



2025年11月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社オプロ
東証グロース：228A

INDEX

01	会社概要・事業内容	P3
02	競合優位性	P24
03	2025年11月期 第1四半期 実績	P30
04	2025年11月期 通期 業績見通し	P44
05	中期経営目標及び成長戦略	P46
06	APPENDIX	P55

01 会社概要・事業内容



会社概要

社名	株式会社オプロ（OPRO Co., Ltd.）
設立	1997年4月
代表者	代表取締役社長 里見 一典
従業員数	104名（2025年2月時点）
資本金	483,650千円（2025年2月時点）
本社	東京都中央区京橋2丁目14番1号 兼松ビルディング9F
営業所	大阪オフィス
事業内容	法人向けクラウドサービス事業



マネジメント体制



代表取締役社長 **里見 一典**

オプロ創業者。近畿大学理工学部を卒業後、日本デジタルイクイップメント株式会社(現日本ビューレット・パッカード合同会社)へ入社。その後、1997年に株式会社エスピーオー（現当社）を設立し現在に至る。



取締役 **安川 貴英**

明治大学政経学部を卒業後、興和開発株式会社(現日鉄興和不動産株式会社)へ入社。その後、日本オラクル株式会社といった複数のIT会社を経て、2013年管理部長として当社入社。2018年取締役就任、現在は取締役兼カスタマーサクセス本部長。



取締役 **吉田 順一**

神奈川大学経営学部を卒業後、株式会社パソナ(現株式会社パソナグループ)へ入社。その後、IT会社代表取締役等を経て、2019年セールスコンサルティング本部長として当社入社。2020年取締役就任、現在は取締役兼DX推進本部長。



社外取締役 **宮澤 敏**

1993年から株式会社庚申代表取締役社長を務め、経営に従事。
2015年当社社外取締役就任。



社外取締役 **内田 健治**

税理士
日本オラクル株式会社の財務部長等を経て、
2012年から税理士法人フィデス会計社の代表社員を務める。
2018年当社社外取締役就任。



社外取締役 **長井 利仁**

株式会社インテリジェンス ビジネスソリューションズ(現パーソルプロセス&テクノロジー株式会社)代表取締役等、複数の会社経営に参画。
現在はパーソルホールディングス株式会社執行役員。
2020年当社社外取締役就任。



監査役 **澤野 敏郎**

会計事務所経験も含め長年にわたり
経理・会計業務に従事し、2012年当社入社。
2018年当社監査役就任。



社外監査役 **大塚 一郎**

弁護士(第二東京弁護士会)
東京六本木法律特許事務所パートナー。
2022年当社社外監査役就任。



社外監査 **澤田 静華**

公認会計士
澤田静華公認会計士事務所所長。
2022年当社社外監査役就任。

【経営理念】

謙 虚

人を敬い尊敬すること
(相手を認めること)

誠 実

人や仕事に真面目に
対応すること

進 取

自ら進んで新しい事を
取り込むこと

Mission

make IT simple

ITをsimpleにまとめ上げ
様々な変化に対して迅速に対応するサービスを提供します。

Product & Service Policy

Less is More

「無駄を省くことで、さらにより良いものになる」
という考えでパフォーマンスの高い製品開発を続け、
お客様に喜んでいただけるサービスを強化しています。

事業内容

私たちは、企業や組織、行政・公共機関が保有する取引情報や人事情報などの各種データをはじめ、さまざまな形式のデータを適切に整理することを得意としています。

セールスマネジメント ソリューション

経営や事業のゴールに対して、
達成のための様々な情報を一元管理し、
業務プロセスを支え、LTV※を最大化する
販売管理ソリューション

※ Life Time Valueの略であり、ある顧客が企業に対して生涯にわたってもたらす総利益（顧客生涯価値）のこと

セールスマネジメント
ソリューション

データオプティマイズ
ソリューション

他社SaaSによって構成される
データ層

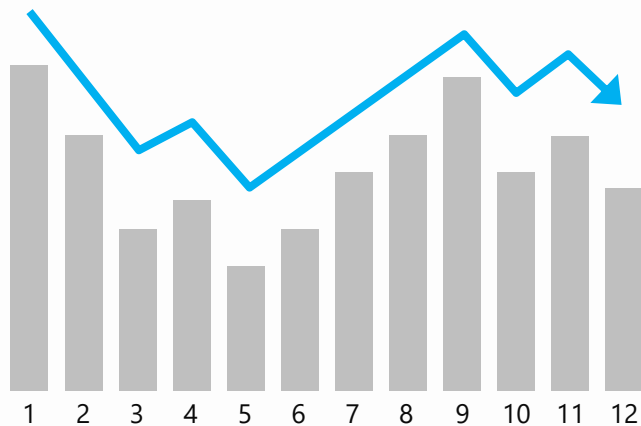
データオプティマイズ ソリューション

企業、行政・公共機関、組織が持つ
取引情報や人事情報などの
様々なデータの入力・抽出・処理・整理する
帳票ソリューション

収益モデル

フロー型モデル

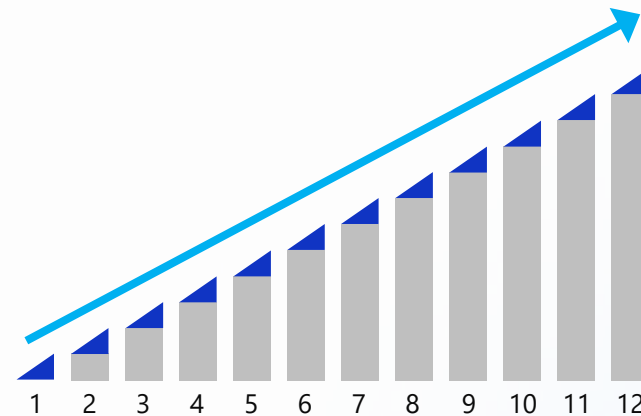
- ・初期費用 ・従量課金
- ・プロフェッショナルサービス売上 等



- * 売上全体の約10%を占める
- * 売上の計上に季節的な要素は無い

ストック型モデル

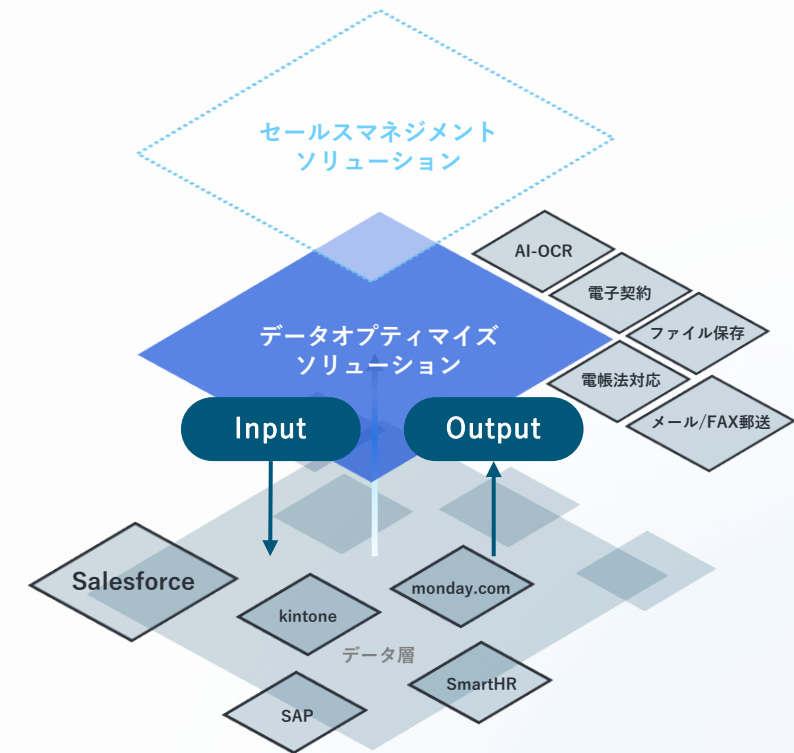
- ・ライセンス利用料 等



- * 売上全体の約90%を占める
- * 売上の進捗率は前半は低くなる傾向
後半に向けて進捗率は高くなる

データオプティマイズソリューション

企業、行政・公共機関、組織が持つ取引情報や人事情報などの様々なデータの入力・抽出・処理・整理する帳票ソリューション



帳票出力サービス「帳票DX」



Input

Output

出力できる帳票の具体例

金融機関の主な帳票例

口座開設申請 / ローン申込 / 行内・社内用のワークフロー書類 / 保険加入チェックシート / ユニットプライスグラフ

建設業の主な帳票例

施工体制台帳 / 施工体系図 / 再下請負通知書 / 建設業許可申請書 / 損益計算書 / 工事計画表 / 出荷証明書 / 仕上表

製造業の主な帳票例

製造指示書 / 不具合連絡票 / 検査成績書 / 製造計画書 / 部品表 / ミルシート

よく使われる帳票の例



見積書



契約書



管理表

業界や業務に特有の帳票の例



口座開設申込書



宛名ラベル

帳票出力サービス「帳票DX」



Input

Output

次世代型クラウド帳票サービス

主な機能

✓ 帳票デザイン

直感的な帳票テンプレートの設計や権限設定ができる帳票デザインツール「XAデザイナー」を提供。

✓ 多様な帳票出力

PDFや各種Officeファイルでの出力に対応。

✓ 連携機能

SalesforceやSAPと連携し、必要なタイミングで帳票を自動生成・配信することが可能。

できること

✓ 美しい帳票作成

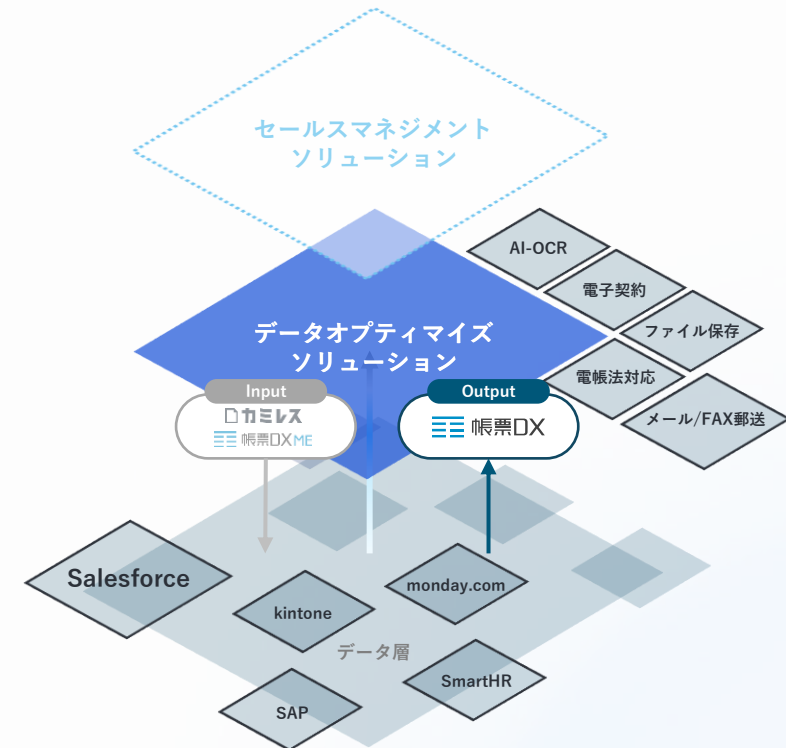
UDフォントを含む最新のモリサワフォントで、美しい帳票を作成。

✓ 配信・保管の自動化

作成した帳票をメール送信、郵送、Web配信、電子署名付与、ストレージ保管など、多彩な方法で配信・保管の自動化が可能。

✓ 電子化対応

電子帳簿保存法やインボイス制度に対応した帳票の発行・保存が可能。



帳票出力サービス「帳票DX」



Input

Output

XAデザイナー

* ドローソフトのような操作感

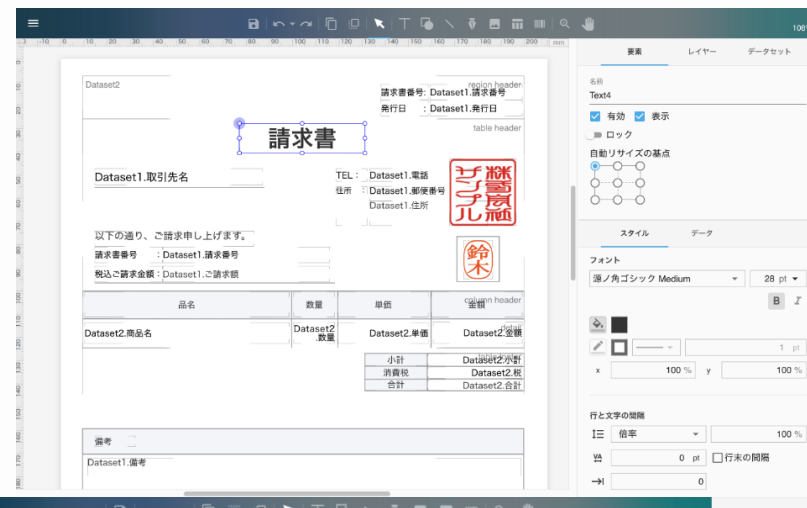
* 取引関係書類の設計からクリエイティブ要素の高いDMデザインまで対応

帳票AIマッピング

* PDFファイルを読み込み、空欄や項目名をAIが自動認識

* 動的データのエリア設定を自動設定

誰でも直感的に帳票テンプレートを設計できるツール「XAデザイナー」



XAデザイナーのAI機能「帳票AIマッピング」の動作画面

帳票出力サービス「帳票DX」



Input

Output

■ 他社サービスとの連携による後続業務の自動化



外部サービス連携の利用例（一部抜粋）

金融/行政機関向け電子申請サービス「カミレス」

カミレス

Input

Output

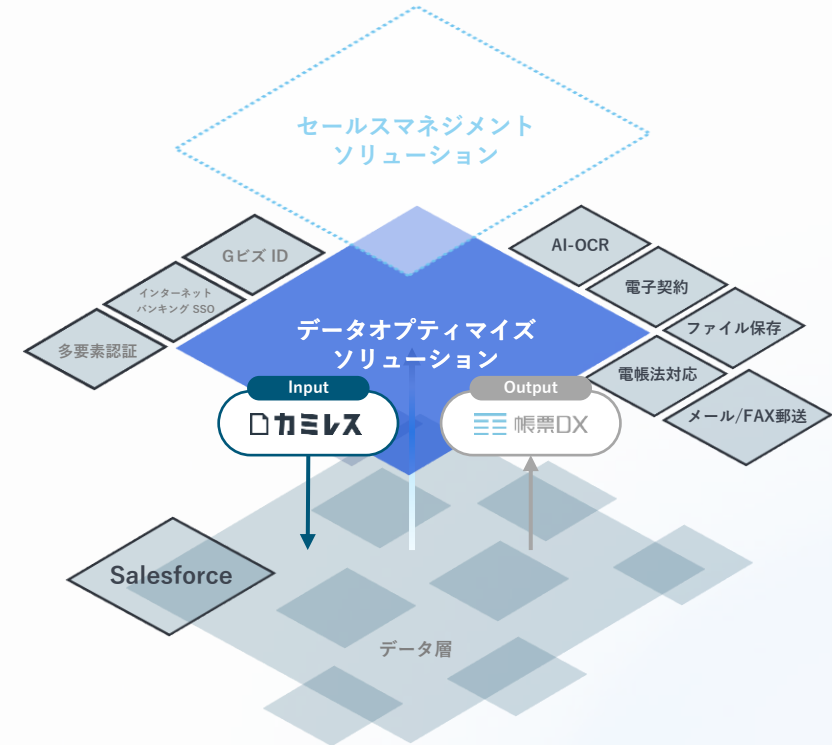
■ 窓口の紙申請の電子化を内製可能に

主な機能

- ✓ **申請・手続・届出**
申請書のプレビューを画面上で見ながら、必要項目をフォームに入力して申請が可能。
- ✓ **審査・承認ワークフロー**
申請を受付後、書類のプレビューを見ながら申請内容の確認・承認が可能。
- ✓ **フォームAIマッピング**
PDF上の項目と空欄をAIが自動で認識し、データ設定の効率化。

できること

- ✓ **人にやさしいデジタル化**
デジタル機器に不慣れな方でも申請書の見た目のままフォーム入力可能。
- ✓ **申請フォームの内製化**
申請フォームの追加やメンテナンスは簡単ノーコード設定。外注コストを削減し、内製でクイックに対応可能。
- ✓ **ワンスオンリーの実現**
マイナポータル連携などにより情報の二重入力を削減。



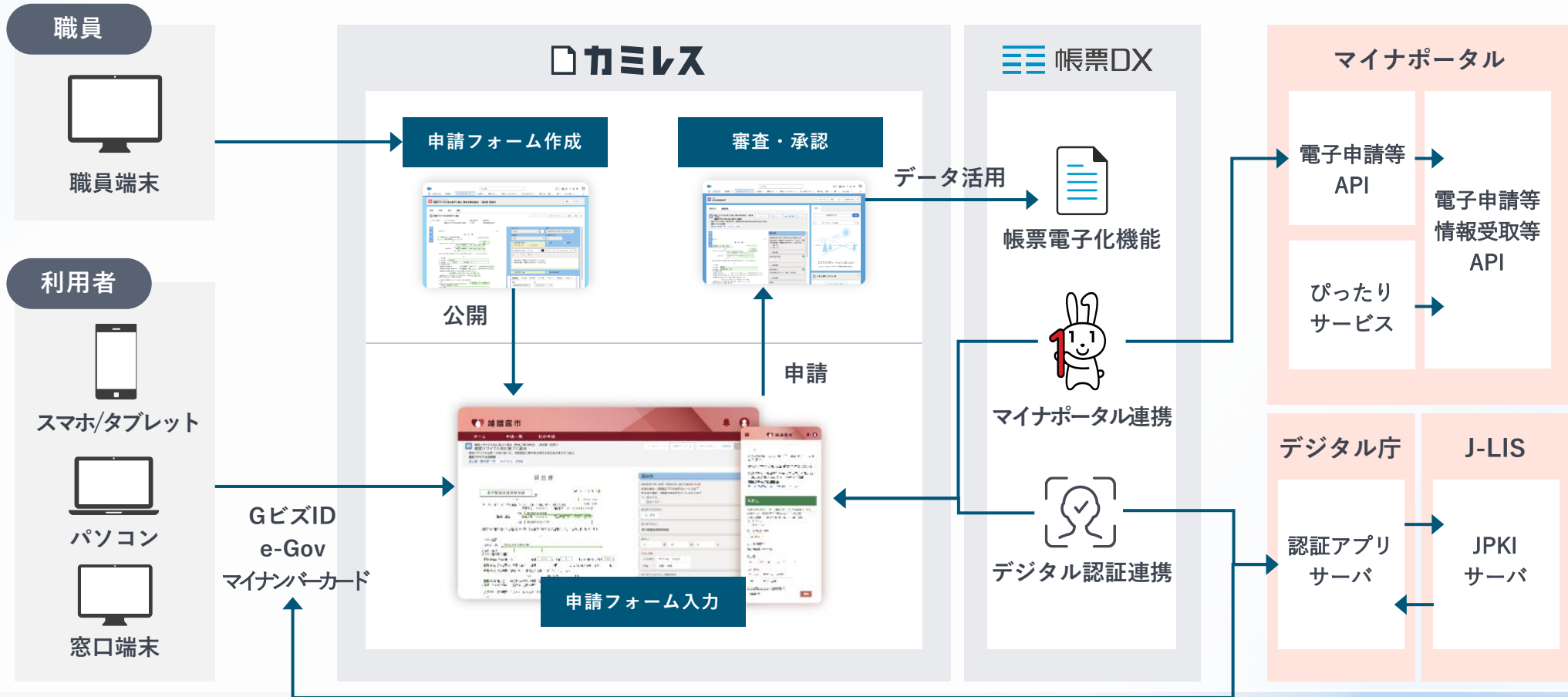
金融/行政機関向け電子申請サービス「カミレス」

公共向け利用イメージ

カミレス

Input

Output



導入事例

データオプティマイズソリューション導入事例：カミレス

埼玉県庁



“少量多品種”の紙の窓口申請を内製でデジタル化し、市民や企業を“顧客”として一元管理できる基盤を構築。

Ⅰ 導入前の課題

- ① 市民CRM構想の実現の足かせとなる部局別システムでの運用。
- ② 少量多品種型と呼ばれる利用頻度の少ない多様な申請・手続き書類への対応。
- ③ パソコンやスマホなどのIT機器の操作が不得意な市民に配慮したシステム設計を提供したい。

Ⅱ オプロの提供価値

- ① 感覚的に操作しやすいフォーム作成機能を用いて、“少量多品種”の紙申請を職員の内製にてDX化、スマホ画面も自動生成を実現。
- ② 紙のわかりやすさを生かしつつ、申請の発生源でデータ入力できるセキュア基盤を提供。
- ③ 多様な申請や大量の許可証の出力に耐えうるスケーラビリティを提供。

Ⅲ 導入効果

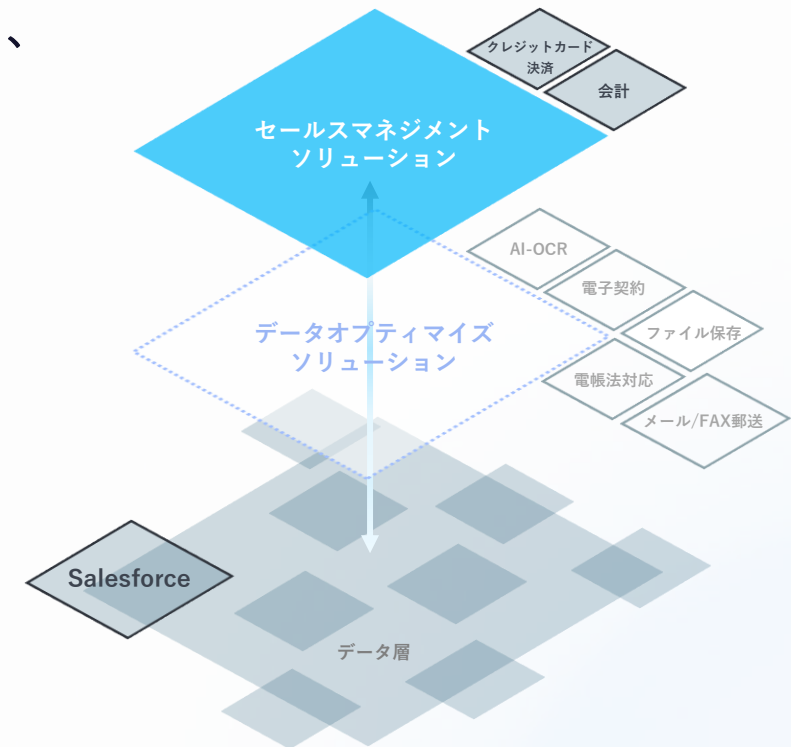
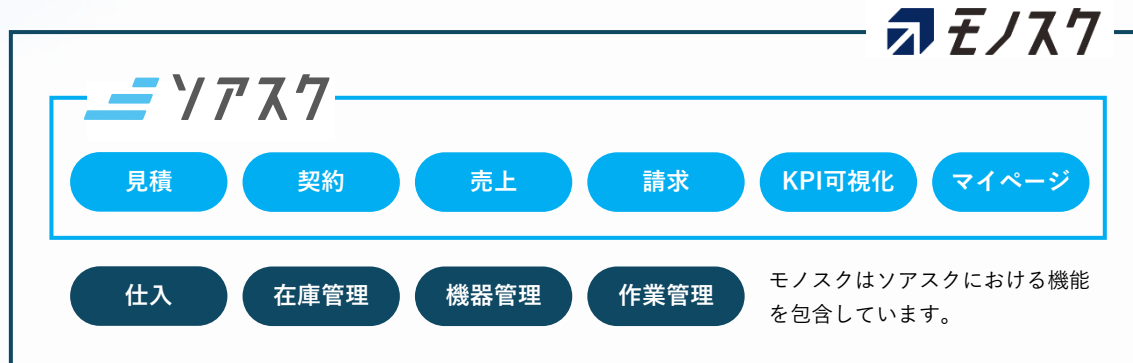
ワンスオンリーのコンセプトを体現した市民・企業データの一元管理を実現。

- ① 発生源からデジタル化し、市民と県内企業データ（市民CRMデータ）の精度と鮮度を向上。
- ② 一元管理された企業申請データを活用することで、未取得の企業認定がある企業に認定取得を促すアクションが可能になった。
- ③ 紙の書類回覧に起因する処理の遅延や転記ミスの問題を解決できた。

セールスマネジメントソリューション

経営や事業のゴールに対して、達成のための様々な情報を一元管理し、業務プロセスを支え、LTVを最大化する販売管理ソリューション

■ 無形・有形サブスクリプションビジネスに対応



無形商材のサブスクビジネス管理サービス「ソアスク」



■ BtoBサブスクビジネスに必要な販売管理機能を提供

主な機能

✓ 見積管理

マスタ登録した商品/サービスを引用するほか、過去の見積の引用、自由入力による登録が可能です。

✓ 契約管理

契約開始日、保有ライセンスなどの基本情報や、関連する商談情報など、様々な情報が一箇所にまとめられ、すぐに参照可能です。

✓ KPI / 予実管理

サブスクビジネスに関わる収益や契約、活動などの情報をすぐに可視化できます。

できること

✓ 多様なプライシングに対応

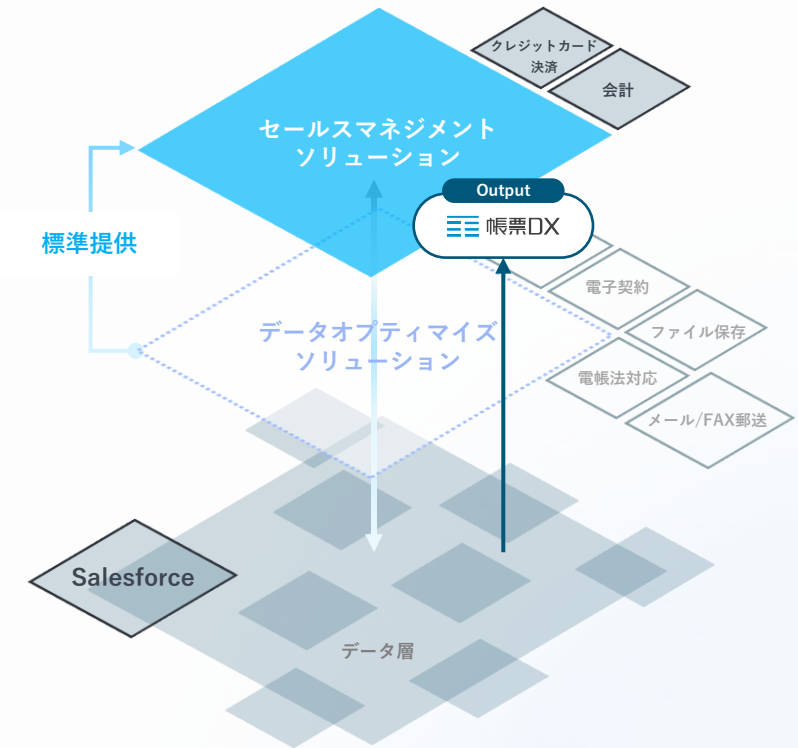
商品別、パッケージ別、取引先別など多様なプライシング戦略への迅速な運用を実現。

✓ 商談情報の一元管理

Sales Cloudと連携することで、問合せ、商談、見積、契約、請求までを一元管理できます。

✓ セルフサーブ

マイページを通じて、商品の購入、ID追加、プラン変更、解約が可能です。



無形商材のサブスクビジネス管理サービス「ソアスク」

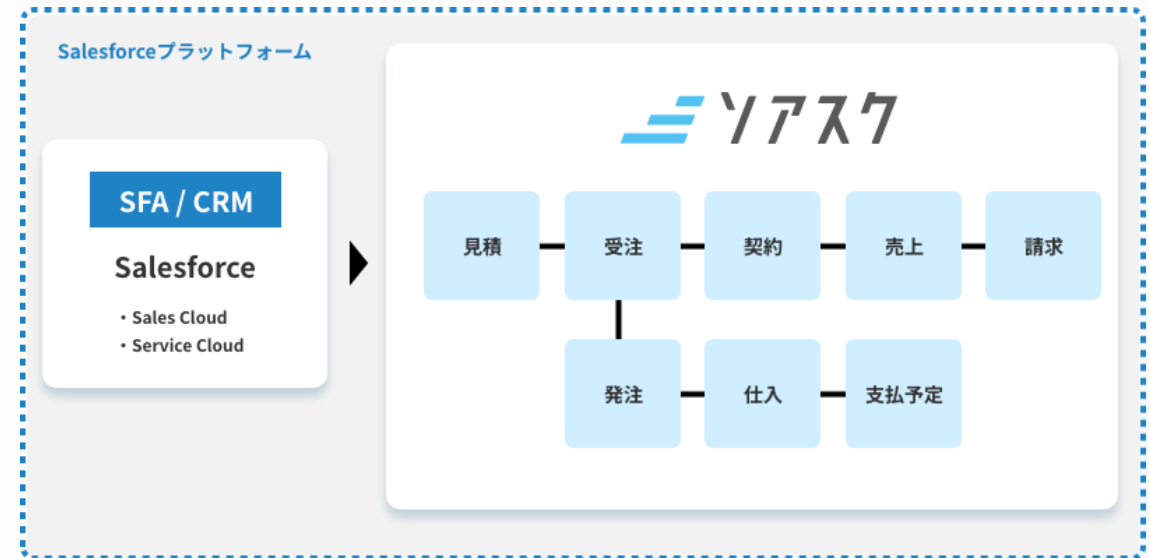


■ Salesforceプラットフォーム上で開発する強み

* Salesforceが提供するSales Cloudは、顧客管理を一元化し、リードや商談情報の管理、承認プロセスの自動化、および分析を支援する一連のツールを提供。

* ソアスクにより見積、契約、売上、請求の業務プロセスなどの機能を追加することで、情報を一元管理。

* バックオフィスからカスタマーサクセスチーム（サポート部門）まで一気通貫でマネジメントが可能。



顧客・商談情報と見積・契約・売上・請求情報をSalesforceプラットフォーム上で一元管理

無形商材のサブスクリプション管理サービス「ソアスク」



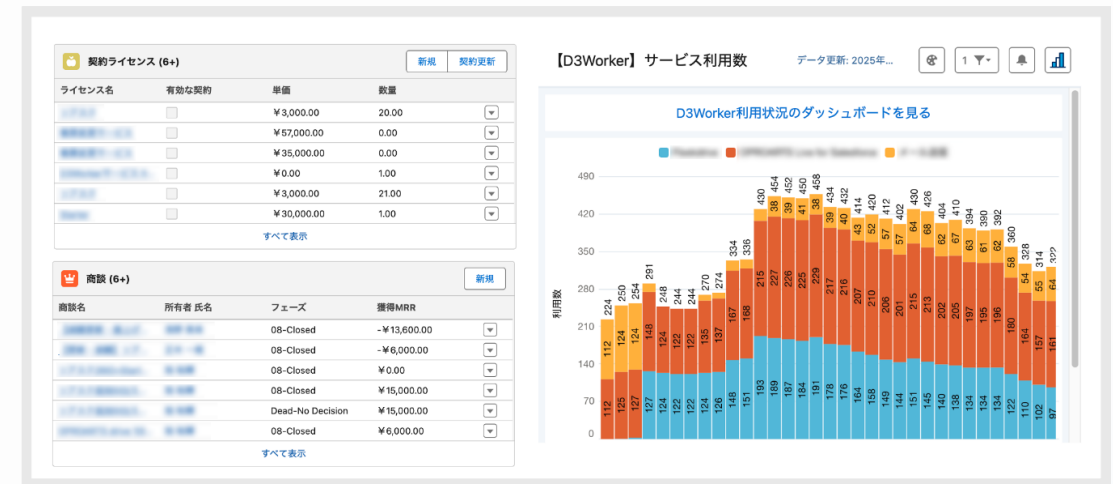
情報の一元管理とAIによる継続利用も最大化

- * 情報を一元管理、商談管理から契約管理までの一貫した情報管理が可能
- * 導入の背景、現在の契約内容、利用状況などを確認。
- * カスタマーサクセス活動を円滑に対応。
- * AIタイムラインにより次のアクションを適切なタイミングで表示。

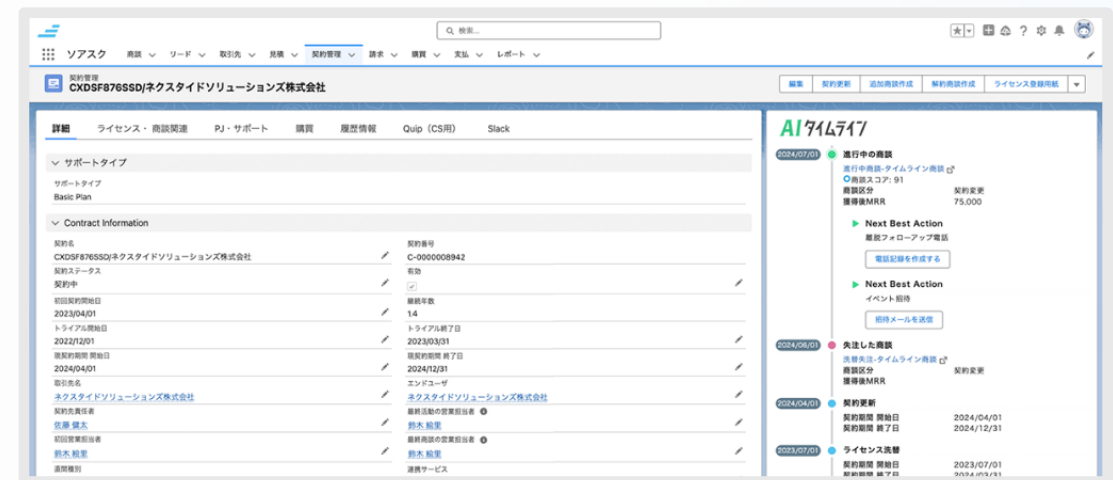
> カスタマーサクセス活動とは

お客様の成功体験：カスタマーサクセスは、単にサービス提供だけでなく、お客様がサービスを活用して成功を収めるためのサポートを提供。

能動的なアプローチ：カスタマーサクセスは、お客様の将来を考え、助言や支援を提供。お客様の課題を掘り起こし、プランを提案することも含まれている。



顧客ごとの契約管理に、商談情報・契約情報・利用実績情報が集約される。
プロアクティブなアップセル提案や解約防止策を講じることができる。



有形商材のサブスクビジネス管理サービス「モノスク」



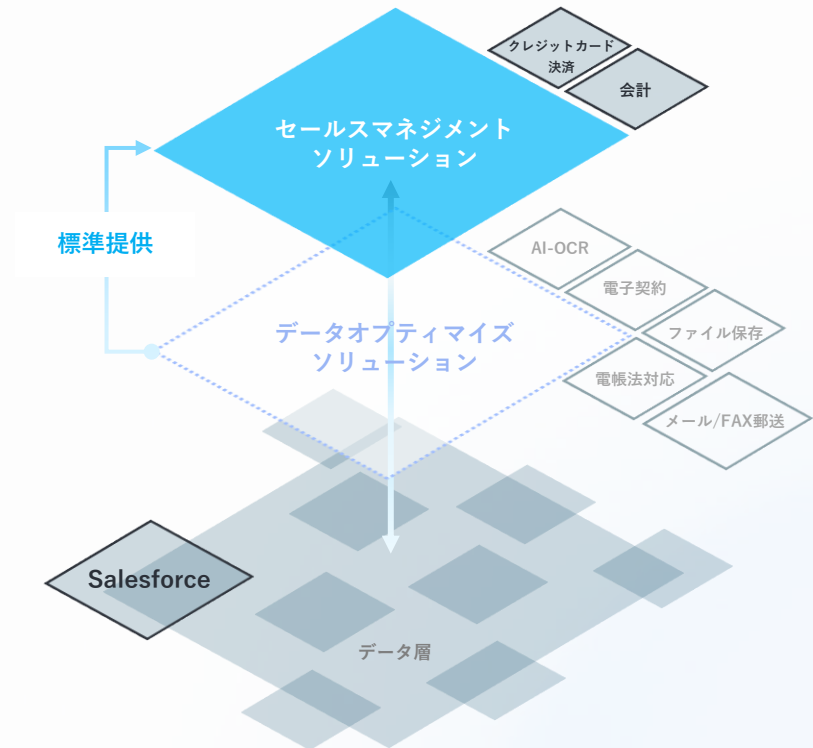
モノのBtoBサブスクビジネスに特化した販売管理サービス

主な機能

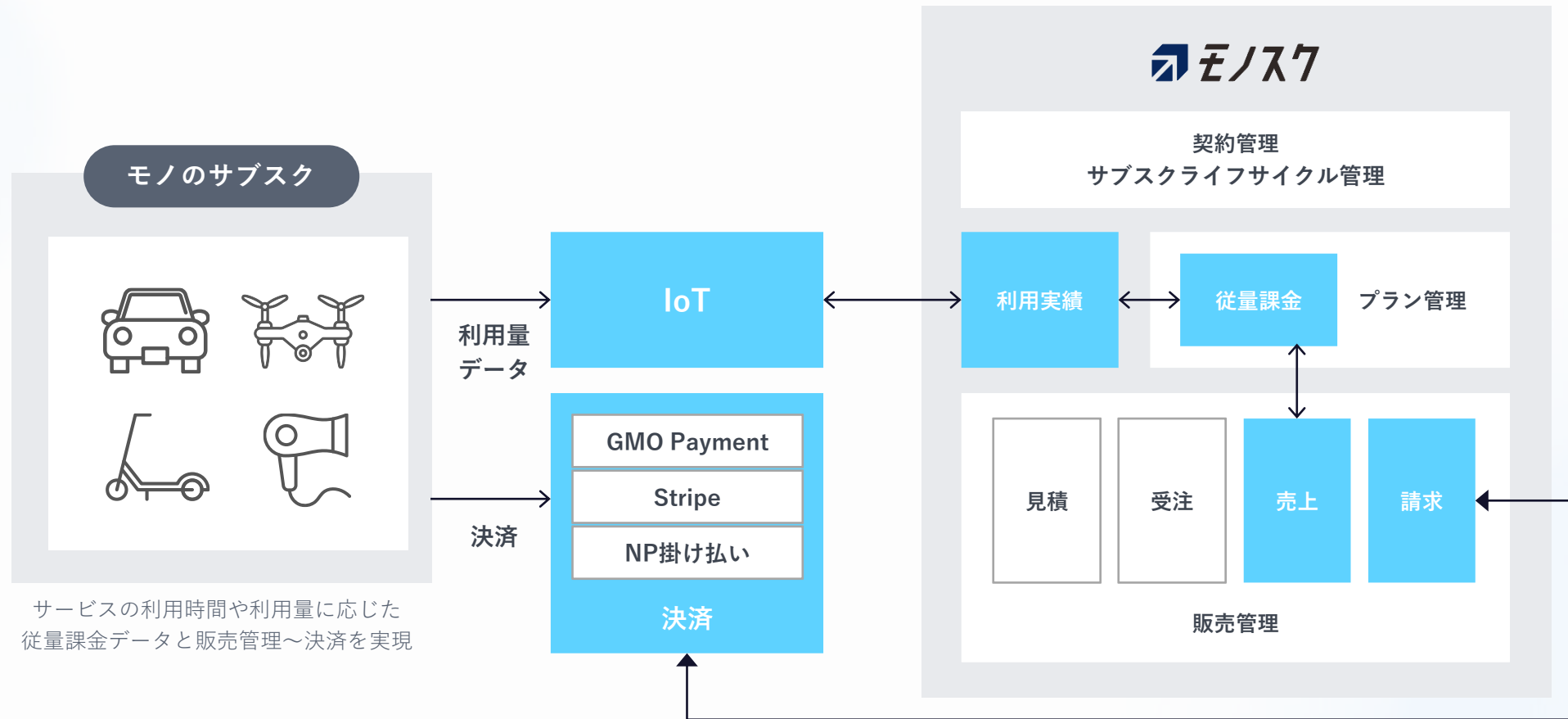
- ✓ **機器管理**
個体番号、設置場所、有効期限など、契約中の機器情報を管理。
- ✓ **作業管理**
モノの設置指示、設置後の作業報告、不具合や故障対応の管理。
- ✓ **在庫管理と連携**
他の在庫管理システムからシリアルナンバー等と連携可能。

できること

- ✓ **販売管理と機器管理を両立**
サブスクビジネスの販売業務プロセスの効率化と、機器情報の一元管理が可能。
- ✓ **モノのサブスク特有の管理**
既存のシステムでは管理できないサブスク管理機能をモノのサブスクでも実現。
- ✓ **個体管理からサポートまで**
個体の確保から設置完了までを請求と連動させ、一元管理しながら業務の流れを構築。



有形商材のサブスクビジネス管理サービス「モノスク」



導入事例

セールスマネジメントソリューション導入事例：モノスク



サブスク新事業立ち上げを支える
販売契約管理の基盤、利用状況を活かした
新しい収益モデルと顧客満足を実現。

導入前の課題

- 1 量販店向け販売管理型の販売管理システムでは、サブスク型の契約管理に対応できなかった。
- 2 BtoB向けの商談管理システムと販売管理が分かれており、データの一貫性に課題があった。
- 3 美容室向けにシャワーヘッドをサブスクモデルで提供する新規事業の立ち上げ（BtoB）に伴う販売契約管理方法を検討する必要があった。

オプロの提供価値

- 1 オプロのサブスクビジネス経験と200社以上の顧客要望を取り込んだ日本企業に合った商談～請求業務プロセスを構築。
- 2 多様な価格モデル、サブスク/ワンショット混在商談などに対応する強力な契約管理を提供。
- 3 サブスク契約と同期した在庫管理と機器稼働管理を提供。

導入効果

製品の仕様状況を場所ごとに把握し、使用量に応じた価格戦略を実現。

- 1 Salesforce上で顧客データ管理体制を整備。
- 2 美容室ごとに製品の使用状況を把握し、使用量に応じた新しい収益モデルを構築。
- 3 今回の導入をきっかけにITシステム投資の必要性を再認識 更なるシステム投資へ。

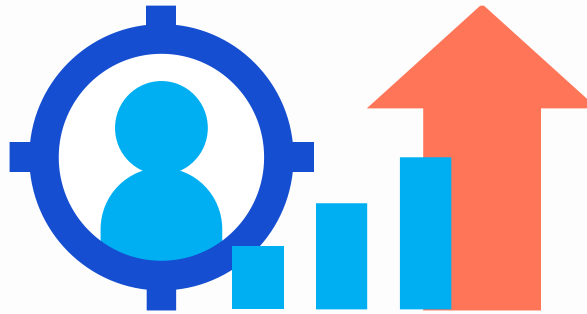
02 競合優位性



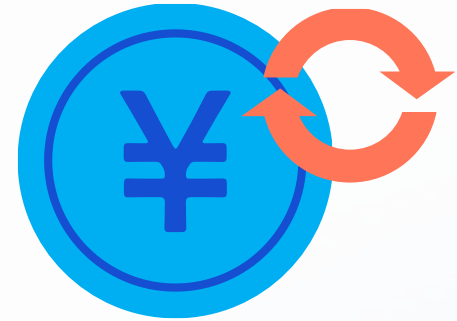
3つの強み



継続的な商談を生み出す
パートナーとの
協業体制



新サービス・新機能を生み出す
顧客ニーズ把握力と
製品アップデート力



市場や顧客に応じた
柔軟な
価格戦略

パートナーとの協業体制

■ セールスフォース・ジャパン社との強固なパートナーシップ

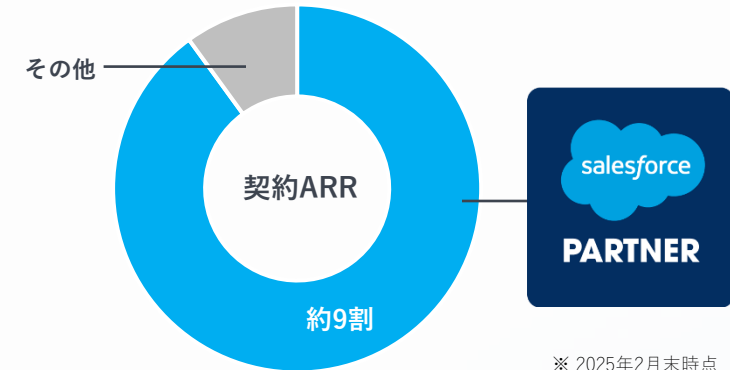
- * Salesforce連携サービスは、ARRの9割超を占めている。
- * セールスフォース・ジャパン社と共同で、複数のマーケティング施策を実施。
- * ソアスク/モノスク、カミレスは、Salesforceプラットフォーム上で動作。
- * 販売価格の一定割合をセールスフォース・ジャパン社とレベニューシェアによる協業。

■ 大手コンサルティングパートナーとの協業

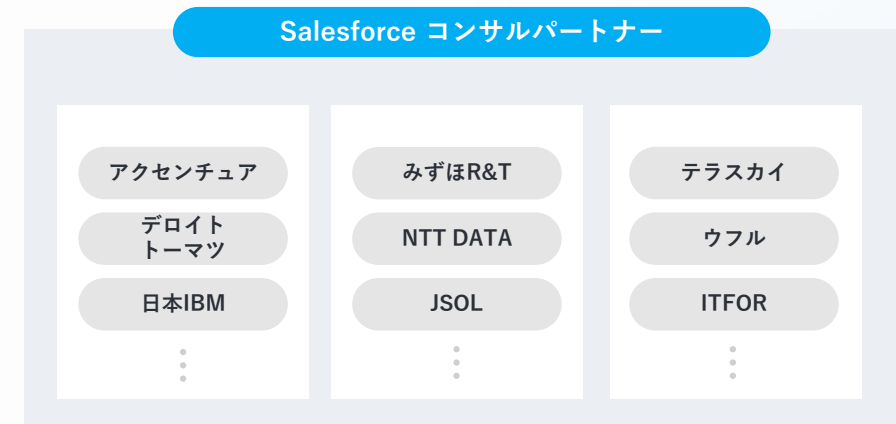
- * エンタープライズ企業*や官公庁、政令指定都市などの行政案件は大手コンサルティングパートナーが提案・構築。
- * ソアスク/モノスク、カミレスの提案における技術的ハードルが低い。
- * ソアスク/モノスク、カミレスの単体での提案が可能。

※ 当社では、エンタープライズ企業は従業員数500人以上及び公共を指す。

✓ 当社ARRにおけるSalesforce連携サービスの割合



✓ エンタープライズ領域に強いパートナー

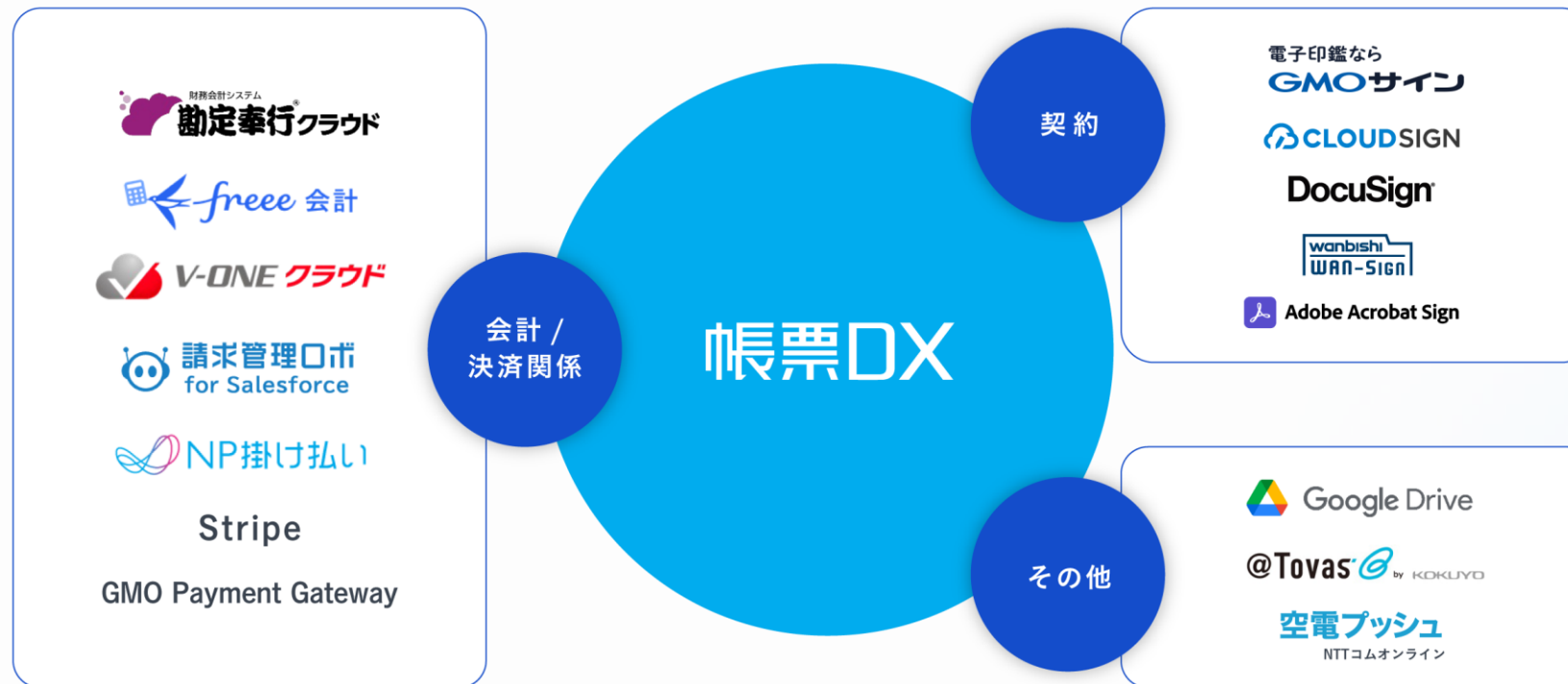


パートナーとの協業体制

■ 他社SaaSとの積極的な連携

電子契約や会計、決済などの他社SaaSとデータ最適化ソリューションを組み合わせることで、お客様の利便性を向上することができる連携を積極的に推進。

☑ 他社SaaSとの機能連携サービス一覧（抜粋）



※ その他はファイル保管や配信(郵送/FAX/Mail)、SMS送信、AI-OCRをまとめています。

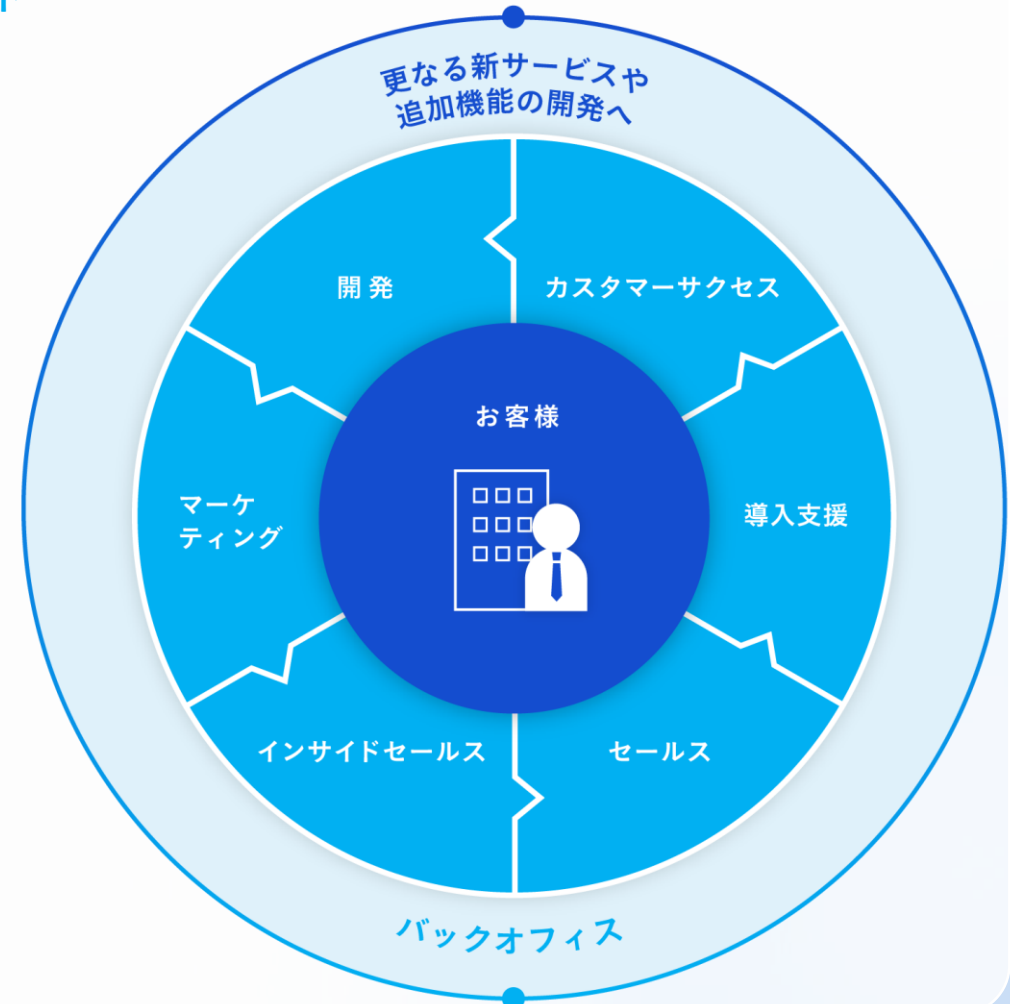
顧客ニーズ把握と製品アップデート力

✓ オプロのビジネスサイクル

■ オプロのビジネスサイクルを「ソアスク」で一気通貫にマネジメント

- * サブスクリプションビジネスの成功には、お客様を中心とした複数の部門が密接に連携することが必要。
- * 当社では、営業部門やカスタマーサクセス部門※、開発部門など、すべての部門が「ソアスク」を横断的に活用。
- * 新規商談や利用状況、要望や課題などの情報を集積することができ、サービス提供の全プロセスを一元管理。
- * サービスの課題や要望、商談の背景などを深く理解した上で、カスタマーサクセス活動を展開。
- * 開発部門は、より明確でタイムリーなサービス提供が可能。

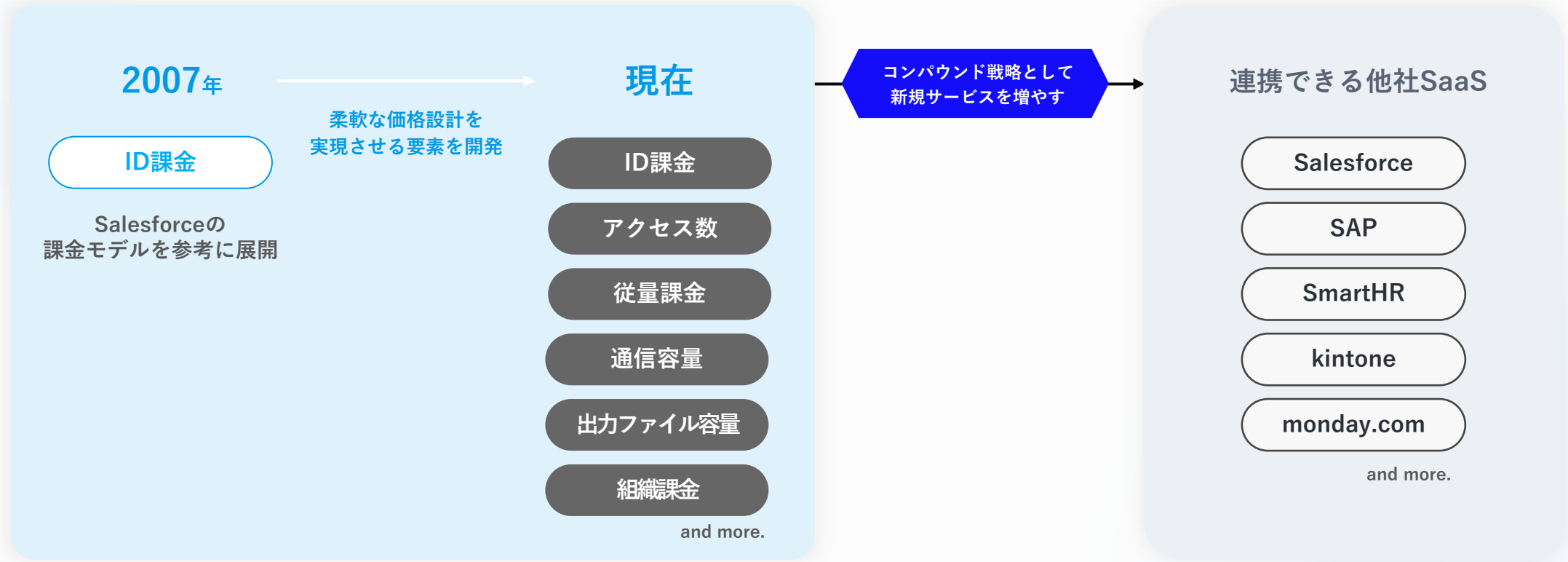
※ カスタマーサクセス（Customer Success）とは、サービスを利用しているお客様の成功を支援することを意味します。当社では、お客様の成功を最優先に考え、能動的な支援を行います。



柔軟な価格戦略

17年のサブスクビジネスの経験を活かした柔軟な価格設計

✓ 価格設計の変遷



03 2025年11月期 第1四半期 実績



主要KPI

ARR

19.6 億円

Annual Recurring Revenueの略であり、
クラウドサービスの年額契約金額の合計
2025年2月末時点

ARR成長率

+24.6 %

前年同月末時点と比較した、ARRの伸び率

契約社数

1,439 社

2025年2月末時点の有効な契約社数

ARPU

136 万円

Average Revenue Per Userの略であり、
契約社1社あたりの平均ARR
2025年2月末時点

月次解約率

0.46 %

月の解約率（当月の解約ARR÷前月末ARR）を
算出し、
当該決算月の直近12か月の平均をとったもの
2025年2月末時点

従業員数

104 名

2025年2月末時点の従業員数

トピックス

政府系某省外郭団体（当社定義のエンタープライズ顧客）による採用

- ・ ISMAP※サービス登録に向けて順調なため、カミレス及び帳票DX採用が決定

セールスフォース・ジャパン社のBEST HIT APP RANKING 2024にて「カミレス」「帳票DX」「ソアスク」が5部門にランクイン

- ・ 特にカミレスは公共業界売上部門で1位を獲得

人材採用・強化は順調に推移

- ・ キャリアがQ1に2名入社、Q2は4名が入社内定
- ・ 2025年4月に新卒が13名入社

ソアスクが新たなAI機能に対応した「ソアスク for Agentforce(β版)」を発表

- ・ SalesforceのAI機能「Agentforce」との連携
- ・ レコード作成を自動化し、時間コストを大幅に削減可能

※ 政府情報システムのためのセキュリティ評価制度

業績サマリー

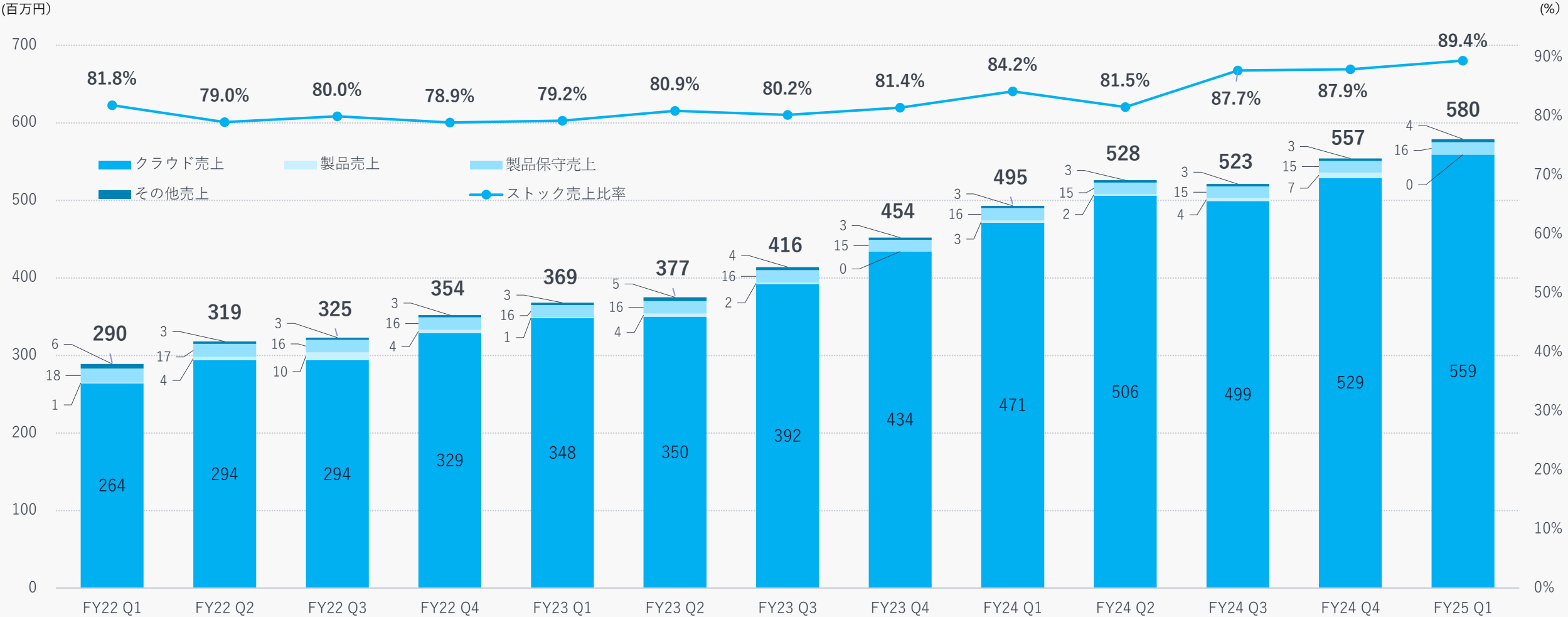
- 売上高は増減率が17.2%に留まっているものの、ライセンス利用料は増減率25.2%を記録しており、全体的に計画通りに進捗中。
- 採用は順調に推移しているものの、若干の採用費・広告販促費のズレ等により、利益は計画を上回るペースで進行中。

	FY24※ Q1実績 (百万円)	FY25※ Q1実績 (百万円)	増減額 (百万円)	増減率 (%)	進捗率 (%)
売上高	495	580	+85	+17.2	22.4
営業利益 (営業利益率)	84 (17.1%)	70 (12.2%)	△14	△16.9	32.8
経常利益 (経常利益率)	84 (17.1%)	71 (12.3%)	△13	△16.0	33.2
当期純利益 (当期純利益率)	54 (11.1%)	48 (8.3%)	△6	△11.9	31.7

※ 当社では、FY24は2024年11月期のことを指し、FY25は2025年11月期のことを指す。以下のページも同様。
©2025 OPRO Co., Ltd.

売上高（四半期推移）

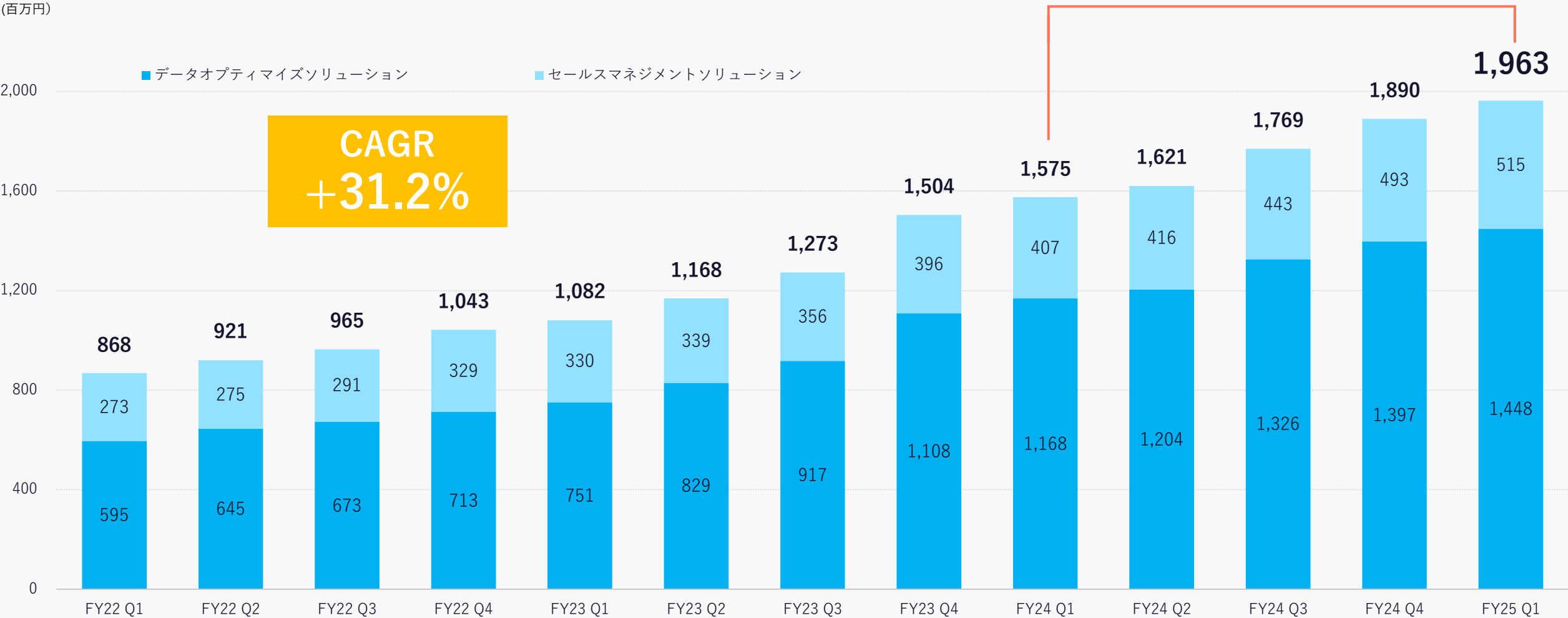
- ストック売上比率は安定して高い水準を維持しているため、より安定的に成長。
- ストック売上比率が高いため、売上高に関する大きな季節性はなし。



ARR（四半期推移）

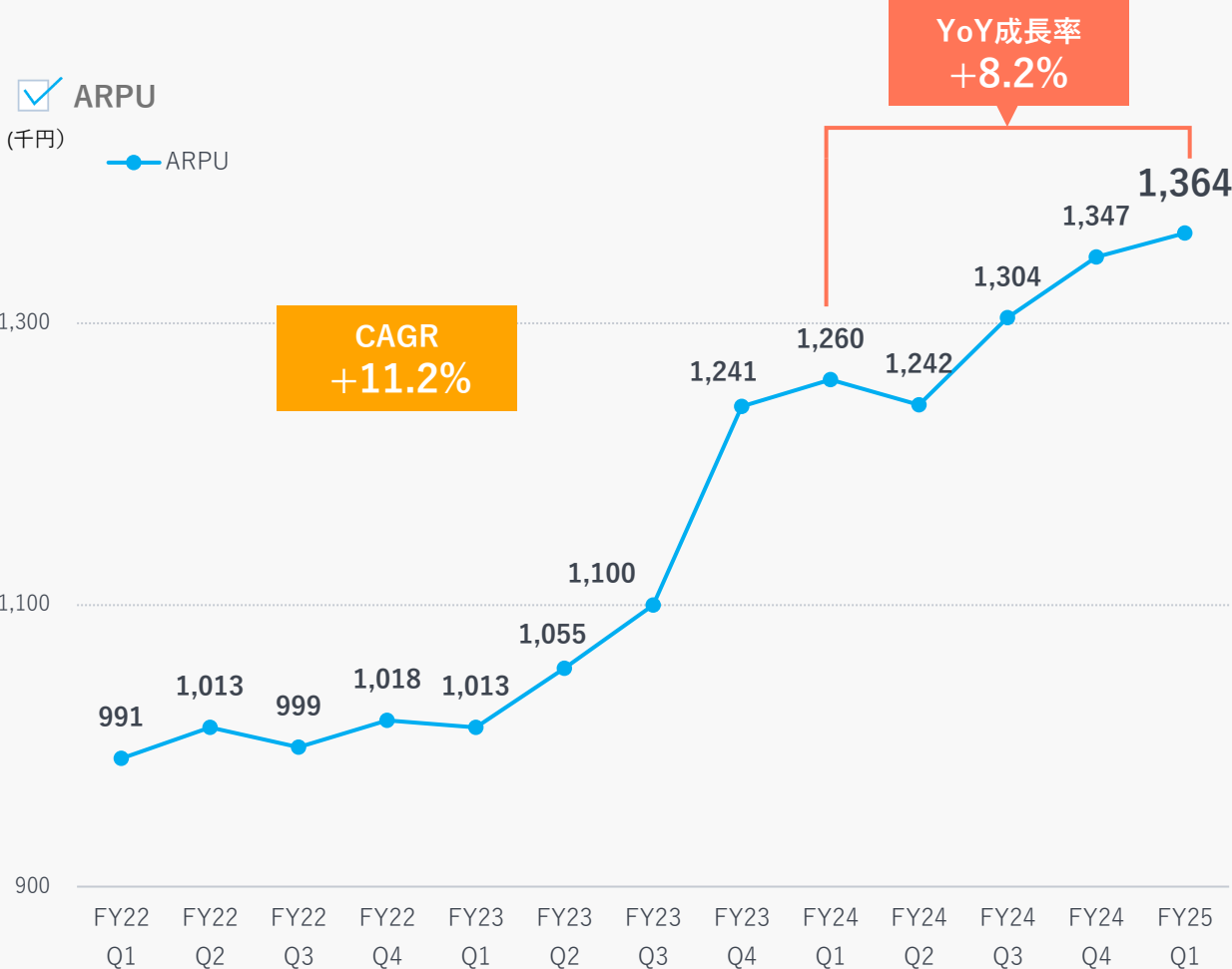
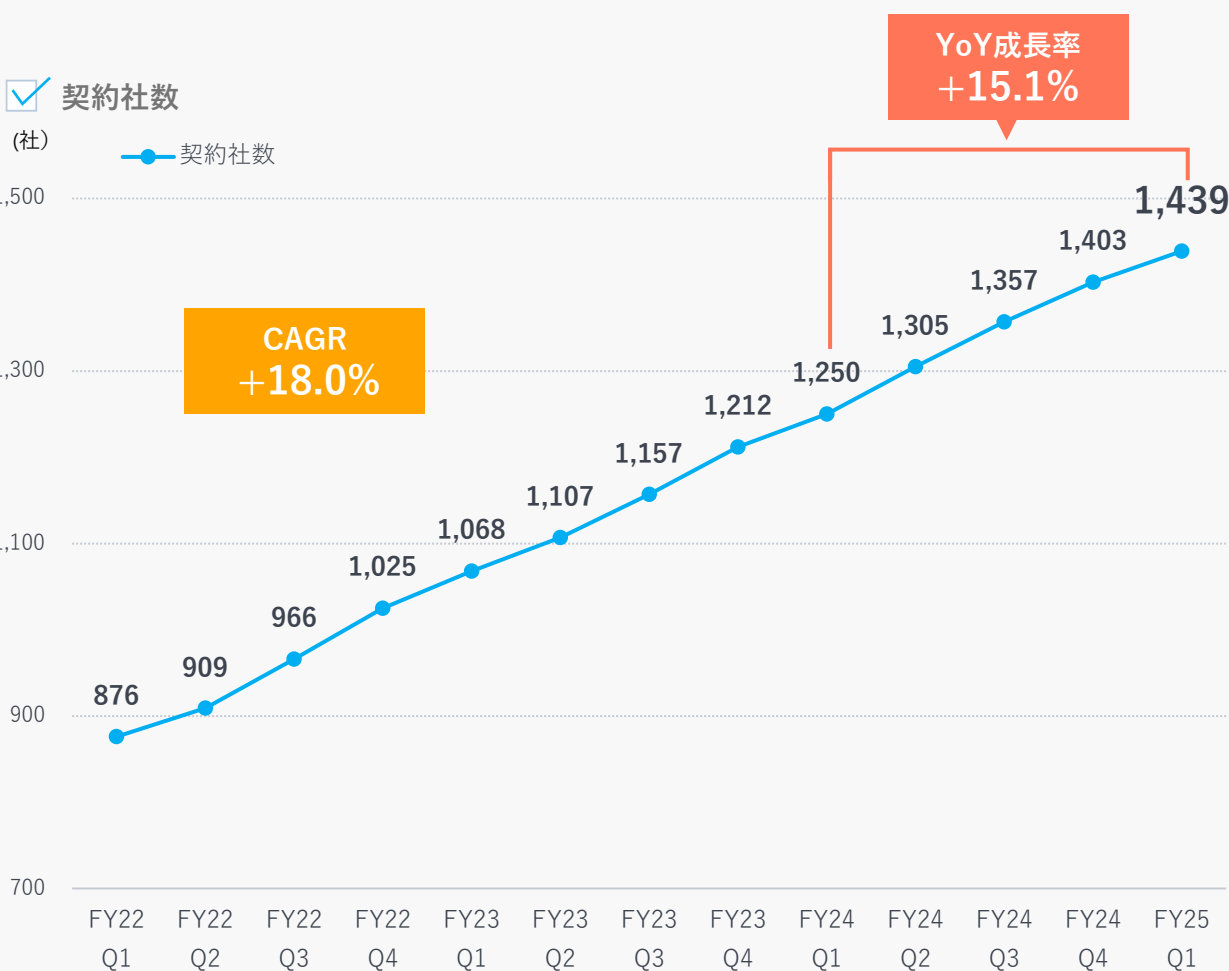
- FY25 Q1は19.6億円（前年同期比+24.6%）で着地。
- 構成比に大きな推移はなく、データオプティマイズソリューションが全体の約75%を占める。
- FY23 Q4においてARRが1億円を超える大型案件の受注があり、大きく成長。

YoY成長率
+24.6%



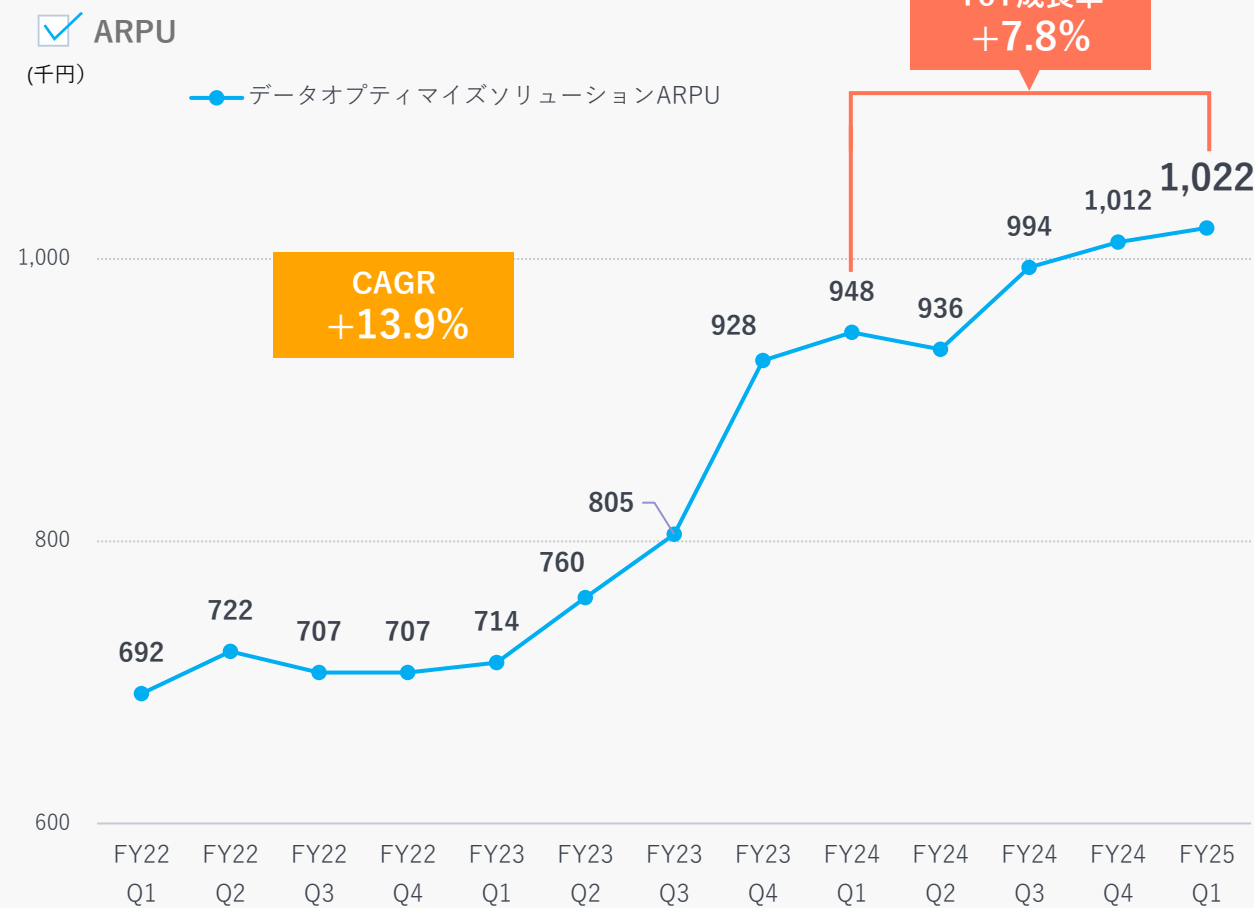
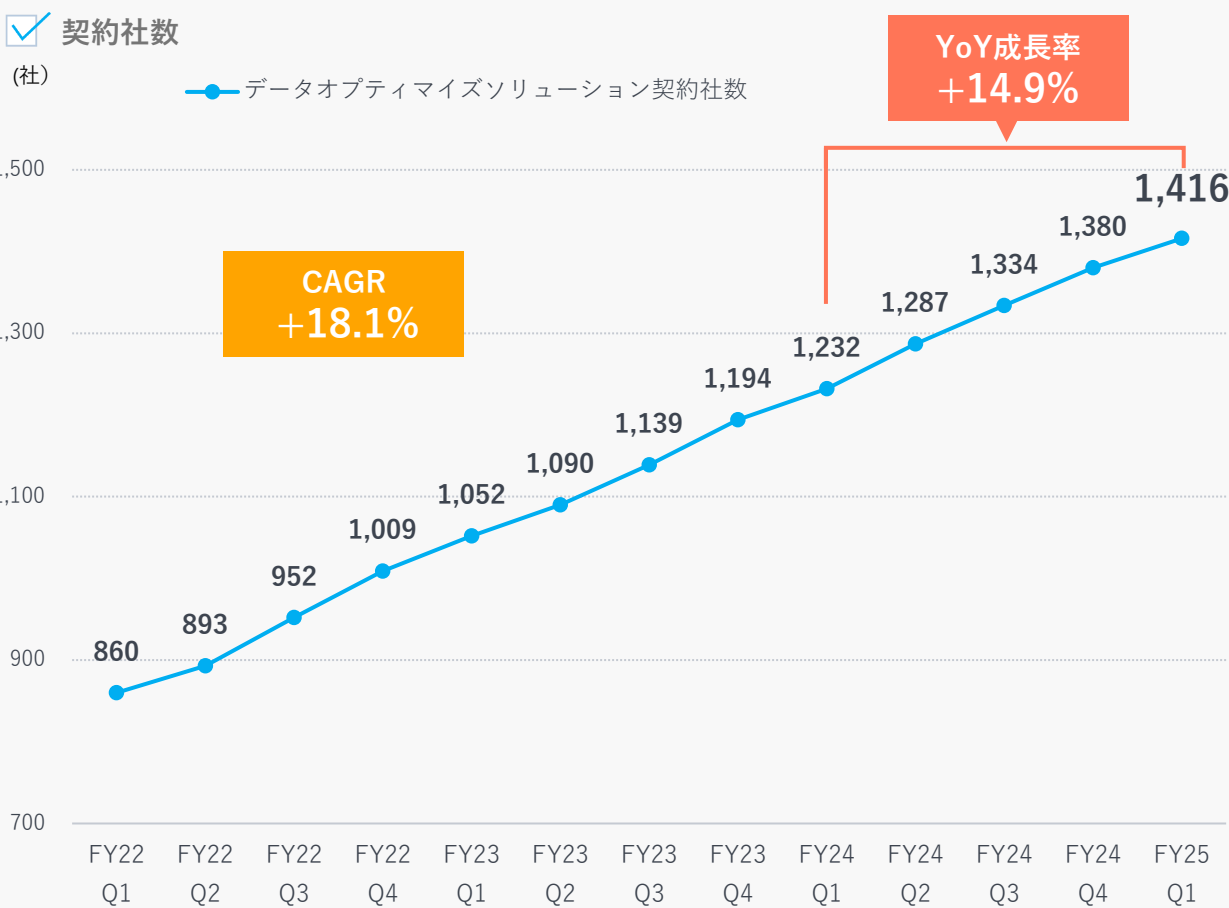
契約社数及びARPU（四半期推移）

- 契約社数は過去の伸びと同程度に成長中。
- ARPUも順調に成長中。FY24 Q2中に行った値上げの効果もあり。
- FY23 Q4にはARRが1億円を超える大型案件の受注があり、ARPUも大きく成長。



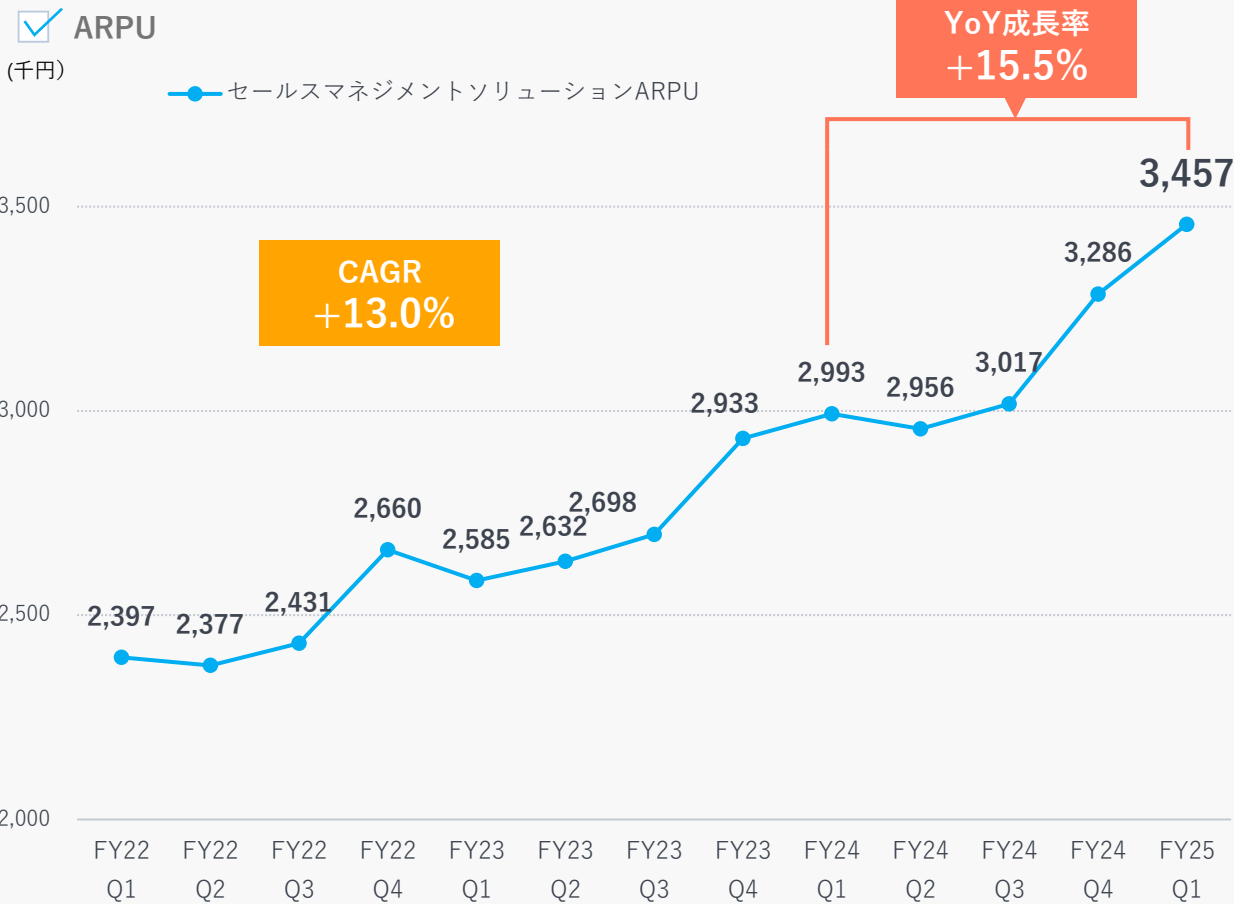
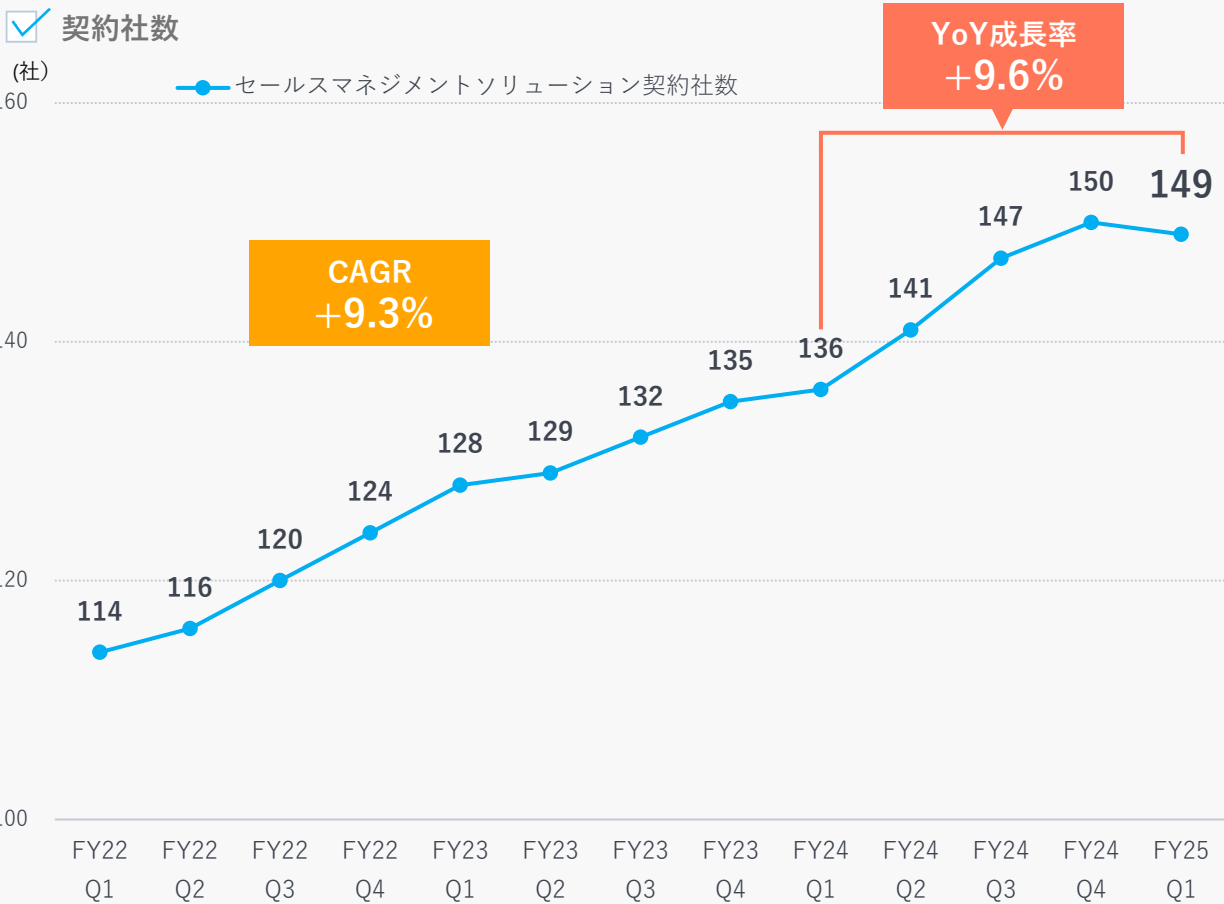
データオプティマイズソリューション契約社数及びARPU（四半期推移）

- 契約社数は過去の伸びと同程度に成長中。
- データオプティマイズソリューションには安価なサービスも含まれているため、ARPUは全体に比べ低い数値となっている。
- FY23 Q4にはARRが1億円を超える大型案件の受注があり、ARPUも大きく成長。



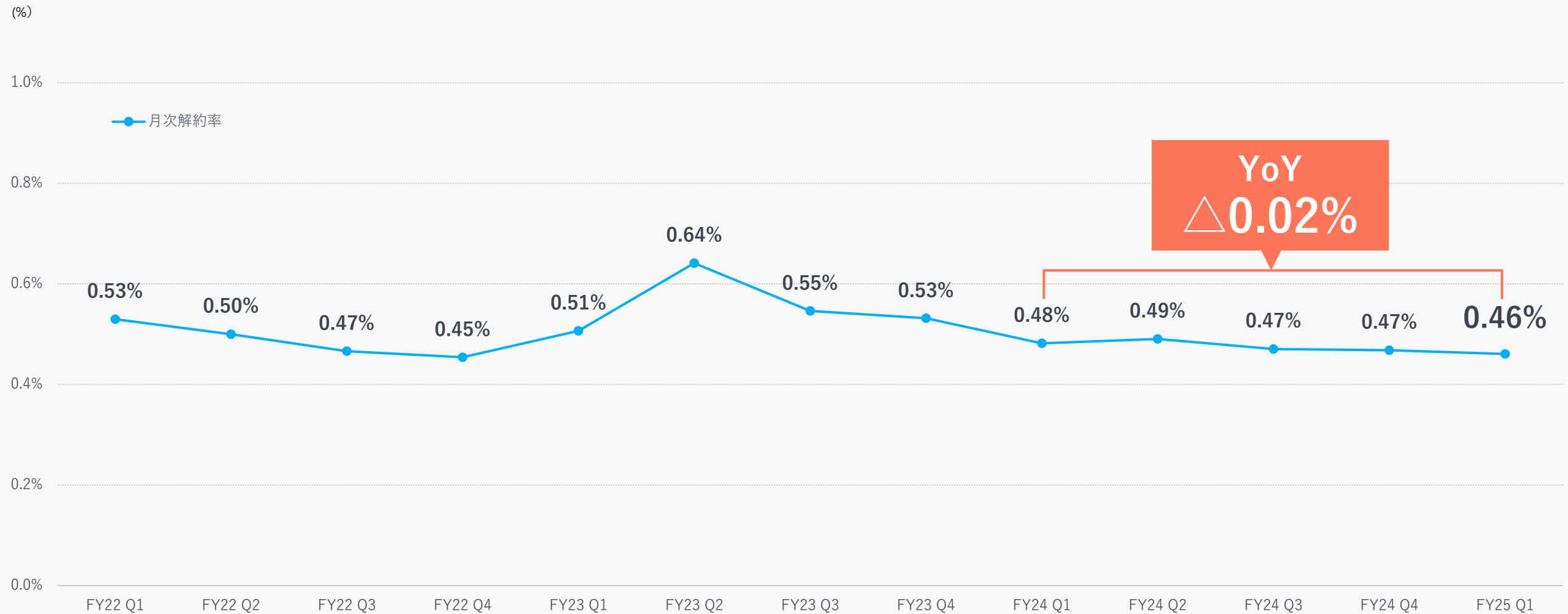
セールスマネジメントソリューション契約社数及びARPU（四半期推移）

- 契約社数は過去の伸びと同程度に成長中。
- セールスマネジメントソリューションは利用者のID課金モデルによる追加IDにより、ARPUはデータオプティマイズソリューションと比較して高い水準、かつ成長している。



月次解約率（四半期推移）

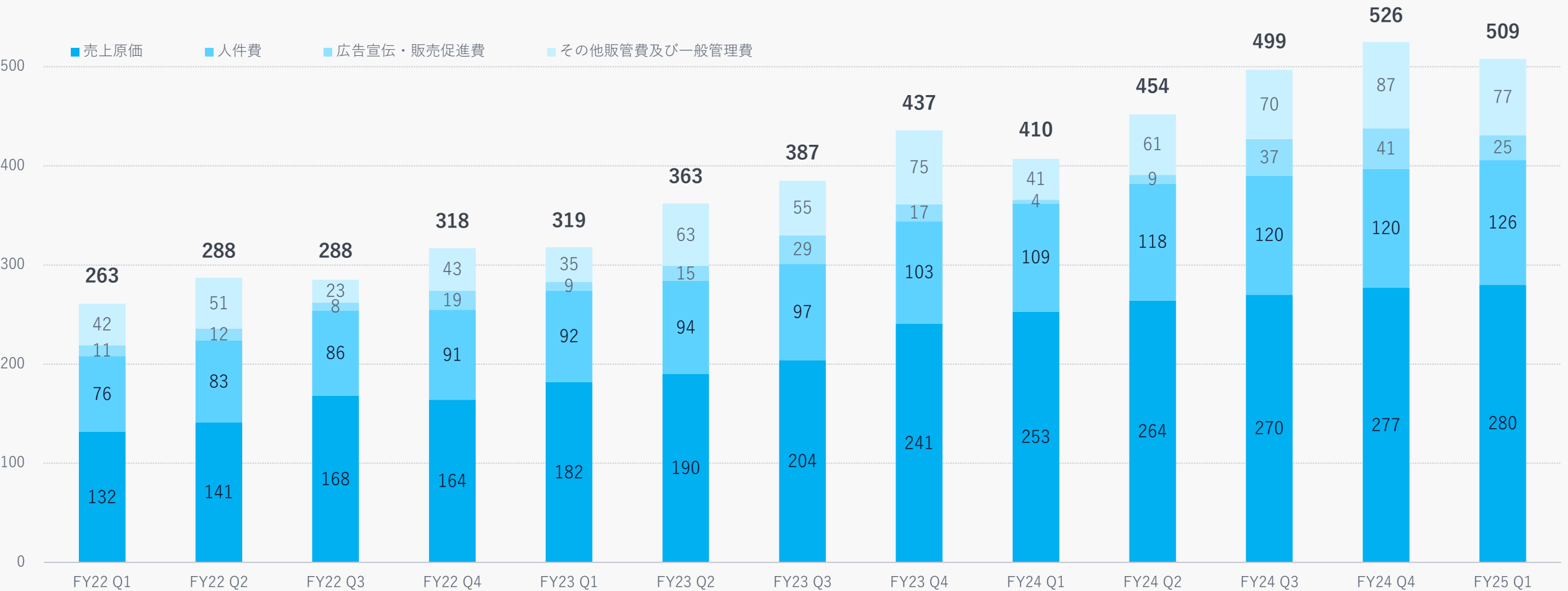
- 引き続き低水準を維持。
- 短期間かつ定期的な機能追加、及びカスタマーサクセス活動による成果として今後、更なる低下が見込まれる。



営業費用（四半期推移）

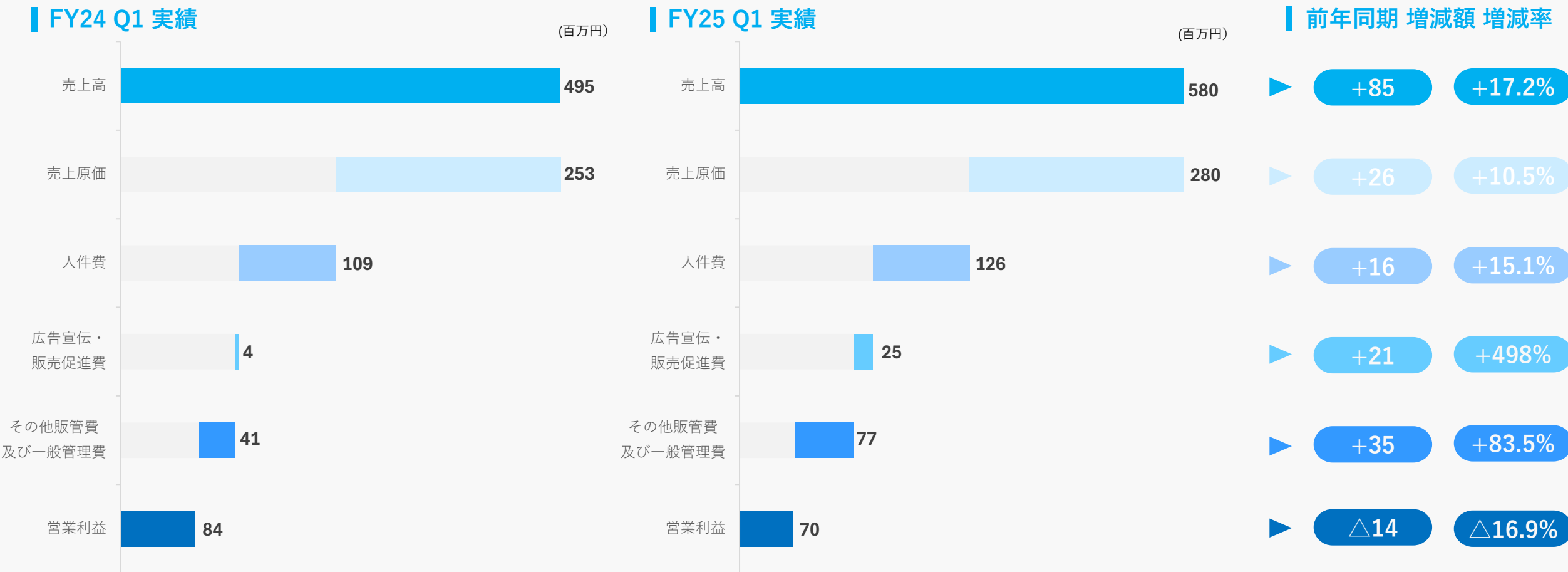
- キャリアの採用、昇給・昇格により人件費が増加。
- Q1も引き続きISMAP関連投資を行っているものの、イベントのズレ等により広告宣伝・販売促進費が減少。
- その他費用は前四半期より減少したものの、前年同期比+88%増加。人員増加によるコスト増やIRコストが影響。

(百万円)



営業利益の増減要因

- 売上原価は売上が増加しているものの、ソフトウェア仮勘定の増加もあり、売上高より小さい増加率に。
- 人件費は人員の増加や昇給・昇格により増加。
- 広告宣伝・販売促進費はISMAP関連活動の継続により前年より大きく増加。
- その他は研究開発費の発生や人員増によるコスト増加、営業コストの増加等により大きく増加。



従業員数（期末推移）

- 入退社があり、前期末と同数に。
- Q1はキャリア2名が入社。内1名は管理職クラス。
- Q2はキャリア4名、新卒13名が入社内定済み。内2名は管理職クラスと重要ポストの順調な採用が進む。

(名)

120

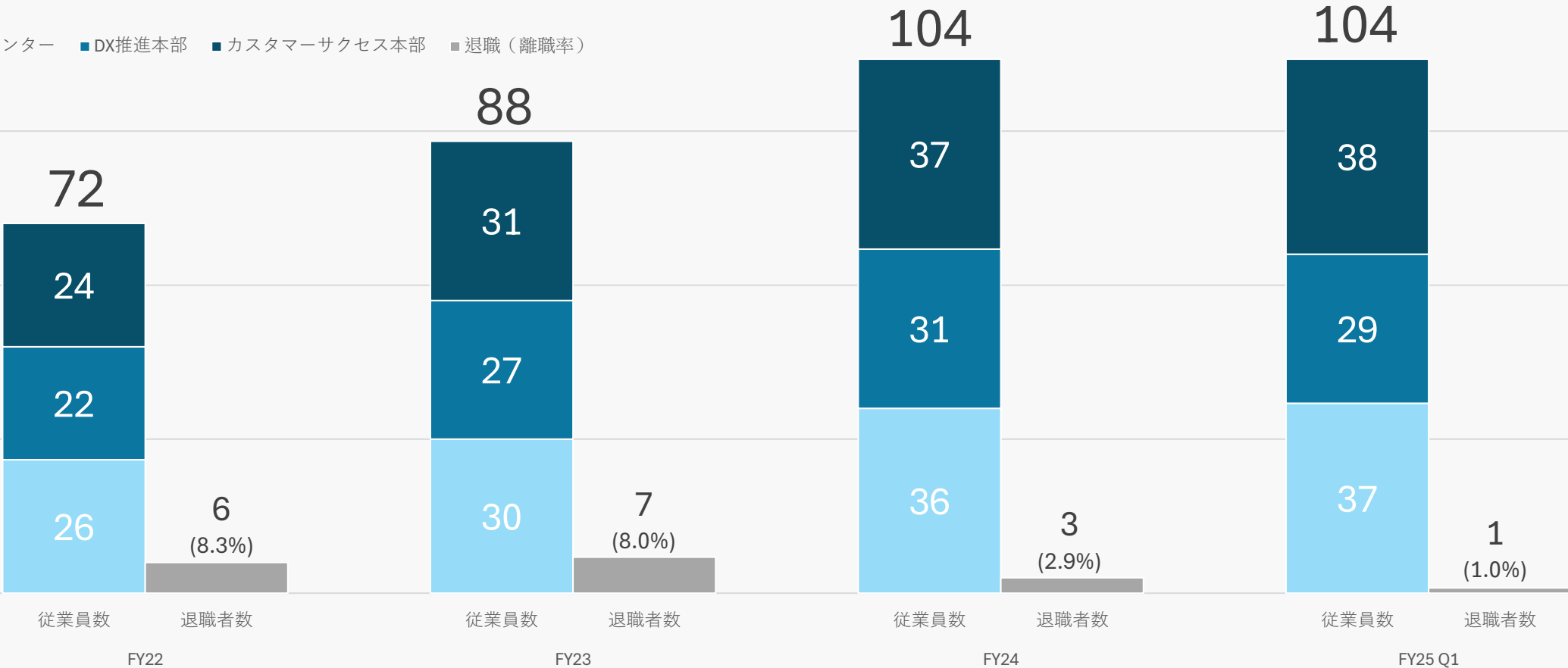
90

60

30

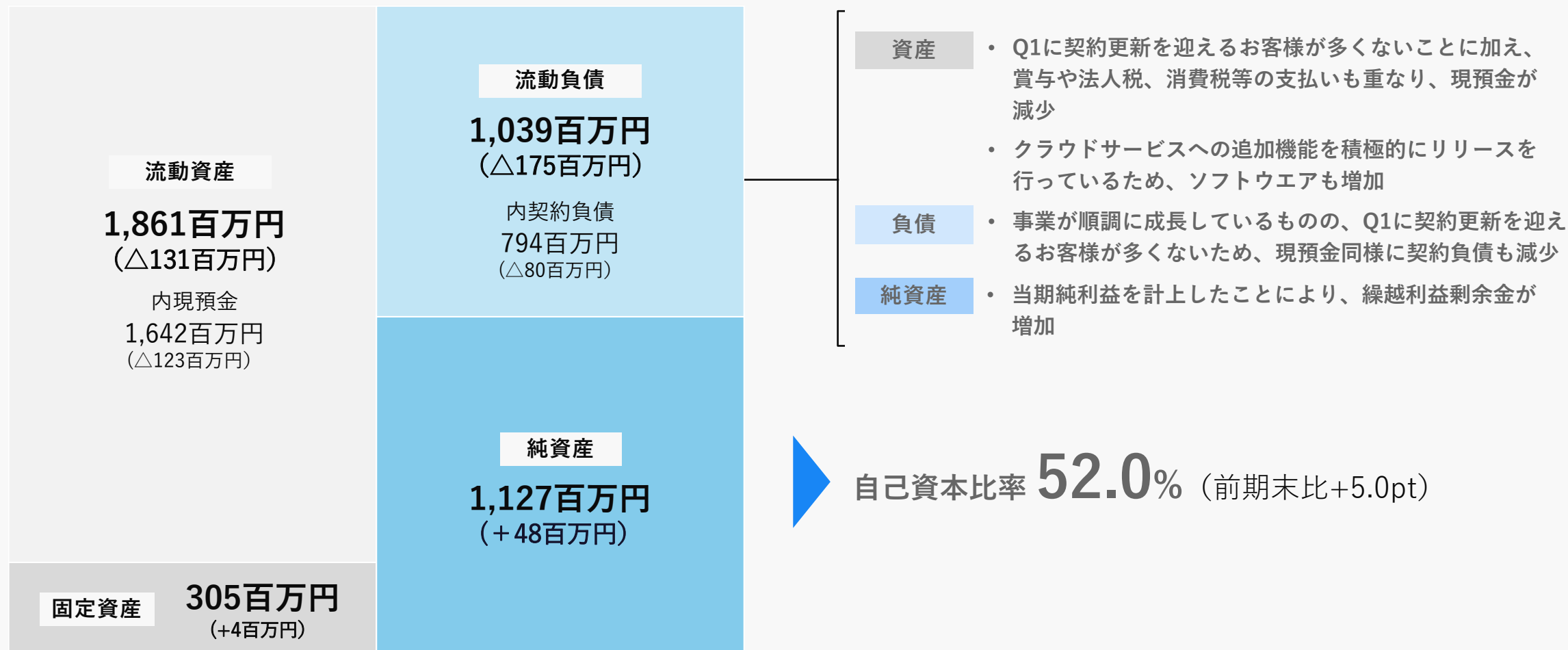
0

R&Dセンター DX推進本部 カスタマーサクセス本部 退職（離職率）



貸借対照表

- 現預金約16億円、自己資本比率52.0%と財務基盤は安定。
- ライセンスは原則年間契約一括前払であり、4月更新の割合が多いため、現預金及び契約負債はQ2で大きく増加見込み。



04 2025年11月期 通期 業績見通し



業績見通し

- 売上高・利益共に前回公表数値からの変更はなし。
- 売上高は当初の見通し通りに進捗中。
- 利益は採用費・広告販促費等のズレ分をQ2以降で使用予定。

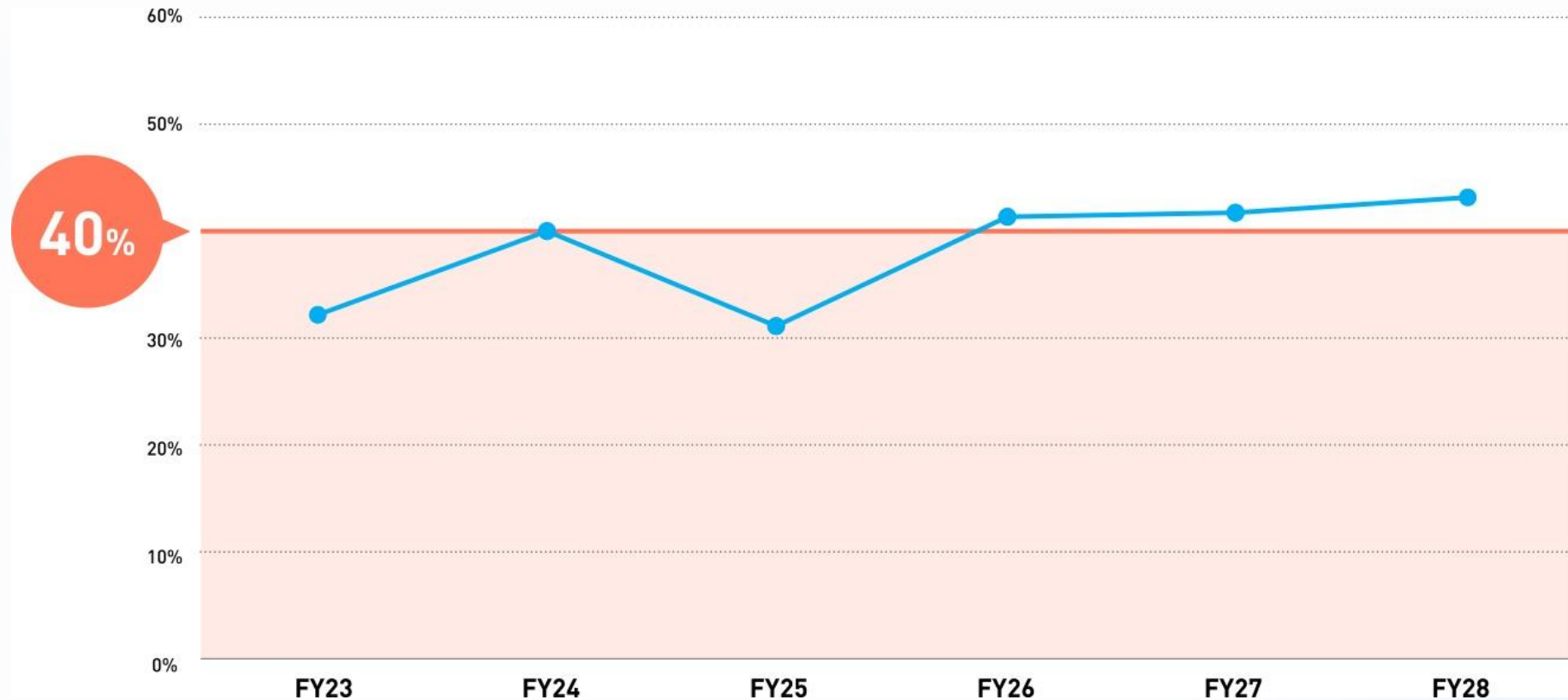
	FY24 実績 (百万円)	FY25 見通し (百万円)	増減額 (百万円)	増減率 (%)
売上高	2,104	2,584	+480	+22.8
営業利益 (営業利益率)	214 (10.2%)	214 (8.3%)	+0.7	+0.4
経常利益 (経常利益率)	210 (10.0%)	214 (8.3%)	+4	+2.0
当期純利益 (当期純利益率)	150 (7.2%)	152 (5.9%)	+2	+1.3

05 中期経営目標及び成長戦略



中期経営目標

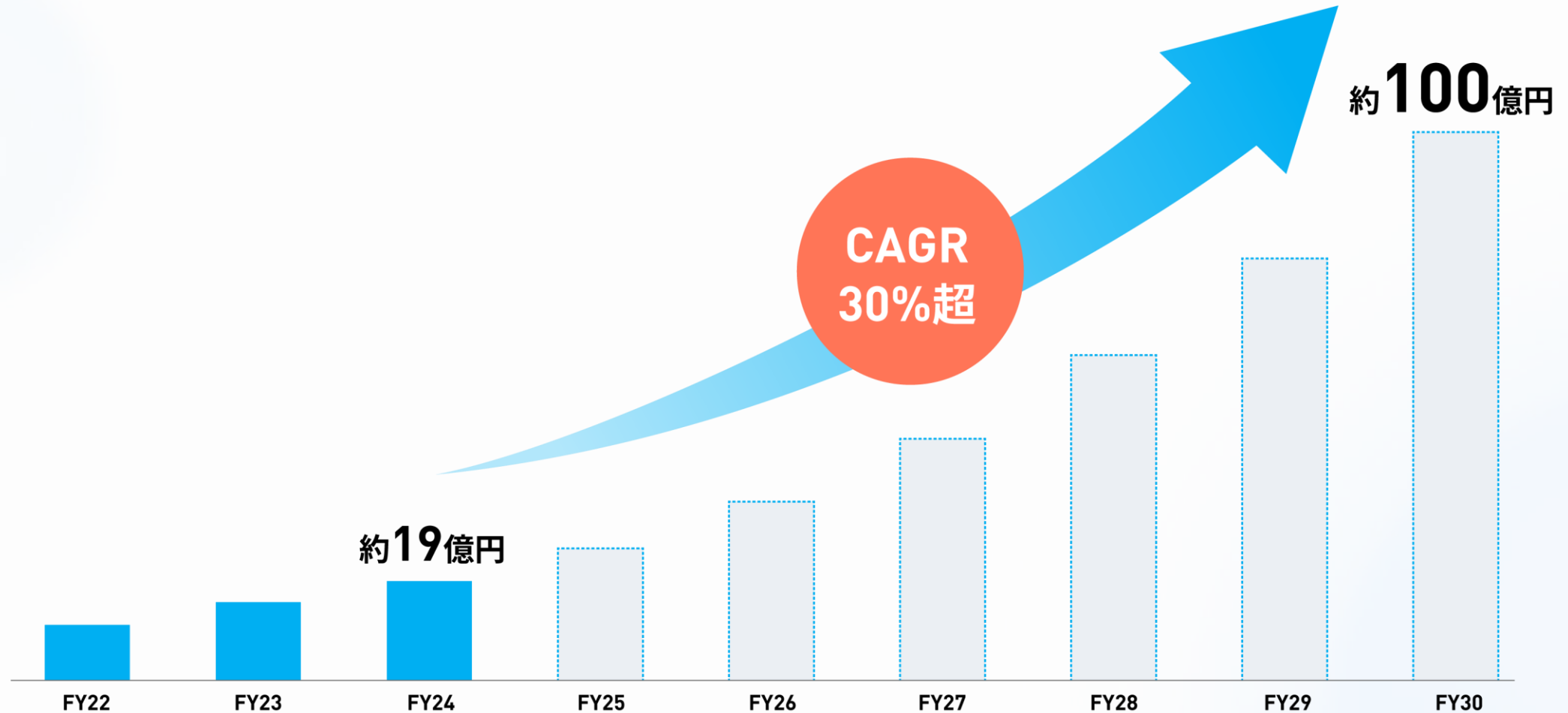
- 今期の投資を生かし、来期以降継続的なRule of 40%※の達成を目指す。
- 目安として、売上高成長25～30%、営業利益率10～15%の達成を目標に。



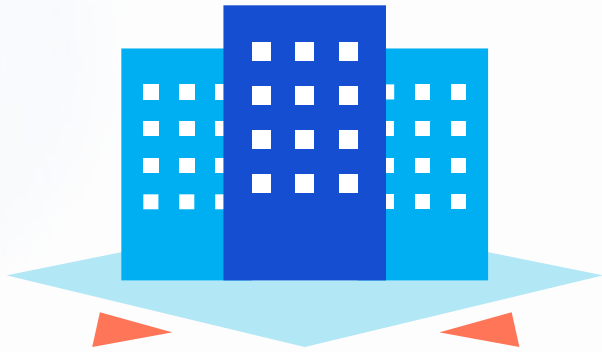
※ Rule of 40%とはSaaS企業の成長性と収益性のバランスを評価するための指標であり、売上高前年比と営業利益率の合計が40%以上であれば健全な成長と収益性のバランスが取れていると考えられている。

中期経営目標（ARR）

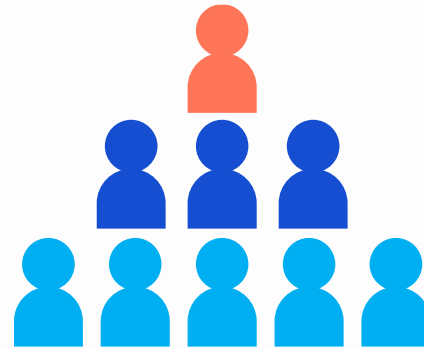
- 継続的なARRの成長（CAGR30%以上を維持）を目指す。
- FY30までにARR100億円達成を目標に。



3つの成長戦略



エンタープライズ市場の
開拓



人材領域



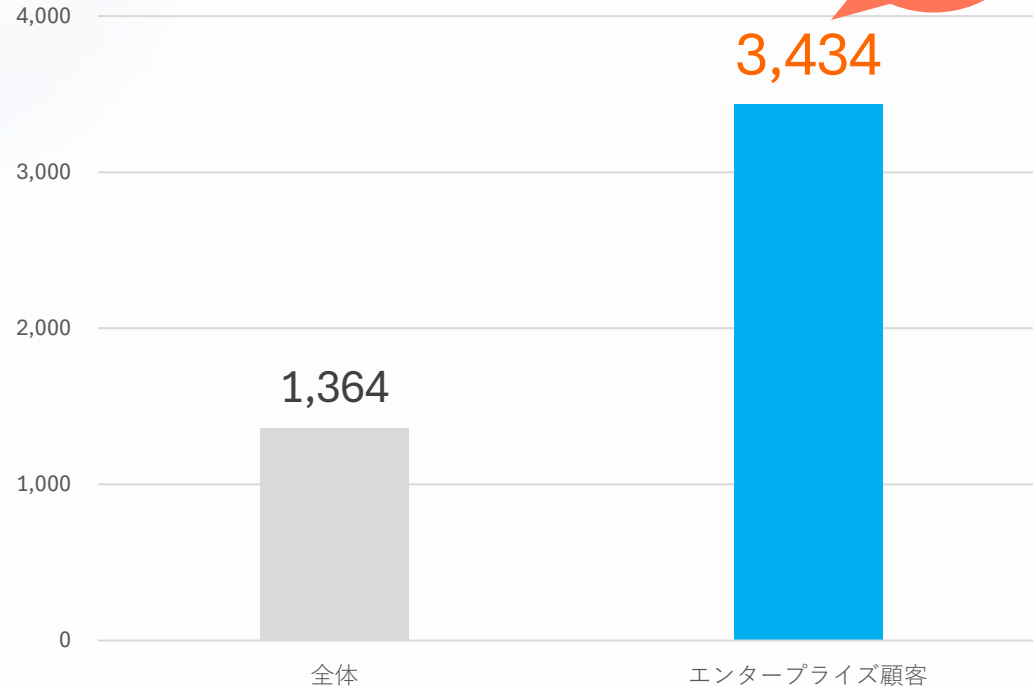
収益基盤の
多様化

エンタープライズ顧客

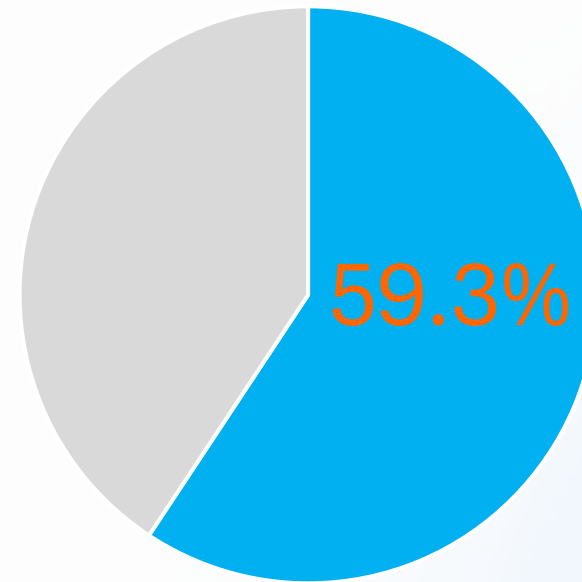
- 現契約社のうち、エンタープライズ顧客※のARPUは全体の約2.5倍であり、1社あたりの影響が大きいため、成長のためには欠かせない。
- 現在、全体のARRのうち約60%をエンタープライズ顧客が占めている。

■ ARPU比較（FY25 Q1末時点）

(千円)



■ エンタープライズ顧客のARR比率（FY25 Q1末時点）



※ 当社では、エンタープライズ企業は従業員数500人以上及び公共を指す。

エンタープライズ市場の開拓

■ エンタープライズ企業のARR比率を高めていきます。

* FY25 Q1末現在、エンタープライズ企業の契約ARRは11.6億円。

* 全契約におけるARR比率は、59.3%を占める。

■ エンタープライズ市場の開拓における4つの取り組み

1 導入コンサルティングの強化

当社自らお客様への支援を行い、お客様の課題を的確に捉え、速やかにオンボーディングを促進。

2 エンタープライズ向けの製品エンハンス（機能追加）

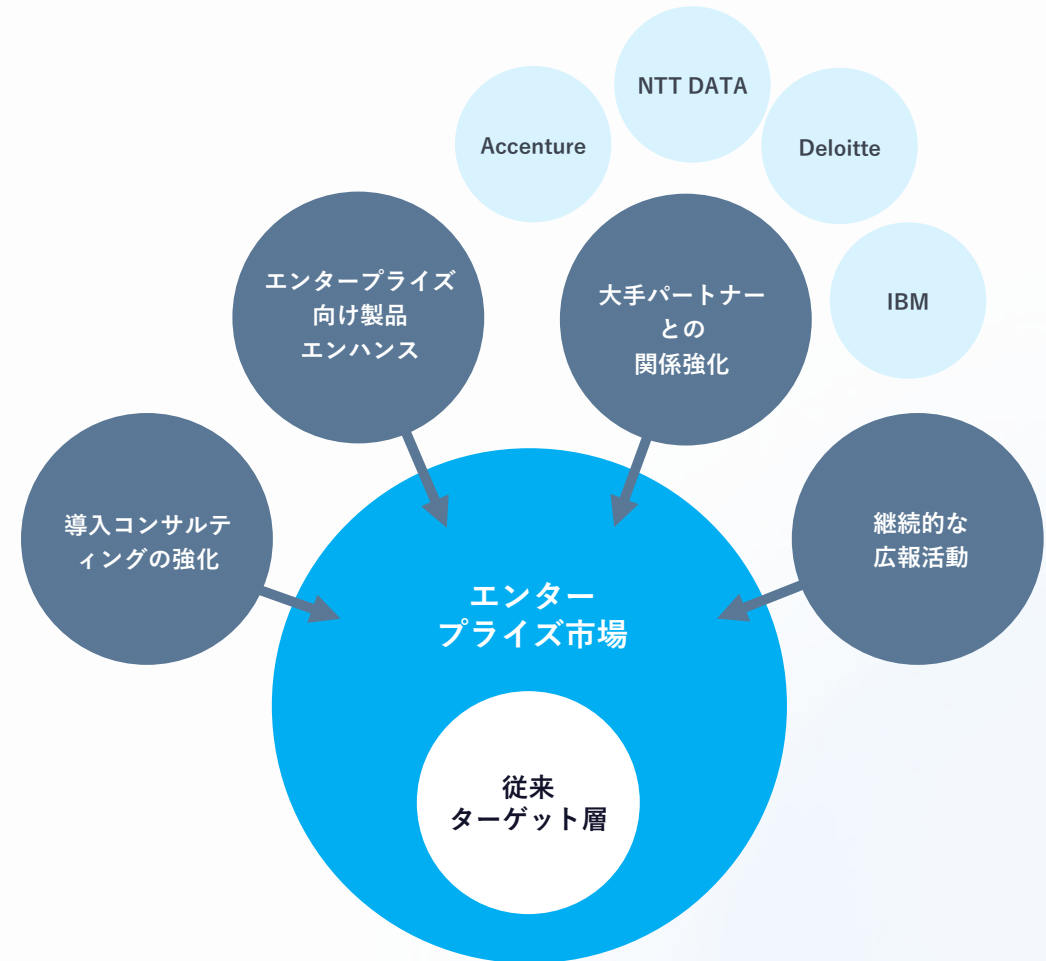
企業規模や業界特有の業務などに適応したサービスの向上。

3 大手コンサルティングパートナーとの関係強化

サービス勉強会や共催セミナーを展開し、高難易度の要件への対応や顧客獲得に向けた関係強化。

4 信用力の向上を目的とした継続的な広報活動

上場による認知度の向上に加え、恒常的な広報活動を行い、エンタープライズ企業からの信用の獲得。



人材領域

人材投資による持続可能な組織構築とコンパウンド戦略を推進するサービス開発を目指す。

1 新サービス・機能追加開発のための開発人員の増員

常にサービスのエンハンスを行うことにより顧客基盤を高い継続率で維持し、収益基盤の多様化を行うため新サービスの開発を推進。

2 コンサルティング領域の人材の増員

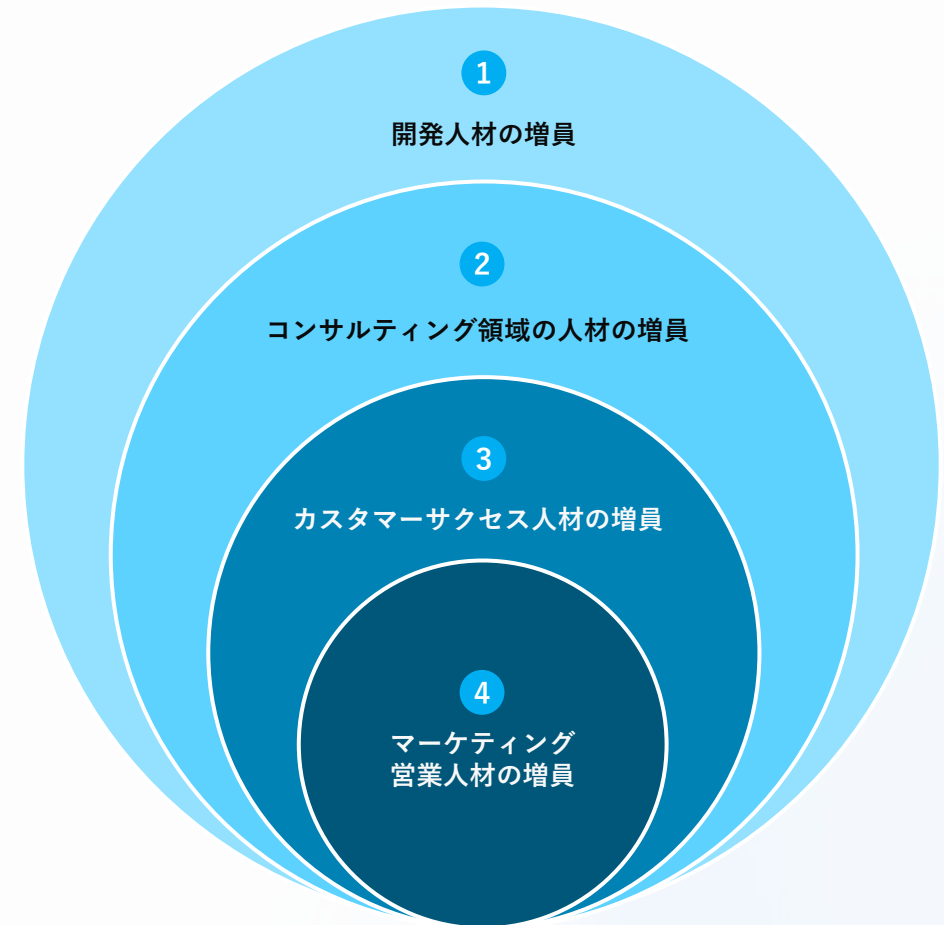
エンタープライズ領域のお客様にはメーカーからのコンサルティング提供し、オンボーディングを速やかに行える体制を構築。

3 カスタマーサクセス人材の増員

確実に増えていく顧客基盤を高い継続率で維持しエンタープライズ企業への対応ができるカスタマーサクセスの増員と育成。

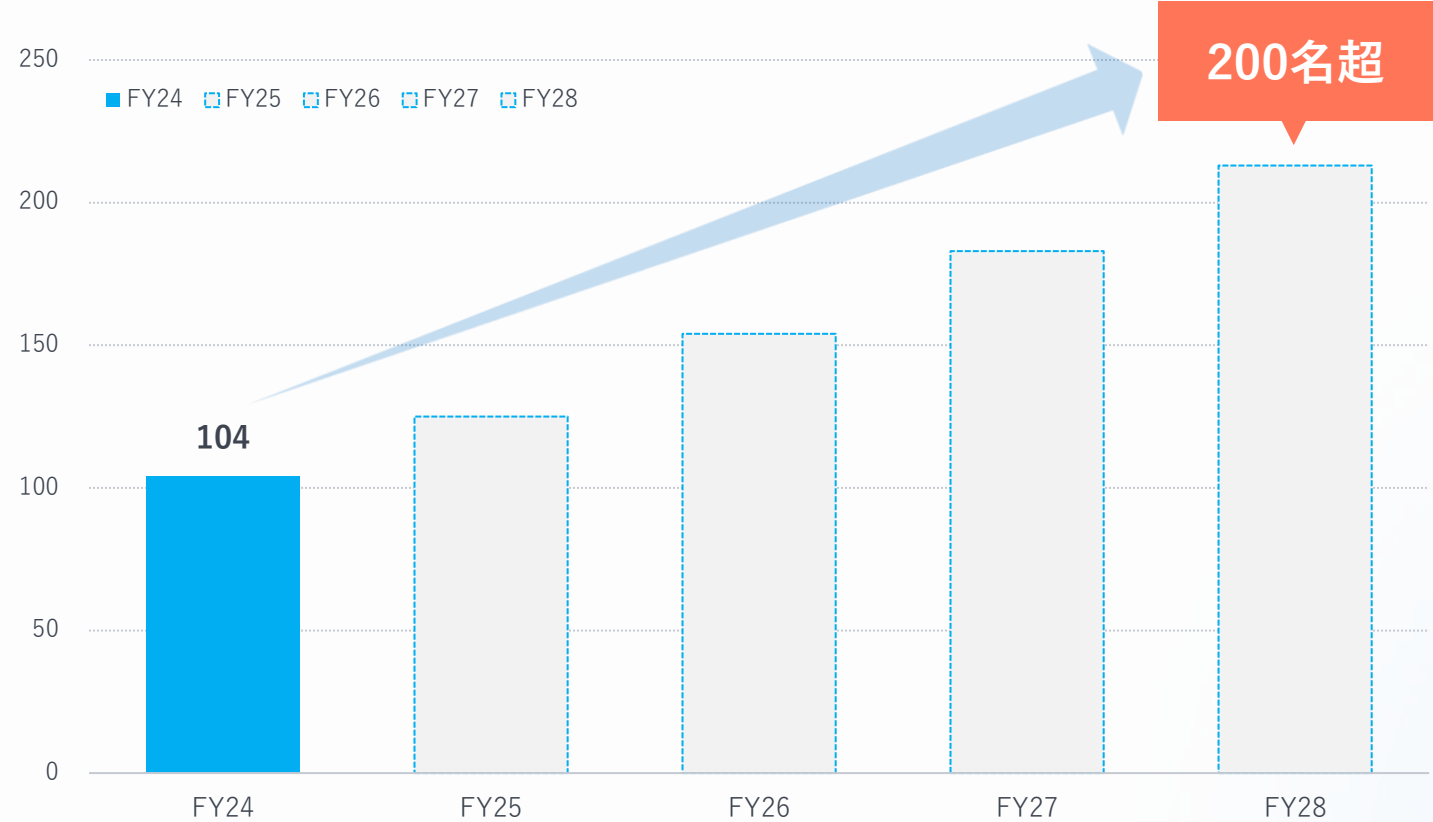
4 マーケティング・営業人材の増員

エンタープライズ企業への拡販を推進するマーケティング・営業人員の採用と育成。



従業員数増員計画

- キャリア・新卒共に積極的な採用活動を継続的に行い、FY28には200名超を目指す。
- 社員の働きやすい環境を維持し、離職率も引き続き低い水準を目指す。



収益基盤の多様化

これまで「Salesforce」や「kintone」を主軸にデータオプティマイズソリューションを展開。
今後も新たなプラットフォームへの拡張やOEM提供により、多様な収益基盤を創出。

■ 自社製品のプラットフォーム拡張

人事労務における帳票作成の業務を効率化



人事管理やタレントマネジメント領域における様々な帳票をDX化



■ OEM提供による提供価値の拡大

HubSpotパートナーとの共同開発による帳票業務プロセスの効率化



弁護士ドットコム株式会社との協業による営業生産性の向上



06 APPENDIX



主要顧客



埼玉県庁

SMBC信託銀行



りそなグループ



SBI Leasing Services

FUJIFILM



住友商事

TOYOTA
MOBILITY SERVICE



YAMAHA

肌を治すチカラ

MUHI

株式会社 池田模範堂

AEON



損保ジャパン

DeNA
SOMPO
Corlife



PASONA

J!NS



MORI

ZOZO



Money Forward

MTG

hacomo

LUSH FRESH
HANDMADE
COSMETICS



LayerX

ITFOR

株式会社アイティフォー



QOBA-BBT

AND MORE

導入事例

データオプティマイズソリューション導入事例：カミレス



手続き開始から終了までの日数を大幅に短縮。
紙・郵送によるコミュニケーションコストを削減。

Ⅰ 導入前の課題

- 1 住所変更や名義変更などの手続きは、紙ベースの対応が中心であり、郵送手続きのリードタイムが発生していた。
- 2 書類不備による再提出が多く、数万通規模の郵送業務が発生していた。
- 3 店舗数が少なく、来店が難しい地域のお客様への対応が困難だった。

Ⅱ オプロの提供価値

- 1 申請から承認までのプロセスを一元管理し、業務の可視化と効率化を実現。
- 2 紙の申請書の親しみやすさを活かし、優れたUI/UXにより直感的な入力操作が可能。
- 3 システム連携により、データ入力の手間を削減し、スムーズな手続きを支援。

Ⅲ 導入効果

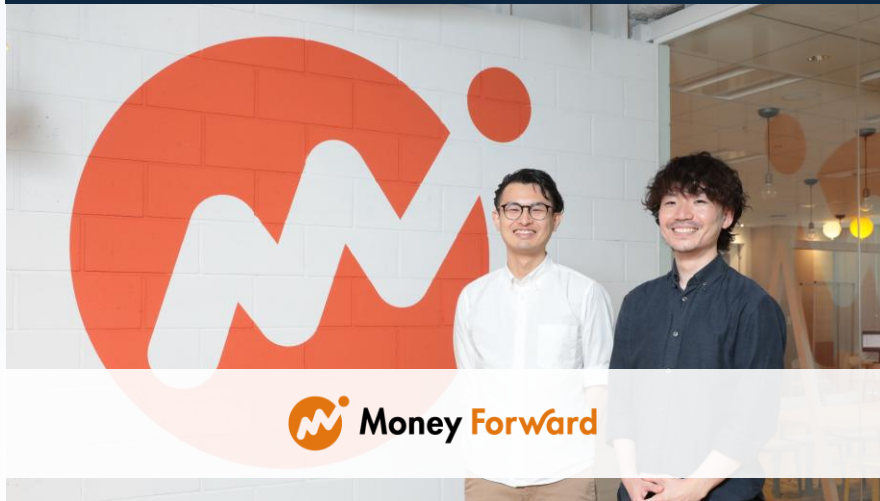
手続きのデジタル化で業務効率向上と顧客利便性を両立。

- 1 数万通規模の郵送対応が不要に。
- 2 手続き完了までの期間を大幅に短縮。
- 3 お客様の来店負担がなくなり、利便性が向上。

導入事例

データオプティマイズソリューション導入事例：帳票DX

株式会社マネーフォワード



日本を代表するバックオフィスSaaS企業の
システムリプレイス。

月間1,000件以上の電子契約オペレーションと
連携する帳票出力ソリューション

Ⅰ 導入前の課題

- 1 従来の電子契約システムを自社プロダクトへ切り替えるプロジェクトが始動。
- 2 月間800～1,000件の申込書を発行しているため、業務を中断せずに移行を進める必要があった。
- 3 Salesforceと電子契約システムがシームレスに連携するサービスを求めていた。

Ⅱ オプロの提供価値

- 1 帳票発行や電子契約を一元化し、シームレスに連携させることで、手作業の負担を軽減。
- 2 大量の帳票発行に対応可能な設計。取引拡大に伴う追加コストを抑えながら、安定した帳票管理を可能にする。
- 3 シンプルで使いやすいUI設計により、設定や運用の負担を軽減。

Ⅲ 導入効果

業務の効率化と柔軟な運用による持続的なビジネス成長の実現。

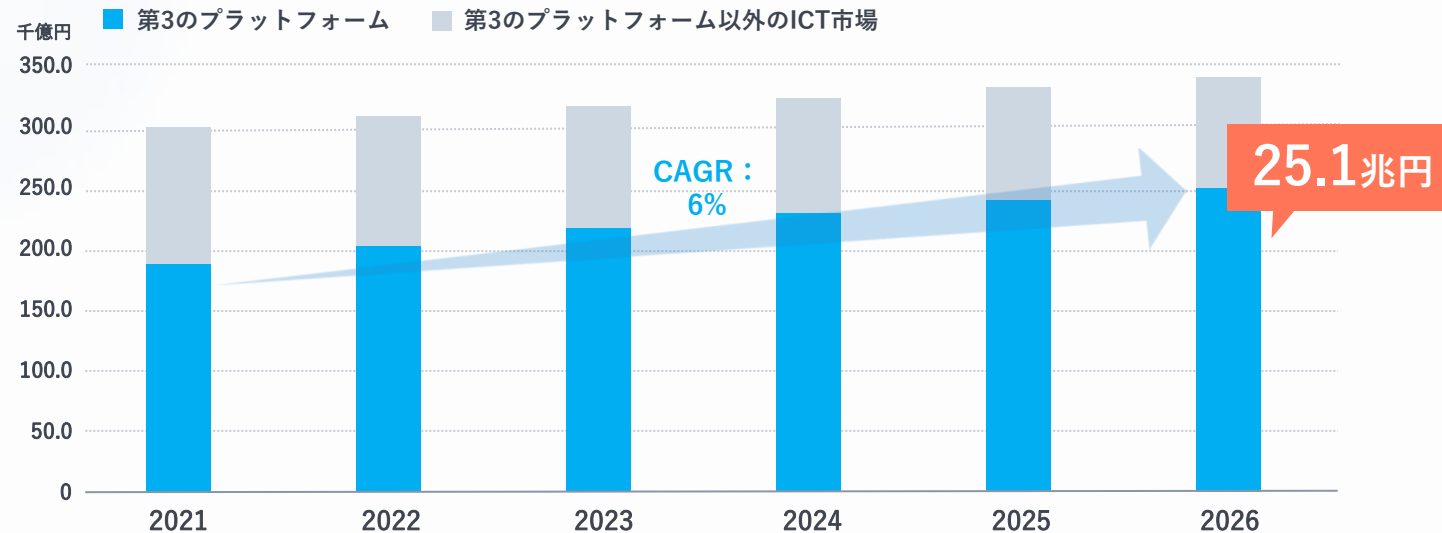
- 1 申込書の送付枚数が増加しても追加コストがかからず、取引拡大による費用負担を抑えながら、長期的なビジネス成長を支える仕組みを構築できた。
- 2 シンプルで直感的なUI設計により、設定や運用の負担が軽減され、社内の改善提案を迅速に反映できる柔軟な運用が可能になった。
- 3 作業の属人化が解消され、業務の標準化と効率化が進み、より安定した運用が実現した。

第3のプラットフォーム市場

当社が属する第3のプラットフォーム市場は、25兆円を超える巨大マーケットです。

市場に対して当社ARRを比較しても十分な余白の存在があるとともに、継続的な市場成長環境も追い風になると予想できます。

国内第3のプラットフォーム市場（IT-サービス市場予測）※1



第3のプラットフォーム市場に対する潜在的な余白が存在



(注) ITサービス市場は、従来型の「メインフレームと端末」（第1のプラットフォーム）、「クライアント・サーバー」（第2のプラットフォーム）に加えて、「エンタープライズモビリティ」、「ビジネスアナリティクス」、「クラウド」、「ソーシャルビジネス」の4つの要素で構成される新しいテクノロジープラットフォーム（第3のプラットフォーム）に区分されています。当社はこのうち、「クラウド」型のサービスを提供しています。

※1. IDC Japan 株式会社「国内第3のプラットフォーム向けITサービス市場予測（2023.2.9）」を元に当社作成。

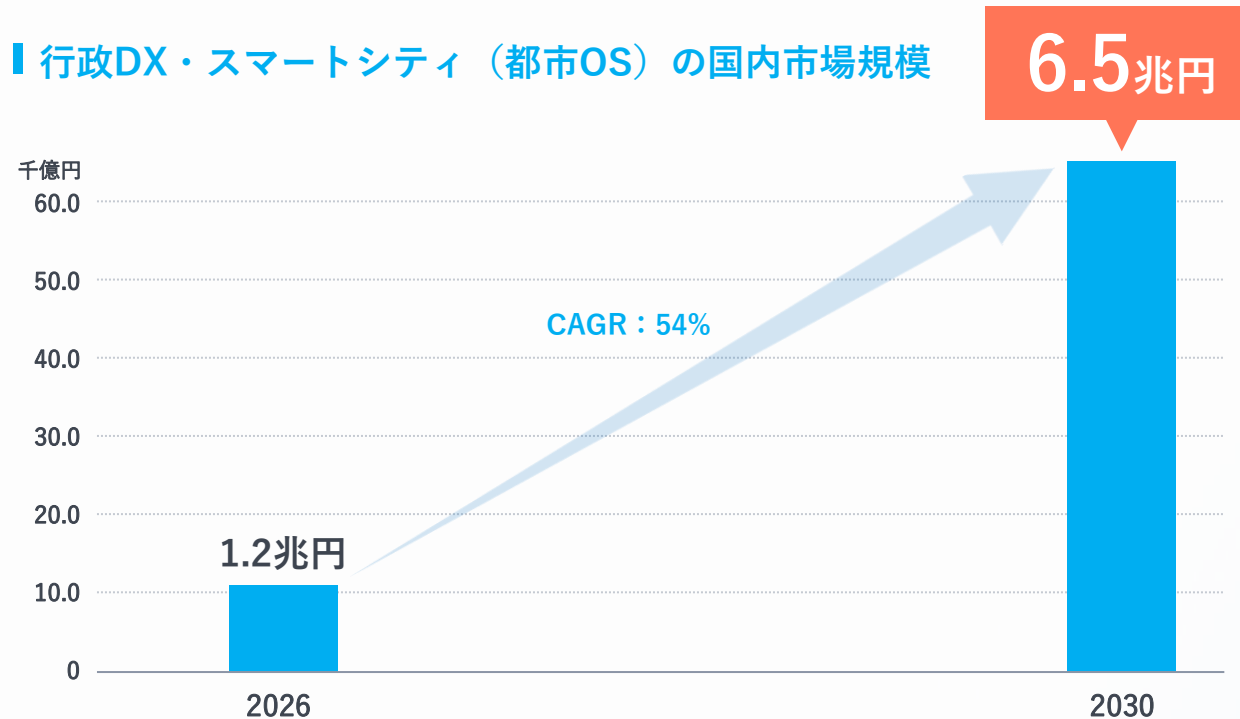
※2. IDC Japan 株式会社「国内クラウド市場予測（2023.6.27）」を元に当社作成。

※3. FY25 Q1末実績。

行政DX・スマートシティ※1（都市OS※2）

「カミレス」のターゲット市場である行政DX・スマートシティ（都市OS）の市場成長が追い風になります。
公共機関向けソリューションも展開するSalesforce内でのさらなる拡販も期待できます。

行政DX・スマートシティ（都市OS）の国内市場規模



出典：KPMG有限責任あずさ監査法人「2030年市場展望と人材要件：行政（行政DX・スマートシティ（都市OS））（2023年5月31日）」

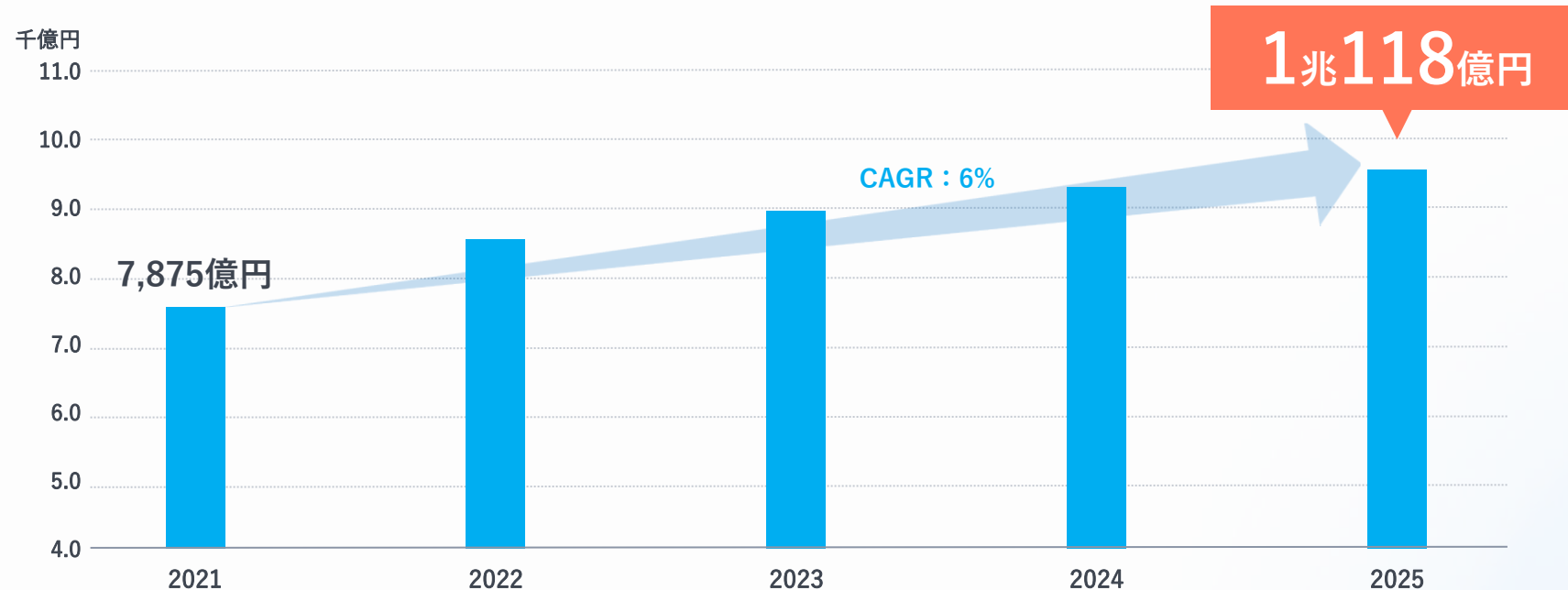
※1. ICT等の新技術を活用しつつ、マネジメント（計画、整備、管理・運営等）の高度化により、都市や地域の抱える諸課題の解決を行う取り組み。

※2. 行政、住民、企業のさまざまなデータが連携するIT基盤システム。スマートシティの実現に必要とされている。

サブスクリプションサービス国内市場

「ソアスク」のターゲット市場であるサブスク市場が継続的に成長を続けています。
2025年には1兆円の台となり、セールスマネジメントソリューションにおける需要の高まりが期待されます。

■ サブスクリプションサービス国内市場規模（主要7分野※計） 予測



出典：株式会社矢野経済研究所「サブスクリプションサービス市場に関する調査（2023年12月18日）」

※ 主要7分野とは、ファッション分野／飲食店サービス・テイクアウト分野／ライフスタイル分野／レジャー・エンタメ分野／情報コンテンツ分野／教育分野／メディカル・ヘルス分野を指します。

製造業のDX化により販売モデルをサブスクへ

「モノスク」のターゲット市場であるモノのサブスク市場が成長中。サービスの裾野も広がりを見せています。

製造業における持続的な成長のためサブスクビジネスへの進出は、製品の回収、リサイクルなどSDGsの観点からもモノをサブスクで提供することは重要なテーマとなっています。

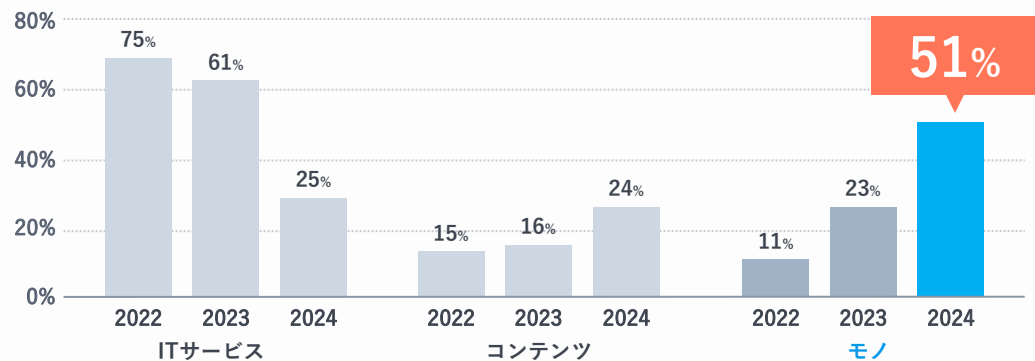
BtoBサブスク市場をITサービス／コンテンツ／モノの3つに区分すると、モノの提供率が最も伸長しています。

従来のリース販売における商材「機械・設備・車」だけではなく、より広い「消費財」にもサブスクモデルの普及が見られます。

単にモノをサブスクで提供するだけでなく、SaaSと組み合わせることで、データの利活用ができ、ビックデータをAIを活用することで新たなサービスを生まれることとなり、業界全体の大きなテーマになっています。

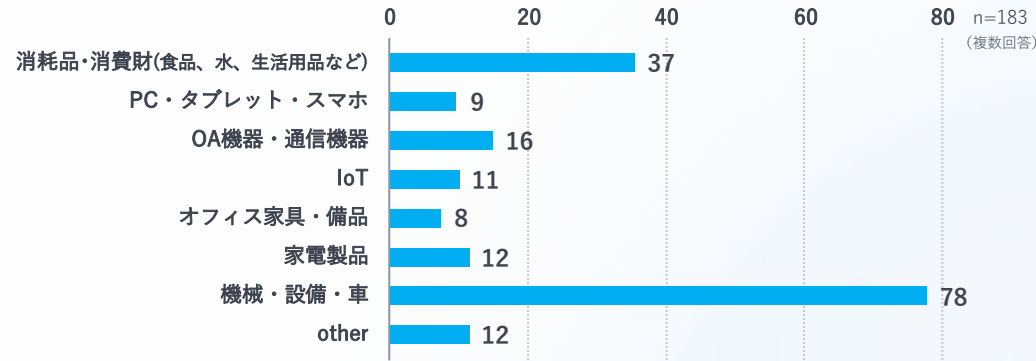
■ サブスクリプションサービス分類の変化

提供しているサービスの分類を教えてください。 2022年 n=272 2023年 n=291 2024年 n=300



出典：『BtoB サブスクビジネス実態調査 2024』サブスクビジネス研究所（株式会社オプロ）
調査概要：過去4年間にわたり、国内企業の事業部門またはIT部門に所属している方へWebアンケート調査を実施。
2021年有効回答数：604名 | 2022年有効回答数：791名 | 2023年有効回答数：291名 | 2024年有効回答数：300名

モノのサブスクサービスを提供中の方へ、具体的にどのようなサービスを提供していますか？



※1. 「第4次産業革命」という意味合いを持つ名称。水力・蒸気機関を活用した機械製造設備が導入された第1次産業革命、石油と電力を活用した大量生産が始まった第2次産業革命、IT技術を活用し出した第3次産業革命に続く歴史的な変化として位置付けられています。

本資料における経営指標、用語の定義

経営指標	ARR	Annual Recurring Revenue（年間経常収益）の略であり、クラウドサービスのなかでも毎年得ることのできる収益を指す。
	ARR成長率	前年同月末時点と比較した、ARRの伸び率を指す。
	月次解約率	月の解約率（当月の解約ARR÷前月末ARR）を算出し、当該決算月の直近12か月の平均を指す。
	ARPU	Average Revenue Per Userの略であり、契約社1社当たりのARRの平均を指す。
	ストック売上比率	クラウドのライセンス利用料売上や製品保守売上といった将来的に継続する可能性の高い売上进行をストック売上と定義し、総売上におけるストック売上の比率を指す。
	Rule of 40%	SaaS企業の成長性と収益性のバランスを評価するための指標であり、売上高前年比と営業利益率の合計が40%以上であれば健全な成長と収益性のバランスが取れていると考えられている。
事業	SaaS	Software as a Serviceの略であり、インターネットを通して提供されるソフトウェアサービスを指します。
	INPUT	帳票フォームから必要なデータを入力する仕組みを指し、紙を主体とする業務におけるデジタル化を支援し、データ層への情報集約を効率化することができる機能を総称しています。
	OUTPUT	帳票データを出力する仕組みを指し、商談情報や従業員情報などをデータ層から取り出して、必要な情報を帳票出漁や比較表など最適なカタチに加工することができる機能を総称しています。
	KPI	Key Performance Indicatorの略で「重要業績評価指標」と訳される指標。経営や事業における目標達成に向けたプロセスの進捗管理に用いられます。
	OEM	Original Equipment Manufacturerの略で、オプロでは納入先商標による受託製造を指します。
	帳票テンプレート／テンプレート	請求書や契約書など企業ごとに既定された書類のひな型を指します。

本資料における経営指標、用語の定義

サービス関連	CRM	顧客の氏名や年齢、属性といった基本的な情報をはじめ、購買履歴や志向など、顧客に関わる情報を一元管理し、その蓄積した情報をもとに、マーケティングやサポート、マネジメントを行うことが可能となるシステムを指す。
	AI-OCR	Optical Character Readerの略であり、紙文書をスキャナーで読み込み、書かれている文字を認識してデジタル化する技術。この技術にAI（人工知能）を加え、機械学習が文字認識率の向上や帳票の設計を気にせず、高精度でデジタル化が可能。
	ノーコード／ローコード	ノーコードは、ソースコードのコーディングを行わず、プログラミングに関する専門知識がいっさい不要で開発を行うことが可能になる開発手法。ローコードは、0からコーディングを行うよりも、少ないプログラムコードで開発ができるという開発手法を指す。
	SSO	Single Sign-Onの略で、IDとパスワードを一度入力するだけで複数のサービスにログインして利用できる仕組みを指す。
	API	Application Programming Interfaceの略で、2つのアプリケーションやソフトウェア同士が情報をやり取りする際に使用される、プログラミング上の仕様を指す。
	レベニューシェア	ビジネスにおける成果報酬型契約の形態のひとつであり、事業収益を発注者と受注者が事前に定めた配分率で分け合う契約方式を指す。
行政関連	電帳法	電子帳簿保存法（ https://www.nta.go.jp/law/joho-zeikaishaku/sonota/jirei/tokusetsu/index.htm ）を指す。
	インボイス	インボイス制度（ https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/zeimokubetsu/shohi/keigenzeiritsu/invoice_about.htm ）を指す。

免責事項

本資料の取り扱いについて

本資料は、株式会社オプロ（以下「当社」といいます）の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他有価証券の勧誘を構成するものではありません。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらは当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包しています。その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または暗黙的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があることをご留意ください。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。すでに知られたもしくは、未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものでもありません。

