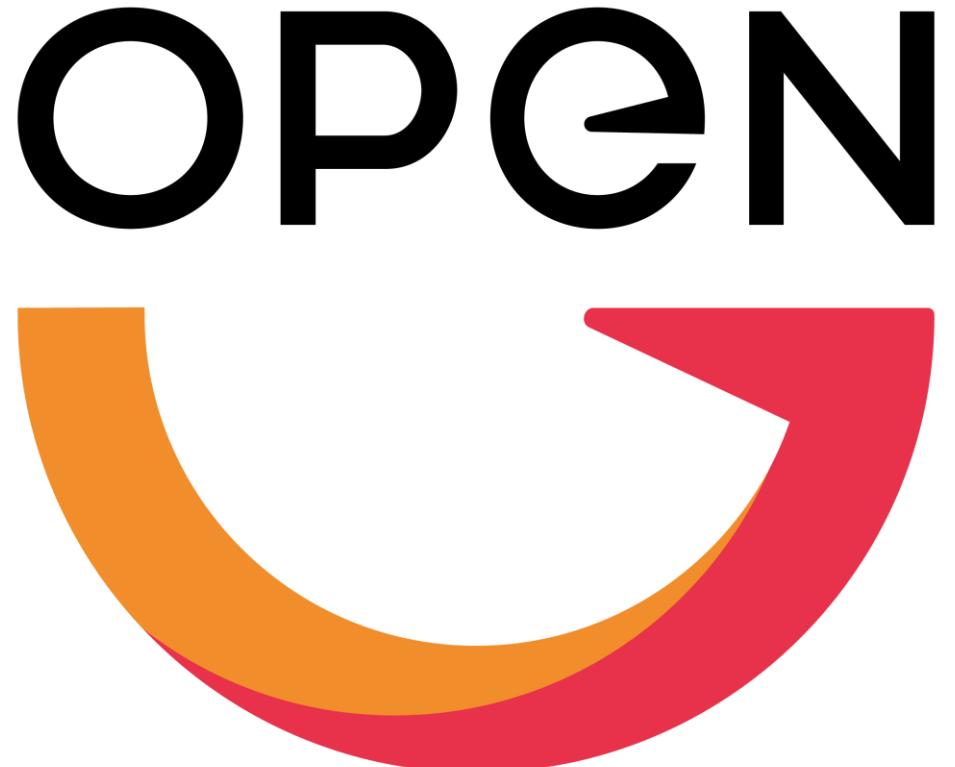


2026年2月期 第3四半期 決算説明資料

オープングループ株式会社
(東証プライム：6572)

2026年1月14日



#1

2026年2月期第3四半期の連結業績

2026年2月期第3四半期連結業績

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堅調に推移し、売上高、営業利益、経常利益、純利益は前年同期比で増収増益。前期は持分法適用子会社の投資損失298百万円を営業外費用として計上。

	2025年2月期 Q3	2026年2月期 Q3	前期比
売上高	5,274	5,905	+12.0%
営業利益	334	705	+110.7%
経常利益	△23	706	—
親会社株主に 帰属する四半期純利益	131	527	+299.4%

通期業績予想に向けた進捗

売上高、営業利益とともに順調に進捗



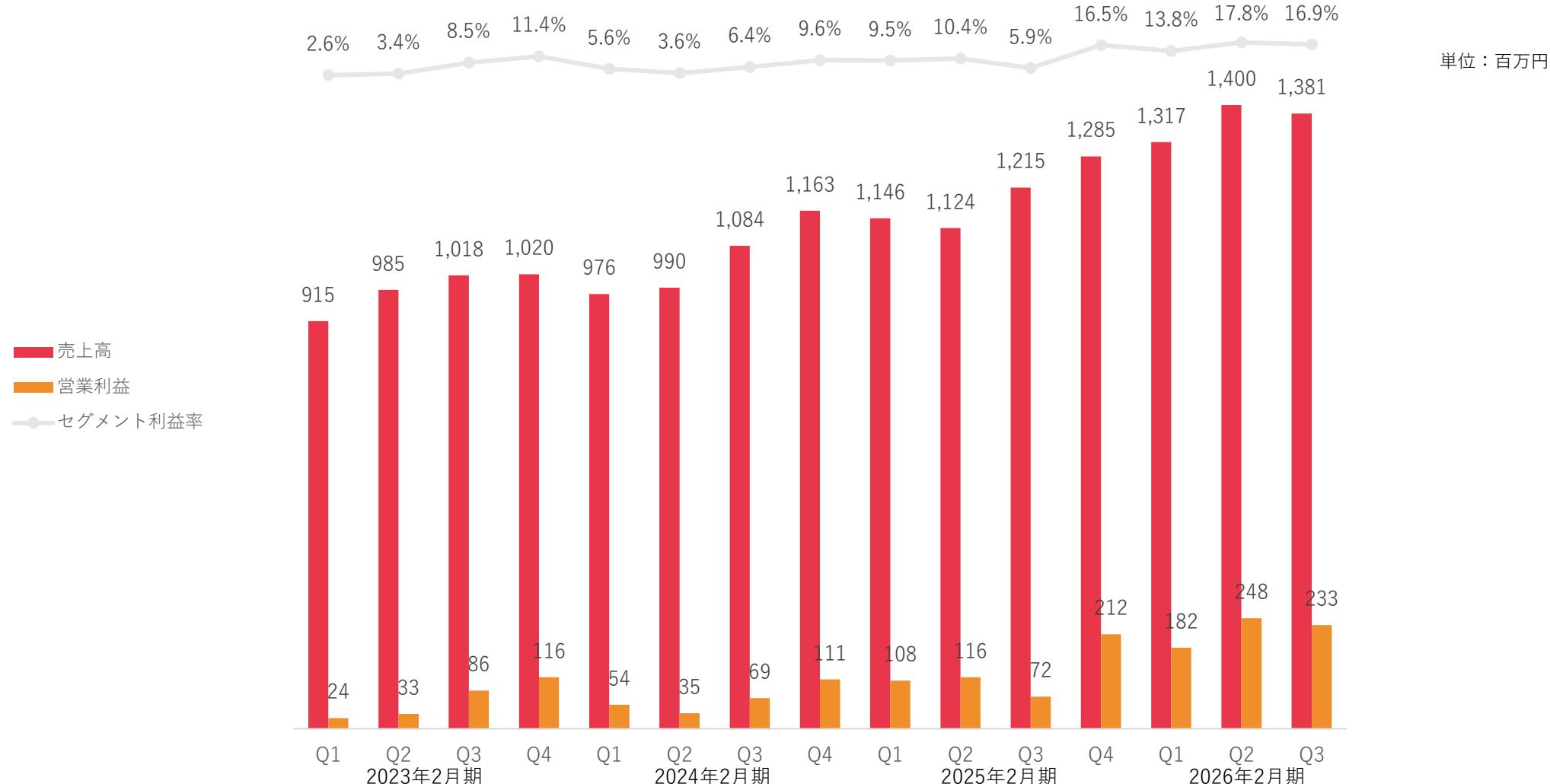
#2

インテリジェント オートメーション事業の概況

インテリジェントオートメーション事業ハイライト

BizRobo!、RoboRoboとともに導入企業が順調に増加し、売上高が堅調に推移。BizRobo!、RoboRoboともに増収増益。

RoboRoboのプロダクト開発を中心とした先行投資は継続するも、ストック収入の増加、コストコントロールの強化により利益率は向上。

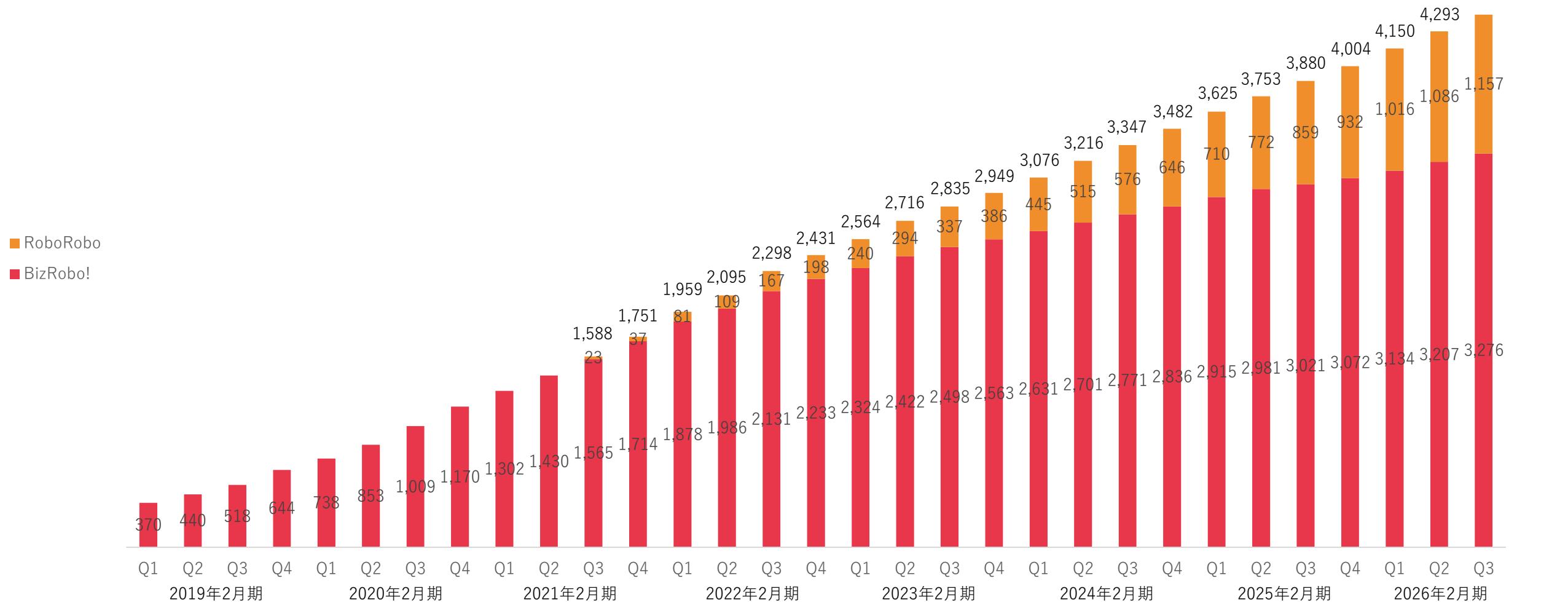


インテリジェントオートメーション事業ハイライト：導入企業数

累計導入企業数は、今四半期も順調に拡大

BizRobo!の解約率は、導入企業が増加する中においても0.88%と低い水準を維持

4,433社

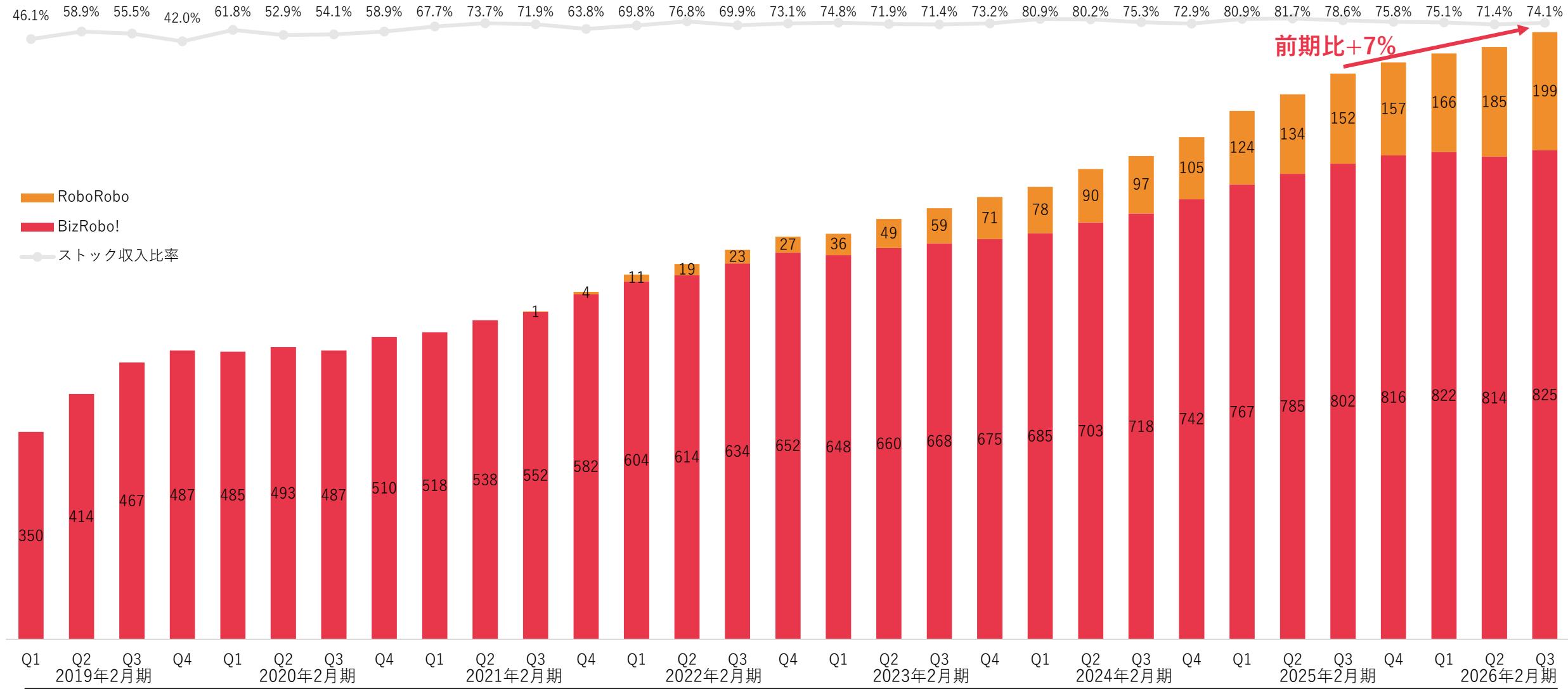


※BizRobo!は、BizRobo!Basic、BizRobo!Lite、BizRobo!miniの導入企業数合計

インテリジェントオートメーション事業ハイライト：ストック収入

盤石な収益基盤となるストック収入は、前年同期比で+7%。ストック収入比率も高水準を維持

単位：百万円



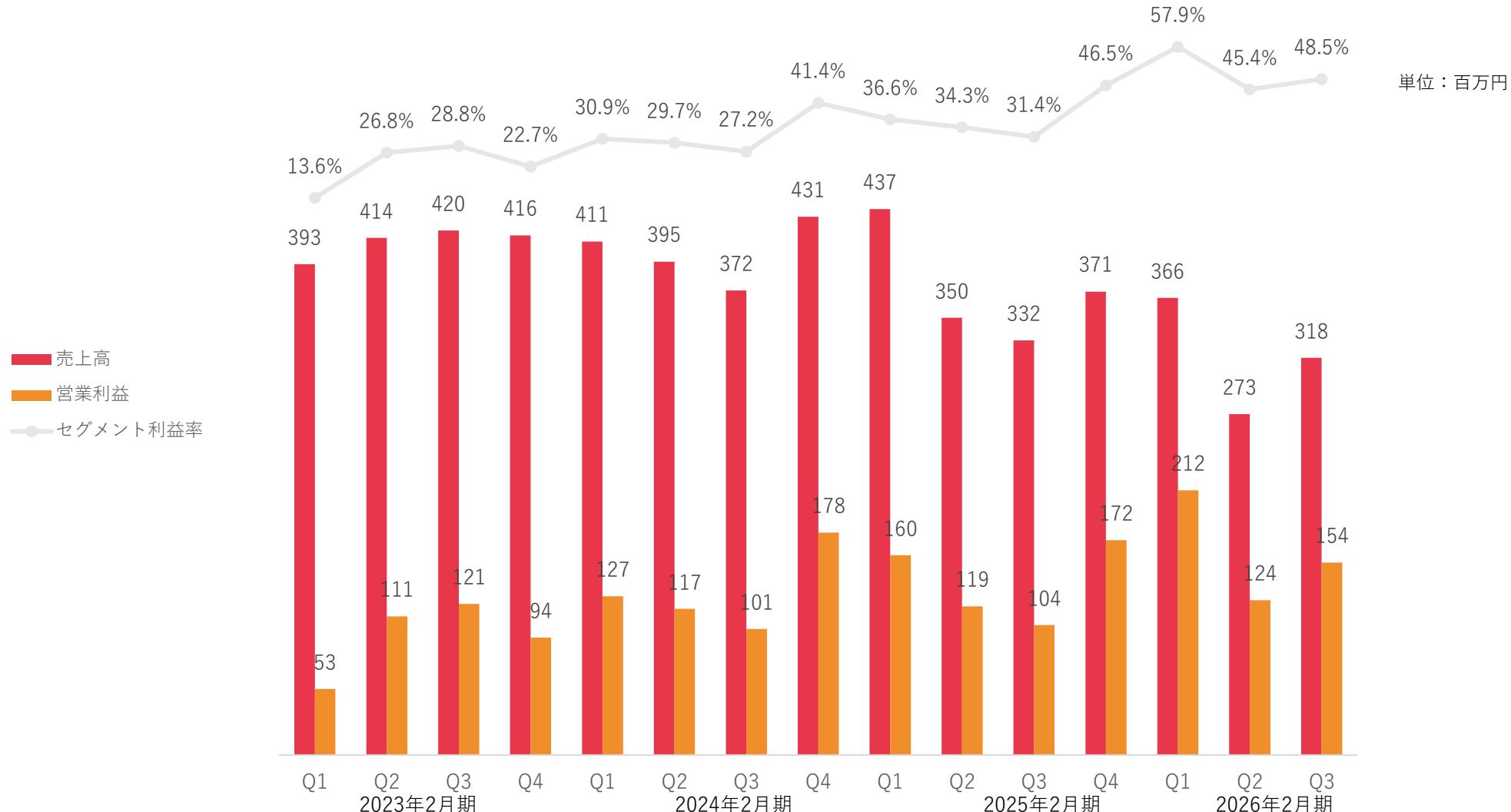
※BizRobo!は、BizRobo!Basic、BizRobo!Lite、BizRobo!miniのストック収入合計

#3

アドオートメーション事業の概況

アドオートメーション事業ハイライト

業績のボラティリティを高めていた案件の事業整理を進めたことによる減収影響あるも、引き続き主力のCPA事業の取扱いシェア拡大に向けた取り組みは順調に進み、手数料率の改善、コストコントロールの強化により利益率は向上し、増益。



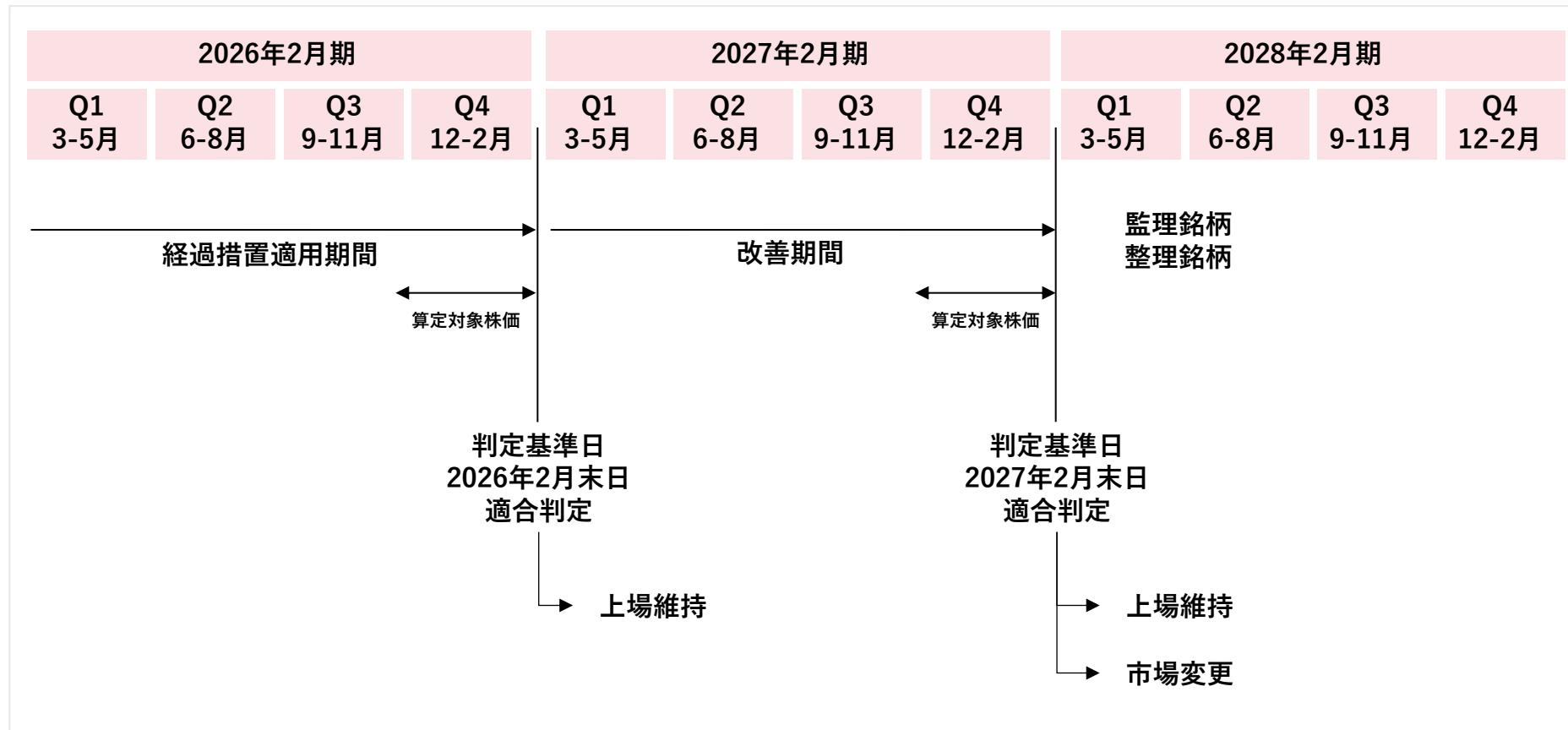
#4

プライム市場上場維持基準への対応状況

プライム市場上場維持基準への対応状況

プライム市場上場維持基準への現時点の適合状況は、「流通株式時価総額」、「流通株式比率」が未達の状況。

2026年2月末までの経過措置適用期間中、または2027年2月期の改善期間中でのプライム市場上場維持基準の達成を目指しくとともに、バックアッププランについても調査、検討を開始。



#5

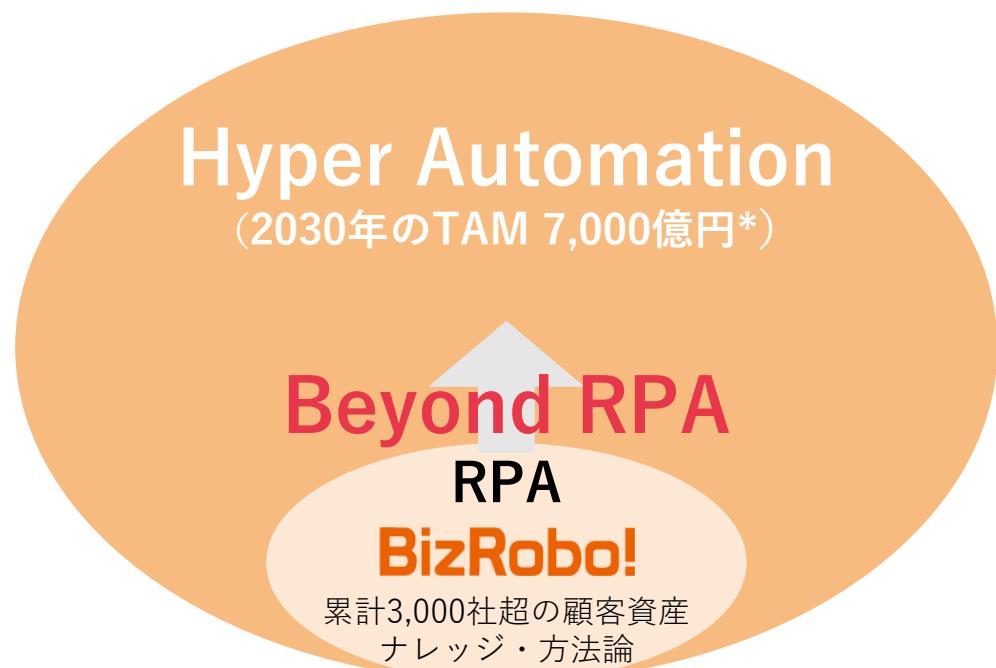
成長戦略

当社グループの今後の成長戦略

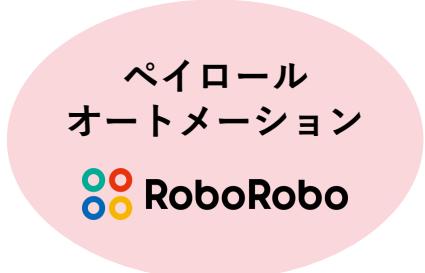
これまでRPAを中心とする技術で個別のタスクの自動化を支援してきたが、今後はこれらの技術にAIを掛け合わせ、プロセス全体の自動化（ハイパーオートメーション）に進化させ、顧客提供価値を最大化。ハイパーオートメーションを最大限活用し、労働力不足、DX力不足の問題を抱える産業に参入して再定義する。

AIトランスフォーメーション®

タスクからプロセスの自動化へ進化



あらゆる産業をオートメーション化
により再定義



* TAMは、Total Addressable Marketの略。ある製品やサービスが市場で獲得できる最大規模の売上。7,000億円の算出方法は15ページを参照。

産業の再定義の横展開による高い蓋然性のある成長

ハイパーオートメーションによる産業の再定義は実証済

- 成果報酬型広告業界において、ハイパーオートメーションで既存の代理店業務を自動化し、競合他社比2-3倍を超える生産性を実現
- 広告主の出稿・成果分析などのタスクを激減すると共に、メディア側にとっての送客品質を向上
- 短期間で取扱高トップを視野に入れるまで成長

ハイパーオートメーション
プラットフォーム



人手不足・労働集約型の業界
(リソース(資金・人材)に課題を抱える事業規模の企業がターゲット)

ペイロール（給与計算）業界

- 既存の給与計算業務をハイパーオートメーション化する「RoboRoboペイロール」を武器に、圧倒的な生産性向上、業務効率化を実現
- 地方を中心に、中堅・中小企業に対して給与計算代行サービスを提供しているプレーヤーは、労働集約型の業務にも関わらず深刻な人材不足に直面
- 当社がターゲットとする売上規模1-3億円の給与計算代行業者は、投資余力が限定的であるため、DX化が進展せず、人材不足も相まって事業継続が困難な状況
- ハイパーオートメーションサービス「RoboRoboペイロール」の提供に留まらず、積極的なM&Aを進め、当社自体がシェアNo1の給与計算代行業者になる事を目指す

メディカル（医療事務）業界

- 既存の医療事務をハイパーオートメーション化した「オンライン医療事務サービス」をリリース（準備中）し、圧倒的な生産性向上、業務効率化を実現させる
- 医療の特性上、全国のクリニックは地域密着中小規模の事業体であり、労働集約型の業務に関わらず深刻な人材不足（2040年に96万人の労働力不足^{*)}に直面
- 当社がターゲットする国内約1.5万施設の在宅診療所は、投資余力が限定的であるため、DX化が進展せず、人材不足も相まって深刻な経営課題となっている
- ハイパーオンライン医療事務サービスの提供に留まらず、積極的なM&Aを進め、業界の再定義を図る

* 「令和4年版厚生労働白書」厚生労働省

インテリジェントオートメーション事業

基本戦略

RPAやiPaaSなどの業務自動化サービスに、ハイパーオートメーションなどの付加価値の高い自動化技術を組み合わせ、企業・自治体の課題を解決するトータルオートメーションサービスとして提供することで、収益の拡大を目指す。個別タスクからプロセス全体の自動化に進化させ、顧客提供価値を最大化する。

成長ストーリー

1

RPAで培ってきた業務オペレーションナレッジと優れたハイパーオートメーションプロダクト

2

テクノロジー導入に悩む顧客目線を徹底的に重視したテクノロジーの実装力

3

エンタープライズ企業800社を含む累計3,000社の顧客へのアップ・クロスセル

事業目標

ハイパーオートメーション市場
(2030年のTAM 7,000億円*)
2028.2期を目途に

シェアNo.1

2026~2028年度
営業利益 年平均成長率

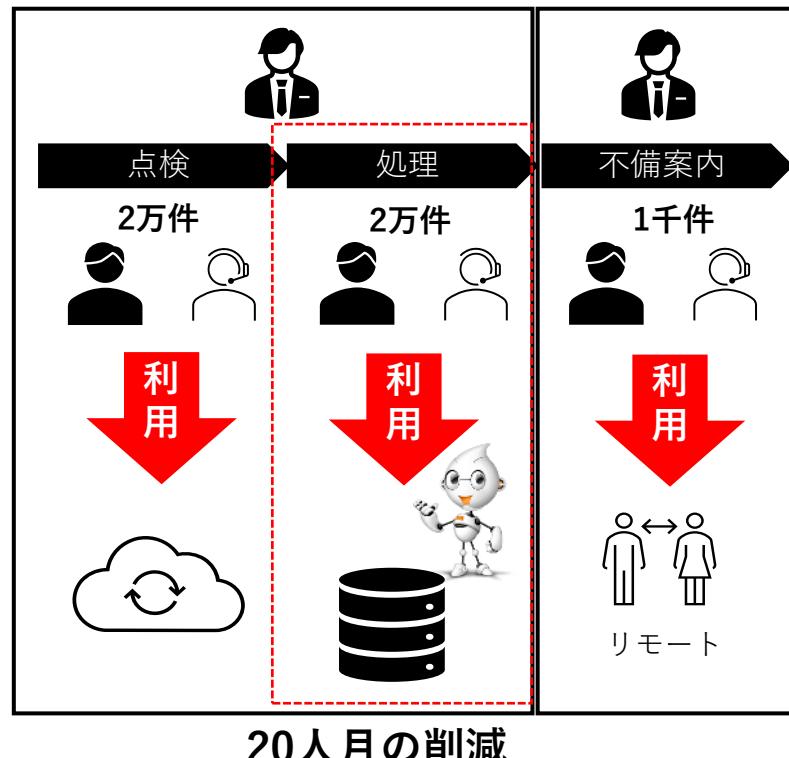
30%成長

* TAMは、Total Addressable Marketの略。ある製品やサービスが市場で獲得できる最大規模の売上。7,000億円の算出方法は15ページを参照。

インテリジェントオートメーション事業トピックス：大手金融機関における契約処理プロセス事例

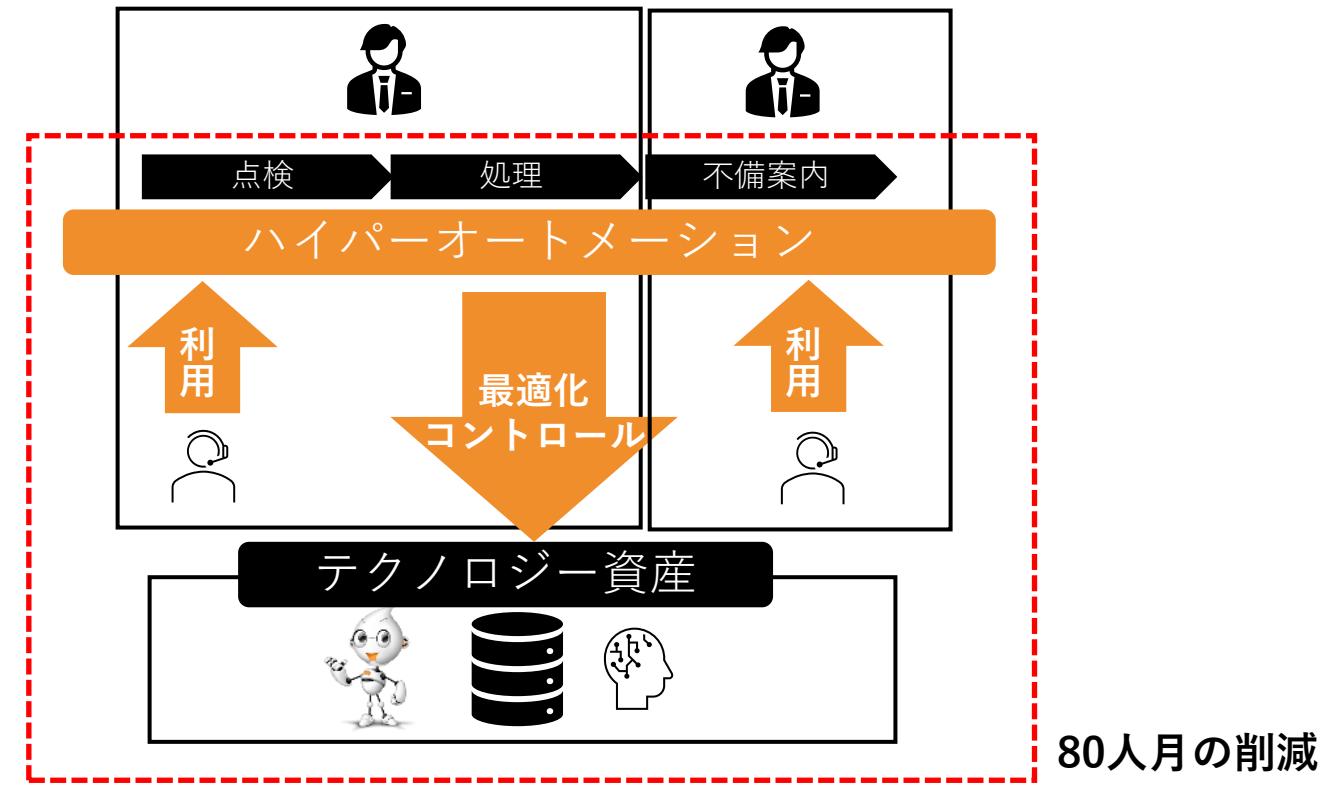
<RPA>

$$\begin{matrix} \text{シングル} \\ \text{タスク} \end{matrix} \times \begin{matrix} \text{定型業務} \end{matrix} = \begin{matrix} \text{業務改善} \\ 20\% \text{の自動化} \end{matrix}$$



<ハイパーオートメーション>

$$\begin{matrix} \text{プロセス} \\ \text{全体} \end{matrix} \times \begin{matrix} \text{定型+非} \\ \text{定型業務} \end{matrix} \times \begin{matrix} \text{プロセス} \\ \text{可視化・} \\ \text{データ化} \end{matrix} = \begin{matrix} \text{継続的な業務改革} \\ \text{合計} 80\% \text{を自動化} \end{matrix}$$



ハイパーオートメーション市場の展望と当社プロダクト

当社のハイパーオートメーションツールである「Tungsten TotalAgility」は、グローバルにおいてMarket Leaderの一つに位置付けられている。累計3,000社を超えるBizRoboユーザーに対して、アップセル戦略を展開。タスクからプロセスの自動化による高付加価値化で、LTVの上昇を想定。

ハイパーオートメーション市場の規模

グローバル
2030年の市場規模
約1,186億ドル
成長率
(2022~2030のCAGR)
16.5%

日本

2030年の市場規模
約7,000億円

Tungsten TotalAgilityのポジショニング



* 市場規模のグローバルの数値は、Grand View Research社の調査レポート「Hyperautomation Market Size, Share & Trends Analysis Report」を参照。

日本の数値はGDP比率を乗じて算出。右側の図は、Everest Group社が発行する「Process Orchestration Products PEAK Matrix® Assessment 2024」を引用。

アドオートメーション事業

基本戦略

エージェンシー構造が残る非効率なオンライン広告業界において、ハイパーオートメーションをアドオートメーションに導入し、技術優位性を向上、業界構造の再定義を実現。競合他社比2-3倍を超える圧倒的な生産性により競争力の高い手数料率を維持することで、成果報酬型広告業界No.1の取扱高を目指す。

成長ストーリー

1

圧倒的な生産性が支える、
顧客にとって魅力的な
プライシング

2

成果報酬型広告業界のTAMは
4,000億円強*と見込んでおり、
まだまだ開拓の余地あり

3

取扱いシェアが高まったプロ
グラムでは、段階的に手数料
率を改善し、収益性を強化

事業目標

成果報酬型広告取扱高

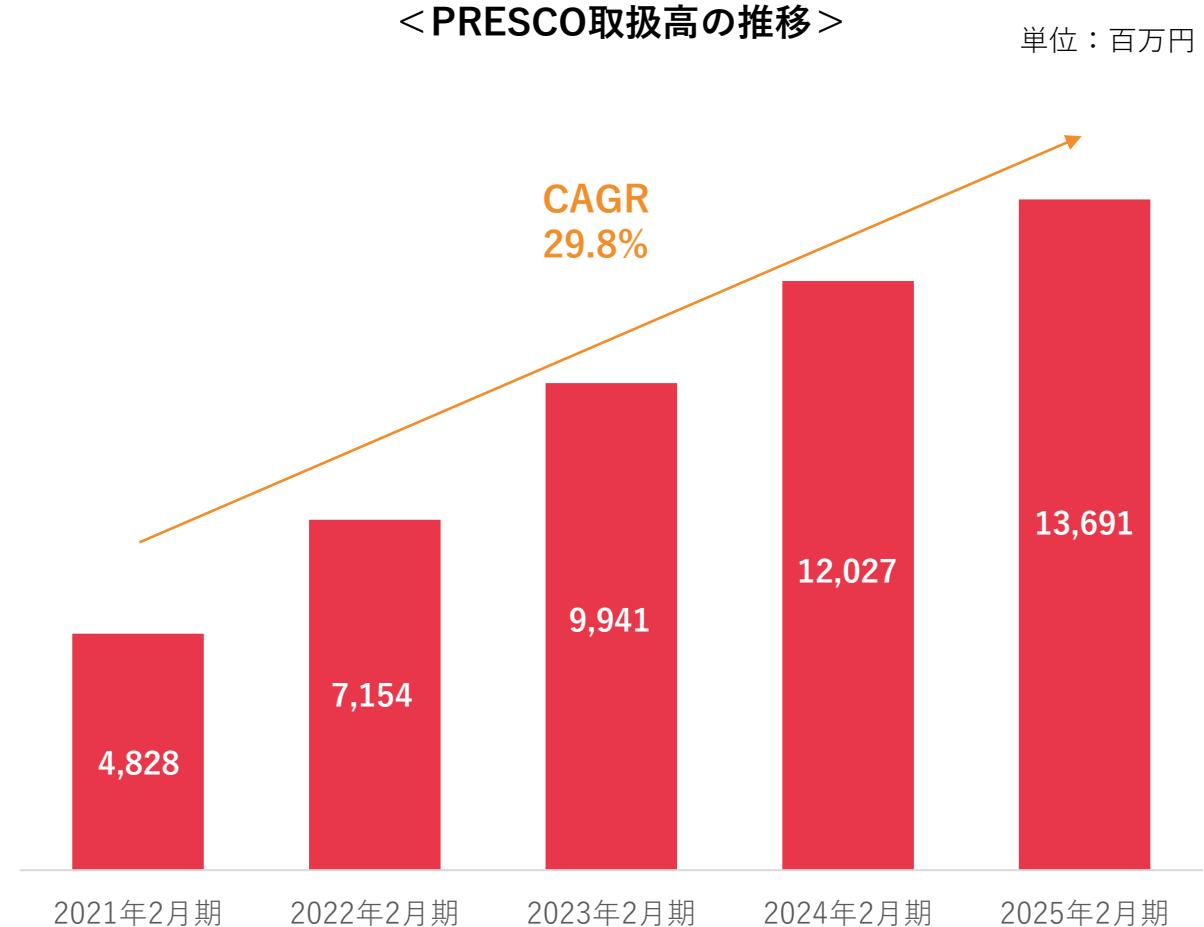
2028.2期を目指し

シェアNo.1

年間300億円

PRESCOの取扱高の拡大

- PRESCOは、労働集約型の成果報酬型広告領域において、オートメーション化を実現。当社の強みであるRPA等の先端技術の社会実装が最も威力を発揮した領域の一つ。
- 競合からのリプレイス→取扱シェア拡大→取扱高増加のサイクルに入り、近年、高成長を実現。2028.2期には取扱高300億円、シェアNo.1の獲得を目指す。これまでのトラックレコードから、目標達成の蓋然性は相応に高いと思料。
- 取扱高の拡大と並行して、手数料率の設定の見直し等を通じて、更なる収益性の向上を追求も進めている状況。



ペイロールオートメーション

基本戦略

ペイロールオートメーションでは、業務が自動化されたAI・デジタルBPOサービスを提供し、中堅・中小企業マーケットでNo.1を目指す。ロールアップ型M&Aにより買収対象企業の生産性を向上させ、垂直的な事業拡大と利益拡大を実現する。ハイパーオートメーションによる産業の再定義力をフル活用。

成長ストーリー

1

圧倒的な生産性が支える、
顧客にとって魅力的な
プライシング

2

将来的には1兆円以上となるこ
とが見込まれる広大なTAM*

3

M&A市場における
ストロングバイヤーとしての
ポジショニング

事業目標

中堅・中小企業給与計算業界

2028.2期を目途に

売上高No.1

年間30億円

ペイロール領域での積極的なサービス展開とM&Aの推進

あすかペイロールプロの買収を皮切りに、成長著しい給与計算代行市場における事業を急速に拡大

給与計算BPO市場の拡大*

成長が見込まれる市場をターゲットとして、矢継ぎ早に施策を展開



当該領域におけるM&Aによる成長の蓋然性

人材・DX力不足に悩む小規模な給与計算代行事業者は多数存在。あすかペイロールプロの買収後、当社の当該領域における買収攻勢が認知され、多数の引き合いが来ている状況。足元では、常時、一定数のM&A案件の執行（TOP面談、DDなど）が走っている。

売上1-3億円規模の給与計算代行事業者 推計約700社

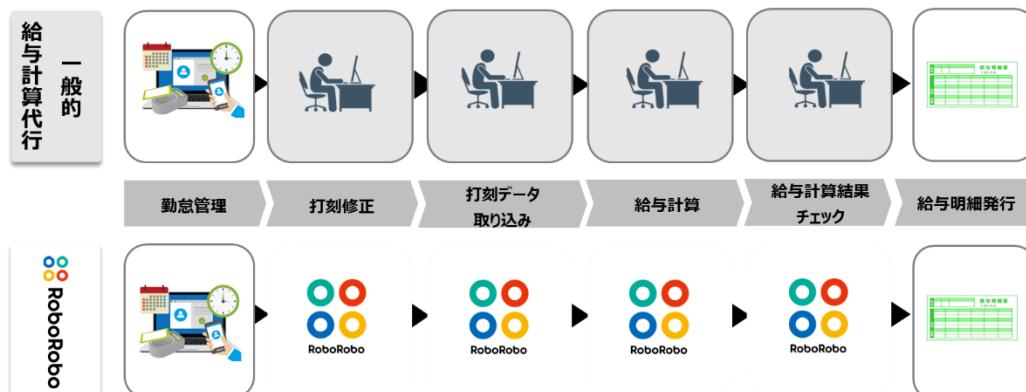
給与計算専業

社労士法人系

その他

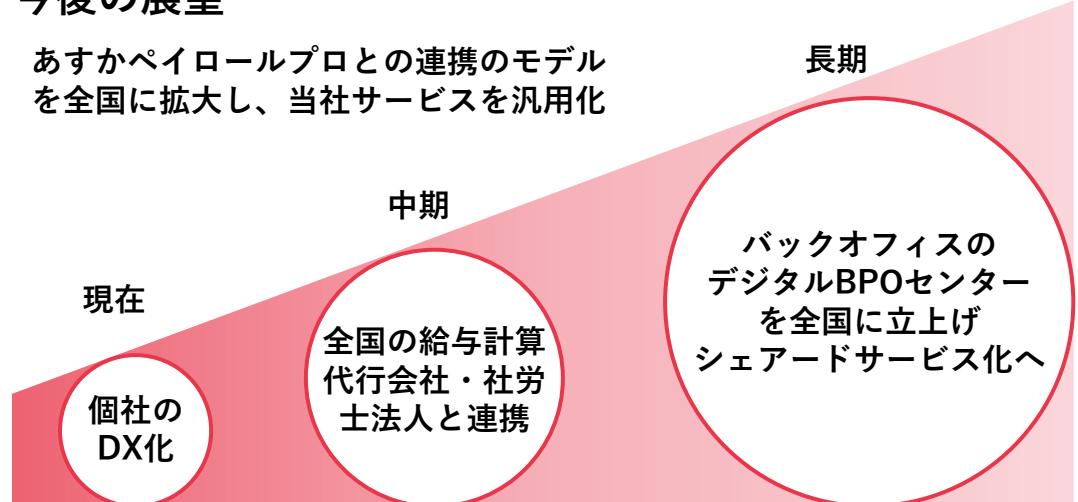
中小事業者のDX力を強化

「RoboRoboペイロール」の導入により圧倒的な生産性向上、業務効率化を実現



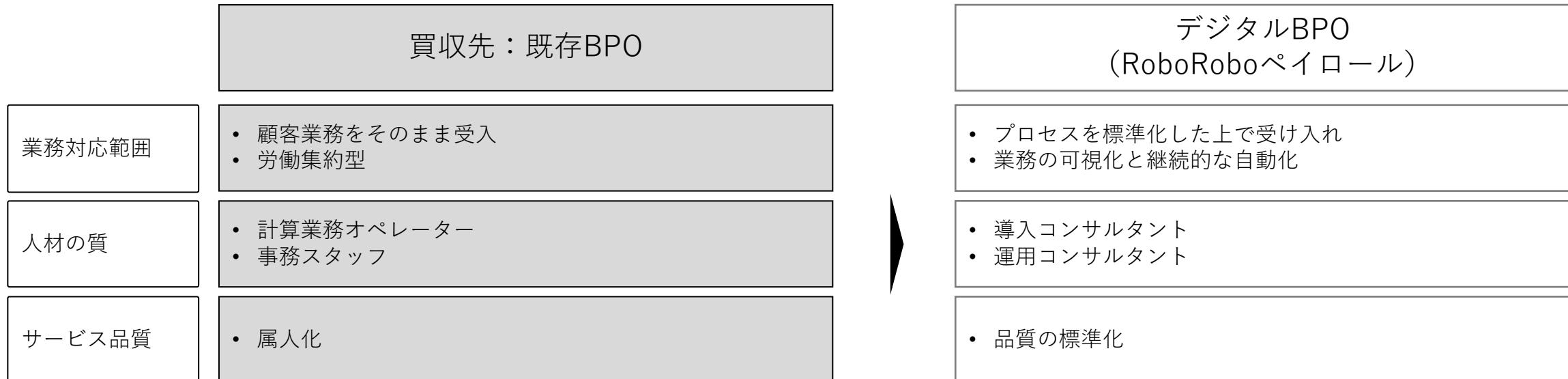
今後の展望

あすかペイロールプロとの連携のモデルを全国に拡大し、当社サービスを汎用化



ペイロール領域での積極的なサービス展開とM&Aの推進

買収先企業のデジタル化推進により得られるメリット



想定買収効果

成長率	生産性	営業利益率
105% → 120 %	10百万円 → 31百万円	20 % → 40 %

産業の再定義・メディカルオートメーション

基 本 戰 略

主として日本全国の在宅医療系クリニックや訪問看護業界を中心に、ミドル（レセプトなど）およびバックオフィス業務を完全リモート代行しうる、ヒト×AIのハイブリッド型BPOサービスを構築・提供し、医療4.0(通院→個宅＝医療→健康責任)時代に欠かせないサービスインフラ業界No.1を目指す。また同時並行的に、現場医療従事に人材を集中せしめる環境ビジョンを共にする、医療法人並びに類似事業者のM&A、医療プレーヤーとの共創モデルを推進し、日本型の正しいヘルスケアインフラへの移行・加速に貢献する

競 争 力 の 源 泉

1

市場アセット (社会課題の集積)

メディカルRPA協会を起点とする共創会員(全国医療機関約1,000)及び既存ユーザー約300機関

2

ソリューション開発力

構造的な医療業界課題をワンストップで直接解決するデジタル労働者(RPA*AI)の共通化に加え、AIネイティブテクノロジーの更なる融合による再定義

3

市場醸成力

グループの企業文化と財務基盤に基づく全国市場醸成を加速する
– M&Aによる陣営拡大（ロールアップ型）
– 全国カバーする共創パートナー
– AIネイティブ・シェアドプラットフォーム

事 業 目 標

ハイパーオンライン医事サービスのリリース 200機関（シェアNo.1）※3年後

OASIS INNOVATION社がグループジョイン

OASIS INNOVATIONのグループ会社化を起点として「ヒト×AIのハイブリッド型リモートBPOサービス」の構築と全国展開を通じて、医療経営の根幹であるレセプト領域を中心とした高品質、専門性の高い医療経営インフラ化を目指す

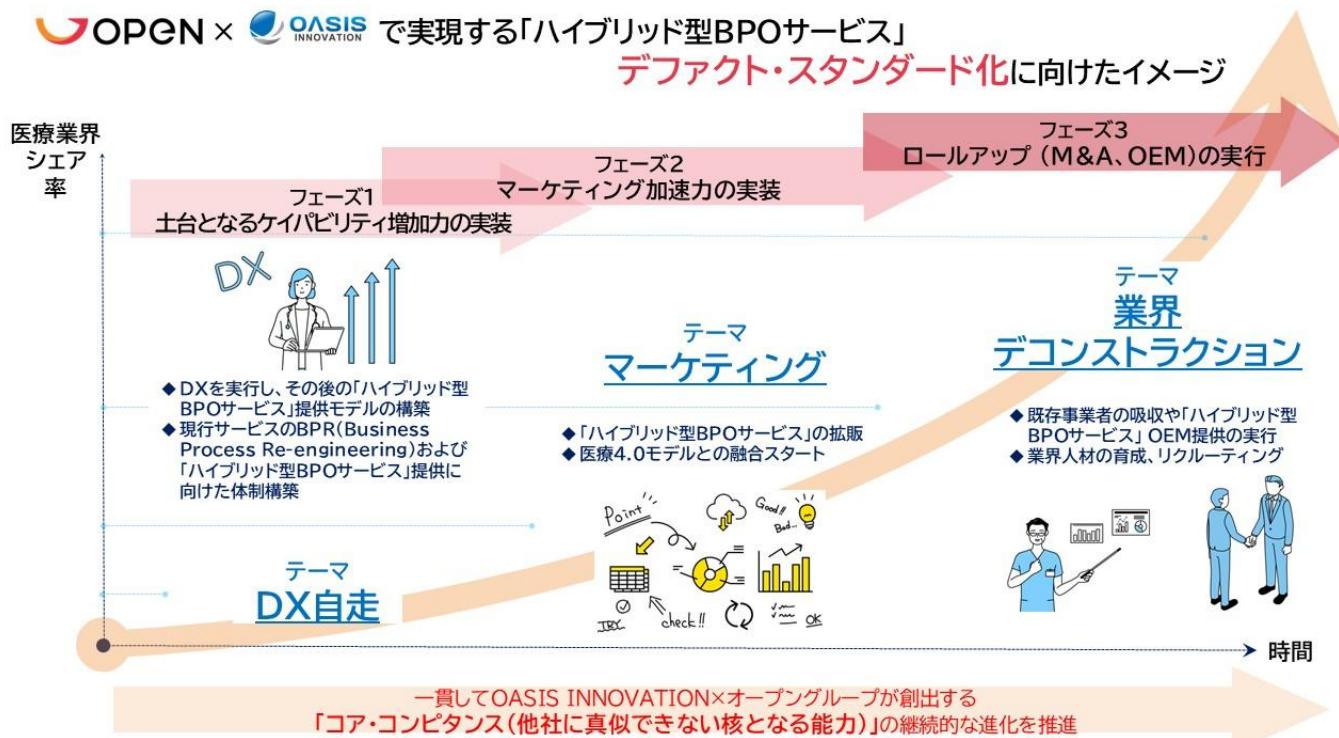
対象会社の概要

名称	OASIS INNOVATION株式会社
所在地	東京都港区芝1-4-3 SANKI芝金杉橋ビル5F
代表者	代表取締役 最高経営責任者 草野 真範
事業内容	診療報酬請求事務集中センター (医療事務業務遠隔請負事業)

本件の意義と医療BPO市場の拡大

労働力人口減少、新たな医療制度や医療経営への対応、医療事務デジタル化の加速等を受けて、2024年時点で約2,700億円規模の医療BPO市場が、2033年までに約5,600億円*に倍増する（CAGR 8.06%）と予測されており、レセプトBPOはこの市場の特に重要な部分を占めると考えております。OASIS INNOVATION提供の外来／在宅MedOSで対応可能なレセプト領域の従来型BPOに対して、オープングループの事業会社であるオープン株式会社の技術提供により、RPA/AIを融合した全国規模への対応可能なスケールアップ、及び、レセプト以外の重要な医療事務業務領域への拡大により、医療業界における恒常的な赤字経営問題、人手不足による医療品質劣化、DX化のプレッシャーなどの本質的な問題の解決を通じて、高齢化社会におけるヘルスケアの継続性の担保と進化に貢献します。

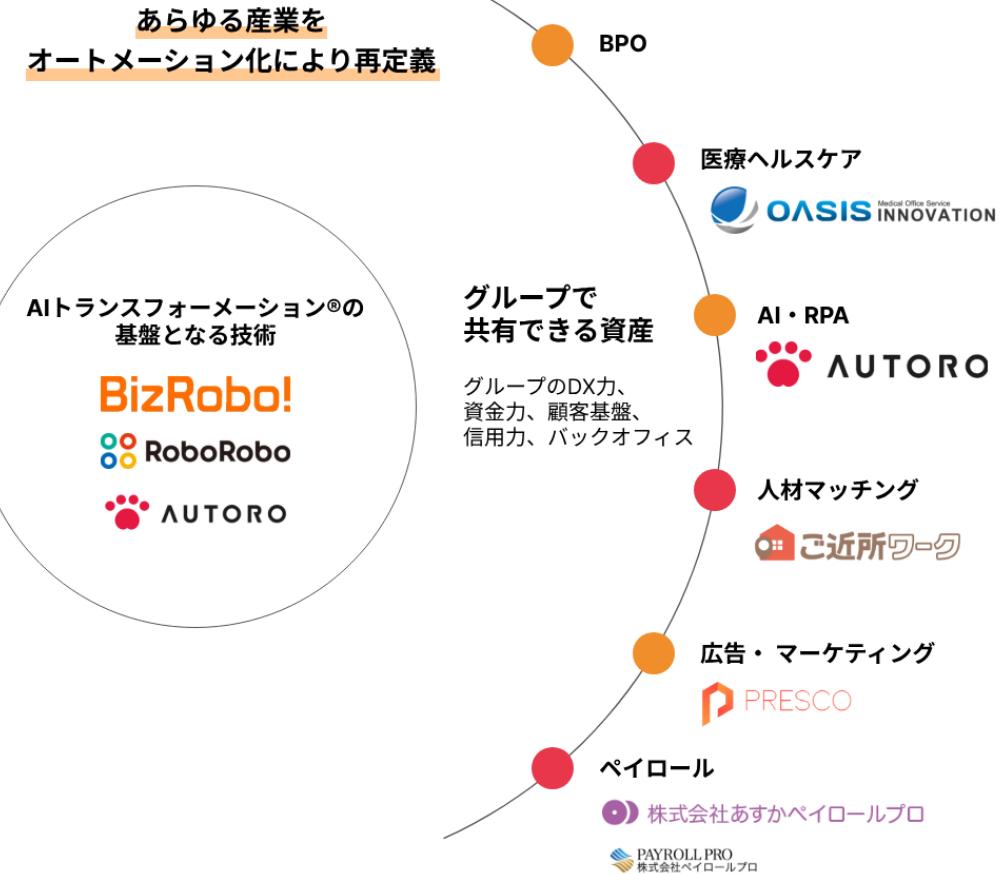
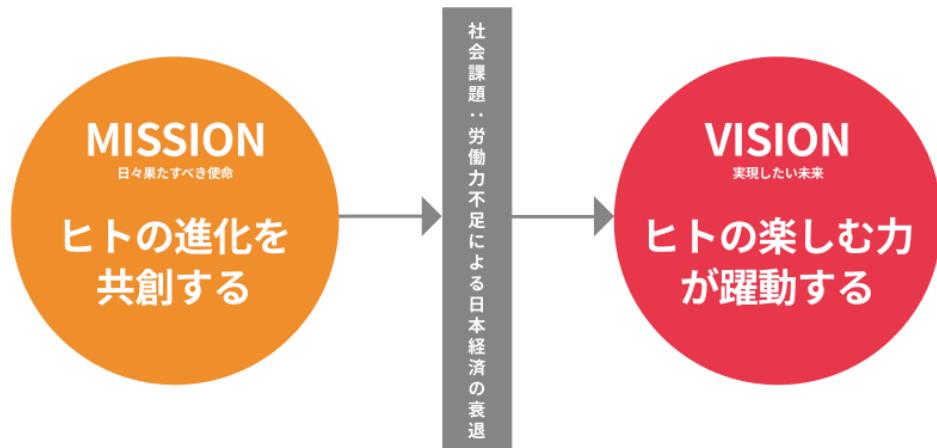
今後の展望



オープングループのM&A戦略

AIトランスフォーメーション®で 労働人口減少問題を解決する

オープングループは「ヒトの進化を共創する」というミッションを起点に、日本の構造的な労働人口減少についてAIトランスフォーメーション®を用いて解決します。M&Aを通じて進化を共創する仲間と繋がる、それがオープングループが目指すM&Aの姿です。



#6

參考資料

連結PL（2026/2期 第3四半期）

単位：百万円

	2025年2月期 Q3	2026年2月期 Q3	前期比
売上高	5,274	5,905	+ 12.0%
インテリジェントオートメーション事業	3,486	4,099	+ 17.6%
アドオートメーション事業	1,120	958	△14.4%
その他	668	847	+ 26.8%
営業利益	334	705	+110.7%
営業利益率	6.3%	11.9%	-
税金等調整前当期純利益	△121	664	-
親会社株主に帰属する当期純利益	131	527	+299.4%
親会社株主に帰属する当期純利益率	2.5%	8.9%	-

セグメント情報（2026/2期 第3四半期）

単位：百万円

	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	合計	その他	調整額	連結
売上高	4,167	977	5,145	849	△89	5,905
外部顧客への売上	4,099	958	5,058	847	-	5,905
セグメント間の内部売上高又は振替高	68	18	86	2	△89	-
セグメント利益	664	490	1,155	△5	△445	705
セグメント利益率	15.9%	50.2%	22.5%	-		11.9%

連結BS

単位：百万円

	2025年2月期	2026年2月期 Q3末	増減
流動資産	15,577	14,482	△1,095
現金及び預金	10,510	10,430	△79
固定資産	4,389	5,008	619
資産合計	19,967	19,490	△476
流動負債	5,978	6,387	408
固定負債	2,005	2,418	413
負債合計	7,984	8,806	822
(有利子負債)	4,278	4,603	324
資本金	5,926	5,926	-
資本剰余金	6,071	6,058	△13
利益剰余金	647	842	194
自己株式	△678	△2,177	△1,498
純資産合計	11,982	10,684	△1,298

#7

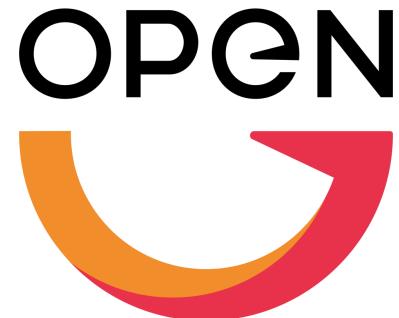
会社概要

会社概要

社名	オープングループ株式会社 (OPEN Group, Inc.)
設立	2000年4月
資本金	5,926百万円（2025年2月末現在）
所在地	東京都港区西新橋3-3-1 KDX西新橋ビル 3階
役員	代表取締役 高橋 知道 取締役 大角 暁之 取締役 松井 哲史 社外取締役 西木 隆 取締役（監査等委員）増田 吉彦 取締役（監査等委員）永井 栄一 取締役（監査等委員）高橋 秀明 取締役（監査等委員）横山 美帆
事業内容	スマートロボット（RPA、AI）を活用した新規事業創造を目的とした純粋持株会社
グループ会社	オープン株式会社 リーグル株式会社 ホスピタリティパートナーズ株式会社 オートロ株式会社 ご近所ワーク株式会社 株式会社あすかペイロールプロ 株式会社ペイロールプロ OASIS INNOVATION株式会社

MISSION

ヒトの進化を共創する



BizRobo!

働くすべての人を
ルーティンワークから解放

BizRobo！に面倒な業務を任せることで、皆様の生産性を高めます。

単純作業における人的ミス、慢性的な人手不足、属人的になっている業務から現場の方を解放し、よりよい職場環境を作り上げましょう。



クラウド型バックオフィス 効率化ツール

手間のかかるバックオフィス・・・その業務、なくなります。まとめて自動化しませんか？

人の得意な分野と自動化の得意な分野を組み合わせて複雑なバックオフィスの行う効率を改善します。



デジタルマーケティング ロボット×オンライン広告

テクノロジーの発展に伴い、情報が溢れる世界において、PRESICOではユーザの本質的な意思決定を支援することを目指しています。

ロボットやAIを用いて、ユーザが能動的に行動できる世界を実現します。

インテリジェントオートメーション事業：BizRobo!

各種システムを利用した日常業務を当社独自のRPA技術をベースに自動化し、企業の生産性を向上。ノンITでも使えるユーザビリティ、充実のサポート体制、企業のニーズに応じた幅広い商品ラインナップが競争力の源泉

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

単純作業における
人的ミス



慢性的な
人手不足



属的にな
っている業務



(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

販売パートナー企業一例*

SoftBank

HITACHI
Inspire the Next
日立システムズ

VINX

RICOH

FUJIFILM
富士フイルムビジネスイノベーション株式会社

導入企業（3,000社以上）一例

GMOクリック証券

日本生命
NISSAY

三菱重工

at home

Otsuka 大塚ホールディングス

NEC

\Orchestrating a brighter world
NECビジネスインテリジェンス

江東区

ビックカメラ

広島市
The City of Hiroshima

東京歯科大学
市川総合病院

PERSOL
パーソルテクノロジースタッフ

インテリジェントオートメーション事業：RoboRobo

法務/総務、採用、人事労務などのあらゆる企業に共通する業務を自動化するクラウドサービス。法務/総務を皮切りに、採用、人事労務などに分野を拡大

従来の反社チェック業務だと、全て手作業・・・

①調査実行

1件ずつ実行…
何度も繰り返す…

②記事の確認

疑わしい記事と
無駄な記事を
目視で確認…

③証跡の保存

確認するたびに
PDF保存、URL転記…

④取引可否の判断

判断をするたびに
メールやチャットで
報告…

RoboRobo
によりすべてのプロセスを自動化

取引先100件のチェック作業時間が
98%最大短縮



導入企業（6,000社*以上）一例

三菱地所リアルエステートサービス

FUJITSU
富士通コミュニケーションサービス株式会社

STARBUCKS®

三菱地所ハウスネット

IBJ

TAITO®

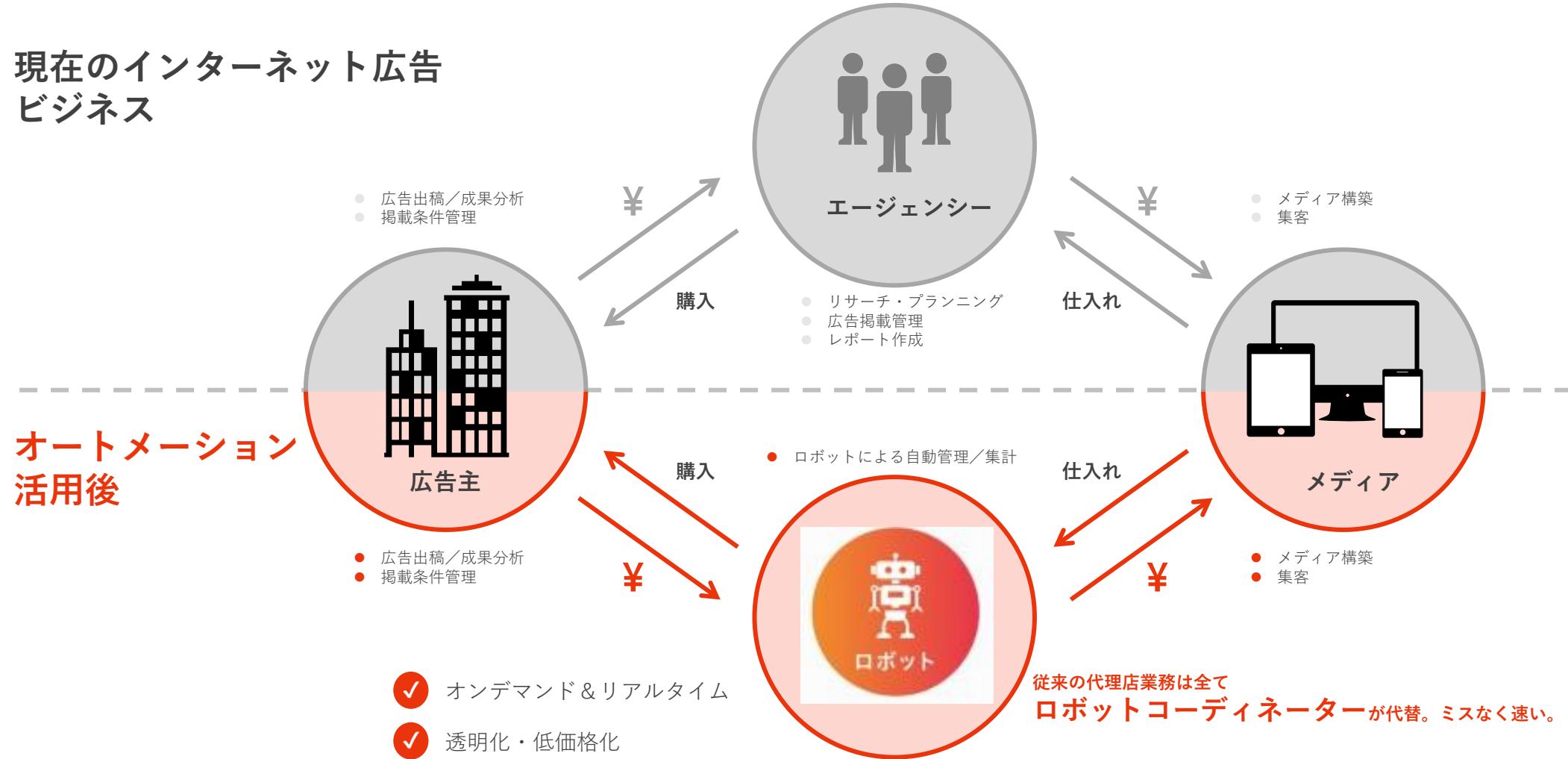
RECEPTIONIST

* 「RoboRoboコンプライアンスチェック」の導入企業数（無料トライアル・有料スポット利用ユーザー含む）

アドオートメーション事業：PRESCO

ロボットコーディネーターでエージェンシーを代替することによりオートメーション化を実現。全く新しい顧客体験を提供

現在のインターネット広告 ビジネス



将来見通しに関する注意事項

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、本発表に含まれる「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。