

声をきき、未来をつくる。

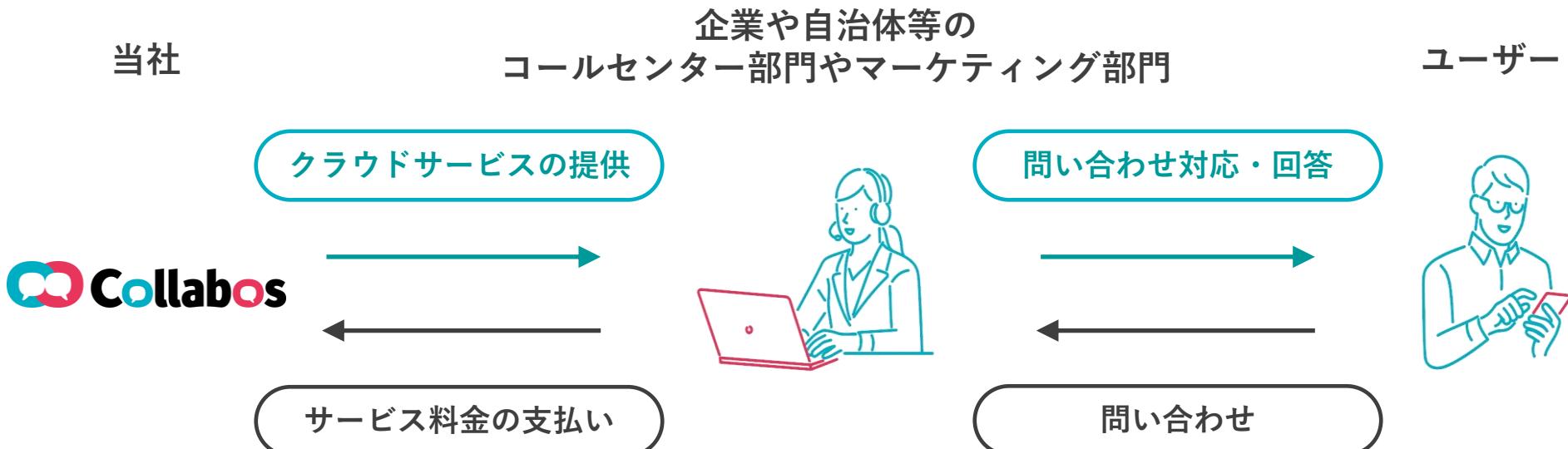
2026年3月期 第2四半期 決算補足説明資料

2025年12月2日

株式会社コラボス（東証グロース：3908）



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やマーケティングシステムを開発し、
月額料金制のクラウドサービスとして提供している会社です。
企業とエンドユーザー間のコミュニケーションデータを
シームレスにつなげ、ストレスフリーで、
無駄のないコミュニケーションを可能にすることで社会に貢献します。



Agenda

1. 2026年3月期 第2四半期 決算概況 P. 3
2. 2026年3月期 業績予想 P.11
3. 中期経営計画の進捗状況 P.15
4. Topics P.20
5. Appendix P.27



※本資料の金額については、百万円未満の数字は切り捨てで表記しております。

※本資料における数値は、期初からの累計期間で表記しております。

1

2026年3月期 第2四半期 決算概況

決算概況_損益計算書（サマリー）



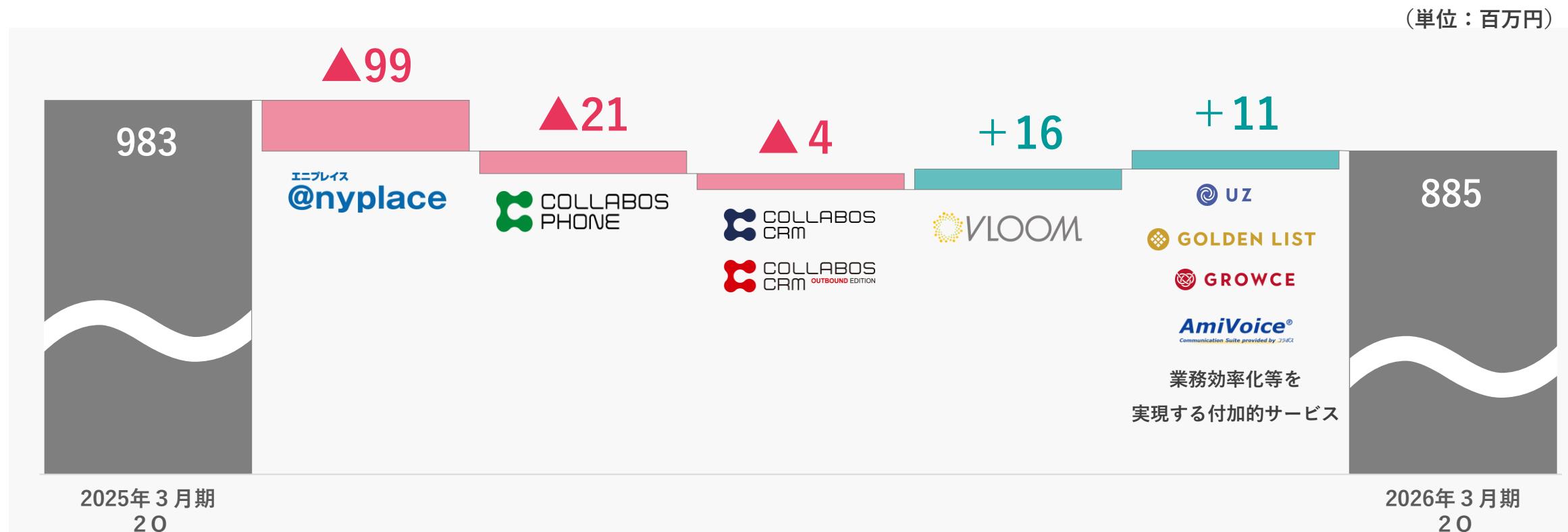
- 売上高は、独自サービス「VLOOM」や「UZ」等の新規獲得がある一方で、主に「@nyplace」等の現有サービスにおける特定の大口顧客の業務縮小並びに既存顧客における大幅なコスト削減等の影響により、98百万円減少。
- 利益については、システム構成最適化に伴うホスティング等の固定費削減により、21百万円増加。
- 中間純利益は、特別利益として新株予約権戻入益24百万円を計上したことにより、56百万円の着地。

(単位：百万円)

	2025年3月期 2Q	2026年3月期 2Q	前年同期比		主な増減要因
			差異	増減率 (%)	
売上高	983	885	▲98	▲10.0	主に「@nyplace」や「COLLABOS PHONE」が減少。
売上原価	641	522	▲118	▲18.4	保守費やホスティング等の固定費削減。
販売費及び一般管理費	306	305	▲1	▲0.5	人件費の増加の一方、業務見直し等により微減。
営業利益	36	58	+ 21	+ 59.7	-
経常利益	34	58	+ 24	+ 70.4	-
中間純利益	65	56	▲8	▲13.0	新株予約権戻入益24百万円の計上。

決算概況_売上高の増減要因（サービス別）

- 「@nyplace」「COLLABOS PHONE」等の現有サービスは、特定の大口顧客のコールセンター業務縮小等の減少により売上高が大幅に減少。一方、「VLOOM」「UZ」等の独自サービスにおいては、リリース遅延による受注の遅れはあるものの、AI、音声認識、DX化、VoC活用等のニーズの高まりにより増加。
- 現有サービスから独自サービスへの売上高の入れ替わりが進み、8億85百万円（前年同期比▲98百万円）で着地。



- 「VLOOM」は、AIや音声認識、自動要約等の拡張性、コスト削減要望等の顧客ニーズに合致したこと、また、システム拡張による将来性への評価などから新規案件を獲得。初期費用無料キャンペーン、展示会、SEO活動等の販促施策による新規案件及び顧客紹介による引き合いの増加もあり、売上高を伸長。
- 業務効率化サービスについては、主に「UZ」「GOLDEN LIST」において売上高が増加。
- 「UZ」は、VoC活用や分析工数削減など、企業におけるDX推進へのニーズから案件獲得が増加。地方自治体におけるDX促進システムとしての採用も獲得。
- 「GOLDEN LIST」は、美容業界における解約離脱顧客分析への活用や保険業界での見込顧客の可視化及びマーケティング施策の効率化等、業界開拓による受注を獲得。

(単位：百万円)

	2025年3月期 2Q	2026年3月期 2Q	前年同期比	
			差異	増減率 (%)
VLOOM	28	44	+16	+60.2
業務効率化等を実現する付加的サービス	66	77	+11	+16.6

決算概況_サービス別分析（現有サービス）



- 「@nyplace」は、主に特定の大口顧客の業務縮小や顧客企業内でのコストダウン等が重なったことから契約数の減少により売上高が大きく減少。
- 「COLLABOS PHONE」は、一部既存顧客における業務拡大に伴う通信利用料の増加があったものの、テレマーケティング/BPO企業での人件費高騰や業務量の減少等による事業縮小により契約数及び売上高は減少。
- 顧客ニーズの変化により、シンプル低コスト志向からのアップグレード、コスト削減要望や機能拡張性に対するニーズ等から、AI、音声認識、自動要約等、高機能な「VLOOM」へ切り替える企業も一部発生。

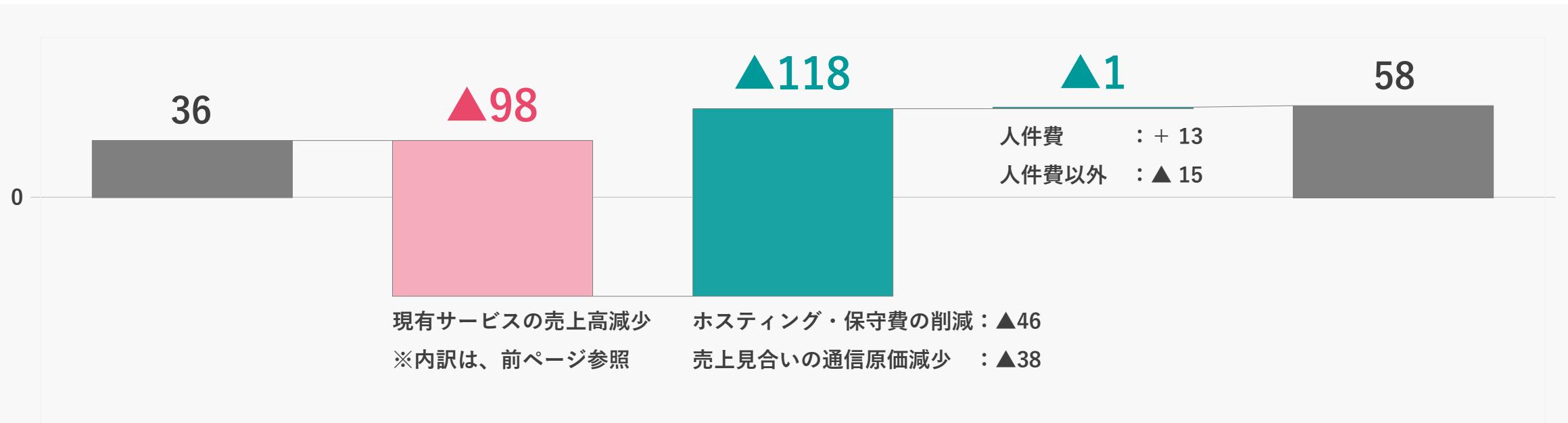
(単位：百万円)

	2025年3月期 2Q	2026年3月期 2Q	前年同期比	
	差異	増減率 (%)		
@nyplace	604	505	▲99	▲16.4
COLLABOS PHONE	215	193	▲21	▲10.1
COLLABOS CRM	52	45	▲7	▲13.4
COLLABOS CRM OUTBOUND EDITION	15	18	+2	+ 13.7

決算概況_営業利益の増減要因

- ・ 営業利益は、売上高が98百万円減少した一方で、売上原価において、売上見合いの通信原価の減少、また、前年度から継続するコスト改善の取り組みにより、システム構成最適化やデータセンターのラックや回線の整理に伴う保守費及びホスティング費用等の固定費削減によるコスト圧縮が進み、利益が増加。

(単位：百万円)



2025年3月期
2Q
営業利益

売上高

売上原価

販売費及び一般管理費

2026年3月期
2Q
営業利益

決算概況_貸借対照表（サマリー）



- 現金及び預金の減少、売掛金の減少、減価償却に伴う有形固定資産等の減少により資産が29百万円減少。
- 長期借入金の返済等により、負債が62百万円減少。

(単位：百万円)

	2025年 3月末	2025年 9月末	前期末 との差異		2025年 3月末	2025年 9月末	前期末 との差異
資産の部				負債の部			
流動資産	1,513	1,485	▲27	流動負債	308	297	▲11
				固定負債	135	84	▲51
				負債合計	444	381	▲62
固定資産	有形固定資産	154	149	▲5	純資産の部		
					資本金	349	349
	無形固定資産	36	42	+5	資本剰余金	329	329
					利益剰余金	754	810
	投資その他の資産	31	28	▲2	自己株式	△171	△171
	資産合計	1,735	1,705	▲29	純資産合計	1,291	1,323
					負債及び純資産合計	1,735	1,705

決算概況_キャッシュ・フロー計算書（サマリー）



- 投資活動によるキャッシュ・フローは、独自サービスにおける追加開発等に伴う支出により、▲15百万円。
- フリーキャッシュ・フローは、順調に推移し黒字を維持。
- 財務活動によるキャッシュ・フローは、長期借入金の返済及びリース債務の返済等により、▲70百万円。

(単位：百万円)

	2025年3月期 2Q	2026年3月期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	64	72
投資活動によるキャッシュ・フロー	56	▲15
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲88	▲70
現金及び現金同等物の期首残高	1,178	1,307
現金及び現金同等物の中間期末残高	1,210	1,293

2

2026年3月期 業績予想

2026年3月期 業績予想



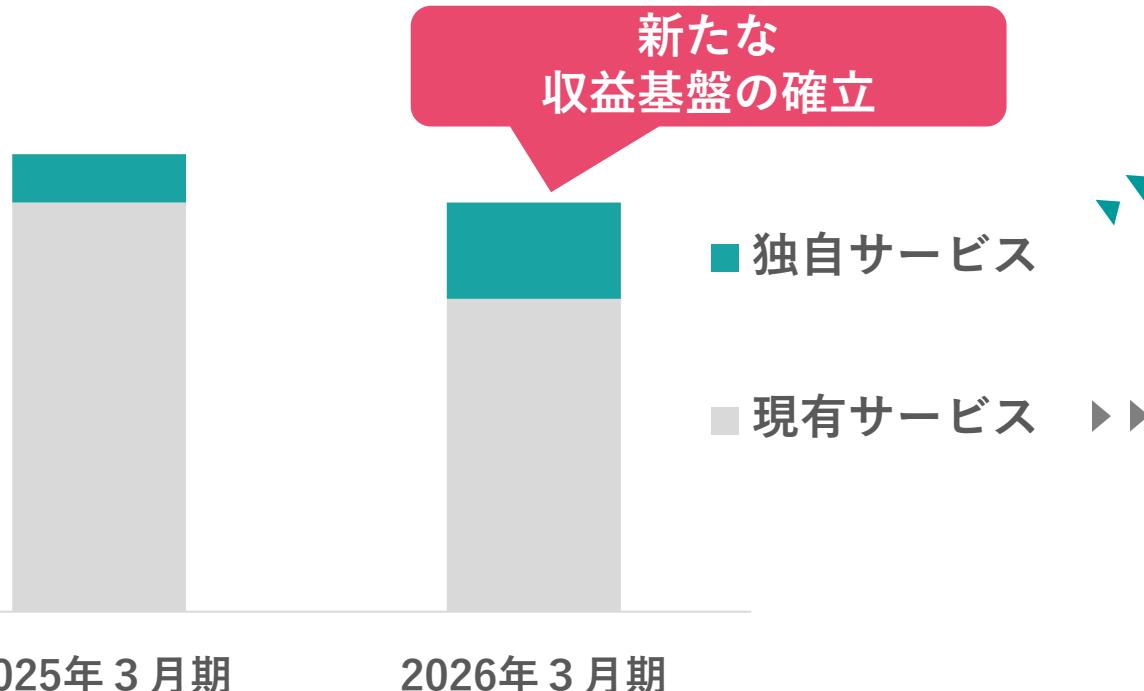
(単位：百万円)

	2026年3月期 中間 (2025年8月1日公表 時点)				2026年3月期 通期 (2025年5月8日公表 時点)			
	前回予想	実績	増減額	増減率 (%)	期初予想	修正予想	増減額	増減率 (%)
売上高	880	885	+5	+0.7	1,670	1,700	+30	+1.8
営業利益	40	58	+18	+45.0	21	50	+29	+138.1
経常利益	40	58	+18	+45.7	17	50	+33	+194.1
当期（中間）純利益	27	56	+29	+109.7	16	70	+54	+337.5

※今後、業績予想の修正が必要と判断した場合には、速やかに開示いたします。

- 上期着地は前回発表予想を上回る着地となったため、上期実績の上方修正を実施。通期予想についても、最近の業績動向を踏まえて期初業績予想を修正。
- 売上高は、AIや音声認識技術等のニーズが高まり、独自サービス「VLOOM」「UZ」等の販売拡大が本格化したことに加えて、現有サービスである「@nyplace」及び「COLLABOS PHONE」の既存顧客の契約期間の延長と業務拡大等により期初業績予想を上方修正。
- 利益面については、下期において、営業販促施策やIR関連施策による広告費及び業務委託費の増加、人員拡充に伴う業務委託費及び人件費の増加等のコストを見込むものの、営業利益、経常利益ともに期初業績予想を上回る見通し。また、上期に発生した新株予約権戻入益の計上により、当期純利益も前回発表を上回る見込み。

- 2026年3月期は、「独自サービス」の販売拡大が本格化。
売上高全体の20%を占める新たな収益基盤として成長を見込む。
- 「現有サービス」は前事業年度の減収影響等により当初想定を上回る減収ではあるものの、減少傾向は概ね下げ止まり。「独自サービス」の収益拡大により、上昇トレンドへの転換を図る。



生成AIや音声認識技術等のニーズの高まりを背景に、
前年同期比約1億円の増加見込みとなり、

収益増加へ貢献。



売上高は前年同期比大幅減少見込みとなるものの、
見合いの売上原価についても「コスト改善施策」を
推進したことにより収益を維持。

市場ニーズにあわせた機能追加でサービス力を強化 成長領域サービスの機能を随時アップデート

- ◆ 市場ニーズや顧客要望を反映したバージョンアップを実施。「VLOOM」「UZ」等、成長領域のサービスは、今後も随時アップデートを予定。
- ◆ 独自サービス間の連携により、コールセンターで収集した情報からAI活用によるVoC分析を促進。コールセンターのプロフィット化に貢献。



オンライン集客の強化

- ◆ サービスサイトへのブログの定期投稿、他社と共催したオンラインセミナーの実施、SEO強化やリスティング広告等を強化。
- ◆ 製品比較サイトへの掲載、オンラインリードの獲得のほか、新サービスにおける導入事例獲得による訴求ポイントの明確化によりサービス認知度の向上と新規案件獲得を目指す。



「@nyplace」顧客に対するDX提案と 新交換機への移行によるリテンション活動の実施

- ◆ 定期的なヒアリング訪問で、人手不足解消や業務効率化のためのAI活用、DX提案を行い、アップセル・クロスセルを実施。
- ◆ 新機能及びサービス拡張、基盤強化となる新交換機（PBX）への移行や新たな統計管理ツールの提供等より、重要顧客のリテンション活動を推進。



オフラインイベントからの新規案件の創出

- ◆ DXやAIサービスに特化し、商談前提の小規模のオフラインイベントへ参加。商談化率の高いイベントへ出展することで、独自サービスの販売拡大を加速。
- ◆ 今後もオフラインイベント、展示会への出展により顧客接点を増加させることにより、新規案件の獲得を目指す。

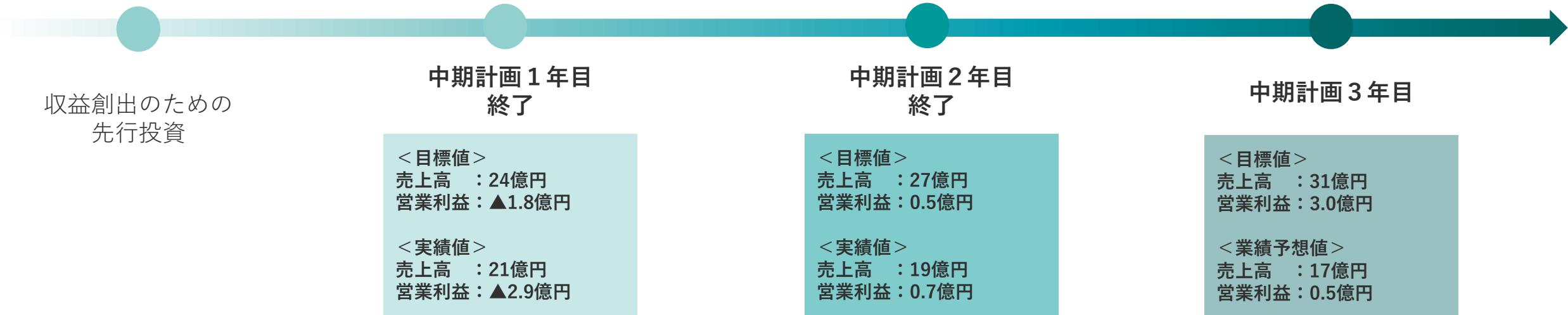


3

中期経営計画の進捗状況

成長投資から収益へつなげる販売拡大フェーズへ

創った新サービスを、収益化し、企業価値向上を実現する。



2つの成長戦略

1 「@nyplace」の安定成長

- ・システムバージョンアップにより、付加価値を高める
- ・自動化/効率化の追求により体制を最適化し、利益最大化に努める

2 独自サービスの飛躍成長

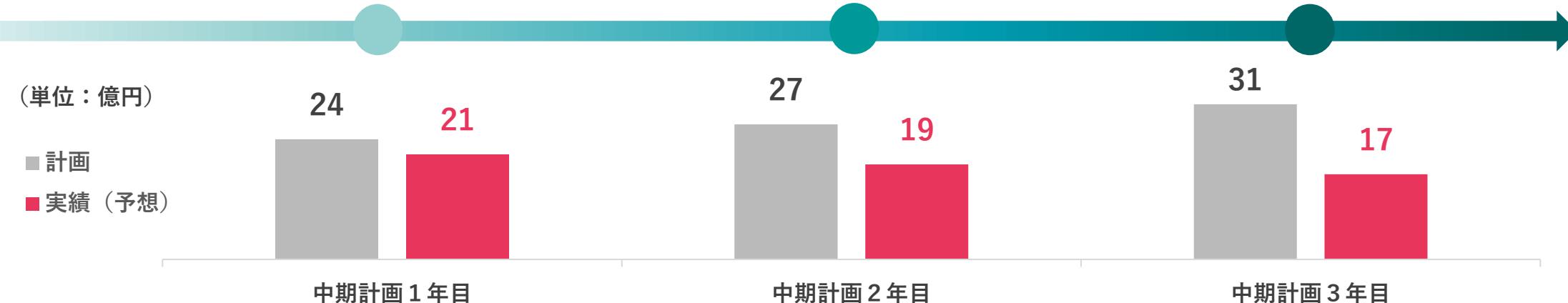
- ・新サービス「VLOOM」等で、徹底してシェア獲得
- ・新マーケティングサービス「GROWCE」「UZ」「GOLDEN LIST」で新規市場へ進出



独自サービスの提供開始時期が遅れたことにより
売上貢献の遅れが発生し目標値に届かず。
収益基盤は徐々に転換が始まっていることから、
2つの柱からなる成長戦略に変更はない。

中期経営計画の進捗状況_売上高目標値と業績予想との乖離理由

- 新型コロナウイルス対応における需要と反動減、並びに生成AI技術等へのIT投資需要の急速拡大という市況における要因
- 特定顧客における想定を上回る業務縮小やコスト削減、また、IT投資需要への対応に遅れをとったことによる当社要因



- 新型コロナウイルス対応によるIT投資需要の停滞
- 新型コロナウイルス対応における需要の一部継続
- 想定を上回る特定大口顧客の業務縮小及びコスト削減の発生
- 新型コロナウイルス対応需要の反動減に対する予測不足
- 生成AI技術の進化による顧客のIT投資需要の劇的変化と拡大
- サービスリリースの遅れによるAI需要の機会逸失と売上貢献の遅延

システムバージョンアップにより、
付加価値を高める



新交換機への移行によるリテンションを図る

- 「@nyplace」は当社の売上の多くを占めるサービス。堅牢性・安定性を重視し、AVAYAブランドを好む顧客からは、根強い需要がある。
- バージョンアップ後の交換機移行は慎重に進捗中。
- 新機能の提供によりリテンションを図るとともに、AmiVoice等の周辺サービスと組み合わせたクロスセルやアップセルでの収益機会の拡大等、着実に売り上げを積み上げることを重視。

自動化/効率化の追求により体制を最適化し、
利益最大化に努める



固定費見直しで、大幅なコスト削減を実現 粗利率は前年同期比 +2.8% 改善

- 顧客自ら交換機の各種設定変更が可能となるツールのバージョンアップやドキュメント類のWeb化により、エンジニアの作業の自動化を実現し、外注費を大幅に削減。
- データセンター機器等のリソースの最適化により、保守費及びホスティング費用等の固定費を削減。

「VLOOM」で徹底してシェアを獲得
前年同期比 売上高 +60%成長



AI音声認識、自動要約機能搭載の AIコールセンターシステム「VLOOM」好調

- AIや音声認識技術等のニーズの高まりを背景に、初期費用無料キャンペーンや展示会、SEO活動によるオンライン経由からの新規案件獲得や既存顧客からの紹介等により引き合い増加。
- 生成AI連携や処理速度向上のバージョンアップにより商品価値向上。
- 市場への浸透が進んでいるが、インフラサービスにため、立ち上がりには時間を要している状況。

業務効率化等を実現する付加的サービスは急成長
前年同期比 売上高 +16%成長



生成AI連携やVoC活用により、引き合い増加。 「UZ」「GROWCE」「GOLDEN LIST」

- 「UZ」は、生成AI連携等のバージョンアップにより商品価値を向上。声の見える化やオペレータの自動評価機能により引き合い増加。
- 「GROWCE」は、CRMとしての利用や業務効率化、複数拠点のシステムを統一できる点、他社CRMからの切り替え等で受注増加。
- 「GOLDEN LIST」は、購買顧客の動向分析やアウトバウンドコール等の費用対効果向上の提案等で案件増加。

4

Topics

2回の大型バージョンアップで、顧客の声の見える化（VoC分析）を強化。潜在的な顧客ニーズの把握による品質向上、マーケットインのアプローチ分析、顧客の不満や要望の改善、リスク分析等のVoC分析の強化を行うことができ、マーケティング戦略を加速！

効率的なVoC分析活用により、
企業の戦略立案に貢献

UZ × Gemini



- 生成 AI モデル「Gemini」連携により、コンテンツ自動生成を強化。
- アウトプットの質とスピードを向上。
- 顧客満足度の測定
- 問い合わせ内容の傾向分析
- 顧客満足度が低い顧客に対する解決方法
- 効果的な FAQ の自動作成

ユーザーの手間や時間を
大幅に削減



- 音声認識結果のファイルを一括でダウンロードすることが可能になり、ユーザーの手間や時間を大幅に軽減。
- テキストでの分析や管理、電話対応等の振り返り等もストレスなく実施可能に。

AI活用のハードルを下げる
顧客の声を情報資産化



- AI コールセンターシステム「VLOOM」との連携により、音声データの取り込み作業時間を短縮。
- FAQ やトーカスクリプトを AI で自動生成。
- お客様の声（音声データ）を AI でマーケティングに活用し、コールセンターを稼ぐ拠点へ変革！

Topics 2 AIコールセンターシステム「VLOOM」のアップデート情報

音声認識の高速化と生成AI「Gemini」による記録処理の精度向上で、コールセンター業務効率化と対応品質向上に貢献！

会話内容の文字起こし速度を 約2倍に高速化



- 音声認識エンジンの処理速度を従来比約2倍に高速化。会話内容がリアルタイムで表示される速度が大幅に向上了。
- 現場の運用負荷軽減と応対品質の向上に貢献。

「Gemini」活用で、 通話の自動要約の精度向上



- 「Gemini」活用で、通話内容の要約、要点抽出、校正等を簡単かつ高精度に対応。出力形式や注目ポイントの指定も可能に。
- 通話記録の作成にかかる工数を削減、記録内容の標準化で応対品質も向上。

UIを改善、音声認識結果 へのアクセス性を向上



VLOOM

- 通話後の記録確認や要約内容へのアクセスがスマートになり、管理者の対応状況の把握や記録業務の導線が改善。

当社サービスを導入いただいたお客様の活用事例と成果のご紹介。

木村情報技術株式会社

市民からの電話問合せの通話分析に「UZ」を採用

通話内容の「見える化」で窓口対応の標準化を目指す！

導入背景

- ✓ いつでも・どこでも・どんな手段でも市民、事業者、職員含め全員が恩恵を受けられるよう、
市の庁舎の窓口業務において、市民からの電話問合せの通話分析、データ化を目的として導入。

活用方針

- ✓ 24時間対応可能な市民からの問い合わせ窓口「AIチャットボット」の構築において使用予定。
- ✓ 電話対応される職員のナレッジやノウハウをUZで可視化することにより、
職員業務の標準化や効率化、そして市民サービスの向上にも利用予定。



当社サービスを導入いただいたお客様の活用事例と成果のご紹介。

株式会社アイカム

「UZ」導入でオペレーター評価の自動化を実現

属人的な評価から脱却し、フィードバック時間を75%短縮！



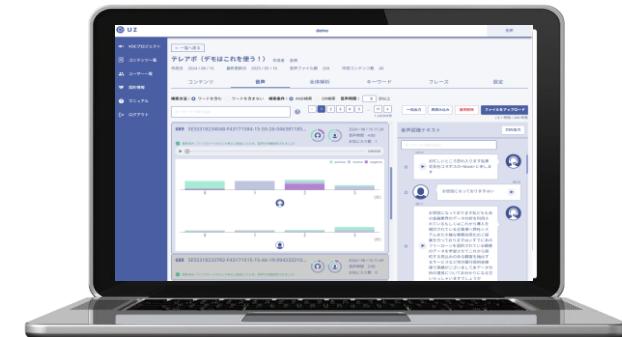
導入理由

- ✓ SV評価の属人化を解消し、効率的かつ公平な評価体制を確立するため。
- ✓ 通話録音の聞き起こしと分析等、1名あたりの評価時間を効率化できるため。
- ✓ FAQの自動生成やトークスクリプトの改善、顧客の興味・関心の抽出など、売上向上とコスト削減に直結する多様なアウトプットを提供できる点が魅力的だったため。
- ✓ 改善ポイントの抽出や、将来的には損保業界、不動産業界により効果的なサービス・価値の提供に繋がる潜在能力を持つシステムであり、データ活用能力が高く、当社の業務に合わせた柔軟なアウトプットが生成できるため。



導入後の効果

- ✓ 評価の属人性を排除し、教育・指導のスピードと質を大幅に向上させることに成功。
- ✓ AIが抽出した客観的なデータ（発話の差異や特徴）をもとに、具体的なフィードバックが可能になったことで、オペレーターの納得感が高まりました。
- ✓ フィードバック資料の作成時間を75%削減できたことで、タイムリーな指導が実現し、教育により力を入れられるようになったと実感しています。



株主の皆様に対する利益還元を最重要課題の1つとして位置づけ、初配を予定。

2026年3月期 通期より年1回の期末配当を実施予定。

背景

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題と認識しております一方で、中長期的な視点から財務体質の強化や持続的な事業拡大のための内部留保の充実等を図ることも重視し、これまで配当の実施を見合わせておりました。

この度、この従来の方針は継続しながらも、事業環境及び財務状況等を総合的に勘案した結果、株主の皆様への利益還元の姿勢をより明確にするため、配当方針の変更を決定いたしました。

配当の内容

各期の配当につきましては、安定的かつ継続的な配当の維持を基本としつつ、経営成績及び財政状態、並びに配当性向等を総合的に勘案し、株主への利益還元を行う方針であります。

	第2四半期末 (基準日3/31)	期末 (基準日3/31)	年間
前回予想 (2025年5月8日公表)	0円00銭	0円00銭	0円00銭
今回修正予想	0円00銭	4円00銭	4円00銭
前回実績 (2025年3月期)	0円00銭	0円00銭	0円00銭

東証グロースの上場維持基準において、2025年9月末時点において、当社は時価総額40億円の基準を満たしておらず、2026年3月31日までの改善期間内の達成に向けて、以下取り組みを進めております。

収益力の向上

2つの成長戦略である「@nyplace」の安定成長、独自サービスの飛躍成長を着実に推進することにより、生成AIや音声認識技術へのニーズの高まりを追い風とし、業績予想値を超えた売上利益拡大を目指します。

IR 及び PR 活動の強化

フェア・ディスクロージャーを考慮した決算説明会の書き起こし記事や動画配信のほか、プレスリリースの積極的な配信による業界誌等の掲載を通じて、システムバージョンアップや他社との共催セミナー、導入事例等、当社の取り組みを広く認知いただけるよう積極的な情報発信に努めてまいります。

株主還元の実施

2025年11月6日に開示のとおり、配当の開始（初配）を予定しているほか、株主優待等についても、引き続き検討してまいります。

スタンダード市場・他取引所への上場

東京証券取引所スタンダード市場へのステップアップ上場（市場区分変更）の他、国内の他の取引所への上場等も視野に入れて、企業価値の向上に取り組んでまいります。

5

Appendix

会社概要

会社名	株式会社コラボス
設立	2001年10月26日
所在地（本社）	東京都千代田区三番町 8 - 1 三番町東急ビル 8F
代表取締役社長	茂木 貴雄
事業内容	コールセンターシステム及び マーケティングシステム等のクラウドサービス事業
資本金	349百万円（2025年9月30日現在）
取得資格・認証	<ul style="list-style-type: none">・プライバシーマーク付与認定・ISMS認証（ISO27001）・電気通信事業（届出番号A-13-05032）・電気通信番号使用計画認定（総基番第119号）・ETOC（電話事業者認証機構）優良電話事業者認証（登録番号U0031）   



IP電話交換機システム（PBX/CTI）

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3タイプの電話システム。在宅勤務にも対応。

エニプレイス
@nyplace



堅牢性・高機能を求める顧客向け 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社の交換機を採用。
堅牢性・安定性が特徴。
ハードフォン型とソフトフォン型の2タイプを選択可能。

 COLLABOS
PHONE



低価格で手軽さを求める顧客向け 自社開発のソフトフォン

「@nyplace」と同等の基本機能を搭載し、
携帯へのSMS送信等の付加機能も搭載した
電話機本体不要のソフトフォン。
PCとインターネット環境があれば手軽に始められる
低成本で本格的なコールセンターシステム。

 VLOOM

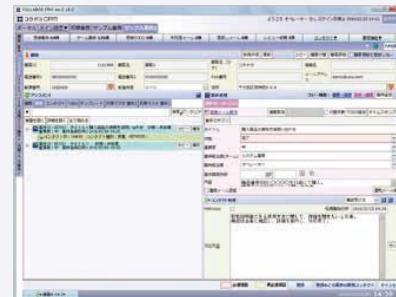


AIコールセンターを求める顧客向け 自社開発のソフトフォン

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。
プラットフォームは、AWSを採用し、完全冗長化構成。
UI/UXにもこだわったロケーションフリーで
利用可能なAIコールセンターシステム。

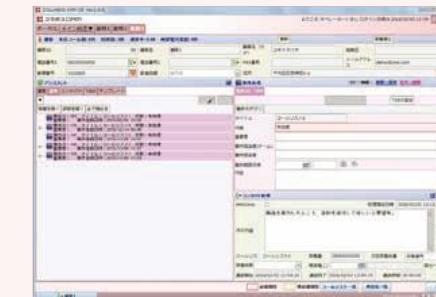
顧客情報管理システム（CRM）

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できる顧客情報管理システム。



インバウンド型 CRMシステム

顧客から電話を受ける受電型のインバウンド業務に特化した管理システム。
顧客情報を一画面で表示し、タブ切り替えにより業務を変更できるため、
コールセンターならではの複数業務に最適。
オプションとして、発信者の顧客情報を画面上に自動表示させるポップアップ機能も搭載。



アウトバウンド型 CRMシステム

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システム。
テレセールスやインサイドセールス等の効率化に最適。
オプションとして、架電先へ自動発信し、
不応答の場合は自動的に次の架電を行うプログレッシブ機能等も搭載。

業務効率化・マーケティングサービス

コールセンターで蓄積したデータをAIで分析し、効果的な広告配信やDM等へ活用するマーケティングシステムや業務効率化を促進する各種システムも提供。

業務効率化システム

○ AI音声認識システム「Amivoice」

リアルタイムに音声をテキスト化。回答候補の表示等、応答スピードの向上も実現。
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。



○ AR/リアルタイム映像共有サービス「Techsee」

スマホカメラ/ARを活用したビジュアルサポートツール。
現場映像をリアルタイムで共有でき、コミュニケーションの円滑化を実現。



○ あふれ呼の収集/コールバック支援「Afullect」

電話がつながらない「あふれ呼」による
売上の機会損失や満足度低下を防止するコールバック支援ソリューション。



○ FAQ情報蓄積システム「CollasQ」

よくある質問を蓄積・活用するシステム。
企業ホームページのよくある質問として公開したり、
オペレーターが回答する際の検索システムとしても利用可能。



○ 音声通話録音システム「Packet Folder」

「@nyplace」利用者向けの高精度な音声通話録音システム。
音声ファイルの検索も可能。



マーケティングシステム

○ AIマーケティングシステム「UZ」

コールセンターで蓄積する通話録音データから顧客の興味・関心をAIで解析し、「興味関心キーワード」を抽出。その抽出結果を基に生成AIの活用により、広告テキストやメルマガ、トークスクリプト等が自動作成されるシステム。



○ 統合 CRM マーケティングシステム「GROWCE」

CRMシステムにマーケティングの機能を搭載し、コールセンターに蓄積される応対内容等のオフライン情報と、クリック数やサイト内行動等のオンライン情報を一元管理し、コールセンターで蓄積した情報をマーケティング活動につなげるシステム。



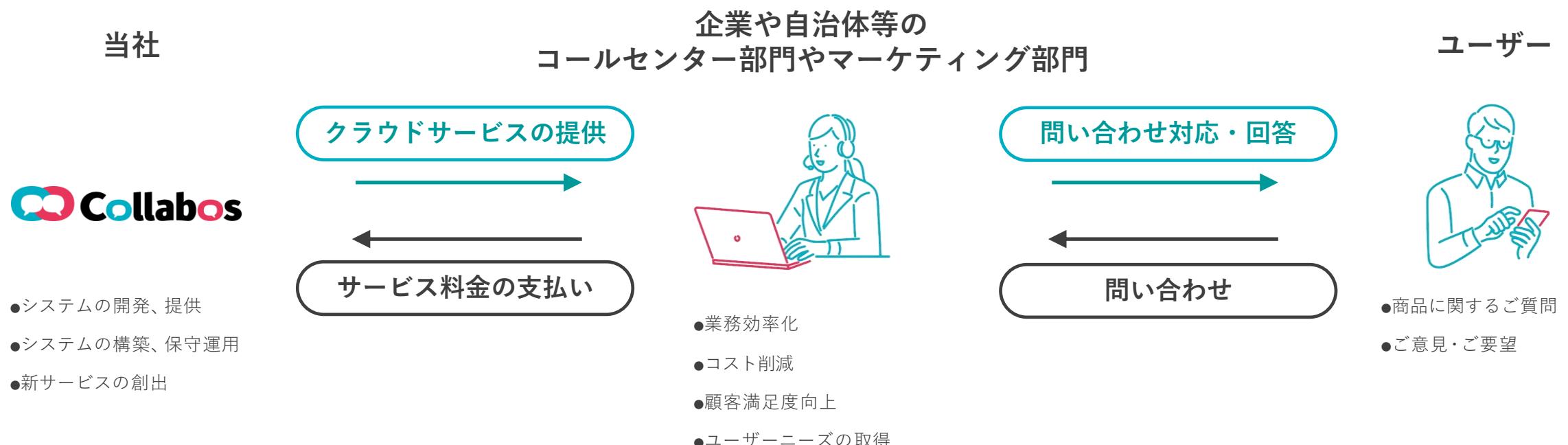
○ AI顧客分析/リスト作成サービス「GOLEDEN LIST」

当社独自の統計解析技術を使用したデータマイニングツール。
企業データを独自解析し、成約見込みの高いリストを作成。
ダイレクトメール送付やアウトバウンドコールにおける費用対効果を高め、収益向上に貢献。



当社の売上高は、約9割が月額利用料のストック型ビジネスモデル

企業や自治体のコールセンターやマーケティング部門は、サービス利用料を毎月当社へ支払うことで、当社が開発するサービスを利用し、消費者（ユーザー）からの問い合わせやマーケティング活動に利用します。システムはコラボス側で開発・構築・管理するため、高額な初期投資や管理費等は一切不要で、契約数に応じてリーズナブルにシステムを利用できます。



導入企業実績（一部）

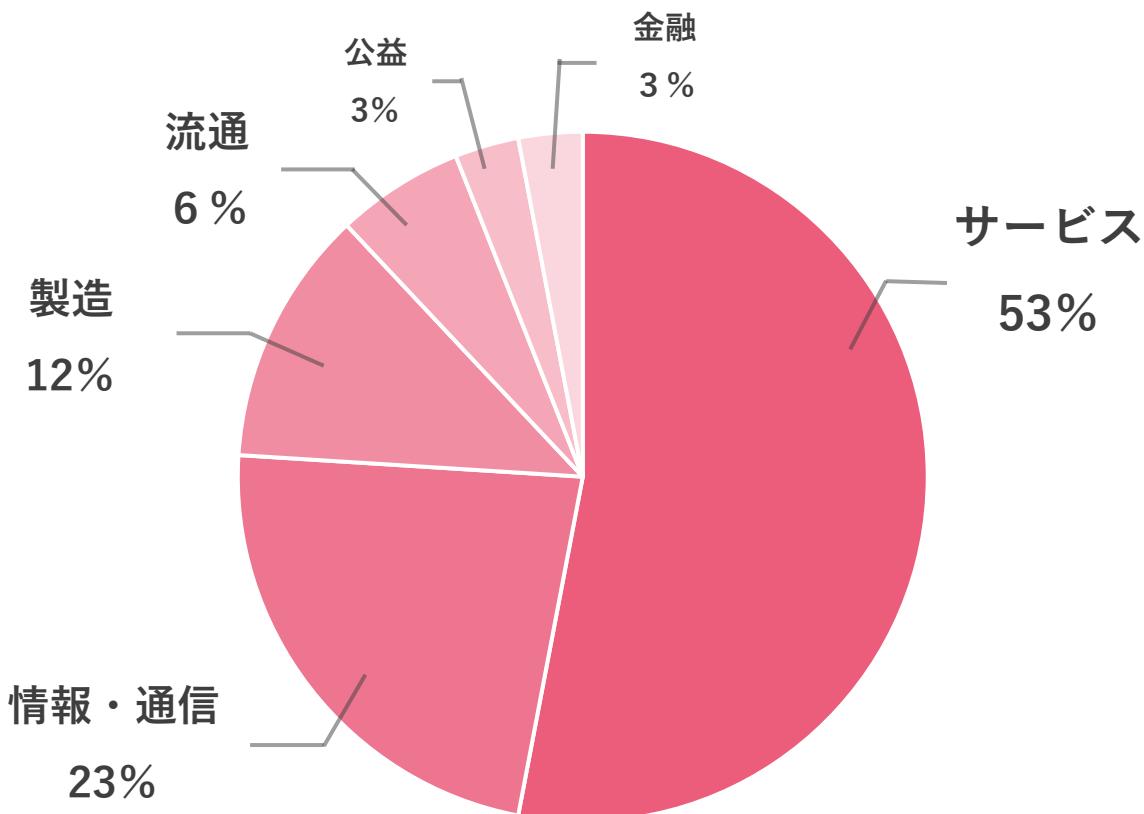


300席超の大規模コールセンターから5席前後の小規模コールセンターまで、約1,100拠点以上の導入実績。



業種別

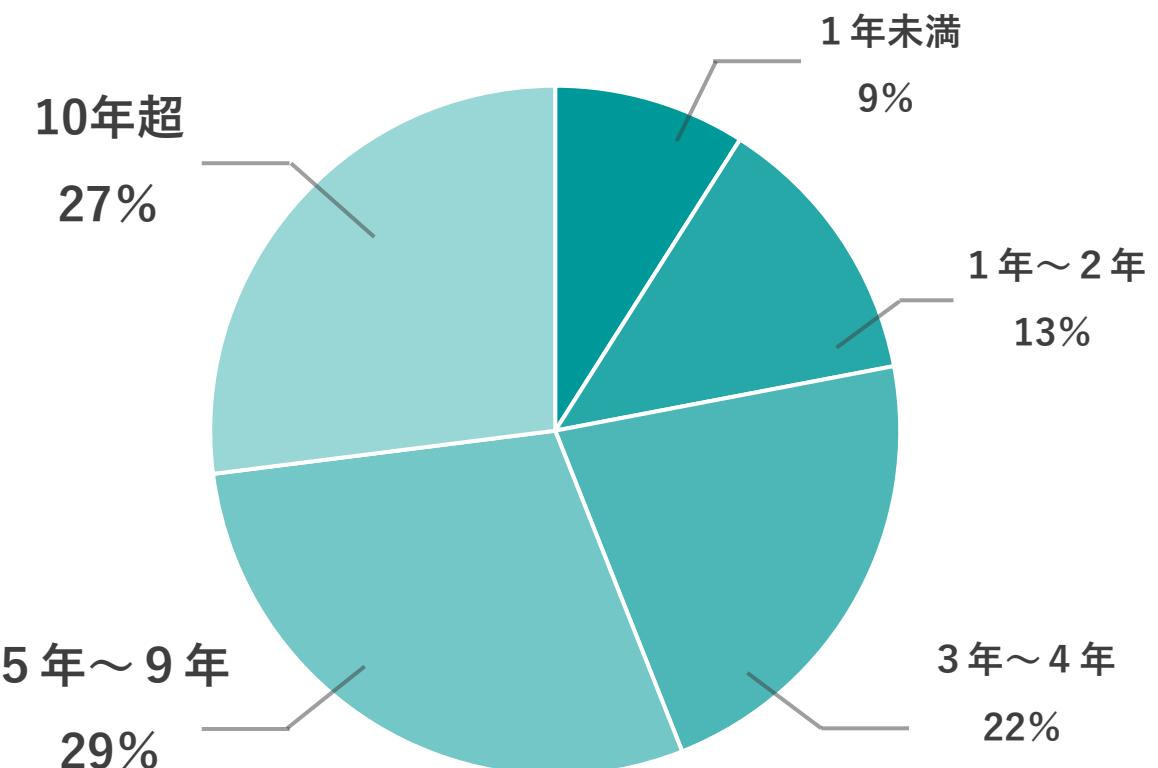
サービス業（主にテレマーケティング、アウトソーシング等）を中心
に幅広い業種で導入



※ 2025年9月末現在

契約年数別

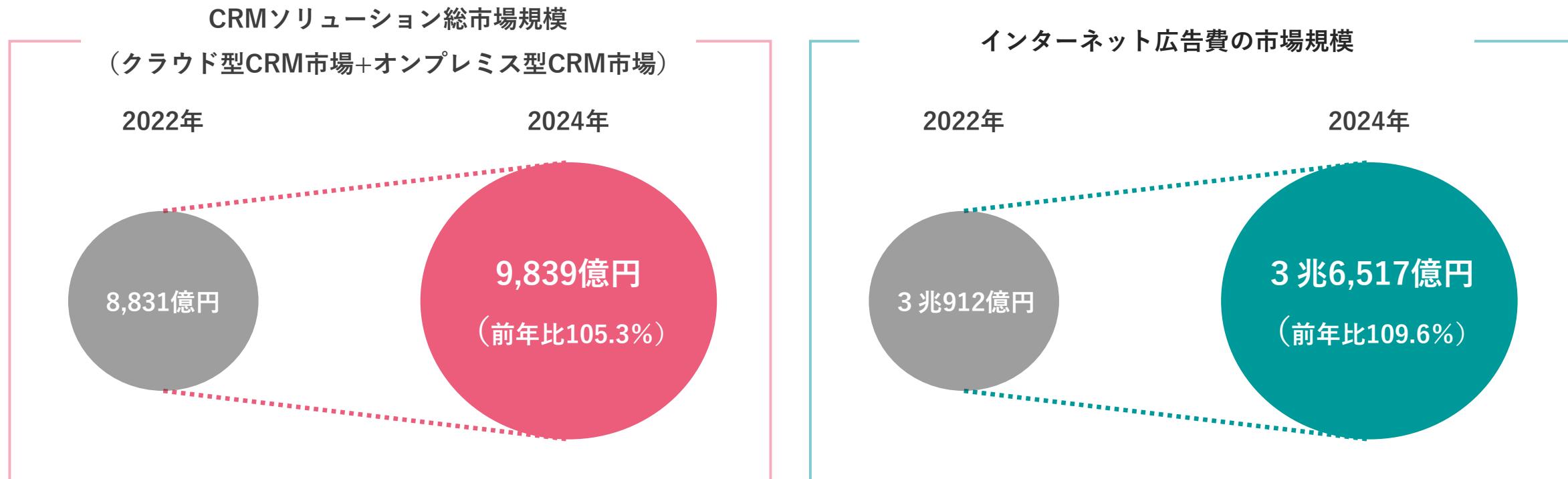
インフラサービスのため、
年々長期契約のウェイトが高まっている。



※ 2025年9月末現在

外部環境_当社がターゲットとする市場規模

CRMソリューション総市場規模（クラウド型CRM市場+オンプレミス型CRM市場）、インターネット広告費の市場共に、拡大。



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 2024年度版クラウドCRM市場編（第8版）」

(発刊：2024年12月12日) (<https://mic-r.co.jp/mr/03290/>)

出所：2022年日本の広告費 電通

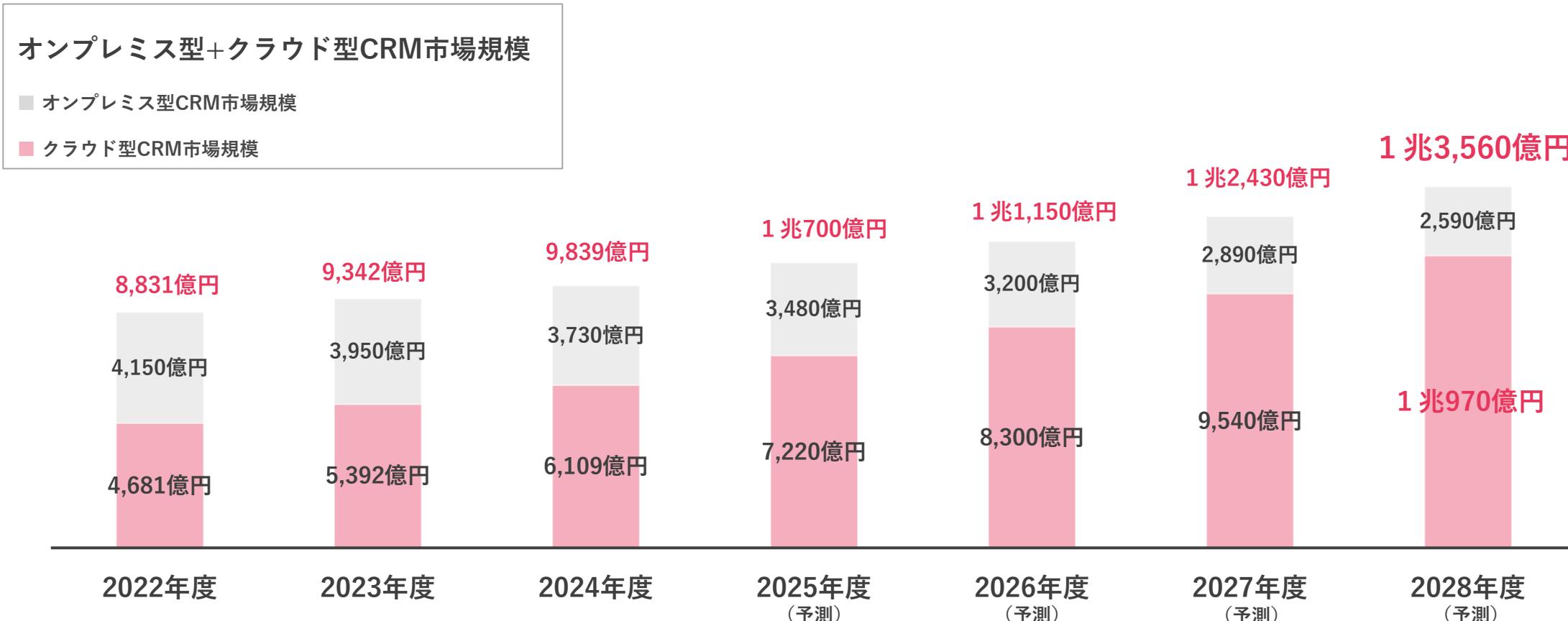
(<https://www.dentsu.co.jp/news/release/2023/0224-010586.html>)

2024年日本の広告費 電通

(<https://www.dentsu.co.jp/news/release/2025/0227-010853.html>)

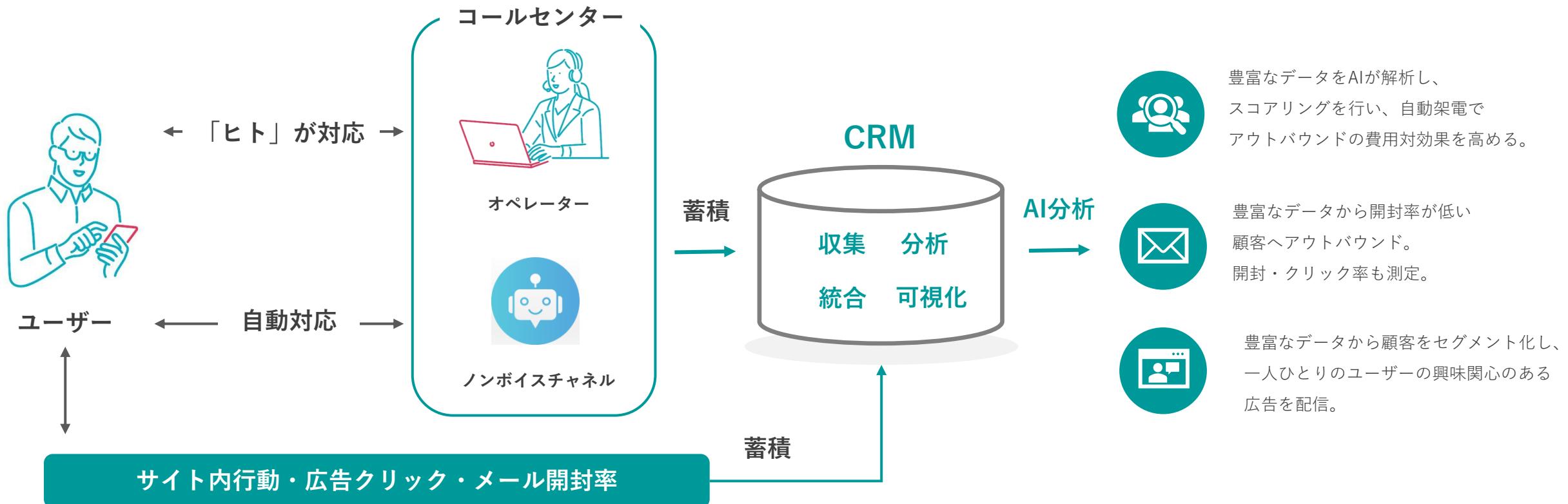
外部環境_当社がターゲットとする市場規模

CRM市場の市場規模については、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であるのに対し、当社が提供するクラウド型はアップトレンドで推移。クラウド型の市場規模は、2028年度には **1兆970億円**になると予測。



※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 2024 年度版クラウドCRM市場編（第8版）」（発刊：2024年12月12日）（<https://mic-r.co.jp/mr/03290/>）

少子高齢化や人手不足により、労働集約的な「ヒト」による対応から、顧客との接点を自動化、AI化する動きが加速。また、コールセンターシステムは、蓄積したデータをAIで分析し、効果的な広告配信やDM等により、販売拡大に結び付ける等、企業の売上・利益に直接貢献するためのマーケティング機能搭載型へ変化。



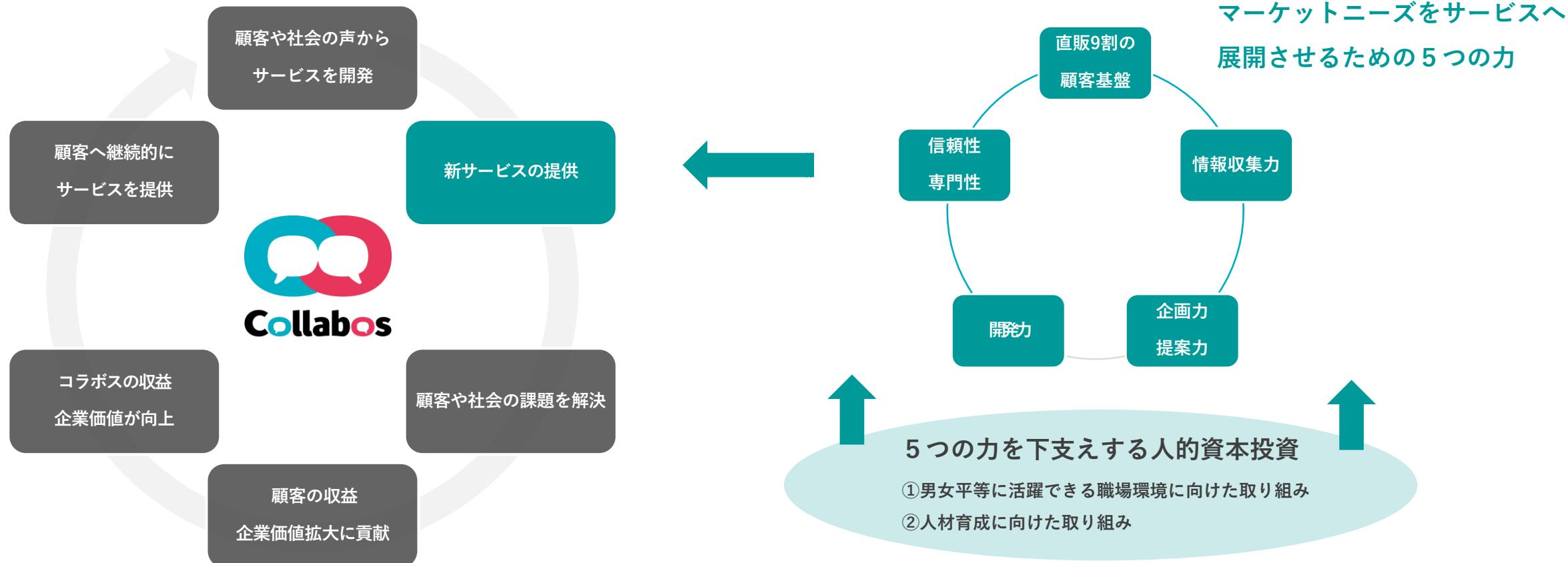
競合の状況と自社のポジショニング

- 大手上場企業はオンプレミス型の提供が多いが、メンテナンス等が手間の為、**オンプレミスの市場は減少**している。
- 当社は、**上場企業**であり、**20年以上の提供実績**があることから信頼性が評価され、**大企業からの引き合い**も多い。
- 電話機能の**PBX**や顧客情報管理機能の**CRM**の両方をサービスとして取り揃えている企業は、**ほぼ当社のみ**（当社調べ）。
- プロフィットセンター化**に寄与するマーケティングサービス等、**コールセンターに特化したオンリーワンなラインナップ**が強み。

	当社	大手上場企業	非上場企業
サービス提供形態	クラウド型	オンプレミス型が中心 クラウド型もあり	クラウド型
顧客層	中小企業から大企業	中小企業から大企業	中小零細企業が中心
席数規模	5席～200席が中心	50席～500席以上が中心	5席～200席が中心
サービス提供実績	20年以上の実績	20年以上の実績	10年以下の実績が多数
提供サービス	PBXもCRMも提供 サービスの種類が豊富 マーケティングサービス等	CRMは、 提供無しが多い	CRMは、 提供無しが多い

サステナビリティ_持続可能なビジネスサイクル

当社は、顧客が抱えている課題を解決するサービスを提供し続けることで、顧客の企業価値向上に貢献し、それが当社の企業価値向上につながり、顧客へ継続的なサービスを提供できるというライフサイクルを重視しています。また、業務提携先とのパートナーシップやコラボレーションを推進し、多様化・複合化する顧客ニーズに対応することを重視しています。



5 ジェンダー平等を実現しよう



男女平等に活躍できる職場環境

正社員・正職員に占める女性の割合は38%、
全国平均27.3%※と比べ10%以上高い割合で従事。

※厚生労働省／令和5年度雇用均等基本調査

8 働きがいも経済成長も



男性の育児休業取得実績もあり

短時間勤務制度や育児・介護休暇等、出産・育児休業後も
「利用しやすく働きやすい」職場環境を重視。女性の育児休業取得率及び復職率はともに高く、男性の育児休業取得実績もあり。

女性管理職は30%以上

「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、管理職全体のうち約30%が女性。（課長相当職以上（役員を含む。）
全国平均12.7%※、情報通信業12.2%※と比べ高い割合で従事。）

9 産業と技術革新の基盤をつくろう



高価なシステムを手軽に安価で多くの人へ提供

従来のコールセンターシステムは、自社で構築するのが主流で、高額で膨大な初期投資と膨大な時間が必要であった。当社は、顧客の持続可能なインフラ構築に貢献するため、安価でより手軽に多くの企業が利用できるよう、クラウド型で提供。

高度IT人材の育成

事業戦略を加速的に実現するために、人材開発投資を重視。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置。研修受講や自己学習の時間を業務時間内に確保。

13 気候変動に具体的な対策を



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は、循環型社会実現に向けた取り組みが非常に充実しており、オフィスの使用電力は、100%再生可能エネルギーで賄われている。ゴミのリサイクル分別も徹底して実施。

再利用でゴミを減らす

ネットワーク機器やサーバー等の廃棄は、確実にデータを消去した後に、分解して再利用する等、ゴミを減らす取り組みを実施。リサイクル業者は、JEITAなどのガイドラインに準拠し、大手企業も採用する業者に依頼。

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・外部要因等により今後変動することがあります。

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。

<お問合せ先>

株式会社コラボス

管理部 IR担当

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

声をきき、未来をつくる。

