

# 株式会社kubell（証券コード:4448） 会社概要・中期経営計画のご紹介



# 01 | 会社概要



## | 会社概要

会社名  
**株式会社kubell**

代表取締役CEO  
**山本 正喜**

グループ従業員数  
**639名**（2025年6月末日時点）

所在地  
**東京、大阪**

設立  
**2004年11月11日**



## MISSION

# 働くをもっと 楽しく、創造的に

人生の大半を過ごすことになる

「働く」という時間において、

ただ生活の糧を得るためだけではなく、

1人でも多くの方がより楽しく、

自由な創造性を存分に発揮できる社会を実現する



VISION

# すべての人に、 一歩先の働き方を

一部の先進的な人だけではなく、  
世界中で働くあらゆる人が、  
自分自身の働き方を常に「一歩先」へと  
進めていけるプラットフォームを提供する



# 事業概要

- 国内最大級のビジネスチャット「Chatwork」を展開。業界のパイオニアであり**国内利用者数No.1**<sup>\*1</sup>、導入社数は93.5万社<sup>\*2</sup>を突破
- 圧倒的な顧客基盤のあるプラットフォームを背景に、チャット経由で業務を請け負いDXを推進するBPaaSを展開

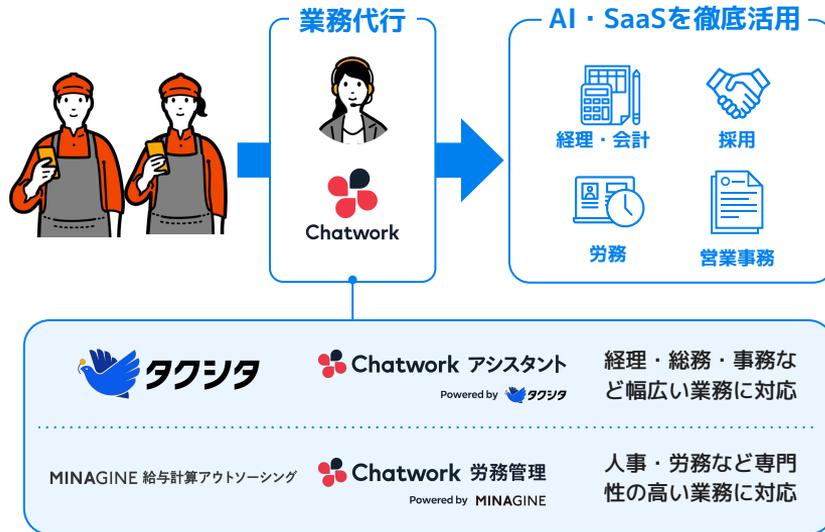
## ビジネスチャット「Chatwork」



- **国内利用者数No.1**<sup>\*1</sup> 有料ユーザーの97%が中小企業ユーザー
- 日本の1/5を占める導入社数**93.5万社以上**<sup>\*2</sup>  
**775万ユーザー**
- **全業界・全職種**の方が日常的に使うプラットフォーム

## BPaaS (Business Process as a Service)

### チャット経由で業務を請け負いDXを推進



\*1 Nielsen NetView 及びNielsen Mobile NetView Customized Report 2024年4月度調べ月次利用者（MAU:Monthly Active User）調査。調査対象はChatwork、Microsoft Teams、Slack、LINE WORKS、Skypeを含む41サービスを株式会社kubellにて選定。

\*2 2025年6月末時点

# 事業概要

## その他事業



MINAGINE 勤怠管理

### 労務のプロが並走支援、違反ゼロの勤怠管理を実現

「Chatwork 勤怠管理」「MINAGINE 勤怠管理」は、打刻や労働時間の集計、有休などの各種申請が一括管理できるクラウド型勤怠管理システムです。PCログデータの取得や打刻改ざん防止機能など、充実した機能であらゆる労務リスクから会社を守ります。



### Chatworkユーザーが利用すべきオンラインストレージ

「Chatwork ストレージ」「セキュアSAMBA」は、インターネット環境があればいつでもどこでも簡単にファイルを共有することができるクラウドストレージサービスです。社内外へのセキュアな情報共有や、ドキュメント整理による業務効率化を後押しします。



### 専任のDXアドバイザーが最適なDX推進に向けてサポート

「Chatwork DX相談窓口」は、DX推進に課題を感じている中小企業様向けに、あらゆる場面でビジネスを効率化するサービスを紹介しています。専任のDXアドバイザーがヒアリングをおこなった上で、最適なサービスをご提案します。



### 人事評価制度を成功させるため必要な全てを提供

「Chatwork 人事評価」は、本当に必要な機能だけをリーズナブルな価格帯で提供する人事評価制度の構築・運用支援サービスです。運用サポートや運用を効率化するクラウドシステム導入まで、ニーズに応じて柔軟にメニューからお選びいただけます。



### 中小企業に最適なアプローチができる広告メディア

「Chatwork 広告」は、日常的に利用されているChatwork上で中小企業に直接アプローチできる広告サービスです。業種や規模での絞り込みが可能で、効率的に認知・リードを獲得できます。



### 経営改善・DX推進の情報が詰まったお役立ちメディア

「Bizクロ」は経営改善・DX推進の情報発信、SaaS・ITサービスの比較や資料請求ができる総合メディアです。各社のDX事例や特集コンテンツも充実しており、ビジネスに役立つ情報を発信しています。

# これまでのあゆみ

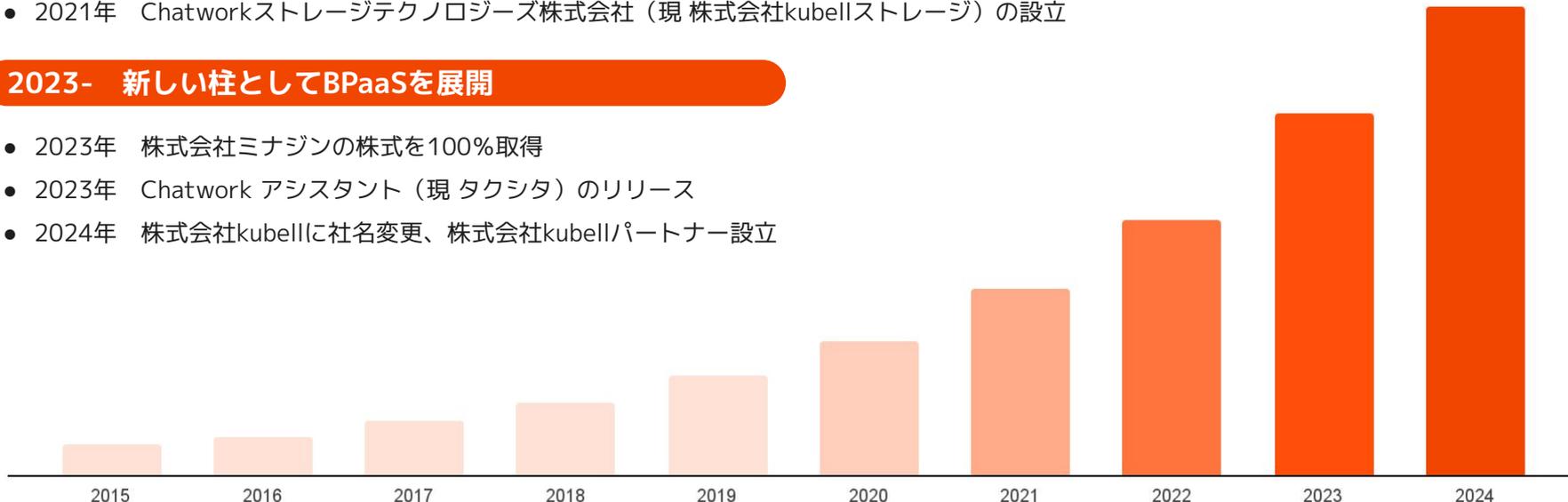
## 2011-2022 ビジネスチャット事業の拡大

- 2011年 Chatworkをリリース
- 2015-2016年 累計18億円調達
- 2019年 東証マザーズ市場（現 東証グロース市場）に上場
- 2021年 海外募集による公募増資を実施し約20億円を調達
- 2021年 Chatworkストレージテクノロジーズ株式会社（現 株式会社kubellストレージ）の設立

## 2023- 新しい柱としてBPaaSを展開

- 2023年 株式会社ミナジンの株式を100%取得
- 2023年 Chatwork アシスタント（現 タクシタ）のリリース
- 2024年 株式会社kubellに社名変更、株式会社kubellパートナー設立

連結売上高  
**8,470**百万円



# 前提となる社会背景

- 少子高齢化が極端に進む日本社会において、社会福祉を支え国際競争力を上げるには**労働生産性の向上**が最大の焦点
- 労働人口の68.8%<sup>\*1</sup>を占める中小企業において労働生産性は長期で伸び悩み、**低労働生産性の根本原因**となっている
- 労働生産性向上には**IT投資(DX)**が**重要**であるが、ITリテラシーの問題が大きくITへの投資が進んでいない

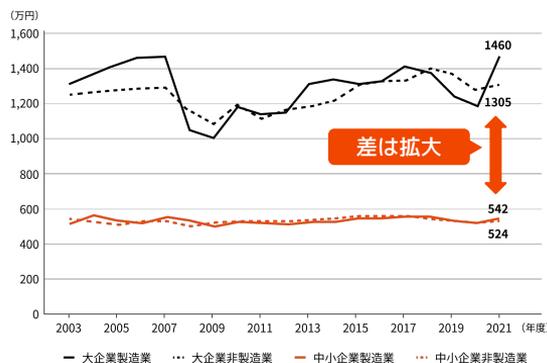
## 世界でも類を見ない 超高齢化社会が進む

2020年で高齢化率は世界最高の**29.3%**<sup>\*2</sup>



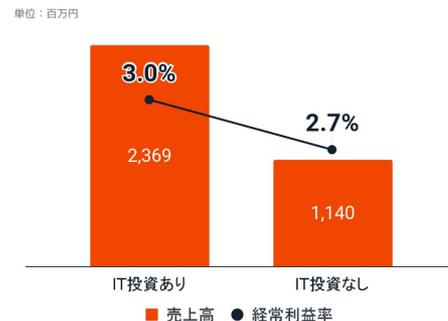
## 大企業と比べ極端に低い 中小企業の労働生産性

中小企業の労働生産性は横ばい  
大企業との差は拡大し続けている<sup>\*3</sup>



## 労働生産性の向上には IT投資(DX)が重要

IT投資を積極的に行う中小企業の方が  
売上高・経常利益率とも有意に高い<sup>\*4</sup>



\*1 中小企業庁「平成27年度中小企業白書」

\*2 総務省統計局「2024年人口統計」

\*3 経済産業省「2023年版「中小企業白書」

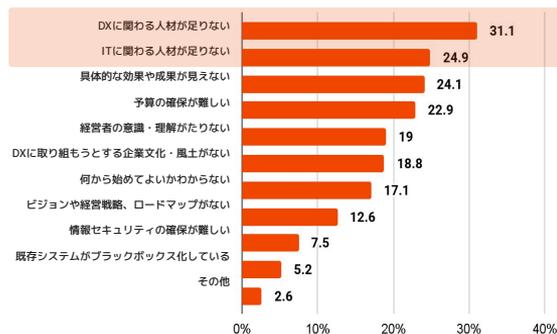
\*4 中小企業庁「中小企業・小規模事業者の現状と課題」

# 中小企業においてDXが進まない理由

- 中小企業ではDXを推進できるIT人材の不足が大きな課題。業務のデジタル化が進みにくい状況にある
- 個社の規模が小さく、営業効率が悪いいためSaaSベンダーのターゲットになりにくく、ニーズに合ったサービスが不足
- 結果、中小企業の約92%がいまだにDXに取り組めていない

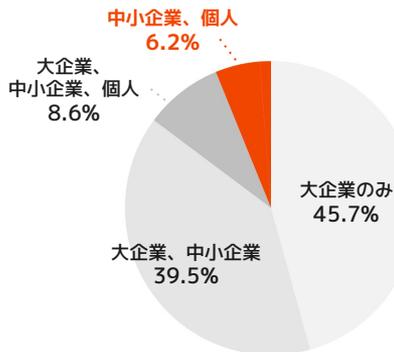
## IT人材の不足がDXが進まない最大の課題

### 人材不足が大きな課題\*1



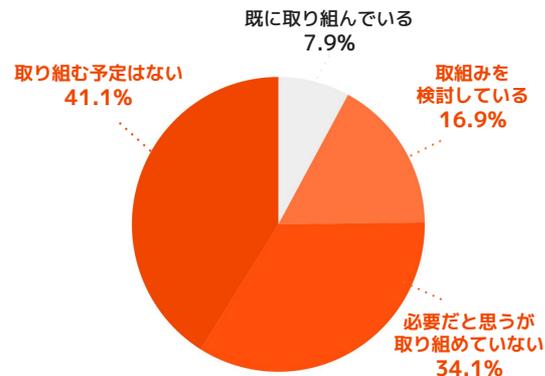
## 中小企業をメインとするSaaSベンダーはごく少数

### 中小企業をメインターゲットとするSaaSベンダーは6%\*2



## いまだ進んでいないDXへの取り組み

### 92%以上がDXに取り組めていない\*1



\*1 独立行政法人中小企業基盤整備機構「中小企業のDX推進に関する調査(令和4年5月)」

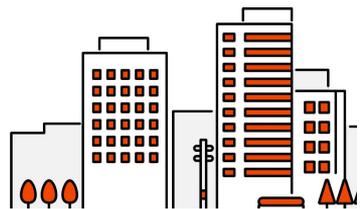
\*2 Blossom Street Ventures「SMB is a hard road in SaaS」

# Chatworkは中小企業のDXを強力に進める稀有なSaaS

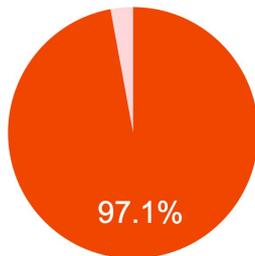
- Chatworkは約93万社、約775万IDのユーザーを獲得しており、中小企業向けSaaSとして**圧倒的なポジション**にいる
- 全業種・全職種に従業員が業務時間中ずっと使い続けるため、他SaaSと比較して**非常に強いユーザー接点**を持つ
- この高いプラットフォーム性を活かし、**BPaaSを軸とした**周辺サービス\*1の販売を展開。2024年は**前年比+53.8%**と大幅成長

## 中小企業への 圧倒的な導入実績

導入社数  
93万社を突破



有料契約の97.1%が  
300人未満\*2



● 300人未満 ● 300人以上

## ビジネスチャットを起点に 周辺サービスを展開可能

周辺サービスの売上は年々成長  
BPaaSやM&Aにより急拡大



BPaaS



DXアドハイゼリー  
サービス



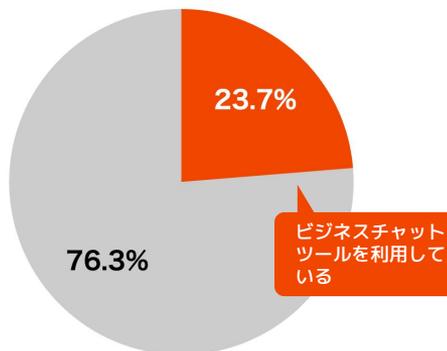
\*1 セグメント詳細に関する詳細はAppendixを参照

\*2 2025年6月末時点

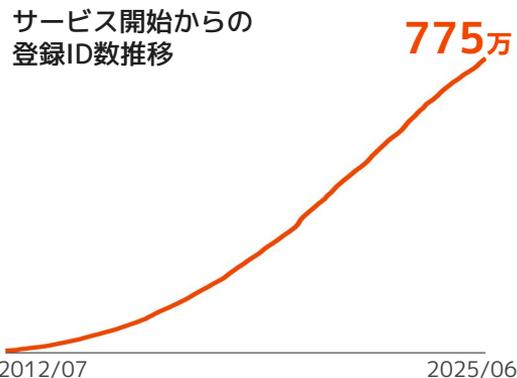
# ビジネスチャット「Chatwork」の強み

- ビジネスチャット市場は潜在市場規模が大きく普及率がまだまだ低い、**成長余地が極めて大きな高成長マーケット**
- 簡単なUIと社外と接続しやすい特徴により、DXに消極的な中小企業層に対し紹介経由でユーザー数が**複利の構造**で増加
- 継続的な機能追加によるプロダクト価値の向上により、**長期にわたりARPU\*1**が上昇し、**解約率\*2**が非常に低い

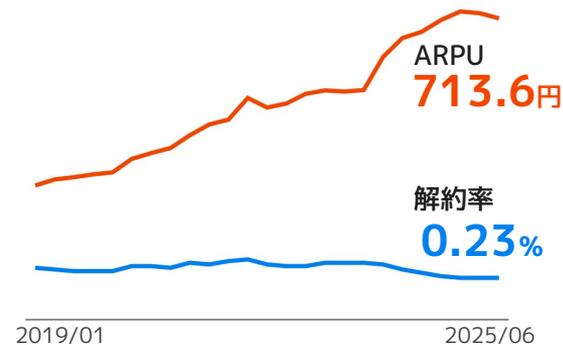
## 未だ低水準に止まる ビジネスチャット国内普及率\*3



## ユーザー同士の紹介により 複利で増加するユーザー数



## プロダクト価値向上による ARPUの上昇と高い定着率



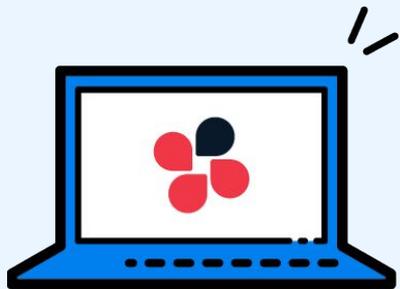
\*1 Chatwork利用料の課金IDあたりの平均単価 (Average Revenue Per User)

\*2 登録ID数に対する解約率、過去12ヶ月平均

\*3 当社依頼による第三者機関調べ、2025年4月調査。n=30,000

# Chatwork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が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
- 取引先やお客様との間で利用する事例が多数

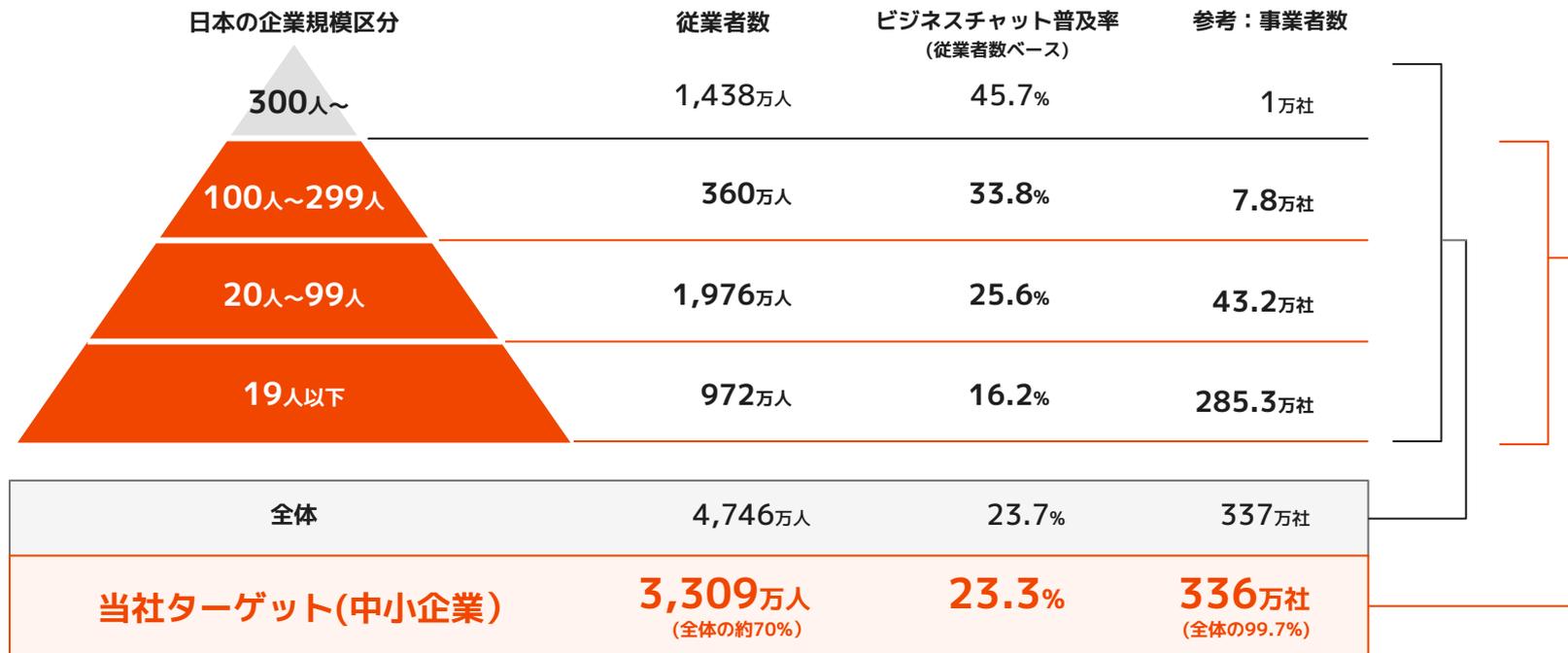
## フリーミアム



- 無料で期限がなく使い続けられ、活用が進むことで有料となる"フリーミアム"モデルでサービス提供
- 無料のプランがあることで、取引先やお客様にも気軽に勧められる

# 中小企業の概況とビジネスチャット普及率

- 中小企業は日本全体で**就労人口の約70%**、事業者の99.7%を占める巨大なマーケット
- 中小企業におけるビジネスチャットの普及率は**23.3%**。大企業の45.7%に比べてまだ低く、大きな成長機会がある



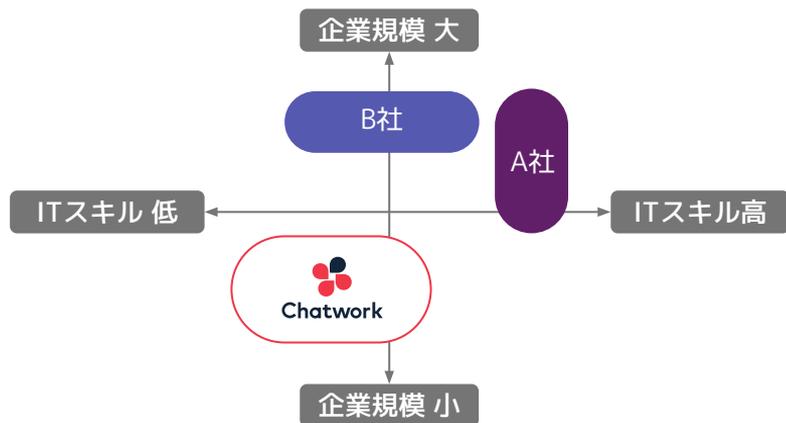
\*1 中小企業庁「中小企業・小規模事業者の数（2021年6月）」と総務省「令和3年経済センサス」より当社にて推計

\*2 当社依頼による第三者機関調べ。2025年4月調査。n=30,000

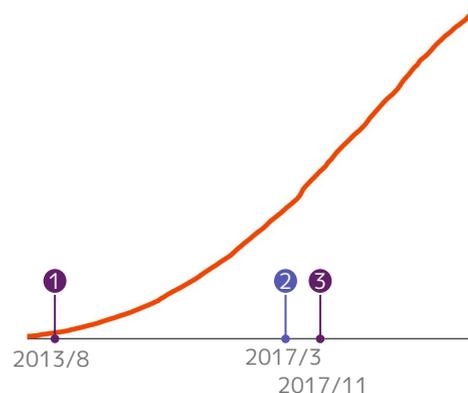
# 業界におけるポジショニング

- 主要な競合は2社あるが、各社の中心となるターゲット層は異なっている
- ビジネスチャットの市場浸透率が低いため、各社がそれぞれの領域で新規に市場開拓を進めている状況
- 競合他社の参入も、ユーザー数の伸びには影響していない

## 競合ビジネスチャットと 明確に違うターゲット層



## 競合他社の参入も ユーザー数の伸びに影響なし

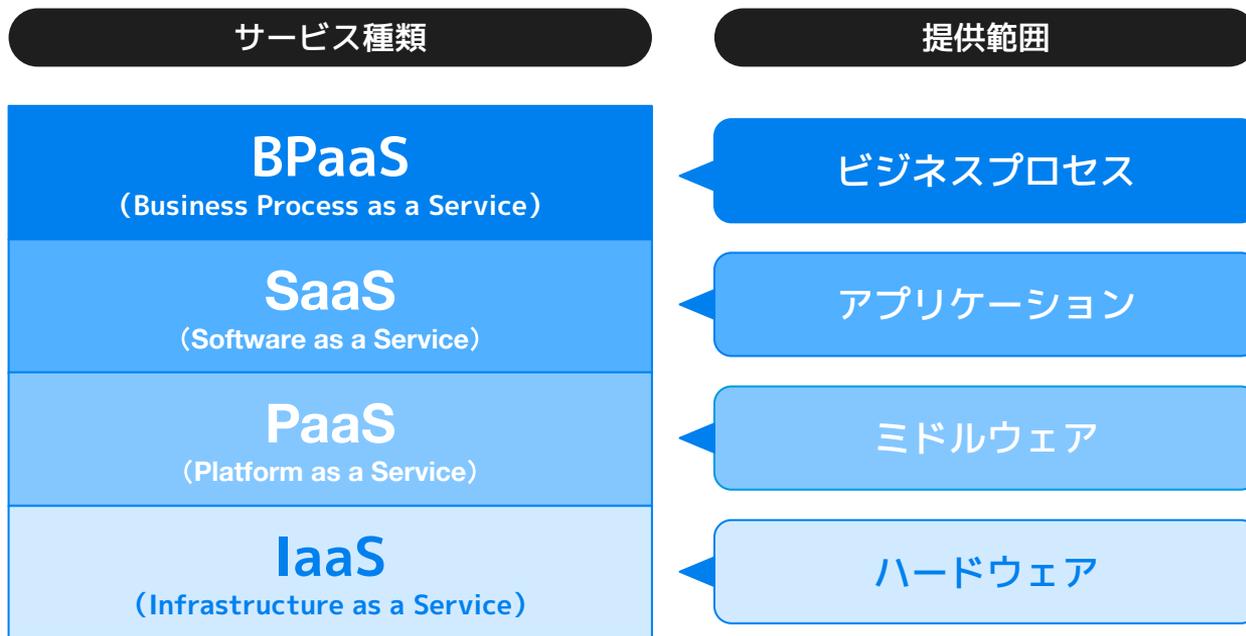


### 競合他社の参入時期

- ① 2013年8月  
A社 リリース
- ② 2017年3月  
B社 リリース
- ③ 2017年11月  
A社 日本語版  
リリース

# BPaaSとは

- BPaaSとは Business Process as a Service の略。ソフトウェアの提供ではなく、業務プロセスそのものを提供するクラウドサービスであり、**クラウド経由で業務アウトソーシング(BPO)が可能**
- SaaSよりさらに上流のレイヤーをクラウド化する、**次の潮流**に

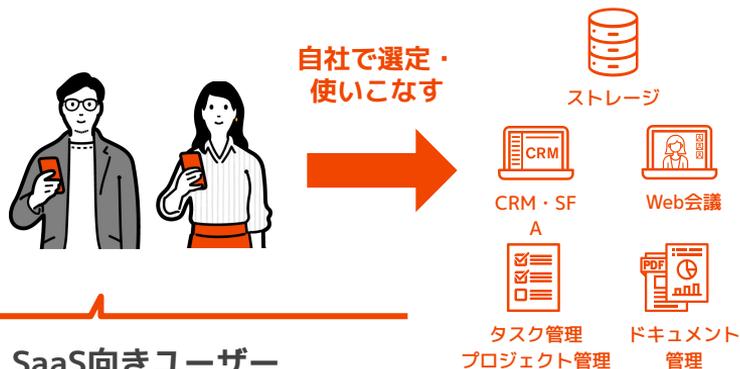


# BPaaSは、中小企業のマジョリティ層DXの本命

- SaaSを選定し使いこなせるのは、ITに詳しい**先進層のユーザー**が中心
- 人口の3分の2以上を占める**マジョリティ市場**のユーザーは、使い勝手が異なる**多数のSaaSプロダクト**を使い分けることは困難
- マジョリティ市場のDX実現には、**業務プロセスごと巻き取り**顧客に代わりSaaSやAIを使いDXを推進する**BPaaS**が有効

## SaaS

DXによる業務課題解決を自力で



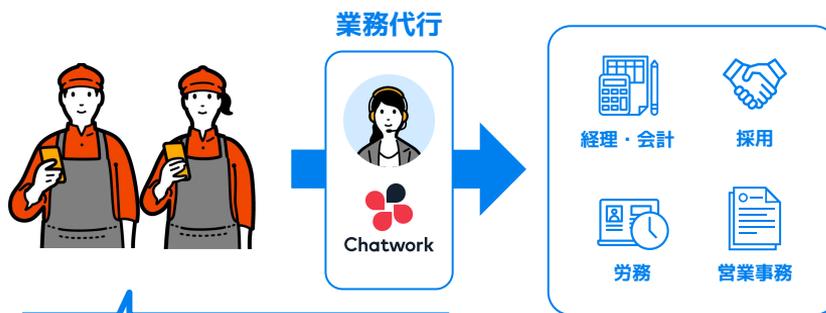
SaaS向きユーザー

ITに詳しい**先進層**

- ・自力でツールを選定できる
- ・経営陣も従業員も使いこなせる

## BPaaS

業務プロセスごと依頼・DXも外部に依頼



BPaaS向きユーザー

**マジョリティ市場**

- ・SaaS導入の意思決定が困難
- ・使いこなしが困難

代行する業務の中で  
SaaSやAIを積極活用

# 当社ビジネス構造の優位性

## 中小企業 マーケット

- 1社ごとの規模が小さく、営業効率が悪いいため参入するベンダーが限られ、ニーズに合ったサービスが不足
- 中小企業にはITに不慣れな人が多く、AI、SaaSなどのテクノロジーを自力で使いこなすのが難しい企業が多い
- 結果、市場規模は大きいにもかかわらず、参入する企業が少ない「ブラックオーシャン市場<sup>\*1</sup>」となっている

## 当社ビジネス構造の特徴

### ネットワーク効果による顧客拡大

- Chatworkは口コミによる効果で顧客網が自然に拡大する仕組みが確立
- シェアが大きいことそのものが価値となり、さらなる競争力に

効率的な顧客獲得

### BPaaSによるサービス提供

- ITに不慣れな方々に対し、AI・SaaSを運用代行することで本質的なDXを実現
- Chatworkをすでにご利用中の方が中心でシームレスに導入可能

中小企業の特性にフィット

### ターゲットの一貫性

- 全サービスの対象顧客が中小企業で業界を問わず幅広い領域をカバー
- すでに利用しており高い知名度を持つChatworkのブランドによる安心感

クロスセルが容易

当社  
優位性

顧客獲得コストが最小化され、1顧客あたりのLTV<sup>\*2</sup>を拡大していける構造

顧客あたりの採算性は極めて高い

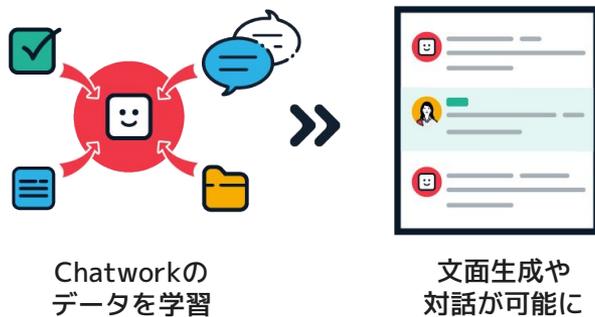
<sup>\*1</sup> 光が届かない深海のように、参入障壁がとて高く競争が激化しづらい未開拓の市場。難易度は高いが、勝てる構造をつくれば独占的なポジションを獲得できる

<sup>\*2</sup> Life Time Valueの略。顧客生涯価値を意味し、1人の顧客が長期にわたって取引する累計額のこと

# AIの急激な進化とチャットの可能性

- ChatGPT\*1に代表されるLLMベースの**革新的な技術進化**により、AIを使った**高度な文書理解および多様なタスク実行**が可能に
- **チャットの価値が大幅に向上**し、過去のメッセージデータを学習させた**文面生成や要約、AIとの対話機能**などの提供を検討
- さらにはBPaaSの展開において、ユーザーとの**対話や依頼実行をAI化**することにより、**劇的な生産性の向上**を目指す

## ChatworkへのAI組み込みイメージ



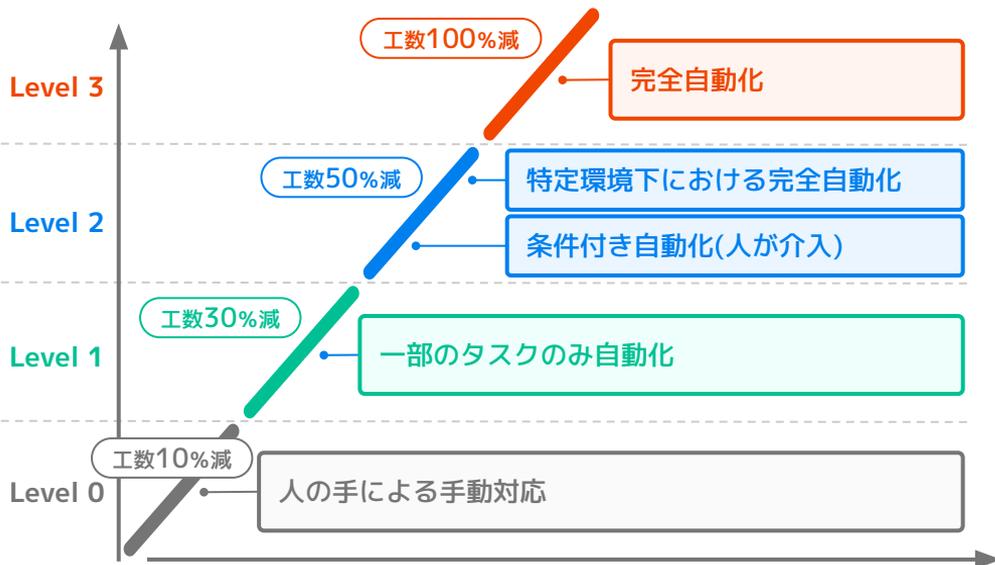
OpenAI

Gemini

Claude

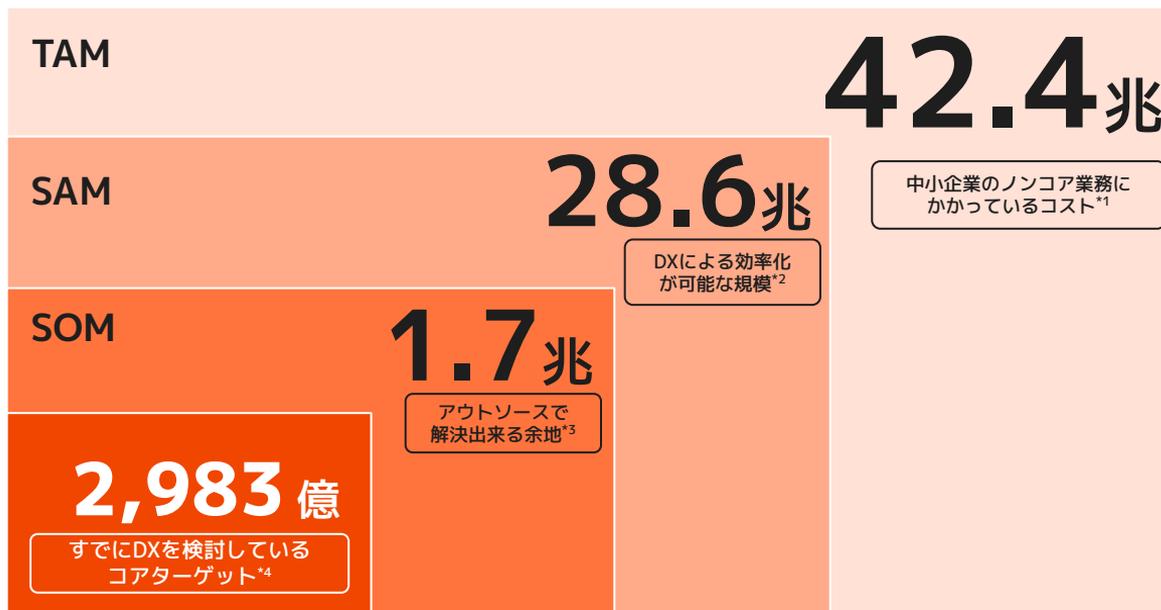
Copilot

## BPaaSの自動化レベル



# ビジネスチャットを含むBPaaSの潜在市場規模（TAM）

- BPaaS市場は圧倒的に巨大で、コミュニケーション領域を含む中小企業の**ノンコア業務の規模は42.4兆円**に上る
- すでに顕在化している**コアターゲットだけでも2,983億**規模となり、事業成長可能性が極めて高いマーケット



\*1 給与所得者数：4,494万人(国税庁令和4年民間給与実態統計調査結果) × 中小企業で働く従業者数割合：68.8%(総務省平成28年経済センサス) × 中小企業平均給与：392万円(厚生労働省) × ノンコア業務割合平均：31.9%(当社調べ等)

\*2 TAM × DXによる業務時間削減の割合：67.6%(当社調べ等)

\*3 SAM × DXの課題認識があるがまだ取り組めていない中小企業の割合：48.2%(独立行政法人中小企業基盤整備機構) × 中小企業の費用における外注費の割合：13.0%(平成18年経済産業省企業活動基本調査)

\*4 SOMを「DXの取り組みを検討している中小企業」に絞った割合：16.6%(独立行政法人中小企業基盤整備機構)

## MISSION

働くをもっと  
楽しく、創造的に

ビジネスチャットの接点を足がかりにBPaaS事業を展開し、  
ノンコアビジネスを巻き取ることで、  
働く人がやりたいことに集中できるように

飲食業であれば「おいしいものをつくる」、  
製造業であれば「いいものをつくる」ことに注力できるようになり、  
働くことそのものが楽しく創造的になって、社会を豊かに

## VISION

すべての人に、  
一歩先の働き方を

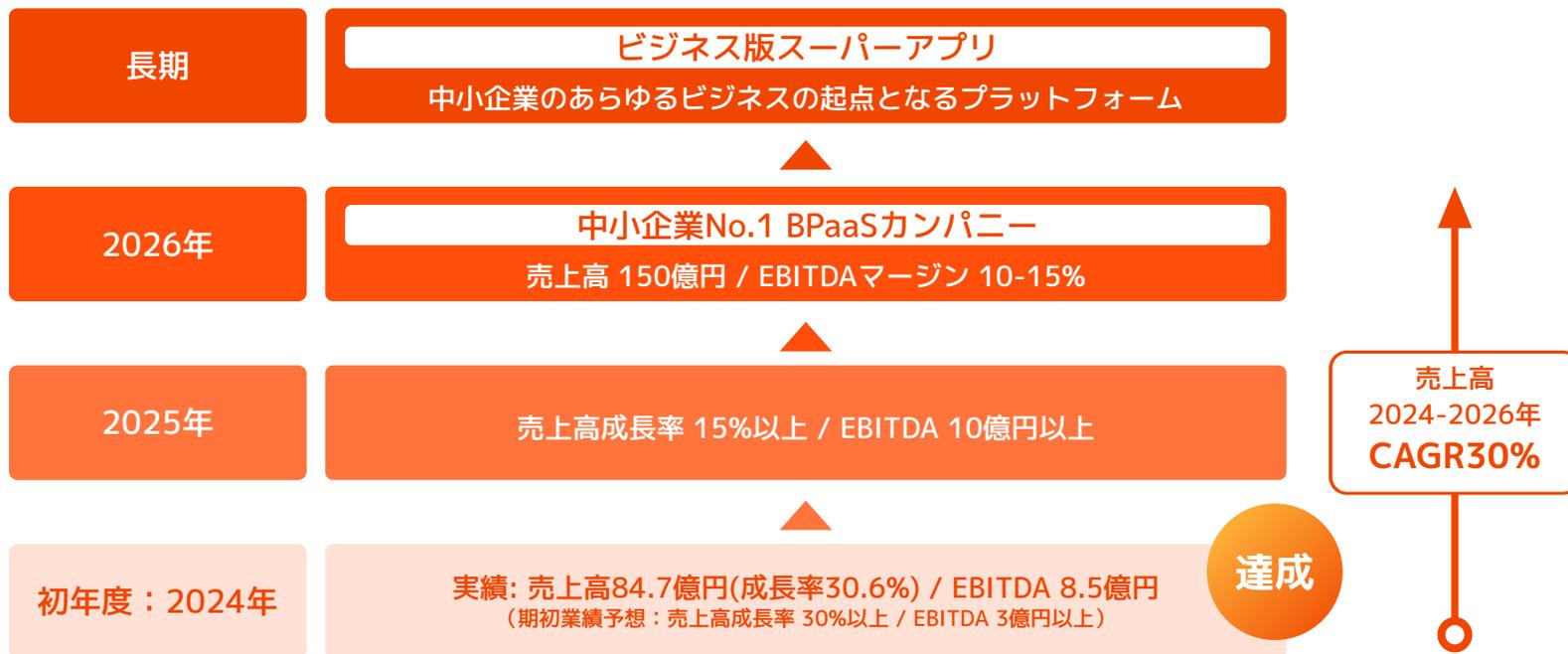
労働人口の約70%を占め、DXが進まず歩みが止まってしまっている  
中小企業に対し、BPaaSを展開することで  
ITツールの習熟不要でDXを可能に

中小企業全体の本社機能を担うことで生産性を劇的に引き上げ、  
少子高齢化に伴う社会福祉を支えるとともに、  
社会全体が一歩先へと歩み続ける、明るい希望が持てる社会へ

## 02 | 中期経営計画

# 中期経営方針

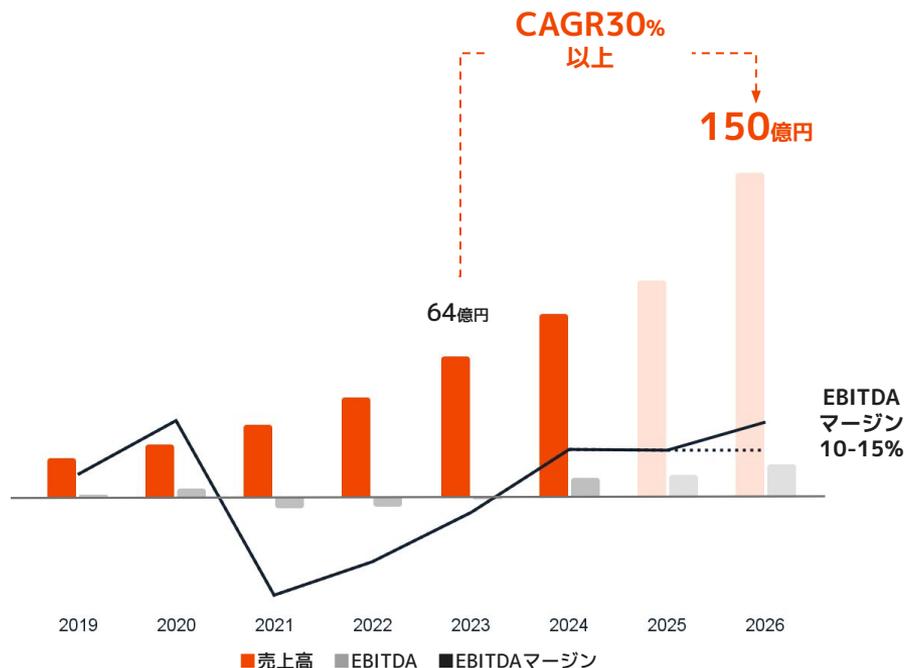
- 2026年までに**中小企業No.1 BPaaSカンパニー**のポジションを確立し、長期的には中小企業市場における圧倒的なシェアを背景に、あらゆるビジネスの起点となる**ビジネス版スーパーアプリ**としてプラットフォーム化していくことを目指す
- 初年度(2024年)は売上高成長率、EBITDAいずれも**期初に開示した業績予想を達成**



# 中期経営計画

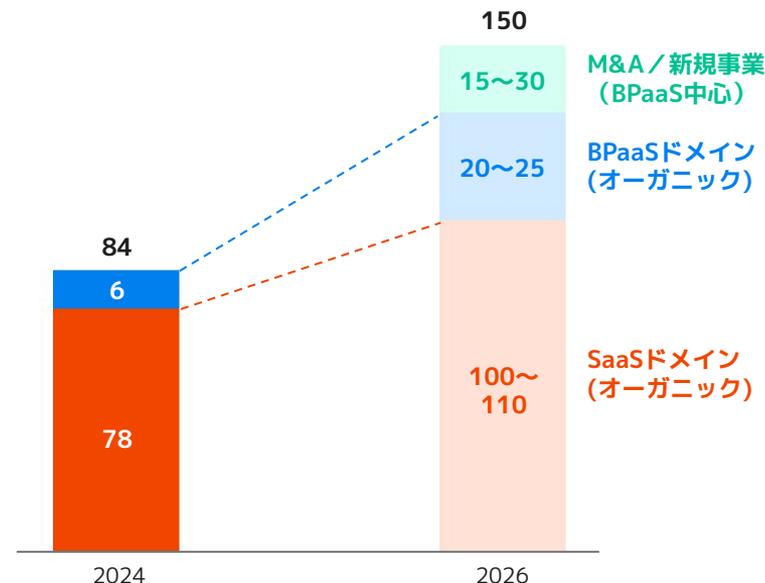
- 中期経営計画の財務目標は、2026年で売上高150億円（CAGR30%以上）、EBITDA15～22.5億円（マージン10～15%）
- ビジネスチャットの売上成長を継続しつつ、次の成長の柱であるBPaaSの売上急拡大、新規事業によって2026年の売上達成を目指す
- 当初はM&A等を除くオーガニックでの目標達成を前提としていたが、BPaaS領域でのM&Aロールアップ戦略による成長の蓋然性が高まったため、2025年度第1四半期にM&Aの実施を含んだ財務目標へと修正

## 連結売上高・EBITDA・EBITDAマージン



## 2026年売上高150億円の内訳

単位：億円



# 中長期の財務ターゲット

- 中長期の財務ターゲットとして、EBITDAマージン25~40%、営業利益率15~30%を想定
- マーケティングやセールスの共通化、プロダクトによるグロース強化によるS&M比率を抑制、G&A比率のコントロールによる高利益体質を実現しつつ、売上高の高成長も合わせて持続していく方針

	2024年 (実績)	2025年 (計画)	2026年 (計画)	中長期 ターゲット
Direct Cost*1	18%	20%	20%	20-25%
限界利益率	82%	80%	80%	75-80%
S&M*2	32%	26-28%	24-28%	15-20%
R&D*3	17%	16-18%	16-18%	15-20%
G&A*4	23%	22-24%	20-24%	10-15%
EBITDAマージン	10%	10-12%	10-15%	25-40%
償却費	9%	9-10%	9-10%	10%前後
営業利益率	1%	1-3%	1-5%	15-30%

\*1 サーバー費用、支払手数料、BPaaSオペレーターおよびカスタマーサポートに関わる人件費など償却費用を除いた管理会計上の売上原価の合計

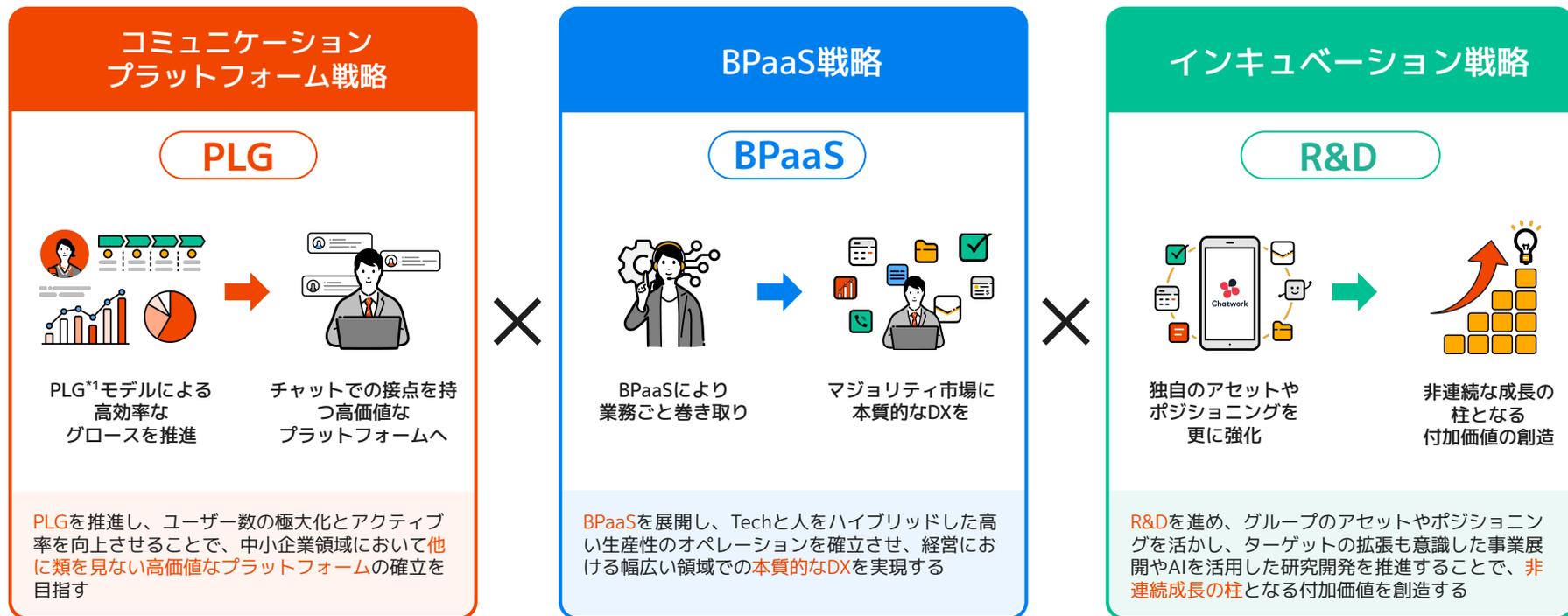
\*2 Sales and Marketing比率の略称。販売促進に係る広告宣伝費やセールス人員の人件費、関連費用など償却費用を除いた管理会計上の費用合計

\*3 Research and Development比率の略称。サービス開発に係るエンジニアの人件費、関連費用など償却費用を除いた管理会計上の費用合計

\*4 General and Administrative比率の略称。コーポレート部門の人件費、関連費用など償却費用を除いた管理会計上の費用合計

# 中期経営計画における3つの戦略

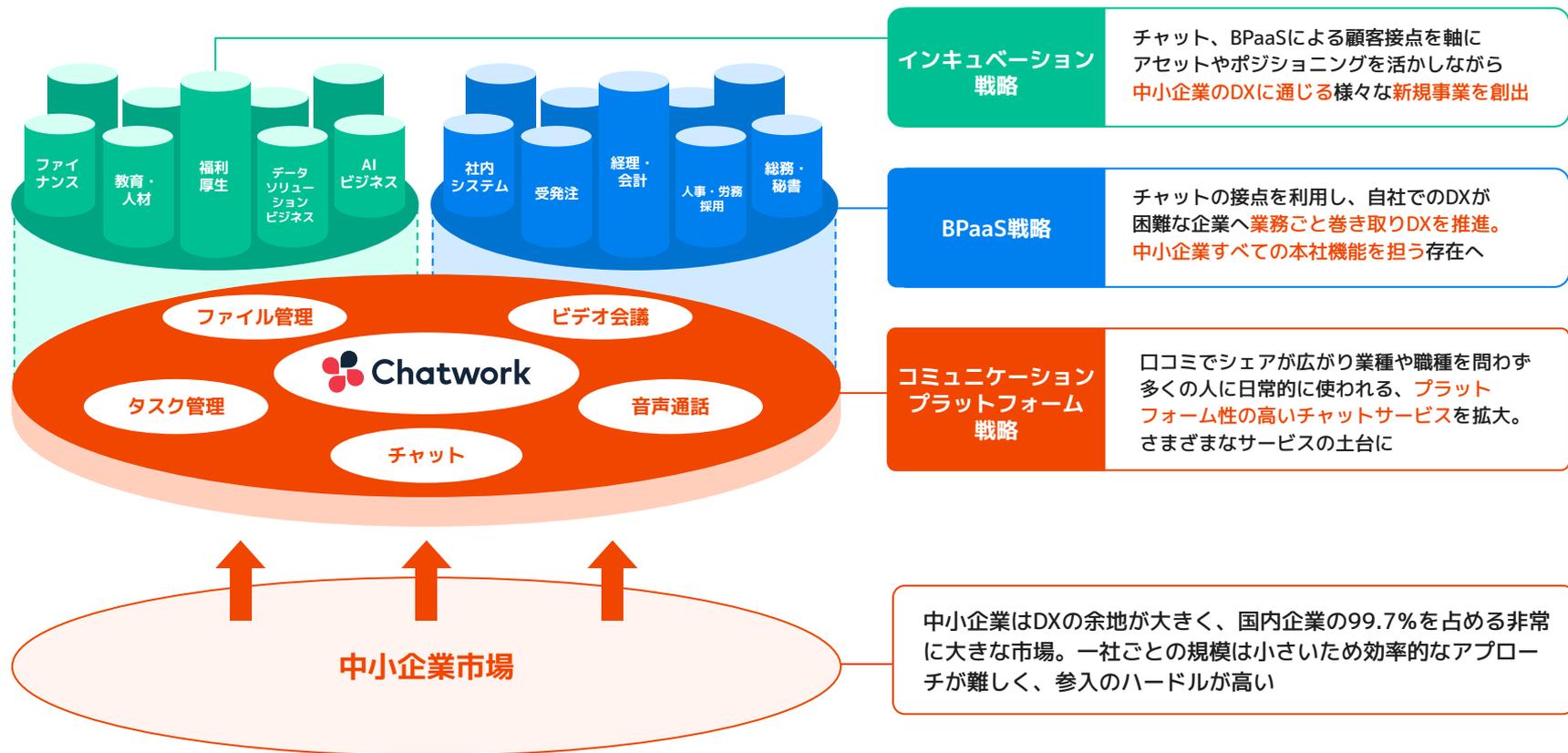
- ビジネスチャットを**コミュニケーションプラットフォーム戦略**により価値向上させ、そのプラットフォーム上で様々なビジネス展開を可能とする**BPaaS戦略**を推進
- グループのアセットを活かした新規事業や、AIを活用した研究開発などを行っていく**インキュベーション戦略**により、さらなるコア事業の創出や非連続成長を狙う



\*1 Product-led Growthの略。米国で注目されているSaaSの成長戦略で、プロダクトを通して顧客獲得をおこなう。旧来型のセールスが牽引する成長戦略をSLG (Sales-Led Growth) と呼び区別している

# 3つの戦略の関係性・つながり

ビジネスチャットを基盤に、BPaaS領域および新規事業を連続的に展開



## 03 | 參考資料

# IRメール配信登録

- 当社をより深く理解いただくため、適時開示以外にも各メディアにて情報を配信中
- IRメール配信登録いただくことで、より便利に当社のIR情報を確認が可能

 **IRメール配信登録**

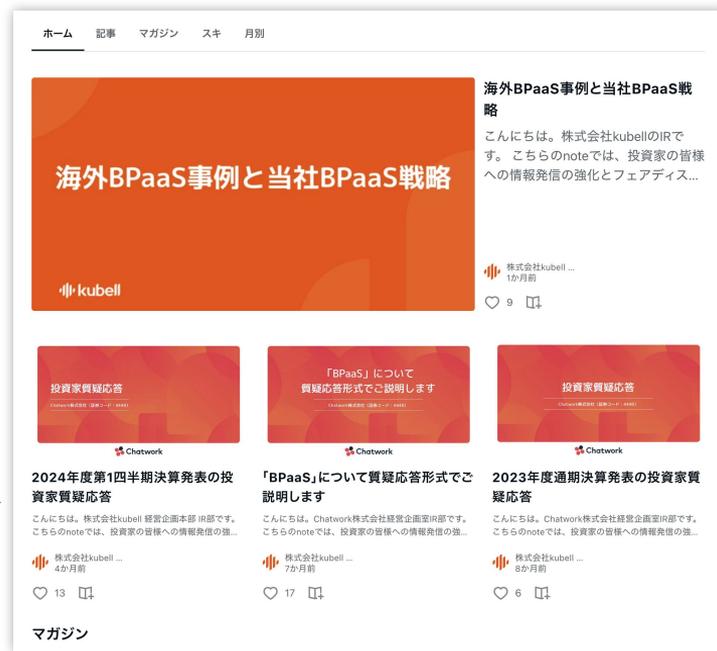
[https://l.chatwork.com/ir\\_mail](https://l.chatwork.com/ir_mail)



 **IR通信**

note : 株式会社kubell IR

[https://note.com/kubell\\_ir/](https://note.com/kubell_ir/)



ホーム 記事 マガジン スキ 月別

## 海外BPaaS事例と当社BPaaS戦略

株式会社kubell ... 1か月前

9 0

### 投資家質疑応答

Chatwork

### 「BPaaS」について質疑応答形式でご説明します

株式会社kubell ... 7か月前

### 投資家質疑応答

Chatwork

### 2024年度第1四半期決算発表の投資家質疑応答

株式会社kubell ... 4か月前

### 「BPaaS」について質疑応答形式でご説明します

株式会社kubell ... 7か月前

### 2023年度通期決算発表の投資家質疑応答

株式会社kubell ... 8か月前

マガジン

# 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

