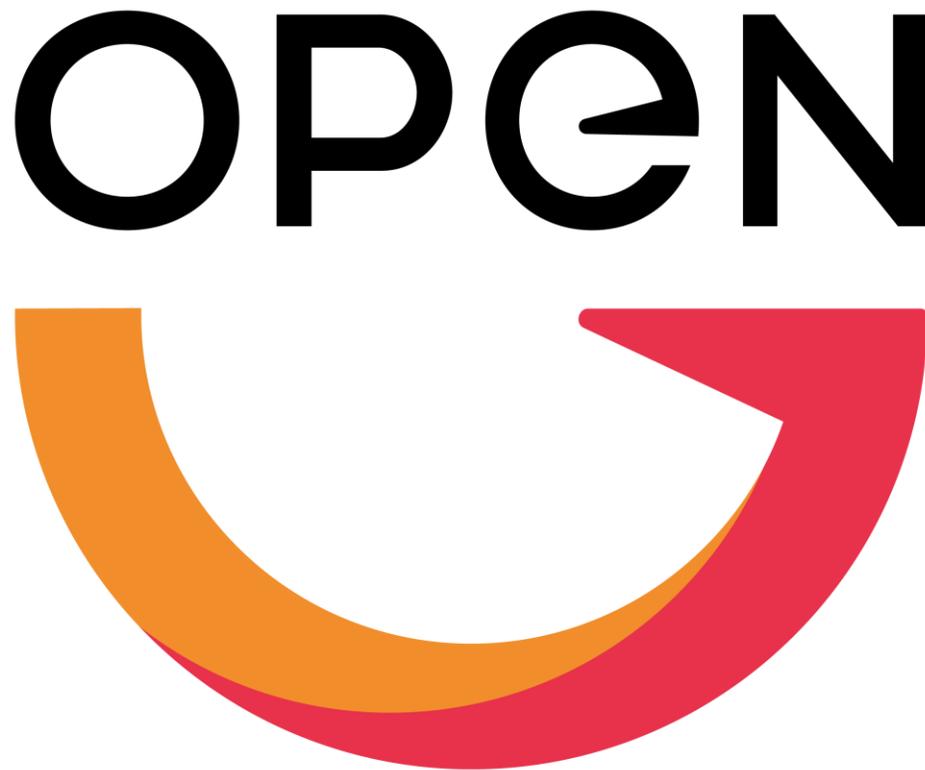


# 2025年2月期 第2四半期 (中間期) 決算説明資料

---

オープングループ株式会社  
(東証プライム：6572)

2024年10月15日



#1

# 今後の事業・財務戦略

# 成長と還元の両立

前年度までに事業ポートフォリオの整理に目途を付け、攻めの経営に転換  
経営陣として、今後の業績に強いコンフィデンス  
事業成長への投資を維持・強化しつつ、株主還元を開始

## 事業成長

成長軌道にある既存事業への更なる投資  
当社の強みである高度技術の社会実装力を  
強化・拡張するM&Aを積極的に実施

キャピタル・ゲイン

## 株主還元

成長に向けた積極投資を継続しつつ、株主  
の皆様には有意な還元を実現できると判断  
今年度の期末に初配を実施へ

インカム・ゲイン

双方のゲインの増加によるTotal Shareholder Return（株主総利回り）の向上を目指す

配当性向40%の  
配当を開始

2028年2月期を目途に  
DOE約3%※1を目指す

中長期的には  
二桁%のROE※2を目指す

※1 Dividend on Equityの略（株主資本配当率）。

※2 Return on Equityの略（自己資本利益率）。当社では、一定の調整を加えた営業利益を分子の指標として想定（詳細は後述）。

# 株主還元の方針

## 還元手法

- 流通株式の状況に鑑み、当面は、自己株式取得を実施せず、配当を中心に還元を継続
- ただし、流通株式の状況その他の事情に鑑み、適切であると判断した場合には、機動的な還元策である自己株式取得を活用

## 配当方針

- 前四半期、今四半期において投資損失を営業外費用として計上<sup>※1</sup>。投資活動から生じる損益など定常的ではないものの影響を排除する観点で、当面の間は税引後純利益ではなく、一定の調整を加えた税引後営業利益を基準として、その40%以上を配当する方針
- 営業利益に加える調整は、安定的な配当を継続するために、新規事業開発から生じる損益を排除するためのもの<sup>※2</sup>

<配当の基準となる調整後営業利益の実績と今期予想> (百万円)

2021.2期	2022.2期	2023.2期	2024.2期	2025.2期 (予想)
528	389	348	497	456

- 2028年2月期を目途にDOE（株主資本配当率）3%程度を指標として導入し、更に安定的かつ充実した配当の実現を目指します。

▶ 上記の還元方針を踏まえ、今年度の期末に1株3円の配当を実施へ

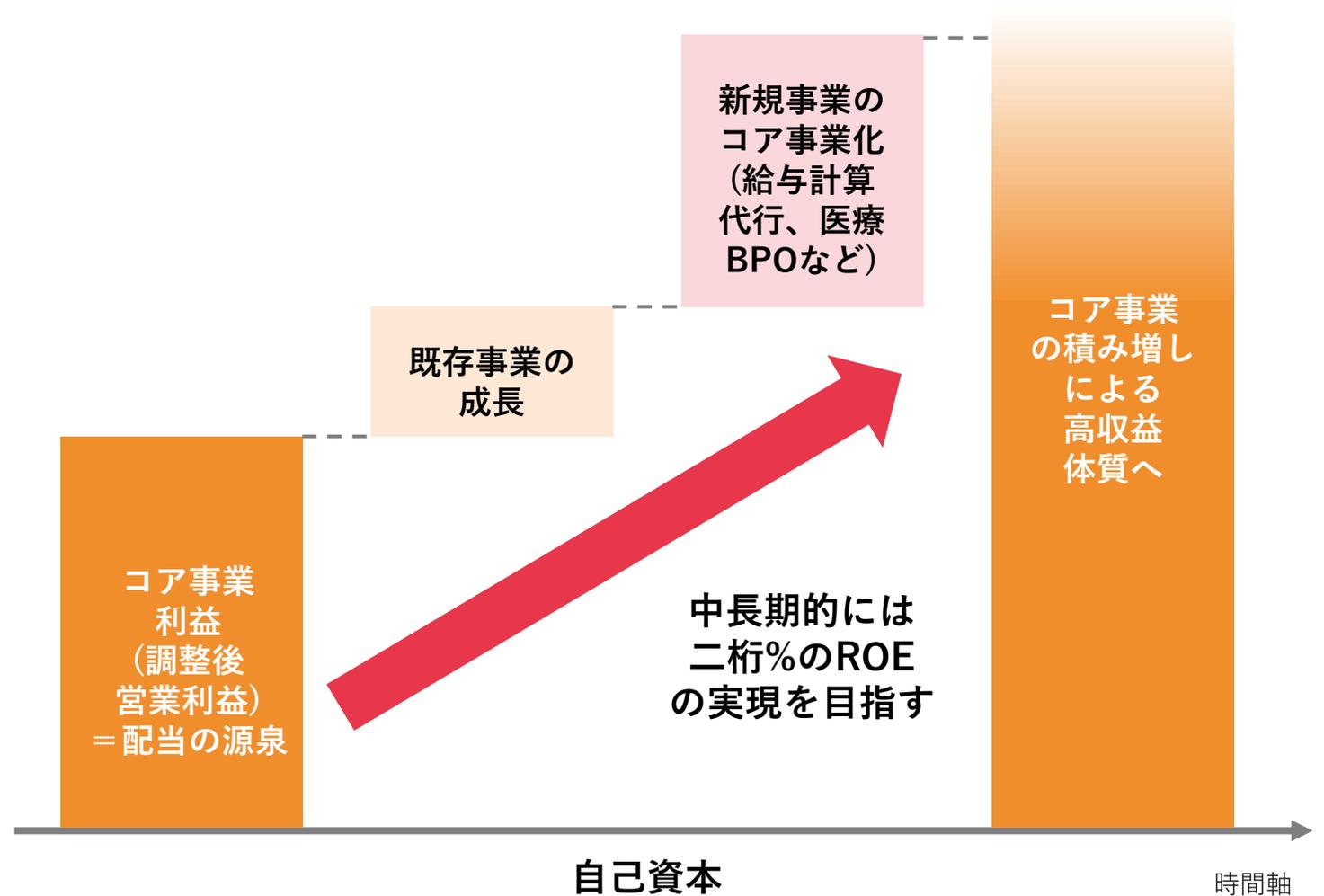
※1 持分法適用関連会社であるA PLUS JAPAN(株)に係る投資損失を念頭に置いている。A PLUS JAPAN(株)の連結損益への影響については、P11をご参照。

※2 具体的には、2024年3月に設立したホスピタリティパートナーズ(株)（医療事務BPO）、2023年12月に買収したご近所ワーク(株)の損益の影響をなくす調整を加えている。

なお、上表の2024年12月期までの数値は、税引後営業利益から、先行投資フェーズにあったRoboRoboの損益を除外する調整を加えたもの。

# 資本政策の基本的な考え方

- 経営指標として、投資損益（営業外損益）による一過性の影響を排除するため、営業利益ベースのROE（自己資本利益率）を重視（分子となる利益は、前ページの配当性向の分母と同じ）
- 当社にキャッシュアウトは発生しないものの、持分法適用関連会社であるA PLUS JAPAN（株）の業績、資金調達等により投資損益が発生。当社の実力とは関連しないため、その影響を排除
- また、設立又は買収間もない事業は、試験的な要素もあるため、その損益の影響も除外
- BizRobo!、RoboRobo、PRESCOを中心とするコア事業を拡充しつつ、収益化に目途が付いた新規事業、安定的に利益を出せる体質となった買収先をコア事業に取り込むことでコア事業利益を最大化する戦略。中長期的には二桁%のROEを目指す
- 一方で、自己資本は足元の財務健全性指標等を踏まえると、積み増しの必要性は限定的。キャッシュフローの状況、新規投資のオポチュニティを勘案しつつ、配当を中心とする株主還元を強化していく方針



# キャピタルアロケーションの方針

- 事業ポートフォリオの整理が一段落し、注力すべき分野が明確となったこのタイミングで、前ページの資本政策の基本的な考え方を念頭に、キャピタルアロケーションの方針を策定
- 事業成長に向けた投資に大胆に資金を振り向け利益の成長を目指すと共に、配当を中心に株主還元を実施し、資本の適正化を行うことで、資本効率の高い経営を目指す
- モメンタムが良好な既存事業強化のための投資は引き続き継続すると共に、当社のコアコンピタンスである高度技術の社会実装の深化、エリア拡大に向けたM&Aを積極的に実施
- 営業CFでは賅えない大型のM&Aオポチュニティがある場合には、既存のネットキャッシュの活用、外部借入れを機動的に動員

## リソース

今後3年間の想定営業CF  
30～50億円程度

ネットキャッシュ  
70億円程度

## アロケーション

既存事業強化のM&A

既存事業投資

配当

新規事業領域・大型M&A

安全資金

※必要に応じて、投資、  
自己株式取得に充当

# 手元現預金の積極活用と戦略的なM&Aによる加速度的成長

- 利益剰余金の積み上がりで足元のネットキャッシュは約70億円。事業ポートフォリオの整理に目途が付いたため、安定的な経営のための必要な資金以外は大胆に活用。ROE等の資本効率を意識した経営に舵を切る
- AI・RPA等の高度技術の社会実装が競争力の源泉。実装力の深化、実装領域の拡大に繋がるM&Aを積極的に実施。CPA分野のオートメーション化で得た知見・ノウハウを非効率が残る他分野に転用することを目指す

当社の戦略に沿うM&Aに、手元資金に加え、今後のキャッシュフローの一部、外部調達を大胆に投入

## 既存事業の強化

- BizRobo!、RoboRoboのサービス強化、シナジー（プロダクトラインナップの強化）に繋がるオポチュニティを探索。6月にクラウドで提供するRPAソフトウェアを取り扱うオートロ(株)を買収、9月には給与計算代行業務の(株)あすかペイロールプロの買収に合意し、着実に進展
- PRESCOに関しても、アフィリエイト分野におけるシェア拡大、アフィリエイト以外のネット広告領域の取り込みを目的としたM&Aを検討



(2024/6 グループイン)

● 株式会社あすかペイロールプロ

(2024/9 買収合意)

## 新規事業領域

- アフィリエイト広告と同様に、労働集約的な要素が色濃く残る領域にも積極的に進出。産業の再定義の実現を目指す。医療業界については、MS法人※を設立済み
- デジタルレイバーでは充足できないニーズの捕捉を目的に、「短時間現地ワーク」のプラットフォームを運営するご近所ワーク(株)を買収



(2023/12 グループイン)

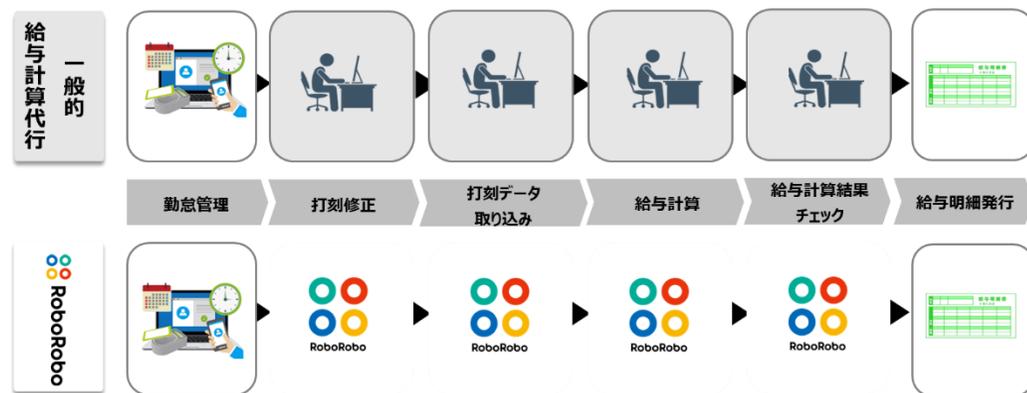
# あすかペイロールプロの買収を通じた給与計算代行領域での成長加速

あすかペイロールプロの買収を皮切りに、成長著しい給与計算代行市場における事業を急速に拡大  
対象会社の概要

名称	株式会社あすかペイロールプロ
所在地	東京都渋谷区恵比寿1-22-20 恵比寿幸和ビル2F
代表者	代表取締役 大東 恵子
事業内容	給与計算代行業務（あすか社会保険労務士法人の顧客を中心にサービスを展開）

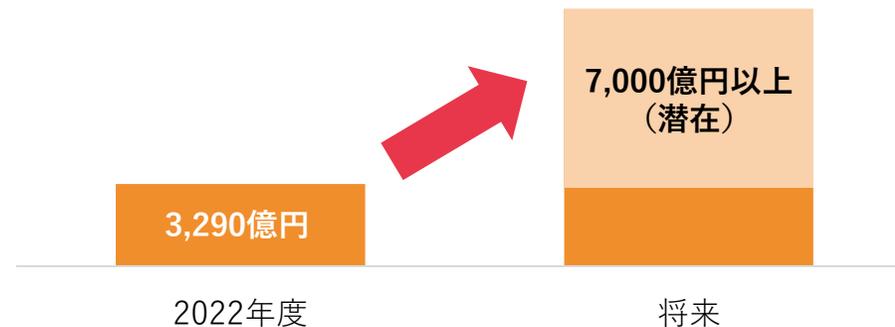
## 本件の意義

あすかペイロールプロが顧客から請け負う給与計算代行業務に、当社の「RoboRoboペイロール」を導入、圧倒的な生産性向上、業務効率化を実現



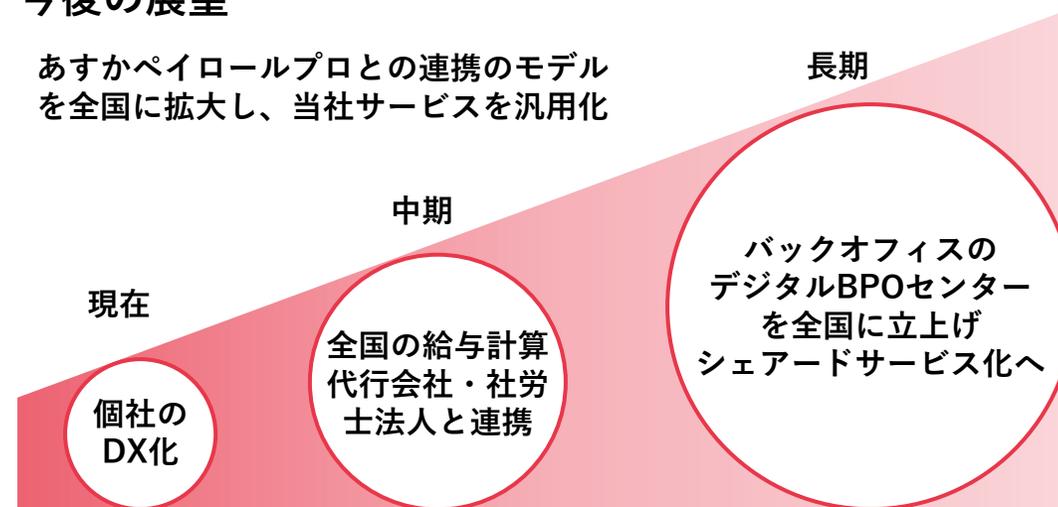
## 給与計算BPO市場の拡大※

成長が見込まれる市場をターゲットとして、矢継ぎ早に施策を展開



## 今後の展望

あすかペイロールプロとの連携のモデルを全国に拡大し、当社サービスを汎用化



# 透明度の高い経営に向けたIR施策の強化

- 充実したIR活動は、企業と投資家の情報の非対称性を解消し、資本コストの低減に寄与するという認識の下、IR施策を強化・拡充
- 経営管理部のメンバーを中心に、IRチームの立ち上げを完了
- 今四半期のオンライン説明会から、説明内容の書き起こしを公表
- 機関投資家の面談枠を拡大、インバウンドだけではなく、当社から積極的に面談オファー
- 以下の決算説明会（いずれもオンライン）、番組出演を実施予定

10/17 (木)	決算説明会 (機関投資家向け、オンライン)
10/24 (木)	SBI証券様 個人投資家向け決算説明会 (オンライン)
11/20 (水)	日経CNBC様 －攻めのIR－ Market Breakthrough

## 取組み中・実施予定のIR施策

### IRチームの立ち上げ

独立したチームを組成し、IRの企画・実施をドライブ

### 機関投資家面談の拡充

積極的に面談オファー  
件数の飛躍的増加を狙う

### 開示資料の充実

決算説明会の書き起こし  
ファクトデータ

### 個人投資家説明

定期的に説明会を開催し、  
発信力を強化

### 英文開示の拡大

全ての適時開示を対象  
タイムラグの解消

### フィードバックの 社内共有

投資家からのFBを役員、幹部  
に浸透させ、経営に活かす

#2

# 2025年2月期第2四半期（中間期）の 連結業績

## 2025年2月期第2四半期（中間期）連結業績

インテリジェントオートメーション事業、アドオートメーション事業ともに堅調に推移し、売上高、営業利益は前年同期比で増収増益。一方で持分法適用子会社の投資損失239百万円を営業外費用として計上したことで、経常利益、税前利益は前年同期比で減益。前期は投資有価証券売却、事業譲渡による特別利益310百万円を計上。

連結子会社の合併及びRoboRobo事業のコンプライアンスサービスの黒字化により繰延税金資産を計上したことで、純利益は251百万円。

単位：百万円

	2024年2月期 Q2	2025年2月期 Q2	前期比
売上高	2,913	3,466	+19.0%
営業利益	190	279	+46.8%
経常利益	49	△0	—
税金等調整前 四半期純利益	349	△14	—
親会社株主に 帰属する四半期純利益	304	251	△17.5%

# 連結業績予想の修正

単位：百万円

	2025年2月期 前回予想	2025年2月期 今回予想	修正額	今回予想 対前期比	説明
売上高	7,200	7,200	—	+16.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>第2四半期累計期間における売上高、利益は、順調に推移し、同期の業績予想を上回って、着地</li> <li>既存事業のモメンタムは足元も良好</li> </ul>
営業利益	650	650	—	+25.0%	
経常利益	570	260	△310	△1.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>持分法適用関連会社であるA PLUS JAPAN(株)に係る投資損失239百万円の計上により下方修正（詳細は下記）</li> </ul>
親会社株主に 帰属する登記純利益	360	360	—	+116.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>連結子会社の合併及び現時点での将来の課税所得を見積り、繰延税金資産の回収可能性を検討した結果、法人税等調整額（益）を計上</li> </ul>

## < A PLUS JAPAN(株)について >

- A PLUS JAPANは、エンターテインメントプラットフォームとゲームを中心としたコンテンツの配信を手掛けるスタートアップ。当社は、現在28.57%の株式を保有。SONY Pictures Televisionからの出資も受けている
- ゲーム事業の性質上、先行投資が多額になり業績のボラティリティも高い。今後もVC、戦略提携先からのリスクマネーの供給を得ながら事業運営を行うことが想定されている
- 同社を持分法適用関連会社としている当社において、同社の業績動向を踏まえて、足元では投資損失を計上している状況。もっとも、会計上の損を計上しているだけであり、都度キャッシュアウトが発生している訳ではなく、今後もキャッシュアウトは見込まれない

#3

# インテリジェント オートメーション事業の概況

# インテリジェントオートメーション事業ハイライト

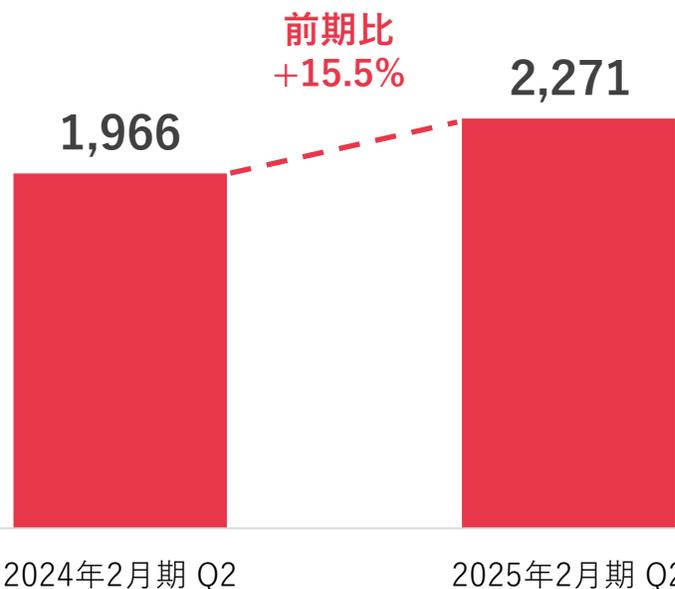
BizRobo!、RoboRoboともに、導入企業が順調に増加し、売上高が堅調に推移

RoboRoboのプロダクト開発を中心とした先行投資は継続するも、コンプライアンスサービスの黒字化により赤字幅は縮小

RoboRobo事業のポートフォリオの整理に伴い、EC事業者向けサービスは提供を終了。RoboRobo事業の中心はコンプライアンスサービスであり、RoboRobo事業の今後の事業展開に与える影響は全くない

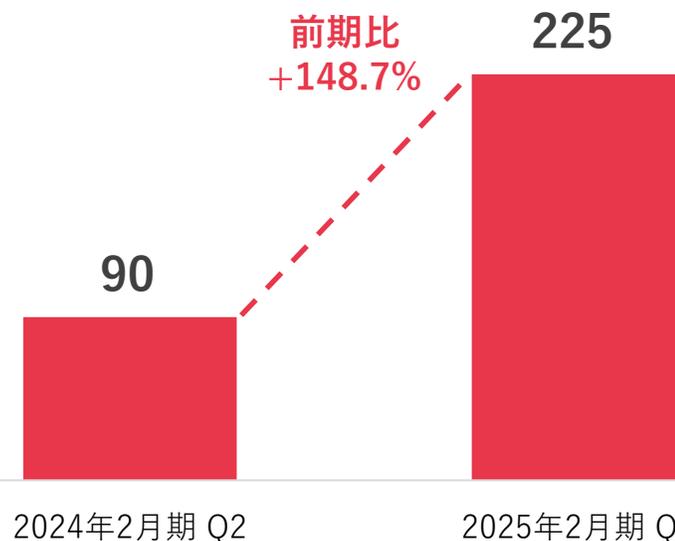
売上高

単位：百万円



セグメント利益

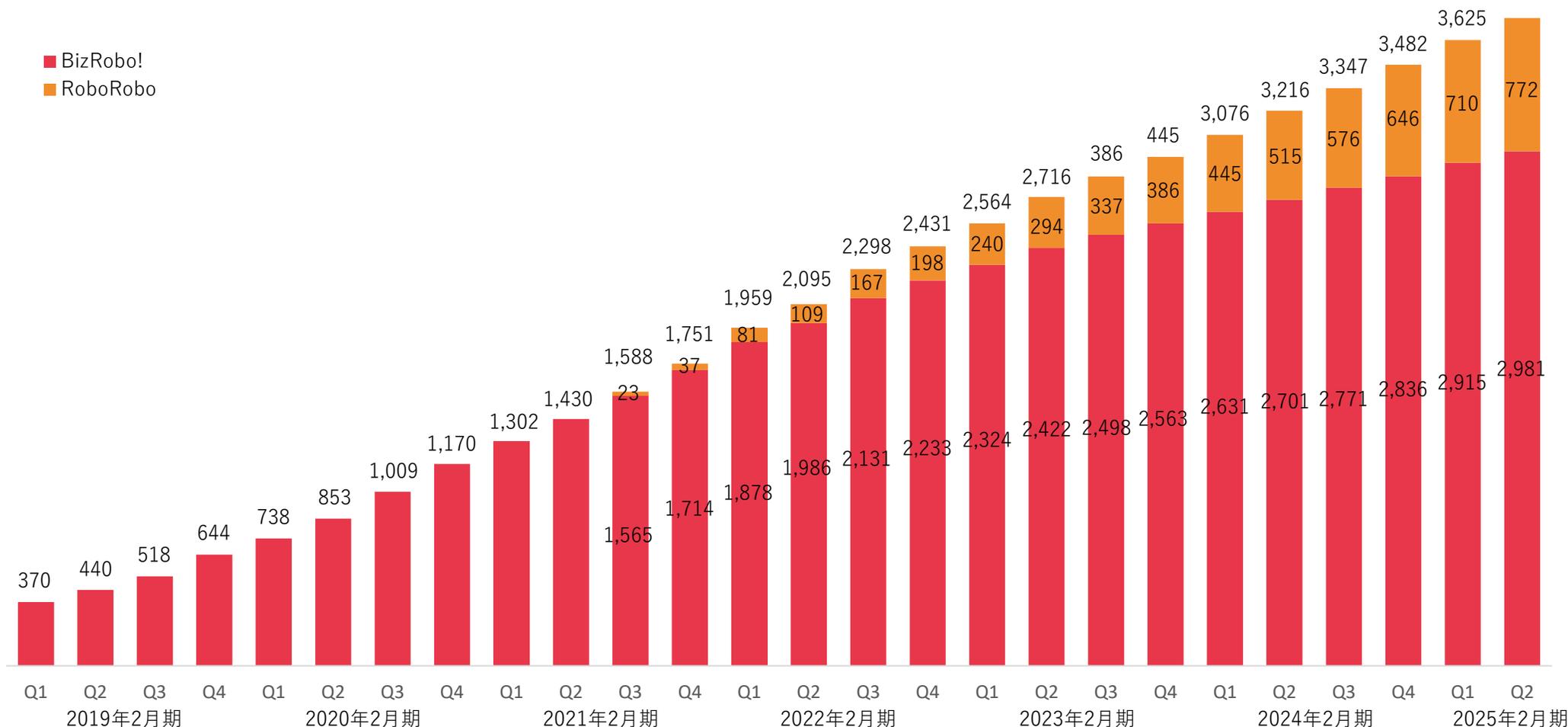
単位：百万円



# インテリジェントオートメーション事業ハイライト：導入企業数

累計導入企業数は、今四半期も順調に拡大  
 BizRobo!の解約率は、導入企業が増加する中においても0.77%と低い水準を維持

3,753社

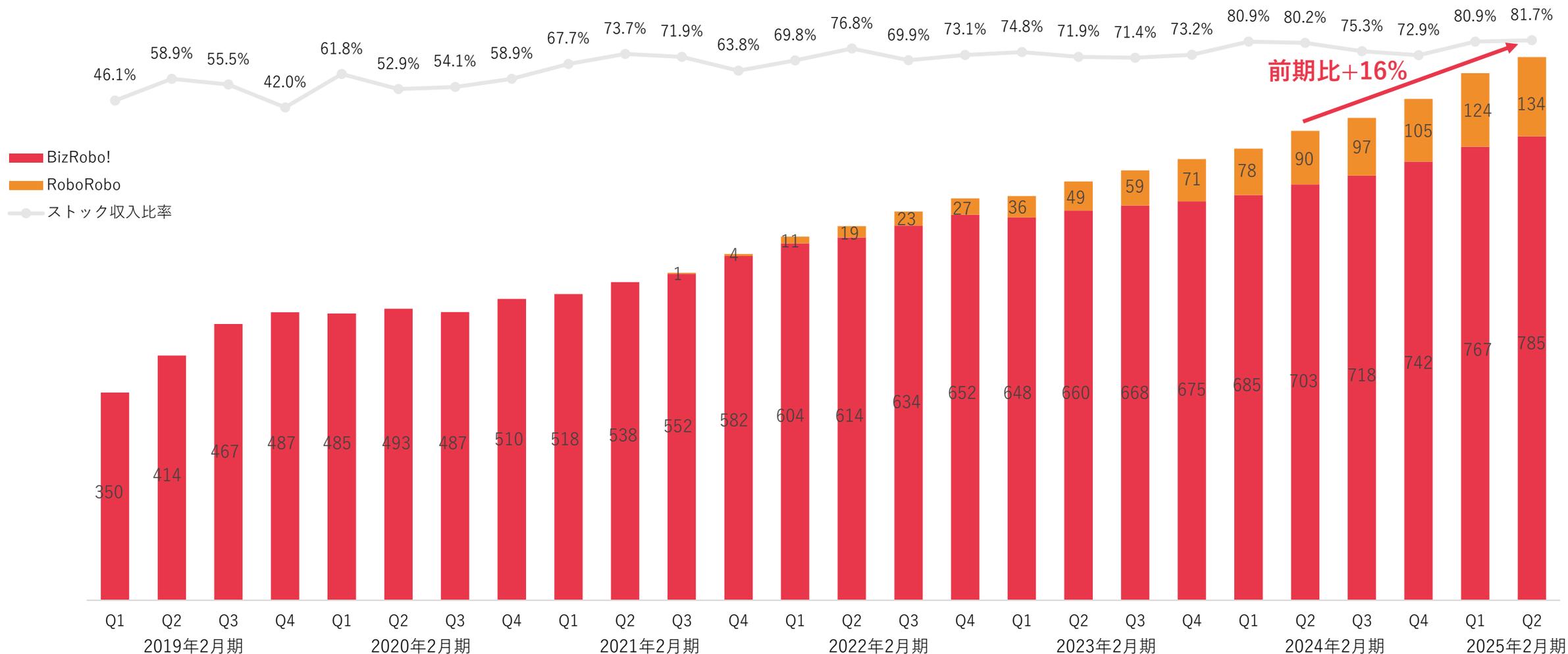


※BizRobo!は、BizRobo!Basic、BizRobo!Lite、BizRobo!miniの導入企業数合計

# インテリジェントオートメーション事業ハイライト：ストック収入

盤石な収益基盤となるストック収入は、前年同期比で+16%。ストック収入比率も高水準を維持

単位：百万円



前期比+16%

※BizRobo!は、BizRobo!Basic、BizRobo!Lite、BizRobo!miniのストック収入合計

#4

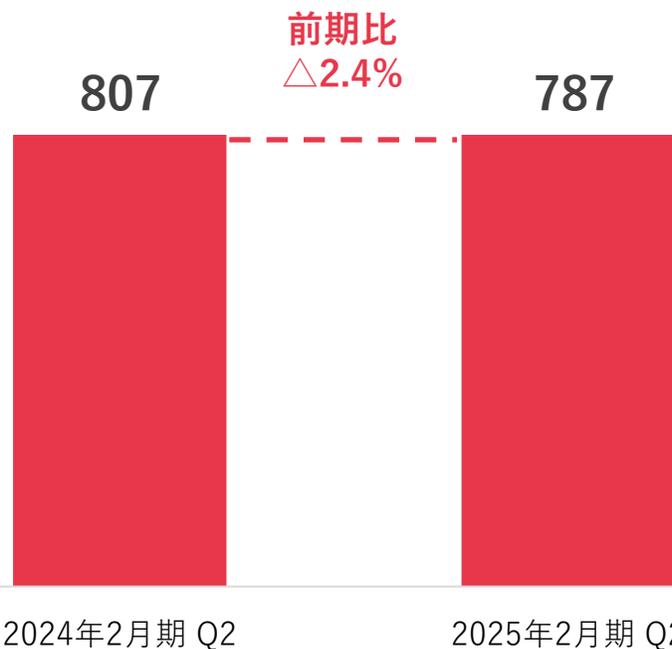
# アドオートメーション事業の概況

# アドオートメーション事業ハイライト

業績のボラティリティを高めていたキャンペーン案件、レベニューシェア案件が事業整理によりなくなったことで減収減益影響あるも、引き続きメインのCPA事業の取扱いシェア拡大に向けた取り組みが奏功し、人材カテゴリ、及び新規参入分野の取扱高は順調に成長

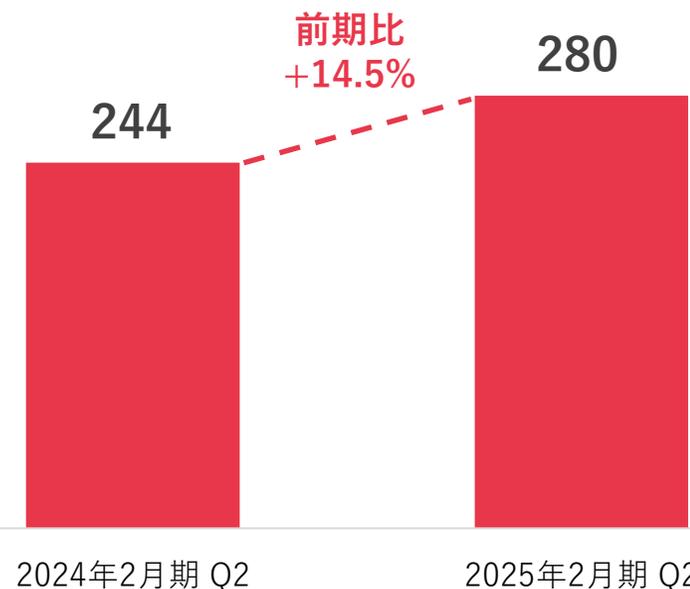
売上高

単位：百万円



セグメント利益

単位：百万円



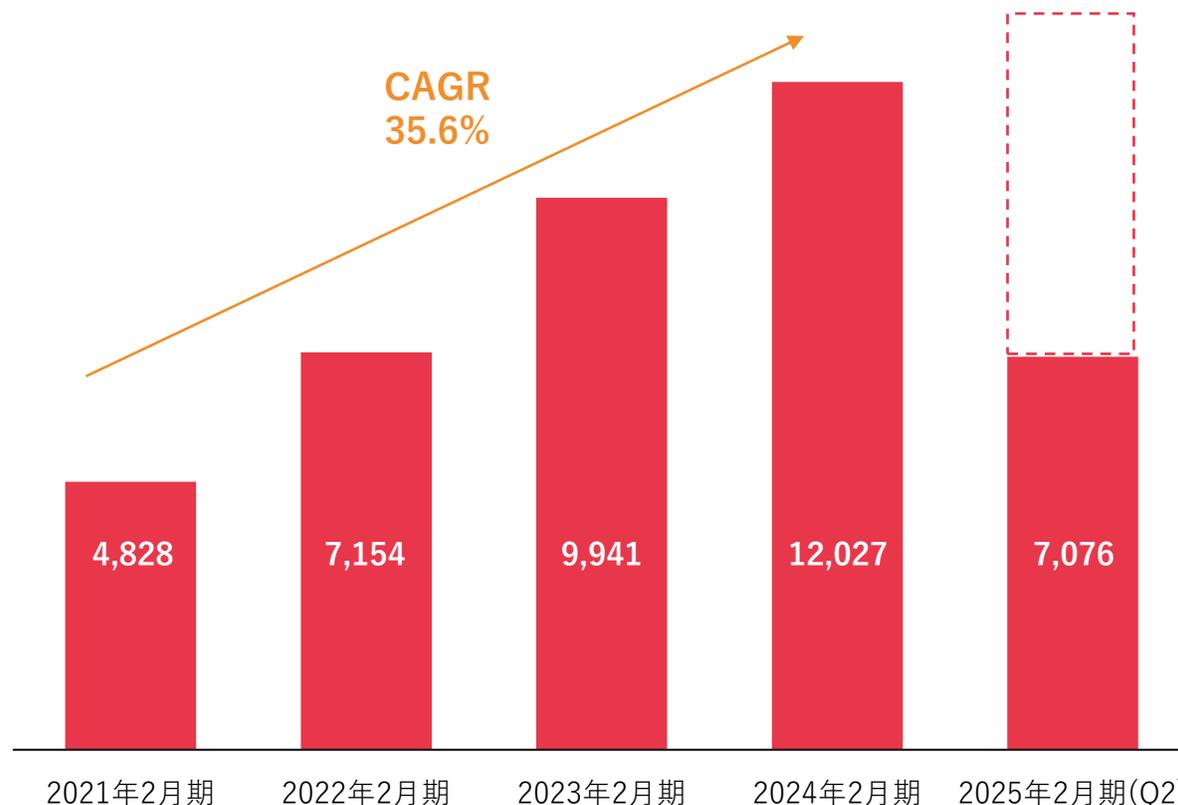
# アドオートメーション事業ハイライト：取扱高の推移



- アドオートメーション事業における主力プロダクトであるPRESCOは、労働集約型のCPA広告業界において、オートメーション化を実現。当社の強みであるRPA等の先端技術の社会実装が最も威力を発揮した領域
- 競合からのリプレイス→取扱シェア拡大→取扱高増加のサイクルに入り、近年、高成長を実現。2025年第2四半期（中間期）も順調に取扱高が増加し、足元もモメンタムは良好
- 取扱高の拡大と並行して、手数料率の設定の見直し等を通じて、更なる収益性の向上を追求

< PRESCO取扱高の推移 >

単位：百万円



#5

# 參考資料

# 連結PL（2025/2期 第2四半期（中間期））

単位：百万円

	2024年2月期 Q2	2025年2月期 Q2	前期比
売上高	2,913	3,466	+19.0%
インテリジェントオートメーション事業	1,966	2,271	+15.5%
アドオートメーション事業	807	787	△2.4%
その他	139	406	+192.3%
営業利益	190	279	+46.8%
営業利益率	6.5%	8.1%	-
税金等調整前当期純利益	349	△14	-
親会社株主に帰属する当期純利益	304	251	△17.5%
親会社株主に帰属する当期純利益率	10.4%	7.2%	-

# セグメント情報（2025/2期 第2四半期（中間期））

単位：百万円

	インテリジェント オートメーション 事業	アド オートメーション 事業	合計	その他	調整額	連結
売上高	2,276	798	3,074	410	△19	3,466
外部顧客への売上	2,271	787	3,059	406	-	3,466
セグメント間の内部売上高又は振替高	5	10	15	3	△19	-
セグメント利益	225	280	505	△19	△206	279
セグメント利益率	9.9%	35.1%	16.4%	-		8.1%

# 連結BS

単位：百万円

	2024年2月期	2025年2月期 Q2末	増減
流動資産	14,372	13,423	△949
現金及び預金	11,516	10,573	△942
固定資産	4,870	5,894	1,023
資産合計	19,243	19,317	74
流動負債	5,826	5,837	11
固定負債	1,749	1,494	△255
負債合計	7,575	7,331	△243
(有利子負債)	3,966	3,630	△336
資本金	5,914	5,917	2
資本剰余金	6,022	6,063	40
利益剰余金	211	463	251
自己株式	△494	△465	28
純資産合計	11,667	11,985	318

#6

# 会社概要

# 会社概要

社名	オープングループ株式会社 (OPEN Group, Inc.)
設立	2000年4月
資本金	5,914百万円 (2024年2月末現在)
所在地	東京都港区虎ノ門1-23-1 虎ノ門ヒルズ 森タワー8F
役員	代表取締役 高橋 知道 取締役 大角 暢之 取締役 松井 哲史 社外取締役 西木 隆 取締役 (監査等委員) 増田 吉彦 取締役 (監査等委員) 永井 栄一 取締役 (監査等委員) 高橋 秀明 取締役 (監査等委員) 横山 美帆
事業内容	純粋持ち株会社
グループ会社	オープン株式会社 リーグル株式会社 ホスピタリティパートナーズ株式会社 オートロ株式会社 ご近所ワーク株式会社

## MISSION

# ヒトの進化を共創する



## BizRobo!

### 働くすべての人を ルーティンワークから解放

BizRobo! に面倒な業務を任せることで、皆様の生産性を高めます。

単純作業における人的ミス、慢性的な人手不足、属人的になっている業務から現場の方を解放し、よりよい職場環境を作り上げましょう。

## RoboRobo

### クラウド型バックオフィス 効率化ツール

手間のかかるバックオフィス・・・その業務、なくなります。まとめて自動化しませんか？

人の得意な分野と自動化の得意な分野を組み合わせることで複雑なバックオフィスの行う効率を改善します。

## PRESCO

### デジタルマーケティング ロボット×オンライン広告

テクノロジーの発展に伴い、情報が溢れる世界において、PRESCOではユーザの本質的な意思決定を支援することを目指しています。

ロボットやAIを用いて、ユーザが能動的に行動できる世界を実現します。

# 将来見通しに関する注意事項

---

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、本発表に含まれる「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。