



2027年3月期 第1四半期決算短信〔日本基準〕（非連結）

2026年8月3日

上場会社名 株式会社コラボス 上場取引所 東
コード番号 3908 URL <https://www.collabos.com/>
代表者 (役職名) 代表取締役社長執行役員 (氏名) 茂木 貴雄
問合せ先責任者 (役職名) 代表取締役副社長執行役員 (氏名) 青本 真人 TEL 03(5623)3391
配当支払開始予定日 —
決算補足説明資料作成の有無：無
決算説明会開催の有無：無

(百万円未満切捨て)

1. 2027年3月期第1四半期の業績（2026年4月1日～2026年6月30日）

(1) 経営成績（累計）

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2027年3月期第1四半期	380	△13.8	9	△51.7	11	△42.3	7	△45.6
2026年3月期第1四半期	441	△9.7	20	—	20	—	13	—

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2027年3月期第1四半期	1.61	—
2026年3月期第1四半期	2.97	—

(2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2027年3月期第1四半期	1,590	1,346	84.4
2026年3月期	1,670	1,367	81.6

(参考) 自己資本 2027年3月期第1四半期 1,342百万円 2026年3月期 1,363百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2026年3月期	—	0.00	—	6.00	6.00
2027年3月期	—				
2027年3月期（予想）		0.00	—	6.00	6.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無：無

3. 2027年3月期の業績予想（2026年4月1日～2027年3月31日）

(%表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第2四半期（累計）	820	△7.4	8	△86.2	7	△88.0	5	△91.2	1.07
通期	1,780	4.8	71	△4.5	51	△3.1	50	△50.6	10.74

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無：無

※ 注記事項

(1) 四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用：有

(注) 詳細は、添付資料 9 ページ「2. 四半期財務諸表及び主な注記 (3) 四半期財務諸表に関する注記事項 (四半期財務諸表の作成に特有の会計処理に関する注記)」をご覧ください。

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無
- ④ 修正再表示 : 無

(3) 発行済株式数 (普通株式)

① 期末発行済株式数 (自己株式を含む)	2027年3月期1Q	4,977,000株	2026年3月期	4,977,000株
② 期末自己株式数	2027年3月期1Q	322,295株	2026年3月期	322,295株
③ 期中平均株式数 (四半期累計)	2027年3月期1Q	4,654,705株	2026年3月期1Q	4,654,705株

※ 添付される四半期財務諸表に対する公認会計士又は監査法人によるレビュー：無

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載される業績見通し等の将来に関する記述は、当社の現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいております。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。なお業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項については、添付資料 5 ページ「1. 経営成績等の概況 (3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況	2
(1) 当四半期の経営成績の概況	2
(2) 当四半期の財政状態の概況	5
(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明	5
2. 四半期財務諸表及び主な注記	6
(1) 四半期貸借対照表	6
(2) 四半期損益計算書	8
(3) 四半期財務諸表に関する注記事項	9
(継続企業の前提に関する注記)	9
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	9
(四半期キャッシュ・フロー計算書に関する注記)	9
(セグメント情報等の注記)	9
(四半期財務諸表の作成に特有の会計処理に関する注記)	9

1. 経営成績等の概況

(1) 当四半期の経営成績の概況

当第1四半期累計期間におけるわが国経済は、中東情勢の混乱を受けて、原油や電気等のエネルギー関連価格の上昇や建設資材の供給制約による建設投資の鈍化等、景気の下押しの圧力がある一方、世界的なAI需要の拡大に伴う生産及び輸出の増加や企業の省力化及びDX（デジタルトランスフォーメーション）化による投資の増加に加えて、円安を背景としたインバウンド需要の増加や良好な雇用所得環境に支えられた個人消費の底堅さ等により、景気は緩やかな回復基調をたどっています。一方で、政府によるエネルギー補助金等の政策効果は期待されるものの、中東危機の長期化による輸出の下押しや原材料の供給制約、物価の上昇等に伴う企業収益や個人消費への影響、インバウンド需要の抑制等、依然として先行きは不透明な状況が続いております。

当社が事業を展開するコールセンター市場は、以下3つの課題に直面しており、コスト抑制と顧客満足度向上の両軸を実現するため、AIによる課題解決が期待されています。

1. 人材面の課題（労働人口の減少、クレーム対応等による高い離職率、採用や教育コストの高騰）
2. 顧客対応の課題（SNSの普及に伴う、顧客ニーズの多様化やマルチチャネルへの対応、対応品質のばらつき）
3. 技術面の課題（電話/CRM/チャット等のシステムの分断によるサイロ化、DXやAI等のデータ活用の遅れ）

このような課題を解決するため、コールセンターシステムにおいては、AI技術の活用が飛躍的に進展しており、音声認識や自動要約のほか、AIが自律的な判断と対応を行うことで人間に近い応対を可能にする「AIエージェント」の導入拡大も見込まれています。また、VoC（顧客の声）の活用が活性化されることで、コールセンターをプロフィットセンターへと転換する動きが高まる等、市場のニーズやコールセンターシステムに対する考え方は、今後とも刻々と変化していくものと考えられます。

このような環境のもと、当社は、顧客ニーズに沿った独自性のあるサービスの開発と提供による安定的な利益創出により、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、2026年4月1日付で東証スタンダード市場へ市場区分を変更いたしました。これに伴い、取締役会の監督機能を強化し、業務執行における意思決定の機動性と柔軟性を向上させることで、より一層のコーポレート・ガバナンスの充実を図り、さらなる企業価値の向上を目的として、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行するとともに、新たに執行役員制度を導入し、事業を運営しております。

この新体制のもと、当社は、2026年6月30日に公表した中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）に基づき、以下3つの事業戦略を実施していく方針であります。

〔事業戦略〕

- (1) 独自性の高い製品で市場を開拓
- (2) 顧客課題を解決する継続的な機能開発の実施
- (3) 現有サービスの顧客基盤の維持

※中期経営計画の詳細につきましては、「中期経営計画策定のお知らせ」の開示をご参照ください。

(<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3908/tdnet/2845703/00.pdf>)

当第1四半期累計期間におきましては、「VLOOM」をはじめとする独自サービスの収益拡大を加速させるため、比較サイトへの掲載やサービスサイト拡充によるオンラインからのリード獲得やパートナー企業からの紹介、既存顧客からの引き合い等による新規案件の創出に加えて、既存顧客に対しての人手不足解消や業務効率化のためのDX提案等による、クロスセルやアップセルでの収益機会の拡大に注力してまいりました。また、「@nyplace」においては、重要顧客への専任体制によるAI活用及びDX化提案、並びに基盤強化となる新交換機（PBX）への移行や新たな統計管理ツールの提供による顧客の利便性向上を実現し、リテンション活動に努めてまいりました。

製品機能開発としては、「VLOOM」においてボイスボット機能を4月に正式リリースしたほか、その後も業務改善プラットフォーム「kintone」やビジネスチャットツール「Slack」との連携、日本郵便株式会社が提供する「郵便番号・デジタルアドレスAPI」との連携等、顧客の利便性向上につながる機能の実装によりサービスの独自性を高めるとともに、顧客要望による個別開発の実装など、顧客企業が抱える課題に寄り添うサービスの開発を通じて、新規顧客の獲得にも努めてまいりました。

これらの結果、当第1四半期累計期間の売上高は、生成AIや音声認識機能等の需要の高まりを背景に、「VLOOM」、「UZ」、「GROWCE」において、新規顧客獲得等による売上高の増加があった一方で、「@nyplace」において、前事業年度に発生した特定顧客における契約終了及び顧客企業内のコスト削減対応等により契約数及び月額利用料が減少し、380,644千円（前年同四半期比13.8%減）となりました。製品・サービスごとの状況は、以下のと

おりであります。

なお、当社の事業はクラウドサービス事業の単一セグメントのため、製品・サービス別の業績の概要を記載しております。

■独自サービス

「VLOOM」、「UZ」、「GROWCE」等の独自サービスにつきましては、AI音声認識及び要約による業務効率化や、分析業務の工数削減、分析結果を活用した業務改善等のニーズ増加を背景に、新規案件の獲得が進みました。これらの結果、独自サービスの売上高は79,260千円（同40.8%増）となりました。

「VLOOM」

音声認識及び自動要約機能を搭載した自社開発のAIコールセンターシステム「VLOOM」につきましては、AI音声認識や自動要約等の市場環境のニーズに適応する機能性に加え、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、コスト削減提案等により、BPOテレマーケティング事業者やNPO法人等の新規案件を獲得したほか、通販事業者における業務拡大や「@nyplace」、「COLLABOS PHONE」を利用中の既存顧客からの切替等も発生したことから、期間平均利用チャンネル数は1,133チャンネル（同388チャンネル増）、売上高は42,255千円（同126.6%増）となりました。

「業務効率化等を実現する付加的サービス」

DX化推進による業務効率化やマーケティング活動を支援する各サービスにつきましては、AIマーケティングシステム「UZ」において、VoCの可視化による応対品質向上を目的としたオペレーター評価の自動化や、業務効率化ツールとしての利用の増加により新規案件を獲得しました。また、統合CRMマーケティングシステム「GROWCE」においては、オペレーター業務の効率化やUI/UXの優位性等を評価いただきCRMのリプレイス案件を獲得したほか、AI技術搭載のリアルタイム音声認識システム「AmiVoice Communication Suite provided by コラボス」においても、音声認識及び応対品質向上を目的としたVoC分析強化による新規案件を獲得いたしました。一方で、AI顧客分析・予測ツール「GOLDEN LIST」におけるスポット案件の業務終了による売上高の減少等が発生したことから、売上高は、37,005千円（同1.7%減）となりました。

■現有サービス

「@nyplace」、「COLLABOS PHONE」等をはじめとする現有サービスにおきましては、既存顧客の業務拡大による売上高の増加があった一方で、前事業年度に発生した特定顧客における契約終了及び顧客企業内のコスト削減対応等により、契約数及び月額利用料が減少いたしました。これらの結果、現有サービスの売上高は301,383千円（同21.8%減）となりました。

「@nyplace」

堅牢性・安定性を重視したAVAYA社製ハードフォン型コールセンターシステム「@nyplace」につきましては、既存顧客の業務拡大に伴う席数増加があった一方で、前事業年度に発生した特定顧客における契約終了及び顧客企業内のコスト削減対応等により、契約数及び月額利用料が減少し、期間平均利用席数は3,233席（同1,389席減）、売上高は176,269千円（同31.2%減）となりました。

「COLLABOS PHONE」

低コスト・短納期を特徴とする自社開発ソフトフォン型コールセンターシステム「COLLABOS PHONE」につきましては、既存顧客の業務拡大による売上高の増加があった一方で、顧客企業におけるコスト抑制や音声認識及び自動要約要望、大規模対応による「VLOOM」への切替等により契約数が減少し、期間平均利用チャンネル数は2,361チャンネル（同115チャンネル減）、売上高は92,517千円（同5.1%減）となりました。

「COLLABOS CRM」及び「COLLABOS CRM Outbound Edition」

コールセンターに特化した顧客情報管理システムにつきましては、インバウンド（受電）用の「COLLABOS CRM」においては、前事業年度に発生した契約数の減少による影響がある一方で、既存顧客における他社サービスとの連携に伴う個別開発案件を受注したことにより、売上高の増加がありました。アウトバウンド（架電）用の「COLLABOS CRM Outbound Edition」においては、顧客企業内のコスト削減や当社サービス「GROWCE」への切替等により契約数が減少いたしました。この結果、「COLLABOS CRM」につきましては、期間平均利用ID数は1,112ID（同221ID減）、売上高は25,430千円（同11.1%増）となり、「COLLABOS CRM Outbound Edition」につきましては、期間平均利用ID数は444ID（同83ID減）、売上高は7,165千円（同16.1%減）となりました。

売上原価につきましては、233,497千円（同10.1%減）となりました。主な要因としては、「VLOOM」の新規案件獲得に伴う売上見合いの通信原価の増加やボイスボット機能開発における人件費の増加、「COLLABOS CRM」における個別開発に伴う開発コストの増加がある一方で、「@nyplace」におけるデータセンターのラックや回線の整理等によるシステム構成環境の最適化に伴うホスティング費用等の固定費の削減、現有サービスにおける売上見合いの通信原価の減少等によるものであります。サービス別の売上原価の内訳としては、「VLOOM」は、33,753千円（同55.6%増）、業務効率化等を実現する付加的サービスは、18,232千円（同18.8%減）、「@nyplace」は、122,297千円（同21.0%減）、「COLLABOS PHONE」は、46,627千円（同8.7%減）、「COLLABOS CRM」及び「COLLABOS CRM Outbound Edition」は、12,585千円（同28.8%増）となりました。

販売費及び一般管理費につきましては、137,330千円（同14.9%減）となりました。主な要因としては、スタンダード市場への上場費用の増加があった一方で、人件費の減少等によるものであります。

これらの結果、営業利益は、9,816千円（同51.7%減）、経常利益は、11,665千円（同42.3%減）、四半期純利益は、7,534千円（同45.6%減）となりました。

(2) 当四半期の財政状態の概況

(資産)

当第1四半期会計期間末における総資産は、前事業年度末に比べて79,309千円減少し、1,590,786千円となりました。要因は、配当金の支払い、賞与支給、借入金の返済などに伴う現金及び預金の減少、減価償却に伴う有形固定資産の減少によるものであります。

(負債)

当第1四半期会計期間末における負債は、前事業年度末に比べて58,149千円減少し、244,643千円となりました。要因は、未払金、その他流動負債の増加があった一方で、賞与引当金の減少、1年内返済予定の長期借入金返済による減少、株主優待引当金の減少によるものであります。

(純資産)

当第1四半期会計期間末における純資産は、前事業年度末に比べて21,160千円減少し、1,346,143千円となりました。要因は、配当金の支払いに伴う繰越利益剰余金の減少によるものであります。

(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明

業績予想につきましては、2026年5月8日の「2026年3月期 決算短信」で公表いたしました第2四半期累計期間及び通期の業績予想に変更はありません。

2. 四半期財務諸表及び主な注記

(1) 四半期貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (2026年3月31日)	当第1四半期会計期間 (2026年6月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	1,286,032	1,210,212
売掛金	143,320	133,650
商品及び製品	96	127
仕掛品	2,112	1,223
前払費用	20,636	31,304
その他	909	6,459
貸倒引当金	△467	△240
流動資産合計	1,452,641	1,382,737
固定資産		
有形固定資産		
建物	20,000	20,000
減価償却累計額	△12,524	△13,359
建物（純額）	7,475	6,640
工具、器具及び備品	423,151	423,019
減価償却累計額	△396,455	△399,606
工具、器具及び備品（純額）	26,696	23,412
リース資産	573,288	573,288
減価償却累計額	△478,082	△487,403
リース資産（純額）	95,205	85,884
有形固定資産合計	129,376	115,937
無形固定資産		
ソフトウェア	28,123	25,461
ソフトウェア仮勘定	1,787	9,503
その他	1,559	1,508
無形固定資産合計	31,470	36,473
投資その他の資産		
長期前払費用	48	24
差入保証金	14,722	13,776
繰延税金資産	41,837	41,837
投資その他の資産合計	56,607	55,637
固定資産合計	217,454	208,048
資産合計	1,670,096	1,590,786

(単位：千円)

	前事業年度 (2026年3月31日)	当第1四半期会計期間 (2026年6月30日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	43,501	41,366
短期借入金	10,000	10,000
1年内返済予定の長期借入金	50,000	25,000
リース債務	42,230	42,029
未払金	18,420	28,219
未払費用	873	2,126
未払法人税等	5,180	6,907
未払消費税等	8,227	13,881
前受金	4,488	6,349
賞与引当金	35,000	-
株主優待引当金	19,945	3,973
その他	1,556	11,608
流動負債合計	239,425	191,462
固定負債		
リース債務	63,367	53,181
固定負債合計	63,367	53,181
負債合計	302,792	244,643
純資産の部		
株主資本		
資本金	349,605	349,605
資本剰余金		
資本準備金	329,605	329,605
資本剰余金合計	329,605	329,605
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	855,267	834,873
利益剰余金合計	855,267	834,873
自己株式	△171,464	△171,464
株主資本合計	1,363,014	1,342,619
新株予約権	4,289	3,523
純資産合計	1,367,303	1,346,143
負債純資産合計	1,670,096	1,590,786

(2) 四半期損益計算書

(単位：千円)

	前第1四半期累計期間 (自 2025年4月1日 至 2025年6月30日)	当第1四半期累計期間 (自 2026年4月1日 至 2026年6月30日)
売上高	441,503	380,644
売上原価	259,850	233,497
売上総利益	181,653	147,147
販売費及び一般管理費	161,347	137,330
営業利益	20,305	9,816
営業外収益		
違約金収入	1,537	1,141
助成金収入	-	312
貸倒引当金戻入額	-	310
雑収入	23	838
営業外収益合計	1,561	2,602
営業外費用		
支払利息	1,164	754
解約違約金	473	-
営業外費用合計	1,638	754
経常利益	20,229	11,665
特別利益		
新株予約権戻入益	-	766
特別利益合計	-	766
税引前四半期純利益	20,229	12,431
法人税等	6,387	4,896
四半期純利益	13,841	7,534

(3) 四半期財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

該当事項はありません。

(四半期キャッシュ・フロー計算書に関する注記)

当第1四半期累計期間に係る四半期キャッシュ・フロー計算書は作成しておりません。なお、第1四半期累計期間に係る減価償却費（無形固定資産に係る償却費を含む。）は、次のとおりであります。

	前第1四半期累計期間 (自 2025年4月1日 至 2025年6月30日)	当第1四半期累計期間 (自 2026年4月1日 至 2026年6月30日)
減価償却費	17,833千円	17,793千円

(セグメント情報等の注記)

【セグメント情報】

Ⅰ 前第1四半期累計期間（自 2025年4月1日 至 2025年6月30日）

当社は、クラウドサービス事業を提供する単一セグメントであるため、記載を省略しております。

Ⅱ 当第1四半期累計期間（自 2026年4月1日 至 2026年6月30日）

当社は、クラウドサービス事業を提供する単一セグメントであるため、記載を省略しております。

(四半期財務諸表の作成に特有の会計処理に関する注記)

(税金費用の計算)

税金費用については、当第1四半期会計期間を含む事業年度の税引前当期純損益に対する税効果会計適用後の実効税率を合理的に見積り、税引前四半期純損益に当該見積実効税率を乗じて計算しております。