



# ログミー IR Meet 2026 春

2026/03/08

株式会社オプロ（東証グロース：228A）

登壇者：代表取締役社長 里見 一典

# 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	119名 (2025年11月時点)
資本金	485,861千円 (2025年11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。



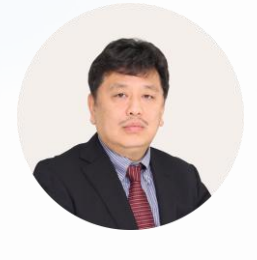
取締役 **安川 貴英**

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。



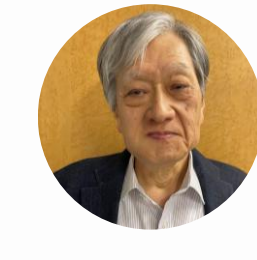
社外取締役 **長井 利仁**

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 **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

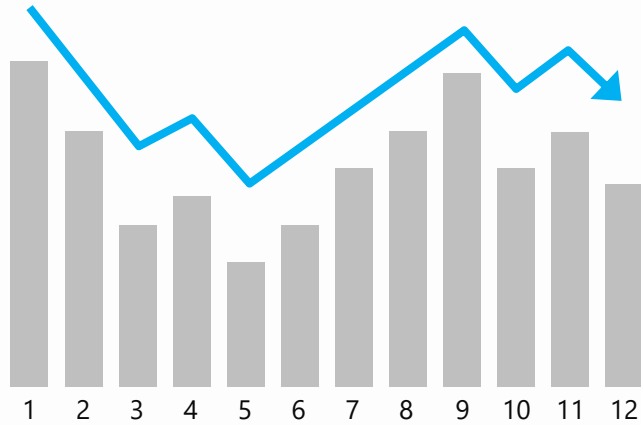
## Less is More

「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。

# 収益モデル

## フロー型モデル

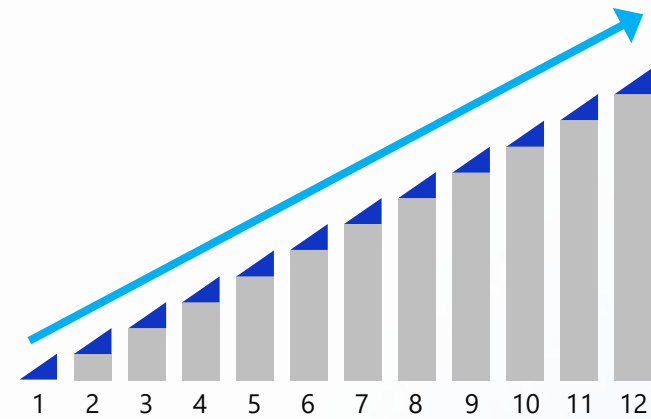
- ・初期費用 ・従量課金
- ・プロフェッショナルサービス売上 等



- \* 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

# クラウドサービス



## 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<sup>※1</sup>を最大化する販売管理ソリューションです。

※1. LTV(Life Time Value)は、「顧客生涯価値」と言います。これは、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を指します。



## 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です。

# 主要顧客



埼玉県庁



大田区

©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

PASONA

TKP

AEON

MORI

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

生涯学習の  
ユーキャン

AND MORE....

# 帳票出力サービス「帳票DX」

## 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

# 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



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。

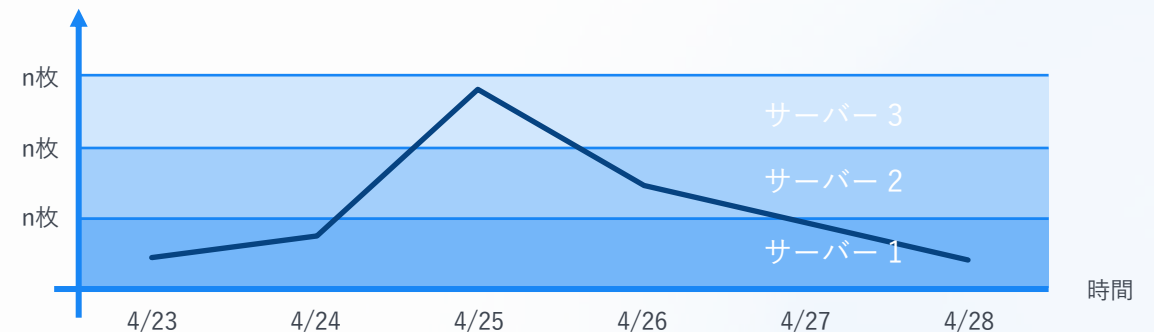
### Ⅰ 導入前の課題

- 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 Salesforce



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

### Ⅰ 導入前の課題

- ① 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
- ② 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
- ③ 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

### Ⅱ オプロの提供価値

- ① 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
- ② 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
- ③ 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

# 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

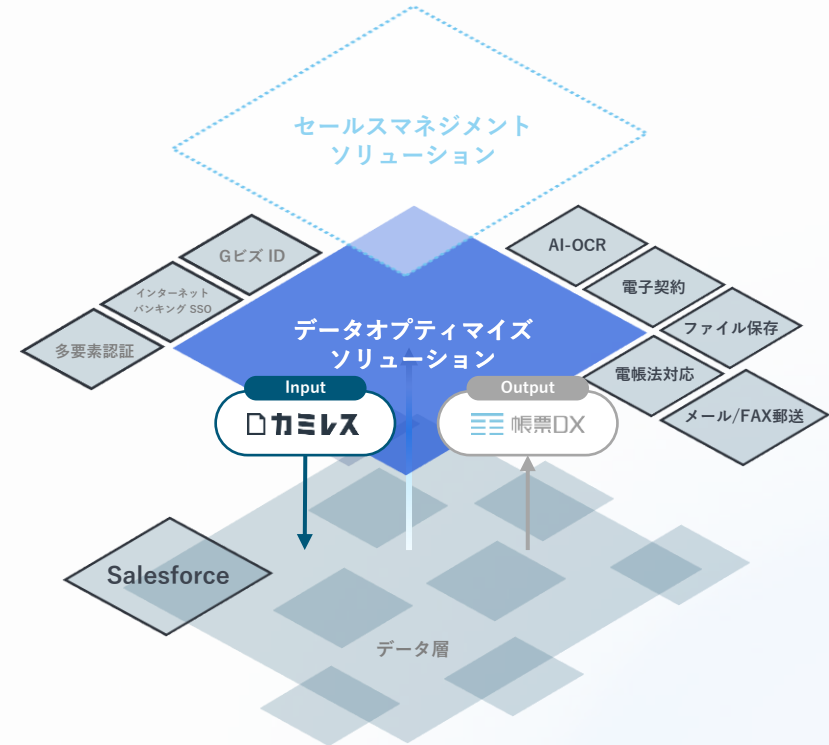
### 窓口の紙申請の電子化を内製可能に

#### 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。



# 導入事例

## データ最適化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。

# 公共向け利用イメージ

## カミレス

Input

Output

職員



職員端末

利用者



スマホ/タブレット



パソコン



窓口端末

### カミレス

申請フォーム作成

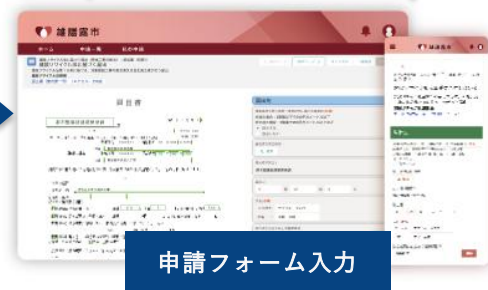


公開

審査・承認



申請



申請フォーム入力

GビズID  
e-Gov  
マイナンバーカード

### 帳票DX

データ活用



帳票電子化機能



マイナポータル連携



デジタル認証連携

### マイナポータル

電子申請等  
API

電子申請等  
情報受取等  
API

ぴったり  
サービス

### デジタル庁

認証アプリ  
サーバ

### J-LIS

JPKI  
サーバ

# 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：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「デジタルデバインド対応」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、デジタルデバイン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。

# 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



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

- 1 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。
- 2 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。
- 3 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

- 1 申請から承認までのプロセスを一元管理し、業務の可視化と効率化を実現。
- 2 紙の申請書の親しみやすさを活かし、優れたUI/UXにより直感的な入力操作が可能。
- 3 システム連携により、データ入力の手間を削減し、スムーズな手続きを支援。

### 導入効果

手続きのデジタル化で業務効率向上と顧客利便性を両立。

- 1 数万通規模の郵送対応が不要に。
- 2 手続き完了までの期間を大幅に短縮。
- 3 お客様の来店負担がなくなり、利便性が向上。

# 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



株式会社かんぽ生命保険

かんぽ生命「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。

### I 背景

- 1 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、高齢のお客様を中心にWebでの完結にはハードルがあり、「デジタル非対応層」の取り残しが課題となっていた。
- 2 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。

### I オプロの提供価値

- 1 カミレスの導入により電話・SMS・Webを組み合わせた独自サポートフローを構築。コミュニケーション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。
- 2 導入決定からわずか2ヶ月でサービス開始。Fit to Standard（パッケージへの業務適合）アプローチにより、従来のスクラッチ開発では不可能だったスピードと柔軟性を提供した。

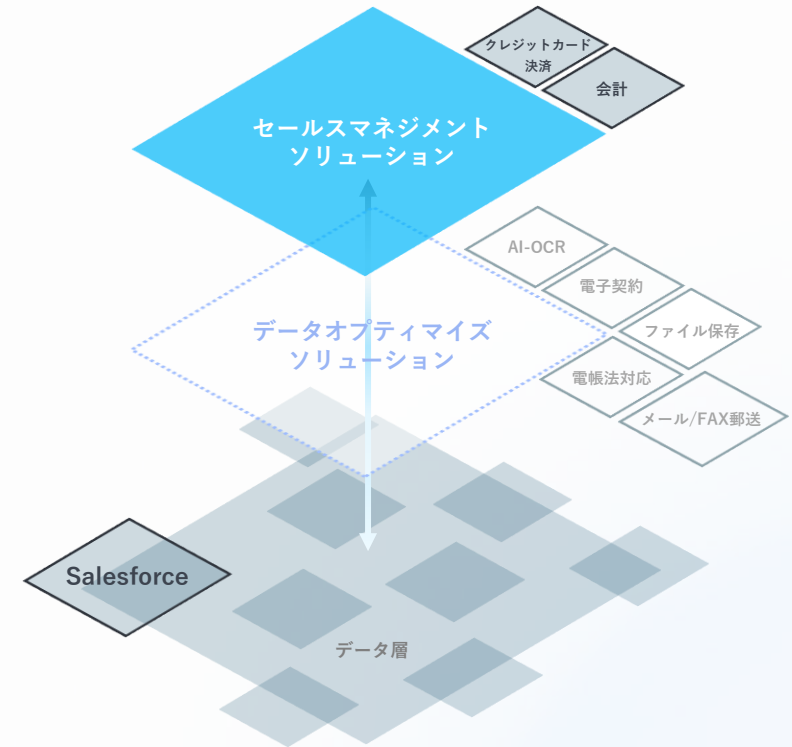
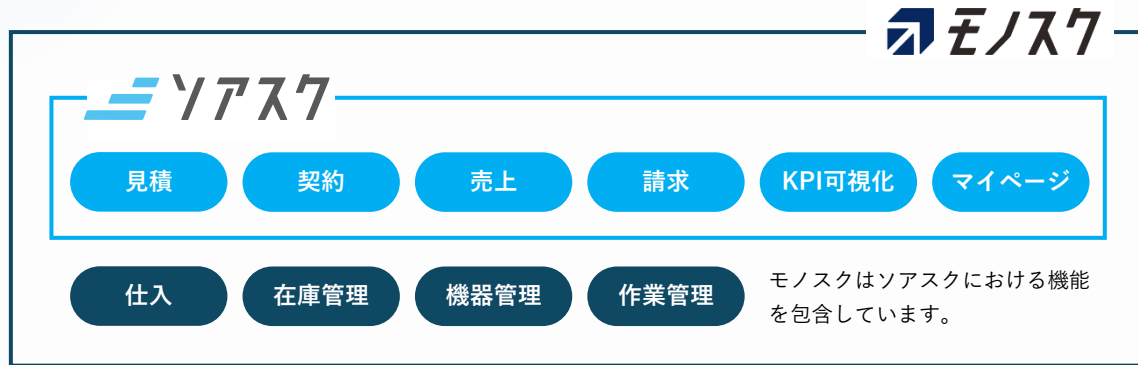
### カミレスの導入効果

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
展開規模	2025年10月～全拠点展開へ拡大

# 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



# 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。

# 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：ソアスク



### 株式会社ユーキャン

ユーキャンがサブスクビジネス管理サービス「ソアスク」を導入

Salesforceでの情報管理の一元化と帳票発行の効率化を目指す

#### Ⅰ 導入前の課題

- 1 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。
- 2 Salesforce上で一元管理したいというニーズがあった。

#### Ⅱ オプロの提供価値

- 1 Salesforce上での業務統合による効率化  
ソアスクの導入により、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なります。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、業務効率の向上を目指します。
- 2 帳票発行の自動化・迅速化  
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なります。これにより、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します。

# 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。

# 2025年11月期 通期 実績

- 売上高及び各段階利益は、投資を継続しながらも収益性が向上し、修正後の業績予想を上回って着地。
- ARRは想定を下回ったものの、組織変更により強化したプロフェッショナルサービスが想定以上に寄与。
- 昨年を上回る投資を行いながらも、売上成長及びソフトウェアの資産計上により、段階利益は大幅に増加。
- monday.com向け追加開発の中断、回収が見込めない初期開発分の除却など、合計約2,000万円を特別損失計上。

	FY24 <sup>※1</sup> 実績 (百万円)	FY25 <sup>※1</sup> 実績 (百万円)	増減額 (百万円)	増減率 (%)	計画比 <sup>※2</sup> (%)
売上高	2,104	2,552	+447	+21.3	100.9
営業利益 (営業利益率)	214 (10.2%)	331 (13.0%)	+117	+54.7	115.6
経常利益 (経常利益率)	210 (10.0%)	337 (13.2%)	+126	+59.9	115.3
当期純利益 (当期純利益率)	150 (7.2%)	241 (9.4%)	+90	+59.9	122.1

※1 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。

※2 2025/10/9に発表した修正後の業績予想に対する比率を記載。

# 主要KPI

## ARR

21.7 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11月末時点

## ARR成長率

+15.1 %

前年同月末時点と比較した、ARRの伸び率  
2025年11月末時点

## 契約社数

1,546 社

2025年11月末時点の有効な契約社数

## ARPU

140 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11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  
2025年11月末時点

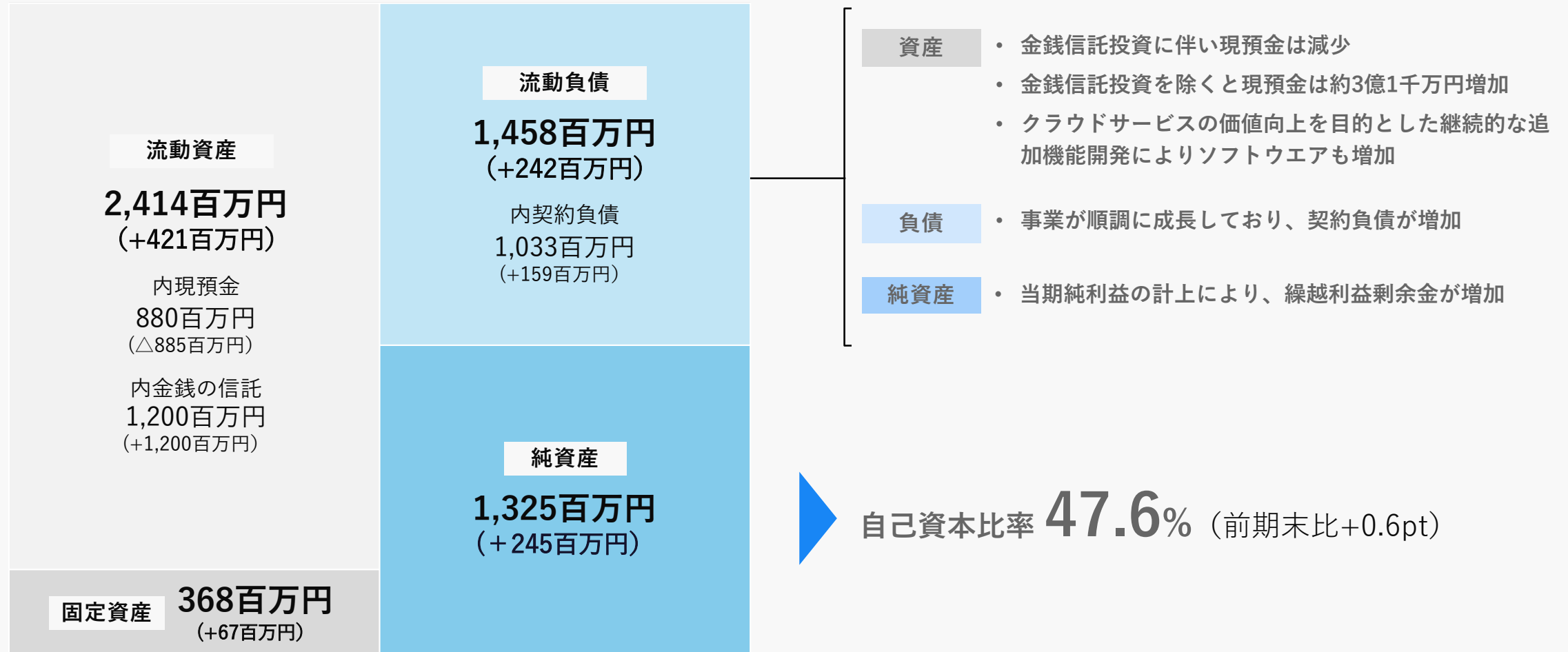
## 従業員数

119 名

2025年11月末時点の従業員数

# 2025年11月期 通期 実績

- 自己資本比率は47.6%となり、財務基盤は引き続き安定。
- 実質的にリスクのない金銭信託へ12億円を投資した結果、現預金は減少したが、当該投資を除くと約3億1千万円増加。
- ライセンスは原則年間契約の一括前払いであり、顧客数及び契約金額の増加に伴い、契約負債は前期末比で増加。



# 2026年11月期 通期 業績見通し

- 売上高は前年同期比26.4%増と高い成長を維持し、ARRは30%以上の成長を見込む。
- AI活用による生産性向上や人材投資、広告販促への継続投資を行う一方、営業利益率は前年と同水準を見込む。
- Rule of 40%は未達となる可能性があるものの、成長投資を継続しながら収益性の改善も見込んでおり、達成可能性を十分に残した計画としている。

	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	3,226	+674	+26.4
営業利益 (営業利益率)	331 (13.0%)	418 (13.0%)	+87	+26.4
経常利益 (経常利益率)	337 (13.2%)	431 (13.4%)	+94	+27.9
当期純利益 (当期純利益率)	241 (9.4%)	304 (9.4%)	+63	+26.2

# トピックス

## ISMAP（政府情報システムのためのセキュリティ評価制度）サービス登録完了

- データ最適化ソリューション「カミレス」「帳票DX」が計画通りISMAPのクラウドサービスリストに登録されました。
- 中央省庁、独立行政法人の調達だけでなく、地方公共団体やその外郭団体の調達においても効果を発揮します。
- 高いセキュリティ評価が認められているため、民間企業の調達にも一定の効果が期待されます。





# SaaS is Dead

# SaaS is Dead の発端

マイクロソフトCEO サティア・ナデラの発言。

2025年1月 起業家バルン・マイヤ氏が運営するYouTubeに出演し、SaaSの未来について見解を語った。

SaaSの役割は「アプリ」から「AIが使うデータベース」へ

## ▼2026年1月 アンソロピックス社 Claude Coworkを発表

- パソコン上のデータを読み込み、法務資料の作成、会計処理、パワポ資料作成などを自律的に自動化する。
  - 複雑な業務フローをAIが自律的に実行するため、専門的なSaaS機能が不要になる可能性が高まる。
  - 2026年2月から世界中のSaaSベンダーの株価下落

# SaaS is Dead の意味

## AIによる代替

複雑な業務フローをAIが自律的に実行するため（AI Agent）、専門的なSaaS機能が不要になる可能性。

### ▼ UI/UXがなくなる。

- Agent 2 AgentによりHuman 2 Humanの仕組みがなくなる。

### ▼ AI Agentのよるユーザー課金の崩壊。

- ID課金ではなく、従量課金、成果課金等に代わる。

# AI Agentで必要なサービス（SaaS is Deadにならない）

## System of Record (SoR)

組織が公式に参照する「基幹データ」の保存場所  
変更履歴や正確性が強く求められる  
他システムのマスタとなることが多い。

## ▼ System of Insight (SoI)

- 顧客データ分析と知見抽出
- 分析、意思決定支援
- AI 活用を行うシステム
- SoR/SoE のデータを活用

# AI Agentで不必要になるサービス（SaaS is Deadになる）

## ▼ System of Engagement（SoE）

- Human 2 Humanのインターフェース
  - 顧客とのつながり強化
  - 柔軟性、迅速性、体験価値

# AI Agentで必要なサービス（SaaS is Deadにならない）

## System of Record (SoR)

組織が公式に参照する「基幹データ」の保存場所  
変更履歴や正確性が強く求められる  
他システムのマスタとなることが多い。

## 当社の該当サービス

ソアスク・モノスク（販売管理ソリューション）

カミレス・帳票DX（金融公共向け申請管理ソリューション）

# AI Agentで必要なサービス（SaaS is Deadにならない）

## ▼ System of Insight (Sol)

- 顧客データ分析と知見抽出
- 分析、意思決定支援
- AI活用を行うシステム  
SoR/SoE のデータを活用

当社の該当サービス（2026年2月26日開催：オプロAIコミュニティで発表）

ソアスク Agentダッシュボード（2026年2月にβ版リリース）

AI Agent 対応 帳票DX（2026年2月にβ版リリース）

# ソアスク Agentダッシュボード



## ソアスク Agentダッシュボード (β)

現場メンバーが、AIに話しかけるだけでデータを可視化。  
セマンティックレイヤーが正確性を担保

### 現状の課題

#### 🕒 レポート作成の難しさ

現場が見たいデータがあっても、どのデータを見ればKPIが見れるのかわからない。

#### 🛡️ レポートの妥当性が不透明

現場メンバーが自作したレポートは数字の正しさが保証されず、数値の信頼性に不安が残る



### Agentダッシュボード で解決

#### 💬 AIに聞くだけで即座に可視化

「先月の受注率を部門別に見せて」と入力するだけ。  
AIがグラフ生成し、誰でもデータにアクセスできる

#### 📄 セマンティックレイヤーで正確性を担保

KPI定義・計算ロジックを一元管理。AIが参照するデータの正しさをシステムが保証する仕組み

**コンセプト：AIにより意思決定を加速させ、売上向上に貢献**

# 画面イメージ



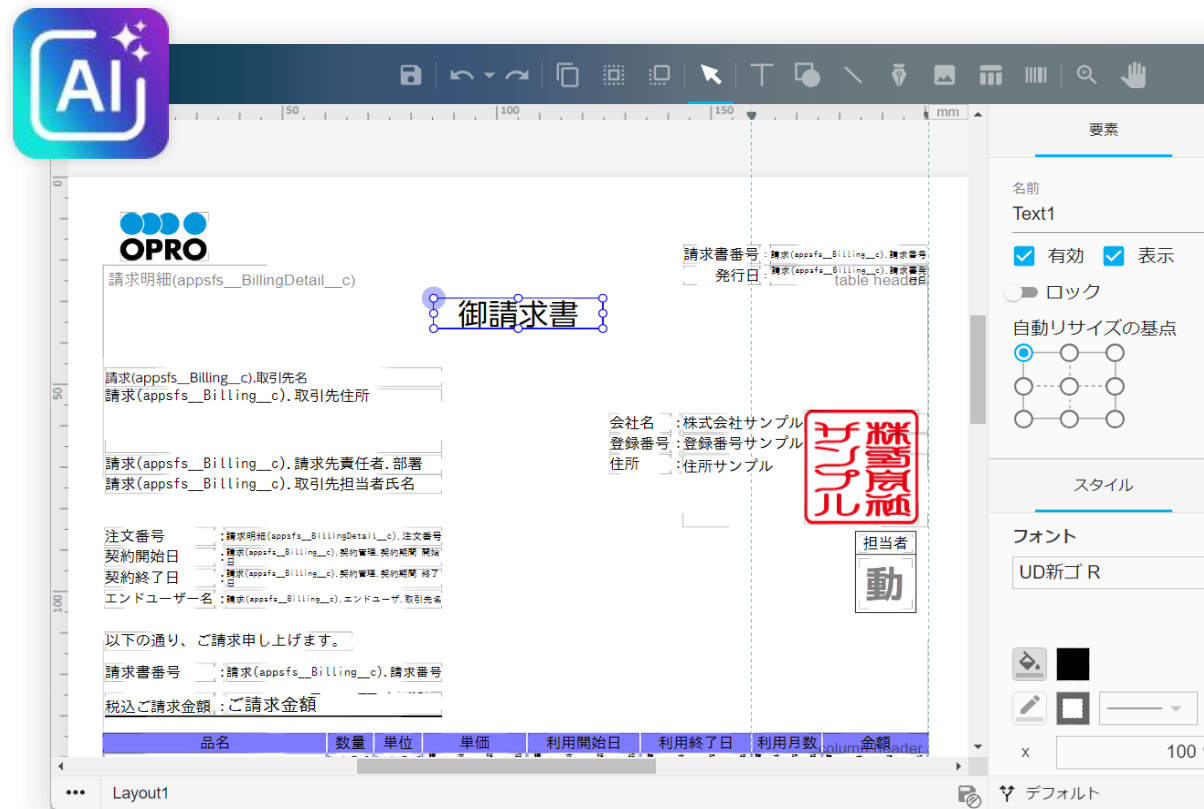
ダッシュボード  
表示エリア

プロンプト  
表示エリア

# AI Agent 対応 帳票DX

# 帳票DX×AI これまでの歩み

## PDF取り込み + AIマッピング機能



帳票DXのデザイナーはドローソフトのような優れたUIと直感的な操作でテンプレート作成が可能。

PDF取り込み自動レイアウト作成 + AIマッピング機能を実装

# 帳票DX×AI 新しい試み

## AI Agentで自然言語による帳票生成

ファイルをアップロード中...

2件中2件のファイルをアップロードしました。

これらのデータから見積書を作成してください。色味は青ベースでなるべくシンプルなデザイン。見積書発行日を今日付けで出力してください。備考欄は明細の後最後に欄を設けてください。

ヘッダー.csv 明細.csv

まず、テンプレート作成に必要なDSLの仕様を確認します。

- 🔍 get\_command\_usage を実行中...
- ✅ get\_command\_usage 完了

仕様を確認しました。それでは、青ベースのシンプルな見積書テンプレートを作成します。

- 🔍 テンプレート操作 を実行中...
- ✅ テンプレート操作 完了

テンプレートが作成されました。次に、このテンプレートとデータを使ってPDFを生成します。

- 🔍 PDF生成 を実行中...
- ✅ PDF生成 完了

見積書のPDFが正常に作成されました。以下が作成内容のまとめです。

ヘッダー.csv 明細.csv + ファイルを追加

追加の指示を入力...

見積書 - 青シンプル\_20260223\_044154.pdf

7a6abc2-8889-4629-... 1 / 1 - 71% +

### 見積書

見積書発行日: 2025-07-17

お客様情報: ABCテクノロジー株式会社 印中  
〒100-0001 東京都千代田区千代田4-9  
TEL: 03-XXXX-XXXX

発行人情報: 株式会社オプロ  
〒100-0001 東京都千代田区千代田2-3  
TEL: 03-XXXX-XXXX

ご請求合計金額(税込) 2,000,000 円

品名	数量	単価	合計
クラウドCP 基本利用料	12	50000	600000
クラウドSaaS ユーザーライセンス	80	3000	240000
クラウドSaaS 利用料	6	40000	240000
ファイル共有SaaS	20	8000	160000
電子契約サービス	15	20000	300000
API連携オプション	10	15000	150000
ログ監査SaaS	18	10000	180000
IT管理 (EaaS)	14	12000	168000
遠隔監視サービス	16	7000	112000
データバックアップSaaS	5	10000	50000

備考

※見積書は印刷日より10日間有効です。

# 今後の取り組み

## 帳票DX × MCP

### 帳票を"作る・探す・出力する"が、AIとの対話で完結する世界へ

#### WHY / いま起きている変化 従来

- ▶ 人が帳票テンプレートを探して指定・出力
- ▶ システム連携はAPI単位で個別開発
- ▶ AI活用はPoC止まりになりがち



#### これから

- ▶ AIが"意図"を理解して帳票を扱う時代へ
- ▶ 帳票は「操作対象」ではなく「AIが使う道具」になる

#### WHAT / 帳票DXのMCP対応

帳票DXは、**MCP (Model Context Protocol)** に対応することで、AIから**"直接使える帳票基盤"**になります  
※ MCP=AIとつながる共通ルール

- ✓ 帳票テンプレートを AIが検索・理解できる
- ✓ 既存テンプレートを AI経由でそのまま出力
- ✓ PDF / Word / Excel / PowerPoint を横断活用
- ✓ 帳票出力処理をMCPとして切り出し、AI共通利用

※ テンプレート検索・詳細取得・出力といった機能をMCPとして整理・対応検討中

#### AIエージェント



#### VALUE / エンドユーザの未来図

- 「〇〇の帳票を最新データで出して」  
ユーザーがAIに自然な言葉で依頼
- ↓
- AIが最適な帳票テンプレートを選択  
MCPを通じて帳票DXへ自動アクセス
- ↓
- 必要な形式 (PDF / Excel / Word) で即出力  
既存テンプレートをそのまま活用
- ↓
- 分析・要約・次アクション提案まで続く  
帳票出力後もAIが伴走

#### ← 変化のポイント

"帳票を操作する" から  
"帳票で意思決定する" へ