



2021年3月期 第3四半期 決算説明資料

2021年2月15日
株式会社ココペリ [証券コード: 4167]

会社概要

会社名	株式会社ココペリ
所在地	東京都千代田区二番町8-3 二番町大沼ビル4階
設立	2007年6月
代表者	近藤 繁
資本金	792百万円 *2021年1月20日時点
従業員数	44名（正社員・アルバイト） *2020年12月31日時点
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」の開発・運営 ・ AIモジュール「FAI」の開発等



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。

VALUES

Commit myself 今、自分にできる最高の仕事をしよう

Big & Speedy 大胆な方針を立て、素早く実行しよう

Team is Great 一人では出来ないことを成し遂げよう

中小企業の成長と地方創生を支援するBtoB SaaSモデル (※1)

Big Advance (以下、「BA」)

全国の地域金融機関と協業する
中小企業向け経営支援プラットフォーム



金融機関向け

初期費用 + 月額利用料 (固定 + レベニューシェア)

会員企業向け

月額3,000円 (税抜) (※4)

AIモジュール「FAI」

中小企業向けに特化したAI (※2)モジュール^(※3)開発



金融機関・SI向け

初期費用 + 月額利用料 (固定 + 従量課金)

その他：ITサポートサービス

SHARESを中心として
中小企業・個人事業主 (士業) 向けにサービスを提供

注) 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。
2. Artificial Intelligenceの略称であり、学習・推論・認識・判断などの人間の知能的な振る舞いを行うコンピューターシステムを指します。
3. 機能ごとに再利用可能な形でひとまとまりにしたものであり、仕様が規格化・標準化された個々の構成要素をいいます。
4. 金融機関とのレベニューシェア方式を採用しております。

「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



ビジネスマッチング

地域・金融機関の枠を超えたビジネスマッチング機能



福利厚生「FUKURI」

会員限定のクーポンサイトを会員企業の全従業員が利用可能



ホームページ自動作成

フォーマットに入力するだけで約15分でスマホ対応のHPを開設可能



補助金・助成金

全国を対象とした独自のデータベースからかんたんに検索可能



ビジネスチャット

金融機関とのやりとり、社内のやりとりを効率化



士業相談

全国2,000名以上の士業に24時間相談可能

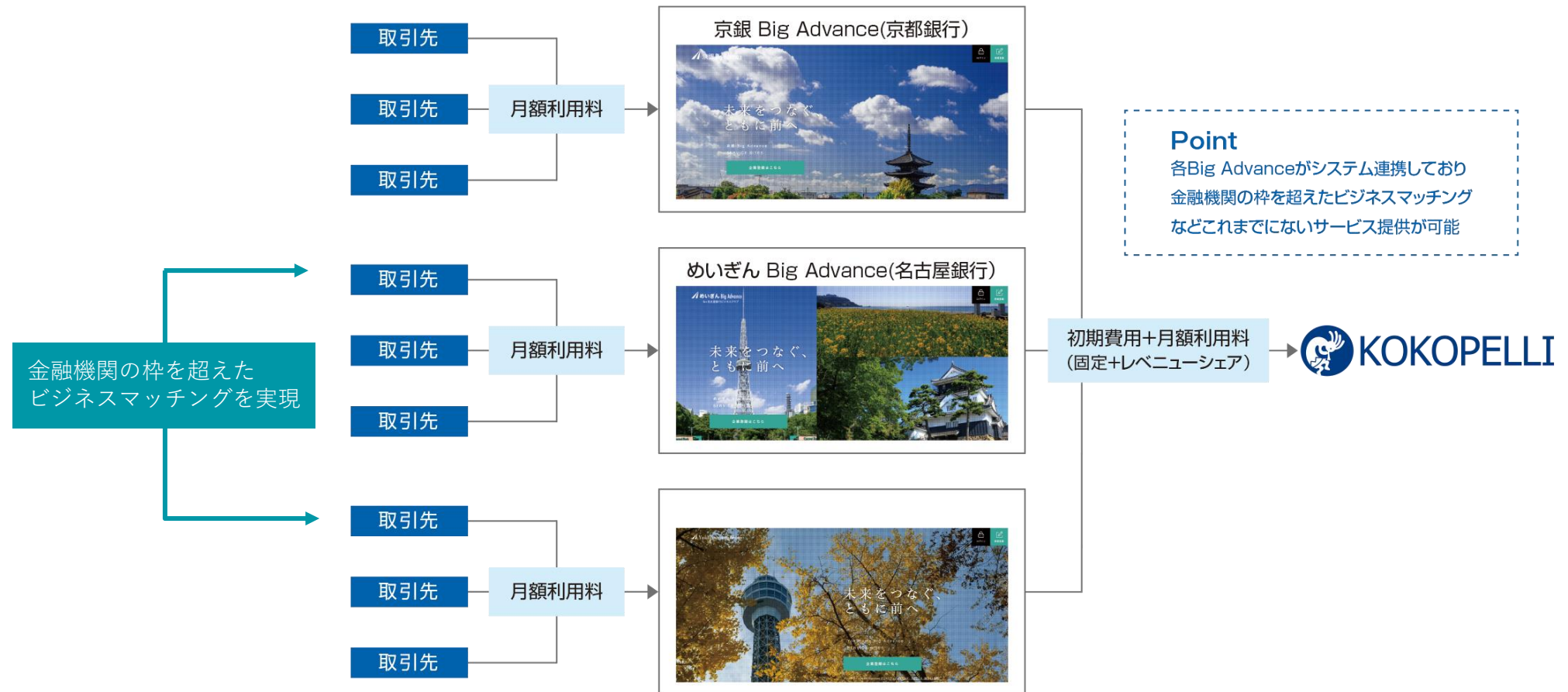


安否確認

災害時の安否確認・社員の状況管理が可能

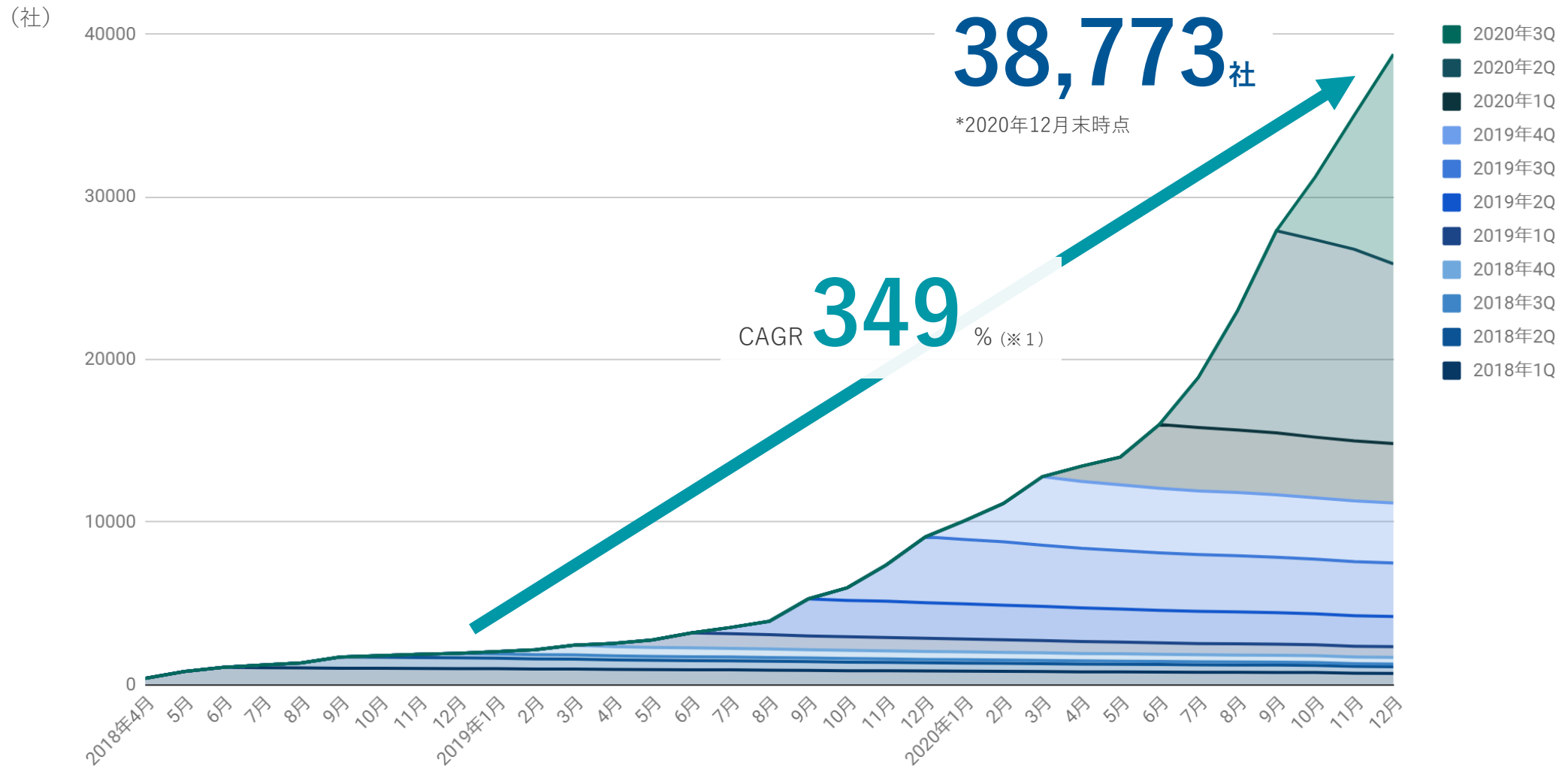
「Big Advance」の仕組み

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
地域・金融機関の枠を超えたこれまでにないサービス提供を実現



会員企業数の四半期コホート推移

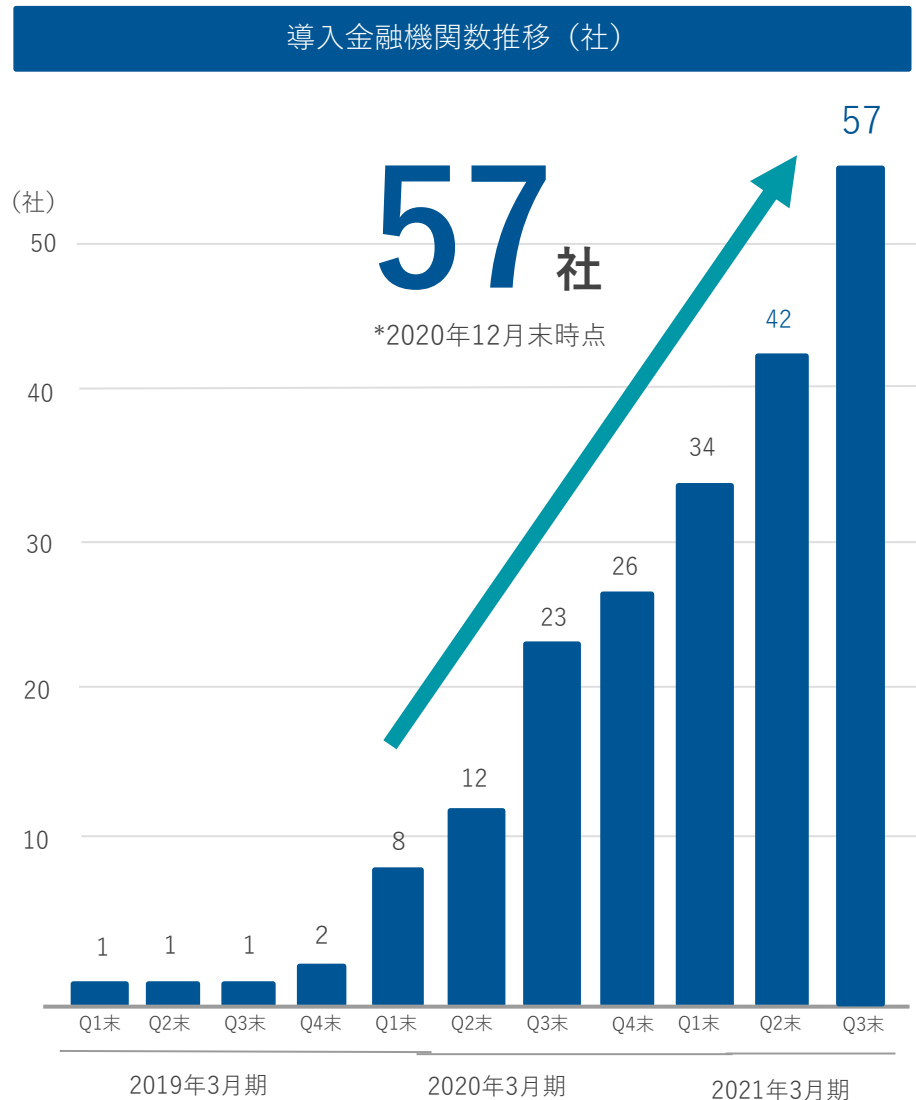
継続利用による安定した会員基盤



注) 1. CAGR : 2018年12月から2020年12月までの年平均成長率

導入金融機関の推移

導入金融機関の拡大スピードはますます加速



北海道・東北

旭川信用金庫
大地みらい信用金庫
荘内銀行
仙台銀行

北陸

金沢信用金庫
富山県信用組合
福井銀行
福井信用金庫
福邦銀行
北陸銀行

東海

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

関東・甲信越

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
大光銀行
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
横浜銀行
横浜信用金庫

関西

池田泉州銀行
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
みなと銀行

中国四国

伊予銀行
愛媛銀行
呉信用金庫
せとうちDMO
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

沖縄銀行
西日本シティ銀行
肥後銀行
福岡中央銀行

2021年3月期 第3四半期決算ハイライト

■ 売上高696百万円、営業利益149百万円、経常利益139百万円、四半期純利益118百万円

- ・ 主力の中小企業向け経営支援プラットフォーム「Big Advance」が順調に推移
- ・ 売上高は2020年3月期第3四半期から150.0%増加し、696百万円で着地
- ・ 営業利益は2021年3月期第2四半期より黒字化しており、149百万円で着地

■ Big Advanceのオプションサービスとなる、「法人ポータルサイト」をリリース

- ・ DX推進のため、金融機関が法人に提供するオンラインサービスをポータル化
- ・ 法人ポータルサイト経由で、「Big Advance」及び口座照会や来店予約、セミナー予約といった各種サービスが利用可能

2021年3月期 第3四半期決算概要

営業利益は2021年3月期第2四半期より黒字化し、149百万円で着地
2021年3月期第3四半期時点で、前回発表の通期業績予想値を超える実績

単位：百万円

	2020年3月期 通期実績	2021年3月期 第3四半期累計実績	2021年3月期 前回発表の業績予想	進捗率
売上高	413	696	888	78.4%
営業利益又は営業損失	▲21	149	86	172.8%
経常利益又は経常損失	▲21	139	77	179.0%
当期純利益又は当期純損失	▲21	118	77	153.4%

2021年3月期業績予想の修正

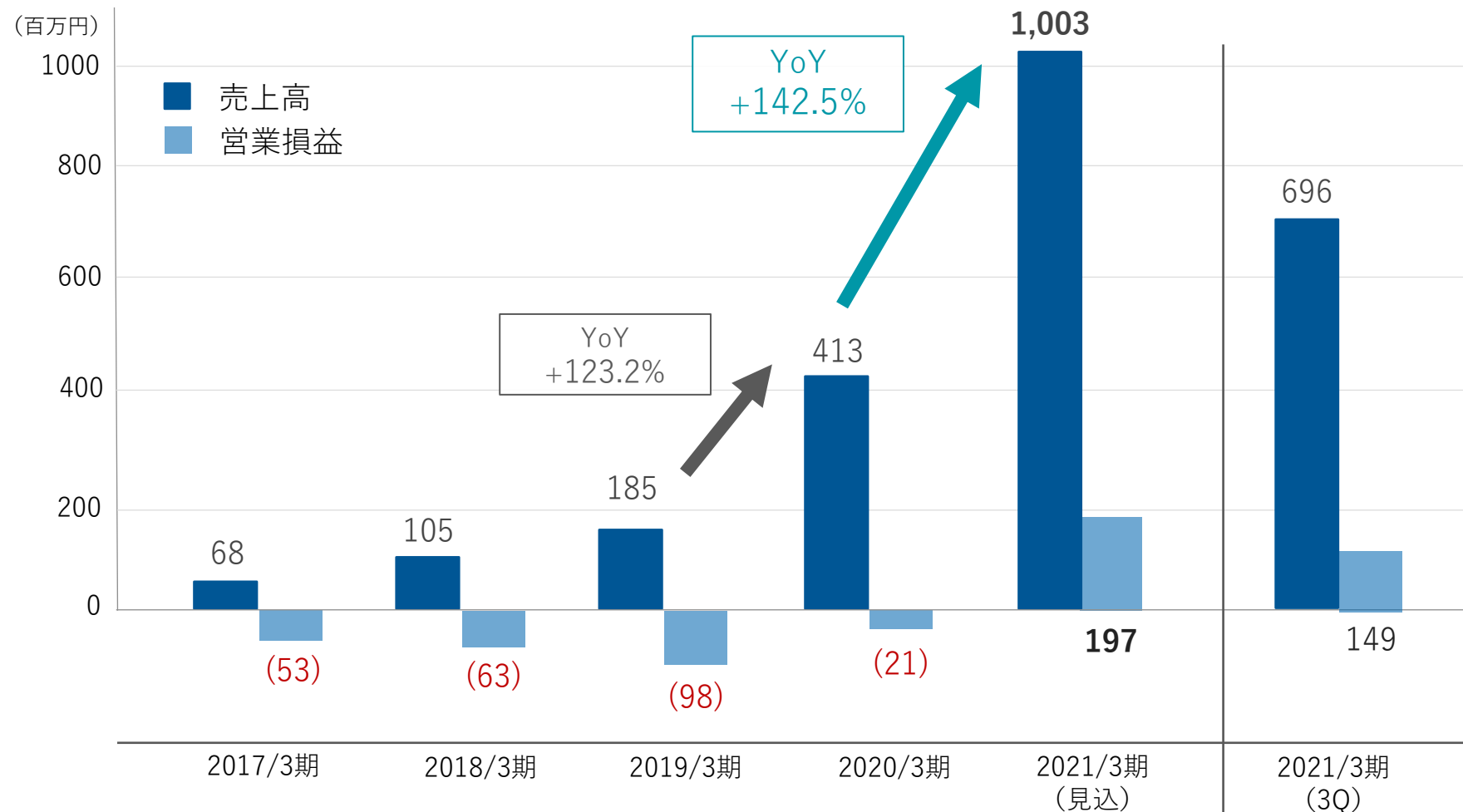
Big Advanceの導入金融機関及び会員企業数が当初計画以上に増加する見込みとなったことから
売上高及び利益の通期業績見込を修正

単位：百万円

	2021年3月期 前回発表の業績予想	2021年3月期 今回発表の業績予想	増減額	増減率
売上高	888	1,003	114	12.9%
営業利益	86	197	110	128.1%
経常利益	77	186	109	140.5%
当期純利益	77	209	131	170.5%

売上高及び営業利益の推移

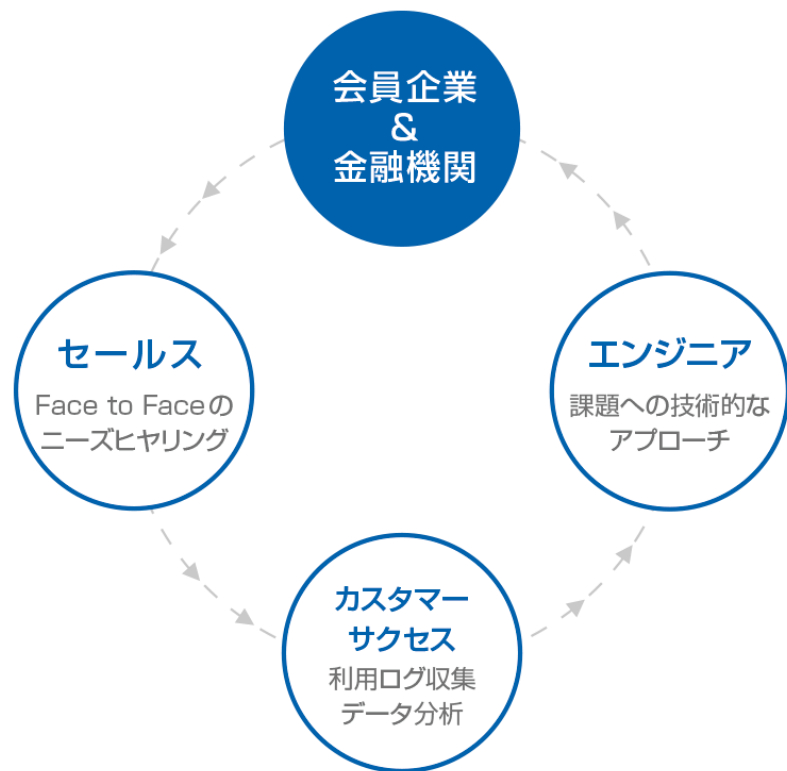
2021年3月期の売上高年成長率は、対前年通期売上高142.5%増、
営業利益は、黒字化の見込



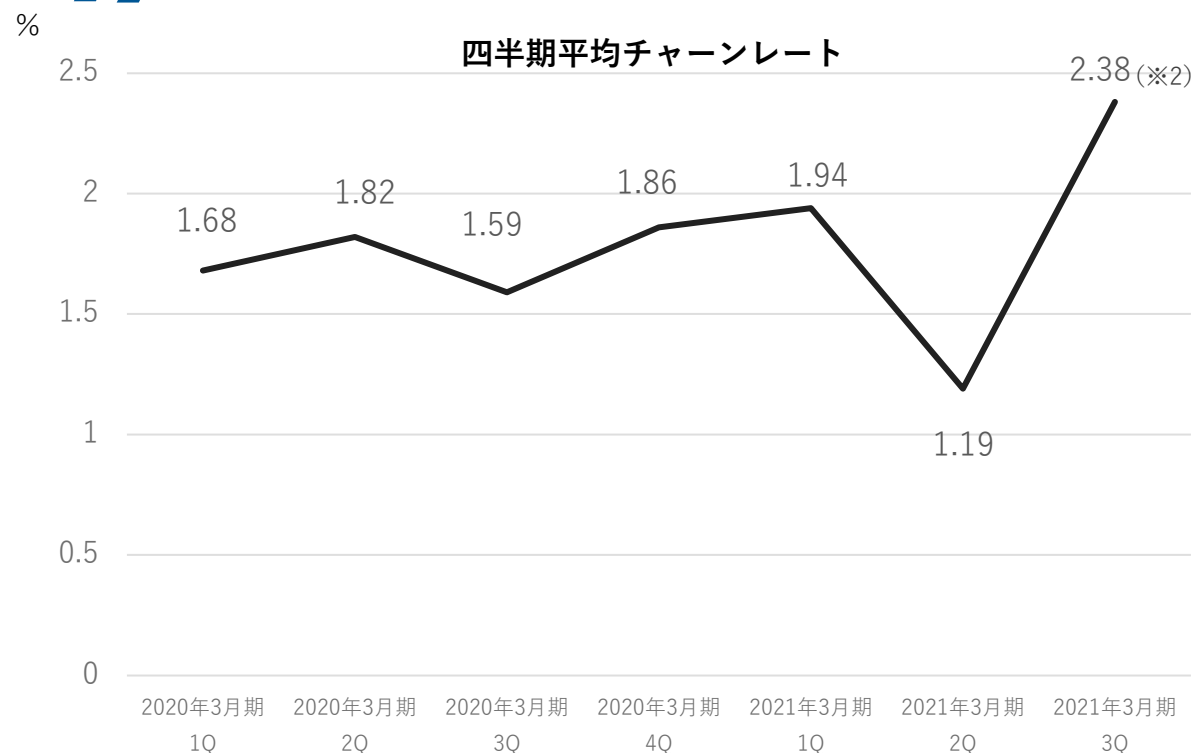
チャーンレートの推移

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、年間平均解約率は1%台を維持

機能改善サイクル



年間平均解約率 **1.84%** (※1)



注) 1. 解約率：当月退会企業数 / 前月末有料会員企業数
2020年1月～2020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解約率が増加したものです。この影響を除いた2021年3月期3Q平均の解約率は1.67%です。

中小企業のDXを支援

中小企業のDX化を実現する、豊富な機能と価格競争力

DX化を実施したいが
様々な課題があり進まない…

ITが
わからない

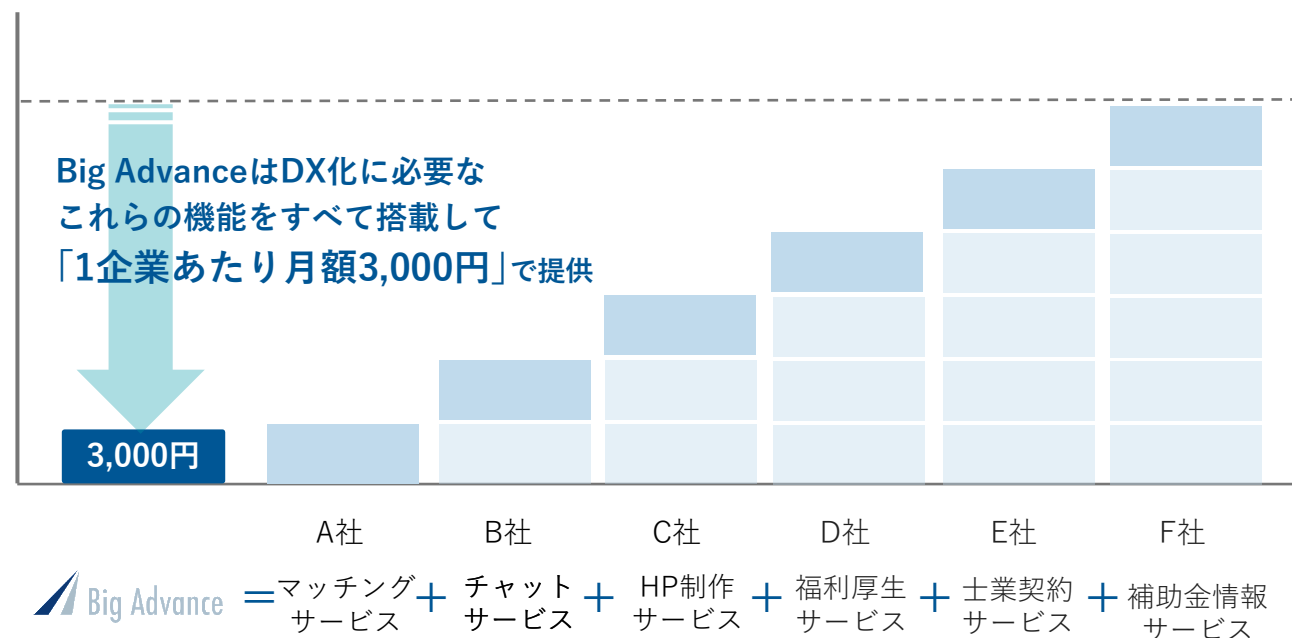
コストが
かけられない

人手が
足りない



中小企業

月額利用料金



+



金融機関の担当者が
導入・活用をサポート

今後の成長戦略

ユーザー数の拡大とARPUの拡大を実現

ユーザー数拡大



ARPU拡大

1. ユーザー基盤の更なる拡大

- ・新規導入金融機関の開拓
- ・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
- ・顧客ニーズにあうUI/UXを実現
- ・TV広告等の新たなプロモーション
施策を実施

2. データ活用による高付加価値化 と機能拡充

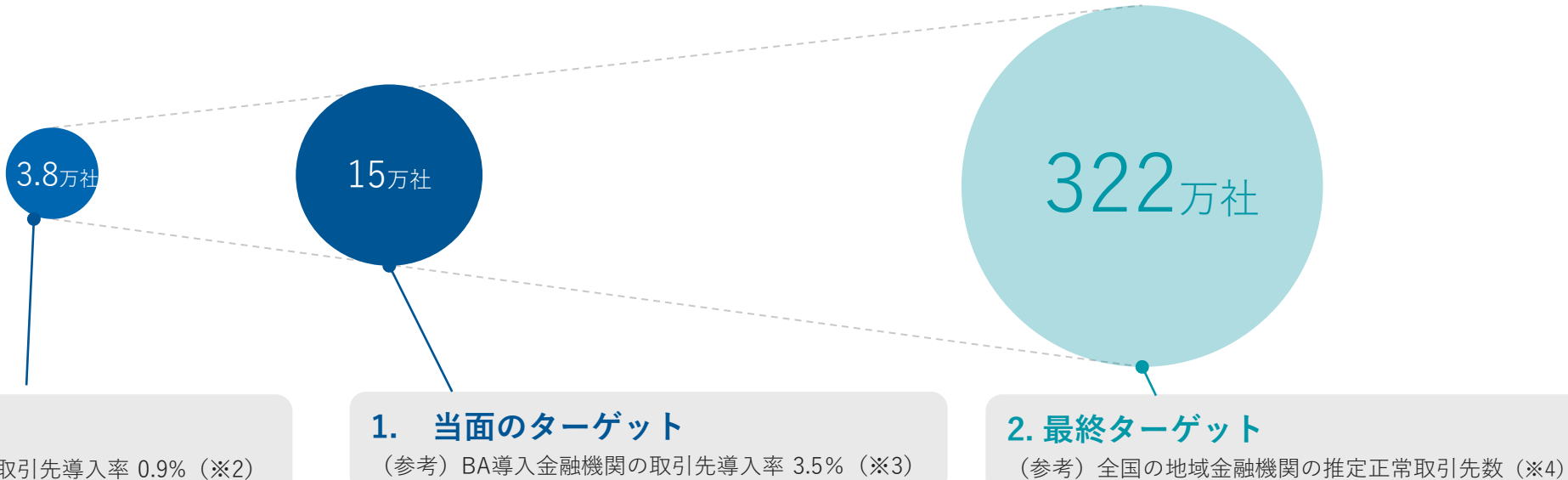
- ・Big Advanceに蓄積された行動ログ
等のビッグデータや、金融機関が
保有する膨大な金融データを活用
- ・収集したデータを精度の高い
AIモジュール「FAI」で分析し、
より価値のあるアウトプットへ変換

3. 収益力向上とオープン戦略

- ・新機能・オプション機能等の追加
機能をリリース、アップセルを
促進
- ・APIを公開することにより、当社
の他サービスに加え、
他社サービスとも連携
- ・国内最大の中小企業向け経営支援
プラットフォームへ

ユーザー基盤の更なる拡大

全国の地域金融機関の正常取引先がターゲット



中小企業に関する補足情報

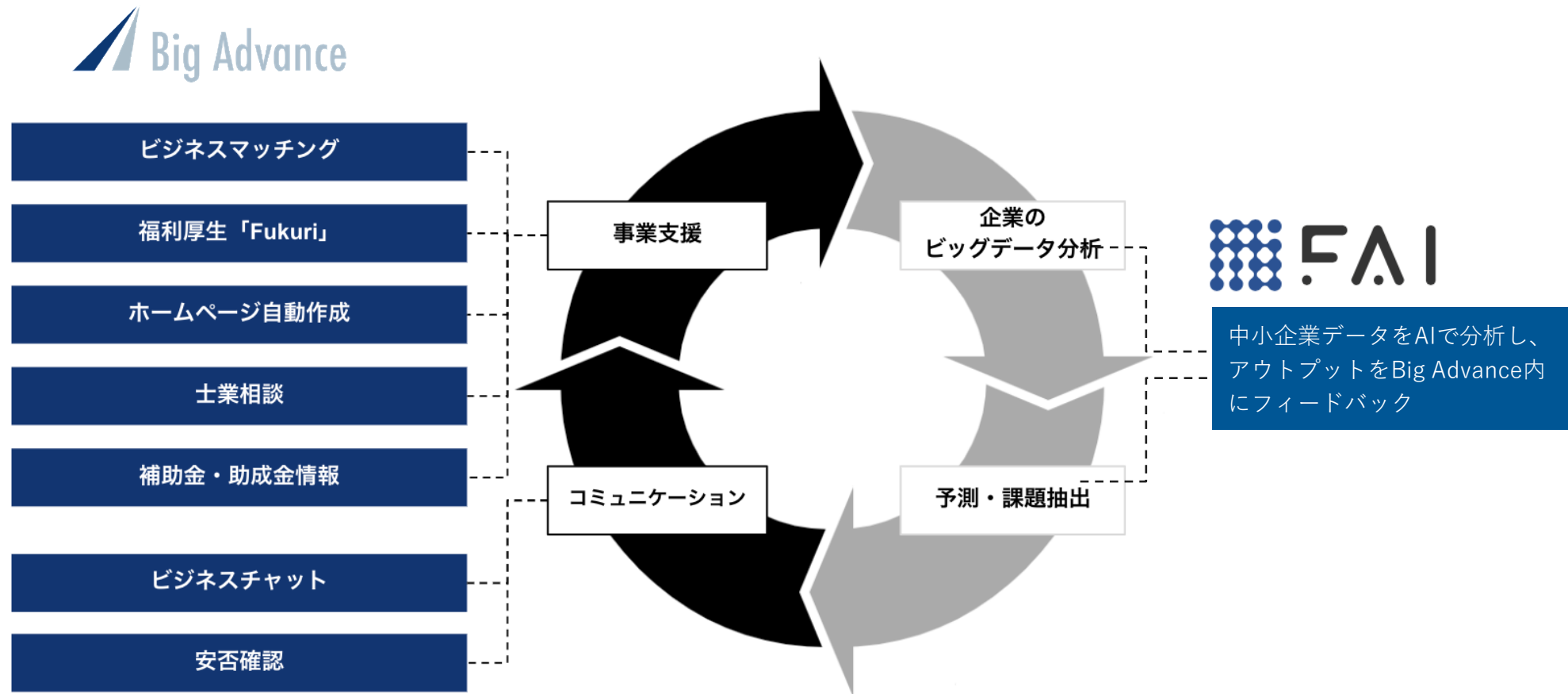
- ・ 中小企業の廃業率は3%前後で推移
- ・ リーマンショック後、2010年の4.2%が直近20年間のピーク
- ・ 日銀によれば、2019年度地域金融機関の正常先債権比率は90%弱
「2019年度の銀行・信用金庫決算」P23
- ・ 廃業率：3.5%「中小企業白書2020」P114
- ・ 開業率：4.4%「中小企業白書2020」P114

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

- 注) 1. BA導入金融機関の法人取引先総数 = 延べ426万社 (2019年3月末時点)
2. 取引先導入率 = Big Advance会員企業 ÷ BA導入金融機関の法人取引先数 (2019年3月末時点)
3. 15万社 ÷ BA導入金融機関の法人取引先数 (2019年3月末時点)
4. 中小企業358万社「2016年経済センサス」 × 正常先債権比率90%

データ活用による高付加価値化

中小企業のBig Advance上で蓄積される行動データや金融機関が保有している勘定系データなどを活用・総合的に分析し、新たなアウトプットを創出



AI(人工知能)モジュール「FAI」



中小企業データの活用に特化した当社独自のAIモジュール^(※1)

連携サービス	FAIモジュール名	利用ユーザー	内容
FAIサービス	企業評価モジュール	金融機関	企業のデフォルト確率や格付劣化確率を算出
Big Advance	レコメンドモジュール	中小企業	企業ごとに、最適なビジネスマッチング情報を提示
オンライン融資申込み ^(※2) (Big Advanceのオプションサービス)	融資判定モジュール	金融機関	企業の財務データや口座入出金データなどから、融資可能金額や融資可否を算出
	経営インテリジェンスモジュール	中小企業・金融機関	企業の類似企業を抽出し、企業の経営戦略に基づいた経営課題等を提示
CoreBAE ^(※3) (日本ユニシスへモジュール提供)	資金ニーズ予測モジュール	金融機関	企業が借入をする確率を算出

注) 1. 特許取得済：特許第6354059号「財務情報分析システム、及びプログラム」

特許第6516309号「財務分析システム及び財務分析プログラム」

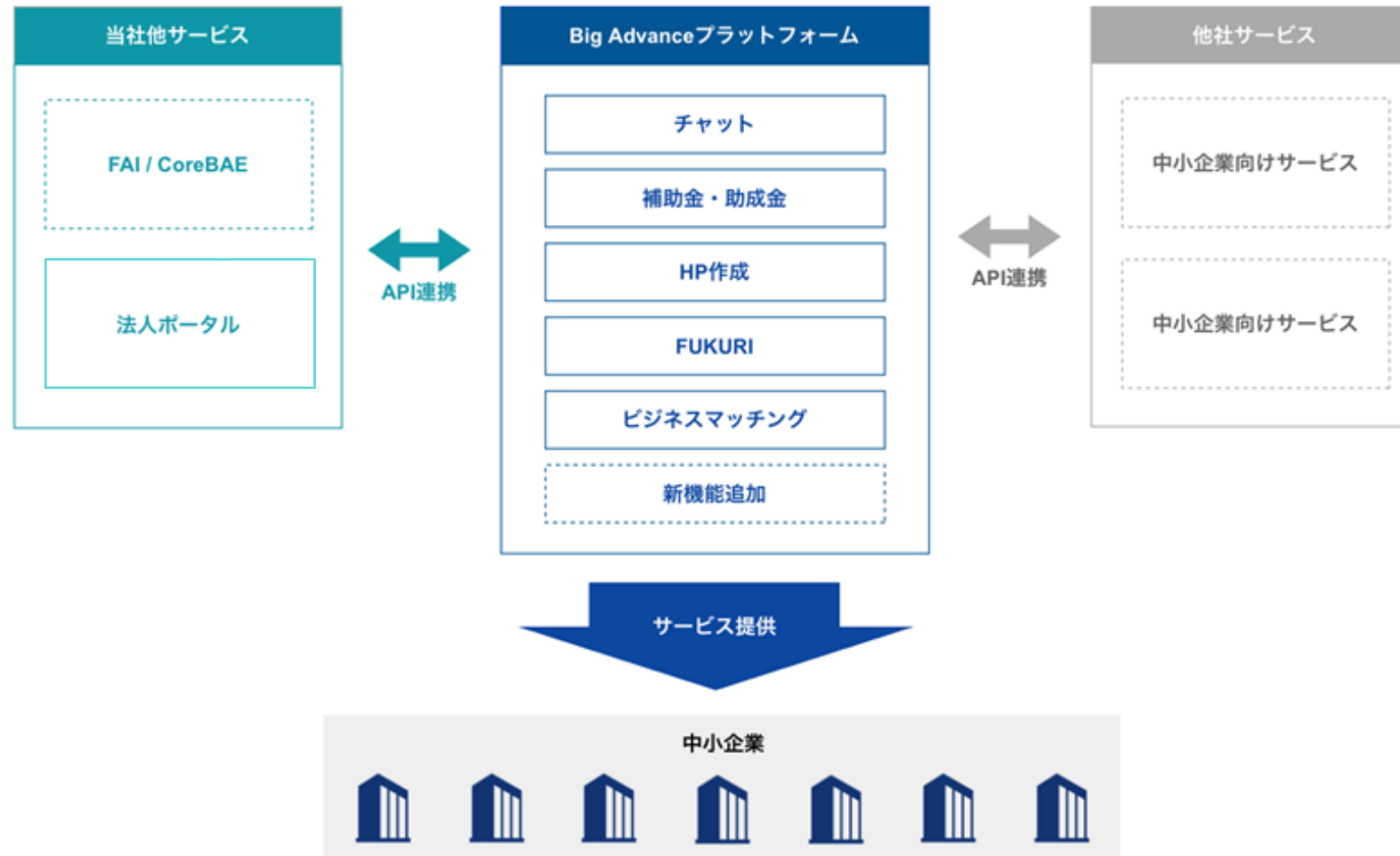
特許第6581282号「人工知能を利用した倒産確率算出システム」

2. 今後、サービス提供予定

3. 地方銀行の勘定系システムベンダーの業界シェア10% (引用元：NIKKEI COMPUTER2017.8.17)

収益力向上とオープン戦略

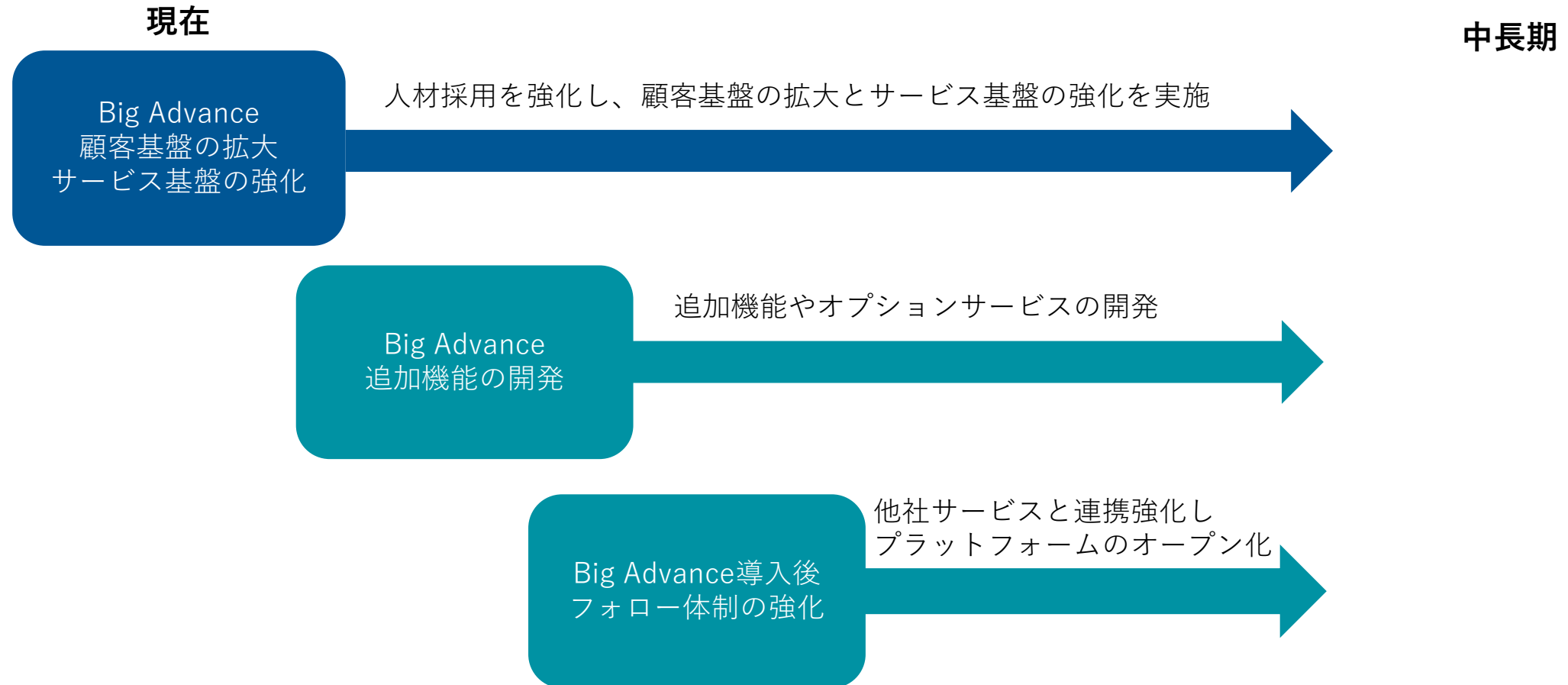
機能追加や「FAI」と連携することによる収益向上と 他社サービスとの連携強化によるオープン戦略



*点線部分は、今後展望している現在検討中の新たな売上モデル

今後の展開

当面は会員企業数の拡大に注力しながら、将来的なARPU拡大成長フェーズに向けてサービス提供基盤の強化。そのため、短期的にはエンジニア、営業及びカスタマーサクセス部門の人員強化を実施し、中長期的に中小企業の経営インフラを目指す。



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。
- 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。