



事業計画及び成長可能性に関する説明資料

株式会社オプロ



INDEX

01	会社概要	3
02	事業概要	12
03	競合優位性	35
04	主要な経営指標	46
05	成長戦略	49
06	リスク情報	60
07	APPENDIX	62



01

会社概要



株式会社オプロ

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	102名 (2024年6月時点)
資本金	98,000千円
所在地	東京都中央区京橋2丁目14番1号 兼松ビルディング9階
事業内容	クラウドサービス事業 データオプティマイズソリューション セールスマネジメントソリューション

オプティマイズからマネジメントへ

私たちは、行政・公共機関、企業や組織が保有する取引情報や人事情報などの帳票データをはじめ、さまざまな形式のデータにアクセスし、これらのデータ層から必要な情報を抽出・処理・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るソリューションです。

データオプティマイズソリューション

企業が持つ取引情報や人事情報などの帳票データや、行政・公共機関、組織が持つ様々な情報を処理・整理するソリューションです。



データ最適化ソリューションと セールスマネジメントソリューションの2軸で展開

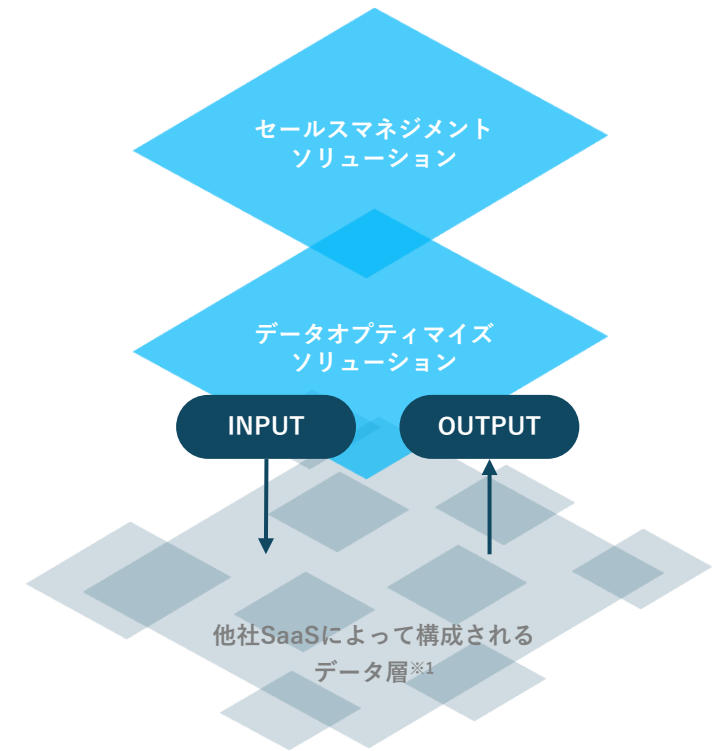
事業の成り立ち

オプロは、他社SaaSにデータを入力する仕組み（INPUT）やデータを取り出して加工する仕組み（OUTPUT）をSaaSとして提供し、業務を効率化する「データ最適化ソリューション」からスタートしました。

この「データ最適化ソリューション」を必要とする業務のうち、見積作成、受注処理、請求処理を行う業務は販売管理業務と呼ばれます。企業ごとに多様な業務プロセスが存在し、パッケージソフトで対応する際には多くのカスタマイズが必要とされました。

昨今のDX推進に伴い、BtoBサブスクリプションビジネスが隆盛を極めていきます。これにより、販売管理業務はこれまで以上に複雑化しています。売り切り型の販売管理の多様性に加え、サブスクリプションビジネスではプラン変更やユーザ数の増減などの契約変更が多く発生します。また、従量課金やデポジットによる毎月の請求額の変動も多くなっています。

これに対して、BtoBのSaaSとしてソリューションを提供してきたオプロ自身の経験値を外販する形で「セールスマネジメントソリューション」が誕生しました。



※1.データ最適化ソリューションへ流し込む元データを管理する階層を指します。
Salesforceやkintoneなど他社のSaaSプラットフォームを総称して「データ層」と呼びます。

主要KPI



売上構成（2023年11月期）

2023年11月期の売上構成比

当社の売上は、現在の主力サービスである「クラウド売上」を中心に、「製品売上※1」、「製品保守売上※2」、「その他売上」より構成されています。

売上の大半は月次で計上されるクラウドのサービス提供によるランニング利用料（月額費用）となるため、安定的に推移します。

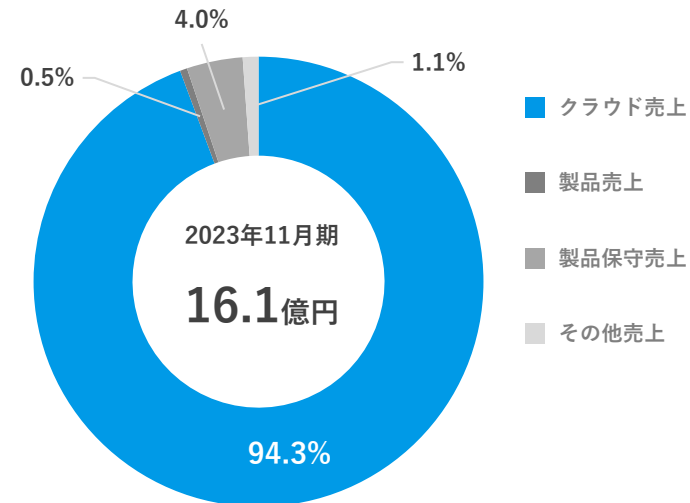
2023年11月期のクラウド売上構成比

「クラウド売上」は、「データオプティマイズソリューション」、「セールスマネジメントソリューション」より構成されています。

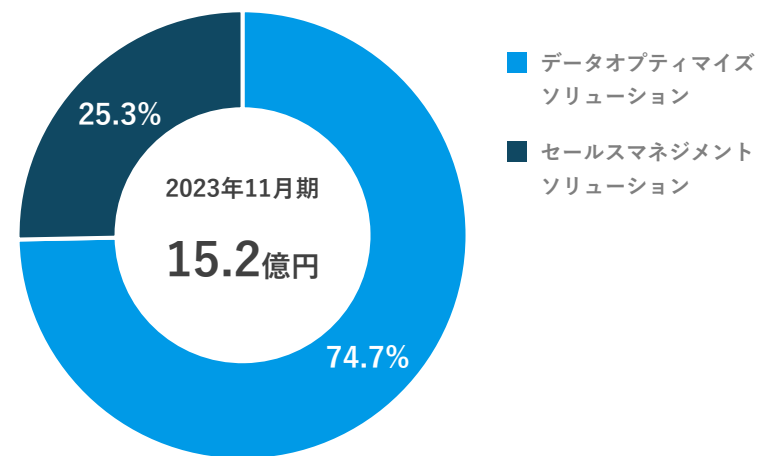
※1クラウドサービス提供開始以前より販売しているオンプレミス製品の売上を指します。

※2.オンプレミス製品に関わる保守売上を指します。

■ 売上構成比



■ クラウド売上構成比



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(現日本ヒューレット・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
監査役 澤田 静華**

公認会計士
澤田静華公認会計士事務所長。
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

SDGs

Diversity, Equity & Inclusion

Mission

make IT simple

企業はコーポレート・ガバナンスを強化し、常にビジネスの「見える化」を進め、あらゆる変化に対応するためにITを強化しています。

迅速に対応するためには、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必要があります。

まさに時代は「make IT simple」を求めています。

オプロは「make IT simple」を実現する製品、サービスを提供します。

Product & Service Policy

Less is More

オプロが目指す製品とサービスの指針です。

「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。

(注) 1919年、ヴァイマル共和政期ドイツのヴァイマルに設立された、工芸・写真・デザインなどを含む美術と建築に関する総合的な教育を行った学校「バウハウス」第3代目校長であった建築家ミース・ファン・デル・ローエ氏の言葉。



O2

事業概要

2軸のソリューションはSaaSで展開

収益モデル

データ最適化ソリューションとセールスマネジメントソリューションは、いずれもサブスクリプション契約を締結し、サービス提供によるランニング利用料（月額費用）を受領するストック型ビジネスです※1。

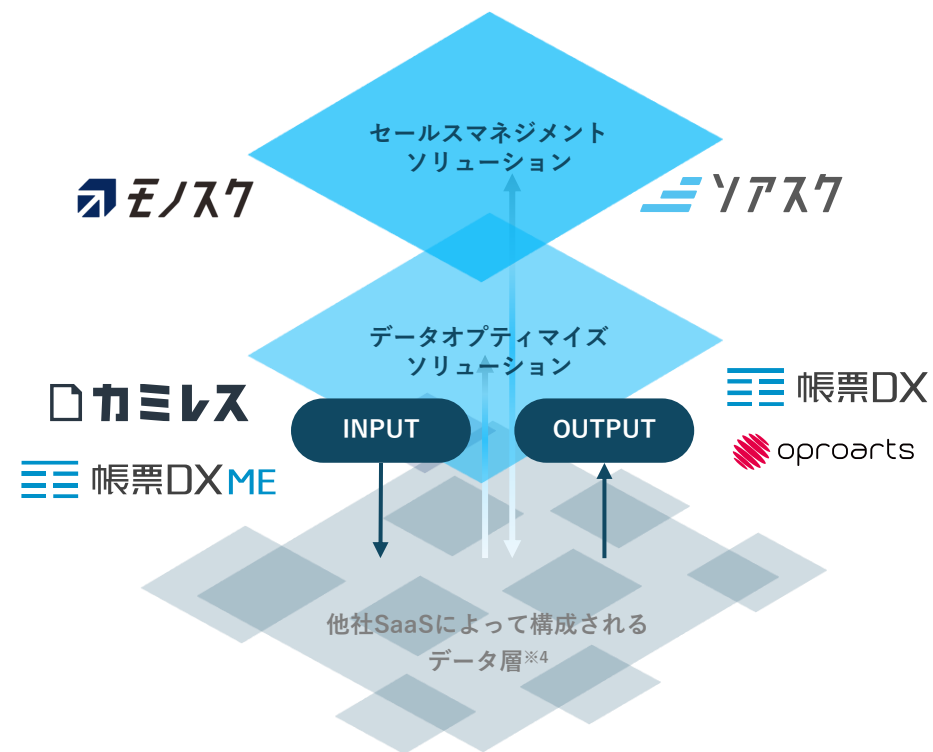
クラウド売上は、上記のほか、サービス導入時に発生する初期費用、帳票開発やコンサルティングなどによる導入・定着化を行うプロフェッショナルサービス売上、従量課金やその他スポット対応の対価であるその他売上から構成されています。

毎月計上される売上※2

- ① ランニング利用料
- ② 初期費用※3 等

都度発生する売上

- ① プロフェッショナルサービス売上
- ② その他売上 等



※1.過去、フロー型ビジネスであるソフトウェア販売も行っており、保守契約だけの収益もあります。
 ※2.原則年契約としており、新規契約・更新時に契約金額を前受で受領しております。
 ※3.初回契約期間で按分して計上しております。
 ※4.データ最適化ソリューションへ流し込む元データを管理する階層を指し、Salesforceやkintoneなど他社のSaaSプラットフォームを総称して「データ層」と呼びます。

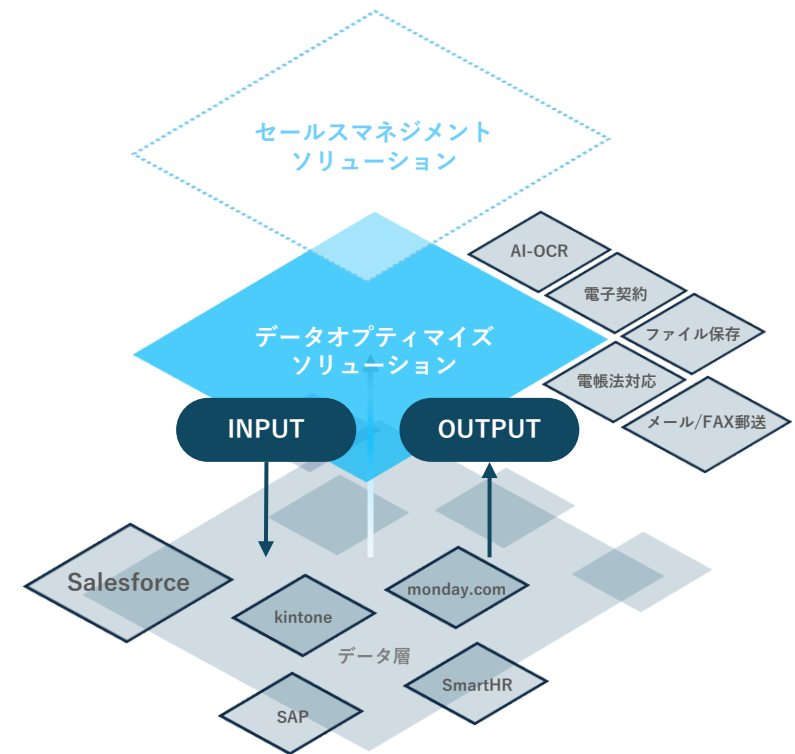
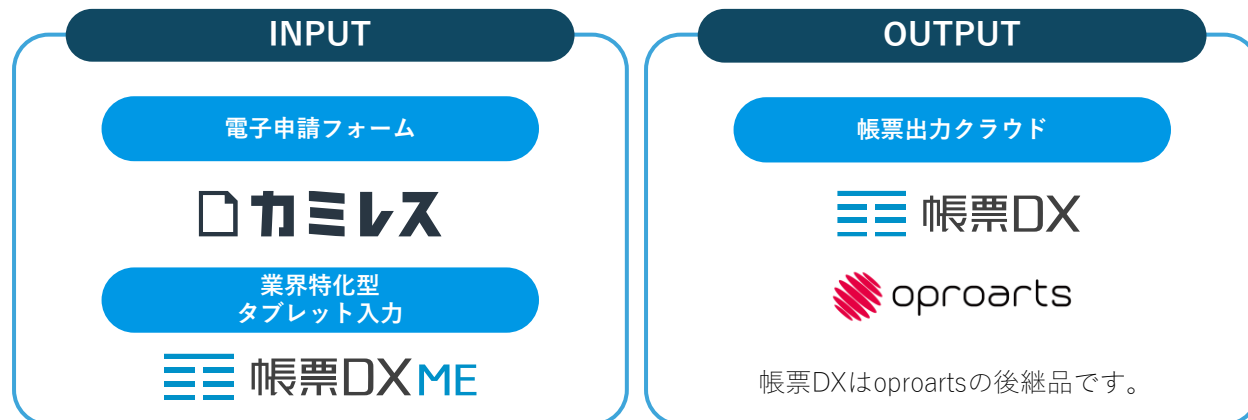
データ最適化ソリューション

企業や組織が持つ取引情報や人事情報などの帳票データや、行政・公共機関、組織が持つ様々な情報を処理・整理するソリューションです。

2つの仕組みにより価値を提供

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ます (INPUT)。

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力や比較表など最適なカタチに加工することができます (OUTPUT)。



様々なSaaSに対応するコンパウンド※1戦略

帳票業務の電子化「データ最適化ソリューション」

他社SaaSにデータを紙帳票と同じ画面で入力する仕組み（INPUT）やデータを加工し電子帳票を出力する仕組み（OUTPUT）をSaaSとして提供しています。

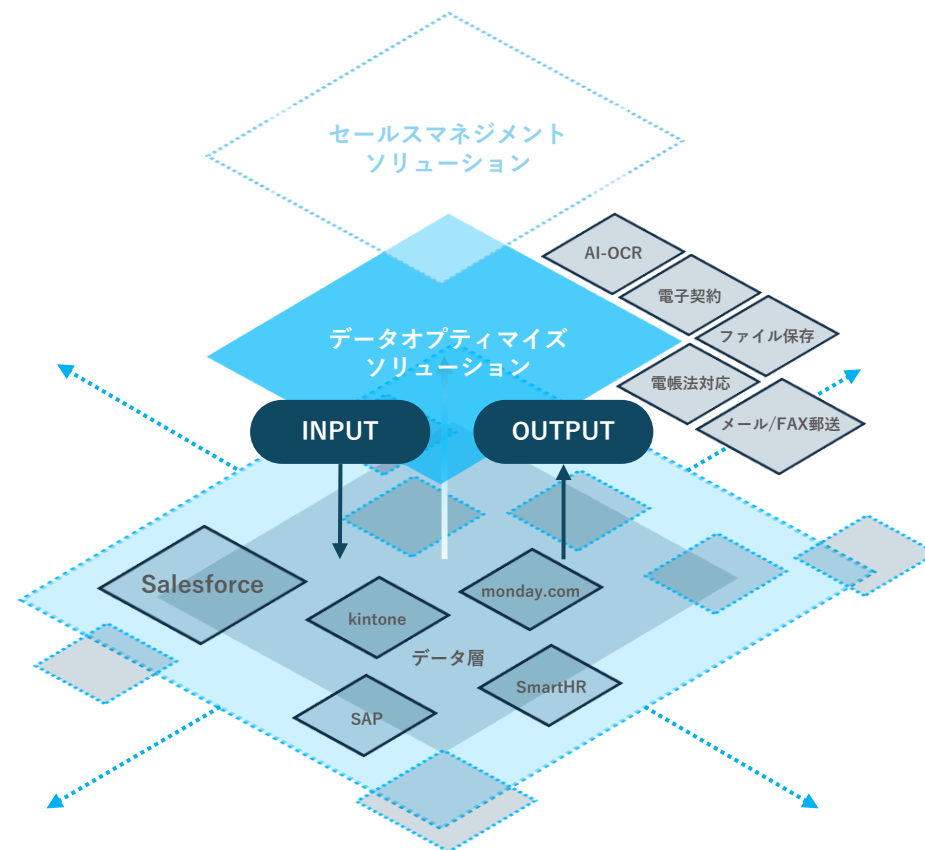
紙の帳票を主体とする業務をデジタル化することにより、商談情報や契約情報などを管理するSalesforceやkintoneといったデータ層への情報入力を紙帳票と同じレイアウトの入力画面により業務の効率と入力ミスを解消します（INPUT）。

商談情報、従業員情報、業務タスクなどをデータ層から取り出して、必要な情報を整理し、書類のひな型に流し込んで帳票を発行したり、自動でメール送付することで、業務の効率化を図ります。

他のSaaSとの連携によるOUTPUTサービスの拡充

世界No.1※2のCRMであるSalesforceをはじめ、ノーコード・ローコードツールで業務アプリが作れるkintoneなど様々なデータ層のSaaSプラットフォームと連携しています。

今後、データ層に位置するSaaSプラットフォームや、対象業務領域を拡大することで、新規サービスを拡げていきます。（コンパウンド戦略）



※1.コンパウンドとは、関連する複数の異なる課題に同時に取り組み、1つではなく複数のサービスを同時に提供することで、より大きな問題を解決することを指します。

※2. <https://www.salesforce.com/jp/campaign/worlds-number-one-CRM/>

帳票出力サービス「帳票DX」：概要

帳票DX



次世代型クラウド帳票サービス

帳票DXは、oproarts^{※1}の技術とノウハウを基に進化した、次世代型クラウド帳票サービスです。

企業の帳票業務をデジタル化し、バックオフィスのスマート化を実現します。

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

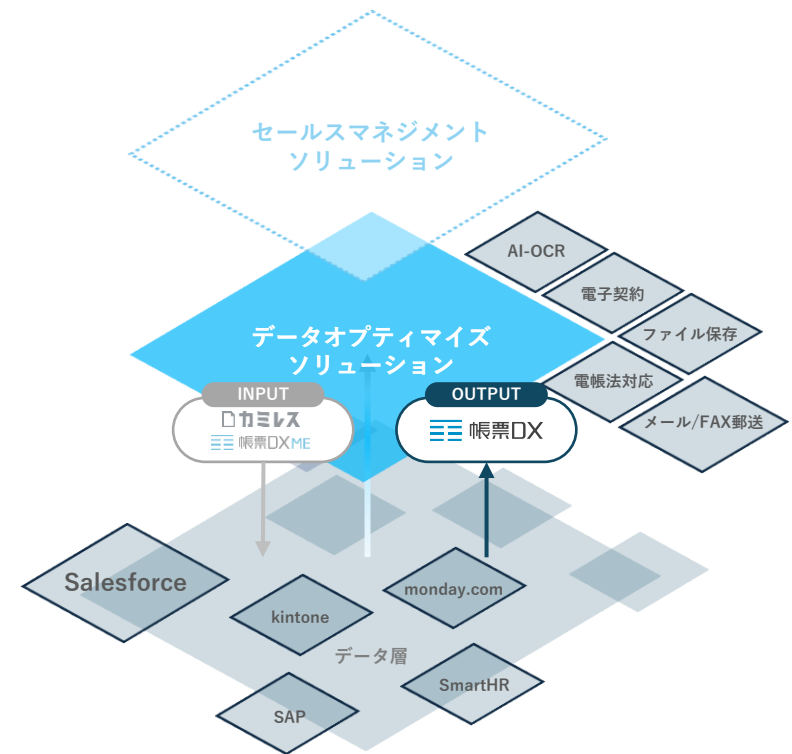
UDフォントを含む最新のモリサワフォントで、美しい帳票が作成できます。

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。



※1 完全自由設計、拡張性、ハイパフォーマンスを強みとする当社初のクラウド帳票サービス。2007年の提供開始から当社の主力サービスとして成長を牽引。現在、「oproarts」はSaaS企業へのOEMライセンスとして提供しています。

帳票出力サービス「帳票DX」：詳細 1/2

帳票DX

INPUT

OUTPUT

出力できる帳票の具体例

見積書、請求書、契約書など、一般的な企業のバックオフィスで使用される帳票はもちろん、金融業における口座開設申込書や製造業における製造指示書など、業界や業務に特有の帳票まで、様々な帳票の出力が可能です。

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

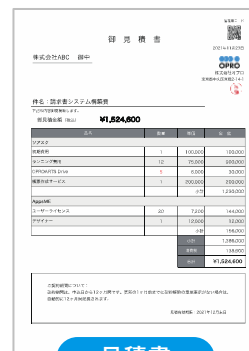
建設業の主な帳票例

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」：詳細 2/2

帳票DX



XAデザイナー

ドローンソフトのような操作感で帳票テンプレートを設計できるため、現場担当者の方でも直感的に扱えます。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、帳票を思い通りに作れるデザインツールです。

帳票AIマッピング

帳票テンプレートの設計には、動的データを差し込むためのエリア設定を手作業で行う必要がありました。帳票AIマッピングにより、PDFファイルの空欄や項目名をAIが自動認識し、動的データのエリア設定を効率化できます。

他社サービスとの連携による後続業務の自動化

一般的に、作成された帳票には、メールでの送付、クラウドサービスでの保管、郵送などの後続業務が発生します。帳票DXは、こうした後続業務を支える他社SaaSと連携し、自動化することによって、ユーザーの業務効率化に貢献します。



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

金融/行政機関向け電子申請サービス「カミレス」：概要

カミレス

INPUT OUTPUT

窓口の紙申請を効率化

金融機関や行政機関での窓口手続きや郵送手続きにおける申請・承認プロセスをワンストップで構築できる、電子申請サービスです。

申請を電子化し、各機関における手続きを円滑化します。

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・承認が行えます。

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、データ設定を効率化できます。

できること

人にやさしいデジタル化

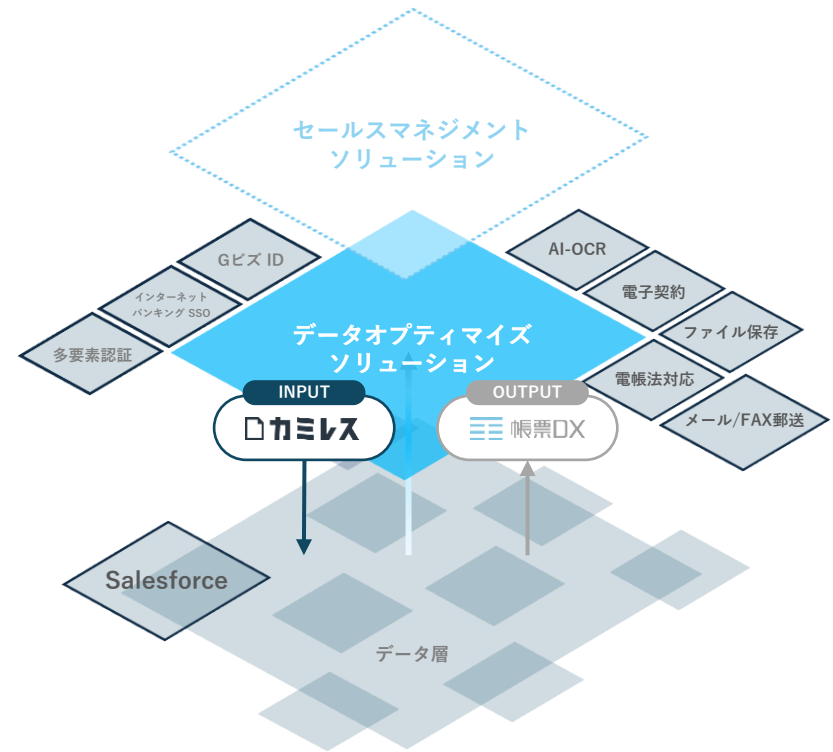
デジタル機器に不慣れな方でも申請書の見た目のままフォーム入力ができる。

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。

ワンズオンリーの実現

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」：詳細

カミレス

INPUT

OUTPUT

フォームAIマッピング

申請フォームデザインから全ての項目と入力欄を自動で認識し、動的データを組み込むためのデータ設定を自動で行うことで、申請フォーム作成を一層効率化することができます。

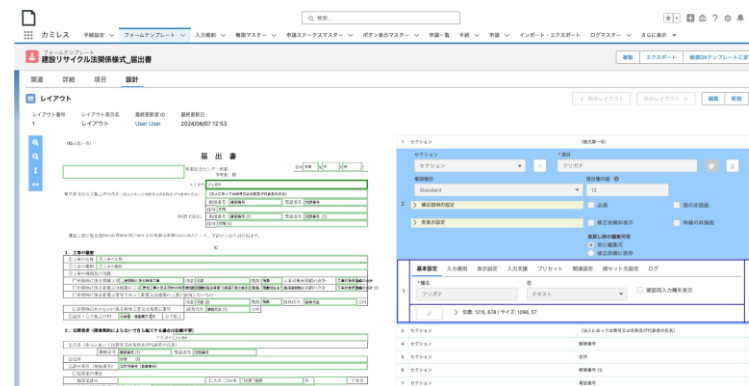


紙の帳票の見た目そのままに、Salesforceと繋がるができます。スマホ表示にも対応。

活用の具体例

金融機関において、フロントとなる窓口で受領した紙の申請書は、バックオフィスにおいてデータ化する際、手入力による転記が発生していました。

カミレスで申請から入力したデータは、その後の審査・承認フローでも同一のデータを最後まで扱うことで、後続処理を効率化することができます。



PDF化された帳票の項目と空欄を自動で認識する「フォームAIマッピング」

現場帳票DXサービス「帳票DXモバイルエントリー」：概要

帳票DXME

INPUT

OUTPUT

現場活用に特化した電子帳票サービス

従来、紙の帳票で行われていた店舗での契約や申込み業務、工場や個人宅の設備の点検・報告などをモバイルアプリで行うことができます。

現場の「紙」を見た目そのままにデジタル化し、業務の生産性が向上します。

主な機能

オフライン入力

オフライン環境で入力したデータは、端末に一時的に保存。インターネットに接続後、Salesforce環境へアップロードされます。

カメラ機能

作業現場を写真撮影して報告することができます。

手書きサイン

作業完了の顧客サインを手書きでも残すことができます。

できること

情報の即時伝達

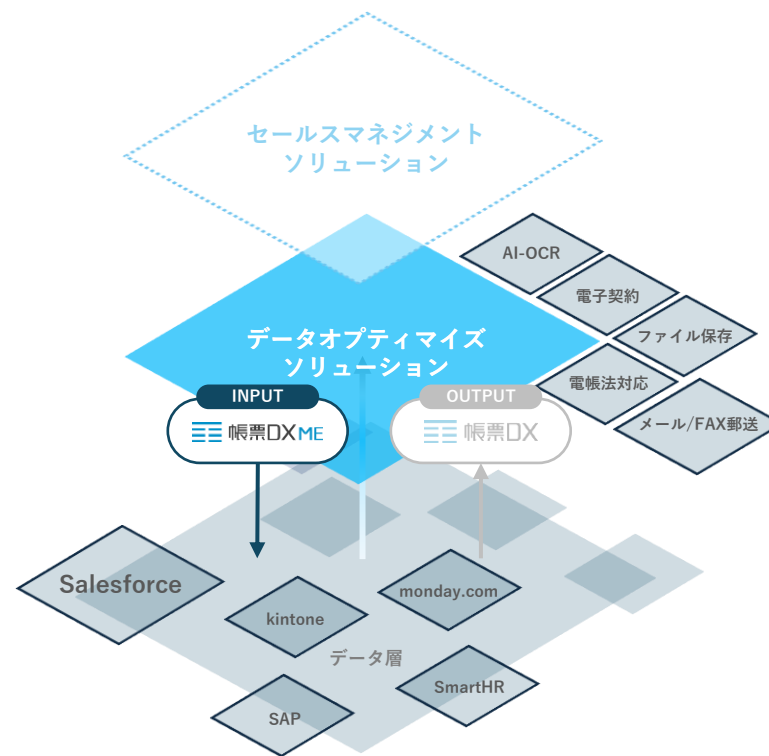
現場で入力したデータをその場でクラウドへアップロードできます。

ログの記録

いつ誰が入力したデータかログを管理できます。

後続業務への活用

登録されたデータの帳票化やレポートへの活用ができます。



現場帳票DXサービス「帳票DXモバイルエントリー」：詳細



モバイルアプリから業務管理システムにデータ連携

タブレットやスマートフォンにモバイルアプリをインストールし、Salesforce/kintone環境に構築された業務管理システムと双方向にデータ連携ができます。

また、「帳票DX」の一部の機能を基本価格に含めて提供しており、併用することで現場で入力したデータを帳票として出力できます。

インターネットに接続できない環境でも利用可能

(活用例)

- ① 業務用エレベーターの定期点検として点検内容をチェックシートへ記録
- ② 医療施設での機器やシステムの保守作業および突発的な不具合への修理対応
- ③ 賃貸物件の巡回記録や入退去時の清掃・メンテナンス業務の報告

国際特許を取得

発明の名称：クラウドサービス用の同期プログラムおよび接続用プログラム
 特許番号 | 国際特許公開番号：特許第7371834号 | WO 2018/062227 A1

<https://www.j-platpat.inpit.go.jp/c1801/PU/WO-A-2018-062227/50/ja>



帳票DXを併用することで、現場での入力から報告書の提出まで、効率化が可能

手書きサイン機能



カメラ機能



現場ニーズに応じたデータ入力機能

セールスマネジメントソリューション

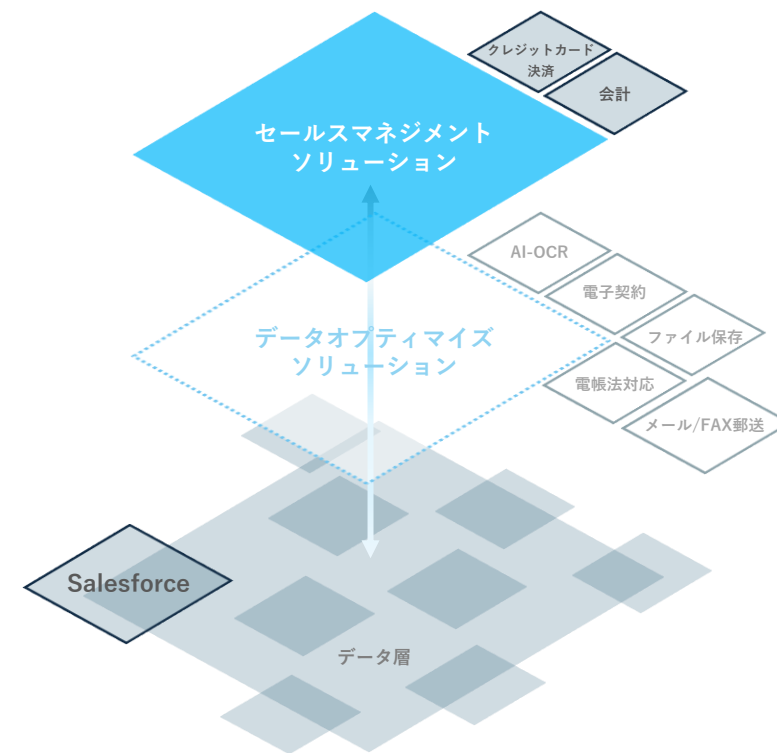
経営や事業のゴールに対して、達成のための様々な情報を一元管理し、業務プロセスを支える販売管理ソリューションです。

無形・有形サブスクリプションビジネスに対応

サブスクリプションビジネスは、ITサービスやコンテンツなどの無形サブスクと、自転車や車などの有形サブスクに大別されます。

特にBtoBサブスクにおける販売管理では、プラン変更などによる毎月の請求額変動に加え、MRR※1やARR※2などのKPIの可視化が求められます。一方、有形サブスクは機器や設置作業などの管理も必要です。

これらのサブスクビジネス特有の商談と紐づけた販売管理を提供します。



見積

契約

売上

請求

KPI可視化

マイページ

仕入

在庫管理

機器管理

作業管理

モノスクはソアスクにおける機能を包含しています。

※1.Monthly Recurring Revenueの略で月間経常収益です。得られることが決まっている月間の収益額を指します。

※2.Annual Recurring Revenueの略で年間経常収益です。初期費用や追加購入の費用などを除いた、得られることが決まっている年間の収益額を指します。

複雑化したサブスクリプションビジネス

サブスクリプションビジネスに強い理由

サブスクリプションビジネスは、プラン変更やユーザ数の増減などによる契約変更に加えて、従量課金やデポジットなど毎月の請求額が変動する特有の販売サイクルがあります。

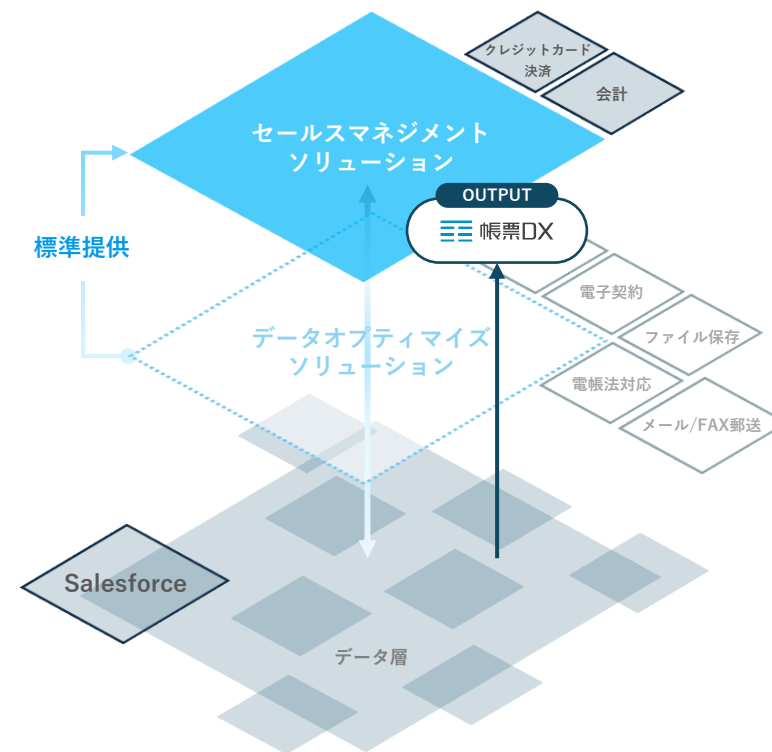
また、契約中はサポートや保守などを行う必要があり、MRRやARR、解約率などサブスクリプションビジネス特有のKPIを達成するためにも、商談情報や販売管理の連携が必要不可欠です。

一方、モノのサブスクリプションビジネスでは、設置情報や機器情報の管理も必要であるため、サブスクリプションビジネスは従来の販売管理と比較すると非常に複雑化しています。

帳票作成機能を標準提供

データオプティマイズソリューション「帳票DX」の一部の機能を基本価格に含めて提供しています。

お客様が現在利用されている見積、契約、請求などを余分な開発工数をかけることなく、簡単に帳票出力を行うことができるため、帳票レイアウトを変更することはありません。



無形商材のサブスクビジネス管理サービス「ソアスク」：概要



BtoBサブスクビジネスに必要な管理機能を提供

見積、契約、売上、請求の業務プロセスを効率よく進めることができるほか、Salesforceが提供するSales Cloudを利用中であれば、既存の商談情報に紐付けてサブスク管理ができます。各部門の活動や情報連携の仕組みをSalesforceプラットフォーム上で一元管理することが可能です。

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

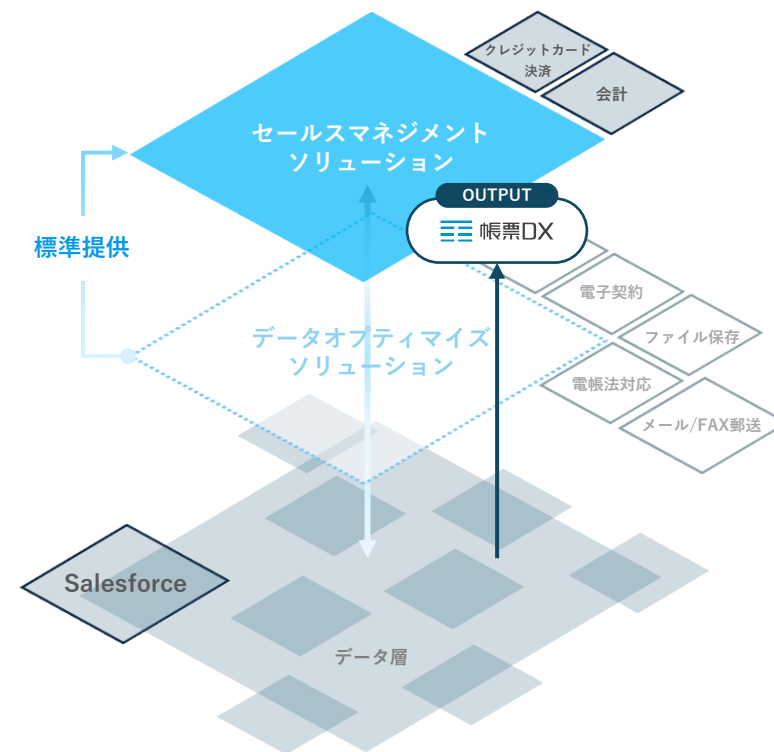
商品別、パッケージ別、取引先別など多様なプライシング戦略への迅速な運用を実現。

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※1

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。



※1.開発中。

無形商材のサブスクビジネス管理サービス「ソアスク」：詳細 1/2

ソアスク

Salesforceとソアスクが連携する強み

Salesforceが提供するSales Cloudは、日本はもちろん世界No.1のCRM/SFAクラウドサービスです※1。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します。

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、情報を一元管理するとともに、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になります。

Sales Cloudと連携し、継続利用を最大化

サブスクビジネスでは、長期間の継続利用（LTV：顧客生涯価値）が重要になります。それを実現するためには、カスタマーサクセス活動を積極的に行う必要があります。

Sales Cloudとソアスクの連携により、商談管理から契約管理までの一貫した情報管理が可能となり、導入の背景、現在の契約内容、利用状況などを把握できます。これにより、エンドユーザーがサービスを活用して成功を収めるための必要なサポートを提供することができます。



サブスクビジネスに関わるKPIを可視化。ソアスク専用のテンプレートを標準で用意

■ 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します。

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、助言や支援を提供します。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ます。

※1. <https://www.salesforce.com/jp/campaign/worlds-number-one-CRM/>

無形商材のサブスクビジネス管理サービス「ソアスク」：詳細 2/2



AIタイムライン

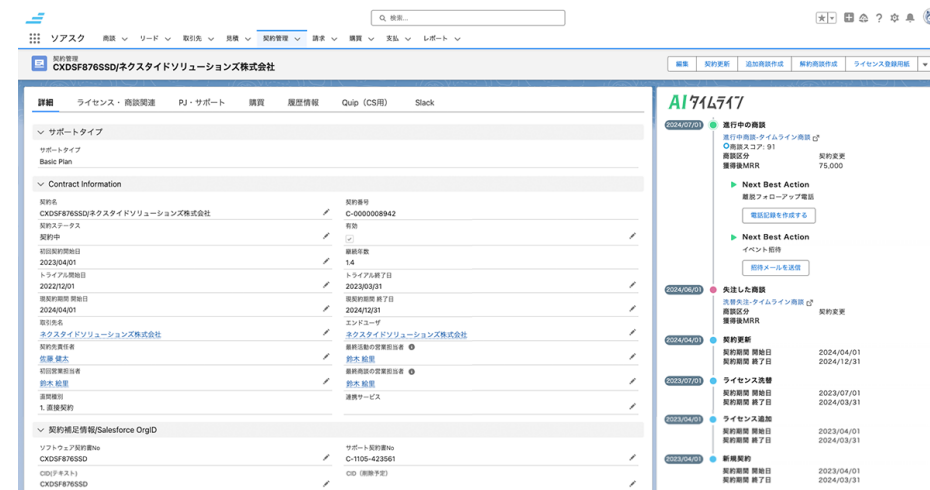
サブスクリプションビジネスにおいては、サービス契約開始後のカスタマーサクセス活動がLTV（顧客生涯価値）向上に向けた重要な取り組みとなります。

カスタマーサクセス活動の範囲は幅広く、サービス契約直後の導入支援や契約更新、さらに活用促進ための追加提案などの活動などが含まれます。

これらの活動を効果的に行うために、ソアスクでは、顧客情報や商談情報、契約情報、利用実績情報などを一つの画面で網羅的に可視化できるAIタイムラインという機能を備えています。

AIタイムラインは、ソアスクの契約情報を軸にSales Cloudの商談情報や問合せ情報を含めて、見たい人の要件に合わせて時系列に可視化し、カスタマーサクセス担当者に次のアクションを適切なタイミングで知らせます。

Salesforceプラットフォームには、AI機能が実装されています。Sales Cloudとソアスクは、Salesforceプラットフォーム上で動くアプリケーションであるため、このAI機能を利用することでAIタイムラインを実装しています。



契約情報、商談情報、問合せ情報を時系列に可視化する「AIタイムライン」（画面右）

有形商材のサブスクビジネス管理サービス「モノスク」：概要

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

ソアスクの機能に加え、商品に関する設置情報やサポート・保守の記録情報など機器管理ができます。

契約中の商品状況を瞬時に把握し、情報を正確に保つことが可能です。

主な機能

在庫管理

完成品在庫の入庫、出庫、在庫チェックを行うことができます。

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ができます。

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できます。

できること

販売管理と機器管理を両立

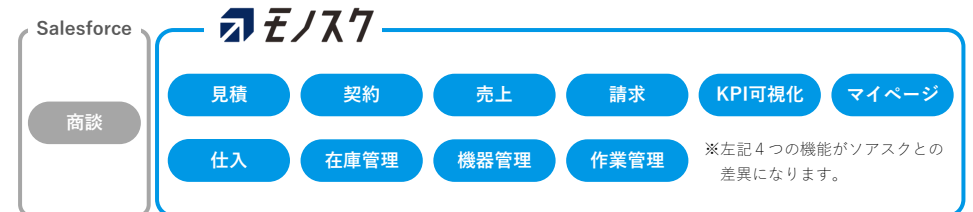
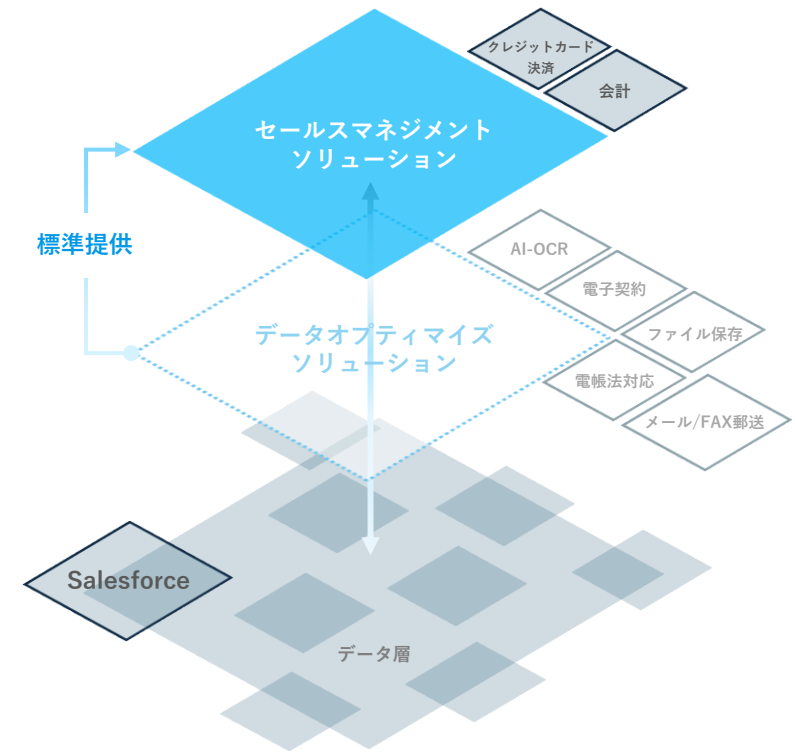
サブスクビジネスの販売業務プロセスの効率化と、機器情報の一元管理が可能です。

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できます。



有形商材のサブスクビジネス管理サービス「モノスク」：詳細

モノスク

有形商材の複雑なサブスク管理をモノスクで効率化

モノのサブスク管理は、無形商材よりも管理すべき項目が増え、複雑になります。例えば、販売店や仕入会社などの取引先情報、固体番号や有効期限などの機器情報、機器のメンテナンス情報など、様々な管理が求められます。

モノスクは、ソアスクの販売管理機能に、機器管理や在庫管理、作業管理などの機器管理機能を付加した、モノのサブスク販売管理サービスです。ソアスクの特徴を持ちながら、急成長するモノのサブスク市場を強力にサポートします。

機器に対する作業報告をモバイル端末で円滑化

モノの設置指示、設置後の作業報告、不具合に対する修理報告など、現場担当者への指示や報告をモノスク上で管理できます。現場担当者は、PCまたはスマホから、実施日時、工数、報告内容、ステータスなどを入力することが可能です。



作業専用ページで作業指示・作業報告を円滑化

主要顧客

データオプティマイズソリューション



SMBC信託銀行



埼玉県庁

LUSH FRESH
HANDMADE
COSMETICS



損保ジャパン パートナース株式会社

セールスマネジメントソリューション

TOYOTA
MOBILITY SERVICE



UZABASE

ITFOR
株式会社アイティフォー

MTG

精密ポンプのリーディングカンパニー
TACMINA

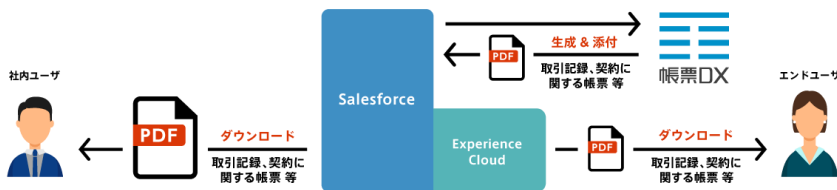


AND MORE

データオプティマイズソリューション導入事例：帳票DX

SBIリーシングサービス株式会社

ミスを減らし内部統制を強化するために、上場間際のスピード導入を完遂。



導入前の課題

- ① 顧客・契約情報が複数クラウドにまたがっていた。
- ② 帳票テンプレートの種類が多く、作成に特有の手間やミスが発生していた。
- ③ 作成した文書の配信や管理の仕組みがバラバラだった。

オプロの提供価値

- ① 電子契約サービスなど多様なクラウドサービスとシームレスに連携、業務の自動化を促進。
- ② 帳票DXデザイナーによる帳票テンプレート作成とメンテナンスの内製化を実現。
- ③ カスタマーサクセス視点で迅速なサポートを提供。

導入効果

帳票作成と業務の効率化を実現し、上場に向けた内部統制を強化。

- ① 配信方法を自動化して一元管理することで、業務ミスを減らし内部統制を強化できた。
- ② 帳票を一元的に管理できるようになり、管理の効率化を実現した。
- ③ 帳票デザイナーによって、現場の要求に迅速かつ柔軟に対応できるようになった。

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。



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。

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。

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導入事例：ソアスク

株式会社hacomono

BizOps^{※1}でバックオフィスのオペレーションを磨き込み、データドリブン経営で生産性と顧客単価を同時に向上。



※1.Business Operationの略で、経営部門と運用部門の双方がビジネスの成功へ向けて積極的に関与し合う方法論です。ここではプロジェクトを推進する立場の担当者を指します。

導入前の課題

- ① 人手でExcel集計していたために、経営判断に必要なデータの整理に1ヶ月かかっていた。
- ② お客様に役立つオプション開発や課金プランの最適化に頭を悩ませていた。
- ③ 補助金報告書などの帳票作成の自由度も低く、手作業が多く発生していた。

オプロの提供価値

- ① 従量課金やユーザ課金などの多様な価格モデル、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実現。
- ② Salesforceと連携した柔軟なビジネスプロセスと高い拡張性を提供。
- ③ 経営判断に必要なデータを俯瞰できるレポート・ダッシュボードを提供。

導入効果

生産性と顧客単価を同時に向上。

- ① 一元化されたデータを活用してオプション提案を強化、顧客単価が向上した。
- ② 煩雑な販売管理オペレーションが自動化されたことで、工数削減を実現できた。
- ③ データの転記や整合性の確認などの作業が不要になり、生産性が約3.5倍になった。

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

株式会社MTG

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



03

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

継続的な商談を生み出す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

当社は、セールスフォース・ジャパン社のアライアンス部門と共同で、複数のマーケティング施策を実施しています。これにより、販売施策や製品開発においても緊密な関係を築いております。当社のサービスが販売される際には、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しています。つまり、当社サービスの成長はセールスフォース・ジャパン社の成長に直接貢献します。

また、Salesforceプラットフォームと連携する当社サービスは、ARRの9割超を占めており、非常に重要な位置を占めています。

大手コンサルティングパートナーとの協業

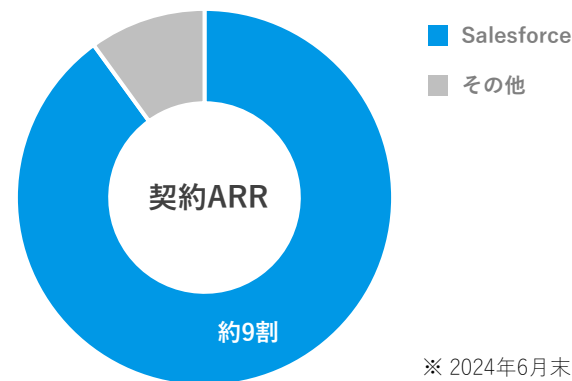
エンタープライズ企業や官公庁、政令指定都市などの行政案件は大手コンサルティングパートナーが提案・構築しています。

当社は、セールスフォース・ジャパンとの強固なパートナーシップを築いた結果、エンタープライズ※1ビジネスに強いコンサルティングパートナーへの認知が広がり、大規模案件の受注が増加しています。

例えば、カミレスは、Salesforceプラットフォーム上で動作するため、Salesforceコンサルパートナーからみると、提案の技術的ハードルが低いです。さらに、カミレスにはSalesforceプラットフォーム利用料が含まれているため、Salesforce製品を利用していない自治体にも、当社サービス単体での導入が可能です。同様に、ソアスクやモノスクも単体での導入が可能です。

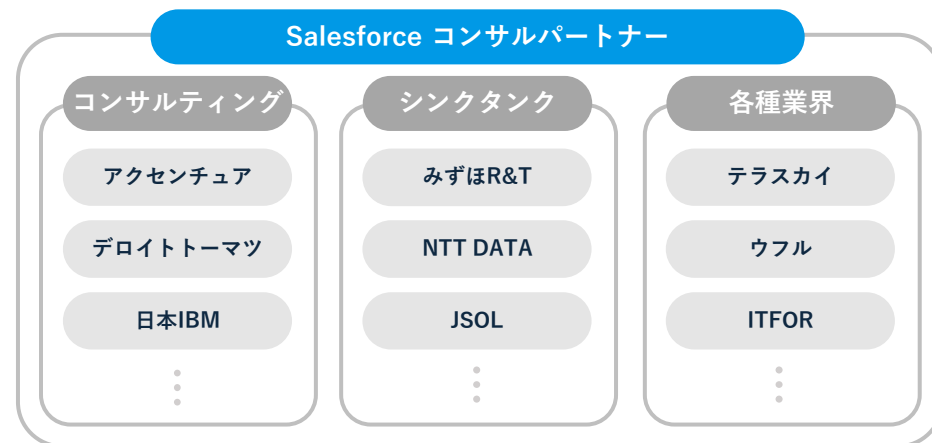
※1.当社ではエンタープライズは従業員600名以上を指します。

■ 当社ARRにおけるSalesforce連携サービスの割合



※ 2024年6月末時点

■ エンタープライズ領域に強いパートナー



継続的な商談を生み出すパートナーとの協業体制

大手コンサルパートナーとの協業により、直近2年間でAppExchange^{※1} Partner Awardを受賞

BEST HIT APP RANKING 2022

ソアスク：中小企業部門 新規導入件数ランキング2位 売上ランキング4位

ソアスク：大企業部門 新規導入件数ランキング5位

<https://appexchangejp.salesforce.com/mktcollections/curated/appranking2022>

BEST HIT APP RANKING 2023

ソアスク：中小企業部門 新規導入件数ランキング1位 売上ランキング3位

ソアスク：大企業部門 新規導入件数ランキング1位

カミレス：大企業部門 売上ランキング1位

<https://appexchangejp.salesforce.com/mktcollections/curated/appranking2023>

カミレス：公共部門 売上ランキング1位

https://appexchangejp.salesforce.com/mktcollections/curated/appranking2023_industry

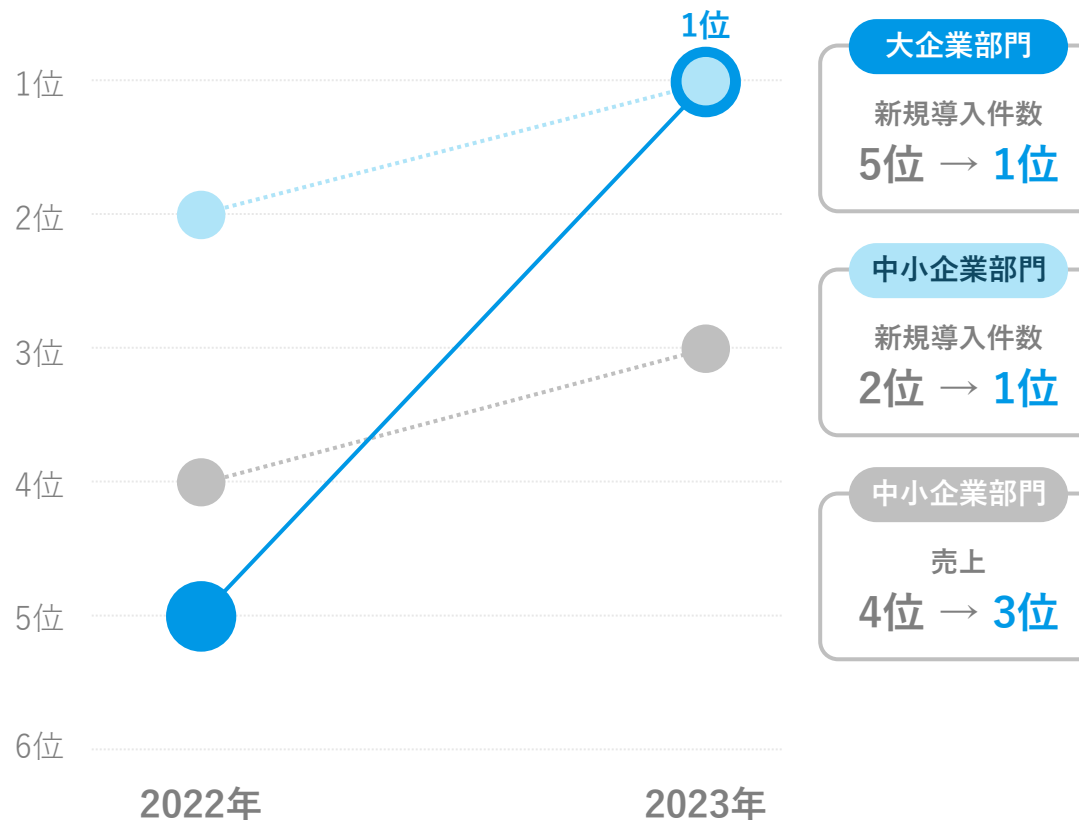
Salesforce Japan PARTNER AWARD 2024

Industry of the Year <Government & Public Sector> (AppExchange Partners)

<https://appexchangejp.salesforce.com/appxContentListingDetail?listingId=a0N3u00000R8GEBEA3>

※1. 世界最高水準のビジネスアプリ「Salesforce」のマーケットプレイスです。
<https://appexchangejp.salesforce.com/mktcollections/curated/appranking2023>

BEST HIT APP RANKING 推移 (ソアスク)



継続的な商談を生み出すパートナーとの協業体制

他社SaaSとの積極的な機能連携

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機能連携を積極的に推進し、当社顧客企業の一部が連携機能を利用しています。

今後もお客様のニーズに応じて機能連携先を増やし、データ最適化ソリューションのサービス向上を目指します。

一方で、データ最適化ソリューションは、他社SaaSにOEM提供もしており※1、数十社の導入実績があります。

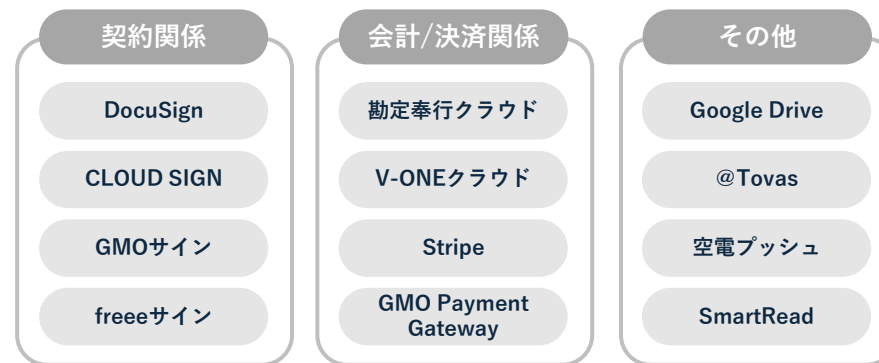
OPRO Club（オプロクラブ）を活用したパートナーリレーション強化

OPRO Clubは、当社のサービスを紹介や再販いただくパートナーに提供している技術支援プログラムです。技術情報の参照やQA対応に加えて、提案活動におけるデモ環境の構築やお客様のリクエストに対する実現可否などを伴走することができます。

入会総数は恒常的に伸びており、多くの企業が5年以上と継続してパートナーリレーションを構築しています。

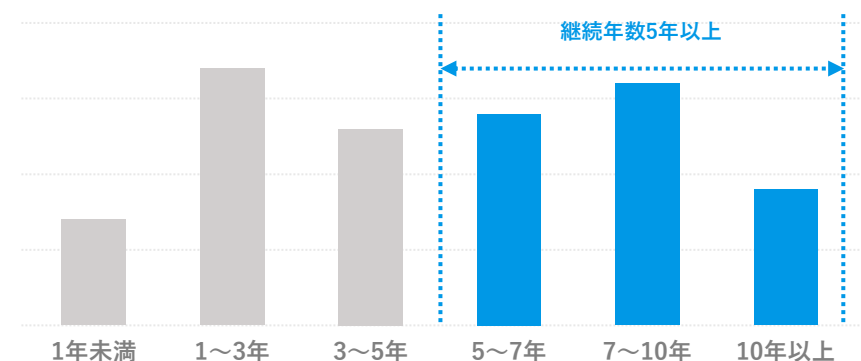
この継続的なパートナーリレーションを活用して、大手コンサルパートナーとの関係を強固なものにし、サービス拡販につなげていきます。

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。

OPRO Clubにおける継続年数分布（2024年6月末時点）



※1 <https://oproarts.opro.net/>

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

サブスク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です。当社では、営業部門やカスタマーサクセス部門^{※1}、開発部門など、すべての部門が「ソアスク」を横断的に活用しています。これにより、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しています。

この体制により、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し、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となります。当社は「ソアスク」を駆使することで、ユーザー目線での改善点や拡張を継続的に行い、高いレベルでのサービス開発を実現しています。

さらに、当社が培ったノウハウをお客様に提供することで、新規顧客の獲得だけでなく、既存ユーザーに対するカスタマーサクセス活動にも活かしています。このように、「ソアスク」を中心とした全社的な連携により、サブスクリプションビジネスの持続的な成長と高い顧客満足度を実現しています。

高次元の運用実績とサービス開発力

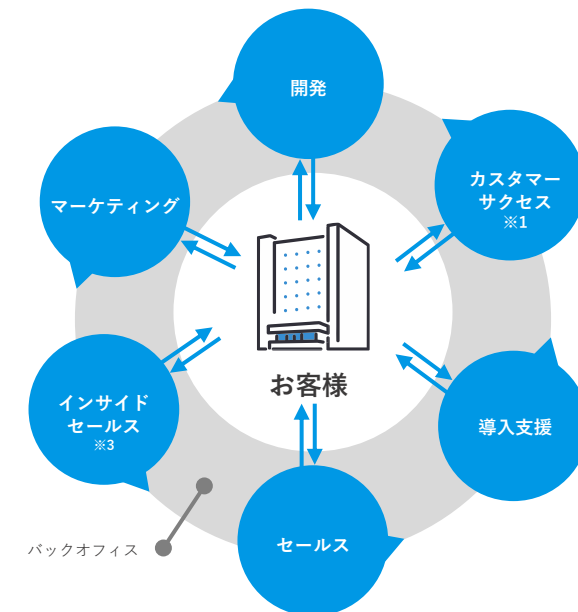
当社が提供するデータ最適化ソリューションは、AWSやAzureなどのIaaS上で動作しています。また、年4回のセキュリティ対応と定期メンテナンスを行うことで、高稼働実績を実現しています。

一方、セールスマネジメントソリューションと「カミレス」においては、「ソアスク」などに登録された開発要望やお客様の利用状況から得られるビッグデータ^{※2}を随時確認しています。これにより、顧客ニーズに応じた新機能や新規サービスの開発が可能となっています。

新機能の提供は、4ヶ月に1回の定期バージョンアップに加え、必要に応じた随時のパッチリリースを通じて行っています。この柔軟な対応により、お客様や市場の需要に迅速に応えることができます。

また、開発部門は全てオプロ社員で構成されているため、他部門とのコミュニケーション密度が非常に高く、ビジネス戦略やマーケティング計画と連動しながら臨機応変に対応することが可能です。

■ オプロのビジネスサイクル



※1. 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。

※2. 当社におけるビッグデータとは、帳票発行枚数などのサービスの利活用状況をはじめ、60,000件以上の帳票テンプレートを指します。

※3. インサイドセールス (Inside Sales) とは、見込み客 (リード) に対して非対面で行う営業活動を意味します。当社では、お客様の課題を特定し、自社のサービスによる解決につなげます。

新機能を次々と開発 | データ最適化ソリューション

帳票DX

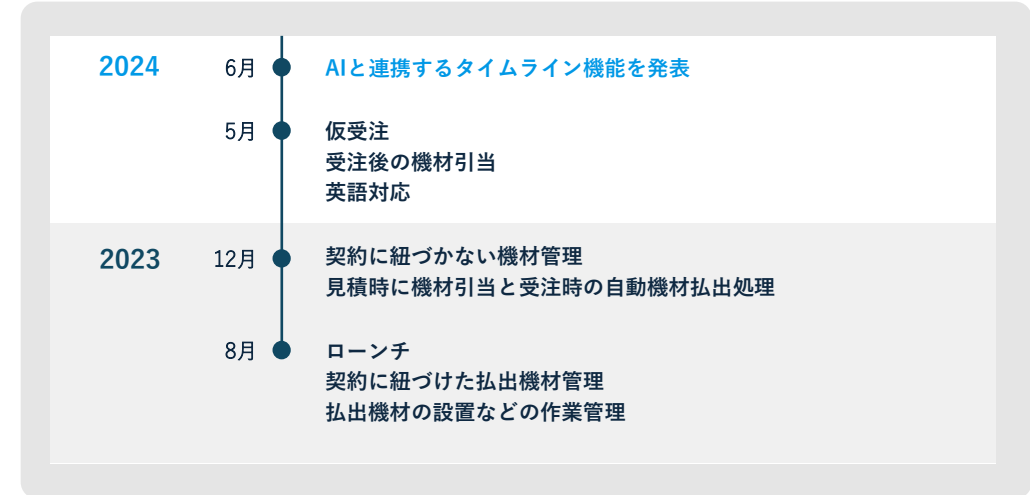


カミレス



※1.事業者向けオンライン行政サービスにおける事業者向け共通認証システムを指します。

新機能を次々と開発 | セールスマネジメントソリューション



市場や顧客に応じた柔軟な価格戦略

17年のサブスクビジネスの経験を活かした価格設計

2007年にクラウドサービスを始めた頃、Salesforceの課金モデルを参考に、データオプティマイズソリューションはID課金を基本としていました。その後、機能追加を行いながら、従量課金やアクセス数、通信容量、出力ファイル容量などの要素を用いた価格設計ができるように開発してきました。

現在、帳票DXは1サービスでありながら、セールスマネジメントソリューションに組み合わせた価格や機能制限など、将来のアップセルができる仕様となっています。

また、コンパウンド戦略として、Salesforce以外の異なるSaaSに応じた価格設計とブランド名を変えて提供するなど、新規サービスを増やすことにも寄与しています。

クロスセルとアップセルによる顧客単価の向上

安定した顧客基盤を持ち、制限を緩めることや複数サービスの提案による顧客単価の向上を実現してきました。

2018年以降、商談単価が増加しています。

価格設計の変遷



競合比較：データオプティマイズソリューション

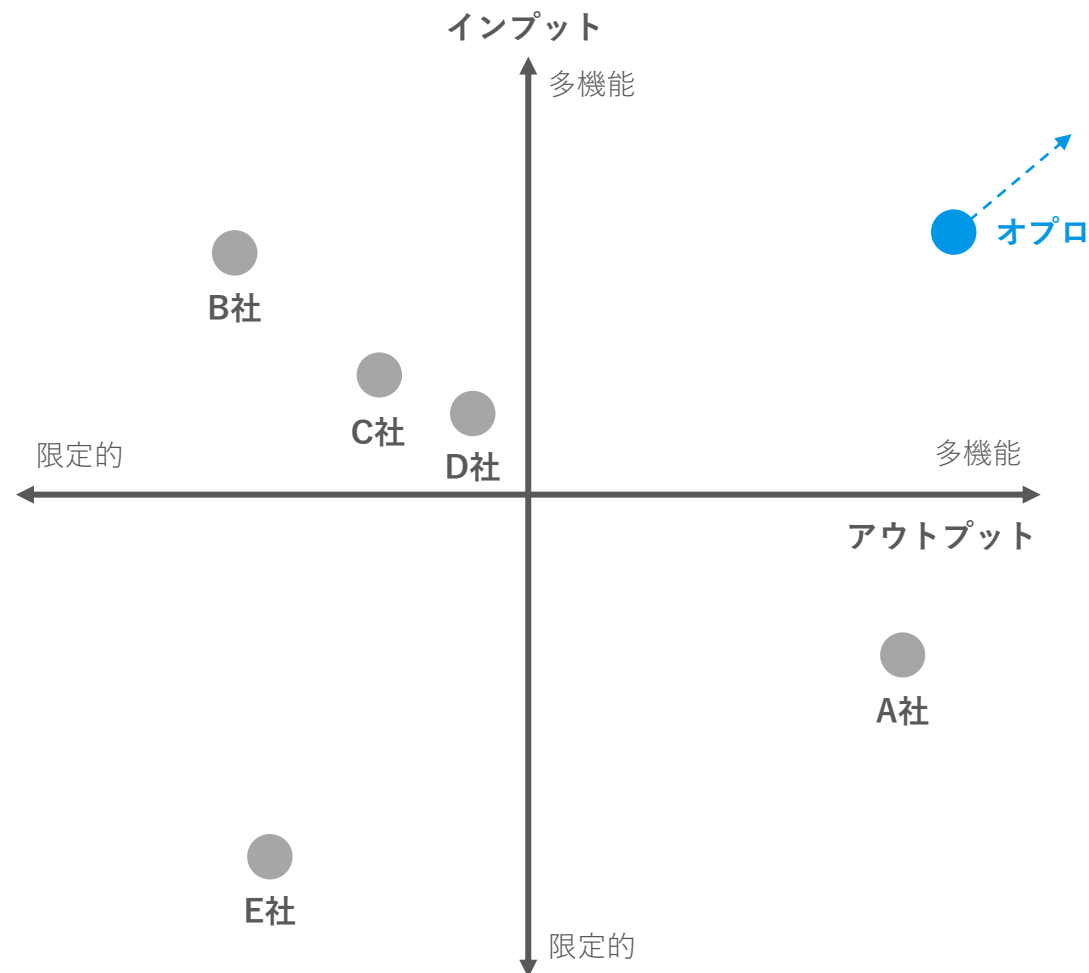
OUTPUT機能とINPUT機能の双方に注力しているソリューションは少ない

右図は、データオプティマイズソリューションにおける競合各社に対して、必要な情報を帳票出力や比較表など最適なカタチに加工する「OUTPUT」やデータ層への情報集約を効率化する「INPUT」の機能が多機能か限定的かという軸で比較したものです。

オプロの優位性

OUTPUT機能とINPUT機能の双方へ対応

A社と比較すると、OUTPUT機能は競合しますが、テンプレート作成を補助するAI機能やモリサワ製フォントなどの視認性の高いOpen Typeフォントを埋め込んだ帳票テンプレート、きめ細かい権限設定などが優位性といえます。また、大企業を中心に帳票の多言語対応や作成・修正の内製化を重視する要件が高く、表現力が高く操作のし易い帳票テンプレートデザイナーの優位性が生きてくる領域になります。



※B~E社については、似たサービスを提供しているものの、市場では競合することはほとんどありません。

競合比較：セールスマネジメントソリューション

サブスクビジネス管理システムの競合激化とモノのサブスク市場の拡大

右図は、セールスマネジメントソリューションにおける競合各社に対して、当社サービスの強みであるSalesforce連携機能とサブスクビジネスを支援する機能が豊富か限定的かという軸で比較したものです。

オプロの優位性

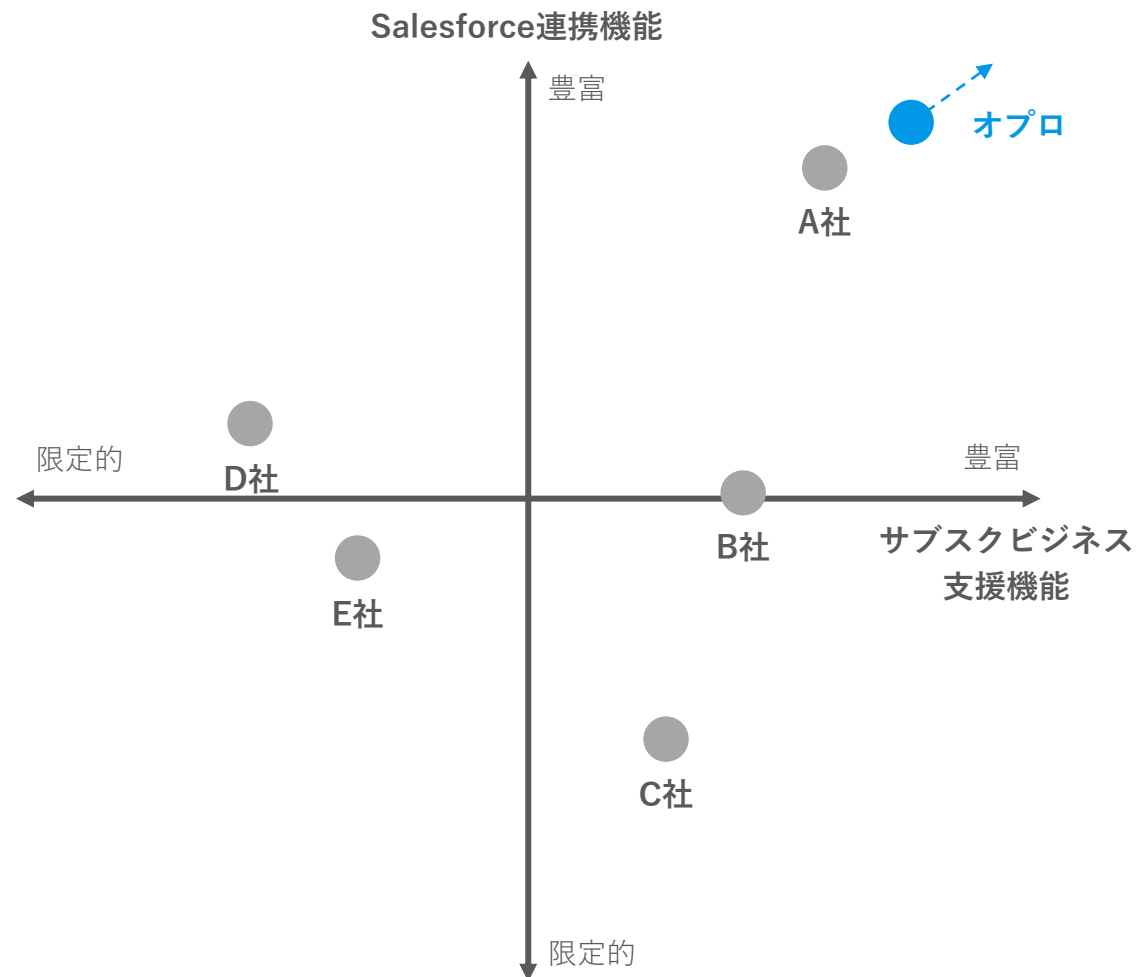
① Salesforce連携機能の充実

A社と比較すると、Salesforce連携機能では競合しますが、取引先情報やユーザ権限を二重管理しない機能、Salesforce AI機能と連携したタイムライン機能など、当社製品の方がSalesforceプラットフォームの機能をより多く連携することでSalesforceユーザにとって役に立つ機能が充実しています。

② サブスクビジネス支援機能の充実

A社と比較すると、当社は近年市場が拡大しているモノのサブスクに関する管理機能やマイページ機能などを既実装しており、Salesforce連携機能だけではなく、サブスクビジネスを成長させる支援機能という観点でも優位性があります。

※B～E社については、似たサービスを提供しているものの、市場では競合することはほとんどありません。





04

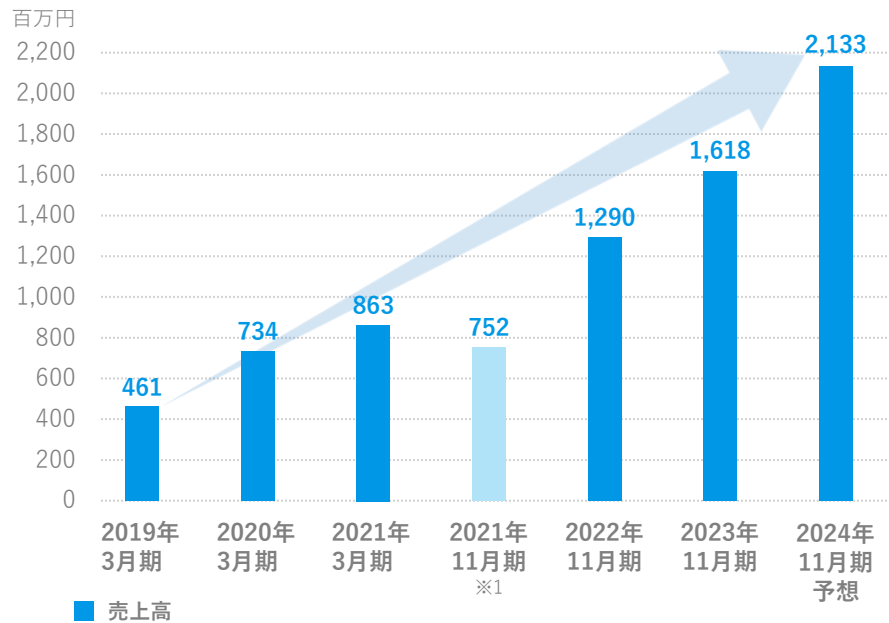
主要な経営指標

財務ハイライト

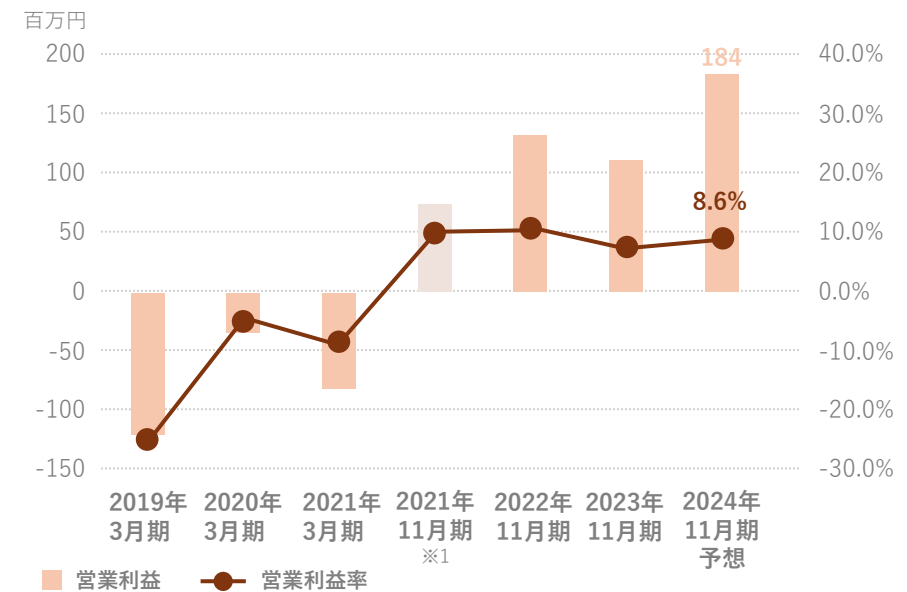
売上高は、高いサービス継続率の維持とARRの着実な成長により安定的な収益を確保しています。

営業利益は、先行投資により赤字が続いていたものの、2021年11月期に黒字転換。2023年11月期は人員増強やオフィス移転費用などにより減益となったものの、足元はV字回復しています。

売上高の推移



営業利益・営業利益率の推移



※1 決算期変更により2021年4月4日から2021年11月30日までの8ヶ月間となっています。

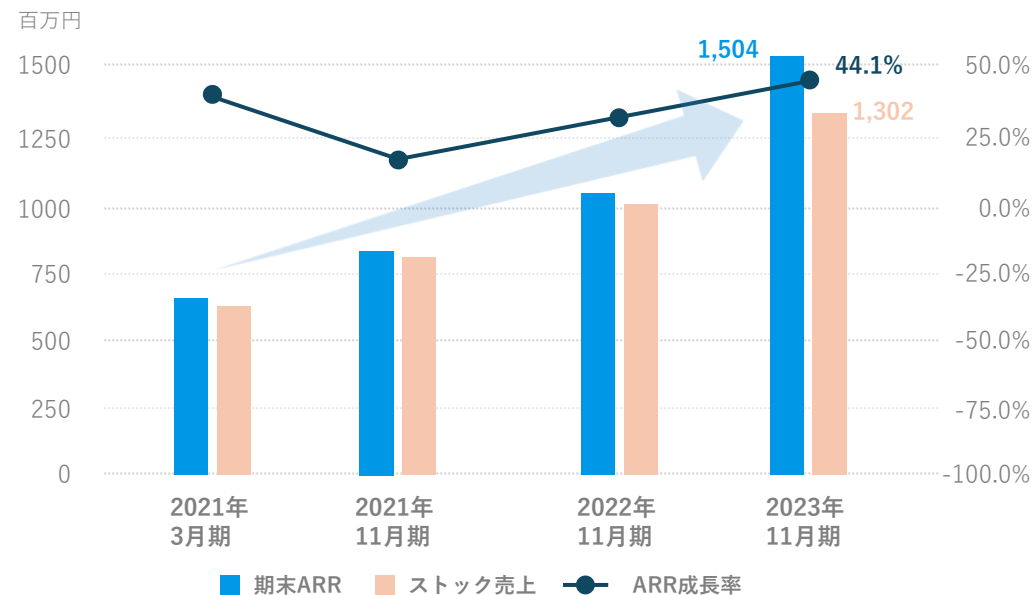
KPIの推移

期末ARRは、毎年大きく伸ばしています。

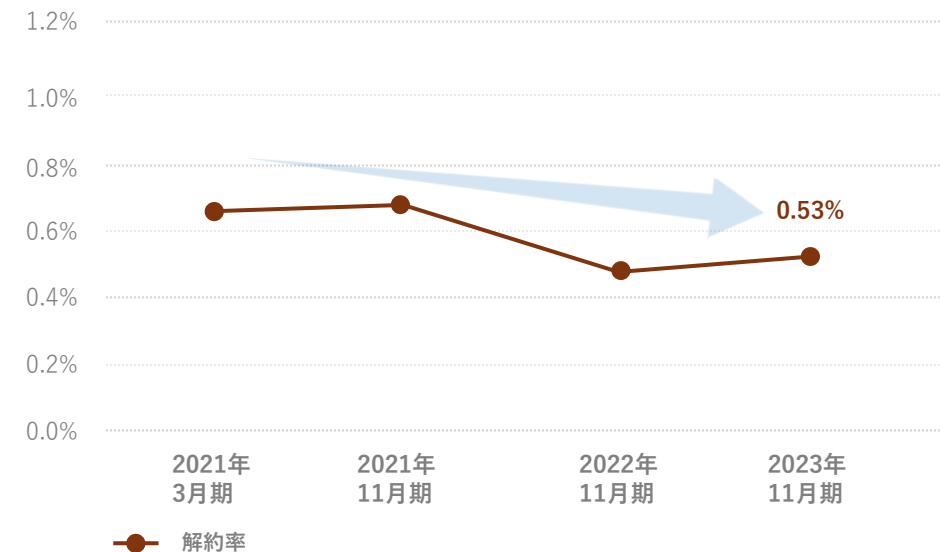
ARR成長率も、2023年11月期において約44%と毎年順調に成長しています。

解約率は、2023年11月期において0.53%とお客様から支持されています。

■ 期末ARR、ストック売上、ARR成長率



■ 解約率





O5

成長戦略

ビジネス環境の変化はDXを加速

少子高齢化、サイバー犯罪、パンデミック対応などによるDX推進が加速しています。
DX化におけるジレンマに対して、データ最適化ソリューションが応えます。

DX推進に際して、システム障害の発生数に伴う経済損失（2025年問題）や労働人材が不足する問題（2030年問題）が注目されています。

これを受けて、単なるデジタル化ではない、持続可能なビジネスと社会を実現するために、SaaSなどを導入する動向が高まっています。

DX化の先に見えるジレンマの拡大に応える

業種に特化して提供されるVertical SaaSや、業種に関わらず提供されるHorizontal SaaSの導入によるDX化が進む一方で、個々のSaaS上のみで取り扱うデータが存在し、情報伝達における断片化が生じると推測されています。

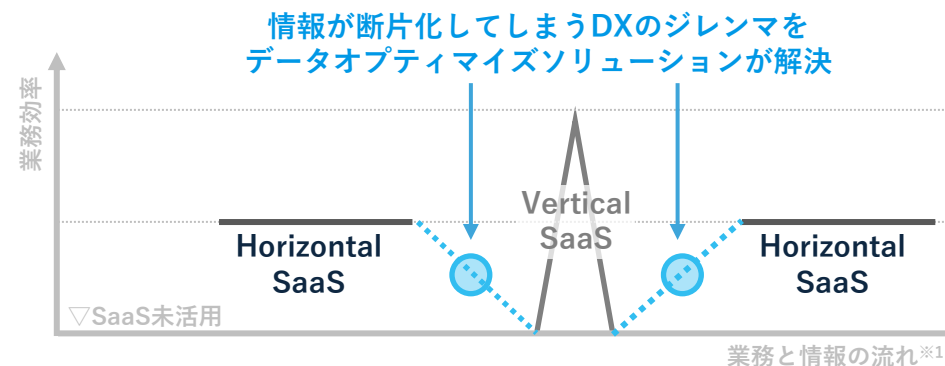
このような情報の断片化に対して、データ最適化ソリューションによる最適化されたデータの活用に対するニーズの高まりが期待されます。

2025年問題

レガシーシステムが原因となり、システム障害の発生数が3倍となり、経済損失に換算すると最大年間12兆円の損失が発生する問題

2030年問題

労働需要が7,073万人であるのに対し、供給される労働人口は6,429万人と644万人の人材が不足する問題



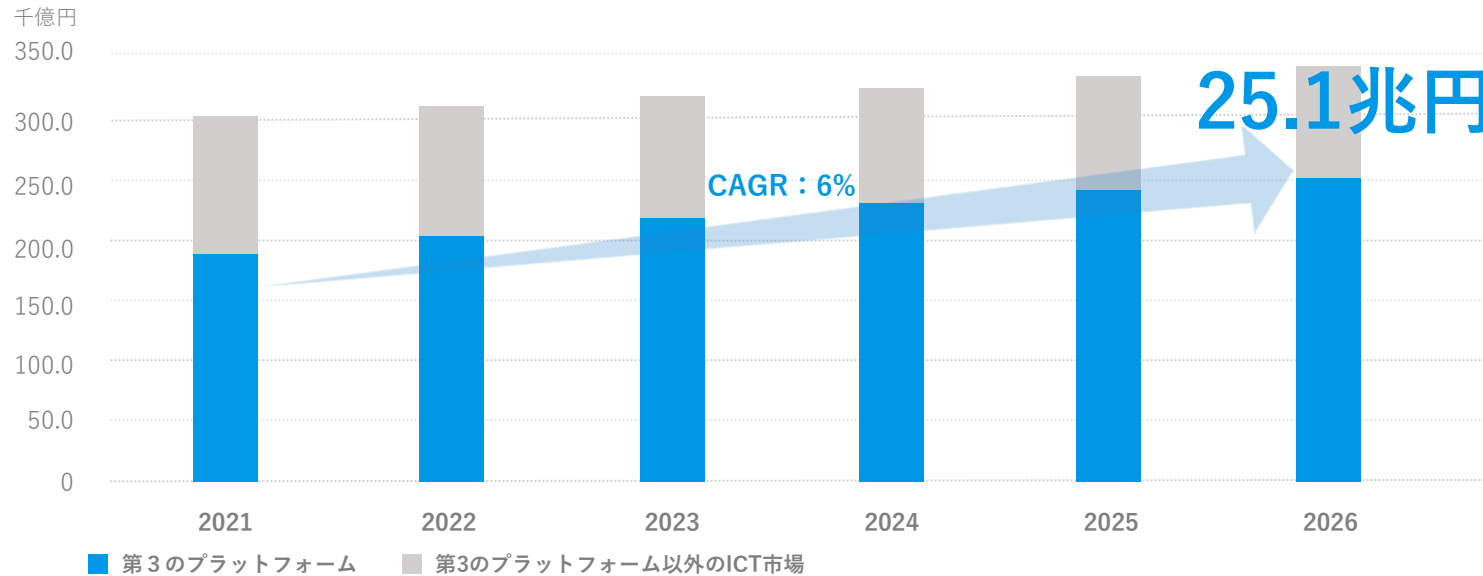
※1 上記業務の流れについて補足します。
例えば、商談情報を保有するHorizontal SaaS(左)上の情報、現場点検などの情報を保有するVertical SaaS、販売管理や会計処理を行うHorizontal SaaS(右)と業務の流れと情報を流していくことを概念図にしています。

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



※ 2023年11月期実績

(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。

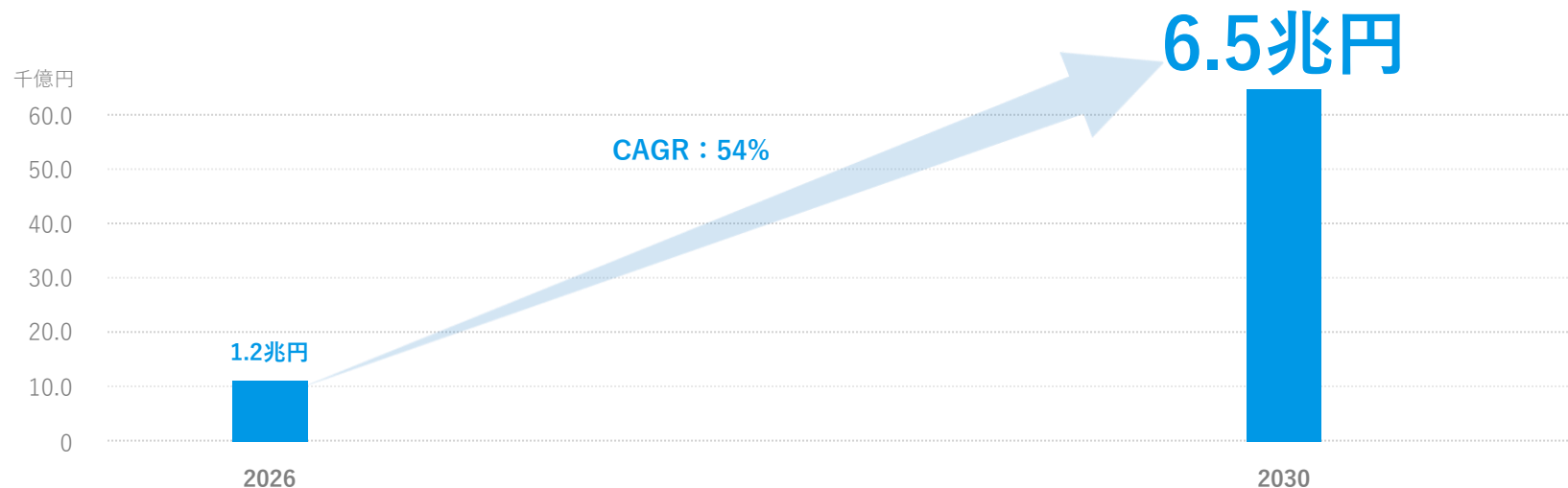
※1. IDC Japan 株式会社「国内第3のプラットフォーム向けITサービス市場予測（2023.2.9）」を元に当社作成

※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

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）」

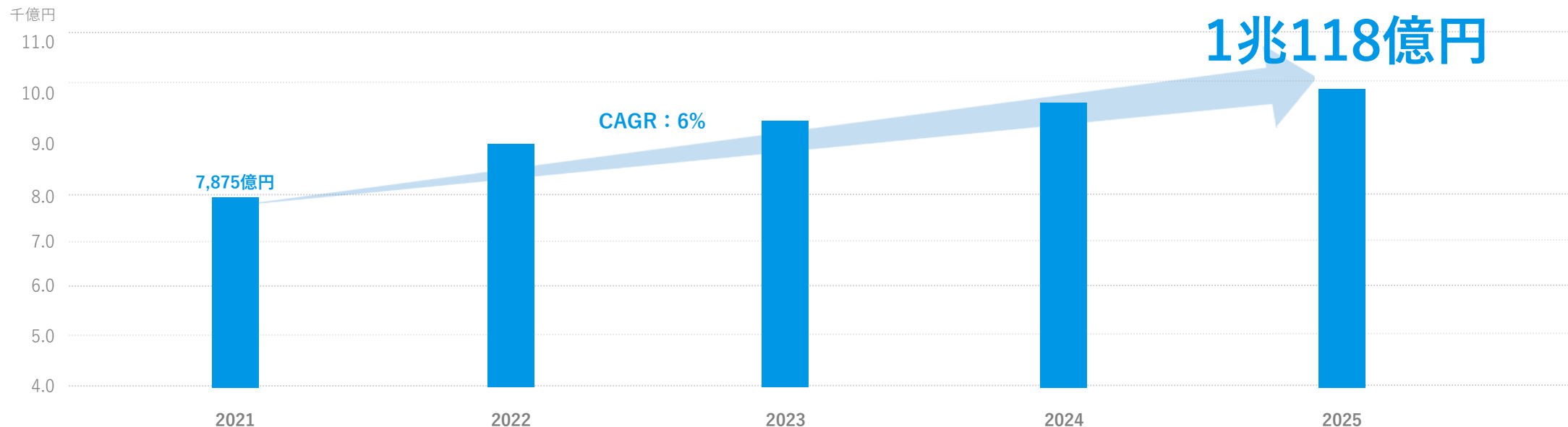
※1. ICT等の新技術を活用しつつ、マネジメント（計画、整備、管理・運営等）の高度化により、都市や地域の抱える諸課題の解決を行う取組み。

※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1兆円の大台となり、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）」

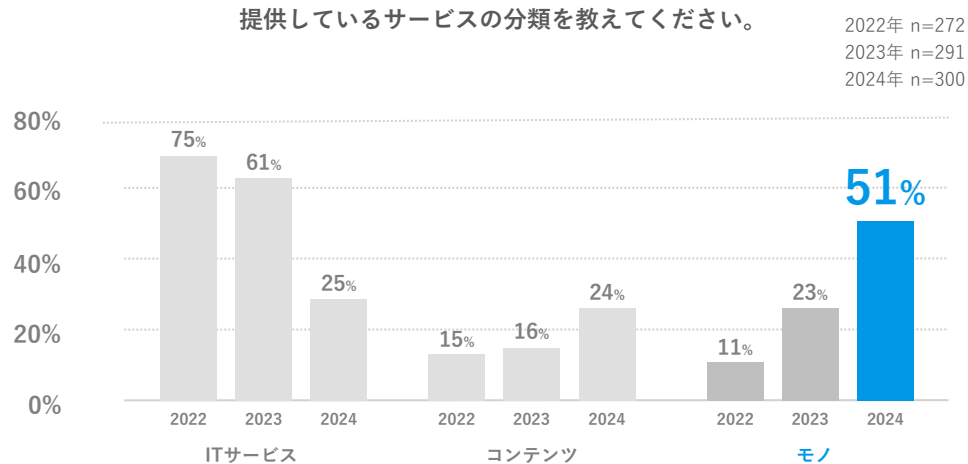
※ 主要7分野とは、ファッション分野／飲食店サービス・テイクアウト分野／ライフスタイル分野／レジャー・エンタメ分野／情報コンテンツ分野／教育分野／メディカル・ヘルス分野を指します。

製造業のDX化により販売モデルをサブスクへ

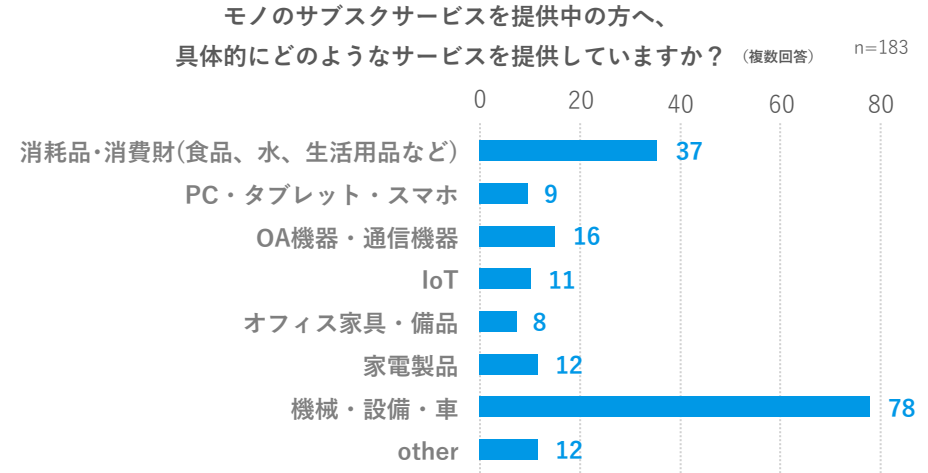
「モノスク」のターゲット市場であるモノのサブスク市場が成長中。サービスの裾野も広がりを見せています。製造業における持続的な成長のためサブスクビジネスへの進出は、製品の回収、リサイクルなどSDGsの観点からもモノをサブスクで提供することは重要なテーマとなっています。

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



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



※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。

3つの成長戦略



エンタープライズ市場の開拓



収益基盤の多様化



人材領域

エンタープライズ市場の開拓

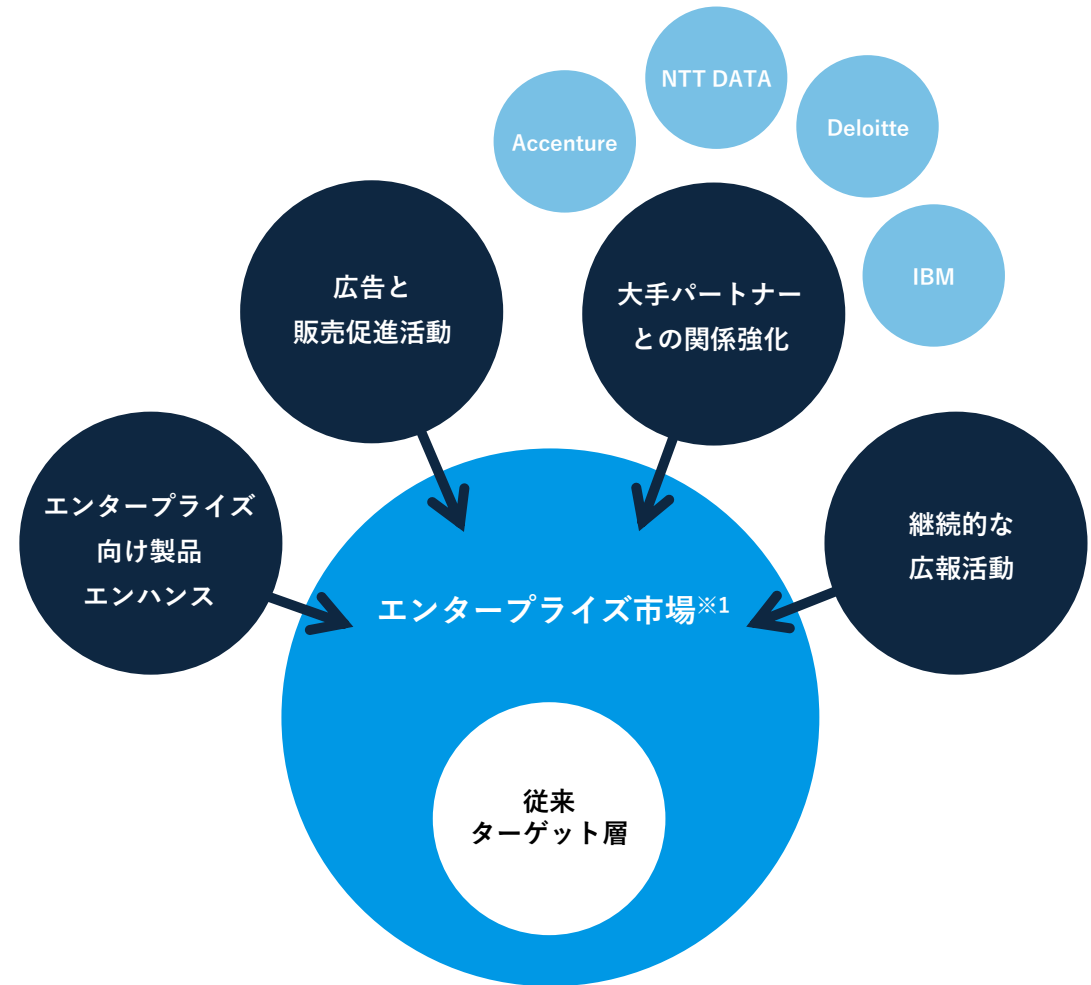
エンタープライズ企業の売上比率を高めていきます。

全顧客数のうち、エンタープライズ企業の比率は約20%ですが、中長期的に成長していくためには、エンタープライズ市場の開拓が重要な課題と捉え、以下の4つの取り組みを推進していきます。

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 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したサービスの向上を図ります。
- ② 潜在顧客の獲得を目的とした広告と販売促進活動
お客様の抱える課題の把握に加えて、サービス理解を深めるコンテンツの強化、セミナーやイベント出展による顧客接点づくりなどマーケティング活動を強化していきます。
- ③ 大手コンサルティングパートナーとの関係強化
高難易度の要件への対応、顧客獲得に向けて関係強化を行います。
パートナーリレーション強化に向けてサービス勉強会や共催セミナーを展開します。
- 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て、メディア各社とのリレーション構築による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へつなげていきます。

※1.当社ではエンタープライズは従業員600名以上を指します。



収益基盤の多様化

新たなSaaSに合わせた事業展開、SAPなどのエンタープライズSaaSに注力することで収益基盤を多様化させていきます。

これまで「Salesforce」や「kintone」を主軸にデータオペティマイズソリューションを展開してきました。今後も新たな事業展開により多様な収益基盤を創り出します。

2024年

クラウドERP「SAP」におけるSuccessFactors^{※1}で拡張。

特徴：様々な人事業務に対応するERPへの対応

https://store.sap.com/dcp/en/product/display-2001015508_live_v1/formdx

2023年

シェアNo.1^{※2}の人事労務ソフト「SmartHR」で拡張。

特徴：従業員数に紐づく料金設計

：ユーザーに合わせた帳票作成代行

世界で利用されているWork OS「monday.com」で拡張。

特徴：Freeプランも組み込んだ料金設計

※1.SAP® SuccessFactors®とはコア人事・給与計算、タレントマネジメント、従業員エクスペリエンス管理、および人事アナリティクスなどすべての人事業務に対応するクラウド人事ソリューション。日本を含む104カ国の現地要件、47の言語、50カ国の給与計算に対応しています。

※2.デロイト トーマツ ミック経済研究所「HRTechクラウド市場の実態と展望2022年度版」
労務管理クラウド市場・出荷金額



人材投資

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していきます。

① 新サービス・機能追加開発のための開発人員の増員

当社が競争優位性を確保しながら持続的に成長するためには、新サービスや新機能の提供、ユーザビリティの向上、ビッグデータを活用したAI機能の強化などにより、サービスの付加価値を高めていくことで、高い継続率を維持していくために、プロダクトマネージャーやエンジニアの採用と育成をします。

② マーケティング・営業人材の増員

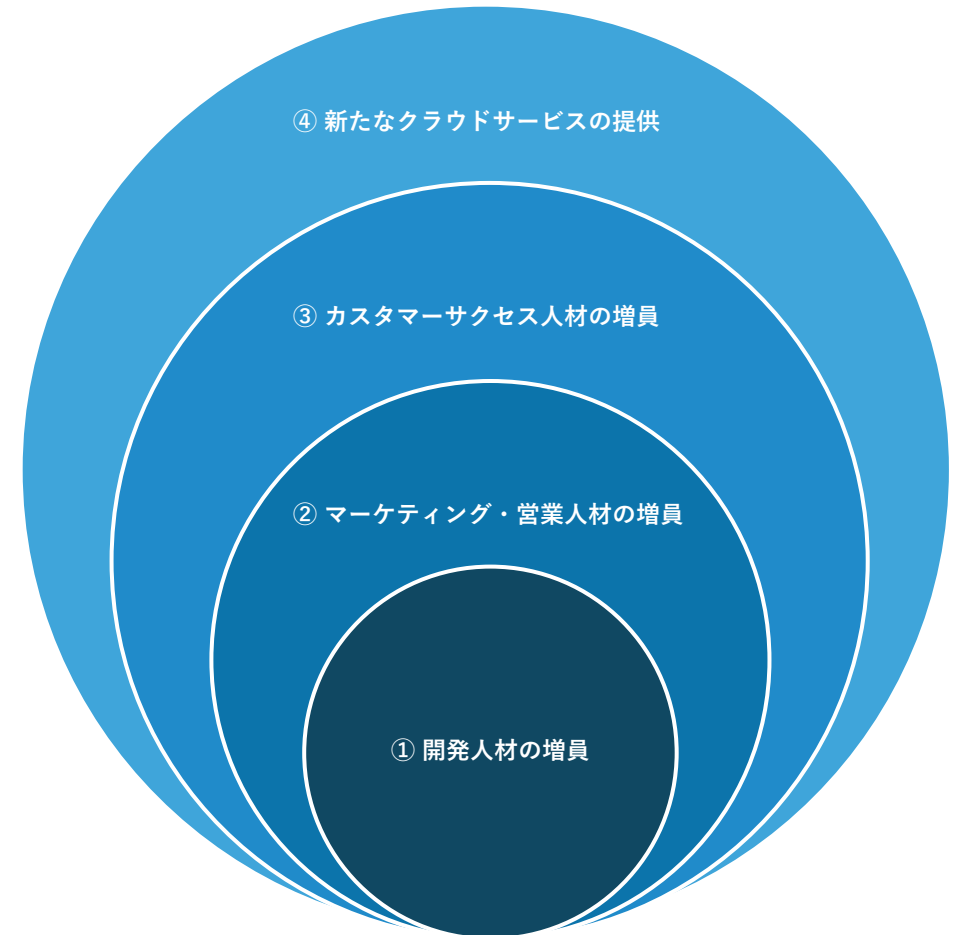
新サービスや新機能の認知度を向上させ、顧客基盤を拡大し、また、新たな収益基盤となる顧客を生み出していくためには、新サービスや新プラットフォームでの拡販を推進するマーケティング・営業人員の採用と育成をします。

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ていくことが重要です。また、ユーザー目線での新サービスや新機能の追加開発を継続するためには、カスタマーサクセスが、お客様との良好なコミュニケーションによる良好な関係を築き、ユーザーの声を社内に届けていく必要があります。人員の採用と育成をします。

④ 新たなクラウドサービスの提供と機能追加の継続

人材に投資し、人材がモチベーション高く働き、成長しながらビジネスサイクルを回していくことで、ユーザー目線の新たなクラウドサービスや新機能を追加し続けていきます。



上場の目的

当社が持続的に企業価値を向上させていくためには、公共を含めたエンタープライズ市場を開拓し、現在の製品・サービスラインナップにとどまらない収益の多様化をはかっていくことが継続的な課題であり、その解決のためには信頼性・知名度を向上し、優秀な人材を増員していく必要があります。上場により信頼性・知名度を向上し、持続的に企業価値を向上していきます。

項目	成長戦略との関係性	具体的目的・内容
信頼性・知名度向上	エンタープライズ市場の開拓	<p>現在、当社のお客様のうちエンタープライズ顧客の割合は約20%にとどまっています。企業価値を持続的に向上させるためには、この割合を高めることが重要な成長戦略です。上場を迅速に実現することで、信頼性と知名度を獲得する意義は大きく、これによりエンタープライズ市場と大手パートナーからの信頼性と知名度が向上しますので、市場開拓を進めていきます。</p>
	優秀な人材の増員	<p>持続的な企業価値向上のためには、優秀な人材の増員が重要な成長戦略となります。しかし、日本における人口減少が続く中で、優秀な人材の採用はますます難しくなると予想されます。優秀な人材ほど、信頼性の高い企業で働きたいと考える傾向があります。そのため、候補者から選ばれる企業であり続けるためには、上場による信頼性の向上が大きな効果をもたらすと考えています。</p>
	収益基盤の多様化	<p>収益基盤を多様化していくためには、新たな製品・サービスを生み出していく優秀な人材が必要不可欠です。開発人材、営業人材などを中心とした人員増加と定着率向上に向けて資金を投下することで、ビジネスサイクルを確実に回して、収益基盤の多様化を継続的に実現していきます。</p>

上場時調達資金の用途

上場により調達した資金は、採用・教育費、人件費、広告宣伝費、販売促進費に充当する予定であります。

内容	2024年11月期	2025年11月期	2026年11月期	充当額累計
採用費及び人件費	—	170百万円	360百万円	530百万円
広告宣伝費及び販売促進費	17百万	90百万円	88百万円	178百万円
充当額累計	17百万	260百万円	448百万円	708百万円



06

リスク情報

主要なリスク及び対応策

有価証券報告書（Iの部）「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しています。

その他のリスクは、有価証券報告書（Iの部）「事業等のリスク」をご参照ください。

なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

リスク	リスク概要	発生可能性	影響度	対応策
DX投資の動向の影響	当社の事業は国内市場に依存しており、国内顧客企業のDX投資の動向に影響を受けます。	低	大	新サービスや新機能の提供、ユーザビリティの向上などにより、サービスの付加価値を高めていきます。
優秀な人材の確保及び育成	当社が事業拡大を進めていくためには、優秀な人材の確保、育成及び定着が最重要課題であると認識しています。	低	大	積極的な採用活動、人事評価制度の改善や研修の実施等の施策を通じ、新入社員及び中途入社社員の育成、定着に取り組んでいます。
特定の取引先への依存	サービスの多くがセールスフォース・ジャパン社が提供するクラウドサービスと連携するサービスとして提供しており、一部サービスは、同社が提供するプラットフォーム上において構築しています。	低	大	当社サービスの売上のうち9割程度が同社との連携したサービスとなっているため、依存度を下げるべく同社以外の他社サービスとの連携サービスを継続的にリリース・検討していきます。
競合	既存の競合企業数は多く、高額な投資も不要であり許認可も必要としないことから、新規企業の参入障壁も低い業界です。	中	大	市場環境の変化やニーズ、同業他社の動向をタイムリーに把握し、常に機能強化または新サービスを積極的に提供することや、特許や商標の出願・登録を積極的に進めるほか、価格だけでなく付加価値で対抗できるブランディングを図っています。

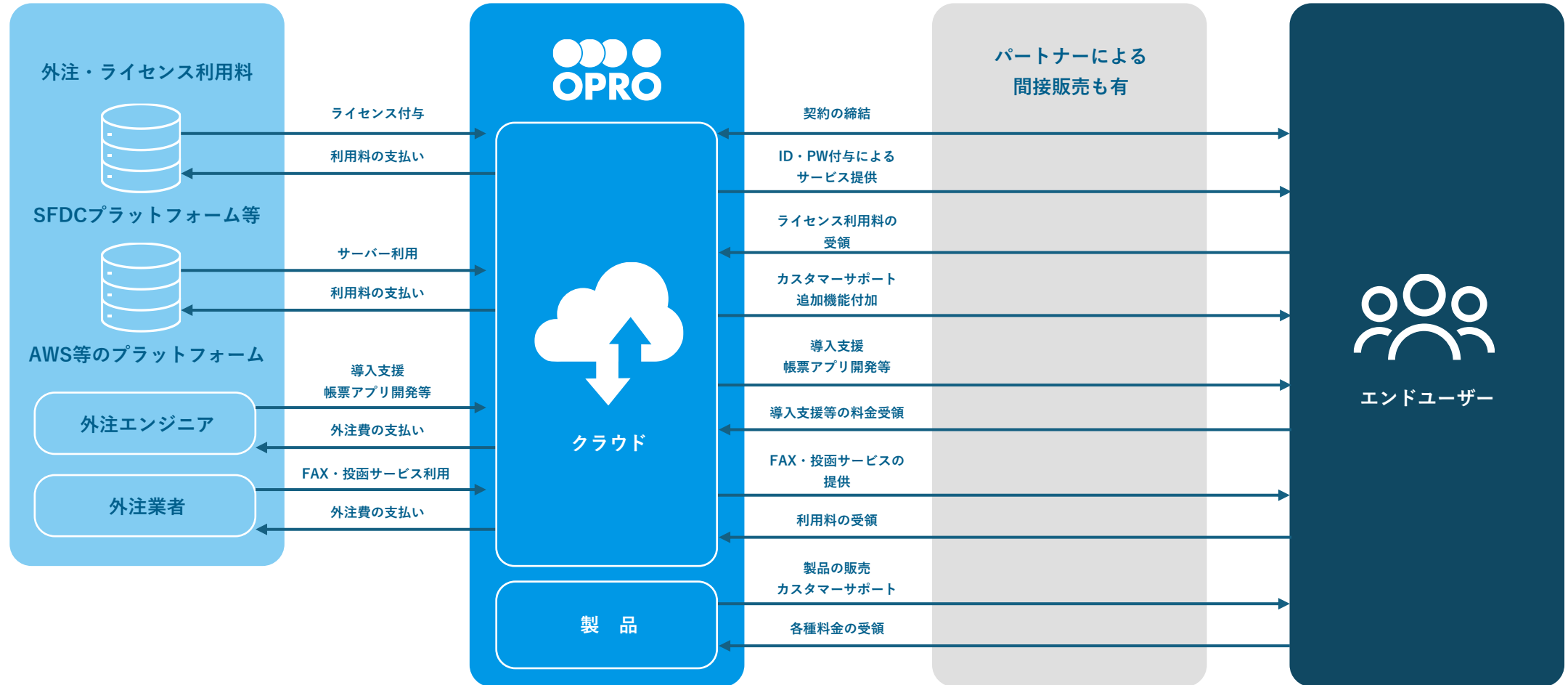


07

APPENDIX

収益モデル

データ最適化ソリューションとセールスマネジメントソリューションによるクラウドサービス事業を展開

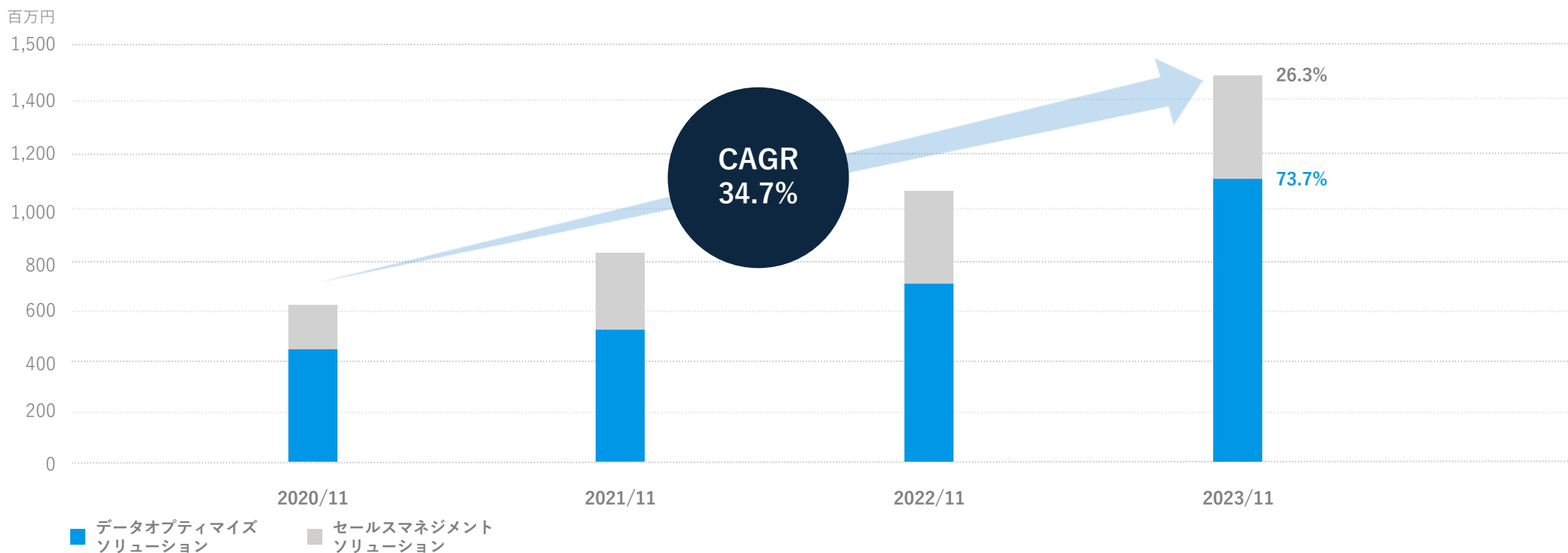


ソリューション別のARR構成と推移

ARRの約7割がデータ最適化ソリューション、約3割がセールスマネジメントソリューション（2023/11時点）

全体で2020年～2023年の年間平均成長率（CAGR）は約34.7%と高い成長率を確保。ソリューション別では、データ最適化ソリューション約33.4%、セールスマネジメントソリューション約38.5%。

ARR推移



BtoB SaaS企業向けオウンドメディア「サブスクビジネス研究所」

SaaS企業向けに有益な情報を提供

セールスマネジメントソリューションの潜在顧客獲得およびSaaS企業への情報提供を目的として、オウンドメディア「サブスクビジネス研究所」を運営しています。

「サブスクビジネス研究所」では、次の3つのカテゴリの情報提供をしています。

① 先駆者に聞く

サブスクビジネスに携わるビジネスパーソンに、サービスにおける運営の秘訣などを伺い、サブスクビジネスを成功させるヒントになるコンテンツを提供しています。

② サブスクビジネスを知る！

サブスクビジネスのKPIや用語の解説をしています。また、サブスクビジネスの有識者から提供された情報に、独自の視点で解説を加えた記事を提供しています。

③ 注目のサブスク

いま注目されているBtoBのサブスクビジネスを展開している企業を紹介することで、様々な企業とのタッチポイントを増やしています。

<https://www.soasc.net/subscription/>

サブスク ビジネス 研究所



本資料における経営指標、用語の定義

経営指標	期末ARR	期末時点での年間経常収益（Annual Recurring Revenue）のことであり、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します。
	ARR成長率	前年期末と比較した、期末ARRの伸び率を指します。
	解約率	前月末ARRにおける当月の解約ARR比率の期中平均を指します。
	ストック売上	総売上のうち、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を指します。
	ストック売上比率	総売上におけるストック売上の比率を指します。
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。

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します。
	SFA	企業の営業部門における情報及び業務プロセスを自動化することで、営業活動が管理する情報全般をデータ化して、蓄積・分析することができるシステムを指します。
	ERP	Enterprise Resource Planningの略であり、企業の持つ資金や人材、設備、資材、情報など様々な資源を統合的に管理・配分し、業務の効率化や経営の全体最適を目指す業務システムを指します。
	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です。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できます。
	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します。
	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します。
	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します。
	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します。
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 ）を指します。
	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 ）を指します。

ディスクレーマー

本資料の取り扱いについて

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。

本資料は、有価証券報告書提出の時期（2月）を目途として開示を行う予定です。