



株式会社プレイド

2024年9月期第2四半期決算説明会

2024年5月10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 2 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構いません。

本日は代表の倉橋と VP of Finance の高橋によるご説明となります。それでは開始いたします。倉橋さん、よろしく願いいたします。

**倉橋**：皆様、改めまして倉橋でございます。本日は第 2 四半期の決算発表ということでご参加いただきありがとうございます。

冒頭、私から簡単にコメントでございますが、今回の第 2 四半期決算、すなわち上期決算でございますが、非常に力強い成長に戻りつつある、再現性ある成長が実現できつつある、そんな決算になっていると考えております。

さまざまな先行投資も行っているタイミングではもちろんございますが、今回は足元の業績であったり、成長の土台、こういったところにフォーカスした決算発表としてデザインしておりますので、1 時間よろしく願いいたします。

では、高橋のほうからご説明いたします。

高橋：それでは、私より第2四半期の実績についてご説明申し上げます。まずはサマリーでございます。

2024年9月期 第2四半期実績

### 財務実績サマリー

百万円		四半期			2Q累計		
		2023/9期 2Q	2024/9期 2Q	前年同期比	2023/9期	2024/9期	前年同期比
売上高	連結	2,147	2,733	+27.3%	4,100	5,264	+28.4%
	プレイド単体	1,863	2,371	+27.3%	3,626	4,641	+28.0%
	グループ会社	335	446	+32.9%	563	836	+48.6%
	連結調整額	-51	-84	-	-89	-213	-
売上総利益率 <sup>(1)</sup>	連結	73.7%	69.4%	-4.3pt	73.5%	70.5%	-3.1pt
	プレイド単体	73.2%	68.9%	-4.3pt	73.2%	70.3%	-3.0pt
	KARTE領域 <sup>(4)</sup>	75.8%	73.4%	-2.4pt	75.6%	74.5%	-1.2pt
調整後営業利益 <sup>(2)</sup>	連結	44	174	+295.5%	-43	218	-
	プレイド単体	88	231	+162.5%	82	403	+391.5%
	グループ会社	-48	-74	-	-136	-211	-
	連結調整額	4	17	-	11	26	+136.4%
ARR <sup>(3)</sup>	連結	7,293	8,887	+21.9%	-	-	-
	プレイド単体	6,666	7,950	+19.3%	-	-	-

PLAID © PLAID, Inc.

(注) 1. 受注損失引当金控除後 / 2. 営業利益+のれん償却費+株式報酬費用+その他一時費用 / 3. 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 / 4. 受注損失引当金控除後、RightTouch社とのグループ内取引調整後

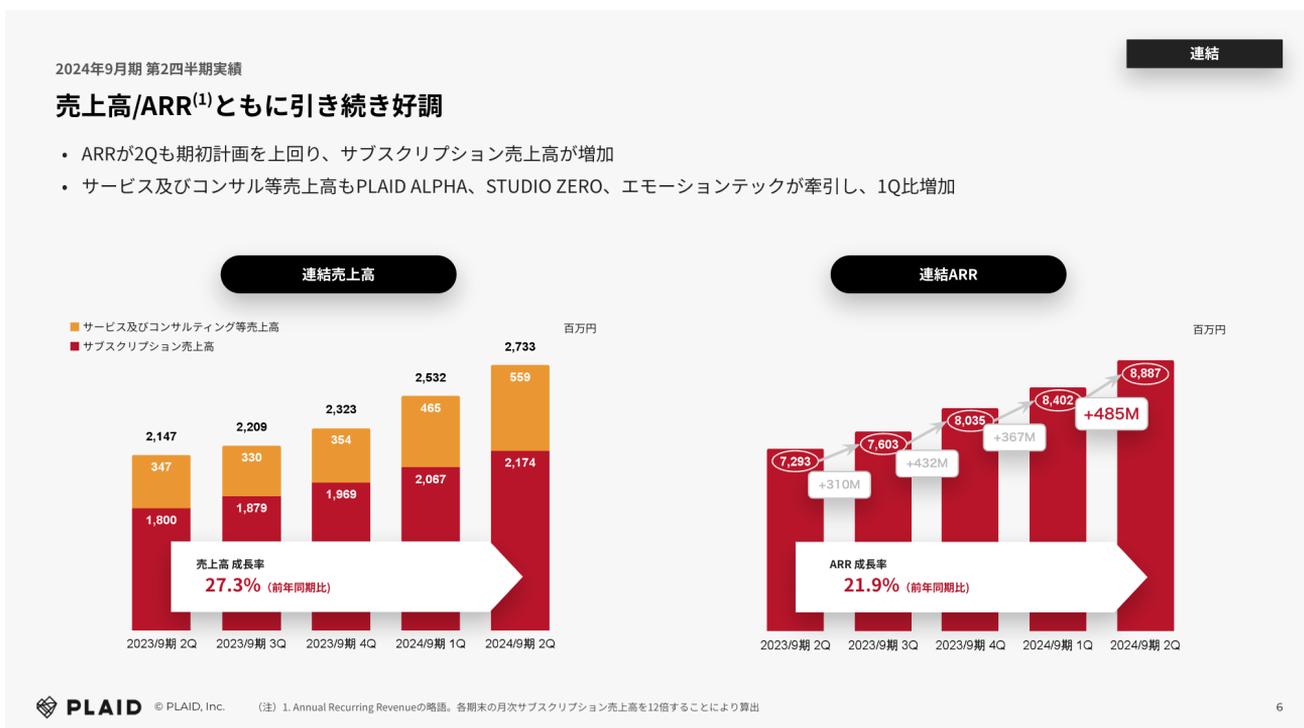
4

非常に良好な決算であったと考えてございます。Q2の連結ベースの売上は、前年同期比27.3%成長いたしまして、27億3,300万円の着地でございました。Q1も好調でございましたので、Q2までの累計で申し上げますと、前年同期比28.4%成長ということで、30%に近い水準で推移してございます。

調整後営業利益、こちらは連結で1億7,400万円で着地しており、前年同期比で増益となっております。売上調整後営業利益ともに、プレイド単体が大きくけん引いたしまして、売上成長と利益成長、これらをしっかり両立できる状態になってきたと考えております。

また、粗利率が連結で69.4%と、前年同期比で4.3ポイント低下しておりますが、こちらについては、以降の連結パートで詳細をご説明申し上げます。

それでは、連結パートに入ります。



まずはトップラインでございます。右側でございますとおり、ARRの成長が加速しております。QoQでの純増は4億8,500万円ございました。前年同期比で申し上げますと21.9%の成長になります。ARRは、Q1に続きましてQ2も期初計画を大きく上回って推移しておりまして、その結果、サブスクリプション売上も増加しています。

また、サービス・コンサル売上もQoQで増加しております。2月のQ1決算のタイミングでは、Q1で計上されたSTUDIO ZEROの大型スポット案件がQ2ではなくなるため、QoQでは減収する可能性があるとして申し上げておりましたが、その後のSTUDIO ZEROの案件の獲得ですとか、PLAID ALPHAも業績が堅調に推移いたしまして、結果的には増収で着地いたしました。したがって、サブスクリプション、サービス・コンサルともに、非常に良好な結果であったと考えております。

粗利でございます。

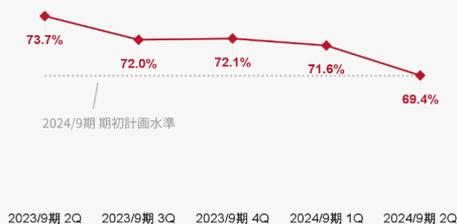
2024年9月期 第2四半期実績

連結

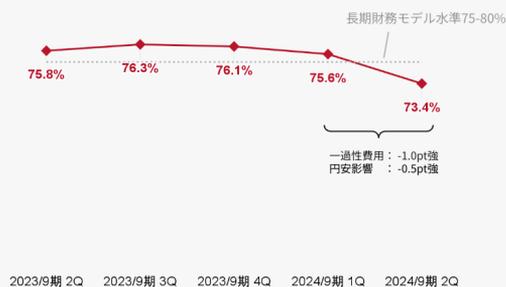
### 売上総利益率<sup>(1)</sup>は1Q比で低下したが期初計画水準を維持

- 売上総利益率は主にKARTE領域における一過性のソフトウェア費用計上および円安によって低下
- 円安については、サーバー利用効率化を引き続き推進すると共に、市場動向を踏まえながら為替ヘッジの見直し等による影響緩和を図っていく

売上総利益率\_連結



売上総利益率\_KARTE領域<sup>(2)</sup>



PLAID © 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

7

粗利率につきましては、先ほどサマリーでも触れさせていただきましたが、このたび YoY で 4 ポイント、QoQ で見ましても約 2 ポイント低下しております。YoY の 4 ポイントのうち約 2 ポイントは、基本的にはサービス・コンサル売上の増加によるものになりますので、売上構成の変化に起因するものでございます。

残りの 2 ポイント、つまり QoQ の原因は、右側のグラフにございますとおり、KARTE 領域において一過性の費用を計上いたしました。これが 1 ポイント強、そして円安の影響、これが 0.5 ポイント強で、合計約 2 ポイント低下しております。一過性の費用の 1 ポイント分は Q3 でなくなります。円安の影響につきましては、今後の市場動向にもよりますが、当面は継続するであろうと考えておりますので、サーバー利用の効率化を引き続き推進していくとともに、為替ヘッジの見直しなど、さまざまな施策を通じて強化を図ってまいりたいと思っております。

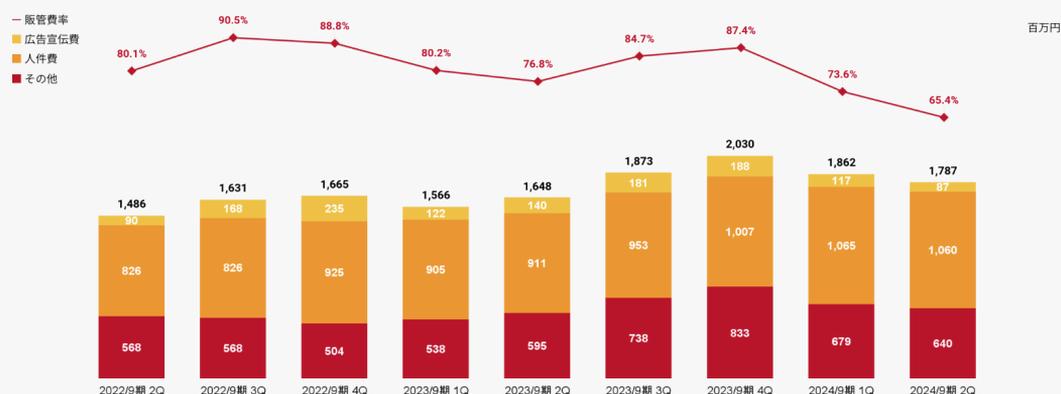
販管費でございます。

連結

2024年9月期 第2四半期実績

## 販管費は着実な効率化が進む

- 生産性向上にむけた各種取り組みを推進しており、販管費率が低下
- 下期に人材採用など追加の成長投資を最大3億円実施する予定である為、販管費率は一時的に上昇する見込だが、基本的には低下が続く



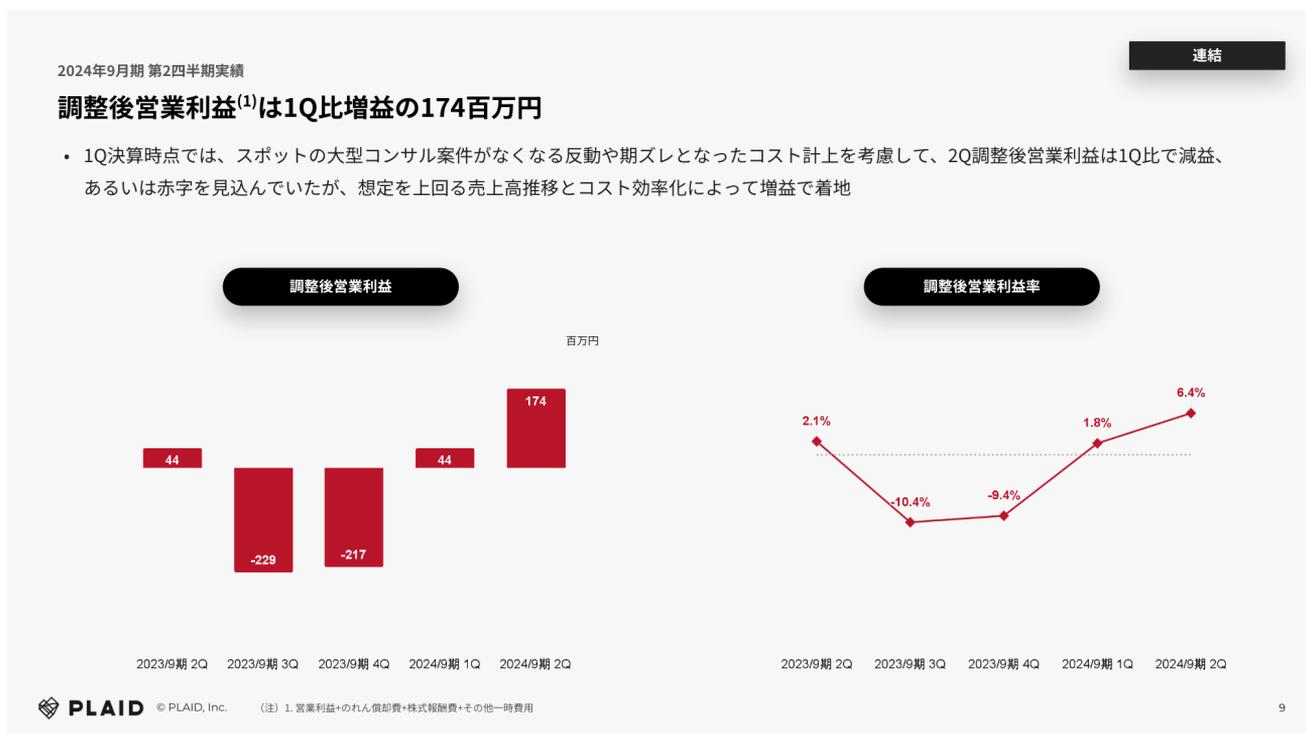
PLAID © PLAID, Inc.

8

販管費は着実な効率化が進んでおります。販管費率は、従前で申し上げますと80%近い水準で推移してはございましたが、現在は65.4%まで低下しております。これは、例えば費用対効果を意識した広告宣伝費の活用、あるいは人材採用プロセス、社内制度の見直しといった、あらゆる施策を全社レベルで実施しておりますので、その結果によるものでございます。すなわち、持続性の高い効率化が進んでいるというふうに考えております。

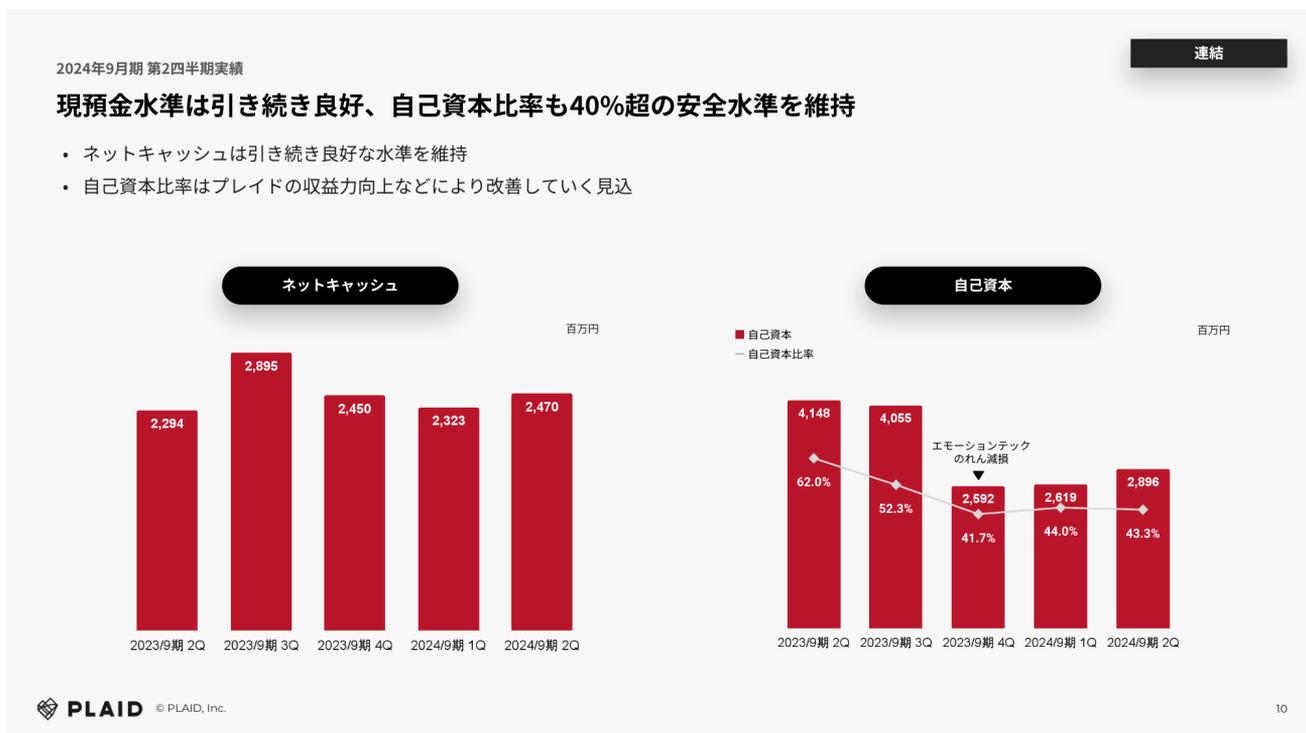
また、後ほど業績予想のパートでも触れさせていただきますが、好調な売上推移と、このコストの効率化によりまして、利益が期初計画に比べて相当程度、上振れております。それも踏まえまして、下期は人材採用の前倒しなど、約3億円の追加の成長投資を行う予定でございますので、Q3、Q4の販管費率は一時的に向上すると思っておりますが、それ以降は低下のトレンドが続いていく見通しでございます。

調整後営業利益でございます。



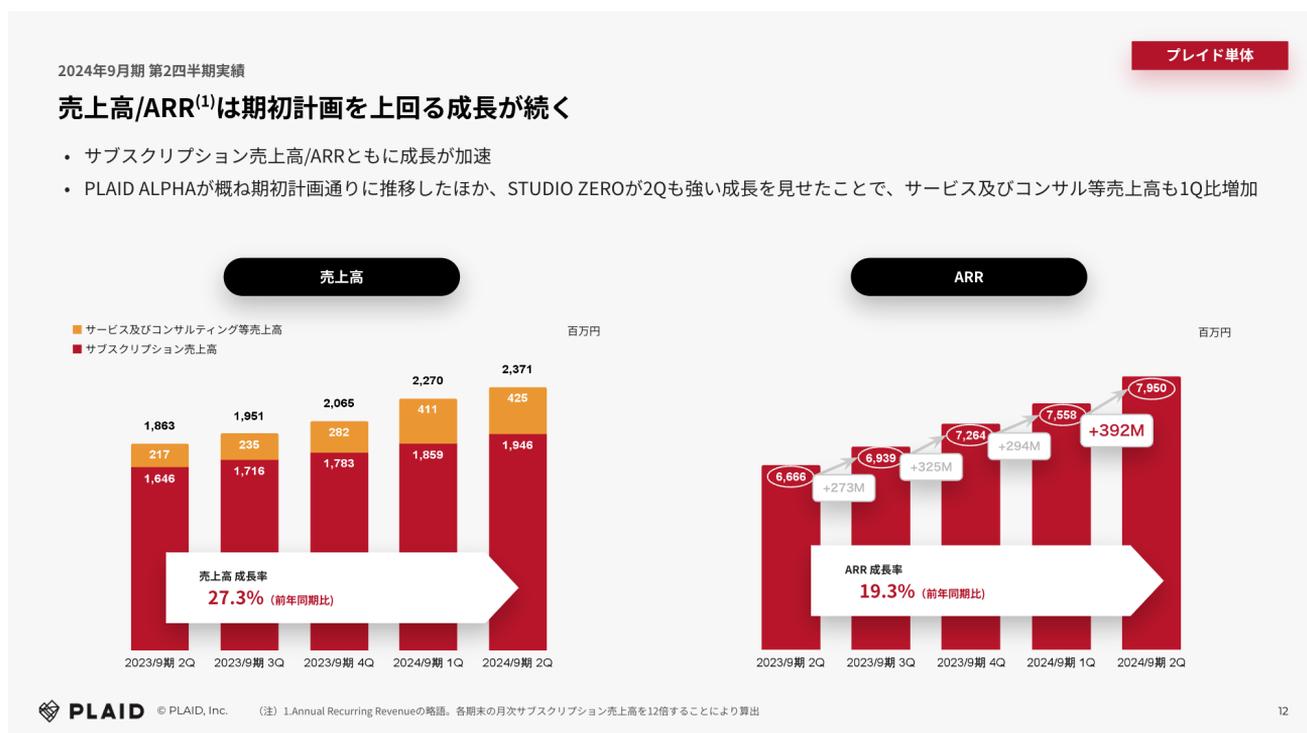
これまでご説明申し上げた内容の結果、調整後営業利益は QoQ で増益となり、1 億 7,400 万で着地いたしました。調整後営業利益率で申し上げますと、6.4%でございます。

バランスシートも引き続き良好な水準を保っております。



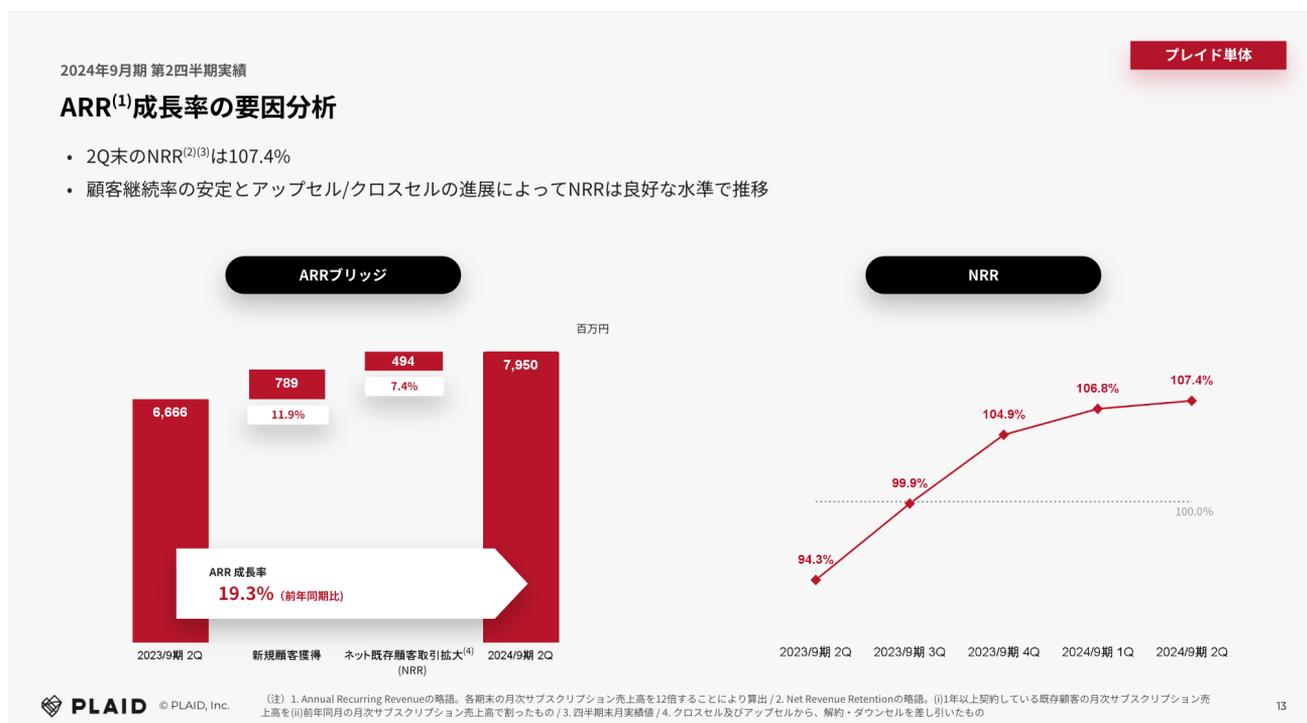
加えまして、今後は連結ベースで黒字化し、かつ、利益率も高まっていくフェーズに入っていくだろうと考えておりますので、バランスシートの状態は一層改善していくものと考えてございます。

続きまして、プレイド単体およびグループ会社の状況についてご説明申し上げます。



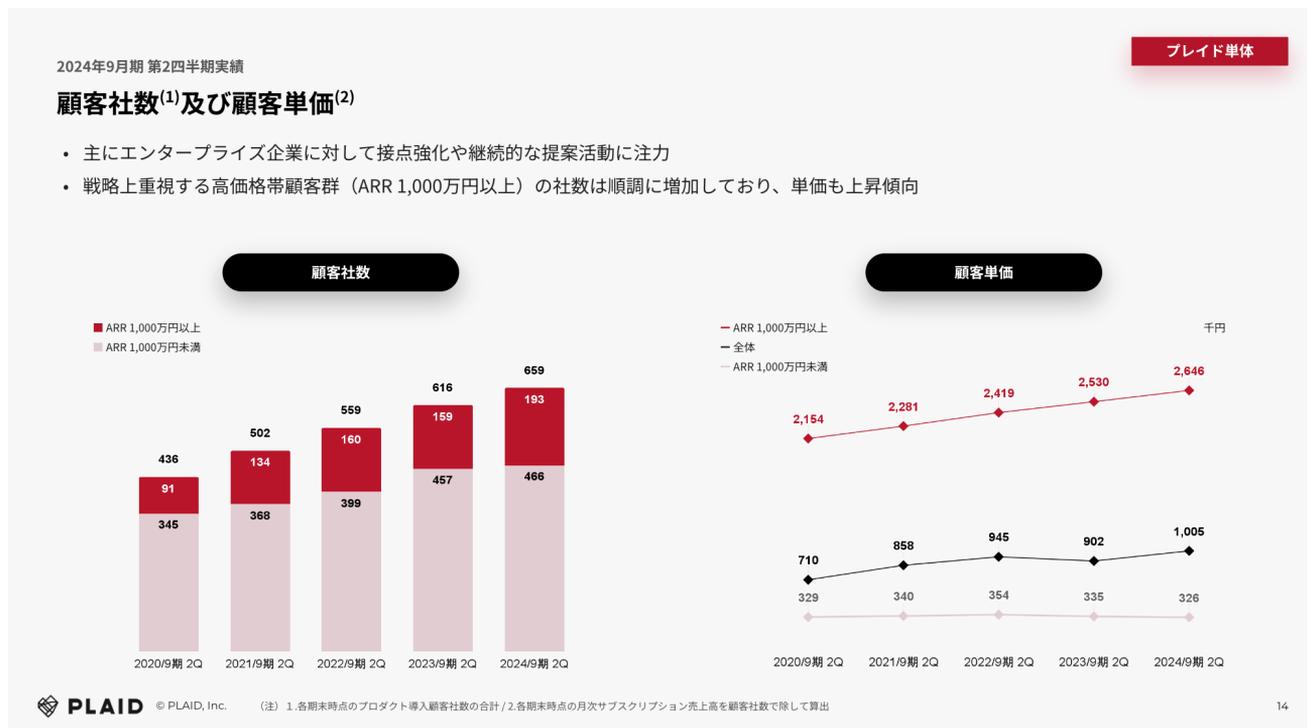
プレイド単体のトップラインは、連結で申し上げた内容と重複いたしますので、詳細は割愛いたしますが、売上、ARR、いずれも好調に推移しております。

NRR、こちらの上昇が続いておりまして、107.4%の着地となりました。



後ほどビジネスアップデートのパートで倉橋からもご説明があるかと思いますが、顧客継続率つまり解約率が非常に良好な数字を保っていることに加えて、アップセル/クロスセルが順調に進んでいる結果、NRRが向上しております。

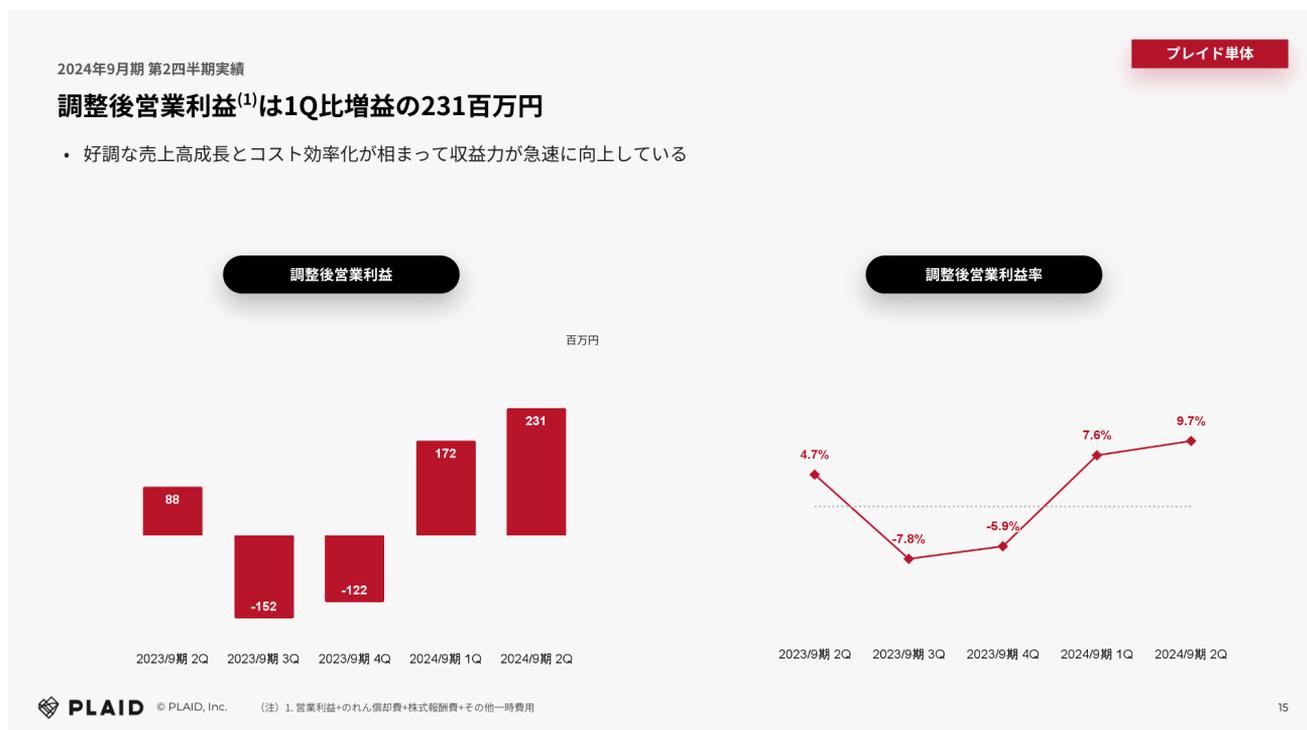
続きまして、社数と単価の分解でございます。



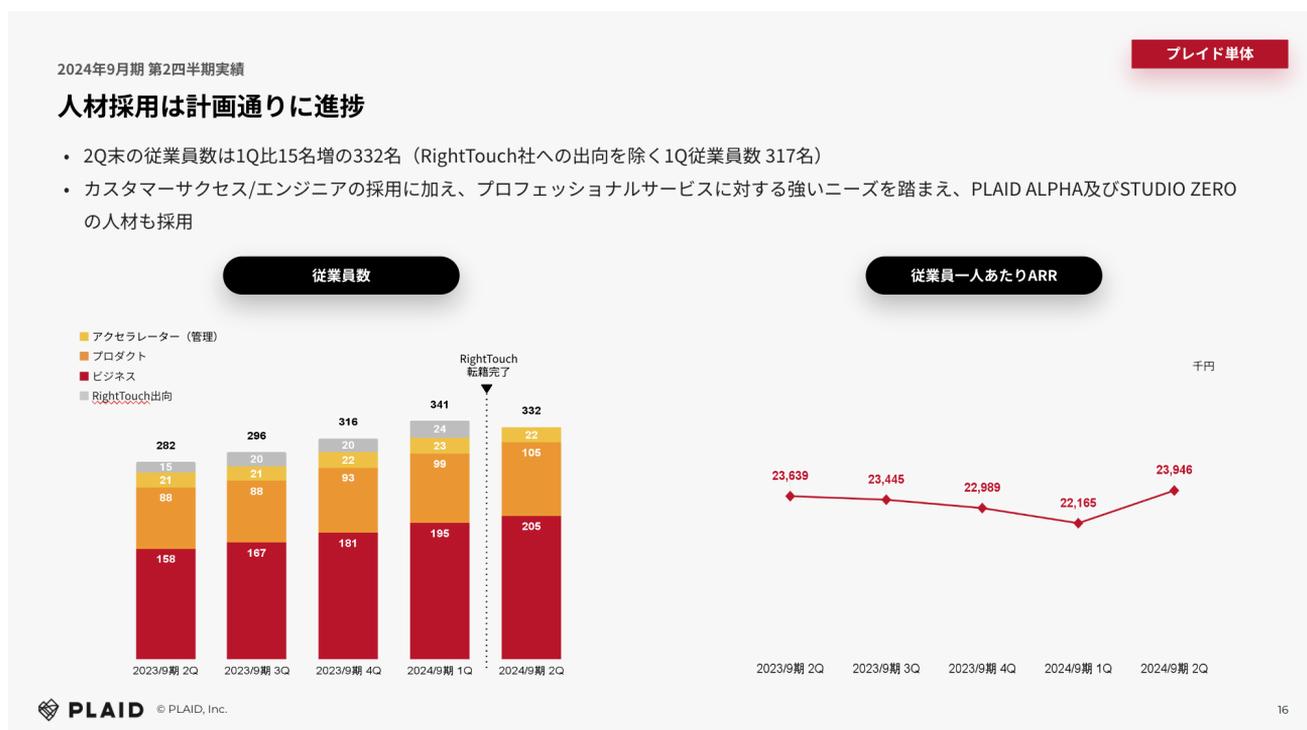
引き続き、エンタープライズ企業に対するアプローチにフォーカスしておりますが、その戦略が奏功しておりまして、社数・単価ともに順調に伸びております。この濃い赤の部分でございます。

プロダクト別で申し上げますと、KARTE for App、Blocks、Datahub、Message、Signals、それらが満遍なく販売できておりまして、マルチプロダクトの戦略が有効に機能している証左であると捉えております。

調整後営業利益も、連結の内容と重複いたしますので詳細は割愛いたしますが、プレイド単体の収益力が、ご覧のとおり急速に向上しております、それが連結の業績をけん引している格好になってございます。



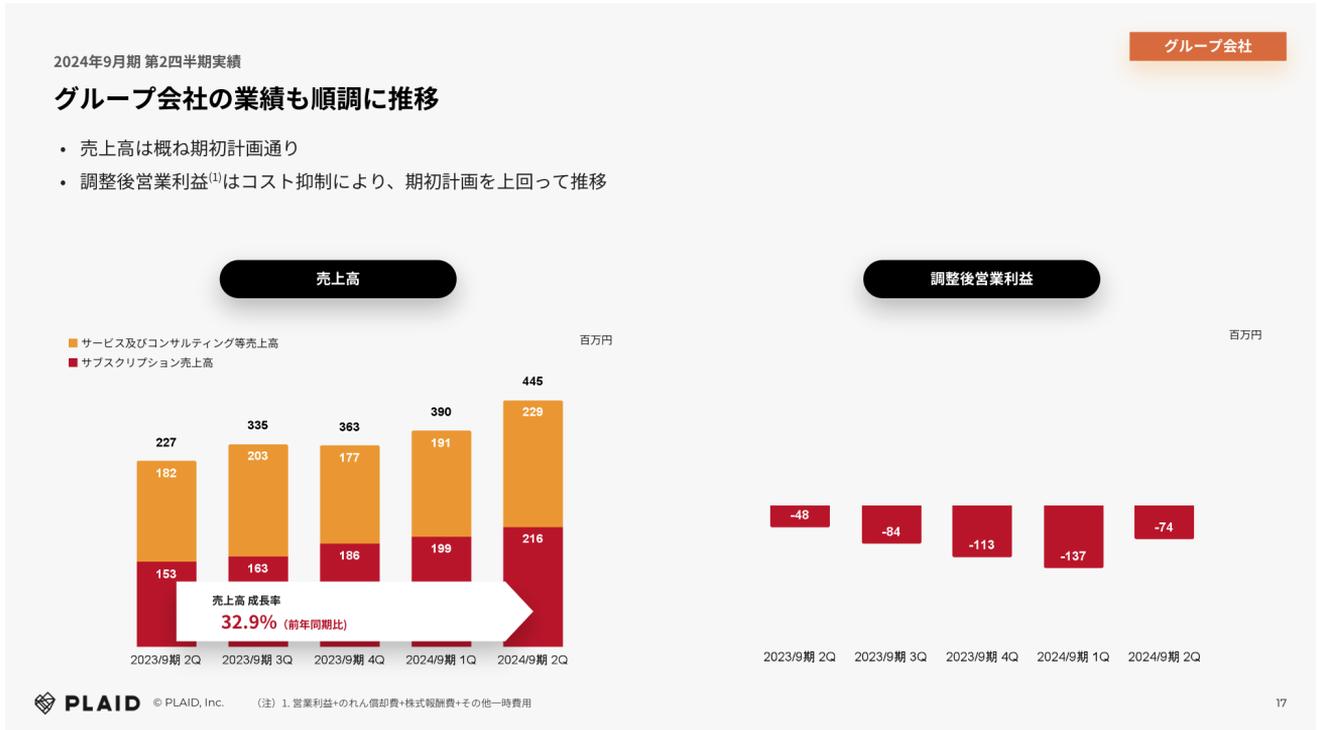
最後に、プレイド単体の採用状況でございます。



利益が成長している中でございますが、人材採用は計画どおり進捗しております。カスタマーサクセス/エンジニアの採用に加えまして、お客様からのニーズが強い PLAID ALPHA、STUDIO ZERO

の採用も着々と進めております。したがって、しっかりと人材を確保しながら利益成長も両立できている、そういう状態がございますので、トレンドとしてはかなり良い状況になると考えております。

グループ会社も順調でございます。



売上、調整後営業利益ともに計画並み、あるいはそれを上回る水準で推移しております。

私からご説明するパートの最後として、業績予想の修正のご説明を申し上げます。

2024年9月期 通期業績予想

### 2024年9月期 通期業績予想

- 良好な業績推移を踏まえ、通期予想を上方修正
- 売上高は期初計画比でやや上振れて、約108億円の着地見込
- 調整後営業利益は、下期に人材採用など最大で約3億円の追加の成長投資を行うが、当該費用勘案後も期初計画比で上振れて、2.7億円の着地見込

(百万円)		2024/9期					
		期初計画	今回発表	増減額	増減率	上期	下期
売上高	連結	10,666	10,809	143	1.3%	5,264	5,545
	前年同期比	23.5%	25.2%	-	-	28.4%	22.3%
	ブレイド単体	9,126	9,588	461	5.1%	4,641	4,947
	前年同期比	19.4%	25.4%	-	-	28.0%	23.1%
調整後営業利益	連結	14	275	260	1765.3%	218	57
	ブレイド単体	379	659	279	73.8%	403	256

PLAID © PLAID, Inc.

19

これまでの良好な業績を反映いたしまして、上方修正を行っております。売上は期初計画比 1.3% 増えまして、108 億円程度で着地する見込みでございます。調整後営業利益、こちらは期初計画比の 1,400 万円から大きく上振れまして、通期では 2.7 億円で着地する見込みでございます。

また、この 2.7 億円という数字は、下期に予定しております最大 3 億円の追加の成長投資を控除した数字になりますので、今期の実力値としては 3 億円を足し上げた 5.7 億円、調整後営業利益ということでございます。

次のパートで倉橋からもご説明があるかと思いますが、Q3 以降の見通しも明るい状況でございますので、引き続き、売上ならびに利益成長の両立に努めてまいりたいと考えております。

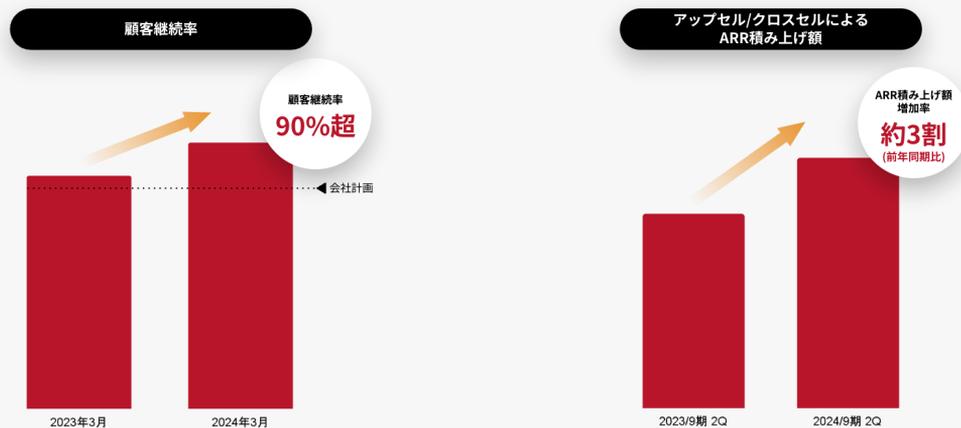
私からのご説明は以上でございます。以降、倉橋にバトンタッチさせていただきます。

倉橋：ビジネスアップデートについてお話を進めてまいります。

ビジネスアップデート

### 好調な顧客継続率<sup>(1)</sup>に加えてアップセル/クロスセルも拡大

- 大型の契約更新が集中する3月の顧客継続率は90%を超え、会社計画水準を大きく上回って着地
- アップセル/クロスセルも拡大傾向にあり、売上高成長を加速させている



PLAID © PLAID, Inc. (注) 1. (i)対象期間内の契約更新額合計を(ii)同期間における契約更新対象元本合計で割ったもの

21

ご覧いただいているように、今回は顧客継続率およびアップセル/クロスセル、こちらについてトピックをお持ちしております。

プレイドのビジネスモデル上、毎年、3月の契約更新、これが非常に大きなポーションを対年間で占めているということがございます。この3月の契約更新状況について、スポットで皆様に先出しで今回お伝えできればと考えて持っていました。

結論といたしましては、計画を大きく上回る形にて、90%超の契約更新率ということで着地しております。今期はこの上期を通じまして、非常に高い契約更新率を維持できております。内部的なカスタマーサクセスを含めた顧客とのコミュニケーションおよび関係構築、ここは非常に重要なポイントでございますが、良い進捗を引き続き継続できている。

すなわち、今期、ここの契約更新は非常に良い水準、そしてより改善の余地を残しながら事業推進できているということがございます。この部分は、この第3クォーター、そして第4クォーター、すなわち通期業績、ここにとっても大きな追い風になってくると考えております。

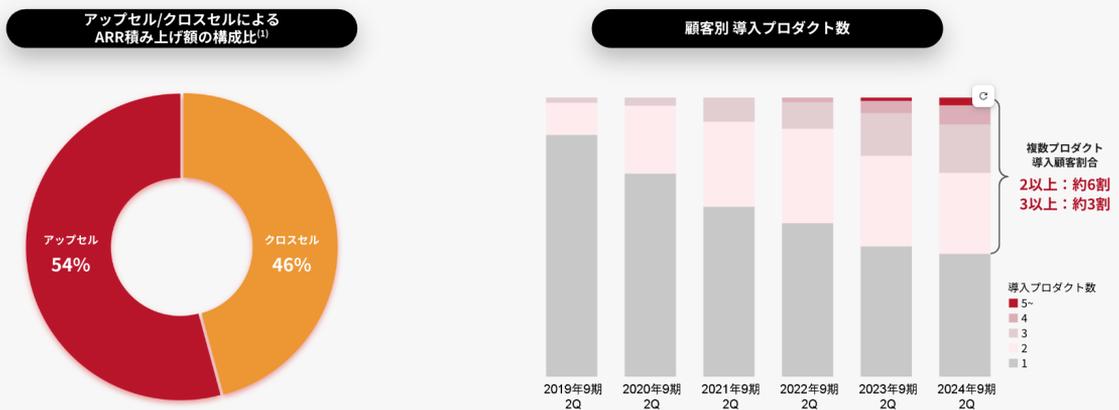
右側、アップセル/クロスセル、こちらも順調に成長速度が加速しているということがございます。このアップセル/クロスセルを通じたARRの積み上げ額、こちらは昨年と比べて約3割増加していると。非常にここも力強い生産性の改善がなされているということがございます。

では、次でございますが、今お話ししたアップセル/クロスセルの過去実績で、われわれはアップセルにて54%、クロスセルにて46%のARRの積み上げを実現してきているということでございます。

ビジネスアップデート

### アップセル/クロスセルによる潜在成長力は極めて高い

- アップセル/クロスセルによるARR積み上げ構成比は、過去実績でアップセル54%：クロスセル46%
- クロスセルが着実に進展する中、各導入プロダクトのアップセルにも注力し、売上高成長の更なる加速を目指す



PLAID © PLAID, Inc. (注) 1. 2021年9期から2024年9期 2Qにおけるアップセル/クロスセルによるARR積み上げ額の実績を元に算出

22

クロスセルが特に着実に進捗しているという中において、各プロダクトのアップセル、すなわちクロスセルされた各プロダクトが、その後、利用を加速し、顧客企業の中で成功体験を積んでいただけることで、プロダクトごとの契約金額が増大していく。これをプロダクトごとのアップセルと記載しておりますが、こういったクロスセル/アップセルの相互の売上成長寄与が実現できているということでございますので、さらにこちらを強化していきたいと考えているわけです。

下の図の右側にありますとおり、年々、1企業当たりのプロダクト利用数は増加してきている状況です。これはマルチプロダクトをしっかりと展開していくこと、またそちらをエンタープライズ企業にしっかりと提供していく、こういったことが奏功している結果と捉えております。

今後は、今回の業績発表でも触れております、PLAID ALPHA だったり、STUDIO ZERO、こういったプロフェッショナルサービスの展開強化、これによってさらにマルチプロダクトの利用が加速するものと見ておりますので、より幅広くご支援し、そしてより大きな契約とし、より強固な契約として進めていく、こういった戦略を引き続き推進していきたいと考えております。

では、次お願いいたします。最後、Key Takeaways でございます。

Key Takeaways

## Key Takeaways

### 1 「マルチプロダクト×プロフェッショナルサービス」の戦略が有効に機能

- ・ エンタープライズ企業との取引拡大が成長を牽引
- ・ 企業のあらゆるニーズに応えるプロダクト群を自社で開発しながら、プロフェッショナルサービスも一気通貫で提供することにより、プロダクトベンダーの域を超え、「企業の事業変革を実行性高く支援できるパートナー」という独自のポジションを築きつつある
- ・ クロスセル進展 → 各プロダクトのアップセル → 各業界の主要企業との取引事例の積み上げ → 新規顧客獲得 → クロスセル進展・・・の好循環を期待できる状態になってきた

### 2 売上高成長とコスト効率化が相まって収益力が急速に向上

- ・ 2Qの連結ベースでの調整後営業利益は+174百万円、同利益率は6.4%
- ・ 売上高が着実に増加していることに加え、生産性向上にむけた各種取り組みが奏功し販管費率が低下している
- ・ 現行戦略の推進による更なる売上高成長と、継続的な販管費率の低下による一層の収益力向上を目指していく

 **PLAID** © PLAID, Inc.

24

今ちょうどお話ししたとおり、マルチプロダクト、プロフェッショナルサービス、そしてエンタープライズ、こちらの組み合わせ戦略が非常によく機能していることが今回の決算でもご報告できたかなと思っております。

何より重要なのは、プレイドが単なる SaaS ベンダー、これを超える期待値として、顧客企業の中で期待値が醸成されてきていることが極めて重要なニュースかなと捉えております。

今後、本格的に各プロダクトおよびサービスのクロスユースを推進してまいりますし、また、多様な業界にお客様がいらっしゃいますので、業界別のデリバリー戦略、こちらもしっかりと強化していくと。こういった、まだまださらなる伸びしろを構築する戦略が推進しておりますので、今後もさらなる加速余地を構築しながら、より強い事業成長をつくっていきたいと考えております。

2点目は、記載のとおりでございますが、トップライン、これをさらに加速させていくということ。そして、生産性をさらに向上させていくこと。この両輪をしっかりと再現性のある形で実現していくことで、Profitable Growth、こちらをしっかりと実現していきたいと考えております。

こちらで今回の決算発表に関しては以上となります。ありがとうございます。

**司会：**ご清聴ありがとうございました。以上をもちまして、株式会社プレイド 2024年9月期第2四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。

## 質疑応答

**司会：**これより Q&A セッションを開始します。

**質問 1-1：**恐れ入ります。一つだけ、考え方をお伺いしたいんですけども。今回、3 億円、最大実施する予定ということで、実力値は 5.7 億、3 クォーター、4 クォーターで販管費率が上昇するということですが、この投資という考え方なんですけど、来期以降はこの 3 億円は減るということではないと思うのですが、これは何か一時的にボーナスとして払うのか、それとも人の採用をするのか。具体的に投資の中身、この 3 億円の中身と、来期以降これがなくなるのか、続くのか、その辺を少しクリアにいただけますでしょうか。以上です。

**高橋：**ありがとうございます。私からご回答させていただきます。おっしゃるとおりでして、人材採用もありますし、一部、ワンオフの形で、賞与という形で支払いをいたします。広告宣伝も追加いたしますので、3 億円全てがこの FY24 で消化されるということではないですけれども、そのうち約半分くらいは人材採用にかかりますので、今後も引き続き継続して生じるコストだにご認識いただければよろしいかと思えます。

**質問 1-2：**分かりました。もう 1 点、追加なんですけども、販管費のところ、効率的に扱われているという中では、コメントはなかったんですけども、1 人当たりの人件費が低下傾向にございますので、これは従来と比べて採用するような方の、少し方針、少し中堅でチーム的にやっていくのか、今までエースを採ってきたところを変えているのか。人件費が下がって見えるんですけども、何か戦略的な方針のもとなのか、たまたまなのか、この辺を一つお願いします。

**倉橋：**ご質問ありがとうございます。人材採用に関しては、今回の資料中でもお伝えしているとおおり、非常に計画的に採用が進んでいるということですが、従来と異なるのは、やはりわれわれも、例えばセールス、サクセス、そしてマーケティング等々、会社の中で非常に重要な各オペレーションにおける骨格となる人材の獲得と、それをしっかりと加速させていくという上でのチームメンバーをしっかりと採っていく、こういった多様な人材の採用バランスが従前と少し変わってきているというのは、ご質問いただいたとおおり、これらの報酬のバランスが変わってきている一つの理由かなと考えております。

**質問 1-3：**分かりました。ありがとうございます。最後にもう 1 点だけ。今日、あえて倉橋さんが冒頭で、短期の業績のご説明という話をされたので、われわれとしては、少なくとも私は、少し中長期の数字を示せるタイミングになってきたかなというふうに期待をしているんですけども。やはりマーケットでも、今期数億円の利益というところに熱狂する人もいれば、やはり 2 年、3 年先の、一度下方修正もされましたので慎重になっているとは思いますが、こういったレベル感での利益が出るのかというのを、次の例えば通期とか、3 クォーター辺りで説明があるのをあえて前提として、今回は短期とおっしゃったのかなという気もしますし。

説明会はコンパクトでいいんですけども、中長期の話というのはどうでしょうか、期待していいんでしょうか。もう少しまだ先なので見えない、そんな状況でしょうか。

**倉橋：**ありがとうございます。企業内の取り組みとしては、常に足元から、短期から中期にかけてのものと、中期から長期的なもの、常に両輪あるわけです。われわれとしては、今最も発信すべき重要なポイントというのは、この2年、3年辺り、われわれ自身が改善し、フォーカスしてきたこと、すなわち土台の成長力の部分、こちらについてしっかりと皆様に結果をもってご説明すること、ここにプライオリティを置いているということでございまして、今回は上期に、上期というか、1クォーターに続きではございますけども、しっかりとその成長性が従前より力強いものになってきていることを中心にお伝えしたかったというのがまずございます。

一方で、中長期の部分の成長、ここに関しては非常に強い自信を持っております。少し途中も触れましたが、われわれ、このマルチプロダクトであったり、プロフェッショナルサービスであったり、この辺りを戦略としてしっかり推進することはできているわけですが、それぞれのサービス価値、クオリティをしっかりと、よりブラッシュアップしていくこととか、それぞれの価値をより戦略的に顧客企業、市場に届けていくこと。もしかしたらこれは提供価値ごとのシナジーと言えるかもしれませんが、こういったプレイドグループ All でのシナジーの発揮。

そして、例えば従前の IR でも少しお出ししてきた部分ではありますが、われわれグループ全体で見ると、非常に膨大なカスタマーデータを日々処理し、顧客企業の活用を促しているということでございます。こういったデータアセットを基にした独自性、そして競争力のある AI の活用、こういった検証も実はかなり進めている部分がございます。

ですので、中長期への自信、そして準備というのも着実に進めているんですが、今回はその中で、皆様とのコミュニケーションに、土台の成長力、この再現性、そこにフォーカスしてお話しさせていただいたということでございます。

**質問 2：**下期の人材投資 3 億円とはどういった内容でしょうか。3Q と 4Q、どちらに偏重するのでしょうか。人材投資で 3 億円もかかるのでしょうか。

**高橋：**こちら私より回答させていただきます。まず、3Q と 4Q、どちらに偏重するのでしょうかというご質問からお答えさせていただくと、4Q になります。

人材の採用、これが当初予定していた人数よりも 15 名から 20 名ほど、新たに採用しようと思っているというのが一つ。採用のタイミングにもよるんですけども、各種のエージェントですとか、スカウトに関する費用、ワンオフの費用も発生いたしまして、そのもろもろが人材の投資と申し上げているものになります。

4Q に偏重する理由は、今の採用のタイミングもそうですけれども、広告宣伝費、ここも一部使用いたしますので、それによって 4Q のほうがより強いということでございます。以上、ご回答申し上げます。

**質問3：**基本的な質問で恐縮ですが、Appier Group やエフ・コードなどとの違いをどのように理解すればいいか教えてください。

**倉橋：**ありがとうございます。Appier、そしてエフ・コード、もしかしたら他の企業名を想像されている方もいらっしゃるかもしれませんが、われわれとして、事業において非常に重要なポイントは、Appier、そしてエフ・コード、両企業、もしくは両企業が提供するサービスと競合することって、実はほとんどないんですね。

ですので、非常に重要な、大きく強くベンチマークしているわけではないという前提はまずお伝えしておきたいと思っております。おそらく両企業とも、カスタマーデータ、DX、CX、こういったところを事業領域にしている、ここは共通している部分かなと思っております。そして、シングルプロダクトだけではなくてマルチプロダクトにて展開しているということ、ここも共通している部分なのかなと思っております。

例えば、Appier とプレイドの大きな違いで申しますと、Appier Group は、やはり広告領域、アドテクを中心とした事業展開、それを広義に CX として展開している、そういったメインストーリーかなと考えているわけです。実際、われわれも広告領域で事業展開を開始しておりますが、とはいえ、まだまだ競合することはほとんどないということでございます。

一方で、エフ・コード社、こちらさまざまなプロダクトを展開しているのかなと考えております。一方で、彼らが主力として展開しているのは、Web サイト上での接客行為であったり、チャットボットであったり、われわれがフォーカスしているカスタマーデータの活用支援の幅よりは、かなりフォーカスした事業展開をされているのかなと考えております。

ただ、実態として、彼らが展開しているドメインでもなかなか競合するシーンというのは多くないということでございます。厳密には、両社と重なる部分というのは当然ながらゼロではないと考えておりますが、まず実事業ではそのような状況ということでございます。こちらで回答になっておりますでしょうか。

**質問4：**今おっしゃっている賞与は何に連動するのでしょうか。

**高橋：**賞与に関しましては、何かに連動してオートマチックに配布しているものでは現状なくて、売上はもちろんそうですし、営業利益、そういったものを総合的に判断いたしまして適宜配布しているものでございます。ご回答申し上げます。

**質問5：**これはお答えいただけないことを想定してのあえてご質問なんですけども。今回、CFO という立場で交代されましたけども、武藤さんから高橋さんと、社長としてどんな思いがあってというか、今後、期待するもの、IPO の前に武藤さんが入られて、無事に IPO されて、今はちょうどしっかり土台ができたという話もあったんですけども、一般的には、プレスリリースでは、一身上の都合でおしまいなんですけども、何か戦略上、高橋さんを据えることで、こんな変化を期待しているとか、何かあれば。お答えできなければそれで結構です。あればお願いします。

**倉橋**：ありがとうございます。どこまでが話すべき内容なのか、判断が難しいご質問なので、ちょっと考えながらお話しさせていただきたいと思います。まず、武藤が2018年以降、今年で6年目にあたりますが、ジョインして以降、プレイドグループにとっては非常に重要な役割を果たしてもらいました。

彼がジョインした、ちょうど2年後ぐらいが、プレイドがIPOするタイミングであったということもありますし、上場後、ある種苦しい側面もある中で、全社一丸となって今の状態まで持ってくるところ、ここに関して、CFOという役割を超えて非常に大きく尽力してもらったと捉えております。

一方で、われわれも非常に幅広い価値の供給、プロダクト然り、サービス然り、展開をスタートし、グループ経営も始まり、よりグループ全体としての強い経営を目指していく。一方で、各サービスだったり、プロダクトごとのそれぞれの自立的な成長というものも目指していく。従前とは少し違う経営スタイル、およびその経営 이슈に向き合っていくべきフェーズが来ているということでございます。

そういった議論の中で、この6年間貢献してもらった武藤から高橋のほうにバトンをつなぎ、次のチャレンジに向かうということ。プレイドは非常に、社員であったり、仲間が定着している会社だと捉えております。一方で、いわゆるリーダーであったり、重要な責任を担う人間からのサクセッション、これが逆を言うと発生しにくい部分もあったのかなと思っています。

今回、武藤はこの土台がしっかりできてきたタイミングにおいて、経営として、会社の重責を担う人間として積極的にサクセッションを行うこと、これによってプレイドの次に向けた脱皮を促していったということだと考えておりますし、何より彼がCFOという役割を外れた後、高橋をはじめとした、ファイナンスおよびコーポレートチーム、非常に強く優秀なチームでございますので、われわれとしては全く不安はないし、より強くなっていきます。そういう思いを少しでも伝えたいというところもあり、後任として高橋が継いでいきますということも含めて発信させていただいているということでございます。

**司会 [M]**：ご質問ありがとうございました。質問が終わりましたので、これにて株式会社プレイド2024年9月期第2四半期決算説明会を閉会いたします。皆様、お忙しい中お集まりいただきまして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。