

株式会社kubell 会社紹介

代表取締役CEO 山本 正喜

2026年3月15日



株式会社kubell 代表取締役CEO

山本 正喜

- 1980年生まれ、大阪出身。電気通信大学情報工学科卒業。
2000年、インターネットの登場に感動し兄弟で学生起業
- エンジニア/CTOとして様々なサービス開発を行い、2011年
3月にビジネスチャットサービス「Chatwork」を開発。
事業責任者として成長を牽引し、2018年にCEO就任
- 2019年9月、東証マザーズ（現東証グロース）へ上場を果たす。
第45回「経済界大賞」にて「ベンチャー経営者賞」受賞



note.com/cwmasaki



@cwmasaki



01 | 会社概要



| 会社概要

会社名
株式会社kubell

代表取締役CEO
山本 正喜

グループ従業員数
698名（2025年12月末日時点）

所在地
東京

設立
2004年11月11日



MISSION

働くをもっと 楽しく、創造的に

人生の大半を過ごすことになる

「働く」という時間において、
ただ生活の糧を得るためだけではなく、
1人でも多くの方がより楽しく、
自由な創造性を存分に発揮できる社会を実現する



事業概要

- 国内最大級のビジネスチャット「Chatwork」を展開。業界のパイオニアであり**国内利用者数No.1**^{*1}、導入社数は97.3万社^{*2}を突破
- 圧倒的な顧客基盤のあるプラットフォームを背景に、チャット経由で業務を請け負いDXを推進するBPaaS「タクシタ」を展開

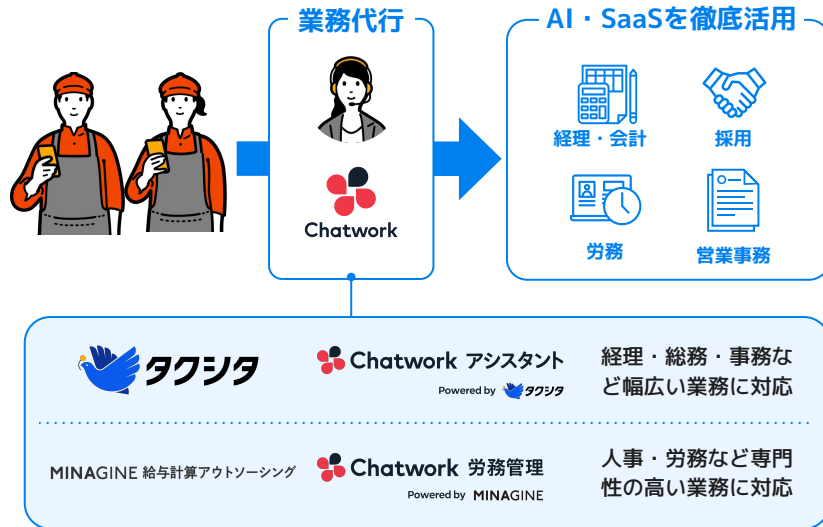
ビジネスチャット「Chatwork」



- **国内利用者数No.1**^{*1} 有料ユーザーの97%が中小企業ユーザー
- 日本の1/5を占める**導入社数97.3万社以上**^{*2}
806万ユーザー
- **全業界・全職種**の方が日常的に使うプラットフォーム

BPaaS「タクシタ」

チャット経由で業務を請け負いDXを推進



*1 Nielsen NetView Customized Report 2025年7月度調べ月次利用者（MAU:Monthly Active User）調査。調査対象はChatwork、Microsoft Teams、Slack、LINE WORKSを含む44サービスを株式会社kubellにて選定。

*2 2025年12月末時点

その他事業



MINAGINE 勤怠管理

労務のプロが並走支援、違反ゼロの勤怠管理を実現

「Chatwork 勤怠管理」「MINAGINE 勤怠管理」は、打刻や労働時間の集計、有休などの各種申請が一括管理できるクラウド型勤怠管理システムです。PCログデータの取得や打刻改ざん防止機能など、充実した機能であらゆる労務リスクから会社を守ります。



Chatworkユーザーが利用すべきオンラインストレージ

「Chatwork ストレージ」「セキュアSAMBA」は、インターネット環境があればいつでもどこでも簡単にファイルを共有することができるクラウドストレージサービスです。社内外へのセキュアな情報共有や、ドキュメント整理による業務効率化を後押しします。



専任のDXアドバイザーが最適なDX推進に向けてサポート

「Chatwork DX相談窓口」は、DX推進に課題を感じている中小企業様向けに、あらゆる場面でビジネスを効率化するサービスを紹介しています。専任のDXアドバイザーがヒアリングをおこなった上で、最適なサービスをご提案します。



人事評価制度を成功させるため必要な全てを提供

「Chatwork 人事評価」は、本当に必要な機能だけをリーズナブルな価格帯で提供する人事評価制度の構築・運用支援サービスです。運用サポートや運用を効率化するクラウドシステム導入まで、ニーズに応じて柔軟にメニューからお選びいただけます。



中小企業に最適なアプローチができる広告メディア

「Chatwork 広告」は、日常的に利用されているChatwork上で中小企業に直接アプローチできる広告サービスです。業種や規模での絞り込みが可能で、効率的に認知・リードを獲得できます。



スキマ時間でサクッと手続き、法務局に行かずにらくらく登記申請

「Chatwork 法人登記」は、株式会社や合同会社の変更登記申請に必要な書類の作成から郵送申請までをサポートするオンライン商業登記支援サービスです。必要な項目を埋めるだけで、変更登記申請時に必要な書類を簡単に作成できます。

これまでのあゆみ

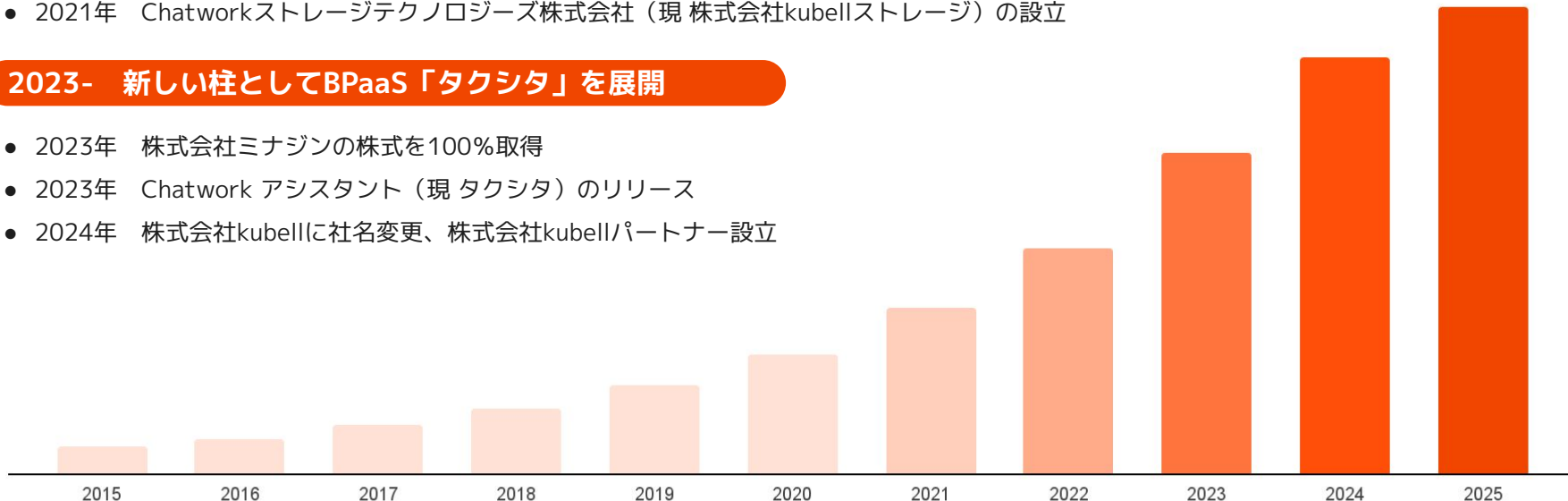
2011-2022 ビジネスチャット「Chatwork」の拡大

- 2011年 Chatworkをリリース
- 2015-2016年 累計18億円調達
- 2019年 東証マザーズ市場（現 東証グロース市場）に上場
- 2021年 海外募集による公募増資を実施し約20億円を調達
- 2021年 Chatworkストレージテクノロジーズ株式会社（現 株式会社kubellストレージ）の設立

2023- 新しい柱としてBPaaS「タクシタ」を展開

- 2023年 株式会社ミナジンの株式を100%取得
- 2023年 Chatwork アシスタント（現 タクシタ）のリリース
- 2024年 株式会社kubellに社名変更、株式会社kubellパートナー設立

連結売上高
9,529百万円

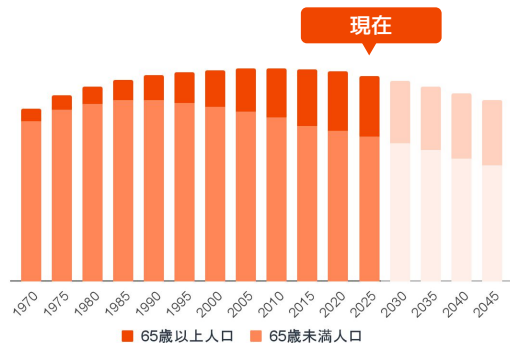


前提となる社会背景

- 少子高齢化が極端に進む日本社会において、社会福祉を支え国際競争力を上げるには**労働生産性の向上**が最大の焦点
- 労働人口の69.7%^{*1}を占める中小企業において労働生産性は長期で伸び悩み、**低労働生産性の根本原因**となっている
- 労働生産性向上には**IT投資(DX)**が重要であるが、ITリテラシーの問題が大きくITへの投資が進んでいない

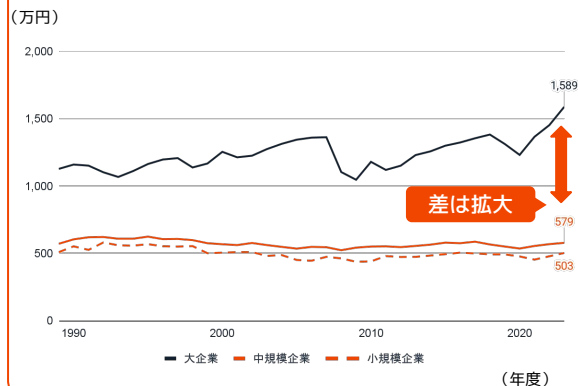
世界でも類を見ない 超高齢化社会が進む

2020年で高齢化率は世界最高の**29.3%**^{*2}



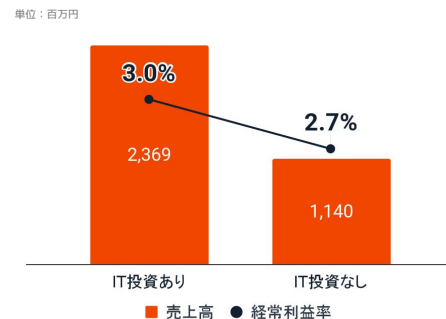
大企業と比べ極端に低い 中小企業の労働生産性

中小企業の労働生産性は横ばい
大企業との差は拡大し続けている^{*3}



労働生産性の向上には IT投資(DX)が重要

IT投資を積極的に行う中小企業の方が
売上高・経常利益率とも有意に高い^{*4}



*1 中小企業庁「2025年版中小企業白書」

*2 総務省統計局「2024年人口統計」

*3 中小企業庁「2025年版中小企業白書」

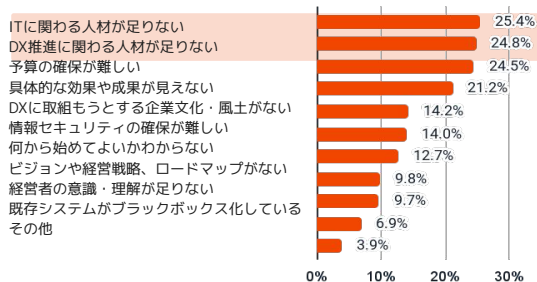
*4 中小企業庁「中小企業・小規模事業者の現状と課題」

中小企業においてDXが進まない理由

- 中小企業ではDXを推進できるIT人材の不足が大きな課題。業務のデジタル化が進みにくい状況にある
- 個社の規模が小さく、営業効率が悪いいためSaaSベンダーのターゲットになりにくく、ニーズに合ったサービスが不足
- 結果、中小企業の約80%がいまだにDXに取り組めていない

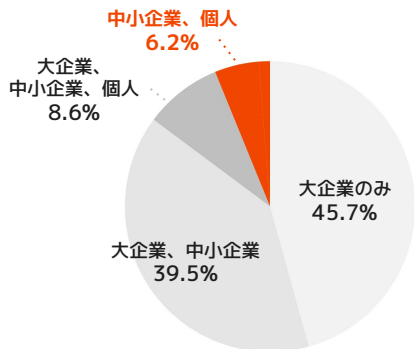
IT人材の不足がDXが進まない最大の課題

人材不足が大きな課題*1



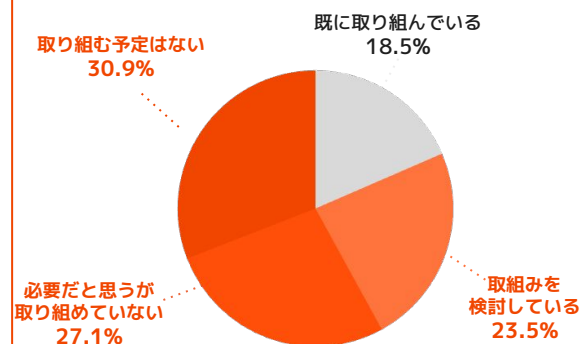
中小企業をメインとするSaaSベンダーはごく少数

中小企業をメインターゲットとするSaaSベンダーは6%*2



いまだ進んでいないDXへの取り組み

80%以上がDXに取り組めていない*1



*1 独立行政法人中小企業基盤整備機構「中小企業のDX推進に関する調査(令和6年12月)」

*2 Blossom Street Ventures「SMB is a hard road in SaaS」

Chatworkは中小企業のDXを強力に進める稀有なSaaS

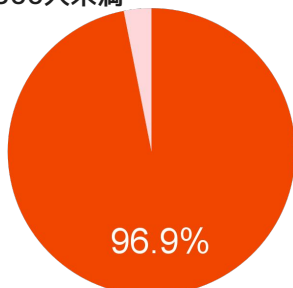
- Chatworkは約97万社、約806万IDのユーザーを獲得しており、中小企業向けSaaSとして**圧倒的なポジション**にいる
- 全業種・全職種の従業員が業務時間中ずっと使い続けるため、他SaaSと比較して**非常に強いユーザー接点**を持つ
- この高いプラットフォーム性を活かし、**BPaaSを軸とした周辺サービス***1の販売を展開。2025年は**前年比+33.7%**と大幅成長

中小企業への 圧倒的な導入実績

導入社数
97万社を突破



有料契約の96.9%が
300人未満*2



● 300人未満 ● 300人以上

ビジネスチャットを起点に 周辺サービスを展開可能

周辺サービスの売上は年々成長
BPaaSやM&Aにより急拡大

YoY+33.7%

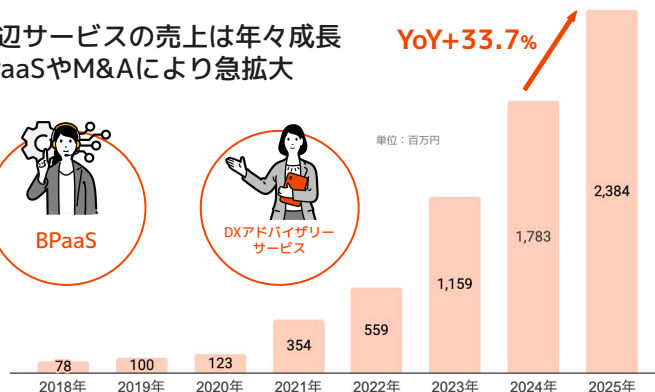


BPaaS



DXアドハイゼリー
サービス

単位：百万円



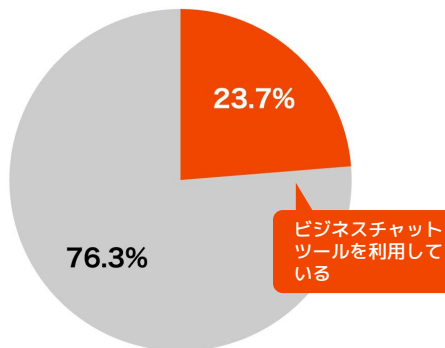
*1 セグメント詳細に関する詳細はAppendixを参照

*2 2025年12月末時点

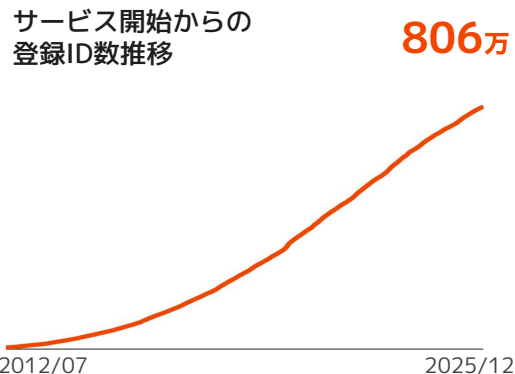
ビジネスチャット「Chatwork」の強み

- ビジネスチャット市場は潜在市場規模が大きく普及率がまだまだ低い、**成長余地が極めて大きな高成長マーケット**
- 簡単なUIと社外と接続しやすい特徴により、DXに消極的な中小企業層に対し紹介経由でユーザー数が**複利の構造**で増加
- 継続的な機能追加によるプロダクト価値の向上により、**長期にわたりARPU*1**が上昇し、**解約率*2**が非常に低い

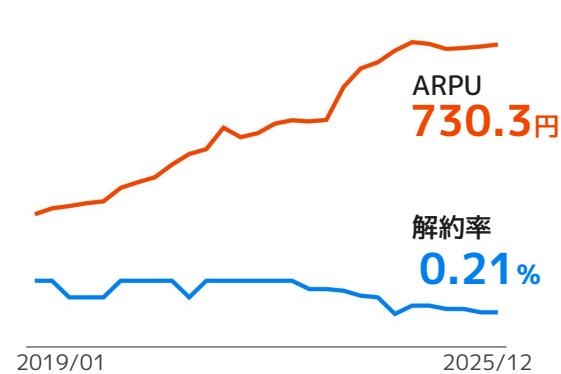
未だ低水準に止まる ビジネスチャット国内普及率*3



ユーザー同士の紹介により 複利で増加するユーザー数



プロダクト価値向上による ARPUの上昇と高い定着率



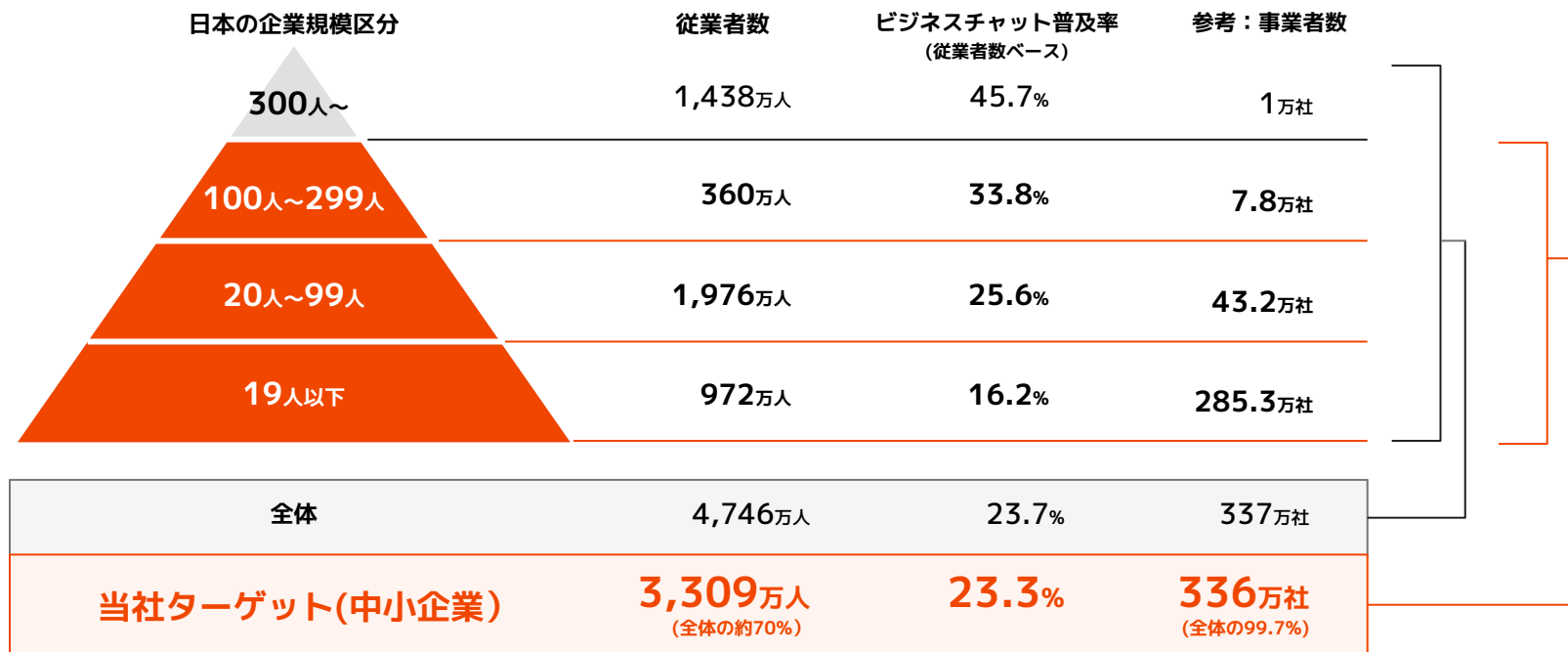
*1 Chatwork利用料の課金IDあたりの平均単価 (Average Revenue Per User)

*2 登録ID数に対する解約率、過去12ヶ月平均

*3 当社依頼による第三者機関調べ、2025年4月調査。n=30,000

中小企業の概況とビジネスチャット普及率

- 中小企業は日本全体で**就労人口の約70%**、事業者の99.7%を占める巨大なマーケット
- 中小企業におけるビジネスチャットの普及率は**23.3%**。大企業の45.7%に比べてまだ低く、大きな成長機会がある



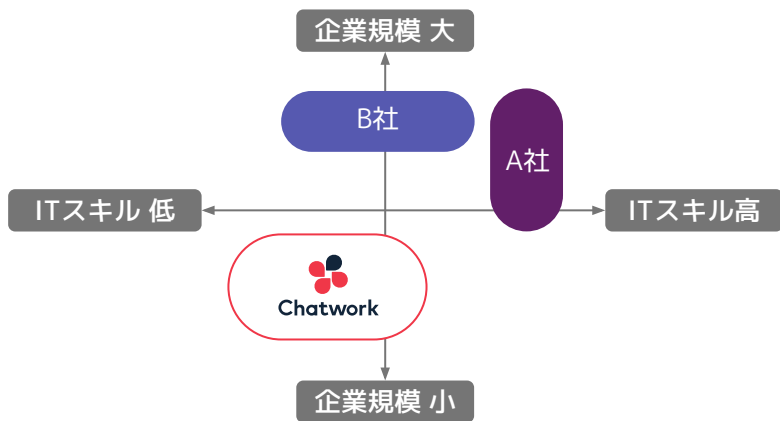
*1 中小企業庁「中小企業・小規模事業者の数（2021年6月）」と総務省「令和3年経済センサス」より当社にて推計

*2 当社依頼による第三者機関調べ。2025年4月調査。n=30,000

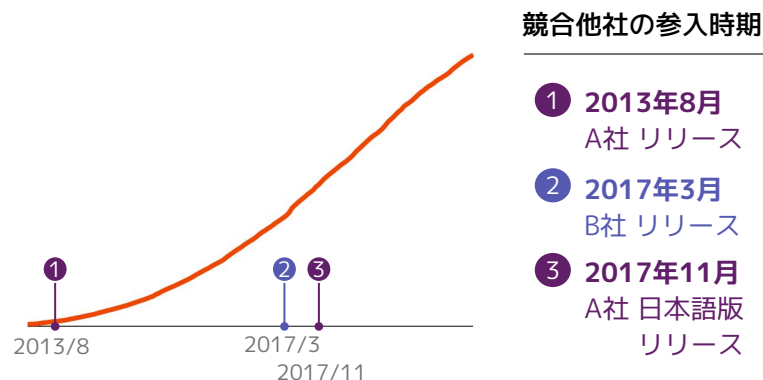
業界におけるポジショニング

- 主要な競合は2社あるが、各社の中心となるターゲット層は異なっている
- ビジネスチャットの市場浸透率が低いため、各社がそれぞれの領域で新規に市場開拓を進めている状況
- 競合他社の参入も、ユーザー数の伸びには影響していない

競合ビジネスチャットと 明確に違うターゲット層

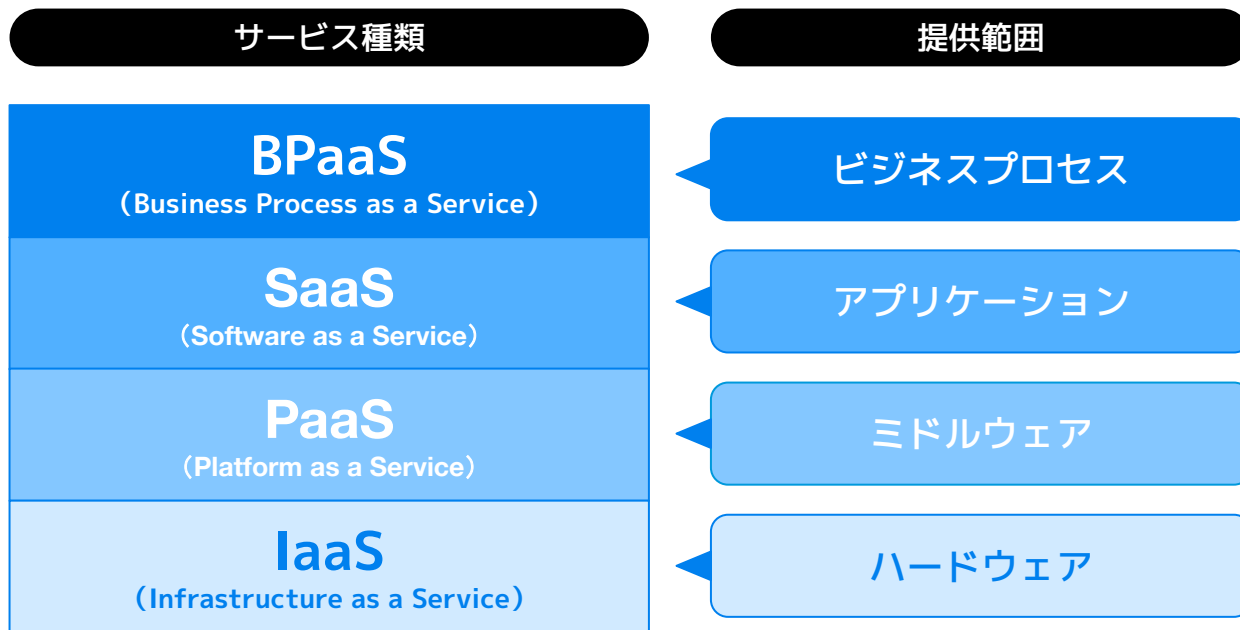


競合他社の参入も ユーザー数の伸びに影響なし



BPaaSとは

- BPaaSとは Business Process as a Service の略。ソフトウェアの提供ではなく、業務プロセスそのものを提供するクラウドサービスであり、**クラウド経由で業務アウトソーシング(BPO)が可能**
- SaaSよりさらに上流のレイヤーをクラウド化する、**次の潮流**に

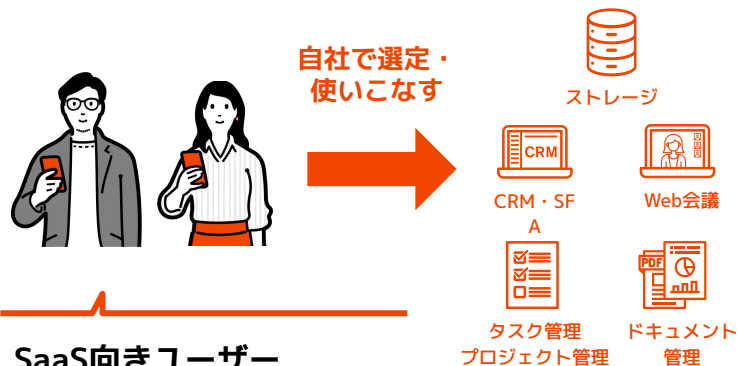


BPaaSは、中小企業のマジョリティ層DXの本命

- SaaSを選定し使いこなせるのは、ITに詳しい**先進層のユーザー**が中心
- 人口の3分の2以上を占める**マジョリティ市場**のユーザーは、使い勝手が異なる**多数のSaaSプロダクト**を使い分けることは困難
- マジョリティ市場のDX実現には、**業務プロセスごと巻き取り**顧客に代わりSaaSやAIを使いDXを推進する**BPaaS**が有効

SaaS

DXによる業務課題解決を自力で

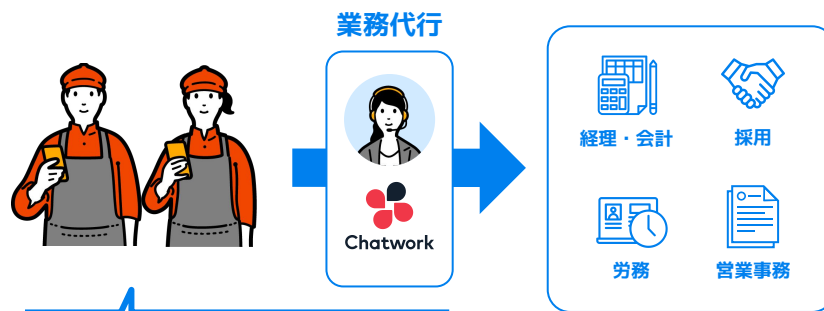


ITに詳しい**先進層**

- 自力でツールを選定できる
- 経営陣も従業員も使いこなせる

BPaaS

業務プロセスごと依頼・DXも外部に依頼



BPaaS向きユーザー

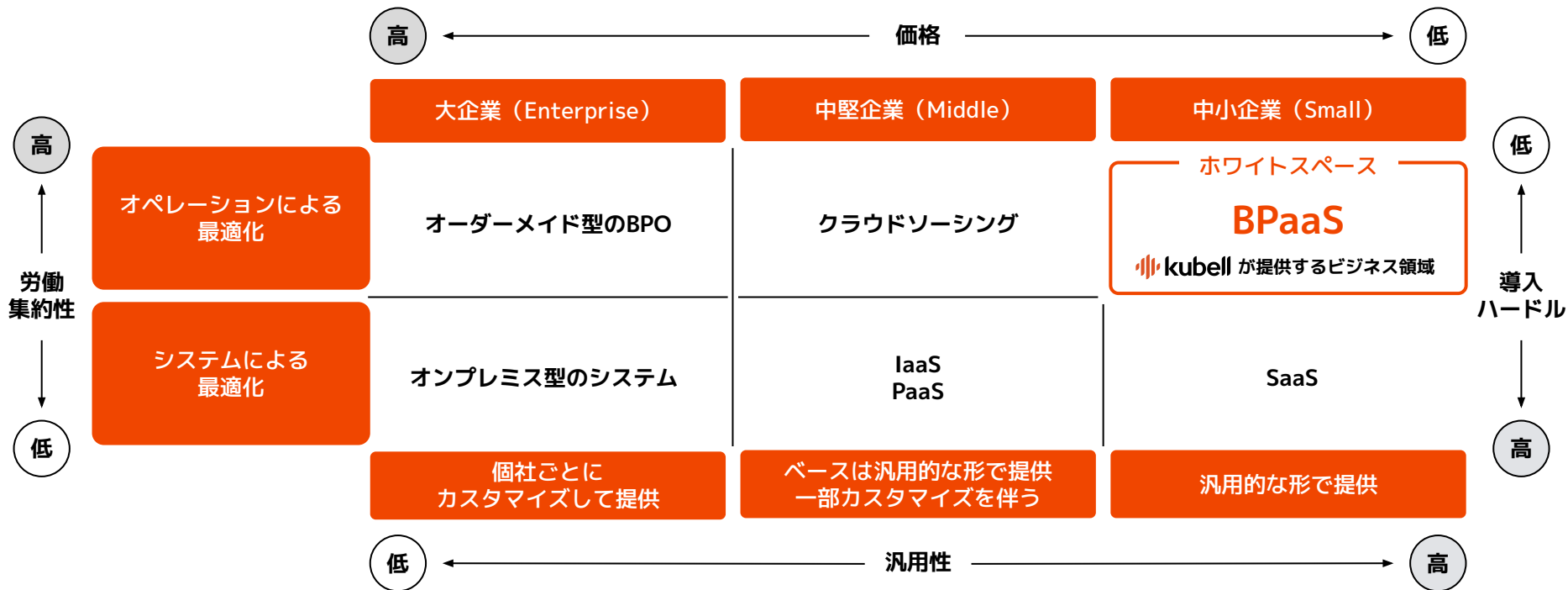
マジョリティ市場

- SaaS導入の意思決定が困難
- 使いこなしが困難

代行する業務の中で
SaaSやAIを積極活用

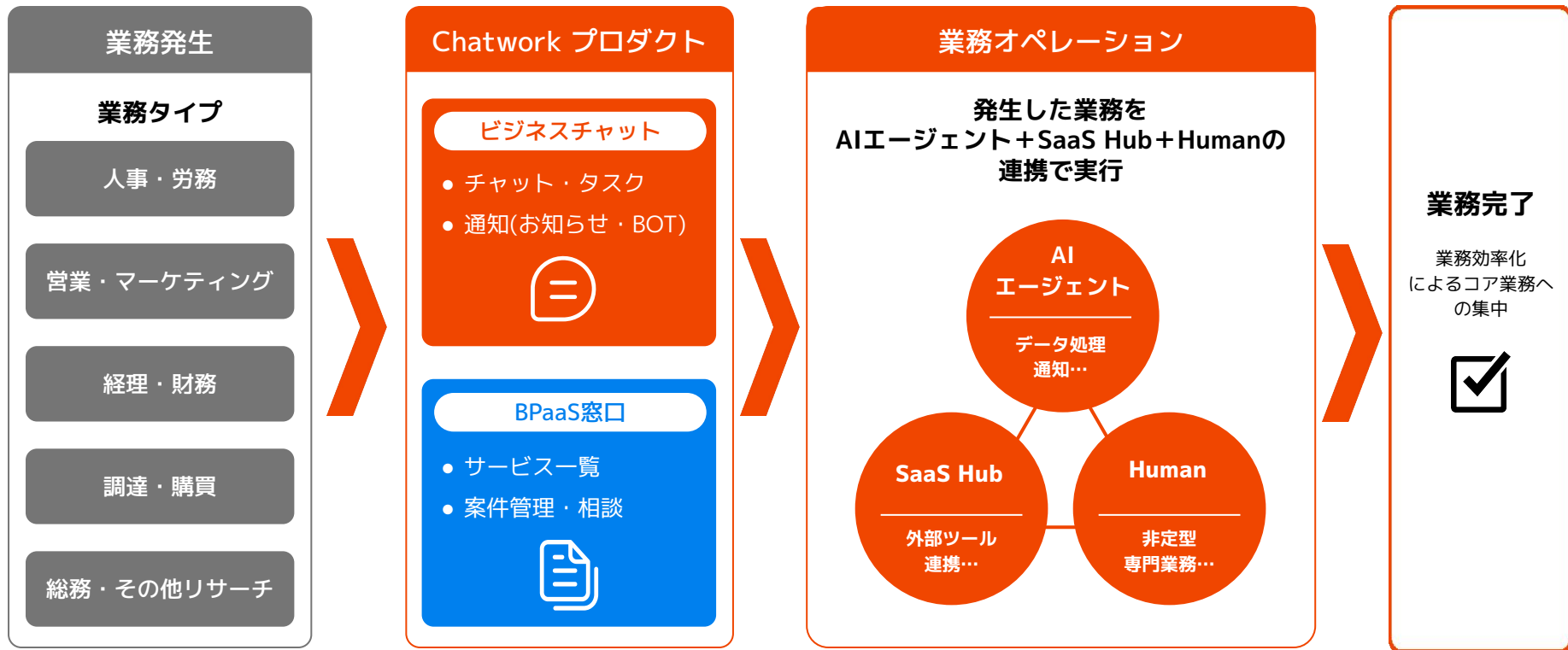
中小企業にBPO（アウトソーシング）が浸透しない理由

- 既存のBPOは大企業向けが主流であり、中堅・中小企業にとっては**コスト負担が重い**ため相対的に活用が進んでいない
- **DX人材の不足**によりSaaSの導入も難しく、ITサービスの導入障壁が高い
- 当社のBPaaSはこうした未開拓の「**ホワイトスペース**」に位置し、競争が少ない独自のポジションを築けるビジネス領域



kubellが展開するBPaaSのイメージ

- ビジネスチャットを最大限活用したBPaaSを展開。AIエージェント+SaaS Hub+Humanを組み合わせ、バックオフィス業務の実行までを網羅的に代替



当社ビジネス構造の優位性

中小企業
マーケット

- 1社ごとの規模が小さく、営業効率が悪いいため参入するベンダーが限られ、ニーズに合ったサービスが不足
- 中小企業にはITに不慣れな人が多く、AI、SaaSなどのテクノロジーを自力で使いこなすのが難しい企業が多い
- 結果、市場規模は大きいにもかかわらず、参入する企業が少ない「ブラックオーシャン市場^{*1}」となっている

当社ビジネス構造の特徴

ネットワーク効果による顧客拡大

- Chatworkは口コミによる効果で顧客網が自然に拡大する仕組みが確立
- シェアが大きいことそのものが価値となり、さらなる競争力に

効率的な顧客獲得

BPaaSによるサービス提供

- ITに不慣れな方々に対し、AI・SaaSを運用代行することで本質的なDXを実現
- Chatworkをすでにご利用中の方が中心でシームレスに導入可能

中小企業の特性にフィット

ターゲットの一貫性

- 全サービスの対象顧客が中小企業で業界を問わず幅広い領域をカバー
- すでに利用しており高い知名度を持つChatworkのブランドによる安心感

クロスセルが容易

当社
優位性

顧客獲得コストが最小化され、1顧客あたりのLTV^{*2}を拡大していける構造

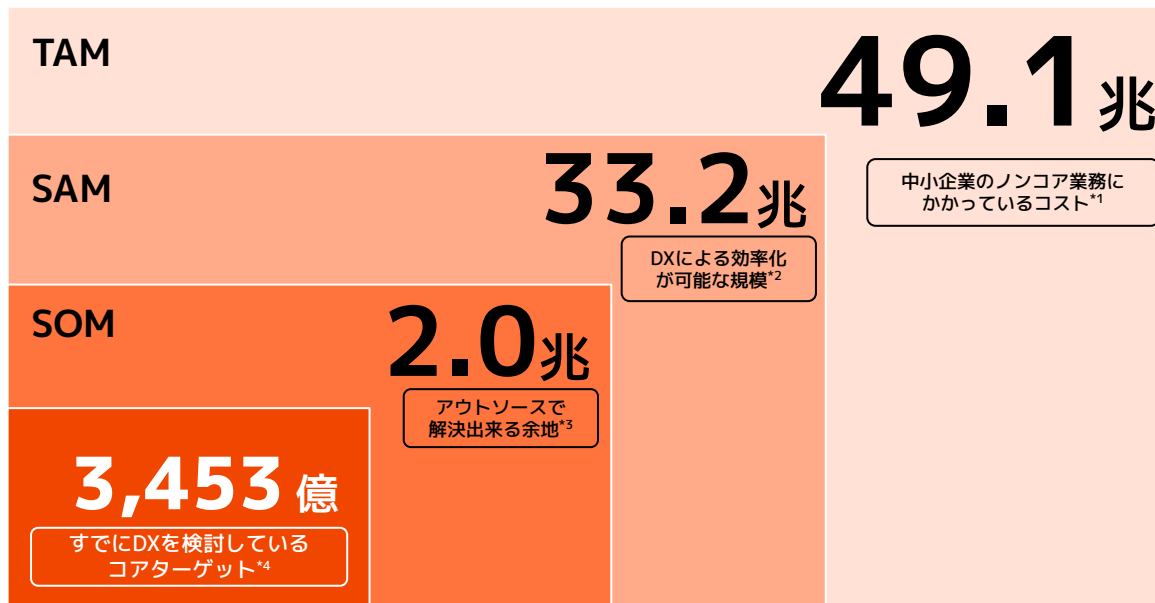
顧客あたりの採算性は極めて高い

^{*1} 光が届かない深海のように、参入障壁がとて高く競争が激化しづらい未開拓の市場。難易度は高いが、勝てる構造をつくれば独占的なポジションを獲得できる

^{*2} Life Time Valueの略。顧客生涯価値を意味し、1人の顧客が長期にわたって取引する累計額のこと

ビジネスチャットを含むBPaaSの潜在市場規模（TAM）

- BPaaS市場は圧倒的に巨大で、コミュニケーション領域を含む中小企業の**ノンコア業務の規模は49.1兆円**に上る
- すでに顕在化している**コアターゲットだけでも3,453億**規模となり、事業成長可能性が極めて高いマーケット



*1 給与所得者数：5,137万人(国税庁令和6年民間給与実態統計調査結果) × 中小企業で働く従業員数割合：69.7%(中小企業庁「2025年版中小企業白書」) × 中小企業平均給与：392万円(厚生労働省) × ノンコア業務割合平均：31.9%(当社調べ等)

*2 TAM × DXによる業務時間削減の割合：67.6%(当社調べ等)

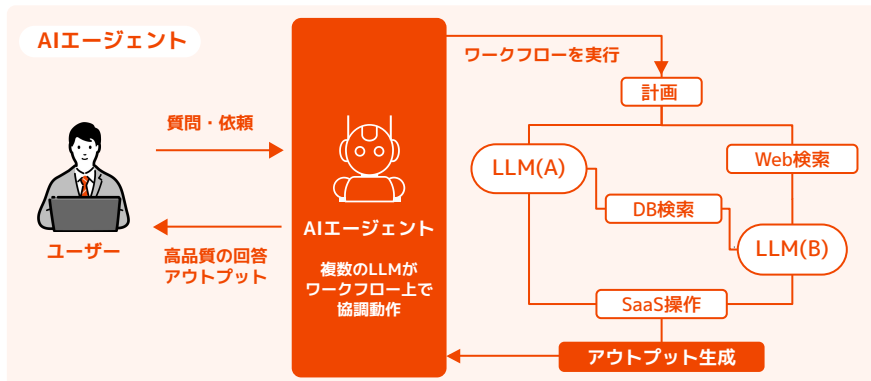
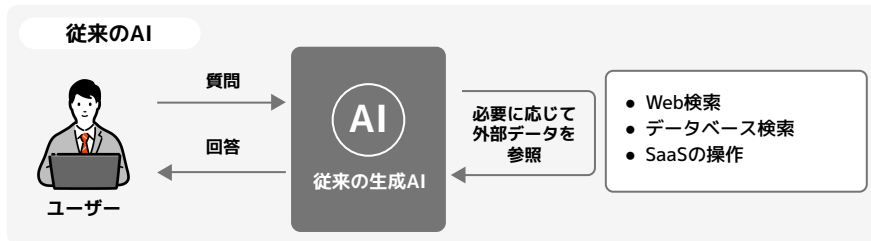
*3 SAM × DXの課題認識があるがまだ取り組めていない中小企業の割合：48.2%(独立行政法人中小企業基盤整備機構) × 中小企業の費用における外注費の割合：13.0%(平成18年経済産業省企業活動基本調査)

*4 SOMを「DXの取り組みを検討している中小企業」に絞った割合：16.6%(独立行政法人中小企業基盤整備機構)

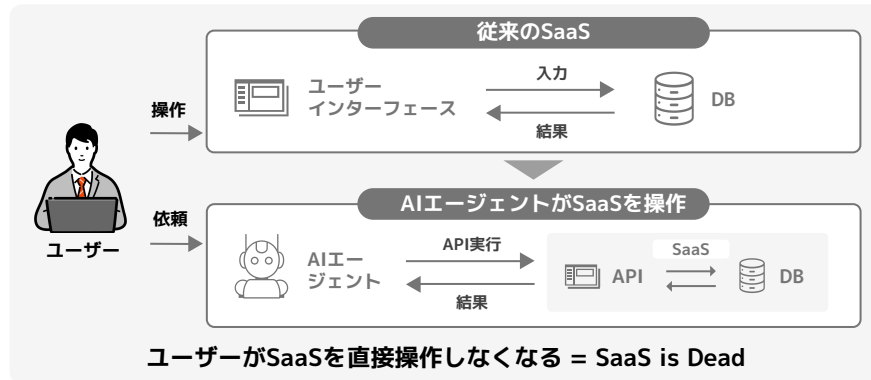
AIエージェント時代におけるSaaSへの影響

- AI技術の発展に伴い、複数のLLM*1が協調して精度の高いアウトプットを生み出すAIエージェントが台頭
- SaaSベンダーが直接の顧客接点を持たなくなり「SaaS is Dead*2」(SaaSの時代は終わった)という見方が業界で広がりつつある
- ChatworkはコミュニケーションサービスのためAIエージェントにより代替されず、チャットUIがあるためAIと親和性が高い

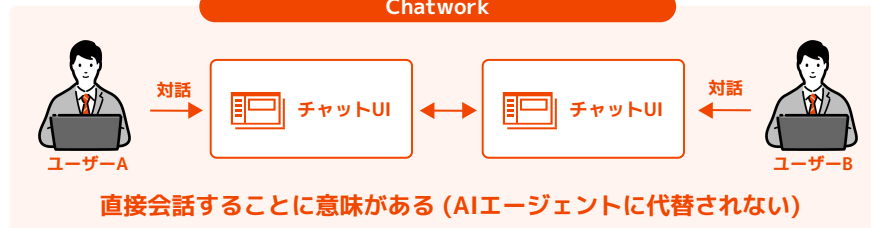
AIエージェントの仕組み



AIエージェントによりSaaSは裏方へ



Chatwork



*1 Large Language Model (大規模言語モデル) の略で、大量のテキストデータを使ってトレーニングされた自然言語処理のモデル

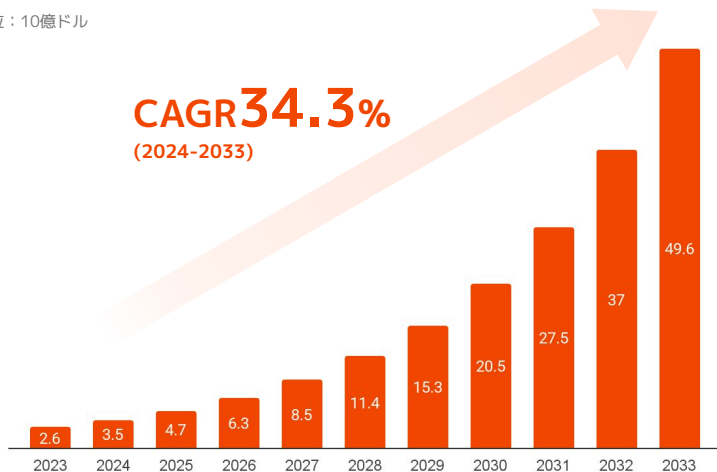
*2 2024年12月に公開されたMicrosoft CEOであるサティア・ナダラ氏のポッドキャストでの発言から、テックメディアやブログが大きく取り上げたことで話題となった

AIエージェントによる革新でBPaaSは大きく加速

- BPO市場は規模が巨大でAI活用により労働集約の構造が変革されるため、AI活用の**最有望領域のひとつ**^{*1}といわれている
- BPaaSはチャット経由での「オペレーターによるSaaS運用代行」から「**オペレーターによるAIエージェント活用**」にシフト。これによりオペレーターのSaaS習熟コストの削減、**1人あたり生産性の大幅向上**が見込まれる
- kubellでのBPaaS戦略ではChatworkのユーザー数を活かし、まず**顧客数の最大化**を志向して面を確保。その後、AIエージェントによる技術革新を前提にAIドリブンなオペレーションを追求することで**利益率の劇的な改善**を目指す（AIの進化が追い風に）

AIを活用したBPO市場(グローバル)の成長率^{*2}

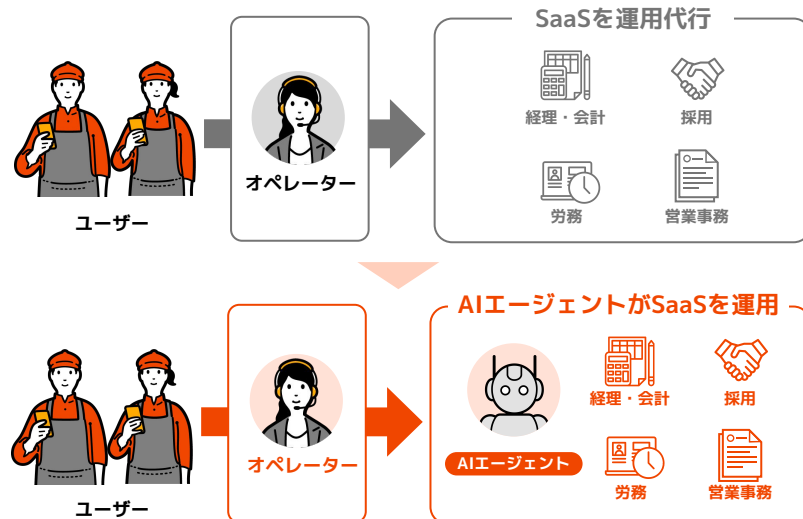
単位：10億ドル



*1 McKinsey & Company 「Beyond the hype: Capturing the potential of AI and gen AI in tech, media, and telecom」

*2 Market.US 「AI In BPO Market」

BPaaSはAIにより効率化が進む



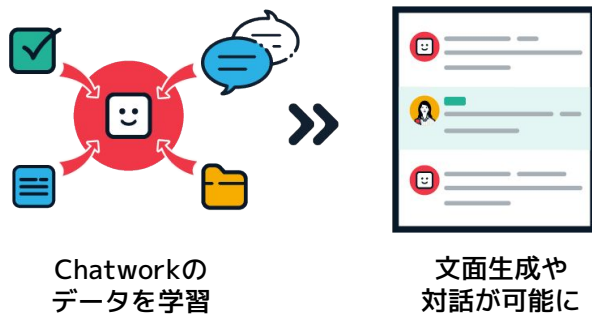
オペレーターの生産性が大幅向上

(1人あたりの担当クライアント数の拡大)

AIの急激な進化によるChatwork及びBPaaSの可能性

- ChatGPT*1に代表されるLLMベースの**革新的な技術進化**により、AIを使った**高度な文書理解および多様なタスク実行**が可能に
- **チャットの価値が大幅に向上**し、過去のメッセージデータを学習させた**文面生成や要約、AIとの対話機能**などの提供を検討
- さらにはBPaaSの展開において、ユーザーとの**対話や依頼実行をAI化**することにより、**劇的な生産性の向上**を目指す

ChatworkへのAI組み込みイメージ



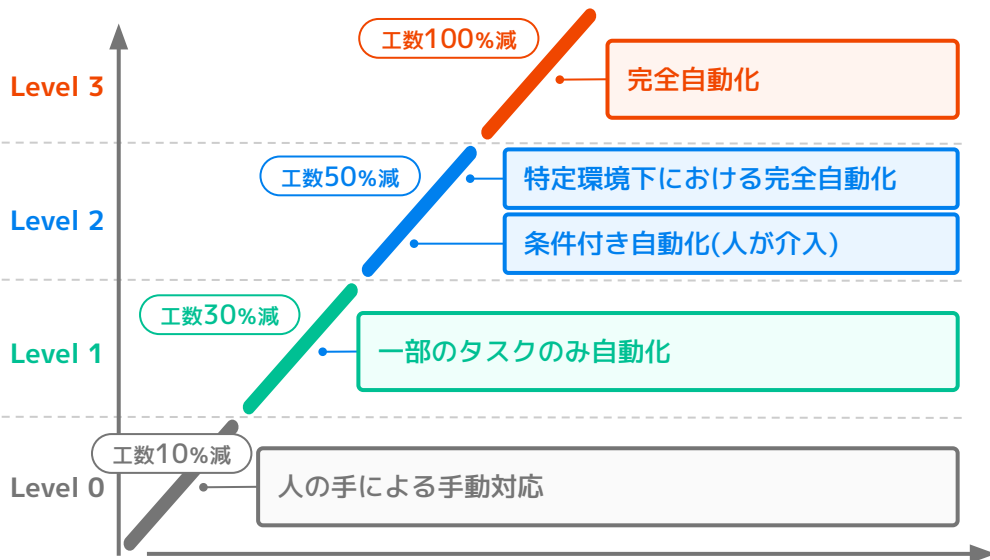
OpenAI

Gemini

Claude

Copilot

BPaaSの自動化レベル



*1 米Open AIが2022年11月に公開した対話型人工知能（AI）サービス。膨大な文書データを学習し、チャット形式で質問に回答したり多様なタスクに1つのモデルで対応できることが特徴

ChatworkはヒトとAIが協働するプラットフォームへ

- AIエージェントの登場により、特定領域で展開する従来のSaaSは厳しい局面になると予想（SaaS is dead）。一方でビジネスコミュニケーションを担うChatworkはその影響を受けず、引き続き企業内で重要な役割を担い続ける
- テクノロジーは今後も日々進化し続けるが、それらを効果的に活用するには一定のITリテラシーが必要。当社はBPaaSを通じ、AIやSaaSに不慣れなユーザーでもテクノロジーの恩恵を受けられる世界を実現していく
- Chatworkはコミュニケーションツールとしての位置付けから、BPaaSオペレーター・AIエージェントとも連携した「ヒトとAIが協働するプラットフォーム」として進化。中小企業のDX推進を総合的に支援するポジションを目指していく



ミッション・ビジョンと事業のつながり

MISSION

働くをもっと
楽しく、創造的に

ビジネスチャットの接点を足がかりにBPaaS事業を展開し、
ノンコアビジネスを巻き取ることで、
働く人がやりたいことに集中できるように

飲食業であれば「おいしいものをつくる」、
製造業であれば「いいものをつくる」ことに注力できるようになり、
働くことそのものが楽しく創造的になって、社会を豊かに

VISION

すべての人に、
一歩先の働き方を

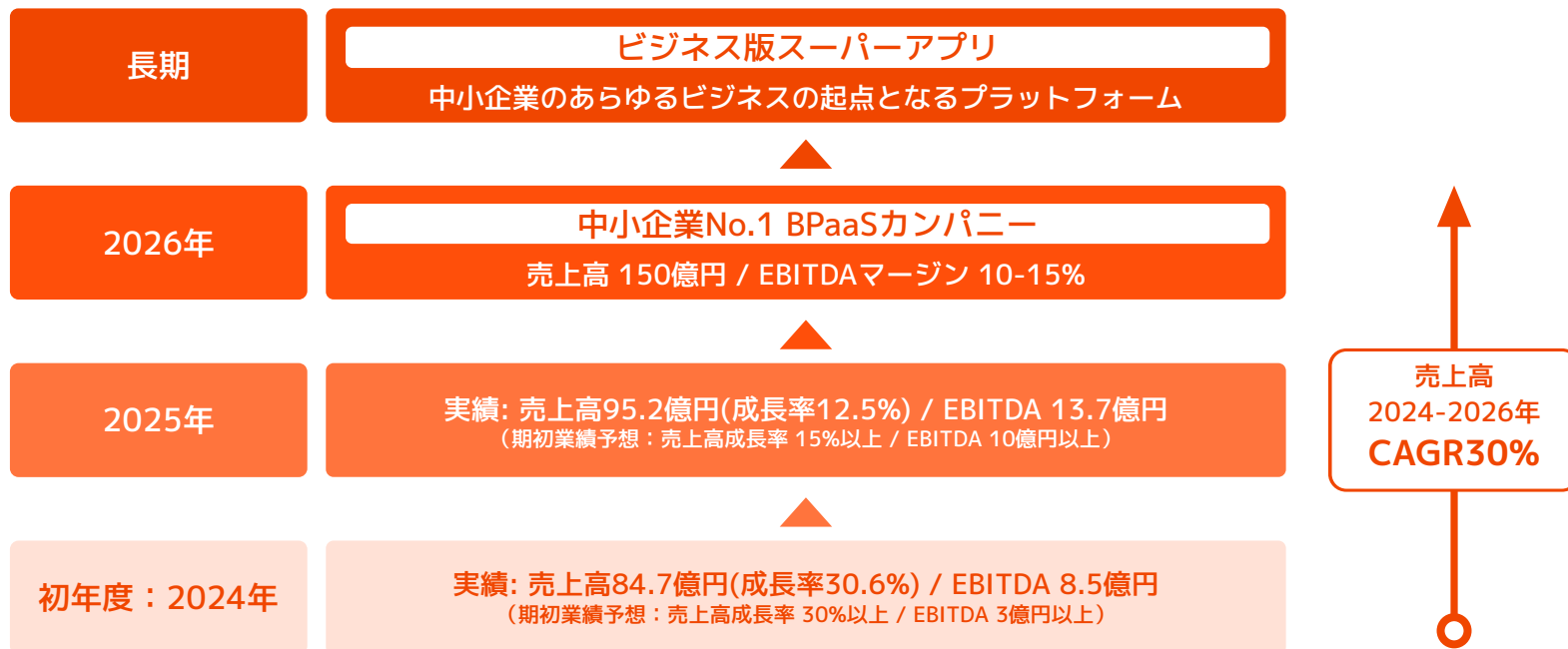
労働人口の約70%を占め、DXが進まず歩みが止まってしまっている
中小企業に対し、BPaaSを展開することで
ITツールの習熟不要でDXを可能に

中小企業全体の本社機能を担うことで生産性を劇的に引き上げ、
少子高齢化に伴う社会福祉を支えるとともに、
社会全体が一歩先へと歩み続ける、明るい希望が持てる社会へ

02 | 中期経営計画

中期経営方針

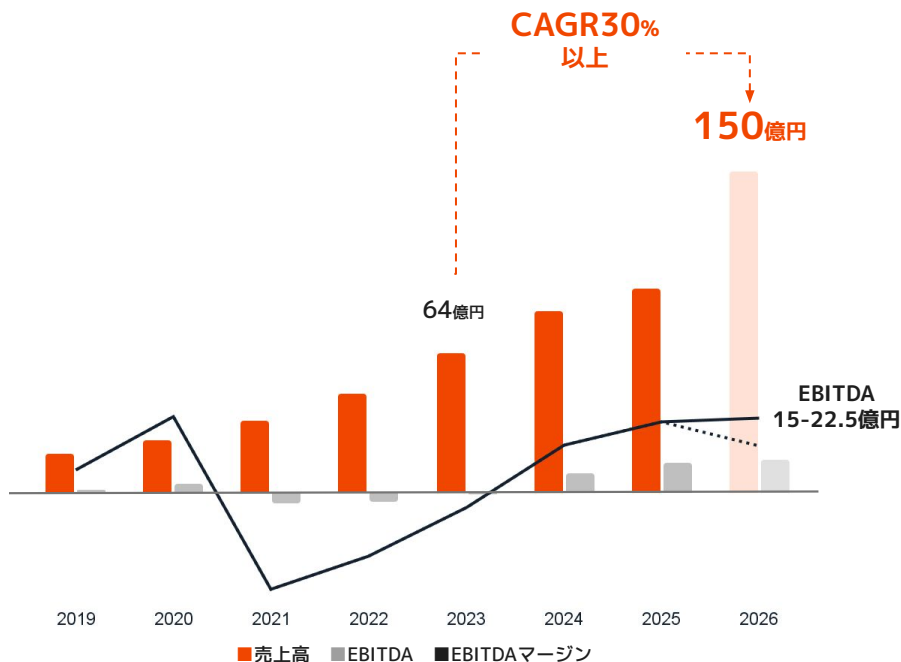
- 2026年までに**中小企業No.1 BPaaSカンパニー**のポジションを確立し、長期的には中小企業市場における圧倒的なシェアを背景に、あらゆるビジネスの起点となる**ビジネス版スーパーアプリ**としてプラットフォーム化していくことを目指す



中期経営計画

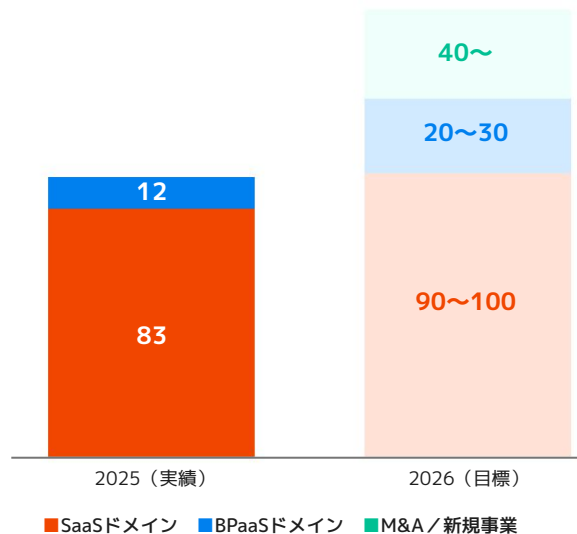
- 中期経営計画の財務目標は、2026年で売上高150億円（CAGR30%以上）、EBITDA15～22.5億円（マージン10～15%）
- **ビジネスチャット及びBPaaSの売上成長を継続**しつつ、M&A、新規事業によって2026年の売上達成を目指す
- 当初はM&A等を除くオーガニックでの目標達成を前提としていたが、**BPaaS領域でのM&Aロールアップ戦略**による成長の蓋然性が高まったため、2025年度第1四半期にM&Aの実施を含んだ財務目標へと修正

連結売上高・EBITDA



2026年売上高150億円の内訳

単位：億円



中長期の財務ターゲット

- 中長期の財務ターゲットとして、EBITDAマージン25~40%、営業利益率15~30%を想定
- マーケティングやセールスの共通化、プロダクトによるグロース強化によるS&M比率を抑制、G&A比率のコントロールによる高利益体質を実現しつつ、売上高の高成長も合わせて持続していく方針

	2024年 (実績)	2025年 (実績)	2026年 (計画)	中長期 ターゲット
Direct Cost	18%	22%	20%	20-25%
限界利益率	82%	78%	80%	75-80%
S&M	32%	24%	22-25%	15-20%
R&D	17%	18%	16-18%	15-20%
G&A	23%	22%	20-22%	10-15%
EBITDAマージン	10%	14%	10-15%	25-40%
償却費	9%	9%	9-10%	10%前後
営業利益率	1%	5%	5-10%	15-30%

*1 サーバー費用、支払手数料、BPaaSオペレーターおよびカスタマーサポートに関わる人件費など償却費用を除いた管理会計上の売上原価の合計

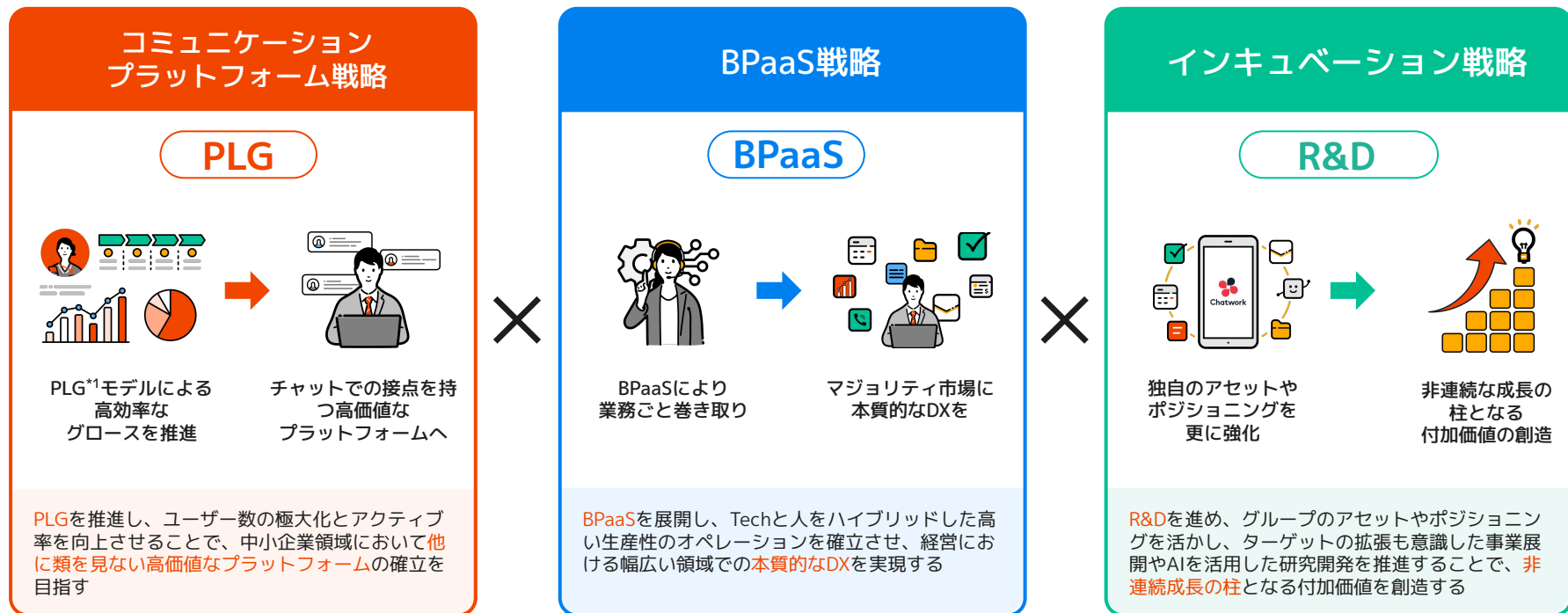
*2 Sales and Marketing比率の略称。販売促進に係る広告宣伝費やセールス人員の人件費、関連費用など償却費用を除いた管理会計上の費用合計

*3 Research and Development比率の略称。サービス開発に係るエンジニアの人件費、関連費用など償却費用を除いた管理会計上の費用合計

*4 General and Administrative比率の略称。コーポレート部門の人件費、関連費用など償却費用を除いた管理会計上の費用合計

中期経営計画における3つの戦略

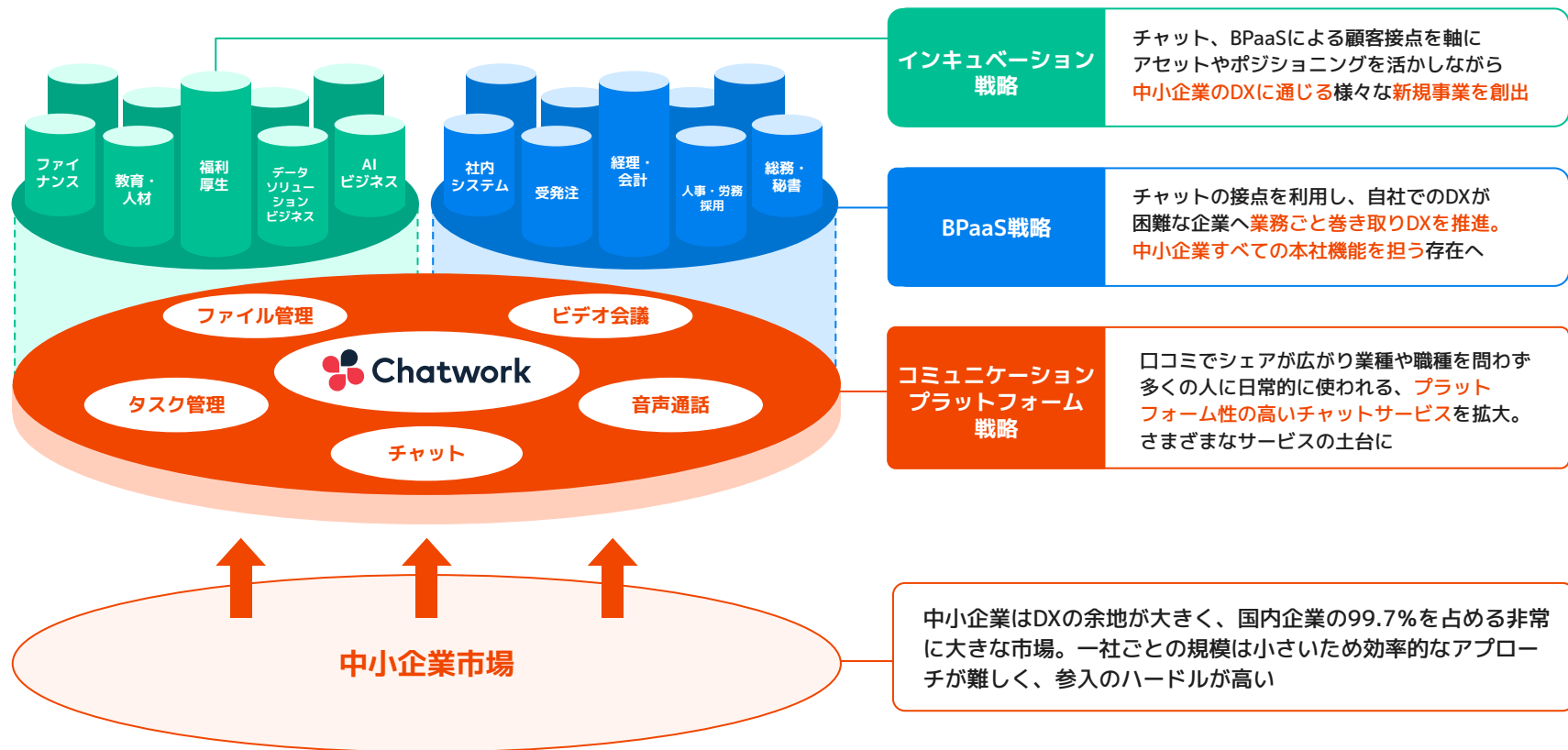
- ビジネスチャットを**コミュニケーションプラットフォーム戦略**により価値向上させ、そのプラットフォーム上で様々なビジネス展開を可能とする**BPaaS戦略**を推進
- グループのアセットを活かした新規事業や、AIを活用した研究開発などを行っていく**インキュベーション戦略**により、さらなるコア事業の創出や非連続成長を狙う



*1 Product-led Growthの略。米国で注目されているSaaSの成長戦略で、プロダクトを通して顧客獲得をおこなう。旧来型のセールスが牽引する成長戦略をSLG (Sales-Led Growth)と呼び区別している

3つの戦略の関係性・つながり

ビジネスチャットを基盤に、BPaaS領域および新規事業を連続的に展開



現中計期間の振り返りとFY26以降の取り組み

- Chatworkは堅調に成長しているが、より成長率を加速させるための開発体制の強化を実施。開発プロセスの改善が大きく進む
- 新たな柱となるBPaaSドメインの立ち上げに成功。売上成長やスケールの形は整ったが、利益創出やChatworkとのシナジーには課題

～FY25の振り返り

🌟 開発体制の強化

25年7月よりCTO・CPOを任命し、ChatworkのPLG推進体制を強化。戦略的な機能開発が順調に進行

🌟 BPaaSドメインの立ち上げ成功

YoY+80%を超えるスピードで成長し、FY25においては売上高で10億円規模まで成長。第2の柱となってきた

☁️ BPaaSドメインの利益創出

今後のAI時代を見据え、まず面を取り、扱う業務総量の最大化を志向。その方針により、効率化など利益創出の戦略は劣後

☁️ 事業を跨ぐシナジーの創出

Chatworkの顧客に対するBPaaSの提案は安定したプロセスに。プロダクトとしての深い連携はまだ推進できていない

FY26～の取り組み

全社

AI活用を強かに推進

プロダクト開発から社内でのオペレーションに徹底活用するとともに、各事業にもAIを強く組み込む

Chatwork

プロダクトを主軸とした成長

プラットフォームとしての価値を更に高めるべく、プロダクトを中心としたPLGに投資をより集中

BPaaS

型化とAI推進により利益率を大幅向上

売上の成長スピードはそのままに、高い利益率を確保できるビジネスモデルを確立

新規事業

連続的な新規事業の創出

Chatworkと相性のよい事業領域が選定されてきており、集中して複数事業の立ち上げを推進

03 | 2026年12月期業績予想

2026年12月期 業績予想

- 2026年12月期の業績予想は、**連結売上高を前期比+13%以上**、**EBITDA15億円以上**とする
- ビジネスチャットの事業基盤の更なる拡大、BPaaS事業の拡大及び収益性の改善を進めることで、売上成長率を再加速させ増収増益を継続する

2026年12月期 業績予想

連結売上高 前期比

+13%以上

EBITDA

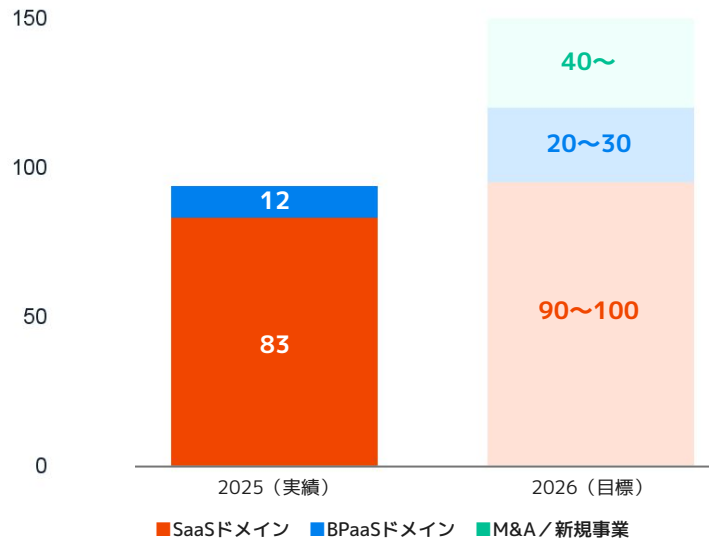
15億円以上

業績予想と中期経営計画との関係性

- 今期は中期経営計画における最終年度に当たり、売上高150億円・EBITDA15～22.5億円（EBITDAマージン10～15%）を目標と設定
- この目標は変更しないものの、M&Aや新規事業等の一定の不確実性を含んだ目標となっていることから、業績予想にはこれらを織り込まないこととした
- EBITDAマージンについては中計を1年前倒しで達成、今期もEBITDAの増益を継続

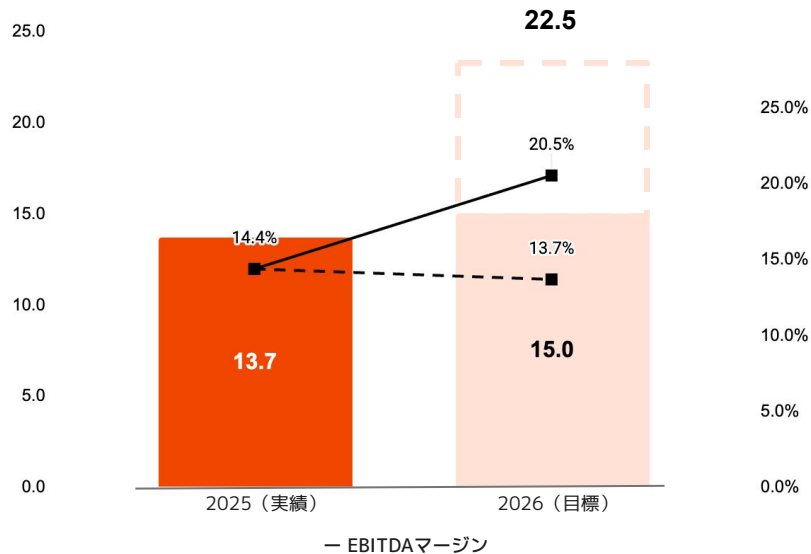
売上高目標の内訳

単位：億円



EBITDA目標

単位：億円



04 | 2025年12月期通期業績

ハイライト

売上高・各段階利益のいずれも修正後の業績予想を達成

期初予想は修正したものの、修正後の業績予想は達成。特に利益面では大幅に上回る結果となった

..... P.15

BPaaSドメインの通期売上高が10億円を突破

2023年のサービス開始以来、2年という短期間でChatworkに次ぐ第二の柱へと成長

..... P.15

FY2026の業績予想は売上高前期比+13%以上、EBITDA15億円以上

昨年対比での売上成長率を再加速させ、増収増益を継続

..... P.4

M&A実績が積み上がり、重要な成長戦略の1つへ

ノウハウの蓄積が進み、更なるM&A案件の探索・実行が可能な体制を確立

..... P.9-12

KPIハイライト

全社

ARR

95.5 億円

前年比+14.6%

導入社数

97.4 万

前年比+9.9%

SaaSドメイン

ARR*1

80.8 億円

前年比+6.6%

Chatwork 課金ID数

83.8 万

前年比+6.3%

Chatwork 登録ID数

806.6 万

前年比+9.3%

Chatwork ARPU*3

730.3 円

前年比-0.2%

BPaaSドメイン

ARR*2

14.7 億円

前年比+93.3%

売上高 (通期)

11.9 億円

前年比+83.5%

*1 ソフトウェアを通じた月額課金モデルに関わる事業・サービス・その他事業におけるAnnual Recurring Revenue (年間経常収益)。SaaSドメインの当四半期ストック売上高×4

*2 BPOをオンラインで実現するモデルに関わる事業・サービスにおけるAnnual Recurring Revenue (年間経常収益)。BPaaSドメインの当四半期ストック売上高×4

*3 Chatwork利用料の課金IDあたりの平均単価 (Average Revenue Per User)

業績サマリー（通期）

- 売上成長及びコストコントロールの結果、EBITDA、営業利益及び経常利益は上方修正後の業績予想を上回る水準で着地

単位：百万円	2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (実績)	前年同期比	業績予想	業績予想比
売上高	8,470	9,529	+12.5%	9,485	100.5%
SaaSドメイン	7,800	8,337	+6.9%	-	-
BPaaSドメイン	670	1,191	+77.8%	-	-
売上総利益	5,843	6,603	+13.0%	6,469	102.1%
売上高マージン	69.0%	69.3%	+0.3pt	68.2%	+1.1pt
EBITDA	856	1,371	+60.0%	1,310	104.7%
売上高マージン	10.1%	14.4%	+4.3pt	13.8%	+0.6pt
営業利益	96	485	+400.8%	431	112.5%
売上高マージン	1.1%	5.1%	+4.0pt	4.5%	+0.6pt
経常利益	75	458	+506.9%	404	113.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	-1,172	215	-	75	286.7%

*1 EBITDA=営業損益 + 減価償却費及び無形資産償却費 + 株式報酬費用

IRメール配信登録

- 当社をより深く理解いただくため、適時開示以外にも各メディアにて情報を配信中
- IRメール配信登録いただくことで、より便利に当社のIR情報を確認が可能

 **IRメール配信登録**

https://l.chatwork.com/ir_mail



 **IR通信**

note : 株式会社kubell IR

https://note.com/kubell_ir/



ホーム 記事 マガジン スキ 月別

海外BPaaS事例と当社BPaaS戦略

こんにちは。株式会社kubellのIRです。こちらのnoteでは、投資家の皆様への情報発信の強化とフェアディス...

 株式会社kubell ...
1か月前

♡ 9 📄

投資家質疑応答

Chatwork

「BPaaS」について質疑応答形式でご説明します

Chatwork

投資家質疑応答

Chatwork

2024年度第1四半期決算発表の投資家質疑応答

こんにちは。株式会社kubell 経営企画本部 IR部です。こちらのnoteでは、投資家の皆様への情報発信の強...

 株式会社kubell ...
4か月前

♡ 13 📄

「BPaaS」について質疑応答形式でご説明します

こんにちは。Chatwork株式会社経営企画室IR部です。こちらのnoteでは、投資家の皆様への情報発信の強...

 株式会社kubell ...
7か月前

♡ 17 📄

2023年度通期決算発表の投資家質疑応答

こんにちは。Chatwork株式会社経営企画室IR部です。こちらのnoteでは、投資家の皆様への情報発信の強...

 株式会社kubell ...
8か月前

♡ 6 📄

マガジン

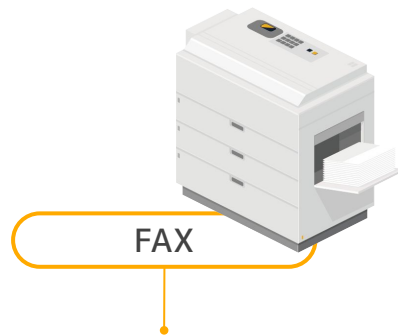
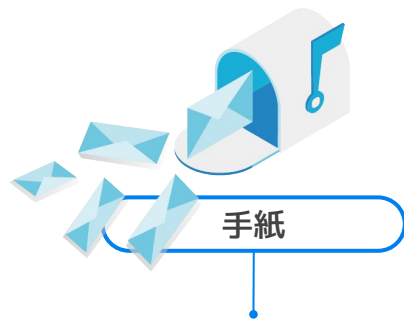
働くをもっと楽しく、創造的に



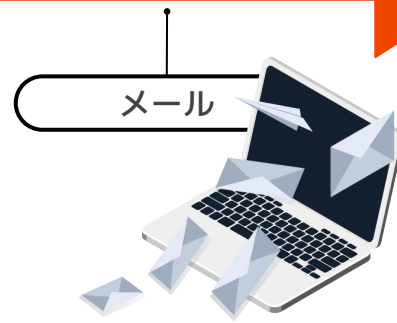
Appendix1 | サービス詳細

ビジネスチャット「Chatwork」

コミュニケーションツールの変化



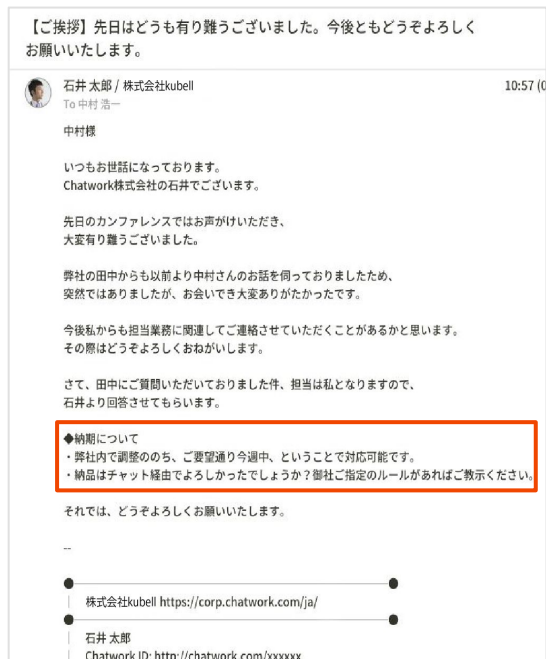
より効率的に、シンプルなものへ



コミュニケーション手段の違いによる文面の違い

- メールは形式的な挨拶や定型文が多く、本題にたどり着くまでに時間と工数がかかる
- ビジネスチャットは、伝えたい内容を簡潔かつ迅速に共有可能

メール



宛先

お決まりの挨拶・自己紹介

先日のお礼と
何の件かについて

伝えたい部分

お決まりの締め

署名

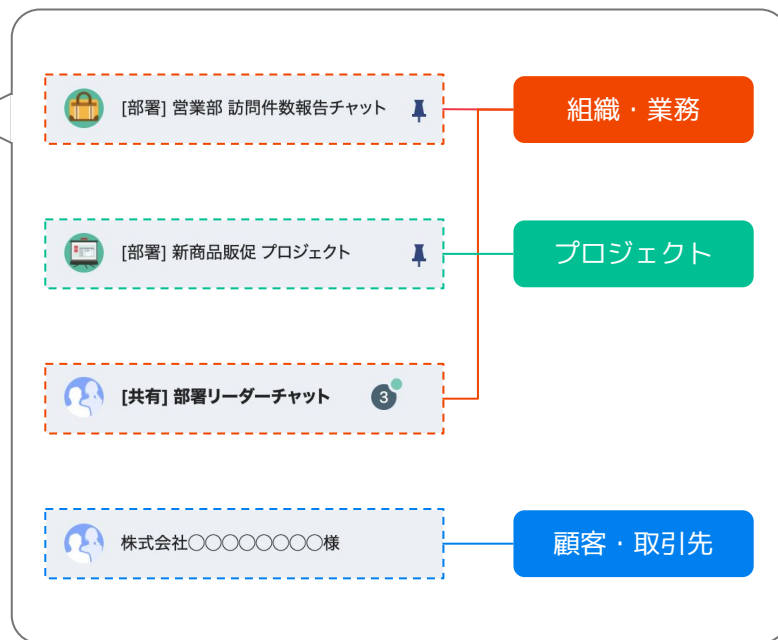
ビジネスチャット



ビジネスが加速するクラウド会議室



目的に応じて グループチャット(会議室)を作成



- グループチャット内で必要なメンバーと複数人と同時にやり取りができ、情報共有がスムーズにできる
- 複数のプロジェクトなど、同時に相談でき会議の効率化につながる
- 顧客や取引先とも密なコミュニケーションが取れるので、心理的な距離が近づく

「Chatwork」が実現したい世界

シゴトがはずむ

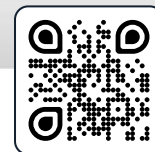
コミュニケーションが活性化すると会話がはずむように、
ビジネスの現場を活性化させていくことで、
仕事をもっとワクワク、
心がはずむものに変えていきたい。

ユーザーの働き方を誰よりも深く理解し、
いつでも、どんな場所でも、
やりたいことに集中できる働き方の提供を通して、
ビジネスを活性化させる存在へ。



ブランドムービー「かわる、はじまる Chatwork」

1人ひとりの成功をテクノロジーの力で導き、ビジネスを活性化させる存在になりたいという想いをブランドムービーで表現しています。ぜひ、ご覧ください。



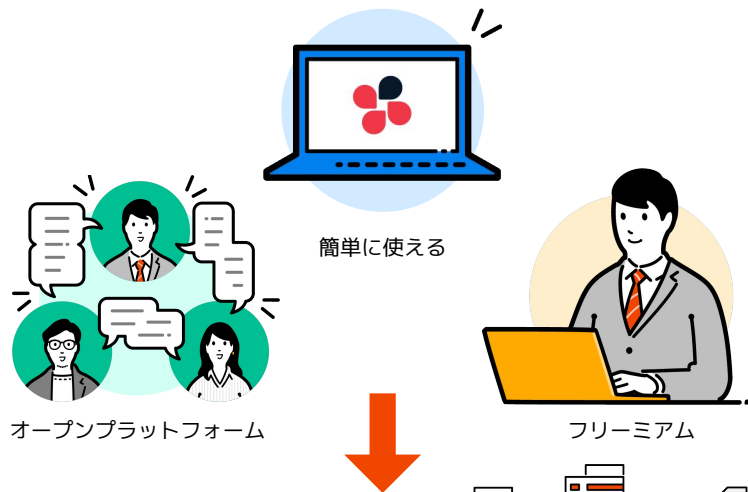
<https://youtu.be/3NHp8caltK0>

プラン・料金

フリー 無料で試したい企業・個人向け	ビジネス 業務で利用したい企業・個人向け	エンタープライズ 管理機能を強化したい企業向け
1ユーザー/月	1ユーザー/月（年間契約）	1ユーザー/月（年間契約）
¥0 *****	¥700 月額契約の場合は¥840/月	¥1,200 月額契約の場合は¥1,440/月
組織外コンタクト数20人まで/1ユーザーあたり	コンタクト無制限	コンタクト無制限
グループチャット無制限	グループチャット無制限	グループチャット無制限
1対1での ビデオ通話 / 音声通話	14人までの ビデオ通話 / 音声通話	14人までの ビデオ通話 / 音声通話
直近40日以内の メッセージ閲覧可能	メッセージ閲覧 制限なし	メッセージ閲覧 制限なし
10GBストレージ / 1組織	10GBストレージ / 1ユーザー	10GBストレージ / 1ユーザー
ユーザー数：100人まで / 1組織	ユーザー数：無制限	ユーザー数：無制限
—	—	セキュリティ管理機能

* 従来提供していたパーソナルプランの新規お申し込みは2021年1月末日に終了。ビジネスプランの最低利用人数を5人以上から1人に変更し、個人でもビジネスプランの利用を可能とした上で、既存ユーザーをビジネスプランへ統合。ただし、株主優待でのみ有償パーソナルプランを提供

中小企業マーケットにフィット

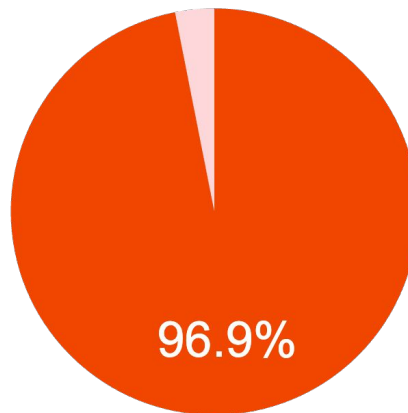


中小企業マーケット

- ITに詳しい人が社内に少ない
- ITにかけられる予算がない
- 取引先や顧問先と同じツールを使いたい

*1 2025年12月末時点

Chatworkの企業規模別 有料ユーザー割合



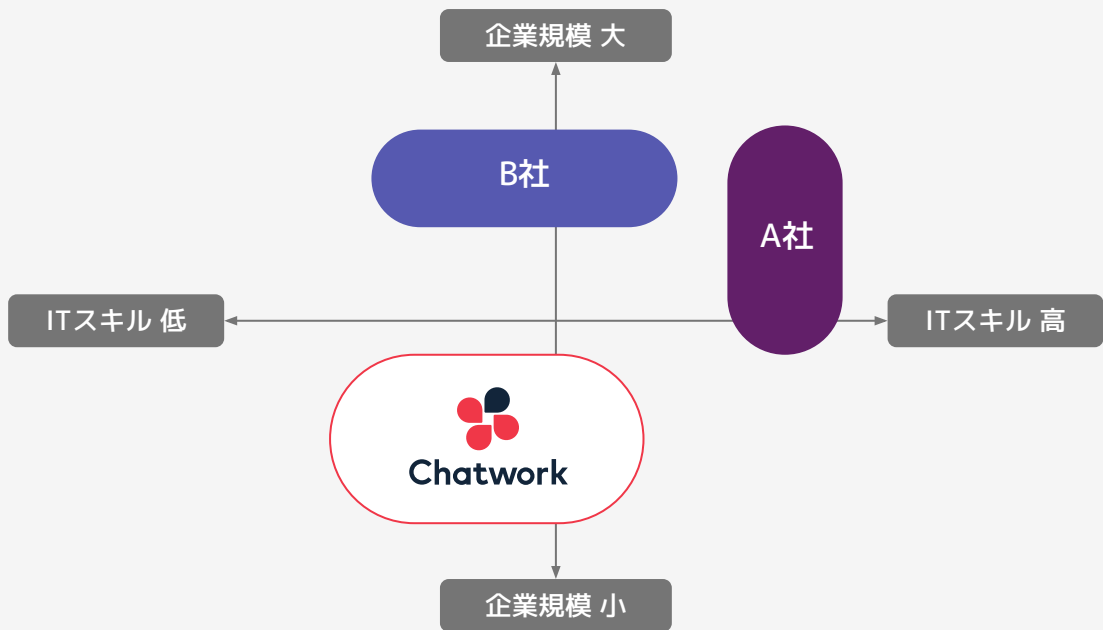
● 300人未満 ● 300人以上

有料ユーザーのうち、ユーザー数ベースで
300人未満の契約が96.9%を占める*1

※中小企業が大半であり、個社依存が少なく安定

業界におけるポジショニング

ターゲット層



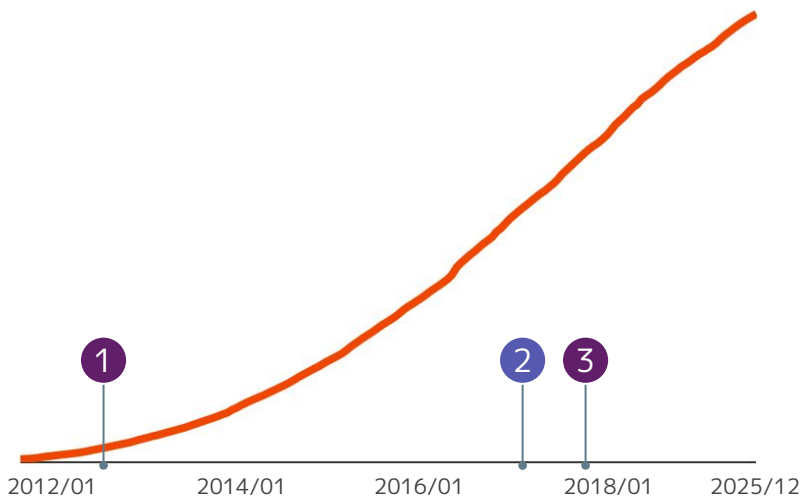
- 主要な競合は2社あるが、各社の中心となるターゲット層は異なっている
- ビジネスチャットの市場浸透率が低いため、各社がそれぞれの領域で新規に市場開拓を進めている状況

当社サービスの強み

複利でユーザー数が伸び続けるサービス構造

- 社内外がシームレスにつながるオープンプラットフォームと、無料からはじめられるフリーミアムの特性により、お客様・取引先と使いやすいため、紹介によりユーザーが複利の構造で広がり続けている
- 競合他社の参入も、ユーザー数の伸びには影響していない

サービス開始からの登録ID数推移

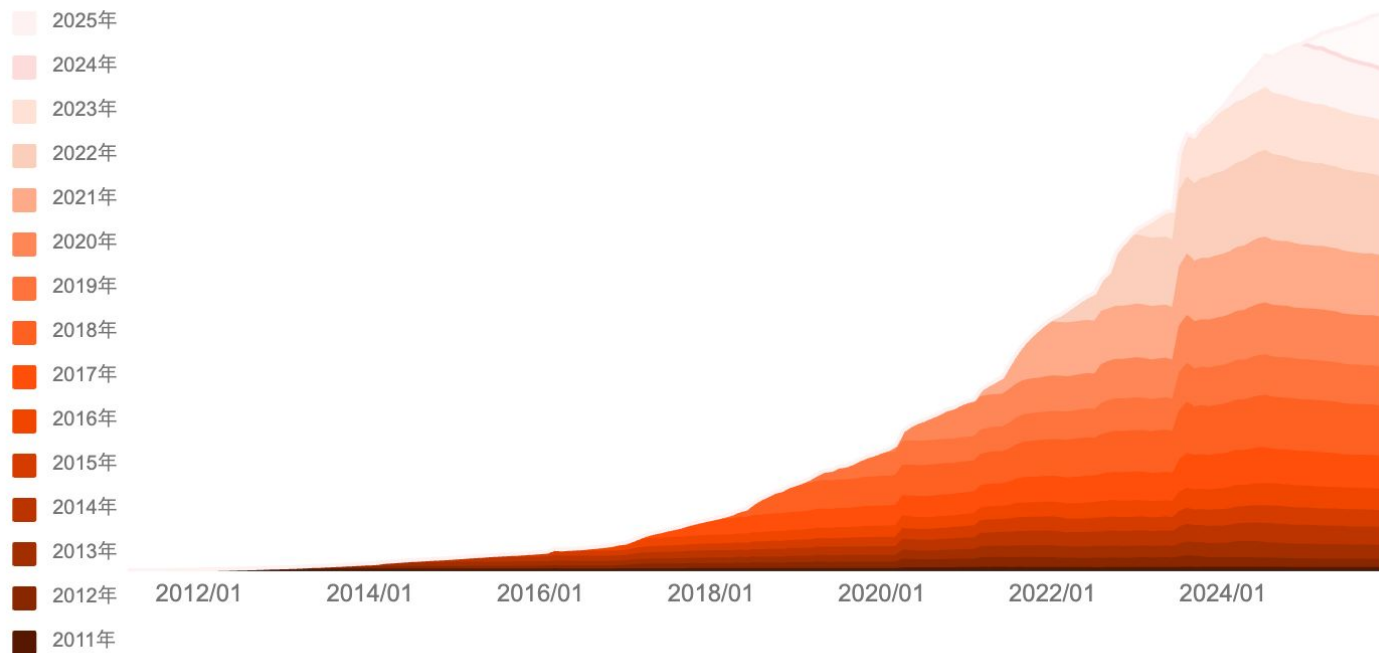


競合他社の参入時期

- 2013年8月
A社 リリース
- 2017年3月
B社 リリース
- 2017年11月
A社 日本語版リリース

利用開始年度ごとのユーザー収益推移

- 解約に伴う減少収益を、社内の利用ユーザー増などの増加収益が上回っている（ネガティブチャーンを実現）
- NRR^{*1}は102%^{*2}と高水準を維持
- 月次継続率は99.77%^{*3}と非常に高い水準



*1 Net Revenue Retention Rate。 「N-1期末時点における課金顧客から生じるN期末時点におけるストック収入」÷「N-1期末時点におけるストック収入」

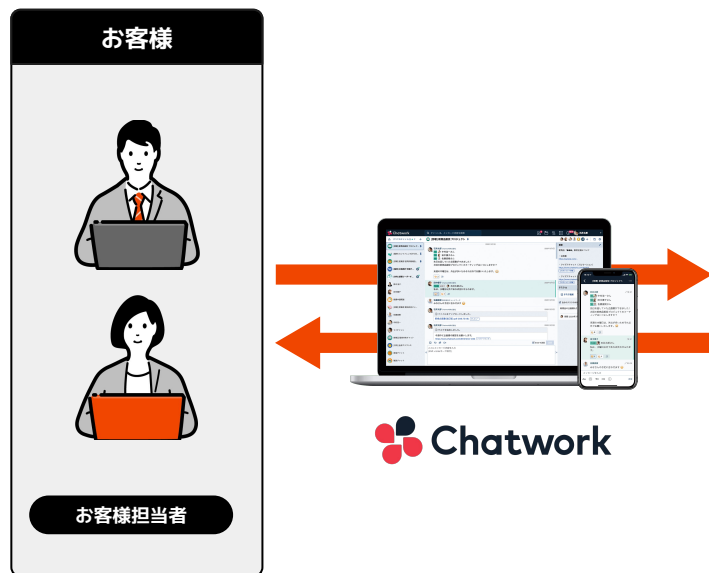
*2 2024年12月末における課金顧客から生じる2025年12月末時点におけるストック収入 ÷ 2023年12月末時点から2024年12月末時のストック収入

*3 「1-解約率」。解約率は登録ID数に対する解約率。2024年7月から2025年6月末までの12か月平均値

BPaaS
(Business Process as a Service)

BPaaS領域でのサービス展開

- 現在のBPaaSの主力商品は「タクシタ」と「Chatwork 労務管理」
- 中小企業のノンコアビジネス全域に展開すべく、業務領域を拡大中



タクシタ

月に10時間から必要なタイミングで必要なだけ作業を依頼可能

経理	事務
総務	採用

専任サポート

経験豊富なアシスタントが対応

アシスタントチーム

AIエージェント

Chatwork 労務管理

勤怠管理システム・給与計算など労務に関する業務を一括で対応

給与計算	賞与計算
年末調整	マイナンバー

専任サポート

知識が豊富な労務専門スタッフが対応

労務チーム

AIエージェント

タクシタ サービス概要

月に10時間から
必要なタイミングで必要な分だけ
面倒な作業を Chatwork で依頼できる！

- ・月額3.8万円～依頼可能
- ・最短5営業日～稼働可能
- ・マニュアル不要
- ・採用・育成不要



依頼できる業務内容

経理 仕訳・記帳作業・請求書発行

労務 勤怠管理・給与計算

事務 データ入力/整理・文字起こし・SNS運用・記事作成

その他

総務・営業事務・秘書・採用・翻訳・システム導入 etc

料金プラン

	1ヶ月プラン	3ヶ月プラン	6ヶ月プラン	年間プラン	カスタムプラン
料金	¥47,000/月	¥45,000/月	¥42,000/月	¥38,000/月	
ご契約月数	1ヶ月	3ヶ月	6ヶ月	12ヶ月	
実働時間 /月	10h	10h	10h	10h	
					ご希望に沿って個別でプランを作成いたします。詳細はお問い合わせください。

法令遵守と業務効率化を実現する メーカー初期設定型のクラウドシステム

サービス：勤怠管理システム（打刻、申請承認、休暇管理、勤怠データ出力など）

価格：初期設定代行費用：0円～ / 月額：30,000円（税抜）～

継続率

99.5%

※2020年時点での
ユーザ基準



様々な打刻方法を 自由に選択可能

PC・スマホ・タブレット・ICカード・
専用アプリから打刻可能。Win/Macで
PCログも取得可能

労務リスク対策機能で しっかり法令遵守

各従業員の有休消化率や36協定の
レポート機能あり。年次有給休暇5日
取得の自動メールアラートも可能。

初期設定なしで利用可能

多様な働き方やルールに対応。ご担当
者に負担をかけることなく、安全かつ
スケジュール通りの導入を実現！

労務の専門家として30年以上の実績 業務の属人化、法改正対応等のお悩みを解決

サービス： 給与計算、賞与計算、Web給与明細、年末調整など
価格： 初期費用：0円 / 月額：30,000円（税抜）～



※2022年度当社お客様
満足度調査



専門チームが正確&迅速にサポート

kubellグループである株式会社ミナジンの専門チームが対応します。ミナジンでは20年以上の実績があり、複数名で構成されたチーム制で担当するため、正確・迅速なサポートが可能です。

幅広い業務に対応

給与計算以外にも、住民税更新代行や年末調整、賞与計算も取り扱っております。マイナンバー対応や、入退社手続における従業員様との直接対応も可能です。

総合的に労務領域をサポート

社労士法人ミナジンを併設しており各種手続代行も可能。就業規則や各種規程類の見直しもご依頼頂けます。

人事評価制度を成功させるために必要な構築・運用サポート・人事評価システムの全てを提供

サービス：人事評価制度構築・運用サポート・人事評価システム
価格：ご希望のサービスや人数により異なります

みんなの人事評価

人事評価制度構築

最短3か月で運用しやすいシンプルな人事評価制度を構築。環境変化の影響を受けないように、短期間での構築を実施。社員の皆様が運用しやすいシンプルな制度構築を目指します。

運用サポート

構築のみで完結せず、運用サポートもご提供。月1ペースでの研修・サポートを実施する事で、定着支援します。

システム化による工数削減

目標設定から評価までシステムで完結できます。評価シートの配布・集計作業の工数削減が可能となります。

Appendix2 | 直近の主要トピック

トピック① ペイトナー請求書事業を譲受

- ペイトナー株式会社（以下、ペイトナー社）の営む「ペイトナー請求書」を吸収分割により2026年2月に事業承継。ペイトナー請求書は、請求書の回収や管理のみならず、振込の予約や実行までを一気通貫で自動化する法人向けクラウド請求書処理サービス
- ペイトナー社へはCVC経由で2022年12月に資本提携済みで、シナジーを十分に確認した上での事業譲渡
- 本件による2026年12月期業績への影響は軽微

ペイトナー請求書 事業概要



- 請求書の「回収」「管理」を集約させ、「振込」を自動化させることで経理業務を削減するサービス
- 顧客は専任の経理担当者がいないような、中小企業、スタートアップ企業がメイン

目的・シナジー

サービス 拡張

- Fintech*に係るケイパビリティの獲得
- 経理業務DX支援の強化

収益機会の 拡大

- Chatworkの既存顧客へのクロスセルによるマーケティング効率の良化
- BPaaS事業のオペレーションへの組み込みによる業務効率化

* Finance（金融）とTechnology（技術）を組み合わせた造語で、テクノロジーを活用した新たな金融サービスやその事業領域を指す総称。決済や送金、資産管理などを、より便利で使いやすくする仕組みを指す。

トピック② 株式会社kubellストレージを完全子会社化

- 2025年12月19日、スターティアレイズ株式会社との合併で設立し当社連結子会社であった株式会社kubellストレージ株式を100%取得し、完全子会社化することを決議
- 同時にスターティアホールディングスグループと業務提携を開始。中堅・中小企業における顧客基盤の拡大を目指す

本件の経緯及び狙い



JV設立

2021年7月にJV(現：株式会社kubellストレージ)を設立し、クラウドストレージ事業に参入両社のノウハウを活用することでスムーズな立ち上がりに成功



事業環境の変化と 資本構成の見直し

- プロダクトの開発が進捗し、事業成長の蓋然性が向上
- 意思決定の迅速化やkubellグループ内での連携強化等を通じ更に成長を加速させるべく完全子会社化することについて協議



株式移動及び 業務提携による関係強化

- 株式移動後も両社は「中堅・中小企業へのBPaaSの提供」という共通戦略を共有
- 双方の強みを掛け合わせることで顧客基盤の拡大を企図

4年超にわたる良好な関係の維持・発展を通じ更なる成長を目指す

トピック③-1 M&A戦略の考え方

- M&Aによる事業成長は従来より**重要な成長戦略の一つ**と据えており、今後も積極的に推進
- Chatworkをプラットフォームとしたプロダクト拡充をはかる**スーパーアプリ構想の推進**と、BPaaSの規模拡大を目指し**BPO事業者のロールアップ**の2つが大きなテーマ

スーパーアプリ構想の推進



想定ターゲット：中小企業のDX化を推進するプロダクト・サービスを提供する事業者。例えばSaaSベンダー等

BPO事業者のロールアップ






想定ターゲット：オンラインアシスタントや、経理・労務などの専門領域に強みを持つ事業者

常に機会を探索し、非連続な成長を目指す

トピック③-2 M&Aのトラックレコード

- トピック①②で開示した直近の2件も含め、M&Aによる事業成長のトラックレコードが順調に積み上がってきた
- 今後もM&Aやアライアンスなど適切な手法を組み合わせながら、非連続な成長を志向

					
時期	2021年7月	2023年1月	2025年12月		2026年2月
手法	51%取得 (JV設立)	M&A	業務提携	100%子会社化	事業譲受
領域	スーパーアプリ 構想	BPaaS	BPaaS	スーパーアプリ 構想	スーパーアプリ 構想 BPaaS

Appendix3 | KPI・財務数値詳細

業績サマリー（四半期）

- 売上高は前年同期比+12.9%と堅調に推移
- 売上高の伸長に加え、利益率の改善が進んだことにより、EBITDAは前年同期比+79.4%と大幅な増益を達成

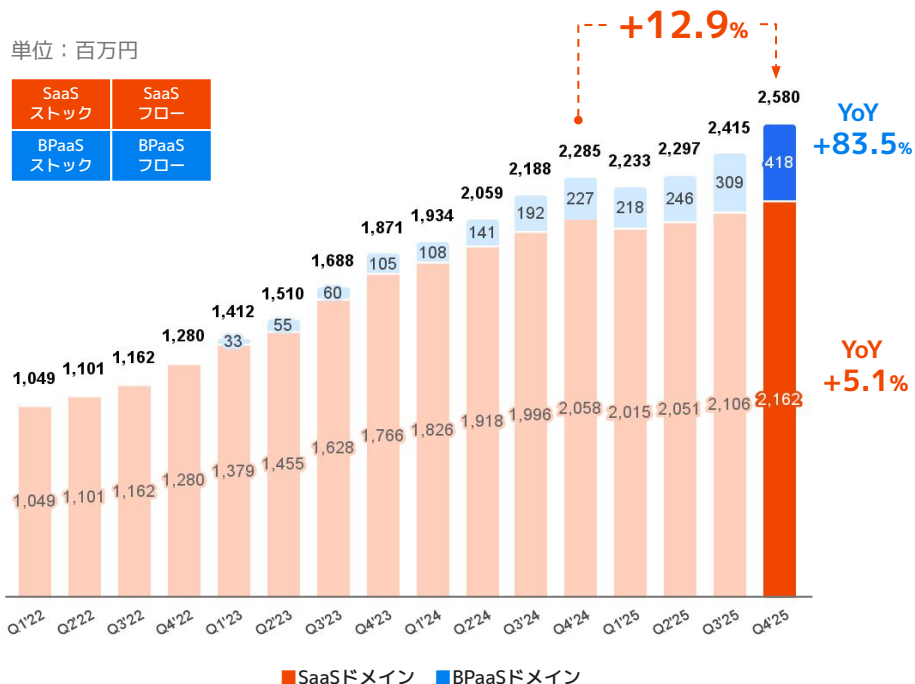
単位：百万円	Q4 '24 (前年同期)	Q3 '25 (前四半期)	Q4 '25 (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	2,286	2,416	2,581	+12.9%	+6.8%
SaaSドメイン	2,058	2,106	2,162	+5.1%	+2.7%
BPaaSドメイン	227	309	418	+83.5%	+35.3%
売上総利益	1,580	1,731	1,845	+16.8%	+6.6%
売上高マージン	69.1%	71.7%	71.5%	+2.4pt	-0.2pt
EBITDA	245	352	440	+79.4%	+24.9%
売上高マージン	10.7%	14.6%	17.1%	+6.4pt	+2.5pt
営業利益	-87	127	210	-	+65.7%
売上高マージン	-	5.3%	8.2%	-	+2.9pt
経常利益	-94	119	206	-	+73.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	-1,307	59	170	-	+183.6%

*1 EBITDA=営業損益 + 減価償却費及び無形資産償却費 + 株式報酬費用

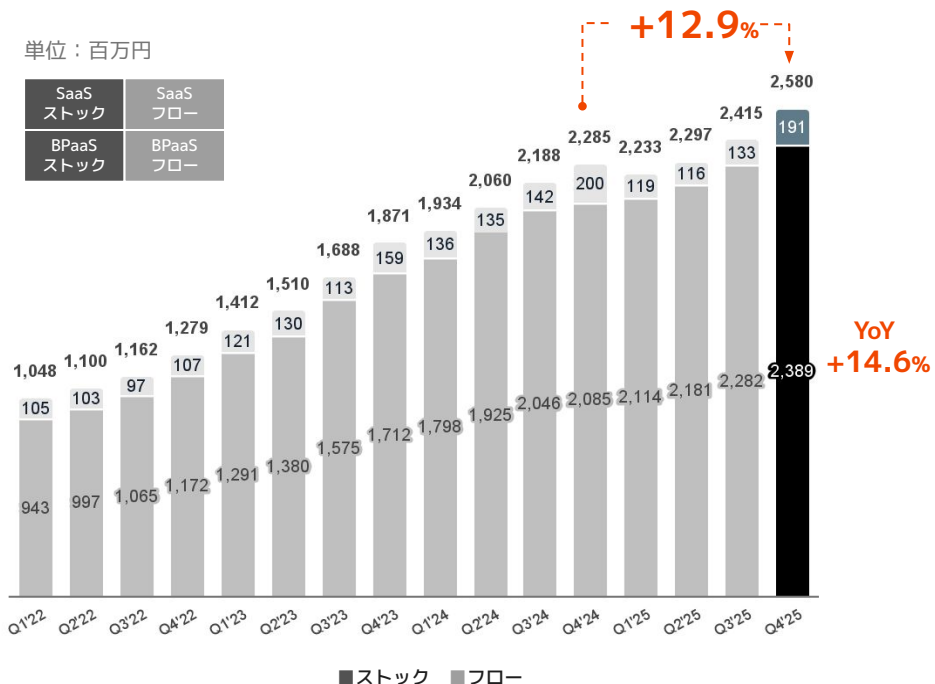
連結売上高推移

- SaaSドメイン売上高は前年同期比+5.1%と安定した成長を継続
- BPaaSドメイン売上高は前年同期比+83.5%と高い成長率を維持し、全社の成長を力強く牽引
- 売上収益の95%を占めるストック売上は前年同期比+14.6%と順調に積み上がっており、売上全体の安定性に貢献

連結売上高（ドメイン別）



連結売上高（ストック・フロー別）

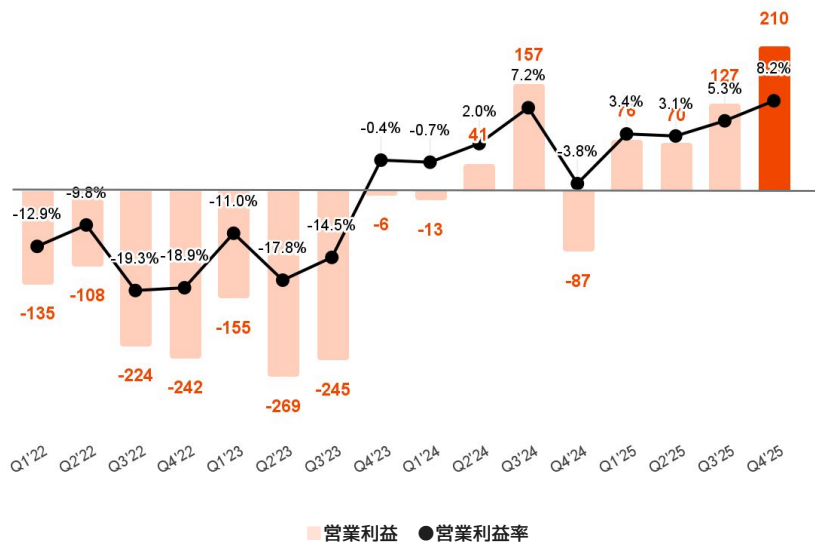


営業利益・EBITDA推移

- 広告宣伝費や業務委託費を中心としたコスト構造の最適化が進み、**営業利益は210百万円**と改善トレンドが続く
- EBITDAは**440百万円**へ増加、**EBITDAマージンは17.1%**となり、中期経営計画で掲げる2026年の目標レンジ（10～15%）の水準を上回る水準を達成

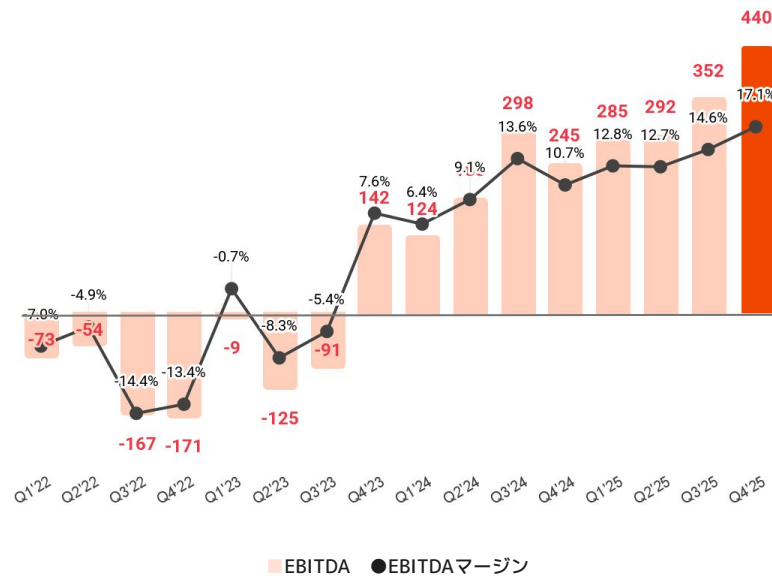
営業利益

単位：百万円



EBITDA

単位：百万円



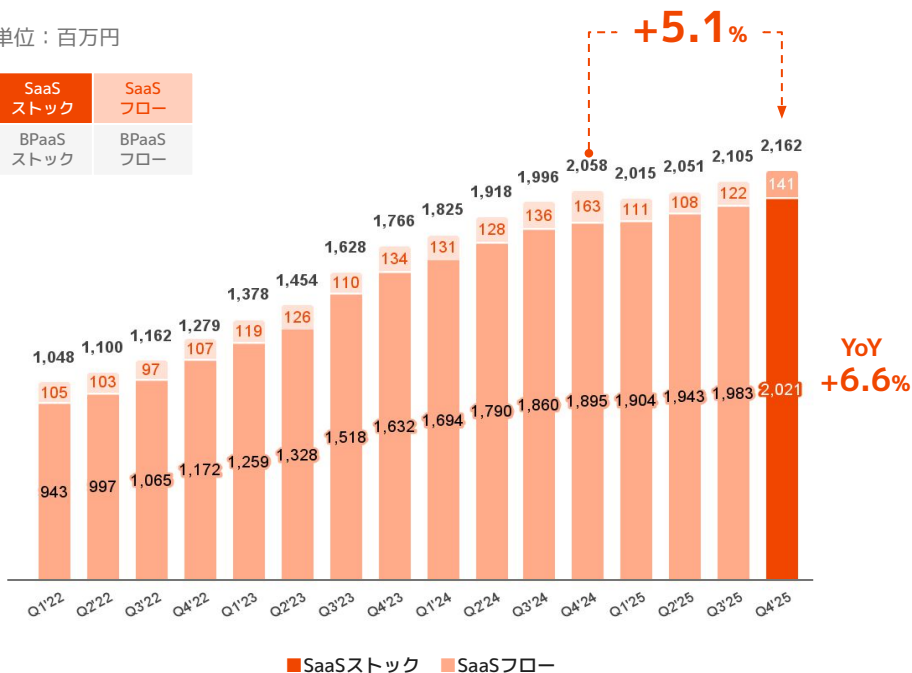
ドメイン別 売上高推移

- SaaSドメインのストック売上高は前年同期比+6.6%と堅調に推移
- BPaaSドメインのストック売上高は前年同期比+93.3%と引き続き高い成長率を維持

SaaSドメイン 売上高（ストック・フロー別）

単位：百万円

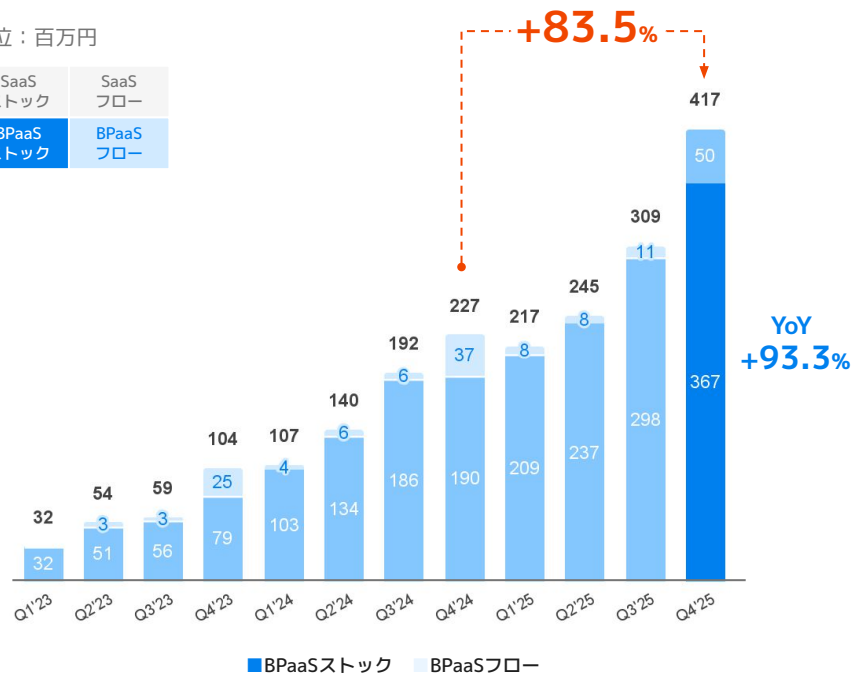
SaaS ストック	SaaS フロー
BPaaS ストック	BPaaS フロー



BPaaSドメイン 売上高（ストック・フロー別）

単位：百万円

SaaS ストック	SaaS フロー
BPaaS ストック	BPaaS フロー

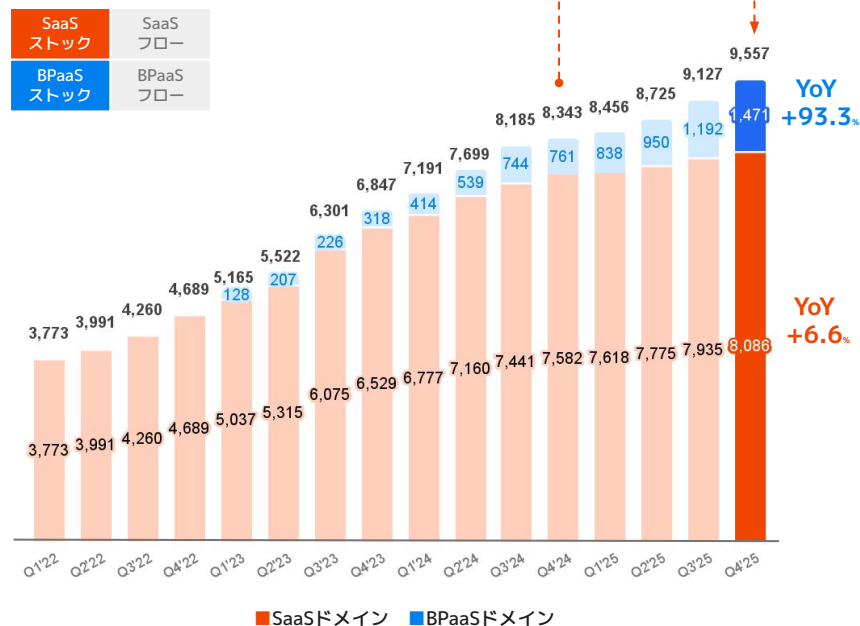


ARR推移

- 全社ARRは前年同期比+14.6%と安定した収益基盤の拡大が継続
- BPaaSドメインのARRは前年同期比+93.3%と高い成長率を維持し、全社ARRの成長を力強く牽引

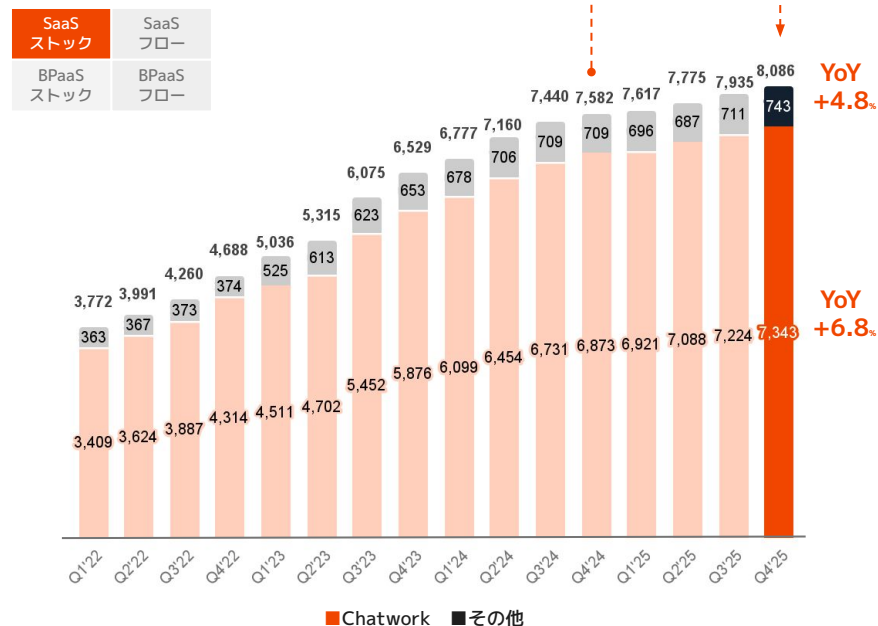
全社ARR*1（ドメイン別）

単位：百万円



SaaSドメイン ARR（Chatwork・その他）

単位：百万円



*1 ビジネスチャット、クラウドストレージ、勤怠管理・人事評価システム、BPaaS関連のサブスクリプションサービスの年間経常収益

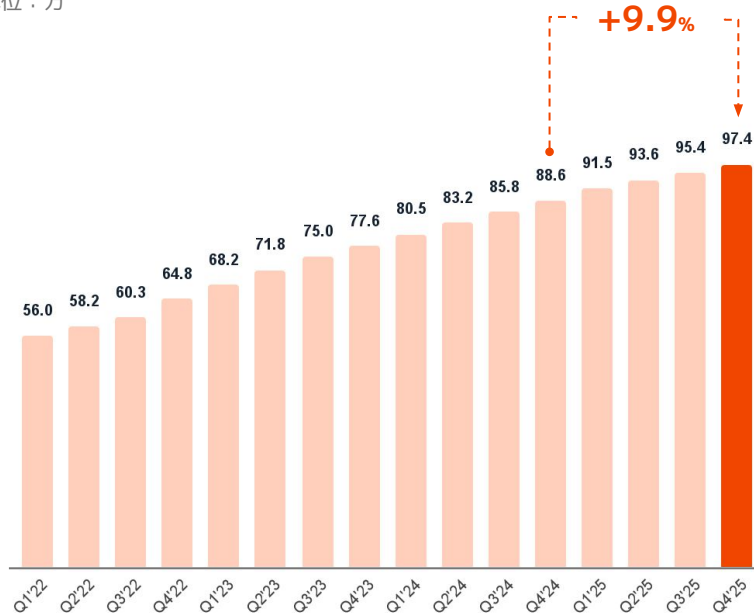
*2 Chatworkストレージ利用料の課金契約あたりの平均単価（Average Revenue Per Account）

kubellグループサービス導入社数推移

- kubellグループサービスの導入社数は97.4万社、**前年同期比+9.9%**と順調にプラットフォームとしての規模を拡大

kubellグループサービス導入社数（無料・有料）

単位：万

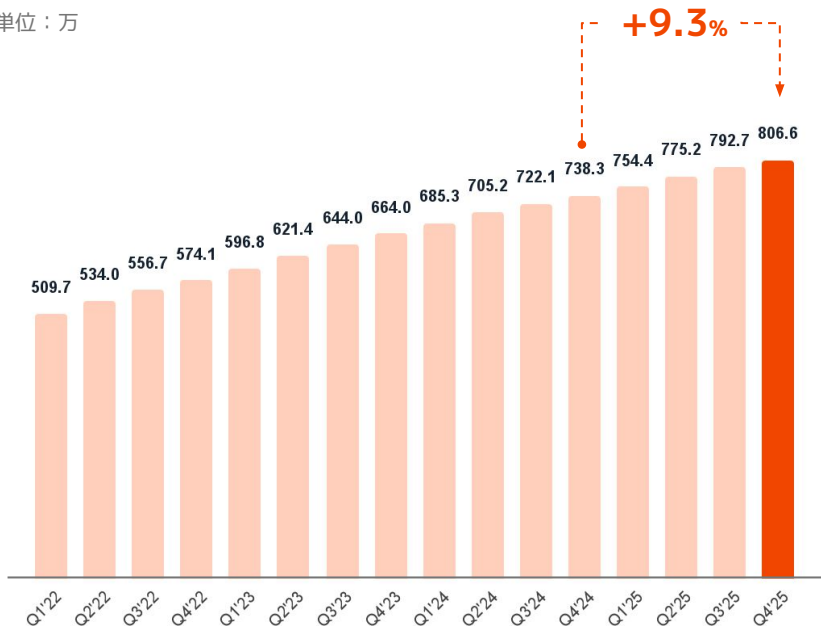


Chatwork 登録ID数・DAU数推移

- 登録ID数は前年同期比+9.3%の806.6万IDへと順調に拡大
- DAUも同+4.7%と増加しており、着実な利用拡大が続く

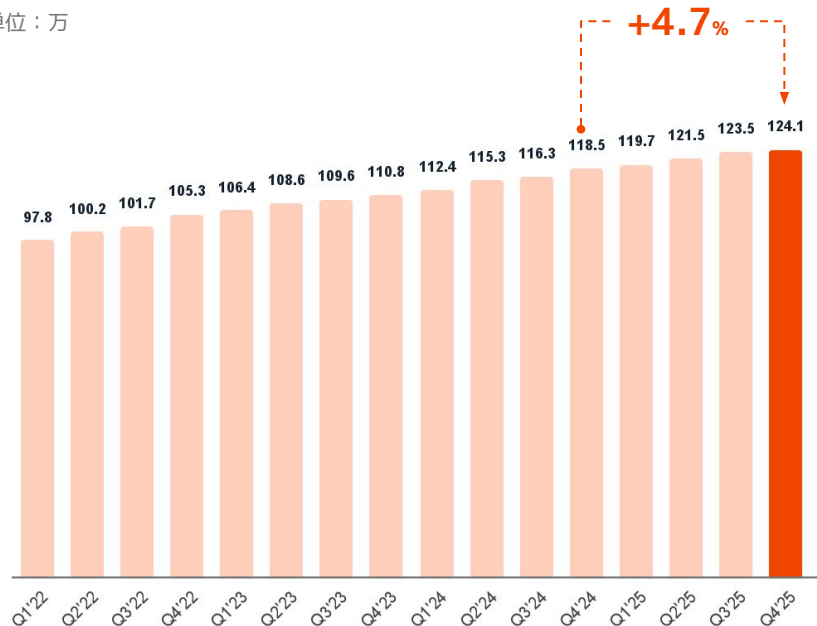
Chatwork 登録ID数

単位：万



Chatwork DAU数^{*1}

単位：万



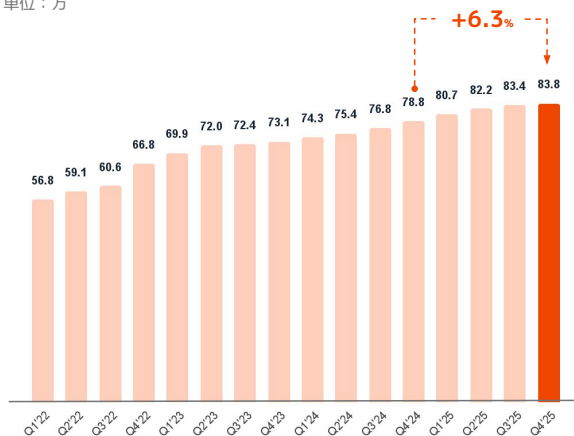
*1 1日あたりのサービス利用者数（Daily Active User）の土日祝日を除く平日の中央値

Chatwork 課金ID数・ARPU・解約率推移

- 課金ID数は前年同期比+6.3%の83.8万IDと堅調に推移
- ARPUは730.3円、前年同期比-0.3%。相対的に単価の低いビジネスプランの契約数が増加したことが主な要因。単価の高いエンタープライズプランの販売強化や値引き契約のマネジメント等の対応を実施することでARPUの改善を目指す
- 課金ID解約率は0.94%とやや上昇。大口顧客の解約があったことに起因し、一過性のものと見ている

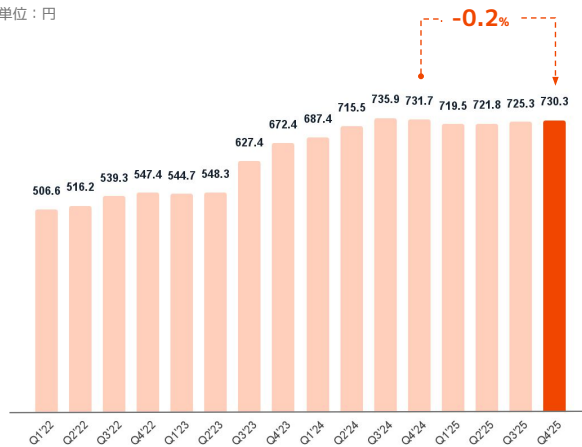
Chatwork 課金ID数

単位：万

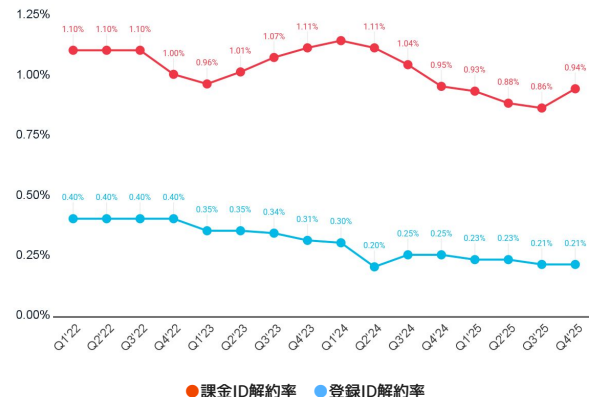


Chatwork ARPU^{*1}

単位：円



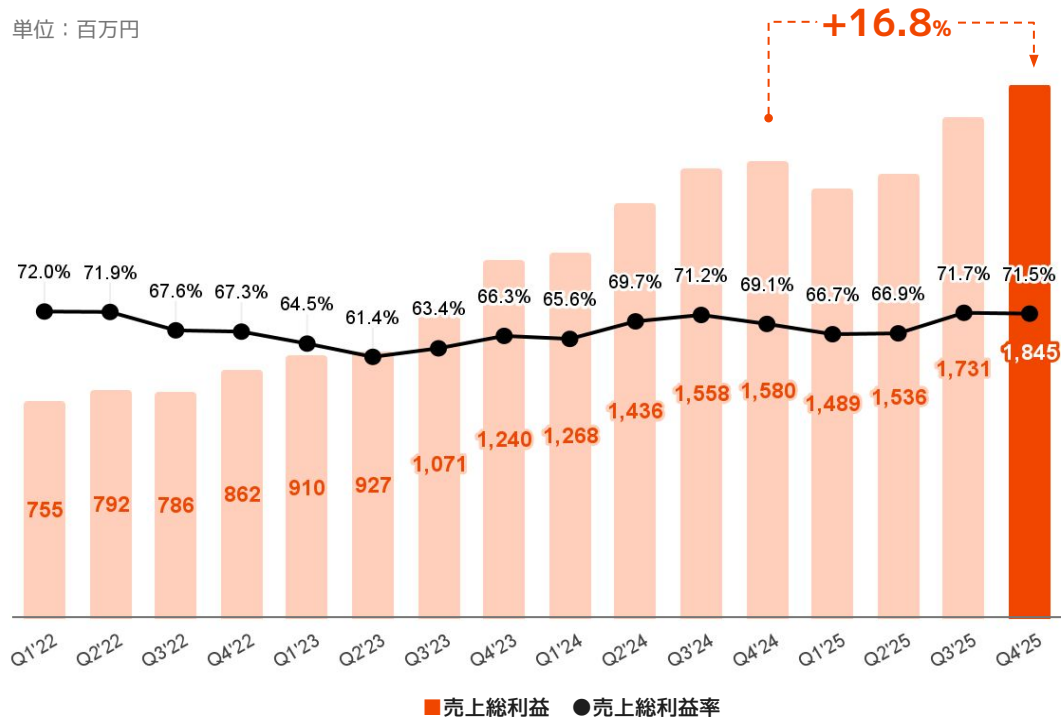
Chatwork 解約率



*1 Chatwork利用料の課金IDあたりの平均単価 (Average Revenue Per User)

売上総利益・売上総利益率推移

- 売上総利益は、売上高の成長に伴い**前年同期比+16.8%**の1,845百万円と着実に増加
- 売上総利益率は71.5%と、前四半期から引き続き安定した水準を維持

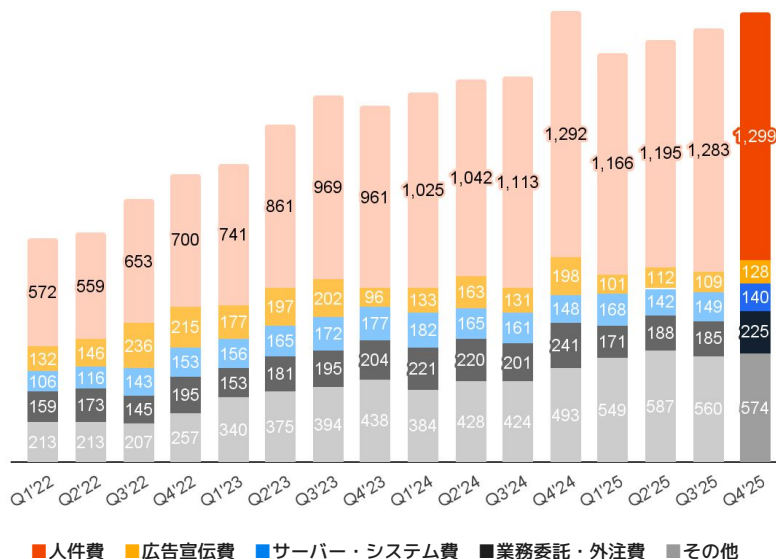


費用構成推移

- BPaaSの売上拡大に伴い、オペレーターの増員を行ったため人件費は増加。今後も同様のペースで推移する見通し
- 広告宣伝費および業務委託費は効率化が進むことにより、売上に対する費用構成比が低水準に

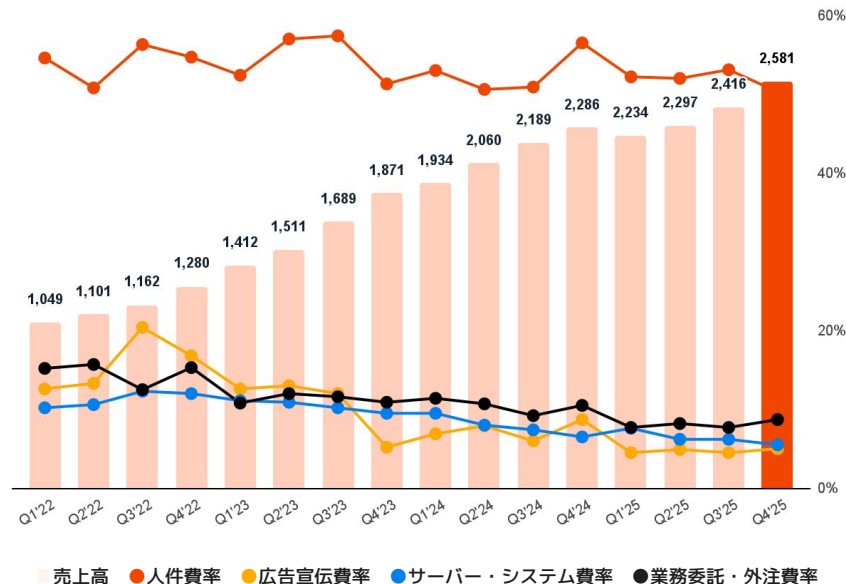
費用構成

単位：百万円



売上に対する費用構成比

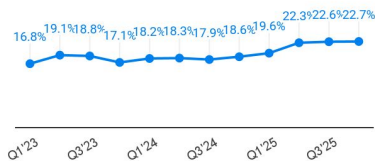
単位：百万円



費用の対売上高比率

- BPaaSのサービス提供体制の強化、オペレーターの増加に伴い、Direct Cost比率は僅かに上昇
- S&M費用比率は人件費および採用費の抑制により前四半期からさらに低下

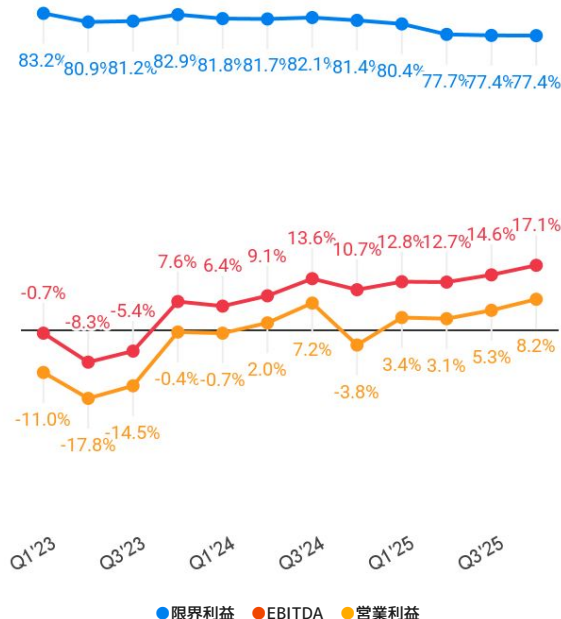
Direct Cost^{*1}



S&M^{*2}



限界利益、EBITDA、営業利益



R&D^{*3}



G&A^{*4}



*1 サーバー費用、支払手数料、BPaaSオペレーターおよびカスタマーサポートに関わる人件費など償却費用を除いた管理会計上の売上原価の合計

*2 Sales and Marketing比率の略称。販売促進に係る広告宣伝費やセールス人員の人件費、関連費用など償却費用を除いた管理会計上の費用合計

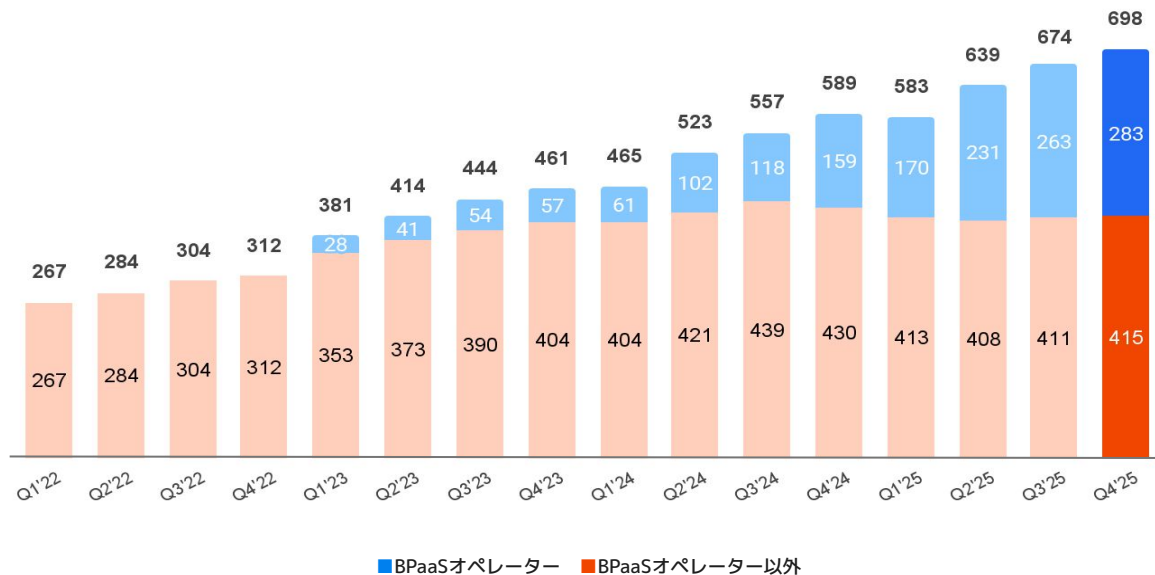
*3 Research and Development比率の略称。サービス開発に係るエンジニアの人件費、関連費用など償却費用を除いた管理会計上の費用合計

*4 General and Administrative比率の略称。コーポレート部門の人件費、関連費用など償却費用を除いた管理会計上の費用合計

従業員数推移

- グループ全体の従業員数は前四半期から24名増加。成長ドライバーであるBPaaS事業の拡大に伴うオペレーターの増員によるもの
- BPaaSオペレーターの採用は、売上拡大に合わせて計画通り順調に進捗。今後の事業成長を支えるため採用を継続すると同時に、AI活用や業務プロセスの標準化による生産性向上にも積極的に取り組み、収益性の高い事業モデルの構築を目指す

単位：名



Appendix4 | 株主優待のご案内

株主優待制度のご案内

より多くの皆様に当社のサービスをご利用頂くことにより、
当社への理解を更に深めるとともに末長く会社の成長を
応援していただけますと幸いです。



対象となる株主さま

- 毎年6月30日現在、および12月31日現在の当社株主名簿に2回（6ヶ月）以上連続して
当社株式の1単元（100株）以上の保有が記載されている株主さまが対象となります

ご優待の内容

- 当社有償提供のパーソナルプラン*1を、1株主番号に対して1ID贈呈いたします
- 当社株式を保有いただいている期間において、月額料金を無償とさせていただきます

*1 パーソナルプランのビジネスプランへの統合によって、有料パーソナルプランの提供は終了しておりますが、株主の皆様へは引き続き提供しております

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。