



事業計画及び 成長可能性に関する説明資料

<証券コード 598A>

チャットプラス株式会社

2026年9月

01	会社概要	P. 3
02	事業内容	P.15
03	市場環境	P.25
04	競争優位性	P.31
05	業績予想と成長戦略	P.37
06	株主還元	P.54
07	リスク情報	P.56
08	Appendix	P.59

01 会社概要

会社名 チャットプラス株式会社

所在地 東京都千代田区丸の内2-7-2 JPタワー14階

設立 2016年8月

経営陣	代表取締役社長	大江 繭子
	取締役COO兼開発部長	赤松 哲典
	取締役CFO兼管理部長	森下 俊光
	社外取締役	吉富 純一
	社外監査役（常勤）	成田 勝範
	社外監査役	高橋 智
	社外監査役	久礼 美紀子

従業員数 22名（2026年8月末時点）

事業内容 チャットボットシステム※の開発・提供等



Our Mission

コミュニケーションによる感動を最大限に追求し、 AIを駆使した全自動社会を最速で実現する

現代社会は、労働力人口の減少や少子化といった構造的な課題に直面しています。日本をはじめとする先進国では、こうした影響により、さまざまな産業で人手不足が深刻化しています。

また、従来の電話や対面によるコミュニケーションは減少し、人と人とのつながり方も大きく変化しています。

私たちは、こうした社会課題に真摯に向き合い、AI（人工知能）技術を通じて新たな価値を創出していきます。AIは業務の効率化にとどまらず、人と人との円滑なコミュニケーションを支援し、心の通い合う社会の実現にも寄与できると私たちは信じています。

これからも、テクノロジーと人との調和を大切にしながら、誰もが安心して暮らせる持続可能な未来の創造に貢献してまいります。

Our Values

1 安心安全で高品質なサービスを提供し続ける。

お客様の期待を超える価値を提供し、社会に貢献します。

2 失敗を恐れず挑戦し、最後までやり抜く。

失敗から学び、困難な状況においても粘り強く挑戦し、責任をもって成果を追求します。

3 協調性を大切にし、信頼を築く。

仲間やパートナーとのつながりを大切にし、共に価値を創造します。

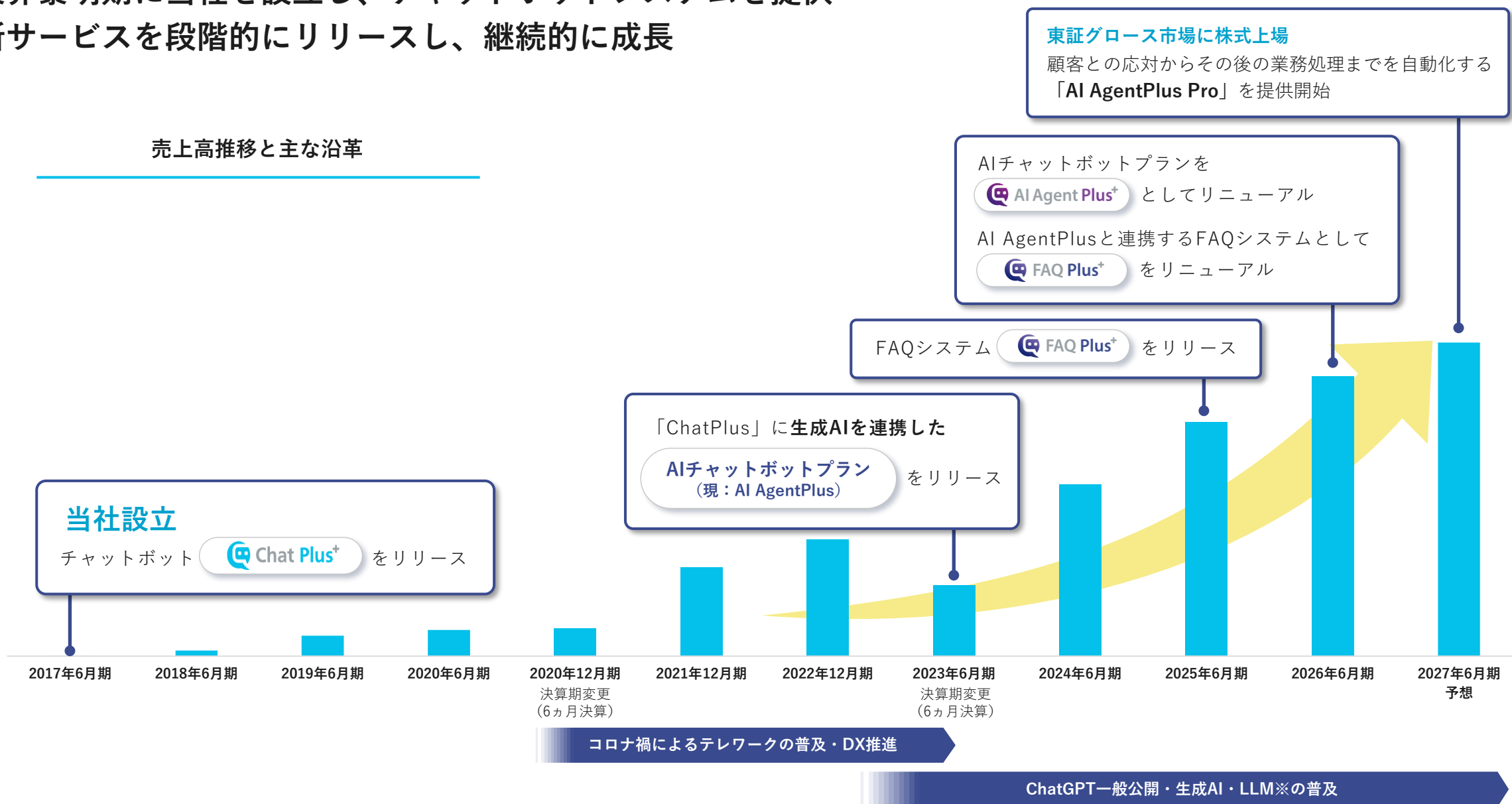
4 従業員の成長を会社の進化につなげ、共創の関係を築く。

従業員一人ひとりの成長を支え、その力を会社の進化に結びつけながら、互いに高め合う共創の関係を育みます。

沿革

業界黎明期に当社を設立し、チャットボットシステムを提供
新サービスを段階的にリリースし、継続的に成長

売上高推移と主な沿革



代表取締役社長

大江 繭子

西松建設株式会社、株式会社ネットシーズを経て、2016年に前代表取締役・西田省人とともに当社を設立し、現行のチャットボットサービスのビジネスモデルを確立。営業部長を経て、2019年取締役COO兼営業部長、2022年取締役CFOを歴任。2023年より代表取締役社長（現任）。



取締役COO兼開発部長

赤松 哲典

株式会社ブイキューブを経て、2011年株式会社ネクストステップ（現 株式会社イング）に入社し、2015年同社取締役就任。2021年当社入社、開発部長を経て同年取締役開発部長に就任。2022年より取締役COO兼開発部長（現任）。



取締役CFO兼管理部長

森下 俊光

朝日監査法人（現 有限責任あずさ監査法人）、新日本監査法人（現 EY新日本有限責任監査法人）、株式会社スタジオアタオ社外取締役を経て、2023年10月当社取締役に就任。2024年7月より取締役CFO兼管理部長（現任）。公認会計士。株式会社ハウテレビジョン取締役監査等委員（現任）。



社外取締役・監査役

社外取締役

吉富 純一

みずほ証券株式会社を経て、2012年株式会社JYソリューションを設立。2024年当社社外取締役に就任。株式会社インタースペース取締役監査等委員（現任）。

社外監査役（常勤）

成田 勝範

山一證券株式会社、ジャパン・アセット・マネジメント株式会社（現 アルゴジャパン・アセットマネジメント株式会社）、グローバル債権回収株式会社（現 株式会社レーサム）、株式会社ユビニティー（現 株式会社ムダカラ）を経て、2016年当社常勤監査役に就任。

社外監査役

高橋 智

株式会社スタートトゥデイ（現 株式会社ZOZO）を経て、2010年株式会社アクロサザシー設立。2024年当社社外監査役に就任。室町ケミカル株式会社取締役監査等委員（現任）。

社外監査役

久礼 美紀子

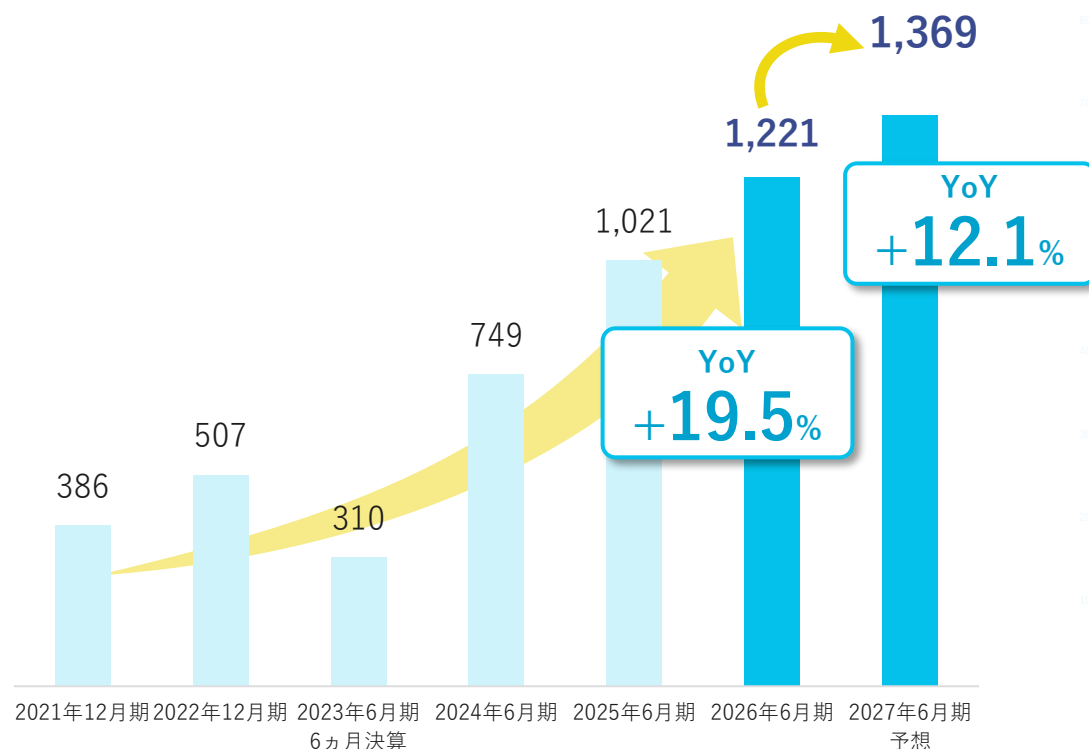
日本アイ・ビー・エム株式会社を経て、2007年弁護士登録。2024年当社社外監査役に就任。弁護士法人内田・鯨島法律事務所パートナー（現任）。

AI AgentPlusの成長により、売上・利益ともに高成長を継続

2027年6月期営業利益率は、広告宣伝費・地代家賃等の増加を吸収し、営業利益率40%超の高い収益性を維持する見通し

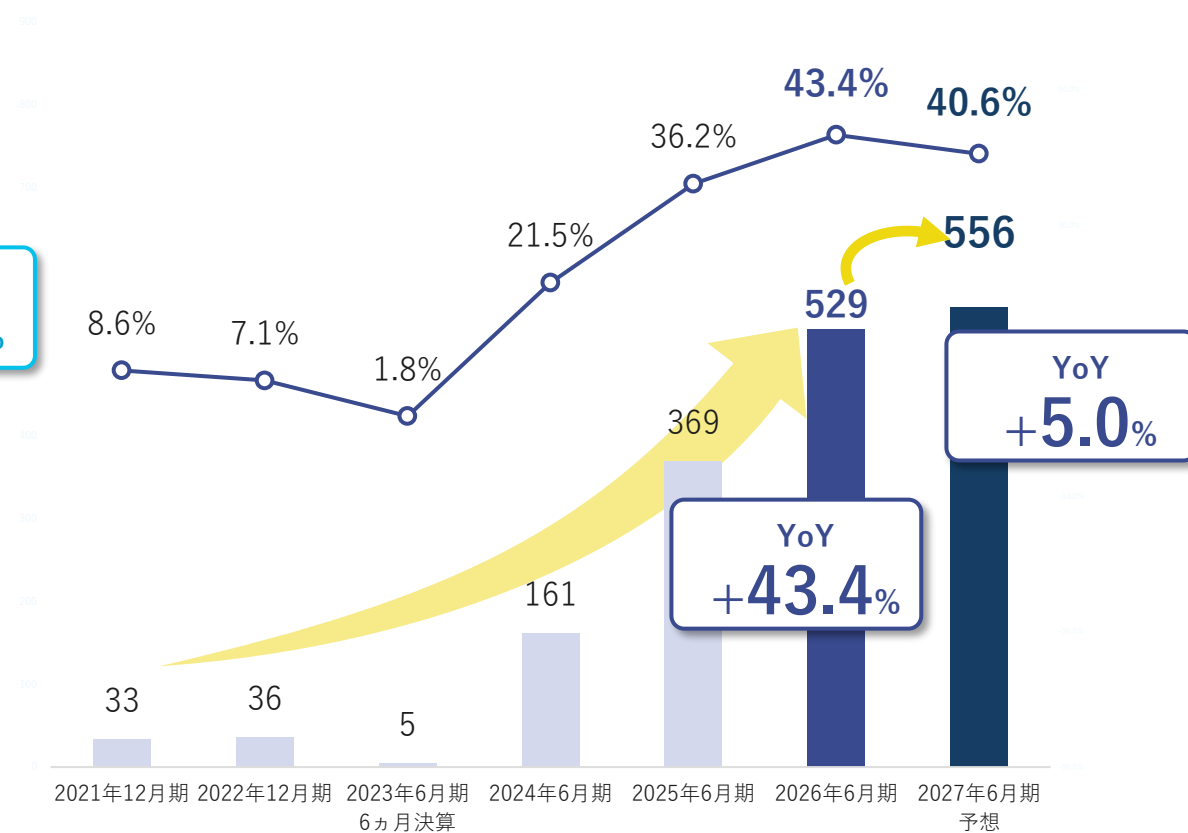
売上高

(百万円)

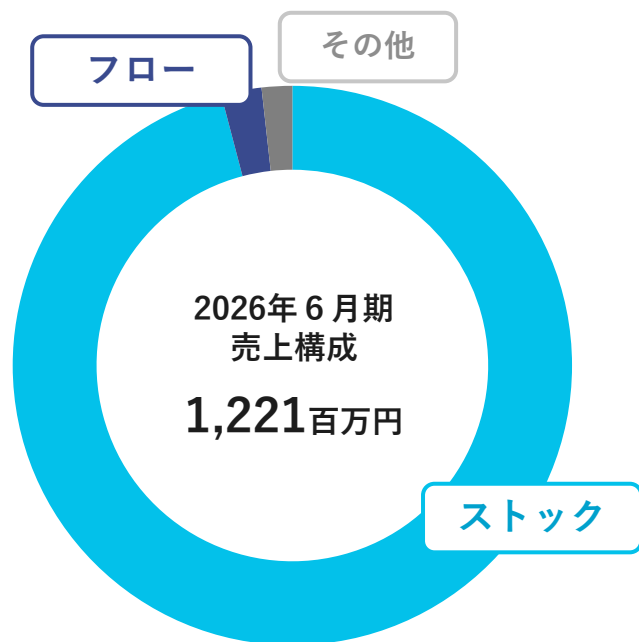


営業利益・営業利益率

(百万円)



SaaSソリューション事業の単一セグメント ストック型収益比率95.9%の安定した収益構造



ストック型収益 **95.9%** **1,171**百万円

ChatPlus、AI AgentPlus、FAQPlusに係る 月額、年額収入

2016年～



問い合わせ対応の自動化や顧客満足度向上に寄与する
チャットボットシステム

2025年～（リニューアル）



ChatPlusを基盤に、生成AIとの連携により自動応答を実現するチャットボットシステム

2025年～（リニューアル）



FAQの運用をAIが自動化し、カスタマーサポートの負担を軽減させるFAQシステム

フロー型収益 **2.3%** **28**百万円

ChatPlus、AI AgentPlus、FAQPlusに係る
追加機能開発、スポット収入

顧客企業の要望に基づく有償での機能開発、初期設定サポート

その他 **1.8%** **21**百万円

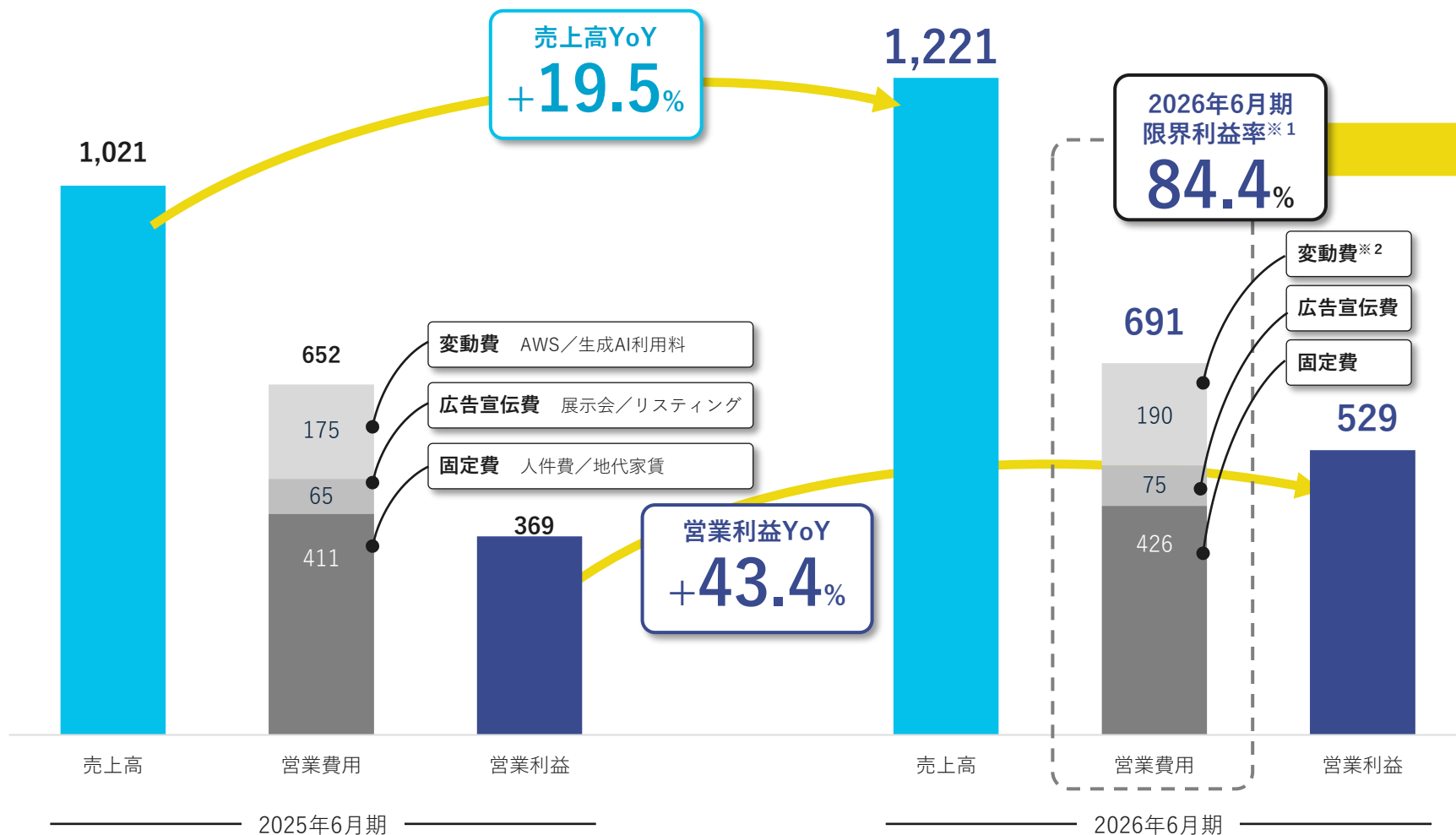
各種媒体運営者向けに
占いなどのコンテンツを配信
するBtoBサービス等

収益構造

高い限界利益率により、売上拡大が利益成長につながりやすい収益構造

売上高・営業費用・営業利益

(百万円)



限界利益率が高い理由

- スtock型の収益モデルで、契約が継続することで高収益化を実現
- 営業費用は人件費・地代家賃などの固定費が中心であり、売上が増加しても急激には増加しない
- 社内開発のため追加開発コストも限定的
- 追加売上に伴う変動費はAWS等のインフラ費用に限定

※1：限界利益率 = (売上高 - 変動費) ÷ 売上高

将来の安定的収益基盤を示す指標としてARR※をKPIに採用

(百万円)		2025年6月期 実績	2026年6月期 実績	採用理由
主要指標	売上高	1,021	1,221 前期比 +19.5%	事業規模の成長性を示す指標として採用
	営業利益	369	529 前期比 +43.4%	収益構造の健全性を示す指標として採用
	ARR Chat Plus⁺ AI Agent Plus⁺ FAQ Plus⁺	1,077	1,214 前期比 +12.7%	ストック型ビジネスにおける将来の安定収益基盤を示す指標として採用

※：Annual Recurring Revenueの略。SaaSなどサブスクリプション型ビジネスにおいて継続的に得られる年間収益
算式は、（四半期・事業年度）最終月のオプション料含む月額利用料金（年契約の場合は年契約金額÷12）の合計×12

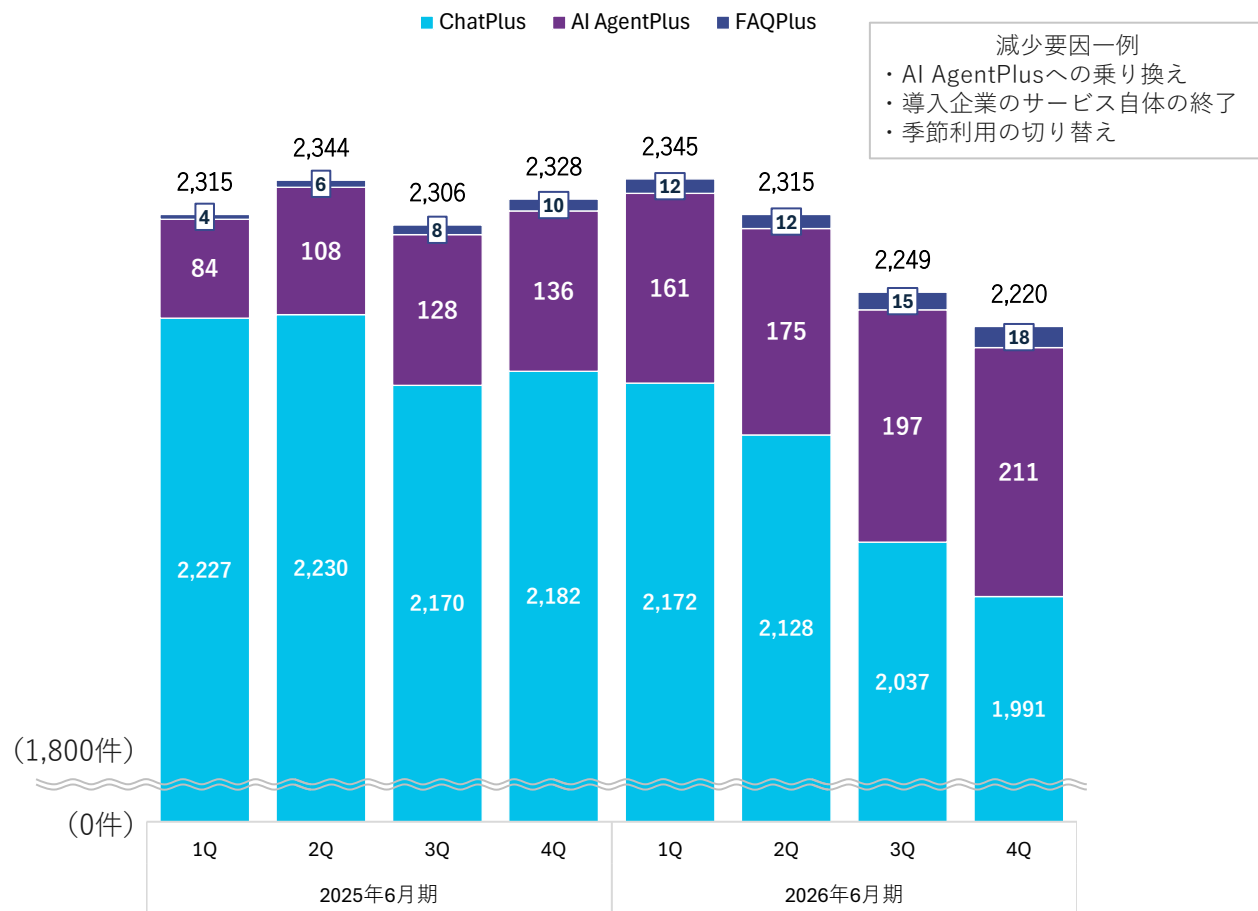
重要経営指標 ～サービス別アカウント数・ARR推移～

ChatPlusのうち比較的低価格なプランのアカウント数が減少※¹し、高価格なプランやAI AgentPlus、FAQPlusのアカウント数が増加したため、アカウント数合計は減少するもののARR全体は増加

AI AgentPlusのARRは、YoYで**+54.2%**

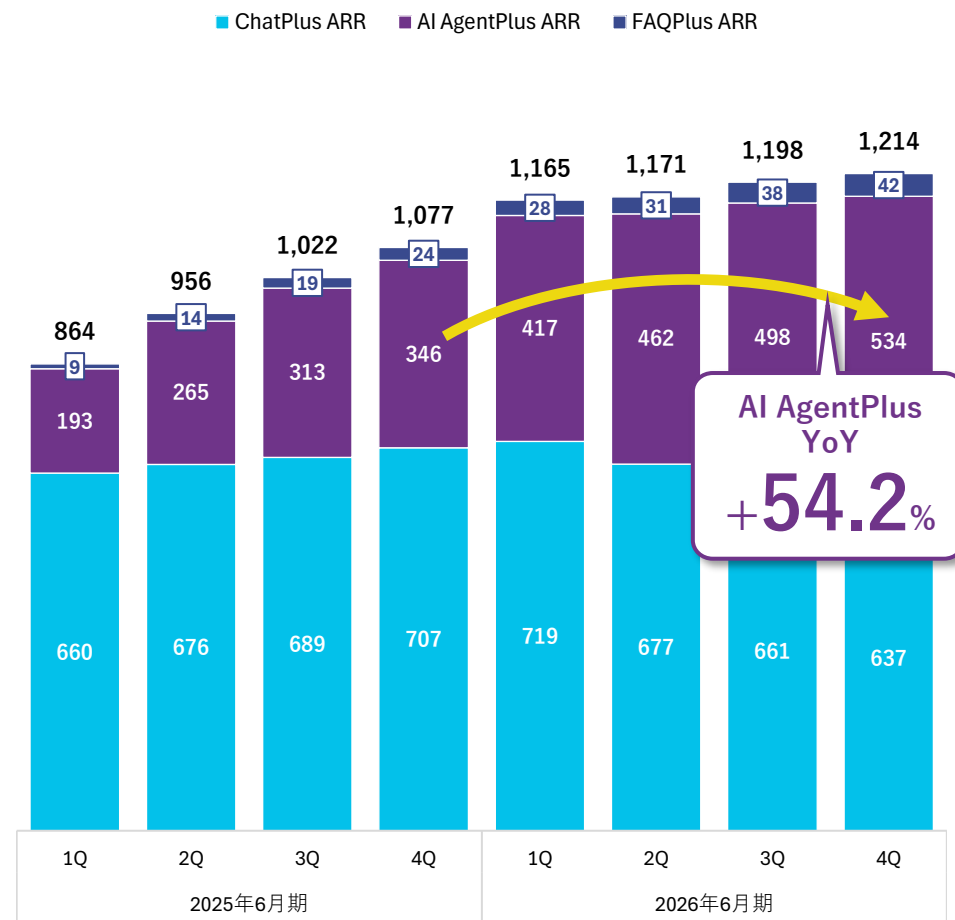
サービス別アカウント数※²の推移

(件)



サービス別ARRの推移

(百万円)



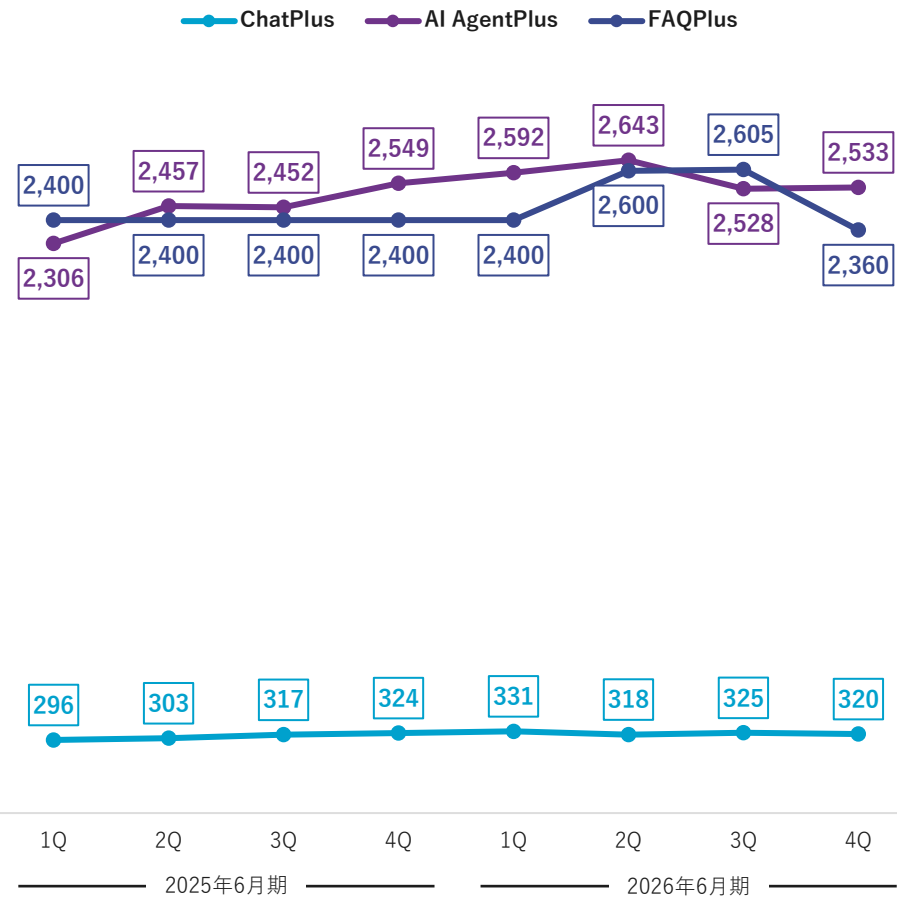
※ 1：ChatPlusの各プランのアカウント数推移はAppendix参照

※ 2：アカウント数はサービス別に集計。例えば、ChatPlusユーザーがFAQPlusを利用する場合は、FAQPlusも1アカウントとして集計

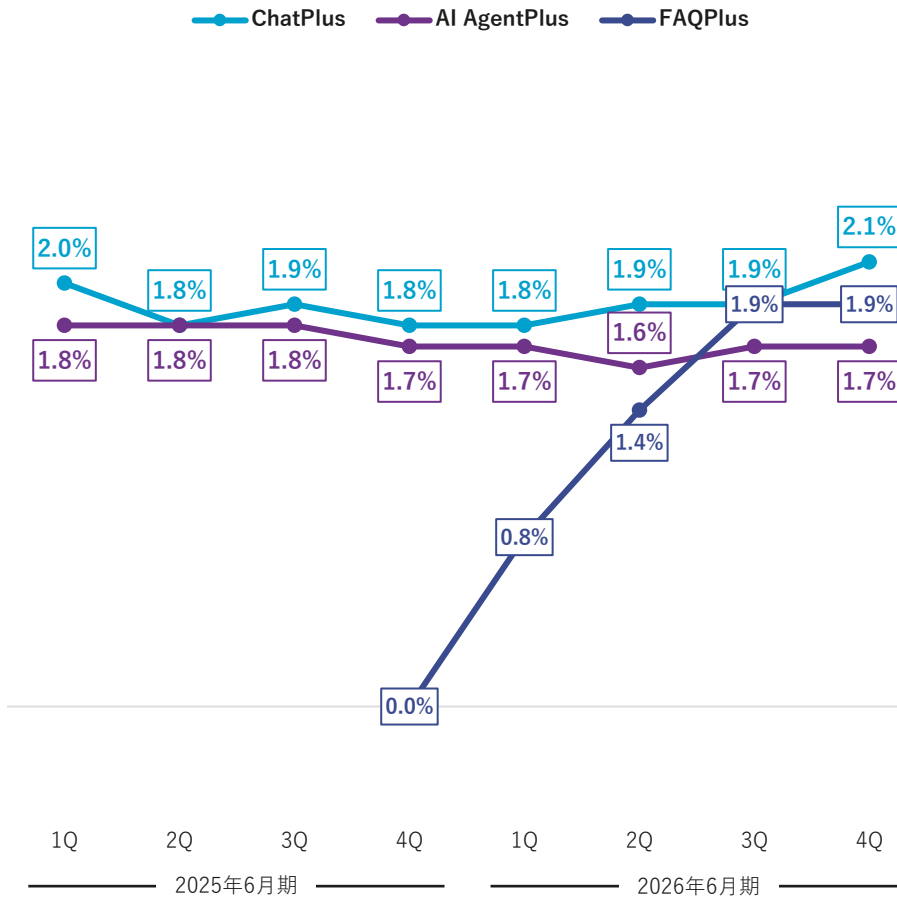
重要経営指標 ～サービス別ARPA・Churnレート推移～

高単価のAI AgentPlus、FAQPlusにおけるARPAは時期により多少の増減があるものの堅調に拡大
各サービスのChurnレートも低位を維持

サービス別ARPA※1推移 (千円)



サービス別Churnレート※2の推移 (%)



※ 1 : $ARR \div \text{アカウント数}$
※ 2 : 対象月の直近12カ月平均の月次Churnレート 月次Churnレート = $\text{当月解約件数} \div (\text{前月アカウント数合計} + \text{当月新規契約件数})$

02 事業内容

ChatPlusを安定的な収益基盤とし、その顧客基盤及びキャッシュ創出力を活かして 成長サービスであるAI AgentPlusを積極展開

安定収益源

チャットボット



問い合わせ対応の自動化と 顧客満足度向上を実現

豊富な条件分岐により、複雑な問い合わせでも自動応答
できる、シナリオ設計に強いチャットボットシステム



成長サービス

生成AI型チャットボット/AIエージェント



問い合わせ内容をAIが理解し回答 運用管理の負担もAIにより削減

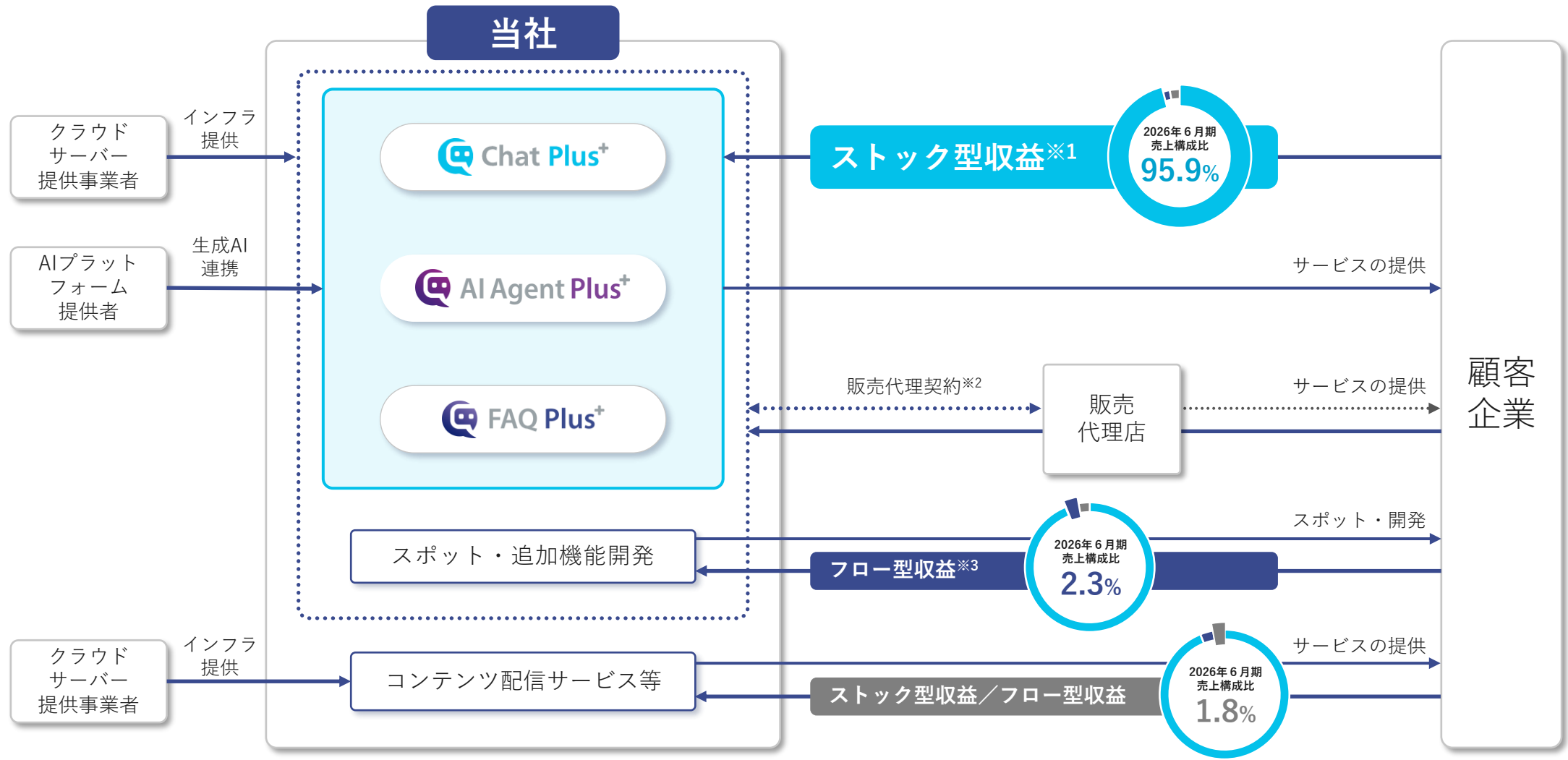
生成AIが文脈を理解し、その場で最適な回答を生成
設定・応対・改善業務の負担をAIにより削減した
チャットボットシステム

顧客基盤の拡大を支えるサービス

FAQの記事作成、品質管理、解決率改善
をAIで自動化したFAQシステム※1



顧客企業へサービスを提供し、主に月額利用料による継続課金を通じて収益を獲得



※1：ChatPlus、AI AgentPlus及びFAQPlusのストック型収益は、月契約の月額料金及び年契約の月割分から構成。構成比は、月契約が約62.2%、年契約が約37.8%

※2：営業方針は直販を基本とし、代理店契約を希望する顧客企業がある場合のみ、代理店契約を締結。売上構成比（2026年6月期）は7.5%

※3：ChatPlus、AI AgentPlus及びFAQPlusのフロー型収益は、スポットでの顧客企業の要望に基づく機能追加開発、カスタマイズ対応、初期設定サポート等

社会的背景・企業課題が変化する中で、問い合わせ対応の効率化と顧客体験向上をもたらすチャットコミュニケーションのニーズが拡大

社会的背景

- 労働人口の減少による生産性向上の課題
- DX推進により、企業の顧客接点のデジタル化が加速
- 電話よりも手軽なデジタル問い合わせを好む行動変化

企業の課題

- 問い合わせ対応コストの増加
- 電話対応の待ち時間による顧客満足度の低下
- 人員確保と教育の難しさ

問い合わせ対応の効率化と顧客体験向上を両立する手段として、
チャットコミュニケーションの導入が進む

ChatPlus・AI AgentPlusがもたらす効果

コスト

コスト削減と 生産性向上

- ・ 定型対応を自動化し、オペレーター負担や新人研修コストを削減
- ・ 深夜・休日対応も可能で働き方改革に寄与

顧客

顧客満足度(CS)と 顧客体験(CX)の向上

- ・ 24時間365日即応で待ち時間を解消し、均一で高品質な応対により顧客ロイヤルティを向上

データ活用

顧客インサイト獲得 と機会創出

- ・ 対話履歴の分析で潜在ニーズや課題を把握し、Web改善やマーケティング施策の精度向上に活用

営業

商談化促進と 成約率向上

- ・ 訪問者の疑問や不安を即時解消し購買意欲を維持
- ・ 関連商品提案で販路拡大と営業負担軽減を両立

従業員

従業員満足度 (ES)向上

- ・ 社内定型問い合わせをAIが一次対応し、社内担当者は専門業務に集中可能
- ・ 迅速な情報取得と業務負荷軽減で働きがい向上

問い合わせ対応にとどまらず利用目的は多様化し、あらゆる業種・規模での利用が拡大

サービス名	顧客	利用形態	主な利用目的	質問者
	法人（大手企業・中小企業） 自治体等	社内利用	● 規程やマニュアル案内 ● ナレッジ共有	従業員
		社外利用	● 自治体住民サービス各種手続案内 ● サービス・利用案内 ● 製品案内 ● 予約受付 ● ITサポートサービス ● 施設案内 ● 新規・リード申込獲得EC購入支援	訪問者
	法人（大手企業・中小企業） 自治体等	社内利用	● 社内イントラネット	従業員
		社外利用	● よくある問い合わせ ● サポートページ	訪問者

チャットツールSaaSプロダクトとして高評価を受賞

The Best Software TOP100

TOP50 受賞



ITreview（※1）ユーザーが支持した日本のSaaS・ソフトウェアを選出するITreview The Best Software in Japan 2026。
2025年4月～2026年3月の1年間、ITreviewでリアルユーザーのレビューを20件以上獲得した製品を対象に、製品への満足度や使いやすさ、サポート品質といった各種評価のスコア、レビュー件数や市場での検索数、今年の注目度といった指標を掛け合わせてITreview Scoreを算出し、上位100製品が選出されます。



The Best Software for AI-Powered Features

TOP12 受賞



2025年4月～2026年3月の1年間に、ITreviewで10件以上のレビューを獲得した製品を対象としています。
生成AI機能への満足度・レビュー件数、市場での検索数、注目度、AIサービスからの引用数などを総合して「ITreview Score」を算出し、上位20製品が選出されます。

GRID AWARD



LEADER

「ITreview Grid Award 2026 Summer」では、ITreviewに集まった約16万件のレビューをもとに、四半期に一度、顧客満足度と認知度の双方が優れた製品を「Leader」として表彰、バッジが発行されています。
ITreviewのLeaderは、多くの利用者から支持を得ている証です。

28期連続受賞（※2）

- Web接客ツール部門
- ヘルプデスクツール部門
- チャットボットツール部門
- Webチャットツール部門

※1：ITreviewは、アイティクラウド株式会社が運営する、法人向けソフトウェアやクラウドサービスの口コミ・比較サイト

※2：ITreview Grid Award 2026 Summer 時点で28期連続受賞

ChatPlusとは、企業の問い合わせ対応やコミュニケーションの自動化・効率化を実現するソリューション

ChatPlus 主な機能※1

チャットボット（自動対応）

● シナリオ型

- あらかじめ用意された質問・回答の流れ（シナリオ）に沿って進むチャットボット
- 訪問者は選択肢をクリックして会話を進める

● フリーワード型

- AIを利用して、フリーワードで入力された質問を解析し、あらかじめ用意した回答から最適なものが表示される

チケット

- チャットで受けた問い合わせを「案件（タスク）」としてメールで記録・管理・対応する仕組み

具体例

問い合わせ内容：「注文した商品が届いていない」



案件（タスク）としてチケット化

件名：配送遅延の問い合わせ	優先度：中
ステータス：対応中	内容：配送状況の顧客への対応が必要



外部連携

- LINEやWhatsAppのアプリ画面にチャットを表示し、ChatPlusで対応を一元管理

AI分析レポート

- シナリオ、フリーワード、有人チャットの応答分析をAIが実行
- 総評やアドバイスを分かりやすく表示

効果測定

- 解決フィードバック（解決した/しない）機能
- コンバージョンや離脱ポイントを確認できる仕組み

有人チャットサポート機能※2

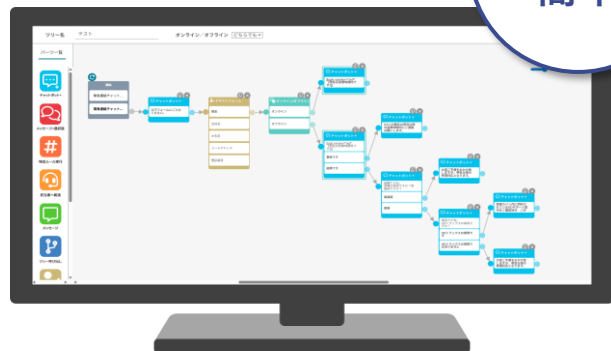
- 1人から数百人規模のコールセンター利用に対応
- オペレーター向けのナレッジ管理機能で人員の教育課題を解消
- 定型文やショートカットキー入力などで業務負荷を軽減
- 複数同時対応が可能になり、1対1の電話より業務効率が向上

※2：有人チャットとは、訪問者からの問い合わせに対してAIではなく人間のオペレーターが対応するチャットサービス
丁寧で柔軟な対応が可能というメリットがあり、複雑な質問や個別対応も可能
AIが対応できない内容について途中から人間が引き継ぐハイブリッド型の運用を行う企業もある

機能の一例

ツリーエディター

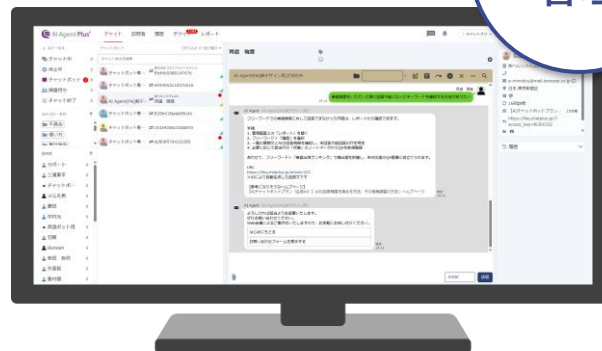
設定
簡単



- ・ ツリーエディターのツリーとは、質疑応答の分岐（シナリオ）を、樹形図（ツリー構造）で視覚化したもの
- ・ ChatPlusでは、ツリーの編集がドラッグ＆ドロップで視覚的に操作できるので、不慣れでも簡単に構築が可能

有人チャット管理画面

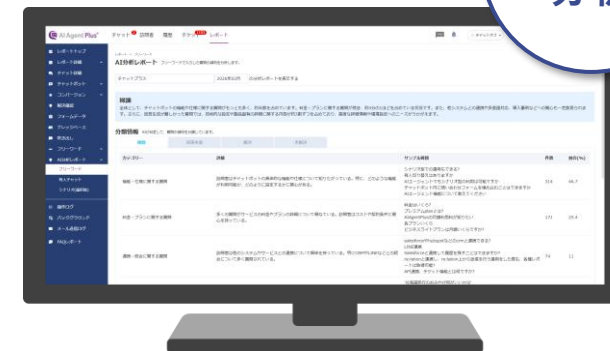
大人数
管理



- ・ 訪問者が記入中の言葉を、リアルタイムでオペレーターが確認できるため、スピーディーな回答が可能
- ・ 担当者間転送（エスカレーション）や問い合わせ内容によりアサインされる担当者を自動ルーティングできる仕組み
- ・ 定型文やショートカット設定による入力負荷軽減

AI分析レポート

自動
分析



- ・ 自動・有人ともに対応履歴を分析評価
- ・ 改善アドバイスにより、担当者はすぐ改善を実行できる
- ・ 質問の傾向分析で、トレンドを察知し経営判断や対応品質向上を支援

例

問い合わせ内容のカテゴリ分析

配送関連	42%
料金・プラン	21%
操作方法	18%
クレーム	9%
その他	10%

使い方

「配送関連」の問い合わせが多いことがわかるため、導入企業はFAQの充実やHPのUI改善などを実行



フランスベッド株式会社

“たらい回し”を解消し、
電話対応3割削減！

課題

- 電話問い合わせが非常に多い
- 何度も電話する手間と時間がかかり、お客様の不満が高い

効果

- 問い合わせ対応の業務量が約3割減少
- 電話件数の減少によりスタッフの負荷軽減
- お客様のストレス軽減・カスタマーサービス品質向上



カゴメ株式会社

導入3ヵ月で
ECサイトのチャット利用数3倍増！

課題

- 営業時間内に限定された有人チャット対応
- 有人対応への切り替え時のボットからの情報引き継ぎ不足

導入理由

- ボットから有人対応への切り替え時も、チャット履歴をスムーズに引き継ぎ
- 時間や場所にとらわれない顧客対応
- 複雑な開発が不要、手頃なコストで機能が充実

AI AgentPlusが企業の業務を変えるー 100体のエージェント設定が可能

いままで人が作業をしていたチャット問い合わせ運用（設定・応対・改善）の負担をAIにより削減



生成AI非搭載

設定

事前に決めた条件分岐や会話フローを導入企業が設定

応対

- 事前に設定した選択肢の中から回答
- 決まった回答を行うため、誤回答のリスクは低い
- 役割設定不可

改善

- 未回答の質問の抽出など定量的な数値をレポートニング
- 人間がレポートを基に改善を実行



ChatGPT等の
生成AIを活用
ChatPlusの
すべての
機能を包含



生成AIと連携し、登録データ※をもとに回答を生成するチャットボットシステム

設定

簡単初期設定

事前のシナリオ設定不要
回答の素材となるデータ（パンフレットや説明書等の既存ファイル）をアップロードするだけで、AIが適切な回答を生成

応対

自然な会話

あいまいな質問も質疑の流れを理解し、回答を生成して自然な応対を実現

応対

パーソナライズ対応

CRMの会員情報や購入履歴など、訪問者の特性に合わせた案内が可能

応対

誤回答の抑制

自社開発AIが登録データから質問に関連する情報を抽出し、その情報をもとに生成AIが文脈に沿った回答を生成することで、誤回答を抑制

応対

口調・役割設定

導入企業の目的に応じて、共感型やセールス型などAIの「口調・役割」を設定することが可能

改善

継続的な業務改善

自動分析機能により、対話履歴などから有用なデータをレポートニングし、AIが具体的な改善案を提示



今後
AIが業務を
自律的に実行

人とAIが協働
できる企業の実現



穴吹カレッジグループ

穴吹カレッジグループ/学校法人穴吹学園

窓口業務は約8割削減、
出願数は前年比20%増

課題

- 入学希望者がWebサイトで必要な情報をみつけにくい
- 問い合わせ増加で担当者の業務負担・時間外対応が発生

効果

- 生成AI型チャットボットで24時間対応を実現
- AIチャットだから気軽に質問
- 問い合わせ数が前年比3倍に増加



株式会社ドーム

生成AIチャットボットの接客で
チャット利用者の売上増

課題

- 3年前にChatPlusを導入し24時間365日の顧客対応と顧客満足度向上の導入効果実績あり
- 問い合わせ対応だけでなく、管理運用の手間軽減と接客機能の改善

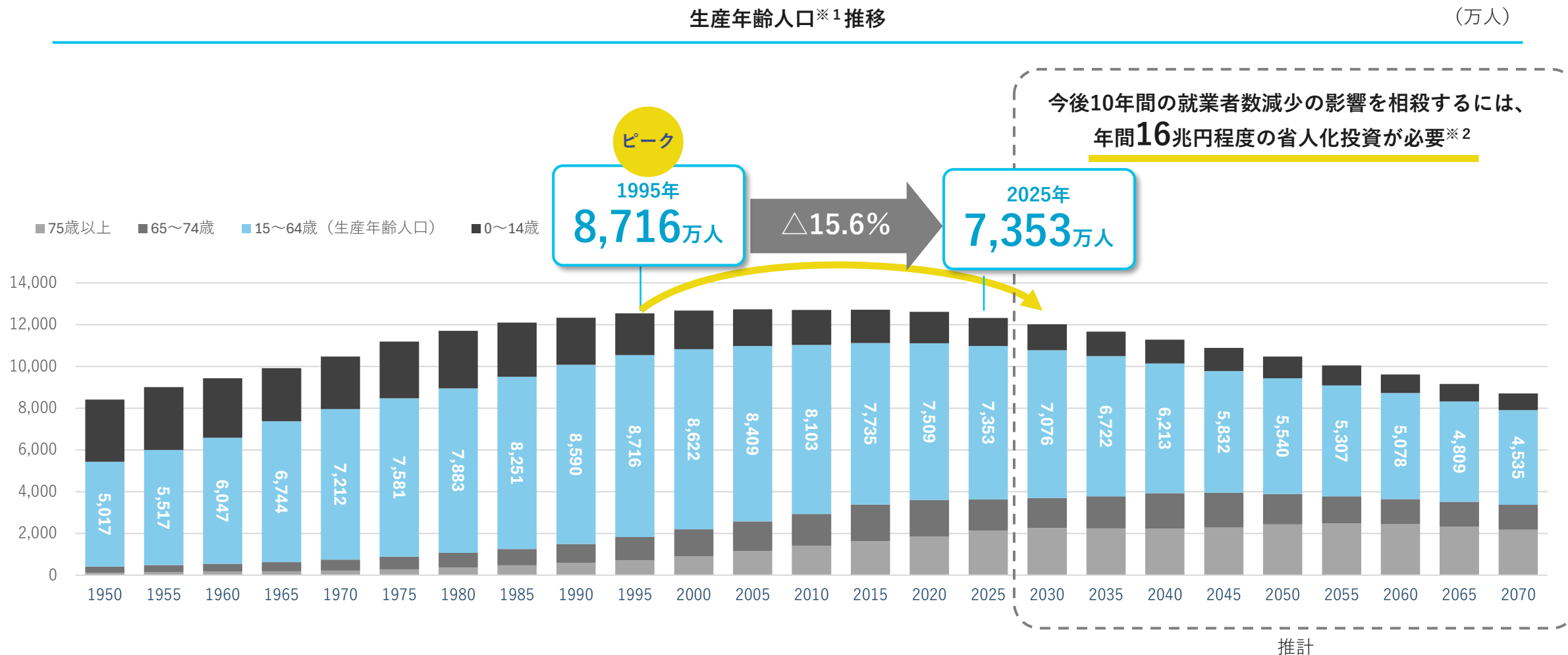
効果

- 生成AIチャットボットによる回答率90%超※を実現
- チャットを利用するユーザーの訪問あたり売上が利用しないユーザーと比較して約7倍に

※訪問者の問い合わせ件数に対して、生成AIが回答できた件数の割合

03 市場環境

生産年齢人口の減少を背景に人手不足が深刻化し、企業におけるDX及び業務効率化ニーズが拡大



※¹：出典 内閣府「令和8年版高齢社会白書」

※²：出典 大和総研「2023 資本ストックの『量』『質』『偏在』の改善と省人化投資で供給力強化を」

市場全体における生成AI活用の拡大を背景に、企業のチャットボットへの投資意欲も高まっている

2023年度 新規導入可能性

1位	電子契約／契約管理
2位	AI／機械学習プラットフォーム
3位	5G（パブリック）
4位	IoT
5位	ITサービス管理
6位	チャットボット／チャットサポート
7位	ハイブリッドクラウド
8位	SFA／営業支援強化
9位	ローカル 5 G
10位	エッジコンピューティング

出典：アイ・ティ・アール「IT投資動向調査2023」

2026年度 新規導入可能性

1位	AI／機械学習プラットフォーム
2位	AI支援開発
3位	生成AI
4位	チャットボット／チャットサポート
5位	VR／AR／MR
6位	RPA
7位	エッジコンピューティング
8位	予算／プロジェクト管理
9位	iPaaS
10位	PaaS

出典：アイ・ティ・アール「IT投資動向調査2026」

当社
関連領域

コミュニケーション手段の変化

従来主要だった電話等のコミュニケーション手段から、SNS等の普及の流れでより気軽にコミュニケーションが可能なチャット等の非同期ツールが主流に

コミュニケーション手段の変化

従来



郵送



訪問



電話



FAX



現在



チャット



WEB



FAQ

消費者行動と企業側の対応の変化

消費者行動の変化

- SNS・チャット中心のコミュニケーションへ移行
- 「非同期(自分のペース)・気軽・いつでも」のニーズ拡大
- 電話離れの進行

企業側の対応

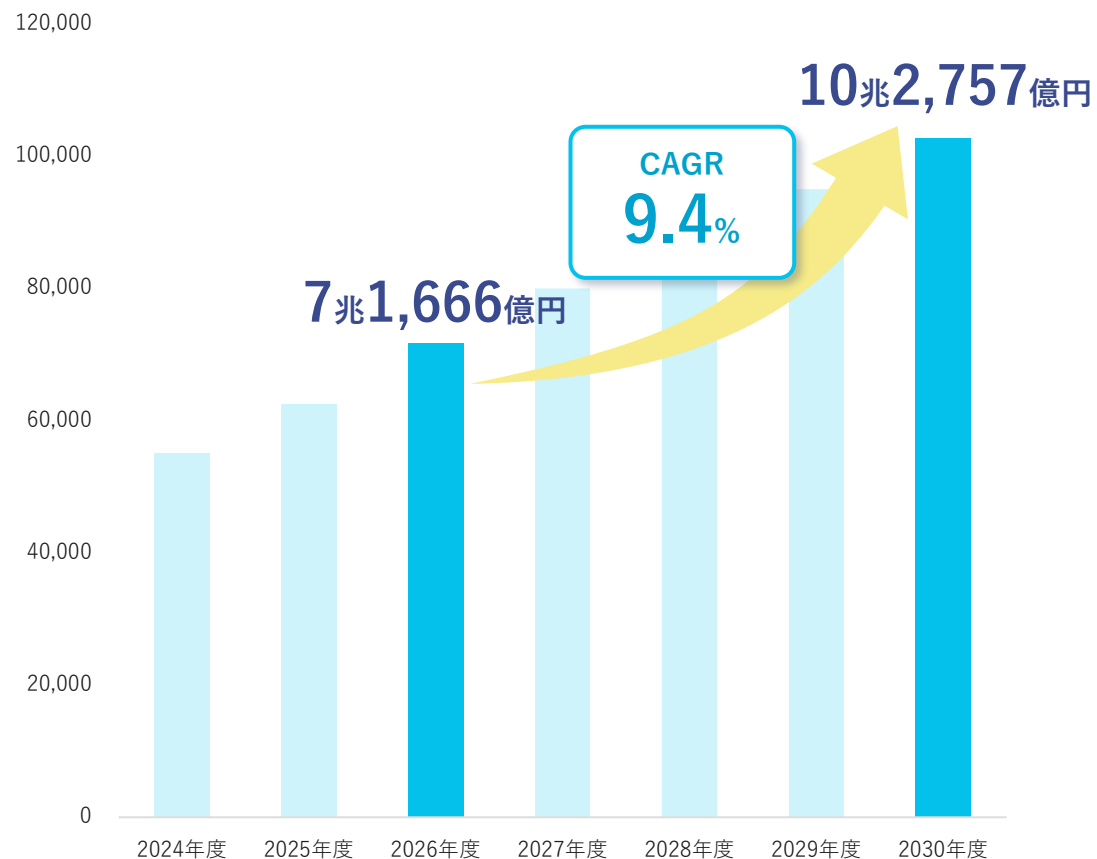
- チャット・メッセージ中心のコミュニケーションにシフト
- 非同期でやりとりできる仕組みの導入
- 電話依存からの脱却・窓口業務の効率化
- 24時間・場所を問わないサポート体制の効率化

利便性の高いコミュニケーションツールが主流化

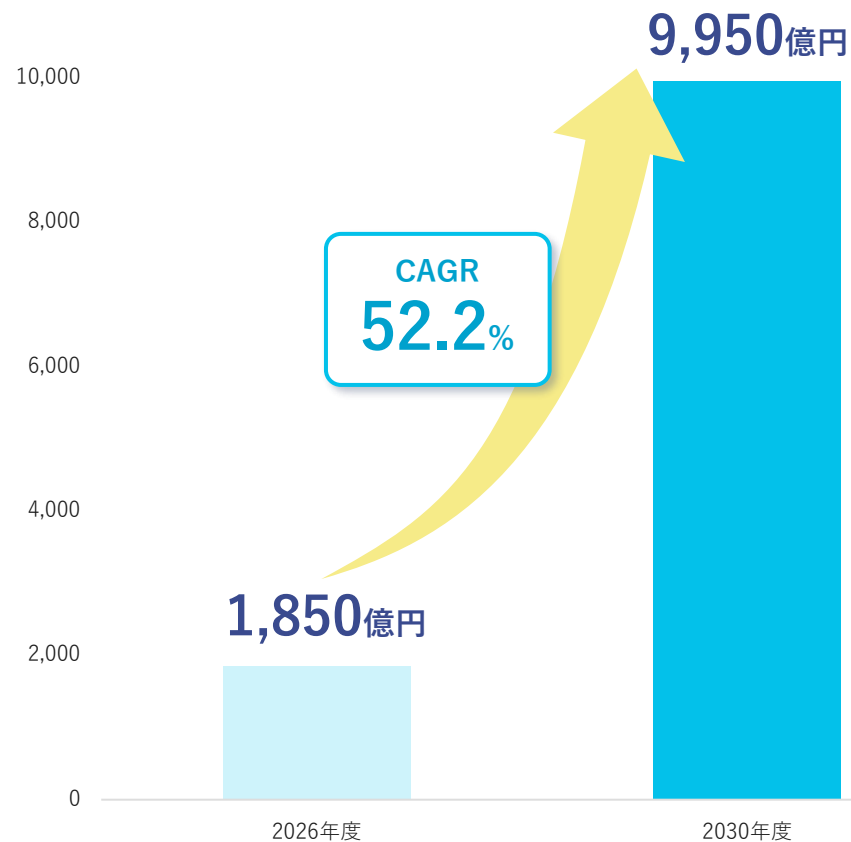
市場規模

企業の業務効率化ニーズが高まり、DX市場は拡大
当社が属するAIエージェント市場も拡大

国内デジタルトランスフォーメーション（DX）関連投資額※1

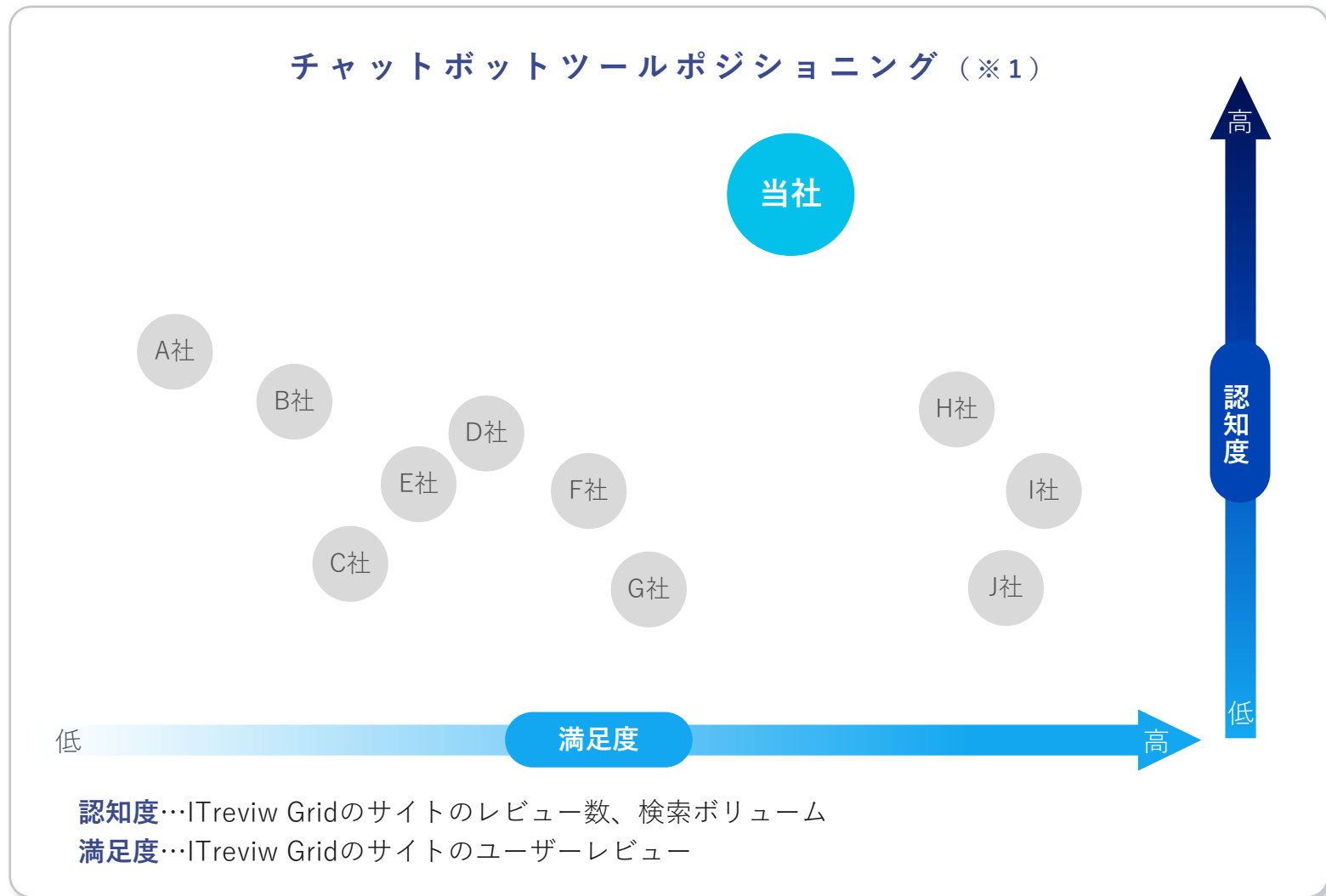


AIエージェント市場推移※1



ポジショニング

当社サービスは、業務効率化への貢献、生成AIとの連携、豊富な機能による柔軟な運用性等においてユーザーから評価され、認知度及び満足度の双方において高いポジショニングを確立



高いポジショニングの要因（※2）

高機能×運用しやすさが
高く評価されている

- 低価格で導入可能、コストパフォーマンスが高い
- 機能が豊富で、外部連携も充実
- 電話・メールの削減、24時間対応可能
- 非エンジニアでも導入・運用しやすい
- サポート品質

※2：アイティクラウド「ITreview Grid Award 2026 Summer チャット ボットツール部門」のレビューより集約

04 競争優位性

安定した開発体制を基盤とした顧客価値創出 あらゆる業種・業態・企業規模に対応する全方位戦略

1 顧客ニーズを迅速に反映する開発体制

企画から改善までを一体で回す体制により、迅速に顧客価値を高め続ける仕組みを構築

- 導入支援から導入後のフォローまで一貫したサポート体制を整え、顧客ニーズを的確に把握できる体制を構築
- 細かな顧客ニーズを的確に把握し、適時に開発チームと連携することで、機能改善サイクルを確立

2 長年の実績に基づく豊富な機能

長年の運営で構築した豊富な機能により、顧客の多様な用途に対応可能

- 導入企業に寄り添う伴走体制のもと、継続的な機能改善を重ねることで拡充してきた豊富な機能
- 長年にわたり顧客ニーズに応え続けてきた開発体制が、今後の機能拡充・新サービス開発の源泉

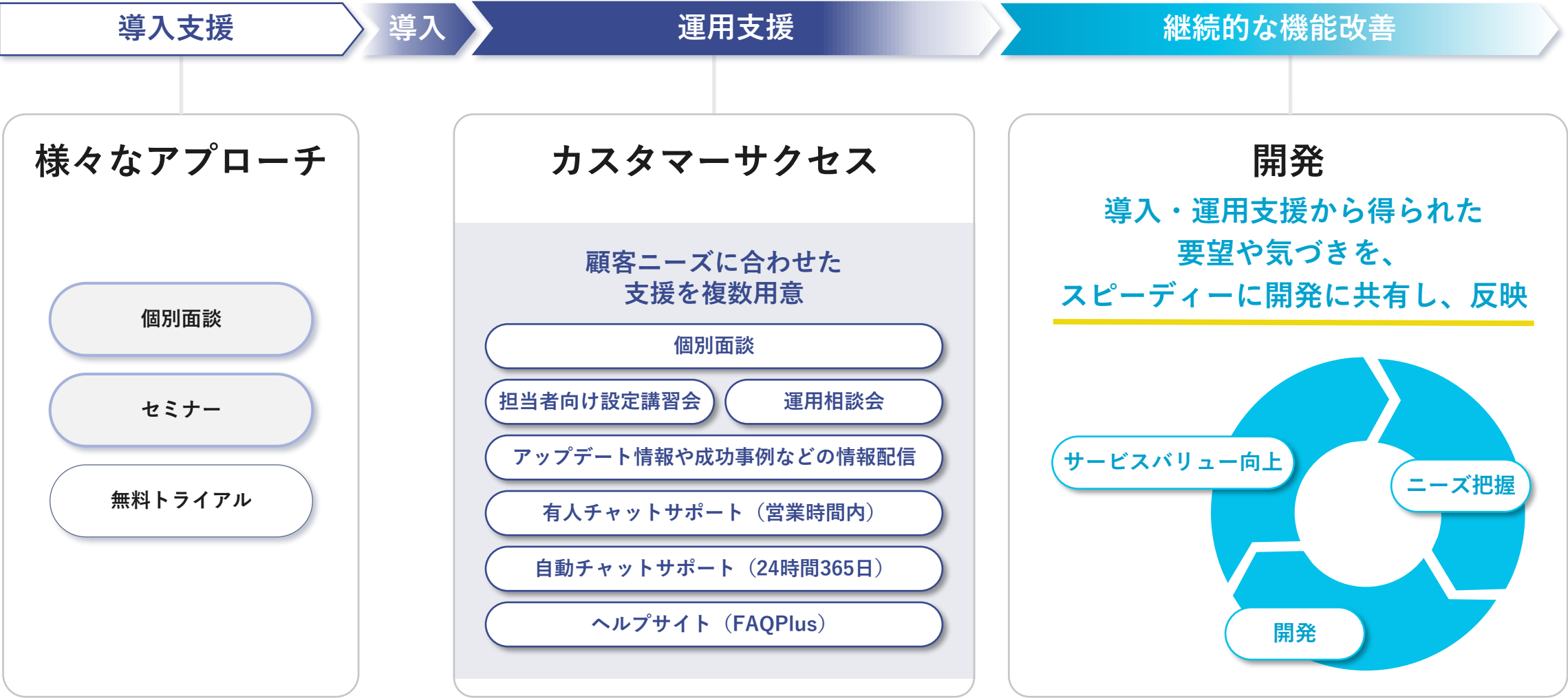
3 幅広い価格帯と用途展開

多様なニーズに対応し、中小企業から大手企業まで導入可能なサービス体制

- 複数の料金プランを用意し、用途や企業規模、予算に合わせて無理なく導入可能
- 問い合わせ対応の効率化やWeb接客の強化、コンタクトセンター利用など、幅広い用途で活用可能

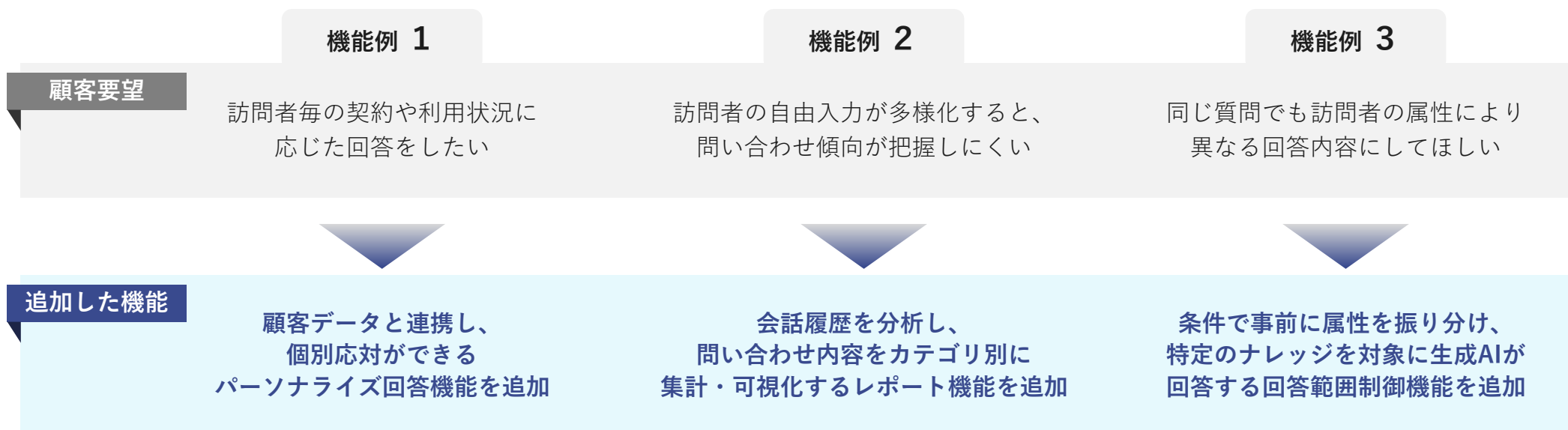
競争力の源泉① 顧客ニーズを迅速に反映する開発体制

導入支援から運用支援まで支援体制を整備し、顧客の細かな要望を迅速に開発へ反映することで、継続的なサービス改善を推進



顧客ニーズを起点に継続的な機能改善を重ねてきた開発力を基盤として、豊富な機能拡充と新サービス創出

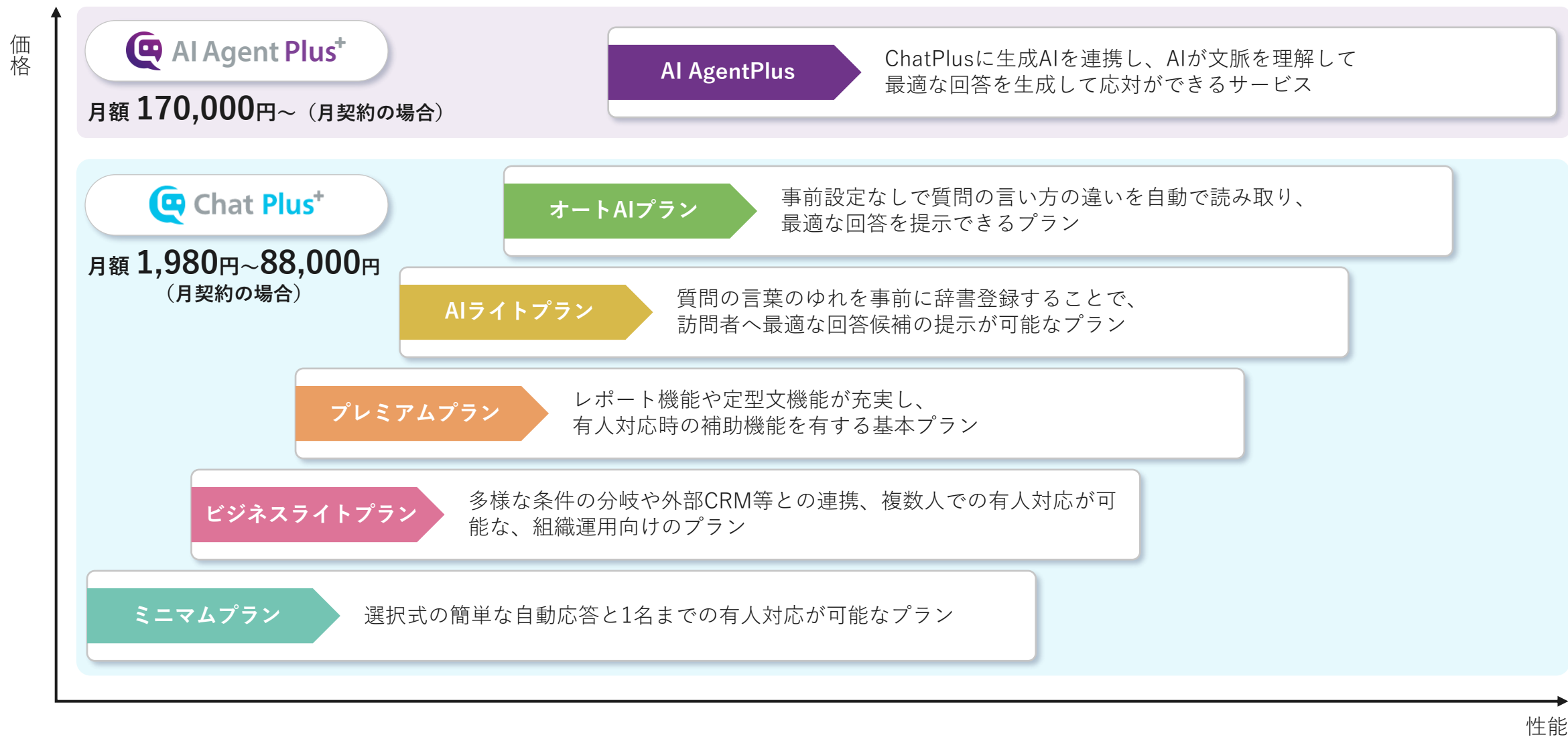
顧客企業のニーズに対応したアップデートによる豊富な機能



その他顧客要望を踏まえ、追加した機能の例

Q&A生成機能 / 自動キーワード生成機能 / 追加Q&A推奨判定 / 追加プロンプト / 辞書登録 / シナリオ設定 / ツリーエディタ / ウィンドウデザイン / 履歴CSVエクスポート / チャットボットデータCSVエクスポート / 詳細レポート / チャットボット分析 / 頻出単語レポート / 各種ファイル添付 / 画像送信 / 動画送信 / 担当者ルーティング / カテゴリ設定 / タグ設定 / 企業情報付与 / 通知アプリ / ナレッジベース (模範解答集) / 定型文 / NGワード / タイマー機能 / お知らせポップアップ (リード) / 吹き出し機能 / Cookie許諾バナー表示 / ユーザ情報連携 / 各種API連携 / IPアドレス制限 / 各種セキュリティ設定 / SSO / 操作ログ / 多言語対応 / チケット(メール)機能 / FAQPlus連携 / その他多数 etc...

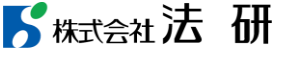
用途・企業規模・予算に応じた最適なプランを提供し、生成AIに依存しない定型対応ニーズにも対応



競争力の源泉③ 幅広い価格帯と用途展開

業種・業態・規模を問わないサービスラインナップによる豊富な導入実績

2026年6月末時点アカウント数※ **2,220**件

メーカー	   	食品・製薬	 
	  		 
サービス	  	教育	 
	 		
IT・情報通信	  	不動産・建設	 
	  		
小売	    	保険	
		運輸	 

※：アカウント数はサービス別に集計

例えば、ChatPlusユーザーがFAQPlusを利用する場合は、FAQPlusも1アカウントとして集計

05 業績予想と成長戦略

2027年6月期は、「AI AgentPlus」の機能拡充及び営業体制の強化による新規顧客の獲得に加え、
カスタマーサクセス活動の強化によるアップセルを推進し、前期比12.1%の増収を見込む
営業利益は、広告宣伝費及び地代家賃等の増加を吸収し、前期比5.0%の増益を見込む

	2026年6月期	2027年6月期 予想	増減
売上高	1,221	1,369	+ 12.1%
売上総利益	917	1,016	+ 10.7%
営業利益	529	556	+ 5.0%
経常利益	524	556	+ 5.9%
当期純利益	346	359	+ 3.6%

新規獲得・解約率低減・単価向上により、ARRを持続的に成長させる

新規顧客獲得



顧客価値の向上
(解約率の低減)



顧客単価 (ARPA) 向上

= ARR成長

持続的な
ARR成長のための
具体的な施策

1

AI Agent Plus⁺

の機能拡充

機能の強化により導入企業の業務効率化を推進
AI AgentPlus Proローンチによるアップセル推進、ARPA向上

2

FAQ Plus⁺

の推進

FAQ運用の効率化と負荷軽減を実現
クロスセル推進によるARPA向上、Churnレート低減

3

AXソリューションの強化

伴走型プロフェッショナルサービスの推進
フロー型収益及びストック型収益の拡大

4

営業施策強化

営業施策の強化を通じて、受注の拡大を推進

5

カスタマーサクセス推進・継続的な機能開発

顧客ニーズ把握⇒サービス競争力の維持・強化推進

持続的なARR成長



LTV
向上

AI AgentPlusの機能拡充により導入企業の業務効率化を推進し、持続的なサービス競争力の向上を実現
「顧客対応の自動化」から「業務全体の最適化」へ進化

1

導入企業における営業担当者等の顧客対応業務効率化及び品質向上

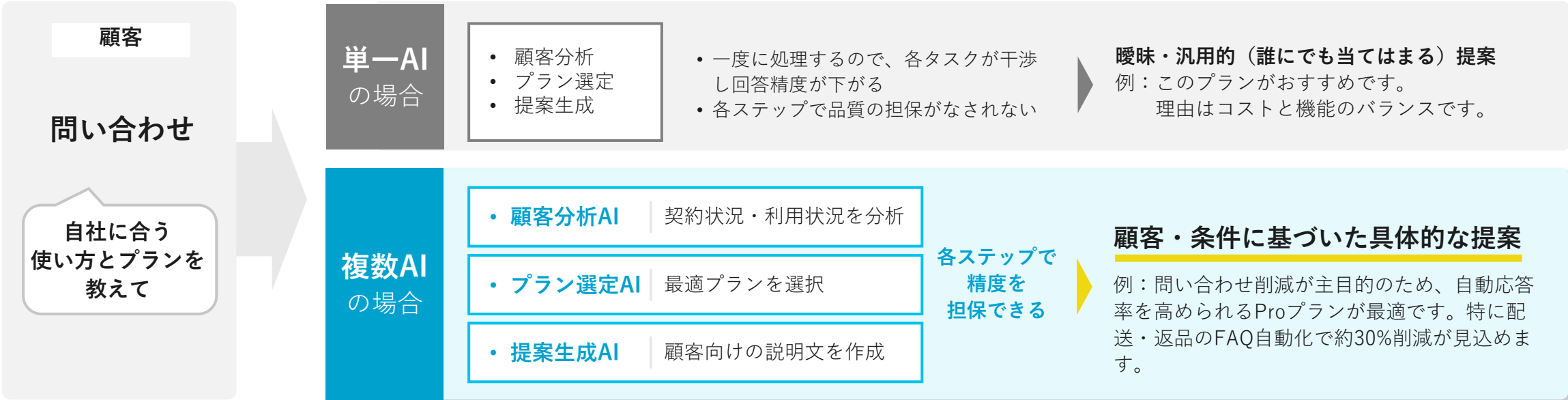
訪問者ごとに最適な対応を行い、回答精度の向上で有人対応を削減
さらに、問い合わせ後にAIが対応方針を営業担当者に提案し、営業担当者の効率化を実現

機能例

- ユーザー属性や行動履歴に基づき、最適な回答内容を生成するパーソナライズ対応 **実装済み**
- 次に想定される質問や行動を提示するレコメンド機能 **実装済み**
- 複数のAI処理を役割ごとに連携させることで、回答内容やタスク処理の精度を向上 **段階的に実装**

〈複数AIによるタスク実行例〉

営業商談業務



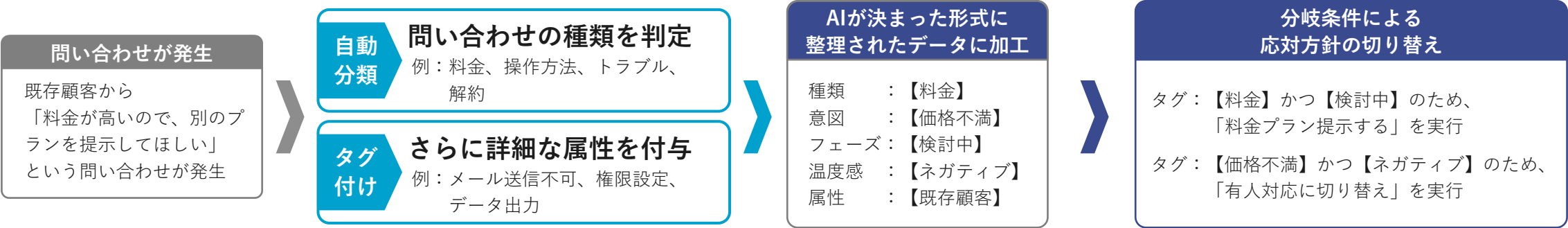
2

導入企業における運用業務の自動化・最適化

これまで企業が人手で行っていた問い合わせデータの分析や整理、加工をAIが自動で実行
さらに、AIが回答の精度を評価し、改善案も提案

機能例

- 問い合わせの自動分類・タグ付け **実装済み**
- 応答内容の適切性や精度を評価し、改善につなげる品質管理機能 **段階的に実装**
(AIの自動評価、誤回答や未対応の検知)



3

業務領域への機能拡張

コンタクトセンター業務や企業の問い合わせ窓口業務をサポートする機能の拡張

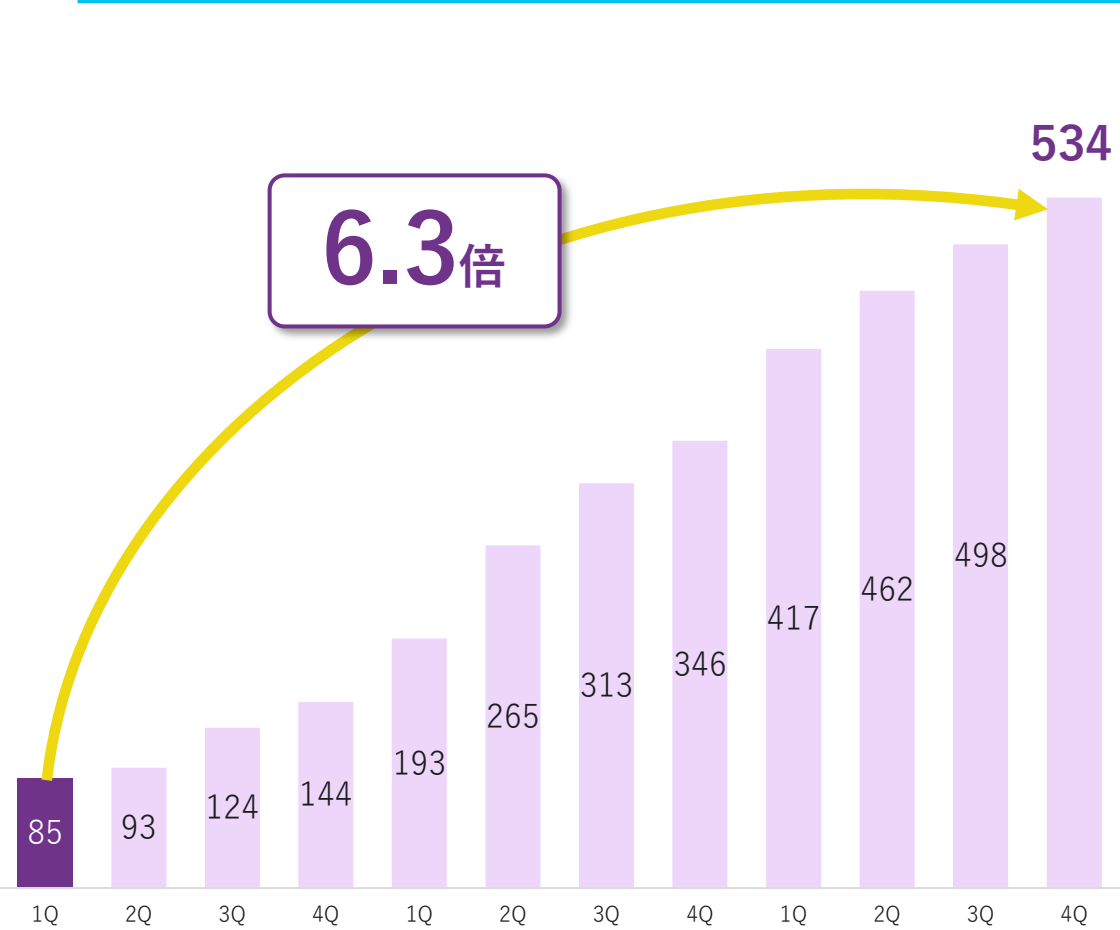
機能例

- 外部システムとの連携による各種手続きや情報更新等の処理の実行 **段階的に実装**
- 有人チャット対応の効率化を支援する機能（スキルに応じた対応振分け、回答候補の提示） **段階的に実装**
- オペレーターの対応状況や生産性を可視化・分析するレポート機能 **未実装**

成長戦略①既存サービスARRの持続的成長～AI AgentPlusの成長（3 / 3）～

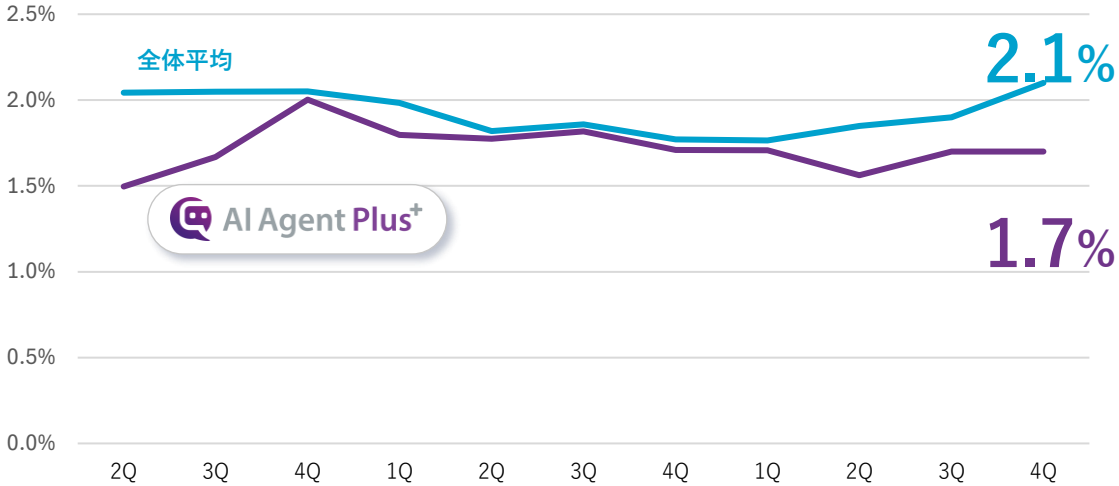
曖昧な質問への対応力向上及び導入負担の軽減を背景に、AI AgentPlusが成長を牽引
サービス競争力の維持・強化により、持続的な高成長を見込む

AI AgentPlus ARR推移 (百万円)



AI AgentPlus Churnレート※1※2推移

継続的な機能開発とカスタマーサクセスにより、
解約率の維持・低減を推進※3



—— 2024年6月期 —— —— 2025年6月期 —— —— 2026年6月期 ——

—— 2024年6月期 —— —— 2025年6月期 —— —— 2026年6月期 ——

※1：Churnレート＝当月解約件数÷（前月アカウント数＋当月新規契約件数）の過去12ヵ月平均
※2：2023年1月よりChurnレートの集計を開始したため、2024年6月期第2四半期より直近12ヶ月平均の月次Churnレートを記載
※3：ChatPlusの低価格プランの解約件数の増加により全体平均の解約率は増加しているが、AI Agentplusの増加により、全体のARRは増加している。

AIエージェントによる応答にとどまらず、CRM更新・通知・メール送信等の業務処理実行まで自動化 ChatPlus及びAI AgentPlusからのアップセルによるARR向上につなげる

AI AgentPlus Pro

サービス概要

外部システム(Salesforce・kintone・Slack 等)との連携により、業務プロセスを自動化するノーコード型ワークフロー基盤。AIエージェントによる応答にとどまらず、CRM更新・通知・メール送信等の業務処理の実行までを自動化。

処理フロー例



戦略的位置付け

- ChatPlus及びAI AgentPlusからのアップセルによるARR向上
- CRM連携を通じたChurnレートの低減とLTVの向上



チャットボット導入後の企業の課題

チャットボットを導入したが
対応が楽にならない…

チャット対応後の
データ入力・転記に
時間を取られる…

社内システムとチャットボットが連携できず、
二重入力が発生している…

業務全体の最適化を叶える

AI AgentPlus Pro

1 自律型ワークフロー

AIエージェントが意図を理解・判断し、外部連携・後処理までワンストップで自動実行

2 データ自動要約・入力

AIエージェントが内容を即座に要約。CRMへの登録までを完全自動化し、事務作業をゼロへ

3 ノーコードシステム連携

既存システム（Salesforce、kintone等）とノーコード連携。シームレスにつながり、「常に最新」のデータを共有

FAQ運用の効率化と負荷軽減を実現し、業務効率の向上と安定的な顧客対応に貢献



の特徴（機能）

- AIがマニュアルなどからヘルプサイトに掲載するFAQ（よくある質問回答の記事）を自動作成し、その後の記事の管理等まで代替するヘルプサイト運用サービス
- ヘルプサイト運用後も、情報が更新される度に記事の修正を加えるなどの管理業務をAIが代替してくれるため、管理担当者の労力を割かず利用者が迷わず答えにたどり着けるヘルプサイトの運用を支援

FAQPlus主な機能

FAQの記事作成



Word・PDF・URLから自動生成。手作業での転記・整形が不要に。初期構築も追加更新も、わずか数分で完了。

改善施策立案工数



「何を直すべきか」がレポートで一目瞭然。アクセス分析の時間を削減し、即座に改善アクションへ。

キーワード設定



AIが検索キーワードと類義語を自動学習。「探せない」クレームを防ぎ、メンテナンス作業から解放。

公開前チェック工数



重複・矛盾・リンク切れを公開前にブロック。全件目視チェックから解放され、炎上リスクもゼロに。

品質チェック工数



複数人作成でも品質が統一。誤字脱字、表記ルール違反をAIが一括チェック。ダブルチェック体制が不要。

導入企業にもたらす効果

コスト

問い合わせ削減と対応コストの削減

訪問者の自己解決を促進し、問い合わせ件数及び対応コストを削減

ナレッジ

ナレッジの蓄積・対応品質の均一化

属人化していた対応内容をFAQとして蓄積し、対応品質を均一化

顧客

顧客満足度(CS)と顧客体験(CX)の向上

検索キーワードや閲覧データの分析による顧客ニーズの把握及びサービス改善

従業員

従業員満足度(ES)向上

自動化による問い合わせ対応の削減により、従業員の負荷を軽減し、より付加価値の高い業務へシフト

用途の異なるチャットボットシステムとFAQシステムの提供により、多様なニーズに対応

「Chat Plus」、「AI AgentPlus」と「FAQ Plus」のクロスセルを推進し、
顧客基盤の拡大・ARPA向上を図る（2026年6月末時点 クロスセル14件）

訪問者のニーズ

- 問い合わせ内容が複雑
- 何を調べていいかわからない
- FAQで解決できなかった
- 答えを出してほしい

訪問者の
課題解決方法

チャットボットと 対話しながら解決

- 膨大な情報の中から、会話形式で課題をチャットボットが絞り込むため、訪問者が自力で検索ワードを考える負担を削減
- 能動的にチャットボットが訪問者に話しかけ、課題解決を図るため顧客の満足度向上

強み

- シナリオ外の質問や、参照データの不足により、適切な回答を生成できない場合がある

弱み

FAQ Plus⁺

- すぐに解決したい
- 問い合わせるのが面倒
- 簡単な疑問（ログイン方法など）
- 自己解決を好む

訪問者がFAQページを 検索・閲覧して解決

- 多くの情報を整理して掲載できるため、複雑な仕様や複数の手順を一度に把握することが可能

- 訪問者が自らアクセスして検索しない限り、解決を助けることが出来ない

FAQPlusとAI AgentPlusとの連携により顧客価値の向上を図り、クロスセル・解約率改善を図る

相乗効果 その1



情報の
自動同期



情報のズレをなくし、運用工数を大幅に削減

FAQサイトで料金プランや新サービス情報を更新するだけで、AIがその内容を自動学習

チャットボットへの個別反映が不要になり、情報の「二重管理」と「回答の矛盾」を同時に解消

メリット

- 二重管理の手間なし
- 常に最新情報を維持

相乗効果 その2



の課題

あらかじめ用意された情報しか提供できないため、訪問者が本当に知りたい細かな内容までは把握しにくく、不足している情報も蓄積されにくい



のメリット

訪問者とのやり取りを通じて、たとえ回答できなかった場合でも、「何を知らなかったのか」というニーズを把握し、FAQ記事へ反映



1.未回答の検知

チャットボットが回答できなかった質問、誤回答、未対応をAI AgentPlusが検知



2.データの登録

未回答データからチャットボットが回答できるように必要なデータを人が登録



3.FAQ記事の整備

AIが2.で登録したデータをガイドラインに沿って記事を整備



4.人手によるチェック

記事案について人手により内容を確認
効率化と品質保証を両立

成長戦略①既存サービスARRの持続的成長～AXソリューションサービス～

AIエージェントの導入・定着を支援する伴走型プロフェッショナルサービス

従来の開発業務を強化し、フロー型収益の拡大と保守料収入の積み上げによるストック型収入の拡大を図る

AXソリューションサービス

サービス概要

AIエージェントの企画・構築から運用定着までを一貫支援(コンサルティング × 構築 × 開発)
提供基盤は自社サービス(ChatPlus / AI AgentPlus (AI AgentPlus Pro含む))に統一

提供プロセス



戦略的位置付け

- ・ 開発を伴う伴走によるChurnレートの低減とLTVの向上
- ・ 保守料の増加によるARRの向上

AI Agent Plus⁺

ARPA 2,533千円/年

Chat Plus⁺

ARPA 320千円/年



AXソリューション
サービス

- ・ 開発費 (フロー)
- ・ 保守料 (ストック)

※都度見積

企業側の課題とAIソリューションの効果

課題

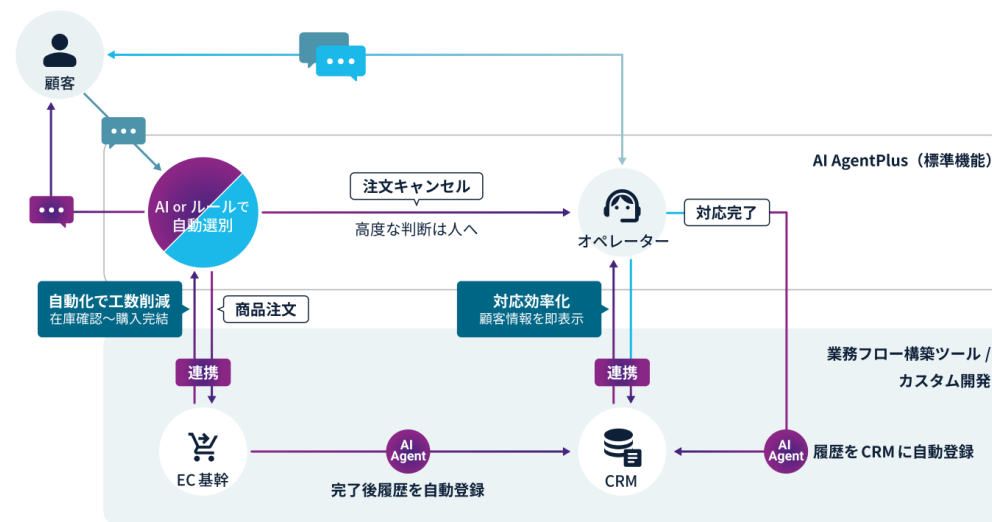
- ・ AI導入×業務効率化の知見がない
- ・ 独自のフローで生成AIを活用したい
- ・ 多額のAI開発費用や成果に不安
- ・ 既存SaaSや社内システムと連携したい
- ・ 導入後、もし運用ルールが変更されたら…



効果

- ・ 豊富な実績によるDXコンサルから構築までワンストップ伴走
- ・ AI AgentPlus+カスタム開発によるフローの最適化
- ・ ChatPlus基盤利用によるフルスクラッチ不要の低コスト化
- ・ 現在の環境を変えず、AI連携による業務効率化
- ・ 自走する運用を徹底支援

【導入事例】 チャットでキャンセル受付と同時に、EC基盤システムの在庫自動更新、対応履歴をCRMに反映



成長戦略①既存サービスARRの持続的成長～営業施策～

営業施策の強化を通じて、受注の拡大を推進

マルチチャネル

①オフライン系

- 展示会

②インバウンド

- SEO、ブログ
- ホワイトペーパー
- ケーススタディ
- ウェビナー
- LP（ランディングページ）※1

③デジタル広告

- 比較サイト系チャネル
- リスティング

④アウトバウンド

- インサイドセールス

リード
獲得数増加

×

受注率
向上

新規顧客
獲得の増加

営業体制強化

- SFA※2利用による営業活動の可視化
- 商談内容のAIによる議事録化及び商談録画を活用した上司によるフィードバック
- 営業部内勉強会によるナレッジの共有、標準化

※1：一つの商品に特化させたマーケティング用のWEB上の専用ページ

※2：マーケティング活動をデータやITの力で効率化・自動化するための営業支援ツール

顧客ニーズの的確な把握による継続的な機能改善により、サービス競争力の持続的な維持・強化を推進する
あわせて、カスタマーサクセスを通じて、解約率の低減及びARPAの向上を図る

顧客価値の向上（解約率の低減）
顧客単価（ARPA）向上を図る体制

具体的な施策

継続的な
機能改善

開発体制

- 導入・運用支援から得られた要望や気づきをスピーディーに開発に共有し、反映
- 継続的な機能開発によるサービス競争力の維持・向上

- 顧客要望に基づく機能追加
- 開発・品質管理体制（マネージャー/エンジニア/テスト担当）を整備
- 外部パートナーも活用し、安定性と迅速性を両立
- 定例会議により、開発案件の優先順位付け、要件定義及び仕様確認を実施

運用支援

カスタマーサクセス

- 顧客ニーズに合わせた多角的な顧客接点・サポート体制

- 2026年3月よりカスタマーサクセス専門チームを立ち上げ
- 継続的な既存顧客とのコミュニケーション
- 個別面談、設定講習会、有人チャットサポート、24時間対応の自動チャットサポート、ヘルプサイト等顧客ニーズに合わせた支援体制
- 導入企業の課題解決に向けた設定サポート
- 課題やニーズを把握し、アップセル・クロスセルの提案
- アップデート情報や成功事例などの情報配信
- 機能追加を伴う案件を開発部へフィードバック

チャットボットシステム周辺領域での新規事業開発

- 既存サービスで培った営業・開発の経験・ノウハウを活用できる、チャットボットシステム周辺領域での新規事業開発
- 営業・マーケティング及びカスタマーサクセス領域における顧客対応に加え、“ネクストアクション”まで自動で導出するソリューションへ展開

営業支援・マーケティング に関する新規事業

商談議事録やメール・チャット履歴をもとに、営業・マーケティング成果につながる行動を提案する営業支援システム

カスタマーサクセス に関する新規事業

チャット履歴・行動データをもとにした顧客状況の可視化により、解約を防ぎながらエンゲージメントを高めるカスタマーサクセス支援システム

1 既存サービスARRの持続的な成長

- ① AI Agent Plus⁺ の機能拡充
- ② FAQ Plus⁺ の推進
- ③ AXソリューションの強化
- ④ 営業支援強化
- ⑤ カスタマーサクセス推進・継続的な機能開発

2 チャットボットシステム周辺領域での新規事業開発

- 営業支援・マーケティングに関する新規事業
- カスタマーサクセスに関する新規事業

東証グロース市場
上場

FY2027

FY2028

FY2029

上場を通じて実現を目指す成長戦略

上場を契機として、調達資金の活用及び社会的信用力の向上等を通じ、競争力・開発力の強化及び中長期的な事業拡大を推進

当社は、事業拡大に向け、生成AI等の先進技術を活用したAIエージェント等の競争力あるサービスの開発、優秀な人材の確保による営業力・開発力の強化、M&A、並びにコーポレート・ガバナンス及びコンプライアンス体制の充実を図ることを目的として、2026年7月に東京証券取引所グロース市場へ上場しました。上場を通じて調達した資金を成長投資に活用するとともに、社会的信用力の向上及び資金調達手段の多様化を活かし、中長期的な企業価値の向上を目指します。

IPOの目的

競争力強化

- ・ 生成AIをはじめとする先進技術の積極的な活用
- ・ 業務効率化・最適化の促進に資する新たな付加価値サービスの開発体制の強化
- ・ 競争力を高めるため必要な開発プロジェクトマネージャーの採用

営業力・開発力強化

- ・ 収益拡大に必要な営業人材及び安定的に機能を維持拡張するための開発人材の確保
- ・ 知名度向上及びブランディング強化による営業力、採用強化

M&Aによる事業拡大

- ・ 戦略的なM&Aの実行
- ・ 既存の顧客基盤を活用したシナジー効果が見込める周辺SaaS及びAI領域を想定

経営体制強化

- ・ コーポレート・ガバナンス及びコンプライアンスの体制整備
- ・ 透明性の高い経営体制を構築

調達資金の使途

機能強化・機能追加開発・
新技術の研究開発

AIによる業務効率化・最適化が可能な範囲を段階的に拡大するための開発、並びに競合他社及び市場ニーズを踏まえた機能開発を促進するため、プロジェクトマネージャーの人件費・外部委託費、最新の生成AI等に関する研究開発費に充当

330 百万円

人材投資

営業部では、営業力強化を目的としたインサイドセールス及びフィールドセールスの中途採用並びに中長期的な成長を実現するための新卒採用に係る人件費に充当
開発部では、既存機能の拡張及び不具合の修正を迅速に行う体制を維持するための新卒採用を中心とした人件費に充当

225 百万円

販売促進活動

株式上場後のさらなる知名度向上及び採用強化を目的としたリスティング広告やコンテンツ制作、その他ブランディング施策に充当

250 百万円

計 805 百万円

上場時調達資金の使途及び充当計画

調達資金は、先進テクノロジーに対応した研究開発費や新サービスの開発、採用費用及び人件費、販売促進活動に充当する予定

(百万円)		合計	2027年6月期	2028年6月期	2029年6月期 以降
機能強化・機能追加開発 ・新技術の研究開発	● 開発プロジェクトマネージャー採用 ● 外注費用	330	65	65	200
人材投資	● フィールドセールス ● インサイドセールス ● 営業部新卒採用 ● 開発部新卒採用	225	35	70	120
販売促進活動	● リスティング ● コンテンツ制作 ● 展示会 ● その他プロモーション等のマーケティング	250	60	60	130

06 株主還元

配当方針

当社は、経営成績、財務状況及び事業環境等を総合的に勘案し、
企業価値向上につながる積極的な成長投資を優先したうえで、継続的かつ安定的な配当を実施

現在は中長期的な企業価値向上に向け、サービス及び機能拡充に係る開発投資並びに人材投資等を積極的に推進すべき成長フェーズにあると認識する一方で、当社は継続的に利益及びキャッシュ・フローを創出できる事業基盤を有しており、成長投資を阻害しない範囲かつ余剰キャッシュ・フローの範囲内において、その成果を株主の皆様へ適切に還元していくことが、資本市場からの信頼醸成及び中長期的な企業価値向上につながるものと考えております。

次期の配当金につきましては、2026年7月15日の上場を契機として、株主還元のさらなる充実を図ることといたしました。今後の成長に必要な内部留保を確保しつつ、期末配当金を1株当たり9円とすることを予定しております。

	2026年6月期		2027年6月期（予想）		増減
	中間	期末	中間	期末	
(百万円)					
年間配当金	-	3.0円	-	9.0円	+ 6.0円
配当性向	-	3.5%	-	12.1%	+ 8.7pt

07 リスク情報

リスク情報

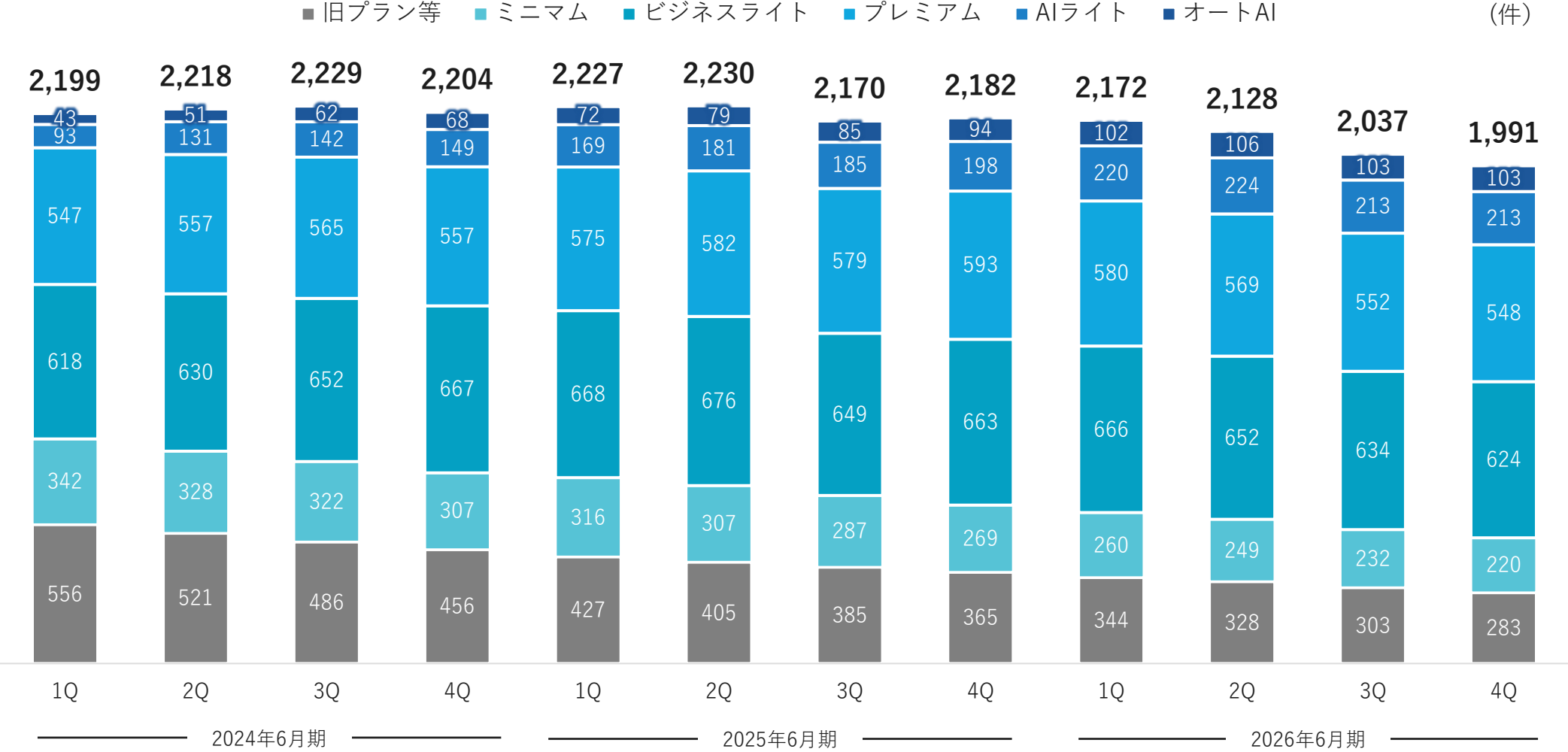
以下には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。
なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。
その他のリスク情報につきましては、有価証券届出書の「第2 事業の状況 3 事業等のリスク」をご参考ください。

項目	主要なリスク	可能性	時期	影響度	当該リスクへの対応
SaaS市場の動向	今後、国内外の経済情勢や景気動向の変化、新たなサービスや技術の出現、競争環境の激化等によりSaaS市場の成長が鈍化又は市場構造が変化した場合には、当社のサービス競争力の低下や需要減少を招き、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低	指定時期なし	高	当社は、SaaS市場の成長傾向が継続するものと見込んでおり、引き続き顧客企業や市場の要望に沿ったチャットボットシステム及びFAQシステムの開発を行い、SaaS領域でのサービスを展開してまいります。
技術革新への対応	当社が事業展開しているインターネット関連市場では、技術革新や顧客ニーズの変化のスピードが非常に速いため、その変化に柔軟に対応する必要があります。 技術革新や顧客ニーズの変化に適時に対応できない場合、もしくは必要な人件費やシステム投資の増加に対応できない場合、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低	指定時期なし	高	当社は、「ChatPlus」と生成AIを連携した「AI AgentPlus」を提供し、顧客対応の高度化及び業務効率化を支援しております。今後は、外部システム連携や自律的なタスク実行機能の拡充を進めるとともに、これらを支える優秀な人材の採用及び育成に注力してまいります。
特定サービスへの依存について	当社は、チャットボットシステム「ChatPlus」及び「AI AgentPlus」によるストック型収益の売上高に占める割合は93.2％（2026年6月期）となっており、当該収益への依存度が高い状況にあります。当社が属する自動対話システム市場は、生成AIの活用拡大を背景として、今後も成長が継続するものと認識しておりますが、市場成長の鈍化、競争環境の激化、またはサービスの差別化が十分に図れなくなった場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	指定時期なし	高	当社は、顧客企業の業務効率化を支援する「AI AgentPlus」の機能拡充を通じて、サービス競争力の維持・向上を図るとともに、応対システムの枠を超えた業務領域へのサービス提供を推進しております。また、ヘルプサイト運用の効率化を支援するFAQシステム「FAQPlus」の収益拡大を図ることで、単一サービスへの依存リスクの低減に努めております。
情報資産管理体制	事業を遂行するにあたり、個人情報や顧客情報をはじめとする多様な情報を取り扱っております。 当社が取り扱う個人情報もしくは機密情報について、何らかの理由により情報漏洩や改ざん、不正使用等の事態が生じた場合には、当社の信用失墜や損害賠償責任の負担等によって当社の経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。	低	指定時期なし	高	当社では情報の取り扱いと管理には細心の注意を払い、情報管理の重要性を鑑み、2017年6月にプライバシーマークを取得し、個人情報保護規程を整備し運用しております。また、2021年1月には情報セキュリティマネジメントシステムであるISMS（JISQ27001:2014）認証を取得しております。当社は上記認証のほか、従業員に対しても、定期的な研修を実施することで、情報管理の周知徹底を図っております。
システムトラブル	当社の事業は、通信ネットワークやサーバー、コンピュータシステム等に依存しているため、システム等のトラブルが発生する可能性があります。 地震等の災害の発生、人的ミス、外部からの不正アクセス等による想定を超える負荷の発生、通信事業者に起因するサービスの長期にわたる中断や停止等のシステムトラブルが発生した場合、当社の経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。	低	指定時期なし	高	事業の安定的な運用のために災害対策、システム強化、セキュリティ対策、障害監視等を講じ、トラブル等が発生しないように厳格な運用に努めております。

項目	主要なリスク	可能性	時期	影響度	当該リスクへの対応
第三者の事業サービスへの依存	当社のサービスは、安全性、安定性、拡張性及び価格等を総合的に勘案し、クラウドコンピューティングサービス「AWS」（Amazon Web Services）を基盤として運営されています。AWSに障害が発生したことによる当社サービスへのアクセスの中断又は遅延等による信用の失墜、Amazon Web Services, Inc.による経営戦略や価格の変更等が行われた場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 当社が提供するサービスのうち、AI AgentPlusにおいては、Web訪問者への回答生成に際して、OpenAI, L.L.C.（OpenAI）が提供する生成AI（ChatGPT）を利用しています。また、「ChatPlus」においても、設定補助の用途で一部利用しています。当社はOpenAIと契約を締結し、テクニカルサポート及びSLA（Service Level Agreement サービス品質保証契約）について合意していますが、ChatGPTに障害や遅延が発生したことによる当社サービスの利用の中断や信用の失墜、OpenAIの経営戦略や価格の変更等が行われた場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 なお、当社は、OpenAIと「ZERO DATA RETENTION AMENDMENT（ゼロデータ保持）」に関する契約を締結しており、回答に関するデータがログや学習に利用されない仕組みとすることで、セキュリティ水準の向上を図っています。一方で、EUにおいてAI規制法が制定されるなど、生成AIを取り巻く規制環境は国や地域によって変化しております。このため、業務上の利用において当初想定していなかったリスクが顕在化し、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 さらに、今後の事業拡大に伴い、AWS及びOpenAIに係るシステム利用料が増加することが想定されます。これらの支払いはドル建てで行われているため、為替相場の著しい変動が生じた場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低	指定時期なし	高	事業の安定的な運用のために「AWS」「ChatGPT」のポリシーに準拠するとともに、システム強化、セキュリティ対策、障害監視等を講じ、トラブル等が発生しないように厳格な運用に努めております。
顧客企業の継続率	当社のサービスの魅力の低下、競合他社に対する競争力の低下、カスタマーサポートやカスタマーサクセス活動に対する満足度の低下等により、継続率が当社の想定を大幅に下回る可能性があり、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	指定時期なし	高	新規顧客に対するカスタマーサポートによる顧客企業の利用目的に応じた適切なオンボーディング支援（新規ユーザーがチャットボットシステムの機能や使用方法を理解し、最大限に利用できるようにする導入プロセス）、顧客企業の課題を解決し成功に導く価値提案型の能動的なカスタマーサクセス活動、顧客企業のニーズや要望に応じた機能の追加開発等に取り組み、顧客満足度及び競争力の向上に努めております。
自然災害、事故等	本社所在地近辺において自然災害等の不測の事態に見舞われて業務遂行が困難になり、あるいは復旧に長期間を要した場合、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低	指定時期なし	高	自然災害、事故等に備え、システムの冗長化、サービスの定期的バックアップ、稼働状況の常時監視等によりトラブルの事前防止又は回避に努めております。
当社株式の時価総額について	有価証券届出書提出日現在において想定する時価総額は、2030年以降、上場後5年を経過した企業に適用される同取引所が定めるグロース市場の上場維持基準（時価総額100億円）を下回っております。当社は、業績成長、開示・IR体制の充実等により時価総額の向上を図って参りますが、想定よりも時価総額が増加しない場合、当社の上場維持に影響を及ぼす可能性があります。	低	指定時期なし	高	新規顧客獲得、顧客価値の向上及び顧客単価の向上を確実に実行することで業績成長を図るとともに、資本市場対策として、積極的なIR活動の実施、定期的な決算説明会の開催、機関投資家、個人投資家との継続的なコミュニケーションを行い、時価総額の向上を図っていく方針です。

08 Appendix

プレミアムプラン以下は減少傾向にあるものの単価の高いAI AgentPlus及びFAQPlus増加によりARR合計は増加傾向



本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれます。これらは当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。

当該記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包しています。その結果、将来の実際の業績や財務状況は、当該記述によって明示的または暗黙的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

当該記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内及び国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について保証するものではありません。

なお、今後の当資料のアップデートは、2027年9月頃とし、その後は毎年9月頃を目処に開示する予定です。