



2020年12月期 第2四半期 決算説明資料

Chatwork株式会社

2020年8月14日

1. 事業概要
2. 主要トピック
3. 2020年12月期 第2四半期 業績
4. 2020年12月期 業績予想
5. Appendix

01

事業概要

● 会社概要



会社名
Chatwork株式会社

代表取締役CEO
山本 正喜

従業員数
134名（2020年6月末日時点）

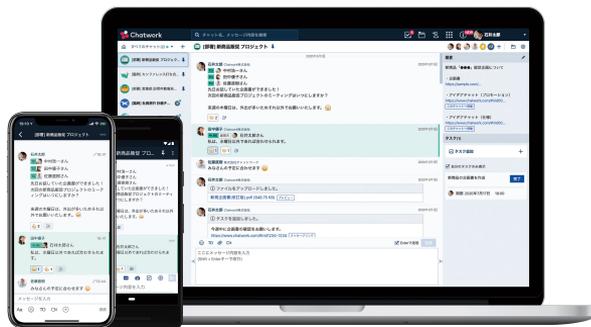
所在地
東京、大阪、ベトナム、台湾

設立
2004年11月11日

● 事業概要

- ビジネスチャットツール「Chatwork」事業を中心に展開
- セキュリティ事業は全社の安定的な収益に貢献

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

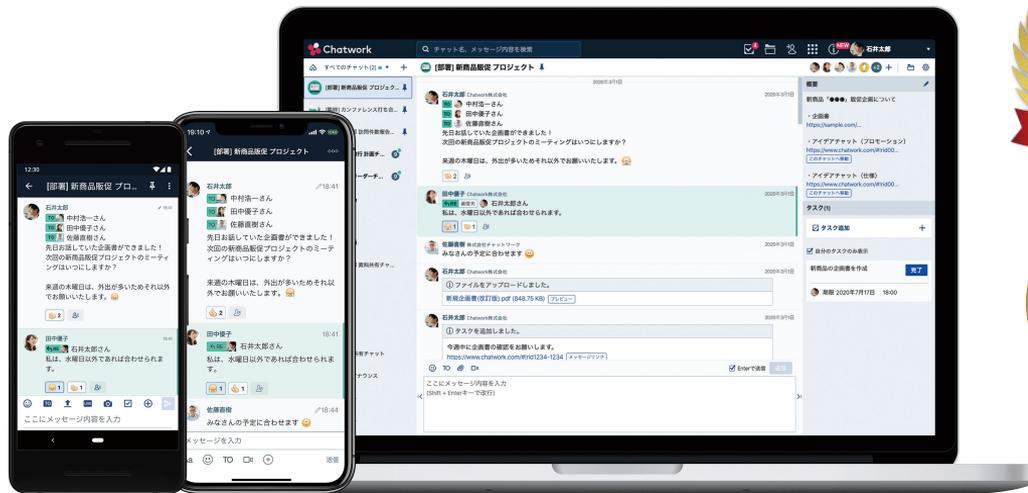
セキュリティ事業



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

● ビジネスチャットツール「Chatwork」とは

- 効率的なチャットによりメール・電話・会議の非効率性を解消
- 2011年3月からサービス提供するパイオニアであり、日本国内で利用者No.1*1
- 導入社数は27.3万社*2を突破



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

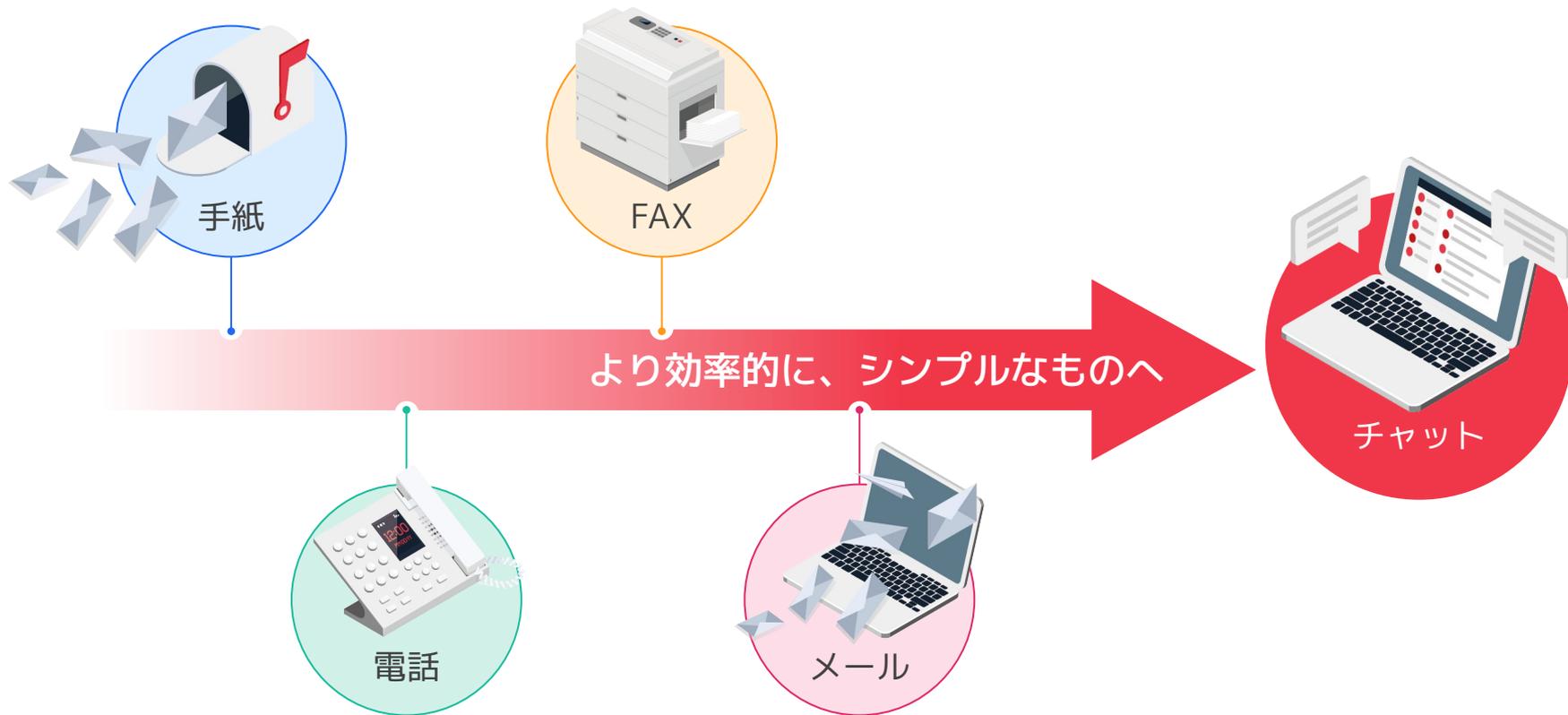


いつでも会議ができる
ビデオ/音声通話

*1 Nielsen NetView 及びNielsen Mobile NetView 「2019年5月調べ 月次利用者 (MAU:Monthly Active User)」より。調査対象サービスはChatwork株式会社にて選定

*2 2020年6月末時点

● コミュニケーションツールの変化



冗長なメールによる生産性低下

【ご挨拶】先日はどうも有り難うございました。今後ともどうぞよろしく
お願いいたします。

 石井 太郎 / Chatwork株式会社 10:57 (0分前)
To 中村 浩一

中村様

いつもお世話になっております。
Chatwork株式会社の石井でございます。

先日のカンファレンスではお声がけいただき、
大変有り難うございました。

弊社の田中からも以前より中村さんのお話を伺ってございましたため、
突然ではありましたが、お会いでき大変ありがたかったです。

今後私からも担当業務に関連してご連絡させていただくことがあるかと思ます。
その際はどうぞよろしくおねがいします。

さて、田中にご質問いただいておりました件、担当は私となりますので、
石井より回答させていただきます。

◆納期について
・弊社内で調整ののち、ご要望通り今週中、ということで対応可能です。
・納品はチャット経由でよろしかったでしょうか？御社ご指定のルールがあればご教示ください。

それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

--

● _____ ●
| Chatwork株式会社 <https://corp.chatwork.com/ja/>
● _____ ●
| 石井 太郎
| Chatwork ID: <http://chatwork.com/xxxxxx>
● _____ ●

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

● ビジネスチャットによる効率性の向上



過去のやりとり
& 参加メンバー情報

伝えたい部分

● 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

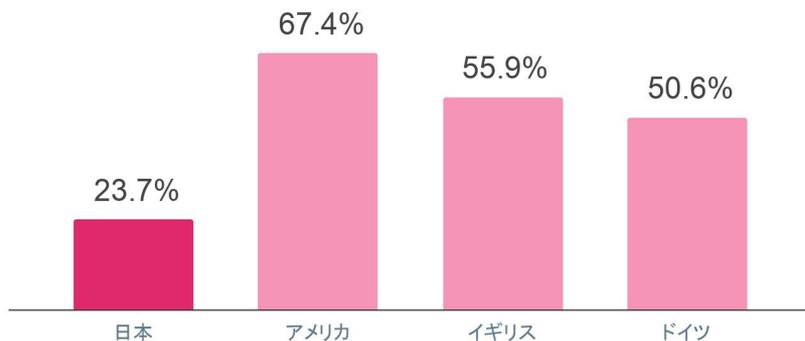
● プラン・料金

フリー まずは無料で試したい	パーソナル 個人で導入したい	ビジネス 組織で導入したい	エンタープライズ 管理機能を強化したい
1ユーザー/月	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	¥400	¥500 月額契約の場合は¥600/月	¥800 月額契約の場合は¥960/月
コンタクト無制限	コンタクト無制限	コンタクト無制限	コンタクト無制限
累計14グループチャット	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	複数人での ビデオ通話 / 音声通話	複数人での ビデオ通話 / 音声通話	複数人での ビデオ通話 / 音声通話
2段階認証	2段階認証	2段階認証	2段階認証
5GBストレージ	10GBストレージ	10GBストレージ / 1ユーザー	10GBストレージ / 1ユーザー
—	—	ユーザー管理機能	ユーザー管理機能
—	—	—	セキュリティ管理機能

● ビジネスチャットをとりまく環境

- 新型コロナウイルス感染症によるテレワーク需要の拡大が、**大きな追い風**となっている
- ビジネスチャットは国内普及率30%未満^{*1}。一方、海外先進国では高い普及率であり実証済みのマーケット
- 市場規模は2022年で230億円と予測され、CAGR+30%で拡大するポテンシャルの大きな**高成長マーケット**^{*2}

各国のビジネスチャット利用状況



ビジネスチャット国内市場規模



*1 総務省「ICTによるインクルージョンの実現に関する調査研究」より

*2 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2018年版」より

● 当社サービスの特徴

誰もが簡単に使える



- ITを専門としないビジネス職をメインターゲットとして、機能やインターフェイスを設計
- 複雑なカスタマイズが不要で誰もが簡単に利用可能

オープンプラットフォーム



- 社内外をひとつのアカウントでシームレスにやりとり可能なオープンプラットフォーム型を採用
- 取引先やお客様との間で利用する事例が多数

フリーミアム

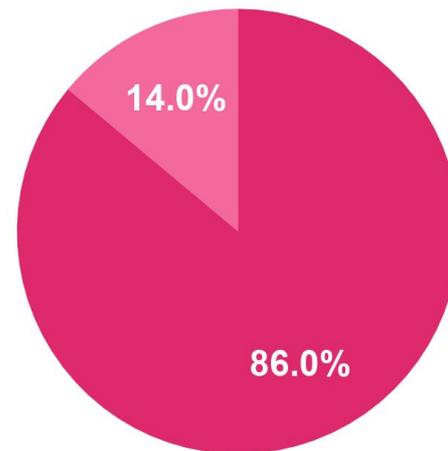


- 無料で期限がなく使い続けられ、活用が進むことで有料となる"フリーミアム"モデルでサービス提供
- 無料のプランがあることで、取引先やお客様にも気軽に勧められる

● 中小企業マーケットにフィット



Chatworkの企業規模別 有料ユーザー割合



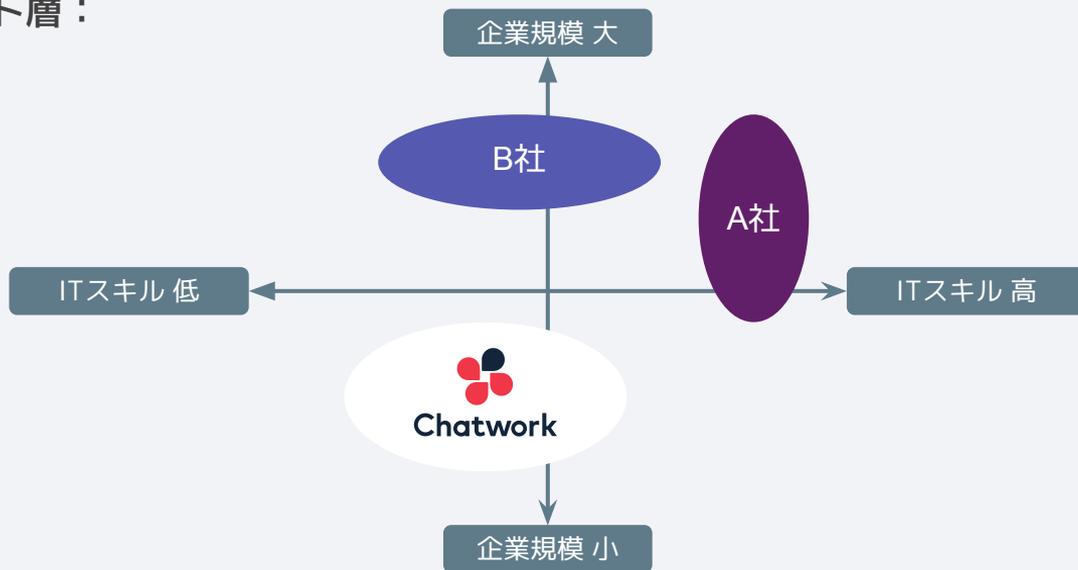
● 300人まで ● 301人以上

有料ユーザーのうち、ユーザー数ベースで
300人以下の契約が86.0%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

- 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

ターゲット層：



● 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

- 1 2013年8月
A社 リリース
- 2 2017年3月
B社 リリース
- 3 2017年11月
A社 日本語版リリース

● 成長を支える2つのエンジン

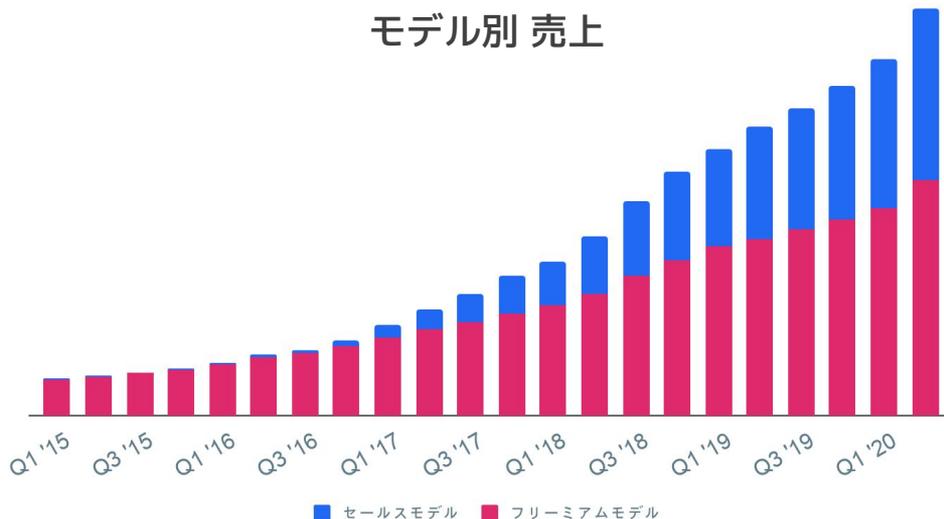
プレミアム モデル

- 無料で使えるプランを広く利用してもらい、活用が進むと機能制限があり有料化
- 獲得にセールスの手がかからず、完全にオンラインのみで完結

セールス モデル

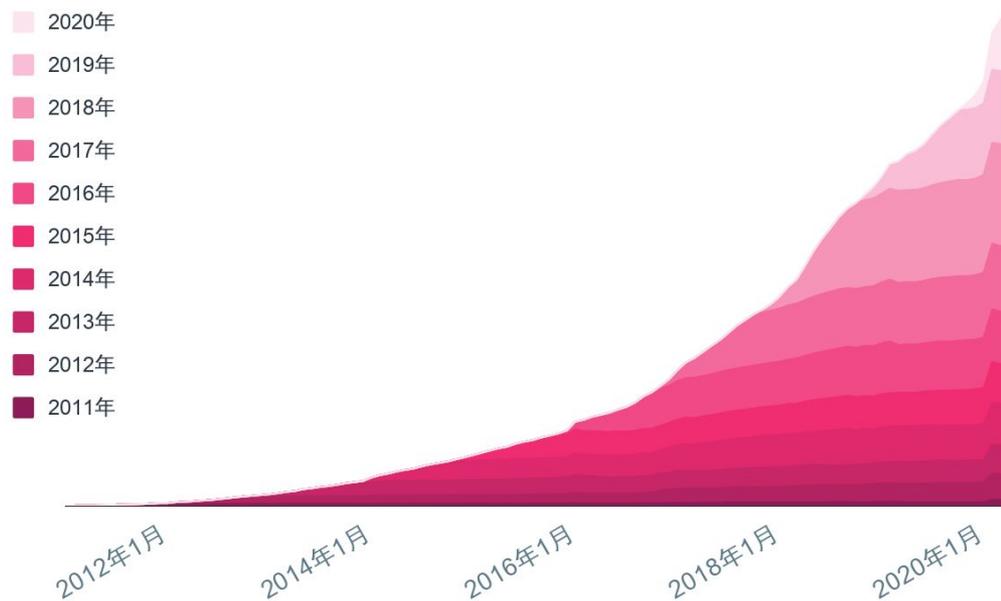
- マーケティング活動を実施し、インサイドセールス(電話営業)を中心に直接販売
- ビジネスチャットをまだあまり知らない、ITに詳しくない顧客層が中心

モデル別 売上



● 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）
- ネットレベニューリテンションレート*1は127%*2を達成
- 月次継続率は99.6%*3と非常に高い水準



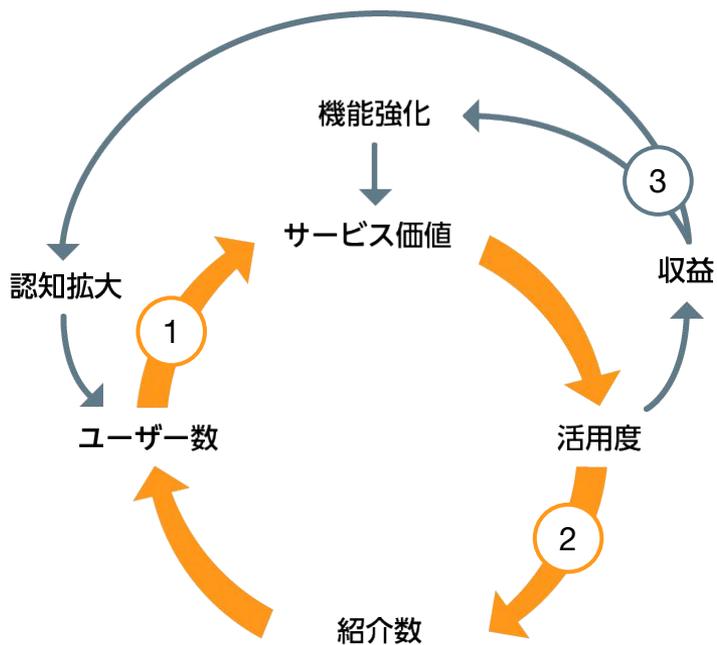
*1 「N-1期末時点における課金顧客から生じるN期末時点におけるストック収入」÷「N-1期末時点におけるストック収入」

*2 2018年12月末における課金顧客から生じる2019年12月末時点におけるストック収入 ÷ 2017年12月末時点から2018年12月末時のストック収入

*3 「1-解約率」。解約率は登録ID数に対しての解約率。2019年7月から2020年6月末までの12か月平均値

● 好循環が加速するサービス構造

サービス成長の好循環サイクルを、収益を投資することでさらに加速可能



- 1 ユーザー数が多いことがサービス価値につながる (ネットワーク効果)
- 2 サービス価値に伴い活用度が上がることで、社外ユーザーの紹介や社内での利用ユーザー数が増え、ユーザー数が増加する
- 3 活用度が上がると収益が増加する事業モデルとなっており、その収益を認知拡大と機能強化へと再投資することで、サイクルがさらに加速

● 今後の戦略

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、いろいろな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



* 赤字は2020年3月時点でサービス提供済み

● 市場規模

- Chatworkが捉える潜在市場規模（TAM）*1

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{国内労働人口} \\ \hline \mathbf{6,724} \text{万人}^{*2} \\ \hline \end{array} \times \begin{array}{|c|} \hline \text{Chatwork} \\ \text{料金プラン単価}^{*3} \\ \hline \end{array} = \mathbf{6,455} \text{億円}$$

国内中小企業のIT支出*4

4.1兆円

プラットフォーム化による
ターゲット市場の拡大

0.6兆円

Chatworkの潜在市場規模

*1 実現可能な最大の市場規模（Total Addressable Market）。外部統計資料や公表資料、当社保有のデータを元に当社が想定する市場を推察した市場規模であり、客観的な市場規模を示すものではありません。

*2 総務省統計局「労働力調査」より。2019年平均の就業者数

*3 エンタープライズプラン単価800円/ユーザーの12ヶ月分

*4 IDC Japan「国内SMB IT市場予測」より。2018年度国内SMB IT市場

● 将来の成長イメージ

～2024年

ビジネスチャット市場を拡大させ、ビジネスコミュニケーションの当たり前に。高成長を維持し、売上高100億円へ

セールス体制を強化し、レバレッジをかけたマーケティングを実施

インサイドセールスを中心とした高効率なセールス体制を構築し、投入した広告宣伝費以上の売上を獲得し急成長させる

ネットワーク効果を最大化するプロダクトロードマップの実行

最大の強みであるオープンプラットフォーム性を活かした機能を強化し、サービス価値向上とユーザー拡大を加速

2025年以降

プラットフォーム化を進め、新サービスによる収益拡大

強固なユーザーとの接点を活かしてプラットフォーム化

各種SaaSサービスとの連携、経営支援サービスの提供などを拡張し、中小企業ビジネスの基盤となるサービスへ

中小企業市場における圧倒的なシェアを確立

ビジネス版スーパーアプリへ

02

主要トピック

● 新型コロナウイルス感染症の影響について

引き続き、登録数のベースアップとなっている

- 4月の登録ID 純増数はテレワーク需要の急拡大により大幅に増加。5月以降も前年比+36.5%^{*1}と高い水準で推移
- 5月以降の課金ID 純増数も前年比+61.9%^{*1}となっており、順調に有料化が進んでいる



*1 2020年5月から7月の平均登録ID数・平均課金ID数と2019年5月から7月の平均を比較

● 新型コロナウイルス感染症 対応事例：GMOインターネット様

Chatworkの活用によりグループ全社での在宅勤務を可能に

- 他社に先駆け、1/27 より約4,000人を在宅勤務へ移行したことで、多くのメディアで取り上げられる
- 普段からChatworkを活用しており、テレワーク移行後もこれまでと変わらない仕事環境での勤務ができています
- 在宅勤務一ヶ月後に行った社内アンケートでは、9割が高評価、7割が大きな問題はないと回答



事業：インターネットインフラ、広告、金融など
規模：東証一部、グループ114社、従業員約6,000人

スムーズに在宅勤務へ移行できたのは Chatworkがあったから

- 災害対策本部を設置し、グループチャット上で議論、情報共有をスピーディーに実施
- 在宅勤務の孤独を、ビジネスチャットによるコミュニケーションの可視化が大きく軽減
- メールのようなお作法がなく、全員が同じコミュニケーションツールを使うことが効率化につながる

参考 GMOインターネットグループに聞く緊急時のテレワーク移行のポイント
-なぜ約4000人が在宅勤務へスムーズに移行できたのか？

<https://go.chatwork.com/ja/column/telework/gmo-interview.html>

● Zoomとのサービス連携を2020年7月より開始

- Chatwork上から簡単に、Zoom*1によるビデオ会議を開始することが可能に
- コロナ禍で大きく広がっているZoom利用ユーザーに対し、相性の良いChatworkの利用を促していく



*1 高画質、高音質なビデオ会議サービス。複数人で同時に参加することができ、PCやモバイルなど異なる端末間でのコミュニケーションも可能。利用者数は2020年4月には3億人に達し、新型コロナウイルス感染症の影響で増えるリモート会議のデファクトスタンダードとなりつつある

● 三井住友銀行の「テレワーク導入支援プログラム」に選定

- 三井住友銀行による、国内中小企業を対象とする最大10億円のテレワーク導入支援プログラムの対象サービスとしてChatworkが選定*1（2020年6月より開始）
- 三井住友銀行が保有する法人顧客基盤と営業網を通じて、Chatworkの導入を促進する

実施中 **テレワーク導入支援プログラム**

「新しい生活様式」に向けた
デジタルサービス導入コストを SMBC が支援

bellface Chatwork TerraSky SMBCクラウドサイン



三井住友銀行



*1 実施期間中(2020年6月12日から2020年8月31日)にChatworkを契約した場合、12ヶ月分の利用料の定額部分のランニング費用について三井住友銀行が一部または全額を負担

2020年12月期 第2四半期 業績

● 業績ハイライト

- 第2四半期売上高は612百万円（前年同期比 +39.1%）
- Chatwork事業の第2四半期売上高は520百万円（前年同期比 +35.1%）
- 売上総利益は450百万円（前年同期比 +63.7%）
- 営業利益は139百万円（前年同期比 +316.2%）

- 新型コロナウイルス感染症によるテレワーク需要の増加により、売上高はChatwork事業、セキュリティ事業共に前年同期比で大幅に伸長
- 今期よりシステム原価（開発人件費とサーバー費の一部）を資産計上したことにより、売上総利益以下の各段階利益は大幅増加し、売上総利益率は前年同期比+11.1ptと大きく改善
- 課金ID数は43.4万IDと前年同期比+18.6%で順調に成長し、ARPUは価格改定の影響により前年同期比+14.7%と大幅に増加

業績サマリー

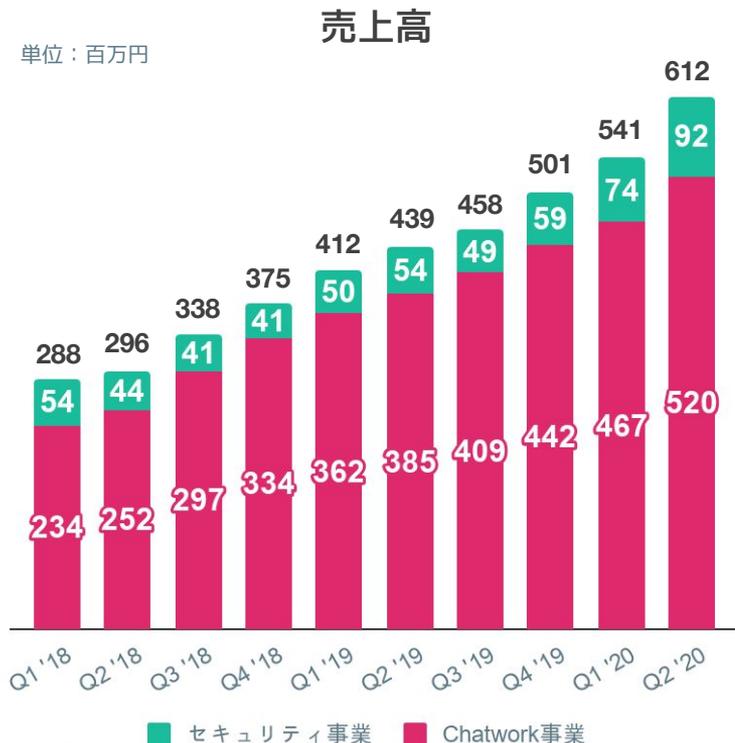
- 売上高は前年同期比+39.1%と大幅に伸長
- 各段階利益はシステム原価の資産計上の影響もあり大きく改善

単位：百万円	Q2 '19 (前年同期)	Q1 '20 (前四半期)	Q2 '20 (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	440	541	612	+39.1%	+13.1%
売上総利益	275	399	450	+63.7%	+12.9%
利益率	62.5%	73.7%	73.6%	+11.1pt	-0.1pt
営業利益	33	85	139	+316.2%	+63.1%
利益率	7.62%	15.8%	22.8%	+15.2pt	+7.0pt
経常利益	33	86	139	+314.2%	+61.4%
純利益	25	92	134	+426.7%	+45.8%

*1 2019年12月期決算説明資料では、Q1 '19～Q4 '19の売上高に決算整理仕訳による調整額を入れておりませんでした。2020年度の資料より調整額を入れた数値で開示しております。それにより、Q1 '19～Q4 '19の売上高、売上総利益、営業利益、経常利益、純利益の数値が前回開示の数値と異なります。

● 売上高推移

- テレワーク需要増加の影響を受け、Chatwork事業（前年同期比+35.1%）、セキュリティ事業(同+67.4%)共に大きく伸長
- Chatwork事業は価格改定や旧プラン廃止*1によるARPU増も成長に寄与



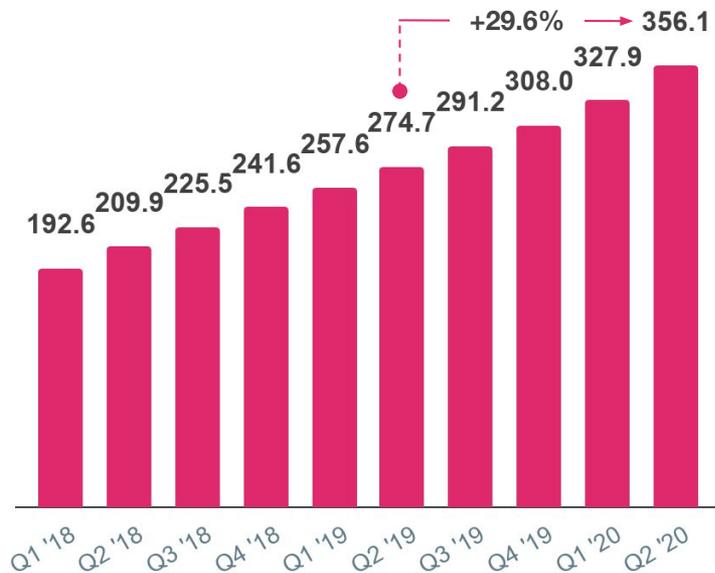
*1 2020年2月末に価格改定、2020年4月に旧プランを廃止。詳細はAppendixに記載

● 主要KPI推移

- 登録ID数は356.1万IDと新型コロナウイルス感染症の影響で前年同四半期比+29.6%と大幅に増加
- DAU数は81.3万と、こちらも前年同四半期比+26.6%と大幅に増加

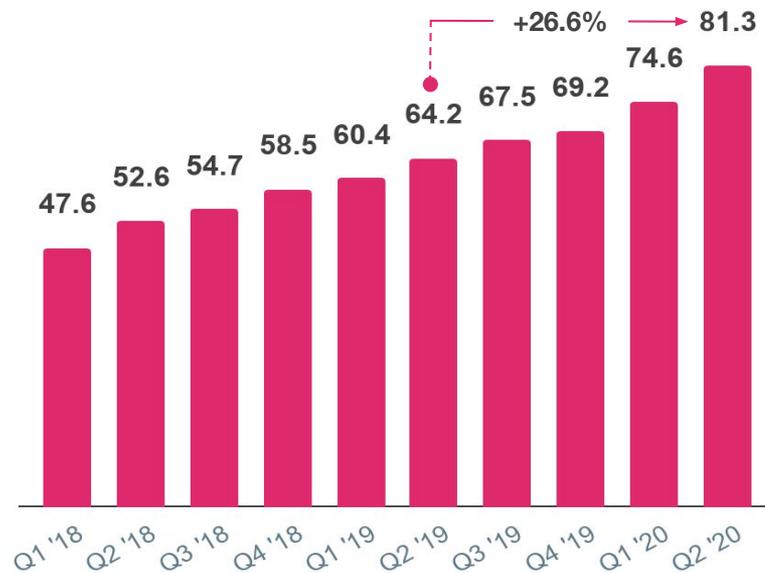
登録ID数

単位：万



DAU数*1

単位：万



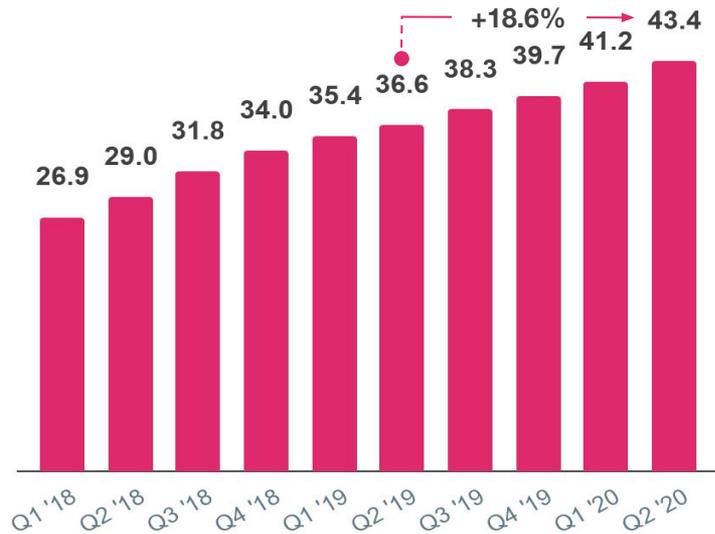
*1 1日あたりのサービス利用者数 (Daily Active User)

● 主要KPI推移

- 課金ID数は43万を越え、前年同四半期比+18.6%と大幅に増加
- 価格改定や旧プラン廃止*1によりARPUが前年同四半期比+14.7%と大きく伸長

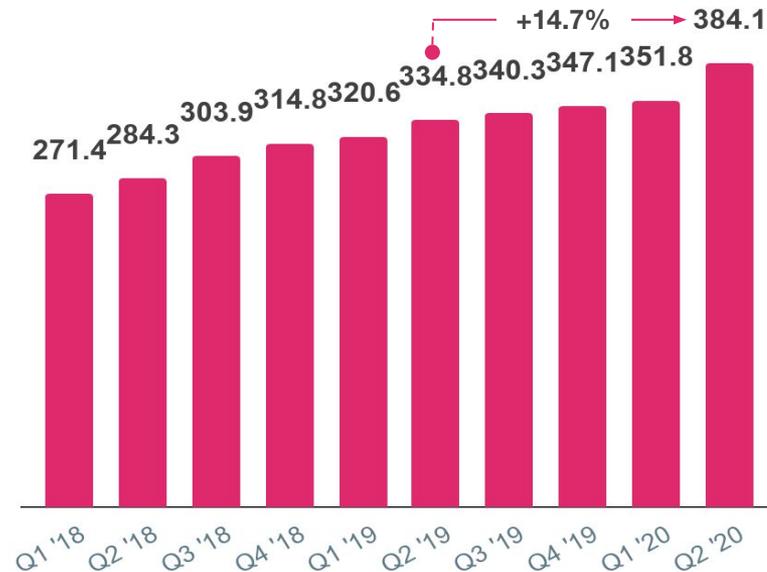
課金ID数

単位：万



ARPU*2

単位：円



*1 2020年2月末に価格改定、2020年4月に旧プランを廃止。詳細はAppendixに記載

*2 Chatwork利用料の有料課金ユーザーあたりの平均単価 (Average Revenue Per User)

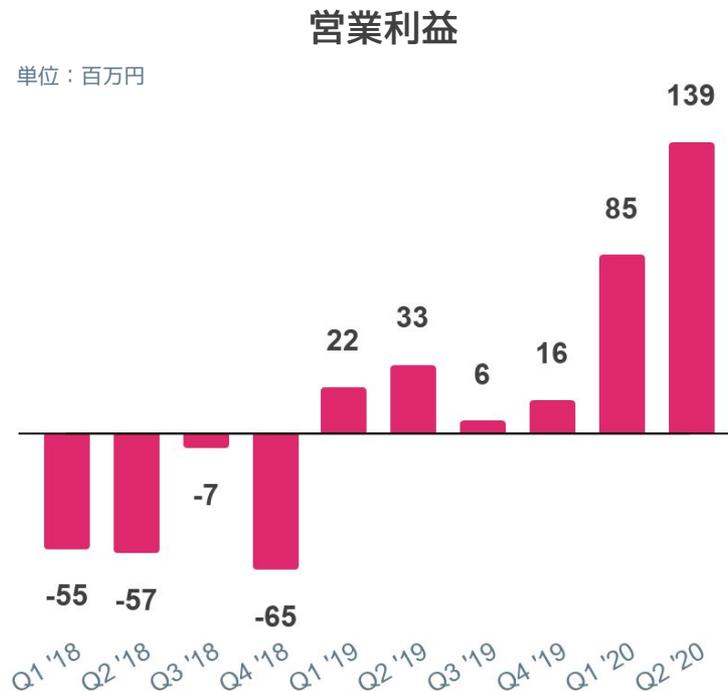
● 売上総利益・売上総利益率推移

- 当期よりシステム原価（開発人件費とサーバー費の一部）を資産計上した影響で、前四半期に続いて順調に増加
- システム原価を従来どおり費用計上した場合でも売上総利益率は67.2%となり、前四半期比+0.7ptの改善



● 営業利益推移

- システム原価の資産計上と、新型コロナウイルス感染症により交通費・会議費などが圧縮され利益が大幅に増加
- 今後、テレワークへの特需に対応するために通期での黒字を保ちつつ機動的な投資を行っていく予定



● 費用構成推移

- テレワーク特需により、問い合わせ獲得に必要な広告宣伝費が減少
- 問い合わせ増に対応するためのセールス採用を急速に進めており、人件費もそれに伴い増加

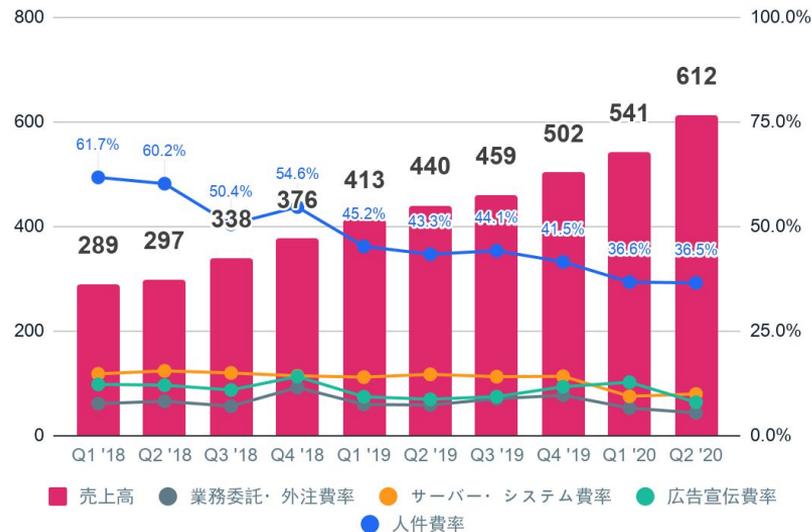
費用構成

単位：百万円



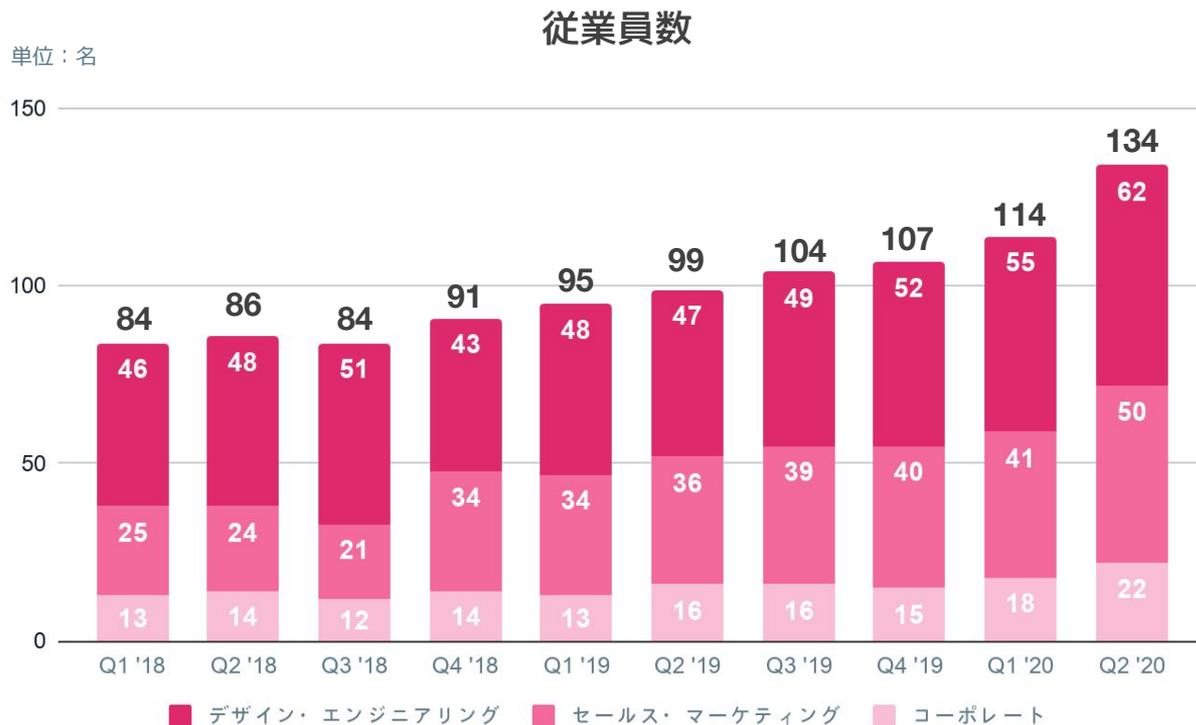
売上に対する費用構成比

単位：百万円



● 従業員数推移

- 採用は順調に進んでおり、当四半期は20名の純増となった
- テレワーク特需に対応するため、インサイドセールス、エンジニアを中心にさらに採用を加速していく



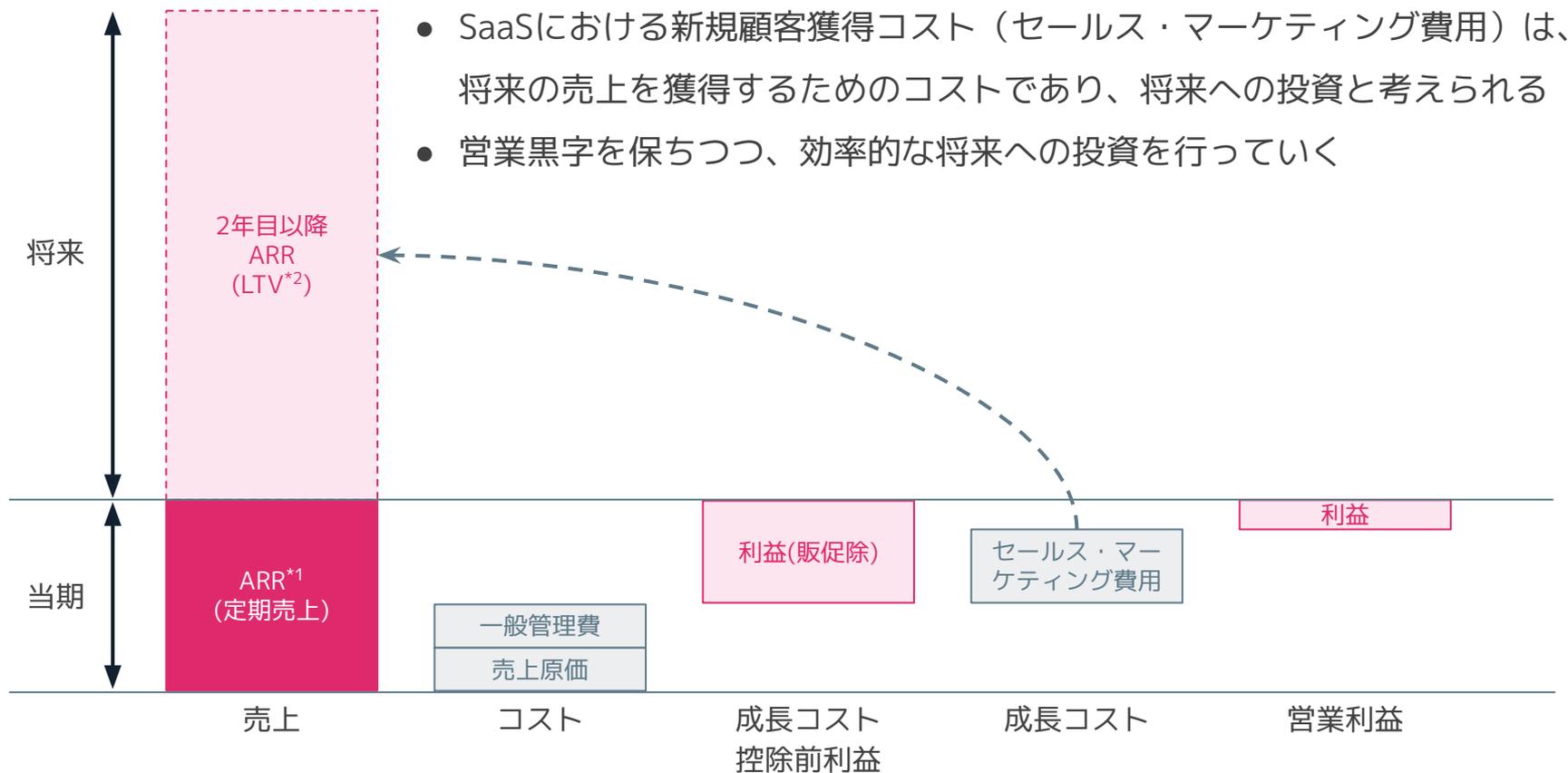
2020年度12月期 業績予想

● 2020年12月期 業績予想

- 新型コロナウイルス感染症によるテレワーク需要の増加により、売上高は**期初の業績予想を上回る**見通し
- システム原価の資産計上、コスト効率の改善により段階利益は前期を**大幅に上回る**見通し

単位：百万円	2019年12月期 実績	2020年12月期 前回業績予想	2020年12月期 業績予想	前期比
売上高	1,815	前期比 +30%	2,450 ~ 2,541	+35% ~ +40%
Chatwork事業	1,599	前期比 +40%	2,159 ~ 2,239	+35% ~ +40%
売上総利益	1,128	前期比 +40%	1,786 ~ 1,870	+58% ~ +66%
利益率	62.2%	-	72.9% ~ 73.6%	+10.7pt ~ +11.4pt
営業利益	77		231 ~ 359	+197% ~ +363%
経常利益	62	黒字継続	233 ~ 363	+274% ~ +483%
当期純利益	61		272 ~ 421	+344% ~ +587%

● コスト構造 – 投資プリンシプル



*1 年間経常収支。毎年決まって発生する1年間の収益、売上 (Annual Recurring Revenue)

*2 顧客生涯価値。顧客がサービスを使ううえで、生涯合計でどのくらいの金額を使うかの指標 (Life Time Value)

株主優待制度のご案内

7月より株主優待制度を開始

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

05

Appendix

● 価格改定、旧プラン廃止の概要

2020年2月末に組織向けプランの価格改定を実施

- ビジネスプラン(中小向け)・エンタープライズプラン(大企業向け)の価格を20%増に改定
- 新規登録ユーザーのみが対象となり、既存ユーザーの料金は据え置き

2020年4月に旧プランを廃止し、新料金体系へ移行

- 2011年4月～2016年3月まで提供していた旧ビジネスプランを廃止
- 旧ビジネスプランをご利用のユーザーへは、2020年4月以降の更新日から新料金を適用
- 旧ビジネスプランは長期にわたり大幅に安い価格で提供されており、価格の適正化としてご理解をお願いした



*1 2011年4月リリース時のビジネスプランは現在と料金体系が異なり、「ビジネス10（10IDパック）」は1IDあたり200円、「ビジネス100（100IDパック）」は1IDあたり100円と契約プランによって1IDあたりの料金が異なります。2016年の価格改定以降は、ID数 x プラン価格 の料金体系となります。

*2 エンタープライズプランは2016年11月より新設



代表取締役CEO 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に就任。第45回「経済界大賞」にて「ベンチャー経営者賞」を受賞。

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CTO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。2020年7月に執行役員CTO兼開発本部長に就任。



執行役員CHRO兼人事広報本部長 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、2020年7月より執行役員CHRO兼人事広報本部長に就任。



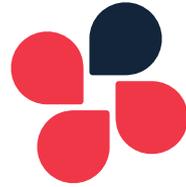
執行役員CSO兼事業推進本部長 福田 升二

2004年伊藤忠商事に入社。インターネット関連の新規事業開発・投資業務に携わる。2013年にエス・エム・エスに入社。介護事業者向け経営支援サービス「カイポケ」や介護職向け求人・転職情報サービス「カイゴジョブ」などを中心とする介護領域全体を統括する。2018年に同社執行役員に就任。2020年4月より、Chatworkに入社し、2020年7月に執行役員CSO兼事業推進本部長に就任。

● 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