Collabos

声をきき、未来をつくる。

決算補足説明資料

2027年3月期 第2四半期

株式会社コラボス |東証スタンダード:3908

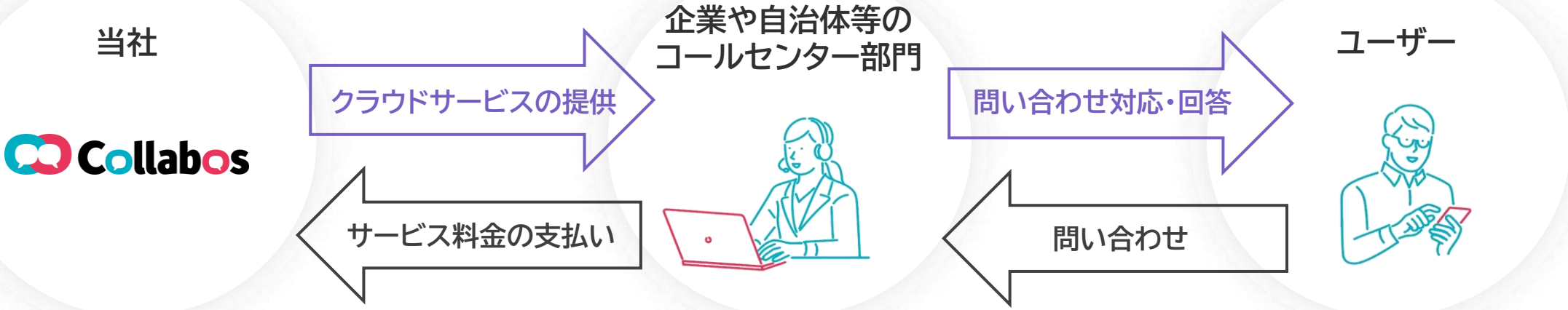
2026年11月26日

存在意義

私たちは、コールセンターの通信インフラとして、日本で初めてクラウド型の
コールセンターシステムの提供を開始し、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。





© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

CONTENTS

01 2027年3月期 第2四半期 決算概況

02 中期経営計画（サマリー）について

03 2027年3月期 業績予想

04 Topics

05 Appendix

※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。

© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

1
2027年3月期 第2四半期 決算概況

© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

決算概況__損益計算書(サマリー)

- 売上高は、「VLOOM」や「@nyplace」等の新規顧客獲得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「@nyplace」における特定顧客の契約終了及び顧客企業内のコスト削減等により減少。
- 利益面については、上場関連の一時的な費用増加があったものの、過年度より実施しているサービスの提供状況に合わせた
  コストコントロールの継続により、営業利益以下は黒字を維持。

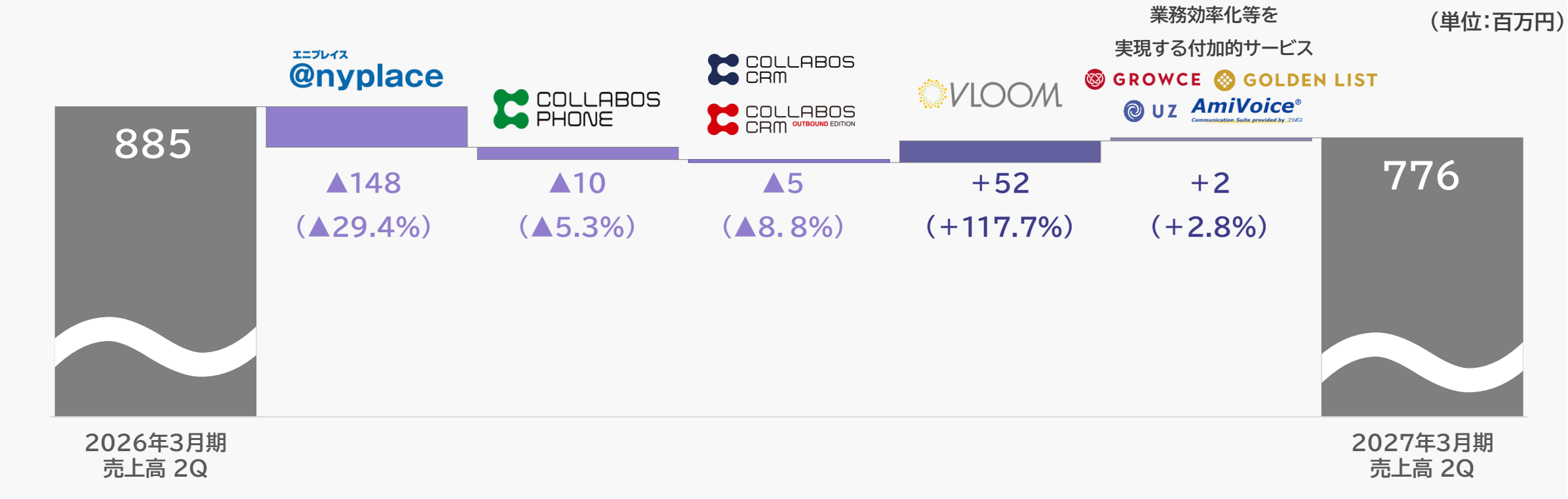
(単位:百万円)

	2026年3月期 2Q	2027年3月期 2Q	前年同期比		主な差異要因
			差異	増減率	
売上高	885	776	▲109	▲12.4%	主に「@nyplace」等の現有サービスが減少。
売上原価	522	465	▲56	▲10.9%	ホスティング費用等の固定費削減及び売上見合いの通信原価の減少等。
売上総利益	363	310	▲52	▲14. 5%	–
販売費及び一般管理費	305	287	▲17	▲5.8%	上場関連費用が増加の一方、人件費が減少。
営業利益	58	23	▲34	▲60.3%	–
経常利益	58	25	▲32	▲55.5%	–
中間純利益	56	16	▲40	▲71.4%	–

© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

決算概況__売上高の増減要因

- 「@nyplace」等の現有サービスは、新規顧客獲得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等により、売上高が減少。
- 「VLOOM」等の独自サービスは、AI音声認識及び自動要約による業務効率化やAI分析結果を活用した業務改善等の
  ニーズ増加を背景に、新規顧客を獲得し、主に「VLOOM」において大きく売上高を伸長。
- 現有サービスから独自サービスへの収益基盤の転換は進むものの、独自サービスの伸長が及ばず、
  前年同期比1億9百万円の減収。



© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

決算概況__サービス別分析(独自サービス)

- 「VLOOM」は、AI音声認識等の市場ニーズに適応する高い機能性、大規模案件への対応力、UI/UXの操作性の高さ等に加え、海外通話への対応や他社システムとの連携の柔軟性、充実したサポート体制等により、新規案件を獲得。
  加えて、現有サービス利用中の既存顧客からの切替等も発生し、売上高は2倍以上に拡大。
- 「業務効率化等を実現する付加的サービス」は、主に「GROWCE」、「UZ」等において売上高が増加。
- 「GROWCE」は、オペレーター業務の効率化及びUI/UXの優位性等によるCRMのリプレイス案件の新規獲得や、既存顧客からの紹介による新規獲得により売上高が増加。
- 「UZ」は、生成AI連携によるオペレータ評価の自動化や解約阻止分析、トークスクリプト改善等の業務効率化ニーズを背景に売上高が増加。

(単位:百万円)

	2026年3月期 2Q	2027年3月期 2Q	前年同期比	
			差異	増減率
VLOOM	44	97	+52	+117.7%
業務効率化等を実現する付加的サービス	77	79	+2	+2.8%

© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

決算概況__サービス別分析(現有サービス)

- 「@nyplace」は、セキュリティレベルや安定性への信頼の高さに加え、営業担当の豊富なシステム知識と営業提案等が評価されたことから、海外航空運送事業者等の新規案件を獲得。一方、前事業年度に発生した特定顧客における契約終了及びコスト削減要望により「VLOOM」への切替等も発生し減少。
- 「COLLABOS PHONE」は、既存顧客の案件受注等に伴う業務拡大による売上高の増加がある一方で、生成AIニーズの高まりによる「VLOOM」への切替等も発生し売上高が減少。

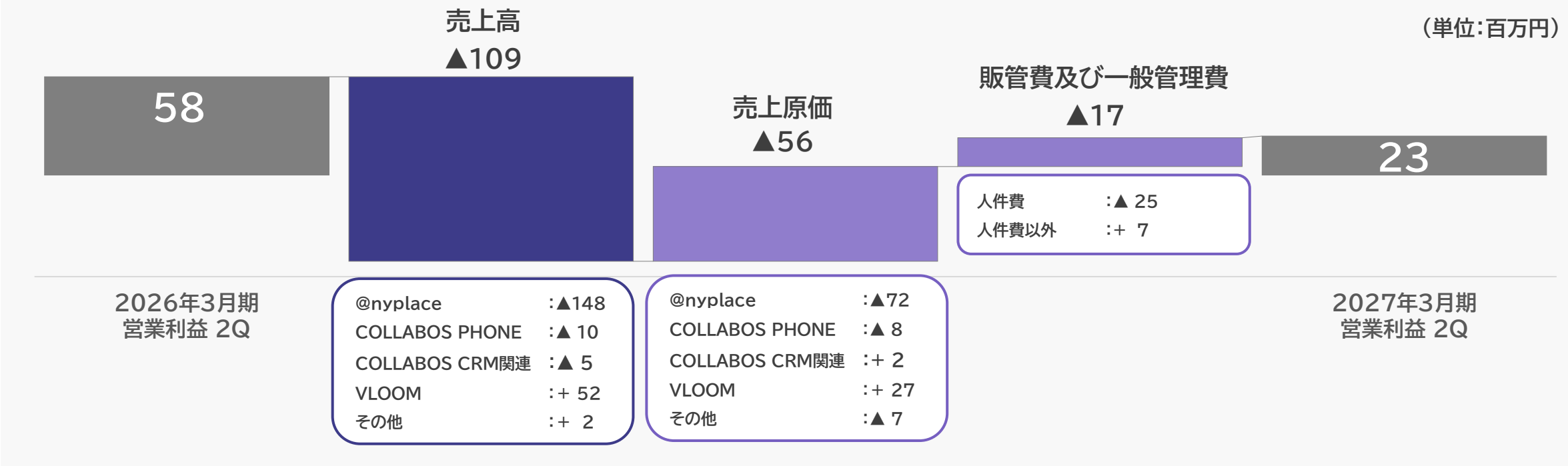
(単位:百万円)

	2026年3月期 2Q	2027年3月期 2Q	前年同期比	
			差異	増減率
エニプレイス @nyplace	505	356	▲148	▲29.4%
COLLABOS PHONE	193	183	▲10	▲5.3%
COLLABOS CRM	45	43	▲1	▲3. 7%
COLLABOS CRM OUTBOUND EDITION	18	14	▲3	▲21. 7%

© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

決算概況__営業利益の増減要因

- 売上高は、現有サービスの減少により、1億9百万円減少。
- 売上原価は、「VLOOM」の新規案件獲得に伴う売上見合い原価の増加、「COLLABOS CRM」における個別開発のコスト増加がある一方で、「@nyplace」におけるシステム構成環境の最適化による固定費の削減や現有サービスの売上見合いの通信原価の減少等により、56百万円の減少。
- 販売費及び一般管理費は、上場関連費用の増加等があった一方で、人件費の減少により17百万円減少。
- **結果、営業利益は、売上高の大幅減少があるものの、適正なコストコントロールを実施したことにより、黒字を維持。**



© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

決算概況__貸借対照表(サマリー)

- 資産は、配当金の支払い、賞与支給、借入金の返済等により、1億1百万円減少。
- 負債は、長期借入金の返済、リース債務の返済等により、89百万円減少。

(単位:百万円)

		2026年3月末	2026年9月末	前期末との差異
資産の部				
流動資産		1,452	1,372	▲80
固定資産	有形固定資産	129	102	▲27
	無形固定資産	31	39	+7
	投資その他の資産	56	54	▲1
資産合計		1,670	1,568	▲101

	2026年3月末	2026年9月末	前期末との差異
負債の部			
流動負債	239	173	▲65
固定負債	63	39	▲23
負債合計	302	213	▲89
純資産の部			
資本金	349	349	-
資本剰余金	329	329	-
利益剰余金	855	843	▲11
自己株式	▲171	▲171	-
新株予約権	4	3	▲0
純資産合計	1,367	1,354	▲12
負債及び純資産合計	1,670	1,568	▲101

© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

決算概況__キャッシュ・フロー計算書(サマリー)

- 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、▲19百万円。
- フリーキャッシュ・フローは、黒字を維持。
- 財務活動によるキャッシュ・フローは、長期借入金やリース債務の返済及び配当金の支払い等により、▲95百万円。

(単位:百万円)

	2026年3月期 2Q	2027年3月期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	72	29
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲15	▲19
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲70	▲95
現金及び現金同等物の期首残高	1,307	1, 286
現金及び現金同等物の期末残高	1,293	1, 201

© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

2
中期経営計画(サマリー)について

(2027年3月期~2029年3月期)

© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

コールセンターの課題

3つの構造的課題に直面しているため、コストを抑制しながら顧客満足度の向上を図ることが年々難しくなっており、AIによる課題解決が期待されている。

01 | 人材面における課題

労働人口の減少：
慢性的なオペレーター不足

高い離職率：
クレーム対応等による心理的ストレス、画一的な評価制度によるモチベーション低下

採用・教育コストの高騰：
辞めては採用を繰り返す「負のループ」によるコスト増大

02 | 顧客対応における課題

チャネルの分散：
電話やメールだけではなく、チャットやLINE、SNS等の顧客の問い合わせ手段が多様化

対応の複雑化：
簡単な質問はFAQで解決。オペレーターはより専門的で複雑な問題解決が求められる

応対品質のばらつき：
オペレーターのスキル差やたらい回しによって、顧客の不満は増大傾向

03 | 技術面における課題

システムのサイロ化：
PBX（電話システム）やCRM、チャットツール等社内のシステムが分断されており、情報連携が困難

業務の属人化：
応対履歴やナレッジが共有されずオペレーター個人のスキルに依存しているため、組織の硬直化が進む

データ活用（DX）の遅れ：
蓄積されたVoC（顧客の声）データが経営や商品開発にフィードバックされていない



企業や自治体等のコールセンター部門

© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

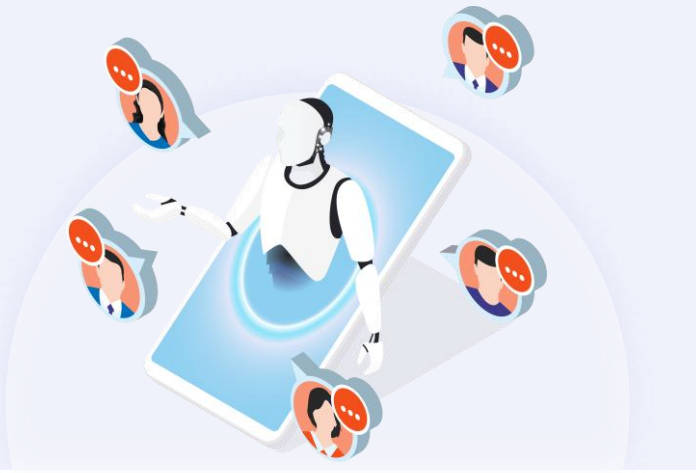
生成AI技術の活用がコールセンターの課題解決に期待されること

コールセンター業務におけるAI技術の活用の飛躍的進展を背景に、生成AIとの連携や音声認識、通話の自動要約、FAQ自動生成等の需要が高まっている。また、VoC（顧客の声）の収集・分析・活用が促進されることにより、企業のデジタルトランスフォーメーション（DX）が加速する見通し。

AI活用と「人間・AI」の役割分担の明確化

AIによる定型業務の自動化が進む

簡単な問い合わせや予約の受付等はAIによる24時間365日対応が当たり前に。



オペレーターの高度な支援が進む

AIが通話内容の文字起こしや最適な回答候補の提示を行い、オペレーターの対応品質向上と教育期間短縮に貢献していく。



人間にしかできないことへの集中が進む

クレーム対応や共感を要する複雑な相談、創造性が必要な業務等、より付加価値の高い業務へ“人間”が注力していく。



© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

中期経営計画の全体像

中期経営ビジョン

「声をきき、未来をつくる。」を体現する。

当社の顧客である企業、当社のサービスの実際の利用者であるコールセンター、その先にいらっしゃるエンドユーザー、
この間のコミュニケーションを、よりよいものにして、3者それぞれの満足度をあげ、顧客である企業の価値向上に貢献する。
プロダクトアウトではなく、顧客本位（マーケットイン）で、実際のユーザーであるコールセンターの声や要望をきいてサービスを
創って造って提供する。

業績目標

新たな収益基盤の確立により、2029年3月期に売上高20.0億円を実現

	2026年3月期（実績）	2027年3月期（計画）	2029年3月期（計画）
売上高	17.0億円	17.8億円	20.0億円
営業利益	0.7億円	0.7億円	1.0億円

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

事業戦略を実現するための成長投資と株主還元

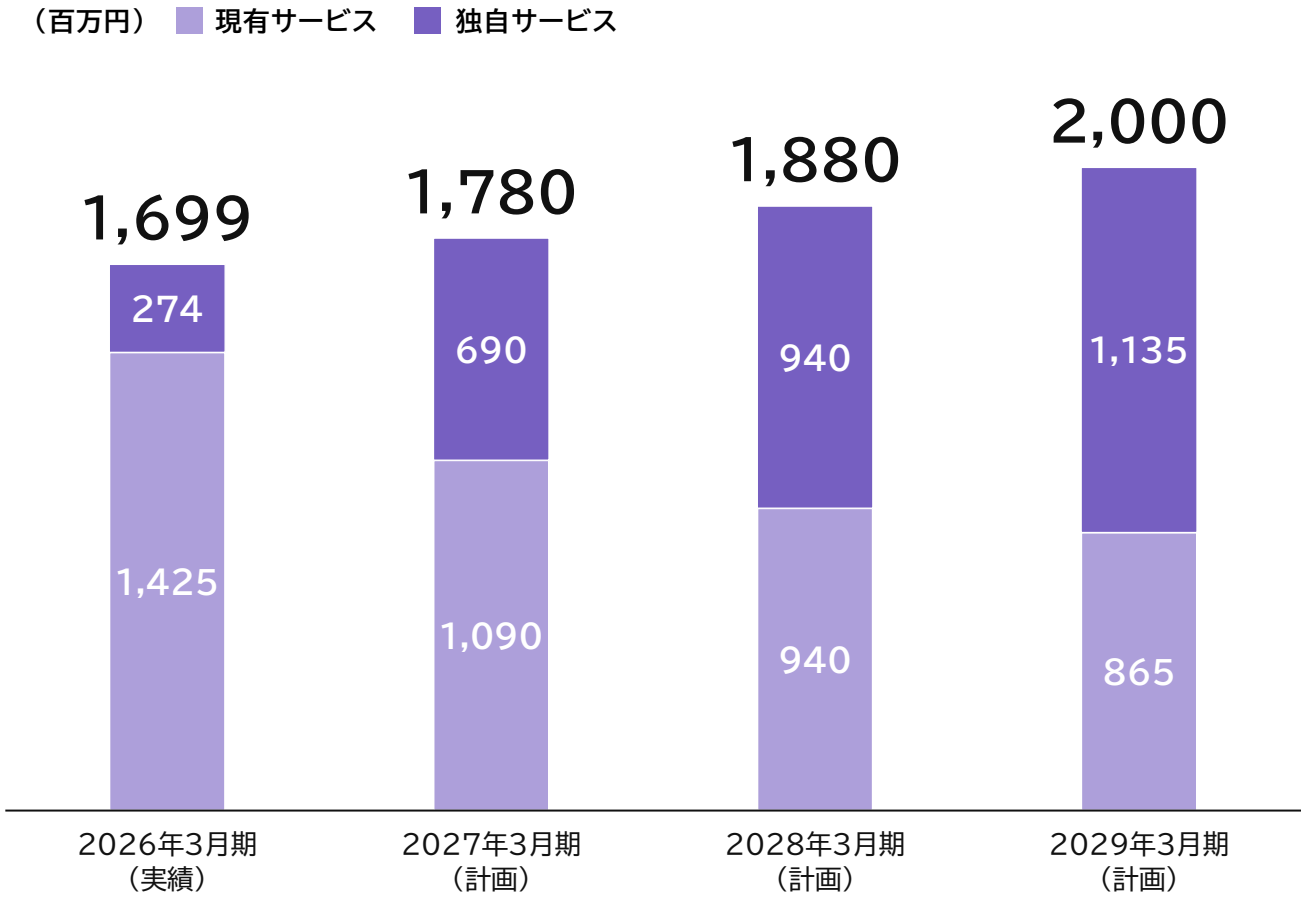
- 人的資本投資
- 事業への開発投資
- 株主還元・IRの強化

© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

選択と集中による収益構造の転換

コールセンター業務におけるAI活用の需要の高まりを背景に、
「@nyplace」はじめとする現有サービスから「VLOOM」を中心とした独自サービスへ収益基盤を転換していく。

サービス別売上高の推移



独自サービス

- AI、DX化、VoCなど顧客、マーケットニーズに沿ったオリジナル製品へ
- 自社開発比率の上昇によって仕入原価比率が低下し、営業利益率が改善

現有サービス

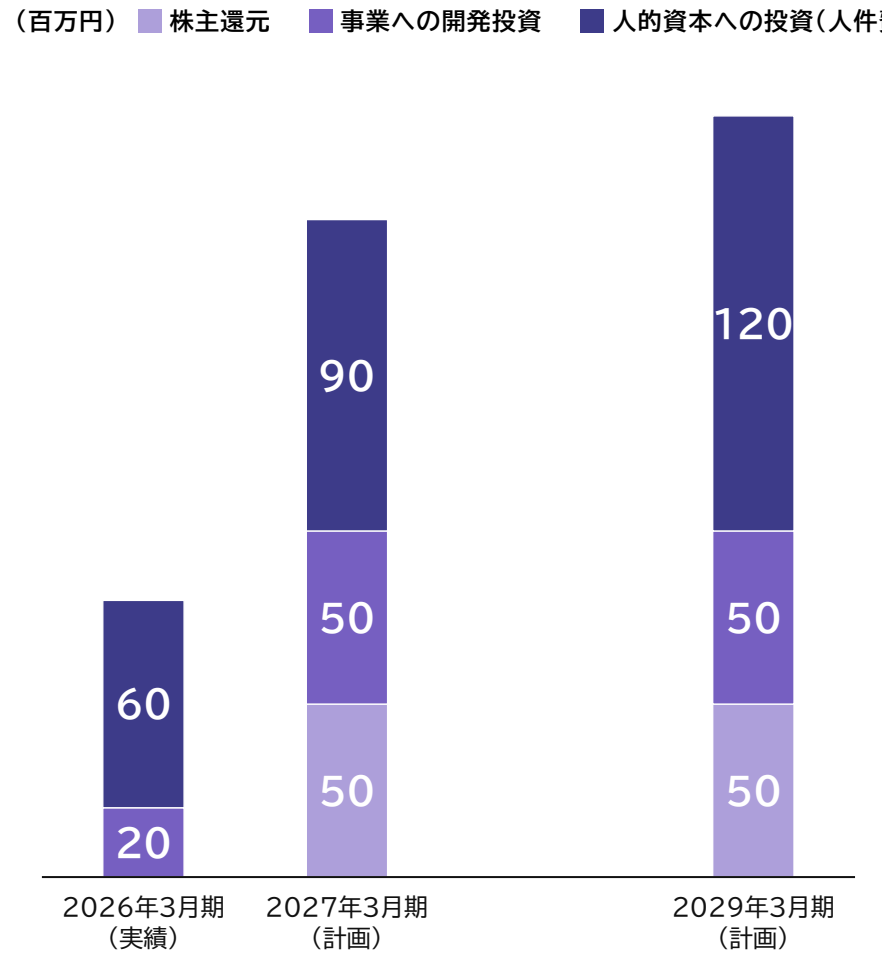
- 堅牢性や安定性を重視する顧客向けに、1社ごとの設定やカスタマイズを提供

© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

事業戦略を実現するための成長投資と株主還元

成長投資である人的資本への投資と事業への開発投資を拡大し、株主還元・IRを強化

成長投資と株主還元の計画



人的資本への投資	■ 継続的な価値創造の源泉となる人材の待遇条件の見直しを実施。社員がやりがいを持って働ける環境を整備 ■ 全社利用システムの見直しを中心とした、環境整備とオペレーションコストの削減を推進
事業への開発投資	■ 当社が事業を展開するコールセンター市場の慢性的な人材不足や、AI技術の活用の飛躍的進展を背景に、上述の事業戦略を実施 ■ 生成AIや自動化、VB、サービス統合等、サービスの提供と開発へリソースを投下
株主還元・IRの強化	■ 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のステップアップによる市場区分の変更を実施 ■ 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、さらなる企業価値向上を目的として、監査等委員会設置会社へ移行。加えて執行役員制度を導入 ■ スタンダード市場上場企業としてのコーポレートガバナンスコードへの対応を強化 ■ 安定的かつ継続的な株主還元を実施し、IR活動強化によって認知度を向上 **配当方針**：■ 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 ■ 2027年3月期の配当予想は6円を予定 **株主優待制度を導入**：■ 当社株式1,000株（10単元）以上を継続して1年以上保有されている株主様に対して、15,000円分の選べる「デジタルギフト」を贈呈

※（5月19日現在）1,000株保有の場合の総合利回りは約7%

© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

3
2027年3月期 業績予想

© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

2027年3月期 業績予想

- 第2四半期の着地は、「VLOOM」等の独自サービスにおける新規案件獲得の一部後ろ倒し等により、売上高は期初予想を下回ったものの、利益面については、売上見合いのコスト減少や採用時期の後ろ倒し等により、営業利益以下は期初予想を上回る結果。
- 通期においては、第2四半期の遅れを挽回するため、今後の収益基盤の柱となる「VLOOM」等の独自サービスの新規案件獲得が重要な課題。機能開発強化や展示会出展等の営業活動により、業績予想達成を目指す。

（単位：百万円）

	第2四半期			
	期初予想	実績	差異	増減率
売上高	820	776	▲43	▲5.3%
営業利益	8	23	+15	+187.7%
経常利益	7	25	+18	+270.4%
中間純利益	5	16	+11	+223.6%

（単位：百万円）

	通期			
	2026年3月期	2027年3月期	差異	増減率
売上高	1,699	1,780	+80	+4.8%
営業利益	74	71	▲3	▲4.5%
経常利益	52	51	▲1	▲3.1%
当期純利益	101	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。

© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

2027年3月期 業績予想__営業戦略

- 中期経営計画の事業戦略に基づき、「VLOOM」等の独自サービスの販売拡大を進めるため、以下の活動に注力。

「VLOOM」等の製品力強化



コールセンター市場のAI活用、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。

パートナー企業との協業



BPO事業者や回線提供事業者との協業により、付加価値の提供とともに、間接的なリード獲得の取り組みを強化。

日本最大のコールセンターイベントへ出展



「VLOOM」のボイスエージェント機能及びAI分析機能のデモ体験を提供。潜在顧客への対面接触による機会創出。

「@nyplace」顧客へのDX提案・リテンション活動



基盤強化となる新交換機への移行やAI活用、DX提案、業務効率化を促進する付加的サービスと組み合わせたアップセル・クロスセルを推進。

© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

4
Topics

© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

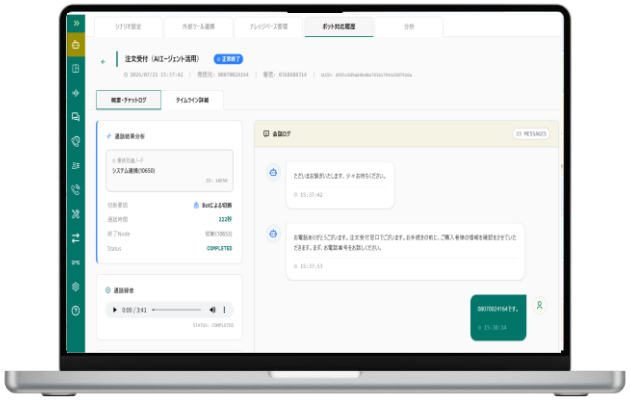
Topics 1　AI エージェント型「ボイスエージェント機能」を提供開始

2026年4月に提供開始した「VLOOM」のシナリオ型『ボイスボット機能』を2026年8月に大型バージョンアップ。
生成AIがお客様の話し言葉や文脈を理解して柔軟に対応する『AIエージェント型』の電話応対機能『**ボイスエージェント機能』を新たに提供開始**。確実な案内と柔軟な対話で、電話応対の自己完結率向上と業務効率化を実現。

2026年4月にリリース済！

01　シナリオ型

- ✓ あらかじめ決められた対話フローに沿って案内する方式のため、定型質問には最適。
- ✓ 想定範囲内の問い合わせであれば、安定した品質で長期運用しやすい。
- ✓ 一方で、問い合わせ内容が幅広い、業務内容が変わりやすい場合の対応は苦手。



VLOOM

今回のバージョンアップで追加！

02　AIエージェント型

- ✓ 生成AIがお客様の話し言葉や文脈を自律的に理解し、曖昧な発言もリアルタイムに文脈理解して応答。
- ✓ マニュアルやFAQからAIが会話シナリオを自動生成。通話中に膨大な資料から回答を探し出すため、複雑なシナリオの事前登録は不要。
- ✓ Salesforce・kintone・Slack 等との連携や通話の自動要約も可能なため、一連の業務を完結でき、その後の後処理業務の自動化も実現。

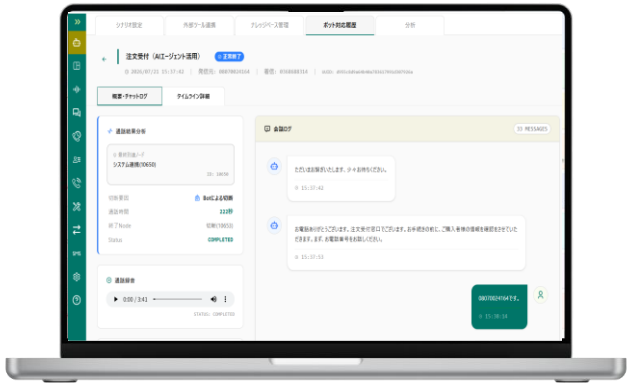
© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

Topics 2 「VLOOM」に「AI 分析機能」を新たに追加

「VLOOM」内に蓄積された通話録音データをAI が分析。
各オペレーターの応対品質自動評価、よくある質問等のFAQの自動生成、顧客の不満・課題の原因分析等を行う『AI 分析機能』の提供を2026年10月に開始。コールセンター全体の業務効率化と応対品質向上に貢献。

before

- ✓ 各オペレーターの応対品質評価は、コールセンター管理者が 1 件ずつ通話録音を聞き起こし手作業で行っていたため、膨大な時間がかかっていた。
- ✓ 通話の傾向分析やよくある質問等のFAQ 作成は、手作業で行っていたため多大な時間と手間がかかり、作成及び改善スピードが低下していた。
- ✓ 顧客の不満・課題、離脱原因分析を手作業で行う負担大。改善スピードが低下。



VLOOM

After

- ✓ 企業独自のオペレーター評価シートを基に「伝え忘れ」、「不適切な言葉遣い」等を AI が判定。評価にかかる業務の大幅削減と属人的な評価のブレを解消し、全オペレーターへの公平で迅速な評価を実現。
- ✓ マニュアルや通話データからAIがよくある質問集をスピーディーに生成。FAQ作成にかかる時間を削減。
- ✓ 顧客の不満・課題、離脱原因をAIが分析し、特定。業務改善のスピード向上を実現。

© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

Topics 3　株式会社 MAYA STAFFINGとの協業開始

2026年10月、人材派遣・人材紹介・BPO サービス等を展開する「㈱ MAYA STAFFING」と、コールセンター市場における業務効率化と応対品質・顧客体験（CX）の向上を目指し、協業を開始。

- ✓ MAYA STAFFING 社による営業支援 BPO・コンタクトセンターの運営ノウハウに、当社の「VLOOM」や「GROWCE」等のシステムを掛け合わせることで、発信業務から顧客管理・進捗 可視化・履歴管理までを一体的に支援。
- ✓ 当社は、これら実際の運用現場から直接得られるリアルなフィードバックや課題、ニーズを基に、「VLOOM」や「GROWCE」をはじめとする自社サービスの機能開発へ迅速に反映することにより、相互に協力しながらコールセンターの支援を行う。

声をきき、未来をつくる。
Collabos

MAYA
STAFFING

コールセンターの生産性向上と製品機能開発に向けた協業を開始

～業務設計から AI 活用・現場定着までを一括支援。1,000 席超の現場の声を製品強化へ反映～

© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

5
Appendix

© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

会社概要

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9月30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)



© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

ビジネスモデル

企業のコールセンター運営に必要なサービスをクラウド経由で提供し、
利用するコールセンターの席数（ID）や機能に応じた毎月の利用料をいただくビジネスモデル（ストック型ビジネスモデル）です。

当社

Collabos

■システムの開発、提供
■システムの構築、保守・運用
■新サービスの創出

クラウドサービスの
提案・提供・保守

システム料金（月額利用料）
の支払い

企業や自治体等の
コールセンター部門



■コールセンター運営の業務効率化
■コールセンター運営のコスト削減
■顧客満足度の向上
■顧客ニーズ（お客様の声）の取得

商品に関する
質問・意見・要望

問い合わせ
対応・回答

顧客
（エンドユーザー）



■商品、サービスに関するご質問
■ご意見・ご要望

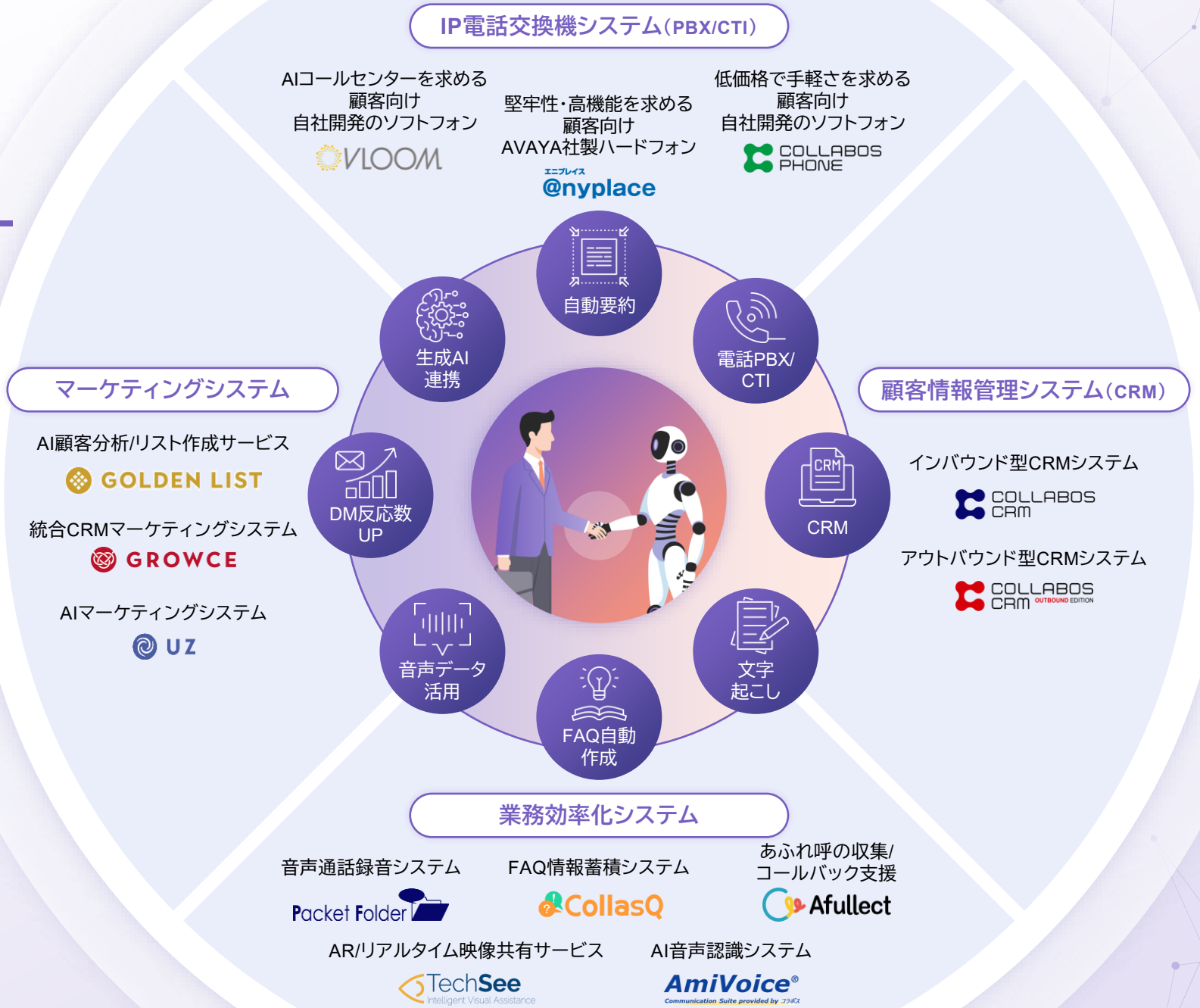
© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

サービス紹介

AI×自動化で進化する
次世代型コールセンター

人とAIが協働する、
新しい“つながる仕組み”

人手不足でも
“つながる・まわせる・
成果が出る”
コールセンターへ



© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

導入実績__導入企業(一部)

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。

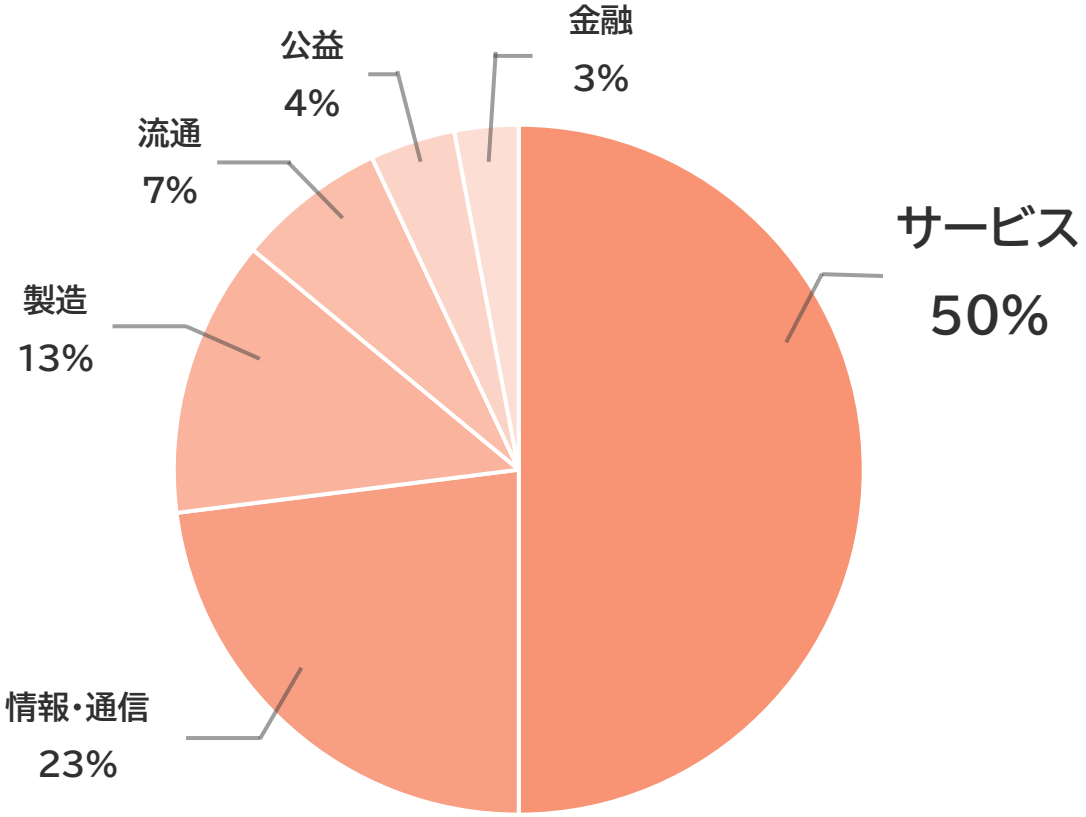


© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

導入実績__導入企業の業種・契約年数

業種別

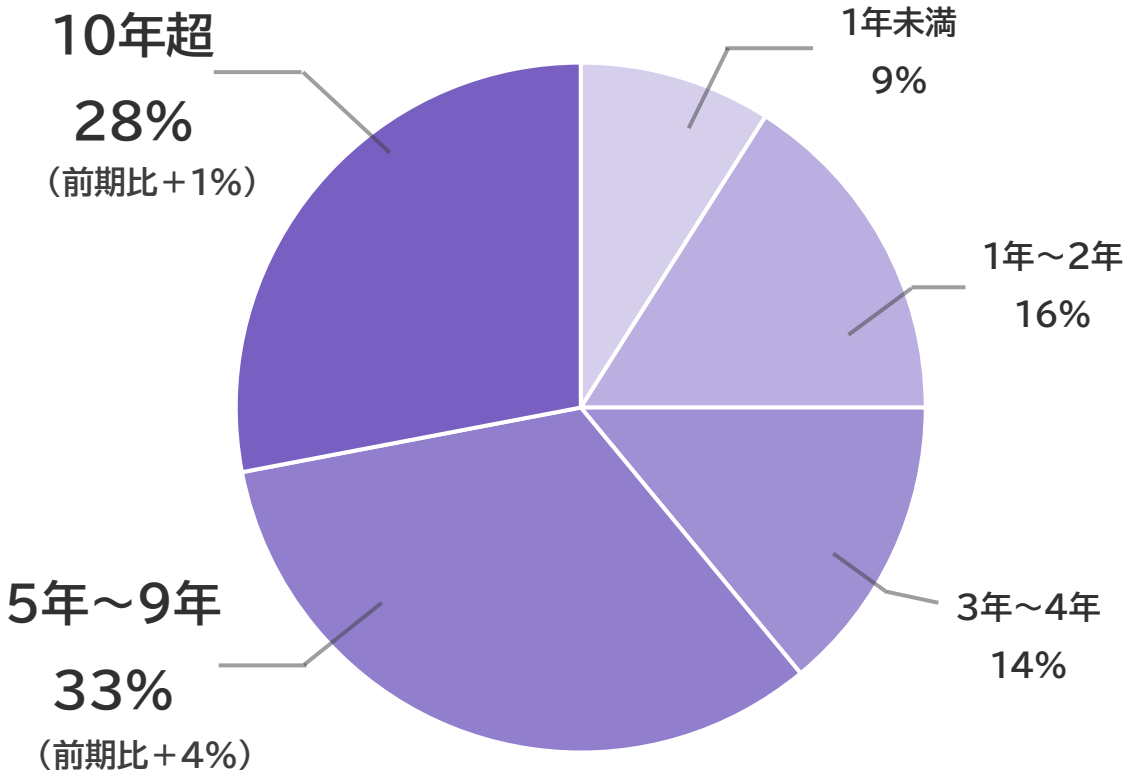
サービス業（主にテレマーケティング、アウトソーシング等）を
中心に幅広い業種で導入



※ 2026年9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。

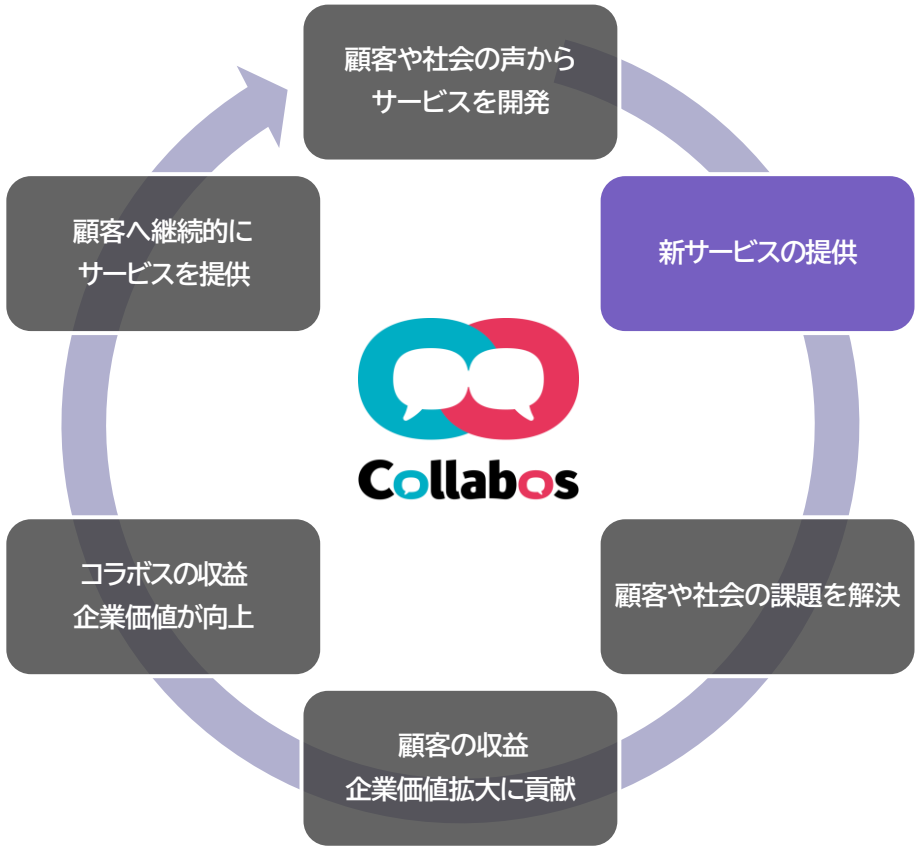


※ 2026年9月末現在

© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

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。





© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

サステナビリティ__当社のSDGSについて



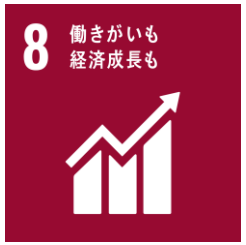
男女平等に活躍できる職場環境

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。）



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。

従業員のコミュニケーションを育む制度

企業活動を円滑に進めていく上で、従業員同士の良好なコミュニケーションは欠かせない要素と考えており、従業員同士の社内交流を目的とした会食費用の一部補助を行う等、社内コミュニケーションの活性化に取り組んでいる。



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。



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。

© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

コラボスの株主還元(配当・株主優待)

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。

2027年3月期の期末配当は、1株当たり6円を予定。

	第2四半期末	期末 (基準日3/31)	年間
2026年3月期 (前回)	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

株主の皆様の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に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、株主優待を実施。
毎年3月末日現在の当社株主名簿に記載または記録された株主様のうち、当社株式1,000株(10単元)以上を継続して1年以上保有されている株主様が対象。

※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く予定となります。

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



© Collabos Corporation. All Rights Reserved.

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
今後変動することがあります。

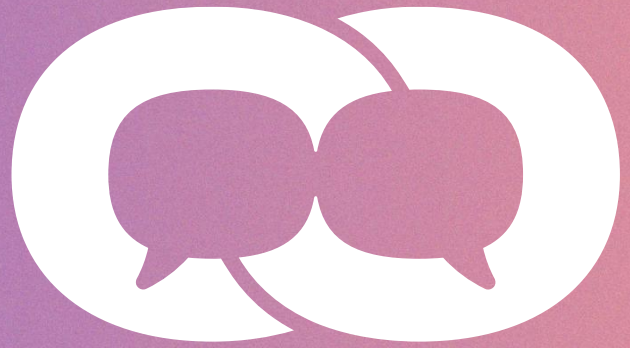
従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する
記述等と異なるリスクや不確実性が存在しますことを、
予めご了承ください。

お問い合わせ先

株式会社コラボス 管理部　IR担当

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

© Collabos Corporation. All Rights Reserved.



Collabos

声をきき、未来をつくる。