2027年３月期　第2四半期

決算説明資料

株式会社ココペリ（証券コード：4167）

2026年11月13日

01　会社概要・事業概要
P.3-15

02　ハイライト
P.16-18

03　主要トピックス
P.19-25

04　2027年3月期 第２四半期実績
P.26-34

05　2027年３月期 業績予想
P.35-36

06　中期経営計画
P.37-55

07　補足資料
P.56-66

01

会社概要・事業概要

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** *2026年9月30日時点
グループ従業員数	**131名（正社員・契約社員）** *2026年9月30日時点
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** **株式会社サンテル**
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」 ・DX Solutions





©2026 KOKOPELLI Inc.

企業価値の中に、
未来を見つける。

金融機関と共に、

日本全国の企業が織りなす

可能性に伴走します。



©2026 KOKOPELLI Inc.

サービス概要

・中小企業の成長と地方創生を支援するBtoB SaaSモデルが中心（※1）
・金融機関向けDXサービスや生成AIを活用したサービスも拡充
・システム開発を行うサンテル社をグループ化し、地域の中小企業向けDXコンサルティングサービスを開始

Big Advance

中小企業向け経営支援 プラットフォーム Big Advance	法人ポータルサイト
海外ビジネスマッチング プラットフォーム BIG ADVANCE GLOBAL	ビジネスマッチング管理 BMポータル

DX Solutions

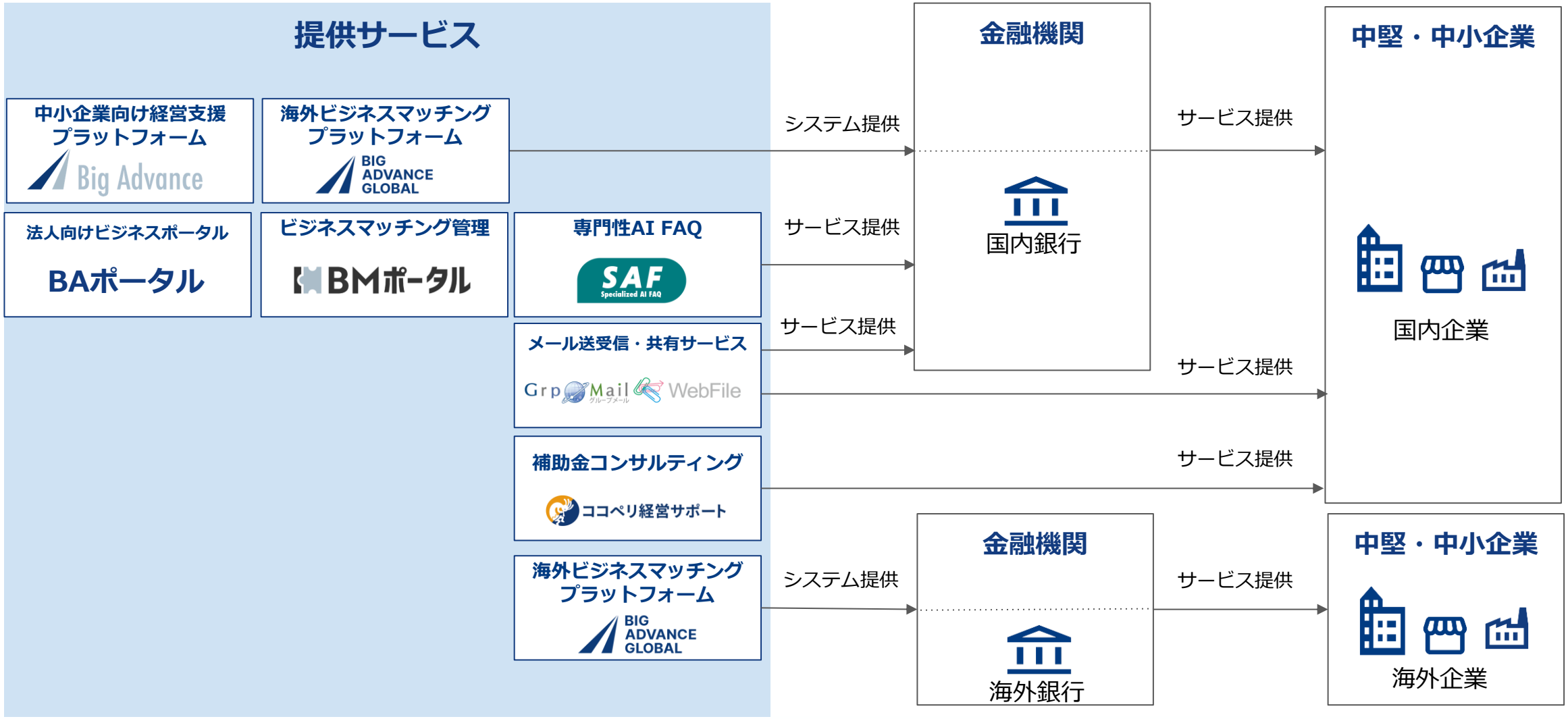
ファイル送受信・ 共有サービス WebFile　GrpMail	補助金活用 コンサルティングサービス ココペリ経営サポート
専門性AI FAQ SAF Specialized AI FAQ	NEW DX コンサルティングサービス SUNTEL CORP.

（※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。

©2026 KOKOPELLI Inc.

ココペリグループのビジネスモデル

・独自の中小企業企業ネットワーク・金融機関ネットワーク強みを活かし、アップセル・クロスセルの最大化を実現



©2026 KOKOPELLI Inc.

「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**
- **中小企業のDXを実現する、豊富な機能と価格競争力**
- **「中小企業のインフラ」となるサービスを目指す**

基本機能

ビジネスマッチング
地域の枠を超えたビジネスマッチングを金融機関がサポートします。

金融機関連絡チャット
金融機関の事務局や支店担当者とチャットで連絡をすることができます。

補助金・助成金
独自のデータベースから全国市区町村単位の情報を簡単に検索できます。

ホームページ作成
フォーマットに入力するだけで簡単にHPを作成できます。

福利厚生クーポンサイト「FUKURI」
従業員の皆様にクーポンサイト「FUKURI」を福利厚生として
ご利用いただけます。

安否確認
緊急時に従業員の安否確認がワンプッシュで実施できます。

ビジネスチャット
時間と場所にとらわれない社内コミュニケーションを実現します。

オプション機能 ※希望金融機関のみ

クラウドファンディング
プロジェクトへの熱意と共感を通じての資金調達が可能です。

経営相談掲示板
会社経営者ならではの悩みを気軽に相談し合うことができます。

事業承継
事業承継の準備として欠かせない知識の取得や株価算定ができます。

ちゃんと勤怠
簡単な操作で勤怠管理、交通費精算、経費精算ができます。

ちゃんと請求書
簡単な操作でインボイス制度、電子帳簿保存法改正に対応した
請求書発行、帳票受取ができます。

補助金申請支援依頼
補助金活用に関するご相談や申請サポートを専門家に依頼できます。

©2026 KOKOPELLI Inc.

「Big Advance」の仕組み

・金融機関ごとに「○○ Big Advance」として中小企業へサービス提供し、地域・金融機関の枠を超えた独自の中小企業ネットワークを構築

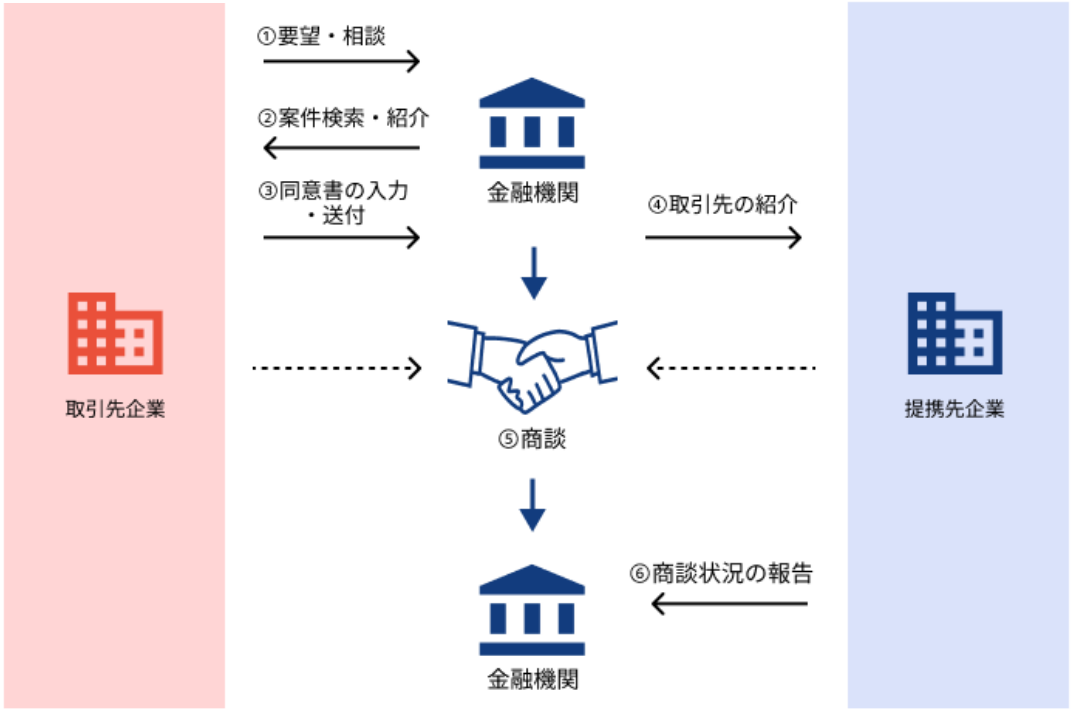


©2026 KOKOPELLI Inc.

金融機関のビジネスマッチング業務の管理ツール「BMポータル」

・金融機関のビジネスマッチング業務をオンラインで一元管理するプラットフォーム「BMポータル」をリリース

BMポータル ビジネスマッチングの仕組み



主な機能

- ○ 提携先企業のサービス情報の管理
- ○ 紹介同意書のデジタル化
- ○ ビジネスマッチングの進捗状況の管理
- ○ ビジネスマッチングの知見・事例をシステム化
- ○ 柔軟なワークフロー機能を搭載
- ○ 請求書発行機能による業務の一元化

©2026 KOKOPELLI Inc.

金融機関にて社内の問い合わせ業務に対する専門性AI FAQ（SAF）

・金融機関における規定などの社内文書に対する社内からの問い合わせ業務に生成AIを活用



SAF
Specialized AI FAQ

- 業務規程や手引書などをAIに学習させ、質問に回答するチャットボットを作成し、FAQ機能を開発
- 金融機関内で業務規程や通達文書に関する問い合わせがあった際、生成AIを活用することで、参照したい情報に素早くアクセスが可能
- これにより常に最新の情報を早く取得することができ、さらに入社間もない行職員もキャッチアップすることができるようになり、問い合わせ回答業務の負担を軽減

©2026 KOKOPELLI Inc.

【ミッション】

地域発世界

【実現したいこと】

中小企業の海外展開を支援することで
日本経済を盛り上げたい

【特徴】

・金融機関が提供する「信頼のネットワーク」と「テクノロジーを」活用
・中堅・中小企業同士で直接貿易ができる国内発のグローバルプラットフォーム



©2026 KOKOPELLI Inc.

BIG ADVANCE GLOBALのテクノロジー優位性

グローバル展開を見据えた新たなUI/UX

・多言語展開（日・タイ）
・スマートフォン最適化
・SNS（LINEなど）連携
・オンライン契約締結

LLMを活用した独自の自動翻訳エンジンを搭載

・AI自動翻訳テキストチャット
・AI自動翻訳付きビデオチャット

独自のAIテクノロジー

・ AI多言語検索（今後実装予定）
・案件登録文章の自動生成（今後実装予定）
・マッチング先のAIレコメンド（今後実装予定）



タイ案件は日本語で表示
登録も日本語でOK



タイの方と日本語でチャット
AIリアルタイム翻訳



タイ語のトークをAIが翻訳
顔を見て商談が安心

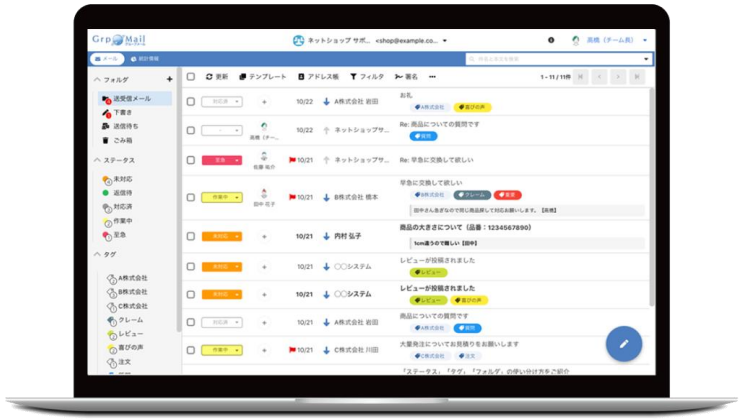
Coming Soon

AI 検索　AI 生成　AI レコメンド

©2026 KOKOPELLI Inc.

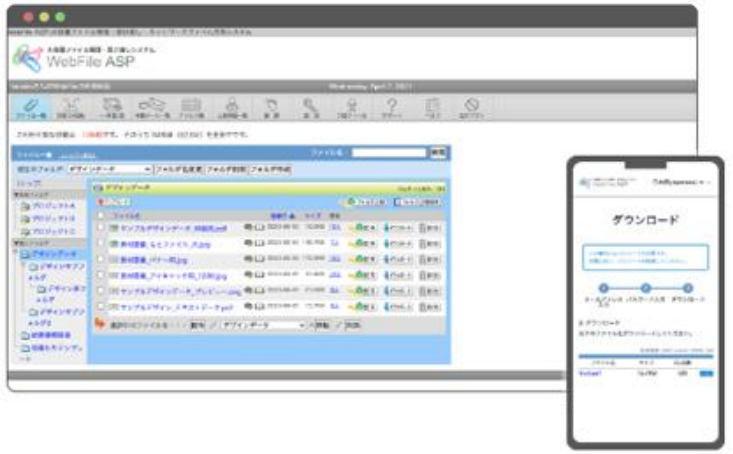
ファイル送受信・共有サービス「GrpMail」「WebFile」

・グループ会社であるキー・ポイントが開発・提供
・これまで累計2,000社以上への導入実績
・金融業界への展開を開始し、金融機関の抱える添付ファイル送信、ペーパーレス化等の情報セキュリティ課題を解決



シンプルな画面で二重対応・見落としを防ぐ
メール共有管理システム

GrpMail グループメール



ファイルの転送も回収もまとめてできる法人向け
送受信・共有システム

WebFile

©2026 KOKOPELLI Inc.

補助金活用コンサルティングサービス

・グループ会社であるココペリ経営サポートにてサービス提供
・対応する補助金ラインナップを市場にニーズに応じて変化

新事業進出・ものづくり商業サービス補助金

ものづくり補助金実績：累計500社超
事業再構築補助金実績：累計250社超

中小企業省力化投資補助金（一般型）

中小企業成長加速化補助金

大規模成長投資補助金

省エネ・非化石転換補助金

事業承継・M&A補助金

農林水産省補助金

各自治体補助金

©2026 KOKOPELLI Inc.

02

ハイライト

ハイライト

「Big Advance」の堅調推移に加え、金融機関向けDX/AXサービス「BMポータル」、「SAF」、「WebFile/GrpMail」の拡大、補助金活用コンサルティングサービスの採択率改善、「BIG ADVANCE GLOBAL」への積極投資一巡により、増収増益

- **第２四半期売上高は前期比8.3%増の938百万円**
  金融機関向けDX/AXサービス、補助金活用コンサルティングサービスの採択率改善から、売上高が増加
- **「BIG ADVANCE GLOBAL」への投資一巡により、EBITDA、営業利益は大幅増益**
  EBITDA120百万円（前期比+133百万円）、営業利益17百万円（前期比+166百万円）と大幅増益
- **「BMポータル」、「SAF」、「WebFile/GrpMail」の金融機関への新規導入が続く**
  金融機関における業務効率化、セキュリティ強化等のニーズに応え、新規導入金融機関は増加
- **「BIG ADVANCE GLOBAL」における日本タイ企業間のビジネスマッチングはじまる**
  2026年3月よりサービススタートし、日本及びタイでの会員企業が増え、国境を越えたビジネスマッチングがはじまる

©2026 KOKOPELLI Inc.

2027年3月期 第２四半期 決算ハイライト

連結業績

売上高

938百万円
（前期比+8.3%）

EBITDA（※2）

120百万円
（前期は▲13百万円）

営業利益

17百万円
（前期は▲148百万円）

Big Advanceの実績

導入金融機関数
72 社

会員企業数
51,802社

総ユーザー数
219,107

平均チャーンレート
1.39 %（※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 2025年10月～2026年9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。

©2026 KOKOPELLI Inc.

03

主要トピックス

政府の重点施策である「地域金融力強化プラン」との連動性

・金融庁が2025年12月に策定・公表した「地域金融力強化プラン」は、人口減少や少子高齢化に直面する地域経済を支えるため、地域金融機関が資金供給にとどまらず、企業の価値向上や課題解決に貢献する総合的な政策パッケージ

＜地域金融力強化プランの概要（一部抜粋）＞

概要	補足説明	当社提供サービス
1.内外のプレイヤーとの連携を通じた中堅企業等への成長支援	地域における成長意欲の高い中堅・中小企業を支援するため、国内外の市場開拓や事業の発展に知見を有するプレイヤーとの連携を促進するとともに、地域金融機関への知見提供等を行う	BIG ADVANCE GLOBAL
2. Ｍ＆Ａ・事業承継や経営者等の人材確保の支援	-	
3.早期の経営改善や円滑な事業再生等に向けた支援の促進	-	
4.企業価値担保権も活用した事業性融資の推進	-	
5.スタートアップ企業等の成長企業の資金調達支援	ベンチャーデット等に関する金融検査・監督の具体的な考え方を示す	
6. 経営者保証に依存しない融資の促進	-	
7.地域企業へのＤＸ支援の推進	地域企業のデジタル化とデータ利活用の高度化を一層支援できるよう監督指針の改正等を実施	Big Advance
8.地域課題の解決	地域金融機関による地域課題の解決に資する以下の取組を推進 ⑴ ローカル・ゼブラ企業等へのインパクト投資の推進 ⑵ 地域金融機関の官民連携のまちづくりへの参画 ⑶ 農林水産分野における課題解決に向けた関係省庁との連携の推進 ⑷ 過疎地における顧客サービス維持に向けた取組の推進 ⑸ 地域における資産形成や金融経済教育における貢献 ⑹ 金融・資産運用特区の取組の推進	
9. 地域金融機関による地域活性化の取組の促進	・地域活性化の取組に関する事例集を取りまとめるとともに、関係者が連携して知恵を出し合う場を創り、こうした取組を促進する ・各地域の状況を踏まえながら地域金融力の発揮を促すとともに、その取組を評価し、更なる取組につなげていく	当社のWEBメディア コネクト connect（※1）
10. 投資専門会社を通じた資本性資金の供給の促進	・投資専門会社の出資に関する要件について、更なる緩和・明確化を検討	

（※1）「コネクト」は、地域の中小企業のストーリーを発信する当社のWEBメディア（https://connect.bigadvance.jp/）

©2026 KOKOPELLI Inc.

AIエージェント戦略：AIアシスタント「BiBi」をリリース

・**Big Advanceにて、AIアシスタント「BiBi（ビビ）」の提供を開始**
・**BiBiは、Big Advance上での活動を自律的に支援するAIアシスタントで、第一弾では、ビジネスマッチングにおいてBiBiが企業に寄り添い、ニーズの文章作成や、商談先の提案などをすることで、新たな販路開拓を実現**



①有望なマッチング候補先を発掘
BiBiに希望条件を伝えると、その条件に合いそうな商談候補先企業をBig Advance会員から自動で探し出し、ユーザーに定期的にお知らせ

②マッチングニーズ作成をサポート
BiBiがマッチングニーズの下書きを作成することで、ユーザーの業務負荷を大幅に削減

③商談対応の抜け漏れ防止
BiBiが未対応商談のリマインドや、次に取るべきアクションをユーザーに伝え、商談フォローの抜け漏れを防止し成約へと導く

④利用データを学習しユーザーごとに成長
利用状況や商談結果といったユーザーの行動データを学習し、マッチング精度の向上などユーザーごとに最適なBiBiに成長

©2026 KOKOPELLI Inc.

全信組連がBig Advanceの「えんむすBA」に参画

・全国信用協同組合連合会が「Big Advance」を導入し、当社が実施するオンライン商談会「えんむすBA」に参画
・Big Advanceを導入する全国の金融機関ネットワークを活用し、信用組合の取引先企業に新たな商談機会を創出することを目的



「えんむすBA」とは

① 全業種を対象としたBtoB商談会

② Big Advanceの全国ネットワークを活用

③ オンラインと対面を組み合わせた商談機会の提供

©2026 KOKOPELLI Inc.

金融DX戦略：「BMポータル」、「SAF」、「WebFile/GrpMail」導入拡大

・金融機関向けDX/AXサービスの新規金融機関への導入が拡大

ビジネスマッチング管理

BMポータル

新規導入＋2金融機関

（累計導入７金融機関）（※1）

青森みちのく銀行、東和銀行の**2社新規導入**

Procrea 青森みちのく銀行

ふれあいバンク TOWA 東和銀行

専門性AI FAQ

SAF Specialized AI FAQ

新規導入＋2金融機関

（累計導入11金融機関）（※1）

豊川信用金庫、関東地方の信用金庫の
2社新規導入

豊かなくらしのお手伝い 豊川信用金庫

関東地方の信用金庫

ファイル送受信・共有サービス

WebFile　GrpMail グループメール

新規導入＋6金融機関

（累計導入12金融機関）（※1）

大阪信用金庫、香川銀行、倉吉信用金庫、千葉信用金庫、近畿地方の信用金庫、
四国地方の信用金庫の**6社新規導入**

この街のホームドクター 大阪信用金庫

倉吉信用金庫 Kurayoshi Shinkin Bank

香川銀行

近畿地方の信用金庫

千葉信用金庫

四国地方の信用金庫

（※1）2026年9月末時点

©2026 KOKOPELLI Inc.

グローバル戦略：BIG ADVANCE GLOBALの展開状況

・2026年3月より日本タイでサービス開始
・重要事項における実績値では、日本国内の会員企業数525社・マッチングニーズ登録数287件、タイでの会員企業数はPOC（無償）会員企業176社・マッチングニーズ登録数51件と進捗
・日本側のマッチング成功報酬は第3四半期以降を、タイ側の会員企業の有償化は第4四半期を予定

	第2四半期（実績）				第3四半期（計画）	第4四半期（計画）
日本	項目	計画	実績(※1)	状況	重点テーマ	重点テーマ
	会員企業数	-社	525社	会員企業数は順調に推移	-	-
	マッチングニーズ登録数	200件	287件 (1Q比＋272)	日本側のマッチングニーズは順調に推移	マッチング強化	成功事例の創出

タイ	項目	計画	実績 (※1)	状況	重点テーマ	重点テーマ
	会員企業数 (※2)	200社	176社 (1Q比＋155)	登録承認待ち企業が133社込み、承認作業に時間がかかっている。獲得自体は計画をやや下回るが増加基調	-	有償サブスクリプション開始
	マッチングニーズ登録数	100件	51件 (1Q比＋43)	登録企業の承認に時間を要したため、マッチングニーズ登録数も計画を下回った。承認作業が進めば、マッチングニーズ登録数も増加見込み	マッチング強化	成功事例の創出

（※1）2026年9月末時点
（※2）POCのための無償会員企業数

©2026 KOKOPELLI Inc.

地域の中小企業向けのDXコンサルティングサービスを開始

- 岡山県で地域の企業向けシステム開発等を行うサンテル社の全株式を取得し、連結子会社化（2026年10月1日）
- 地域の中小企業向けのDXコンサルティングサービスを開始する
- 地域の金融機関とも連携し、「地域密着ネットワーク」を構築する

会社名	株式会社サンテル
所在地	岡山県倉敷市白楽町409　センタービル4F
設立年月日	1997年6月23日
従業員数	7名
事業内容	システム受託開発 業種パッケージソフトウェア開発販売 ホームページの作成

©2026 KOKOPELLI Inc.

04

2027年3月期 第２四半期実績

2027年3月期 第２四半期損益計算書

・Big Advance堅調推移、BMポータル、SAF、WebFile/GrpMailの新規導入、補助金活用コンサルティングサービスの採択率が改善等から、連結売上高は前期比＋8.3%の938百万円
・前年実施したBIG ADVANCE GLOBALへの積極投資の一巡により、EBITDA120百万円（前期比+133百万円）、営業利益17万円（前期比+166百万円）と増益・黒字化

（単位：百万円）

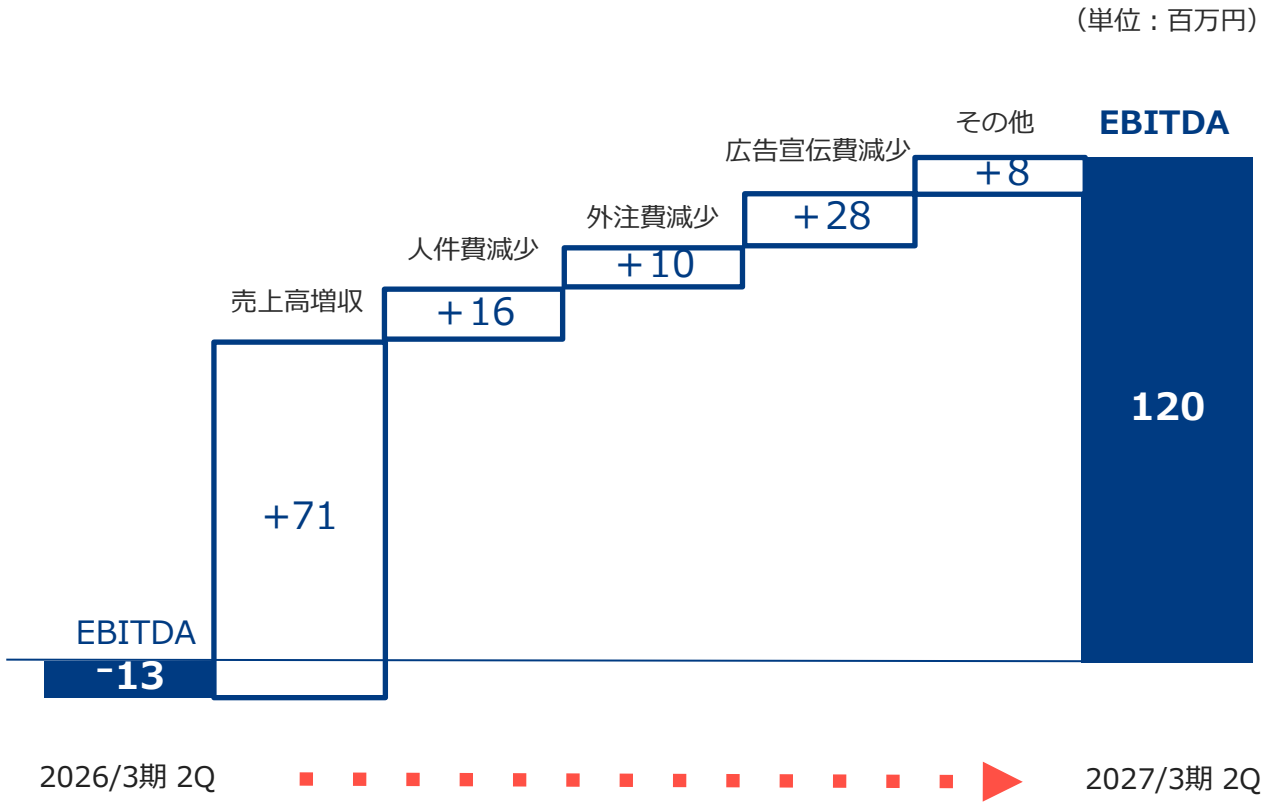
	2026年3月期２Q実績 (a)	2027年3月期２Q実績			前期比増減額 (b)-(a)	前期比 (b)/(a)
		合計 (b)	BAG除く全体 (※1)	BAGのみ (※2)		
売上高	866	938	938	—	+71	+8.3%
売上総利益	374	485	523	▲37	+111	+29.7%
売上総利益率	43.2%	51.8%	55.8%	—	—	—
EBITDA	▲13	120	137	▲16	+133	—
営業利益	▲148	17	89	▲72	+166	—
営業利益率	—	1.9%	9.6%	—	—	—
経常利益	▲147	17	89	▲72	+165	—
親会社株主に帰属する当期純利益	▲113	11	83	▲71	+124	—

（※1）BIG ADVANCE GLOBALを除いた業績
（※2）BIG ADVANCE GLOBALの業績

©2026 KOKOPELLI Inc.

EBITDAの増減要因

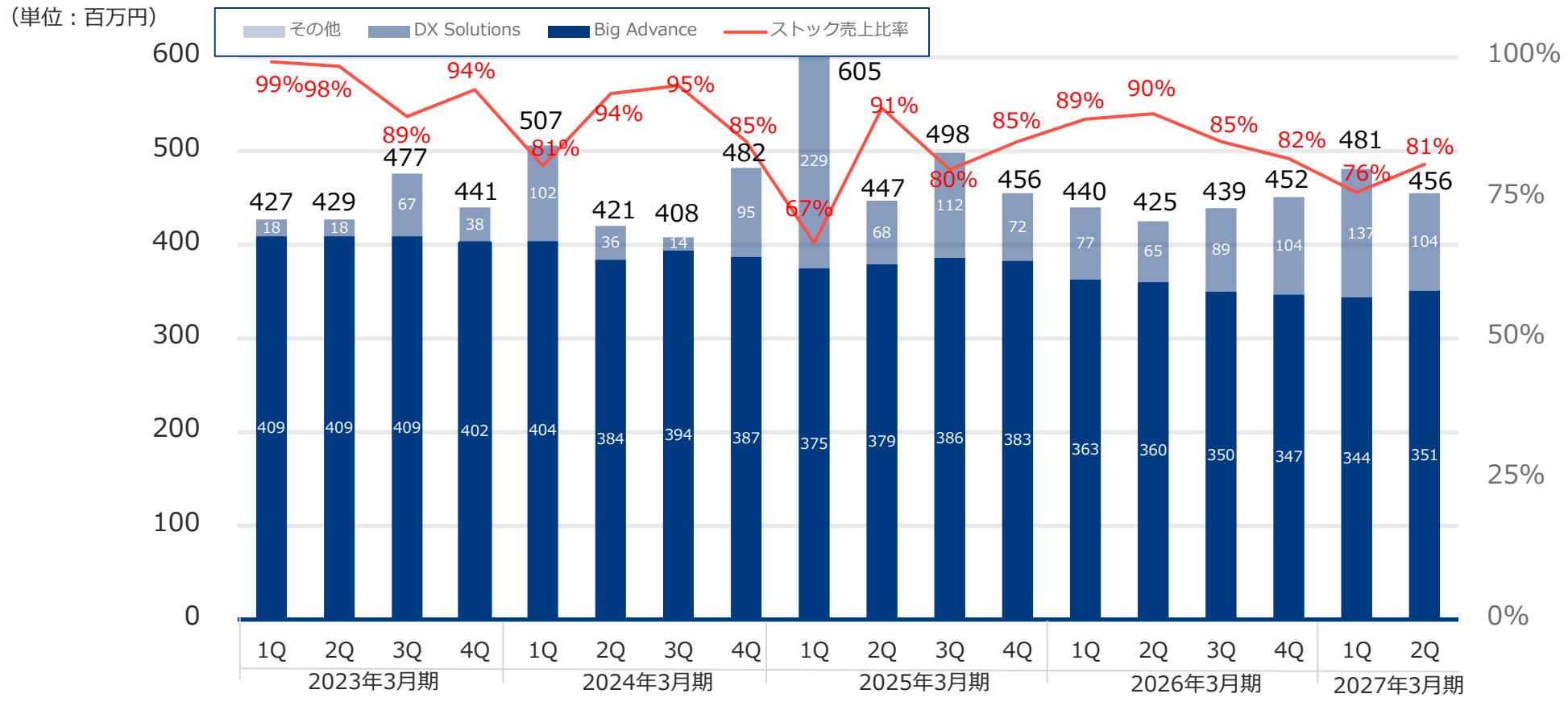
・売上高増収及び、生成AIの業務活用による生産性向上や昨年実施したBIG ADVANCE GLOBALへの積極投資を一巡により、EBITDAは120百万円と黒字化



©2026 KOKOPELLI Inc.

四半期売上高の推移

・Big Advanceの堅調推移、BMポータル、SAFの導入金融機関増加及び補助金活用コンサルティングサービスの採択率向上等により、四半期売上高は前期比8.3%増の456百万円

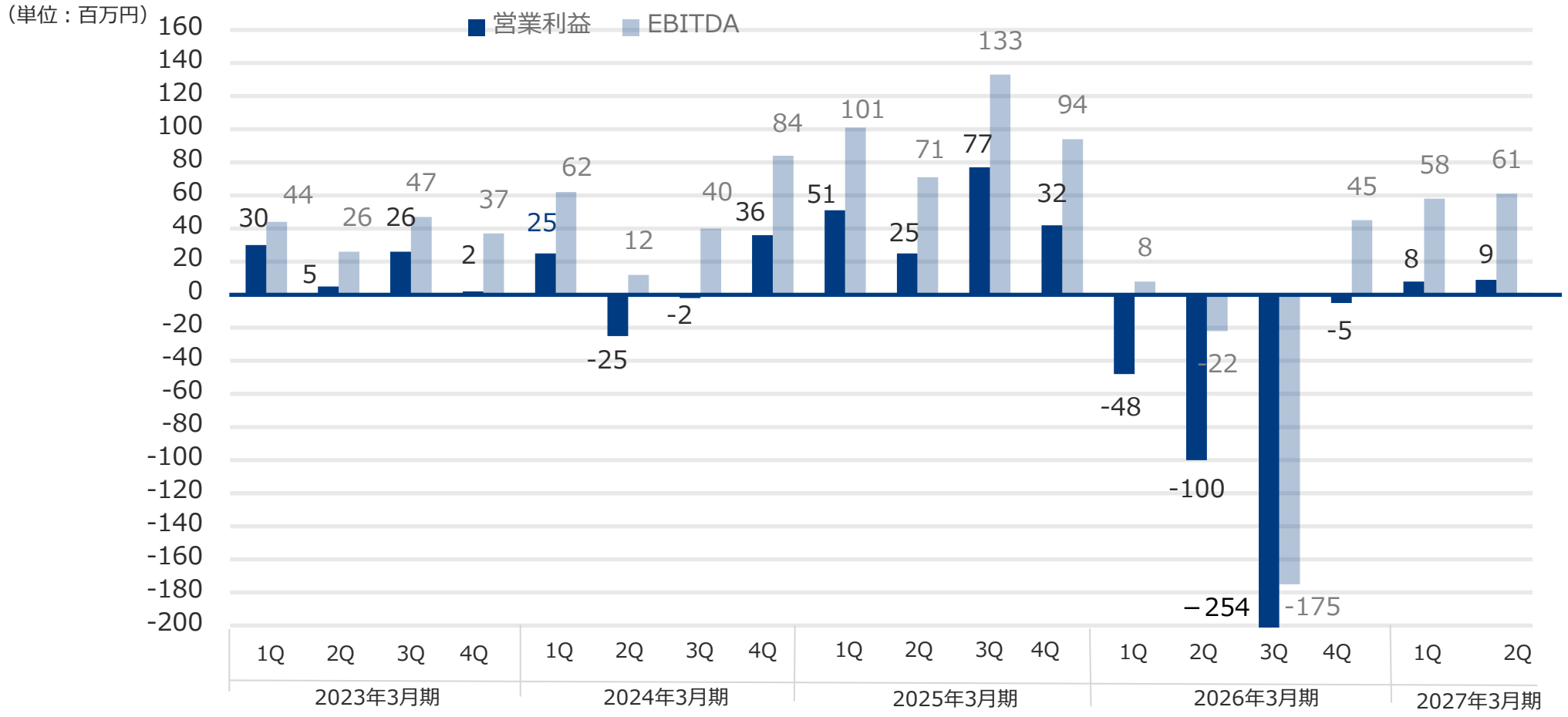


（※1） 2023年３月期第３四半期より連結決算に移行したため、2023年3月期2Qまでは単体決算数値
（※2）ストック売上：Big Advance等の金融機関の毎月保守運用費と月額費用のレベニューシェア、WebFile等

©2026 KOKOPELLI Inc.

四半期営業損益・EBITDAの推移

・生成AIを活用した業務効率化を通じ、EBITDAは61百万円、営業利益9百万円と改善基調続く



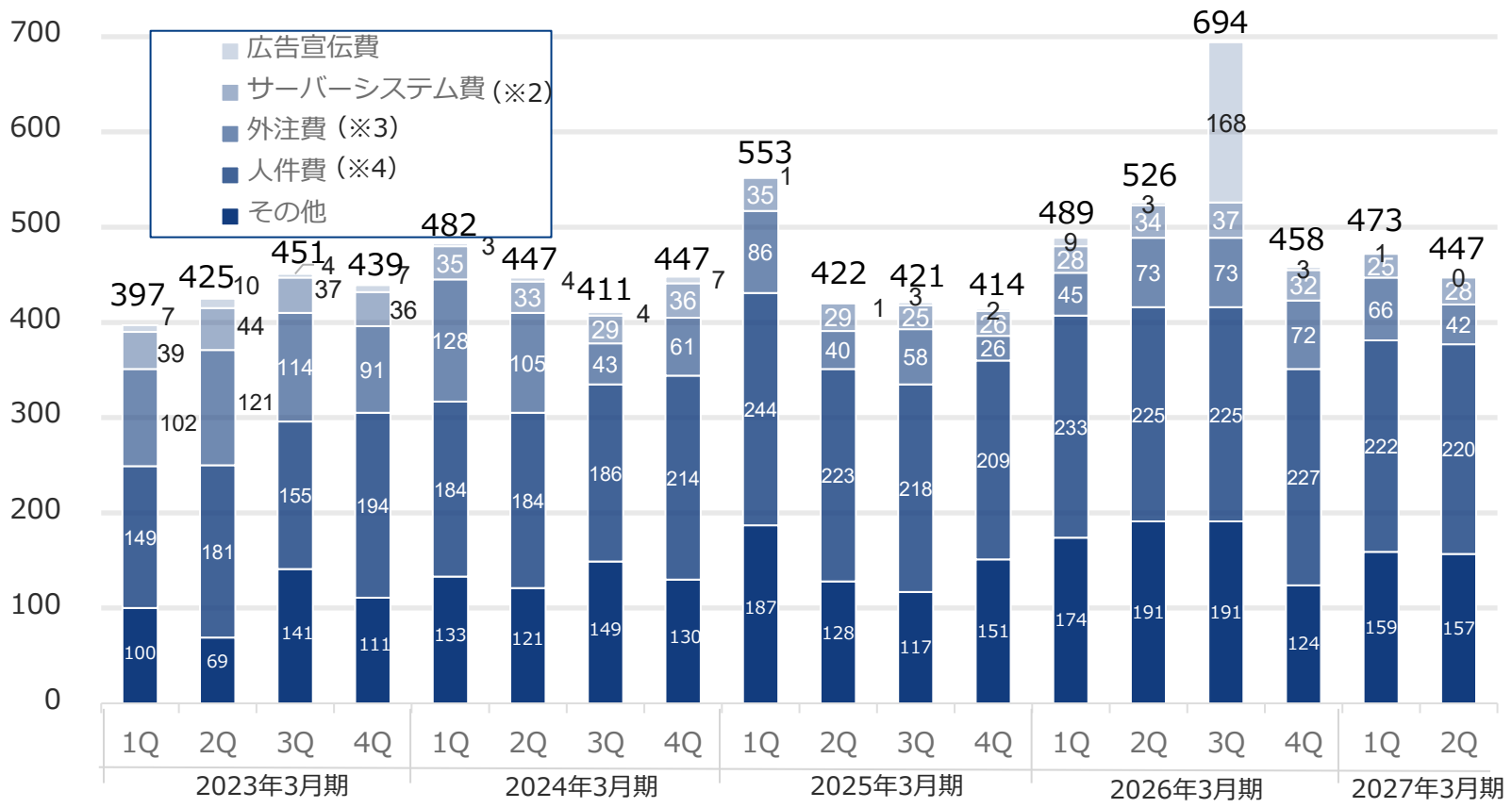
（※） 2023年３月期第３四半期より連結決算に移行したため、2023年3月期2Qまでは単体決算数値

©2026 KOKOPELLI Inc.

四半期費用構成の推移

・前期でBIG ADVANCE GLOBALの積極投資の一巡と、生成AIを使った業務効率化を実施し、費用は平準化

（単位：百万円）



（※1）2023年３月期第３四半期より連結決算に移行したため、2023年3月期2Qまでは単体決算数値
（※2）AWS、Webシステム利用料。売上原価
（※3）外部エンジニアへの開発委託費用等。売上原価
（※4）エンジニア、営業・CS・コーポレート社員給与、役員報酬及び社会保険料並びに採用費。売上原価及び販売費及び一般管理費の合計

©2026 KOKOPELLI Inc.

Big Advance会員企業数とサービス導入金融機関数

・**Big Advance会員企業数は、1Q末比401社減の51,802社** (※1)
・**全サービス導入金融機関数は、1Q末比13社増の延べ122社** (※1)

Big Advance会員企業数

51,802社（1Q比▲401社）

全サービス導入金融機関数

122社（1Q比+13社）

Big Advance 72社（1Q比 ±0社）	BIG ADVANCE GLOBAL 17社（1Q比 +3社）
BAポータル 3社（1Q比 ±0社）	BMポータル 7社（1Q比 +2社）
SAF 11社（1Q比 +2社）	WebFile/GrpMail 12社（1Q比 +6社）

【Big Advance】

・**北海道・東北**
青森みちのく銀行／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

・**北陸**
金沢信用金庫／協栄信用組合／三条信用金庫／大光銀行／新潟信用金庫／福井銀行／福井信用金庫／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／常陽銀行／諏訪信用金庫／ 多摩信用金庫／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／全国信用協同組合連合会

・**東海**
岐阜信用金庫／桑名三重信用金庫／静清信用金庫／高山信用金庫／あいち銀行／東濃信用金庫／豊川信用金庫／名古屋銀行／碧海信用金庫

・**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／滋賀中央信用金庫／ 但馬信用金庫／奈良中央信用金庫／姫路信用金庫

・**中国・四国**
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／広島市信用組合

・**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

【BIG ADVANCE GLOBAL】
アルプス中央信用金庫／愛媛銀行／大阪商工信用金庫／北日本銀行／きのくに信用金庫／協栄信用組合／静清信用金庫／諏訪信用金庫／但馬信用金庫／多摩信用金庫／玉島信用金庫／千葉信用金庫／東濃信用金庫／飯能信用金庫／福井銀行／みずほ銀行／（タイ）クルンタイ銀行

【BAポータル】
沖縄銀行／京都銀行／肥後銀行

【BMポータル】
青森みちのく銀行／足利銀行／秋田銀行／沖縄銀行／京都銀行／常陽銀行／東和銀行

【SAF】
あかぎ信用組合／永和信用金庫／高知銀行／滋賀中央信用金庫／諏訪信用金庫／中日信用金庫／豊川信用金庫／西中国信用金庫／松本信用金庫／関東地方の信用金庫／近畿地方の信用金庫

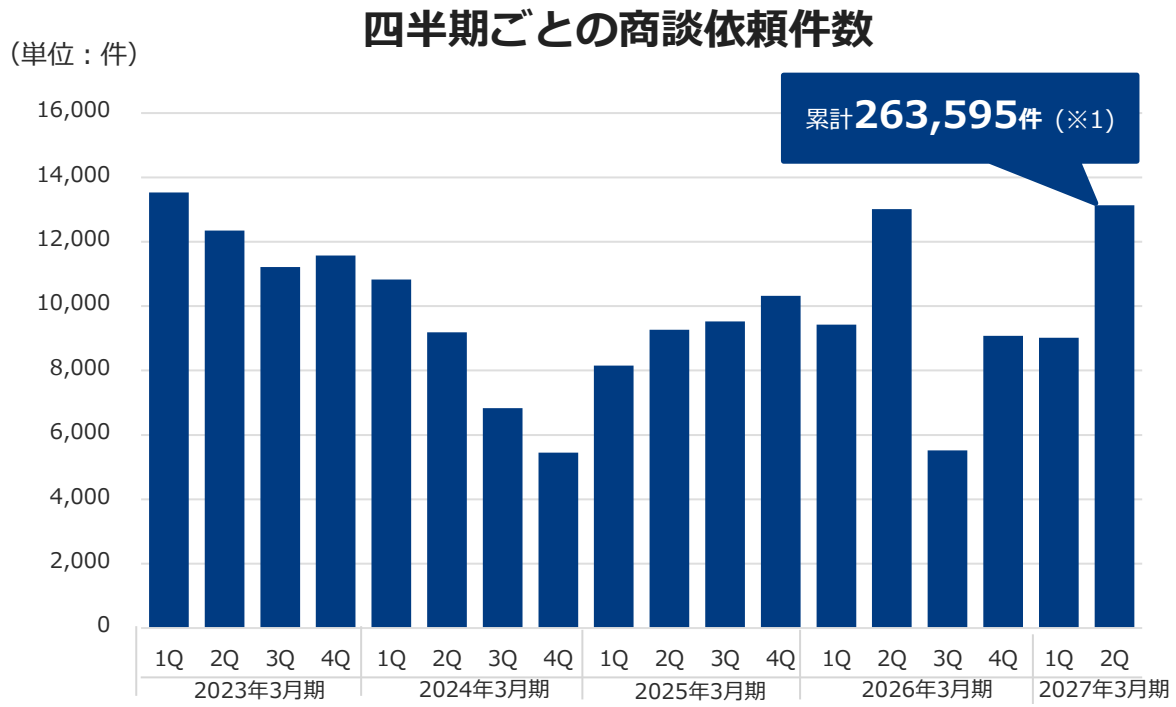
【WebFile/GrpMail】
大阪信用金庫／香川銀行／鹿児島県信用保証協会／熊本第一信用金庫／倉吉信用金庫／芝信用金庫／千葉信用金庫／中銀リース／ 徳島大正銀行／近畿地方の信用金庫／近畿地方の信用金庫／四国地方の信用金庫

（※1）2026年9月末時点

©2026 KOKOPELLI Inc.

Big Advanceの導入の効果　~ビジネスマッチング~

・ビジネスマッチング機能により、新しい取引先や提携先の開拓、異業種マッチングによる新商品の開発などを支援
・機能改善や商談会イベントの開催等を通じ、より質の高い商談の創出とマッチング精度の向上に注力



商談件数を増やす取り組み

・商談申込から商談実施のまでのフローの改善
・スペシャルマッチングデー「第6回えんむすBA」（オンライン商談会）に向け過去最高のエントリー数
・AIアシスタント「BiBi」をリリースし、ビジネスマッチングの更なる件数増加を目指す

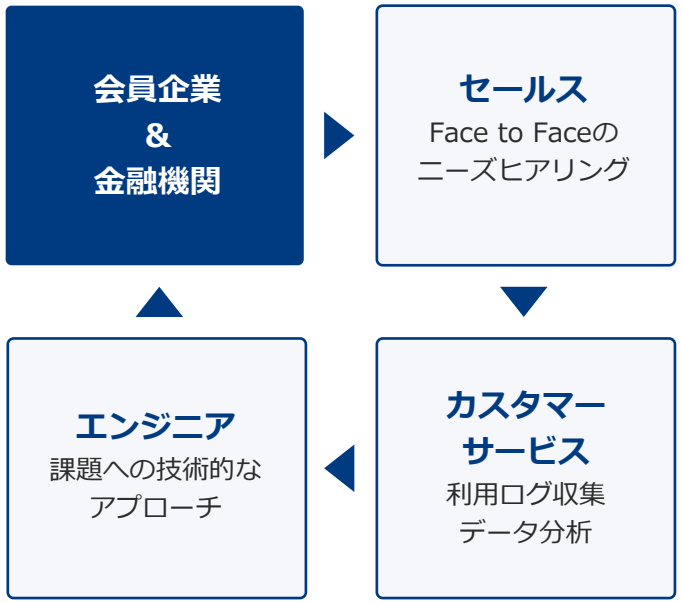
（※1） 2026年9月末時点

©2026 KOKOPELLI Inc.

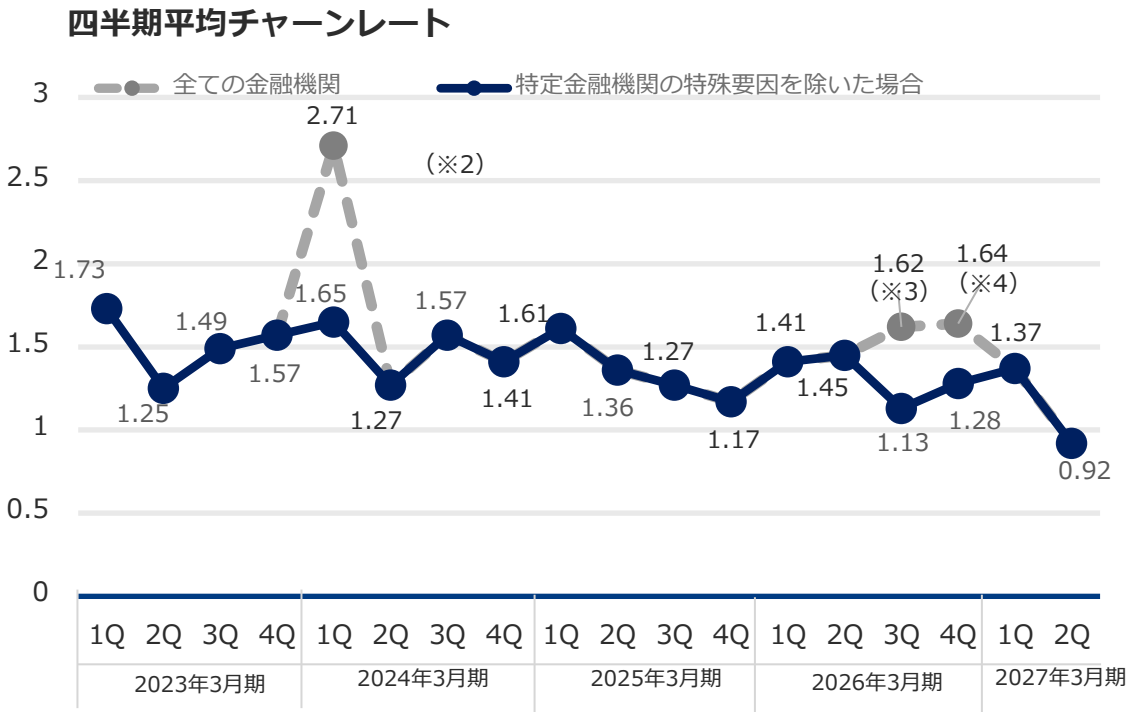
迅速な機能改善によるユーザーの安定化

・金融機関や会員企業のニーズ収集、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、年間平均チャーンレート1%台を維持
・四半期平均で初めてチャーンレート1%以下を達成

機能改善サイクル



年間平均チャーンレート 1.39%（※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、2025年10月～2026年9月の12カ月平均
（※2）2023年3、4月に、特定の金融機関における特殊要因にて一時的にチャーンレートが増加したものです。この影響を除いた2023年3月期1Q平均のチャーンレートは1.65%です。
（※3）2025年10月に、金融機関の脱退により一時的にチャーンレートが増加したものです。この影響を除いた2026年3月期3Q平均のチャーンレートは1.13%です。
（※4）2026年3月に、金融機関の脱退により一時的にチャーンレートが増加したものです。この影響を除いた2026年3月期4Q平均のチャーンレートは1.28%です。

©2026 KOKOPELLI Inc.

05

2027年３月期 業績予想

2027年3月期 通期業績予想

・期初公表の予想と変更なし
・既存事業の着実な成長により売上高2,000百万円、EBITDA280百万円、営業利益80百万円と増収増益及び黒字化
・Big AdvanceはAIエージェント機能を実装し、機能向上を通じた1金融機関当たりの会員企業数を増加
・BMポータル、SAF、WebFile/GrpMailの金融機関への新規導入を加速し、多様な金融機関のニーズに応え、クロスセルを強化
・BIG ADVANCE GLOBALは大規模投資が一巡し、先行投資負担の軽減とサービスリリースにより、収益貢献を開始
・社内業務へのAI積極活用による生産性向上を図る

単位：百万円

	2026年3月期連結(実績)	2027年3月期連結(予想)	増減額	前期比
売上高	1,758	2,000	+241	+13.7%
売上総利益	765	980	+214	+28.1%
売上総利益率	43.5%	49.0%	—	—
EBITDA	▲142	280	+422	—
営業利益	▲409	80	+489	—
営業利益率	—	4.0%	—	—
経常利益	▲202	82	+284	—
親会社株主に帰属する当期純利益	▲414	50	+464	—

©2026 KOKOPELLI Inc.

06

中期経営計画
（2026年5月14日発表）


新中期経営計画
「スケールアップ」
2027/3月期~2030/3月期

「地方創生 × テクノロジー」で地域経済OSを構築し、新たな成長フェーズ（スケールアップ）を実現します



現在、日本は生産年齢人口の急減や企業数の減少により、これまでの地域経済モデルが限界を迎え、全国の中小企業はかつてない「閉塞感」に直面しています。しかし私たちは、この深刻な課題にこそ、テクノロジーによる大きな変革の余地と、持続的な飛躍を生み出す成長の源泉があると確信しています。

創業以来、私たちは「企業価値の中に、未来を見つける。」という理念のもと、ITの力で中小企業の埋もれたポテンシャルを解放し、企業の成長に変える独自のビジネスモデルを築いてまいりました。その中核は、全国の地域金融機関との「強固な信頼ネットワーク」と、時間や場所を超越する「テクノロジー」の融合にあります。この両輪の高度なシナジーこそが、他社には真似できない次世代のインフラ『地域経済OS』としての圧倒的な優位性を確立する基礎となります。

私たちの次なる成長戦略は、これまでの延長線上にはありません。持続的かつ飛躍的な企業価値向上のため、今こそ大きな転換（スケールアップ）に挑みます。 目先の安定路線にとらわれることなく、将来の巨大な市場獲得に向けた戦略的投資を大胆に実行します。既存の枠組みを超えたグローバル市場へのターゲット拡張や、AI技術を駆使した新たな収益構造への転換、そしてM&Aを含めた「非連続な成長」を力強く追求してまいります。

テクノロジーの進化がビジネスのあり方を根本から変える中、私たちはその最前線で「独自の地方創生モデル」を構築し、地域の価値を日本全国、そして世界へと繋ぐ日本経済復興の鍵となる新たな経済循環を創出していく覚悟です。

ステークホルダーの皆様には、私たちの新たな挑戦に、今後とも変わらぬご支援とご鞭撻を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

代表取締役CEO 近藤 繁

©2026 KOKOPELLI Inc.

事業成長を加速させる「3つのメガトレンド」

①中小企業DX/AX

2035年までに約662万人の労働人口減少が予測され、中小企業の課題のトップは「人材不足(53.1%)」。

DX/AI活用は選択肢ではなく企業の生存戦略へ。



②地方創生

地方創生2.0、地域金融力強化プランなど政策的な後押し。

地域金融機関の役割が拡大し、「貸出モデル』から「取引先企業の本業支援モデル」への転換。



③グローバル

人口減少による国内市場の縮小に加え、円安や国際的な関税環境の変化にによるサプライチェーン再編。

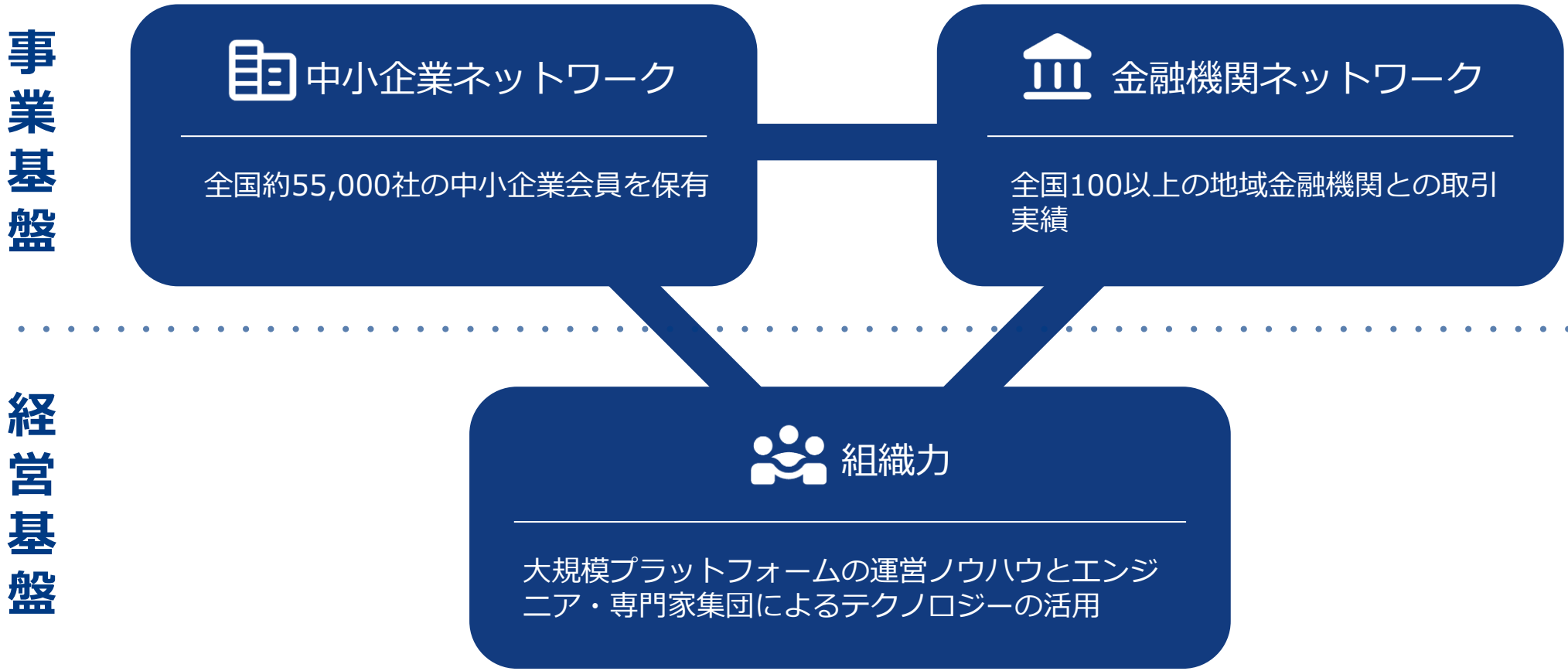
中小企業の約40%が海外展開に関心。



©2026 KOKOPELLI Inc.

ココペリの強み

・独自に構築してきた中小企業ネットワークと金融機関ネットワーク、大規模システムを運用するノウハウ・技術力がココペリの強み
・ココペリ独自の強みを活かし、メガトレンドを絶好の成長機会に



©2026 KOKOPELLI Inc.

「地方創生×テクノロジー」
～地域から全国・世界へ～

テクノロジーの力で地域経済の『閉塞感』を打破し、
地域の価値を日本全国、そして世界へと繋ぐ新たな
経済循環モデルを創出する。



©2026 KOKOPELLI Inc.

ココペリが目指す独自の「地方創生モデル」

「広域（Digital）×地域密着（Human）」という独自の仕組みで、 『地域経済OS』となるインフラを構築

Vison	**企業価値の中に、未来を見つける** 全国の地域企業
提供 ソリューション	Big Advance / BIG ADVANCE GLOBAL / ココペリ経営サポート / WebFile / GrpMail グループメール / ソリューション拡充
地域経済 **OS**	**広域ネットワーク (Digital)** Big Advance及びBIG ADVANCE GLOBALによる 日本全国・世界の中堅・中小企業が繋がるデジタル基盤。 × **地域密着ネットワーク (Human)** 地域ごとの伴走型コンサルティング。 地域に根差した解決ソリューションを提供。
ネットワーク 基盤	**全国に拡がる金融機関ネットワーク**

©2026 KOKOPELLI Inc.

新たな収益モデルを構築

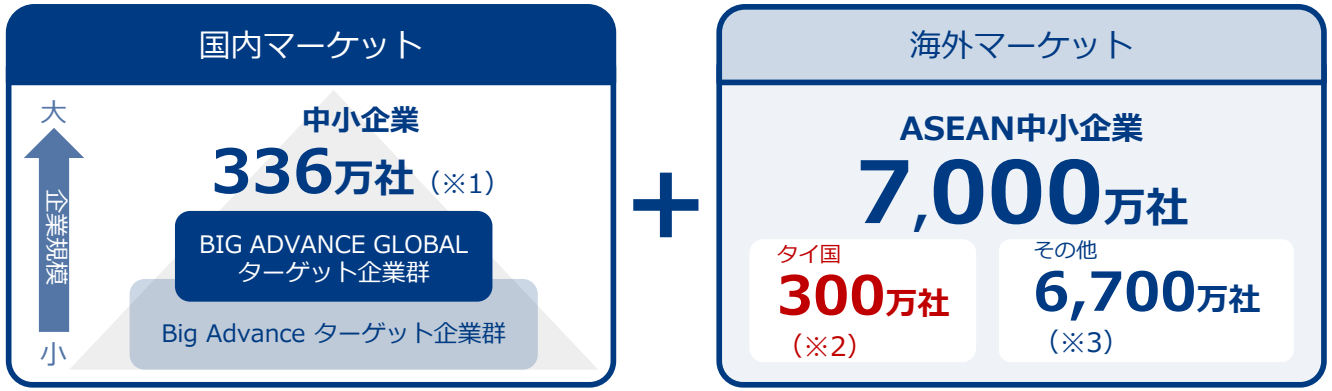
「マーケットの拡張」×「収益構造の多層化」による指数関数的な成長を目指す

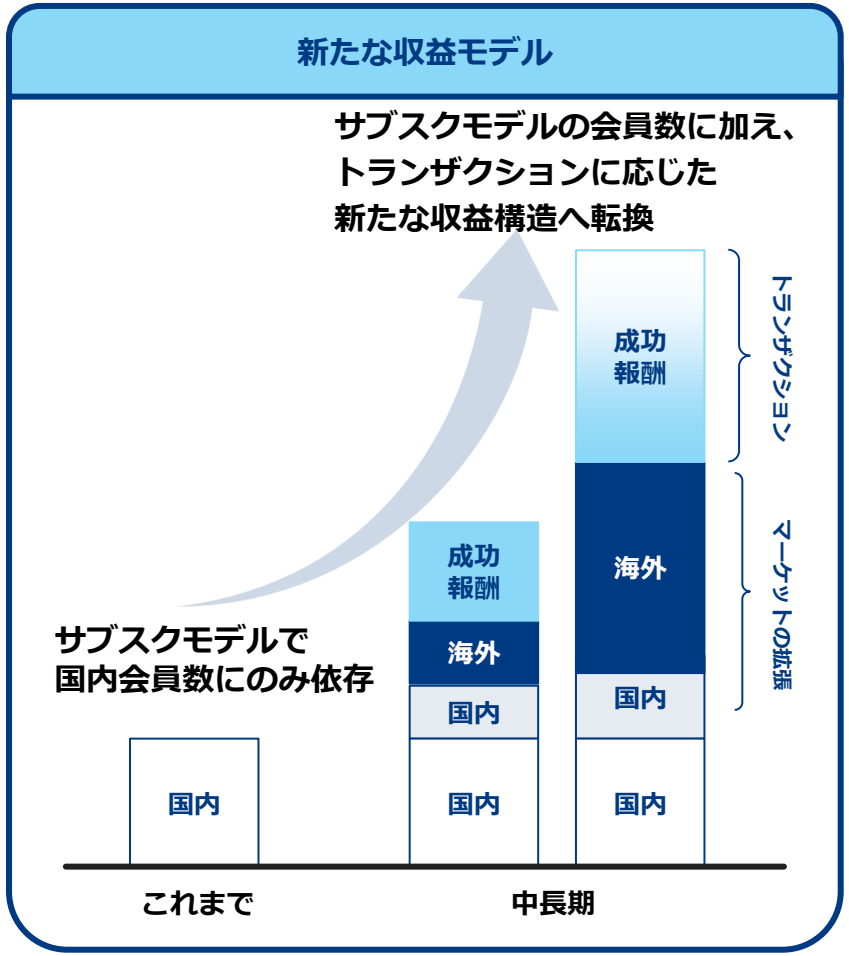
マーケットの拡張

- **【国内】ターゲット層の拡大（企業規模）**
  海外展開ニーズを持つ企業へのアプローチにより、従来の小規模事業者中心から、より規模の大きい「中堅・中小企業」へターゲットを拡張。
- **【海外】市場エリアの拡張（グローバル）**
  国内市場に加え、タイ（約300万社）へ進出。将来的にはASEAN全域（約7,000万社）をターゲットとした巨大市場を開拓。

収益構造の転換

- **【ベース】サブスクリプション（安定基盤）**
  タイの現地企業に対してサブスクリプション（月額課金）モデルを展開し、ストック収益の土台をグローバル規模で積み上げる。
- **【アップサイド】トランザクション（新成長エンジン）**
  国内・海外のマッチング成約に応じた「成功報酬モデル」を導入。会員数の伸びに依存しない、取引連動型の指数関数的な成長（Jカーブ）を創出する





（※1）総務省「令和3年経済センサス」
（※2）Office of Small and Medium Enterprises Promotion (OSMEP), Situation Report of MSMEs 2023.
（※3）Asian Development Bank (ADB), Realizing the Potential of Over 71 Million MSMEs in Southeast Asia (Based on 2020 Data).

©2026 KOKOPELLI Inc.

スケールアップを実現するための事業戦略

・中長期的な成長を実現すべく、３つの事業戦略を推進

①既存事業の磨き込み

AIエージェント戦略

Big AdvanceのAIエージェント化

Big Advance会員企業の従業員向けサービスの拡充

【期待効果】
会員数の増加
導入金融機関の増加



②新規事業の拡大

グローバル戦略

BIG ADVANCE GLOBALの本格展開

【期待効果】
会員数の増加
成功報酬収益の拡大



金融DX戦略

BMポータル、SAF、WebFile/GrpMailの更なる展開

【期待効果】
金融機関向けクロスセル



③M&Aによる非連続成長

M&A戦略

地域企業の課題解決ソリューションを提供する企業と共に金融機関ネットワークを活用してDX/AIを日本全国へ展開

【期待効果】
非連続の売上増加



©2026 KOKOPELLI Inc.

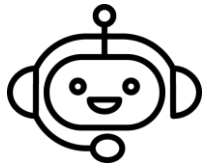
1.既存事業の磨き込み：AIエージェント戦略

・これまで進めてきたBig Advanceへの生成AIの活用をさらに進化させる
・「人」が設定した目標を達成するために、複数のAI技術や機能を組み合わせ、「AI」が自律的に意思決定・行動する高度なシステム

これまでの生成AI活用

ニーズ文章を作って
／
商談相手を探して

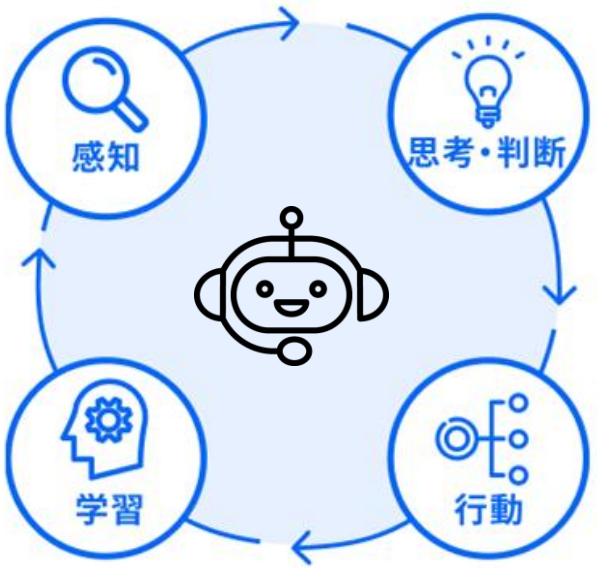


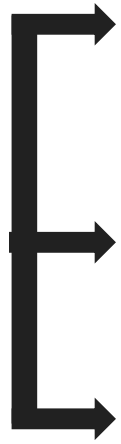


文章を自動生成



AIエージェント化





ニーズ文章を作る

商談相手を探す

HPの内容を充実

指示はあくまで人

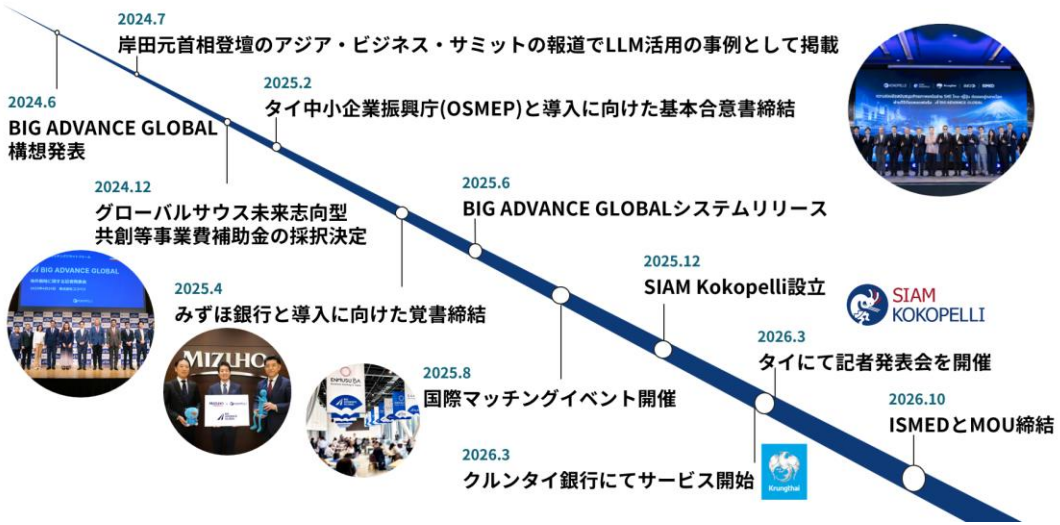
AIが自律して解決

©2026 KOKOPELLI Inc.

2.新規事業の拡大：グローバル戦略

これまでの経緯

・海外ニーズの高まりを受け、2024年6月にグローバル構想を発表
・多くの官民連携を実現
・大規模投資を実行し、2年かけ新たにシステムを開発
・2026年3月タイ国クルンタイバンクにてサービス開始



今後のグローバル戦略

・2027/3期（進行期）より、業績貢献を見込む。
・2028/3期より、本事業単独での黒字化を目指す。

重要KPIの設定

	KPI	説明
国内	マッチングニーズ登録数	国内のビジネスモデルはマッチングの成功報酬となるため、会員数ではなく、マッチングニーズ登録数をKPIとする
海外	タイでの会員企業数	タイでは、サブスクリプションモデルを採用しているため、会員企業数をKPIとする

実施施策

- **【国内】マッチングニーズ登録数**
  - 日本の金融機関と連携し、海外展開ニーズを持つ企業へのアプローチ
  - 自治体と連携し、案件発掘
- **【海外】タイでの会員企業数**
  - タイの金融機関と連携し、海外展開ニーズを持つ企業へのアプローチ
  - タイ中小企業振興庁（OSMEP）と連携し、海外展開ニーズを持つ企業へのアプローチ
  - タイ中小企業振興庁（OSMEP）と連携し、補助金プログラムを開発

©2026 KOKOPELLI Inc.

2.新規事業の拡大：金融DX戦略

	BMポータル	SAF Specialized AI FAQ	WebFile / GrpMail グループメール
現状・市場環境	• 複数の金融機関へ導入 • 金融機関のDXニーズの高まり	• 複数の金融機関へ導入 • 金融機関のDXニーズの高まり • 国内金融機関の生成AI市場規模は、2030年に1,500億円（※1）	• 複数の金融機関へ導入 • 金融機関のセキュリティ対策の強化
実施施策	• 営業活動の加速 • プロダクトの継続開発 • アップセルソリューション追加	• 営業活動の加速 • プロダクトの継続開発 • アップセルソリューション追加	• 営業活動の加速 • プロダクトの継続開発
成長イメージ	• 導入金融機関数の増加によるストック収益の拡大 • アップセルソリューションによるフロー収益の拡大 • Big Advanceとの連携による競争優位性の確立	• 導入金融機関数の増加によるストック収益の拡大 • 利用頻度の向上に伴うアップセル収益の拡大	• 導入金融機関数の増加によるストック収益の拡大 • 利用頻度の向上に伴うアップセル収益の拡大 • 金融業界でのデファクトスタンダード化

※1：出所：日経BP『金融DX市場予測レポート2026-2030』

©2026 KOKOPELLI Inc.

3.M&Aによる非連続成長：M&A戦略

・地域の中小企業の課題に対して「地域密着ネットーワーク（Human）」領域を優先度高くM&Aを行っていく方針

中小企業の課題

売上・収益拡大
- 販路拡大
- 新商品開発
- グローバル化

財務
- 資金調達
- 財務体質改善
- ガバナンス

DX/AX
- デジタル活用
- 業務効率化
- データ利活用

人材
- 採用・育成
- 賃金向上
- 福利構成

優先度高いM&Aの対象企業

地域密着ネットワーク（Human）

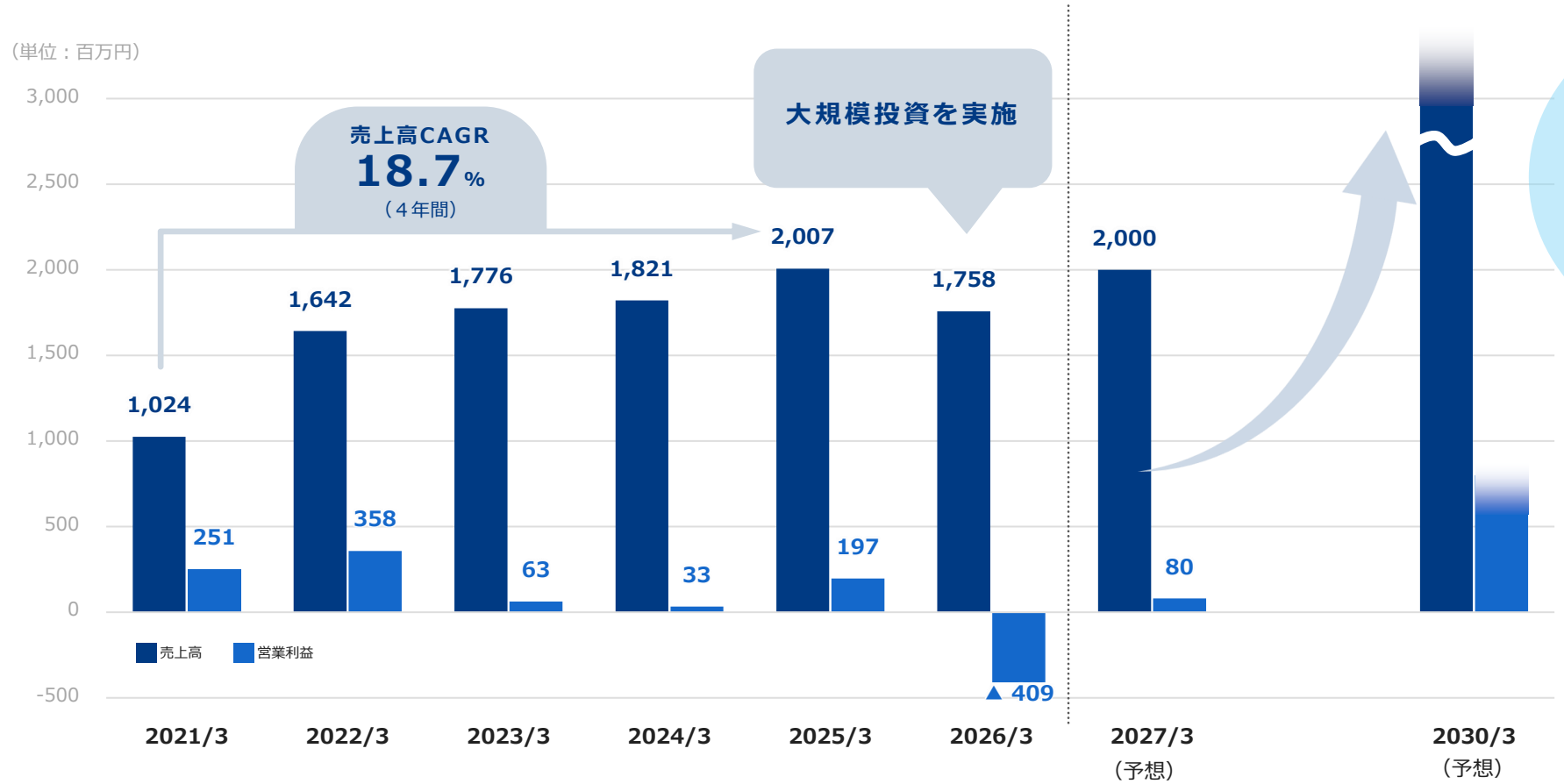
地域ごとに伴走型コンサルティングが可能な事業を展開する企業

地域に根差した企業との連携により、中小企業の持続的な成長を支援し、当社の非連続成長を実現します。

©2026 KOKOPELLI Inc.

成長目標：売上高・営業利益成長と目標時価総額

・新たな「中期経営計画」に基づいた事業戦略を実行
・2027/3期は、オーガニックな成長と黒字化を実現
・2028/3期以降は、新たな収益モデルの貢献とM&Aを含めた非連続成長による持続的な事業成長と収益性向上を実現し、
売上高CAGR20%と営業利益率20%の再成長フェーズへ



・売上高CAGR20%以上の持続的な成長を実現
・営業利益は、2027/3期
から黒字化し、その後も利益率向上へ

目標時価総額
150億円

©2026 KOKOPELLI Inc.

人的資本経営

・MVV（ミッション、ビジョン、バリュー）を基盤に、多様で優秀な人材を採用、育成、活躍しやすい環境整備を通じて持続的な事業成長を実現していきます



人材育成・人材採用・社内環境整備を生み出し、企業価値の向上と持続的成長を実現します

©2026 KOKOPELLI Inc.

カルチャーの浸透

・社員に当社のMVVを浸透させ、カルチャーを醸成していくため、カルチャーブックを作成して配布する他、毎月末に全社員参加の全社ミーティング、半期に1回の表彰等を行っています

カルチャーブック



入社時に全社員に配布
表彰時の項目にはミッションの実現、バリューの体現を評価項目に入れる等、社員が自然と意識する雰囲気を醸成

©2026 KOKOPELLI Inc.

人材育成・社内環境整備

・社員が成長を実感し、多様なキャリアを築いていけるよう様々な施策を実施

e-learningシステム

部門での共通視聴
自己学習として自由に視聴可

キャリア開発支援制度

キャリアパスの多様化
キャリア申告制度

資格取得支援補助

指定資格の受験料の
一部補助

働き方支援

育休取得支援
仕事と育児・介護両立支援

外部セミナー受講補助

要件を満たす外部研修・資格学校等の訓練費用の
総額の1/2を補助

一人ひとりの**成長を支え、多様なキャリア実現と働きやすい環境づくり**を推進しています。

©2026 KOKOPELLI Inc.

人材育成、福利厚生制度

・役職員へ株式報酬を付与し、中長期的な事業成長のためのインセンティブとして支給
・優秀な人材の採用・育成の観点から、様々な人事・福利厚生制度を設ける

株式報酬制度	結婚・出産祝い金	社員とのランチ補助
持株会	アニバーサリー補助	フリードリンク
コンピテンシー表彰	ココペリグッズプレゼント	部活動
ココペリアワード	扶養配偶者の健康診断 費用補助	社内イベント
リファラル採用報奨金	インフルエンザ 予防接種費用補助	書籍購入補助

©2026 KOKOPELLI Inc.

株主還元の考え方

・安定的なキャッシュフローの創出と持続的な事業成長を優先とし、可能な範囲での株主還元を検討

配当



- 当社の株主の皆様に最も報いる方法は、配当ではなく事業成長を通じた株価を上げ、キャピタルゲインで還元することと考えております。
- 事業投資をしても安定的にキャッシュを創出する段階になりましたら、配当による還元を行ってまいります。

株主優待



- 配当とは違い、設計の自由度が高いことから、成長投資に影響しない範囲で実施も可能であると考えております。
- 将来的な実施に向けて検討を続けてまいります。

自己株買い



- 配当とは違い、機動性が高く実施できますが、配当同様、事業成長を通じた株価を上げることで還元することを考えております。
- 市場動向を見ながら、実施していきたいと考えております。

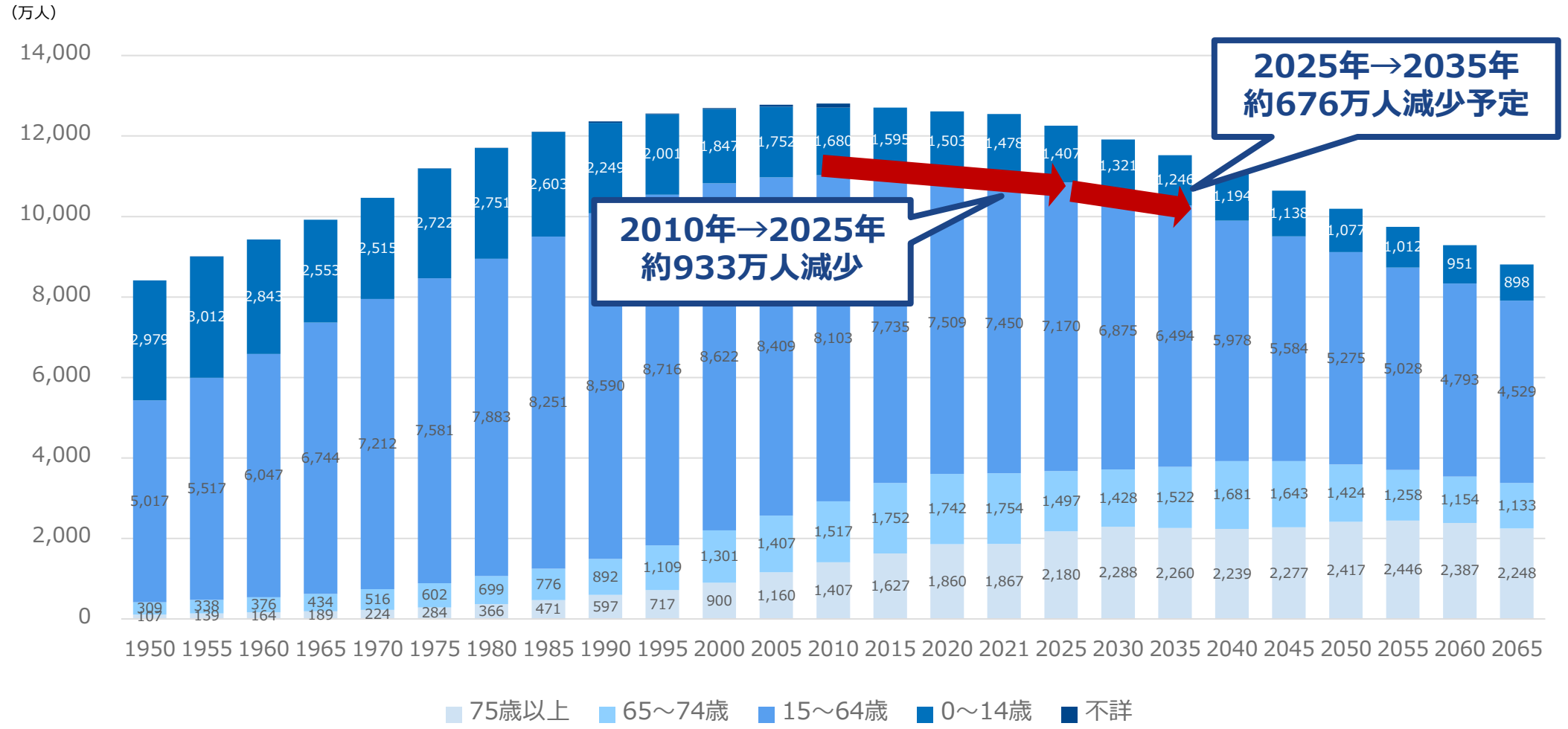
©2026 KOKOPELLI Inc.

07

補足資料

背景：生産年齢人口の減少

・日本の生産年齢人口は大きく減少していく



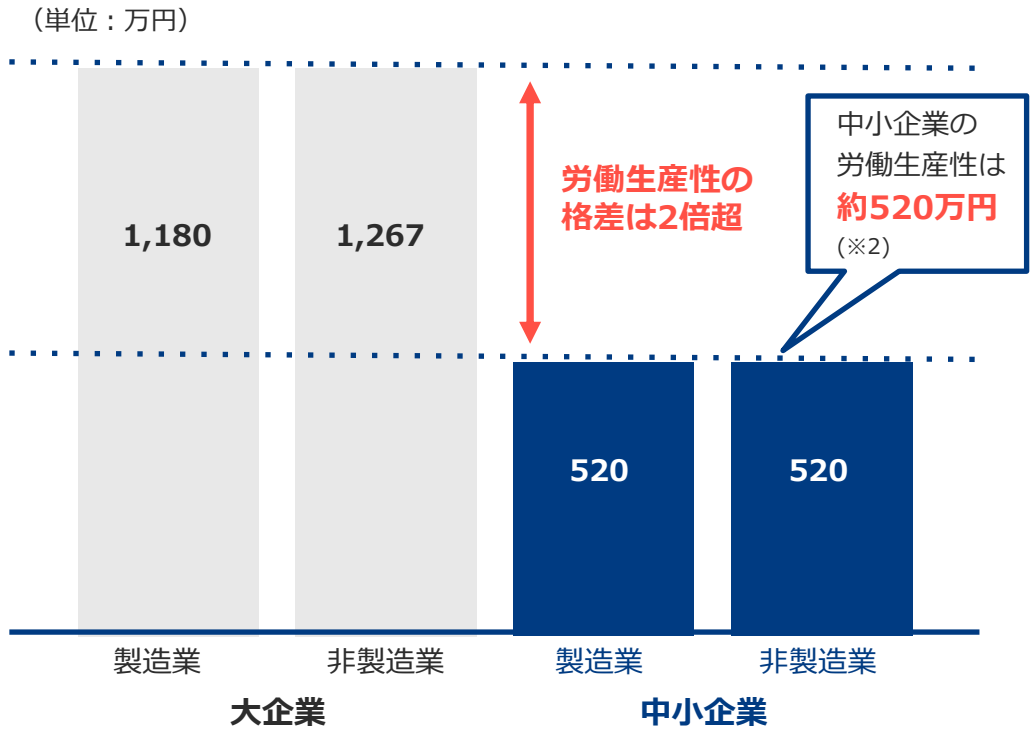
（出典）内閣府「令和4年版高齢社会白書」

©2026 KOKOPELLI Inc.

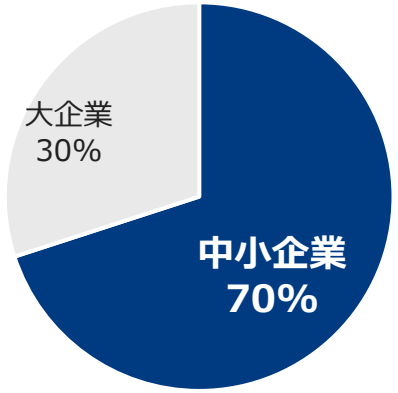
背景：中小企業の課題と現状

・中小企業の低水準な労働生産性の向上が大きな課題
・国内経済における中小企業の存在感は絶大で、労働生産性を10%改善することにより16兆円の経済効果を創出（※1）

労働生産性の比較



労働者のうち中小企業が占める割合



中小企業・小規模事業者数

358万社 (※3)

全企業数のうち中小企業が占める割合

99.7% (※3)

（※1）※３より当社算出（中小企業の従業員総数約3,200万人×520万円×10%）
（※2）中小企業庁「2022 年版中小企業白書」
（※3）総務省・経済産業省「2016年経済センサス」

©2026 KOKOPELLI Inc.

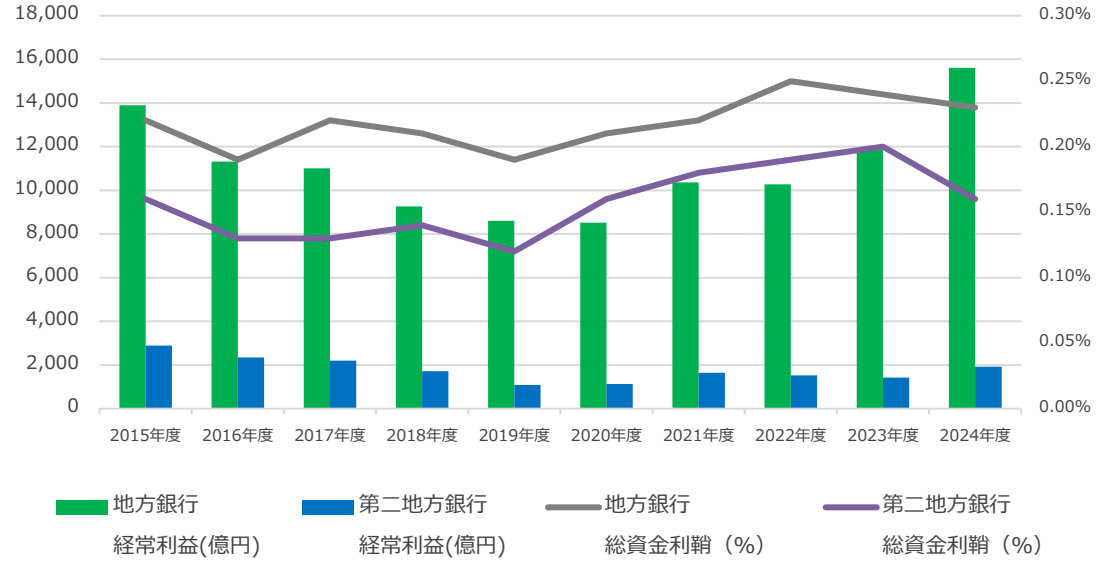
背景：地域金融機関の現状と課題

・地域金融機関の中小企業向け貸出残高は326兆円あり、地域金融インフラの中心的存在
・コロナ禍による一時的な資金需要は拡大したものの、継続的な需要は依然として低迷しており、更なる取引先企業の本業支援が必要
・中小企業の本業支援等による安定収益確保、DX (デジタルトランスフォーメーション)推進の必要性

地域金融機関の業態別中小企業向け貸出残高

業態	金融機関数	中小企業向け貸出残高 (※1、※2)
地方銀行	62	197兆円
第二地方銀行	36	43兆円
信用金庫	254	73兆円
信用組合	143	13兆円
合計	**495**	**326兆円**
メガバンク（参考）	4	135兆円

経常利益・総資金利鞘の推移



（※1）金融庁「都道府県別の中小・地域金融機関情報一覧 2025年3月末時点」より当社算出
（※2）メガバンク（三菱UFJ銀行、三井住友銀行、みずほ銀行、りそな銀行の4行）の中小企業向け貸出残高（2025年3月末時点）は、各銀行の開示資料より当社算出
（※3）一般社団法人全国銀行協会「2024年度決算の動向」より当社作成

©2026 KOKOPELLI Inc.

Big Advanceの強み

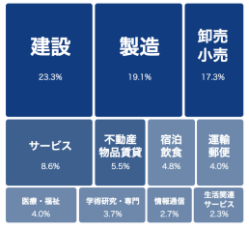
地域金融機関ネットワーク効果

- 地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合と業態問わず、日本最大級の地域金融機関ネットワークを構築
- Big Advance導入金融機関は72、本店所在地は42都道府県に拡がる（支店所在地ベースでは47都道府県）支店数は約5,200店舗



全国の中小企業ネットワーク効果

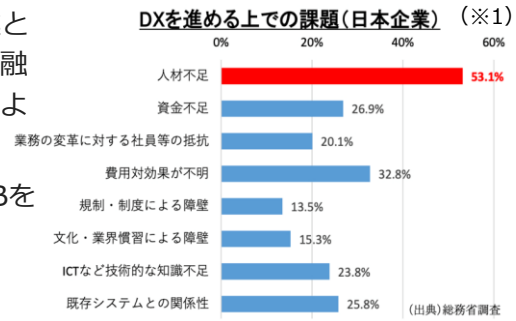
- 全国55,000社以上の企業が登録しており、Big Advanceを通じてのネットワーク効果を発揮
- 会員企業は、小規模企業かつ国内業種別に類似した構成となっており、これまでWEBサービスが届きにくかった企業へサービスを提供



会員企業の業種TOP３は、建設業、製造業、卸売業・小売業

Face to Faceとテクノロジーの融合

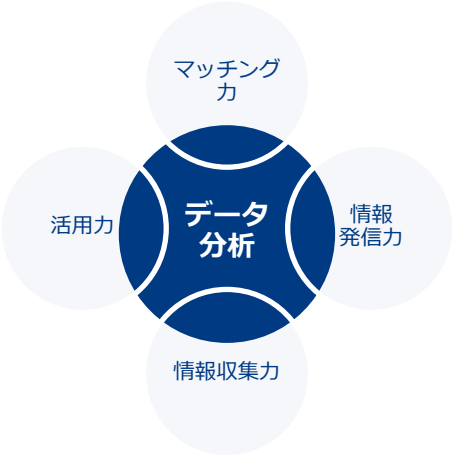
- Big Advanceの導入・活用を、企業と日頃から信頼関係を構築している金融機関の担当者がサポートすることによりDXを推進
- 地域企業の持っている価値を、WEBを介して全国の企業へ発信



DXを進めるうえでの課題は「人材不足」が53.1%で最多

データ分析・還元

- Big Advanceで蓄積されたデータを活用して、金融機関の取引先に対しての本業支援をサポート
- ビジネスマッチング機能では、AIが案件情報を企業へレコメンド
- AIエージェントを実装し、企業のDXを力強く促進

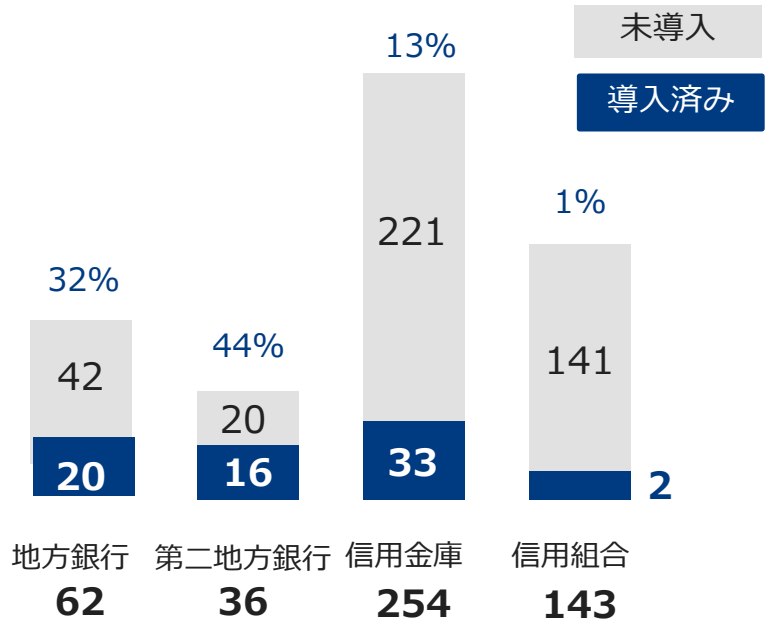


（※1）総務省「情報通信白書令和3年度版」

©2026 KOKOPELLI Inc.

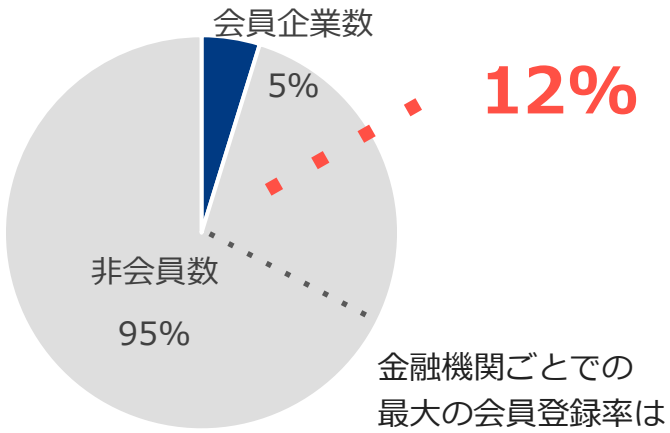
Big Advanceユーザー数の拡大ポテンシャル

金融機関数



- 全体で14%（72/495）の金融機関に導入済み

金融機関の事業性先数



金融機関ごとでの
最大の会員登録率は
32%

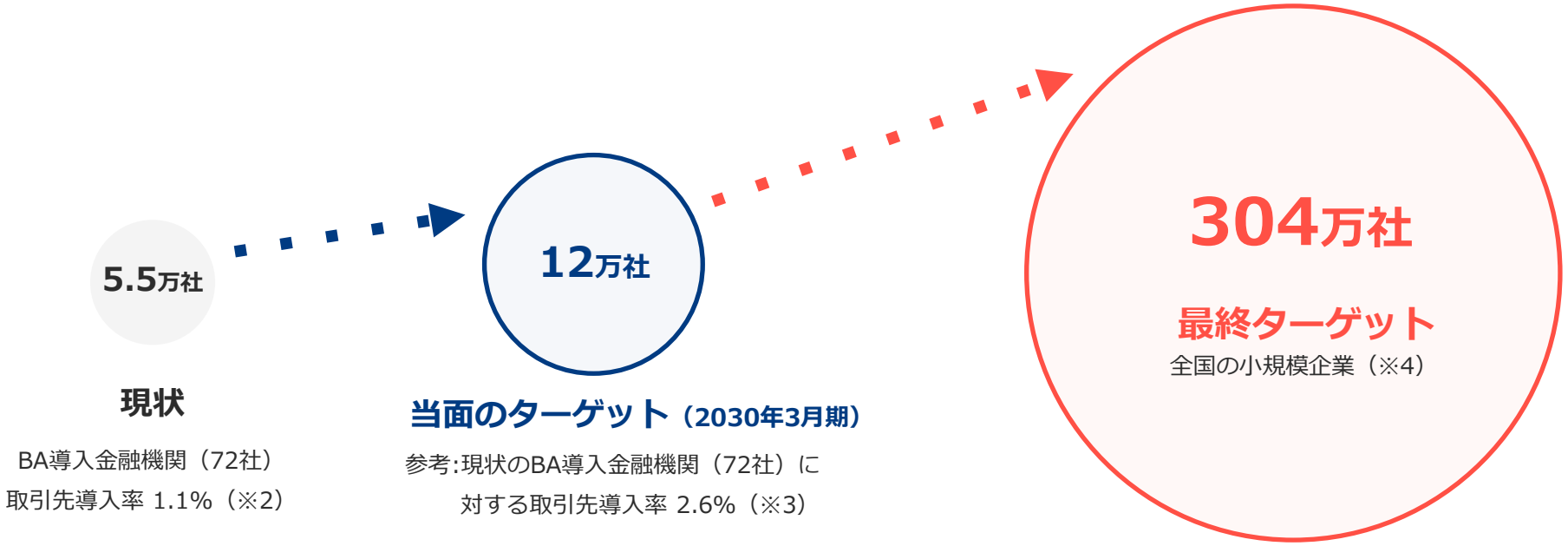
- 導入金融機関の事業性先数（当社調べ）は約100万社であり、現在のBig Advance会員企業の登録率は5%の約5万社
- 平均の会員登録率12%（12万社）を目指す

（2026年9月30日時点）

©2026 KOKOPELLI Inc.

ユーザー基盤の更なる拡大

・全国の地域金融機関の小規模企業がターゲット
・当面のターゲット社数は、現状から数値計画を見直し、2030年3月期までに12万社を目指す



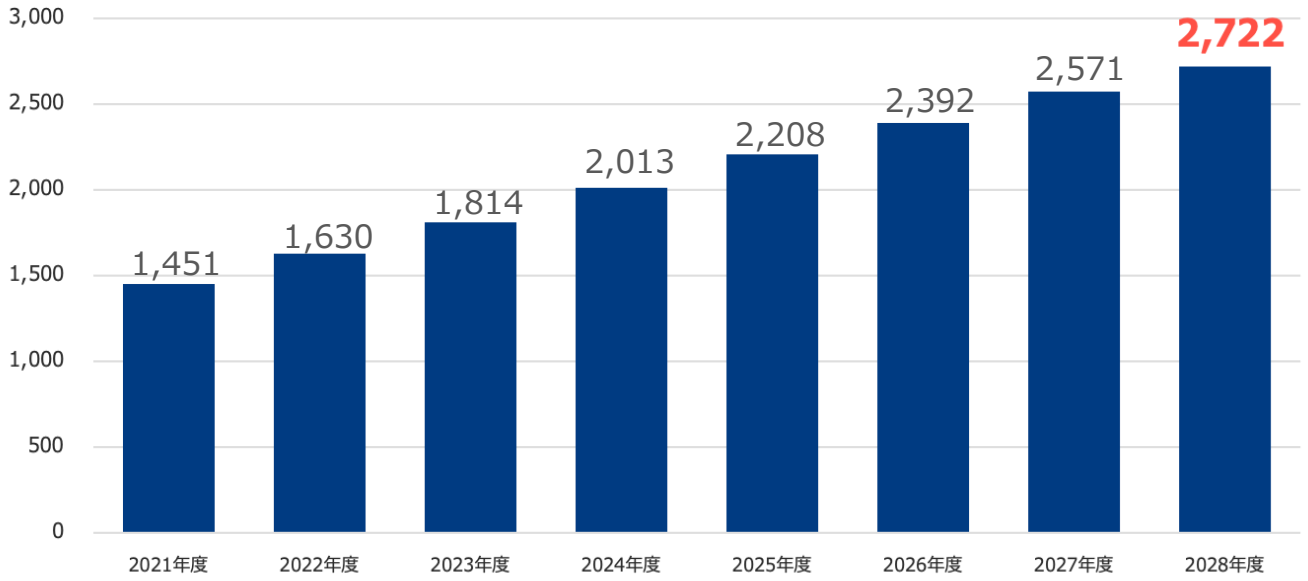
出所：日本銀行「金融システムレポート別冊（2019年7月）」、総務省・経済産業省「2016年経済センサス」、金融庁ホームページより作成
（※1）BA導入金融機関（72社）の法人取引先総数＝延べ467万社（2026年3月末時点）
（※2）取引先導入率＝Big Advance会員企業÷BA導入金融機関（72社）の法人取引先数（2026年3月末時点）
（※3） 12万社÷BA導入金融機関（72社）の法人取引先数（2026年3月末時点）
（※4）中小企業358万社「2016年経済センサス」×小規模企業84.9%「中小企業・小規模事業者の数（2016年6月時点）」

©2026 KOKOPELLI Inc.

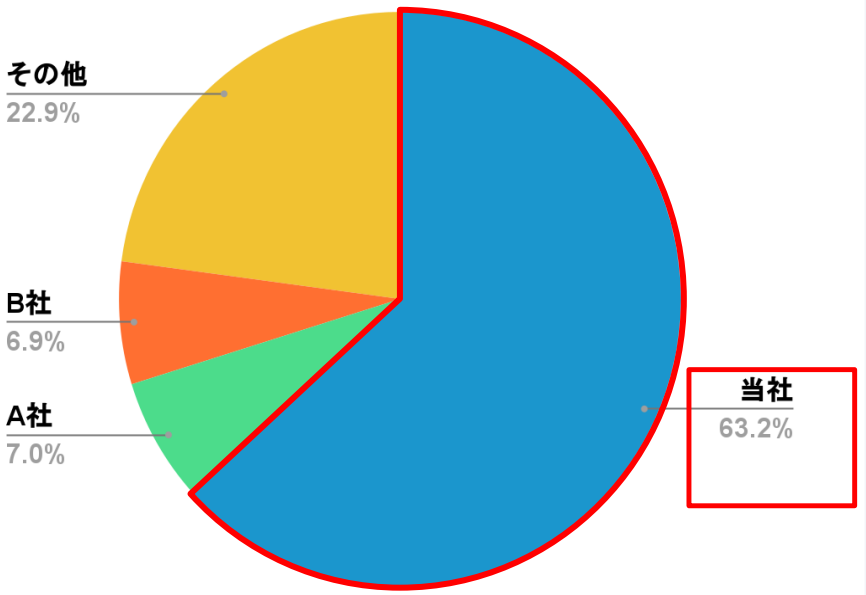
ビジネスマッチング市場

・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
・金融系ビジネスマッチングプラットフォームにおいて6割と高いシェアを保有

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



金融系プラットフォーム売上金額シェア

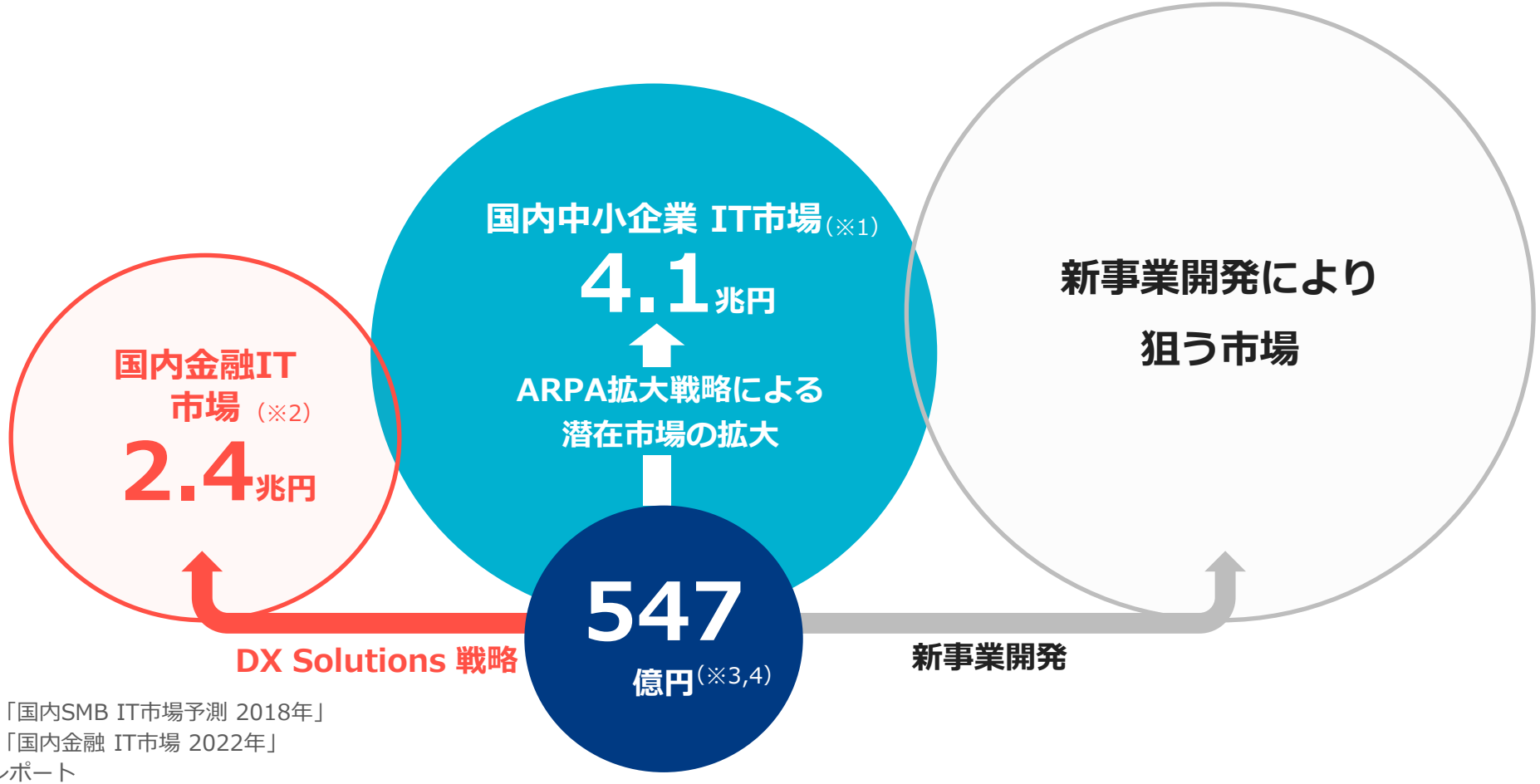


（出典）デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社　「国内ビジネスマッチングプラットフォーム 市場の現状と展望【2023年版】」
2023年12月13日発行（https://mic-r.co.jp/mr/02980/）

©2026 KOKOPELLI Inc.

拡大余地の大きい潜在市場規模

・ユーザー基盤の拡大をベースに、新機能の提供及び他社サービスとの連携によるARPA拡大を目指す



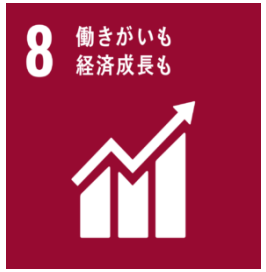
（※1） IDC Japan「国内SMB IT市場予測 2018年」
（※2） IDC Japan「国内金融 IT市場 2022年」
（※3）経済産業省レポート
（※4）ターゲット層×現在の料金

©2026 KOKOPELLI Inc.

持続可能な開発目標（SDGs）

ココペリは持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



8.3
生産活動や適切な雇用創出、起業、創造性及びイノベーションを支援する開発重視型の政策を促進するとともに、金融サービスへのアクセス改善などを通じて中小零細企業の設立や成長を奨励する。



9.1
すべての人々に安価で公平なアクセスに重点を置いた経済発展と人間の福祉を支援するために、地域・越境インフラを含む質の高い、信頼でき、持続可能かつ強靭（レジリエント）なインフラを開発する。



17.17
さまざまなパートナーシップの経験や資源戦略を基にした、効果的な公的、官民、市民社会のパートナーシップを奨励・推進する。

©2026 KOKOPELLI Inc.

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。

©2026 KOKOPELLI Inc.