

|| 企業調査レポート ||

オープングループ

6572 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年5月21日(水)

執筆：客員アナリスト

吉林拓馬

FISCO Ltd. Analyst **Takuma Yoshibayashi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025年2月期の業績概要	01
2. 2026年2月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. インテリジェントオートメーション事業	06
2. アドオートメーション事業	07
3. その他事業	08
■ 業績動向	08
1. 2025年2月期の業績概要	08
2. 事業セグメント別動向	09
3. 財務状況と経営指標	10
4. キャッシュ・フロー	12
■ 今後の見通し	12
● 2026年2月期の業績見通し	12
■ 中長期の成長戦略	13
1. インテリジェントオートメーション事業	13
2. アドオートメーション事業	14
3. M&A戦略について	14
■ 株主還元策	15

■ 要約

RPA を活用したソリューションを展開、 2026年2月期は好調な事業環境を背景に高成長を期待

オープングループ<6572>は、ロボット技術や人工知能(AI)を活用した業務効率化ソリューションを提供しており、労働人口の減少や地域格差といった日本社会が抱える構造的な課題に対処することを目的とした事業を展開している。中核子会社であるオープン(株)は、定型的なパソコン業務をソフトウェアによって自動化する「BizRobo!(ビズロボ)」や、クラウド環境で業務自動化を実現する「RoboRobo(ロボロボ)」などのサービスを提供しており、これらは企業の業務負担軽減や生産性向上に大きく貢献している。また、オンライン広告やデジタルマーケティング分野にも進出しており、顧客企業の事業成長をテクノロジーの側面から支援している。

1. 2025年2月期の業績概要

2025年2月期の業績は、売上高が前期比17.2%増の7,224百万円、営業利益が同25.7%増の653百万円、経常利益が同10.8%減の234百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同162.3%増の435百万円となった。同社が2024年12月17日に公表した直近の業績見通し(売上高7,200百万円、営業利益650百万円、経常利益260百万円、親会社株主に帰属する当期純利益460百万円)に対して、売上高及び営業利益は計画を上回った。他方で経常利益と親会社株主に帰属する当期純利益が計画を下回ったが、その主な要因は持分法適用子会社の投資損失308百万円、投資事業組合運用損を92百万円計上したことである。なお、本業自体はおおむね想定どおりの着地であったと見られる。

売上高の増減要因を見ると、一部事業の整理により前期比454百万円の減収影響が発生したものの、その影響を控除するとインテリジェントオートメーション事業は同682百万円の増収、アドオートメーション事業は同208百万円の増収となった。また、その他事業はご近所ワークの新規連結効果などにより同621百万円増収となった。インテリジェントオートメーション事業の2025年2月期末の導入企業数は、「BizRobo!」が前期末比8.3%増の3,072社、「RoboRobo」もコンプライアンスチェックサービスの導入が好調に推移した結果、同44.3%増の932社と拡大した。第4四半期のストック収入は、「BizRobo!」が前年同期比10.0%増の816百万円、「RoboRobo」が同49.5%増の157百万円とそれぞれ積み上がった。アドオートメーション事業の「PRESCO」については、2025年2月期の通期取扱高が前期比13.8%増の13,691百万円と順調に拡大した。

営業利益の増減要因については、事業整理の影響により前期比265百万円の減益があったものの、その影響を控除するとインテリジェントオートメーション事業は同286百万円、アドオートメーション事業は同249百万円それぞれ増益寄与した。その他事業は同137百万円の減益であった。

2. 2026年2月期の業績見通し

2026年2月期通期の連結業績は、売上高が前期比17.7%増の8,500百万円、営業利益が同46.9%増の960百万円、経常利益が同266.4%増の860百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同18.5%増の516百万円と、いずれの項目も大幅な増収増益の見通しである。

要約

売上高の成長は、インテリジェントオートメーション事業、アドオートメーション事業ともに好調な事業環境が継続していることに起因する。特に、デジタル変革ニーズの加速や広告市場におけるデータ活用の高度化などが追い風となり、顧客基盤の拡大が見込まれる。利益面は、積極的な成長投資を継続するなか、営業利益は増収効果により前期比 1.5 倍に拡大する見通しである。営業利益率は、売上高増加に伴う固定費比率の低下により 2.3 ポイント改善する見込みであり、収益性の着実な向上が期待される。固定費の吸収が進むことで、スケールメリットを享受するフェーズに入りつつあると評価される。経常利益は、2025 年 2 月期に発生した持分法投資による投資損失の剥落により、同 3.7 倍と急拡大する計画である。

3. 中長期の成長戦略

同社は、主力とする RPA (Robotic Process Automation) 関連サービスを軸に、成長性の高い DX・オートメーション領域での事業展開を加速させている。中長期的には、RPA に AI や機械学習などのテクノロジーを融合させ、業務プロセス全体の自動化という次なるステージを見据えた取り組みを進めている。

インテリジェントオートメーション事業では、「BizRobo!」は労働人口の構造的減少が進行するなか、省人化及び業務効率化へのニーズが一段と高まっており、今後も堅調な成長が期待される。また、中長期的には AI やマシンラーニングなどの先端技術を RPA に融合させることで、単なる定型業務の自動化に留まらず、業務プロセス全体の構造的な自動化、すなわち「ハイパーオートメーション」へと進化させる方針を掲げており、技術的優位性を強みに高付加価値領域への展開を進めていく構えである。「RoboRobo」については、既存ユーザーへのアップセルや新規分野への展開により、ARR (Annual Recurring Revenue: 年間経常収益) の拡大を追求する方針である。また、バックオフィス業務の効率化ニーズは、企業の規模を問わず顕在化しており、同分野における市場ポテンシャルは極めて大きいと見られる。BPO (Business Process Outsourcing) サービスと同社の RPA、AI を始めとした各種テクノロジーを融合させた「デジタル BPO」の領域での展開を本格化させており、同社にとって大きな成長機会となる可能性がある。

アドオートメーション事業では、「PRESCO」はこれまで労働集約型だった広告運用プロセスに対し、RPA や AI を活用した自動化による差別化を進めている。主に競合サービスからのリプレイスにより顧客を獲得し、運用効率及び精度などの面で優位性を発揮しながらシェアが拡大し、取扱高が着実に増加している。自動化による高いスケーラビリティを生かしながら、一定のシェアを獲得後には手数料率の見直しを行うことで、収益性の改善にも取り組んでおり、事業規模の拡大と利益率の向上を実現する戦略を展開している点が注目される。

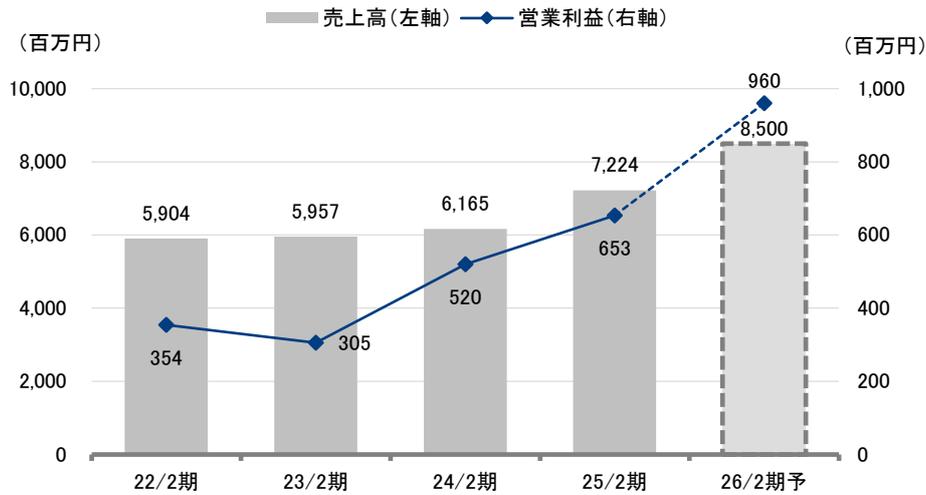
M&A 戦略について、同社は 2025 年 2 月期に複数の M&A を実行しており、2026 年 2 月期以降は本格的なシナジーの創出フェーズへと移行していく見込みである。今後も AI・RPA などの高度技術を社会実装することができる独自のケイパビリティを最大限に生かし、既存事業とのシナジーを創出可能な有望な買収案件の検討を継続していく方針である。とりわけ、デジタル BPO 領域においては、非連続な成長の実現に向けた M&A が今後の重要な成長ドライバーとなるだろう。

要約

Key Points

- ・ RPA を活用した業務効率化ソリューションを展開
- ・ 事業整理の影響を増収効果で補完し、売上・営業利益ともに業績計画を上回って着地
- ・ 今後はハイパーオートメーション、デジタル BPO の実現に向けた取り組みを強化へ

業績推移



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

会社概要

デジタル労働力を活用した業務効率化ソリューションを展開

1. 会社概要

同社は、ロボット技術や AI を活用した業務効率化ソリューションを提供しており、労働人口の減少や地域格差といった日本社会が抱える構造的な課題に対処することを目的とした事業を展開している。中核子会社であるオープンは、定型的なパソコン業務をソフトウェアによって自動化する「BizRobo!」や、クラウド環境で業務自動化を実現する「RoboRobo」などのサービスを提供しており、これらは企業の業務負担軽減や生産性向上に大きく貢献している。また、オンライン広告やデジタルマーケティング分野にも進出しており、顧客企業の事業成長をテクノロジーの側面から支援している。

会社概要

同社の企業理念である「ヒトの進化を共創する」は、単なる業務の効率化に留まらず、人間がより創造的かつ戦略的な活動に集中できる社会の実現を目指すものである。同社はその実現に向け、自社のテクノロジーを「デジタル労働力（デジタルレイバー）」と位置付け、社会全体の生産性向上を目指している。また、革新的なビジネスモデルの開発支援や新規事業の創出にも積極的に取り組んでおり、単なる技術の提供企業ではなく、社会変革を促進するプラットフォームとしての役割を果たしている。

2. 沿革

同社は、テクノロジーの力を活用して社会課題の解決に取り組む企業として、創業以来一貫したビジョンの下で発展を遂げてきた。2000年4月、同社はデジタルリパブリック（株）として東京都渋谷区に設立され、インターネット関連サービスの企画を事業目的として出発した。2002年にオープンアソシエイツ（株）へ商号を変更し、事業拡大に対応すべく本社を東京都港区北青山へ移転、資本金も3,000万円に増資され、事業基盤の強化が図られた。

2008年に入り、同社は業務自動化サービス「BizRobo!」の提供を開始した。これは、パソコン上で行われる反復的な業務をソフトウェアで代替するものであり、企業における業務効率の大幅な向上を可能にするサービスである。同年には営業支援を専門とする子会社としてリーグル（株）を設立し、グループ体制の整備を進めた。

2012年以降はアジア地域を中心とした海外展開を見据え、シンガポールに設立した持株会社 OPEN ASSOCIATES ASIA PTE. LTD. を中核として、国際的なホールディングス体制への移行を推進した。この過程で、（株）セグメントの完全子会社化及びマーケティング支援事業「PRESCO」の開始、さらにはロボットアウトソーシング事業を展開するビズロボジャパン（株）（後のRPAテクノロジーズ（株））が設立された。

2016年には、グループのさらなる効率化と統治機能の強化を目的として、同社は純粋持株会社体制へと移行。これに伴い、商号をオープンテクノロジーズ（株）に変更し、事業会社として新たにオープンアソシエイツ（株）を会社分割により設立した。加えて、業務自動化分野の人材育成及び派遣を行うRPAエンジニアリング（株）を新設し、人的リソース面での対応力を強化した。

同社の成長は戦略的提携によっても支えられている。2017年には、RPA領域での市場拡大を目的としてソフトバンク<9434>との業務提携を実施した。翌2018年には、東京証券取引所マザーズ市場への上場を果たし、2019年には市場第一部（現 東証プライム市場）へ指定されるなど、資本市場からの信頼を獲得してきた。

その後も、グループ企業のM&Aや一部事業の譲渡・組織再編を継続的に実施することで事業の選択と集中を進め、持続的成長の体制を整備してきた。そして2024年6月、企業ブランド及びグループガバナンスの一体化を図るため、社名をオープングループ（株）へ変更。これに合わせ、主力子会社であったRPAテクノロジーズ、セグメント、オープンアソシエイツを統合し、新たにオープン（株）として事業運営を一本化した。

以上のように、同社は、RPA及びAI技術を軸に、業務自動化・マーケティング支援・DX推進といった分野で多角的に事業を展開しながら、柔軟かつ戦略的な組織体制の構築を通じて企業・社会双方の課題解決に資する存在として進化を続けている。

オープングループ | 2025年5月21日(水)
 6572 東証プライム市場 | <https://open-group.co.jp/ir/>

会社概要

会社沿革

年月	沿革
2000年 4月	Web サービス企画を目的として、デジタルリパブリック(株)(現 オープングループ<6572>)を東京都渋谷区神山町に設立(資本金 10,000 千円)
2002年 3月	本社を東京都港区北青山に移転
2002年 8月	資本金を 30,000 千円に増資 オープンアソシエイツ(株)に商号変更
2006年 3月	本社を東京都港区赤坂に移転
2008年10月	「BizRobo!」提供を開始
2008年12月	セールスアウトソーシング事業を行うリーグル(株)(現 連結子会社)を子会社として設立
2012年 2月	アジアでのホールディングス体制への移行のため、リーグル(株)の株式を OPEN ASSOCIATES ASIA PTE. LTD. に譲渡(同社株式の 100% を譲渡)
2012年 3月	本社を東京都港区赤坂に移転
2012年 6月	(株)セグメントの株式を OPEN ASSOCIATES ASIA PTE. LTD. が譲受(同社株式の 100% を譲受)
2012年 9月	(株)セグメントにおいて「PRESCO 事業」を開始
2013年 7月	ロボットアウトソーシング事業を行うビズロボジャパン(株)を子会社として設立
2013年11月	アジアでのホールディングス体制への移行のため、ビズロボジャパン(株)の株式を OPEN ASSOCIATES ASIA PTE. LTD. に譲渡(同社株式の 100% を譲渡)
2013年12月	アジアでのホールディングス体制への移行のため、OPEN ASSOCIATES ASIA PTE. LTD. が同社株式(被所有割合 100%)を取得し、同社の親会社となる
2014年 9月	OPEN ASSOCIATES ASIA PTE. LTD. が OPEN ASSOCIATES USA., INC. を設立
2015年 9月	同社を持株会社とする国内ホールディングス体制への移行のため、同社株式を OPEN ASSOCIATES ASIA PTE. LTD. より同社の株主に対して譲渡
2015年 9月	同社を持株会社とする国内ホールディングス体制への移行のため、ビズロボジャパン(株)、リーグル(株)、(株)セグメントの株式を OPEN ASSOCIATES ASIA PTE. LTD. より譲受(子会社株式の 100% を譲受)
2015年11月	同社、リーグル(株)、(株)セグメント、ビズロボジャパン(株)の決算期を 9月 30 日から 2 月末日に変更
2015年11月	OPEN ASSOCIATES USA., INC. の株式を OPEN ASSOCIATES ASIA PTE. LTD. より譲受(同社株式の 100% を譲受)
2016年 1月	純粋持株会社へ移行。併せてオープンテクノロジーズ(株)に商号を変更し、事業会社オープンアソシエイツ(株)を会社分割により子会社として新設
2016年 4月	ビズロボジャパン(株)を RPA テクノロジーズ(株)に商号を変更
2017年 2月	RPA エンジニアリング事業を行う RPA エンジニアリング(株)を RPA テクノロジーズ(株)から新設分割により設立
2017年 6月	RPA ホールディングス(株)に商号変更
2017年 7月	RPA 分野の事業展開を共同で行い、さらなる市場拡大を目指すため、ソフトバンク<9434>と業務提携
2018年 3月	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場
2018年 9月	(株)ディレクト(現 連結子会社)の株式取得
2019年 3月	東京証券取引所市場第一部に指定
2019年 9月	RPA BANK 事業を行う(株)RPA BANK を(株)セグメントから新設分割により設立
2020年 4月	本社を東京都港区虎ノ門に移転
2020年 9月	RPA テクノロジーズ(株)が RPA エンジニアリング(株)を吸収合併
2021年 9月	RPA BANK 事業をアイティメディア<2148>へ事業譲渡
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所の市場第一部からプライム市場に移行
2023年12月	(株)ピーススタイルギグワークス(現ご近所ワーク(株))の株式を取得し連結子会社化
2024年 3月	医療法人の業務支援を行うホスピタリティパートナーズ(株)(現連結子会社)を設立
2024年 6月	オープングループ(株)に商号変更。併せて RPA テクノロジーズ(株)が(株)セグメント、オープンアソシエイツ(株)を吸収合併し、オープン(株)に商号を変更
2024年 6月	オートロ(株)の株式を取得し連結子会社化
2024年10月	(株)あすかベイローブルプロの株式を取得し連結子会社化
2024年11月	本社を東京都港区西新橋に移転

出所：有価証券報告書及びホームページよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

RPA の活用によりあらゆる定型業務を自動化、 BPO 領域の改革も推進

同社は、超高齢化・少子化、労働人口の減少といった社会課題に対し、デジタル労働力を活用した業務効率化・省人化ソリューションを展開しており、企業及び行政の業務改革を支援する独自のポジションを築いている。同社は純粋持株会社としてグループ戦略の立案及び経営管理機能を担っており、連結子会社 11 社を通じて事業を展開している。事業セグメントは以下の 3 つで構成されており、詳細は以下のとおりである。

1. インテリジェントオートメーション事業

インテリジェントオートメーション事業は、RPA（PC 上の定型作業をソフトウェアにより自動化し、業務の効率化やコスト削減を実現する技術）を中心に業務プロセスの自動化を支援するサービスを提供している。具体的には、ルールエンジン（「こういう時には、こうする」といったビジネスルールを実行するための分岐処理専用のソフトウェア）、AI、機械学習などを活用した認知技術を取り入れ、人事・経理・調達・営業事務などの定型業務をデジタル労働力により代替する仕組みを提供している。

主力サービスである「BizRobo!」は、企業のあらゆる定型業務や繰り返し作業を自動化するオンプレミス型（システムやソフトウェアを自社のサーバーや設備に設置・運用する形態）の RPA ツールである。ユーザーの業務フローに合わせた柔軟なロボット開発が可能であり、デスクトップ型とサーバー型の両方に対応し、クラウド環境でも利用できることが特徴である。人手不足への対応や業務効率化、DX 推進の手段として高く評価されており、導入企業は 3,000 社を超える。主にソフトバンクなどの販売パートナー企業を通じて導入を行っており、社内リソースに依存しない拡張性の高いビジネスモデルを構築している。

「BizRobo!」のサービス概要

以下の日常業務の全てをRPAをコア技術として自動化



あらゆる企業に共通する以下の課題を解決



(例) 販売サイトでの商品情報入力業務、請求書の登録・印刷業務、
 勤怠入力リマインド業務、月次連結決算業務など

出所：決算説明資料より掲載

販売パートナー企業一例*



導入企業（3,000社以上）一例



事業概要

「RoboRobo」は、企業のバックオフィス業務を対象として、RPAを始めとした各種テクノロジーを用いて定型作業を自動化するクラウド型の業務自動化支援サービスである。人事・経理・総務など管理部門における帳票作成やデータ入力、チェック業務などの煩雑な作業を効率化することにより、業務負担の軽減と生産性の向上を実現する。特に、月額課金型のサブスクリプションモデルによりスモールスタートが可能であり、業務の変化に応じて柔軟にスケールできる。法務業務の一つである取引先の属性確認業務を自動化する「コンプライアンス」、人事の採用業務を自動化する「リクルーティング」、給与計算業務を自動化する「ペイロール」等を提供している。将来的には給与計算などのBPOサービスとの連携を深め、「デジタルBPO（RPAやAIなどのテクノロジーを活用して、業務プロセスを効率化・自動化するアウトソーシングサービス）」の中核機能としての役割を担うことが見込まれ、大手企業のみならず中堅中小企業まで導入拡大が期待される。

「RoboRobo」のサービス概要



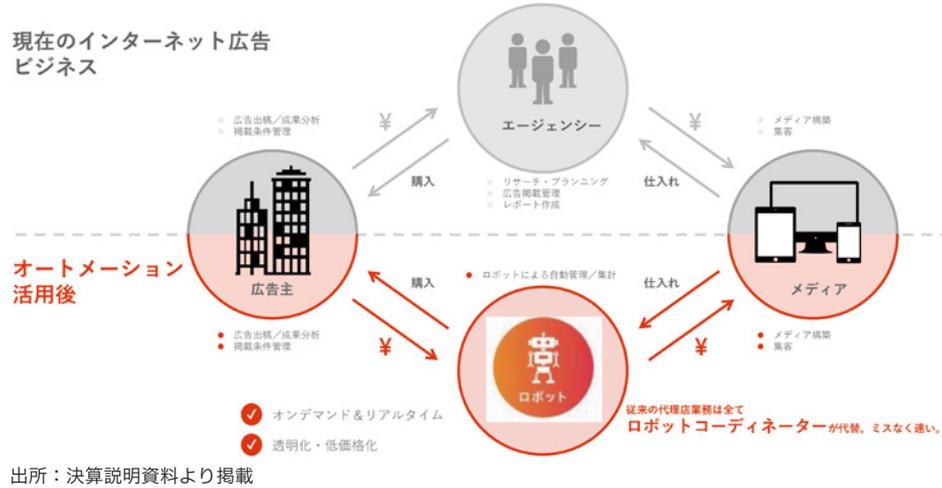
出所：決算説明資料より掲載

2. アドオートメーション事業

アドオートメーション事業では、成果報酬型広告（アフィリエイト）を中心としたデジタルマーケティング支援を行っている。主力サービスである「PRESCO」は、広告主が支払う報酬を消費者の具体的なアクション（購入や資料請求など）に基づいて支払うパフォーマンスベースの広告モデルを採用しており、広告主にとって効率的な広告運用を実現する。同サービスは、2012年にNTTコミュニケーションズ（株）のアフィリエイト事業の終了に伴い、その顧客基盤を引き継いで開始しており、安定した収益源としてグループ全体の収益構造を下支えしている。また、RPA、AI等を活用してマーケティングデータ（検索キーワード・順位など）の自動収集及び分析を行っており、広告運用の効率化、高度化を実現している。

事業概要

「PRESCO」のサービス概要



3. その他事業

その他事業では、主に法人営業向けのアウトソーシングサービスなどを提供している。特に IT 業界を中心とした顧客企業に対し、営業代行、商談創出支援、案件化支援など、BtoB 営業活動の一部または全部を受託するビジネスモデルを採用している。営業リソース不足に直面する企業に対して、即応性及び柔軟性の高い外部営業部隊として機能し、一定の需要を維持している。

業績動向

事業整理の影響を増収効果で補完し、
売上・営業利益ともに業績計画を上回って着地

1. 2025年2月期の業績概要

2025年2月期の業績は、売上高が前期比17.2%増の7,224百万円、営業利益が同25.7%増の653百万円、経常利益が同10.8%減の234百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同162.3%増の435百万円となった。同社が2024年12月17日に公表した直近の業績見通し(売上高7,200百万円、営業利益650百万円、経常利益260百万円、親会社株主に帰属する当期純利益460百万円)に対して、売上高及び営業利益は計画を上回った。他方で経常利益と親会社株主に帰属する当期純利益が計画を下回ったが、その主な要因は持分法適用子会社の投資損失308百万円、投資事業組合運用損を92百万円計上したことである。なお、本業自体はおおむね想定どおりの着地であったと見られる。

業績動向

売上高の増減要因を見ると、一部事業の整理により前期比 454 百万円の減収影響が発生したものの、その影響を控除するとインテリジェントオートメーション事業は同 682 百万円の増収、アドオートメーション事業は同 208 百万円の増収となった。また、その他事業はご近所ワークの新規連結効果などにより同 621 百万円増収となった。

営業利益の増減要因については、事業整理の影響により前期比 265 百万円の減益があったものの、その影響を控除するとインテリジェントオートメーション事業は同 286 百万円、アドオートメーション事業は同 249 百万円それぞれ増益寄与した。その他事業は同 137 百万円の減益であった。

経常利益は前期比 10.8% 減となったが、減益の主な要因は持分法適用会社である A PLUS JAPAN(株)の投資損失である。A PLUS JAPAN はエンターテインメントプラットフォームとゲームを中心としたコンテンツの配信事業を展開しているスタートアップであり、現在はまだ先行投資段階にあることから当期純損失を計上した。今後はベンチャーキャピタル及び戦略提携先からの資金調達を継続し、利益創出に向けて事業運営を進めていくと見られる。

2025年2月期業績

(単位：百万円)

	24/2 期		25/2 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	6,165	-	7,224	-	1,058	17.2%
売上原価	2,217	36.0%	2,605	36.1%	388	17.5%
売上総利益	3,948	64.0%	4,618	63.9%	670	17.0%
販管費	3,428	55.6%	3,964	54.9%	536	15.6%
営業利益	520	8.4%	653	9.0%	133	25.7%
経常利益	263	4.3%	234	3.2%	-28	-10.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	166	2.7%	435	6.0%	269	162.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

導入企業数が拡大し、ストック収入が順調に積み上がった

2. 事業セグメント別動向

(1) インテリジェントオートメーション事業

インテリジェントオートメーション事業の売上高は前期比 13.2% 増の 4,771 百万円、セグメント利益は同 87.5% 増の 509 百万円と増収増益となった。「BizRobo!」及び「RoboRobo」の導入企業数が順調に拡大したことにより、安定的な収益基盤となるストック収入が積み上がった。増収効果により固定費の比率が低下し、セグメント利益率は同 4.3 ポイント改善した。

業績動向

2025年2月期末の導入企業数は、「BizRobo!」が前期末比8.3%増の3,072社、「RoboRobo」もコンプライアンスチェックサービスの導入が好調に推移した結果、同44.3%増の932社と拡大した。第4四半期のストック収入は、「BizRobo!」が前年同期比10.0%増、前四半期比1.7%増の816百万円、「RoboRobo」が前年同期比49.5%増、前四半期比3.3%増の157百万円とそれぞれ積み上がった。

(2) アドオートメーション事業

アドオートメーション事業の売上高は前期比7.4%減の1,491百万円と減収ながら、セグメント利益は同6.3%増の557百万円と増益で着地した。減収の主な原因は、これまで業績のボラティリティを高めていたキャンペーン案件及びレベニューシェア案件を整理したことにある。一方で、主力プロダクト「PRESCO」の取扱高拡大及び顧客からの手数料率の改定が功を奏し、セグメント利益率は同4.9ポイント改善して営業増益を確保した。

「PRESCO」の2025年2月期通期取扱高は前期比13.8%増の13,691百万円と順調に成長している。事業整理が短期的に減収影響をもたらしたものの、利益面では改善が見られ、一定のシェアを獲得後には手数料率の見直しを行い、利益率の向上を実現する戦略が進展していると評価される。

事業セグメント別業績概要

(単位：百万円)

	24/2期		25/2期		前期比	
	実績	利益率	実績	利益率	増減額	増減率
売上高	6,165	-	7,224	-	1,058	17.2%
インテリジェントオートメーション事業	4,214	-	4,771	-	557	13.2%
アドオートメーション事業	1,611	-	1,491	-	-119	-7.4%
その他事業	339	-	961	-	621	182.9%
営業利益	520	8.4%	653	9.0%	133	25.7%
インテリジェントオートメーション事業	271	6.4%	509	10.7%	237	87.5%
アドオートメーション事業	524	32.5%	557	37.4%	33	6.3%
その他事業	60	17.7%	15	1.6%	-44	-74.0%
調整額	-336	-	-428	-	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 財務状況と財務指標

2025年2月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比723百万円増加し、19,967百万円となった。そのうち、流動資産は同1,205百万円増加の15,577百万円となった。主な要因は、現金及び預金が同1,006百万円減少した一方で、預け金が同1,779百万円増加したことである。固定資産は同481百万円減少の4,389百万円となった。これは主に投資有価証券が1,481百万円減少したことによる。

負債合計は前期末比408百万円増加し、7,984百万円となった。うち流動負債は同152百万円増加の5,978百万円であり、主な要因は契約負債が同245百万円、買掛金が同146百万円増加したことである。固定負債は同256百万円増加の2,005百万円であり、長期借入金が同167百万円、社債が同106百万円増加したことが主因である。

オープングループ | 2025年5月21日(水)
 6572 東証プライム市場 | <https://open-group.co.jp/ir/>

業績動向

純資産は親会社株主に帰属する当期純利益の計上により、前期末比 314 百万円増加の 11,982 百万円となった。自己資本比率は 60.0% と高い水準を維持しており、財務基盤の強固さが窺える。また、ネットキャッシュは 6,231 百万円となり、流動性についても十分な余裕が確保されている。同社は M&A を含む将来の投資機会への迅速な対応能力を強化すると同時に、外部環境の変化にも柔軟に対応することができる体制を構築していると考えられる。

連結貸借対照表及び主要な財務指標

(単位：百万円)

	22/2 期末	23/2 期末	24/2 期末	25/2 期末	増減額
流動資産	15,396	14,078	14,372	15,577	1,205
現金及び預金	12,623	11,213	11,516	10,510	-1,006
売掛金	1,771	2,443	2,420	2,488	68
棚卸資産	12	13	15	14	-1
固定資産	2,324	4,389	4,870	4,389	-481
有形固定資産	118	108	86	167	81
無形固定資産	1,299	996	960	1,576	616
投資その他の資産	906	3,284	3,824	2,645	-1,179
資産合計	17,720	18,467	19,243	19,967	723
流動負債	4,628	5,363	5,826	5,978	152
買掛金	1,342	1,885	1,796	1,942	146
短期借入金	1,500	1,500	1,500	1,500	-
1年内償還予定の社債	324	424	394	394	-
1年内返済予定の長期借入金	287	279	358	396	38
固定負債	1,492	1,588	1,749	2,005	256
社債	752	1,128	1,084	1,190	106
長期借入金	740	460	630	797	167
負債合計	6,120	6,952	7,575	7,984	408
(有利子負債)	3,603	3,792	3,966	4,278	311
純資産合計	11,600	11,514	11,667	11,982	314
利益剰余金	-32	31	211	647	435
自己株式	-321	-499	-494	-678	-183
新株予約権	5	5	5	4	-0
負債純資産合計	17,720	18,467	19,243	19,967	723
< 主な財務指標 >					
自己資本比率	65.4%	62.2%	60.6%	60.0%	-0.6pp
流動比率	332.7%	262.5%	246.7%	260.6%	13.9pp
ネットキャッシュ	9,020	7,421	7,549	6,231	-1,318

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

4. キャッシュ・フロー

2025年2月期のキャッシュ・フローを見ると、営業活動によるキャッシュ・フローは主要ビジネスの利益創出などにより341百万円の収入、投資活動によるキャッシュ・フローは主に投資有価証券の売却により371百万円の収入となり、営業活動と投資活動を合算して算出されるフリー・キャッシュ・フローは712百万円の収入となっており、十分な資金余力を確保している。財務活動によるキャッシュ・フローは長期借入などにより66百万円の収入となった。現金及び現金同等物の期末残高は前期末比779百万円増加し、12,296百万円と積み上がった。健全な資金管理がなされており、今後の投資機会や財務戦略の柔軟性を強化するための堅実な基盤が整えられていると言える。

フリー・キャッシュ・フロー

(単位：百万円)

	22/2期	23/2期	24/2期	25/2期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	607	760	1,024	341
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-973	-2,646	-865	371
財務活動によるキャッシュ・フロー	60	-3	142	66
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-365	-1,885	158	712
現金及び現金同等物の期末残高	13,101	11,213	11,516	12,296

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年2月期は好調な事業環境を背景とした高成長を期待

● 2026年2月期の業績見通し

2026年2月期通期の連結業績は、売上高が前期比17.7%増の8,500百万円、営業利益が同46.9%増の960百万円、経常利益が同266.4%増の860百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同18.5%増の516百万円と、いずれの項目も大幅な増収増益の見通しである。

売上高の成長は、インテリジェントオートメーション事業、アドオートメーション事業ともに好調な事業環境が継続していることに起因する。特に、デジタル変革ニーズの加速や広告市場におけるデータ活用の高度化などが追い風となり、顧客基盤の拡大が見込まれる。

今後の見通し

利益面は、積極的な成長投資を継続するなか、営業利益は増収効果により前期比 1.5 倍に拡大する見通しである。営業利益率は、売上高増加に伴う固定費比率の低下により 2.3 ポイント改善する見込みであり、収益性の着実な向上が期待される。固定費の吸収が進むことで、スケールメリットを享受するフェーズに入りつつあると評価される。経常利益は、2025 年 2 月期に発生した持分法投資による投資損失の剥落により、同 3.7 倍と急拡大する計画である。

2026 年 2 月期の業績予想

(単位：百万円)

	25/2 期		26/2 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	7,224	-	8,500	-	1,275	17.7%
営業利益	653	9.0%	960	11.3%	306	46.9%
経常利益	234	3.2%	860	10.1%	625	266.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	435	6.0%	516	6.1%	80	18.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

ハイパーオートメーション、 デジタル BPO の実現に向けた取り組みを強化へ

同社は、主力とする RPA 関連サービスを軸に、成長性の高い DX・オートメーション領域での事業展開を加速させている。中長期的には、RPA に加え AI や機械学習などのテクノロジーを融合させ、業務プロセス全体の自動化という次なるステージを見据えた取り組みを進めている。

1. インテリジェントオートメーション事業

「BizRobo!」については、中堅・中小企業における導入余地が大きく、今後も堅調な成長が期待される。国内においては労働人口の構造的減少が進行するなか、省人化及び業務効率化へのニーズが一段と高まっており、RPA 導入は中長期的なトレンドと言える。加えて、2024 年 6 月に M&A により子会社化したオートロ(株)のクラウド型 RPA サービス「AUTORO」が新たにプロダクトラインナップに加わったことで、適用可能な業務範囲が大きく広がった点が注目される。既に 3,000 社超の顧客基盤を有する同社にとって、クロスセルやアップセルの余地を広げ、ストック収益の積み上げに資する戦略的施策と言える。中長期的には、AI やマシンラーニングなどの先端技術を RPA に融合させることで、単なる定型業務の自動化に留まらず、業務プロセス全体の構造的な自動化、すなわち「ハイパーオートメーション」へと進化させる方針を掲げており、技術的優位性を強みに高付加価値領域への展開を進めていく構えである。

中長期の成長戦略

「RoboRobo」については、2025年2月期には取引先の属性確認業務を自動化する「コンプライアンス」サービスが通期黒字化を達成したことで、一定の収益基盤を構築した。今後は既存ユーザーへのアップセルや新規分野への展開により、ARRの拡大を追求する方針である。また、バックオフィス業務の効率化ニーズは企業の規模を問わず顕在化しており、同分野における市場ポテンシャルは極めて大きいと見られる。そのなか、2024年10月に給与計算代行を手掛ける(株)あすかペイロールプロを買収し、そのBPO機能と社内のRPA、AI等のテクノロジーを融合させた「デジタルBPO」の領域での展開を本格化させている。給与計算代行市場は今後さらなる成長が見込まれており、同社にとって大きな成長機会となる可能性がある。

2. アドオートメーション事業

「PRESCO」については、これまで労働集約型だった広告運用プロセスに対し、RPAやAIを活用した自動化による差別化を進めている。主に競合サービスからのリプレイスにより顧客を獲得し、運用効率及び精度などの面で優位性を発揮しながらシェアが拡大し、取扱高が着実に増加している。自動化による高いスケラビリティを生かしながら、一定のシェアを獲得後には手数料率の見直しを行うことで収益性の改善にも取り組んでおり、事業規模の拡大と利益率の向上を実現する戦略を展開している点が注目される。

3. M&A 戦略について

同社は2025年2月期に複数のM&Aを実行しており、現在はPMI(Post Merger Integration:M&A後に組織・業務・システム・文化などを統合し、シナジーの最大化を図るプロセス)もおおむね順調に進展している。これにより、2026年2月期以降は本格的なシナジーの創出フェーズへと移行していく見込みである。M&Aにおいては、収益性の改善余地がある企業や社内のRPA・AI技術と補完関係にあるプロダクト・サービスを有する企業をターゲットとしており、これまでの買収実績からは選定眼の確かさが窺える。今後も同社は、AI・RPAなどの高度技術を社会実装することができる独自のケイパビリティを最大限に生かし、既存事業とのシナジーを創出可能な有望な買収案件の検討を継続していく方針である。とりわけ、デジタルBPO領域においては、非連続な成長の実現に向けたM&Aが今後の重要な成長ドライバーとなるだろう。

■ 株主還元策

2025年2月は初配当と自社株買いを実施、資本収益性向上へ

同社は株主還元施策として、配当の実施を開始した。2024年2月期までは、競争力強化及び将来の成長に備えるため、事業投資を優先し無配を継続してきたが、インテリジェントオートメーション事業の「RoboRobo」が立ち上がり、ストック収入の伸長及び利益確保を見込むことができる状況になったことを受け、2024年10月15日付で株主還元方針を見直した。新たな方針では、財務健全性を維持しつつ、主要事業から創出される利益（税引後営業利益をベースに、新規事業開発による損益のボラティリティ調整後の利益）に対し、配当性向40%を目安とした継続的な配当を実施することとした。

2025年2月期の1株当たり配当額は、普通配当3.0円に加え創立25周年を記念して1株当たり2.5円の記念配当を実施し、合計5.5円となった。続く2026年2月期においては、記念配当の剥落を考慮しつつも、1株当たり年間配当額は前期比1.5円増の4.5円と増配を計画している。会社計画ベースの1株当たり当期純利益に対する配当性向は52.6%と見込まれ、安定的かつ積極的な株主還元姿勢が窺える。

同社は、今後の方針として事業開発やM&Aなどの成長投資を着実に推進する一方で、株主還元の一層の充実を目指す。2028年2月期を目途にDOE（株主資本配当率）3%程度を指標として導入することを予定しており、配当の安定性及び持続性の向上を図る方針である。中長期的にはROE10%以上の達成を目標に掲げており、利益成長による資本効率の向上を目指す。

また、同社は2025年1月14日、2,000百万円を上限とする自己株式取得を実施すると公表した。この取得により、自己資本を適切な水準に圧縮し、手元資金及び外部調達を活用して既存事業の拡大に向けた投資やM&Aなどを推進する計画である。取得する株式総数は8.5百万株、発行済株式総数の約13.95%に相当する。取得価額の総額は2,000百万円を上限とし、取得期間は2025年1月15日から2026年1月14日までとしている。なお、2025年3月31日までに取得した自己株式の総額は340百万円である。同施策を通じて資本収益性を向上させ、株主への還元強化を目指している。今後も有望な投資機会を見極めつつ、財務基盤を安定させるための施策を進め、事業の成長と株主還元のバランスを考えた戦略的な企業運営を推進していくとしている。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp