

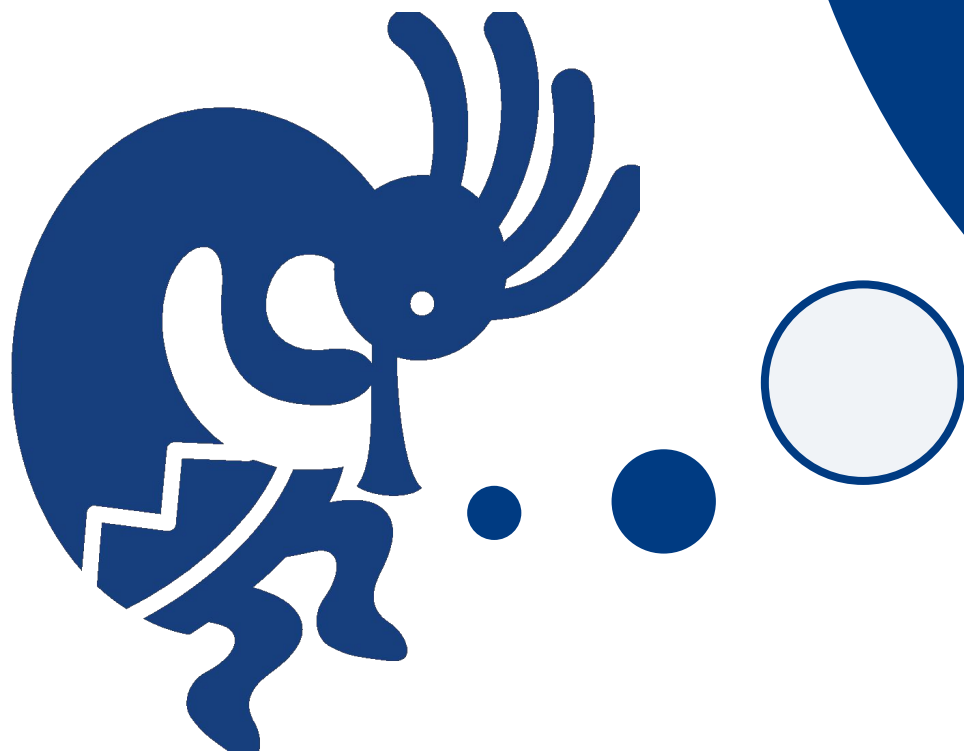
個人投資家向け参加型IRセミナー「Kabu Berry Lab」

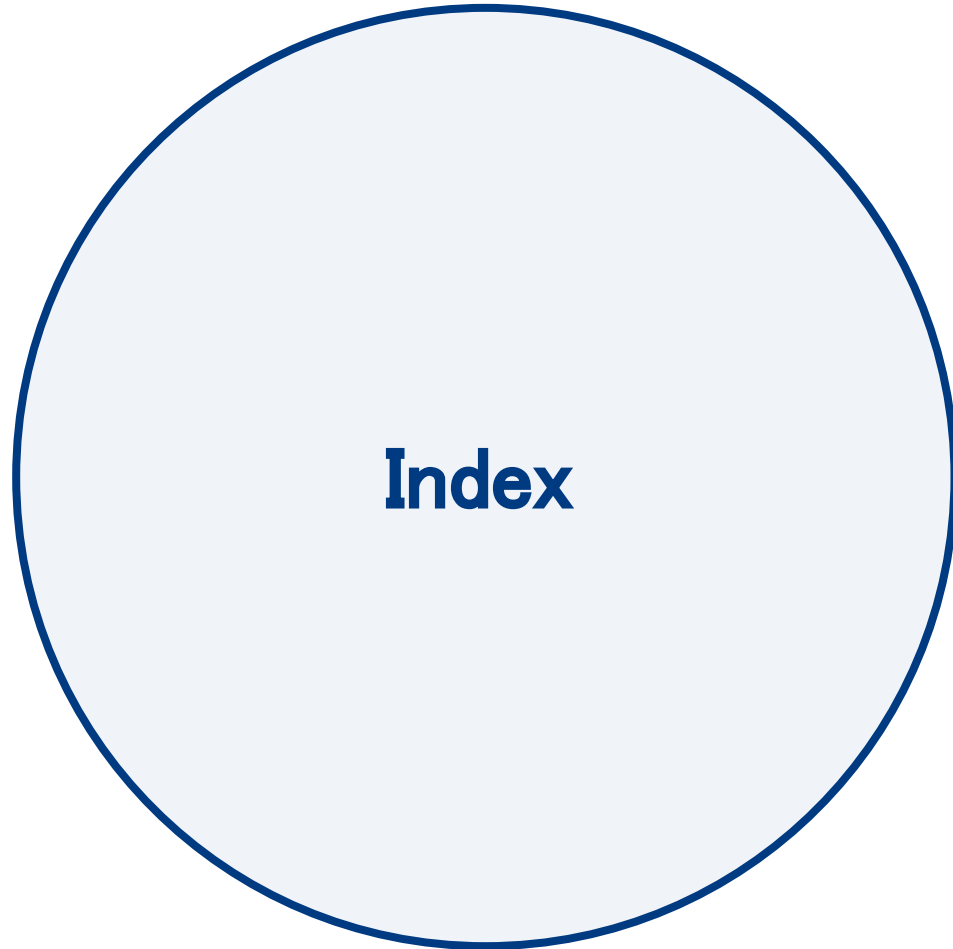
日本一中小企業を応援する会社 ココペリ

株式会社ココペリ(証券コード: 4167)

代表取締役CEO 近藤 繁

2024年6月15日





01

はじめに

02

会社紹介

03

事業概要

04

Big Advanceの活用方法

05

2024年3月期 決算概要

06

2025年3月期 業績予想

07

成長戦略

08

最後に

09

質疑応答

01.

はじめに

いつもココペリを応援いただき、誠にありがとうございます。

ココペリは、**日本一中小企業を応援している会社** です

創業以来、中小企業支援に特化してサービスを提供してきました。
我々は中小企業の力は日本経済の柱と考えています。

しかしながら、中小企業の労働生産性は低く、
さまざまな課題を抱えています。

それらの課題に対して、
「ココペリとして何ができるのか？」を考え、中小企業、
そして地域経済活性化に貢献すべく、事業を展開しています。

私たちのミッション・ビジョン実現の旅はまだまだ始まったばかりです。
引き続きのご支援を賜りますよう、心からお願い申し上げます。

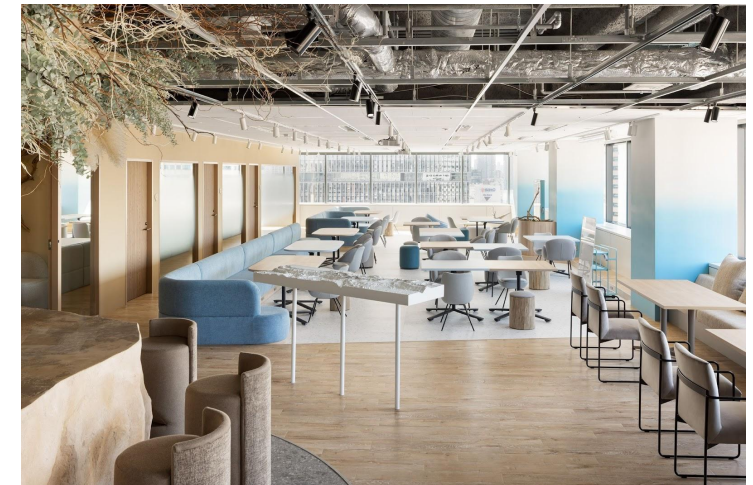
株式会社ココペリ
代表取締役CEO 近藤 繁



02.

会社紹介

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 *2024年3月31日時点
グループ 従業員数	120名(正社員・契約社員) *2024年3月31日時点
領域	BtoB/SaaS/フィンテック/AI
事業内容	ビジネスプラットフォーム事業 ・中小企業DX支援プラットフォーム「Big Advance」 ・DX Solutions
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
上場証券取引所	東京証券取引所グロース市場(証券コード:4167)



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。

「ココペリ」という社名について

「ココペリ」は、ネイティブ・アメリカンに伝わる**豊穡の精霊の名称**です。「ココペリ」が笛を吹くと、その音色で土地土地に緑を生き茂らせ、幸せを運び、繁栄をもたらすと言い伝えられています。

我々ココペリが事業を通して中小企業、そして地域経済を盛り上げていきたいという思いを込め、ココペリを社名としました。



代表取締役CEO 近藤 繁

経歴

- 1978年6月 愛知県春日井市出身
高校まで愛知県で過ごす
- 2002年3月 慶応義塾大学工学部情報工学科卒業
- 2002年4月 みずほ銀行入行、中小企業向け融資業務を担当
- 2007年6月 ココペリ設立



03.

事業概要

事業概要【サービス概要】

✓ 中小企業向けのDX・経営支援サービス

幅広い領域で中小企業サポートをするサービスを展開。

Big Advanceのほかに、土業向け業務効率化サービスや補助金活用支援サービスやファイル共有サービスなどを展開

Big Advance

中小企業DX支援プラットフォーム

全国の金融機関と連携し
中小企業向け
サービスの提供



法人ポータルサイト (※)

中小企業向けの
法人ポータルサイトを
地域金融機関に提供

DX Solutions

ITサポートサービス

税理士事務所向け
生産性向上ツール
 FLOW

ファイル送受信・
共有サービス

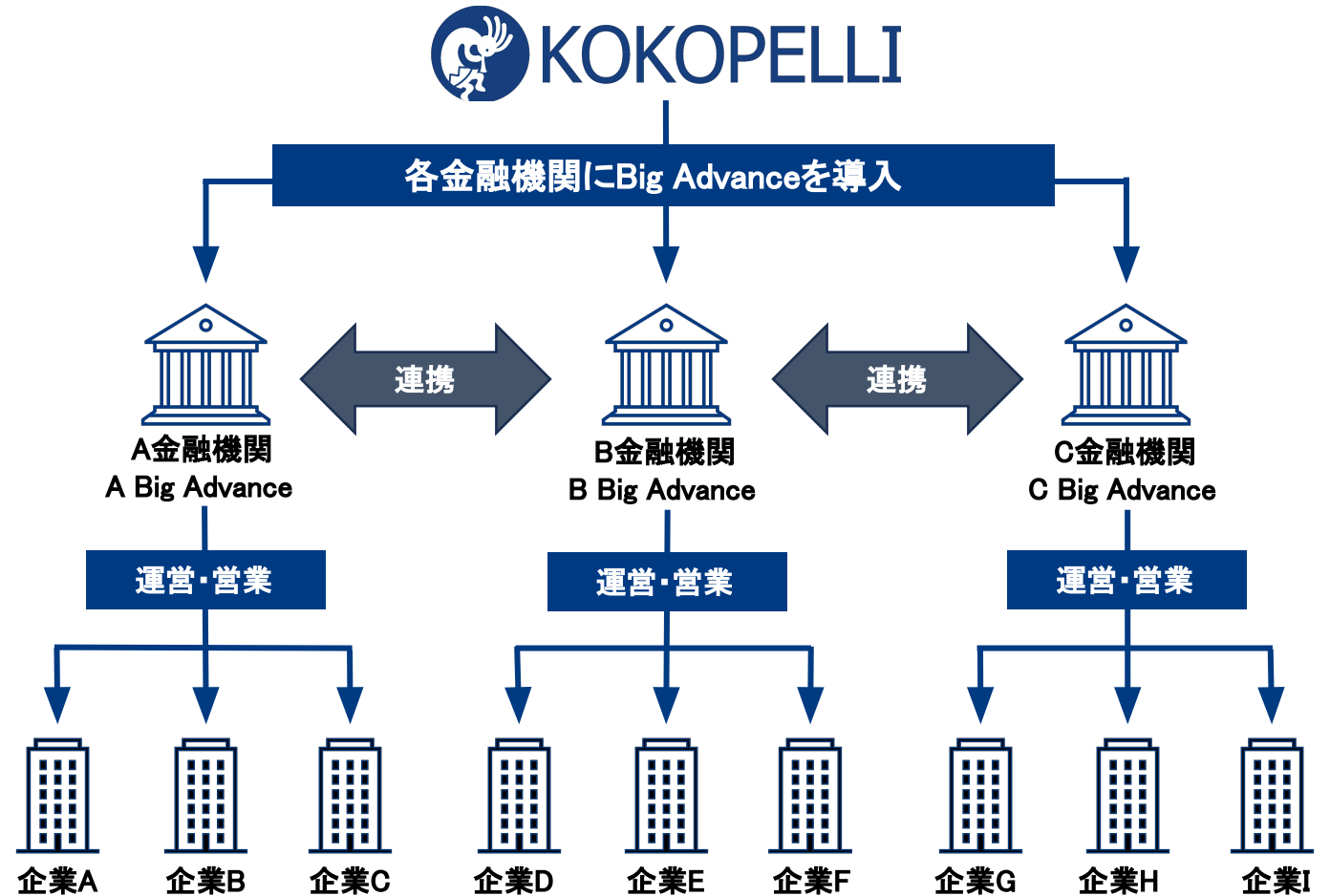


補助金活用 コンサルティングサービス

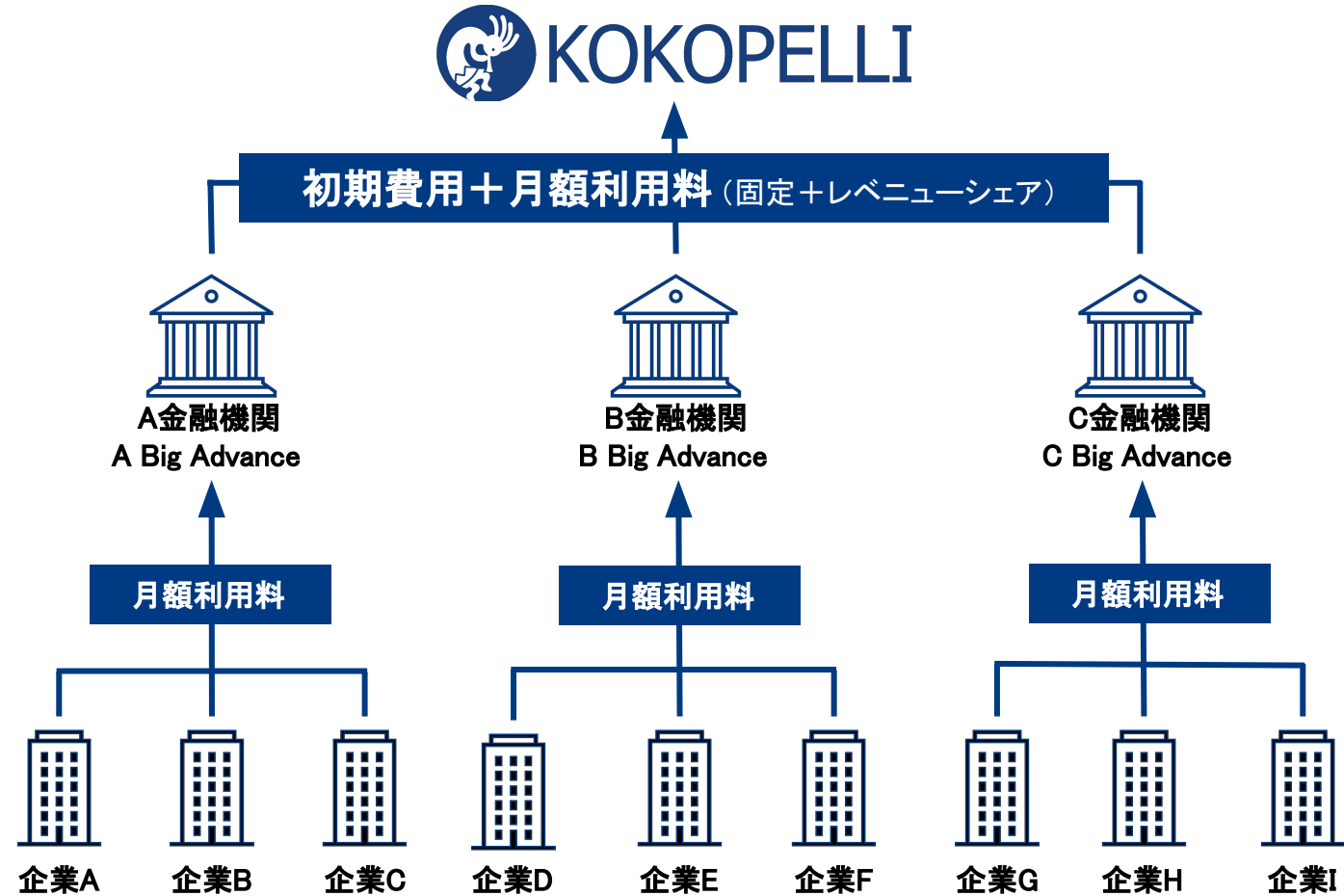
中小企業向けに補助金活用
のためのコンサルティング
サービスを提供



- ✓ 金融機関と連携し、その取引先企業に向けたサービス
- ✓ 金融機関がBig Advanceを運営し、企業に直接提供
- ✓ ココペリがサービスの開発・保守・改善を行う



	収益	費用
ココペリ	金融機関からの初期費用+月額利用料	システム開発・保守費用等
金融機関	企業からの月額利用料	初期費用+月額利用料
企業		月額利用料



✓ 80以上の地域金融機関ネットワーク効果

全体で見ると**約2割**、
第二地銀では**5割以上**と
提携しています

業態	全国の金融機関数	Big Advance提携金融機関数
地方銀行	63	25
第二地方銀行	37	19
信用金庫	254	36
信用組合	144	2
合計	498	82

※2024年3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/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/富山県信用組合/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/しののめ信用金庫/常陽銀行/諏訪信用金庫/大光銀行/多摩信用金庫/千葉銀行/千葉興業銀行/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/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/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

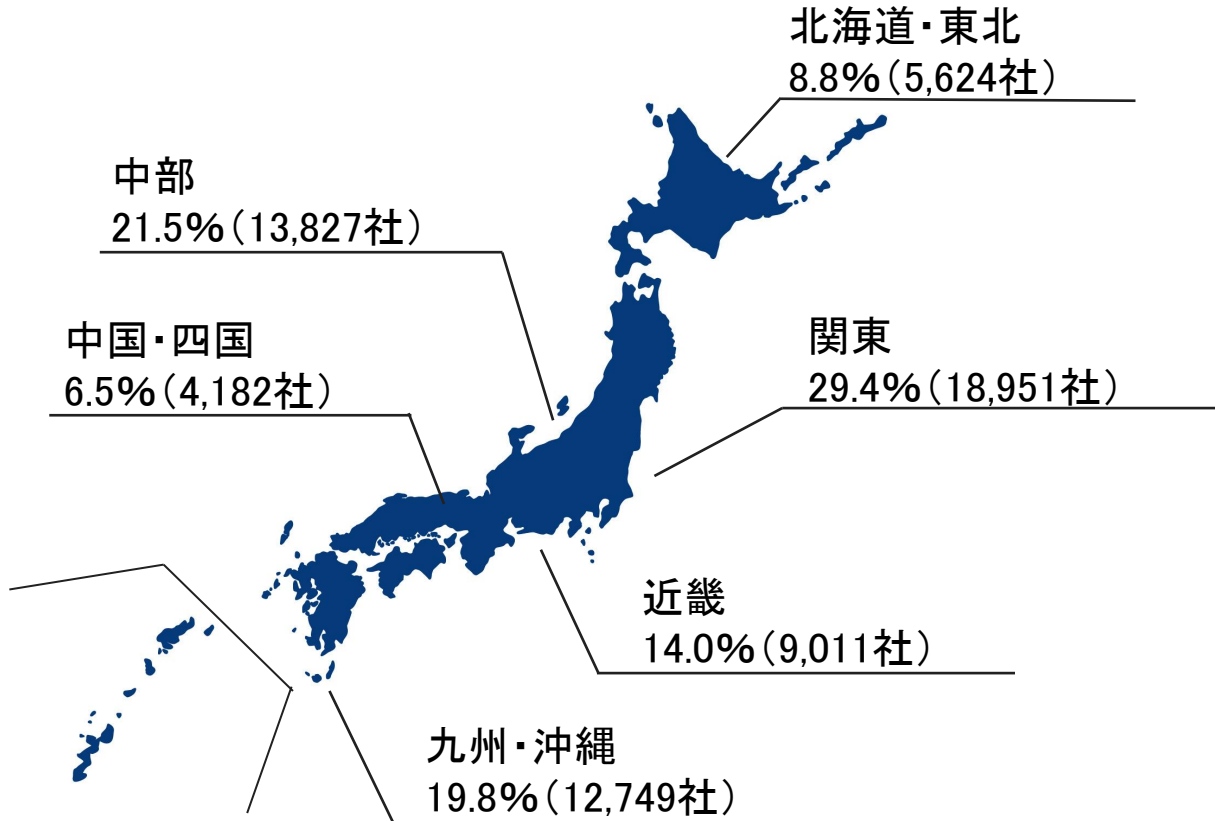
伊予銀行/愛媛銀行/呉信用金庫/高知銀行/山陰合同銀行/四国銀行/玉島信用金庫/トマト銀行

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

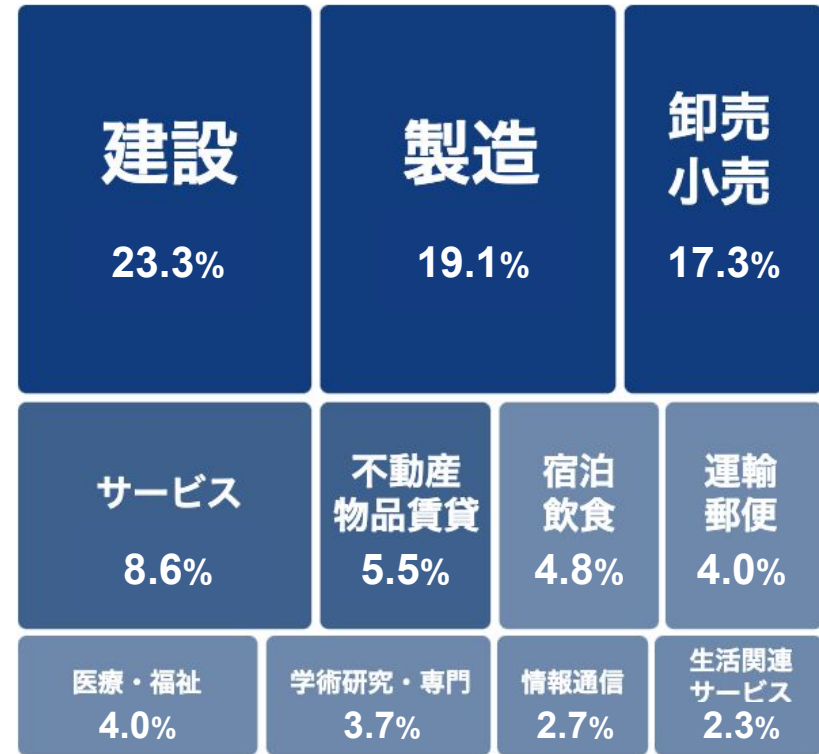
✔ 多様な業種と全国に広がる会員企業ネットワークで、**地域を超えた**
ビジネスマッチングの可能性

Big Advanceの地域別会員企業構成比



※2024年3月末時点

Big Advance会員企業の業種構成



※2024年3月末時点

✔ 多様な機能が月額3,300円で利用可能

月額税込3,300円で基本機能が利用することができ、**電帳法改正・インボイス制度に対応した** オプション機能も追加料金で利用可能

基本機能

🔍 ビジネスマッチング

❓ 金融機関連絡チャット

🔍 補助金・助成金

🏠 ホームページ作成

🎁 福利厚生クーポンサイト「FUKURI」

👍 安否確認

💬 ビジネスチャット

オプション機能

💰 クラウドファンディング

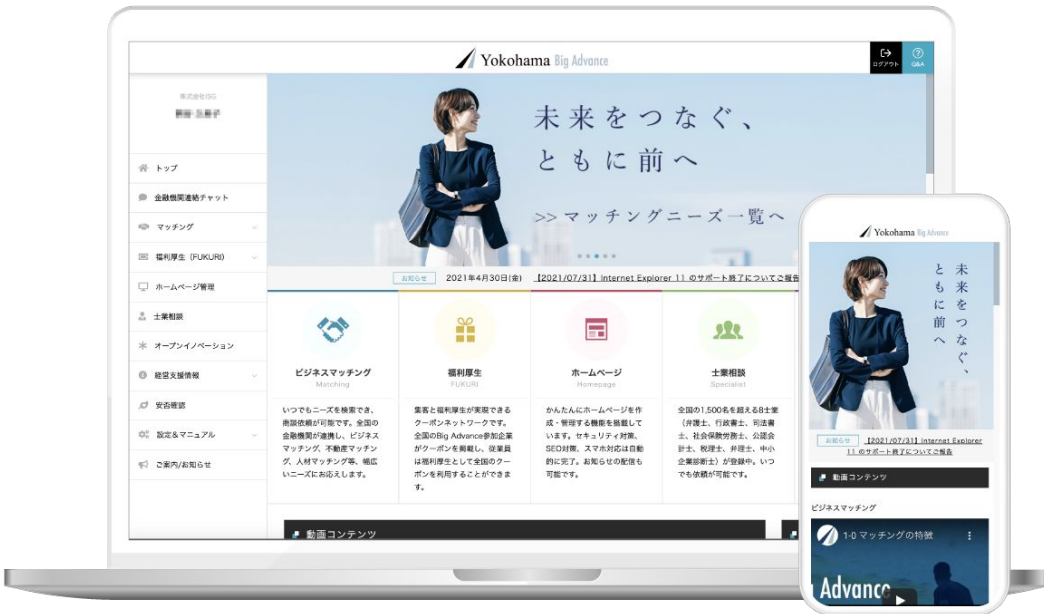
📄 経営相談掲示板

🏢 事業承継

📅 ちゃんと勤怠

📄 ちゃんと請求書

👥 補助金申請支援依頼



04.

Big Advanceの活用方法

経営者のみならず、**会社のさまざまな部門で活用** できます。

経理部門

「ちゃんと請求書」で簡単に請求書の発行や帳票受取が可能に！
インボイス制度、電帳法改正にも対応済み。

経営者

全機能の活用はもちろん、補助金・助成金検索機能や経営相談掲示板で経営に関するサポートが受けられる！

広報部門

ホームページ作成機能で会社の公式ホームページを作成。
信頼性UPにも繋がる。

人事部門

「ちゃんと勤怠byネクストICカード」で従業員の勤怠管理をDX化

全従業員

クーポンサイト「FUKURI」でお買い物や映画チケットがお得に！

営業部門

ビジネスマッチング機能で新規取引先を開拓！

ビジネスマッチング事例のご紹介①



株式会社リオテック様
(静岡県静岡市)

創業から短期間で経営が 軌道にのるきっかけに

創業間もないため、営業がおらず取引先を増やす方法に悩んでいた製造業の企業様。Big Advanceに加入し、探していた木型の製作を行っている企業と出会うことができ、業務内容の幅を拡大することができました。また、スタートアップ企業ではなかなか難しい商社と繋がれたことで、売上拡大にも繋がりました。

ビジネスマッチング事例のご紹介②

商談会イベントで 新たなバイヤーさんとマッチング

海苔一筋70年以上の歴史を持つ企業様がBig Advance主催の商談会イベントに参加しました。イベントに参加した理由はテーマの1つ「SDGs」に目が止まったからです。販売先に困っていた返品商品の買取に前向きな企業と成約することができ、販路拡大のきっかけになりました。



株式会社戸田理平商店様
(愛知県豊川市)

Big Advanceの活用方法

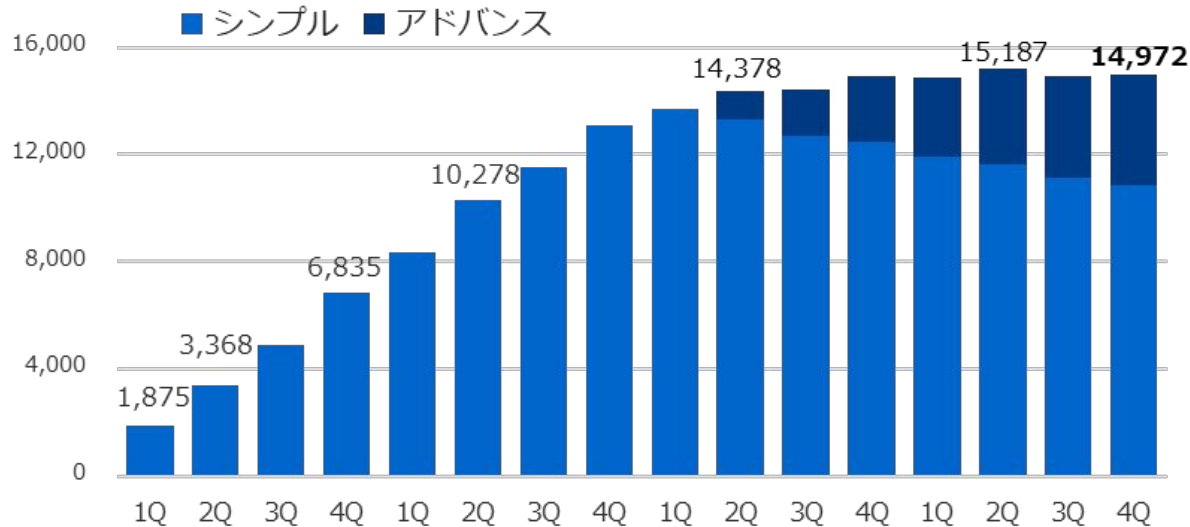
ホームページ作成機能

コストと人手が必要な新規のホームページ作成・更新を容易にし、中小企業の信頼度の向上、集客、人材採用等を支援
 現在**約15,000社**がBig Advanceでホームページを開設しています

Big Advanceのホームページ機能の特徴

- フォーマットに入力するだけで簡単にHPの作成・更新ができる
- WEBの検索結果で上位に表示されやすい

四半期ごとのホームページ開設社数



ChatGPTを活用したホームページ作成のサポート機能をリリース(2023年5月)

HP作成時に記載する文章をボタン1つで自動生成される機能で、簡単かつ効率的にHPが作成可能に

【画面イメージ】

文章入力はワンクリック!

■ キャッチコピー (推奨文字数：20文字程度)
 入力内容はトップページに掲載されます。会社のVISIONや考え方をひとことまとめて入力してください。

例) 金融機関が連携し、日本中の中小企業をビジネスマッチングでつなげる

■ 詳細 (推奨文字数：100~300文字程度)
 入力内容はトップページに掲載されます。会社のVISIONや考え方をひとことまとめて入力してください。

例) Big Advanceは日本全国の金融機関が連携してビジネスマッチングを提供する

宮崎を創るちゃんと建設 多数の実績でお客様の期待に応えます。

「ちゃんと建設-地域に根付く信頼と実績-」私たちは、宮崎の一般土木建築工事業として、多数の実績を高い技術力を誇るスタッフの揃いは、弊社の強みの1つです。従業員数55人である小規模な会社であることでサポートする姿勢を買くことができる点です。「地域に貢献し、豊かで快適な暮らしを提供する」といまいります。私たちとともに、建設業界に新しい風を吹き込みましょう。

第2回ホームページコンテストを開催

ホームページを作成し、エントリーいただいた企業を対象としたコンテストを開催しました

全従業員の方が利用いただける**福利厚生クーポンサイト「FUKURI」**

グルメやスポーツジム、映画館など
さまざまなクーポンが充実！



おすすめクーポン - RECOMMEND -

白木屋
SHIRO KIYA

全国 / グルメ

【白木屋】合計金額から 10%OFF
【白木屋】従業員用 【区分:9 番号:1717001 識別:20】 Big Advance会員従業員...
提供元: 全国の白木屋でお使いいただけます。

笑笑

全国 / グルメ

【笑笑】合計金額から 10%OFF
【笑笑】従業員用 【区分:9 番号:1717001 識別:20】 Big Advance会員従業員様...
提供元: 全国の笑笑でお使いいただけます。

魚民

全国 / グルメ

【魚民】合計金額から 10%OFF
【魚民】従業員用 【区分:9 番号:1717001 識別:20】 Big Advance会員従業員様...
提供元: 全国の魚民でお使いいただけます。

人気のクーポン - POPULAR -

全国 / レジャー・エンタメ

イオンシネマの映画鑑賞料が一般 1,800円→1,300円!!
デジタル鑑賞券でA Cチケット1800円⇒1300円! 国内最大規模の劇場展開数を誇るイオンシネマにて...
提供元: イオンシネマ

全国 / ショッピング

QUOカードを優待価格にてご提供!
QUOカード(クオ・カード)はコンビニ エンスストア・書店・ドラッグストア・ファミリーレストラン・ガソ...
提供元: QUOカード優待販売サービス 東京都中央区日本橋本町2-4...

全国 / グルメ

【魚民】合計金額から 10%OFF
【魚民】従業員用 【区分:9 番号:1717001 識別:20】 Big Advance会員従業員様...
提供元: 全国の魚民でお使いいただけます。

東京都 / レジャー・エンタメ

サンリオピューロランドを割引料金でお得に♪
ハローキティやマイメロディをはじめとした、たくさん的人气サンリオキャラクターに会えるテーマパーク。...
提供元: サンリオピューロランド 東京都多摩市台1-31

05.

2024年3月期 決算概要

売上高

1,821 百万円
(前期比+2.5%)

EBITDA (※2)

200 百万円
(前期比+27.9%)

営業利益

33 百万円
(前期比 ▲46.9%)

Big Advanceの実績

導入金融機関数

82 社

会員企業数

64,344 社

総ユーザー数

225,960

平均チャーンレート

1.73 % (※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 2023年4月～2024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。

2024年3月期 決算概要【損益計算書】

- 売上高は1,821百万円と前期比102.5%増にて着地
- 営業利益は33百万円とのれん償却費の増加等から減少するも、EBITDAは前期比127.9%増の200百万円
- 2024年2月に修正した業績予想比では、売上高が主にDX Solutions売上が上振れしたことで、予想値を上回り、売上・利益ともに業績予想値を上回ることとなった

(単位:百万円)	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (業績予想)(※1)	2024年3月期 (実績)	前期比 増減額	前期比	業績予想比
売上高	1,776	1,800	1,821	+44	102.5%	101.2%
売上総利益	966	980	990	+24	102.5%	101.3%
売上総利益率	54.4%	54.4%	54.4%	—	—	—
EBITDA (※1)	156	189	200	+43	127.9%	105.9%
営業利益	63	23	33	▲29	53.1%	147.4%
営業利益率	3.6%	1.3%	1.9%	—	—	—
経常利益	65	28	40	▲24	62.0%	144.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	21	1	33	+12	157.6%	3,333.5%

(※1) 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。

(※2) チャーンレート: 当月退会企業数/前月末有料会員企業数 2023年4月~2024年3月の12カ月平均

06.

2025年3月期 業績予想

2025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

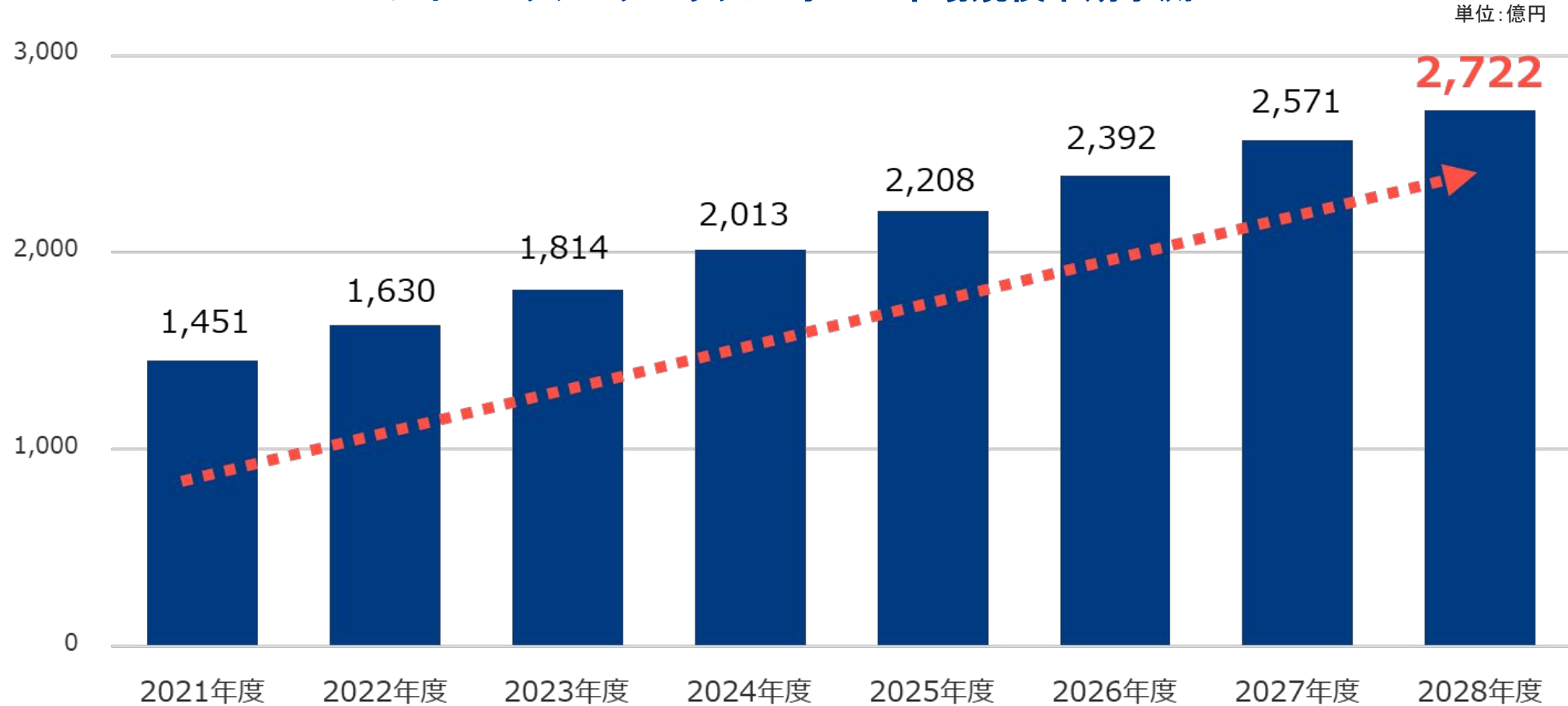
- ビジネスマッチング機能を中心に攻めのDXの「既存機能」について、更なる機能拡充を実施し、新たなユーザー層を獲得
- 守りのDXの「ちゃんとシリーズ」の拡販
- ビジネスユーザーアカウントの活用促進
- 金融機関とのリレーション強化
- 会員企業へのサポート支援の仕組み化

DX Solutions の取り組み

- 生成AIの実証実験を通じたサービス化
- 補助金活用コンサルティングで取り扱う補助金を拡張
- ファイル送受信・共有サービス「WebFile」等の金融機関への導入

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



- 売上高はBA会員数増加や法人ポータル導入、補助金コンサル及びファイル送受信・共有サービス「WebFile」等の拡販等から増加
- 売上原価、販管費においては、エンジニア中心に採用を実施することで、人件費が増加
- EBITDA及び営業利益は、上記の採用や人材に対する投資を継続しながらも、費用対効果を意識したコスト削減にも取り組み、増益

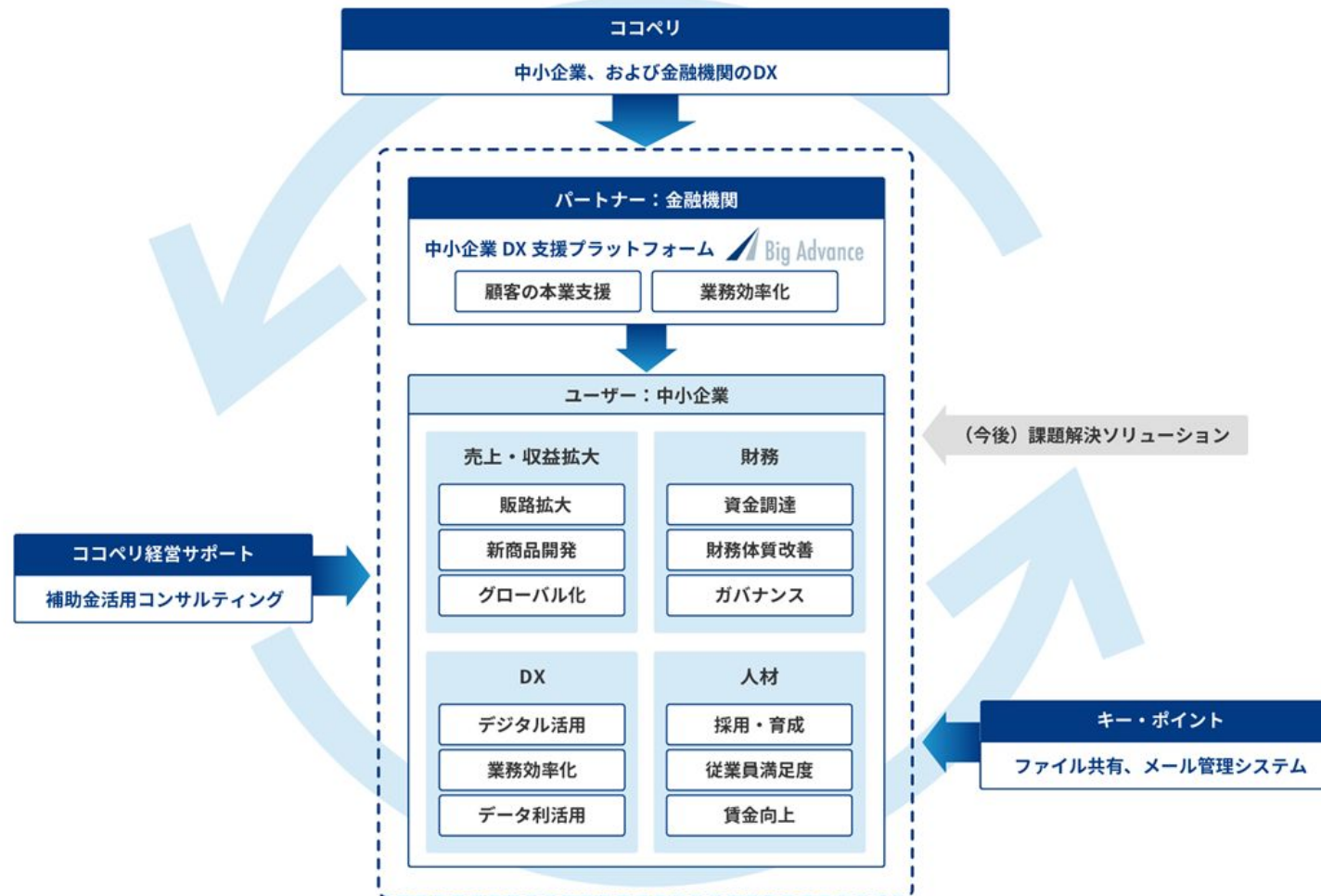
(単位:百万円)	2024年3月期連結 (実績)	2025年3月期連結 (予想)	増減額	前期比
売上高	1,821	2,000	+178	109.8%
売上総利益	990	996	+5	100.5%
EBITDA	200	240	+39	119.9%
営業利益	33	40	+6	118.0%
経常利益	40	38	▲2	94.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	33	2	▲31	6.0%

07.

成長戦略

中小企業向けビジネスエコシステム の構築

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します



3つの戦略を軸とし、中長期的に持続的な成長モデルを構築

ユーザー数拡大戦略

ARPA拡大戦略

DX Solutions 戦略



中小企業向け
ビジネスエコシステムの構築

ユーザー数拡大戦略

- 既存機能の強化
- 導入金融機関との連携強化による会員企業数/1金融機関の増加
- 新規導入金融機関の開拓
- 蓄積したビッグデータの活用・還元

成果

- メイン機能の1つである「ビジネスマッチング機能」の大幅アップデートを実施
- 新機能(ちゃんとシリーズ)のリリース
- ChatGPTやAIを活用し、既存機能のUXを大きく改善
- 直接会員企業の活用をサポートするサクセス部門の設置
- 大阪商工信用金庫、多摩信用金庫(2024年5月開始)に新規導入
- 会員企業のビジネスユーザーアカウント(※)の活用促進

課題

- 既存機能の改善や新機能リリース、サポート体制の充実によりBig Advance活用は着実に進んだものの、ユーザー数拡大までにはつながらず
- 新規導入金融機関は9金融機関を計画していたが、2金融機関に止まった

今後の対応策

- 組織体制を見直し、導入金融機関との更なるリレーション強化
- オンライン商談会やインボイス対応セミナーなどを積極的に展開しユーザー数を拡大
- 新機能をリリースし、新たなユーザー層を獲得
- 金融機関向けにBig Advanceのみではなく、法人ポータル等のサービス提案を拡充
- 金融機関再編に対応

(※)ビジネスユーザーアカウント: Big Advanceの主要機能を利用できる権限を有するユーザーアカウント

成長戦略【ARPA拡大戦略①】

ARPA拡大戦略

- 中小企業の課題解決につながる新機能・新事業のリリース
- オプション機能である「ちゃんと請求書」と「ちゃんと勤怠」の拡販

成果

- インボイス制度対応にも対応した、オンライン請求書発行機能「ちゃんと請求書」を提供開始。**46金融機関**に導入（2024年5月末時点）
- 「ちゃんと請求書」において2023年8月より電子帳簿保存法に対応した「電子保存機能」を提供開始、2024年3月より「領収書発行機能」を提供開始
- 株式会社ジオコードと提携し、勤怠管理機能「ちゃんと勤怠byネクストICカード」を提供開始。「ちゃんと勤怠」は **26金融機関**に導入（2024年5月末時点）
- 「ちゃんとシリーズ」に加え、キー・ポイント社のプロダクトも加わったことで、ARPAは前期比**+2,062円**と大きく上昇

課題

- ARPA拡大に向け、更なる利用企業増加に向けた機能強化や仕組み化が必要

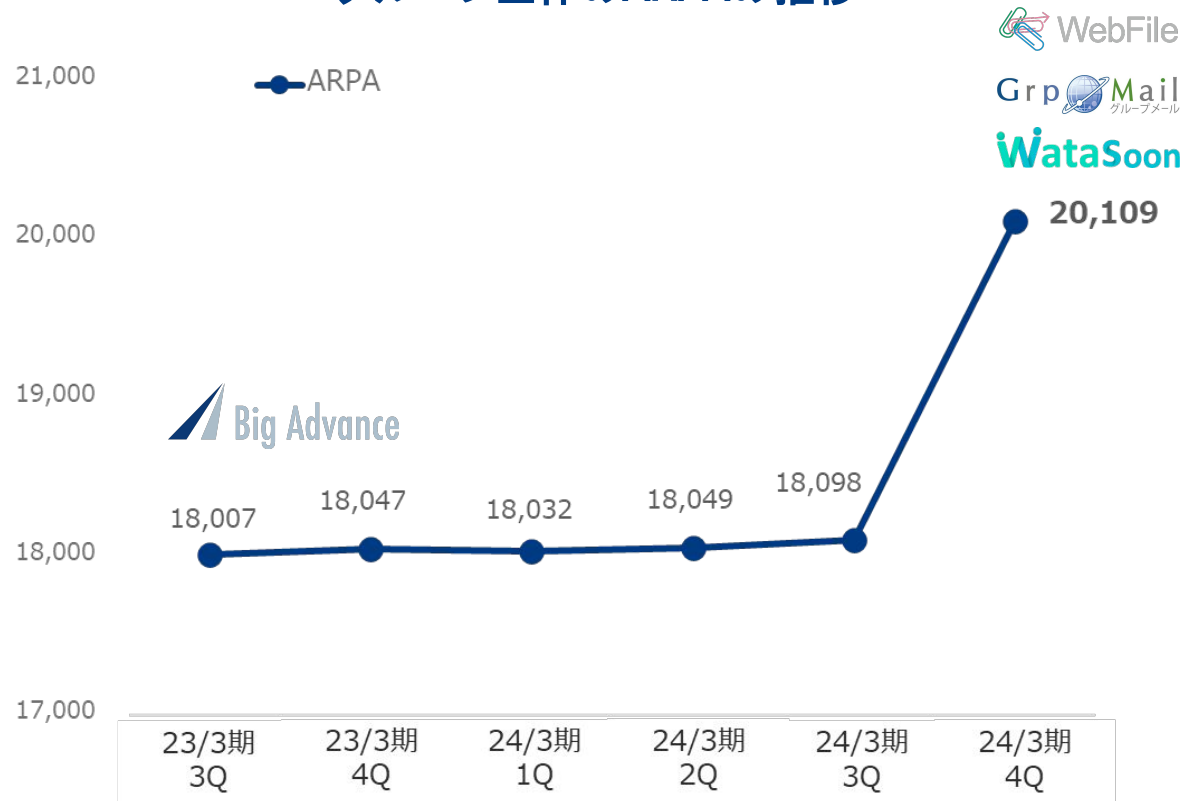
今後の対応策

- 「ちゃんと請求書」と「ちゃんと勤怠byネクストICカード」は、中小企業への提案販促物の充実とオンラインセミナーを随時開催
- 「ちゃんと請求書」のオプション申込フローの改善
- 「ちゃんと請求書」にAI-OCR機能をリリースしUXを改善
- 「ちゃんと勤怠」について、導入サポートを実施
- ファイル送受信・共有サービス「WebFile」等は、金融機関での導入実績を作る

成長戦略【ARPA拡大戦略②】

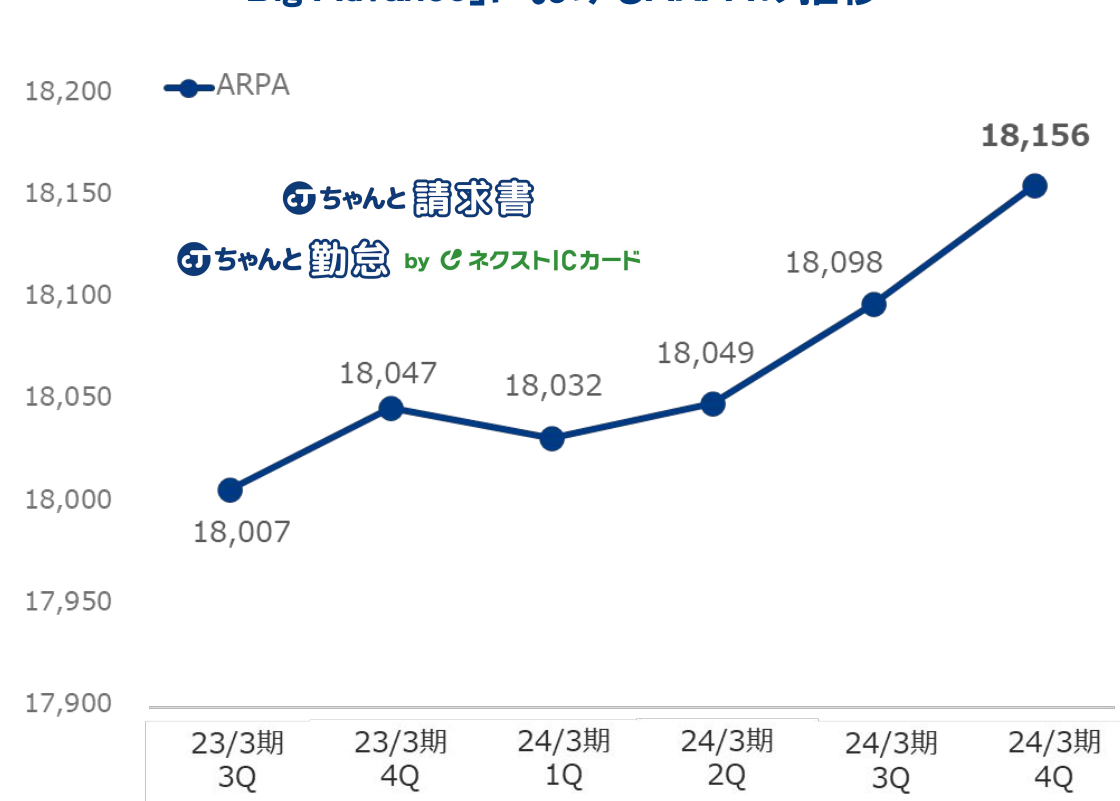
- キー・ポイント社の連結に伴い、同社で提供するメール送受信・共有サービス「WebFile」等を含めたグループ全体のARPAは20,109円と大きく上昇
- 各プロダクトの相乗効果を発揮し、ARPAを上げていく

グループ全体のARPAの推移



- Big Advanceの会員企業の月額利用料のレベニューシェア売上に対し、オプション機能として「ちゃんとシリーズ」の提供を開始しており、ARPAは前年同期比+109円と徐々に上昇している

「Big Advance」におけるARPAの推移



(※)ARPAとは、Average Revenue per Account の頭文字をとったもので、1アカウントあたりの平均売上を示す指標。各四半期末時点における会員企業からのレベニュー年間売上を会員企業数で除して算出

DX Solutions戦略

- 法人ポータルサイト/ID認証連携機能の展開強化
- 補助金活用コンサルティングの強化
- ファイル送受信・共有サービス「WebFile」等の拡販

成果

- 法人ポータルサイト1社受注とID認証連携機能の提供先が1社追加
- 補助金活用コンサルティングは、提携金融機関数がグループジョイン前の5社から**14社**まで拡大
- 省エネ補助金の取扱い開始（2024年2月）やBig Advance内に申し込み導線の設置を完了
- ファイル送受信・共有サービス「WebFile」等は、ココペリのネットワークを活用し金融機関に提案を開始。既に複数社にて導入検討中
- 選択と集中の観点にて、FAI及びSHARESのサービス終了

課題

- 補助金活用コンサルティングについては、対応補助金の取扱件数が減少
- ファイル送受信・共有サービス「WebFile」等の金融機関向け提案を開始するも受注まで至らず

今後の対応策

- グループ化したココペリ経営サポートとキー・ポイントとのシナジー効果の最大化を実現
- 補助金活用コンサルティングは、新しく取り扱う省エネ補助金や大規模成長投資補助金の案件を開拓
- ファイル送受信・共有サービス「WebFile」等は、金融機関での導入実績を作る

中小企業向け補助金申請支援を行う



◆東海地区トップクラスの補助金支援実績を誇る

- 14金融機関、4投資会社と提携
- 特に「ものづくり補助金」と「事業再構築補助金」の支援実績が豊富

活用促進の取り組み

Big Advance内にココペリ経営サポートへの申込
導線を設置し、直接の申込が可能に。

「省エネ補助金」と「大規模成長投資補助金」支
援もスタート

ファイル共有・メール管理システムの
SaaSプロダクトの開発を行う



◆大手企業にも導入実績ありのセキュアな自社開 発サービスが強み

- Webfile: 大容量のファイルを送受信、共有できるシステム
- GrpMail: ひとつのメールアドレスをグループで共有・管理できるシステム

活用促進の取り組み

キー・ポイントのプロダクトをBig Advanceのネット
ワークを通じて横展開中。

既に複数金融機関が導入を検討している

- ユーザー数拡大、ARPA拡大、DXSolutions戦略により、2027年3月期まで売上高をCAGR20%で成長する
- 営業利益は、投資を行うため一旦減少するものの、成長投資を上回る売上成長を実現することで、2027年3月期に営業利益率20%とし、800百万円を目指す

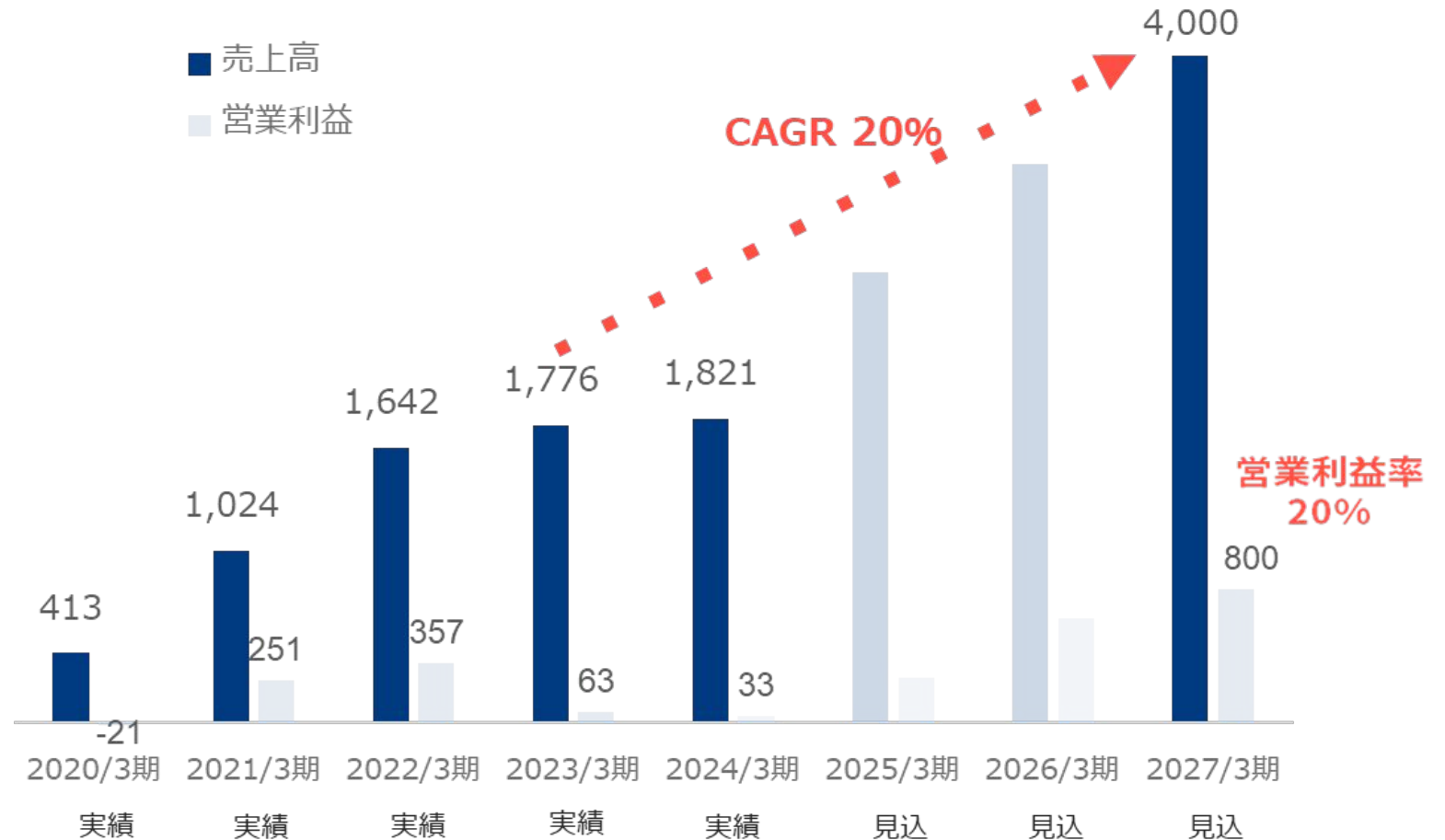
2027年3月期 目標数値

売上高

4,000 百万円

営業利益

800 百万円



08.

最後に

IRサイト (<https://www.kokopelli-inc.com/ir/>)

IR情報

- IR情報トップ
- 業績・財務情報
- IRカレンダー
- 免責事項
- IRニュース
- IRライブラリ
- FAQ
- 電子公告
- 経営情報
- 株式情報
- ディスクロージャーポリシー
- お問い合わせ

IRに関するお問い合わせは[こちら](#)。電話による対応は受け付けておりません。

トップメッセージ

株式会社ココペリ 2024年3月期第2四半期 決算...
後で見る 共有

2024年3月期 第2四半期
決算説明資料

社ココペリ (証券コード: 4167)
11月14日

見る YouTube

IRニュース

投資系YouTubeチャンネル「1UP投資部屋」に代表の近藤が出演致しました

IR資料 2023.12.08

Presentation Material for Second Quarter of FY2023 Financial Results (2MB)

IR資料 2023.12.01

2024年3月期第2四半期 決算説明会 書き起こし (ログミーファイナンス掲載)

IR資料 2023.11.20

2024年3月期第2四半期 決算説明会の模様を動画配信


IR資料 2023.11.15

SNS

代表近藤のX: @shigerukondo1

ココペリ公式X: @Kokopelliinc

Big Advance公式X: @BigAdvance



ご清聴ありがとうございました。

