PLAID

2023年9月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社プレイド（グロース：4165）｜　2023年5月

PLAID | © 2023 PLAID, Inc.

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、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

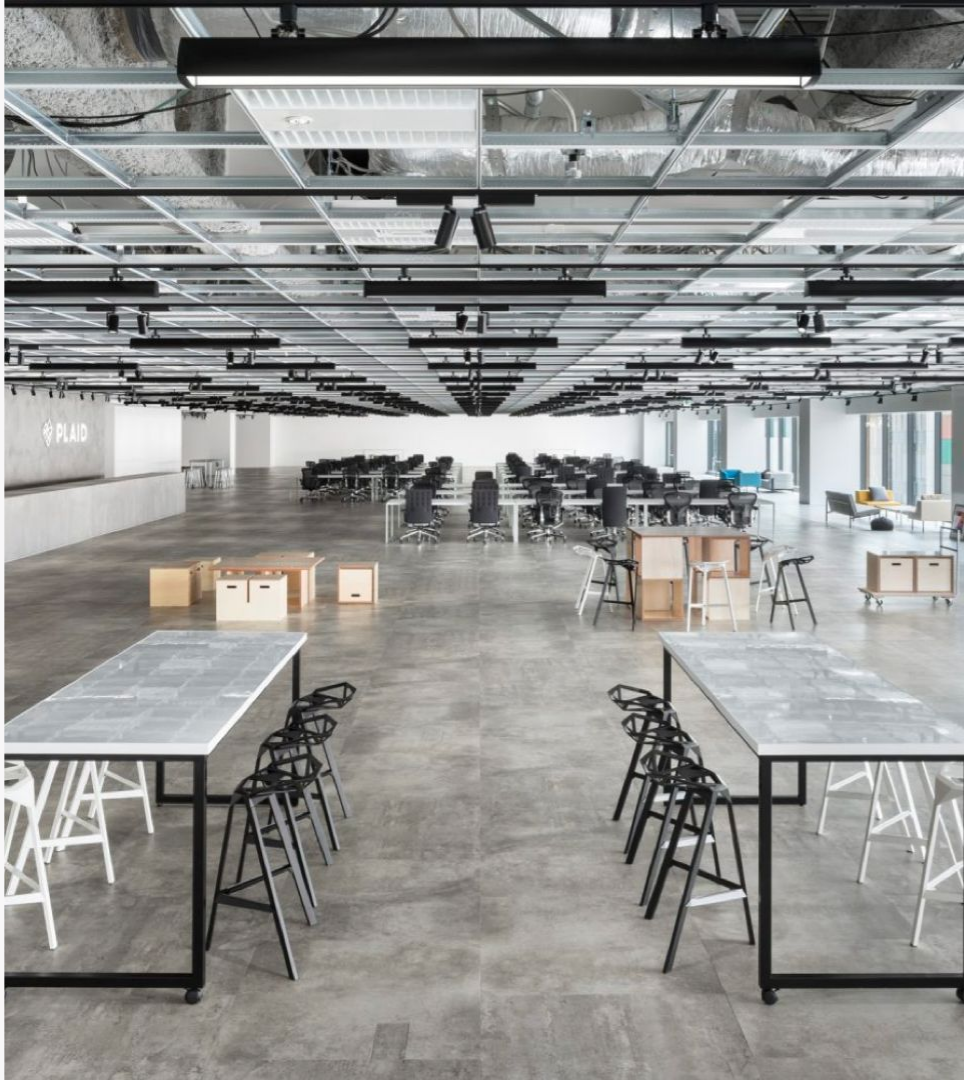
上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません

PLAID | © 2023 PLAID, Inc.

目次

1. ミッション/成長戦略
2. 2023年9月期 第2四半期実績
3. ビジネスアップデート
4. 総括
5. Appendix



© 2023 PLAID, Inc.

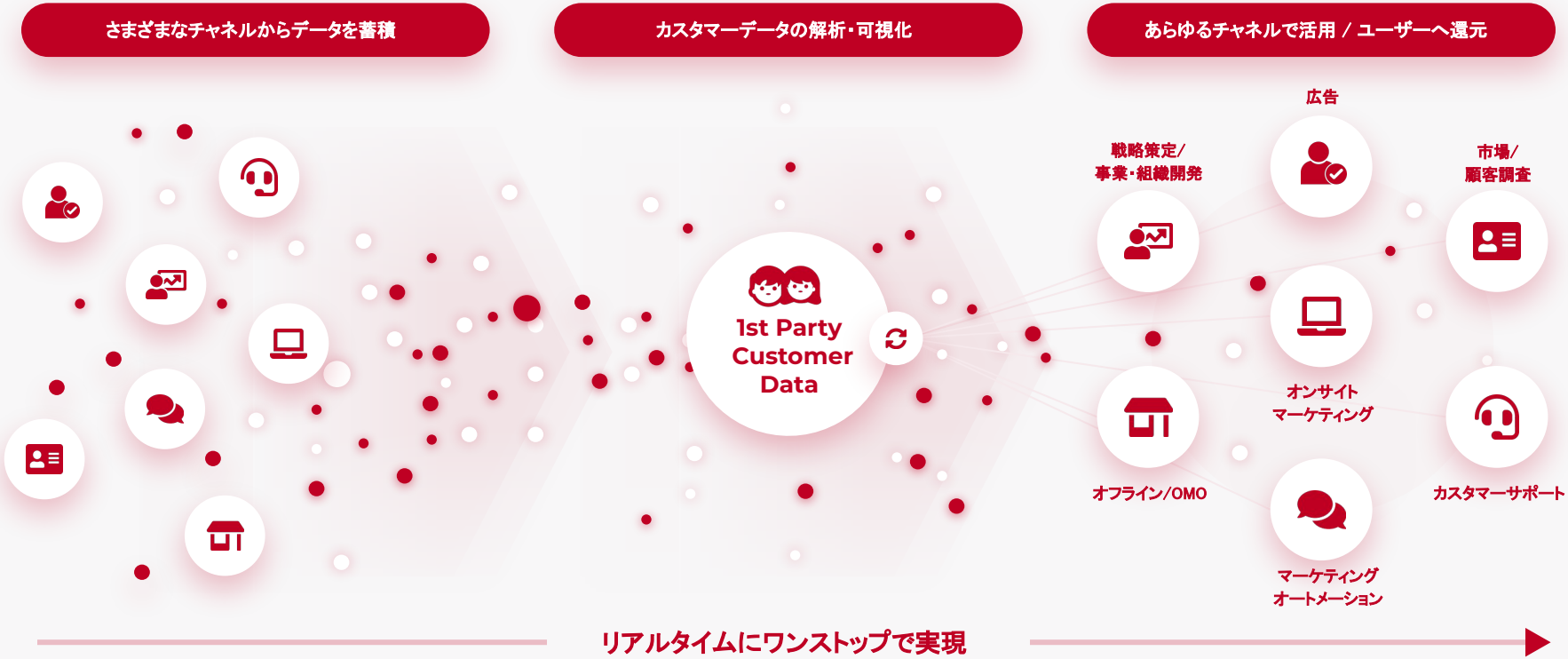
データによって
人の価値を最大化する

人の発想や直感を生かし、
その創造性をテクノロジーで拡張することで次の社会を拓く

PLAID | © 2023 PLAID, Inc.

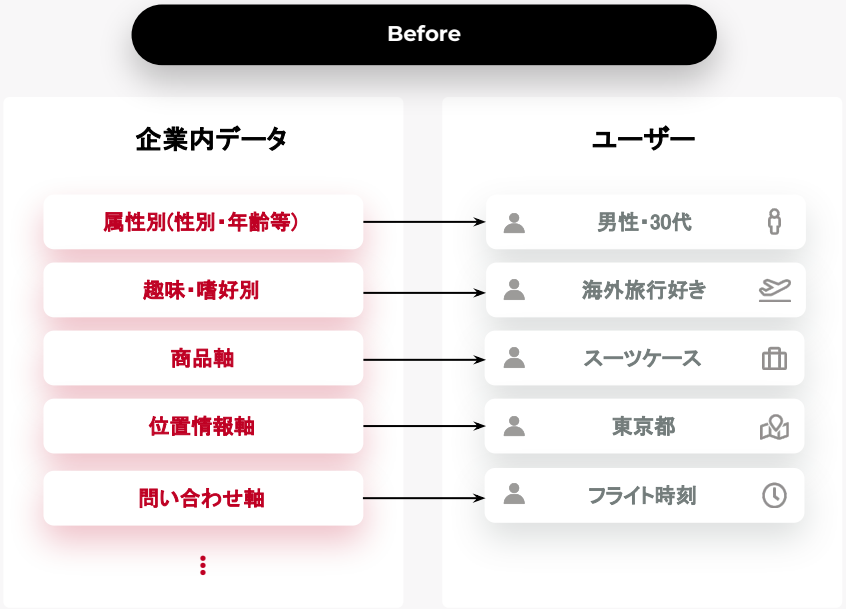
プレイドグループが目指す姿

・”マルチチャネル × 1st Party Customer Data × リアルタイム” をワンストップで提供するデータ活用の新しいプラットフォーム



PLAID | © 2023 PLAID, Inc.

今後迎える時代：
断片的なユーザーデータを統合し、正しい顧客理解を経て、適切な顧客体験が還元される時代





× データが分断されている、統合したとしてもユーザー軸での整形が困難

× 必ずしも適切ではないユーザー体験の還元

○ ユーザー軸で整形/統合された企業が扱いやすいデータ

○ 適切なユーザー体験の還元

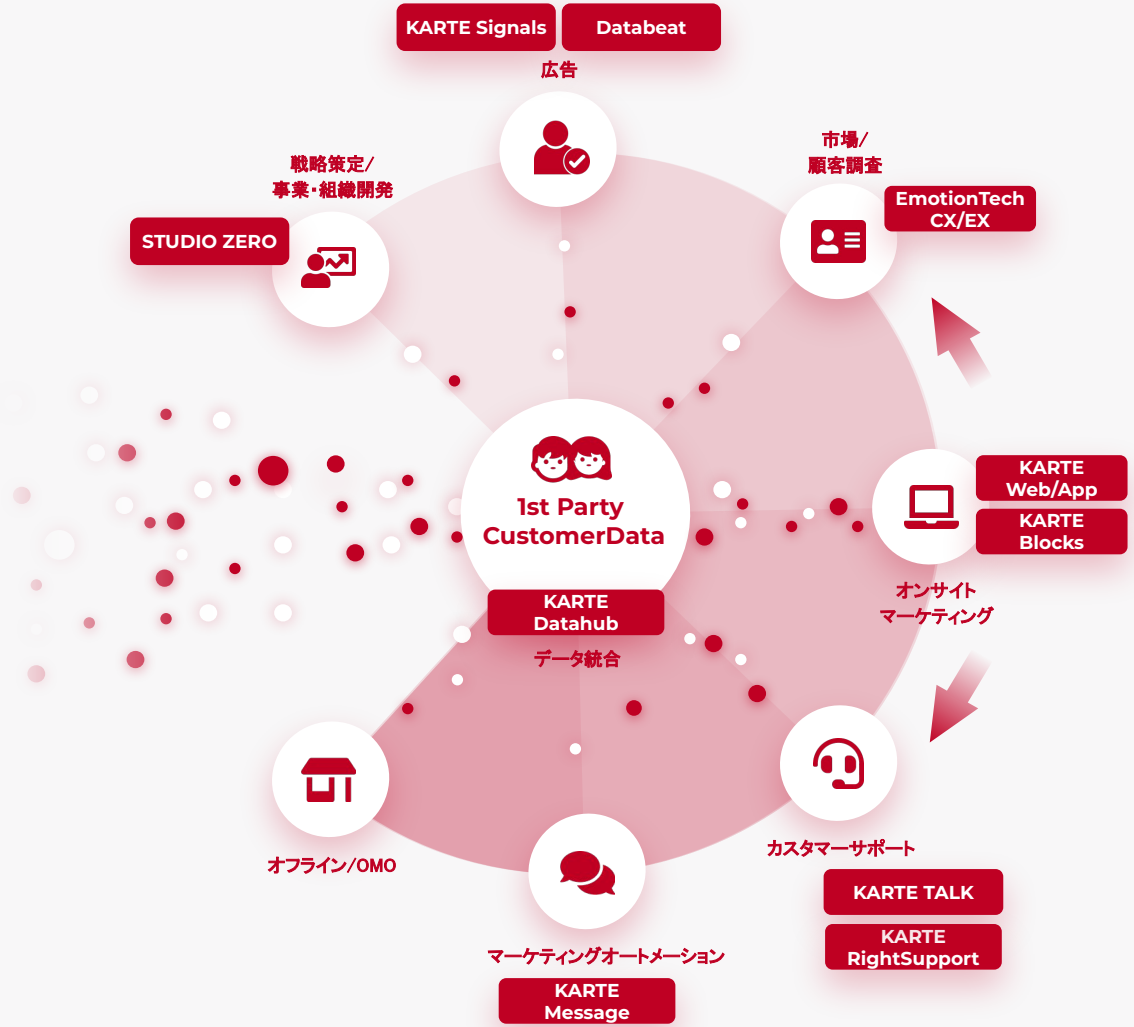
PLAID | © 2023 PLAID, Inc.

プレイドグループの全体戦略

ユーザー軸によるリアルタイムのデータ可視化/アクションを強みとするKARTE Web/Appの提供を通じて、オンサイトマーケティング領域より事業を開始

以降、カスタマーサポートや市場/顧客調査等、各領域に最適化したプロダクト/サービスの提供によってマルチチャネル化を推進

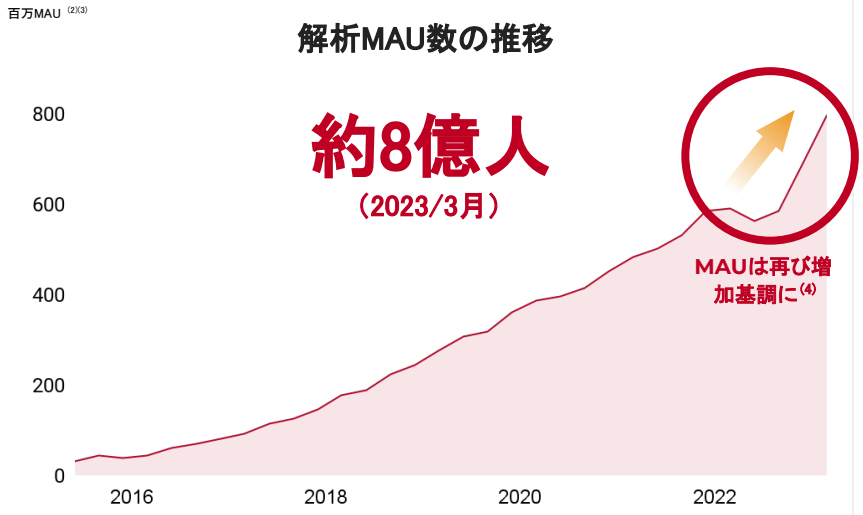
”マルチチャネル × 1st Party Customer Data × リアルタイム” をワンストップで提供するプラットフォーム実現に向けた基盤が構築されつつある

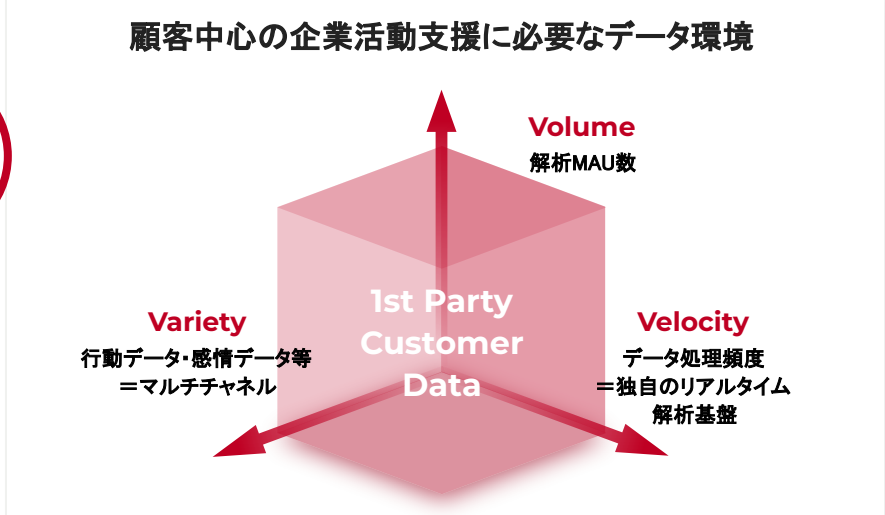


© 2023 PLAID, Inc.

1st Party Customer Dataの解析規模

- 2023年3月の解析MAU[1)]数は約8億人となり、2015年のKARTE提供開始以降、1st Party Customer Dataの解析規模の拡大が続いている
- 今後もプロダクトの展開を通じて、顧客中心の企業活動支援に向けたデータ環境の拡充を図る





© 2023 PLAID, Inc.

(注)1.Monthly Active Usersの略語。ウェブサイトやネットサービス、スマートフォンアプリなどで、ある1ヶ月の間に1回でも利用や活動のあった利用者の数の合計を指す / 2.四半期平均で算出 / 3.閲覧イベントを対象として集計 / 4. 研究開発目的の解析MAU数を含む

目次

1. ミッション/成長戦略
2. 2023年9月期 第2四半期実績
3. ビジネスアップデート
4. 総括
5. Appendix



PLAID | © 2023 PLAID, Inc.

2023/9期 2Q実績ハイライト（連結/プレイド単体）

1 売上高の順調な成長が続く

- 連結/プレイド単体ともに、2Qも計画を上回って着地し、通期計画に対して順調に進捗している
- 特にプレイド単体はARR(1)純増額が毎四半期拡大しており、成長力の回復が続いている

2 安定的な売上総利益率の推移

- 適切な原価コントロールにより、連結/プレイド単体共に良好な水準を維持した

3 想定以上の販管費の低下

- 期初見込んでいたサーバー関連費用の期ずれ等により、販管費は想定を下回った
- 尚、当該サーバー関連費用は3Qでの計上を見込むが、抑制に向けた各種対応により期初比では一定程度減額できる見通し

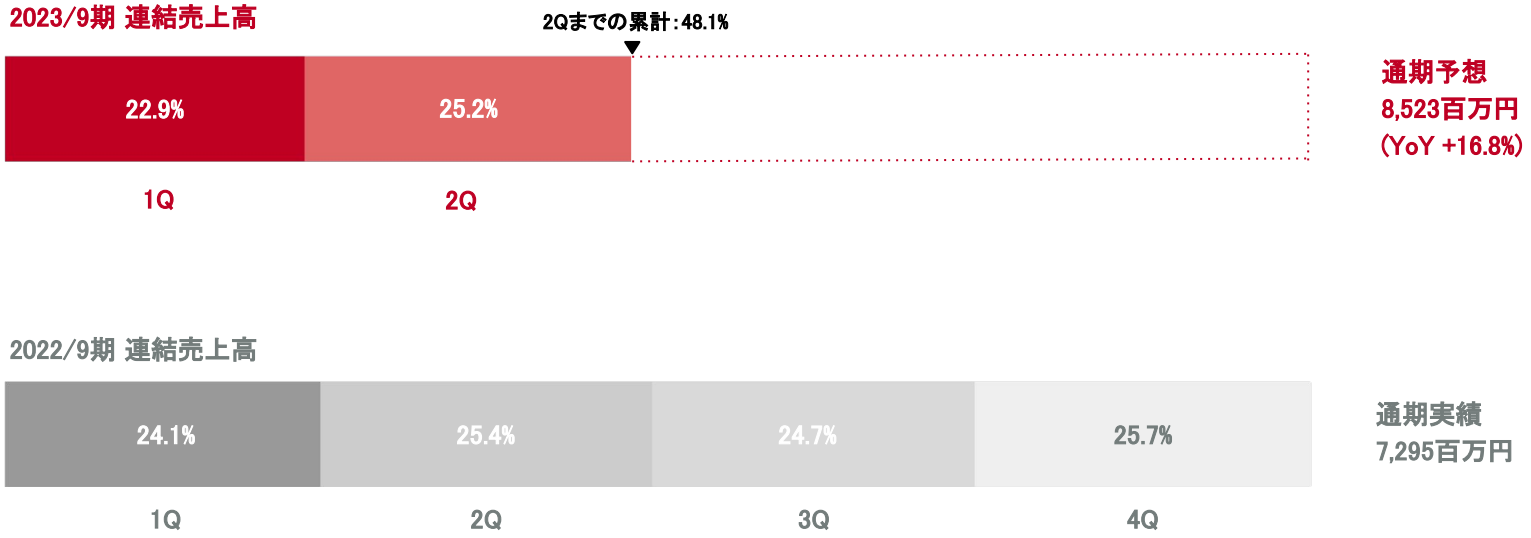
4 調整後営業利益は2Qも想定を上回った

- 上記の結果、連結/プレイド単体いずれも調整後営業利益は計画を上回った

© 2023 PLAID, Inc.
（注）1.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

通期業績予想に対する進捗率

- 2Qの連結売上高の進捗率は25.2%（2Qまでの累計進捗率は48.1%[1]）
- 1Qに続き2Qも計画を上回って着地しており、通期計画に対して順調に進捗している



© 2023 PLAID, Inc.

（注）1. 2021/9期は、2Qまでの累計進捗率が48.6%であり、同3Qに通期売上高見通しを4.3%上方修正

財務実績サマリー

百万円		2022/9期_2Q[1]	2023/9期_2Q[1]	増減額	増減率
売上高	**連結**	**1,856**	**2,147**	**291**	**+15.7%**
	プレイド単体	1,641	1,863	222	+13.6%
	KARTE領域	1,633	1,794	161	+9.8%
	新規領域	7	69	62	+806.2%
	グループ各社	229	335	106	+46.2%
サブスクリプション売上高 [2]	**連結**	**1,627**	**1,800**	**173**	**+10.6%**
	プレイド単体	1,552	1,646	94	+6.1%
	KARTE領域	1,552	1,639	87	+5.6%
	グループ各社	75	153	78	+103.2%
売上総利益率 [3]	**連結**	**73.3%**	**73.7%**	**-**	**+0.4%**
	プレイド単体	73.5%	73.2%	-	▲0.3%
	KARTE領域[4]	73.4%	75.8%	-	+2.4%
調整後営業利益 [5]	**連結**	**▲81**	**44**	**125**	**-**
	プレイド単体	▲59	88	147	-
	KARTE領域	▲45	154	199	-
	新規領域	▲13	▲66	▲53	-
	グループ各社	▲26	▲48	▲22	-
ARR[6]	**連結**	**6,637**	**7,293**	**656**	**+9.9%**
	プレイド単体	6,337	6,666	329	+5.2%
	KARTE領域	6,337	6,628	291	+4.6%

© 2023 PLAID, Inc.

（注）1. 連結金額とプレイド単体及びグループ各社合計額との差分は連結調整 / 2. 経常的に得られるプロダクトの月額利用料の合計 / 3. 受注損失引当金控除後 / 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 / 5. 営業利益+のれん償却費+株式報酬費+その他一時費用 / 6.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

KPI実績サマリー

売上高 / 前年同期比成長率：連結

2,147百万円（2023/9期 2Q）/ 15.7%

顧客社数(3)：連結

995（2023/3月末時点）

ARR(1)/ 前年同期比成長率：連結

7,293百万円（2023/3月末時点）/ 9.9%

顧客単価(4)：連結

610千円（2023/3月末時点）

売上総利益率(2)：連結

73.7%（2023/9期 2Q）

従業員数：連結 / 単体

355人 / 282人（2023/3月末時点）

（注）1.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 / 2. 受注損失引当金控除後 / 3.各期末時点のプロダクト導入顧客社数の合計 / 4.各期末時点の月次サブスクリプション売上高を顧客社数で除して算出

© 2023 PLAID, Inc.

連結

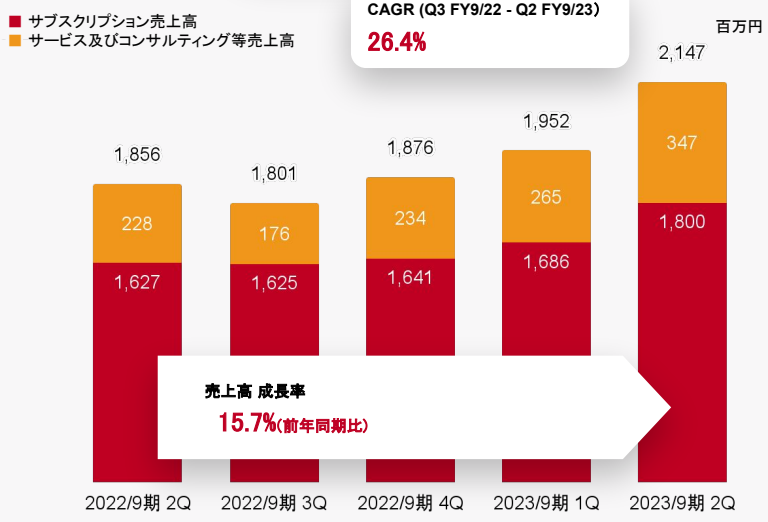
 © 2023 PLAID, Inc.

連結

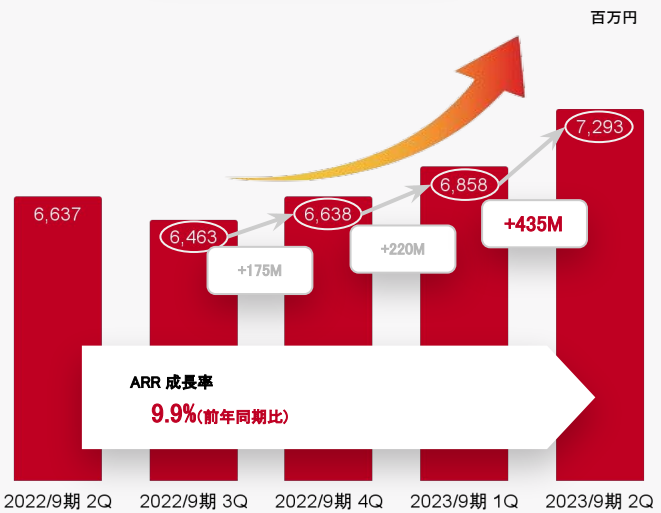
連結売上高/連結ARR(1)ともに増加ペースの加速が続く

- 連結ARRはプレイド単体の成長加速に加え、2Qより連結化したアジトの影響もあり、1Q比で435Mの純増（除くアジト300M弱）
- STUDIO ZEROやTEAM、エモーションテックの貢献により、サービス及びコンサル等売上高も増加

連結売上高



連結ARR



PLAID | © 2023 PLAID, Inc.

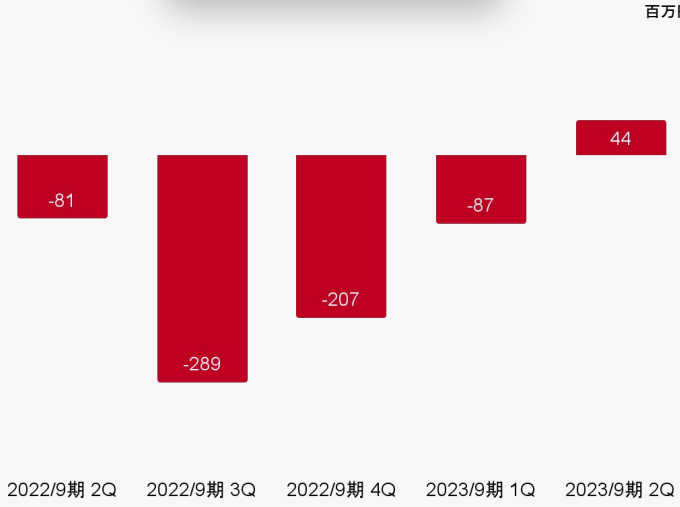
（注）1.Annual Recurring Revenueの略語。各期末の月次サブスクリプション売上高を12倍することにより算出

連結

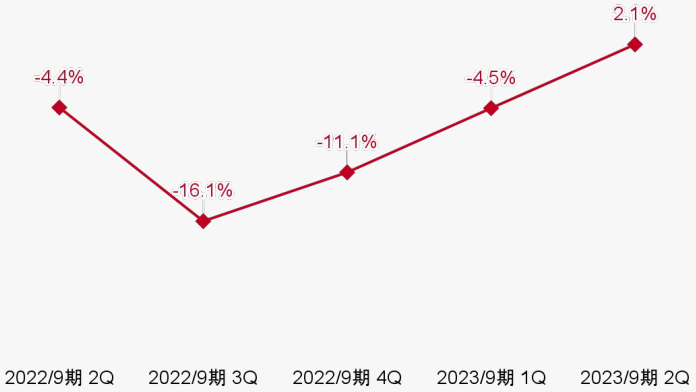
連結調整後営業利益(1)は2Qも想定を上回って着地

- 2Qの調整後営業利益は44百万円
- 連結売上高が計画を上回ったことに加え、期初290百万円見込んでいたサーバー使用枠未消化分を期間按分で主に販管費で活用する予定であったが、その期ずれが生じ、販管費が想定を下回った
- 尚、当該コストは3Qでの計上を見込むが、抑制に向けた各種対応により期初比では一定程度減額できる見通し

調整後営業利益



調整後営業利益率



PLAID | © 2023 PLAID, Inc.

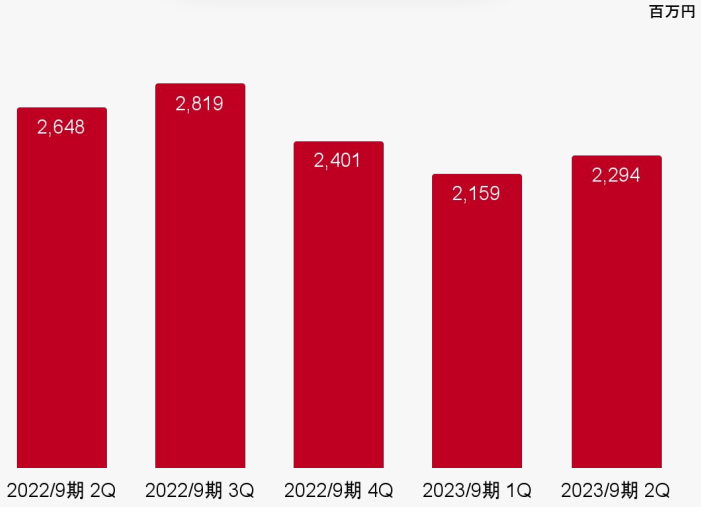
（注）1.営業利益+のれん償却費+株式報酬費+その他一時費用

連結

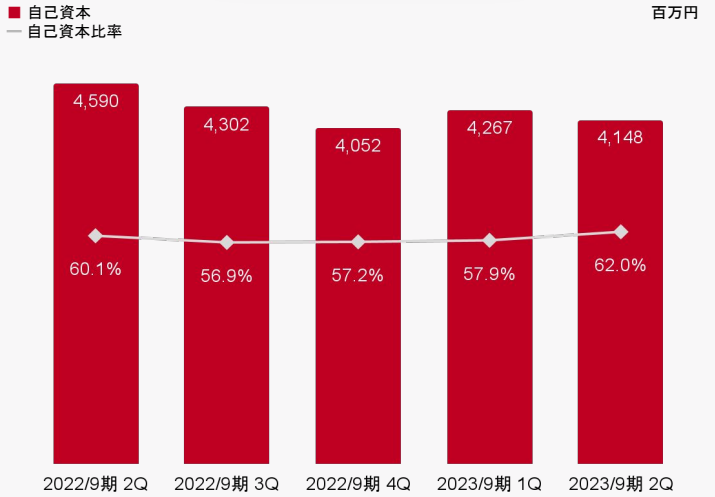
安全性の高い現預金水準とバランスシートを維持

- グループ各社で成長投資を推し進めながらも、引き続き十分なネットキャッシュを保有しており健全な水準を維持
- 財務活動の柔軟性向上を企図し、2023/3末に既存シンジケートローンのリファイナンスを実施

ネットキャッシュ



自己資本



© 2023 PLAID, Inc.

（注）1.詳細は決算短信ご参照

プレイド単体

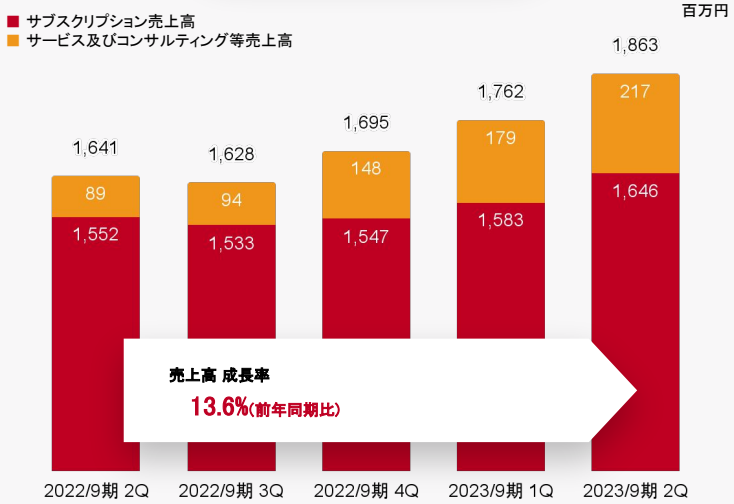
 © 2023 PLAID, Inc.

プレイド単体

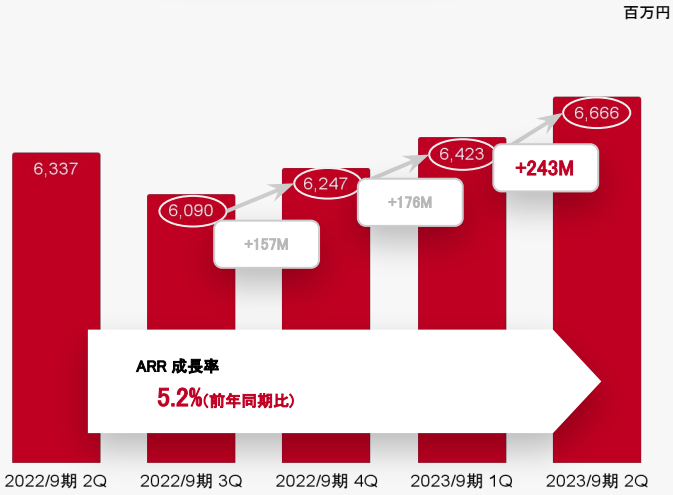
プレイド単体の成長力は着実に回復

- 2022/9期 3Q以降ARR純増額が毎四半期拡大しており成長力の回復が続いている
- 顧客の企業変革推進に伴いデジタル戦略立案/技術支援に係る需要が増加しており、STUDIO ZEROやTEAMの売上高も増加

売上高



ARR(1)



© 2023 PLAID, Inc.

(注)1.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

プレイド単体

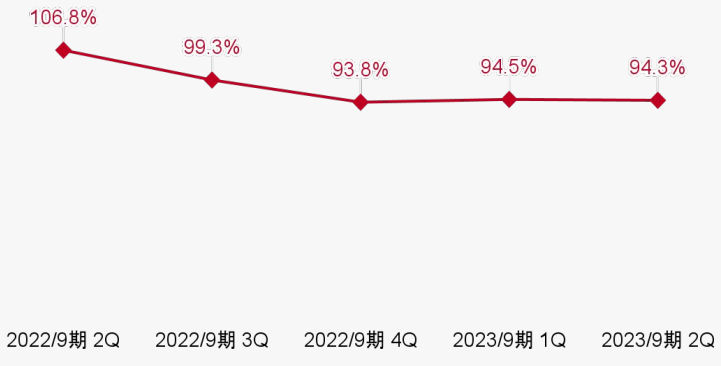
ARR(1)成長率の要因分析

- ARRの積み上げは顧客継続率が計画を上回り、また新規顧客獲得も概ね想定通りであった為、計画をわずかに上回った
- ARRの積み上げへの貢献度では新規顧客獲得が11%に対して、既存顧客のネットエクスパンションは前期3Qの影響が残っておりマイナスが続く
- 顧客継続率が良好な水準を維持している中、アップセル/クロスセル金額も増えつつあり、NRRは3Q以降に回復していく見通し

ARRブリッジ



NRR(2)(3)



PLAID | © 2023 PLAID, Inc.

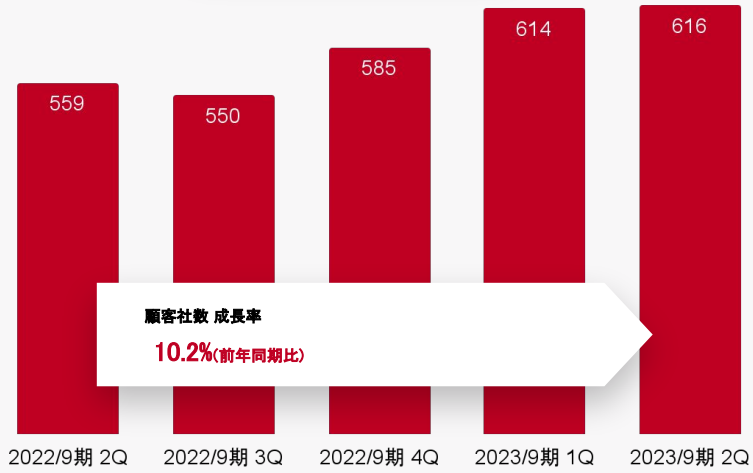
(注)1. Annual Recurring Revenueの略語。各期末の月次サブスクリプション売上高を12倍することにより算出 / 2. Net Revenue Retention (Rate)の略語。(i)1年以上契約している既存顧客の月次サブスクリプション売上高を(ii)前年同月の月次サブスクリプション売上高で割ったもの / 3. 四半期末月実績値 / 4. クロスセル及びアップセルから、解約・ダウンセルを差し引いたもの

プレイド単体

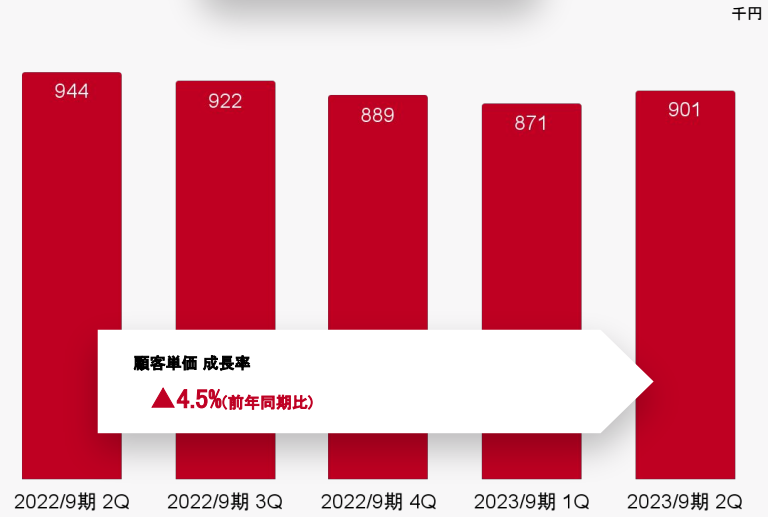
顧客社数(1)及び顧客単価(2)

- 新規顧客社数は計画を上回って着地
- 3月末の更新ピークへの対応に集中した反面として低価格帯顧客の解約数（2Q解約顧客の平均ARPCは348千円）は一定生じ、ネットの顧客社数は微増に止まったものの…
- …顧客単価は上昇に転じており、エンタープライズシフトが順調に進捗している

顧客社数



顧客単価



© 2023 PLAID, Inc.

（注）1.各期末時点のプロダクト導入顧客社数の合計 / 2.各期末時点の月次サブスクリプション売上高を顧客社数で除して算出

プレイド単体

プレイド単体ARRに関するManagement Discussion & Analysis (MD&A)

	分析	前四半期取り組み方針_再掲	取り組み方針
新規顧客獲得 **New customer acquistion**	・ **増加額は概ね計画通りであった** 　○ 単価は計画をやや下回ったが、件数は計画を上回った	・ セールス人材の獲得及び育成 ・ セールス体制や意識のエンタープライズシフト	・ **継続）セールス人材の獲得及び育成**：3Qに採用が進む予定であり、オンボーディングを通じた体制強化に注力 ・ **インダストリーカットのセールス体制**：セールス組織をインダストリー別に再編
既存顧客取引拡大 **Gross Expansion**	・ **増加額は計画を上回った** 　○ 既存顧客内の横展開 (1)、アップセル/クロスセル共に計画を上回った 　○ DatahubやBlocks、Signals、Messageで偏りなく販売が進んだ	・ 既存顧客取引拡大機会の発掘におけるリーダーシップの明確化 ・ 既存顧客への新規プロダクトのクロスセル	・ **エンタープライズシフトに対応するカスタマーサクセス強化**：プロジェクトマネジメント人材の獲得/育成 ・ **継続）既存顧客への新規プロダクトのクロスセル**
解約/ダウンセル **Contraction**	・ **解約/ダウンセル金額は計画比抑制できた** 　○ 3月は計画を上回る顧客継続率 (2)を実現しており良好な水準で推移	・ カスタマーサクセス人材の獲得及び育成 ・ カスタマーサクセス・オペレーションの標準化	・ **継続）カスタマーサクセス人材の獲得及び育成**：3Qに採用が進む予定 ・ **継続）カスタマーサクセス・オペレーションの標準化**

© 2023 PLAID, Inc.

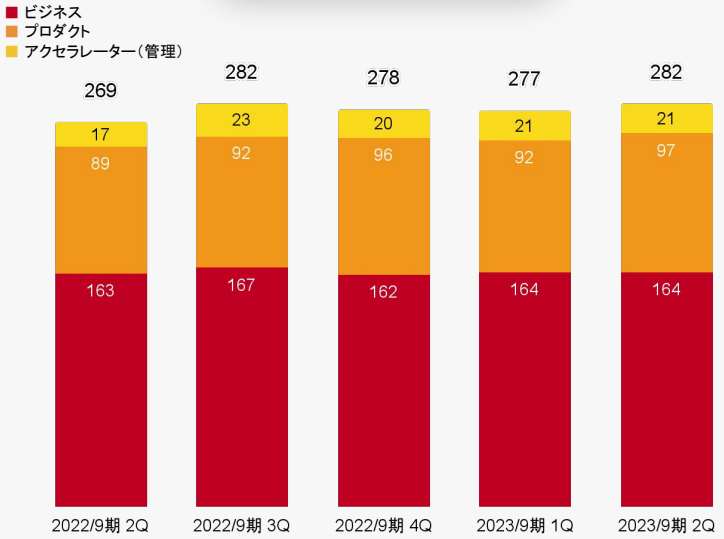
（注）1. 既存顧客内での別ウェブサイトや別アプリへの新規導入 / 2. (i)対象期間内の契約更新額合計を(ii)同期間における契約更新対象元本合計で割ったもの

プレイド単体

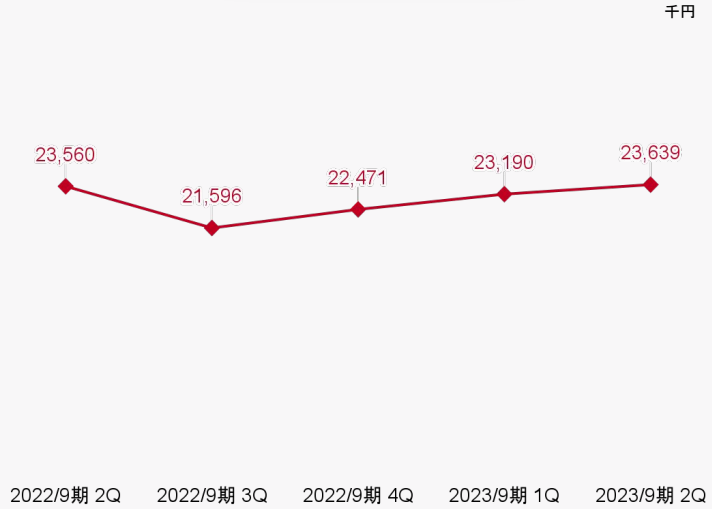
従業員数は1Q比で増加、下期はビジネス人材の採用を加速

- プレイド単体の従業員数はエンジニア/デザイナー採用が進み、1Q比で5名増加
- セールス/カスタマーサクセスは3Qに採用が進む予定

従業員数(1)



従業員一人あたりARR(1)



© 2023 PLAID, Inc.

（注）1. RightTouchへの出向者含む

事業領域別

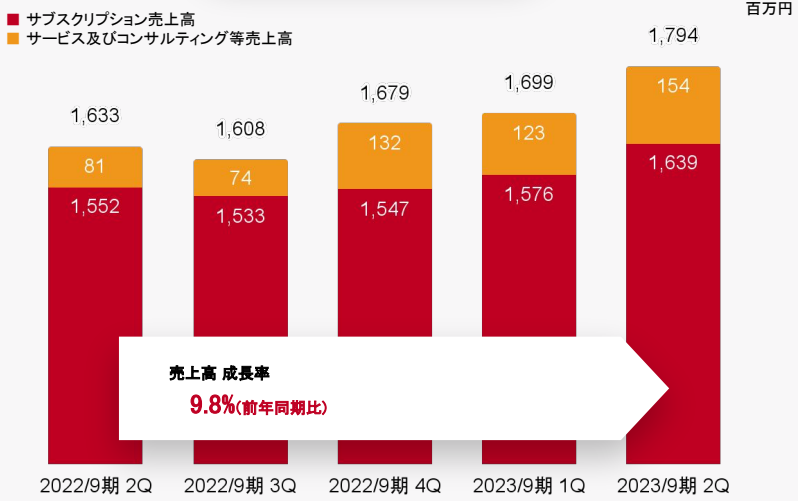
PLAID | © 2023 PLAID, Inc.

KARTE領域

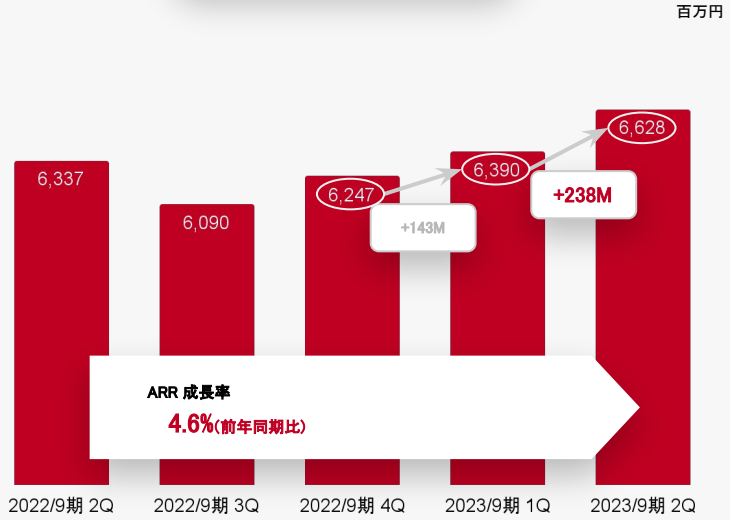
カスタマーサクセスのオペレーション強化等によってARR純増ペースが回復

- 顧客継続率やアップセル/クロスセルが良好に推移し、ARRは1Q比で238Mの純増
- 来期以降の成長に向けてセールス/カスタマーサクセスの採用や育成に注力

売上高



ARR(1)



© 2023 PLAID, Inc.

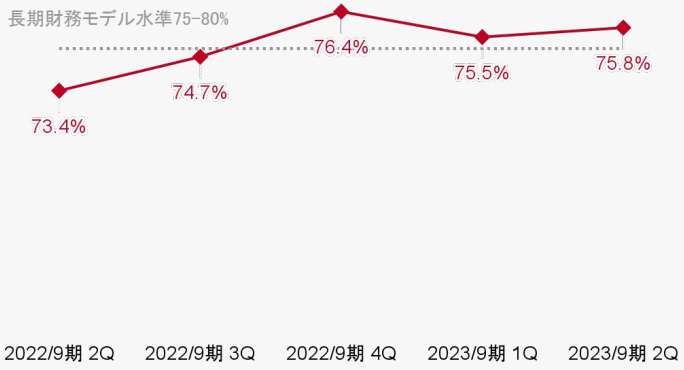
(注)1.Annual Recurring Revenueの略語。各期末の月次サブスクリプション売上高を12倍することにより算出

KARTE領域

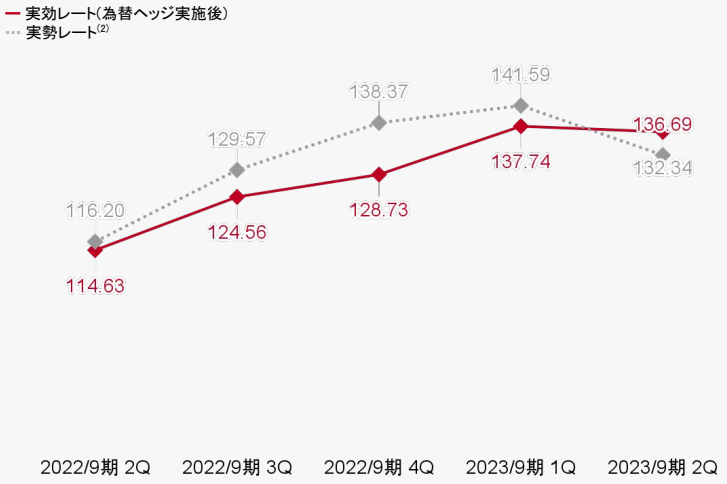
売上総利益率は良好な水準で推移

・ 適切な原価コントロールにより、売上総利益率は長期財務モデルの水準以上を維持

売上総利益率 (1)



ドル円レート



© 2023 PLAID, Inc.

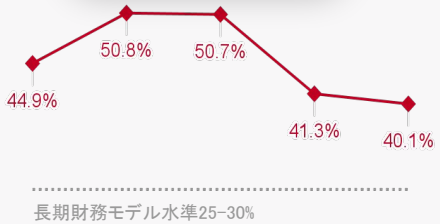
（注）1.受注損失引当金控除後、RightTouch社とのグループ内取引調整後 / 2. 各月支払日におけるTTMの平均

KARTE領域

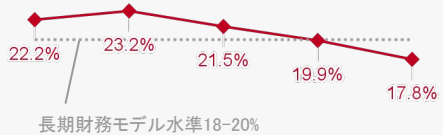
販管費は2Qも想定を下回って推移

- 売上高の良好な推移に加え、期初290百万円見込んでいたサーバー使用枠未消化分を期間按分で主に販管費で活用する予定であったが、その期ずれが生じ、販管費が想定を下回った
- 尚、当該コストは3Qでの計上を見込むが、抑制に向けた各種対応により期初比では一定程度減額できる見通し

S&M(1)比率

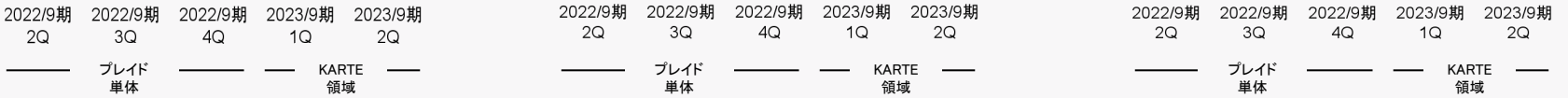


R&D(2)比率



G&A(3)比率





PLAID | © 2023 PLAID, Inc.

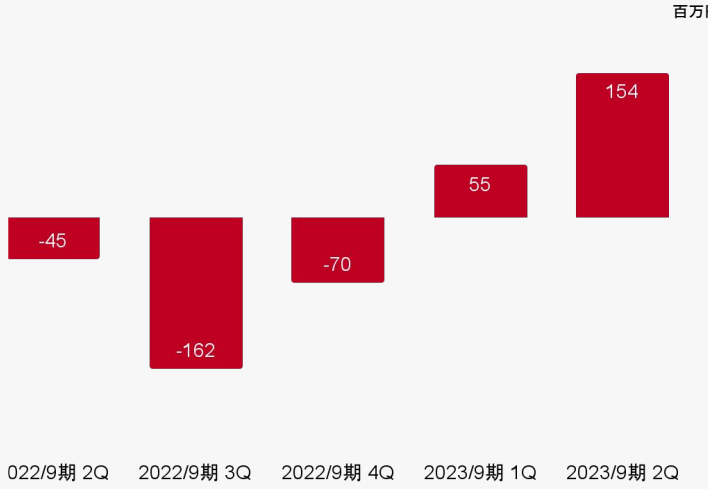
（注）1.S&Mは、主に営業・マーケティングに従事する従業員の人件費及び広告費、従業員数等により配賦される間接費と償却費等の営業活動に係る費用 / 2.R&Dは、主にエンジニア、プロダクト・デザインチームの従業員の人件費、従業員数等により配賦される間接費及び償却費 / 3.G&Aは、主に法務・財務・人事オペレーションに従事する従業員の人件費、従業員数等により配賦される間接費及び償却費

KARTE領域

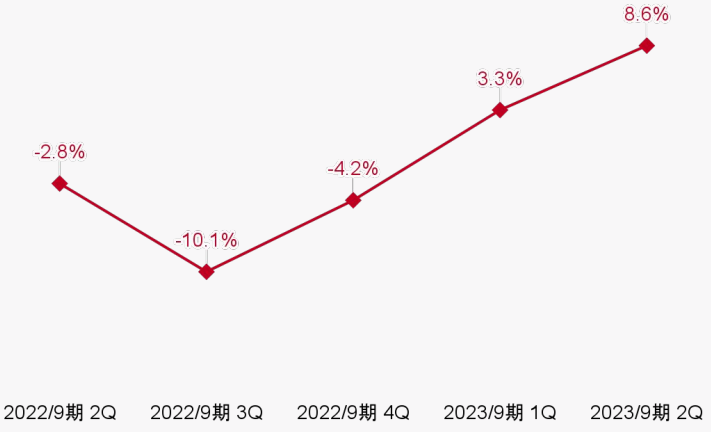
2Q調整後営業利益(1)も想定を上回って着地

・ KARTE領域の実態的な収益力は着実に高まっている

調整後営業利益



調整後営業利益率



PLAID | © 2023 PLAID, Inc.

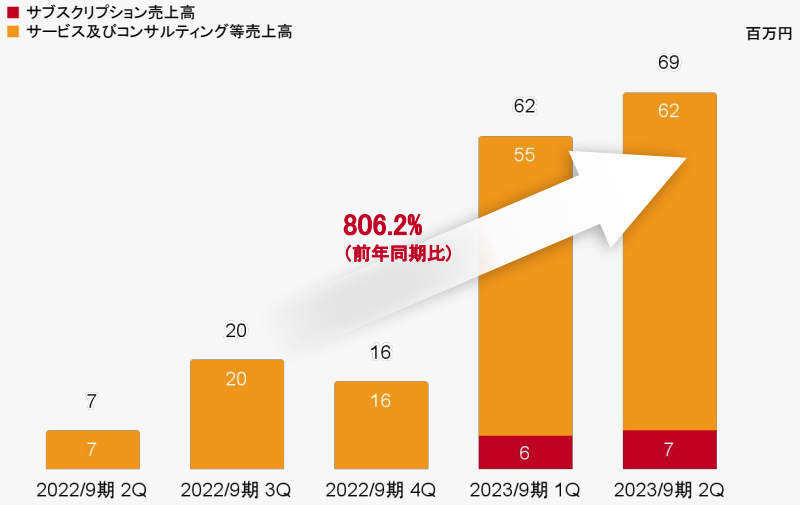
（注）1.営業利益+のれん償却費+株式報酬費+その他一時費用

新規領域

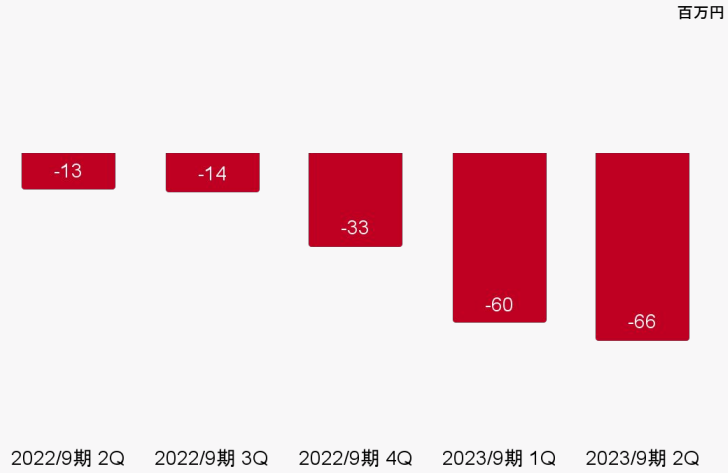
新規領域は売上規模を劇的に拡大

・ 特に、企業変革に取り組んでいる顧客に対してコンサルティングサービスを提供するSTUDIO ZEROの売上が伸長（P.35ご参照）

売上高



調整後営業利益 (3)



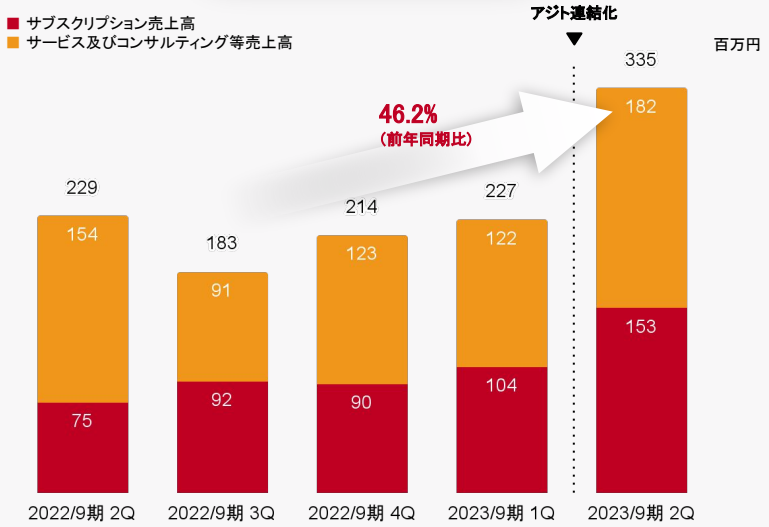
© 2023 PLAID, Inc.

（注）1. 営業利益+のれん償却費+株式報酬費+その他一時費用

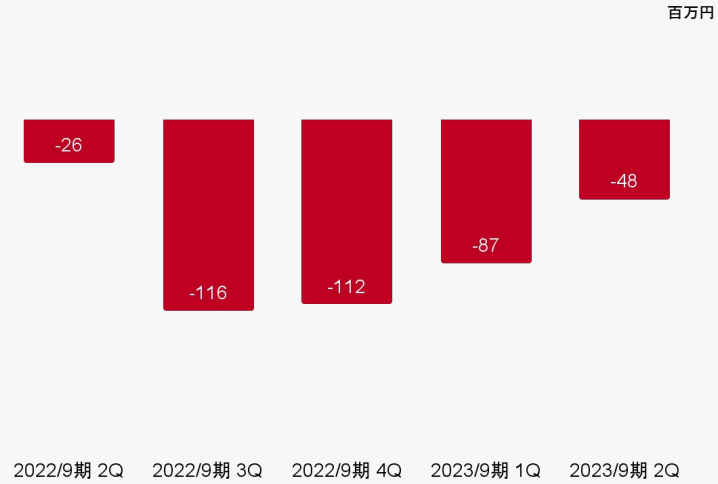
グループ各社の売上規模も順調に拡大

・ エモーションテック、RightTouchの成長に加えて、2Qより連結化したアジトの影響もあり売上高が増加

売上高



調整後営業利益 (1)



 © 2023 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

目次

1. ミッション/成長戦略
2. 2023年9月期 第2四半期実績
3. ビジネスアップデート
4. 総括
5. Appendix



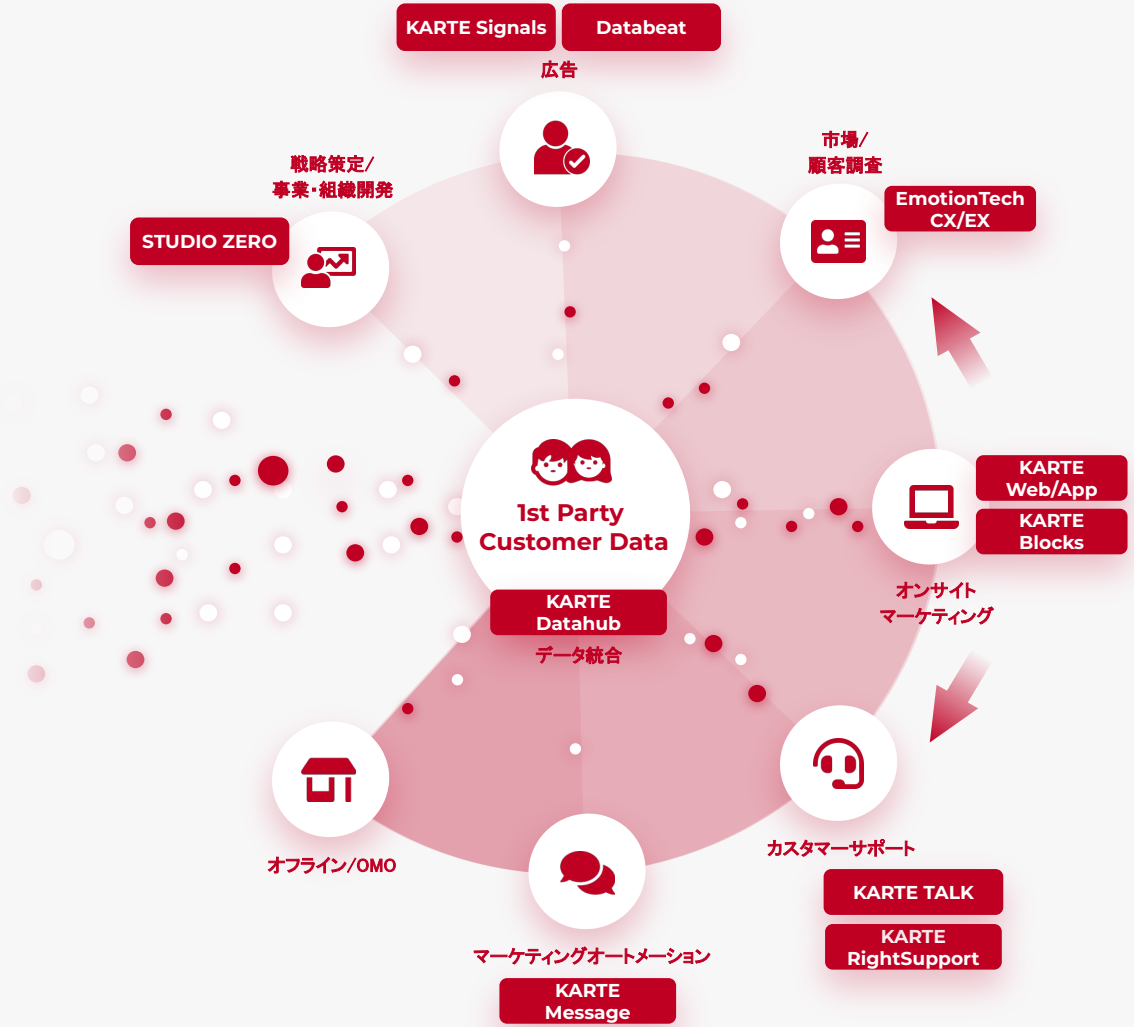
© 2023 PLAID, Inc.

プレイドグループの全体戦略

ユーザー軸によるリアルタイムのデータ可視化/アクションを強みとするKARTE Web/Appの提供を通じて、オンサイトマーケティング領域より事業を開始

以降、カスタマーサポートや市場/顧客調査等、各領域に最適化したプロダクト/サービスの提供によってマルチチャネル化を推進

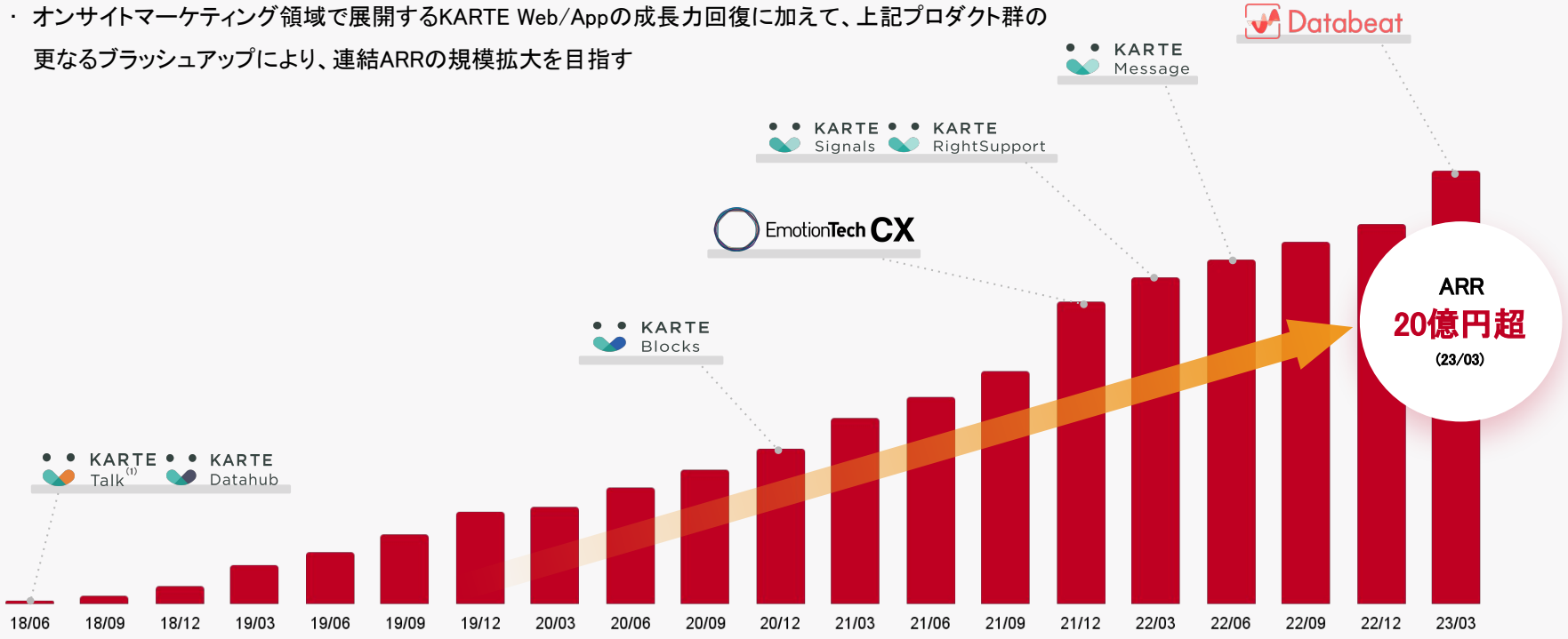
”マルチチャネル × 1st Party Customer Data × リアルタイム” をワンストップで提供するプラットフォーム実現に向けた基盤が構築されつつある



© 2023 PLAID, Inc.

マルチチャネルを形成するプロダクト群のARRは順調に規模を拡大

- KARTE Web/App以外のプロダクト群のARRは合計20億円超まで拡大
- オンサイトマーケティング領域で展開するKARTE Web/Appの成長力回復に加えて、上記プロダクト群の更なるブラッシュアップにより、連結ARRの規模拡大を目指す



© 2023 PLAID, Inc.

(注)1. 2016/6よりβ版提供開始

主要プロダクトアップデート

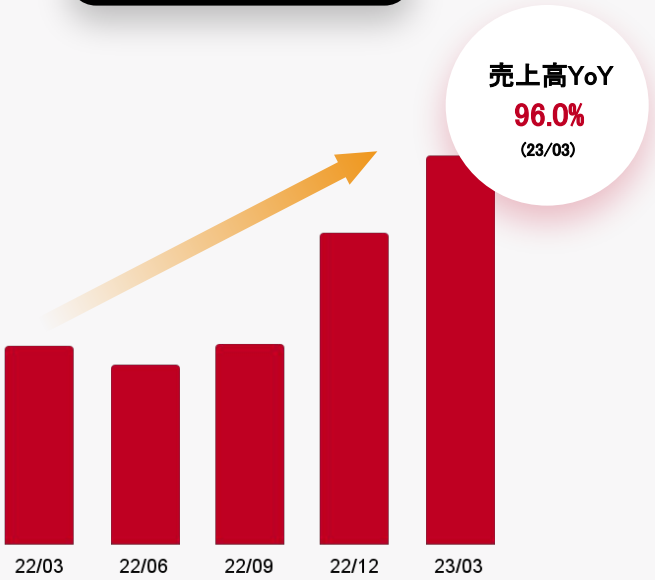
プロダクト/提供領域		足許の状況	トピックス/今後の取組
KARTE Blocks	オンサイト マーケティング （サイト編集）	・2023/1、サイト運営の生産性と改善速度を高めながらCX向上を実現する「リーン・サイト運営プラットフォーム」として事業方針をリニューアル ・Blocks単体新規、KARTEとの同時新規、クロスセル共に好調に伸長している	・類似機能を提供していたGoogleオプティマイズ終了に伴う代替ソリューションとしてKARTE Blocksを提案する体制をGoogle Cloudと共同で構築 ・国内企業の豊富な活用実績とサポートが評価
KARTE Signals	広告	・KARTE顧客に対するクロスセルが中心 ・事業成長に向けた検証は着実に進展しており、フィット感の高い業種を中心に拡販を目指す	・Signals単体新規に向けた各種検証 ・アジトとのシナジー創出 ○ 連携プロダクト提供に向けた開発 ○ プレイドの広告運用内製化による外注費削減
KARTE Message	マーケティング オートメーション	・パーソナライズの高度化を志向するKARTE顧客へのクロスセルが進展しており、概ねβ版ローンチ時点で想定していた事業展開に成功している	・配信チャネルの強化や配信実績の積み上げ、セールス/カスタマーサクセスとの連携推進等、プロダクト単体のブラッシュアップを進める

 © 2023 PLAID, Inc.

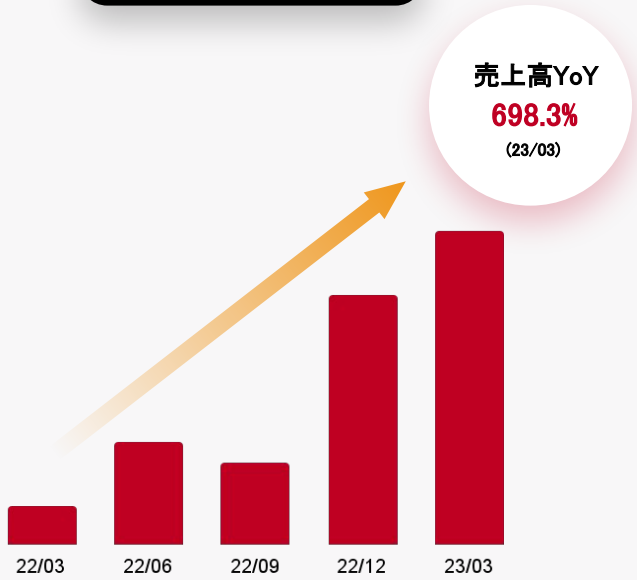
課題解決/価値共創型のコンサルティングに対する需要が急増

- 従前より提供していたプロダクト関連の技術支援のみならず、足許では企業変革推進に向けたコンサルティング案件の受注が急増
- 高付加価値プロダクトと課題解決/価値共創型コンサルティングを組み合わせて提供する”ハイブリッド・モデル”を基本戦略として推進していく

TEAM



STUDIO ZERO



PLAID | © 2023 PLAID, Inc.

目次

1. ミッション/成長戦略
2. 2023年9月期 第2四半期実績
3. ビジネスアップデート
4. 総括
5. Appendix



© 2023 PLAID, Inc.

2023/9期 2Q総括

1 グループ全体のトップライン成長力が加速

- x新規顧客獲得や良好な顧客継続率によってプレイド単体の状態が回復している
- 特に、3月の契約更新は計画を上回る顧客継続率を実現し、昨年度減収要因となった4月の解約/ダウンセル金額は一定程度抑制できる見通し
- 加えて、コンサルティングサービスの需要増や連結各社の好調な推移もあり、グループ全体としての成長力は加速している

2 KARTE領域の収益力向上

- 売上規模の拡大と、適切なコストコントロールによって、KARTE領域の実態的な収益力は向上している
- 引き続き、成長と生産性のバランスを意識した事業運営を行い、2025/9期での連結ベースの調整後営業黒字を実現する

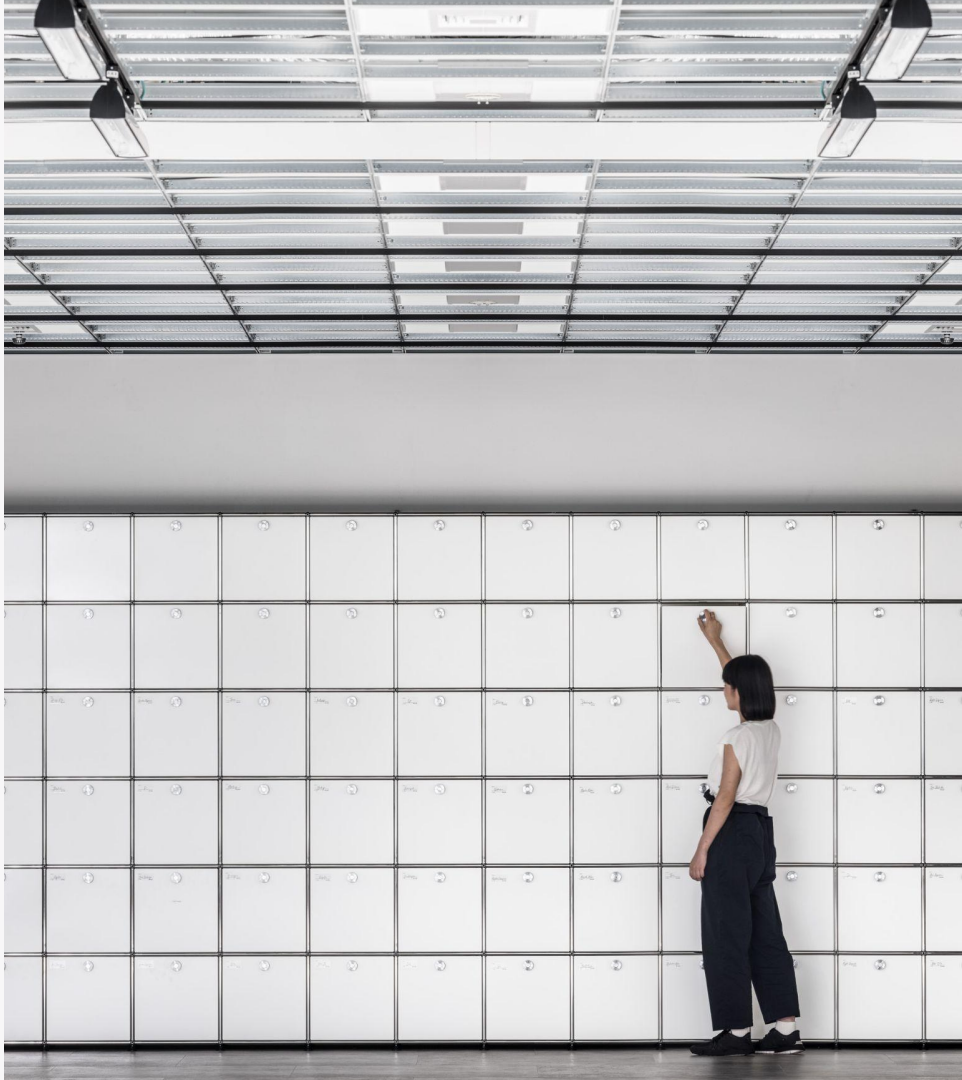
3 プレイドグループが目指す世界観に向けた進捗と将来期待

- 直近数年でローンチ/グループジョインした各種プロダクトが着実な成長を見せており、プレイドグループが目指す”マルチチャネル × 1st Party Customer Data × リアルタイム” のプラットフォームが形成されつつある
- 合わせて、企業のデータ活用を上流から支援し、当該プラットフォームの価値を高めるコンサルティングに対するニーズも増加している
- かかる中、外部環境に目を向けると、AIが飛躍的な進化を見せており、容易にアクセスできオープンデータを高度に処理するAIの登場によって、企業活動の焦点は今後より一層、「エンドユーザー視点」「独自性」にシフトしていくことが想定される
- プレイドグループが取り扱う1st Party × リアルタイムデータの希少性や、あらゆるデータをエンドユーザー軸で整形できアウトプットも自由に設計できるプロダクトの柔軟性は、今後迎えうる時代に極めてフィットするものであると捉えており、プラットフォーム力の強化を進めながら中長期的な成長を目指す

 © 2023 PLAID, Inc.

目次

1. ミッション/成長戦略
2. 2023年9月期 第2四半期実績
3. ビジネスアップデート
4. 総括
5. Appendix



PLAID | © 2023 PLAID, Inc.

財務情報

 © 2023 PLAID, Inc.

売上高の開示区分

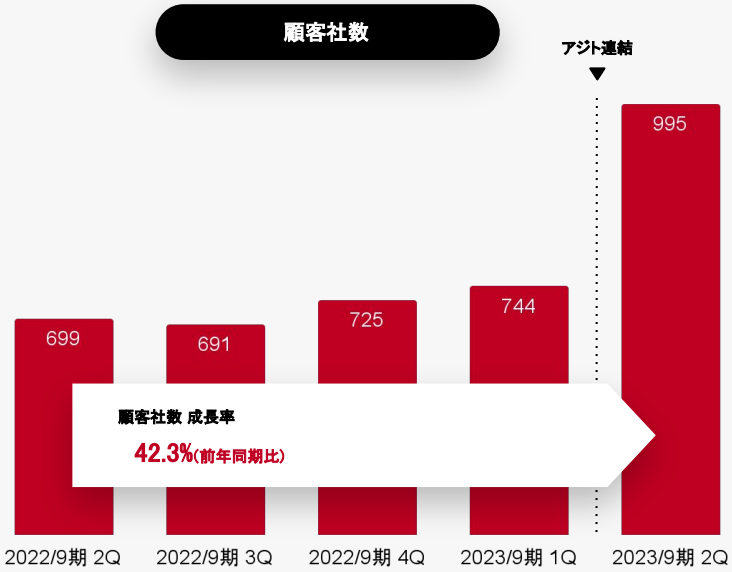
2022/9期	2023/9期	定義
サブスクリプション売上高	サブスクリプション売上高	経常的に得られるプロダクトの月額利用料合計
サービスリカーリング売上高	サービス及び コンサルティング等売上高	経常的に得られるサービスの月額利用料合計
その他		非経常的に得られるサービスに関連する売上高、コンサルティング売上高やプロダクト初期費用など上記に含まれない売上高

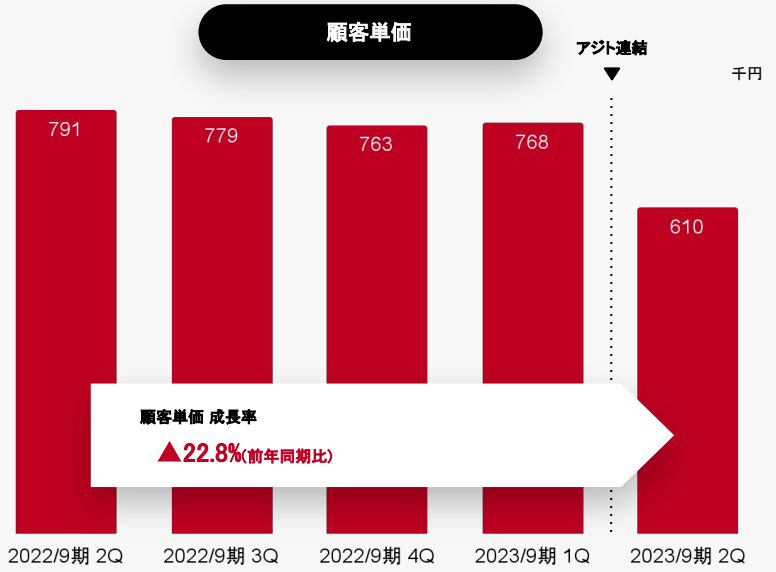
PLAID | © 2023 PLAID, Inc.

連結

顧客社数(1)(2)及び顧客単価(3)

- 2Qから連結化したアジト(4)の影響により顧客社数が増加
- 上記に伴い連結ベースでの顧客単価は減少したが、プレイド単体ではアップセル/クロスセル、解約抑制が好調に推移したことで増加





PLAID | © 2023 PLAID, Inc.

（注）1.プレイド、エモーションテック、アジトの3社いずれかで重複する顧客は1社として集計 / 2.各期末時点のプロダクト導入顧客社数の合計 / 3.各期末時点の月次サブスクリプション売上高を顧客社数で除して算出 / 4. アジト社のグループ参画の狙い等の詳細については、2022/10/12付「アジト株式会社の株式取得及び第三者割当増資引受による子会社化に関するお知らせ」をご参照

Appendix

損益計算書（会計期間）

（百万円）	2023/9期 2Q	2022/9期 2Q	YoY	2023/9期 1Q	QoQ
売上高	**2,147**	**1,856**	**＋15.7%**	**1,952**	**＋10.0%**
サブスクリプション売上高	1,800	1,627	＋10.6%	1,686	＋6.7%
サービス及びコンサル等売上高	347	228	＋51.9%	265	＋30.8%
売上総利益(1)	**1,586**	**1,363**	**＋16.3%**	**1,418**	**＋11.8%**
売上総利益率	73.8%	73.5%	＋0.3pt	72.7%	＋1.1pt
販売費及び一般管理費	**1,648**	**1,486**	**＋10.9%**	**1,566**	**＋5.2%**
対売上高比率	76.8%	80.1%	▲3.3pt	80.2%	▲3.4pt
人件費	911	826	＋10.3%	905	＋0.7%
対売上高比率	42.5%	44.6%	▲2.1pt	46.4%	▲3.9pt
広告宣伝費	140	90	＋55.5%	122	＋14.9%
対売上高比率	6.6%	4.9%	＋1.7pt	6.3%	＋0.3pt
その他	595	568	＋4.8%	538	＋10.6%
対売上高比率	27.7%	30.6%	▲2.9pt	27.6%	＋0.1pt
営業利益	▲62	▲122	▲49.3%	▲147	▲57.8%
営業利益率	▲2.9%	▲6.6%	＋3.7pt	▲7.6%	＋4.7pt
調整項目	106	40	＋159.5%	60	＋77.1%
のれん償却額	48	40	＋21.0%	40	＋21.0%
株式報酬費用	57	0	＋6639.0%	19	＋190.0%
その他一時費用	－	－	－	－	－
調整後営業利益	**44**	**▲81**	**▲153.8%**	**▲87**	**▲150.3%**
調整後営業利益率	2.1%	▲4.4%	＋6.5pt	▲4.5%	＋6.6pt

（注）1.受注損失引当金控除前

PLAID | © 2023 PLAID, Inc.

Appendix

損益計算書（累計期間）(1)

（百万円）	2023/9期 2Q	2022/9期 2Q	YoY
売上高	**4,100**	**3,616**	**＋13.4%**
サブスクリプション売上高	3,486	3,205	＋8.8%
サービス及びコンサル等売上高	613	411	＋49.3%
売上総利益(1)	**3,004**	**2,648**	**＋13.4%**
売上総利益率	73.3%	73.2%	＋0.1pt
販売費及び一般管理費	**3,214**	**2,952**	**＋8.9%**
対売上高比率	78.4%	81.6%	▲3.2pt
人件費	1,816	1,561	＋16.4%
対売上高比率	44.3%	43.2%	＋1.1pt
広告宣伝費	263	275	▲4.5%
対売上高比率	6.4%	7.6%	▲1.2pt
その他	1,134	1,114	＋1.8%
対売上高比率	27.7%	30.8%	▲3.1pt
営業利益	▲209	▲303	-
営業利益率	▲5.1%	▲8.4%	＋3.3pt
調整項目	166	81	＋103.0%
のれん償却額	88	80	＋10.5%
株式報酬費用	77	1	-
その他一時費用	-	-	-
調整後営業利益	**▲43**	**▲221**	**-**
調整後営業利益率	▲1.1%	▲6.1%	＋5.0pt

（注）1.2021/9/28にEmotion Tech社の議決権の64%を取得。2021/9期においては、貸借対照表のみが連結対象となるが、2021/9期4Q会計期間において、損益計算書上でも段階取得差益等の連結調整が一部発生 / 2.受注損失引当金控除前

© 2023 PLAID, Inc.

Appendix

貸借対照表(1)

（百万円）	2020/9期	2021/9期	2022/9期	2023/9期 1Q	2023/9期 2Q
流動資産合計	2,642	4,956	5,148	5,125	4,570
現金及び預金	2,091	4,172	4,240	3,935	3,386
受取手形及び売掛金	475	645	710	804	816
その他	75	138	197	385	367
固定資産合計	426	2,027	1,942	2,247	2,121
流動負債合計	1,084	1,640	1,881	1,990	1,668
固定負債合計	380	390	1,139	1,097	851
純資産合計	1,604	4,953	4,070	4,285	4,171

（注）1.右表については、2020年9月期は単体、2021年9月期以降は連結

PLAID | © 2023 PLAID, Inc.

Appendix

キャッシュ・フロー内訳(1)

（百万円）	2020/9期	2021/9期	2022/9期	2023/9期 2Q累計
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲1,012	410	▲809	▲221
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲167	▲1,330	▲135	▲67
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,897	2,999	1,012	▲563
現金及び現金同等物の増減額	717	2,080	68	▲853
現金及び現金同等物の期末残高	2,091	4,172	4,240	3,386

（注）1.右表については、2020年9月期は単体、2021年9月期以降は連結

PLAID | © 2023 PLAID, Inc.

Appendix

長期財務モデル(1)(2)
（KARTE領域）

	2020/9期	2021/9期	2022/9期	2023/9期 1Q	2023/9期 2Q	長期財務モデル
売上総利益率	71.2%	73.3%	74.8%	75.5%	75.8%	75–80%
S&M	61.0%	41.6%	49.0%	41.3%	40.1%	25–30%
R&D	23.7%	18.7%	22.2%	19.9%	17.8%	18–20%
G&A	13.4%	9.8%	10.3%	10.2%	10.7%	8–10%
営業利益率	▲26.9%	3.1%	▲6.6%	4.1%	7.2%	20–25%

（注）1.将来の決定事項に関する仮定に基づいた将来の見通しであることから、今後変わる可能性があり、また当社がコントロールすることができない事業・経済・規制・競争環境に関する不確実性とリスクを内包します。実際の業績は、有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の事項を含む様々な要因により、見通しとは大きく異なる可能性があります。本プレゼンテーションの内容は長期財務モデルの達成を保証するものでは無く、当社はいかなる状況の変化によっても本長期財務モデルについて更新・改訂を行う義務を負うものではありません / 2. 2022/9期まではプレイド単体及び受注損失引当金控除前、2023/9期よりKARTE領域及び受注損失引当金控除後、RightTouch社とのグループ内取引調整後

© 2023 PLAID, Inc.

会社情報

 © 2023 PLAID, Inc.

Appendix

プレイドについて

社名	株式会社プレイド（英語表記 PLAID, Inc. ）
設立	2011年10月
所在地	〒104-0061 東京都中央区銀座6-10-1 GINZA SIX 10F
代表者	倉橋 健太
従業員数（連結）	355名（2023年3月末時点）



 © 2023 PLAID, Inc.

グループ事業概要

領域		概要	主なプロダクト/サービス
プレイド	KARTE領域	・KARTEを中心に、企業のCXおよびマーケティングの向上を支援する各種プロダクト/サービスを提供	KARTE / KARTE for App / KARTE Datahub / KARTE Blocks / KARTE Signals / TEAM
	新規領域	・プレイドのAPI開放によるデータ連携/技術連携や、企業との各種アライアンスを通じて、パートナーと共に新たな価値を創出	PLAID Ecosystem / STUDIO ZERO
RT/ET/アジト	グループ各社	・KARTEがカバーしている領域以外の各領域において最適化されたプロダクト/サービスを提供	KARTE RightSupport / EmotionTech CX / Databeat

 © 2023 PLAID, Inc.

主な提供プロダクト/サービス一覧 –1

提供領域	プロダクト/サービス名	概要
オンサイトマーケティング	KARTE / KARTE for App	オンライン上の顧客一人ひとりの「今」を可視化。解析結果に応じた自由自在なアクション設計により企業のマーケティング業務を支援
オンサイトマーケティング	KARTE Blocks	ウェブサイトのあらゆる要素をBlockに分解、スピーディーな改修/仮説検証/効果測定を可能にすることで、継続的なパフォーマンス向上とリーンなサイト運営を実現
データ統合	KARTE Datahub	顧客が持つデータをKARTEに繋げ、社内外に点在するデータをビッグデータのまま統合/分析/可視化することで、より高度なセグメンテーションやアクションを実現
カスタマーサポート	KARTE RightSupport	オンライン上でサポートを必要とする顧客一人ひとりの課題を可視化。FAQ等の適切なサポートチャネルにマッチングさせることで、課題の早期解決を実現
広告	KARTE Signals	KARTEで蓄積されたデータ等の各種広告媒体との連携を通じて、サイト内外一貫した顧客コミュニケーションを実現
マーケティングオートメーション	KARTE Message	独自開発したカスタマージャーニー機能を用いて、メールやSMS等によりサイト外にいる顧客コミュニケーションを実現するKARTE版マーケティングオートメーション

 © 2023 PLAID, Inc.

主な提供プロダクト/サービス一覧 –2

提供領域	プロダクト/サービス名	概要
プロダクト活用/技術支援	TEAM	KARTEの活用支援やCXに関するコンサルティングを始めとしたプロフェッショナルサービス。顧客企業が抱えるリソースやケイパビリティにおける課題を解決し顧客企業の価値創造を支援
戦略策定/事業・組織開発	STUDIO ZERO	「データであらゆる産業を振興する」をミッションに掲げ、企業や行政/公的機関と並走し、新たな価値創出や事業を開発する組織
市場調査/顧客調査	EmotionTech CX	NPS®(1)をはじめとする顧客の感情データを収集/分析するプロダクト及びコンサルティングサービス。2021年9月よりグループ参画したエモーションテック社が提供
広告	Databeat	広告関連データの自動収集/蓄積から分析、柔軟なデータ出力まで対応可能なMarketing Data Platformを提供。顧客企業におけるマーケターの運用工数削減とデータ活用の環境構築を支援

PLAID | © 2023 PLAID, Inc.

（注）1. ネット・プロモーター、ネット・プロモーター・システム、NPS、そしてNPS関連で使用されている顔文字は、ベイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、サトメトリックス・システムズの登録商標又はサービスマーク

Appendix

提供プロダクト

KARTE

独自のリアルタイム解析エンジンにより、
顧客一人ひとりの「今」を可視化

解析結果に応じた自由自在な
アクション（顧客体験設計）を実現



© 2023 PLAID, Inc.

KARTEの特徴

特徴1

顧客一人ひとりを可視化

特徴2

リアルタイム解析基盤

特徴3

ワンストップで施策実行

 © 2023 PLAID, Inc.

特徴1

顧客一人ひとりを可視化

ウェブサイト等に来訪する顧客の行動データを顧客ごとに蓄積し、一人ひとりの顧客の行動を可視化することにより、事業者が顧客の状態やニーズを直感的に理解し、顧客がより良い体験を得られるような様々な施策を実行・検証することが可能

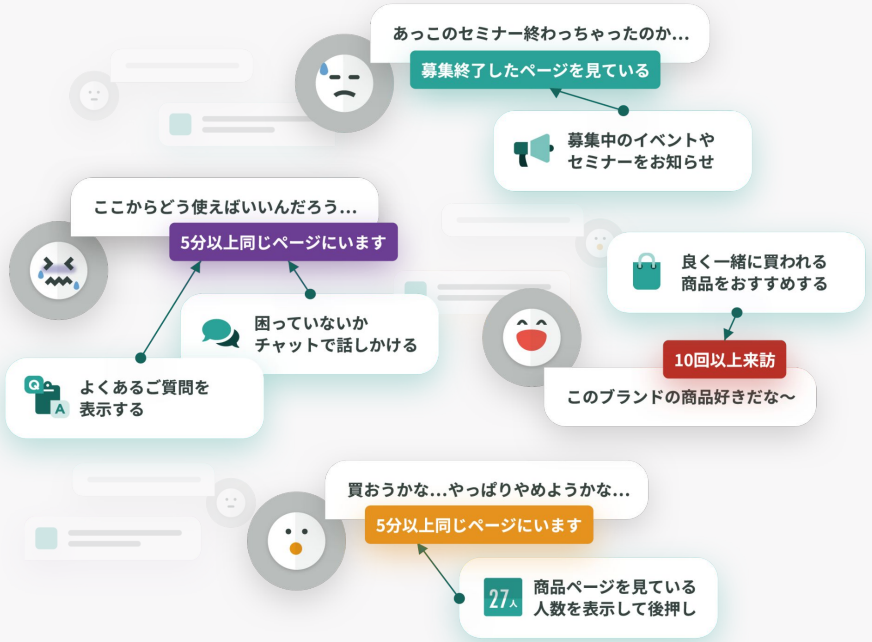


© 2023 PLAID, Inc.

特徴2

リアルタイム解析基盤

過去のデータと合わせて、「特定の商品で長時間悩んでいる」などウェブサイト等に訪問する顧客の「今」を解析することができるため、顧客の購入意欲の高まりなどを見逃すことなく、適切なコミュニケーションが可能

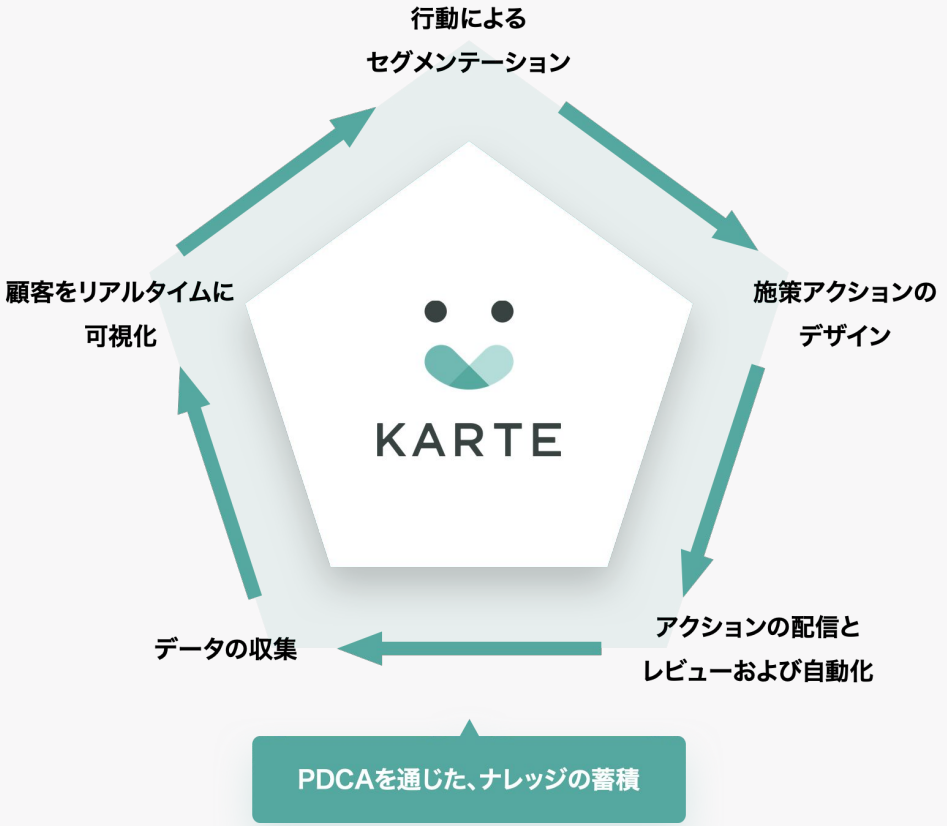


© 2023 PLAID, Inc.

特徴3

ワンストップで施策実行

顧客分析やメール配信、ウェブチャットやSMS配信などの各機能に特化したマーケティングツールと異なり、KARTEは顧客分析から施策配信の自動化にいたるまで、あらゆる顧客中心の業務をワンストップで実行可能



 © 2023 PLAID, Inc.

KARTEの独自性（オンサイトマーケティング領域における比較）

	KARTE	統合型マーケティングツール	その他マーケティングツール
リアルタイム性	✔✔✔ 蓄積/分析/アクションの 一貫したリアルタイム性	✔ - ✔✔ リアルタイム性なし / 一部のみリアルタイム（機能限定等）	✔ - ✔✔ リアルタイム性なし / 一部のみリアルタイム（機能限定等）
データ蓄積/活用チャネル	✔✔✔ マルチチャネル （ウェブ/アプリ/メール/SMS等）	✔✔✔ マルチチャネル （ウェブ/アプリ/メール/SMS等）	✔ シングルチャネル
顧客理解の深さ	✔✔✔ 属性(1)/行動データ双方が蓄積され且つ ユーザー単位の柔軟な可視化が出来る	✔ 属性データ中心であり、 ユーザー単位の可視化も困難	✔ 属性データ中心であり、 ユーザー単位の可視化も困難

 © 2023 PLAID, Inc.

（注）1. 年齢・性別など

ビジネスモデル

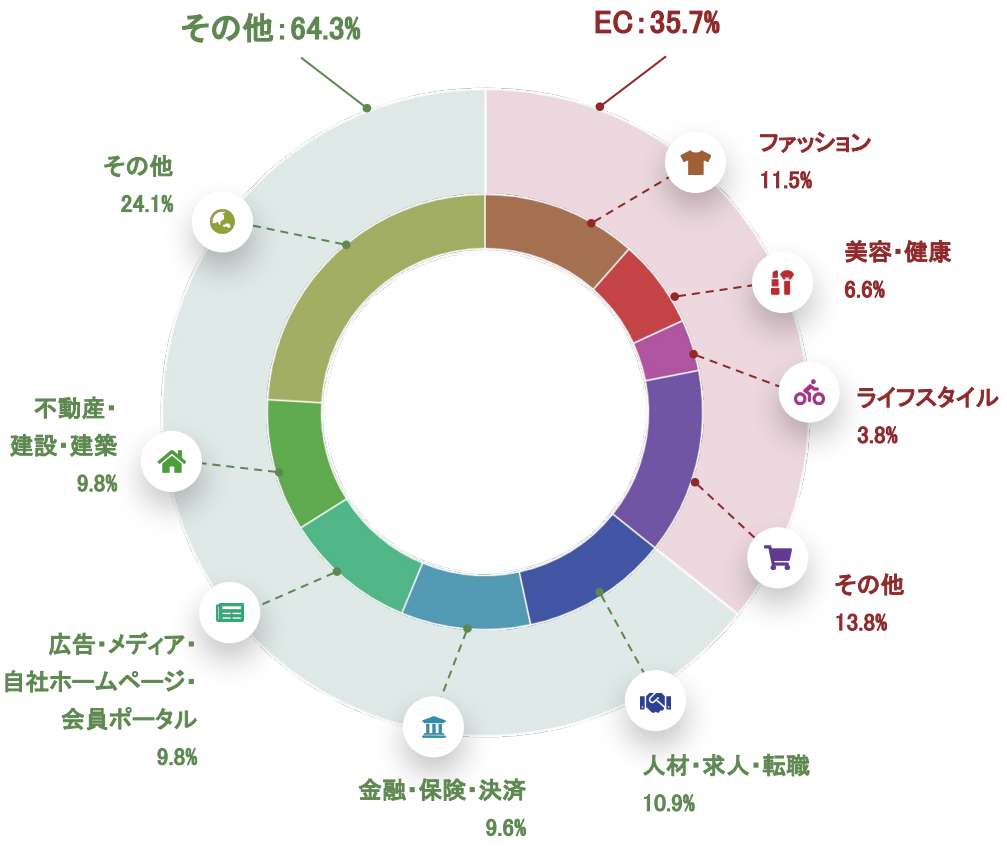
導入対象となるウェブサイトやスマートフォンアプリの規模に応じて課金するサブスクリプションモデル（年間契約）



© 2023 PLAID, Inc.

Appendix

契約件数の業界別割合 (1)



（注）1.2022年9月末時点における各業界の導入ウェブサイト及びスマートフォンアプリ数の合計を全ての導入ウェブサイト及びスマートフォンアプリ数の合計で除して算出

© 2023 PLAID, Inc.

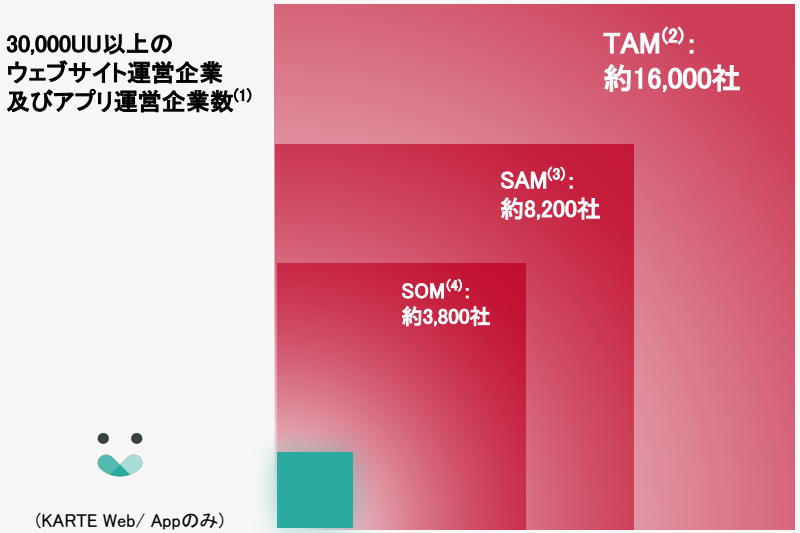
Appendix

KARTE / KARTE for Appの潜在市場規模

現在のKARTE / KARTE for Appの機能やプライシングに鑑みて導入可能性が高いと見込まれる国内企業数は約3,800社存在し、潜在市場規模は大きい

ご参考：

2023年9月期第2四半期末時点顧客社数 616社

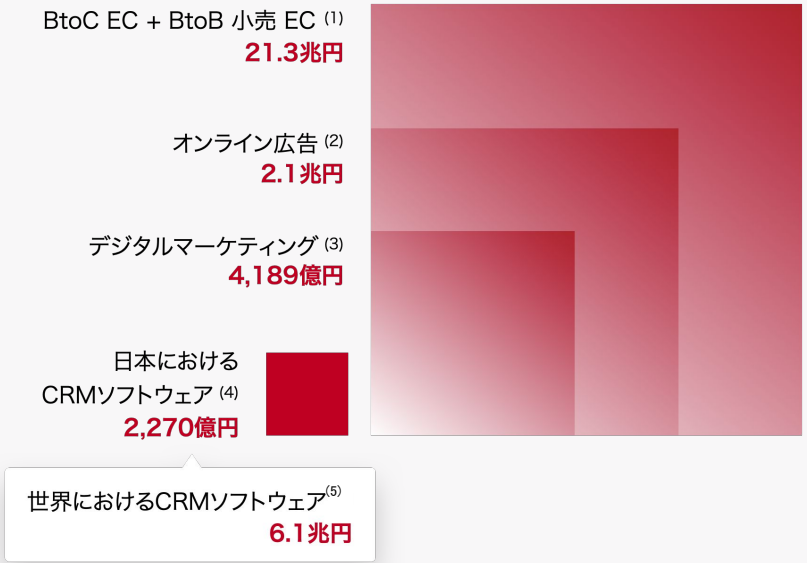


（注）1.2019年2月時点のSimilar Web社のデータに基づく、30,000UU以上の日本のWebサイト運営企業、及び2021年6月時点のAppannie社のデータに基づく、365日以内にupdate履歴があり且つ5,000ダウンロードされたスマートフォンアプリの国内の運営企業をKARTE・KARTE for Appの導入可能性のある企業と定義 / 2. TAM = Total Addressable Marketの略であり、（注1）に記載の基準により算出した、ウェブサイト並びにスマートフォンアプリの国内の運営企業数の総和 / 3. SAM = Service Addressable Marketの略であり、機能強化やプライシング変更などによりKARTE・KARTE for Appの導入可能性が高まると見込まれる企業数 / 4. SOM = Service Obtainable Marketの略であり、SAM（注3）のうち、業界や事業モデル等に鑑みて、現在のKARTE・KARTE for Appの導入可能性が特に高いと見込まれる企業数

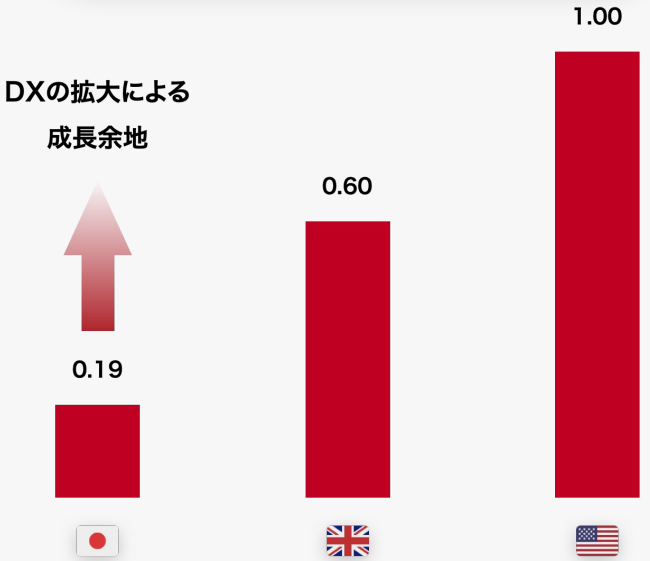
PLAID | © 2023 PLAID, Inc.

対象・関連市場の規模とポテンシャル

当社が属する市場と関連市場の規模



各国のクラウドCRM Softwareへの投資額比較 (6)



(注)為替レートはUSD/JPY=109.02を利用 / 1.経済産業省「令和元年度電子商取引市場調査結果」/ 2.電通「2019年 日本の広告費」/ 3.IDC「国内デジタルマーケティング関連サービス市場 セグメント別／産業分野別、2020年～2024年」/ 4.上図はGartnerリサーチを基にプレイド社が作成。Gartner, “Forecast: Enterprise Application Software, Worldwide, 2018-2024, 3Q20 Update” 30 Sep 2020. Market Size of customer and relationship management excluding digital commerce market in 2019. / 5.上図のグラフはGartnerリサーチを基にプレイド社にて作成。Source: Gartner, “Forecast; Enterprise Application Software, Worldwide, 2018-2024, 3Q20 Update”, Neha Gupta, et al., 30 Sep 2020, CRMソフトウェアの市場規模(Gartner)/ 6.上場企業の広告宣伝費の総額(Capital IQで取得できる数字)にて算出。なお、CRMソフトウェアの市場規模には上場企業と未上場企業の両方の市場が含んでいるが広告宣伝費には未上場企業の数字は含まない。また、各国のクラウド投資額比較については米国を1.00として各国の数値を標準化して算出

© 2023 PLAID, Inc.

デジタルマーケティングのパラダイムシフト

	企業中心のマーケティング		顧客中心のマーケティング
フェーズ・プロダクト	サービスの構築 CMS	集客の最大化 広告/MA	パーソナライゼーション CXマーケティング KARTE
施策場所	サイト内(ウェブサイト/アプリ)	サイト外(広告/メール)	サイト内(ウェブサイト/アプリ)
データ	年齢・性別などの属性データ		属性データおよび顧客の行動ログなどの動的データ
課題	顧客: 自分にとって最適化される機会が少ない マーケター: 顧客ベースの動きがわからない、複雑なツールを使いこなせない		リアルタイムな顧客解析および アクションが可能な環境やツールの構築が難しい

サービスの構築や集客のフェーズから、顧客に価値を伝えるフェーズにシフトしている

© 2023 PLAID, Inc.

現状のデジタルマーケティングの課題

顧客目線

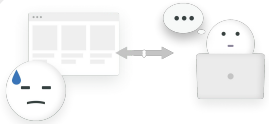


ウェブサイトが複雑化 し、
必要な情報にたどり着きづらく
なっている



ウェブサイトから送られてくる
大量のメッセージが煩わしく
なっている

企業目線



ウェブサイト上の リアルタイムな
顧客行動 を知ること、それに基づき
働きかける ことができない



ウェブサイトに来ている顧客ごとに
パーソナライズされたアクション・
コミュニケーション ができない

顧客を理解しないまま企業が行っているインターネット上の体験設計は

必ずしもユーザー・顧客の体験向上に寄与していない ことが問題となっている

 © 2023 PLAID, Inc.

Maximize the value of people with the power of data

 © 2023 PLAID, Inc.