



# 2022年3月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社ココペリ（証券コード：4167）

2022年2月14日

## Index

01. **2022年3月期 第3四半期実績** P3-14  
2022年3月期第3四半期決算ハイライト／2022年3月期第3四半期損益計算書／四半期売上高の推移  
Big Advanceの売上高の推移／四半期営業損益の推移／四半期費用構成の推移／営業損益の増減要因  
会員企業数の四半期推移／会員企業数の状況／導入金融機関数の推移／迅速な機能改善によるユーザーの安定化  
日本青年会議所との連携
02. **2022年3月期 業績見通しと今後の成長戦略** P15-19  
2022年3月期業績予想／今後の成長戦略／成長戦略おける進捗／事業成長のイメージ
03. **事業概要** P20-36  
会社概要／経営理念／持続可能な開発目標（SDGs）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／「Big Advance」の概要／「Big Advance」による経営課題の解決／「Big Advance」の仕組み  
「Big Advance」導入の効果／中小企業のDXを支援／中小企業のDX化ニーズ／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.

---

## 2022年3月期 第3四半期実績

2022年3月期 第3四半期決算ハイライト／2022年3月期 第3四半期損益計算書／四半期売上高の推移

Big Advanceの売上高の推移／四半期営業損益の推移／四半期営業損益の推移

四半期費用構成の推移／営業損益の増減要因／会員企業数の四半期推移

会員企業数の状況／導入金融機関数の推移／迅速な機能改善によるユーザーの安定化

日本青年会議所との連携

# 2022年3月期 第3四半期決算ハイライト

売上高

**1,227** 百万円

(前期比+76.1%)

営業利益

**326** 百万円

(前期比+118.6%)

## Big Advanceの実績

導入金融機関数

**82** 社

会員企業数

**67,550** 社

平均チャーンレート

**1.59** % (※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 2021年1月～2021年12月の12カ月平均

## 2022年3月期 第3四半期損益計算書

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増収

営業利益は、売上高増加に伴い増益

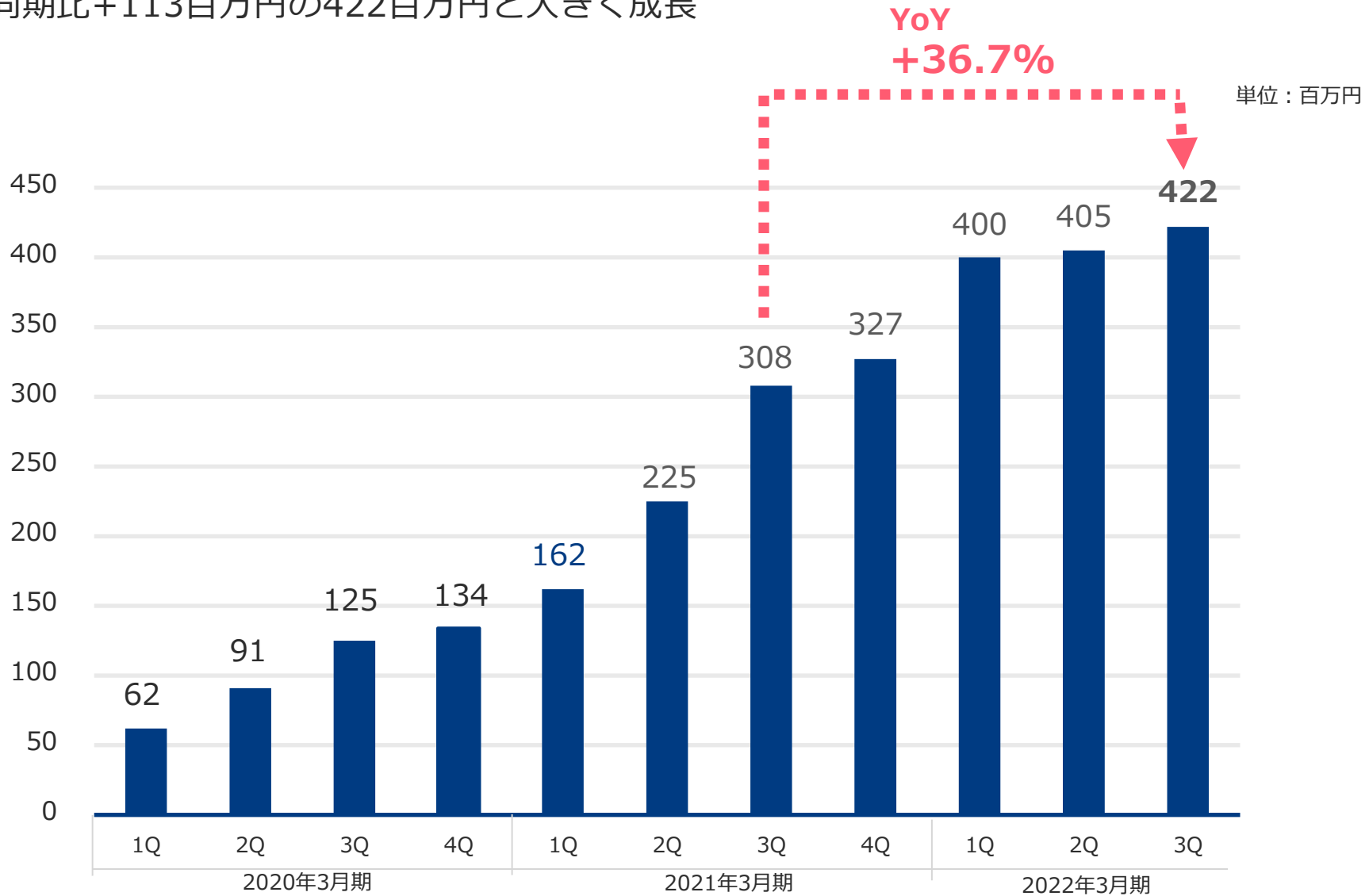
ITサポートサービスのうち、中小企業向けのバックオフィス業務のアウトソーシングに関わる事業を事業譲渡し、特別利益を36百万円計上

単位：百万円

	2021年3月期 3Q	2022年3月期 3Q	増減額	前期比
売上高	696	<b>1,227</b>	530	<b>+76.1%</b>
売上総利益	416	<b>792</b>	375	<b>+90.2%</b>
売上総利益率	59.8%	<b>64.6%</b>	—	<b>+4.8P</b>
営業利益	149	<b>326</b>	177	<b>+118.6%</b>
営業利益率	21.4%	<b>26.6%</b>	—	<b>+5.2P</b>
経常利益	139	<b>324</b>	185	<b>+133.6%</b>
特別損益	-	<b>36</b>	36	-
当期純利益	118	<b>265</b>	145	<b>+123.6%</b>

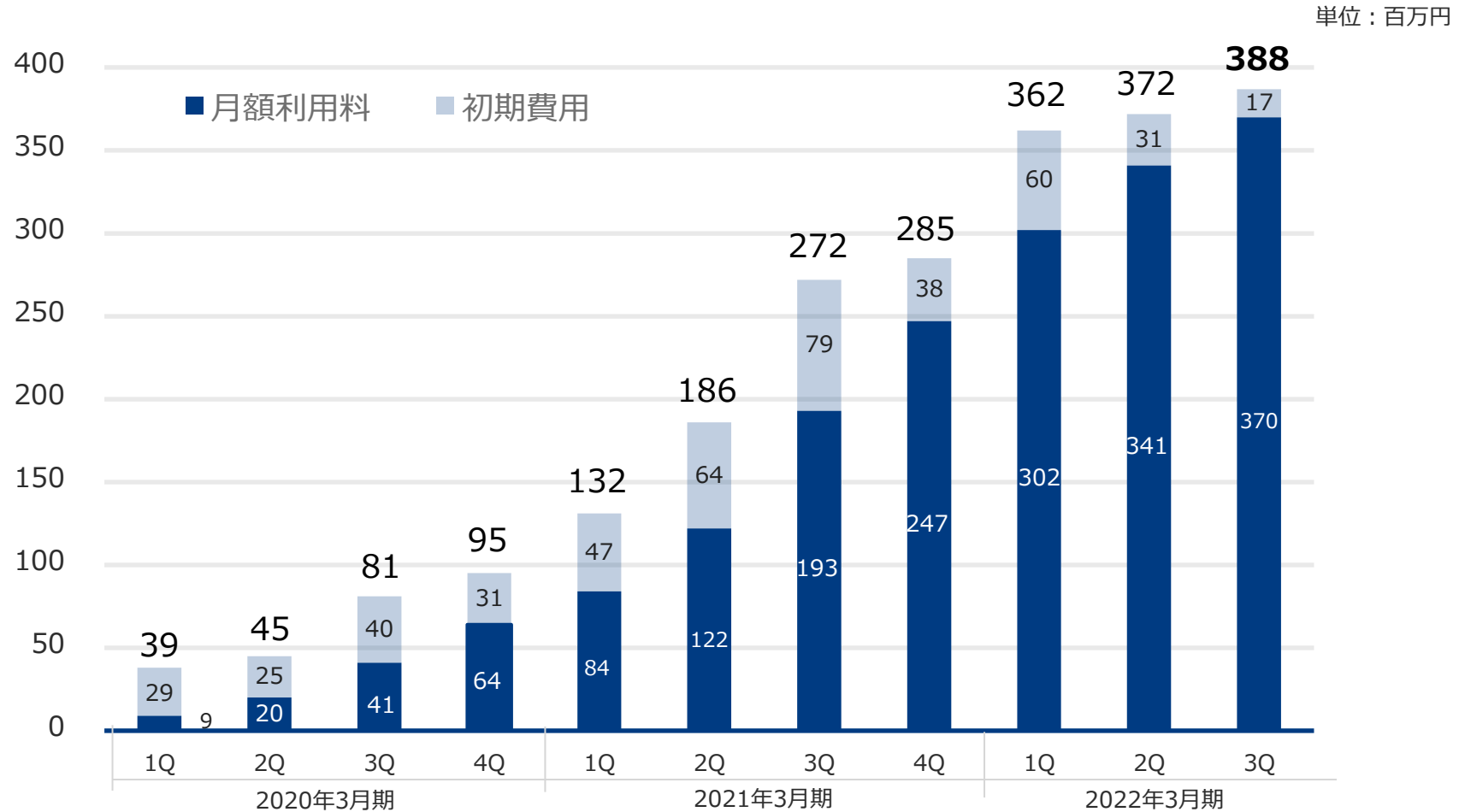
# 四半期売上高の推移

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、前年同期比+113百万円の422百万円と大きく成長



# Big Advanceの売上高の推移

Big Advanceの導入金融機関数及び会員企業数の増加により、ストック売上に当たる月額利用料が増加  
 2022年3月期3Qは、Big Advanceの初期費用が減少したものの、月額利用料は増加し、四半期売上高は継続的に増加

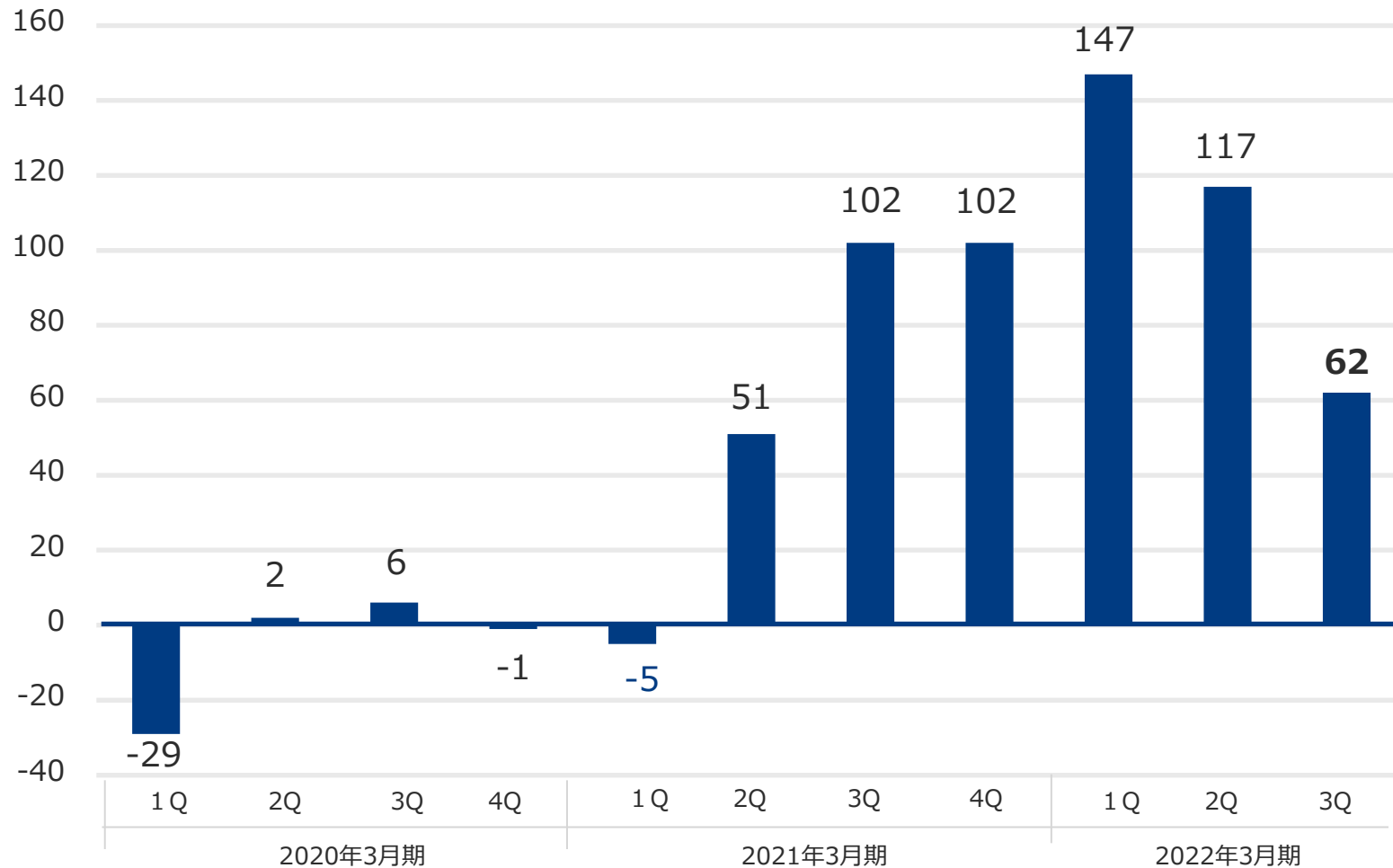


(※) 月額利用料：金融機関の毎月保守運用費とBig Advance月額費用のレベニューシェア  
 初期費用：Big Advance導入時の初期費用等

# 四半期営業損益の推移

Big Advanceの新機能開発のための外注費、2月に予定するオフィス移転に伴う賃料、現オフィスの固定資産の減価償却費期間短縮に伴う償却費等の増加から、営業利益は62百万円と2Qより減益

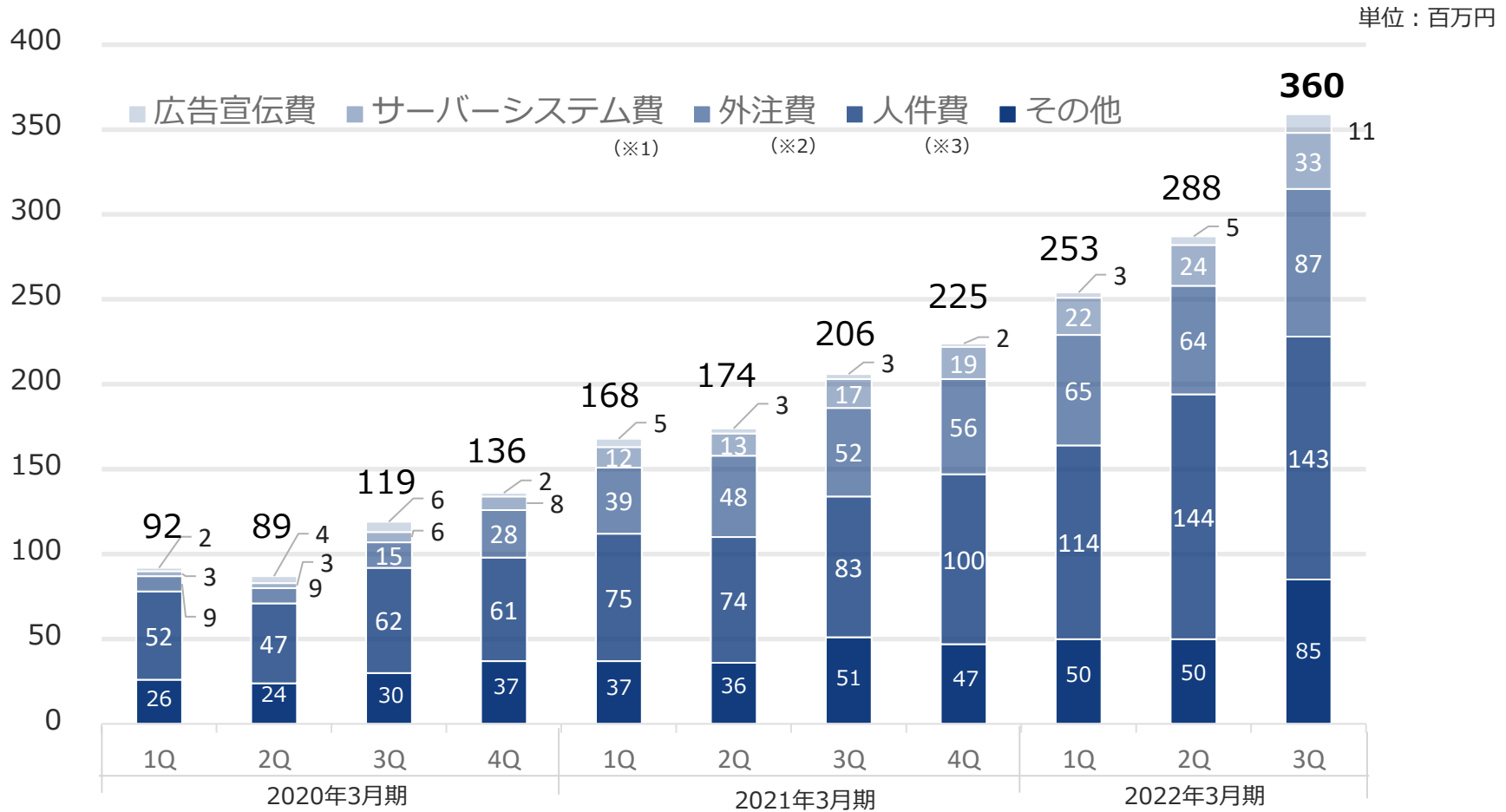
単位：百万円





# 四半期費用構成の推移

Big Advanceの新機能開発のための外注費、2月に予定するオフィス移転に伴う賃料の増加、現オフィスの固定資産の減価償却費期間短縮に伴う償却費の増加等から、その他費用が増加



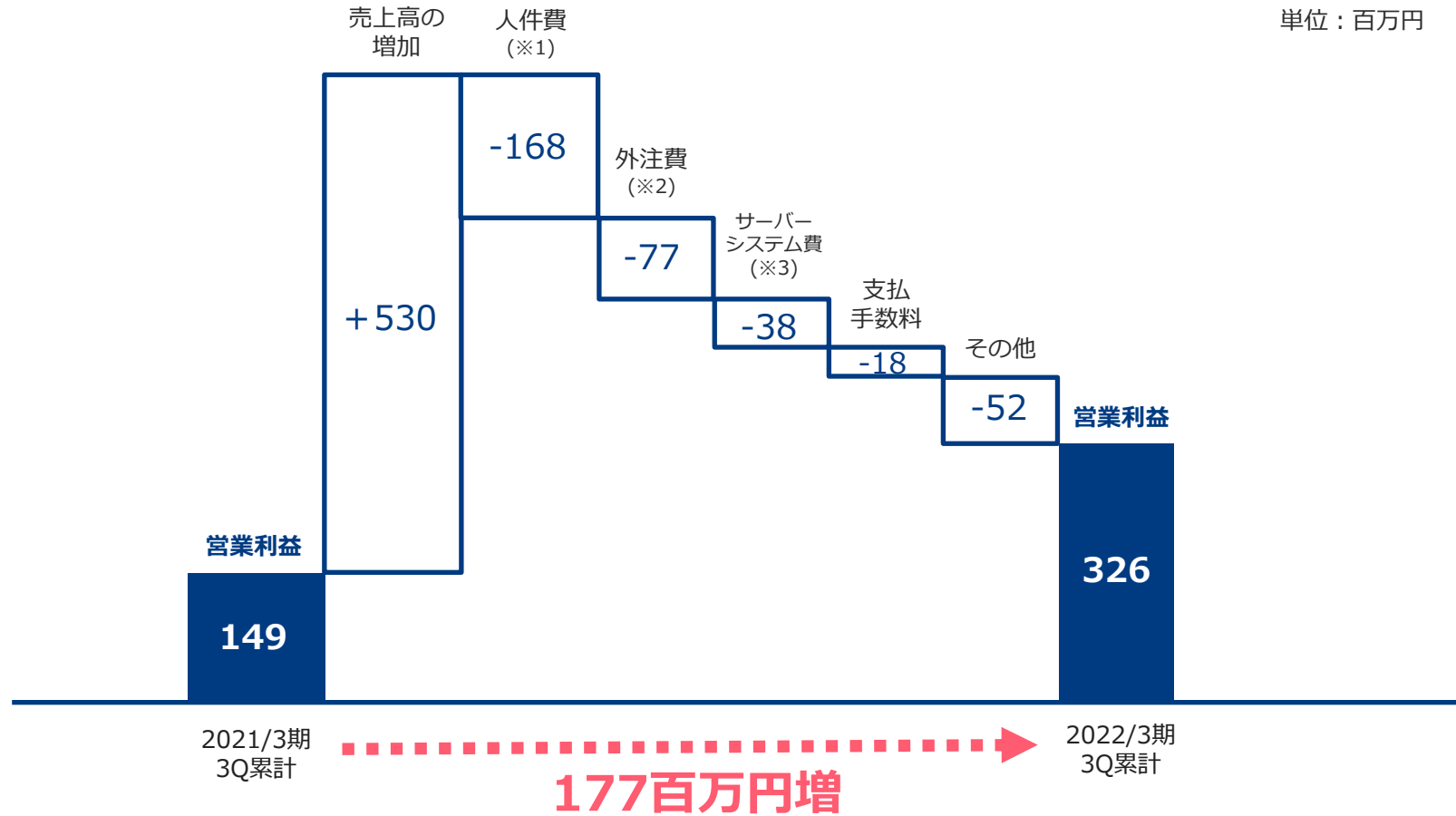
(※1) AWS、Webシステム利用料。売上原価

(※2) 外部エンジニアへの開発委託費用等。売上原価

(※3) 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。

# 営業損益の増減要因

売上高の増加により、人件費、外注費、サーバーシステム費等の費用増加を上回り営業利益は増加

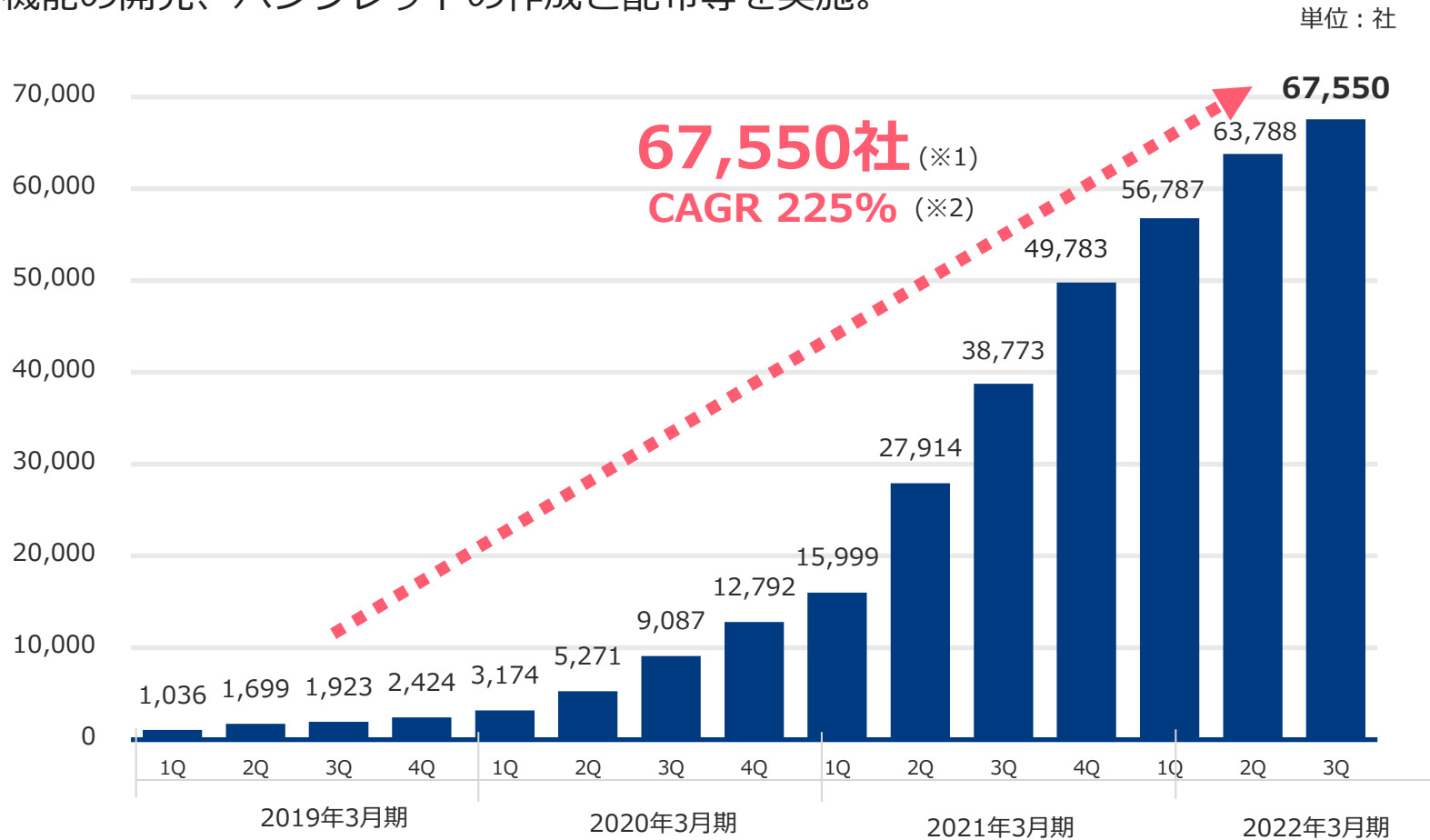


(※1) エンジニア、営業・CS・コーポレート社員給与、役員報酬及び社会保険料並びに採用費。売上原価及び販売費及び一般管理費の合計。  
 (※2) 外部エンジニアへの開発委託費用等。売上原価  
 (※3) AWS、Webシステム利用料。売上原価

# 会員企業数の四半期推移

会員企業数は、2 Q末比 + 3,762社の67,550社に増加

CAGRは高い水準を維持しているものの、3Qの成長率については、コロナウィルス感染症対応のため当社による会員獲得に向けたフォローが十分出来ず鈍化。課題解消に向け、オンラインでのセミナーや研修の充実、オンボーディング機能の開発、パンフレットの作成と配布等を実施。

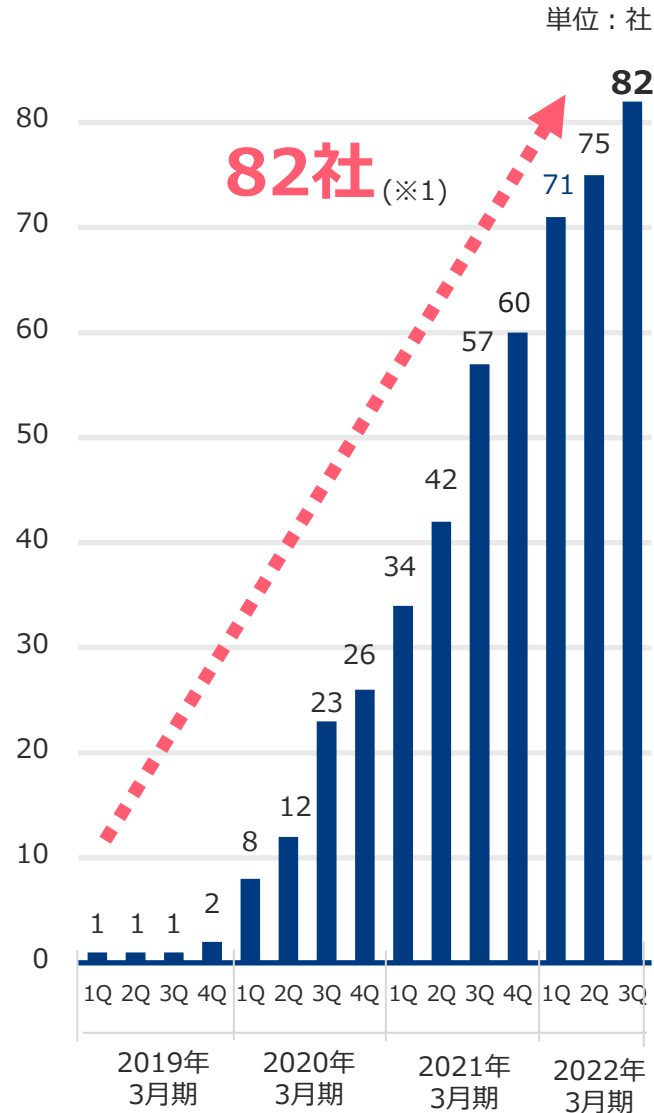


(※1) 2021年12月末時点

(※2) CAGR：2018年12月から2021年12月までの年平均成長率

# 導入金融機関の推移

導入金融機関数は、2Q末比+7社の82社と増加



(※1) 2021年12月末時点

## 北海道・東北

青森銀行／旭川信用金庫／岩手銀行／北日本銀行／七十七銀行／荘内銀行／仙台銀行／  
大地みらい信用金庫／東邦銀行／北洋銀行

## 北陸

金沢信用金庫／三条信用金庫／富山県信用組合／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／あすか信用組合／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／諏訪信用金庫／大光銀行／千葉銀行／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／水戸信用金庫／横浜銀行／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／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／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／みなと銀行

## 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

# 迅速な機能改善によるユーザーの安定化

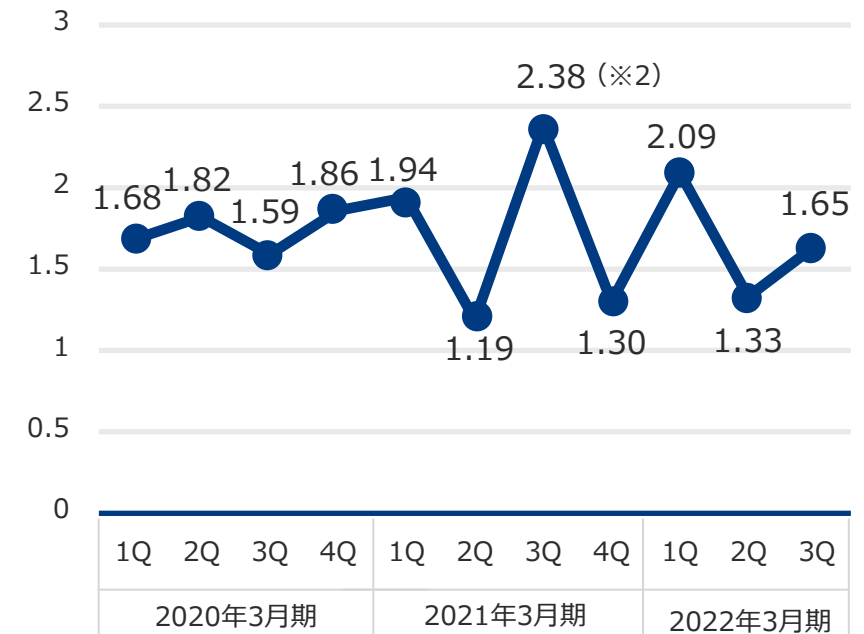
金融機関や会員企業のニーズを収集、素早いサービス反映により、顧客満足度及び利便性を高め、年間平均チャーンレートは1%台を維持

## 機能改善サイクル



## 年間平均チャーンレート 1.59% (※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、2021年1月～2021年12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。

## 日本青年会議所との連携

中小企業の経営改善を促進する観点から、日本青年会議所との連携し、より多くの中小企業の経営支援につなげてまいります



- 公益社団法人日本青年会議所関東地区協議会は、関東地区内（栃木県、茨城県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、山梨県、神奈川県）の7,000企業にBig Advanceの活用を提案し、DXを推進する予定です
- 本連携により、2022年1月17日から2022年12月31日の期間で 商談件数1,000社以上を目指します
- オープンイノベーションを推進し、大手企業と関東地区内の 中小企業との連携を促してまいります

03.

---

## 2022年3月期 業績見通しと 今後の成長戦略

2022年3月期 業績予想／今後の成長戦略／成長戦略おける進捗／事業成長のイメージ

## 2022年3月期 業績予想

4Qは新サービス開発や営業体制強化に向けた人件費・採用費や外注費の増加、会員企業獲得のための広告宣伝費の増加、組織力向上のためのオフィス移転に伴う移転費用の計上から、期初の業績見込みから変わらない見通し

単位：百万円

	2021年3月期 (前期実績)	2022年3月期 (業績予想)	増減額	前期比
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%

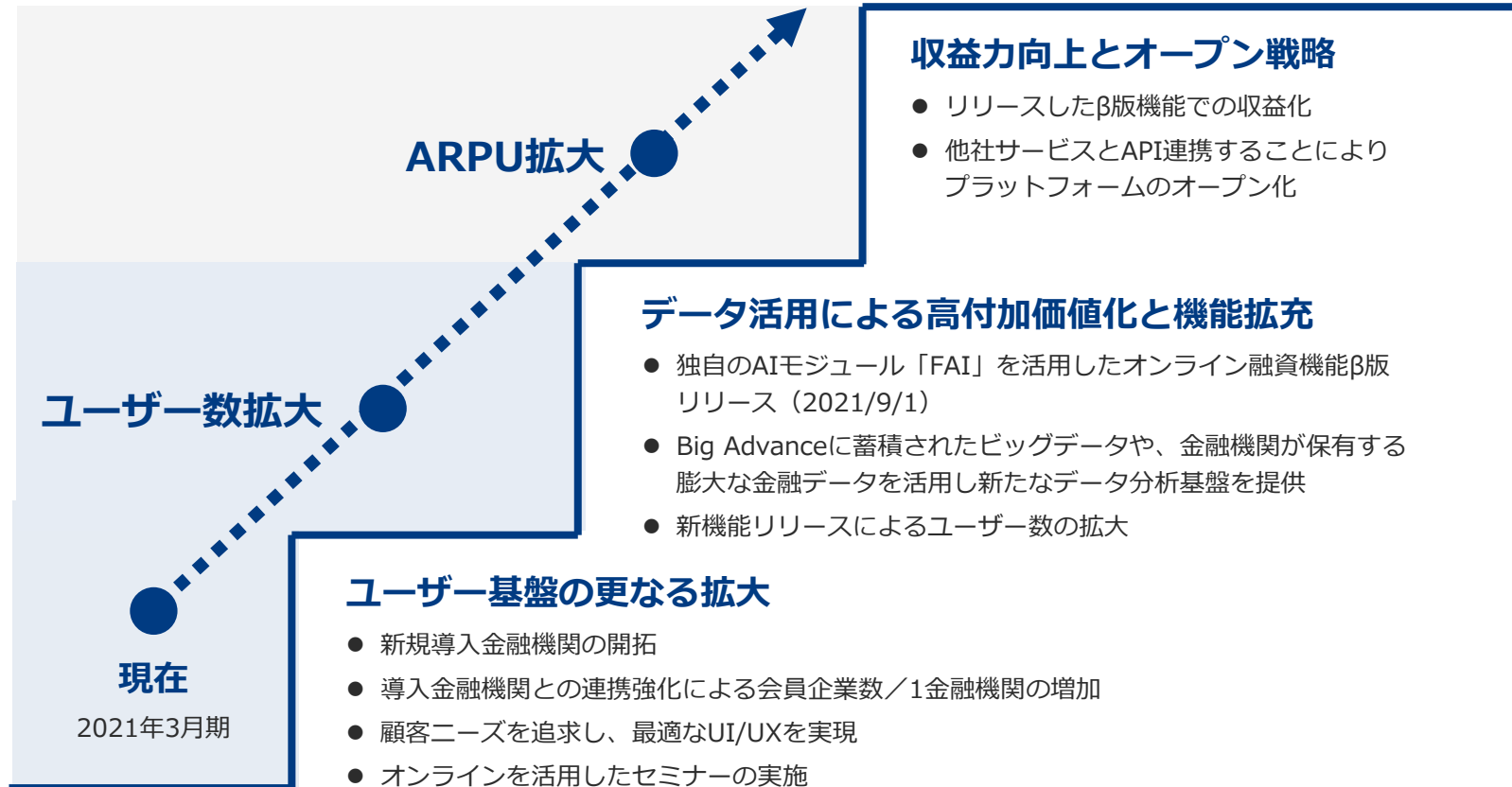


# 今後の成長戦略

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

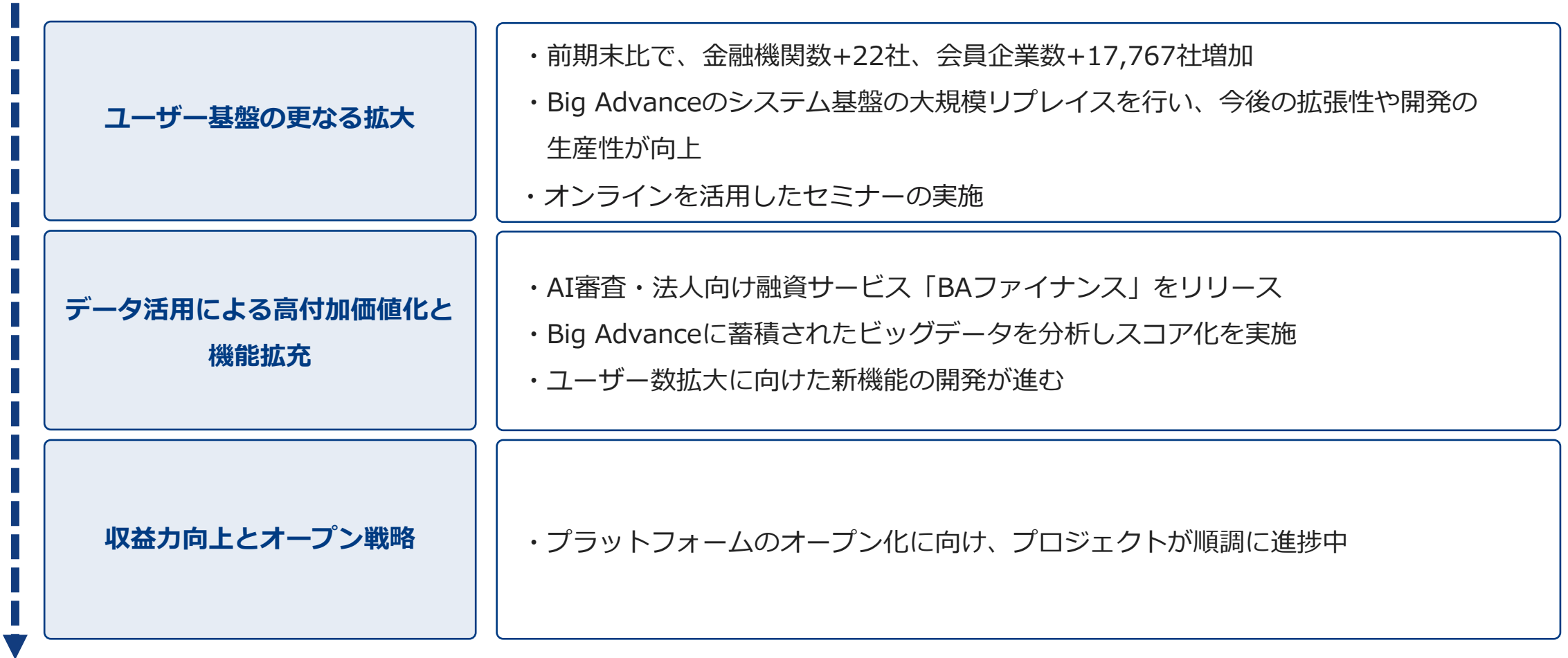


## 国内最大の中小企業向け 経営支援プラットフォームへ



# 成長戦略における進捗

中長期の成長に向けた計画は、3つの戦略がそれぞれ順調に進捗



# 事業成長のイメージ

ユーザー基盤の拡大をベースに、新機能・新サービスの提供及び他社サービスとの連携によるARPU拡大により、持続的な成長を目指す



# 04.

---

## 事業概要

会社概要／経営理念／持続可能な開発目標（SDGs）／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／「Big Advance」の概要

「Big Advance」による経営課題の解決／「Big Advance」の仕組み

「Big Advance」導入の効果／中小企業のDXを支援／中小企業のDX化ニーズ

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 **805百万円**  
\*2021年12月31日時点

従業員数 **68名（正社員・アルバイト）**  
\*2021年12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

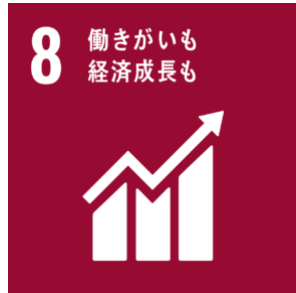
# 持続可能な開発目標 (SDGs)

当社は、「企業価値の中に 未来を見つける。」をミッションとし、「中小企業にテクノロジーを届けよう。」というビジョンを実現するため、持続的に企業価値を向上させ、本業を通じて社会課題を解決していく予定です

## ココペリが注力する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。

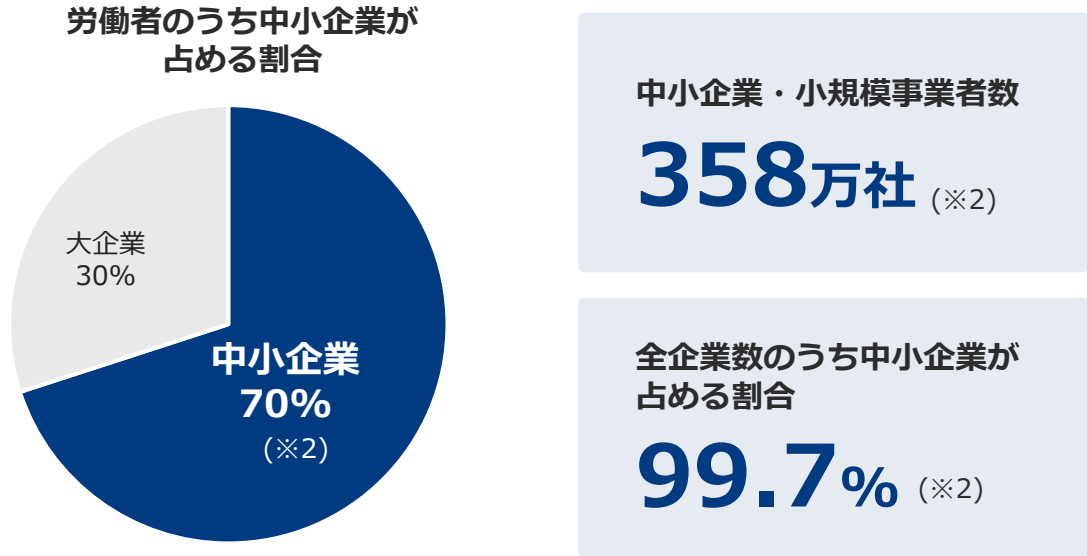


17.17  
さまざまなパートナーシップの経験や資源戦略を基にした、効果的な公的、官民、市民社会のパートナーシップを奨励・推進する。

# 背景：中小企業の現状と課題

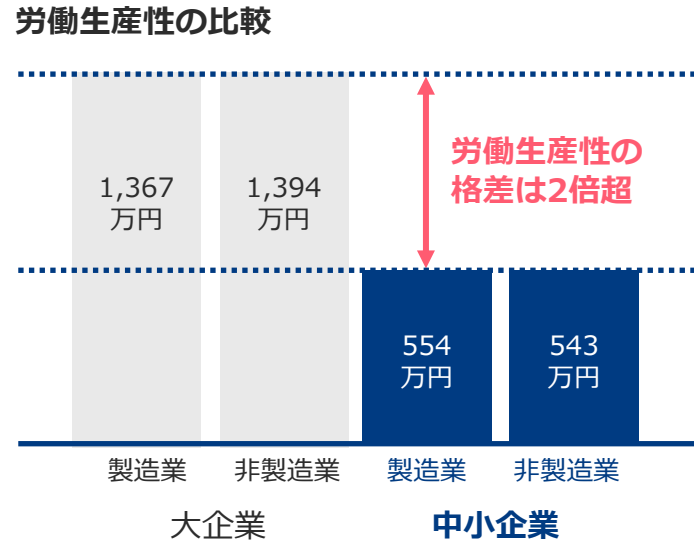
労働生産性の向上が大きな課題。10%の改善により18兆円の経済効果を創出 (※1)

## 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

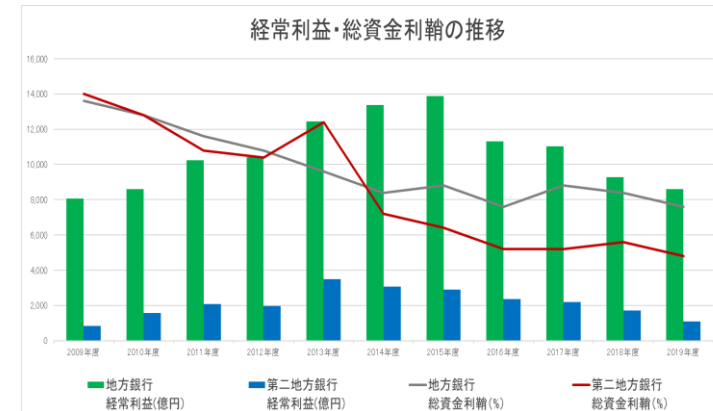
## 現状：地域の金融インフラの中心的存在

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
<b>合計</b>	<b>503</b>	<b>270兆円</b>
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

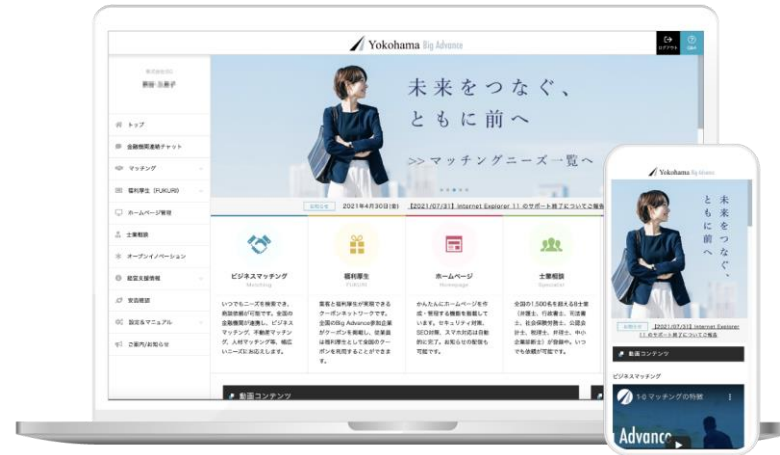
SHARESを中心として  
中小企業・個人事業主 (士  
業) 向けにサービスを提供



- (※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。

# 「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

# 「Big Advance」による経営課題の解決

## ⚠ どうしよう？ 経営課題

- 売上や取引先を増やしたい！
- 外注先を探している！
- 仕入先を探している！

- 新たに設備投資をしたい！
- 利用できる補助金が知りたい！
- 申請方法が分からない！

- 商品の情報発信をしたい！
- 採用HPを作りたい！
- 問い合わせを増やしたい！

## 💡 どうやって？ Big Advance を使う

### ビジネスマッチングする

全国の企業から取引先を探していただけます。面談は金融機関が調整します。

### 補助金を検索する、土業に相談する

毎週更新の補助金情報を簡単に検索でき、専門家への依頼も同時に可能です。

### ホームページを作る

検索で上位表示されやすいホームページを簡単に作成することができます。

## 😊 ゴール 課題の解決事例

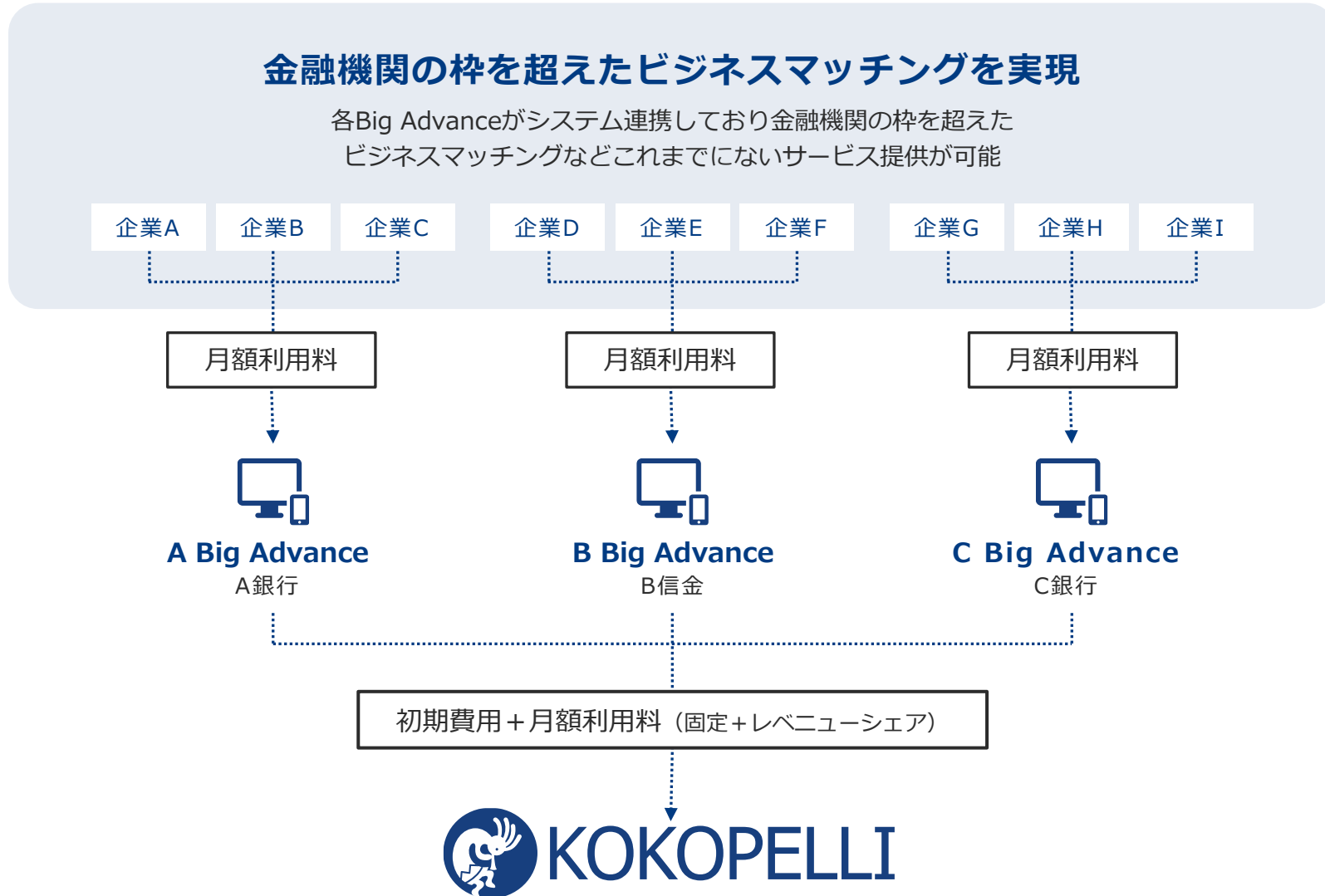
- 高い面談率、成約事例多数。
- 異業種での新たな商談実績も。
- 全国へ情報発信・PRも可能。

- 市区町村の最新情報をお届け。
- 検索から申請に強い専門家探しまでワンストップで完結。

- 採用や商品PRなど、特化型ページとして2つ目のHP利用も。
- 新たな流入導線の確保も可能。

# 「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

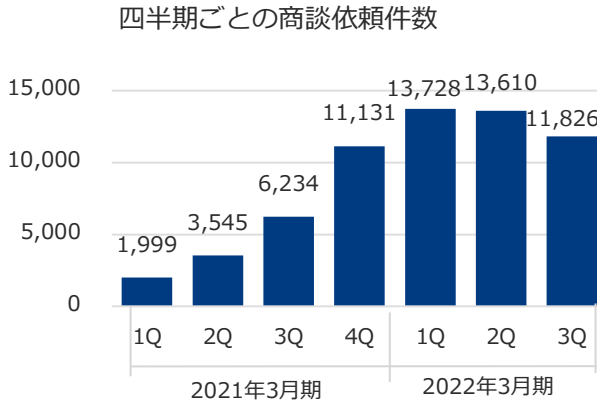


# 「Big Advance」導入の効果

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。

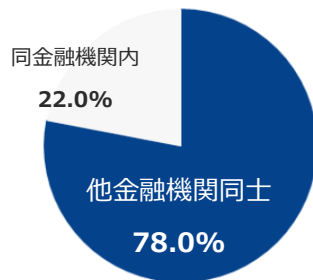
## 売上成長の支援

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。



商談依頼件数  
累計 64,623 件。(※1)

2022年3月期2Qにて、商談依頼の入力必須項目を増やしたことから、商談依頼件数は減少。一方、面談実施数は変わらないことから、商談の質は向上。



金融機関の枠を超え広域でのマッチングが可能。

## 全国へ情報発信

ホームページの新規開設 11,512社。(※2)  
15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 8,083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。

# 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



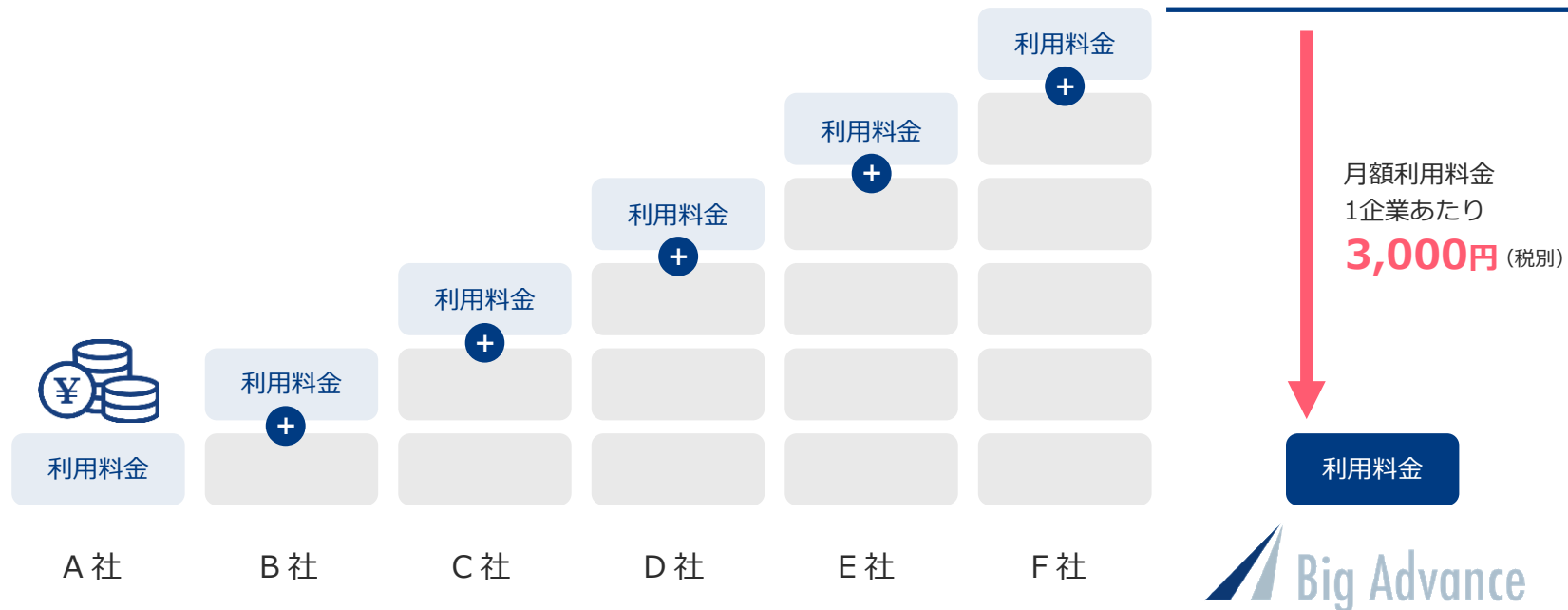
中小企業の課題

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

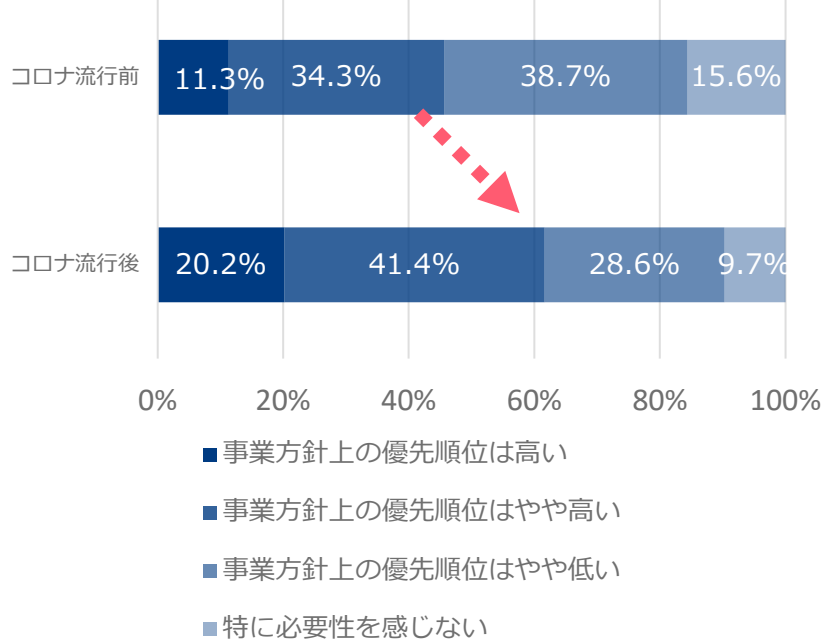
マッチングサービス + チャットサービス + HP制作サービス + 福利厚生サービス + 士業契約サービス + 補助金情報サービス + 金融機関の担当者が導入・活用をサポート



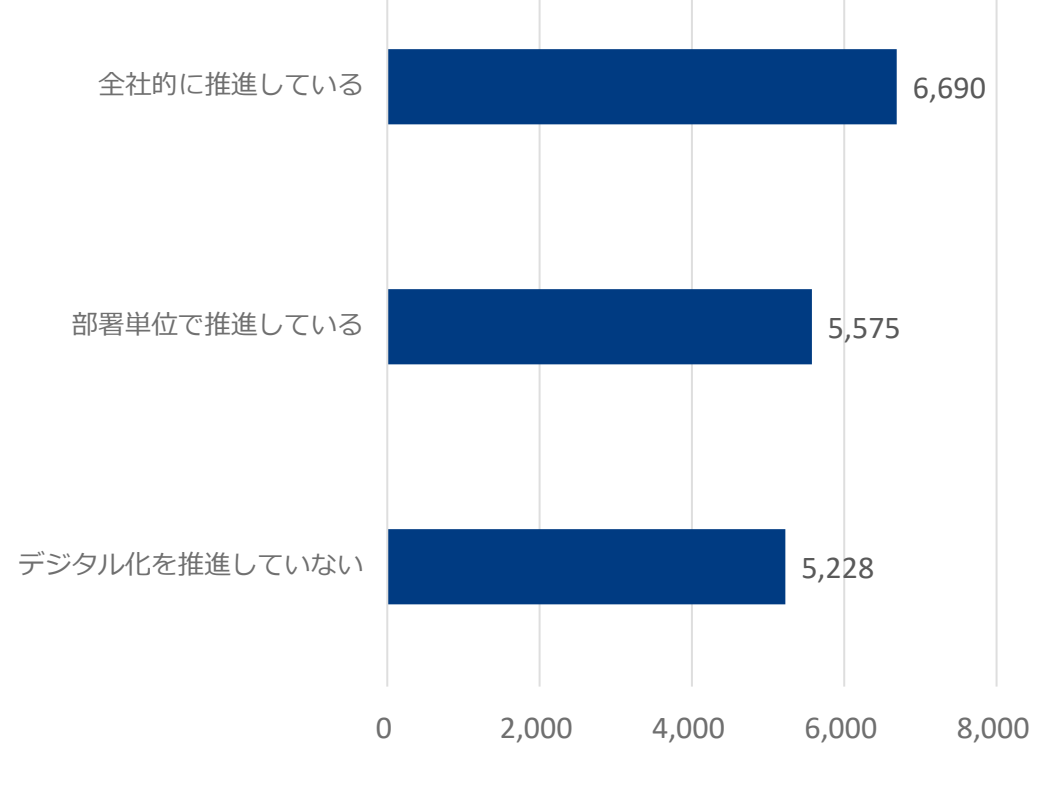
# 中小企業のDX化ニーズ

中小企業の労働生産性向上には、デジタル化（DX化）が効果が高い  
 デジタル化に対する事業方針上の優先順位は、コロナ流行前45.6%から流行後61.6%に増加  
 デジタル化を全社的に推進している企業は、推進していない企業と比較し、労働生産性は28.0%高い

デジタル化に対する優先度の変化



デジタル化の推進体制（労働生産性）

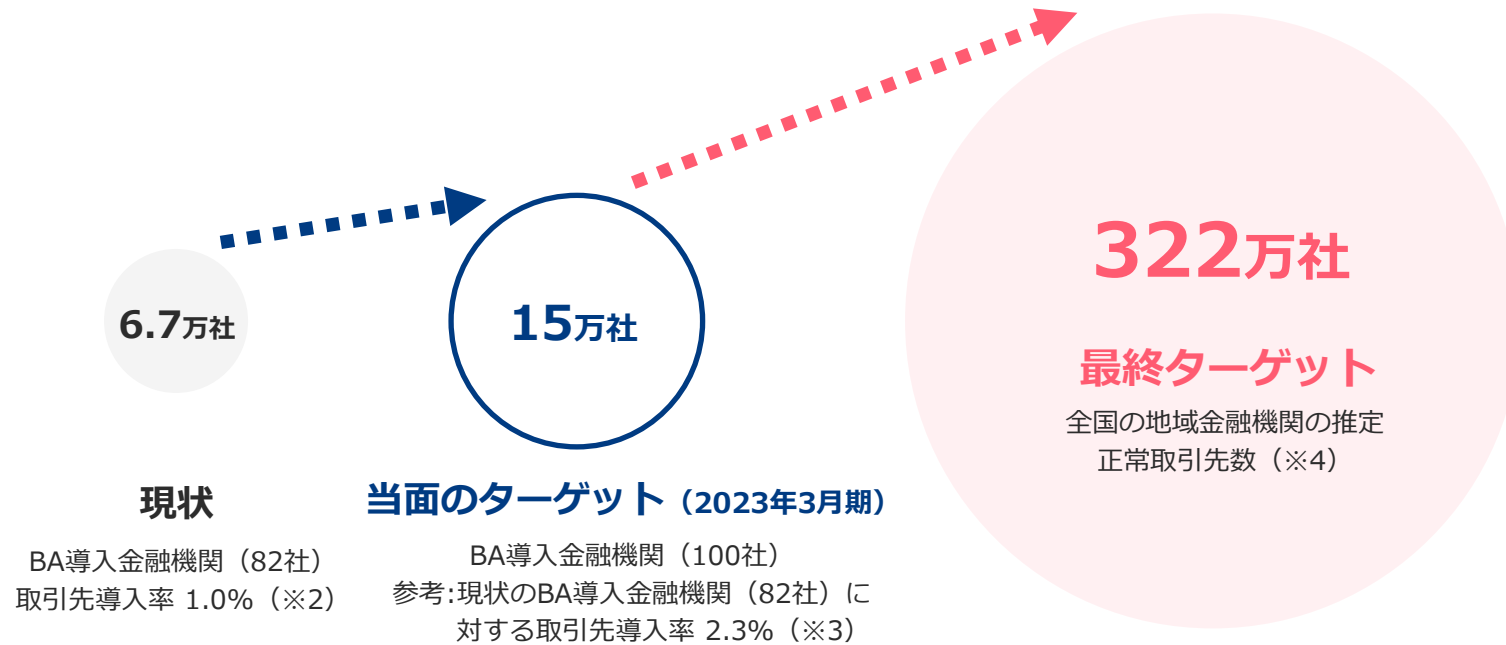


出所：中小企業庁「中小企業白書2021版」中小企業庁ホームページ



# 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 (82社) の法人取引先総数 = 延べ648万社 (2021年3月末時点)

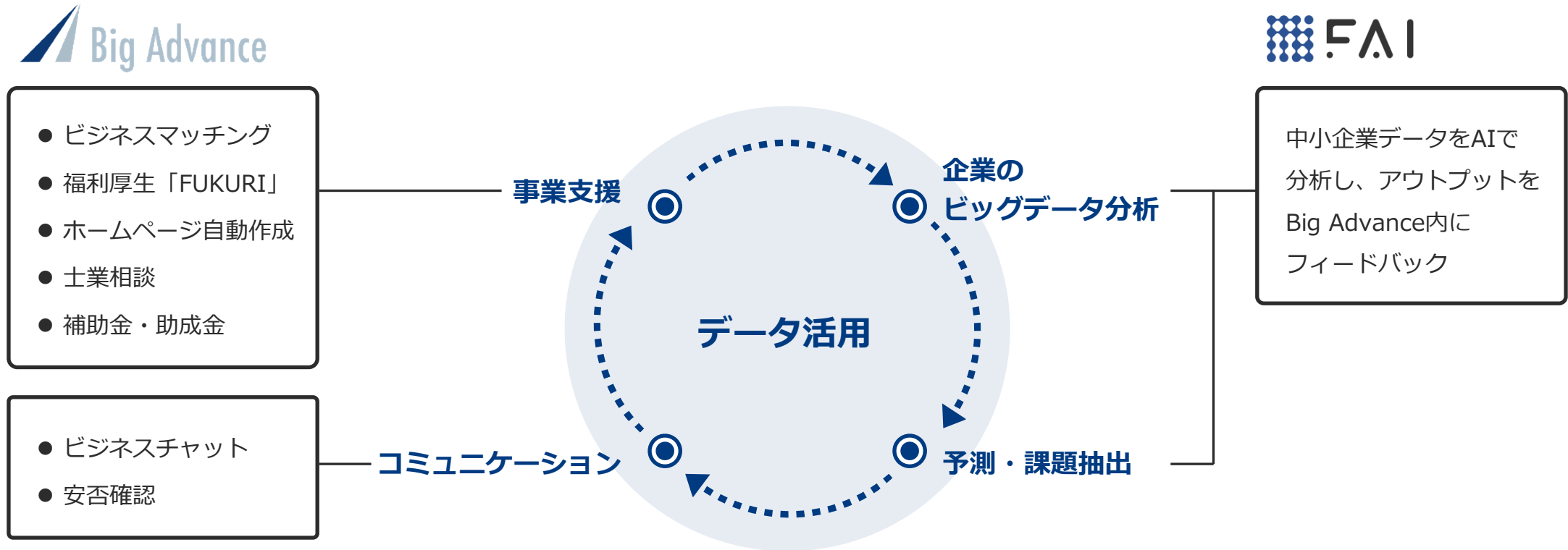
(※2) 取引先導入率 = Big Advance会員企業 ÷ BA導入金融機関 (82社) の法人取引先数 (2021年3月末時点)

(※3) 15万社 ÷ BA導入金融機関 (82社) の法人取引先数 (2021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



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
<b>企業評価モジュール</b>	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
<b>レコメンドモジュール</b>	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
<b>融資判定モジュール</b>	オンライン融資申込み (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
<b>経営インテリジェンスモジュール</b>		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
<b>OCRモジュール</b>	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、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも本資料に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行うとは限りません。