

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

kubell

4448 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 9 月 22 日 (月)

執筆：客員アナリスト

茂木稜司

FISCO Ltd. Analyst **Ryoji Mogi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 業績動向	01
3. 2025 年 12 月期の業績予想	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. ビジネスチャット事業	05
2. BPaaS 事業	05
3. インキュベーション事業	05
4. 同社の強み	06
■ 業績動向	07
1. 2025 年 12 月期中間期業績概要	07
2. ドメイン別の売上高推移	09
3. 主要 KPI ハイライト	10
4. AI エージェント時代における SaaS への影響	11
5. 財務状況	13
■ 今後の見通し	13
1. 2025 年 12 月期の業績見通し	13
2. トピックス	14
■ 成長戦略	16
1. 重点戦略	18
2. サステナビリティ・ビジョン	20
■ 株主還元策	21

要約

EBITDA は期初業績予想に対して 57.8% の進捗。 好調な業績を背景に通期業績予想を修正

1. 会社概要

kubell（クベル）<4448> は、国内最大級のビジネスチャットサービス「Chatwork」の提供や、業務のデジタルトランスフォーメーション（以下、DX）を推進し、中小企業の生産性向上を支援する業務プロセス代行サービス「タクシタ」をはじめとする BPaaS（Business Process as a Service）を展開する企業である。同社の強みは、日本国内の労働市場が抱える構造的課題に対し、的確なソリューションを提供している点にある。少子高齢化による労働力不足や中小企業の生産性向上の必要性に対応するため、IT リテラシーが低い企業でも容易に導入・活用できるツール「Chatwork」を中核に据え、多くの中小企業に貢献している。「Chatwork」は日本国内で 93.5 万社（2025 年 6 月末時点）の導入実績を持ち、特に中小企業層に向けたサービスの提供により競合との差別化に成功している。さらに、BPaaS という新しいクラウドサービスモデルを推進しており、業務プロセスをクラウド上でアウトソーシングすることで、中小企業の DX を支援している。これにより、DX が進みづらい IT 未熟層であるマジョリティ市場に対しても、導入しやすい形で提供していることが大きな強みである。

2. 業績動向

2025 年 12 月期中間期（2025 年 1 月～6 月）の連結業績は、売上高 4,532 百万円（前年同期比 13.4% 増）、営業利益 146 百万円（同 437.9% 増）、経常利益 132 百万円（同 705.6% 増）、親会社株主に帰属する中間純利益 14 百万円の損失（前年同期は 24 百万円の利益）となった。EBITDA は 578 百万円（同 84.7% 増）と大幅な増益を達成しており、期初の通期業績予想で想定した進捗を上回るペースを記録している。全社的な費用対効果の改善が着実に成果を生み出した結果であり、収益性の向上が鮮明に表れている。売上高については、セキュリティ事業廃止後も引き続き堅調に推移している。特に、Chatwork 課金 ID の純増数は価格改定後に一時的な伸び鈍化が見られたものの、前年同期比 9.0 ポイント増と回復基調が続いており、プラットフォームの利用基盤拡大に再び勢いが戻ってきている。利益率改善と安定的な売上成長の両方が同時に進行している点は評価が高く、今後の収益モデルの強靭性を裏付ける結果であると弊社では見ている。2025 年 12 月期は中期経営計画の 2 年目に当たるが、EBITDA 及び営業利益の両方で大幅増を達成しており、非常に順調なペースで進捗していると弊社では見ている。

kubell

4448 東証グロース市場

2025 年 9 月 22 日 (月)

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

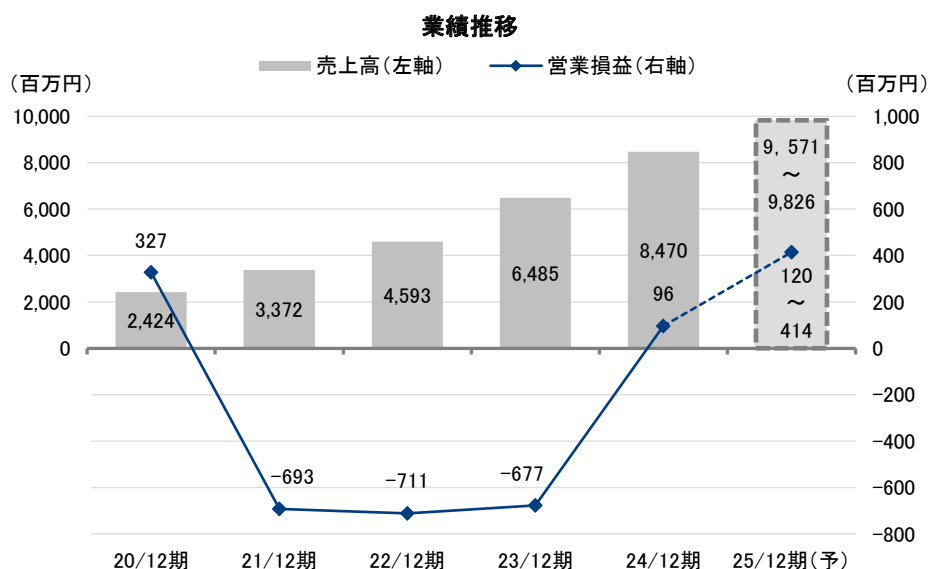
要約

3. 2025 年 12 月期の業績予想

同社は、通期の業績見通しの確度が高まったことを受け、通期業績予想を成長率での開示から具体的な金額レンジでの開示に修正した。修正後の 2025 年 12 月期の業績予想は、売上高 9,571 ～ 9,826 百万円（前期比 13.0 ～ 16.0% 増）、EBITDA 1,005 ～ 1,300 百万円（同 17.3 ～ 51.7% 増）、営業利益 120 ～ 414 百万円（同 23.9 ～ 328.2% 増）、経常利益 100 ～ 395 百万円（同 33.5 ～ 424.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純損益は 236 百万円の損失～ 41 百万円の利益（前期は 1,172 百万円の損失）としている。売上高は BPaaS 事業の力強い成長を背景に着実な成長を見込み、EBITDA は前回予想からレンジを引き上げた予想としている。営業利益についても大幅な増加を見込んでおり、コスト構造の改善と成長分野へのリソース集中が功を奏している。営業利益の増加幅の大きさは、事業ポートフォリオの最適化と BPaaS の収益貢献度の高さを裏付けるものであり、中期的な収益拡大の持続性を強く示すシグナルであると弊社では見ている。各事業における重点施策としては、Chatwork 事業では、各 KPI の詳細開示からも読み取れるように、課金 ID 数や ARPU を着実に伸ばす施策が講じられている。セールスマーケティング部門も筋肉質な組織となっており、さらなる成長の加速が期待される。BPaaS 事業は今後さらに成長へ向かうフェーズにあり、人員も増加する見通しである。同事業の売上高は、全社売上高に占める割合が大きくなるほど、業務効率の向上や利益率の改善、ほかのサービスとの連携による相乗効果が生まれやすくなるという特性があり、その結果として、事業全体の成長スピードが一段と高まる構造になっている。

Key Points

- ・国内最大級のビジネスチャットサービス「Chatwork」や、業務プロセス代行サービス「Chatwork アシスタント」をはじめとする BPaaS 事業により中小企業の生産性向上を支援
- ・2025 年 12 月期中間期の業績は、EBITDA は前年同期比 84.7% 増の大幅増を記録。期初業績予想に対して 57.8% と非常に好調な進捗
- ・2025 年 12 月期の業績予想は具体的な金額レンジに修正、「Chatwork」のさらなる普及と BPaaS 事業への積極的な投資を成長ドライバーとして、営業利益・EBITDA は大幅増を見込む



注：21/12 期より連結決算。25/12 期予想のグラフは上位の数値で表示
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

国内最大級のビジネスチャットサービス「Chatwork」を提供

1. 会社概要

同社は、国内最大級のビジネスチャットサービス「Chatwork」の提供や、業務の DX を推進し、中小企業の生産性向上を支援する業務プロセス代行サービス「タクシタ」をはじめとする BPaaS 事業を展開する企業である。同社は「働くをもっと楽しく、創造的に」をミッションに、働く時間が単なる生計の手段ではなく、より楽しく創造性を発揮できる社会の実現を目指している。また、同ミッションを追求するために、社名には「働く人の心に宿る火に、薪をくべるような存在でありたい」という想いが込められている。

「Chatwork」は国内市場において業界をリードしており、ニールセンデジタル（株）が実施する「Nielsen NetView/Mobile NetView Customized Report」においてビジネスチャット国内利用者数 6 年連続 No.1 を獲得している。さらに、2025 年 12 月期中間期末時点で、同サービスは 93.5 万社に上る企業に導入されており、顧客基盤の広さは同社の強力なプラットフォーム性を証明している。同社のビジネスモデルは、単なる SaaS 提供にとどまらず、SaaS を通じて企業の業務プロセスそのものをアウトソーシングする BPaaS を展開し、顧客の DX を支援するという独自のポジションにある。これにより、特に中小企業に対して、IT リテラシーが低い場合でも DX を実現するソリューションを提供している。また、今後の成長戦略として、2026 年までに中小企業 No.1 の BPaaS カンパニーとなることを目標としており、長期的にはビジネス版スーパーアプリとしてのプラットフォーム化を目指す。このビジョンの実現に向け、同社は今後も国内市場におけるシェア拡大を続け、労働生産性を効率化する新たなサービスの開発を進める計画である。

同社は既に国内 SaaS 市場で強固な基盤を持ち、特に中小企業向けの市場において競争優位性が高い。この優位性を持続的に拡大するための戦略として、BPaaS や AI を活用した新サービスの展開は非常に効果的であり、今後の飛躍的な成長が期待できると弊社では見ている。

2. 沿革

同社は、もともと「Chatwork（株）」として知られていた企業であり、主に中小企業向けのビジネスチャットサービスで国内最大のシェアを誇る会社である。同社の起源は 2000 年 7 月にまで遡る。当時、企業向けのホームページ集客支援サービスの提供を目的として、大阪府吹田市で「EC studio」を山本兄弟で創業した（現 代表取締役兼 社長 上級執行役員 CEO は、弟の山本正喜（やまもとまさき）氏）。2004 年 11 月に有限会社として法人化した後、2005 年 12 月には株式会社へと組織変更した。事業拡大に伴い、2006 年には東京都世田谷区に東京オフィスを開設した。

会社概要

そして 2011 年 3 月、ビジネスチャットサービス「Chatwork」をリリースし、これが後に国内外で注目を浴びることになる。翌年の 2012 年 4 月には、社名を ChatWork(株)に変更し、同年には米国カリフォルニア州にも子会社を設立している。「Chatwork」は国内だけでなく海外進出も試みたが、特にシリコンバレーでの経験は重要な転機を迎えた。グローバルの競合サービスが乱立し、世界市場での競争からは一時撤退することになった。しかしながら、国内市場においては、特に中小企業向けに焦点を当てたビジネスモデルが奏功し着実に成長していった。2018 年 11 月に社名を Chatwork(株)に再度変更、2019 年 9 月には東京証券取引所（以下、東証）マザーズ（現 グロース市場）に上場を果たした。

2024 年 7 月には、Chatwork(株)から(株)kubellへと社名を変更し、さらなる事業の多角化と中小企業支援への取り組みを強化する意向を示している。創業以来の成長と変革を続けてきた同社は、ビジネスチャットの枠を超え、業務プロセスの DX を支援するプラットフォームへと進化している。

事業概要

ビジネスチャット「Chatwork」を基盤として、BPaaSで「働く」を変えるプラットフォームを提供

同社の事業は、プラットフォーム事業という単一セグメントの下、ビジネスチャット「Chatwork」を主とした「SaaS ドメイン」と、BPaaS サービスを展開する「BPaaS ドメイン」に大別される。「Chatwork」は国内の中小企業市場で圧倒的なシェアを誇り、利用者数・導入企業数ともに業界トップである。ユーザーが業務中に常時使用することから、他の SaaS と比較して顧客接点が非常に多く、このプラットフォーム性が同社の強みとなっている。

同社の提供する BPaaS は、SaaS よりも一歩進んだ形態のクラウドサービスであり、ソフトウェアの提供に加え、業務プロセスそのものをクラウド経由で提供することの特徴としている。この BPaaS によって、IT リテラシーが低い中小企業でも DX を推進することが可能となる。また、「Chatwork」のプラットフォームを活用し、SaaS だけでなく、顧客に代わって業務を効率化するという新しい付加価値を提供している。さらに、AI 技術を活用した新しいサービス展開にも注力しており、特に「Chatwork」内での AI 対話機能や自動タスク実行など、今後の成長が期待される領域に投資している。この AI 活用によって、ユーザーの生産性をさらに向上させるだけでなく、新たな顧客層の獲得にもつながると見込んでいる。

ビジネスチャット市場はまだ成長余地が大きく、現段階での普及率は低いが、今後の市場拡大が期待される。一方、BPaaS 事業は、高付加価値サービスを提供することで、収益性の向上が見込まれる。同社は、これらの事業を柱として成長戦略を推進しており、中期的には安定した売上成長が予想される。また、インキュベーション事業の展開によって、新たな成長機会を獲得し、さらなる企業価値の向上が期待される。同社の事業モデルは非常に魅力的であり、特に中小企業向けの DX 支援市場における成長余地は大きい。今後も BPaaS や AI 技術を活用したサービスの拡大により、収益性の向上が期待されると弊社では見ている。

事業概要

1. ビジネスチャット事業

ビジネスチャット事業では、主力製品であるビジネスチャットツール「Chatwork」を提供している。日本国内において特に中小企業をターゲットとして、使いやすい UI と社外との接続が容易である点が特徴であり、中小企業の DX に貢献している。他の SaaS プロダクトと異なり、ユーザー同士の紹介によって急速にユーザー数を拡大しており、2025 年 12 月期中間期末時点で 93.5 万社の企業に導入されている。中小企業の業務効率化への貢献により、導入社数の増加に伴う安定した売上を維持している。今後も、ビジネスチャットの機能を強化し、タスク管理や日程調整といった業務を効率化する機能を備えることで、顧客のニーズに応え続ける方針である。また、ビジネスチャットを基盤にして、後述する BPaaS とのシームレスな連携を実現することにより、さらなる事業成長を見込んでいる。

2. BPaaS 事業

BPaaS 事業では、中小企業向けに特化した業務プロセスそのものをクラウド上で提供するサービスを展開している。これは単なるソフトウェアの提供にとどまらず、業務の効率化と DX を促進する次世代のクラウドサービスとして位置付けられている。BPaaS は特に SaaS (Software as a Service) では対応が難しい業務全体の最適化を目指しており、企業が業務を外部にアウトソーシングできる環境を整えている。同社の BPaaS 事業では、「Chatwork」との深い統合を通じて、業務代行や労務管理などのサービスを提供している。こうしたサービスは特に IT リテラシーが高くない中小企業にとって大きな価値を提供しており、運用の効率化に貢献している。自社業務を外部にアウトソーシングすることに関しては、自社に業務ノウハウが蓄積されないリスクがあると捉える向きもあるが、中小企業では 1 人のベテラン社員により業務が属人化しているケースも少なくない。こうしたケースではベテラン社員の退職リスクのほうが自社に与える影響は大きく、同社サービスにより業務を適正にアウトソーシングし、DX による効率化を享受するメリットのほうが大きいと弊社では考える。また、2024 年 4 月には 100% 子会社である (株)kubell パートナーを設立し、よりスピーディーにサービスの開発と運営を進める方針である。BPaaS 事業は、同社が掲げる「中小企業 No.1 BPaaS カンパニー」の実現に向けて、グループとして今後さらに事業拡大すると予測される。

3. インキュベーション事業

インキュベーション事業では、同社のこれまでの事業運営で蓄積してきた知見とデータを活用し、従来の事業領域を超えた新たなビジネスを創出することを目的としている。この事業の中心には、ビジネスチャットと BPaaS 事業で培った「テクノロジーと人を融合させた大規模なオペレーションエンジン」がある。同社は、このプラットフォームを基盤に、AI や他の最新テクノロジーを活用した新規事業を展開する計画である。たとえば、AI による業務の自動化や、データを活用した新たなサービスの提供などが挙げられる。また、他社とのアライアンスを強化し、インキュベーション事業を通じて新たな収益源を確保することも目指している。こうした取り組みは、ビジネスチャットや BPaaS に次ぐ新たな成長の柱となり、非連続的な成長を実現する可能性を秘めている。

事業概要

4. 同社の強み

同社は、国内最大級のビジネスチャット「Chatwork」を中核に据えた企業であり、日本の中小企業を主なターゲットとした独自のビジネスモデルを構築している。その強みは、日本の労働市場が抱える構造的課題、すなわち、少子高齢化による労働力不足や中小企業の労働生産性の低さといった問題に対して、的確に対応できるソリューションを提供している点にある。特に、IT リテラシーの低い中小企業層でも導入・活用が容易なツールを提供することで、同社は社会的使命を果たしていると評価できる。

「Chatwork」は、日本国内の中小企業を中心とした広範な顧客基盤を背景に、強固な市場シェアを獲得している。フリーミアムモデルを採用することで導入ハードルを下げ、加えて、簡潔な UI や社外との接続が容易であるという特徴を持ち、既存ユーザーの紹介を通じて自然な形で導入が拡大する構造が確立されている。こうしたネットワーク効果が高く評価され、現在では 93.5 万社という業界トップクラスの導入社数を実現している。これは同社の競争力の証左であり、特に中小企業にフォーカスしたことで、エンタープライズ市場をねらう競合他社との差別化にも成功している点は特筆に値する。

日本の中小企業市場における構造的特徴として、1 社当たりの規模が極めて小さく、従業員数が 5 ～ 30 人未満の企業が大半を占めるという点が挙げられる。このような市場においては、個別営業のコスト効率が悪く、大多数の SaaS ベンダーはエンタープライズ市場に注力せざるを得ないのが実情である。その結果、高度化・高価格化されたプロダクトは中小企業には適合せず、真にニーズを満たすサービスが不足している現状がある。加えて、IT リテラシーが低いために SaaS や AI の導入・活用が進まないという課題も顕在化している。日本の労働人口の約 70% を占めるにもかかわらず、こうした市場は参入障壁が高いため、いまだ開拓が進んでおらず、「ブラックオーシャン」とも称されている。

この難易度の高い市場において、同社は「Chatwork」のネットワーク効果、BPaaS による業務プロセスの代行、そして中小企業というターゲットに特化した一貫性あるビジネスモデルという三位一体の競争優位性を確立している。まずネットワーク効果においては、「Chatwork」の口コミを通じた導入拡大の仕組みが定着しており、「みんなが使っているから自社も導入する」という循環が生まれやすい。このことは、マーケティングコストを抑えながらも継続的な成長を可能とする構造的強みに直結している。

次に、BPaaS によるサービス提供において、同社は単なるチャットツールの提供にとどまらず、業務プロセスそのものをクラウド上で代行・効率化する仕組みを整備している。これは、SaaS を利用する前段階でつまづきがちな IT 未熟層の企業に対し、業務プロセスそのものを含めて DX を支援するアプローチであり、従来の SaaS ベンダーにはない価値提供を実現している。さらに、「Chatwork」の既存ユーザー基盤に自然に BPaaS をクロスセルできる点も戦略上の優位性となっており、ブランド認知や信頼の蓄積を生かして LTV（ライフタイムバリュー）を向上させることができる構造が確立されている。

事業概要

このように、同社の構築するビジネス構造は、採算性と成長性の両立を可能とするものであり、特に「ブラックオーシャン市場」において独自のポジションを確立している点は高く評価される。また、同社の「Chatwork」は、社外との連携が容易であるというプロダクト特性により、大企業においても、社内は「Teams」、社外とのやり取りは「Chatwork」というように、補完的に利用されるケースが少なくない。これは、ターゲット市場である中小企業以外にも、プロダクトの汎用性によって大企業ニーズにも対応できる点を示しており、さらなる成長余地を有していることを意味する。

加えて、AI 技術の進展によって同社の提供価値はさらに拡張されつつある。「Chatwork」では大規模言語モデル（LLM）を活用した高度な AI 機能の実装が進んでおり、過去のメッセージを学習した文章生成、要約、タスクの自動化といった新たな機能が検討されている。これらの技術が実用化されれば、ユーザーの業務効率は飛躍的に向上し、BPaaS 領域においても AI による業務プロセスのさらなる代替が可能となる。結果として、中小企業の DX がより強力に推進されることとなり、同社がターゲットとするマジョリティ市場において、圧倒的な価値を提供する存在としての地位をより一層高めると見込まれる。

以上のような構造的優位性と将来展望を踏まえると、同社は今後の成長ポテンシャルが極めて高い企業であると弊社では考える。特に、42.4 兆円とされる BPaaS 市場の規模に照らせば、中小企業に特化した同社のアプローチが今後の SaaS 市場の成長に大きく寄与する可能性は高い。さらに、「Chatwork」が持つ顧客接点の多さは、PLG（Product-Led Growth）モデルとも親和性が高く、顧客の利用データをもとにしたマーケティングや営業活動の高度化により、売上の持続的拡大が期待できる。

競合環境においては、「Microsoft Teams」や「Slack」など、グローバルプレイヤーが存在するものの、これらは主にエンタープライズ領域を中心とした展開であり、同社のように中小企業に特化した戦略を採るプレイヤーは限定的である。また、BPaaS 領域においても、大企業向け BPO サービスは存在するものの、中小企業に焦点を当て、業務そのものを請け負いつつ適切な SaaS を選択し提供するという同社のサービスは、他に類を見ない優位性を持っている。今後も日本の中小企業市場における確固たるポジションを築き続けるとともに、技術革新に柔軟に対応し、成長機会を的確に捉えることが同社のさらなる飛躍のカギとなると弊社では見ている。

業績動向

EBITDA が非常に好調に進捗。 課金 ID 数の積み上げにより売上高も堅調推移

1. 2025 年 12 月期中間業績概要

2025 年 12 月期中間期の連結業績は、売上高 4,532 百万円（前年同期比 13.4% 増）、営業利益 146 百万円（同 437.9% 増）、経常利益 132 百万円（同 705.6% 増）、親会社株主に帰属する中間純利益 14 百万円の損失（前年同期は 24 百万円の利益）となった。

業績動向

EBITDA は 578 百万円（前年同期比 84.7% 増）と大幅な増益を達成しており、期初の通期業績予想で想定した進捗を上回るペースを記録している。全社的な費用対効果の改善が着実に成果を生み出した結果であり、収益性の向上が鮮明に表れている。広告宣伝費は短期的な増減はあるものの、登録 ID 数を減らすことなく圧縮できている。また、サーバー費用も当中間期で削減に成功した。人件費については、原価性の強い BPaaS 領域ではオペレーター採用を増やしている一方、それ以外の人員は減少しており人件費全体の効率化が進んでいる。

売上高については、セキュリティ事業廃止後も引き続き堅調に推移している。特に、Chatwork 課金 ID の純増数は価格改定後に一時的な伸び鈍化が見られたものの、前年同期比 9.0 ポイント増と回復基調が続いており、プラットフォームの利用基盤拡大に再び勢いが戻ってきている。こうした業績の好調を背景に、同社は通期の業績予想の上方修正を行った。売上高は前期比 13.0 ～ 16.0% の増加、EBITDA は 1,005 ～ 1,300 百万円を想定しており、着実な成長を維持しつつ利益は期初予想を引き上げた形だ。利益率改善と安定的な売上成長の両方が同時に進行している点は評価が高く、今後の収益モデルの強靱性を裏付ける結果であると弊社では見ている。

BPaaS ドメインにおいては、「Chatwork」プラットフォームからの送客や、マーケティング施策強化により新規案件獲得が加速している。従業員数は前四半期から 56 名増加し、増員の大半は BPaaS オペレーターである。採用は計画通り進み、AI 活用やプロセス標準化によって生産性向上と収益性強化の両立を図る方針である。BPaaS 拡大に伴うオペレーター増員で人件費は増加したが、広告宣伝費・業務委託費は効率化により前年中間を大きく下回る水準を維持している。BPaaS オペレーターは変動費的な性質を持ち、キャパシティの拡大と受注増加のサイクルを繰り返すモデルである。足元のキャパシティには余裕があり、当面は案件獲得に注力している。人的キャパシティの確保によって受注能力が可視化され、売上高の成長に対する蓋然性が高まっていると弊社では見ている。

さらに、同事業では AI エージェントの導入に関する検証が進んでいる。AI エージェントは新しい概念ではあるが、業界全体で注目されているトレンドであり、同社でもこれを積極的に活用する方向で動いている。足元では社内で細かな AI エージェントやミニアプリの開発・テスト導入を進めており、限定的な領域では一定の成果が出ている。今後は労務や BPO の領域に対象を広げていく方針であり、社内利用で有効性を確認したうえで、将来的にはクライアントへ展開していくことが予想される。BPaaS 領域での AI の活用は、今後の成長戦略においても重要な KPI と位置付けられており、同社の事業戦略の中核を成す要素となっていることがうかがえる。同事業における人件費は原価に直結するため、AI エージェントの導入によって将来的な原価圧縮と粗利率の改善が期待される。2025 年 12 月期は中期経営計画の 2 年目に当たるが、EBITDA 及び営業利益の双方で大幅増を達成しており、非常に順調なペースで進捗していると弊社では見ている。

業績動向

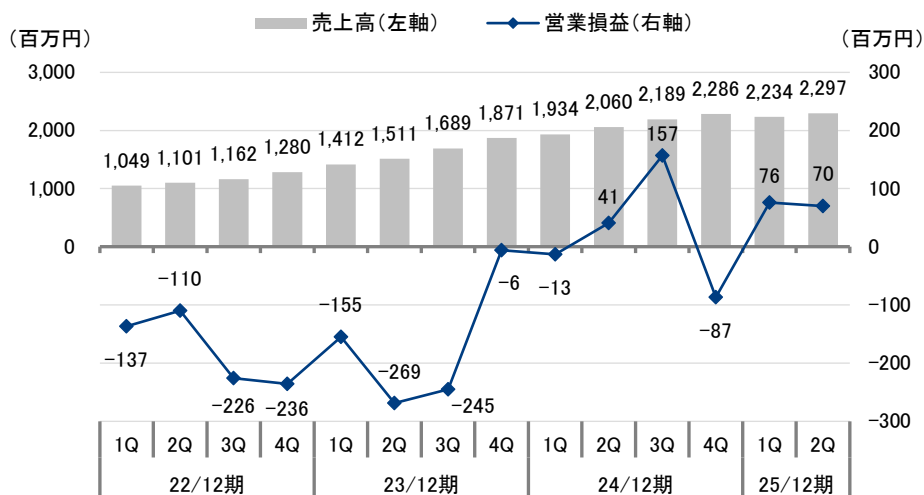
2025 年 12 月期中間期の連結業績

(単位：百万円)

	24/12 期中間期		25/12 期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	3,994	-	4,532	-	537	13.4%
営業利益	27	0.7%	146	3.2%	119	437.9%
経常利益	16	0.4%	132	2.9%	116	705.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	24	0.6%	-14	-0.3%	-39	-
1 株当たり中間純利益 (円)	0.61	-	-0.36	-	-0.97	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高・営業損益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. ドメイン別の売上高推移

SaaS ドメイン全体の売上高は 4,067 百万円（前年同期比 8.6% 増）の成長であり、セキュリティ事業廃止の影響はあるが安定した成長を維持している。SaaS ドメイン全体のうち、ストック売上高についても 3,847 百万円（同 10.4% 増）と堅調に推移している。

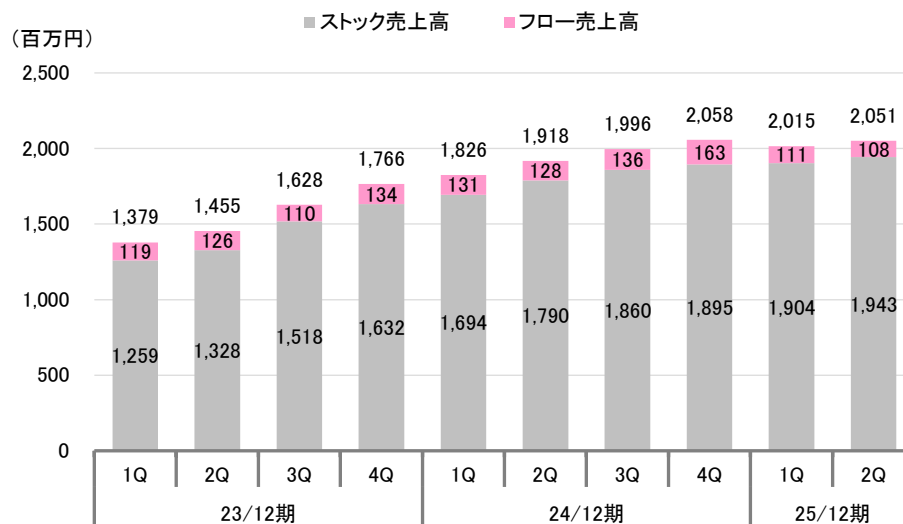
また、BPaaS ドメイン全体の売上高は 464 百万円（前年同期比 85.7% 増）と高い成長率を記録し、全社売上成長の主力ドライバーとなっている。売上収益の 96% を占めるストック売上 446 百万円（同 88.2% 増）と極めて高い成長を維持しており、収益の安定性が高まっている点は長期的な観点からもポジティブである。

SaaS 及び BPaaS の各ドメインにおける売上高推移を見ても、ストック収益は安定して成長しており、収益の基盤としての役割を果たしていることがうかがえる。特に BPaaS ドメインについては前年同期比で 85.7% の伸びを見せており、高成長領域としてのポテンシャルが明確に現れていると弊社では見ている。

kubell | 2025 年 9 月 22 日 (月)
4448 東証グロース市場 | <https://www.kubell.com/ir/>

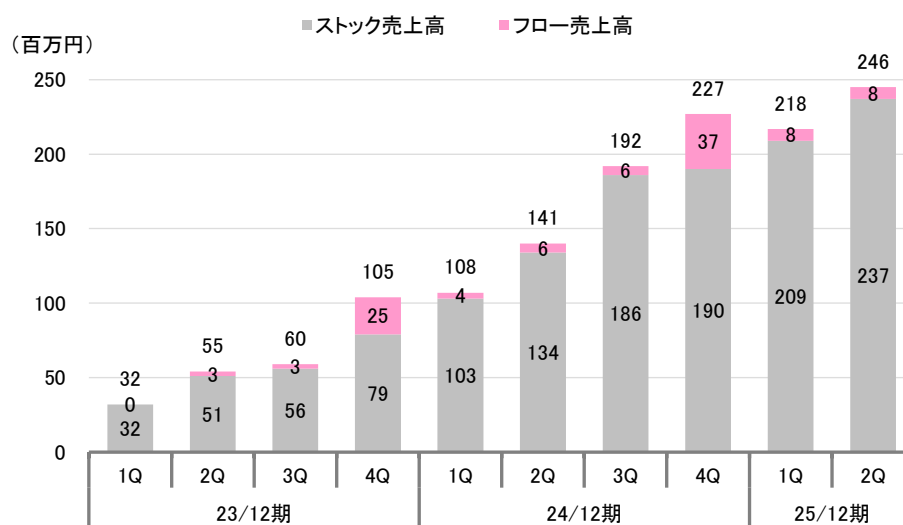
業績動向

SaaSドメイン売上高の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

BPaaSドメイン売上高の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 主要 KPI ハイライト

全社ベースの ARR（年間経常収益）は 87.2 億円（前年同期比 13.3% 増）に達しており、同社のビジネス全体が安定した成長軌道にあることが確認できる。また、導入社数は 93.6 万社（同 12.5% 増）に上っており、順調にプラットフォームとしての規模を拡大している。なお、導入社数の定義については、ビジネスチャットサービス「Chatwork」の契約企業と BPaaS やその他のサービスを利用している企業の合計である。

kubell | 2025 年 9 月 22 日 (月)

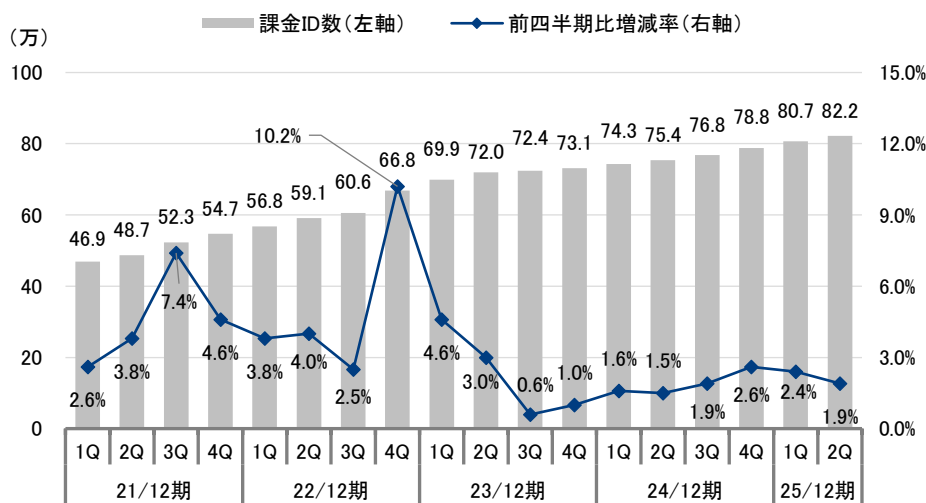
4448 東証グロース市場 | https://www.kubell.com/ir/

業績動向

SaaS ドメインに関しては、ARR が 77.7 億円(前年同期比 8.6% 増)であり、登録 ID 数は 775.2 万 ID(同 9.9% 増)とされている。DAU (Daily Active User : 1 日当たりのサービス利用者数)も 121.5 万 (同 5.4% 増)と、機能改善やコミュニケーション強化によるアクティブ率向上施策が奏功している。さらに、課金 ID 数は 82.2 万 ID (同 9.0% 増)に達している。今後はアカウント発行の簡略化、初期価値体験の向上、ネットワーク効果最大化施策によってユーザー基盤の一層の拡大とエンゲージメント向上が見込まれる。1 課金 ID 当たりの平均単価である ARPU は 713.6 円 (同 0.3% 減)と微減したが、これは低単価プラン比率の上昇が主因であり、エンタープライズプラン販売強化や値引き契約見直しによって改善余地がある。課金 ID 解約率は 0.88% (同 0.23 ポイント減)と低水準で推移している。プロダクト価値の向上施策として、足元ではエンタープライズプランのサービス強化を検討している。SaaS 市場ではサービス拡充とそれに伴う値上げが常道であるが、同社サービスは競合と比較しても安価であり値上げ余地は十分にある。加えて、「タクシタ」などのサービスの利用が進むことでプロダクトに対する粘着性も高まり、値上げもより一層受け入れられやすくなるのではないかと弊社では見ている。

一方で、BPaaS ドメインにおいては、ARR が 9.5 億円 (前年同期比 76.0% 増)と急成長を記録しており、新たな事業領域としての可能性が強く示唆されている。売上高も 464 百万円 (同 85.7% 増)と顕著な伸びを示しており、今後の成長に向けた基盤構築が着実に進んでいることがわかる。

課金IDの推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

4. AI エージェント時代における SaaS への影響

AI 技術の急速な進化を背景として、「AI エージェント時代」の到来が注目されている。これは複数の LLM (大規模言語モデル) が協調して作業を行い、高度な成果物を生み出す新しい仕組みである。従来の生成 AI は単一の入力に対して単一の応答を返す構造であったが、AI エージェントはプロンプトを受け取ると自動的にワークフローを構築し、複数の AI が連携してタスクを遂行する点に大きな違いがある。代表的な事例として「Deep Research」や営業支援、開発エージェントなどが挙げられている。

kubell

4448 東証グロース市場

2025 年 9 月 22 日 (月)

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

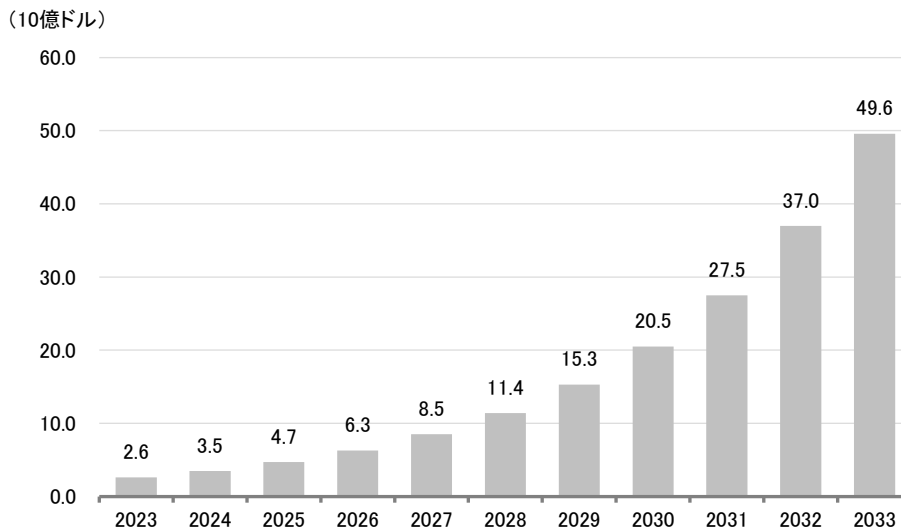
業績動向

このような技術の進化により、今後はユーザーが SaaS の画面を直接操作するのではなく、AI エージェントが API 経由で SaaS を操作する構造にシフトしていくと考えられている。その結果、SaaS ベンダーがユーザーとの直接的な接点を失い、「SaaS is Dead」といった議論が広がりつつある。これに対して同社の「Chatwork」は、コミュニケーション SaaS という特性上、ユーザー同士の直接対話自体に価値があるため、AI エージェントによる代替が非効率であるという独自のポジションを有している。さらに、「Chatwork」はチャット形式で構成されており、プロンプト入力との親和性も高いため、将来的には「Chatwork」上でプロンプトを通じて AI エージェントが稼働するという世界観の構築も視野に入っている。これにより、AI エージェント時代においても「Chatwork」は引き続き高い有用性を保ちつつ進化するポテンシャルを持っている。

また、AI エージェントの登場は、BPaaS 領域の進化を大きく加速させる契機になると見込まれている。日本国内における中小企業向けの BPO 市場は約 42 兆円規模という巨大市場であるが、従来は労働集約型であったため、利益率が低いという課題を抱えていた。今後は AI の進化により AI ワーカーが登場し、この構造が大きく変化すると予想されている。

McKinsey & Company, Inc. のレポート「Beyond the hype: Capturing the potential of AI and gen AI in tech, media, and telecom」においても、BPO は AI による再定義が進む分野として挙げられており、グローバル市場においても、Market.U.S が公表する「AI In BPO Market」によれば、AI を活用した BPO は 2024 年から 2033 年にかけて年平均成長率 34.3% という高成長が見込まれている。これまでの同社における BPaaS では、チャットを通じてオペレーターが SaaS を運用代行してきたが、今後は AI エージェントがその中心となっていく。オペレーターは、AI エージェントの活用と運用にシフトし、そのための教育コストも大幅に削減可能となる。この構造変化により、BPaaS の提供コストは下がりつつ、スケーラビリティは飛躍的な向上が期待される。

AIを活用したBPO市場(グローバル)の成長率



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

5. 財務状況

2025 年 12 月期中間期末の資産合計は、前期末比 136 百万円減の 5,977 百万円となった。流動資産は、同 176 百万円増の 4,202 百万円となった。主な要因としては、売掛金が 53 百万円減少した一方で、現金及び預金が 385 百万円増加した。固定資産は同 313 百万円減の 1,775 百万円となった。主に、ソフトウェアが 167 百万円減少した。負債合計は同 218 百万円減の 4,296 百万円となった。流動負債は、同 22 百万円減の 3,803 百万円となった。主に、1 年内返済予定の長期借入金が 105 百万円、契約負債が 20 百万円増加した一方で、未払法人税等が 71 百万円減少した。固定負債は、同 195 百万円減の 493 百万円となった。主に、長期借入金が 224 百万円減少した。純資産合計は同 81 百万円増の 1,680 百万円となった。主に、資本金が 61 百万円、資本剰余金が 61 百万円増加した一方で、利益剰余金が 14 百万円減少した。自己資本比率は同 2.0 ポイント上昇の 28.1% となった。EBITDA や営業利益の黒字化により現金及び預金は増加傾向にあり、財務基盤の改善が進んでいると弊社では見ている。

■ 今後の見通し

通期業績予想を具体的な金額レンジでの開示に修正、 営業利益は期初予想から引き上げ大幅増加の見込み

1. 2025 年 12 月期の業績見通し

同社は、通期の業績見通しの確度が高まったことを受け、通期業績予想を成長率での開示から具体的な金額レンジでの開示に修正した。修正後の 2025 年 12 月期の業績予想は、売上高 9,571 ～ 9,826 百万円（前期比 13.0 ～ 16.0% 増）、EBITDA 1,005 ～ 1,300 百万円（同 17.3 ～ 51.7% 増）、営業利益 120 ～ 414 百万円（同 23.9 ～ 328.2% 増）、経常利益 100 ～ 395 百万円（同 33.5 ～ 424.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純損益は 236 百万円の損失～ 41 百万円の利益（前期は 1,172 百万円の損失）としている。売上高は BPaaS 事業の力強い成長を背景に着実な成長を見込み、EBITDA は前回予想からレンジを引き上げた予想としている。営業利益についても大幅な増加を見込んでおり、コスト構造の改善と成長分野へのリソース集中が功を奏している。営業利益の増加幅の大きさは、事業ポートフォリオの最適化と BPaaS の収益貢献度の高さを裏付けるものであり、中期的な収益拡大の持続性を強く示すシグナルであると弊社では見ている。

2025 年 12 月期は、中期経営計画における「売上高の年平均成長率 (CAGR) 30% 以上」という目標を踏まえると、将来の成長に向けた準備期という印象である。各事業における重点施策としては、Chatwork 事業では、各 KPI の詳細開示からも読み取れるように、課金 ID 数や ARPU を着実に伸ばす施策が講じられている。セールスマーケティング部門も筋肉質な組織となっており、さらなる成長の加速が期待される。BPaaS 事業は今後さらに成長へ向かうフェーズにあり、人員も増加する見通しである。同事業の売上高は、全社売上高に占める割合が大きくなるほど、業務効率の向上や利益率の改善、他サービスとの連携による相乗効果が生まれやすくなるという特性があり、その結果として、事業全体の成長スピードが一段と高まる構造になっている。2025 年 12 月期は成長率の底であり、翌期以降の加速的な成長に向けた投資フェーズであると弊社では見ている。

今後の見通し

2025 年 12 月期業績予想

(単位：百万円)

	24/12 期		25/12 期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	8,470	-	9,571 ~ 9,826	-	13.0 ~ 16.0%
EBITDA	856	10.1%	1,005 ~ 1,300	10.5 ~ 13.2%	17.3 ~ 51.7%
営業利益	96	1.1%	120 ~ 414	1.3 ~ 4.2%	23.9 ~ 328.2%
経常利益	75	0.9%	100 ~ 395	1.0 ~ 4.0%	33.5 ~ 424.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-1,172	-	-236 ~ 41	-	-
1 株当たり当期純利益 (円)	-28.59	-	-5.64 ~ 0.98	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. トピックス

足元のトピックスは以下のとおりである。

(1) 「Chatwork アシスタント」を「タクシタ」に名称変更

同社は「Chatwork アシスタント」の名称を「タクシタ」に変更し、「Chatwork」ユーザー以外にもサービスの魅力を広く訴求するねらいを明確にした。「タクシタ」という名称には、顧客に安心して業務を託してもらえるサービスを提供するという思いが込められており、ブランドコンセプトを直感的に伝える工夫が見られる。これにより、Teams や Slack など、「Chatwork」以外のビジネスチャットツールを利用している企業にも訴求しやすくなったと弊社では考える。サービス内容については、従来のチケット制による時間単位での業務支援だけでなく、業務全体を定額で請け負うプランを追加するなど、ニーズに応じてラインナップを拡充していく方針である。なお、既存の「Chatwork」ユーザー向けには「Chatwork アシスタント」の名称を継続利用する方針を示し、既存顧客基盤への配慮も行っている。この名称変更は市場認知の拡大と顧客層の多様化をねらったブランド戦略の一環であり、BPaaS 事業の成長加速にも寄与する可能性が高いと弊社では見ている。

新サービス「タクシタ」


Powered by  タクシタ

出所：決算説明資料より掲載

(2) kubell パートナーとミナジンの経営統合を実施

同社は 2025 年 7 月 1 日付で、グループ会社の kubell パートナーと（株）ミナジンの経営統合を行った。kubell パートナーとミナジンはともに BPaaS 事業を展開しており、経営統合により成長スピードの向上とグループ管理の効率化を目指す。同一事業領域における経営資源の統合はスケールメリットを生みやすく、開発・営業・サポートの一体運営によるコスト削減やサービス品質の向上が期待される。

(3) グループの総合力を強化する新体制が発足

2025 年 7 月から、主力事業である Chatwork 事業の責任者が交代し、新たに CPO（Chief Product Officer）、CTO（Chief Technology Officer）、CSO（Chief Strategy Officer）のポジションを設置する新体制が発足した。新たに Chatwork 事業を管掌する澤口玄（さわぐちげん）氏はこれまで経営企画を統括しており、グループ全体のリソース配分と重要事業の連携を強化する方針を示している。CPO、CTO、CSO の設置により、これまで事業や子会社ごとに分散していたプロダクトや戦略を統合し、ビジネスチャットと BPaaS を一体化した総合力を発揮できる体制へ移行する。この体制変更は組織横断的な意思決定の迅速化とプロダクト戦略の一貫性向上につながり、長期的な成長戦略の実現を後押しすると弊社では見ている。

(4) 自治体・金融機関とのパートナーシップ推進

同社は北九州市及び（公財）北九州産業学術推進機構と連携し、「北九州市 DX 推進プラットフォーム」に「Chatwork」をコミュニティ基盤として提供する。この取り組みは、少子高齢化による労働力不足や産業構造の変化という地域課題に対応し、参加企業・団体間の双方向コミュニケーションを活性化させることで、地域全体の生産性向上と競争力強化をねらうものである。さらに（株）商工組合中央金庫（以下、商工中金）とは BPaaS「タクシタ」の顧客紹介に関する協定を締結し、全国の中小企業へのサービス展開を加速させる方針を示した。商工中金は中小企業支援を最重要ミッションとしており、この連携により顧客企業の DX 推進と業務効率化を支援し、地域経済の活性化に貢献する。自治体と金融機関の双方との連携は、事業領域拡大と顧客基盤の多様化を同時に推進する極めて戦略的な動きであり、中長期的な売上成長のドライバーとして注目に値する。

(5) IR サイトのリニューアル

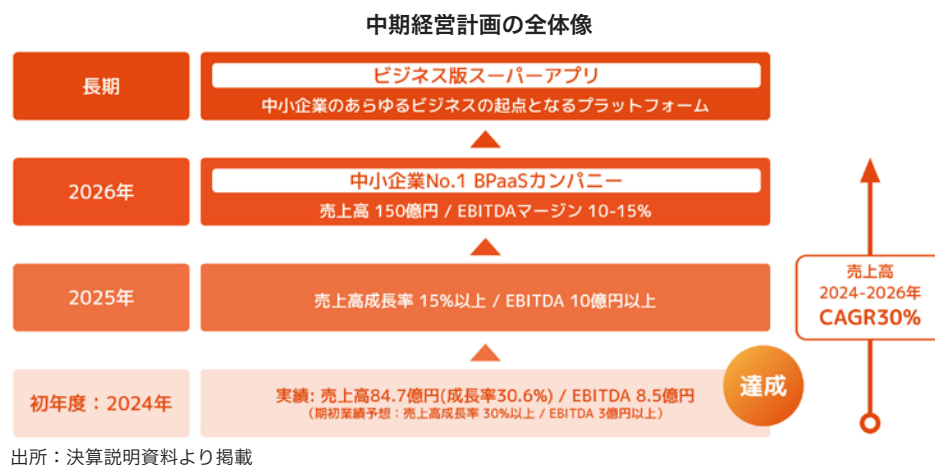
2025 年 7 月より IR サイトを刷新し、個人投資家向け説明資料の掲載を中心にリニューアルを実施した。最新 IR 資料の一括ダウンロード機能を新設し、その他 UI・UX の改善を行うことで、投資家にとっての使い勝手を向上させた。今後も継続的なアップデートを予定しており、投資家とのコミュニケーション強化に向けた姿勢が明確である。この取り組みは投資家層の拡大と企業理解の促進に資するものであり、株式市場での評価向上にもつながる可能性が高いと弊社では考える。

成長戦略

2026 年 12 月期に売上高 150 億円を達成し、 「中小企業 No.1 BPaaS カンパニー」のポジションを確立する

同社では「中小企業 No.1 BPaaS カンパニー」のポジション確立を目指し、中期経営計画を策定している。2024 年 12 月期から 2026 年 12 月期にかけて、連結売上高の年平均成長率（CAGR）を 30% 以上とし、最終年度には連結売上高 150 億円、EBITDA を 15 ～ 22.5 億円、EBITDA マージンを 10 ～ 15% とする財務目標を掲げており、これらは計画発表時から変更なく維持されている。150 億円の売上高目標の内訳については、「Chatwork」を中心とした SaaS ドメインで 100 ～ 110 億円、BPaaS ドメインで 20 ～ 25 億円、新規事業及び M&A で 15 ～ 30 億円としている。また、当初はオーガニックグロース（自然成長）を前提としていたが、特に BPaaS 領域においては、kubell パートナーのような中小企業向け BPO サービスを提供する比較的小規模な企業を連続的に取得するロールアップ戦略の実行可能性が高まり、現在では戦略的に M&A を成長手段として取り込む方向へと方針を転換している。足元では、特に BPaaS 領域を中心に検討を進めており、案件の詳細は非開示ながら、ソーシングを含め多数の情報が寄せられている。同社に参画することで「Chatwork」の顧客基盤を活用したクロスセルが可能となり、相手企業にとっても大きなメリットがあると弊社では考える。

中期経営計画の柱は、ビジネスチャットの売上成長を維持しつつ、次の成長エンジンとなる BPaaS 事業を拡大することであり、併せて新規事業の収益寄与も見込まれている。戦略的には、ビジネスチャットを中核とするコミュニケーションプラットフォームの価値を高め、その上に様々なビジネスを展開できる BPaaS 戦略を推進しており、さらにグループのアセットを生かした AI を用いた研究開発や新規事業のインキュベーションを通じて、将来のコア事業の創出と非連続的な成長をねらう。



成長戦略

経営数値目標

(単位：百万円)

	23/12 期	24/12 期	25/12 期 (予想)	26/12 期 (目標)
売上高	6,485	8,470	9,571 ~ 9,826	15,000
EBITDA	-83	856	1,005 ~ 1,300	1,500 ~ 2,250
EBITDA マージン	-	10.1%	10.5 ~ 13.2%	10.0 ~ 15.0%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

また、2025 年 12 月期第 1 四半期で新たに開示された中長期の財務ターゲットでは、Direct Cost（原価）、限界利益率、S&M（販売及びマーケティング費用）、R&D（研究開発費）、G&A（一般管理費）、EBITDA マージンといった主要指標が明示されており、その背景には、BPaaS 事業は人員集約型ビジネスである側面が強いいため、利益率への影響が注目されている点がある。2024 年 12 月期の実績と中長期ターゲットとの乖離を踏まえ、S&M は現在の 32% から 15 ~ 20% まで引き下げることが目標とされており、これはマーケティングとセールの共通化、プロダクトの成長促進、クロスセルによる BPaaS 誘導によって達成を目指すという。R&D はプロダクト及び AI 領域への継続的な投資方針が示される一方、G&A については現状高い比率であることから、今後はコスト管理の徹底を進める。長期的には「ビジネス版スーパーアプリ」としてのプラットフォーム化を進めることで、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ことを目指しており、最終的な EBITDA マージンは 25 ~ 40% を中長期的に目標として掲げている。BPaaS 市場は中小企業の非コア業務における潜在規模が 42.4 兆円、既に顕在化しているコアターゲットだけでも 2,983 億円規模に達しており、中長期的な成長と安定的な収益性の両立が期待されると弊社では見ている。

中長期の財務ターゲット

	24/12 期	25/12 期 (計画)	26/12 期 (計画)	中長期ターゲット
Direct Cost ※ 1	18%	20%	20%	20-25%
限界利益率	82%	80%	80%	75-80%
S&M ※ 2	32%	26-28%	24-28%	15-20%
R&D ※ 3	17%	16-18%	16-18%	15-20%
G&A ※ 4	23%	22-24%	20-24%	10-15%
EBITDA マージン	10%	10-12%	10-15%	25-40%
償却費	9%	9-10%	9-10%	10% 前後
営業利益率	1%	1-3%	1-5%	15-30%

※ 1 サーバー費用、支払手数料、BPaaS オペレーター及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。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

1. 重点戦略

(1) コミュニケーションプラットフォーム戦略

コミュニケーションプラットフォーム戦略の中心には「Product-Led Growth (PLG)」というアプローチがある。この戦略は、プロダクトそのものを通じて顧客を獲得し、成長を促進するという考え方であり、従来の「Sales-Led Growth (SLG)」モデルとは異なる。具体的には、PLG モデルにおいては、まず無料で使いやすいサービスを提供し、その利用データを活用して潜在的な有料顧客を特定し、商談へとつなげる。同社では、チャットを用いた高効率な顧客対応を重視し、業界ごとのニーズに対応したビジネスチャットの型化を進めている。これは、国内市場における同社の競争優位性を生かすとともに、マーケティングとセールスプロセスの質を高める狙いがある。また、業務プロセスにおける深い業界理解を強みとして、国内市場において圧倒的な市場シェアの獲得を目指している。PLG モデルを推進することで、AI を活用したデータ分析を進め、広告宣伝費を抑えつつも大規模なユーザー拡大を可能にしている。この戦略により、「Chatwork」はビジネスチャット市場において次世代の BPaaS に最も適したプロダクトとして進化を遂げようとしている。

PLG モデルと SLG モデルの違い



出所：決算説明資料より掲載

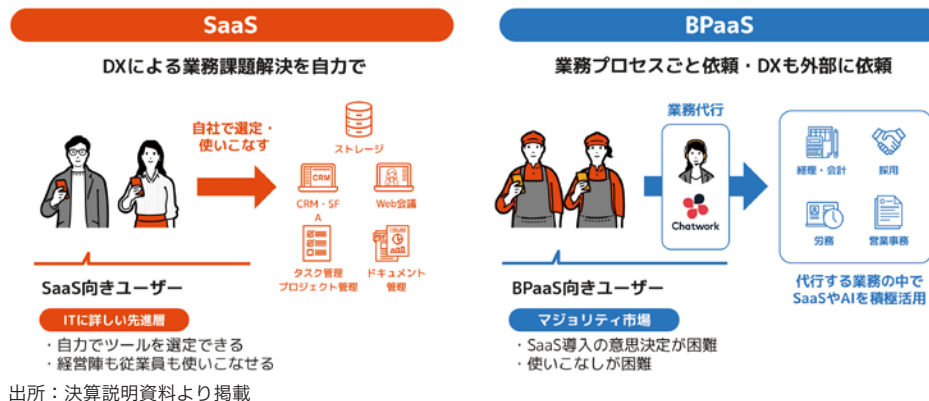
(2) BPaaS 戦略

BPaaS 戦略は、ビジネスプロセスそのものをクラウドサービスとして提供し、顧客の業務効率を劇的に向上させることを目指している。BPaaS は従来の BPO とは異なり、SaaS を活用した高度な業務自動化を提供する点が特徴である。SaaS が主に先進的な IT ユーザー向けに展開される一方、BPaaS は多くの中小企業にとって利便性が高いソリューションであり、業務プロセスそのものを DX することで、管理コストを大幅に削減できる。同社のビジネスチャットを中心としたプラットフォームにおいて、API 連携を通じた業務自動化エンジンを構築し、オペレーション工数を最小化することで、より効率的なサービス提供を可能としている。また同社は、「Chatwork」を 93 万社以上の企業が使用していることを背景に、顧客基盤の圧倒的規模を生かして、BPaaS の展開を進めている。同社の BPaaS は、社内の DX 人材が不足している企業に対しても有効であり、DX の推進が進まない企業に対して、クラウド経由での業務プロセス提供という形でサポートしている。さらに、非専門的な業務から高度な専門業務に至るまで、幅広いサービスをワンストップで提供することを目指しており、これにより同社は、BPaaS 市場における競争優位性を確保しつつ、収益を拡大する方針である。

kubell | 2025 年 9 月 22 日 (月)
4448 東証グロース市場 | https://www.kubell.com/ir/

成長戦略

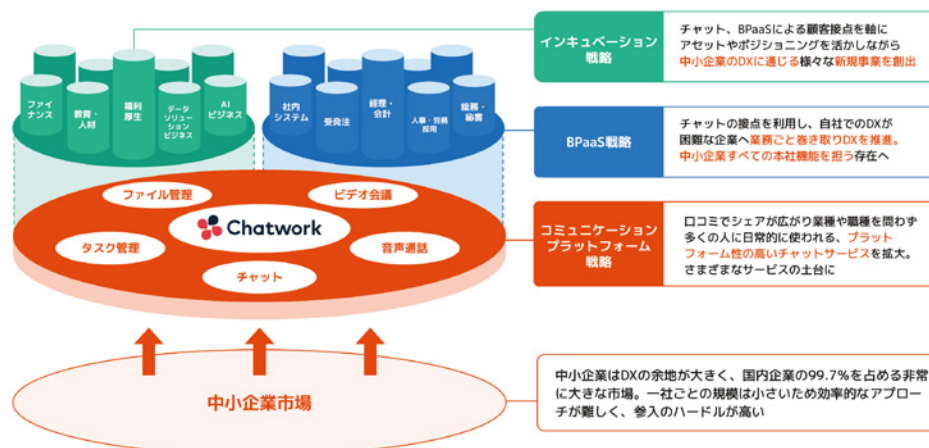
SaaS と BPaaS の違い



(3) インキュベーション戦略

インキュベーション戦略は、ビジネスチャットや BPaaS に次ぐ第3の成長の柱を創出することを目的としている。この戦略は、同社が保有する圧倒的な顧客アセットとプラットフォームを最大限に活用し、AI 技術を組み合わせることで、さらなる価値創造を目指す。顧客データの質的・量的拡大を図り、これをもとにしたマーケティング効率の向上を目指すとともに、AI を用いた新規事業の創出を推進している。たとえば、ビジネスチャットに蓄積されたテキストデータを分析し、AI を活用したパーソナライズドなサービスを展開することで、顧客のニーズに応じた新しいサービスを提供している。また、同社は2021年度より「kubell BPaaS ファンド」を設立し、CVC（コーポレートベンチャーキャピタル）としての役割も果たしている。このファンドを通じて、出資先企業の成長を促進するとともに、シナジー効果を狙った提携関係を強化している。特に2023年1月にミナジンを完全子会社化（ミナジンは2025年7月にkubellパートナーと統合）したことで、人事労務領域におけるBPaaSの提供が可能となり、今後さらなる投資機会の拡大が期待されている。このように、インキュベーション戦略は、既存事業の強化に加え、非連続な成長の柱を創出し、同社の将来的な収益基盤を強固なものとする重要な施策となっている。直近では、2024年11月に福利厚生プラットフォームを提供する（株）miiveとの資本業務提携を公表しており、インキュベーション戦略の柱の1つである福利厚生分野での取り組みの加速が期待される。

3つの戦略の関係性・つながり



本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

kubell

4448 東証グロース市場

2025 年 9 月 22 日 (月)

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

成長戦略

2. サステナビリティ・ビジョン

同社では、「働くをもっと楽しく、創造的に」というミッションの下、サステナビリティ・ビジョンを掲げている。人々が働く時間を単なる生活の糧を得る手段にとどめず、夢や志の実現に向けて創造性を発揮し、楽しみながら働ける社会の実現を目指す。これにより、働く人々の人生を豊かにし、その結果生み出される価値が社会全体をより豊かで持続可能なものへと変えるという考えを持っている。ビジョンを実現するために、ステークホルダーとの協力を重視しており、共創によって持続可能な社会の実現を目指す。

サステナビリティ・ビジョンに基づく価値創造プロセス



出所：決算説明資料より掲載

■ 株主還元策

事業拡大中につき、当面は利益を必要投資に充当する方針

同社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題と位置付けており、配当に関しては内部留保とのバランスを考慮しつつ、適切な配当を行うことを基本方針としている。ただし、現時点では同社は成長過程にあると認識しており、内部留保を充実させ、収益力の強化や事業基盤の整備を目的とした投資に重点を置いている。このような投資によって、将来的に安定した継続的な利益還元が実現できると考えているため、配当の実施については現時点では未定である。

一方で、株主優待制度においては、同社の有償提供サービスであるパーソナルプランを 1ID 無料で提供する特典があり、株式保有期間中はその月額料金が無償となる。より多くの株主に同社のサービスを利用してもらい、同社への理解を深めてもらうことを目的として、毎年 6 月 30 日及び 12 月 31 日時点で株主名簿に連続して 6 ヶ月以上記載されている株主を対象に、1 単元（100 株）以上を保有している場合に適用される。なお、パーソナルプランは既にビジネスプランへと統合されているが、株主優待としては引き続き提供されている。

同社の株主還元策は、現段階では直接的な配当を行わず、成長に向けた投資を優先する一方で、株主優待を通じて株主の長期的な支援を促し、同社への理解と支持を深める施策を展開している。この戦略は、将来的に安定的な利益還元につながるという考えに基づいている。当面は先行投資に資金が必要な状況であることから、投下資金に対する将来のリターンに着目すべきと弊社では考えている。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp