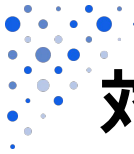




クラウドプロ株式会社の 株式取得に関する補足資料

2026年9月15日

証券コード 4260

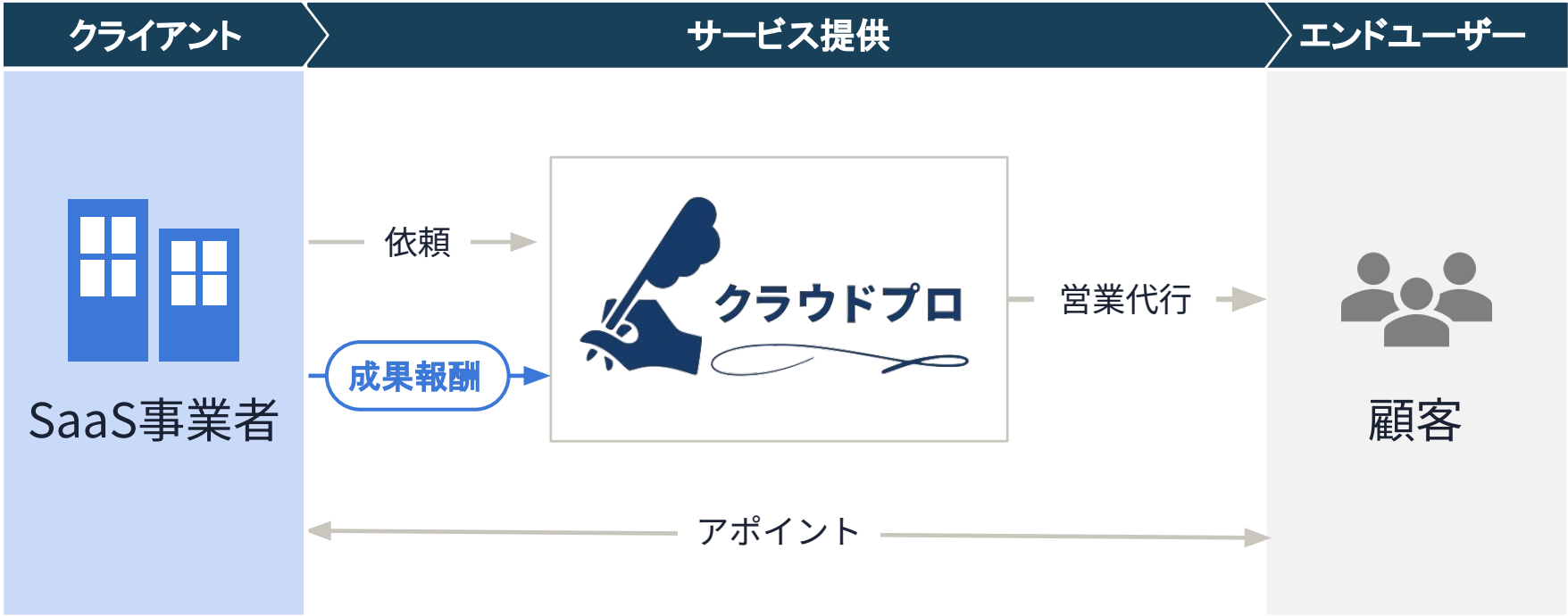


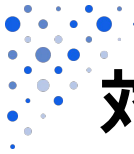
SaaS事業者に特化したインサイドセールス代行事業を展開

会社概要

会社名	クラウドプロ株式会社
設立	2023年12月
所在地	東京都千代田区神田須田町2丁目15番地9加藤ビル2階
主要株主	根岸 賢伍（100%）
事業内容	SaaS事業者に特化したインサイドセールス代行事業
資本金	3 百万円
売上規模	119百万円（2026年 3 月期実績）
決算期	3 月

サービス概念図





競争激化、デジタルマーケティングの価格高騰によって、顧客開拓におけるインサイドセールスの重要性が高まっている

生成AIの普及によってプロダクト開発の敷居は下がり、競合サービスが乱立する昨今では、SaaS企業にとって効率的な営業活動の重要性が高まっている。加えて、ウェブ広告の単価高騰、リターゲティング広告の制限等によって、ウェブマーケティングの優位性は見直され、インサイドセールスを含むBPOサービスへの投下予算が増加傾向にある。

2026 BtoB SaaSのGoogle広告における
クリック単価(CPC) 平均 ※1

\$5.34

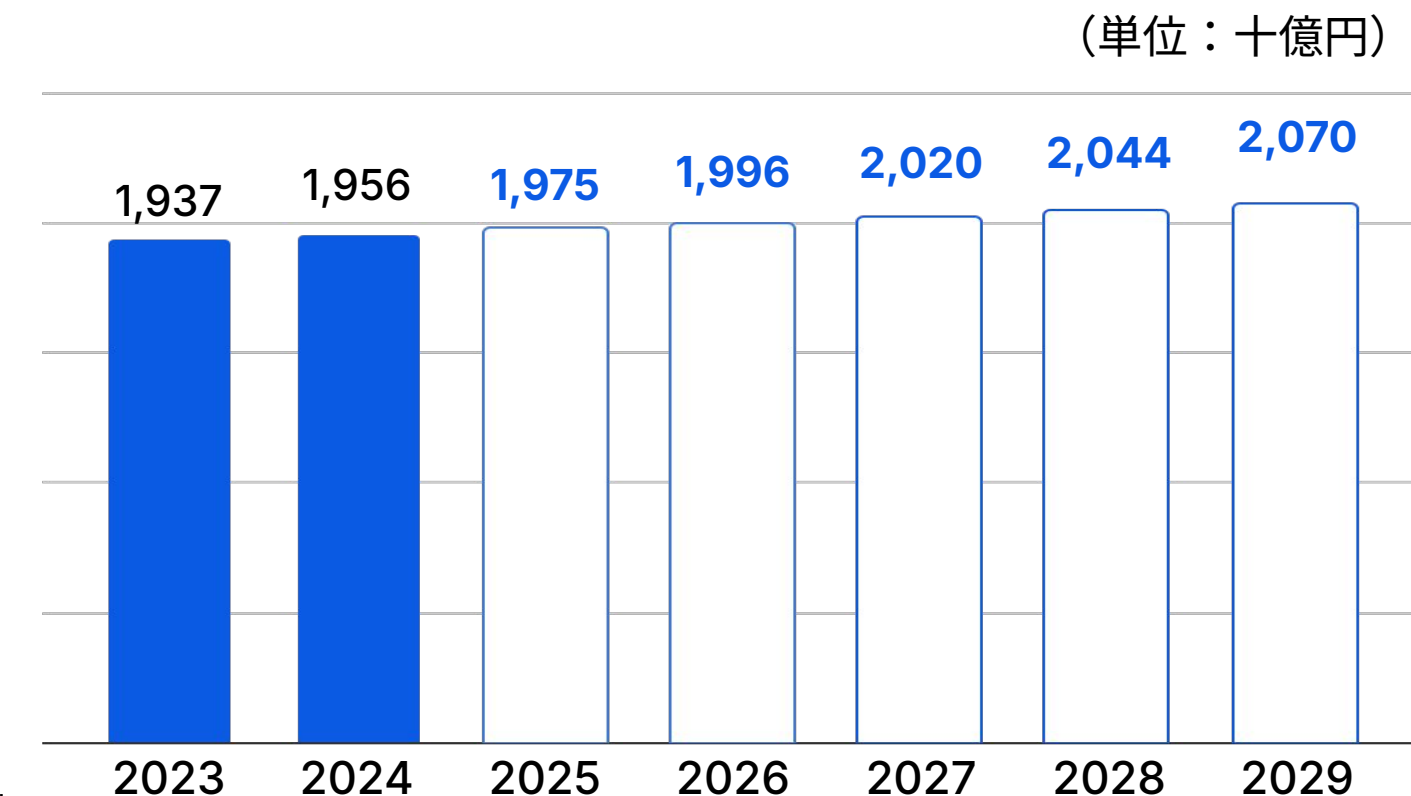
前年同期からの上昇率(高騰率)

+29%

※ 1 ...Kampiao(2026), B2B SaaS Google Ads Benchmarks 2026: CTR, CPC, CPA, and ROAS by Segment

※ 2 ...株式会社矢野経済研究所「BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）市場に関する調査を実施（2025年）」

インサイドセールス代行を含む非IT系
BPO市場規模 ※ 2



過去の実績に基づく人材育成・営業プロセスの型化により、幅広いプロダクト領域における高い成約実績を実現

01 営業人材の育成力



独自の採用メソッド・育成カリキュラムに基づく、優秀な営業人材の獲得・育成の知見を有する。

過去の営業データベースに基づき標準化された営業プロセスにより、早期の即戦力化が可能。

02 高単価ITプロダクトへの柔軟な適応力



独自の企業データベースの蓄積を活用し、プロダクト毎の性質に最適な営業アプローチを実現。

独自の顧問ネットワークを活用し、通常はアプローチが難しい大手企業・決裁者層との商談機会を創出。

03 成功報酬モデルによる高い顧客満足度・利益率



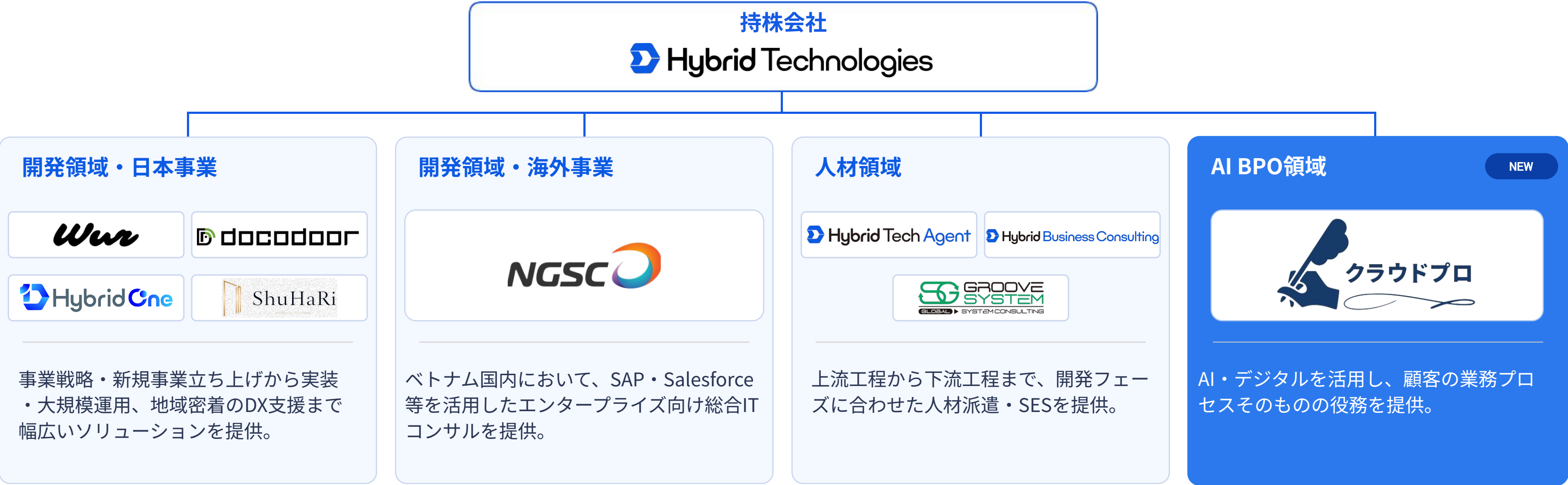
安定的な営業人材の育成、アポイント獲得力を背景とした成功報酬モデルにより、高い顧客満足度の実績を有する。

一般的な固定報酬モデルと比べて、人材あたりが創出する粗利が大きい。



対象会社の子会社化を基点として、 新たにAI BPO領域を設立

対象会社の子会社化を基点に、AI等の先端技術を用いたBPOサービスを提供する「AI BPO領域」を定義。
対象会社事業は同領域の第一の事業となると共に、今後同領域が展開する新規事業、グループ会社とのシナジーを早期から
発揮する事業基盤となる。



コストの最適化、稼働人員の成熟によって、 高い営業利益率を実現

2026年 3 月期において稼働人員の減少によってトップラインは減少した一方、人員当たり売上利益の向上、地代家賃等の固定費の最適化により、営業利益率の大幅な改善を実現している。
販管費の一部は当社グループ連結開始後には早期に削減可能と見込まれ、収益性の更なる改善を目論む。

最近 2 年間の経営成績の実績

決算期	2025年 3 月期	2026年 3 月期
売上高	150百万円	119百万円
営業利益	27百万円	39百万円
調整額（注 3）	24百万円	24百万円
調整後営業利益	51百万円	63百万円
調整後営業利益率	34.3%	53.5%

(注) 1．表示桁未満は切り捨てで表記。
2．上記の経営成績の数値は、監査法人による監査を受けたものではない。
3．当社連結開始後は削減が見込まれる販管費。

対象会社は来期首より連結開始見込み

対象会社は2026年10月 1 日に連結開始を予定している。

1．取得スケジュール

(1) 取締役会決議日	2026年9月15日
(2) 株式譲渡契約締結日	2026年9月15日
(3) 株式譲渡実行日	2026年10月 1 日（予定）