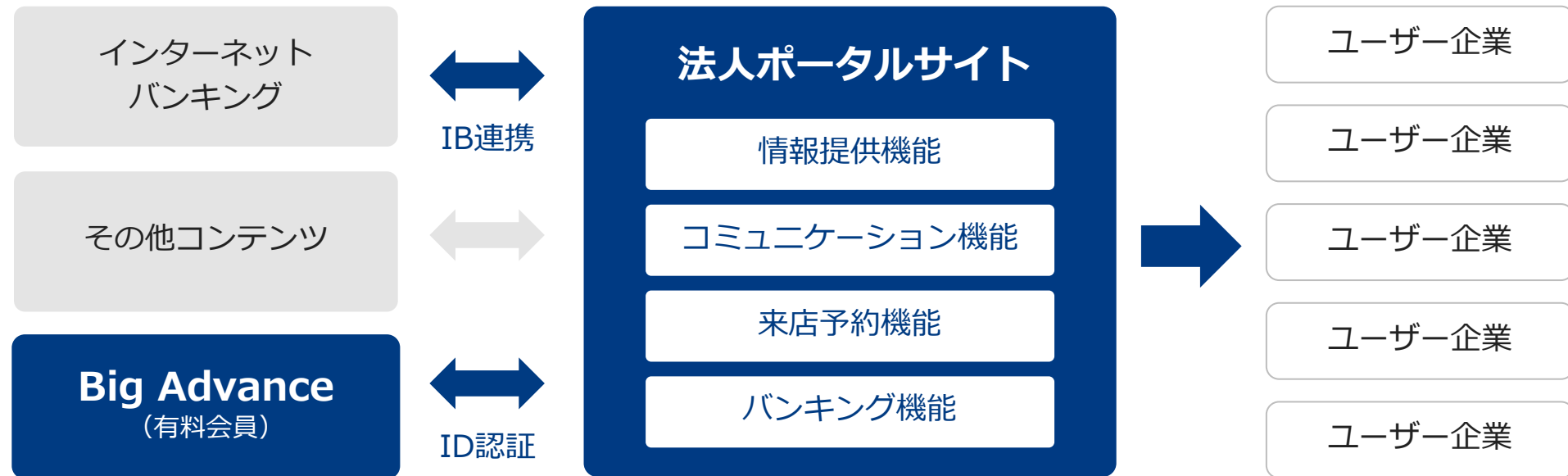
（※1）金融庁「2021金融行政方針」

（※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



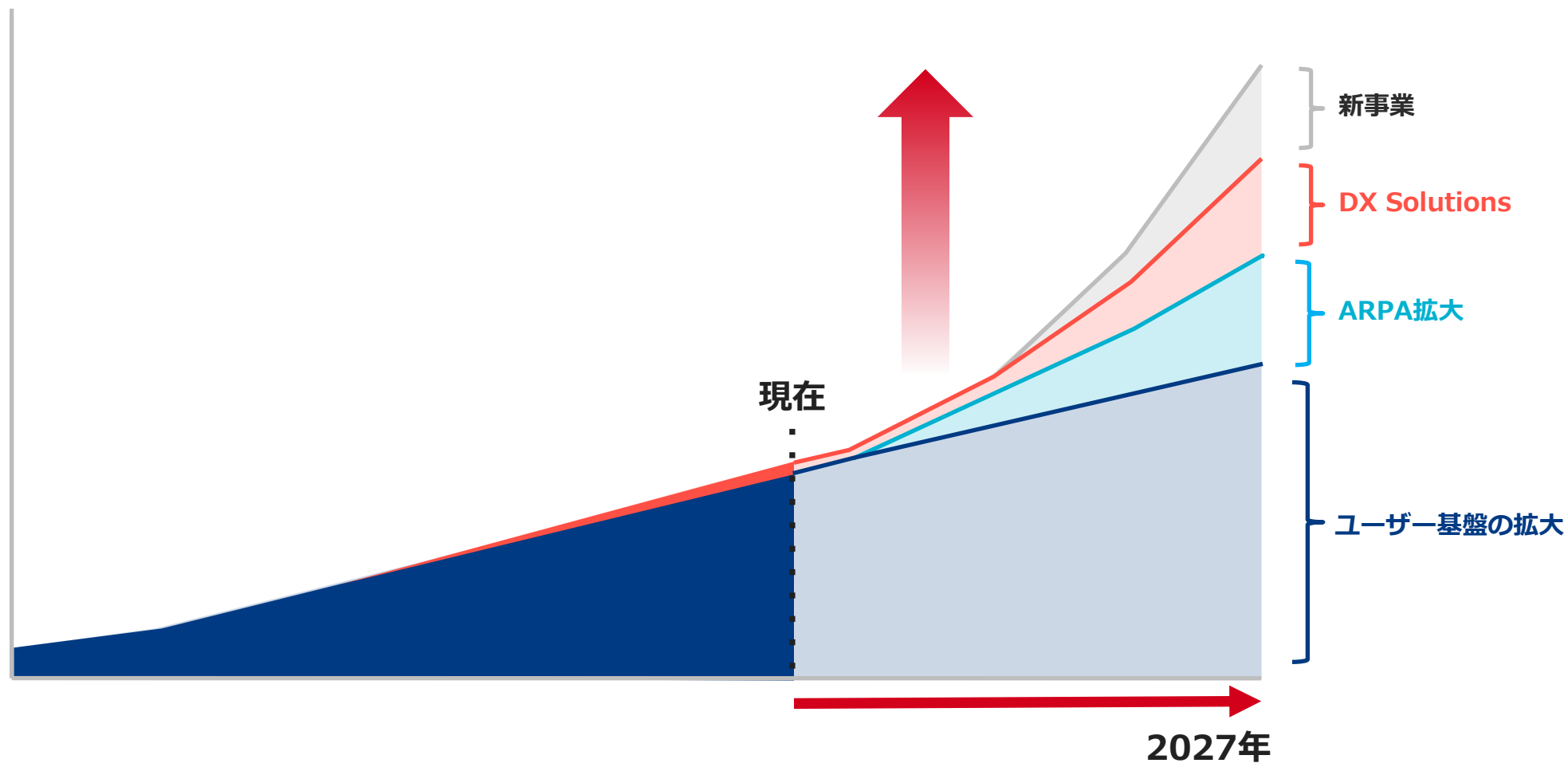
提供実績

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

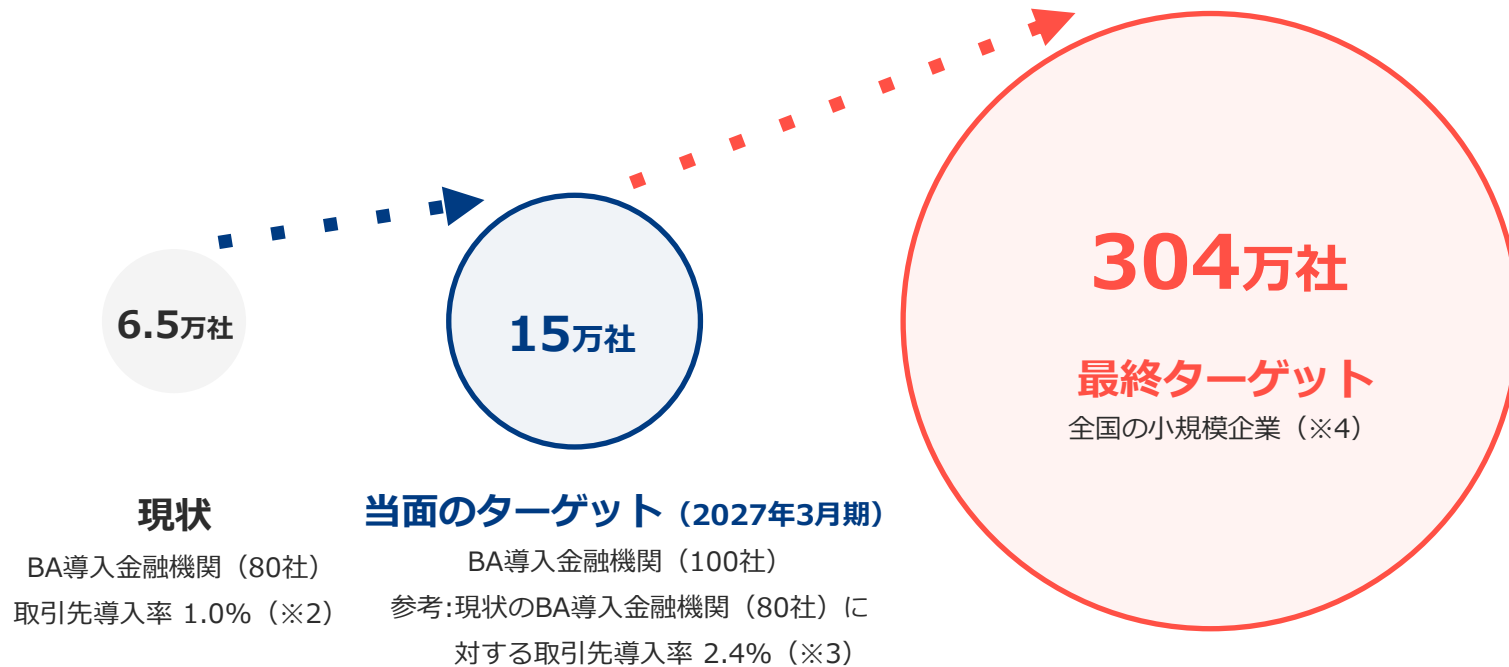
中期経営計画における成長のイメージ

- 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）

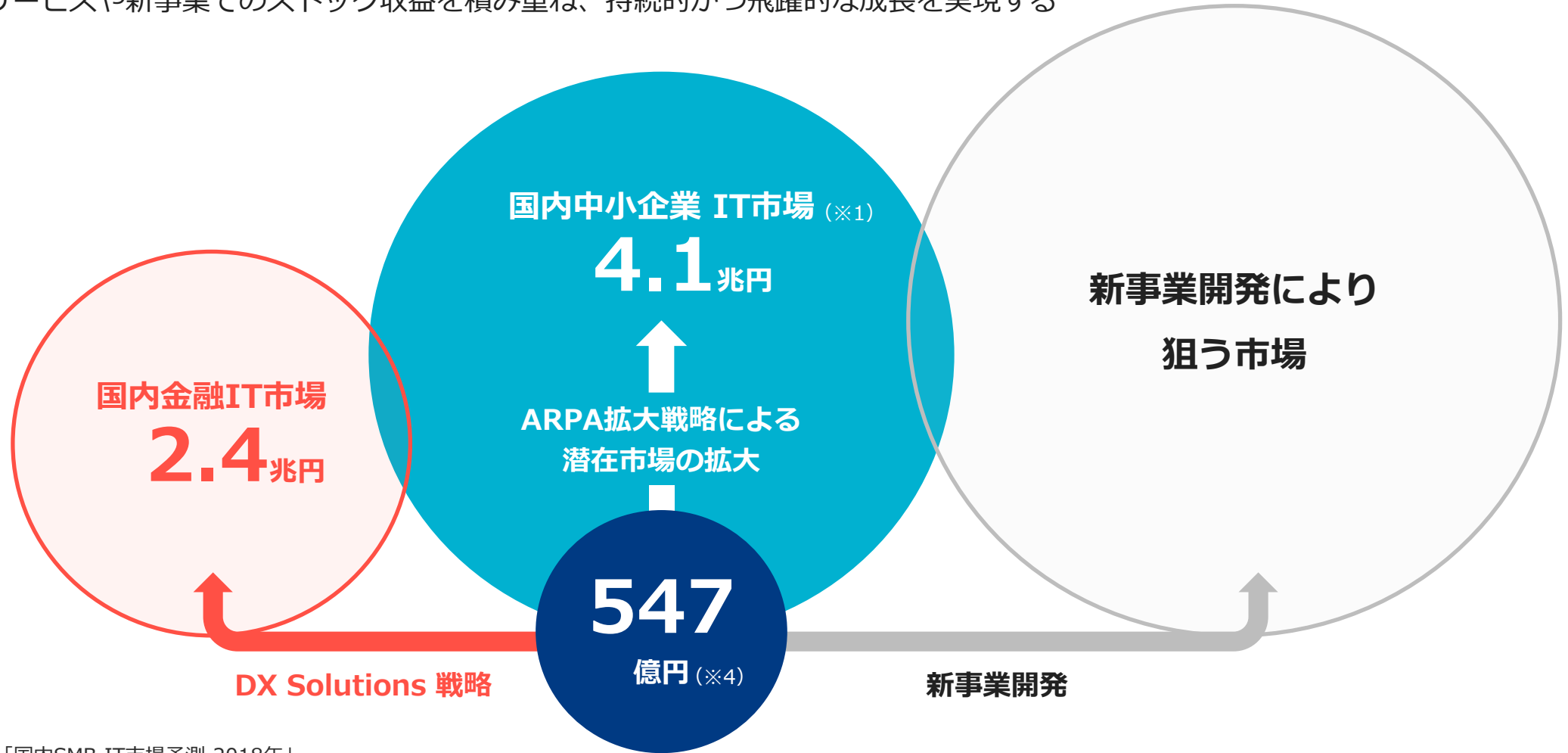
(※2) 取引先導入率 = Big Advance会員企業 ÷ BA導入金融機関（83社）の法人取引先数（2021年3月末時点）

(※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● 2024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。

