



## 株式会社プレイド

2026年12月期第2四半期 個人投資家向け説明会  
質疑応答集

2026年6月4日

Q1.

googleとのパートナーシップを結んでいると思いますが具体的な成果はありますか。もしくは現在進行形の協業事業等がありますか。

A1.

(倉橋) 結論として、さまざまな部分で協業が進んでおります。まず、Googleは現在も当社の株主ですが、このAI時代における技術、あるいはGoogleが展開するGeminiなどのAIプロダクトが織りなす最新の技術環境や方向性について、先方の本社としっかりとリンクしています。大きな流れを汲みながら開発を進められる環境にあることは、非常に大きなメリットだと考えております。

事業および成果の面では、GoogleのAIを有効活用する上で、先方のGoogle Cloud（クラウド側）にいかに有効なデータを大量に蓄積し活用するかという点が非常に重要になります。プレイドがデータ基盤を据えている大きな部分も、Google上に構築しています。

Googleはクラウドやデータの利活用において世界トップクラスの企業です。そのため、AIおよびデータクラウドの側面において、当社は非常に主要なパートナーになりつつあり、共同提案なども実際に行っています。

また、半年ほど前にリリースした通り、当社はずいに広告ドメインへの事業展開を進めており、現在はPOC（概念実証）を含めて粛々と進行しています。Googleの主要な事業ドメインは広告ですので、この広告ドメインにおけるGoogleとの協業についても、現在しっかりと模索を続けている状況です。

Q2.

プログラムを生成するAIが昨今AI関連の話題の中で登場することが多く、AIを用いて顧客データ収集ツールがゆくゆくは作成できてしまうのではないかという懸念もあるかと思えます。このような貴社製品に対する脅威についてはどの様にお考えでしょうか。

A2.

(倉橋) データを収集すること自体は、AIを用いることで簡単に作成できる時代が来ると考えています。しかし、重要なのは「扱うデータがどのようなものか」という点です。

当社の基本的な基盤は、ユーザーのすべての行動をリアルタイムにトラッキングすることです。そのデータをトラッキングし、利活用が可能な状態に瞬時に変換して、何らかのアクションに接続する。これを「0.1秒以下」で行わなければなりません。

特定のユーザー行動だけをデータ化するような簡易なツールであれば、今後AIでどんどん作れるようになるでしょう。しかし、当社が提供しているような、ウェブ・アプリ・オフラインといった幅広いチャネルからの膨大なデータを一括処理する非常に高度なデータ基盤は、負荷やセキュリティの面も含め、簡単に代替できるものではありません。極めて断片的な機能であれば自作可能かもしれませんが、総合的・大規模、かつ高機能に安心して使える環境を構築するのは困難です。

むしろ今後の流れとしては、AI自体のパフォーマンスを最大化するために、我々の持つ高度なデータ基盤が必要とされる、という世界観を想定しています。

Q3.

AI例えばClaude CodeなどでCodeを書けるので生産性が上がってると思います。今後、Codeエンジニアの人件費が削減されてくれば収益性が向上すると思うのですが、そのあたりについて説明して下さい。

A3.

(倉橋) 純粹に「コードを書くこと」だけで言えば、おっしゃる通り生産性は向上します。1人が書けるコード量が増えるため、単にコードを書くために人を採用する必要性は下がっていくでしょう。

しかし、先ほどお伝えした通り、AIだけでは代替が難しい「データ基盤」としての強みをより強固で優れたものにしていくためには、やはり人間のエンジニアが非常に重要です。

また、蓄積されたデータを顧客向けだけでなく、企業内での分析、レポート、意思決定など、さまざまな場面で多角的に活用していく環境を構築するためには、今まで以上にリソー

スが必要になります。さらに、クライアント企業の中でそのデータ環境や利活用の仕組みをしっかりと実装し、オペレーションに落とし込むためにも技術力が必要です。

今後は、単にプロダクトのコードを書くエンジニアだけでなく、顧客対応や社内オペレーションなど、あらゆる仕組みを設計・デザインしていくエンジニアの役割がより汎用的に広がっていく時代になると考えています。これまでのようなペースでの急激な人員拡大とは異なるかもしれませんが、今後もエンジニアリソースは極めて重要であると理解しています。

Q4.

AIを理由(内製化など)とした解約は発生してますでしょうか。

逆にAIによるカルテの機能高度化で解約率は低下してますでしょうか。

A4.

(倉橋) 現在、お客様との関係は非常に安定しています。AI時代が本格化したことで、企業の皆様が「データの重要性」に改めて気づき始めています。大規模なデータを扱い、プロダクトをAIとともに展開している当社に対して、解約どころか、むしろ相談が増えているのが現状です。

特に、現場の担当者レベルだけでなく、経営層からのご相談が昨今非常に増えています。そのため、解約の懸念よりも、むしろ新しい取り組みの機会が広がっていることを肌で感じています。

Q5.

codatum はマーケティング関連のデータだけでなく、製造業の製造工程内のデータ分析などにも使えますでしょうか。

A5.

(倉橋) 結論から申し上げますと、使えます。Codatumは、さまざまな部門の人たちが集まってデータを分析するための「データのコラボレーションルーム」のような役割を果たすプロダクトです。特定のデータだけを扱うようには作られておらず、あらゆるデータを扱うことが可能です。

実際、当社の財務チームでもCodatumを活用し、社内の財務状況の分析やモニタリングを行っています。営業、経営管理、経営企画、財務など、どのような領域でもご活用いただけます。まだ本格的にあらゆる用途へ横展開していくフェーズには至っていませんが、今後は非常にマーケットオポチュニティの広い、大きな可能性を秘めたプロダクトだと考えております。

Q6.

近年採用を増加させており、労働集約型ビジネスに見えてきています。今後、人員増加率に対して、売上高増加率が大きく上回って、利益率も大きく増加させるための方針について教えてください。

A6.

（高橋）結論から申し上げますと、利益率は今後も大きく向上していくと会社としては考えております。

大前提として、当社はエンタープライズ企業を中心にビジネスを展開しています。1社あたりの顧客単価が非常に高いため、従業員1人あたりの売上高が高くなりやすいという特徴を持っています。

その中で、おっしゃる通り今期は採用を増加させていますが、これには2つの種類があります。

1つは、まさに成長投資として、今後のAI時代の潮流を確実に掴むための採用です。

もう1つは、前年の決算説明会でも何度か触れさせていただいた通り、元々の顧客数や業務量に対して人員が不足していたため、そのマイナスを埋めるための補填的な採用です。この「投資」と「補填」の双方が重なった結果、今期は採用数が非常に多くなっています。

今後の人員増加のペースは従来水準に戻る予定です。加えて倉橋の説明にもあった通り、ビジネスやエンジニアリングの現場でAIを活用した効率化がかなり進んでいます。これにより人員の増加割合は抑えられるため、当初想定していた以上に高い利益率を実現できるのではないかと考えております。

Q7.

Jカーブで利益フェーズに入っているし、実際、利益が出ています。FY26は成長投資をするので利益はあまり出ない、と強調しすぎていませんか。

A7.

（高橋）おっしゃる通り、当社は利益成長フェーズに入っておりますので、利益成長率の幅は期ごとに異なれど、今後も利益がしっかりと出てくる状態にあります。

他方で、絶対額として利益が拡大傾向にあるとしても、市場の皆様からの期待に照らしてどうか？のバランスはあると思っています。当社の現状としては、先ほどの人件費の話にも関連しますが、一定の成長投資（人件費への投資など）を今期しっかり行っていきたいと考えております。そのため、会社の状態を適切に説明させていただく方がフェアであろうという目的から、見通しの説明を行っています。

決して「利益が出ない」と言っているわけではなく、「利益が出る速度が投資によって一時的に緩やかになる」というニュアンスで捉えていただければよろしいかと思います。

Q8.

現時点で想定しているワーストシナリオと、そのシナリオへの対応の回避あるいはダメージ軽減をどう考えてどう準備していますか。

A8.

（倉橋）事業的な側面で言えば、かなり万全に準備を進めてきており、市場やお客様の反応を含めて非常に強い追い風を感じています。そのため、事業面で大きく想定を外れるようなワーストシナリオはいまのところ考えにくい状態です。

ワーストとまでは言いませんが、意識しているのは、我々が掲げているコンセプトをしっかりと体現した「顧客事例」を届けるタイミングです。この事例創出のタイミングが少しでも遅れると、やはり市場の立ち上がり自体も後ろ倒しになってしまうため、その点は気にしています。ただ、これについても早期に具体的な事例を公表できるよう現在進行形で動いており、大きなネガティブシナリオとしては捉えていません。

一方で、もう一つの不確実な要素として注視しているのは「株式市場・資本市場」の動きです。昨今のマーケットトレンドとして、ニュースに対する反応速度が非常に早く、過敏になっている印象があります。また今期で言えば、SpaceXやAnthropic、OpenAIといった巨大企業の歴史的な上場イベントが続くタイミングでもあります。

これらのマクロイベントが当社の事業の本質的なネガティブ要因になるとは全く考えていませんが、世の中のお金の流れや、あるいは地政学的なリスク（戦争など）といった不確実な要素が、本質的ではない影響を及ぼしてしまう可能性はあり得ます。

したがって、我々としてはより確実にやるべき事業をしっかりと進め、先ほど高橋が申し上げた通り、利益を含めた経営の安定性や健全な再投資余力を蓄えながら、着実に回していくことが重要だと考えています。周囲の環境を見極めつつ、自信を持って前進していきます。

Q9.

Karte offersは正式リリースは遅れているのですか。

また、β版の手応えや顧客の反応はいかがですか。

A9.

（倉橋）KARTE Offersのリリースについては、非常に順調に進んでいます。実際にお客様の環境での実地検証や、初期的な導入がすでに始まっています。

当社のデータ基盤の上で行うKARTE Offers（広告配信・ターゲティングの基盤）は非常に有効に機能しており、従来一般的なターゲティング広告のパフォーマンスと比較して、はるかに高い効果が現時点でも確認できています。

もちろん、さらに高水準で安定した広告パフォーマンスを出せるよう検証を重ねていく期間ではありますが、非常に手応えを感じており、大きな期待を持てる初動となっています。

我々としてもここにしっかりとリソースをコミットし、フォーカスしながら、また一つ大きな事業の柱へと育てていきたいと考えております。

Q10.

KARTEの概念の説明は分かったのですが、KARTEユーザーがどんな画面を見て、凄い！と感じているのかがKARTEを使った事がない我々としては全く分かりません。そこについてKARTEの凄さが分かる具体的な画面などで説明してもらえませんか。

A10.

KARTEのYouTubeチャンネルに掲載しておりますの「KARTE プロダクトツアー（3分20秒〜）」にて、具体的な画面をご紹介します。よろしければ、以下のリンクよりご参照ください。

[動画URL：[https://www.youtube.com/watch?v=C\\_zOA8wtNUY&t=200s](https://www.youtube.com/watch?v=C_zOA8wtNUY&t=200s)]

Q11.

・通期予想の進捗について

まず、通期予想に対する進捗を伺います。今回は15ヶ月決算のため、第2四半期累計は期間として全体の約40%が経過した段階にあたります。この時点で、売上高は通期予想20,577百万円に対して7,766百万円、進捗率は約38%と期間並みのペースです。一方、調整後営業利益は通期予想2,387百万円に対して746百万円で進捗率は約31%、営業利益は2,183百万円に対して611百万円で約28%と、いずれも期間の進捗をやや下回っています。利益面では、残る3四半期で調整後営業利益を1,641百万円積み上げる必要がある計算になりますが、現時点でこの通期目標の達成確度をどう見ていらっしゃいますか。下期に向けて利益がどのように積み上がっていくのか、その手応えを、受注残や進行中の案件の状況も含めて教えてください。

A11.

当社ディスクロージャーポリシー「3.将来の見通しについて」に記載の通り、「当社が開示する当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、開示時点における当社の判断または仮定に基づくものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約、または保証するものではありません。実際の業績等は、様々な要素によって大きく異なる結果となりう

ることがあります。」となります。誠に恐れ入りますが情報の公平性の観点から回答を控えさせていただきます。

詳細は以下をご覧ください。

<https://plaid.co.jp/ir/policy/>

Q12.

・借入と資本政策について

昨年9月から10月にかけて、4行から合計40億円の長期借入を実行されました。開示では、資金使途として運転資金と成長投資に加え、提供価値向上に資するM&A、そして最適な資本効率の実現を挙げていらっしゃいます。この点について、二点伺います。

一点目は、M&Aについてです。直近ではCloudFitを10億円で取得されましたが、今回40億円規模の調達枠を確保されたことを踏まえると、これに続くM&Aを、どの程度の規模・領域で想定されているのでしょうか。

二点目は、資本効率についてです。前期末で約66億円の手元現預金がある中、自己資本ではなく変動金利の借入で40億円を調達されました。これを「最適な資本効率」と位置づけられた考え方を、調達コストと想定する資本収益性の関係から教えてください。あわせて、今後さらなる資金需要が生じた場合、追加の借入とエクイティによる調達の、どちらを基本的な選択肢とお考えでしょうか。

A12.

一点目につきましては、PLAID ALPHAと同領域、あるいは当社提供価値向上に資するデータ資産を有する企業のM&Aを主に想定しております。案件の規模感は、案件の内容や性質によっても異なりますが、基本的には数億円から数十億円程度を見込んでおります。

二点目につきましては、グループ全体の提供価値向上に繋がるM&Aを機動的に実行すべく、手元流動性の確保を目的として借入を行いました。今後、さらに大きな資金需要が生じた際にも、まずは追加の借入を基本路線の選択肢として検討してまいります。

Q13.

・解約・ダウングレードの状況について

既存顧客の維持状況について伺います。NRRは109%と100%を上回っており、アップセル・クロスセルが解約・ダウングレードを上回っている状態だと理解しています。一方で、NRRはあくまで増加と減少を相殺した純額のため、その内訳が気になっております。差し支えない範囲で、グロスのアップセル・クロスセルによる増加分と、解約・ダウングレードによる減少分が、それぞれ概ねどの程度の水準にあるのか、傾向を教えてください。また、解約率(チャーン)について、足元で悪化や改善といったトレンドの変化はございますか。あわせて、ARR1,000万円以上の顧客社数が、FY2025 Q4からFY2026 Q1にかけて237社で横ばいとなっていました。この間、新規獲得はあったものの、一部の顧客がアップセルとは逆に1,000万円未満の水準へ移動された、といった動きがあったのでしょうか。それとも、新規獲得自体のタイミングによる一時的なものでしょうか。

A13.

恐れ入りますがNRRの増加分および減少分における具体的な金額につきましては非開示とさせていただきます。一方で、アップセルおよびクロスセルの割合につきましては、当社IRライブラリに掲載の「2026年12月期第2四半期決算説明資料」40ページにて開示しております。直近の2026年第2四半期(2026Q2)の実績は、アップセルが44%、クロスセルが56%となっておりますので、ご参考いただけますと幸いです。

[決算説明資料URL：<https://pdf.irpocket.com/C4165/WUpy/zipe/fK8N.pdf>]

なお解約率(チャーンレート)につきましては、足元で悪化や改善といったトレンドの変化はなく、引き続き安定的に推移しております。

ARR1,000万円以上の顧客社数につきましては、新規顧客獲得のタイミング及びアップセル・ダウンセルの状況により四半期毎に若干の強弱が生じることがありますが、中長期的には確実に増加傾向にあります。なお、FY2026 Q1からFY2026 Q2にかけては9社の増加となっております。

Q14.

御社プロダクトの業界における立ち位置、そして現在の事業規模を考えると売上が年30%以上で成長してもおかしくない印象がありますが、実際はオーガニックで20%前後に留まっています。これはすでに他の利益率の高いSaaS企業と売上成長率に大差ありません。利益を犠牲にして成長するならもっと売上成長に経営資源を振り分ける、逆に利益を出すなら売上成長を犠牲にして利益を創出するなど、経営戦略をどちらかに振った方が良いと思うのですが、現状は売上と利益成長を中途半端に追い求めている印象があります。これが株式市場での低評価につながっていると思うのですが、マネジメントのご見解を伺わせてください。

A14.

長期的且つ持続的な事業拡大に向けて、売上および利益成長のバランスを意識しております。今期は将来に向けた成長投資期と位置付け、採用拡大をはじめとする成長投資を順調に進めております。またAI領域や広告領域にも適切な投資も実施しており、売上や利益拡大に向けて確かな手応えを得ております。今期は投資を徹底する重要な局面と位置づけております。これを足がかりに、来期は売上成長率を加速させ、再来期は利益率を着実に大幅に引き上げてまいりたいと考えております。

Q15.

売上戦略に関してです。御社は直販が中心で、そのために人員を採用して売上拡大を目指しているようですが、これは中期的に効果的であっても、「本気でTAM6.9兆円」を目指す場合は莫大な採用が必要となり、限界があるように思えます。システムインテグレーター（SIer）経由での販売拡大は必要と考えていらっしゃるかどうか、そして必要と考えていらっしゃる場合どのようにSIにアプローチすることを考えていらっしゃるか、ご教示ください。他のSaaS企業はこの3年間で10-20%の値上げを行った会社が見られますが、御社は昨年一部サービスを10%程度値上げしたのみで、開示資料を拝見してもプロフェッショナルサービスの付加によるARPA上昇効果は伺えるものの、価格改定の効果があったのかははっきりしません。御社は提供するサービスに見合ったフィーを請求していると自信をもって言えますか。

A15.

パートナー経由での販売拡大は、今後の成長において重要な戦略と位置づけております。具体的な販売比率は非開示ですが、実際にSier経由で販売実績はございます。今後は、単にパートナー数を追うのではなく「関係の深化」を優先する方針としています。具体的には、KARTEを活用したCX向上を支援する「KARTE Partner Accelerate Program」を加速させ、共創パートナー向け公式プログラムを強化することで、販売比率を一定水準まで高めてまいります。

また提供価格につきましては、当社の提供するサービスに見合ったフィーをいただいております。今後もサービスのメジャーアップデート等による提供価値の向上、および原価動向に応じて、適切な価格改定を機動的に実施してまいります。

Q16.

今後、AIによってプレイドのサービスが必要なくなる未来は考えられますか。

A16.

今後、AIの進化によって当社のデータ基盤がより深く、広く活用される未来を確信しております。AIの実効性を高めるためには基盤となるデータの存在が不可欠であり、そのデータが独自かつ貴重なものであるほど、AIを活用した際にもたらされるリターンは最大化すると考えております。

当社のKARTEが常時生成する、クライアント企業の「独自かつ希少性の高いクローズドデータ」は、まさにその核心となるものと考えております。このデータ資産を原動力に、顧客理解・市場理解のハードルを一気に下げ、「人とAIの協働」や「AIエージェントによる自動化」を加速させ、これまでにない顧客体験の創出を牽引してまいります。

Q17.

今後AIが大きく値上げされると大きな影響をうけますか。

A17.

今後AIベンダーによる大幅な価格改定（値上げ）があった場合、一定のコスト影響は想定さ

れます。一方でAI活用による各種業務の効率化/高度化や、それに伴うその他費用の抑制が期待される為、業績全体に与える影響は軽微と考えております。

Q18.

・NRRの目標水準と施策について

NRRについて伺います。第2四半期は109%と、前四半期の107%から2ポイント改善されています。一方で、直近で開示されている範囲では、FY2024 Q4とFY2025 Q1に記録された111%が最も高い水準で、現時点ではそこには届いていません。足元は改善基調にあると理解していますが、改めて111%の水準を超え、さらにその先へとNRRを引き上げていくために、どの程度の水準を目標とされているのか。そして、そのための具体的なUp-sell・Cross-sellの施策について教えてください。

A18.

NRRについて、具体的なターゲット水準は公表しておりませんが、現在よりも一段高い水準を目指しております。クライアント企業にとって価値のある良質なデータ環境の提供や、各種の企業活動に適したAIネイティブなプロダクト開発、プロダクトの価値実感を高めクライアント企業の事業成長を支援するプロフェッショナルサービスの提供などを通じてNRR向上を図って参ります。

Q19.

・契約負債の減少について

契約負債について伺います。前期末に約10.6億円あった残高が、当中間期末には約4.7億円へと588百万円減少し、これが営業キャッシュ・フローのマイナスの一因となりました。この減少は、前期末にたまたま大口の年間前払いが集中していたことの反動なのか、それとも顧客の支払い方法が年間前払いから月次・四半期課金へシフトしている構造的な変化なのか、あるいは今回の15ヶ月決算という決算期変更に伴う請求サイクルのずれによるものなのでしょうか。サブスクリプションの前受けによるキャッシュ創出力そのものが弱まっているわけではない、という理解でよいか確認させてください。

A19.

契約負債の減少につきましては、主に売上の季節性によるものでございます。顧客の支払い方法が年間前払いから月次・四半期課金へシフトしているといった、ビジネスモデル上の構造的な変化は生じておりません。したがって、ご認識の通り、サブスクリプションの前受けによるキャッシュ創出力そのものが弱まっているわけではございませんのでご安心ください。

参考までに過去の推移を申し上げますと、2024年9月末の契約負債は約8.5億円でしたが、2025年3月末には約3.8億円へと約4.7億円(473百万円)減少しております。これは例年発生する期中の季節変動の範囲内でございます。

Q20.

2022～2026年度における、セールス社員の入退社数の推移を教えてください。

A20.

恐れ入りますが、セールス社員数および入退社数の詳細は非開示とさせていただいております。代替の指標といたしまして、ビジネス職全体の「人員数および純増の推移」を回答させていただきます。

こちらの推移につきましては、当社IRライブラリに掲載の「2026年12月期 第2四半期 決算説明資料」34ページにも掲載されておりますが、四半期ごとの実績は以下の通りです。

FY2024Q2：205人

FY2024Q3：206人

FY2024Q4：208人

FY2025Q1：221人

FY2025Q2：229人

FY2025Q3：235人

FY2025Q4：248人

FY2026Q1：263人

FY2026Q2：272人

ご覧の通り、ビジネス職全体としては順調に拡大傾向が続いております。

[決算説明資料URL：<https://pdf.irpocket.com/C4165/WUpy/zipe/fK8N.pdf>]

Q21.

株価が低迷している事は御社が悪いわけではないと思いますが、業績は良いのに、実際、低迷していると思います。

このIRミーティングのQ&Aは個人投資家の誤解や不安を解く上で非常にありがたいです。是非、定期的を開催してください。ありがとうございました。

A21.

この度は個人投資家説明会にご参加いただき、また貴重なご意見を誠にありがとうございます。業績へのご評価をいただく一方で、株価がご期待に沿えていない現状につきましては、経営陣一同、厳粛に受け止めております。投資家の皆様の誤解や不安を解消し、当社の実態を正しくご理解いただくためのコミュニケーションは、IRの最重要課題であると認識しております。今回いただいたお言葉を励みに、今後もこのような個人投資家向け説明会を定期的で開催してまいりたいと存じます。引き続き当社の成長を見守っていただけますと幸いです。