

Collabos Report

2018年3月期（2017年4月～2018年3月）

コラボスの事業内容、強み、成長戦略

▶ Topics

株主優待制度開始のご案内

株主様アンケート集計結果のご報告



株主の皆様へ

2018年3月期は、過去最高業績を更新しました。
2019年3月期は、さらなる成長軌道を描くべく、邁進いたします。

皆様には、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。
当社は、コールセンターで必要とされる通信インフラや顧客情報管理システム等をクラウドサービスとして提供する事業を展開しております。

企業とエンドユーザーとのコミュニケーションが多様化し、顧客接点となるコールセンターの重要性が高まる中、昨今の景況感も加速要因となり、コールセンター業界においても、人手不足の解消や業務効率化のためのIT導入が進んでいます。このような背景を受け、当社業績も順調に推移し、2018年3月期は、過去最高の売上高、営業利益を達成することができました。

また、当該期においては、株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資の魅力を高め、より多くの皆様に中長期的に当社株式を保有いただけるよう、株主優待制度を新設いたしました。

今後も、コールセンター向けクラウドサービスのリーディングカンパニーとして、コールセンターの課題に対する新たなソリューションの提案を通し、コールセンターを運営する全ての企業を支援し社会に貢献してまいります。

株主の皆様におかれましては、今後とも、より一層のご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 茂本 貴雄



「クラウド型コールセンター・ソリューション」の パイオニア、それがコラボスです。

事業内容

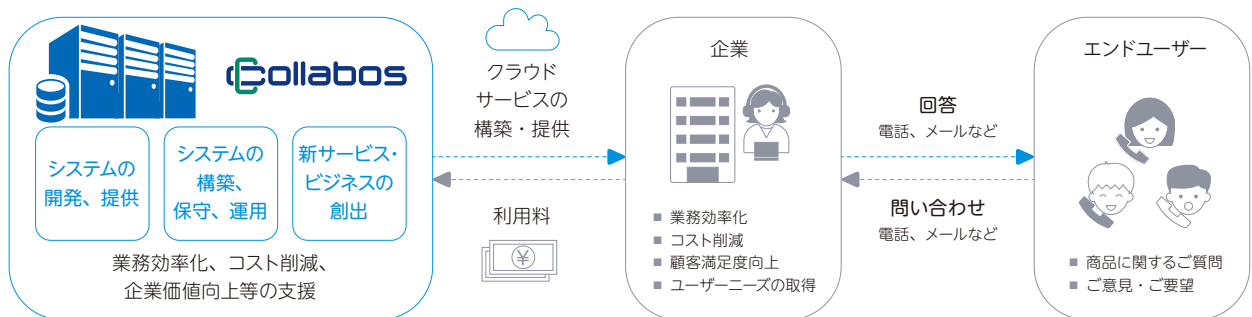
当社は顧客となる法人企業に、お客様相談室や製品お問い合わせセンター等のコールセンターで利用される専用システムを、リーズナブルにご利用いただける月額料金制のクラウドサービスとしてご提供しています。



コールセンターのシステム

- **電話システム**：お問い合わせ内容やオペレーターの習熟度に応じた着信先の振り分け、録音された音声による自動応答、コールセンター稼働レポート等の機能により、効率化やサービスレベルの向上を支援します。
- **顧客情報管理システム**：お問い合わせ時の対応内容や顧客情報を記録・収集し、情報共有やお問い合わせ内容からの課題発見、顧客情報の検索、過去履歴の参照による対応速度の向上を支援します。
- **その他のシステム**：オペレーターの教育や聞き漏らし等のトラブル防止のため、通話を録音し音声データとして保存する通話録音システムや、コールセンターに蓄積されたコール履歴や顧客情報を活用してセンター運営を支援する業務分析ツール等があります。

ビジネスモデル



クラウドサービス Q & A

代表取締役社長が
お答えします！

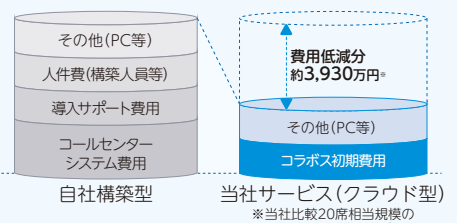
Q1：クラウドサービスを導入すると、どんなメリットがありますか？

A：一般的に以下のようなメリットがあるといわれています。

- ① 導入時の大幅な資金負担の低減
- ② システム構築期間の大幅短縮
- ③ システムコストの最適化
- ④ システムの運用・管理工数の削減

具体的なメリット試算 (例)

導入時の費用比較

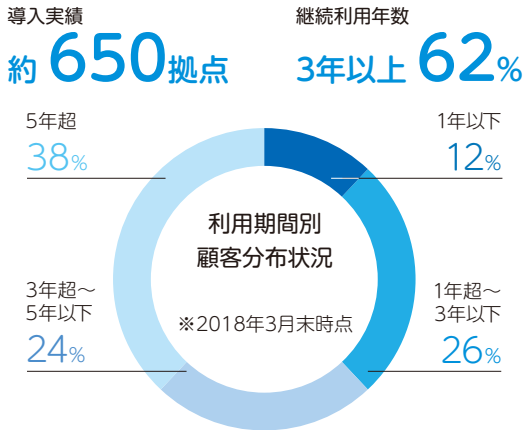


強み

1. 「日本初」を実現した信頼と実績

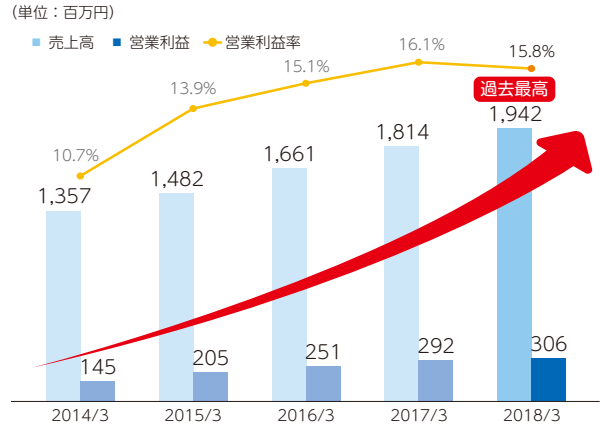
当社はコールセンターの通信インフラにクラウドソリューションを導入した日本初の企業です。5席前後の小規模コールセンターから200席超の大規模コールセンターまで、規模を問わず豊富な導入実績を保有しております。

導入実績



2. 安定的に積み上がる収益モデル

当社の事業は、契約数が増えることで収益が増えていく、「ストック型」といわれる事業です。当社のクラウドサービスは、コールセンターにおいてインフラ設備の要素が強いシステムのため、契約期間が比較的長く、当社の業績も成長傾向で着実に推移しています。



3. 豊富なサービスラインナップ

当社では、通話や顧客情報管理のためのシステムだけでなく、通話録音や業務データ解析のためのシステムもクラウドサービスとして提供しています。

これらのサービスを、法人企業のニーズに合わせた最適な組み合わせで提案し、コールセンターの立ち上げ提案から構築、運用まで、ワンストップでトータルサポートしています。

電話システム

エニプレイス **@nyplace**
AVAYA社のIP電話交換機システムをクラウド型で提供

COLLABOS PHONE
当社オリジナルのソフトフォン型クラウドPBXサービス



顧客情報管理システム

COLLABOS CRM
クラウド型の顧客情報管理アプリケーション

COLLABOS CRM OUTBOUND EDITION
クラウド型のアウトバウンド業務用アプリケーション



その他のサービス

・クラウド型通話録音システム



・コールセンター向けデータ解析サービス



社長インタビューのご案内：ホームページにより詳細なインタビューが掲載されております。

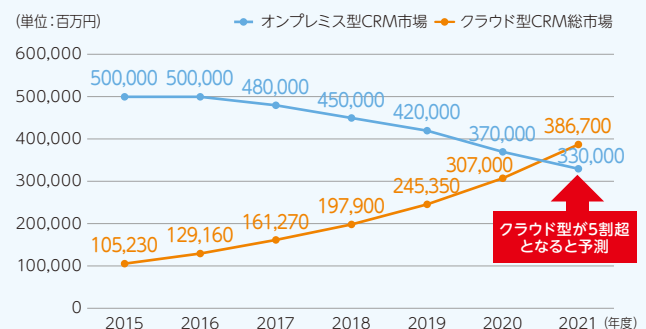
<https://www.collabos.com/ir/individual4.html>

Q2：クラウドサービスの市場の動向について教えてください。

A：当社の属するCRMソリューション市場において、クラウドサービス割合は増加傾向にあります。

構築型のシステムからクラウドサービスへの利用移行と新規顧客の獲得で、今後も成長が見込める市場です。

クラウド型CRM総市場推移およびオンプレミス型CRM市場との市場推移比較



出所：株式会社 ミック経済研究所「クラウド型CRM市場の現状と展望2017年度版」(発行：2017年8月)

●●●● コラボスの成長戦略と取り組み

3つの成長戦略を軸に業容の拡大を図ります。

- 顧客基盤を拡大するために、販売力を強化し販路を拡大
- 新たな付加価値を提供するために、サービス・商品の創出を加速
- 安定した事業を創出するために、経営基盤を強化

蓄積された
データを活かした
新サービス開発、
提携・M&A等

事業領域
の拡大

パートナーとの
販路拡大

商品機能の
拡充・追加

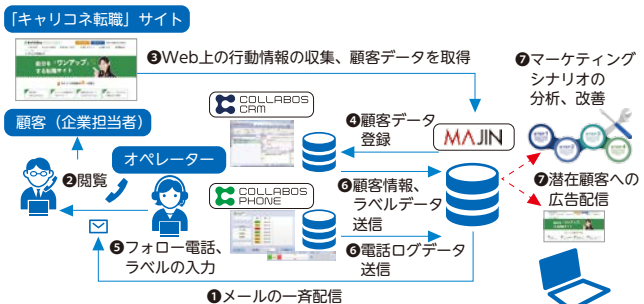
商品シナジー
追求

販路拡大
サービスの充実

2015年3月
東証マザーズ
上場

TOPIC 1 コラボとジーニーが「キャリアコネ転職」でデジタルマーケティングプラットフォームの実証実験を開始

当社と㈱ジーニーは、㈱グローバルウェイが運営する転職・求人サイト「キャリアコネ転職」において、コールセンターシステムと連携した新しいデジタルマーケティング*1プラットフォーム*2の実証実験を開始しました。実証実験では、Webでのマーケティング、メール配信によるマーケティング、電話による営業活動のオペレーションを統合的に実施し、マーケティング施策の自動化や、複数のコンタクトチャネルに関する横断的な分析と統合データを用いたWeb広告配信を試みます。今後は、実証実験を通じて得られた課題やニーズをシステム上に反映するとともに、デジタルマーケティングプラットフォーム事業の収益性、事業性を評価の上、具体的なサービス提供の検討を進めます。



※1：マーケティング活動の一部をテクノロジーによって自動化するツール、仕組みのこと。
 ※2：コンピュータにおいて、ソフトウェアやハードウェア、サービスが動作するための基盤、環境のこと。

TOPIC 2 コールセンター向けデータ解析サービス「COLLABOS GOLDEN LIST powered by bodais」

コールセンターにおけるアウトバウンドコール（電話をかける）業務のデータ解析サービス「COLLABOS GOLDEN LIST powered by bodais」が、順調に契約数を伸ばしています。



導入企業様一例：
アイビーシステム様、㈱ユーグレナ様、健康コーポレーション様

お客様の声：
RIZAPグループ 健康コーポレーション(株)様

■ 導入の判断基準：アウトバウンドコールの分析に強い点。
 ■ 導入後の感想：購入見込度のリストに対する反応が高かったことに加え、分析についての新しい学びや発見も得られた。
 ■ 今後の運用について：見込度に応じたアウトバウンド施策の対象リストの絞り込みや、AI分析に基づいたアクションを色々と試していきたい。

TOPIC 3 経営基盤強化のための施策を実施

業容拡大に向けた人員増加への対応および職場環境充実による経営効率向上を目的とし、2017年8月、本社を東京都墨田区の東京スカイツリータワーに移転しました。



東京スカイツリーイーストタワー
※上記写真、右建物

また、新たなサービス、製品、事業等の開発を加速させていくことを目的として、2017年9月には、音声や通信に特化した開発技術力と豊富な実績を有する株式会社ギークフィードの株式を取得し、開発体制を強化しました。

こうした経営基盤強化への取り組みを通じ、安定した事業創出に努め、一層の企業価値向上を目指してまいります。

株主優待のご案内

●株主優待の目的

株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに当社株式への投資の魅力を高め、より多くの方々に中長期的に当社株式を保有いただくため

●対象となる株主様

2018年より、毎年3月31日現在の株主名簿に記録された当社株式1単元（100株）以上保有の株主様

●ご優待内容

一律3,000円相当の株式会社高島屋 法人事業部セレクトのグルメカタログギフトを贈呈（当該カタログの中から1点を選択）

●実施回数

3月31日を基準日として年1回実施

●贈呈時期

毎年6月下旬頃を予定



※写真はサンプル画像です。変更となる場合がございますので、ご了承ください。

●応募方法

本紙同封のお申込みハガキに必要事項をご記入のうえご投函下さい。
※お申込みについてのご注意事項については、同封のカタログをご確認ください。



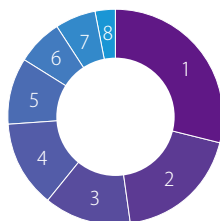
1 必要事項をご記入 2 ポストへご投函 3 指定先へお届け

2017年3月期実施アンケート結果のご報告

2017年3月期の株主通信に同封しました「株主様アンケート」におきまして、265名と多くの株主の皆様よりご回答をお寄せいただきました。アンケートのご協力につきまして御礼を申し上げますとともに、集計結果の一部をご報告さ

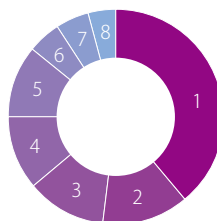
せていただきます。
お寄せいただきました貴重なご意見等は今後の参考にさせていただきます、株主の皆様にご満足いただけるよう努めてまいります。

今後の「Collabos Report」で取り上げてほしい情報は何でしょうか？（3つまで）



1 経営・事業の戦略 29%
2 業界・市場の動向 19%
3 事業説明 13%
4 業績ハイライト 13%
5 決算説明 10%
6 導入事例 7%
7 トピックス 6%
8 その他 3%

当社株式を評価する上で、重要なポイントは何でしょうか？（3つまで）



1 成長性 39%
2 配当 13%
3 経営・事業の戦略 12%
4 事業の内容 11%
5 業績の動向 11%
6 株主優待 5%
7 経営者のビジョン 5%
8 業界・市場の動向 4%

株主アンケートご協力をお願い

今期につきましても、当社IR活動の一層の充実のためにアンケートを実施しております。

株主の皆様におかれましては、同封の株主優待お申込みハガキ裏面記載のアンケートへのご回答にご協力いただけますようお願いいたします。

ホームページのご案内

当社では、ホームページにて即時情報開示に努めております。ぜひご利用ください。

<https://www.collabos.com/ir/>

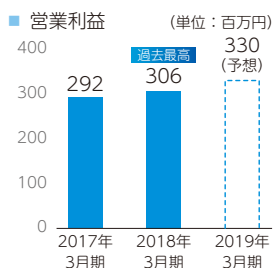
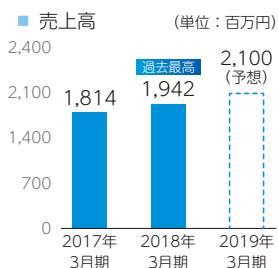


IRサイト

業績ハイライトと2019年3月期通期業績見通し

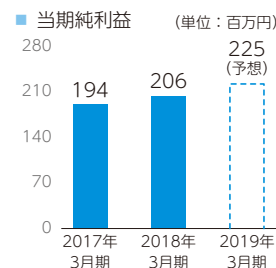
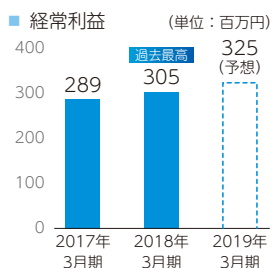
■ 2018年3月期 業績のポイント

主力商品「@nyplace」が引き続き好調。「COLLABOS CRM Outbound Edition」、「COLLABOS PHONE」等も堅調に業績を伸ばし、売上高は1,942百万円（前期比7.0%増）となりました。各段階利益については、安定した経営基盤を確立するための本社機能の移転及び基幹システムの導入等によるコスト増加要因が発生したものの、営業利益306百万円（同4.7%増）、経常利益305百万円（同5.5%増）、当期純利益は206百万円（同5.8%増）で着地。



■ 2019年3月期 通期業績の見通し

コールセンターCRM市場においては、企業がシステムを自社構築するオンプレミス型からクラウドサービス型へとシェアの移行が引き続き進むと予測されております。当社はこの拡大するクラウドサービス型の市場シェアを最大限に獲得すべく、オンプレミス型コールセンター市場を主要ターゲットと位置づけ、顧客ニーズに対応するサービスや機能の拡充、価格戦略に基づいた販売力の強化と販路拡大を図ってまいります。



会社情報・株式情報・株主メモ

(2018年3月31日現在)

会社概要

会社名	株式会社コラボス
本社所在地	東京都墨田区押上1-1-2 東京スカイツリーイーストタワー17F
資本金	321百万円
従業員数	62名

株式情報

発行可能株式総数	11,990,400株
発行済株式総数	4,702,800株
株主数	4,973名

(株式分割について)
2018年3月1日付で、当社普通株式を1株につき3株の割合をもって分割いたしました。

役員

代表取締役社長	茂木 貴雄 (モテギタカオ)
代表取締役副社長	青本 真人 (アオモトマサト)
取締役	小川 勇樹 (オガワユウキ)
取締役	鈴木 裕幸 (スズキヒロユキ)
取締役	齋藤 一紀 (サイトウカズキ)
取締役	富沢 健 (トミザワタケシ)
取締役(社外)	山本 泉二 (ヤマモトセンジ)
取締役(社外)	鈴木 達 (スズキトオル)
常勤監査役	秦 齊雄 (ハダナリオ)
監査役(非常勤)	志賀 文昭 (シガフミアキ)
監査役(非常勤)	三井 良克 (ミツイヨシカツ)

大株主

氏名または名称	所有株式数	持株比率
茂木 貴雄	1,636,500株	34.79%
コムテック株式会社	648,600株	13.79%
茂木 一男	120,000株	2.55%
株式会社アドバンスト・メディア	112,200株	2.38%
富沢 健	51,600株	1.09%
株式会社アイカム	49,800株	1.05%
株式会社SBI証券	39,600株	0.84%
BNY FOR GCM CLIENT ACCOUNTS (E) BD (常任代理人 株式会社三菱東京UFJ銀行 頭取 三毛兼承)	39,474株	0.83%
原 トミエ	37,200株	0.79%
岩崎 泰次	36,000株	0.76%

*持株比率は、小数点第3位以下を切り捨てし表示しております。

株主メモ

証券コード	3908
上場証券取引所	東京証券取引所マザーズ市場
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
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
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
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

郵便物送付先 および 電話照会先	郵便物送付先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱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1-1 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
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/