



Chatwork株式会社（証券コード：4448）

2022年12月16日

A large, thick red outline of a speech bubble or rounded rectangle, containing the main title text.

株式会社ミナジンの
グループ会社化について

本件のサマリ

- クラウド型就業管理・人事評価システム、労務アウトソーシングなどを提供する株式会社ミナジンの株式を100%取得
- 連結は2023年2月を予定しており、2022年12月期連結業績への影響はなし

概要

| | |
|---------|-----------------------------------|
| 契約締結日 | 2022年12月16日 |
| 株式取得実行日 | 2023年1月31日（予定） |
| 取得価格 | 本件買収時点 600百万円 最大値*1*2 1,000百万円 |
| 取得持分 | 100.0% |
| 連結日 | 2023年2月1日（予定） |



*1 第三者による DCF 法による評価結果等を基に当社で精査した結果、相手先との間で上記の取得価額にて合意

*2 業績連動型のアーンアウト方式を採用しており、株式会社ミナジン社の今後3年間の業績達成度合に応じて総額最大1,000百万円が支払われる可能性

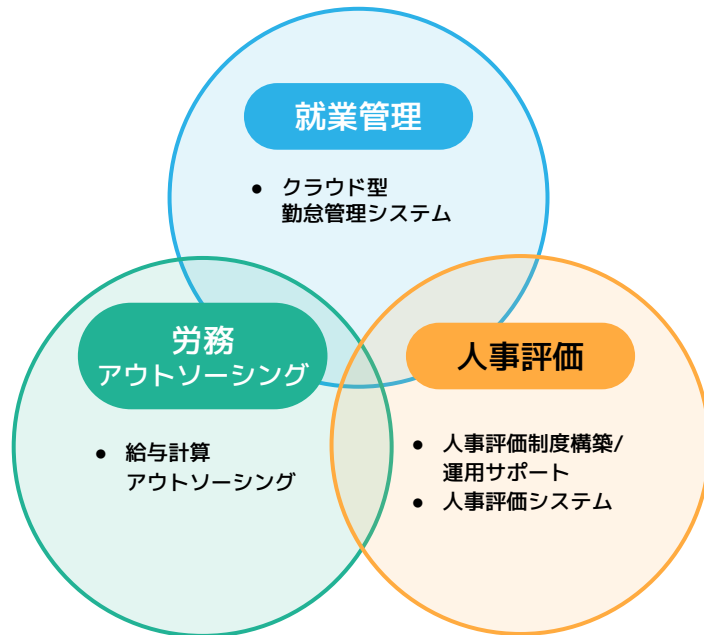
株式会社ミナジンについて

- クラウド型就業管理及び人事評価システムの企画・販売並びに給与計算等の労務アウトソーシングなど人事労務領域の事業を展開
- 中堅中小企業のバックオフィスに必要な人事労務サービスを提供

会社概要*1

| | |
|-------|------------------------------|
| 社名 | 株式会社ミナジン |
| 設立 | 1976年10月9日 |
| 代表取締役 | 佐藤 栄哲 |
| 資本金 | 90,000千円 |
| 事業内容 | 給与計算アウトソーシング 就業管理システム その他 |

事業内容



本件の背景

- Chatworkのスーパーアプリ化に向けての提供サービス拡大を目指す当社と、給与計算や勤怠管理などの人事労務領域のDX化を進めるにあたってのパートナーを求めるミナジン社の意向が合致
- 中小企業が共通の顧客ターゲットであり、当社のビジネスチャットが有するプラットフォームを通じてミナジン社のサービスを提供し、連携・送客を行うことが可能

MINAGINE

The logo for Chatwork, featuring a stylized red and black flower-like icon to the left of the word "Chatwork" in a bold, dark blue sans-serif font.

- 人事労務領域のDX化をさらに進めるにあたってのパートナーが必要
- 同社がターゲットとする中堅中小企業への販路拡大、顧客の獲得が必要



- スーパーアプリ化の実現に向けて、サービスの拡張が必要
- 人事労務領域での顧客課題の解決が中小企業の労働生産性向上に必要
- スピードを加速させるため、M&Aおよび出資などの投資を積極的に推進

本件の目的、想定されるシナジー

目的

中期経営計画に掲げた**ビジネス版スーパーアプリ**の実現に向けたサービス拡張

- ビジネス版スーパーアプリの実現に向け、給与計算や勤怠管理などの人事労務領域のサービスが必要
- 改善余地の大きい中小企業のバックオフィスの業務、生産性に対して、**ITツールの利用のみでは解決できない課題へのアプローチが可能**となり、顧客に対する課題解決の幅が広がる

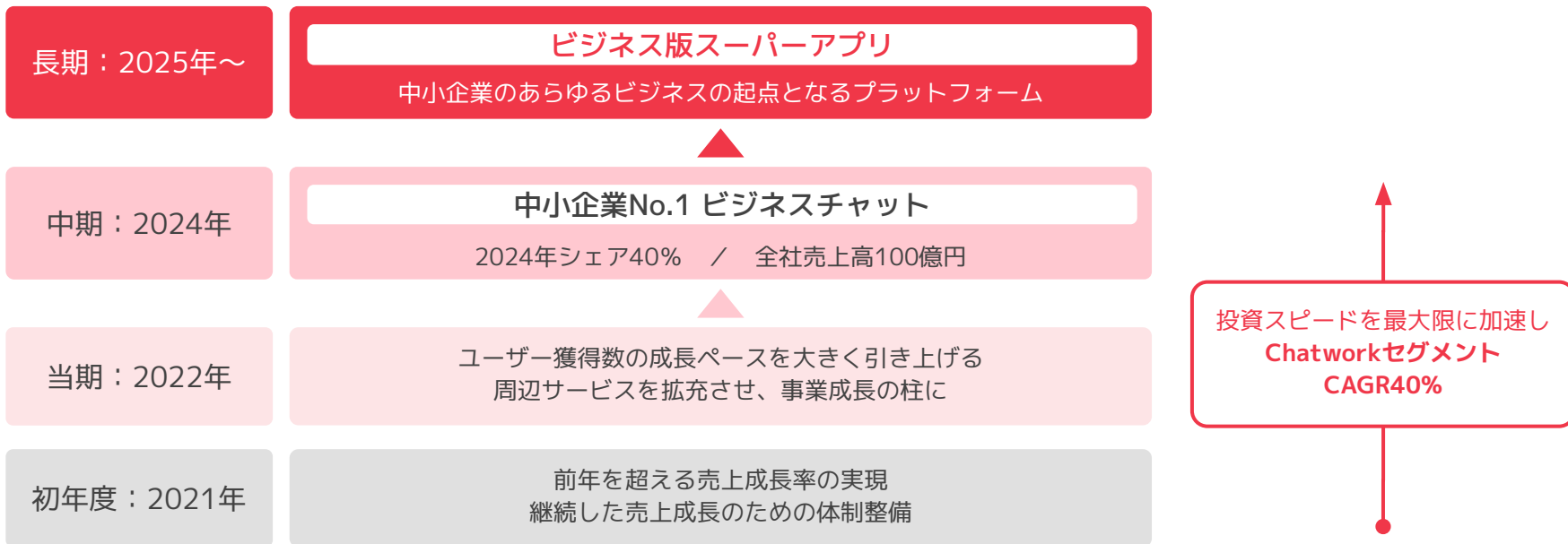
シナジー

共通する中小企業向けの顧客基盤により、**収益の拡大およびコスト効率化**を実現

- Chatwork社の既存顧客へのクロスセル・アップセルによるARPUの向上
- 新規獲得におけるマーケティング・営業効率の向上
- コミュニケーションツールと人事労務領域サービスの連携による高付加価値なサービスの創出
- ITツールの利用のみでは解決できない他領域において、ミナジン社のノウハウを生かすことが可能

(参考) 当社の中長期方針

- 2024年までにシェアを拡大し、**中小企業No.1ビジネスチャット**のポジションを確立する
- 2025年以降で、中小企業市場における圧倒的なシェアを背景に、あらゆるビジネスの起点となる**ビジネス版スーパーアプリ**としてプラットフォーム化していく
- 2021～2024年の中期をシェア獲得における**最重要フェーズ**と捉え、投資スピードを最大限に加速



(参考) 中期経営計画における戦略

- 2024年で中小企業No.1ビジネスチャットとなるため、中心となる3つの戦略を推進する

1

Product-Led Growth*1 戦略

- プロダクト自身が事業成長を加速する、高効率なProduct-Led Growth戦略を推進
- 強みである紹介でのユーザー増を加速させ、強力なカスタマーサクセス体制を構築

2

Horizontal x Vertical 戦略

- 業界理解を深化させ、顧客課題をともに解決するコミュニケーションプロセスを構築
- 業界を問わないコミュニケーション機能に、業界特化の課題解決を組み合わせる

3

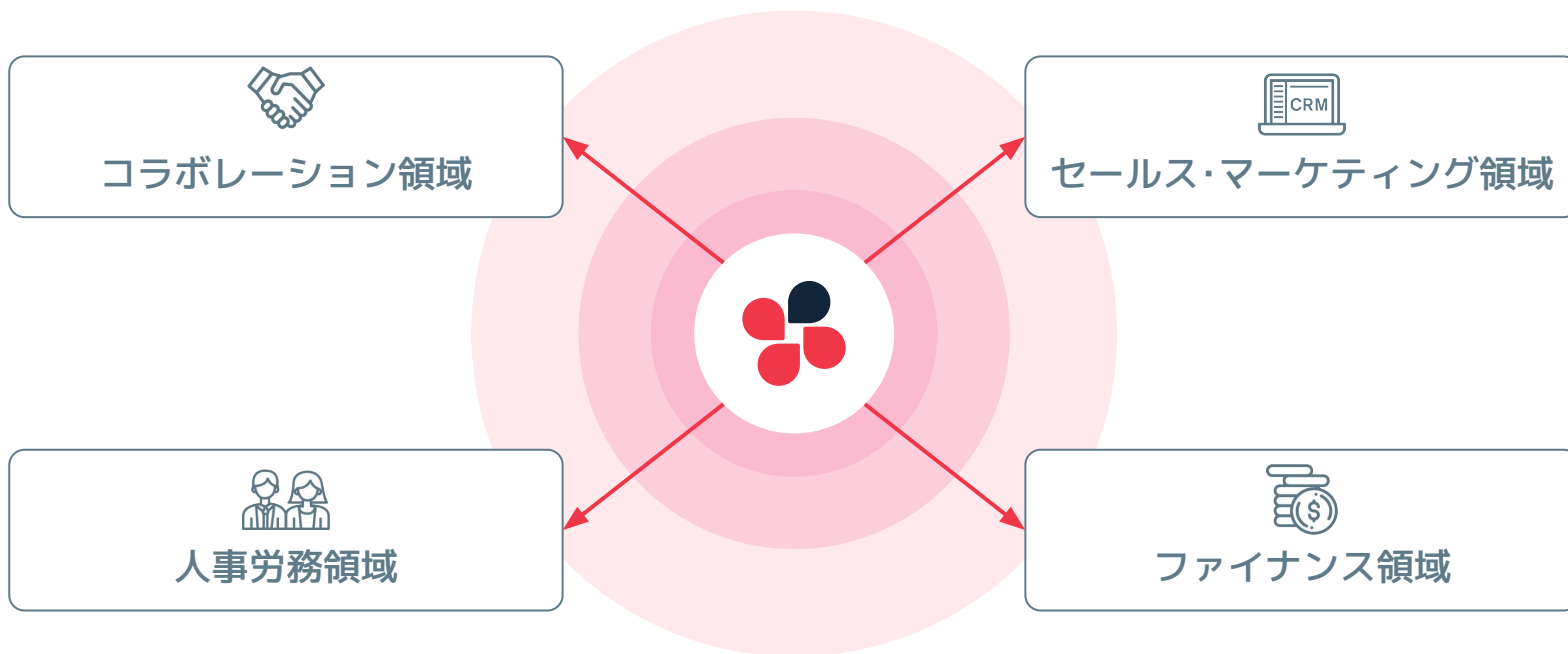
DXソリューション 戦略

- チャットをプラットフォームとしたDXソリューション事業を展開
- スーパーアプリ構想に向けた周辺事業の拡張により、提供価値の最大化を進める

*1 Product-Led Growth とは、米国で注目されているSaaSの成長戦略。プロダクトを通して顧客獲得をおこなう。PLGの代表例にZoom、Shopify等があり、非PLG企業と比べ顕著に高い成長率を実現。総利用ユーザー数が多く、口コミで広がるサービスであることが必要で、当社サービスではPLGによる成長戦略を実践

(参考) 当社の今後の投資方針

- 引き続きスーパーアプリ構想実現に向けて、Chatworkとの親和性が高い有力な事業のM&Aおよび出資などの積極的な投資を推進
- 投資においては健全な財務規律を保ちつつ、Chatwork事業における売上成長率の加速を目指す



(参考) 長期ビジョン

Chatworkはビジネス版スーパーアプリへ

- スーパーアプリ = プラットフォーム化し、あらゆるビジネスの起点になるアプリ
- ビジネスチャットは、他SaaSと比較して圧倒的に滞在時間が長く、プラットフォーム価値が高い
- Chatworkはオープンプラットフォームとして、様々なサービスやユーザー同士の連携が容易

コラボレーション (情報)



タスク管理
プロジェクト管理



ストレージ



CRM/SFA



ドキュメント管理



Web会議



カレンダー

HR (ヒト)



エンゲージメント



人事評価



採用



電話代行
(Chatwork 電話代行)



クラウド
ソーシング



勤怠管理
労務管理

ファイナンス (カネ)



資金調達
(Chatwork 早期入金)
(Chatwork 先払い)



助成金
(Chatwork 助成金診断)



決済



請求管理
契約管理



受発注管理



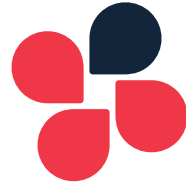
会計



本資料の取り扱いについて

本資料の取り扱いについて 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当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。当社は、本資料の情報の正確性あるいは完全性について、何ら表明及び保証するものではありません。

働くをもっと楽しく、創造的に



Chatwork