



2021年11月29日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 コ ラ ボ ス  
代 表 者 名 代表取締役社長 茂木 貴雄  
(コード：3908 東証マザーズ)  
問い合わせ先 代表取締役副社長 青本 真人  
(TEL. 03-5623-3473)

### <マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

#### ○開催状況

開催日時 2021年11月29日 19:00~20:00

開催場所 双方向によるオンライン・ライブ配信 (Zoom ウェビナー)

説明会資料 2022年3月期 第2四半期 決算補足説明資料

#### 【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

以上



**Collabos**

声をきき、未来をつくる。

**2022年3月期**

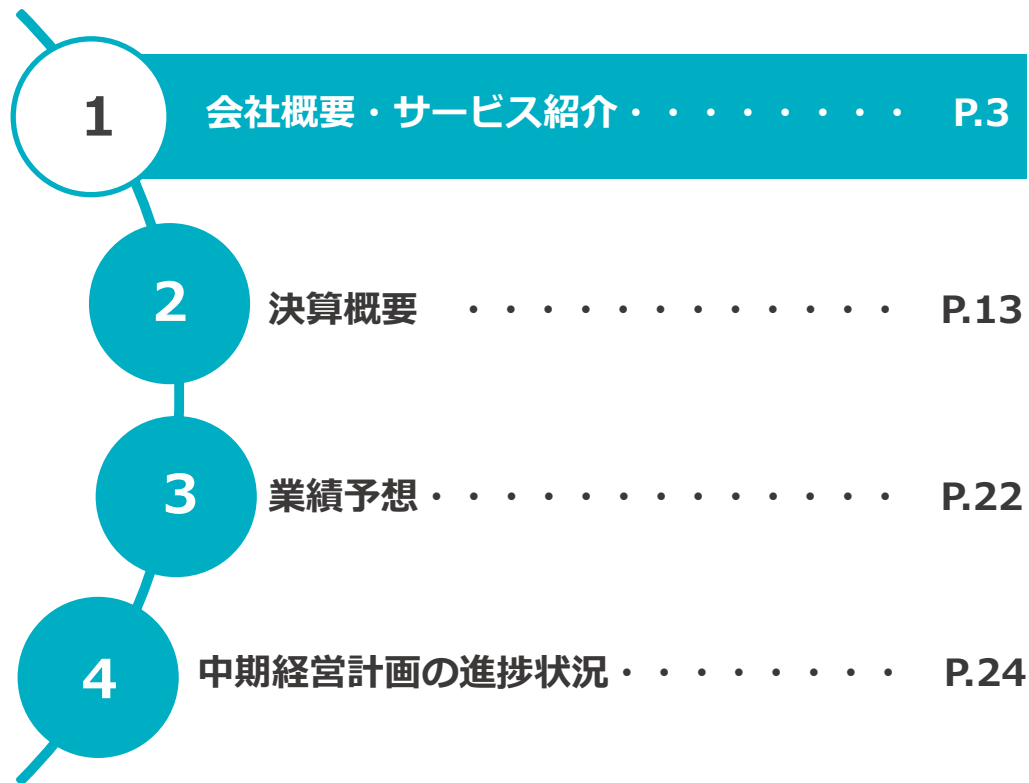
**第2四半期**

**決算補足説明資料**

2021年11月29日 株式会社コラボス

(東証マザーズ：3908)

# Agenda



私たちは、企業や自治体等で利用される  
コールセンターシステムを開発し、  
月額料金制のクラウド型で  
提供している会社です。



日本マーケティングリサーチ機構調べ 調査概要：2021年5月期 ブランドのイメージ調査

会社名	株式会社コラボス（英語表記：Collabos Corporation）
本社	東京都墨田区押上一丁目1番2号 東京スカイツリーイーストタワー17F
設立年月日	2001年10月26日
資本金	324百万円（2021年9月30日現在）
代表者	代表取締役社長 茂木 貴雄
事業内容	コールセンター向けクラウドサービス事業

## <ストック型ビジネスモデル>



企業等のコールセンターは、利用料を毎月コラボスへ**支払う**ことで、  
コラボスが提供するサービスを**利用**し、エンドユーザーの問い合わせに対応します。

電話を受ける・架ける・転送する・自動で振り分ける・稼働率をレポートで把握する等、コールセンター運営に必須な2タイプの電話サービス。在宅勤務にも対応。

エニプレイス

@nyplace



堅牢性・安定性  
AVAYA社製ハードフォン

世界・国内コンタクトセンター市場でトップクラスのシェアを誇るAVAYA社製の交換機を採用。堅牢性・安定性が特徴。写真のような電話機を利用するハードフォン。



COLLABOS  
PHONE



手軽で低コスト  
自社開発のソフトフォン

PCとインターネット環境があれば十分。低コストで、本格的なコールセンターサービスを導入可能。@nyplaceと同等の基本機能を搭載。電話機本体は不要なソフトフォン。

顧客情報や対応履歴を管理。着信時の顧客情報の自動ポップアップ表示等、顧客の購買目的や志向・ニーズ等を属性別に管理可能なコールセンターに特化した顧客管理サービス (CRM)。



電話を受ける受電型のインバウンド業務用。顧客情報を一画面で表示し、タブ切り替えによりコールセンターならではの複数業務に最適。



テレアポ等の電話をかける発信型のアウトバウンド業務に特化した管理サービス。テレセールスの効率化に最適。

## データを有効活用する

(音声認識・データ解析・通話録音)



AmiVoice®  
Communication Suite provided by コラボス

AI音声認識  
アミボイス

リアルタイムに音声  
をテキスト化。回答  
候補を表示し応答ス  
ピードの向上を実現。  
通話品質自動評価に  
より、オペレーター  
評価の透明性を実現。



GoldenList

AIデータ解析  
ゴールデンリスト

企業の持つ顧客デー  
タから、どの商品が  
売れるのかを独自解  
析し、成約見込みの  
高いリストを作成。  
費用対効果を高め、  
収益向上に貢献。



Packet Folder

通話録音  
パケットフォルダー

@nyplaceご利用  
者向けの通話録音。  
1通話ごとの録音  
で検索を容易にし、  
パケットキャプチ  
ャ方式で録音漏れ  
を防止。

## 業務を効率化する

(マルチチャネル対応)



CollasQ

FAQ  
コラスク

よくある質問を蓄積  
し、自己解決を促す  
FAQ。社内向け・顧  
客向けどちらでも利  
用が可能。外部公開  
向けページデザイン  
の変更機能も装備。



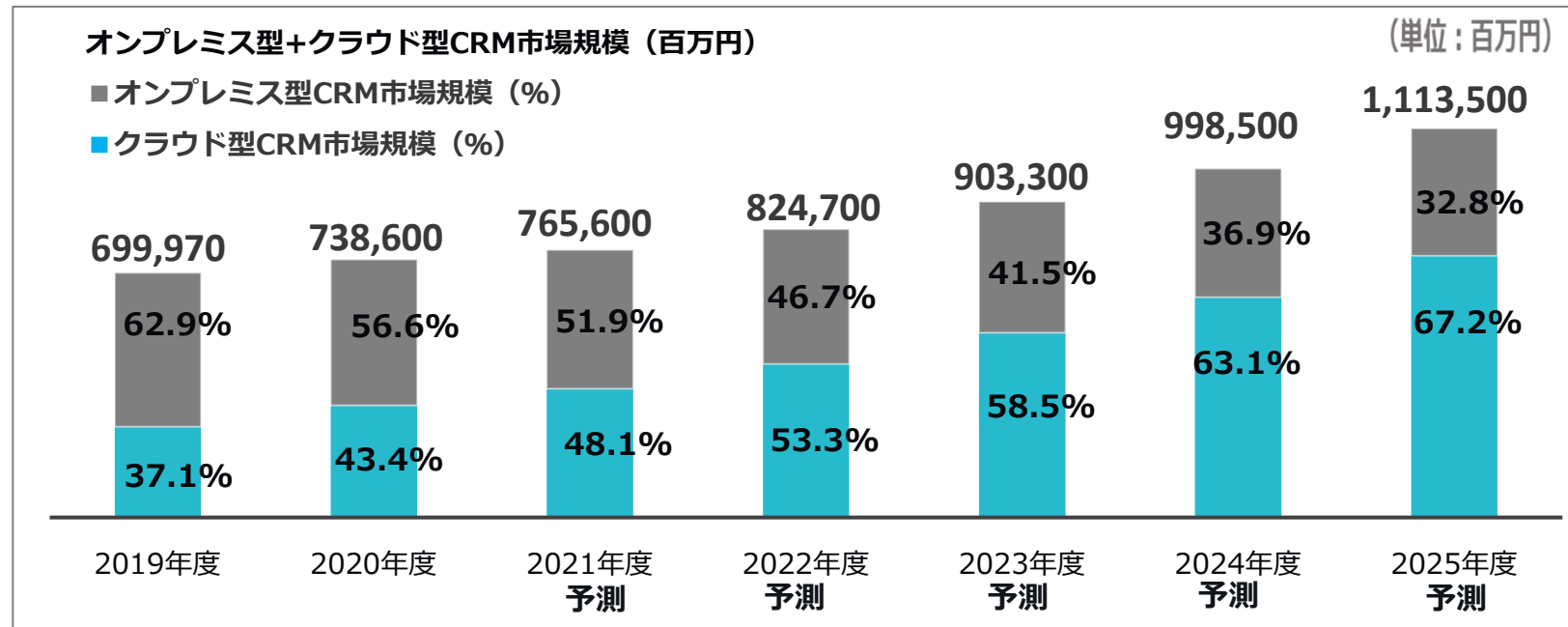
Challbo

チャット&チャットボット  
チャルボ

複数のチャットボット  
を導入しなければ実現  
できなかった機能を1  
つに集約。1人のオペ  
レーターが複数の業務  
を請け負う場合を想定  
し、操作性を向上。



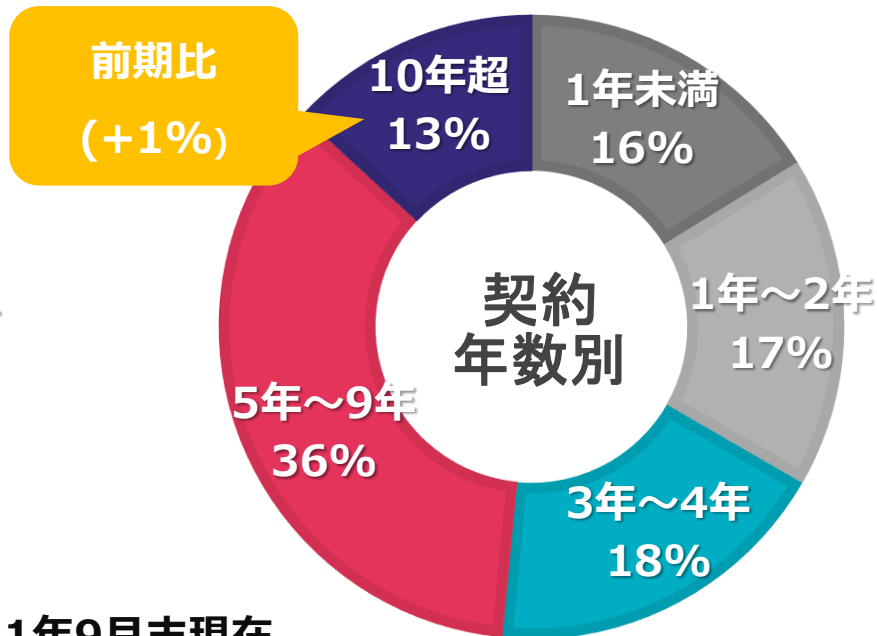
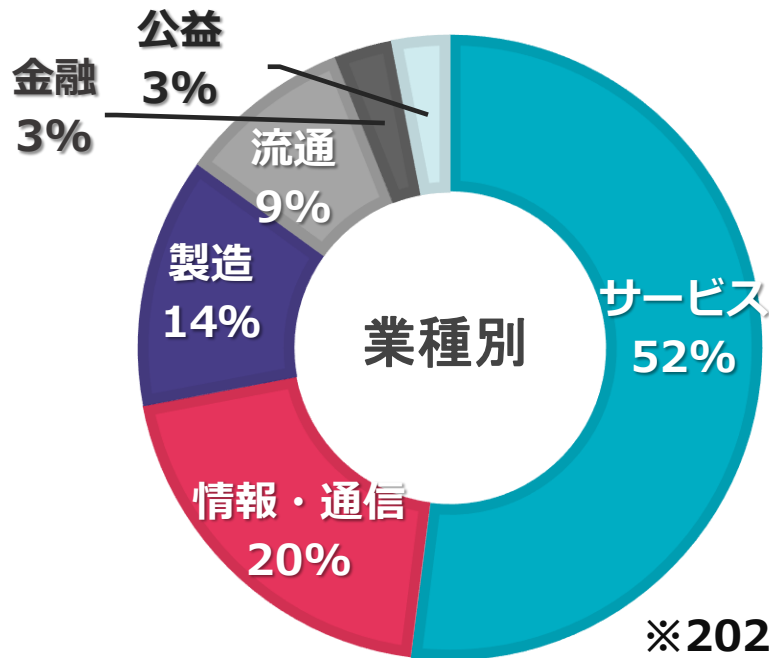
クラウド型CRM市場の市場規模は、自社でシステムを保持・構築するオンプレミス型がダウントレンドなのに対し、弊社が提供するクラウド型はアップトレンドで推移。



※出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「マーテック市場の現状と展望2021<クラウド型CRM市場編>」  
 (発刊：2021年5月) <https://mic-r.co.jp/mr/02050/>

サービス業（主にテレマーケティング、アウトソーシング等）を中心に幅広い業種で導入

インフラサービスのため、年々長期契約のウェイトが高まっている。



※2021年9月末現在

300席超の大規模コールセンターから5席前後の小規模コールセンターまで、  
約880拠点の導入実績。常時10,000席以上が稼働。



パーソルワークスデザイン



## ①現場の声を蓄積、ノウハウに基づく機能開発

コールセンター機能を国内で初めてクラウドで提供した会社として、設立以降、様々な現場の声を蓄積し、ノウハウに基づいた機能開発や課題解決力が弊社のサービスに活かされています。

## ②大手から自治体まで圧倒的な利用実績

常時10,000席以上が稼働し、10年以上の長期にわたってご利用いただいている企業も年々増えており、その中で培われた実績と信頼性が導入企業からの高い評価にもつながっています。

## ③低コスト、スピーディー、メンテナンスフリー

自社で膨大なシステム構築費用をかけることなく、席数（ID）に応じた月額料金制で低コスト・短納期でご利用頂けます。また、システムバージョンアップやサーバーメンテナンスも不要です。

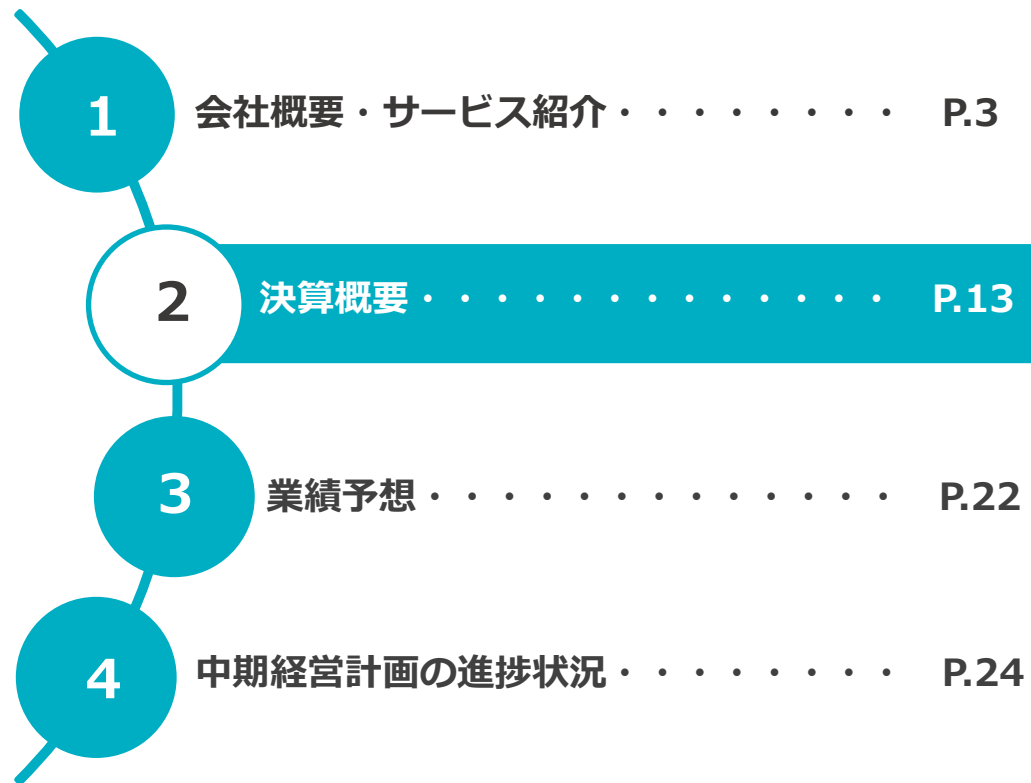


機能  
開発

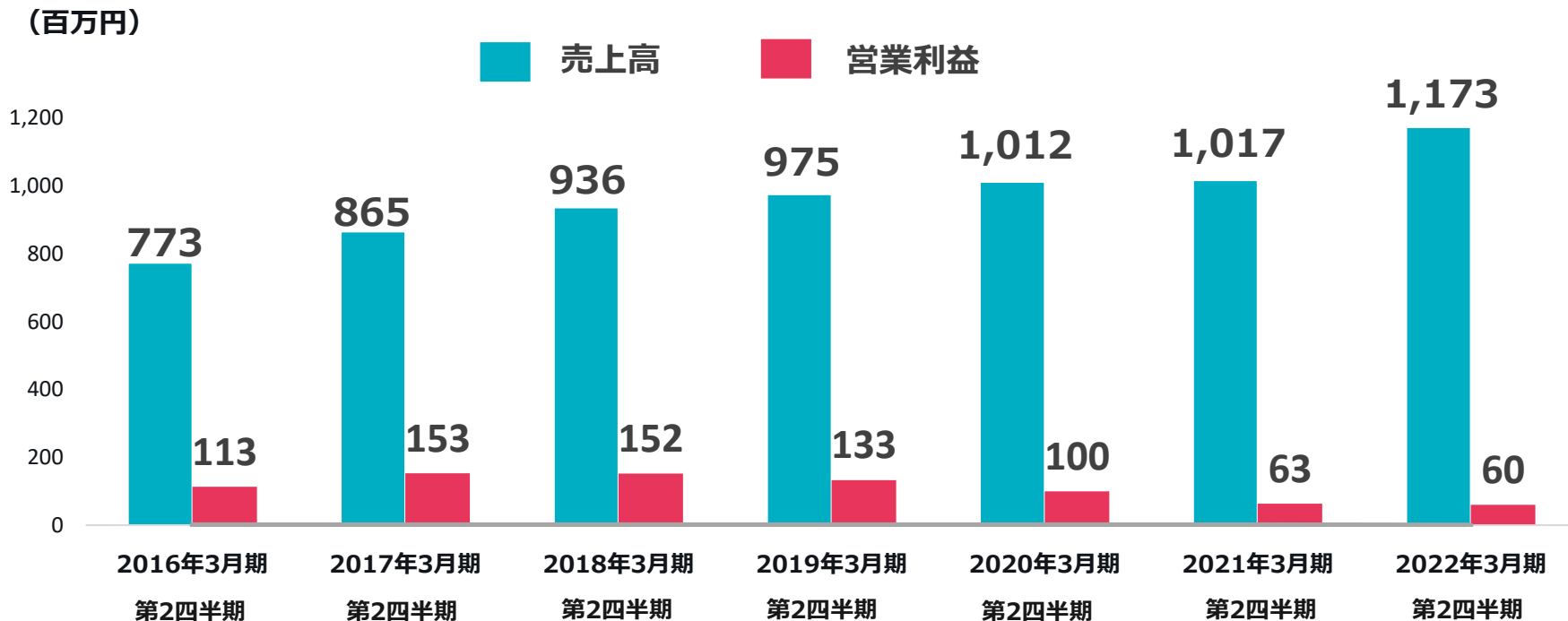
実績

スピード  
低コスト

# Agenda



売上高は毎年着実に増加。営業利益は、中期経営計画に基づく先行投資等により減少。



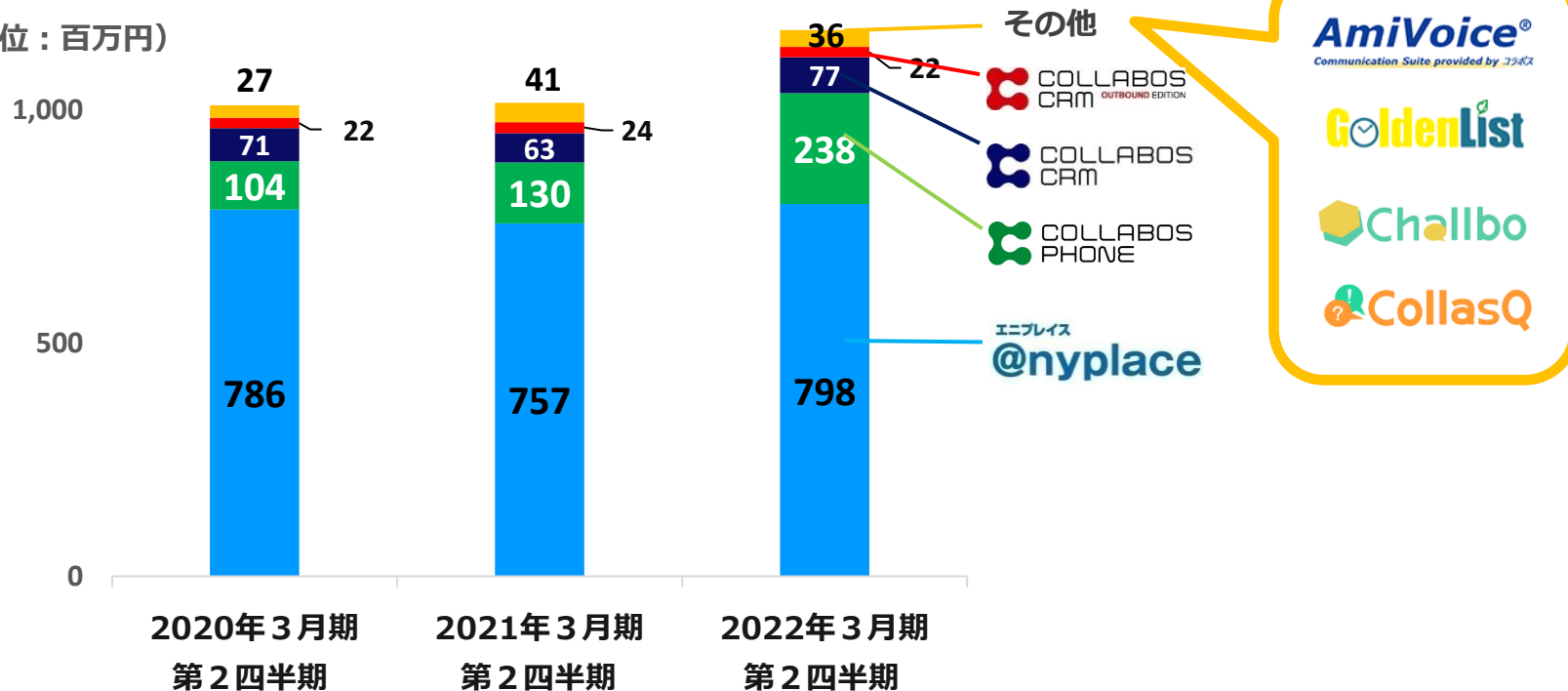
売上高は前年同期比**15.3%増**。営業利益は、中期経営計画に基づく先行投資等により**4.9%減**。

(単位：百万円)

	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	前年同期比	主な増減理由
売上高	1,017	1,173	+ 15.3%	@nyplace、COLLABOS PHONEの売上増
売上原価	583	698	+ 19.9%	通信原価及び外注費、人件費等増加
売上総利益	434	474	+ 9.2%	－
販売費一般管理費	371	414	+ 11.7%	人件費等増加
営業利益	63	60	▲ 4.9%	P18にて詳細説明
経常利益	65	65	▲ 0.9%	営業外収益（助成金収入）増加
四半期純利益	42	43	+ 0.9%	法人税微減。前年度に非連結子会社を吸収合併し関係会社株式評価損及び関係会社債権放棄損を特別損失に計上したことによる影響

@nyplace 及び COLLABOS PHONE の売上高が前年同期比プラス成長。

(単位：百万円)

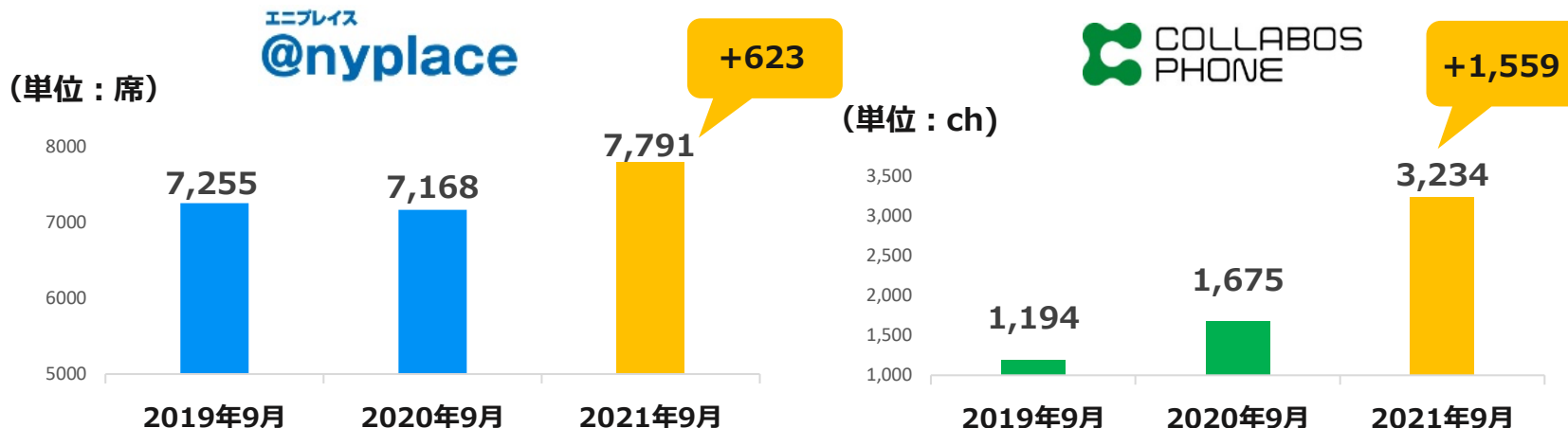




売上高、期間平均契約数ともに、**過去最高**を記録。

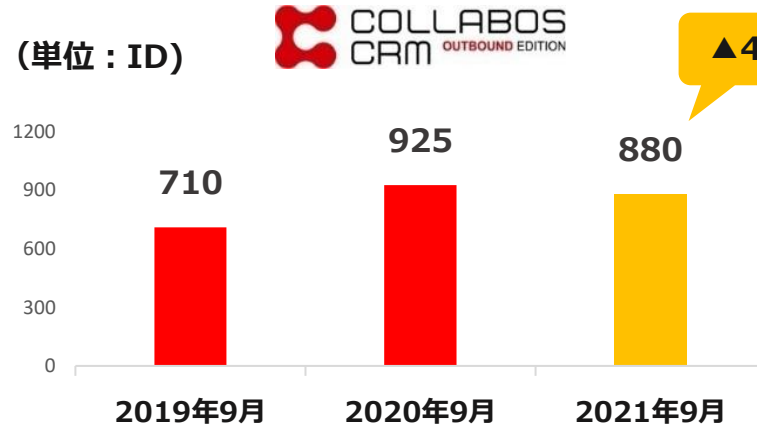
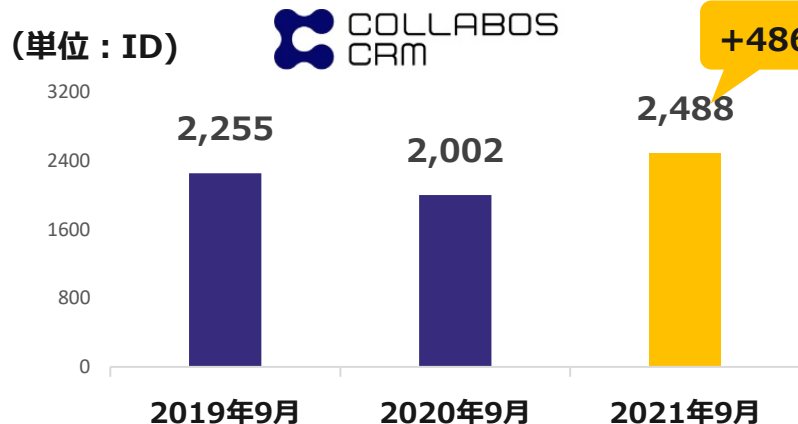
売上高 (百万円)	2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	前年同期比
エニプレイス <b>@nyplace</b>	786	757	798	+5.5%
COLLABOS PHONE	104	130	238	+82.6%

## 期間平均契約数



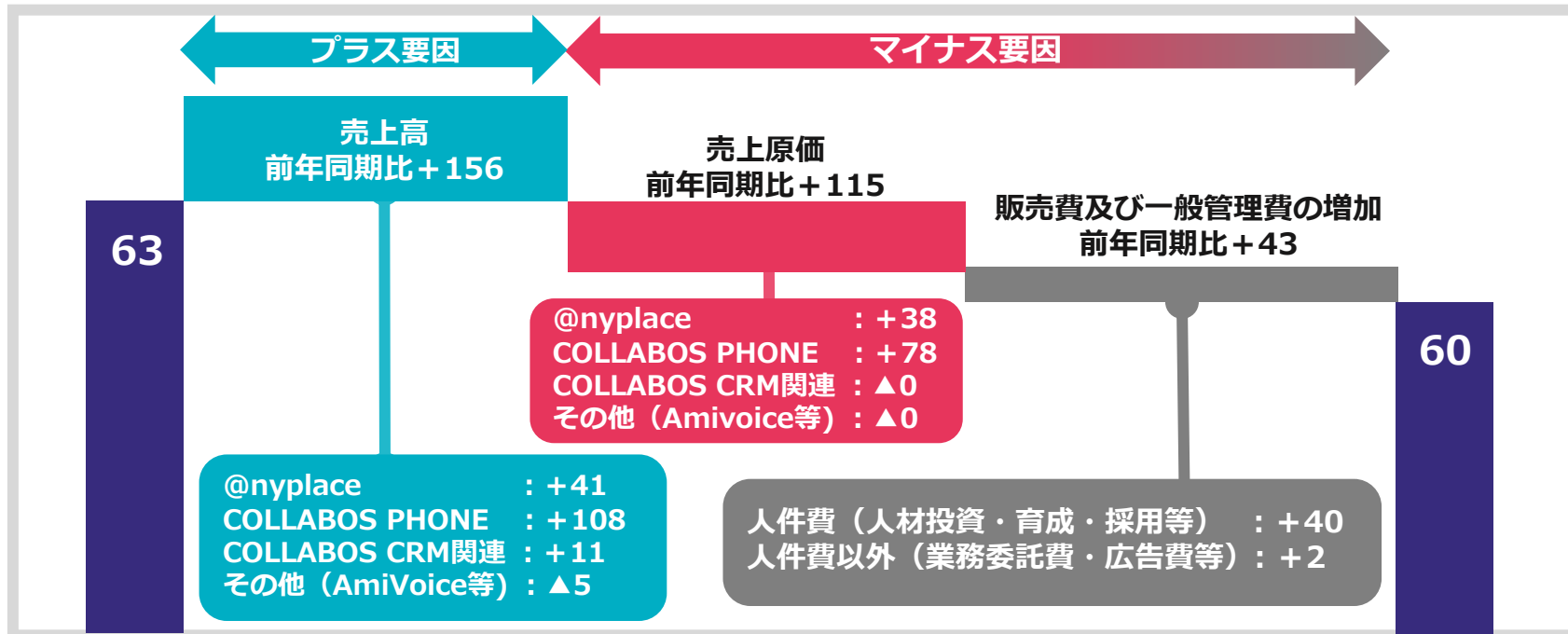
売上高 (百万円)	2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	前年同期比
COLLABOS CRM	71	63	77	+21.3%
COLLABOS CRM OUTBOUND EDITION	22	24	22	▲9.8%

## 期間平均契約数



中期経営計画に伴う開発推進及びサービス提供に係る運用体制強化等を含めた人件費及び外注費が増加。

(単位：百万円)



2021年3月期 第2四半期  
営業利益

2022年3月期 第2四半期  
営業利益

自己資本比率 … **79.0%→80.6%** (前期末比)

(単位：百万円)

		2021年 3月末	2021年 9月末	前期末 との差異			2021年 3月末	2021年 9月末	前期末 との差異
<b>資産の部</b>					<b>負債の部</b>				
流動資産		1,829	1,844	+14	流動負債	304	313	+8	
					固定負債	146	103	▲43	
					負債合計	450	416	▲34	
					<b>純資産の部</b>				
固定資産	有形	261	216	▲45	資本金	324	324	+0	
	無形	135	176	+41	剰余金その他	1,621	1,664	+43	
	投資その他	65	63	▲1	自己株式	▲104	▲104	+0	
資産合計		2,292	2,300	+8	純資産合計	1,841	1,884	+43	
					負債及び 純資産合計	2,292	2,300	+8	

前年度による消費税率引き上げによる未払消費税により営業キャッシュフローがマイナス

（単位：百万円）

	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	前年同期との差異
営業活動キャッシュ・フロー	183	147	▲36
投資活動キャッシュ・フロー	▲89	▲79	+9
フリー・キャッシュ・フロー	94	67	▲26
財務活動キャッシュ・フロー	▲56	▲44	+12
現金・現金同等物 期首残高	1,576	1,539	▲36
現金・現金同等物 期末残高	1,615	1,563	▲52

# Agenda

- 1 会社概要・サービス紹介 . . . . . P.3
- 2 決算概要 . . . . . P.13
- 3 業績予想 . . . . . P.22
- 4 中期経営計画の進捗状況 . . . . . P.24

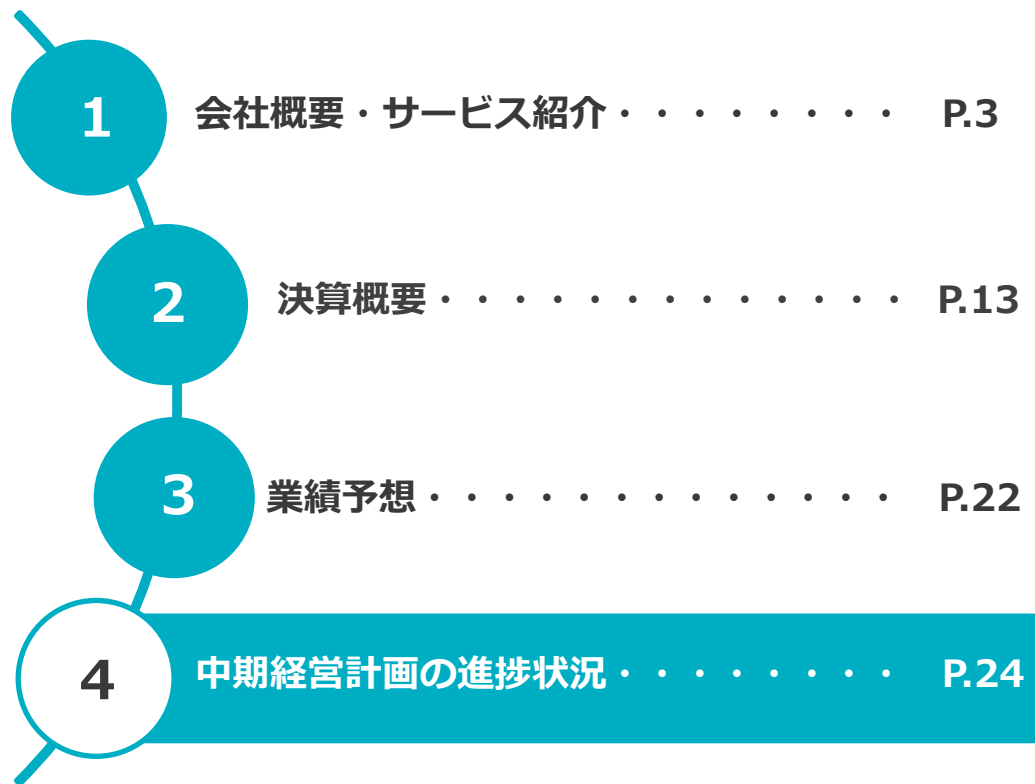
第2四半期は前回発表予想から**増収増益**。通期予想はコロナワクチン関連の案件を見通すことが困難であり、中期経営計画による将来に向けた次世代型サービス開発への先行投資や既存サービスの設備増強等により売上高・利益ともに**据え置き**。

(単位：百万円)

	2022年3月期 (予想)	2022年3月期 (実績)	差異	2022年3月期 (予想)	進捗率
	第2四半期	第2四半期		通期	
売上高	1,070	1,173	+9.7%	2,250	52.2%
営業利益	20	60	+202.7%	35	173.0%
経常利益	20	65	+225.6%	30	217.1%
当期(四半期) 純利益	15	43	+186.8%	20	215.1%

(注) 緊急事態宣言の再発令や新型コロナウイルス感染症の影響が一定程度残ることを視野にしておりますが、大規模な営業活動の制限は発生しないことを前提としております。今後、業績予想の数字に影響を及ぼす事態が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

# Agenda





弊社は2020年5月12日付で中期経営計画を開示いたしました。

### <3つの成長戦略>

#### 戦略①

現有サービスへの新ITソリューション追加開発  
(チャット・チャットボット・FAQ・SMS)

#### 戦略②

AI技術を活用した新コールセンターソリューションのリリース

#### 戦略③

コールセンターに集まるデータを活用したマーケティング事業領域への参入



これらのアクションにより

**2023年3月期の売上高目標 28億円の達成を目指す**

# 中期経営計画の進捗状況\_3つの成長戦略リリース状況

戦略①はリリース完了。戦略②は、リリースを約1年ほど、後ろ倒しに変更。

戦略③は、近日リリース予定。

## 戦略①

チャット・チャットボット  
FAQ・SMS

## 戦略②

AI技術を活用した  
新コールセンターソリューション

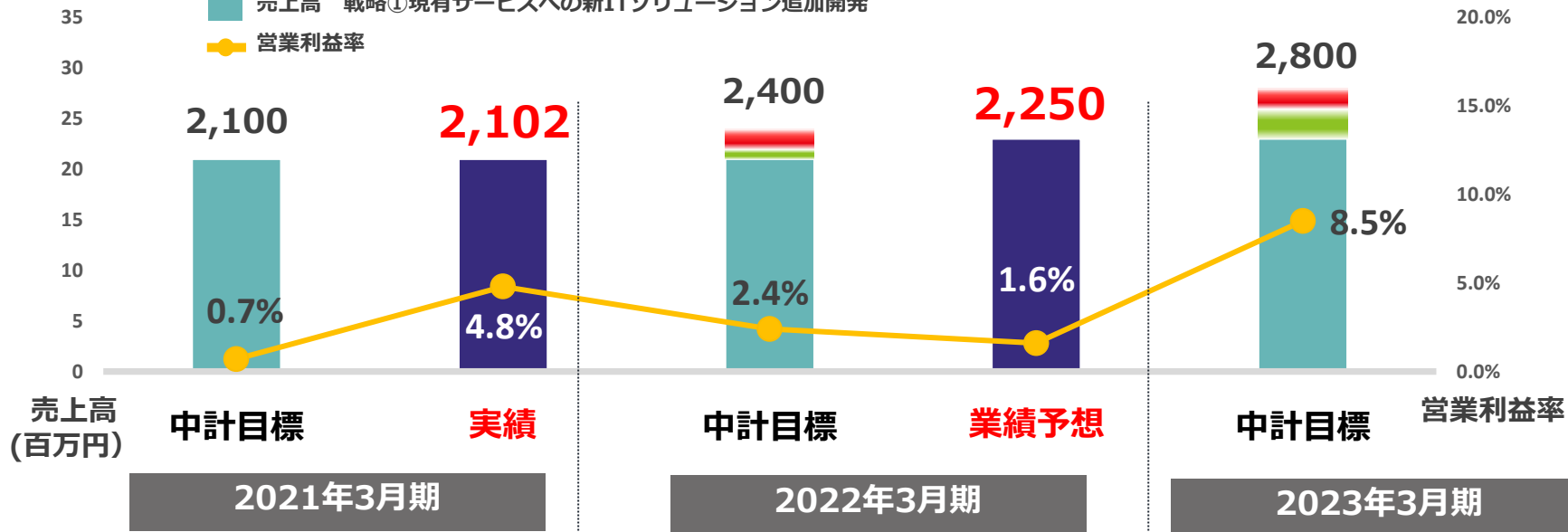
## 戦略③

デジタルマーケティングツール  
「GROWCE」

当初の目標	完了目途	実績
2021年3月末 まで	完了	2020年10月29日 販売開始
2022年3月末 まで	2023年夏頃 まで	
2022年3月末 まで	完了	近日リリース予定

# 中期経営計画の進捗状況\_目標数値

- 売上高 戦略③ コールセンターに集まるデータを活用したマーケティング事業領域への参入
- 売上高 戦略② AI技術を活用した新コールセンターソリューション新リリース
- 売上高 戦略① 現有サービスへの新ITソリューション追加開発
- 営業利益率



開発費等の  
投資額

中計目標 2億円  
通期実績 0.8億円

中計目標 3億円  
通期見通し 2.6億円

中計目標 4億円

弊社は、2021年11月8日の取締役会で東京証券取引所の新市場区分として「グロース市場」を選択し、申請することを決議しました。

また、2021年7月9日付で東京証券取引所より、新市場区分における上場維持基準への適合に関する一次判定結果も受領しており、「グロース市場」の上場維持基準に適合していることを確認しております。

今後は、東京証券取引所が定めるスケジュールに従い、新市場区分の選択申請に係る所定の手続きを進めてまいります。

## 声をきき、未来をつくる。



**Collabos**

“絶対”のない、いまのこの社会で大切なのは  
お客さまの声、社会の声に耳を傾けること。

声を大切にし、声に応える技術力を磨き続けることで、  
コールセンターの、その先を切り開いていくことができる。

声をあげる、声をとらえる、声をあやつる。

そのために、まずは声をきき、私たちの技術で未来をつくる。  
無限の可能性を信じて、次のステージへ。

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や弊社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により今後変動すること可能性があります。

従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性が存在しますことを、予めご了承ください。

(注) 本資料の金額については、百万円未満の数字は切り捨てて表記しております。

## <お問合せ先>

株式会社コラボス

管理部 総合企画課 IR担当

TEL:03-5623-3473 ir@collabos.com