



成長可能性に関する説明資料

2019年9月

Chatwork株式会社

代表取締役CEO兼CTO

山本正喜

ディスクレーマー

将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、業界ならびに市場の景況、金利や物価、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

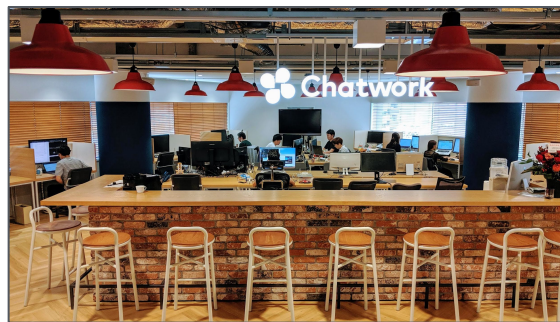
1

会社概要・事業内容

会社概要



会社名	Chatwork株式会社
代表者名	代表取締役CEO兼CTO 山本 正喜
従業員数	100名（2019年8月末日時点）
所在地	東京、大阪、神戸、ベトナム、台湾
設立	2004年11月11日



コーポレートミッション／事業概要

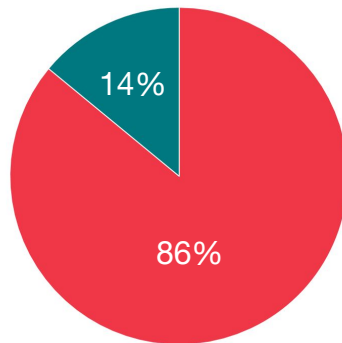
働くをもっと**楽しく**、**創造的に**

2018年12月期売上高
1,301百万円

Chatwork事業

ビジネスコミュニケーション用
チャットツール“Chatwork”及び
付随サービスの提供

2011年3月リリース



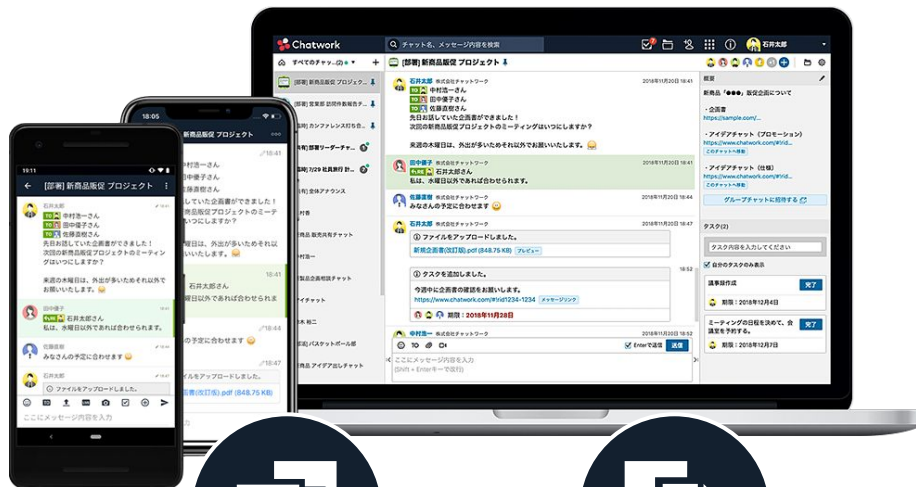
セキュリティ事業

ESET社提供のセキュリティ対策
ソフトウェア“ESET”の
代理店販売

2008年4月販売開始

ビジネスチャットを主軸に展開する企業の上場は国内初

Chatworkとは



効率的に情報共有できる
グループチャット

仕事の見える化ができる
タスク管理

見落としがなくなる
ファイル共有

いつでも会議ができる
ビデオ/音声通話



2

業績動向

Chatworkのハイライト

日本国内で利用者数No.1※1のビジネスチャットツール“Chatwork”をSaaS提供

Chatworkは国内において月間アクティブユーザー数(MAU)が最も多い

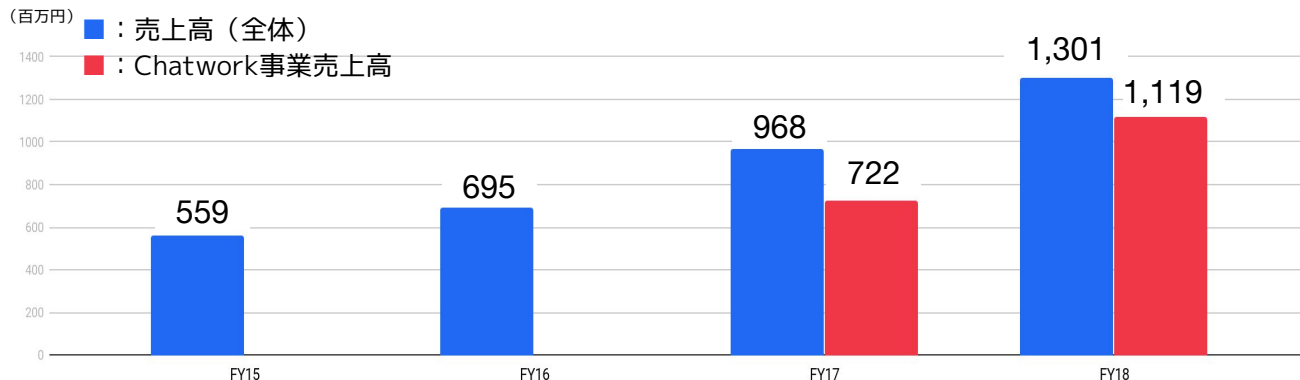
国内ビジネスチャットマーケット

- 働き方改革により大きな注目
- 普及率30%未満※2の高成長マーケット

Chatworkユーザー

- 導入社数23万2千社超(2019/08/31時点)
- 登録ユーザー数285万人超(2019/08/31時点)

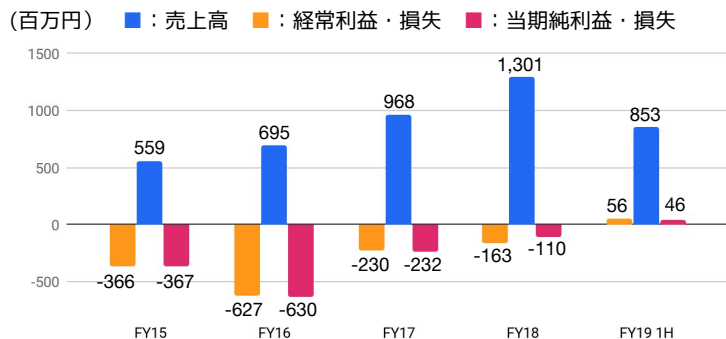
売上高の推移



出典：※1 Nielsen NetView 2019年5月調べ月次利用者 (MAU:Monthly Active User) 調査。調査対象はChatworkで選定。
※2 総務省「ICTによるインクルージョンの実現に関する調査研究」(2018)

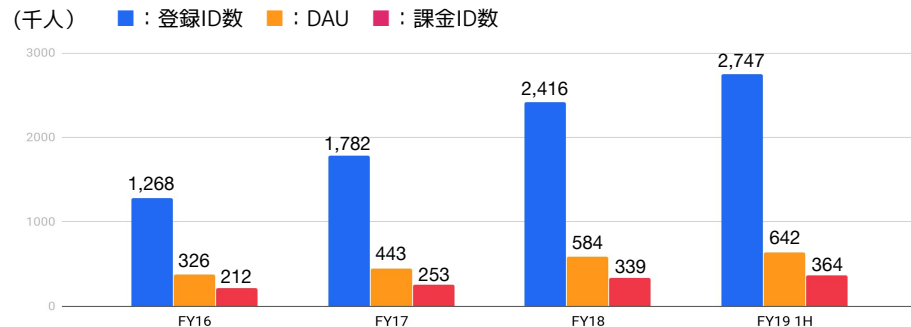
業績/主要KPIの推移

業績



ユーザー数の動向

※1.3



利用企業数

※1.2



※1 上記数値は、国内外の自社サービス及びOEM提供（KDDI株式会社向け）にかかる合計を記載しております。

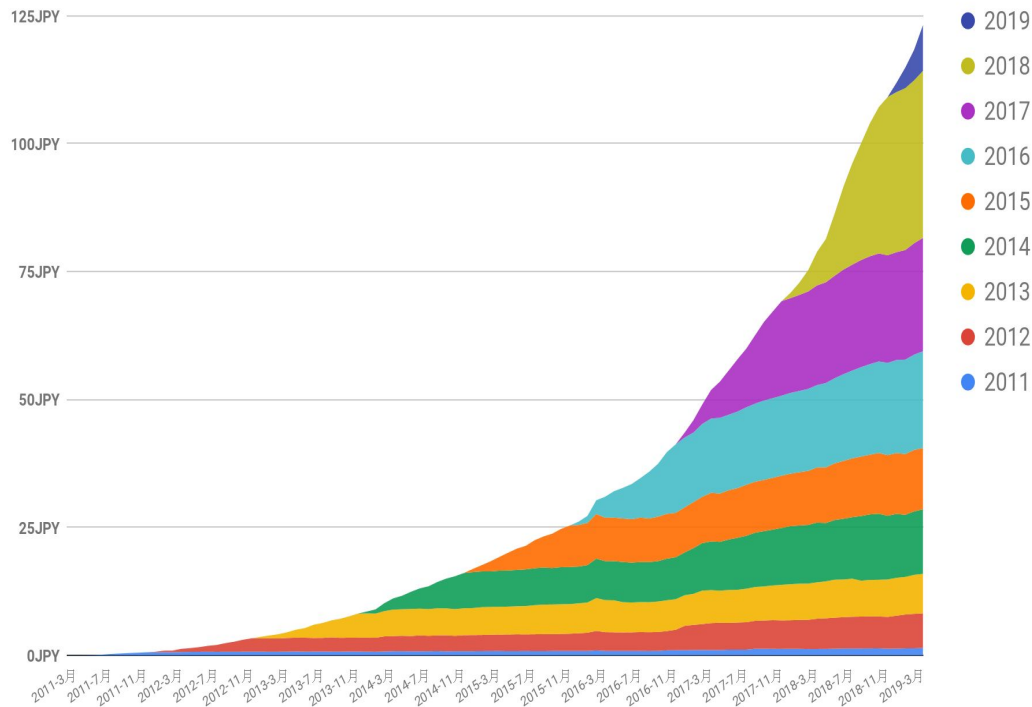
※2 利用企業数は、当社におけるアカウント登録数であり、便宜的に登録アドレスにかかるドメイン数を集計し記載しております。なお、当該企業数には有料プラン導入先だけでなく、フリープランでの利用先も含んでおります。

※3 登録ID数は、当サービスのユーザーID発行数を、課金ID数は料金請求を行っているID数を、それぞれ記載しております。また、DAU（Daily Active User）は1日に1度以上「Chatwork」を利用したユーザーID数のことであり、対象期間内での最大値を記載しております。

アカウント売上の年次コホート推移

※各年度で獲得した同顧客による経年売上推移

- 各年度で獲得した顧客は、通常解約により売上が減少するところが、逆に増加している。
Negative Churn（経年で売上が増加）を形成
- 各年の新規獲得顧客の売上も年々増加傾向



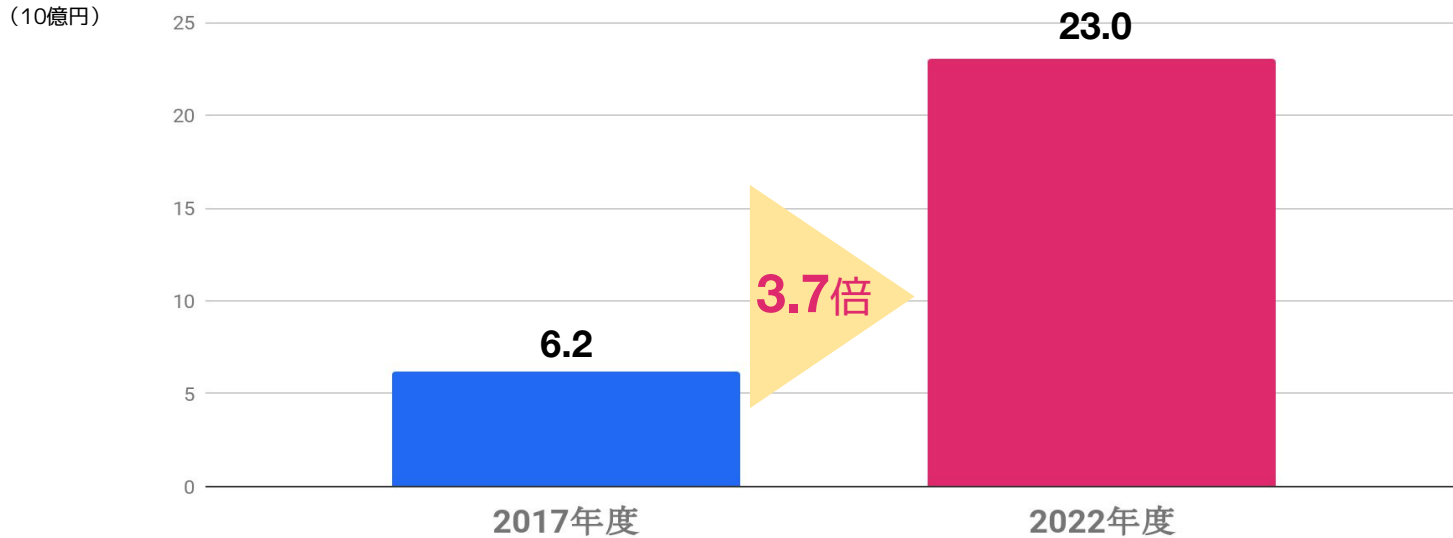


3

市場環境と当社の強み

国内ビジネスチャット市場の予想

国内マーケットは今後も高成長が見込まれる



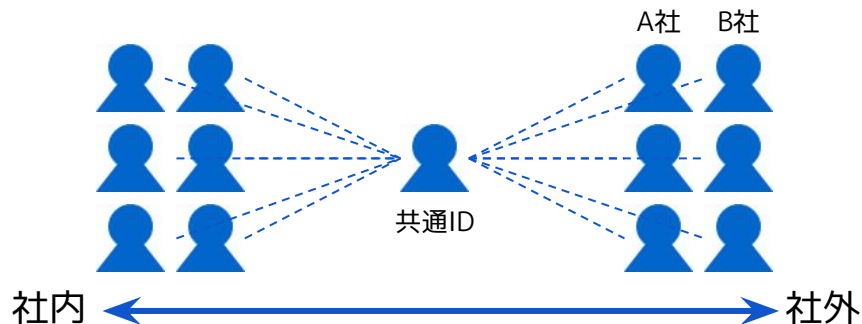
社外との接続を容易にするアーキテクチャを採用

社内・社外とのコミュニケーションを前提とした、ビジネスインフラとしての利便性を追求

オープン・プラットフォーム型



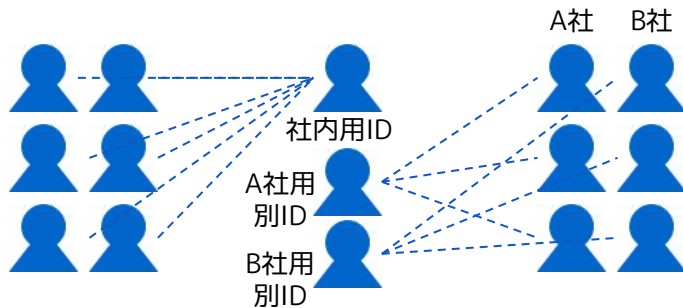
- 社内においても、社外においても1つのIDにて繋がる事が可能
- 複数のID管理は必要無し



クローズド・グループウェア型

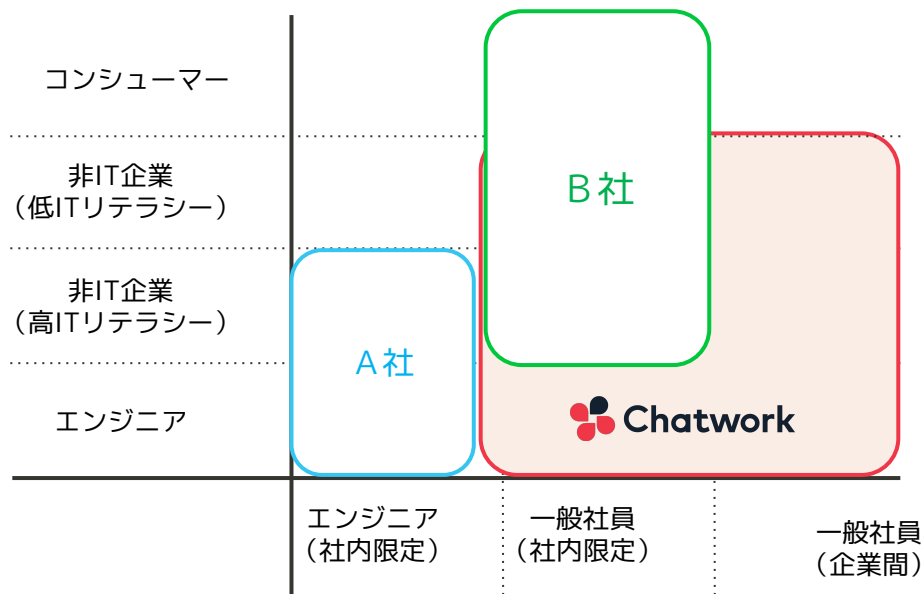
他社チャットサービス

- 社内で使用するIDと、社外に繋がるID（ゲストアカウント）を会社毎に別管理しなくてはならない
- 社内と社外複数のID管理が必要であり、管理が煩雑

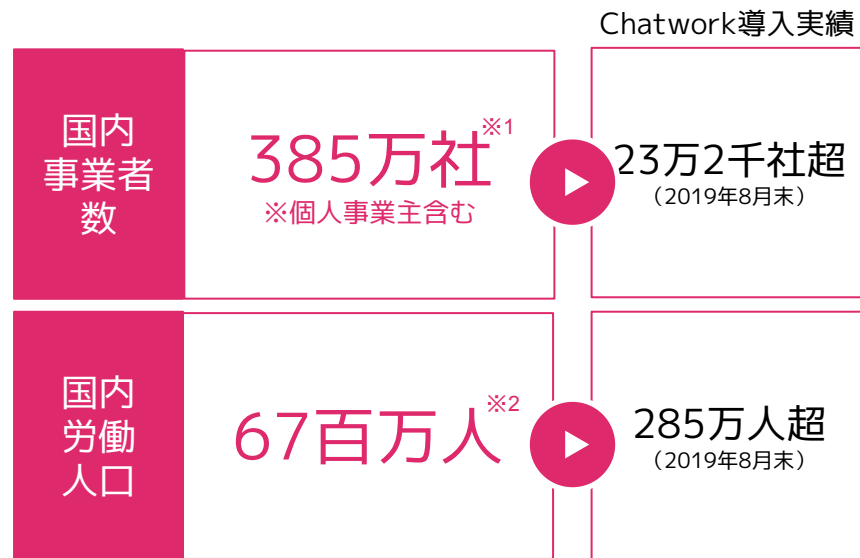


国内全事業者・全ビジネスパーソンがターゲット

主要ビジネスチャットのポジショニング



Total Addressable Market



14 出典：※1 経済産業省「経済センサス」(2016)
※2 総務省「労働力調査」(2019)



4

今後の成長戦略

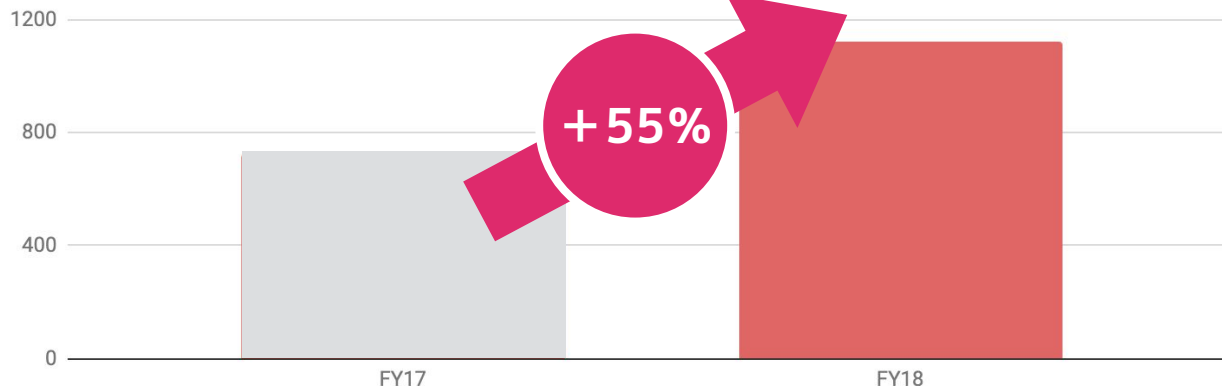
今後の経営目標

2019年12月期～2021年12月期における
Chatwork事業の年間売上高成長率について

2018年12月期の実績成長率と同程度を目指す

Chatwork事業売上高実績

(百万円)



成長するための3つの戦略

有料ユーザー数拡大



ARPUの向上

(ARPU = Average Revenue Per User)

成長戦略 1

販売チャネル
強化と業種展
開の拡大

成長戦略 2

プロダクト
価値向上の
追求

成長戦略 3

プラット
フォームビジ
ネスの展開

業種展開の拡大

現状の注力業種

士業・・・Chatworkを活用したクライアントとの適時相談
介護・・・事業所管理・利用者とのコミュニケーション
建設・・・下請けを含めた図面・現場の共有・管理

今後の業種展開の拡大

(想定展開業種)

製造・・・オフィス・工場・仕入・販売先とのやり取り
小売・・・店舗間、仕入先とのやり取り
医療・・・病院内でのやり取り



BIPA

一般社団法人
Business IT 推進協会

士業のIT化を推進するMoney Forward社と資本提携
IT推進の協会運営などで相互協力




多数の業種をクライアントに持つ船井総研と協力して特定業種ごとに展開(会員企業とのコミュニケーションツールとして選定)

業種特化の展示会出展も

プロダクト価値向上の追求

プロダクト価値向上につながる機能開発を積極的に推し進め、競合他社の動向や機能向上・顧客ニーズを踏まえ適切な価格設定をおこなっていく

ビジネスチャットツール価格帯（月額）

	 Chatwork	A社	B社
5GB以下/ID	0円	0円	
10GB/ID	400円/500円/800円	850円	
20GB/ID	—	1,600円	
100GB※	—	—	300円
1TB※	—	—	500円
10TB※	—	—	1,000円

※ B社の保存容量はユーザー毎ではなく、共有ストレージです。

プラットフォームビジネスの展開

経営資源サポート分野

既に提供しているもの

Chatwork アシスタント
Chatwork 助成金診断
Chatwork 電話代行



新サービスの提供

Chatworkユーザーの経営資源サポートに
資する新たなサービスを複数提供

データ活用プラットフォーム

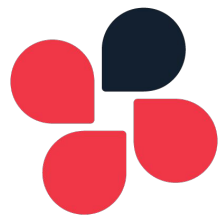
Chatwork内の蓄積データ

- 現状月当たり4億を超えるメッセージ（2019年4月）
- 企業内外でのコミュニケーションがデータとして蓄積
- 個人間の関係性やチーム・個人のコンディション等も把握可能



データ分析ツールの提供

(例)
HR Tech領域
ビジネスマッチング領域



Chatwork

働くをもっと楽しく、創造的に