



2026 年 8 月 18 日

各 位

会 社 名 チャットプラス株式会社
代表者名 代 表 取 締 役 社 長 大 江 繭 子
(コード番号：598A 東証グロース市場)
問合せ先 取 締 役 C F O 兼 管 理 部 長 森 下 俊 光
(TEL. 050-8882-5558)

「2026 年 6 月期決算説明資料」に関する動画書き起こし

当社が 2026 年 8 月 13 日に開示いたしました「2026 年 6 月期決算説明資料」に関する動画の書き起こしを掲載いたします。

詳細につきましては次頁以降をご参照ください。

なお、動画本編は当社 IR サイトをご参照ください。

<https://chatplus.jp/ir/>

以上



2026年6月期
決算説明会レポート
(書き起こし)



2026年6月期

決算説明資料

2026年8月 チャットプラス株式会社

チャットプラス株式会社代表取締役社長の大江です。本日はどうぞよろしく
お願いいたします。

INDEX		
01	会社概要	P.3
02	決算概況	P.13
03	業績予想と重要施策	P.22
04	株主還元	P.27
05	市場環境と競争優位性	P.29
06	成長戦略	P.37
06	Appendix	P.41

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved. | 2

7月の上場後、初めての決算説明会です。

本日、初めて弊社をご認識いただく方もいらっしゃるかと存じます。そのため、冒頭で主要サービスのご紹介を含む会社概要についてご案内します。

その後、2026年6月期の決算概要、2027年6月期の業績見通し、ならびに今後の成長に向けた重点施策について説明します。

01 会社概要

基本情報

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	蒔子
	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	高橋	智
事業内容	社外監査役	久礼	美紀子
従業員数	22名（2026年6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. | 4

当社の基本情報から説明します。

2016年8月に設立し、本年で10年になります。現在本社は東京・丸の内に置いています。

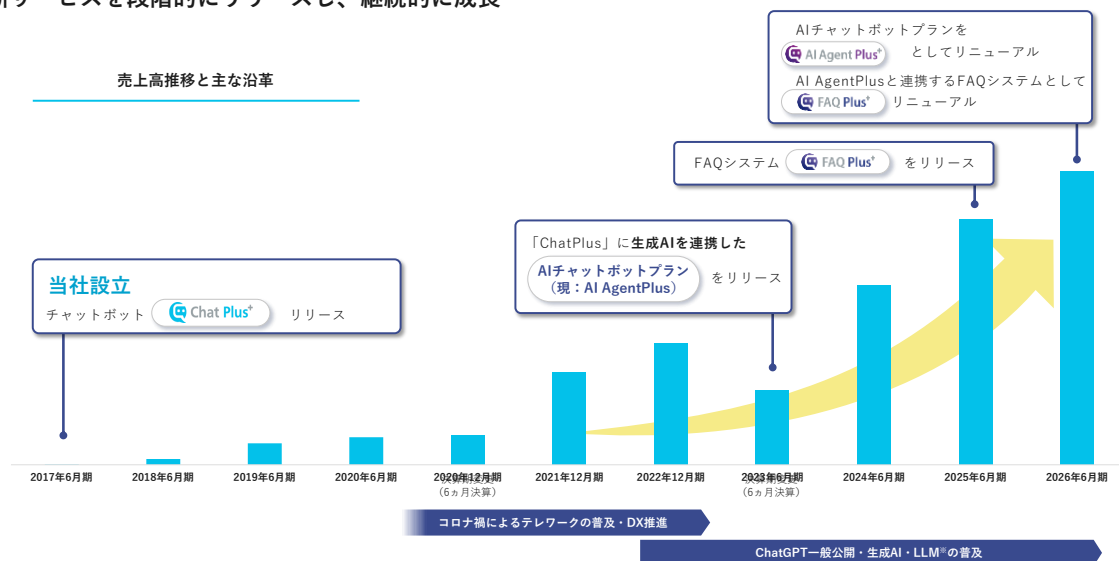
従業員数は22名と少数精鋭の組織です。営業13名、開発7名、管理2名という構成です。

営業がお客様から得たニーズを迅速に開発へ共有し、製品改善につなげることを非常に重視しております。

少人数だからこそ、営業と開発の距離が近く、お客様の声を迅速にサービスへ反映できる——このスピード感が当社の特徴のひとつです。

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



※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.

5

当社の沿革について説明します。

2016年に創業し、企業向けチャットボットシステムの提供によって成長してきました。新サービスを段階的にリリースし、創業以来一貫して「問い合わせ領域」に取り組んでいます。

チャットボットが一般的でなかった時代から約10年間、この領域で顧客基盤、機能、運用ノウハウを蓄積してきたことが、現在の当社の大きな資産になっています。コロナ禍のDX加速、そして生成AIの普及という2つの波を成長機会に変えながら進化してきました。

そして現在、生成AIの登場により、単なるチャットボットから大きく進化する機会を迎えています。これまでの顧客対応は「問い合わせに正しく回答する」ことが目的でした。しかし、これからはAIエージェントが「顧客を理解し、最適な行動を提案し、業務そのものを実行する」時代になります。

当社はその変化をリードし、問い合わせ対応の効率化に留まらず、顧客接点領域の業務変革を支援する企業を目指しております。

その考えのもと、昨年末には、AIチャットボットプランを「AI AgentPlus」へとリニューアルしました。

サービスポートフォリオ

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



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



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



※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.

6

現在のサービス構成を説明します。

安定収益源であるChatPlusを基盤とし、その顧客基盤を活かして、成長サービスであるAI AgentPlusを積極的に展開しております。

この2つにFAQシステムのFAQPlusを加えた、3つのサービスを展開しております。

ChatPlusで築いた顧客基盤とキャッシュ創出力を活用し、AI AgentPlusとFAQPlusを拡大する——この構造が現在の当社の成長モデルです。



当社の事業基盤となっている「ChatPlus」について説明します。

ChatPlusは、企業のWebサイトなどに設置し、お客様からの問い合わせ対応やコミュニケーションを自動化・効率化するチャットボットサービスです。特徴は、豊富な条件分岐によるシナリオ設計に強く、さまざまな問い合わせを自動化できることです。

また、単純な自動応答だけではなく、有人チャットやメール・チケット管理、さらにAPIによる外部システムとの連携まで備えています。そのため、お客様からの問い合わせを「受ける」だけではなく、「解決する」ところまでを一貫して支援することが可能になっています。

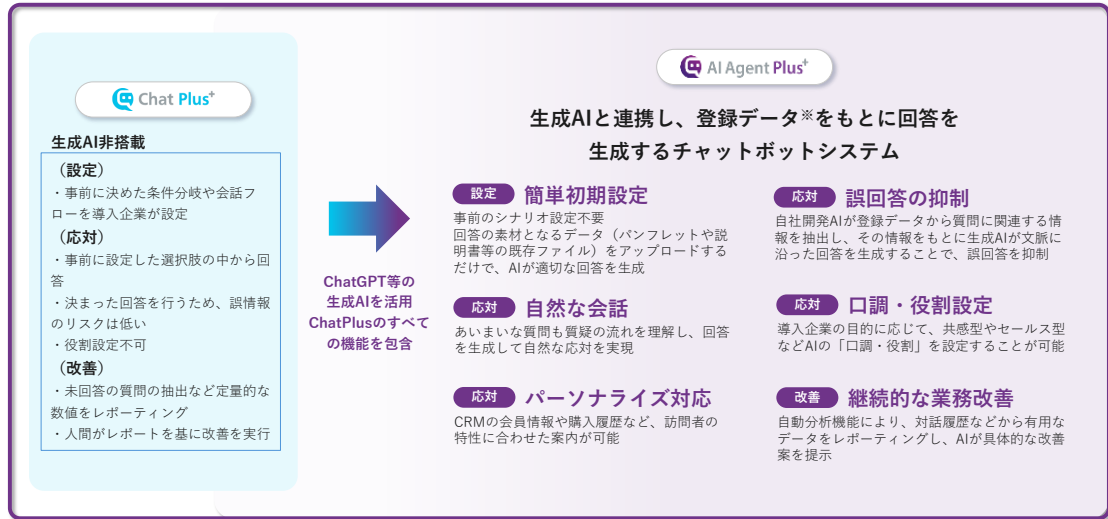
現在、ChatPlusで築いてきた顧客基盤を活かし、特に利用量の多い上位約1,000社を中心に、より高度な自動化を可能とする「AI AgentPlus」への移行提案を進めています。

一方で、ChatPlusは低価格から利用できるサービスがあるため、利用量の少ない一部のお客様では、サービスを利用する必要性そのものが低下し、解約となるケースもあります。

今後は単純なアカウント数だけではなく、1社あたりの提供価値を高めてARPAとARRを伸ばすことを重視していきます。

AI AgentPlus

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



※：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.

8

「AI AgentPlus」について説明します。

従来は、お客様からの質問に正しく回答することが中心でしたが、AI AgentPlusでは、問い合わせの意図や文脈を理解し、一人ひとりに合わせた回答が可能になっております。

さらに今後は外部システムとの連携を通じ、回答だけではなく、その後の処理までAIが実行できるようにしていきます。当社はここに大きな成長機会があると考えています。

これにより、複雑な問い合わせにも柔軟に対応できるだけでなく、これまで人が行っていた初期設定や応対、さらに対話履歴の分析や改善といった運用業務についても、AIによる自動化を進めています。

現在、100体のエージェント設定が可能で、それぞれのエージェントに専門性や役割を与え、企業の問い合わせを幅広く支援しております。

AIによる業務実行の時代へ移りつつある今、条件判定や外部連携など当社ならではの強みを活かし、複数のAIエージェント同士が連携し、役割を分担しながら自律的に業務を遂行する世界を目指しております。



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



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

事例を2つ紹介します。

1つ目はChatPlusの導入事例で、カゴメ株式会社様のECサイトです。他社のチャットシステムによる有人チャットのみの運用でしたが、思うように利用が進まなかったため、当社のChatPlusで自動応答と有人チャットへ切り替えられました。

自動応答は有人対応より利用の敷居が低いことと、24時間対応できることにより、利用数が3倍に増えたと伺っています。また、より人間らしく応対するために、2026年5月からAI AgentPlusに切り替えられ、顧客体験の品質向上を目指されています。

2つ目はドーム様の事例です。AI AgentPlus導入後、生成AIによる回答率は90%を超えています。さらに重要なことは、チャットを利用するお客様の、訪問あたりの売上がチャットを利用しないお客様と比較して約7倍になっている点です。

つまりAI AgentPlusは、問い合わせ対応のコストを削減するだけのサービスではありません。お客様の商品選びや購買を支援し、売上向上にも貢献できる可能性があるのです。AI AgentPlusは問い合わせに正しく回答するだけでなく、ドーム様の件では接客を担うエージェントになっています。

FAQPlus

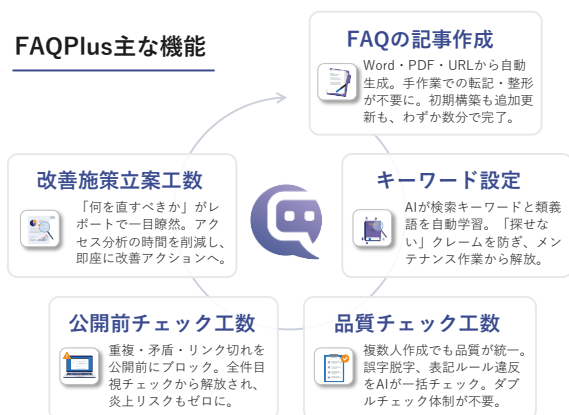
FAQ運用の効率化と負荷軽減を実現し、業務効率の向上と安定的な顧客対応に貢献



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ご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



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. | 10

「FAQPlus」について説明します。

FAQPlusは、企業に寄せられる「よくある質問」とその「回答」を一元管理し、お客様自身で必要な情報を見つけ、自己解決できる環境を提供するFAQシステムです。大きな特長は、FAQの運用そのものをAIエージェントによって効率化・自動化できることです。

AIエージェントがFAQ記事の作成を支援するだけでなく、文章のトーンや表現の統一、重複する記事のチェックといった品質管理を行います。さらに、お客様の問い合わせや利用状況をもとに、不足しているFAQ記事を分析し、新たに作成すべき記事を提案します。

これにより、従来は運用担当者が継続的に行う必要があった、FAQの作成・管理・改善にかかる負荷を大幅に削減することができます。

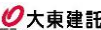
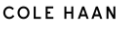
AI AgentPlusと連携利用することで、FAQPlusに蓄積された情報を訪問者自身で検索するだけでなく、AI AgentPlusも回答に利用します。さらに、ナレッジを一元化することで、お客様の自己解決とAIによる問い合わせ対応の双方を高度化することが可能となります。

この連携が、FAQPlusをクロスセルする大きな意味だと考えています。

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6月末時点アカウント数※ **2,220**件

メーカー	   	  
	  	 
サービス	  	  
	 	
IT・情報通信	  	  
	   	
小売	    	 
		  

※：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. | 11

導入実績の紹介です。

2026年6月末時点で2,220アカウント、幅広い業種・業態のお客様に利用していただいております。特定の業界や大口顧客に依存しない、バランスの取れた顧客基盤を構築していることが特長です。

このことは安定したストック収益につながると同時に、今後AI AgentPlusやFAQPlusをご提案できるアップセル・クロスセルの母集団でもあります。当社は、この既存顧客基盤を重要な成長資産と考えています。

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年間で、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。

28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 Summer 時点で28期連続受賞

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved. | 12

当社のサービスは、外部の第三者評価においても高い評価をいただいています。

国内最大級のIT製品レビューサイト「ITreview」が発表する「The Best Software in Japan 2026」では、日本のSaaS・ソフトウェアの中から選ばれる「TOP100」に選出されました。

Grid Awardでは28期連続でLeaderを受賞しております（四半期ごとの表彰、7年連続Leaderを受賞）。

当社として重要視していることは、単発の受賞ではなく、長期間にわたってお客様から継続的に評価されているという点です。

また、生成AI機能についても評価をいただいております。従来のチャットボット領域だけでなく、AI領域でも競争力を高めています。

02 決算概況

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved. | 13

2026年6月期の業績について報告します。



2026年6月期は、売上・利益・ARR（Annual Recurring Revenue：年間経常利益）のすべてで成長することができました。

売上高は前期比19.5%増の12億2,100万円、営業利益は43.4%増の5億2,900万円です。

特に、売上の成長率を大きく上回って営業利益が成長したことは、当社のストック型収益モデルの強さが表れた結果だと考えています。

また、持続的な成長を表すARRも12億円台を突破しました。

PL

営業利益率は前期比+7.2ptの43.4%に上昇

(百万円)	2025年6月期		2026年6月期		増減	
	実績	売上高構成比	実績	売上高構成比	金額	増減率
売上高	1,021	-	1,221	-	+199	+19.5%
売上総利益	758	74.2%	917	75.1%	+159	+21.0%
営業利益	369	36.2%	529	43.4%	+160	+43.4%
経常利益	369	36.1%	524	43.0%	+155	+42.2%
当期純利益	246	24.1%	346	28.4%	+100	+40.9%

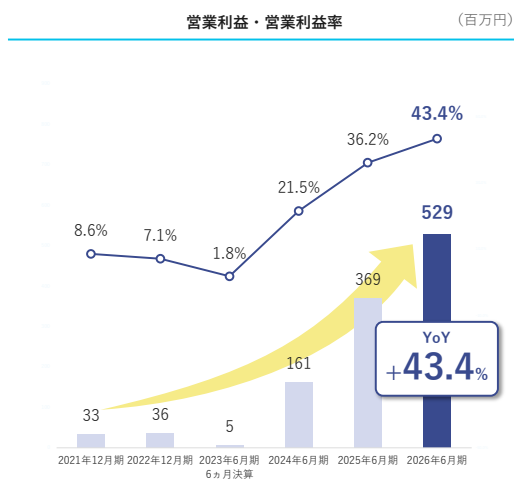
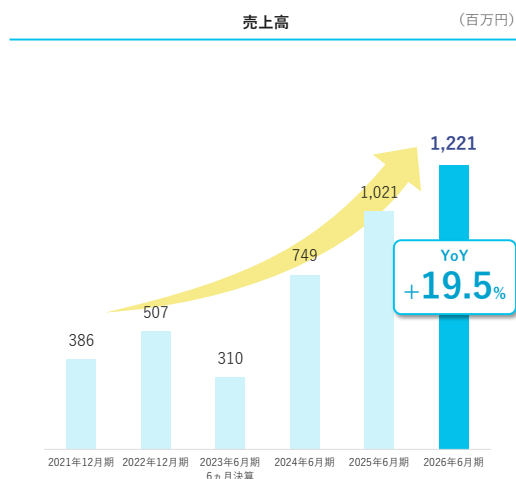
PLの主要項目はご覧の通りです。

営業利益率は前期の36.2%から43.4%へ上昇しました。当社は売上の大部分を
 ストック収益が占めており、売上が増加した際の追加コストが比較的小さい
 ビジネスモデルです。この営業レバレッジが働いたことで、売上の伸び以上に
 利益を伸ばすことができました。

利益の増減要因については、後ほど説明します。

業績推移

決算期の変更を除き、每期順調な拡大を実現



ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved. | 16

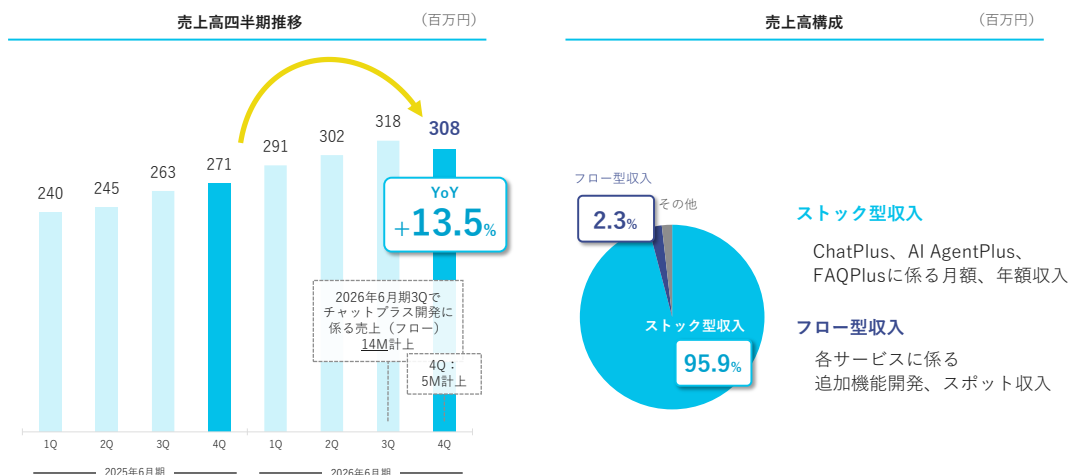
過去6期分の売上高、営業利益の推移です。

過去の推移を見ると、決算期変更の影響を除き、売上・営業利益ともに継続して拡大しております。

特に直近2年間は、売上成長と同時に利益率も大きく改善しており、事業規模の拡大が収益性の向上につながっています。

売上高推移および売上高構成

売上高は各四半期で順調に拡大（2026年6月期3Qはフロー型収入に該当する開発売上が14M計上され売上高を通常より押し上げ）
ストック収入の割合が90%を超える



ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved. | 17

売上高の詳細です。

まず左側の棒グラフが、2年分の売上高四半期推移です。全体的に順調に伸長しております。

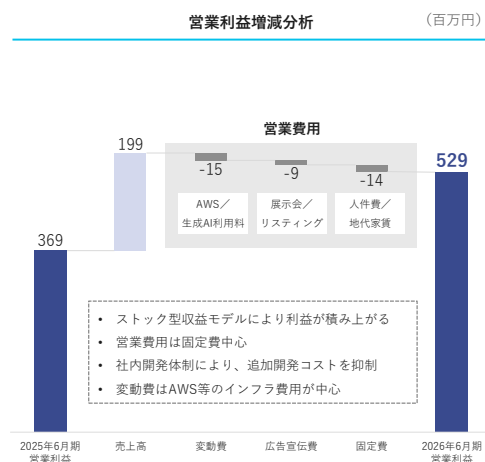
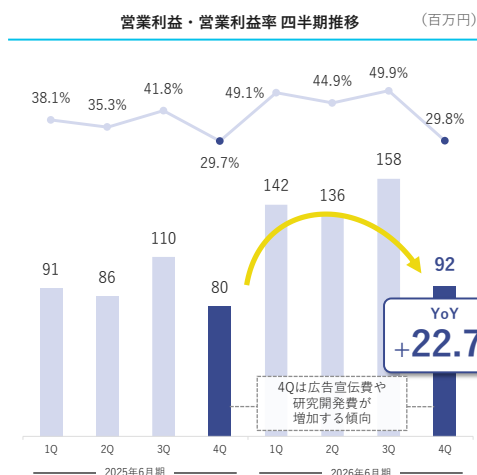
グラフに補足事項を記載しておりますが、2026年6月期第3四半期はスポットの開発売上があり、1,400万円を計上しております。また、2026年6月期第4四半期は、スポット的に解約件数が増加したため、第3四半期から第4四半期にかけて、ほぼ同額の売上高となっています。ただし、前年同期比では13.5%増加となっており、堅調に推移しております。

右側の円グラフは、売上高に占めるストック収入とフロー収入の割合です。2026年6月期は売上高の95.9%をストック型収入が占めています。

每期ゼロから売上を積み上げるビジネスではなく、既存契約が翌期の売上基盤になるため、比較的高い売上の予見性があります。この安定した収益基盤があるからこそ、AI AgentPlusなど新たな成長領域へ継続的に投資することが可能です。

営業利益推移及び営業利益増減分析

売上成長に伴う営業費用の増加は限定的。高い営業レバレッジを背景に営業利益が大幅に拡大



ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved. | 18

営業利益の詳細です。

左側の棒グラフが、営業利益と営業利益率の2年分の四半期推移です。

毎四半期で、増益傾向を継続しております。一方で、毎年4月から6月の第4四半期期間中に、広告宣伝費や研究開発費が集中する傾向にあります

右側の棒グラフは、2025年と2026年の通期営業利益の増減分析です。

AWS及び生成AI利用料は変動費ではありますが、適正化・効率化を図り、売上が1億9,000万円の増加に対し、1,500万円の増加に抑えることができました。

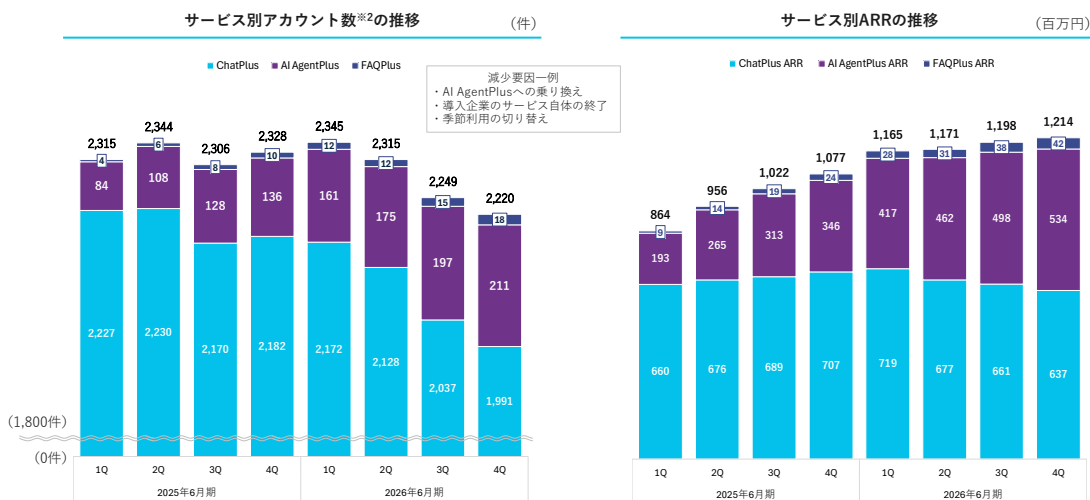
また、当社の営業費用は固定費が中心のため、売上の伸びに対して費用の増加を抑制できる構造になっています。

さらに、社内開発体制を敷いているため、追加の開発コスト等もかかりづらいといった特徴があります。

以上の結果、高い営業利益率を維持し、売上の増加に伴って、営業利益が大幅に増加しております。

重要経営指標 ～サービス別アカウント数・ARR推移～

ChatPlusのうち比較的低価格なプランのアカウント数が減少※1し、高価格なプランやAI AgentPlus、FAQPlusのアカウント数が増加したため、アカウント数合計は減少するもののARR全体は増加



※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. | 19

KPIについて説明します。

当社では、アカウント数そのものよりもARRを重要な経営指標としております。これは現在、顧客構成をより高付加価値なサービスへ転換しているためです。

AI AgentPlusやFAQPlusの契約が増加し、1顧客あたりの単価は上昇しております。その結果、全体のアカウント数は減少している一方で、ARRは12億円を超えて成長しております。

水色で示しているChatPlusアカウント数減少に伴い、直近では全体数も減っています。減少要因として、AI AgentPlusへの切り替え、お客様側のサービス自体の終了、その他に確定申告やキャンペーンなどの季節需要の終了で落ち込む傾向があります。多くは来年の同じ時期に再び季節利用が始まります。

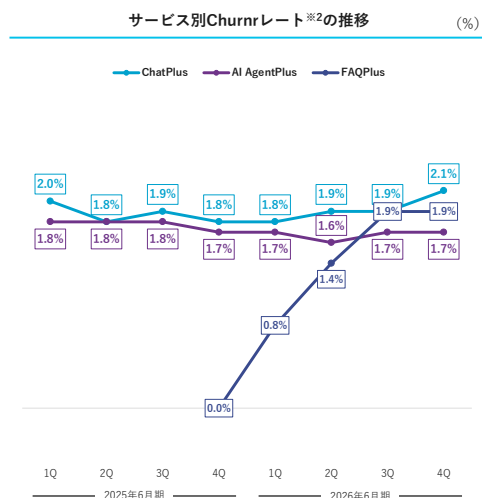
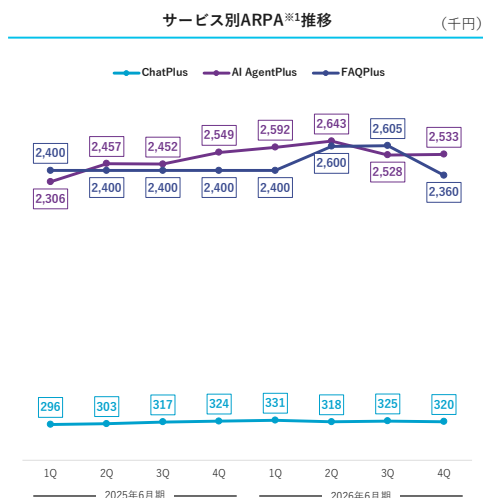
ChatPlusについては、季節利用の終了などによる解約に加え、AI AgentPlusへの切り替えも進めているため、アカウント数は当面減少する可能性があります。したがって当社では、アカウント数の最大化ではなく、顧客に提供する価値とARRの最大化を重視しております。

一方でAI AgentPlusやFAQPlusのアカウント数は増加しております。これに伴い1顧客あたりの単価が向上しているため、全体のARRは伸長し、顧客基盤や収益構造は強固になっています。

引き続き、新規顧客の獲得による全体のアカウント数を増やす取り組みを進めていきます。

重要経営指標 ～サービス別ARPA・Churnレート推移～

高単価のAI AgentPlus、FAQPlusにおけるARPAは時期により多少の増減があるものの堅調に拡大
各サービスのChurnレートも低位を維持



※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. | 20

ARPA（※1）とChurnレート（※2）の推移について説明します。

高単価サービスであるAI AgentPlusとFAQPlusのARPAは堅調に推移しております。同時にChurnレートも低い水準を維持しております。

※1 Average Revenue Per Account：1アカウントあたりの平均売上。

※2 一定期間に商品・サービスの利用を停止した顧客のパーセンテージ。

財務情報							
BS				CF			
(百万円)				(百万円)			
(百万円)	2025年6月期	2026年6月期	増減	(百万円)	2025年6月期	2026年6月期	増減
流動資産	762	1,116	+354	営業活動による キャッシュ・フロー	409	415	+5
現金及び預金	689	1,030	+341	投資活動による キャッシュ・フロー	△10	△35	△25
固定資産	191	201	+9	財務活動による キャッシュ・フロー	△85	△38	+46
資産合計	953	1,318	+364	現金及び現金 同等物の増加額	314	341	+26
流動負債	462	507	+44	現金及び現金 同等物の期首残高	374	689	+314
契約負債	198	255	56	現金及び現金 同等物の期末残高	689	1,030	+341
固定負債	72	57	△15				
(有利子負債)	66	40	△26				
負債合計	535	564	+29				
純資産	418	753	+334				
負債純資産合計	953	1,318	+364				
自己資本比率	43.9%	57.2%	+13.3pt				

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved. | 21

バランスシートとキャッシュフローの説明です。

営業活動によるキャッシュフローは4億1,500万円となり、現金及び預金は前期末から3億4,100万円増加し、10億3,000万円となりました。

また、契約金額の増加に伴い、契約負債も5,600万円増加しております。

高いキャッシュ創出力と健全な財務基盤を維持しており、今後の成長投資を進める余力も十分に確保できています。

03 業績予想と重要施策

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved. | 22

2027年6月期の業績予想と、重要な取組みについて説明します。

2027年6月期 通期業績予想

2027年6月期は、「AI AgentPlus」の機能拡充及び営業強化による新規顧客の獲得と、カスタマーサクセス活動の強化によるアップセルにより、前期比12.1%の増収を見込む

	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%

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved. | 23

売上高は12.1%増の13億6,900万円、
売上総利益は10.7%増の10億1,600万円、
営業利益は5%増の5億5,600万円、
経常利益は5.9%増の同じく5億5,600万円、
最終利益は3.6%増の3億5,900万円を見込んでいます。

2027年6月期は、短期的な利益率の最大化よりも、2028年6月期以降のARR成長を加速させるための投資を優先する一年と位置づけています。

現在の成長を牽引しているAI AgentPlusへのアップセル及び新規顧客獲得を強化し、売上を拡大するとともに、営業・マーケティング・プロダクト開発への戦略的な投資を積極的に行います。

さらに、高度人材を含む採用と教育、また認知度向上を目的とした広告宣伝を計画しております。

これらの投資を通じて、2028年6月期以降のARR成長率を一段と高め、中長期的な企業価値の最大化につなげていきます。

AI AgentPlus Proローンチ

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



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

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

チャットボット導入後の企業の課題

チャットボットを導入したが
対応が楽にならない...



チャット対応後の
データ入力・転記に
時間を取られる...

社内システムとチャットボットが連携できず、
二重入力が発生している...

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved.

24

新しいサービス「AI AgentPlus Pro」のローンチを予定しております。

AI AgentPlus Proは、AIエージェントが問い合わせ内容を理解・判断し、業務を自律的に実行する業務自動化サービスです。

顧客への応答に留まらず、その後に発生するデータ入力や通知、メール送信など、一連の業務プロセスをAIエージェントが自動化します。SalesforceやkintoneをはじめとするCRM・外部システムと連携することで、問い合わせ内容の要約やデータの登録・更新など、これまで人が行っていた業務をAIエージェントが担います。

「応答するAI」から「自ら判断し、業務を実行するAI」へと進化させることで、顧客対応からバックオフィス業務まで、幅広い業務の効率化・自動化を実現します。

AI AgentPlusの上位プランとして、既存顧客へのアップセルによるARPAの向上に加え、外部システムとの連携深化によってサービスの継続利用を促進し、LTV（Life Time Value：顧客生涯価値）の最大化につなげていきます。

AXソリューションサービス

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



企業側の課題とAIソリューションの効果

課題

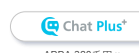
- AI導入×業務効率化の知見がない
- 独自のフローで生成AIを活用したい
- 多額のAI開発費用や成果に不安
- 既存SaaSや社内システムと連携したい
- 導入後、もし運用ルールが変更されたら...

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

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

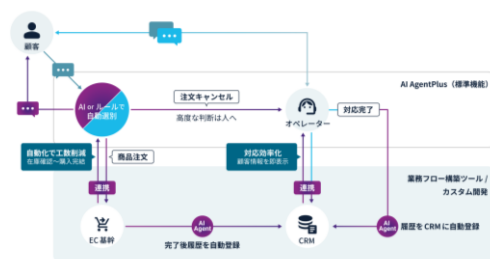


AXソリューションサービス

- 開発費 (フロー)
- 保守料 (ストック)

※都度見積

【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. | 25

機能強化として「AXソリューションサービス」というAIエージェントの導入と、定着を伴走支援するサービスを開始します。

AXソリューションサービスは、AIエージェントの企画・構築から導入後の運用・定着までを一貫して支援する、伴走型のプロフェッショナルサービスです。企業ごとの業務課題やニーズに応じ、コンサルティング・構築・開発を組み合わせることで、AIエージェント導入におけるさまざまな課題を解決します。

また、長年にわたるチャットボットの導入・運用を通じて蓄積した知見と実運用データを活かし、導入後の継続的な改善から社内への定着までを支援します。

AXソリューションサービスによる導入支援を起点として、AI AgentPlusの利用拡大や高度活用を促進し、継続利用によるストック収益の拡大とLTVの向上につなげていきます。

2027年6月期取組み

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

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. | 26

2027年6月期の施策は、大きく3つあります。

1つ目は、AI AgentPlusの機能拡充による新規獲得とアップセル。

2つ目は、FAQPlusやAXソリューションのクロスセルによる1社あたり売上の拡大。

3つ目は、営業とカスタマーサクセスを強化し、新規獲得と継続率の双方を高めることです。

この3つによって、ARPAとLTVを向上させ、持続的なARR成長につなげていきます。

04 株主還元

株主還元についてです。

株主還元 配当					
配当方針					
当社は、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					
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。					
(百万円)	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
ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved. 28					

当社は現在、企業価値向上に向けた成長投資を優先すべきフェーズにあると考えています。

一方で、高い収益性と安定したキャッシュ創出力を有していることから、成長投資とのバランスを図りながら、株主の皆さまへの還元にも継続的に取り組んでいきます。

2027年6月期は、株式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し、1株当たり9円の配当（6円増）を予定しております。

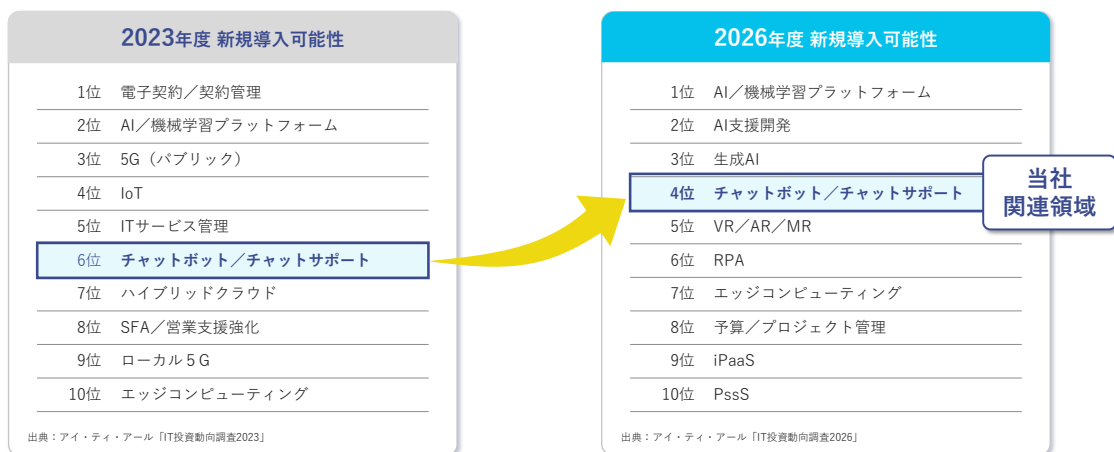
今後も成長投資を優先しつつ、事業成長やキャッシュ・フローの状況等を総合的に勘案しながら、企業価値の向上とともに株主還元の充実を図っていきます。

05 市場環境と競争優位性

当社を取り巻く市場環境について説明します。

チャットボットへの注目の高まり

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



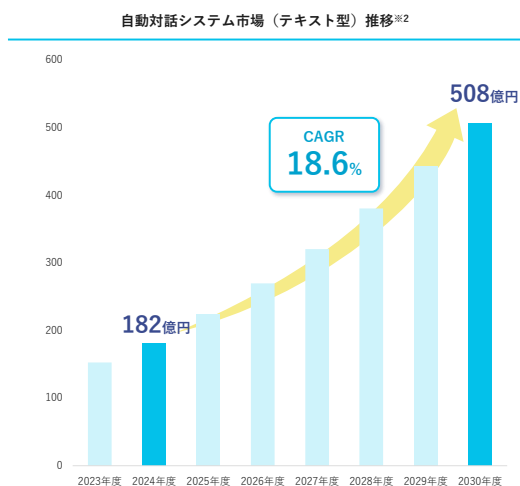
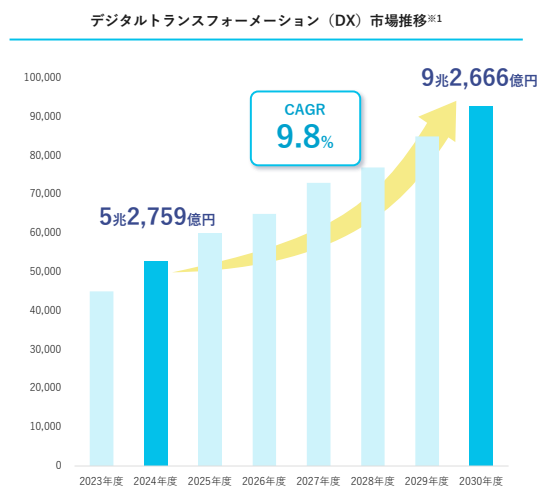
企業のチャットボットに対する投資意欲の高まりについて説明します。

ITRの調査によると、企業の新規導入意向においてチャットボットの順位は、2023年度の6位から2026年度には4位へと上昇しております。

生成AIの活用拡大を背景に、上位はAI関連テーマが占めており、その中でチャットボットへの注目が一段と高まっていることが分かります。

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。
当社が属する自動対話システム市場も拡大



※1：富士キメラ総研「2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」

※2：デロイト トーマツ ミック経済研究所「自動対話システム市場の現状と展望 2026年版」2026年3月発行 <https://mic-r.co.jp/mr/03720/>

ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved. | 31

市場規模について説明します。

DX市場は5兆2,759億円から9兆2,666億円へと拡大が見込まれています。

そして当社が属する自動対話システム市場は、182億円から508億円へと拡大が予測されており、年率約18%の高い成長が見込まれる市場です。

このDX市場及び自動対話市場の拡大に伴い、当社の収益も拡大すると見込んでいます。

ポジショニング

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



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

- 使いやすく、導入・運用のハードルが低い
- 問い合わせ対応の自動化・工数削減効果が大きい
- 機能・カスタマイズ性が高く、幅広い業務に展開できる
- 価格・機能・サポートを含めたコストパフォーマンスが高い

※2：アイティクラウド「ITreview Grid Award 2026 Summer 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 Summer（2026年6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. | 32

国内最大級のIT製品レビューサイトによる、当社のポジショニング（※）です。

高機能かつ運用のしやすさで、顧客企業であるユーザーから認知度及び満足度ともに、高い評価を得ています。

※ アイティクラウド「ITreview Grid Award 2026 Summer（2026年6月30日時点）チャットボットツール部門」より当社が加工。

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

当社の競争優位性について説明します。

競争力の源泉は、大きく3つあります。

1つ目は、顧客ニーズを迅速に反映する開発体制。

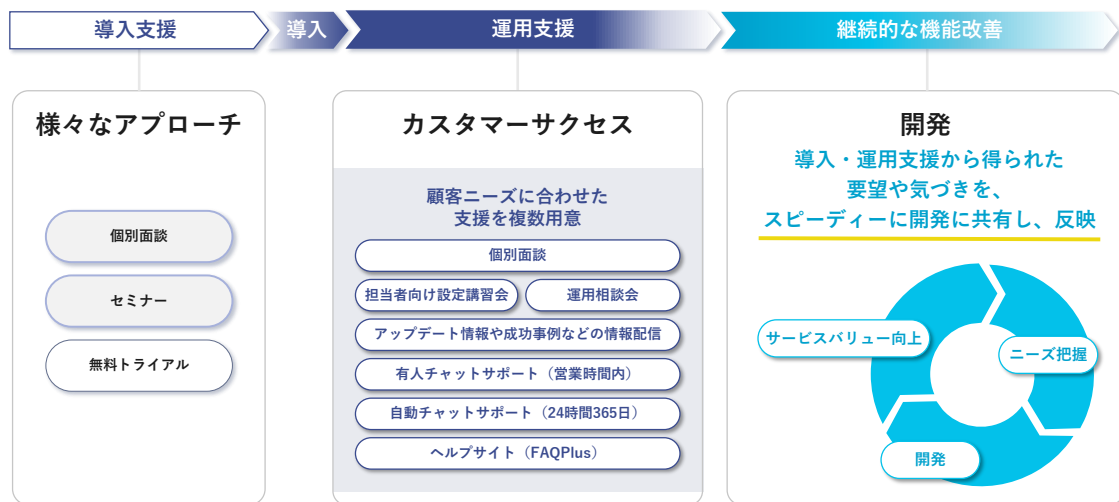
2つ目は、長年の実績に基づく豊富な機能。

3つ目は、幅広い価格帯と用途展開です。

この3点を、順に説明します。

競争力の源泉① 顧客ニーズを迅速に反映する開発体制

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



ChatPlus Co.,Ltd. All rights reserved. | 34

競争力の源泉の1つ目は、顧客ニーズを迅速に反映する開発体制ですが、当社の強みは開発スピードが速いことだけではありません。

営業やカスタマーサクセスが、セミナーや無料トライアル、個別面談、導入・運用支援などを通じて、お客様と継続的に接点を持っています。

そこで得られた現場の課題やニーズを迅速に開発チームへ共有し、内製開発によってスピーディーに機能へ反映します。

そして、改善した機能を再びお客様に提供し、その利用を通じて新たなニーズや課題を把握します。

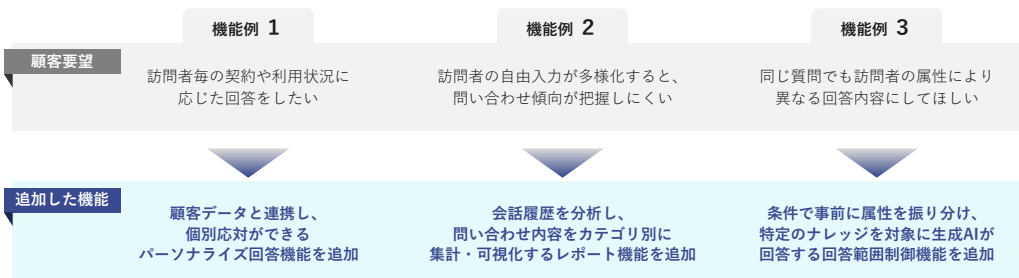
この「顧客接点 → ニーズの把握 → 内製開発 → 機能改善」の循環を高速で回し続けられることが、当社の競争力の源泉です。

自社でも継続的にサービスを利用することで、顧客からのフィードバックに加え、自ら利用者として得た気づきも開発に反映しております。

競争力の源泉② 長年の実績に基づく豊富な機能

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



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. | 35

競争力の源泉の2つ目は、長年の実績に基づく豊富な機能です。

先ほど説明したとおり、当社は顧客ニーズを起点として継続的に機能改善を重ねてきました。その積み重ねによって、幅広い顧客ニーズに対応できる豊富な機能群を有しております。

企業が目指すのは、顧客満足度を高めながら、できる限り自動でお問い合わせを解決することです。一方で、同じ業種であっても、企業ごとに問い合わせ対応の方法や業務フロー、運用方法は異なります。

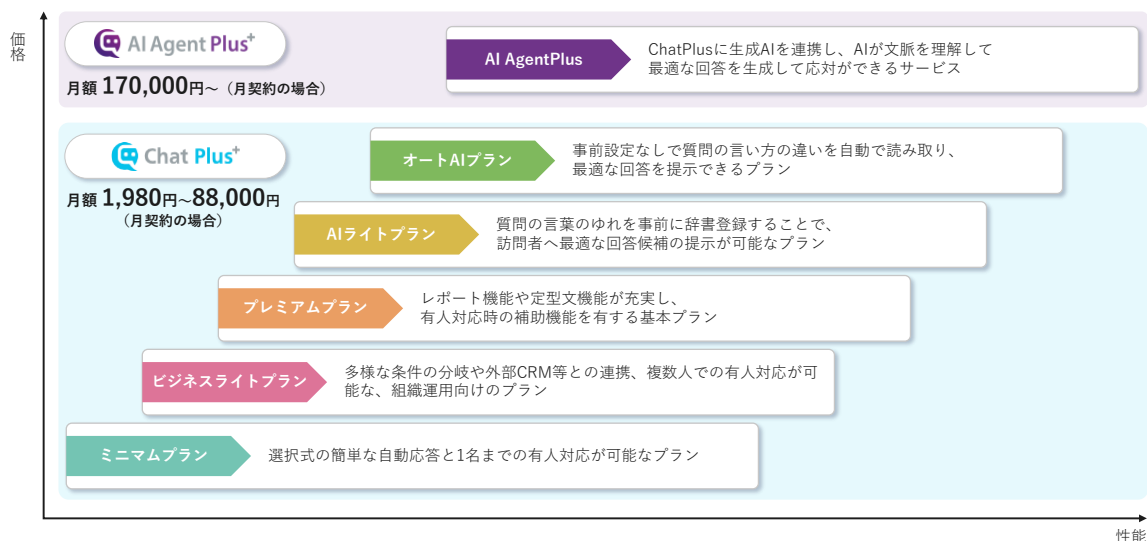
そのため当社では、それぞれの企業が自社の運用に合わせて必要な機能を柔軟に組み合わせ、最適な顧客対応を実現できるようサービスを設計しております。

こうした顧客ニーズへの対応を長年積み重ねてきたことが、他社にはない「機能の幅と深さ」につながっています。

直近では、「お客様の契約内容やサービスの利用状況に応じて、一人ひとりに最適な回答をしたい」というニーズに応え、新たにパーソナライズ回答機能を追加しました。

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. | 36

競争力の源泉の3つ目は、幅広い価格帯と用途展開です。

ChatPlusは月額1,980円から88,000円まで、用途・企業規模・予算に応じた複数のプランを用意しております。導入のハードルが低く、幅広いお客様の入口となっています。

その上で、生成AI型のAI AgentPlusを月額170,000円から提供しております。

このラインナップにより、まず幅広く顧客基盤を獲得し、その後のアップセルでLTVを高めていく、という流れを実現しております。

06 成長戦略

当社の成長戦略について説明します。

成長戦略① 既存サービスARRの持続的成長

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



※：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. | 38

1つ目は、既存サービスのARRの持続的成長です。

新規顧客の獲得、解約率の低減、そして顧客単価の向上、この3つの掛け合わせでARRを伸ばしていきます。

具体的には、機能拡充による新規獲得、FAQPlusの推進、AXソリューションの強化、営業施策の強化、そしてカスタマーサクセスの推進による継続率向上です。

中でも、アップセル・クロスセルとカスタマーサクセスの推進を通じて、1顧客あたりのLTVを最大化していくことを重視しております。

- 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

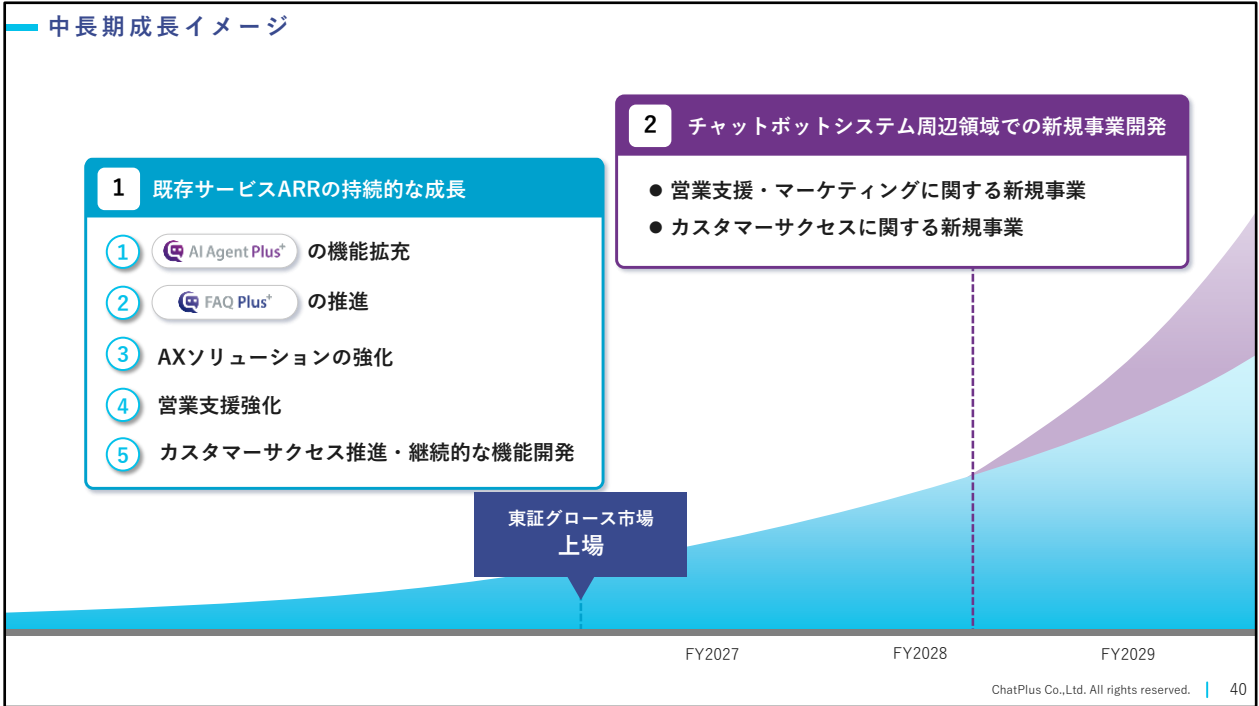
チャット履歴・行動データをもとにした顧客状況の可視化により、解約を防ぎながらエンゲージメントを高めるカスタマーサクセス支援システム

2つ目は、中長期的な成長を担う新規事業開発です。

既存のCRMや各種業務システムと連携し、チャットや顧客対応を通じて得られるデータを統合・分析します。それにより営業機会の創出、解約予兆の検知、アップセル候補の抽出等、収益拡大につながるアクションをAIが提案する仕組みの構築を目指しております。

例えば、商談議事録の分析やメールの返信速度、チャットの利用履歴をもとに顧客の反応を分析して、次の行動を提案する営業支援の事業。もうひとつは、チャット履歴やシステム利用量などの行動データから顧客状況を可視化し、解約を防ぎエンゲージメントを高めるカスタマーサクセス支援の事業です。

問い合わせへの回答に留まらず、その先の「ネクストアクション」までを自動で導き、収益最大化と一貫した顧客体験を管理するソリューションへと進化させていきます。



最後に、中長期の成長イメージについて説明します。

2027年6月期から2029年6月期にかけては、まず既存サービスを着実に成長させながら、AI AgentPlusをはじめとする新たなサービスを拡大し、ARRを持続的に成長させていくことを事業成長の土台としていきます。

その上で、AIが顧客を理解し、次取るべき行動を判断するだけでなく、その後が発生する業務まで自律的に実行する領域へと、当社の提供価値をさらに広げていきます。

顧客接点で発生するさまざまな業務をAIによって自動化することで、企業の売上向上と業務効率化の双方に貢献し、顧客企業の成長を支えるAIプラットフォーム企業へと進化していきます。

このような取り組みを着実に推進することで持続的な事業成長を実現し、中長期的な企業価値の向上につなげていきます。

以上をもちまして、2026年6月期の決算説明を終了いたします。ご清聴いただき、誠にありがとうございました。

07 Appendix

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。

役員構成

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

高橋 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）。

チャットボットシステム導入の効果

社会的背景・企業課題が変化することで、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、均一で高品質な対応により顧客ロイヤリティを向上

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担軽減で働きがい向上

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

サービス名	顧客	利用形態	主な利用目的	質問者
 Chat Plus+	法人（大手企業・中小企業） 自治体等	社内利用	● 規程やマニュアル案内 ● ナレッジ共有	従業員
		社外利用	● 自治体住民サービス各種手続案内 ● サービス・利用案内 ● 製品案内 ● 予約受付 ● ITサポートサービス ● 施設案内 ● 新規・リード申込獲得EC購入支援	訪問者
 AI Agent Plus+	法人（大手企業・中小企業） 自治体等	社内利用	● 社内イントラネット	従業員
		社外利用	● よくある問い合わせ ● サポートページ	訪問者
 FAQ Plus+	法人（大手企業・中小企業） 自治体等			

ChatPlusの特長

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

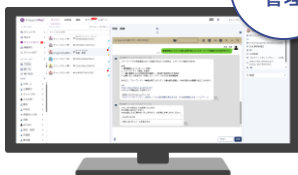
設定
簡単



- ・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

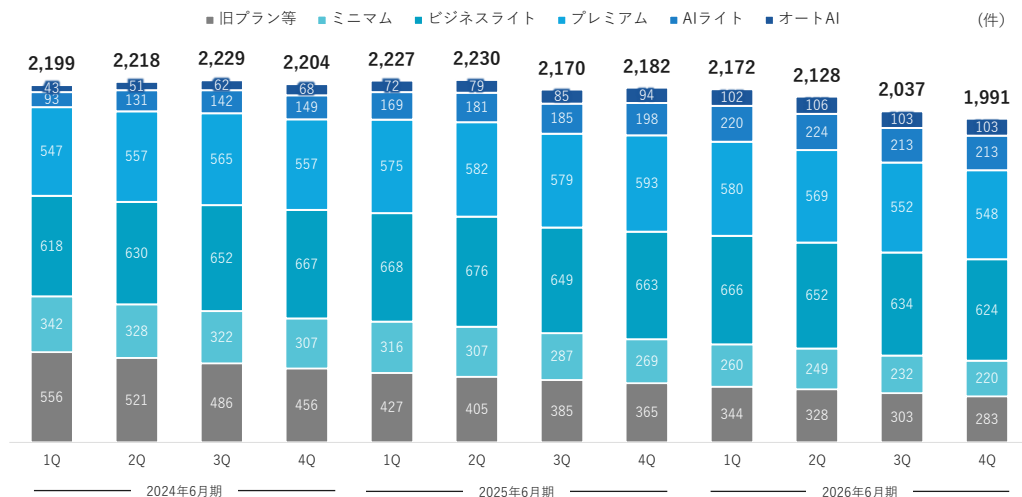
例	
問い合わせ内容のカテゴリ分析	
配送関連	42%
料金・プラン	21%
操作方法	15%
クレーム	9%
その他	10%

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



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はありません。