



2026年3月期

事業計画及び 成長可能性に関する事項について

株式会社ココペリ（証券コード：4167）

2026年6月12日

01 会社概要・事業概要

P.3-15

02 新中期経営計画

P.16-44

03 2026年3月期 決算概要

P.45-57

04 主要なリスク 及び対応方針

P.58-59

05 補足資料

P.60-71

01

会社概要・事業概要

会社名	株式会社ココペリ
所在地	東京都千代田区紀尾井町3-12 紀尾井町ビル11階
設立	2007年6月
代表者	近藤 繁
資本金	812百万円 *2026年3月31日時点
グループ従業員数	126名（正社員・契約社員） *2026年3月31日時点
グループ会社	株式会社ココペリ経営サポート キー・ポイント株式会社
事業内容	ビジネスプラットフォーム事業 ・ 中小企業向け経営支援プラットフォーム「Big Advance」 ・ DX Solutions



企業価値の中に、 未来を見つける。

金融機関と共に、
日本全国の企業が織りなす
可能性に伴走します。



サービス概要

- ・ 中小企業の成長と地方創生を支援するBtoB SaaSモデルが中心 (※1)
- ・ 金融機関向けDXサービスや生成AIを活用したサービスも拡充

Big Advance

中小企業向け経営支援
プラットフォーム



法人ポータルサイト

海外ビジネスマッチング
プラットフォーム



ビジネスマッチング管理



DX Solutions

ファイル送受信・
共有サービス



補助金活用
コンサルティングサービス



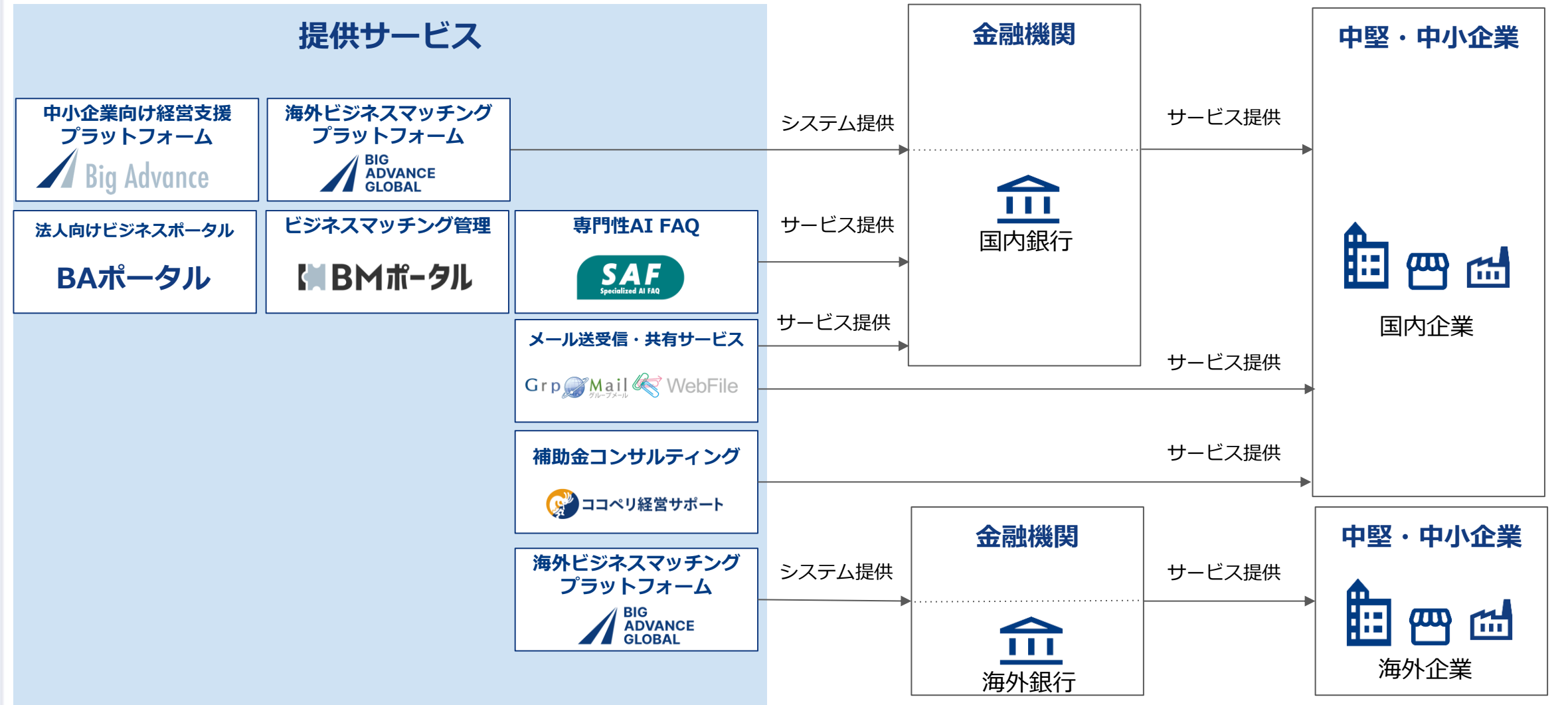
専門性AI FAQ



(※1) Software as a Serviceの略称。サービス提供者がソフトウェア・アプリケーションの機能をクラウド上で提供し、ユーザー側はネットワーク経由で利用する形態のサービスを指します。

ココペリグループのビジネスモデル








・独自の中小企業企業ネットワーク・金融機関ネットワーク強みを活かし、アップセル・クロスセルの最大化を実現



「Big Advance」の概要







- ・ BtoB SaaSモデルの中小企業向け経営支援プラットフォームであり、金融機関の取引先企業に向けて展開するサービス
- ・ 中小企業のDXを実現する、豊富な機能と価格競争力
- ・ 「中小企業のインフラ」となるサービスを目指す

基本機能

-  **ビジネスマッチング**
地域の枠を超えたビジネスマッチングを金融機関がサポートします。
-  **金融機関連絡チャット**
金融機関の事務局や支店担当者とチャットで連絡をすることができます。
-  **補助金・助成金**
独自のデータベースから全国市区町村単位の情報簡単に検索できます。
-  **ホームページ作成**
フォーマットに入力するだけで簡単にHPを作成できます。
-  **福利厚生クーポンサイト「FUKURI」**
従業員の皆様にクーポンサイト「FUKURI」を福利厚生としてご利用いただけます。
-  **安否確認**
緊急時に従業員の安否確認がワンタッチで実施できます。
-  **ビジネスチャット**
時間と場所にとらわれない社内コミュニケーションを実現します。

オプション機能

※希望金融機関のみ

-  **クラウドファンディング**
プロジェクトへの熱意と共感を通じた資金調達が可能です。
-  **経営相談掲示板**
会社経営者ならではの悩みを気軽に相談し合うことができます。
-  **事業承継**
事業承継の準備として欠かせない知識の取得や株価算定ができます。
-  **ちゃんと勤怠**
簡単な操作で勤怠管理、交通費精算、経費精算ができます。
-  **ちゃんと請求書**
簡単な操作でインボイス制度、電子帳簿保存法改正に対応した請求書発行、帳票受取ができます。
-  **補助金申請支援依頼**
補助金活用に関するご相談や申請サポートを専門家に依頼できます。

「Big Advance」の仕組み

- 金融機関ごとに「〇〇 Big Advance」として中小企業へサービス提供し、地域・金融機関の枠を超えた独自の中小企業ネットワークを構築



・ 中小企業のDXを実現する、豊富な機能と価格競争力

提供するDXサービス領域

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

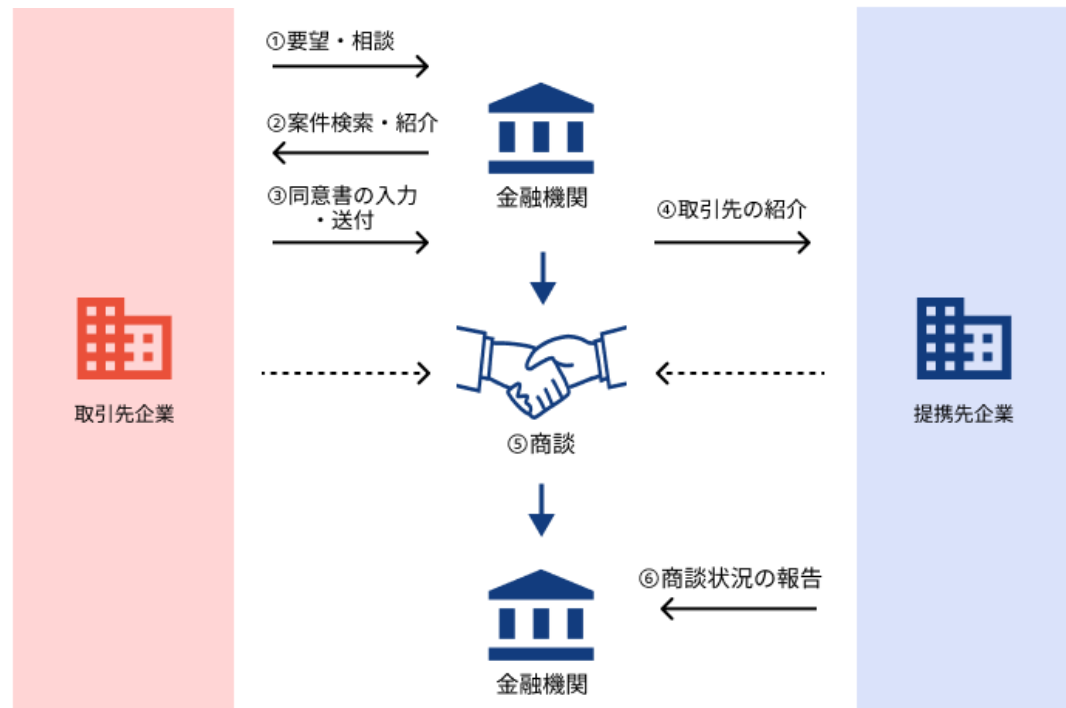
- (※1) ホームページ作成や営業活動のオンライン化等の売上拡大につながるDX領域
- (※2) 業務効率化やコスト削減等につながるDX領域
- (※3) 他社サービスは各社HP等より抜粋
- (※4) オプション機能

Big Advanceは、DXに必要なこれら全ての機能を搭載

DXに必要な機能	Big Advance	他社サービス							
		A社	B社	C社	D社	E社	F社	G社	H社
金融機関の担当者が導入・活用をサポート	✓								
ビジネスマッチング	✓	✓							
ホームページ作成	✓		✓						
ビジネスチャット	✓			✓					
補助金・助成金	✓				✓				
福利厚生「FUKURI」	✓					✓			
安否確認	✓						✓		
ちゃんと請求書(※4)	✓							✓	
ちゃんと勤怠(※4)	✓								✓
1企業当りの月額 利用料金	月額3,300円 オプション機能除く	A社 月額1,500円	B社 月額3,000円	C社 利用料金	D社 月額1,000円	E社 月額500円~ 1,000円 従業員1人あたり	F社 利用料金	G社 利用料金	H社 利用料金

- 金融機関のビジネスマッチング業務をオンラインで一元管理するプラットフォーム「BMポータル」をリリース

BMポータル ビジネスマッチングの仕組み



主な機能

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

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

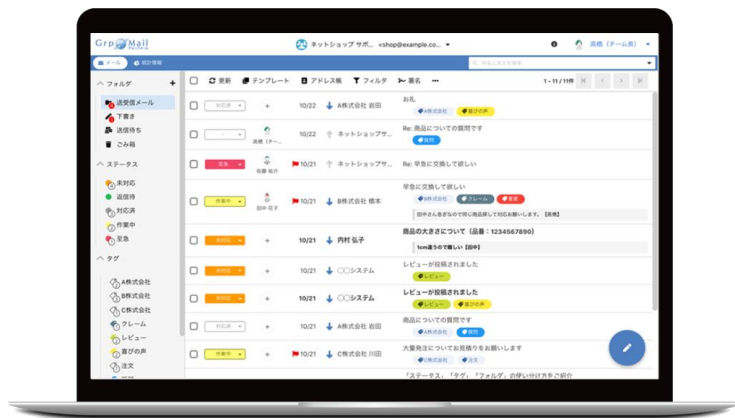


SAF Specialized AI FAQ

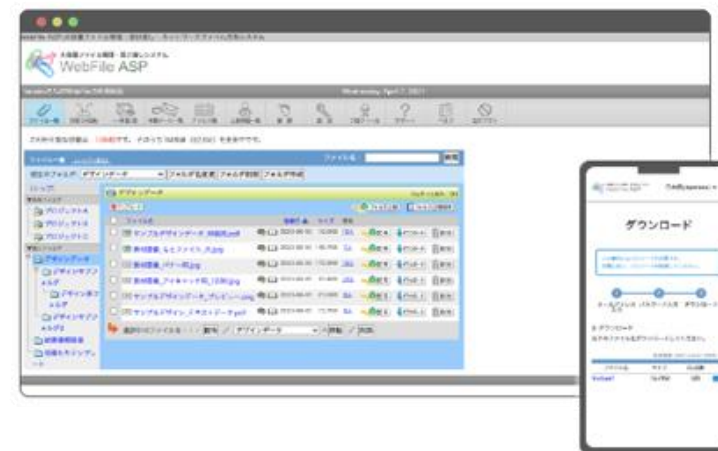
- 業務規程や手引書などをAIに学習させ、質問に回答するチャットボットを作成し、FAQ機能を開発
- 金融機関内で業務規程や通達文書に関する問い合わせがあった際、生成AIを活用することで、参照したい情報に素早くアクセスが可能
- これにより常に最新の情報を早く取得することができ、さらに入社間もない行職員もキャッチアップすることができるようになり、問い合わせ回答業務の負担を軽減

ファイル送受信・共有サービス「GrpMail」「WebFile」

- ・グループ会社キー・ポイント社が開発・提供
- ・これまで累計2,000社以上への導入実績
- ・金融業界への展開を開始し、金融機関の抱える添付ファイル送信、ペーパーレス化等の情報セキュリティ課題を解決



シンプルな画面で二重対応・見落としを防ぐ
メール共有管理システム



ファイルの転送も回収もまとめてできる法人向け
送受信・共有システム



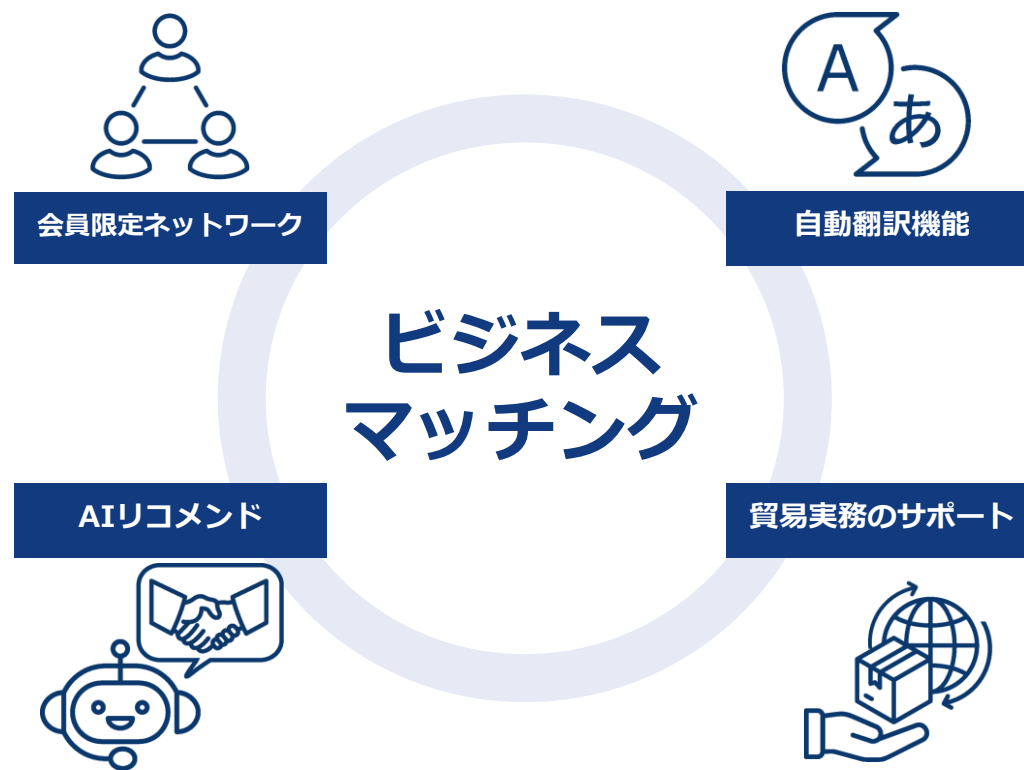
【ミッション】
地域発世界

【実現したいこと】

中小企業の海外展開を支援することで
日本経済を盛り上げたい

【特徴】

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



グローバル展開を見据えた新たなUI/UX

- ・多言語展開（日・タイ）
- ・スマートフォン最適化
- ・SNS（LINEなど）連携
- ・オンライン契約締結

LLMを活用した独自の自動翻訳エンジンを搭載

- ・AI自動翻訳テキストチャット
- ・AI自動翻訳付きビデオチャット

独自のAIテクノロジー

- ・AI多言語検索（今後実装予定）
- ・案件登録文章の自動生成（今後実装予定）
- ・マッチング先のAIレコメンド（今後実装予定）



タイ案件は日本語で表示
登録も日本語でOK



タイの方と日本語でチャット
AIリアルタイム翻訳



タイ語のトークをAIが翻訳
顔を見て商談が安心

Coming Soon



AI
検索



AI
生成



AI
レコメンド

02

新中期経営計画



新中期経営計画

「スケールアップ」

2027/3月期~2030/3月期



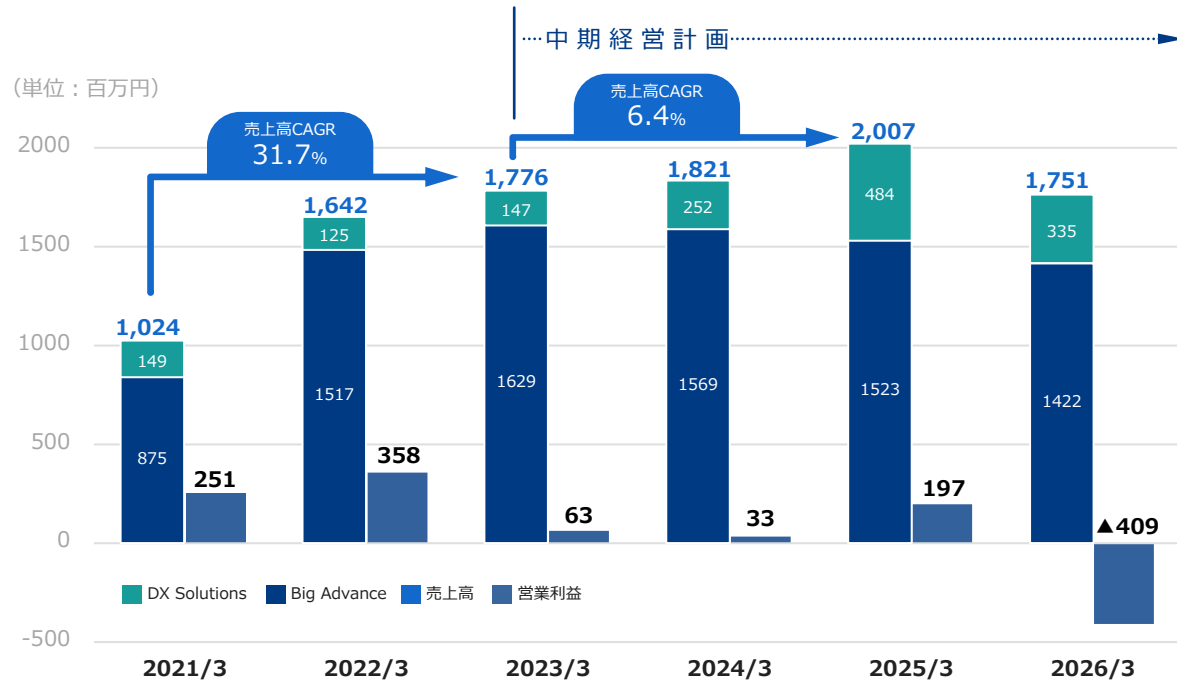
Section

01

現「中期経営計画」の総括

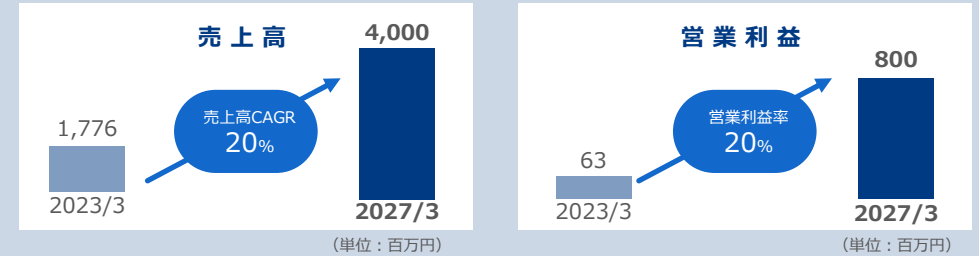
2023年3月期～2027年3月期

上場後2021/3月期から過去6年間の業績



	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3	2026/3
売上高 (千円)	1,024	1,642	1,776	1,821	2,007	1,758
うちBig Advance事業	875	1,517	1,629	1,569	1,523	1,422
うちDX Solutions事業	149	125	147	252	484	335
営業利益 (千円)	251	358	63	33	197	▲409
営業利益率	24.5%	21.8%	3.6%	1.8%	9.8%	-
ARPA (円)	18,000	18,000	18,047	19,224	19,911	20,566

中期経営計画の業績計画



振り返り

売上高について

- 2027/3の計画CAGR20%の達成は困難な状況。
- 中期経営計画後～2025/3のCAGRが6.4%と以前の31.7%に対して成長鈍化
- 成長鈍化の背景は下記のとおり。
 - ・ 2021/3～2023/3においてはBig Advance導入金融機関数が60→84まで大きく増加したことに伴い、会員企業数も増加した。
 - ・ 2023/3～2026/3は84→76と減少。1金融機関あたりの会員企業数を増加を図るための様々なサービス改善を実施したが、会員企業の増加は実現できなかった。
 - ・ ARPA改善のオプション機能（請求書発行機能など）もリリースしたが、全体のARPA改善の数値に好影響を及ぼすまで伸ばすことができなかった。
 - ・ 一方で、DX Solution事業のCAGRは31.7%と堅調に推移したが、全体に好影響を及ぼすほど拡大できなかった。

営業利益について

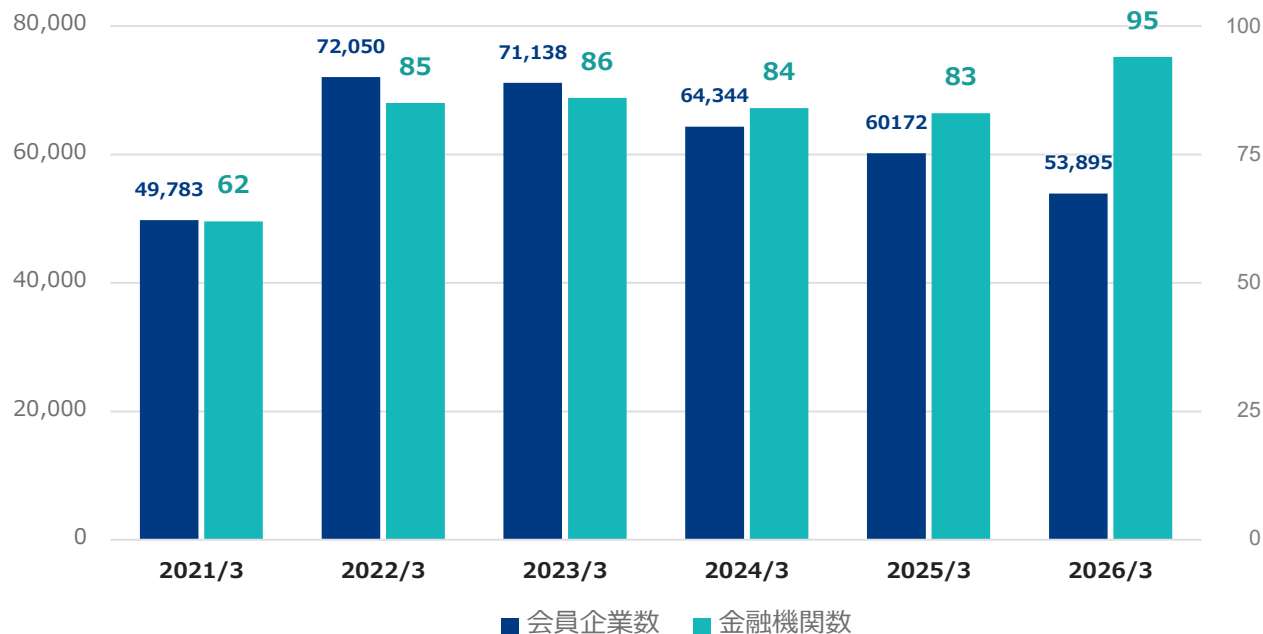
- AI活用を中心とした業務効率化を実施し、2025/3期は営業利益率9.8%まで改善。
- 2026/3期は、来期以降の成長フェーズを実現するため、戦略的に積極投資したため赤字を計上。

中期経営計画を実現するための成長戦略

ユーザー数 拡大戦略	ユーザー基盤の更なる拡大	<ul style="list-style-type: none"> • Big Advance導入金融機関数が減少するなかで、1金融機関あたりの会員企業数を増加させていく方向性で施策を実施。 ➢ 主力機能（ビジネスマッチング・HP作成・従業員向け福利厚生）の改善を実施。チャーンレート改善には寄与したが、会員企業数増加までの成果には繋がらなかった。 ➢ マッチングイベント「えんむすBA」や、リロクラブと提携した従業員向け福利厚生機能は、ユーザーの活用度向上等の一定の効果は出すことができた。 ➢ 金融機関とのリレーション強化するためトップ営業を実施。金融機関ごとのニーズの解像度が上がり、徐々に効果が出始めているので引き続き継続実施予定。
	機能拡充と新サービス開発	<ul style="list-style-type: none"> • インボイス制度改正にあわせて「請求書発行機能」をリリースしたが、競合他社も多く効果は限定的にとどまった。 • 新サービスとして、BIG ADVANCE GLOBALを開発。タイにおいてサービス開始に向けた準備が想定以上に時間を要したことから、2026年3月リリースであり、効果は来期以降。 • 新サービスとして、BMポータルをリリース。順調に導入金融機関数が増加中。Big Advanceとの連携機能は来期以降。
ARPA拡大戦略	新機能及び新事業開発	<ul style="list-style-type: none"> • 有償のオプション機能として、「請求書発行機能」と「勤怠管理機能」をリリースしたが、効果は限定的にとどまった。 • 2023年11月にグループジョインしたキーポイント社のプロダクトを加えたことより、ARPAは、18,047円（2023/3期）→20,566円（2026/3期）と+14.0%向上したが、効果は限定的
DX Solutions 戦略	金融機関のデジタル化支援	<ul style="list-style-type: none"> • ファイル送受信・共有サービス「WebFile/GrpMail」を金融業界向けに新たに開発しリリース。セキュリティ対応や業務効率化ニーズの高まりを受け、この1年で4金融機関と順調に導入数を伸ばすことができた。 • 専門性AI FAQ「SAF」を新たに開発しリリース。業務効率化ニーズの高まりを受け、この1年で5金融機関と順調に導入数を伸ばすことができた。
	中小企業のデジタル化支援	<ul style="list-style-type: none"> • 補助金制度の変更やトランプ関税等の外部環境の影響があり、中小企業の設備投資意欲が低減。また、コロナ禍による補助金特需も一巡し、補助金の採択件数が減少。 • 来期以降、当社が得意とする難易度の高い補助金が充実するため、業績の復調が実現できる可能性は十分あるものの、ビジネスモデルが完全成功報酬のため、売上計画の見込みがたてづらく、業績計画としては保守的な数値とする方針。

「主要KPI」の振り返り

会員企業数とサービス導入金融機関数の推移



	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3	2026/3
サービス導入金融機関数	62	85	86	84	83	95
うちBig Advance金融機関数	60	83	84	82	78	76
うち他サービス	2	2	2	2	5	19
会員企業数	49,783	72,050	71,138	64,344	60,172	53,895
平均チャーンレート (※1)	1.70% (1.57%)	1.56% (1.56%)	1.51% (1.51%)	1.73% (1.46%)	1.35% (1.35%)	1.53% (1.32%)

(※1) ()内は金融機関の特殊要因、脱退による一時的なチャーンレートの上昇を除いた数値

振り返り

サービス導入金融機関数

- Big Advance導入金融機関数は、2023/3期の86をピークに減少傾向。現状、1金融機関あたりの会員企業数を増加する施策に注力。
- 一方で、新サービスの開発とクロスセルの成果がでたことにより、Big Advance以外のサービス導入金融機関数が大きく増加。

会員企業数 / チャーンレート

- 2022/3期の72,050社をピークに減少傾向。
- 現在のBig Advance導入金融機関数の法人取引先数は延べ100万社あり、1金融機関あたりの会員企業数を増やす施策を実施。
- そのなかで、有効な手法（勝ち筋）をいくつか見出すことはできたが、Big Advance全体の底上げや増加傾向にまで至らなかった。
- サービス改善の効果でチャーンレートは改善傾向にあるものの、新規獲得数が上回らない状態。



日本政府の方針

地方創生の本格始動

地方創生2.0基本構想 (2025年6月13日閣議決定)

- 人口減少しても経済成長を実現する方向へ転換
- デジタル技術の徹底活用
- 地域同士の広域リージョン連携

地域金融力強化プラン (2025年12月策定)

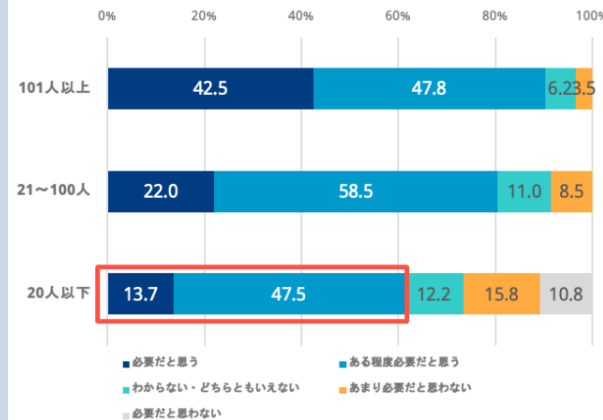
- 内外プレイヤーとの連携による中堅企業への成長支援
- 地域企業へのDX支援の推進
- 地域金融機関による地域活性化の取組事例の共有と活用



中小企業業界

DX推進の必要性

- 中小企業の6割超がDXの必要性を認識



- 円安の環境を受け、積極的な海外展開ニーズの高まり



金融業界

地方創生の中心的役割

- マイナス金利から「金利のある世界」となり、預金・融資などの従来の金融サービスの重要性が復活
- 地方創生において、金融機関による地域企業のDX支援の重要性を再定義（地域金融力強化プラン）
- 金融機関自体のDX戦略が実装フェーズへ
- ROIを意識した収益性の追求

領域	概要	今後の解決策
全体	成長戦略の見直し	外部環境変化をチャンスと捉える新たな成長戦略を策定し、新たな成長フェーズの実現を目指す
業績	売上高CAGR20%の実現	<ul style="list-style-type: none"> • Big Advanceにて会員企業数の増加を図る - 「AIエージェント（2026年2月発表）」をリリースし、新たな成長局面を実現 • BIG ADVANCE GLOBALの展開 - Big Advanceとの連携 - 新たな収益モデルの構築（後述） • 金融機関ネットワークを活かしたクロスセルの強化 - BMポータル、SAF、WebFile/GrpMailの横展開
業績	営業利益率20%の実現	<ul style="list-style-type: none"> • ストック収益の積み上げによる高い利益率を確保 • 社内業務にて、AIを徹底的に活用し、労働生産性の向上を実現
M&A	M&Aにより非連続な成長を実現	<ul style="list-style-type: none"> • 新たな成長戦略（後述）に基づき、M&Aを積極的に実行。 • M&A仲介業者に依存しない案件ソーシング体制の確立をする。
組織力	優秀な社員の採用と育成	<ul style="list-style-type: none"> • 2026年4月の大規模な組織再編を実行 • 人的資本経営を掲げ、社員育成にも注力

現在の中期経営計画は2027/3期まで残り1年あったものの、上記解決策を迅速に実行する必要があると判断し、今回新たな成長戦略を計画したうえで、新中期経営計画「スケールアップ」を策定し、2027/3期（今期）から実施する

Section

02

新たな成長戦略

「地方創生 × テクノロジー」で地域経済OSを構築し、新たな成長フェーズ（スケールアップ）を実現します



現在、日本は生産年齢人口の急減や企業数の減少により、これまでの地域経済モデルが限界を迎え、全国の中小企業はかつてない「閉塞感」に直面しています。しかし私たちは、この深刻な課題にこそ、テクノロジーによる大きな変革の余地と、持続的な飛躍を生み出す成長の源泉があると確信しています。

創業以来、私たちは「企業価値の中に、未来を見つける。」という理念のもと、ITの力で中小企業の埋もれたポテンシャルを解放し、企業の成長に変える独自のビジネスモデルを築いてまいりました。その中核は、全国の地域金融機関との「強固な信頼ネットワーク」と、時間や場所を超越する「テクノロジー」の融合にあります。この両輪の高度なシナジーこそが、他社には真似できない次世代のインフラ『地域経済OS』としての圧倒的な優位性を確立する基礎となります。

私たちの次なる成長戦略は、これまでの延長線上にはありません。持続的かつ飛躍的な企業価値向上のため、今こそ大きな転換（スケールアップ）に挑みます。目先の安定路線にとらわれることなく、将来の巨大な市場獲得に向けた戦略的投資を大胆に実行します。既存の枠組みを超えたグローバル市場へのターゲット拡張や、AI技術を駆使した新たな収益構造への転換、そしてM&Aを含めた「非連続な成長」を力強く追求してまいります。

テクノロジーの進化がビジネスのあり方を根本から変える中、私たちはその最前線で「独自の地方創生モデル」を構築し、地域の価値を日本全国、そして世界へと繋ぐ日本経済復興の鍵となる新たな経済循環を創出していく覚悟です。

ステークホルダーの皆様には、私たちの新たな挑戦に、今後とも変わらぬご支援とご鞭撻を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

代表取締役CEO 近藤 繁



① 中小企業DX/AX

2035年までに約662万人の労働人口減少が予測され、中小企業の課題のトップは「人材不足(53.1%)」。

DX/AI活用は選択肢ではなく企業の生存戦略へ。



② 地方創生

地方創生2.0、地域金融力強化プランなど政策的な後押し。

地域金融機関の役割が拡大し、「貸出モデル」から「取引先企業の本業支援モデル」への転換。



③ グローバル

人口減少による国内市場の縮小に加え、円安や国際的な関税環境の変化によるサプライチェーン再編。

中小企業の約40%が海外展開に関心。



- ・ 独自に構築してきた中小企業ネットワークと金融機関ネットワーク、大規模システムを運用するノウハウ・技術力がココペリの強み
- ・ ココペリ独自の強みを活かし、メガトレンドを絶好の成長機会に

事業
基盤

 中小企業ネットワーク

全国約55,000社の中小企業会
員を保有

 金融機関ネットワーク

全国90以上の地域金融機関と
の取引実績

経営
基盤

 組織力

大規模プラットフォームの運営ノウハウとエンジ
ニア・専門家集団によるテクノロジーの活用

「地方創生×テクノロジー」 ～地域から全国・世界へ～

テクノロジーの力で地域経済の『閉塞感』を打破し、地域の価値を日本全国、そして世界へと繋ぐ新たな経済循環モデルを創出する。



ココペリが目指す独自の「地方創生モデル」

「広域（Digital）×地域密着（Human）」という独自の仕組みで、『地域経済OS』となるインフラを構築



新たな収益モデルを構築

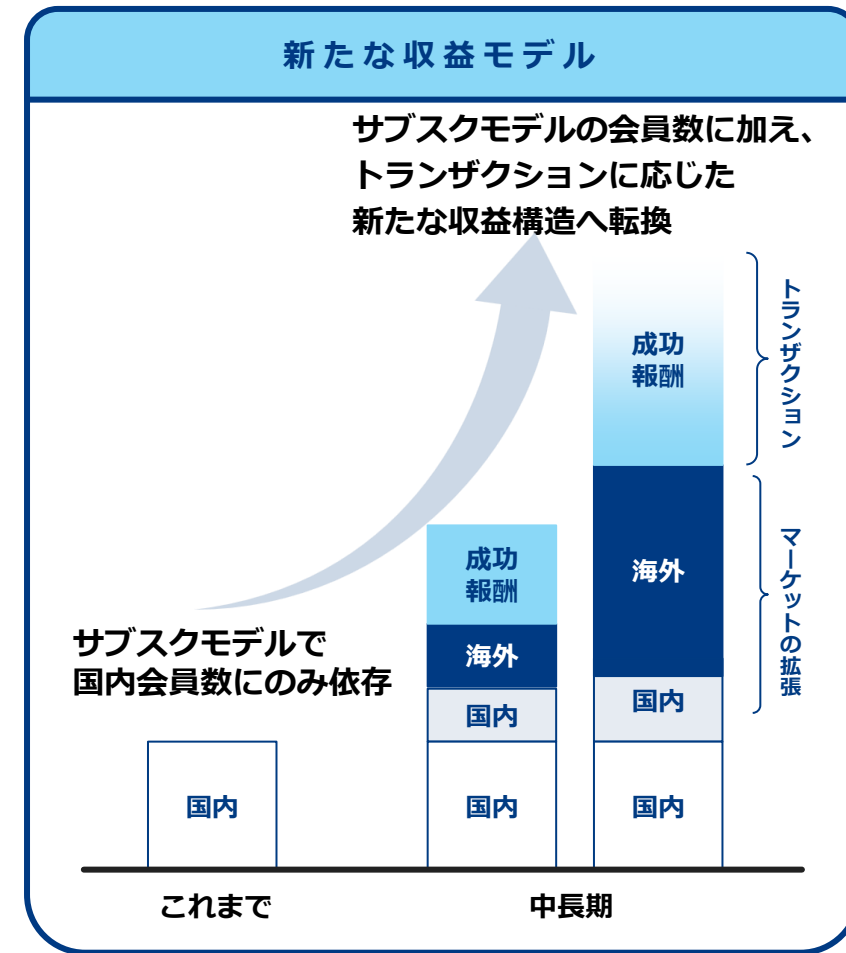
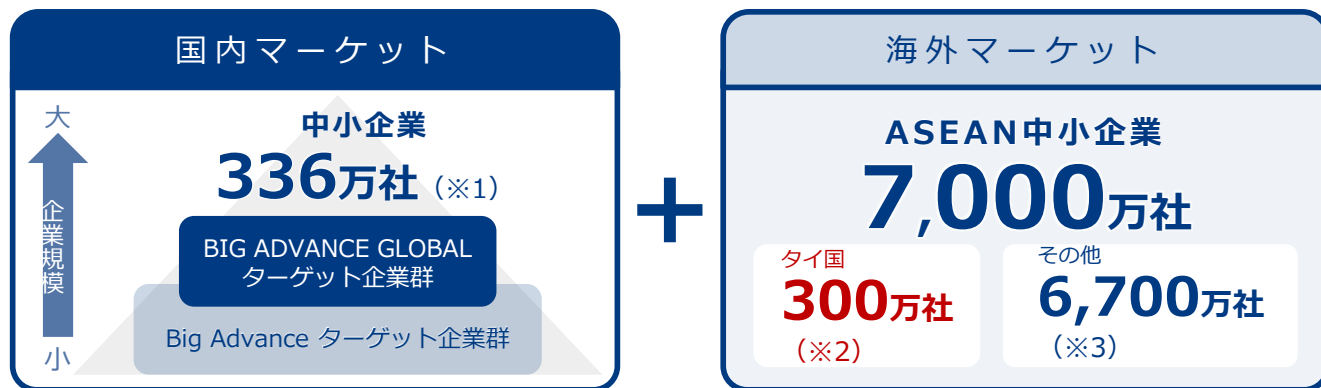
「マーケットの拡張」 × 「収益構造の多層化」 による指数関数的な成長を目指す

マーケットの拡張

- ・【国内】ターゲット層の拡大（企業規模）
海外展開ニーズを持つ企業へのアプローチにより、従来の小規模事業者中心から、より規模の大きい「中堅・中小企業」へターゲットを拡張。
- ・【海外】市場エリアの拡張（グローバル）
国内市場に加え、タイ（約300万社）へ進出。将来的にはASEAN全域（約7,000万社）をターゲットとした巨大市場を開拓。

収益構造の転換

- ・【ベース】サブスクリプション（安定基盤）
タイの現地企業に対してサブスクリプション（月額課金）モデルを展開し、ストック収益の土台をグローバル規模で積み上げる。
- ・【アップサイド】トランザクション（新成長エンジン）
国内・海外のマッチング成約に応じた「成功報酬モデル」を導入。会員数の伸びに依存しない、取引連動型の指数関数的な成長（Jカーブ）を創出する



(※1) 総務省「令和3年経済センサス」

(※2) Office of Small and Medium Enterprises Promotion (OSMEP), Situation Report of MSMEs 2023.

(※3) Asian Development Bank (ADB), Realizing the Potential of Over 71 Million MSMEs in Southeast Asia (Based on 2020 Data).

・中長期的な成長を実現すべく、3つの事業戦略を推進

① 既存事業の磨き込み

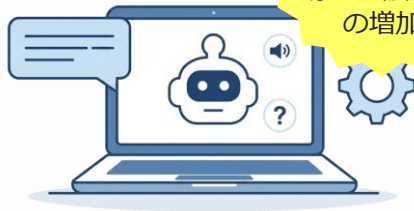


AIエージェント戦略

Big AdvanceのAIエージェント化

Big Advance会員企業の従業員向けサービスの拡充

【期待効果】
会員数の増加
導入金融機関の増加



② 新規事業の拡大



グローバル戦略

BIG ADVANCE GLOBALの本格展開

【期待効果】
会員数の増加
成功報酬収益の拡大



金融DX戦略

BMポータル、SAF、WebFile/GrpMailの更なる展開

【期待効果】
金融機関向け
クロスセル



③ M&Aによる非連続成長



M&A戦略

地域企業の課題解決ソリューションを提供する企業と共に金融機関ネットワークを活用してDX/AIを日本全国へ展開

【期待効果】
非連続の
売上増加

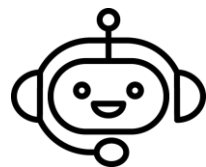


1. 既存事業の磨き込み：AIエージェント戦略

- ・これまで進めてきたBig Advanceへの生成AIの活用をさらに進化させる
- ・「人」が設定した目標を達成するために、複数のAI技術や機能を組み合わせ、「AI」が自律的に意思決定・行動する高度なシステム

これまでの生成AI活用

ニーズ文章を作って
／
商談相手を探して

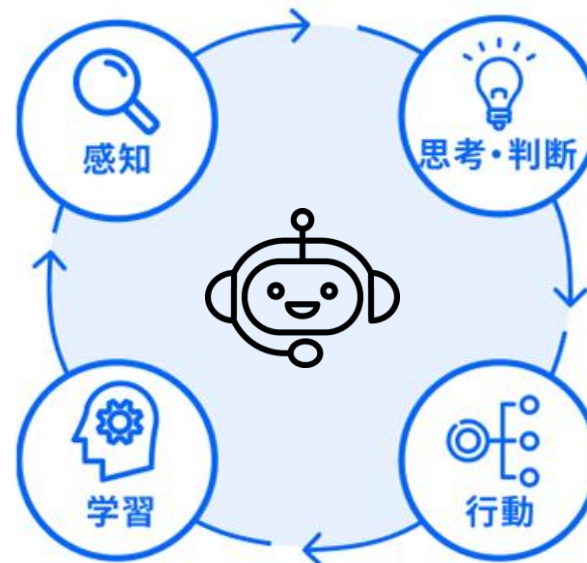


文章を自動生成

指示はあくまで人



AIエージェント化



ニーズ文章を作る

商談相手を探す

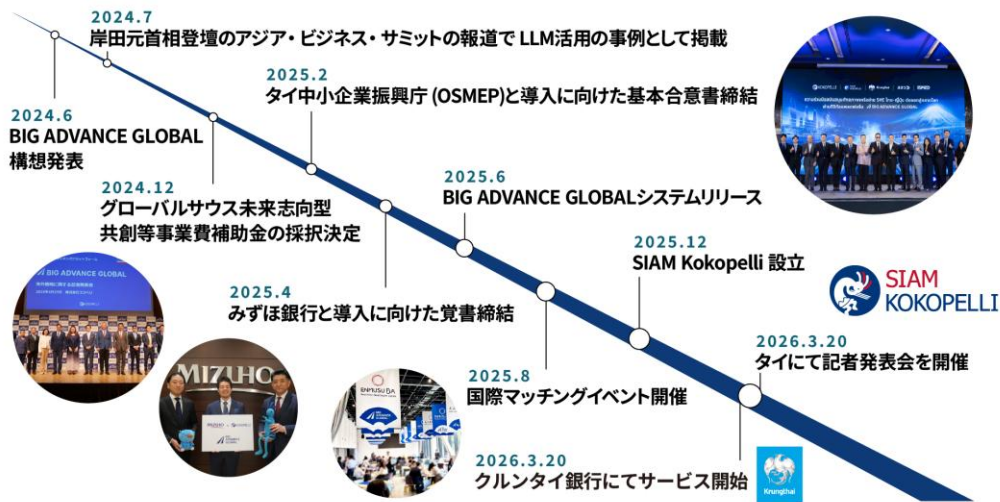
HPの内容を充実

AIが自律して解決

2.新規事業の拡大：グローバル戦略

これまでの経緯

- ・海外ニーズの高まりを受け、2024年6月にグローバル構想を発表
- ・多くの官民連携を実現
- ・大規模投資を実行し、2年かけ新たにシステムを開発
- ・2026年3月タイ国クルンタイバンクにてサービス開始



今後のグローバル戦略

- ・2027/3期（進捗期）より、業績貢献を見込む。
- ・2028/3期より、本事業単独での黒字化を目指す。

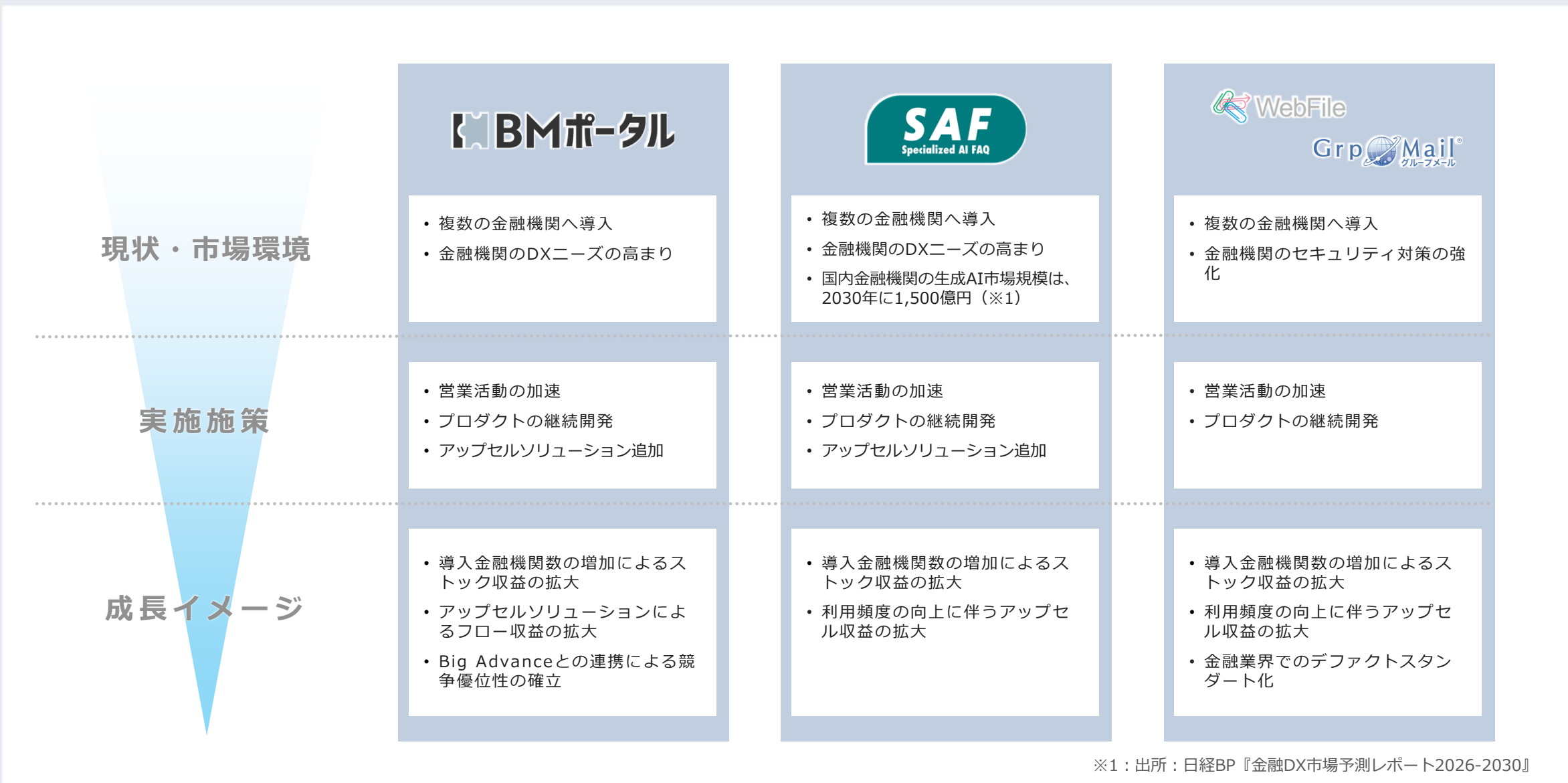
重要KPIの設定

	KPI	説明
国内	マッチングニーズ登録数	国内のビジネスモデルはマッチングの成功報酬となるため、会員数ではなく、マッチングニーズ登録数をKPIとする
海外	タイでの会員企業数	タイでは、サブスクリプションモデルを採用しているため、会員企業数をKPIとする

実施施策

- ・【国内】 マッチングニーズ登録数
 - ・日本の金融機関と連携し、海外展開ニーズを持つ企業へのアプローチ
 - ・自治体と連携し、案件発掘
- ・【海外】 タイでの会員企業数
 - ・タイの金融機関と連携し、海外展開ニーズを持つ企業へのアプローチ
 - ・タイ中小企業振興庁（OSMEP）と連携し、海外展開ニーズを持つ企業へのアプローチ
 - ・タイ中小企業振興庁（OSMEP）と連携し、補助金プログラムを開発

2.新規事業の拡大：金融DX戦略



※1：出所：日経BP『金融DX市場予測レポート2026-2030』

3.M&Aによる非連続成長：M&A戦略

- ・ 地域の中小企業の課題に対して「地域密着ネットワーク（Human）」領域を優先度高くM&Aを行っていく方針



優先度高いM&Aの対象企業



**地域密着ネットワーク
(Human)**

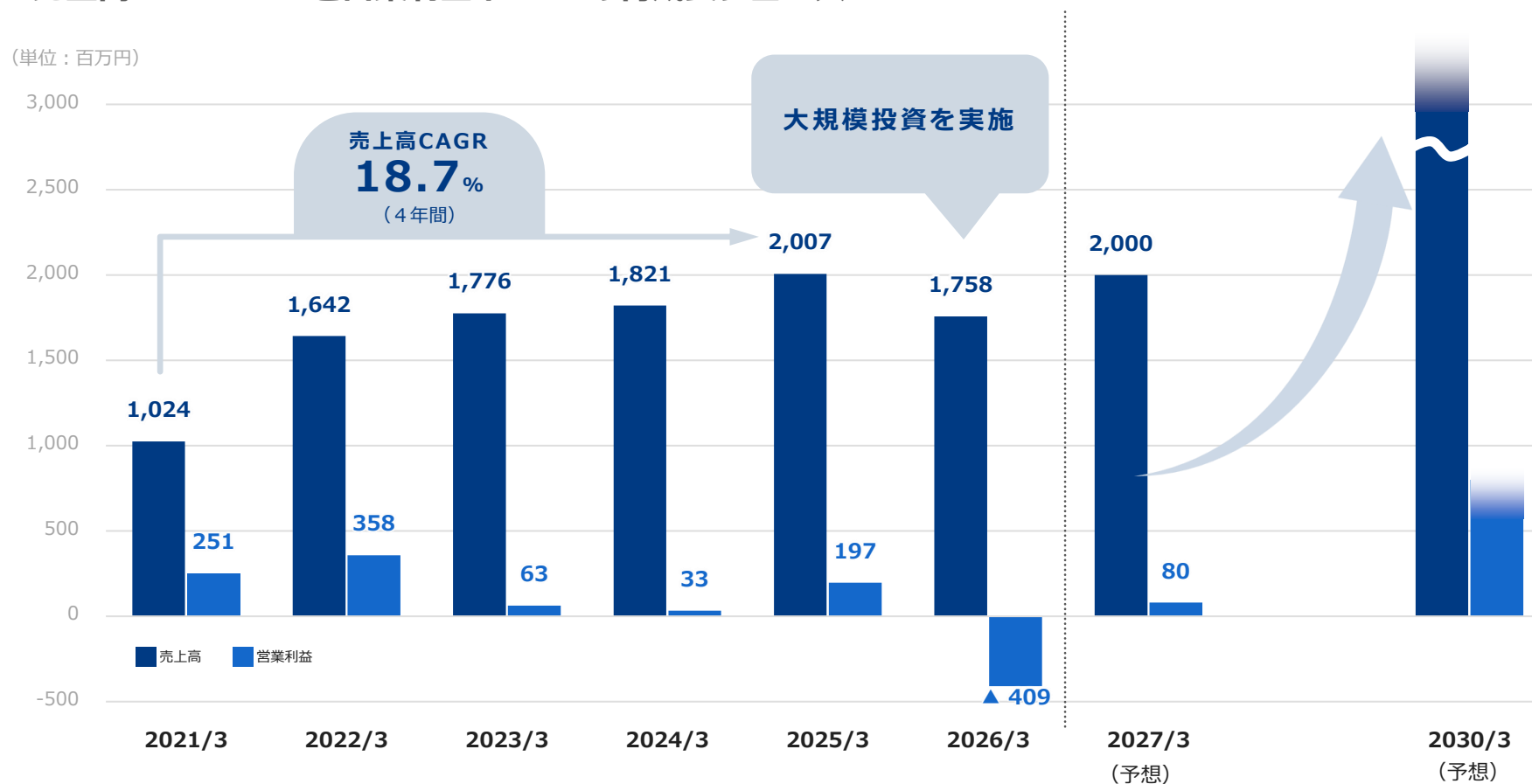
地域ごとに伴走型コンサルティングが
可能な事業を展開する企業



地域に根差した企業との連携により、中小企業の持続的な成長を支援し、当社の非連続成長を実現します。

成長目標：売上高・営業利益成長と目標時価総額

- ・新たな「中期経営計画」に基づいた事業戦略を実行
- ・2027/3期は、オーガニックな成長と黒字化を実現
- ・2028/3期以降は、新たな収益モデルの貢献とM&Aを含めた非連続成長による持続的な事業成長と収益性向上を実現し、売上高CAGR20%と営業利益率20%の再成長フェーズへ



- ・売上高CAGR20%以上の持続的な成長を実現
- ・営業利益は、2027/3期から黒字化し、その後も利益率向上へ

目標時価総額
150億円

2027年3月期 通期業績予想

- ・ 既存事業の着実な成長により売上高2,000百万円、EBITDA280百万円、営業利益80百万円と増収増益及び黒字化
- ・ Big AdvanceはAIエージェント機能の実装し、機能向上を通じた1金融機関当たりの会員企業数を増加
- ・ BMポータル、SAF、WebFile/GrpMailの金融機関への新規導入を加速し、多様な金融機関のニーズに応え、クロスセルを強化
- ・ BIG ADVANCE GLOBALは大規模投資が一巡し、先行投資負担の軽減とサービスリリースにより、収益貢献を開始
- ・ 社内業務へのAI積極活用による生産性向上を図る

単位：百万円

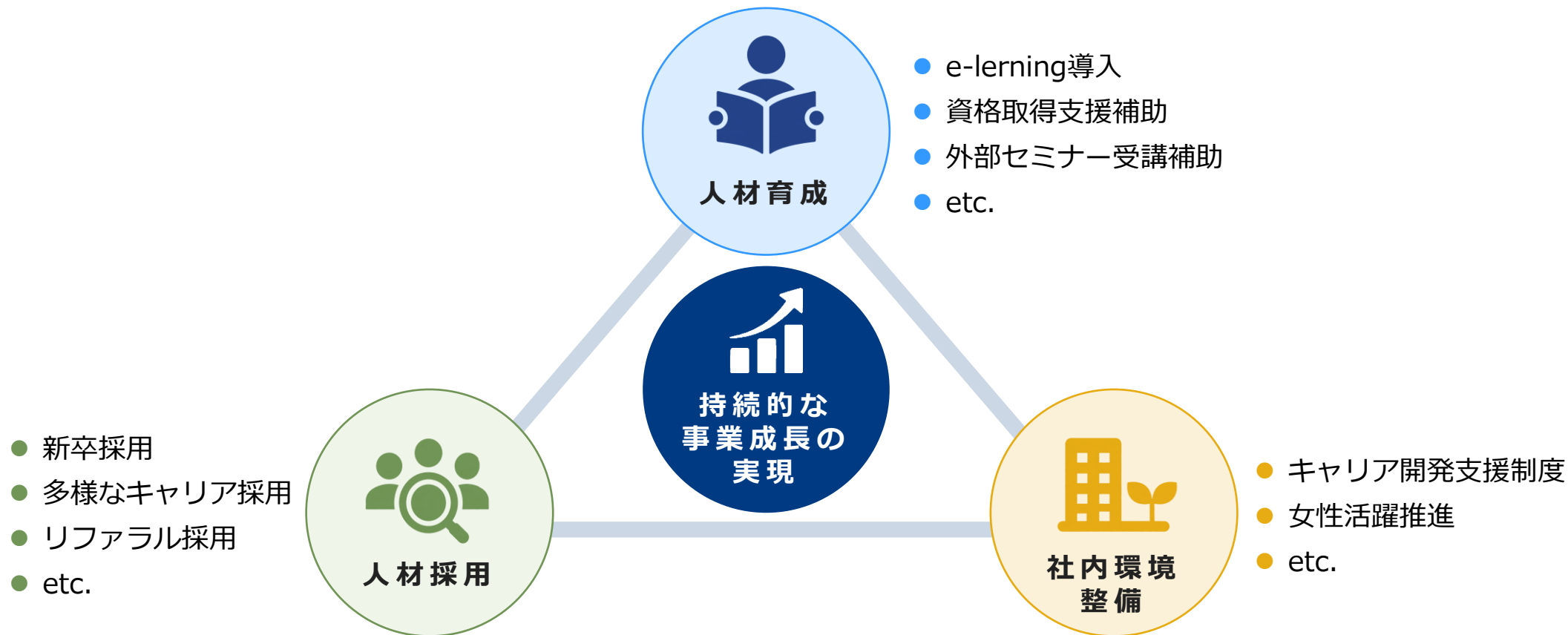
	2026年3月期連結 (実績)	2027年3月期連結 (予想)	増減額	前期比
売上高	1,758	2,000	+241	+13.7%
売上総利益	765	980	+214	+28.1%
売上総利益率	43.5%	49.0%	—	—
EBITDA	▲142	280	+422	—
営業利益	▲409	80	+489	—
営業利益率	—	4.0%	—	—
経常利益	▲202	82	+284	—
親会社株主に帰属する当期純利益	▲414	50	+464	—

Section

03

人的資本經營

- ・ MVV（ミッション、ビジョン、バリュー）を基盤に、多様で優秀な人材を採用、育成、活躍しやすい環境整備を通じて持続的な事業成長を実現していきます



人材育成・人材採用・社内環境整備を生み出し、企業価値の向上と持続的成長を実現します

カルチャーの浸透

- ・社員に当社のMVVを浸透させ、カルチャーを醸成していくため、カルチャーブックを作成して配布する他、毎月末に全社員参加の全社ミーティング、半期に1回の表彰等を行っています

カルチャーブック



入社時に全社員に配布

表彰時の項目にはミッションの実現、バリューの体現を評価項目に入れる等、社員が自然と意識する雰囲気醸成

・社員が成長を実感し、多様なキャリアを築いていけるよう様々な施策を実施



e-learningシステム

部門での共通視聴
自己学習として自由に視聴可



キャリア開発支援制度

キャリアパスの多様化
キャリア申告制度



資格取得支援補助

指定資格の受験料の
一部補助



働き方支援

育休取得支援
仕事と育児・介護両立支援



外部セミナー受講補助

要件を満たす外部研修・資格学校等の訓練
費用の総額の1/2を補助



一人ひとりの成長を支え、多様なキャリア実現と働きやすい環境づくりを推進しています。

人材育成、福利厚生制度

- ・ 役職員へ株式報酬を付与し、中長期的な事業成長のためのインセンティブとして支給
- ・ 優秀な人材の採用・育成の観点から、様々な人事・福利厚生制度を設ける



株式報酬制度



結婚・出産祝い金



社員とのランチ補助



持株会



アニバーサリー補助



フリードリンク



コンピテンシー表彰



ココペリグッズプレゼント



部活動



ココペリアワード



扶養配偶者の健康診断
費用補助



社内イベント



リファラル採用報奨金



インフルエンザ
予防接種費用補助



書籍購入補助

Section

04

株主還元への取り組み

株主還元の考え方

- ・ 安定的なキャッシュフローの創出と持続的な事業成長を優先とし、可能な範囲での株主還元を検討

配当



- ✓ 当社の株主の皆様にも最も報いる方法は、配当ではなく事業成長を通じた株価を上げ、キャピタルゲインで還元することと考えております。
- ✓ 事業投資をしても安定的にキャッシュを創出する段階になりましたら、配当による還元を行ってまいります。

株主優待



- ✓ 配当とは違い、設計の自由度が高いことから、成長投資に影響しない範囲で実施も可能であると考えております。
- ✓ 将来的な実施に向けて検討を続けてまいります。

自己株買い



- ✓ 配当とは違い、機動性が高く実施できますが、配当同様、事業成長を通じた株価を上げることで還元することを考えております。
- ✓ 市場動向を見ながら、実施していきたいと考えております。

03

2026年3月期 決算概要

今期は来期以降のさらなる成長に向けた「BIG ADVANCE GLOBAL」の大規模な投資を計画通り実施。
「BIG ADVANCE GLOBAL」2026年3月20日にサービス開始。
ビジネスマッチングサービス「BMポータル」、専門性AI FAQサービス「SAF」、ファイル送受信・共有サービス「WebFile/GrpMail」は順調に金融機関等への導入が進む。

- ・ **第4四半期売上高は452百万円と2026年3月期の四半期売上で最大**
- ・ **2026年3月期の連結売上高は前期比12.4%減**
BA売上は堅調推移したものの、DX Solutionsにおける前年計上した大型補助金の採択が無かったことにより、売上高が減収
- ・ **BIG ADVANCE GLOBALへ積極投資実施により、EBITDA、営業利益は赤字**
BIG ADVANCE GLOBALを除くと、EBITDA238百万円、営業利益32百万円と黒字であり、収益性は維持
- ・ **「BMポータル」、「SAF」、「WebFile/GrpMail」の金融機関への導入拡大**
今期それぞれ「BMポータル」3社、「SAF」4社、「WebFile/GrpMail」3社新規に導入
- ・ **海外ビジネスマッチングプラットフォーム「BIG ADVANCE GLOBAL」サービス開始**
タイのクルンタイ銀行と提携開始し、2026年3月20日よりサービス開始

2026年3月期 決算ハイライト

連結業績

売上高

1,758 百万円
(前期比▲12.4%)

EBITDA (※2)

▲142 百万円
(前期は305百万円)

営業利益

▲409 百万円
(前期は197百万円)

Big Advanceの実績

導入金融機関数

76 社

会員企業数

53,895 社

総ユーザー数

221,374

平均チャーンレート

1.53 % (※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 2025年4月～2026年3月の12カ月平均

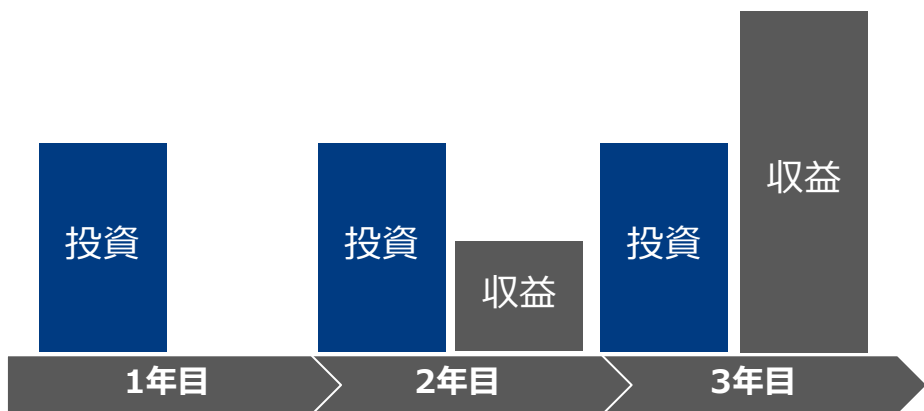
(※2) EBITDAは、営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋株主報酬費用 で算出しております。

BIG ADVANCE GLOBALに対する積極投資を実行

- ・グローバル構想発表時（2024年6月）には、3年間で500百万円の堅実投資を計画していたが、今般の相互関税等の外部環境の変化や経済産業省のグローバルサウス補助金（※）を活用することにより、投資を大幅に前倒しし、今期は積極投資スタンスへ変更
- ・補助金については、2026年3月期に営業外収益、特別利益等として計上

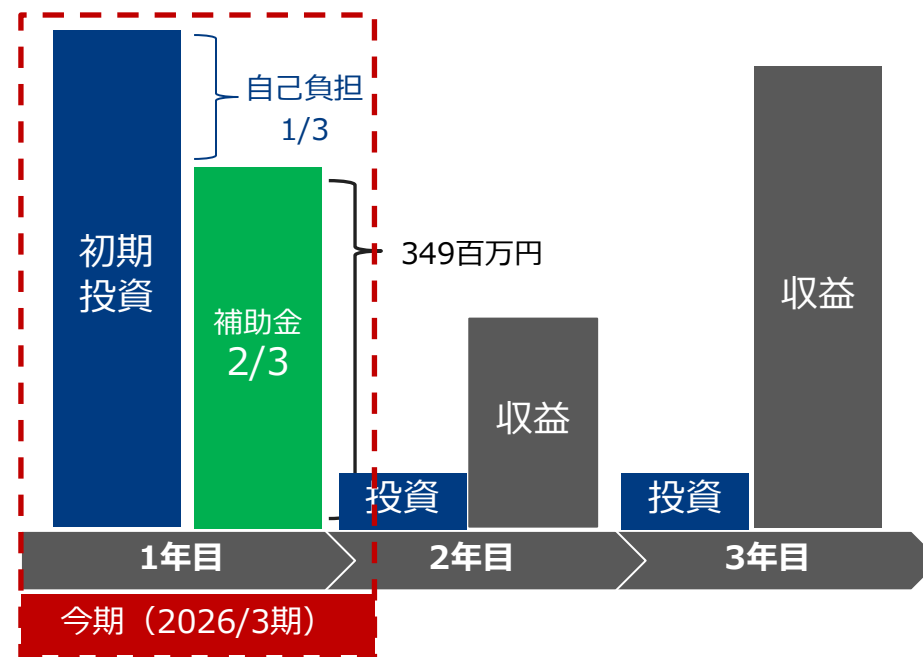
【当初計画の投資イメージ】

投資計画の範囲内で、機能を随時アップデートしながらの
プロダクト展開



【変更後の投資イメージ】

グローバルスタンダードのポジションを獲るべく、1年目に前倒し投資。投資金額の2/3は補助金ができるため、投資リスクも同時に軽減



（※）経済産業省が公募した「グローバルサウス未来志向型共創等事業費補助金」、補助期間は、交付決定日～2025年12月31日、補助率は、対象経費の2/3以内の精算払方式。

2026年3月期 損益計算書

- ・ 2026年3月期は翌期以降の更なる飛躍に向けた投資フェーズと位置づけ、BIG ADVANCE GLOBALへの大規模投資を計画通り実施
- ・ Big Advance売上は堅調に推移するが、DX Solutionsにおいて前年計上した大型補助金の採択がなく、連結売上高は1,758百万円
- ・ BIG ADVANCE GLOBALへの500百万円（※1）を超える積極投資により、EBITDA▲142百万円、営業赤字409百万円と減益
- ・ BIG ADVANCE GLOBALに対するグローバルサウス補助金を349百万円を受領し、営業外収益、特別利益に計上
- ・ 将来の利益成長をより確実なものとするため資産を厳格に再評価し、減損処理により財務の健全化を図る

（単位：百万円）

	2025年3月期 実績 (a)	2026年3月期実績			前期比 増減額 (b)-(a)	前期比 (b)/(a)
		合計 (b)	BAG除く全体 (※2)	BAGのみ (※3)		
売上高	2,007	1,758	1,758	—	▲249	87.6%
売上総利益	1,139	765	888	▲123	▲372	67.1%
売上総利益率	56.8%	43.5%	50.6%	—	—	—
EBITDA	400	▲142	238	▲381	▲543	—
営業利益	197	▲409	32	▲441	▲607	—
営業利益率	9.9%	—	1.8%	—	—	—
営業外損益	2	205	3	202	+1	—
経常利益	199	▲202	36	▲239	▲402	—
特別損益	11	▲191	▲191	—	▲202	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	125	▲414	▲120	▲294	▲540	—

（※1）資産計上した金額を含む

（※2）BIG ADVANCE GLOBALを除いた業績

（※3）BIG ADVANCE GLOBALの業績

将来利益の最大化に向けた財務体質の健全化

- ・ 将来の利益成長をより確実なものとするため、資産の回収可能性を厳格に評価し、のれんの一時償却およびソフトウェア（無形固定資産）の減損損失により194百万円を計上
- ・ 本処理は非資金損益であり、当社の現預金および資金繰りへの影響はなく、2027年3月期以降の償却負担を軽減

のれん

補助金制度の変更から採択件数の減少し、
買収時想定の実績計画から乖離



2022年11月に子会社化した
ココペリ経営サポートののれんを一時償却

新しい補助金制度に対応した
ソリューションの展開と
提携金融機関からの案件紹介数の増加に
よる再成長を目指す

ソフトウェア

一定収益はあるものの、導入先数が当初計画
を下回り、投資を上回る収益獲得が困難

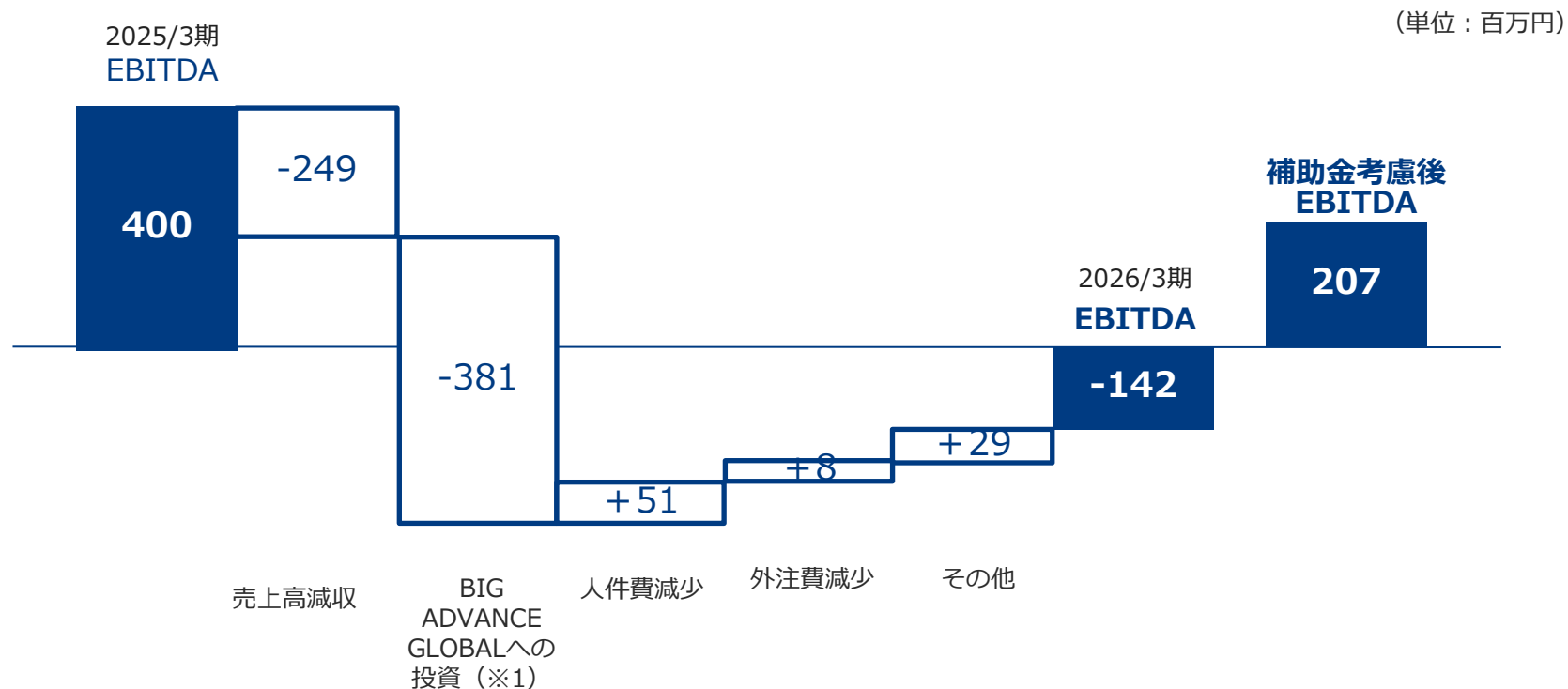


ちゃんと請求書機能・法人ポータル
のソフトウェアを減損

引き続きサービス展開するとともに、
社内の開発リソースの適正化を図る

EBITDAの増減要因

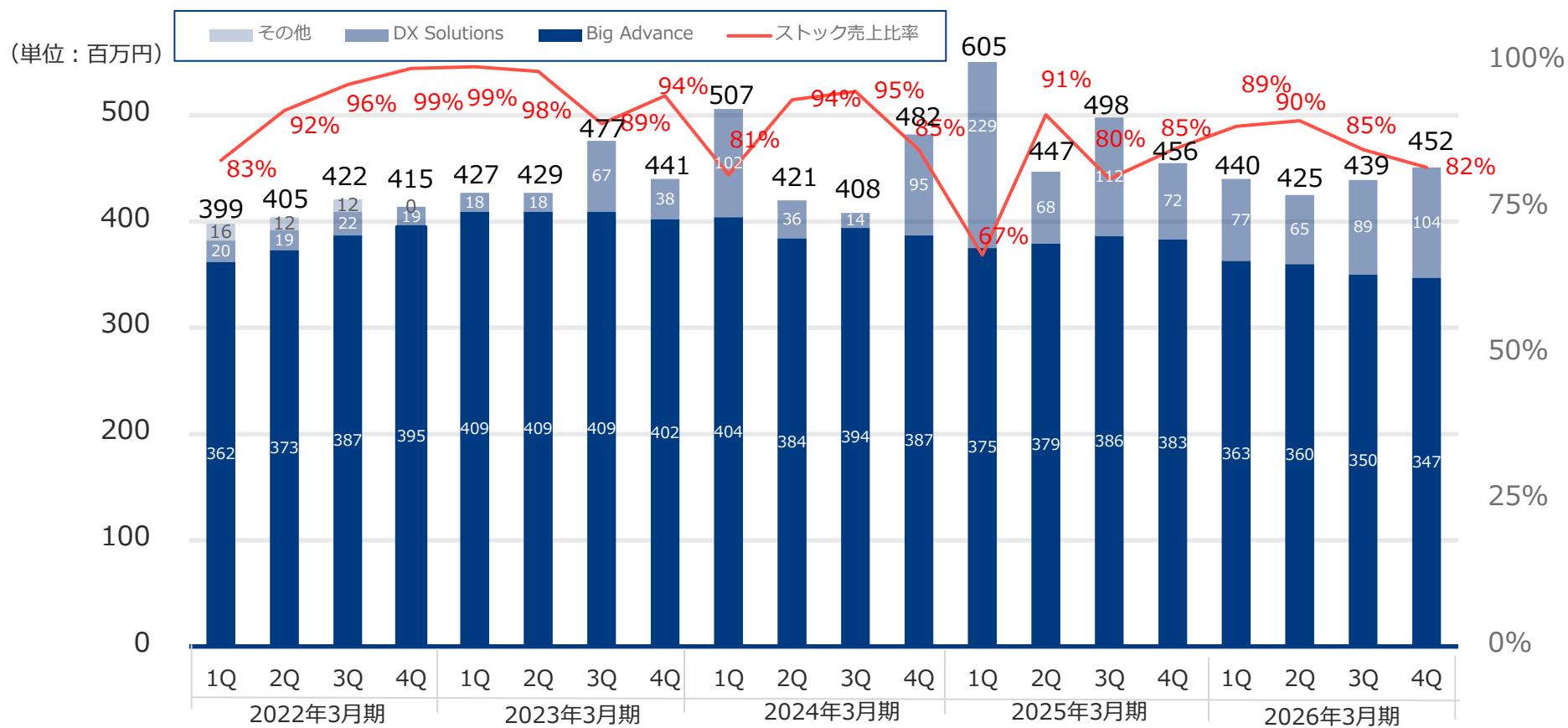
- ・ DX Solutions売上高が昨年計上した大型補助金の採択がなかったことによる大幅減収及び、BIG ADVANCE GLOBALへの積極投資実行を行ったことで、EBITDAは▲142百万円と赤字
- ・ BIG ADVANCE GLOBALへの投資に対しては、グローバルサウス補助金349百万円を充当し、補助金考慮後EBITDAは207百万円



(※1) BIG ADVANCE GLOBALへの投資は、資産計上を除いた当期費用計上額

四半期売上高の推移

- ・ 四半期売上高は今期最大となる452百万円となり、ストック売上（※2）比率は82%
- ・ ファイル送受信・共有サービス「WebFile」等の導入金融機関の増加により、DX Solutionsが伸長

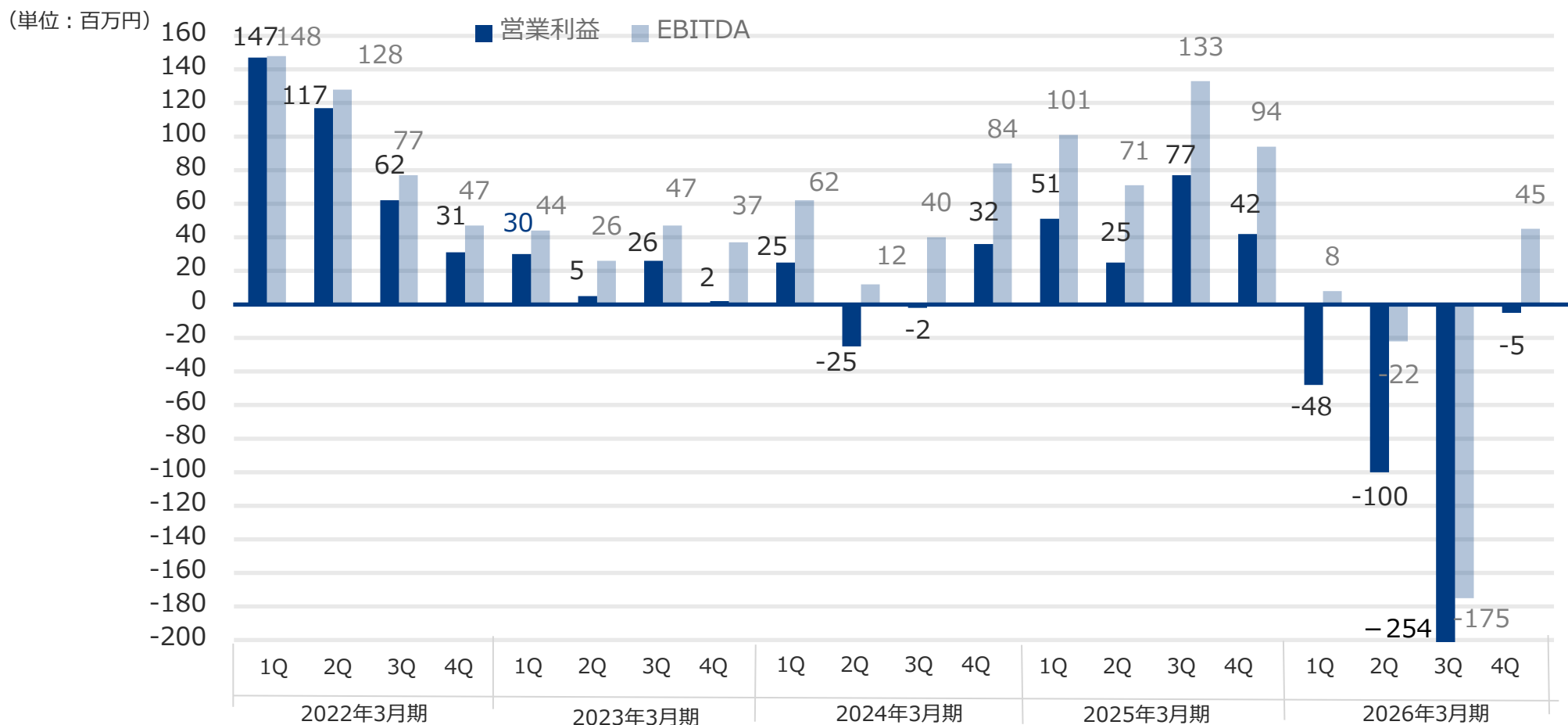


(※1) 2023年3月期第3四半期より連結決算に移行したため、2023年3月期2Qまでは単体決算数値

(※2) ストック売上：Big Advanceの金融機関の毎月保守運用費と月額費用のレベニューシェア、Web File等

四半期営業損益・EBITDAの推移

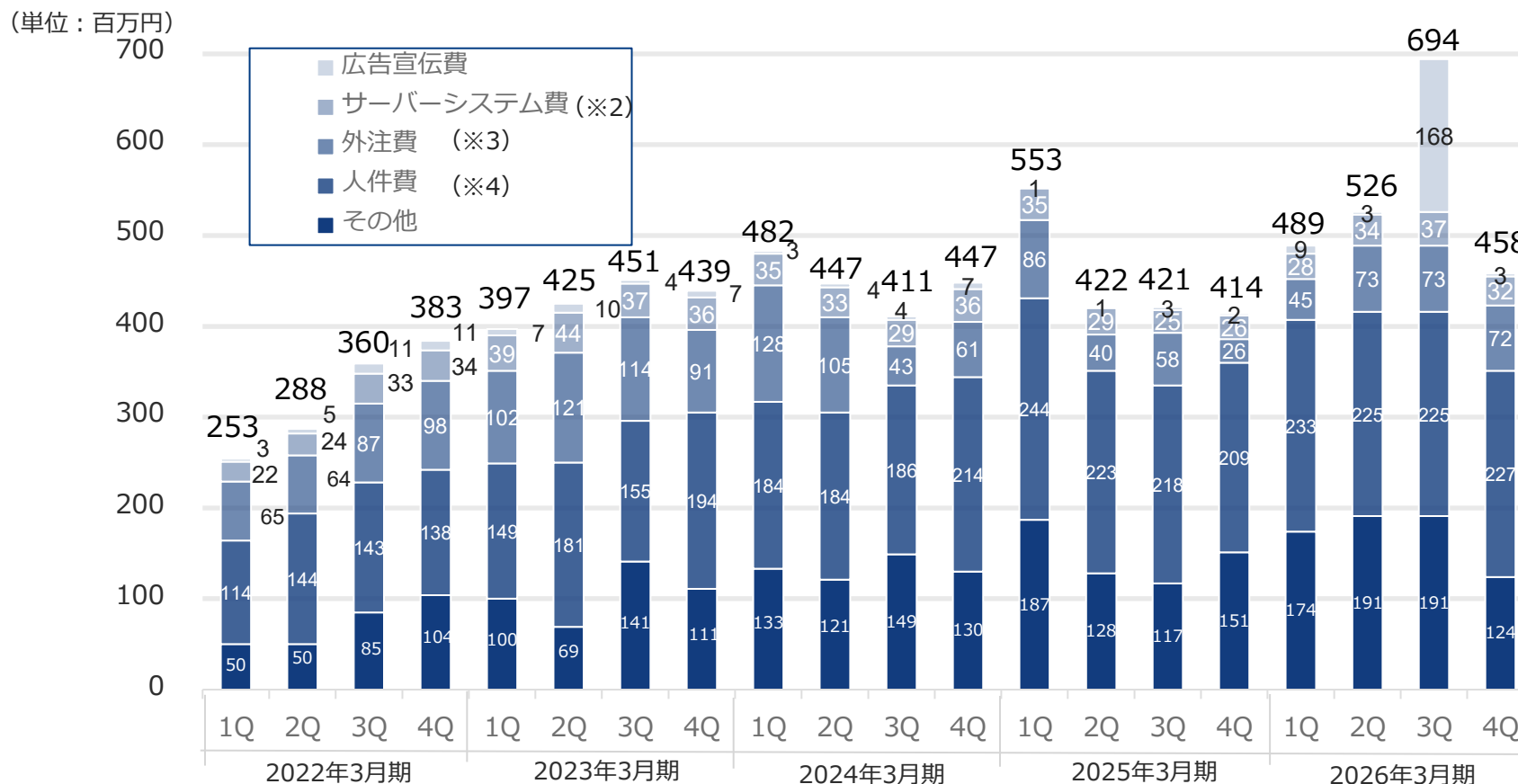
・BIG ADVANCE GLOBALへの大型投資は第3四半期までで一巡し、4QのEBITDAは45百万円と大幅に回復



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

四半期費用構成の推移

・BIG ADVANCE GLOBALの大型投資が一巡し、4Qの費用は平準化



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

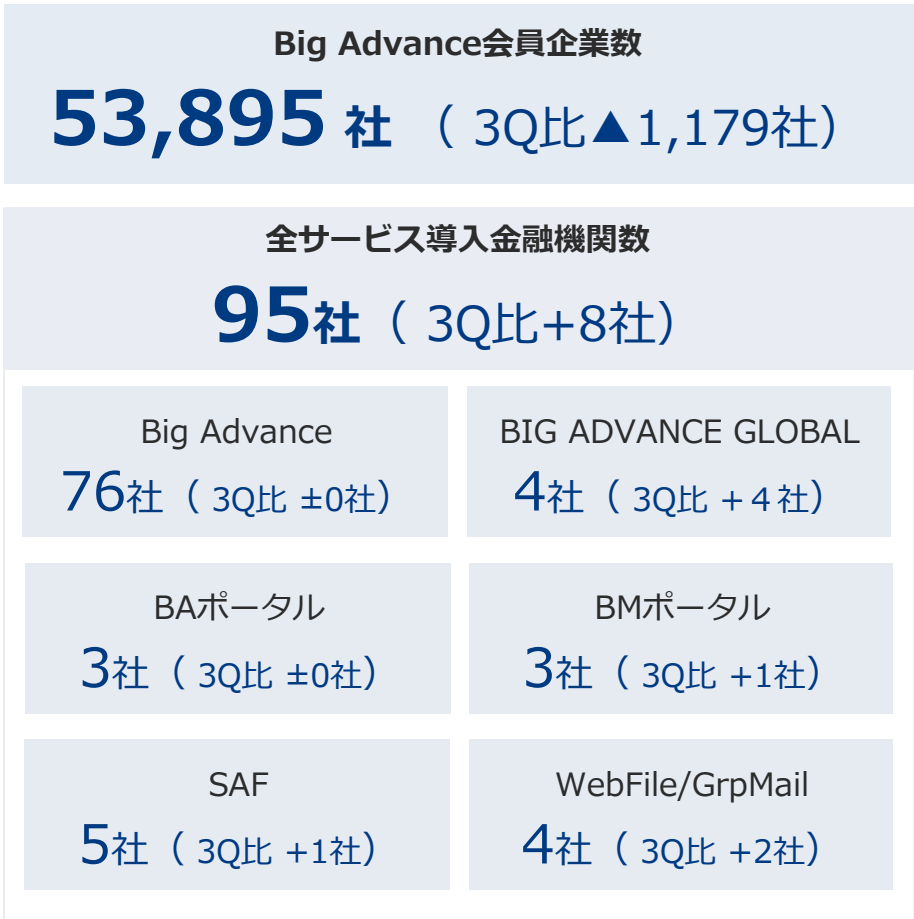
(※2) AWS、Webシステム利用料。売上原価

(※3) 外部エンジニアへの開発委託費用等。売上原価

(※4) エンジニア、営業・CS・コーポレート社員給与、役員報酬及び社会保険料並びに採用費。売上原価及び販売費及び一般管理費の合計

Big Advance会員企業数とサービス導入金融機関数

- Big Advance会員企業数は、3Q末比1,179社減の53,895社^(※1)
- BIG ADVANCE GLOBAL+ 4社、WebFile+ 2の4社、延べ95金融機関導入



(※1) 2026年3月末時点

【Big Advance】

• 北海道・東北

青森みちのく銀行／岩手銀行／北日本銀行／七十七銀行／荘内銀行／仙台銀行／東邦銀行／北洋銀行

• 北陸

金沢信用金庫／協栄信用組合／三条信用金庫／大光銀行／新潟信用金庫／福井銀行／福井信用金庫／福邦銀行／北陸銀行

• 関東・甲信越

アルプス中央信用金庫／足利銀行／川崎信用金庫／甲府信用金庫／西武信用金庫／常陽銀行／諏訪信用金庫／多摩信用金庫／千葉銀行／千葉信用金庫／東京東信用金庫／東和銀行／栃木銀行／長野銀行／飯能信用金庫／東日本銀行平塚信用金庫／水戸信用金庫／横浜信用金庫

• 東海

岐阜信用金庫／桑名三重信用金庫／静岡信用金庫／高山信用金庫／あいち銀行／東濃信用金庫／豊川信用金庫／名古屋銀行／碧海信用金庫

• 関西

池田泉州銀行／大阪商工信用金庫／きのくに信用金庫／紀陽銀行／京都銀行／滋賀中央信用金庫／但馬銀行／但馬信用金庫／奈良中央信用金庫／姫路信用金庫

• 中国・四国

伊予銀行／愛媛銀行／呉信用金庫／高知銀行／山陰合同銀行／四国銀行／玉島信用金庫／トマト銀行／広島市信用組合

• 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

【BIG ADVANCE GLOBAL】

多摩信用金庫／愛媛銀行／東濃信用金庫／(タイ) クルンタイ銀行

【BAポータル】

沖縄銀行／京都銀行／肥後銀行

【BMポータル】

京都銀行／沖縄銀行／常陽銀行

【SAF】

近畿地方の信用金庫 (非開示)／あかぎ信用組合／永和信用金庫／諏訪信用金庫／松本信用金庫

【WebFile/GrpMail】

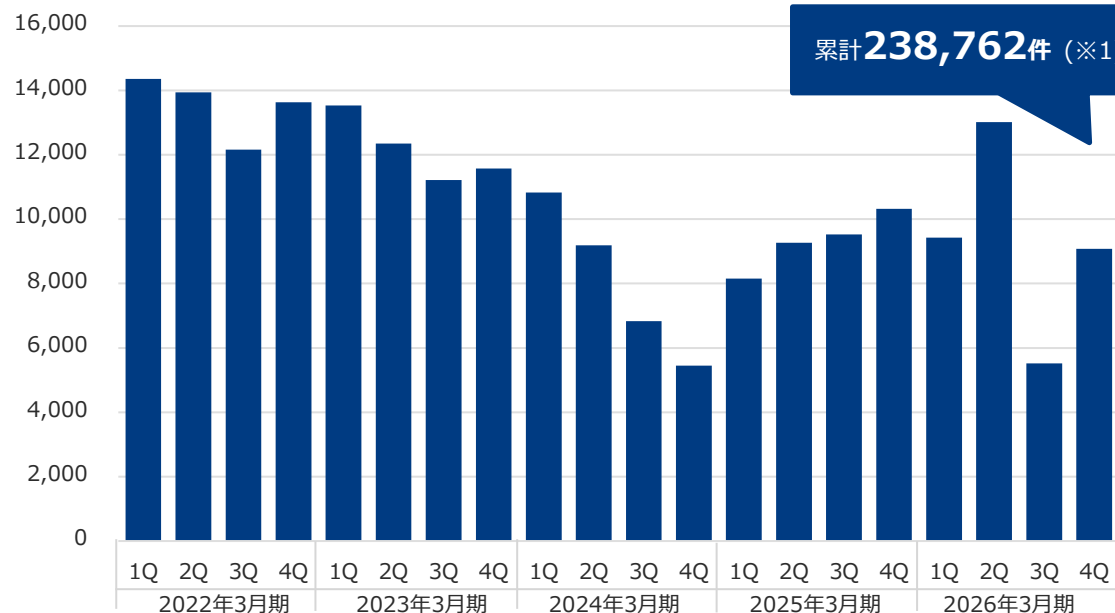
鹿児島県信用保証協会／熊本第一信用金庫／徳島大正銀行／中部地方の信用金庫

Big Advanceの導入の効果 ~ビジネスマッチング~

- ・ビジネスマッチング機能により、新しい取引先や提携先の開拓、異業種マッチングによる新商品の開発などを支援
- ・機能改善や商談会イベントの開催等に注力した結果、商談件数は再び増加傾向となり、累計23万件突破
- ・2026年3月期 3Qにおいては、更なる商談の質の向上のため、商談依頼件数の上限設定を行った影響により、依頼件数は一時的に減少したが、4Qにおいて再び増加

四半期ごとの商談依頼件数

(単位：件)



商談件数を増やす取り組み

- ・ニーズの検索およびニーズの閲覧部分や商談申込のUI/UXを大幅改善
- ・スペシャルマッチングデー「えんむすBA」(オンライン商談会)にて過去最高のエントリー数
- ・AIを活用したマッチング候補先企業の紹介
- ・AIを活用したニーズ一覧へのおすすめ案件表示

(※1) 2026年3月末時点

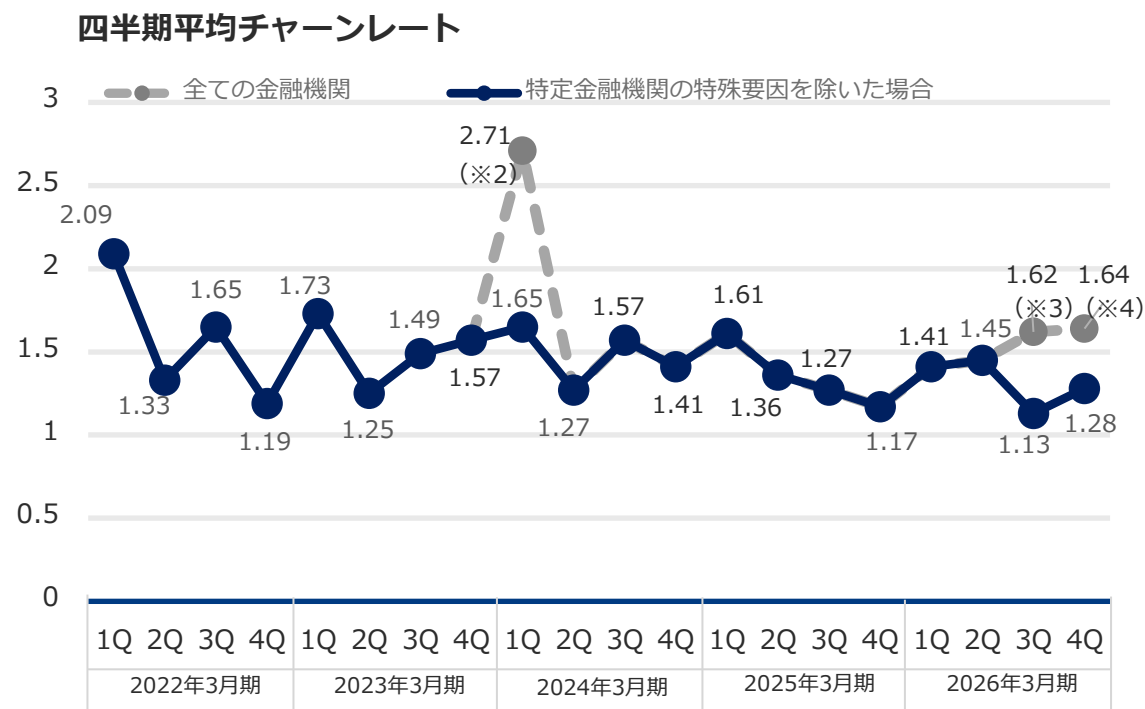
迅速な機能改善によるユーザーの安定化

- ・ 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 1.53% (※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、2025年4月～2026年3月の12カ月平均

(※2) 2023年3、4月に、特定の金融機関における特殊要因にて一時的にチャーンレートが増加したものです。この影響を除いた2023年3月期1Q平均のチャーンレートは1.65%です。

(※3) 2025年10月に、金融機関の脱退により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2026年3月期3Q平均のチャーンレートは1.13%です。

(※4) 2026年3月に、金融機関の脱退により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2026年3月期3Q平均のチャーンレートは1.28%です。

04

主要なリスク 及び対応方針

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

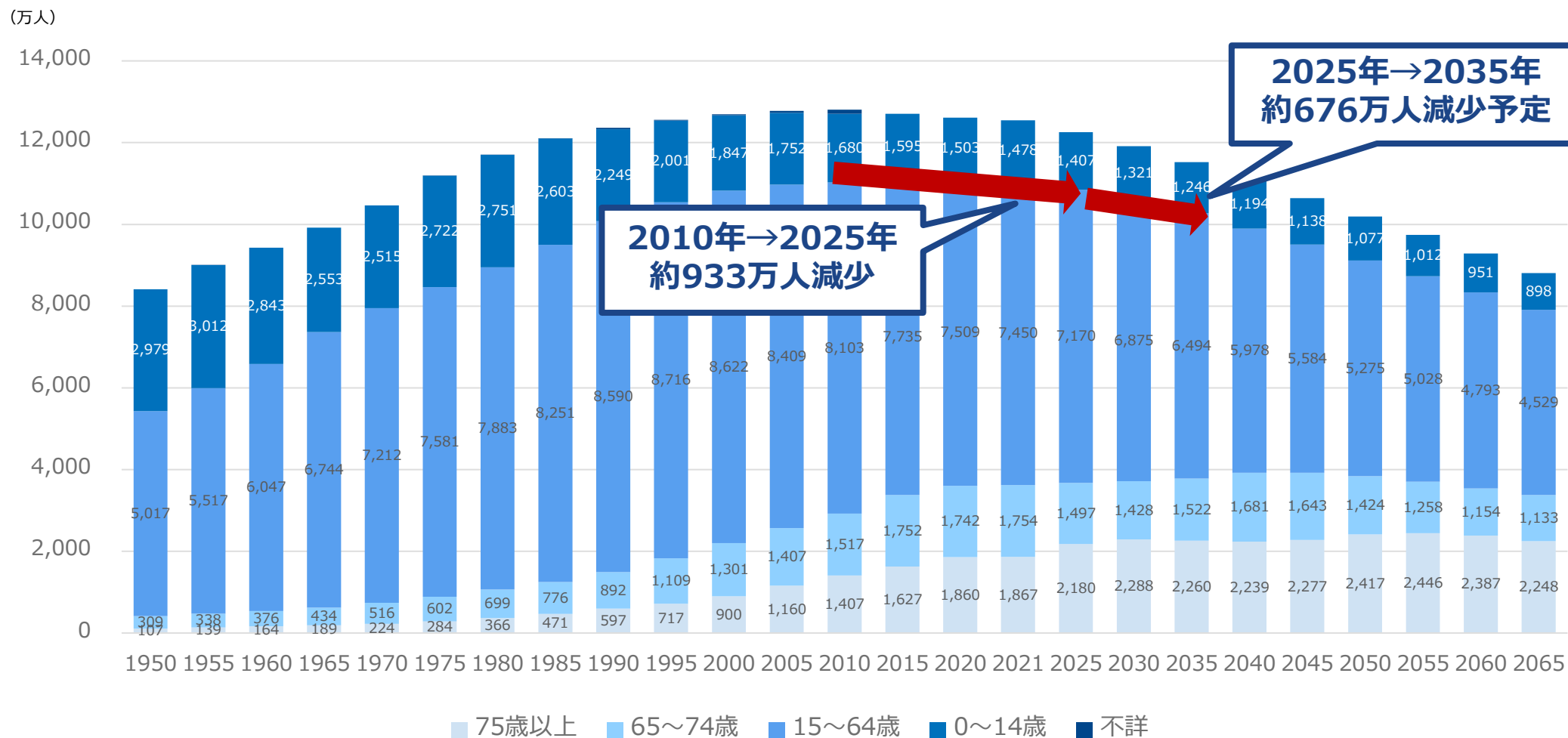
リスク項目	リスクの概要	顕在化の 可能性/ 時期	顕在化 した場合 の影響度	対応方針
システムトラブルについて	自然災害や事故等によって通信ネットワークが切断された場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性	低/不明	大	通信ネットワークが継続的に稼働しているかを常時監視しており、障害の発生又はその予兆を検知した場合には、当社の役職員に連絡が入り、早急に復旧するための体制を整備
特定サービスへの依存について	主力サービスと位置付ける「Big Advance」が、国内外の経済情勢や技術革新等による事業環境の変化や当社サービスの競争力低下が生じた場合には、経営成績及び財務状況等に影響を及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

05

補足資料

背景：生産年齢人口の減少

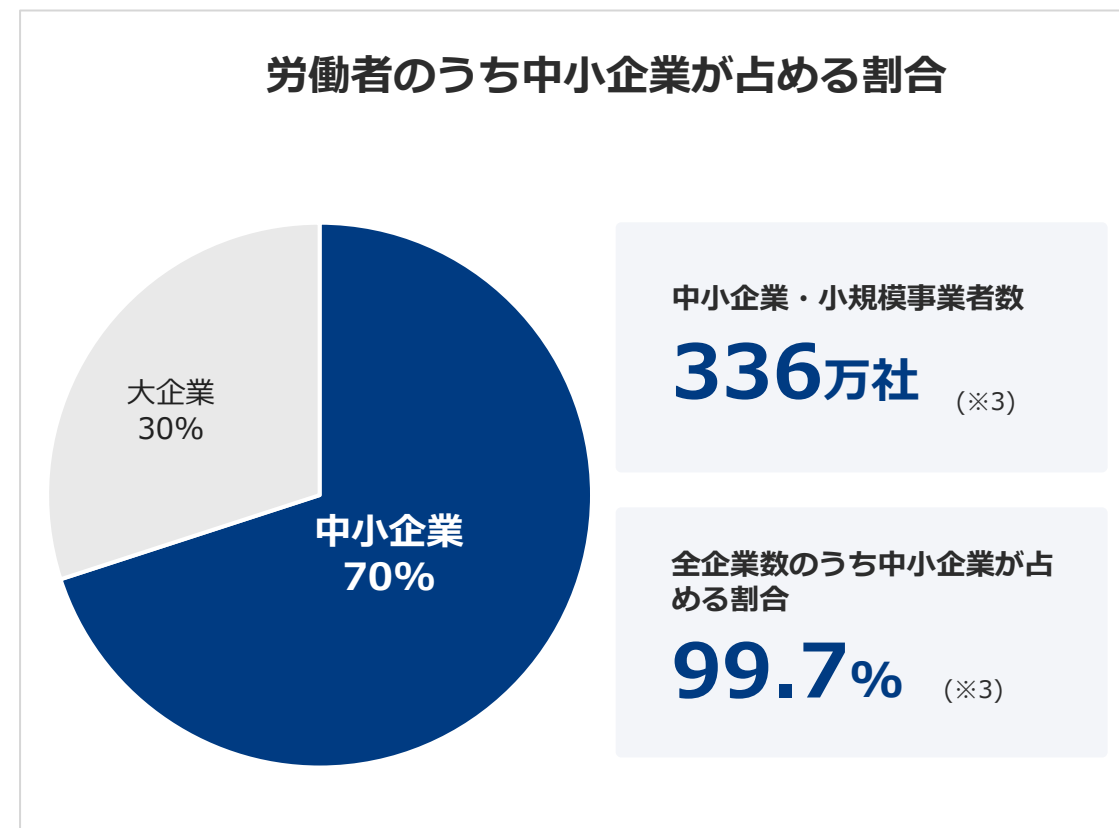
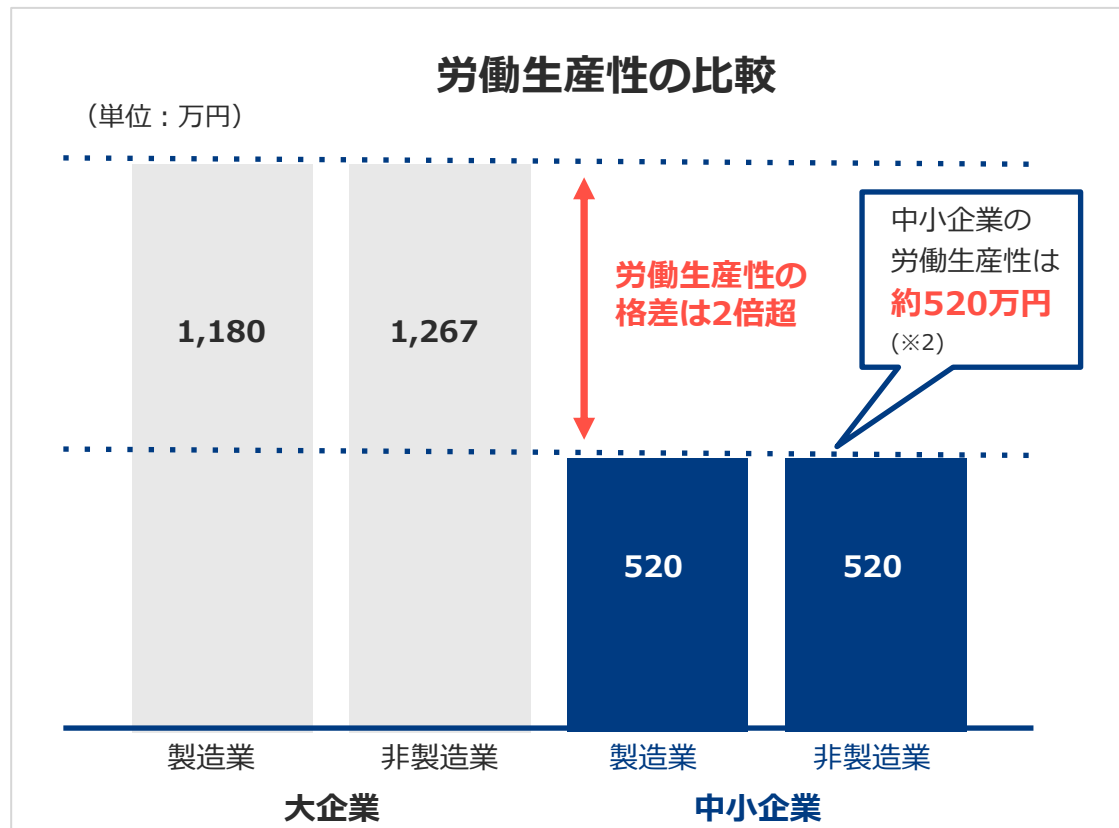
・日本の生産年齢人口は大きく減少していく



(出典) 内閣府「令和4年版高齢社会白書」

背景：中小企業の課題と現状

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



(※1) ※3より当社算出 (中小企業の従業員総数約3,200万人×520万円×10%)

(※2) 中小企業庁「2022年版中小企業白書」

(※3) 総務省・経済産業省「令和3年経済センサス」

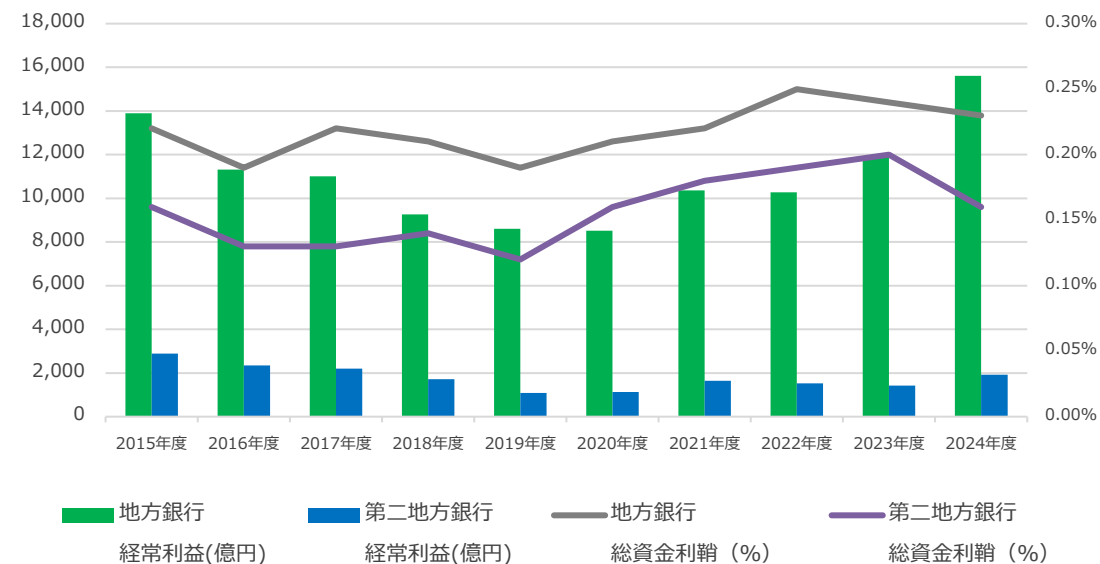
背景：地域金融機関の現状と課題

- ・地域金融機関の中小企業向け貸出残高は326兆円あり、地域金融インフラの中心的存在
- ・コロナ禍による一時的な資金需要は拡大したものの、継続的な需要は依然として低迷しており、更なる取引先企業の本業支援が必要
- ・中小企業の本業支援等による安定収益確保、DX (デジタルトランスフォーメーション) 推進の必要性

地域金融機関の業態別中小企業向け貸出残高

業態	金融機関数	中小企業向け貸出残高 (※1、※2)
地方銀行	62	197兆円
第二地方銀行	36	43兆円
信用金庫	254	73兆円
信用組合	143	13兆円
合計	495	326兆円
メガバンク (参考)	4	135兆円

経常利益・総資金利鞘の推移



(※1) 金融庁「都道府県別の中小・地域金融機関情報一覧 2025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 (2025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「2024年度決算の動向」より当社作成

Big Advanceの強み

地域金融機関ネットワーク効果

- 地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合と業態問わず、日本最大級の地域金融機関ネットワークを構築
- Big Advance導入金融機関は76、本店所在地は42都道府県に広がる（支店所在地ベースでは47都道府県）支店数は約5,800店舗



全国の中小企業ネットワーク効果

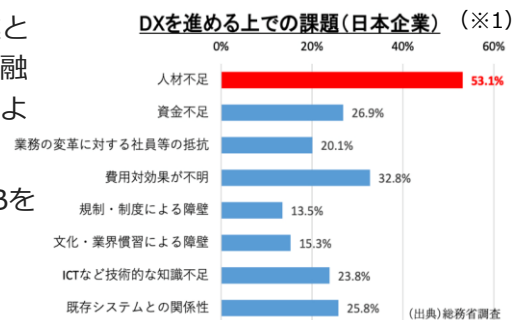
- 全国55,000社以上の企業が登録しており、Big Advanceを通じてのネットワーク効果を発揮
- 会員企業は、小規模企業かつ国内業種別に類似した構成となっており、これまでWEBサービスが届きにくかった企業へサービスを提供

建設 23.3%	製造 19.1%	卸売 小売 17.3%
サービス 8.6%	不動産 物品賃貸 5.5%	宿泊 飲食 4.8%
医療・福祉 4.0%	運輸 郵便 4.0%	情報通信 3.7%
	学術研究・専門 技術 2.7%	生活関連 サービス 2.3%

会員企業の業種TOP3は、建設業、製造業、卸売業・小売業

Face to Faceとテクノロジーの融合

- Big Advanceの導入・活用を、企業と日頃から信頼関係を構築している金融機関の担当者がサポートすることによりDXを推進
- 地域企業の持っている価値を、WEBを介して全国の企業へ発信

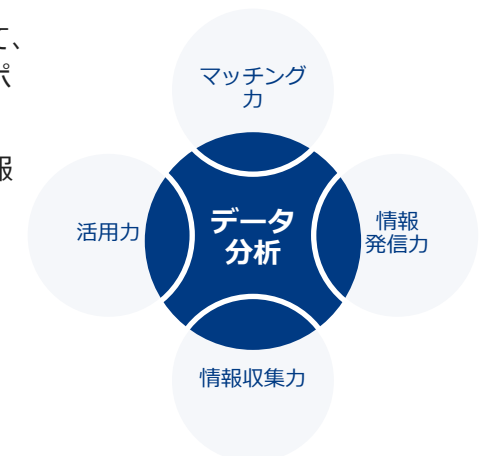


DXを進めるうえでの課題は「人材不足」が53.1%で最多

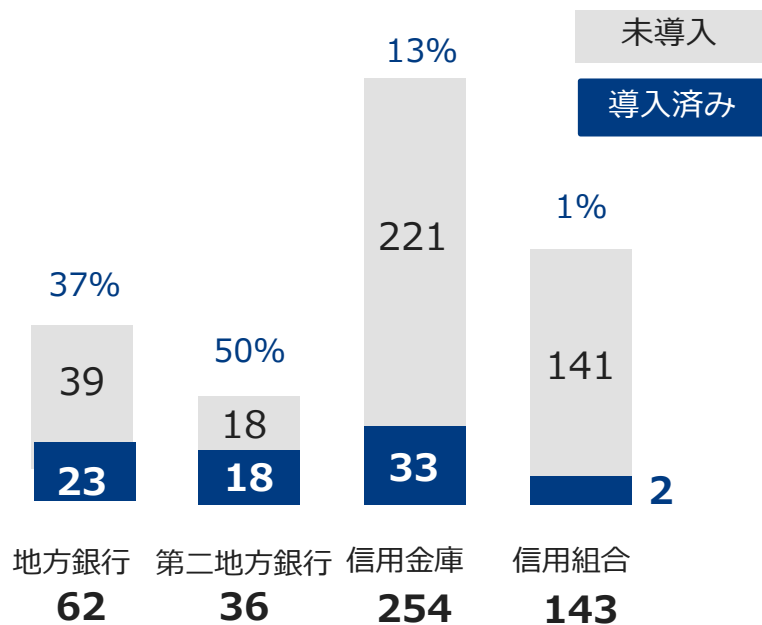
(※1) 総務省「情報通信白書令和3年度版」

データ分析・還元

- Big Advanceで蓄積されたデータを活用して、金融機関の取引先に対しての本業支援をサポート
- ビジネスマッチング機能では、AIが案件情報を企業へレコメンド
- AIエージェントを実装し、企業のDXを力強く促進



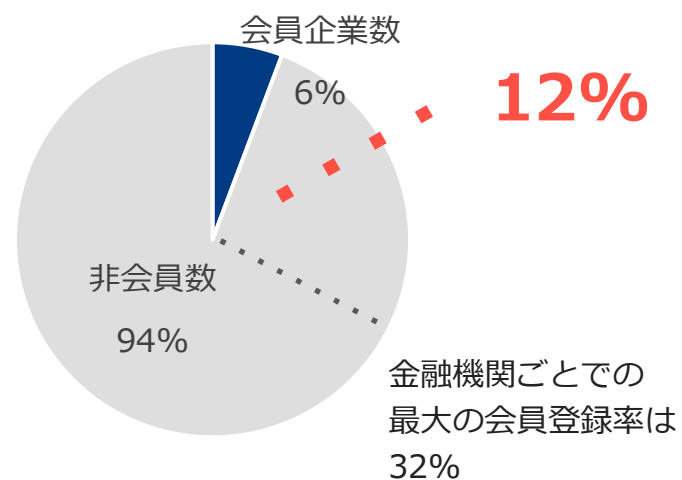
金融機関数



- 全体で15% (76/495) の金融機関に導入済み
- 導入金融機関100社を目指す

(2025年3月31日時点)

金融機関の事業性先数

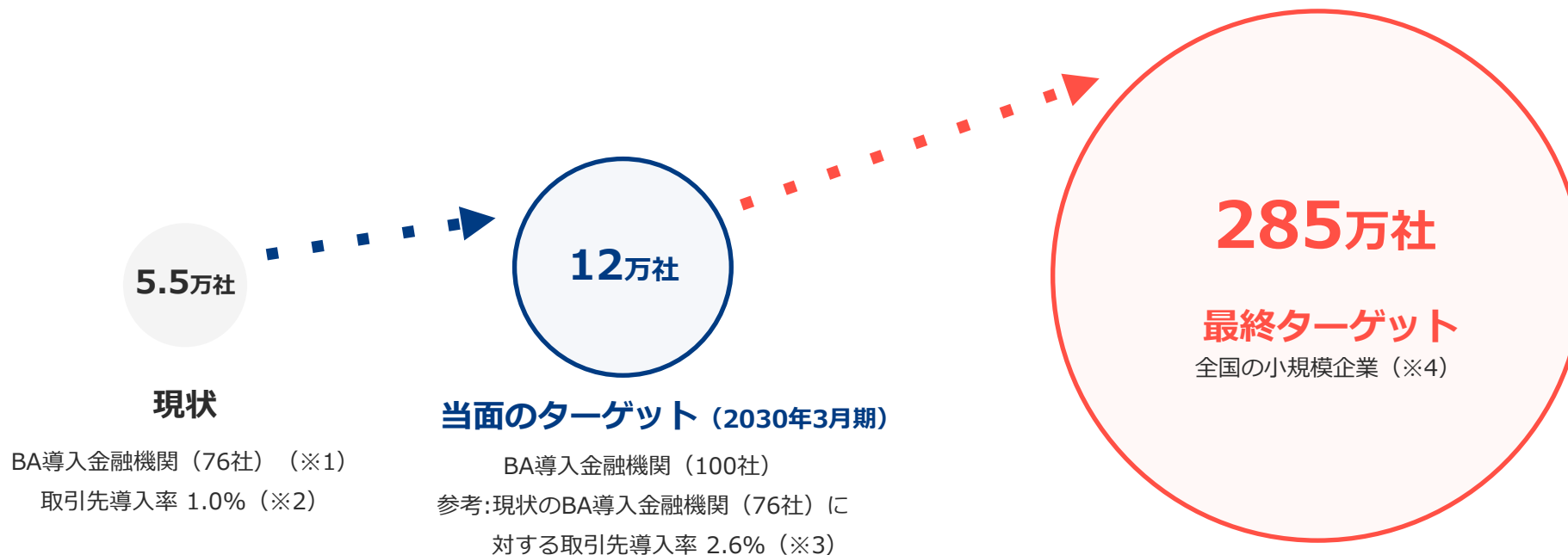


- 導入金融機関の事業性先数 (当社調べ) は約100万社であり、現在のBig Advance会員企業の登録率は6%の約6万社
- 平均の会員登録率12% (12万社) を目指す

(Big Advance導入の76金融機関)

ユーザー基盤の更なる拡大

- ・ 全国の地域金融機関の小規模企業がターゲット
- ・ 当面のターゲット社数は、現状から数値計画を見直し、2030年3月期までに12万社を目指す



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「令和3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 (76社) の法人取引先総数 = 延べ555万社 (2026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 (76社) の法人取引先数 (2026年3月末時点)

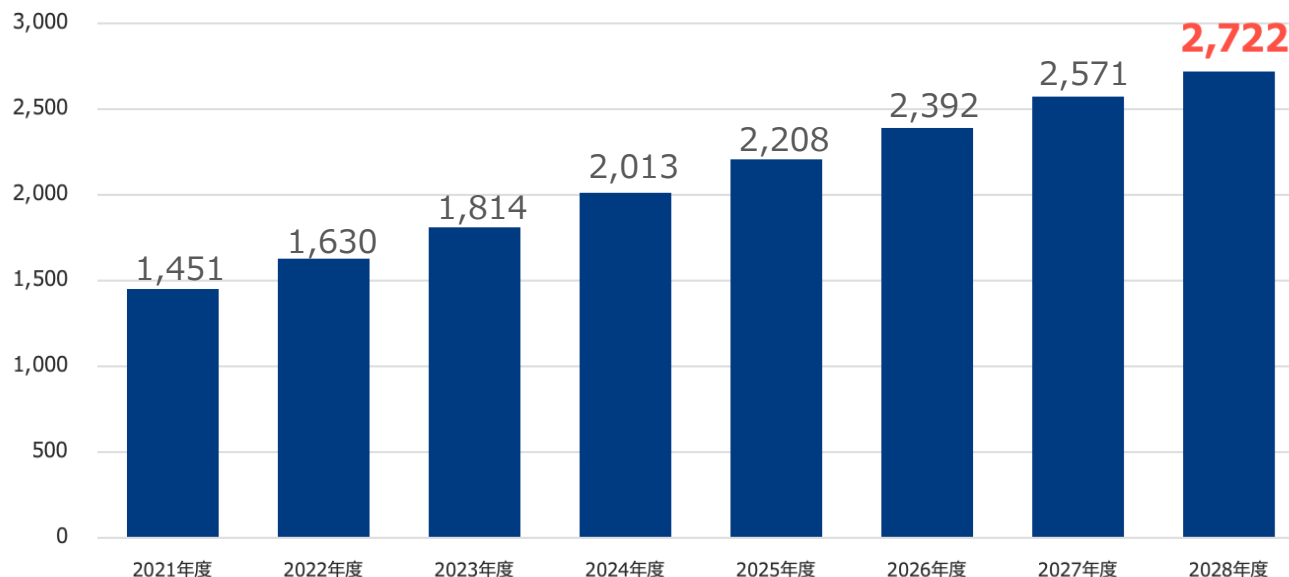
(※3) 12万社 ÷ BA導入金融機関 (76社) の法人取引先数 (2026年3月末時点)

(※4) 中小企業336万社「令和3年経済センサス」 × 小規模企業84.5%「中小企業・小規模事業者の数 (2021年6月時点)」

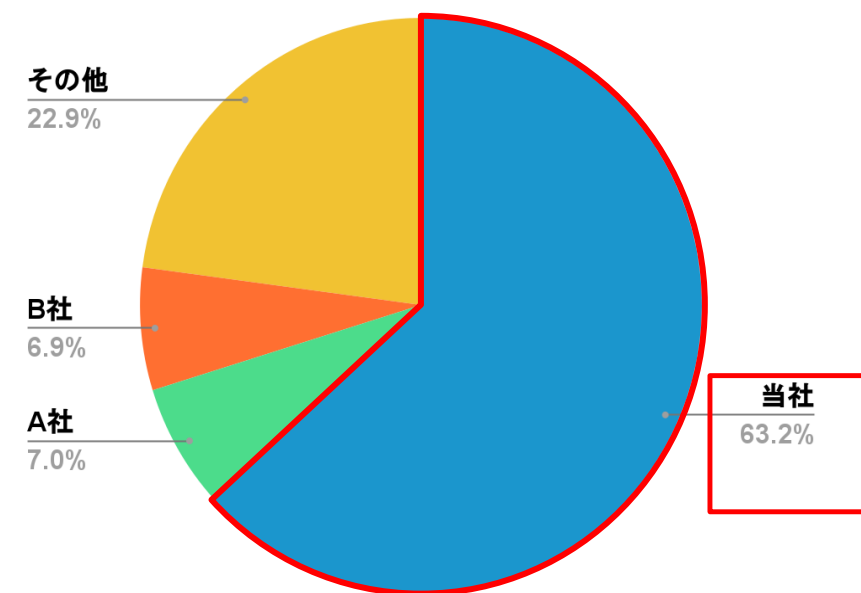
ビジネスマッチング市場

- ・ 国内市場全体は2024年度が2,013億円、2028年度に2,722億円と市場の拡大が見込まれている
- ・ 金融系ビジネスマッチングプラットフォームにおいて6割と高いシェアを保有

ビジネスマッチングプラットフォーム市場規模中期予測



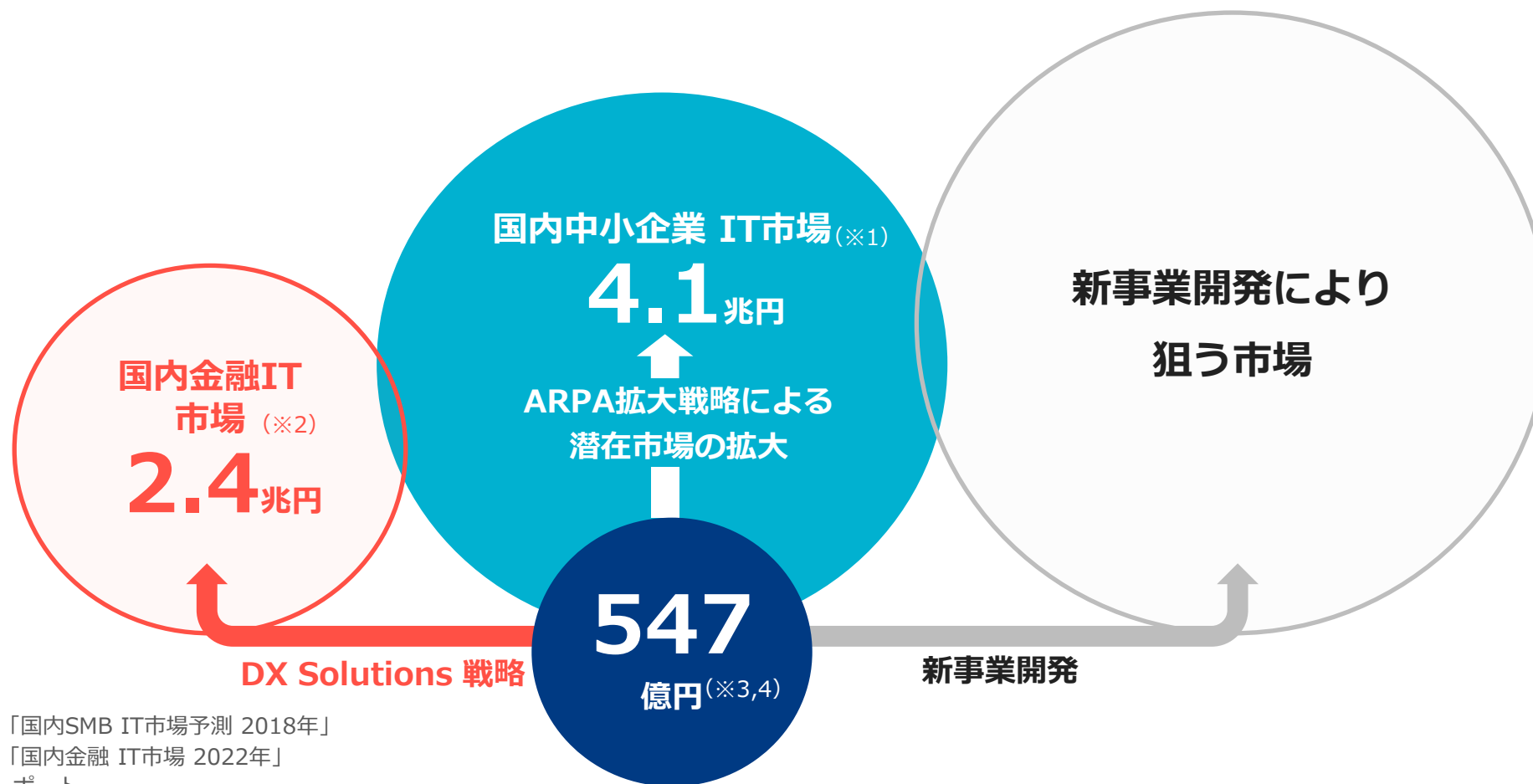
金融系プラットフォーム売上金額シェア



(出典) デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社 「国内ビジネスマッチングプラットフォーム 市場の現状と展望【2023年版】」
2023年12月13日発行 (<https://mic-r.co.jp/mr/02980/>)

拡大余地の大きい潜在市場規模

- ・ユーザー基盤の拡大をベースに、新機能の提供及び他社サービスとの連携によるARPA拡大を目指す



(※1) IDC Japan「国内SMB IT市場予測 2018年」

(※2) IDC Japan「国内金融 IT市場 2022年」

(※3) 経済産業省レポート

(※4) ターゲット層×現在の料金

持続可能な開発目標（SDGs）

ココペリは持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています。



8 働きがいも
経済成長も



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 産業と技術革新の
基盤をつくろう



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 パートナーシップで
目標を達成しよう



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。

進捗状況に関する開示について

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

本資料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。