

2026 年 8 月 20 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 CFO 兼 管 理 部 長 森 下 俊 光
(TEL. 050-8882-5558)

2026 年 6 月期 質疑応答集

2026 年 8 月 13 日に実施した当社の 2026 年 6 月期 決算説明会にて、株主・投資家の皆さまより頂戴したご質問とその回答内容及び当社で想定しておりました質問をご紹介します。本開示は市場参加者のご理解を深めることを目的と実施するものです。ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

Q： 中長期戦略について、既存の周辺領域とのことですが、決算説明時の内容に補足して具体的に想定しているものを教えてください。

顧客接点の領域において、営業支援やカスタマーサクセス支援のサービスを想定しております。例えば会議議事録、メール送受信の回数や返信時間、チャットの問い合わせの増減などを分析し、顧客の行動を把握したうえで、適切なタイミングでコミュニケーションを取るレベニューオペレーション、営業、マーケティング、カスタマーサクセスを横断的に管理し、売上成長を最大化するための仕組みづくりを考えております。サービスをご利用いただくことで売上の拡大や解約防止につながるようなイメージです。CRM や SFA が顧客情報を蓄積・管理する基盤だとすれば、当社はそこに蓄積されたデータを AI によって理解・判断し、次のアクションにつなげる役割を担うイメージです。既存の CRM や SFA との連携を深めることでお客様がすでに保有しているデータの価値をさらに高め、売上拡大や解約防止につなげていきたいと考えております。

Q： 今後の営業利益率の見込みについて、2027 年 6 月期にかけて営業利益率が低下しているが、今後の見込みについて教えてください。

2026 年 6 月期の 43%からは低下するものの、2027 年 6 月期は 40.6%と、引き続き高い営業利益率を維持する見込みです。今後については、短期的な利益率の最大化よりも、中長期的な ARR 成長を加速させるための投資を優先していく考えです。成長に必要な開発費や売上拡大に必要な人材への投資は行っていくものの、急激に増加させる必要性はないと考えております。また、広告宣伝費についても、CAC などの

投資対効果を継続的に検証しながら、効果的に投資していく方針です。一方で、売上高については一定の成長を見込んでいるため、営業利益率が大幅に低下することではなく、中長期的にも 40% 程度以上の高い営業利益率を維持することを目指してまいります。

Q： 3 年から 5 年の売上高、営業利益の具体的な目標があれば教えてください。

現時点では中期経営計画のような具体的な数値目標は策定しておりませんが、5 年後を一つの目安として、売上高は 2025 年 6 月期の約 2 倍以上を目指したいと考えております。

営業利益についても、事業規模の拡大に伴う営業レバレッジ効果を見込んでおり、営業利益率としては、中長期的にも 40% 程度以上の営業利益率を目指し、金額としても現在から相応の拡大を目指していきたいと考えております。

Q：株主還元について、今後検討されていることがあれば教えてください。

配当性向については、現時点では具体的な水準を定めておりません。一方で、当社はすでに安定的かつ継続的に利益を計上できる収益構造となっておりますので、成長投資を優先しつつ、余剰キャッシュフローの範囲内で、株主の皆様への継続的な還元を行っていく方針です。2027 年 6 月期以降は、一般株主の皆様にもご参画いただいていることを踏まえ、これまで以上に株主還元を重視してまいります。なお、株主優待については、現時点で具体的に決定しているものはございません。

Q： チャットボットの精度について、チャットボットで解決できず離脱することも多いと思いますが、離脱率や解決率などの KPI があれば水準感を教えてください。また、精度の高さを示せるような独自の技術などあればあわせて教えてください。

当社では、チャットボットの回答品質を測る指標の一つとして、正答率を計測しております。当社の運用実績では、現在 90% 以上の正答率となっております。なお、正答率は利用環境や登録データ、質問内容によって異なりますが、90% 以上を一つの目安として、お客様の回答精度向上に向けたチューニングをサポートしております。

また、未回答となった質問のデータをもとに、お客様自身で回答内容を追加・改善できる機能を提供しており、継続的に回答精度を高められる仕組みとなっております。

企業での利用においては、単に回答率を高めるだけでなく、「誤った回答をしないこと」や「回答すべきでない内容には回答しないこと」が非常に重要だと考えております。

そのため、ハルシネーションを抑制する仕組みとして、生成 AI に直接回答させるのではなく、独自の AI 技術を用いて、企業が登録した FAQ や各種データから適切な回答候補を抽出・選定したうえで回答を生成する仕組みを採用しております。

Q： 2026 年 6 月期 4Q 売上高について、3Q のスポット開発がなくなったために QoQ で伸びていませんが、一過性という理解でよろしいでしょうか。また、2026 年 6 月期に占めるスポット開発の売上はどの程

度あったのでしょうか。

4Q の QoQ での売上高の伸びが限定的となった主な要因の一つは、3Q に計上したスポット開発売上の反動によるものです。スポット開発の売上については、一過性の取引ではありますが、毎年一定程度の取引が発生しております。スポット開発の売上割合については、資料 17 ページに記載のフロー型収益が開発スポット収入に該当し、2026 年 6 月期は 2.3%となりました。每期一定程度、スポット開発売上が発生しております。

今後は AX ソリューションを強化していく方針であり、開発時におけるフロー型収益に加え、保守料等のストック型収益の拡大や解約率の低減を図ることで、ARR の向上につなげてまいります。

Q： 2027 年 6 月期の計画について、+12%増収、営業利益は+5%の増益ペースまで低下します。これは既存顧客への AI AgentPlus と AI AgentPlus Pro へのシフトを促すためと理解しますが、新規顧客はあまり増えない想定なののでしょうか。また、AI AgentPlus と AI AgentPlus Pro への移行はいつ一巡するのでしょうか。AI AgentPlus Pro の ARPA の水準感について教えてください。

現状、AI AgentPlus については、既存顧客からのアップセル以上に、新規契約による導入が多くなっております。一方で、今期は特に既存顧客へのアップセルにも重点を置いて取り組んでいきたいと考えております。

導入社数の増加に伴い、お客様の利用方法や導入効果についても、概ね把握できるようになってまいりました。また、ご紹介したドーム様の事例のように、単に質問に回答するだけでなく、接客に活用するといった事例も他のお客様から出てきております。こうした具体的な活用事例をご紹介することで、お申し込みの増加や利用拡大につながるケースも増えておりますので、引き続き既存顧客への提案を強化してまいります。

一方で、新規顧客の獲得についても引き続き重視しており、既存顧客へのアップセルに注力することで、新規顧客の獲得を弱めるということではございません。

AI AgentPlus 及び AI AgentPlus Pro へのアップセルについては積極的に推進してまいります。すべてのお客様に一律に移行していただくことを想定しているわけではございません。お客様のニーズや課題に応じて最適なサービスをご提供する方針であり、ChatPlus のアカウントも一定程度継続すると考えております。その上で、AI AgentPlus 及び AI AgentPlus Pro がお客様の課題解決に適している場合には、積極的に移行をご提案してまいります。

AI AgentPlus Pro の ARPA についてですが、年間 300 万円、月額 25 万円を想定しております。

Q： AI AgentPlus Pro について、AI エージェントは 1 タスクあたりのモデル呼び出しが積み上がる分、チャット型より原価構造が重くなりがちだと理解していますが、実態はいかがでしょうか。また、トークンコストへの対策などがございましたら、あわせてご教示ください。

当社では、さまざまな AI を組み合わせてサービスを提供しております。単価の安いモデルと高いモデルを適切に組み合わせることで、できるだけ API コストを抑えられるようなサービス提供を行っております。

一方で、円安の影響や、サービス提供側による価格変更などの影響を抑えるため、自社 LLM の開発についても継続的に研究開発を進めております。これにより、現在お客様に従量でご負担いただいている AI 利用料の部分について、将来的には固定化していくことを目指しております。

Q： 2027 年 6 月期の成長が鈍化しているように見えるが原因を教えてください。

2027 年 6 月期の業績予想については、足元の MRR の増加ペースを基に、一定の成長率を重視して策定しております。また、2027 年 6 月期からは、AI AgentPlus Pro の拡販、AI・AX ソリューションの強化、カスタマーサクセス体制の強化など、今後の ARR 成長を加速させるための取り組みを進めてまいります。これらの施策は、開始直後からすべての効果が業績に反映されるものではなく、一定の時間をかけて効果が顕在化してくるものと考えております。AI AgentPlus の新規顧客獲得に加え、既存顧客へのアップセルによる ARPA の向上や、カスタマーサクセスの強化による解約率の改善を進めることで、2028 年 6 月期以降の ARR 成長をさらに加速させていきたいと考えております。

以上