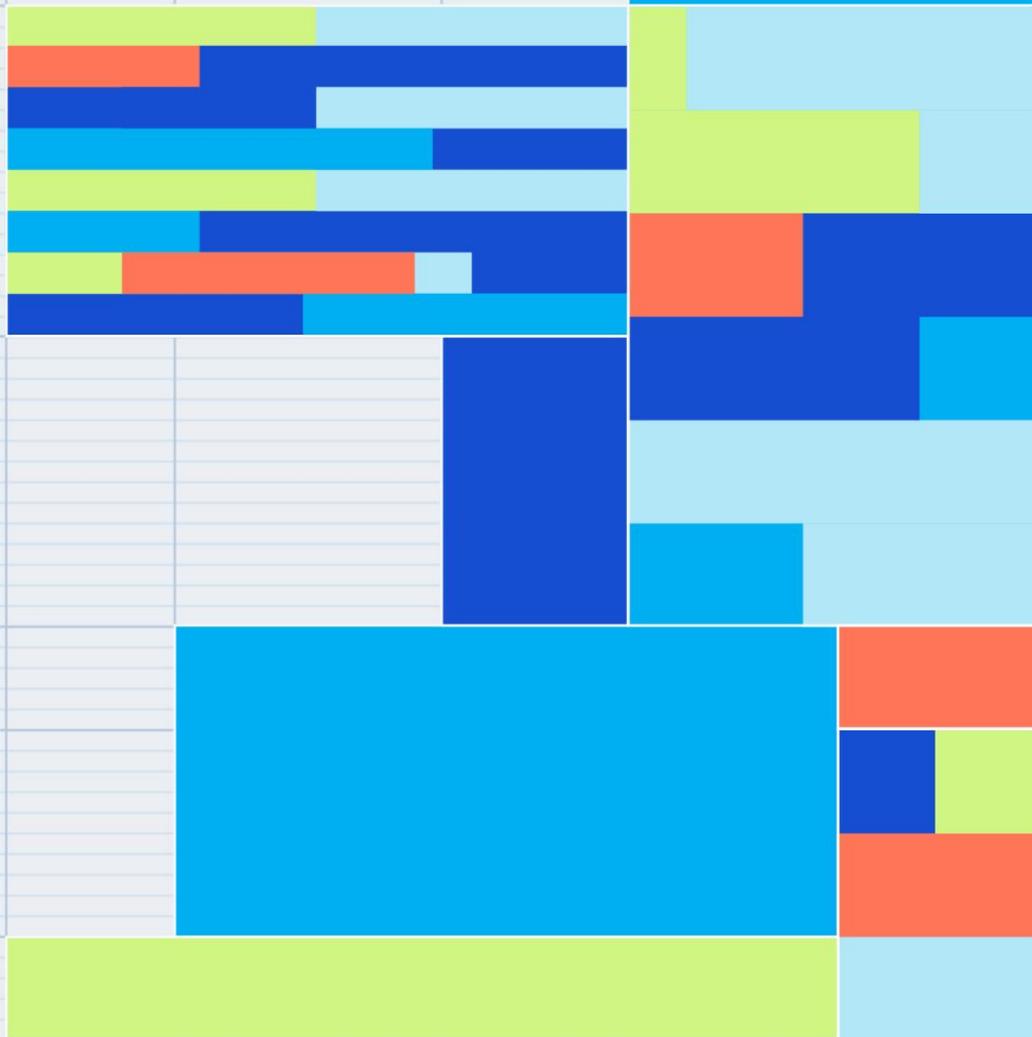




2024年11月期 通期 決算説明資料

(事業計画及び成長可能性資料に関する事項)

東証グロース：228A
株式会社オプロ





2024年11月期
通期
決算説明資料

INDEX

01	2024年11月期 通期 実績	03
02	2025年11月期 通期業績見通し	18
03	中期経営目標及び成長戦略	20
04	APPENDIX	33



2024年11月期
通期
決算説明資料

01 | 2024年11月期 通期 実績

ハイライト

売上高は21.0億円、営業利益は2.1億円に

- ・売上高は前年同期比+30.1%を達成
- ・営業利益は前年同期比+92.7%と大きく増加

ARRは18.9億円に

- ・前年同期末比+25.7%と成長
- ・契約社数も前年同期末比+15.8%の1,403社と順調に増加
- ・ARPUも前年同期末比+8.6%の134万円と順調に増加
- ・エンタープライズ領域の顧客数は前期末比+32社の339社と増加

Rule of 40% ※1の達成

- ・売上高は前年同期比+30.1%に
- ・営業利益率は10.2%に
- ・結果、売上高前年比+営業利益率=40.2%となり、Rule of 40% を達成

※1SaaS企業の成長性と収益性のバランスを評価するための指標です。売上高前年比と営業利益率の合計が40%以上であれば健全な成長と収益性のバランスが取れていると考えられます。

主要KPI

ARR

18.9 億円

Annual Recurring Revenue (年間経常収益) の略であり、当該決算月末時点でのクラウドサービスの月額契約金額の12倍

ARR成長率

25.7 %

前年同月末時点と比較した、ARRの伸び率

契約社数

1,403 社

当該決算月末時点での契約社数

ARPU

134 万円

Average Revenue Per Userの略であり、契約社1社あたりの平均ARR

月次解約率

0.47 %

月の解約率 (当月の解約ARR ÷ 前月末ARR) を算出し、当該決算月の直近12か月の平均をとったもの

従業員数

104 名

当該決算月末時点での従業員数

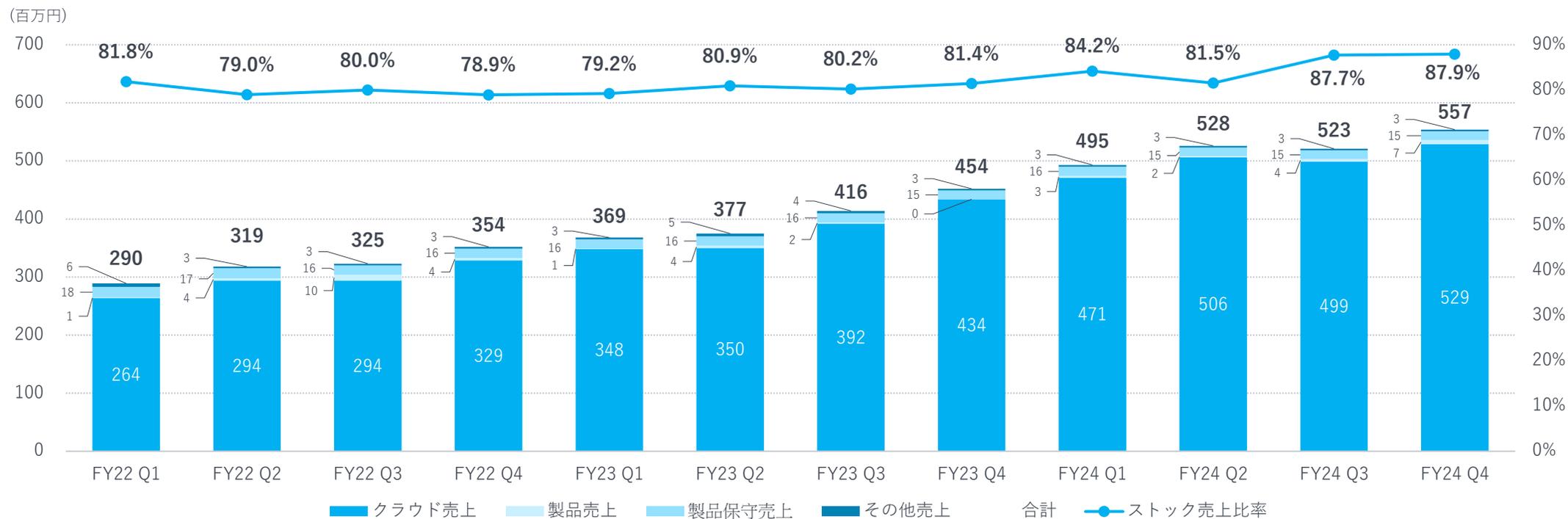
業績サマリー

- ・売上高は前年同期比30.1%増の21.0億円となり、僅かに計画未達に
- ・営業利益は前年同期比92.7%増の2.1億円となり、計画を上回る結果に

	FY23 (百万円)	FY24 (百万円)	増減額 (百万円)	増減率 (%)	FY24計画 (百万円)	計画比 (%)
売上高	1,618	2,104	486	30.1%	2,132	98.7%
営業利益	111	214	103	92.7%	184	116.4%
経常利益	109	210	100	91.7%	184	114.5%
当期純利益	95	150	55	57.4%	121	124.5%

売上高（四半期推移）

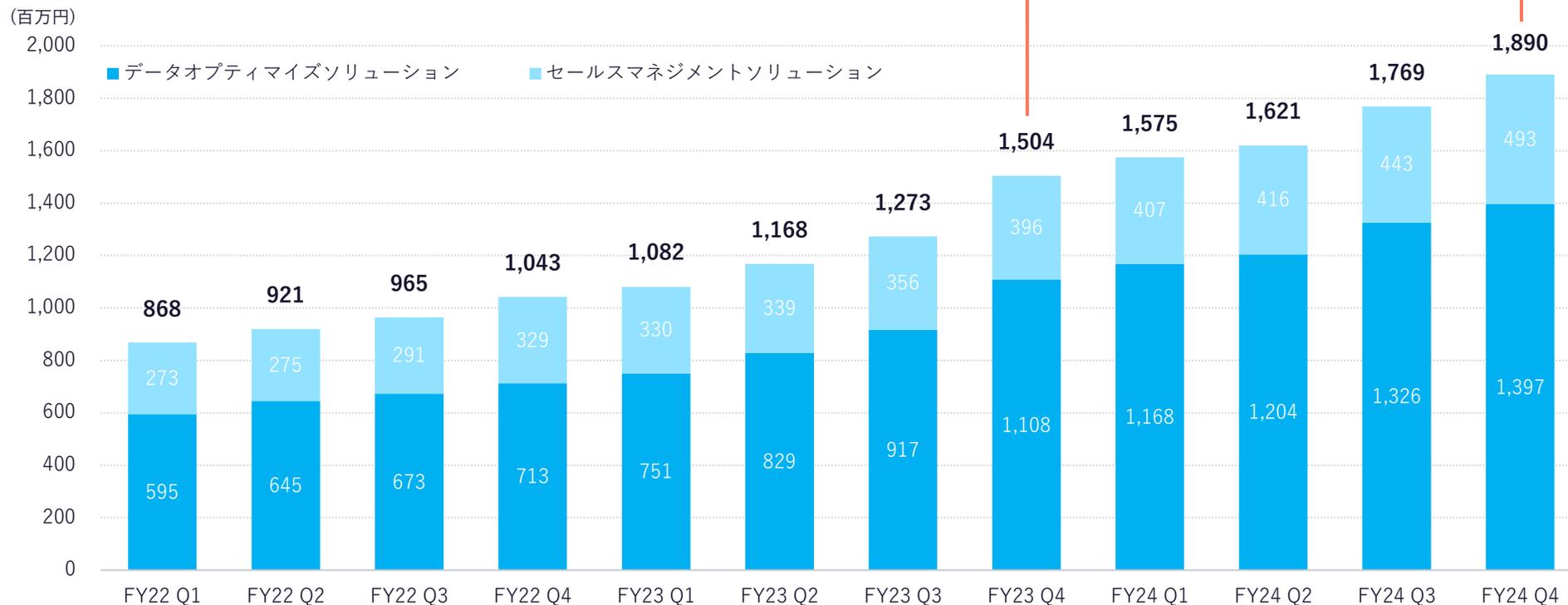
- ・売上高は順調に成長
- ・ストック売上比率は安定して高い水準を維持



ARR (四半期推移)

- FY24 Q4は18.9億円 (前年同期比+25.7%) で着地
- データ最適化ソリューションが全体の約75%を占める
- 継続的に大きく成長

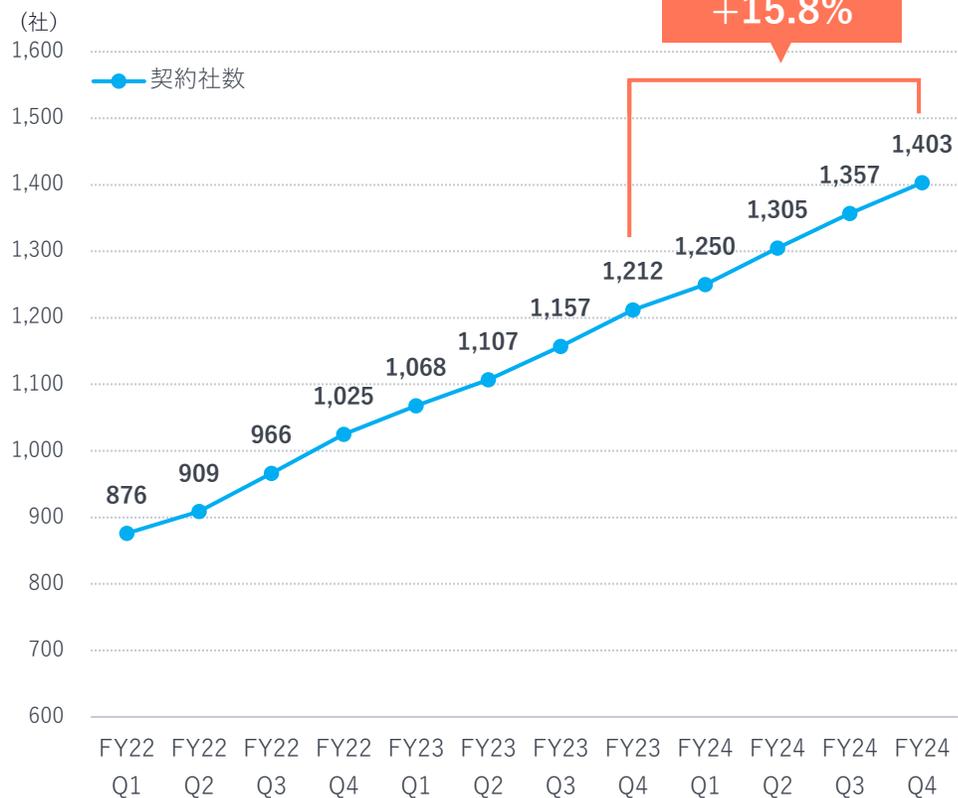
YoY成長率
+25.7%



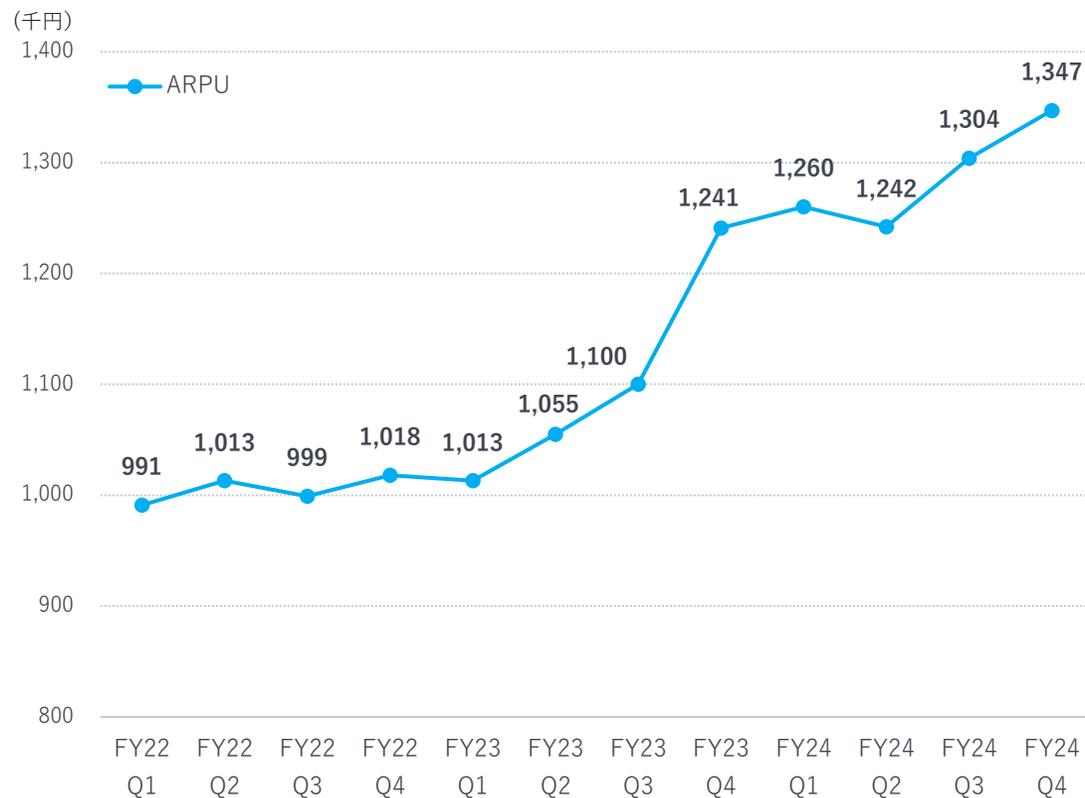
契約社数及びARPU（四半期推移）

・ 契約社数、ARPUともに順調に成長

契約社数



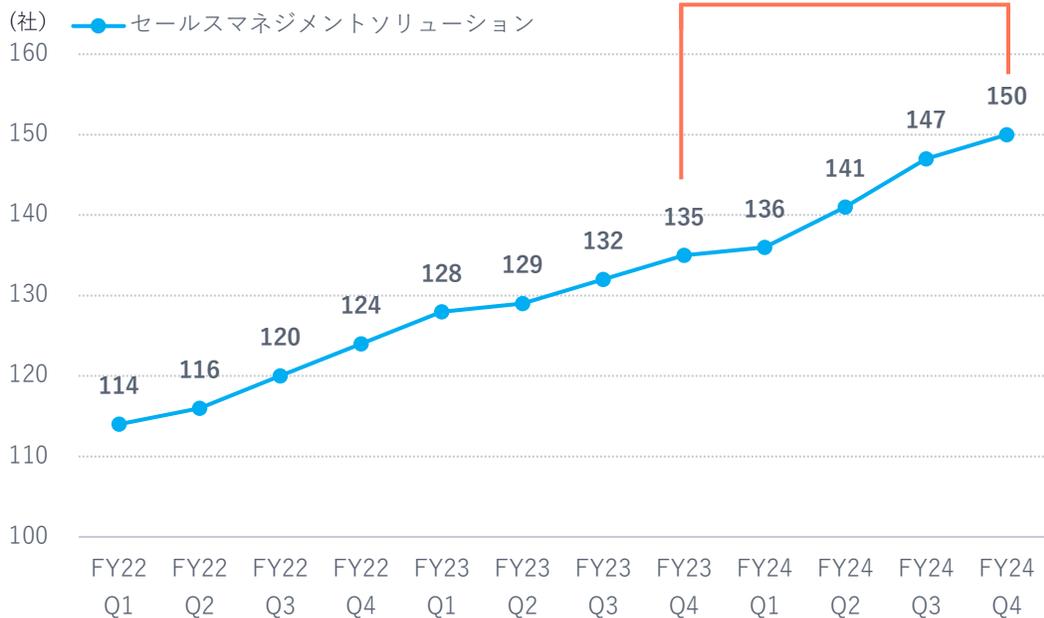
ARPU



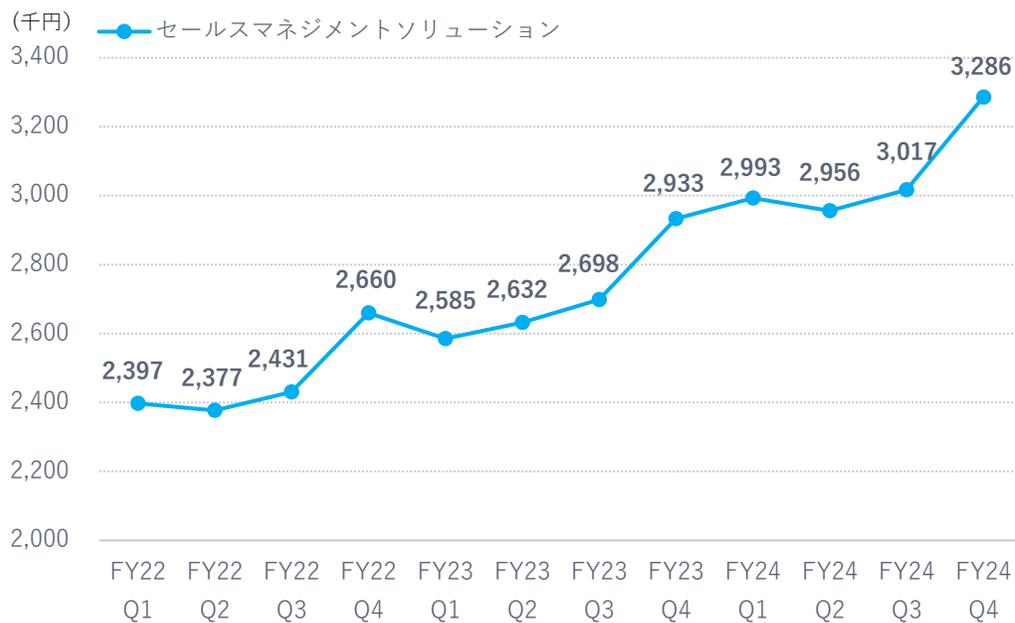
セールスマネジメントソリューション契約社数及びARPU（四半期推移）

- ・ 既存顧客の大規模追加IDの影響で、ARPUが大きく増加
- ・ セールスマネジメントソリューションの契約社数はデータオプティマイズソリューションより少ないものの、ARPUは高い水準となっている

✓ 契約社数



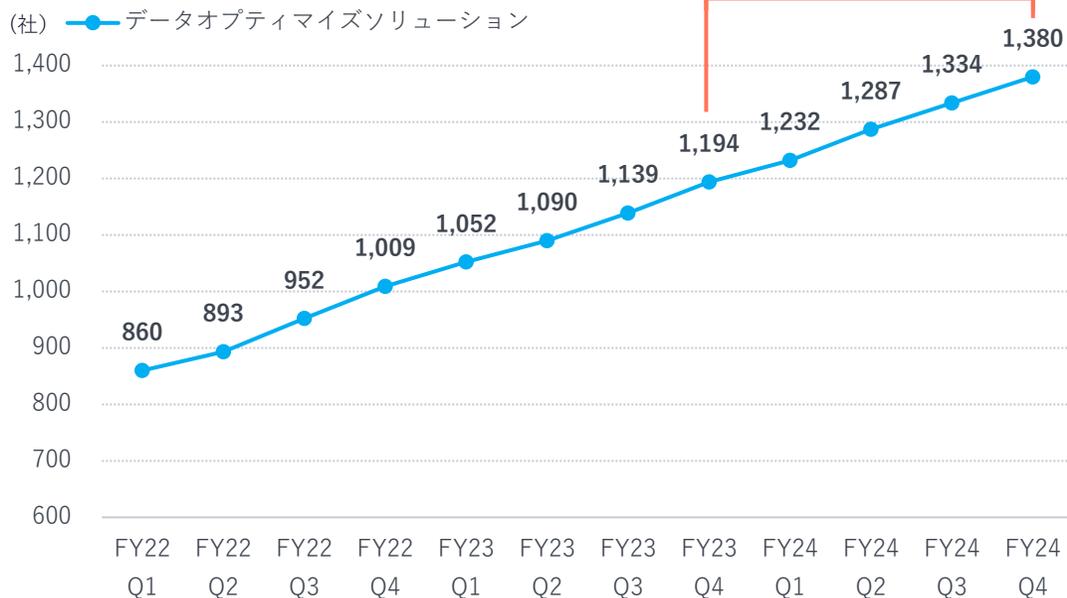
✓ ARPU



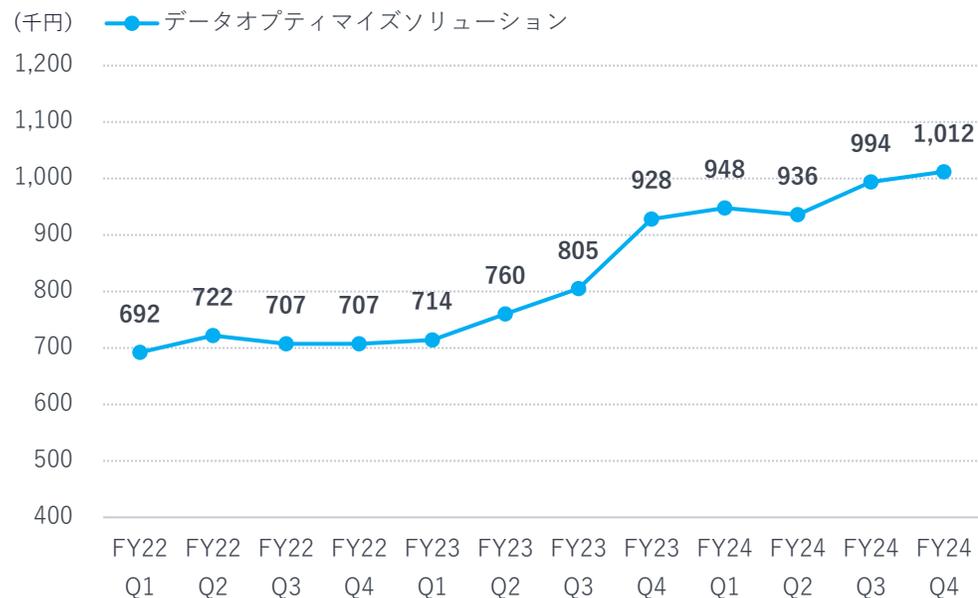
データ最適化ソリューション契約社数及びARPU（四半期推移）

- 契約社数、ARPUともに順調に成長
- データ最適化ソリューションには安価なサービスも含まれているため、ARPUは全体及びセールスマネジメントソリューションに比べ低い数値となっている

契約社数

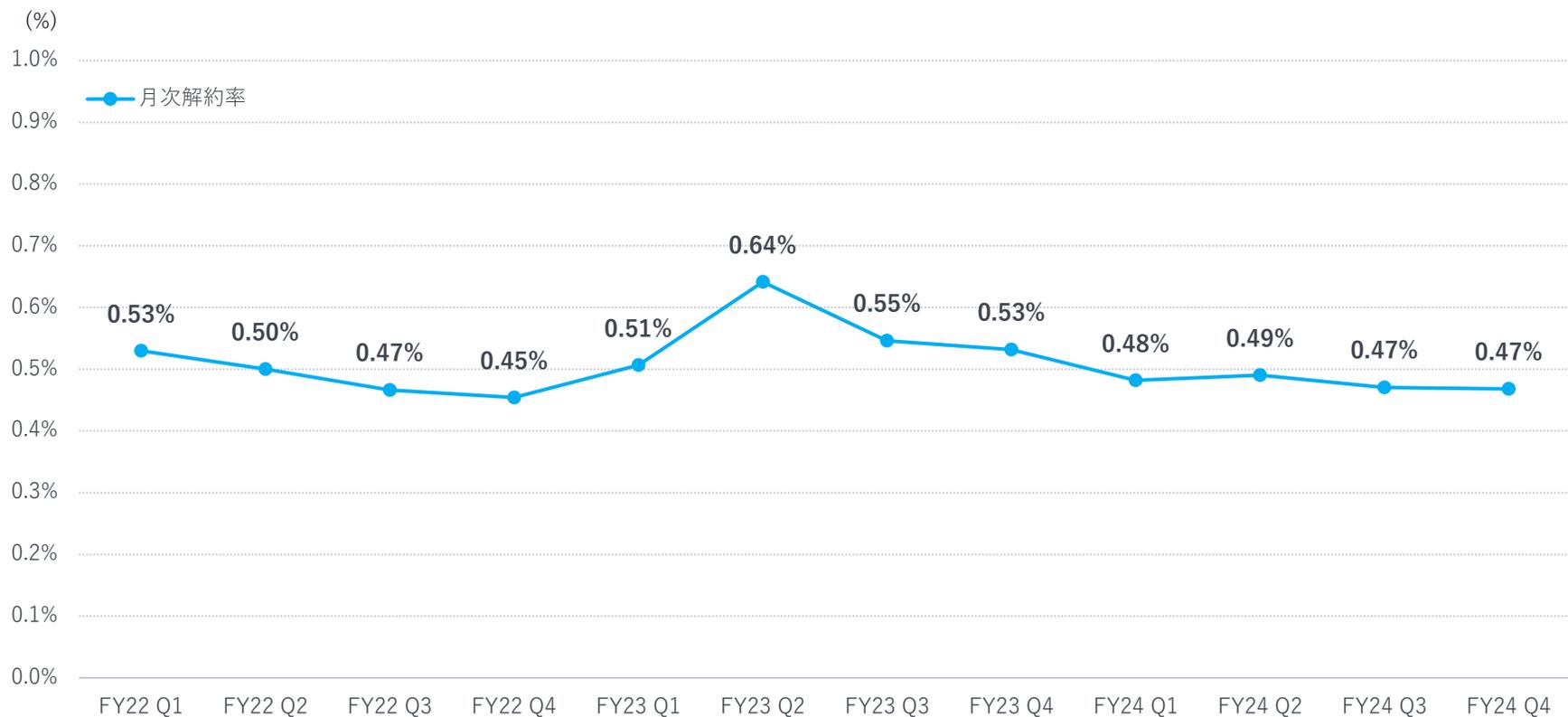


ARPU



月次解約率（四半期推移）

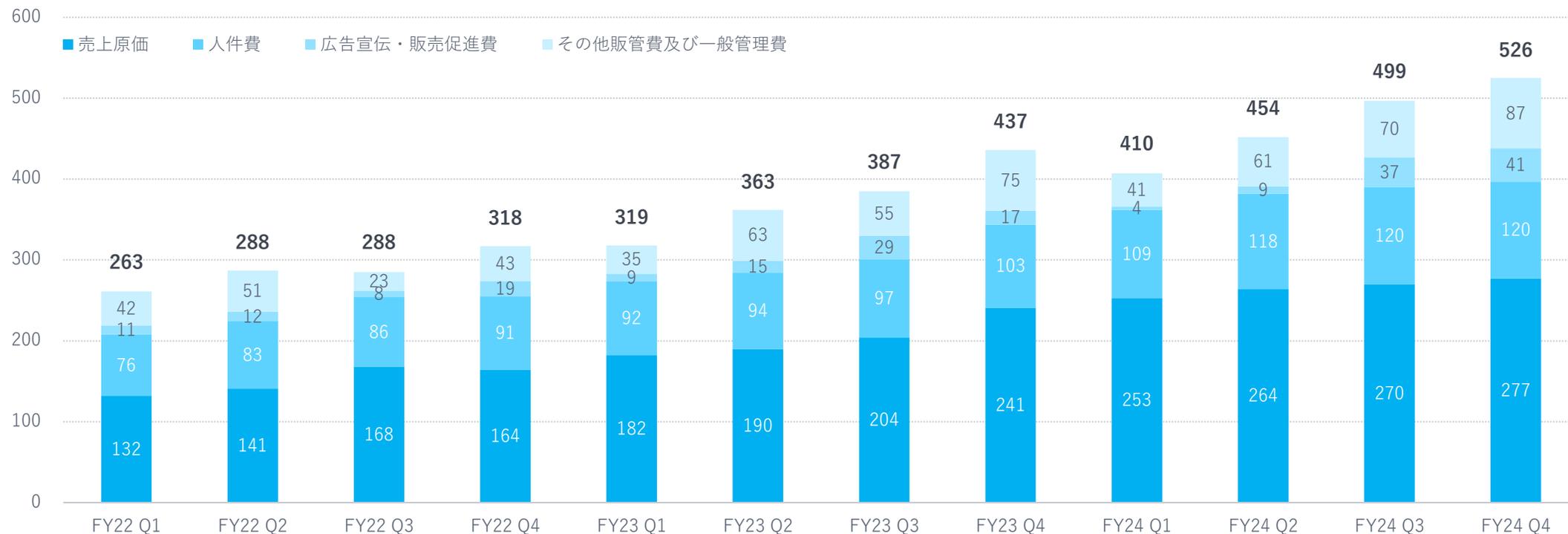
- ・ FY24 Q4時点で0.47%と低水準を維持
- ・ 直近1年間で0.06ptの低下に成功



営業費用（四半期推移）

- ・ 成長コストの増加に伴い、営業費用も引き続き増加傾向
- ・ FY24 Q3はイベント出展等により広告宣伝・販売促進費が増加、上場費用によりその後も増加
- ・ FY24 Q4はISMARP※1取得活動等により広告宣伝・販売促進費が増加、IR活動や租税公課等によりその後も増加

(百万円)

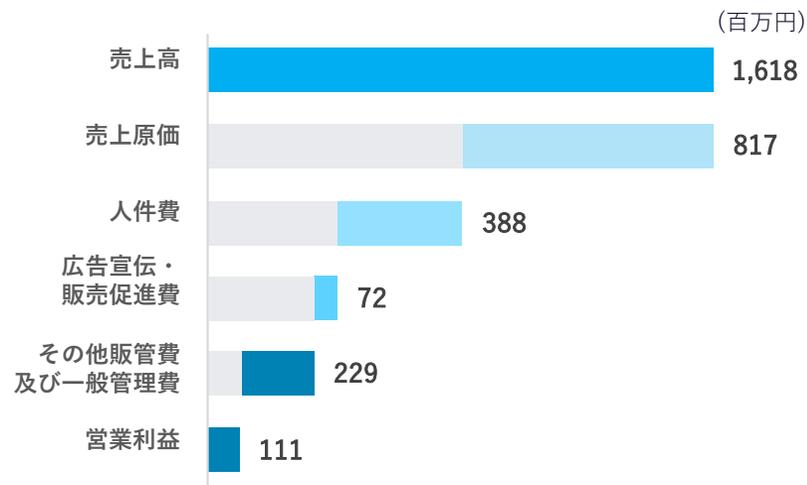


※1.政府情報システムのためのセキュリティ評価制度

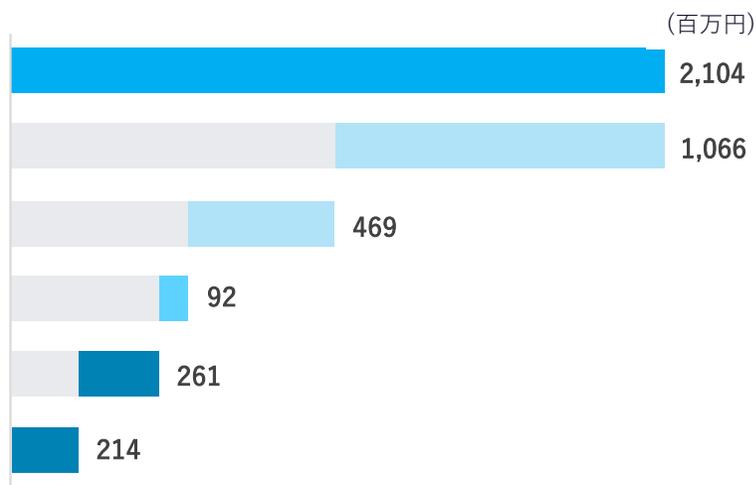
営業利益の増減要因

- ・ 原価率の高い大型案件受注の影響により、全体の原価率がやや上昇
- ・ 積極的な採用及び賃上げにより、人件費が増加
- ・ ISMAP取得活動やホームページのリニューアル等により広告宣伝・販売促進費が増加
- ・ 営業利益は2.1億と大幅に増加

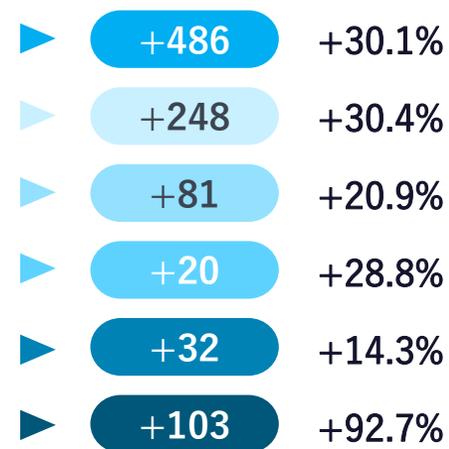
2023年11月期 実績



2024年11月期 実績

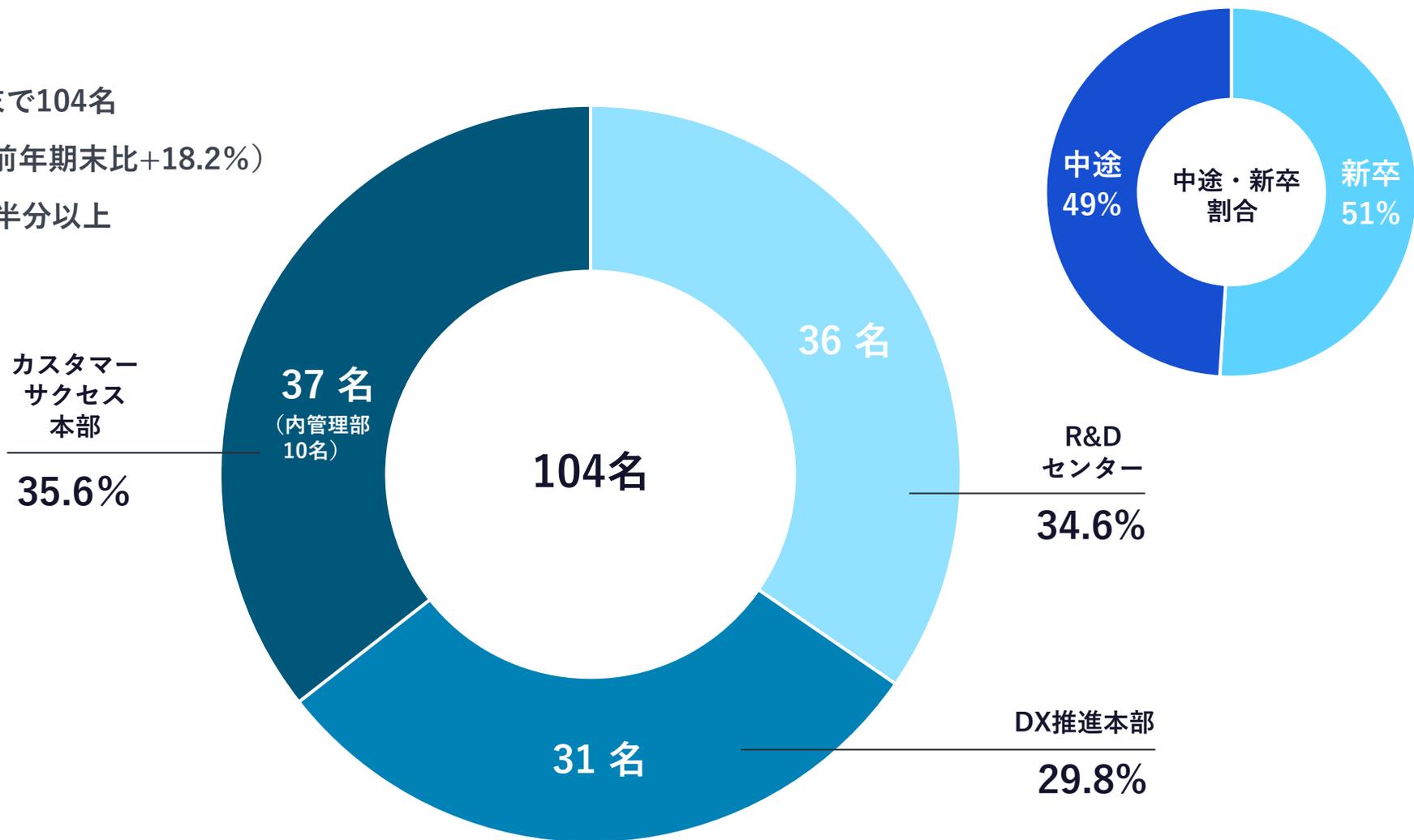


前年増減額 増減率



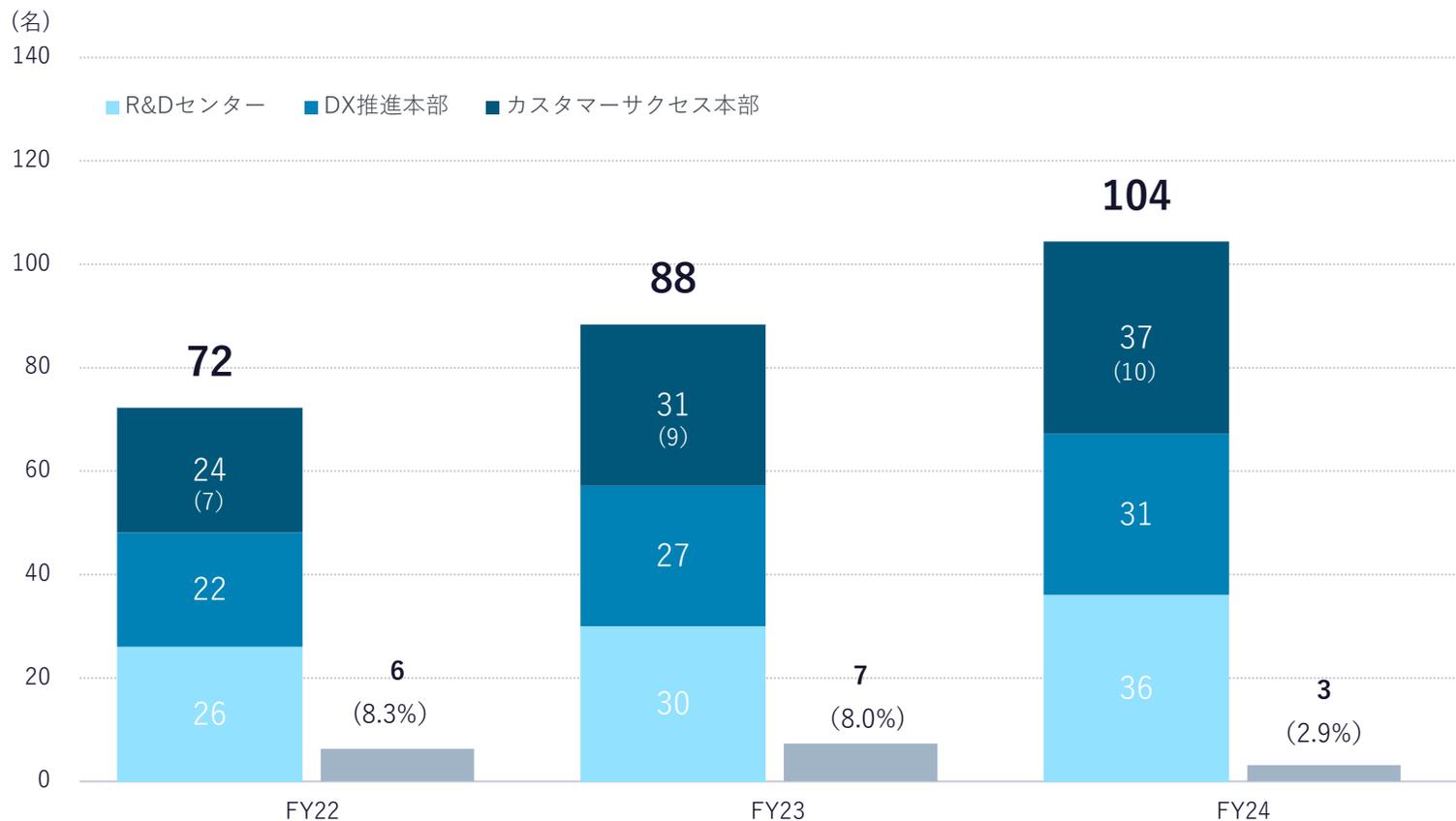
従業員の構成

- ・従業員はFY24期末で104名
- ・前年期末+16名（前年期末比+18.2%）
- ・新卒入社の割合が半分以上



従業員数（期末推移）

- ・ 順調に増員、前期末より16名増加
- ・ 離職率は低い水準で推移、今期の退職者は3名



貸借対照表

・ 現預金約20億円、自己資本比率47.0%と財務基盤は安定



資産

- 東京証券取引所グロース市場上場に伴う公募増資等により、現預金が大幅に増加
- クラウドサービスへの追加機能を積極的にリリースを行っているため、ソフトウェアも増加

負債

- 事業が順調に成長しており、原則年間契約前払のため、契約負債が大幅に増加

純資産

- 東京証券取引所グロース市場上場に伴う公募増資等により、資本金及び資本準備金が大幅に増加
- 当期純利益を計上したことにより、繰越利益剰余金が増加

自己資本比率 **47.0%**



2024年11月期
通期
決算説明資料

02 | 2025年11月期 通期業績見通し

業績見通し

- ・売上高は前年同期比22.8%増の25.8億円の見込み
- ・ARRは前年同期比30.0%以上増の見込み
- ・優秀な人材の増員や販促拡大のためのISMAR取得等積極的な投資を計画、営業利益は前年と同水準になる見込み

	FY24 (百万円)	FY25 (百万円)	増減額 (百万円)	増減率 (%)
売上高	2,104	2,584	480	22.8%
営業利益	214	214	0.7	0.4%
経常利益	210	214	4	2.0%
当期純利益	150	152	2	1.3%

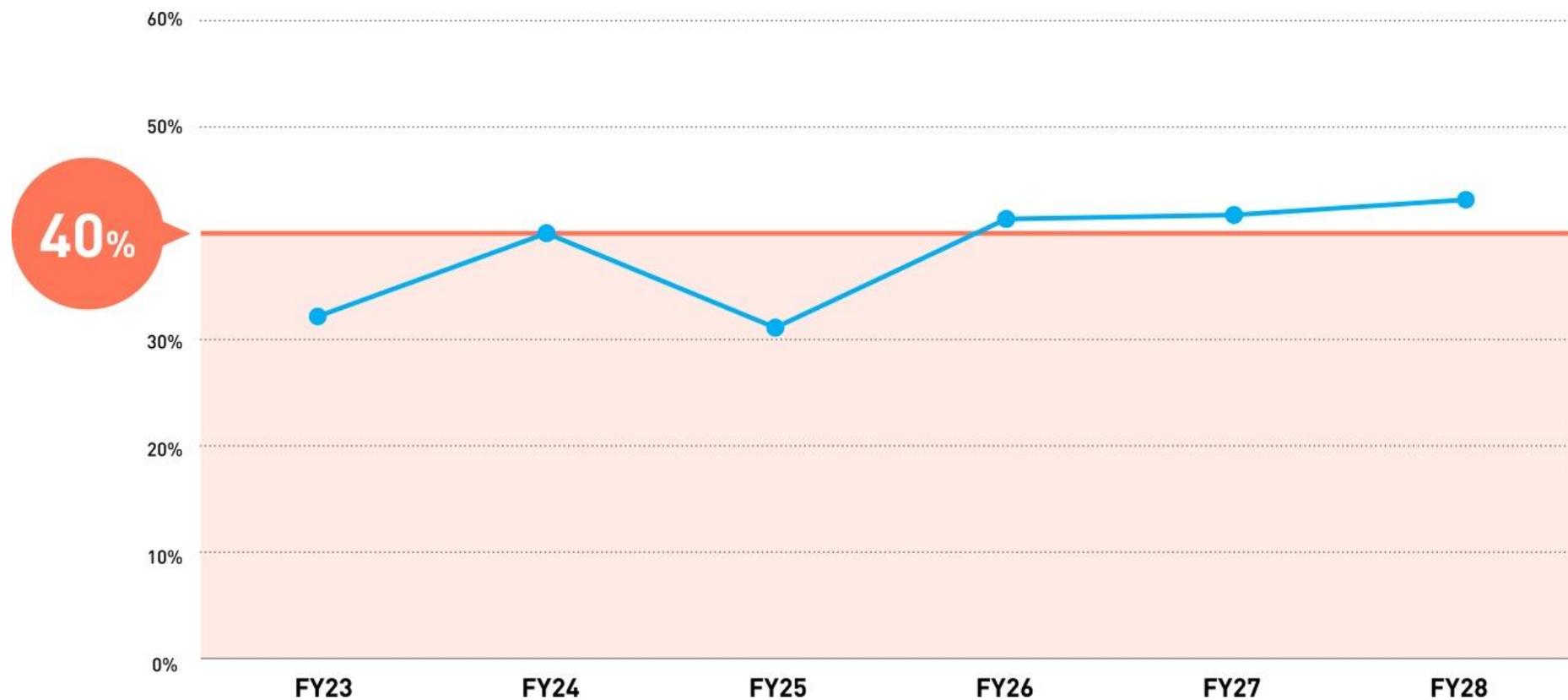


2024年11月期
通期
決算説明資料

03 | 中期経営目標及び成長戦略

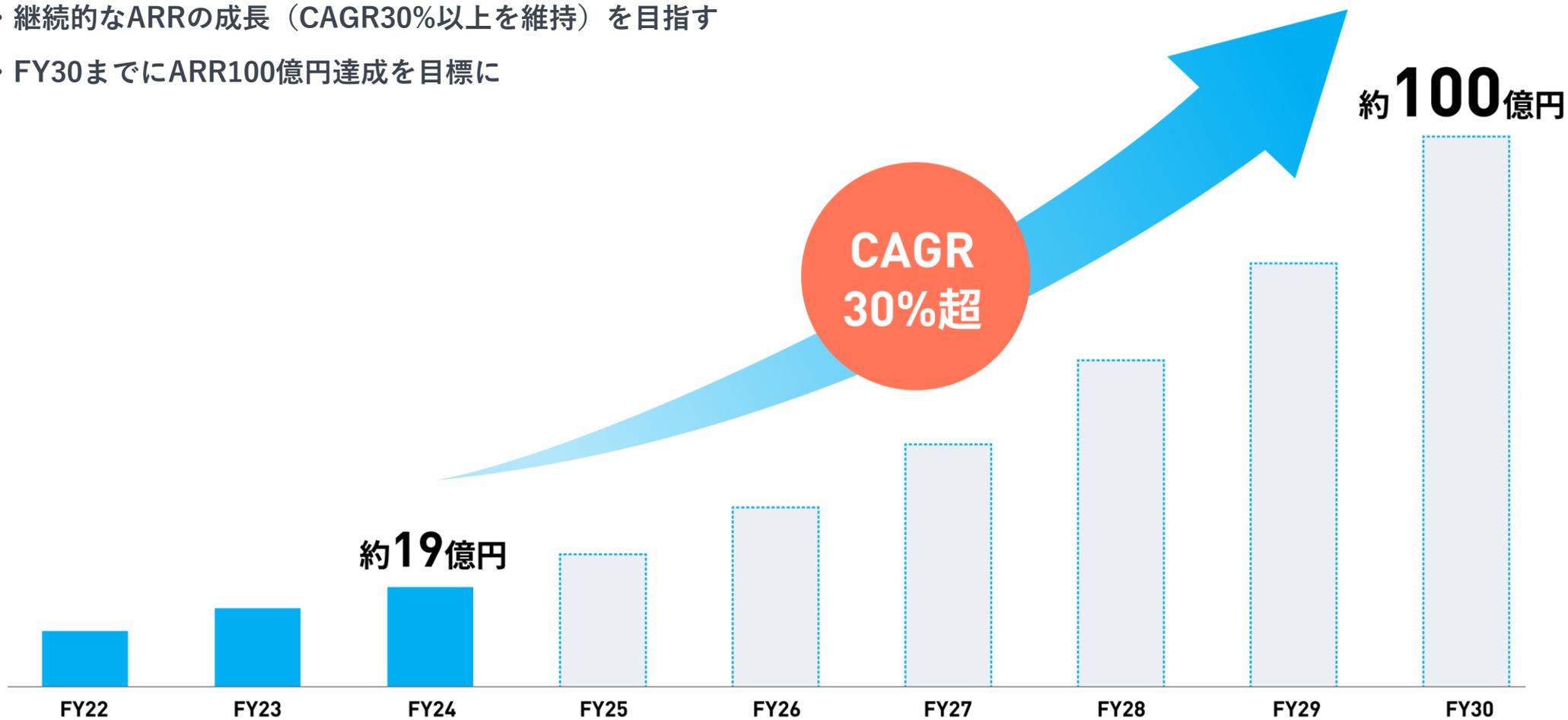
中期経営目標

- ・ FY25の投資を生かし、FY26以降は継続的にRule of 40%の達成を目指す

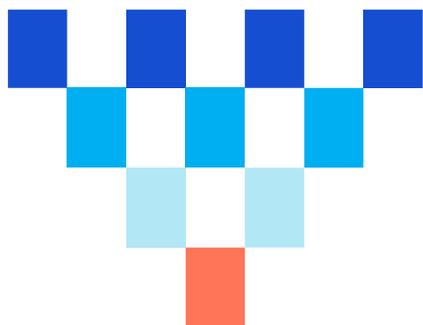


中期経営目標（ARR）

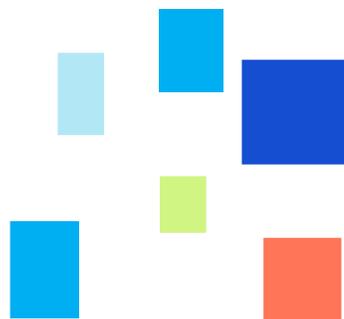
- ・ 継続的なARRの成長（CAGR30%以上を維持）を目指す
- ・ FY30までにARR100億円達成を目標に



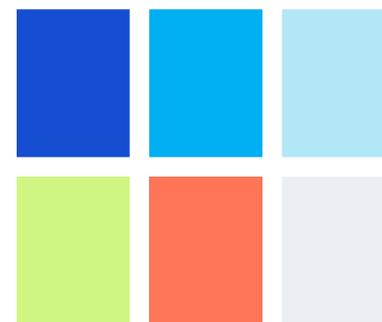
3つの成長戦略



エンタープライズ市場の
開拓



人材領域



収益基盤の
多様化

エンタープライズ市場の開拓

■ エンタープライズ企業の売上比率を高めていきます。

全顧客数のうち、エンタープライズ企業の比率は約25%ですが、中長期的に成長していくためには、エンタープライズ市場の開拓が重要な課題と捉え、以下の4つの取り組みを推進していきます。

■ エンタープライズ市場の開拓における4つの取り組み

1 導入コンサルティングの強化

当社自らお客様への支援を行います。それによりお客様の課題を的確に捉え、速やかにオンボーディングを促進します。

2 エンタープライズ向けの製品エンハンス（機能追加）

企業規模や業界特有の業務などに適応したサービスの向上を図ります。

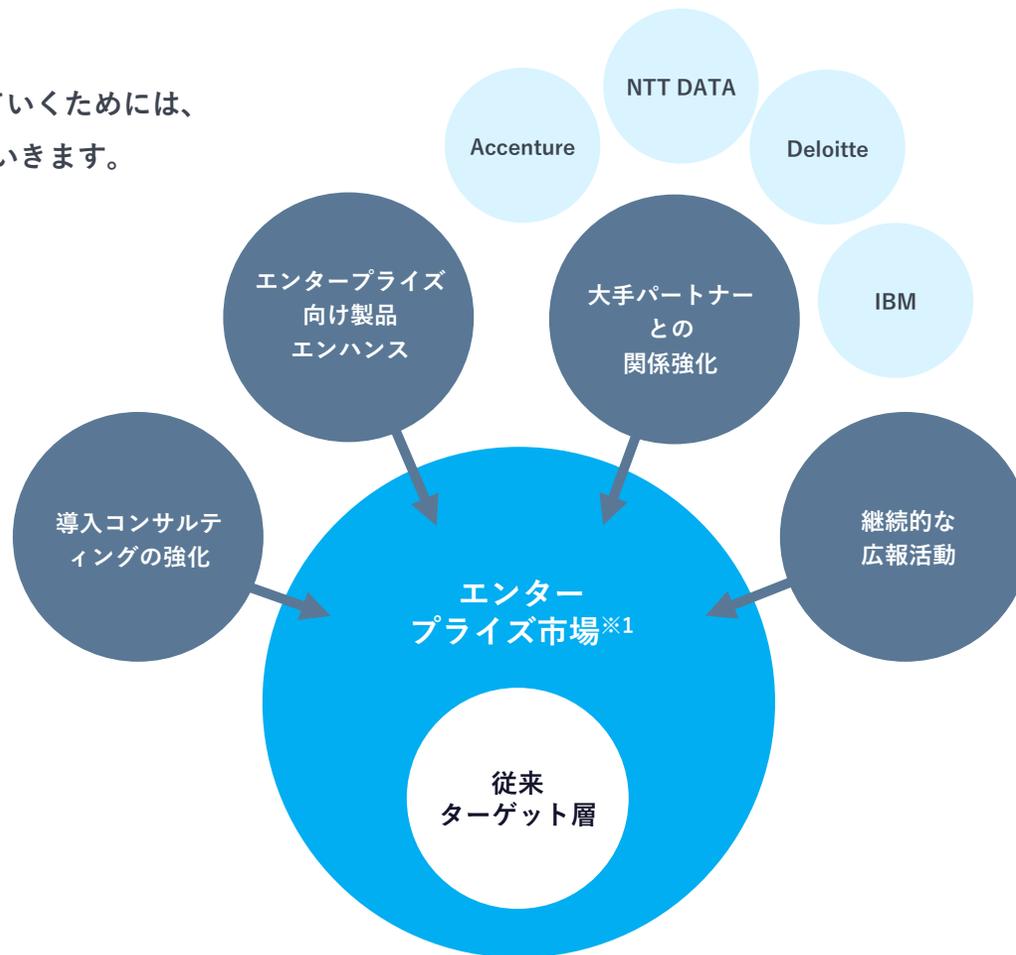
3 大手コンサルティングパートナーとの関係強化

高難易度の要件への対応、顧客獲得に向けて関係強化を行います。
パートナーリレーション強化に向けてサービス勉強会や共催セミナーを展開します。

4 信用力の向上を目的とした継続的な広報活動

上場による認知度の向上に加えて、メディア各社とのリレーション構築による恒常的な広報活動を行い、エンタープライズ企業からの信用を確実なものしていきます。

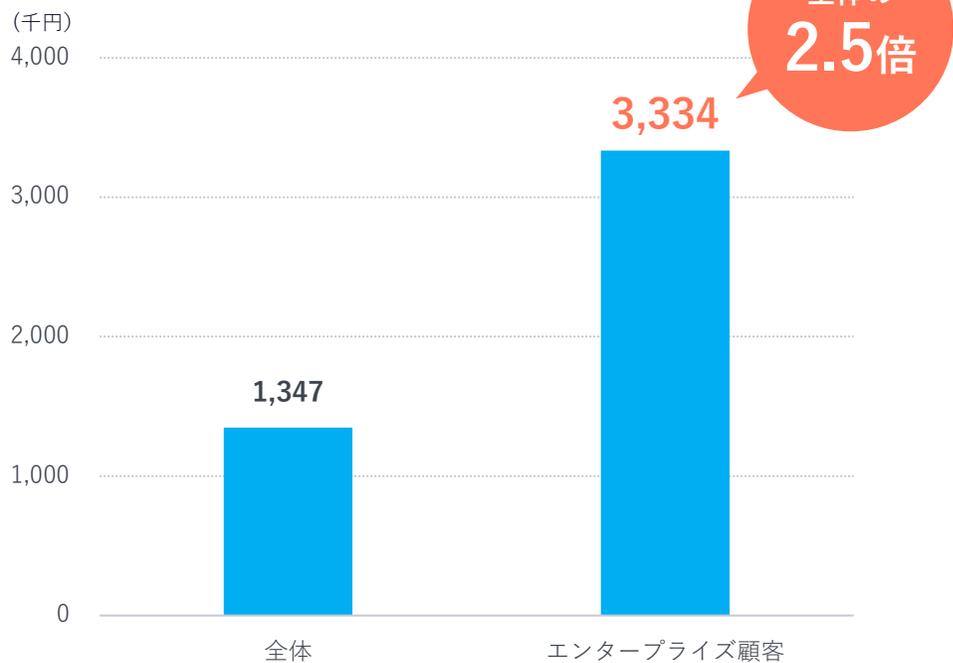
※1当社では、エンタープライズ企業は従業員数500人以上及び公共を指します。



エンタープライズ顧客

- ・エンタープライズ顧客のARPUは全体の約2.5倍
- ・エンタープライズ顧客のARR、顧客数、ARPUすべてで前期末より増加

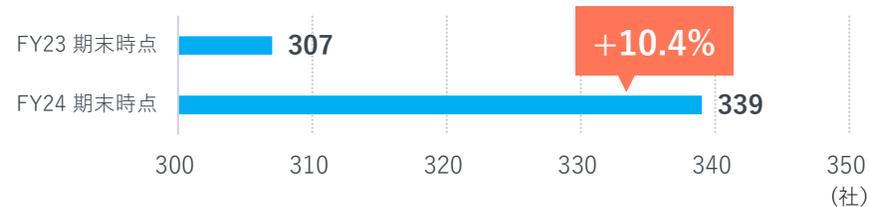
■ ARPU比較 (FY24 期末時点)



エンタープライズ顧客のARR推移



エンタープライズ顧客の社数推移



エンタープライズ顧客のARPU推移



人材領域

人材投資による持続可能な組織構築とコンパウンド戦略を推進するサービス開発をしていきます。

1 新サービス・機能追加開発のための開発人員の増員

当社が競争優位性を確保しながら持続的に成長するためには、新サービスや新機能の提供、ユーザビリティの向上、ビッグデータを活用したAI機能の強化などにより、サービスの付加価値を高めていくことで、高い継続率を維持していくために、プロダクトマネージャーやエンジニアの採用と育成をします。

2 コンサルティング領域の人材の増員

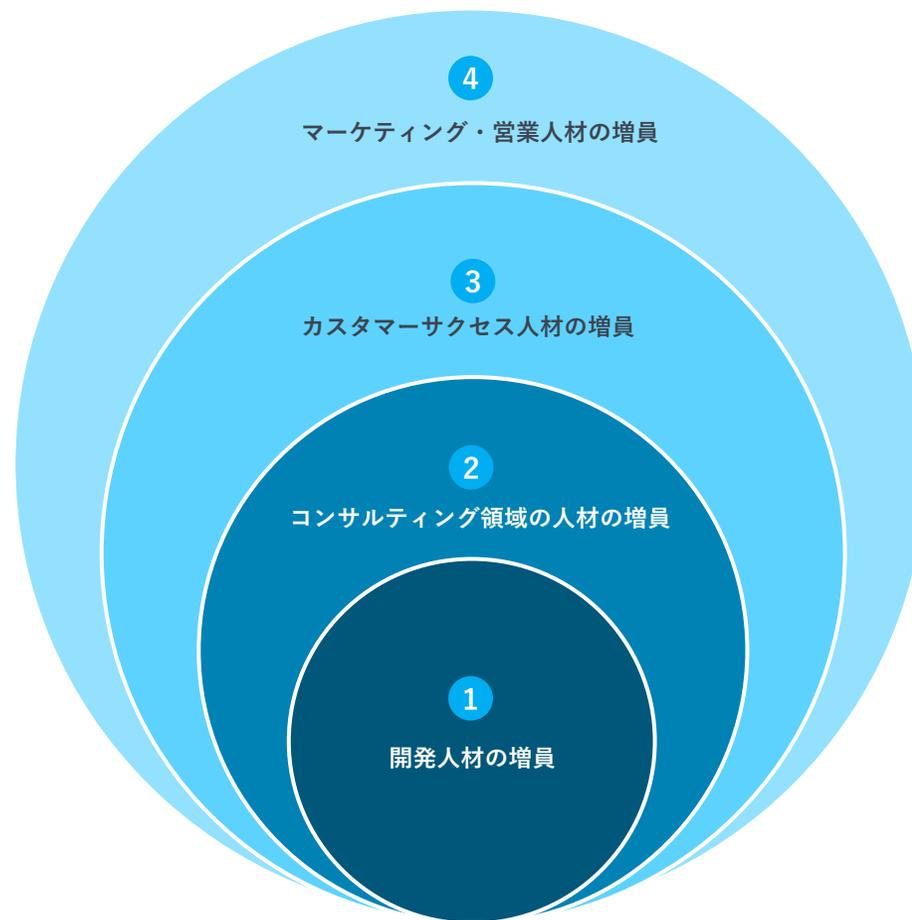
エンタープライズ領域のお客様にはメーカーからのコンサルティングが必要になります。しっかりとお客様と伴走しながらオンボーディングを速やかに行える体制を構築します。

3 カスタマーサクセス人材の増員

確実に増えていく顧客基盤を高い継続率で維持していくことが重要です。また、ユーザー目線での新サービスや新機能の追加開発を継続するためには、カスタマーサクセスが、お客様との良好なコミュニケーションによる良好な関係を築き、ユーザーの声を社内に届けていく必要があります、人員の採用と育成をします。

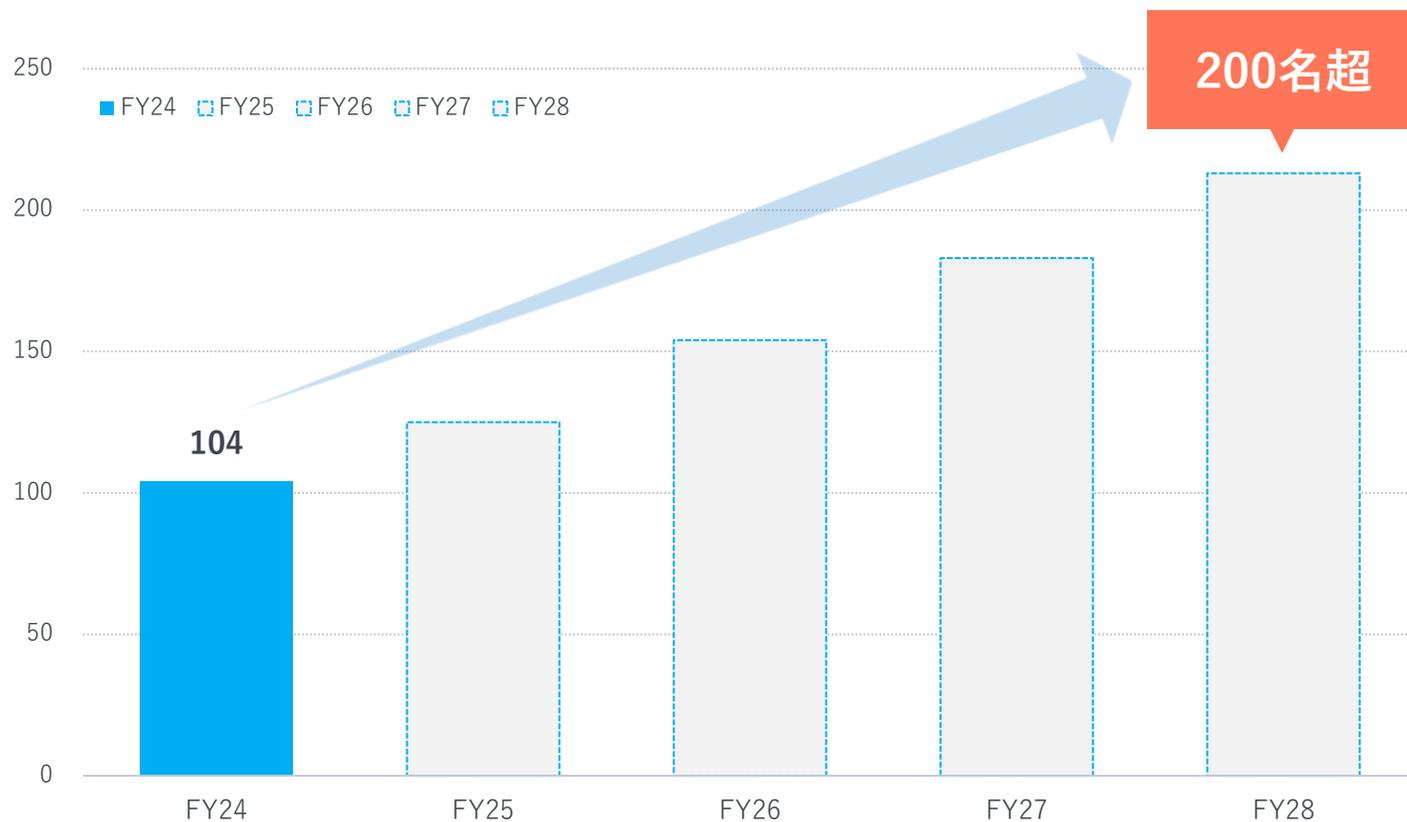
4 マーケティング・営業人材の増員

新サービスや新機能の認知度を向上させ、顧客基盤を拡大し、また、新たな収益基盤となる顧客を生み出していくためには、新サービスや新プラットフォームでの拡販を推進するマーケティング・営業人員の採用と育成をします。



従業員数増員計画

- ・積極的な採用活動を継続的に行い、2028年11月期には現在の倍以上となる200名超を目指す
- ・離職率も引き続き低い水準を目指す



収益基盤の多様化

これまで「Salesforce」や「kintone」を主軸にデータ最適化ソリューションを展開してきました。
今後も新たなプラットフォームへの拡張やOEM提供により、多様な収益基盤を創り出します。

■ 自社製品のプラットフォーム拡張

人事労務における帳票作成の業務を効率化



人事管理やタレントマネジメント領域における様々な帳票をDX化



■ OEM提供による提供価値の拡大

HubSpotパートナーとの共同開発による帳票業務プロセスの効率化



弁護士ドットコム株式会社との協業による営業生産性の向上



収益基盤の多様化 | 自社製品のプラットフォーム拡張

帳票DX for SmartHR

人事労務における帳票作成の業務を効率化

シェアNo.1※1の人事労務ソフト「SmartHR」で帳票DXを提供。
 入社時の保険加入の手続きや、労災申請、育児・介護による就労証明書などの
 行政関連の手続きといった「あらゆる人事労務の帳票業務」に対応します。

出力可能な帳票パッケージ

- 就労証明書パック (統一様式、主要都市圏など)
- 基本証明書パック (社員台帳、在職証明書、退職証明書、離職・退職証明書など)
- 健康保険パック (全国健康保険協会や関東ITソフトウェア健康保険組合、私学共済など)
- その他 (外国人雇用や労災、産休育休における申請など)

※1. デロイト トーマツ ミック経済研究所「HRTechクラウド市場の実態と展望2022年度版」
 労務管理クラウド市場・出荷金額

1 SmartHRから帳票出力したい社員とテンプレートを選択



2 出力ファイルをダウンロード

PDF

Excel



収益基盤の多様化 | 自社製品のプラットフォーム拡張

帳票DX for SAP

人事管理やタレントマネジメント領域における様々な帳票をDX化

SAP SuccessFactors®に対応した帳票DXを提供。

複数の従業員情報を1枚に並べて、参照・比較するなど戦略人事の精度と鮮度を向上させることができます。

主な特徴

- ✓ SAP SuccessFactors※1に帳票機能を拡張
- ✓ BTP※2上で稼働するCSFsを実装
- ✓ CSFs※3からデータを取得し、帳票DXでドキュメントを作成

※1. SAP® SuccessFactors®とはコア人事・給与計算、タレントマネジメント、従業員エクスペリエンス管理、および人事アナリティクスなどすべての人事業務に対応するクラウド人事ソリューション。日本を含む104カ国の現地要件、47の言語、50カ国の給与計算に対応しています。

※2. Business Technology Platform

※3. Connector for SuccessFactors



例：写真、資格取得履歴、異動履歴、歴代の評価コメントを従業員ごとに並べて参照

収益基盤の多様化 | OEM提供による提供価値の拡大



HubSpotパートナーとの共同開発による帳票業務プロセスの効率化

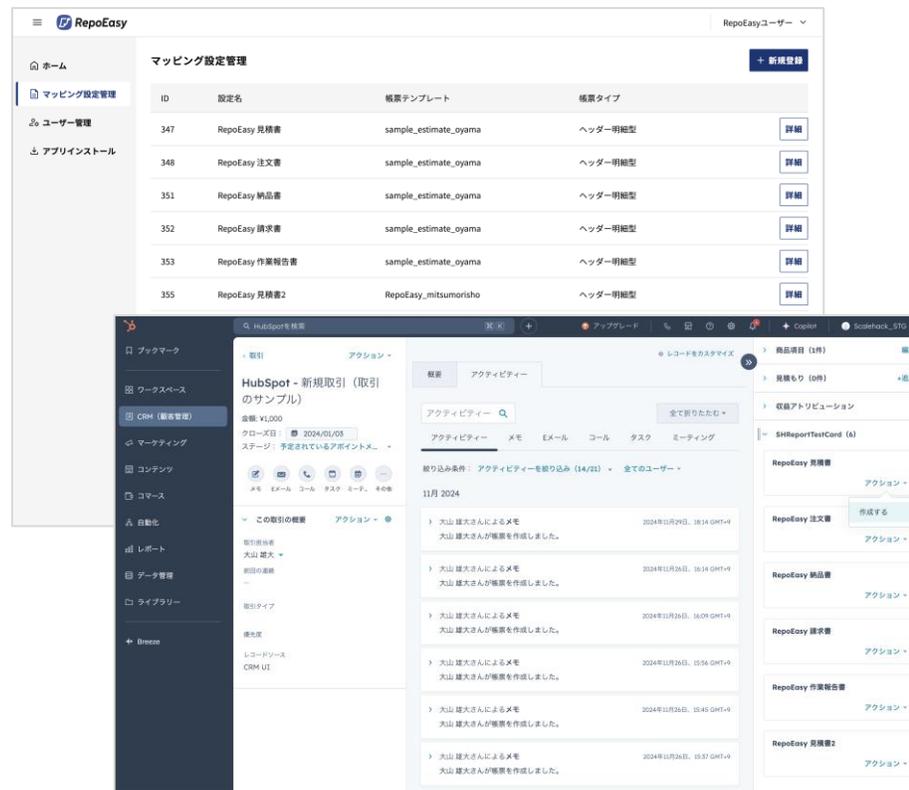
世界中で20万社以上に導入されるCRMのHubSpotに帳票機能をOEM提供。
日本の商習慣に対応した帳票をワンクリックで発行できる、スマートな環境を実現します。

主な特徴

- ✓ 帳票エンジンのOEM提供により「RepoEasy」を共同開発※
- ✓ HubSpotのCRMデータを活用し、帳票発行を効率化
- ✓ 日本の商習慣に対応したテンプレートを基に、フォーマットやデザインをカスタマイズ可能

※. RepoEasyは、株式会社オプロ、株式会社Scalehack、株式会社100の3社共同開発です。

OEM提供先 株式会社Scalehack



HubSpot内にあるデータを元に、様々なオリジナル帳票をスムーズに発行

収益基盤の多様化 | OEM提供による提供価値の拡大

CLOUDSIGN SALES AUTOMATION

■ 弁護士ドットコム株式会社との協業による営業生産性の向上

クラウドサイン Sales Automationに帳票機能をOEM提供。

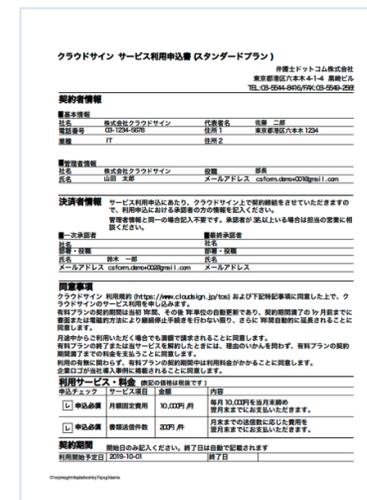
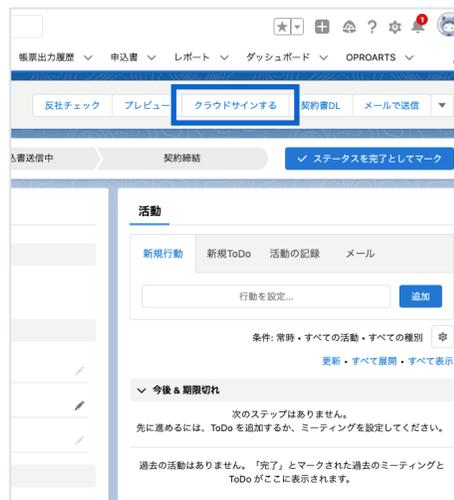
問い合わせから契約締結までのフローをすべて自動化し、営業組織を改善することができます。

主な特徴

- ✓ 見積書・注文書・申込書発行が1クリックで、電子契約締結まで可能
- ✓ Salesforce上の登録情報から宛先設定ができ、誤送信を防止
- ✓ 帳票の自動生成機能により、契約書作成のミスを防止

※. 弁護士ドットコム株式会社が提供する対面契約サービス「クラウドサイン NOW」にもOEM提供しています

OEM提供先 弁護士ドットコム株式会社



営業個人がアカウントを持ち、

取引先審査が完了したら1クリックで帳票を自動生成・送信するオペレーションが可能

上場時調達資金の使途

- ・ 2024年8月21日のIPOにより755百万円の資金調達を実施
- ・ FY24は計画通り広告宣伝費及び販売促進費に17百万円を充当
- ・ 今後の使途についても、計画に変更はなし。

	FY24 (百万円)		FY25 (百万円)		FY26 (百万円)		充当額累計 (百万円)	
	計画	実績	計画	実績	計画	実績	計画	実績
採用費及び人件費	—	—	170	—	360	—	530	—
広告宣伝費及び販売促進費	17	17 ※1	90	—	118	—	225	17
充当額累計	17	17	260	—	478	—	755	17

※1FY24に新たに発生した広告宣伝費及び販売促進費は30百万円になります。その内、17百万円を上場時調達資金による充当、残りは手元資金による充当をしております。

※2上場時調達資金は、具体的な充当時期までは、安全性の高い金融商品等で運用していく方針であります。

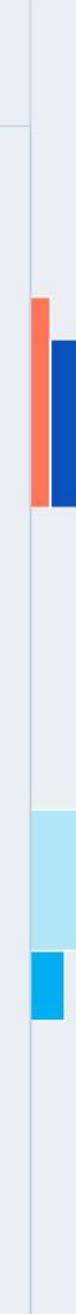
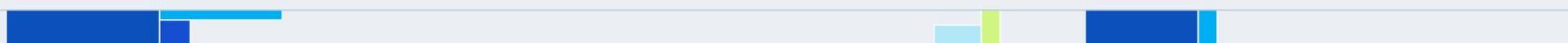


2024年11月期
通期
決算説明資料

04 | APPENDIX

04-01

会社概要



会社概要



株式会社オプロ

社名	株式会社オプロ (OPRO Co., Ltd.)
設立	1997年4月
代表者	代表取締役社長 里見 一典
従業員数	104名 (2024年11月時点)
資本金	483,650千円 (2024年11月時点)
所在地	東京都中央区京橋2丁目14番1号 兼松ビルディング9階
事業内容	法人向けクラウドサービス事業 データオプティマイズソリューション / セールスマネジメントソリューション

マネジメント体制



代表取締役社長 里見 一典

オプロ創業者。近畿大学理工学部を卒業後、日本デジタルイクイップメント株式会社(現日本ビューレット・パッカード合同会社)へ入社。その後、1997年に株式会社エスピーオー（現当社）を設立し現在に至る。



取締役 安川 貴英

明治大学政経学部を卒業後、興和開発株式会社(現日鉄興和不動産株式会社)へ入社。その後、日本オラクル株式会社といった複数のIT会社を経て、2013年管理部長として当社入社。2018年取締役就任、現在は取締役兼カスタマーサクセス本部長。



取締役 吉田 順一

神奈川大学経営学部を卒業後、株式会社パソナ(現株式会社パソナグループ)へ入社。その後、IT会社代表取締役等を経て、2019年セールスコンサルティング本部長として当社入社。2020年取締役就任、現在は取締役兼DX推進本部長。



社外取締役 宮澤 敏

1993年から株式会社庚申代表取締役社長を務め、経営に従事。
2015年当社社外取締役就任。



社外取締役 内田 健治

税理士
日本オラクル株式会社の財務部長等を経て、2012年から税理士法人フィデス会計社の代表社員を務める。
2018年当社社外取締役就任。



社外取締役 長井 利仁

株式会社インテリジェンス ビジネスソリューションズ(現パーソルプロセス&テクノロジー株式会社)代表取締役等、複数の会社経営に参画。現在はパーソルホールディングス株式会社執行役員。
2020年当社社外取締役就任。



監査役 澤野 敏郎

会計事務所経験も含め長年にわたり
経理・会計業務に従事し、2012年当社入社。
2018年当社監査役就任。



社外監査役 大塚 一郎

弁護士(第二東京弁護士会)
東京六本木法律特許事務所パートナー。
2022年当社社外監査役就任。



社外監査 澤田 静華

公認会計士
澤田静華公認会計士事務所長。
2022年当社社外監査役就任。

経営理念



謙 虚

人を敬い尊敬すること
(相手を認めること)

誠 実

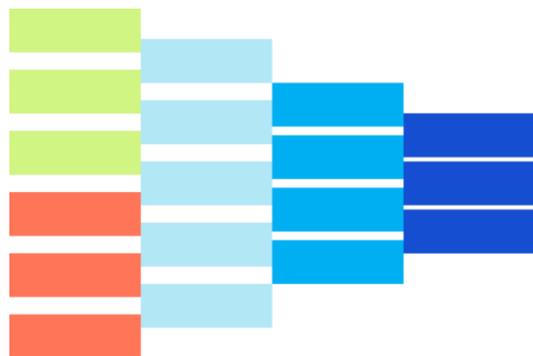
人や仕事に真面目に
対応すること

進 取

自ら進んで新しい事を
取り込むこと

SDGs Diversity, Equity & Inclusion

経営理念



Mission

make IT simple

企業はコーポレート・ガバナンスを強化し、
常にビジネスの「見える化」を進め、
あらゆる変化に対応するためにITを強化しています。

迅速に対応するためには、ITをsimpleにまとめ上げ
様々な変化に対して迅速に対応する必要があります。

まさに時代は「make IT simple」を求めています。

オプロは「make IT simple」を実現する製品、サービスを提供します。



Product & Service Policy

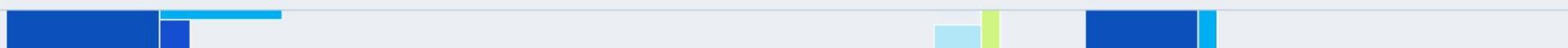
Less is More

オプロが目指す製品とサービスの指針です。
「無駄を省くことで、さらにより良いものになる」
という考えでパフォーマンスの高い製品開発を続け、
お客様に喜んでいただけるサービスを強化しています。

(注) 1919年、ヴァイマル共和政期ドイツのヴァイマルに設立された、工芸・写真・デザインなどを含む美術と建築に関する総合的な教育を行った学校「バウハウス」第3代目校長であった建築家ミース・ファン・デル・ローエ氏の言葉。

04-02

事業内容



事業内容

未だないピースを発明する。

セールスマネジメント
ソリューション

経営や事業のゴールに対して、
達成のための様々な情報を
一元管理し、業務プロセスを支える
販売管理ソリューションです。

セールスマネジメント
ソリューションデータ最適化
ソリューション他社SaaSによって構成される
データ層データ最適化
ソリューション

企業、行政・公共機関、組織が持つ
取引情報や人事情報などの
様々なデータの入力・抽出・処理・整理する
帳票ソリューションです。

2軸のソリューションはSaaSで展開

収益モデル

データ最適化ソリューションとセールスマネジメントソリューションは、いずれもサブスクリプション契約を締結し、サービス提供によるランニング利用料（月額費用）を受領するストック型ビジネスです※1。

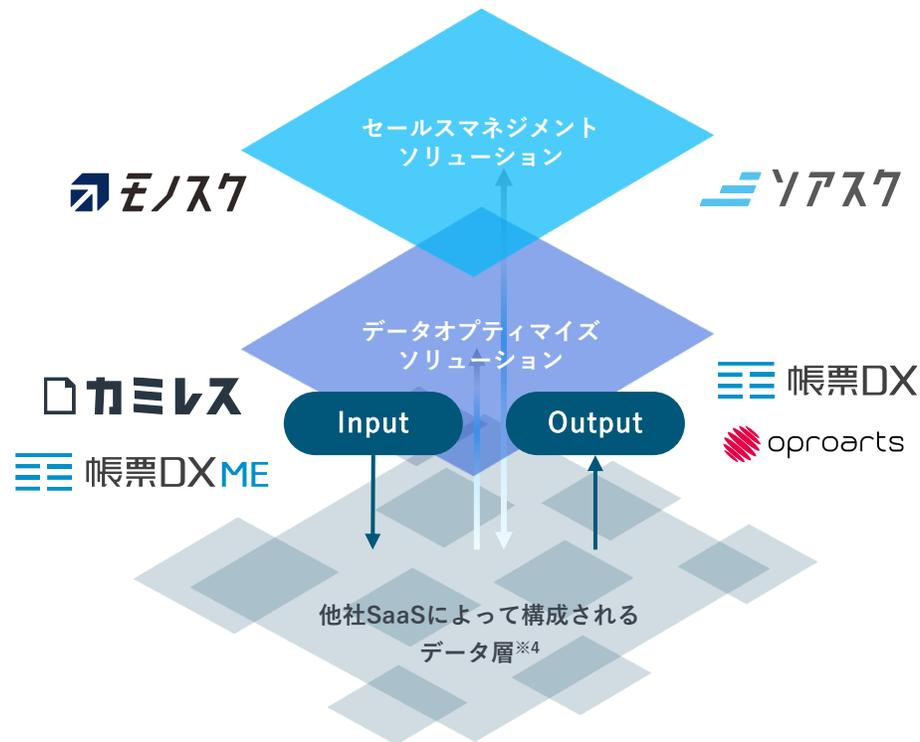
クラウド売上は、上記のほか、サービス導入時に発生する初期費用、帳票開発やコンサルティングなどによる導入・定着化を行うプロフェッショナルサービス売上、従量課金やその他スポット対応の対価であるその他売上から構成されています。

毎月計上される売上※2

- ① ランニング利用料
- ② 初期費用※3 等

都度発生する売上

- ① プロフェッショナルサービス売上
- ② その他売上 等



※1.過去、フロー型ビジネスであるソフトウェア販売も行っており、保守契約だけの収益もあります。

※2.原則年契約としており、新規契約・更新時に契約金額を前受で受領しております。

※3.初回契約期間で按分して計上しております。

※4.データ最適化ソリューションへ流し込む元データを管理する階層を指し、Salesforceやkintoneなど他社のSaaSプラットフォームを総称して「データ層」と呼びます。

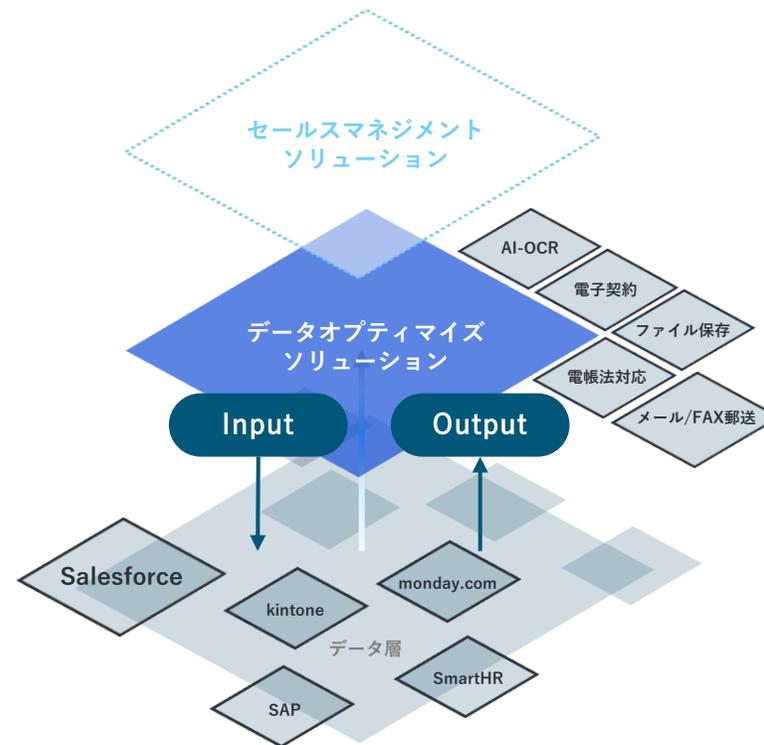
データオプティマイズソリューション

企業や組織が持つ取引情報や人事情報などの帳票データや、行政・公共機関、組織が持つ様々な情報を処理・整理するソリューションです。

2つの仕組みにより価値を提供

紙を主体とする業務におけるデジタル化を支援し、データ層への情報集約を効率化することができます (INPUT)。

商談情報や従業員情報などをデータ層から取り出して、必要な情報を帳票出力や比較表など最適なカタチに加工することができます (OUTPUT)。



帳票出力サービス「帳票DX」：概要

帳票DX

Input

Output

次世代型クラウド帳票サービス

帳票DXは、oproarts^{※1}の技術とノウハウを基に進化した、次世代型クラウド帳票サービスです。企業の帳票業務をデジタル化し、バックオフィスのスマート化を実現します。

主な機能

✓ 帳票デザイン

直感的な帳票テンプレートの設計や権限設定ができる帳票デザインツール「XAデザイナー」を提供。

✓ 多様な帳票出力

PDFや各種Officeファイルでの出力に対応。

✓ 連携機能

SalesforceやSAPと連携し、必要なタイミングで帳票を自動生成・配信することが可能。

できること

✓ 美しい帳票作成

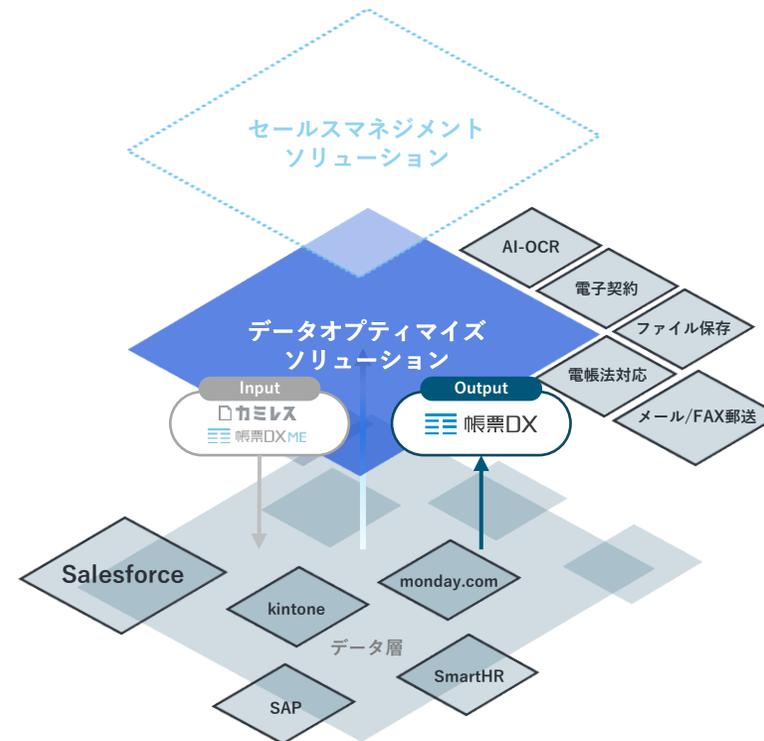
UDフォントを含む最新のモリサワフォントで、美しい帳票が作成できます。

✓ 配信・保管の自動化

作成した帳票をメール送信、郵送、Web配信、電子署名付与、ストレージ保管など、多彩な方法で配信・保管の自動化が可能。

✓ 電子化対応

電子帳簿保存法やインボイス制度に対応した帳票の発行・保存が可能。



※1 完全自由設計、拡張性、ハイパフォーマンスを強みとする当社初のクラウド帳票サービス。2007年の提供開始から当社の主力サービスとして成長を牽引。現在、「oproarts」はSaaS企業へのOEMライセンスとして提供しています。

帳票出力サービス「帳票DX」：詳細 1/2

帳票DX

Input

Output

出力できる帳票の具体例

見積書、請求書、契約書など、一般的な企業のバックオフィスで使用される帳票はもちろん、金融業における口座開設申込書や製造業における製造指示書など、業界や業務に特有の帳票まで、様々な帳票の出力が可能です。

✓ 金融機関の主な帳票例

口座開設申請 / ローン申込 / 行内・社内用のワークフロー書類 / 保険加入チェックシート / ユニットプライスグラフ

✓ 建設業の主な帳票例

施工体制台帳 / 施工体系図 / 再下請負通知書 / 建設業許可申請書 / 損益計算書 / 工事計画表 / 出荷証明書 / 仕上表

✓ 製造業の主な帳票例

製造指示書 / 不具合連絡票 / 検査成績書 / 製造計画書 / 部品表 / ミルシート

よく使われる帳票の例



見積書



契約書



管理表

業界や業務に特有の帳票の例



口座開設申込書



宛名ラベル

帳票出力サービス「帳票DX」：詳細 2/2

帳票DX

Input

Output

XAデザイナー

ドローソフトのような操作感で帳票テンプレートを設計できるため、現場担当者の方でも直感的に扱えます。取引関係書類の設計からクリエイティブ要素の高いDMデザインまで、帳票を思い通りに作れるデザインツールです。

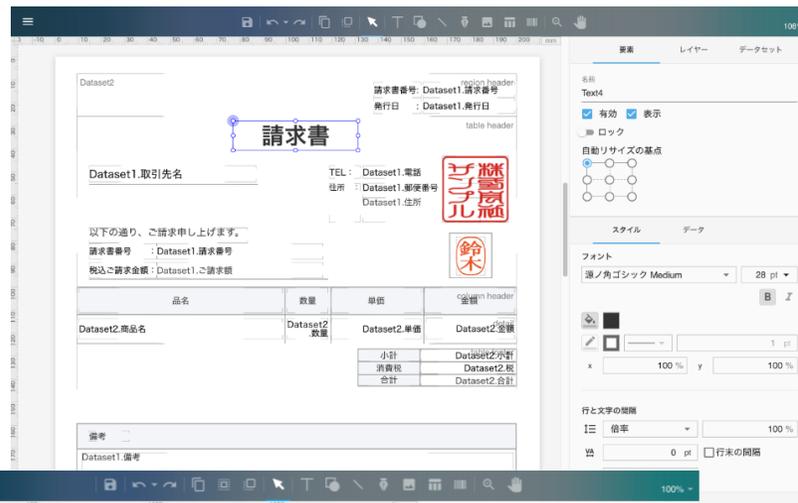
帳票AIマッピング

帳票テンプレートの設計には、動的データを差し込むためのエリア設定を手作業で行う必要がありました。帳票AIマッピングにより、PDFファイルの空欄や項目名をAIが自動認識し、動的データのエリア設定を効率化できます。

他社サービスとの連携による後続業務の自動化

一般的に、作成された帳票には、メールでの送付、クラウドサービスでの保管、郵送などの後続業務が発生します。帳票DXは、こうした後続業務を支える他社SaaSと連携し、自動化することによって、ユーザーの業務効率化に貢献します。

誰でも直感的に帳票テンプレートを設計できるツール「XAデザイナー」



XAデザイナーのAI機能「帳票AIマッピング」の動作画面

金融/行政機関向け電子申請サービス「カミレス」：概要

カミレス

Input

Output

窓口の紙申請を効率化

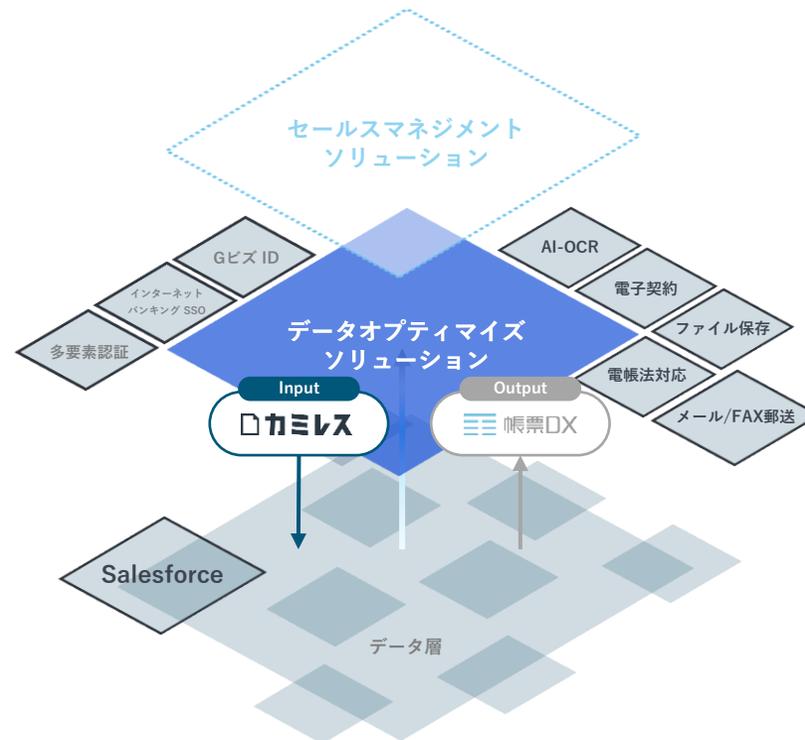
金融機関や行政機関での窓口手続きや郵送手続きにおける申請・承認プロセスをワンストップで構築できる、電子申請サービスです。申請を電子化し、各機関における手続きを円滑化します。

主な機能

- 申請・手続・届出**
 申請書のプレビューを画面上で見ながら、必要項目をフォームに入力して申請が可能。
- 審査・承認ワークフロー**
 申請を受付後、書類のプレビューを見ながら申請内容の確認・承認が行えます。
- フォームAIマッピング**
 PDF上の項目と空欄をAIが自動で認識し、データ設定を効率化できます。

できること

- 人にやさしいデジタル化**
 デジタル機器に不慣れな方でも申請書の見た目のままフォーム入力ができる。
- 申請フォームの内製化**
 申請フォームの追加やメンテナンスは簡単ノーコード設定。外注コストを削減し、内製でクイックに対応可能。
- ワンスオンリーの実現**
 マイナポータル連携などにより情報の二重入力を削減。



金融/行政機関向け電子申請サービス「カミレス」：詳細

カミレス

Input

Output

フォームAIマッピング

申請フォームデザインから全ての項目と入力欄を自動で認識し、動的データを組み込むためのデータ設定を自動で行うことで、申請フォーム作成を一層効率化することができます。

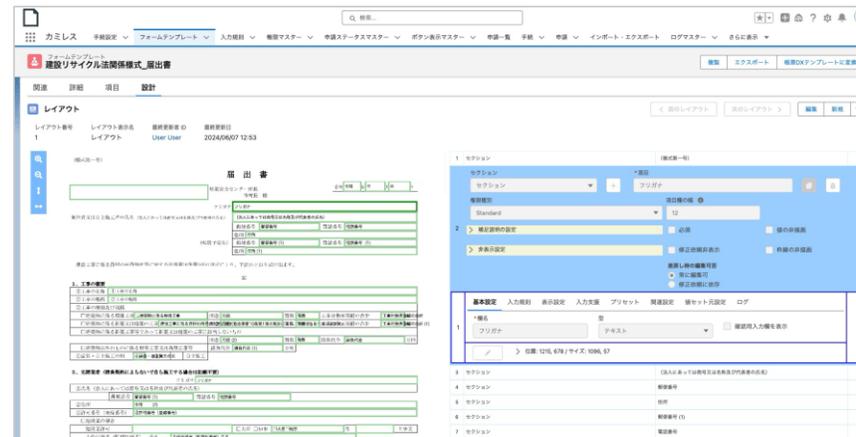
活用の具体例

公共・金融機関において、フロントとなる窓口で受領した紙の申請書は、バックオフィスにおいてデータ化する際、手入力による転記が発生していました。

カミレスで申請から入力したデータは、その後の審査・承認フローでも一貫通貫で同一のデータを最後まで扱うことで、後続処理を効率化することができます。



紙の帳票の見た目そのままに、Salesforceと繋げることができます。スマホ表示にも対応。



PDF化された帳票の項目と空欄を自動で認識する「フォームAIマッピング」

現場帳票DXサービス「帳票DXモバイルエントリー」：概要



現場活用に特化した電子帳票サービス

従来、紙の帳票で行われていた店舗での契約や申込み業務、工場や個人宅の設備の点検・報告などをモバイルアプリで行うことができます。

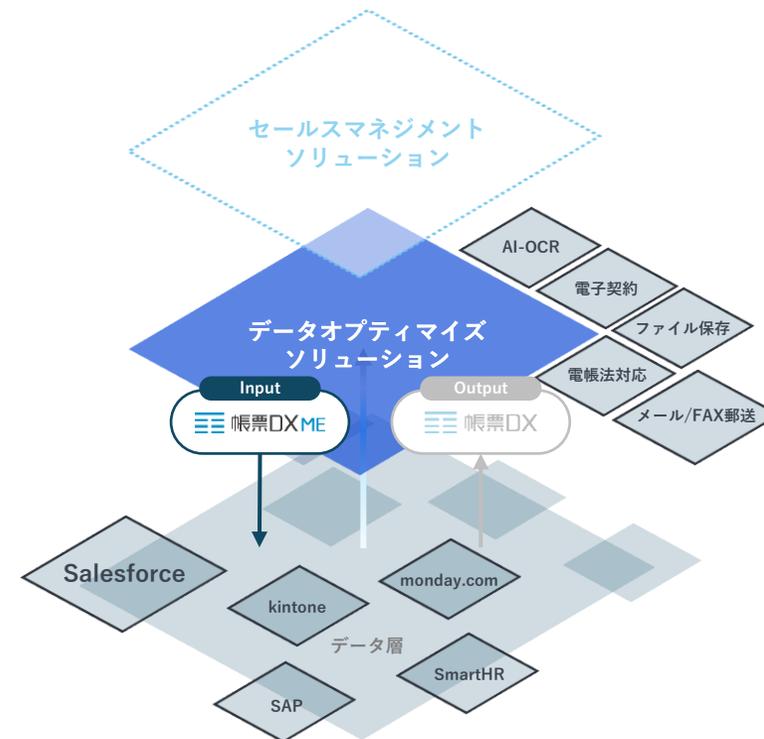
現場の「紙」を見た目そのままにデジタル化し、業務の生産性が向上します。

主な機能

- オフライン入力**
 オフライン環境で入力したデータは、端末に一時的に保存。インターネットに接続後、Salesforce環境へアップロードされます。
- カメラ機能**
 作業現場を写真撮影して報告することができます。
- 手書きサイン**
 作業完了の顧客サインを手書きでも残すことができます。

できること

- 情報の即時伝達**
 現場で入力したデータをその場でクラウドへアップロードできます。
- ログの記録**
 いつ誰が入力したデータかログを管理できます。
- 後続業務への活用**
 登録されたデータの帳票化やレポートへの活用ができます。



現場帳票DXサービス「帳票DXモバイルエントリー」：詳細

帳票DX ME

Input

Output

モバイルアプリから業務管理システムにデータ連携

タブレットやスマートフォンにモバイルアプリをインストールし、Salesforce/
kintone環境に構築された業務管理システムと双方向にデータ連携ができます。

また、「帳票DX」の一部の機能を基本価格に含めて提供しており、併用することで現場で入力したデータを帳票として出力できます。

インターネットに接続できない環境でも利用可能

- (活用例)
- ① 業務用エレベーターの定期点検として点検内容をチェックシートへ記録
 - ② 医療施設での機器やシステムの保守作業および突発的な不具合への修理対応
 - ③ 賃貸物件の巡回記録や入退去時の清掃・メンテナンス業務の報告

国際特許を取得

発明の名称：クラウドサービス用の同期プログラムおよび接続用プログラム

特許番号 | 国際特許公開番号：特許第7371834号 | WO 2018/062227 A1

<https://www.j-platpat.inpit.go.jp/c1801/PU/WO-A-2018-062227/50/ja>



帳票DXを併用することで、現場での入力から報告書の提出まで、効率化が可能

手書きサイン機能



現場ニーズに応じたデータ入力機能

カメラ機能



セールスマネジメントソリューション

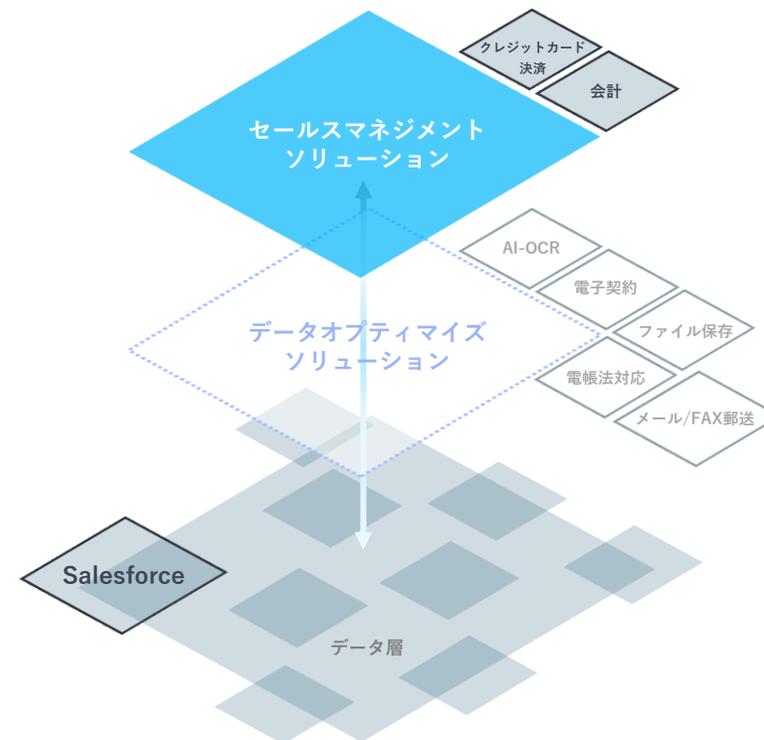
経営や事業のゴールに対して、達成のための様々な情報を一元管理し、業務プロセスを支える販売管理ソリューションです。

無形・有形サブスクリプションビジネスに対応

サブスクリプションビジネスは、ITサービスやコンテンツなどの無形サブスクと、自転車や車などの有形サブスクに大別されます。

特にBtoBサブスクにおける販売管理では、プラン変更などによる毎月の請求額変動に加え、MRR※1やARR※2などのKPIの可視化が求められます。一方、有形サブスクは機器や設置作業などの管理も必要です。

これらのサブスクビジネス特有の商談と紐づけた販売管理を提供します。



モノスク

ソアスク

見積

契約

売上

請求

KPI可視化

マイページ

仕入

在庫管理

機器管理

作業管理

モノスクはソアスクにおける機能を包含しています。

※1.Monthly Recurring Revenueの略で月間経常収益です。得られることが決まっている月間の収益額を指します。

※2.Annual Recurring Revenueの略で年間経常収益です。初期費用や追加購入の費用などを除いた、得られることが決まっている年間の収益額を指します。

複雑化したサブスクリプションビジネス

■ サブスクリプションビジネスに強い理由

サブスクリプションビジネスは、プラン変更やユーザ数の増減などによる契約変更に加えて、従量課金やデポジットなど毎月の請求額が変動する特有の販売サイクルがあります。

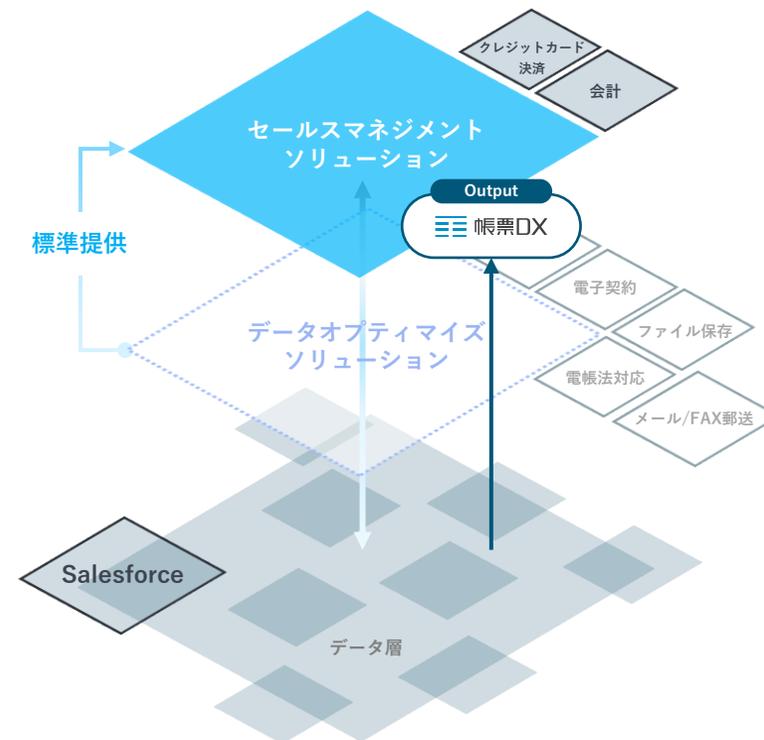
また、契約中はサポートや保守などを行う必要があります。MRRやARR、解約率などサブスクリプションビジネス特有のKPIを達成するためにも、商談情報や販売管理の連携が必要不可欠です。一方、モノのサブスクリプションビジネスでは、設置情報や機器情報の管理も必要であるため、サブスクリプションビジネスは従来の販売管理と比較すると非常に複雑化しています。

セールスマネジメントソリューションがそれらの課題を解決しビジネスの成功へと導きます。

■ 帳票作成機能を標準提供

データオプティマイズソリューション「帳票DX」の一部の機能をサービスに含めて提供しています。

お客様が現在利用されている見積、契約、請求などを余分な開発工数をかけることなく、簡単に帳票出力を行うことができるため、ご利用中の帳票レイアウトを変更することはありません。



無形商材のサブスクビジネス管理サービス「ソアスク」：概要

ソアスク

■ BtoBサブスクビジネスに必要な管理機能を提供

見積、契約、売上、請求の業務プロセスを効率よく進めることができるほか、Salesforceが提供するSales Cloudを利用中であれば、既存の商談情報に紐付けてサブスク管理ができます。各部門の活動や情報連携の仕組みをSalesforceプラットフォーム上で一元管理することが可能です。

主な機能

見積管理

マスタ登録した商品/サービスを引用するほか、過去の見積の引用、自由入力による登録が可能です。

契約管理

契約開始日、保有ライセンスなどの基本情報や、関連する商談情報など、様々な情報が一箇所にまとまり、すぐに参照可能です。

KPI / 予実管理

サブスクビジネスに関わる収益や契約、活動などの情報をすぐに可視化できます。

できること

多様なプライシングに対応

商品別、パッケージ別、取引先別など多様なプライシング戦略への迅速な運用を実現。

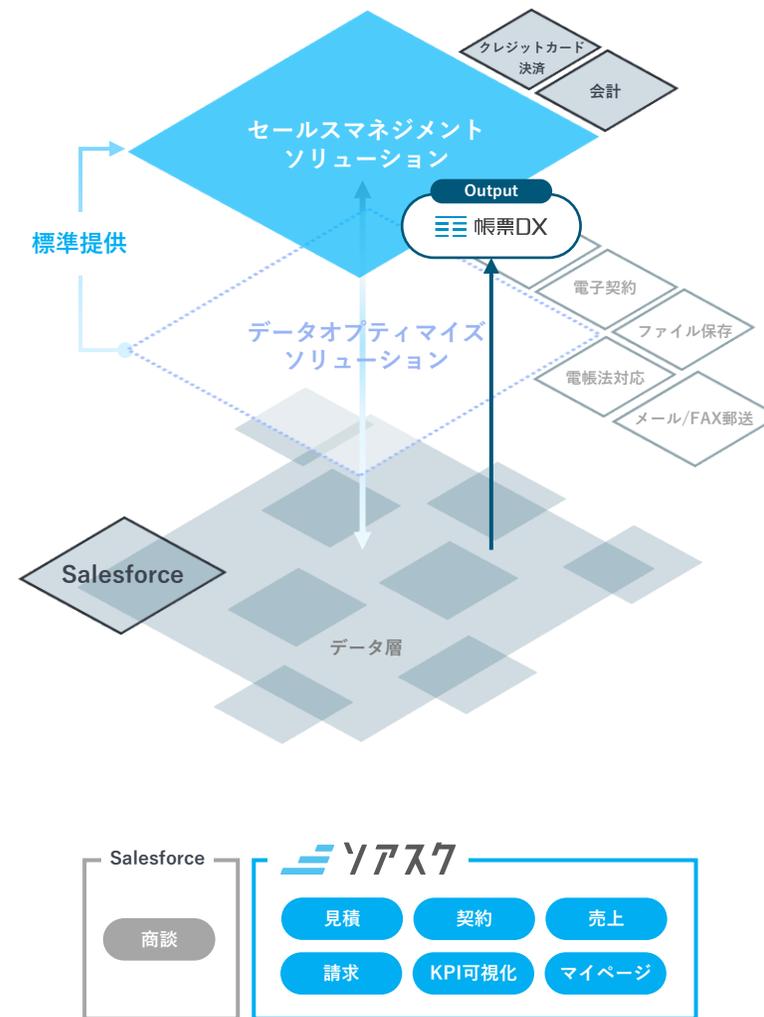
商談情報の一元管理

Sales Cloudと連携することで、問合せ、商談、見積、契約、請求までを一元管理できます。

セルフサーブ※1

マイページを通じて、商品の購入、ID追加、プラン変更、解約が可能です。

※1.開発中



無形商材のサブスクビジネス管理サービス「ソアスク」：詳細 1/2

ソアスク

Salesforceとソアスクが連携する強み

Salesforceが提供するSales Cloudは、日本はもちろん世界No.1のCRM/SFAクラウドサービスです※1。Sales Cloudは、顧客管理を一元化し、リードや商談情報の管理、承認プロセスの自動化、および分析を支援する一連のツールを提供します。

ソアスクにより見積、契約、売上、請求の業務プロセスなどの機能を追加することで、情報を一元管理するとともに、バックオフィスからカスタマーサクセスチーム（サポート部門）まで一気通貫でマネジメントが可能になります。

Sales Cloudと連携し、継続利用を最大化

サブスクビジネスでは、長期間の継続利用（LTV：顧客生涯価値）が重要になります。それを実現するためには、カスタマーサクセス活動を積極的に行う必要があります。

Sales Cloudとソアスクの連携により、商談管理から契約管理までの一貫した情報管理が可能となり、導入の背景、現在の契約内容、利用状況などを把握できます。これにより、エンドユーザーがサービスを活用して成功を収めるための必要なサポートを提供することができます。



サブスクビジネスに関わるKPIを可視化。ソアスク専用のテンプレートを標準で用意

> カスタマーサクセス活動とは

お客様の成功体験：カスタマーサクセスは、単にサービス提供だけでなく、お客様がサービスを活用して成功を収めるためのサポートを提供します。

能動的なアプローチ：カスタマーサクセスは、お客様の将来を考え、助言や支援を提供します。お客様の課題を掘り起こし、プランを提案することも含まれます。

※1. <https://www.salesforce.com/jp/campaign/worlds-number-one-CRM/>

無形商材のサブスクリプション管理サービス「ソアスク」：詳細 2/2



AIタイムライン

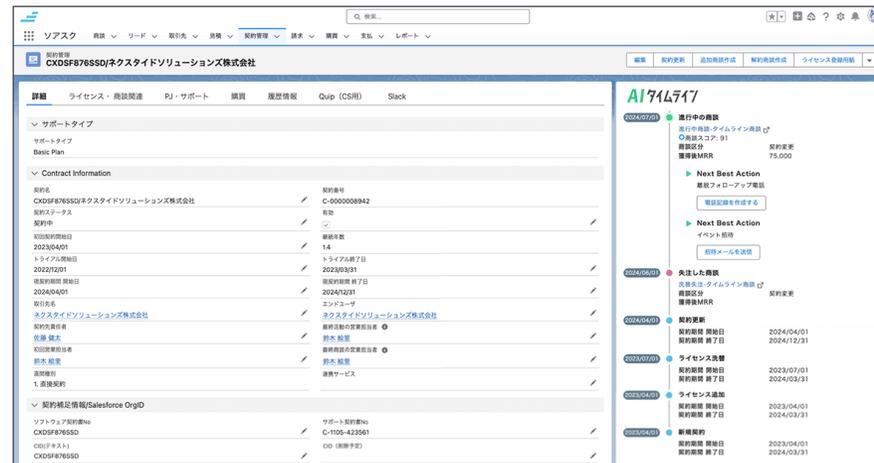
サブスクリプションビジネスにおいては、サービス契約開始後のカスタマーサクセス活動がLTV（顧客生涯価値）向上に向けた重要な取り組みとなります。

カスタマーサクセス活動の範囲は幅広く、サービス契約直後の導入支援や契約更新、さらに活用促進のための追加提案などの活動などが含まれます。

これらの活動を効果的に行うために、ソアスクでは、顧客情報や商談情報、契約情報、利用実績情報などを一つの画面で網羅的に可視化できるAIタイムラインという機能を備えています。

AIタイムラインは、ソアスクの契約情報を軸にSales Cloudの商談情報や問合せ情報を含めて、見たい人の要件に合わせて時系列に可視化し、カスタマーサクセス担当者に次のアクションを適切なタイミングで知らせます。

Salesforceプラットフォームには、AI機能が実装されています。Sales Cloudとソアスクは、Salesforceプラットフォーム上で動くアプリケーションであるため、このAI機能を利用することでAIタイムラインを実装しています。



契約情報、商談情報、問合せ情報を時系列に可視化する「AIタイムライン」（画面右）

有形商材のサブスクビジネス管理サービス「モノスク」：概要

モノスク

モノのBtoBサブスクビジネスに特化した販売管理サービス

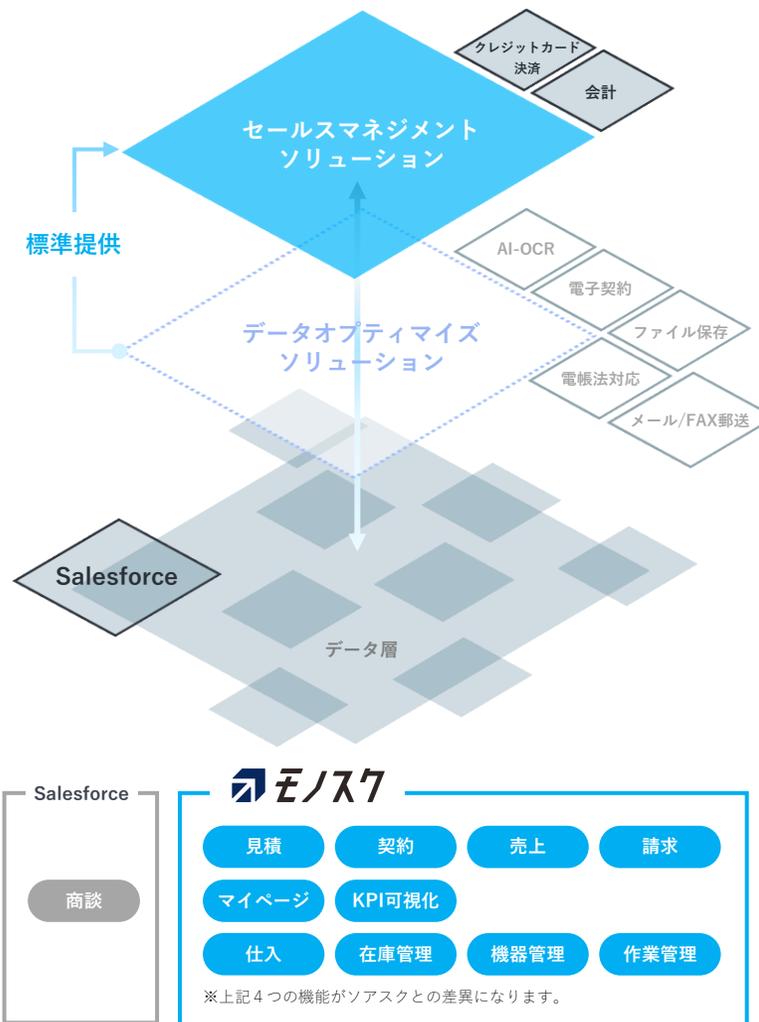
ソアスクの機能に加え、商品に関する設置情報やサポート・保守の記録情報など機器管理ができます。契約中の商品状況を瞬時に把握し、情報を正確に保つことが可能です。

主な機能

- 在庫管理**
 完成品在庫の入庫、出庫、在庫チェックを行うことができます。
- 作業管理**
 モノの設置指示、設置後の作業報告、不具合や故障対応の管理ができます。
- 機器管理**
 個体番号、設置場所、有効期限など、契約中の機器情報を管理できます。

できること

- 販売管理と機器管理を両立**
 サブスクビジネスの販売業務プロセスの効率化と、機器情報の一元管理が可能です。
- モノのサブスク特有の管理**
 既存のシステムでは管理できないサブスク管理機能をモノのサブスクでも実現。
- 個体管理からサポートまで**
 個体の確保から設置完了までを請求と連動させ、一元管理しながら業務の流れを構築できます。



有形商材のサブスクビジネス管理サービス「モノスク」：詳細

モノスク

有形商材の複雑なサブスク管理をモノスクで効率化

モノのサブスク管理は、無形商材よりも管理すべき項目が増え、複雑になります。例えば、販売店や仕入会社などの取引先情報、固体番号や有効期限などの機器情報、機器のメンテナンス情報など、様々な管理が求められます。

モノスクは、ソアスクの販売管理機能に、機器管理や在庫管理、作業管理などの機器管理機能を付加した、モノのサブスク販売管理サービスです。ソアスクの特徴を持ちながら、急成長するモノのサブスク市場を強力にサポートします。

機器に対する作業報告をモバイル端末で円滑化

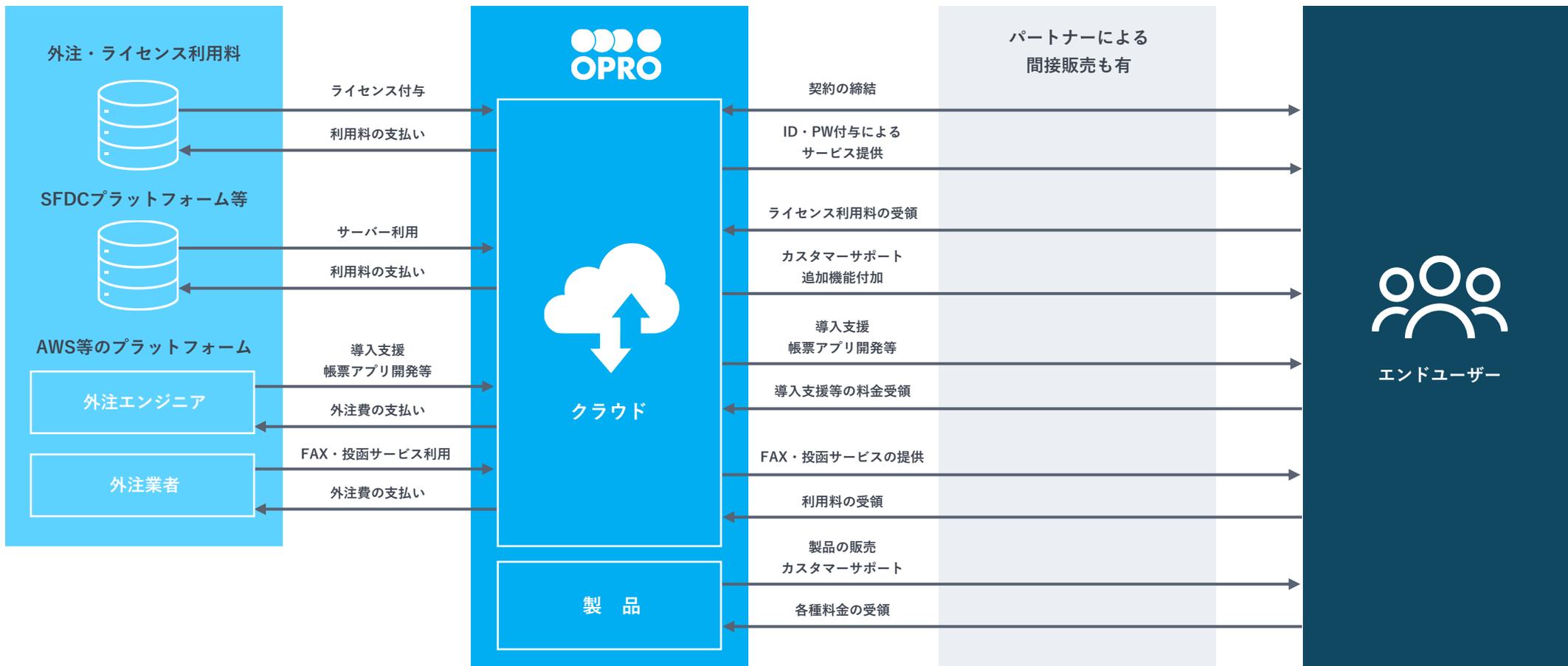
モノの設置指示、設置後の作業報告、不具合に対する修理報告など、現場担当者への指示や報告をモノスク上で管理できます。現場担当者は、PCまたはスマホから、実施日時、工数、報告内容、ステータスなどを入力することが可能です。



作業専用ページで作業指示・作業報告を円滑化

収益モデル

データ最適化ソリューションとセールスマネジメントソリューションによるクラウドサービス事業を展開

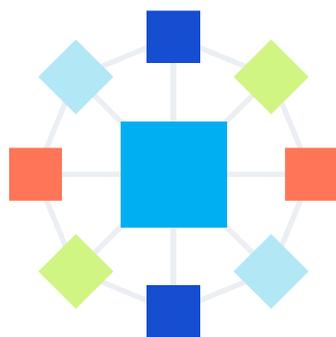


04-03

競合優位性



3つの強み



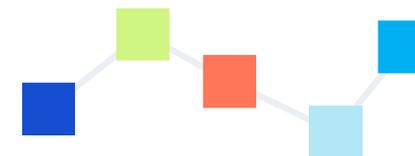
継続的な商談を生み出す

パートナーとの
協業体制



新サービス・新機能を生み出す

顧客ニーズ把握力と
製品アップデート力



市場や顧客に応じた

柔軟な
価格戦略

継続的な商談を生み出すパートナーとの協業体制

■ セールスフォース・ジャパン社との強固なパートナーシップ

当社は、セールスフォース・ジャパン社のアライアンス部門と共同で、複数のマーケティング施策を実施しています。これにより、販売施策や製品開発においても緊密な関係を築いております。当社のサービスが販売される際には、販売価格の一定割合をセールスフォース・ジャパン社とレベニューシェアしています。つまり、当社サービスの成長はセールスフォース・ジャパン社の成長に直接貢献します。

また、Salesforceプラットフォームと連携する当社サービスは、ARRの9割超を占めており、非常に重要な位置を占めています。

■ 大手コンサルティングパートナーとの協業

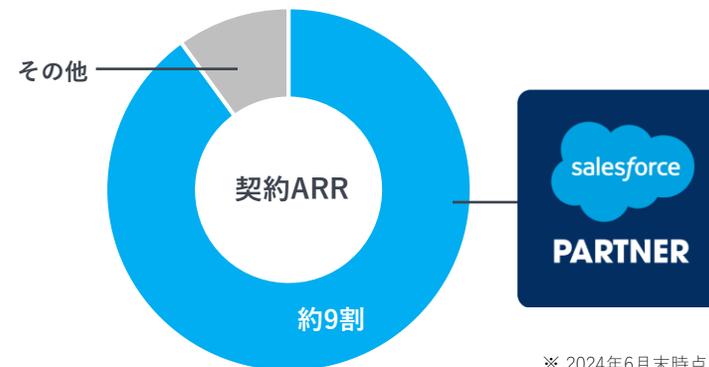
エンタープライズ企業や官公庁、政令指定都市などの行政案件は大手コンサルティングパートナーが提案・構築しています。

当社は、セールスフォース・ジャパンとの強固なパートナーシップを築いた結果、エンタープライズ※1ビジネスに強いコンサルティングパートナーへの認知が広がり、大規模案件の受注が増加しています。

例えば、カミレスは、Salesforceプラットフォーム上で動作するため、Salesforceコンサルパートナーからみると、提案の技術的ハードルが低いです。さらに、カミレスにはSalesforceプラットフォーム利用料が含まれているため、Salesforce製品を利用していない自治体にも、当社サービス単体での導入が可能です。同様に、ソアスクやモノスクも単体での導入が可能です。

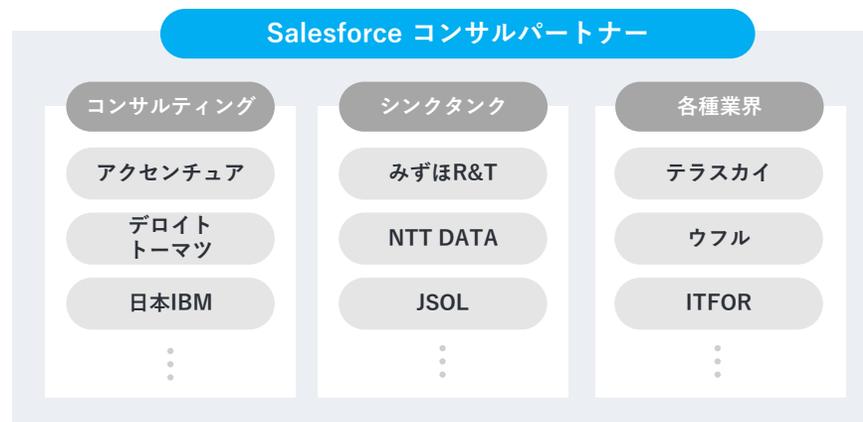
※1.当社では、エンタープライズ顧客は従業員数500人以上を指します。

☑ 当社ARRにおけるSalesforce連携サービスの割合



※ 2024年6月末時点

☑ エンタープライズ領域に強いパートナー



継続的な商談を生み出すパートナーとの協業体制

■ 他社SaaSとの積極的な機能連携

電子契約や会計、決済などの他社SaaSとデータ最適化ソリューションを組み合わせることで、お客様の利便性を向上することができる機能連携を積極的に推進し、当社顧客企業の一部が連携機能を利用しています。

今後もお客様のニーズに応じて機能連携先を増やし、データ最適化ソリューションのサービス向上を目指します。

一方で、データ最適化ソリューションは、他社SaaSにOEM提供もしており※1、数十社の導入実績があります。

■ OPRO Club（オプロクラブ）を活用したパートナーリレーション強化

OPRO Clubは、当社のサービスを紹介や再販いただくパートナーに提供している技術支援プログラムです。技術情報の参照やQA対応に加えて、提案活動におけるデモ環境の構築やお客様のリクエストに対する実現可否などを伴走することができます。

入会総数は恒常的に伸びており、多くの企業が5年以上と継続してパートナーリレーションを構築しています。

この継続的なパートナーリレーションを活用して、大手コンサルパートナーとの関係を強固なものにし、サービス拡販につなげていきます。

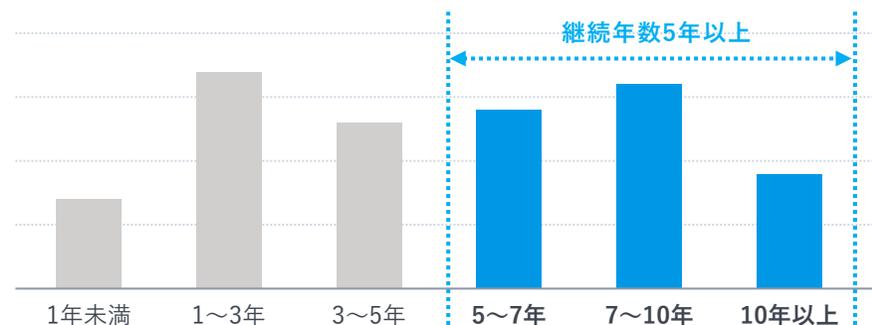
※1 <https://oproarts.opro.net/>

☑ 他社SaaSとの機能連携サービス一覧（抜粋）

契約関係	会計/決済関係	その他
DocuSign	勤定奉行クラウド	Google Drive
CLOUD SIGN	V-ONEクラウド	@Tovas
GMOサイン	Stripe	空電プッシュ
freeeサイン	GMO Payment Gateway	SmartRead

※ その他はファイル保管や配信(郵送/FAX/Mail)、SMS送信、AI-OCRをまとめています。

☑ OPRO Clubにおける継続年数分布（2024年6月末時点）



新サービス・新機能を生み出す顧客ニーズ把握力と製品アップデート力

サブスクのビジネスサイクルを「ソアスク」で一気通貫にマネジメント

サブスクリプションビジネスの成功には、お客様を中心とした複数の部門が密接に連携することが必要です。当社では、営業部門やカスタマーサクセス部門^{※1}、開発部門など、すべての部門が「ソアスク」を横断的に活用しています。これにより、新規商談や利用状況、要望や課題などの情報を集積することができ、サービス提供の全プロセスを一元管理しています。

この体制により、サービスの課題や要望、商談の背景などを深く理解した上で、カスタマーサクセス活動を展開し、開発部門はより明確でタイムリーなサービス提供が可能となります。当社は「ソアスク」を駆使することで、ユーザー目線の改善点や拡張を継続的に行い、高いレベルでのサービス開発を実現しています。

さらに、当社が培ったノウハウをお客様に提供することで、新規顧客の獲得だけでなく、既存ユーザーに対するカスタマーサクセス活動にも活かしています。このように、「ソアスク」を中心とした全社的な連携により、サブスクリプションビジネスの持続的な成長と高い顧客満足度を実現しています。

高次元の運用実績とサービス開発力

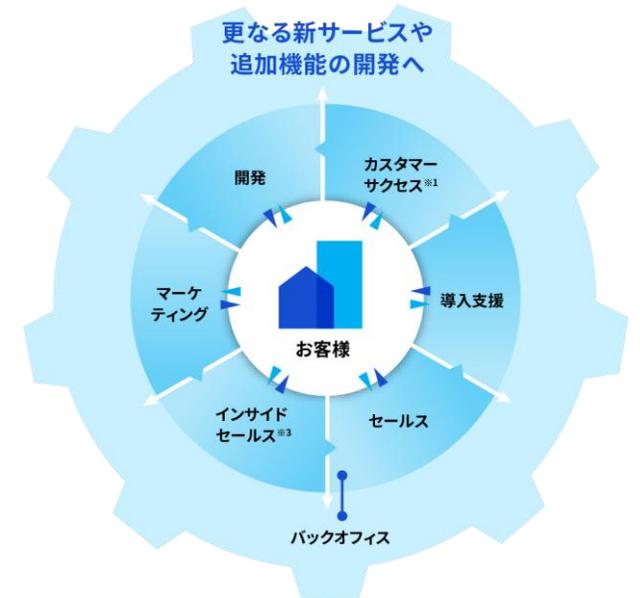
当社が提供するデータ最適化ソリューションは、AWSやAzureなどのIaaS上で動作しています。また、年4回のセキュリティ対応と定期メンテナンスを行うことで、高稼働実績を実現しています。

一方、セールスマネジメントソリューションと「カミレス」においては、「ソアスク」などに登録された開発要望やお客様の利用状況から得られるビッグデータ^{※2}を随時確認しています。これにより、顧客ニーズに応じた新機能や新規サービスの開発が可能となっています。

新機能の提供は、4ヶ月に1回の定期バージョンアップに加え、必要に応じた随時のパッチリリースを通じて行っています。この柔軟な対応により、お客様や市場の需要に迅速に 대응できています。

また、開発部門は全てオプロ社員で構成されているため、他部門とのコミュニケーション密度が非常に高く、ビジネス戦略やマーケティング計画と連動しながら臨機応変に対応することが可能です。

✓ オプロのビジネスサイクル



※1. カスタマーサクセス（Customer Success）とは、サービスを利用しているお客様の成功を支援することを意味します。当社では、お客様の成功を最優先に考え、能動的な支援を行います。

※2. 当社におけるビッグデータとは、帳票発行枚数などのサービスの利活用状況をはじめ、60,000件以上の帳票テンプレートを指します。

※3. インサイドセールス（Inside Sales）とは、見込み客（リード）に対して非対面で行う営業活動を意味します。当社では、お客様の課題を特定し、自社のサービスによる解決につなげます。

新機能を次々と開発 | データ最適化ソリューション

帳票DX



カミレス



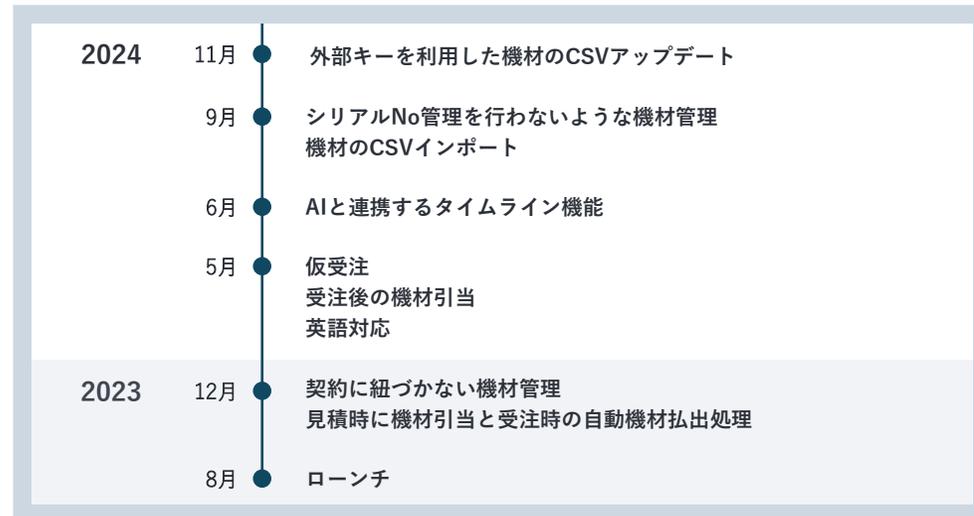
※1.事業者向けオンライン行政サービスにおける事業者向け共通認証システムを指します。

新機能を次々と開発 | セールスマネジメントソリューション

ソアスク



モノスク



市場や顧客に応じた柔軟な価格戦略

17年のサブスクビジネスの経験を活かした価格設計

2007年にクラウドサービスを始めた頃、Salesforceの課金モデルを参考に、データ最適化ソリューションはID課金を基本としていました。その後、機能追加を行いながら、従量課金やアクセス数、通信容量、出力ファイル容量などの要素を用いた価格設計ができるように開発してきました。

現在、帳票DXは1サービスでありながら、セールスマネジメントソリューションに組み合わせた価格や機能制限など、将来のアップセルができる仕様となっています。

また、コンパウンド戦略として、Salesforce以外の異なるSaaSに応じた価格設計とブランド名を変えて提供するなど、新規サービスを増やすことにも寄与しています。

クロスセルとアップセルによる顧客単価の向上

安定した顧客基盤を持ち、制限を緩めることや複数サービスの提案による顧客単価の向上を実現してきました。

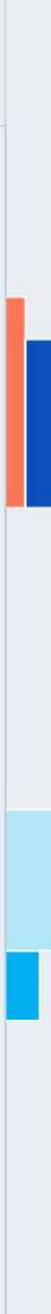
2018年以降、商談単価が増加しています。

✓ 価格設計の変遷



04-04

市場環境

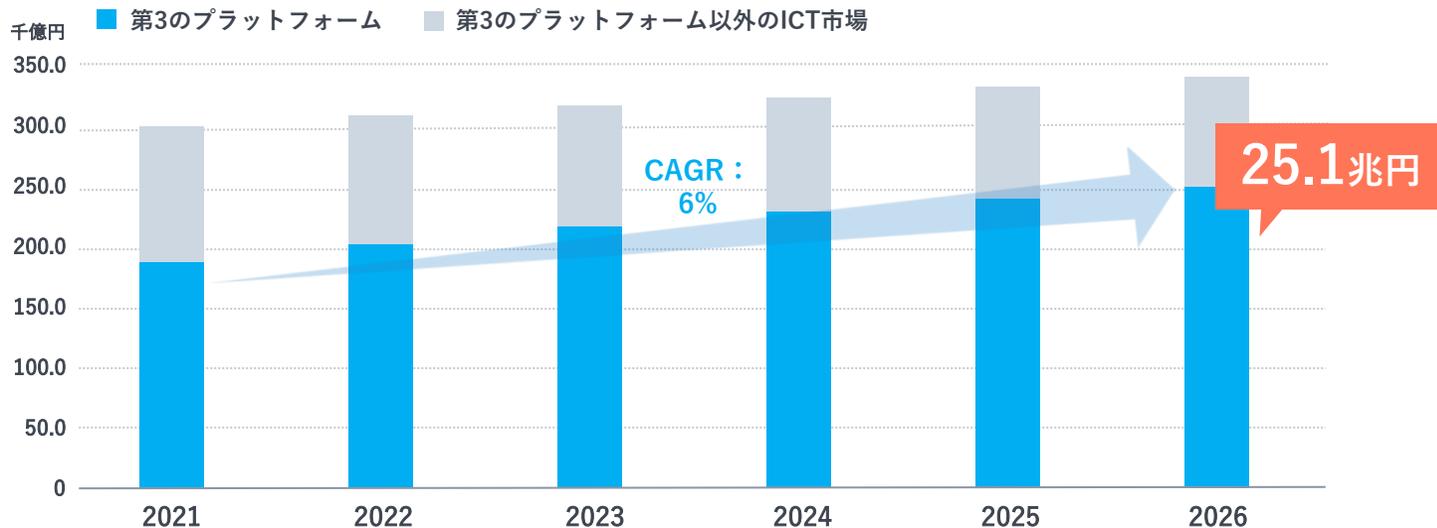


第3のプラットフォーム市場

当社が属する第3のプラットフォーム市場は、25兆円を超える巨大マーケットです。

市場に対して当社ARRを比較しても十分な余白の存在があるとともに、継続的な市場成長環境も追い風になると予想できます。

国内第3のプラットフォーム市場（IT-サービス市場予測）※1



第3のプラットフォーム市場に対する潜在的な余白が存在



※ 2024年11月期実績

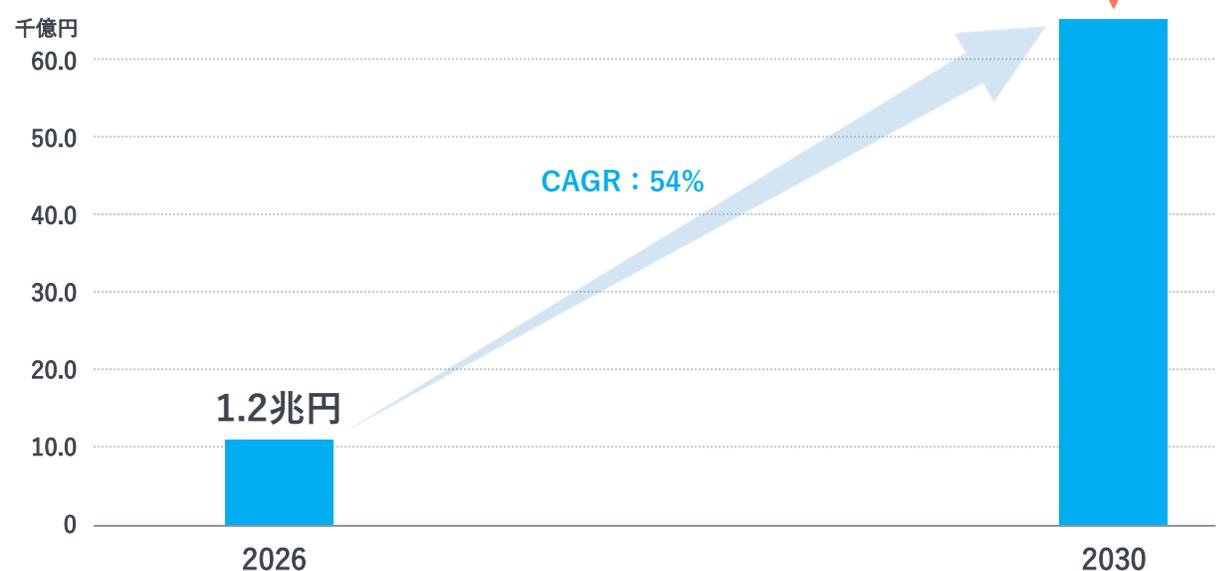
(注) ITサービス市場は、従来型の「メインフレームと端末」（第1のプラットフォーム）、「クライアント・サーバー」（第2のプラットフォーム）に加えて、「エンタープライズモビリティ」、「ビジネスアナリティクス」、「クラウド」、「ソーシャルビジネス」の4つの要素で構成される新しいテクノロジープラットフォーム（第3のプラットフォーム）に区分されています。当社はこのうち、「クラウド」型のサービスを提供しています。

※1. IDC Japan 株式会社「国内第3のプラットフォーム向けITサービス市場予測（2023.2.9）」を元に当社作成 ※2. IDC Japan 株式会社「国内クラウド市場予測（2023.6.27）」を元に当社作成

行政DX・スマートシティ※1（都市OS※2）

「カミレス」のターゲット市場である行政DX・スマートシティ（都市OS）の市場成長が追い風になります。
公共機関向けソリューションも展開するSalesforce内でのさらなる拡販も期待できます。

行政DX・スマートシティ（都市OS）の国内市場規模



出典：KPMG有限責任あずさ監査法人「2030年市場展望と人材要件：行政（行政DX・スマートシティ（都市OS））（2023年5月31日）」

※1. ICT等の新技術を活用しつつ、マネジメント（計画、整備、管理・運営等）の高度化により、都市や地域の抱える諸課題の解決を行う取組み。

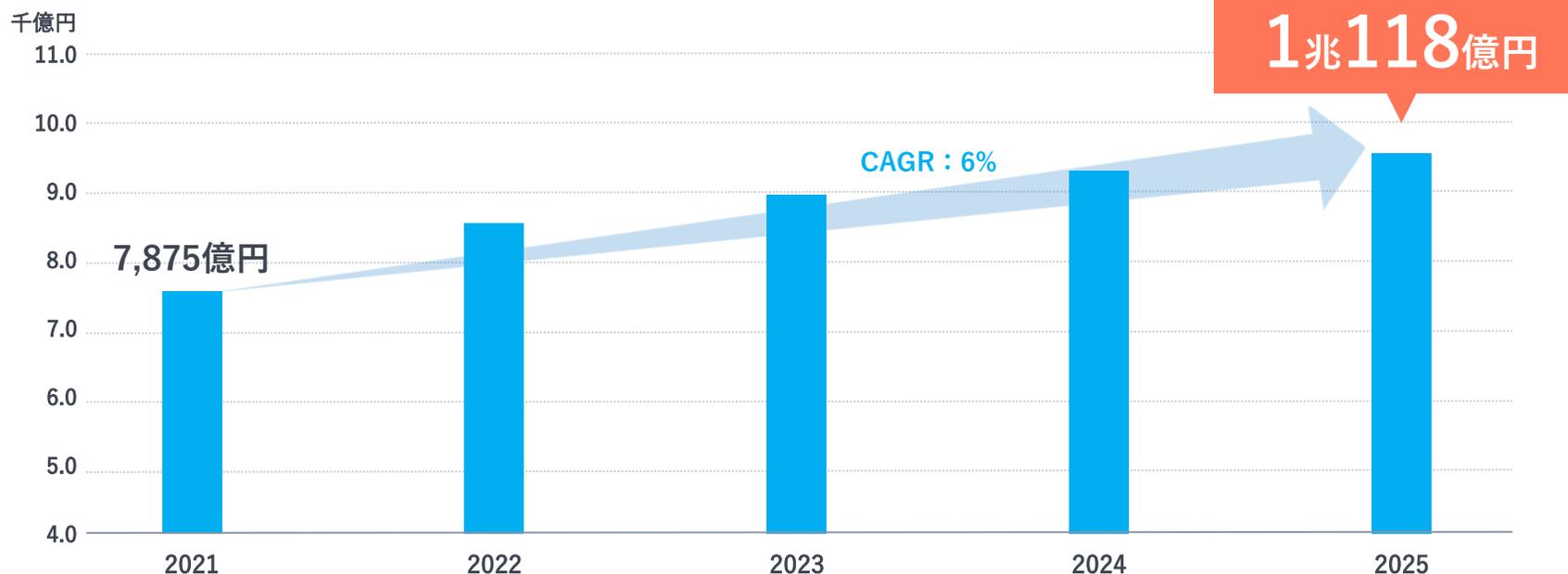
※2. 行政、住民、企業のさまざまなデータが連携するIT基盤システム。スマートシティの実現に必要とされている。

サブスクリプションサービス国内市場

「ソアスク」のターゲット市場であるサブスク市場が継続的に成長を続けています。

2025年には1兆円の大台となり、セールスマネジメントソリューションにおける需要の高まりが期待されます。

サブスクリプションサービス国内市場規模（主要7分野※計）予測



出典：株式会社矢野経済研究所「サブスクリプションサービス市場に関する調査（2023年12月18日）」

※ 主要7分野とは、ファッション分野／飲食店サービス・テイクアウト分野／ライフスタイル分野／レジャー・エンタメ分野／情報コンテンツ分野／教育分野／メディカル・ヘルス分野を指します。

製造業のDX化により販売モデルをサブスクへ

「モノスク」のターゲット市場であるモノのサブスク市場が成長中。サービスの裾野も広がりを見せています。

製造業における持続的な成長のためサブスクビジネスへの進出は、製品の回収、リサイクルなどSDGsの観点からもモノをサブスクで提供することは重要なテーマとなっています。

BtoBサブスク市場をITサービス／コンテンツ／モノの3つに区分すると、モノの提供率が最も伸長しています。

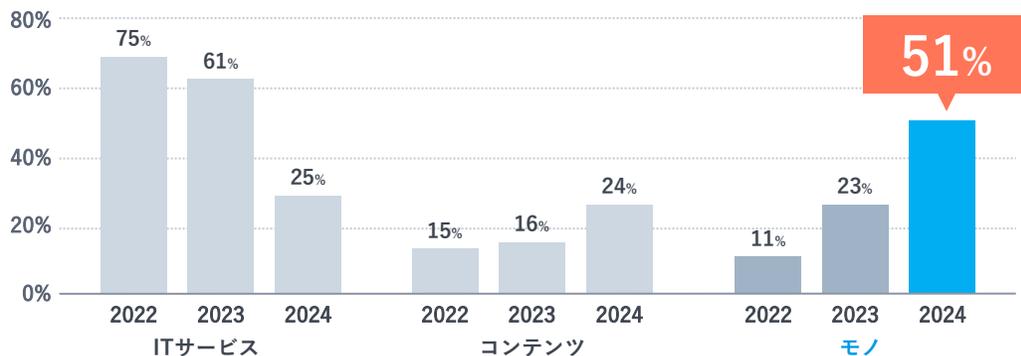
従来のリース販売における商材「機械・設備・車」だけではなく、より広い「消費財」にもサブスクモデルの普及が見られます。

単にモノをサブスクで提供するだけでなく、SaaSと組み合わせることで、データの利活用ができ、ビックデータをAIを活用することで新たなサービスを生まれることとなり、業界全体の大きなテーマになっています。

■ サブスクリプションサービス分類の変化

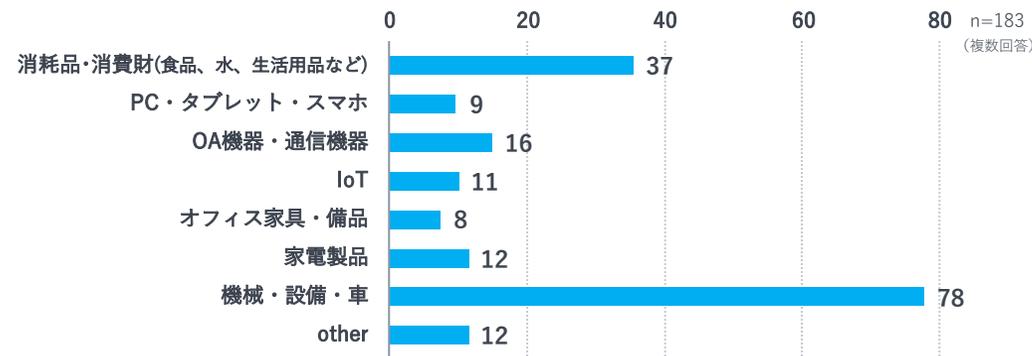
提供しているサービスの分類を教えてください。

2022年 n=272 2023年 n=291 2024年 n=300



出典：『BtoB サブスクビジネス実態調査 2024』サブスクビジネス研究所（株式会社オプロ）
 調査概要：過去4年間にわたり、国内企業の事業部門またはIT部門に所属している方へWebアンケート調査を実施。
 2021年有効回答数：604名 | 2022年有効回答数：791名 | 2023年有効回答数：291名 | 2024年有効回答数：300名

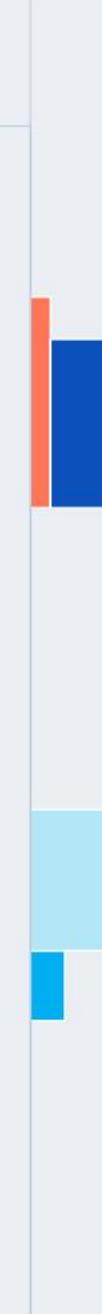
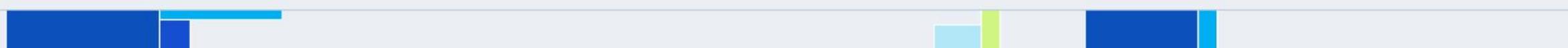
モノのサブスクサービスを提供中の方へ、具体的にどのようなサービスを提供していますか？



※1. 「第4次産業革命」という意味合いを持つ名称。水力・蒸気機関を活用した機械製造設備が導入された第1次産業革命、石油と電力を活用した大量生産が始まった第2次産業革命、IT技術を活用し出した第3次産業革命に続く歴史的な変化として位置付けられています。

04-05

リスク情報



主要なリスク及び対応策

有価証券報告書（1の部）「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しています。

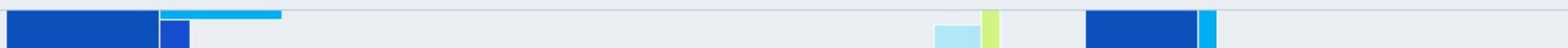
その他のリスクは、有価証券報告書（1の部）「事業等のリスク」をご参照ください。

なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

リスク	リスク概要	発生可能性	影響度	対応策
DX投資の 動向の影響	当社の事業は国内市場に依存しており、国内顧客企業のDX投資の動向に影響を受けます。	低	大	新サービスや新機能の提供、ユーザビリティの向上などにより、サービスの付加価値を高めていきます。
優秀な人材の確保 及び育成	当社が事業拡大を進めていくためには、優秀な人材の確保、育成及び定着が最重要課題であると認識しています。	低	大	積極的な採用活動、人事評価制度の改善や研修の実施等の施策を通じ、新入社員及び中途入社社員の育成、定着に取り組んでいます。
特定の取引先への 依存	サービスの多くがセールスフォース・ジャパン社が提供するクラウドサービスと連携するサービスとして提供しており、一部サービスは、当社が提供するプラットフォーム上において構築しています。	低	大	当社サービスの売上のうち9割程度が同社との連携したサービスとなっているため、依存度を下げるべく同社以外の他社サービスとの連携サービスを継続的にリリース・検討していきます。
競合	既存の競合企業数は多く、高額な投資も不要であり許認可も必要としないことから、新規企業の参入障壁も低い業界です。	中	大	市場環境の変化やニーズ、同業他社の動向をタイムリーに把握し、常に機能強化または新サービスを積極的に提供することや、特許や商標の出願・登録を積極的に進めるほか、価格だけでなく付加価値で対抗できるブランディングを図っています。

04-06

その他



データ最適化ソリューション導入事例：カミレス



“少量多品種”の紙の窓口申請を内製でデジタル化し、市民や企業を“顧客”として一元管理できる基盤を構築。

Ⅰ 導入前の課題

- 1 市民CRM構想の実現の足かせとなる部局別システムでの運用。
- 2 少量多品種型と呼ばれる利用頻度の少ない多様な申請・手続き書類への対応。
- 3 パソコンやスマホなどのIT機器の操作が不得意な市民に配慮したシステム設計を提供したい。

Ⅱ オプロの提供価値

- 1 感覚的に操作しやすいフォーム作成機能を用いて、“少量多品種”の紙申請を職員の内製にてDX化、スマホ画面も自動生成を実現。
- 2 紙のわかりやすさを生かしつつ、申請の発生源でデータ入力できるセキュア基盤を提供。
- 3 多様な申請や大量の許可証の出力に耐えうるスケーラビリティを提供。

Ⅲ 導入効果

ワンスオンリーのコンセプトを体現した市民・企業データの一元管理を実現。

- 1 発生源からデジタル化し、市民と県内企業データ（市民CRMデータ）の精度と鮮度を向上。
- 2 一元管理された企業申請データを活用することで、未取得の企業認定がある企業に認定取得を促すアクションが可能になった。
- 3 紙の書類回覧に起因する処理の遅延や転記ミスの問題を解決できた。

セールスマネジメントソリューション導入事例：モノスク



サブスク新事業立ち上げを支える
販売契約管理の基盤、利用状況を活かした
新しい収益モデルと顧客満足を実現。

Ⅰ 導入前の課題

- 1 量販店向け販売管理型の販売管理システムでは、サブスク型の契約管理に対応できなかった。
- 2 BtoB向けの商談管理システムと販売管理が分かれており、データの一貫性に課題があった。
- 3 美容室向けにシャワーヘッドをサブスクモデルで提供する新規事業の立ち上げ（BtoB）に伴う販売契約管理方法を検討する必要がある。

Ⅱ オプロの提供価値

- 1 オプロのサブスクビジネス経験と200社以上の顧客要望を取り込んだ日本企業に合った商談～請求業務プロセスを構築。
- 2 多様な価格モデル、サブスク/ワンショット混在商談などに対応する強力な契約管理を提供。
- 3 サブスク契約と同期した在庫管理と機器稼働管理を提供。

Ⅲ 導入効果

製品の仕様状況を場所ごとに把握し、使用量に応じた価格戦略を実現。

- 1 Salesforce上で顧客データ管理体制を整備
- 2 美容室ごとに製品の使用状況を把握し、使用量に応じた新しい収益モデルを構築
- 3 今回の導入をきっかけにITシステム投資の必要性を再認識 更なるシステム投資へ

BtoB SaaS企業向けオウンドメディア「サブスクビジネス研究所」

■ SaaS企業向けに有益な情報を提供

セールスマネジメントソリューションの潜在顧客獲得およびSaaS企業への情報提供を目的として、オウンドメディア「サブスクビジネス研究所」を運営しています。「サブスクビジネス研究所」では、次の3つのカテゴリの情報提供をしています。

1 先駆者に聞く

サブスクビジネスに携わるビジネスパーソンに、サービスにおける運営の秘訣などを伺い、サブスクビジネスを成功させるヒントになるコンテンツを提供しています。

2 サブスクビジネスを知る！

サブスクビジネスのKPIや用語の解説をしています。また、サブスクビジネスの有識者から提供された情報に、独自の視点で解説を加えた記事を提供しています。

3 注目のサブスク

いま注目されているBtoBのサブスクビジネスを展開している企業を紹介することで、様々な企業とのタッチポイントを増やしています。

<https://www.soasc.net/subscription/>

サブスク ビジネス 研究所



本資料における経営指標、用語の定義

経営指標	ARR	Annual Recurring Revenue（年間経常収益）の略であり、クラウドサービスのなかでも毎年得ることのできる収益を指します。
	ARR成長率	前年同月末時点と比較した、ARRの伸び率を指します。
	月次解約率	月の解約率（当月の解約ARR÷前月末ARR）を算出し、当該決算月の直近12か月の平均を指します。
	ARPU	Average Revenue Per Userの略であり、契約社1社当たりのARRの平均を指します。
	ストック売上比率	クラウドのライセンス利用料売上や製品保守売上といった将来的に継続する可能性の高い売上をストック売上と定義し、総売上におけるストック売上の比率を指します。
事業	SaaS	Software as a Serviceの略であり、インターネットを通して提供されるソフトウェアサービスを指します。
	INPUT	帳票フォームから必要なデータを入力する仕組みを指し、紙を主体とする業務におけるデジタル化を支援し、データ層への情報集約を効率化することができる機能を総称しています。
	OUTPUT	帳票データを出力する仕組みを指し、商談情報や従業員情報などをデータ層から取り出して、必要な情報を帳票出漁や比較表など最適なカタチに加工することができる機能を総称しています。
	KPI	Key Performance Indicatorの略で「重要業績評価指標」と訳される指標。経営や事業における目標達成に向けたプロセスの進捗管理に用いられます。
	OEM	Original Equipment Manufacturerの略で、オプロでは納入先商標による受託製造を指します。
	帳票テンプレート／テンプレート	請求書や契約書など企業ごとに既定された書類のひな型を指します。

用語の定義

サービス関連	CRM	顧客の氏名や年齢、属性といった基本的な情報をはじめ、購買履歴や志向など、顧客に関わる情報を一元管理し、その蓄積した情報をもとに、マーケティングやサポート、マネジメントを行うことが可能となるシステムを指します。
	SFA	企業の営業部門における情報及び業務プロセスを自動化することで、営業活動が管理する情報全般をデータ化して、蓄積・分析することができるシステムを指します。
	AI-OCR	Optical Character Readerの略であり、紙文書をスキャナーで読み込み、書かれている文字を認識してデジタル化する技術です。この技術にAI（人工知能）を加え、機械学習が文字認識率の向上や帳票の設計を気にせず、高精度でデジタル化できます。
	ノーコード／ローコード	ノーコードは、ソースコードのコーディングを行わず、プログラミングに関する専門知識がいっさい不要で開発を行うことが可能になる開発手法。ローコードは、0からコーディングを行うよりも、少ないプログラムコードで開発ができるという開発手法を指します。
	SSO	Single Sign-Onの略で、IDとパスワードを一度入力するだけで複数のサービスにログインして利用できる仕組みを指します。
	API	Application Programming Interfaceの略で、2つのアプリケーションやソフトウェア同士が情報をやり取りする際に使用される、プログラミング上の仕様を指します。
	レベニューシェア	ビジネスにおける成果報酬型契約の形態のひとつであり、事業収益を発注者と受注者が事前に定めた配分率で分け合う契約方式を指します。
行政関連	電帳法	電子帳簿保存法 (https://www.nta.go.jp/law/joho-zeikaishaku/sonota/jirei/tokusetu/index.htm) を指します。
	インボイス	インボイス制度 (https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/zeimokubetsu/shohi/keigenzeiritsu/invoice_about.htm) を指します。

免責事項

本資料の取り扱いについて

本資料は、株式会社オプロ（以下「当社」といいます）の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他有価証券の勧誘を構成するものではありません。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらは当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包しています。その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または暗黙的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があることをご留意ください。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。すでに知られたもしくは、未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものでもありません。

なお、「事業計画及び成長可能性に関する事項」の次回更新は、2025年11月期の決算発表（2026年1月中旬頃）のタイミングを予定しております。