2027年6月期 第1四半期

決算説明資料

＜証券コード　598A＞

2026年11月　チャットプラス株式会社

INDEX

01 2027年6月期 第1四半期 決算概況 P. 3

02 2027年6月期 第1四半期 トピックス P.13

03 2027年6月期 業績予想と重要施策 P.15

04 Appendix
会社概要
市場環境と競争優位性
成長戦略 P.22

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

2027年6月期第1四半期

01 決算概況

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

エグゼクティブ・サマリー

2027年6月期 1Q 業績

財務指標

売上高		営業利益	
	YoY		YoY
3.2億円	+10.7%	1.5億円	+9.8%

成長指標

ARR	
	YoY
12.7億円	+9.3%

- 売上高は四半期ベースで過去最高となる322百万円
- 営業利益も堅調に推移し、対前年同期比で＋13百万円となる156百万円
- 引き続き高価格帯サービス（AI AgentPlus）へのシフトが進みARRが拡大

2027年6月期 1Q トピックス

- AIエージェントによる顧客応対から、その後に発生する業務処理までを自動化するサービス「AI AgentPlus Pro」の提供開始
- AI導入・業務設計、AIエージェント構築、業務自動化、既存システム連携、個別開発、導入後の改善支援を行う「AXソリューション」の提供を開始

2027年6月期 通期業績

- 対通期業績予想で堅調に推移
- 通期業績予想に対する進捗率は、売上高23.5%、営業利益28.2%となり、順調に進捗

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

前年同期に対して、売上高は＋10.7%、営業利益は＋9.8%、当期純利益は＋14.1%と順調に拡大

（百万円）	2026年6月期1Q 実績	2026年6月期1Q 売上高構成比	2027年6月期1Q 実績	2027年6月期1Q 売上高構成比	対前年比 金額（増減率）	対前年比 売上高構成比増減
売上高	291	-	322	-	+31 (+10.7%)	-
売上原価	70	24.3%	73	22.8%	+2 (+3.6%)	△1.5pt
売上総利益	220	75.7%	248	77.2%	+28 (+12.9%)	+1.5pt
販売費及び一般管理費	77	26.6%	92	28.6%	+14 (+18.8%)	+2.0pt
営業利益	142	49.1%	156	48.7%	+13 (+9.8%)	△0.4pt
経常利益	142	49.1%	153	47.5%	+10 (+7.1%)	△1.6pt
四半期純利益	93	32.2%	106	33.2%	+13 (+14.1%)	+1.0pt
EPS（円）		-	22.99	-		

売上高

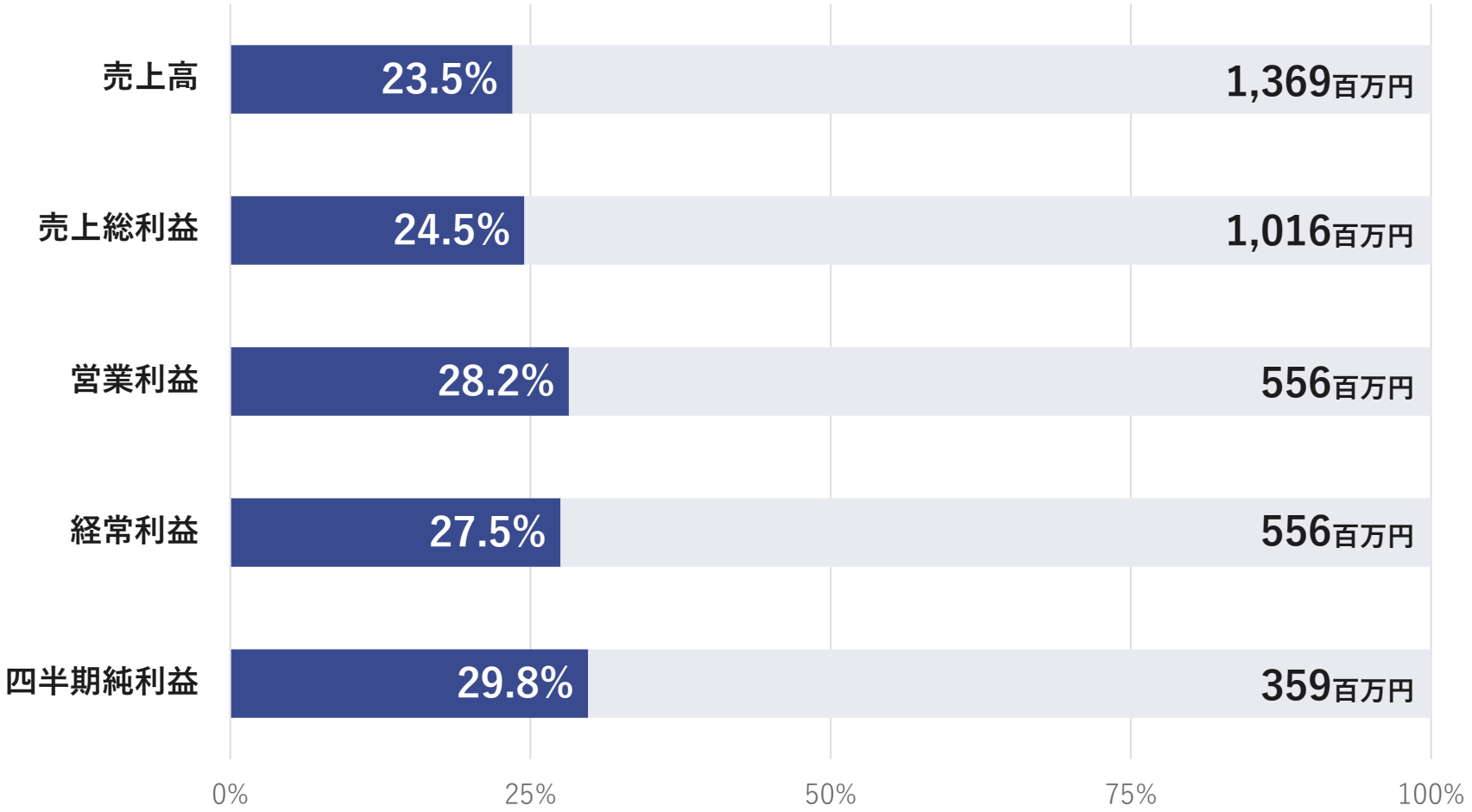
売上高は、AI AgentPlus及びFAQPlusのストック型収益が順調に増加

営業費用・利益

- 売上原価は、売上高及び利用量の増加に伴いシステム利用料が増加したが、固定費の増加は限定的。
- 販売費及び一般管理費は、昇給及び新卒採用に伴う人件費、新サービス開発に係る研究開発費の増加等により、営業利益率は同0.4pt低下したものの、営業利益は前年同期比9.8%増加。
- 四半期純利益は、特別利益としてソフトウエアの売却益12百万円を計上したこと等により、売上高四半期純利益率が前年同期比1.0pt上昇。

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

通期業績予想の達成に向けて堅調に進捗



売上高

売上高は、AI AgentPlusの増加により、進捗率23.5%と堅調に推移

売上総利益

売上高及び利用量の増加に伴いシステム利用料が増加したものの、固定費の増加は限定的であり、売上総利益率は進捗率24.5%と堅調に推移

営業利益・経常利益

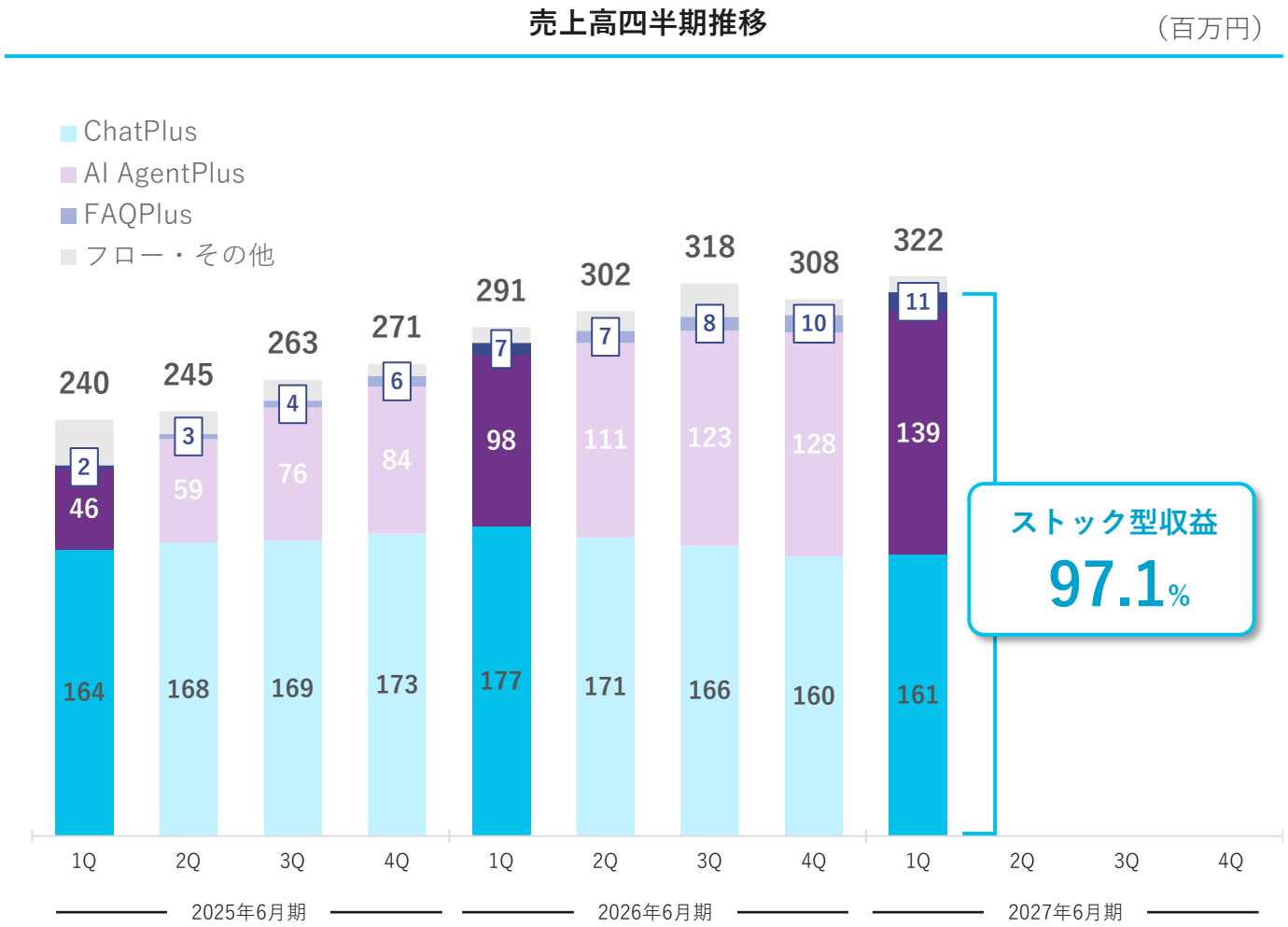
・昇給・新卒採用に伴う人件費や新サービス開発に係る研究開発費が増加したものの、一部費用の効率化・削減効果により、営業利益は通期業績予想に対して28.2%と堅調に進捗
・第2四半期以降は概ね当初計画どおりの費用発生を見込むことから、通期業績予想は据え置き

四半期純利益

特別利益としてソフトウエア売却益12百万円を計上したこと等により、売上高四半期純利益率は29.8%と堅調に推移

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

MRRの伸長を背景に、売上高は四半期ベースで過去最高を更新
ストック型収益は97.1%と安定した収益構造



低価格プランの解約に伴いChatPlus売上高が16百万円減少した一方、
AI AgentPlus売上高は前年同期比40百万円増加したことにより増収

ストック型収益

Chat Plus+ / AI Agent Plus+ / FAQ Plus+

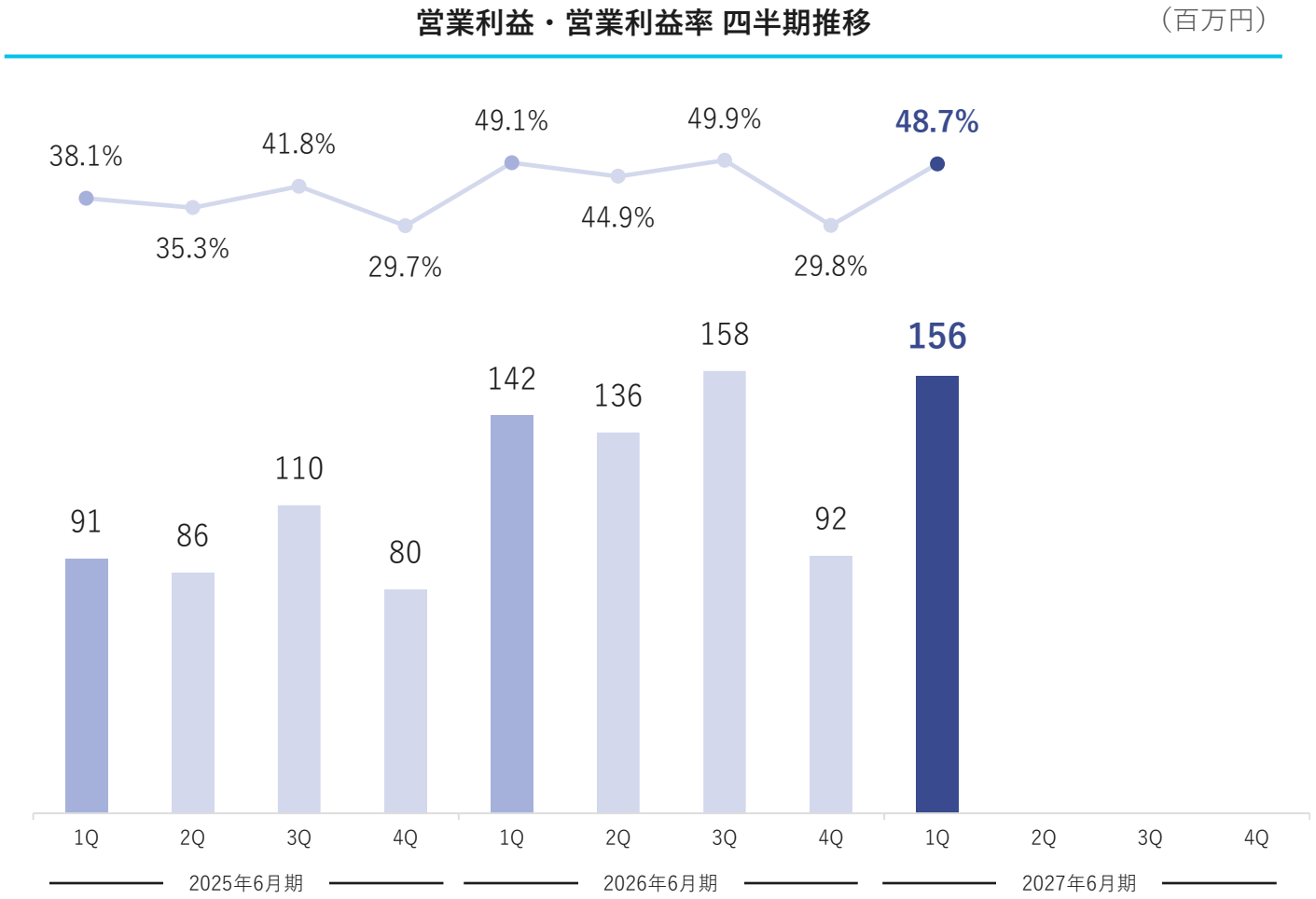
に係る月額、年額収入

フロー型収益・その他

・各サービスに係る追加機能開発、スポット収入
・媒体運営者向けコンテンツ配信サービス

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

営業利益率は48.7%と引き続き高い水準を維持

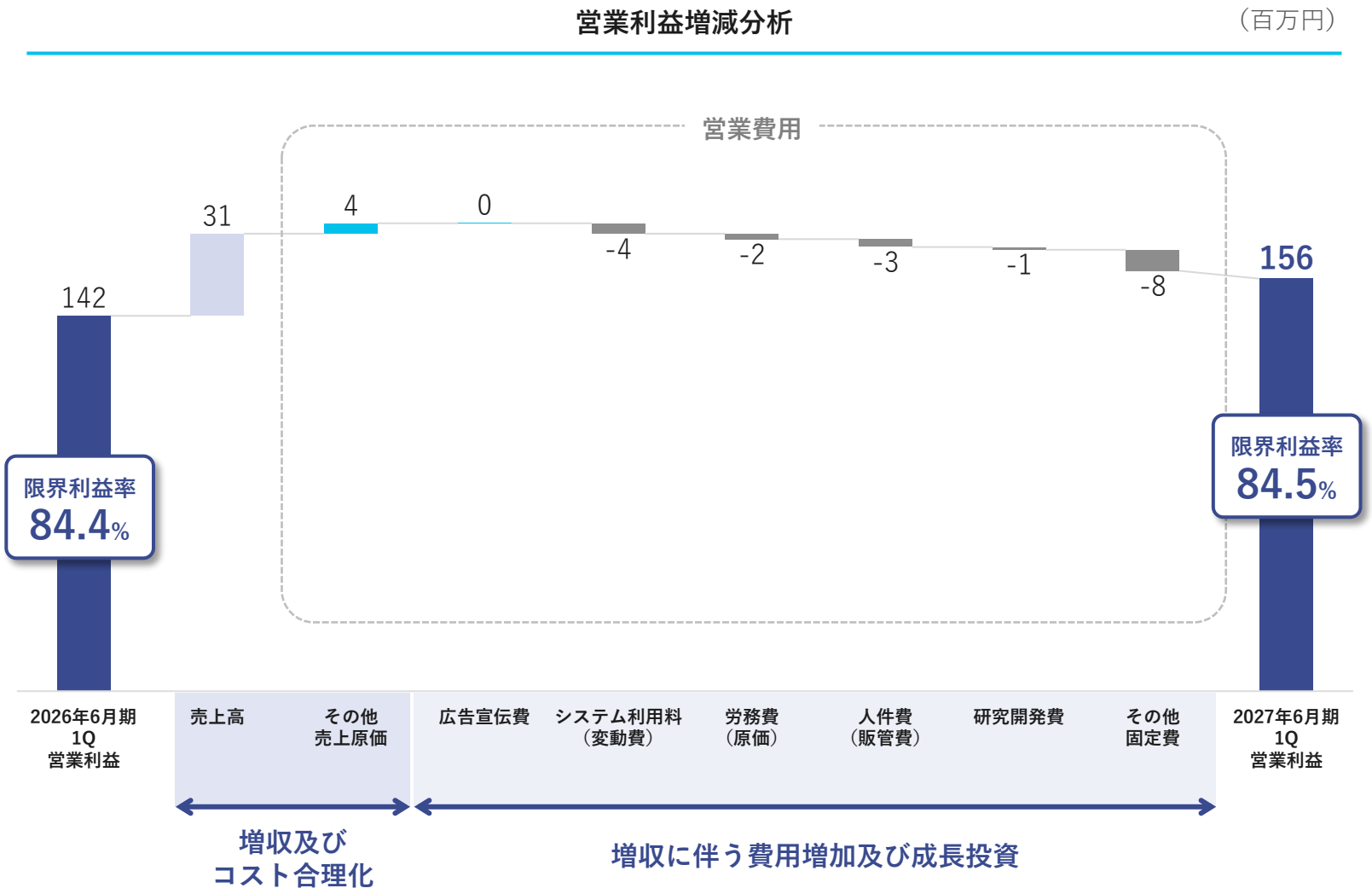


営業利益の推移

- 4Qは広告宣伝費や研究開発費が増加する傾向
- 当四半期は、システム利用料、人件費、研究開発費等の増加を吸収し、高い営業利益率を維持し、前年同期比9.8%増加

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

高い限界利益率を背景に、固定費の増加を吸収し、営業利益は増加



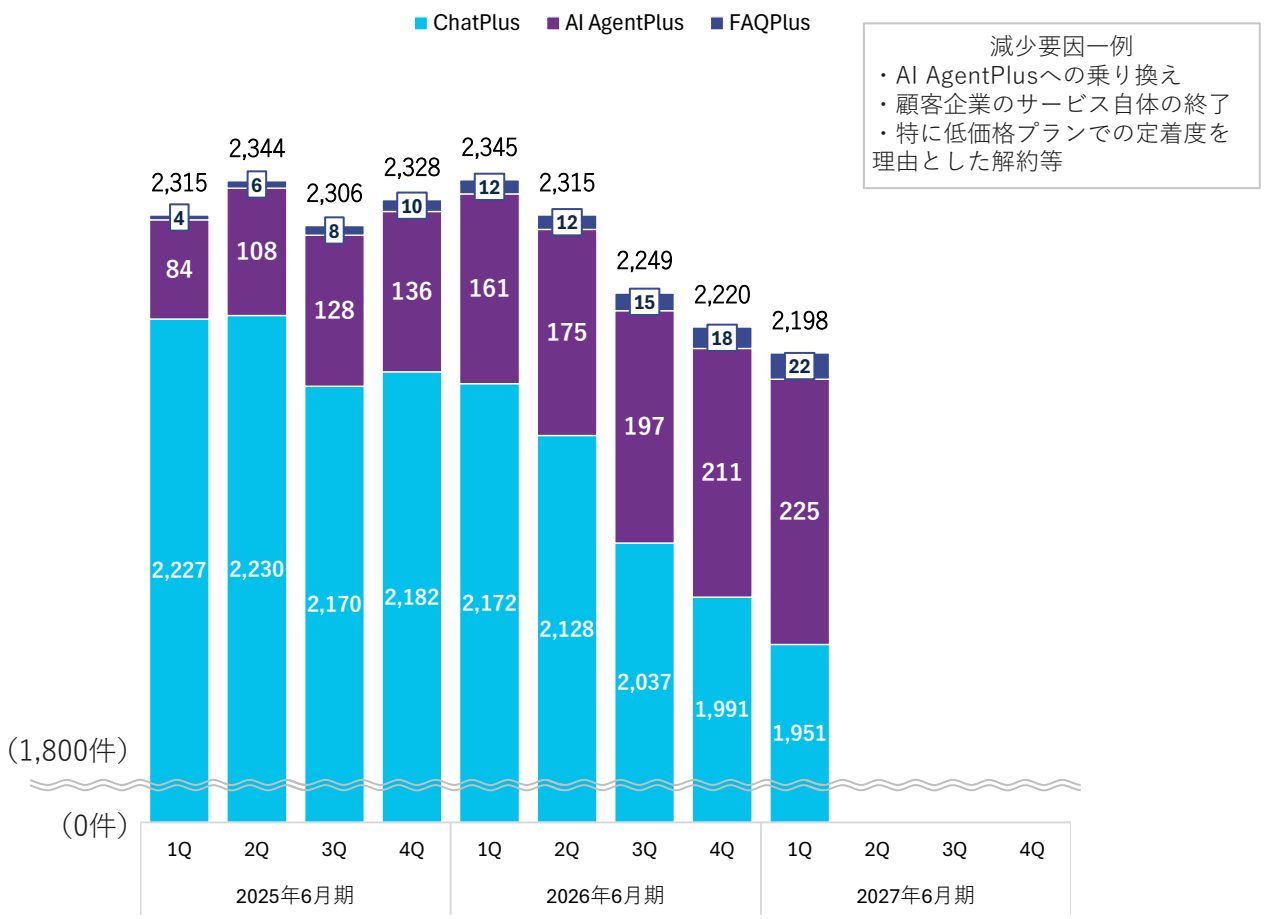
当社費用構造の特徴

- **ストック型収益モデルと高い限界利益率により利益が積み上がる**
- 変動費はAWS等のインフラ費用が中心
- 営業費用は固定費中心
- 社内開発体制により、追加開発コストを抑制

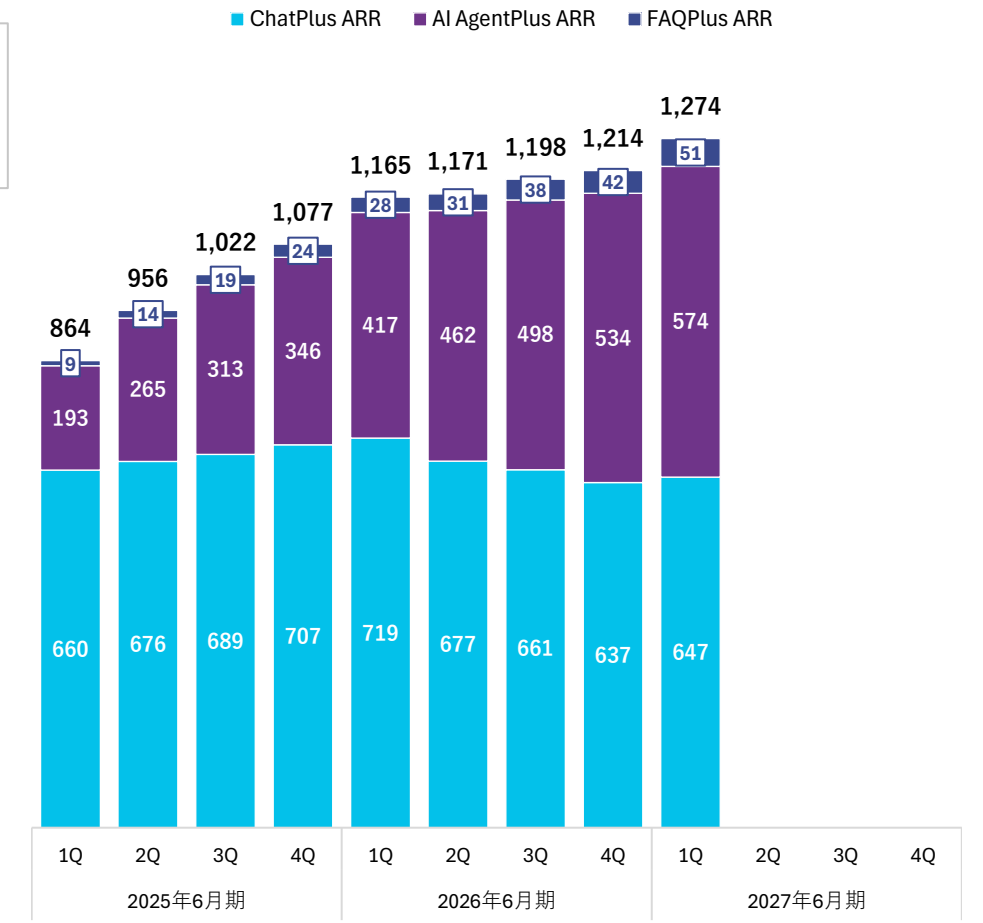
ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

ChatPlusのうち低価格なプランのアカウント数が減少※1し、AI AgentPlus、FAQPlusのアカウント数が増
アカウント数合計は減少するもののARR全体は増加し、収益基盤は強化

サービス別アカウント数※2の推移



サービス別ARRの推移

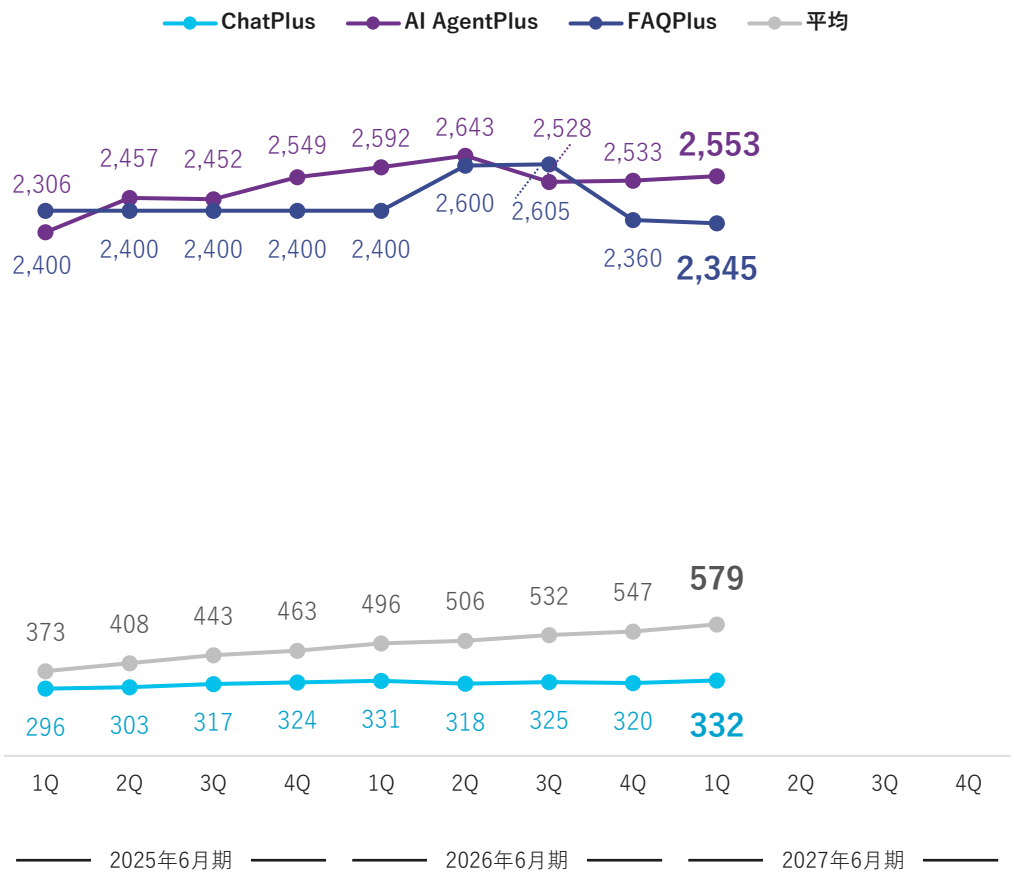


※1：ChatPlusの各プランのアカウント数推移はAppendix参照
※2：アカウント数はサービス別に集計。例えば、ChatPlusユーザーがFAQPlusを利用する場合は、FAQPlusも1アカウントとして集計

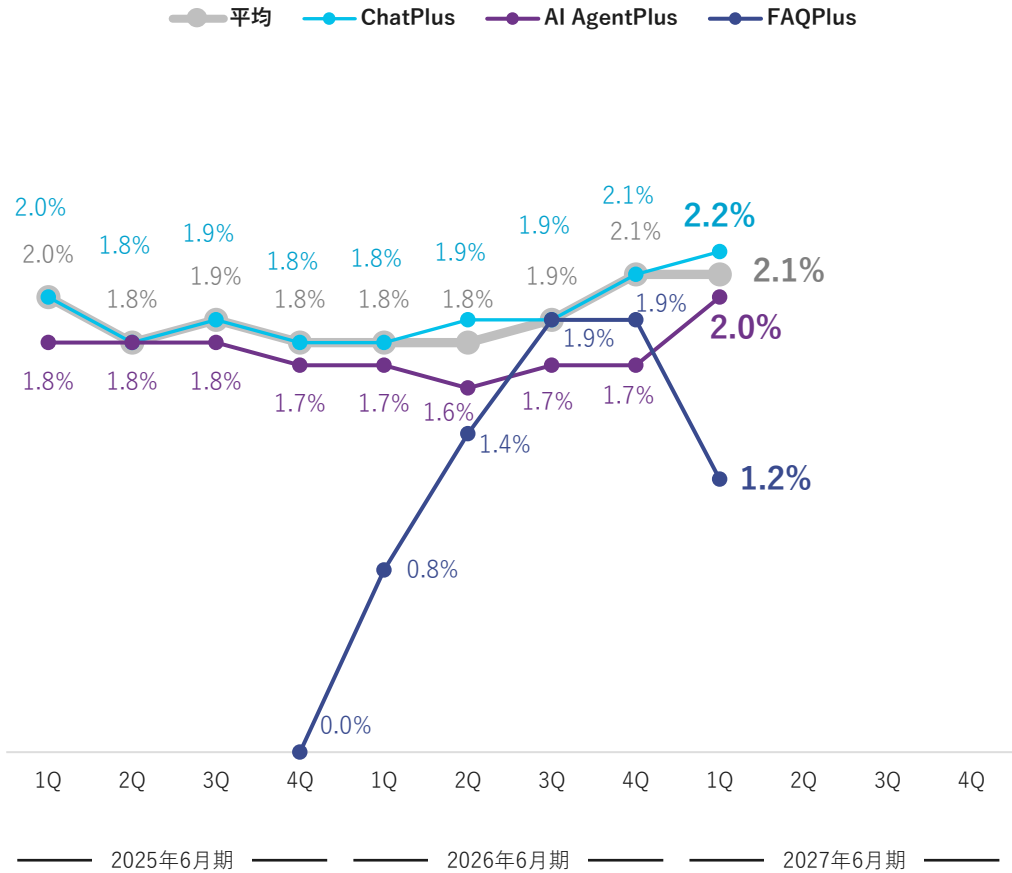
ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

高単価のAI AgentPlus、FAQPlusの増加に伴い、平均ARPAは増加傾向
Churnレートも引き続き安定して推移

サービス別ARPA※1推移



サービス別Churnrレート※2の推移



※１：ARR÷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＝当月解約件数÷（前月アカウント数合計＋当月新規契約件数）

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

（百万円）	2026年6月期	2027年6月期1Q	増減
流動資産	1,116	1,923	+806
現金及び預金	1,030	1,831	+800
固定資産	201	199	△2
資産合計	1,318	2,122	+803
流動負債	507	401	△106
契約負債	255	238	△17
固定負債	57	55	△1
（有利子負債）	40	28	△11
負債合計	564	457	△107
純資産	753	1,665	+911
負債純資産合計	1,318	2,122	+803
自己資本比率	57.2%	78.5%	+21.3pt

資産の部

- **東京証券取引所グロース市場への新規上場に伴う新株発行等により、現預金が800百万円増加。**
- 固定資産は、機能追加開発等によるソフトウエア及びソフトウエア仮勘定が4百万円増加するものの、繰延税金資産が5百万円減少

負債・純資産

- 契約負債は、契約件数は増加するものの４月開始の年契約が多いため、売上への振替により減少。
- 有利子負債は、約定弁済により減少。
- **東京証券取引所グロース市場への新規上場に伴う新株発行により、資本金及び資本剰余金がそれぞれ408百万円増加。**

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

2027年6月期第1四半期

02 トピックス

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

AIエージェントの導入・運用定着を支援する「AXソリューション」と顧客対応後の業務処理までを自動化する「AI AgentPlus Pro」をリリース。企業のAI活用を包括的に支援

2026年8月

AXソリューションサービス開始

AIエージェントの導入診断・コンサルティング、構築、
カスタム開発、運用定着までを一貫支援

2026年8月

AI AgentPlus Proリリース

問い合わせへの回答にとどまらず、CRMへの自動登録や
担当者への通知など、その後の業務処理まで自動化

提供プロセス

無料診断（一週間） → PoC 2~4週間 → 本格導入

AI Agent サービス導入

処理フロー例

問い合わせ受信 → AIによる判定・要約 → CRM自動記録 → 担当者へ通知 → 顧客への回答送信

運用・定着までの導入支援及び継続的な運用支援

「問い合わせ対応の自動化」から「業務全体の自動化」へ対応領域を拡大

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

03　業績予想と重要施策

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

2027年6月期 通期業績予想

（百万円）	2026年6月期	2027年6月期	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%

- 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**

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

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

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

※：Life Time Valueの略。1顧客が契約期間を通じて企業にもたらす累計収益

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

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

無料診断	PoC	本格導入	運用・改善
1週間	2~4週間		継続

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

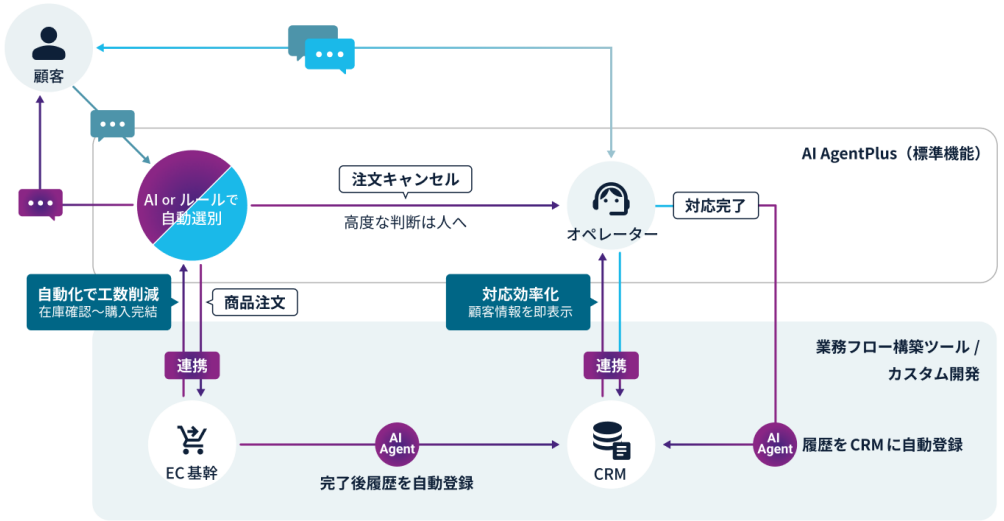
- **AI導入×業務効率化の知見がない**
- **独自のフローで生成AIを活用したい**
- **多額のAI開発費用や成果に不安**
- **既存SaaSや社内システムと連携したい**
- **導入後、もし運用ルールが変更されたら…**



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



ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

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

問い合わせ受信 → AIによる判定・要約 → CRM自動記録 → 担当者へ通知 → 顧客への回答送信

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

AI AgentPlus Pro
ARPA 3,000千円/年

Chat Plus+ ARPA 320千円/年

AI Agent Plus+ ARPA 2,533千円/年

チャットボット導入後の企業の課題



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

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

AXソリューション、 AI AgentPlus Proはともに2026年8月にローンチ完了
今後は既存顧客を中心に提案を強化

AX ソリューション

状況	戦略	足元の進捗
2026年8月 サービス開始	既存顧客を中心に 提案を強化	AXソリューションの 初受注を獲得

AI AgentPlus Pro

状況	戦略	足元の進捗
2026年8月 ローンチ完了	ChatPlusや AI AgentPlusからの アップセル提案	CS活動による 継続的な提案

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

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

	2026年6月期		2027年6月期（予想）		増減
	中間	期末	中間	期末	
年間配当金	-	3.0円	-	9.0円	+6.0円
配当性向	-	3.5%	-	12.2%	+8.7pt

- 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。

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

Appendix

04 会社概要

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

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	髙橋　智
	社外監査役	久礼　美紀子
従業員数	22名（2026年9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	



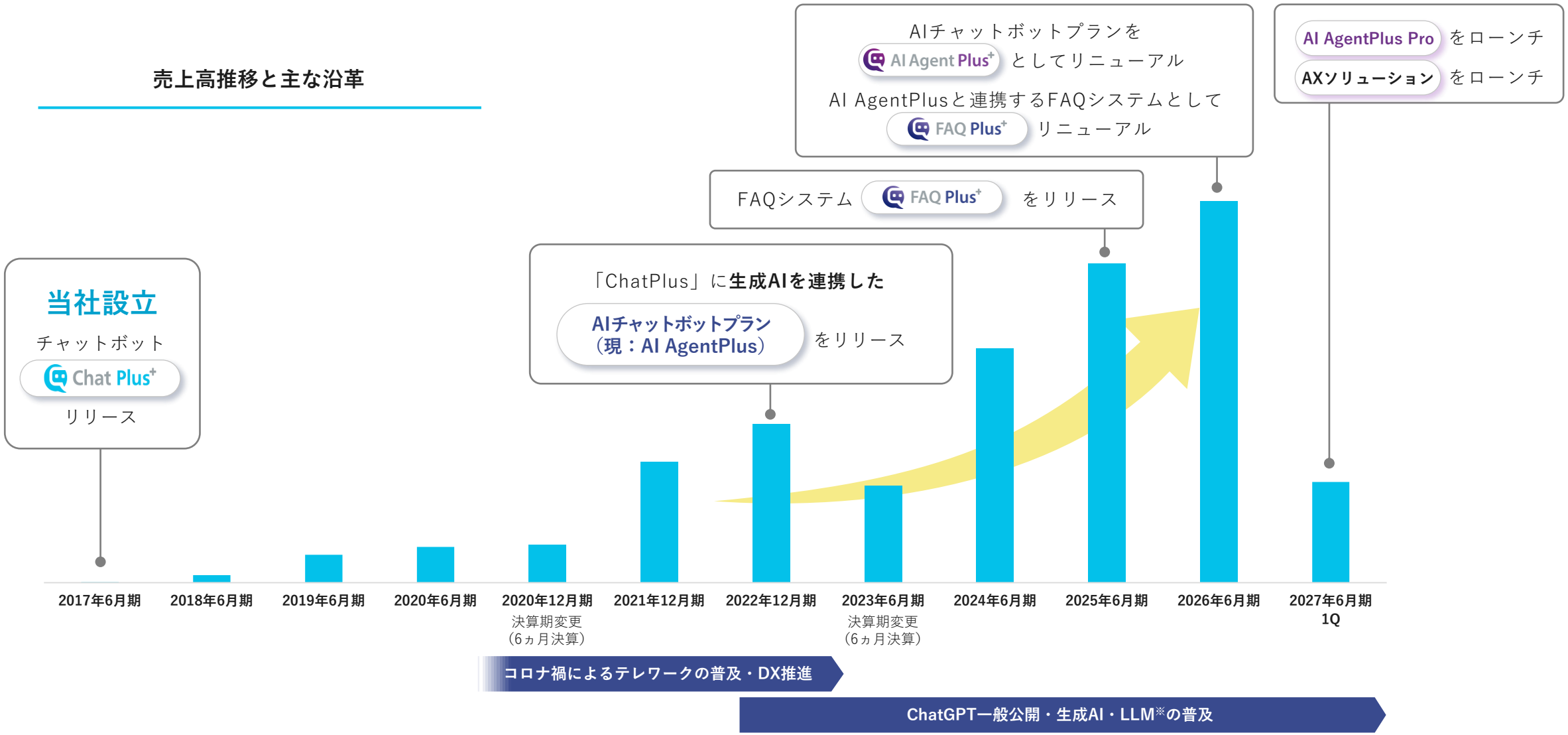
※チャットボットシステム：「会話(チャット)」と「ロボット(ボット)」を組み合わせた造語で、コンピューターが人間に代わって、主にテキストで会話を行う自動会話プログラム

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

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



※LLM：Large Language Models（大規模言語モデル）の略で、大量のテキストデータを学習し、高度な自然言語処理を実現するAI技術

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

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

Chat Plus+

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 Agent Plus+

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

FAQ Plus+

※1：FAQシステムとは、「よくある質問（Frequently Asked Questions）」と回答をデータベース化し、Web上で管理できる仕組み

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

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（自動応対）

- **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で応対を一元管理

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
- 複数同時応対が可能になり、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
丁寧で柔軟な応対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

※1：プランにより利用できる機能は異なる

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

基盤であるChatPlusに生成AIを連携することで、高度な文脈理解と柔軟な応対を実現
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

Chat Plus+

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、誤情報のリスクは低い
・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ティング
・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

AI Agent Plus+

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ティングし、AIが具体的な改善案を提示

※：導入企業が、AIによる回答生成時の素材としてアップロードするデータ（パンフレットや説明書等の商品・サービス等に関するデータ）

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

Chat Plus+



カゴメ株式会社

導入3ヶ月で 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

効果

- **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 Agent Plus+



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**

※訪問者の問合せ件数に対して、生成AIが回答できた件数の割合

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

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

FAQ Plus 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に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する

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。

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。

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。

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。

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。

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

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

顧客一覧（抜粋）

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９月末時点アカウント数※ 2,198件

メーカー
ELECOM LIFESTYLE INNOVATION
フランスベッド
PROTERIAL
NS FaFa Japan
MiSUMi
ZOJIRUSHI
ナリス化粧品

サービス
TAKAYOSHI
LASTONEMILE
kinko's On Demand Solutions KONICA MINOLTA
TAKAMI BRIDAL since 1923
パーソル ビジネスプロセスデザイン

IT・情報通信
両備システムズ
Benchmark
株式会社法研
docomo
OPEN UP オープンアップITエンジニア
KING OF TIME

小売
COLE HAAN
disk union
ベビーのために、世界から。 Nihon ikuji
Honeys
株式会社ドーム

食品・製薬
自然と健康を科学する ツムラ
Yakult 堺ヤクルト販売株式会社
Otsuka 大塚製薬
自然を、おいしく、楽しく。 KAGOME

教育
KUMON
株式会社日建学院
穴吹カレッジグループ

不動産・建設
大東建託

保険
損保ジャパン パートナーズ

運輸・物流
JAPAN AIRLINES
RESL 株式会社JR東日本スマートロジスティクス
株式会社 丸運

※：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

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

ユーザーからの評価

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。

29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 Fall 時点で29期連続受賞

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

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。

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

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

髙橋　智

株式会社スタートトゥデイ（現　株式会社ZOZO）を経て、2010年株式会社アクロスザシー設立。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・鮫島法律事務所パートナー(現任)。

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

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

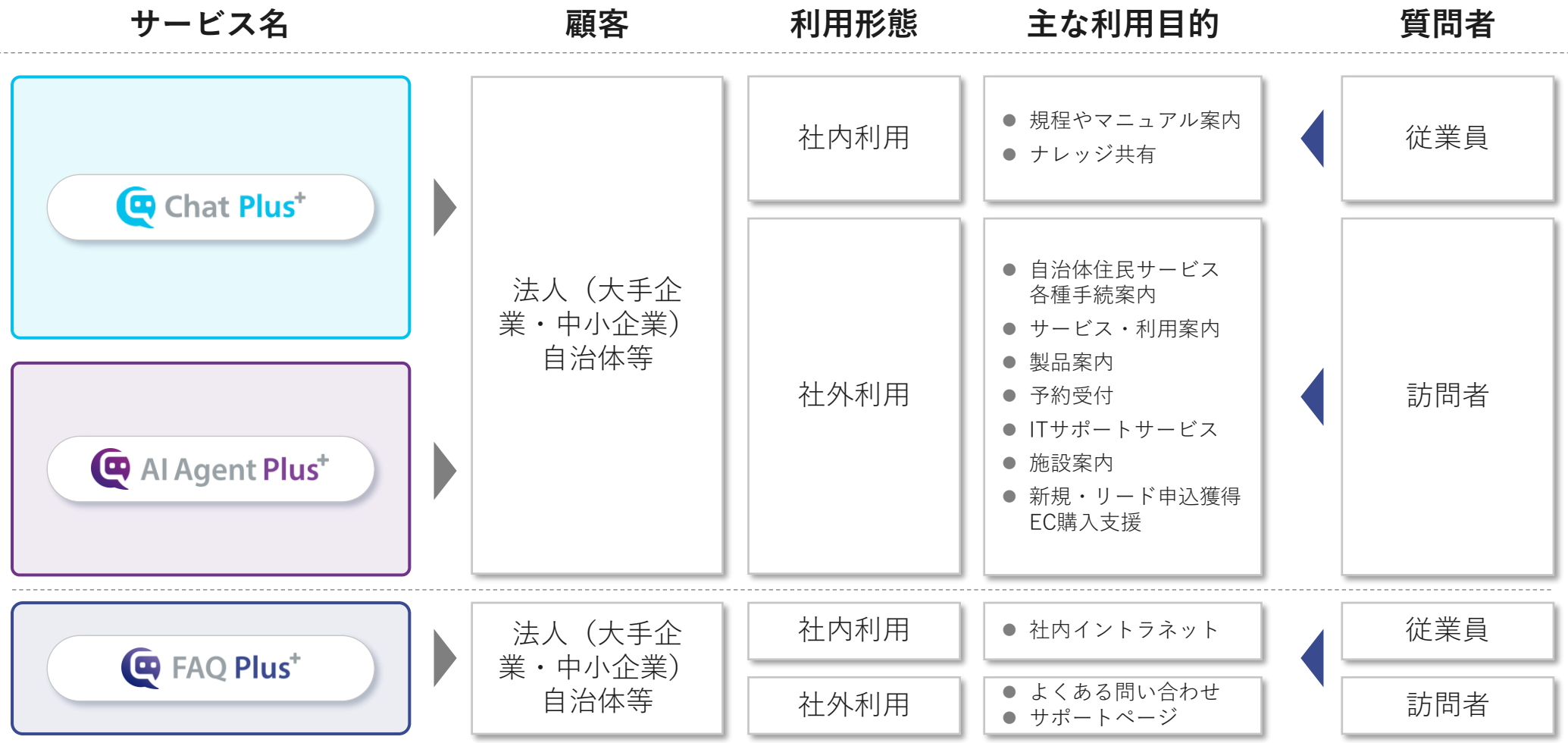
従業員満足度(ES)向上

・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

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

サービスの利用目的

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



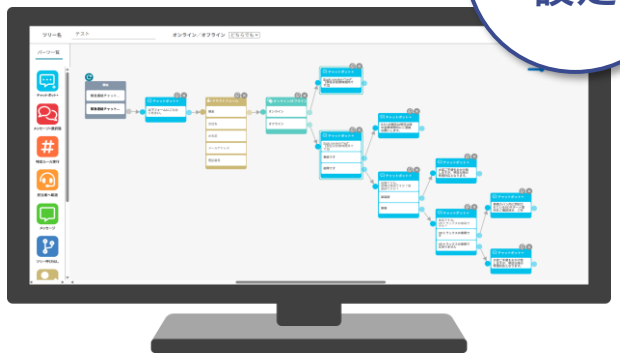
ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

設定構築から運用・分析改善まで、ITツールに不慣れな方でも使いやすい操作性が特長

機能の一例

ツリーエディター

簡単設定

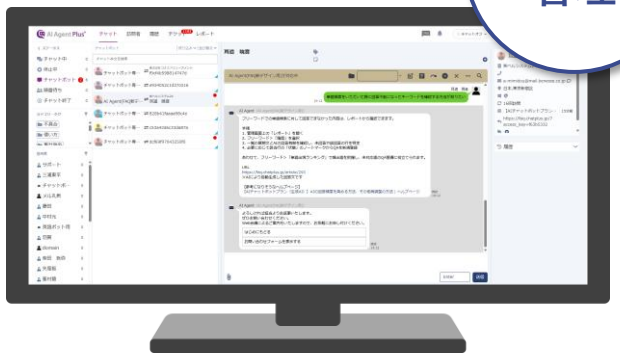


・ツリーエディターのツリーとは、質疑応答の分岐（シナリオ）を、樹形図（ツリー構造）で視覚化したもの

・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



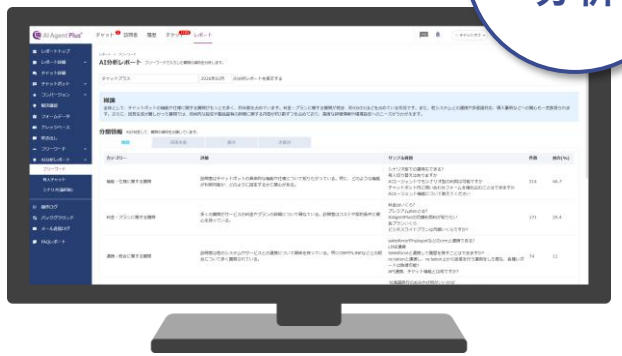
・訪問者が記入中の言葉を、リアルタイムでオペレーターが確認できるため、スピーディーな回答が可能

・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・有人ともに応対履歴を分析評価

・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応対品質向上を支援

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%

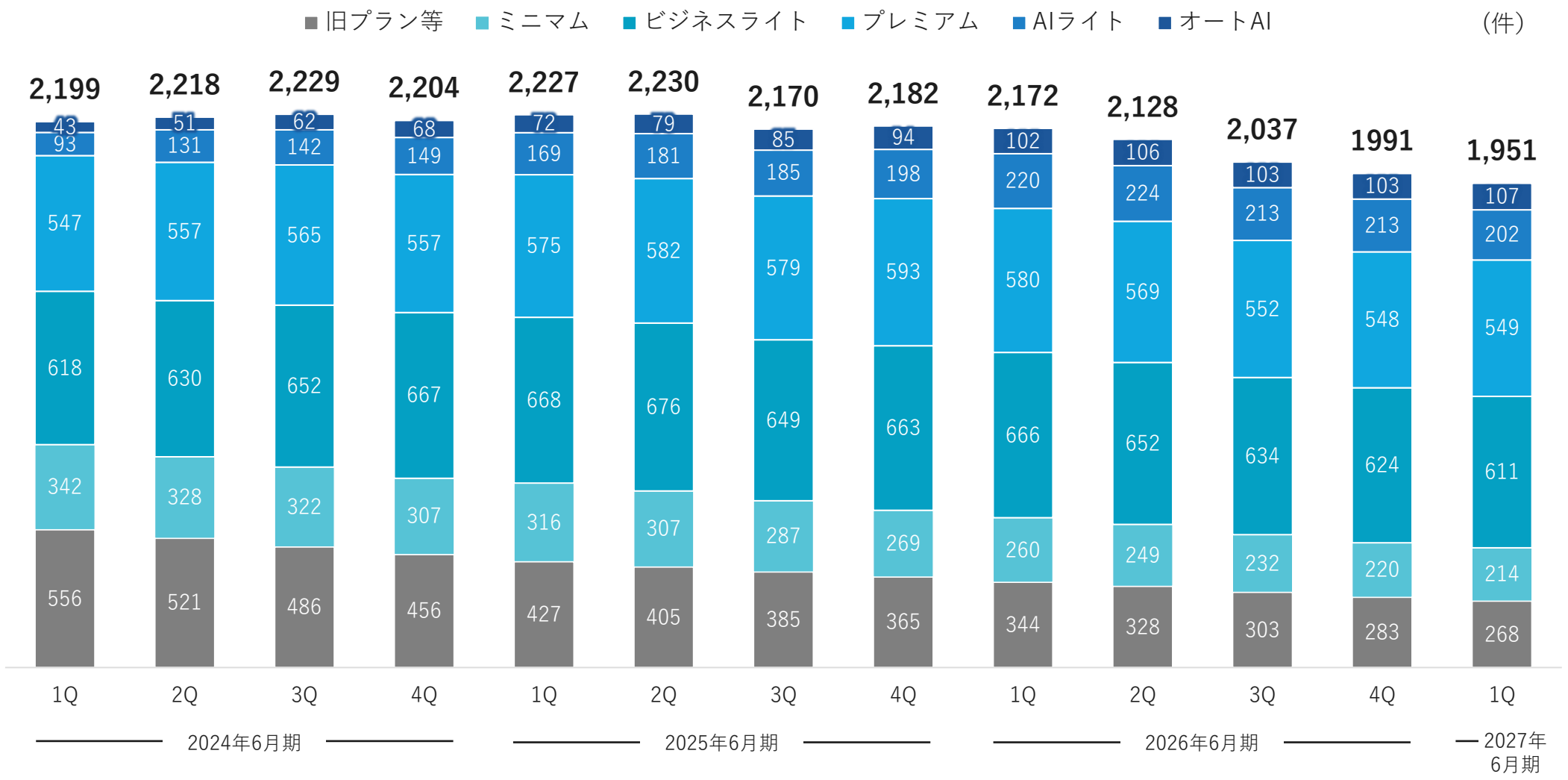
使い方

「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

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

ChatPlusの各プランの件数推移

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



ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

Appendix

04 市場環境と競争優位性

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

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５Ｇ
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」

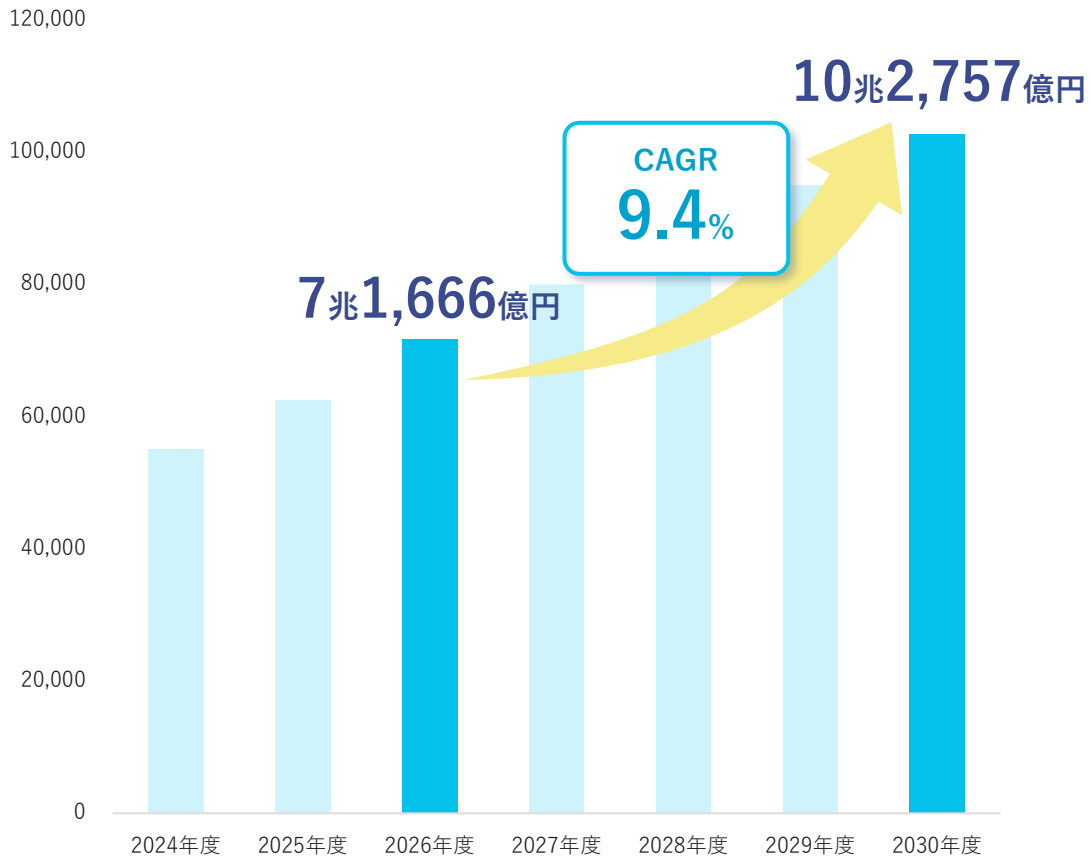
当社関連領域

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

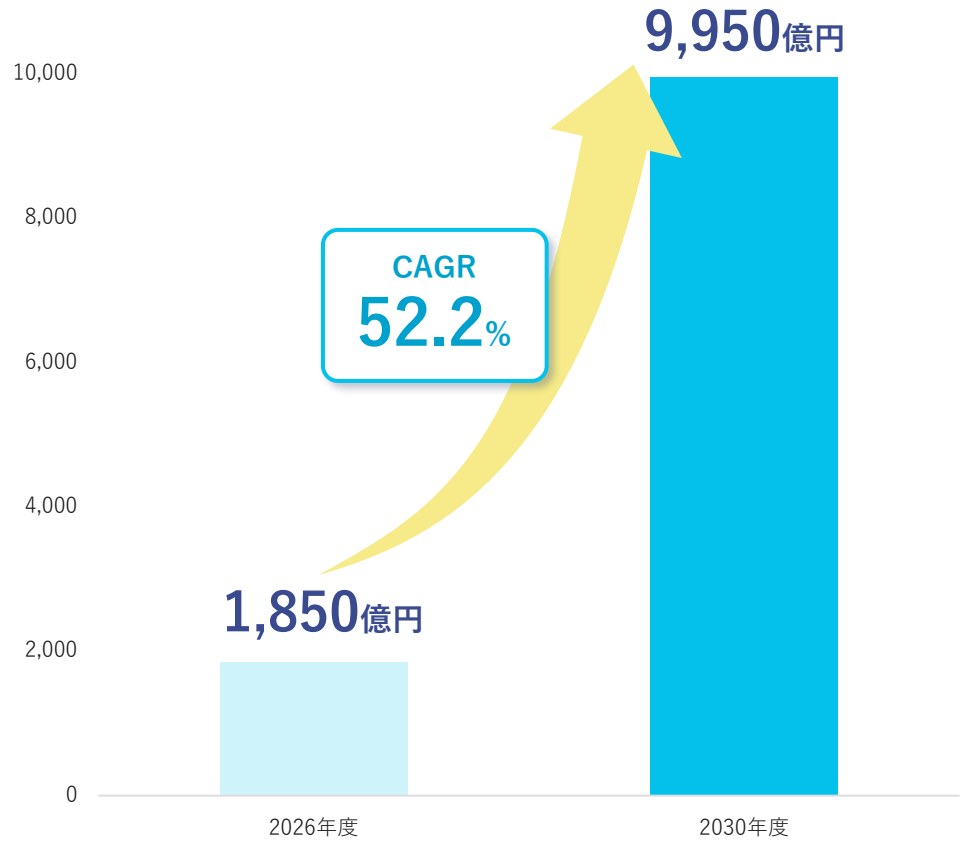
市場規模

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



※1：富士キメラ総研「業種別IT投資動向／DX市場の将来展望 2026年版 DX投資編」

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

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

チャットボットツールポジショニング（※1）



認知度…ITreviw Gridのサイトのレビュー数、検索ボリューム
満足度…ITreviw Gridのサイトのユーザーレビュー

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

- 直感的で使いやすく、導入・運用が容易
- 問い合わせ対応の自動化により、業務負担及び対応工数を削減
- 多彩な機能と高いカスタマイズ性により、幅広い業務に対応
- 充実した機能と手厚いサポートを低価格で提供し、費用対効果が高い

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

※1：出典：アイティクラウド「ITreview Grid Award 2026 Fall（2026年9月30日時点） チャットボットツール部門」より当社が加工

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

競争力の源泉ポイント

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

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

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

導入支援 | 導入 | 運用支援 | 継続的な機能改善

様々なアプローチ

- 個別面談
- セミナー
- 無料トライアル

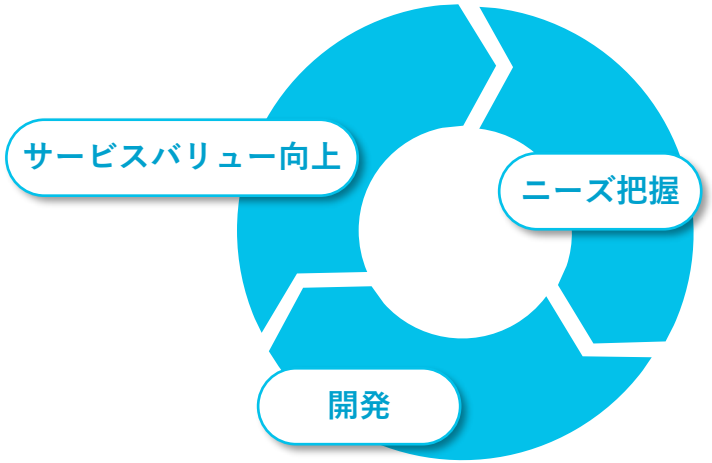
カスタマーサクセス

顧客ニーズに合わせた
支援を複数用意

- 個別面談
- 担当者向け設定講習会
- 運用相談会
- アップデート情報や成功事例などの情報配信
- 有人チャットサポート（営業時間内）
- 自動チャットサポート（24時間365日）
- ヘルプサイト（FAQPlus）

開発

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



ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

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

	機能例 1	機能例 2	機能例 3
顧客要望	訪問者毎の契約や利用状況に応じた回答をしたい	訪問者の自由入力が多様化すると、問い合わせ傾向が把握しにくい	同じ質問でも訪問者の属性により異なる回答内容にしてほしい
追加した機能	**顧客データと連携し、個別応対ができるパーソナライズ回答機能を追加**	**会話履歴を分析し、問い合わせ内容をカテゴリ別に集計・可視化するレポート機能を追加**	**条件で事前に属性を振り分け、特定のナレッジを対象に生成AIが回答する回答範囲制御機能を追加**

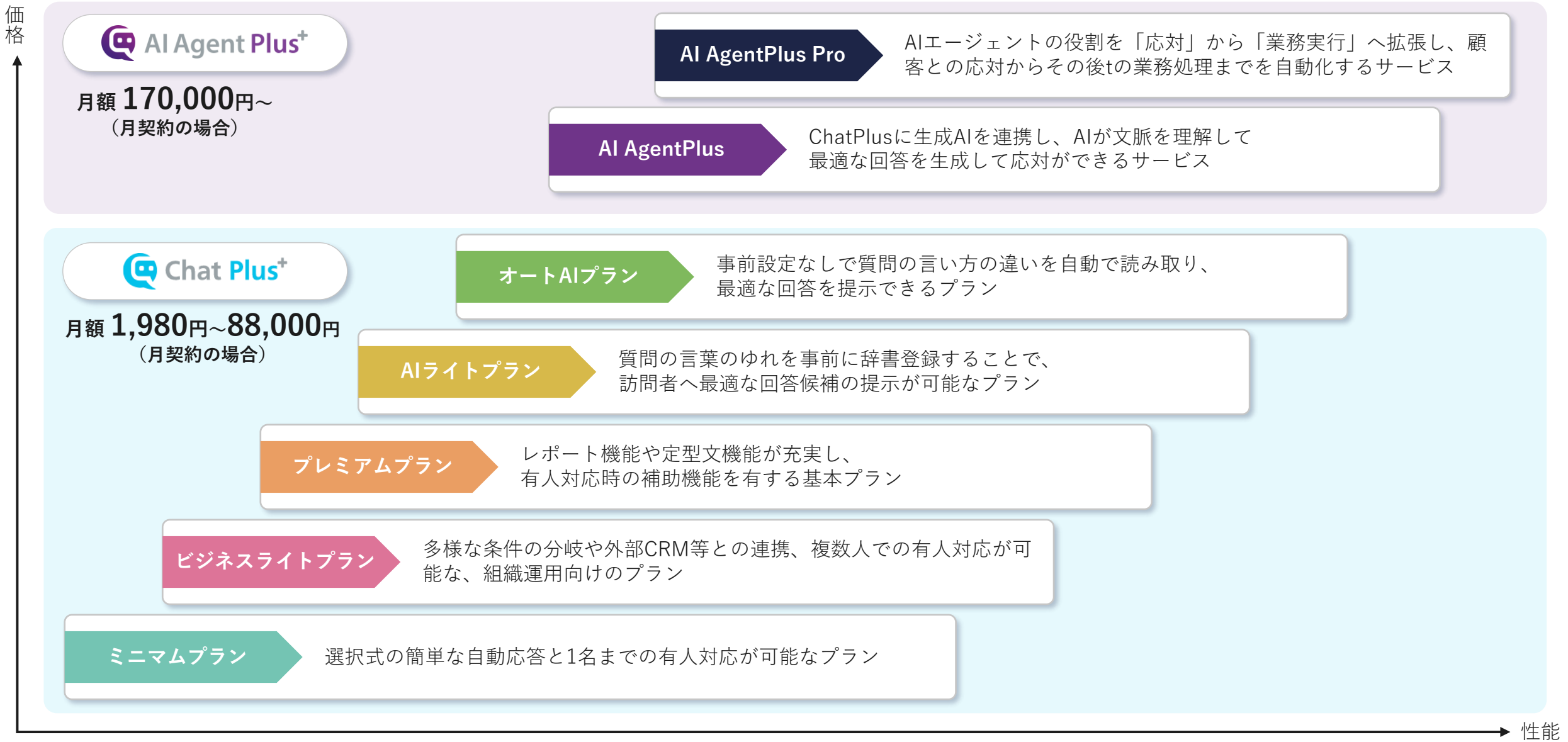
その他顧客要望を踏まえ、追加した機能の例

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…

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

競争力の源泉③　幅広い価格帯と用途展開

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に依存しない定型応対ニーズにも対応



ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

Appendix

04 成長戦略

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

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

※：Life Time Valueの略。1顧客が契約期間を通じて企業にもたらす累計収益

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

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

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

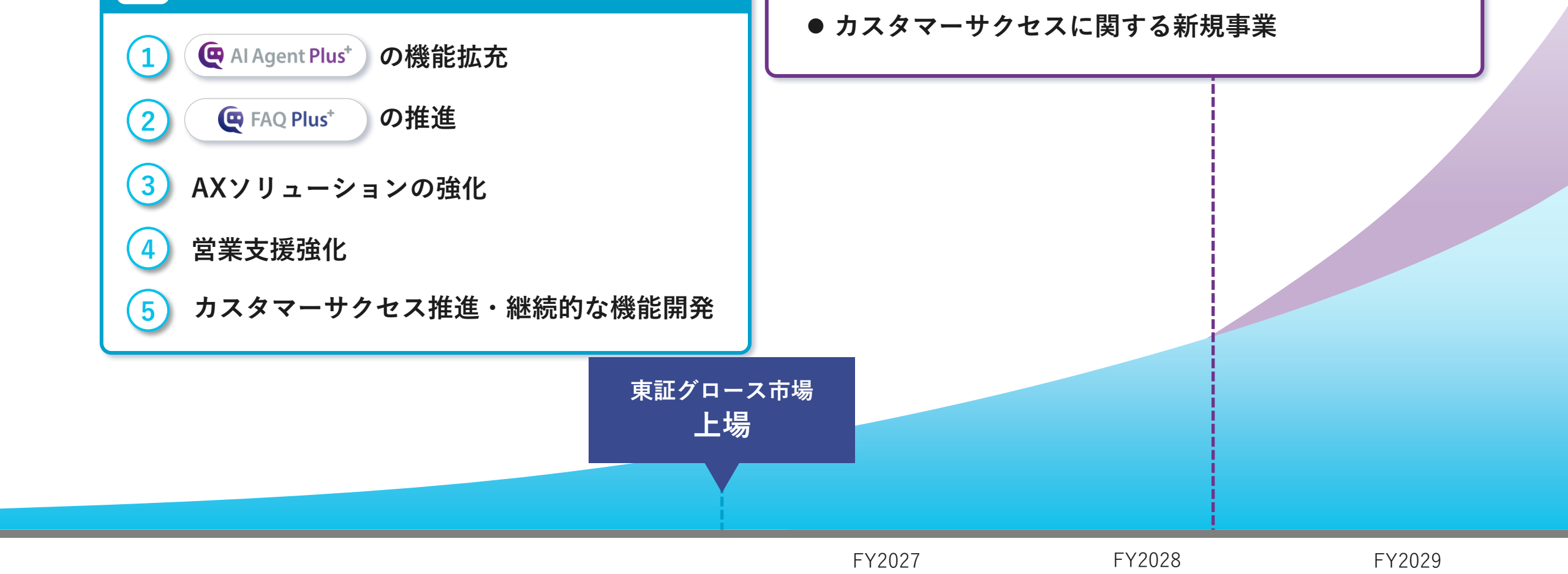
中長期成長イメージ

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



ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

本資料の取扱いについて

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もありません。

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.