



株式会社プレイド

2024 年 9 月期第 1 四半期決算説明会

2024 年 2 月 13 日

登壇

司会：お集まりいただき、ありがとうございます。これより株式会社プレイド 2024 年 9 月期第 1 四半期決算説明会を行います。

本日の説明には、将来の見通しに関する説明が含まれています。これらの説明は、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するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

加えて、こちらのご注意をよくお読みください。

プレゼンテーション終了後、Q&Aセッションがございます。Q&A フォームもご用意しておりますので、随時テキストでご質問いただいてもかまいません。

本日は CFO の武藤によるご説明となります。それでは開始いたします。武藤さん、よろしくお願いいたします。

武藤：ありがとうございます。それでは、私から第 1 四半期の業績とビジネスアップデートについて、ご説明させていただきたいと思います。

2024年9月期 第1四半期実績

財務実績サマリー

百万円		2023/9期 1Q	2024/9期 1Q	前年同期比
売上高 ⁽¹⁾	連結	1,952	2,531	+29.7%
	プレイド単体	1,762	2,270	+28.8%
	グループ会社	227	390	+71.8%
売上総利益率 ⁽²⁾	連結	73.3%	71.6%	-1.7pt
	プレイド単体	73.3%	71.7%	-1.6pt
	KARTE領域 ⁽⁵⁾	75.5%	75.6%	+0.1pt
調整後営業利益 ⁽¹⁾⁽³⁾	連結	-87	44	-
	プレイド単体	-5	172	-
	グループ会社	-87	-137	-
ARR ⁽⁴⁾	連結	6,858	8,402	+22.5%
	プレイド単体	6,423	7,558	+17.7%



PLAID | © 2024 PLAID, Inc.

(注) 1. 連結金額とプレイド単体及びグループ各社会計額との差分は連結調整 / 2. 受注損失引当金控除後 / 3. 営業利益+のれん償却費+株式報酬費用+その他一時費用 / 4. Annual Recurring Revenueの略語。各期末の月次サブスクリプション売上高を12倍することにより算出 / 5. 受注損失引当金控除後、RightTouch社とのグループ内取引調整後

5

まず、こちらが財務実績のサマリーになります。

極めて良好な Q1 だったと思っております。ご覧いただきますと、売上高の成長率で、連結ベースで 29.7%、プレイド単体で 28.8%、およそ成長率は 30%に迫る勢いに戻ってきております。

特にプレイド単体で見ていただくと、28.8%の成長率に加えて、単体ベースで調整後営業利益が1億7,200万円黒字です。これは、およそ売上高営業利益率で、調整後営業利益率で見ると7.6%ぐらい。この成長率を合計すると36.4%、投資家の皆様はご存知のとおり、Rule of 30、Rule of 40という言葉がありますけれども、少なくともプレイド単体ベースでは、Rule of 30を達成して、Rule of 40に迫る勢いになっていることが大きいと思っています。

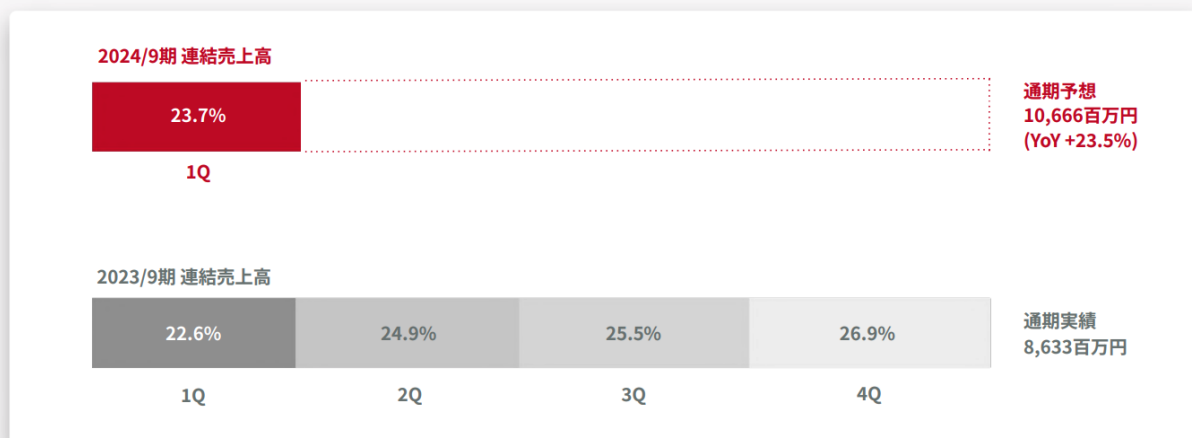
ご記憶にあられる方もいらっしゃるかもしれませんが、FY22なので2022年9月期のQ4で、2023年の通期の業績予想をプレイド単体の Profitable Growth 化を目指す、KARTE 領域の Profitable Growth 化を目指す。それはすなわち Growth だけではなくて、収益性を高めていくことを皆様にコミットしました。それが実際に実現されつつあるのが、プレイド単体の状況だと思っています。

加えて、グループ会社を見ていただきますと、まだ規模的にはわれわれの全体感からすると必ずしも大きくはないのですが、グループ会社売上高の成長率は71.8%、当然まだ投資のステージですので、調整後営業利益はマイナス赤字の1億3,700万円ではありますが、プレイド単体でもモデレートな成長をしつつ、グループ会社で大きく成長をしているというバランスのとれた事業ポートフォリオがつくられてきている。それが皆様に示せたQ1だったと思っています。

2024年9月期 第1四半期実績

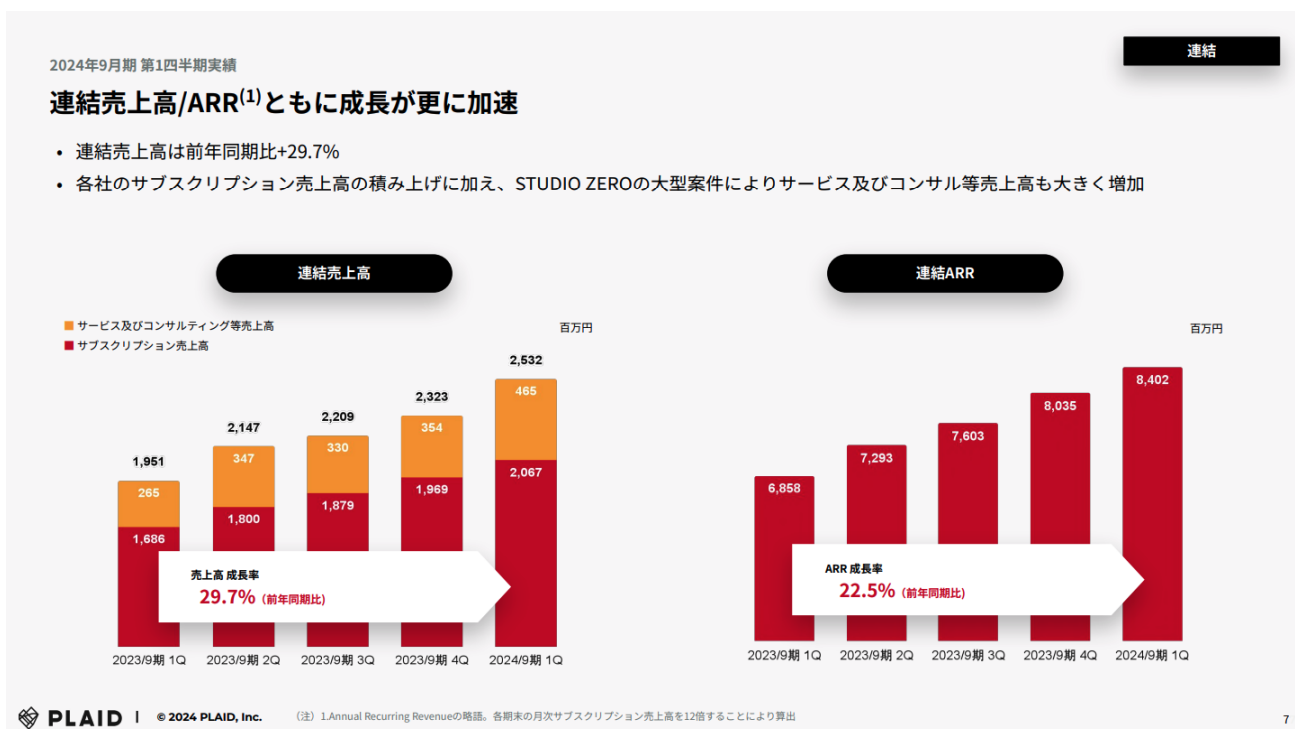
通期業績予想に対する進捗率

- 1Q連結売上高の進捗率は23.7%であり、通期目標達成に向けて順調に進捗



今期の通期予想106億6,600万円、通期の売上予想に対してQ1の進捗率は23.7%、順調な進捗だと言えます。昨年度の通期実績に対して22.6%でしたので、昨年度の進捗率を上回るペースで進んできているところからも、トップラインの通期予想の達成確度は、蓋然性が高まってきていると言えます。

ここから、連結の業績についてご説明申し上げます。



まず連結の売上高、トップラインですが、成長がさらに加速している状況です。Q1の連結売上高が25億3,200万円、前年同期比で29.7%の上昇。サブスクリプションの売上高も成長しておりますが、よりサービス、コンサルティングの成長の寄与が大きいです。

サブスクリプション売上高の成長率は22.6%、こちらは連結ベースのARRの成長率とほぼ同じ水準感になっております。ARRの積み上げ額を見ていただいても、Q4の80億3,500万円から1Qの終わりに84億円ですので、クォーターで3億6,000万円強、月に直すと1億2,000万円ぐらいのARRを積み上げておりますので、このQ1の連結ベースのARRの積み上げも非常に良好です。

サービスに関して、またのちほど出てきますけれども、STUDIO ZEROの大型案件がいくつか受注できていることも寄与が大きいです。

トップラインの成長に加えて、収益性も良好な水準で推移しております。

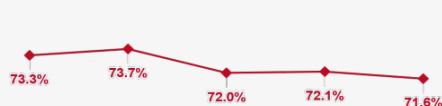
2024年9月期 第1四半期実績

連結

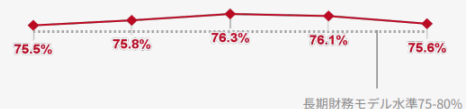
売上総利益率は良好な水準を維持

- 連結の売上総利益率⁽¹⁾は71.6%
- KARTE領域の売上総利益率⁽²⁾も引き続き長期財務モデル水準を上回って推移

売上総利益率_連結



ご参考：売上総利益率_KARTE領域



2023/9 1Q 2023/9 2Q 2023/9 3Q 2023/9 4Q 2024/9 1Q

2023/9 1Q 2023/9 2Q 2023/9 3Q 2023/9 4Q 2024/9 1Q

PLAID | © 2024 PLAID, Inc. (注) 1. 受注損失引当金控除後 / 2. 受注損失引当金控除後、RightTouch社とのグループ内取引調整後

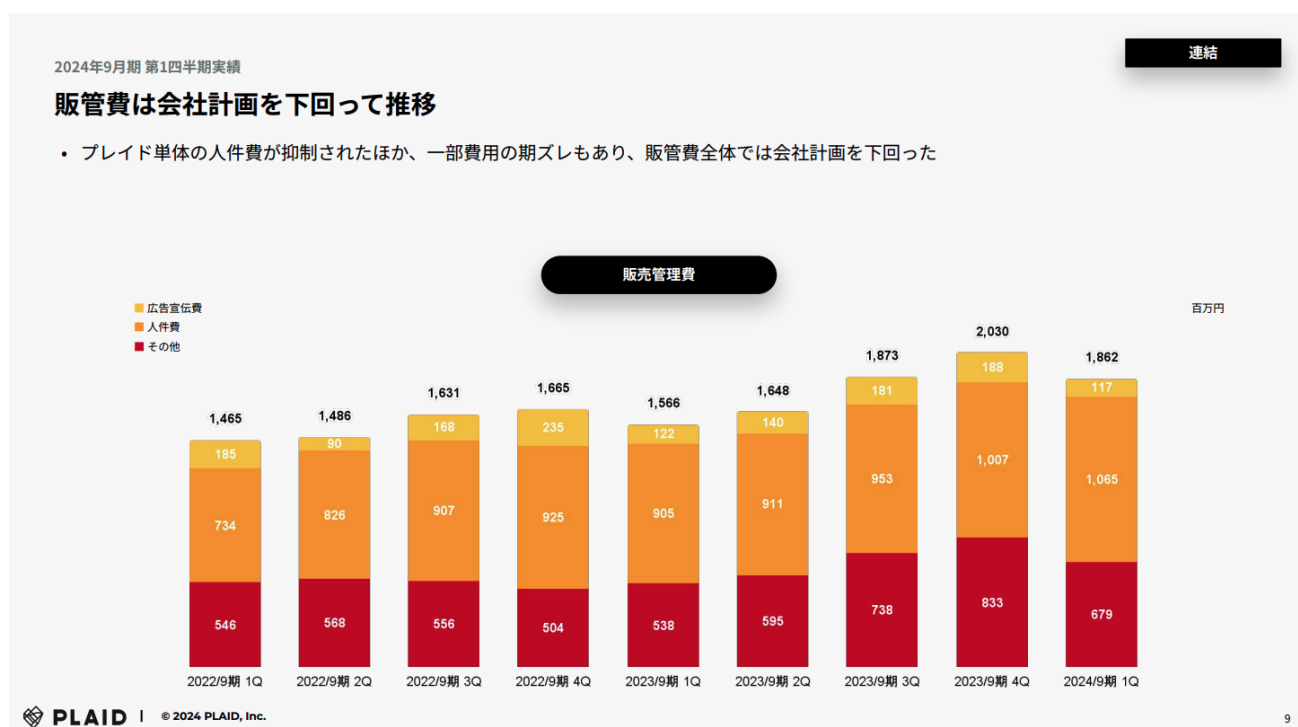
8

まず売上高総利益率ですが、連結ベースで 71.6%となっております。これは下がっているようには見えますが、実際 SaaS に比べて相対的に収益性の低いサービス、コンサルティングの売上が増えているので、一定下がるのはご想像いただけると思うのですが、それでも 70%を維持できている状況です。

なぜか、それはわれわれのサービス、コンサルティングの売上高の収益性がそれなりに高い。案件によりますし、全体感としては 40~50%ぐらいの総利益率は確保できておりますので、右側にある SaaS の総利益率の 75%ほどではないのですが、バランスのとれた、売上だけではなくて、あるいは SaaS を支えるだけではなくて、収益性という観点でも一つの魅力あるわれわれの提供価値になっていると思います。

コアの KARTE 領域の総利益率は、これまでどおり 75%を維持しておりますので、このコア部分の総利益率も、非常にいい水準で安定していると言えます。

次に、販管費です。



販管費は、この1Qで18億6,200万円、年率18.9%での上昇になっております。トップラインの成長よりも抑えられているという意味で、健全に投資をしながら成長してきていると思います。

お気づきのとおり、Q4から下がっているのがわかると思うのですが、これは何かコストを無理やり減らしたのではなくて、従前からお話し上げていたとおり、昨年度サーバー利用のコミットメントをしたのですが、そのコミットメントを下回るくらい新しい解析エンジンの効果が高かったもので、そのコミットメントの予枠を無駄遣いしないように、R&Dとかで活用させていただいたとお話をさせていただいています。それが4Qの8億3,300万円、それがなくなっただけです。

4Qの販管費は一種のアノマリーだと思っていただいて、1Q対比で前年同期で見ていただければと思うのですが、適切に投資は続いている状況です。ですので、今年度、調整後営業利益で黒字を目指す、営業利益で黒字化を目指すという話に対して、投資を非常に抑えているわけではなくて、適切に成長投資、それは人材に対する投資もそうですし、研究開発に対する投資もやりながら、黒字化に向かって順調に進捗していることが言えると思います。

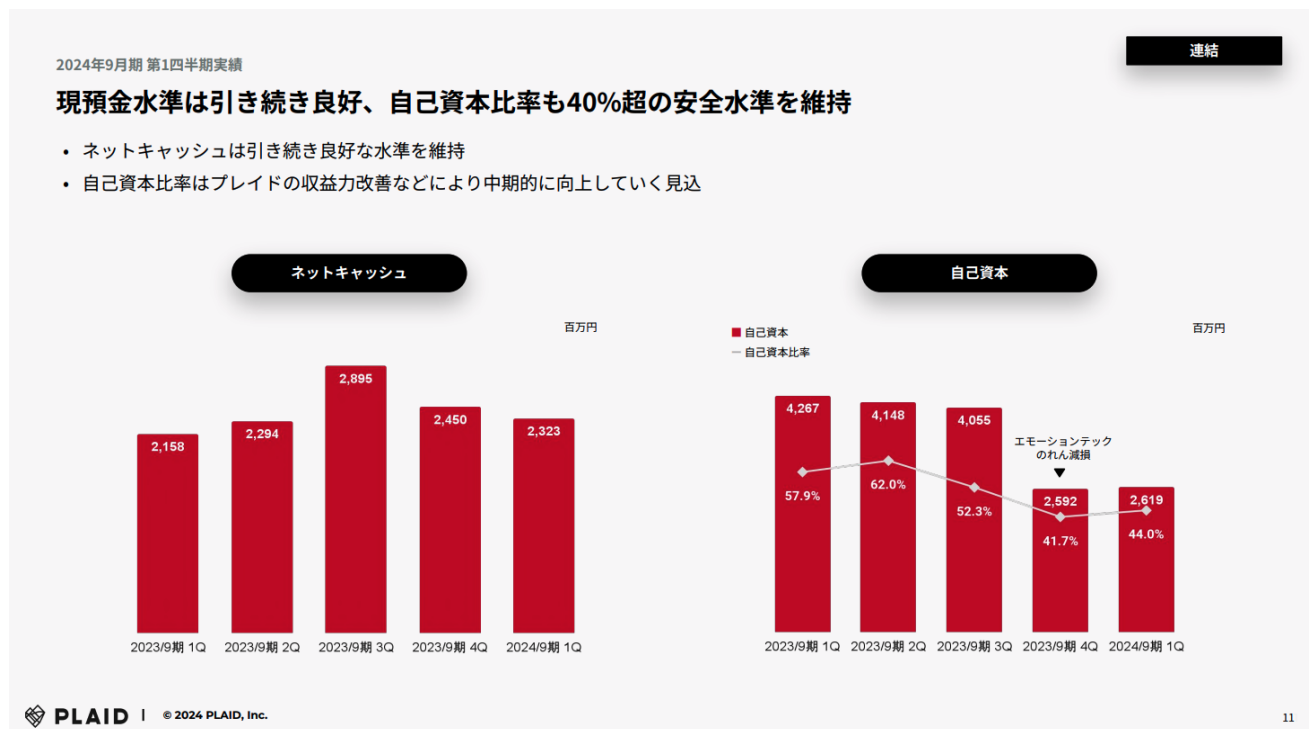
結果としての調整後営業利益が、黒字になっております。



連結ベースで、4,400 万円の黒字になっております。実は、計画ベースでは今年度 1Q、2Q は赤字、3Q から黒字が積み上がっていった、通年で連結の調整後営業利益が黒字になる予定であったのですが、ここに書いてありますとおり、大きく二つの理由です。一つは STUDIO ZERO、CX 関係のコンサルティングのビジネスで大型の受注がいくつかございまして、そこが計画に入っていなかったのが上振れとなっているのと、もう一つは、Q1 に使おうと思っていた広告宣伝費等の販管費が一部 Q2 に期ズレしているの、1Q は想定以上にプラスが大きく出ています。

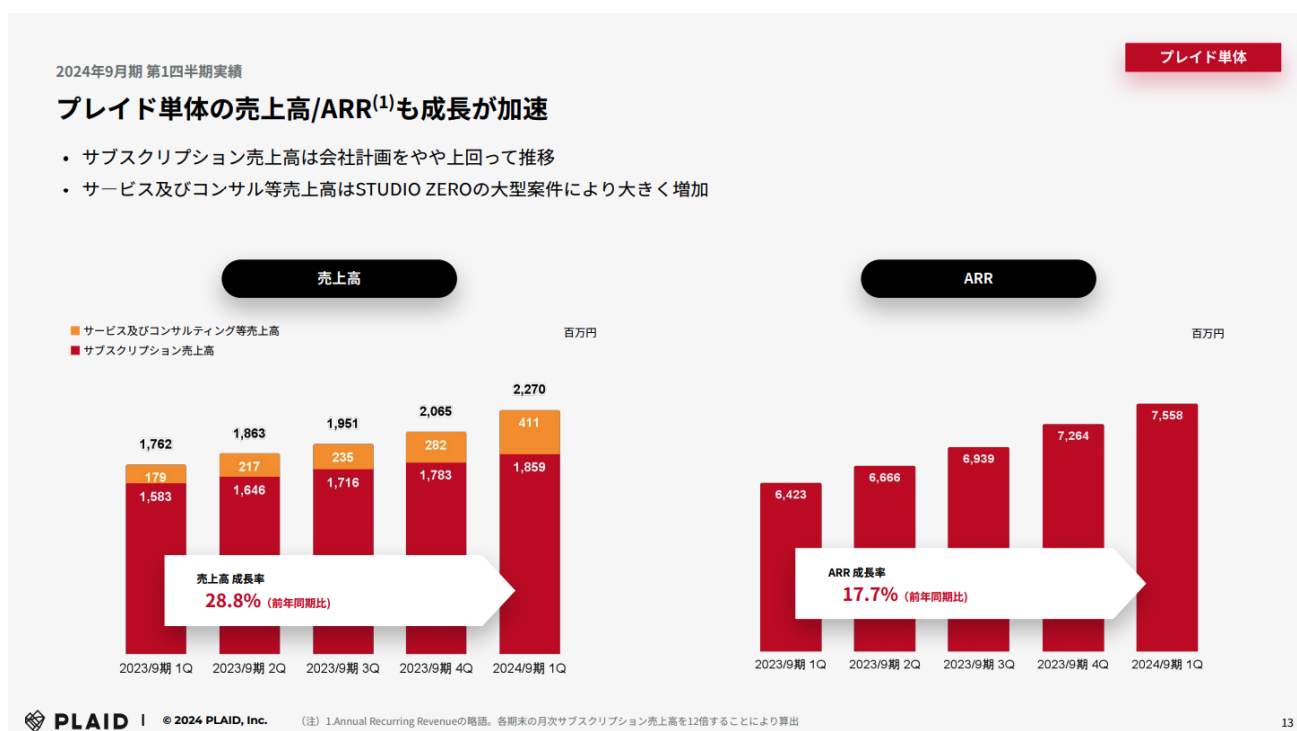
その流れで、2Q には下がっていく方向にはあると思うのですが、大切なのは通期の黒字に向かっては順調に進捗している、順調を上回るぐらいの良いペースで進捗しているのが、ボトムラインの状況です。

連結の最後ですが、バランスシートは健全に保たれています。



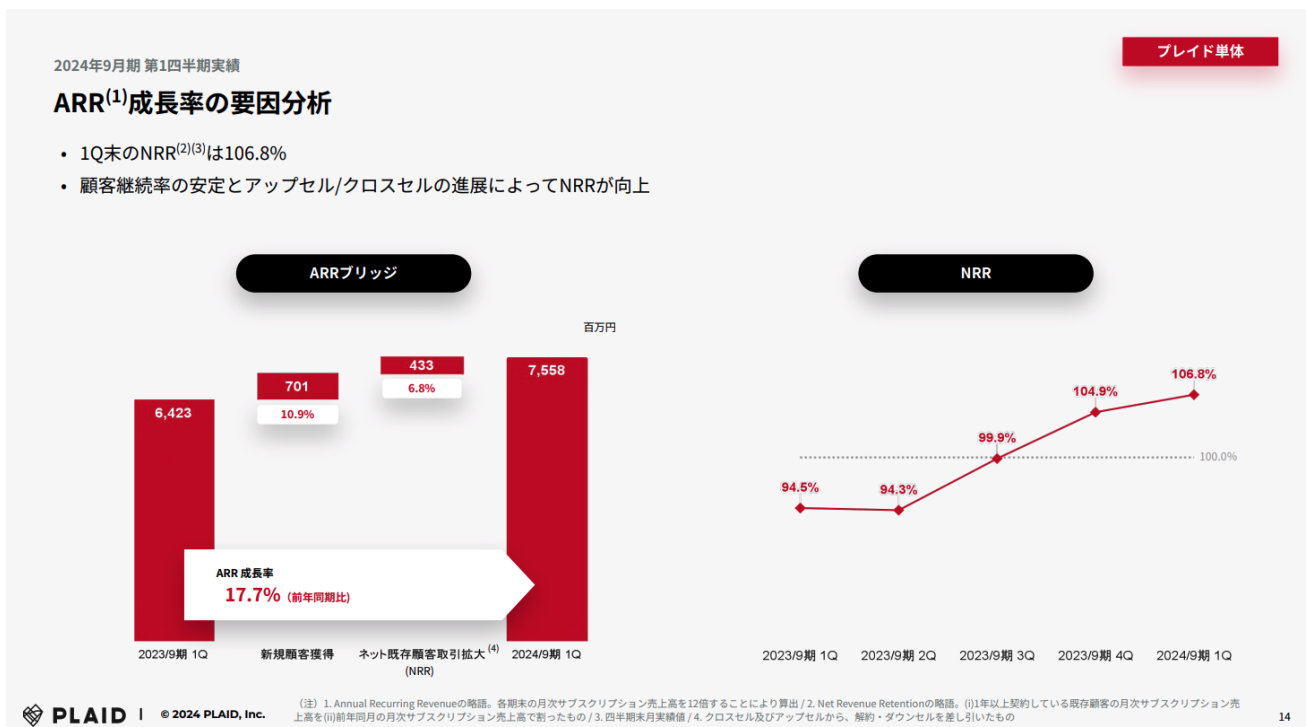
ネットキャッシュは23億2,300万円、前クォーターから若干減っておりますけれども、大きく減らすような状況にない。当然黒字化ですので、キャッシュフローベースでも、それほど投資を必要としていないのが、少なくともオーガニックの成長においてはという状況でございます。そんなキャッシュの状況ですし、自己資本比率に関しては、前クォーターにエモーションテックの減損をして一部減少しましたけれども、そこから利益が出て積み上がる形で自己資本比率が44%と健全な水準でございますし、今後大きな赤字が出ることを想定していないので、その意味で十分なバランスシートの健全性を保っていると思っています。

ここから、プレイドの単体およびグループ会社の状況を見ていきたいと思います。



単体の売上高は22億7,000万円、こちらは前年同期比で28.8%の成長、そのうちサブスクリプション売上高は18億5,900万円、12.1%の前年同期の成長です。一方で、サブスクリプション売上高の先行指標であるARRは、単体ベースで17.7%成長しておりますので、そこからすると、今後サブスクリプション売上高の成長は、より高くなっていくことがご想像いただけると思っております。そしてサービス、コンサルティングの売上は4億1,100万円と、229%の増加となっております。

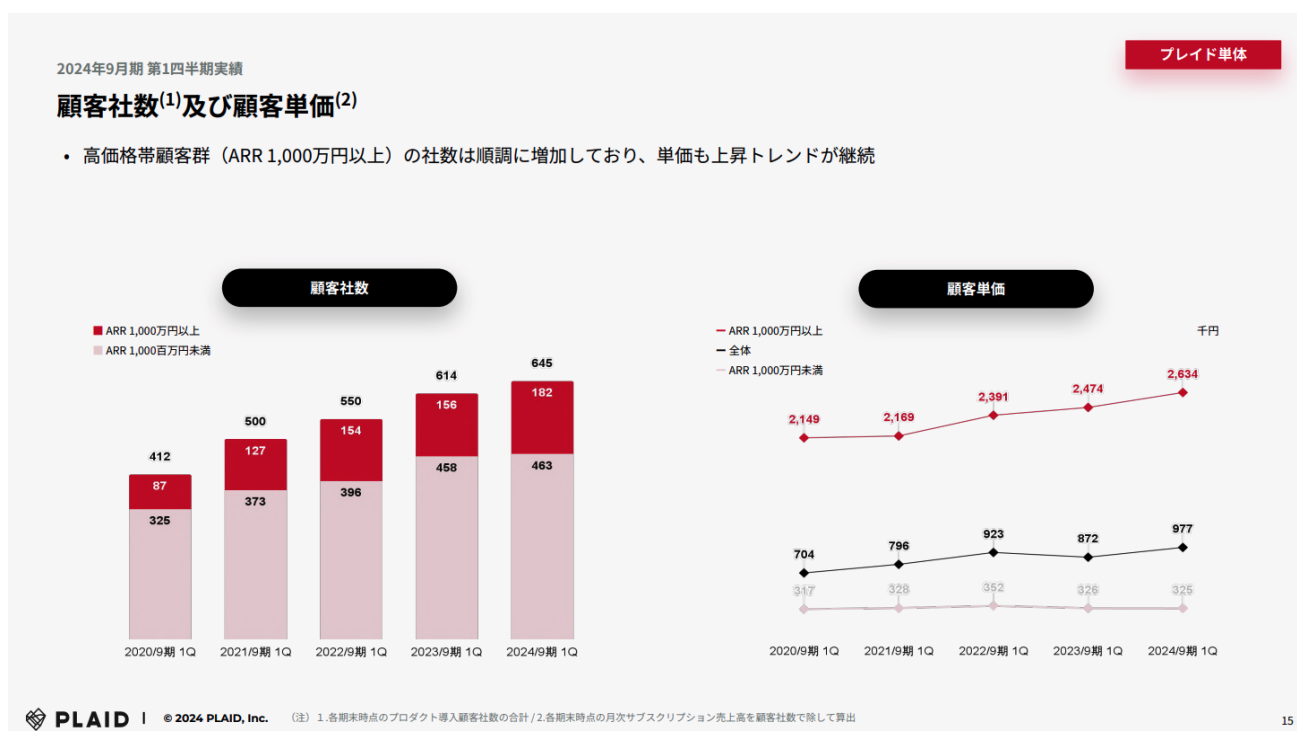
この 17.7%の ARR の成長がどこから来ているのかというのが、こちらのページです。



17.7%のうち 10.9%、およそ 11%は新規、既存のお客様からの成長が 6.8%ですので、クォーターベースの NRR は 106.8%になっております。

新規の部分に関しては、大体平均すると 10%ぐらいの寄与度があって、ARR の成長率がまだ十分ではないのですが、それなりに回帰している効果の一つとしては、影響の一つとしては、この NRR、既存のお客様の拡大が続いていることです。これは、われわれのカスタマーサクセスの努力とか、エンタープライズフォーカスという戦略、この辺が奏功していると言えます。

そこをもう少し詳しくお見せしているのが、こちらになります。



ARR1,000 万円以上、大体 MRR で 80 万円ぐらいのお客様と、それ以外のお客様に分けて、社数と単価を開示させていただいております。

これを見ていただければわかりいただけます通り、ARR1,000 万円以上のお客様が順調に増えています。前クォーター末が 156 社だったのに対して 182 社、これは当然新規で、いきなりこの層に入ってくるお客さんもいれば、下の層からアップセル/クロスセルによって上に上がってくると、両方ありますけれどもフォーカスしているエンタープライズのお客様が増えている。

それだけではなくて、高価格帯のお客様の ARR がさらに成長している。平均で見ますと、240 万円が前クォーターの終わりだったのですが、そこから 263 万 4,000 円まで上がってきております。エンタープライズのお客様を増やす、さらに数を増やすのと、単価を上げるというか利活用を増やして、結果的に単価は高まっていくという良い循環が見て取れると思います。

一方で、ARR1,000 万円以下のお客様を見ていただきますと、数もそんなに増えていないですし、あるいは単価として伸びていない。ここは課題ではあるのですが、われわれの戦略的なフォーカスとしての差ですので、将来的にここに関しては、中堅、中小のお客様に関しても、より価値を提供していきたいと思っておりますけれども、少なくとも戦略に合致した結果になっていると思っております。

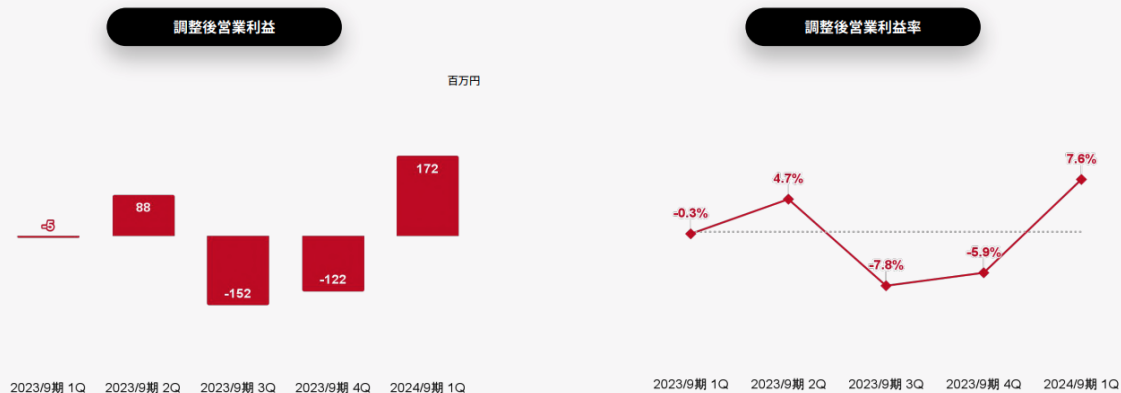
冒頭お伝えしたとおり、調整後営業利益は1億7,200万円という水準になっております。

2024年9月期 第1四半期実績

ブレイド単体

調整後営業利益⁽¹⁾は172百万円の黒字着地

- 売上高成長と適切なコストコントロールにより、ブレイド単体の収益力は着実に向上
- P10に記載の通り、2Qは大型コンサル案件の反動や、期ズレとなった一部費用の計上等によって、1Q比では減益を見込むが、通期の会社計画に対する進捗は極めて順調



PLAID | © 2024 PLAID, Inc. (注) 1. 営業利益+のれん償却費+株式報酬費+その他一時費用

16

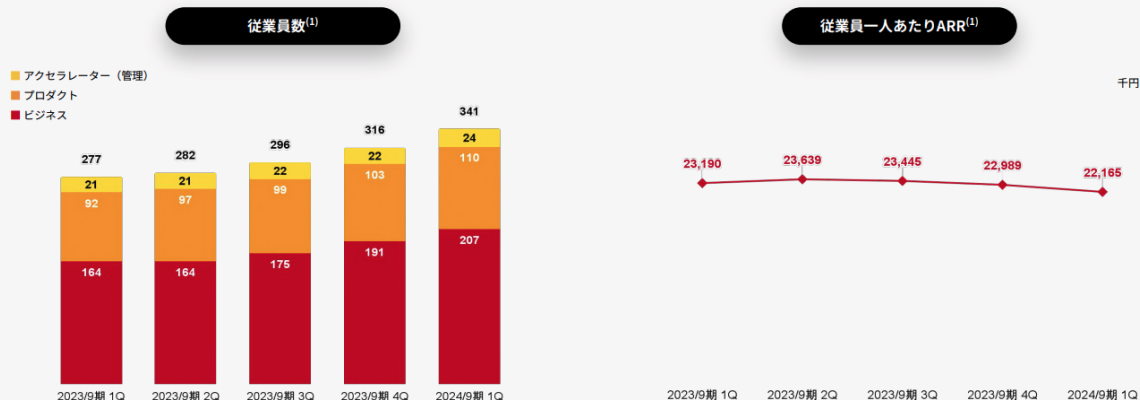
当然先ほどからご説明しているとおり、ちょっと上振れしているところはございますので、そこは割り引いてご覧いただければと思うのですが、トータルで今年度ということに関して言うと、かなり良い結果にはなっている。Q1 から Q2 にかけてちょっと沈むかもしれませんが、トータルの年度で見ていただければ、年度に対しての影響という意味ではポジティブな結果だと思っております。

2024年9月期 第1四半期実績

ブレイド単体

人材採用は計画通りに推移

- セールス/カスタマーサクセス/エンジニアの採用が着実に進んだ
- 2Q以降の採用ペースは徐々に落ち着いていく見通し



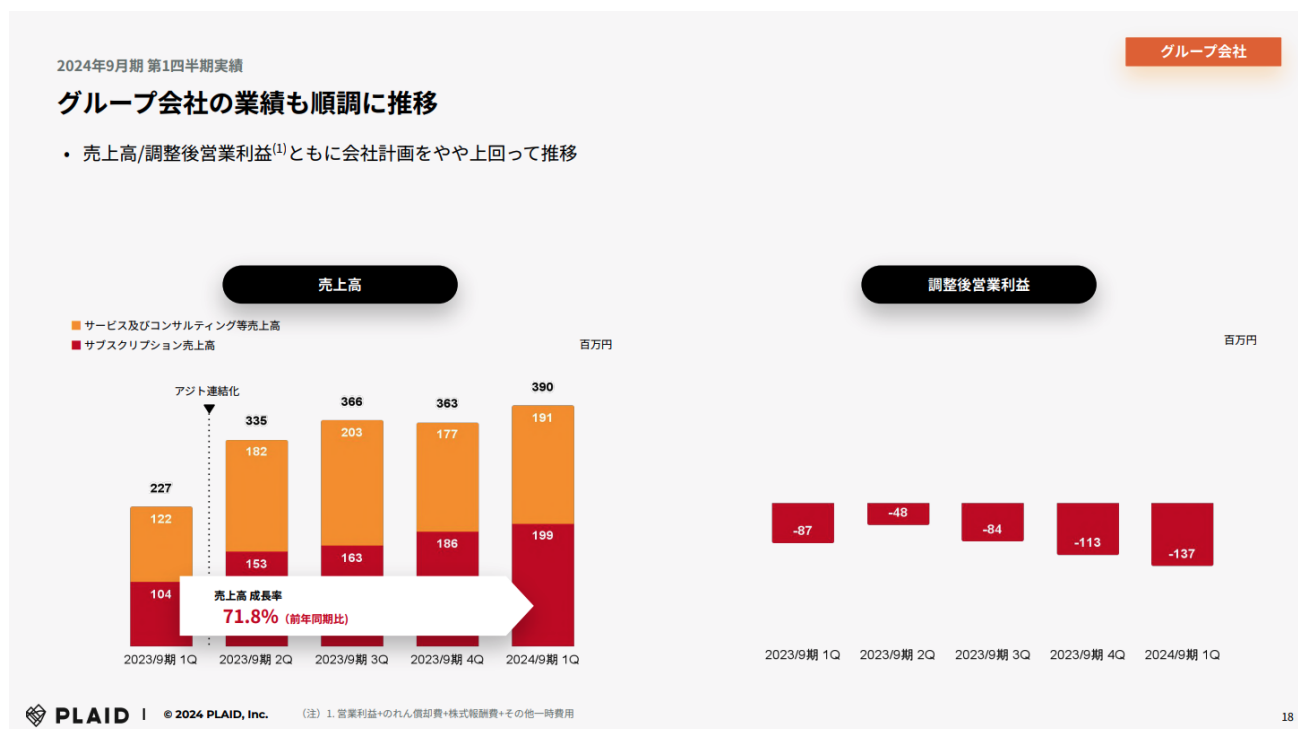
PLAID | © 2024 PLAID, Inc. (注) 1. RightTouch社への出向者含む

17

販管費のところで申し上げましたが、ちゃんと投資をしながら黒字化を進めているのがわれわれの強調したいところです。正直採用を止めて、広告宣伝費も削って、コストをカットすれば、黒字は

出せると思っていますが、やはり中長期的な成長を維持していくための人材採用とか、あるいは足元われわれが力を入れているカスタマーサクセス、あるいはセールスエンジニア、ここら辺の人材獲得は継続しております。ですので、その投資をしながら収益性を高めていく。本来トレードオフになりがちなところを、両方実現できている状態です。

最後に、グループ会社の状況です。



これも冒頭お話し申し上げましたとおり、71.8%の売上高成長になっております。これはアジトさんの連結の効果も当然あるのですが、各社のオーガニックの成長も大きく寄与しております。成長に伴って、一定投資ステージでございますので、調整後営業利益はマイナスではあるのですが、それに対しては十分な成長率を実現できてきていると思っています。ここまでが、業績です。

最後に、ビジネスアップデートを簡単にお話できればと思っています。

ビジネスアップデート

主要プロダクトアップデート

プロダクト	足許の状況	今後の取組
 KARTE Blocks onsite marketing (site improvement)	2023年1月の事業方針リニューアル後、事業が順調に拡大。同年12月に提供機能を大幅アップデート - KARTE顧客へのクロスセルに加え、セールスとの連携により提案強化が進み、単体新規導入やKARTEとの同時新規も好調に推移	新機能追加/アップデートにより提供価値を向上させ、更なる顧客獲得及び顧客単価向上を目指す
 KARTE Signals advertising	2023年10月よりアジトとの連携プロダクトを提供開始 (KARTE Signals Dashboard) - KARTE顧客へのクロスセル中心に導入が進む	3rd Party Cookie廃止を見据え、引き続き配信媒体追加や新機能追加/アップデートを進める - Signals単体の新規導入拡大に向け各種検証を進める
 KARTE Message marketing automation	2022年11月のβ版リリース後、エンタープライズ企業への導入が着実に進む - KARTE WebやDatahubとの相互クロスセルが着実に進む。単体新規導入も好調に推移	配信チャネル強化や機能拡充による顧客単価向上、配信実績の積み上げ、セールス/マーケティングとの連携強化によるクロスセル拡大を目指す

今回は KARTE 領域のプロダクトで、比較的新しいプロダクトです。元々KARTE for Web といつか、WEB サイトの KARTE でスタートして、そこに KARTE for App、モバイルアプリのものが出て、KARTE Datahub というデータのカスタマーデータプラットフォーム的なデータの加工とか、そういうのをやるツールがコアでした。

それに対して KARTE Blocks、元々PLGで行きますと言ったものの、その後 SLG、要はセールスが売っていく形にシフトしたもの。あと、KARTE Signals という広告向けのプロダクト、KARTE Message といういわゆるマーケティングオートメーションで、それこそ Adobe さんとか、セールスフォースさんとか、ある種マーケットも大きいけれども、コンペティターもいる、こういったマーケットにリアルタイムのところから入っていく、という打ち手ですけれども、この三つのプロダクトというのが、足元の状況はここにございますとおり、KARTE Blocks に関しては、大幅なアップデートであったり、KARTE とのクロスセルが進んでいる。KARTE Signals に関して言えば、これは Datahub とか、Signals ダッシュボードという、われわれがグループに入ってもらったアジトさんとの広告面での連携をやっていったり、KARTE の顧客へのクロスセルが進んでいます。

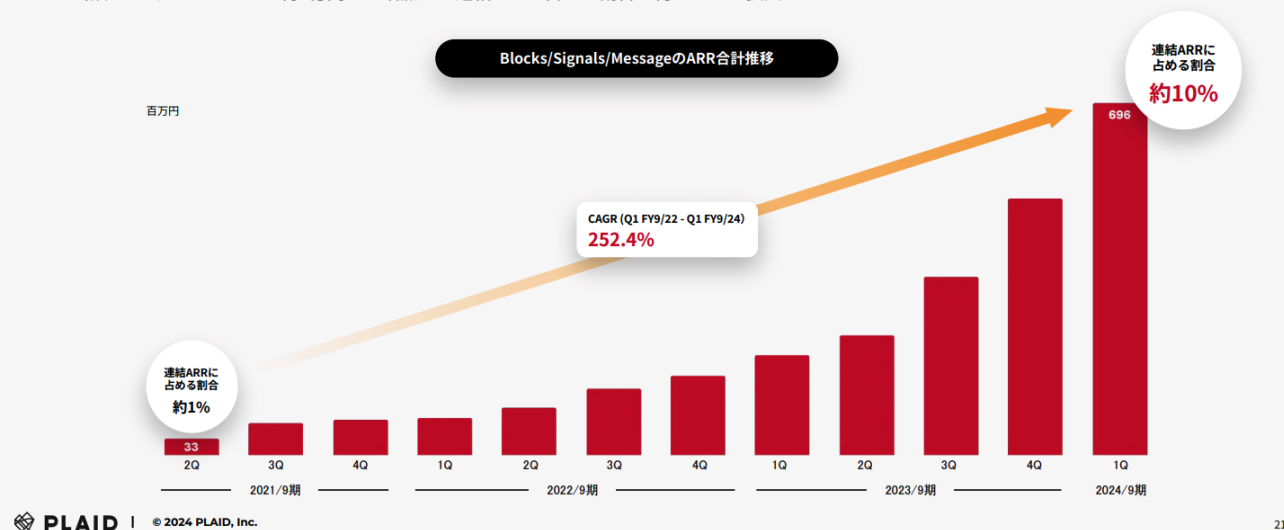
マーケティングオートメーションに関して言えば、これはある種われわれの顧客からプレイドさん、KARTE さん、これをやられないのですかと従前から言われていたプロダクトで、KARTE との相乗効果も非常に大きいです。エンタープライズにしてみれば、リアルタイムの WEB 上での接客ではなくて、マルチチャンネルでユーザー設定をつくっていききたい。メールだとかメッセージも含めて、そういうお客様に刺さっているというか、かなりご評価いただいているところがございます。

今後の課題はこちらにございますが、次のページに行っていただきますと、新規のプロダクトがどれだけ伸びていっているのがわかりいただけると思います。

ビジネスアップデート

領域毎に最適化された新規プロダクトがARR拡大に貢献

- Blocks、Signals、Messageの3プロダクトが順調に成長
- 当該3プロダクトのARRは約7億円まで増加し、連結ARRに占める割合は約10%まで拡大



今、全体に占める割合はまだ10%程度です。ここは7億円ぐらいのARRになってきております。CAGRで見ますと250%なので、年率ベースで2倍から3倍に成長しております。まだまだ小さいので当たり前ではあるのですが、このペースで新規のプロダクトを伸ばしていくと、この部分だけでもかなりの価値のあるというか、事業的な価値はご評価いただける部分になってくるのではないかと考えております。

冒頭お話したとおり、KARTEの外に成長領域としてグループ会社ありますよという話をして、KARTEはモデレートな成長と言っていたのですが、その中でも色はあって、このようにKARTE領域の中でも、急成長するプロダクトが出てきているのは、非常に望ましいプロダクト戦略なのかなと、プロダクトの戦略が実行された結果なのかなと考えております。

最後、サマリーです。

Key Takeaways

Key Takeaways

1 売上高の成長が加速

- サブスクリプション売上高は、プレイド単体における好調なNRR推移及び新規顧客獲得によって増加
- Blocks/Signals/Messageの新規プロダクトが順調に成長しており、顧客ニーズに沿ったアップ/クロスセルが進めやすくなっている
- また、企業のデジタル戦略立案/運用ニーズは依然強く、サービス及びコンサル等売上高も持続的な成長が期待できる状況
- エンタープライズ企業に対する「マルチプロダクト×プロフェッショナルサービス」のハイブリッドモデルが着実に進展している

2 通期での調整後営業黒字に向けた進捗は極めて順調

- 売上高の成長及び適切なコストコントロールによって、収益力が向上
- 1Qの調整後営業利益は、連結+44百万円/プレイド単体+172百万円で着地
- 2Qは、1Qに計上した大型コンサル案件の売上がなくなる反動に加え、期ズレとなった一部費用の計上により、1Q比で減益あるいは一時的に赤字となる見込であるが、通期での調整後営業黒字に向けた進捗は極めて順調

以上になりました、今回の決算の観点でいきますと、売上の成長の加速と調整後営業利益の進捗と申し上げておりますけれども、大きいのは、われわれが描いてきた戦略と業績の状況がフィットしてきていると思っております。事業的にはカスタマーサクセス、既存のお客様の利活用に徹底的に力を入れていく、その上でエンタープライズのお客様を特に力を入れていく。その結果、売上高の成長がさらに加速してきていることが大きいのではないかと考えています。

財務的に見ても、1年とあと1クォーターなので、15カ月ぐらい前にお約束したというか、われわれが目指すと言っていたKARTE領域のProfitable Growth化も進んできておりますので、事業面、財務面、われわれとして目指してきた方向に対して、着実に進捗してきていることをお示しできるQ1だったのではないかと考えております。

私からのご説明は以上になりますが、最後に一つ、ご案内をさせていただきたいと思います。われわれも開示の数字ベースで、なかなか上場してから紆余曲折というか、こういうのを出して見たり、出さなかったりというのがあったので、投資家の皆様にちゃんと見ていただきたい数字、そこでわれわれとしても継続的に開示していきますという数字を、ファクトシートとしてまとめさせていただいております。

株式会社ブレイド
証券コード：4165

最終更新日：2024/2/13
Last updated：13th February, 2024



PLAID

財務ファクトシート
Financial Fact Sheets

免責事項 / 留意事項

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性及完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。
また、本資料に含まれる数値、指標は、当社グループの経営成績及び財政状態に関して、適切な理解を促進することを目的として開示しており、
全ての数値、指標が監査法人による監査又はレビューの対象ではない点にご留意ください。
また、表示単位の関係上、開示済みの有価証券報告書等に記載している数値と誤差が生じる可能性があります。

Disclaimer / Precautions

In preparing this document, we have relied upon and assumed the accuracy and completeness of the information available to us, but we make no representations or warranties as to its accuracy or completeness.
Please note that the figures and indicators included in this document are disclosed for the purpose of promoting an appropriate understanding of the Group's operating results and financial position,
and that not all figures and indicators are subject to audit or review by an auditing firm.
Due to the unit of presentation, there is a possibility that there may be an error in the figures shown in the disclosed securities reports, etc.

68

経営指標

Management Index (Yearly)

区分 (Segment)	KPI	Key Performance Indicators	2021年9月期 FY21/9	2022年9月期 FY22/9	2023年9月期 FY23/9
連結 (Consolidated)	ARR ⁽¹⁾ (千円)	Annual Recurring Revenue ⁽¹⁾ (Thousands of yen)	-	6,638,342	8,035,156
	従業員数 ⁽²⁾	# of Employees ⁽²⁾	-	340	389
	顧客社数 ⁽³⁾	# of Customers ⁽³⁾	538	585	638
単体 (Non-consolidated)	ARR 1,000万円以上	ARR : 1,000M or over	145	155	180
	ARR 1,000万円未満	ARR : less than 1,000M	393	430	458
	顧客単価 ⁽⁴⁾ (千円)	Average Revenue Per Company ⁽⁴⁾ (Thousands of yen)	900	890	949
	ARR 1,000万円以上 (千円)	ARR : 1,000M or over (Thousands of yen)	2,381	2,430	2,533
	ARR 1,000万円未満 (千円)	ARR : less than 1,000M (Thousands of yen)	353	335	326
	ARR (千円)	Annual Recurring Revenue (Thousands of yen)	5,807,401	6,247,183	7,264,699
	従業員数	# of Employees	218	278	316
	ビジネス	Business	133	162	191
	プロダクト	Product	70	96	103
	アクセラレーター	Accelerator (Administration)	15	20	22
	従業員一人あたりARR (千円)	ARR per employee (Thousands of yen)	26,639	22,472	22,990
	NRR ⁽⁵⁾⁽⁶⁾	Net Revenue Retention (Rate) ⁽⁵⁾⁽⁶⁾	111.7%	93.8%	104.9%
KARTE領域 (KARTE domain)	売上総利益率 ⁽⁷⁾	Gross profit margin ⁽⁷⁾	73.3%	74.8%	75.9%
	S&M ⁽⁸⁾⁽¹¹⁾ 比率	S&M ⁽⁸⁾⁽¹¹⁾ ratio	41.6%	49.0%	44.2%
	R&D ⁽⁹⁾⁽¹¹⁾ 比率	R&D ⁽⁹⁾⁽¹¹⁾ ratio	18.7%	22.2%	19.7%
	G&A ⁽¹⁰⁾⁽¹¹⁾ 比率	G&A ⁽¹⁰⁾⁽¹¹⁾ ratio	9.8%	10.3%	11.6%

こちらのシートを今後継続してご提供していきたいと思っておりますので、より定量的な観点で見
ていただく上でご活用いただければと思っています。

また今回、初めてお出しさせていただくので、ファクトシートにこういうものを入れると、もっと検討しやすいというのがございましたら、ぜひそういったアドバイスをいただければと思っております。では、以上になります。

司会：武藤さん、ありがとうございました。以上をもちまして、株式会社ブレイド 2024 年 9 月期第 1 四半期決算説明会におけるわれわれからのご説明のセッションを終わります。ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

司会：これより、Q&A セッションを開始いたします。

質問 1-1：サービス及びコンサルの売上高が4億6,500万円、その内訳としてプレイド単体が4億1,100万円ですが、さらにその内訳として PLAID ALPHA 事業と STUDIO ZERO で、新規領域の内訳の開示はありますか。前回の説明資料で、これらを強調してご説明いただいた記憶があります。武藤さん、お願いいたします。

武藤：こちらは開示させていただいていないのですが、ALPHA は1億円半ば、ZERO は1億円後半ぐらいです。

質問 1-2：続きまして、2 問目のご質問に移ります。単体従業員数の 2024 年度 9 月期末の計画は何名ですか。

武藤：増員予定は、成長率を見ながら 10%~20%ぐらいの増員を考えております。10%ぐらいですと 320 なので、そうですね 30 人ぐらい、20%ですと 60 人ぐらい、その間ぐらいに収まるのではないかと考えています。

質問 1-3：ありがとうございます。最後の質問になります。3 月の年度末の契約更新についてですが、現時点でのお見通しはありますか。

武藤：ご案内のとおり、3 月末に、3 月更新 4 月開始という契約が非常に多いというのをご存知の上でのご質問だと思うのですが、何らかのわれわれとして問題だと思っているような状況は、特に起こっていないというのが、認知できていないというか、認知していないということです。なかなか水準感とかお伝えしづらいところはあるのですが、何か大きなネガティブなリスクを感じていることはないというだけはお伝えさせていただきます。

質問 2：NRR の積み上げ幅について、実績の評価と今後の見通しのコメントをお願いいたします。

武藤：NRR については改善してきていて、今 106.8%の水準です。これ自体が十分な水準かと言われるとまだだなと思っておりまして、やはり 110%を超える水準を、過去もそのぐらいの水準は実現しておりましたし、そのぐらいの水準感の実現できるだろうと思ってやっております。内訳としては、当然チャーンを抑える、解約を減らすという、既存のお客さんのマイナスを減らすのと、アップセル/クロスセルをやっていくプラスのとがあると思うのですが、ここに関しても両面でやっていこうと思っております。

社内でリニューアルレート、契約の更新率をターゲットでやっているのですが、昨年度の実績よりもより高いターゲットを目指してやってきてもらっていて、サクセスチームとしてより高い更新率に向かってやってきていて、それが実現できつつあると見ております。まだ Q1 なので先はわからないですが、それが実現するとよりマイナスが減るので、上に上がっていきやすいという

のもありますし、エンタープライズフォーカスをさらに継続していったり、今新しいプロダクトがどんどん立ち上がっていますが、一番わかりやすいのは Message とか、売ればどんどん、大体既存のお客様が大きなポテンシャルがあるので、そこに Message だとか、ほかのものも含めて売っていくことによって、クロスセルでプラスも大きくできるというのはあるので、NRR をまだまだ上げていけるのではないかと考えています。

あと、売上面で伸びているところでご注目をいただいていると思うのですが、プロフェッショナルサービスです。特に ALPHA 的なところは、それ単体で総利益率も取れているのでいいビジネスなのですが、やはり ALPHA が入ると、有料で運用支援サービスが入ると、単価が上がりやすいという事がデータでわかっております。まだ ALPHA が入っているようなお客様って全体の 1 割程度なので、より多くのお客様にこういうプロフェッショナルサービスを入れていくと、その売上が増えるだけではなくて、プロフェッショナルサービスを通じて、よりアップセル/クロスセルもしやすくなってくるというプロダクト事業に対してのポジティブな影響もあるので、そういったところも、今後の NRR の向上には効いてくると思っています。

司会：ありがとうございました。それでは、ほかに質問がないようですので、こちらにて Q&A セッションを終わりにしたいと思います。本日はお集まりいただきまして、ありがとうございました。

これにて、株式会社プレイド 2024 年 9 月期第 1 四半期決算説明会を閉会いたします。ありがとうございました。

武藤：ありがとうございました。

[了]

免責事項

本書き起こしの一部には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は環境の変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることにご留意ください。

本書き起こしに関して、当社は細心の注意を払っておりますが、内容に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん、データダウンロード等によって生じた障害等に関し、事由の如何を問わずに一切責任を負うものではありません。また、本書き起こしに誤りが含まれている場合、通知なしに内容の変更を行うことがあります。