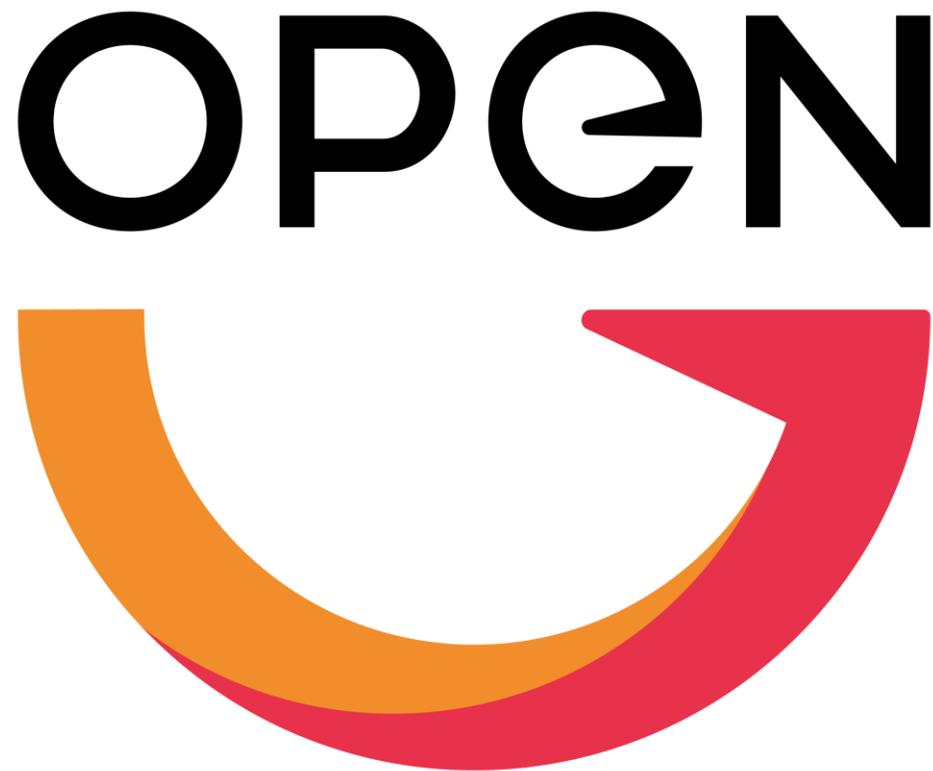


2025年2月期 決算説明資料

オープングループ株式会社
(東証プライム：6572)

2025年4月14日



#1

2025年2月期 連結業績

2025年2月期 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。持分法適用子会社の投資損失308百万円、投資事業組合運用損92百万円を営業外費用として計上したことで経常利益は前年同期比で減益。特別利益に投資有価証券売却益146百万円、特別損失に本社移転費用133百万円を計上。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435百万円。

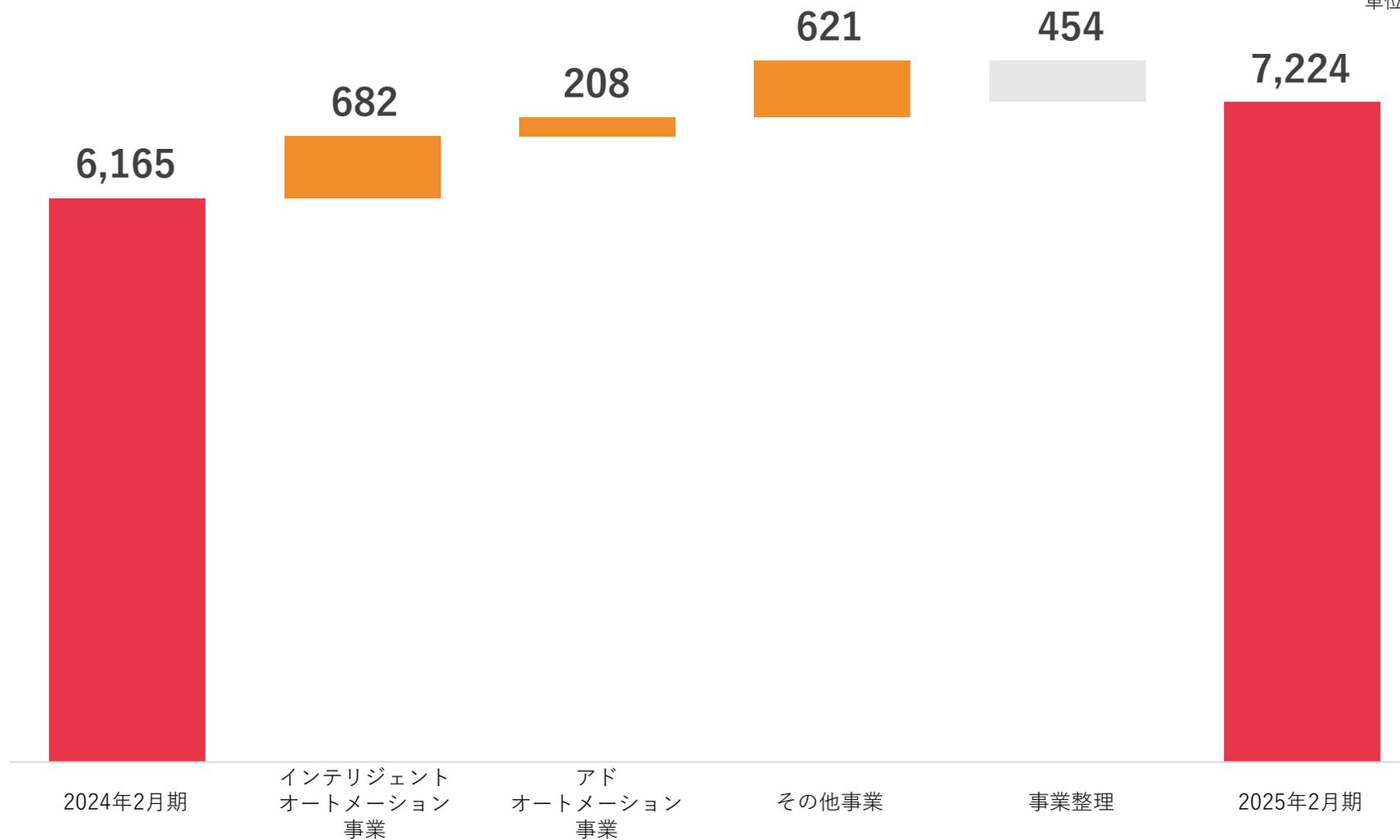
単位：百万円

	2024年2月期	2025年2月期	前期比
売上高	6,165	7,224	+17.2%
営業利益	520	653	+25.7%
経常利益	263	234	△10.8%
親会社株主に 帰属する当期純利益	166	435	+162.3%

連結売上高 前期比増減要因

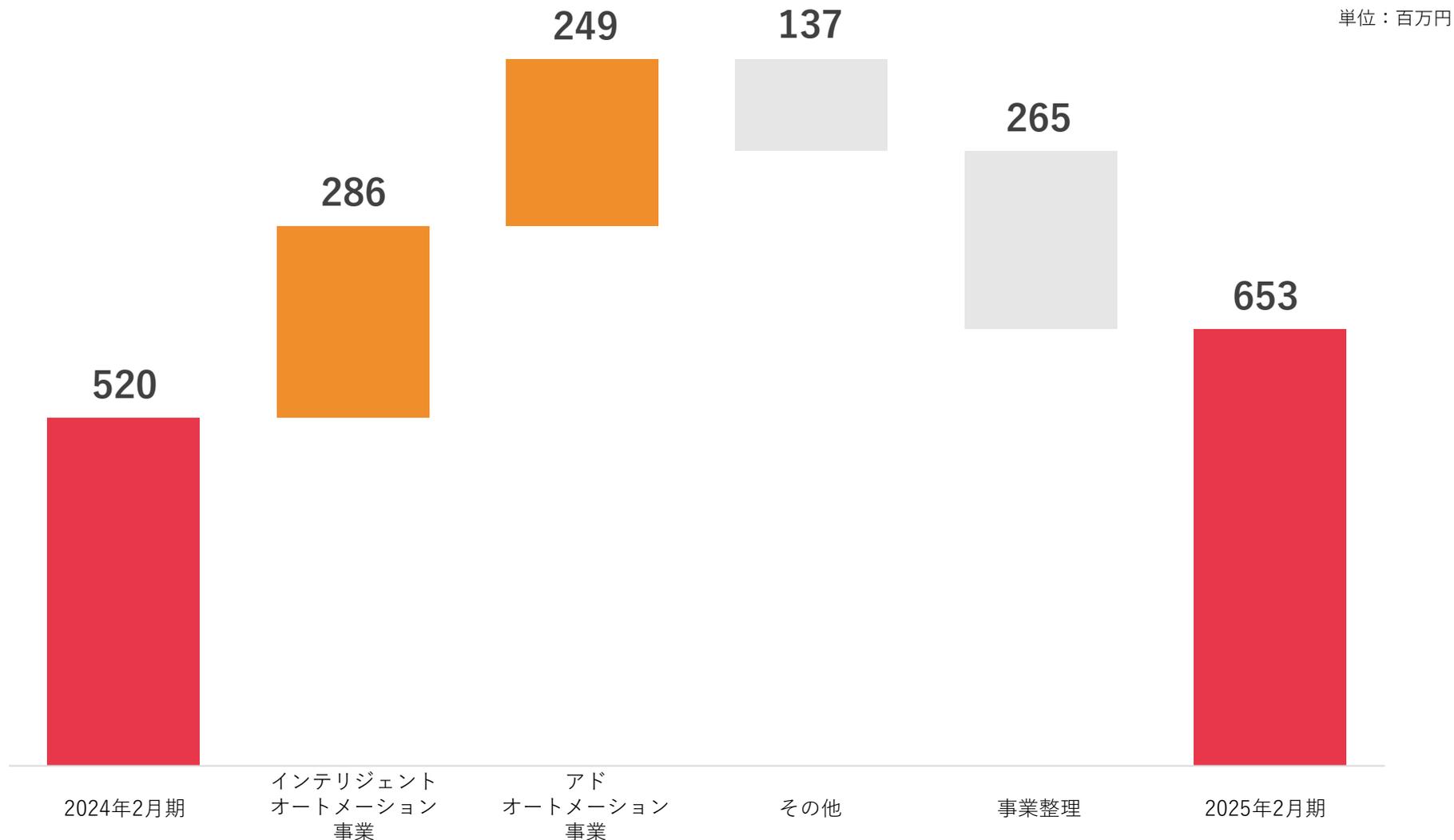
インテリジェントオートメーション事業、アドオートメーション事業は事業整理影響を控除すると両事業ともに増収。
その他事業は2023年12月にグループインしたご近所ワーク社が増収に寄与。事業整理による減収影響があったが前年同期比で増収

単位：百万円



連結営業利益 前期比増減要因

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は事業整理影響を控除すると両事業ともに増益。
先行投資フェーズのその他事業、事業整理による減益影響はあったが前年同期比で増益



#2

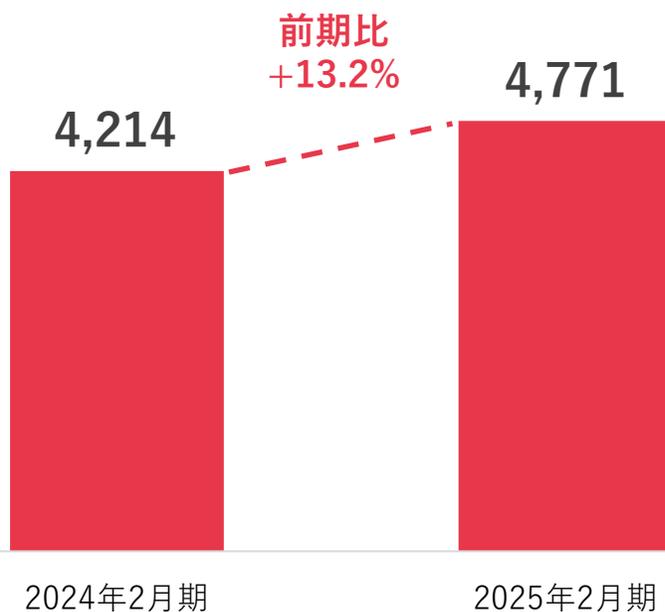
インテリジェント オートメーション事業の概況

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。BizRobo!は増収増益。RoboRoboはプロダクト開発を中心とした先行投資は継続するも、RoboRoboコンプライアンスサービスの黒字化によりRoboRoboも増益に寄与

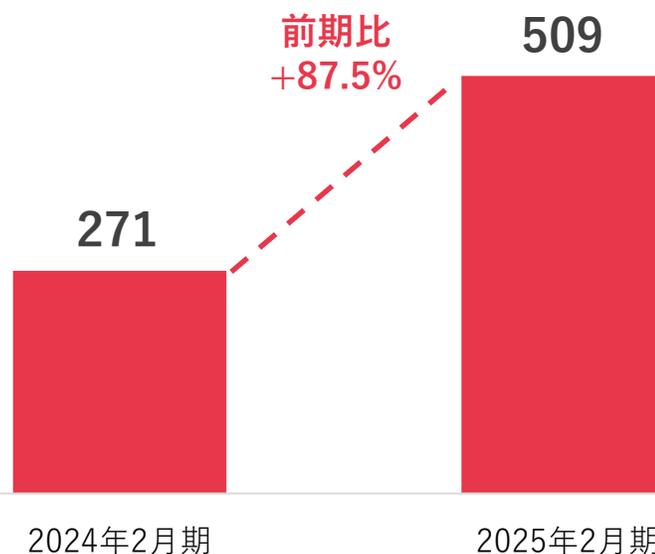
売上高

単位：百万円



セグメント利益

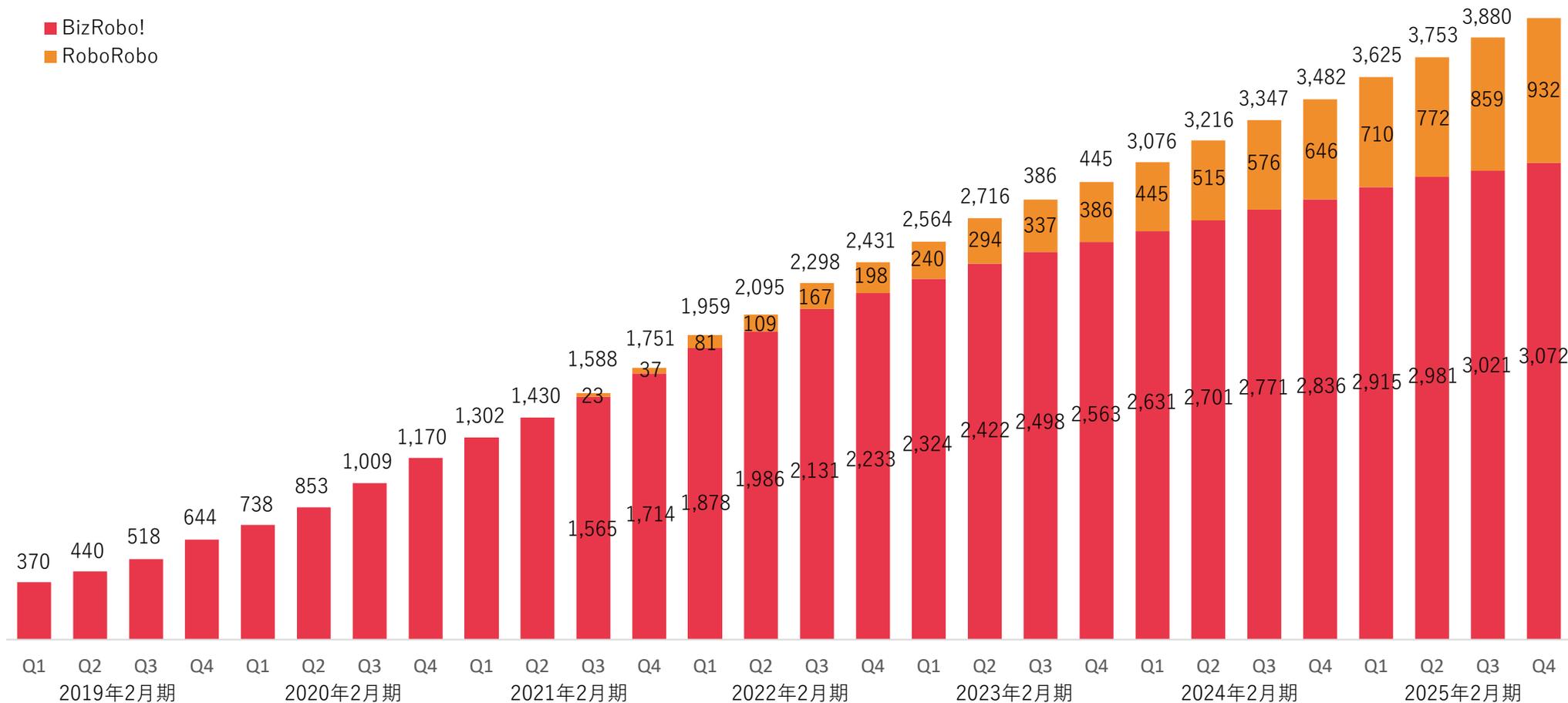
単位：百万円



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0.79%と低い水準を維持

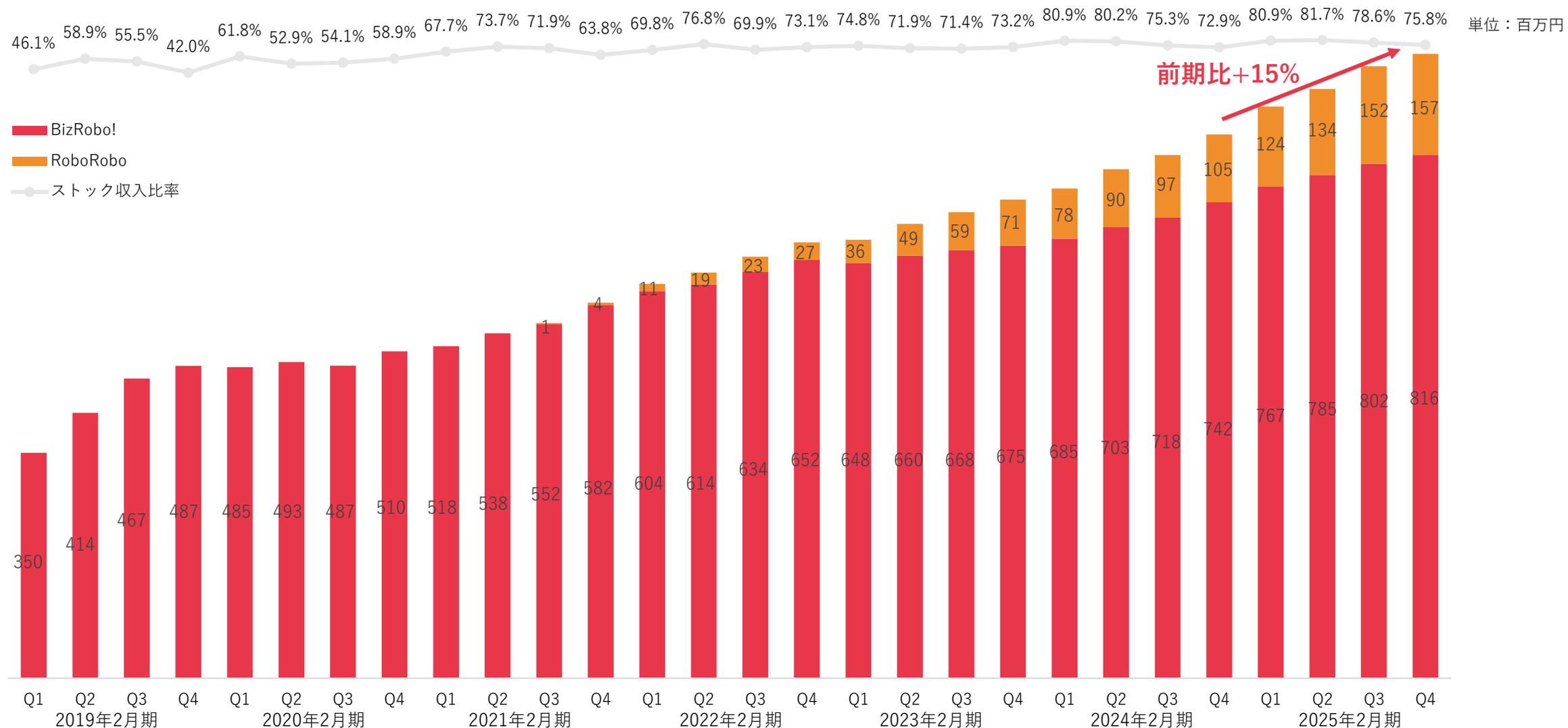
4,004社



※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+15%。ストック収入比率も高水準を維持



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

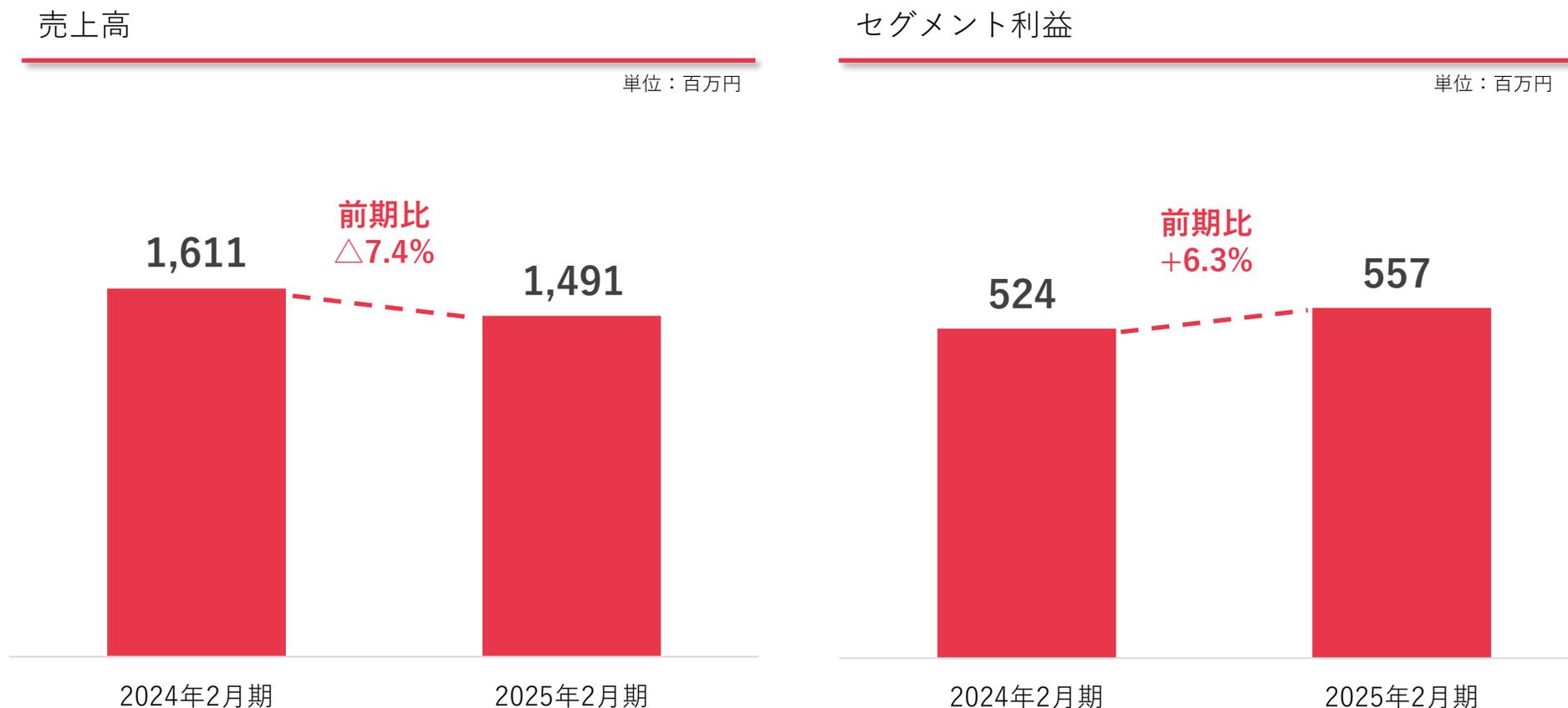
#3

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案件の事業整理を進めたことによる減収減益影響あるも、引き続き主力のCPA事業の取扱いシェア拡大に向けた取り組みは順調に進み、手数料率の改善も進めたことで増益。

P.3「連結売上高 前期比増減要因」記載の通り、事業整理影響を除くと主力のCPA事業は増収



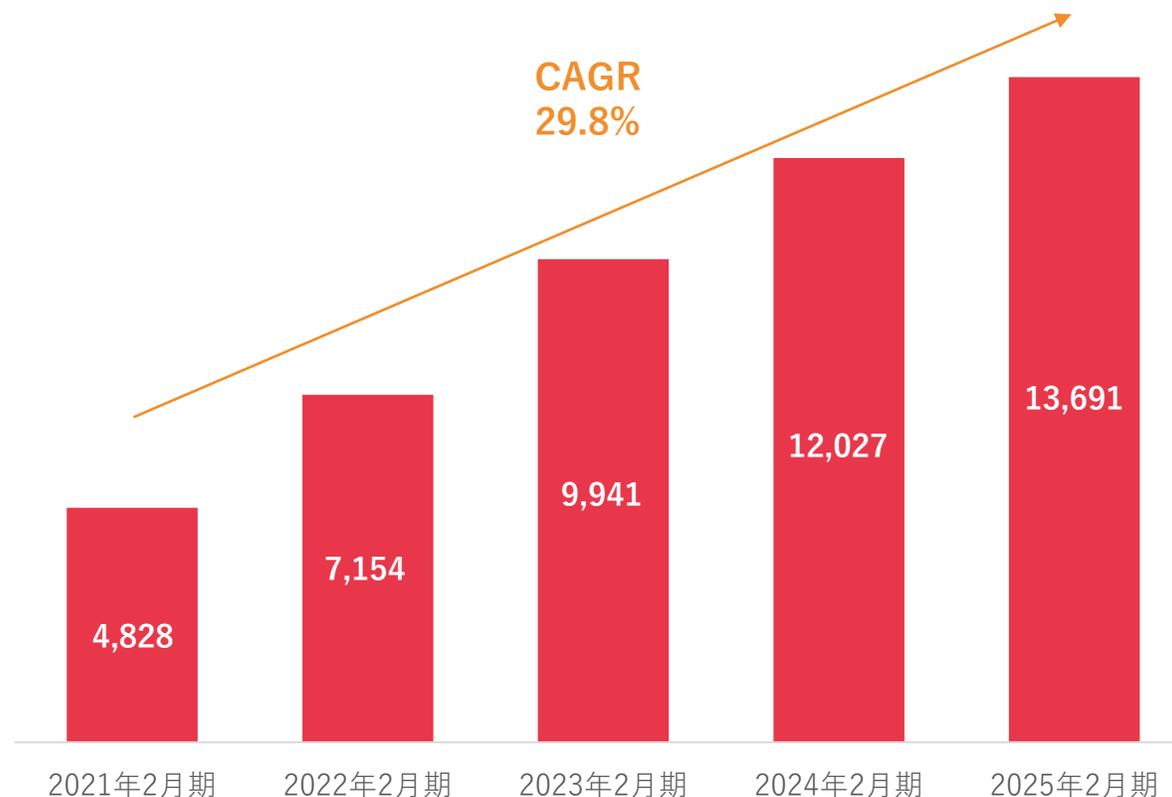
アドオートメーション事業ハイライト：取扱高の推移



< PRESCO取扱高の推移 >

単位：百万円

- 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2月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



#4

2026年2月期 業績予想

2026年2月期 業績予想

インテリジェントオートメーション、アドオートメーションともに事業は拡大し、増収増益の見通し、売上は前期比+17.7%。成長に応じた投資は進めつつ、引き続きコストコントロールも強化、営業利益は前期比+46.9%、経常利益は前期比+266.4%、当期純利益は前期比+18.5%

単位：百万円

	2025年2月期	2026年2月期	前期比
売上高	7,224	8,500	+17.7%
営業利益	653	960	+46.9%
経常利益	234	860	+266.4%
親会社株主に 帰属する当期純利益	435	516	+18.5%
【配当予想】 税引後調整営業利益を基準として40%以上を配当する方針			
配当金	5円50銭 (普通配当3円00銭) (記念配当2円50銭)	4円50銭	—

各事業の成長戦略

BizRobo!

- 中堅中小企業での低導入率、労働人口減少を背景とした省人化・生産性向上への取り組み、DXを背景に、市場成長は続く。
- オートロ（株）グループインによるプロダクトラインナップの拡充、適用業務領域の拡大による追加ライセンス、アップセルにより、ストック収入の拡大を図る。BizRobo!で築いた3,000社以上の顧客資産をテコに、新商品・サービスの投入によって事業の拡大を図る。
- タスクベースの自動化のみならず、AI、MLなどのスマートテクノロジーを使用して、複数の業務からなるビジネスプロセス全体を自動化する新しい業務自動化の概念「ハイパーオートメーション」へと進化

RoboRobo

- コンプライアンスチェックは、2025/2期通期で黒字化を達成。アップセル等により、ARRの拡大にフォーカス
- バックオフィス業務が対象領域であり事業機会は膨大。現在事業開発を進めているペイロールの対象市場である給与計算代行市場は2022年度で3,290億円規模、今後の潜在市場としても7,000億円以上の拡大が想定される。
- （株）あすかペイロールプログループインによる取り組みを皮切りに、バックオフィスのデジタルBPOセンターの立ち上げを推進

PRESCO

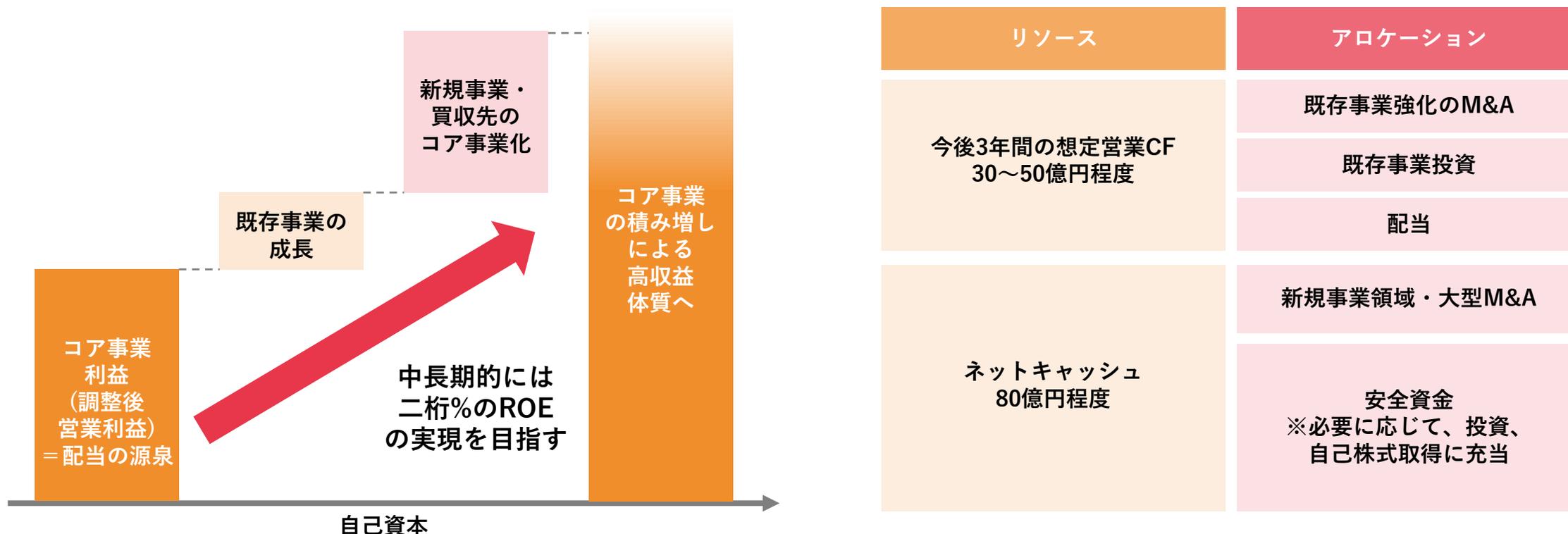
- 労働集約型のCPA広告業界において、オートメーション化を実現。当社の強みであるRPA等の先端技術の社会実装が最も威力を発揮した領域
- CPA広告の市場規模は3,000億円超。競合からのリプレイス→取扱シェア拡大→取扱高増加のサイクルに入り、近年、高成長を実現
- 主力の人材領域でのシェア拡大を進めるとともに、その他業界の開拓・拡大を推進
- 取扱高の拡大と並行して、手数料率の設定の見直し等を通じて、更なる収益性の向上を追求

#5

資本政策に係る取組みの進捗状況

成長に向けた資本政策とキャピタルアロケーション方針

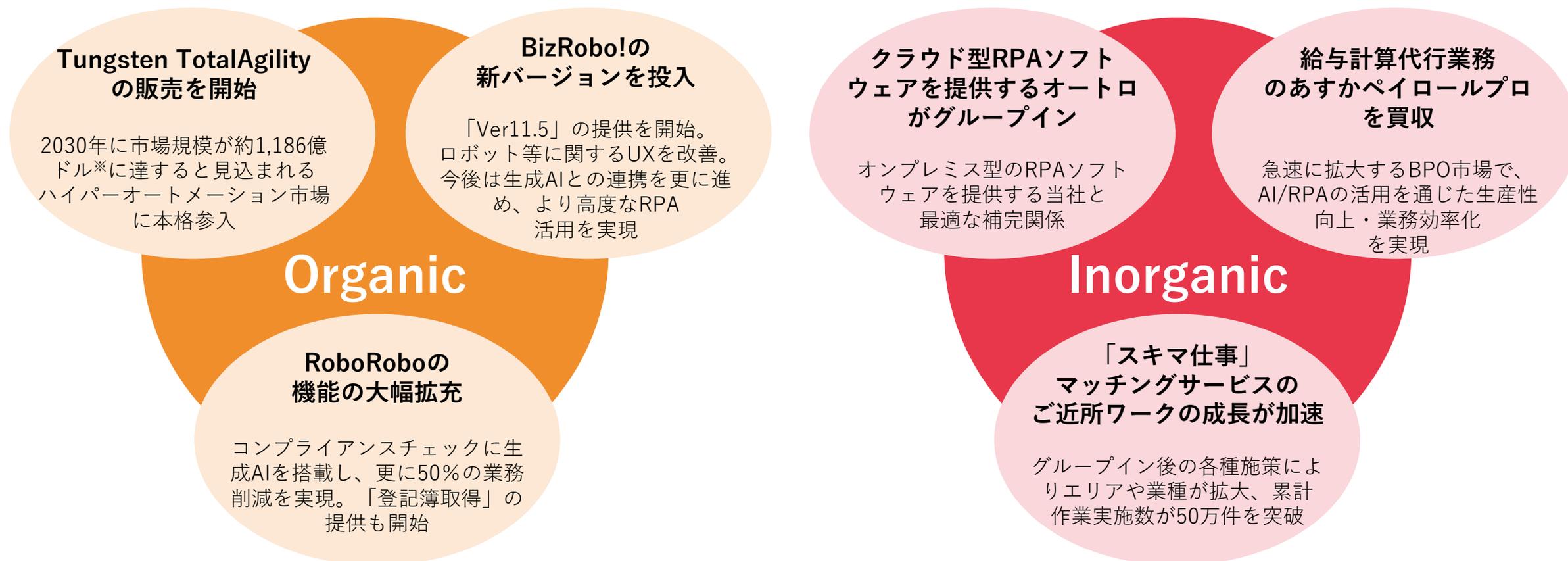
- 2024年10月に今後の成長、資本市場からの適正な評価の実現に向けて、新たな資本政策を策定。以下の戦略の推進により、主要事業から創出されるコア事業利益※ベースのROEを二桁%に引き上げることを目指す
 - BizRobo!、RoboRobo、PRESCOを中心とするコア事業を拡充しつつ、収益化に目途が付いた新規事業、安定的に利益を出せる体質となった買収先をコア事業に取り込むことでコア事業利益を最大化する戦略
 - 一方で、自己資本は足元の財務健全性指標等を踏まえると、積み増しの必要性は限定的。キャッシュフローの状況、新規投資のオポチュニティを勘案しつつ、株主還元を強化していく方針
- 2025年2月期は、この資本政策を実現するための具体的な取組みをスタート。①、②双方で有意な進捗があったと思料。2026年2月期はこれを更に加速させ、一刻も早く二桁%のROEの実現を目指す



※税引後営業利益を基準とし、業績のボラティリティが高い新規事業開発（現時点では、2024年3月に設立したホスピタリティパートナーズ株式会社、2023年12月に買収したご近所ワーク株式会社、2024年6月に買収したオートロ株式会社、2024年10月に買収した株式会社あすかペイロールプロ）の損益を排除するための調整を加えた利益。

① コア事業の成長に向けた取組み

- 今後急拡大が見込まれるハイパーオートメーション市場（タスクではなく、プロセスの自動化）において、Tungsten TotalAgilityを投入。既存プロダクトについても、機能拡充など収益力強化に繋がる着実な進展
- 2025年2月期は複数の買収を実施。PMIが進展し、シナジーの発現フェーズに移行。今後も当社の競争力の源泉であるAI・RPA等の高度技術の社会実装力を深化、拡大させる有望な案件を探索、執行していく方向性



②資本のコントロールと株主還元の強化

配当

- 2024年2月期までに事業ポートフォリオの整理に大方目途が付き、経営陣として、将来の業績にコンフィデンスを持てる状況となったことから、2025年2月期から配当を開始
- 配当性向をコア事業利益の40%に設定、業績向上による配当の拡大を志向しながら、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、更なる株主還元の強化を目指す
- 2025年2月期は、上記配当性向をベースにした1株3円に創立25周年の記念配当2.5円を上乗せした1株5.5円の配当を実施。2026年2月期も、業績の拡大により、1株4.5円の配当の実施を見込む

自己株式取得

- コア事業利益ベースでの二桁%のROEをできる限り早期に実現するため、配当に加え、2025年1月に総額20億円の自己株式取得枠を設定し、市場買付を開始
- 2025年3月までに3.4億円程度の市場買付を実施（金額ベースでの進捗率17%）
- 上場維持基準の一つである流通株式比率35%の達成を意識しつつ、業績、市場環境等を総合的に勘案した上で、自己株式取得の適否、取得した自己株式の有効活用を検討していく所存

財務健全性、東証上場維持基準の達成を意識しつつ、株主還元の強化を継続し、資本適正水準にコントロール

#6

參考資料

連結PL (2025/2期)

単位：百万円

	2024年2月期	2025年2月期	前期比
売上高	6,165	7,224	+17.2%
インテリジェントオートメーション事業	4,214	4,771	+13.2%
アドオートメーション事業	1,611	1,491	△7.4%
その他	339	961	+182.9%
営業利益	520	653	25.7%
営業利益率	8.4%	9.0%	-
税金等調整前当期純利益	276	244	△11.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	166	435	162.3%
親会社株主に帰属する当期純利益率	2.7%	6.0%	-

セグメント情報（2025/2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	4,788	1,514	6,302	967	△45	7,224
外部顧客への売上	4,771	1,491	6,263	961	-	7,224
セグメント間の内部売上高又は振替高	16	22	39	5	△45	-
セグメント利益	509	557	1,066	15	△428	653
セグメント利益率	10.6%	36.8%	16.9%	-		9.0%

連結BS

単位：百万円

	2024年2月期	2025年2月期	増減
流動資産	14,372	15,577	1,205
現金及び預金	11,516	10,510	△1,006
固定資産	4,870	4,389	△481
資産合計	19,243	19,967	723
流動負債	5,826	5,978	152
固定負債	1,749	2,005	256
負債合計	7,575	7,984	408
(有利子負債)	3,966	4,278	311
資本金	5,914	5,926	11
資本剰余金	6,022	6,071	49
利益剰余金	211	647	435
自己株式	△494	△678	△183
純資産合計	11,667	11,982	314

#7

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	5,926百万円 (2025年2月末現在)
所在地	東京都港区西新橋3-3-1 KDX西新橋ビル 3階
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	スマートロボット (RPA、AI) を活用した新規事業創造を 目的とした純粋持株会社
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 株式会社あすかペイロールプロ

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。

インテリジェントオートメーション事業：BizRobo!

各種システムを利用した日常業務を当社独自のRPA技術をベースに自動化し、企業の生産性を向上。ノンITでも使えるユーザビリティ、充実のサポート体制、企業のニーズに応じた幅広い商品ラインナップが競争力の源泉

以下の日常業務の全てをRPAをコア技術として自動化



あらゆる企業に共通する以下の課題を解決

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



(例) 販売サイトでの商品情報入力業務、請求書の登録・印刷業務、
勤怠入力リマインド業務、月次連結決算業務など

販売パートナー企業一例*



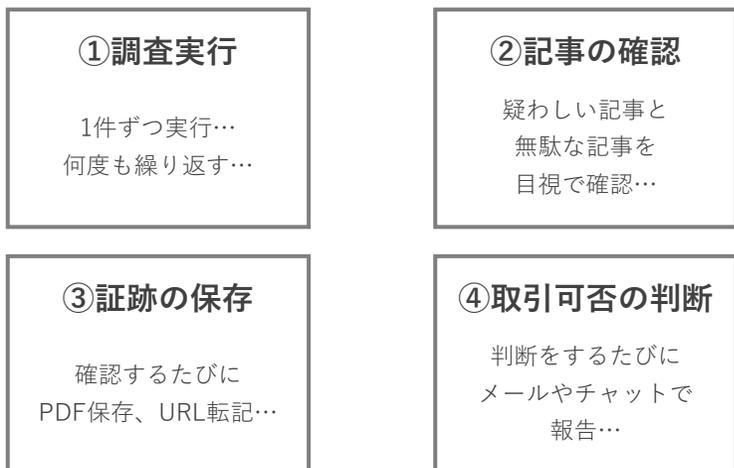
導入企業 (3,000社以上) 一例



インテリジェントオートメーション事業：RoboRobo

法務/総務、採用、人事労務などのあらゆる企業に共通する業務を自動化するクラウドサービス。法務/総務を皮切りに、採用、人事労務などに分野を拡大

従来の反社チェック業務だと、全て手作業・・・



RoboRobo
によりすべてのプロセスを自動化



法務/総務	RoboRobo コンプライアンス チェック	取引先の法令・社会規範への遵守状況を自動でチェックできるサービス
	RoboRobo 与信チェック	取引先の与信データの自動取得を可能とするサービス
採用	RoboRobo リクルーティング	採用ページ作成、求人媒体への一括掲載、応募者管理のオールインワンサービス
	RoboRobo バックグラウンド チェック	採用候補者の過去の経歴、法令遵守状況を自動でチェックできるサービス
人事労務	RoboRobo ペイロール	給与計算のアウトソーシングと明細発行・人事マスタ管理を統合したハイブリッドサービス
	RoboRobo 勤怠	出社、退社、休憩のみをシンプルに打刻管理可能なサービス

導入企業（6,000社*以上）一例

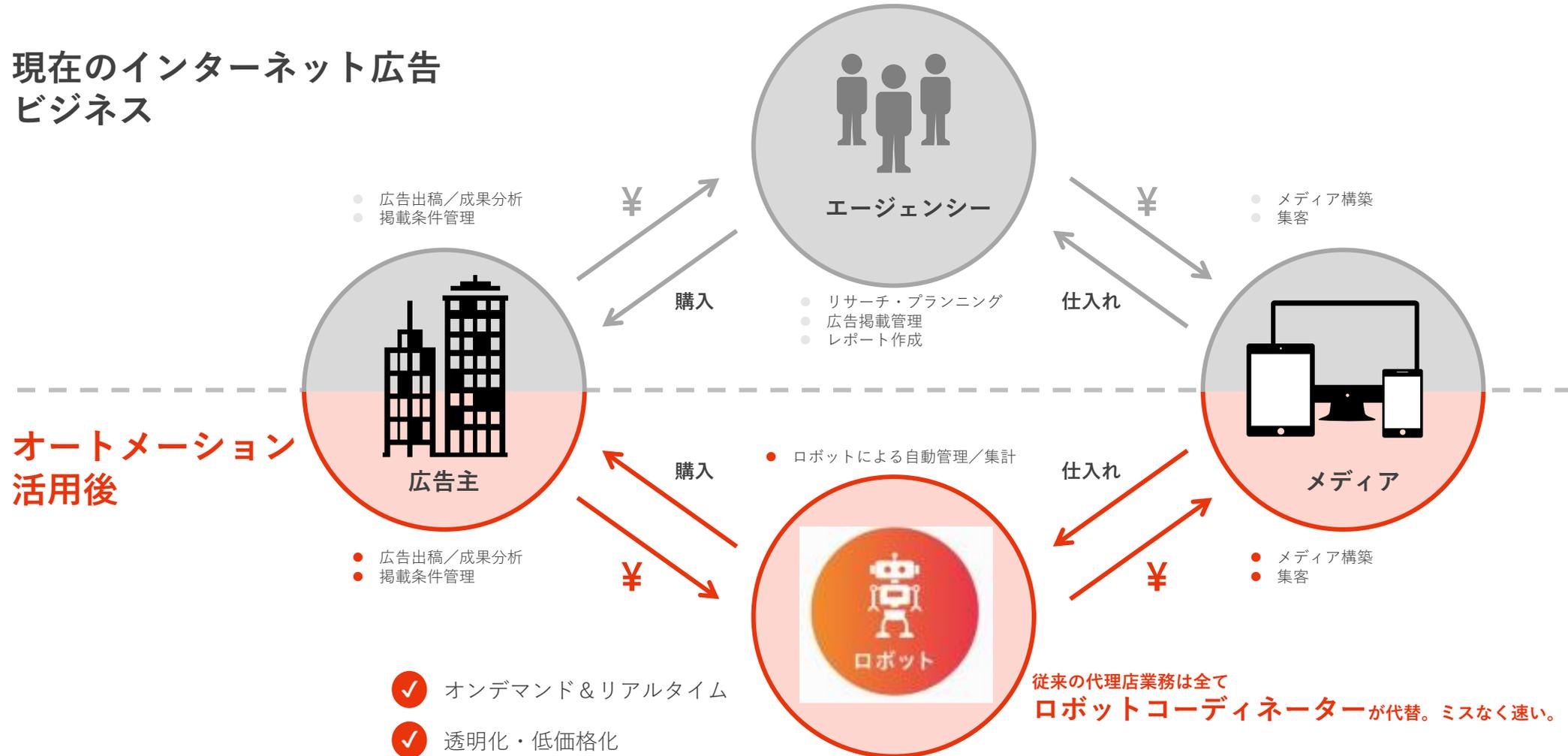


* 「RoboRoboコンプライアンスチェック」の導入企業数（無料トライアル・有料スポット利用ユーザー含む）

アドオートメーション事業：PRESCO

ロボットコーディネーターでエージェンシーを代替することによりオートメーション化を実現。全く新しい顧客体験を提供

現在のインターネット広告 ビジネス



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。