



2025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)

株式会社オプロ
東証グロース：228A

INDEX

- 01 2025年11月期 通期 実績 P3
- 02 2026年11月期 通期 業績見通し P19
- 03 成長戦略及び中期経営目標 P21
- 04 会社概要・事業内容 P35
- 05 競合優位性 P62
- 06 APPENDIX P71

01 2025年11月期 通期 実績

主要KPI

ARR

21.7 億円

Annual Recurring Revenueの略であり、
クラウドサービスの年額契約金額の合計
2025年11月末時点

ARPU

140 万円

Average Revenue Per Userの略であり、
契約社1社あたりの平均ARR
2025年11月末時点

ARR成長率

+15.1 %

前年同月末時点と比較した、ARRの伸び率
2025年11月末時点

契約社数

1,546 社

2025年11月末時点の有効な契約社数

月次解約率

0.35 %

月の解約率（当月の解約ARR ÷ 前月末ARR）を
算出し、直近12か月の平均をとったもの
2025年11月末時点

従業員数

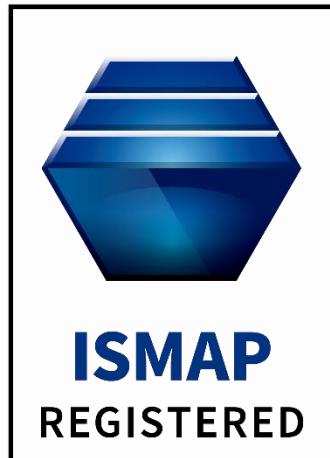
119 名

2025年11月末時点の従業員数

トピックス

ISMAP（政府情報システムのためのセキュリティ評価制度）サービス登録完了

- データオプティマイズソリューション「カミレス」「帳票DX」が計画通りISMAPのクラウドサービスリストに登録されました。
- 中央省庁、独立行政法人の調達だけでなく、地方公共団体やその外郭団体の調達においても効果を発揮します。
- 高いセキュリティ評価が認められているため、民間企業の調達にも一定の効果が期待されます。



トピックス

ユーザベース様が提供する経済情報に特化したAIエージェント「Speeda AI Agent for Salesforce」にオプロの帳票機能組み込みサービス「オプロアーツ」が採用

- 提案力とスピードの強化: 信頼性の高い経済情報と柔軟な帳票出力が結びつくことで、精度の高い提案資料を迅速に作成。顧客の期待に応えるスピーディかつ的確な営業活動を実現します。
- PowerPoint形式の営業資料を自動作成: 「Speeda AI Agent for Salesforce」で生成したデータから、顧客への提案資料をPowerPoint形式で自動出力します。これにより、営業担当者は資料作成の手間を大幅に削減し、営業活動に集中できるようになります。



業績サマリー

- 売上高及び各段階利益は、投資を継続しながらも収益性が向上し、修正後の業績予想を上回って着地。
- ARRは想定を下回ったものの、組織変更により強化したプロフェッショナルサービスが想定以上に寄与。
- 昨年を上回る投資を行いながらも、売上成長及びソフトウェアの資産計上により、段階利益は大幅に増加。
- monday.com向け追加開発の中止、回収が見込めない初期開発分の除却など、合計約2,000万円を特別損失計上。

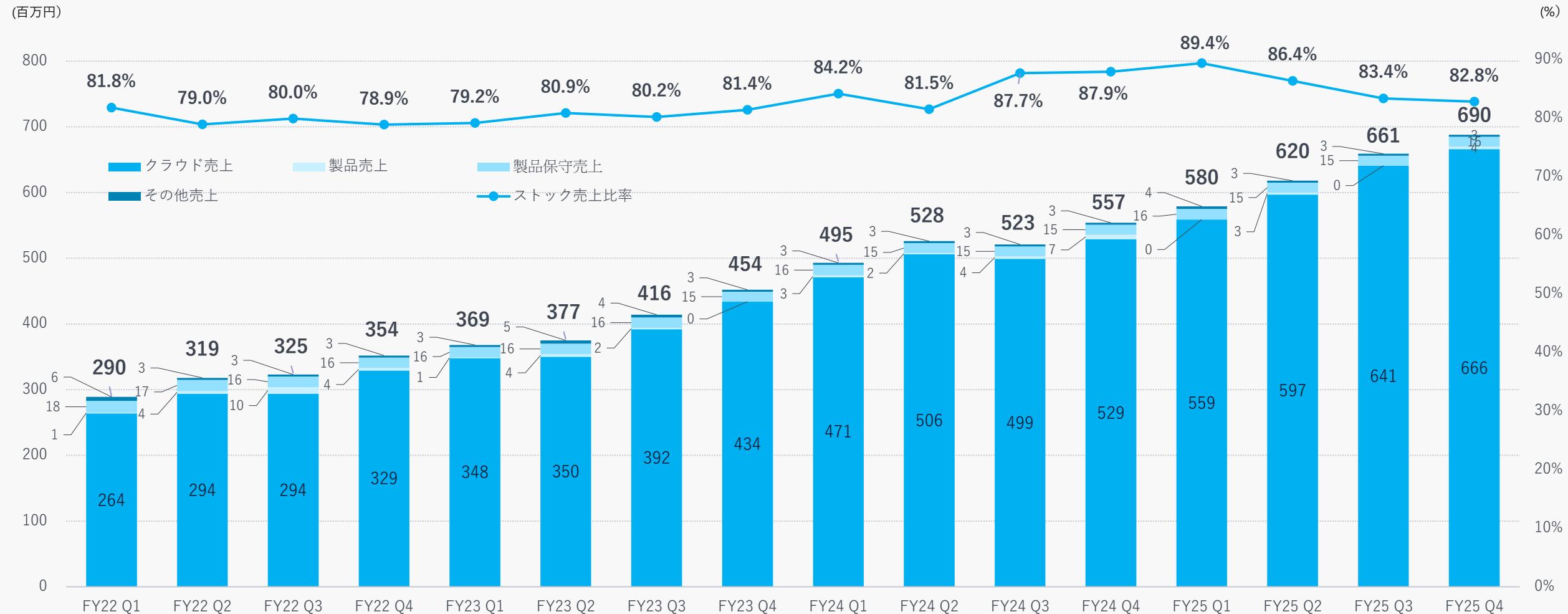
	FY24※1実績 (百万円)	FY25※1実績 (百万円)	増減額 (百万円)	増減率 (%)	計画比※2 (%)
売上高	2,104	2,552	+447	+21.3	100.9
営業利益 (営業利益率)	214 (10.2%)	331 (13.0%)	+117	+54.7	115.6
経常利益 (経常利益率)	210 (10.0%)	337 (13.2%)	+126	+59.9	115.3
当期純利益 (当期純利益率)	150 (7.2%)	241 (9.4%)	+90	+59.9	122.1

※1 当社では、FY24は2024年11月期のことを指し、FY25は2025年11月期のことを指す。以下のページも同様。

※2 2025/10/9に発表した修正後の業績予想に対する比率を記載。

売上高（四半期推移）

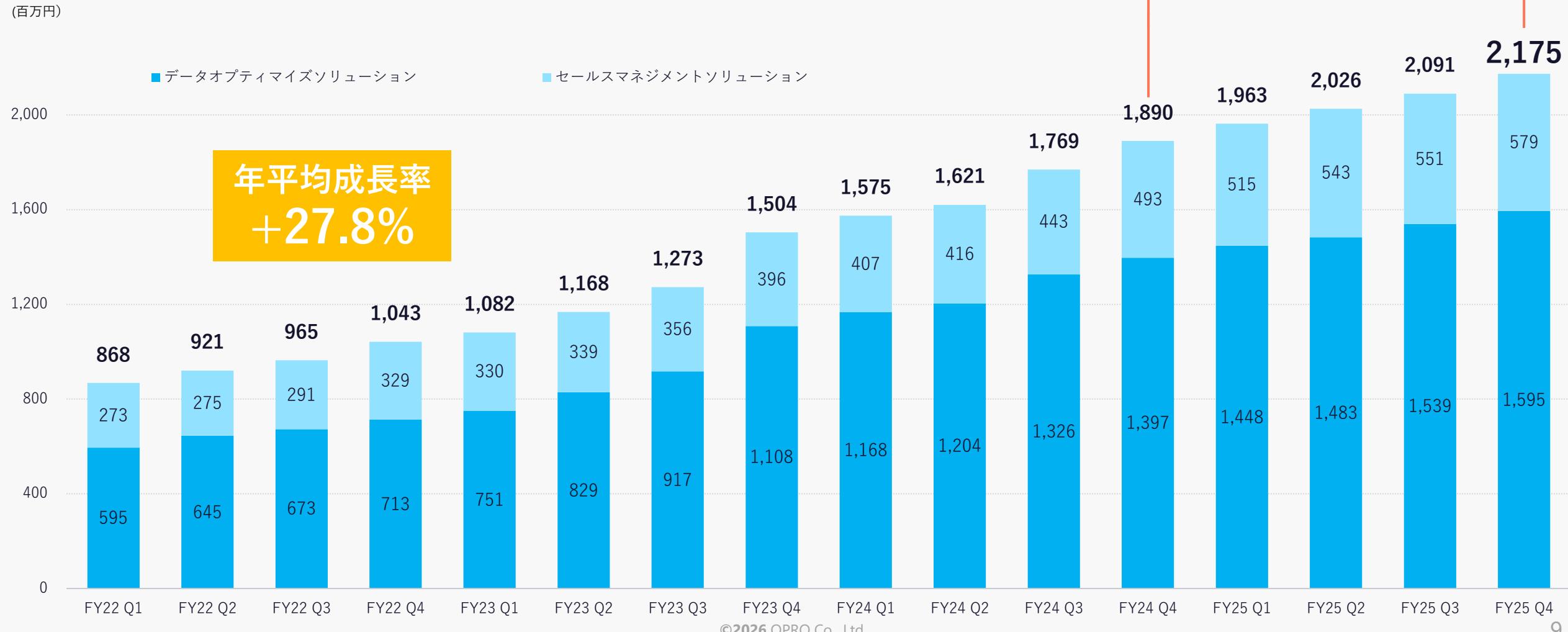
- プロフェッショナルサービス売上の増加により、ストック売上比率は微減しているものの、売上高は堅調に推移。
- エンタープライズ顧客の受注拡大に向け、プロフェッショナルサービスの強化は重要な戦略であり、想定通り進捗。
- なお、ストック売上比率は引き続き高水準を維持しており、売上高の季節性は限定的。



ARR (四半期推移)

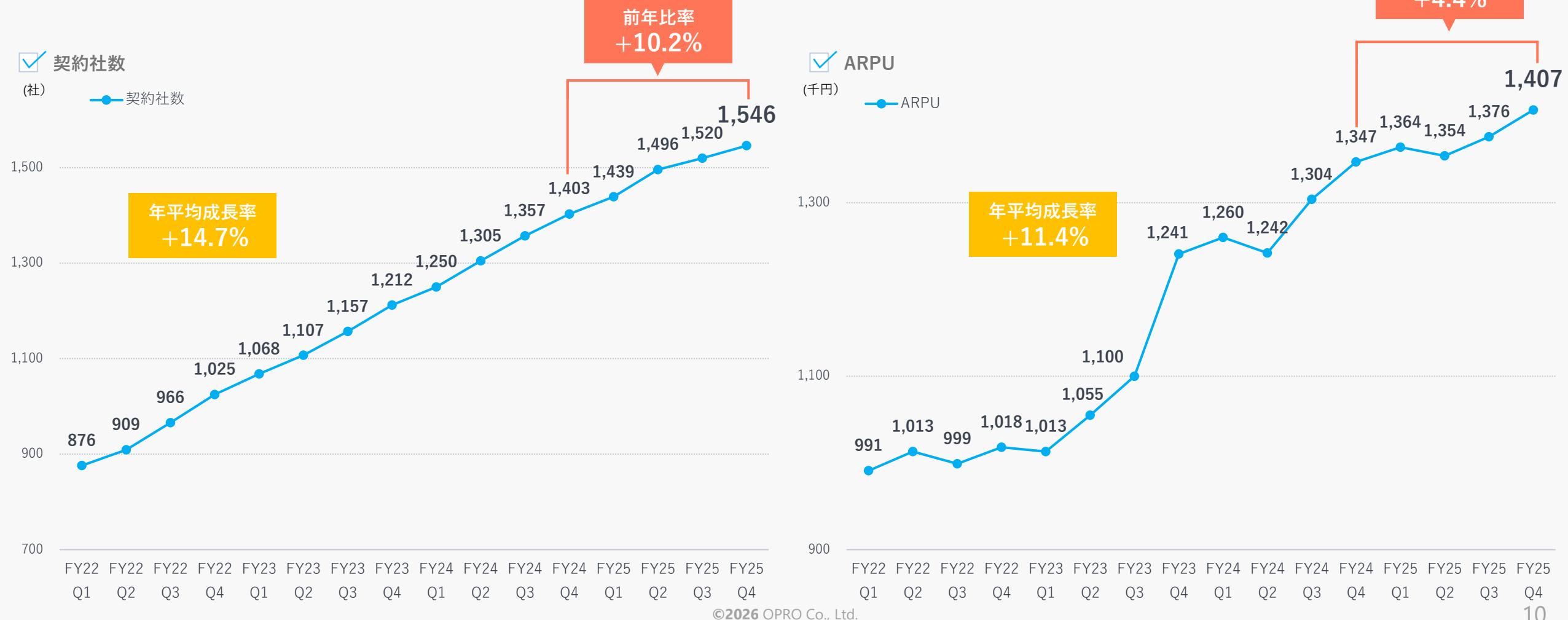
- 新規受注の積み上がりが限定的であったことから、前年比での伸び率は一時的に鈍化。
- 既存顧客の収益動向（増額・減額・解約）は安定しており、今後の成長に向けた基盤は維持。
- FY23 Q4にはARRが1億円超の大型案件を受注し、大きく成長。

前年比率
+15.1%



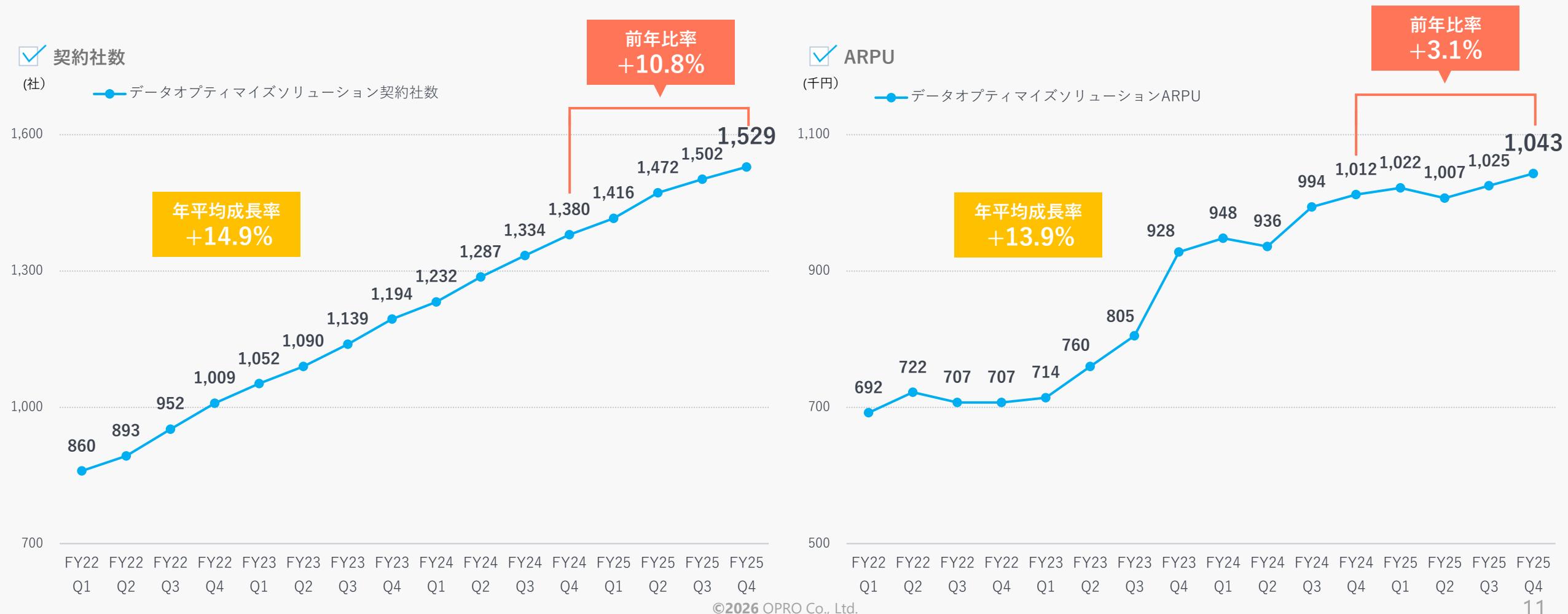
契約社数及びARPU（四半期推移）

- 新規受注は慎重な推移となる一方、解約率の低水準を背景に契約社数は増加基調。
- 既存顧客への付加価値提供が進み、ARPUは安定的に上昇。
- FY23 Q4にはARR1億円超の大型案件を受注し、ARPUも大幅に成長。



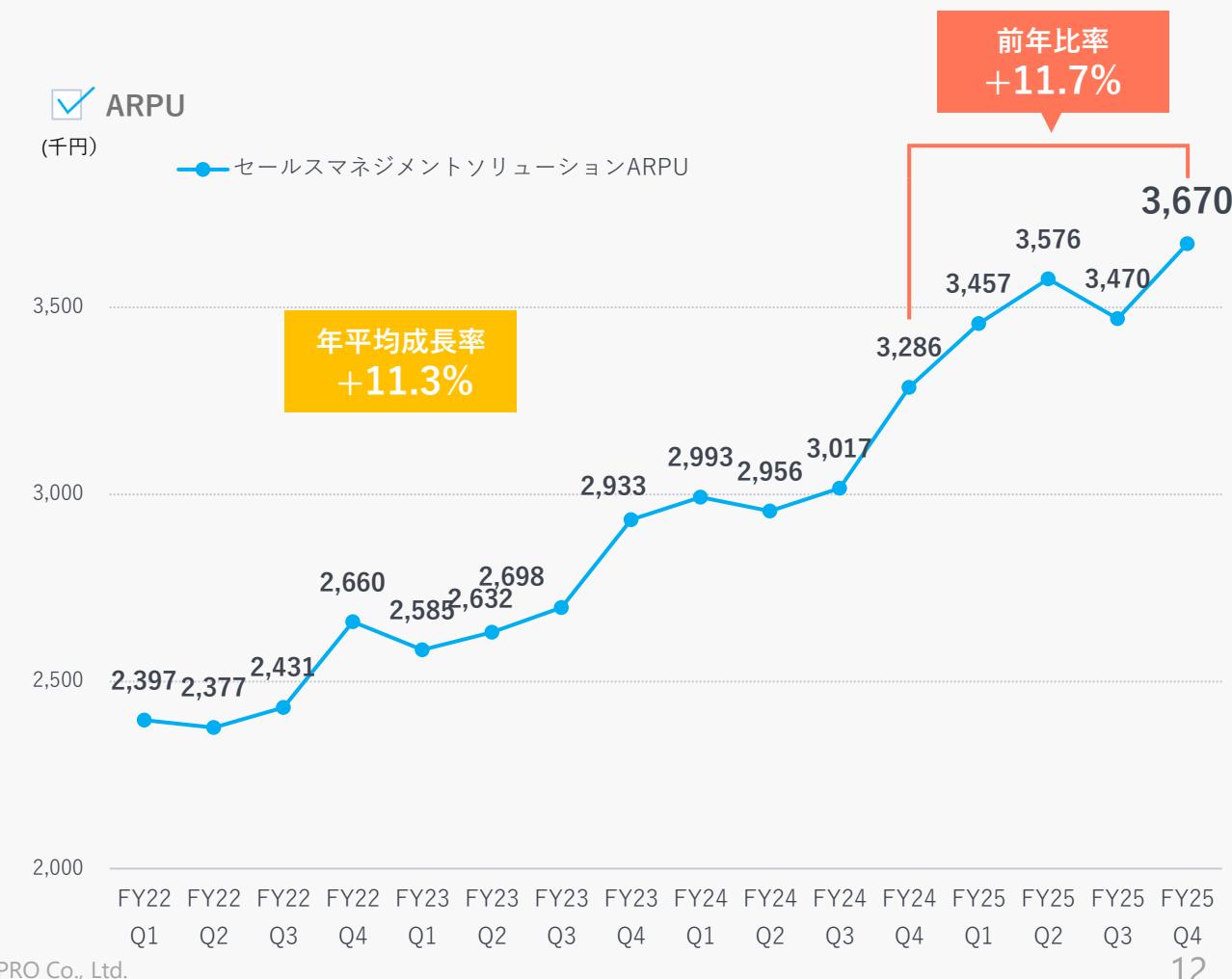
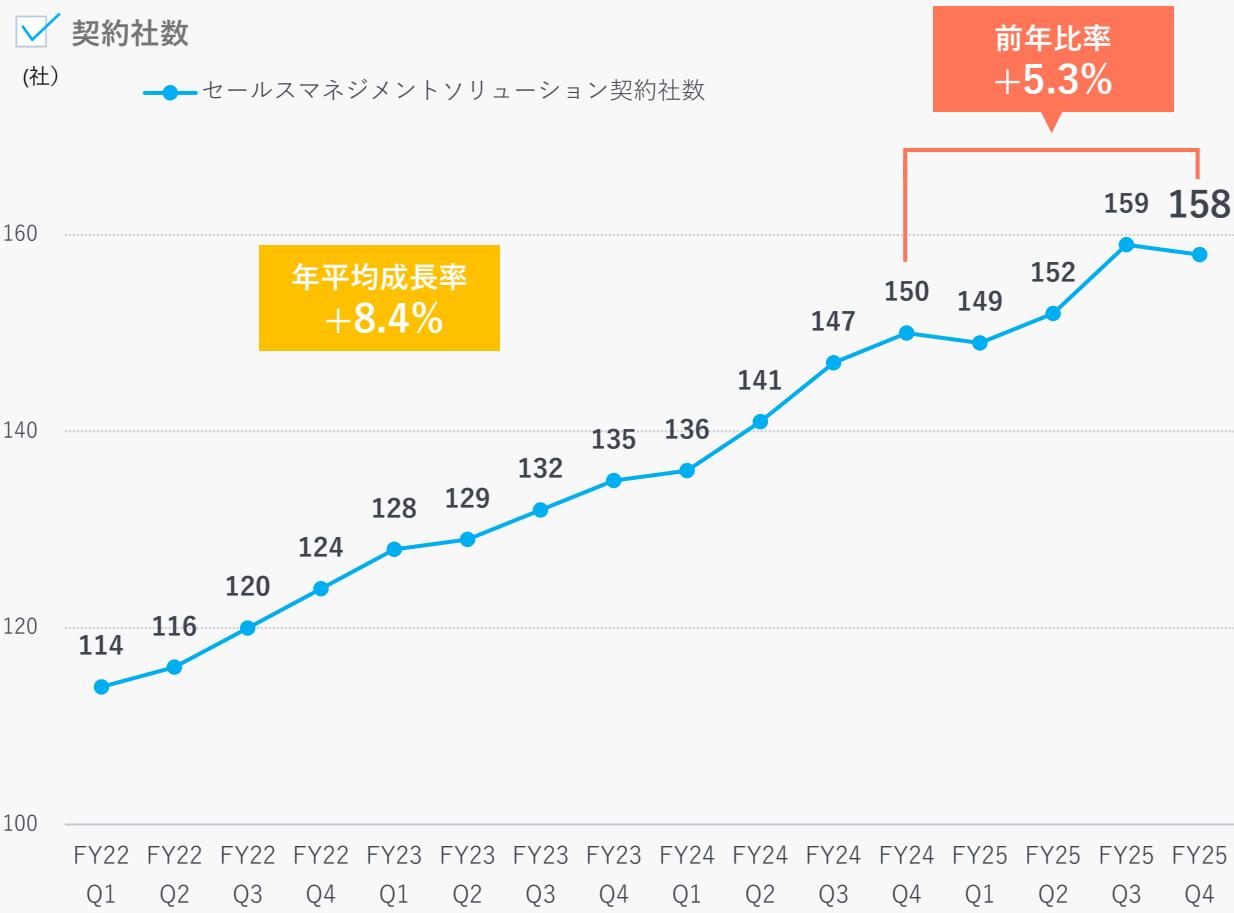
データオプティマイズソリューション契約社数及びARPU（四半期推移）

- 営業不要な低価格帯サービス含む新規受注は慎重な推移となる一方、解約率の低水準を背景に契約社数は増加基調。
- 営業不要な低価格帯サービスの受注数減少及び既存顧客対応の成果は良好のため、ARPUは再び増加傾向。
- FY23 Q4にはARR1億円超の大型案件を受注し、ARPUも大幅に成長。



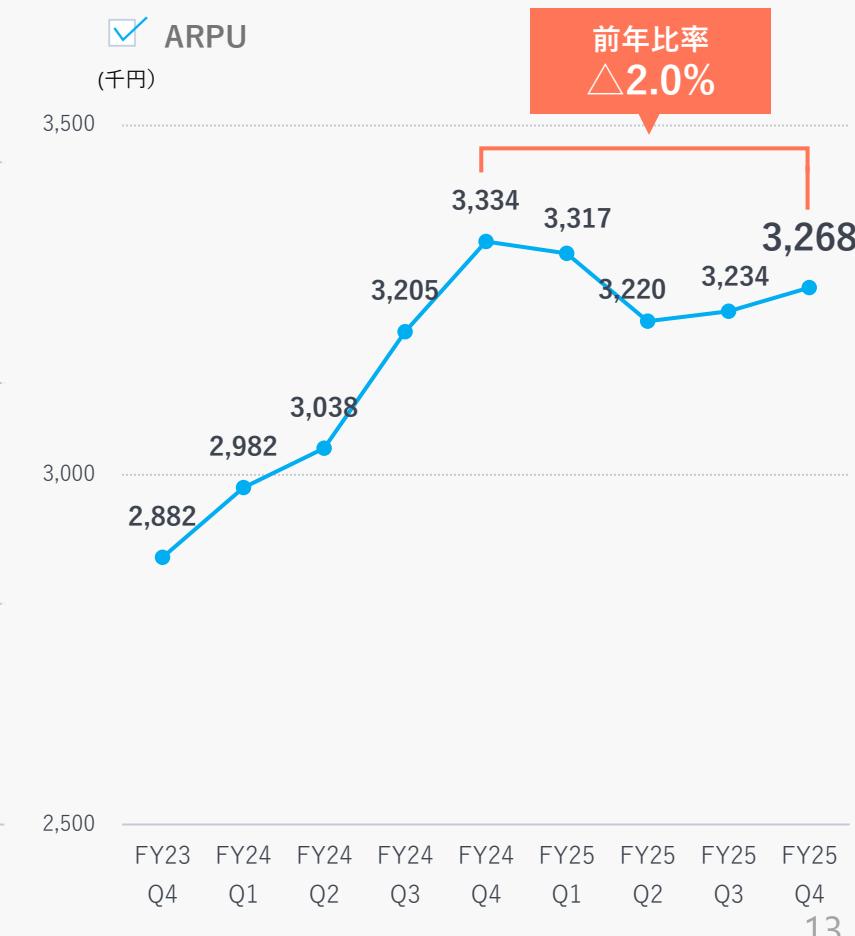
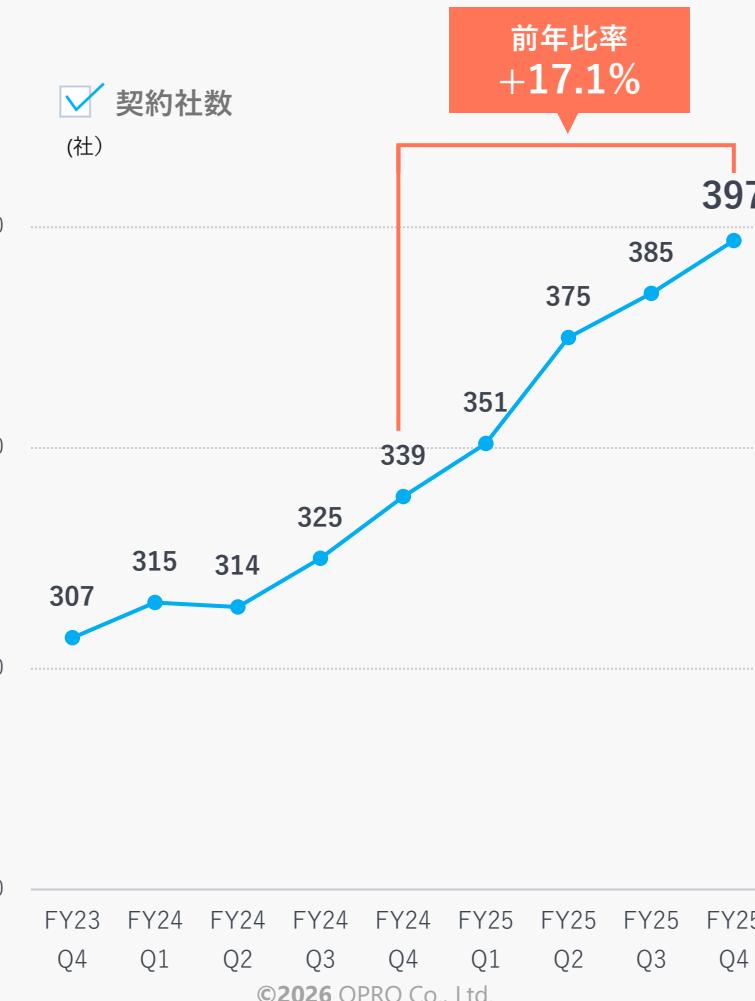
セールスマネジメントソリューション契約社数及びARPU（四半期推移）

- Q4は一部解約により契約社数が1社減少したものの、一過性の動きと認識。
- 既存顧客におけるID追加受注が進み、ARPUは増加基調。
- 高性能なサブスク販売管理サービスであるため、データオプティマイズソリューションと比べ契約社数は限定的ながら、ARPUは依然として高水準。



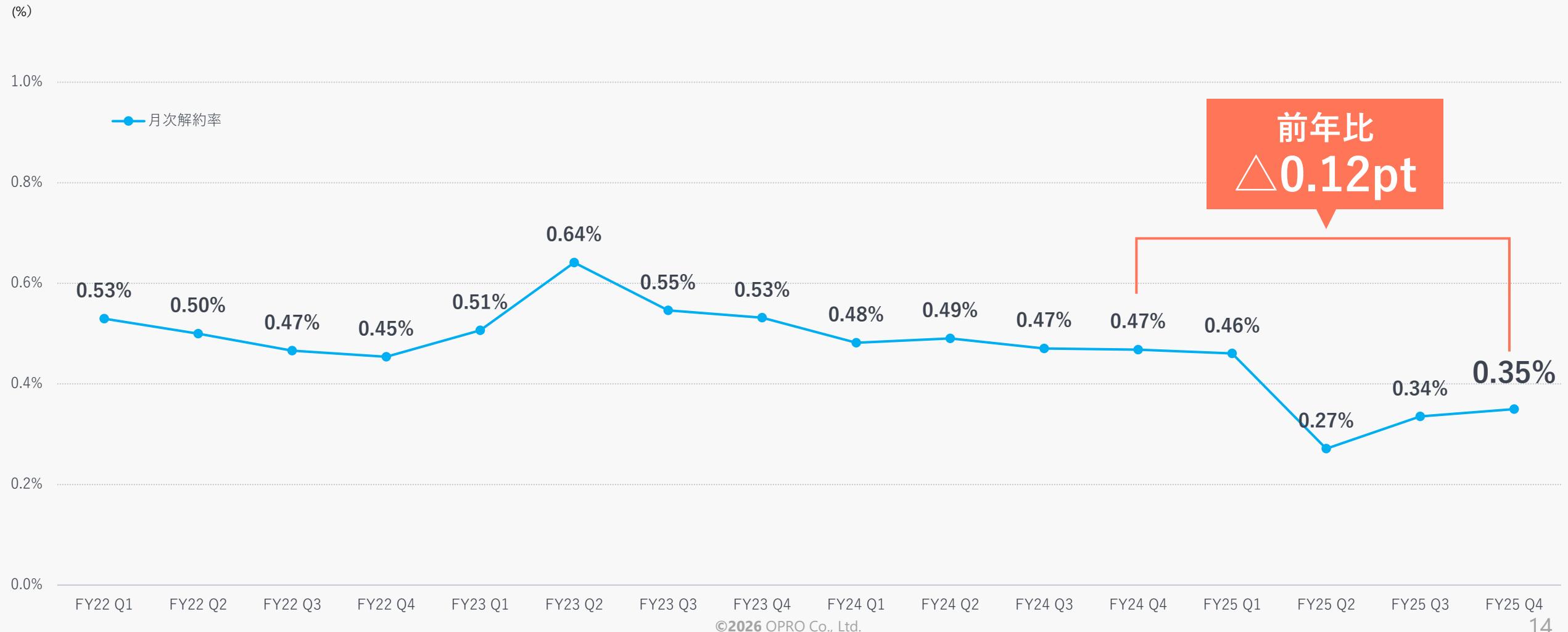
エンタープライズ顧客のARR、契約社数及びARPU（四半期推移）

- ARR及び契約社数は、全体と同様に堅調な成長を継続。
- 検証目的の小規模導入が中心となりARPUは減少したものの、一定の水準を維持。
- ISMAP登録完了を追い風に、FY26以降の成長スピード加速を見込む。



月次解約率（四半期推移）

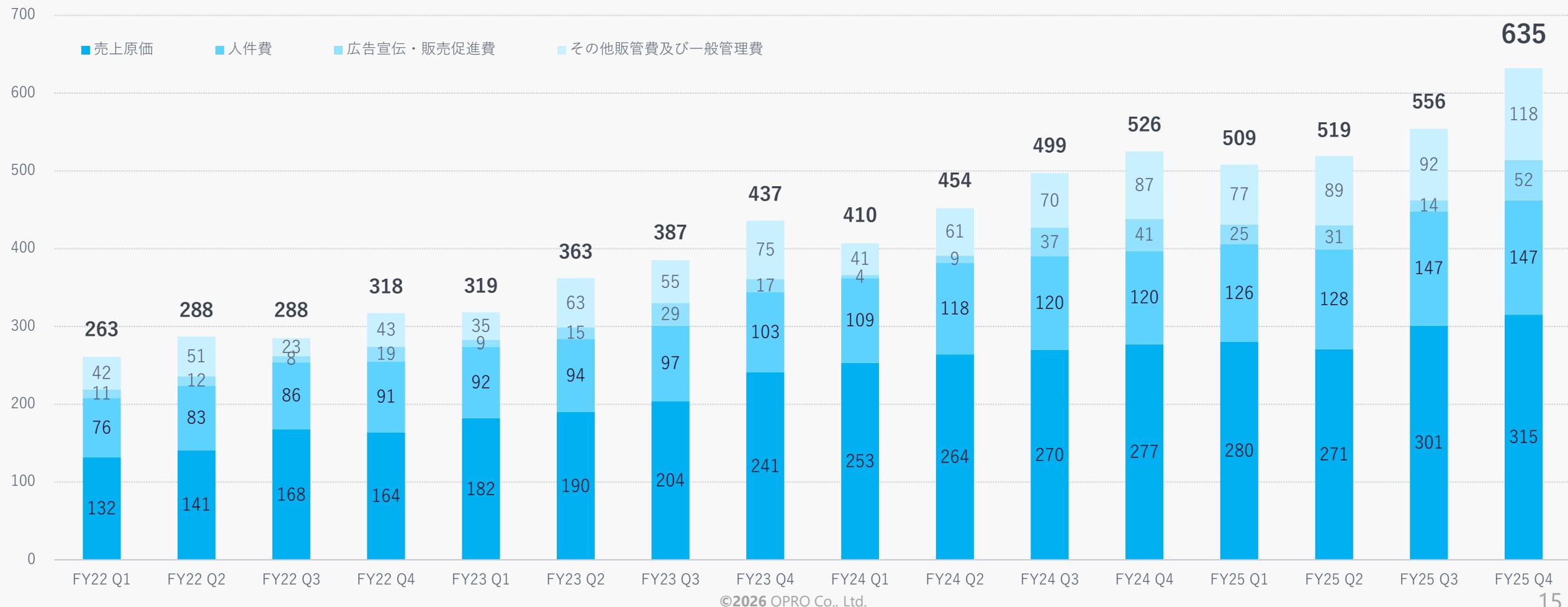
- 前四半期比ではやや上昇したものの、依然として低水準で推移。
- 特にセールスマネジメントソリューションは大きな解約が発生せず、0.20%と極めて低水準に。
- データオプティマイズソリューションも0.39%と良好な水準を維持。



営業費用（四半期推移）

- 社員数の増加及び継続的な賃上げにより、人件費（労務費含む）は増加。
- FY25上期はISMAP関連を中心だった広告販促費は、下期はWeb広告やイベント出展といった通常施策が主体に。
- その他費用は人員増加に伴うコストの増加やAI活用等により増加。

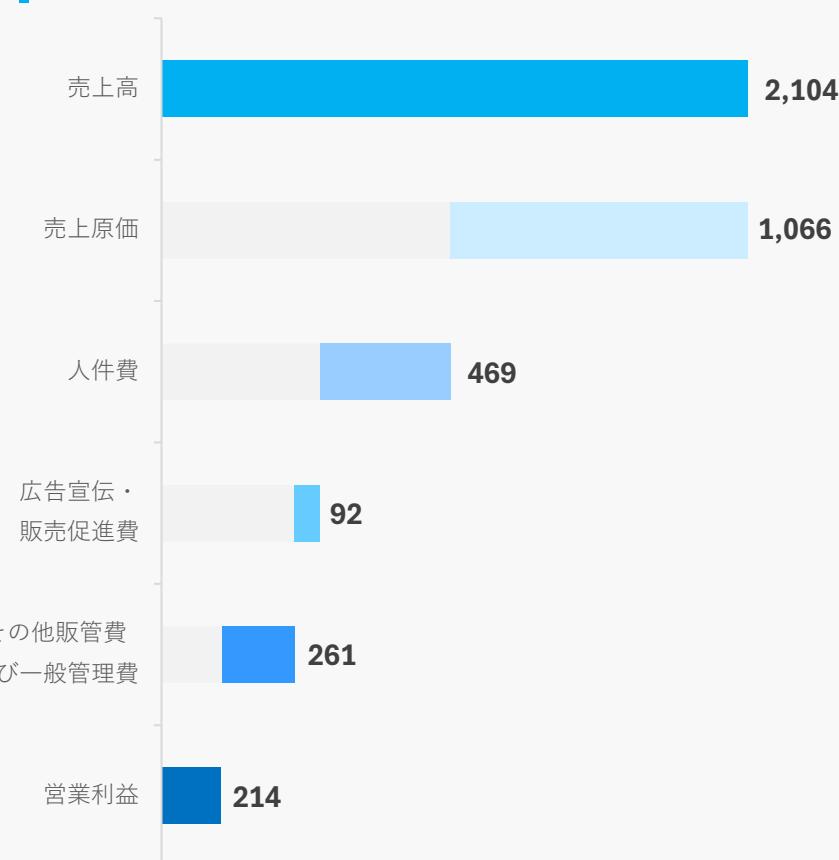
(百万円)



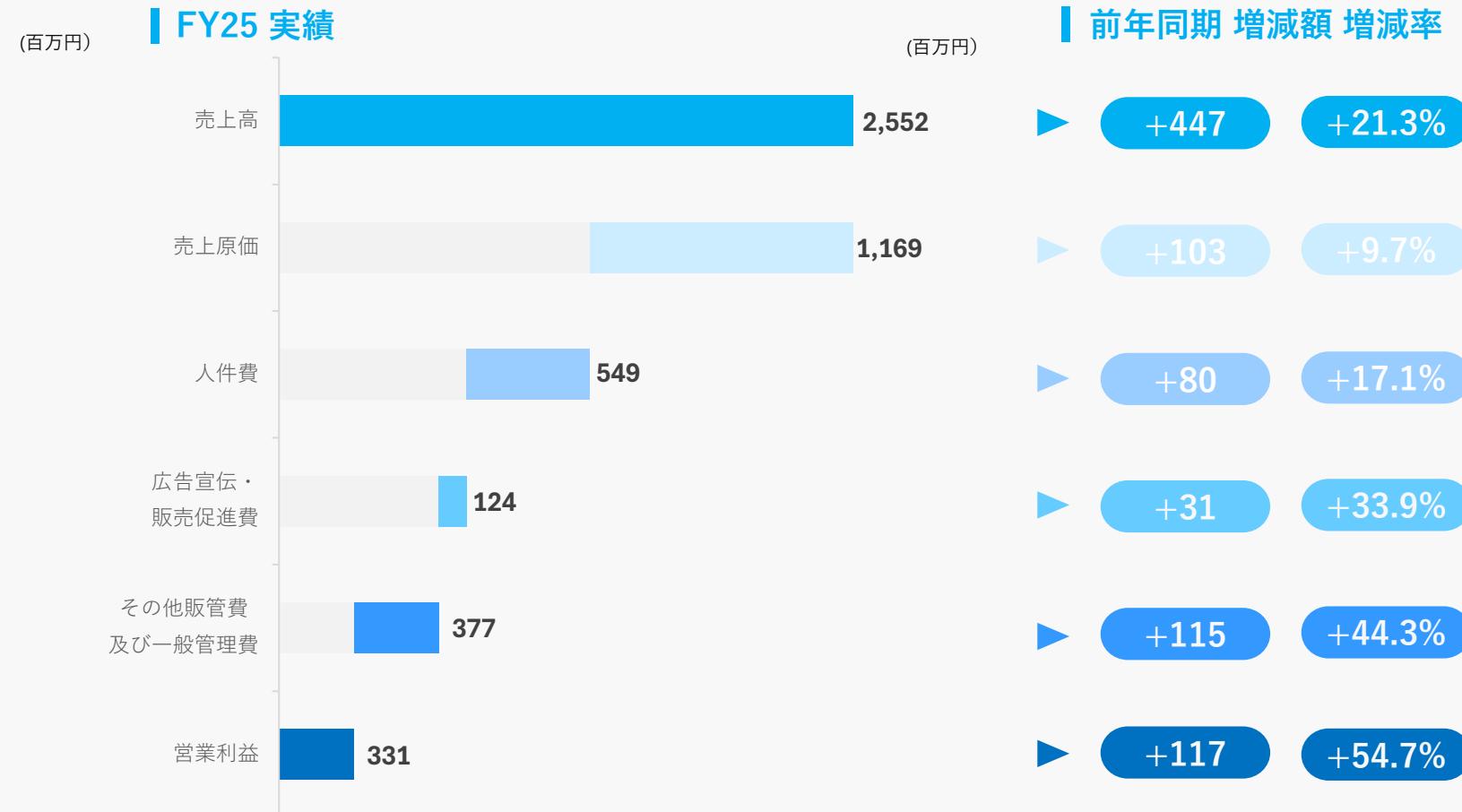
営業利益の増減要因

- 営業利益率は13.1%と前年同期より2.9pt改善。
- 売上原価は売上が増加しているものの、ソフトウェア仮勘定の増加もあり、売上高より小さい増加率に。
- 人件費は人員増や昇給・昇格により増加、広宣販促費はWeb広告の増加やISMAP関連活動の継続により増加。
- その他費用は人員増加に伴うコストの増加やAI活用等により増加。

FY24 実績



FY25 実績



従業員数（期末推移）

- 上期に6名、下期に6名のキャリアが入社、うち4名は管理職クラスであり、重要ポストの順調な採用が進む。
- 2025年4月には新卒13名が入社。
- 退職率は引き続き低水準で安定推移。

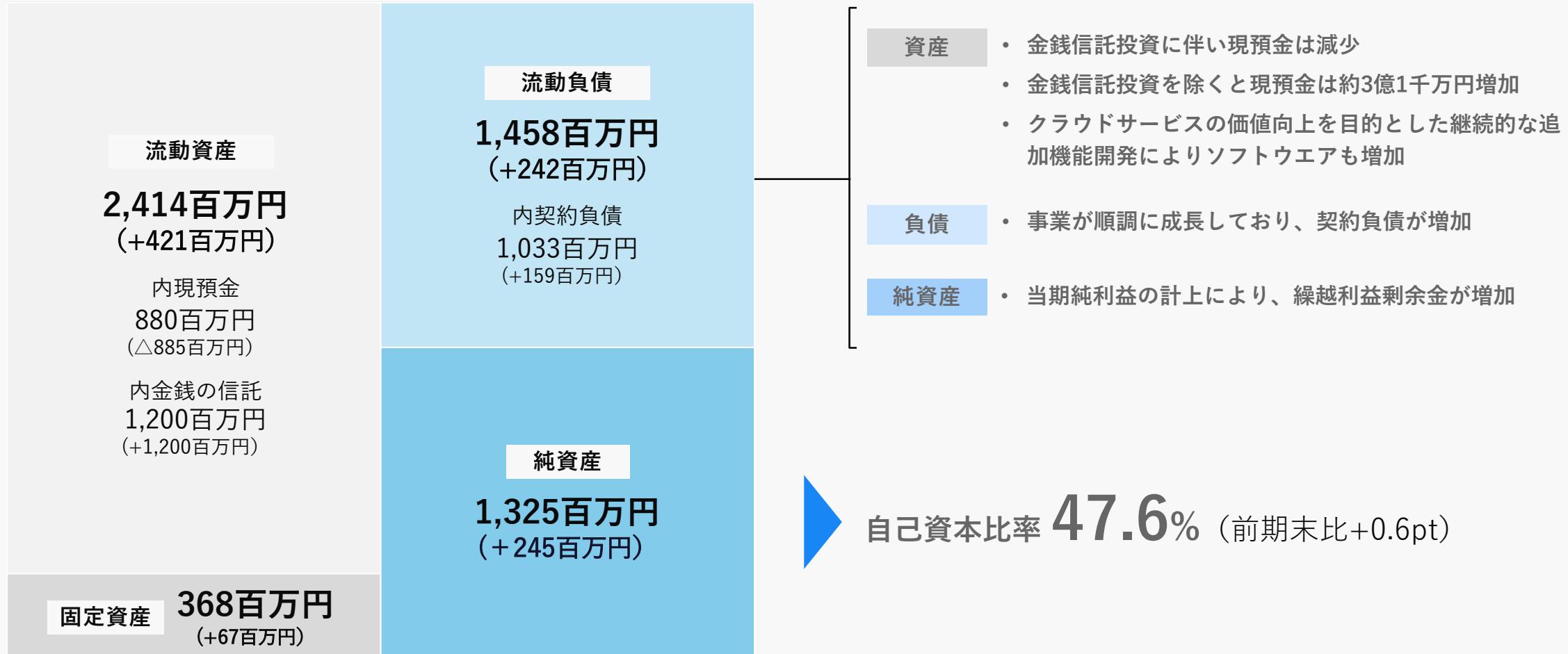


※ 期末付で退職した従業員は、従業員数及び退職者数の両方に含めています。

※ 2025年7月の組織変更に伴い、FY24以前の従業員数は合算して表示しています。

貸借対照表

- 自己資本比率は47.6%となり、財務基盤は引き続き安定。
- 実質的にリスクのない金銭信託へ12億円を投資した結果、現預金は減少したが、当該投資を除くと約3億1千万円増加。
- ライセンスは原則年間契約の一括前払いであり、顧客数及び契約金額の増加に伴い、契約負債は前期末比で増加。



02 2026年11月期 通期 業績見通し

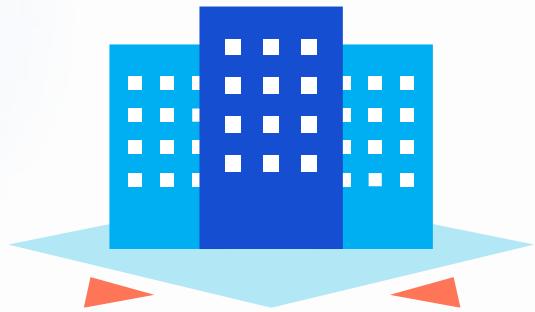
業績見通し

- 売上高は前年同期比26.4%増と高い成長を維持し、ARRは30%以上の成長を見込む。
- AI活用による生産性向上や人材投資、広告販促への継続投資を行う一方、営業利益率は前年と同水準を見込む。
- Rule of 40%は未達となる可能性があるものの、成長投資を継続しながら収益性の改善も見込んでおり、達成可能性を十分に残した計画としている。

	FY25実績 (百万円)	FY26見通し (百万円)	増減額 (百万円)	増減率 (%)
売上高	2,552	3,226	+674	+26.4
営業利益 (営業利益率)	331 (13.0%)	418 (13.0%)	+87	+26.4
経常利益 (経常利益率)	337 (13.2%)	431 (13.4%)	+94	+27.9
当期純利益 (当期純利益率)	241 (9.4%)	304 (9.4%)	+63	+26.2

03 成長戦略及び中期経営目標

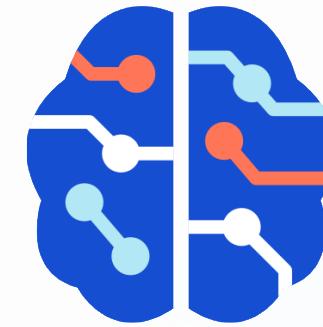
3つの成長戦略



エンタープライズ市場の
開拓



収益基盤の
多様化

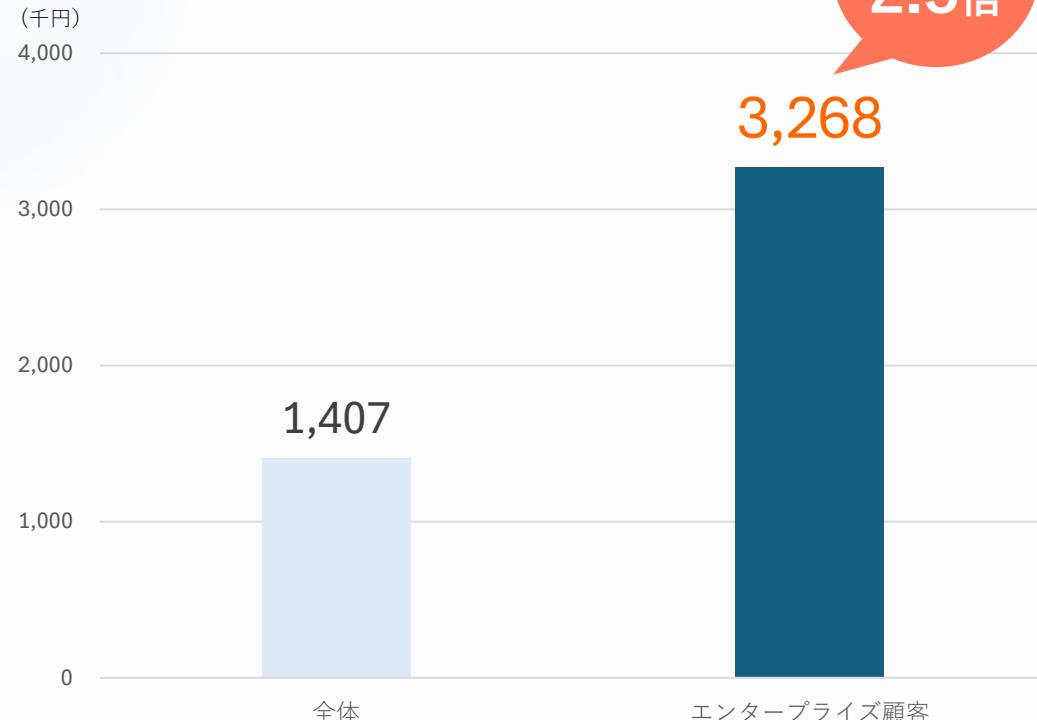


AIネイティブ

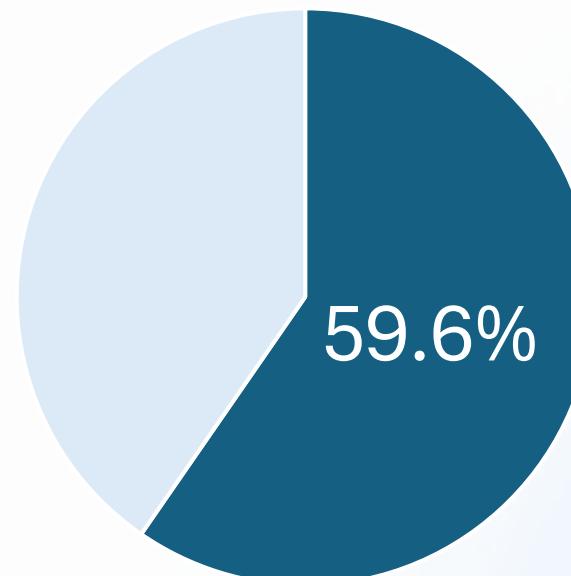
エンタープライズ顧客

- 現契約社のうち、エンタープライズ顧客※のARPUは全体平均の約2.3倍。1社あたりの影響が大きく、成長のために欠かせない。
- FY25 期末時点で、全体ARRの約60%をエンタープライズ顧客が占める。

■ ARPU比較 (FY25 期末時点)



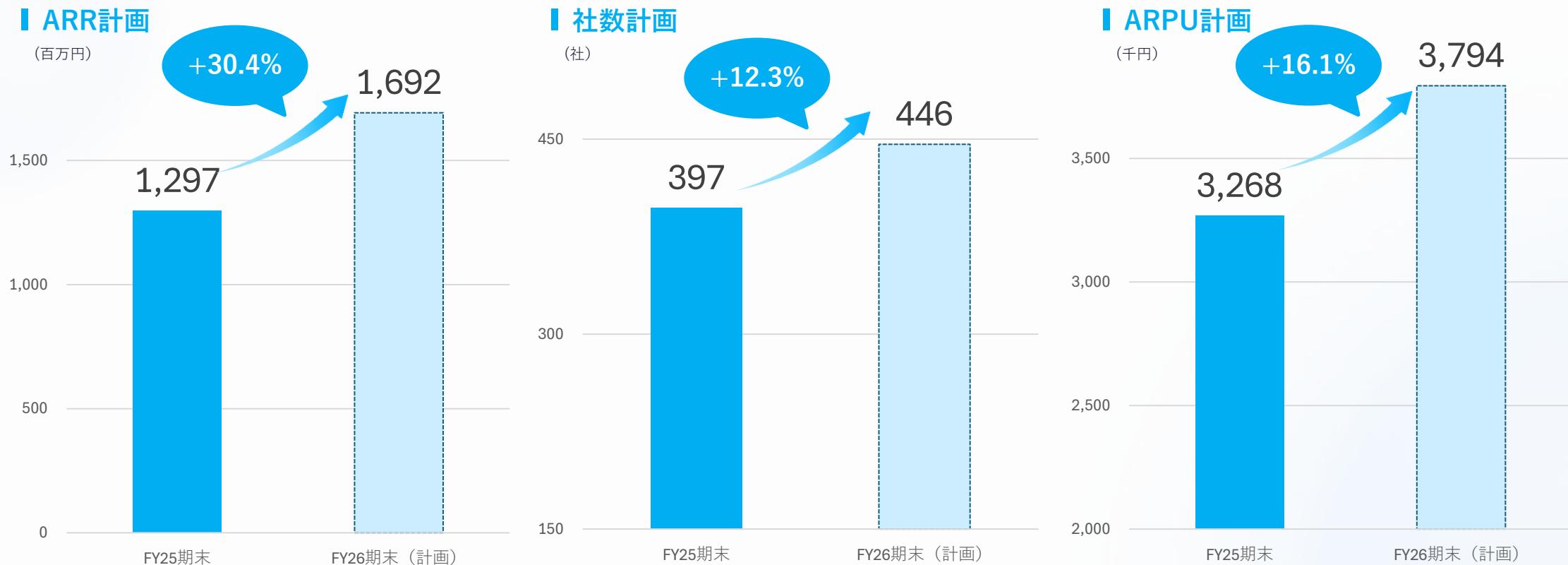
■ エンタープライズ顧客のARR比率 (FY25 期末時点)



※ 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す。

エンタープライズ顧客の成長計画

- ISMAP登録完了を追い風に、エンタープライズ顧客の獲得を本格化。
- 導入支援・活用支援を含むプロフェッショナルサービスの強化により、受注拡大と定着を推進。
- その結果、ARRを中心に、安定性と成長性を両立した拡大を見込む



エンタープライズ市場の開拓

エンタープライズ企業のARR比率を一層高水準へ

- FY25 期末時点におけるエンタープライズ企業との契約ARRは約13億円。
- 全契約に占めるARR比率は59.6%。

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 AI活用による戦略的コンサルティングの進化

データとAIを融合したコンサルティングで、課題解決のスピードと精度を飛躍的に向上。お客様の意思決定を加速し、競争力を強化します。

2 エンタープライズ向け製品エンハンス（AI機能追加）

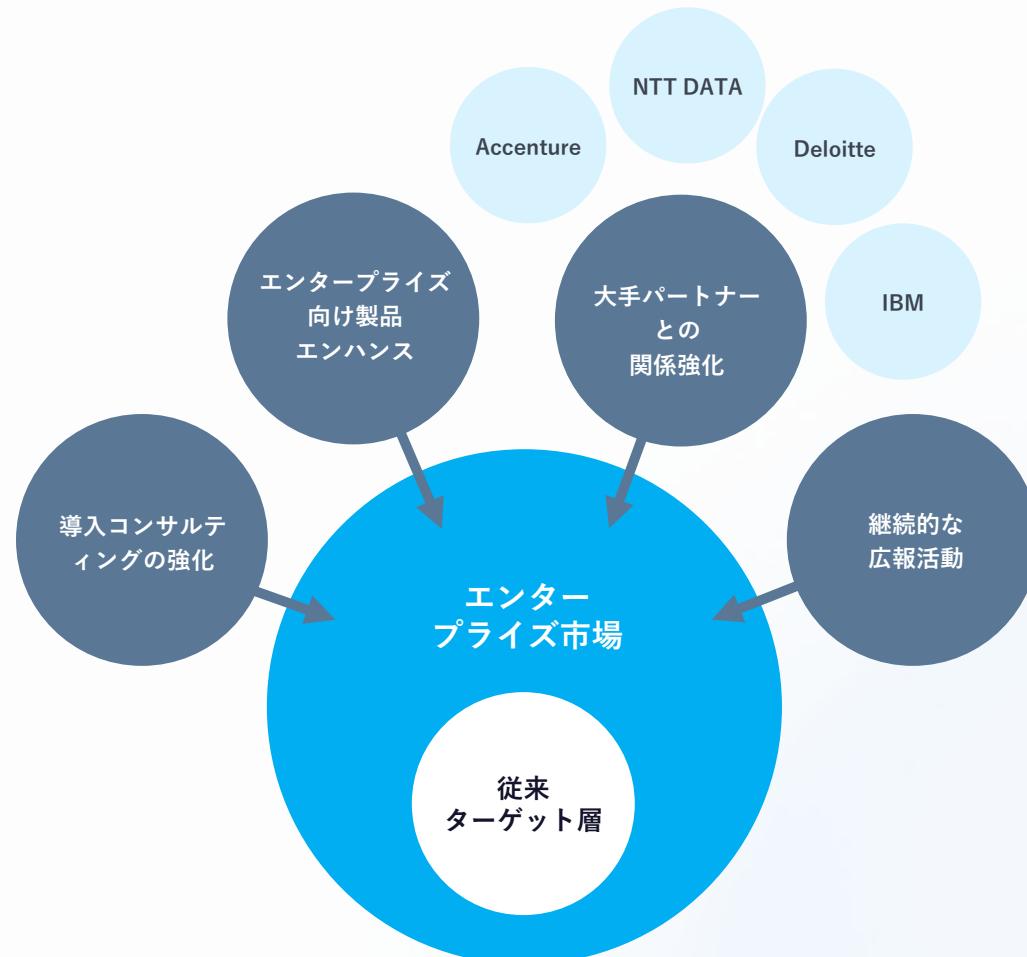
企業規模や業界特有の業務などに適応したサービスの向上。

3 大手コンサルティングパートナーとの関係強化

サービス勉強会や共催セミナーを展開し、高難易度の要件への対応や顧客獲得に向けた関係強化。

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、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の獲得。



収益基盤の多様化

これまで「Salesforce」や「kintone」を主軸にデータオプティマイズソリューションを展開。

今後も新たなプラットフォームへの拡張や新製品開発により、多様な収益基盤を創出。

AIを活用した開発手法で、OEMパートナーとの共創を加速し、収益の多様化をはかります。

自社サービス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



自社サービスのOEM提供

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

株式会社ユーザベースとの協業による経済情報に特化したAIエージェント



オプロが考えるAIネイティブカンパニーとは？

これからは「AI使えるのが当たり前」の時代。

その中で、誰よりも、どこよりも早く「AIを使い切る会社」に変わること。

1 人材採用について

自律型人材へのシフト

- ・ エントリーレベルのプログラマや、単純作業の担当者は採用しない。
- ・ 自ら考え、自ら動ける人、すなわち「AI使える人材」を採用する。

▶ FY26の進捗を踏まえ、「FY28までに200名以上の体制」の計画について見直しを進めております。FY27には新しい採用計画を発表する予定です。

2 製品開発について

ユーザー起点のAI実装

- ・ 製品も、AIを利用する「新しいステージ」へ移行する。
- ・ ユーザーが「どのように」AIを利用しているのか。その声を集めながら開発に活かしていく。

AIネイティブ 企業変革の新たなステージへ

全社で進むAIネイティブ化と事業成長へのドライブ

1 AIによる業務効率化を30%向上

全社でAI活用を標準化し、業務プロセスの自動化・最適化を推進。

生産性向上とコスト削減を同時に実現する「AIネイティブ」な運用体制を構築。

2 AI活用プロダクトを2月のユーザー会で正式発表

ユーザー会にて、プロダクトの進化とAI活用の方向性を共有し、

お客様と共に創しながら業務改善や新たな価値創出の可能性を探ります。

3 エンタープライズ向けコンサルティングもAIで加速

エンタープライズ企業のDX支援において、AIによる分析・提案自動化を導入。

導入効果の可視化から定着支援まで、AIを中心とした高効率な支援モデルを提供。



若手が挑む「AI Native」への第一歩

AI Architects Alliance（トリプルA）から 生まれた オプロの AI 機能

AI Architects Alliance（トリプルAプロジェクト）とは

- ・ オプロの若手中心の組織横断プロジェクト「トリプルA」を新設
- ・ 目的：“AIを前提としたサービスづくり”を実現するための研究・企画チーム
- ・ データ・営業・プロダクトの枠を超えて、AIネイティブな発想を結集



活動テーマ

データオプティマイズソリューション

- 帳票や入力画面をAIが自動生成
- 人手作業の削減と効率性の大幅向上を狙う

セールスマネジメントソリューション

- AIによる営業予測・分析機能の検討
- 営業生産性の最大化を目指す

顧客と共に創する「オプロ AI活用コミュニティ」

「オプロ AI活用コミュニティ」を開始

～顧客と共に創の起点として、AI Native Companyへの転換を推進～

- ・顧客とともに AI活用の実践指針を共創し、業務改善・新価値創出を推進
- ・ソアスク／帳票DX のAI強化と、実務に落とし込めるユースケースを整理
- ・「AI Native Company」として、顧客とコミュニティを共創しながら市場価値を高める

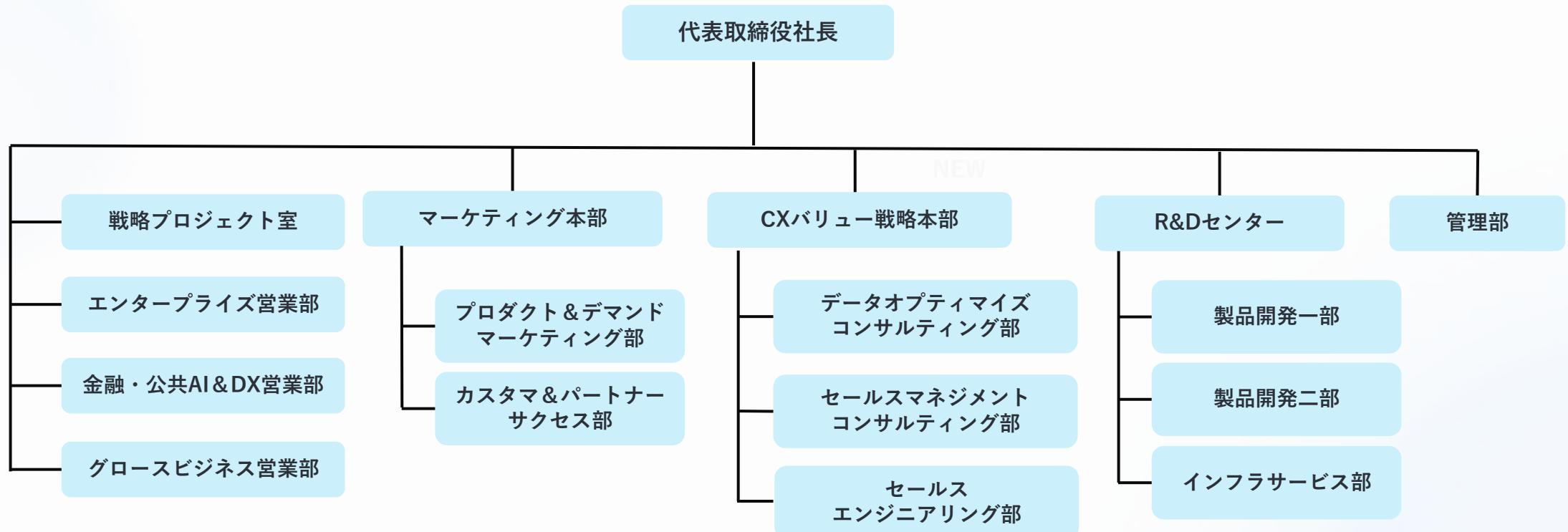
「オプロ AI活用コミュニティ」における狙い

- ・プロダクトのAI機能ロードマップを顧客と共に磨く
- ・顧客理解の深化によるプロダクト競争力の向上
- ・AI活用機能の開発スピード加速・ミスマッチ低減
- ・ユーザーエンゲージメント向上・LTV最大化
- ・顧客巻き込みによる共創型コミュニティの確立



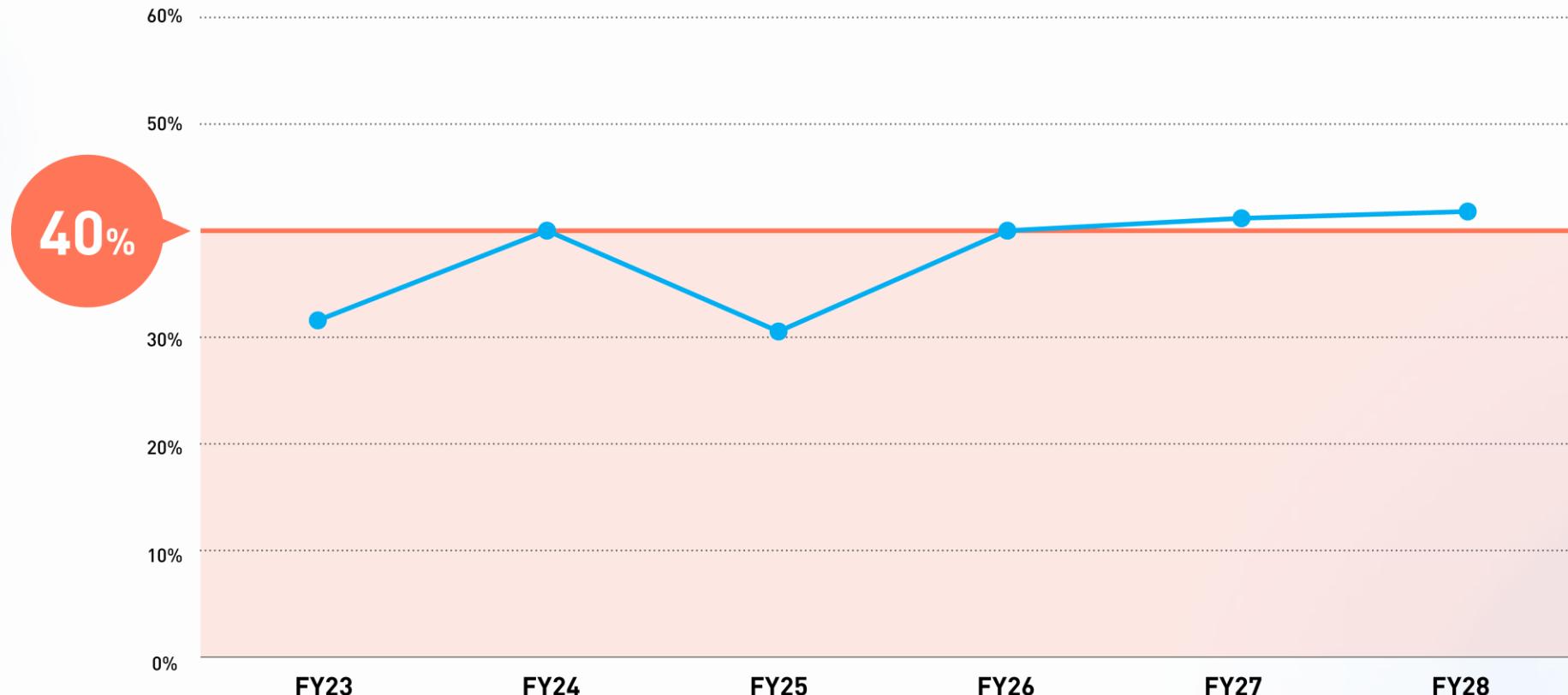
組織図

2025年12月より新体制スタート



中期経営目標

- FY25の投資を生かし、FY26以降継続的なRule of 40%※の達成を目指す。
- 目安として、売上高成長25～30%、営業利益率10～15%の達成を目標に。



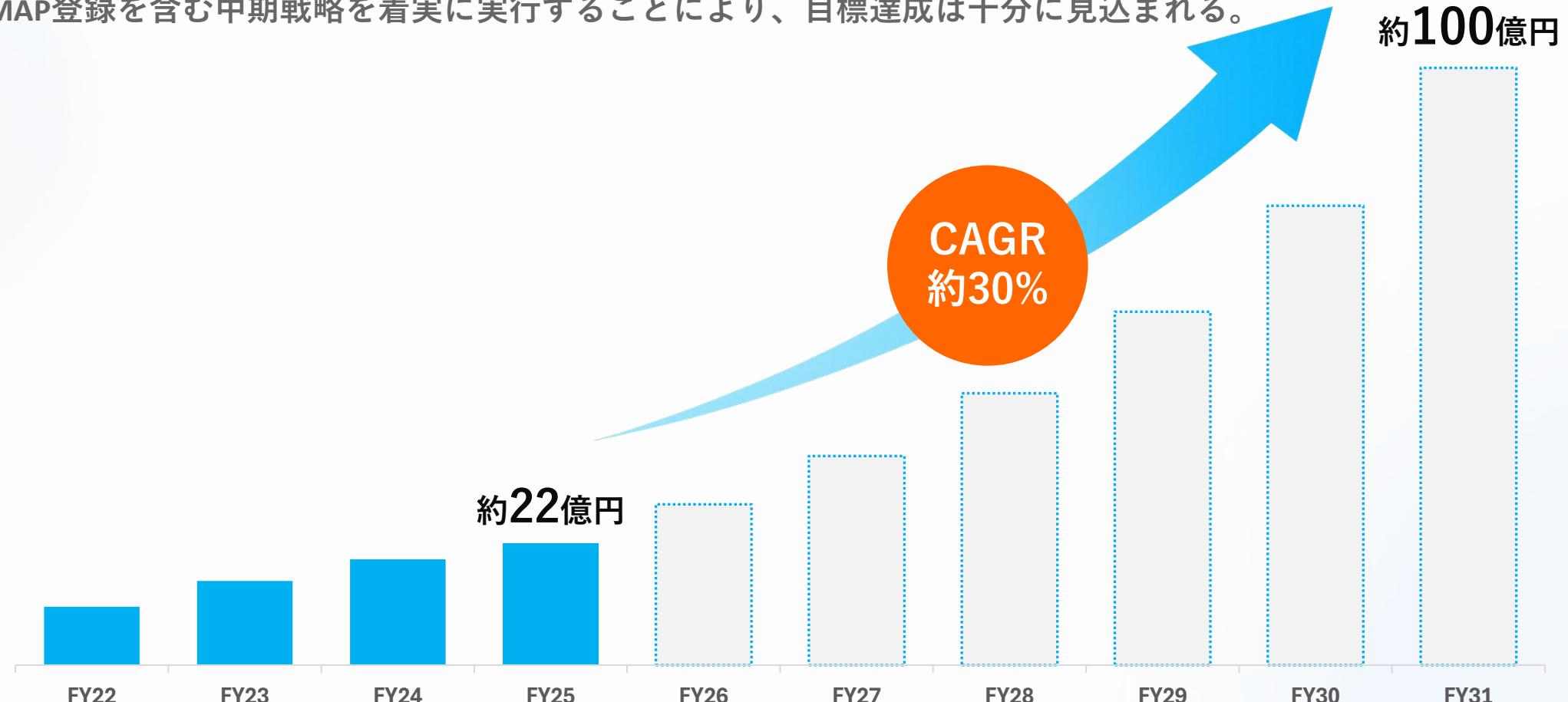
※ Rule of 40%とはSaaS企業の成長性と収益性のバランスを評価するための指標であり、売上高前年比と営業利益率の合計が40%以上であれば健全な成長と収益性のバランスが取れていると考えられている。

中期経営目標 (ARR)

●FY25の結果を踏まえ、ARR100億円の達成目標をFY31に再設定。

●CAGR約30%水準の継続的なARRの成長を目指す。

●ISMAD登録を含む中期戦略を着実に実行することにより、目標達成は十分に見込まれる。



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に続き、FY25も計画通り採用費及び人件費、広告宣伝費及び販売促進費に充当。
- 今後の使途についても、計画に変更はなし。

	FY24 計画 (百万円)		FY24 実績		FY25 計画 (百万円)		FY25 実績		FY26 計画 (百万円)		FY26 実績		充当額累計 計画 (百万円)		充当額累計 実績		
採用費及び人件費	—	—	170	170	※2	360	—	—	530	—	—	—	—	530	—	—	—
広告宣伝費及び販売促進費	17	17	※1	90	90	※3	118	—	225	107	—	—	—	225	107	—	—
充当額累計	17	17	260	260	—	478	—	—	755	277	—	—	—	755	277	—	—

※1. IPO後、FY24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. FY25に発生した採用費及びFY25に増加した人件費の合計は178百万円になります。その内、170百万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

※3. FY25に発生した広告宣伝費及び販売促進費は124百万円になります。その内、90百万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。

※4. 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。

04 会社概要・事業内容

会社概要

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	119名（2025年11月時点）
資本金	485,861千円（2025年11月時点）
本社	東京都中央区京橋2丁目14番1号 兼松ビルディング9F
営業所	大阪オフィス
事業内容	法人向けクラウドサービス事業



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、日本ディジタルイクイップメント株式会社(現日本ヒューレット・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、現在は取締役管理部長。



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、現在は取締役マーケティング本部長。



社外取締役 宮澤 敏

1993年から株式会社庚伸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。2016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

Mission

make IT simple

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サービスを提供します。

Product & Service Policy

Less is More

「無駄を省くことで、さらにより良いものになる」
という考え方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。

事業内容

私たちは、企業や組織、行政・公共機関が保有する取引情報や人事情報などの各種データをはじめ、
さまざまな形式のデータを適切に整理することを得意としています。

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、LTV※を最大化する
販売管理ソリューション

※ Life Time Valueの略であり、ある顧客が企業に対して生涯にわたってもたらす総利益（顧客生涯価値）のこと

セールスマネジメント ソリューション

データオプティマイズ ソリューション

他社SaaSによって構成される
データ層

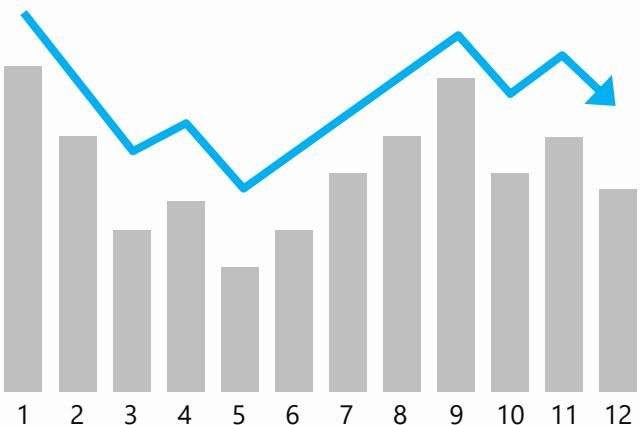
データオプティマイズ ソリューション

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

収益モデル

フロー型モデル

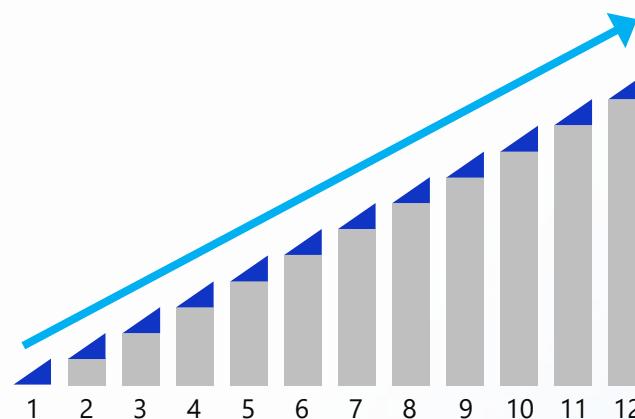
- ・初期費用
- ・従量課金
- ・プロフェッショナルサービス売上 等



- * 売上全体の約20%を占める
- * 売上の計上に季節的な要素は無い

ストック型モデル

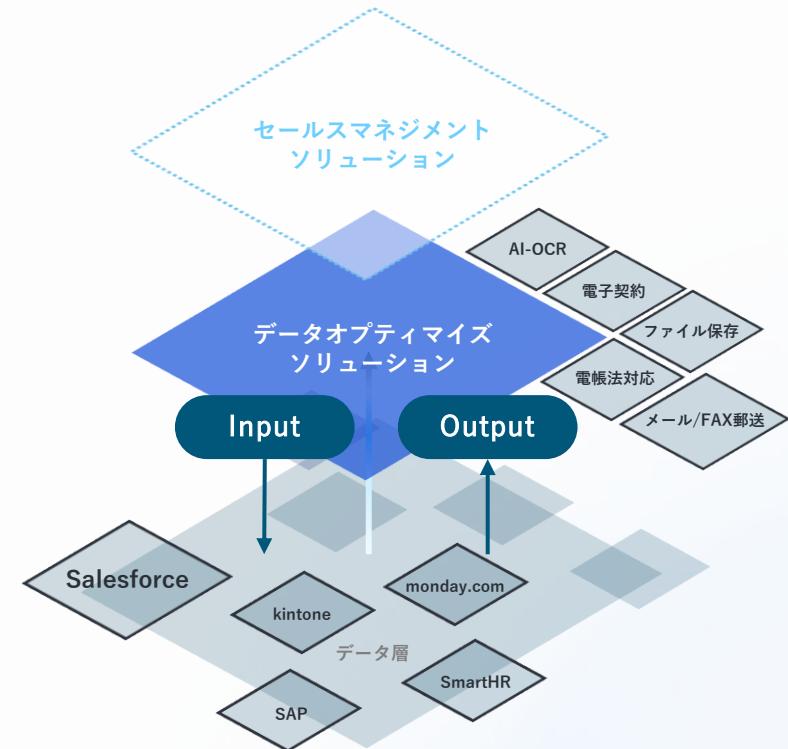
- ・ライセンス利用料 等



- * 売上全体の80%以上を占める
- * 売上の進捗率は前半は低くなる傾向
後半に向けて進捗率は高くなる

データオプティマイズソリューション

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



帳票出力サービス 「帳票DX」



Input

Output

出力できる帳票の具体例

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

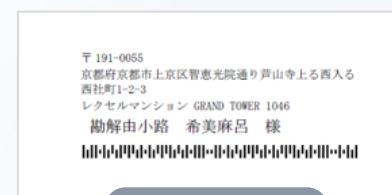
No.	商品名	商品コード	税率
1	スマートフォンA 100	OPROW	5000000279
2	スマートフォンB 100	OPROW	5000000280
3	スマートフォンC 200	OPROW	5000000281
4	スマートフォンD 200	OPROW	5000000282
5	スマートフォンE 200	OPROW	5000000283
6	スマートフォンF 100	OPROW	5000000284
7	スマートフォンG 100	OPROW	5000000285
8	スマートフォンH 100	OPROW	5000000286
9	スマートフォンI 100	OPROW	5000000287
10	スマートフォンJ 100	OPROW	5000000288
11	スマートフォンK 100	OPROW	5000000289
12	スマートフォンL 100	OPROW	5000000290

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」



Input

Output

次世代型クラウド帳票サービス

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

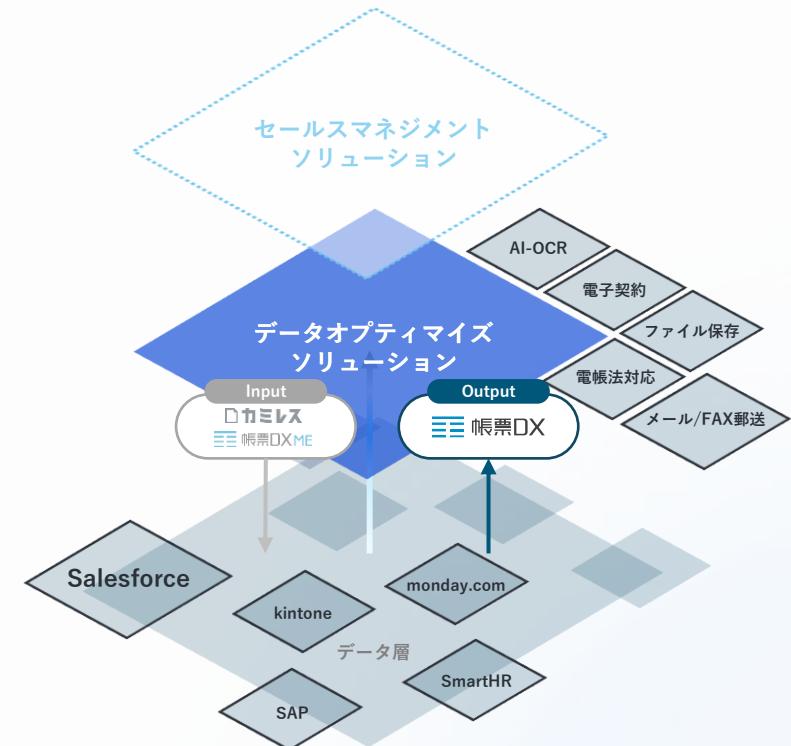
UDフォントを含む最新のモリサワフォントで、美しい帳票を作成。

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。



帳票出力サービス 「帳票DX」



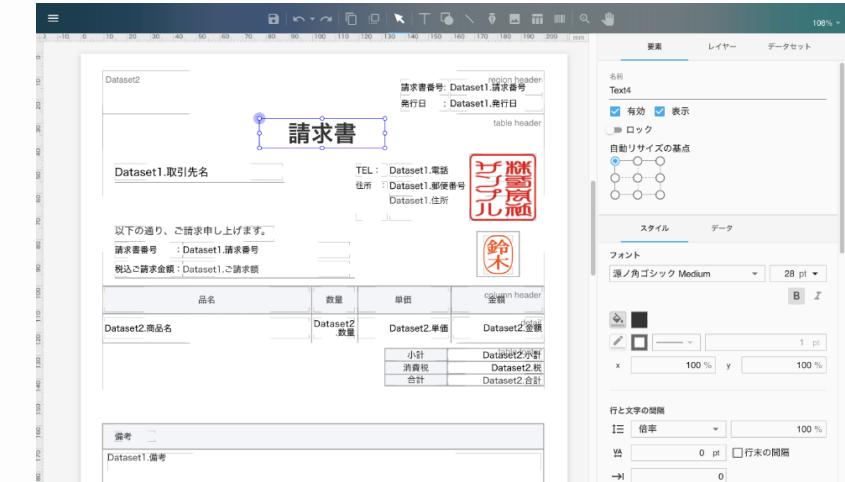
Input

Output

XAデザイナー

- * ドローソフトのような操作感
- * 取引関係書類の設計からクリエイティブ要素の高いDMデザインまで対応

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

帳票出力サービス 「帳票DX」



Input

Output

他社サービスとの連携による後続業務の自動化



請求書の配信

配信サービスと連携したファイル配信



Google Drive



box E-mail 郵送



電子帳簿保存法への対応

オンラインストレージと連携したファイル保管

電子印鑑なら
GMOサイン



CLOUDSIGN DocuSign

注文書・契約書の締結

電子契約サービスと連携した電子署名付与

Adobe Acrobat Sign



外部サービス連携の利用例 (一部抜粋)

導入事例

データオプティマイズソリューション導入事例：帳票DX for Salesforce



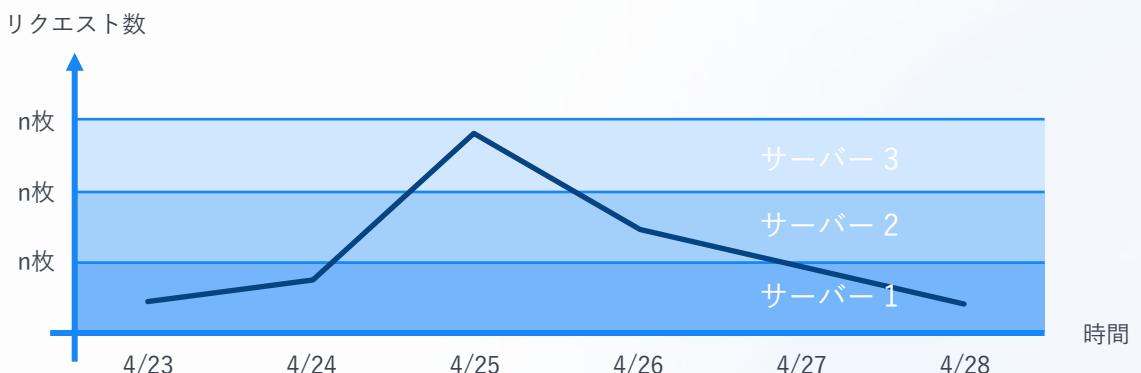
40万人の職員社員を擁する
企業グループの「紙文化」からの脱却。

導入前の課題

- 1 紙での帳票配布による業務負荷の増大（給与明細や源泉徴収票などは従来すべて紙で配布しており、印刷・仕分け・配布といった作業に多くの工数がかかっていた）
- 2 最大40万人の同時アクセスを想定したスケーラブルな仕組みが必要（紙で配布していた給与明細をWeb化するにあたり、最大40万人の同時アクセスに耐えうる安定した帳票基盤が求められた）

オプロの提供価値

- 1 帳票のデザインを極力変えないことを前提に帳票出力が可能。
- 2 最大40万人の同時アクセスを想定したスケーラブルな仕組みを提供（アクセスが集中する時期にはサーバーを増設し負荷に耐える環境を構築）。
- 3 見たい時間にいつでも見られる環境を実現（パソコンだけでなく自分のスマホからも24時間気軽にアクセスできる）。



採用事例

データオプティマイズソリューション導入事例：帳票DX for Salesforce



大量の紙手続きをWeb化し、ヒューマンエラーもゼロへ

業務効率と働き方を大きく改善

導入前の課題

- ① 紙書類の郵送・受領に時間がかかり、契約締結までのリードタイムが長かった
- ② 手作業による転記や確認作業が多く、入力ミスや書類紛失のリスクが高かった
- ③ 既存帳票のレイアウトを大きく変えずに電子化したかった

オプロの提供価値

- ① ヒューマンエラーがほぼゼロになり、訂正印や再提出の手戻りを削減
- ② 顧客のWebフォーム入力内容を自動で帳票化し、電子化を実現。電子契約サービス「クラウドサイン」と連携し、契約締結までオンラインで完結
- ③ 申込書類の受領・保管のための出社が不要に。業務プロセスの効率化により、働き方改革が実現

金融/行政機関向け電子申請サービス「カミレス」



Input

Output

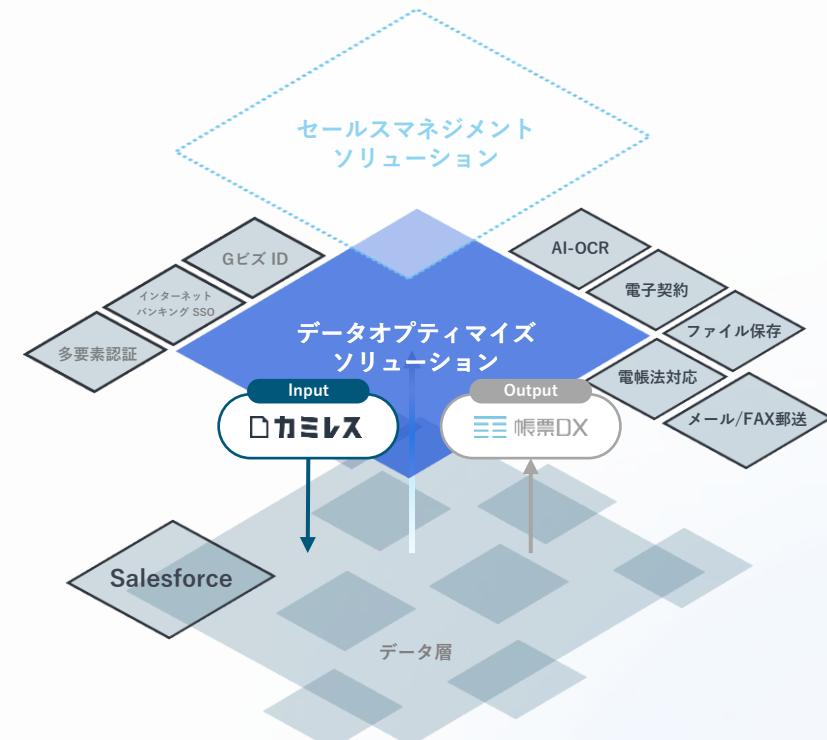
窓口の紙申請の電子化を内製可能に

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・承認が可能。
- 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、データ設定の効率化。

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そのままフォーム入力可能。
- 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。



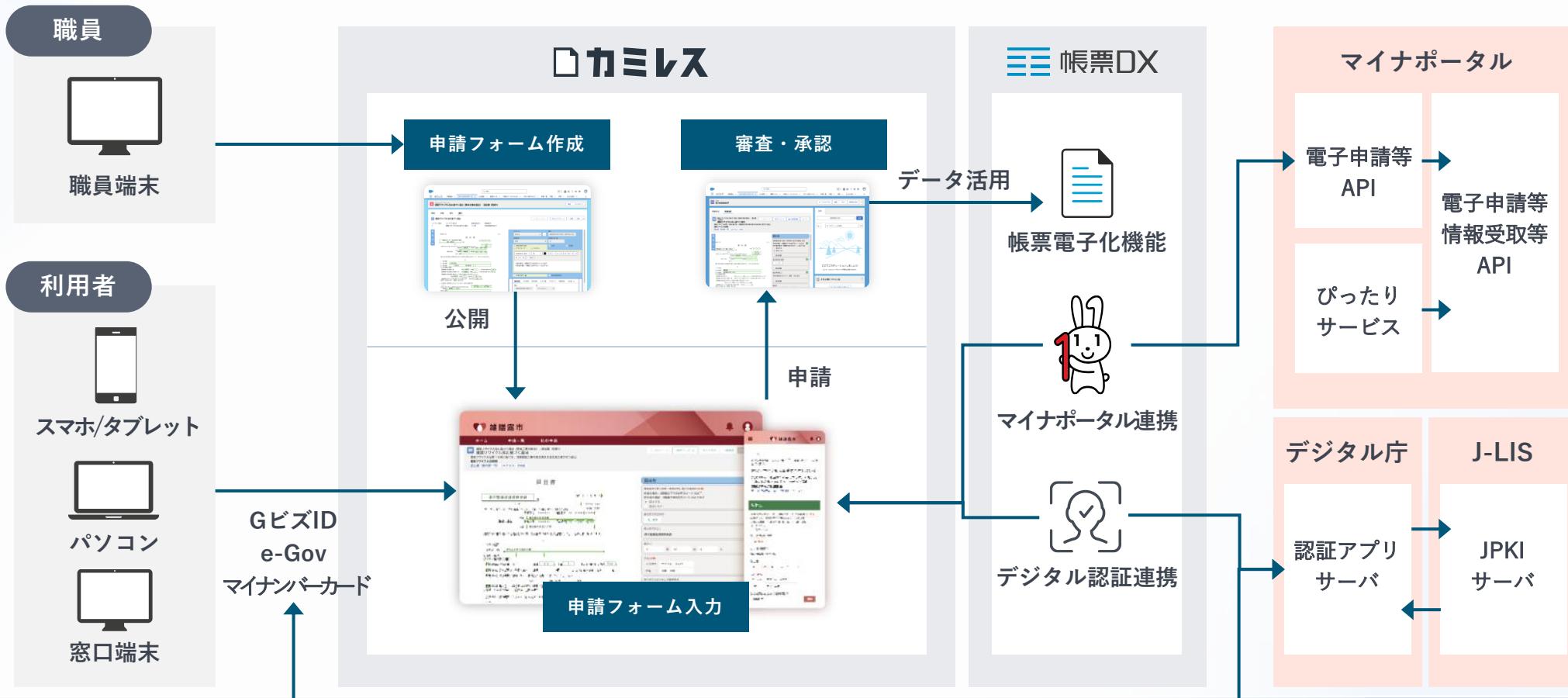
金融/行政機関向け電子申請サービス「カミレス」

公共向け利用イメージ

□カミレス

Input

Output



導入事例

データオプティマイズソリューション採用事例：カミレス



株式会社かんぽ生命保険

保険金請求を電話のみで完結する顧客体験と、
請求受付業務のペーパーレス化を実現

導入前の課題

- 1 郵送を伴う入院保険金等請求の受付においては、顧客との紙書類の郵送・記入・返送・社内入力が必要で、顧客・かんぽ生命社員双方に大きな負担があった。

オプロの提供価値

- 1 「カミレス」の直感的なUI設計により、コミュニケーターが顧客との電話でヒアリングした請求情報をそのまま申請フォームに入力できる。
- 2 「カミレス」での入力と「帳票DX」での出力の組み合わせにより、一気通貫なシステムを構築。
- 3 オプロによる手厚い支援体制と高い柔軟性により、わずか2ヶ月での導入を実現。

導入効果

スマートフォンとWebサイトで手続きが完了。迅速で簡単な手続きが可能に

- 1 書類の記入や郵送が不要になり、電話で操作方法をご案内することで顧客はスマートフォンとWebサイトで手続きが完了するため、迅速で簡単な手続きが可能になった。
- 2 ペーパーレス化により紙の使用量を大幅に削減し、書類の郵送にかかる環境負荷を低減。

採用事例

データオプティマイズソリューション採用事例：カミレス



大田区

大田区「学童保育オンライン申請システム構築業務委託」公募型プロポーザルにて候補事業者として選定。

背景

- 1 学童保育の待機児童数が首都圏を中心に増加傾向にある中、働く世代の保護者にとって、学童保育を利用する際の手続きの簡素化や利便性の向上が求められている。
- 2 大田区の「学童保育オンライン申請システム構築業務委託」は、大田区が実施する学童保育事業について、オンライン申請を可能とする仕組みを導入することで、区民の利便性向上及び負担軽減を図りたかった。

オプロの提供価値

- 1 カミレスを中心とするオンライン申請システムの構築によって、子育て世帯の負担軽減や地域行政の効率化を実現し、子育て環境の利便性構築を目指す。

自治体における申請手続きの現状について

2024年6月にオプロが実施した自治体対象のアンケートでは、55%の自治体が「行政手続きのオンライン化に課題を感じている」と回答しました。課題の内容については、22%が「二重管理」、20%が「デジタルデバイド対応」と回答。さらに具体的にオンライン化を進めている手続きについては「子育て関係」と回答する自治体が多く見られる結果となりました。

子育て関係のオンライン化に対するニーズがありながら、デジタルデバイドや二重管理といった課題に直面している自治体が多く存在していることが示唆されました。

金融/行政機関向け電子申請サービス「カミレス」競合比較

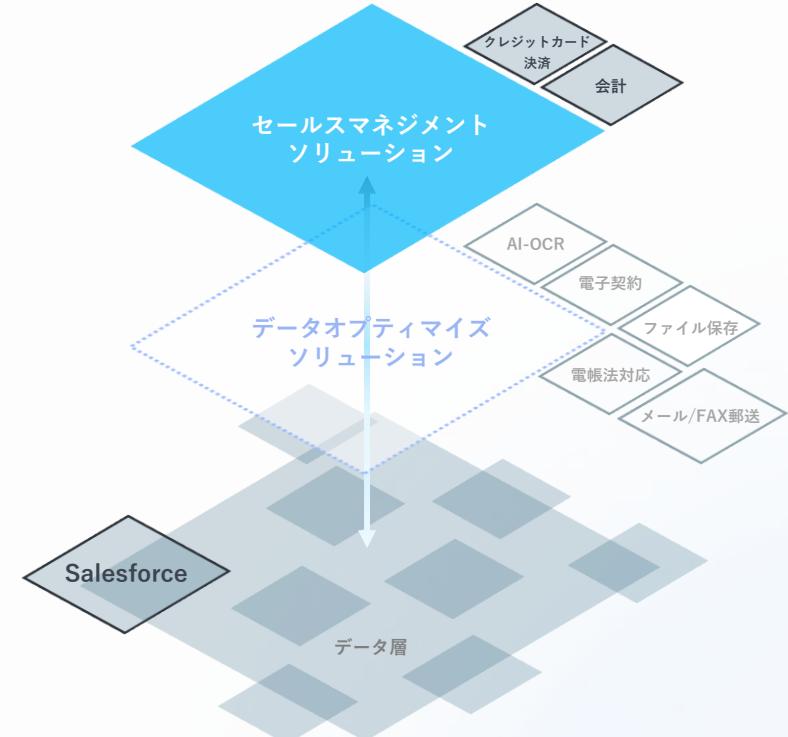
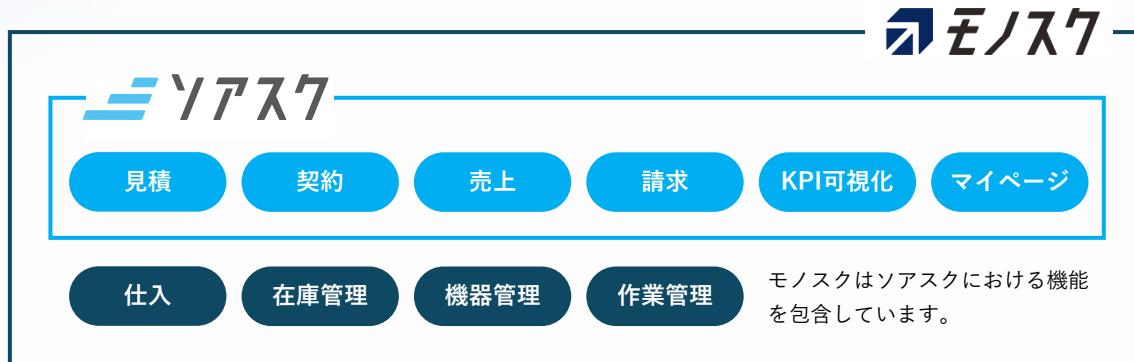
カミレスは申請～承認プロセス全体を紙帳票イメージで対応できる点が強み。比較対象の他社製品「A」は、主に申請入力画面及び手続き完了までの機能に特化しており、承認フローや帳票表現の自由度はカミレスに比べ限定的。

観点	□カミレス	他社製品「A」	備考
サービスの提供範囲	○ 申請～承認～保管まで一気通貫	△ 主に住民申請の受付に特化	カミレスは内部業務全体をカバー、Aは住民向け申請に強み
対象顧客の多様性	○ 金融機関・自治体の両方に対応	△ 自治体中心に展開	カミレスは厳格な業務要件のある金融分野でも実績あり
画面UIの親和性	○ 紙帳票の見た目で直感的に入力可能	✗ Webフォーム形式が中心	「紙文化」との親和性はカミレスが高い
ワークフロー対応力	○ 柔軟な承認ルート設計が可能	△ 主に申請受付まで対応	承認フローまで含めた設計ができる点でカミレスが優位
帳票出力や保管機能	○ PDF・電子保管に加え帳票DXとも連携	△ 交付物は自動生成／CSV出力	帳票との連携・再利用性の観点でカミレスに優位性
カスタマイズ性・内製支援	○ ノーコードで自由設計・外注不要	△ テンプレート中心で一定の制限あり	複雑な業務要件でも柔軟に対応可能なのはカミレス

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、LTVを最大化する販売管理ソリューション

■ 無形・有形サブスクリプションビジネスに対応



無形商材のサブスクビジネス管理サービス「ソアスク」



I BtoBサブスクビジネスに必要な販売管理機能を提供

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

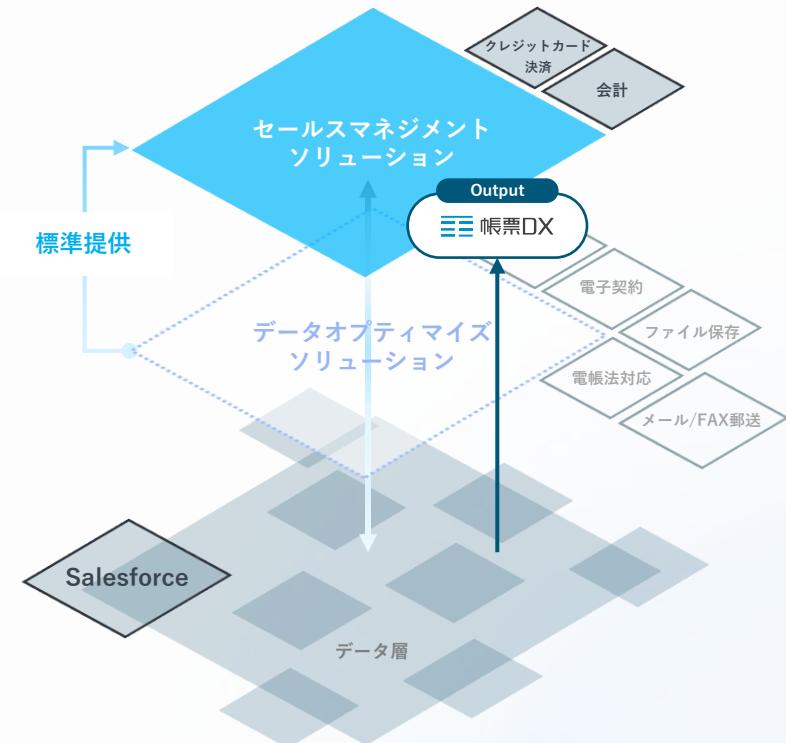
商品別、パッケージ別、取引先別など多様なプライシング戦略への迅速な運用を実現。

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

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。

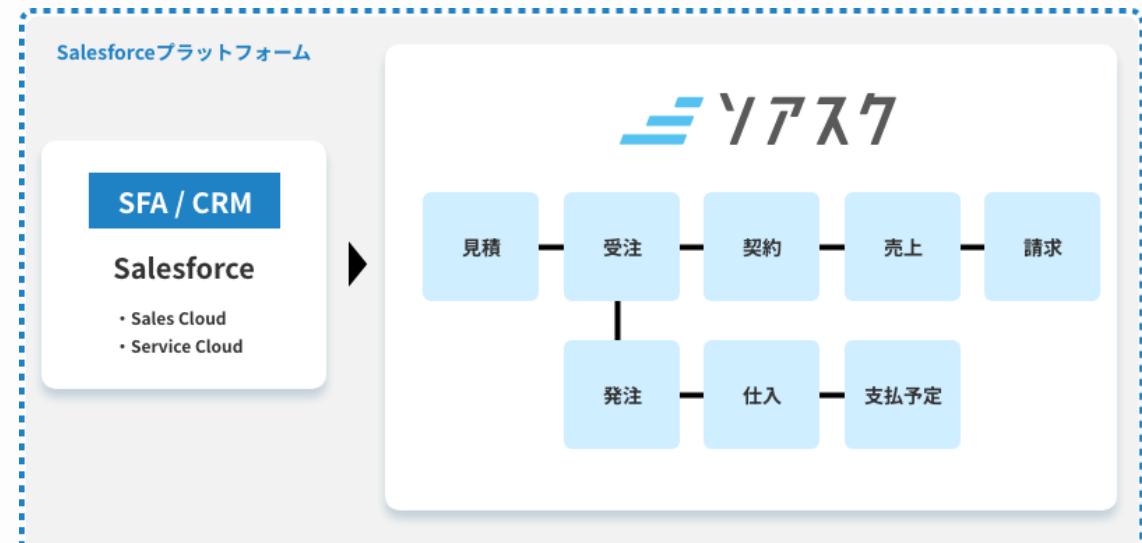


無形商材のサブスクビジネス管理サービス「ソアスク」



I Salesforceプラットフォーム上で開発する強み

- * Salesforceが提供する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、及び分析を支援する一連のツールを提供。
- * 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。
- * 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。



無形商材のサブスクビジネス管理サービス「ソアスク」



■ 情報の一元管理とAIによる継続利用も最大化

- * 情報を一元管理、商談管理から契約管理までの一貫した情報管理が可能
- * 導入の背景、現在の契約内容、利用状況などを確認。
- * カスタマーサクセス活動を円滑に対応。
- * AIタイムラインにより次のアクションを適切なタイミングで表示。

› 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。

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。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ている。

顧客ごとの契約管理に、商談情報・契約情報・利用実績情報が集約される。
プロアクティブなアップセル提案や解約防止策を講じることができる。

採用事例

データオプティマイズソリューション導入事例：ソアスク



株式会社ユーキャン

ユーキャンがサブスクビジネス管理サービス
「ソアスク」を導入

Salesforceでの情報管理の一元化と帳票発行
の効率化を目指す

導入前の課題

- ① サブスク型サービス立ち上げに伴い、契約コースや料金など契約情報の正確な管理や毎月・年間一括など柔軟な請求サイクルへの対応を行う必要があった。
- ② Salesforce上で一元管理したいというニーズがあった。

オプロの提供価値

- ① Salesforce上での業務統合による効率化
ソアスクの導入により、既存のSalesforce環境と連携した契約・請求情報の一元管理が可能になります。顧客情報と請求サイクルを紐づけることで、契約ステータスや請求状況を可視化し、業務効率の向上を目指します。
- ② 帳票発行の自動化・迅速化
顧客ごとの契約内容と請求データをSalesforce上に蓄積し、請求書など帳票の一括発行が可能になります。これにより、手作業によるミスや負荷を削減し、経理業務の正確性とスピードを強化します。

有形商材のサブスクビジネス管理サービス「モノスク」



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

主な機能

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。

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。

在庫管理と連携

他の在庫管理システムからシリアルナンバー等と連携可能。

できること

販売管理と機器管理を両立

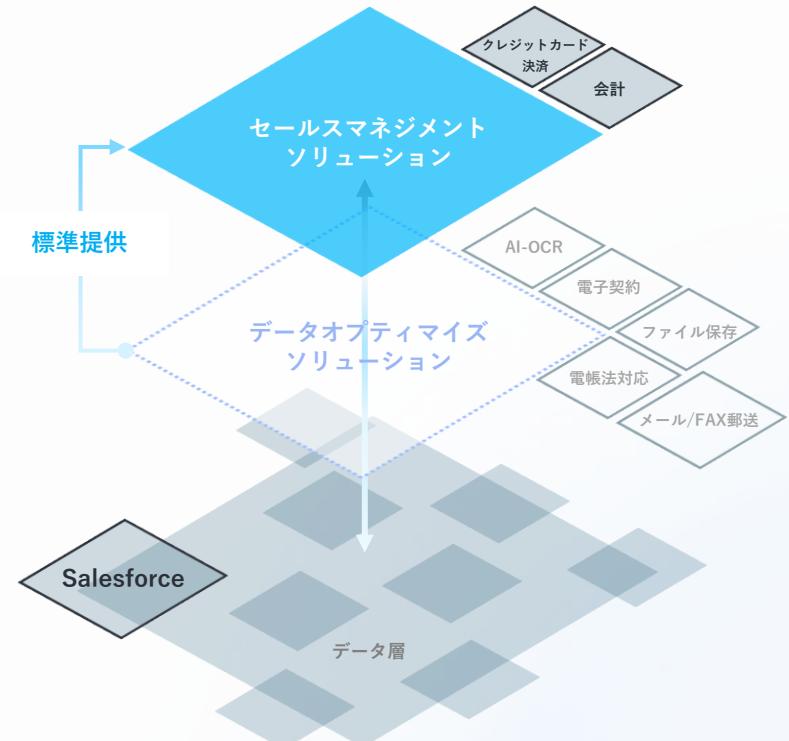
サブスクビジネスの販売業務プロセスの効率化と、機器情報の一元管理が可能。

モノのサブスク特有の管理

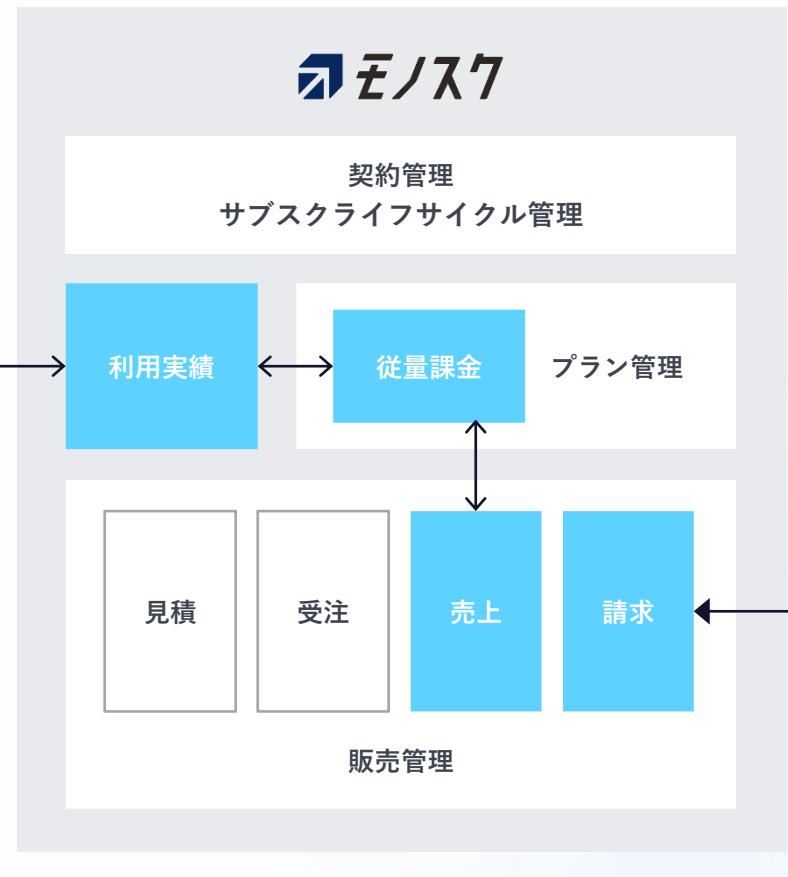
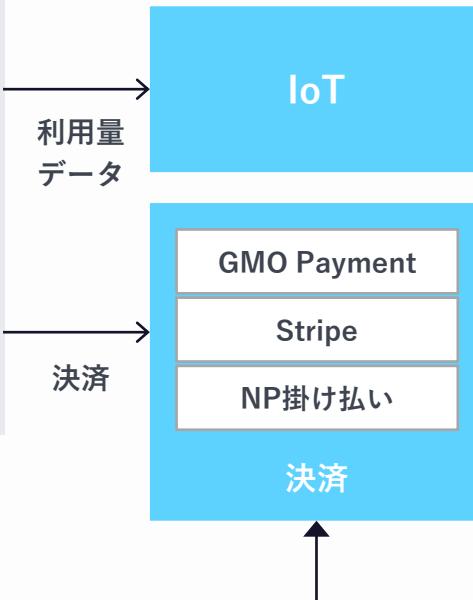
既存のシステムでは管理できないサブスク管理機能をモノのサブスクでも実現。

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。



有形商材のサブスクビジネス管理サービス「モノスク」



導入事例

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。

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った。

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。

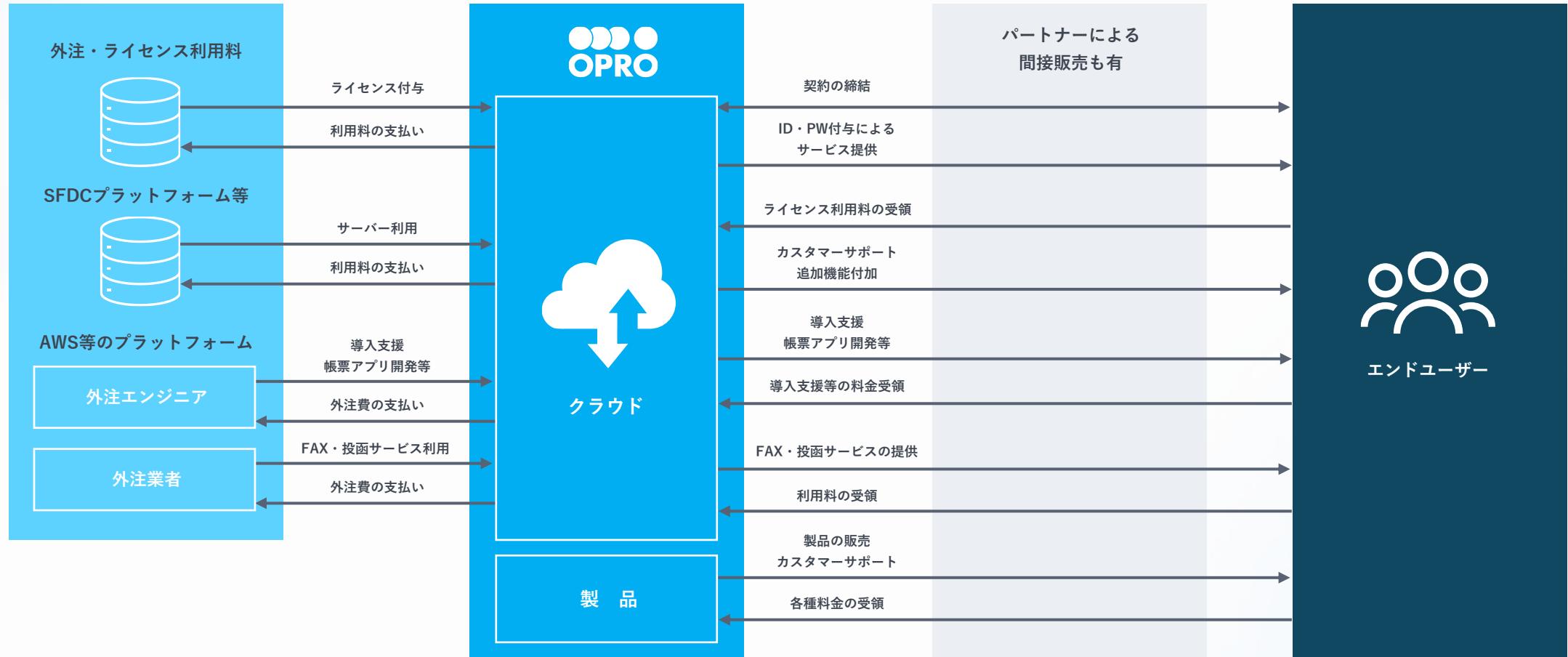
導入効果

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。

収益モデル

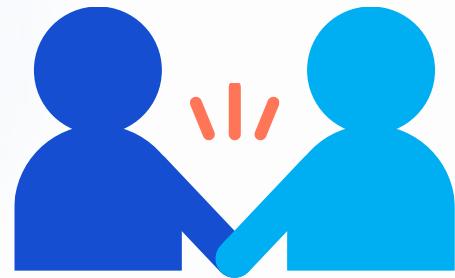
データオプティマイズソリューションとセールスマネジメントソリューションによるクラウドサービス事業を展開



05 競合優位性



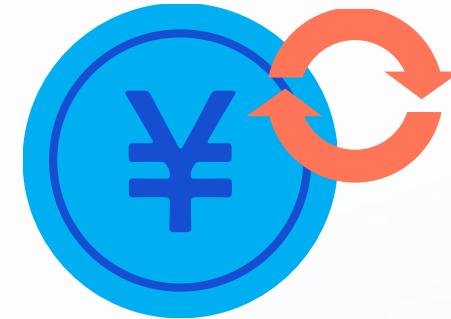
3つの強み



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

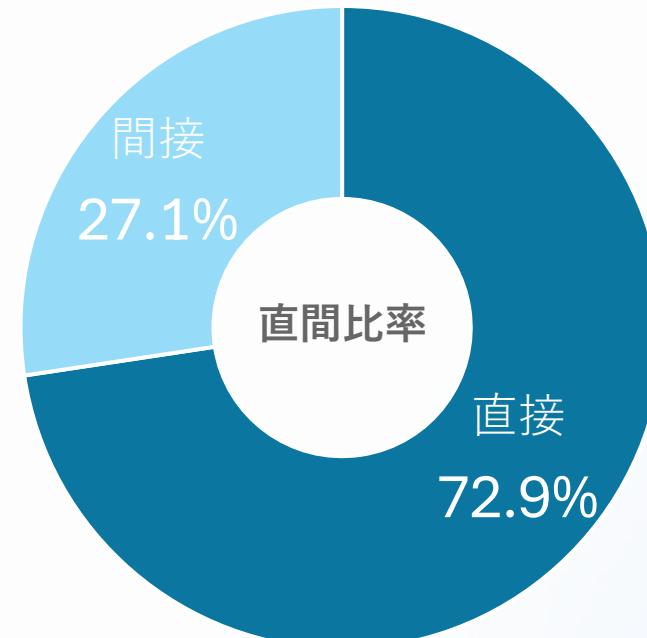
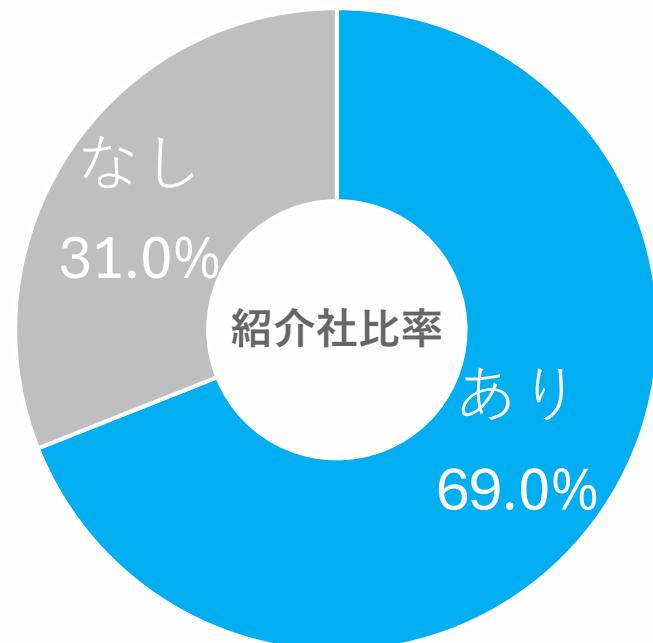


市場や顧客に応じた
柔軟な
価格戦略

パートナーの重要性

新規受注の約7割が紹介による案件

- 過去2期の新規受注のうち、紹介を受けた案件は69.0%※を占め、過半数を超える結果に。
 - 一方で、セールスフォース・ジャパン社など、紹介を受けつつ商流には入らないパートナーも存在。
- そのため、直間比率は直接契約の方が高水準となっている。



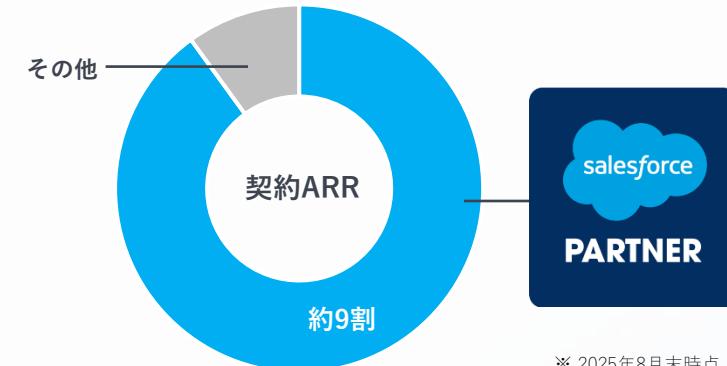
※ 受注ARRベースで換算。

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

- Salesforce連携サービスは、ARRの9割超を占めている。
- セールスフォース・ジャパン社と共同で、複数のマーケティング施策を実施。
- ソアスク/モノスク、カミレスは、Salesforceプラットフォーム上で動作。
- 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による協業。

当社ARRにおけるSalesforce連携サービスの割合

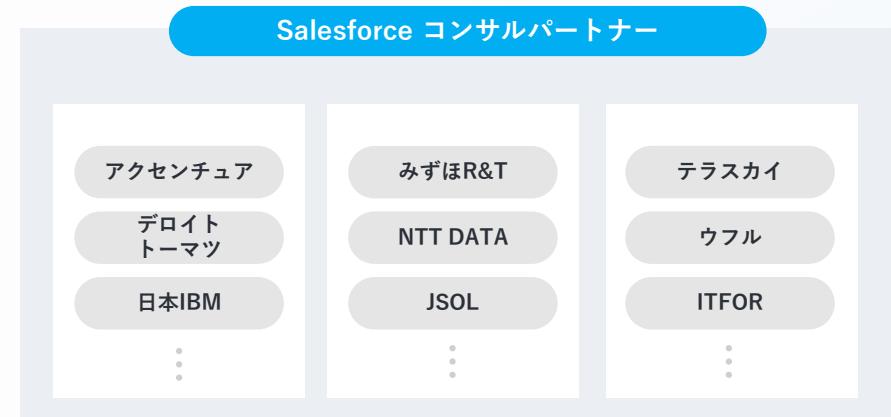


※ 2025年8月末時点

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。
- ソアスク/モノスク、カミレスの提案における技術的ハードルが低い。
- ソアスク/モノスク、カミレスの単体での提案が可能。

エンタープライズ領域に強いパートナー



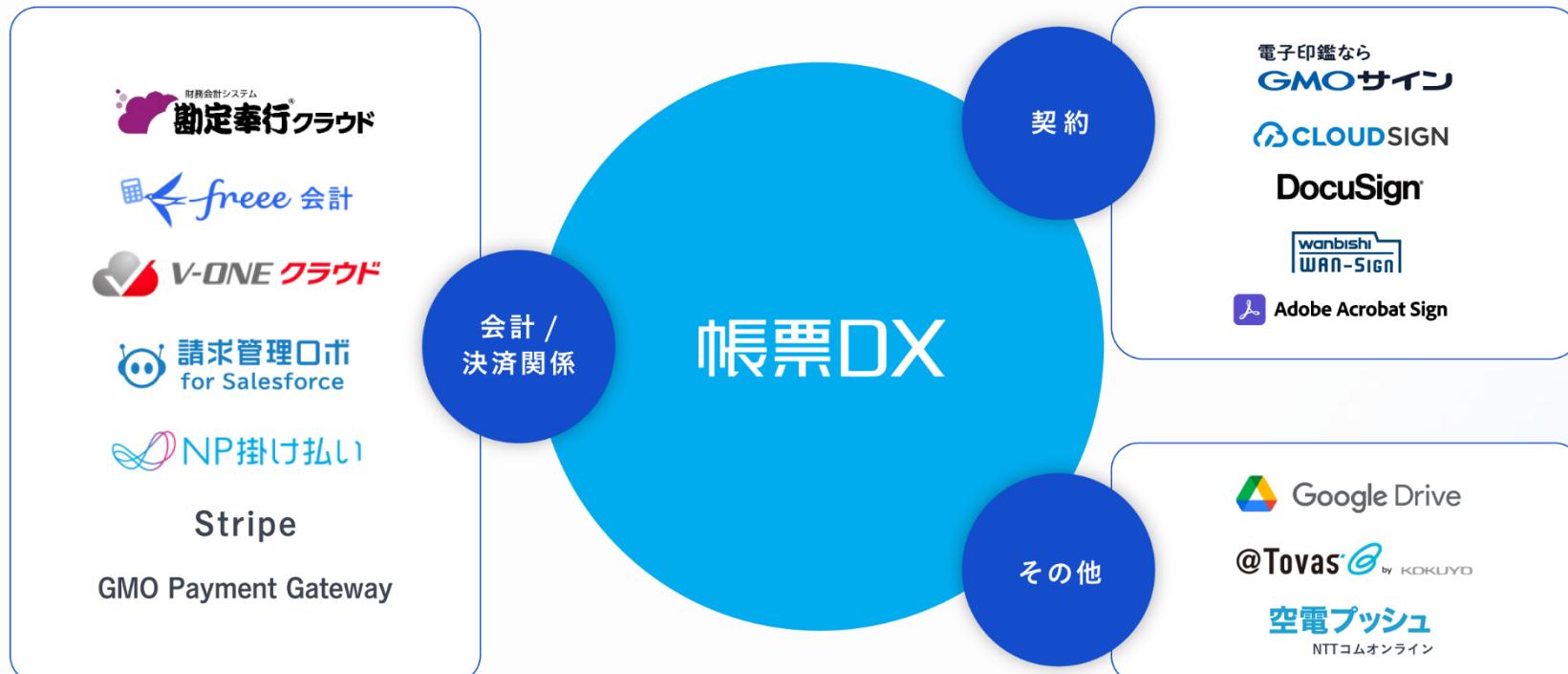
※ 当社では、エンタープライズ企業は従業員数500人以上及び公共を指す。

パートナーとの協業体制

他社SaaSとの積極的な連携

電子契約や会計、決済などの他社SaaSとデータオプティマイズ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連携を積極的に推進。

他社SaaSとの機能連携サービス一覧（抜粋）



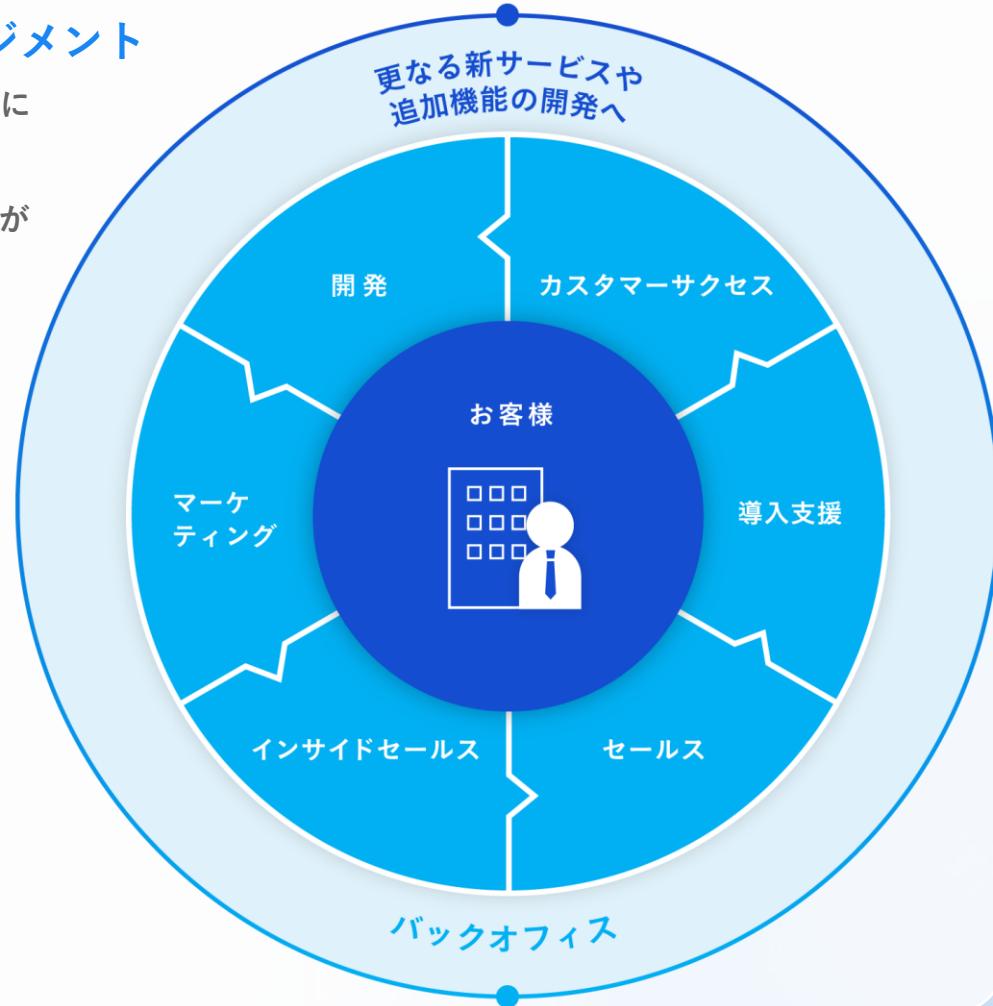
※ その他はファイル保管や配信(郵送/FAX/Mail)、SMS送信、AI-OCRをまとめています。

顧客ニーズ把握と製品アップデート力

オプロのビジネスサイクル

オプロのビジネスサイクルを「ソアスク」で一気通貫にマネージメント

- 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。
- 当社では、営業部門やカスタマーサクセス部門※、開発部門など、すべての部門が「ソアスク」を横断的に活用。
- 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。
- 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。
- 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。



※ 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。

競合優位性

新機能を次々と開発 | データオプティマイズソリューション

帳票DX

2025	12月	固定サイズの表を表現するPartition要素 AI等バックグラウンドの自動化処理のための新たな認証方法
	9月	要素の均等配置 データセットのコピー/ペースト、順序変更
	6月	URL作成のための関数を追加 枠線と余白のUI一新
	3月	行政事務標準文字の実装であるDWPI明朝フォントを追加 印影画像作成機能 表の行の高さを容易に設定できる機能
2024	12月	異体字シーケンス BIZ UDフォント追加 要素の階層構造の可視化
	9月	画像、EXIFの回転 AI自動データマッピング改善
	5月	中国語（繁体字・簡体字）
	4月	AIによる自動データマッピングを発表
	3月	多要素認証 テンプレートのエクスポート/インポート
2023	11月	英語UI

カミレス

2025	11月	GMO Payment Gatewayを利用したオンライン決済 申請レコードのカスタマイズ可能な一覧画面 モバイル対応強化
	7月	任意のオブジェクトを起点に申請開始 シンプルフォームのデザインを刷新 画像にピンを配置しそれぞれに注釈を入力
	4月	大容量ファイルのアップロード 申請に対する全体コメント・返信コメント 承認申請の自動開始
2024	12月	フォーム設計時の申請画面プレビュー ゲストログイン時の認証キー 複数の入力値に基づいたエラー判断
	10月	承認フローの複製・差し戻し マスターのインポート・エクスポート
	6月	AIによるフォーム作成＆自動データマッピング
	4月	PDFの取り込み機能
2023	11月	申請画面デザインの刷新、完全独自の承認フロー機能 gBizID ^{※1} を使ったSSO
	10月	Boxアップロード対応 前回申請内容の引用機能

※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。

競合優位性

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



2025	11月	請求登録画面の刷新 分析パッチの改善
	7月	見積明細の金額種別「日額」を追加 毎月自動更新（エバーグリーン契約）機能 契約管理マージ機能
	4月	ソアスク for Agentforce
	3月	見積登録画面の拡充
2024	11月	請求の一括作成 見積の一括削除
	7月	従量課金種別「階段」を追加 MRR分析「クロスセル」
	6月	AIと連携するタイムライン機能
	5月	GMO Payment Gateway連携
2023	12月	契約更新時の価格改定 見積明細で値引額、値引率の指定 洗替時の見積明細の引用
	10月	Stripe連携
	8月	見積明細の階層対応 品目と取引先グループの組合せごとの仕切率対応
2022	12月	商談詳細コンポーネントの刷新 インボイス対応

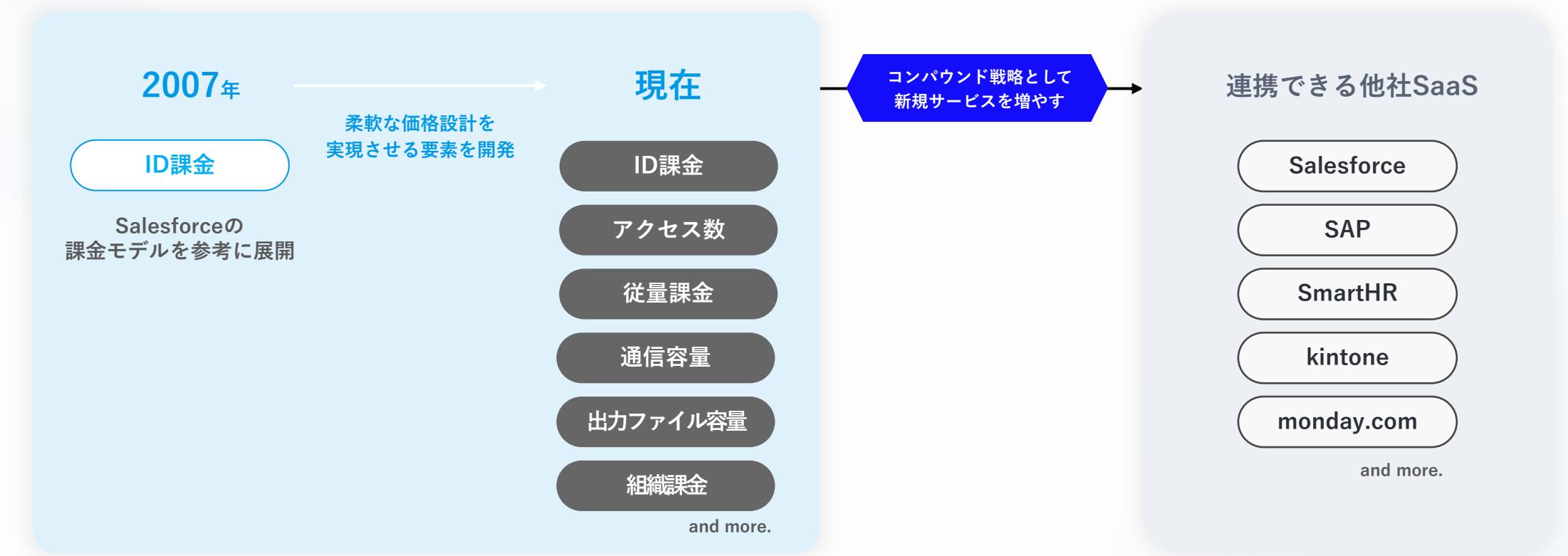


2025	9月	交換/回収完了時の払出機材更新処理 数量機材の払出機材分割機能
	9月	機材管理画面の一括編集機能 作業管理を可視化するガントチャート
	4月	機材の履歴管理
	2月	トライアルでの機材管理機能
2024	11月	外部キーを利用した機材のCSVアップデート
	9月	シリアルNo管理を行わないような機材管理 機材のCSVインポート
	6月	AIと連携するタイムライン機能
	5月	仮受注 受注後の機材引当 英語対応
2023	12月	契約に紐づかない機材管理 見積時に機材引当と受注時の自動機材払出処理
	8月	ローンチ

柔軟な価格戦略

18年のサブスクビジネスの経験を活かした柔軟な価格設計

価格設計の変遷



06 APPENDIX

主要顧客



埼玉県庁



大田区

©大田区



住友商事

TOYOTA
MOBILITY SERVICE

FUJIFILM

YAMAHA



日本郵政コーポレートサービス



かんぽ生命



損保ジャパン
SOMPO

MORI

ZOZO

Money Forward

肌を治すチカラ
 muhi
株式会社 池田模範堂

JINS

MIXI

LUSH FRESH
HANDMADE
COSMETICS

セブン・ペイメントサービス

U-CAN
生涯学習の
ユーキャン

AND MORE

導入事例

データオプティマイズソリューション導入事例：帳票DX



日本を代表するバックオフィスSaaS企業の
システムリプレイス。
月間1,000件以上の電子契約オペレーションと
連携する帳票出力ソリューション

導入前の課題

- ① 従来の電子契約システムを自社プロダクトへ切り替えるプロジェクトが始動。
- ② 月間800～1,000件の申込書を発行しているため、業務を中断せずに移行を進める必要があった。
- ③ Salesforceと電子契約システムがシームレスに連携するサービスを求めていた。

オプロの提供価値

- ① 帳票発行や電子契約を一元化し、シームレスに連携させることで、手作業の負担を軽減。
- ② 大量の帳票発行に対応可能な設計。取引拡大に伴う追加コストを抑えながら、安定した帳票管理を可能にする。
- ③ シンプルで使いやすいUI設計により、設定や運用の負担を軽減。

導入効果

業務の効率化と柔軟な運用による持続的なビジネス成長の実現。

- ① 申込書の送付枚数が増加しても追加コストがかからず、取引拡大による費用負担を抑えながら、長期的なビジネス成長を支える仕組みを構築できた。
- ② シンプルで直感的なUI設計により、設定や運用の負担が軽減され、社内の改善提案を迅速に反映できる柔軟な運用が可能になった。
- ③ 作業の属人化が解消され、業務の標準化と効率化が進み、より安定した運用が実現した。

導入事例

データオプティマイズソリューション導入事例：カミレス



手続き開始から終了までの日数を大幅に短縮。
紙・郵送によるコミュニケーションコストを削減。

導入前の課題

- ① 住所変更や名義変更などの手続きは、紙ベースの対応が中心であり、郵送手続きのリードタイムが発生していた。
- ② 書類不備による再提出が多く、数万通規模の郵送業務が発生していた。
- ③ 店舗数が少なく、来店が難しい地域のお客様への対応が困難だった。

オプロの提供価値

- ① 申請から承認までのプロセスを一元管理し、業務の可視化と効率化を実現。
- ② 紙の申請書の親しみやすさを活かし、優れたUI/UXにより直感的な入力操作が可能。
- ③ システム連携により、データ入力の手間を削減し、スムーズな手続きを支援。

導入効果

手続きのデジタル化で業務効率向上と顧客利便性を両立。

- ① 数万通規模の郵送対応が不要に。
- ② 手続き完了までの期間を大幅に短縮。
- ③ お客様の来店負担がなくなり、利便性が向上。

導入事例

データオプティマイズソリューション導入事例：ソアスク



「バクラク」を支えるBizOpsが挑む
IT基盤の構築と業務最適化の取り組み
データを活かしたビジネス展開で
より大きな成長を

導入前の課題

- ① テクノロジーを使って業務生産性を上げることに日々取り組んでいた。
- ② 自社サービスの導入拡大を図っていく中で、もっと自動化できる仕組みが必要と考えていた。
- ③ 都度の改修の手間や維持管理コストを削減したい。

オプロの提供価値

- ① さまざまな機能との外部連携を実現。
- ② 人手を介さずにAPI連携が可能に（Excelをエクスポート/インポートの手間がないこと）。
- ③ 業務の入り口から出口までの運用フローをもれなく、一気通貫で管理ができる体制に（受注からの請求書発行、入金消込や債権管理など）。

導入効果

将来的なゴールの実現可能性が明確に。具体的な実現手段を手に入れた。

- ① 必要なタイミングで必要な情報を提供することでアップセルやクロスセルに繋がっていくという仕組みづくりを目指す。
- ② データの一貫性や完全性に自信をもって応えられる環境構築を実現。

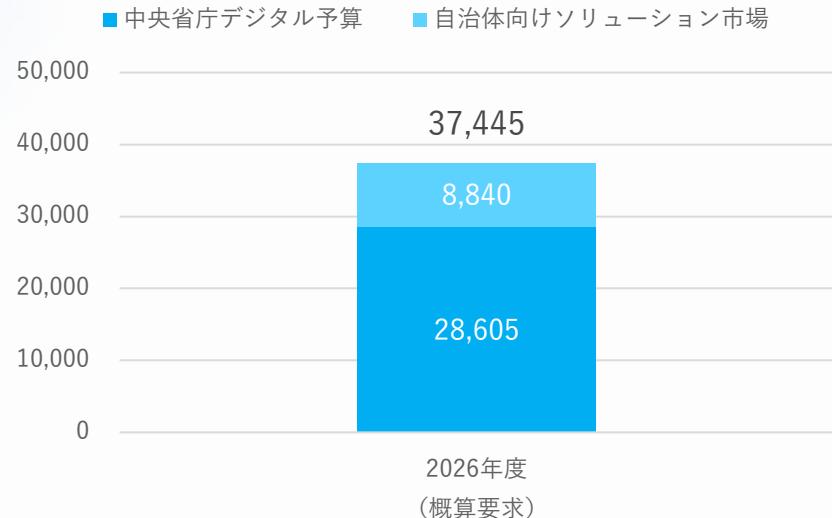
公共DX市場

公共DX市場は、中央省庁のデジタル関連予算と地方自治体のシステム刷新投資が拡大しており、合わせて約3.7兆円と推計されます。

官公庁・自治体での政策におけるシステム導入の推進や予算が追い風となり、安定的かつ高単価の需要を取り込んだ十分な成長余地があります。

■ 公共DX市場（中央省庁デジタル予算 + 自治体向けIT市場推移）※1 ■ 公共DX（中央省庁 + 自治体）に対する潜在的な市場余白

単位：億円



※1. 株式会社インターフュージョン・コンサルティングによる各府省庁の「デジタル関連予算の推移（当初予算、補正予算、基金）」、株式会社矢野経済研究所「自治体向けソリューション市場に関する調査（2025年）（2025.8.）」を元に当社作成。尚、年度単位の予算変動が大きいため、本グラフでは市場の定的な規模感を示す目的で単年表示としています。

※2. 文書管理DX市場 996億円/2023年度（株式会社MM総研「2023年 文書情報管理関連製品・サービスの市場動向調査（2024.4.11）」）がDX市場全体 4兆197億円/23年度（株式会社富士キメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編／企業編（2024.4.10）」）に占める割合=2.75%とし、公共DX市場 約3.7兆円（2026年度推計）に掛け合わせて算出。

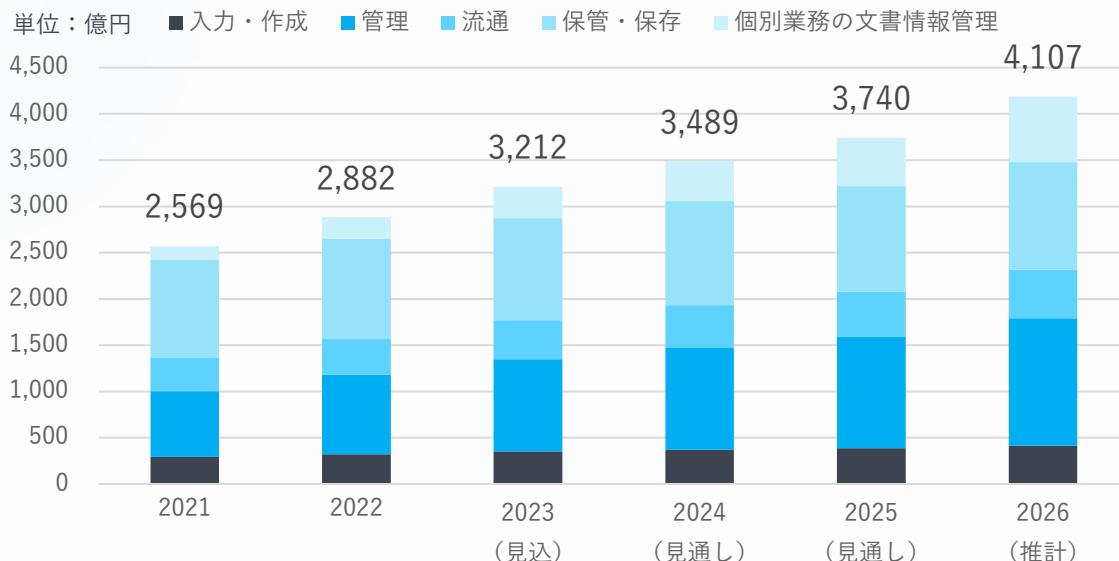
※3. 当社が中期的に獲得可能な市場シェアを、市場環境・導入ハードル・競争環境を加味してSAMのうち約3%と想定し算出。

帳票・文書管理ペーパーレス市場

国内の帳票・文書管理ペーパーレス市場は、2026年には約4,100億円超が見込まれる拡大市場です。

特にクラウド化・電子帳簿保存法対応・働き方改革がクラウド文書管理の採用を後押ししており、クラウド/SaaS領域にフォーカスする当社にとって高い成長ポテンシャルがあります。

■ 帳票・文書管理ペーパーレス市場推移※1



■ 帳票・文書管理ペーパーレス市場におけるSaaS獲得余地



(注) 文書情報のペーパーレス化に関する製品・サービス・ソリューションは、①文書情報の入力・作成関連：AI-OCR/ドキュメント処理ソフト、②文書情報の管理関連：文書管理/電子帳票システム/オンラインストレージ、③文書情報の流通関連：EDI（クラウド型）/電子署名サービス/電子印鑑/電子サイン、④文書情報の保管・保存関連：マイクロフィルム関連/データ入力・保管・廃棄関連、⑤個別業務の文書情報管理関連：電子契約SaaS、電子請求書SaaSに区分されています。

※1. 株式会社MM総研「2023年 文書情報管理関連製品・サービスの市場動向調査（2024.4.11）」を基に当社作成。2026年推計値は2021年から2025年までのCAGRを基に延長推計。

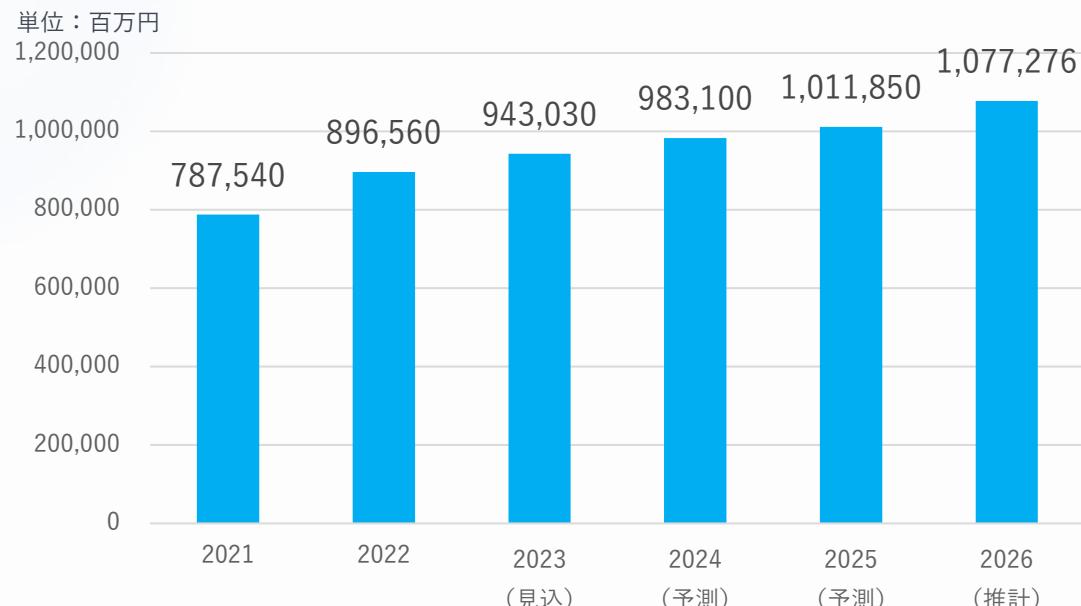
※2. クラウド型文書管理サービスが対象市場とする最大範囲として、全体に占めるクラウド比率を株式会社ダイレクトクラウド「クラウドストレージ利用状況（2024.5.13）」等を基に併用を含む約60%と推定して算出。

※3. 当社が中期的に獲得可能な市場シェアを、市場環境・導入ハードル・競争環境を加味してSAMのうち約1%と想定し算出。

サブスクリプションサービス市場

国内のBtoB/BtoCサブスクリプションサービス市場は2.4兆円と非常に大きく、サブスク事業者を対象とした販売管理領域は、売上管理・解約抑止等の収益性の直結するためサブスク事業者のDX投資が進む局面でソアスクの導入加速が期待されます。Salesforce連携や大手サブスク事業者での導入が実現すれば中期的に20億円規模までARRが拡大可能です。

■ BtoCサブスクリプションサービス市場推移※1



※1. 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を実施（2023年）（2023.12.18）」を元に当社作成。2026年推計値は2021年から2025年までのCAGRを基に延長推計。

※2. 株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2023年版（2023.7.7）」、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を実施（2023年）（2023.12.18）」を元に当社作成。

※3. サブスク企業の売上に占めるIT支出を3%と仮定（株式会社矢野経済研究所「国内企業のIT投資実態と予測2021（2021.11）」よりサービス業の売上高に占めるIT投資額比率が2.5%であること、またサブスク企業は一般的な事業会社よりIT投資額比率が高くなる傾向にあることから推測）し、そのうちクラウドサービス利用割合72.2%（総務省「情報通信白書（令和5年版）」より）を掛け合わせて算出。

※4. 当社が中期的に獲得可能な市場シェアを、市場環境・導入ハードル・競争環境を加味してSAMのうち約3%と想定し算出。

■ サブスクリプションサービス事業者向け販売管理の潜在機会



SNSを活用したIR発信強化

X（旧Twitter）の公式アカウント運用を開始

●IR関連情報の発信強化を目的として、2025年6月よりX（旧Twitter）の公式アカウントの運用を開始。



👉 以下よりチェック！



リスク情報

本書提出日現在において、当社における成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があると認識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「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、同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。

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す。
	ARR成長率	前年同月末時点と比較した、ARRの伸び率を指す。
	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す。
	Rule of 40%	SaaS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あり、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ている。
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。

本資料における経営指標、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、顧客に関す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。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が可能。
	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/tokusetsu/index.htm) を指す。
	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これらの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

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、2026年11月期の決算発表（2027年1月中旬頃）のタイミングを予定しております。

