

2021年 3月期 決算説明資料

株式会社ココペリ（証券コード：4167）

2021年5月14日



Index

01. **2021年3月期 通期実績** P3-10

2021年3月期 決算ハイライト／2021年3月期 損益計算書／2021年3月期 貸借対照表

2021年3月期 キャッシュ・フロー計算書／売上高の推移／営業損益の推移／ 2021年3月期 営業損益の増減要因

02. **事業概要 (Big Advance)** P11-18

「Big Advance」の概要／「Big Advance」の仕組み／会員企業数の四半期推移／導入金融機関の推移

チャーンレートの推移／Big Advance 導入の効果／Big Advance ユーザーの声

03. **2022年3月期 業績見通し** P19-23

2022年3月期 経営方針／売上高及び営業利益の推移／2022年3月期 業績予想／今後の成長戦略

04. **補足資料** P24-34

会社概要／経営理念／背景：中小企業の現状と課題／背景：地域金融機関の現状と課題／サービス概要

中小企業のDXを支援／ユーザー基盤の更なる拡大／データ活用による高付加価値化

AI(人工知能)モジュール「FAI」／本資料の取り扱いについて

01.

2021年3月期 通期実績

2021年3月 期決算ハイライト／2021年3月 期損益計算書／2021年3月期 貸借対照表

2021年3月期 キャッシュ・フロー計算書／売上高の推移／営業損益の推移

2021年3月期 営業損益の増減要因

通期実績

2021年3月期
決算ハイライト



Big Advanceの実績



単位：百万円

通期実績

2021年3月期 損益計算書

売上高は、
Big Advanceの導入金融
機関及び会員企業数の増
加により大きく成長

営業利益は、売上高の増
加により黒字化を達成

売上高、営業利益のいず
れも通期予想を上回って
着地

	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (実績)	2021年3月期 (業績予想)	前期比	業績予想比
売上高	413	1,024	1,003	+147.6	+2.1%
営業利益	- 21	251	197	-	+27.7%
経常利益	- 21	239	186	-	+28.6%
当期純利益	- 21	253	209	-	+21.5%

単位：百万円

通期実績

2021年3月期 貸借対照表

上場前の資金調達、新規
上場時の公募増資により、
株主資本が大幅に増加

自己資本比率は88%とな
り、財務の安全性を
堅持

	2020年3月期末	2021年3月期末	増減額	増減率
流動資産	322	1,664	1,341	+415.7%
固定資産	30	83	53	+176.6%
流動負債	84	195	110	+130.9%
固定負債	23	-	-23	-
負債合計	108	195	87	+80.8%
株主資本	244	1,552	1,307	+534.1%
純資産合計	244	1,552	1,307	+534.1%
総資産	352	1,747	1,394	+395.2%

単位：百万円

通期実績

2021年3月期 キャッシュ・フロー 計算書

黒字化したことや、新規上場に伴う株式の発行などによって、キャッシュフローが大きく改善

	2020年3月期末	2021年3月期末	増減額	増減率
営業活動による キャッシュフロー	- 12	295	307	-
投資活動による キャッシュフロー	- 15	-17	-1	-
財務活動による キャッシュフロー	162	1,019	856	+528.1%
現金及び現金同等物 の増減額	134	1,297	1,163	+865.8%
現金及び現金同等物 の期首残高	115	249	134	+116.5%
現金及び現金同等物 の期末残高	249	1,547	1,297	+519.7%

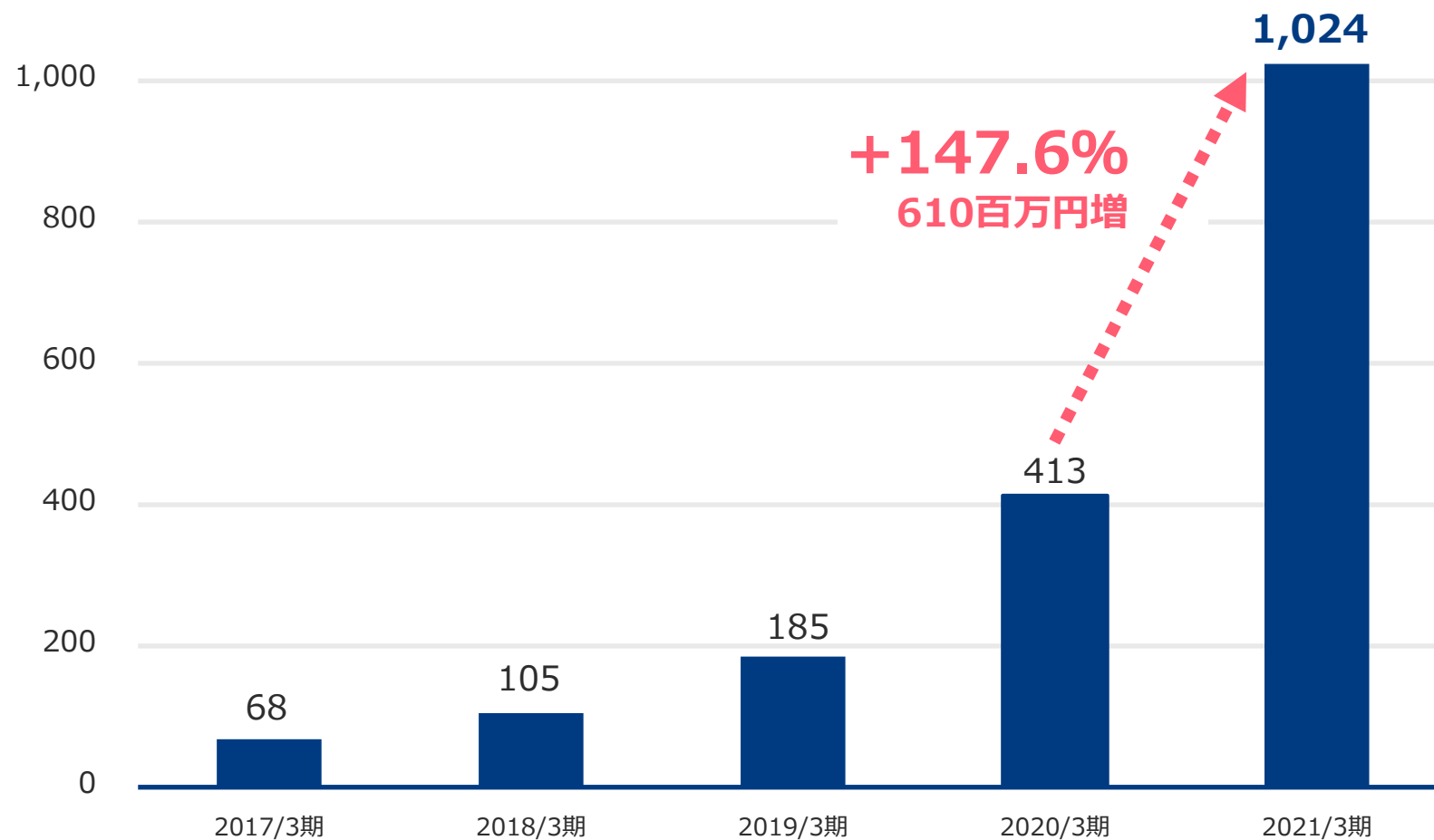
通期実績

売上高の推移

Big Advanceの導入金融機関数及び会員企業数が順調に増加

売上高は、前期比+147.6%の1,024百万円と大きく成長

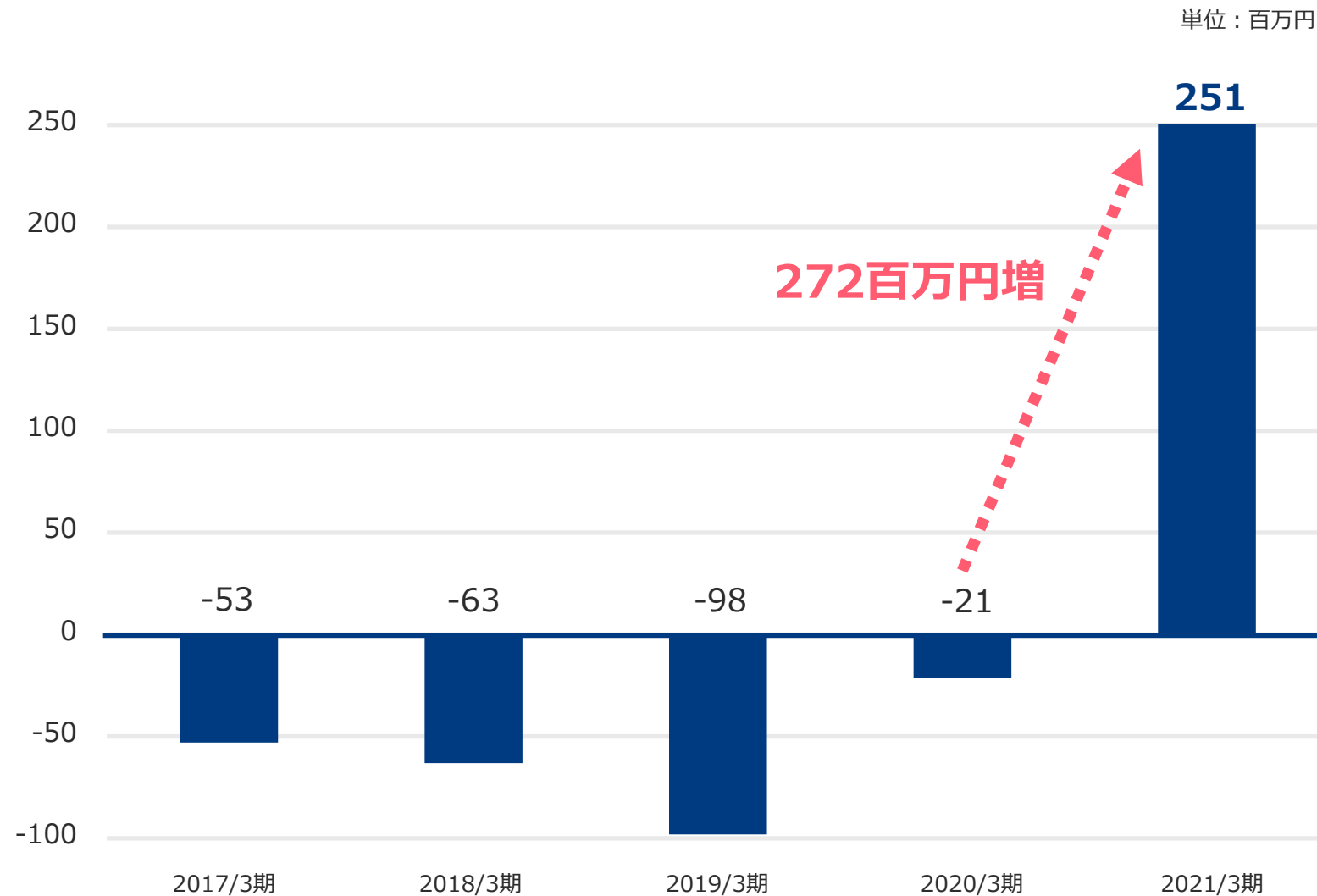
単位：百万円



通期実績

営業損益の推移

売上高増加に伴い、
営業損益は238百万円
(前期-21百万円)と
黒字を達成

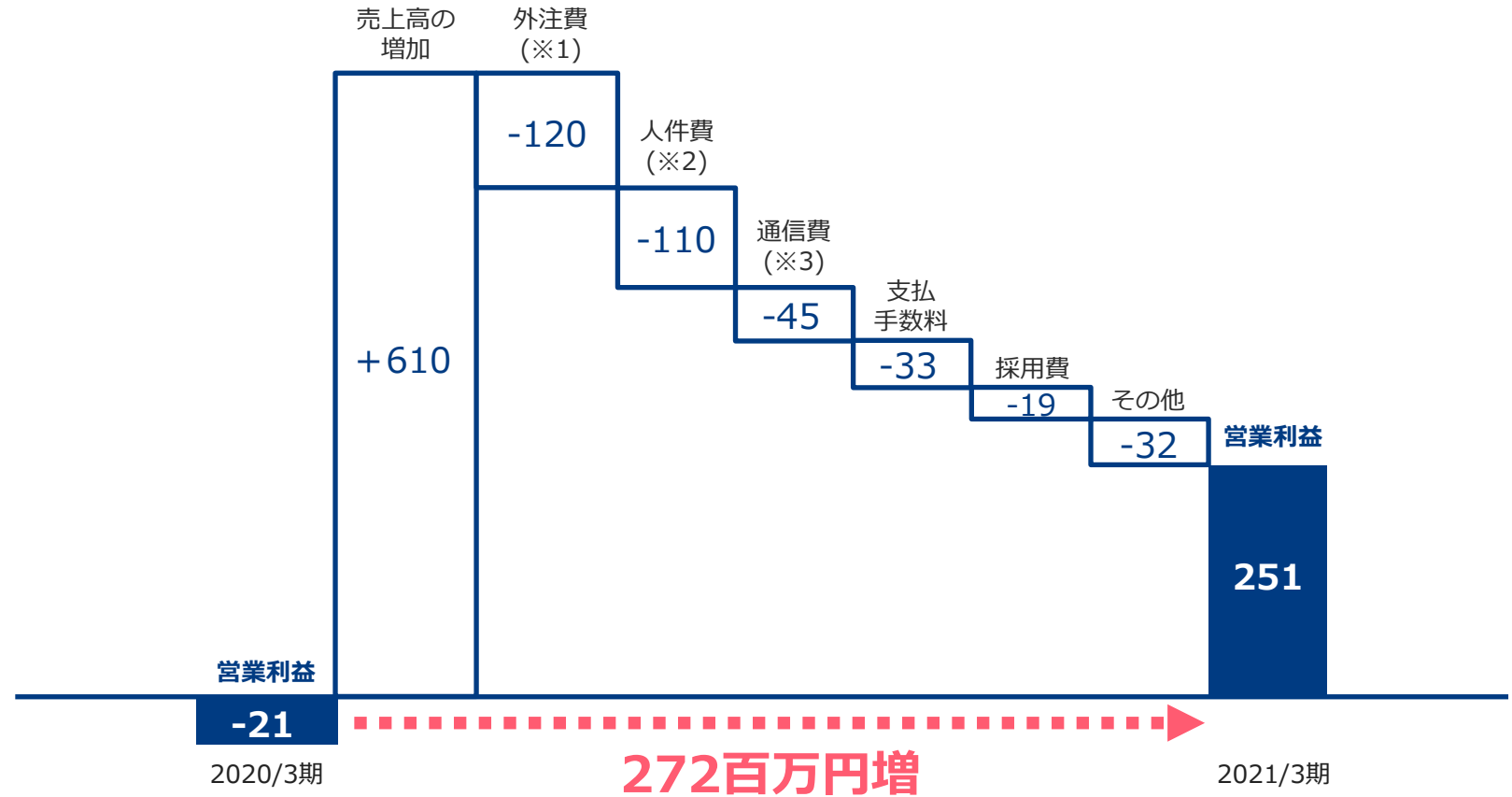


単位：百万円

通期実績

2021年3月期 営業損益の増減要因

売上高の増加により、外注費、人件費、通信費等の費用増加を上回り営業利益を確保



(※1) 外部エンジニアへの開発委託費用等。売上原価

(※2) エンジニア、営業・CS・コーポレート社員及び役員報酬並びに社会保険料。売上原価及び販売費及び一般管理費の合計。

(※3) AWS、Webシステム利用料、電話及び郵送費。売上原価及び販売費及び一般管理費の合計。

02.

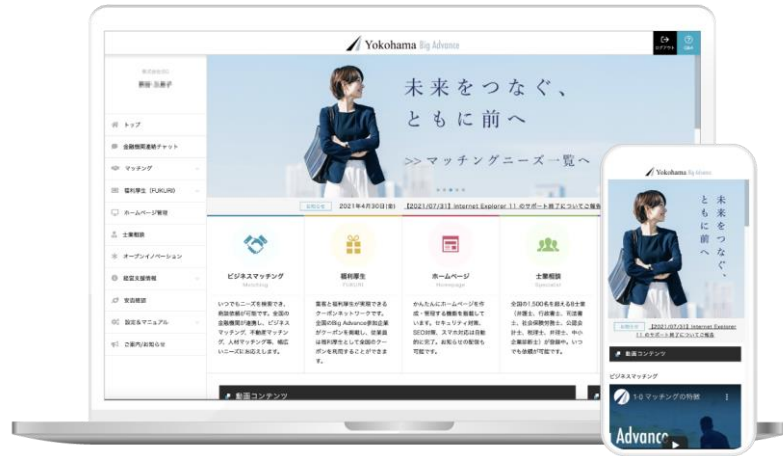
事業概要 (Big Advance)

「Big Advance」の概要／「Big Advance」の仕組み／会員企業数の四半期推移
導入金融機関の推移／チャーンレートの推移／Big Advance 導入の効果
Big Advance ユーザーの声

事業概要

「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



ビジネスマッチング

地域・金融機関の枠を超えたビジネスマッチング機能



福利厚生「FUKURI」

会員限定のクーポンサイトを会員企業の全従業員が利用可能



ホームページ自動作成

フォーマットに入力するだけで約15分でスマホ対応のHPを開設可能



補助金・助成金

全国を対象とした独自のデータベースからかんたんに検索可能



ビジネスチャット

金融機関とのやりとり、社内のやりとりを効率化



士業相談

全国2,000名以上の士業に24時間相談可能



安否確認

災害時の安否確認・社員の状況管理が可能

事業概要

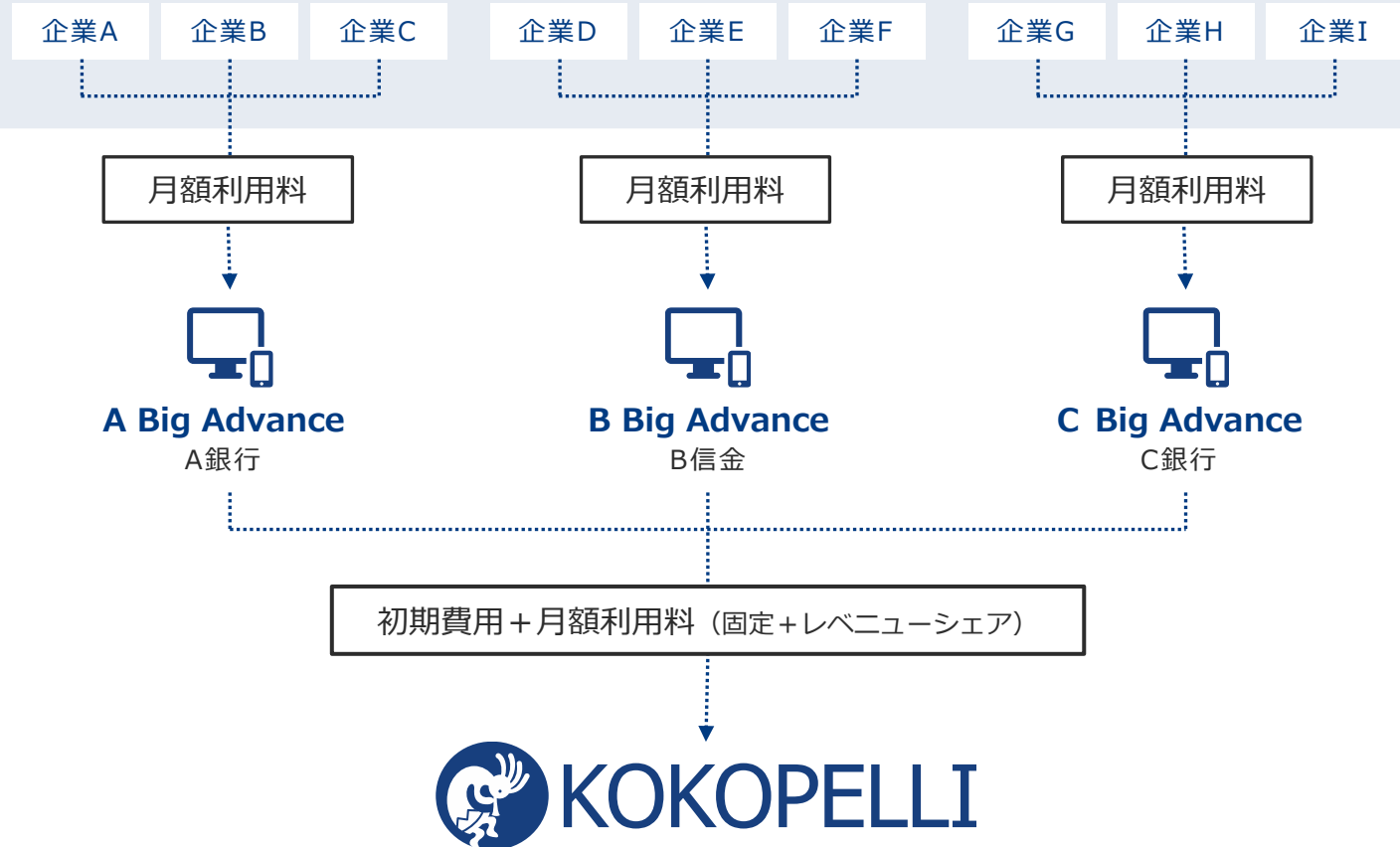
「Big Advance」の仕組み

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

地域・金融機関の枠を超えたこれまでにないサービス提供を実現

金融機関の枠を超えたビジネスマッチングを実現

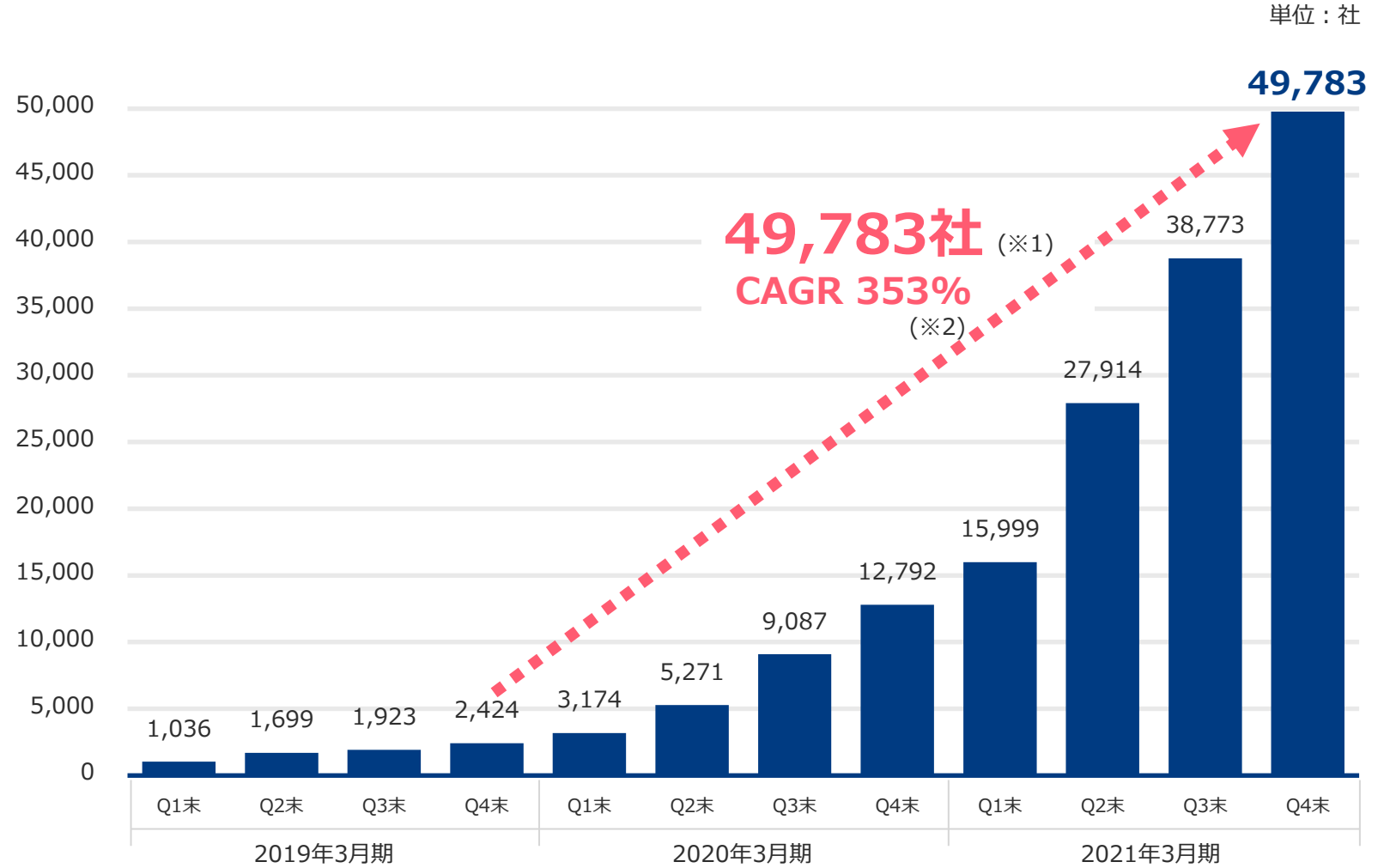
各Big Advanceがシステム連携しており金融機関の枠を超えたビジネスマッチングなどこれまでにないサービス提供が可能



事業概要

会員企業数の 四半期推移

会員企業数は、
前期比+36,991社の
49,783社と大きく増加



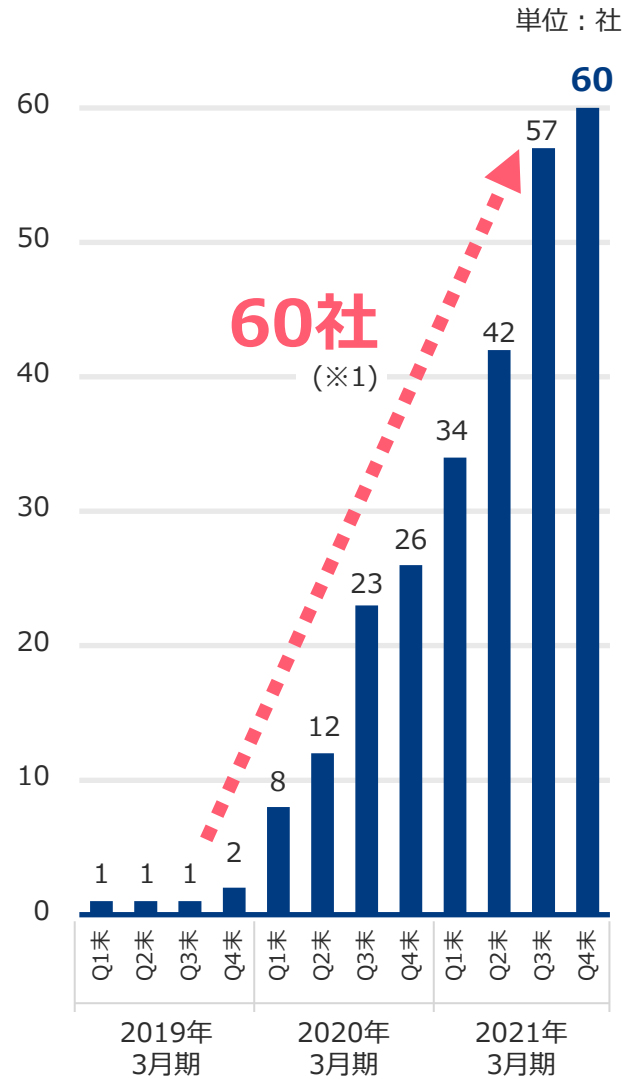
(※1) 2021年3月末時点

(※2) CAGR：2019年3月から2021年3月までの年平均成長率

事業概要

導入金融機関の推移

導入金融機関数は、
前期比+34社の60社と
大きく増加



(※1) 2021年3月末時点

北海道・東北

旭川信用金庫／大地みらい信用金庫／荘内銀行／仙台銀行

北陸

金沢信用金庫／富山県信用組合／福井銀行／福井信用金庫／福邦銀
北陸銀行

関東・甲信越

川崎信用金庫／甲府信用金庫／西武信用金庫／しののめ信用金庫
常陽銀行／大光銀行／千葉興業銀行／千葉信用金庫／東京スター銀行
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／横浜銀行／横浜信用金庫

東海

桑名三重信用金庫／静岡信用金庫／高山信用金庫／中京銀行
東濃信用金庫／豊川信用金庫／名古屋銀行／碧海信用金庫
三島信用金庫

関西

池田泉州銀行／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／みなと銀行

中国・四国

伊予銀行／愛媛銀行／呉信用金庫／せとうちDMO／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

沖縄銀行／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

事業概要

チャーンレートの推移

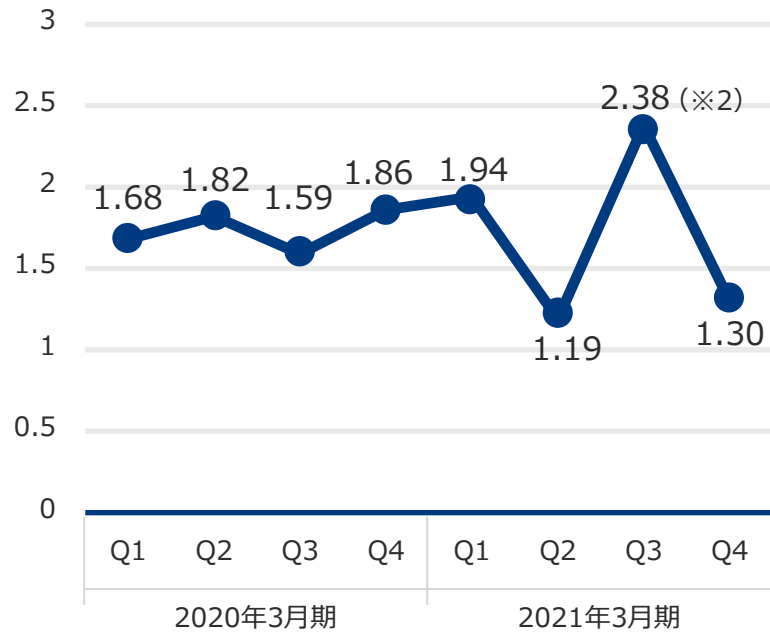
金融機関や会員企業のニーズを収集、素早いサービス反映により、顧客満足度及び利便性を高め、年間平均チャーンレートは1%台を維持

機能改善サイクル



年間平均チャーンレート 1.70% (※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、2020年4月～2021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。

事業概要

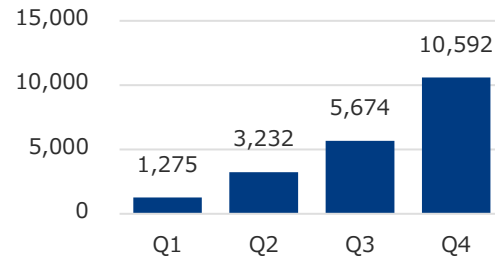
Big Advance 導入の効果

Big Advanceはサービス開始3年間で多くの中小企業のビジネスを支援し、新たな価値が生まれています。コロナ禍においても、中小企業の経営支援及びDX推進サービスとしてご活用頂いております。

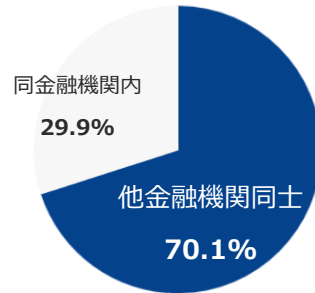
売上成長の支援

ビジネスマッチング機能のより、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。

四半期ごとの商談依頼件数（2021年3月期）



商談依頼件数
累計 **26,893** 件。
(※1)
コロナ禍で、商談件数は大きく増加。



金融機関の枠を超え広域でのマッチングが可能。

(※1) 2018年4月～2021年3月

(※2) 2021年3月末時点

全国へ情報発信

ホームページの新規開設 6,835社。(※2)
30分で完成、スマホ対応。

金融機関とのリレーション強化

Big Advance内のチャット機能で、気軽に金融機関とコミュニケーションがとれるようになり、より経営相談などがしやすい関係性を構築。

補助金・助成金の活用

全国の補助金・助成金件数 7,579件。(※2)
コロナに関わる情報も多数掲載。
情報取得後、金融機関や、土業へ相談。

社内の情報共有

Big Advance内のチャット機能で、社内の情報共有が円滑に。リモートワークなどの新しい働き方にも対応。

Big Advance ユーザーの声

「補助金・助成金の活用」

コロナの影響もあり補助金の申請を検討していました。国の情報だけでなく、地元の情報もタイムリーに掲載されるので非常に助かりました。（通信業）

「ホームページ自動作成を活用」

ホームページを持っていなかったのを試しに作ってみたら、新規のお客様から見積の問い合わせをいただき販売につながった。（サービス業）

「ビジネスマッチングを活用」

取扱っている地元の新鮮な野菜で大手スーパーとのマッチングに成功。販路拡大、収益増加に繋がりました。（卸売業）

「士業相談の活用」

雇用契約や業務委託の契約書作成を依頼しました。見積もりも一時間ほどで届き、相見積を取ることでコストを抑えられました。（運送業）

「福利厚生（FUKURI）を活用」

割引クーポンを出したところ、来店者数も増加して業績アップにつながりました。次の事業展開も考えています。（飲食業）

「ビジネスチャットの活用」

チャットで気軽に連絡が取れるので社内のコミュニケーション活性化につながりました。（卸売業）

「ビジネスマッチング、ビジネスチャット、ホームページ自動作成の活用」

- 高度な提案力が求められるビジネスマッチングが若手社員でも提案が可能になりました。
- コロナ禍で訪問しづらい中でも、お客さまとコミュニケーションを深められます。
- お客さまがHPを作ったと報告いただいたら必ず見て、良い点や改善点をお伝えしています。

（地方銀行 支店長）

03.

2022年3月期 業績見通し

2022年3月期 経営方針／売上高及び営業利益の推移

2022年3月期 業績予想／今後の成長戦略

業績見通し

2022年3月期 経営方針

新型コロナウイルス感染症の脅威は未だ続いており、経済活動にも多大な影響を与えています。企業においては、事業活動を継続するためデジタルトランスフォーメーション推進が加速しています。

2022年3月期は、会員企業数と導入金融機関の拡大に注力します。また、UI/UXの改善、金融機関及び会員企業へのサポート体制の充実、ARPU拡大に向けた開発体制の強化を図る重要な1年と位置付け、採用強化と組織力向上に努めます。

2023年3月期以降は、新機能のリリースによるARPUの拡大に取り組みます。

- 売上高はBig Advanceが順調に推移し、前期比75.7%増を見込む。
- 売上原価、販管費においては、エンジニアを中心に営業やCS人材を含め35名程度の採用を計画しており、採用に伴う人件費及び採用費の増加を見込む。
- 営業利益は、上記の採用を中心に積極投資を実施するものの、売上高の増加により、43.1%増益と見込む。

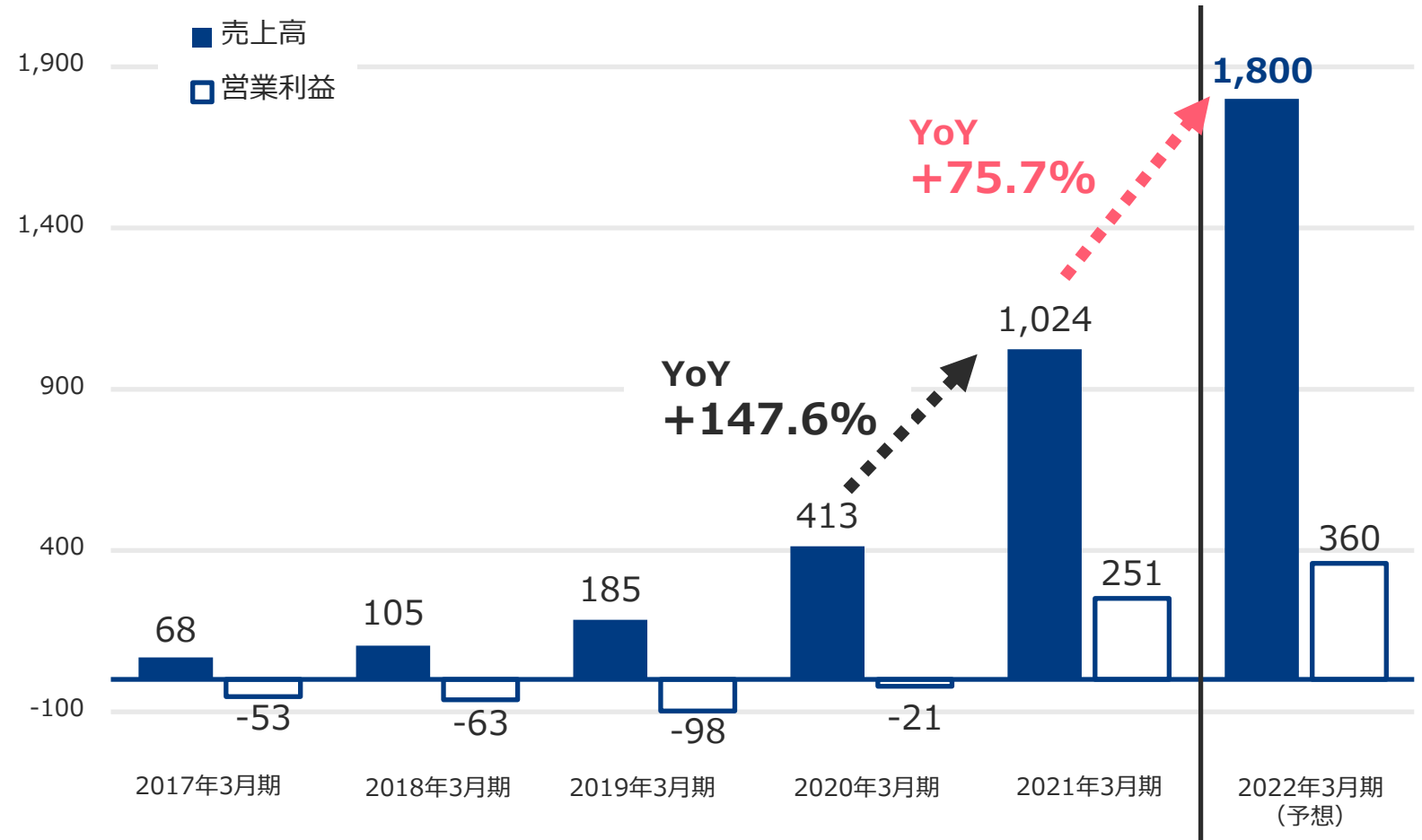
業績見通し

売上高及び 営業利益の推移

2022年3月期の売上高は、
前期比+75.7%の
1,800百万円を見込む

営業利益は、
前期比+43.1%増の
360百万円を見込む

単位：百万円



単位：百万円

業績見通し

業績予想

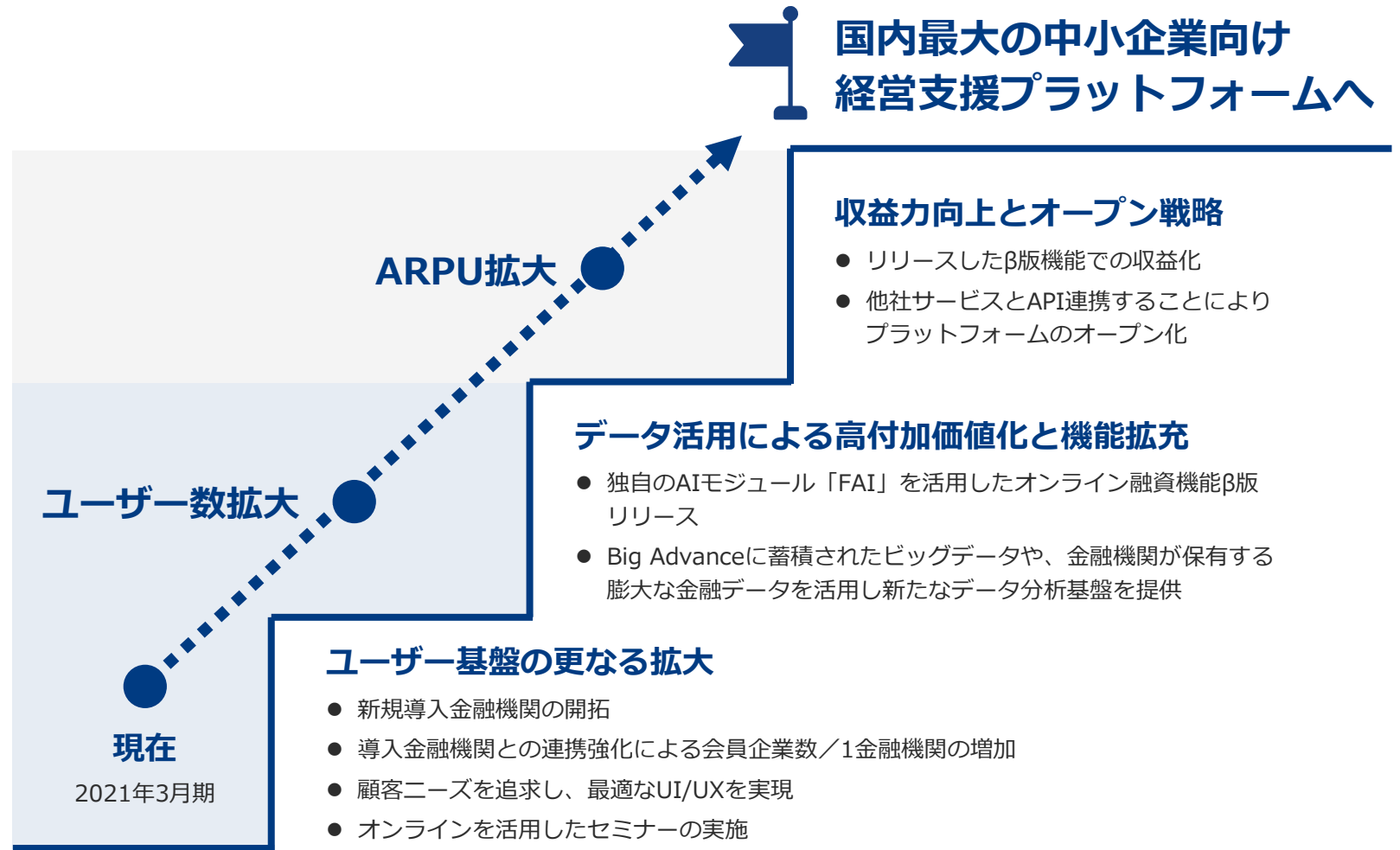
売上高はBig Advanceの導入金融機関及び会員企業数の増加により大きく成長すると見込

営業利益は、エンジニアを中心とする人材採用に積極投資するものの、売上高増加により増益を見込

	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (業績予想)	増減額	増減率
売上高	1,024	1,800	776	+75.1%
営業利益	251	360	109	+43.1%
経常利益	239	360	121	+50.5%
当期純利益	253	288	35	+13.4%

業績見通し 今後の成長戦略

当面は導入金融機関及び
会員企業数の拡大に注力
しながら、将来的な
ARPU拡大成長フェーズ
に向けてサービス提供基
盤の強化し、国内最大の
経営支援プラットフォーム
を目指します



04.

補足資料

会社概要／経営理念／背景：中小企業の現状と課題／背景：地域金融機関の現状と課題

サービス概要／中小企業のDXを支援／ユーザー基盤の更なる拡大

データ活用による高付加価値化／AI(人工知能)モジュール「FAI」／本資料の取り扱いについて

会社概要

会社名 **株式会社ココペリ**

所在地 **東京都千代田区二番町8-3 二番町大沼ビル4階**

設立 **2007年6月**

代表者 **近藤 繁**

資本金 **796百万円**
*2021年3月31日時点

従業員数 **49名（正社員・アルバイト）**
*2021年3月31日時点

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」の開発・運営
- ・ AIモジュール「FAI」の開発等



MISSION

企業価値の中に、未来を見つける。

VISION

中小企業にテクノロジーを届けよう。

VALUES

Deep User In

ユーザーを知り尽くし、
ユーザーの期待を越えよう

Commit Myself

今、自分にできる
最高の仕事をしよう

Big & Speedy

大胆な方針を立て、
素早く実行しよう

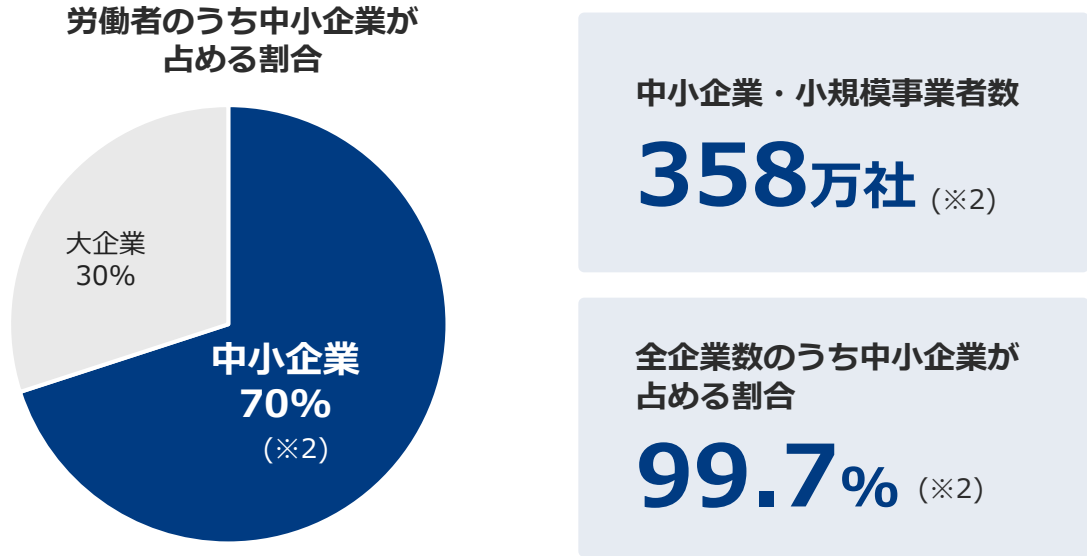
Team is Great

一人では出来ないことを
成し遂げよう

背景：中小企業の現状と課題

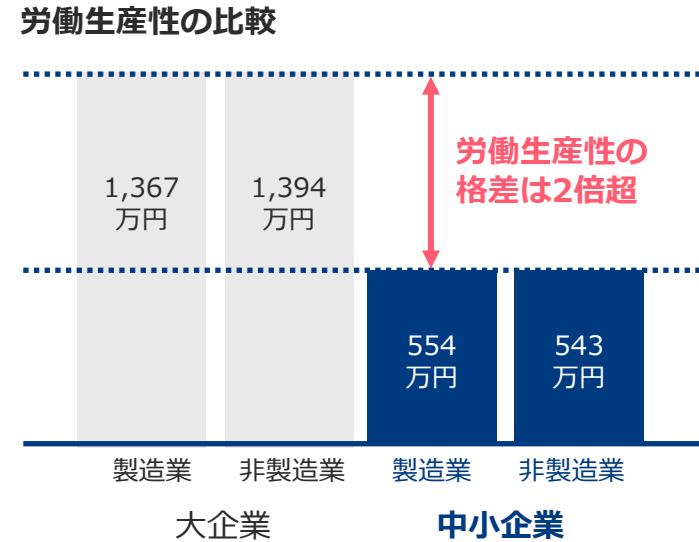
労働生産性の向上が大きな課題。10%の改善により18兆円の経済効果を創出 (※1)

現状：国内経済における中小企業の存在感は絶大



課題：中小企業の労働生産性は低水準

中小企業の労働生産性 約549万円 (※3※4)



(※1) 上記*2*3より当社算出 (中小企業の従業員総数約3,200万人×549万円×10%)

(※2) 総務省・経済産業省「2016年経済センサス」

(※3) 中小企業庁「2020年版中小企業白書」

(※4) 554万円・543万円の平均

背景：地域金融機関の現状と課題

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

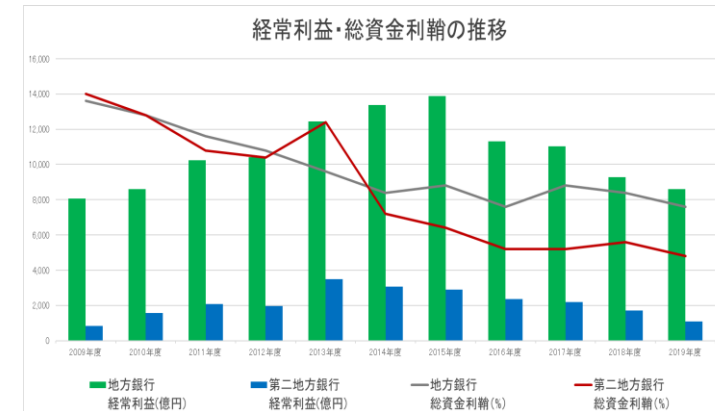
現状：地域の金融インフラの中心的存在

中小企業向け貸出残高 270兆円

業態	金融機関数	中小企業向け貸出残高 (※1,※2)
地方銀行	64	156兆円
第二地方銀行	38	40兆円
信用金庫	256	63兆円
信用組合	145	11兆円
合計	503	270兆円
メガバンク (参考)	4	119兆円

課題：中小企業の労働生産性は低水準

- 伸び悩む貸出による利益 (※3)
- 資金需要の低迷・競争の激化・超低金利の長期化等の厳しい経営課題に直面
- FinTechの進化を後押しする銀行法改正 (※4)



(※1) 中小企業庁「都道府県別の中小・地域金融機関情報一覧 2019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（2019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「2019年度決算の動向」より当社作成

(※4) 2016年改正「FinTech企業への出資の容易化、仮想通貨交換業の登録制の導入等」、2018年改正「電子決済等代行業者の登録制の導入、オープンAPIの活用等」

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 (※1)

Big Advance

全国の地域金融機関と協業する
中小企業向け経営支援
プラットフォーム

金融機関向け

初期費用+月額利用料 (固定+レベニューシェア)

会員企業向け

月額3,000円 (税抜) (※4)



AIモジュール「FAI」

中小企業向けに特化した
AI (※2)モジュール(※3)開発

金融機関・SI向け

初期費用+月額利用料 (固定+従量課金)



その他

ITサポートサービス

SHARESを中心として
中小企業・個人事業主 (士
業) 向けにサービスを提供



- (※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。
- (※2) Artificial Intelligenceの略称であり、学習・推論・認識・判断などの人間の知的な振る舞いを行うコンピューターシステムを指します。
- (※3) 機能ごとに再利用可能な形でひとまとまりにしたものであり、仕様が規格化・標準化された個々の構成要素をいいます。
- (※4) 金融機関とのレベニューシェア方式を採用しております。

中小企業のDXを支援

中小企業のDX化を実現する、豊富な機能と価格競争力



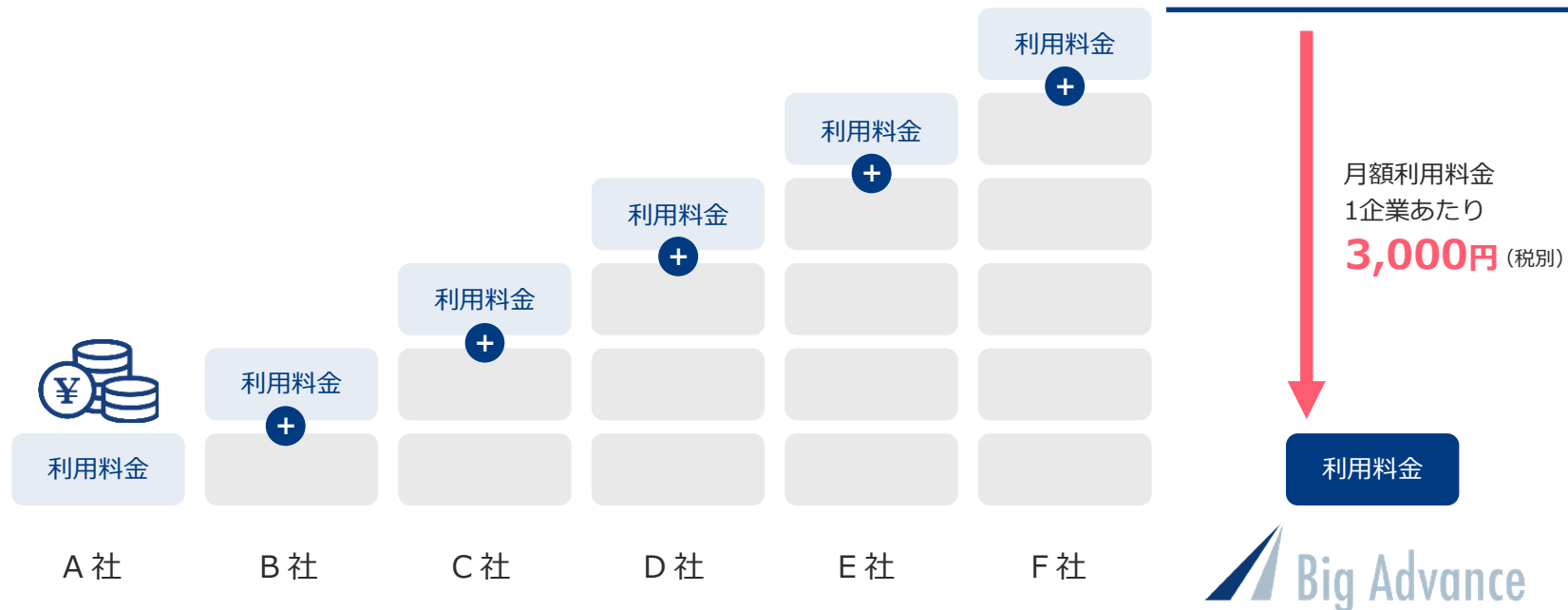
中小企業の課題

DX化を実施したいが進まない…

- ITがわからない
- 予算が足りない
- 人手が足りない

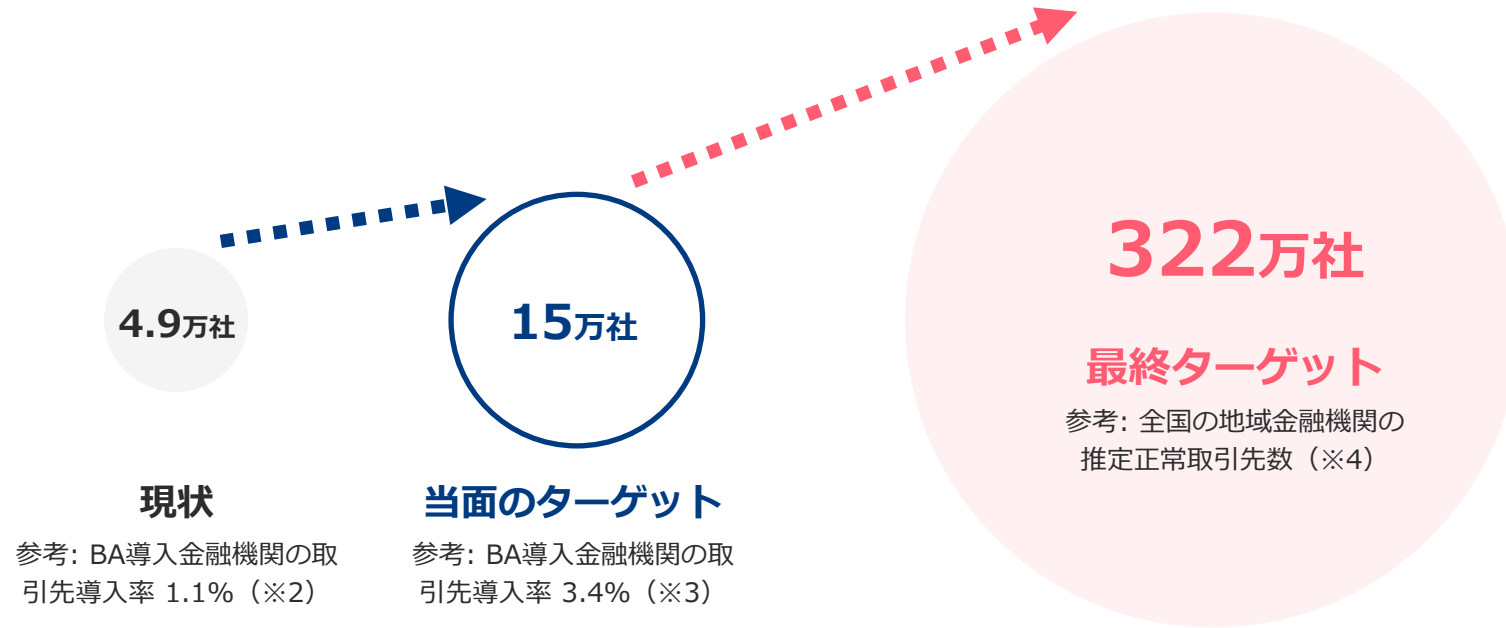
Big Advanceは、DX化に必要なこれら全ての機能を搭載

マッチングサービス + チャットサービス + HP制作サービス + 福利厚生サービス + 士業契約サービス + 補助金情報サービス + 金融機関の担当者が導入・活用をサポート



ユーザー基盤の更なる拡大

全国の地域金融機関の正常取引先がターゲット



中小企業に関する補足情報

- 中小企業の廃業率は3%前後で推移
- リーマンショック後、2010年の4.2%が直近20年間のピーク
- 日銀によれば、2019年度地域金融機関の正常先債権比率は90%弱「2019年度の銀行・信用金庫決算」P23
- 廃業率：3.5%「中小企業白書2020」P114
- 開業率：4.4%「中小企業白書2020」P114

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導入金融機関の法人取引先総数 = 延べ437万社（2020年3月末時点）

(※2) 取引先導入率 = Big Advance会員企業 ÷ BA導入金融機関の法人取引先数（2020年3月末時点）

(※3) 15万社 ÷ BA導入金融機関の法人取引先数（2020年3月末時点）

(※4) 中小企業358万社「2016年経済センサス」 × 正常先債権比率90%

データ活用による高付加価値化

中小企業のBig Advance上で蓄積される行動データや金融機関が保有している勘定系データなどを活用・総合的に分析し、新たなアウトプットを創出

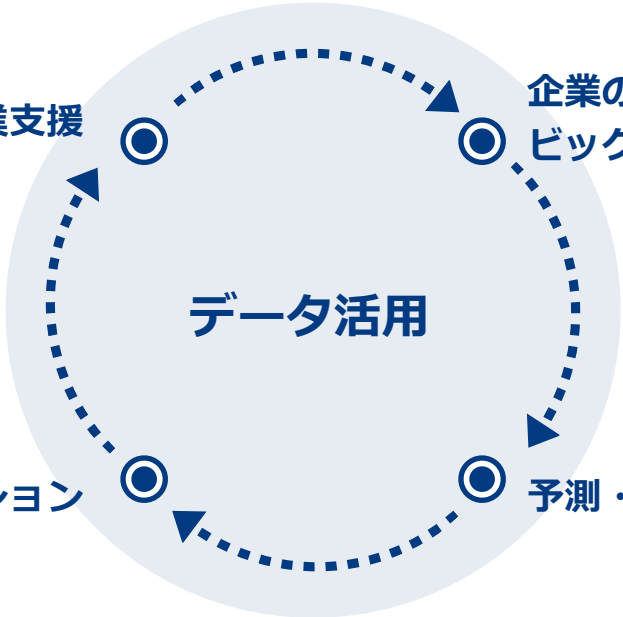


- ビジネスマッチング
- 福利厚生「FUKURI」
- ホームページ自動作成
- 土業相談
- 補助金・助成金

- ビジネスチャット
- 安否確認

事業支援

コミュニケーション



企業のビッグデータ分析

予測・課題抽出



中小企業データをAIで分析し、アウトプットをBig Advance内にフィードバック

中小企業データの活用に特化した当社独自のAIモジュール (※1)

AIモジュール名	連携サービス	利用ユーザー	内容
企業評価モジュール	FAIサービス	金融機関	企業のデフォルト確率や格付劣化確率を算出
レコメンドモジュール	Big Advance	中小企業	企業ごとに、最適なビジネスマッチング情報を提示
融資判定モジュール	オンライン融資申込み(※2) (Big Advanceのオプションサービス)	金融機関	企業の財務データや口座入出金データなどから、融資可能金額や融資可否を算出
経営インテリジェンスモジュール		中小企業・金融機関	企業の類似企業を抽出し、企業の経営戦略に基づいた経営課題等を提示
OCRモジュール	FAIサービス(※2)	金融機関	決算書のPDFデータを高い精度で読み取り

(※1) 特許取得済：特許第6354059号「財務情報分析システム、及びプログラム」
 特許第6516309号「財務分析システム及び財務分析プログラム」
 特許第6581282号「人工知能を利用した倒産確率算出システム」

(※2) 今後、サービス提供予定

本資料の取り扱いについて

- 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。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本資料に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。