



2019年12月期第3四半期 決算説明資料

Chatwork株式会社

2019年11月14日

1. サマリー
2. 2019年12月期第3四半期 業績
3. Appendix

01

サマリー

● サマリー

- Q3累計売上高は13.1億円
- 営業利益はQ1より黒字を継続し、Q3累計営業利益は、費用支出をコントロールしつつ、61百万の黒字
- Q4累計売上、営業利益は共に業績見通し通りに着地見込み

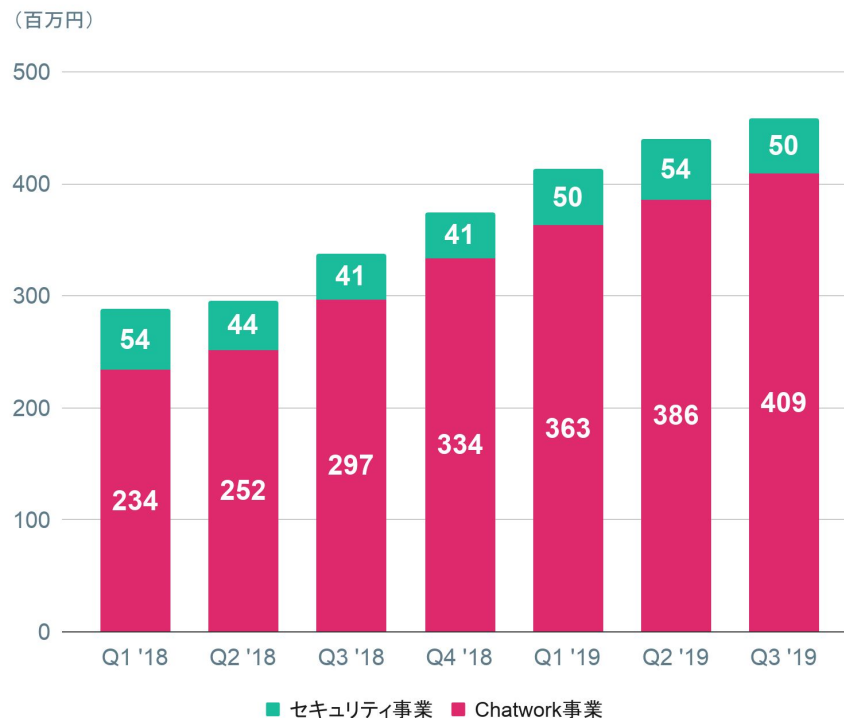
累計

百万	Q1 '19 (前々四半期)	Q2 '19 (前四半期)	Q3 '19 (当四半期)
売上高	413	853	1,312
営業利益	22	55	61
(利益率)	5.3%	6.5%	4.7%
経常利益	22	56	45
(利益率)	5.5%	6.6%	3.5%
純利益	20	46	49
(利益率)	5.0%	5.4%	3.8%

2019年12月期第3四半期 業績

● 売上高（四半期推移）

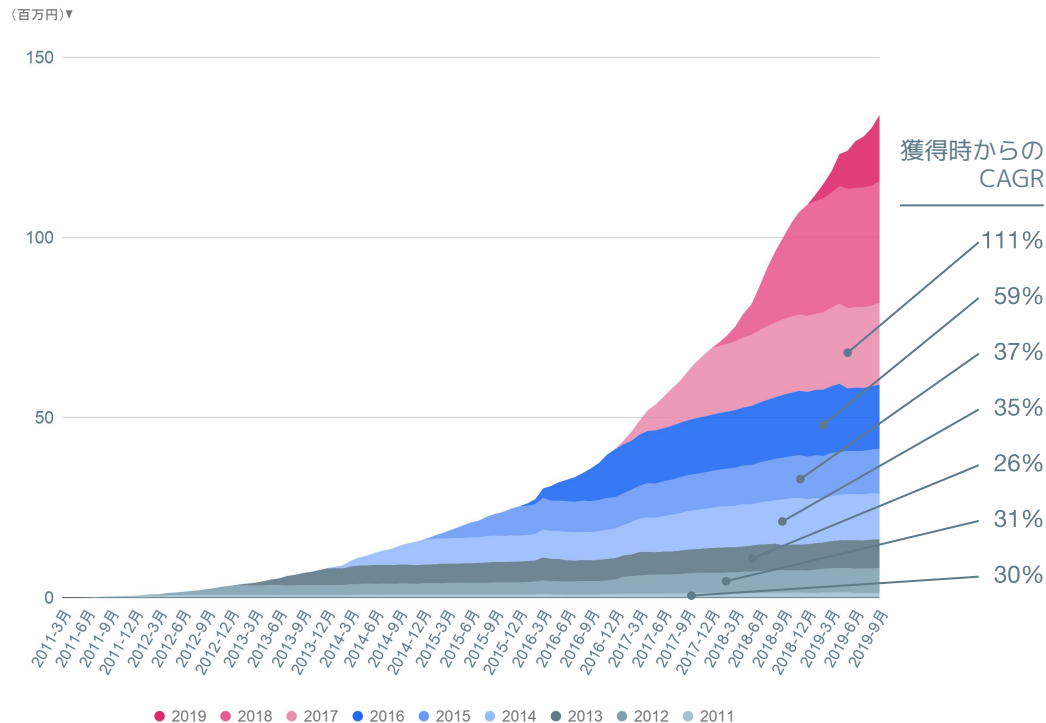
Chatwork事業の第3四半期
売上高は409百万円と高成長を継続



● アカウント売上高（年次コホート推移）

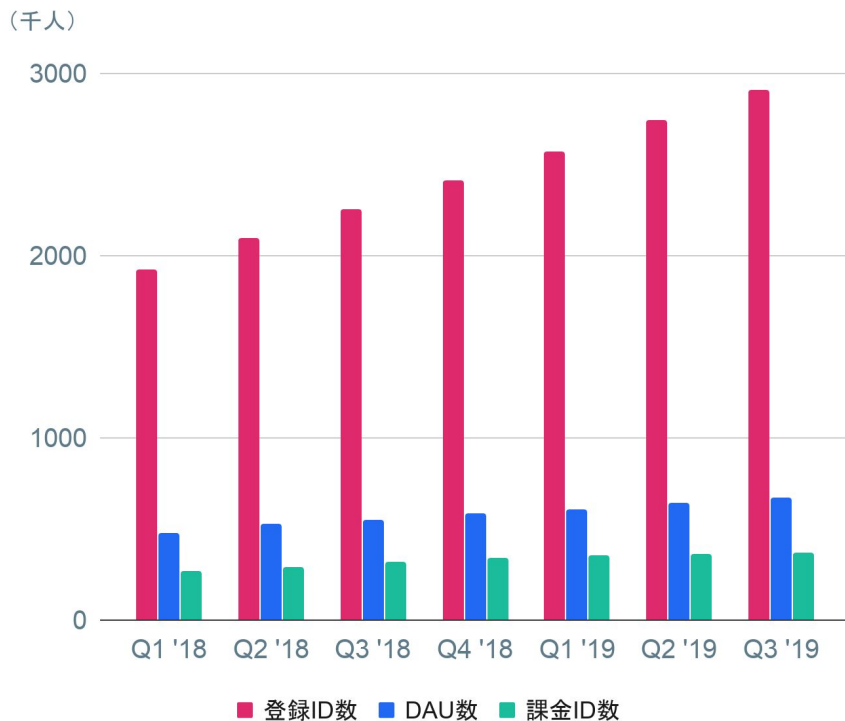
- 各年度で獲得した顧客が、**Negative Churnを形成**
 - 通常であれば、経年で解約により売上が減少するところが、逆に売上が増加している状態
- 各年の新規獲得顧客の売上も年々増加傾向

各年度で獲得した同顧客による経年売上（年次コホート）推移



● 登録ID数・DAU数・課金ID数（四半期推移）

- Q3累計登録ID数は291万IDを突破し、Q4には**300万IDの突破も視野に**
- Q3累計DAU数は67万ID、Q3累計課金ID数は37万IDまで成長

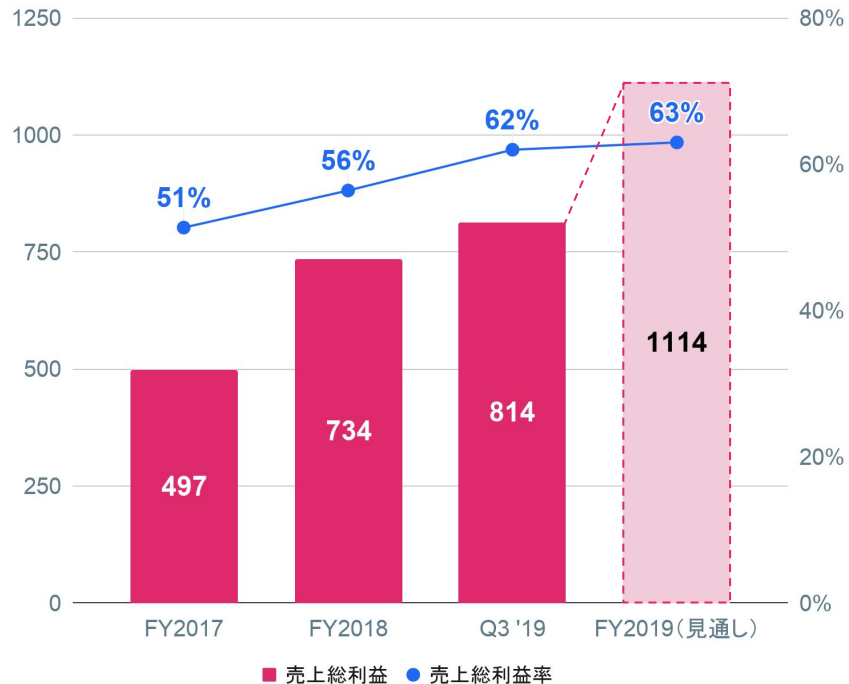


● 売上総利益（年次推移）

- Q3累計売上総利益は8.1億円、売上総利益率は62%と前年比+6%の順調な向上を継続
- 売上総利益率のさらなる改善を目指し、引き続き効率化を推進

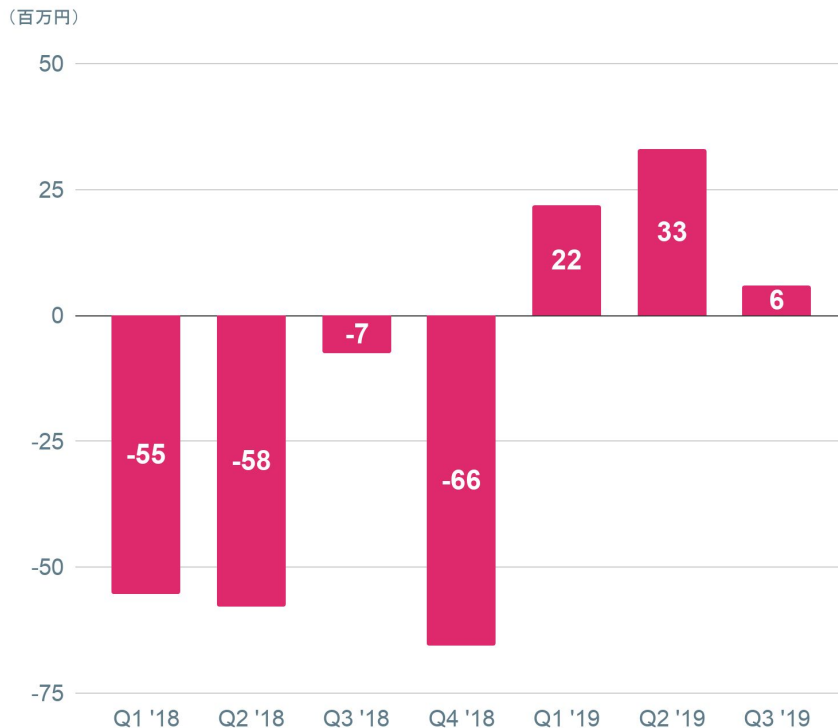
累計

(百万円)



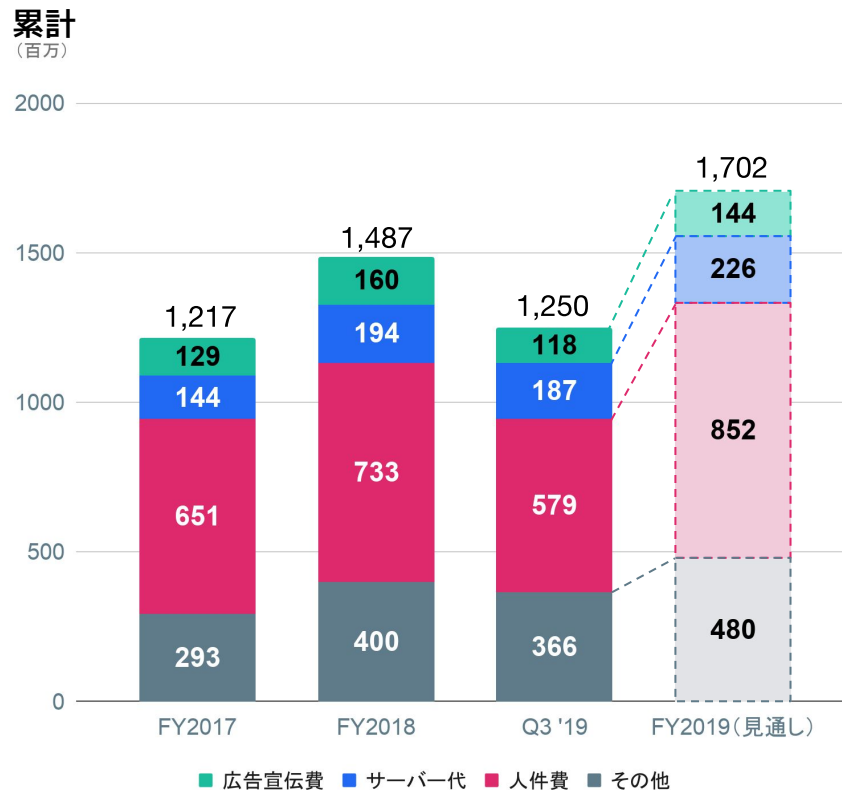
● 営業利益（四半期推移）

- 営業利益はQ1より黒字を継続し、Q3累計営業利益は61百万の黒字
- Q4累計営業利益を業績見通し通りに着地するよう、費用支出をコントロール



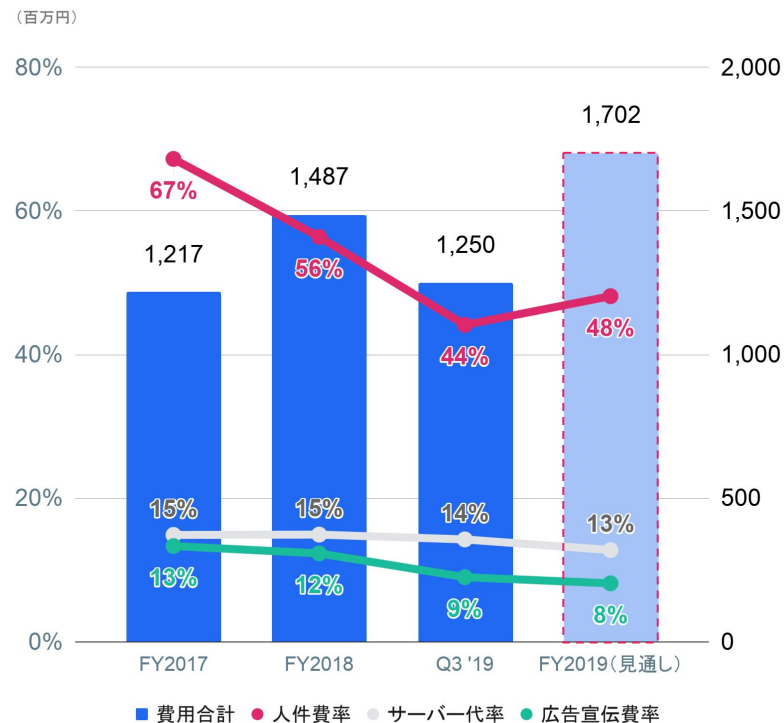
● 費用構成 (年次推移)

- Q3累計の費用合計は1,250百万
- FY2019通期では前年比+14.5%の見通し



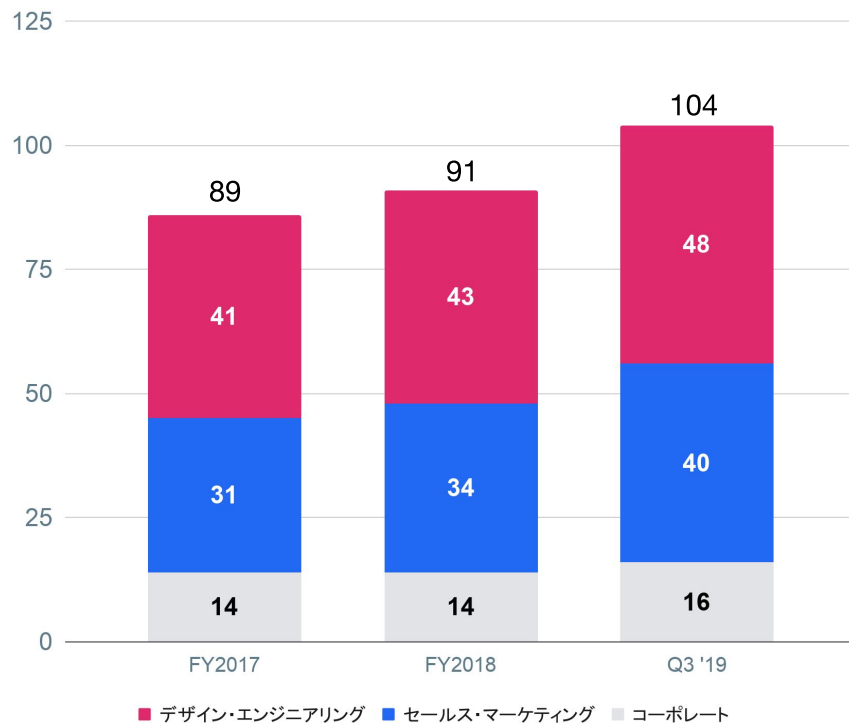
● 売上に対する費用構成比(年次推移)

- 売上に対する費用構成比は、**費用内訳毎に年次で低減**
- 特に人件費率は、67% (FY2017) から48% (FY2019見通し) と**大きく減少**し、労働集約的でないビジネス構造となっている



● 社員数（年次推移）

- 採用が順調に進捗し、社員数は104名に増加
- さらなる組織強化のため、
セールス・マーケティング、
デザイン・エンジニアリングを
中心に増員予定



03

Appendix



会社名
Chatwork株式会社

代表取締役CEO兼CTO
山本 正喜

従業員数
104名（2019年9月末日時点）

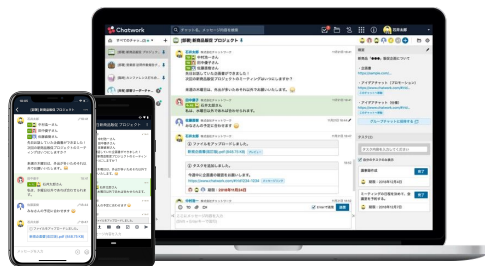
所在地
東京、大阪、ベトナム、台湾

設立
2004年11月11日

● コーポレートミッション／事業概要

mission

働くをもっと楽しく、創造的に



Chatwork事業

ビジネスコミュニケーション用
チャットツール[Chatwork]
及び付随サービスの提供

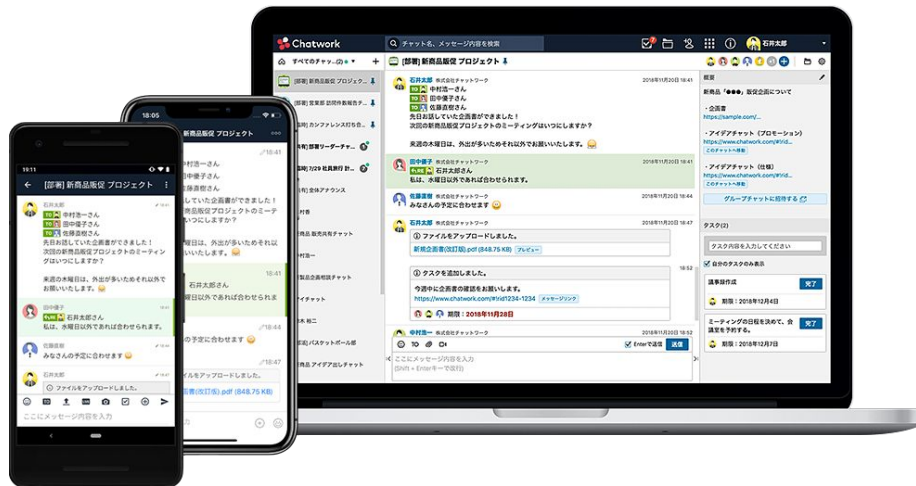


セキュリティ事業

ESET社提供のセキュリティ対策
ソフトウェア“ESET”の
代理店販売

ビジネスチャットを主軸に展開する企業の上場は国内初

Chatworkとは



効率的に情報共有できる
グループチャット



仕事の見える化ができる
タスク管理



見落としがなくなる
ファイル共有



いつでも会議ができる
ビデオ/音声通話



代表取締役CEO兼CTO 山本 正喜

大学在学中にEC studio(現Chatwork株式会社)を2000年に創業。以来、技術を統括するCTOとして多数のサービス開発に携わり、2011年3月にクラウド型ビジネスチャット「Chatwork」を企画しリリース。エンジニアとして開発を主導しながら、事業責任者として会社の主力事業へと育て上げる。2018年6月、同社の代表取締役CEO兼CTOに就任。

CEOとしての強み

- コアプロダクト「Chatwork」初期における企画・開発・事業責任者を担当
- 創業期からの取締役として、技術開発・事業運営・コーポレート業務を幅広く管掌
- **技術に強いCEO**として、技術トレンドを深く読み込んだ意思決定が可能



取締役副社長COO 山口 勝幸

SI・制作会社勤務を経て、ITサービス提供事業会社でサービスと組織マネージメントに従事。2008年にChatworkに入社、CMO（Chief Marketing Officer）としてビジネス部門を統括。2019年3月、取締役副社長COOに就任。Business IT推進協会（BIPA）の理事を務めるなど、土業や多業種企業との外交も担う。



取締役CFO兼コーポレート本部長 井上 直樹

早稲田大学卒。戦略系コンサルのローランドベルガーやデル等を経て、2008年リクルートに入社、新規事業開発やM&Aに従事。2012年にIndeed買収を担当、その後PMIのためアメリカに駐在、2015年からはTreatwell買収後のPMI担当としてイギリスに駐在。帰国後2017年11月よりCFOとしてChatworkに入社。2019年3月取締役CFOに就任。



執行役員兼事業推進本部長 西尾 知一

京都大学文学部卒業。2001年日本放送協会入局、放送記者として、司法、自治体、スポーツなどを取材。2007年シナジーマーケティングに入社、IPO業務に携わり、その後管理本部長としてコーポレート業務全般を統括、バックオフィスからM&Aまで幅広い分野に従事。2017年より、Chatworkに入社し、2019年3月より執行役員に就任。



執行役員兼開発本部長 春日 重俊

明治大学経営学部を卒業後、電通国際情報サービスに入社、大手企業の基幹会計システム導入の経験を積む。その後リクルートに入社、新規事業の業務に従事し、組織マネジメント・サービス企画・BPRなどに携わり、2016年1月にChatworkに開発本部長として入社。2019年3月に執行役員兼開発本部長に就任。

● 国内有力SaaS Awardを受賞



BOXIL SaaS AWARD 2019
High SOCS

108社142サービスのSaaSがエントリーした
国内最大級のSaaSアワード
BOXIL SaaS AWARD 2019で最優秀賞の
「High SOCS（ハイソックス）賞」を受賞



ITreview Grid Award 2019 Summer
Leader

ITreviewサイト上に集まったレビュアーの
満足度と市場認知度を組み合わせた四象限マップ
「ITreview Grid」において、満足度と認知度の
双方が高いサービスである「Leader」を受賞

● テクノロジー企業成長率ランキングにランクイン

50 | **Technology Fast 50**
2019 Japan WINNER
Deloitte.

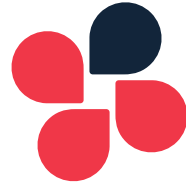
デロイト トウシュ トーマツ リミテッド 2019年日本テクノロジー Fast 50

日本国内のTMT（テクノロジー・メディア・通信）業界の企業を対象にした、過去3決算期の収益（売上高）に基づく成長率のランキング、「デロイト トウシュ トーマツ リミテッド 2019年 日本テクノロジー Fast 50」に**87.30%の成長率**でランクイン。

● 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