



2026年3月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕（非連結）

2026年2月3日

上場会社名 株式会社コラボス 上場取引所 東
コード番号 3908 URL <https://www.collabos.com/>
代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 茂木 貴雄
問合せ先責任者 (役職名) 代表取締役副社長 (氏名) 青本 真人 TEL 03(5623)3391
配当支払開始予定日 —
決算補足説明資料作成の有無：無
決算説明会開催の有無：無

(百万円未満切捨て)

1. 2026年3月期第3四半期の業績（2025年4月1日～2025年12月31日）

(1) 経営成績（累計）

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2026年3月期第3四半期	1,295	△10.1	72	44.9	71	△4.5	66	△27.0
2025年3月期第3四半期	1,440	△11.6	50	—	74	—	91	—

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2026年3月期第3四半期	14.32	—
2025年3月期第3四半期	20.28	20.14

(2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2026年3月期第3四半期	1,693	1,333	78.5
2025年3月期	1,735	1,291	72.7

(参考) 自己資本 2026年3月期第3四半期 1,328百万円 2025年3月期 1,261百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2025年3月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2026年3月期	—	0.00	—		
2026年3月期（予想）				6.00	6.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無：有

2026年3月期の配当予想につきましては、本日（2026年2月3日）公表しました「配当予想の修正（増配）に関するお知らせ」をご覧ください。

3. 2026年3月期の業績予想（2025年4月1日～2026年3月31日）

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	1,700	△10.9	50	△33.8	50	△51.4	70	△51.7	15.04

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無：無

※ 注記事項

(1) 四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用：有

(注) 詳細は、添付資料P. 9「2. 四半期財務諸表及び主な注記(3) 四半期財務諸表に関する注記事項(四半期財務諸表の作成に特有の会計処理に関する注記)」をご覧ください。

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無
- ④ 修正再表示 : 無

(3) 発行済株式数(普通株式)

① 期末発行済株式数(自己株式を含む)	2026年3月期3Q	4,977,000株	2025年3月期	4,977,000株
② 期末自己株式数	2026年3月期3Q	322,295株	2025年3月期	322,295株
③ 期中平均株式数(四半期累計)	2026年3月期3Q	4,654,705株	2025年3月期3Q	4,501,894株

※ 添付される四半期財務諸表に対する公認会計士又は監査法人によるレビュー：無

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載される業績見通し等の将来に関する記述は、当社の現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいております。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。なお業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項については、添付資料P. 5「1. 経営成績等の概況(3)業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況	2
(1) 当四半期の経営成績の概況	2
(2) 当四半期の財政状態の概況	5
(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明	5
2. 四半期財務諸表及び主な注記	6
(1) 四半期貸借対照表	6
(2) 四半期損益計算書	8
(3) 四半期財務諸表に関する注記事項	9
(継続企業の前提に関する注記)	9
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	9
(四半期キャッシュ・フロー計算書に関する注記)	9
(セグメント情報等の注記)	9
(四半期財務諸表の作成に特有の会計処理に関する注記)	9

1. 経営成績等の概況

(1) 当四半期の経営成績の概況

当第3四半期累計期間におけるわが国経済は、自動車産業を中心とした製造業において、米国の関税政策による影響が輸出や設備投資等の下押し圧力となり、改善に足踏みの状況がみられるものの、雇用情勢や人手不足感の高まり、物価高に伴う賃上げ圧力等を背景とした所得環境の改善により、個人消費は回復基調を維持するほか、非製造業関連及び娯楽等個人向けサービスの堅調な推移、訪日観光客によるインバウンド需要の増加等、内需が下支えとなり景気は緩やかに回復しております。一方で、米国の関税政策の影響や国内における物価上昇等による景気の下振れ懸念、高市新総裁の台湾有事を巡る発言による日中関係の悪化や訪日観光客の減少等、依然として先行きは不透明な状況が続いております。

当社が事業を展開するCRMソリューション市場においては、顧客ニーズの多様化と人手不足を背景に、コールセンターの問い合わせ窓口は、メール、チャット、Webフォーム、SNS、FAQ等のノンボイス系システム（音声を使わないコミュニケーション手段）の需要が増加しております。また、コールセンター業務におけるAI技術の活用も飛躍的に進展しており、生成AIとの連携や音声認識、通話の自動要約、FAQ自動生成等の需要が高まっております。加えて、コールセンターは、コストセンターからプロフィットセンターへと変化してきており、コールセンターに集約された顧客データや問い合わせ履歴をAIで解析しマーケティングに活用する等、VoC（顧客の声）の収集・分析・活用が促進されることにより、企業のデジタルトランスフォーメーション（DX）をさらに加速させるものと予想されます。

このような環境のもと、当社は、2023年5月10日に公表した中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）に基づき、以下2つの成長戦略の下、現有サービスの付加価値拡大及び利益最大化と、独自サービスであるAIコールセンターシステム及びマーケティングシステムの販路拡大により、早期に安定した収益基盤を確立できるよう事業を推進してまいりました。

[成長戦略]

- (1) 「@nyplace」の安定成長
- (2) 独自サービスの飛躍成長

※中期経営計画の詳細につきましては、「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」をご参照ください。
<https://www.collabos.com/assets/pdf/ir/investor/business-plan.pdf>

当第3四半期累計期間におきましては、中期経営計画の成長戦略に基づき、「@nyplace」においては、新交換機（PBX）への移行や、コールセンターのレポート、マネジメント及びオペレーションの機能を強化する統計管理ツールの提供開始により、重要顧客のリテンションに努めたほか、人手不足解消や業務効率化のためのAI活用及びDX化提案によるアップセル、クロスセルの実施により、利益最大化に努めてまいりました。また、

「VLOOM」、「UZ」、「GROWCE」、「GOLDEN LIST」等の独自サービスの販路拡大のため、初期費用無料キャンペーンや保険、医療、美容業界等の業界特化型の営業展開により、新市場の開拓を進めるとともに、AI関連イベントへの出展やSEO対策及び広告運用の強化等により、オフライン、オンライン双方でのリード獲得に努めてまいりました。その他、定期的なヒアリング訪問や顧客ニーズを反映した機能開発、人手不足解消及び業務効率化のためのDX提案等のリテンション活動により、クロスセルやアップセルでの収益機会の拡大にも注力してまいりました。

製品機能開発としては、生成AIモデル「Gemini（ジェミニ）」と「UZ」及び「VLOOM」が連携することにより、「UZ」においてはVoC分析におけるアウトプットの質とスピードを向上したほか、「VLOOM」においては、通話の自動要約の精度向上を実現しました。その他、「GROWCE」とAI CROSS社が提供する「絶対リーチ！RCS」の「SMS一斉配信機能」との連携やZoom Communications, Incが提供するクラウド型PBXサービス「Zoom Phone」との連携を開始する等、コールセンター全体の運用負荷軽減と対応品質の向上並びにコスト削減や業務効率化を実現する機能開発を実施してまいりました。

これらの結果、売上高につきましては、生成AIや音声認識技術等のニーズの高まりを背景に、「VLOOM」、「UZ」、「GOLDEN LIST」「GROWCE」等の独自サービスにおいて、新規顧客獲得等による売上高の増加があった一方で、現有サービスである「@nyplace」等の既存顧客における業務縮小並びに大幅なコスト削減等による契約数の減少により、1,295,736千円（前年同期比10.1%減）となりました。製品・サービスごとの状況は、以下のとおりであります。

なお、当社の事業はクラウドサービス事業の単一セグメントのため、製品・サービス別の業績の概要を記載しております。

■ 現有サービス

「@nyplace」、「COLLABOS PHONE」等をはじめとする現有サービスにおきましては、既存顧客における公共案件の獲得や拠点追加作業等の一時費用の増加、業務繁忙やアウトバウンド業務の拡大等に伴い売上高が増加した一方で、主にテレマーケティングやBPO事業者における既存顧客の業務縮小並びに全社的なコストダウン等が重なったことから、契約数が減少いたしました。これらの結果、現有サービスの売上高は1,102,335千円（同15.2%減）となりました。

「@nyplace」

堅牢性・安定性を重視したAVAYA社製ハードフォン型コールセンターシステム「@nyplace」につきましては、通話料削減提案による既存顧客の通信売上の増加があった一方で、前期に発生した拠点移転作業による減少のほか、当社が提供する別サービスへの切替や特定の大口顧客における業務縮小並びに既存顧客における全社的なコストダウン等が重なったことから、契約数及び月額利用料が減少し、期間平均利用席数は4,240席（同952席減）、売上高は720,118千円（同18.2%減）となりました。

「COLLABOS PHONE」

低コスト・短納期を特徴とする自社開発ソフトフォン型コールセンターシステム「COLLABOS PHONE」につきましては、既存顧客の業務拡大による通信利用料の増加や顧客からの案件紹介による新規案件獲得があった一方で、音声認識や自動要約要望による「VLOOM」への切替や既存顧客における業務終了等により契約数が減少したことから、期間平均利用チャンネル数は2,456チャンネル（同273チャンネル減）、売上高は288,628千円（同8.9%減）となりました。

「COLLABOS CRM」及び「COLLABOS CRM Outbound Edition」

コールセンターに特化した顧客情報管理システムにつきましては、インバウンド用（受電）の「COLLABOS CRM」において、既存顧客における業務縮小等により契約数が減少した一方、アウトバウンド（架電）用の「COLLABOS CRM Outbound Edition」においては、BPO事業者の新規案件やシステムリプレイス案件の獲得、既存顧客におけるアウトバウンド業務の業務拡大等により、契約数は増加いたしました。この結果、「COLLABOS CRM」につきましては、期間平均利用ID数は1,284ID（同149ID減）、売上高は66,031千円（同14.4%減）となり、「COLLABOS CRM Outbound Edition」につきましては、期間平均利用ID数は548ID（同54ID増）、売上高は27,556千円（同12.0%増）となりました。

■ 独自サービス

「VLOOM」、「UZ」、「GROWCE」、「GOLDEN LIST」等の独自サービスにつきましては、AIを活用した業務効率化や分析業務の工数削減、マーケティング領域への応用等を背景に、新規案件の獲得が進みました。これらの結果、売上高は193,401千円（同36.8%増）となりました。

「VLOOM」

音声認識及び自動要約機能を搭載した自社開発のAIコールセンターシステム「VLOOM」につきましては、AI音声認識や自動要約需要の高まりに加え、今後のシステム拡張による将来性への期待、顧客企業内でのコスト抑制ニーズにマッチしたことによる新規導入や機能開発の柔軟性等を評価いただき、初期費用無料キャンペーン、展示会、SEO活動等からの新規案件獲得が進んだことに加えて、「@nyplace」「COLLABOS PHONE」を利用中の既存顧客からの切替等により、期間平均利用チャンネル数は822チャンネル（同328チャンネル増）、売上高は77,248千円（同82.5%増）となりました。

「業務効率化等を実現する付加的サービス」

DX化推進による業務効率化やマーケティング活動を支援する各サービスにつきましては、音声認識やVoC活用のニーズの高まりを背景に、AIマーケティングシステム「UZ」において、VoCの可視化や広告施策への活用、応対品質向上を目的としたオペレータ評価の自動化や業務効率化ツールとしての利用が増加したことにより、BPO事業者や情報通信会社等の新規案件を獲得しました。また、AI顧客分析・予測ツール「GOLDEN LIST」においては、保険営業におけるDM効果の最大化、BPO事業者における休眠復活施策、美容業界における顧客離脱傾向の分析等の新規案件の獲得が進みました。統合CRMマーケティングシステム「GROWCE」においては、オペレータ業務の効率化やUI/UXの優位性等を評価いただき、Webリードや既存顧客へのクロスセルによる新規案件を獲得したこと、加えて、AI技術搭載のリアルタイム音声認識システム「AmiVoice Communication Suite provided by コラボス」においても、既存顧客へのクロスセルによる案件を獲得したこと等から、売上高は116,153千円（同17.2%増）となりました。

売上原価につきましては、773,597千円（同17.6%減）となりました。主な要因としては、現有サービスにおける売上見合いの通信原価の減少、データセンターのラックや回線の整理による保守費及びホスティング費用等の固定費の削減、また、独自サービスのシステム構成最適化に伴うホスティング費用の削減等によるものであります。サービス別の売上原価の内訳としては、「@nyplace」は、449,526千円（同18.9%減）、「COLLABOS PHONE」は、148,496千円（同11.7%減）、「VLOOM」は、74,644千円（同18.4%減）、「COLLABOS CRM」及び「COLLABOS CRM Outbound Edition」は、29,776千円（同11.9%減）、その他、業務効率化を実現する付加的サービスは、71,153千円（同21.6%減）となりました。

販売費及び一般管理費につきましては、449,345千円（同0.6%減）となりました。主な要因としては、サービス提供体制に合わせた最適な人員配置や業務の内製化の推進、生産性及び効率性を踏まえた業務の見直しや自動化推進により、業務委託費等が減少したことによるものであります。

これらの結果、営業利益は、72,794千円（同44.9%増）、経常利益は、71,022千円（同4.5%減）となりました。また、特別利益として新株予約権戻入益25,370千円を計上したことにより、税引前四半期純利益は96,392千円（同31.1%減）、四半期純利益は、66,677千円（同27.0%減）となりました。

(2) 当四半期の財政状態の概況

① 資産・負債及び純資産の状況

(資産)

当第3四半期会計期間末における総資産は、前事業年度末に比べて42,617千円減少し、1,693,135千円となりました。主な要因は、現金及び預金の増加があった一方で、売掛金の減少、減価償却に伴う有形固定資産の減少によるものであります。

(負債)

当第3四半期会計期間末における負債は、前事業年度末に比べて83,925千円減少し、360,117千円となりました。主な要因は、未払法人税等の増加があった一方で、長期借入金返済による減少、納付に伴う未払消費税等の減少によるものであります。

(純資産)

当第3四半期会計期間末における純資産は、前事業年度末に比べて41,307千円増加し、1,333,017千円となりました。主な要因は、繰越利益剰余金の増加があった一方で、新株予約権の減少によるものであります。

(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明

2026年3月期通期の業績予想につきましては、2025年11月6日の「2026年3月期第2四半期(中間期)の業績予想と実績との差異及び通期業績予想の修正に関するお知らせ」で公表いたしました通期の業績予想に変更はありません。

2. 四半期財務諸表及び主な注記

(1) 四半期貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (2025年3月31日)	当第3四半期会計期間 (2025年12月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	1,307,016	1,309,135
売掛金	174,774	150,678
商品及び製品	-	129
前払費用	31,008	22,557
その他	753	4,191
貸倒引当金	△174	△165
流動資産合計	1,513,377	1,486,526
固定資産		
有形固定資産		
建物	20,000	20,000
減価償却累計額	△9,184	△11,689
建物(純額)	10,815	8,310
工具、器具及び備品	484,778	422,032
減価償却累計額	△454,170	△395,108
工具、器具及び備品(純額)	30,607	26,923
リース資産	563,675	580,609
減価償却累計額	△450,387	△475,364
リース資産(純額)	113,288	105,244
有形固定資産合計	154,711	140,477
無形固定資産		
ソフトウェア	34,773	35,596
ソフトウェア仮勘定	-	1,336
その他	1,764	1,610
無形固定資産合計	36,538	38,543
投資その他の資産		
長期前払費用	846	146
差入保証金	18,505	15,668
繰延税金資産	11,773	11,773
投資その他の資産合計	31,125	27,587
固定資産合計	222,375	206,609
資産合計	1,735,753	1,693,135

(単位：千円)

	前事業年度 (2025年3月31日)	当第3四半期会計期間 (2025年12月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	55,555	54,767
短期借入金	10,000	10,000
1年内返済予定の長期借入金	100,000	75,000
リース債務	39,765	42,436
未払金	13,928	34,672
未払費用	332	1,281
未払法人税等	6,568	31,485
未払消費税等	57,346	10,846
前受金	6,392	5,700
賞与引当金	15,000	15,000
その他	3,387	4,665
流動負債合計	308,276	285,857
固定負債		
長期借入金	50,000	-
リース債務	85,766	74,260
固定負債合計	135,766	74,260
負債合計	444,043	360,117
純資産の部		
株主資本		
資本金	349,605	349,605
資本剰余金		
資本準備金	329,605	329,605
資本剰余金合計	329,605	329,605
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	754,150	820,828
利益剰余金合計	754,150	820,828
自己株式	△171,464	△171,464
株主資本合計	1,261,897	1,328,575
新株予約権	29,813	4,442
純資産合計	1,291,710	1,333,017
負債純資産合計	1,735,753	1,693,135

(2) 四半期損益計算書

(単位：千円)

	前第3四半期累計期間 (自 2024年4月1日 至 2024年12月31日)	当第3四半期累計期間 (自 2025年4月1日 至 2025年12月31日)
売上高	1,440,604	1,295,736
売上原価	938,478	773,597
売上総利益	502,125	522,139
販売費及び一般管理費	451,903	449,345
営業利益	50,222	72,794
営業外収益		
受取利息	116	1,199
違約金収入	1,373	1,537
助成金収入	3,108	242
雑収入	55	24
受取損害賠償金	26,026	-
営業外収益合計	30,680	3,003
営業外費用		
支払利息	3,973	3,233
和解金	1,500	-
解約違約金	789	1,541
その他	249	-
営業外費用合計	6,512	4,775
経常利益	74,390	71,022
特別利益		
関係会社株式売却益	64,671	-
新株予約権戻入益	789	25,370
特別利益合計	65,460	25,370
税引前四半期純利益	139,850	96,392
法人税等	48,551	29,714
四半期純利益	91,299	66,677

(3) 四半期財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

該当事項はありません。

(四半期キャッシュ・フロー計算書に関する注記)

当第3四半期累計期間に係る四半期キャッシュ・フロー計算書は作成しておりません。なお、第3四半期累計期間に係る減価償却費（無形固定資産に係る償却費を含む。）は、次のとおりであります。

	前第3四半期累計期間 (自 2024年4月1日 至 2024年12月31日)	当第3四半期累計期間 (自 2025年4月1日 至 2025年12月31日)
減価償却費	73,975千円	56,028千円

(セグメント情報等の注記)

【セグメント情報】

当社は、クラウドサービス事業を提供する単一セグメントであるため、記載を省略しております。

(四半期財務諸表の作成に特有の会計処理に関する注記)

(税金費用の計算)

税金費用については、当第3四半期会計期間を含む事業年度の税引前当期純利益に対する税効果会計適用後の実効税率を合理的に見積り、税引前四半期純利益に当該見積実効税率を乗じて計算しております。