



事業計画及び 成長可能性に関する事項について

株式会社ココペリ（証券コード：4167）

2025年6月13日

01 会社概要・事業概要

P.3-14

02 中期経営計画の進捗状況

P.15-40

03 決算概要

P.41-54

04 主要なリスク 及び対応方針

P.55-56

05 補足資料

P.57-70



01

会社概要・事業概要

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 *2025年3月31日時点
グループ従業員数	124名（正社員・契約社員） *2025年3月31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 ・ 中小企業向け経営支援プラットフォーム「Big Advance」 ・ DX Solutions



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。



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モデルが中心（※1）
- ・ 金融機関向けDXサービスや生成AIを活用したサービスも拡充

Big Advance

中小企業向け経営支援
プラットフォーム



法人ポータルサイト

NEW

海外ビジネスマッチング
プラットフォーム



NEW

ビジネスマッチング管理



DX Solutions

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



NEW

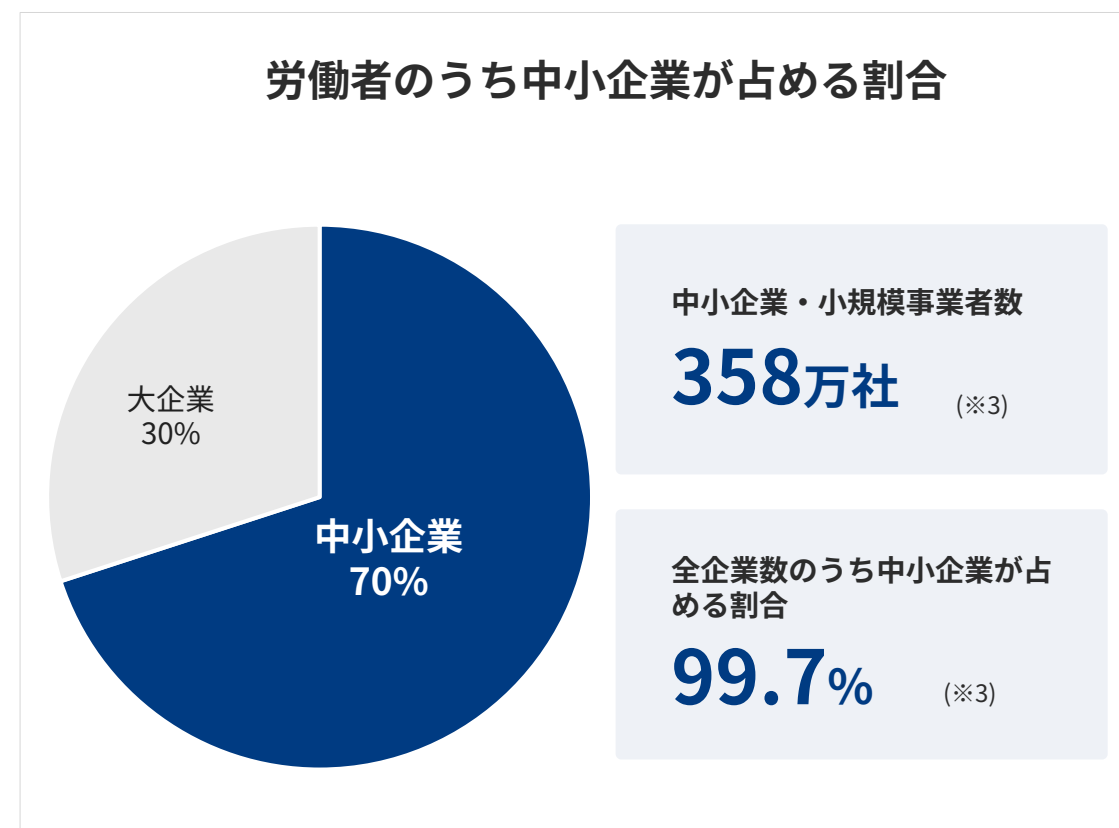
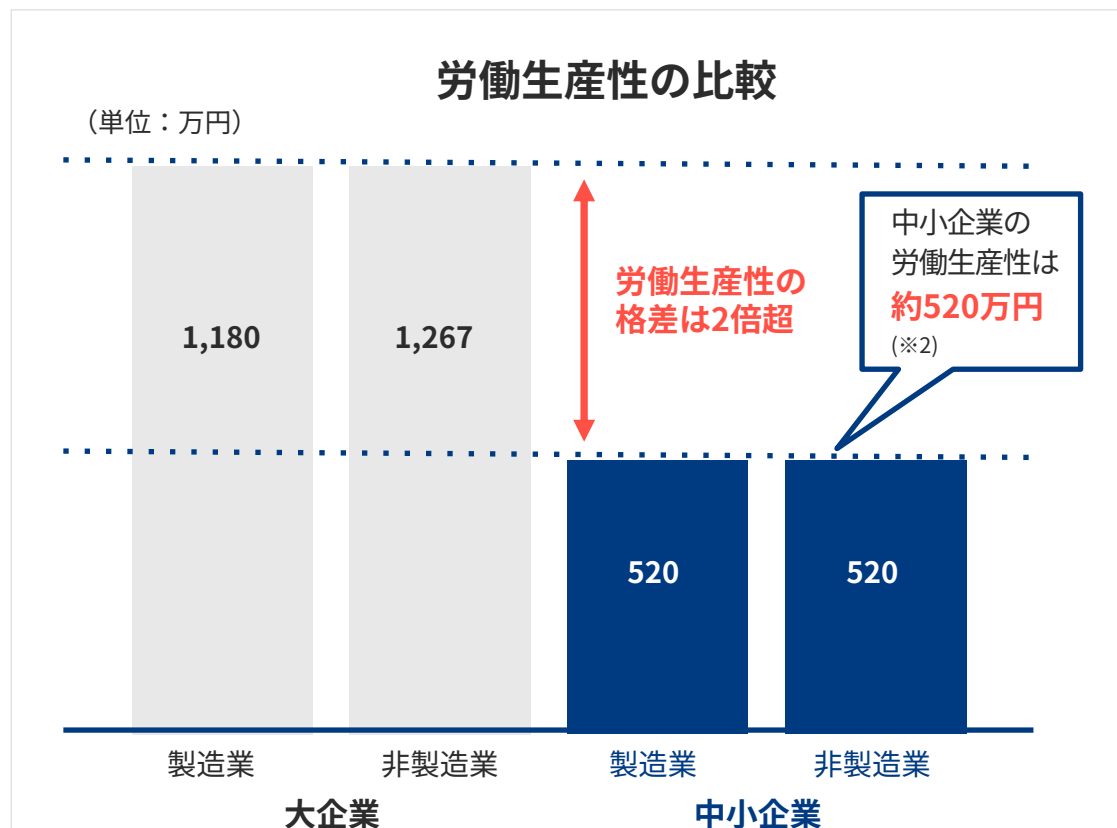
専門性AI FAQ



（※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。

背景：中小企業の課題と現状

- ・ 中小企業の低水準な労働生産性の向上が大きな課題
- ・ 国内経済における中小企業の存在感は絶大で、労働生産性を10%改善することにより16兆円の経済効果を創出 (※1)



(※1) ※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) 中小企業庁「2022年版中小企業白書」

(※3) 総務省・経済産業省「2016年経済センサス」

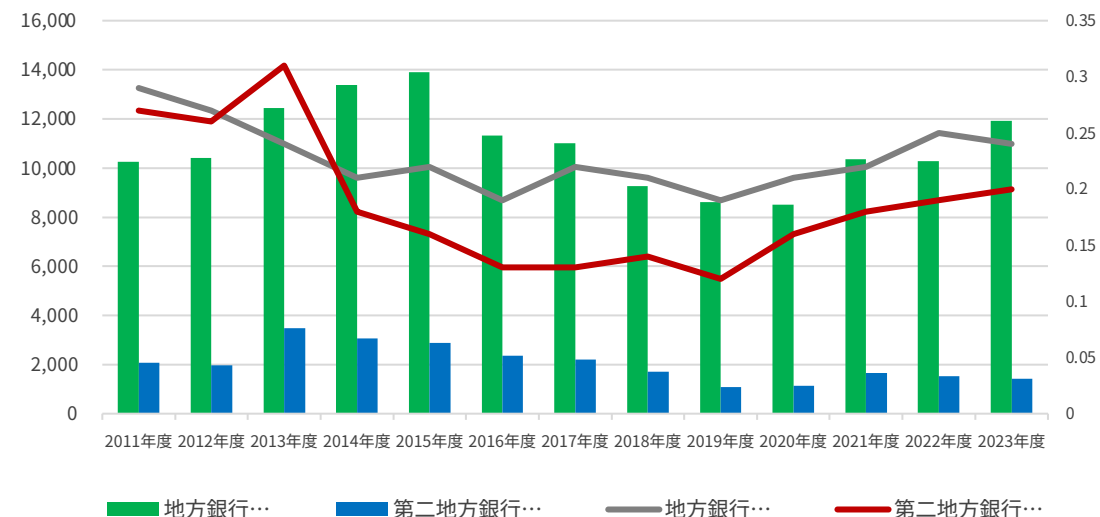
背景：地域金融機関の現状と課題

- ・地域金融機関の中小企業向け貸出残高は308兆円あり、地域金融インフラの中心的存在
- ・コロナ禍による一時的な資金需要は拡大したものの、継続的な需要は依然として低迷しており、更なる取引先企業の本業支援が必要
- ・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

地域金融機関の業態別中小企業向け貸出残高

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

経常利益・総資金利鞘の推移



(※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「2023年度決算の動向」より当社作成

「Big Advance」の概要

- ・ BtoB SaaSモデルの中小企業向け経営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
- ・ 中小企業のDXを実現する、豊富な機能と価格競争力
- ・ 「中小企業のインフラ」となるサービスを目指す

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

※希望金融機関のみ

-  **クラウドファンディング**
プロジェクトへの熱意と共感を通じての資金調達が可能です。
-  **経営相談掲示板**
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**
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**
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**
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**
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。

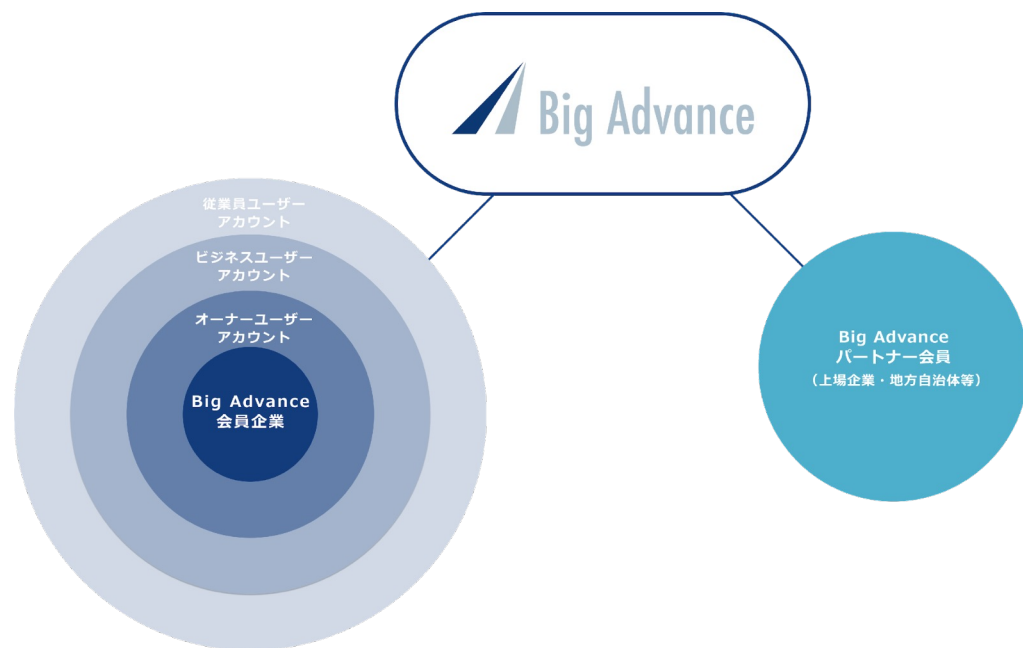
「Big Advance」の仕組み

- 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し、地域・金融機関の枠を超えた独自の中小企業ネットワークを構築

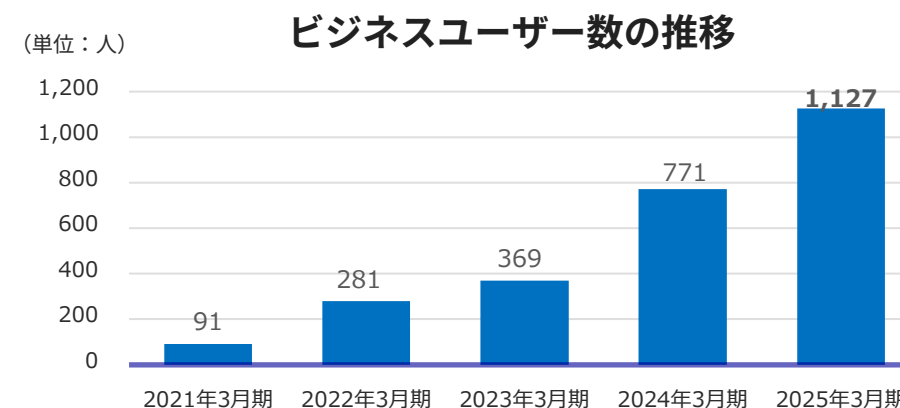
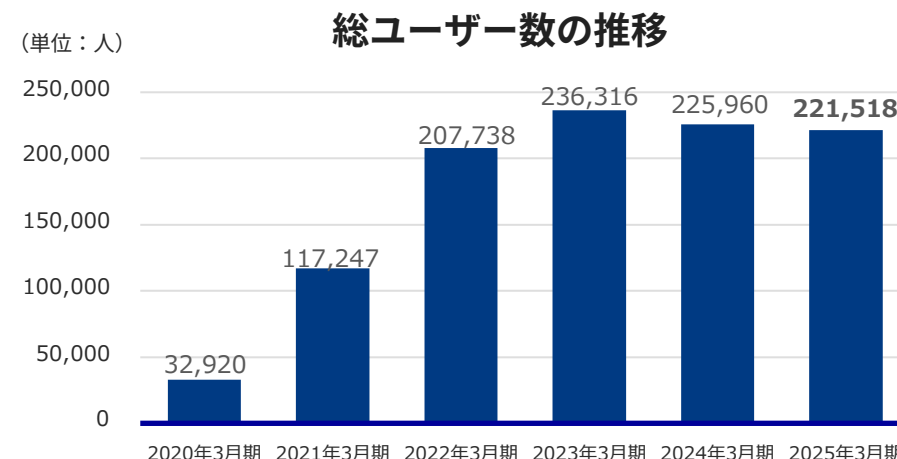


多くのユーザー接点を保有するプラットフォーム

- Big Advanceのアカウント種類は3つあり、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
- 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



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



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

	攻めのDX (※1)	守りのDX (※2)
中小企業の課題	売上アップ	業務効率化
主な提供機能	ビジネスマッチング ホームページ作成	ちゃんと請求書 ちゃんと勤怠

(※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

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							
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企業当りの月額 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

金融機関にて社内の問い合わせ業務に対する専門性AI FAQ（SAF）

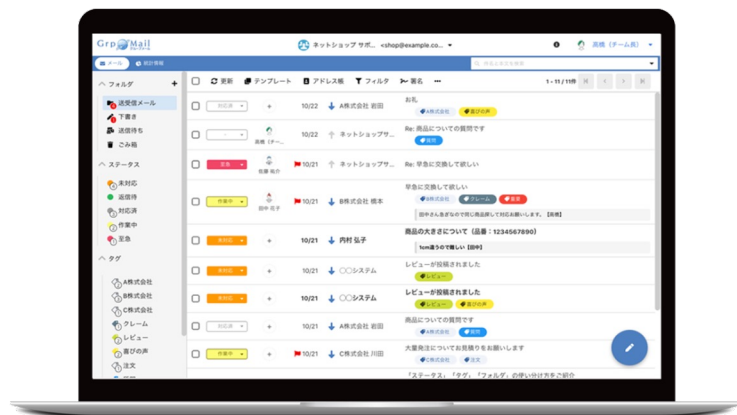
- 金融機関における規定などの社内文書に対する社内からの問い合わせ業務に生成AIを活用



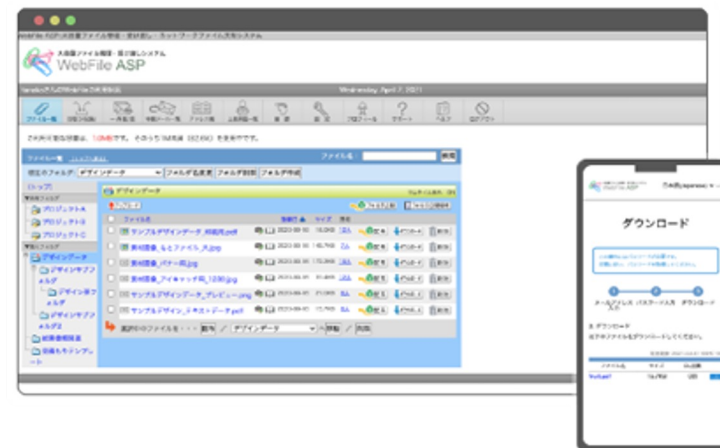
- 2024年6月に金融機関で実施したPoCを参考に、業務規程や手引書などをAIに学習させ、質問に回答するチャットボットを作成し、FAQ機能を開発
- 金融機関内で業務規程や通達文書に関する問い合わせがあった際、生成AIを活用することで、参照したい情報に素早くアクセスが可能
- これにより常に最新の情報を早く取得することができ、さらに入社間もない行職員もキャッチアップすることができるようになり、問い合わせ回答業務の負担を軽減

ファイル送受信・共有サービス「GrpMail」「WebFile」

- ・グループ会社キー・ポイント社が開発・提供
- ・これまで累計2,000社以上への導入実績
- ・金融業界への展開を開始し、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



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



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



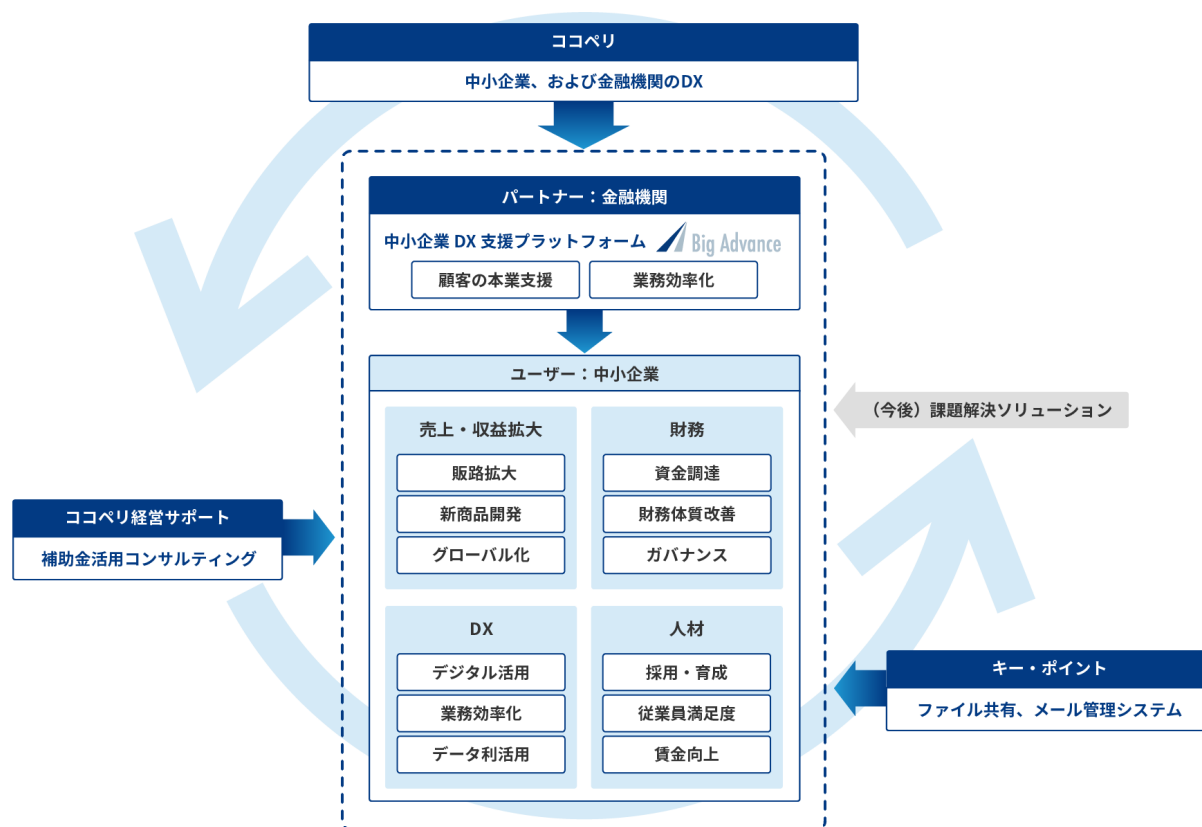


02

中期経営計画の進捗状況

中小企業向けビジネスエコシステムの構築

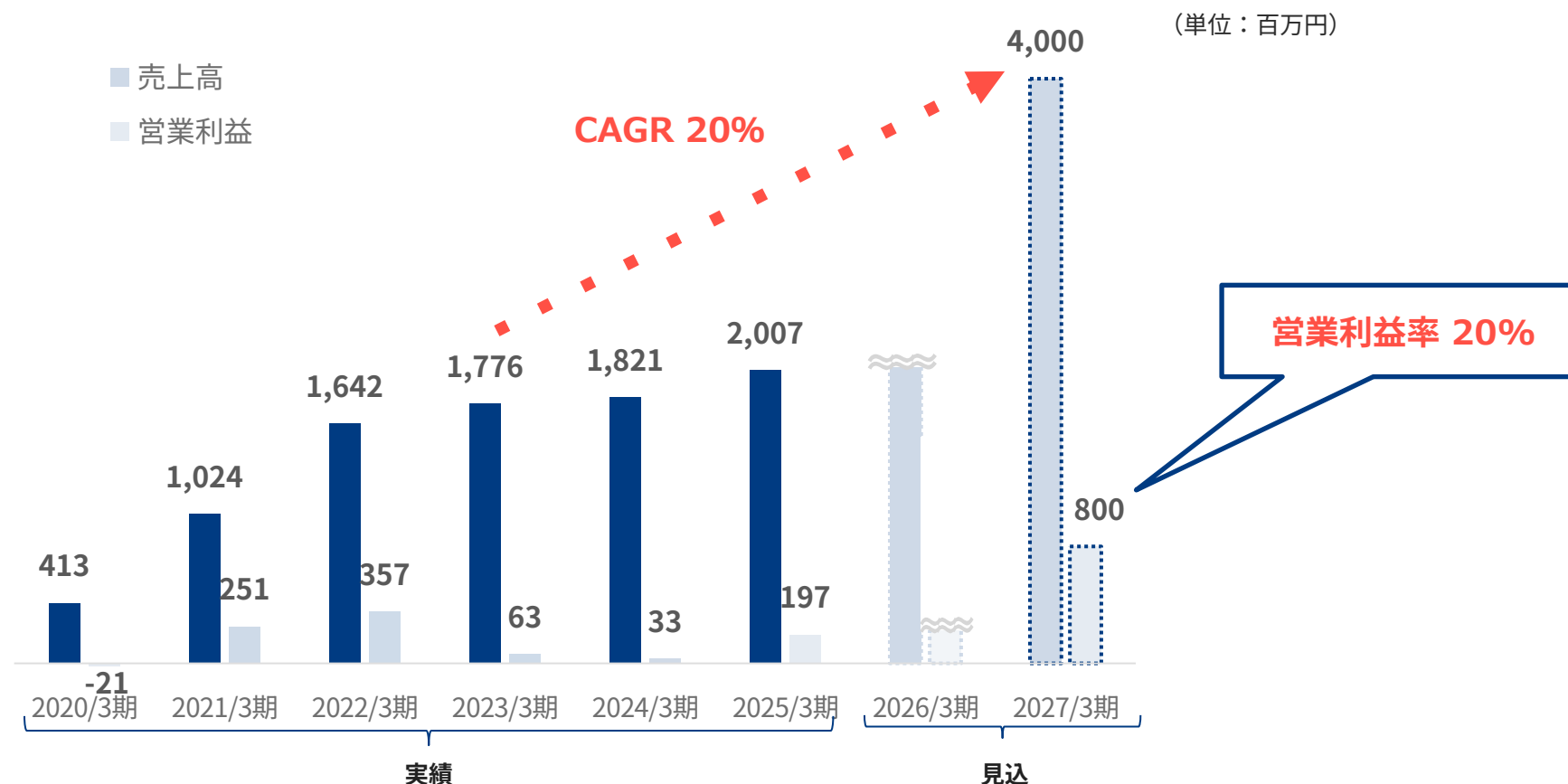
- ・ 中小企業経営支援プラットフォーム「Big Advance」を中核に、ビジネスエコシステム構築の実現を目指す



- 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

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%で成長を目指す
- ・中期経営目標は、2025年6月に日本及びタイでリリース予定の海外ビジネスマッチングプラットフォーム「BIG ADVANCE GLOBAL」で新しい需要の取り込みを進めていくことから、計画を据え置いております
- ・2026年3月期の業績予想につきましては、現時点では合理的な業績予想の算出が困難であると判断し、現時点での業績予想の開示を見合わせ、今後、予測可能な状況となり次第、速やかに開示いたします



2025年3月期以降の「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

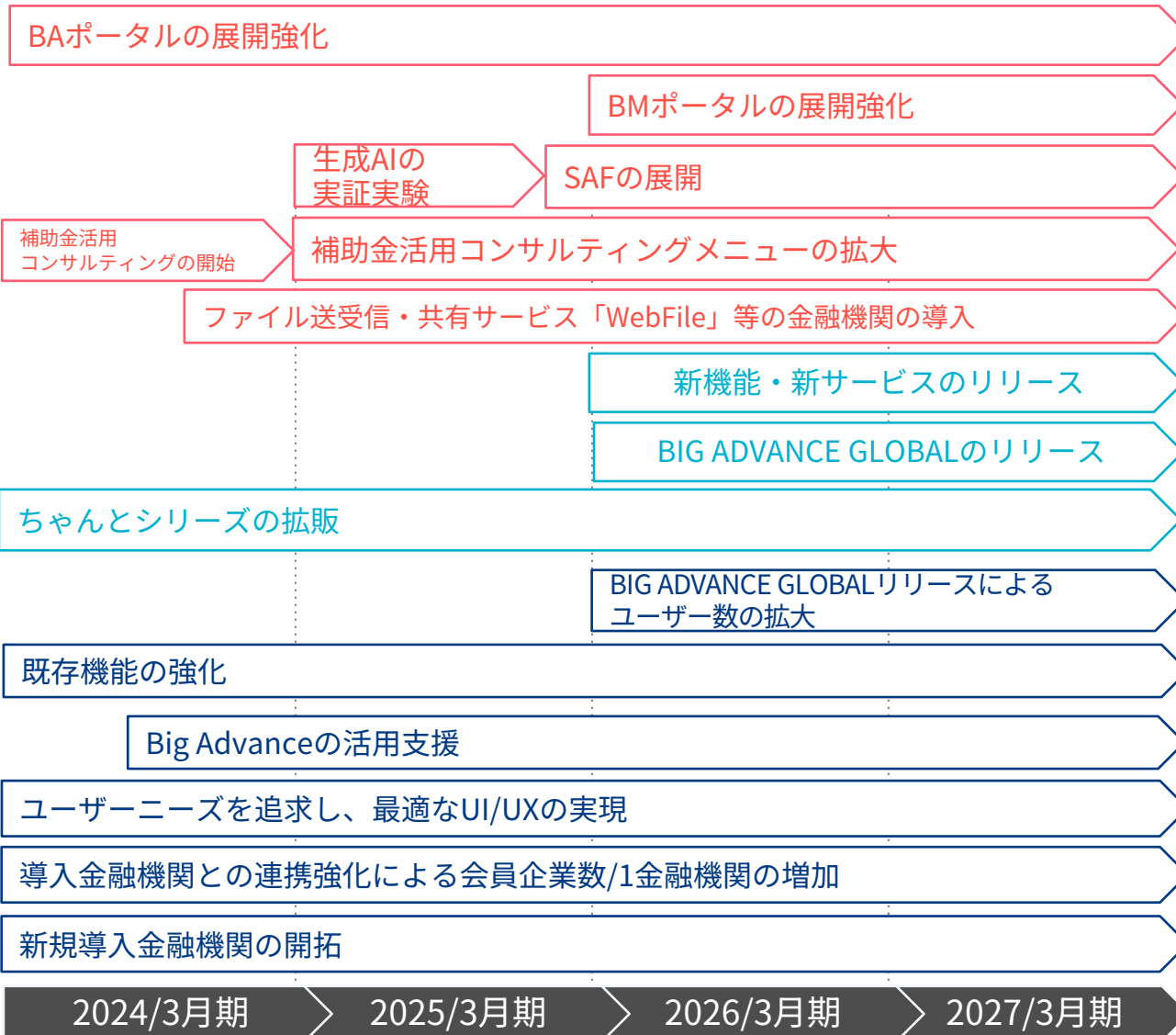
ARPA拡大戦略

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

生成AIを活用した「Big Advance」の進化

- ・生成AIと「Big Advance」の機能やデータと組み合わせ、圧倒的な業務効率化や顧客満足度の向上を実現



(機能化)



中小企業



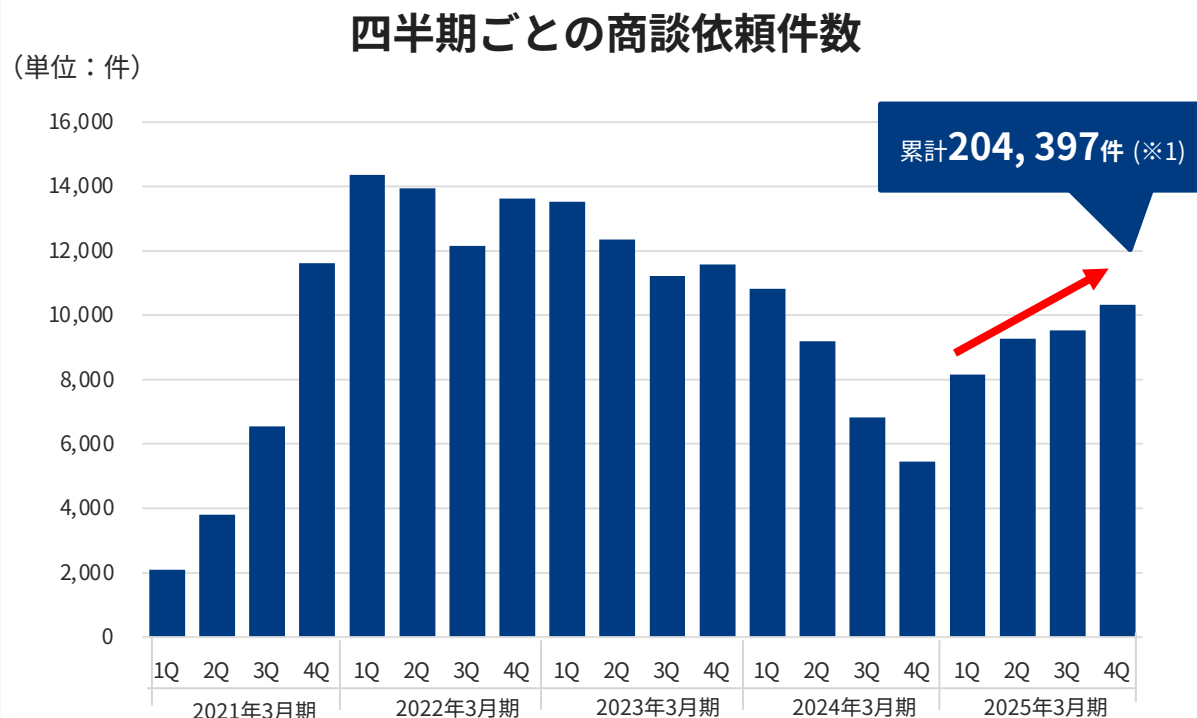
業務自動化、売上アップ、コスト削減、イノベーション促進などを実現

Big Advance内に下記機能を実装

- ・ HP自動作成機能
- ・ ビジネスマッチングの商談ニーズ自動生成
- ・ ビジネスマッチングの Recommend 機能

Big Advanceの導入の効果① ~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
- ・機能改善や商談会イベントの開催等に注力した結果、商談件数は再び増加傾向となり、累計20万件突破



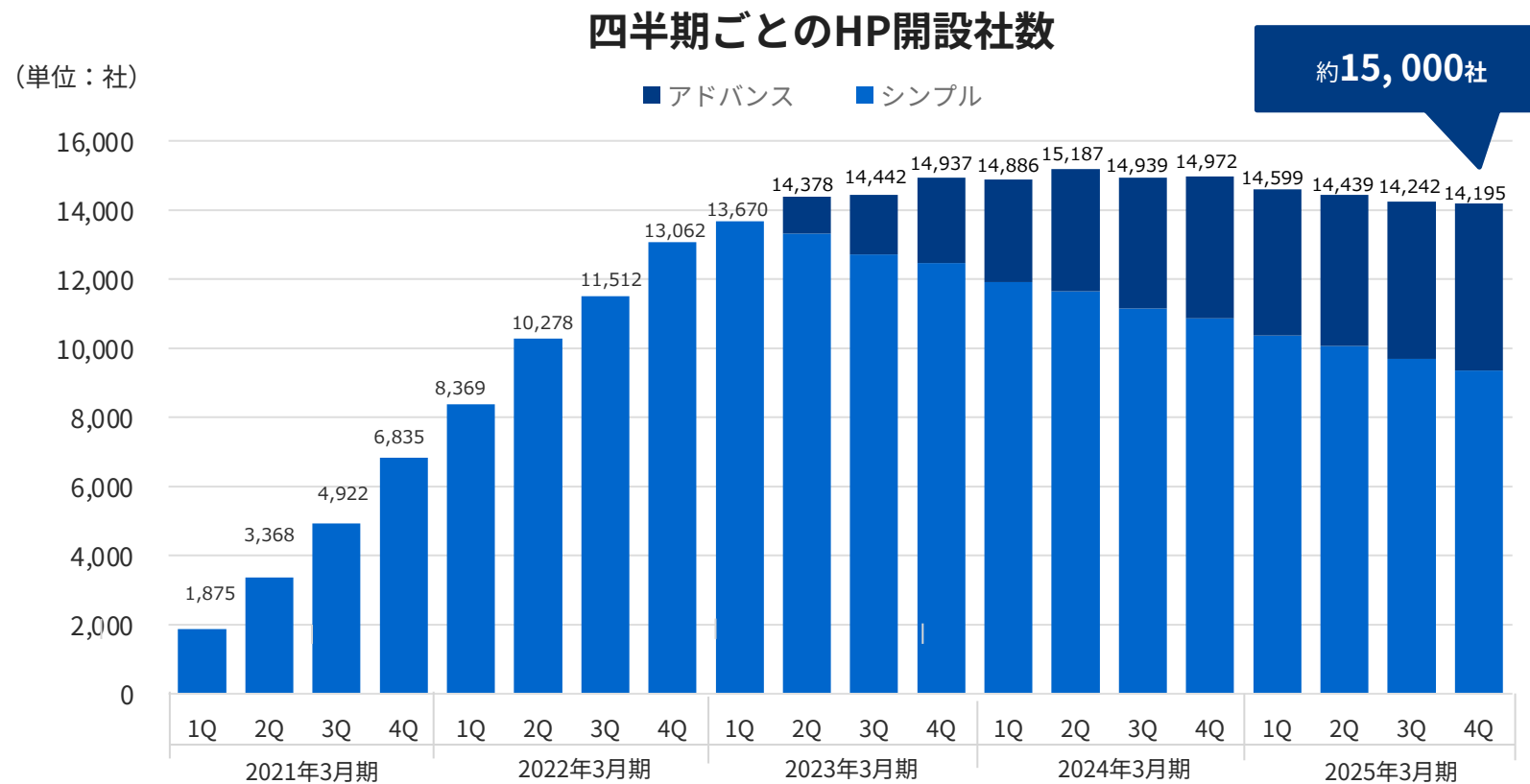
商談件数を増やす取り組み

- ・ニーズの検索およびニーズの閲覧部分や商談申込のUI/UXを大幅改善
- ・オンライン商談会の開催
- ・AIを活用したマッチング候補先企業の紹介
- ・AIを活用したニーズ一覧へのおすすめ案件表示

(※1) 2025年3月末時点

Big Advanceの導入の効果② ~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、企業の情報発信などを支援
- ・ 約15,000社の企業がHPを開設



Big Advanceの導入の効果③ ~福利厚生「Fukuri」~

- ・リロクラブと業務提携し、利用可能店舗が1万店舗以上に増加
- ・会員企業の従業員は、福利厚生としてお得なクーポンを利用可能



RELO CLUB

 会員企業

クーポン提供

FÜKÜRI

クーポン利用



会員企業の従業員

2年間で積み重ねた生成AI活用の進化と加速

- ・ 当社のサービス、プロダクト、業務プロセスの進化に生成AIを活用

ChatGPTの検証開始

金融機関向け生成AIのPoC開始

ChatGPTの業務利用開始

AWS主催の「MLEW」(※1)へ参加

企業ホームページから商談ニーズ情報の自動作成機能のPoCを開始

ちゃんと請求書AI-OCR βテスト

金融機関向け「SAF」(※2) α版リリース

「SAF」本番リリース

2023年1Q

2023年2Q

2023年3Q

2023年4Q

2024年1Q

2024年2Q

2024年3Q

2024年4Q

BigAdvanceのマッチング機能に
商談ニーズ情報の自動作成機能を実装

BigAdvanceのマッチング機能に
AIレコメンドのPoC開始

BigAdvanceのHP作成機能に
生成AIによる文章自動作成を実装

BigAdvanceのマッチング機能に
おすすめニーズのレコメンド表示

BigAdvanceマッチングTOPページを
おすすめニーズ順に表示

企業サポート業務での
ChatGPT「BigAdvanceサポートGPT」運用開始

(※1) アマゾン ウェブ サービス ジャパン合同会社が開催する「Machine Learning Enablement Workshop」

(※2) 当社が開発した金融機関にて社内の問い合わせ業務に対する専門性AI FAQ

Big AdvanceにおけるAIエージェント構想

- これまで進めてきたBig Advanceへの生成AIの活用をさらに加速
- 将来的なAIエージェント化を目指す

これまでの取り組み

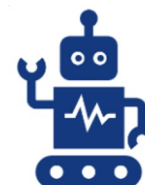
Big Advance内に下記機能を実装

- HP自動作成機能
- ビジネスマッチングの商談ニーズ自動生成
- ビジネスマッチングの Recommend 機能

AIエージェント化の推進



新しい取引先を開拓したい



今後の展望

ビジネスマッチング機能を利用して商談依頼

HP機能の内容を充実

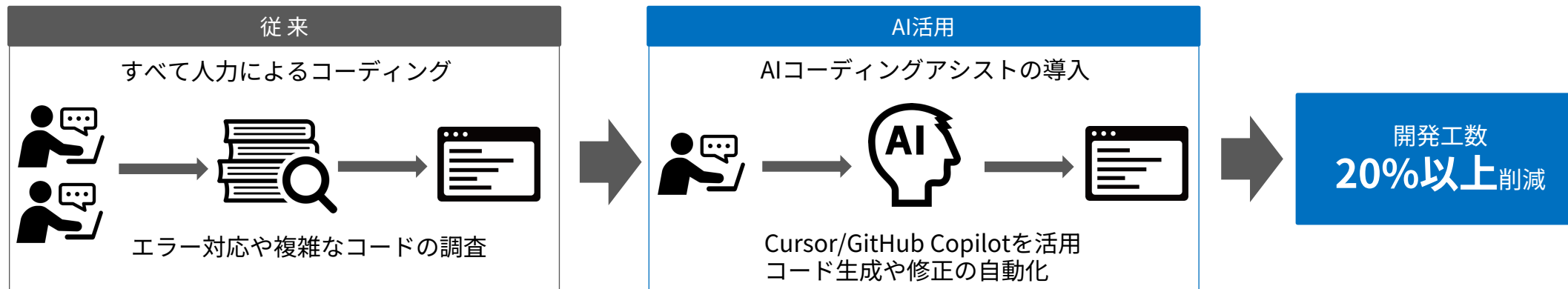
補助金・助成金を提案

顧客の要望をもとに、
Big Advanceの各機能をAIが自律的に実行

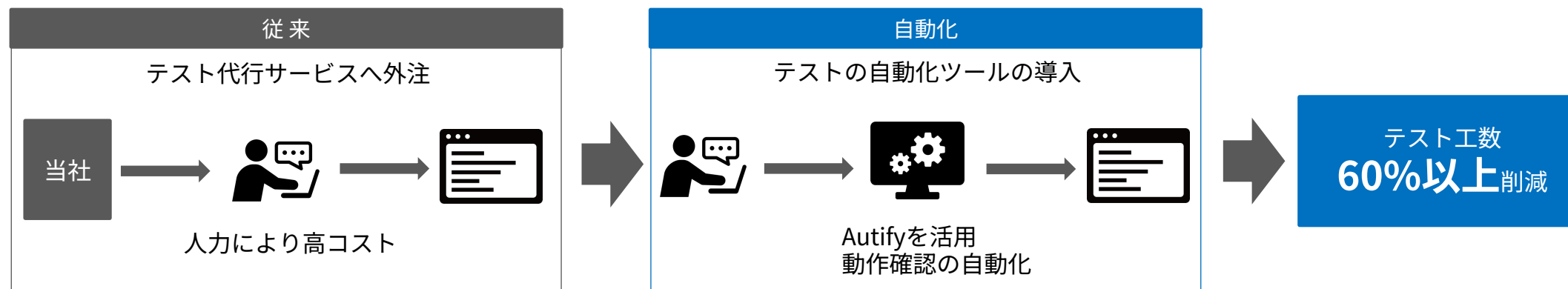
AI活用や自動化がもたらす開発コスト削減効果

- 開発工程におけるAI活用、自動化を進め、生産性が大幅に向上

コーディングのAI化



システムテストの自動化

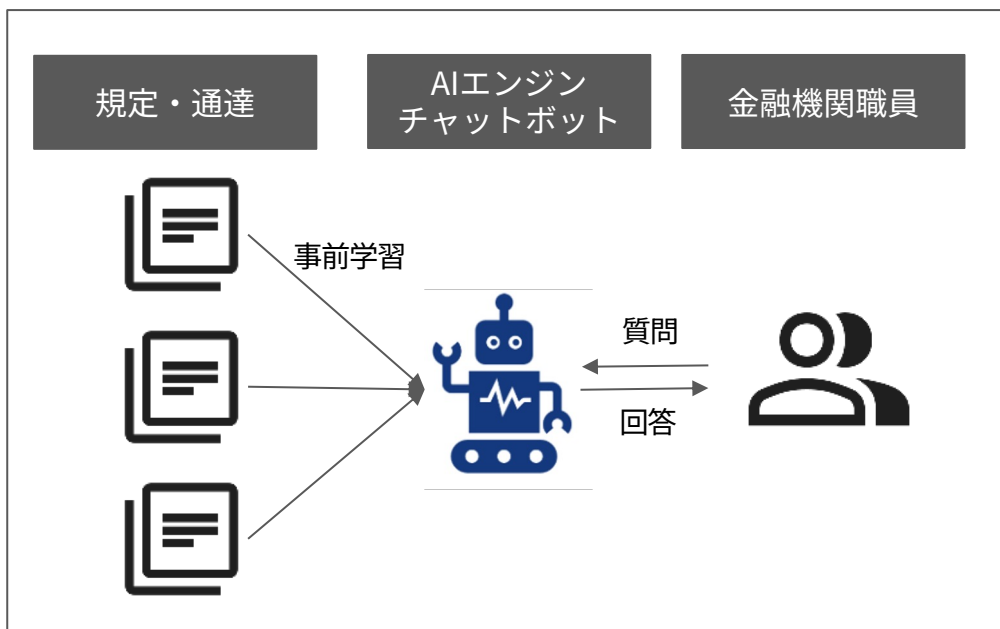


SAF：近畿地方の金融機関へ導入

- ・近畿地方の金融機関において、専門性AI FAQサービス「SAF」を導入（2025年1月）



「SAF」利用イメージ



導入効果

【定量効果】

- ・ 1,000 以上の規定・通達から数秒での回答
- ・ 導入3ヶ月で1,000件以上の有効質問と回答
- ・ 80時間/3ヶ月以上の問い合わせ時間の削減

【定性効果】

- ・ いつでも気軽に聞けるという心理的安全性の向上
- ・ 既存システムの全文検索とは全く異なるAI検索の体験

法人ポータルサイト：肥後銀行でサービス開始

- ・金融機関向け「法人・個人事業主向けポータルサイト」を肥後銀行でサービス開始（2025年2月）
- ・Big Advanceとも連携し、利用企業への本業支援を強化

主な機能

- 経営支援
中小企業の課題解決に役立つ情報を定期的に掲載、経営相談予約
- コンタクト
来店予約、セミナー予約、チャット
- 資金管理サービス
肥後銀行・他金融機関の残高照会・入出金明細照会など
- 情報発信
お知らせやご案内を定期的に配信
- 外部サービスとの連携
Big Advance機能、炭削くん(Zero-Carbon-System)、電子契約等



「GrpMail」「WebFile」：徳島大正銀行へサービス導入

- ・地域金融機関へ初導入（2025年3月）
- ・メールの送信ミスや情報漏えいリスクを大幅に低減
- ・ファイルの送受信や管理を一元化することで金融機関のDX、業務効率化、セキュリティ向上に貢献

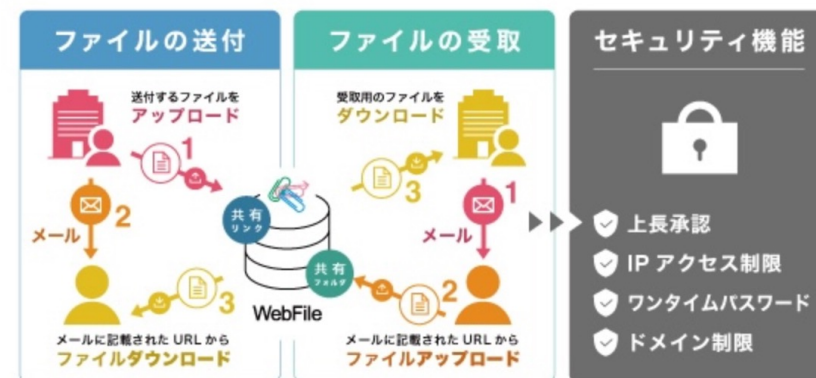


トモニホールディングス

【GrpMailの特長】



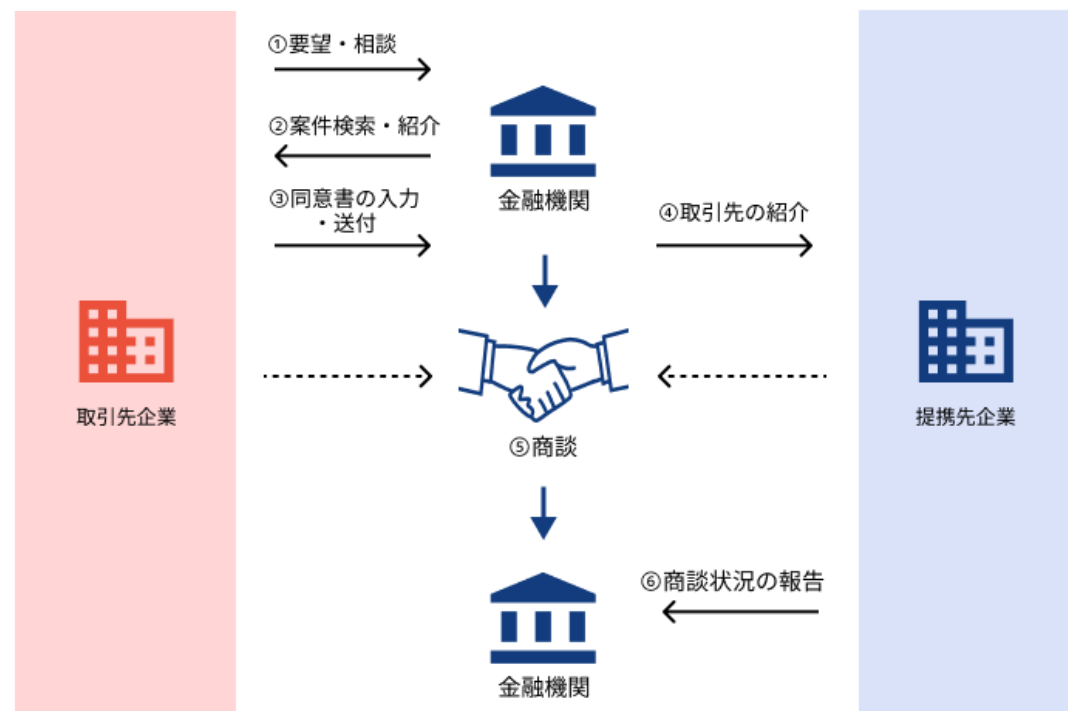
【WebFileの特長】



BMポータル：京都銀行でサービス開始

- 金融機関のビジネスマッチング業務をオンラインで一元管理するプラットフォーム「BMポータル」をリリースし、京都銀行でサービス開始（2025年4月）

BMポータル ビジネスマッチングの仕組み



主な機能

- 提携先企業のサービス情報の管理
- 紹介同意書のデジタル化
- ビジネスマッチングの進捗状況の管理
- ビジネスマッチングの知見・事例をシステム化
- 柔軟なワークフロー機能を搭載
- 請求書発行機能による業務の一元化

独自のオウンドメディア「コネクト」開設

- Big Advanceから生まれたWEBメディア (<https://connect.bigadvance.jp/>)
- 地域の中小企業にフォーカスし、その魅力や技術を世の中に発信

有限会社又七梱包運輸 (福岡県)



大手運送会社との協業成功で 毎月売上が右肩上がり

家具輸送の需要減少に直面する中、Big Advanceを通じて大手運送会社とマッチングが成立。導入からわずか1ヶ月半で協力会社に登録され、関東・関西・九州の各地から安定的な受注が発生。ホームページによる情報発信や金融機関の伴走支援も奏功し、毎月売上が着実に拡大。今後は東京支店の開設も視野に入れ、さらなる事業拡大を目指している。

有限会社国宗 (東京都)



成約企業との出会いが新たな事業の 可能性に

印刷業を手がける国宗は、Big Advance経由で出会った企業との連携を通じ、Web制作やデジタル領域での協業の可能性が広がった。既存事業に加えて新たな提案機会が生まれたことで、今後の事業多角化への道筋が明確に。地域金融機関とプラットフォームの連携が、新たな事業創出を後押ししている。

中野MONOテクノロジー株式会社 (愛知県)



思わぬ商談から成約へ 新たな価値を創造し続ける

Big Advanceのオンライン商談会を通じて、ホームページ制作会社と出会い、自社サイトの刷新を実現。この取り組みが新たな販路開拓や採用活動の強化につながりました。また、他業種との協業や従業員の外部研修を通じて、事業の多角化と組織の活性化を図っています。Big Advanceの活用が、当社の持続的な成長を後押ししています。

2025年6月サービス開始予定



【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

タイ国の中小企業振興庁（OSMEP）と基本合意書締結

- 「BIG ADVANCE GLOBAL」での日本企業とタイ企業のビジネスマッチングを創出するため、タイの中小企業振興庁（OSMEP）と KAIGO Life Co., Ltd. が基本合意書を締結



左から順に、OSMEP 副長官：Wachira Kaewkor、OSMEP 長官代理：Panita Shinawatra、KAIGO Life COO：Chinnatip Phornprapha、ココペリ CEO：近藤 繁

【基本合意書の概要】

- ココペリの開発するBIG ADVANCE GLOBALを通じて、中小企業の発展のためにOSMEPが協力
- OSMEPはタイ中小企業によるBIG ADVANCE GLOBALの活用を促進・支援し、その他の関連する活動を援助
- 両国の中小企業の強化のために、ノウハウの交換等を通じ、中小企業にとって有益な活動を共同で推進
- BIG ADVANCE GLOBALを日・タイに最適化するため、両国の中小企業の課題やビジネスマッチングの事例などの情報交換
- 両国の中小企業の協力関係を他のASEAN諸国に拡大し、中小企業を支援する共同プロジェクトを実施するための協力
- 両国の中小企業のビジネスマッチングの効率を高めるためのデータベースの開発と、海外展開に関するサービス提供の協力

国内19金融機関と提携開始

- ・「BIG ADVANCE GLOBAL」について、国内19の金融機関の導入が決定（※1）
- ・各金融機関と連携し、日本の中小企業の海外展開を支援



2025年4月24日開催の記者発表会



他3金融機関
※五十音順

（※1）2025年5月14日時点

みずほ銀行と覚書締結

- ・みずほ銀行と「BIG ADVANCE GLOBAL」導入に向けた覚書を締結
- ・みずほ銀行の広範囲にわたるネットワークを活用することで、将来的にASEAN地域へさらに拡大する計画



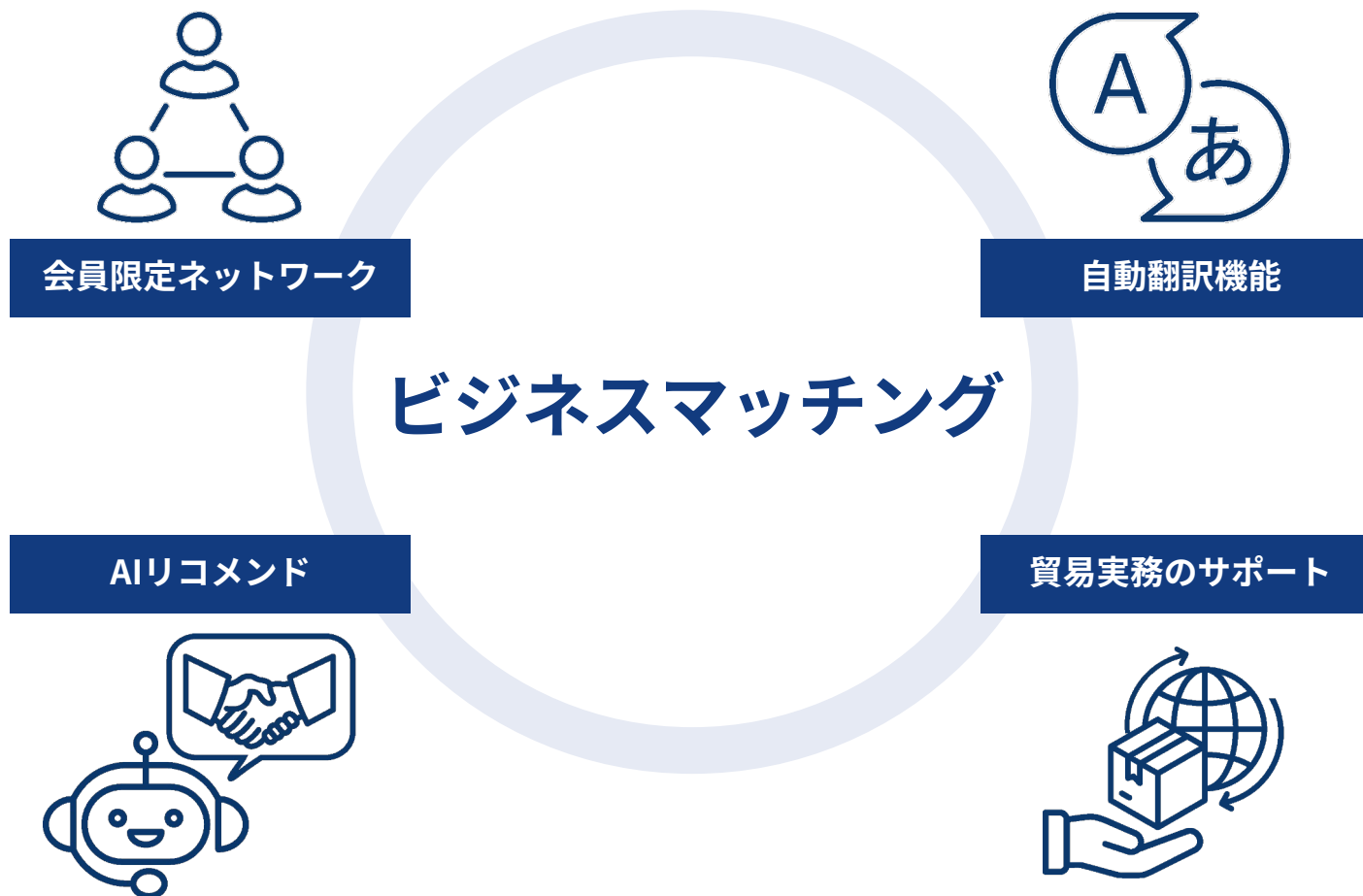
左から、みずほ銀行渋谷法人部部長坂内智宏、当社代表取締役CEO近藤 繁、みずほ銀行 ビジネスソリューション部 部長太田 浩文

2024年3月31日時点

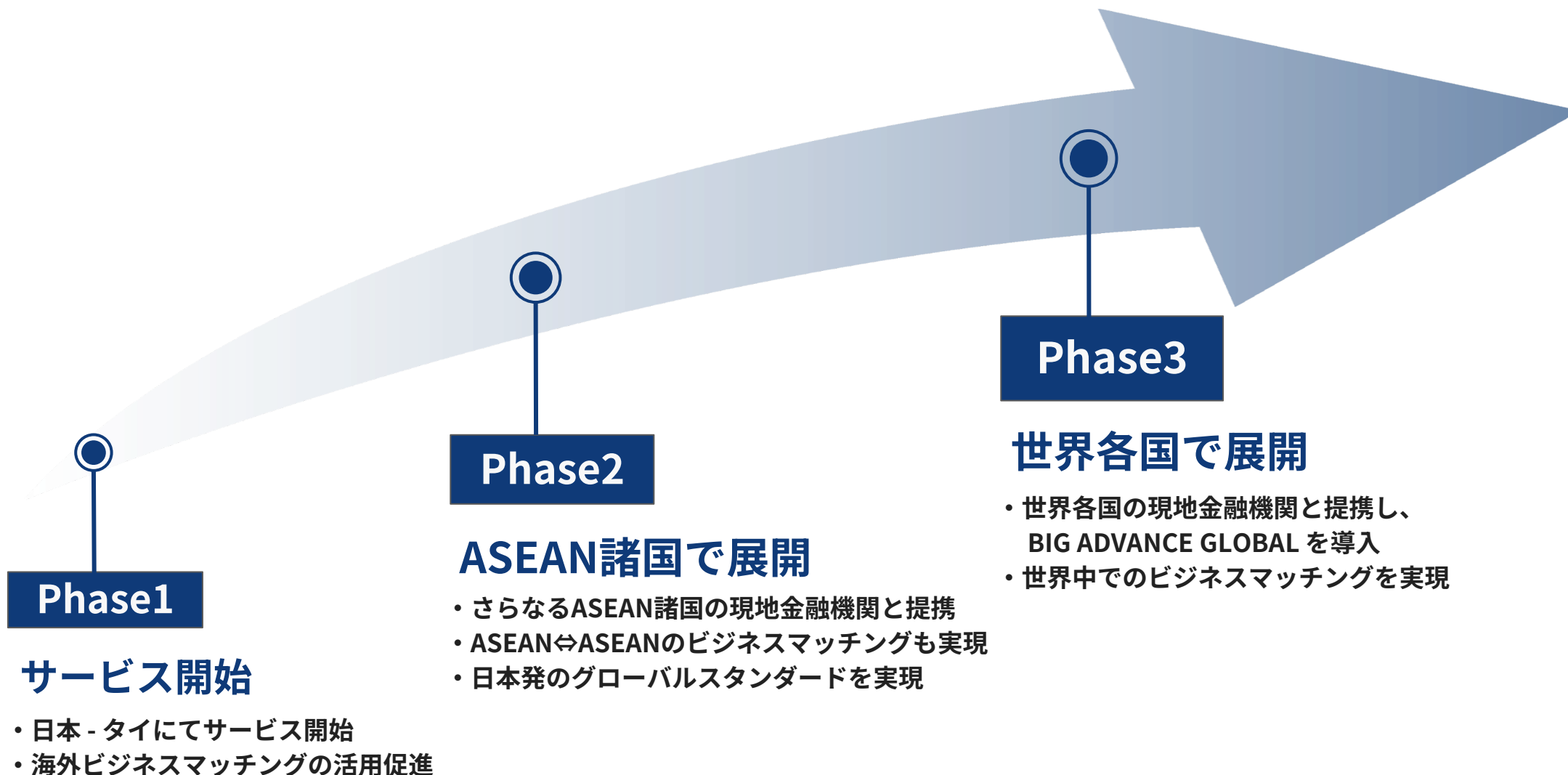


BIG ADVANCE GLOBALの特徴

- ・金融機関が提供する「信頼のネットワーク」と「テクノロジーを」活用
- ・中堅・中小企業同士で直接貿易ができる国内初のグローバルプラットフォーム



- BtoBビジネスマッチングプラットフォームにおいて「日本発のグローバルスタンダード」を目指す



- ・「ものづくり補助金」「事業再構築補助金」「大規模成長投資補助金」「省エネ補助金」に加え、新たに「中小企業省力化投資補助金」「中小企業新事業進出補助金」「中小企業成長加速化補助金」等の取り扱いを開始



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

- ・ 2026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

中小企業のインフラへ

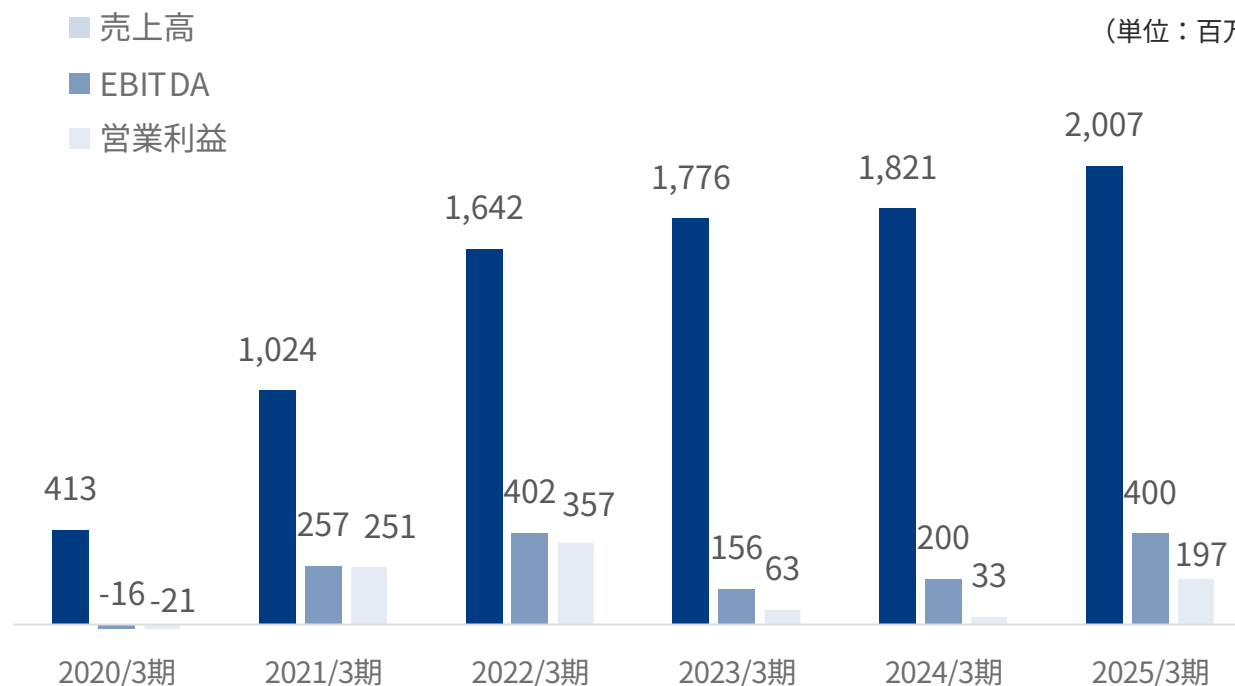
- 再び会員増加基調へ
- 金融機関とのリレーション強化
- 会員企業へのサポート支援の強化
- 中小企業の福利厚生クーポンサイト「Fukuri」の強化
- 海外ビジネスマッチング「BIG ADVANCE GLOBAL」のタイでの展開を開始
- 法人ポータルサイトの導入拡大
- 新たなビジネスマッチング管理サービス「BMポータル」の展開

DX Solutions の取り組み

- 生成AIを活用した専門性AI FAQ「SAF」の導入拡大
- ファイル送受信・共有サービス「GrpMail」「WebFile」の金融機関への導入拡大
- 補助金活用コンサルティングで取り扱う補助金を拡張

2026年3月期 通期業績予想

- ・海外ビジネスマッチングプラットフォーム「BIG ADVANCE GLOBAL」を、2025年6月より日本およびタイ提供開始を控え、特にタイ市場においては、現地連携体制の整備が進んでおり、新たな成長ドライバーとして展開が期待できます
- ・「グローバルサウス補助金」の採択を受け、海外展開に関する開発計画を大幅に前倒しで推進、プロダクト面での競争力強化および早期の市場浸透を図ってまいります
- ・このような状況を踏まえ、現時点では合理的な業績予想の算出が困難であると判断し、現時点での業績予想の開示を見合わせ、今後、予測可能な状況となり次第、速やかに開示いたします

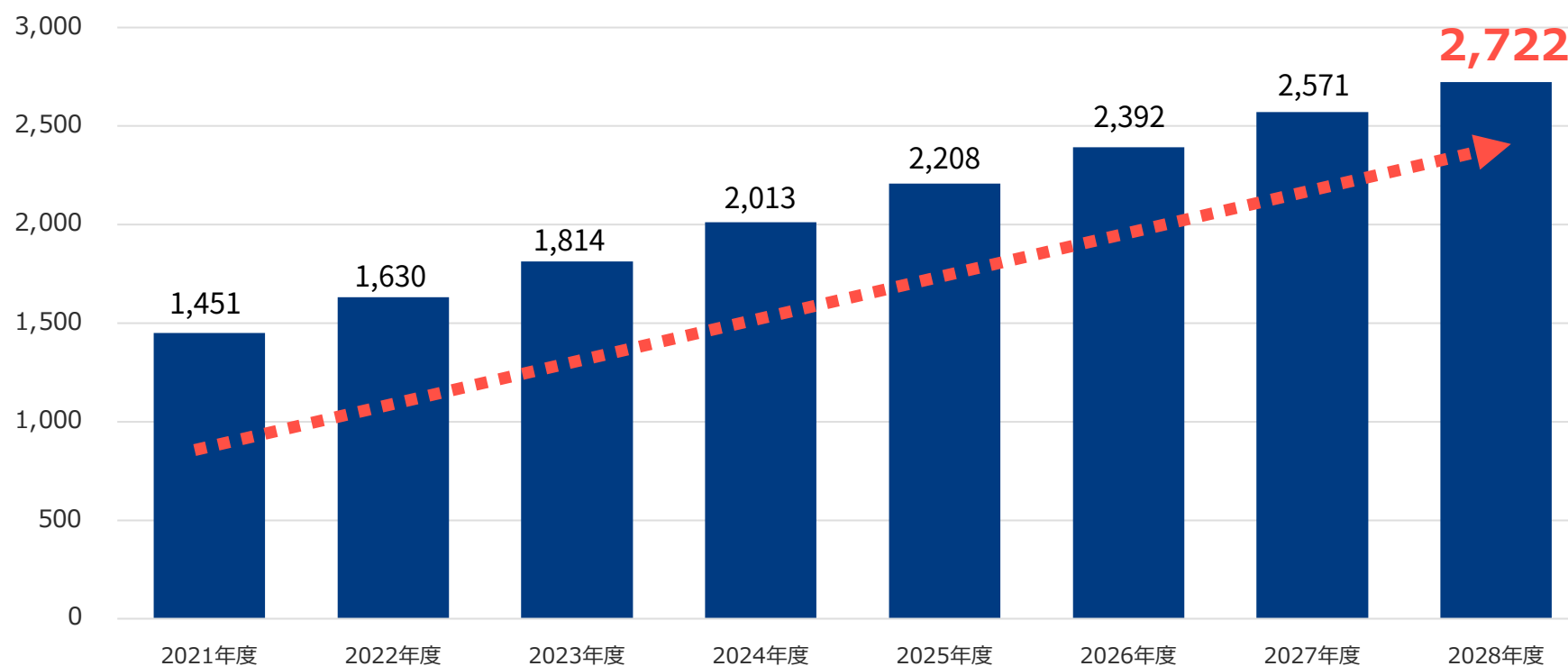


ビジネスマッチングプラットフォームの市場規模

- ・ 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/>)



03

決算概要

- **2025年3月期の連結売上高は過去最高を更新**

連結売上高・営業利益・経常利益・EBITDAすべてで、2度の上方修正後の業績予想を達成

- **EBITDAは前年比+100%、営業利益は前年比+483%と大幅に増加**

AI活用や自動化を積極的に実施し、開発コストを大幅に削減

- **ビジネスマッチング件数が再び上昇傾向へ**

Big Advanceにおいて、ビジネスマッチング機能の改善や商談イベント開催強化により増加トレンドに転換

- **新サービスの開発・リリース**

ビジネスマッチング管理「BMポータル」、専門性AI FAQ「SAF」をリリース、「BIG ADVANCE GLOBAL」は6月リリース予定

連結業績

売上高

2,007 百万円
(前期比+10.2%)

EBITDA (※2)

400 百万円
(前期比+100.2%)

営業利益

197 百万円
(前期比+483.8%)

Big Advanceの実績

導入金融機関数

78 社

会員企業数

60,172 社

総ユーザー数

221,518

平均チャーンレート

1.35 % (※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 2024年4月～2025年3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 損益計算書

- DX Solutionsが増収し、売上高は前期比+10.2%の2,007百万円
- AI活用等の業務効率化により、売上総利益率が前期比2.4P改善し、営業利益は前期比+483.8%の197百万円、EBITDAは前期比+100.2%の400百万円と大幅増益
- 2度の上方修正後の業績予想値を超えて着地

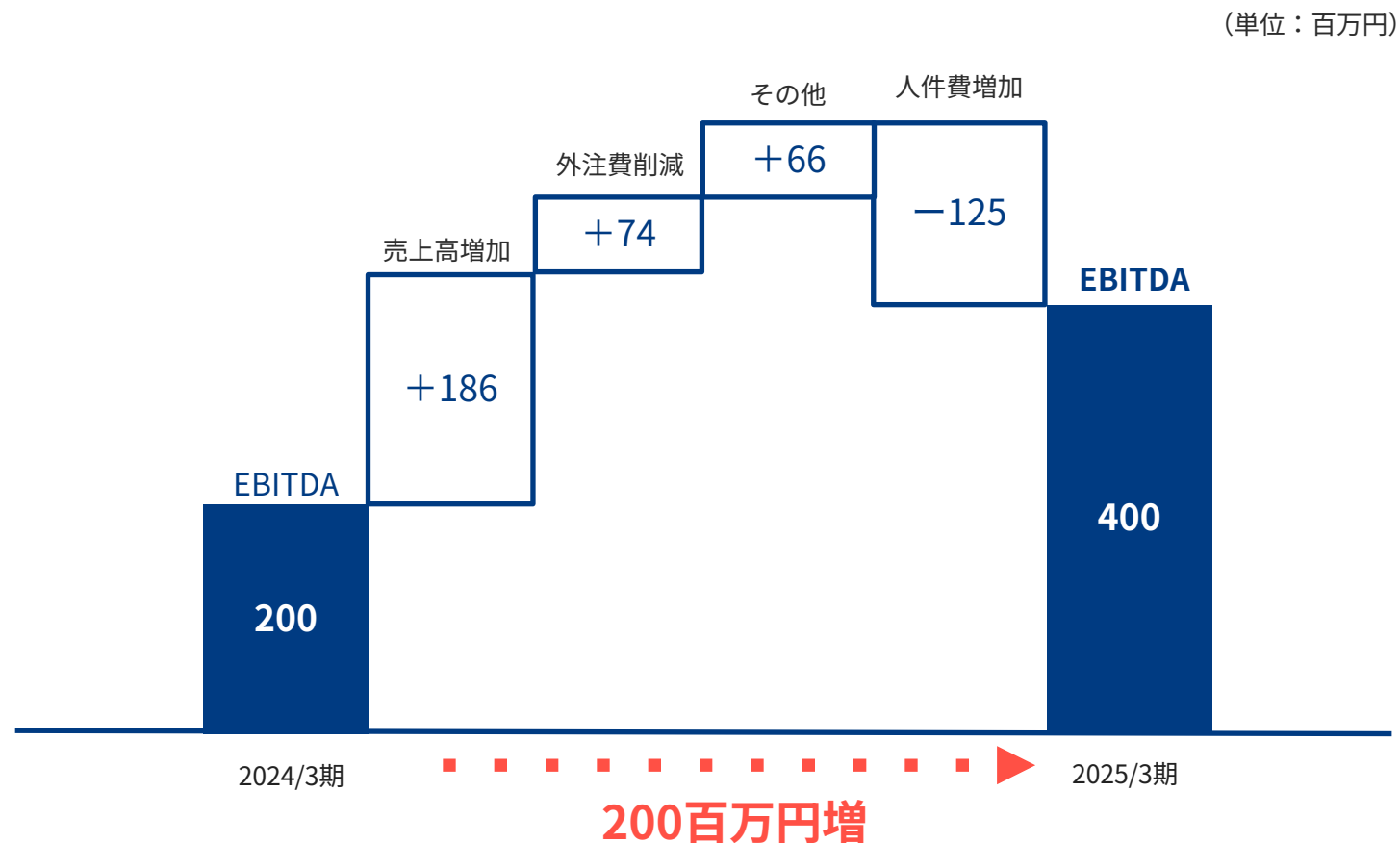
(単位：百万円)

	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (業績予想) (※1)	2025年3月期 (実績)	前期比 増減額	前期比	業績予想比
売上高	1,821	2,000	2,007	+186	+10.2%	+0.4%
売上総利益	990	1,125	1,139	+149	+15.1%	+1.3%
売上総利益率	54.4%	56.3%	56.8%	—	—	—
EBITDA	200	355	400	+200	+100.2%	+16.4%
営業利益	33	170	197	+163	+483.8%	+12.8%
営業利益率	1.9%	8.5%	9.9%	—	—	—
経常利益	40	171	199	+159	+395.3%	+16.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	33	95	125	+92	+277.4%	+32.5%

(※1) 2025年2月14日に開示した「業績予想の修正に関するお知らせ」にて修正した業績予想

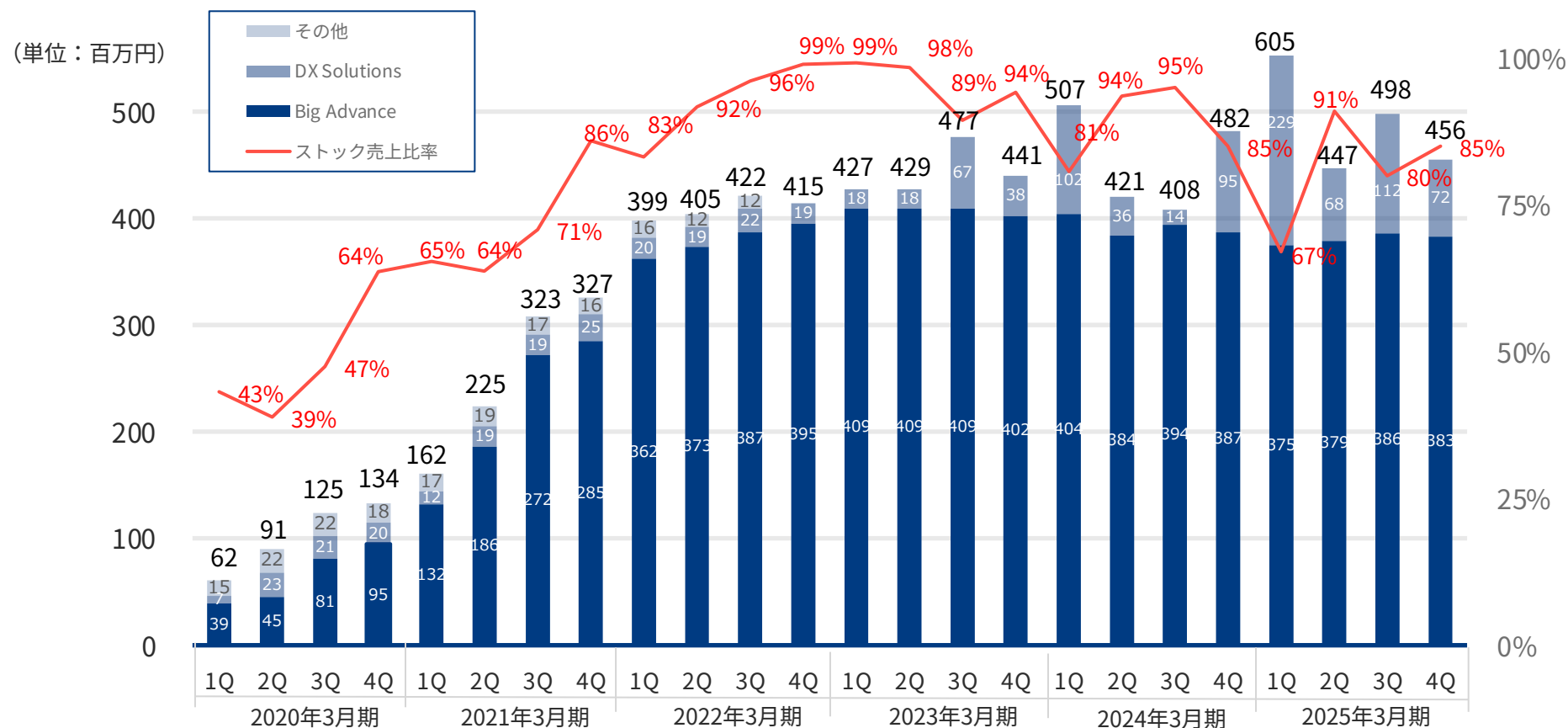
EBITDAの増減要因

- ・売上高の増加と業務効率化により、EBITDAは前期比+200百万円と大幅に増加



四半期売上高の推移

- DX Solutions売上は、新たな補助金の採択が無かったこと等から、3Q比▲42百万円、ストック売上（※2）比率は85%



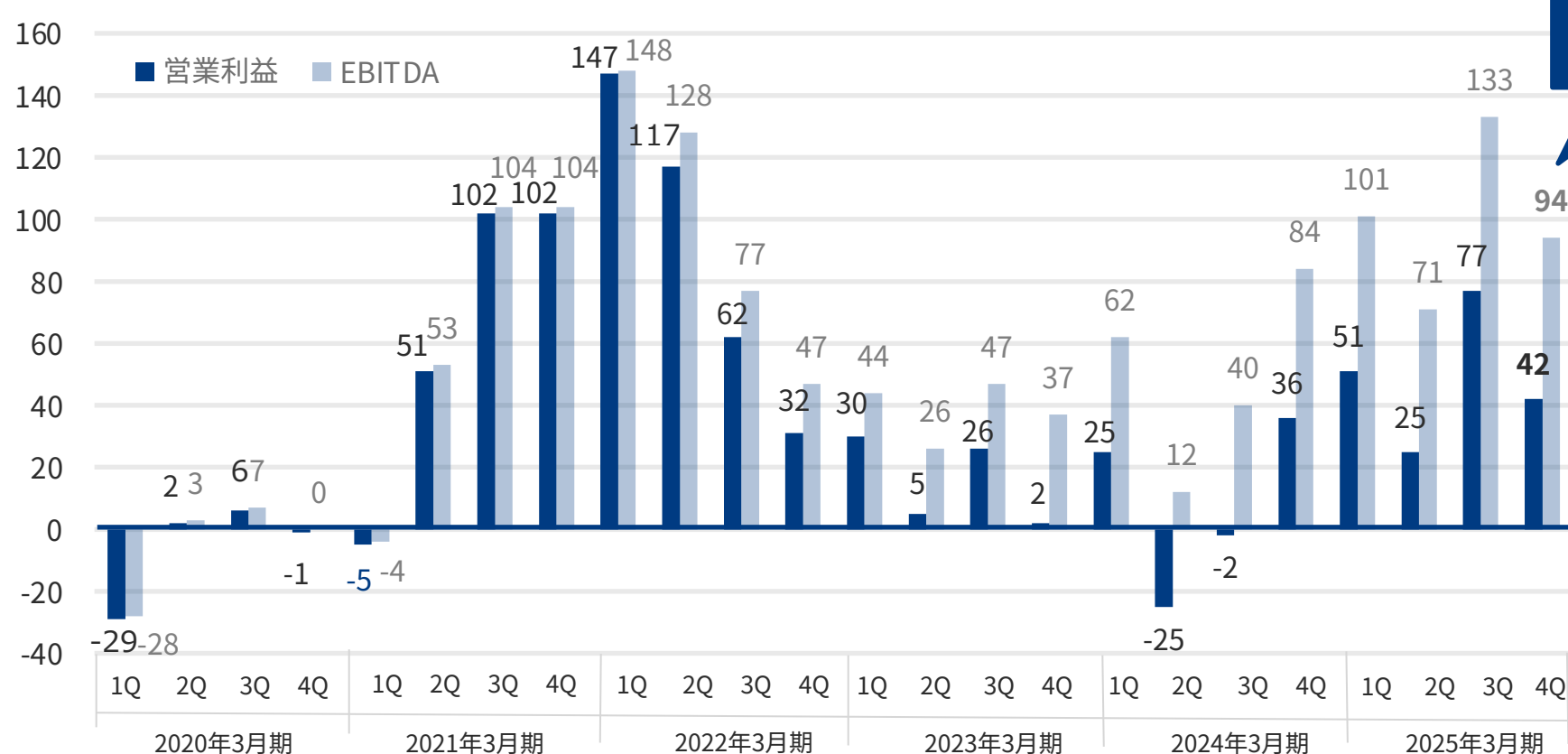
(※1) 2023年3月期第3四半期より連結決算に移行したため、2023年3月期2Qまでは単体決算数値

(※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、Web File等

四半期営業損益・EBITDAの推移

- ・売上高の増加、業務効率化により、EBITDAは4Q累計で前期比+100.2%と大幅増加

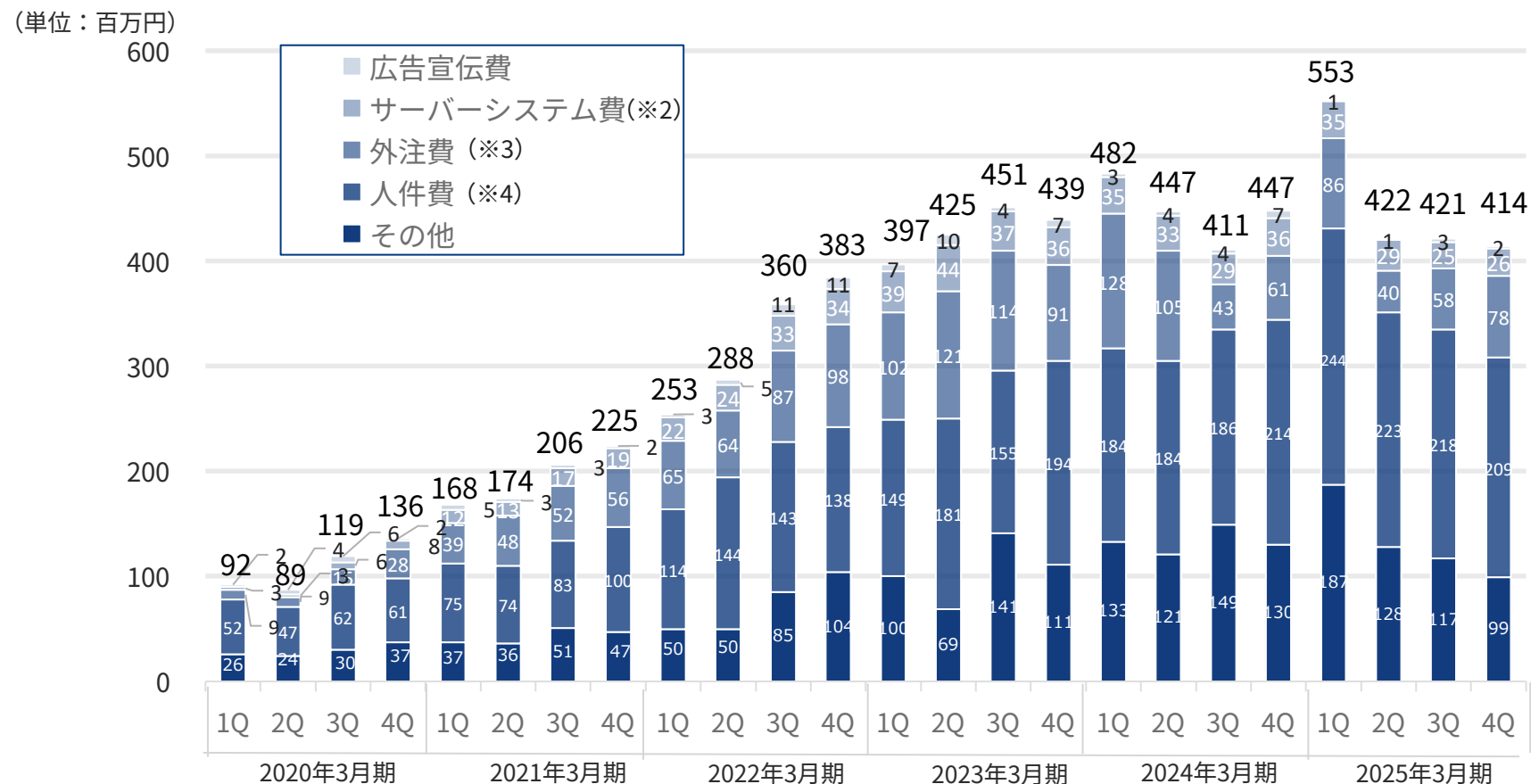
(単位：百万円)



(※) 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

・AI活用等による業務効率化によりコスト低減を継続



(※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

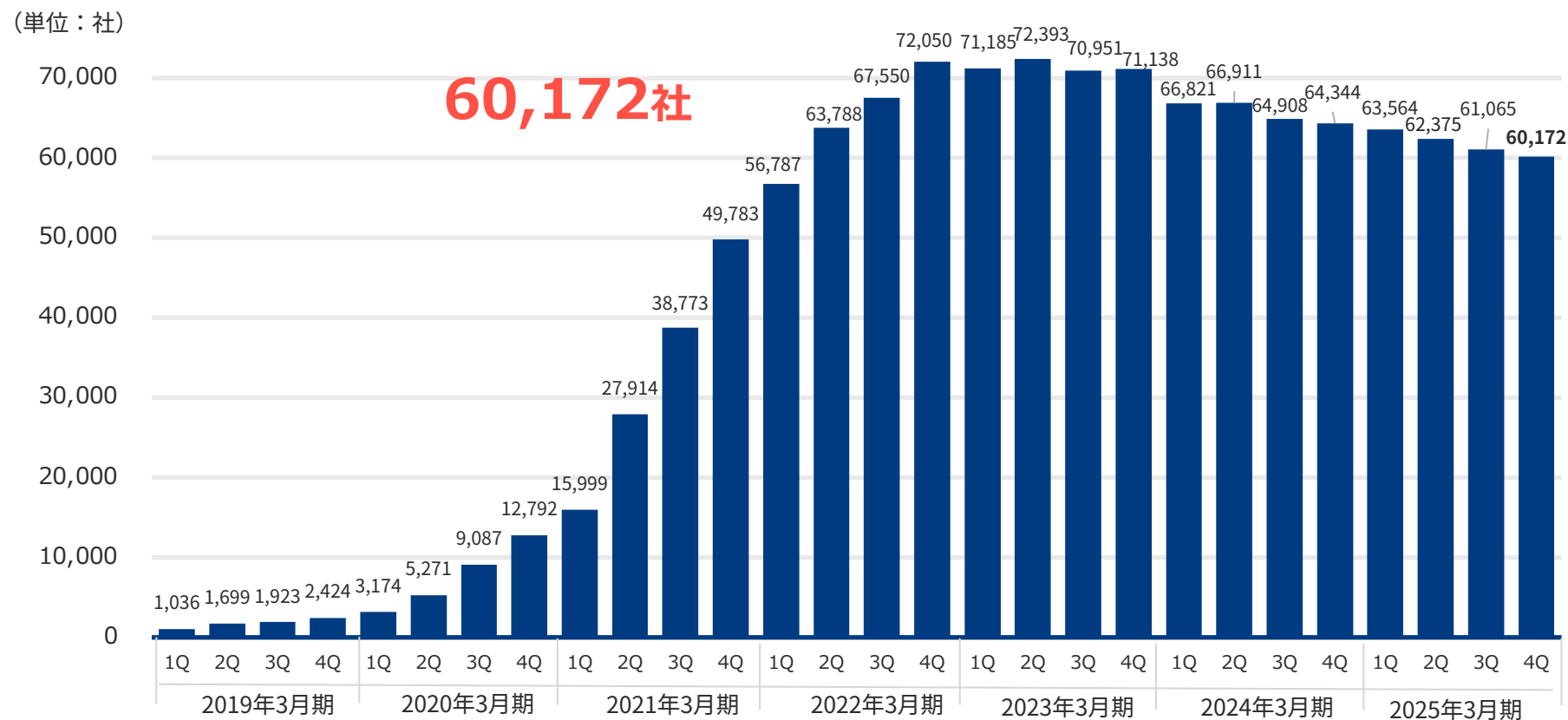
(※2) AWS、Webシステム利用料。売上原価

(※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

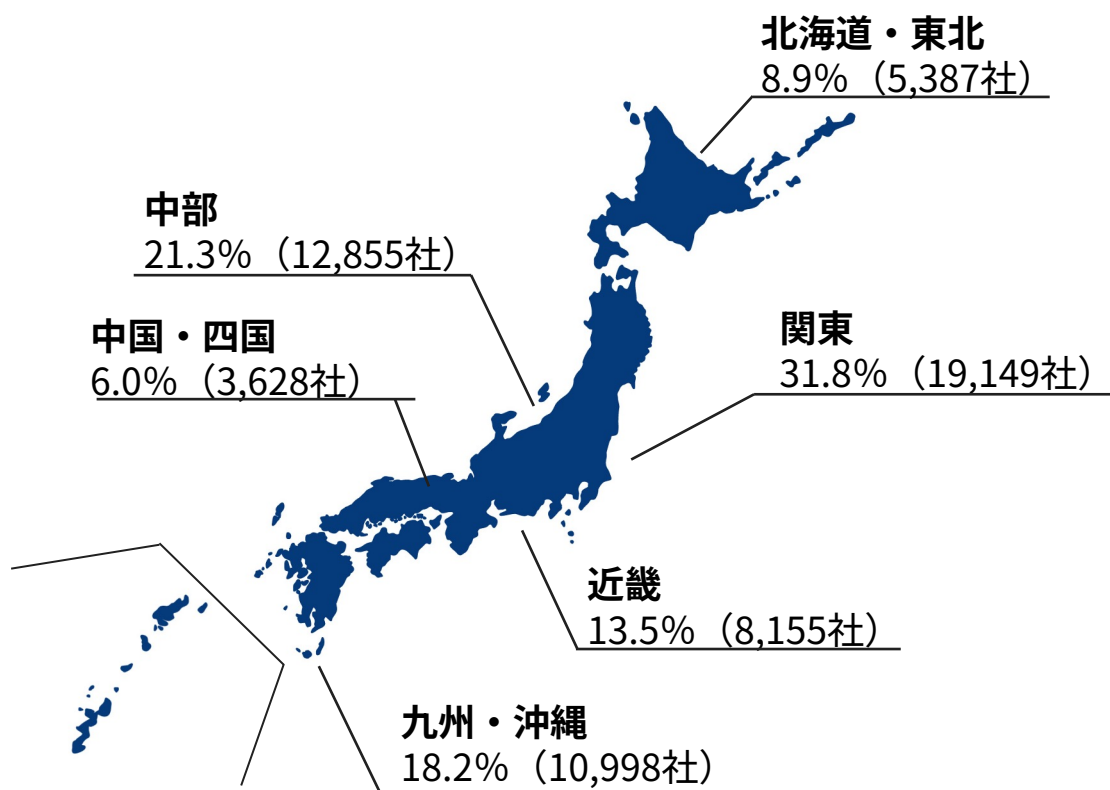
- ・会員企業数は、3Q比893社減の60,172社(※1)
- ・会員企業数は、新規導入金融機関の減少に伴い減少していますが、会員企業の活用が進み増加傾向となるよう、機能を強化するとともに、活用を支援する各種サポートを実施



(※1) 2025年3月末時点

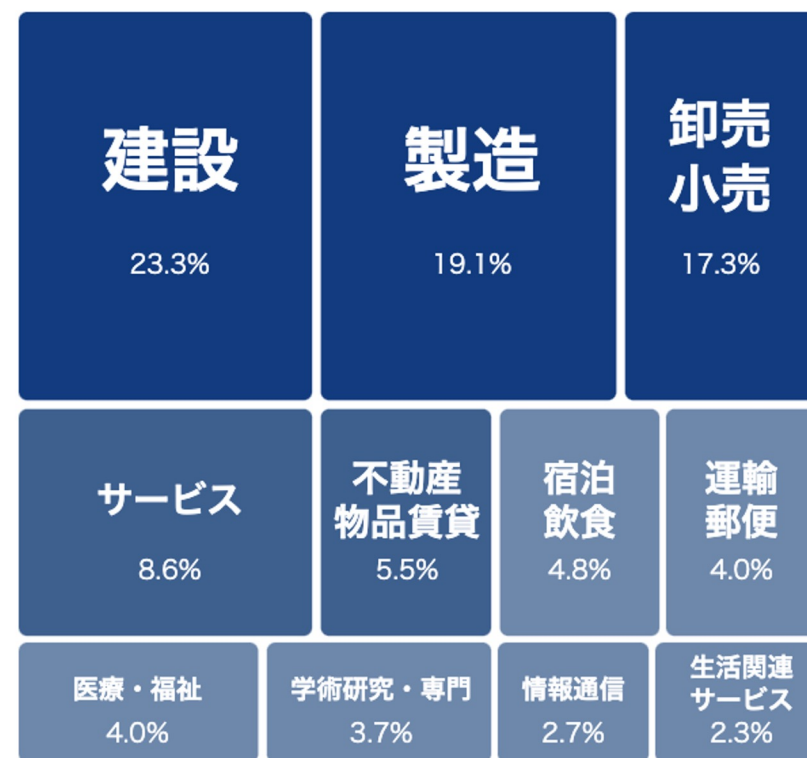
- ・地域を超え全国の中小企業が参画する独自のネットワーク

Big Advanceの地域別会員企業構成比



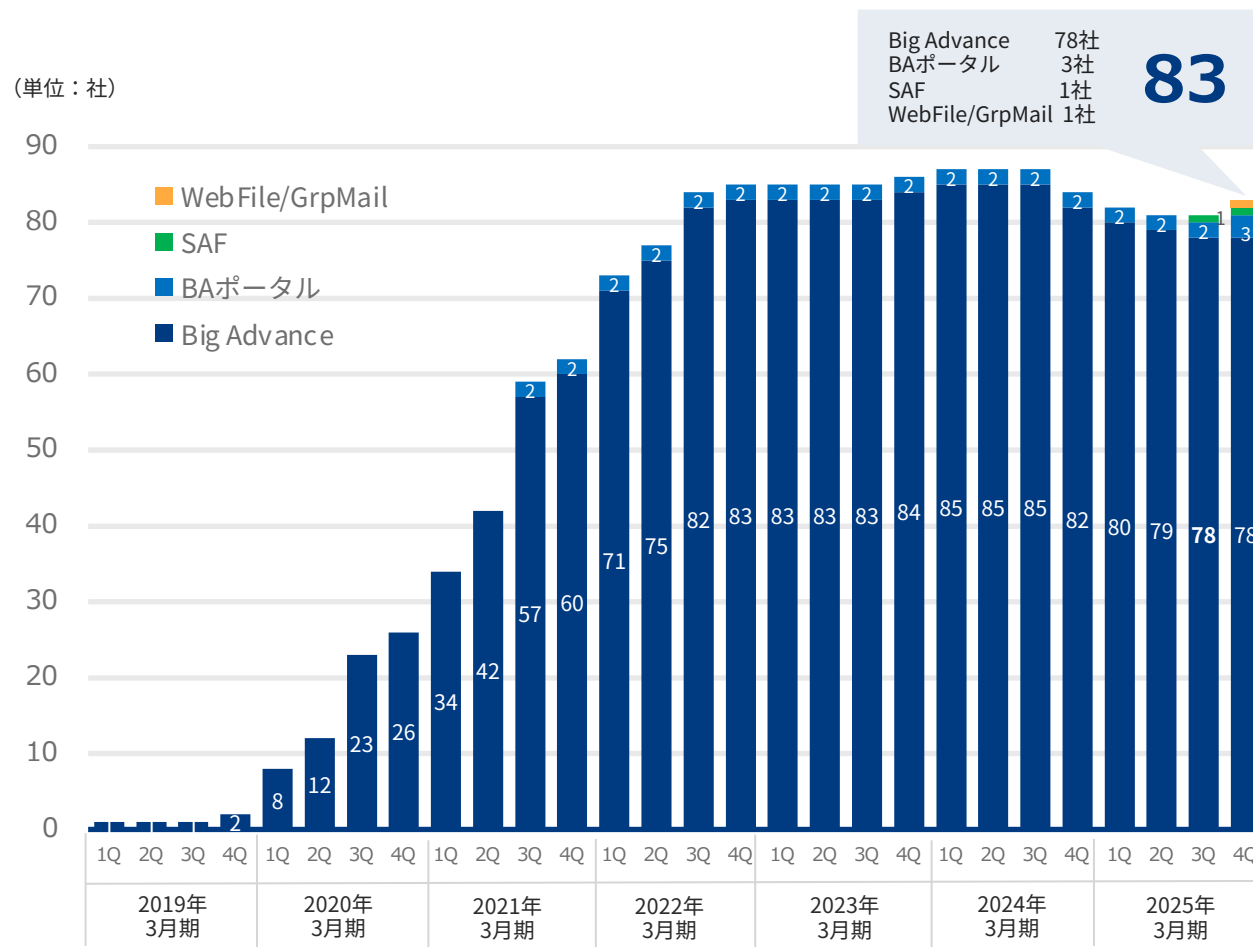
(※1) 2025年3月末時点

Big Advance会員企業の業種構成



ココペリグループのサービス導入金融機関の推移

- Big Advanceは3Qと変わらず78社、BAポータルは+1社の3社、新プロダクトのSAFは1社、ファイル送受信・共有
- サービス（WebFile/GrpMail）1社導入し、延べ83金融機関に導入。



(※1) 2025年3月末時点

【Big Advance】

• 北海道・東北

青森みちのく銀行／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／しなのめ信用金庫／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／あいち銀行／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

• 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

【BAポータル】

沖縄銀行／京都銀行／肥後銀行

【SAF】

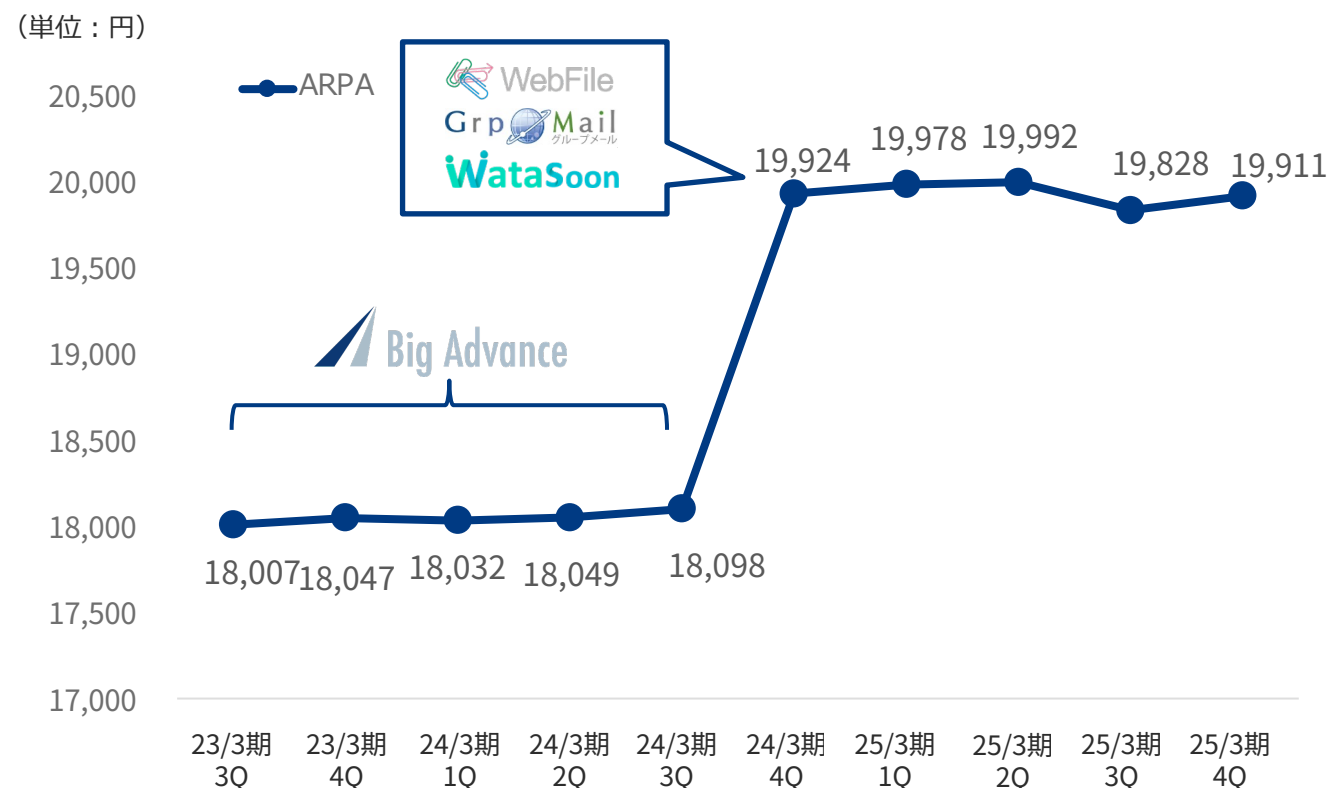
近畿地方の信用金庫（非開示）

【WebFile/GrpMail】

徳島大正銀行

グループ全体のARPAの推移

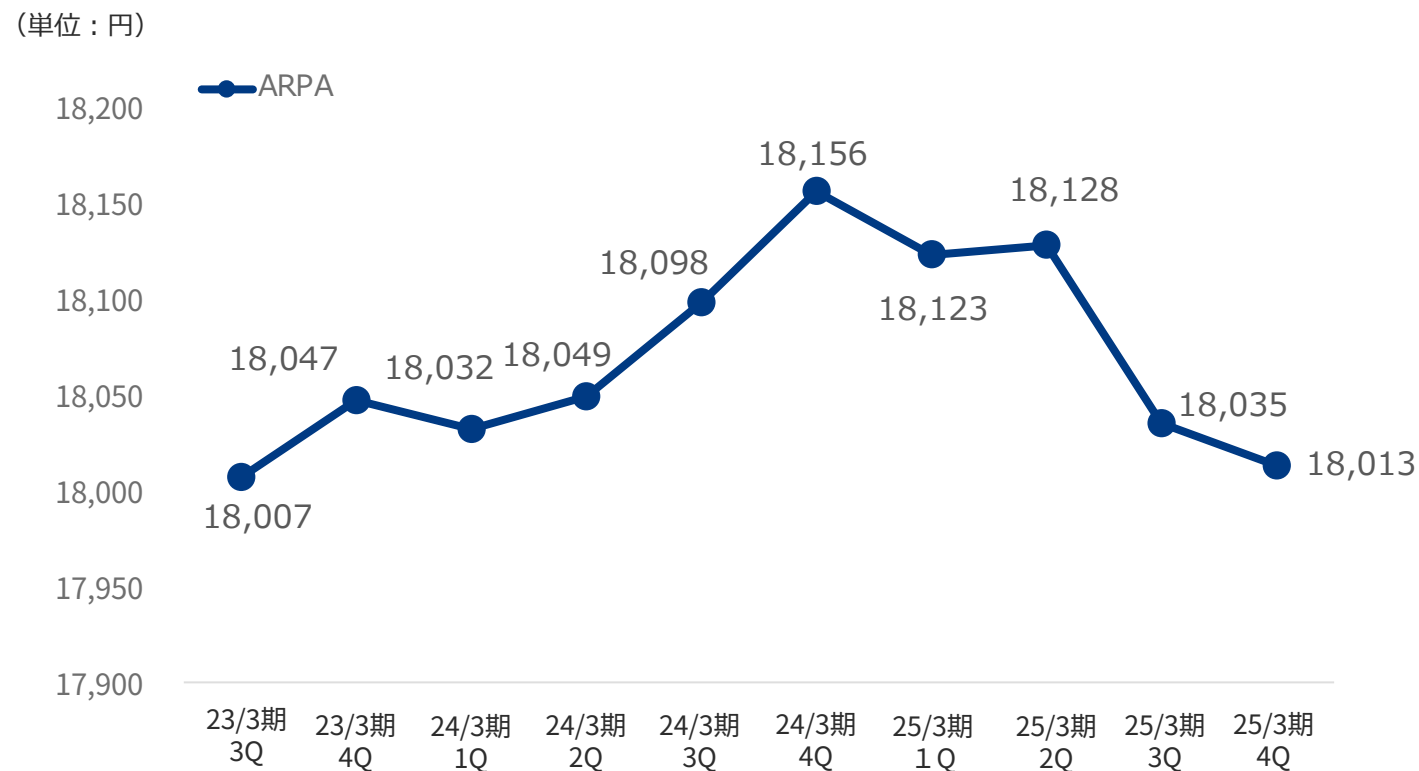
- ARPA拡大戦略に基づき、プロダクトのラインナップを拡げ、各プロダクトの相乗効果を発揮
- ARPAは、一部金融機関において、Big Advanceの月額費用無料キャンペーン実施のため、前年同期比▲0.1%の19,911円



(※) 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ユ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

- 一部金融機関において、月額費用無料キャンペーン実施のため、ARPAは前年同期比▲0.8%の18,013円



迅速な機能改善によるユーザーの安定化

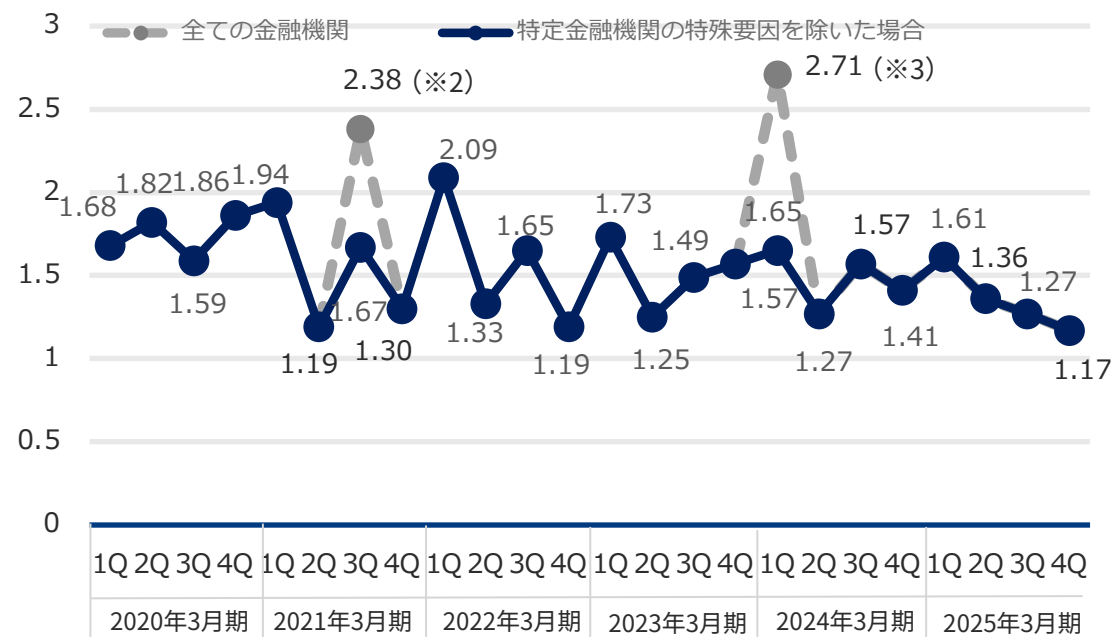
- ・金融機関や会員企業のニーズを収集、素早いサービス反映により、顧客満足度及び利便性を高め、
- ・年間平均チャーンレートは1%台を維持

機能改善サイクル



年間平均チャーンレート 1.35% (※1)

四半期平均チャーンレート



(※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、2024年4月～2025年3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

主要なリスク 及び対応方針

- ・特に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク及び当該対応策は以下のとおり
その他のリスクについては、有価証券報告書「事業等のリスク」を参照

リスク項目	リスクの概要	顕在化の 可能性／ 時期	顕在化 した場合 の影響度	対応方針
システムトラブルについて	自然災害や事故等によって通信ネットワークが切断された場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性	低／不明	大	通信ネットワークが継続的に稼働しているかを常時監視しており、障害の発生又はその予兆を検知した場合には、当社の役職員に連絡が入り、早急に復旧するための体制を整備
特定サービスへの依存について	主力サービスと位置付ける「Big Advance」が、国内外の経済情勢や技術革新等による事業環境の変化や当社サービスの競争力低下が生じた場合には、経営成績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性	低／不明	大	今後も当該サービスは一層拡大していくものと考えており、「Big Advance」を魅力的なサービスとして提供し続けるべく、継続的なユーザビリティの改善や研究開発活動の推進等に努める
協業パートナー先である金融機関との連携について	金融機関の戦略等の変更あるいは金融機関における会員企業の開拓に係る何らかの支障が生じた場合には、当社の経営成績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性	低／不明	大	金融機関の枠を超えた情報交換の場である「BAカンファレンス」を半年ごとに実施する等金融機関との関係を強化するとともに、一部の金融機関とは資本業務提携をするなど良好な関係を維持継続できるよう努める
既存ユーザー企業の継続率及び単価向上について	当社サービスの魅力の低下、競合他社に対する競争力の低下、顧客ニーズに合致しない等により、当社の想定を大幅に下回る継続率となった場合には、当社の経営成績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性	低／不明	大	機能の追加開発やサポートの充実により、継続率の維持・向上を図る



05

補足資料

- ・国内最大の中小企業支援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。

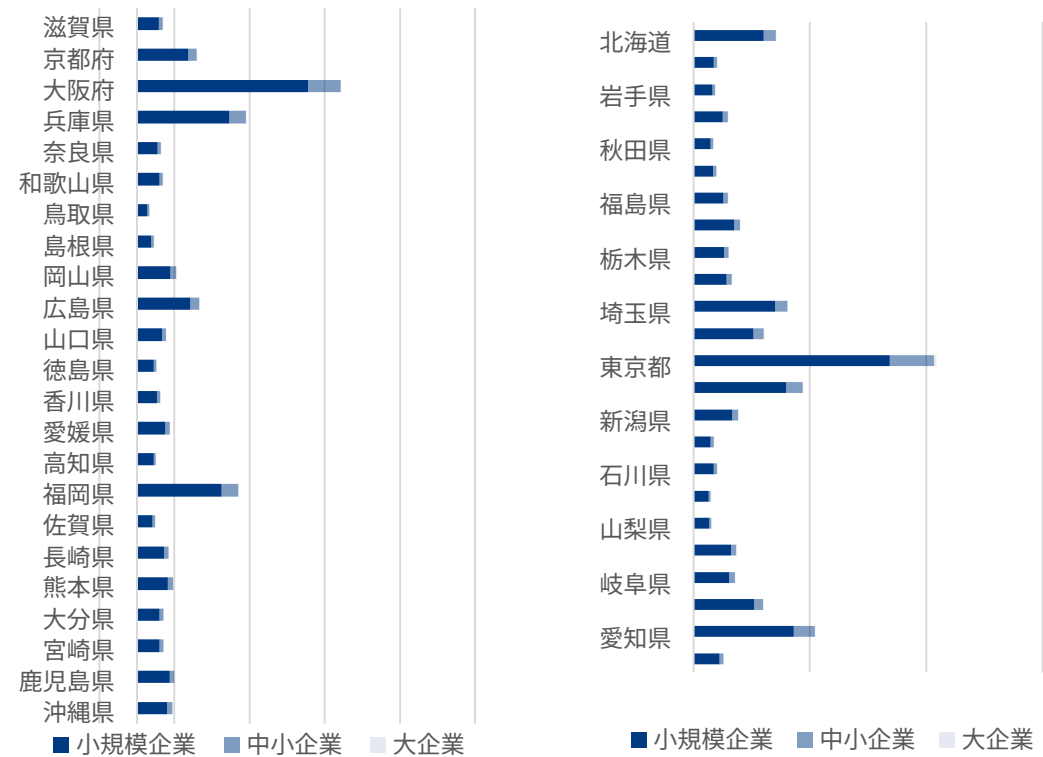
この埋もれた価値、成長機会、事業の可能性など、企業の未来へと繋がる種を、ココペリはテクノロジーによって芽吹かせ育てていく、それこそが私たちの挑戦です。

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。

・ 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

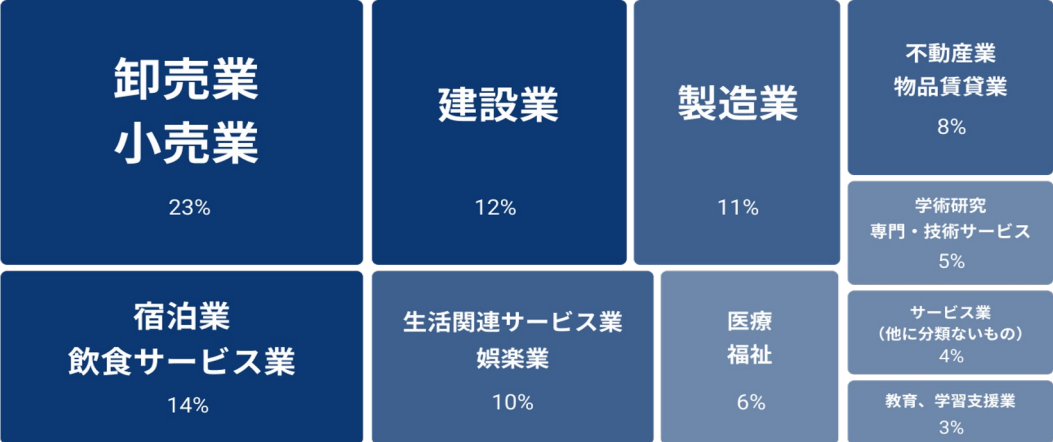
- ・ 全国358万企業のうち、99.7%が中小企業、84.9%が小規模企業
- ・ 小規模企業が、各地方に分布している
- ・ 業種TOP 3 は、卸売業・小売業、宿泊業・飲食サービス業、建設業

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			
	中小企業		うち小規模事業者
業種	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%

- ・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

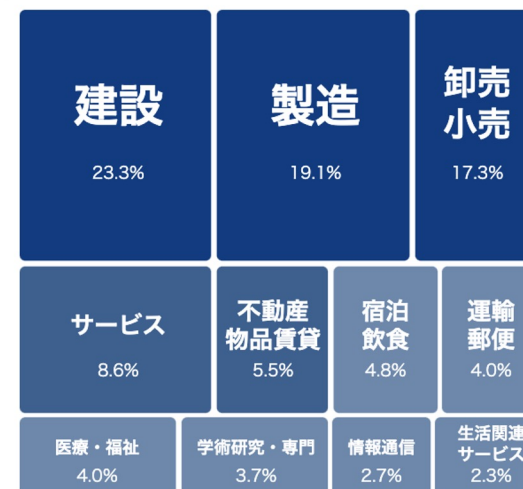
地域金融機関ネットワーク効果

- 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78、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

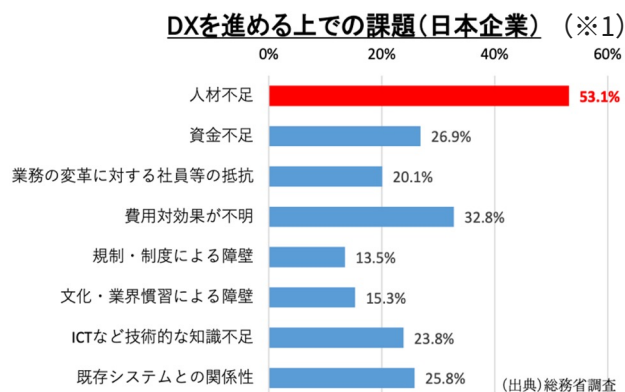
- 全国60,000社以上の企業が登録しており、Big Advanceを通じてのネットワーク効果を発揮
- 会員企業は、小規模企業かつ国内業種別に類似した構成となっており、これまでWEBサービスが届きにくかった企業へサービスを提供



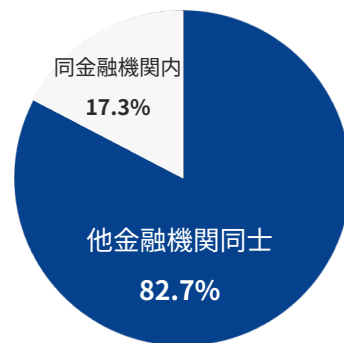
会員企業の業種TOP 3 は、建設業、製造業、卸売業・小売業

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



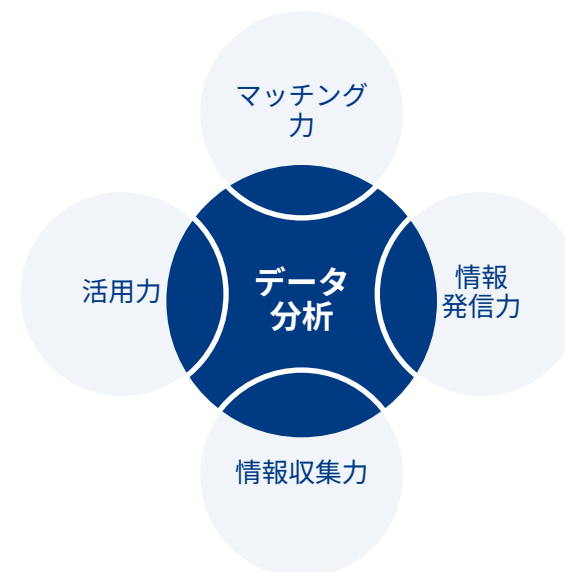
DXを進めるうえでの課題は「人材不足」が53.1%で最多



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82.7%

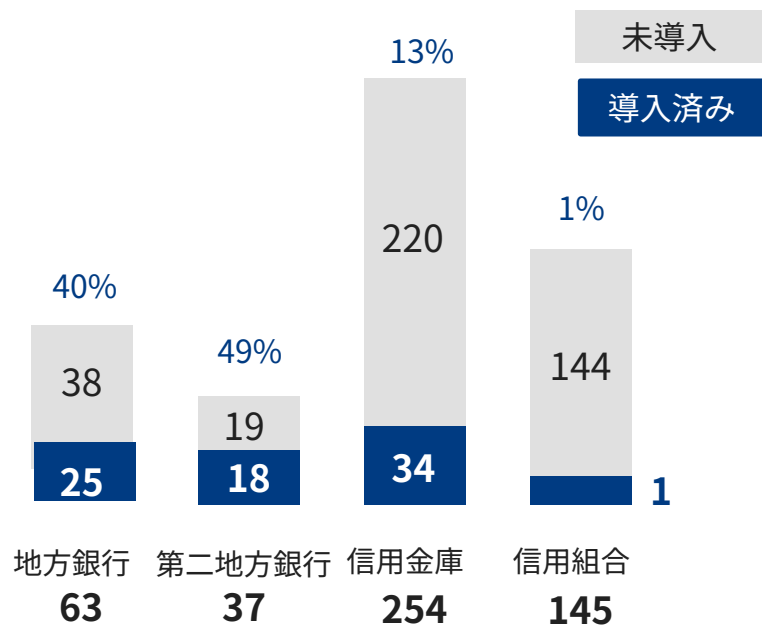
データ分析・還元

- 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
- 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



(※1) 総務省「情報通信白書令和3年度版」

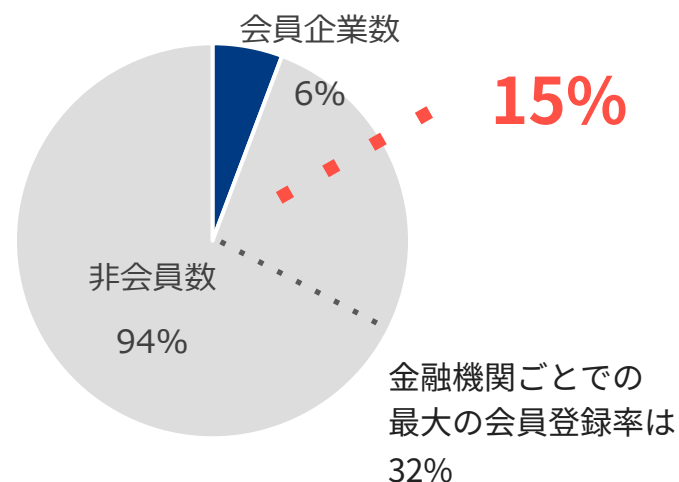
金融機関数



- 全体で16% (78/499) の金融機関に導入済み
- 導入金融機関100社を目指す

(2025年3月31日時点)

金融機関の事業性先数



- 導入金融機関の事業性先数 (当社調べ) は約100万社であり、現在のBig Advance会員企業の登録率は6%の約6万社
- 平均の会員登録率15% (15万社) を目指す

(Big Advance導入の78金融機関)

DX Solutions戦略 ~金融機関のデジタル化支援~

- ・金融機関向けに、様々な課題解決のためのDXソリューションを提供

BAポータル

コミュニケーション機能

 BMポータル

ビジネスマッチング管理



専門性AI FAQ

GrpMail
グループメール

 WebFile

メール送受信・共有サービス

金融機関の課題解決DXソリューションを提供



金 融 機 関



ユーザー企業



ユーザー企業



ユーザー企業



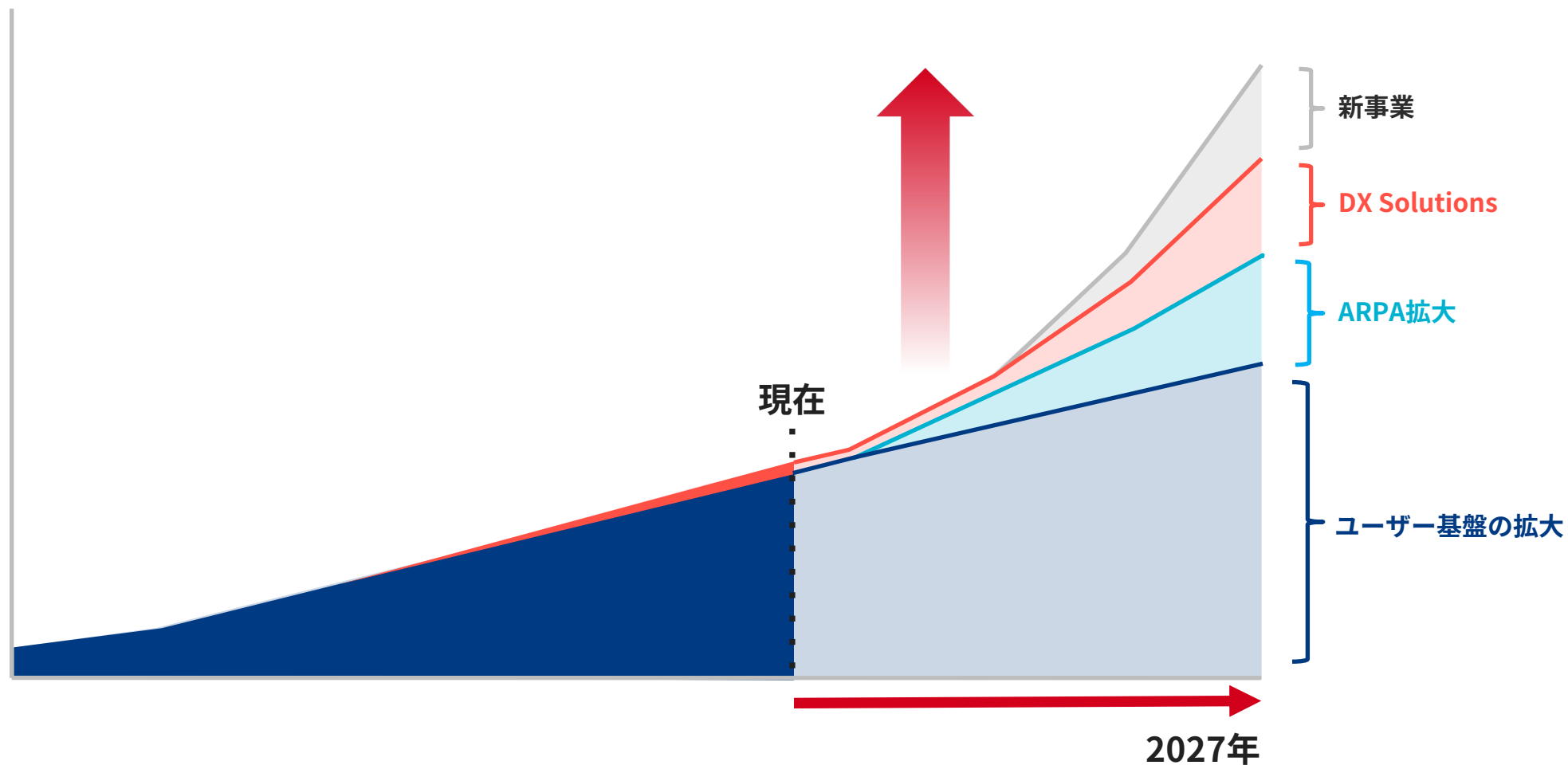
ユーザー企業



ユーザー企業

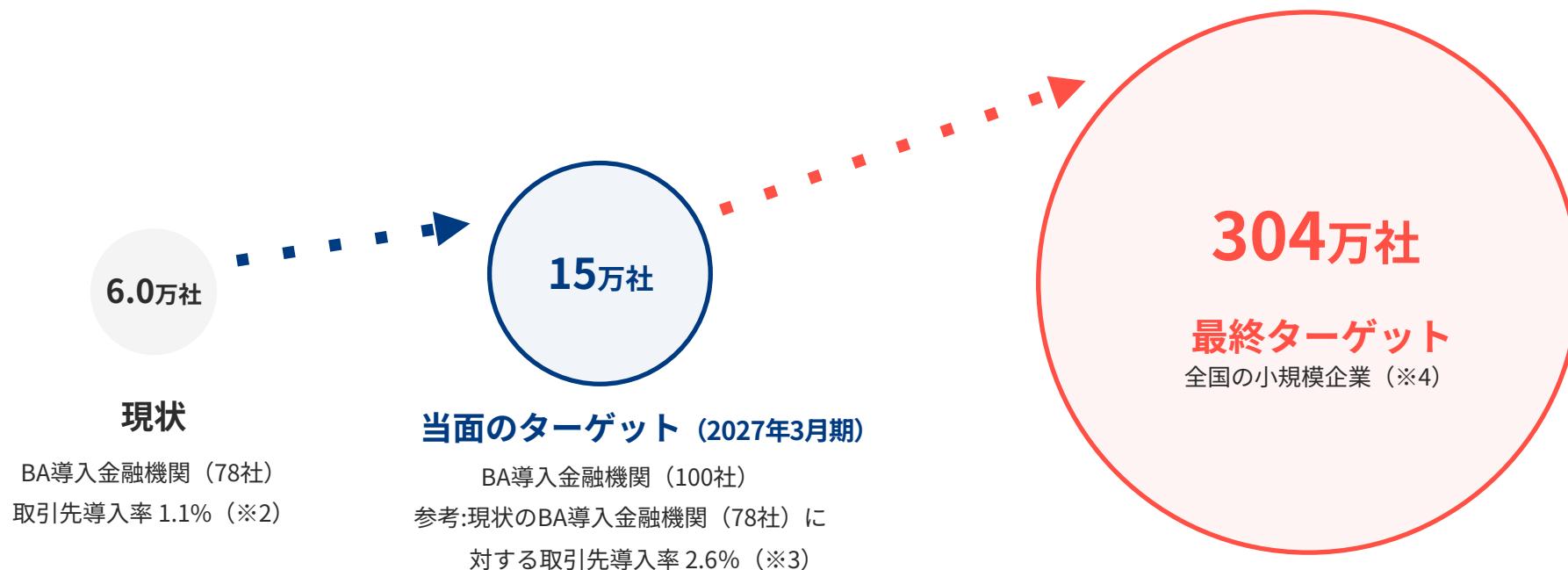
中期経営計画における成長のイメージ

- ・ユーザー基盤の拡大をベースに、ARPA拡大及び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



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



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 (78社) の法人取引先総数＝延べ558万社 (2024年3月末時点)

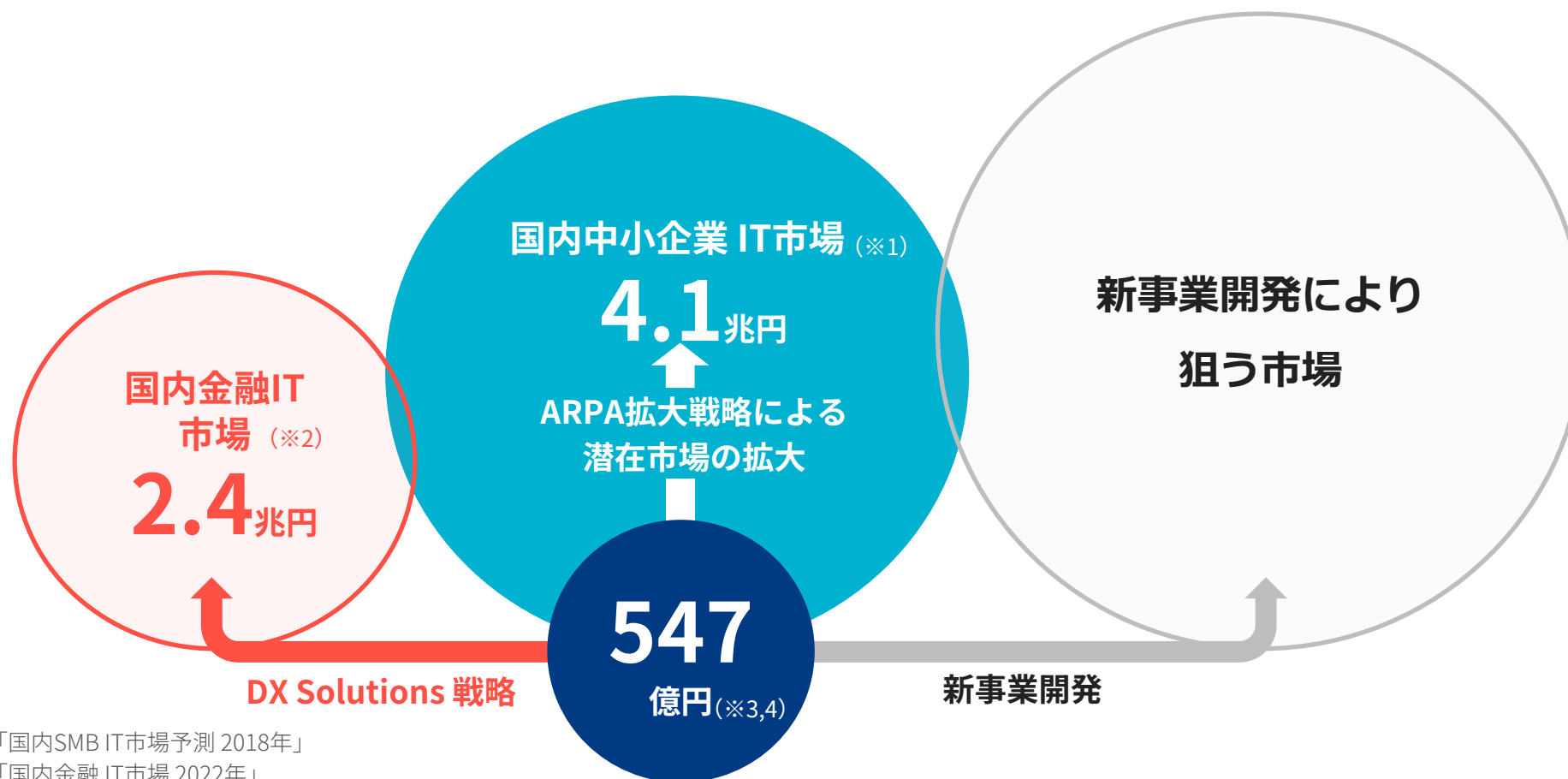
(※2) 取引先導入率＝Big Advance会員企業÷BA導入金融機関 (79社) の法人取引先数 (2024年3月末時点)

(※3) 15万社÷BA導入金融機関 (78社) の法人取引先数 (2024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



(※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

株式インセンティブの強化

- ・ 役職員へ株式報酬を付与し、中長期的な事業成長のためのインセンティブ
- ・ 従業員の経営参画意識向上、将来的な企業価値向上を目的とし、従業員持株会を設立

【株式報酬】

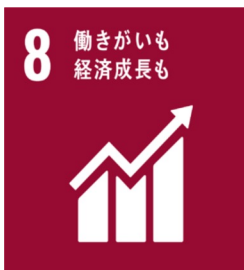
- ・ 譲渡制限付株式とストックオプションによるものとし、その割合は付与時の株価水準等から設計する
- ・ 発行済株式数の1%程度を年間の発行上限とし、5年間（2022年～2026年）で、最大5%の希薄化を想定
- ・ 2025年3月期末時点の譲渡制限付株式及びストックオプションの未行使分を合わせて、発行済み株式総数の3.0%

【従業員持株会】

- ・ 従業員持株会を設立し、奨励金10%付与

持続可能な開発目標（SDGs）

- ・ココペリは持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています。



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。



9.1

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。



17.17

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。

- 開示書類「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」については年1回の開示とし、開示時期については本決算後6月頃を目途として開示を行うことを予定しております。
- 経営指標の進捗状況については、四半期決算発表における補足説明資料において開示することを予定しております。

- 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。