



2025年11月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社オプロ

東証グロース：228A

INDEX

01	2025年11月期 第3四半期 実績	P3
02	2025年11月期 通期 業績見通し	P19
03	会社概要・事業内容	P21
04	競合優位性	P47
05	中期経営目標及び成長戦略	P55
06	APPENDIX	P68

01 2025年11月期 第3四半期 実績



業績見通しの修正

- 売上高はプロフェッショナルサービス売上が好調で推移しているものの、ライセンスの受注遅れによりARRの成長が期初見込み下回っていることを踏まえ、若干の下方修正に。
- 利益は採用及び人件費を保守的に運用した結果、期初見込みを大きく下回っており、AI活用や広告販促費等への投資に充当しているものの、総合的に勘案した結果、上方修正に。

	修正前 (百万円)	修正後 (百万円)	増減額 (百万円)	増減率 (%)
売上高	2,584	2,531	△53	△2.1
営業利益 (営業利益率)	214 (8.3%)	286 (11.3%)	+71	+33.4
経常利益 (経常利益率)	214 (8.3%)	292 (11.5%)	+77	+36.0
当期純利益 (当期純利益率)	152 (5.9%)	197 (7.8%)	+44	+29.2

主要KPI

ARR

20.9 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8月末時点

ARR成長率

+18.2 %

前年同月末時点と比較した、ARRの伸び率
2025年8月末時点

契約社数

1,520 社

2025年8月末時点の有効な契約社数

ARPU

137 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8月末時点

月次解約率

0.34 %

月の解約率（当月の解約ARR÷前月末ARR）を
算出し、直近12か月の平均をとったもの
2025年8月末時点

従業員数

118 名

2025年8月末時点の従業員数

トピックス

トヨクモクラウドコネクト様が自治体・BPO向けに提供する「住民向け給付金パック」の外字帳票出力対応にて協業

- 自治体は氏名に外字を含む住民に対しても、給付金支給に係る各種帳票を正確に出力できるようになり、住民サービスの質向上と業務効率化に貢献。
- 外字を含む各種ファイル出力形式への対応やフォント埋め込みに強みを持つ当社の先進技術が採用。



トピックス

企業価値向上施策として従業員持株会の奨励金付与率を5%から100%に引き上げ

- 人的資本経営として、経営参画意識及びエンゲージメントの向上、採用力強化など期待
- 持株会経由で市場での安定的な株式購入が継続することで需給バランスの改善の一助となる

ISMAPへのサービス登録は鋭意進捗中

- 監査法人監査終了し、認証機関への申請は完了
- 当初予定の年内のサービス登録を目指す

コンサルティング体制強化・人材増強は順調に推移

- コンサルティング体制強化のため、CXバリュー戦略本部を設置を含む組織変更を完了
- 上半期にはキャリア6名、新卒13名が入社
- 下半期はキャリア6名入社予定（今期合計12名入社）

業績サマリー

- 売上高は概ね計画通りに進捗中。ただしストック売上が中心のため、後半に売上が偏重。
- ライセンスの受注遅れでARRは想定を下回ったが、組織変更によりプロフェッショナルサービス売上が想定通り補完。
- Q4はAI活用や広告宣伝・販売促進費への投資を進めており、利益はQ3までに比べ伸びが緩やかな見込み。
- monday.com向け追加開発をQ2に中断、回収が見込めない初期開発分をQ3に除却。累計約1,850万円を特別損失計上。

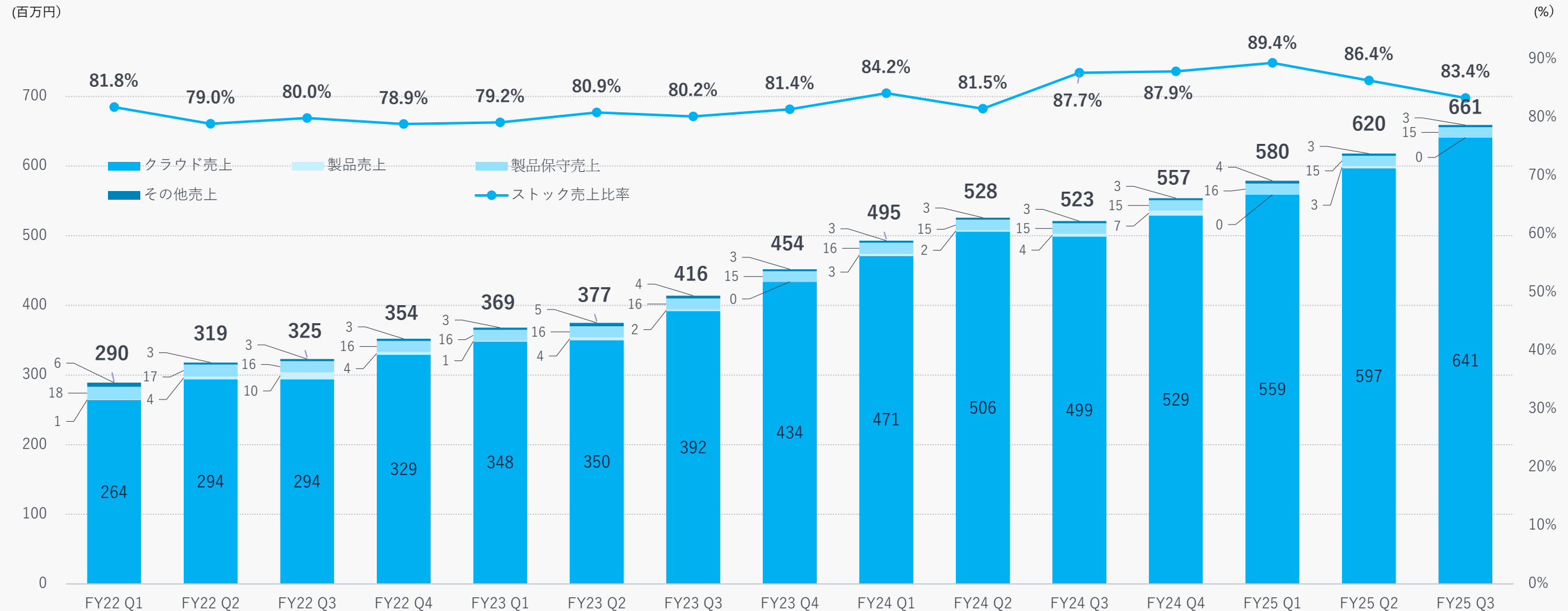
	FY24※1 Q3実績 (百万円)	FY25※1 Q3実績 (百万円)	増減額 (百万円)	増減率 (%)	進捗率※2 (%)
売上高	1,547	1,862	+314	+20.3	73.6
営業利益 (営業利益率)	183 (11.9%)	276 (14.8%)	+92	+50.1	96.3
経常利益 (経常利益率)	183 (11.8%)	278 (15.0%)	+95	+51.9	95.3
当期純利益 (当期純利益率)	119 (7.7%)	177 (9.5%)	+58	+48.9	90.0

※1 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。

※2 修正後の業績見通しに対する進捗率を記載。

売上高（四半期推移）

- ストック売上比率は80%超と高水準を維持しており、安定成長を実現。
- Q3はQ2に続きプロフェッショナルサービス売上が好調で、ストック売上比率はわずかに低下。
- ストック売上比率が高いため、売上高の季節性は限定的。

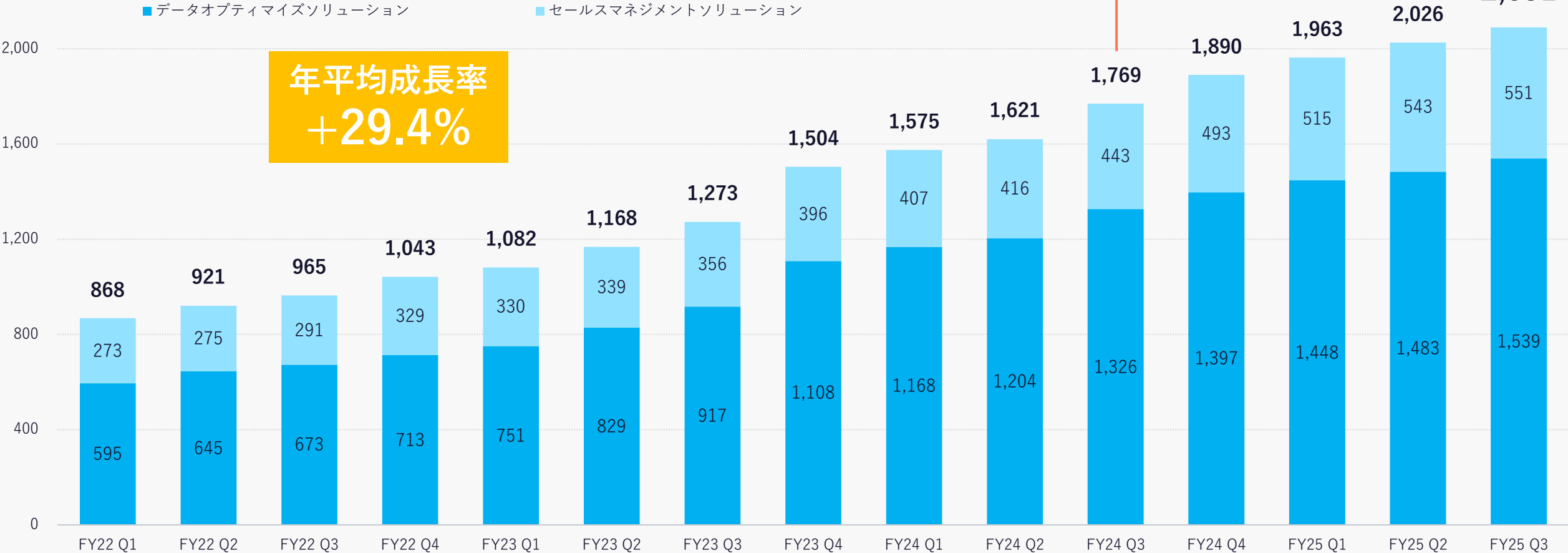


ARR（四半期推移）

- 想定していた大型案件の受注が次期にずれ込み、前年比率では伸び率が鈍化。
- 既存顧客対応の成果（増額・減額・解約）は良好。
- FY23 Q4にはARRが1億円超の大型案件を受注し、大きく成長。

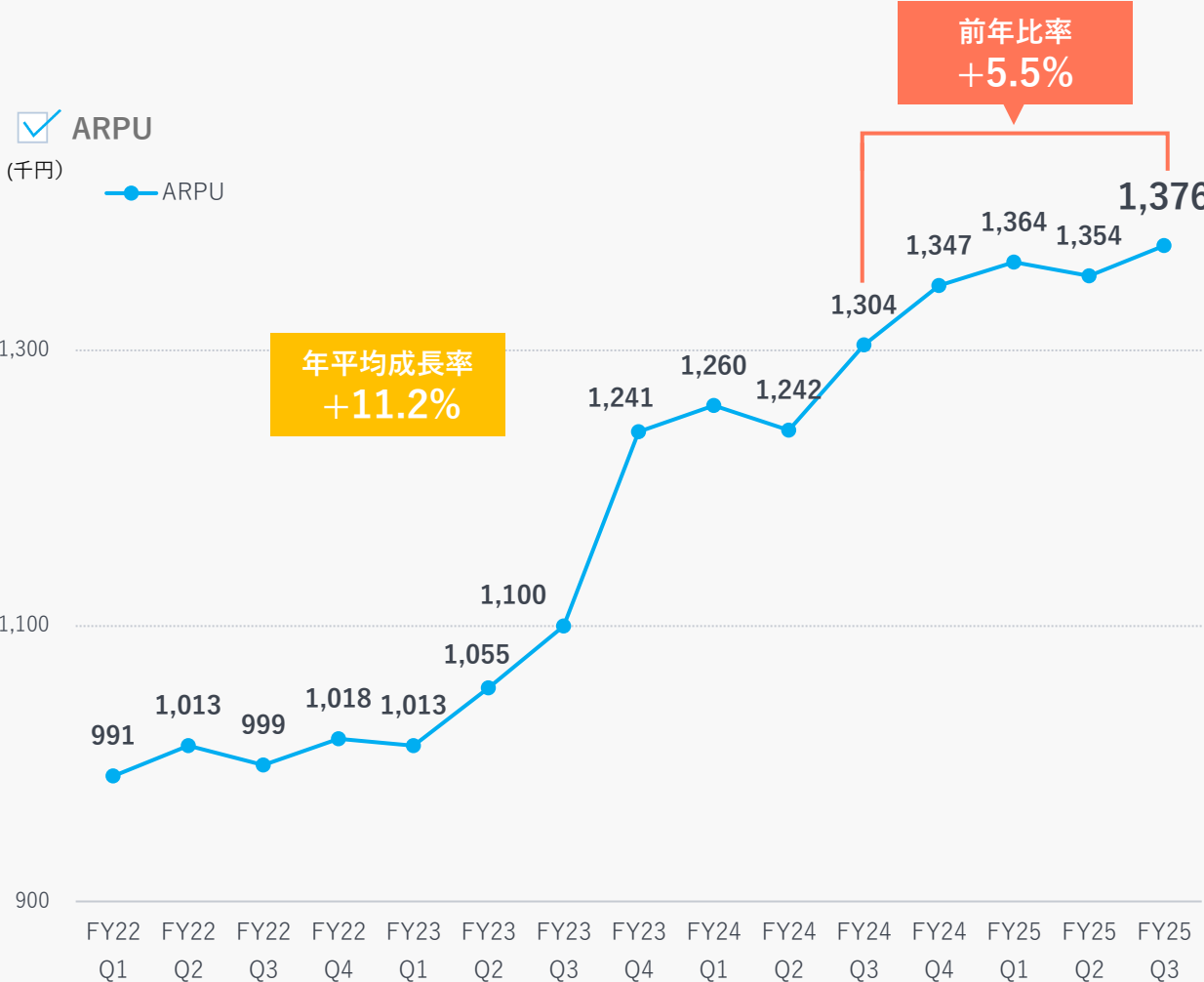
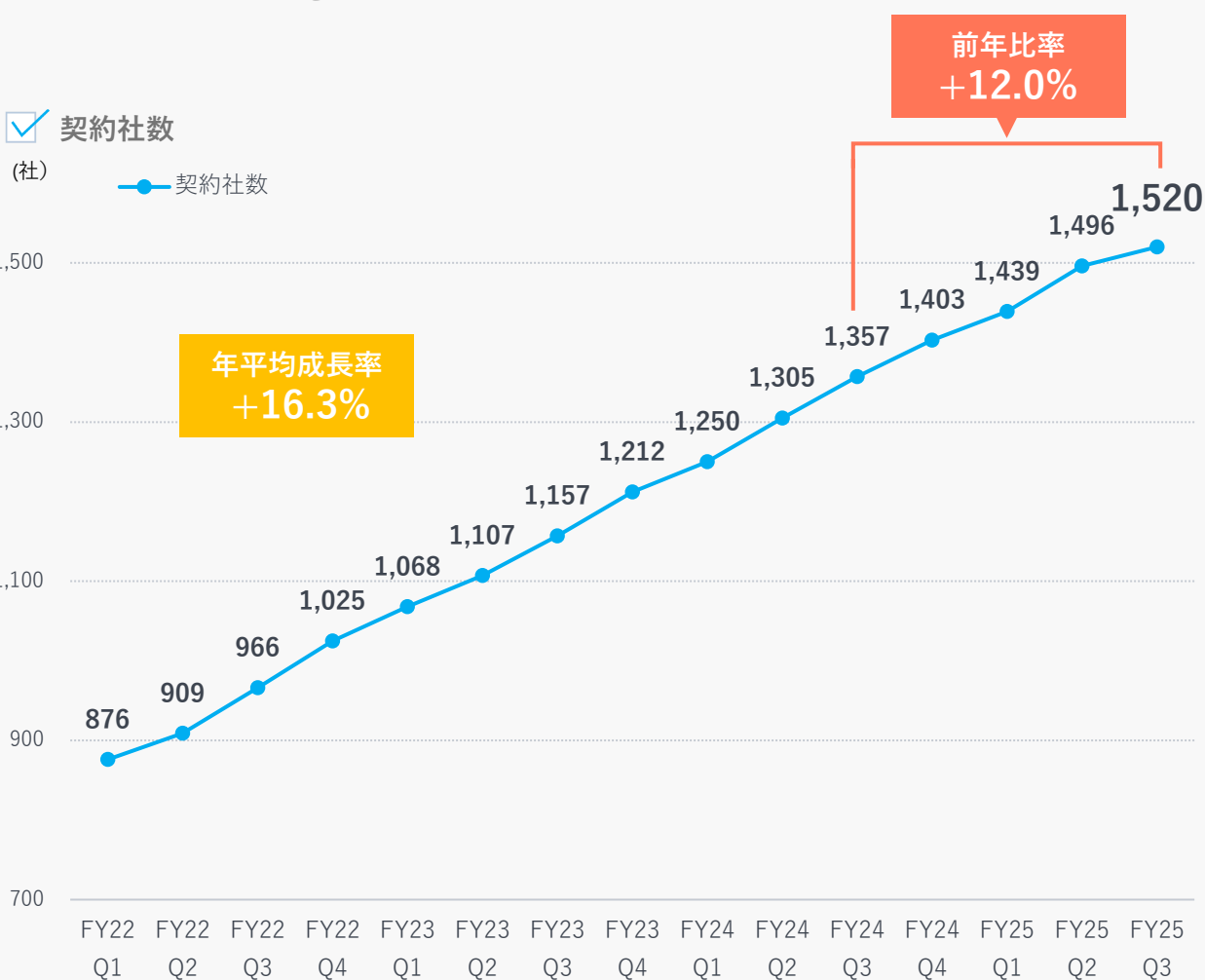
前年比率
+18.2%

(百万円)



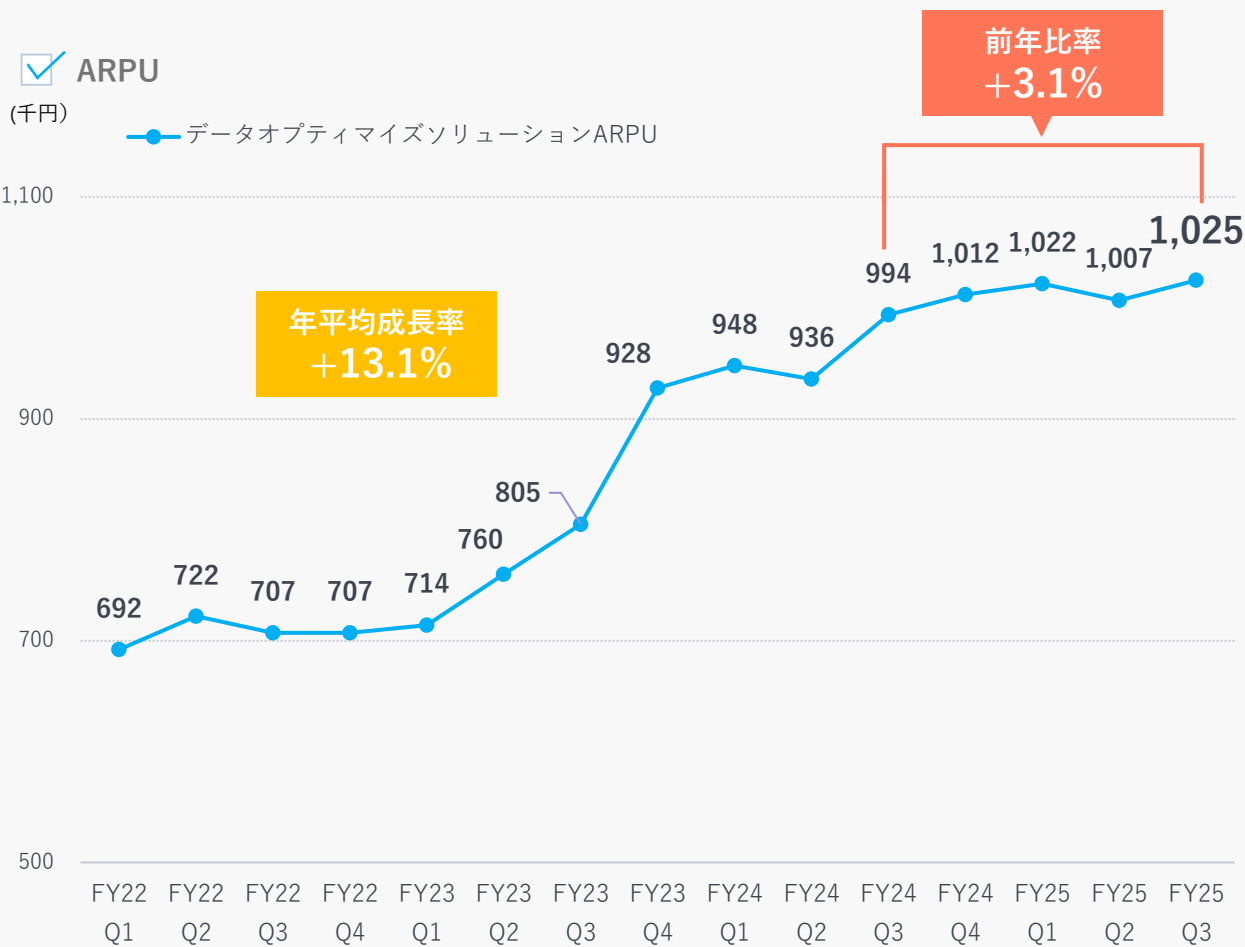
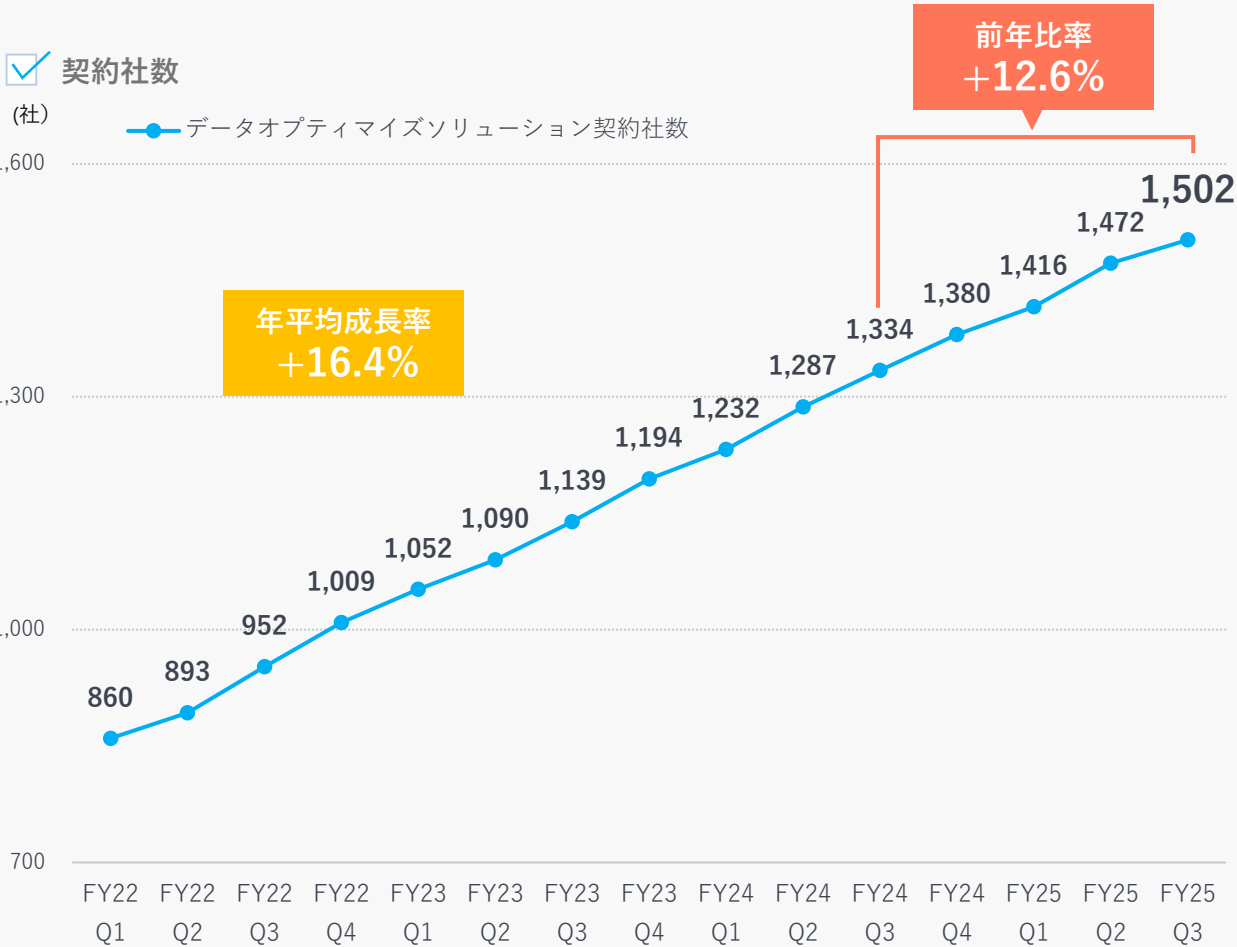
契約社数及びARPU（四半期推移）

- 契約社数は増加した一方、新規受注はやや苦戦。
- 既存顧客対応の成果は良好のため、ARPUは再び増加。
- FY23 Q4にはARR1億円超の大型案件を受注し、ARPUも大幅に成長。



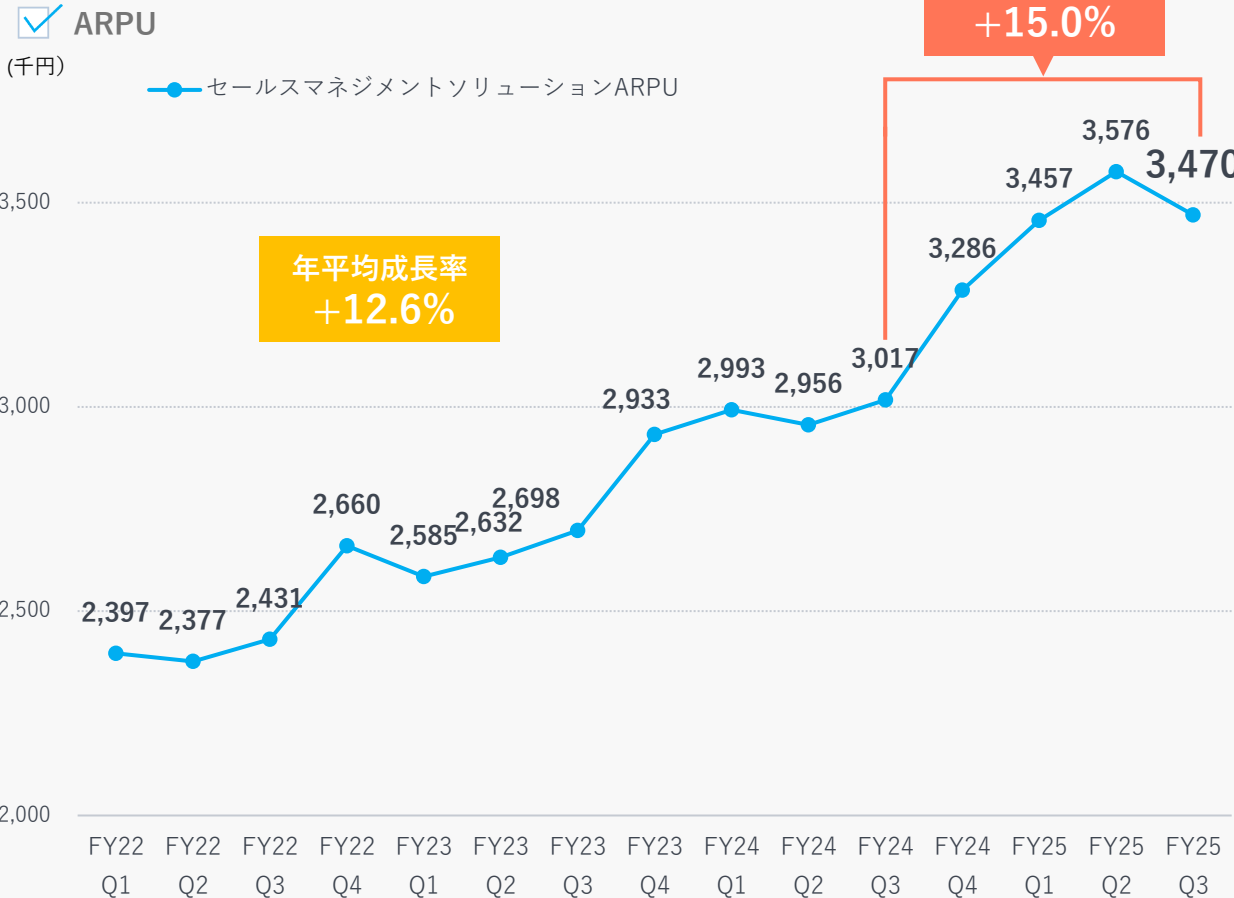
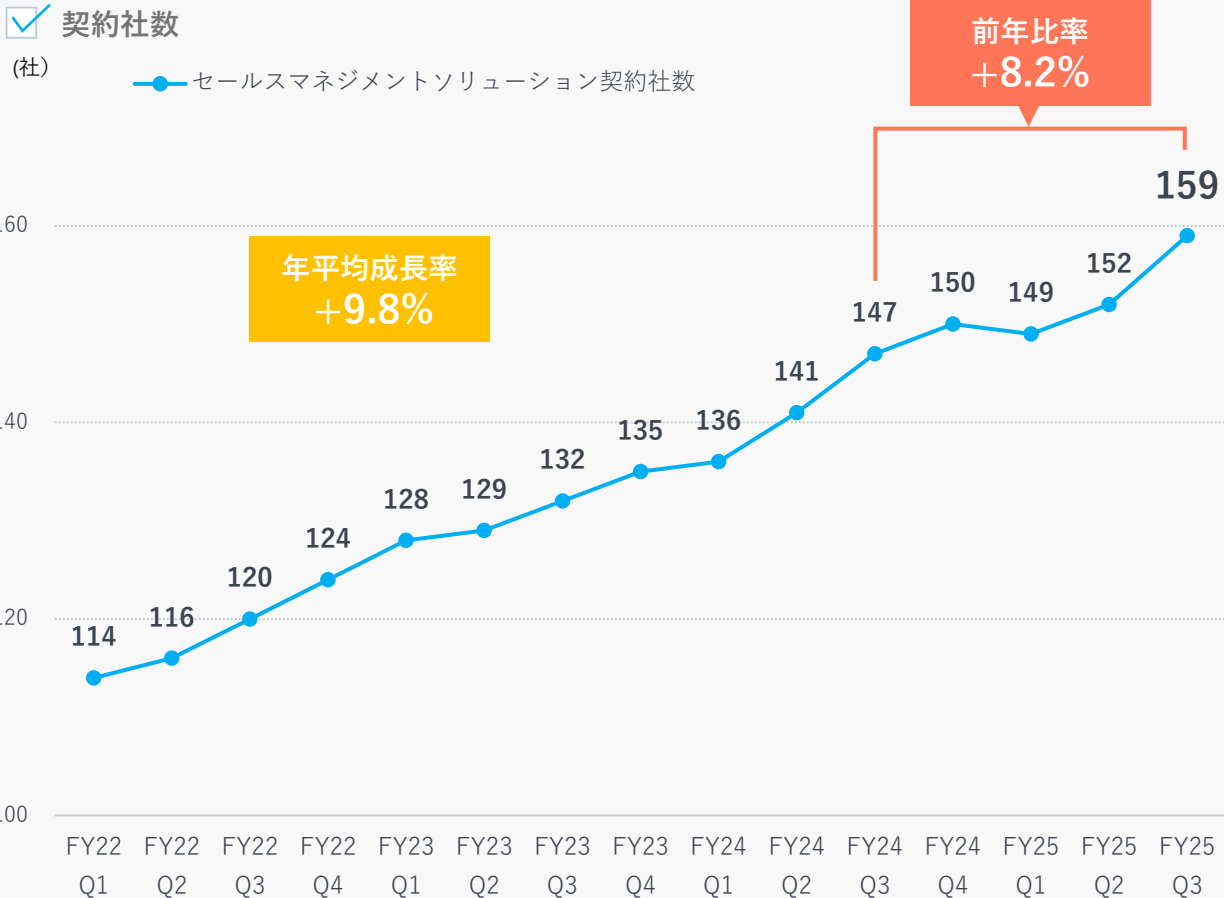
データオペティマイズソリューション契約社数及びARPU（四半期推移）

- 契約社数は増加した一方、新規受注はやや苦戦。営業不要な低価格帯サービスの受注数はQ2の約半分に。
- 営業不要な低価格帯サービスの受注数減少及び既存顧客対応の成果は良好のため、ARPUは再び増加。
- FY23 Q4にはARR1億円超の大型案件を受注し、ARPUも大幅に成長。



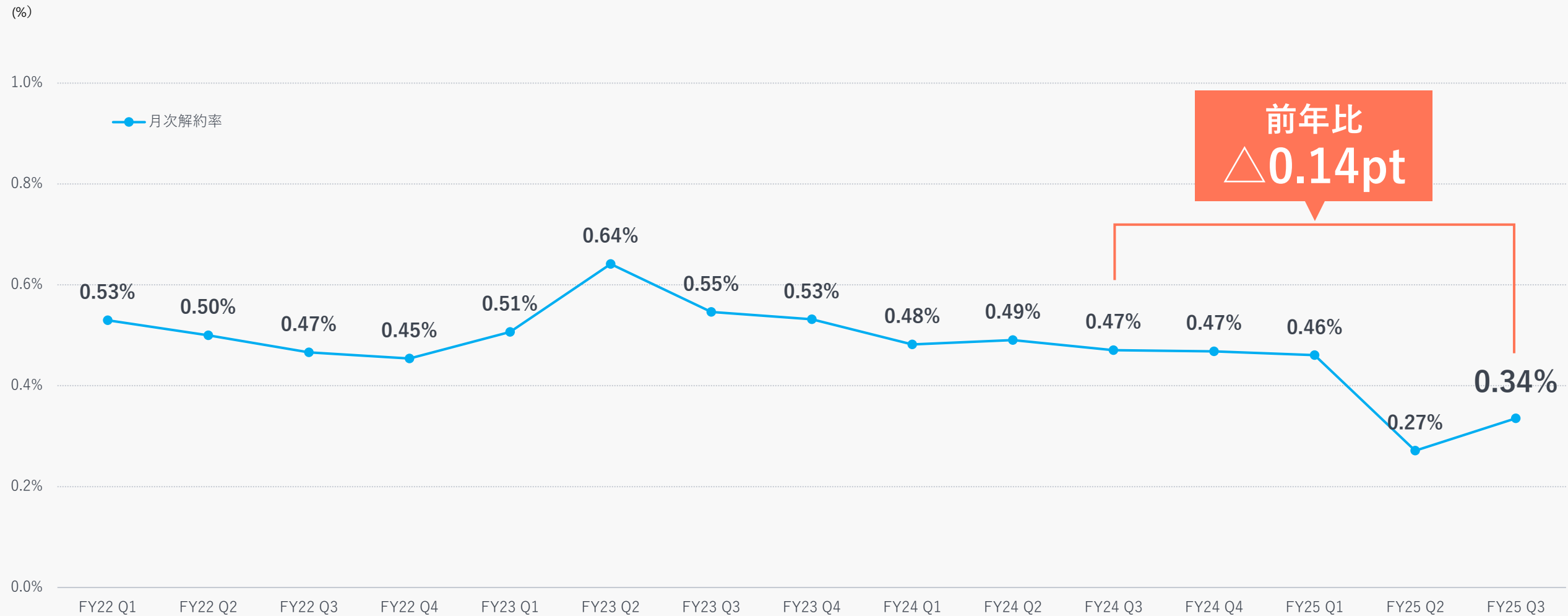
セールスマネジメントソリューション契約社数及びARPU（四半期推移）

- Q3は例年を上回る新規受注を獲得。
- 新規受注は検証目的の小規模導入が中心となりARPUは減少したものの、一定の水準を維持。
- 高性能なサブスク販売管理サービスであるため、データオプティマイズソリューションと比べ契約社数は限定的ながら、ARPUは依然として高水準。



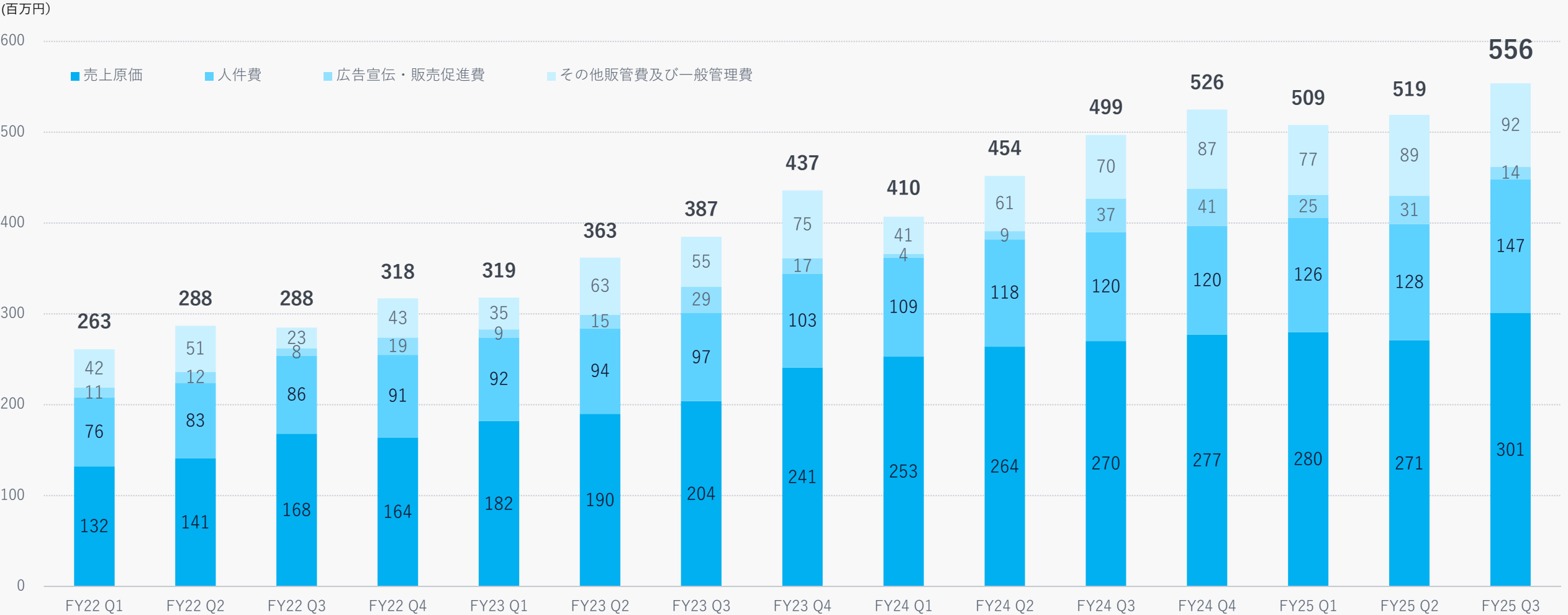
月次解約率（四半期推移）

- 前四半期比ではやや上昇したものの、依然として低水準で推移。
- 特にセールスマネジメントソリューションは大きな解約が発生せず、0.22%と極めて低水準に。
- データ最適化ソリューションも0.37%と良好な水準を維持。



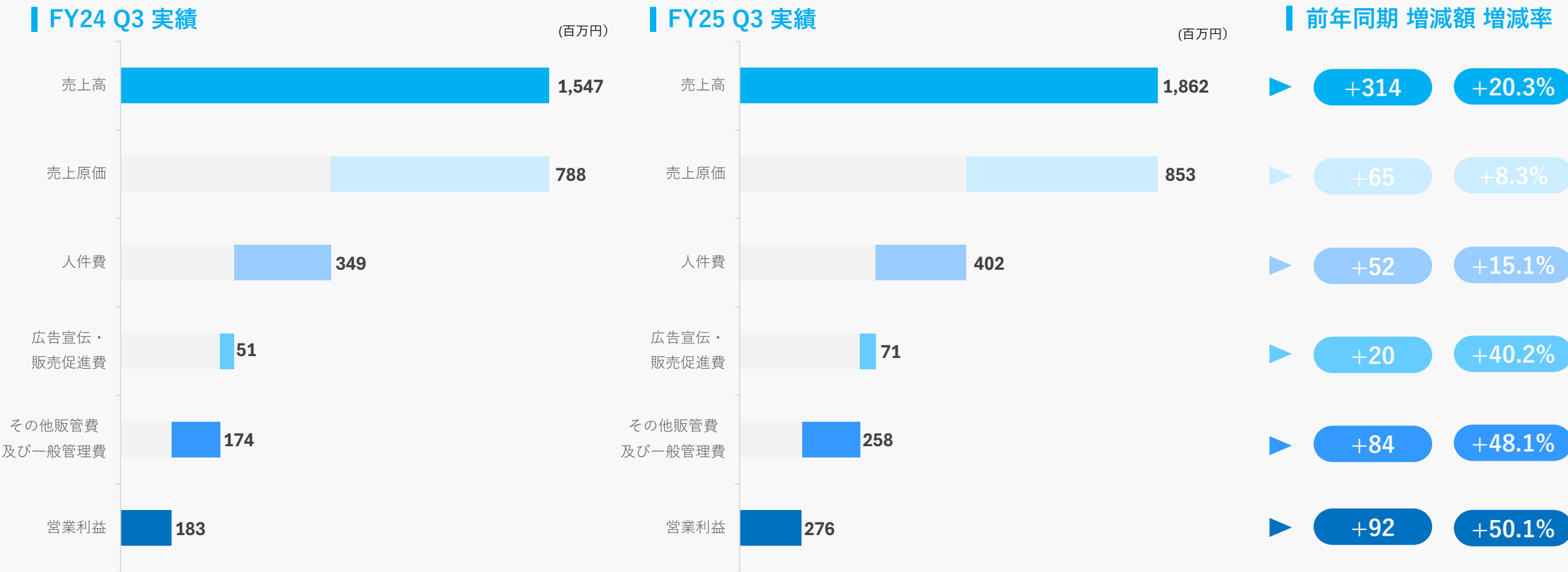
営業費用（四半期推移）

- 社員数の増加及び継続的な賃上げにより、人件費（労務費含む）は増加。
- 広告宣伝・販売促進費は、ISMAP関連の監査が2025年5月に完了し認証機関へ申請を行ったため、Q3の計上額は減少。ただし、ISMAP関連以外の費用は増加。



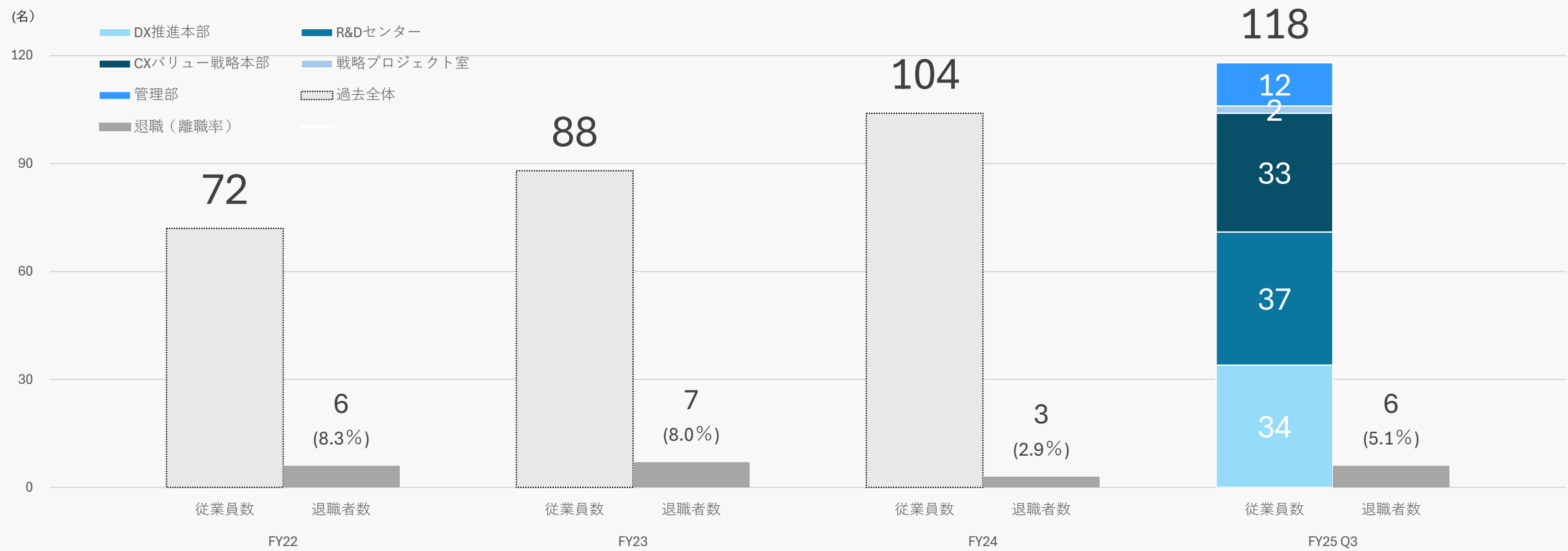
営業利益の増減要因

- 社員数の増加及び継続的な賃上げにより、人件費（労務費含む）は増加。
- 広告宣伝・販売促進費は、ISMAP関連活動の継続により前年から大きく増加。
- その他販管費及び一般管理費は、社員数増加に伴うコストの増加に加え、2024年8月の上場後に発生したIRコストや外形標準課税の計上等により増加。



従業員数（期末推移）

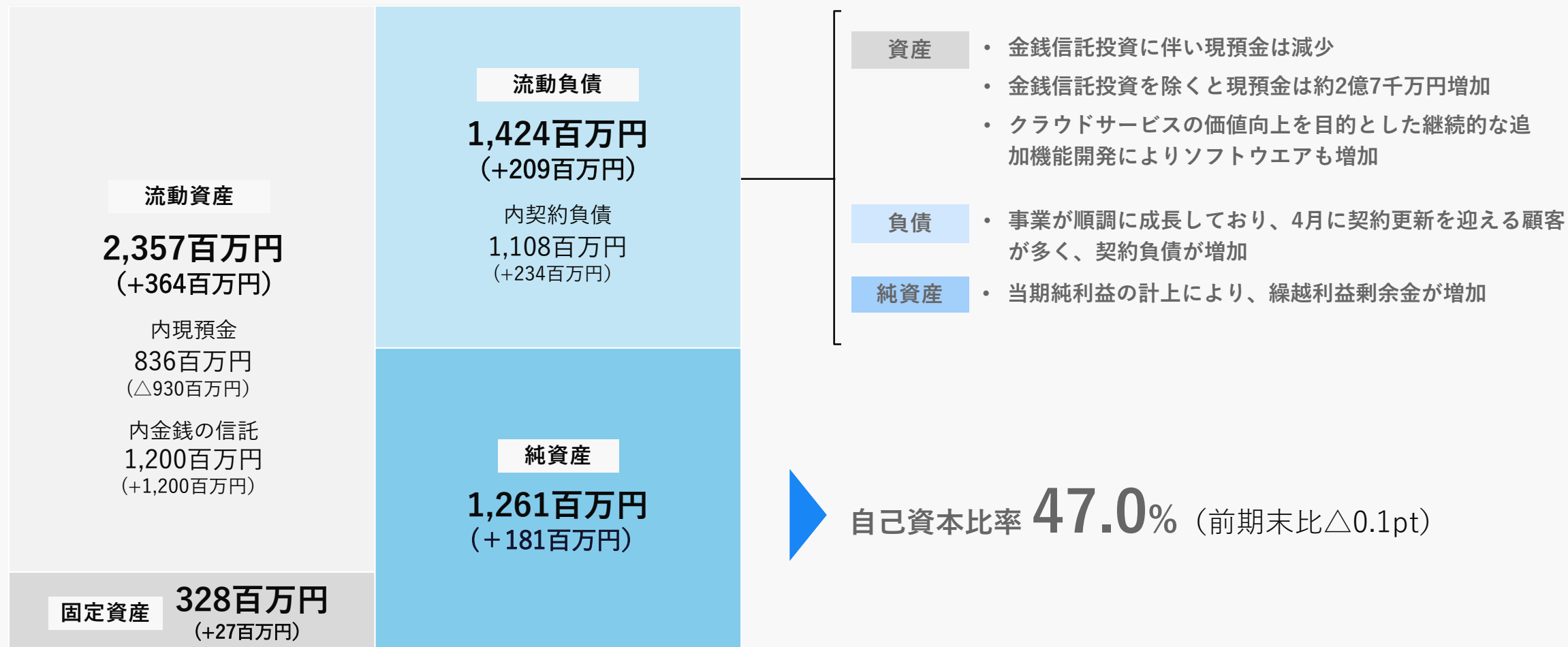
- Q1に2名、Q2に4名、Q3に3名のキャリアが入社。うち3名は管理職クラスで、重要ポストの採用が順調に進展。
- 2025年4月には新卒13名が入社。
- Q4にはキャリア3名の入社が内定。新卒含む来期採用についても順調に進行中。
- 退職率は引き続き低水準で安定推移。



※ 期末付で退職した従業員は、従業員数及び退職者数の両方に含めています。
※ 2025年7月の組織変更に伴い、FY24以前の従業員数は合算して表示しています。

貸借対照表

- 自己資本比率は47.0%となり、財務基盤は安定。
- 実質的にリスクのない金銭信託へ12億円を投資した結果、現預金は減少したが、当該投資を除くと約2億7千万円増加。
- ライセンスは原則年間契約の一括前払いであり、4月更新の顧客が多いため、契約負債は前期末で増加。



02 2025年11月期 通期 業績見通し



業績見通し

- 2025年10月9日に業績見通しの修正を実施。詳細はP4に記載の通り。
- 売上高・利益共に見通し通りに進捗中。
- Q4はAI活用や広告宣伝・販売促進費への投資を進めており、利益はQ3までに比べ伸びが緩やかな見込み。

	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	2,531	+426	+20.3
営業利益 (営業利益率)	214 (10.2%)	286 (11.3%)	+72	+33.8
経常利益 (経常利益率)	210 (10.0%)	292 (11.5%)	+81	+38.7
当期純利益 (当期純利益率)	150 (7.2%)	197 (7.8%)	+46	+30.9

03 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	118名 (2025年8月時点)
資本金	485,699千円 (2025年8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。
2016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

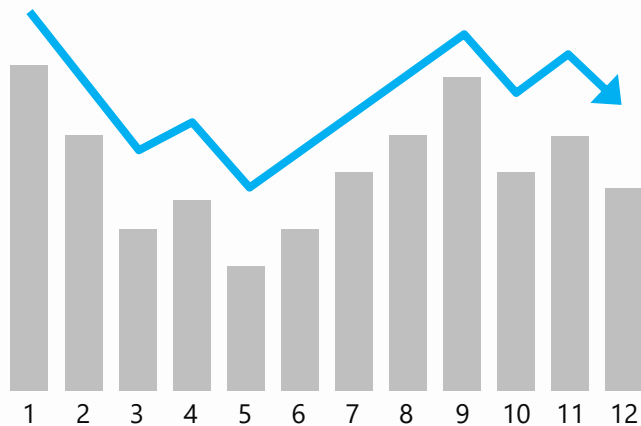
データオプティマイズ ソリューション

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

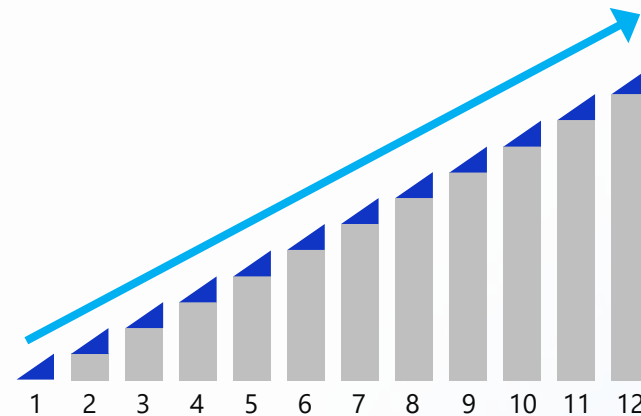
- ・初期費用 ・従量課金
- ・プロフェッショナルサービス売上 等



- * 売上全体の約20%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

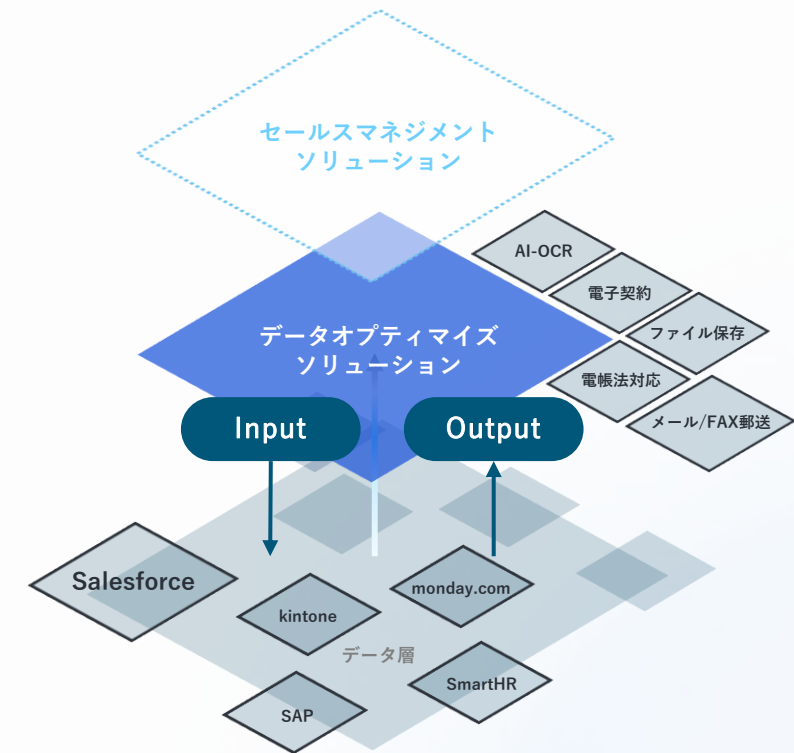
- ・ライセンス利用料 等



- * 売上全体の80%以上を占める
- * 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

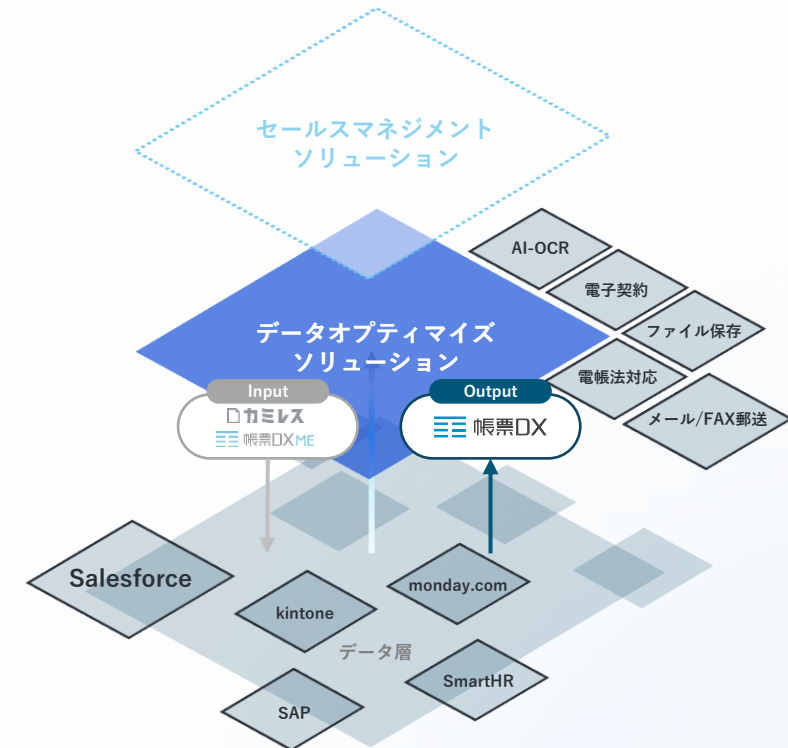
UDフォントを含む最新のモリサワフォントで、美しい帳票を作成。

✓ 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

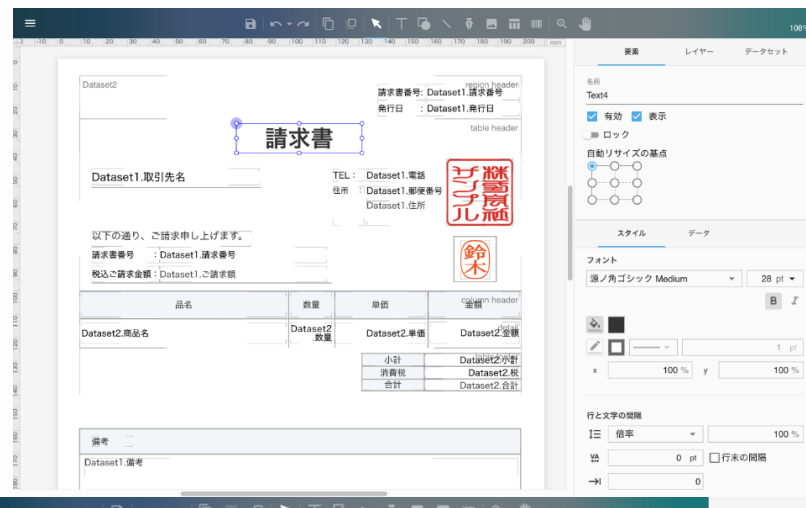
* 取引関係書類の設計からクリエイティブ要素の高いDMデザインまで対応

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

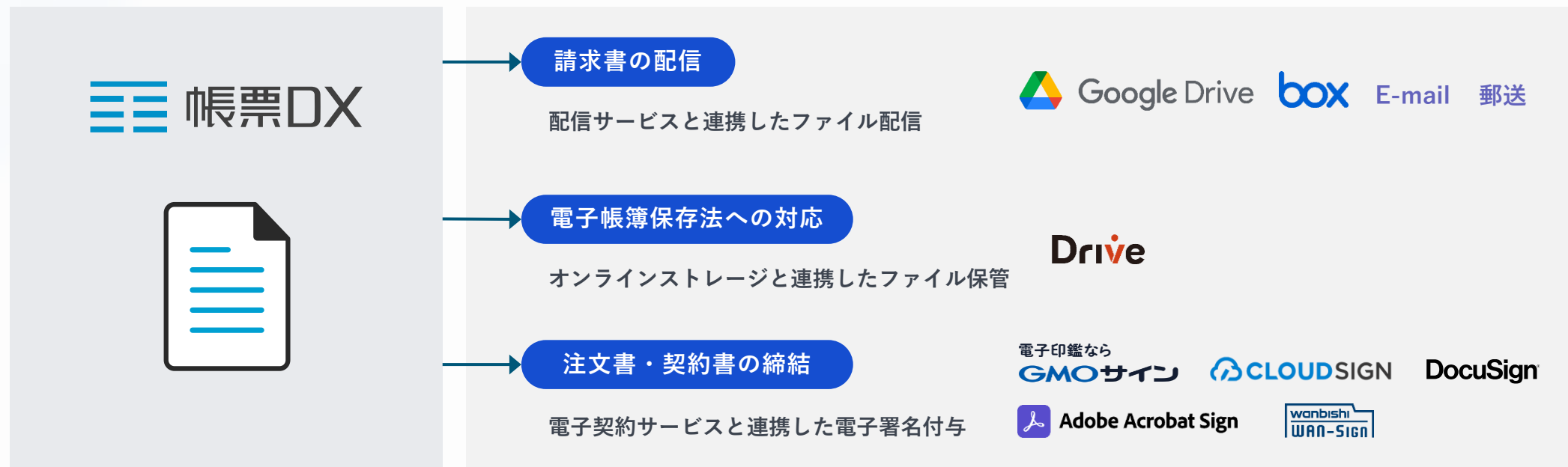
帳票出力サービス「帳票DX」



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）

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 for Salesforce



日本郵政コーポレートサービス株式会社

40万人の職員社員を擁する
企業グループの「紙文化」からの脱却。

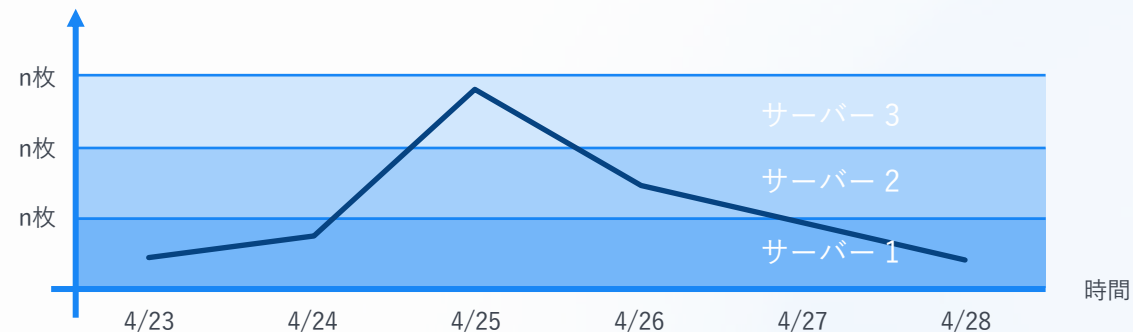
Ⅰ 導入前の課題

- ① 紙での帳票配布による業務負荷の増大（給与明細や源泉徴収票などは従来すべて紙で配布しており、印刷・仕分け・配布といった作業に多くの工数がかかっていた）
- ② 最大40万人の同時アクセスを想定したスケーラブルな仕組みが必要（紙で配布していた給与明細をWeb化するにあたり、最大40万人の同時アクセスに耐えうる安定した帳票基盤が求められた）

Ⅱ オプロの提供価値

- ① 帳票のデザインを極力変えないことを前提に帳票出力が可能。
- ② 最大40万人の同時アクセスを想定したスケーラブルな仕組みを提供（アクセスが集中する時期にはサーバーを増設し負荷に耐える環境を構築）。
- ③ 見たい時間にいつでも見られる環境を実現（パソコンだけでなく自分のスマホからも24時間気軽にアクセスできる）。

リクエスト数



採用事例

データオプティマイズソリューション導入事例：帳票DX for Salesforce



大量の紙手続きをWeb化し、ヒューマンエラーもゼロへ

業務効率と働き方を大きく改善

Ⅰ 導入前の課題

- ① 紙書類の郵送・受領に時間がかかり、契約締結までのリードタイムが長かった
- ② 手作業による転記や確認作業が多く、入力ミスや書類紛失のリスクが高かった
- ③ 既存帳票のレイアウトを大きく変えずに電子化したかった

Ⅱ オプロの提供価値

- ① ヒューマンエラーがほぼゼロになり、訂正印や再提出の手戻りを削減
- ② 顧客のWebフォーム入力内容を自動で帳票化し、電子化を実現。電子契約サービス「クラウドサイン」と連携し、契約締結までオンラインで完結
- ③ 申込書類の受領・保管のための出社が不要に。業務プロセスの効率化により、働き方改革が実現

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

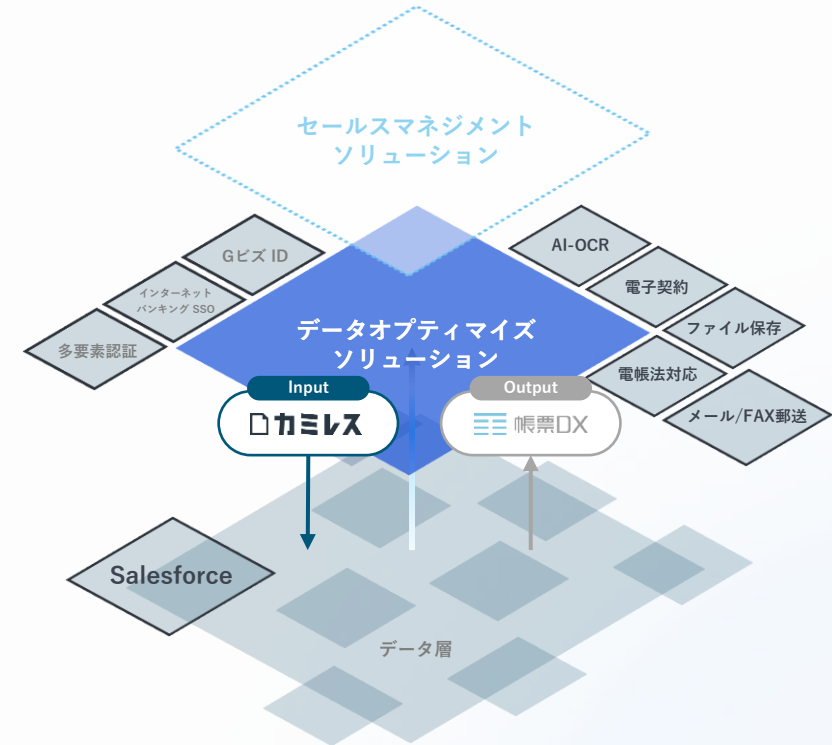
■ 窓口の紙申請の電子化を内製可能に

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。



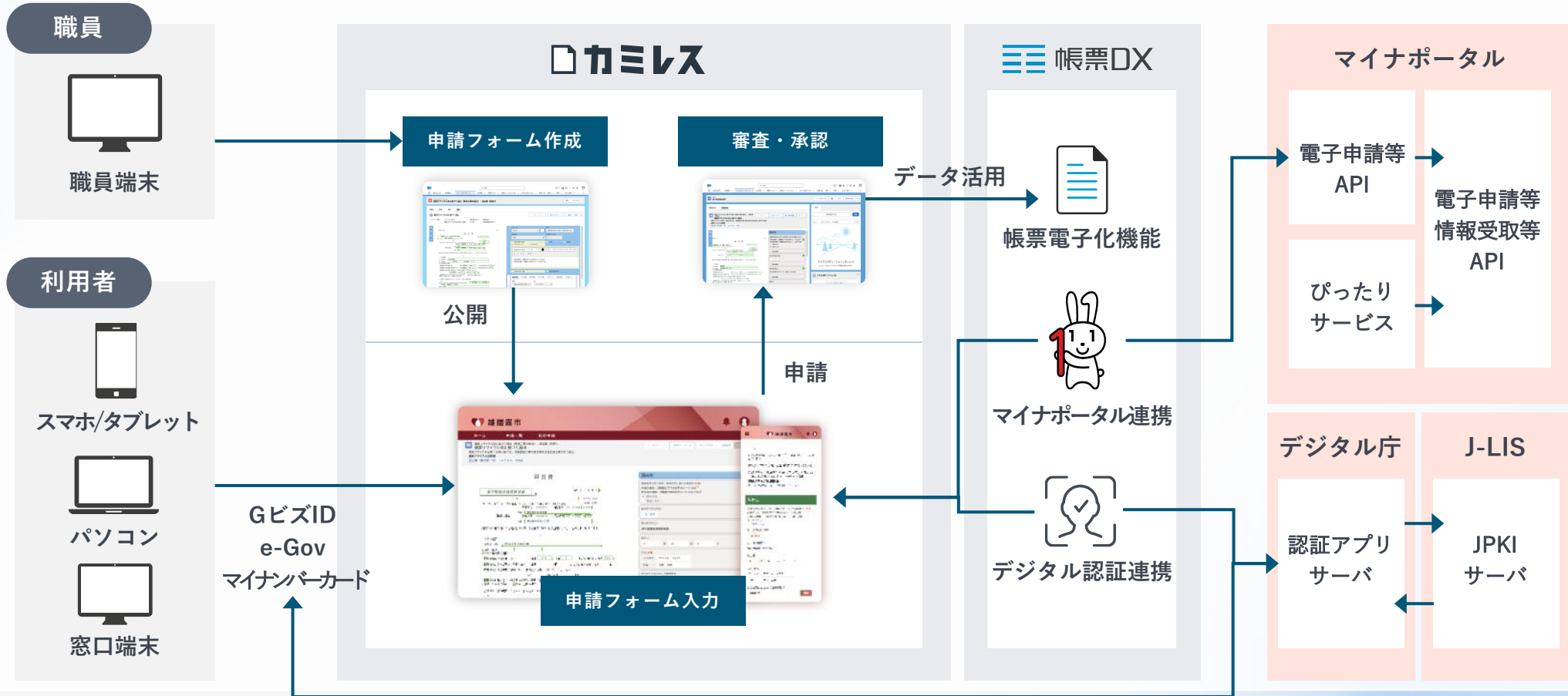
金融/行政機関向け電子申請サービス「カミレス」

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採用事例：カミレス



株式会社かんぽ生命保険

保険金請求を電話のみで完結する顧客体験と、
請求受付業務のペーパーレス化を実現

Ⅰ 導入前の課題

- ① 郵送を伴う入院保険金等請求の受付においては、顧客との紙書類の郵送・記入・返送・社内入力が必要で、顧客・かんぽ生命社員双方に大きな負担があった。

Ⅱ オプロの提供価値

- ① 「カミレス」の直感的なUI設計により、コミュニケーターが顧客との電話でヒアリングした請求情報をそのまま申請フォームに入力できる。
- ② 「カミレス」での入力と「帳票DX」での出力の組み合わせにより、一気通貫なシステムを構築。
- ③ オプロによる手厚い支援体制と高い柔軟性により、わずか2ヶ月での導入を実現。

Ⅲ 導入効果

スマートフォンとWebサイトで手続きが完了。迅速で簡単な手続きが可能に

- ① 書類の記入や郵送が不要になり、電話で操作方法をご案内することで顧客はスマートフォンとWebサイトで手続きが完了するため、迅速で簡単な手続きが可能になった。
- ② ペーパーレス化により紙の使用量を大幅に削減し、書類の郵送にかかる環境負荷を低減。

採用事例

データオプティマイズソリューション採用事例：カミレス



大田区

大田区「学童保育オンライン申請システム構築業務委託」公募型プロポーザルにて候補事業者として選定。

背景

- 1 学童保育の待機児童数が首都圏を中心に増加傾向にある中、働く世代の保護者にとって、学童保育を利用する際の手続きの簡素化や利便性の向上が求められている。
- 2 大田区の「学童保育オンライン申請システム構築業務委託」は、大田区が実施する学童保育事業について、オンライン申請を可能とする仕組みを導入することで、区民の利便性向上及び負担軽減を図りたかった。

オプロの提供価値

- 1 カミレスを中心とするオンライン申請システムの構築によって、子育て世帯の負担軽減や地域行政の効率化を実現し、子育て環境の利便性構築を目指す。

自治体における申請手続きの現状について

2024年6月にオプロが実施した自治体対象のアンケートでは、55%の自治体が「行政手続きのオンライン化に課題を感じている」と回答しました。課題の内容については、22%が「二重管理」、20%が「デジタルデバイド対応」と回答。さらに具体的にオンライン化を進めている手続きについては「子育て関係」と回答する自治体が多く見られる結果となりました。

子育て関係のオンライン化に対するニーズがありながら、デジタルデバイドや二重管理といった課題に直面している自治体が多く存在していることが示唆されました。

金融/行政機関向け電子申請サービス「カミレス」競合比較

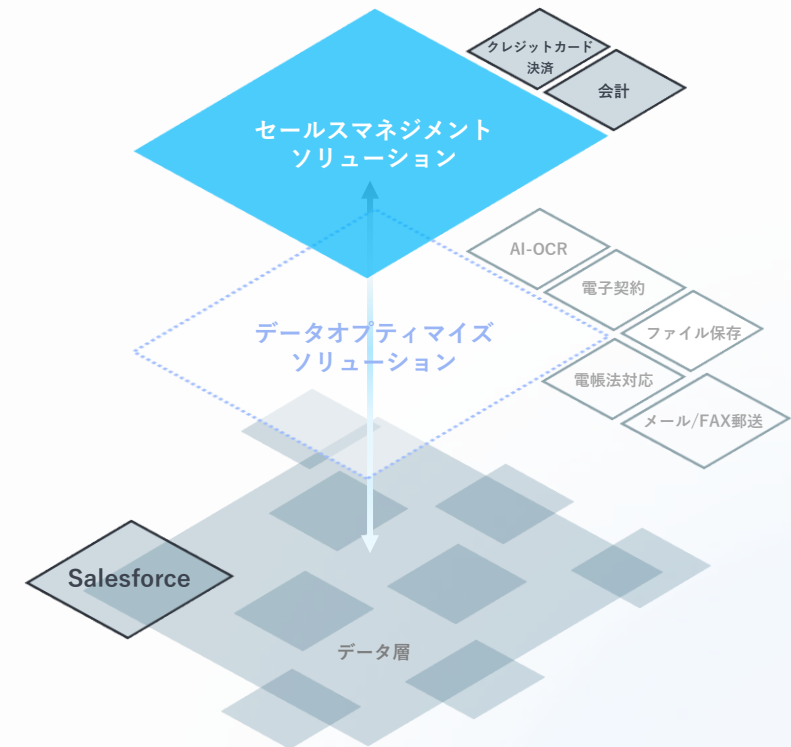
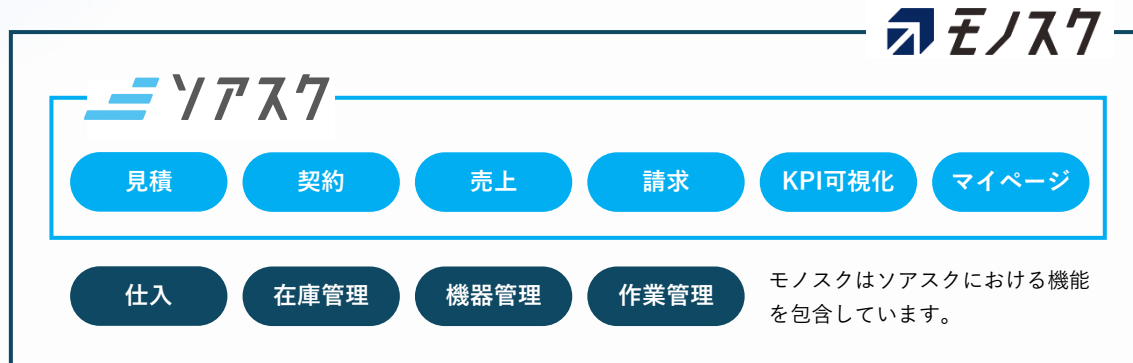
カミレスは申請～承認プロセス全体を紙帳票イメージで対応できる点が強み。比較対象の他社製品「A」は、主に申請入力画面及び手続き完了までの機能に特化しており、承認フローや帳票表現の自由度はカミレスに比べ限定的。

観点	カミレス	他社製品「A」	備考
サービスの提供範囲	○ 申請～承認～保管まで一気通貫	△ 主に住民申請の受付に特化	カミレスは内部業務全体をカバー、Aは住民向け申請に強み
対象顧客の多様性	○ 金融機関・自治体の両方に対応	△ 自治体中心に展開	カミレスは厳格な業務要件のある金融分野でも実績あり
画面UIの親和性	○ 紙帳票の見た目で直感的に入力可能	× Webフォーム形式が中心	「紙文化」との親和性はカミレスが高い
ワークフロー対応力	○ 柔軟な承認ルート設計が可能	△ 主に申請受付まで対応	承認フローまで含めた設計ができる点でカミレスが優位
帳票出力や保管機能	○ PDF・電子保管に加え帳票DXとも連携	△ 交付物は自動生成／CSV出力	帳票との連携・再利用性の観点でカミレスに優位性
カスタマイズ性・内製支援	○ ノーコードで自由設計・外注不要	△ テンプレート中心で一定の制限あり	複雑な業務要件でも柔軟に対応可能なのはカミレス

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

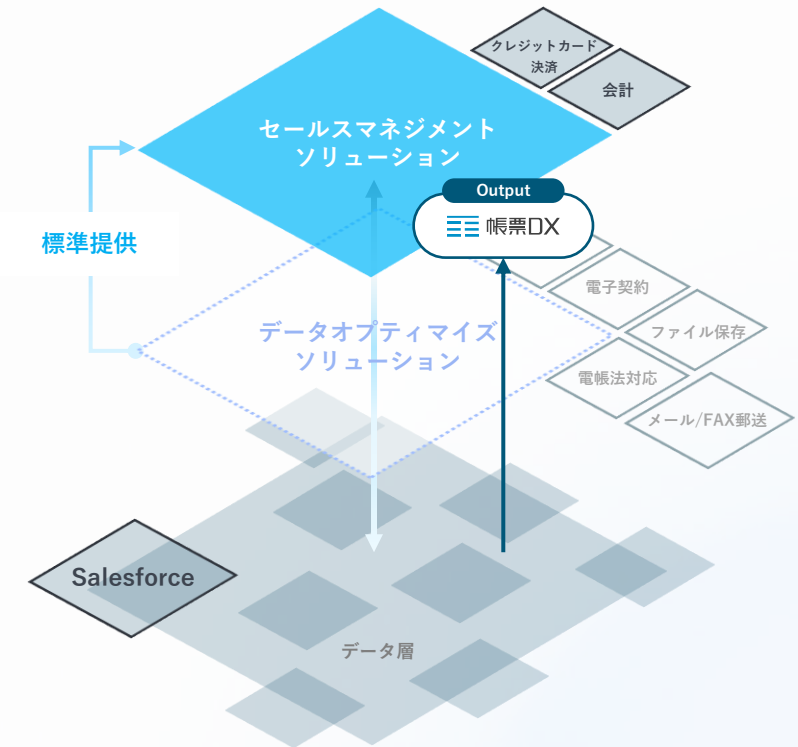
商品別、パッケージ別、取引先別など多様なプライシング戦略への迅速な運用を実現。

✓ 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。

✓ セルフサービス

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」

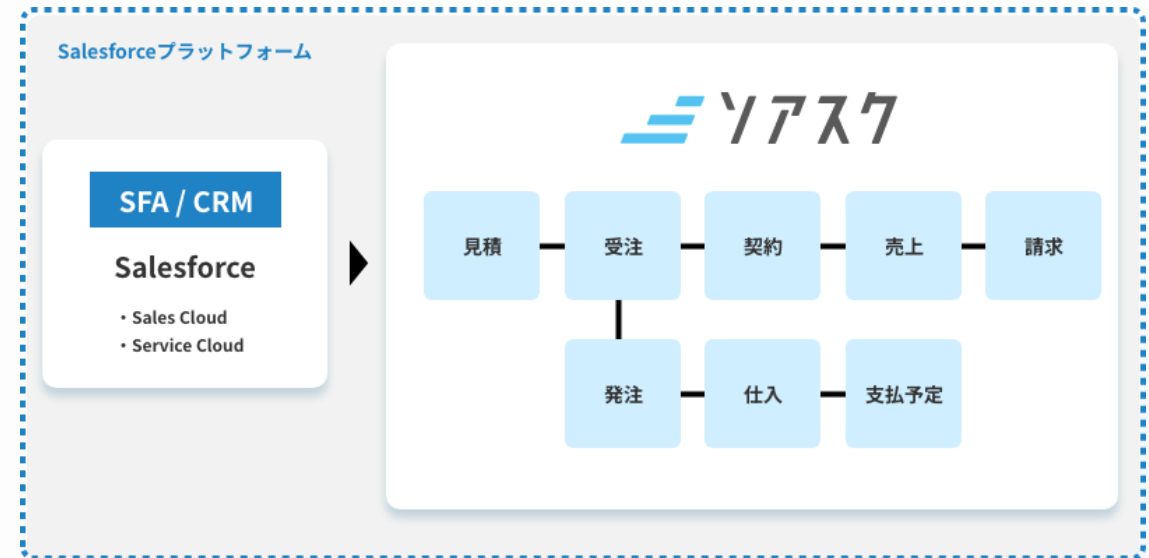


■ Salesforceプラットフォーム上で開発する強み

* 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、及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」



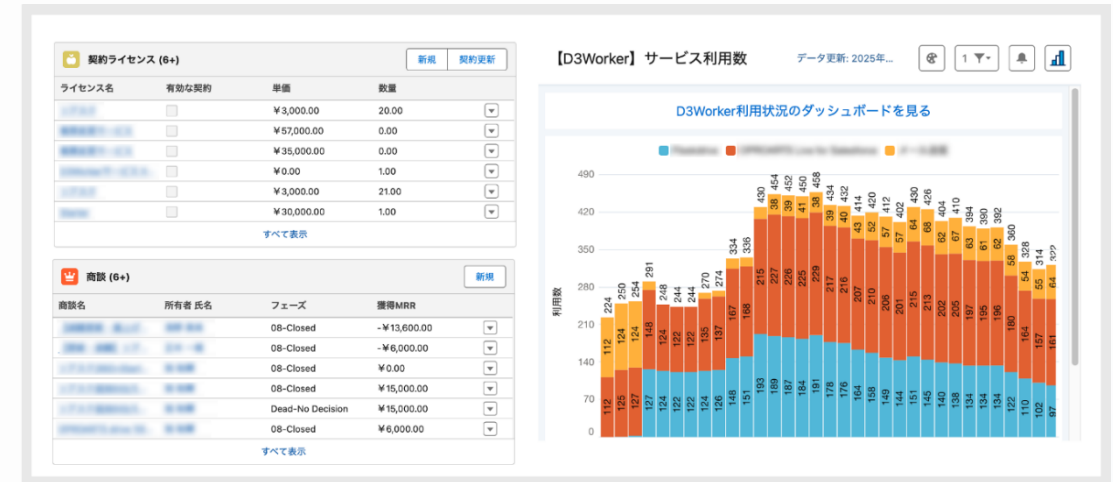
■ 情報の一元管理とAIによる継続利用も最大化

- * 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。

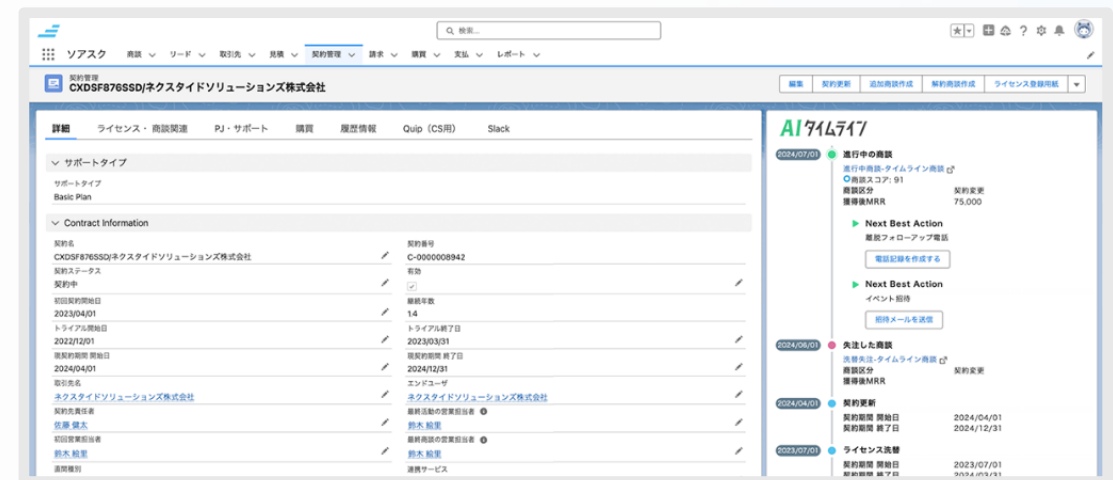
> カスタマーサクセス活動とは

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。



採用事例

データオプティマイズソリューション導入事例：ソアスク



株式会社ユーキャン

ユーキャンがサブスクビジネス管理サービス
「ソアスク」を導入

Salesforceでの情報管理の一元化と帳票発行
の効率化を目指す

Ⅰ 導入前の課題

- 1 サブスク型サービス立ち上げに伴い、契約コースや料金など契約情報の正確な管理や毎月・年間一括など柔軟な請求サイクルへの対応を行う必要があった。
- 2 Salesforce上で一元管理したいというニーズがあった。

Ⅱ オプロの提供価値

- 1 Salesforce上での業務統合による効率化
ソアスクの導入により、既存のSalesforce環境と連携した契約・請求情報の一元管理が可能になります。顧客情報と請求サイクルを紐づけることで、契約ステータスや請求状況を可視化し、業務効率の向上を目指します。
- 2 帳票発行の自動化・迅速化
顧客ごとの契約内容と請求データをSalesforce上に蓄積し、請求書など帳票の一括発行が可能になります。これにより、手作業によるミスや負荷を削減し、経理業務の正確性とスピードを強化します。

有形商材のサブスクビジネス管理サービス「モノスク」



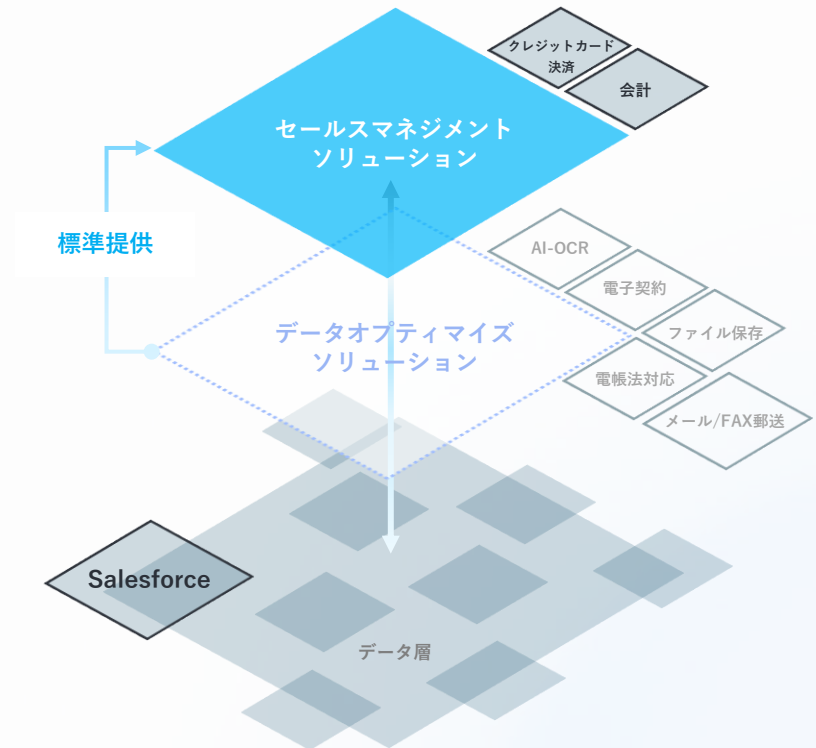
モノのBtoBサブスクビジネスに特化した販売管理サービス

主な機能

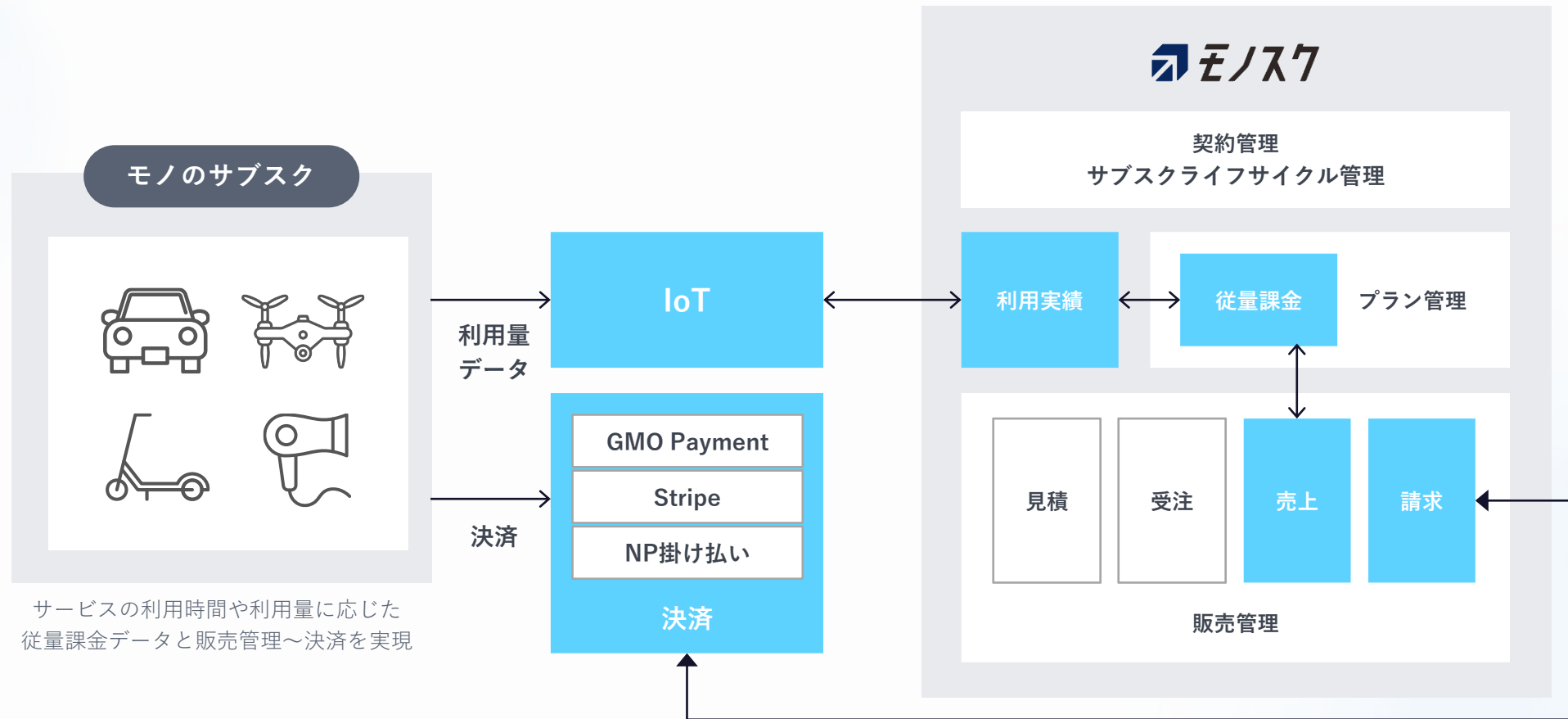
- ✓ **機器管理**
個体番号、設置場所、有効期限など、契約中の機器情報を管理。
- ✓ **作業管理**
モノの設置指示、設置後の作業報告、不具合や故障対応の管理。
- ✓ **在庫管理と連携**
他の在庫管理システムからシリアルナンバー等と連携可能。

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。

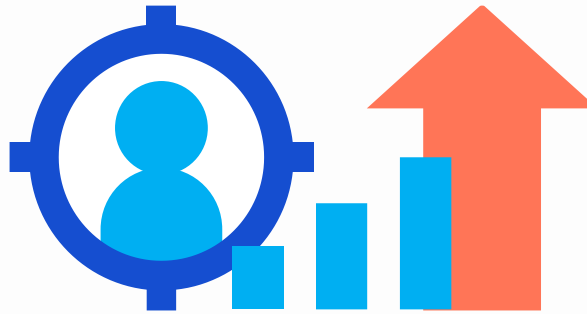
04 競合優位性



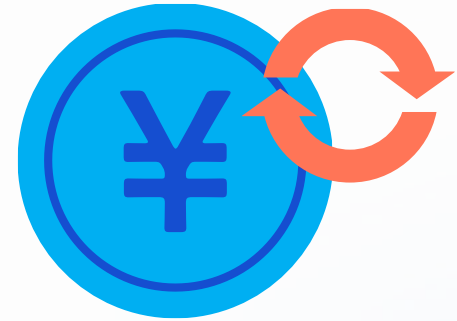
3つの強み



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

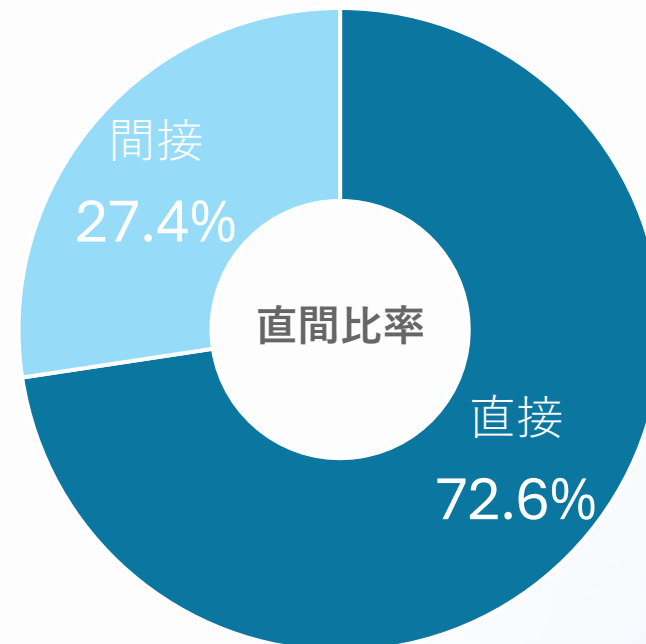
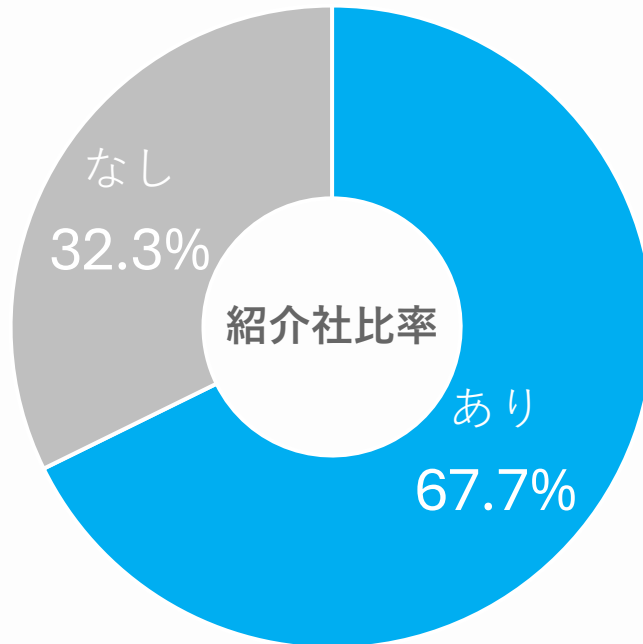


市場や顧客に応じた
柔軟な
価格戦略

パートナーの重要性

新規受注の約7割に紹介による案件

- 過去2期の新規受注のうち、紹介を受けた案件は67.7%※を占め、過半数を超える結果に。
- 一方で、セールスフォース・ジャパン社など、紹介を受けつつ商流には入らないパートナーも存在。
そのため、直間比率は直接契約の方が高水準となっている。



※ 受注ARRベースで換算。

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

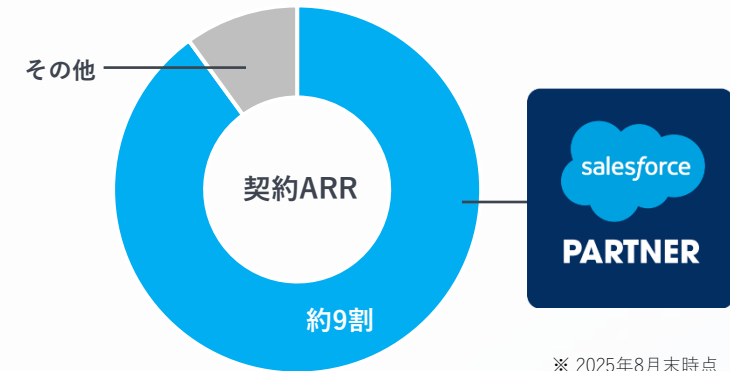
- Salesforce連携サービスは、ARRの9割超を占めている。
- セールスフォース・ジャパン社と共同で、複数のマーケティング施策を実施。
- ソアスク/モノスク、カミレスは、Salesforceプラットフォーム上で動作。
- 販売価格の一定割合をセールスフォース・ジャパン社とレベニューシェアによる協業。

大手コンサルティングパートナーとの協業

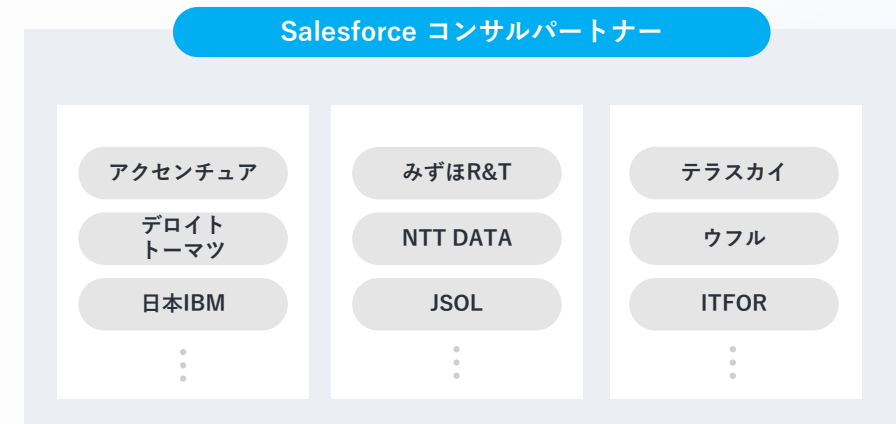
- エンタープライズ企業※や官公庁、政令指定都市などの行政案件は
大手コンサルティングパートナーが提案・構築。
- ソアスク/モノスク、カミレスの提案における技術的ハードルが低い。
- ソアスク/モノスク、カミレスの単体での提案が可能。

※ 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

Salesforce Japan Partner Award 2025を受賞

カミレスを中心とした公共機関や自治体における業務効率化への協業実績が認められ、
Industry of the Year - Government & Public Sectorを受賞

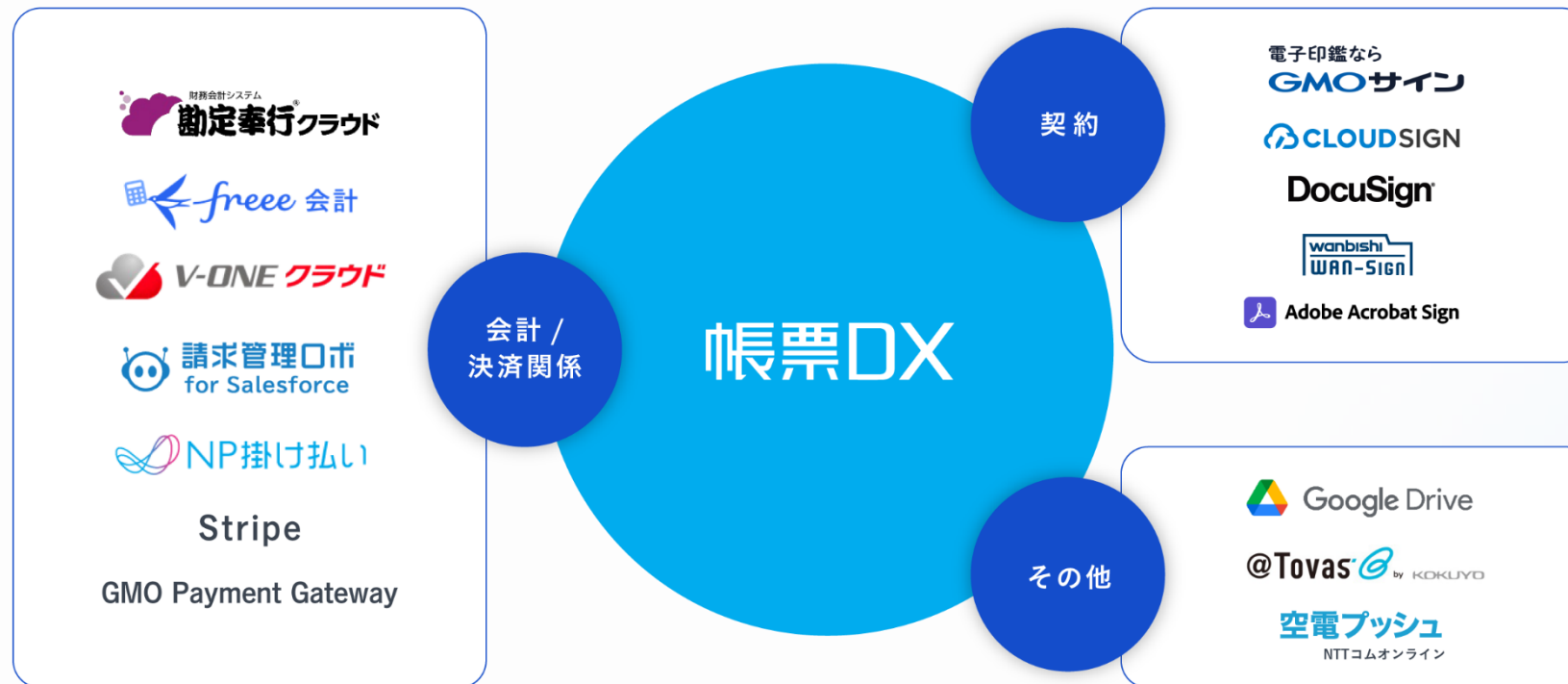


パートナーとの協業体制

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。

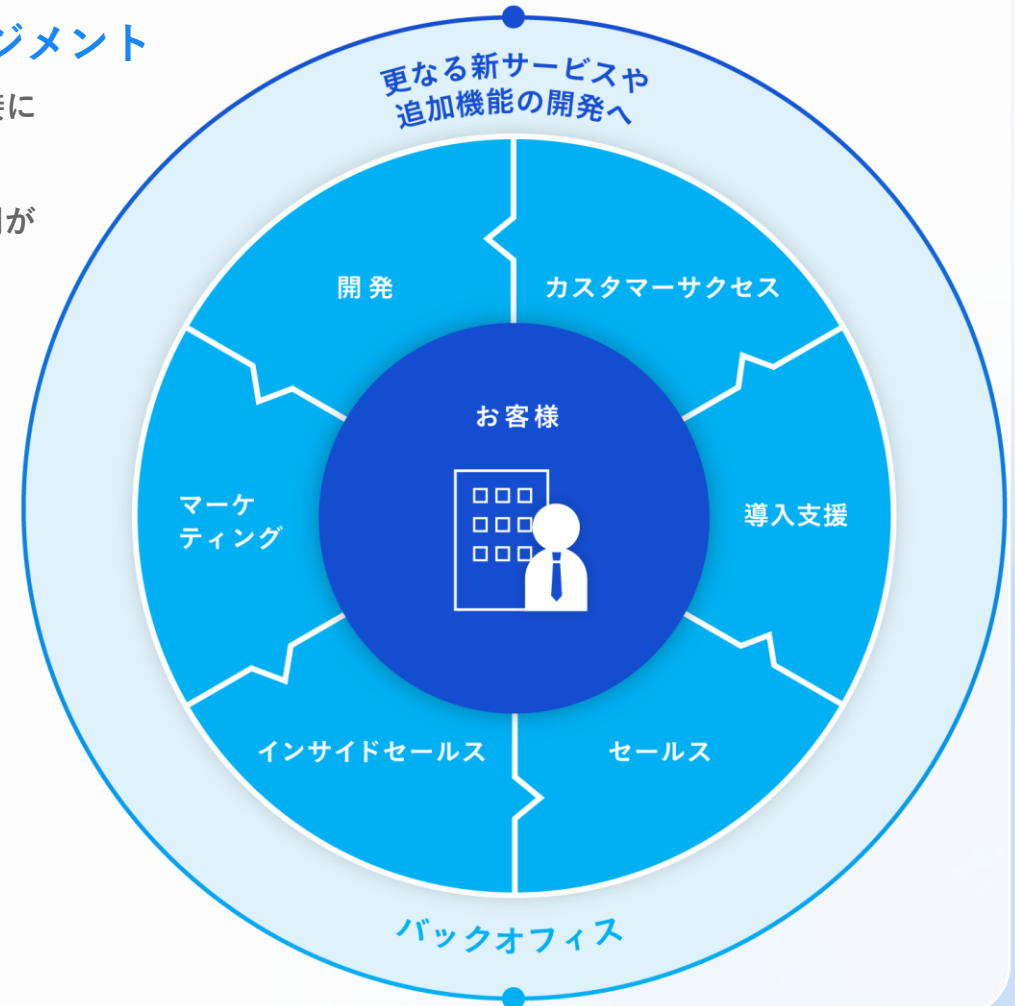
顧客ニーズ把握と製品アップデート力

✓ 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。

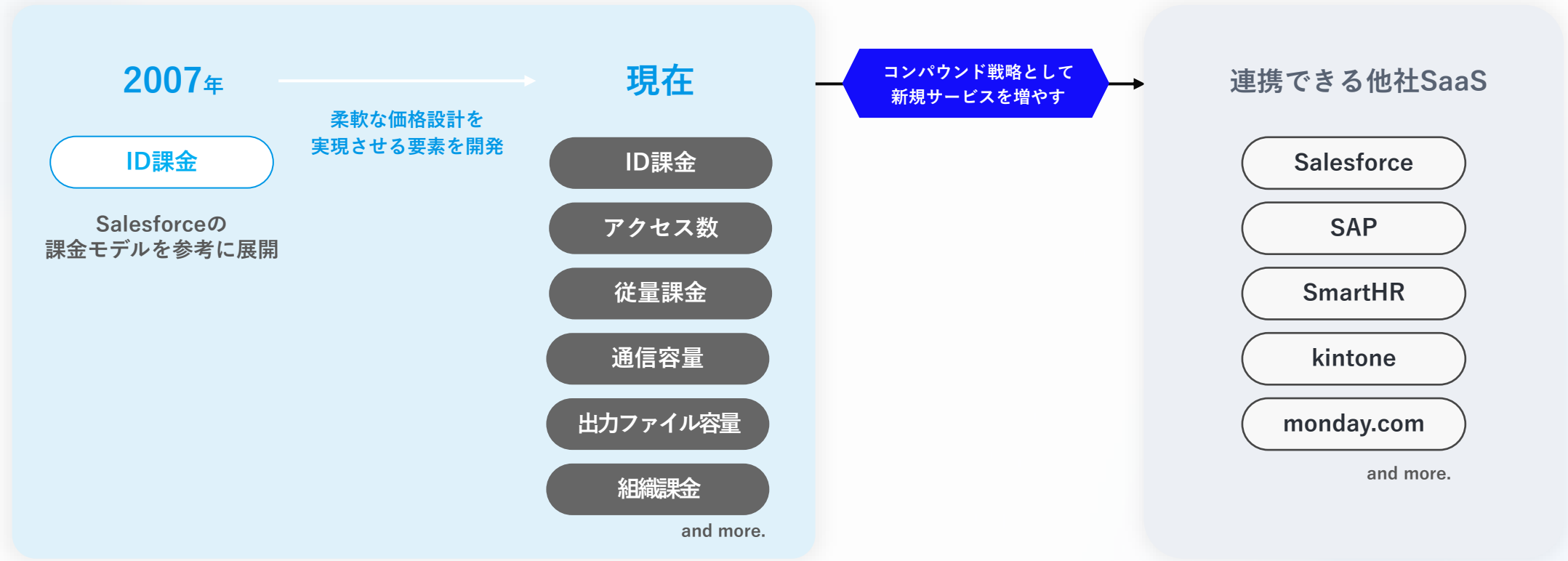
※ カスタマーサクセス（Customer Success）とは、サービスを利用しているお客様の成功を支援することを意味します。当社では、お客様の成功を最優先に考え、能動的な支援を行います。



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

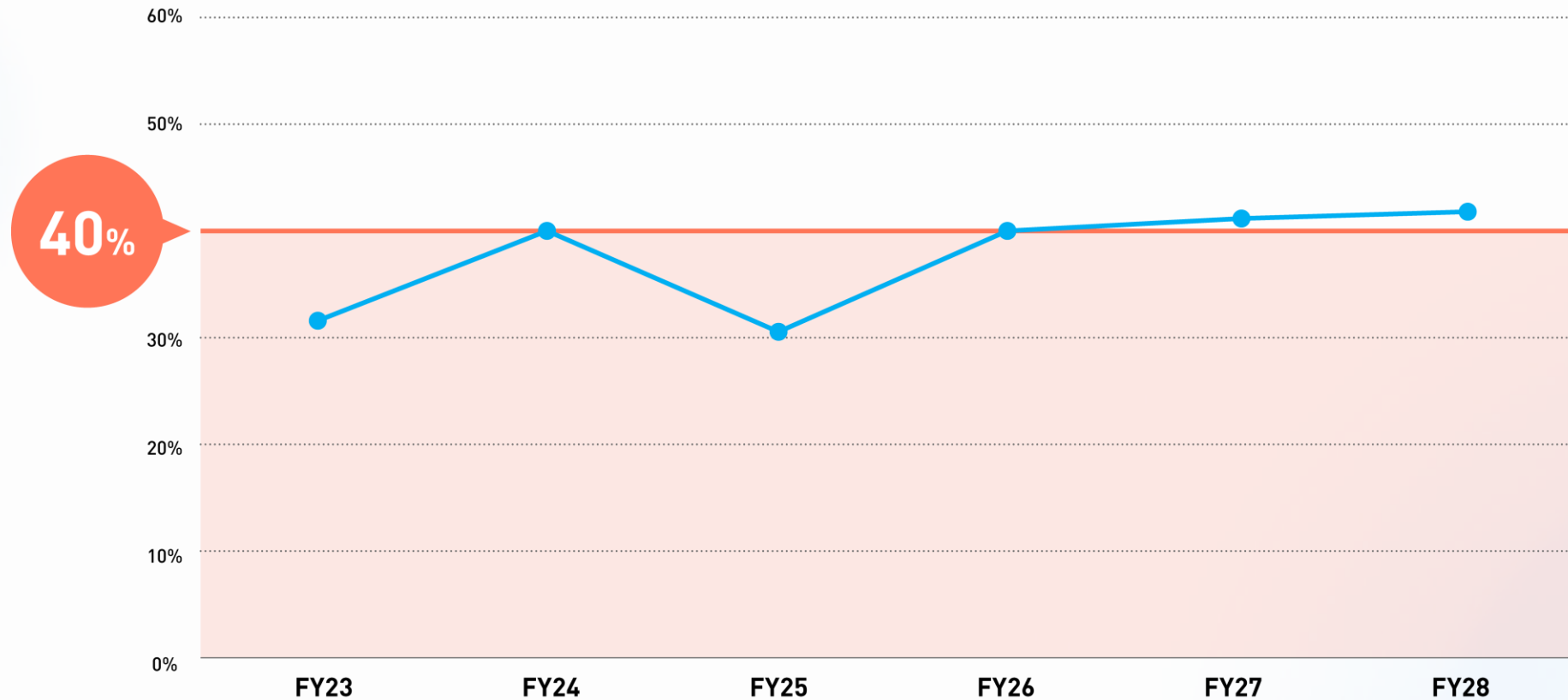


05 中期経営目標及び成長戦略



中期経営目標

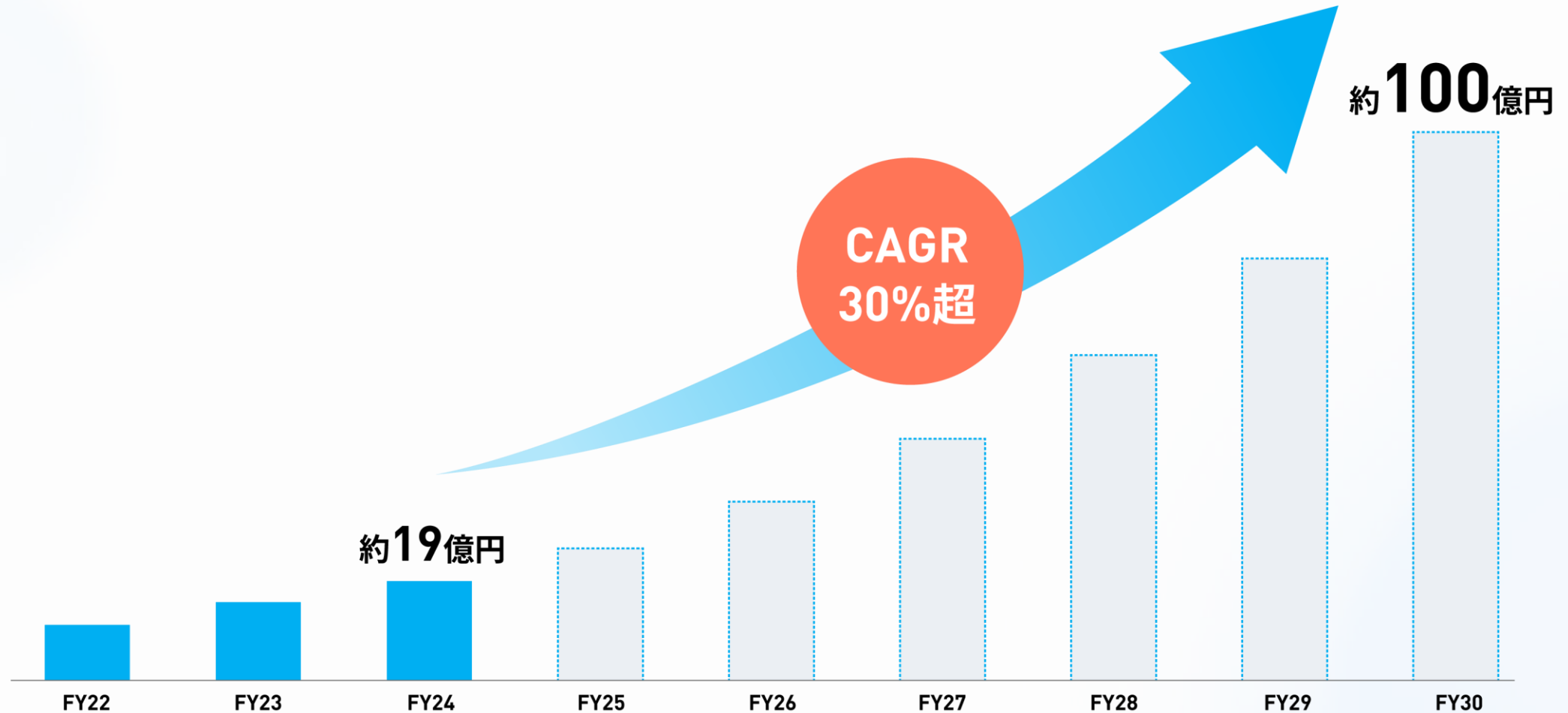
- 今期の投資を生かし、来期以降継続的なRule of 40%※の達成を目指す。
- 目安として、売上高成長25～30%、営業利益率10～15%の達成を目標に。



※ 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



AIネイティブ



エンタープライズ市場の
開拓



収益基盤の
多様化

AI Native オプロの挑戦：企業変革の新たなステージへ

AIで、人を育て、事業を磨き、未来に賭ける。



ヒト

AIを活用できる人材の育成によって、
組織の知的生産性を高める



モノ

既存事業や新サービスにAIを組み込み、
競争優位性を確立する



カネ

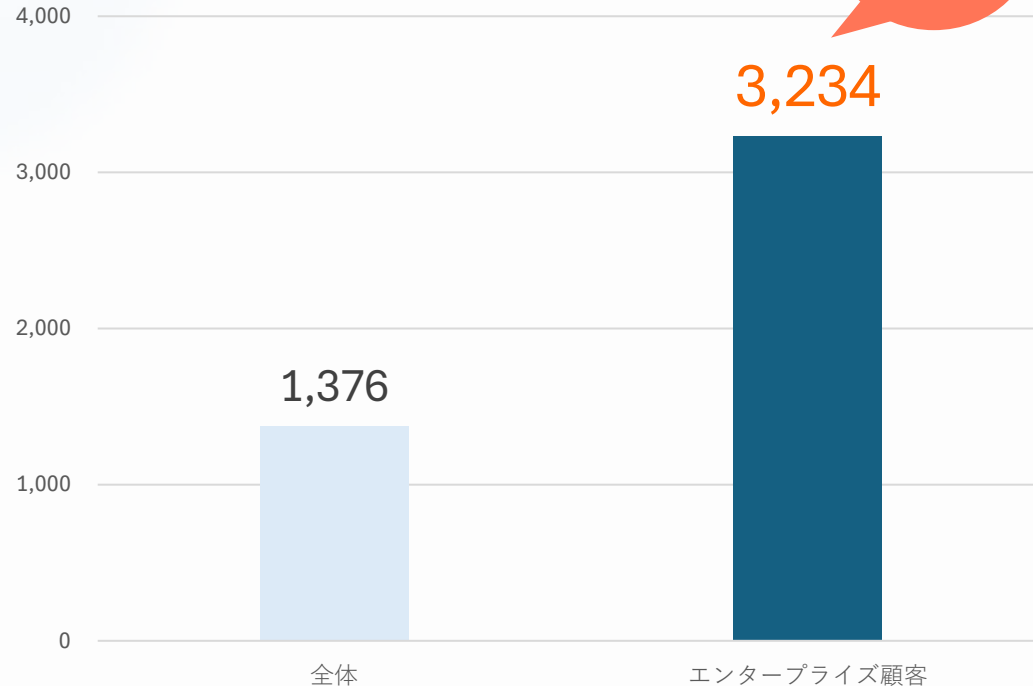
AIへの戦略的投資により、
持続的な成長と収益性を実現する

エンタープライズ顧客

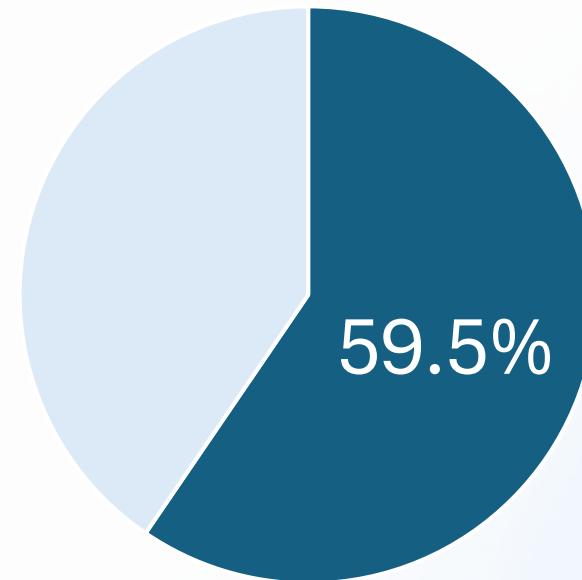
- 現契約社のうち、エンタープライズ顧客※のARPUは全体平均の約2.4倍。1社あたりの影響が大きく、成長のためには欠かせない。
- FY25 Q3時点で、全体ARRの約60%をエンタープライズ顧客が占める。

■ ARPU比較（FY25 Q3末時点）

(千円)



■ エンタープライズ顧客のARR比率（FY25 Q3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。

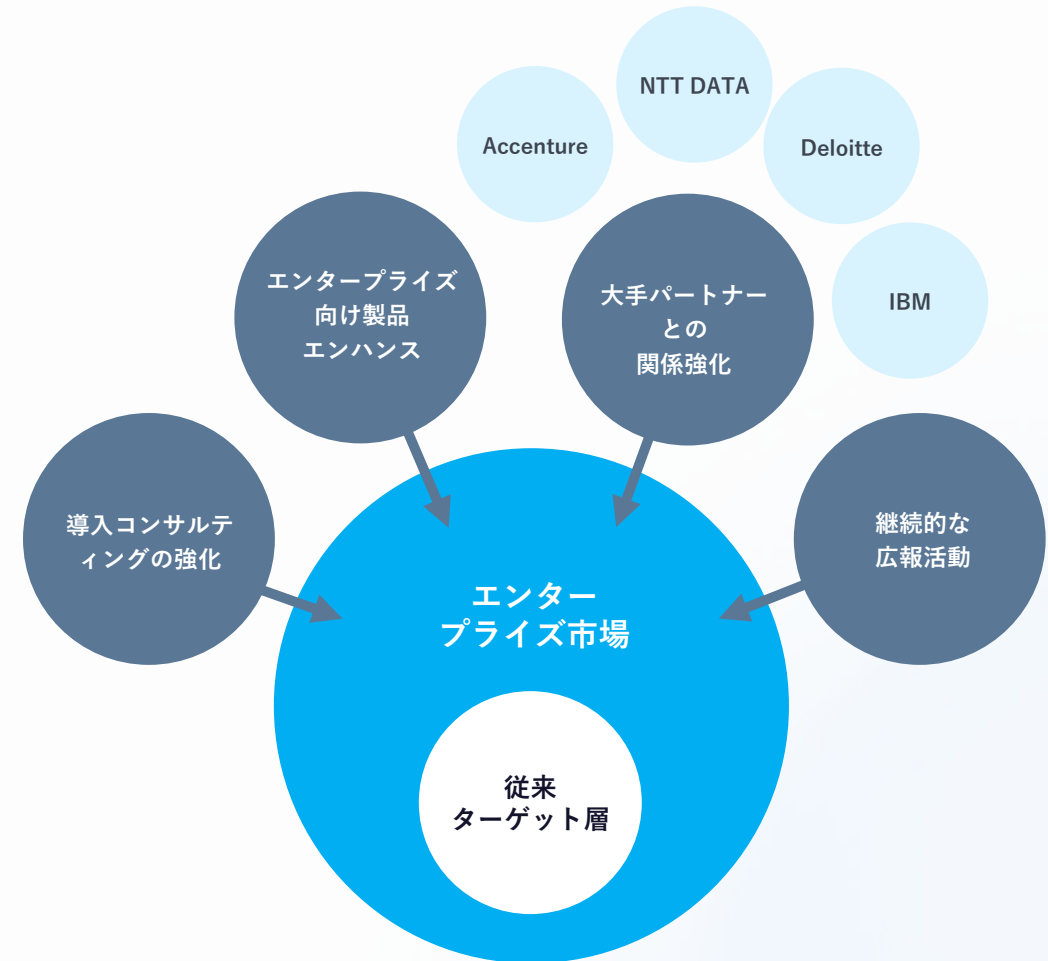
エンタープライズ市場の開拓

エンタープライズ企業のARR比率を一層高水準へ

- FY25 Q3時点におけるエンタープライズ企業との契約ARRは約12億円。
- 全契約に占めるARR比率は59.5%。

エンタープライズ市場の開拓における 4 つの取り組み

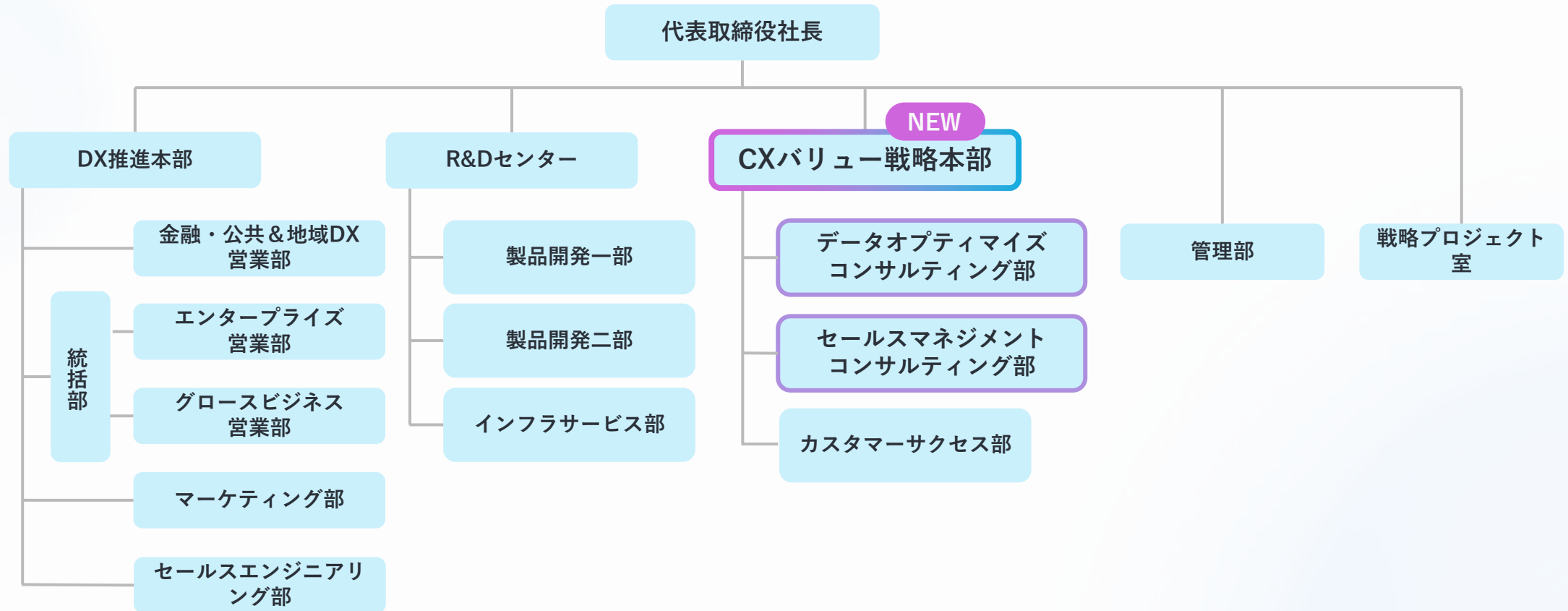
- 1 導入コンサルティングの強化**
当社自らお客様への支援を行い、お客様の課題を的確に捉え、速やかにオンボーディングを促進。
- 2 エンタープライズ向け製品エンハンス（機能追加）**
企業規模や業界特有の業務などに適応したサービスの向上。
- 3 大手コンサルティングパートナーとの関係強化**
サービス勉強会や共催セミナーを展開し、高難易度の要件への対応や顧客獲得に向けた関係強化。
- 4 信用力の向上を目的とした継続的な広報活動**
上場による認知度の向上に加え、恒常的な広報活動を行い、エンタープライズ企業からの信用の獲得。



新組織

CXバリュー戦略本部を新設

コンサルティング体制を強化するため、2025年7月に「CXバリュー戦略本部」を新設。



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新製品開発により、多様な収益基盤を創出。

自社サービス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



自社サービスのOEM提供

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



株式会社ユーザベースとの協業による経済情報に特化したAIエージェント



新サービスのリリース

ドキュメント配信プラットフォーム「Agentファイル」



請求書等のファイルを受取側へ送るためのドキュメント配信プラットフォーム
Salesforce上で帳票の作成と配信を完結し、他配信システムへのデータ転記や取り込みが不要に
数万件規模の配信に対応する高い処理性能を持ち、書類の送付工数を大きく削減

「Agentファイル」導入メリット

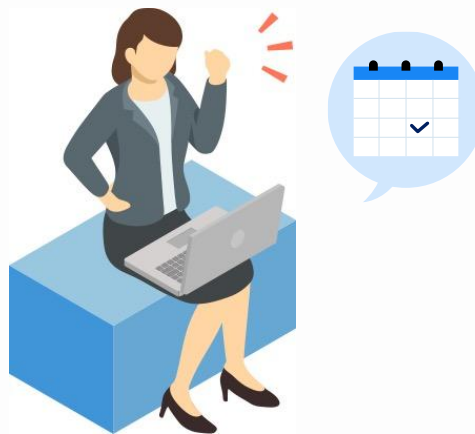
業務効率化・柔軟性・顧客対応力向上を同時に実現



Salesforce上で作成・配信できるため
作業工数を大きく削減。



転記・二重入力の解消



予約配信・一括配信など
柔軟な帳票配信に対応。



自動配信でミス防止



開封(ダウンロード)有無や日時など
受取状況をトラッキング。



状況をリアルタイム確認

「Agentファイル」主な機能

マイページ

- ・受取側へのマイページ環境を提供
- ・アカウント登録
- ・帳票ファイルのダウンロード

トラッキングと履歴管理

- ・ダウンロードの有無、日時、回数など
- ・配信日時、配信ステータスなど

自動化機能

- ・Salesforce連携によるトリガー、
スケジューラー、バッチ対応

ストレージ

- ・ファイル保管（最大3ヶ月まで保管可）
- ・ダウンロード用URL発行及び無効化設定
- ・ダウンロード用URLの有効期限設定

メール送信 ※

- ・受取側へのダウンロードURLをメール送信
- ・メールテンプレートのカスタマイズ可

帳票ファイル作成 ※

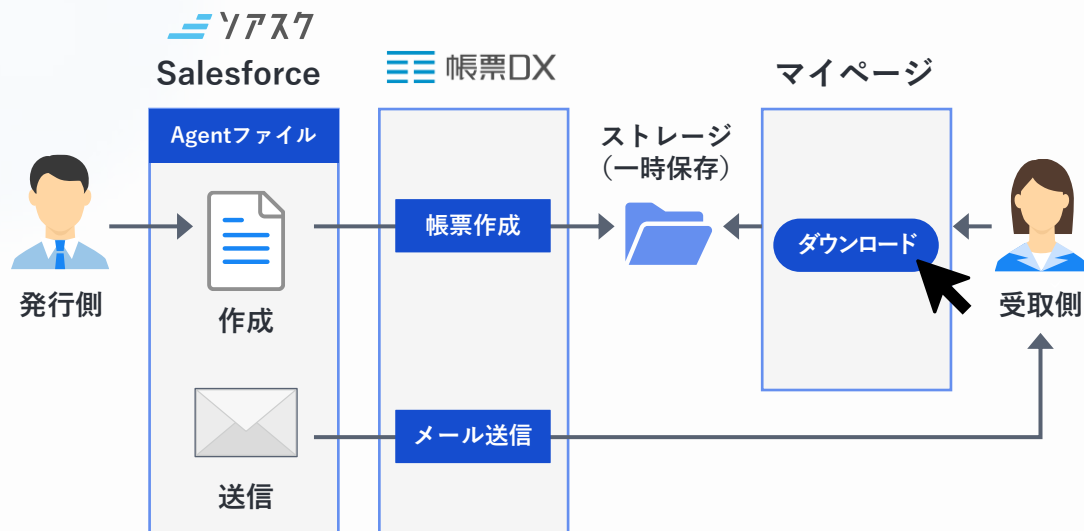
- ・SalesforceのデータをもとにしたPDF作成

※ 帳票ファイル作成及びメール送信には、帳票DXまたはソアスクのご契約が別途必要です。

「Agentファイル」 利用例

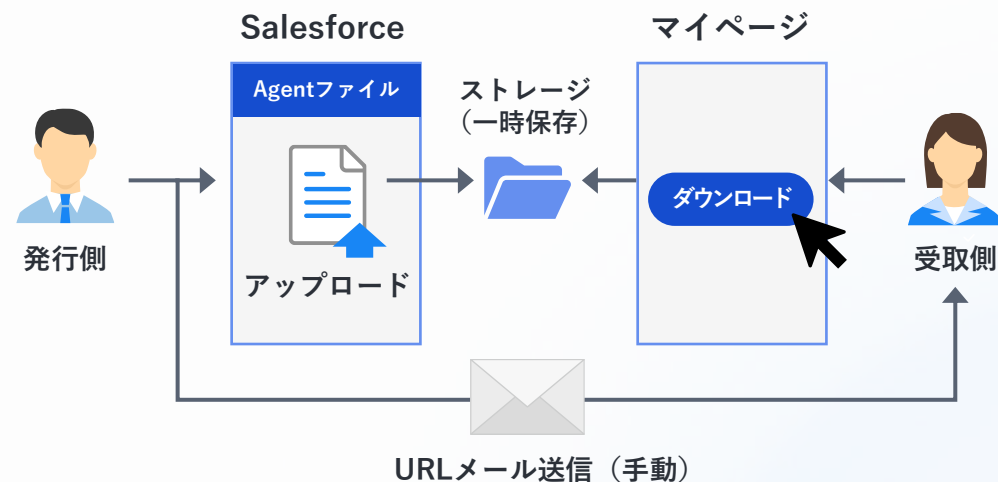
帳票を作成して配信 ※

Salesforceの任意のオブジェクト、またはソアスクの各販売管理オブジェクトから帳票を作成して配信



既存ファイルをアップロードし配信

商談など任意のオブジェクトに帳票をアップロードして配信



営業やバックオフィスなど、用途に応じた様々な帳票の作成・配信が可能

※ 帳票ファイル作成及びメール送信には、帳票DXまたはソアスクのご契約が別途必要です。

06 APPENDIX



主要顧客



埼玉県庁



大田区

©大田区

SMBC信託銀行



りそなグループ



SBI Leasing Services



住友商事

TOYOTA
MOBILITY SERVICE



日本郵政コーポレートサービス



かんぽ生命



損保ジャパン

FUJIFILM



YAMAHA



PASONA



AEON



ZOZO



Money Forward

肌を治すチカラ
muhi
株式会社 池田模範堂

J!NS

MIXI

LUSH FRESH
HANDMADE
COSMETICS

セブン・ペイメントサービス



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：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。

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：ソアスク



「バクラク」を支えるBizOpsが挑む
IT基盤の構築と業務最適化の取り組み

データを活かしたビジネス展開で
より大きな成長を

Ⅰ 導入前の課題

- ① テクノロジーを使って業務生産性を上げることに日々取り組んでいた。
- ② 自社サービスの導入拡大を図っていく中で、もっと自動化できる仕組みが必要と考えていた。
- ③ 都度の改修の手間や維持管理コストを削減したい。

Ⅱ オプロの提供価値

- ① さまざまな機能との外部連携を実現。
- ② 人手を介さずにAPI連携が可能に（Excelをエクスポート/インポートの手間がないこと）。
- ③ 業務の入り口から出口までの運用フローをもれなく、一気通貫で管理ができる体制に（受注からの請求書発行、入金消込や債権管理など）。

Ⅲ 導入効果

将来的なゴールの実現可能性が明確に。具体的な実現手段を手に入れた。

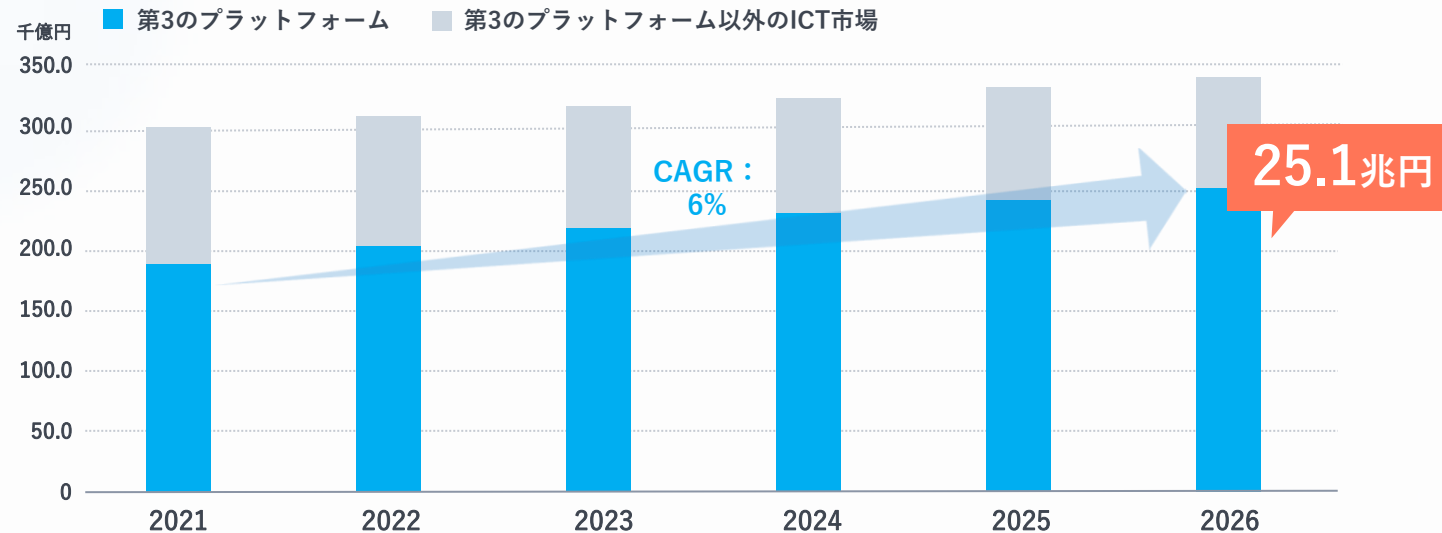
- ① 必要なタイミングで必要な情報を提供することでアップセルやクロスセルに繋がっていくという仕組みづくりを目指す。
- ② データの一貫性や完全性に自信をもって応えられる環境構築を実現。

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。

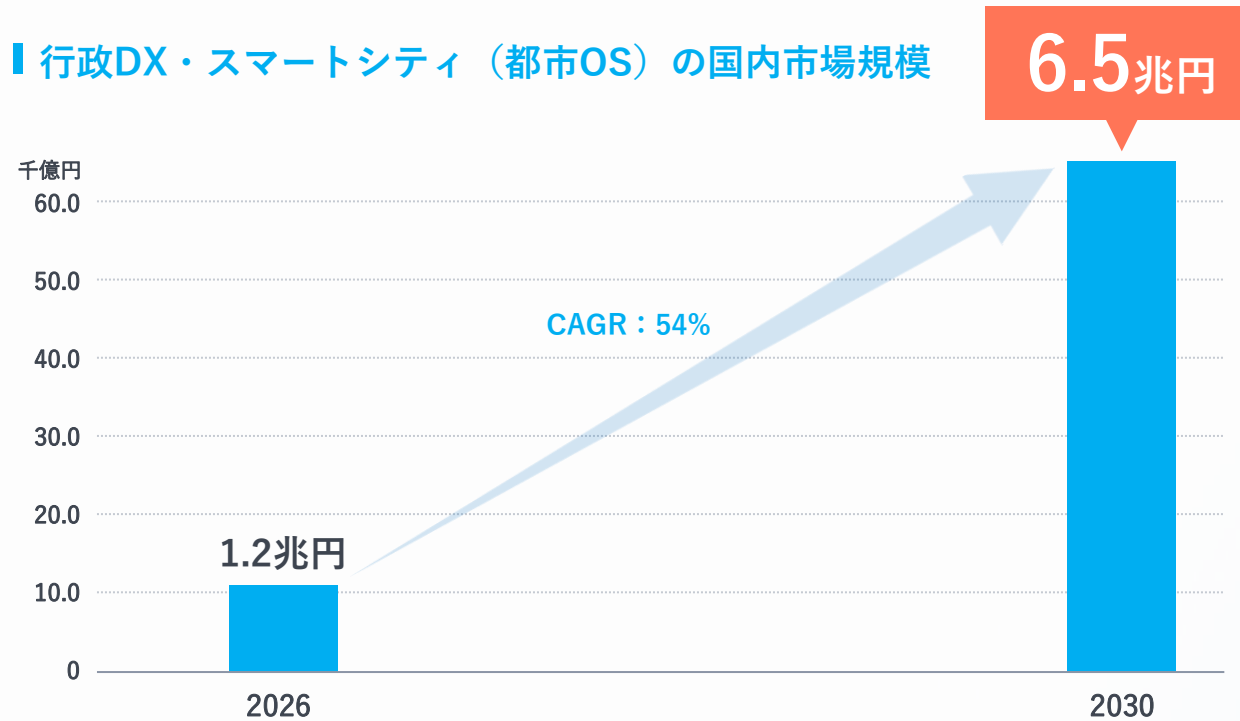
※2. IDC Japan 株式会社「国内クラウド市場予測（2023.6.27）」を元に当社作成。

※3. FY25 Q3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）」

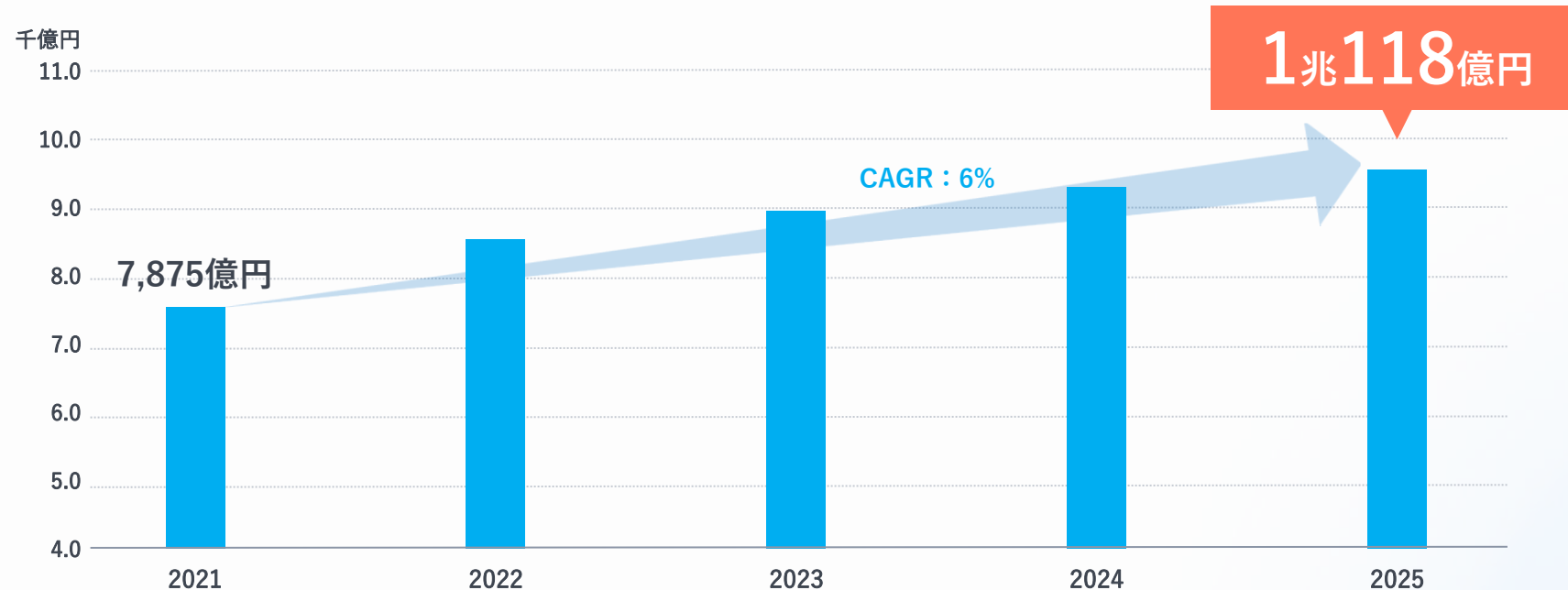
※1. ICT等の新技術を活用しつつ、マネジメント（計画、整備、管理・運営等）の高度化により、都市や地域の抱える諸課題の解決を行う取り組み。

※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。

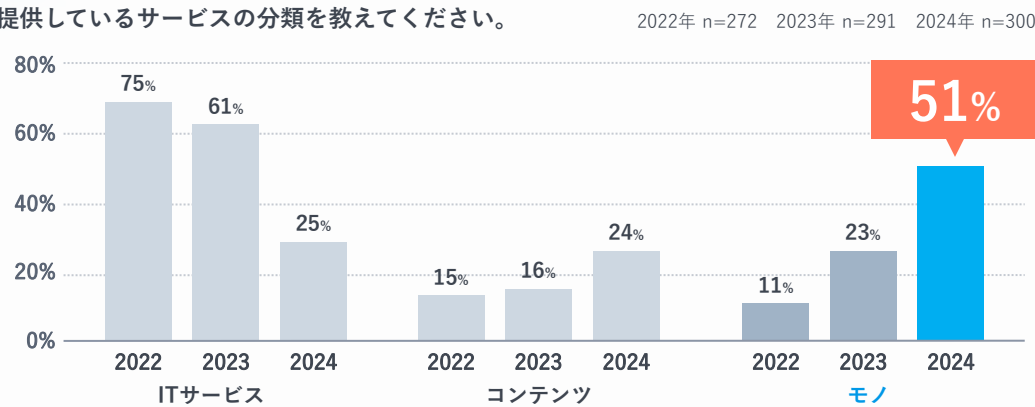
製造業における持続的な成長のためサブスクビジネスへの進出は、製品の回収、リサイクルなどSDGsの観点からもモノをサブスクで提供することは重要なテーマとなっています。

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。

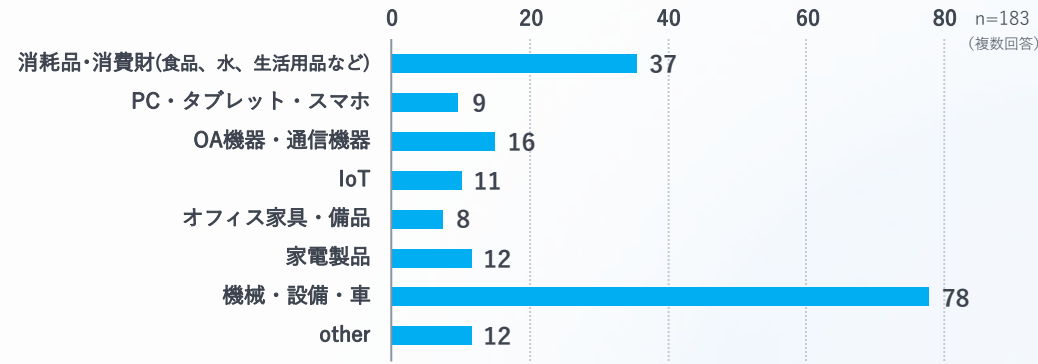
単にモノをサブスクで提供するだけでなく、SaaSと組み合わせることで、データの利活用ができ、ビックデータをAIを活用することで新たなサービスを生まれることとなり、業界全体の大きなテーマになっています。

サブスクリプションサービス分類の変化



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？

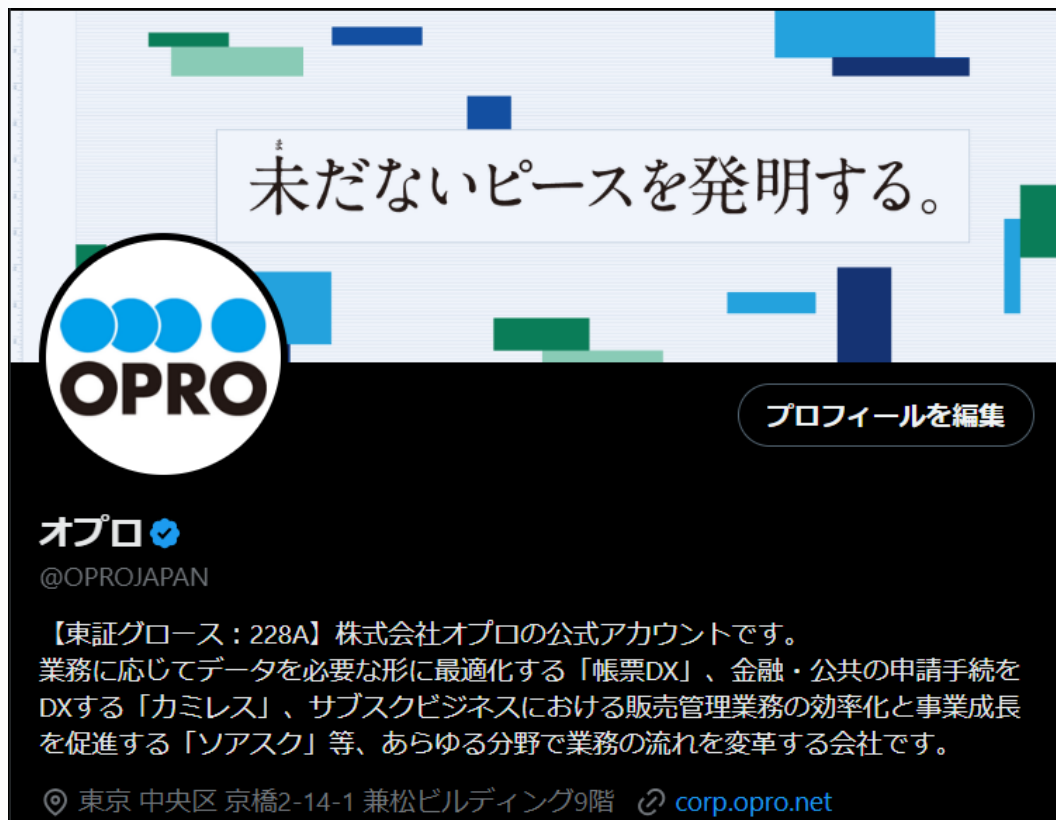


※1. 「第4次産業革命」という意味合いを持つ名称。水力・蒸気機関を活用した機械製造設備が導入された第1次産業革命、石油と電力を活用した大量生産が始まった第2次産業革命、IT技術を活用し出した第3次産業革命に続く歴史的な変化として位置付けられています。

SNSを活用したIR発信強化

X（旧Twitter）の公式アカウント運用を開始

●IR関連情報の発信強化を目的として、2025年6月よりX（旧Twitter）の公式アカウントの運用を開始。



👉 以下よりチェック！



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。

