

Collabos REPORT 2023

株主通信 2022.4.1~2023.3.31

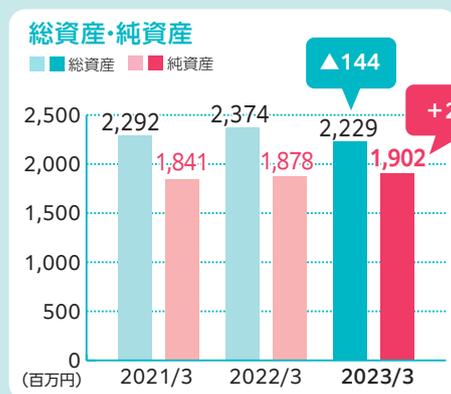
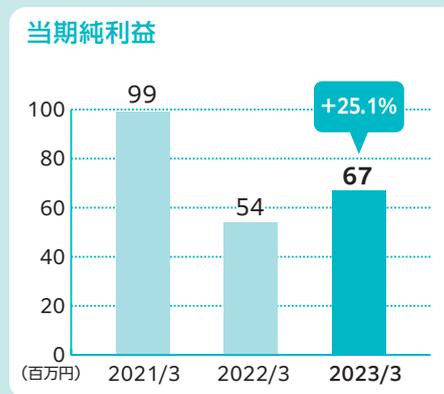
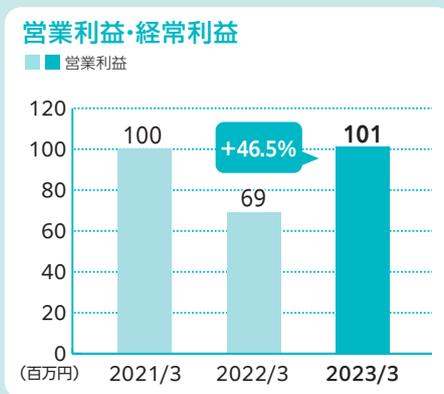
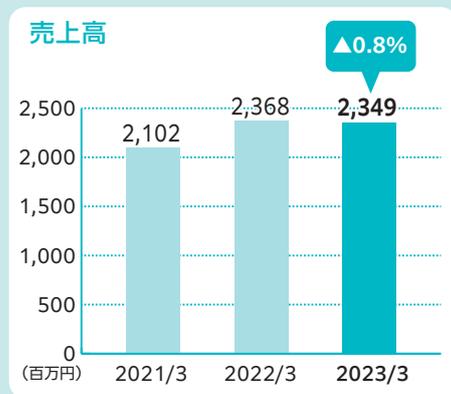


証券コード:3908

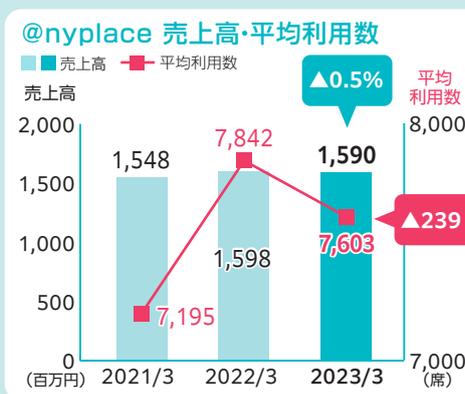


Pick Up 新中期経営計画スタート

2023年3月期 決算ハイライト



電話系サービス



株主の皆様へ

株主の皆様におかれましては、日頃より多大なるご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は、2020年5月12日に「中期経営計画」を開示し、3つの成長戦略を推進してまいりました。当事業年度はその最終年度でありました。

本決算における売上高については、「@nyplace」や「COLLABOS PHONE」及び「GROWCE」等の販売チャネル拡大の一方、新型コロナウイルス関連のスポット公共案件の縮小に伴い、売上高は2,349百万円（前年度比0.8%減）となりました。

利益については、賞与や前中期経営計画における新製品の

要件定義費用、本社移転に伴う家賃の減少により、営業利益は101百万円（同46.5%増）、経常利益は100百万円（同31.4%増）、当期純利益は67百万円（同25.1%増）となりました。

今後の見通しにつきましては、前中期経営計画に基づいて開発した次世代のコールセンターに関連した知的システムの「販売拡大フェーズ」と位置づけ、2つの成長戦略を軸に邁進する方針です。詳細は次ページ以降で詳しくご説明いたしますが、従前からの「@nyplaceの安定成長」と「独自サービスの飛躍成長」です。いずれも既存・新規市場を開拓し、確実に収益拡大につなげる戦略です。

今後も当社は、コールセンターの“その先”を切り開くために新たな挑戦を続け、企業価値の向上に努めてまいります。



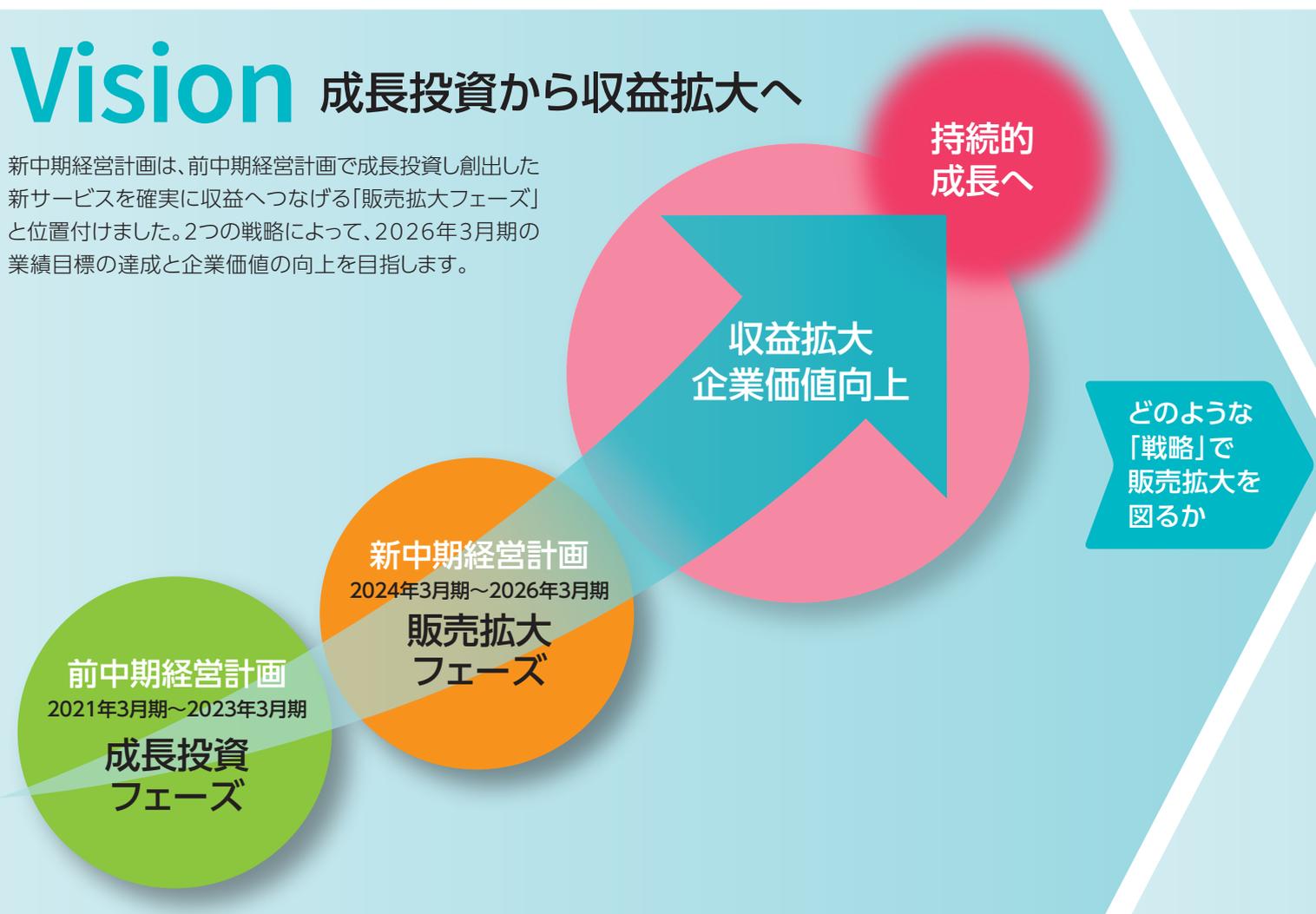
代表取締役社長 茂木 貴雄

新中期経営計画スタート

当社は、2024年3月期から2026年3月期までの3ヶ年を対象とする新たな「中期経営計画」を策定しました。これは、前中期経営計画（2021年3月期から2023年3月期）で設定した「3つの成長戦略・開発投資」によって創出された新サービスを確実に収益へつなげるものです。この新たに設定した「2つの成長戦略」を軸に、販売拡大に努め、更なる企業価値の向上に取り組んでまいります。

Vision 成長投資から収益拡大へ

新中期経営計画は、前中期経営計画で成長投資し創出した新サービスを確実に収益へつなげる「販売拡大フェーズ」と位置付けました。2つの戦略によって、2026年3月期の業績目標の達成と企業価値の向上を目指します。

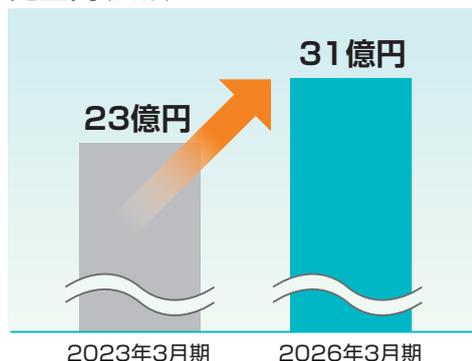


Goal 3年後の目標

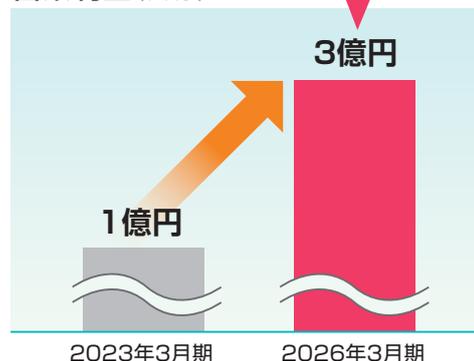
新中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）の定量目標として、販売拡大戦略により、2026年3月期通期で売上高31億円、利益率10%以上を目指します。

※新中期経営計画は、2023年5月10日に開示したものであります。

売上高(目標)



営業利益(目標)



販売戦略強化で拡大するマーケットを捉えます。

Strategy 2つの戦略で販売拡大へ

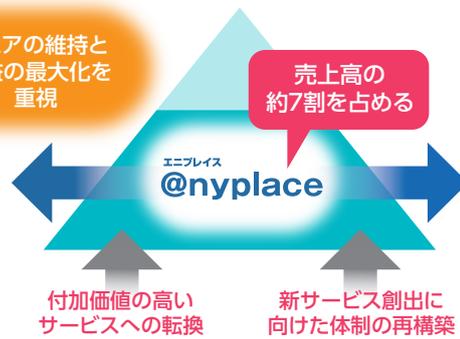
戦略1

根幹サービスの 着実な成長

現在、当社の売上高の約7割を占める『@nyplace』において、交換機のバージョンアップと体制の最適化により、収益基盤である当社サービスの着実な成長を図ります。

シェアの維持と
利益の最大化を
重視

売上高の
約7割を占める



戦略実現
のための
3つの施策

戦略2

独自サービスで 新規市場開拓

前中期経営計画で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。

新サービス投下、
既存市場を更に深耕

VLOOM

マーケティングサービスで
新規市場を開拓

UZMAKI
GOLDEN LIST

全サービスを連携・統合させ
独自サービスを確立

Message 販売拡大、目標達成に向けて

新中期経営計画を達成するために全力を尽くします。

新しい中期経営計画策定の背景には、コールセンター業界における「デジタル変革」の波があります。この波を乗り越え、新たな価値を創造し、業界をリードすることが、当社の思い描く将来ビジョンとなります。

この実現に向けて、2つの戦略のうち、1つは当社が長年の経験と知識を活かして開発した『@nyplace』を安定成長の原動力とするもの。もう1つは、近々リリース予定の新商品・サービスによって、飛躍的成長を狙うものです。AIを活用したコールセンターソリューション

で、クライアント企業先での「顧客サービスの質」を大幅に向上させます。

当社の最大の強みは、高品質なオリジナルサービスと、その独自性をもたらす付加価値の創出です。今後、当社のシステム、更には他社のシステムとの連携により、1つのソリューションとして機能させることで、クライアント企業に対する存在感を更に高めます。また、独自のマーケティングツールを提供することで、コールセンターのプロフィット化を具現化し、顧客データの分析が

らニーズ予測、施策の提案まで、一貫したサポートを行うことで、クライアント企業の業績向上に貢献します。

当社はこれらを活かし、約9割が直販のマーケットに直結した顧客基盤を源泉とする迅速な意思決定と行動力、そして業界の変化を先読みする洞察力で、技術革新と業界の変化を追求し、持続的な成長を遂げてまいります。引き続き、株主・投資家の皆様のご支援をお願い申し上げます。

代表取締役社長 茂木 貴雄

成長投資から収益拡大へ
新中期経営計画**施策 1** 営業組織の体制強化

営業組織を改革し、既存マーケット拡大と新規マーケット開拓を目指す。製品専任(集中販売)から全製品を営業部全員で販売する等、ソリューション提案型営業へ進化。



新規マーケット・
既存マーケットの拡大

施策 2 オンライン集客の強化

SEO施策等によりセッション数・コンバージョン数増加を目指す。他にもオンライン専任化、リターゲティング広告、リスティング広告、オンラインイベント、セミナー開催等を実施。



Webリード数増加、
サービスサイト強化

施策 3 販売パートナーとの
協業・共創

他社サービスとの連携や販売パートナー契約締結を積極化。今後、顧客や仕入れ業者等との協業も積極的に進め、サービス力の強化と販路拡大を更に推進させる。



サービス力強化と
販路拡大を実現

“攻めの営業”へ転換し、新規開拓を強化します。

新しい中期経営計画の「販売拡大」に向けて、このたび営業部を3部構成にし「攻めの営業体制」へと転換しました。既存市場の拡大・深耕と新規市場の開拓、新規受注の拡大を狙った組織強化となります。

具体的な施策を2つ挙げますと、1つは「Webマーケティングの強化」です。これまで未着手だったオンライン集客に取り組み、SEOやオウンドメディアを積極的に活用してリード(見込み客)獲得を図ります。

もう1つは「販売パートナーとの協業」です。当社サービ

スと他社サービスを連携させ、製品ラインナップを増やし、パートナー候補先を拡張します。CRM提供企業との連携や広告代理店、BPO事業者等の協業先を開拓中です。

当社は今後、クライアント企業の収益向上、コストダウンにつながるソリューション営業を推進します。これまでの「コールセンターへのインフラ提供ビジネス」から、企業貢献価値の高い「マーケティング支援ビジネス」へ移行し、企業の成長を下支えするビジネスモデルへの転換を目指します。



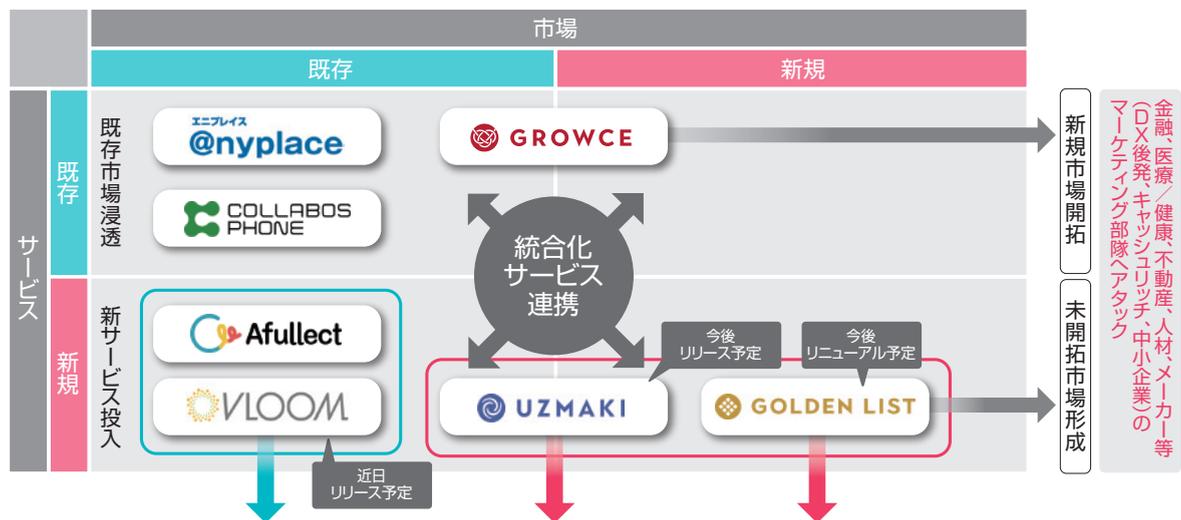
取締役 小川 勇樹

今期、続々登場！

独自の新サービスで既存・新規市場開拓に挑戦

当社は、コールセンターに必要なシステムを開発し、業務をサポート・効率化するさまざまなサービスをクラウド型サービスとして提供しています。当社の新しい中期経営計画では、前中期経営計画で開発した独自の新サービス(コールセンターシステムのAI化+マーケティング活用)を確実に収益につなげる方針です。

そのため、既存サービスの電話系サービス(@nyplace等)を基盤に、顧客とのコミュニケーションデータをマーケティング活動につなげる新しいサービス(新規市場を開拓する独自の新サービス)により企業のプロフィット化を実現します。



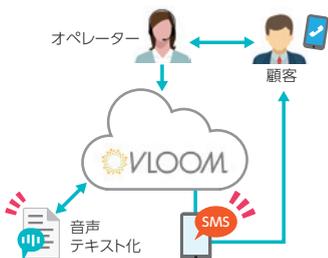
既存市場を開拓する
独自の新サービス

新規市場を開拓する独自の新サービス/ツール

クラウド型 コールセンター向け CTIサービス



『VLOOM』は、インターネット環境があればどこでも利用いただけるコールセンター/コンタクトセンター向け電話サービスです。独自の音声認識・要約機能を搭載しており、顧客との会話をテキスト化。オペレーターの登録作業工数、スーパーバイザーのチェック工数を削減します。



AIを活用した マーケティング 分析ツール



『UZMAKI』は、顧客の声をAIで分析し、マーケティングに活用する分析ツールです。録音データなどのオフラインデータと検索データなどのオンラインデータを紐づけて顧客属性をAIで分析し、顧客ニーズに対応したコンテンツを迅速に作成。広告配信の費用削減、掲載広告の反響向上に貢献します。



AIを搭載した 顧客分析システム



『GOLDEN LIST』は、取得した顧客データをインポートするだけで、顧客別に電話が付きやすい曜日や時間帯、商品の購入見込み率を解析・予測した「見込み度つきリスト」を作成します。電話の接続率の向上や獲得件数の目標設定、自社分析とのギャップの認識を可能にします。



当社は、お客様の声、社会の声に耳を傾ける「声をきき、未来をつくる」ミッションのもと、SDGs(持続可能な開発目標)の各目標と連動した活動を推進しています。

<p>5 ジェンダー平等を実現しよう</p>  <p>正社員・正職員に占める女性の割合は41%、全国平均と比べて10%以上高い割合で従事しています。</p>	<p>「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います。管理職全体のうち約20%が女性となり、全国平均と比べて高い割合となっています。</p>	<p>8 働きがいも経済成長も</p>  <p>短時間勤務制度等、出産・育児休業後も働きやすい職場環境を重視。</p>	<p>独自の表彰制度の運用・表彰を継続的に実施。ワークモチベーションアップとして、年に1度、業務内容やプロジェクトの大小にかかわらず、会社の業績に直結しない功績を表彰しています。</p>
<p>9 産業と技術革新の基盤をつくろう</p>  <p>高額な初期投資が必要なコールセンターシステムを安価で手軽に多くの企業が利用できるようなクラウド型で提供。持続可能なインフラをリーズナブルに実現。</p>	<p>新サービス開発を促進させるため、エンジニアの技術育成支援及び研修制度に基づき、資格取得奨励及び育成。人材開発支援助成金制度等も活用。</p>	<p>13 気候変動に具体的な対策を</p>  <p>クラウド型で提供するコールセンターシステムは、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。</p>	<p>オフィスでの環境対策、在宅ワークの推奨に伴い、スリムなオフィスの実現を推進。また、ペーパーレス化、クールビズ等の取り組みも実施。</p>

会社概要 (2023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	324,854千円
従業員数	100名

株式情報 (2023年3月31日現在)

発行可能株式総数	11,990,400株
発行済株式総数	4,791,600株(自己株式302,295株を含む。)
株主数	3,139名(自己株式を含む。)

役員 (2023年6月23日現在)

代表取締役社長	茂木 貴雄
代表取締役副社長	青本 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)

大株主 (2023年3月31日現在)

氏名または名称	所有株式数	持株比率
茂木 貴雄	1,741,300株	38.79%
コムテック株式会社	578,600株	12.89%
吉川 直樹	132,900株	2.96%
鈴木 智博	73,000株	1.63%
小川 勇樹	54,000株	1.20%
株式会社アイカム	49,800株	1.11%
小久保 雄史	41,000株	0.91%
株式会社SBI証券	40,598株	0.90%
原 トミエ	37,200株	0.83%
上田八木短資株式会社	36,100株	0.80%

※持株比率は、小数点第3位以下を四捨五入し、表示しております。

※当社は自己株式として、302,295株を保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。

※持株比率は自己株式を控除して計算しております。

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。
上場証券取引所	東京証券取引所グロース市場	株主名簿管理人事務取扱場所	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		公告掲載URL https://www.collabos.com/
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 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 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		
定時株主総会	毎年6月開催				
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				

