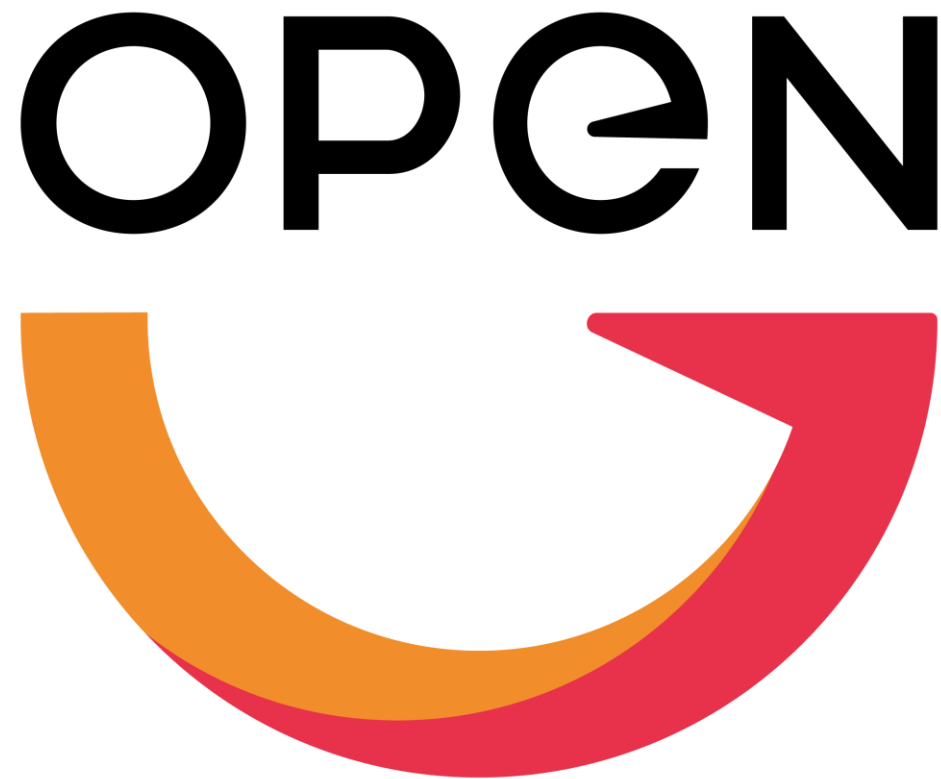


2026年2月期 決算説明資料

オープングループ株式会社
(東証プライム：6572)

2026年4月14日



#1

2026年2月期 連結業績

2026年2月期 連結業績

インテリジェントオートメーション事業、アドオートメーション事業ともに堅調に推移し、売上高、営業利益、経常利益、純利益は前年同期比で増収増益。過去最高益を達成。

単位：百万円

	2025年2月期	2026年2月期	前期比
売上高	7,224	8,148	+12.8%
営業利益	653	1,004	+53.7%
経常利益	234	949	+304.4%
親会社株主に 帰属する四半期純利益	435	639	+46.8%

連結売上高 前期比増減要因

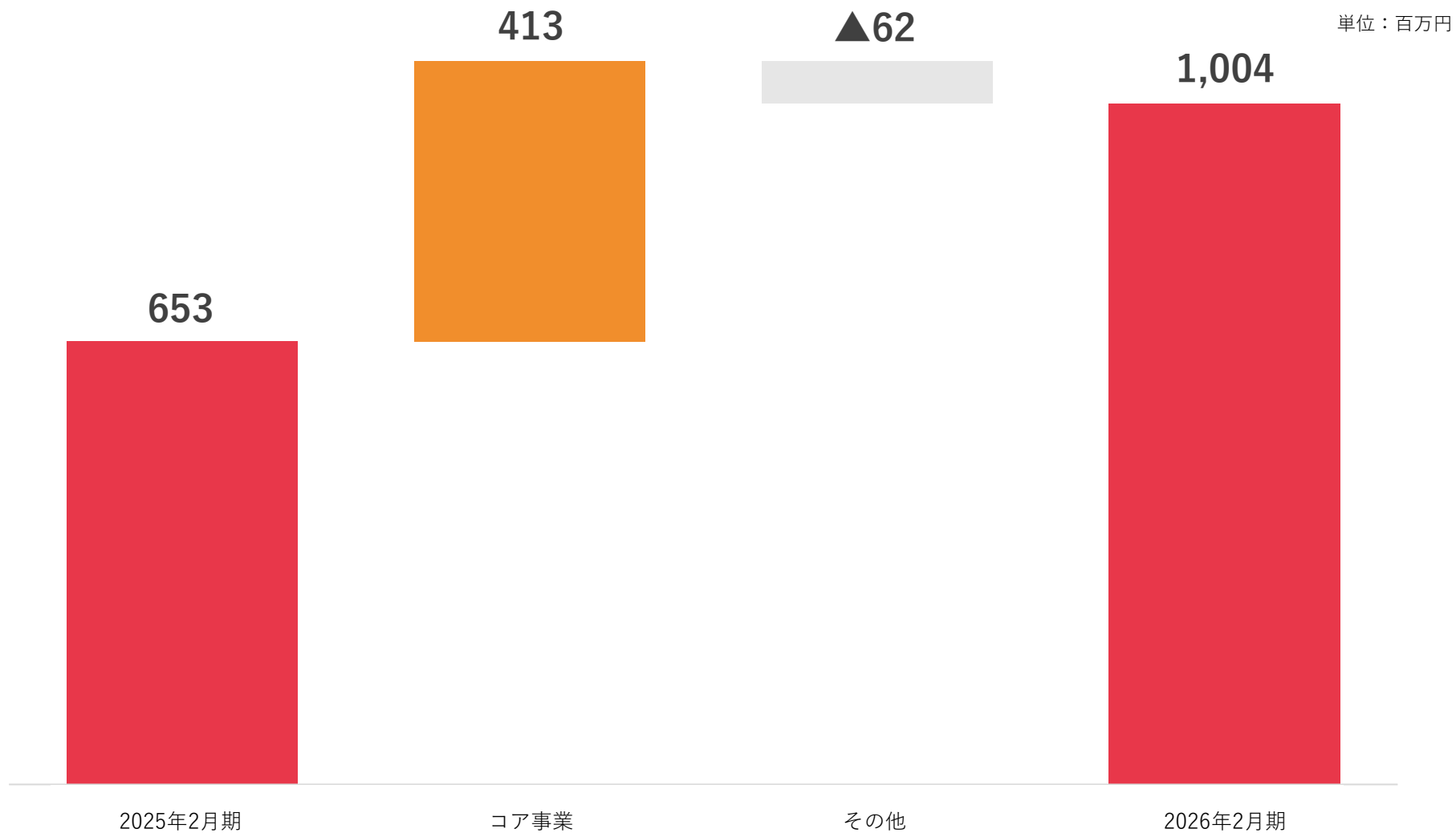
コア事業であるインテリジェントオートメーション事業、アドオートメーション事業ともに堅調に推移し増収。その他はグループインした企業が増収に寄与。

単位：百万円



連結営業利益 前期比増減要因

コア事業であるインテリジェントオートメーション事業、アドオートメーション事業は大幅増益



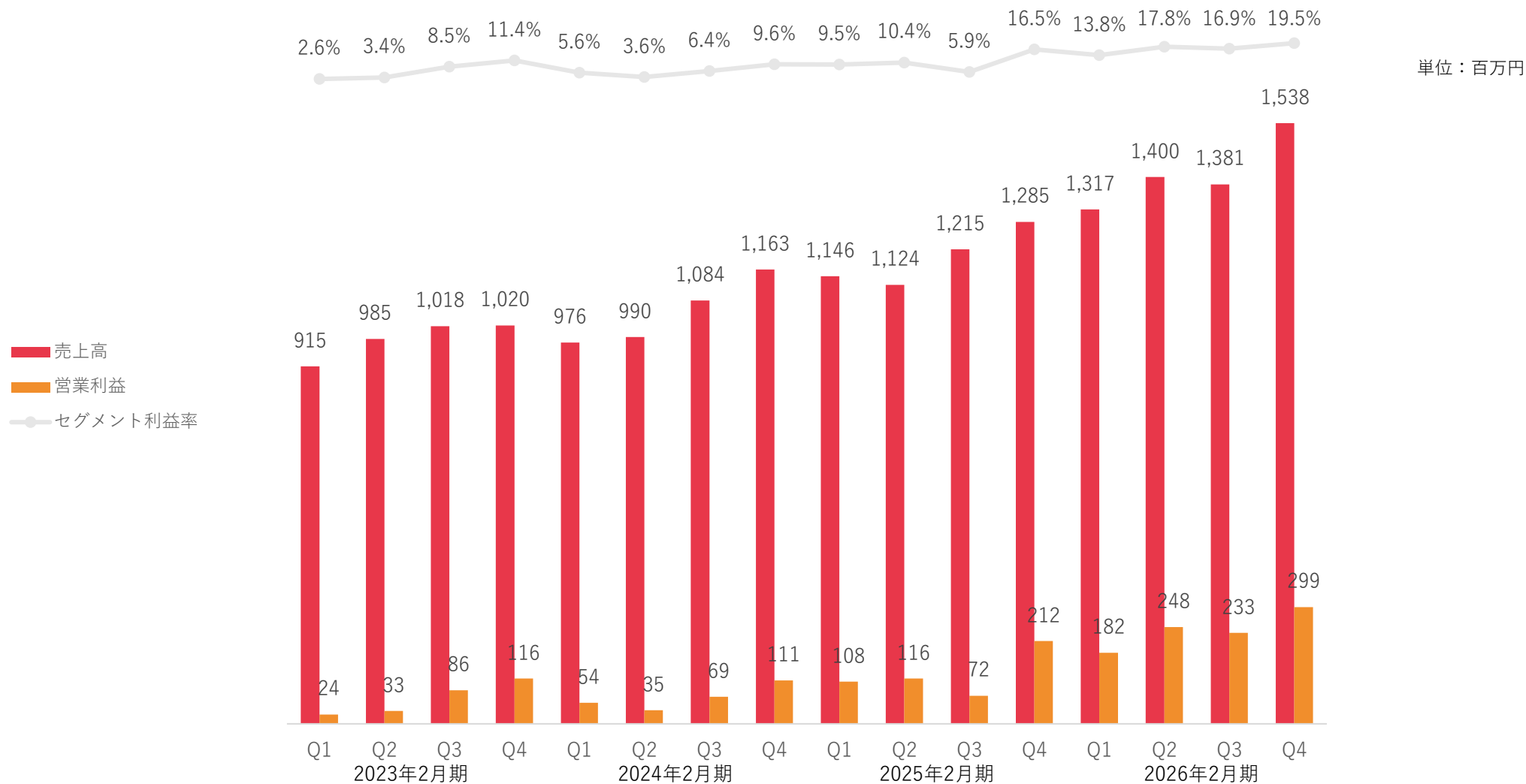
*コア事業、その他の営業利益は管理会計数値

#2

インテリジェント オートメーション事業の概況

インテリジェントオートメーション事業ハイライト

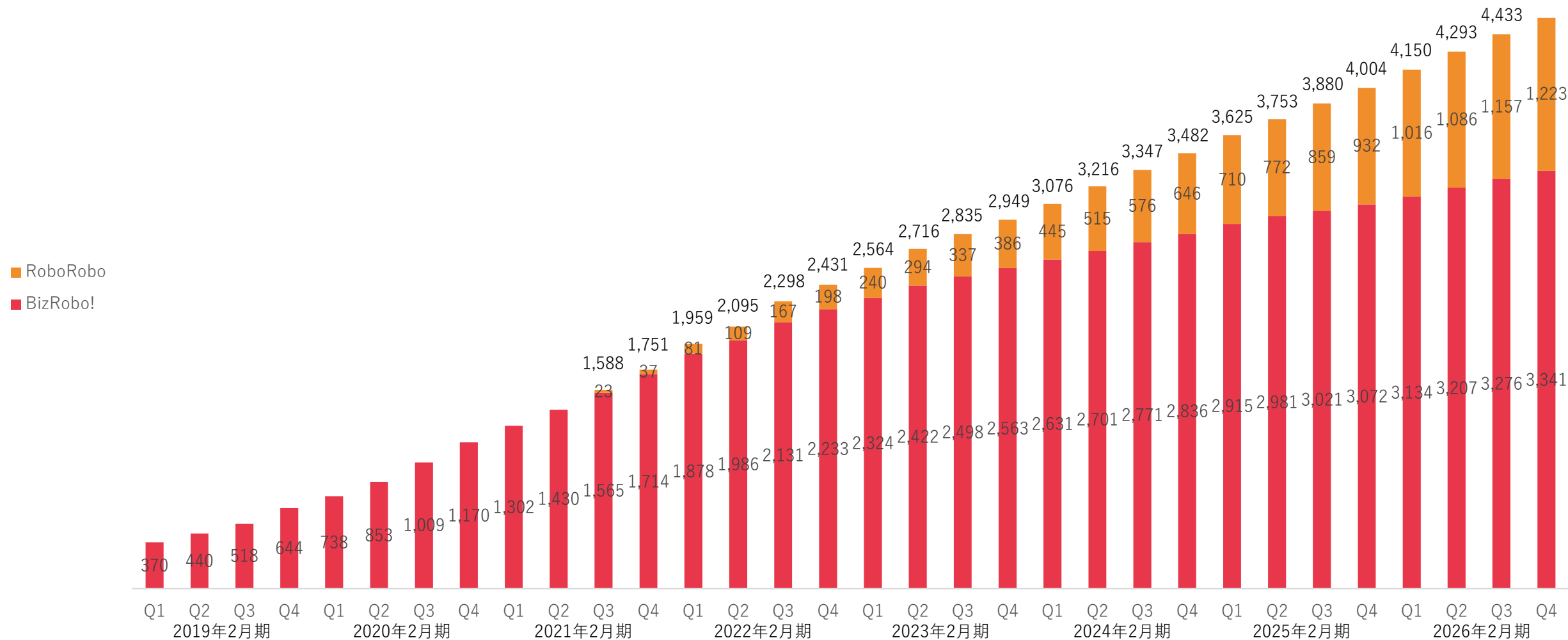
BizRobo!、RoboRoboともに導入企業が順調に増加し、売上高が堅調に推移。BizRobo!、RoboRoboともに増収増益。
RoboRoboの製品開発を中心とした先行投資は継続するも、ストック収入の増加、コストコントロールの強化により利益率は向上。



インテリジェントオートメーション事業ハイライト：導入企業数

累計導入企業数は、今四半期も順調に拡大
 BizRobo!の解約率は、導入企業が増加する中においても0.89%と低い水準を維持

4,564社

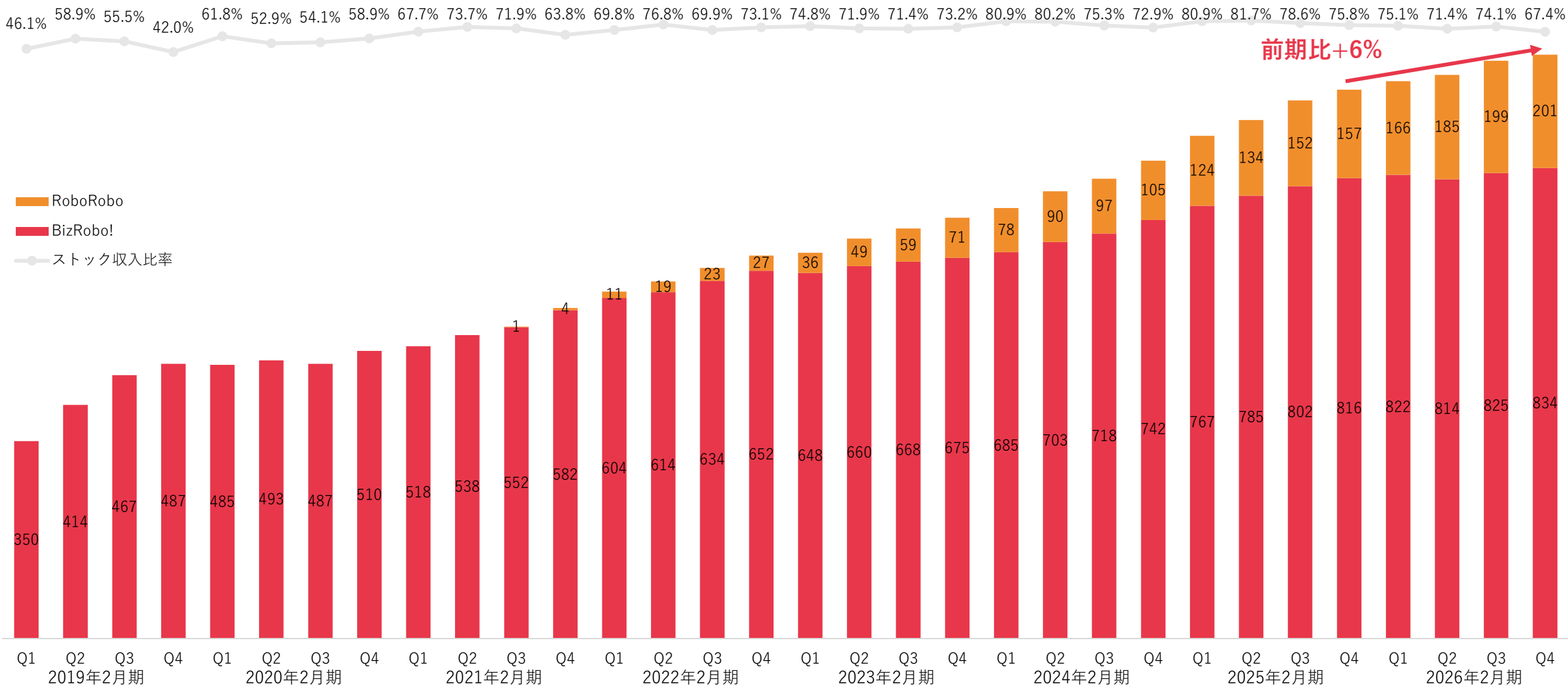


*BizRobo!は、BizRobo!Basic、BizRobo!Lite、BizRobo!miniの導入企業数合計

インテリジェントオートメーション事業ハイライト：ストック収入

盤石な収益基盤となるストック収入は、前年同期比で+6%。ストック収入比率も高水準を維持

単位：百万円



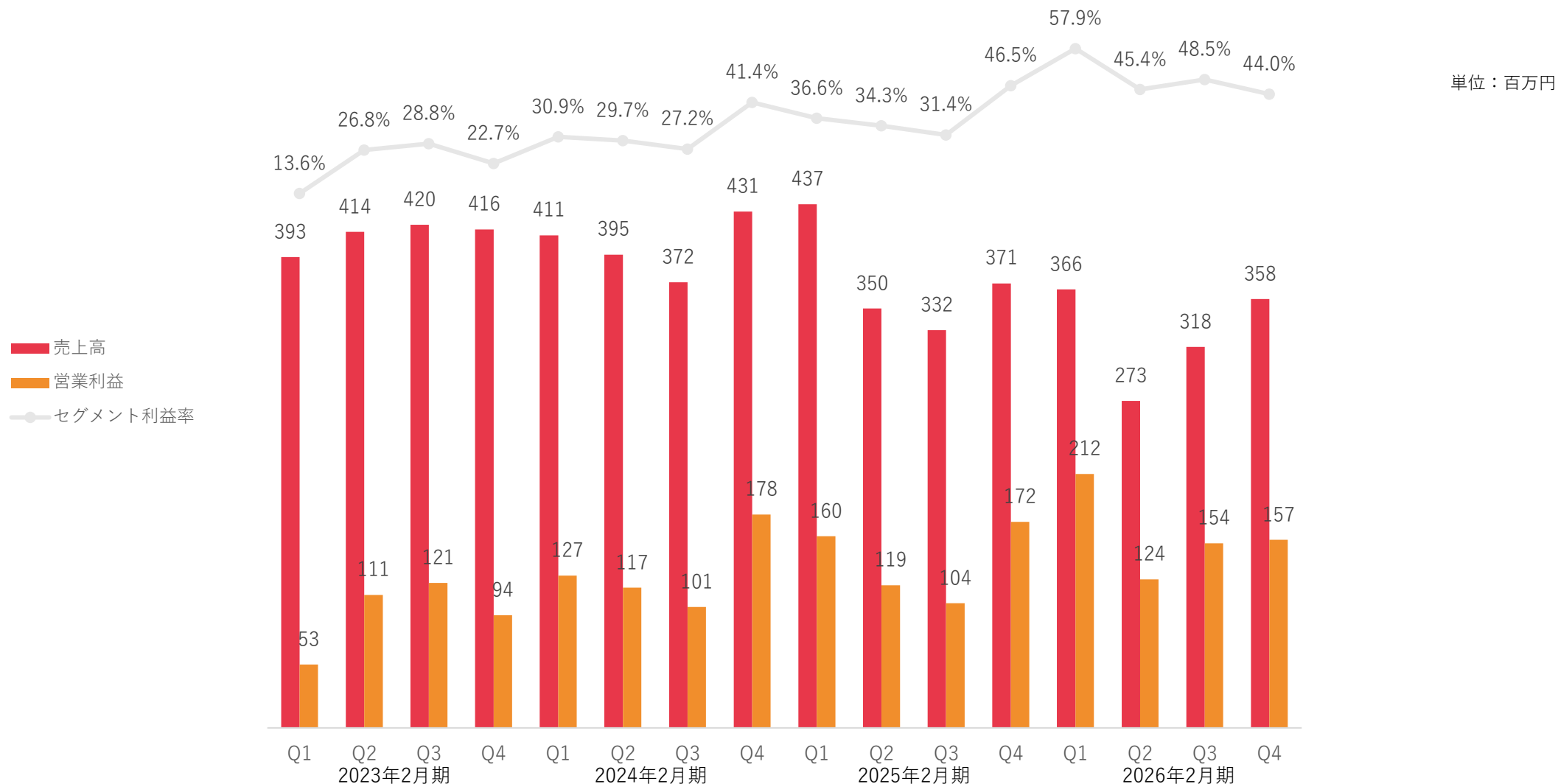
*BizRobo!は、BizRobo!Basic、BizRobo!Lite、BizRobo!miniのストック収入合計

#3

アドオートメーション事業の概況

アドオートメーション事業ハイライト

業績のボラティリティを高めていた案件の事業整理を進めたことによる減収影響あるも、引き続き主力のCPA事業の取扱いシェア拡大に向けた取り組みは順調に進み、手数料率の改善、コストコントロールの強化により利益率は向上し、増益。



#4

2027年2月期 業績予想

2027年2月期 連結業績予想

既存事業の安定的な成長に加え、新規事業の成長により、売上高は前期比+20.3%の増加を見込む。AI・新規事業への積極的な投資計画を取り込み、営業利益は前期比+9.5%。AIの進化等により事業・競争環境が激変する中、将来の加速度的な利益成長に向けた布石として今期に大胆な投資を実施。コア事業利益の大幅増益により増配予定。

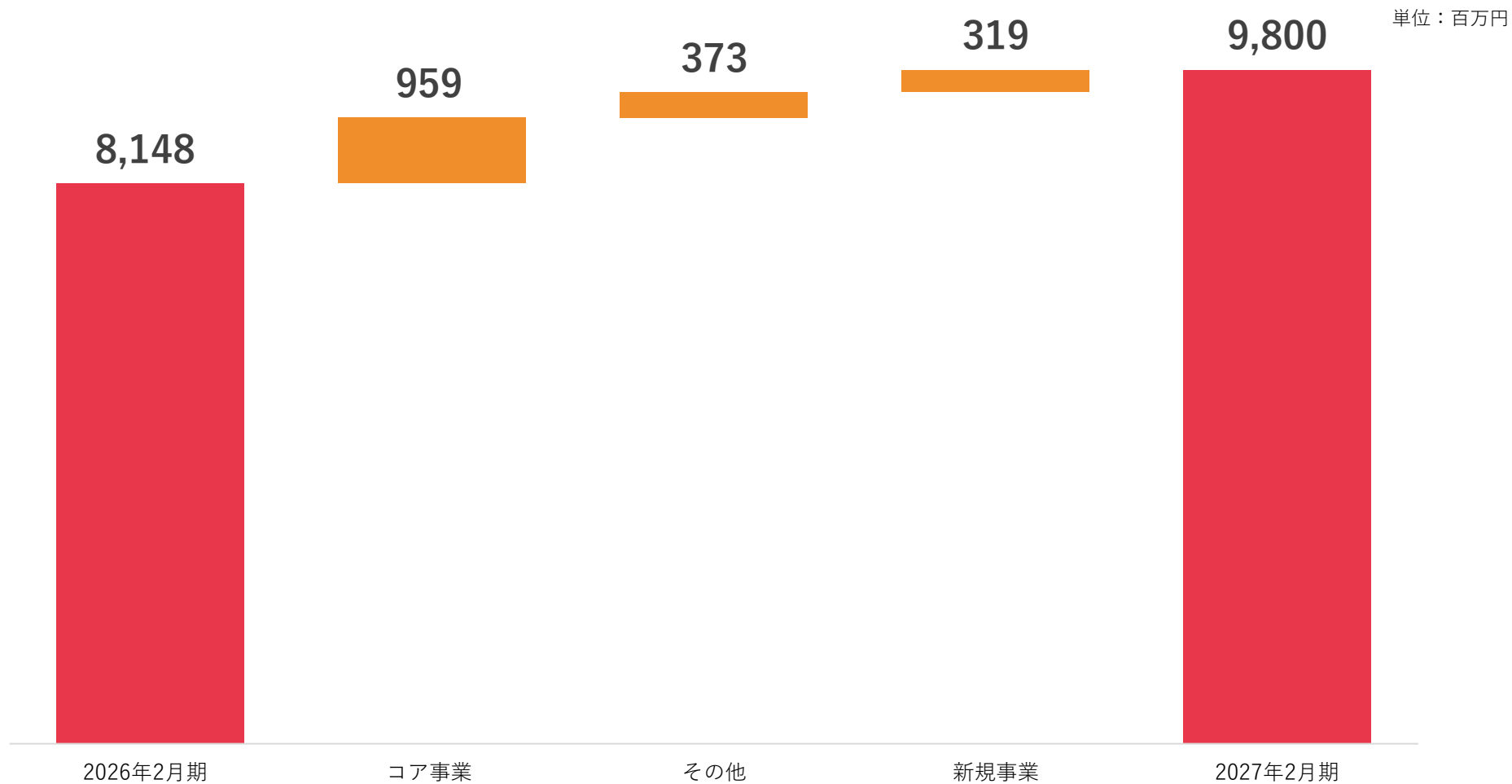
単位：百万円

	2026年2月期	2027年2月期	前期比
売上高	8,148	9,800	+20.3%
営業利益	1,004	1,100	+9.5%
経常利益	949	1,080	+13.8%
親会社株主に 帰属する当期純利益	639	650	+1.7%
【配当予想】 税引後調整営業利益（コア事業利益*）を基準として40%以上を配当する方針			
配当金	4.9円	6.5円	—

*税引後営業利益を基準とし、業績のボラティリティが高い新規事業開発（現時点では、ペイロールアウトメーション、メディカルアウトメーション、RoboRobo新規事業）の損益を排除するための調整を加えた利益。

連結売上予想の前期比増減要因

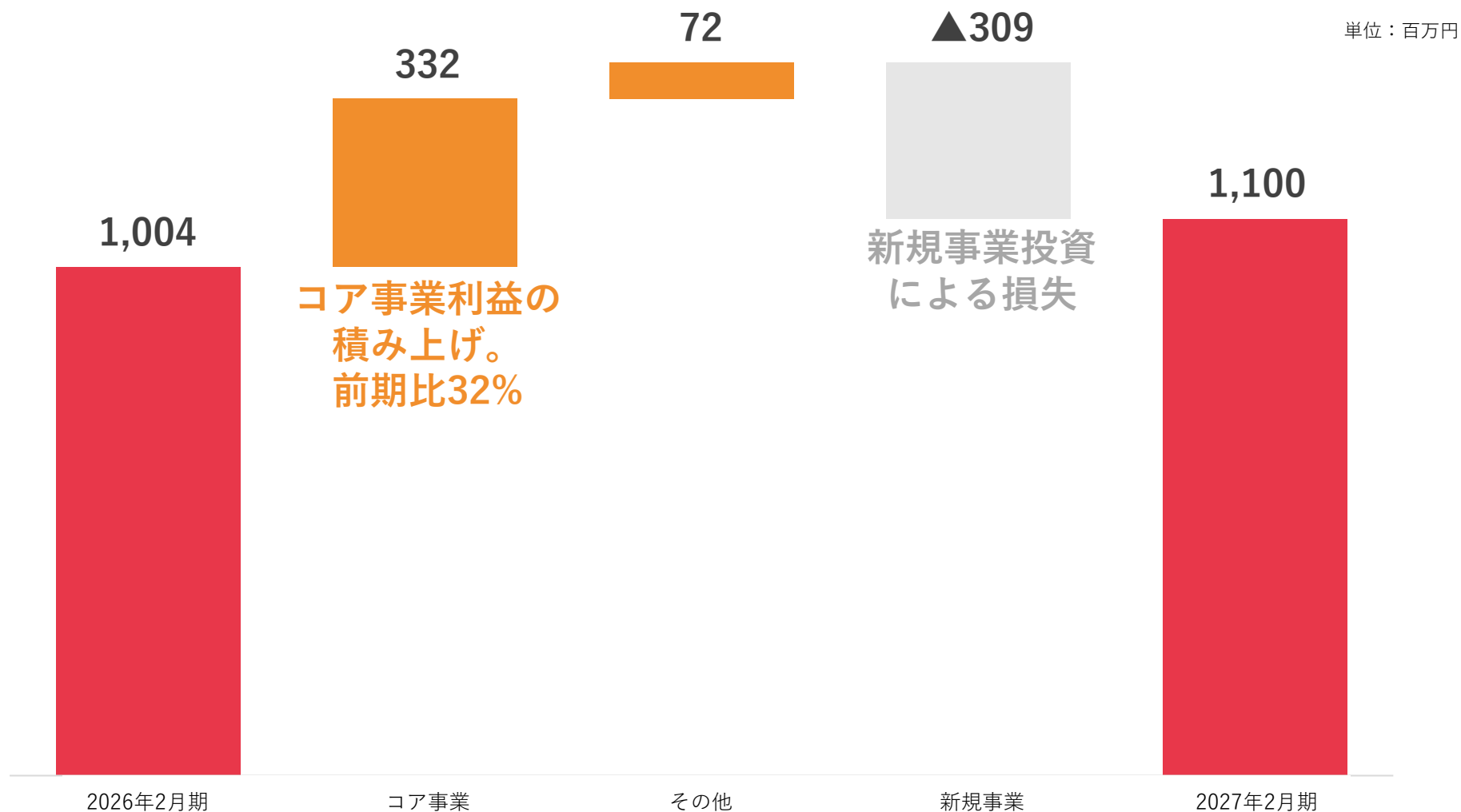
コア事業であるインテリジェントオートメーション事業、アドオートメーション事業の安定的な成長に加え、新規事業の成長も加わり、売上高は前期比+20.3%の増加。



*コア事業、新規事業、その他の売上は管理会計数値。

連結営業利益予想の前期比増減要因

コア事業であるインテリジェントオートメーション事業、アドオートメーション事業は、利益率をケアしながらの売上向上策により大幅増益。重要指標であるコア事業利益は持続的に成長。新規事業についても、積極的な投資により早期に収益化し、コア事業利益への取込みを目指す。



*コア事業、新規事業、その他の営業利益は管理会計数値。

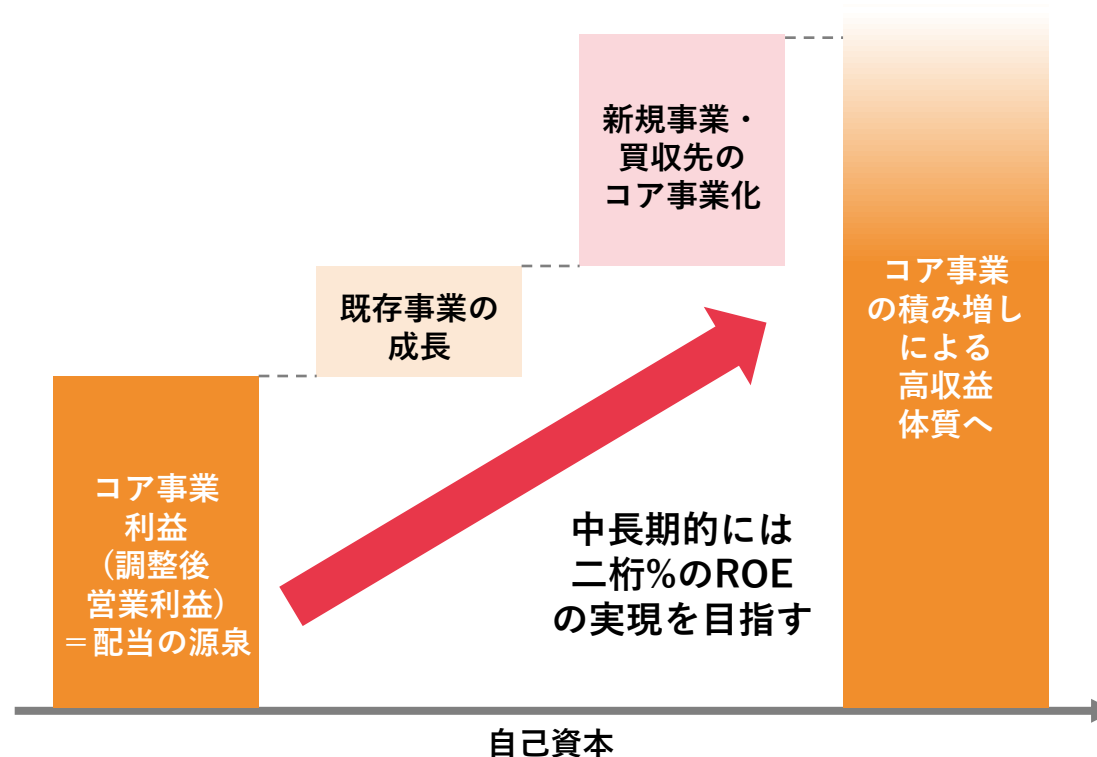
成長と還元の両立

配当方針

(2024年10月発表)

配当性向をコア事業利益の40%に設定、業績向上による配当の拡大を志向しながら、2028年2月期を目途にDOE（株主資本配当率）3%程度を指標として導入

BizRobo!、RoboRobo、PRESCOを中心とするコア事業の成長により、コア事業利益の積み上げを進めるとともに、収益化に目途が付いた新規事業、安定的に利益を出せる体質となった買収先をコア事業に取り込むことでコア事業利益を最大化する戦略

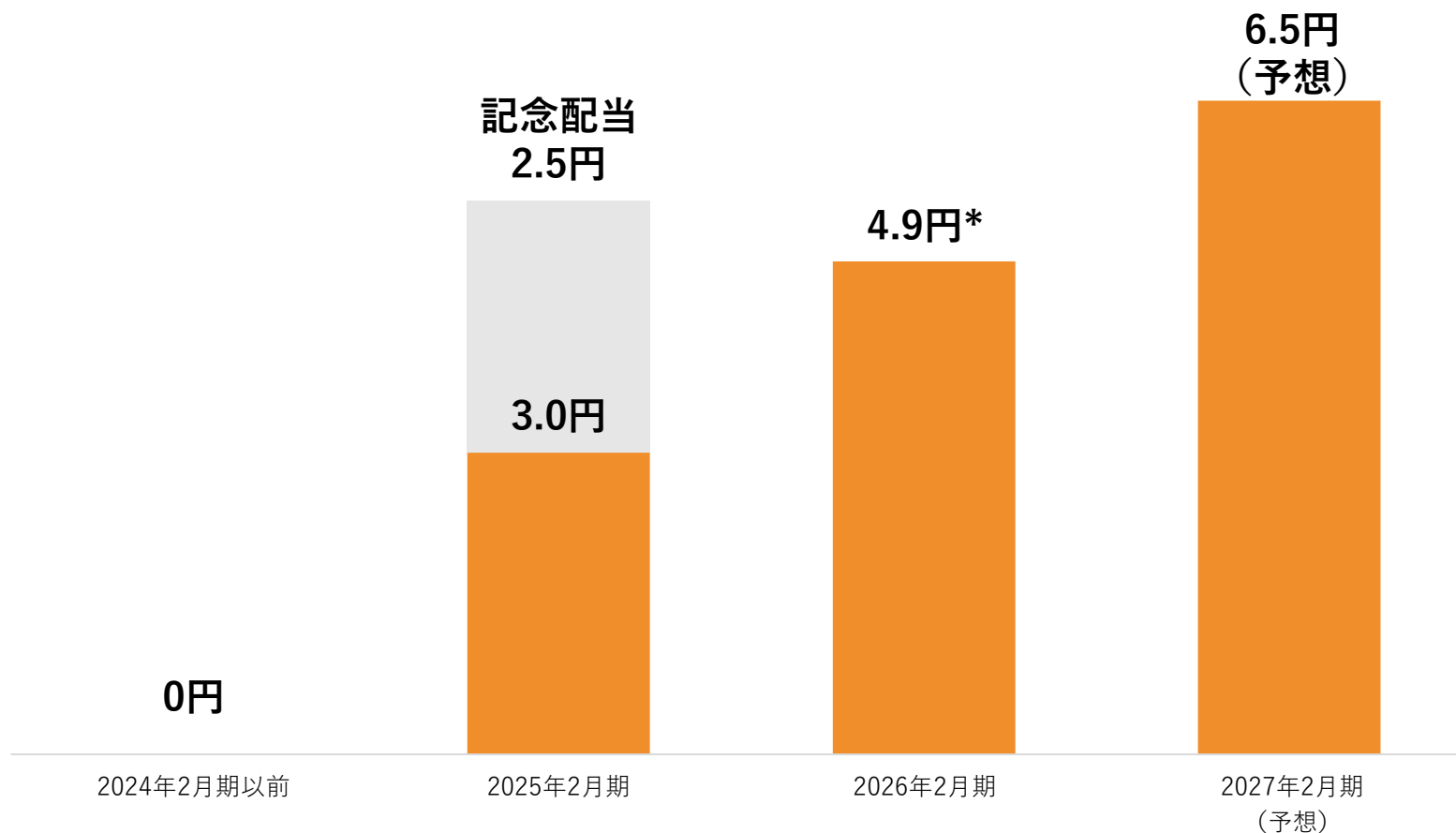


継続的な株主還元強化

2026年2月期の配当は、基本方針であるコア事業利益の40%という配当性向に基づき、公表済み予想（1株当たり4.5円）から上方修正し、1株当たり4.9円の配当を実施予定。上述した新規事業のための投資は、コア事業利益の計算からは除外されており、配当金額への影響はなし。2027年2月期は1株当たり6.5円の配当を予定しており、目標としていた2028年2月期にDOE3%を1年前倒しで達成予定。

<配当の推移と成長イメージ>

DOE3%（目標）を
前倒しで達成見込



*2026年2月期に係る定時株主総会で承認されることを条件とします。

成長に向けた資本政策とキャピタルアロケーション方針・進捗

2026年2月期は、2024年10月に策定した資本政策に基づき、既存事業の強化に向けた投資・M&A、新規事業領域でのM&Aを実施、コア事業利益も着実に積み上がり、有意な進捗があったと思料。2028年2月期にDOE3%の目標を前倒しで達成が見込める。2027年2月期は成長に向けた取り組みを更に加速させ、早期にコア事業利益ベースで二桁%のROEの実現を目指す

リソース	アロケーション
今後3年間の想定営業CF 30~50億円程度	既存事業強化のM&A (①)
	既存事業投資 (②)
	配当 (③)
ネットキャッシュ 59億円程度	新規事業領域・大型M&A (④)
	安全資金 ※必要に応じて、投資、自己株式取得に充当 (⑤)

【2026年2月期進捗】

- ・ BizRobo!シリーズの新サービス「BizRobo! AI Apps」と「Robot Analyzer」を提供開始 (②)
- ・ RoboRoboコンプライアンスチェック「AIエージェント」サービスをリリース (②)
- ・ RoboRoboコンプライアンスチェックの外部パートナーとの連携を強化 (②)
- ・ コア事業利益の成長により、配当予想を上方修正 (1株当たり4.9円) (③)
- ・ RoboRobo ペイロール領域で3社のM&Aを実施 (④)
- ・ 新規事業領域メディカルオートメーションでM&Aを実施。OASIS INNOVATION社がグループジョイン
- ・ 総額約20億円の自己株式取得を実施 (⑤)

【2027年2月期方針】

- ・ 「AI・ハイパーオートメーション」、「ペイロールオートメーション」、「RoboRobo与信・RPO」等の新規事業の取り組みを強化 (②、④)
- ・ AI・新規事業への積極的な投資を計画 (次ページ以降に詳細記載)

新規事業

AI・ハイパー オートメーション

AI・ハイパーオートメーションは、プロセスの一部であるタスクではなく、AIなどの最適な先端技術を活用して、プロセス全体の最適化を目指すことを目的としたツール。ハイパーオートメーションツール「Tungsten TotalAgility」をエンタープライズ企業800社を含む累計3,000社の顧客へのアップ・クロスセルを進めます。

ペイロール オートメーション

RoboRoboペイロールを中心に、煩雑な給与計算業務の自動化・効率化を推進。給与計算業事業者の買収を積極的に進め、DX化を行い、垂直型の利益拡大を目指します。

RoboRobo 与信・RPO

RoboRobo与信・RPO（リクルートメントプロセスアウトソーシング）は、コンプライアンス、ペイロールなどの分野で浸透が進むRoboRoboシリーズを、確かにニーズが確認されている与信、採用分野における拡大を企図。

投資計画

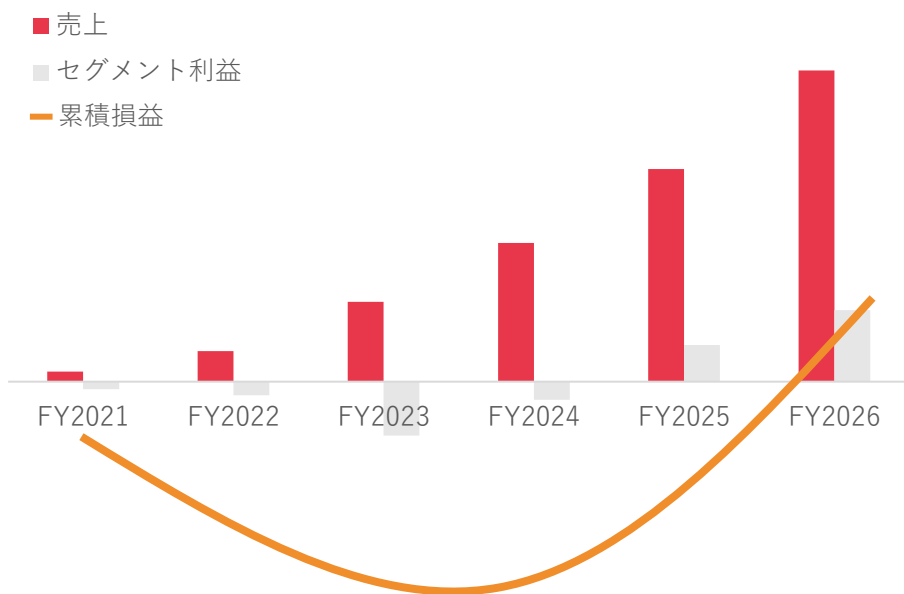
AI・ハイパーオートメーション、ペイロールオートメーション、RoboRobo与信・RPO等の有望な新規事業の成長加速・早期収益化に向けて、2027年2月期に10億円程度の投資を実施。新規事業開発・デリバリー・拡販を担う直接・間接人材の登用、顧客獲得・原価低減を目指すサービス開発・マーケティング投資を中心に資金を振り向けつつ、AI領域における競争力強化のための投資資金をプールすると共に、専門の部門を新設。かかる10億円程度のオーガニック投資枠とは別に、非連続成長に向けたM&A投資枠も十分に確保。

投資目的	意義・目的
人員投資	ペイロールオートメーション、RoboRobo与信・RPOを中心に、新規事業開発、デリバリー、拡販を担う人材を積極的に登用
パートナー投資	AI・ハイパーオートメーション事業において、新規事業開発、デリバリーの分野を中心に、専門性の高い外部リソースを柔軟に活用
サービス開発投資	AI・ハイパーオートメーション、ペイロールオートメーションにおける新機能開発によるユーザービリティの向上及び、サービス高度化による原価低減を企図
マーケティング投資	主に、RoboRobo与信・RPOの垂直立ち上げのためのマーケティング施策に積極的に投資
AI関連投資	AI関連新規事業開発、拡販を目指し全社で投資枠を経営でプール。AIの進化をはじめとする外部環境の変化に対して柔軟かつ迅速に対応

新規事業投資/収益化のイメージ

2020年2月期より新規事業として開始した、RoboRoboコンプライアンスは、2026年2月期において連結売上高の10%程度を占めるほどまでの高成長を実現し、2025年2月期には黒字化を達成。足元においても、AIエージェントによる調査結果のスコア算出機能の追加、人材領域への横展開（リファレンスチェック）を進め、ユーザー数を拡大させています。RoboRoboコンプライアンスの事業化を通じて得られた知見を新規事業においてもフル活用し、早期の収益化（コア事業化）を目指します。

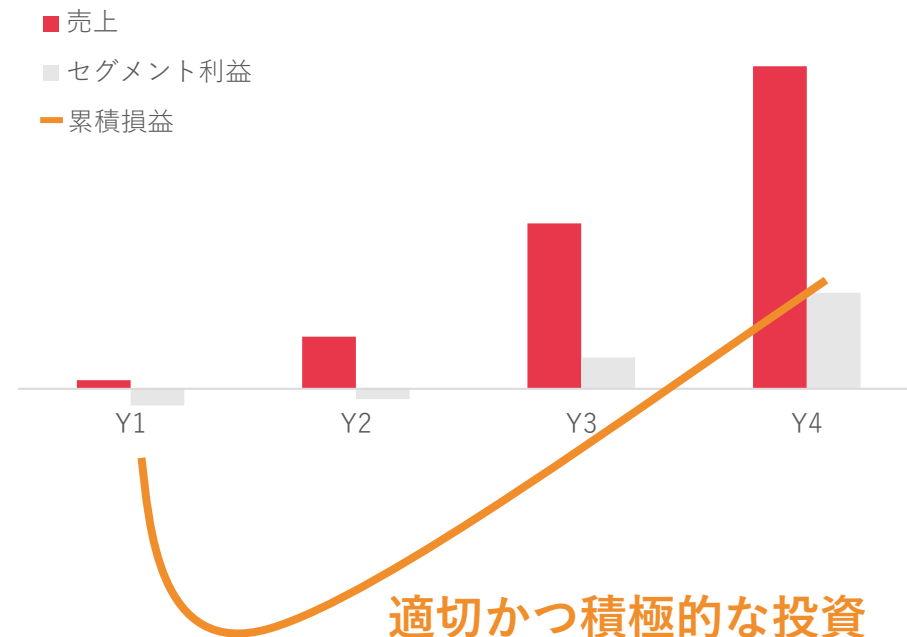
<RoboRoboコンプライアンス トラックレコード>



早期収益化
立ち上げ期間短縮



<これからの新規事業収益化>



適切かつ積極的な投資
早期のコア事業利益化

M&Aの積極的な活用による当社の目指すべき姿の実現

- 当社の強みは、AI、RPA等の先端サービスの社会実装力であるところ、これを強化するために、社会実装力の深化、及び社会実装領域の拡大に資するM&Aを積極的に活用する方針を掲げています。
- 2023年以降、ケイパビリティを補完するプラットフォーム・技術の取得を目的としたM&A、産業の再定義の注力分野であるペイロール・メディカル領域におけるM&Aを進め、PMIを通じてシナジー効果を発現させてきました。
- 今期も、豊富な資金力を背景に、かかる基本的な方針を維持しつつ、特にペイロール領域におけるM&Aにフォーカスし、給与計算代行の主要グループの一角を占めることを実現したいと考えています。

<M&Aのトラックレコード>

会社名	M&A実行月	事業概要
ご近所ワーク 	2023年12月	「短時間現地ワーク」のマッチングプラットフォーム
オートロ 	2024年7月	クラウド型のRPAソフトウェアの提供
あすかペイロールプロ 	2024年10月	給与計算代行サービスの提供
ペイロールプロ 	2025年6月	給与計算代行サービスの提供
OASIS INNOVATION 	2025年9月	診療報酬請求事務集中センターによるBPOサービスの提供
中小企業サポートセンター 	2026年3月	給与計算代行サービスの提供

#5

プライム市場上場維持基準への対応状況

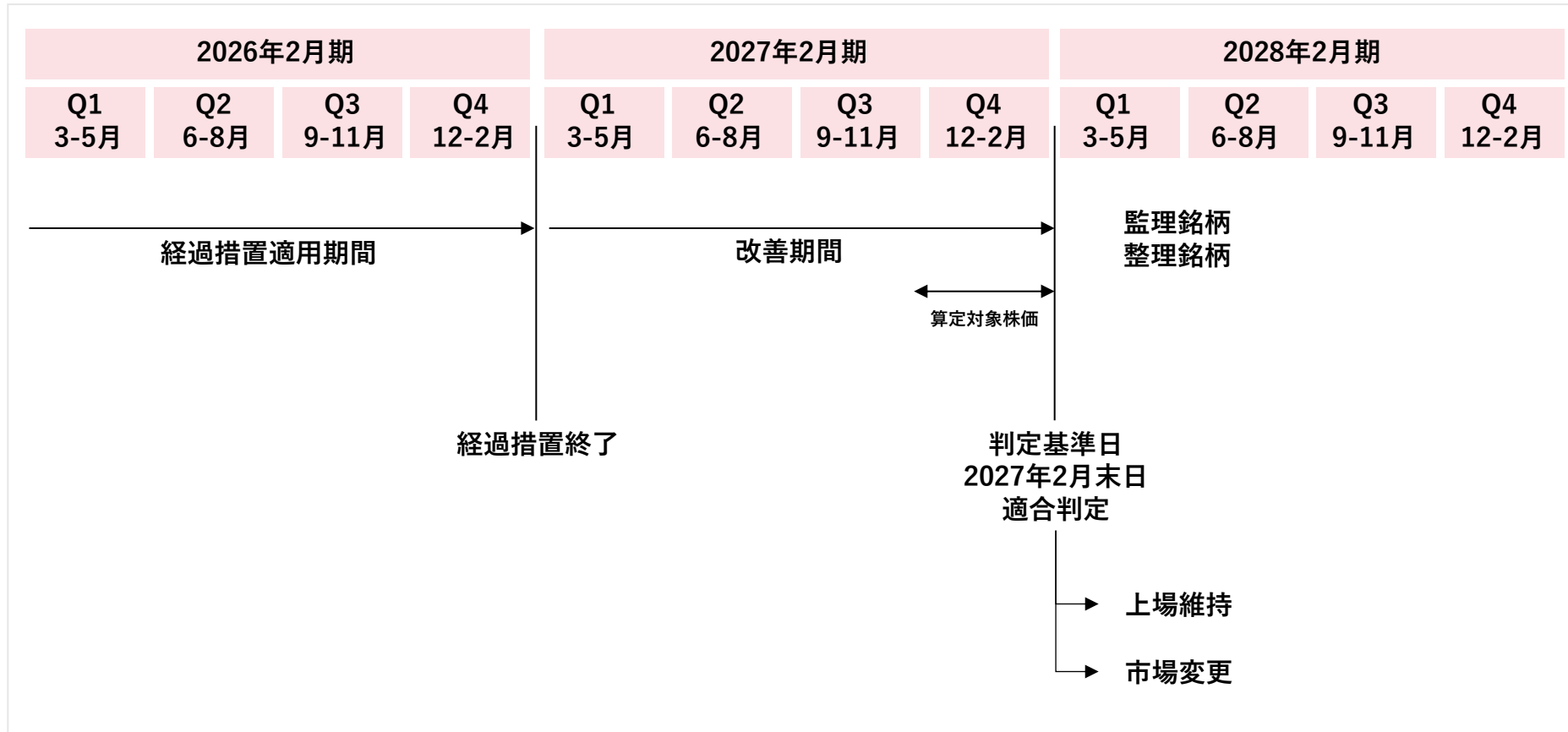
プライム市場上場維持基準への対応状況

プライム市場上場維持基準への現時点の適合状況は、「流通株式時価総額」、「流通株式比率」が未達の状況。

	プライム市場 上場維持基準	2026年2月期	適合状況
株主数	800人	8,639人	○
流通株式数	20,000単位	159,929単位	○
流通株式時価総額	100億円	44.5億円	×
流通株式比率	35%	25.36%	×

プライム市場上場維持基準への対応状況

2027年2月期の改善期間中でのプライム市場上場維持基準の達成を目指していくとともに、バックアッププランについても調査、検討を開始。



#6

成長戦略

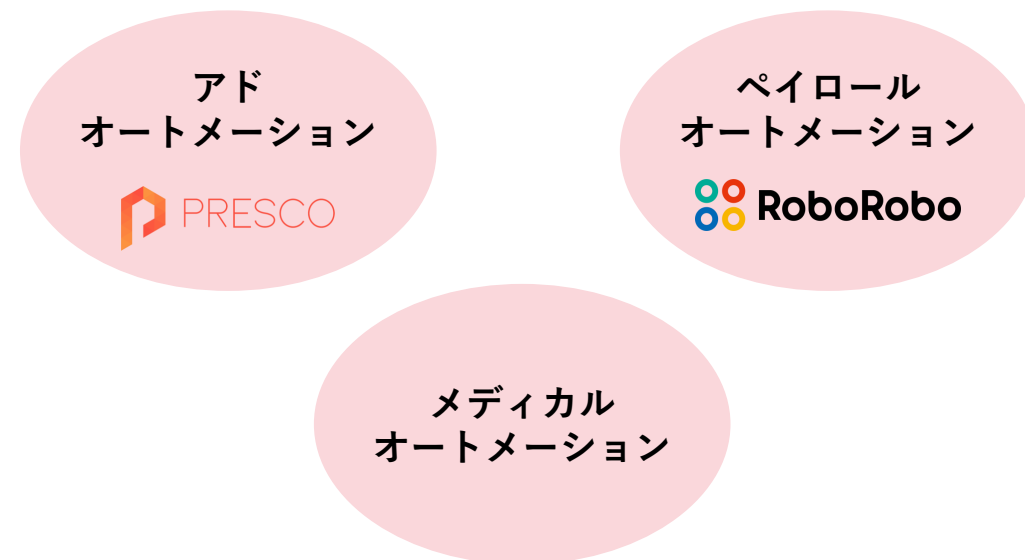
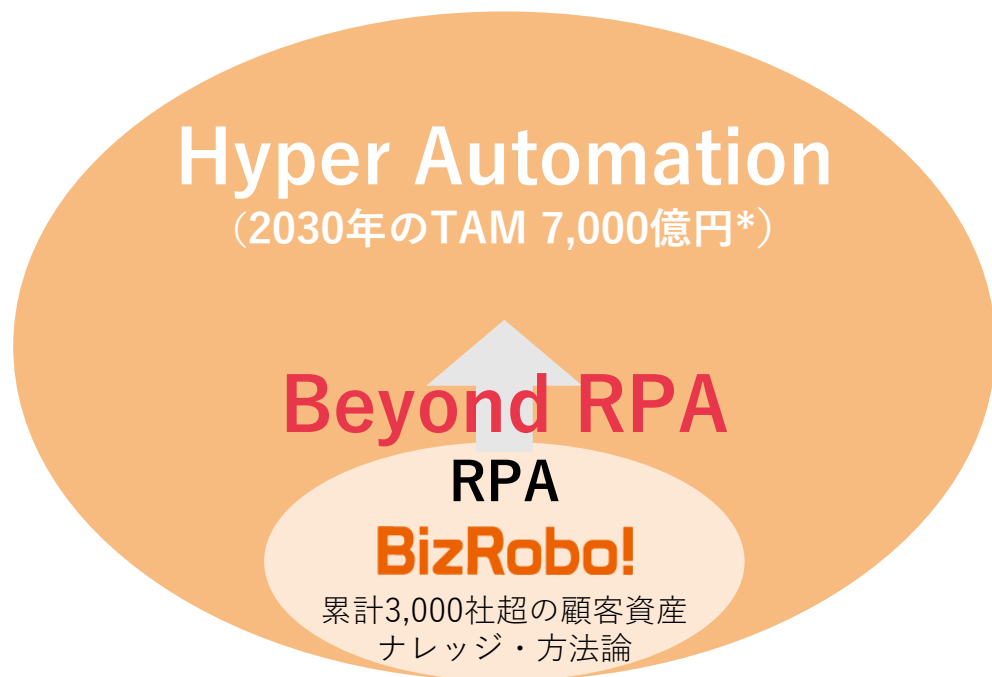
当社グループの今後の成長戦略

これまでRPAを中心とする技術で個別のタスクの自動化を支援してきたが、今後はこれらの技術にAIを掛け合わせ、プロセス全体の自動化（ハイパーオートメーション）に進化させ、顧客提供価値を最大化。
ハイパーオートメーションを最大限活用し、労働力不足、DX力不足の問題を抱える産業に参入して再定義する。

AIトランスフォーメーション®

タスクからプロセスの自動化へ進化

あらゆる産業をオートメーション化
により再定義



産業の再定義の横展開による高い蓋然性のある成長

ハイパーオートメーションによる産業の再定義は実証済

- 成果報酬型広告業界において、ハイパーオートメーションで既存の代理店業務を自動化し、競合他社比2-3倍を超える生産性を実現
- 広告主の出稿・成果分析などのタスクを激減すると共に、メディア側にとっての送客品質を向上
- 短期間で取扱高トップを視野に入れるまで成長

ハイパーオートメーション
プラットフォーム



人手不足・労働集約型の業界
(リソース(資金・人材)に課題を
抱える事業規模の企業がターゲット)

ペイロール（給与計算）業界

- 既存の給与計算業務をハイパーオートメーション化する「RoboRoboペイロール」を武器に、圧倒的な生産性向上、業務効率化を実現
- 地方を中心に、中堅・中小企業に対して給与計算代行サービスを提供しているプレーヤーは、労働集約型の業務にも関わらず深刻な人材不足に直面
- 当社がターゲットとする売上規模1-3億円の給与計算代行業者は、投資余力が限定的であるため、DX化が進展せず、人材不足も相まって事業継続が困難な状況
- ハイパーオートメーションサービス「RoboRoboペイロール」の提供に留まらず、積極的なM&Aを進め、当社自体がシェアNo1の給与計算代行業者になる事を目指す

メディカル（医療事務）業界

- 既存の医療事務をハイパーオートメーション化した「オンライン医療事務サービス」をリリース（準備中）し、圧倒的な生産性向上、業務効率化を実現させる
- 医療の特性上、全国のクリニックは地域密着中小規模の事業体であり、労働集約型の業務に関わらず深刻な人材不足（2040年に96万人の労働力不足*）に直面
- 当社がターゲットする国内約1.5万施設の在宅診療所は、投資余力が限定的であるため、DX化が進展せず、人材不足も相まって深刻な経営課題となっている
- ハイパーオンライン医療事務サービスの提供に留まらず、積極的なM&Aを進め、業界の再定義を図る

インテリジェントオートメーション事業

基本戦略

RPAやiPaasなどの業務自動化サービスに、ハイパーオートメーションなどの付加価値の高い自動化技術を組み合わせ、企業・自治体の課題を解決するトータルオートメーションサービスとして提供することで、収益の拡大を目指す。個別タスクからプロセス全体の自動化に進化させ、顧客提供価値を最大化する。

成長ストーリー

1

RPAで培ってきた業務オペレーションナレッジと優れたハイパーオートメーションプロダクト

2

テクノロジー導入に悩む顧客目線を徹底的に重視したテクノロジーの実装力

3

エンタープライズ企業800社を含む累計3,000社の顧客へのアップ・クロスセル

事業目標

ハイパーオートメーション市場
(2030年のTAM 7,000億円*)
2028.2期を目途に

シェアNo.1

2026~2028年度
営業利益 年平均成長率

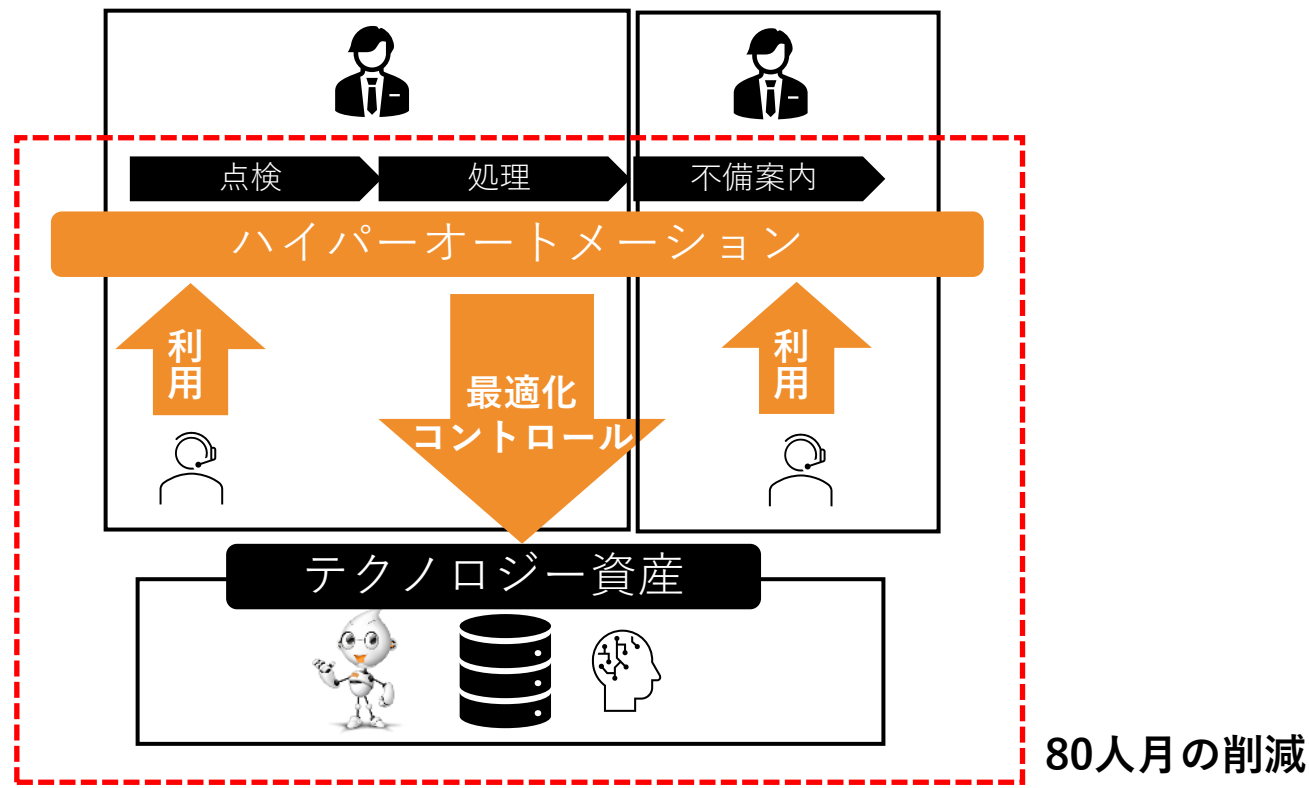
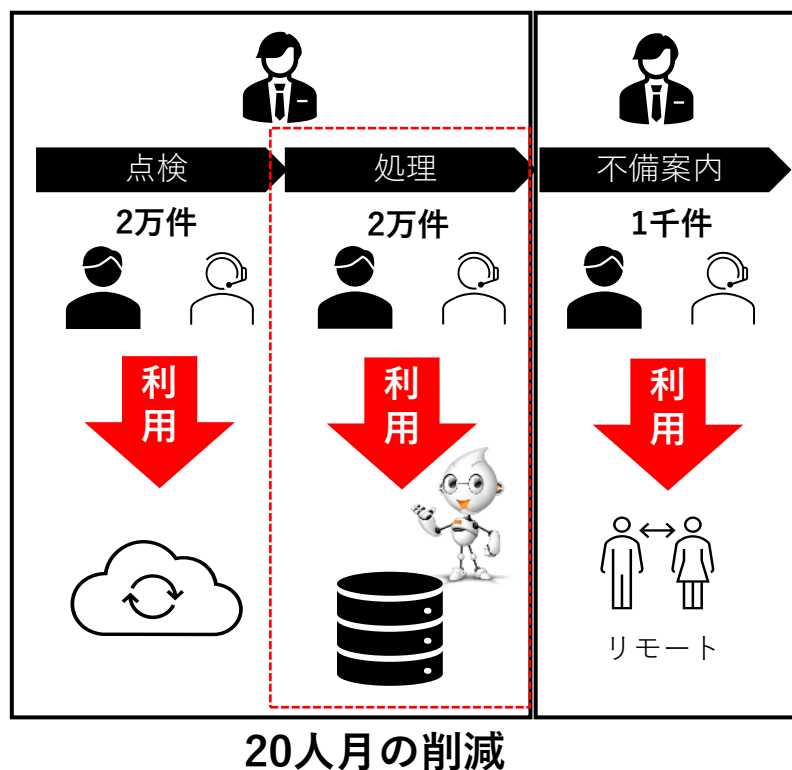
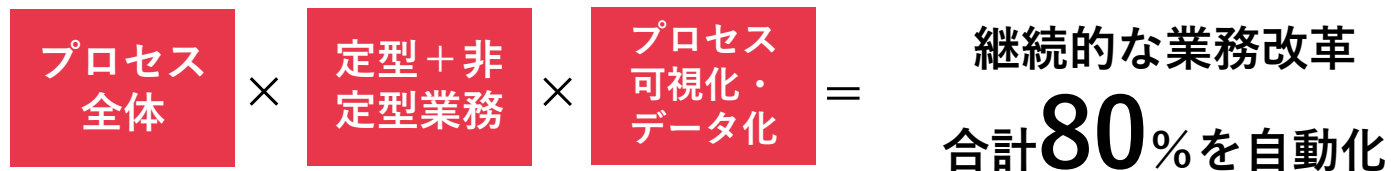
30%成長

インテリジェントオートメーション事業トピックス：大手金融機関における契約処理プロセス事例

<RPA>



<ハイパーオートメーション>



ハイパーオートメーション市場の展望と当社プロダクト

当社のハイパーオートメーションツールである「Tungsten TotalAgility」は、グローバルにおいてMarket Leaderの一つに位置付けられている。累計3,000社を超えるBizRoboユーザーに対して、アップセル戦略を展開。タスクからプロセスの自動化による高付加価値化で、LTVの上昇を想定。

ハイパーオートメーション市場の規模

グローバル

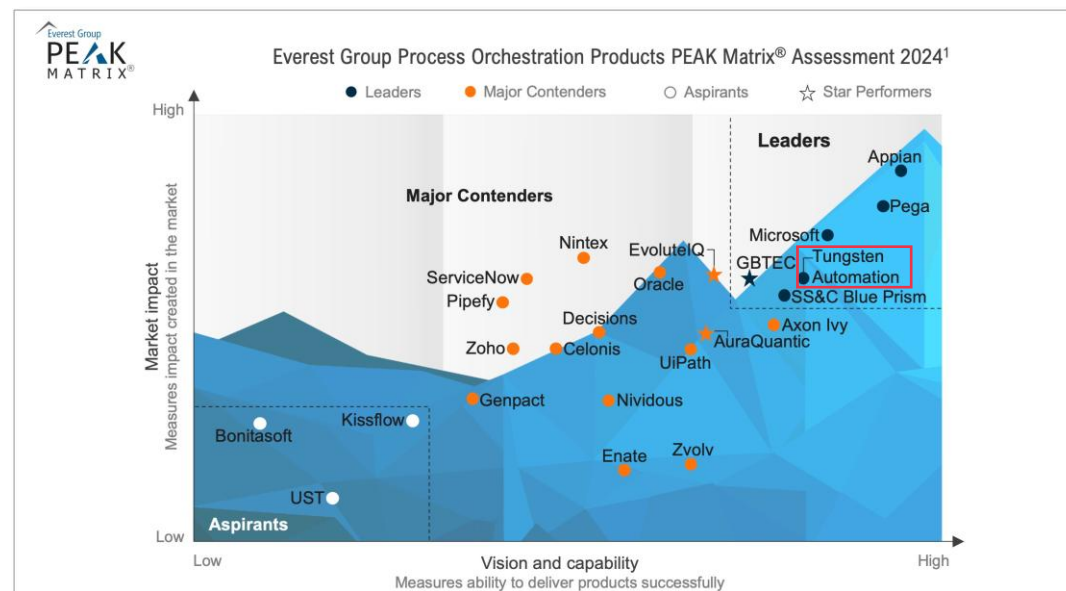
2030年の市場規模
約1,186億ドル

成長率
(2022~2030のCAGR)
16.5%

日本

2030年の市場規模
約7,000億円

Tungsten TotalAgilityのポジショニング



アドオートメーション事業

基本戦略

エージェンシー構造が残る非効率なオンライン広告業界において、ハイパーオートメーションをアドオートメーションに導入し、技術優位性を向上、業界構造の再定義を実現。競合他社比2-3倍を超える圧倒的な生産性により競争力の高い手数料率を維持することで、成果報酬型広告業界No.1の取扱高を目指す。

成長ストーリー

1

圧倒的な生産性が支える、
顧客にとって魅力的な
プライシング

2

成果報酬型広告業界のTAMは
4,000億円強*と見込んでおり、
まだまだ開拓の余地あり

3

取扱いシェアが高まったプロ
グラムでは、段階的に手数料
率を改善し、収益性を強化

事業目標

成果報酬型広告取扱高

2028.2期を目途に

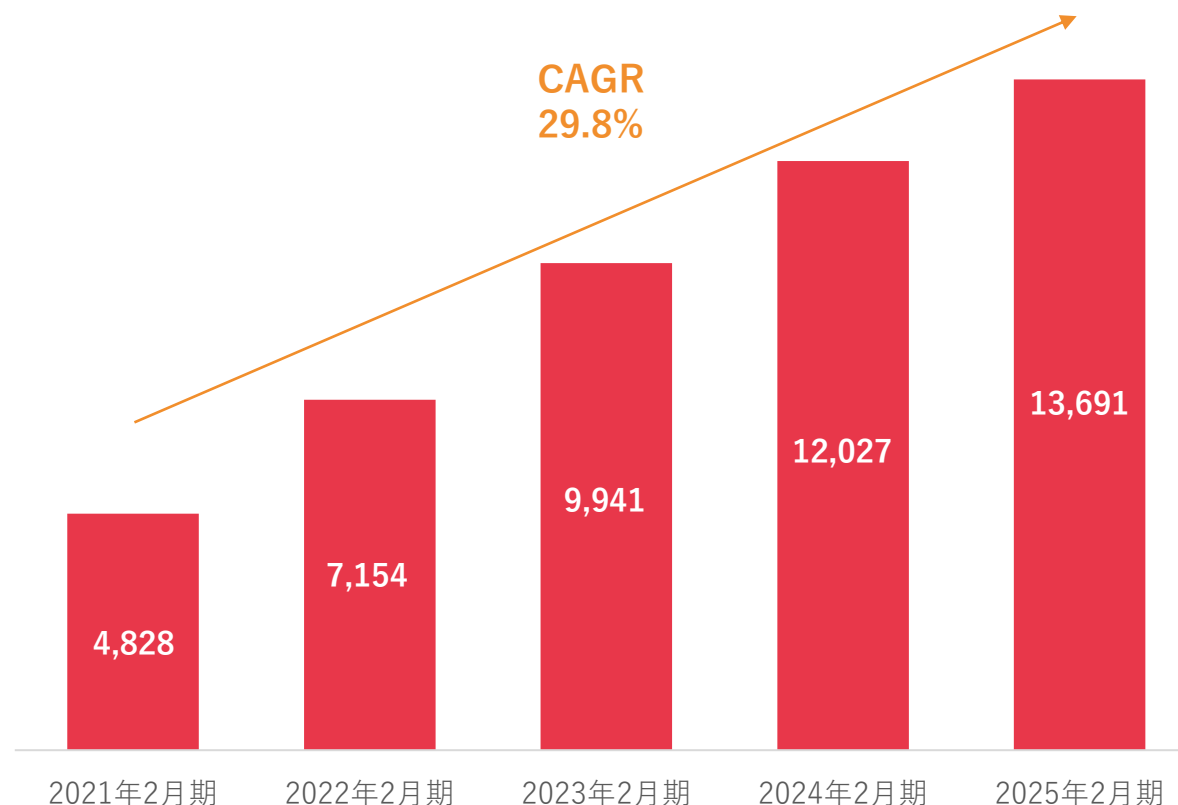
シェアNo.1 年間300億円

PRESCOの取扱高の拡大

- PRESCOは、労働集約型の成果報酬型広告領域において、オートメーション化を実現。当社の強みであるRPA等の先端技術の社会実装が最も威力を発揮した領域の一つ。
- 競合からのリプレイス→取扱シェア拡大→取扱高増加のサイクルに入り、近年、高成長を実現。2028.2期には取扱高300億円、シェアNo.1の獲得を目指す。これまでのトラックレコードから、目標達成の蓋然性は相応に高いと見料。
- 取扱高の拡大と並行して、手数料率の設定の見直し等を通じて、更なる収益性の向上を追求も進めている状況。

< PRESCO取扱高の推移 >

単位：百万円



ペイロールオートメーション

基本戦略

ペイロールオートメーションでは、業務が自動化されたAI・デジタルBPOサービスを提供し、中堅・中小企業マーケットでNo.1を目指す。ロールアップ型M&Aにより買収対象企業の生産性を向上させ、垂直的な事業拡大と利益拡大を実現する。ハイパーオートメーションによる産業の再定義力をフル活用。

成長ストーリー

1

圧倒的な生産性が支える、
顧客にとって魅力的な
プライシング

2

将来的には1兆円以上となるこ
とが見込まれる広大なTAM*

3

M&A市場における
ストロングバイヤーとしての
ポジショニング

事業目標

中堅・中小企業給与計算業界

2028.2期を目途に

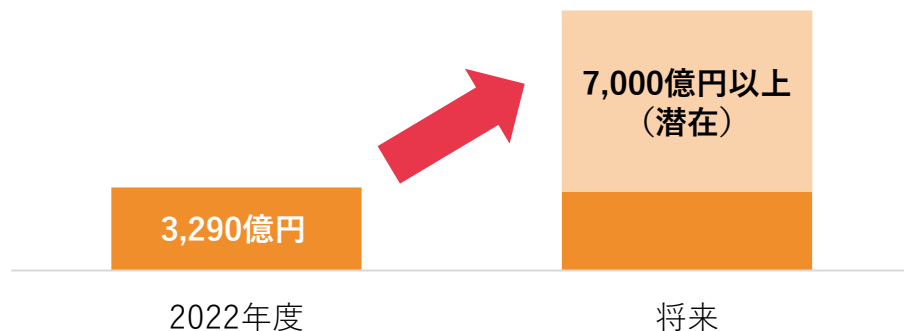
売上高No.1 **年間30億円**

ペイロール領域での積極的なサービス展開とM&Aの推進

あすかペイロールプロの買収を皮切りに、成長著しい給与計算代行市場における事業を急速に拡大

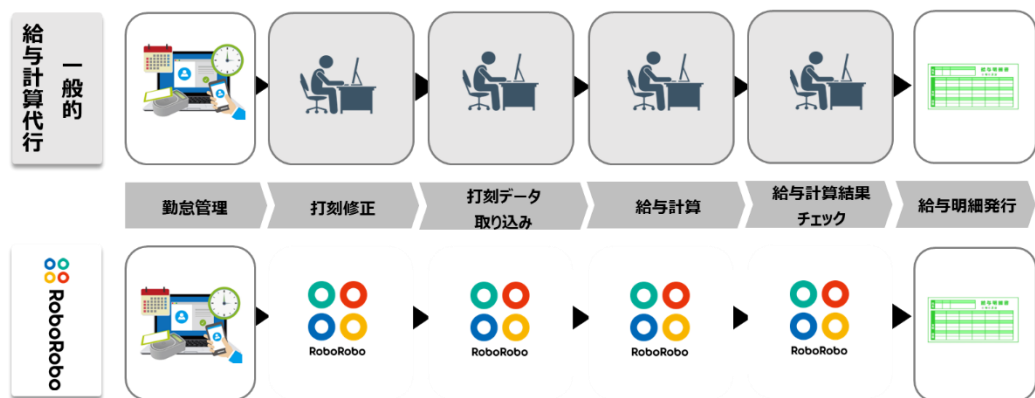
給与計算BPO市場の拡大*

成長が見込まれる市場をターゲットとして、矢継ぎ早に施策を展開



中小事業者のDX力を強化

「RoboRoboペイロール」の導入により圧倒的な生産性向上、業務効率化を実現



当該領域におけるM&Aによる成長の蓋然性

人材・DX力不足に悩む小規模な給与計算代行業者は多数存在。あすかペイロールプロの買収後、当社の当該領域における買収攻勢が認知され、多数の引き合いが来ている状況。足元では、常時、一定数のM&A案件の執行（TOP面談、DDなど）が走っている。

売上1-3億円規模の給与計算代行業者 推計約700社

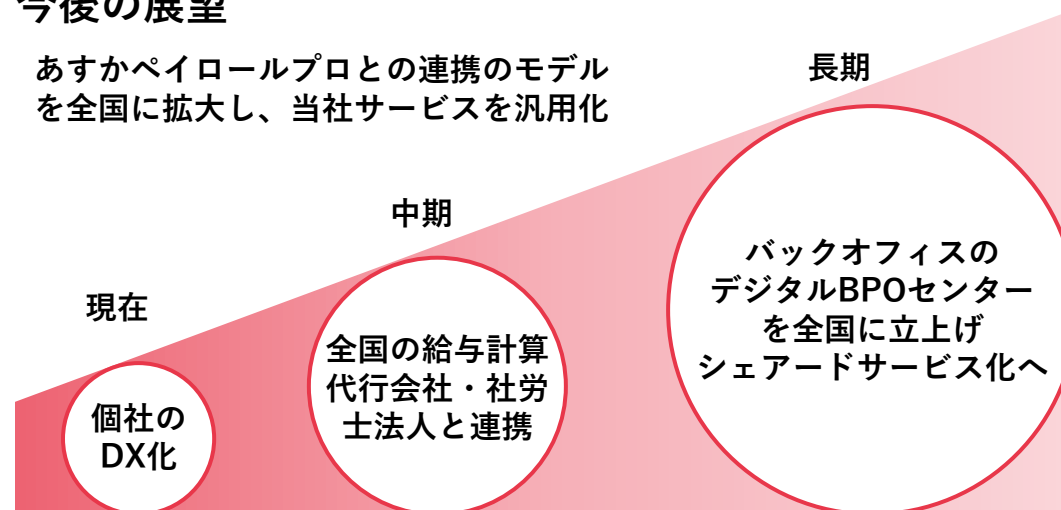
給与計算専門

社労士法人系

その他

今後の展望

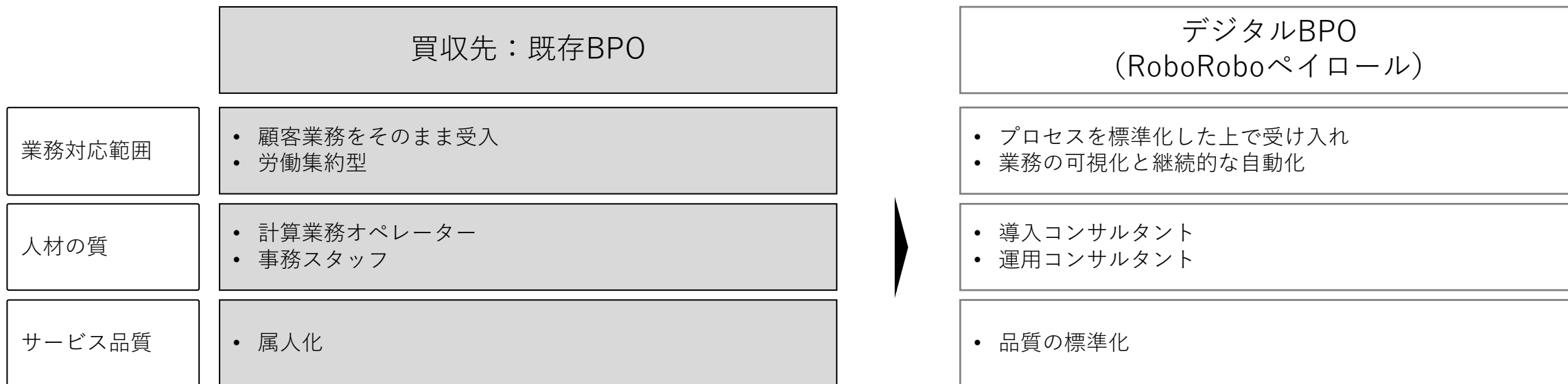
あすかペイロールプロとの連携のモデルを全国に拡大し、当社サービスを汎用化



* 「2024 人事・総務関連業務のアウトソーシングビジネス調査レポート」 株式会社矢野経済研究所

ペイロール領域での積極的なサービス展開とM&Aの推進

買収先企業のデジタル化推進により得られるメリット



想定買収効果

成長率	105% → 120 %	生産性	10百万円 → 31百 万円	営業利益率	20 % → 40 %
-----	---------------------	-----	-----------------------	-------	--------------------

産業の再定義・メディカルオートメーション

基本戦略

主として日本全国の在宅医療系クリニックや訪問看護業界を中心に、ミドル（レセプトなど）およびバックオフィス業務を完全リモート代行しうる、ヒトxAIのハイブリッド型BPOサービスを構築・提供し、医療4.0(通院⇒自宅＝医療⇒健康責任)時代に欠かせないサービスインフラ業界No.1を目指す。また同時並行的に、現場医療従事者に人材を集中せしめる環境ビジョンを共にする、医療法人並びに類似事業者のM&A、医療プレーヤーとの共創モデルを推進し、日本型の正しいヘルスケアインフラへの移行・加速に貢献する

競争力の源泉

1

市場アセット

(社会課題の集積)

メディカルRPA協会を起点とする共創会員(全国医療機関約1,000)及び既存ユーザー約300機関

2

ソリューション開発力

構造的な医療業界課題をワンストップで直接解決するデジタル労働者(RPA*AI)の共通化に加え、AIネイティブテクノロジーの更なる融合による再定義

3

市場醸成力

グループの企業文化と財務基盤に基づく全国市場醸成を加速する

- M&Aによる陣営拡大 (ロールアップ型)
- 全国カバーする共創パートナー
- AIネイティブ・シェアードプラットフォーム

事業目標

ハイパーオンライン医事サービスのリリース 200機関 (シェアNo.1) ※3年後

OASIS INNOVATION社がグループジョイン

OASIS INNOVATIONのグループ会社化を起点として「ヒト x AIのハイブリッド型リモートBPOサービス」の構築と全国展開を通じて、医療経営の根幹であるレセプト領域を中心とした高品質、専門性の高い医療経営インフラ化を目指す

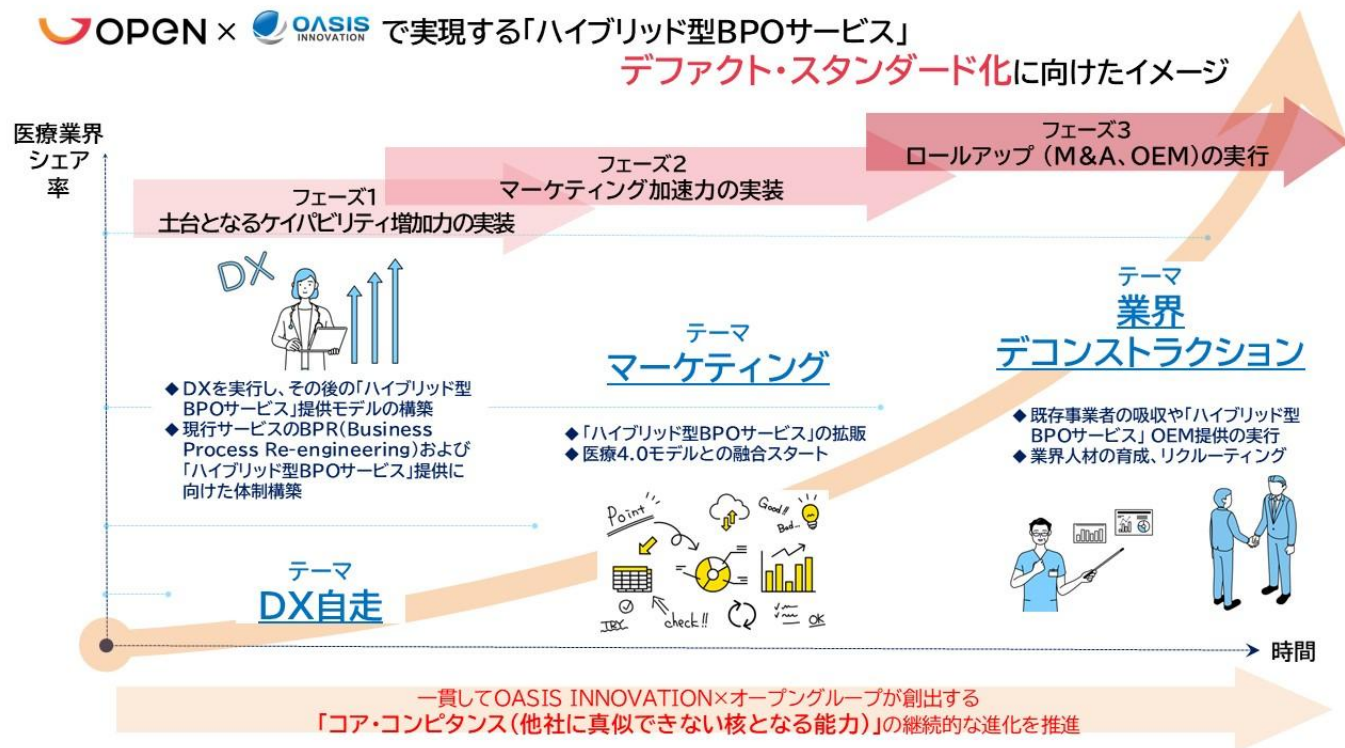
対象会社の概要

名称	OASIS INNOVATION株式会社
所在地	東京都港区芝1-4-3 SANKI芝金杉橋ビル5F
代表者	代表取締役 最高経営責任者 草野 真範
事業内容	診療報酬請求事務集中センター (医療事務業務遠隔請負事業)

本件の意義と医療BPO市場の拡大

労働力人口減少、新たな医療制度や医療経営への対応、医療事務デジタル化の加速等を受けて、2024年時点で約2,700億円規模の医療BPO市場が、2033年までに約5,600億円*に倍増する（CAGR 8.06%）と予測されており、レセプトBPOはこの市場の特に重要な部分を占めると考えております。OASIS INNOVATION提供の外来／在宅MedOSで対応可能なレセプト領域の従来型BPOに対して、オープングループの事業会社であるオープン株式会社の技術提供により、RPA/AIを融合した全国規模への対応可能なスケールアップ、及び、レセプト以外の重要な医療事務業務領域への拡大により、医療業界における恒常的な赤字経営問題、人手不足による医療品質劣化、DX化のプレッシャーなどの本質的な問題の解決を通じて、高齢化社会におけるヘルスケアの継続性の担保と進化に貢献します。

今後の展望

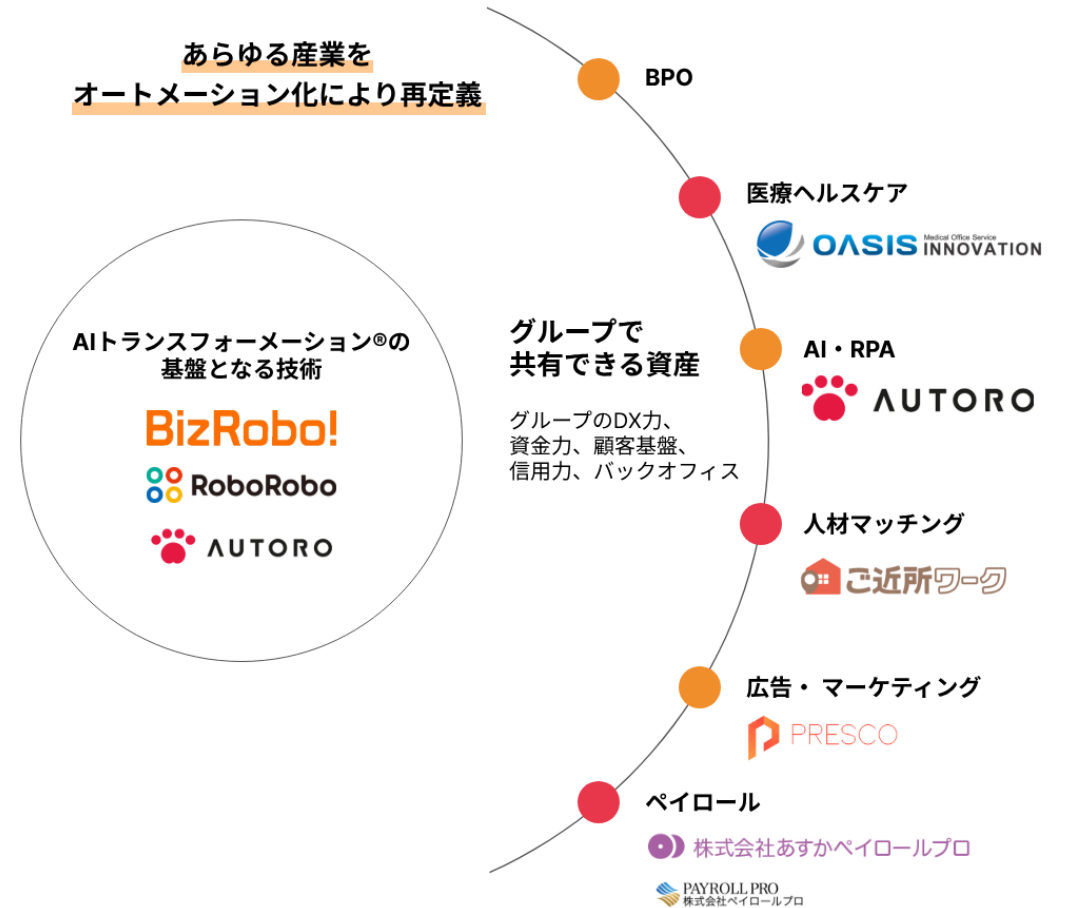
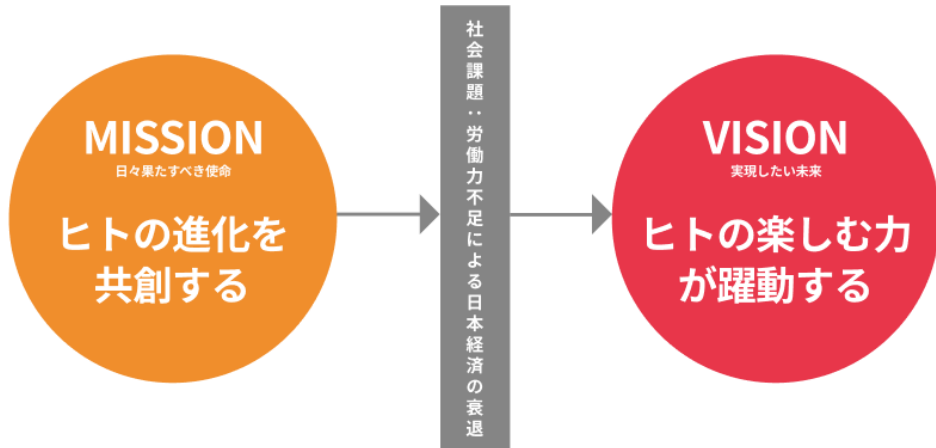


* 「Japan Healthcare BPO Market Report by Service and Region 2025-2033」 H&Iグローバルリサーチ株式会社

オープングループのM&A戦略

AIトランスフォーメーション®で 労働人口減少問題を解決する

オープングループは「ヒトの進化を共創する」というミッションを起点に、日本の構造的な労働人口減少についてAIトランスフォーメーション®を用いて解決します。M&Aを通じて進化を共創する仲間と繋がる、それがオープングループが目指すM&Aの姿です。



#7

參考資料

連結PL (2026/2期)

単位：百万円

	2025年2月期	2026年2月期	前期比
売上高	7,224	8,148	+12.8%
インテリジェントオートメーション事業	4,771	5,638	+18.2%
アドオートメーション事業	1,491	1,317	△11.7%
その他	961	1,192	+24.1%
営業利益	653	1,004	+53.7%
営業利益率	9.0%	12.3%	-
税金等調整前当期純利益	244	782	+220.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	435	639	+46.8%
親会社株主に帰属する当期純利益率	6.0%	7.8%	-

セグメント情報（2026/2期）

単位：百万円

	インテリジェント オートメーション 事業	アド オートメーション 事業	合計	その他	調整額	連結
売上高	5,725	1,352	7,077	1,194	△124	8,148
外部顧客への売上	5,638	1,317	6,955	1,192	-	8,148
セグメント間の内部売上高又は振替高	87	35	122	2	△124	-
セグメント利益	964	648	1,612	42	△650	1,004
セグメント利益率	16.8%	47.9%	22.8%	3.6%		12.3%

連結BS

単位：百万円

	2025年2月期	2026年2月期	増減
流動資産	15,577	14,690	△887
現金及び預金	10,510	10,312	△197
固定資産	4,389	4,918	528
資産合計	19,967	19,608	△358
流動負債	5,978	6,722	743
固定負債	2,005	2,246	240
負債合計	7,984	8,968	983
(有利子負債)	4,278	4,409	130
資本金	5,926	5,941	15
資本剰余金	6,071	6,072	0
利益剰余金	647	954	307
自己株式	△678	△2,371	△1,692
純資産合計	11,982	10,640	△1,342

#8

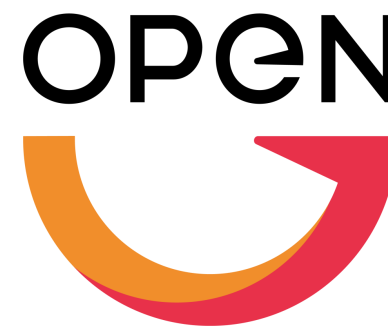
会社概要

会社概要

社名	オープングループ株式会社 (OPEN Group, Inc.)
設立	2000年4月
資本金	5,941百万円 (2026年2月末現在)
所在地	東京都港区西新橋3-3-1 KDX西新橋ビル 3階
役員	代表取締役 高橋 知道 取締役 大角 暢之 取締役 松井 哲史 社外取締役 西木 隆 取締役 (監査等委員) 増田 吉彦 取締役 (監査等委員) 永井 栄一 取締役 (監査等委員) 高橋 秀明 取締役 (監査等委員) 横山 美帆
事業内容	スマートロボット (RPA、AI) を活用した新規事業創造を 目的とした純粋持株会社
グループ会社	オープン株式会社 リーグル株式会社 ホスピタリティパートナーズ株式会社 オートロ株式会社 ご近所ワーク株式会社 株式会社あすかペイロールプロ 株式会社ペイロールプロ OASIS INNOVATION株式会社 株式会社中小企業サポートセンター

MISSION

ヒトの進化を共創する



BizRobo!

働くすべての人を ルーティンワークから解放

BizRobo! に面倒な業務を任せることで、皆様の生産性を高めます。

単純作業における人的ミス、慢性的な人手不足、属人的になっている業務から現場の方を解放し、よりよい職場環境を作り上げましょう。

RoboRobo

クラウド型バックオフィス 効率化ツール

手間のかかるバックオフィス・・・その業務、なくなります。まとめて自動化しませんか？

人の得意な分野と自動化の得意な分野を組み合わせることで複雑なバックオフィスの行う効率を改善します。

PRESCO

デジタルマーケティング ロボット×オンライン広告

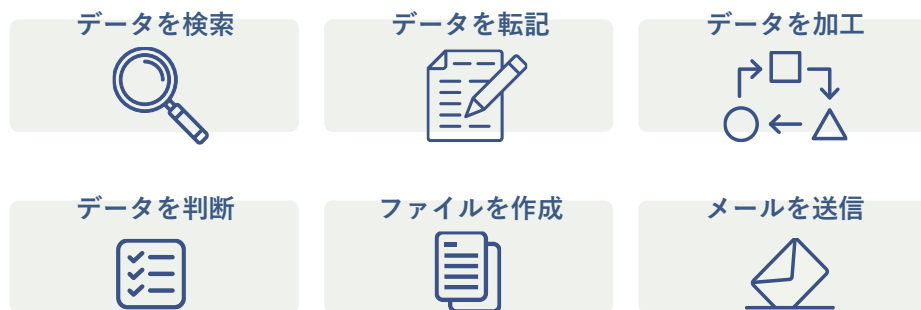
テクノロジーの発展に伴い、情報が溢れる世界において、PRESCOではユーザの本質的な意思決定を支援することを目指しています。

ロボットやAIを用いて、ユーザが能動的に行動できる世界を実現します。

インテリジェントオートメーション事業：BizRobo!

各種システムを利用した日常業務を当社独自のRPA技術をベースに自動化し、企業の生産性を向上。ノンITでも使えるユーザビリティ、充実のサポート体制、企業のニーズに応じた幅広い商品ラインナップが競争力の源泉

以下の日常業務の全てをRPAをコア技術として自動化



あらゆる企業に共通する以下の課題を解決

単純作業における
人的ミス



慢性的な
人手不足



属人的に
なっている業務



(例) 販売サイトでの商品情報入力業務、請求書の登録・印刷業務、
勤怠入力リマインド業務、月次連結決算業務など

販売パートナー企業一例*



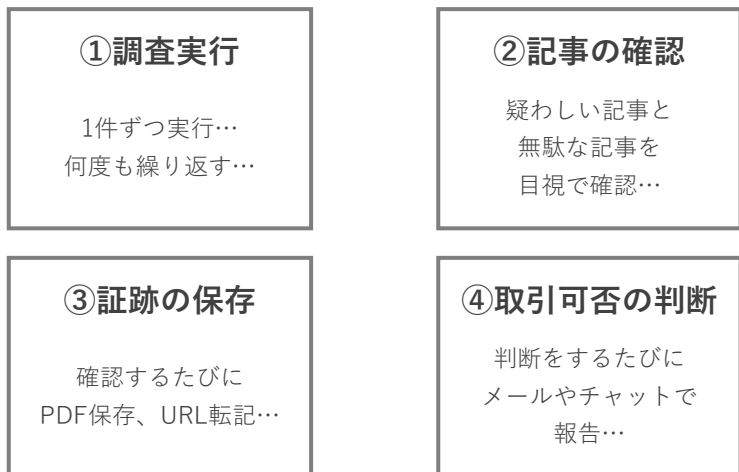
導入企業 (3,000社以上) 一例



インテリジェントオートメーション事業：RoboRobo

法務/総務、採用、人事労務などのあらゆる企業に共通する業務を自動化するクラウドサービス。法務/総務を皮切りに、採用、人事労務などに分野を拡大

従来の反社チェック業務だと、全て手作業・・・



RoboRobo
によりすべてのプロセスを自動化



法務/総務	RoboRobo コンプライアンス チェック	取引先の法令・社会規範への遵守状況を自動でチェックできるサービス
	RoboRobo 与信チェック	取引先の与信データの自動取得を可能とするサービス
採用	RoboRobo リクルーティング	採用ページ作成、求人媒体への一括掲載、応募者管理のオールインワンサービス
	RoboRobo バックグラウンド チェック	採用候補者の過去の経歴、法令遵守状況を自動でチェックできるサービス
人事労務	RoboRobo ペイロール	給与計算のアウトソーシングと明細発行・人事マスタ管理を統合したハイブリッドサービス
	RoboRobo 勤怠	出社、退社、休憩のみをシンプルに打刻管理可能なサービス

導入企業（10,000社*以上）一例

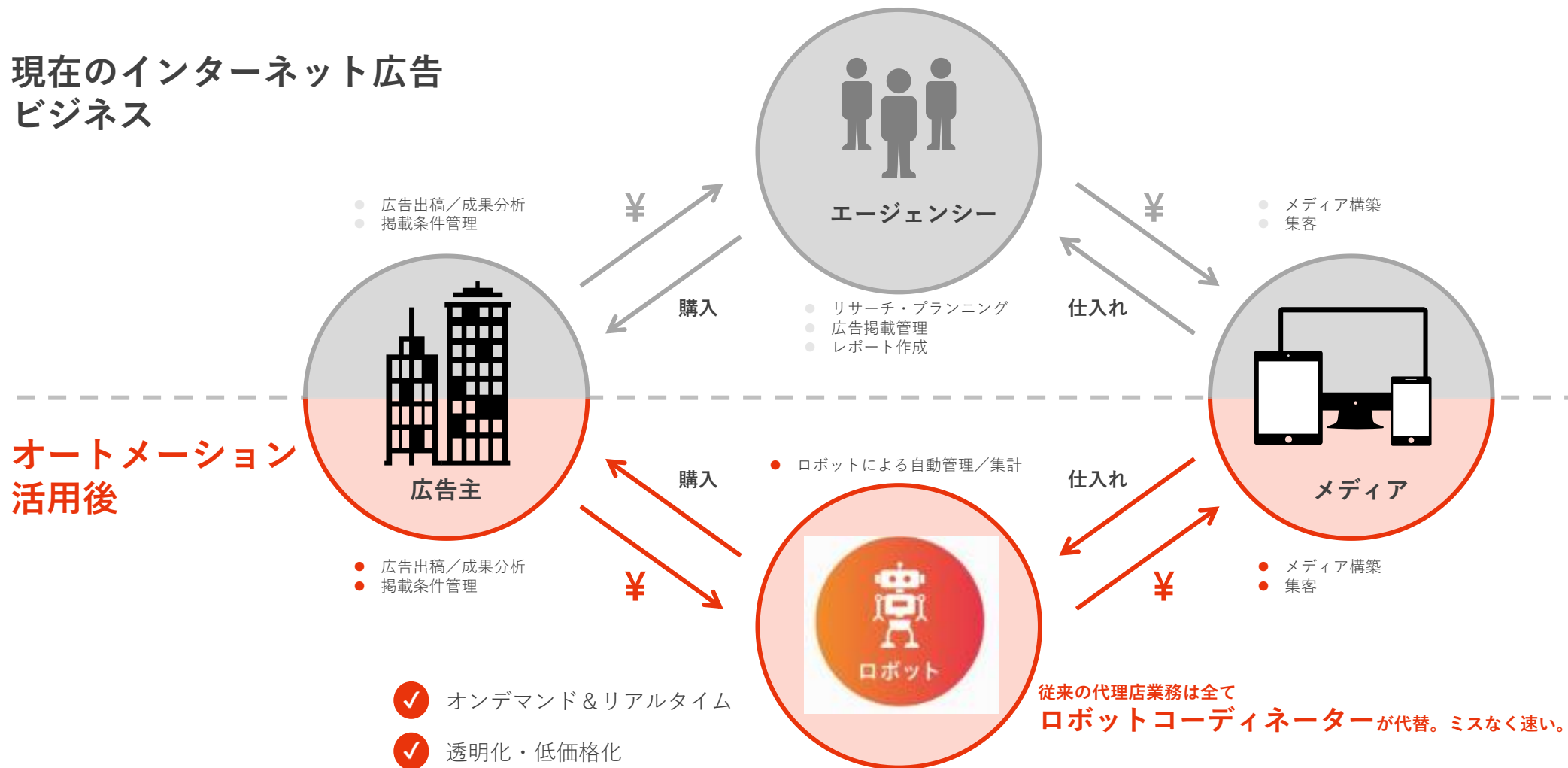


*リカーリング顧客、従量課金顧客など、全契約種別の合算社数

アドオートメーション事業：PRESCO

ロボットコーディネーターでエージェンシーを代替することによりオートメーション化を実現。全く新しい顧客体験を提供

現在のインターネット広告 ビジネス



将来見通しに関する注意事項

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、本発表に含まれる「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。