



中小企業向け経営支援プラットフォーム
Big Advance 画面

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役CEO
近藤 繁

企業価値の中に、未来を見つける

その価値が伝わらないために、多くのビジネスが世界から姿を消しています。だから、ココペリはつくる。圧倒的なスピードで、チャレンジングな方法で、誰も考えつかないアイデアで、オープンな時代に合った透明性で。必要なのは、見つからないものを見つかるテクノロジー。膨大な情報に埋もれた、事業の可能性を見逃さない。すべてのビジネスに世界とつながるチャンス。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年のグループ全体売上高100億円達成に向け、中核サービス「Big Advance」は、国内における地域企業の会員数をさらに拡大するとともに、グローバル版「BIG ADVANCE LOBAL」によりASEANを中心とした海外展開を加速します。さらに、生成AIを活用した新しいサービス設計や、アプリ体験の抜本的な改善を通じ、顧客価値の最大化と継続率向上を図ります。M&Aも積極的に活用し、強みの補完・事業領域の拡張に取り組んでいきます。

課題

- ・地域金融機関・中小企業ネットワークの拡大に伴うBig Advance会員数の持続的成長の仕組み化
- ・生成AI実装に耐えうる柔軟かつ拡張性の高い技術アーキテクチャ構築
- ・モバイル環境に最適化したネイティブアプリの開発とUX改善による利用率の向上
- ・ASEAN地域を中心としたグローバル展開における現地展開力の確立と多言語・多通貨対応
- ・100億円規模の企業運営を支える人材の確保

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・「Big Advance」国内会員数の拡大と提供価値の深化
- ・生成AIを活用したAIエージェント構想の実装
- ・スマートフォンアプリによるUI/UXの抜本改善
- ・テクノロジー基盤の刷新（クラウド・インフラ強化含む）
- ・グローバルマッチングサービスのASEAN地域展開
- ・グループ内経営幹部人材の採用・育成体制の強化
- ・収益源の多様化とM&Aによるシナジー創出

実施体制

- ・外部パートナーとの協業による開発体制の柔軟化
- ・東南アジアの金融機関との連携による海外販路の拡大
- ・グローバル人材の採用・登用・育成
- ・タイ現地法人の設立と現地パートナーとの事業基盤構築
- ・幹部層・マネジメント人材の戦略的な育成と登用

○本社所在地：東京都千代田区紀尾井町

3番12号 紀尾井町ビル11階

○事業概要：ビジネスプラットフォーム事業

○常時使用する従業員：124名

（グループ全体・2025年3月期）

○現在の売上高：20億円

（グループ全体・2025年3月期）

○法人番号：8010401088972

○Web：https://www.kokopelli-inc.com/

売上高100億円実現に向けたグループ体制

株式会社ココペリは、全国の金融機関と連携した中小企業向け経営支援プラットフォームBig Advanceを中心に、ホームページ制作などのDXソリューションを提供してきました。私たちのミッションは、「企業価値の中に未来を見つける」。中小企業が持つ「秘められた価値」をテクノロジーの力によって芽吹かせ、その会社が持つ成長機会や事業の可能性を開花させることが私たちの挑戦です。

グループ企業であるキー・ポイント株式会社は、セキュアなファイル共有、メール管理サービスを提供し、金融機関および国内企業のDXを推進します。また、株式会社ココペリ経営サポートは、経営コンサルティングサービスを提供し、中小企業の持つ経営課題の解決に向けてご支援をしていきます。

それぞれが強みを活かした事業領域を担いながら、グループ全体でのシナジーを創出し、売上100億円にむけた成長を推進します。

