



2026年11月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社オプロ
東証グロース：228A

2026.10.13

INDEX

1. 2026年11月期 第3四半期 実績 P3
2. 2026年11月期 通期 業績見通し P24
3. 成長戦略及び中期経営目標 P26
4. 会社概要・事業内容 P36
5. APPENDIX P68

1. 2026年11月期 第3四半期 実績

業績見通しの修正

- 売上高は、公共案件における入札不落※¹・不調※²の発生に加え、エンタープライズ案件において顧客の意思決定期間が当初想定を上回って長期化したことなどから、受注予定が期初想定を下回り、関連するプロフェッショナルサービスの受注も想定を下回ったため、下方修正に。
- 利益は、AI活用による業務効率化および内製化の推進により想定以上の生産性向上を実現し、人件費を含む各種コストが計画を下回って推移したことから、売上高の下振れ影響を吸収し、上方修正に。

	修正前 (百万円)	修正後 (百万円)	増減額 (百万円)	増減率 (%)
売上高	3,226	2,934	△292	△9.1
営業利益 (営業利益率)	418 (13.0%)	469 (16.0%)	+50	+12.1
経常利益 (経常利益率)	431 (13.4%)	486 (16.6%)	+55	+12.8
当期純利益 (当期純利益率)	304 (9.4%)	343 (11.7%)	+39	+12.9

※1 不落：入札は行われたものの、すべての応札価格が予定価格を上回る等により、落札者が決まらなかった状態。

※2 不調：入札参加者がいない、または参加資格を満たす者がおらず、開札に至らなかった状態。

ARR

23.2 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
2026年8月末時点

ARR成長率

+11.1%

前年同月末時点と比較した、ARRの伸び率
2026年8月末時点

契約社数

1,588 社

2026年8月末時点の有効な契約社数

ARPU

146 万円

Average Revenue Per Userの略であり、
契約社1社あたりの平均ARR
2026年8月末時点

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
2026年8月末時点

従業員数

123 名

2026年8月末時点の従業員数

新プロダクト、「マドレス」を提供開始 手続き業務に特化したAIエージェント基盤として公共・金融向けに展開

2026年10月13日より、手続き業務に特化したAIエージェント基盤「マドレス」の提供を開始。申請前の相談・案内を担うマドレスと、申請以降を担うカミレスの2製品で、相談から手続き完結までを一体で提供する体制を整え、公共・金融の申請・手続き市場での提供範囲を広げる。



新製品

マドレス

公共・金融の手続きに特化した
AIエージェント基盤
「マドレス」提供開始



リリース予定のAI新プロダクト「DUKE」「REVEARTS」の開発状況

2026年6月に、AIネイティブな設計思想による新プロダクト2製品の開発を発表。

AI申請ナビゲータ（開発コード：DUKE）を、手続きに特化したAIエージェント基盤「マドレス」として提供開始。

新販売管理ソリューション（開発コード：REVEARTS）については、2026年中に提供開始予定。

提供開始

マドレス



AI申請ナビゲータ
(開発コード：DUKE)

申請前の疑問にAIが答え、正しい手続きへ案内。カミレスとの連携で、申請前の案内から電子申請、監査まで一気通貫を実現。

2026年中
リリース予定

新販売管理ソリューション
(開発コード：REVEARTS)

CRM・ERPの種類を問わず、お客様の業務に合わせて最適化する「Fit to Business」型のソリューション。AI時代に対応した全方位型の収益管理基盤として設計。

トピックス

「帳票DX」、AI活用を新たな柱に、公式サイトをリニューアル

「帳票のことは、AIにここまで任せられる」をテーマにAI対応ページを新設し、公式サイトをリニューアル。サービス全体像を「データをつなぎ、帳票で届ける」として再提示し、帳票を「作れる」から業務を「任せられる」サービスへ再定義。



帳票DX

製品 ▾ 業界別 ▾ AI対応 機能 ▾ 導入事例

資料ダウンロード お問い合わせ

データをつなぎ、 帳票で届ける

現場入力から帳票生成、配信、保管まで対応。
業務プラットフォームのデータを帳票に変換し、企業活動を支えます。

データ入力 帳票作成 配信・管理

資料ダウンロード → お問い合わせ

見積書

〒000-0000 発行日: 2026年8月26日
伝票番号: 123456

株式会社オプロ商事 オプロ株式会社
ご担当者様
下記の通りお見積り申し上げます。

お見積金額 ¥1,091,200

支払条件: 月末締め翌月末払い
有効期限: 2026年9月30日

商品名	数量	単価	金額
ノートパソコン 15インチ	5	128,000	640,000
液晶ディスプレイ 27インチ	8	32,000	256,000
ドッキングステーション	8	12,000	96,000
小計			¥992,000
消費税(10%)			¥99,200
合計金額			¥1,091,400

備考



帳票DX

製品 ▾ 業界別 ▾ AI対応 機能 ▾ 導入事例

資料ダウンロード お問い合わせ

帳票のことは、 AIにここまで任せられる

帳票DXは、より便利に、より安心に
AIとともに進化を続けています。

資料ダウンロード → お問い合わせ →

SCROLL

トピックス

キャノンマーケティングジャパン株式会社が提供する 「DigitalWork Accelerator」と「帳票DX」の連携開始

「帳票DX」による帳票の生成から、「DigitalWork Accelerator」による保管、共有、検索・監査対応、取引先への受け渡しまでを一連の流れで実現。



デジタルドキュメントサービス

「DigitalWork Accelerator」

領域：保管、共有、検索、監査対応、取引先との受け渡し

蓄積データ資産

生成

保管・活用



大阪府の官民連携2団体に参画、行政AIエージェントの社会実装へ

「大阪スマートシティパートナーズフォーラム」および「大阪府行政AIエージェントコンソーシアム」参画を発表。大阪府・府内自治体や参画企業・団体との共創を進めるとともに、行政手続や住民サービスにおけるAIエージェント活用の検討に取り組み、行政手続DXとAIエージェントの社会実装を推進。

大阪スマートシティパートナーズフォーラム

“大阪モデル”のスマートシティの実現に向けた、大阪府・府内43市町村と企業・大学等が参加する官民連携の推進体制
(2020年8月設立)

大阪府行政AIエージェントコンソーシアム

「AIエージェント」の活用による住民サービスの高度化と行政事務の効率化に向けて、関係機関が連携するコンソーシアム
(2025年12月設立、40団体参画)

トピックス

ソアスク、「前払いクレジット機能」を提供開始

生成AIサービスで広がるクレジット制課金に対応した「前払いクレジット機能」を提供開始。販売済みクレジットを前受金として管理し、利用実績に応じた売上への振替をSalesforce上で自動化。



・ 前払いクレジット課金について

クレジット制課金とは、あらかじめ顧客にクレジットを販売し、利用した機能やAIモデルに応じて消費していく課金モデルです。

Google AI StudioのGemini APIが、課金方式を後払いから前払いへ変更する※など、生成AIは利用内容でコストが変動するため、前払い課金に対応した収益管理のニーズは拡大すると想定しています。

※ Google公式ブログ「Prepay for the Gemini API to get more control over your spend」（2026年4月15日）

自己株式の取得を決定

- 取得の目的：中長期的な企業価値向上に向けた株式報酬制度への活用等および機動的な資本政策の遂行

なお、現在の当社株価水準について、当社の業績や将来の成長性、財政状態等が必ずしも十分に反映されていないとの認識のもと、資本効率の改善を図ることも目的としております。

- 取得の概要：以下の条件で実施

取得株式数（上限）

40,000株
(自己株式除く発行済株式数の1.73%)

取得総額（上限）

8,700万円

取得期間

2026年10月14日～2027年1月29日

取得方法

東京証券取引所 市場買付

業績サマリー

- AI活用による業務効率化で人件費・採用費・広告販促費が当初計画を下回り、各段階利益は前年比+30%超。
- AI関連開発の進展によるソフトウェア仮勘定の増加も、利益の押し上げ要因。
- イベントが集中するQ4に広告販促費が増える見込みのため、Q3時点の利益進捗率は75%を超過。

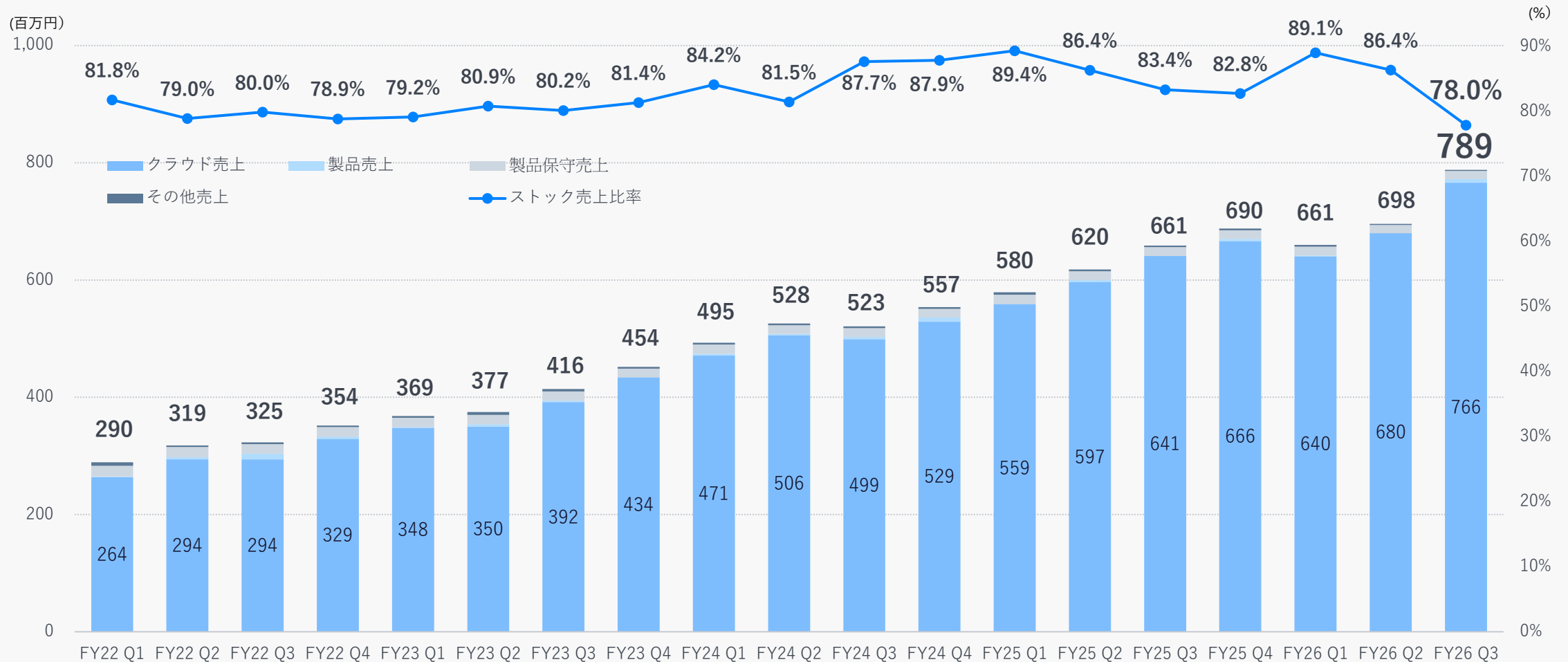
	FY25 ^{※1} Q3実績 (百万円)	FY26 ^{※1} Q3実績 (百万円)	増減額 (百万円)	増減率 (%)	進捗率 ^{※2} (%)
売上高	1,862	2,150	+288	+15.5	73.3
営業利益 (営業利益率)	276 (14.8%)	366 (17.1%)	+90	+32.8	78.1
経常利益 (経常利益率)	278 (15.0%)	377 (17.6%)	+99	+35.7	77.7
当期純利益 (当期純利益率)	177 (9.5%)	260 (12.1%)	+83	+46.8	75.9

※1 当社では、FY25は2025年11月期のことを指し、FY26は2026年11月期のことを指す。以下のページも同様。

※2 修正後の業績見通しに対する進捗率を記載。

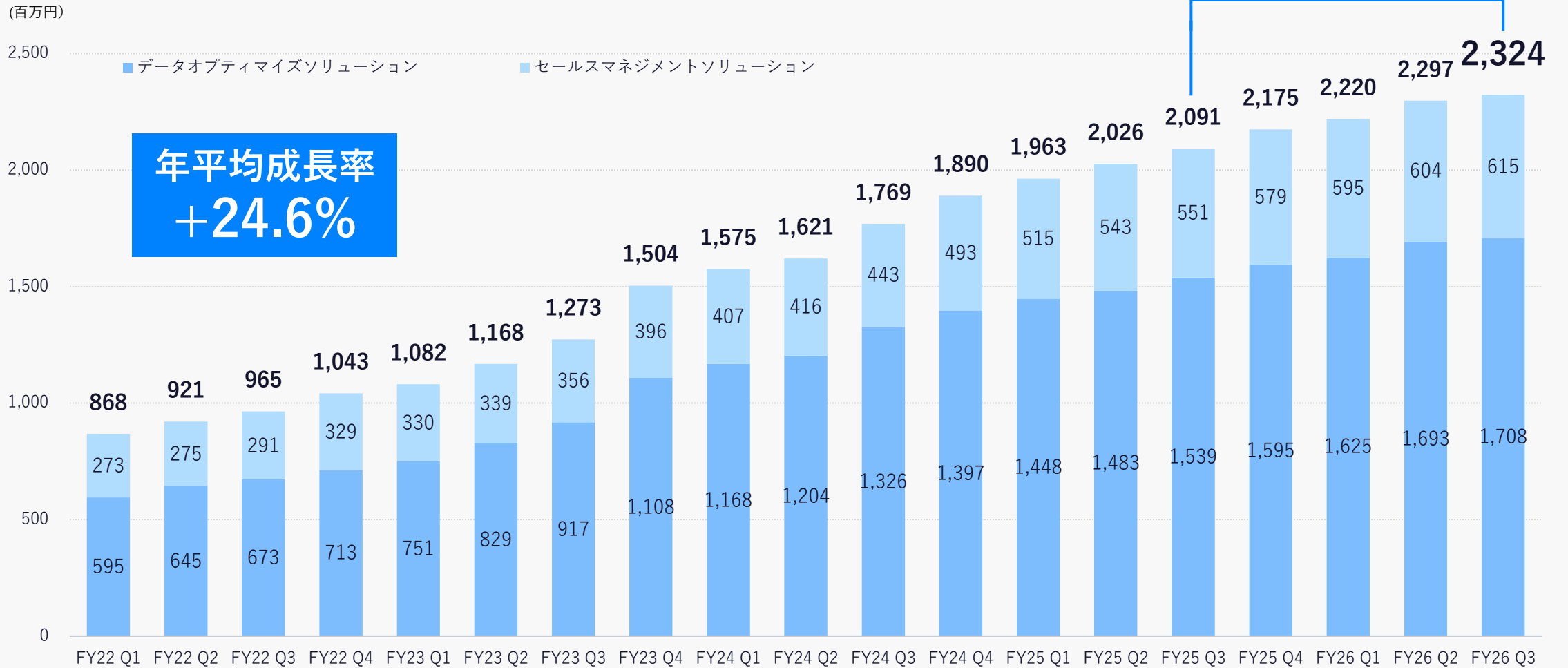
売上高（四半期推移）

- 売上高は前年同期比+19.4%、前四半期比+13.0%と大きく伸長し、四半期過去最高を更新。
- 公共案件を含む大型のプロフェッショナルサービスを複数受注・計上し、ストック売上比率は見込み通り低下。
- ストック売上比率は今後も同程度で推移していく見通し。



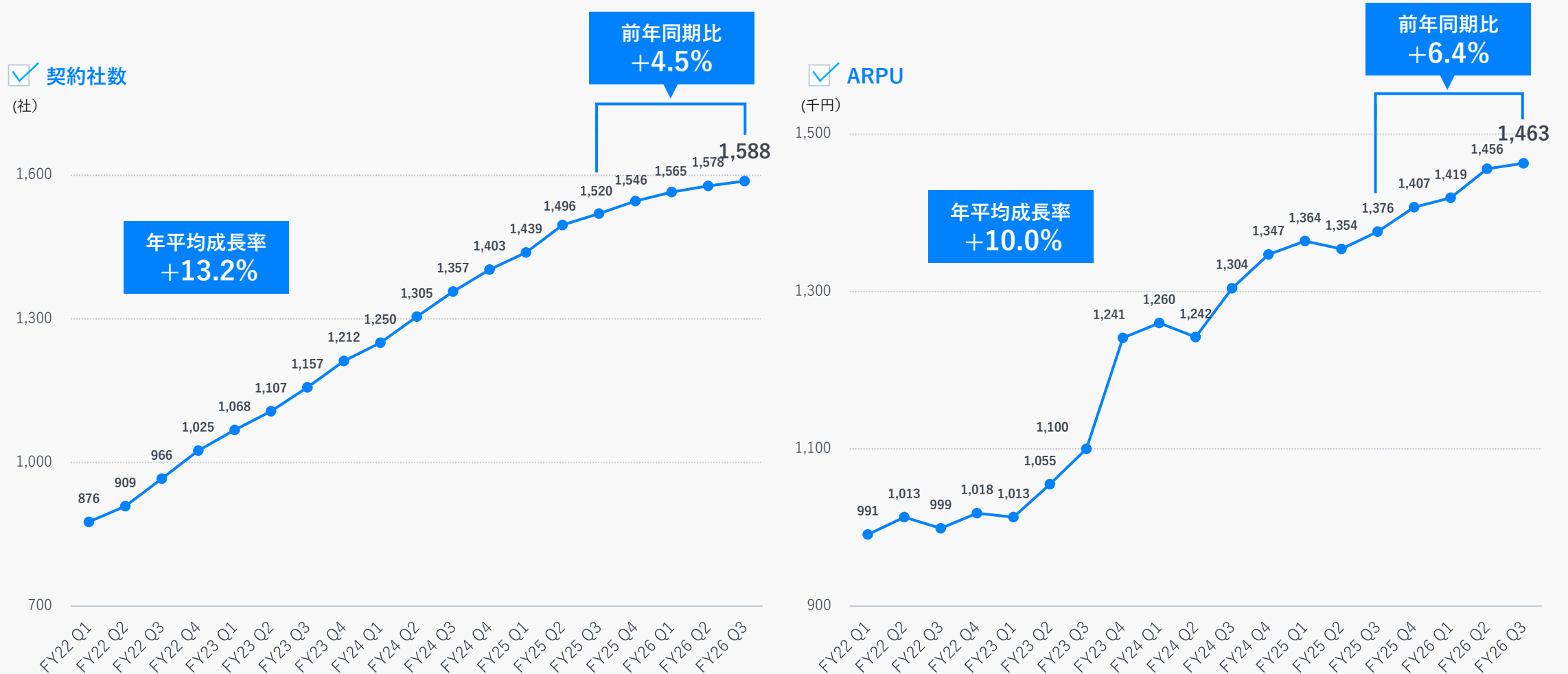
ARR（四半期推移）

- ARRは前年同期比+11.1%の23.2億円と着実に積み上げ。
- チャーンは計画を下回って推移し、既存顧客の収益基盤は引き続き安定。
- 進行中の大型案件の受注獲得に注力し、ARRのさらなる拡大を図る。



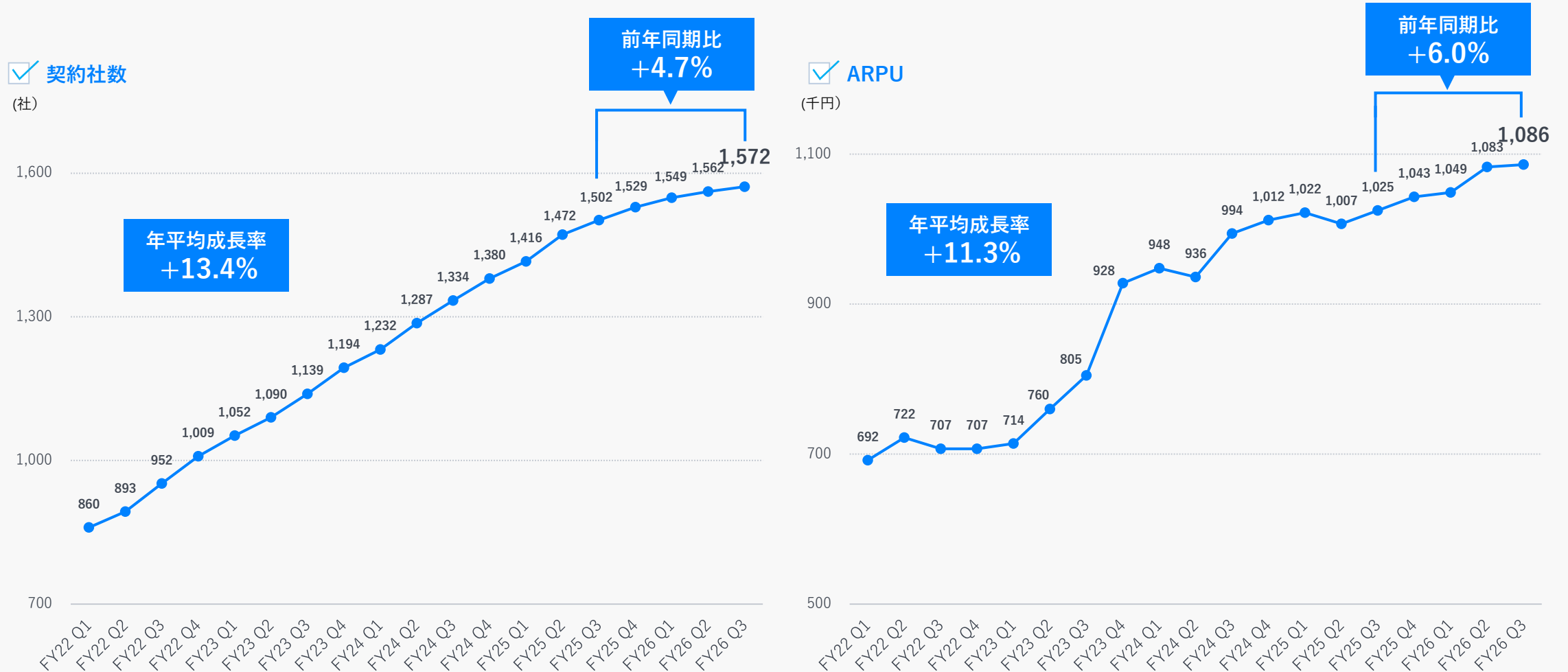
契約社数及びARPU（四半期推移）

- 契約社数は前年同期比+4.5%と着実に増加。案件規模の大型化によりARPUは同+6.4%と安定的に上昇。
- 既存顧客への付加価値提供がARPU上昇に寄与。
- 解約は小規模取引先が中心で収益への影響は限定的。収益基盤の安定性を維持。



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）

- 契約社数、ARPUともに着実に増加。
- ISMAP登録を契機とした公共分野の案件規模拡大がARPU上昇に寄与し、さらなる押し上げにも期待。
- FY23 Q4にはARR1億円超の大型案件を受注し、ARPUも大幅に成長。

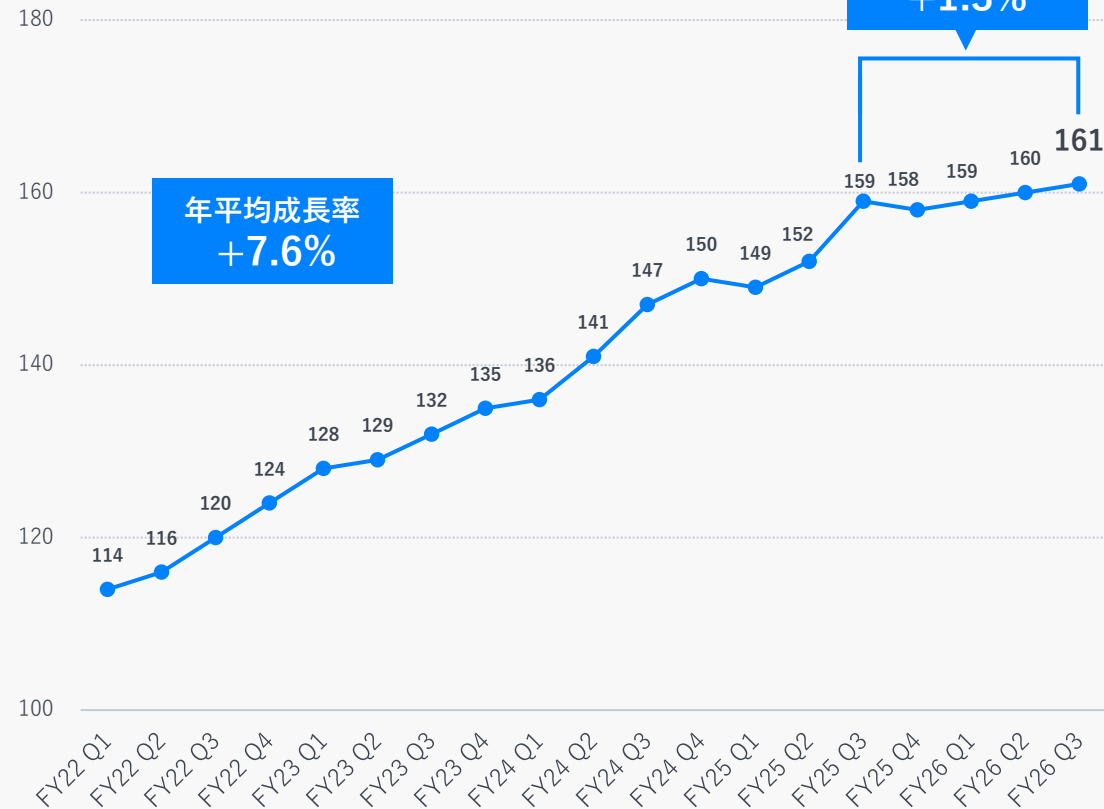


セールスマネジメントソリューション契約社数及びARPU（四半期推移）

- 契約社数は時期により変動があるものの、増加傾向。解約率も低水準で収益基盤は安定。
- 既存顧客での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のため、顧客1社あたりの取引規模が大きく、ARPUは約382万円と高水準を維持。

☑ 契約社数

(社)



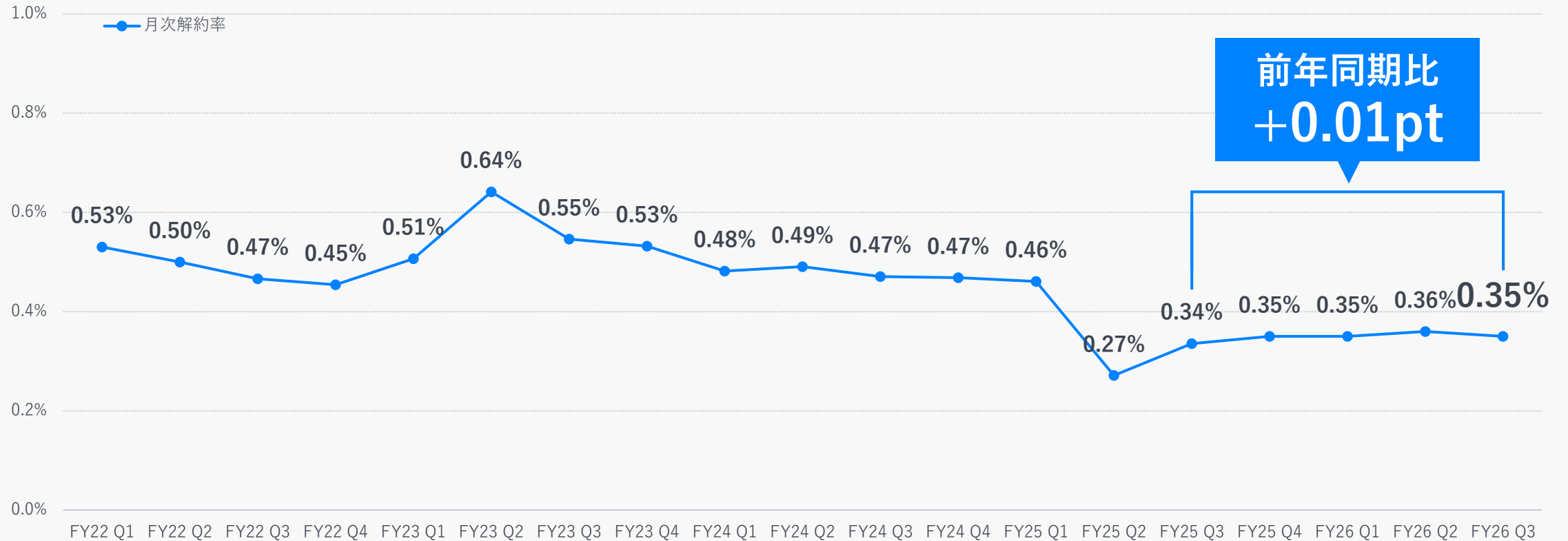
☑ ARPU

(千円)



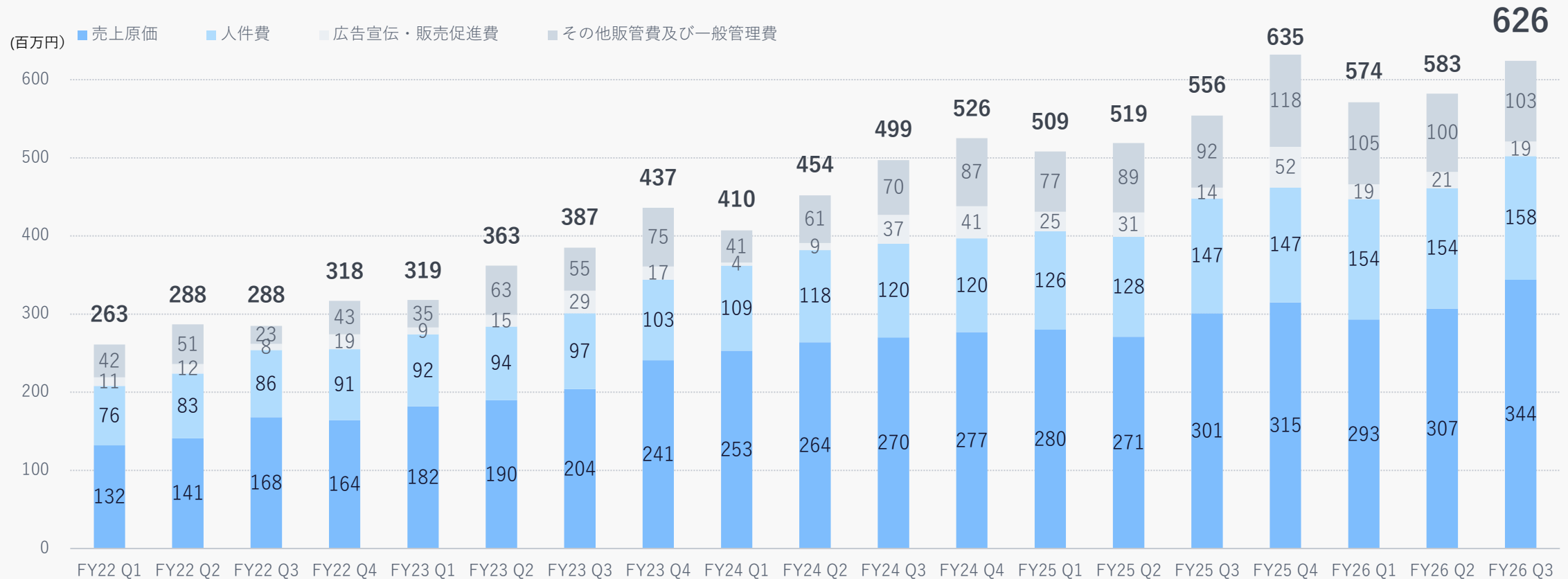
月次解約率（四半期推移）

- 前年とほぼ変わらず、引き続き低水準で推移。引き続き低水準の維持に努める。
- 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、0.15%と極めて低水準。
- データオプティマイズソリューションも0.42%と良好な水準を維持。



営業費用（四半期推移）

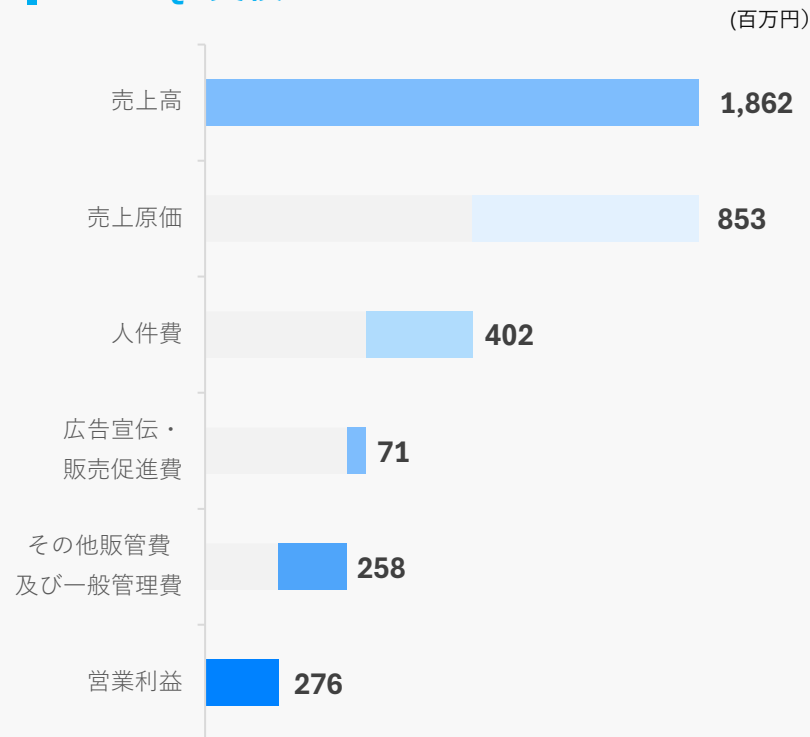
- AI関連開発等の進展で開発費のソフトウェア仮勘定計上が増加し、費用化される売上原価は一部減少するも、プロフェッショナルサービス売上の増加に伴う外注利用の影響で売上原価は増加傾向。
- 継続的な賃上げと人員増加により、人件費（労務費含む）は増加傾向。
- ISMAP関連費用の減少、AI活用による広告戦略の見直しにより、広告販促費は減少。イベントはQ4に集中。



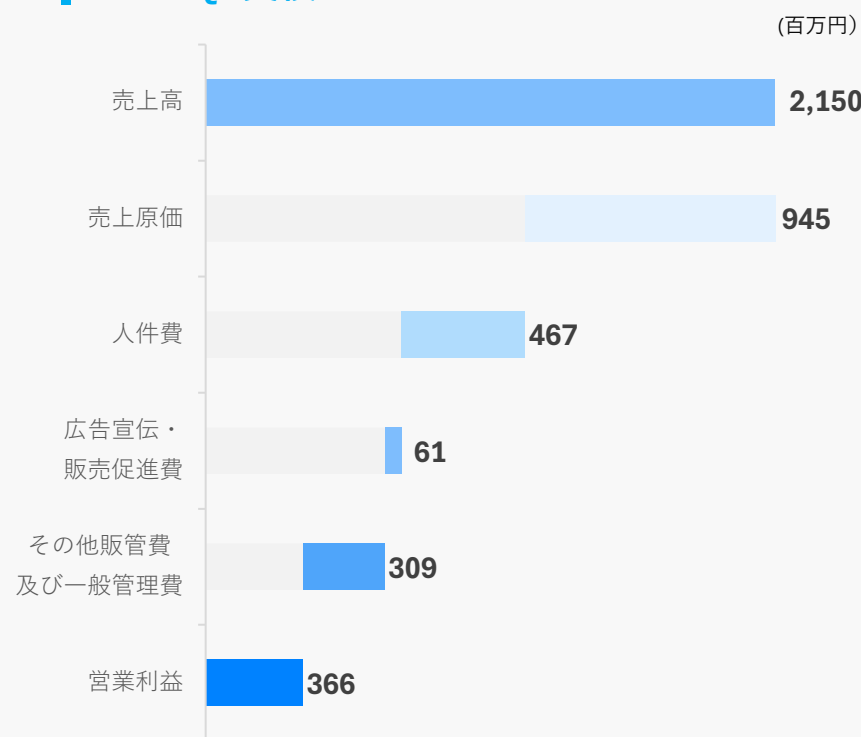
営業利益の増減要因

- 営業利益率は17.1%と前年同期比2.2pt改善。
- 売上原価は売上増にもかかわらず、ソフトウェア仮勘定の増加もあり、売上高を下回る増加率に。
- 人件費は人員増・昇給昇格により増加。その他費用は人員増に伴うコストやAI活用等により増加。
- 広告販促費はISMAP登録完了に伴い、登録活動期より減少。イベントはQ4に集中。

FY25 Q3実績



FY26 Q3実績

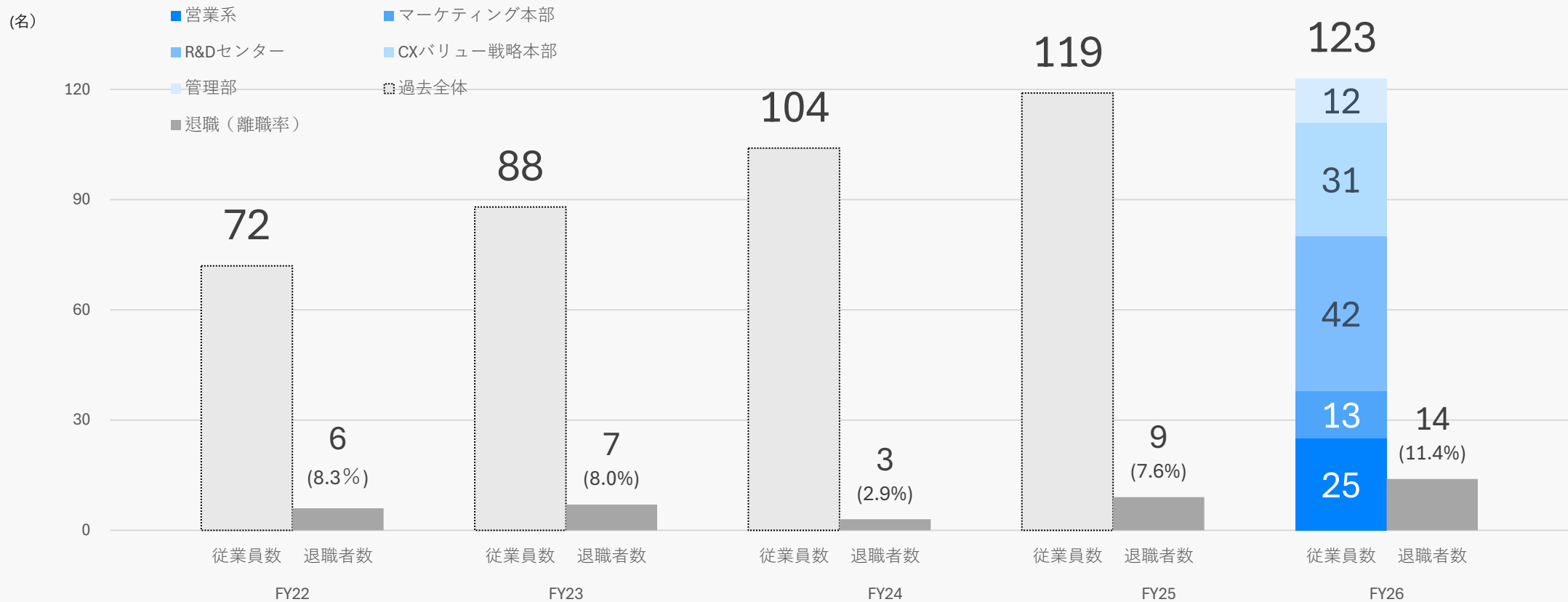


前年同期 増減額 増減率

▶	+288	+15.5%
▶	+91	+10.7%
▶	+65	+16.2%
▶	△10	△14.1%
▶	+50	+19.5%
▶	+90	+32.8%

従業員数（期末推移）

- AI普及による業務効率化を見据え、質を重視した慎重な採用スタンスを継続。
- 2026年4月に新卒12名が入社。従業員の約6割が新卒入社に。新卒を軸に中長期的な人材育成・組織づくりを推進。
- 当第3四半期累計の退職率は11.4%。退職理由は個別の事情によるもので、事業運営への影響は限定的。

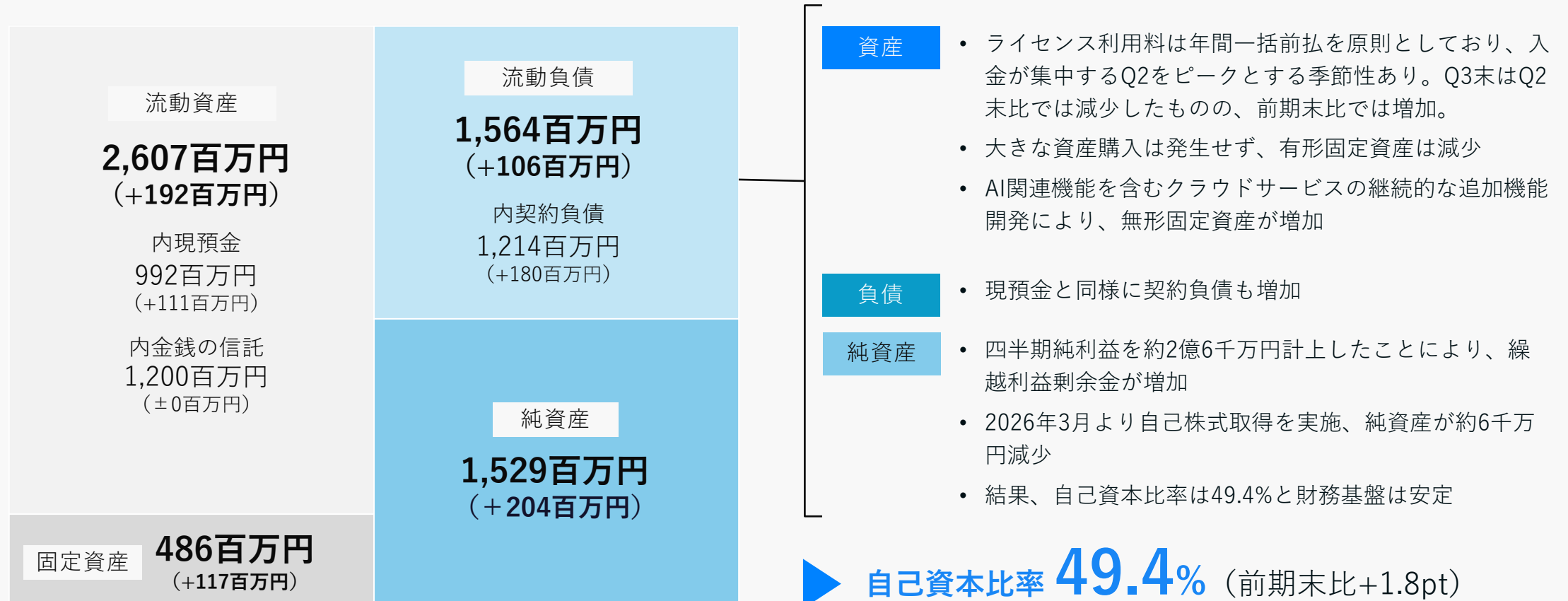


※ 期末日付で退職した従業員は、従業員数及び退職者数の両方に含めています。

※ 2025年12月の組織変更に伴い、FY25以前の従業員数は合算して表示しています。

貸借対照表

- 四半期純利益の計上により純資産は増加。自己資本比率も49.4%に。財務基盤は引き続き安定。
- 現預金および契約負債も順調に増加傾向。
- AI関連開発等の進展により、無形固定資産を中心に固定資産も増加傾向。



2. 2026年11月期 通期 業績見通し

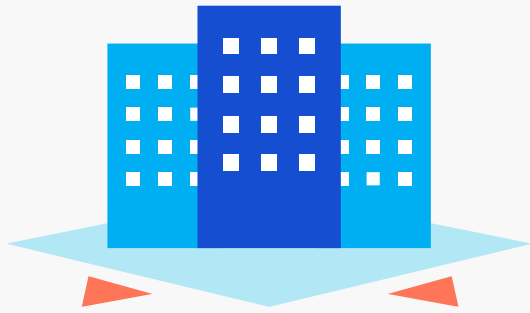
業績見通し

- 2026年10月13日に業績見通しの修正を実施。詳細はP4に記載の通り。
- 売上高・各段階利益共に見通し通りに進捗中。

	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	2,934	+382	+15.0
営業利益 (営業利益率)	331 (13.0%)	469 (16.0%)	+138	+41.7
経常利益 (経常利益率)	337 (13.2%)	486 (16.6%)	+149	+44.3
当期純利益 (当期純利益率)	241 (9.4%)	343 (11.7%)	+102	+42.5

3. 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



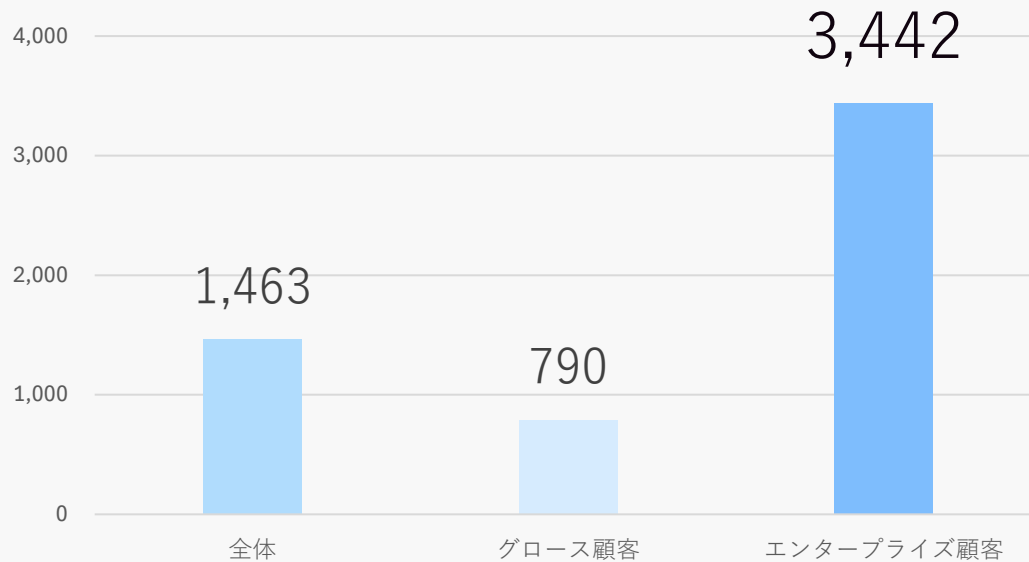
AIネイティブ
カンパニー

エンタープライズ顧客

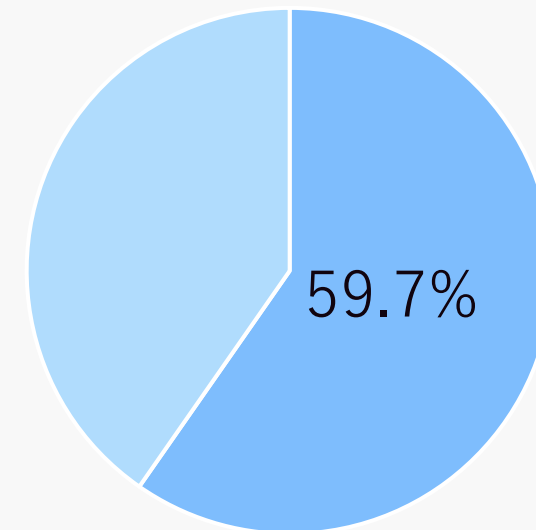
- 契約社全体のうち、エンタープライズ顧客※のARPUは全体平均の約2.4倍、グロース顧客の4.4倍。1社あたりの影響が大きく、成長のためには欠かせない。
- FY26 Q3時点で、全体ARRの約60%をエンタープライズ顧客が占める。

ARPU比較（FY26 Q3時点）

（千円）



エンタープライズ顧客のARR比率（FY26 Q3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。

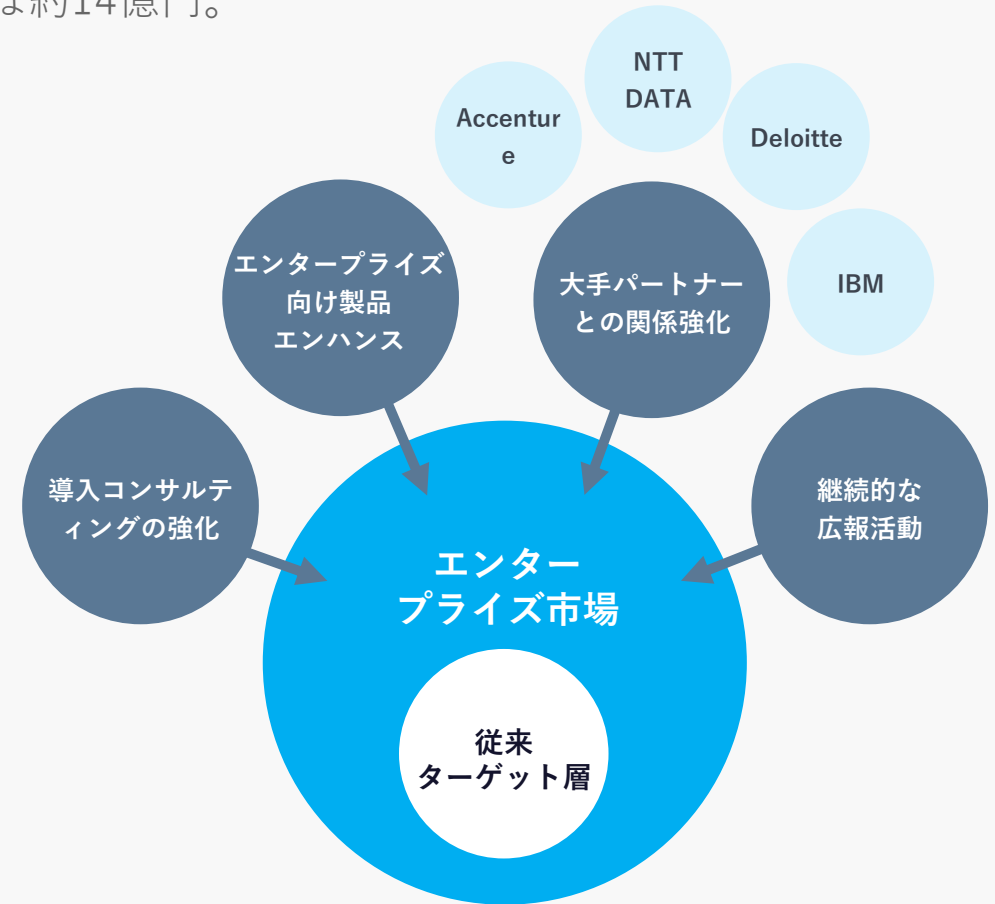
エンタープライズ市場の開拓

エンタープライズ企業のARR比率を一層高水準へ

- FY26 Q3時点におけるエンタープライズ企業との契約ARRは約14億円。
- 全契約に占めるARR比率は約60%。

エンタープライズ市場の開拓における4つの取り組み

- 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。
- 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。
- 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。
- 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

自社サービスのプラットフォーム拡張

人事労務・ERP領域



労務管理・タレントマネジメント領域



CRM・MA・営業支援領域



自社サービスのOEM提供

キャノンマーケティングジャパン株式会社



弁護士ドットコム株式会社



株式会社シナプスイノベーション



AIネイティブ 帳票DXのMCP（Model Context Protocol）対応

帳票DXは、2026年5月にMCP（Model Context Protocol）に対応。自然言語の指示から、MCPが各システムのデータをつなぎ、帳票DXが1枚の帳票を作成することが可能に。既存テンプレートをそのままに、複数システムをまたぐAI活用を実現。

MCPを活用した帳票DXの使用例

人事×勤怠システム

人事情報と勤怠実績を組み合わせ、 就労証明書を発行

所属・入社日などの基本情報は人事システムにあるが、実際の稼働実績は別の勤怠システムにある。保育園の入園申請などで急に必要になる就労証明書も、2つのシステムを組み合わせれば、申請のたびに人事が手作業で集計する必要がなくなる。

従業員

保育園の入園申請に使う就労証明書を発行してください

AI

人事システムで所属・入社日を確認しました。勤怠システムから直近の稼働実績を取得します

• 人事システム

• 勤怠システム

帳票DX

✓ 就労証明書を発行しました

※MCPとは、生成AI（LLM）と外部のデータソースやツールを標準化された共通ルールで接続するためのオープン規格のこと。

AIネイティブ 社内業務のAI化実績



「業務効率化30%向上」に向けた取り組み

領域	内容	変化率※
提案資料作成	顧客提案に必要なプロジェクト工程表、システム画面サンプル、提案資料の作成に生成AIを活用	約 65～80% 削減
業務設計支援	顧客ヒアリングをもとに、導入前後の業務フローの構造化・可視化に生成AIを活用。	約 70% 削減
入札対応	公共案件の入札において、仕様書の読み込みから要件整理、実現方法の検討に生成AIを活用。	約 70% 削減
プロダクト開発	設計・実装・テストの開発工程全体に生成AIを活用。特に実装工程では、2倍以上に高速化。	約 65% 向上

※変化率はいずれも2026年6月時点。提案資料作成、業務設計支援、入札対応は、各担当部署においてAI活用前後の作業時間を担当者ヒアリングにより比較し、算出した参考値。プロダクト開発は、2026年6月時点における5製品チームの工程別工数削減率の平均（約39%）をもとに開発速度へ換算した参考値。

AIネイティブ 企業変革の新たな取り組み

FDE (Forward Deployed Engineer) が体現する、新たなエンゲージメントモデル

- お客様の現場へ

外部からの提案ではなく現場に入り込み、業務を深く理解する。どの業務にAIを適用すれば最大のインパクトが出るかなどを考慮し、ユースケース設計から実装・定着まで一貫して関与する。

- 成果へのコミット

従来のシステム導入は納品をもって完了とするが、FDEの考え方は異なる。納品後も「実際に使われる状態」になるまで責任を持ち、お客様のビジネス成果にコミットする。

なぜFDEか？

AIを導入しても成果が出ない原因の多くは、AIの性能ではなく、業務やデータ、人の判断とつながっていないことにありと考えている。どの仕事をAIに任せるか、どの仕事を人が担うか、今あるシステムとどうつなぐか。これは製品の機能ではなく、現場に入って一緒に決めていく仕事になる。新プロダクトは、この役割を担うFDEとセットで提供し、「実際に使われる状態」になるまで責任を持つ。

AIネイティブ 企業変革の新たな取り組み

AI対応の新プロダクトでは「FDE」の考え方を取り入れ、プロダクトとコンサルティングをセットで提供。プロダクトはヘッドレスSaaS型で開発し、FDEが現場での設計と定着を担う。

新プロダクト

提供開始

手続きに特化したAIエージェント基盤

マドレス

2026年中
リリース予定

新販売管理ソリューション

REVEARTS (開発コード)

既存の業務システムに組み込みやすく、AIエージェントからの利用を考慮し、ヘッドレスSaaS型の設計で開発

FDE

・AI実装のコンサルティング

既存システムと現在の運用を踏まえ、AIに任せる業務を現場に入り設計する

・成果へのコミット

実際に使われる状態まで伴走し、お客様の成果に責任を持つ

お客様のAI活用に合わせてプロダクトを組み込み、その価値を最大限引き出せるよう、FDEを通して支援



FDEが現場で得た知見をプロダクトの改善につなげるサイクルを構築

中期経営目標について

- 「継続的なRule of 40%の達成」は、引き続き中期経営目標として掲げる。FY26は業績見込みの修正により、達成が難しい見通し。
- ARRは、AI活用の進展に伴う収益構造の変化を踏まえ、目標のあり方を見直す。

中期経営目標の位置づけ

Rule of 40%※

継続的な達成を目指す

目標を維持

目安：売上高成長率25～30%、営業利益率10～15%
FY26：業績見込みの修正により、達成は難しい見通し

ARR

FY31にARR100億円（CAGR約30%）

指標を見直し

背景：足元の成長動向に加え、AI活用の進展を受け、ARR単体ではなくFDE（コンサルティング）を含むセット提供を進める方針。AI機能の従量課金計上など価格体系の変更も想定され、収益構造が変わる可能性がある。

今後の方針

1 FY27以降の目標を改めて設定

Rule of 40%を軸に、業績見込みとAI時代の提供形態を踏まえて策定

2 2027年1月開示予定の資料にて掲載予定

2026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

※ 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。

4. 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	123名（2026年8月末時点）
資本金	488,147千円（2026年8月末時点）
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・公的機関向け 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 **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。



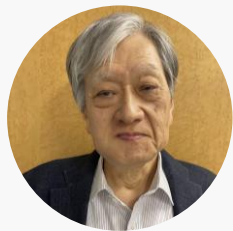
社外取締役 **長井 利仁**

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。



社外監査役 **澤田 静華**

公認会計士
澤田静華公認会計士事務所所長。
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。

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。

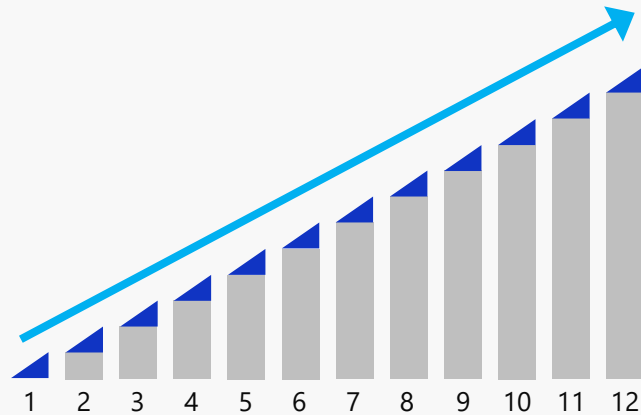


※ Life Time Valueの略。

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

ストック型モデル

- ・ライセンス利用料 等

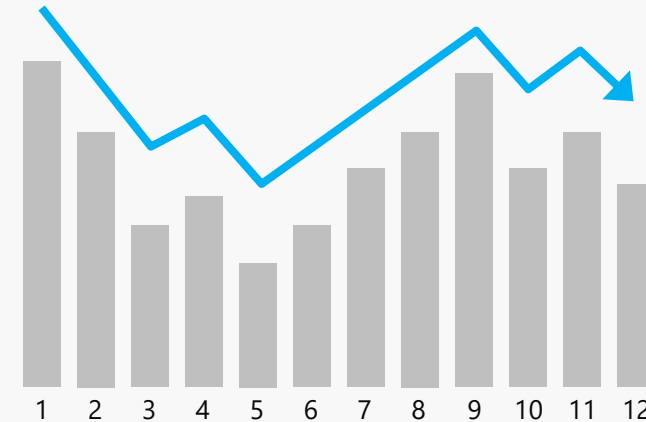


* 売上全体の約80%を占める

* 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

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



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



データオプティマイズ ソリューション

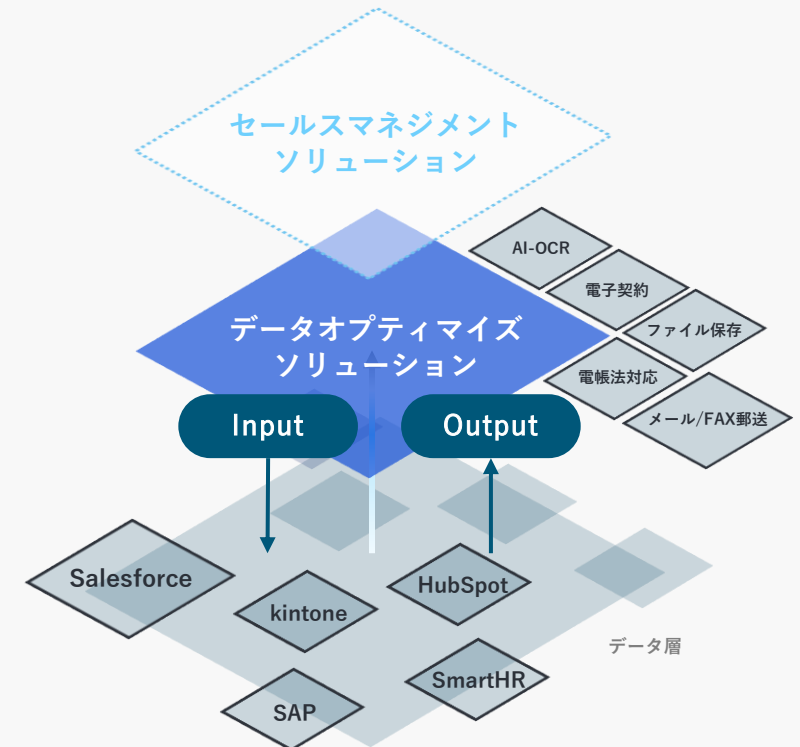
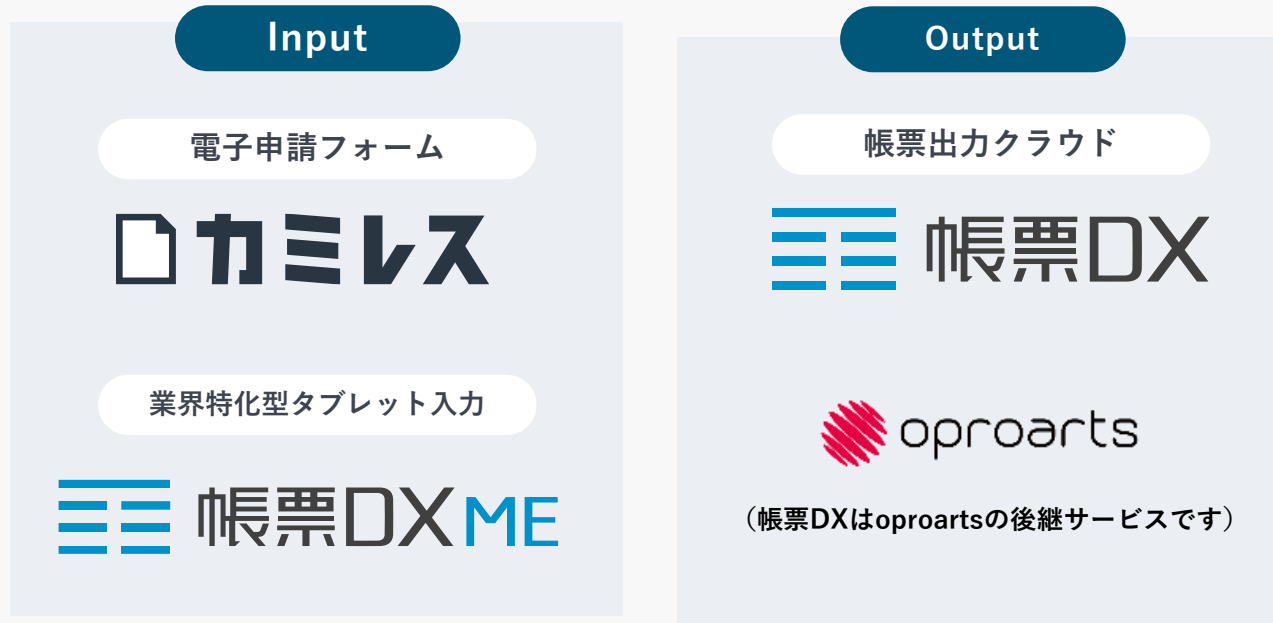
企業、行政・公共機関、組織が持つ
取引情報や人事情報などの
様々なデータを入力・抽出・処理・整理する
帳票ソリューション

※ Life Time Valueの略。

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

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を入力・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

取引関係書類の主な帳票例

見積書 / 契約書 / 請求書

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

業界や業務に特有の帳票の例

口座開設申込書

帳票出力サービス「帳票DX」

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

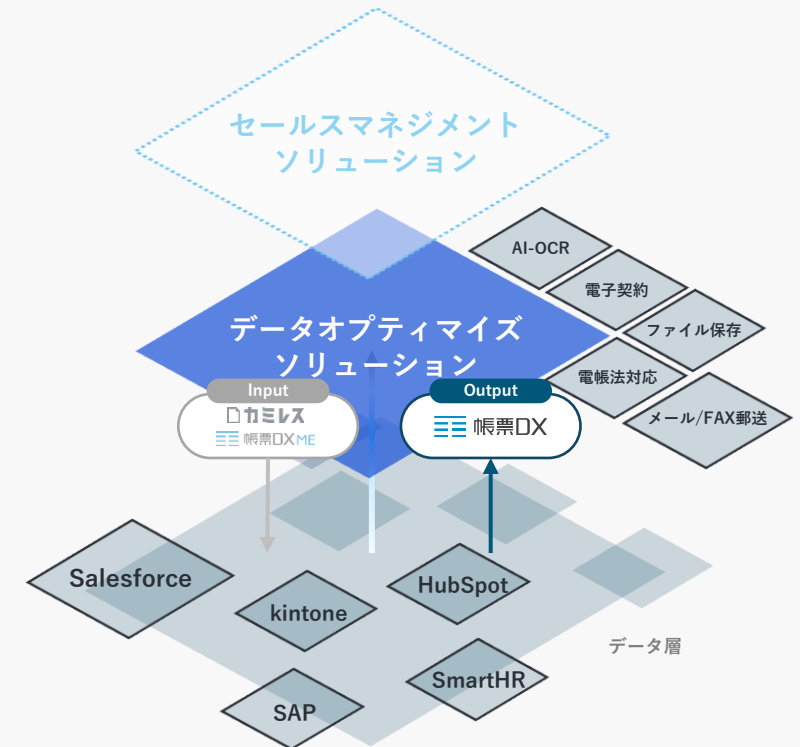
UDフォントを含む最新のモリサワフォントで、美しい帳票を作成。

- 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」



帳票DX

Input

Output

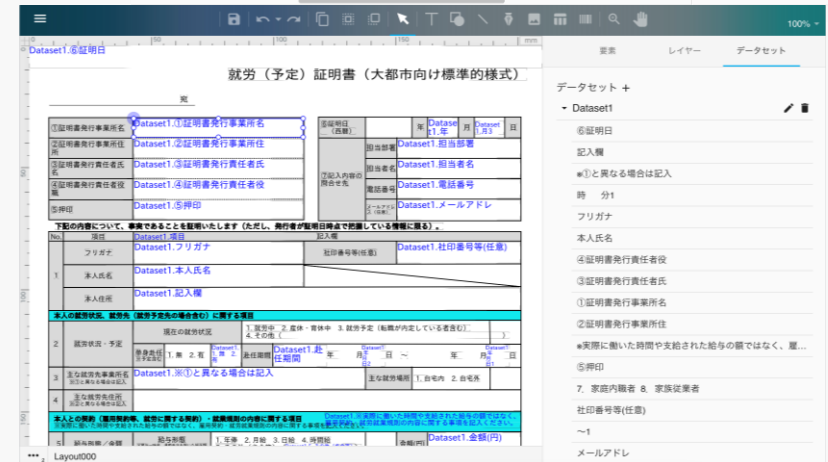
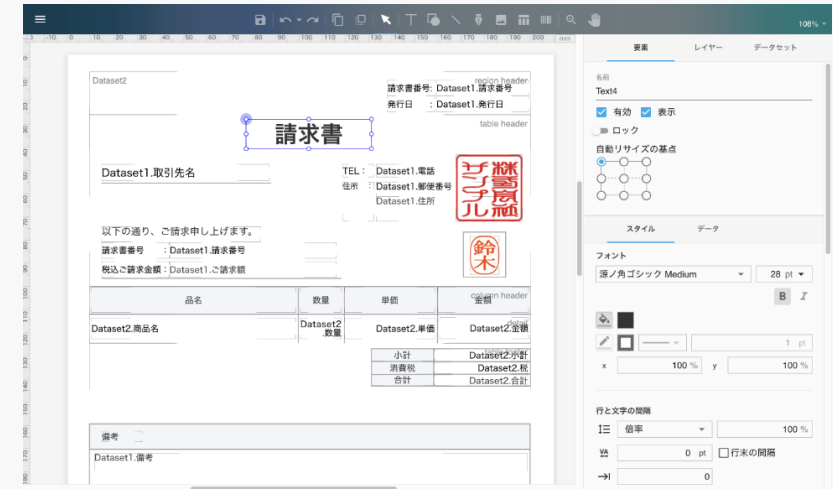
XAデザイナー

- ・ ドローン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DX

Input

Output

■ 他社サービスとの連携による後続業務の自動化



帳票出力サービス「帳票DX」競合比較

帳票DXは入力支援から出力・配信・保管まで一気通貫で自動化可能。製品「B」は設計・出力特化で、配信・保管や外部連携は別契約が必要。出力枚数課金のため利用量増加でコスト増となる構造。

観点	 帳票DX	他社製品「B」	備考
サービスの提供範囲	○ 入力支援～帳票出力～配信・保管など後工程まで一気通貫	△ 帳票の設計・出力が中心	帳票DXは1サービスで業務全体をカバー。Bは配信・保管に別製品の追加契約が必要
料金体系	○ 出力枚数無制限の定額制	× 出力枚数に応じたポイント課金	帳票DXは枚数増加によるコスト増がなく予算管理が容易
外部サービス連携	○ 電子署名・ストレージ・FAX・SMS等の連携アダプタを標準搭載	△ クラウドサイン連携等、一部対応	帳票DXは後続の配信・保管プロセスまで自動化が可能
AIの製品組込み	○ AI-OCR連携・AIマッピング機能を搭載 AIエージェントからの帳票操作も可能	× 未対応	帳票DXはAIによる帳票設計の効率化・データ入力の自動化に加え、AIエージェントからの帳票操作にも対応。
内製化のしやすさ	○ 誰でも直感的に操作できる最新デザイナー	△ 専門知識・習熟が必要な従来型デザイナー	現場担当者でも扱えるUIで内製化を促進。Bは習熟コストが高く外注依存になりやすい

企業名：日本郵政コーポレートサービス株式会社

提供製品：帳票DX for Salesforce（データオプティマイズソリューション事例）



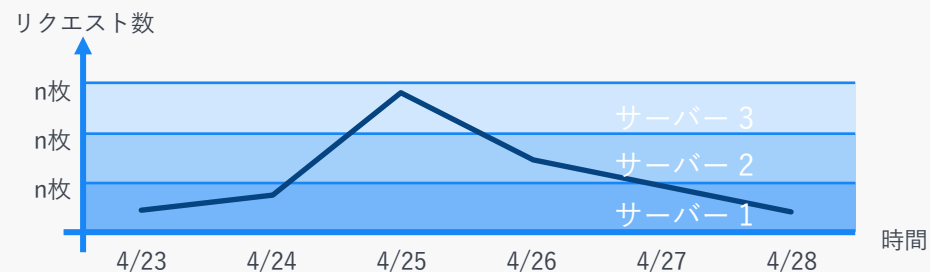
40万人の職員・社員を擁する企業グループの
「紙文化」からの脱却。

導入前の課題

- ・ 給与明細や源泉徴収票などの帳票を紙で配布しており、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。
- ・ 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基盤が必要だった。

オプロの提供価値

- ・ 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。
- ・ 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）。
- ・ パソコンだけでなくスマホからも24時間、見たい時間に見られる環境を実現。



企業名 : 森ビル株式会社

提供製品 : 帳票DX for Salesforce (データオプティマイズソリューション事例)



森ビル株式会社

100棟超のビルを管理する大型不動産企業の森ビル。独自の帳票フォーマットを守りながら、顧客体験を変えずに受注業務を50%削減。

導入前の課題

- 年間約1,500件の受注・請求業務をすべてExcel・紙で管理しており、1件あたり約90分要していた。
- 入居企業の増加とともに担当者ごとの個別対応が積み重なり、運用に限界を感じていた。大型プロジェクトの開業に伴う案件増に対し、増員なしで対応できる体制が必要だった。

オプロの提供価値

- 既存の帳票フォーマットをそのまま維持しながら内部業務のみをデジタル化。顧客への影響ゼロのソフトランディングDXを実現。
- 1枚あたりの帳票発行時間を約98%削減（10分→十数秒）。受注業務全体で50%削減を実現。
- 大型プロジェクト開業による案件増にも増員なしで対応。社内からDX提案が自発的に上がる企業文化の変革に繋がった。

企業名：株式会社セブン・ペイメントサービス

提供製品：帳票DX for Salesforce（データオプティマイズソリューション事例）



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

- 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。
- 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。
- 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

- 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。
- 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。
- 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。

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

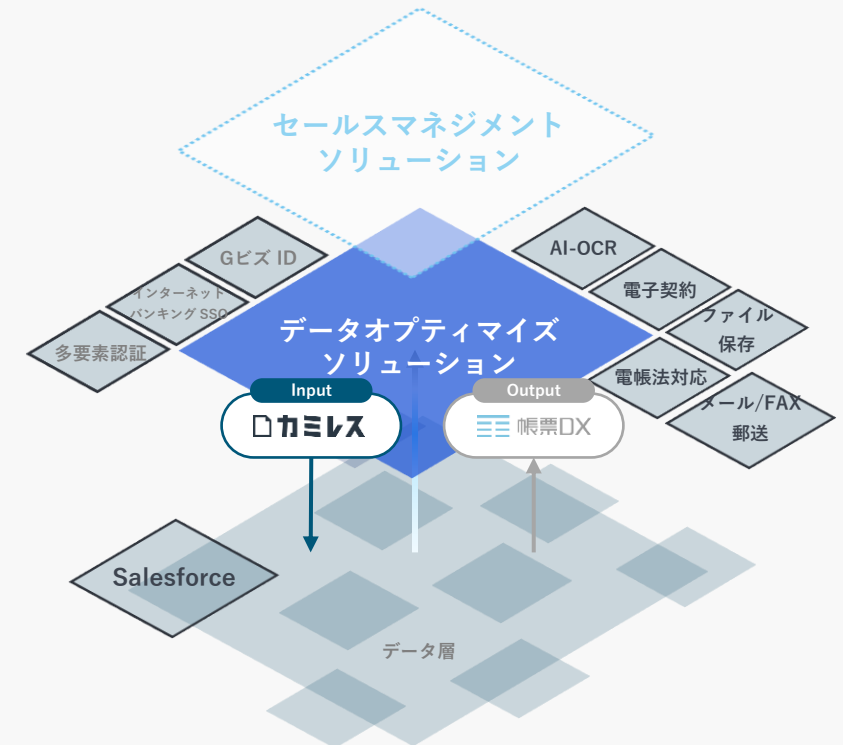
デジタル機器に不慣れな方でも申請書の見た目のままフォーム入力可能。

- 配信・保管の自動化

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。

- 電子化対応

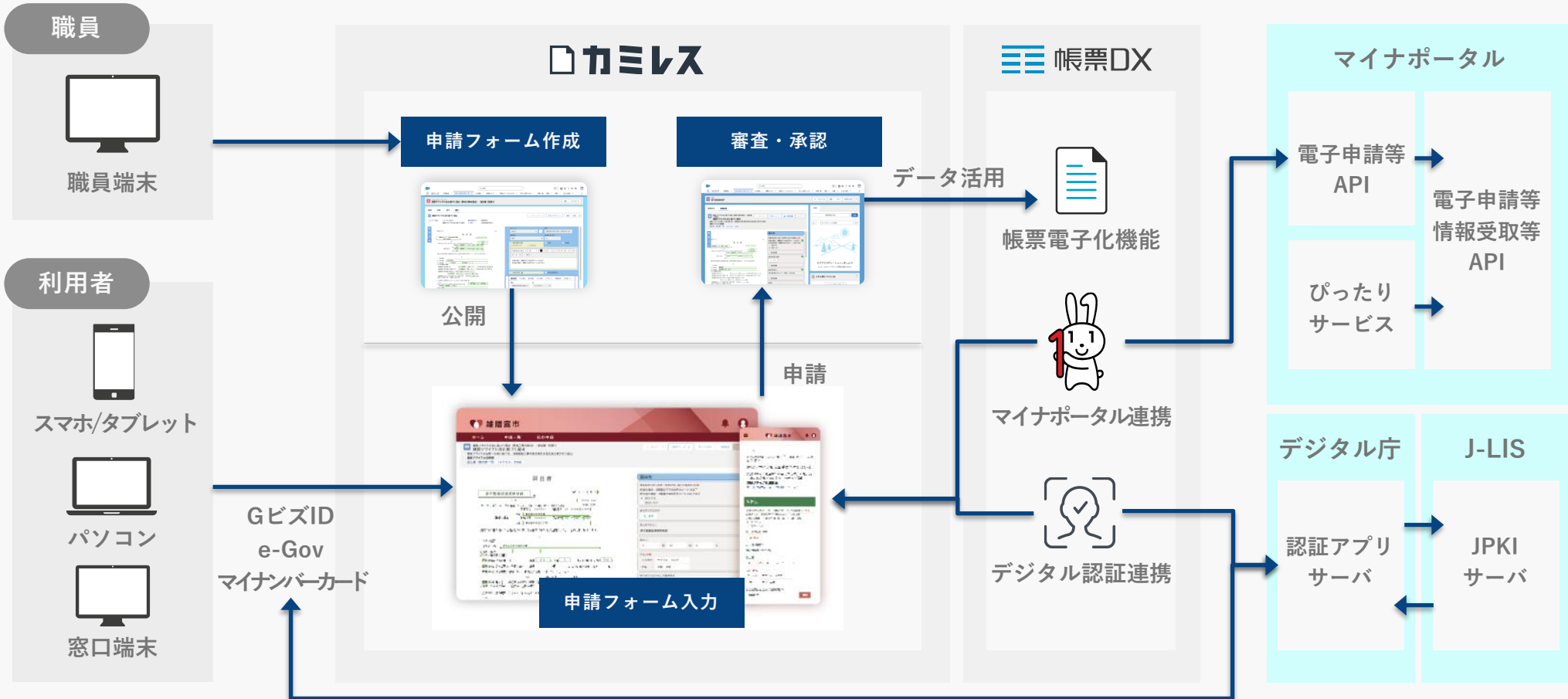
マイナポータル連携などにより情報の二重入力を削減。



カミレス

Input

Output



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「B」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「B」	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、B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

企業名：埼玉県庁

提供製品：カミレス（データオプティマイズソリューション事例）



“少量多品種”の紙の窓口申請をデジタル化。
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

導入前の課題

- 部局別システムでの運用が、市民CRM構想の実現の足かせとなっていた。
- 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が求められていた。
- パソコンやスマホなどの操作が不得意な市民に配慮したシステム設計を検討していた。

オプロの提供価値

- 感覚的に操作しやすいフォーム作成機能で、“少量多品種”の紙申請を職員の内製でデジタル化。スマホ画面も自動生成し、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。
- 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。紙の書類回覧に起因する処理の遅延や転記ミスを解消し、市民と県内企業のデータ（市民CRMデータ）の精度と鮮度を向上。
- 一元管理された企業申請データを活用し、未取得の企業認定がある企業へ認定取得を促すアクションを実現。

導入事例

企業名：株式会社かんぽ生命保険

提供製品：カミレス（データオプティマイズソリューション事例）



株式会社かんぽ生命保険

「入院保険金請求手続きオンライン化」にカミレスを導入。利用者から顧客満足度にて高評価を獲得し、全拠点展開へ。

導入前の課題

- 年間約140万件の保険金請求のうち約9割が対面手続きであり、Webでの完結に向け、高齢のお客様を中心に「デジタル非対応層」の対応が課題だった。
- コールセンターでは電話での請求申し出を受けても、書類の郵送・来店案内しかできず記入漏れなどの不備対応や着金までのリードタイム長期化が、顧客体験（CX）向上の妨げとなっていた。

オプロの提供価値

- 電話・SMS・Webを組み合わせた独自サポートフローを構築。コミュニケーターが通話しながらリアルタイムで書類アップロードを案内することで、試行段階で手続き不備0件・最短翌日着金を実現した。
- 導入決定から2か月でサービス開始。Fit to Standard（パッケージへの業務適合）アプローチにより、スクラッチ開発では得られない短期稼働と変更のしやすさを両立

カミレス
導入後の調査

顧客満足度
（手続きのしやすさ） 4.79 / 5.0

手続き不備件数 0件

着金までの期間 最短翌日着金

企業名：大田区

提供製品：カミレス（データオプティマイズソリューション事例）



大田区

大田区の学童保育（一時利用）のオンライン申請にてカミレスを採用。また、別事業である子育て支援事業での導入が決定。

導入前の課題

- 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、学童保育を利用する際の手続きの簡素化、利便性向上が求められていた。
- 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

- 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、利便性の高い子育て環境を構築。

大田区で2事業目を受託 学童保育から子育て支援事業へ横展開

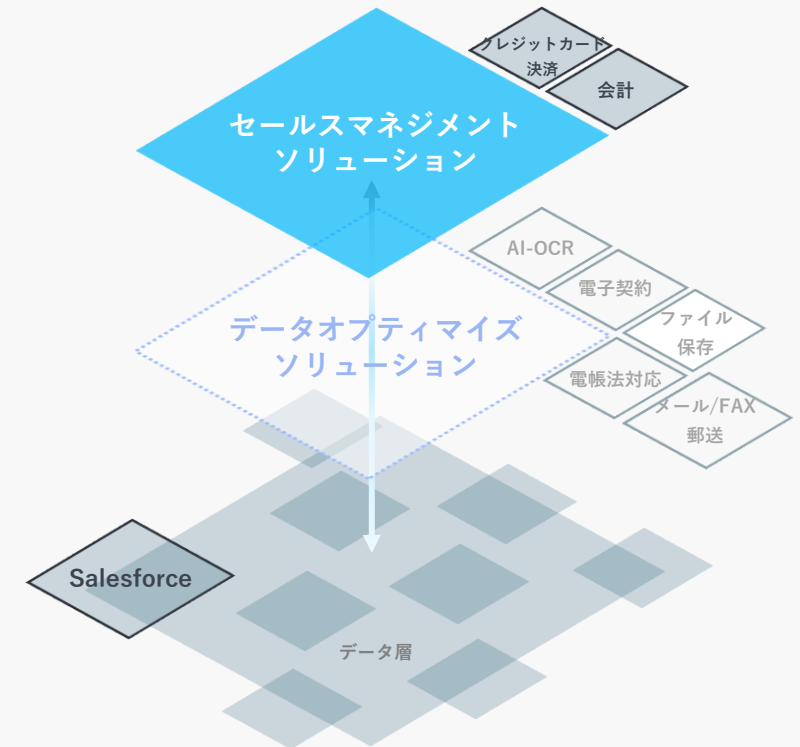
大田区の公募型プロポーザルにより「子育て支援事業予約システム構築・運用業務委託」を受託。乳幼児ショートステイ事業と、児童館・キッズなにおける就学前児童の一時預かり事業を対象に、申請・予約をオンラインで完結するシステムをカミレスで構築・運用する。学童保育（一時利用）に続く同一自治体・別事業での採用となり、子育て支援領域でカミレスの適用範囲を広げている。

セールスマネジメントソリューション

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



モノスクはソアスクにおける機能を包含しています。



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1箇所にまとめられ、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

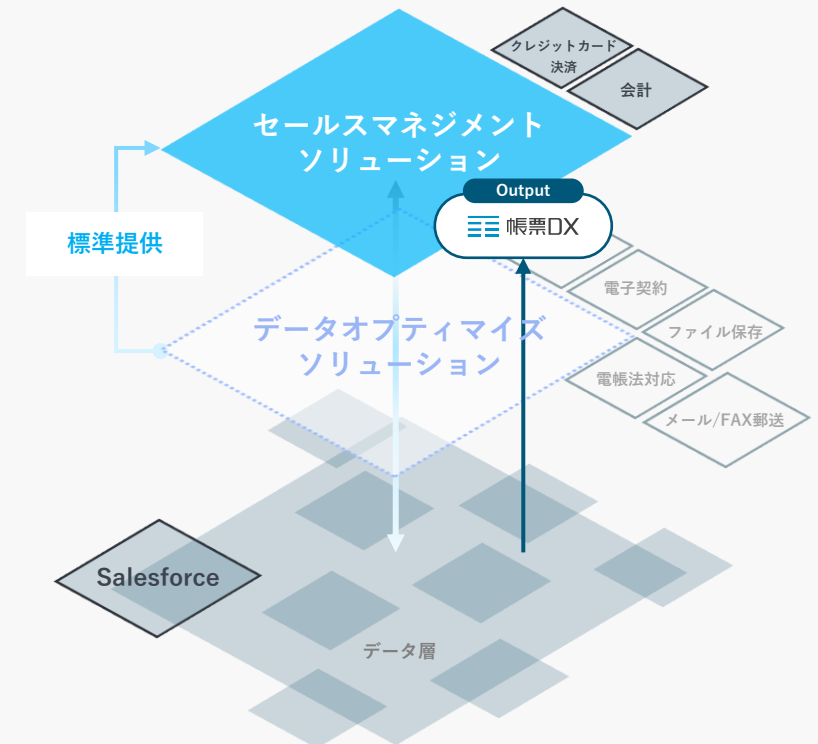
商品別、パッケージ別、取引先別など多様なプライシング戦略への迅速な運用を実現。

・ 商談情報の一元管理

Sales Cloudと連携することで、問い合わせ、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

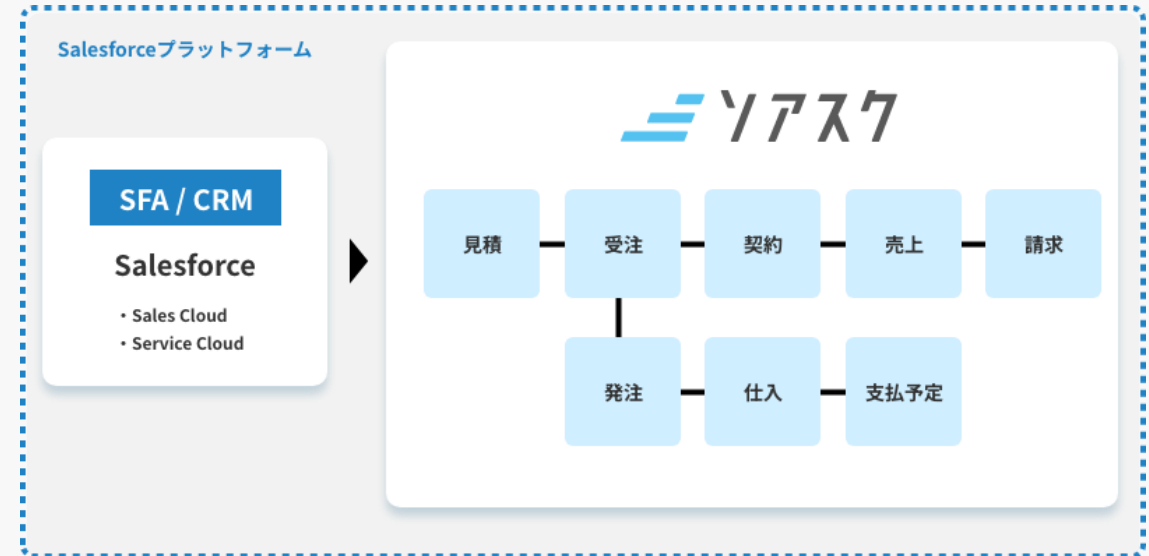
マイページを通じて、商品の購入、ID追加、プラン変更、解約が可能です。





■ 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。



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」



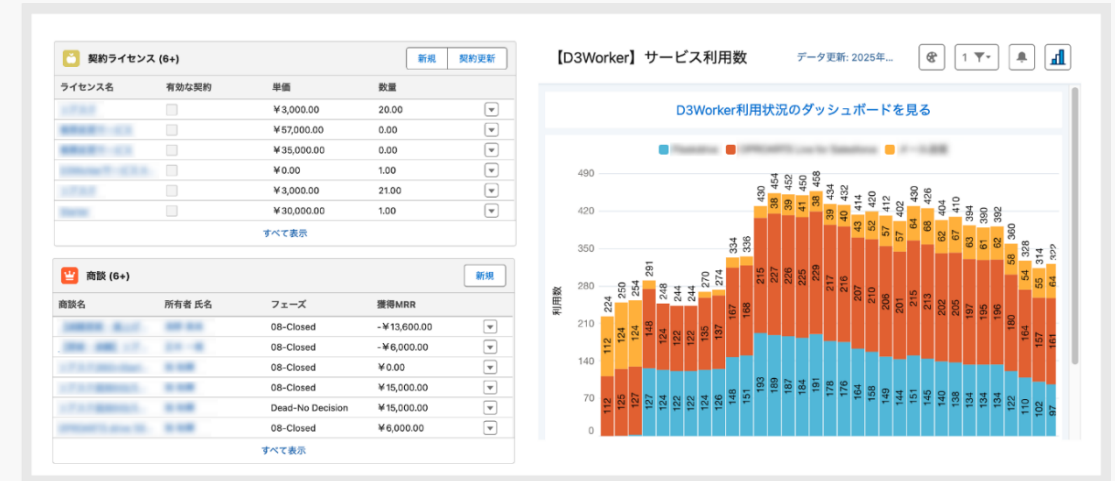
■ Salesforceプラットフォーム上で開発する強み

- ・ 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実施。
- ・ 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。

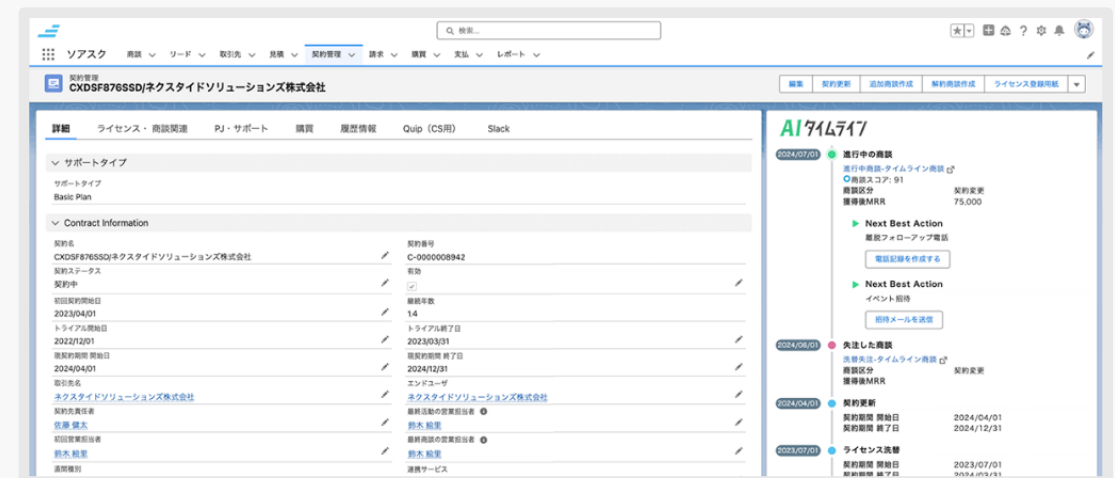
＞ カスタマーサクセス活動とは

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。



無形商材のサブスクビジネス管理サービス「ソアスク」競合比較

ソアスクは日本のBtoB商慣習に最適化し、見積～請求～売上計上を同一基盤で一気通貫管理。

製品「B」はグローバル普及のサブスク管理基盤だが、日本特有要件への対応や既存CRM/ERP連携に課題がある。

観点		他社製品「B」	備考
日本の商慣習への対応	○ インボイス・新収益認識に標準対応	× 対応状況が不透明	ソアスクは国内業務フローを前提に設計。Bは日本固有の要件に追加開発が発生
CRM・SFA連携	○ 商談・顧客データと販売管理を同一基盤で統合	△ CRM機能はなし。読み取り専用で双方向は別途構築	ソアスクはSalesforceを基盤に、営業～バックオフィスのデータ分断を解消
販売管理のカバー範囲	○ 見積～請求～計上～KPI可視化まで一気通貫	○ サブスク管理の主要プロセスを広くカバー	ソアスクは入金・会計の国内主要サービスと連携可能
AIの活用	○ 積極的に活用。Agentダッシュボード、議事録からの見積自動作成など	△ AI入金回収などの機能を提供	ソアスクはBtoB販売業務の自動化とデータ可視化でAI活用。Bは回収領域が中心
導入・定着支援	○ 専任担当者による伴走型支援	× 導入・習熟負荷が高い	ソアスクは導入、定着までサポート。Bは機能が豊富だが高価格。導入・習熟の負荷は高い

企業名：ユニファ株式会社

提供製品：ソアスク（セールスマネジメントソリューション事例）



商談・契約・請求をSalesforceでひとつながりに。誰もが同じ数字で判断できる収益管理基盤を構築し、年間3,000時間超の工数を削減

導入前の課題

- 商談はSalesforce、契約受注は別のオペレーションツール、請求は会計システムと、データも担当者もシステムごとに分かれていた。
- 金額に差異が生じても追跡・照合する手段がなく、原因の特定に時間がかかっていた。
- 解約率や顧客単価といった指標を特定の担当者しか算出できず、収益の全体像を同じ前提で語れる人が限られていた。

オプロの提供価値

- 商談の見積から契約、請求までをSalesforce上でひとつながりに管理し、誰が見ても同じ前提の数字で意思決定できる基盤を構築。営業・契約管理・請求の各部門あわせて年間3,000時間以上の工数を削減。
- 金額に差異が発生した場合も商談の見積までさかのぼって照合でき、原因究明とアクションの優先順位付けを容易にした。
- 営業担当者は自身の契約・請求状況をすぐに把握でき、マネージャーも同じレポートを前提に会話できる体制を整備。

導入事例

企業名：株式会社hokan

提供製品：ソアスク（セールスマネジメントソリューション事例）



株式会社hokan

見積から請求・会計までの一気通貫管理と、
IPOを見据えた内部統制強化へ

導入前の課題

- 売上・KPI集計・請求管理を表計算ソフトで運用しており、取引社数の増加にともない業務が煩雑化していた。
- 複数システムの併存により手入力や手動でのデータ連携が発生し、売上・請求データが分断され、同じ情報を二重に管理していた。
- 転記作業や業務の属人化が情報の正確性を左右しており、IPOを見据えた内部統制強化の観点からシステム化とデータ可視化を必要としていた。

オプロの提供価値

- 見積から契約、請求、会計処理までを一気通貫で管理する体制を構築し、業務工数の削減と内部統制の強化を同時に進める。
- 自社システムとの連携を維持したまま、契約・利用実績情報をソアスク上で一元管理。複数システムに分散していたデータを集約し、サイロ化・属人化を解消。
- 売上やKPIの集計・可視化を柔軟に行い、経営判断のスピード向上へ。

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

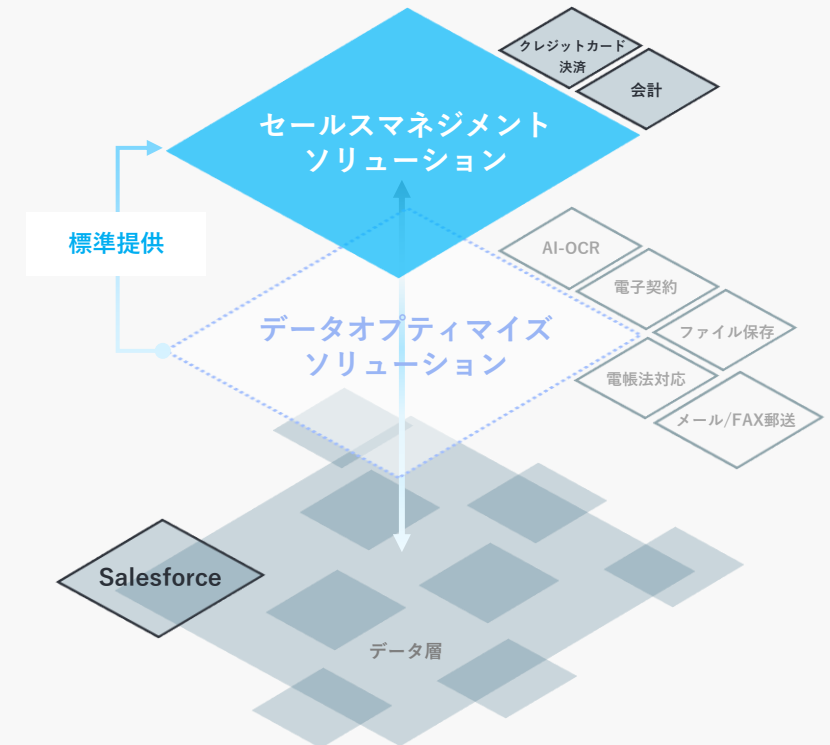
サブスクビジネスの販売業務プロセスの効率化と、機器情報の一元管理が可能。

- モノのサブスク特有の管理

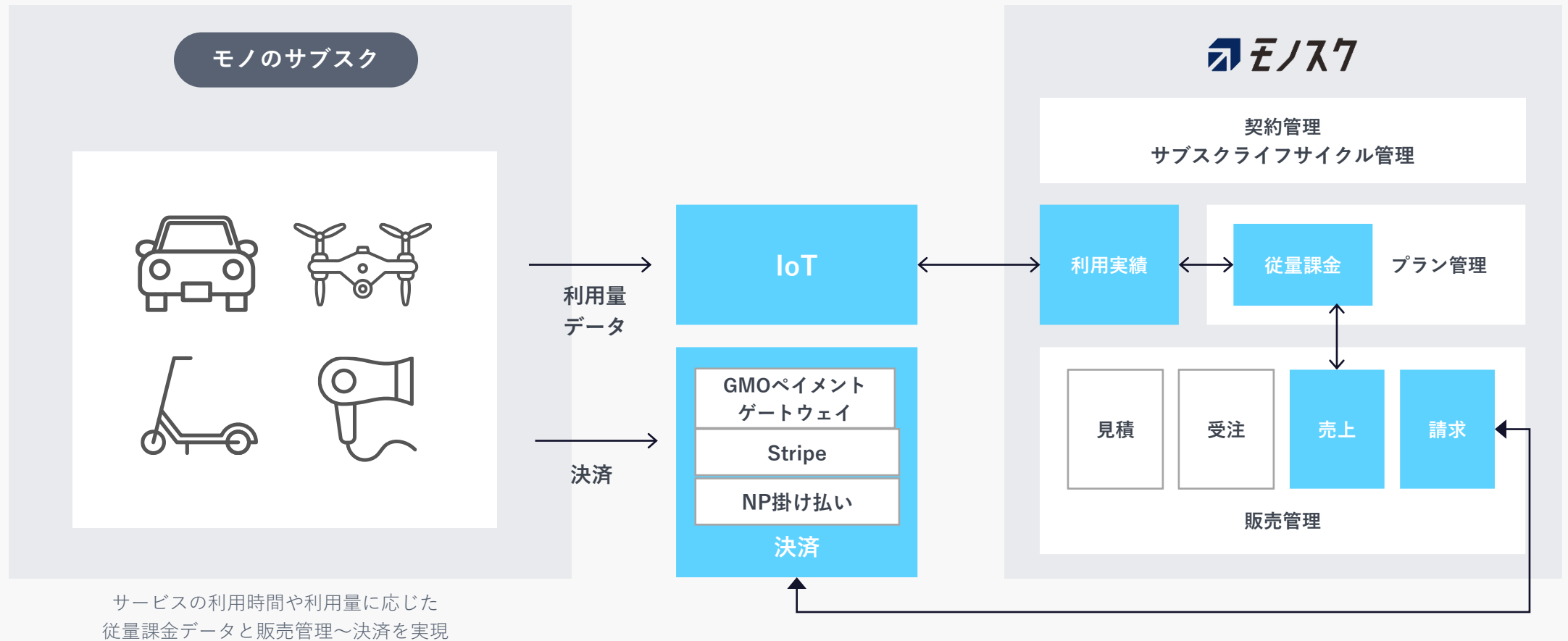
既存のシステムでは管理できないサブスク管理機能をモノのサブスクでも実現。

- 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」



企業名 : 株式会社MTG

提供製品 : モノスク (セールスマネジメントソリューション事例)



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を実現

導入前の課題

- 美容室向け (BtoB) 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に伴う販売契約管理方法を検討する必要があった。
- 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。
- 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。

オプロの提供価値

- オプロのサブスクビジネス支援の知見を活用し、日本企業に合った商談～請求の業務プロセスを構築。Salesforce上で顧客データの管理体制を整備した。
- 多様な価格モデル、サブスク／ワンショット混在商談に対応する契約管理を提供。美容室ごとの製品使用量に応じた価格戦略と、新しい収益モデルの構築を実現。
- 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し、製品の使用状況を場所ごとに把握できる体制を整えた。

5. APPENDIX

主要顧客



埼玉県庁



大田区

SMBC信託銀行



りそなグループ

SBI Leasing Services



住友商事

TOYOTA
MOBILITY SERVICE



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

FUJIFILM

YAMAHA

P A S O N A



AEON



ZOZO

Money Forward

肌を治すチカラ
muhi
株式会社 池田模範堂

J!NS

MIXI

LUSH FRESH
HANDMADE
COSMETICS

セブン・ペイメントサービス



AND MORE

企業名：株式会社マネーフォワード

提供製品：帳票DX for Salesforce（データオプティマイズソリューション事例）



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件ほどの電子契約オペレーションと連携へ

導入前の課題

- 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。
- 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。
- 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る。

オプロの提供価値

- 帳票発行と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。作業の属人化を解消し、業務の標準化と安定した運用を実現。
- 大量の帳票発行に対応する設計により、申込書の送付枚数が増えても追加コストを抑制。取引拡大に伴う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。
- シンプルで直感的なUI設計により設定や運用の負担を軽減し、社内の改善提案を迅速に反映できる柔軟な運用を可能に。

企業名：株式会社SMBC信託銀行

提供製品：カミレス（データオプティマイズソリューション事例）



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

- 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。
- 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。
- 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

- 申請から承認までのプロセスを一元管理し、業務を可視化。手続き完了までの期間を大幅に短縮。
- 紙の申請書の親しみやすさを活かしたUI/UXにより直感的な入力操作を可能にし、お客様の来店負担を解消。手続きの利便性向上に貢献。
- システム連携によりデータ入力の手間を削減し、数万通規模の郵送対応を廃止。スムーズな手続きを実現。

企業名：株式会社ユーキャン

提供製品：ソアスク（セールスマネジメントソリューション事例）



株式会社ユーキャン

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

- 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。
- 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

- 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。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、Salesforce上での業務統合による効率向上を実現。
- 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。帳票発行の自動化・迅速化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。

企業名：株式会社LayerX

提供製品：ソアスク（セールスマネジメントソリューション事例）



「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

- 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。
- 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。
- 都度の改修の手間や維持管理コストを削減したい。

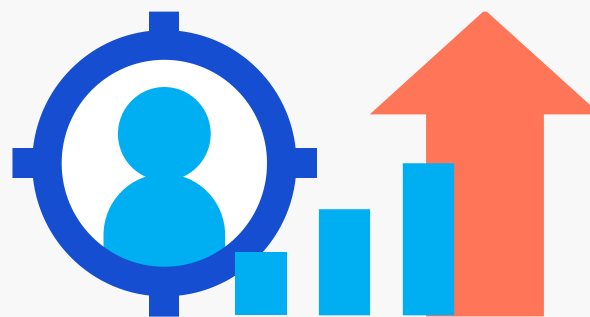
オプロの提供価値

- さまざまな機能との外部連携を実現。API連携によりExcelのエクспорт／インポート作業を省き、人手を介さないデータ連携を可能にした。
- 受注からの請求書発行、入金消込、債権管理まで、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する体制を構築。データの一貫性と完全性に自信をもって応えられる環境を整えた。
- 必要なタイミングで必要な情報を提供し、アップセルやクロスセルにつなげる仕組みづくりの具体的な手段を獲得。



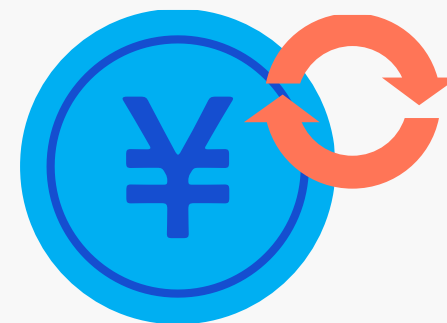
継続的な商談を生み出す

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



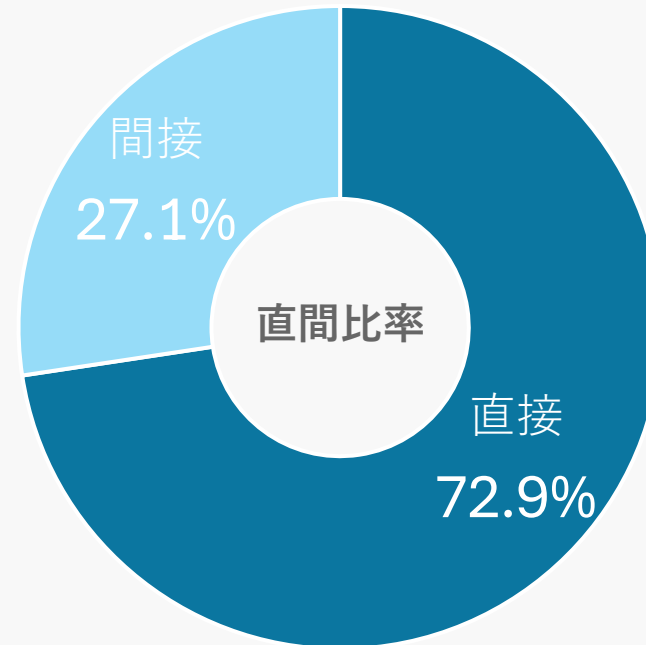
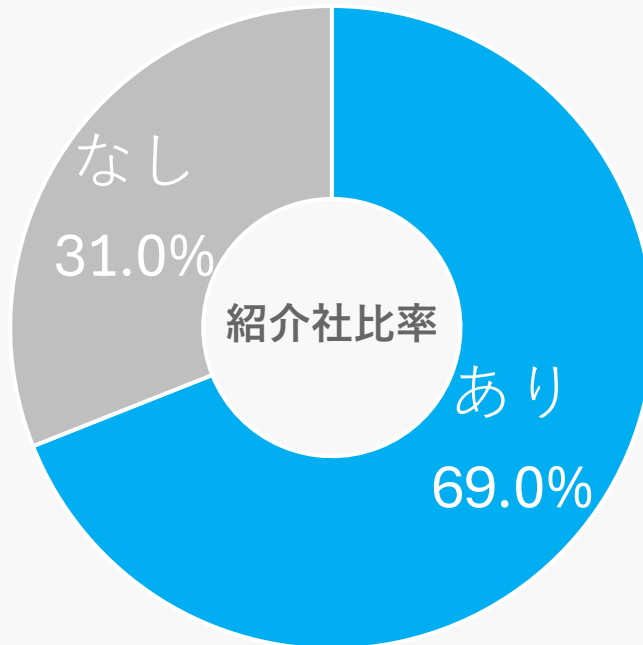
市場や顧客に応じた

柔軟な
価格戦略

3つの強み【パートナーとの協業体制】

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約7割※を占める結果に。
- 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。



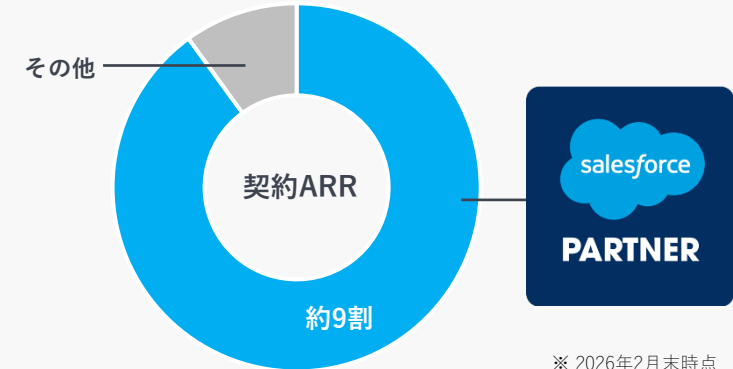
※ 受注ARRベースで換算。

3つの強み【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割超を占める。
- 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。
- 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。
- 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。

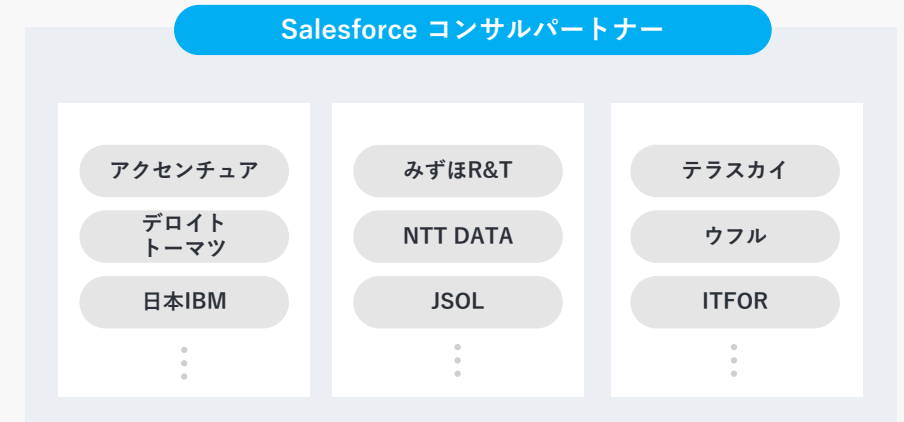
当社ARRにおけるSalesforce連携サービスの割合



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。

3つの強み【パートナーとの協業体制】

他社SaaS・ソリューションとの積極的な連携

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）

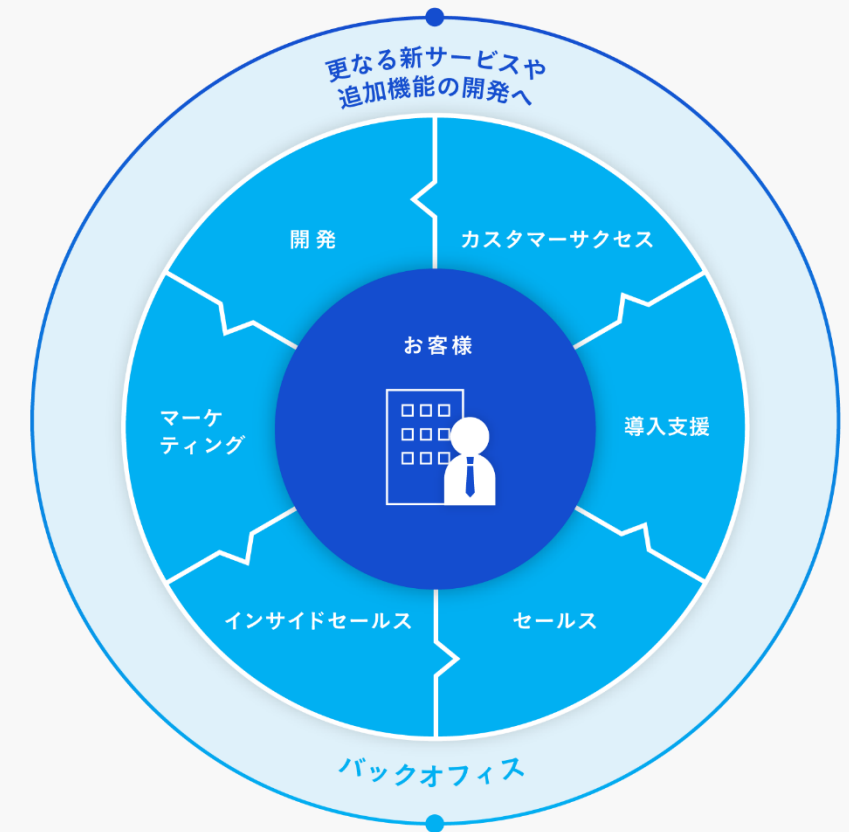
SMS 空電プッシュ NTTコムオンライン	文書管理 DigitalWork Accelerator Fleekdrive box Drive Google Drive	電子契約 電子印鑑なら GMOサイン CLOUDSIGN Adobe Acrobat Sign DocuSign wanbishi WAN-Sign	会計 勤定奉行クラウド Money Forward クラウド債権管理 freee 会計
インターネットFAX faximoSilver OpenText Fax2Mail TransAct FAX	OCR Google Cloud Platform Vision AI Sigfoss SmartRead CLOVA OCR	ウェブ配信 ecoDeliver express @Tovas	債権 請求管理ロボ for Salesforce V-ONE クラウド
ワークフロー Shachihata Cloud			決済 NP掛け払い stripe GMOペイメント
ERP ORACLE NetSuite			

3つの強み【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向け、お客様を中心とした複数の部門が密接に連携。

- 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。



オプロのビジネスサイクル

3つの強み【顧客ニーズ把握と製品アップデート力】

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

2026	9月	- for SAP、複数エンティティ検索対応 - for Salesforce、Excel/Word/PowerPointの結合 - for SmartHR、抽出の設定 - for SmartHR、帳票の条件ファイル型カスタム項目への保存 - PDFインポート・データセット自動作成の改良 - リッチテキスト対応
	6月	- for Salesforce、OPROARTS Connectors for Salesforceからのインポート機能 - for SmartHR、就労証明書コピー機能、通知機能 - ViewFramer、kintoneからの複数帳票一括出力
	5月	- MCPサーバーのリリース - OCRBフォント対応
	3月	- ログインユーザーの情報、家族情報のカスタム項目の出力
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 - for Salesforce、設定の一括エクスポート機能
	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

カミレス

2026	8月	- 明細入力機能 - 複数選択リスト型追加 - 申請AI審査機能
	6月	- 申請REST API追加 - GMOペイメントゲートウェイの非同期支払対応 - 申請提出前のAIセルフチェック機能 - 添付ファイル分析機能
	3月	- 申請受理後のAPI自動審査機能
	2月	- 直感的に利用できるシンプル設計画面
2025	11月	- GMOペイメントゲートウェイ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

3つの強み【顧客ニーズ把握と製品アップデート力】

新機能を次々と開発 | セールスマネジメントソリューション

ソアスク

2026	8月	- 前払いクレジットに対応 - 毎月自動更新機能で利用できる請求サイクルを追加
	3月	- 請求一括作成処理の速度向上
2025	11月	- 請求登録画面の刷新 - 分析バッチの改善
	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
2024	3月	- 見積登録画面の拡充
	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ペイメントゲートウェイ連携

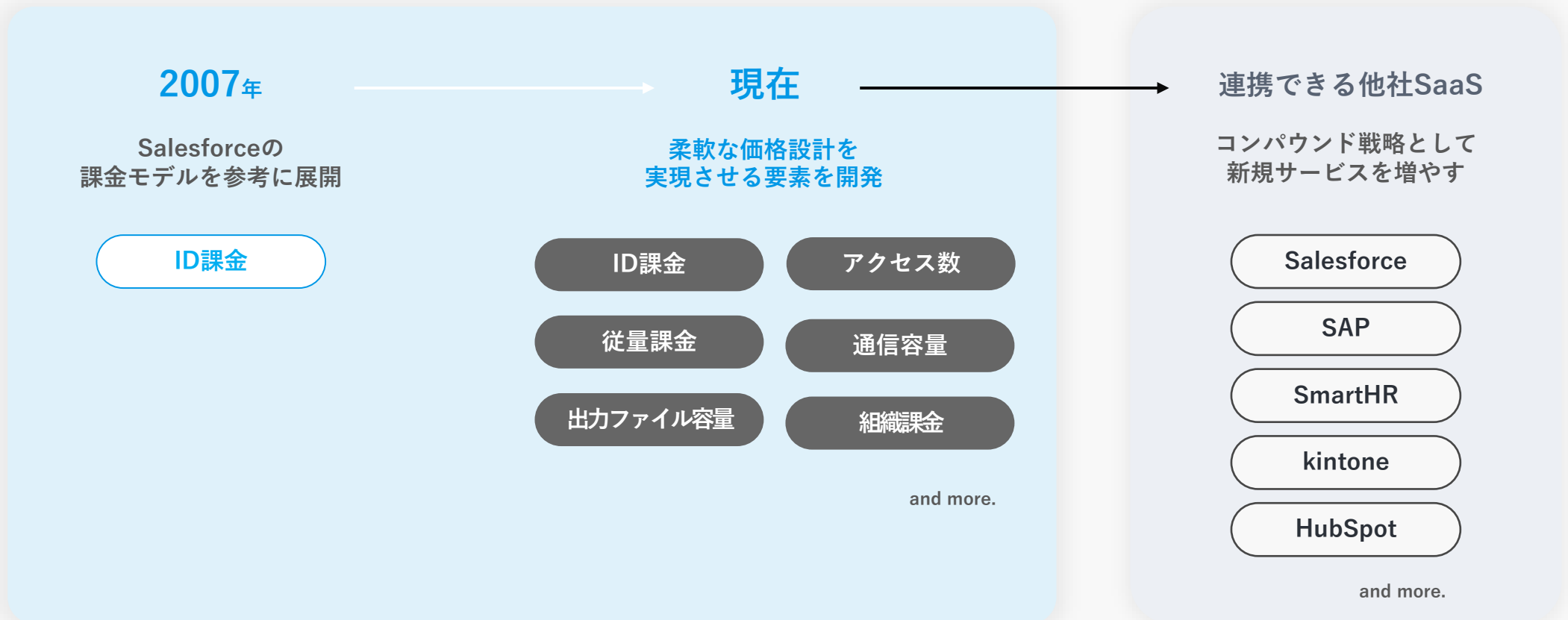
モノスク

2026	5月	- シリアルNoの一括指定による機材引当に対応
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
	8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
2024	4月	- 機材の履歴管理
	2月	- トライアルでの機材管理機能
	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
	4月	- 仮受注 - 受注後の機材引当 - 英語対応

3つの強み 【柔軟な価格戦略】

19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

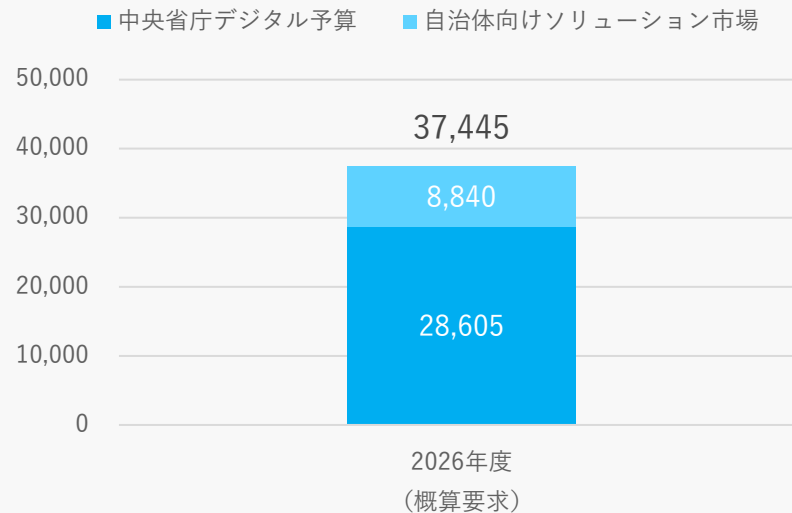


公共DX市場

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む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



※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）（2025.5.8）」を元に当社作成。なお、年度単位の予算変動が大きいいため、本グラフでは市場の定常的な規模感を示す目的で単年表示としています。

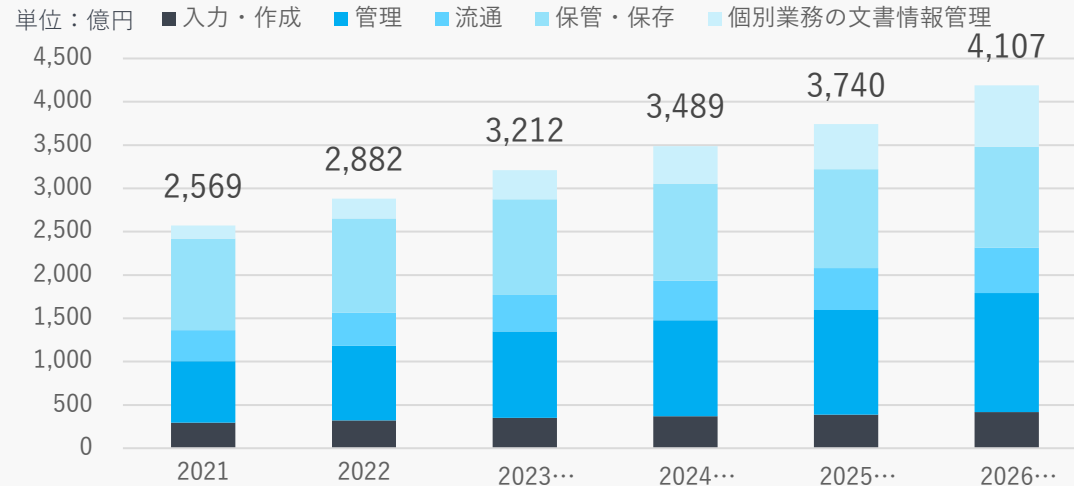
※2. 文書管理DX市場 996億円/2023年度（株式会社MM総研「2023年 文書情報管理関連製品・サービスの市場動向調査（2024.4.11）」）がDX市場全体 4兆197億円/ 23年度（株式会社富士キメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編／企業編（2024.4.10）」）に占める割合＝2.75%とし、公共DX市場 約3.7兆円（2026年度推計）に掛け合わせて算出。

※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。

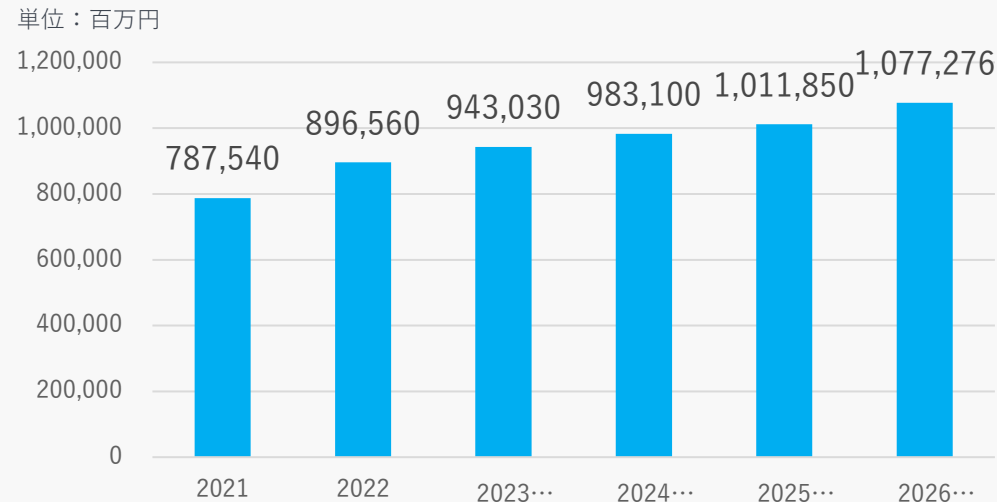
※2. クラウド型文書管理サービスが対象市場とする最大範囲として、全体に占めるクラウド比率を株式会社ダイレクトクラウド「クラウドストレージ利用状況 (2024.5.13)」等を基に併用を含む約60%と推定して算出。

※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。

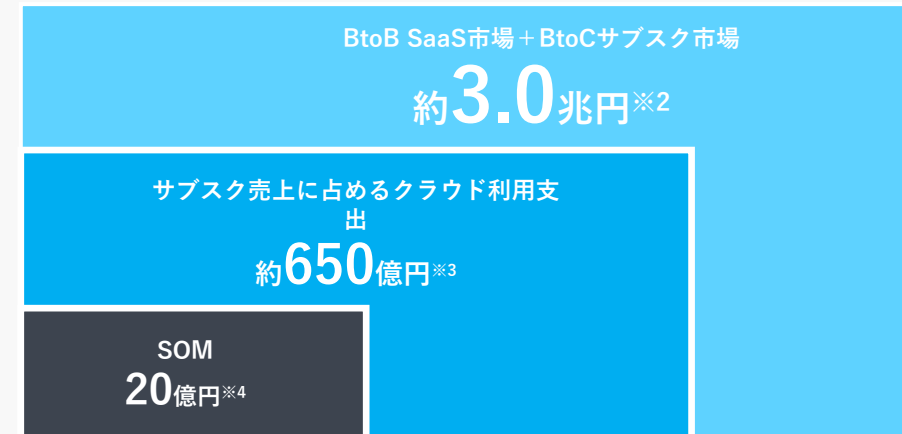
サブスクリプションサービス市場

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に直結するため、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



■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



※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。

SNSを活用したIR発信強化

X（旧Twitter）・noteの両輪で情報発信を強化

X（旧Twitter）ではIR関連情報を中心に、導入事例の公開などもあわせて発信。
noteでは、事業・人・カルチャーに関する発信を継続的に実施しています。

X（旧Twitter）



👉 以下よりチェック！



note



👉 以下よりチェック！



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社あたりの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の総称。
	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力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の総称。
	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る。
	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、顧客に関わる情報を一元管理し、その蓄積した情報をもとに、マーケティングやサポート、マネジメントを行うことが可能となるシステムを指す。
	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。
	SoR	業務データの正式な記録・管理を担う基幹基盤。関連する概念としてSoE（System of Engagement：顧客接点を担うCRM等）やSol（System of Insight：データ分析・意思決定支援）がある。
	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。

本資料の取り扱いについて

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

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

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

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

