



# 2025年3月期 通期 決算補足説明資料

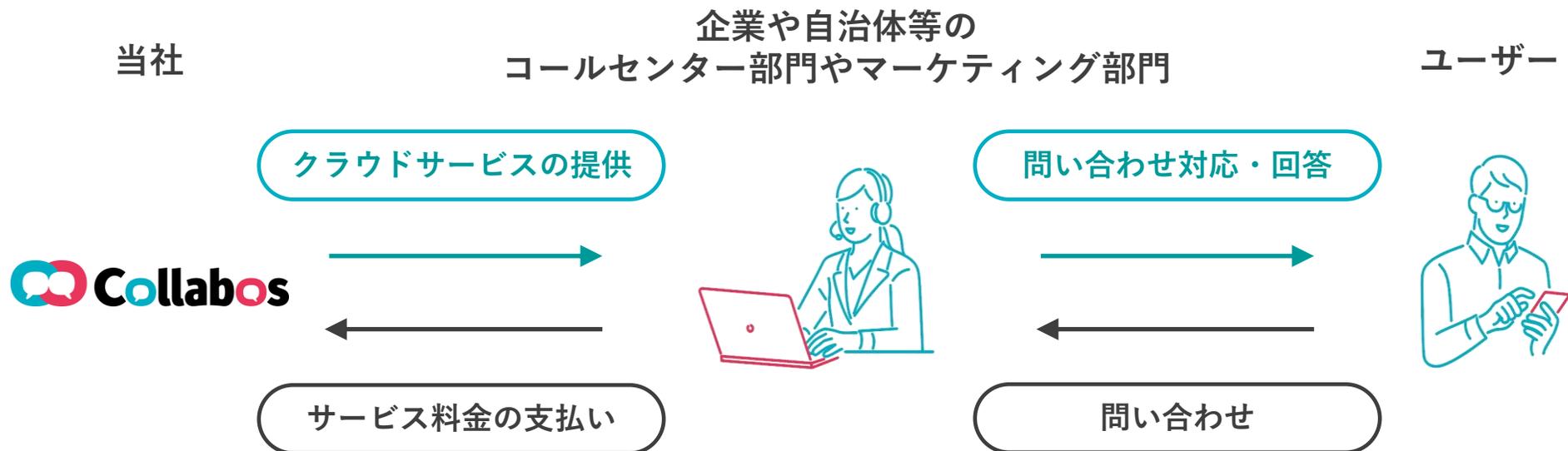
---

2025年6月3日

株式会社コラボス（東証グロース：3908）



私たちは、企業や自治体等で利用される  
コールセンターシステムやマーケティングシステムを開発し、  
月額料金制のクラウドサービスとして提供している会社です。  
企業とエンドユーザー間のコミュニケーションデータを  
シームレスにつなげ、ストレスフリーで、  
無駄のないコミュニケーションを可能にすることで社会に貢献します。



# Agenda

---

- |                     |      |
|---------------------|------|
| 1. 2025年3月期 通期 決算概況 | P. 3 |
| 2. 2026年3月期 業績予想    | P.10 |
| 3. 中期経営計画の進捗状況      | P.15 |
| 4. Topics           | P.17 |
| 5. Appendix         | P.22 |



※本資料の金額については、百万円未満の数字は切り捨てで表記しております。

※本資料における数値は、期初からの累計期間で表記しております。

1

# 2025年3月期 通期 決算概況

# 決算概況\_損益計算書（サマリー）

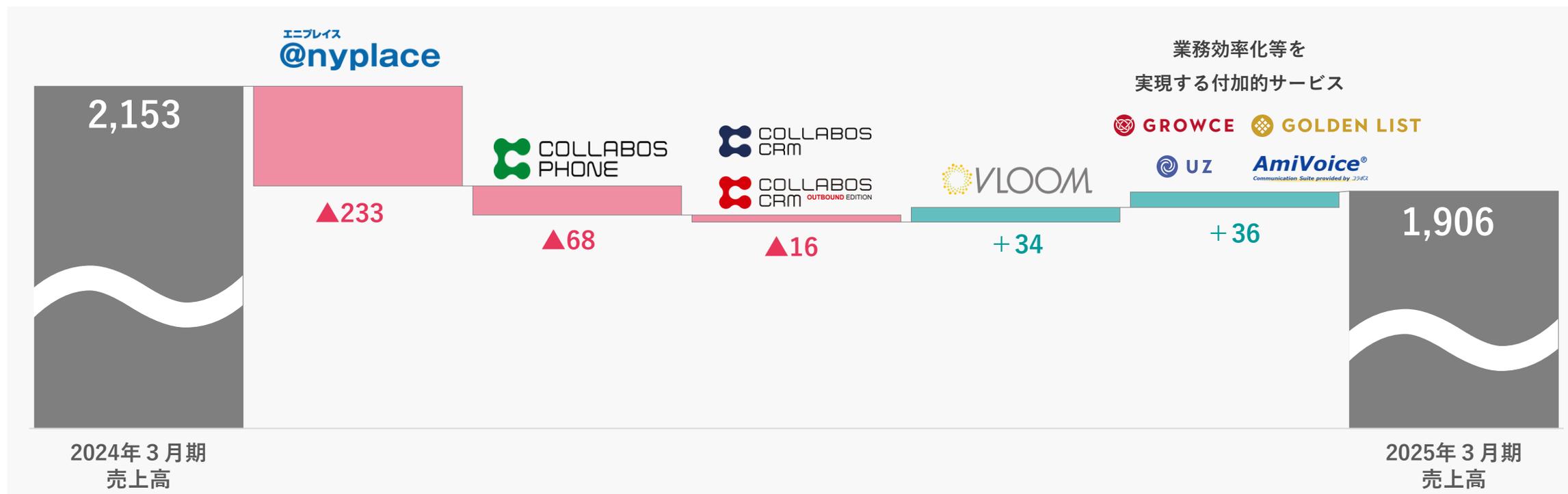
- 売上高は、新サービス「VLOOM」や「UZ」等の新規獲得がある一方で、主に「@nyplace」等の現有サービスにおける特定の大口顧客の業務縮小、並びに既存顧客における大幅なコスト削減等の影響により、2億47百万円減少。
- 利益については、全社的な「コスト改善施策」の取り組み結果により、**黒字へ転換**。
- 当期純利益は、ソフトウェア資産の減損損失の計上及び関係会社株式の売却益の計上等により、1億44百万円の着地。

（単位：百万円）

	2024年3月期	2025年3月期	前期比		主な差異要因
			差異	増減率	
売上高	2,153	1,906	▲247	11.5% 減	主に「@nyplace」や「COLLABOS PHONE」が減少。
売上原価	1,661	1,227	▲434	26.1% 減	全社的な「コスト改善施策」の効果により、外注費等のコストを圧縮。
販売費及び一般管理費	786	603	▲182	23.2% 減	前期の検証費用の減少及び人件費、旅費交通費、交際費等の減少。
営業利益	▲294	75	+369	-	-
経常利益	▲276	102	+379	-	システム開発における受取損害賠償金26百万円の計上により増加。
当期純利益	▲798	144	+943	-	ソフトウェア資産の減損損失26百万円を特別損失として計上一方で、関係会社株式売却益64百万円を特別利益として計上により増加。

- 「@nyplace」等の現有サービスにおいて、特定の大口顧客のコールセンター業務縮小等により売上高が減少。
- 「VLOOM」「UZ」等の独自サービスは、AI、音声認識、DX化、VoC活用等のニーズの高まりにより売上高が増加。
- コールセンター業務の効率化やDX化推進等、顧客企業からの引き合いも増加。独自サービスの売上高は着実に成長。
- しかしながら、現有サービスの減収影響をカバーできず、前事業年度比▲2億47百万円の減収で着地。

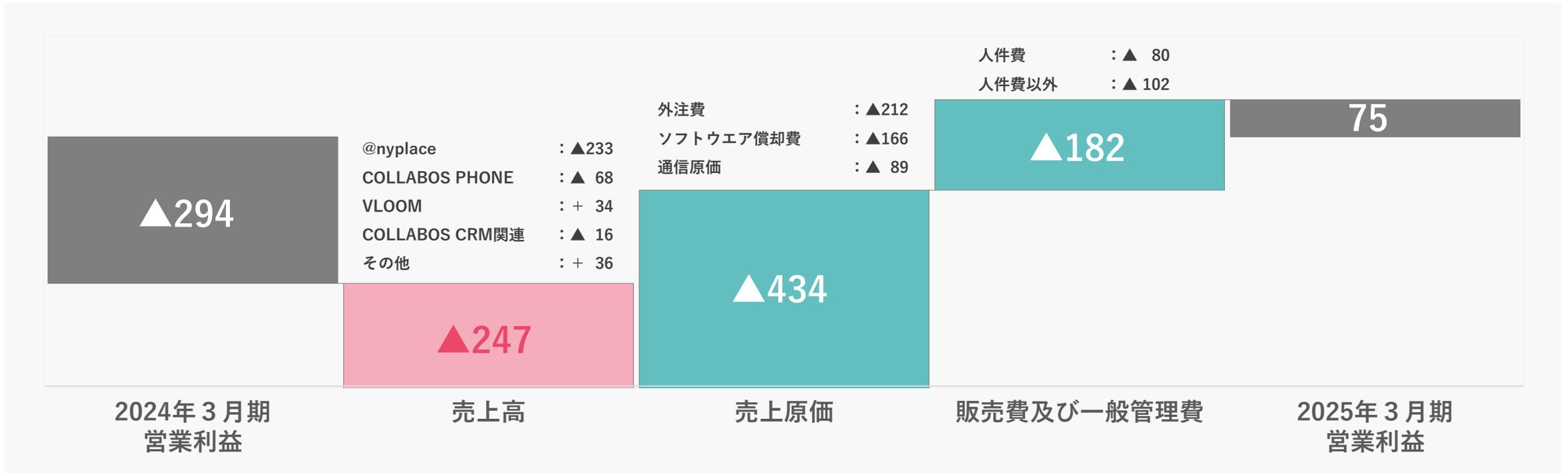
(単位：百万円)



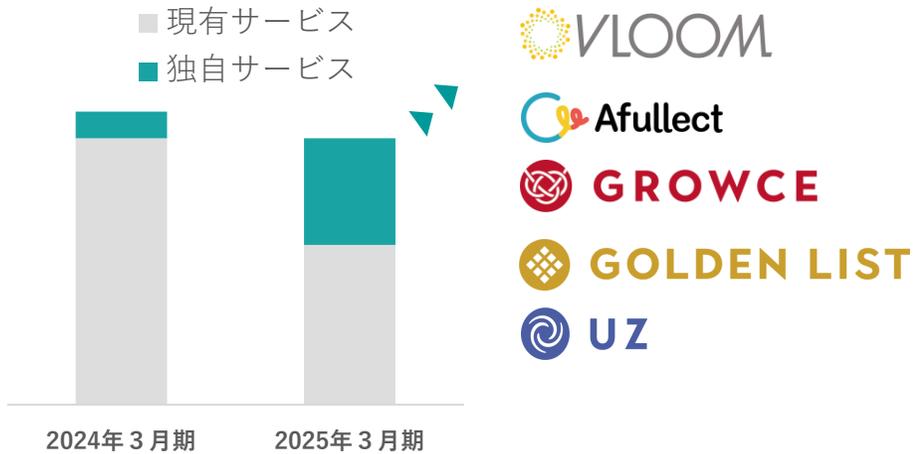
# 決算概況\_営業利益の増減要因

- 現有サービスの売上高が減少した一方で、当事業年度の重点施策と位置づける [コスト改善施策] の取り組み結果により営業利益は3億69百万円増加し、黒字へ転換。
- 各サービスの提供状況に応じたコストコントロールを推進することで、売上原価は4億34百万円、販管費及び一般管理費も1億82百万円圧縮。

(単位：百万円)



## 独自サービスの売上比率が拡大



各サービス環境に沿った  
生産プロセスの効率化や経営資源の再配置を実施

黒字化を実現！

## [コスト改善施策] の取り組み結果



- ✓ 業務の内製化、自動化を推進することにより外注費を削減
- ✓ ネットワーク機器や保守費、通信原価等の仕入れ原価の価格交渉
- ✓ データセンターラックの整理や回線整理による固定費削減
- ✓ 販売価格の適正化（設定変更費用増額・販売価格の値上げ）
- ✓ 変動費の抑制（交通費、交際費等）

# 決算概況\_貸借対照表（サマリー）

- 買掛金の減少及び長期借入金の返済等により、負債が約2億円減少。
- 当期純利益等により繰越利益剰余金が増加し、純資産が1億86百万円増加。

（単位：百万円）

		2024年 3月末	2025年 3月末	前期末 との差異			2024年 3月末	2025年 3月末	前期末 との差異
資産の部					負債の部				
流動資産		1,426	1,513	+86	流動負債		371	308	▲63
					固定負債		275	135	▲139
					負債合計		647	444	▲203
固定資産	有形固定資産	223	154	▲68	純資産の部				
	無形固定資産	55	36	▲19	資本金		325	349	+24
					資本剰余金		305	329	+24
					利益剰余金		609	754	+144
					自己株式		▲165	▲171	▲6
投資その他の資産	45	31	▲14	純資産合計		1,104	1,291	+186	
資産合計		1,752	1,735	▲16	負債及び純資産合計		1,752	1,735	▲16

- 投資活動の結果得られた資金は、新サービスの追加機能開発による支出があった一方で、関係会社株式売却による収入により、31百万円。
- 財務活動によるキャッシュ・フローは、長期借入金の返済やリース債務の返済により、▲1億11百万円。

## フリーキャッシュフローは黒字へ改善

（単位：百万円）

	2024年3月期	2025年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	104	208
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲360	31
財務活動によるキャッシュ・フロー	180	▲111
現金及び現金同等物の期首残高	1,253	1,178
現金及び現金同等物の中間期末残高	1,178	1,307

2

2026年3月期業績予想

- 売上高は、生成AIや音声認識技術等のニーズが高まり、独自サービス「VLOOM」「UZ」等の販売拡大が本格化。一方で、前期からの「@nyplace」等の現有サービスの減少影響により、前事業年度比で2億36百万円の減収予想。
- 利益は、「生産効率の向上」「サービス提供体制に合わせたコスト構造の改善」をコンセプトとしてコストの最適化を継続。

(単位：百万円)

	2025年3月期 (実績)		2026年3月期 (予想)		前期比	
	第2四半期	通期	第2四半期	通期	第2四半期	通期
売上高	983	1,906	830	1,670	▲15.6%	▲12.4%
営業利益	36	75	10	21	▲72.5%	▲72.2%
経常利益	34	102	8	17	▲76.6%	▲83.5%
当期(四半期)純利益	65	144	6	16	▲90.8%	▲89.0%

※今後、業績予想の修正が必要と判断した場合には、速やかに開示いたします。

- 2026年3月期は、「独自サービス」の販売拡大が本格化。  
売上高全体の20%を占める**新たな収益基盤として成長を見込む**。
- 「現有サービス」は前事業年度の減収影響等により当初想定を上回る減収ではあるものの、減少傾向は概ね下げ止まり。  
「独自サービス」の収益拡大により、上昇トレンドへの転換を図る。



- 業績予想の必達に向け、以下の営業戦略を推進いたします。

## サービス間の連携強化

コールセンターシステムに蓄積された**通話データ**や**CRM情報**をAIで解析。生成AIとの連携により、FAQや広告コピー、営業リストを**自動生成**し、コールセンターの**プロフィット化**に貢献。

## 既存顧客に対するDX化推進の提案

既存顧客に定期的なヒアリングや課題解決提案を行い、**人手不足解消**や**業務効率化のためのDX提案**を行い、アップセル・クロスセルを推進します。

## オンライン集客の強化

ブログ投稿やセミナー、広告運用活用で**オンライン経由のリード獲得**と**新規開拓を強化**します。**事例訴求**により新市場の開拓も進めます。

## 市場ニーズに沿ったサービス力強化

市場ニーズを反映した**新機能開発**や他社連携でサービス力を強化し、**成長領域サービスの機能を随時アップデート**します。

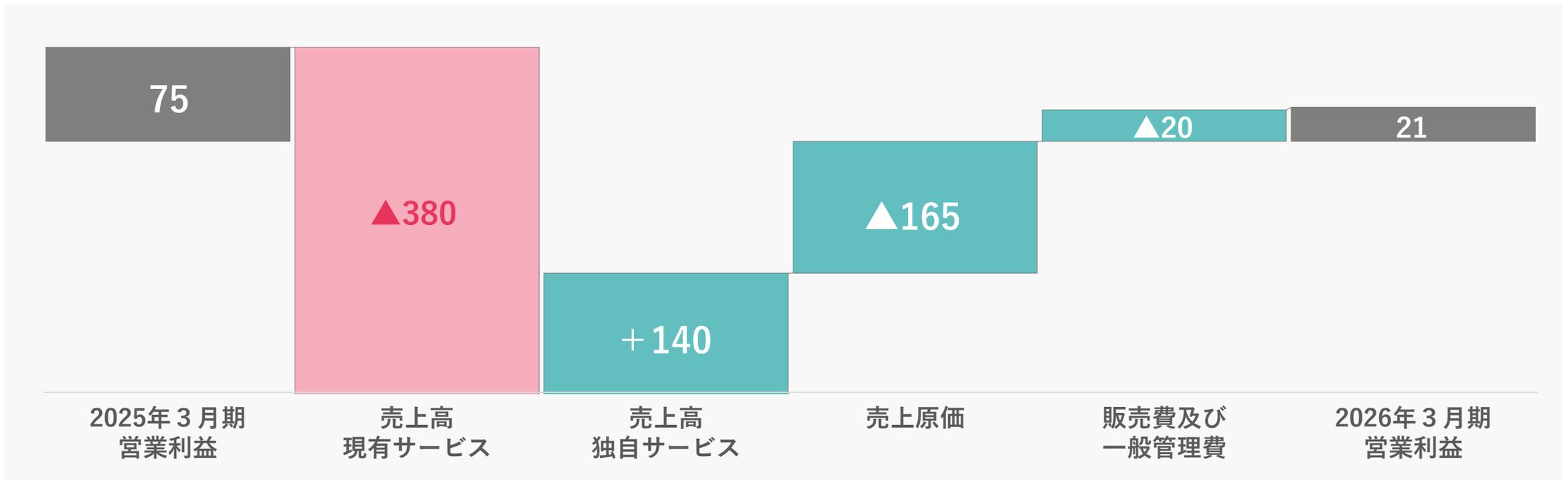
## 業界特化型の営業展開

保険・医療・ヘルスケア分野や、地域金融・通販業界など**特定業界に特化した営業活動を展開**。業界別ニーズに応じた提案で拡販を図ります。

# 2026年3月期業績予想\_営業利益

- 売上高は、現有サービスで3億80百万円の大幅減少見込み。一方、独自サービスの販売加速で1億40百万円の増加を見込む。
- 当事業年度も生産効率の向上、サービス提供体制に合わせたコスト構造の改善をコンセプトとしてコストの引き締めを継続。
- 現有サービスにおいては主に「@nyplace」の提供にかかる保守費、ホスティング費用等の仕入れ原価の抑制や、成長領域への人材の再配置や内製化の推進等によりコストコントロールを実施。

(単位：百万円)



# 3

## 中期経営計画の進捗状況

※本中期経営計画は、2024年3月期～2026年3月期の3カ年の計画です。

「2つの成長戦略」による販売拡大と「コスト改善施策」により、早期に安定した収益基盤を確立できるよう事業を推進。

## 成長戦略① 「@nyplace」の安定成長



基盤強化のバージョンアップを実施  
継続して既存顧客の移行計画を遂行



自動化/効率化による体制最適化とコスト削減  
前事業年度比売上総利益 4.9%UP

## 成長戦略② 独自サービスの飛躍成長



AIコールセンターシステム「VLOOM」  
前事業年度比売上高**148%**増加



マーケティングサービス「GOLDEN LIST」  
「UZ」のバージョンアップにより商品価値の向上

## 業績回復に向けた「コスト改善施策」の取り組み結果

約 2 億40百万円

外注費等を  
約 2 億円削減！

約30百万円に削減

抜本的なコスト構造の  
改革を実施

2024年 3 月期

2025年 3 月期

- ✓ 業務の内製化、自動化を推進することにより外注費を削減
- ✓ ネットワーク機器や保守費、通信原価等の仕入れ原価の価格交渉
- ✓ データセンターラックの整理や回線整理による固定費削減
- ✓ 販売価格の適正化（設定変更費用増額・販売価格の値上げ）
- ✓ 変動費の抑制（交通費、交際費等）

# 4 Topics

## AIマーケティングシステム「UZ（ウズ）」2025年4月に2回目のメジャーバージョンアップ

Before

音声の聞き起こし作業

分析時間

After

分析時間

従来より、  
所要時間が大幅減

UZを利用することで、音声の聞き起こし作業が不要になり、分析時間も汎用的な解析項目を利用することで、すばやく高度なVOCの分析及び高品質なアウトプットが可能に！



### バージョンアップの内容

- ・生成 AI モデル「Gemini」との連携及び連携機能を活用したコンテンツ自動生成機能を追加
- ・HTML・PDF・テキストデータ等の様々なファイル形式でのアップロード機能の追加
- ・音声認識結果ファイルの一括ダウンロード機能の追加
- ・個人情報マスク機能におけるON/OFF機能の追加

### AI顧客分析/リスト作成サービス「GOLDEN LIST（ゴールデンリスト）」をメジャーバージョンアップ

DM送付営業等において  
人工知能（AI）を活用！

顧客の動向や属性を綿密に分析し、  
ニーズが高く見込みのある顧客を  
効果的に発見・順位付けした結果・・・



DM反応数が  
従来のリストと比較し  
大幅に上回る効果に！



新バージョンでは、通販や金融  
など大規模データを扱う企業で  
も、数クリックで誰でも簡単に  
高度なAI分析が可能に！

## GOLDEN LIST



### バージョンアップの内容

- ・ユーザー操作の自動処理範囲を拡張
- ・ユーザー視点での使いやすさを追求し、ユーザーインターフェースを全面的に再設計
- ・大量データ（最大100万件）の一括投入と処理能力の向上
- ・パスワード管理機能を強化し、データ漏洩リスクを大幅に軽減

当社サービスを導入いただいたお客様の活用事例と成果のご紹介。



株式会社エスプールリンク 営業本部で導入した結果、架電効率が2倍に！

「VLOOM」 × 「GROWCE」 導入で顧客管理と業務効率化を両立

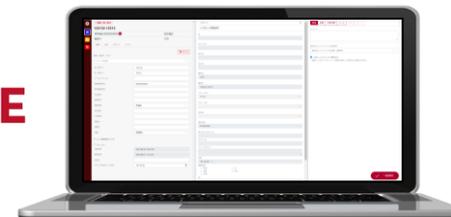
### 導入の決め手

- ✓ 価格や営業サポートの手厚さ
- ✓ 既存の顧客リストとGROWCEを連携でき、対応履歴の管理やフォローアップ、連絡漏れ、重複架電の防止等の業務効率化が期待できたこと

### 導入後の効果

- ✓ クリック発信により、架電効率は約2倍に向上
- ✓ 無駄な営業アプローチの削減

### 導入サービス



昨今の特殊詐欺犯罪等の防止を背景とした、電話事業者認証機構による「優良電話事業者」認証を取得。  
今後も、安心・安全な電話サービスの提供・電話市場の健全化に貢献。

### ●電話事業者認証機構（ETOC）とは？

電話事業者認証機構（Elite Telecom Operator Certification Body, ETOC）は、2024年10月に5つの日本の電気通信事業者団体（注1）によって、**通信業界が連携して不適正な回線の取引や特殊詐欺などの犯罪利用を防ぐことを目的として設立された非営利の組織**。電話番号を用いる電気通信事業者の認証や、各種周知啓発活動等を通じた電話市場の健全化を図っている。

- （注1）
- 一般社団法人テレコムサービス協会（TELESA）
  - 一般社団法人電気通信事業者協会（TCA）
  - 一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会（JAIPA）
  - 一般社団法人日本ケーブルテレビ連盟（JCTA）
  - 一般社団法人日本ユニファイド通信事業者協会（JUSA）



※電話事業者認証機構「ETOC」：<https://www.etoc.jp/>

# 5 Appendix

会社名	株式会社コラボス
設立	2001年10月26日
所在地（本社）	東京都千代田区三番町8-1 三番町東急ビル8F
代表取締役社長	茂木 貴雄
事業内容	コールセンターシステム及び マーケティングシステム等のクラウドサービス事業
資本金	349百万円（2025年3月31日現在）

## 取得資格・認証

- ・プライバシーマーク付与認定
- ・ISMS認証（ISO27001）
- ・電気通信事業（届出番号A-13-05032）
- ・電気通信番号使用計画認定（総基番第119号）
- ・ETOC（電話事業者認証機構）  
優良電話事業者認証（登録番号U0031）



## IP 電話交換機システム (PBX/CTI)

電話を受ける・架ける・転送する・自動で振り分ける・稼働率をレポートで把握する等、コールセンター運営に必須な3タイプの電話システム。在宅勤務にも対応。

エニプレイス  
**@nyplace**



### 堅牢性・高機能を求める顧客向け AVAYA社製ハードフォン

世界・国内コンタクトセンター市場で  
トップクラスのシェアを誇るAVAYA社の交換機を採用。  
堅牢性・安定性が特徴。  
ハードフォン型とソフトフォン型の2タイプを選択可能。

COLLABOS  
PHONE



### 低価格で手軽さを求める顧客向け 自社開発のソフトフォン

「@nyplace」と同等の基本機能を搭載し、  
携帯へのSMS送信等の付加機能も搭載した  
電話機本体不要のソフトフォン。  
PCとインターネット環境があれば手軽に始められる  
低コストで本格的なコールセンターシステム。

VLOOM

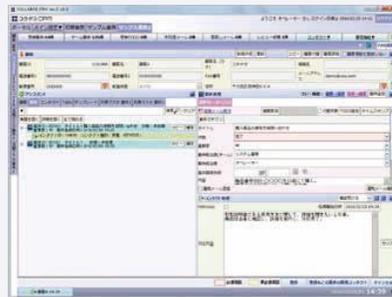


### AIコールセンターを求める顧客向け 自社開発のソフトフォン

音声認識、自動要約、スマホ対応、  
テキストチャット等の機能を搭載。  
プラットフォームは、AWSを採用し、完全冗長化構成。  
UI/UXにもこだわったロケーションフリーで  
利用可能なAIコールセンターシステム。

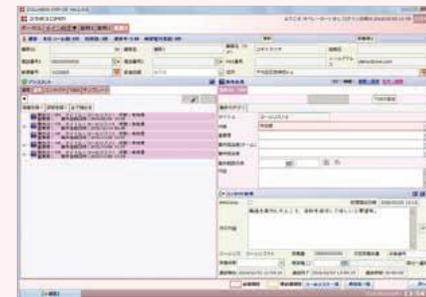
## 顧客情報管理システム (CRM)

顧客情報や対応履歴を管理。着信時の顧客情報の自動ポップアップ表示等、顧客の購買目的や志向・ニーズ等を属性別に管理できる顧客情報管理システム。



### インバウンド型 CRMシステム

顧客から電話を受ける受電型のインバウンド業務に特化した管理システム。顧客情報を一画面で表示し、タブ切り替えにより業務を変更できるため、コールセンターならではの複数業務に最適。オプションとして、発信者の顧客情報を画面上に自動表示させるポップアップ機能も搭載。



### アウトバウンド型 CRMシステム

電話をかける発信型のアウトバウンド業務に特化した管理システム。テレセールスやインサイドセールス等の効率化に最適。オプションとして、架電先へ自動発信し、不応答の場合は自動的に次の架電を行うプログレッシブ機能等も搭載。

## 業務効率化・マーケティングサービス

コールセンターで蓄積したデータをAIで分析し、効果的な広告配信やDM等へ活用するマーケティングシステムや業務効率化を促進する各種システムも提供。

### 業務効率化システム

#### ○ AI音声認識システム「Amivoice」

リアルタイムに音声テキスト化。回答候補の表示等、応答スピードの向上も実現。  
通話品質自動評価により、オペレーター評価の透明性を実現。



#### ○ AR/リアルタイム映像共有サービス「Techsee」

スマホカメラ/ARを活用したビジュアルサポートツール。  
現場映像をリアルタイムで共有でき、コミュニケーションの円滑化を実現。



#### ○ あふれ呼の収集/コールバック支援「Afullect」

電話がつかない「あふれ呼」による  
売上の機会損失や満足度低下を防止するコールバック支援ソリューション。



#### ○ FAQ情報蓄積システム「CollasQ」

よくある質問を蓄積・活用するシステム。  
企業ホームページのよくある質問として公開したり、  
オペレーターが回答する際の検索システムとしても利用可能。



#### ○ 音声通話録音システム「Packet Folder」

「@nyplace」利用者向けの高精度な音声通話録音システム。  
音声ファイルの検索も可能。



### マーケティングシステム

#### ○ AIマーケティングシステム「UZ」

コールセンターで蓄積する通話録音データから顧客の興味・関心をAIで解析し、  
「興味関心キーワード」を抽出。その抽出結果を基に生成AIの活用により、  
広告テキストやメルマガ、トークスクリプト等が自動作成されるシステム。



#### ○ 統合 CRM マーケティングシステム「GROWCE」

CRMシステムにマーケティングの機能を搭載し、  
コールセンターに蓄積される対応内容等のオフライン情報と、  
クリック数やサイト内行動等のオンライン情報を一元管理し、  
コールセンターで蓄積した情報をマーケティング活動につなげるシステム。



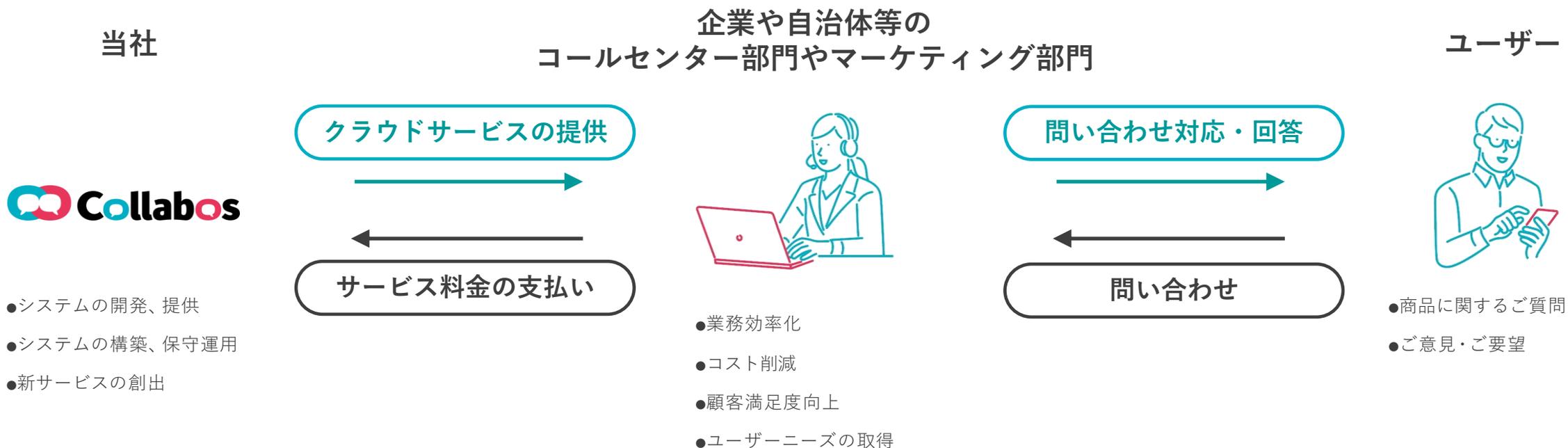
#### ○ AI顧客分析/リスト作成サービス「GOLEDEN LIST」

当社独自の統計解析技術を使用したデータマイニングツール。  
企業データを独自解析し、成約見込みの高いリストを作成。  
ダイレクトメール送付やアウトバウンドコールにおける費用対効果を高め、収益向上に貢献。



## 当社の売上高は、約9割が月額利用料のストック型ビジネスモデル

企業や自治体のコールセンターやマーケティング部門は、サービス利用料を毎月当社へ支払うことで、当社が開発するサービスを利用し、消費者（ユーザー）からの問い合わせやマーケティング活動に利用します。システムはコラボス側で開発・構築・管理するため、高額な初期投資や管理費等は一切不要で、契約数に応じてリーズナブルにシステムを利用できます。

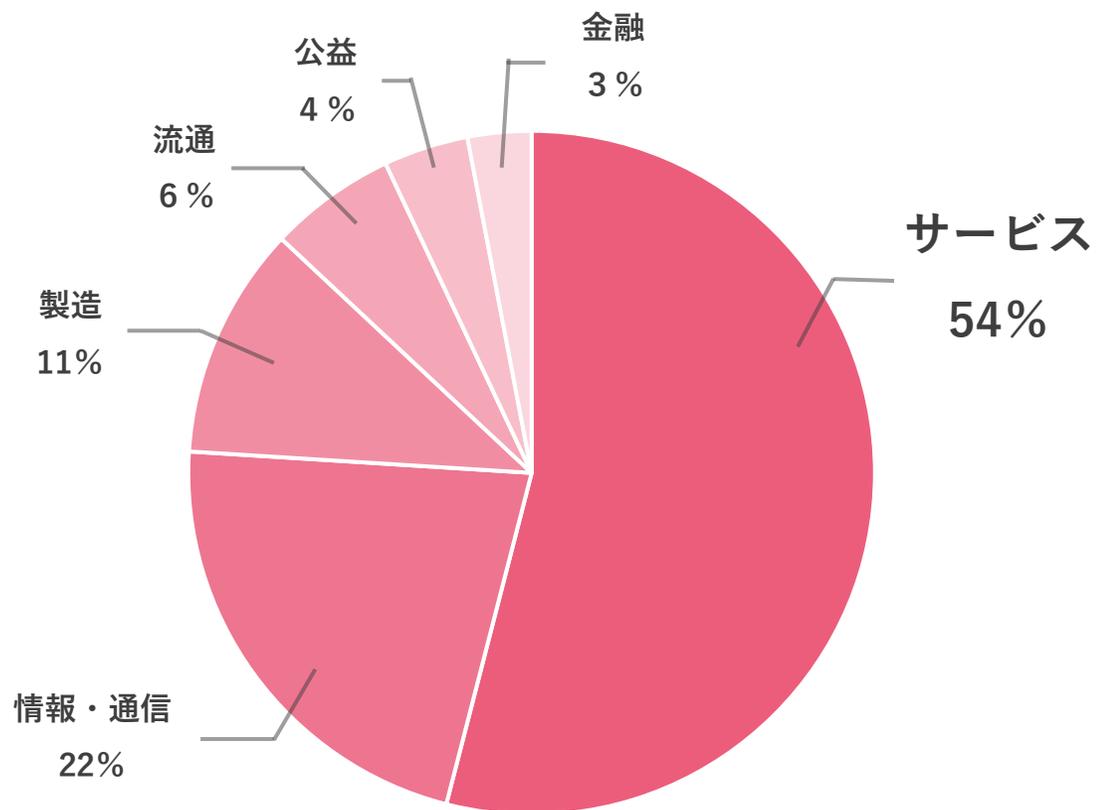


300席超の大規模コールセンターから5席前後の小規模コールセンターまで、約1,100拠点以上の導入実績。



## 業種別

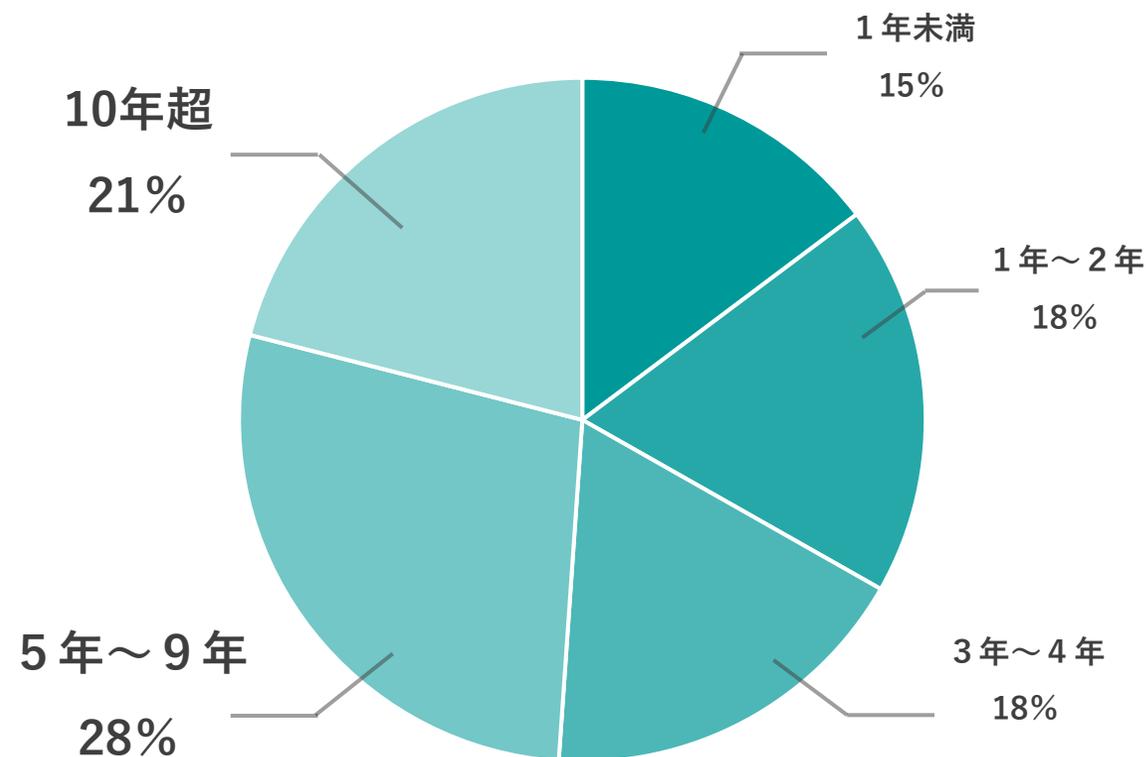
サービス業（主にテレマーケティング、アウトソーシング等）を中心に幅広い業種で導入



※ 2025年3月末現在

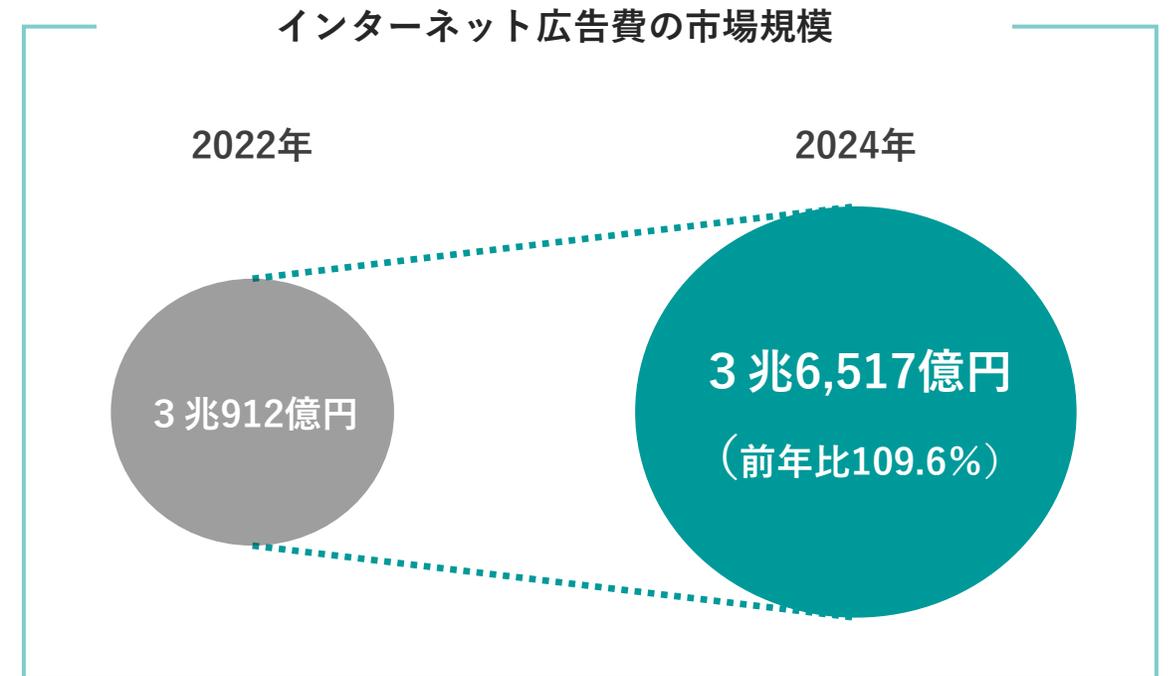
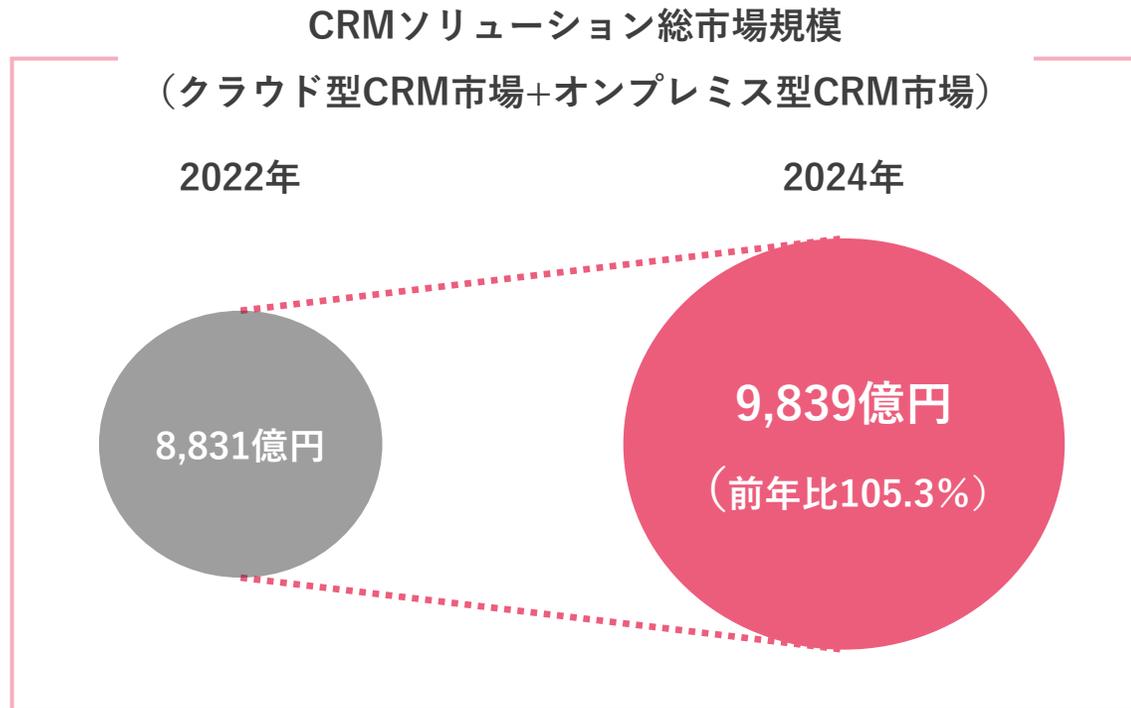
## 契約年数別

インフラサービスのため、年々長期契約のウェイトが高まっている。



※ 2025年3月末現在

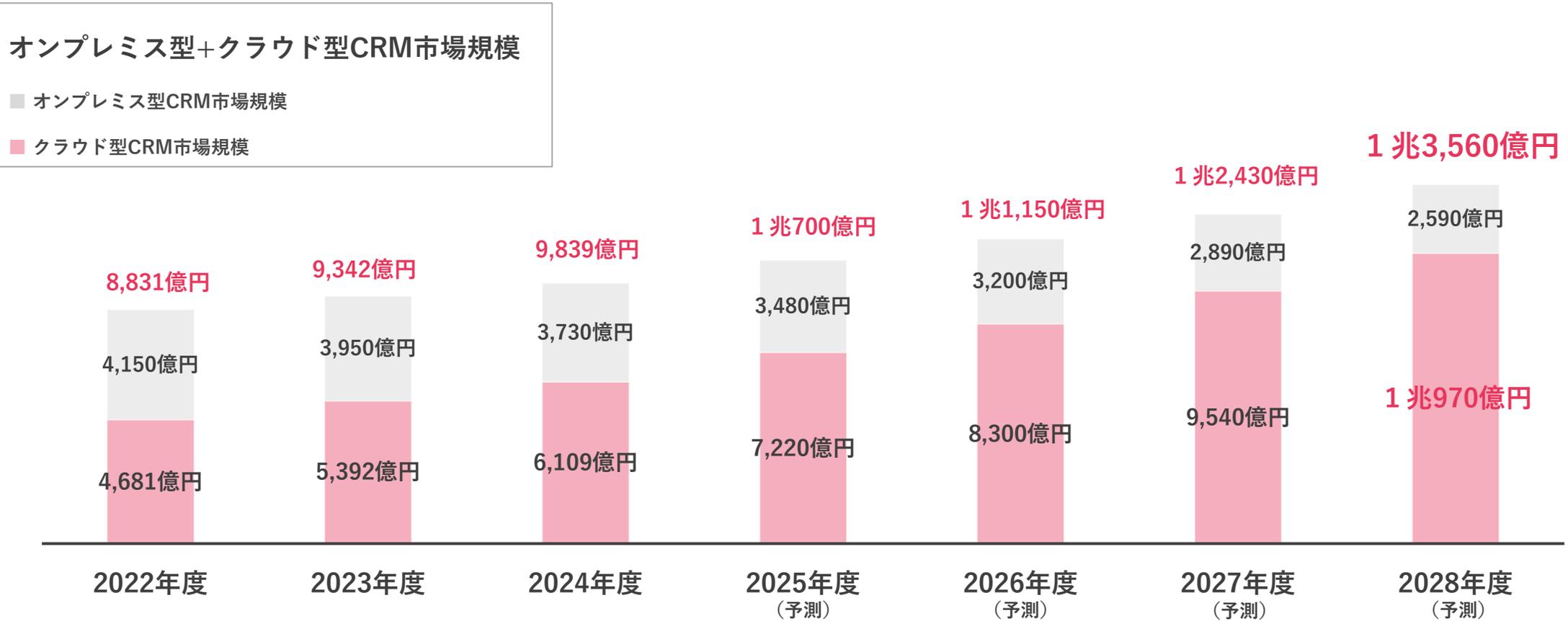
CRMソリューション総市場規模（クラウド型CRM市場+オンプレミス型CRM市場）、インターネット広告費の市場共に、拡大。



出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社  
「マーケティング市場の現状と展望 2024年度版クラウドCRM市場編（第8版）」  
(発行：2024年12月12日) (<https://mic-r.co.jp/mr/03290/>)

出所：2022年日本の広告費 電通  
(<https://www.dentsu.co.jp/news/release/2023/0224-010586.html>)  
2024年日本の広告費 電通  
(<https://www.dentsu.co.jp/news/release/2025/0227-010853.html>)

CRM市場の市場規模については、自社でシステムを保持・構築するオンプレミス型がダウントレンドであるのに対し、当社が提供するクラウド型はアップトレンドで推移。クラウド型の市場規模は、2028年度には**1兆970億円**になると予測。

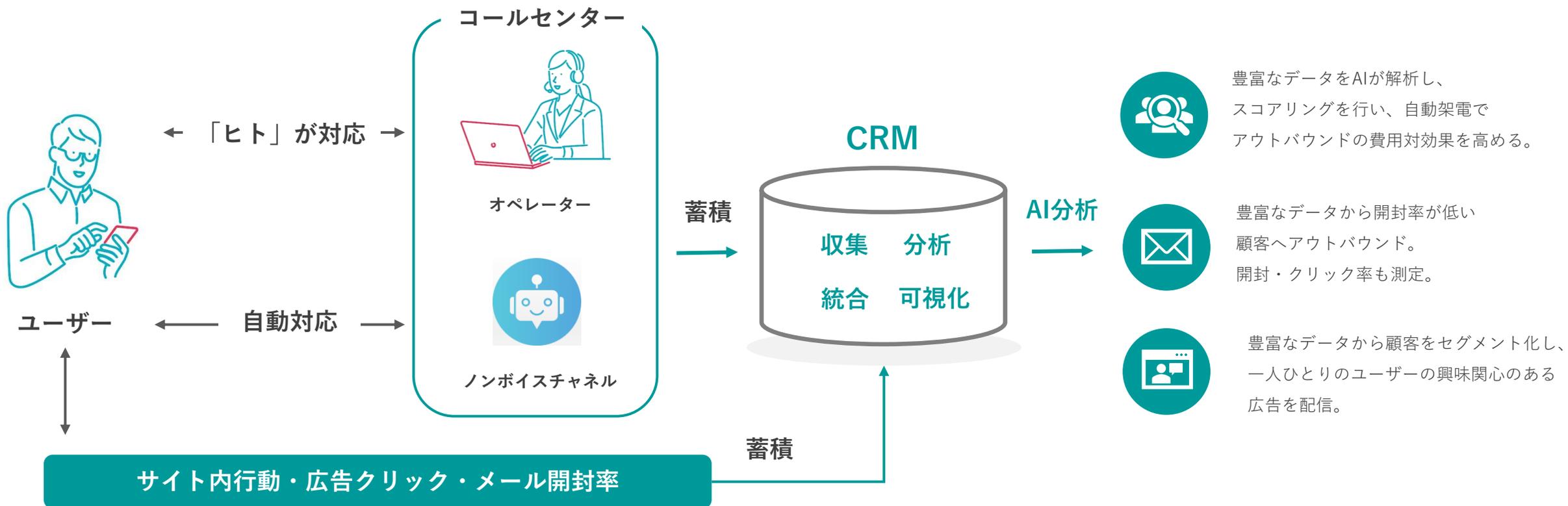


※出所：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「マーテック市場の現状と展望 2024年度版クラウドCRM市場編（第8版）」（発刊：2024年12月12日）（<https://mic-r.co.jp/mr/03290/>）

少子高齢化や人手不足により、労働集約的な「ヒト」による対応から、顧客との接点を自動化、AI化する動きが加速。

また、コールセンターシステムは、蓄積したデータをAIで分析し、効果的な広告配信やDM等により、

販売拡大に結び付ける等、企業の売上・利益に直接貢献するためのマーケティング機能搭載型へ変化。



- 大手上場企業はオンプレミス型の提供が多いが、メンテナンス等が手間の為、**オンプレミスの市場は減少**している。
- 当社は、**上場企業**であり、**20年以上の提供実績**があることから**信頼性が評価**され、**大企業**からの引き合いも多い。
- 電話機能の**PBX**や顧客情報管理機能の**CRM**の両方をサービスとして取り揃えている企業は、**ほぼ当社のみ**（当社調べ）。また、**プロフィットセンター化**に寄与するマーケティングサービス等、**コールセンターに特化したオンリーワンなラインナップ**が強み。

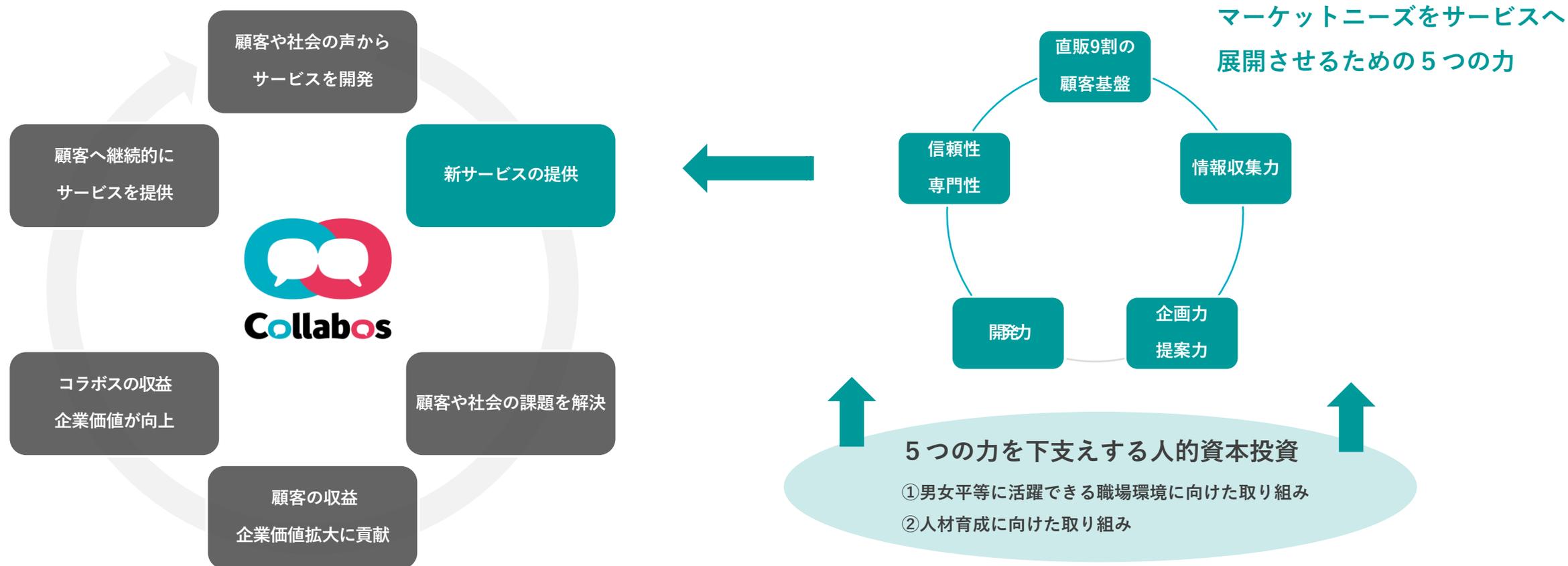
	当社	大手上場企業	非上場企業
サービス提供形態	クラウド型	オンプレミス型が中心 クラウド型もあり	クラウド型
顧客層	中小企業から大企業	中小企業から大企業	中小零細企業が中心
席数規模	5席～200席が中心	50席～500席以上が中心	5席～200席が中心
サービス提供実績	20年以上の実績	20年以上の実績	10年以下の実績が多数
提供サービス	PBXもCRMも提供 サービスの種類が豊富 マーケティングサービス等	CRMは、 提供無しが多い	CRMは、 提供無しが多い



当社は、顧客が抱えている課題を解決するサービスを提供し続けることで、顧客の企業価値向上に貢献し、

それが当社の企業価値向上につながり、顧客へ継続的なサービスを提供できるというライフサイクルを重視しています。

また、業務提携先とのパートナーシップやコラボレーションを推進し、多様化・複合化する顧客ニーズに対応することを重視しています。



5 ジェンダー平等を  
実現しよう



## 男女平等に活躍できる職場環境

正社員・正職員に占める女性の割合は38%、  
**全国平均27.3%※と比べ10%以上高い割合**で従事。

※厚生労働省／令和5年度雇用均等基本調査

## 女性管理職は30%以上

「女性活躍推進法」に基づき、女性管理職を増やすことを目標にしており、  
管理職全体のうち**約30%**が女性。（課長相当職以上（役員を含む。）  
全国平均12.7%※、情報通信業12.2%※と比べ高い割合で従事。）

8 働きがいも  
経済成長も



## 男性の育児休業取得実績もあり

短時間勤務制度や育児・介護休暇等、出産・育児休業後も  
「利用しやすく働きやすい」職場環境を重視。女性の育児休業取得率及  
び復職率はともに高く、男性の育児休業取得実績もあり。

## 独自の表彰制度の運用・表彰を継続的に実施

ワークモチベーションアップとして、年に1度、業務内容やプロジェクトの  
大小にかかわらず、会社の業績に直結しない功績を表彰する独自の  
表彰制度を運用。

9 産業と技術革新の  
基盤をつくろう



## 高価なシステムを手軽に安価で多くの人へ提供

従来のコールセンターシステムは、自社で構築するのが主流で、  
高額で膨大な初期投資と膨大な時間が必要であった。当社は、顧客の持  
続可能なインフラ構築に貢献するため、安価でより手軽に多くの企業が  
利用できるよう、クラウド型で提供。

## 高度IT人材の育成

事業戦略を加速的に実現するために、人材開発投資を重視。高度かつ最  
先端のスキルを習得するためのエンジニア育成支援制度を設置。研修受  
講や自己学習の時間を業務時間内に確保。

13 気候変動に  
具体的な対策を



## 本社オフィスの使用電力は100%再生可能エネルギー

本社オフィスのテナントビルは、循環型社会実現に向けた取り組みが非  
常に充実しており、オフィスの使用電力は、100%再生可能エネルギ  
ーで賄われている。ゴミのリサイクル分別も徹底して実施。

## 再利用でゴミを減らす

ネットワーク機器やサーバー等の廃棄は、確実にデータを消去した後に、  
分解して再利用する等、ゴミを減らす取り組みを実施。リサイクル業者  
は、JEITAなどのガイドラインに準拠し、大手企業も採用する業者に依頼。

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・外部要因等により今後変動することがあります。

従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性が存在しますことを、予めご了承ください。

<お問合せ先>

株式会社コラボス

管理部 総合企画課 IR担当

TEL:03-5623-3473 ir@collabos.com

声をきき、未来をつくる。

