



2025年11月期 第2四半期 決算説明会

2025/07/10

株式会社オプロ

東証グロース：228A

INDEX

01	会社概要・事業内容	P3
02	競合優位性	P29
03	中期経営目標及び成長戦略	P35
04	2025年11月期 第1四半期 実績	P45
05	2025年11月期 通期 業績見通し	P62

01 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	118名（2025年5月時点）
資本金	483,764千円（2025年5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。
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

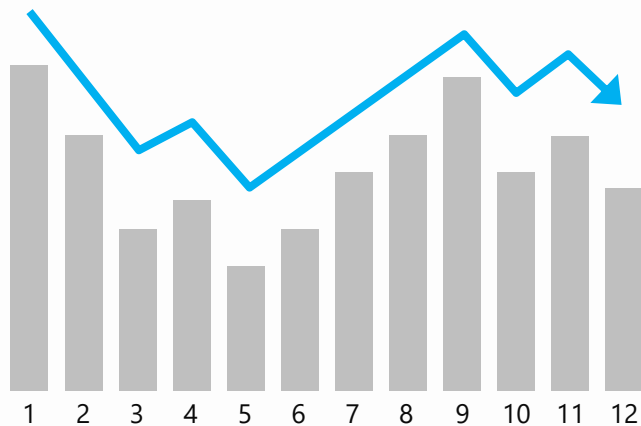
データオプティマイズ ソリューション

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

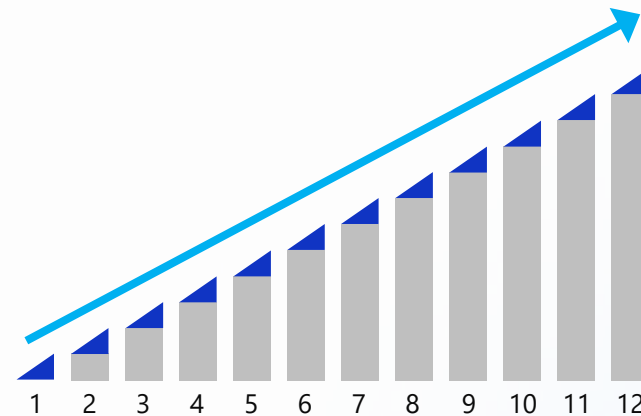
- ・初期費用 ・従量課金
- ・プロフェッショナルサービス売上 等



- * 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

主要顧客



埼玉県庁

SMBC信託銀行



日本郵政コーポレートサービス



SBI Leasing Services



©大田区

大田区



住友商事

TOYOTA
MOBILITY SERVICE



りそなグループ



生涯学習の
ユーキャン

FUJIFILM



損保ジャパン



YAMAHA



P A S O N A

AEON



M O R I



ZOZO



Money Forward

肌を治すチカラ
muhi

株式会社 池田模範堂

J!NS

DeNA
SOMPO
Carlife

LUSH FRESH
HANDMADE
COSMETICS



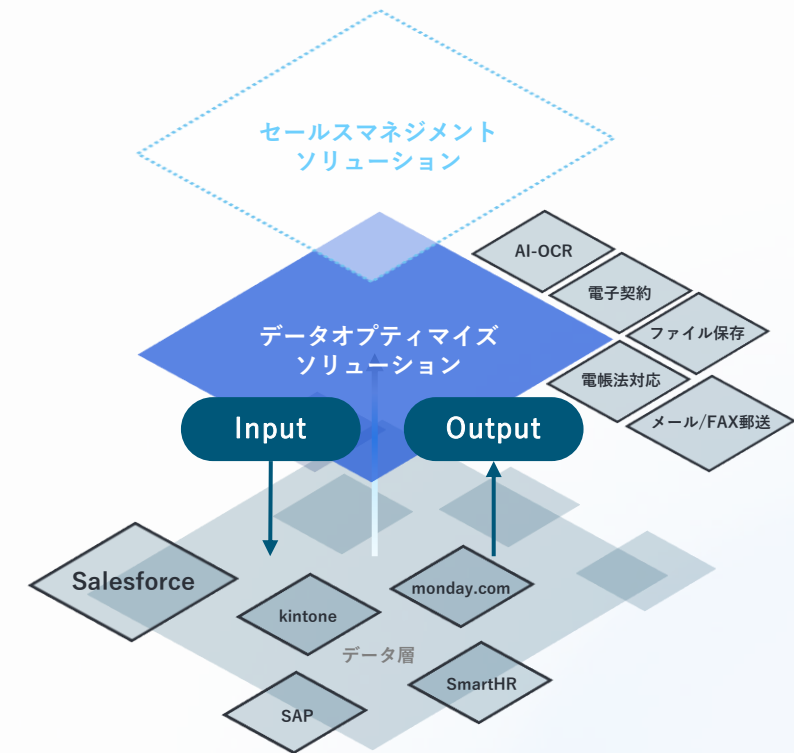
LayerX

MTG

AND MORE

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

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

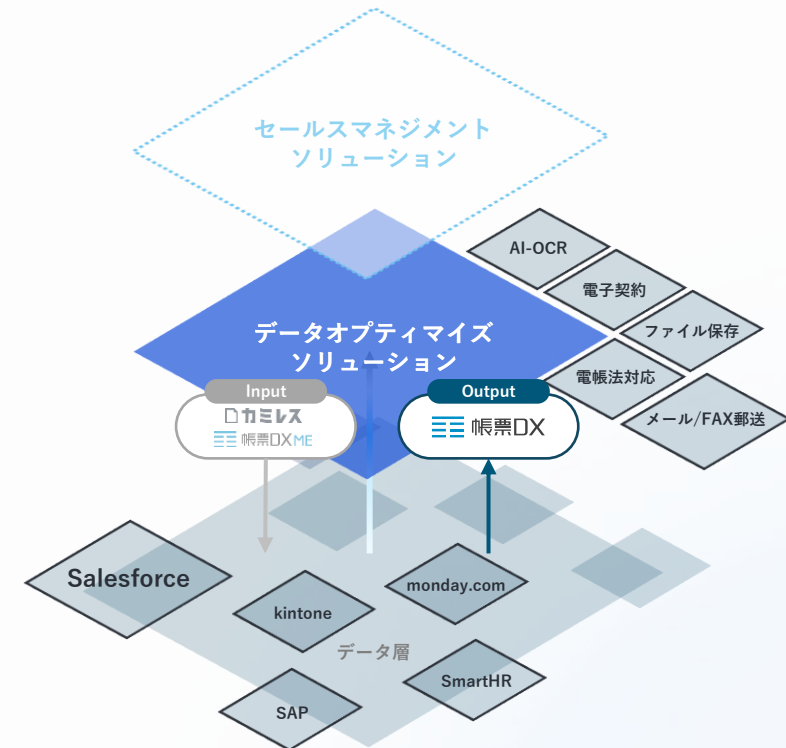
UDフォントを含む最新のモリサワフォントで、美しい帳票を作成。

✓ 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

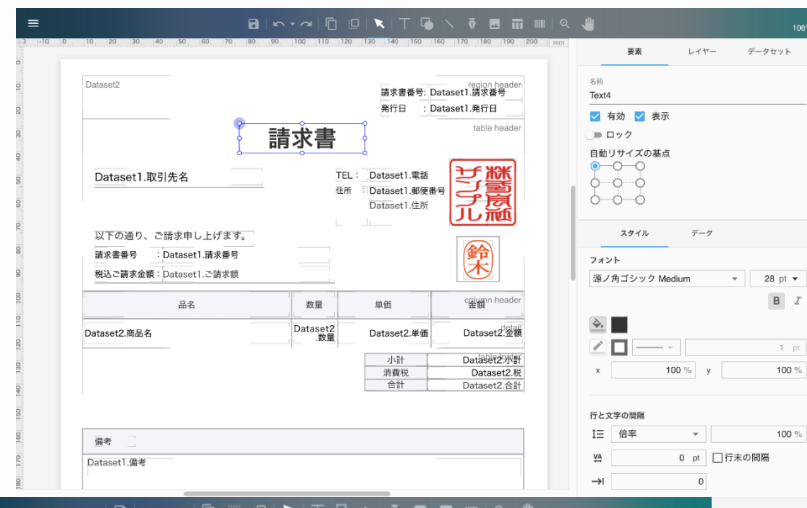
* 取引関係書類の設計からクリエイティブ要素の高いDMデザインまで対応

帳票AIマッピング

* PDFファイルを読み込み、空欄や項目名をAIが自動認識

* 動的データのエリア設定を自動設定

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

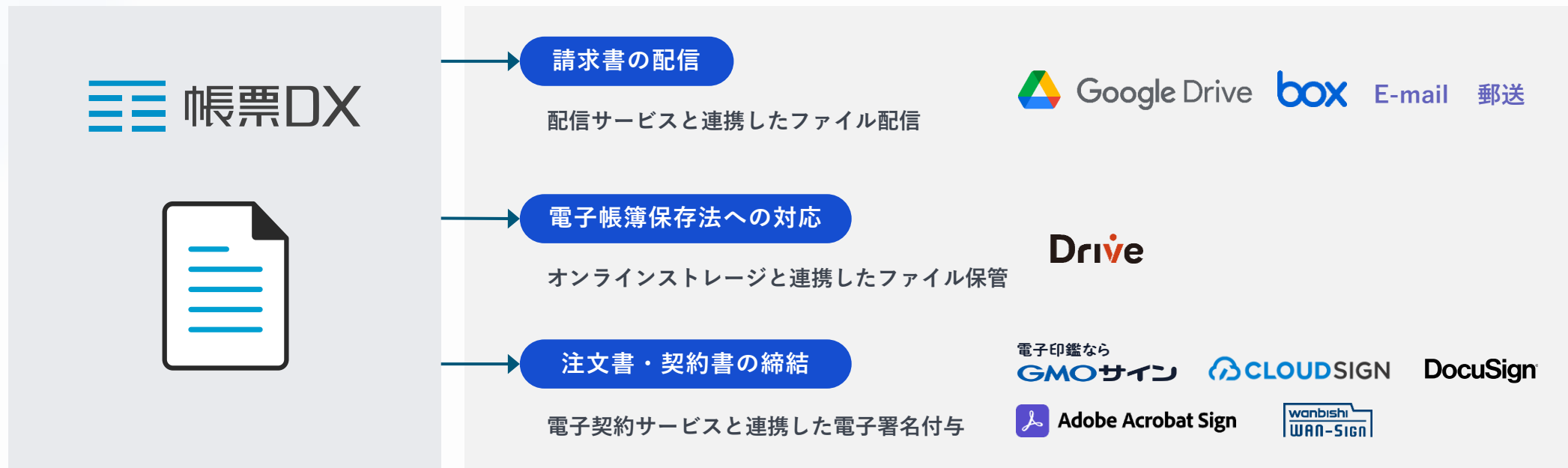
帳票出力サービス「帳票DX」



Input

Output

■ 他社サービスとの連携による後続業務の自動化



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



日本郵政コーポレートサービス株式会社

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。

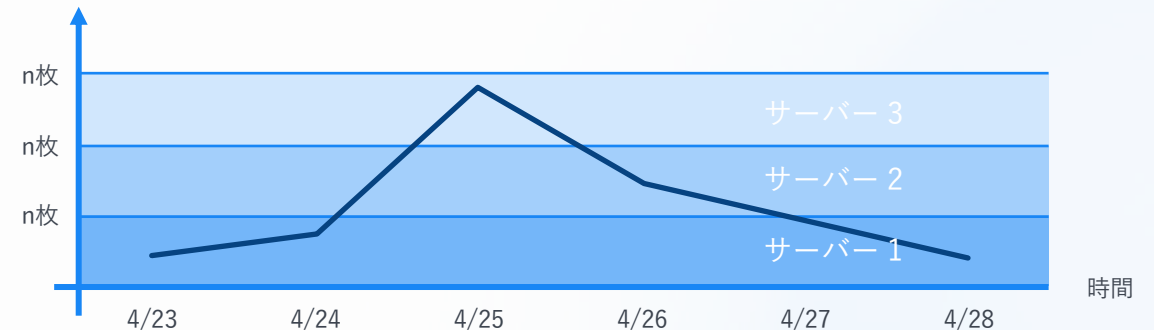
Ⅰ 導入前の課題

- 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）

Ⅱ 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）。

リクエスト数



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 SAP



株式会社ソラスト

全国820超の事業所における
人事帳票業務のDXを本格始動。

本部集中から現場対応へ。
帳票作成業務の負荷分散を図る。

Ⅰ 導入前の課題

① 全国の拠点で定期的が発生する人事関連帳票を本部で集中的に作成・管理するによって、法令順守と帳票の正確性を保ってきた一方、全国約820拠点に及ぶ広域対応と頻繁な法改正に伴う様式変更により、本部の作業負荷が年々増加。

② 現場対応までのスピード

Ⅱ オプロの提供価値

① 本部によるテンプレートの中央管理と現場での帳票出力を実現。

② 現場で即座に必要な帳票を出力できる体制を構築し、本部の負荷を軽減しつつ、より迅速で柔軟な法令対応を可能に。

③ 評価シートや人事台帳、給与明細といった帳票への適用範囲拡大にも対応可能。



金融/行政機関向け電子申請サービス「カミレス」

カミレス

Input

Output

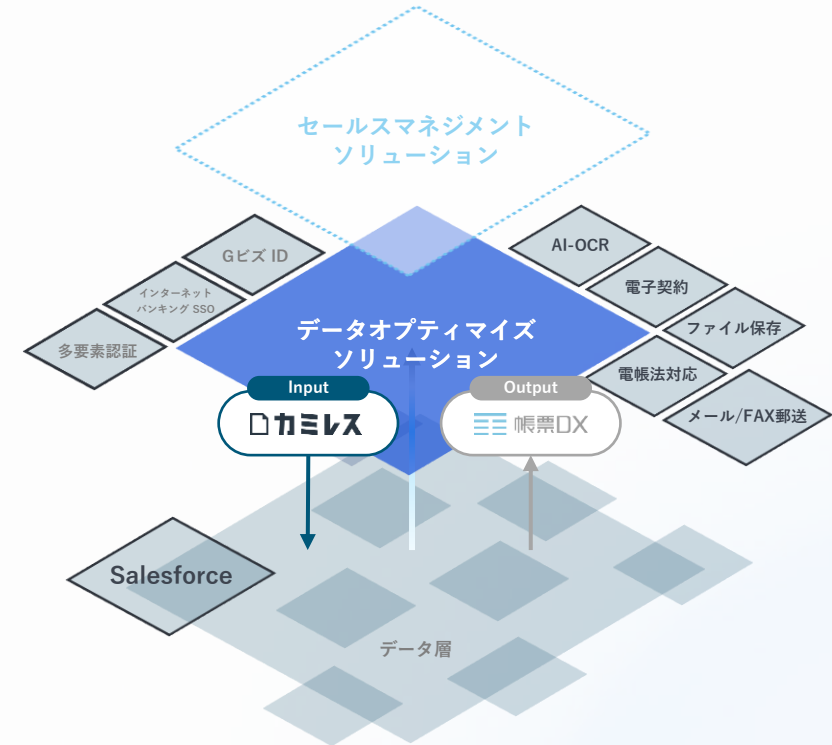
■ 窓口の紙申請の電子化を内製可能に

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。



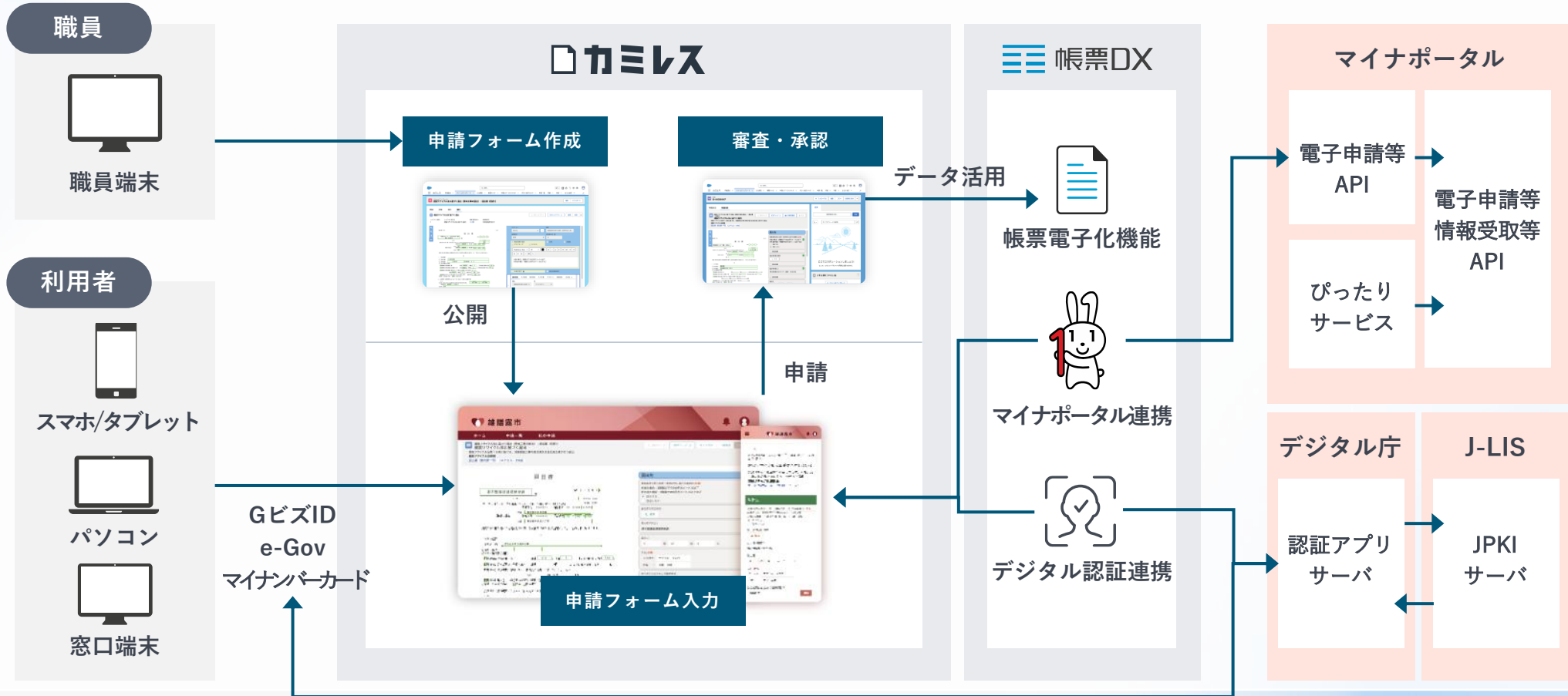
金融/行政機関向け電子申請サービス「カミレス」

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導入事例：カミレス

埼玉県庁



“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。

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

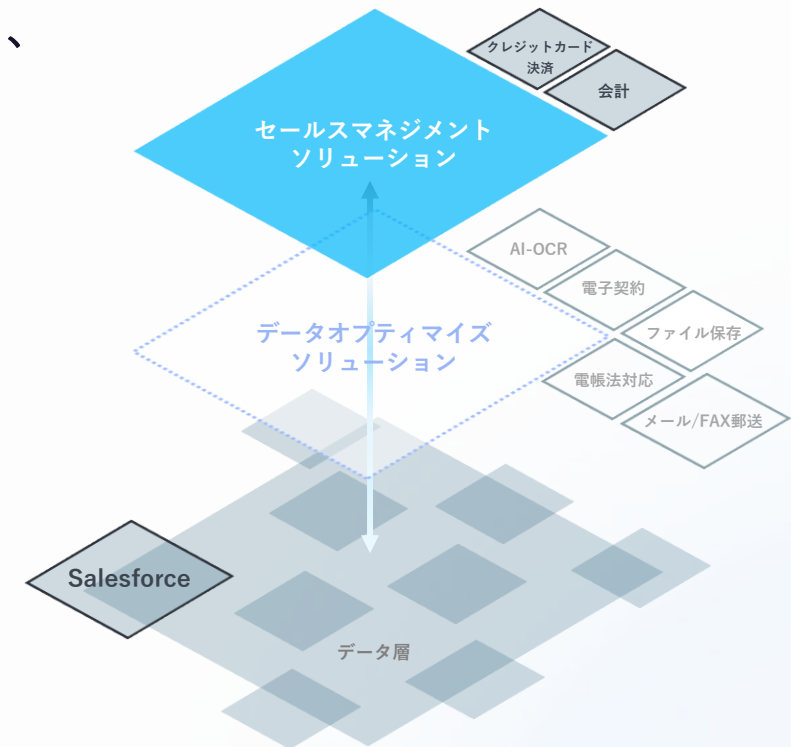
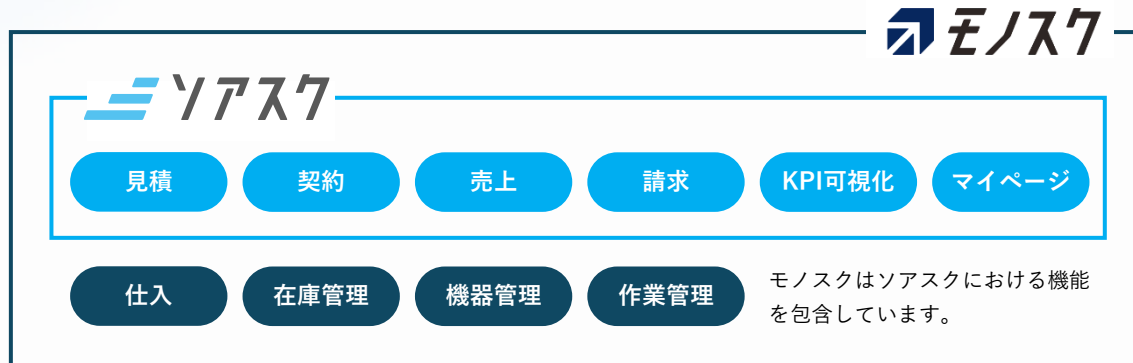
2024年6月にオプロが実施した自治体対象のアンケートでは、55%の自治体が「行政手続きのオンライン化に課題を感じている」と回答しました。課題の内容については、22%が「二重管理」、20%が「デジタルデバイド対応」と回答。さらに具体的にオンライン化を進めている手続きについては「子育て関係」と回答する自治体が多く見られる結果となりました。

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。

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」



■ 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

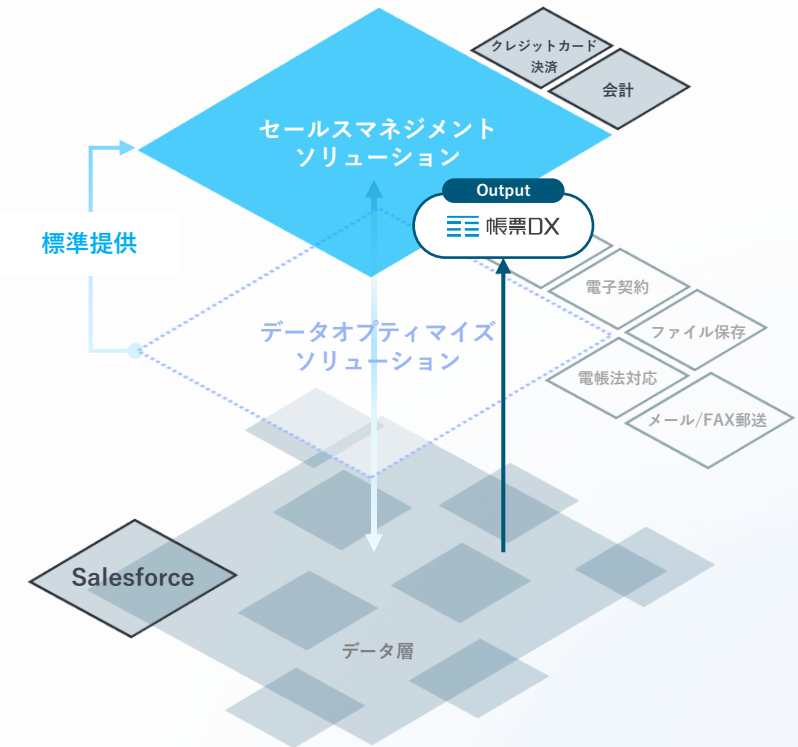
商品別、パッケージ別、取引先別など多様なプライシング戦略への迅速な運用を実現。

✓ 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。

✓ セルフサービス

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」

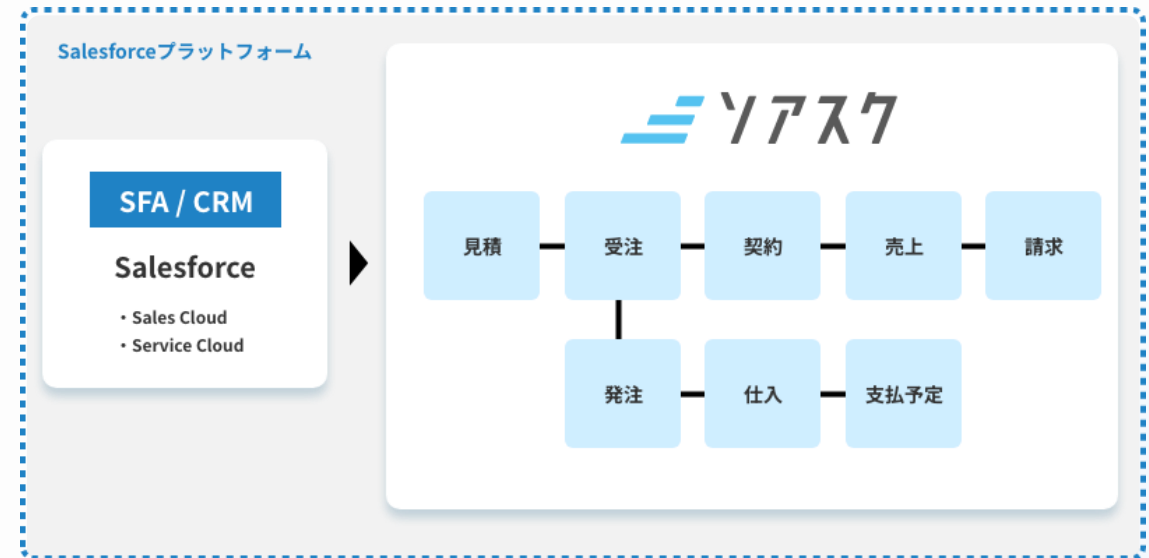


■ Salesforceプラットフォーム上で開発する強み

* 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、およ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。



顧客・商談情報と見積・契約・売上・請求情報をSalesforceプラットフォーム上で一元管理

無形商材のサブスクビジネス管理サービス「ソアスク」



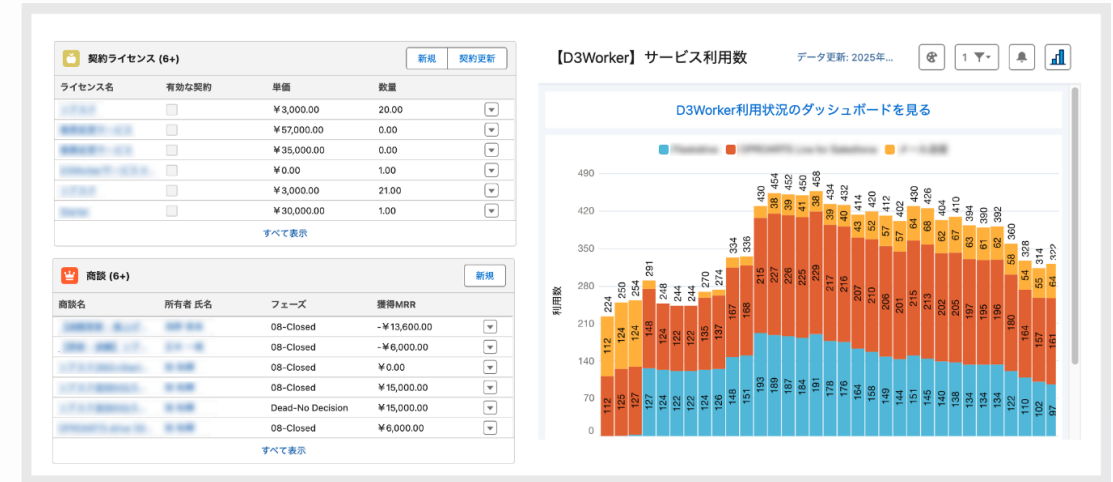
情報の一元管理とAIによる継続利用も最大化

- * 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。

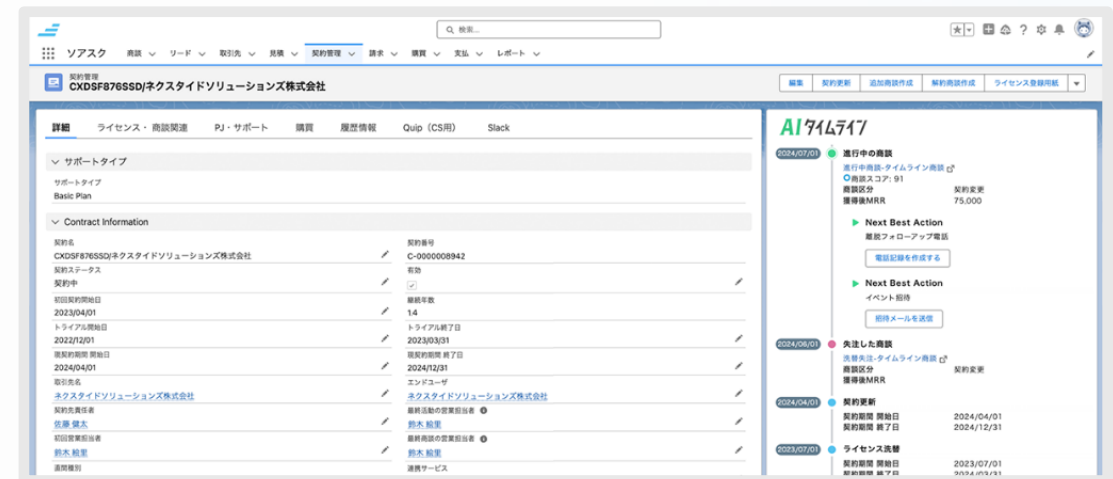
> カスタマーサクセス活動とは

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。



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

Ⅰ 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。

Ⅱ 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）。

Ⅲ 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。

有形商材のサブスクビジネス管理サービス「モノスク」



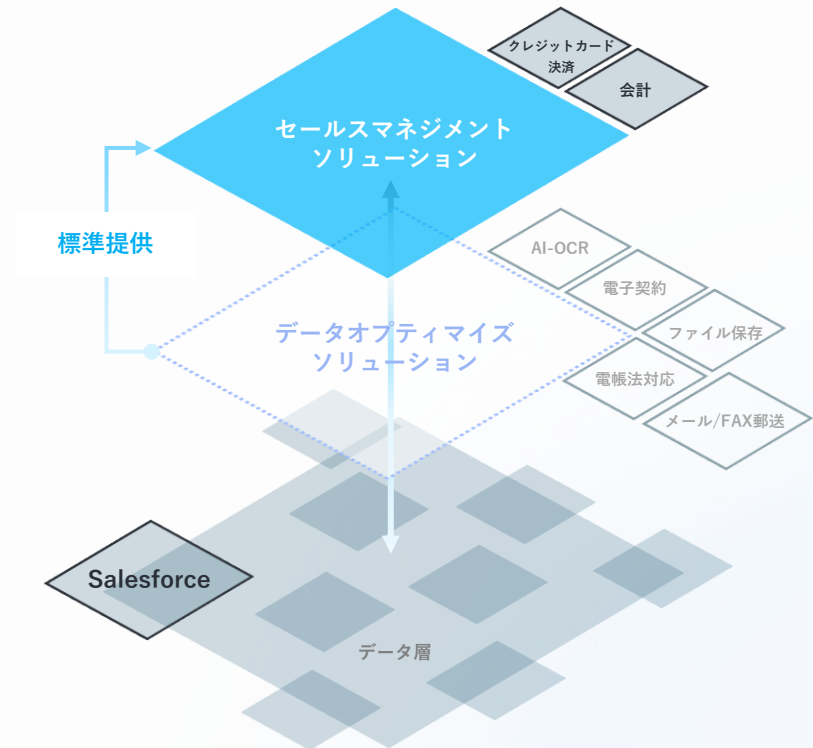
モノのBtoBサブスクビジネスに特化した販売管理サービス

主な機能

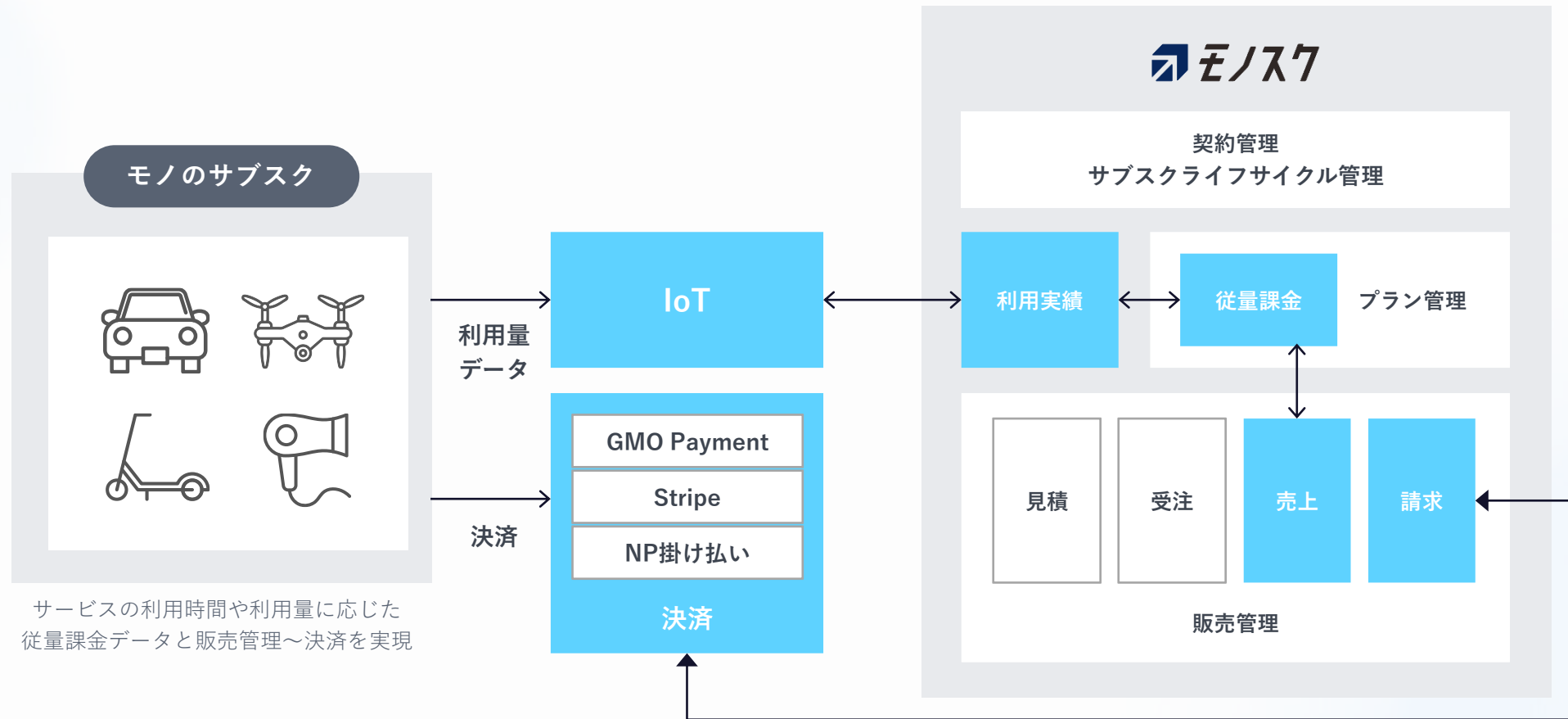
- ✓ **機器管理**
個体番号、設置場所、有効期限など、契約中の機器情報を管理。
- ✓ **作業管理**
モノの設置指示、設置後の作業報告、不具合や故障対応の管理。
- ✓ **在庫管理と連携**
他の在庫管理システムからシリアルナンバー等と連携可能。

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。

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った。

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。

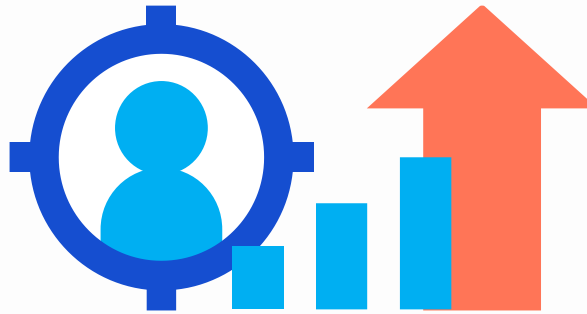
02 競合優位性



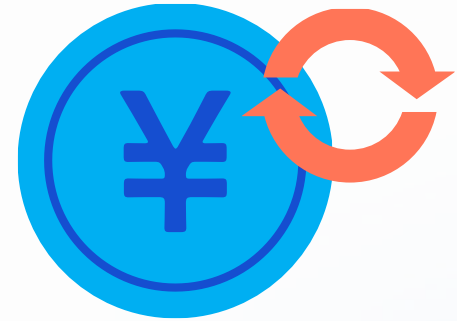
3つの強み



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

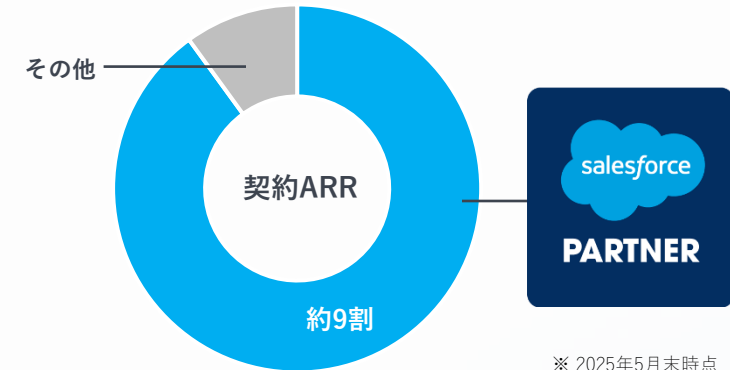
- * Salesforce連携サービスは、ARRの9割超を占めている。
- * セールスフォース・ジャパン社と共同で、複数のマーケティング施策を実施。
- * ソアスク/モノスク、カミレスは、Salesforceプラットフォーム上で動作。
- * 販売価格の一定割合をセールスフォース・ジャパン社とレベニューシェアによる協業。

■ 大手コンサルティングパートナーとの協業

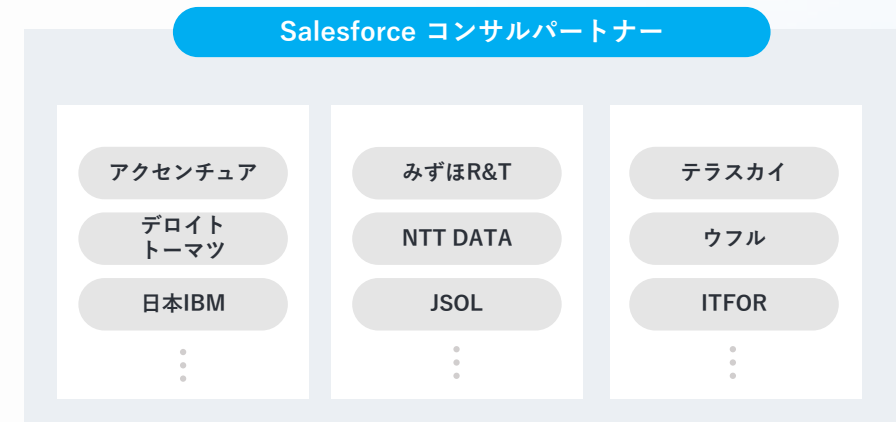
- * エンタープライズ企業*や官公庁、政令指定都市などの行政案件は大手コンサルティングパートナーが提案・構築。
- * ソアスク/モノスク、カミレスの提案における技術的ハードルが低い。
- * ソアスク/モノスク、カミレスの単体での提案が可能。

※ 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。

✓ 当社ARRにおけるSalesforce連携サービスの割合



✓ エンタープライズ領域に強いパートナー

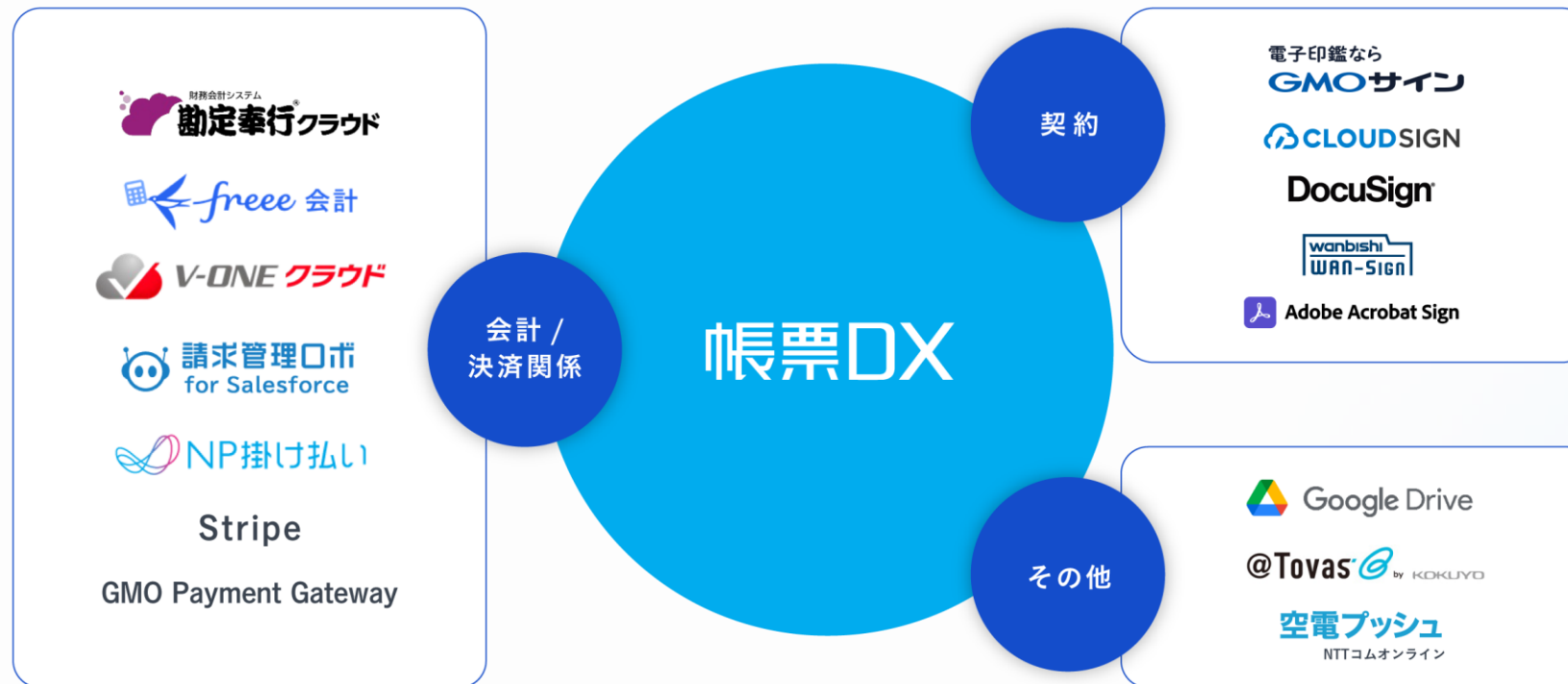


パートナーとの協業体制

■ 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。

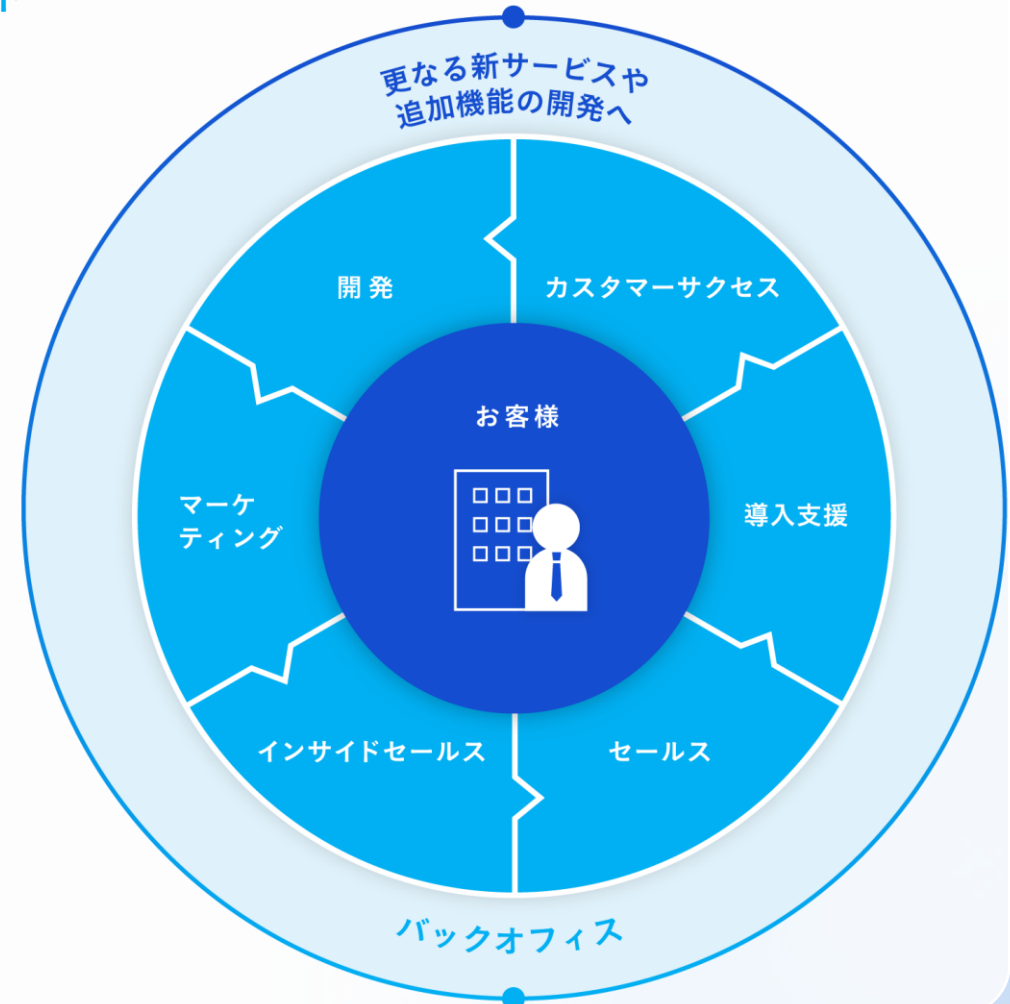
顧客ニーズ把握と製品アップデート力

✓ 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。

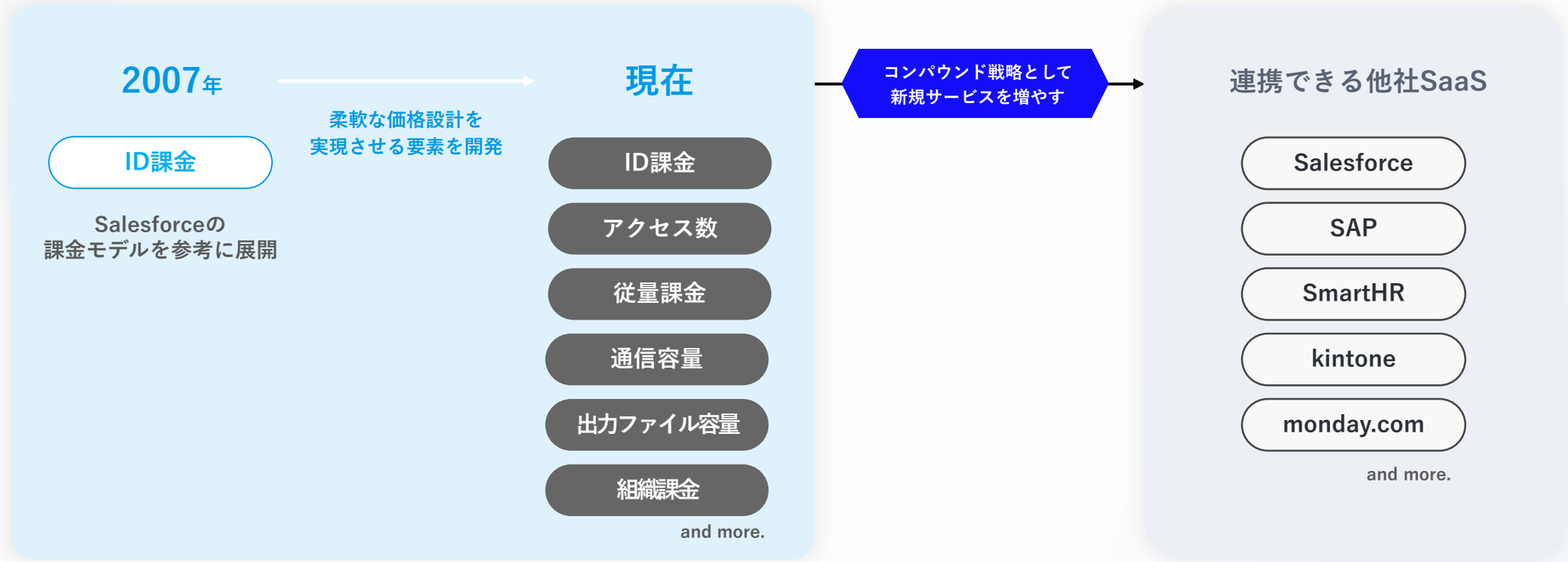
※ カスタマーサクセス（Customer Success）とは、サービスを利用しているお客様の成功を支援することを意味します。当社では、お客様の成功を最優先に考え、能動的な支援を行います。



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柔軟な価格設計

✓ 価格設計の変遷

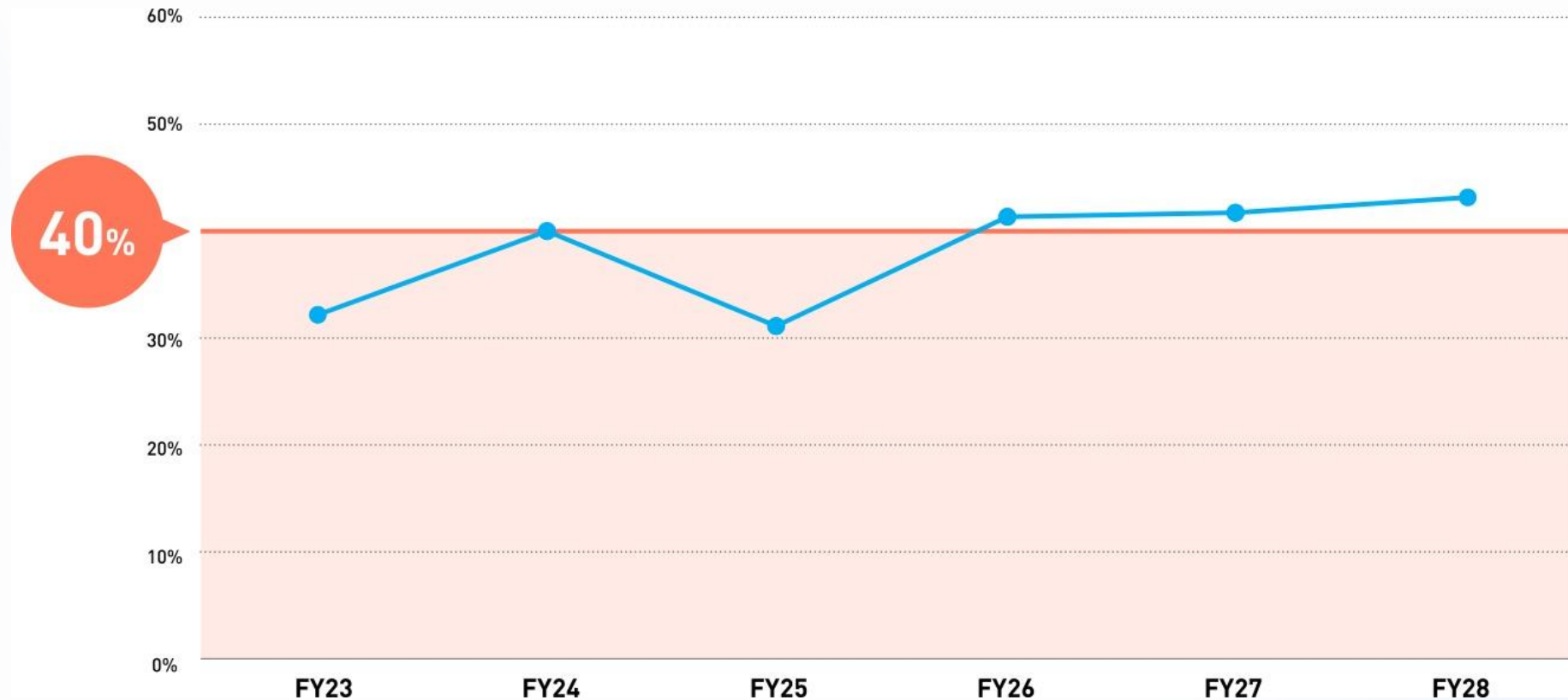


03 中期経営目標及び成長戦略



中期経営目標

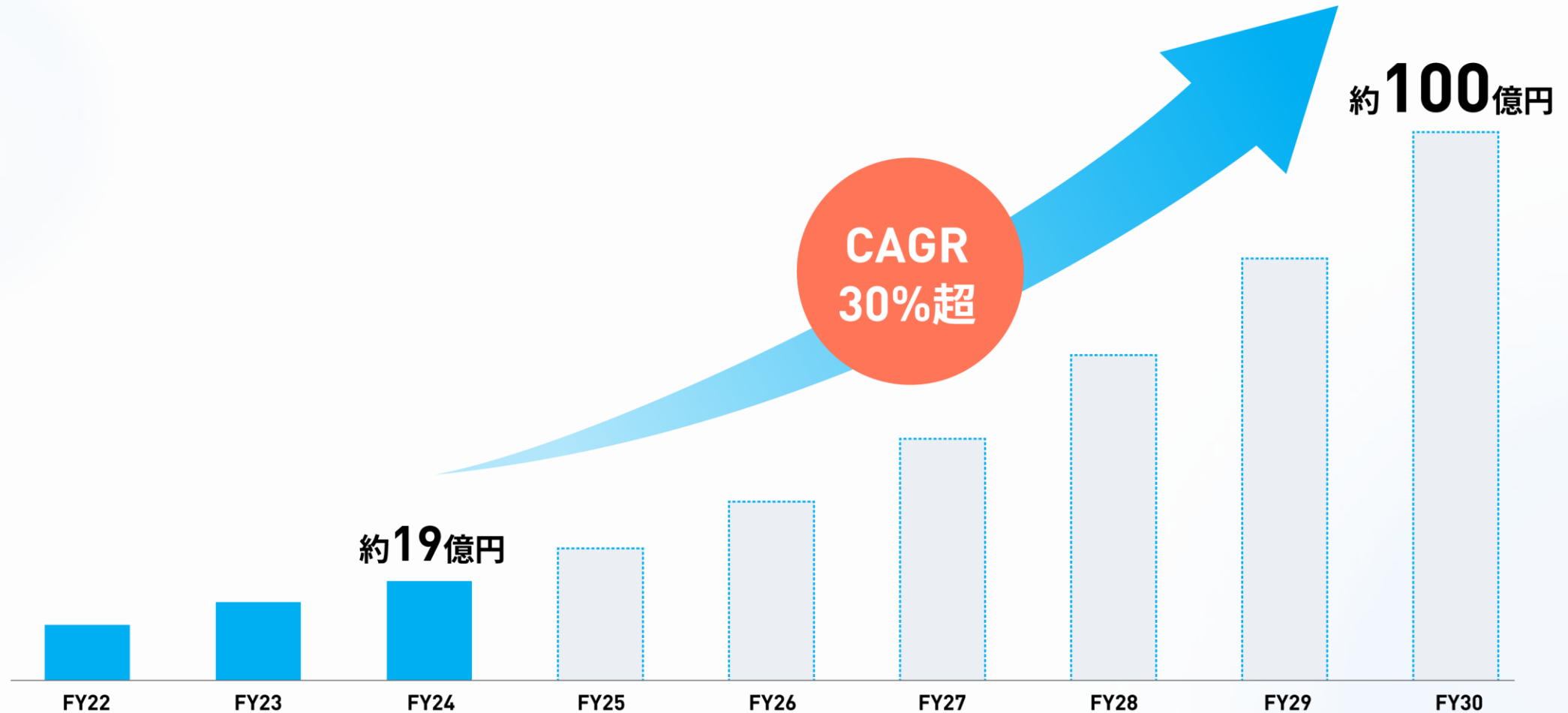
- 今期の投資を生かし、来期以降継続的なRule of 40%※の達成を目指す。
- 目安として、売上高成長25～30%、営業利益率10～15%の達成を目標に。



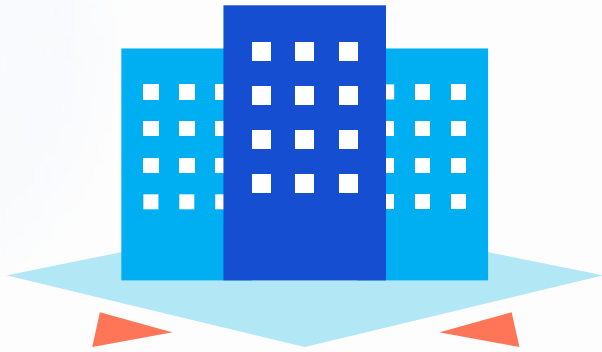
※ Rule of 40%とはSaaS企業の成長性と収益性のバランスを評価するための指標であり、売上高前年比と営業利益率の合計が40%以上であれば健全な成長と収益性のバランスが取れていると考えられている。

中期経営目標（ARR）

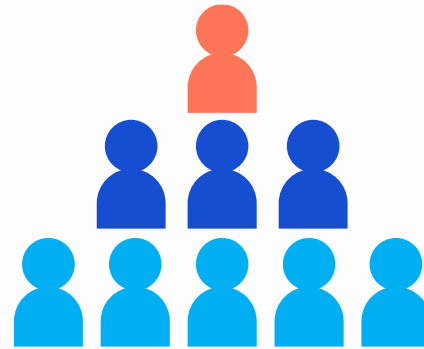
- 継続的なARRの成長（CAGR30%以上を維持）を目指す。
- FY30までにARR100億円達成を目標に。



3つの成長戦略



エンタープライズ市場の
開拓



人材領域



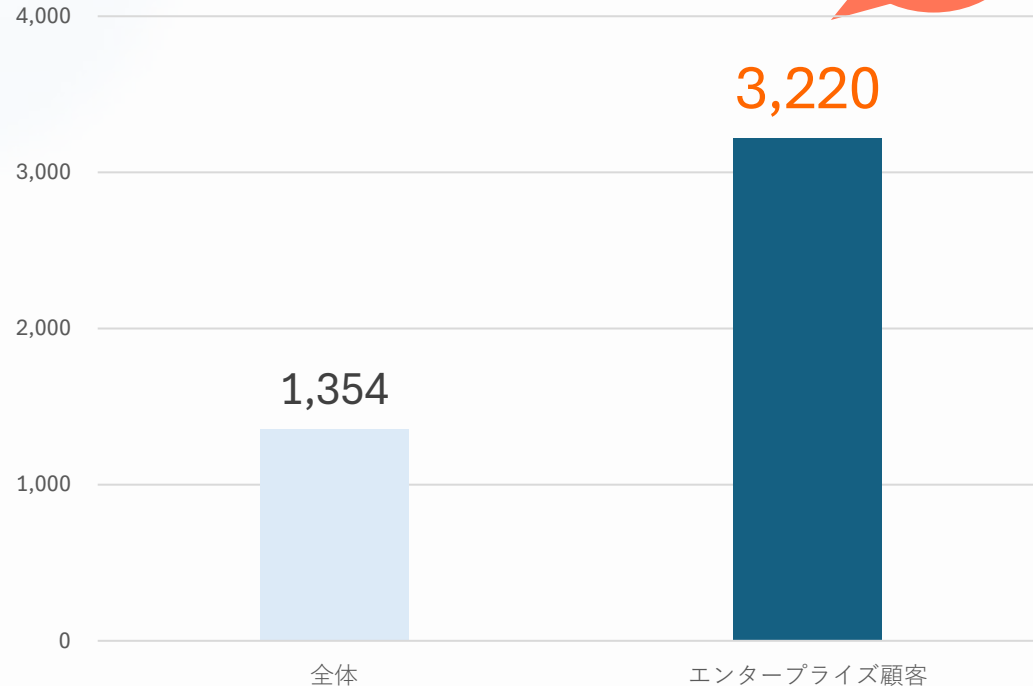
収益基盤の
多様化

エンタープライズ顧客

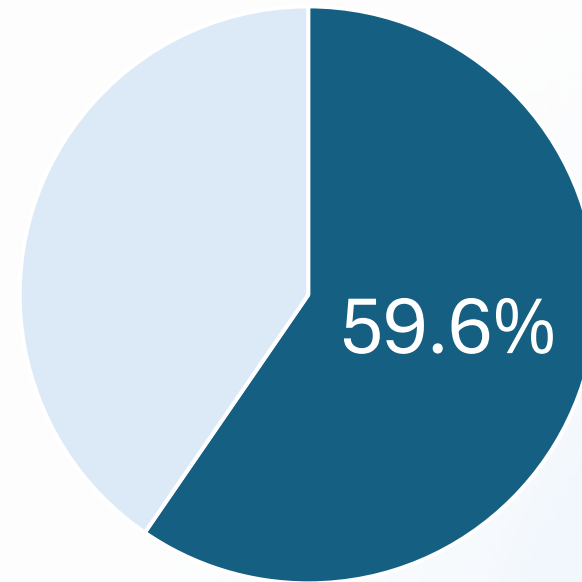
- 現契約社のうち、エンタープライズ顧客※のARPUは全体の約2.4倍であり、1社あたりの影響が大きいため、成長のためには欠かせない。
- 現在、全体のARRのうち約60%をエンタープライズ顧客が占めている。

■ ARPU比較（FY25 Q2末時点）

(千円)



■ エンタープライズ顧客のARR比率（FY25 Q2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。

エンタープライズ市場の開拓

■ エンタープライズ企業のARR比率を高めていきます。

* FY25 Q2末現在、エンタープライズ企業の契約ARRは約12億円。

* 全契約におけるARR比率は、59.6%を占める。

■ 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、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。

2 エンタープライズ向けの製品エンハンス（機能追加）

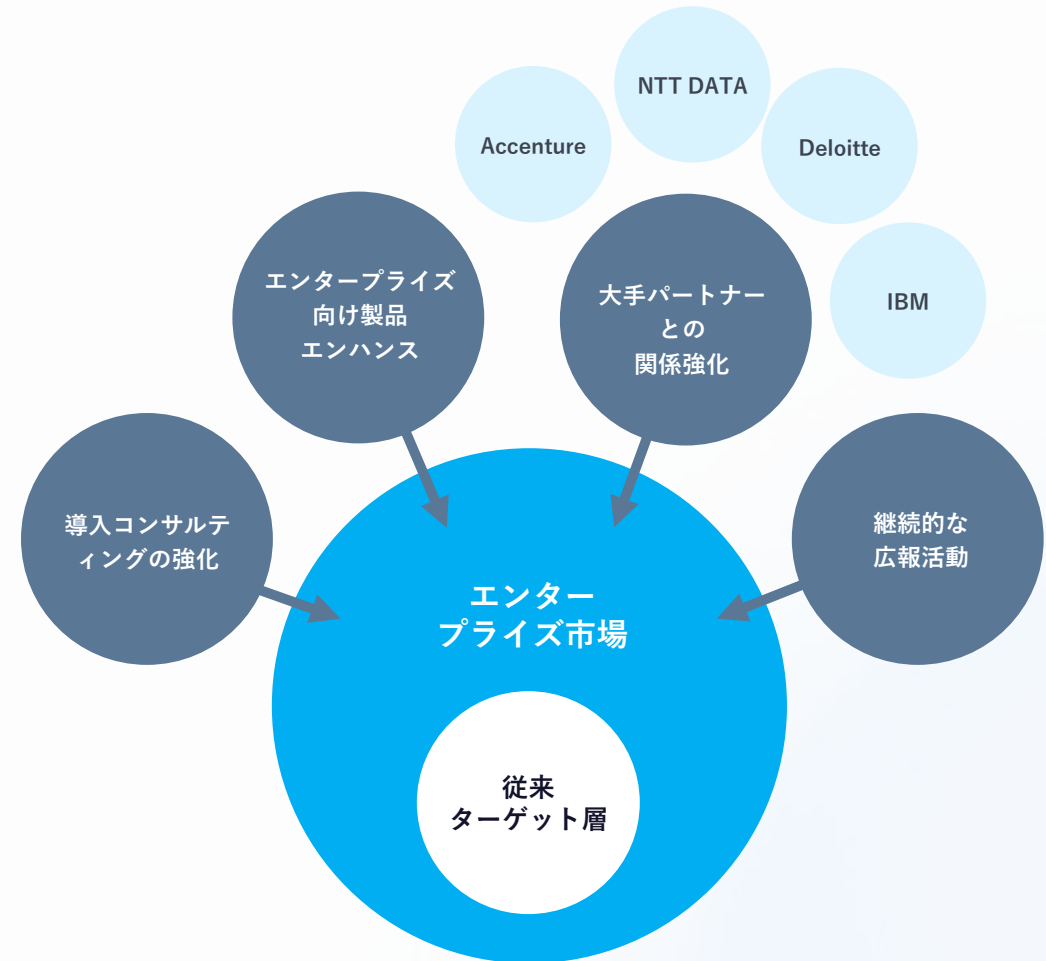
企業規模や業界特有の業務などに適応したサービスの向上。

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。



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目指す。

1 新サービス・機能追加開発のための開発人員の増員

常にサービスのエンハンスを行うことにより顧客基盤を高い継続率で維持し、収益基盤の多様化を行うため新サービスの開発を推進。

2 コンサルティング領域の人材の増員

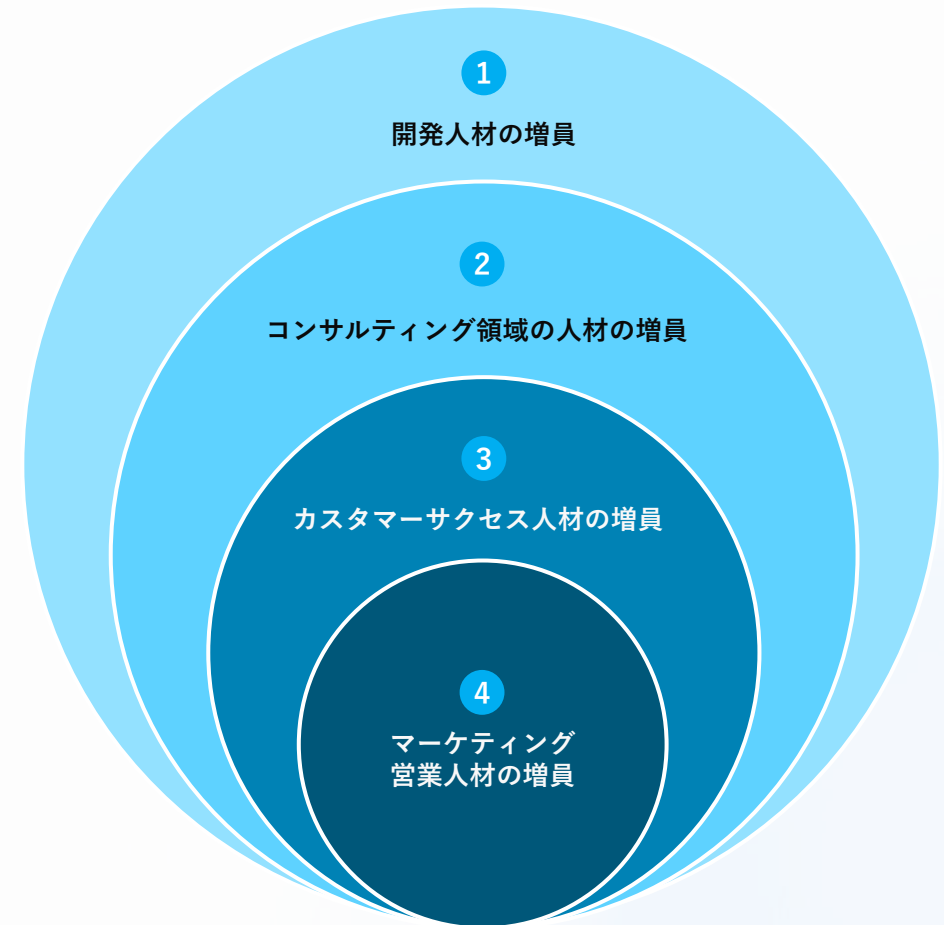
エンタープライズ領域のお客様にはメーカーからのコンサルティング提供し、オンボーディングを速やかに行える体制を構築。

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エンタープライズ企業への対応ができるカスタマーサクセスの増員と育成。

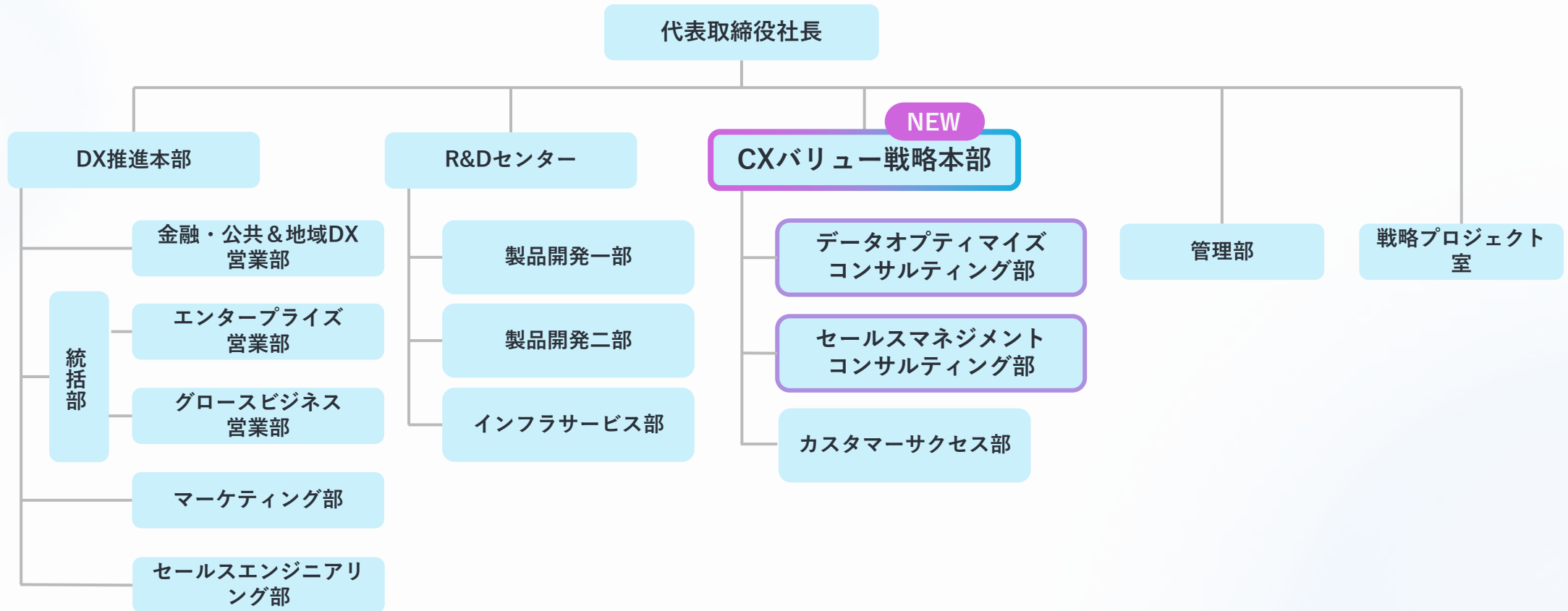
4 マーケティング・営業人材の増員

エンタープライズ企業へ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。



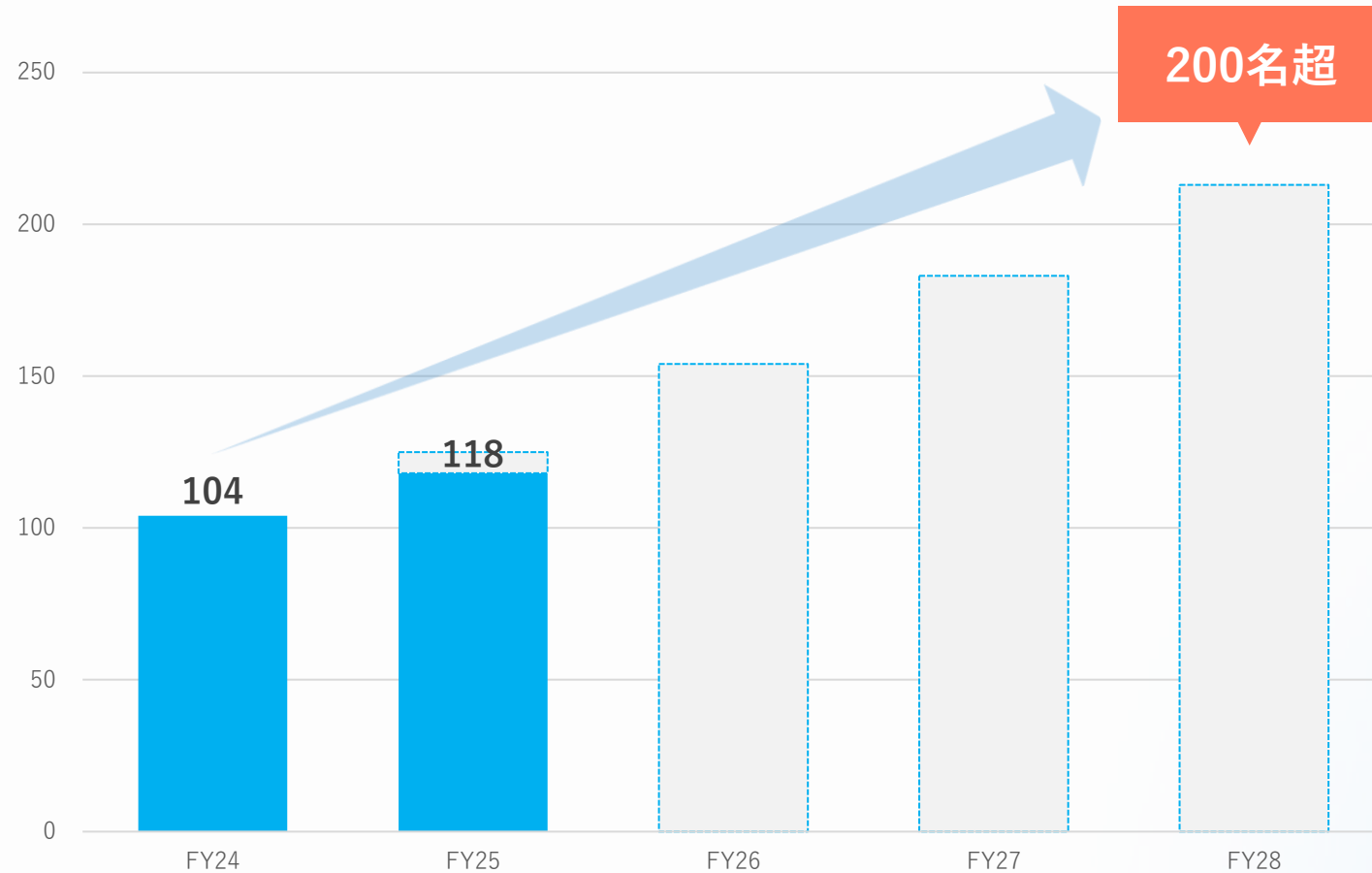
新組織

コンサルティング体制の更なる強化のため、新たに「CXバリュー戦略本部」を設立。



従業員数増員計画

- キャリア・新卒共に積極的な採用活動を継続的に行い、FY28には200名超を目指す。
- 社員の働きやすい環境を維持し、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。

■ 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



04 2025年11月期 第2四半期 実績



主要KPI

ARR

20.2 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5月末時点

ARR成長率

+25.0 %

前年同月末時点と比較した、ARRの伸び率

契約社数

1,496 社

2025年5月末時点の有効な契約社数

ARPU

135 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5月末時点

月次解約率

0.27 %

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5月末時点

従業員数

118 名

2025年5月末時点の従業員数

トピックス

Salesforce Japan Partner Award 2025を受賞

- カミレスを中心とした公共機関や自治体における業務効率化への協業実績が認められ、
Industry of the Year - Government & Public Sectorを受賞



トピックス

デジタル庁「デジタルマーケットプレイス（DMP）」にサービス登録

●デジタル庁が運営するDMPは、行政・自治体と企業をつなぐ調達プラットフォームであり、サービス登録されることで、行政機関は必要なサービスを検索・選定し、簡易的に調達することが可能に。

DMP デジタルマーケットプレイス 総合トップへ 事業者トップへ 🔍 検索

よくある質問 お知らせ ユーザー登録 マイページ

ホーム > ソフトウェア検索 > ソフトウェア詳細

× 画面を閉じる

カミレス

最終更新日時
2025/03/25 17:20

④ 更新履歴一覧

行政アカウントでログインすると提供元事業者へ問い合わせができます

目次

- ソフトウェア概要
- ソフトウェアの利用方法
- 納品物
- サービスの提供時間
- ソフトウェア利用状況等の提供情報
- サービス品質保証（SLA）
- 取得ログの管理
- データ移行の可否
- アクセスIBILITY
- API提供・連携
- セキュリティ認証規格（ISMAP/ISMAP-LIU）

●サービス概要

カミレスは、Salesforce基盤で動作するアプリケーションで、紙のイメージをそのまま活用できる電子申請ワークフローサービスです。職員の方は、PDFをインポートするだけで申請フォームを作成でき、ローコード設定により、不備を減らすバリデーション機能や、ワンスオンリーを推進する「書かない窓口」機能を利用できます。さらに、PC・スマホ・タブレットに自動対応（レスポンシブ）し、市民や事業者向けに簡単に公開できます。

●利用者の向け

24時間365日対応の「行かない窓口」で、いつでも電子申請が可能です。申請の進行状況（ステータス）はマイページから確認できます。事業者向けにはG.bizID、個人向けにはマイナンバーカード（マイナポータルAPI連携）と接続し、スムーズな申請を実現します。さらに、e-Govボ

DMP デジタルマーケットプレイス 総合トップへ 事業者トップへ 🔍 検索

よくある質問 お知らせ ユーザー登録 マイページ

ホーム > ソフトウェア検索 > ソフトウェア詳細

× 画面を閉じる

帳票DX

最終更新日時
2025/03/18 17:24

④ 更新履歴一覧

行政アカウントでログインすると提供元事業者へ問い合わせができます

目次

- ソフトウェア概要
- ソフトウェアの利用方法
- 納品物
- サービスの提供時間
- ソフトウェア利用状況等の提供情報
- サービス品質保証（SLA）
- 取得ログの管理
- データ移行の可否
- アクセスIBILITY
- API提供・連携
- セキュリティ認証規格（ISMAP/ISMAP-LIU）

●サービス概要

業務や書式を変えずに帳票をデジタル化できる次世代クラウド帳票サービスです。オートスケールリング対応で、大量の帳票処理にも柔軟に対応可能。データ入力・出力・外部連携の仕組みにより業務を自在に接続できます。2025年中のISMAP取得を目指し、セキュリティ強化も進めています。導入しやすい制限付きプランもご用意しています。

●デザイン機能

PDFをインポートして帳票DXテンプレートを作成可能。文字や罫線・画像をレイヤー構造で設計でき、メンテナンスも容易です。空欄や見出しを自動認識し、データセットを生成する機能で、ローコードで迅速に帳票設計ができます。

トピックス

ISMAPへのサービス登録はオンスケジュールで進捗

- 監査法人監査終了し、5月末には認証機関への申請は完了
- 年内のサービス登録を目指し順調に進捗

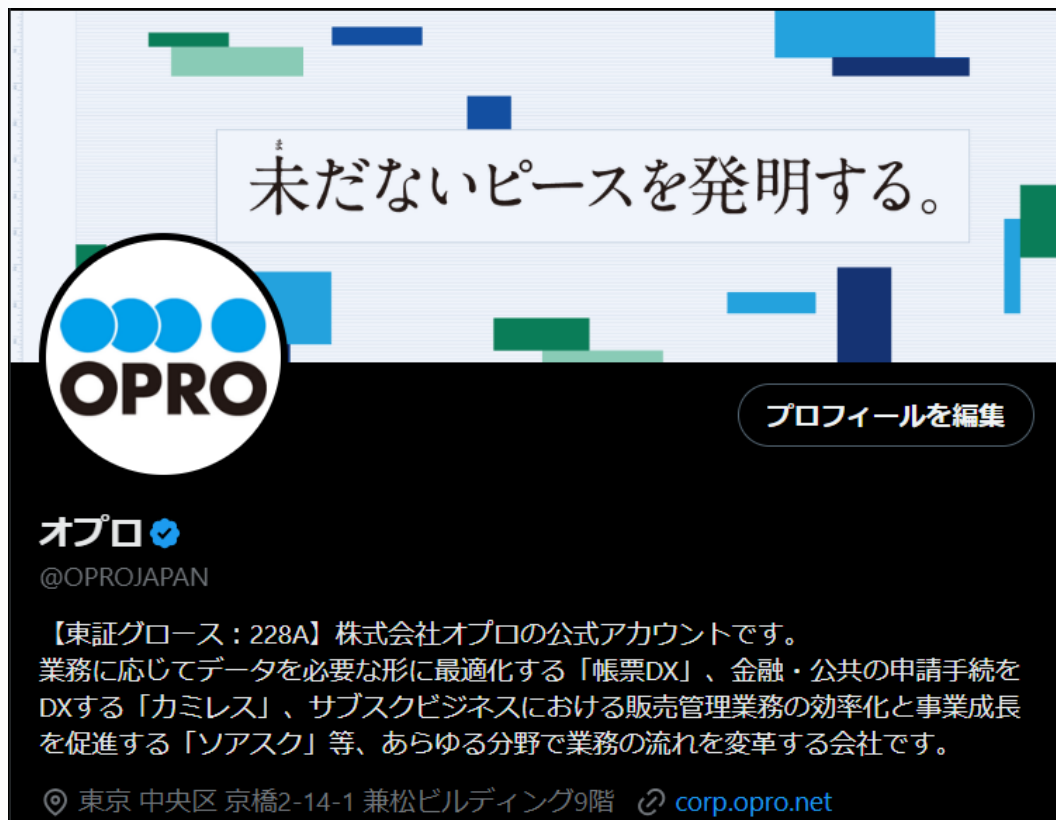
コンサルティング体制強化・人材増強は順調に推移

- コンサルティング体制強化のため、CXバリュー戦略本部を設置を含む組織変更
- 上半期にはキャリア6名、新卒13名が入社
- 下半期も引き続き採用活動強化、既に4名の入社が内定、さらに5名ほど採用する方針

トピックス

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！



業績サマリー

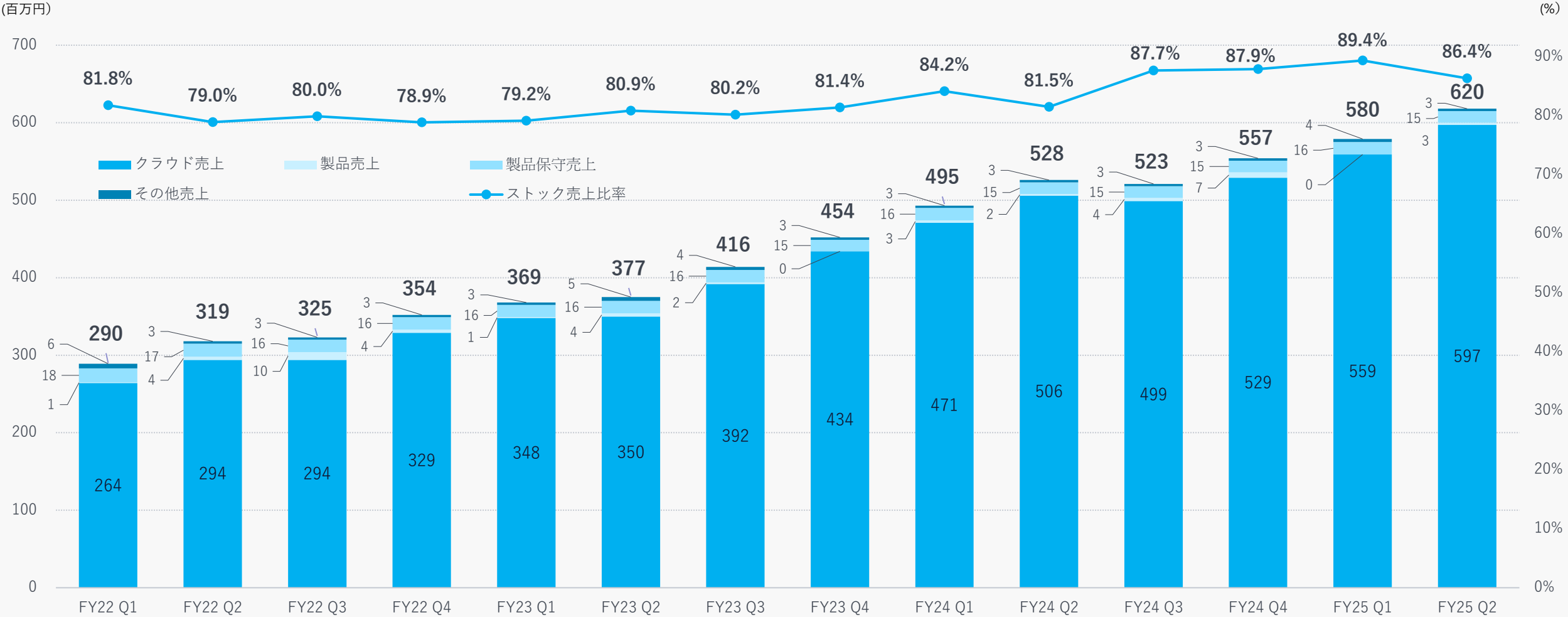
- 売上高は計画を上回るペースで進捗中。ただし、ストック売上が中心のため下期に売上計画が偏重。
- 前年は一時的な大型スポット売上があったため、今年の増減率は控えめな数値に。
- 一部採用費や広告販促費のズレ等により、結果として利益は計画を大きく上回る水準で推移。
- monday.com向け追加開発を中断。これに伴い、特別損失 約1,100万円 を計上。

	FY24※ Q2実績 (百万円)	FY25※ Q2実績 (百万円)	増減額 (百万円)	増減率 (%)	進捗率 (%)
売上高	1,023	1,200	+176	+17.2	46.4
営業利益 (営業利益率)	159 (15.6%)	171 (14.2%)	+11	+7.3	79.6
経常利益 (経常利益率)	159 (15.6%)	171 (14.3%)	+12	+7.8	79.9
当期純利益 (当期純利益率)	103 (10.1%)	109 (9.2%)	+6	+6.0	71.9

※ 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。

売上高（四半期推移）

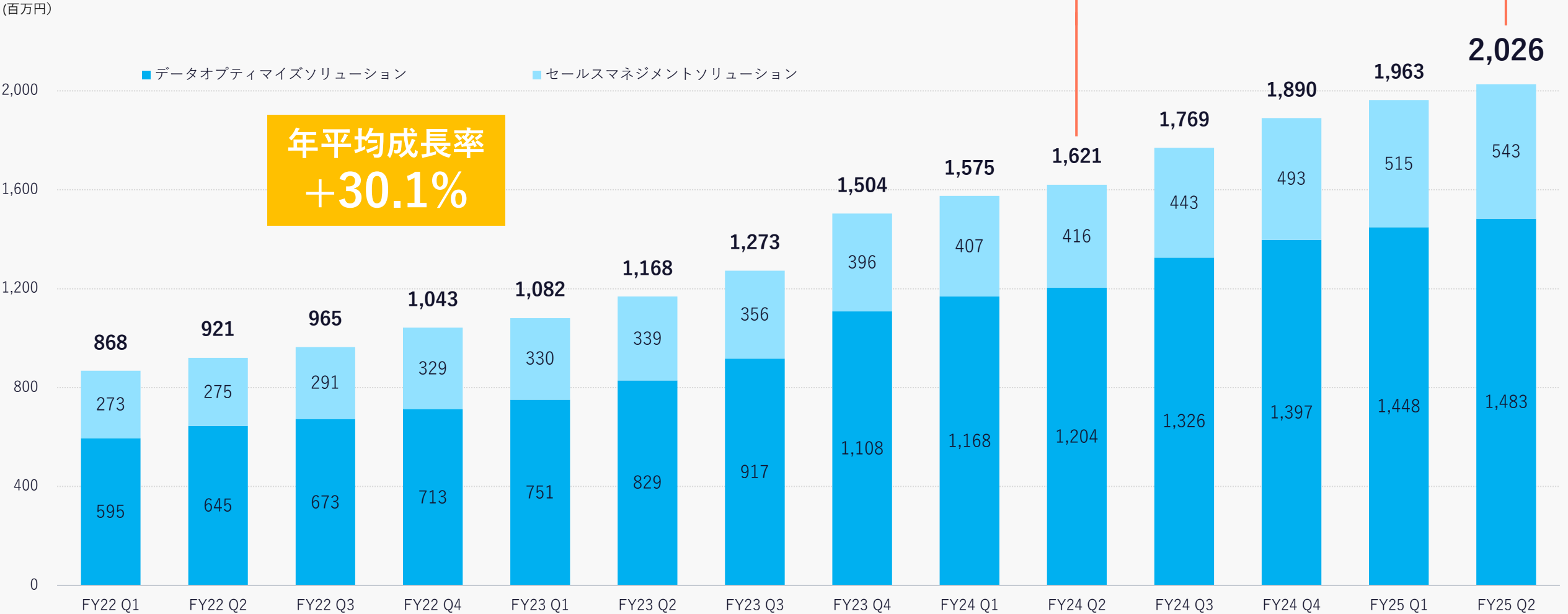
- FY25 Q2はプロフェッショナルサービス売上が好調だったため、ストック売上比率は微減
- ストック売上比率は引き続き安定して高い水準を維持しているため、より安定的に成長。
- ストック売上比率が高いため、売上高に関する大きな季節性はなし。



ARR（四半期推移）

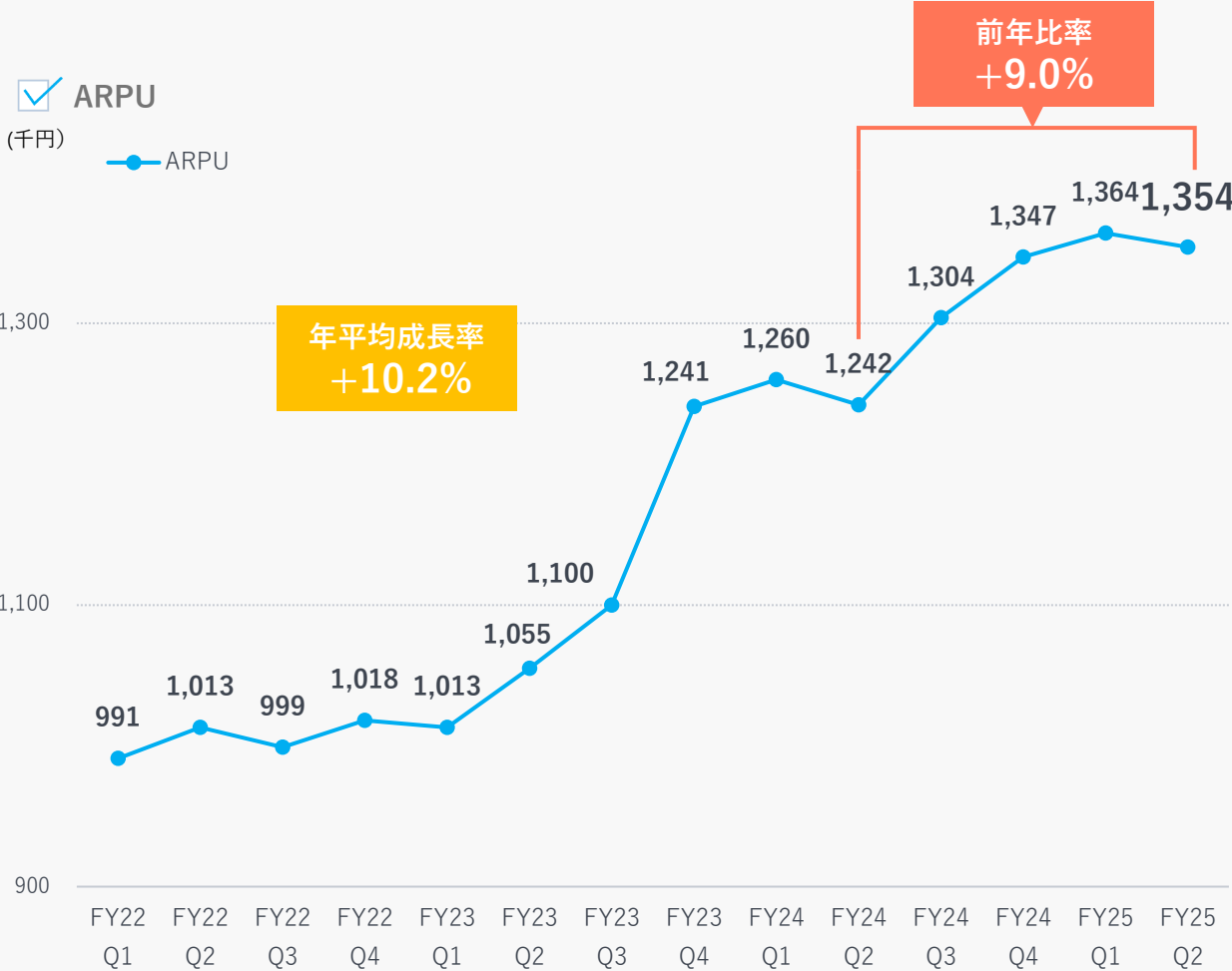
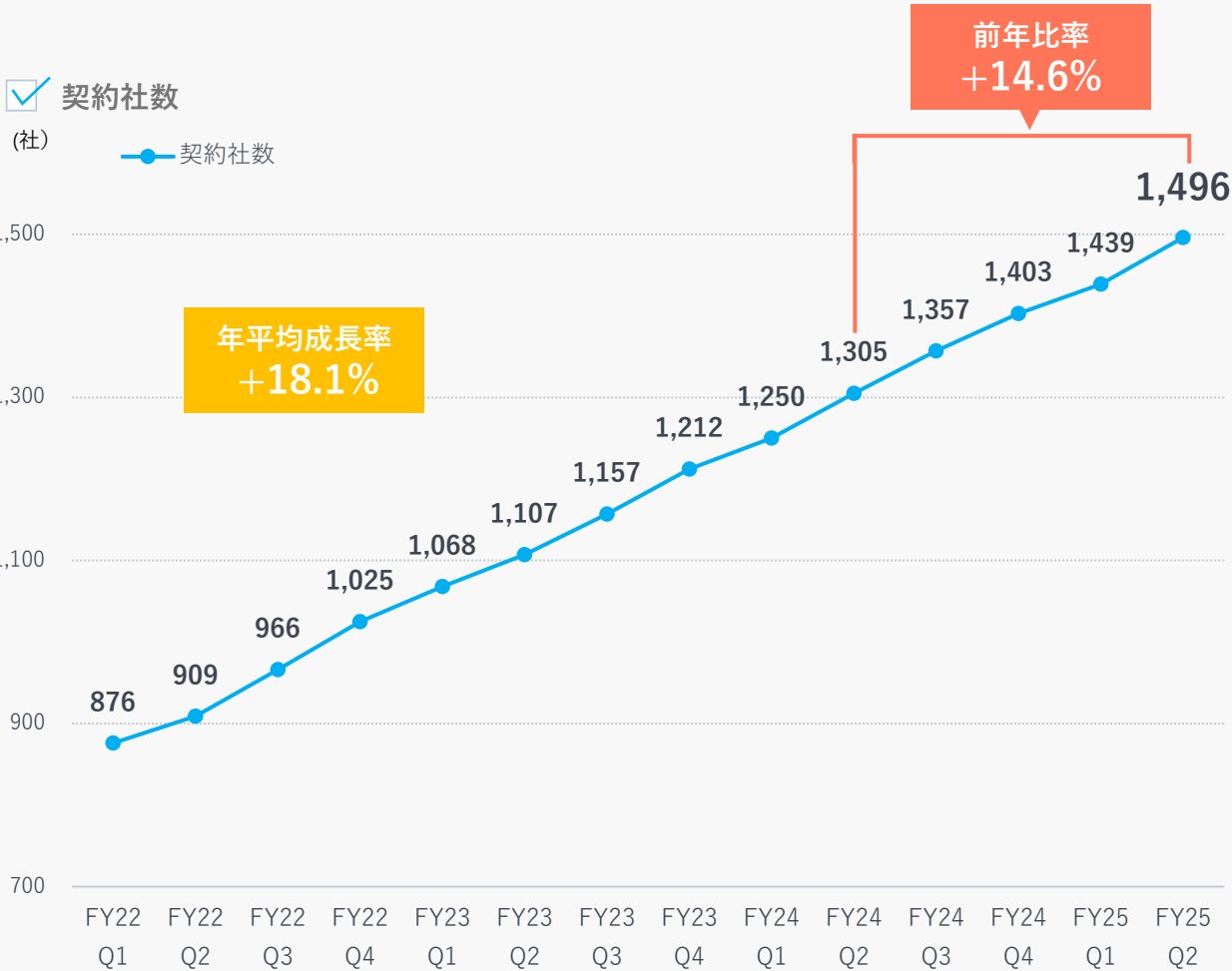
- FY25 Q2は20.2億円（前年同期比+25.0%）で着地。
- 特に既存顧客対応の成果（増額・減額・解約）が良好
- FY23 Q4においてARRが1億円を超える大型案件の受注があり、大きく成長。

前年比率
+25.0%



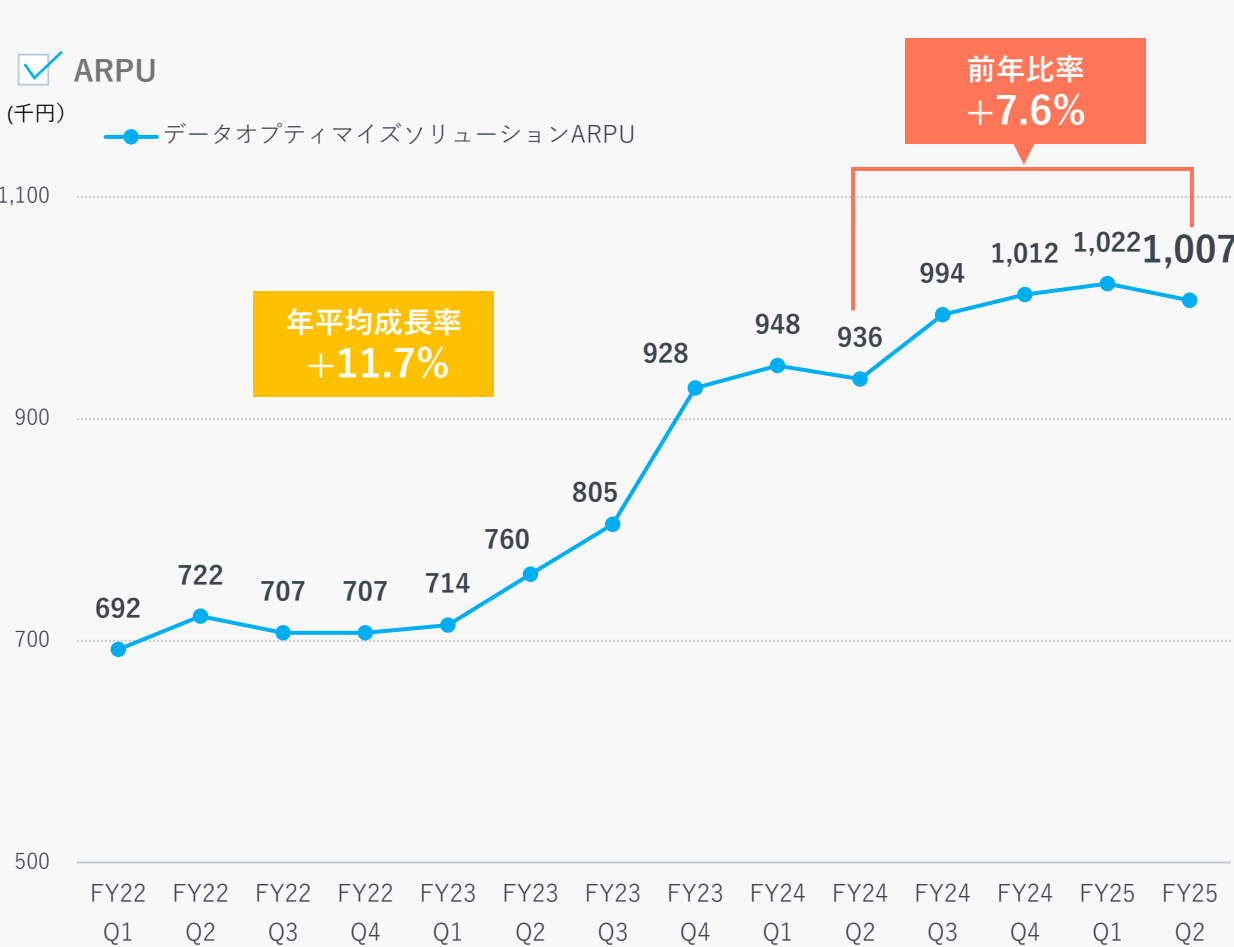
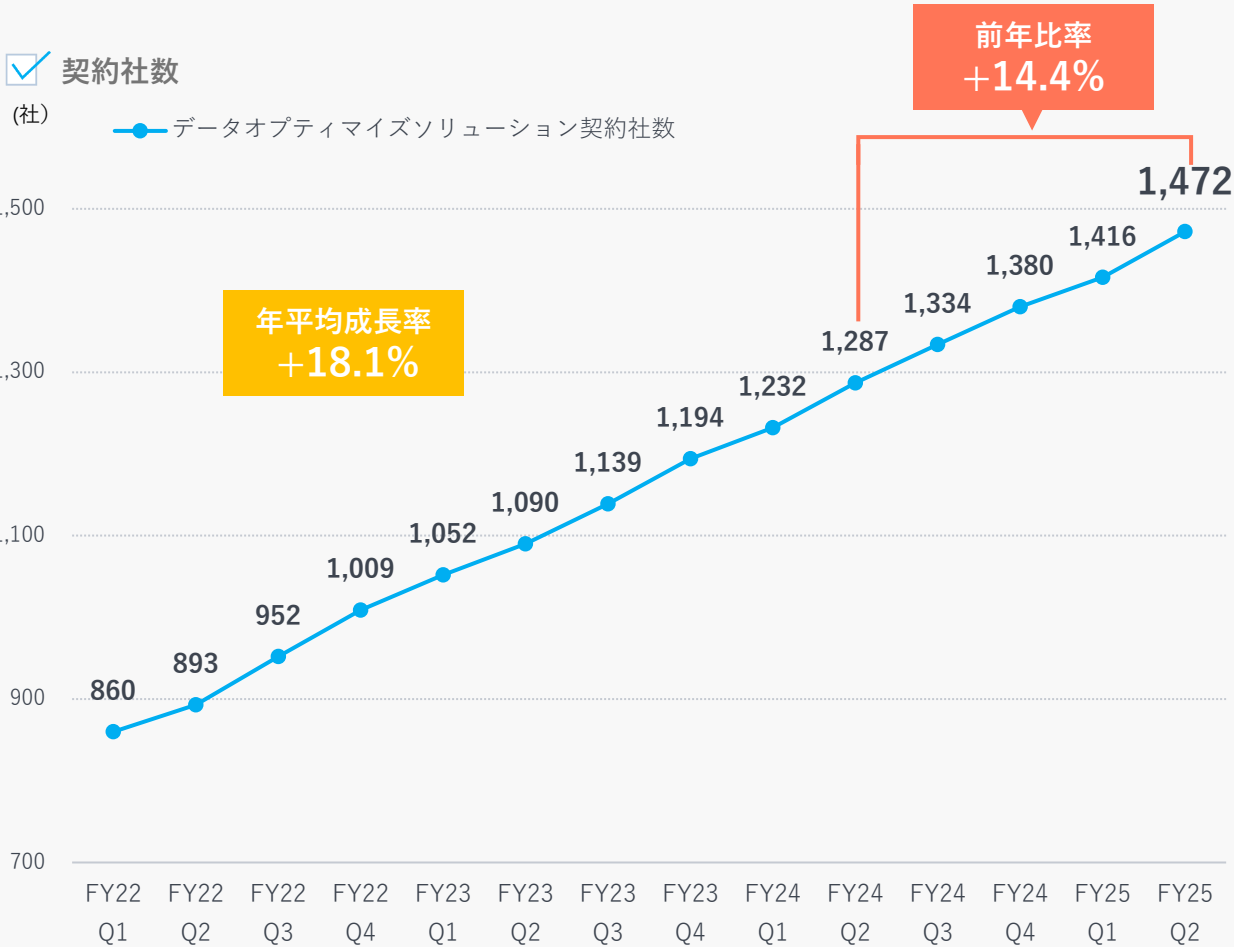
契約社数及びARPU（四半期推移）

- 契約社数は速度を上げて成長中。
- 営業活動不要な低価格帯サービス（データオプティマイズソリューション）の受注拡大に伴い、ARPUはやや減少。
- FY23 Q4にはARRが1億円を超える大型案件の受注があり、ARPUも大きく成長。



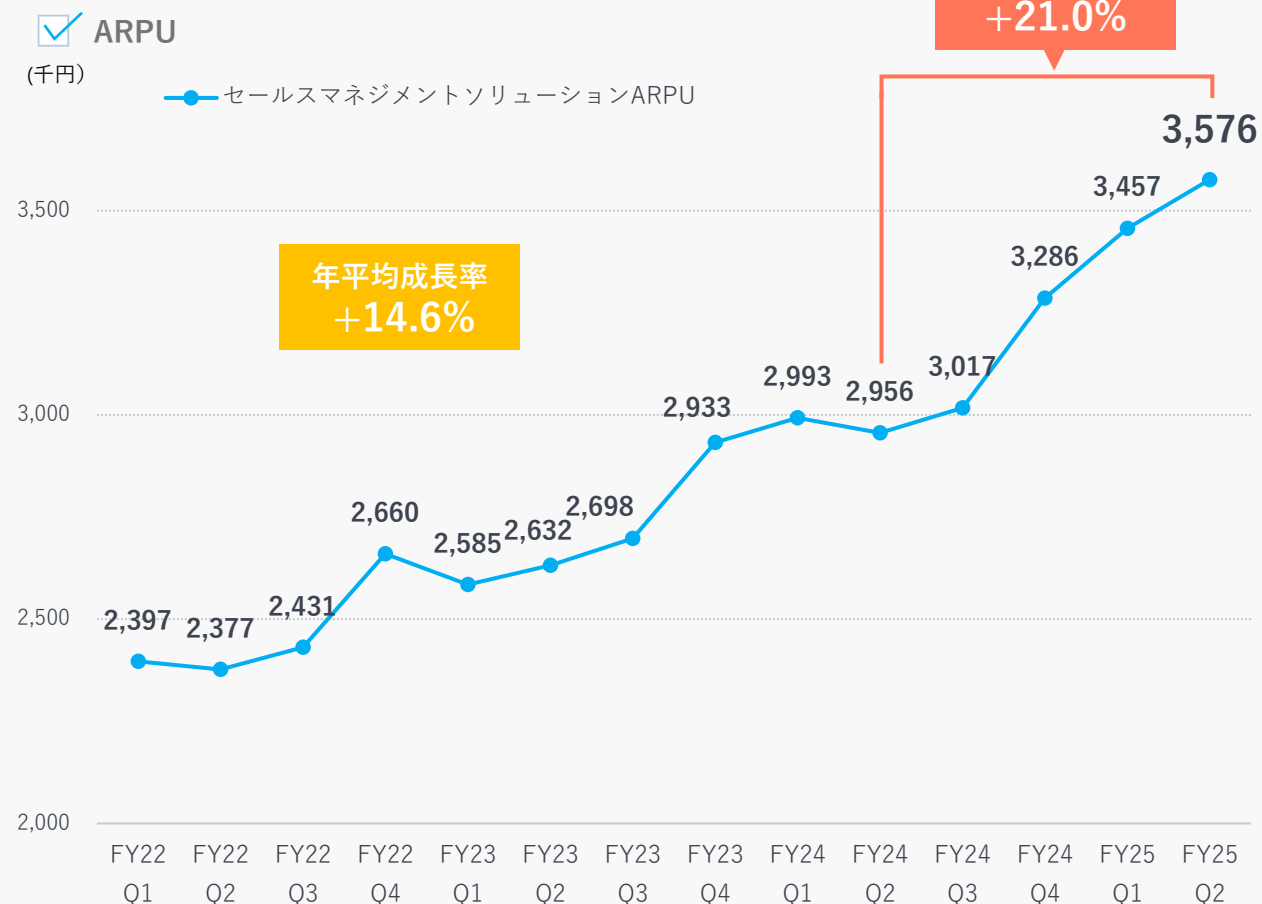
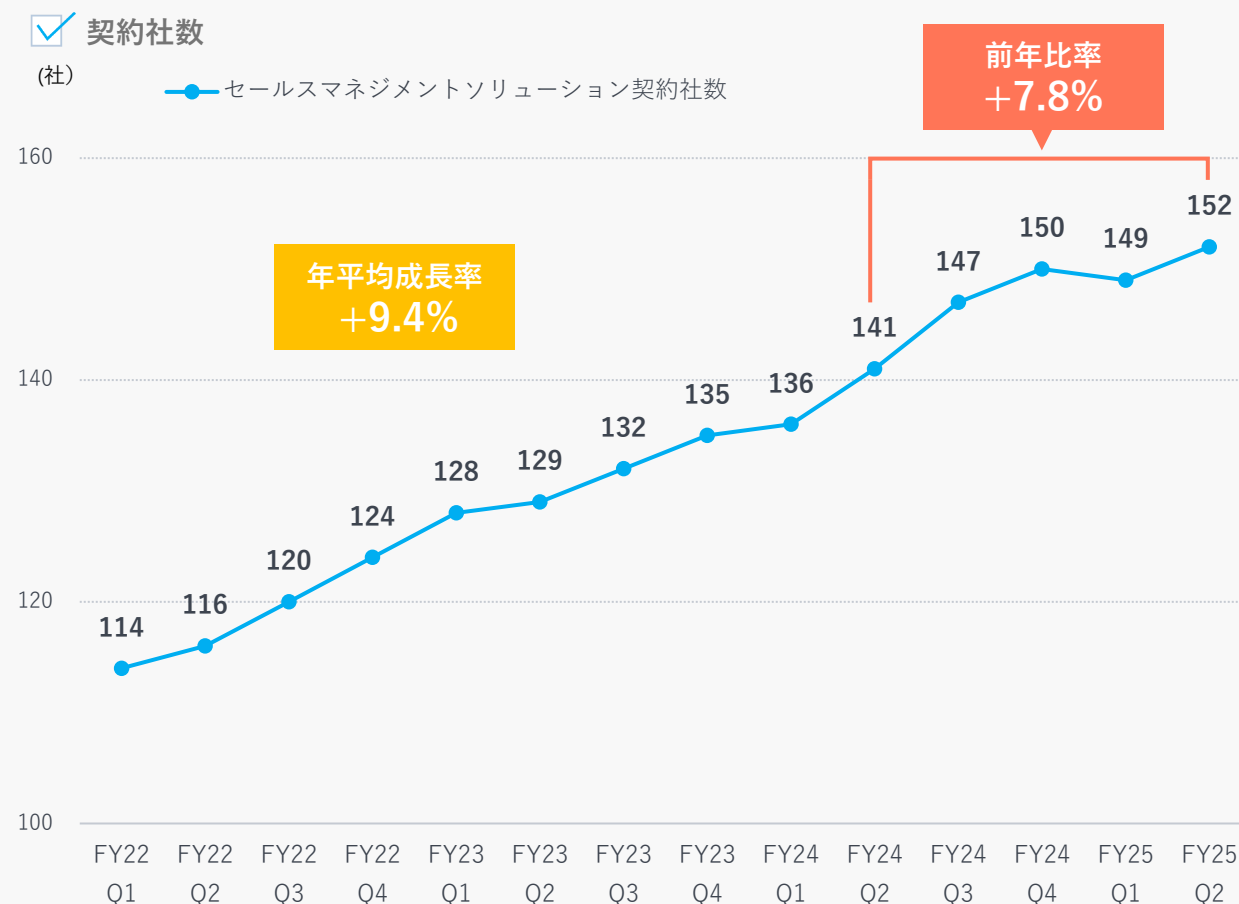
データオプティマイズソリューション契約社数及びARPU（四半期推移）

- 営業活動不要な低価格帯サービスの受注拡大に伴い、契約社数は例年以上に増加したものの、ARPUはやや減少。
- FY23 Q4にはARRが1億円を超える大型案件の受注があり、ARPUも大きく成長。



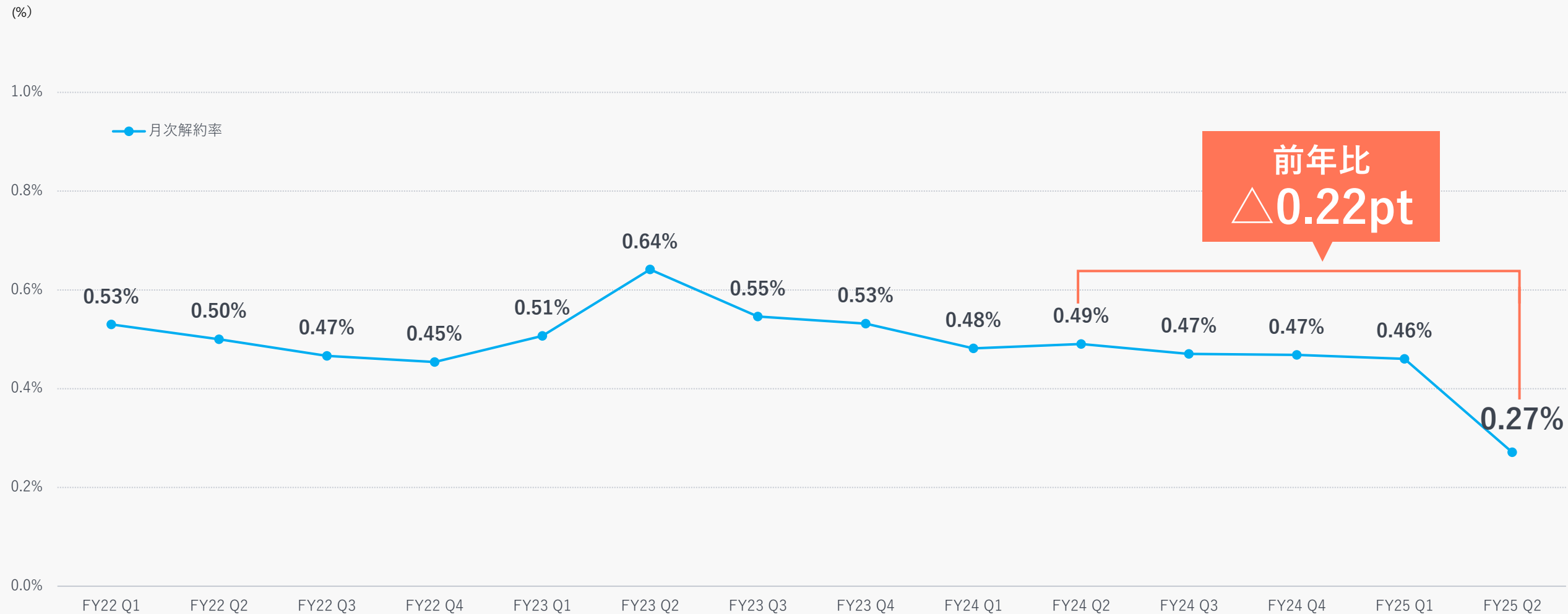
セールスマネジメントソリューション契約社数及びARPU（四半期推移）

- 契約社数は過去と同様の成長ペースを維持。
- 既存顧客による追加IDの導入が進み、ARPUは大幅に上昇。
- 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。



月次解約率（四半期推移）

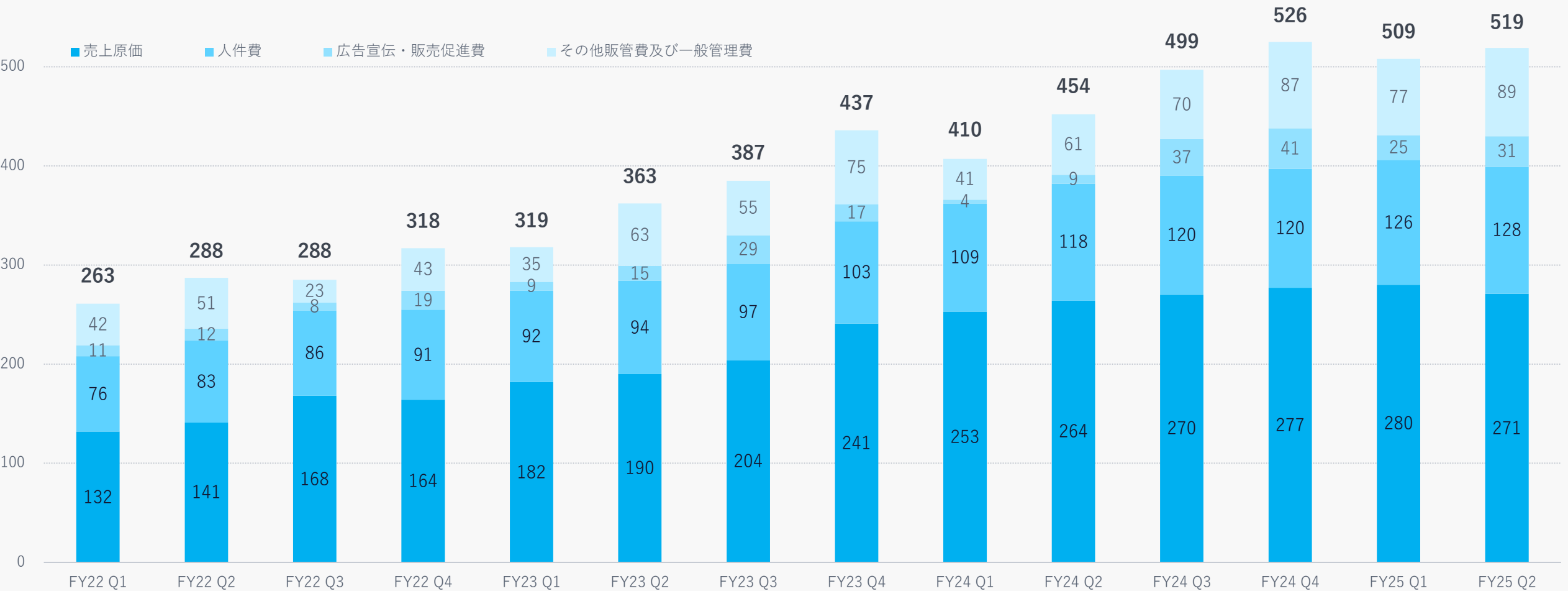
- 短期間かつ定期的な機能追加及びカスタマーサクセス活動に成果により、大幅な改善に成功。
- 特にセールスマネジメントソリューションは大きな解約が発生せず、0.19%と極めて低水準に。
- データ最適化ソリューションも0.30%と良好な水準を維持。



営業費用（四半期推移）

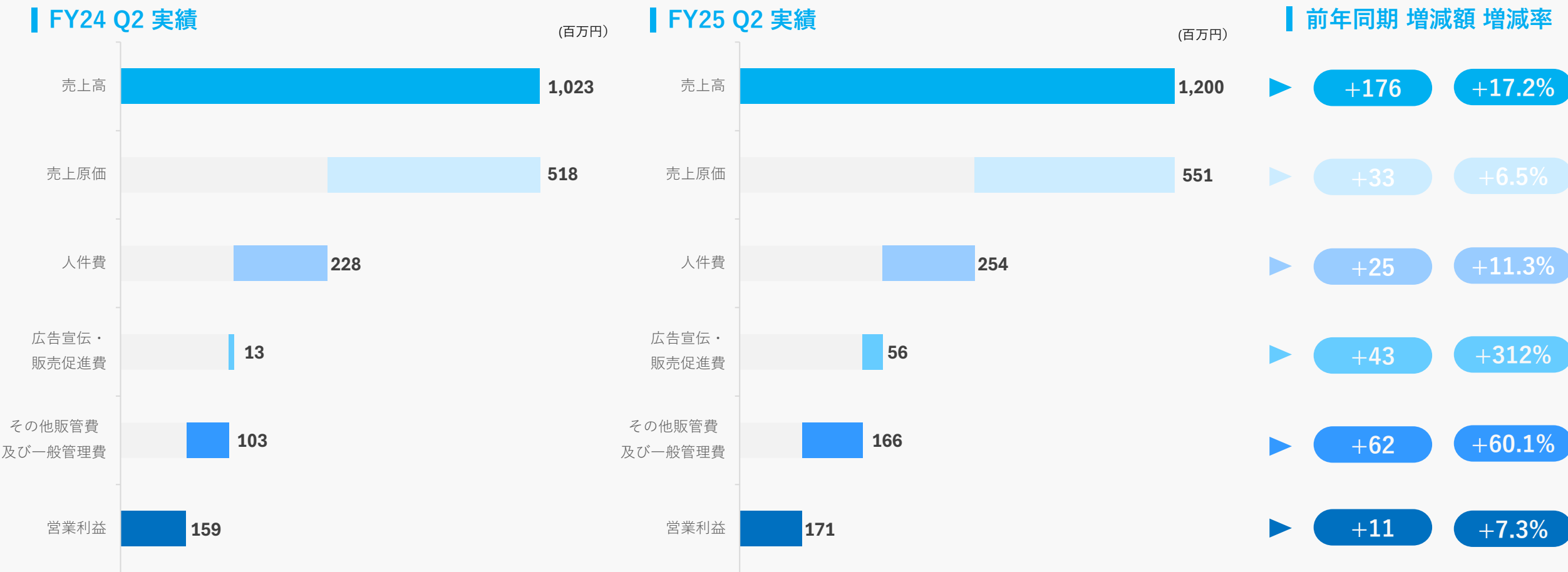
- キャリアの採用、昇給・昇格により人件費が増加。
- 新サービスの開発が進んでおり、資産化が進んでいるため原価が減少
- FY25上期の広告宣伝・販売促進費のうち約75%がISMAP関連。下期はISMAP関連以外の投資を増やす方針。

(百万円)



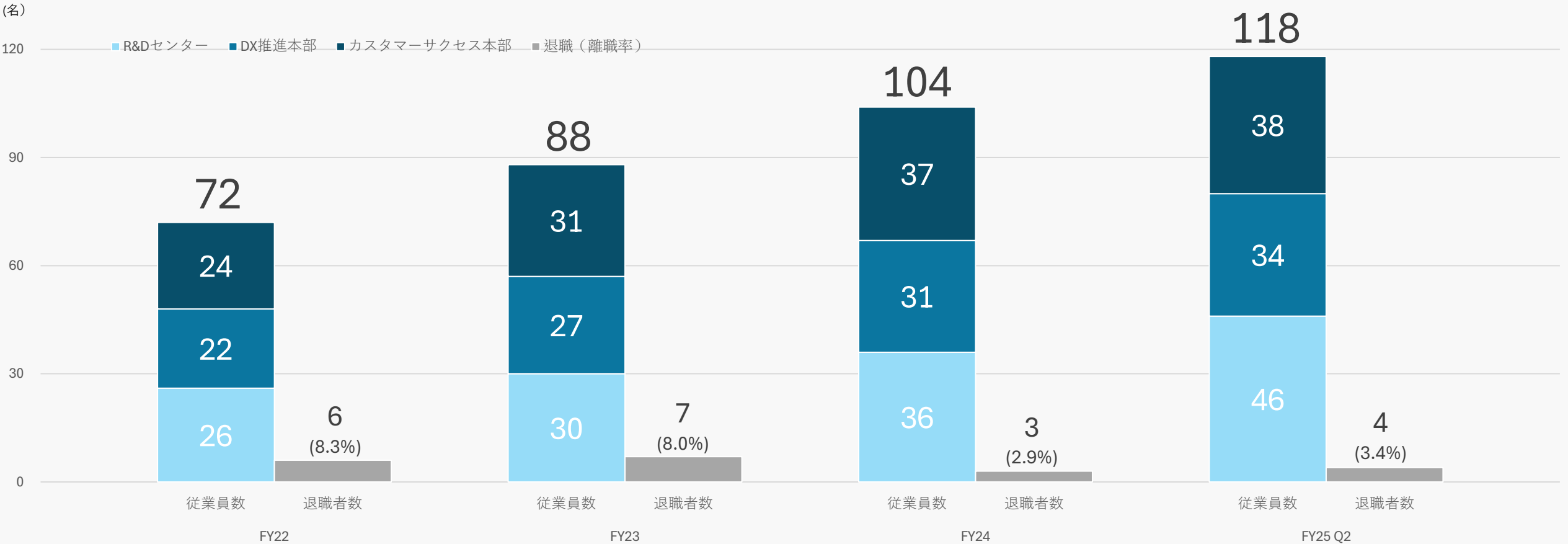
営業利益の増減要因

- 人件費は人員の増加や昇給・昇格により増加。
- 広告宣伝・販売促進費はISMAP関連活動の継続により前年より大きく増加。
- その他費用は人員増加に伴うコストの増加や2024年8月の上場後のIRコスト・外形標準課税の計上等により増加。



従業員数（期末推移）

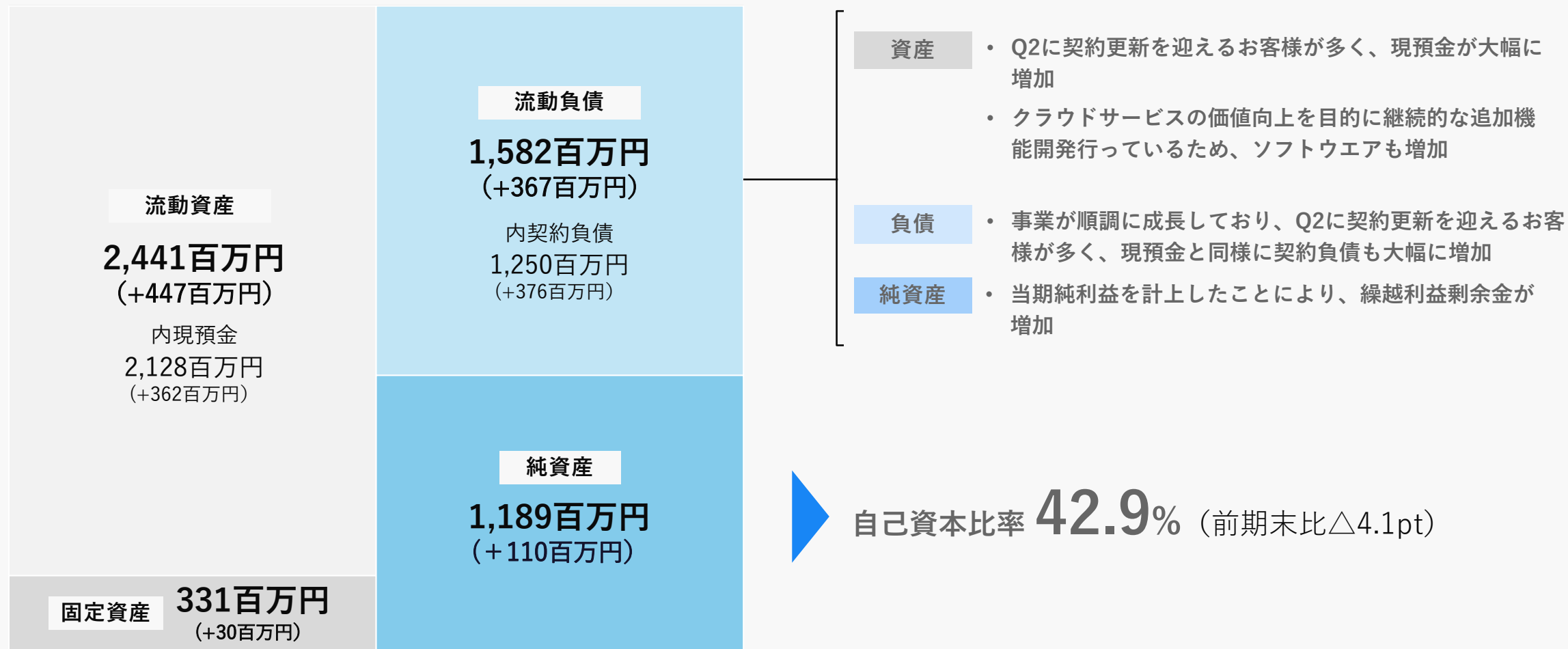
- Q1に2名、Q2に4名のキャリアが入社。うち3名は管理職クラスであり、重要ポストの順調な採用が進む。
- 2025年4月には新卒13名が入社。
- 下半期にはキャリア4名の入社が内定。キャリア採用の取り組みを引き続き強化中。
- 退職率は引き続き低水準で安定推移。



※ 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5月末時点のため、旧部署名で記載しています。

貸借対照表

- 現預金約21億円、自己資本比率42.9%と財務基盤は安定。
- ライセンスは原則年間契約一括前払であり、4月更新の割合が多いため、現預金及び契約負債はQ2に大きく増加。
- 固定資産については、クラウドサービスに対して積極的な追加開発を行っており、増加傾向。



05 2025年11月期 通期 業績見通し



業績見通し

- 売上高・利益共に前回公表数値からの変更はなし。
- 売上高は当初の見通し通りに進捗中。
- 利益は採用費・広告販促費等のズレ分を下期に使用予定。

	FY24 実績 (百万円)	FY25 見通し (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 (営業利益率)	214 (10.2%)	214 (8.3%)	+0.7	+0.4
経常利益 (経常利益率)	210 (10.0%)	214 (8.3%)	+4	+2.0
当期純利益 (当期純利益率)	150 (7.2%)	152 (5.9%)	+2	+1.3

