



2020年12月期 第3四半期 決算説明資料

Chatwork株式会社

2020年11月13日

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

01

会社概要

● 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
153名（2020年9月末日時点）

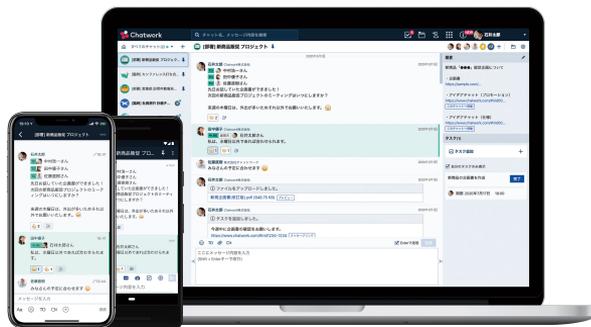
所在地
東京、大阪、ベトナム、台湾

設立
2004年11月11日

● 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

2020年12月期 第3四半期 業績

● 業績ハイライト

- 売上高は620百万円（前年同期比 +35.1%）
 - Chatwork事業の売上高は556百万円（前年同期比 +35.8%）
 - 売上総利益は438百万円（前年同期比 +54.0%）
 - 営業利益は62百万円（前年同期比 +935.0%）
-
- 引き続きテレワーク需要の増加により、Chatwork事業の売上高は前年同期比で大幅に伸長
 - 売上総利益以下の各段階利益は前年同期比で改善。採用が順調に進んでいることによる人件費増と、テレワーク需要急増の落ち着きとともに広告宣伝費を第1四半期並に戻したことにより、前四半期比で減少したものの、引き続き黒字を継続
 - 課金ID数は44.6万IDと前年同期比+16.5%で順調に成長し、ARPUは価格改定の影響により前年同期比+16.9%と大幅に増加

業績サマリー

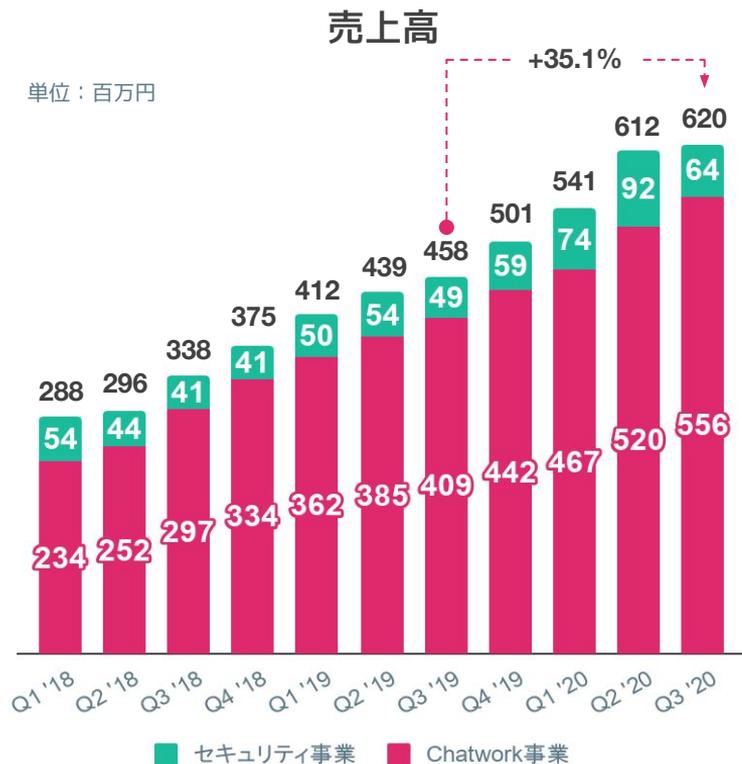
- 売上高は前年同期比+35.1%と引き続き大幅に伸長
- 各段階利益は人件費・広告宣伝費の増加により前四半期比で減少したものの、黒字を継続

単位：百万円	Q3 '19 (前年同期)	Q2 '20 (前四半期)	Q3 '20 (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	459	612	620	+35.1%	+1.2%
売上総利益	284	450	438	+54.0%	-2.8%
利益率	62.0%	73.6%	70.6%	+8.7pt	-2.9pt
営業利益	6	139	62	+935.0%	-55.1%
利益率	1.32%	22.8%	10.1%	+8.8pt	-12.7pt
経常利益	-11	139	61	-	-55.7%
純利益	3	134	58	+1,748.4%	-56.5%

*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、純利益の数値が以前の開示の数値と異なります。

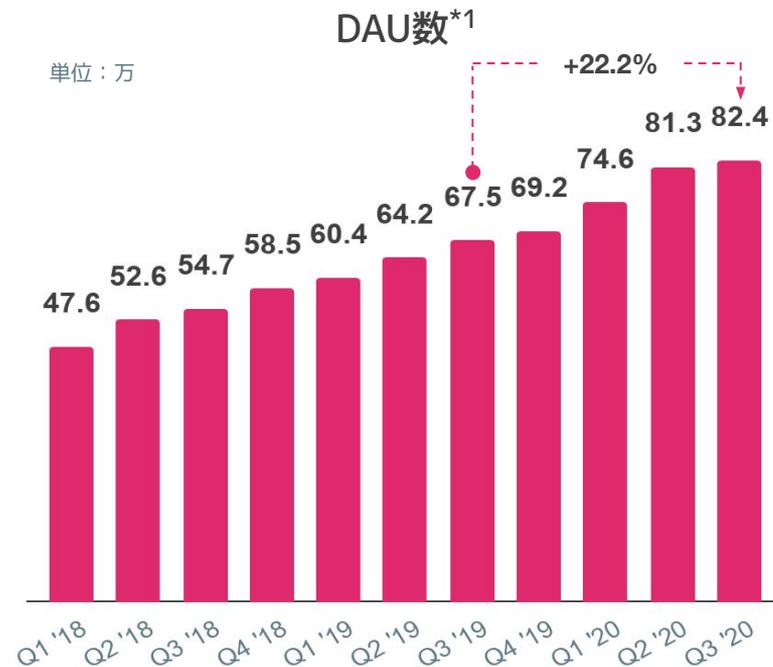
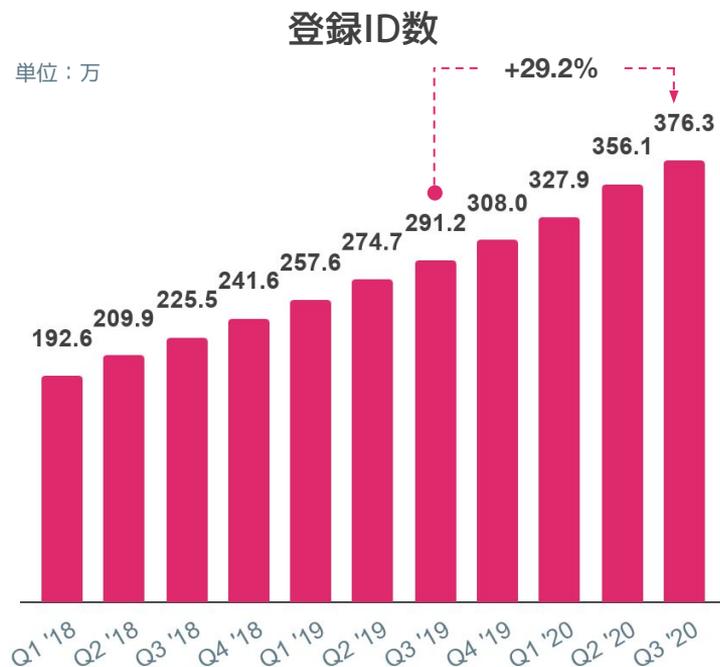
● 売上高推移

- 引き続きテレワーク需要増加の影響を受け、Chatwork事業は前年同期比+35.8%と高い伸びを継続
- セキュリティ事業は、テレワーク需要による影響は落ち着いたものの、前年同期比+30.6%と安定的に推移



登録ID数・DAU数推移

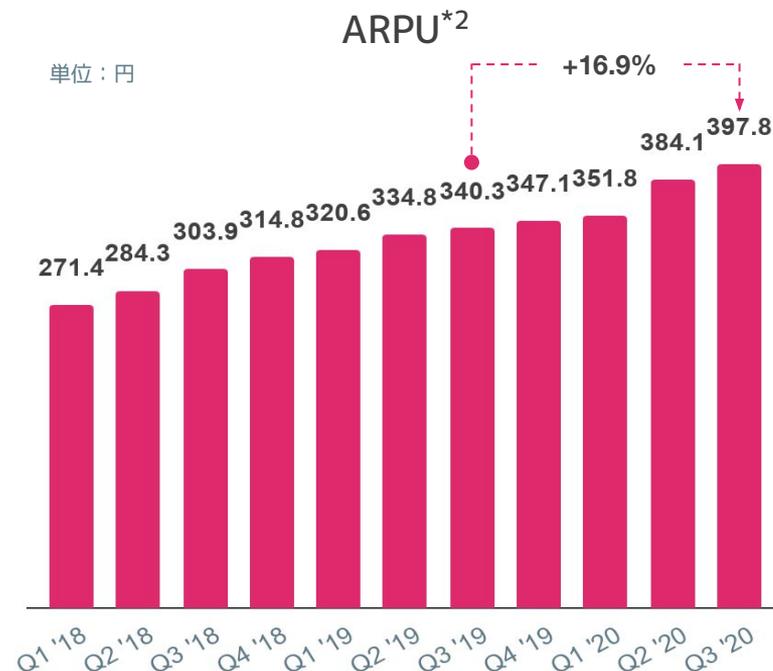
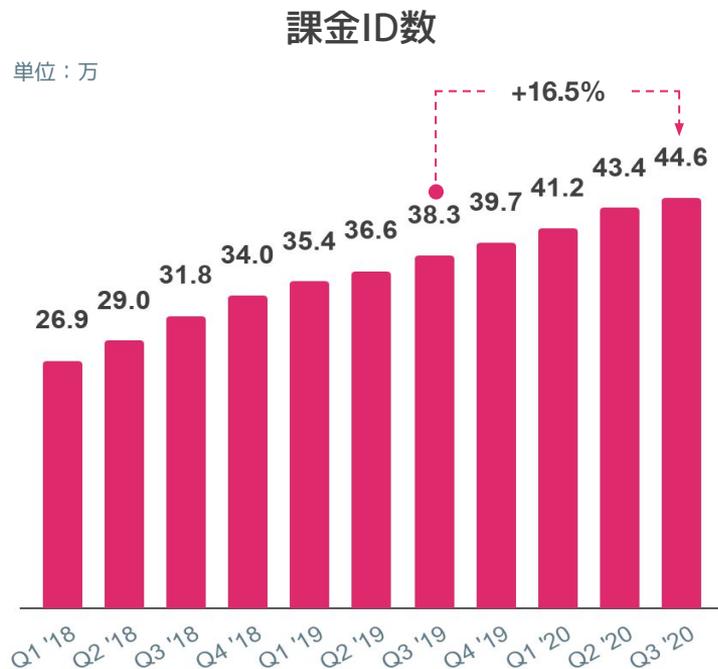
- 登録ID数は376.3万IDと前年同期比+29.2%と大幅増加が継続
- DAU数は82.4万と、こちらも前年同期比で+22.2%と大きく増加



*1 1日あたりのサービス利用者数 (Daily Active User)

● 課金ID数・ARPU推移

- 課金ID数は44.6万を越え、前年同期比+16.5%と増加
- ARPUは前年同期比+16.9%と、価格改定や旧プラン廃止*1により大幅に伸長



*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)

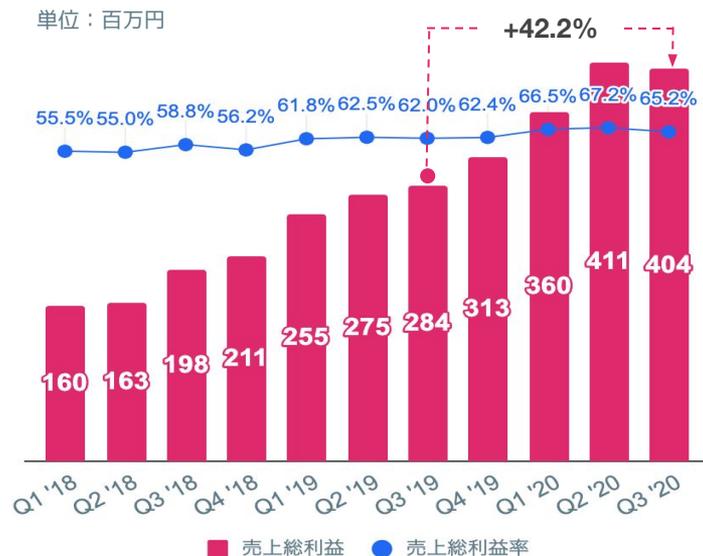
● 売上総利益・売上総利益率推移

- 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、売上総利益は前年同期比+54.0%増加し、売上総利益率は70.6%と前年同期比+8.7ptの改善
- システム原価を従来どおり資産計上しない場合でも売上総利益率は65.2%となり、前年同期比+3.2ptの改善
- 当四半期では、採用が順調に進んでいることで開発人件費が増加し、前四半期比で売上総利益が減少

システム原価の資産計上あり

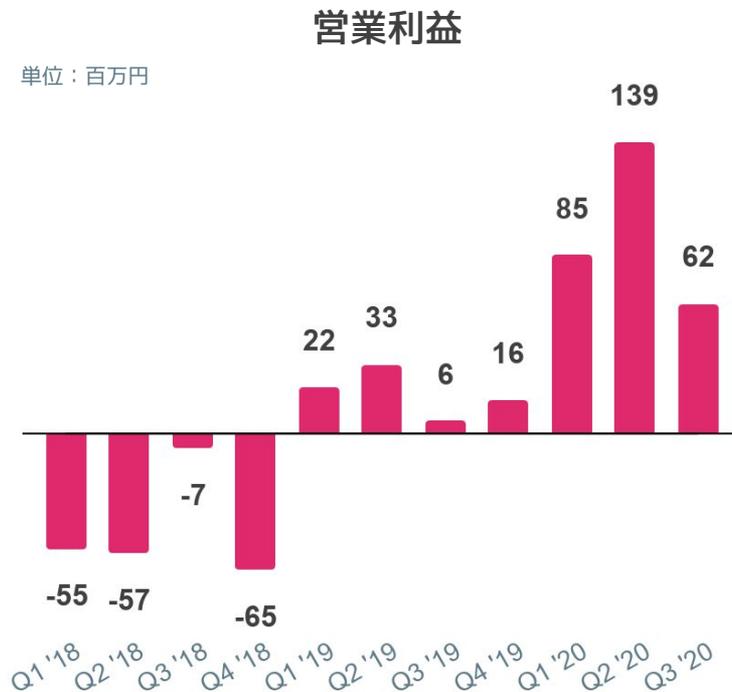


システム原価の資産計上なし（参考）



● 営業利益推移

- 採用が順調に進んでいることによる人件費増と、第1四半期並に広告宣伝費を戻したことで営業利益は前四半期で減少するも、黒字を継続
- 今後も市場・競合環境に応じて機動的に将来への投資を行っていく

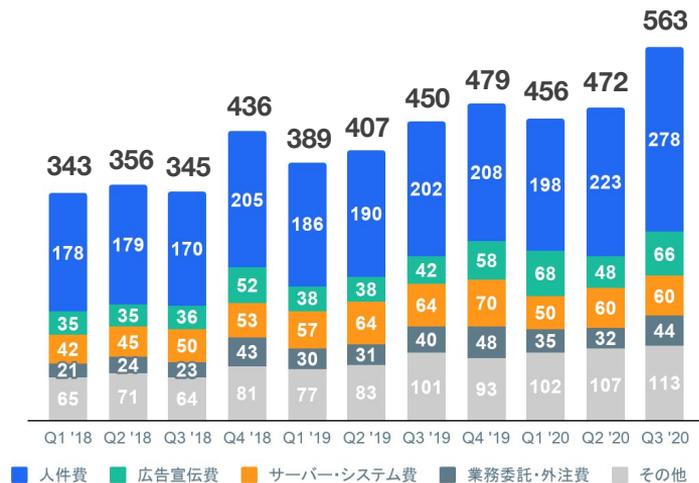


● 費用構成推移

- カスタマーサクセス、インサイドセールスの採用が順調に進んでおり、人件費が増加
- 広告宣伝費はテレワーク需要の落ち着きと、マーケティング人員体制が整ったことで第1四半期並に増加

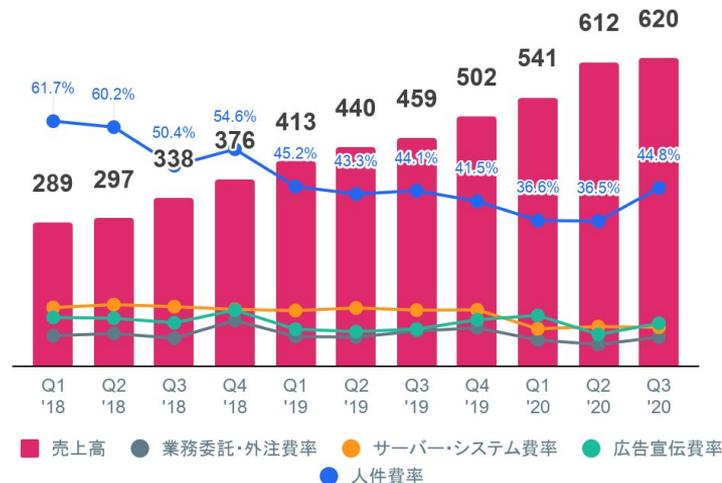
費用構成

単位：百万円



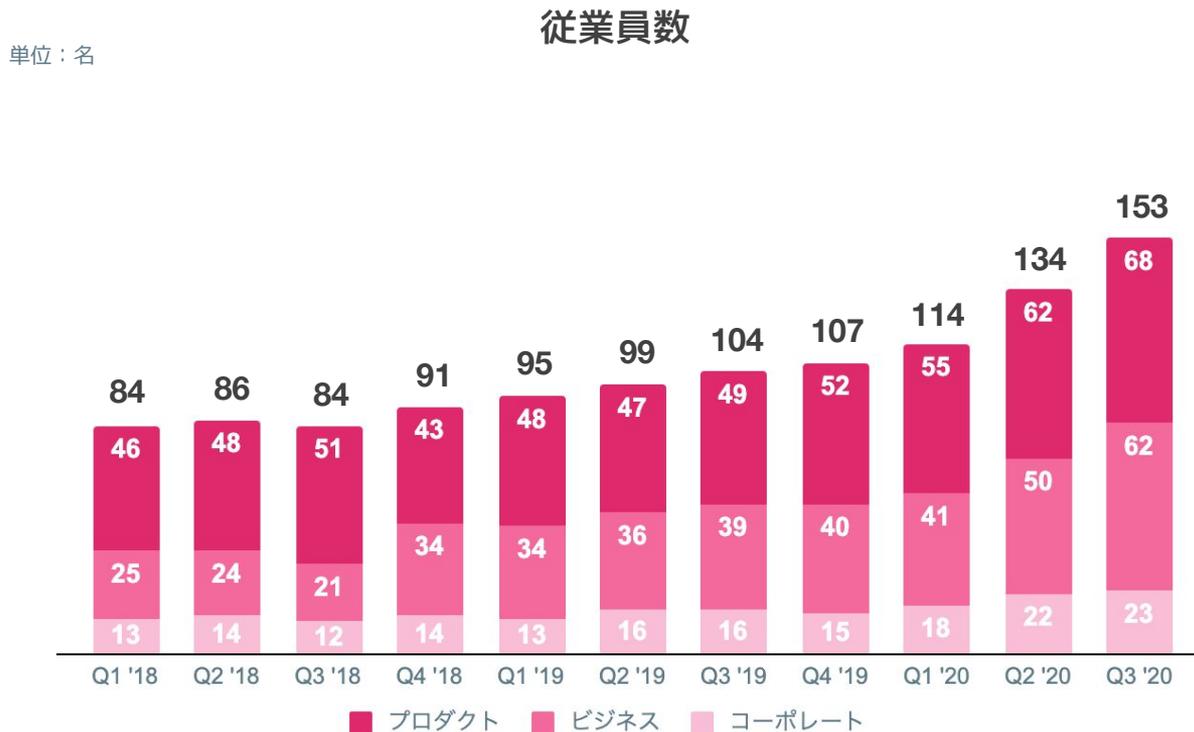
売上に対する費用構成比

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19名の純増となった
- 中長期的な成長を目指し、エンジニア、カスタマーサクセス、インサイドセールスの採用を大幅強化



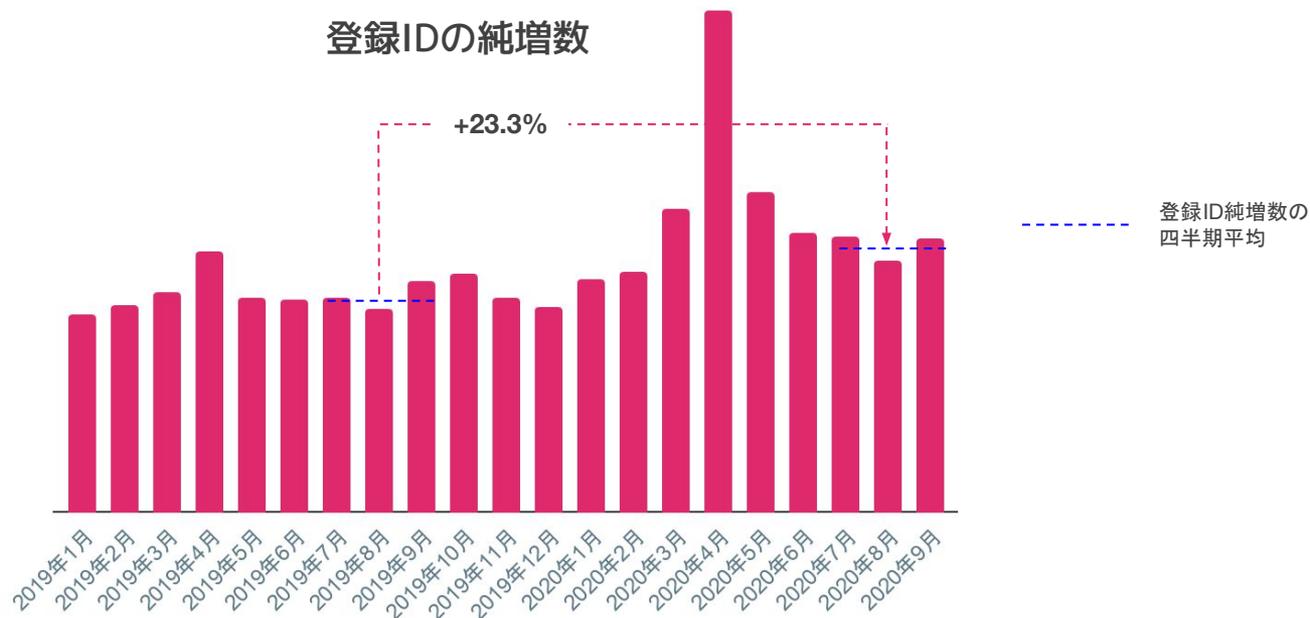
03

主要トピック

● テレワーク需要拡大の影響と現状

引き続き、登録数のベースアップとなっている

- 新型コロナウイルス感染症の影響により、テレワーク需要が急拡大。4月に大幅増加した登録IDの純増数は、継続して高い水準で推移
- 当四半期の登録ID純増数は前年同四半期比+23.3%となっており、登録数のベースアップが継続している



● サービス連携済みのZoomを、代理店として10月より販売開始

- 7月に、Chatwork上から簡単に Zoom*1によるビデオ会議を開始するサービス連携機能を提供済み
- サービス連携機能の利用者数が多くChatworkとの親和性が高いため、10月より代理店として販売を開始し、Zoomの利用をきっかけとしたChatwork利用の促進をはかる

Chatwork

zoom

連携

企業向けWeb会議サービス「Zoom」が、初年度 **20%OFF**

キャンペーン期間 2020年10月1日(木)~12月15日(火)まで

*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」が期限延長

- 三井住友銀行による最大10億円を補助する「テレワーク導入支援プログラム*1」が好評につき、対象サービスを拡充し8月末までだった期限を年末（2020年12月25日）まで延長が決定
- 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
SmartHR sansan BIZREACH TeamSpirit



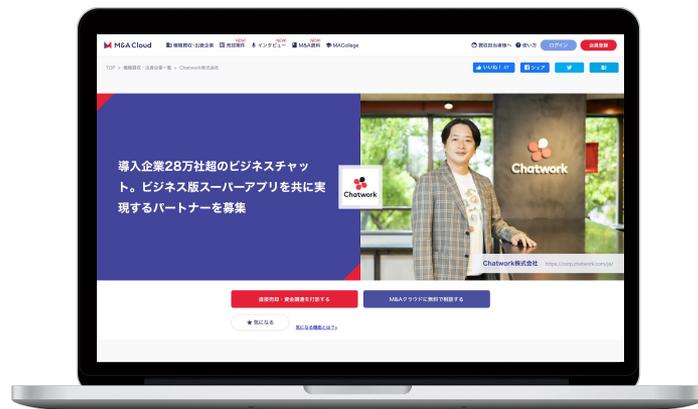
*1 国内中小企業が対象サービスを契約した場合、12ヶ月分の利用料の定額部分のランニング費用について三井住友銀行が最大10億円まで一部または全額を負担

● スーパーアプリ構想実現に向けた動きを加速

- マネーフォワードベンチャーパートナーズ社が新たに立ち上げたスタートアップ向け投資ファンド「HIRAC FUND」*1にLP（リミテッドパートナー）として参画。有望スタートアップとの関係構築など、当社のスーパーアプリ構想実現に向けた動きをさらに加速する
- 将来のM&A機会創出を目的にM&Aクラウドへの情報掲載を開始。M&A機会を積極的に模索していく



 **HIRAC FUND**



 **M&A Cloud**

*1 「HIRAC FUND（ヒラクファンド）」はシード・アーリーステージのスタートアップを支援するアントレプレナーファンド。外部投資家向けの募集を7月1日から開始し、ファーストクローズのファンド総額は12.3億円。今後、ファイナルクローズ時において、累計で最大30.4億円のファンド組成を目指す。

2020年度12月期 業績予想

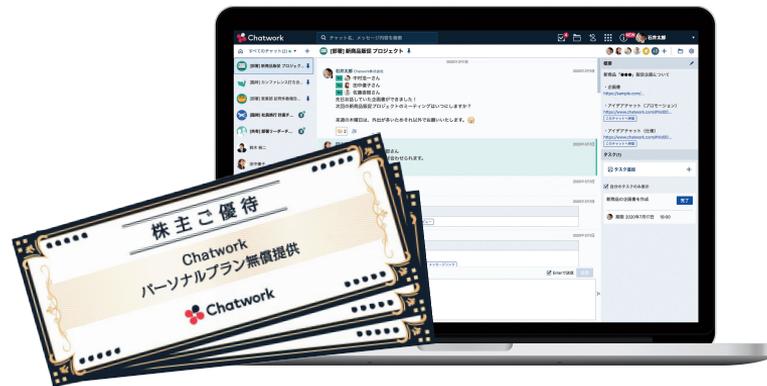
● 2020年12月期 業績予想

- 新型コロナウイルス感染症によるテレワーク需要が落ち着き、売上高は**前回業績予想を若干下回る**見通し
- 営業利益以下の段階利益は**前回業績予想の範囲内**の見込み

単位：百万円	2019年12月期 実績	2020年12月期 業績予想	前期比	2020年12月期 前回業績予想
売上高	1,815	2,425	+33.6%	前期比 +35%~+40%
Chatwork事業	1,599	2,131	+33.3%	前期比 +35%~+40%
売上総利益	1,128	1,748	+55.0%	前期比 +58%~+66%
利益率	62.2%	72.1%	+9.9pt	前期比 +10.7pt~+11.4pt
営業利益	77	289	+272.7%	前期比 +197%~+363%
経常利益	62	291	+367.7%	前期比 +274%~+483%
当期純利益	61	280	+357.3%	前期比 +344%~+587%

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

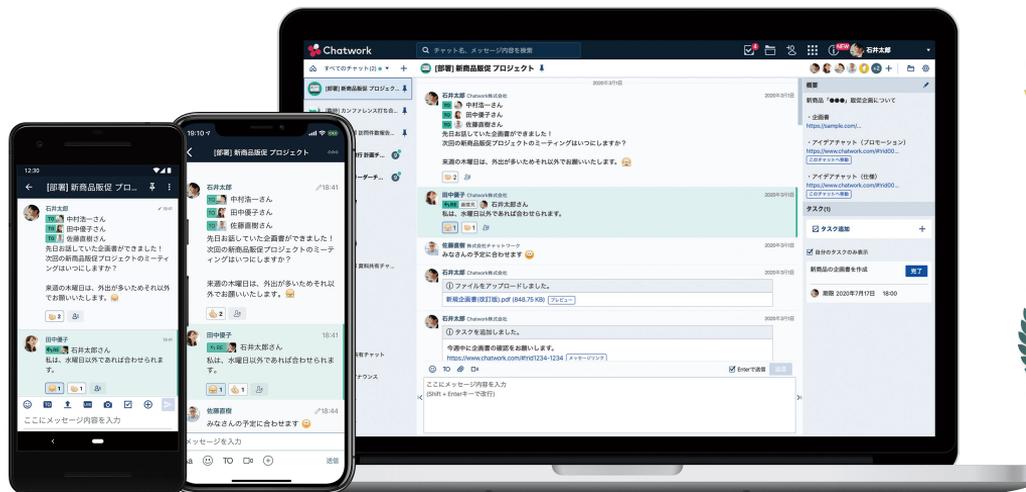
- 当社有償提供のパーソナルプランを、1株主番号に対して1ID贈呈いたします
- 当社株式を保有いただいている期間において、月額料金を無償とさせていただきます

05

事業概要

● 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、ビジネスチャット国内利用者数No.1^{*1}
- 導入社数は28.5万社^{*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
ファイル管理

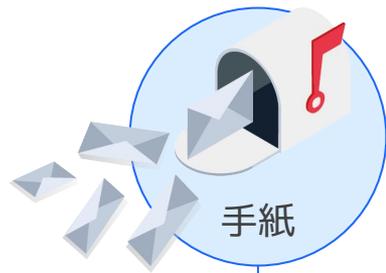


いつでも会議ができる
ビデオ/音声通話

*1 Nielsen NetView 及びNielsen Mobile NetView 2020年6月度調べ月次利用者 (MAU:Monthly Active User)調査。調査対象44サービスはChatwork株式会社にて選定

*2 2020年9月末時点

● 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



冗長なメールによる生産性低下

● 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

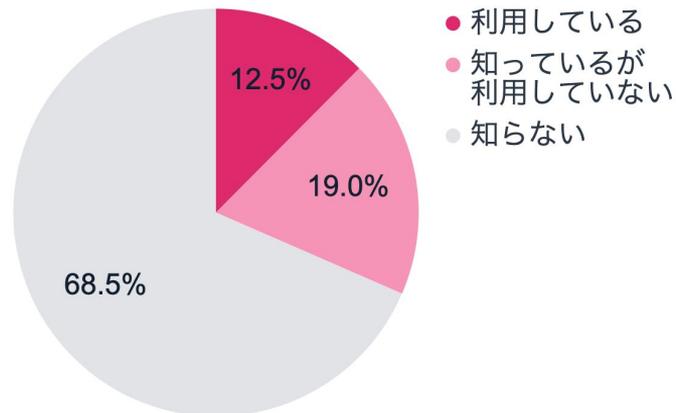
● プラン・料金

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の影響で、テレワーク需要は大きく拡大しビジネスチャットの普及は急速に進みつつある
- ビジネスチャットの国内普及率は12.5%^{*1}とまだまだ低く、非常にポテンシャルの大きなマーケット

ビジネスチャットツールの利用状況



ビジネスチャットの潜在市場規模 (TAM) ^{*2}



^{*1} 当社依頼による第三者機関調べ、n=30,000

^{*2} 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

^{*3} 総務省統計局「労働力調査」より。2019年平均の就業者数

^{*4} エンタープライズプラン単価800円/ユーザーの12ヶ月分

● 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

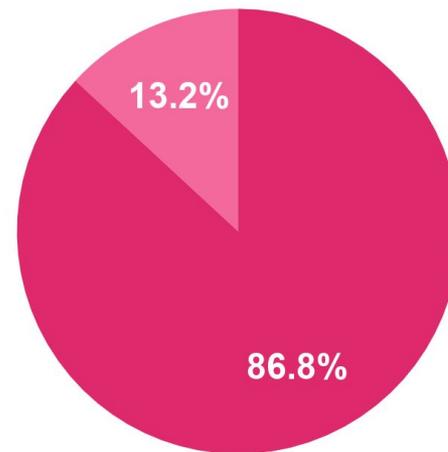


- 無料で期限がなく使い続けられ、活用が進むことで有料となる"フリーミアム"モデルでサービス提供
- 無料のプランがあることで、取引先やお客様にも気軽に勧められる

● 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



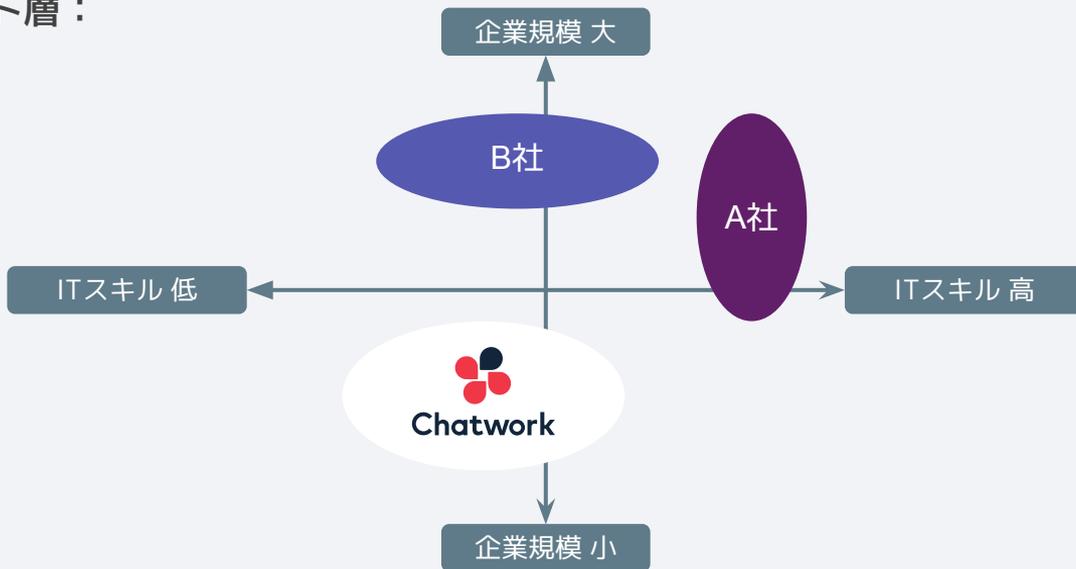
● 300人まで ● 301人以上

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86.8%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：

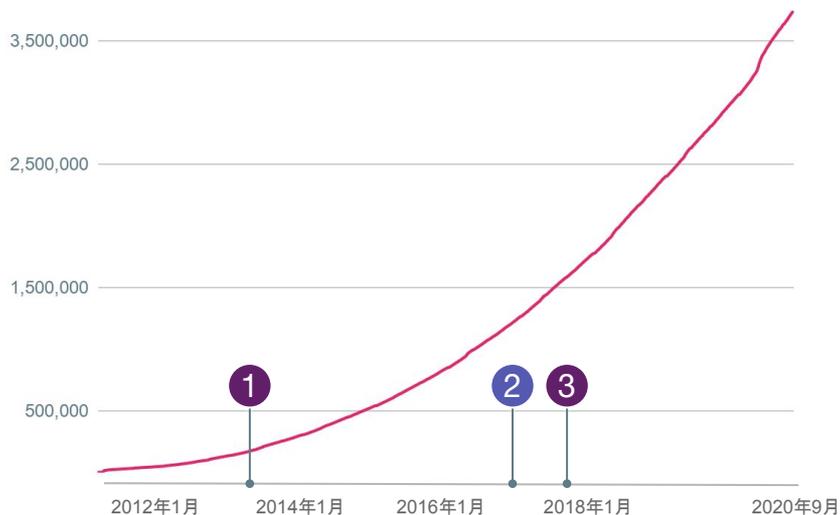


● 当社サービスの強み

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

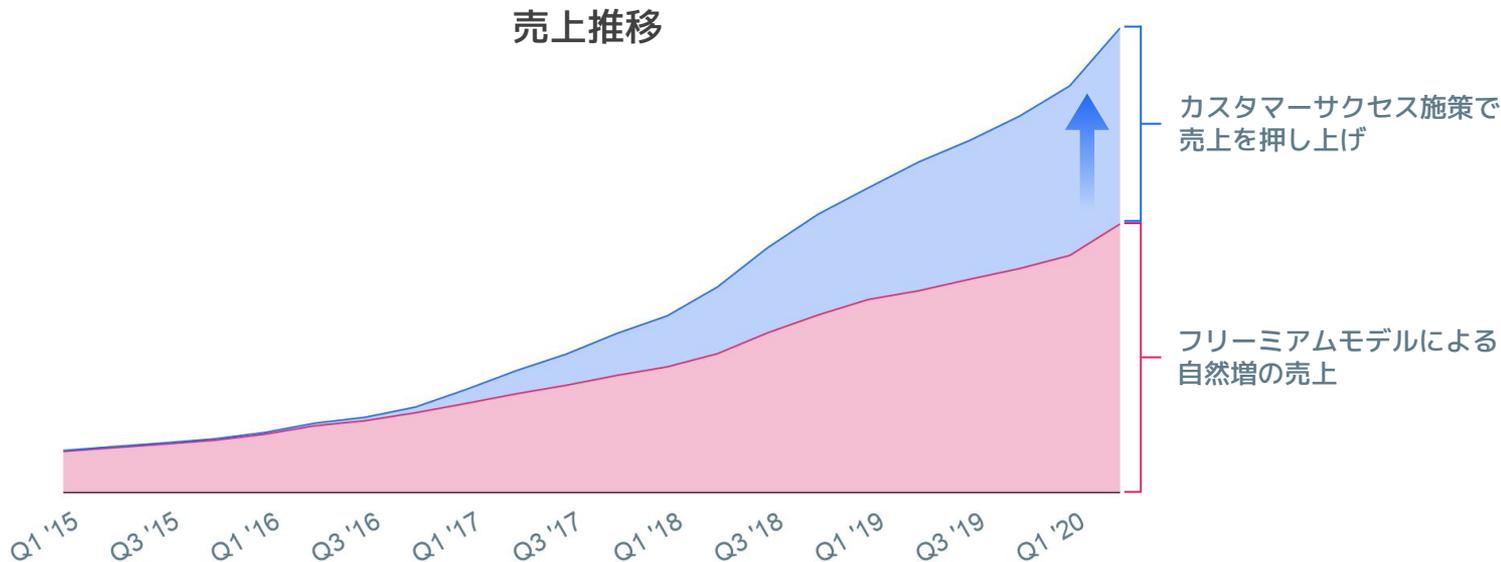
● 「Product-Led Growth」 によるサービス成長を実践

- **Product-Led Growth** (以降PLG) とは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行う。旧来型のセールスが牽引する成長戦略を **Sales-Led Growth** と呼び区別している
- PLGの代表例にZoom、Shopify等があり、非PLG企業と比べ顕著に**高い成長率**を実現。総利用ユーザー数が多く、口コミで広がるサービスであることが必要で、当社サービスではPLGによる成長戦略を実践



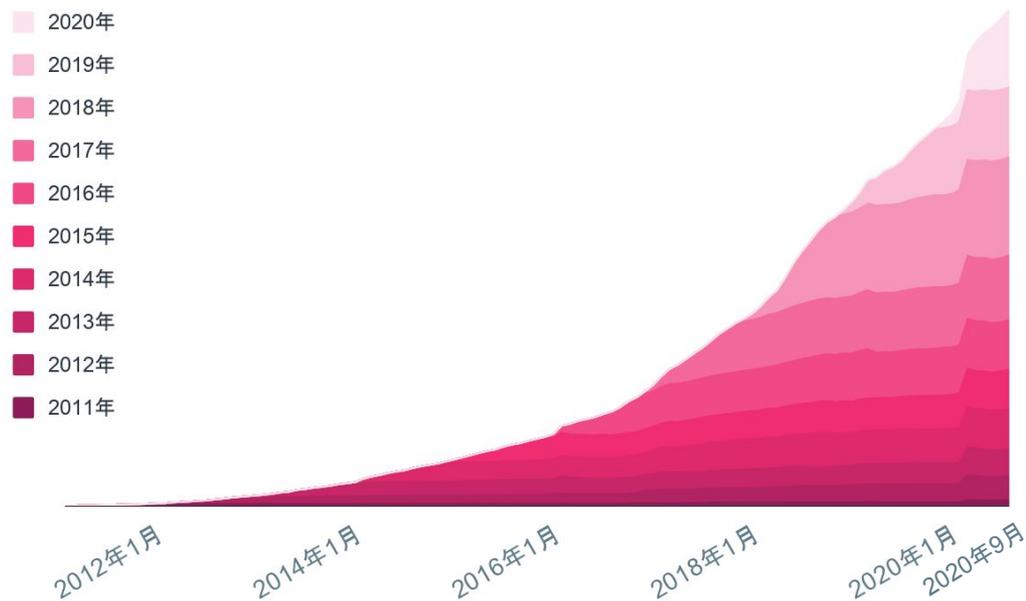
● プロダクトによる自然成長を、カスタマーサクセス施策により加速

- サービス開始当初より、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する
フリーミアムモデルを採用
- 2015年以降、初期利用のサポート(オンボーディング)や、活用促進(カスタマーサクセス)を実施することにより、自然に増え続けるフリーミアムの売上成長を押し上げることに成功 (=Product-Led Growth戦略)



● 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10月から2020年9月末までの12か月平均値

● 今後の戦略

Chatworkはビジネス版スーパーアプリへ

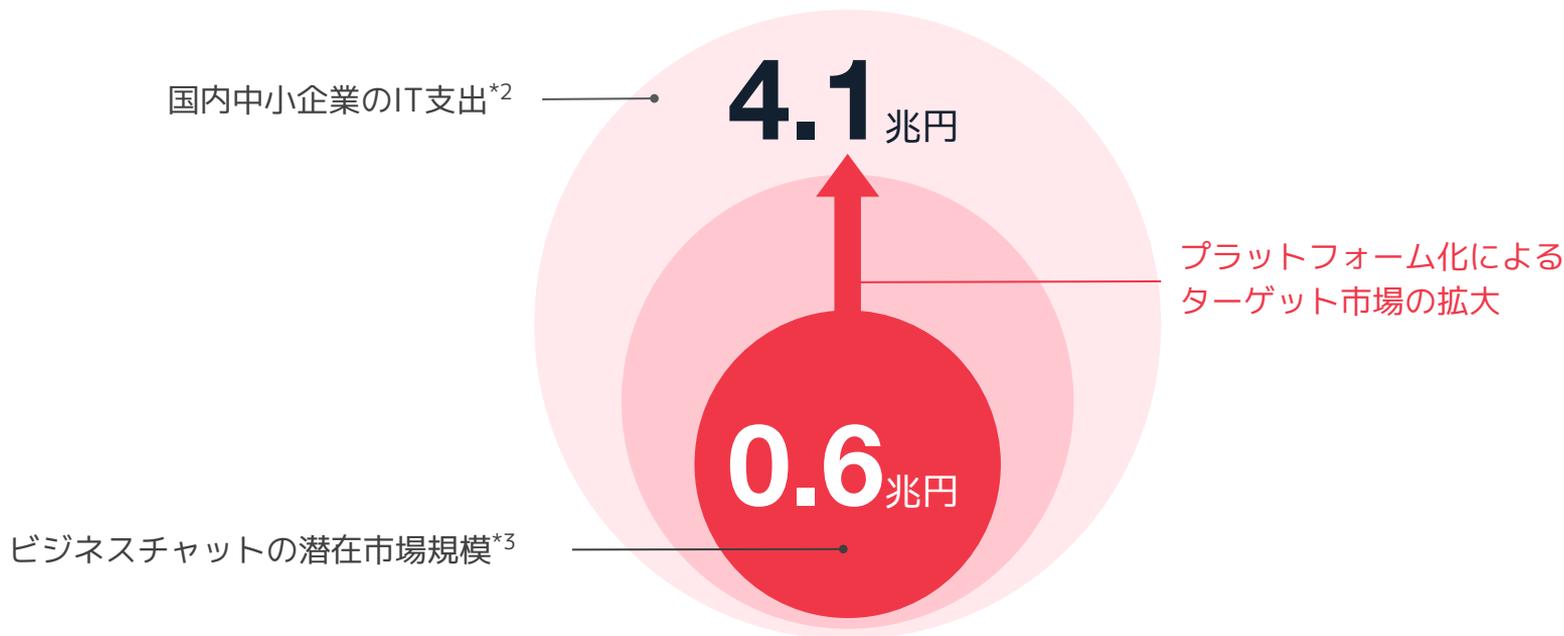
- スーパーアプリ = プラットフォーム化し、いろいろなビジネスの起点になるアプリ
- ビジネスチャットは、他SaaSと比較して圧倒的に滞在時間が長く、プラットフォーム価値が高い
- Chatworkはオープンプラットフォームとして、様々なサービスやユーザー同士の連携が容易



* 赤字は2020年3月時点でサービス提供済み

● ビジネス版スーパーアプリを含めた潜在市場規模

- スーパーアプリへと成長することで、対象となる市場がビジネスチャットのための市場から、国内の中小企業のIT支出全体へと拡大し、その規模は**4.1兆円**に上る



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

*3 国内労働人口〔総務省統計局「労働力調査」より。2019年平均の就業者数〕×エンタープライズプラン単価800円×ユーザーの12ヶ月分

● 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

カスタマーサクセス体制を強化し、レバレッジをかけたグロースを実現

PLG戦略を加速させるカスタマーサクセス体制を構築し、レバレッジをかけたマーケティング施策により急成長させる

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

中小企業マーケット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

06

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

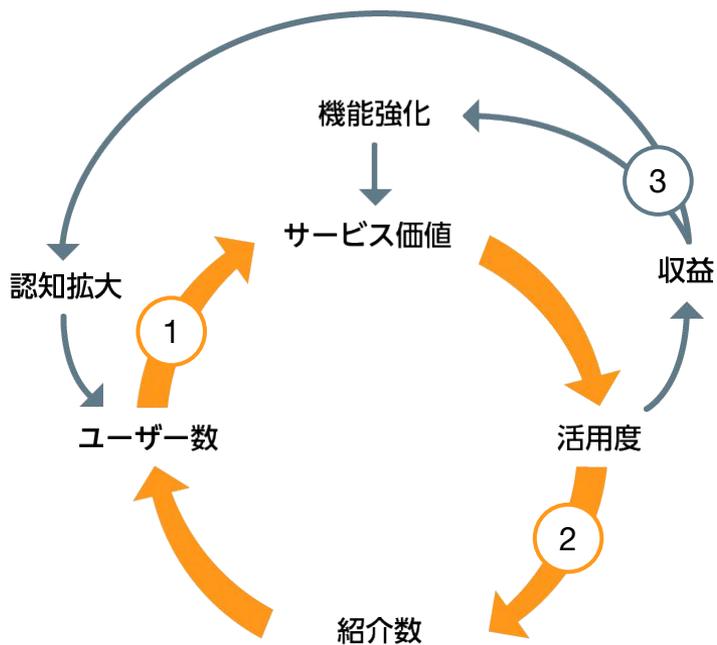


*1 2011年4月リリース時のビジネスプランは現在と料金体系が異なり、「ビジネス10（10IDパック）」は1IDあたり200円、「ビジネス100（100IDパック）」は1IDあたり100円と契約プランによって1IDあたりの料金が異なります。2016年の価格改定以降は、ID数 x プラン価格 の料金体系となります。

*2 エンタープライズプランは2016年11月より新設

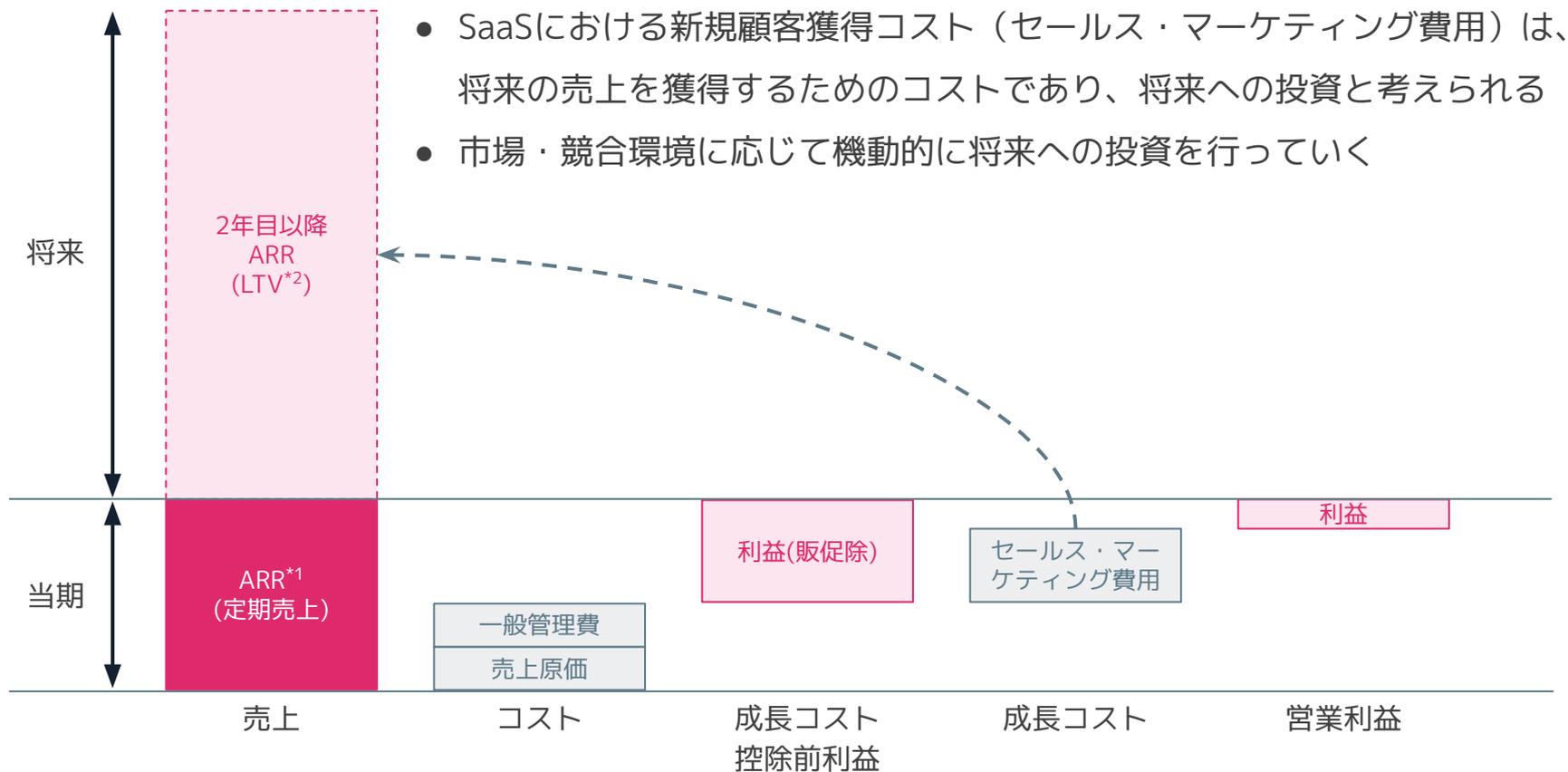
● 好循環が加速するサービス構造

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

● コスト構造 – 投資の考え方



*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)

● 高い業績成長により国内有カランキングやアワードに選出

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業界の企業を対象にした
過去3決算期の収益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



GREAT COMPANY AWARD 2020
業績アップ賞

一般財団法人船井財団主催
グレートカンパニーアワード2020
業績アップ賞

9,000社を超える選考対象から特に優れた
「グレートカンパニー」6社を選出。
当社は業界を牽引した功績と比類のない業績成長を称える
「業績アップ賞」を受賞



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。



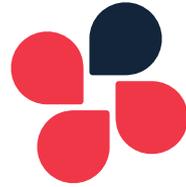
執行役員CSO兼事業推進本部長 福田 升二

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