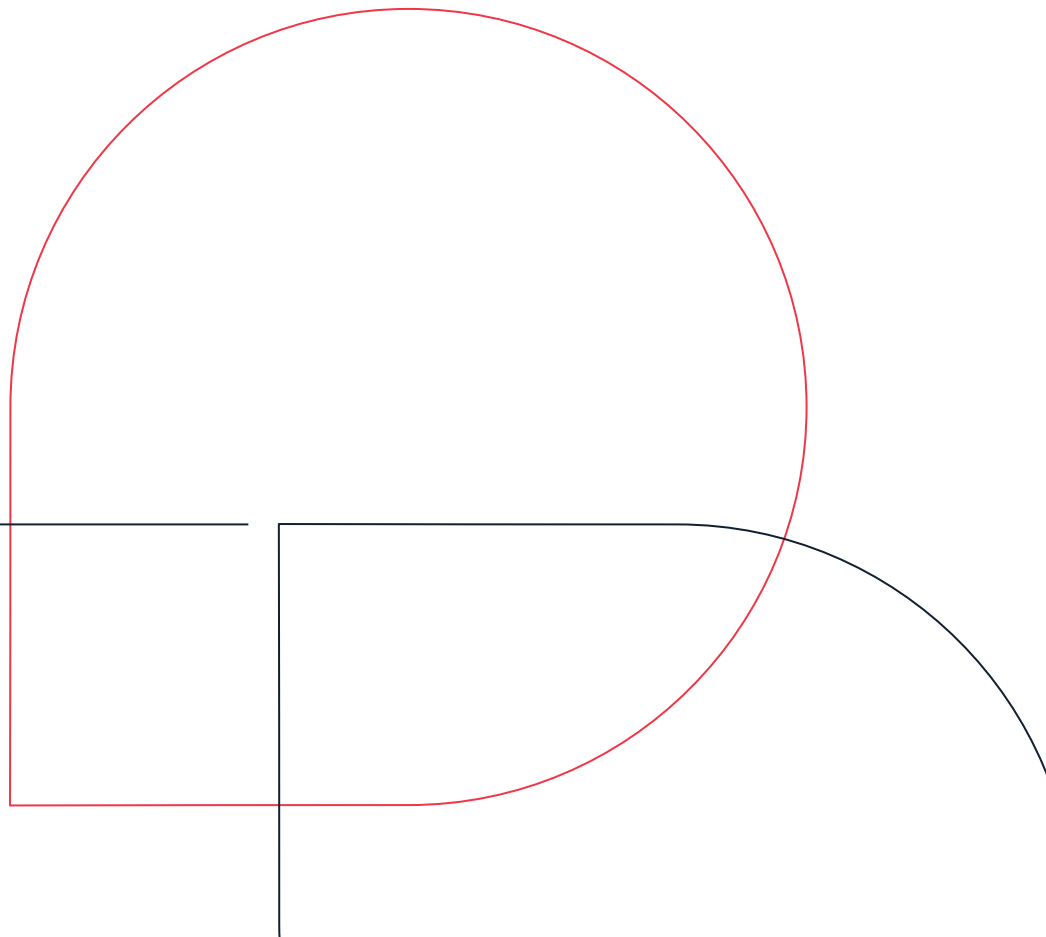




2019年12月期 決算説明資料

Chatwork株式会社

2020年02月14日



● アジェンダ

1. 事業概要
2. 2019年12月期 業績
3. 2020年12月期の業績予想

01

事業概要

● 会社概要



会社名
Chatwork株式会社

代表取締役CEO兼CTO
山本 正喜

従業員数
107名（2019年12月末日時点）

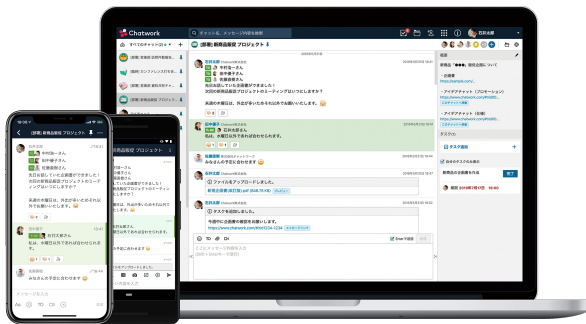
所在地
東京、大阪、ベトナム、台湾

設立
2004年11月11日

● 事業概要

- ビジネスチャットツール「Chatwork」事業を中心に展開
- セキュリティ事業は全社の安定的な収益に貢献

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

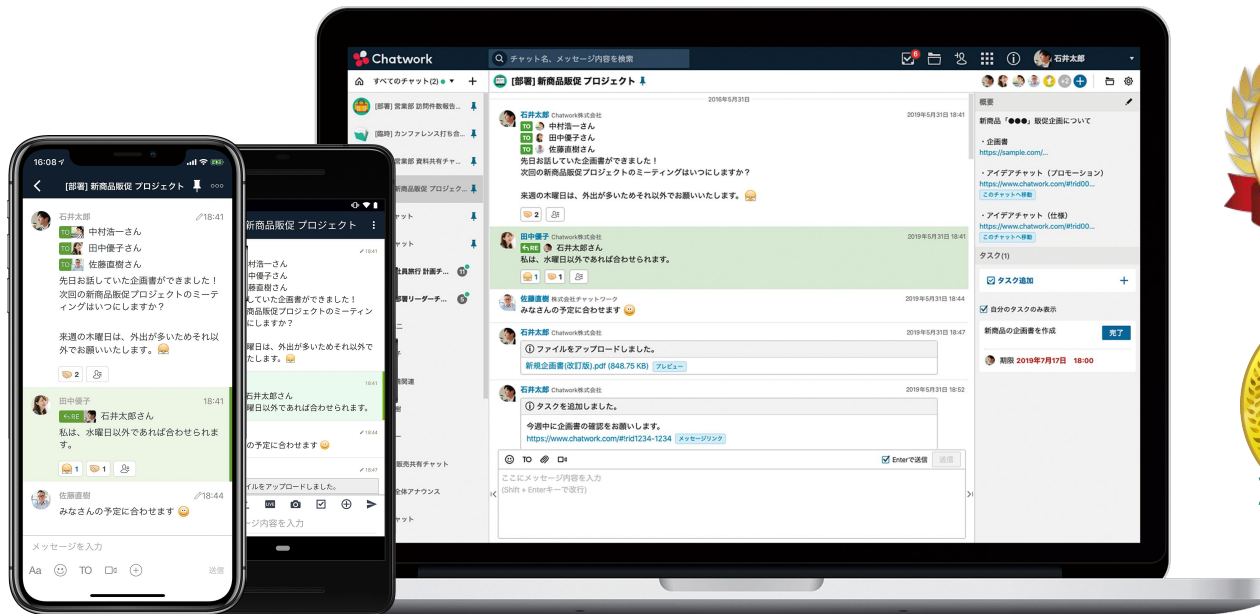
セキュリティ事業



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

● ビジネスチャットツール「Chatwork」とは

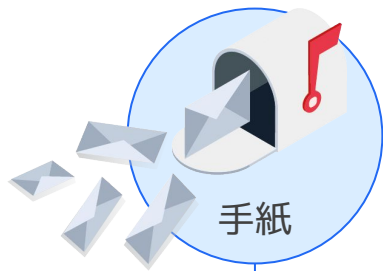
- 効率的なチャットによりメール・電話・会議の非効率性を解消
- 2011年3月からサービス提供するパイオニアであり、日本国内で利用者No.1*1
- 導入社数は24.9万社*2を突破



*1 Nielsen NetView 及びNielsen Mobile NetView 「2019年5月調べ 月次利用者 (MAU:Monthly Active User)」より。調査対象サービスはChatwork株式会社にて選定

*2 2020年1月末時点

● コミュニケーションツールの変化



より効率的に、シンプルなものへ



● ビジネスチャットによる効率性の向上



過去のやりとり
& 参加メンバー情報

伝えたい部分

冗長なメールによる生産性低下

【ご挨拶】先日はどうも有り難うございました。今後ともどうぞよろしく
お願いいたします。



石井 太郎 / Chatwork株式会社

10:57 (0分前)

To 中村 浩一

中村様

いつもお世話になっております。
Chatwork株式会社の石井でございます。

先日のカンファレンスではお声がけいただき、
大変有り難うございました。

弊社の田中からも以前より中村さんのお話を伺ってございましたため、
突然ではありましたが、お会いでき大変ありがたかったです。

今後私からも担当業務に関連してご連絡させていただくことがあるかと思ます。
その際はどうぞよろしくおねがいします。

さて、田中にご質問いただいておりました件、担当は私となりますので、
石井より回答させていただきます。

◆納期について

- ・弊社内で調整ののち、ご要望通り今週中、というこで対応可能です。
- ・納品はチャット経由でよろしかったでしょうか？御社ご指定のルールがあればご教示ください。

それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

--

● _____ ●
| Chatwork株式会社 <https://corp.chatwork.com/ja/>
● _____ ●
| 石井 太郎
| Chatwork ID: <http://chatwork.com/xxxxxx>
● _____ ●

宛先

お決まりの挨拶&自己紹介

先日のお礼と何の件かについて

伝えたい部分

お決まりの締め

署名

● ビジネスが加速するクラウド会議室



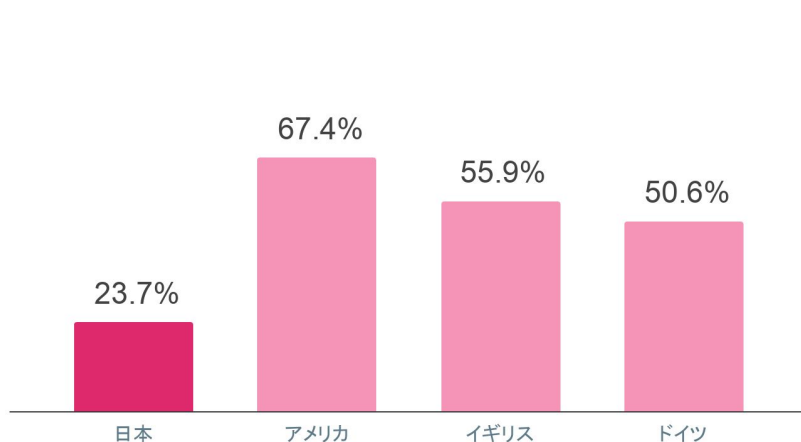
目的に応じてグループチャット(会議室)を作成

- グループチャット内で必要なメンバーと複数人と同時にやり取りができ、情報共有がスムーズにできる
- 複数のプロジェクトなど、同時に相談でき会議の効率化につながる
- 顧客や取引先とも密なコミュニケーションが取れるので、心理的な距離が近づく

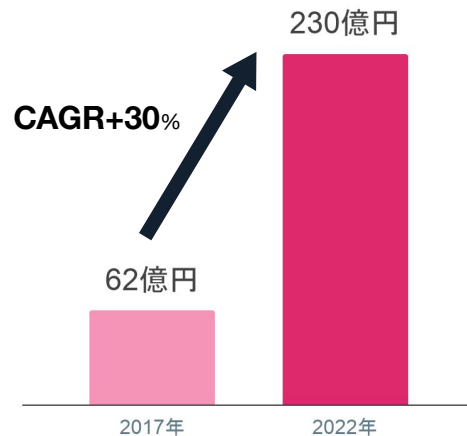
● ビジネスチャットをとりまく環境

- 友人・家族とのやりとりは電話・メールから**チャットが当たり前**に。ビジネスでもその流れが加速している
- 仕事時間を大きく占めるコミュニケーション。その効率化は**働き方改革により大きな注目**を集める
- ビジネスチャットは国内普及率30%未満^{*1}。一方、海外先進国では高い普及率であり実証済みのマーケット
- 市場規模は2022年で230億円と予測され、CAGR+30%で拡大するポテンシャルの大きな**高成長マーケット**^{*2}

各国のビジネスチャット利用状況



ビジネスチャット国内市場規模

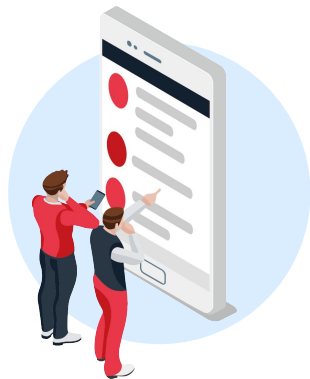


*1 総務省「ICTによるインクルージョンの実現に関する調査研究」より

*2 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2018年版」より

● 当社サービスの特徴

誰もが簡単に使える



ITを専門としないビジネス職をメインターゲットとして、機能やインターフェイスを設計。
複雑なカスタマイズ不要で誰もが簡単に利用可能。

オープンプラットフォーム



社内外をひとつのアカウントでシームレスにやりとり可能なオープンプラットフォーム型を採用。
取引先やお客様と利用する事例が多数。

フリーミアム



無料で期限がなく使い続けられる"フリーミアム"でサービス提供。
取引先やお客様にも気軽に勧められ、ヘビーに使うことで有料プランへ移行。

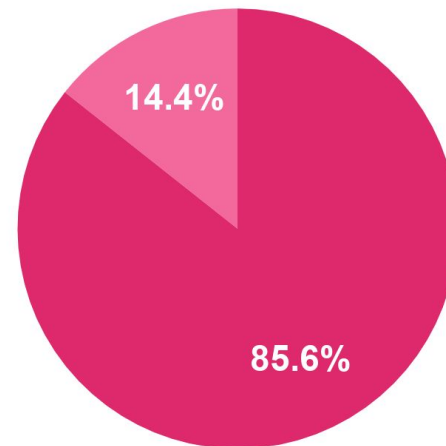
● 中小企業マーケットにフィット



中小企業マーケット

- ITに詳しい人が社内に少ない
- ITにかけられる予算がない
- 取引先や顧問先と同じツールを使いたい

Chatworkの企業規模別 有料ユーザー割合



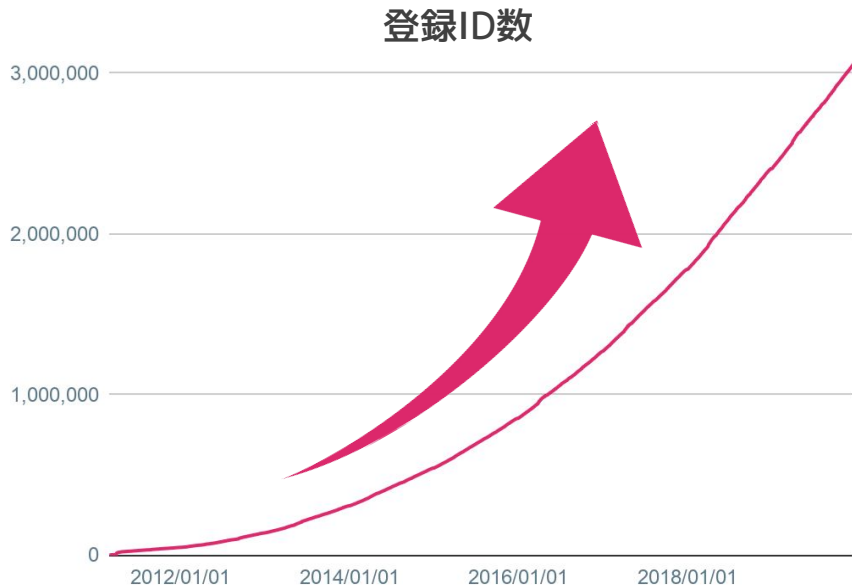
● 300人まで ● 301人以上

有料ユーザーのうち、ユーザー数ベースで
300人以下の契約が85.6%を占める*1
※中小企業が大半であり、個社依存が少なく安定

● 当社の強み

複利でユーザー数が伸び続けるサービス構造

- 社内外がシームレスにつながるオープンプラットフォームと、無料からはじめられるフリーミアムの特性により、お客様・取引先と使いやすいため、紹介によりユーザーが複利の構造で広がり続けている
- また、利用ユーザーが多いほどサービス価値が上がる、ネットワーク効果を発揮



● 成長を支える2つのエンジン

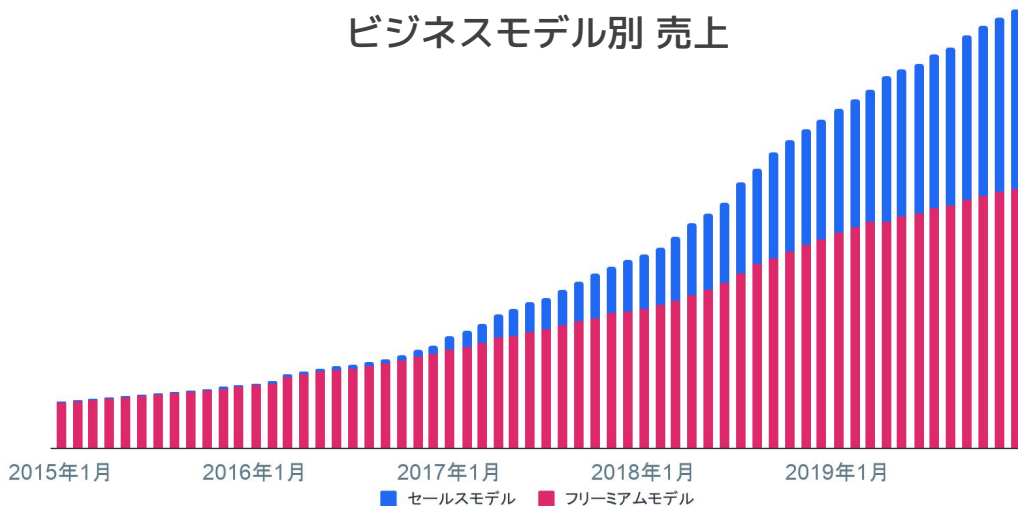
フリーミアム モデル

- 無料で使えるプランを広く利用してもらい、活用が進むと制限があり有料化
- フリーユーザー登録 → 継続利用 → 活用促進 → 有料化

セールス モデル

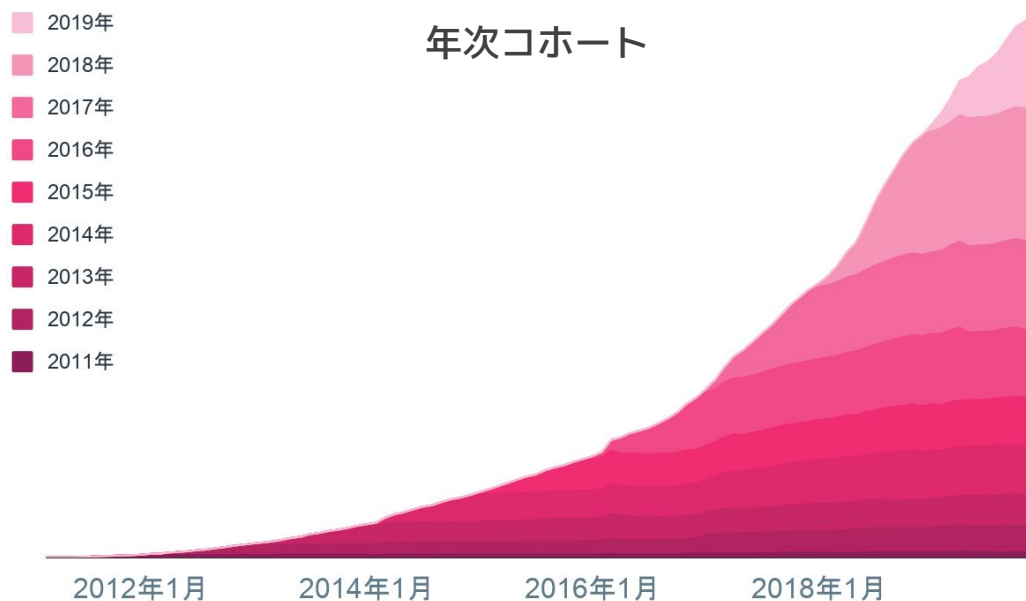
- セミナー・イベントなどのマーケティング活動を実施。
そこで接点を持った企業へ、当社営業もしくは代理店が直接販売をおこなう
- リード獲得 → アポイント → 商談 → トライアル提供 → 有料化

ビジネスモデル別 売上



● アカウト売上の年次コホート推移

- 年度ごとの獲得契約が次年度以降において、解約に伴う減少収益を、社内の利用ユーザー増・アップグレードなどの増加収益が上回っている状態を維持（右肩上がりのグラフを形成）
- ネットレベニューリテンションレート*1は127%*2以上を達成
- 月次継続率は99.6%*3と非常に高い水準



*1 「N-1期末時点における課金顧客から生じるN期末時点におけるストック収入」÷「N-1期末時点におけるストック収入」

*2 2018年12月末時点における課金顧客から生じる2019年12月末時点におけるストック収入 ÷ 2018年12月末時のストック収入

*3 登録ID数に対しての解約。2019年1月から12月末までの12か月平均値

● 今後の戦略

Chatworkはビジネス版スーパーアプリへ

- スーパーアプリ = プラットフォーム化し、いろいろなビジネスの起点になるアプリ
- ビジネスチャットは、他SaaSと比較して圧倒的に滞在時間が長く、プラットフォーム価値が高い
- Chatworkはオープンプラットフォームとして、様々なサービスやユーザー同士の連携が容易

コラボレーション（情報）



タスク管理
プロジェクト管理



CRM/SFA



ドキュメント管理



Web会議



カレンダー

HR（ヒト）



エンゲージメント



人事評価



採用



アウトソーシング
(Chatworkアシスタント)
(Chatwork電話代行)



クラウド
ソーシング



勤怠管理
労務管理

ファイナンス（カネ）



資金調達
(Chatwork早期入金)



助成金
(Chatwork助成金診断)



決済



請求管理
契約管理



受発注管理



会計



● 市場規模

- Chatworkが捉える潜在市場規模（TAM）*1

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{国内労働人口} \\ \hline \mathbf{6,724} \text{万人}^{*2} \\ \hline \end{array} \times \begin{array}{|c|} \hline \text{Chatwork} \\ \text{料金プラン単価}^{*3} \\ \hline \end{array} = \mathbf{6,455} \text{億円}$$

国内中小企業のIT支出*4

4.1兆円

プラットフォーム化による
ターゲット市場の拡大

0.6兆円

Chatworkの潜在市場規模

*1 実現可能な最大の市場規模（Total Addressable Market）。外部統計資料や公表資料、当社保有のデータを元に当社が想定する市場を推察した市場規模であり、客観的な市場規模を示すものではありません。

*2 総務省統計局「労働力調査」より。2019年平均の就業者数

*3 ビジネスプラン単価600円/ユーザーの12ヶ月分

*4 IDC Japan「国内SMB IT市場予測」より。2018年度国内SMB IT市場

2019年12月期 業績

● 業績ハイライト

- 通期売上高は1,815百万円（前期比 +39.4%）
業績予想比+2.5%の上振れ
- Chatwork事業の通期売上高は1,600百万円（前期比 +43.0%）
- 通期売上総利益は1,128百万円（前期比 +53.6%）
- 通期営業利益は77百万円（前期差 +263百万円）
業績予想比+15.5%の上振れ

- 売上高、営業利益、経常利益、純利益のすべてで業績予想を達成
- 売上総利益率は前期比+5.7ptと継続的に年次+5pt以上の改善を達成
- 課金ID数は39.7万IDと前期比+16.8%で成長し、ARPUも336円と前期比+14.3%へと改善したことで高い売上成長を実現

● 業績サマリー（通期）

- 売上高、営業利益、経常利益、純利益の業績予想を全て上回る結果に着地
- 売上高は前期比+39.4%、売上総利益は前期比+53.6%と高成長を継続
- 営業利益は77百万円と初の通期黒字を達成

単位：百万円	2018年12月期 （実績）	2019年12月期 （実績）	2019年12月期 （業績予想）	前期比	業績予想比
売上高	1,301	1,815	1,770	+39.4%	+2.5%
売上総利益	734	1,128	-	+53.6%	-
売上総利益率	+56.4%	+62.2%	-	+5.7pt	-
営業利益	-186	77	67	-	+15.5%
営業利益率	-	+4.3%	+3.8%	-	+0.5pt
経常利益	-139	62	50	-	+24.7%
純利益	-110	61	56	-	+9.7%

● 業績サマリー（四半期）

- Q4 '19においても売上高は前期比+30.9%、売上総利益は前期比+42.0%と順調に成長

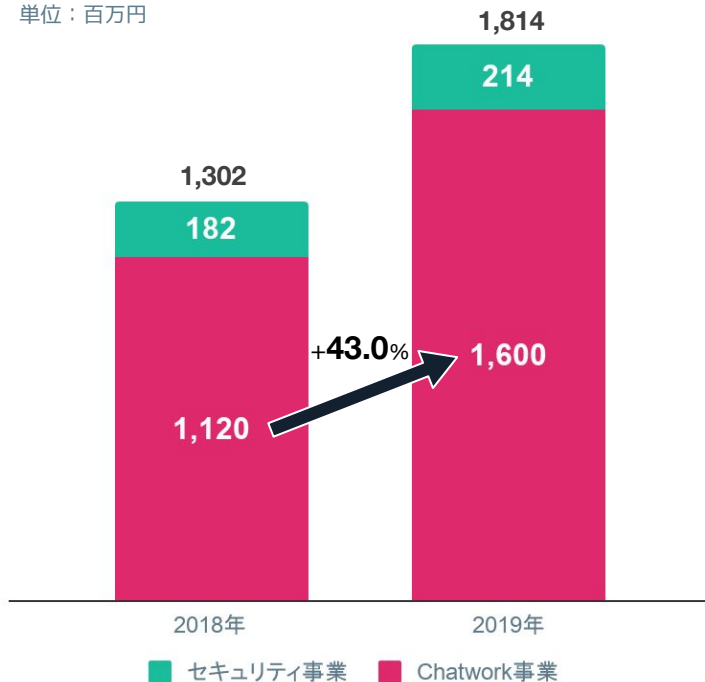
単位：百万円	Q4 '18 (前年同期)	Q3 '19 (前四半期)	Q4 '19 (当四半期)	前年同期比	前四半期比
売上高	380	459	498	+30.9%	+8.6%
売上総利益	216	283	308	+42.0%	+8.5%
売上総利益率	57.0%	61.8%	61.8%	+4.9pt	0.0pt
営業利益	-55	8	18	-	+127.4%
営業利益率	-	1.8%	3.7%	-	+2.0pt
経常利益	-34	-8	19	-	-
純利益	-34	-8	20	-	-

売上高推移

- Chatwork事業の売上は前期比+43.0%成長と大幅増収
- セキュリティ事業も安定的な収益を実現

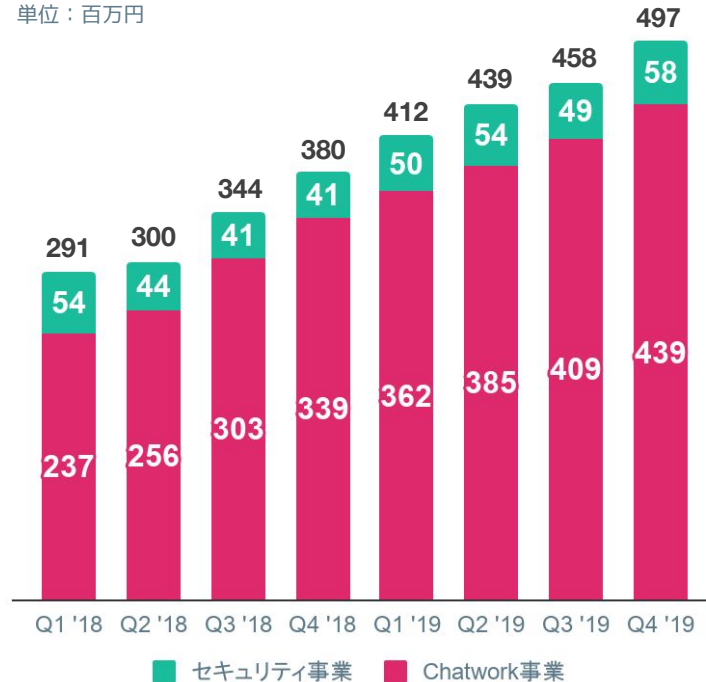
売上高（通期）

単位：百万円



売上高（四半期）

単位：百万円

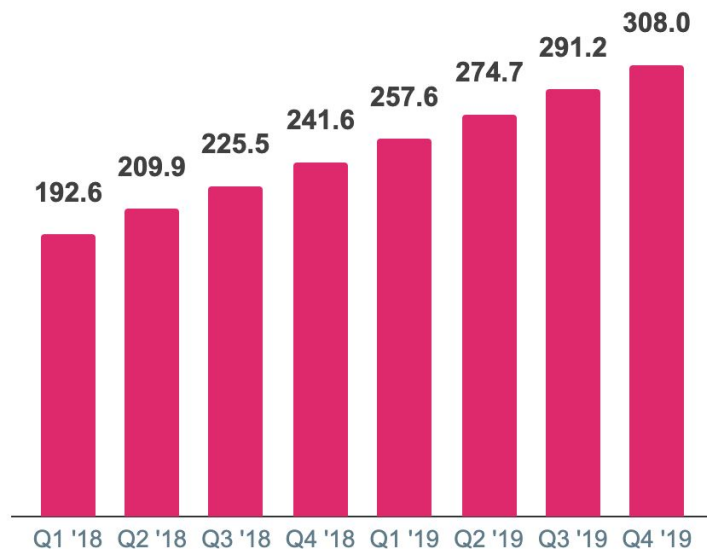


● 主要KPI推移

- 登録ID数は300万突破し308万IDまで成長
- DAU数も69万と堅調な成長を維持

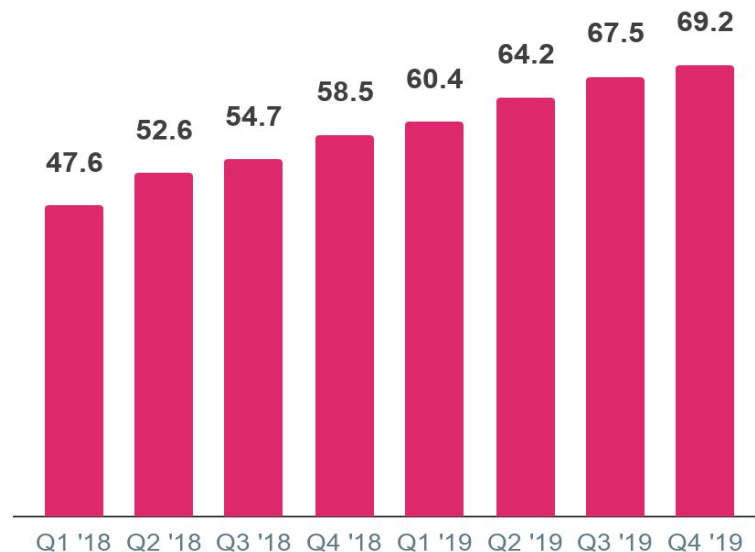
登録ID数

単位：万



DAU数*1

単位：万



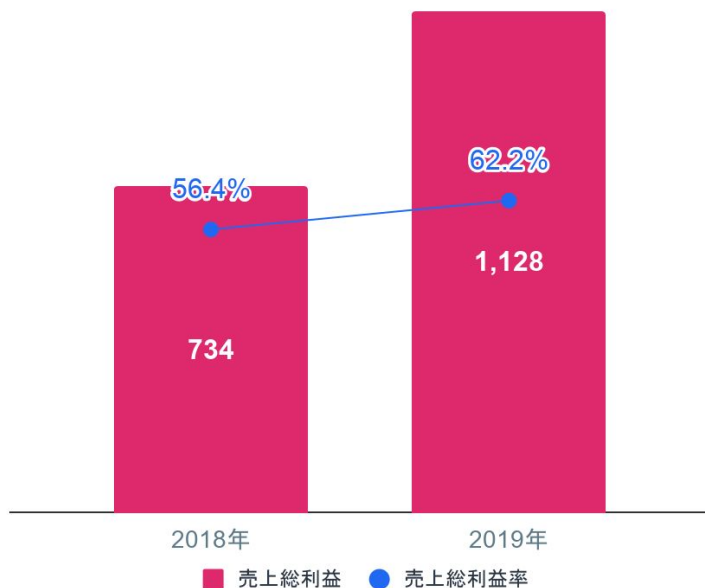
*1 1日あたりのサービス利用者数 (Daily Active User)

● 売上総利益・売上総利益率推移

- 売上総利益率は62.2%と前期比+5.7ptと順調な改善を継続

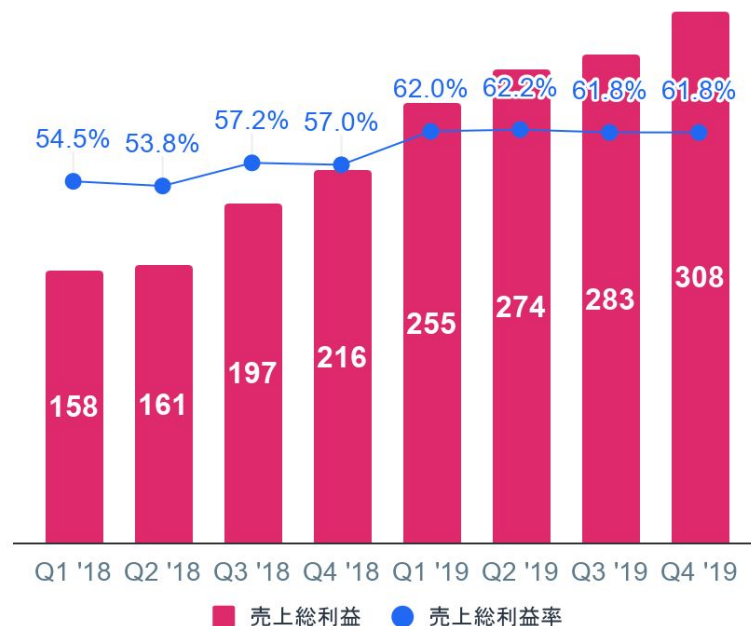
売上総利益・売上総利益率（通期）

単位：百万円



売上総利益・売上総利益率（四半期）

単位：百万円

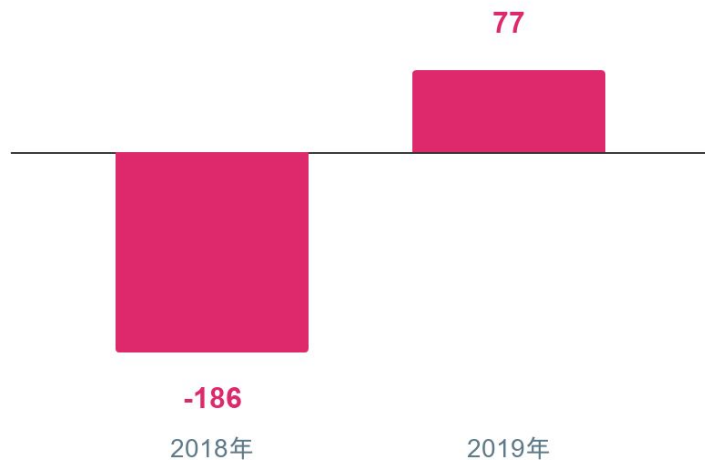


● 営業利益推移

- 営業利益はQ1'19より黒字を継続し、通期においても黒字化を達成
- Q4'19はCW助成金診断やCW早期入金、ESETが好調で、最終的に業績予想+15.5%で着地

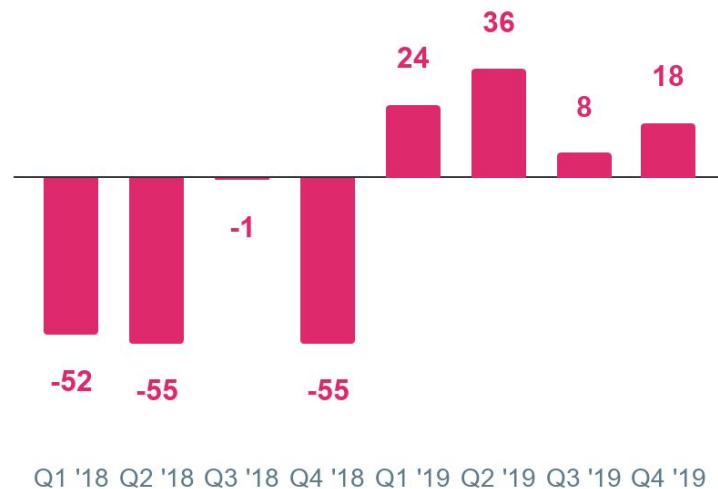
営業利益（通期）

単位：百万円



営業利益（四半期）

単位：百万円

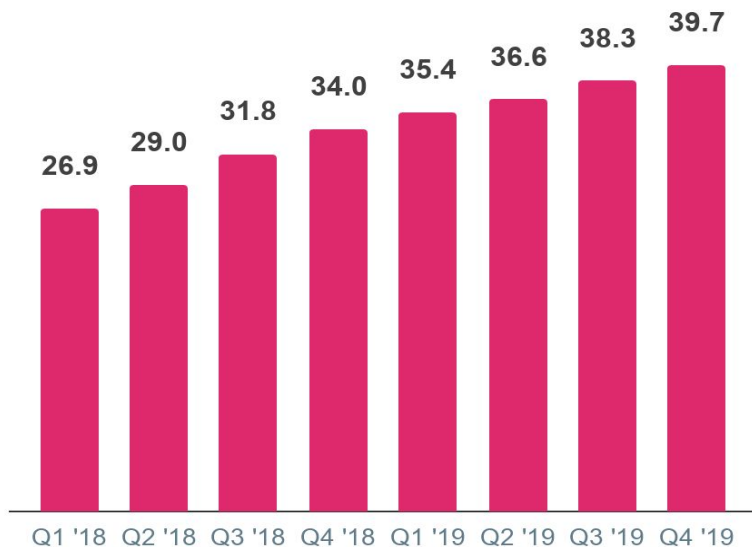


● 主要KPI推移

- 課金ID数は39.7万を超え、40万IDを視野に
- ARPUも安定的な上昇を継続

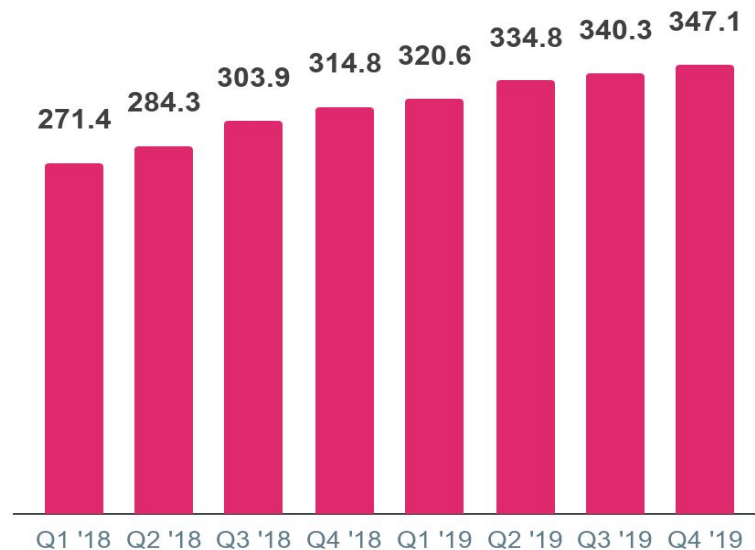
課金ID数

単位：万



ARPU*1

単位：円



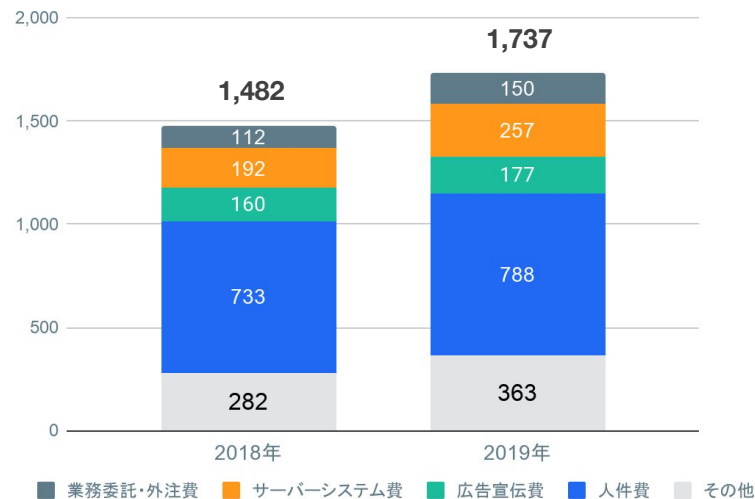
*1 Chatwork利用料の有料課金ユーザーあたりの平均単価 (Average Revenue Per User)

● 費用構成推移

- 売上に対する費用構成比は、費用内訳ごとに年次で低減
- 特に今期は人件費率が大きく減少し、労働集約的でない効率的なビジネス構造となっている

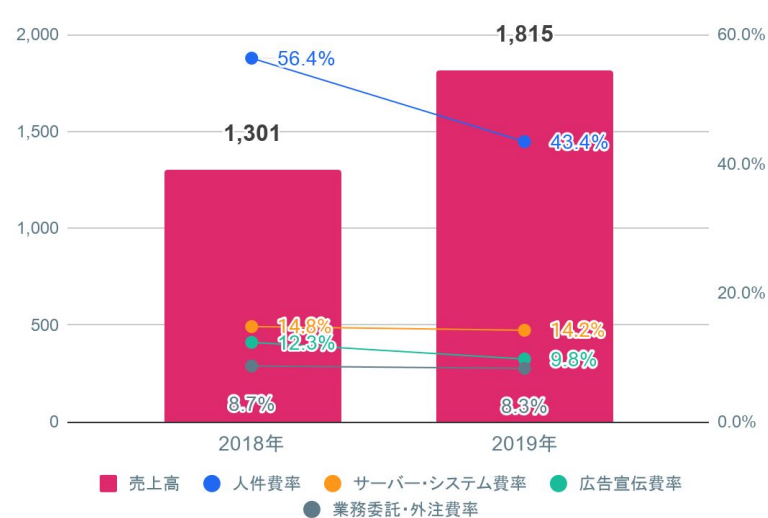
費用構成（通期）

単位：百万円



売上に対する費用構成比（通期）

単位：百万円

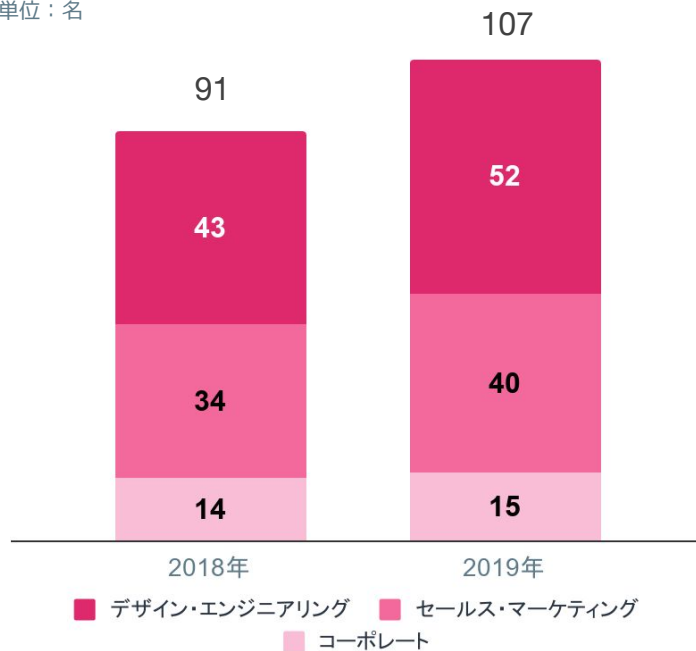


● 従業員数推移

- エンジニア、セールス、マーケティング要員を中心に順調な採用が進む
- コーポレート要員はシステム化などを進めることにより、少人数体制を維持できている

従業員数（通期）

単位：名

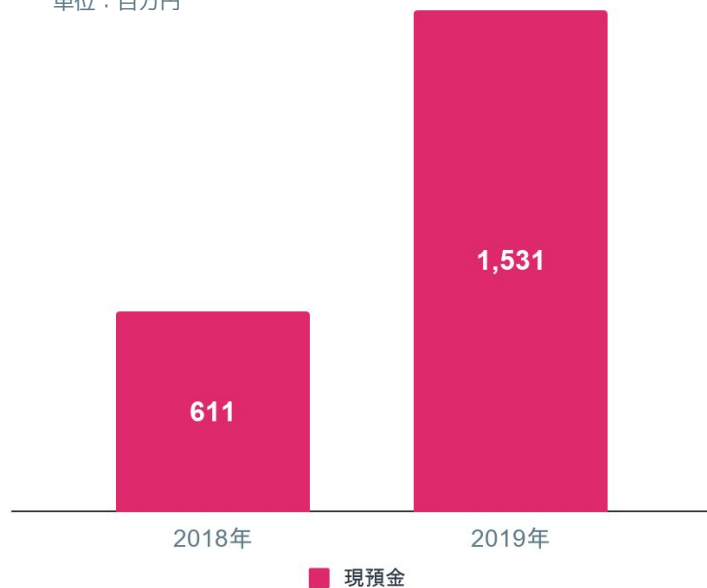


● 財務基盤（現預金・株主資本・自己資本比率）推移

- 現預金は1,531百万円とIPO時の調達により大きく増加
- 自己資本比率は73.1%と健全な財政状態

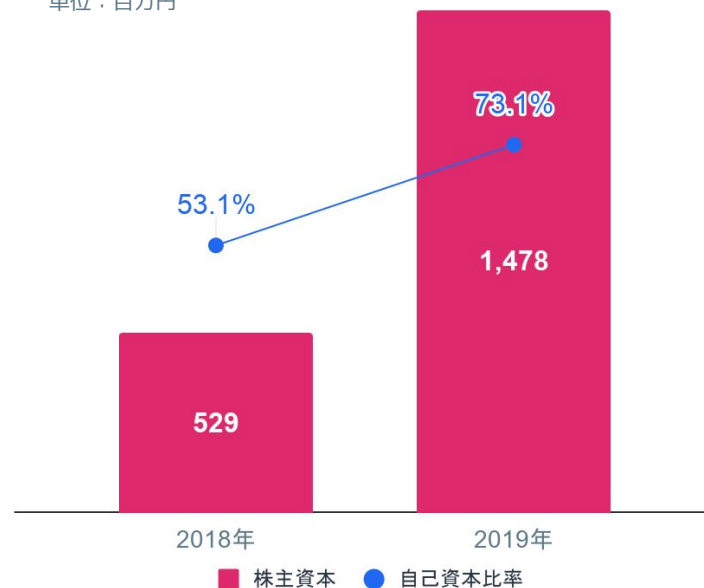
現預金（通期）

単位：百万円



株主資本（通期）

単位：百万円



2020年度12月期業績予想

● 2020年12月期 業績予想

- Chatwork事業の売上高成長を、最重要の経営目標としたい（+50%以上の成長を目指す）
- 営業利益、経常利益、純利益については、黒字を継続しつつ、事業進捗や市場・競合環境の変化に機動的に対応したい

2020年12月期 業績予想

Chatwork事業売上高 前期比	+40% 以上
全体売上高 前期比	+30% 以上
売上総利益 前期比	+40% 以上
営業利益・経常利益・純利益	黒字を継続

アップサイドシナリオ

- 広告宣伝費を巡航速度で投資する想定だが、セールス・マーケティング体制の成熟に伴い、ROIがあと判断できれば大きく投資したい
- 導入支援やソリューション提案、カスタマーサクセスなど当期からはじめる新施策は保守的な見立てをしており、上振れる可能性
- 新規事業に対しては不確定要素が高いため見通しには含めていないが、事業開発部を設立し取り組んでいく予定
- 黒字化に伴い、開発人件費の一部を資産計上できる可能性

● 株主還元について

- 長期的な株価上昇が重要と考え、売上高成長を最優先し、将来キャッシュフローの最大化を目指すため、短期的には配当による株主還元は行わない方針

キャピタルゲイン
(株価上昇益)

=

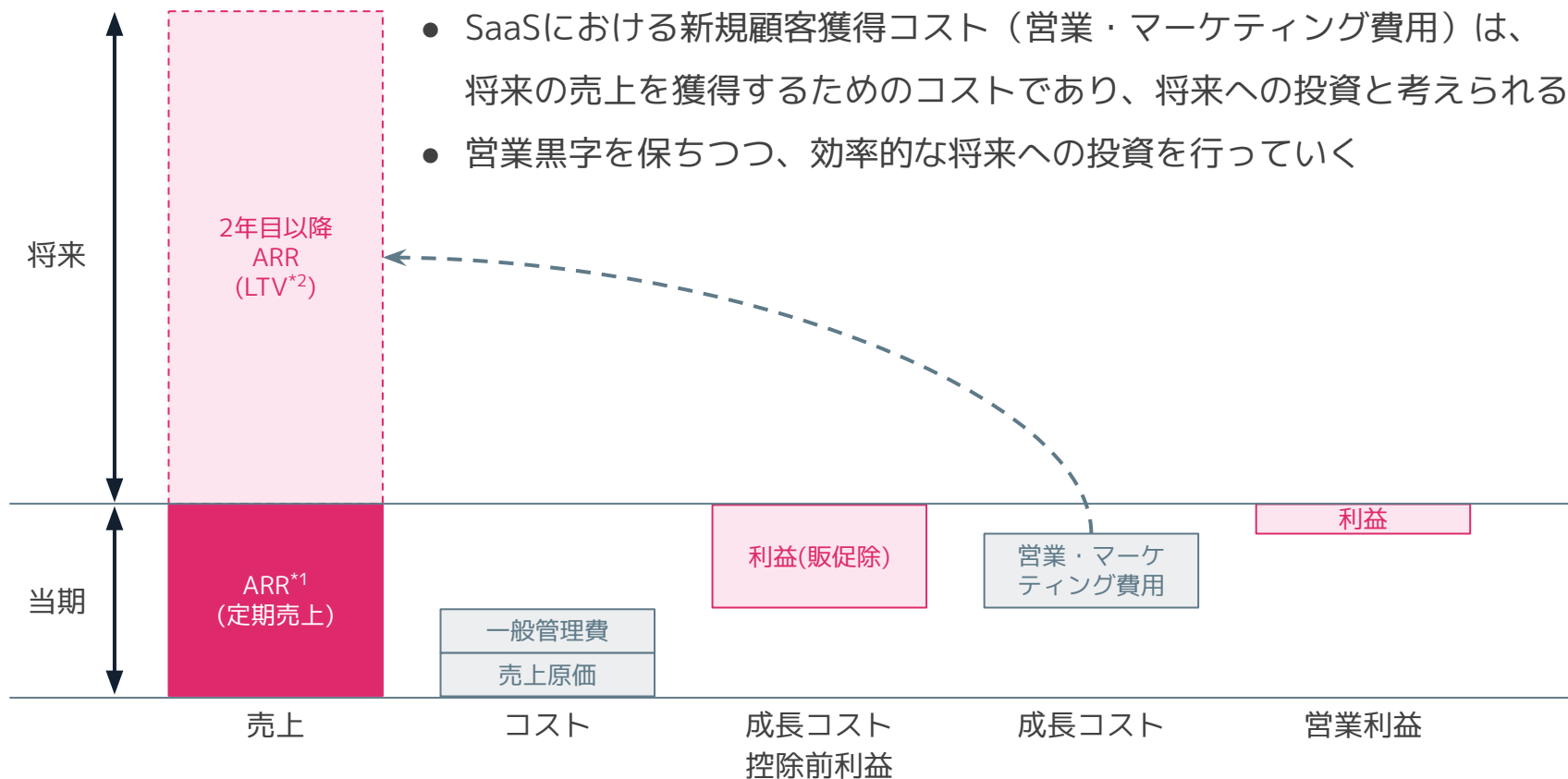
売上高と売上総利益の最大化により、
長期的な株価上昇を目指す

インカムゲイン
(配当益)

=

短期的には配当を行わず、将来的に
実施を検討

● コスト構造 – 投資プリンシプル



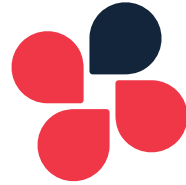
*1 年間経常収支。毎年決まって発生する1年間の収益、売上（Annual Recurring Revenue）

*2 顧客生涯価値。顧客がサービスを使ううえで、生涯合計でどのくらいの金額を使うかの指標（Life Time Value）

● 本資料の取り扱いについて

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・外部要因等により変動する可能性があります。当社は、本資料の情報の正確性あるいは完全性について、何ら表明及び保証するものではありません。

働くをもっと楽しく、創造的に



Chatwork