



株式会社プレイド

2024 年 9 月期第 3 四半期決算説明会

2024 年 8 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 3 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 フォームを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 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。高橋さん、よろしくお願いいたします。

**高橋：**こんにちは。それでは私より、第 3 四半期実績についてご説明させていただきます。

まずはサマリーでございます。

2024年9月期 第3四半期実績

### 財務実績サマリー

| 百万円                    |                        | 四半期        |            |        | 3Q累計    |         |         |
|------------------------|------------------------|------------|------------|--------|---------|---------|---------|
|                        |                        | 2023/9期 3Q | 2024/9期 3Q | 前年同期比  | 2023/9期 | 2024/9期 | 前年同期比   |
| 売上高                    | 連結                     | 2,210      | 2,797      | +26.6% | 6,310   | 8,062   | +27.8%  |
|                        | プレイド単体                 | 1,952      | 2,543      | +30.3% | 5,578   | 7,185   | +28.8%  |
|                        | グループ会社                 | 366        | 380        | +3.8%  | 929     | 1,217   | +31.0%  |
|                        | 連結調整額                  | -108       | -126       | -      | -197    | -340    | -       |
| 売上総利益率 <sup>(1)</sup>  | 連結                     | 72.0%      | 72.9%      | +0.9pt | 73.0%   | 71.3%   | -1.7pt  |
|                        | プレイド単体                 | 73.4%      | 68.9%      | -4.5pt | 73.3%   | 69.8%   | -3.5pt  |
|                        | KARTE領域 <sup>(4)</sup> | 76.3%      | 75.1%      | -1.1pt | 75.9%   | 74.7%   | -1.2pt  |
| 調整後営業利益 <sup>(2)</sup> | 連結                     | -229       | 145        | -      | -272    | 363     | -       |
|                        | プレイド単体                 | -152       | 313        | -      | -69     | 716     | -       |
|                        | グループ会社                 | -84        | -189       | -      | -220    | -400    | -       |
|                        | 連結調整額                  | 7          | 21         | -      | 17      | 47      | +176.5% |
| ARR <sup>(3)</sup>     | 連結                     | 7,603      | 9,508      | +25.1% | -       | -       | -       |
|                        | プレイド単体                 | 6,939      | 8,444      | +21.7% | -       | -       | -       |



© 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

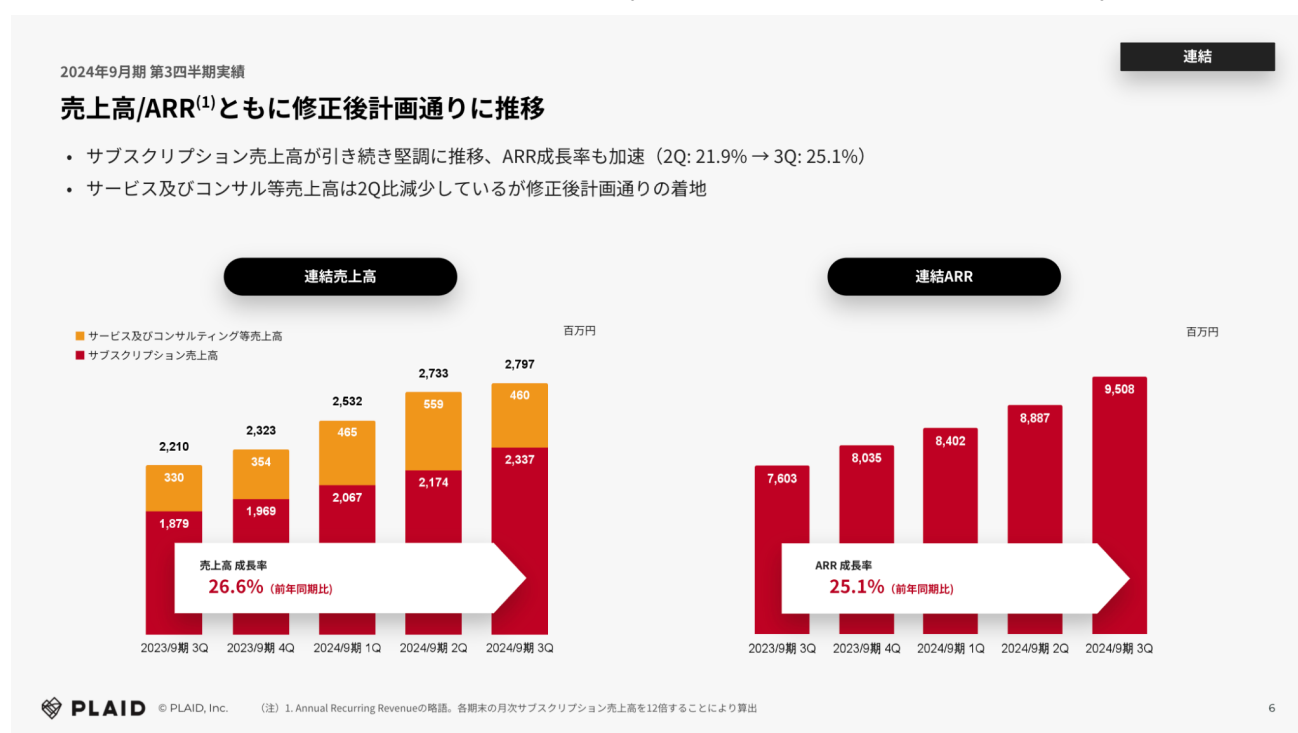
第 3 四半期も全体としては順調な決算でございました。連結の売上高は、前年同期比 26.6%成長の 27 億 9,700 万円で着地いたしました。連結の調整後営業利益は 1 億 4,500 万円で着地いたしまして、引き続き黒字で推移しております。

売上高、調整後営業利益ともにプレイド単体が大きくけん引しておりまして、プレイド単体の売上高は、前年同期比 30.3%成長の 25 億 4,300 万円になりまして、30%成長に回帰しております。調整後営業利益は 3 億 1,300 万円で着地いたしまして、前年同期比大幅な増益となっております。

プレイド単体は成長の加速と利益率の向上が続いており、非常に良好な事業状態にあると考えております。

一方で、グループ会社の売上高は、前年同期比 3.8%成長と成長率がやや低下してございます。グループ会社の業績は主にエモーションテック、RightTouch、アジトの3社で構成されておりますが、3Q 業績の主な要因はエモーションテックでございまして、後ほど個別のパートで詳細をお伝えさせていただきます。ただし、連結で見ますと、全体で占めるプレイド単体の割合が売上・利益ともに大きいため、全体としては順調な着地となっております。

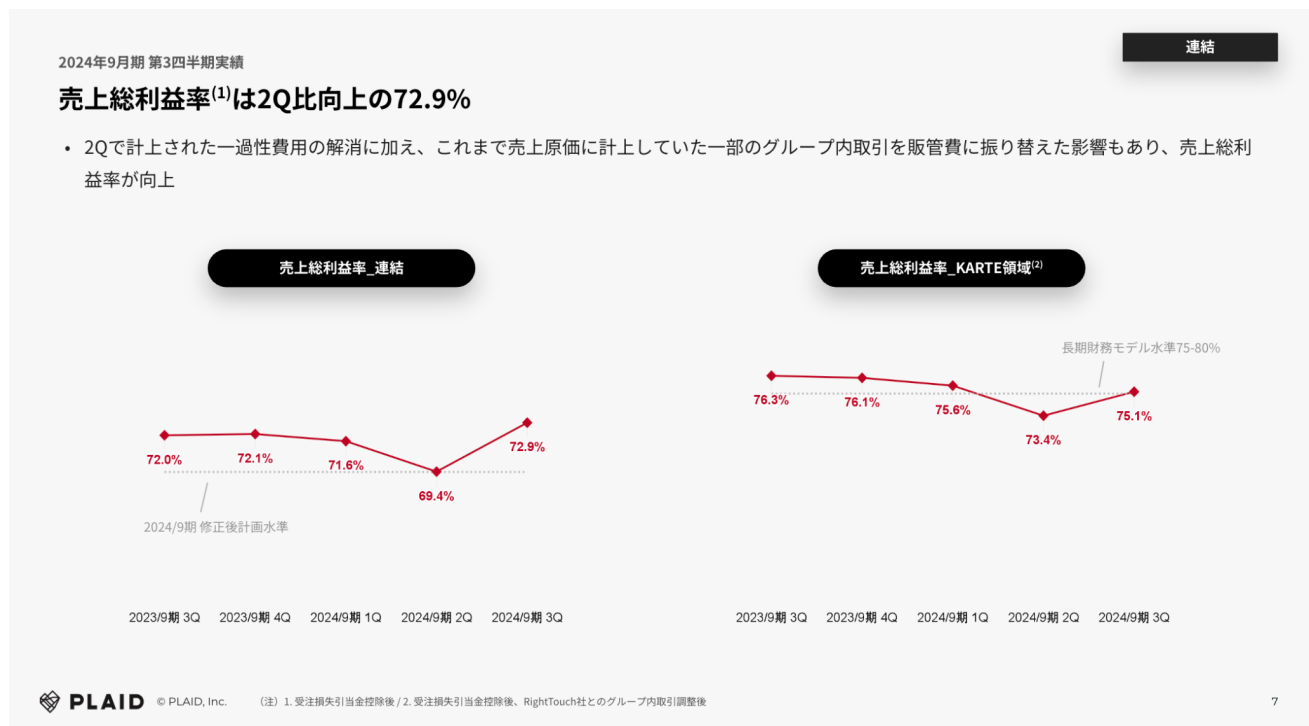
それでは連結のパートに入らせていただきます。まずはトップラインでございまして。



サブスクリプション売上高/ARR とともに順調に増加しております。特に ARR の成長率は、2Q の前年同期比 21.9%成長から、3Q では 25.1%成長まで向上しております。サービス・コンサル売上は QoQ で減少しておりますが、エモーションテックにおいて大型のスポット案件を失注したことが要因となっております。

プレイド単体のサービス・コンサル、PLAID ALPHA、STUDIO ZERO とともに 3Q も修正後の計画を超えて着地しておりまして、プレイド単体とエモーションテックが相殺され、結果的に連結のサービス・コンサル売上は計画通りで着地しているという状況でございまして。

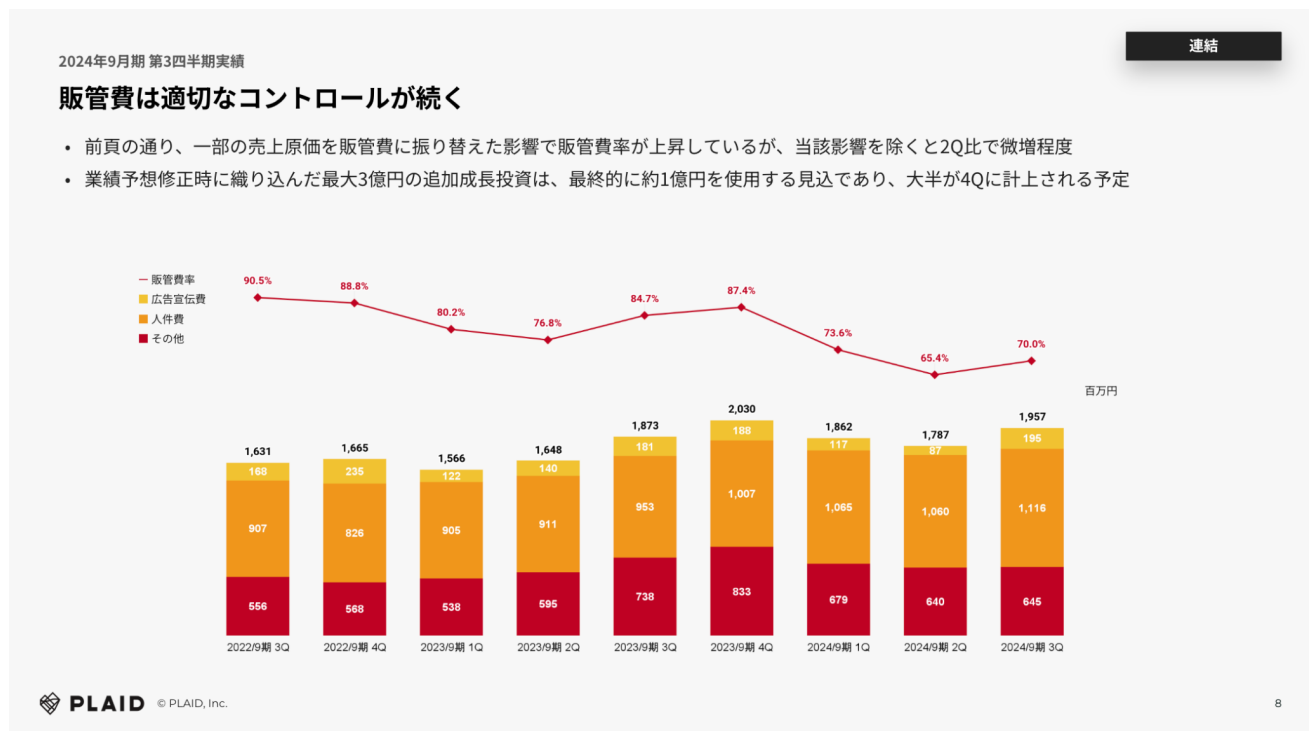
続きまして、粗利率でございます。



連結の売上総利益率は72.9%となりました。QoQで売上総利益率が向上しておりますが、これは2Qに計上いたしました一過性の費用が解消されたことに加えまして、会計上のテクニカルな話にはなりますが、これまで売上原価に計上していた一部のグループ内取引を販管費に振り替えたことによるものでございます。

売上原価が減って、販管費が増えて、営業利益は変わらずという処理を行っております。一過性費用の解消の影響は約1ポイント強でございますので、QoQで比較すると実際の売上総利益としては71%程度と捉えております。

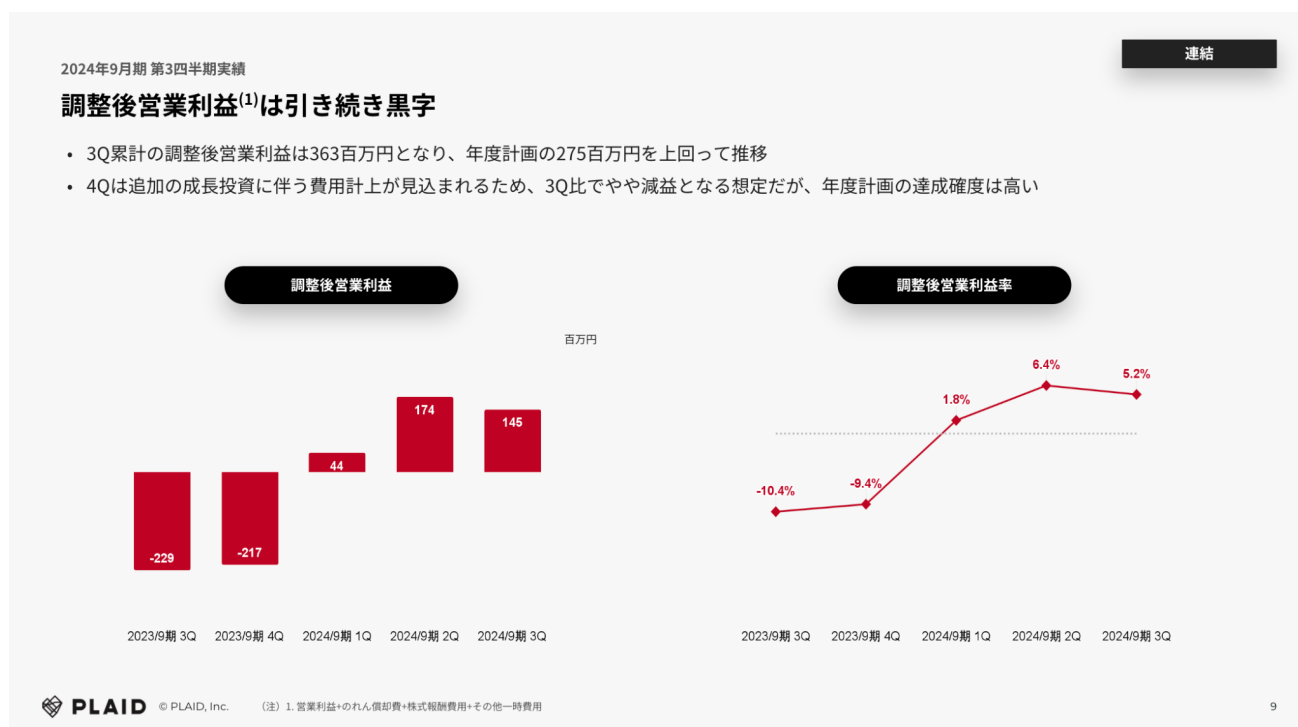
続きまして、販管費でございます。



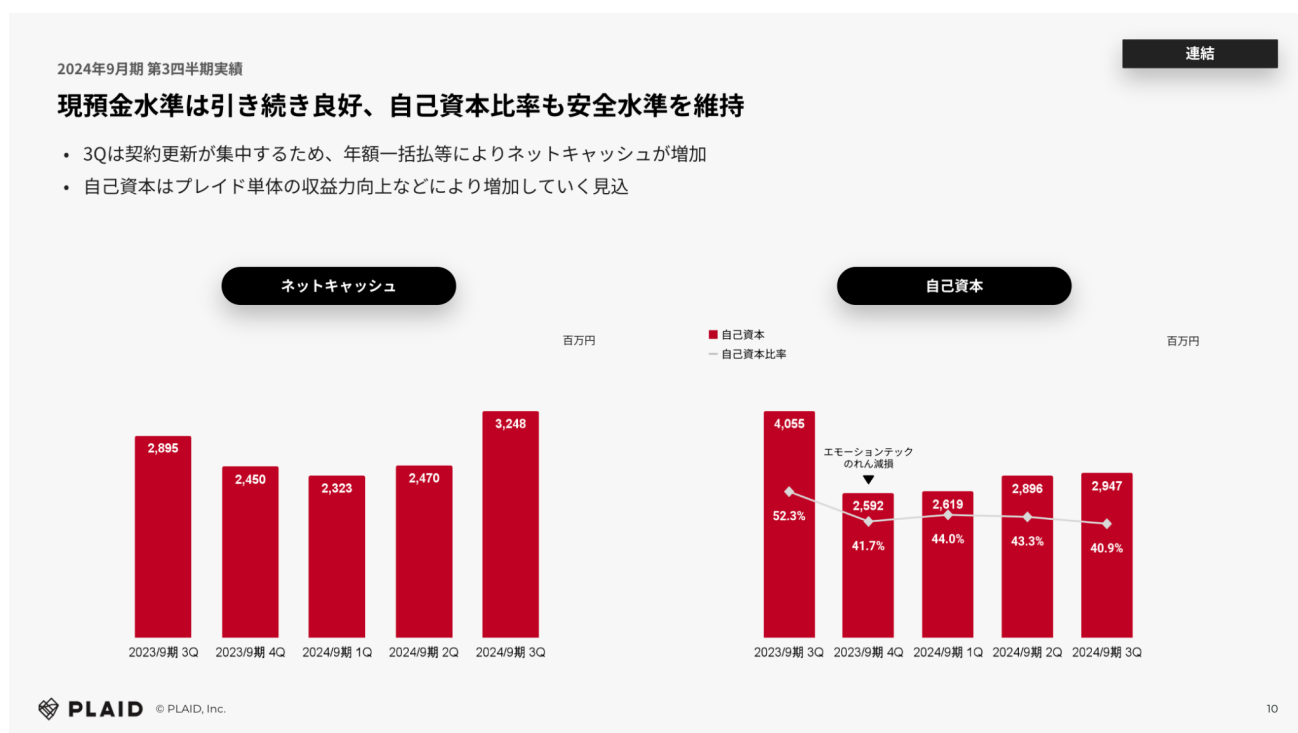
販管費は適切なコントロールが続いております。QoQで販管費率が上昇して見えますが、先ほど申し上げた、売上原価から販管費への振り替えによる影響が含まれてございます。具体的に申し上げますと、広告宣伝費が2Qの8,700万円から3Qに1億9,500万円と約1億円程度増加しておりますが、このうち約半分が振り替えの影響でございます。

また、2Q決算での業績予想修正時に、下期の費用として最大3億円の追加の投資を織り込んでいると申し上げておりましたが、実際に使用するのは最終的に1億円程度になる見込みでございまして、その大半が4Qに計上される見込みでございます。大体数千万前半がこの3Qに計上いたしまして、残りが4Qに計上される見込みということでございます。

調整後営業利益でございます。

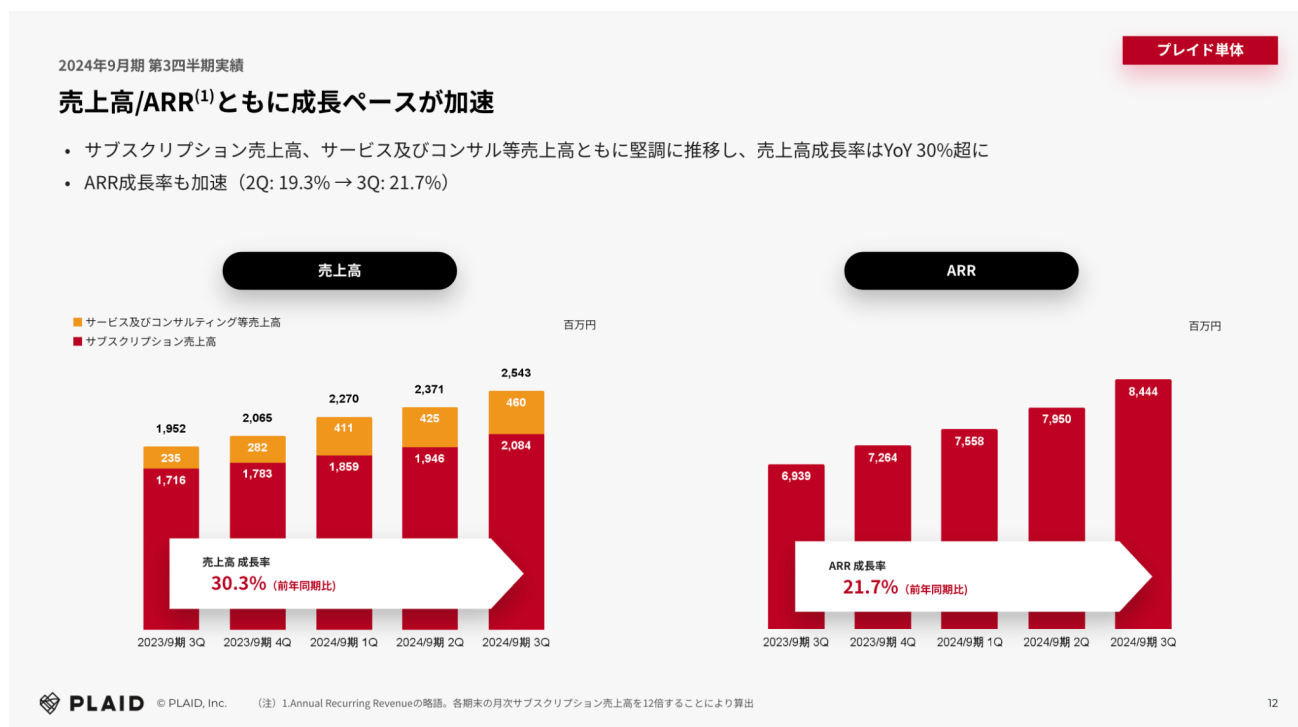


3Qの調整後営業利益は1億4,500万円を着地いたしました。3Q累計の調整後営業利益は3億6,300万円となりまして、既に年度計画の2億7,500万円を上回って推移しております。一つ前のスライドで申し上げた通り、4Qは追加の成長投資に伴う費用が計上される見込みでございますので、3Qに比べるとやや減益になる想定ではありますが、年度計画の2億7,500万円は超過達成する可能性が高いと考えています。



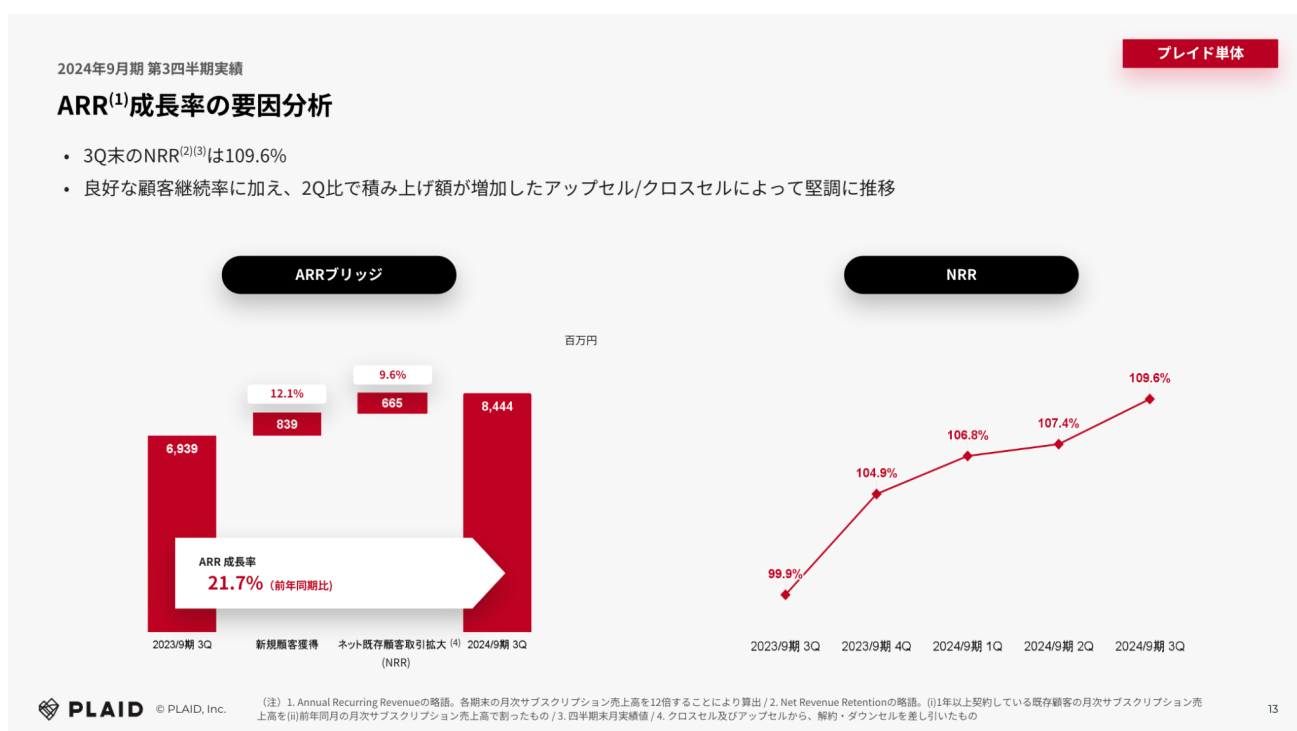
こちらがバランスシートでございますが、バランスシートは引き続き良好な水準でございます。今後、収益力の向上などによって、よりバランスシートは良くなっていくと考えています。

続きまして、プレイド単体およびグループ会社になります。



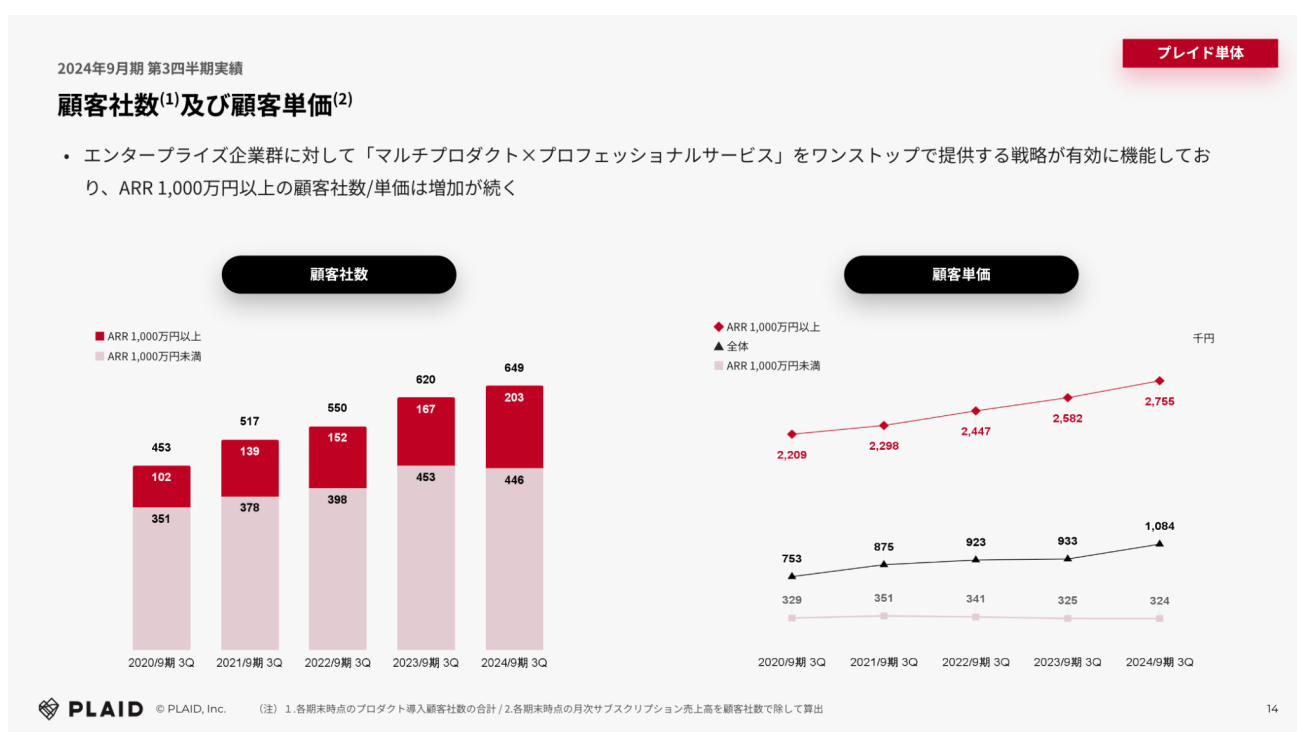
プレイド単体はサブスクリプション売上、サービス・コンサル売上ともに堅調に推移しておりまして、売上成長率は30%に回帰いたしました。ARR成長率も2Q対比で加速してございます。サービス・コンサル売上を構成しているPLAID ALPHA、STUDIO ZEROともに好調に推移しておりまして、全体的に順調に進んでいるのがプレイド単体の売上でございます。

こちらが ARR 成長の分解でございます。



新規の顧客獲得、既存顧客の取引拡大がバランスよく ARR 成長に貢献しております。特に NRR は 3Q 末で 109.6%とさらに向上いたしました。当社は 3 月末に契約の更新が集中しておりますが、その契約更新が非常に良好に進んだことに加えまして、契約更新タイミングでアップセル/クロスセルも極めて好調でございましたので、NRR が向上しております。

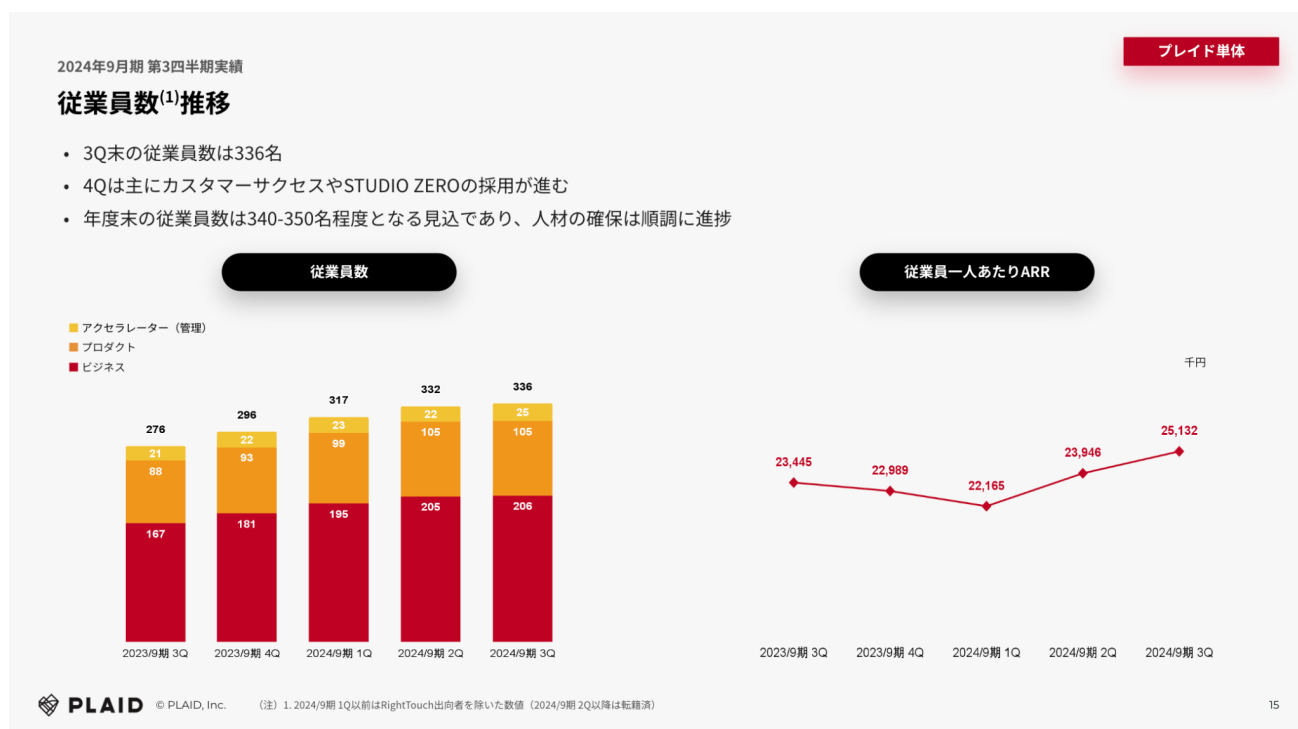
こちらが顧客社数と単価の分解でございます。



引き続き、エンタープライズ企業にフォーカスする戦略が奏功しておりまして、ARR 1,000 万円以上のお客様の社数/単価ともに順調に伸びているのを見ていただけるかなと思っております。

プロダクト別で申し上げても、KARTE for App、Blocks、Datahub、Message、Signals、これらのプロダクトがまんべんなく販売ができておりまして、当社のマルチプロダクト戦略が引き続き有効に機能しております。

こちらが従業員の推移でございます。



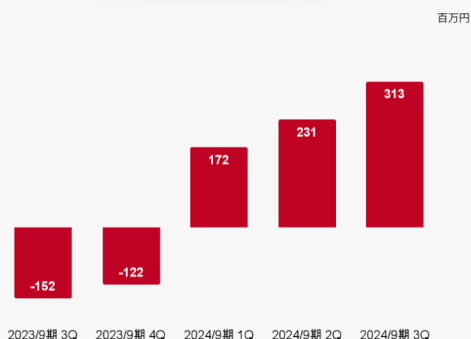
3Q末のプレイド単体の従業員数は336名になりまして、主に管理系人材の採用が進捗いたしました。4QはカスタマーサクセスやSTUDIO ZEROといったビジネス系人材の採用が進んでおりまして、年度末のプレイド単体の従業員数は340から350名程度になる見込みでございます。

元々期初のタイミングでは、今年度は前年度末比で40名程度従業員を増やしたいと申し上げておりましたので、追加の成長投資含めて、年度末の着地見込みが340から350名程度ということで、期初想定プラスアルファの人材が獲得できており、採用計画は順調に進んでいると認識しております。

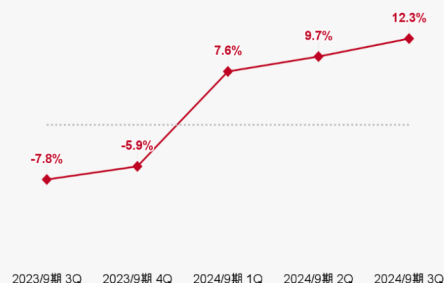
調整後営業利益<sup>(1)</sup>は2Q比増益の313百万円

- 調整後営業利益率は、売上高の順調な推移と適切なコストコントロールによって着実に向上している
- 今後も売上成長と収益性向上の両立を意識した運営を行っていく

調整後営業利益



調整後営業利益率



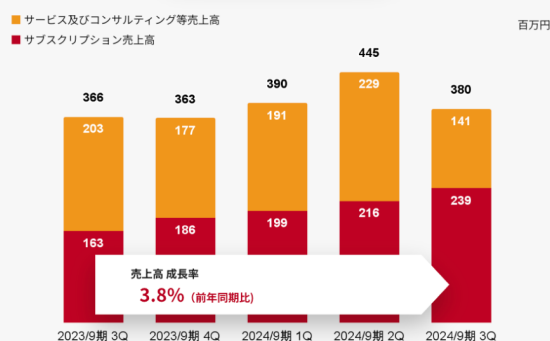
プレイド単体の3Qの調整後営業利益は3億1,300百万円で着地しておりまして、順調な増益が続いております。引き続き、適切な成長投資を行った上で、売上成長と収益性の両立を図っていただけるように運営してまいりたいと考えております。

グループ会社でございます。

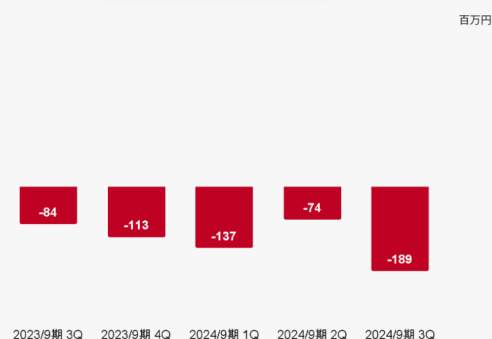
グループ会社の売上高/調整後営業利益<sup>(1)</sup>は想定を下回った

- サブスクリプション売上高は修正後計画通りに推移した一方、サービス及びコンサル等売上高がエモーションテックの大型案件失注により減少
- 上記に伴い、調整後営業利益のマイナス幅が拡大

売上高



調整後営業利益



グループ会社は売上/調整後営業利益ともに修正後の計画を下回って着地いたしました。要因はエモーションテックでございまして、RightTouch、アジトはいずれも計画通りに推移しております。

エモーションテックの現状と対策について、少し触れさせていただきます。

2024年9月期 第3四半期実績

グループ会社

### エモーションテックの現状と対策

- 以下の取り組みによる成長を想定していたが、プロダクト開発の遅れや営業活動におけるオペレーション課題等もあり伸び悩み
- プロダクト開発の加速、ビジネスオペレーション改善、コスト削減等の経営改革を推進し、抜本的なPL改善を図る

|                      |                                                                                                                                                                          |                                                                                     |
|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| プロダクトの<br>大型アップデート   | <ul style="list-style-type: none"><li>”VoC (Voice of Customer<sup>(1)</sup>)”を中心とするデータ分析基盤の拡充や、各種データとの連携機能強化を中心にプロダクトを刷新中</li><li>当該アップデートによるサブスクリプション売上の拡大を推進</li></ul> |  |
| エンタープライズ企業との<br>取引拡大 | <ul style="list-style-type: none"><li>企業のCXマネジメント設計に加え、当該企業が保有するさまざまなデータの統合支援/運用支援を含む総合的な価値提供による取引拡大を推進</li></ul>                                                        |  |
| AIを活用した<br>ソリューション推進 | <ul style="list-style-type: none"><li>GPT-4やChatGPTを活用したテキストAI分析サービスを展開</li><li>VoC活用に関する当社ナレッジとAIの組み合わせにより、従来のテキスト分析における課題であった文章の読み込みや解釈に要していた各種コストを大幅に削減</li></ul>     |  |

 **PLAID** © PLAID, Inc. (注) 1. 問い合わせデータやアンケートデータ等、様々なチャネルで集まるエンドユーザーの声

18

エモーションテックは、NPS というエンドユーザーのロイヤリティを測る指標を主に取り扱ったサービスを展開しております。具体的には、NPS やユーザーからの定性コメントといったユーザーアンケートを管理する SaaS プロダクトの提供と、それを生かしたコンサルティングサービスを展開しております。

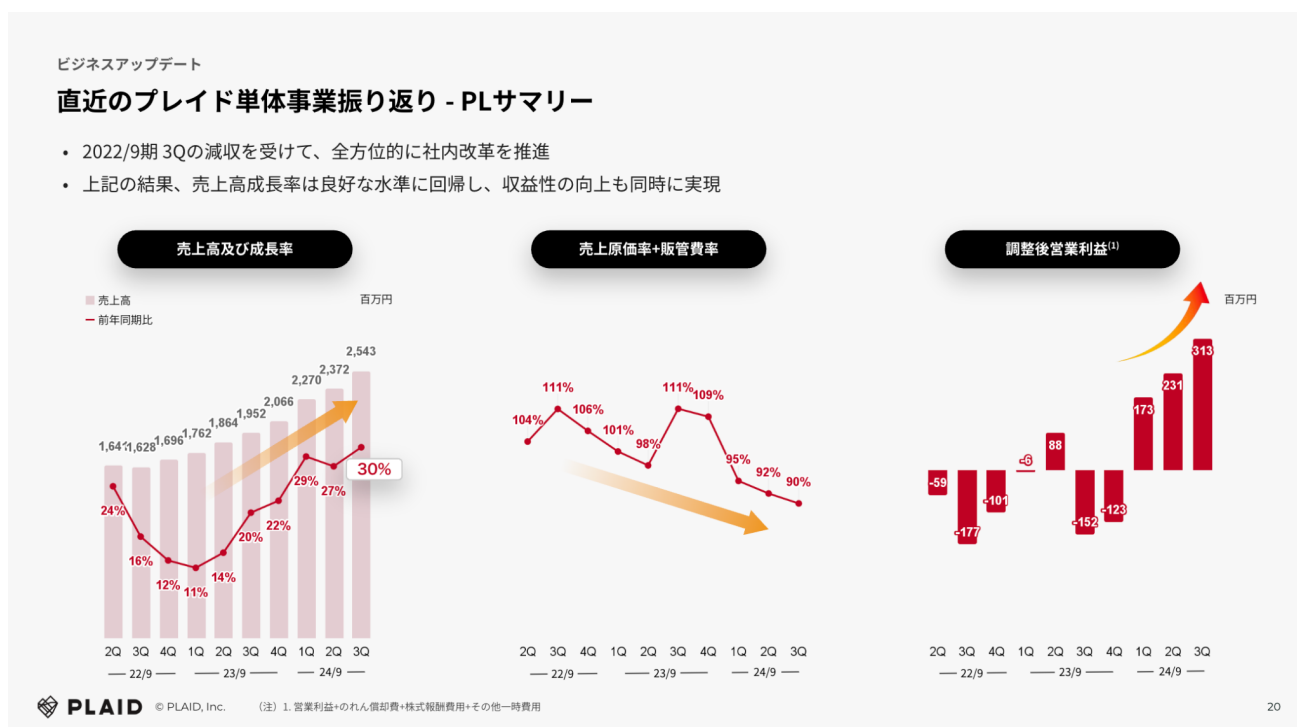
元々、エモーションテックは、こちらのスライドに記載の通りでございますが、プロダクトの大型アップデートですとか、そのプロダクトを武器にしながらのエンタープライズ企業との取引拡大を図っていましたが、プロダクト開発の遅れ、あるいは営業オペレーション上の課題ということもございまして、伸び悩みを見せている状況でございます。

既にプレイドとエモーションテックでプロダクト、ビジネス、コスト管理、それぞれの部門で改革を進めておりまして、売上成長の早期回復、赤字の極小化といった抜本的な PL の改善に努めてまいりたいと思っております。

ここまで 3Q の実績全般で申し上げてきた通りで、プレイド単体の状態が非常に良くなってきている。それによって連結が順調に推移しているという構図でございますので、今後はグループ経営の強化も進めながら、連結での一層の成長を目指していきたいと思っている次第でございます。

以上が第 3 四半期の実績でございまして、ここからビジネスアップデートに入らせていただきます。内容はプレイド単体の振り返りです。ここ 2 年、プレイド単体の事業の回復が進んでおりますが、それがなぜなのか。来年度につながる話でもございますので、改めて背景について整理させていただければと思っています。

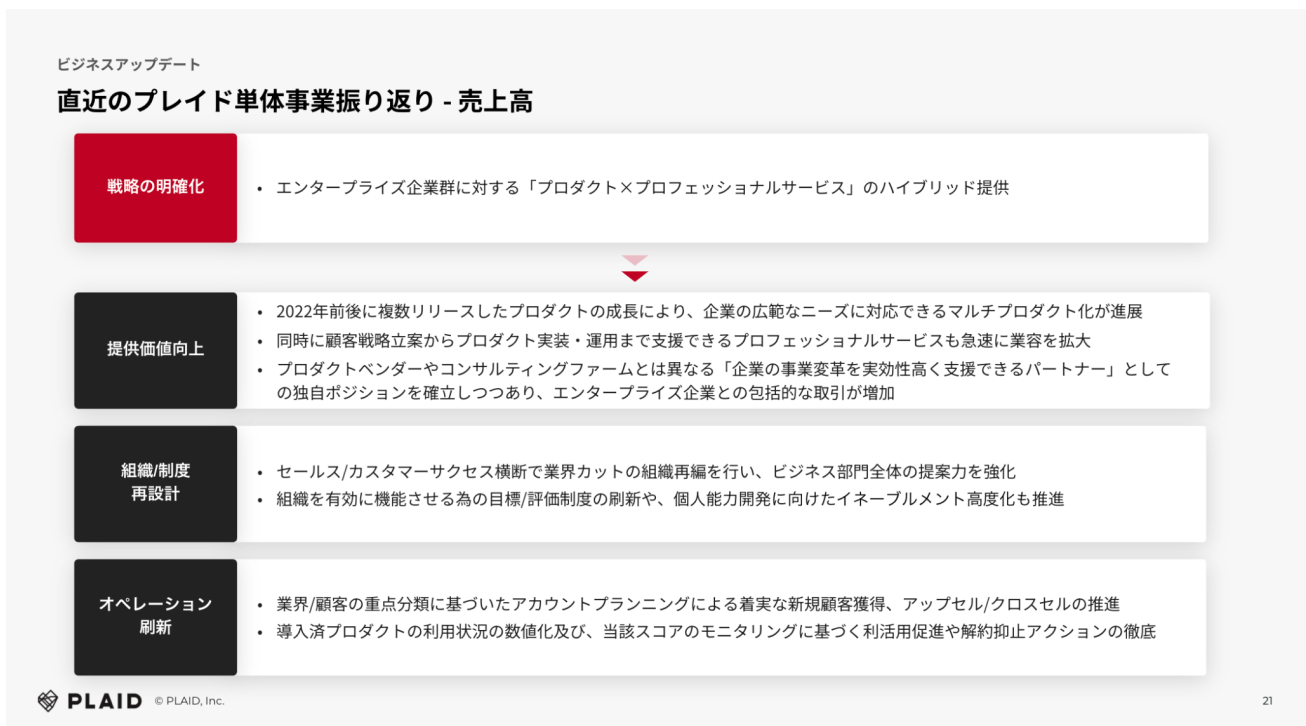
まずは PL の振り返りでございます。



当社は 2022 年 9 月期に QoQ での減収と、それに伴う業績の下方修正を経験いたしまして、そこから売上成長率が大きく低下しておりましたが、2023 年 9 月期の 1Q で底打ちし、現在では売上成長率 30%まで回復してきています。同時に、売上原価率と販管費率の合計を継続的に低下させてきたことで、収益性が飛躍的に向上しているという状況でございます。

すなわち、成長投資をしっかりと行い、それを実際の売上成長につなげながら、収益性も同時に改善させてきたということでございまして、実際その裏側で、社内で何を行っていたのかについて、少し深掘りしてお話ができればなと思っております。

こちらが、売上成長が加速した背景でございます。



何か特殊な要因があったというわけではございませんで、ここに記載してある全ての要素がうまくかみ合ったことが大きかったなと思っております。

まずは赤い網掛けのところでございまして、「戦略の明確化」でございます。当社のプロダクトは、高機能かつ拡張性が高いのが最大の特徴でございますが、それを誰にどう提供するのか。2022年以前は、ある種、全方位的な活動を行っていましたが、それ以降は、まずはエンタープライズ企業群をコアなターゲットにするということで明確化いたしました。その上でプロダクトだけではなく、プロフェッショナルサービスも合わせて提供する戦略に舵を切っております。

プロダクトを提供する中で、プロフェッショナルサービスの需要の大きさを認識していたという点ですが、ここまで振り切れた大きな要因であったと思っております。その上で、この戦略が有効に機能したポイントが三つあったと振り返ると考えてございまして、三つが何かと申し上げると、ここに記載の通り、「提供価値の向上」と「組織/制度の再設計」、「オペレーションの刷新」、この三つでございます。

まずは「提供価値の向上」でございます。2022年前後に KARTE Blocks、Message、Signals といった新しいプロダクトを次々とリリースいたしました。同時並行的に STUDIO ZERO ですとか、PLAID ALPHA、そのプロフェッショナルサービスの本格化も進めた次第でございます。

それによって何が変わったかと申し上げますと、STUDIO ZERO が企業の上流課題を戦略コンサルの立場で整理して、その課題を解決する実行手段として、当社のマルチプロダクト群が機能すると。そしてそのプロダクトの導入効果を促して、伴走・支援をすると役割を PLAID ALPHA が担うとい

う、いわゆる上流から下流までワンストップで提供できる型がこの2年で構築されたのではないかと考えております。

やはり、エンタープライズ企業の課題、あるいはニーズ、これらは非常に幅広で複雑でございますので、それにワンストップで対応できる体制を整えられたことが大きかったと考えております。何か一つのプロダクトを提供するだけでは、幅広いニーズに対応するのはなかなか難しいと考えておりますし、仮にクライアント企業がプレイドのプロダクト群を用いながら事業変革を進めるといった場合には、やはり自ら開発しているわれわれにその実効性の強みがございますので、それがわれわれの差別化要素、あるいは競争優位性につながっていると考えております。

現に、いくつかプレスリリースでアナウンスさせていただいておりますが、エンタープライズ企業が事業変革を進める中で当社のプロダクトを複数採用し、PLAID ALPHA が伴走・支援するといった包括的な取引も、ここ最近増加してきている状況でございます。

二つ目がこの記載の通りでございます、「組織と制度の再設計」でございます。エンタープライズ企業群との取引を推進する上では、業界知見の深さであったり、提案力の強化が必要不可欠になります。その強化に向けて、セールス/カスタマーサクセス横断でインダストリーカットでの組織再編を行いました。その結果、ナレッジの蓄積であったり、提案の横展開が徐々に行われるようになってきているのが現状でございます。

併せて、組織を形成する個人の能力開発もテコ入れを行いました。具体的に申し上げますと、個人の行動変化、あるいはモチベーション向上を促す目的で、目標/評価制度を刷新しております。それ以外にも、オンボーディングプログラムの見直し、育成研修など、イネーブルメントの高度化にも注力している状況でございます。

最後の一つが、「オペレーションの刷新」でございます。PL の改善の観点で申し上げますと、この効果が結構大きかったのではないかと考えております。つまりエンタープライズ企業群の中でも、今どの業界のどの企業を攻めるかというのを分類しております、その分類に基づいた営業活動、リソース配分を徹底しております。

それによって営業活動全体が効率化されただけではなく、従来より細かく売上を見通せるようになってきておりまして、タイムリーなアクションを会社として従来に比べると取りやすくなってきているなというのを実感しております。

もう一つは、プロダクトの利用状況の可視化並びに数値化でございます。どの状態であれば解約リスクが高まって、反対にどの状態であればアップセル/クロスセルにつながりやすいのか。それをモニタリングしながら営業活動を行っております。それによりまして、クライアント企業に相對しているマネージャー、あるいは担当者のある種感覚だけに頼ることはなく、再現性の高い営業活動ができているのが現状ではないかと考えております。

長くなりましたが、全体に戻りますと、戦略を明確化して、その戦略が機能する組織、人材、オペレーション、これらがそろったというのが、売上が回復してきた背景にあると考えております。

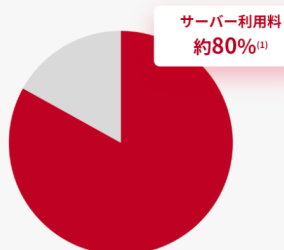
続いて売上原価でございます。

ビジネスアップデート

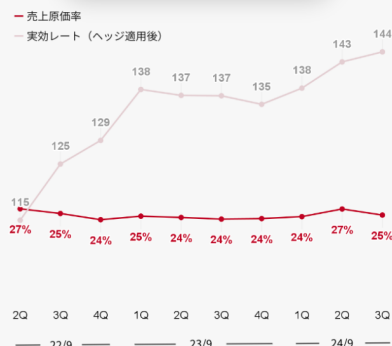
### 直近のプレイド単体事業振り返り - 売上原価

- KARTE領域の売上原価の約80%をUSD建のサーバー利用料が占める
- 2022/9期 2Q以降、急激な円安が進行していた中においても、解析基盤の刷新やサーバー利用の効率化、日次ベースのモニタリングによって、売上原価率は同水準を維持

売上原価構成比



売上原価率<sup>(2)</sup>及び為替レート実績



© PLAID, Inc.

(注) 1. 2024/9期 3Q実績 / 2. KARTE領域の売上原価率であり、受注損失引当金控除後、RightTouch社とのグループ内取引調整後

22

左側のグラフにございます通り、KARTE 領域の売上原価の約 8 割が US ドル建てのサーバー利用料でございます。右側のグラフの通り、為替レートは 2022 年 2Q の 115 円から今回の決算の 144 円まで、約 30 円の円安となっており、売上原価の上昇圧力が強くかかっておりましたが、その一方で、売上原価率は 25%程度で一定水準を保ってございます。

これは解析基盤の刷新であったり、サーバー利用の効率化、現在は日次ベースでのモニタリングも行っておりますので、そういったことによりましてコスト上昇の圧力を打ち返してきた、その結果でございます。

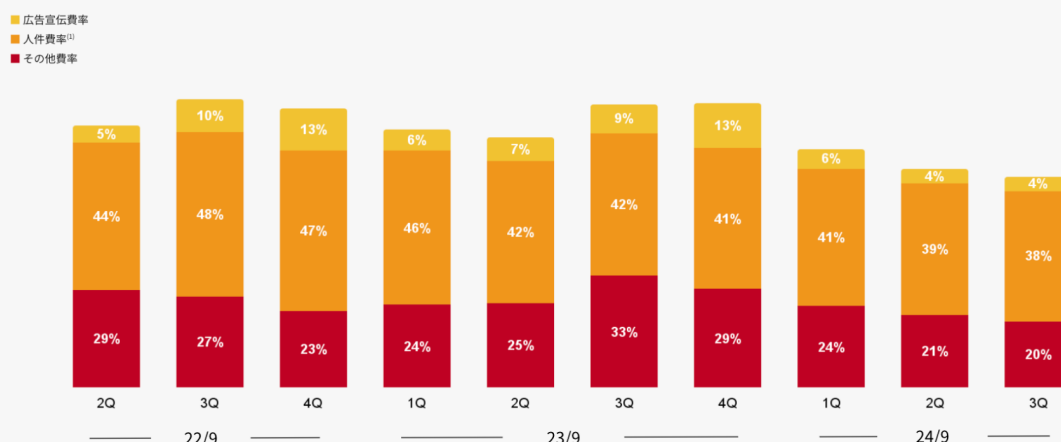
したがいまして、今後、為替が実際どう推移していくのか、ここは分からないところは当然ありますけれども、少なくとも足元は一時期に比べましてやや円高に振れてきているかと思っておりますので、当社の利益面という意味では、ポジティブに働く相場になってきていると考えております。

ビジネスアップデートの最後の販管費でございます。

#### ビジネスアップデート

### 直近のプレイド単体事業振り返り - 販管費

- ・ エンタープライズ企業群へのフォーカスや重点業界分類など戦略の明確化に伴って、効率的なマーケティング投資や人材獲得が可能に
- ・ 販管費全般においてROIを意識した投資やモニタリング強化が進んでおり、収益力増強の大きな要因となっている



PLAID © PLAID, Inc. (注) 1. 売上原価に計上されているSTUDIO ZEROの人員費も含む

23

グラフの通り、何か特定の費用が減少しているのではなく、全体的に売上に対する比率が下がってきているのを見ていただけるかなと考えております。中でも、広告宣伝費と人件費の低下は、売上のスライドで申し上げた「戦略の明確化」並びに「オペレーションの刷新」と密接にリンクしております。

つまり、特定の重点業界に絞ったマーケティング活動ですとか、あるいは個人ではなく組織としての機能を強めるための若手の採用を進めていることで、広告宣伝費比率並びに人件費比率が低下しております。その他費用全般についても可視化ないし管理の強化が進められておりまして、その結果、販管費率全体が下がってきている状況でございます。

以上、ここまでご説明させていただいた通り、売上・コストとともに何らかの特需ですとか、外部からの強い追い風があったというわけではなく、企業としてやるべきことを一つ一つ行ってきた結果がようやく出始めたのが今ではないかと捉えてございます。

したがいまして、内部から変革を行ってきたわけでございますので、持続性は高く、その効力も大きいということで、引き続き良好なトレンドを維持しながら、売上と利益の成長に努めてまいりたいと思っております。

プレゼンテーション全体を通しての総括でございます。

Key Takeaways

## Key Takeaways

### 1 持続的な成長を実現する事業基盤が構築されている

- ・ 売上高成長率が良好な水準まで回帰してきていると同時に収益性も大幅に改善しており、良好な事業進捗を見せている
- ・ 戦略の明確化や組織再設計、オペレーション刷新、コストモニタリング強化など全方位的な社内改革が奏功しているものであり、再現性が高い安定的な事業基盤が構築されている
- ・ 来年度も事業見通しは良好であり、持続的な成長が期待できる状況

### 2 年度計画達成に向けて売上/調整後営業利益<sup>(1)</sup>ともに順調

- ・ プレイド単体業績が全体を牽引しており、売上高/調整後営業利益ともに順調に推移
- ・ 特に調整後営業利益は3Q累計363百万円と、年度計画275百万円を既に上回っており、達成確度が高い
- ・ 事業基盤の更なる強化に加えて、連結子会社も含めたグループ全体の提供価値向上に注力することで、一層の成長を目指していく



© PLAID, Inc.

(注) 1. 営業利益+のれん償却費+株式報酬費用+その他一時費用

25

一つ目は、持続性の高い安定的な事業基盤が構築されてきているという点でございます。詳細は、今しがたビジネスアップデートでご説明させていただいた通りでございますので、内容は割愛させていただきますが、再現性が高い安定的な事業基盤が築けてきたという状況かと思っておりますので、来年度も事業見通しは良好であり、引き続き成長が期待できると思っております。

二つ目は、年度計画達成に向けた進捗、こちらは売上/調整後営業利益ともに順調であるということでございます。特に、調整後営業利益は既に年度計画を上回って推移している状況でございますので、こちらは超過達成できる可能性が高いと考えております。

来年度以降はプレイド単体とともにグループ全体の競争力を高めながら、より一層成長できるような運営を目指していきたいと考えております。

本日、私からのご説明は以上になります。皆様、ご清聴ありがとうございました。

**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 3 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：**数字の話を二つ確認したいんですけども、サービスおよびコンサルの売上高のところですけども、連結では 6 ページで 4 億 6,000 万、単体では 12 ページで 4 億 6,000 万、グループ各社が 17 ページで 1 億 4,100 万ってあるんですけども、これ連結と単体イコールで、グループ各社がどこにどう入るのかなと。単体とグループ各社を合計すると連結を上回ってしまいますというところで、数字の確認が 1 点です。

もう一つ数字の確認ですけども、今回、人員が連結で QoQ でプラス 4 名、うち単体が 4 名ですかね。人件費が 1 億円ぐらい増えているんですけども、これはボーナスを支払ったという形で理解をしたらよろしいでしょうか。

併せて、ビジネスの人員がたまたま QoQ でプラマイゼロですけども、採用して退職されたのか、採用もなく退職もなくゼロだったのか、増減ですね。やや人の伸びが少ないのが違和感があったんですけども、その背景をご説明いただけますか。以上 2 点でございます。よろしくお願いします。

**高橋：**ありがとうございます。まず 1 点目、サービス・コンサル売上どこに行ってしまったんだということだと思いますけれども、結論から申し上げますと、グループ内の取引でございますので、連結の調整、連結相殺されているものでございます。

2 点目でございますけれども、人件費のところはおっしゃる通りで、賞与を数千万前半、お支払いしております。ビジネスの伸びにつきましては、採用して抜けたということで、行って来いでゼロになっているということでございます。タイムラグというかタイミングの問題もございまして、ビジネスの人員につきましては 4Q でしっかりと増員を予定しておりますので、そこまで採用がうまくいってない等々は考えておりません。

**質問 2：**通期計画を達成する可能性が高いと繰り返しておりましたが、4Q の調整後営業利益は赤字になる可能性はあるのでしょうか。既に通期計画を超えている中で上方修正をしなかった理由を教えてください。

**高橋：**ありがとうございます。結論から申し上げますと、Q4 が赤字になるということは想定しておりません。引き続き黒字は維持されると想定しております。

なぜ上方修正をしなかったかという点につきましては、弊社も出すか出さないかちょっと迷ったんですけども、サービスとコンサルの売上が増えてきているということもございまして、少し流動的な案件も多ございまして、なかなかこのタイミングでお出しするのが難しいと判断した結果、このタイミングで出していないということでございます。

少なくとも、Q4 が赤字になるので、このギリギリ達成云々ということではないとご理解いただければと思います。

**司会：**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 3 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。

**高橋：**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。