



2026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)

2026年2月13日

## **01 ハイライト**

P.3-6

## **02 会社概要・事業概要**

P.7-15

## **03 主要トピックス**

P.16-29

## **04 2026年3月期 第3四半期実績**

P.30-40

## **05 2026年3月期 業績予想**

P.41-45

## **06 中期経営計画の進捗状況**

P.46-51

## **07 補足資料**

P.52-65



01

ハイライト

今期は来期以降のさらなる成長に向けた大規模な投資を計画通り実施。

第3四半期は減収減益となるものの、「BIG ADVANCE GLOBAL」は第4四半期より運用開始  
新サービスである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」は引き続き順調に金融機関等への導入が進む。

- ・ **2026年3月期第3四半期の連結売上高は前期比15.8%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、EBITDA153百万円、営業利益0百万円と黒字

- ・ **「BMポータル」、 「SAF」、 「WebFile/GrpMail」 の金融機関への導入拡大**

「BMポータル」は2026年4月に常陽銀行、「SAF」はあかぎ信用組合、「WebFile/GrpMail」は鹿児島県信用保証協会が導入

- ・ **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が、計画通り第4四半期よりサービス開始

## 連結業績

### 売上高

**1,306** 百万円  
(前期比▲15.8%)

### EBITDA (※2)

**▲188** 百万円  
(前期は305百万円)

### 営業利益

**▲403** 百万円  
(前期は155百万円)

## Big Advanceの実績

導入金融機関数

**76** 社

会員企業数

**55,074**社

総ユーザー数

**226,092**

平均チャーンレート

**1.41** % (※1)

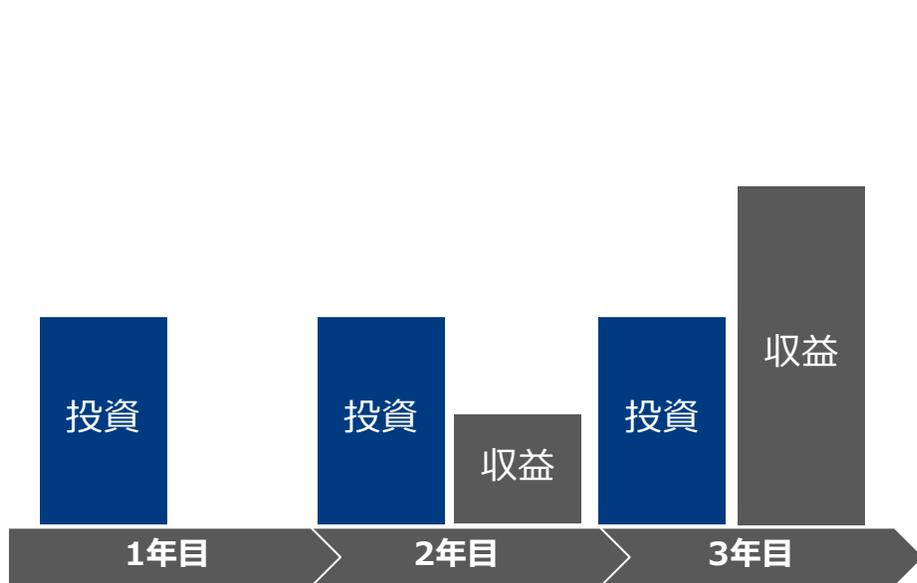
(※1) チャーンレート：当月退会企業数／前月末有料会員企業数 2025年1月～2025年12月の12カ月平均

(※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。

- ・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月に営業外収益、特別利益等として計上予定

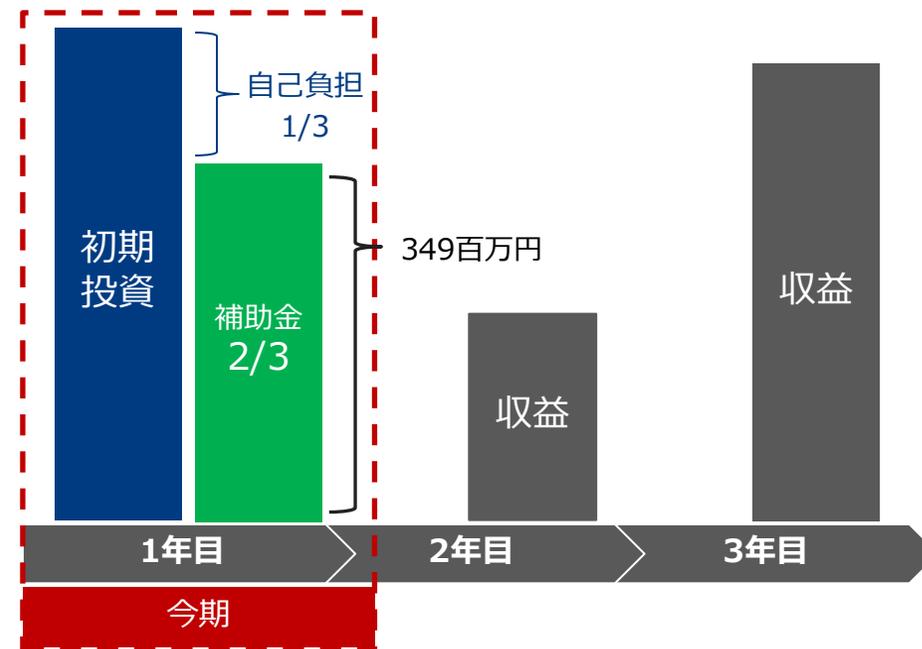
## 【当初計画の投資イメージ】

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



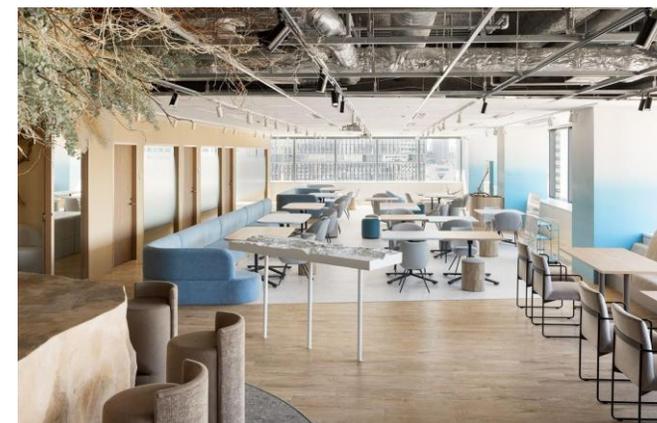
（※）経済産業省が公募した「グローバルサウス未来志向型共創等事業費補助金」、補助期間は、交付決定日～2025年12月31日、補助率は、対象経費の2/3以内の精算払方式。



# 02

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 *2025年12月31日時点
グループ従業員数	129名（正社員・契約社員） *2025年12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。

## 「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。

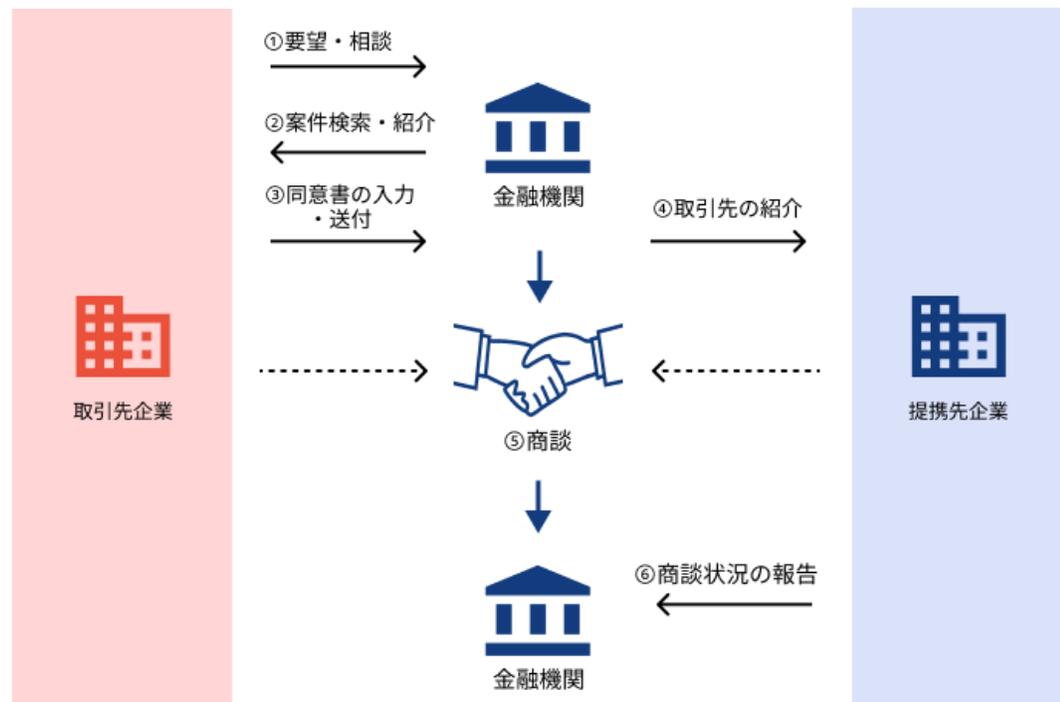
## 「Big Advance」の仕組み

- 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



- 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

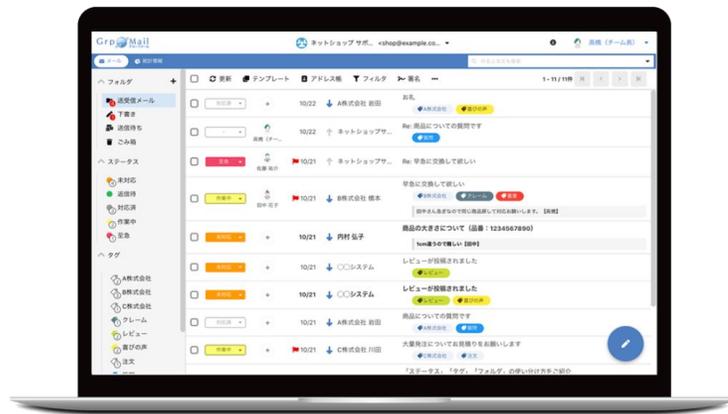


## SAF Specialized AI FAQ

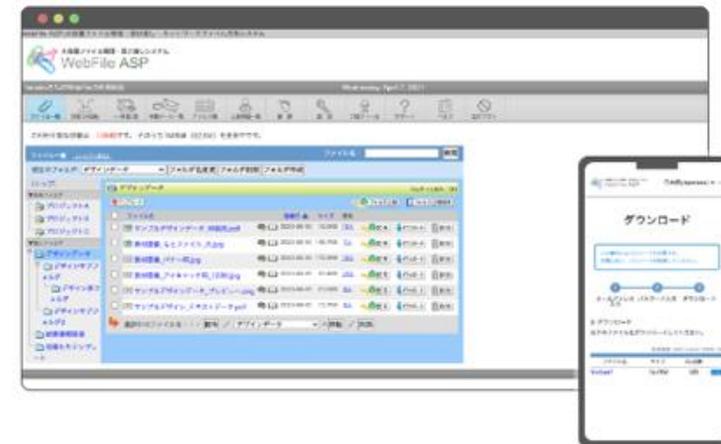
- 業務規程や手引書などをAIに学習させ、質問に回答するチャットボットを作成し、FAQ機能を開発
- 金融機関内で業務規程や通達文書に関する問い合わせがあった際、生成AIを活用することで、参照したい情報に素早くアクセスが可能
- これにより常に最新の情報を早く取得することができ、さらに入社間もない行職員もキャッチアップすることができるようになり、問い合わせ回答業務の負担を軽減

# 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





# 03

主要トピックス

## テレビCMを放映

- ・タレントの王林さんを起用し、サービス認知向上を目的に、2025年10月20日より一部エリアにて放映



## 第9回 Big Advanceカンファレンスを開催

- ・「Big Advance」を導入する全国約80の金融機関が参加し、金融機関の垣根を越えた連携強化を目的に開催
- ・全国の金融機関が垣根を越えて一堂に会し、中小企業支援の取り組みを共有



### 【実施概要】

- ・日 程：2025年11月28日（金）
- ・リアル形式・オンライン形式の同時ハイブリッド開催
- ・内容：
  - 特別講演
  - Big Advanceの活用事例紹介

## 「BMポータル」、「SAF」、「WebFile/GrpMail」導入拡大

- ・常陽銀行に金融機関向けビジネスマッチング管理サービス「BMポータル」の導入決定
- ・あかぎ信用組合に金融機関向けAI FAQサービス「SAF」を導入
- ・鹿児島県信用保証協会にファイル送受信・共有サービス「WebFile/GrpMail」を導入
- ・各サービスにおいて他金融機関での採用が複数内定しており、順次導入を進める



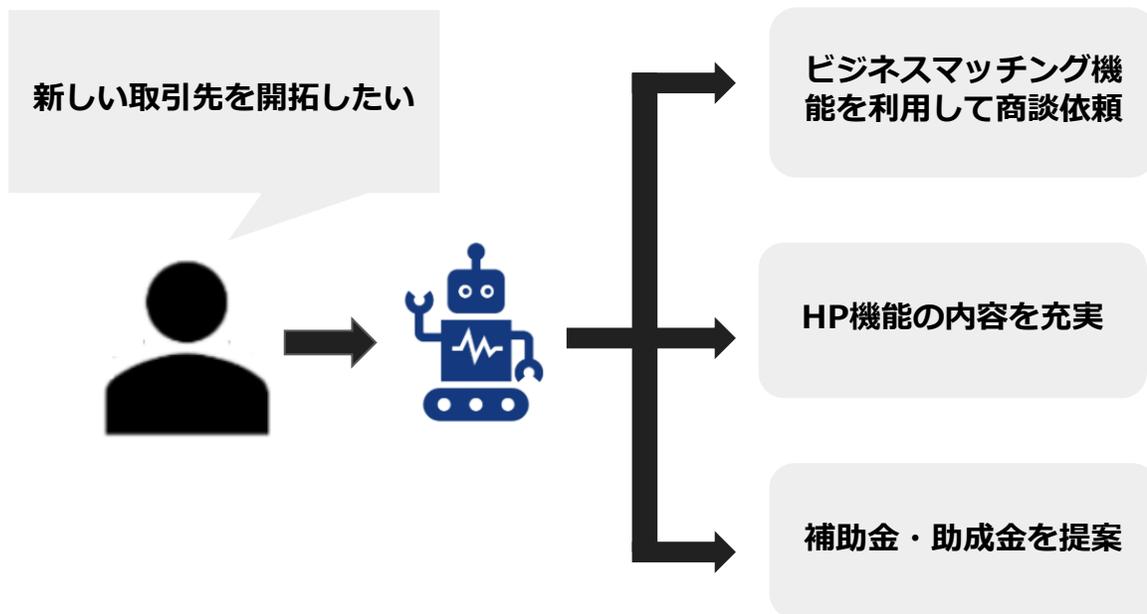
BMポータル



# Big AdvanceにおけるAIエージェント構想

- ・これまで進めてきたBig Advanceへの生成AIの活用をさらに加速
- ・将来的なAIエージェント化を目指す

## 今後の展望



顧客の要望をもとに、  
Big Advanceの各機能をAIが自律的に実行

## 【AIエージェント化に向けた機能リリース】

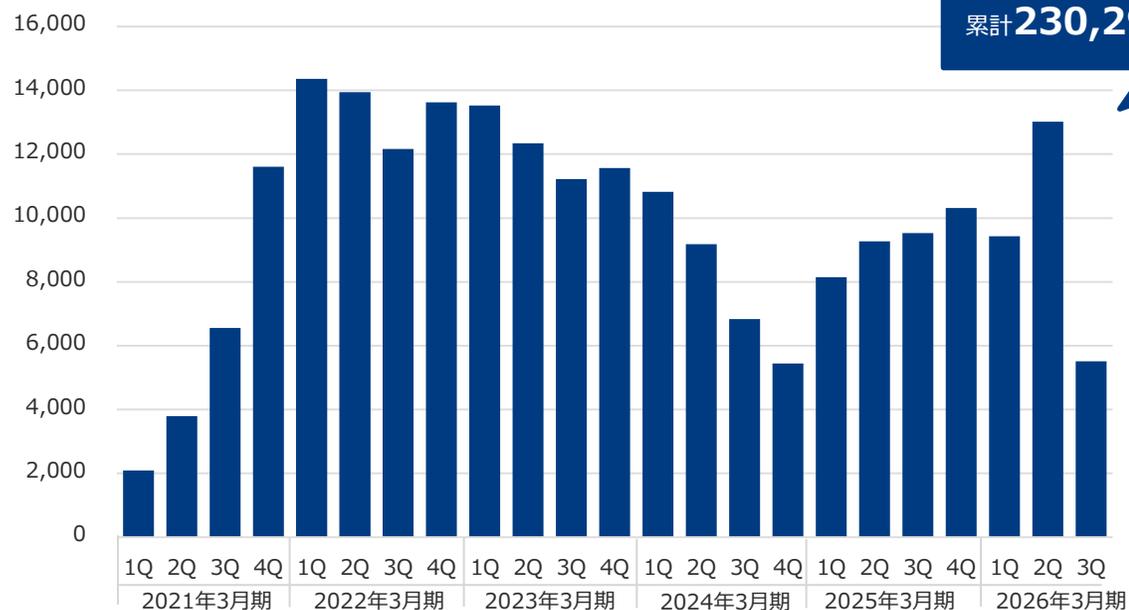
- ・ 2025年7月  
AIを活用した商談依頼文の自動生成機能リリース
- ・ 2025年10月  
高精度のマッチングを可能とする対話型AI検索機能リリース
- ・ 2025年12月  
HP作成にAI文章生成機能をリリース

## Big Advanceの導入の効果① ~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
- ・ 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

### 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

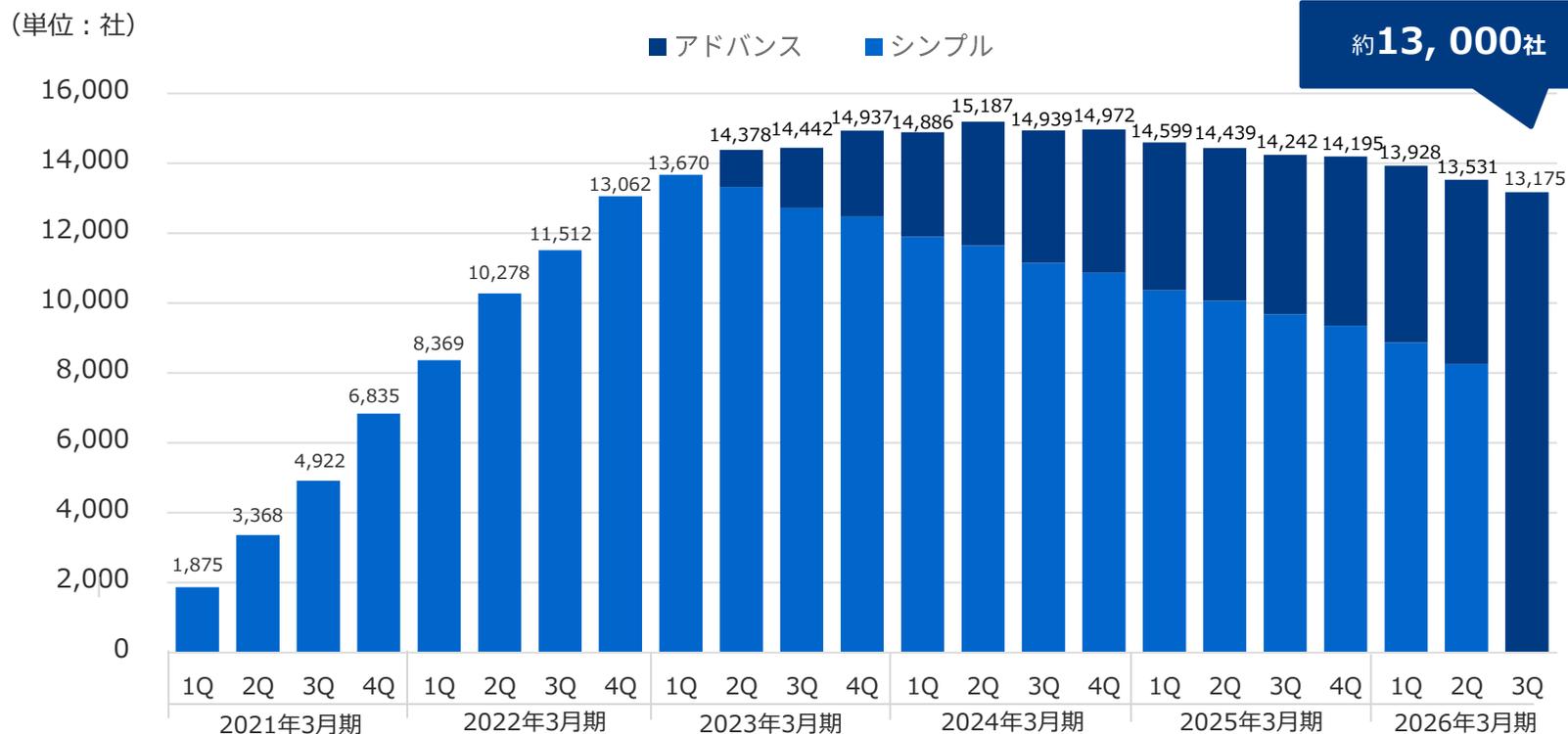
- ・ ニーズの検索およびニーズの閲覧部分や商談申込のUI/UXを大幅改善
- ・ オンライン商談会の開催
- ・ AIを活用したマッチング候補先企業の紹介
- ・ AIを活用したニーズ一覧へのおすすめ案件表示

(※1) 2025年12月末時点

## Big Advanceの導入の効果② ~ホームページ作成~

- ・ 専門知識がなくても簡単にHPの作成・更新ができ、企業の情報発信などを支援
- ・ 2025年10月より、掲載可能な情報量が多く、業種業態別のHP作成が可能な「アドバンス」にフォーマットを統一
- ・ 約13,000社の企業がHPを開設

### 四半期ごとのHP開設社数



## Big Advanceの導入の効果③ ~中小企業の福利厚生「Fukuri」~

- ・リロクラブと業務提携し、利用可能店舗が1万店舗以上に増加
- ・会員企業の従業員は、福利厚生としてお得なクーポンを利用可能



RELO CLUB  会員企業

クーポン提供

# FÜKÜRI

クーポン利用



会員企業の従業員



【ミッション】

地域発**世界**

【実現したいこと】

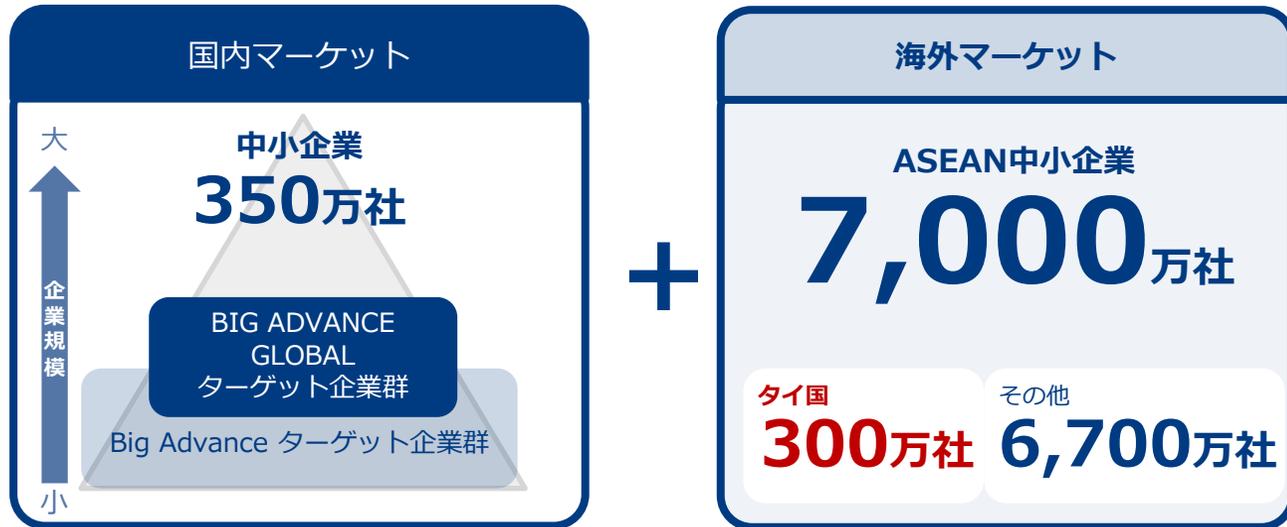
中小企業の海外展開を支援することで  
日本経済を盛り上げたい

## 外部環境

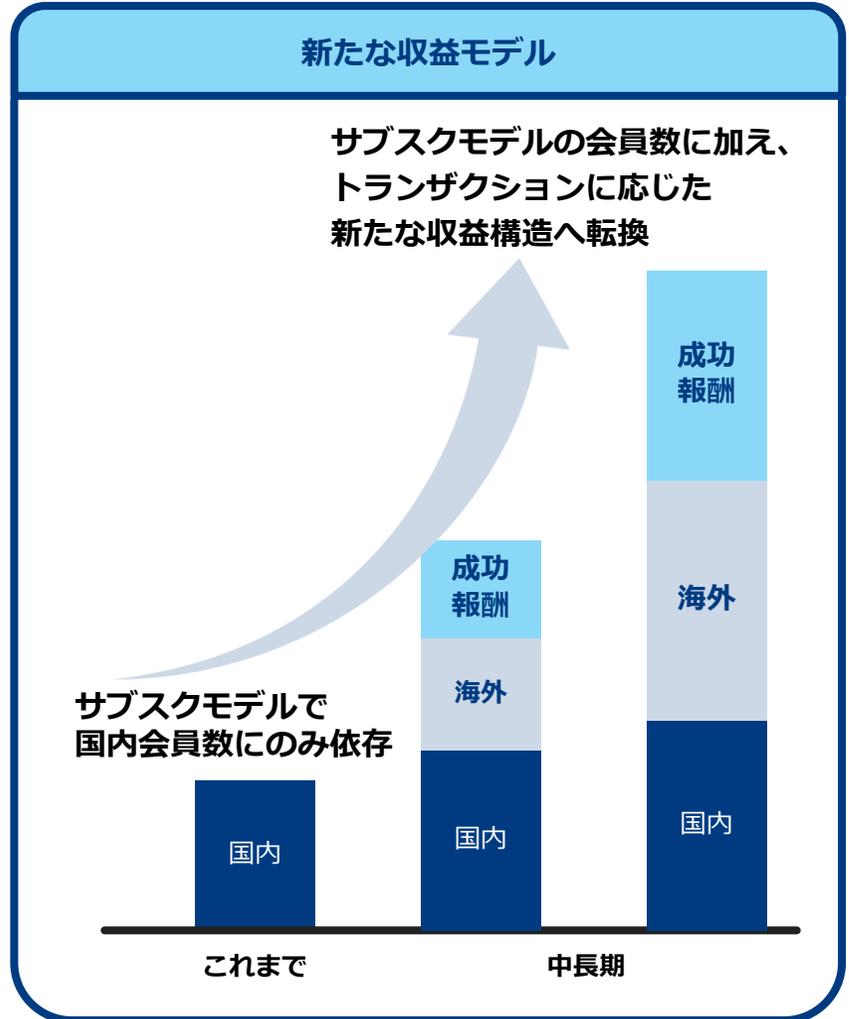
- 人口減少や国内市場の縮小により、中小企業の持続的な成長には海外展開は不可欠に
- 日本の中小企業の約40% (※) は、海外進出に興味あり
- トランプ関税の影響等で、あらたなサプライチェーン構築の必要性が増大
- ASEANをはじめとする新興国市場の経済成長に伴い、ビジネス機会が拡大

## ビジネスモデル

- 国内企業においては、ビジネスマッチング成約金額による成功報酬モデルとし、ココペリとして新たなトランザクションに応じた成長エンジンとする
- タイ企業においては、サブスクリプションモデルとし、多くに企業に展開する
- 国内・タイそして将来的にはASEANにも新たなマーケットを開拓



(※) 中小企業庁委託「中小企業の海外展開の実態把握にかかるアンケート調査」



## BIG ADVANCE GLOBALの特徴

- ・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初のグローバルプラットフォーム



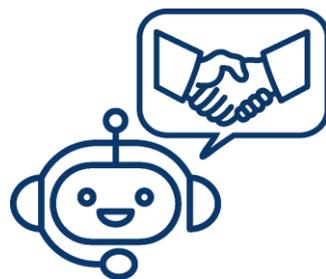
会員限定ネットワーク



自動翻訳機能

### ビジネスマッチング

AIリコmend



貿易実務のサポート



# BIG ADVANCE GLOBALのこれまでの経緯



## 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

## SIAM KOKOPELLIの設立

- ・タイ現地展開を行うため、戦略的業務提携を結ぶKaigo Lifeと合併で、「SIAM KOKOPELLI」を設立
- ・当社がSIAM KOKOPELLIにライセンスを付与し、SIAM KOKOPELLIがタイ現地の金融機関、会員企業にサービスを提供

会社名 SIAM KOKOPELLI Co., Ltd.

所在地 20 Soi Sukhumvit 67, Sukhumvit Road., North Phrakhanong, Wattana, Bangkok, 10110

代表者 CEO: Chinnatip Phornprapha  
(※KAIGO Life COO)

資本金 2,000千タイバーツ (約9,000千円)

設立年月日 2025年12月8日

大株主及び  
持株比率 KAIGO Life - 51%  
ココペリ - 49%





# 04

2026年3月期 第3四半期実績

## 2026年3月期 第3四半期 損益計算書

- ・ 今期は来期以降のさら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1,306百万円
- ・ BIG ADVANCE GLOBALへの500百万円を超える積極投資により、EBITDA▲188百万円、営業赤字403百万円と減益
- ・ ただし、BIG ADVANCE GLOBALに対する開発等の大型投資は第3四半期までで概ね一巡
- ・ BIG ADVANCE GLOBALを除くと、営業利益は0百万円、EBITDAは153百万円と黒字体質を維持

(単位：百万円)

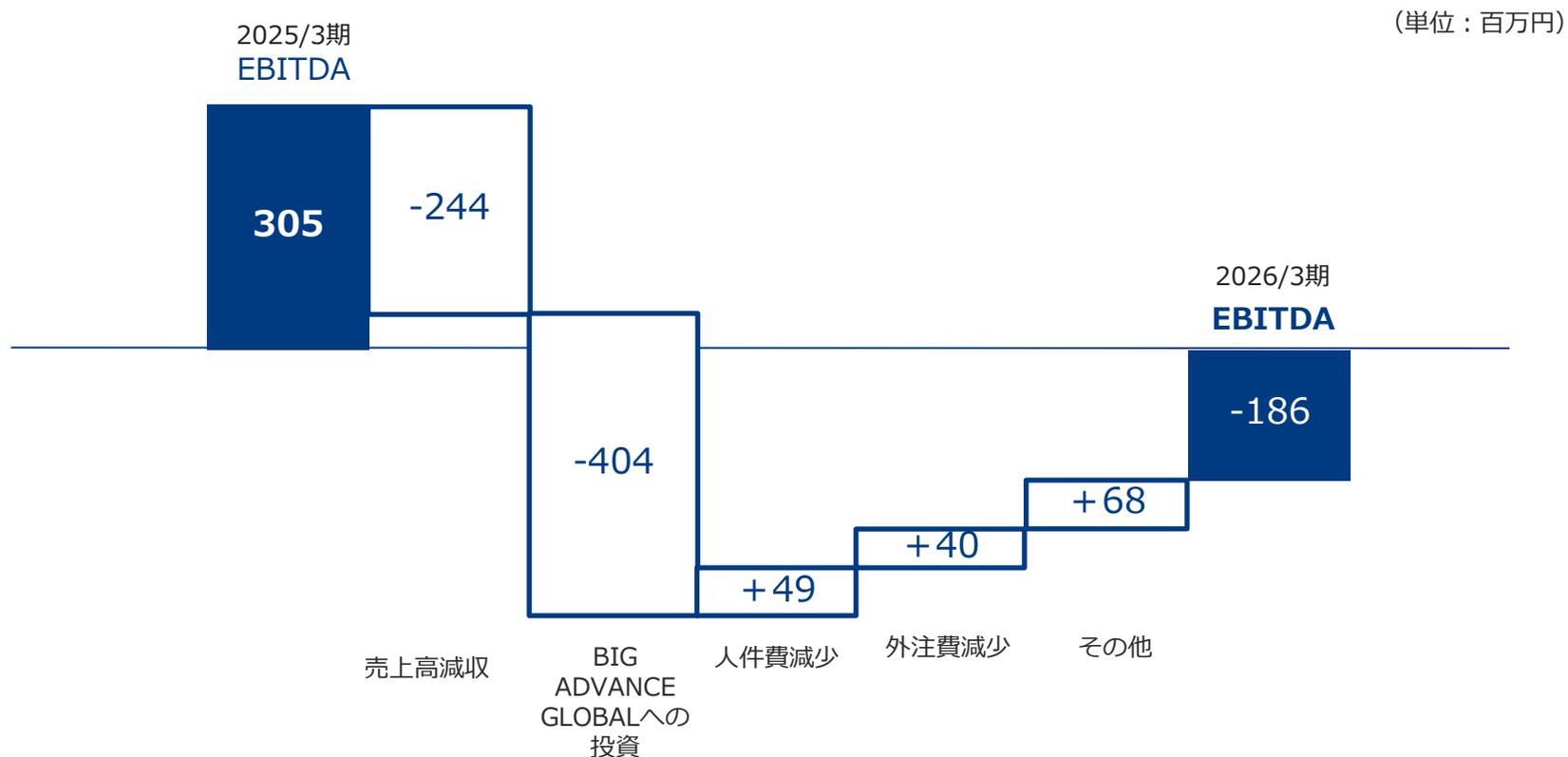
	2025年3月期3Q 実績 (a)	2026年3月期3Q 実績			前期比 増減額 (b)-(a)	前期比 (b)/(a)
		合計 (b)	BAG除く全体 (※1)	BAGのみ (※2)		
売上高	1,550	<b>1,306</b>	<b>1,306</b>	—	<b>▲244</b>	<b>▲15.8%</b>
売上総利益	871	<b>536</b>	<b>647</b>	<b>▲110</b>	<b>▲335</b>	<b>▲38.5%</b>
売上総利益率	56.2%	<b>41.1%</b>	<b>49.6%</b>	—	—	—
EBITDA	305	<b>▲188</b>	<b>153</b>	<b>▲342</b>	<b>▲494</b>	—
営業利益	155	<b>▲403</b>	<b>0</b>	<b>▲404</b>	<b>▲558</b>	—
営業利益率	10.0%	—	<b>0.1%</b>	—	—	—
経常利益	156	<b>▲402</b>	<b>2</b>	<b>▲404</b>	<b>▲558</b>	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	90	<b>▲297</b>	<b>106</b>	<b>▲404</b>	<b>▲388</b>	—

(※1) BIG ADVANCE GLOBALを除いた業績

(※2) BIG ADVANCE GLOBALの業績

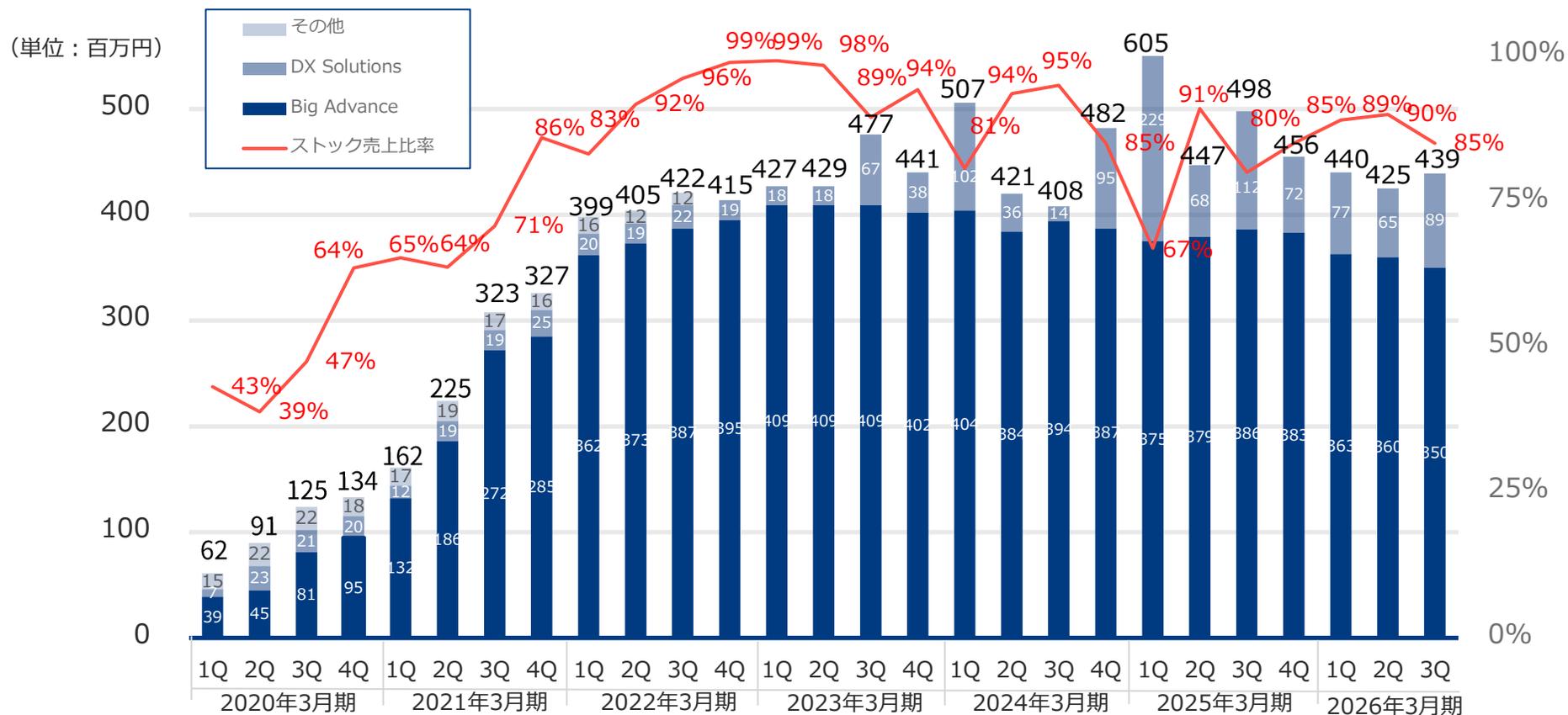
## EBITDAの増減要因

- 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▲186百万円と赤字



# 四半期売上高の推移

・ DX Solutionsの減収から、前期比▲244百万円、ストック売上 (※2) 比率は85%



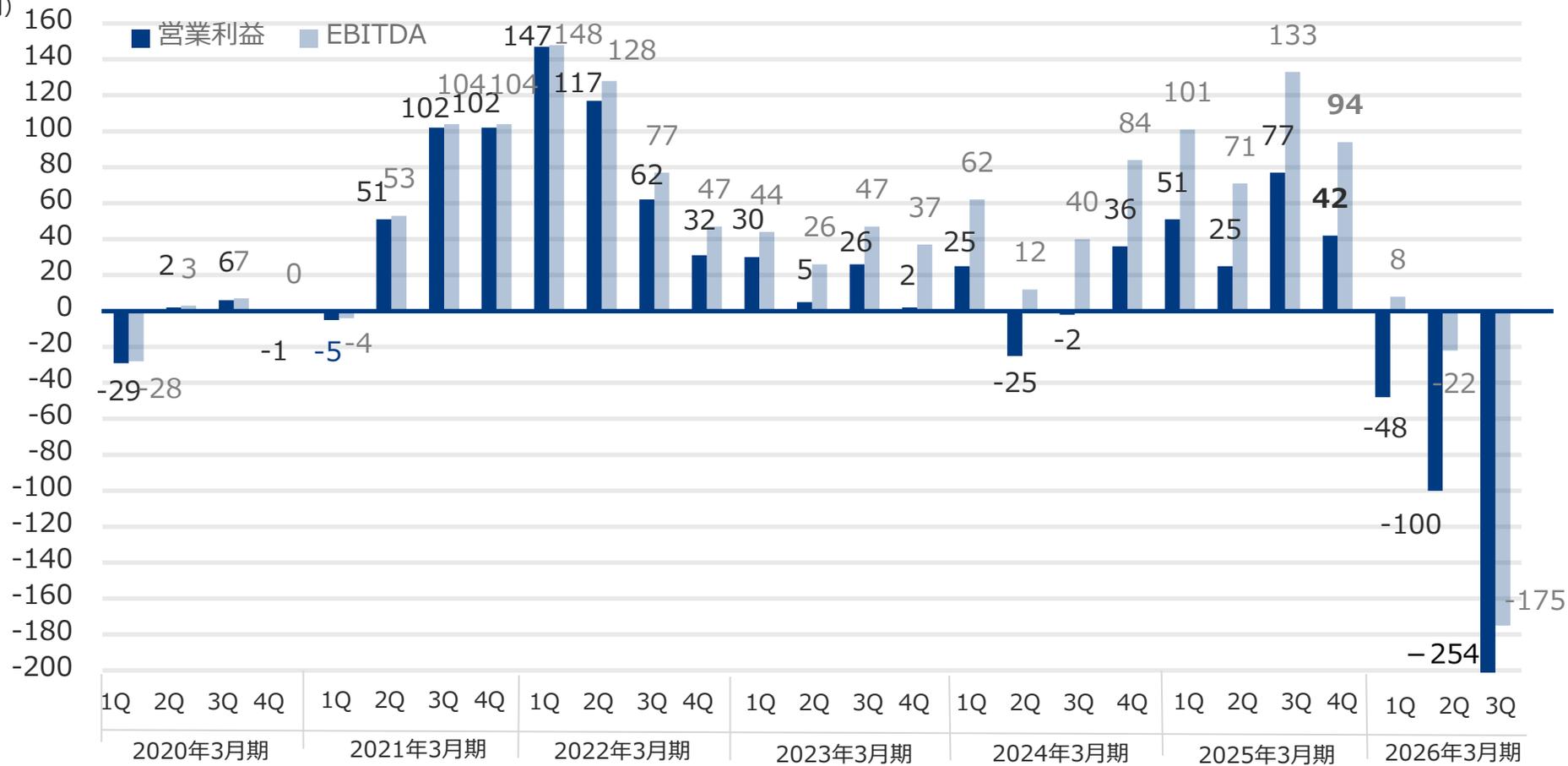
(※1) 2023年3月期第3四半期より連結決算に移行したため、2023年3月期2Qまでは単体決算数値

(※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

- ・ DX Solutionsの減収及びBIG ADVANCE GLOBALへの積極投資から、四半期EBITDAは▲175百万円と赤字
- ・ BIG ADVANCE GLOBALへの大型投資は第3四半期までで概ね一巡

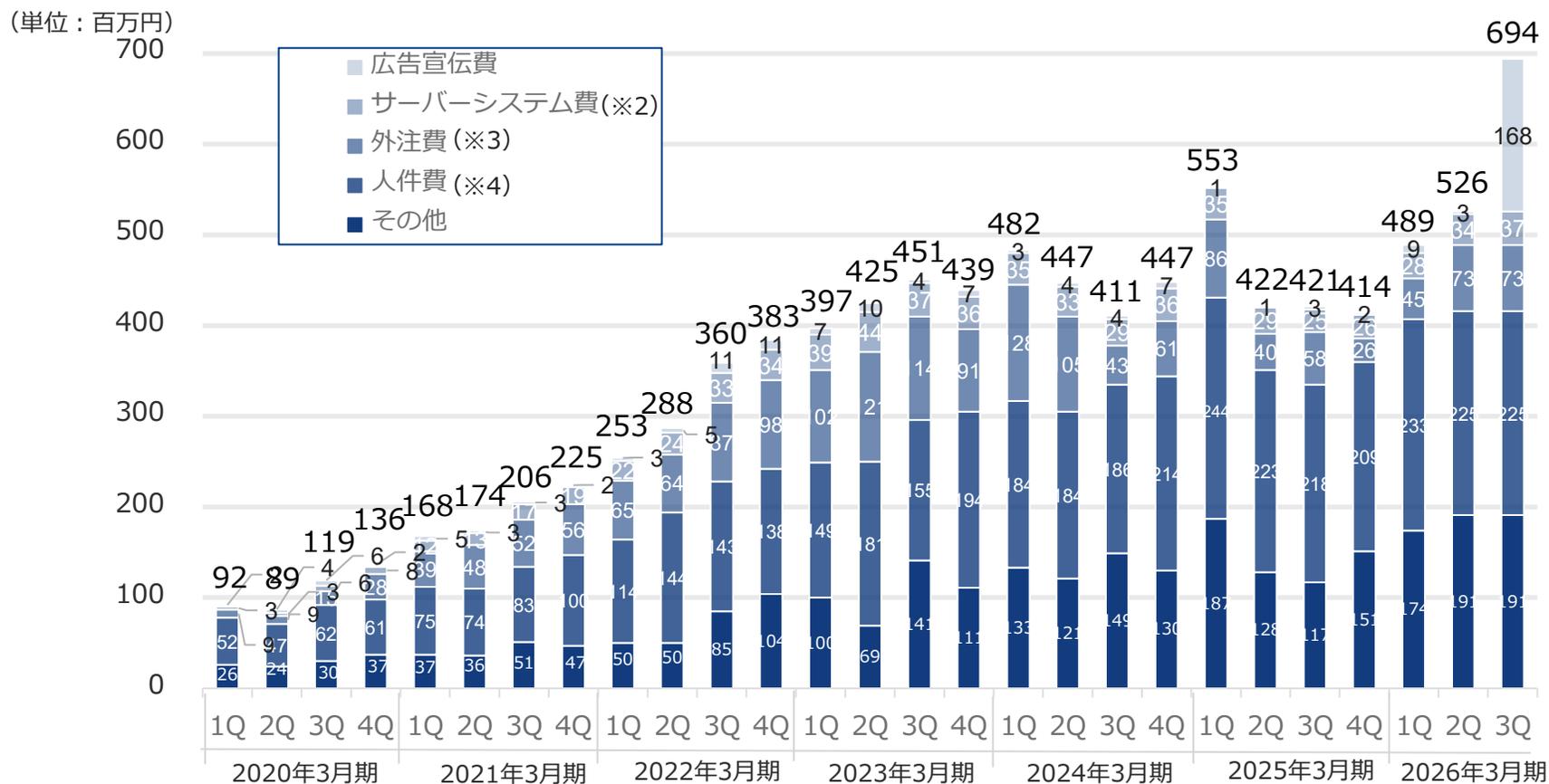
(単位：百万円)



(※) 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の投資が増加



(※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

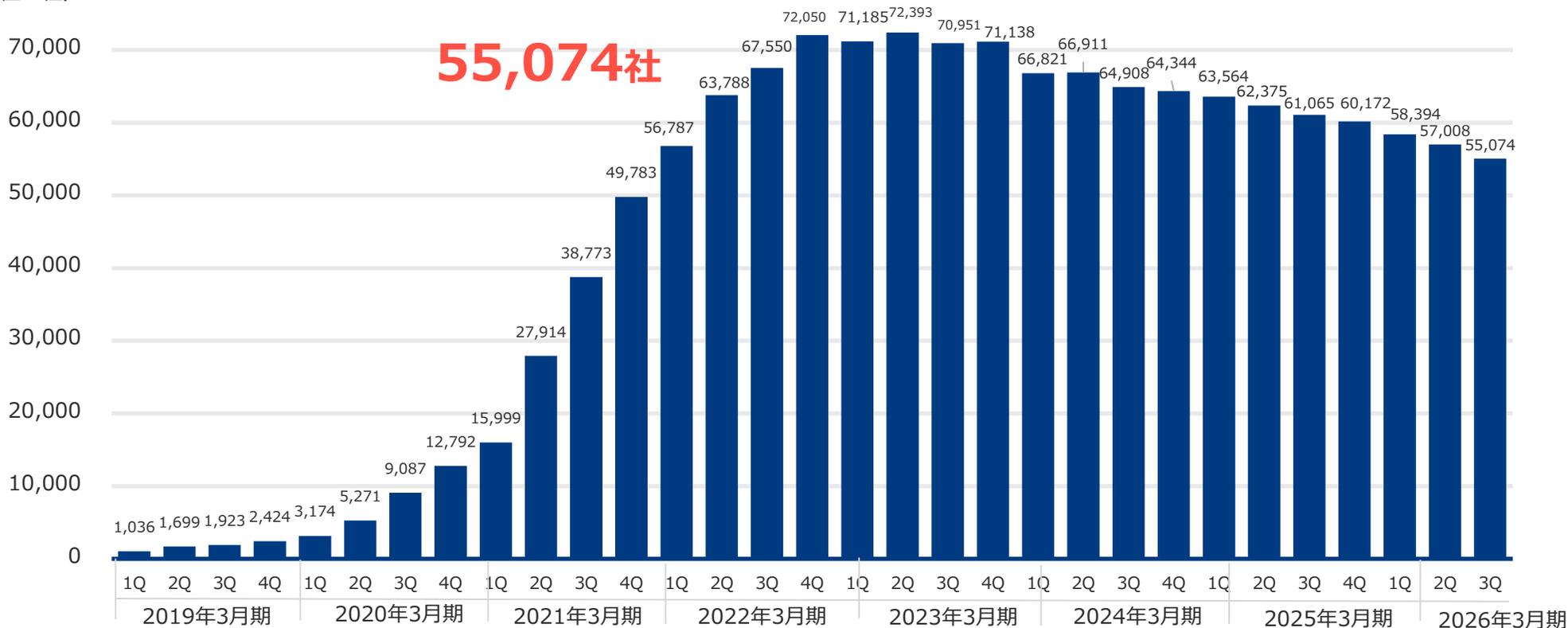
(※3) 外部エンジニアへの開発委託費用等。売上原価

(※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会員企業数の四半期推移

・ 会員企業数は、2Q末比1,934社減の55,074社 (※1)

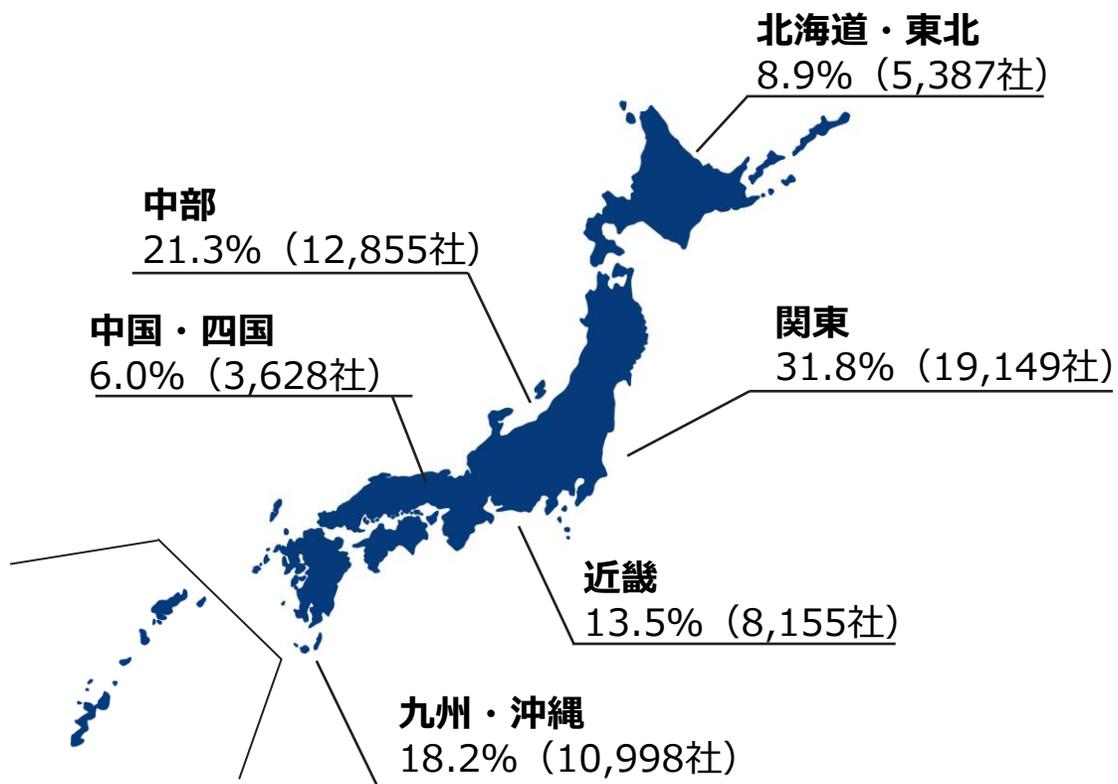
(単位：社)



(※1) 2025年12月末時点

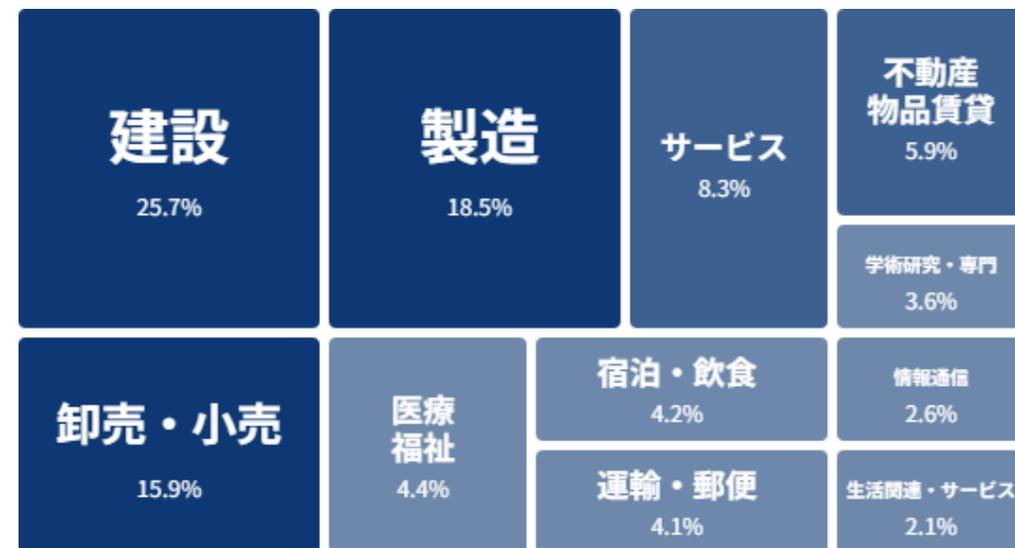
- ・ 地域を超え全国の中小企業が参画する独自のネットワーク

## Big Advanceの地域別会員企業構成比



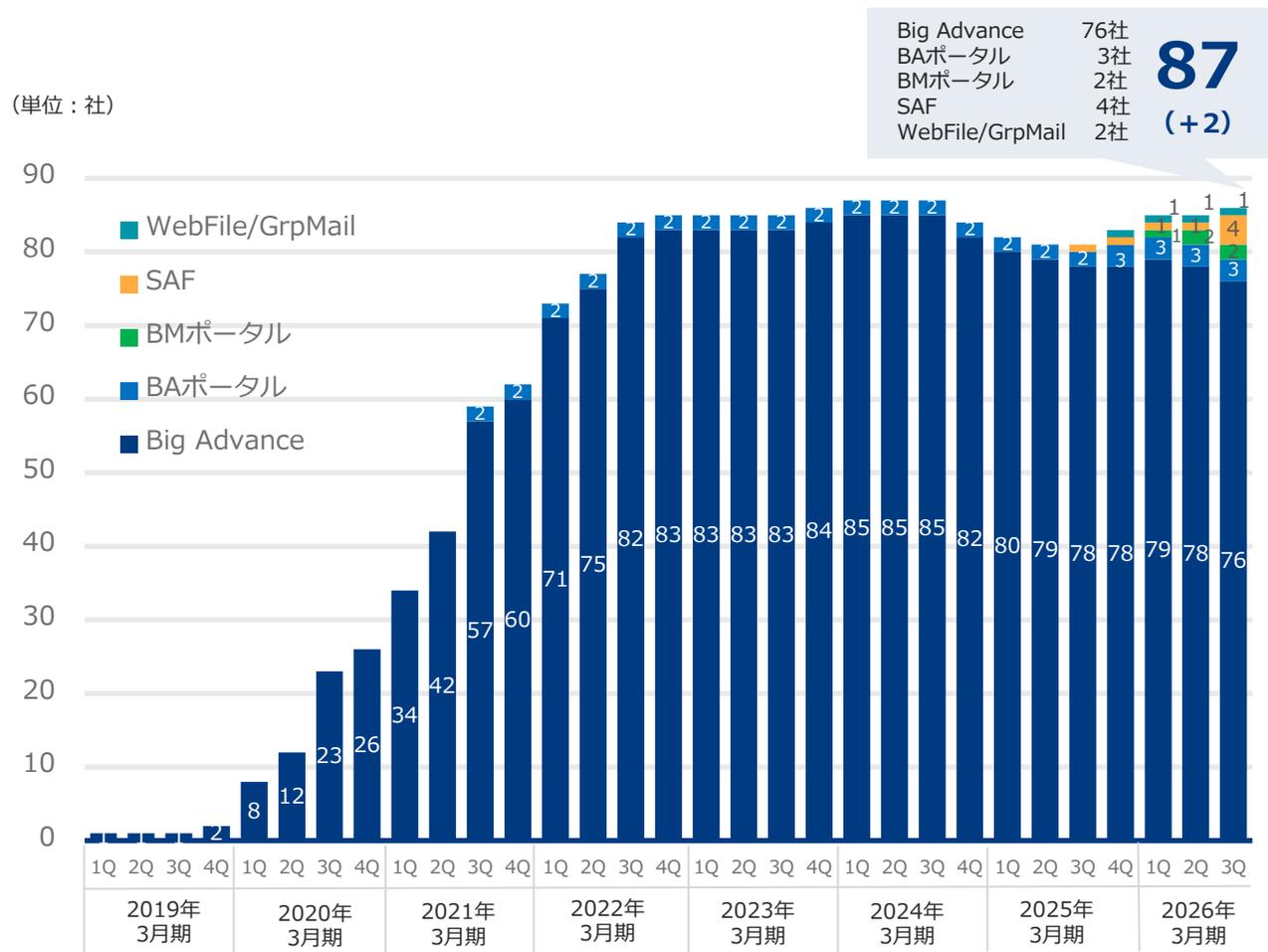
(※1) 2025年3月末時点

## Big Advance会員企業の業種構成



# ココペリグループのサービス導入金融機関の推移

・ Big Advance▲2社の76社、 SAF+3社の4社、 WebFile+1の2社、 延べ87金融機関導入



### 【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

### 【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

### 【SAF】

近畿地方の信用金庫（非開示）／諏訪信用金庫／松本信用金庫／あかぎ信用組合

### 【WebFile/GrpMail】

徳島大正銀行／鹿児島県信用保証協会

(※1) 2025年12月末時点



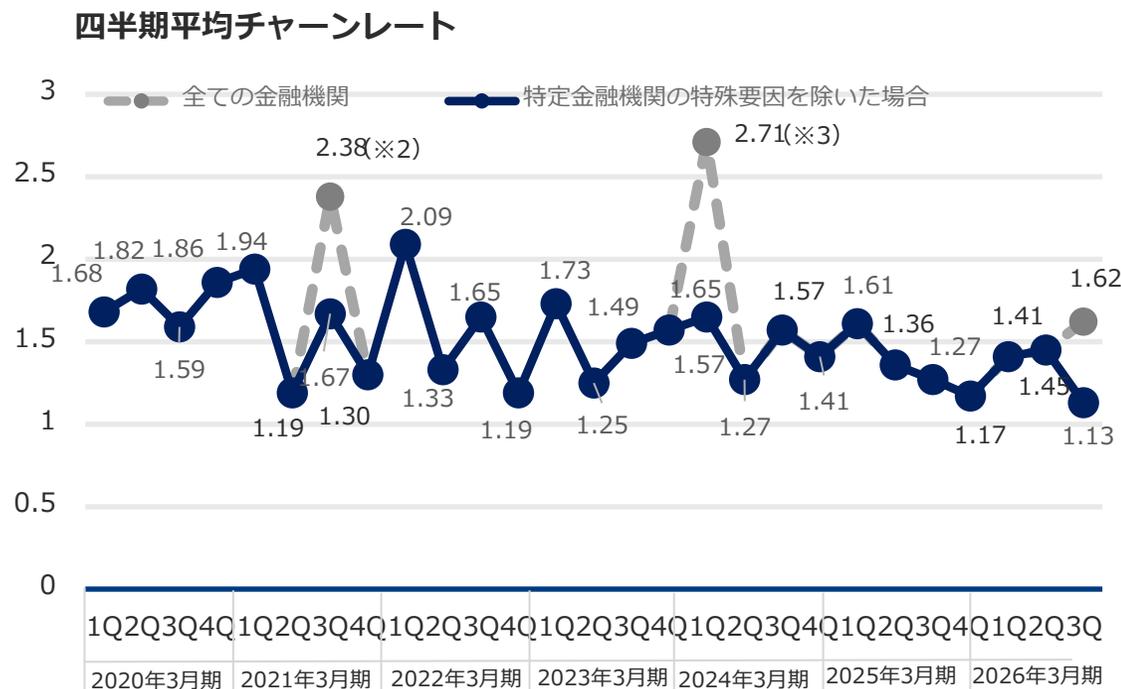
# 迅速な機能改善によるユーザーの安定化

- ・ 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 1.41% (※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1月～2025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。

(※3) 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。

(※4) 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。

05

2026年3月期 業績予想

## 2026年3月期 事業方針

- ・ 2026年3月期は下記の取り組みにより、事業成長を図る

### Big Advance の取り組み

#### 中小企業のインフラへ

- 再び会員増加基調をつくるためマーケティングの強化
- 金融機関とのリレーション強化
- 会員企業へのサポート支援の強化
- 中小企業の福利厚生クーポンサイト「Fukuri」の強化
- 海外ビジネスマッチング「BIG ADVANCE GLOBAL」のタイでの展開を開始
- 法人ポータルサイトの導入拡大
- 新たなビジネスマッチング管理サービス「BMポータル」の展開

### DX Solutions の取り組み

- 生成AIを活用した専門性AI FAQ「SAF」の導入拡大
- ファイル送受信・共有サービス「GrpMail」「WebFile」の金融機関への導入拡大
- 補助金活用コンサルティングで取り扱う補助金を拡張

## マーケティング強化施策

- ・ サービス認知度向上のためマーケティング投資を拡大し、会員数増加基調へ
- ・ 実施時期は、2026年3月期下期



### タレント活用による サービス認知度向上

- ・ タレント活用したTVCMなどのマーケティング施策を実施
- ・ チラシ、パンフレット等も刷新し、ブランディングを強化
- ・ 潜在顧客への認知度拡大を図る



### LPリニューアル

- ・ タレント活用したマーケティングにあわせ、LPのリニューアルを実施
- ・ サイト訪問者の導線強化
- ・ インサイドセールス体制の構築



### 金融機関との リレーション強化

- ・ タレント活用したマーケティングにあわせ、金融機関と連携
- ・ 会員登録への導線強化
- ・ 新規会員のサポート体制構築

## 2026年3月期 通期業績予想

- ・「Big Advance」や前期に開発した新規プロダクトの拡販、ファイル共有・送受信サービスの金融機関への展開による成長を見込む
- ・2025年6月にリリースした「BIG ADVANCE GLOBAL」につきましては、国内では一部金融機関にて会員登録が始まり、タイにおいても金融機関との提携は進んでおりますが、本格的な運用開始は第4四半期となる予定
- ・補助金活用コンサルティングは、補助金採択の厳格化の流れが継続
- ・費用面では、BIG ADVANCE GLOBALの立ち上げに伴い、前述の通り今期に積極投資スタンスと変更し、前倒しした開発費用や会員増加に向けたTVCM等のマーケティング費用を合わせて約500百万円計上を予定し、中長期的な成長を目指す
- ・2024年12月に採択を受けた「グローバルサウス補助金」による営業外収益約349百万円を2026年3月期に計上予定

単位：百万円

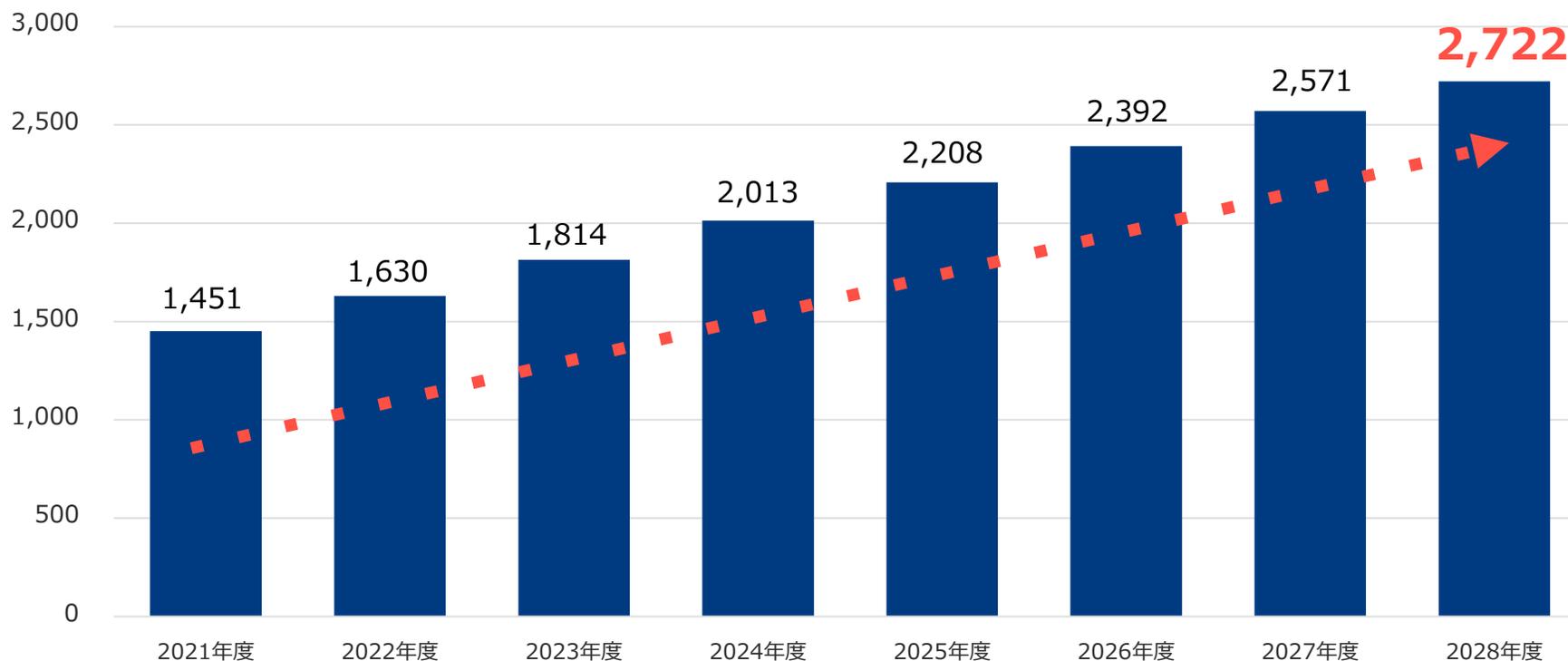
	2025年3月期連結 (実績)	2026年3月期連結 (予想)	増減額	前期比
売上高	2,007	2,010	+2	+0.1%
売上総利益	1,139	902	▲237	▲20.9%
EBITDA	400	▲100	▲500	—
営業利益	197	▲450	▲647	—
営業外収益	1	400	+398	—
経常利益	199	▲50	▲249	—
親会社株主に帰属する当期純利益	125	▲70	▲195	—

# ビジネスマッチングプラットフォームの市場規模

- ・ 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

## 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

単位：億円



(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/>)

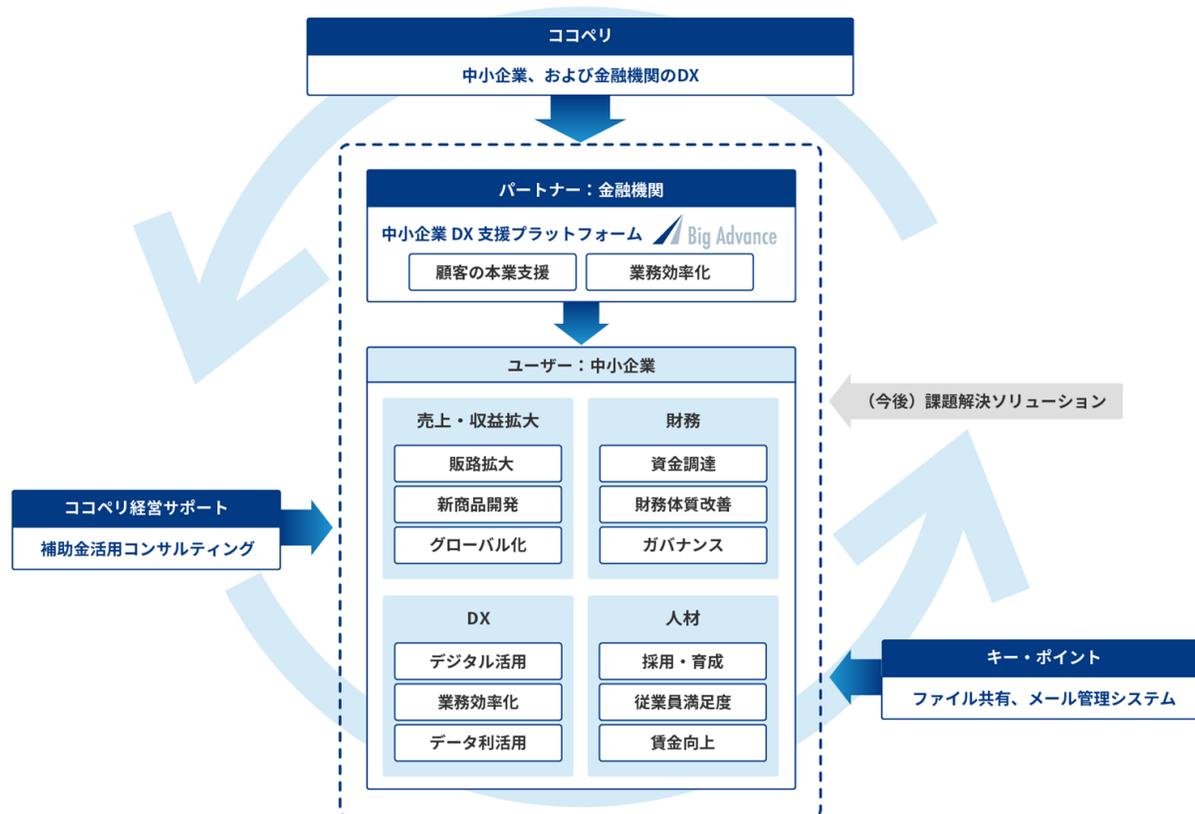


# 06

## 中期経営計画の進捗状況

# 中小企業向けビジネスエコシステムの構築

- ・ 中小企業経営支援プラットフォーム「Big Advance」を中核に、ビジネスエコシステム構築の実現を目指す

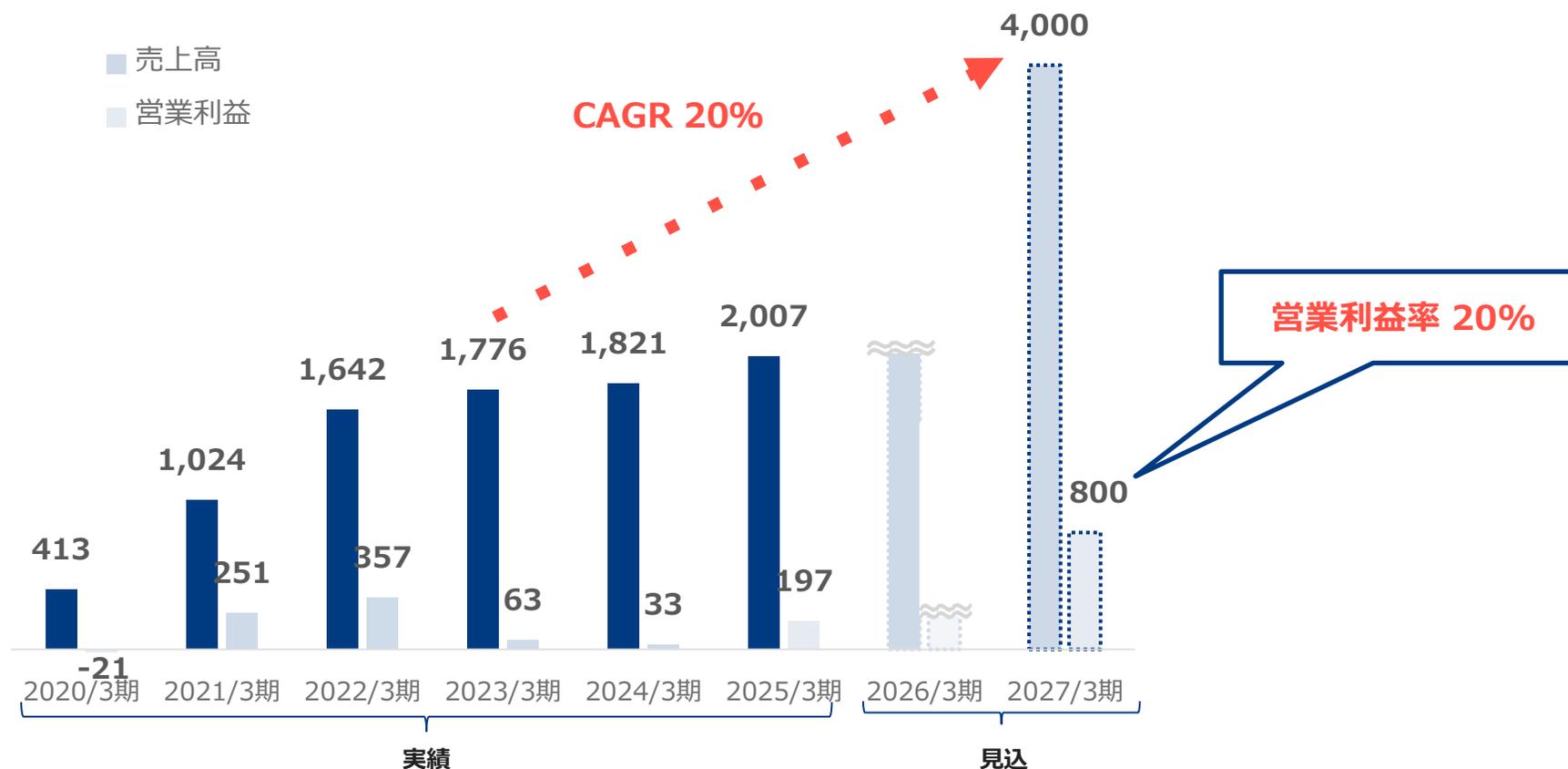


- ビジネスエコシステムの構築を通じて、中小企業が抱える様々な課題に対応し、持続可能な成長を実現する環境を提供する
- 課題解決のための新ソリューションを開発もしくはソリューションを持つ企業と連携していく

## 中期経営目標

- ・ユーザー数拡大、ARPA拡大、DXソリューション戦略により、2027年3月期まで売上高をCAGR20%で成長を目指す
- ・中期経営目標は、2025年6月に日本及びタイでリリース予定の海外ビジネスマッチングプラットフォーム「BIG ADVANCE GLOBAL」で新しい需要の取り込みを進めていくことから、計画を据え置いております

(単位：百万円)



# 2025年3月期以降の「成長戦略ロードマップ」

**DX Solutions 戦略**

金融機関のデジタル化支援  
中小企業のデジタル化支援

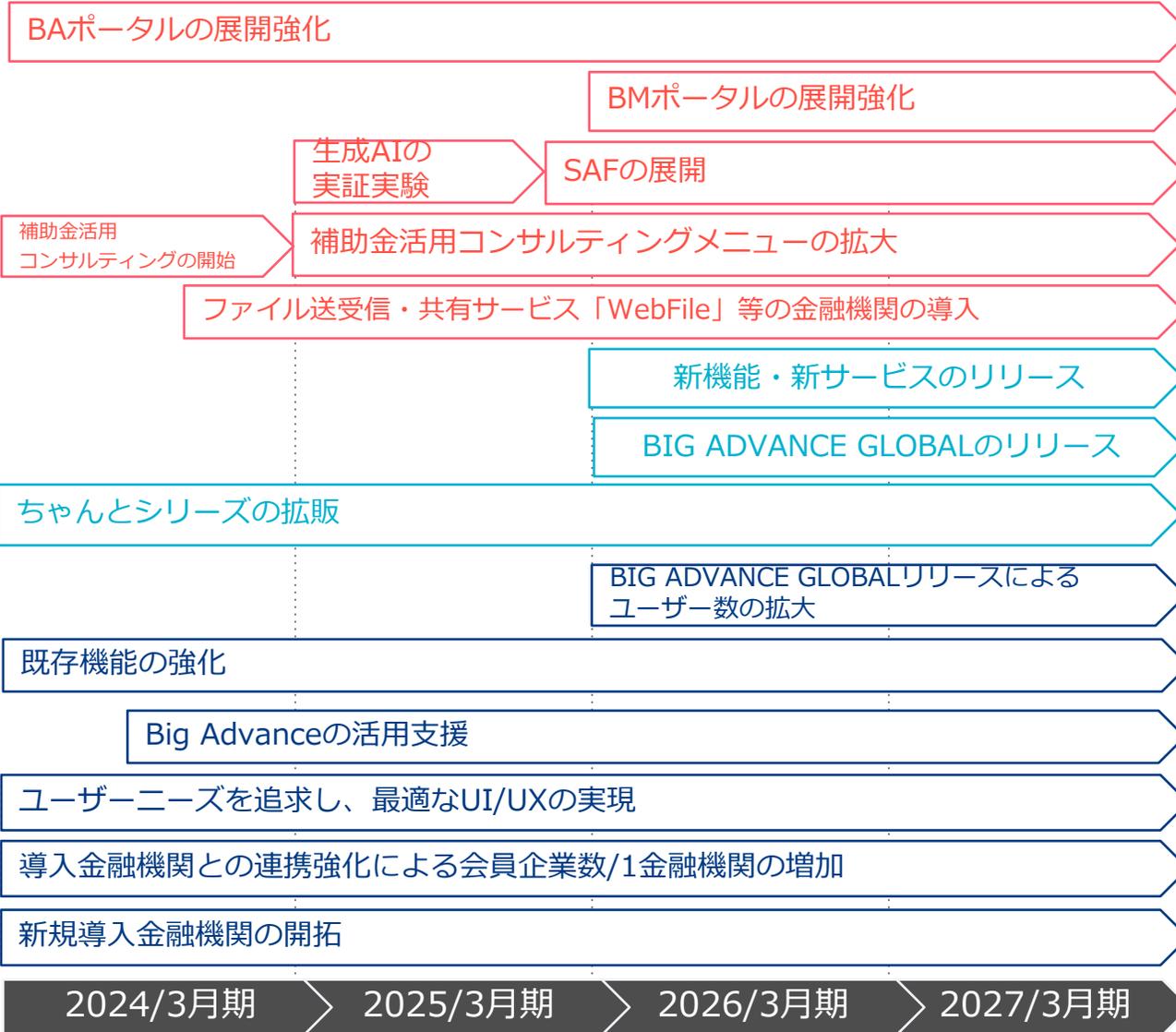
**ARPA拡大戦略**

新機能及び新事業開発

**ユーザー数 拡大戦略**

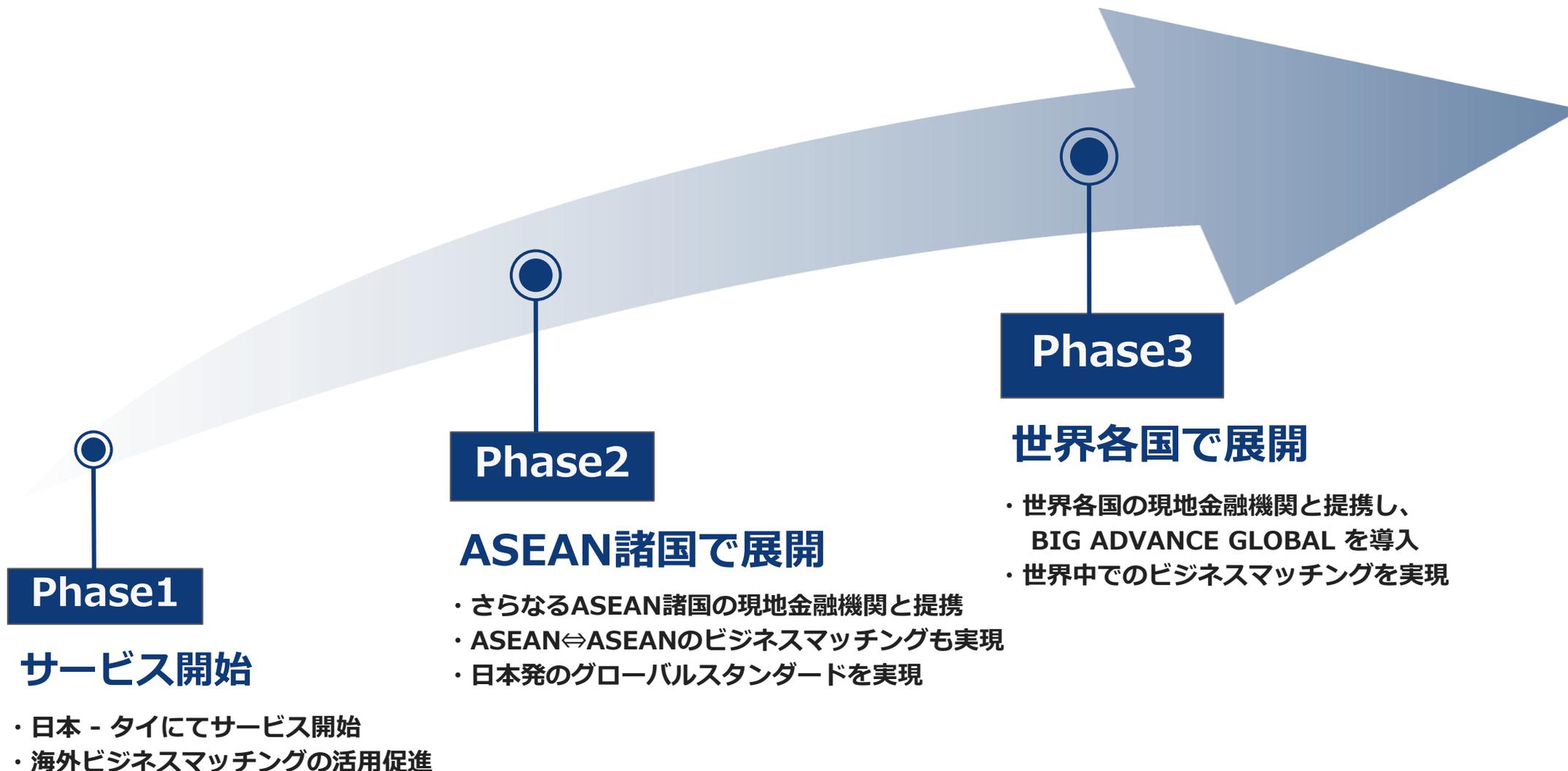
機能拡充と新サービス開発

ユーザー基盤の更なる拡大



中小企業向け  
ビジネスエコシステムの構築

- ・ BtoBビジネスマッチングプラットフォームにおいて「日本発のグローバルスタンダード」を目指す



## 補助金活用コンサルティングサービス

- ・「ものづくり補助金」「事業再構築補助金」「大規模成長投資補助金」「省エネ補助金」に加え、新たに「中小企業省力化投資補助金」「中小企業新事業進出補助金」「中小企業成長加速化補助金」等の取り扱いを開始



## ココペリ経営サポート

- ①東海地区 トップクラスの補助金支援実績
- ②幅広い豊富な補助金支援実績
- ③経験豊富な専門家による支援
- ④『技術』に対する理解
- ⑤補助金活用セミナー・申請講座の開催

07

補足資料

- ・国内最大の中小企業支援プラットフォームを目指す



## 企業価値の中に、未来を見つける。

このMISSIONを実現するため、ココペリは創業以来一貫して、中小企業を応援するサービスの開発をしてきました。

企業が持っている本来の価値が伝わらないため、残念ながら多くのビジネスがこの世界から姿を消しています。

この埋もれた価値、成長機会、事業の可能性など、企業の未来へと繋がる種を、ココペリはテクノロジーによって芽吹かせ育てていく、それこそが私たちの挑戦です。

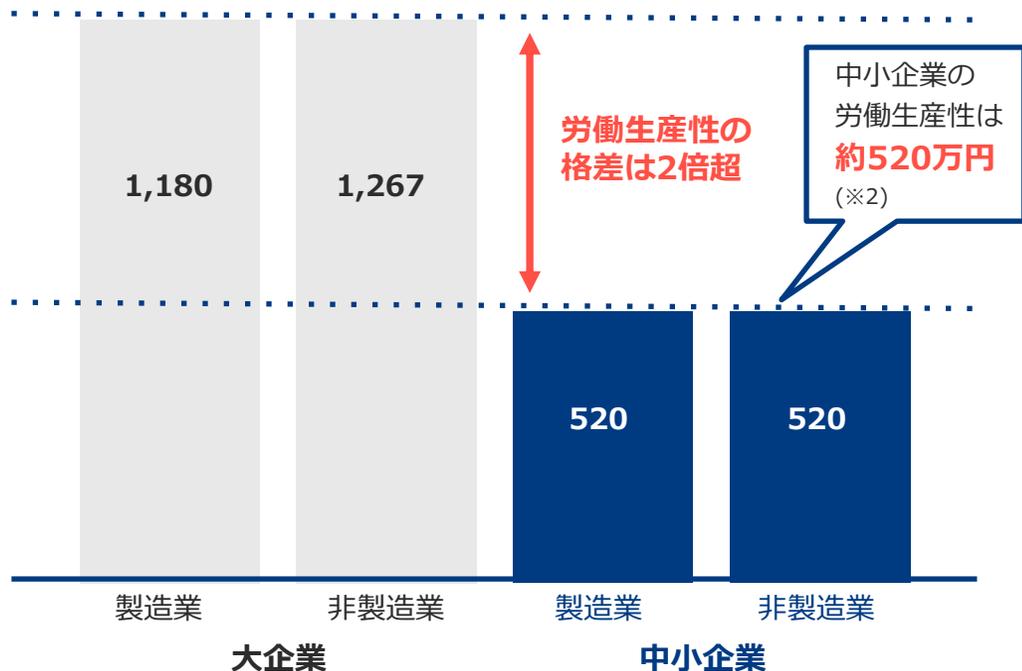
テクノロジーとイノベーティブなビジネスモデルを追求し、企業にとって本当に価値あるサービスを届け、企業の労働生産性向上を成し遂げます。

## 背景：中小企業の課題と現状

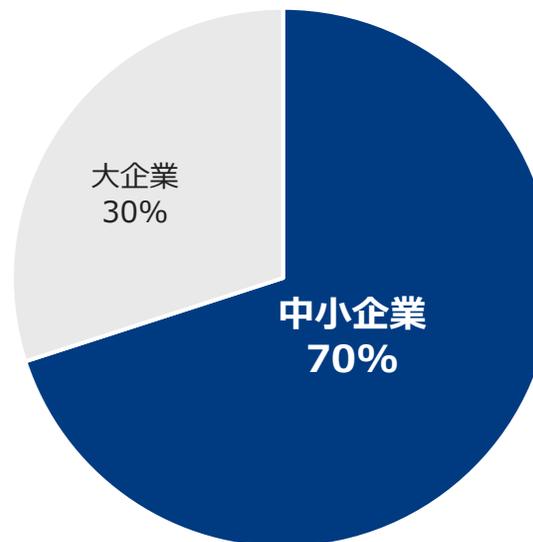
- ・ 中小企業の低水準な労働生産性の向上が大きな課題
- ・ 国内経済における中小企業の存在感は絶大で、労働生産性を10%改善することにより16兆円の経済効果を創出 (※1)

### 労働生産性の比較

(単位：万円)



### 労働者のうち中小企業が占める割合



中小企業・小規模事業者数  
**358万社** (※3)

全企業数のうち中小企業が占める割合  
**99.7%** (※3)

(※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「2016年経済センサス」

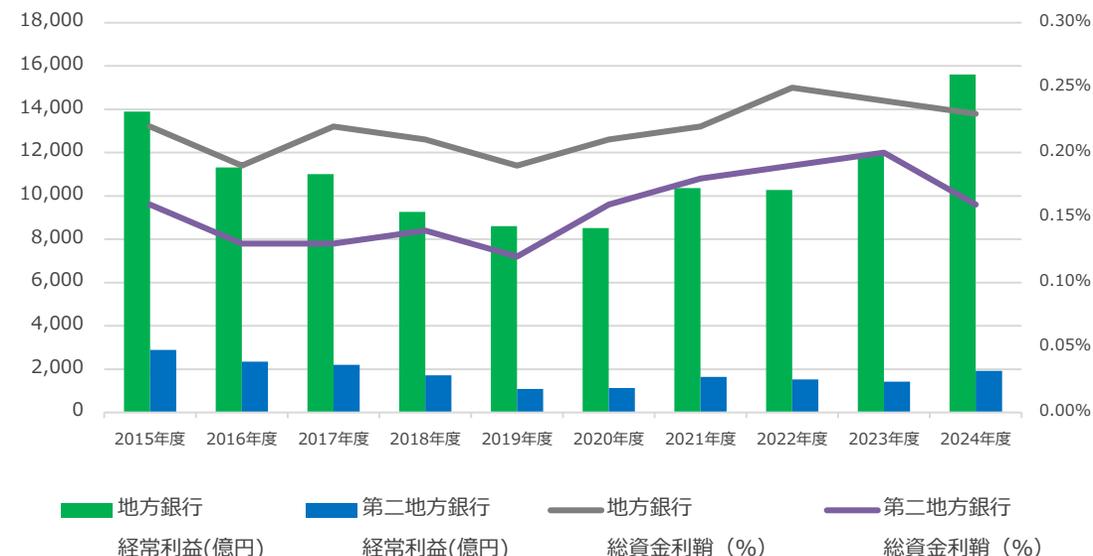
## 背景：地域金融機関の現状と課題

- ・ 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
<b>合計</b>	<b>495</b>	<b>326兆円</b>
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①

- ・これまで構築してきた地域金融機関様とのパートナーシップを活かし、地域の企業へWEBサービスをくまなく届ける

**地域金融機関**  
ネットワーク効果

**全国の中小企業**  
ネットワーク効果

**Face to Faceと**  
テクノロジーの融合

**データ分析・還元**

## Big Advanceの強み②

### 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

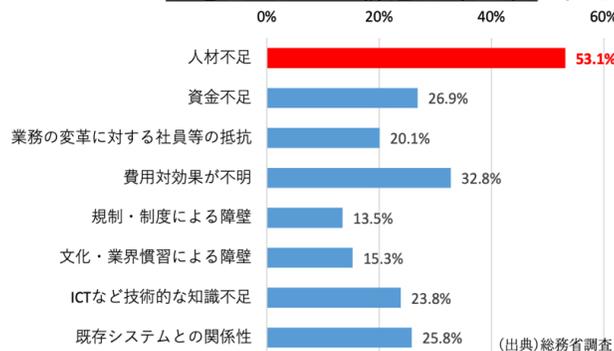


会員企業の業種TOP 3 は、建設業、製造業、卸売業・小売業

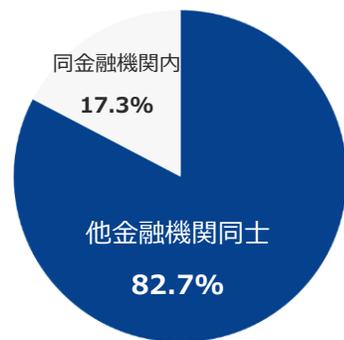
## Face to Faceとテクノロジーの融合

- 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を進める上での課題(日本企業) (※1)



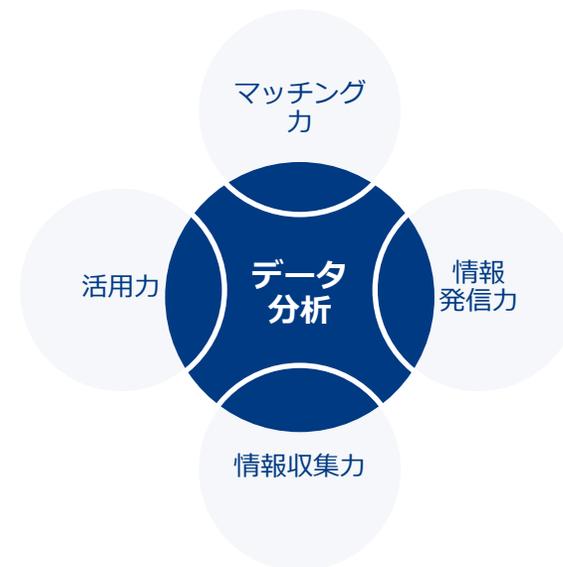
DXを進めるうえでの課題は「人材不足」が53.1%で最多



Big Advanceのビジネスマッチング機能では、地域・金融機関の枠を超えた商談が82.7%

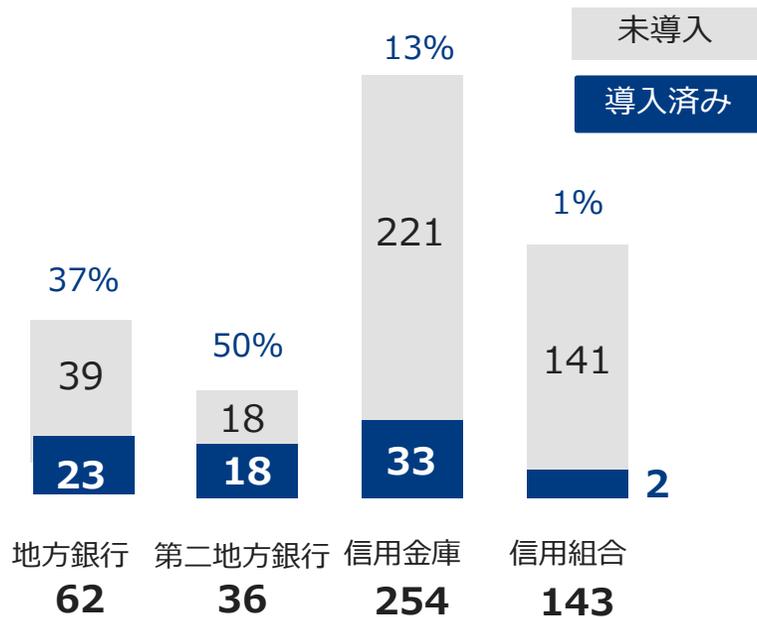
## データ分析・還元

- 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
- 企業の活用度合いに応じて、Big Advanceの活用方法をWEB上に表示し、企業のDXを促進



(※1) 総務省「情報通信白書令和3年度版」

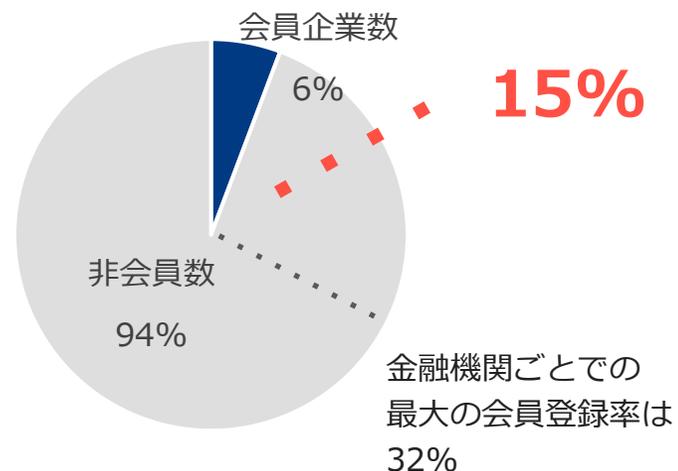
## 金融機関数



- 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15% (15万社) を目指す

(Big Advance導入の76金融機関)

## DX Solutions戦略 ~金融機関のデジタル化支援~

・金融機関向けに、様々な課題解決のためのDXソリューションを提供

BAポータル

コミュニケーション機能

BMポータル

ビジネスマッチング管理

SAF  
Specialized AI FAQ

専門性AI FAQ

Grp Mail グループメール WebFile

メール送受信・共有サービス

金融機関の課題解決DXソリューションを提供



金融機関



ユーザー企業



ユーザー企業



ユーザー企業



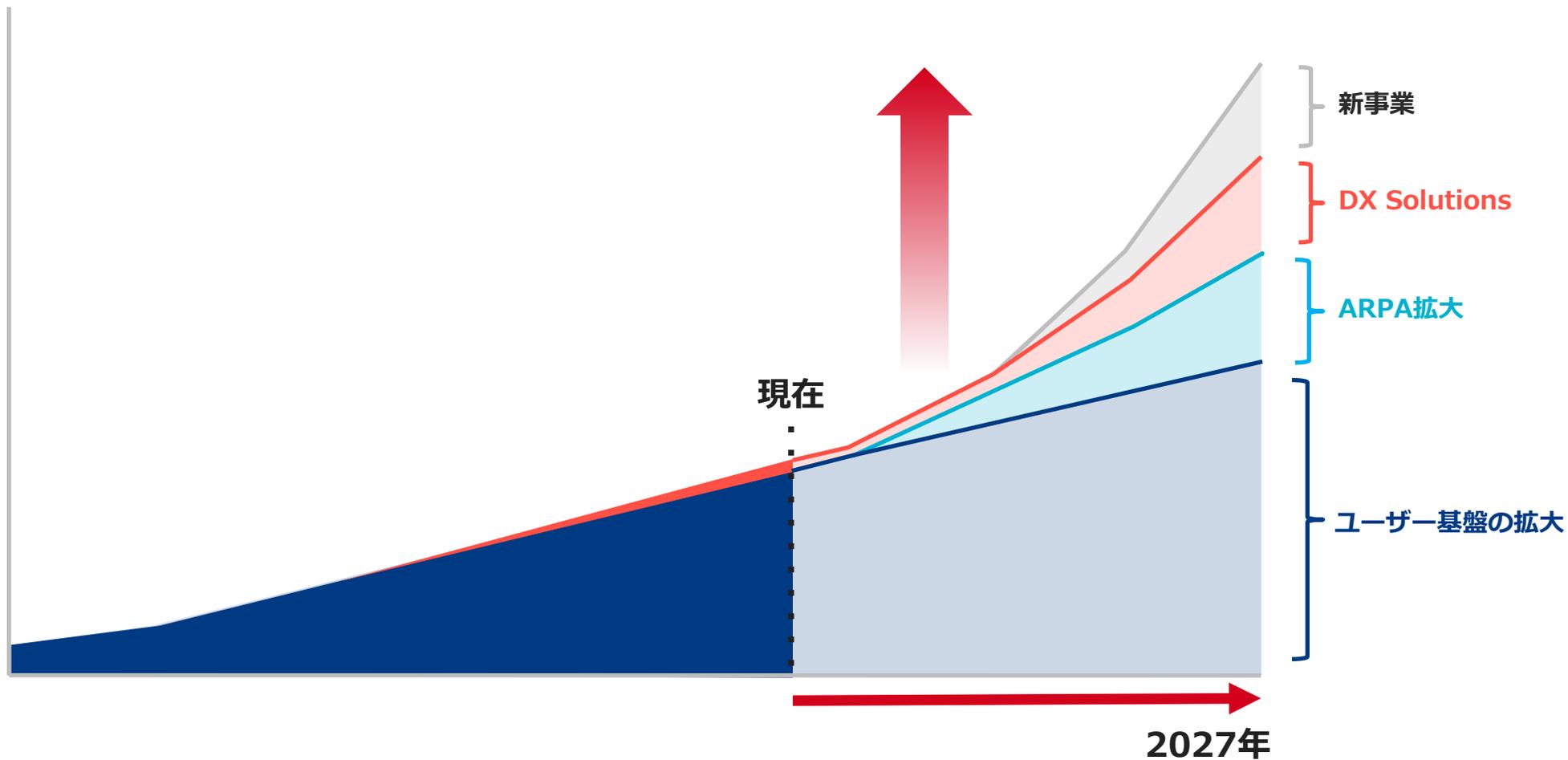
ユーザー企業



ユーザー企業

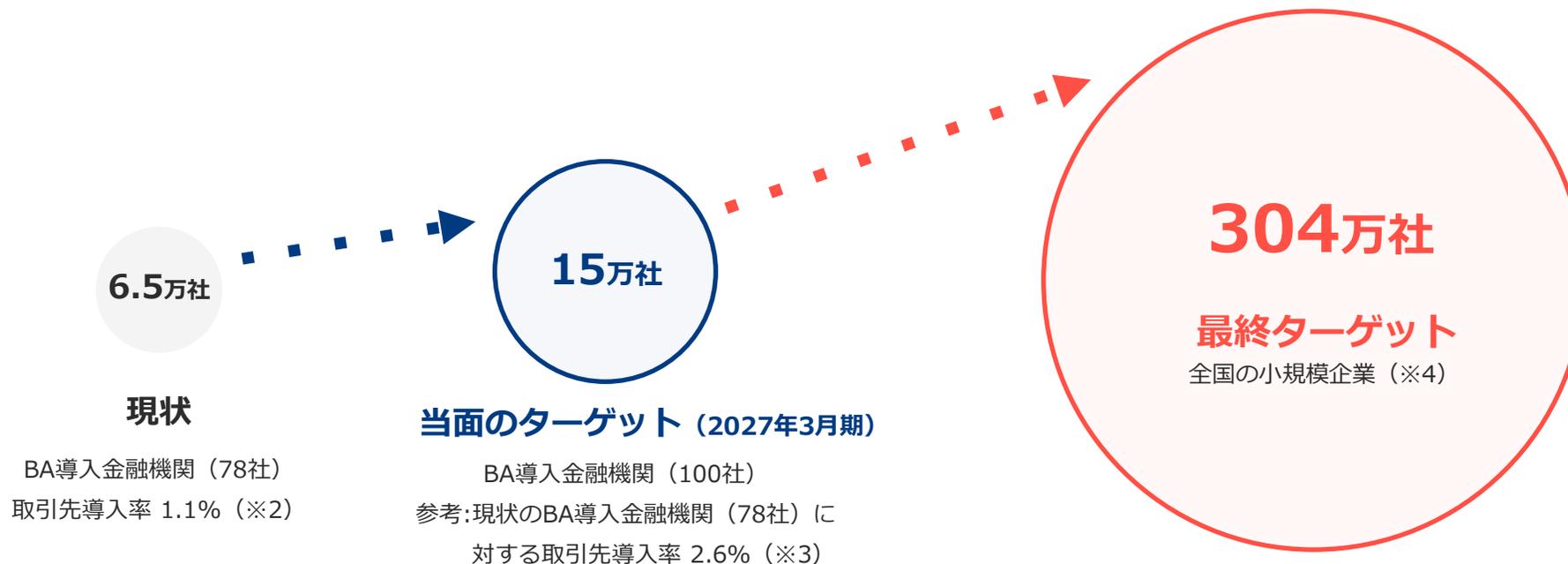
## 中期経営計画における成長のイメージ

- ・ユーザー基盤の拡大をベースに、ARPA拡大及びDXサービスや新事業でのストック収益を積み重ね、持続的かつ飛躍的な成長を実現



# 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



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 (78社) の法人取引先総数 = 延べ558万社 (2024年3月末時点)

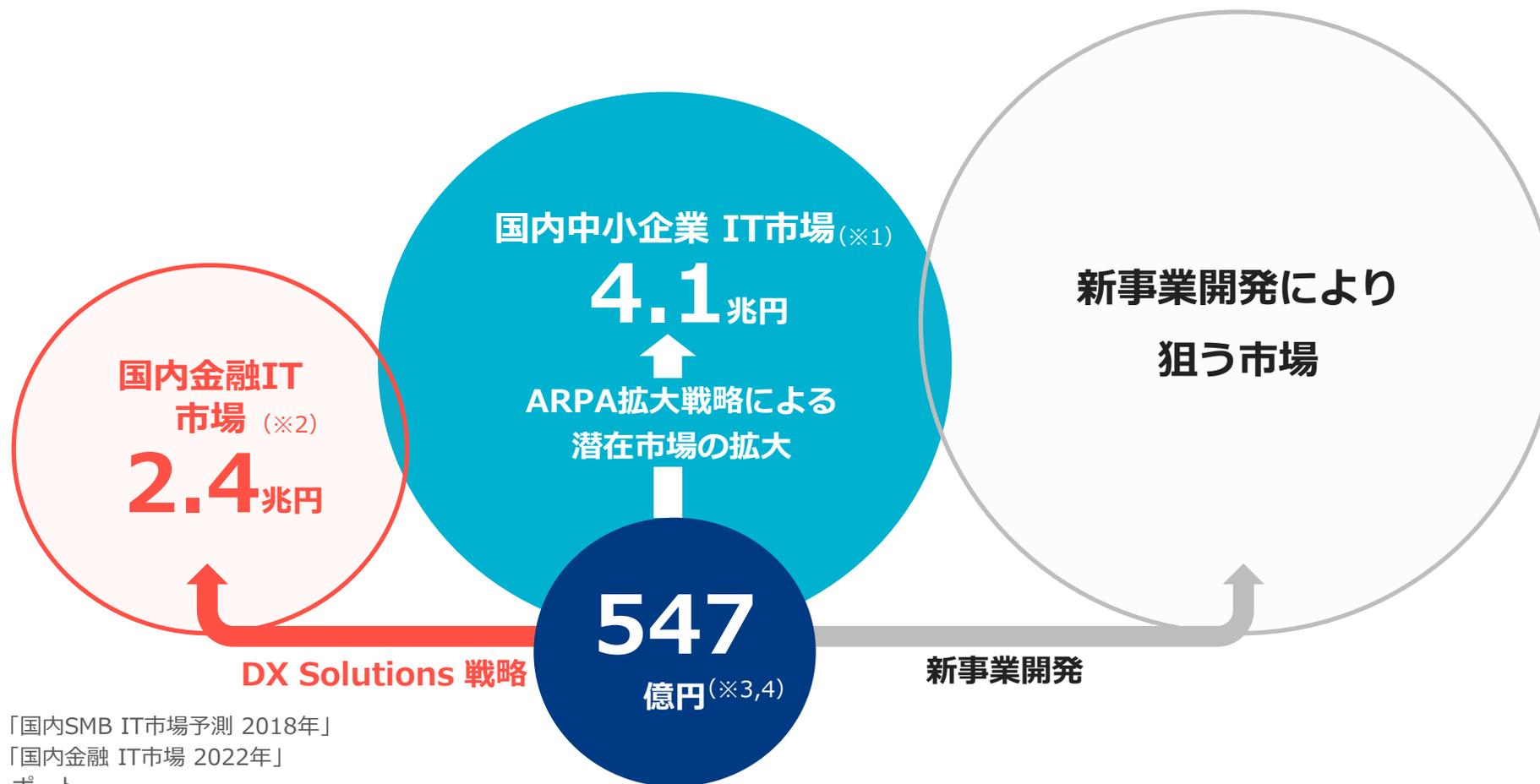
(※2) 取引先導入率 = Big Advance会員企業 ÷ BA導入金融機関 (79社) の法人取引先数 (2024年3月末時点)

(※3) 15万社 ÷ BA導入金融機関 (78社) の法人取引先数 (2024年3月末時点)

(※4) 中小企業358万社「2016年経済センサス」 × 小規模企業84.9%「中小企業・小規模事業者の数 (2016年6月時点)」

## 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

## 株式インセンティブの強化

- ・ 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
- ・ 従業員の経営参画意識向上、将来的な企業価値向上を目的とし、従業員持株会を設立

### 【株式報酬】

- ・ 譲渡制限付株式とストックオプションによるものとし、その割合は付与時の株価水準等から設計する
- ・ 発行済株式数の1%程度を年間の発行上限とし、5年間（2022年～2026年）で、最大5%の希薄化を想定
- ・ 2025年3月期末時点の譲渡制限付株式及びストックオプションの未行使分を合わせて、発行済み株式総数の3.0%

### 【従業員持株会】

- ・ 従業員持株会を設立し、奨励金10%付与

## 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。

## 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。