



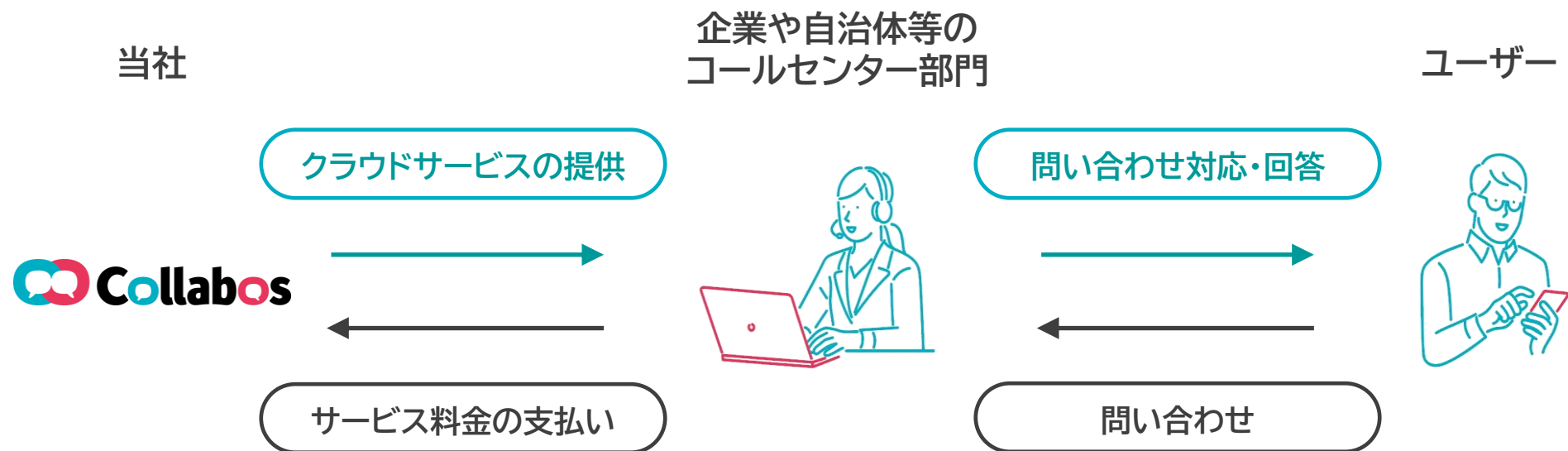
2026年3月期 通期 決算補足説明資料

2026年6月3日

株式会社コラボス(東証スタンダード: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. 2026年3月期 通期 決算概況 | P. 3 |
| 2. 中期経営計画の実績及び成果 | P.12 |
| 3. 2027年3月期 業績予想 | P.16 |
| 4. Topics | P.19 |
| 5. Appendix | P.23 |



※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

2026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、独自サービス「VLOOM」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、既存顧客の業務縮小や大幅なコスト削減等に伴う契約数の減少により、2億7百万円減少。
- 売上原価は、サービス提供状況に応じたデータセンター環境の整理等に伴う固定費の削減により、2億9百万円減少。
- 当期純利益は、新株予約権戻入益及び法人税等調整額(益)の計上等により、1億1百万円の着地。

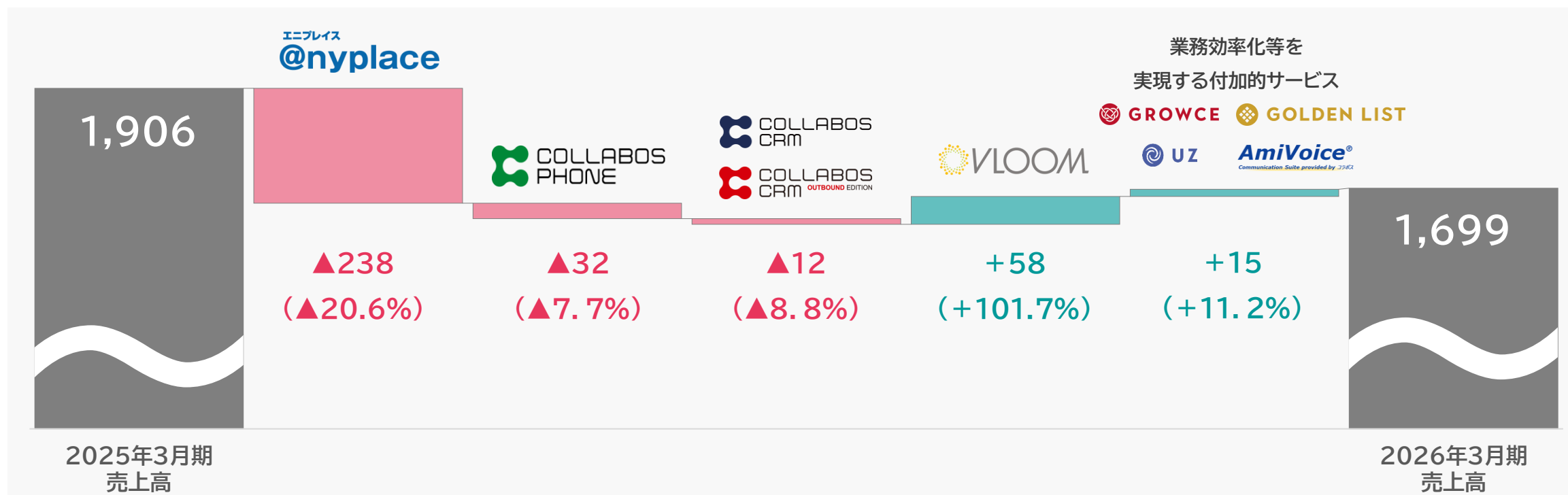
(単位:百万円)

	2025年3月期	2026年3月期	前事業年度比		主な差異要因
			差異	増減率	
売上高	1,906	1,699	▲207	▲10.9%	主に「@nyplace」等の現有サービスが減少。
売上原価	1,227	1,018	▲209	▲17.1%	ホスティング費用等の固定費削減による減少。
売上総利益	679	680	+1	+0.2%	サービス提供状況に合わせてコストコントロールを行い、前年同水準を維持
販売費及び一般管理費	603	606	+2	+0.4%	業務委託費等の減少の一方、人件費の増加等により微増。
営業利益	75	74	▲1	▲1.6%	—
経常利益	102	52	▲50	▲48.9%	株主優待引当金繰入額の計上等による減少。
当期純利益	144	101	▲43	▲30.2%	新株予約権戻入益25百万円の計上、法人税等調整額(益)等の計上。

決算概況_売上高の増減要因

- 「@nyplace」「COLLABOS PHONE」等の現有サービスは、主にテレマーケティングやBPO事業者における既存顧客の業務縮小並びに全社的なコストダウン等が重なったことから契約数が減少し、売上高は減少。
- 「VLOOM」「UZ」等の独自サービスは、AI活用による業務効率化やマーケティング領域への応用等による新規案件の獲得等により、着実に売上高を伸長しており、独自サービスへの収益基盤の転換は進むものの、現有サービスの減収影響が大きく、前事業年度比2億7百万円の減収で着地。

(単位:百万円)

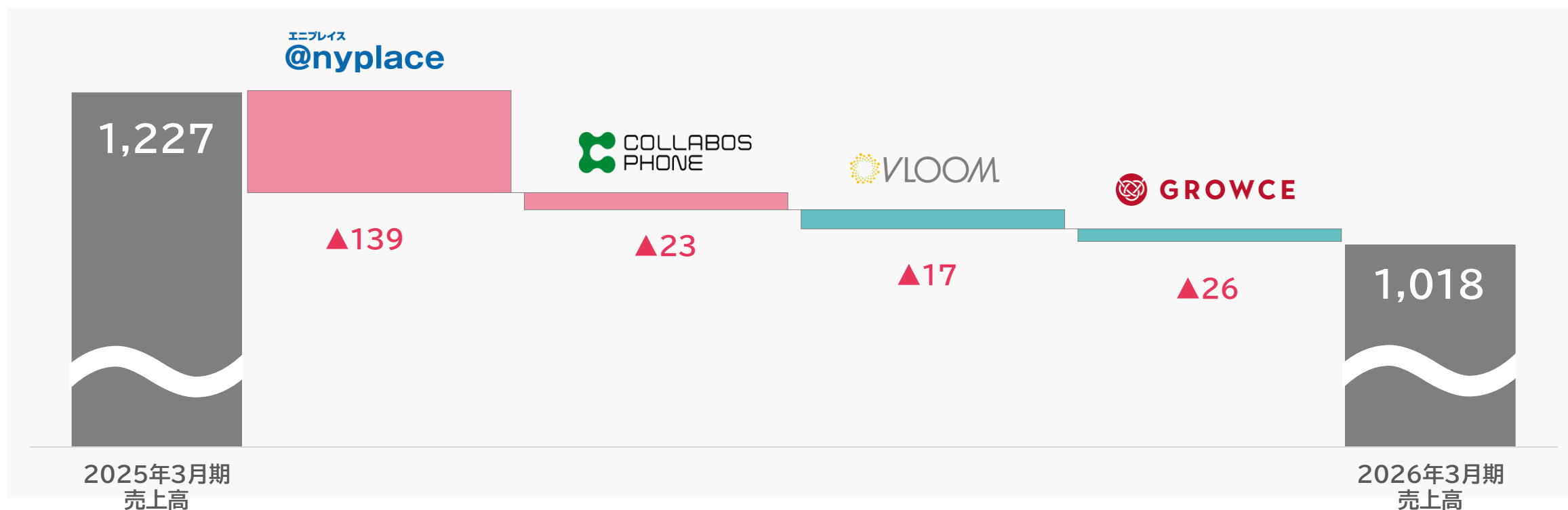


決算概況_売上原価の増減要因

- 「@nyplace」「COLLABOS PHONE」等の現有サービスは、サービス提供状況に応じてデータセンター環境の整理等を進めたことにより、164百万円を削減。
- 「VLOOM」「UZ」等の独自サービスは、売上高の増加に伴う通信原価の増加があるものの、業務の内製化や自動化を進めることで、外注費を抑制。

⇒ 減収したものの、コストを適正にコントロールすることで、営業利益は前事業年度と同水準を維持。

(単位:百万円)



- 「VLOOM」は、AI音声認識、自動要約機能等の市場環境ニーズに適応する機能に加えて、大規模案件への対応力や今後のシステム拡張による将来性等を背景に、初期費用無料キャンペーンや展示会、SEO活動等の販促活動から着実に新規案件を獲得。また、当社現有サービスからの切替等も発生したことから、売上高は約2倍へと伸長。
- 付加的サービスについては、主に「UZ」「GOLDEN LIST」「GROWCE」において売上高が増加。
- 「UZ」は、音声データを基にしたオペレータ評価の自動化やVoC分析等のニーズから案件獲得が増加。
- 「GOLDEN LIST」は、保険営業におけるDM効果の最大化、休眠復活に向けた施策等の新規案件が増加。
- 「GROWCE」は、CRMとしての業務効率化やUI/UXの優位性により新規案件を獲得。

(単位:百万円)

	2025年3月期	2026年3月期	前事業年度比	
			差異	増減率
VLOOM	57	116	+58	+101.7%
業務効率化等を実現する付加的サービス	142	157	+15	+11.2%

- 「@nyplace」は、既存顧客の通信売上の増加や業務拡大に伴う契約数増加があった一方で、特定大口顧客の業務縮小や既存顧客の全社的なコストダウンが重なったこと、また、顧客ニーズに伴う当社提供の別サービスへの切替等が発生したこと等から、売上高が大きく減少。
- 「COLLABOS PHONE」は、既存顧客の業務拡大による通信売上の増加や新規案件の獲得があった一方で、音声認識や自動要約、大規模対応への要望等による「VLOOM」への切替や既存顧客の業務終了等により、売上高は減少。

(単位:百万円)

	2025年3月期	2026年3月期	前事業年度比	
			差異	増減率
@nyplace	1,158	920	▲238	▲20.6%
COLLABOS PHONE	413	381	▲32	▲7.7%
COLLABOS CRM	101	86	▲14	▲14.3%
COLLABOS CRM OUTBOUND EDITION	33	36	+2	+7.9%

- 売上高は、「@nyplace」利用顧客の契約期間延長による、月額利用料の増加等により、29百万円の増収で着地。
- 営業利益、経常利益は、増収要因のほか、市場区分変更費用の発生時期の後ろ倒し等により、期初発表予想比を上回り着地。
- 当期純利益は、新株予約権戻入益及び法人税等調整額(益)の計上等により、期初発表予想を上回る結果に。

(単位:百万円)

	期初 業績予想	2026年3月期 実績	差異	増減率
売上高	1,670	1,699	+29	+ 1.7%
営業利益	21	74	+53	+253.9%
(営業利益率)	1.2%	4.3%	—	—
経常利益	17	52	+35	+209.7%
(経常利益率)	1.0%	3.0%	—	—
当期純利益	16	101	+85	+532.0%

決算概況_貸借対照表(サマリー)

- 現金及び預金の減少、売掛金の減少、減価償却等に伴う有形固定資産の減少等により、資産が65百万円減少。
- 買掛金の減少、未払消費税の減少、長期借入金の返済等により、負債が1億41百万円減少。

(単位:百万円)

		2025年 3月末	2026年 3月末	前期末 との差異			2025年 3月末	2026年 3月末	前期末 との差異
資産の部				負債の部					
流動資産		1,513	1,452	▲60	流動負債		308	239	▲68
					固定負債		135	63	▲72
					負債合計		444	302	▲141
固定資産	有形固定資産	154	129	▲25	純資産の部				
	無形固定資産	36	31	▲5	資本金		349	349	-
					資本剰余金		329	329	-
					利益剰余金		754	855	+101
	投資その他の資産	31	56	+25	その他		▲141	▲167	▲25
資産合計	1,735	1,670	▲65	純資産合計		1,291	1,367	+75	
				負債及び純資産合計		1,735	1,670	▲65	

- 投資活動によるキャッシュ・フローは、独自サービスにおける追加開発等に伴う支出により、▲30百万円。
- フリーキャッシュ・フローは、順調に推移し黒字を維持。
- 財務活動によるキャッシュ・フローは、長期借入金の返済及びリース債務の返済等により、▲1億41百万円。

(単位:百万円)

	2025年3月期	2026年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	208	151
投資活動によるキャッシュ・フロー	31	▲30
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲111	▲141
現金及び現金同等物の期首残高	1,178	1,307
現金及び現金同等物の期末残高	1,307	1,286

2

中期経営計画の実績及び成果

(2024年3月期～2026年3月期)

中期経営計画の実績及び成果_3か年の定量目標の実績

定量目標は、大幅に未達成となるも、営業利益は黒字へ転換。未達成となった主な要因は、外的要因と当社要因があると分析。

●定量目標の実績



●定量目標の未達成要因

外的要因

- ①新型コロナウイルス対応における需要と反動減
 - ・コロナ禍における特定需要の継続と収束の見通しが想定しきれなかったこと。
 - ・特定需要の収束に伴うマイナスの反動減を予測しきれなかったこと。
- ②生成AI技術等へのIT投資需要の急速拡大
 - ・コロナ禍によるIT投資の停滞から収束に伴って需要が急速拡大したこと。
 - ・生成AI技術の進化に伴い顧客ニーズが急速に変化したこと。

当社要因

- ①特定顧客における想定外の業務縮小やコスト削減
 - ・特定の大口顧客において、想定外となる全社的なコスト削減要望や業務縮小が発生したこと。
- ②サービスリリースの遅れによる需要獲得の機会損失
 - ・「VLOOM」の約1年のリリース遅延により、急増するAI関連の需要を取り込むタイミングを逸し、売上貢献が遅れたこと。

定性目標である「2つの成長戦略」は、道半ばではあるものの、次期につながる着実な進捗と成果を実現。

●定性目標「2つの成長戦略」の成果

1 「@nyplace」の安定成長

- ・ システムバージョンアップにより、付加価値を高める
- ・ 自動化/効率化の追求により体制を最適化し、利益最大化に努める



- ・ 新環境への顧客移行は約9割を移行完了、継続
- ・ 抜本的なコスト構造の見直しにより、
大幅な固定費削減とともに粗利率を4.5%改善

2 独自サービスの飛躍成長

- ・ 「VLOOM」等で、徹底してシェア獲得
- ・ 「GROWCE」「UZ」「GOLDEN LIST」で新規市場へ進出



- ・ AI活用や音声認識等のニーズを追い風に
「VLOOM」の売上高は、前事業年度比2倍と大幅成長
- ・ VoC活用やDX化ニーズの増加により、
独自サービスの売上高は前事業年度比+137.2%進捗

当社は、2026年4月1日に東証グロース市場から東証スタンダード市場へ市場区分を変更いたしました。

この事業フェーズの大きな変化に沿って、より一層のコーポレート・ガバナンスの充実を図るとともに、業務執行における意思決定の機動性と柔軟性の向上を図ることで、さらなる企業価値の向上を目指すことを目的として、監査等委員会設置会社への移行および執行役員制度を導入し、新たな体制で事業を推進していくことを決議しました。

これらにより、当社のビジョンや事業の進むべき方向性に変更が生じるものではないものの、今後の方向性や計画については、当該新体制における決議をもって、発表させていただきます。

3

2027年3月期 業績予想

- コールセンター市場においては、慢性的な人手不足や人件費の高騰、顧客ニーズの変化に伴う接点の多様化とそれに伴う対応の複雑化及び情報の分断化等の課題を背景に、AIを活用した業務効率化や、コールセンターに集まるユーザーの声、VoCを活用したプロフィットセンター化が求められる。
- 当社の強みである直販9割の顧客基盤が抱えるそれぞれの課題に寄り添い、AIを活用したソリューション等で課題解決し、顧客の企業価値向上に貢献し、当社の収益拡大を図る。

「VLOOM」等の独自サービスの製品力強化



- ✓ コールセンター市場の業務効率化、DX化とその先のプロフィットセンター化を支援するため、「VLOOM」等を中心とした独自サービスの製品強化を実施。
- ✓ オリジナリティの高い製品へ進化させることで、差別化を図る。

「@nyplace」顧客へのDX提案とリテンション活動



- ✓ 「@nyplace」は、一定の需要の下、売上高の約50%以上を占める。
- ✓ 利便性向上となる、新PBXへの移行を継続推進。
- ✓ 人手不足解消や業務効率化のためのAI活用、DX提案により、アップセル・クロスセルを推進。

2027年3月期 業績予想

- 売上高、利益ともに前事業年度比とほぼ同水準であるが、収益基盤の転換が進み、「VLOOM」を中心とした独自サービスの売上構成比率が22.6%増加。「@nyplace」等の現有サービスの減少は概ね下げ止まりの見通し。
- 営業利益については、売上高増収の一方、「VLOOM」等の独自サービスの製品力強化に伴う開発投資や人材投資の先行コスト、販促活動やIR施策に伴う費用の増加があるものの、安定した利益創出を最優先とする。

(単位:百万円)

	2026年3月期 (実績)			2027年3月期 (予想)			前事業年度比
	第2四半期	通期	売上構成比	第2四半期	通期	売上構成比	通期
売上高	885	1,699	100%	820	1,780	100%	+80 (+4.8%)
現有サービス	763	1,425	83.9%	560	1,090	61.2%	▲22.6%
独自サービス	122	275	16.1%	260	690	38.8%	+22.6%
営業利益	58	74	—	8	71	—	▲3 (▲4.5%)
経常利益	58	52	—	7	51	—	▲1 (▲3.1%)
当期(中間)純利益	56	101	—	5	50	—	▲51 (▲50.6%)

※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。

4 Topics

2026年4月、AI コールセンターシステム「VLOOM」において、AI による音声対話を実現した「ボイスボット機能」を追加。
人と会話するように電話や音声で自動対応を行うことができるため、人件費を抑えつつ、24 時365日予約や問い合わせの受付が可能。
今後、さらに進化させ、人間に近い対応ができる「AI エージェント」への進化を目指す。

Before

昨今のコールセンター業界

- 慢性的な人手不足
- 人件費高騰
- 問い合わせ内容の多様化、高度化
- AI を活用したオペレーター業務

After

ボイスボット導入後のメリット

企業(コールセンター)側



- 人件費や教育費等の運用コストの削減
- コア業務(人が対応すべき)への集中
- 応答率の向上とあふれ呼の防止
- 通話内容の自動データ化により
VoC分析活用が容易

ユーザー側



- 営業時間を気にせず問い合わせ可能
- 待ち時間解消(ストレスフリー)
- 従来のIVRよりもスムーズに解決

東証スタンダード市場への 市場区分変更



当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指すため、新たな成長期に入っており、優秀な人材の確保や社会的信頼度の向上等により経営基盤の一層の強化を図るため、株主様をはじめとして、顧客企業や取引先、従業員等に対する社会的責任を果たすことを念頭に、より高いガバナンス水準を備えたスタンダード市場へステップアップを実施いたしました。

コーポレートガバナンスの強化



当社は、コーポレート・ガバナンスの充実を図るとともに、業務執行における意思決定の機動性と柔軟性の向上を図ることで、さらなる企業価値の向上を目指すことを目的として、監査等委員会設置会社へ移行いたします。

また、監査等委員会設置会社への移行に合わせて、経営と執行を明確に分離し、意思決定の迅速化と業務執行の効率化を高めるため、執行役員制度を導入いたします。

株主の皆様に対する利益還元を最重要課題の1つとして位置づけ、初配・株主優待を開始。

(2026年5月19日時点の総合利回りは約7%)

配当の内容

各期の配当につきましては、安定的かつ継続的な配当の維持を基本としつつ、経営成績及び財政状態、並びに配当性向等を総合的に勘案し、株主への利益還元を行う方針であります。

2026年3月期の期末配当は、1株当たり6円となります。

なお、剰余金の配当の決定機関は株主総会となります。

	第2四半期末	期末 (基準日3/31)	年間
2025年3月期 (前回)	0円00銭	0円00銭	0円00銭
2026年3月期 (今回)	0円00銭	6円00銭	6円00銭
2027年3月期 (予想)	0円00銭	6円00銭	6円00銭

株主優待の内容

株主の皆様が長期にわたる日頃からの温かいご支援に心から感謝するとともに、当社株式への投資の魅力を高め、より多くの株主の皆様が中長期的に当社株式を保有していただくことを目的として、株主優待制度を導入いたしました。

※なお、次回2027年3月末日基準日における株主優待につきましては、2026年3月31日を初回として、2026年9月30日、2027年3月31日の株主名簿に連続して3回以上、同一株主番号かつ1,000株以上の保有が記載または記録されている株主様を対象とさせていただきます。

基準日	3月末日
保有株式数	1,000 株以上
優待内容	デジタルギフト® 15,000 円分



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(2026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。

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

生成 AI「Gemini」と連携したAIコールセンターシステム。
音声認識、自動要約、スマホ対応、ボイスボット、
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。

COLLABOS
PHONE

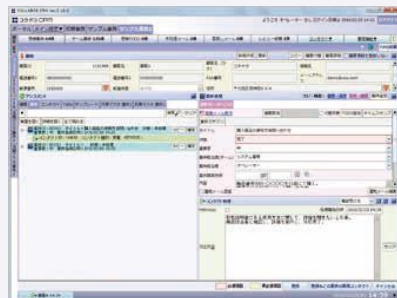


低価格で手軽さを求める顧客向け 自社開発のソフトフォン

「@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。

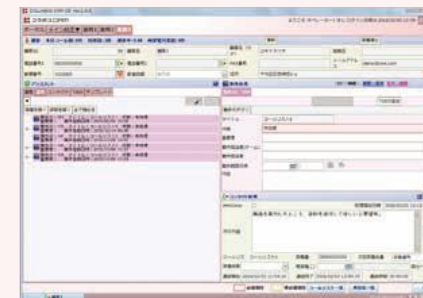
顧客情報管理システム(CRM)

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・マーケティングシステム

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をテキスト化。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」

電話が繋がらない「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 モデル「Gemini」連
携により、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」

マーケティングの機能を搭載したCRMシステム。SMS一斉配信機能や
「Zoom Phone」との連携も可能。コールセンターに蓄積される顧客情報
や対応内容等と、クリック数やWebサイト内行動等の両方を一元管理し、
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。



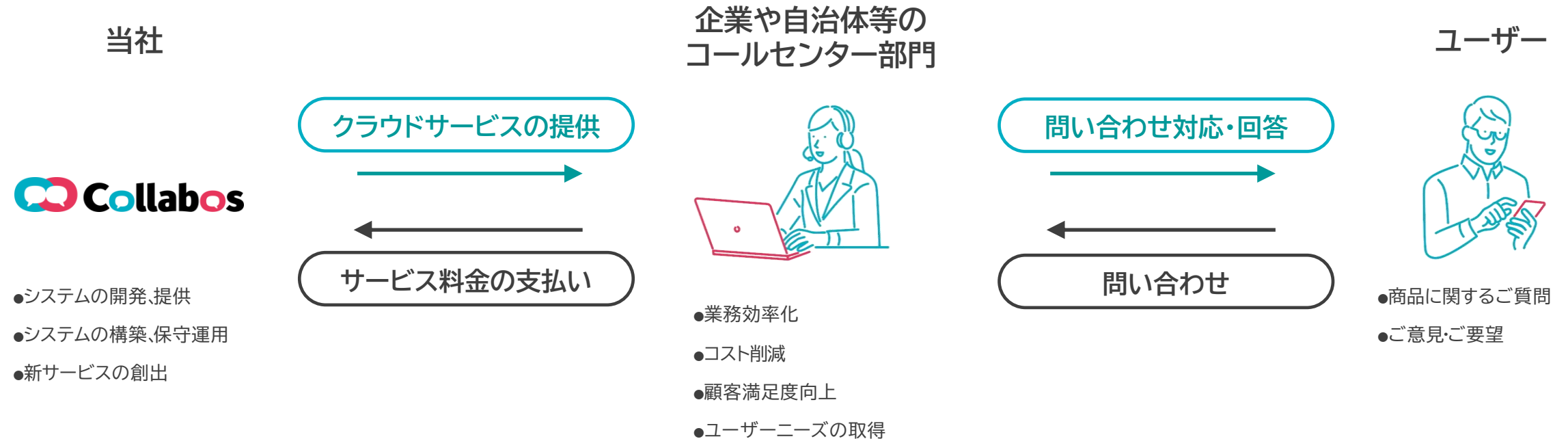
○ AI顧客分析/リスト作成サービス「GOLEDEN LIST」

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。

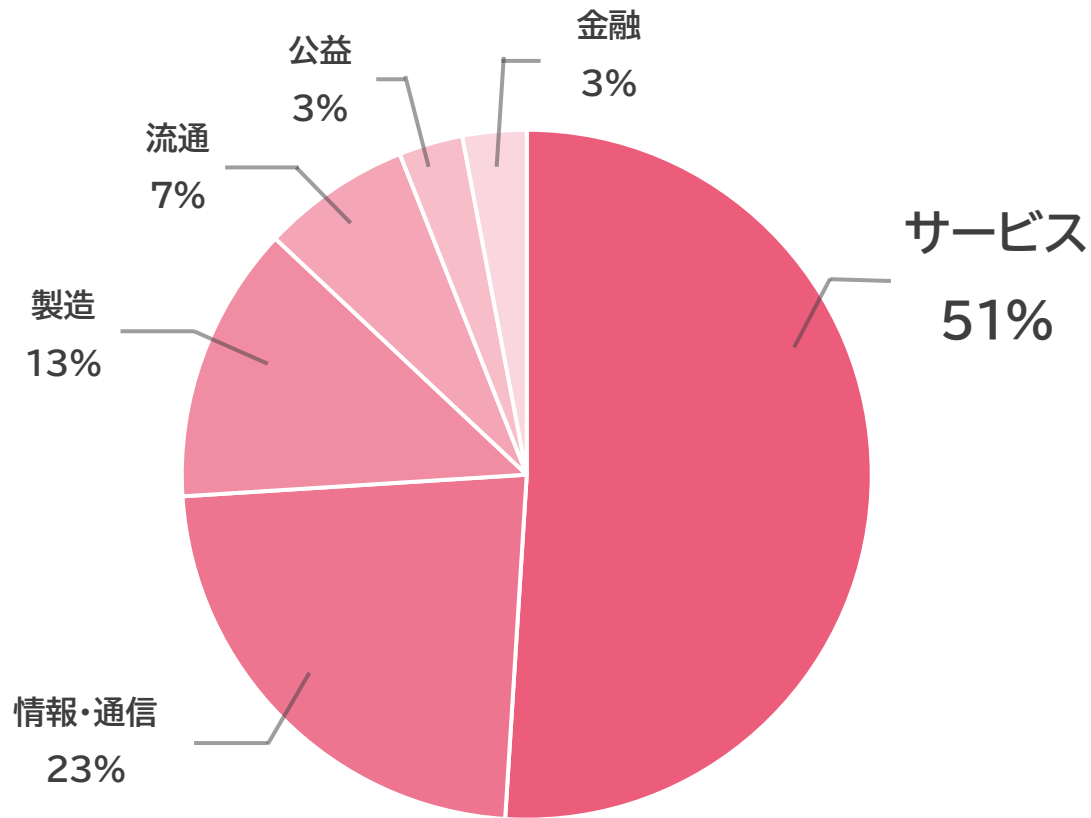


300席超の大規模コールセンターから5席前後の小規模コールセンターまで、幅広い導入実績。



業種別

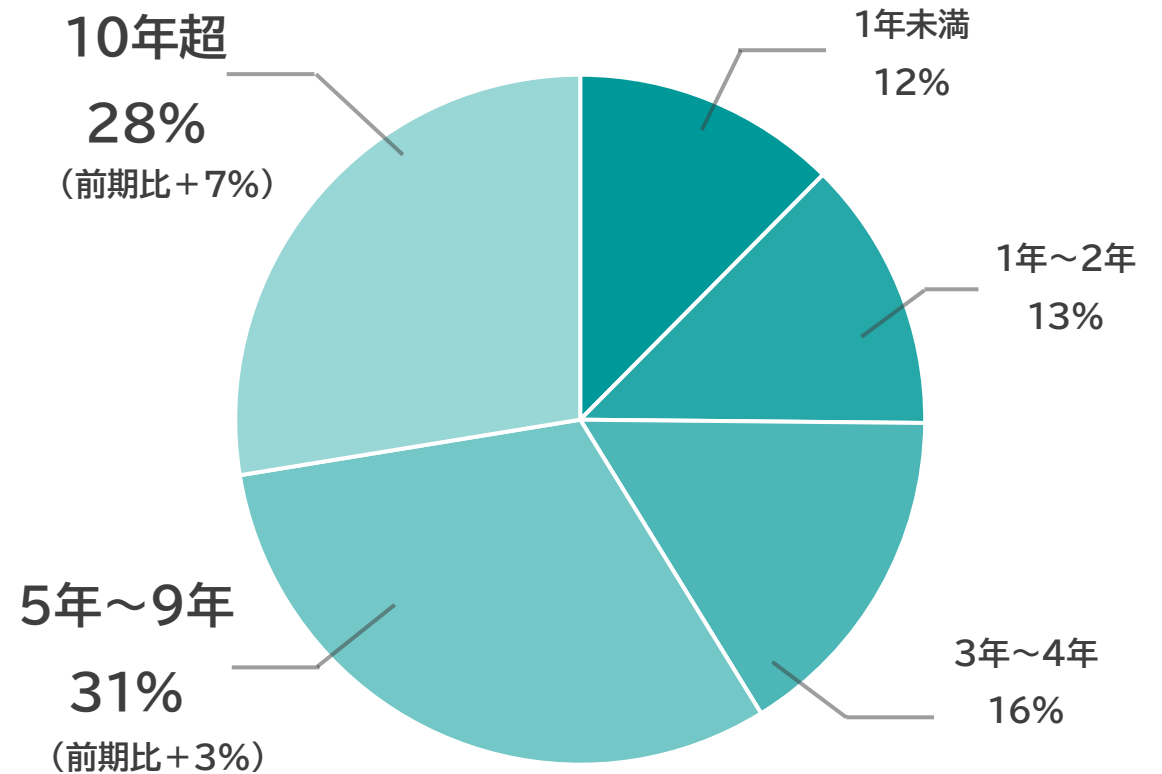
サービス業(主にテレマーケティング、アウトソーシング等)を中心に幅広い業種で導入



※ 2026年3月末現在

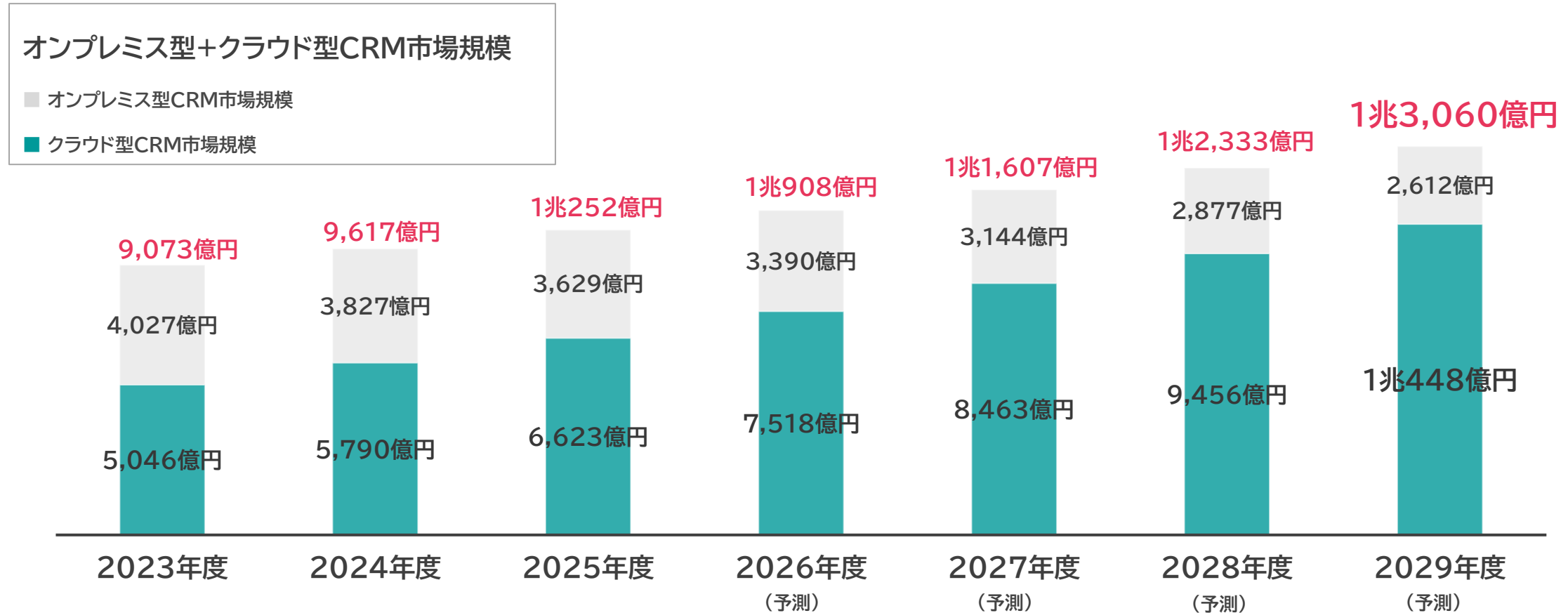
契約年数別

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。



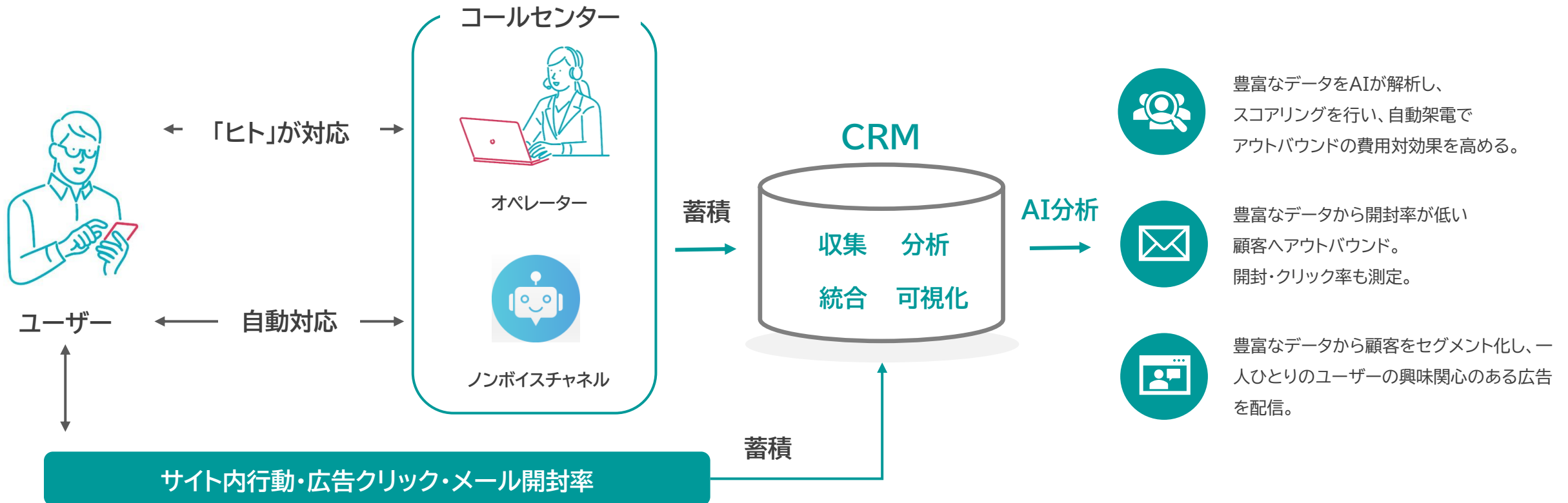
※ 2026年3月末現在

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、2029年度には**1兆448億円**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 2025 年度版クラウドCRM市場編(第9版)」(発刊:2025年11月13日)(<https://mic-r.co.jp/mr/03620/>)

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。



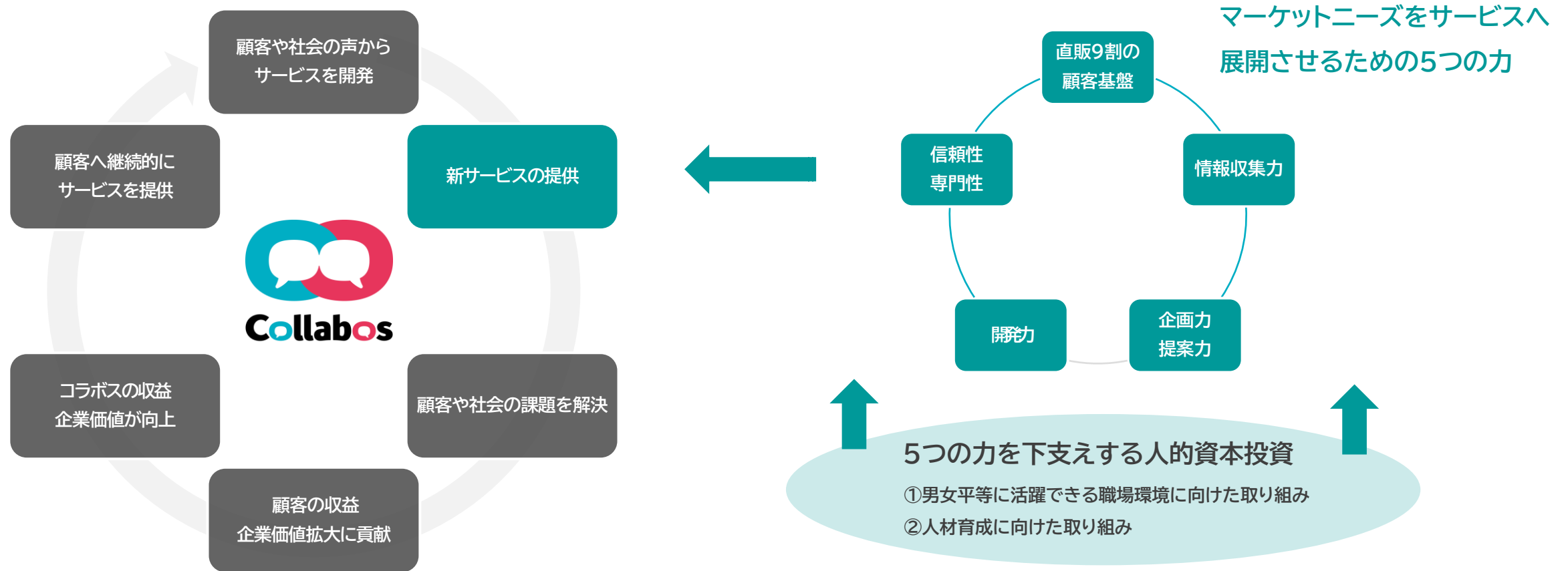
- 大手上場企業はオンプレミス型の提供が多いが、メンテナンス等が手間の為、**オンプレミスの市場は減少**している。
- 当社は、**上場企業**であり、**20年以上の提供実績**があることから**信頼性が評価**され、**大企業**からの引き合いも多い。
- 電話機能の**PBX**や顧客情報管理機能の**CRM**の両方をサービスとして取り揃えている企業は、**ほぼ当社のみ**(当社調べ)。また、**プロフィットセンター化**に寄与するマーケティングサービス等、**コールセンターに特化したオンリーワンなラインナップ**が強み。

	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

サステナビリティ_持続可能なビジネスサイクル



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、**40%**、
全国平均27.6%※と比べ10%以上高い割合で従事。

※厚生労働省／令和6年度雇用均等基本調査

女性管理職は33%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**33.3%**が女性。(課長相当職以上(役員を含む。))
全国平均13.1%※、情報通信業15.0%※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。

社員が働きやすいオフィスの環境整備

社内コミュニケーションの活性化を図るため、社員が自発的にコミュニケー
ションを図れるようなレイアウトとしており、WEB会議用の半個室やミー
ティングもできるBOXシート席など、用途や目的に応じたワークスペース
を備えています。

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。

