

新サービス、今期から本格始動 新規市場開拓と既存市場拡大に貢献

独自のサービスとして開発を進めていた「VLOOM」「GROWCE」「GOLDEN LIST」「UZ」のリリースはすべて完了し、前事業年度よりさらに本格的な販促活動を開始しています。今後もAI化やマーケティング活用を強みに、既存市場の深耕及び新規市場の開拓を推進します。

最新クラウド型AIコールセンター PBX/CTIシステム



音声認識、自動要約、スマホ対応、テキストチャット等の機能を搭載しており、プラットフォームはAWSを採用、UI/UXにもこだわりロケーションフリーで利用可能です。AI技術を活用し、コールセンターの受発信業務の効率化や品質向上を実現するAIコールセンターPBX/CTIシステムです。



統合CRMマーケティングシステム



受発信兼用の顧客情報管理(CRM)にサイト閲覧履歴取得やメール配信等のマーケティング機能を搭載した統合CRMマーケティングシステムです。コールセンターで収集した情報をマーケティング活動につなげることで、コールセンターのプロフィットセンター化に貢献します。



AI顧客分析/リスト作成ツール



企業が保有する顧客データや購買データ等を活用し、制約見込みの高い消費者リストを作成する当社独自のAIエンジンを搭載したデータマイニングツールです。新バージョンでは、ビッグデータの加工作業が自動化され、かつ、UIを見やすくシンプルに改良し、より簡単に誰でも分析・解析が行えるようになりました。



AIマーケティングシステム



コールセンターに蓄積される「通話録音データ(顧客の声)」から顧客ニーズや顧客の興味・関心をAI解析し、広告テキストやメルマガ、トークスクリプト等を自動作成する当社独自のAIエンジンを搭載したAIマーケティングシステムです。ChatGPTと連携させることにより様々な例文が作成可能。効果的なVOC分析やマーケティング施策に大きく貢献します。



その他のサービスラインナップ

IP電話交換機システム (PBX/CTI)



堅牢性・安定性重視のAVAYA社製
コールセンターシステム



高機能で低コストな
コールセンターシステム

顧客情報管理システム (CRM)



インバウンド型
CRMシステム



アウトバウンド型
CRMシステム

業務効率化サービス



AI技術を搭載したリアルタイム音声認識システム



有人チャット&チャットボット



@nyplace利用者向け通話録音システム



FAQ情報蓄積システム



あふれ呼の収集・コールバック支援システム

Sustainability サステナビリティへの取り組み



当社はブランドコンセプトである「声をきき、未来をつくる」を大切にしながら、私たちの技術で未来をつくることで、サステナブルな未来に貢献しています。

環境 Environment

消費電力・CO₂排出量が少ないシステムを採用

当社がクラウド型で提供する「COLLABOS PHONE」のシステムは、世界トップレベルのエネルギー効率を実現する環境対応型大規模データセンターに設置しており、最新鋭の外気空調システム「Green Mall」を採用することで、空調消費電力やCO₂排出量の大幅削減を実現しています。



本社オフィスの使用電力は100%再生可能エネルギー

本社オフィスのテナントビルについては、循環型社会実現に向けた取り組みが非常に充実しています。具体的には、オフィスの使用電力は、100%再生可能エネルギーで賄われおり、ゴミのリサイクル分別も非常に細かく徹底しています。また、廃棄物削減・分別理解を深めるために、オフィス廃棄物分別の知識が身に付くような「e-ラーニング」受講等も実施されており、当社もその取り組みに協力しています。



社会 Social

管理職に占める女性の割合は約20%

女性活躍推進法に基づき、女性管理職を増やすことを目標にしており、現在、管理職全体のうち、女性の占める割合は約20%となっています(役員を含む課長相当職以上、2024年3月末時点)。全国展開平均12.7%、情報通信業11.5%^{*}と比べても、高い割合で従事しています。 ^{*}厚生労働省/令和4年度雇用均等基本調査より



高度IT人材の育成に向けた取り組み

当社の事業戦略を加速的に実現するために、人材開発投資を行っています。具体的には、高度かつ最先端のスキルを習得するためのエンジニア育成支援制度を設け、予算の確保だけでなく、研修受講や自己学習といった資格取得のための時間を業務時間内に確保し、高度IT人材の育成に努めています。



会社概要 (2024年3月31日現在)

会社名 株式会社コラボス
本社 東京都千代田区三番町8番地1 三番町東急ビル8階
設立 2001年10月26日
資本金 325,015千円
従業員数 96名

役員 (2024年3月31日現在)

代表取締役社長 茂木 貴雄
代表取締役副社長 青木 真人
取締役 小川 勇樹
取締役 鈴木 裕幸
取締役 齋藤 一紀
取締役 鈴木 達 (社外取締役)
取締役 志賀 文昭 (社外取締役)
常勤監査役 秦 齊雄 (社外監査役)
監査役 三井 良克 (社外監査役)
監査役 畑下 裕雄 (社外監査役)

株主メモ

証券コード 3908	株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社	公告方法 電子公告により行います。ただし、電子公告によることができない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載する方法により行います。公告掲載URL https://www.collabos.com/
上場証券取引所 東京証券取引所グロース市場	株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部	
事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで	郵便物送付先及び電話照会先 〒137-8081 東京都郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部	
定時株主総会 毎年6月開催	電話照会先 東京都府中市日鋼町一丁目1番 0120-232-711 (フリーダイヤル) 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部	
基準日 定時株主総会 3月31日		
期末配当 3月31日		
中間配当 9月30日		



株式会社コラボス | Collabos Corporation
東京本社 〒102-0075 東京都千代田区三番町8番地1 三番町東急ビル8階
Tel: 03-5623-3391 / Fax: 03-5276-1335
西日本営業所 〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島六丁目5番3号 サムティフェイス新大阪 1号館8階



コールセンターのすべてをスマートに | 株式会社コラボス

Collabos REPORT 2024

株主通信 2023.4.1~2024.3.31

Pick Up

新サービス本格始動
安定した収益基盤の確立を目指す



株主の皆様へ

2024年3月期決算概要について

株主の皆様におかれましては、日頃よりご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。当社は、中期経営計画(2024年3月期~2026年3月期)に基づき、「『@nyplace』の安定成長」と「独自サービスの飛躍成長」の2つの成長戦略を推進しております。当事業年度はその初年度でありました。

当事業年度における売上高は、「@nyplace」における大型案件の減廃や「VLOOM」及び「GROWCE」等の新サービスのリリースが遅延したことによる新規獲得見込み案件の機会損失や受注時期の後ろ倒し等による売上貢献の遅延に伴い、2,153百万円(前年度比8.3%減)となりました。利益については、新サービスのソフトウェア償却費等の先行コスト及び、「@nyplace」のバージョンアップやエネルギー価格高騰等に伴うホスティング費用の増加等により、営業損失は294百万円(前年度は営業利益101百万円)、経常損失は276百万円(前年度は経常利益100百万円)となりました。

また、2024年3月22日に「特別損失(減損損失)の計上及び業績予想の修正並びに役員報酬の減額に関するお知らせ」にて開示しました通り、当社の拡充する

サービスラインナップに伴う固定資産のグルーピング変更、さらに「VLOOM」及び「GROWCE」等のサービスリリース計画の遅延発生により、新規獲得見込み案件の機会損失や受注時期の後ろ倒しが発生し、当初想定した計画期間内での回収の可能性が困難であると判断したことから、当事業年度においてソフトウェア資産の減損損失を計上しており、当期純損失は798百万円(前年度は当期純利益67百万円)となりました。

今後の見通しについて

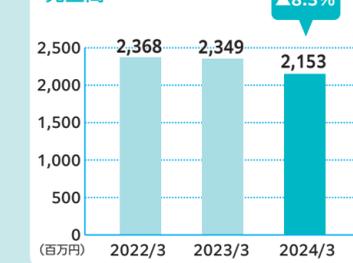
これにより、2024年3月期を初年度とする中期経営計画の数値目標から後退することとなりましたが、成長戦略は当初より掲げている2つの柱から変更はなく、確実に実施していくことで売上高に結びつけてまいります。加えて、前年度の実績を踏まえ、コスト構造や運営体制を徹底的に見直しすることで、安定した収益基盤を早期に確立できるように推進し、企業価値の向上を目指してまいります。



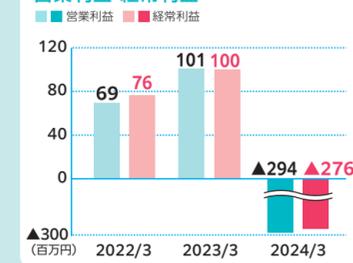
代表取締役社長 茂木 貴雄

2024年3月期 決算ハイライト

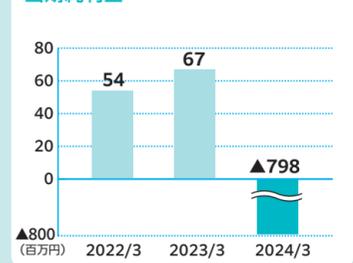
売上高



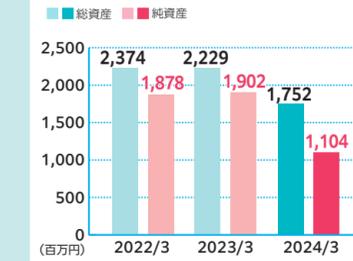
営業利益・経常利益



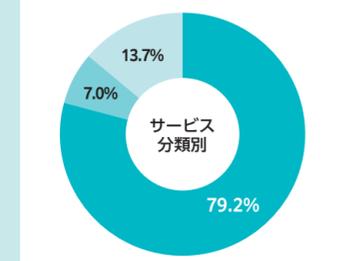
当期純利益



総資産・純資産



売上高の構成比(2024年3月期)



IP電話交換機システム(PBX/CTI)



顧客情報管理システム(CRM)



業務効率化・マーケティングサービス



新サービス本格始動

安定した収益基盤の確立を目指す

当社は、2023年5月10日に公表した中期経営計画(2024年3月期～2026年3月期)に基づき、成長投資を収益へつなげる販売拡大フェーズとして、『@nyplace』の安定成長』と『独自サービスの飛躍成長』の2つの成長戦略を推進しております。初年度である2024年3月期は、『VLOOM』及び『GROWCE』等の新サービスリリースの大幅遅延に伴う売上貢献の遅れ等が影響し、予想を下回る業績結果となりました。

Plan 中期経営計画の進捗

中期経営計画 1年目 (2024年3月期)

2024年3月期 目標 → 2024年3月期 実績

売上高

24億円

21億円

営業利益

▲1.8億円

▲2.9億円

【中期経営計画1年目の振り返り】

当初の数値目標に対し、売上高・営業利益ともに未達成となりました。主な要因といたしましては、売上高の減収が大きく影響しており、当初より、現有サービスにおける新型コロナウイルス案件の大幅減少や既存顧客の減席等のマイナス要因は見込んでいたものの、想定以上のマイナス影響が発生したこと、また、『VLOOM』及び『GROWCE』等の新サービスのリリース遅延に伴い、新規獲得見込み案件の機会損失や受注時期の後ろ倒し等が発生したことにより、当初の計画よりも新サービスの売上貢献が遅延したことが挙げられます。加えて、『VLOOM』や『GROWCE』等の新サービスにおいては、これらの結果から当初想定した計画期間内の回収の可能性が困難であると判断したことにより、ソフトウェア資産の減損損失を特別損失として計上しております。

中期経営計画 2年目 (2025年3月期)

2025年3月期 目標 → 2025年3月期 予想

売上高

27億円

21億円

営業利益

50百万円

17百万円

【中期経営計画2年目について】

売上高は、現有サービスである『@nyplace』及び『COLLABOS PHONE』の大型顧客の減席等がある一方で、『VLOOM』及び『GROWCE』等をはじめとする新サービスの販売拡大により、前事業年度と同等の21億円(前年度比0.2%減)を見込んでおります。また営業利益は、前事業年度に実施した減損損失計上に伴うソフトウェア償却費の減少及び、外注費、ホスティング費、各電話回線キャリアの通信原価等のサービス提供に必要な固定費の大幅抑制により、17百万円を見込んでおります。新サービスの減損損失等により中期経営計画の数値目標からは後退するものの、中期経営計画に掲げる2つの柱からなる成長戦略に変更はなく、確実に実施していくことにより売上高に結びつけてまいります。加えて、黒字化並びに現実的な経営戦略が求められる状況から、この成長戦略に合わせたコスト構造及び運営体制へ見直ししていくことにより、早期に安定した収益基盤を確立できるよう推進してまいります。

Strategy

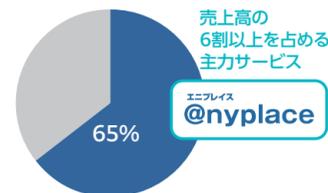
成長投資から収益拡大へ

中期経営計画2年目となる2025年3月期は、引き続き『@nyplace』の安定成長』及び『独自サービスの飛躍成長』に努めてまいります。具体的には以下の通りです。

戦略1 根幹サービスの着実な成長

戦略のポイント

現在、当社の売上高の6割以上を占める『@nyplace』において、交換機のバージョンアップによる「高付加価値化」や自動化/効率化の追求等による体制最適化を実施し、収益基盤である当社サービスの着実な成長を図ります。



戦略2 独自サービスで新規市場開拓

戦略のポイント

これまでに開発した新サービス(コールセンターシステムのAI化+マーケティング活用)を含め、独自サービスで新規市場を開拓します。多様性・拡張性・低価格を求めるマーケットに対応し、収益の最大化を目指します。



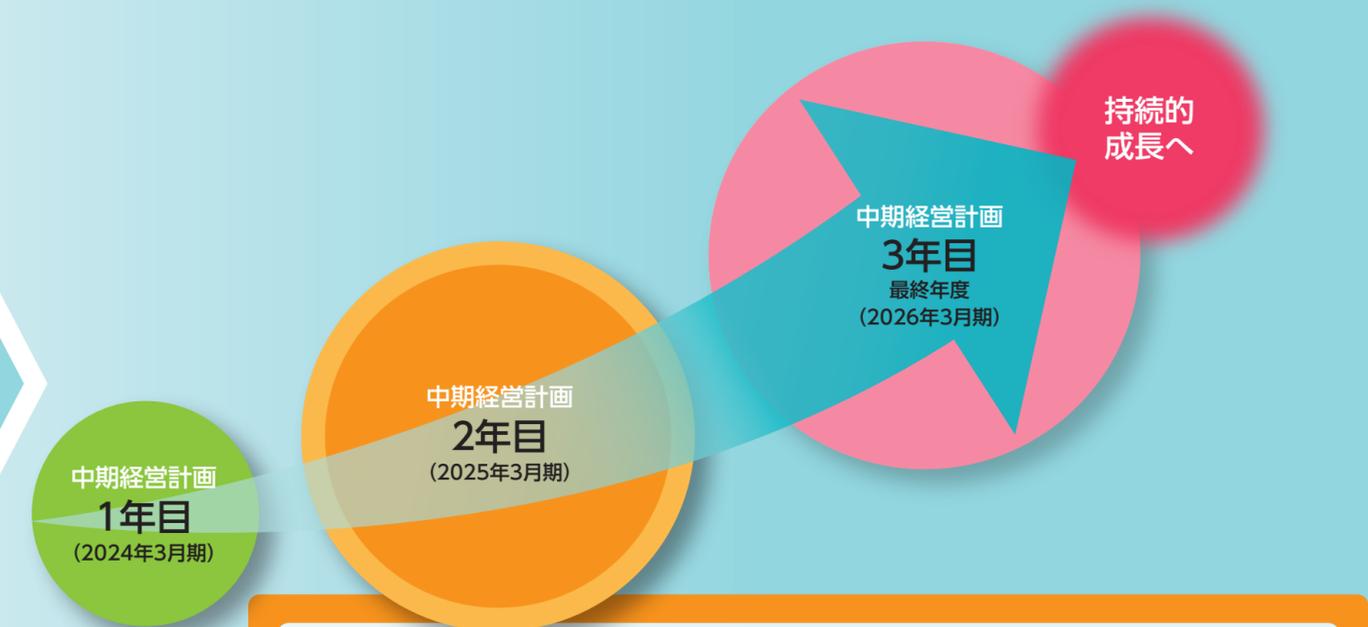
Vision

中期経営計画の着実な遂行

中期経営計画の成長戦略や前事業年度の実績を踏まえたコスト構造及び運営体制の見直しにより、販売拡大及び収益拡大を図り、安定した収益基盤の早期確立を目指します。

Goal

販売拡大・収益拡大による企業価値向上



Action 中期経営計画2年目、目標達成に向けた施策

施策1 営業体制の強化

- 販売推進力強化のため、成長戦略に合わせた各サービス専任の集中販売体制へ変更
- ソリューション型営業を推進することで既存マーケット拡大と新規マーケットの開拓を目指す

施策2 オンライン集客の強化

- SEO・リスティング施策によるサイト訪問数・資料請求数・契約数等の増加を目指す
- オンラインマーケティング専任化、リターゲティング広告、セミナー開催等を実施

施策3 市場ニーズに沿ったサービス力強化

- 市場ニーズに沿ったサービス機能開発の実施や、販売パートナーとの協業・共創、他社サービスとの連携・協業により、サービス力の強化と販路拡大をさらに推進

施策4 コスト構造の最適化

- 技術内製化等による経営資源の最適化や環境変化に応じたコスト構造の見直し等を実施することで、会社自体の体質改善を図る
- 1.『@nyplace』に比重を置いた運営体制の見直し、経営資源の再配置
 - 2.サービス提供に必要な固定費の見直し、生産効率の向上
 - 3.サービス運営における外注費の見直し、顧客ニーズをサービスへ迅速に反映できる体制へと改善

戦略の進捗状況

戦略1 @nyplaceの安定成長

- 交換機のバージョンアップ及び新交換機の構築は完了、既存顧客の移行プロジェクトも進行中
- 作業の自動化/効率化においては、顧客側にて設定変更が可能となるツールのバージョンアップが完了
- 引き続き、作業の自動化や効率化による体制の最適化及び経営資源の再配置を進行中

戦略2 独自のサービスで飛躍・成長

- VLOOM
 - 2023年8月にリリースし、提供開始から7か月で売上高23百万円を実現
 - 導入社数も19社と好調なスタート
- GROWCE
 - 前年度比10百万円の増加を記録
 - 医療業界やヘルスケア業界をターゲットに販促活動を実施中
- GOLDEN LIST
 - 2023年11月に大型バージョンアップを実施
 - 全国の地方銀行、信用金庫等の地域金融機関における採用が増加
- UZ
 - 2023年12月にリリース
 - チラシ作成やトークスクリプト作成等の費用対効果が見込める導入事例獲得を実施中