



株式会社プレイド

2025 年 9 月期第 3 四半期決算説明会

2025 年 8 月 14 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、2025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。本日は執行役員 VP of Finance の高橋よりご説明いたします。

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：よろしくお願いいたします。それでは私より、2025年9月期第3四半期実績について、ご報告申し上げます。

まずは、業績のサマリーでございます。

2025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			累計		
		2024/9期 3Q	2025/9期 3Q	前年同期比	2024/9期 3Q	2025/9期 3Q	前年同期比
売上高	連結	2,797	3,288	+17.5%	8,062	9,835	+22.0%
	プレイド単体	2,543	3,016	+18.6%	7,185	8,851	+23.2%
	グループ会社	380	482	+26.9%	1,217	1,547	+27.1%
	連結調整額	-126	-210	-	-340	-563	-
売上総利益率 ⁽¹⁾	連結	72.9%	72.4%	-0.5pt	71.3%	72.6%	+1.3pt
	KARTE領域 ⁽⁴⁾	75.1%	74.7%	-0.5pt	74.7%	74.6%	-0.1pt
調整後営業利益 ⁽²⁾	連結	145	403	+177.8%	363	1,390	+281.9%
	プレイド単体	313	551	+76.0%	716	1,686	+135.2%
	グループ会社	-189	-156	-	-400	-320	-
	連結調整額	21	8	-61.9%	47	24	-48.9%
ARR ⁽³⁾	連結	9,508	11,428	+20.2%	-	-	-
	プレイド単体	8,444	9,812	+16.2%	-	-	-



© 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

Q3の連結売上高は、前年同期比17.5%成長の32億8,800万円で着地いたしました。Q3累計の前年同期比成長率は連結が22%、プレイド単体は23.2%でございます。

Q4の売上高も、相応に積み上がる見込みでございますので、通期の売上高は、業績予想におおむね沿った形で着地する見通しでございます。

特に、プレイド単体におきましては、注力しておりますARR1,000万円以上の顧客者数の増加と単価の向上が引き続き続いておりまして、戦略が有効に機能しております。

グループ会社につきましても、売上が順調に増加しておりまして、特に、サブスクリプション売上高にフォーカスいたしますと、これまで成長率が40%程度で推移していたところ、このQ3は50%を超える水準まで加速してきておりますので、こちらもポジティブに捉えております。

連結の売上総利益率は、72.4%ございました。KARTEとPLAID ALPHAの合計に当たりますKARTE領域の売上総利益率は74.7%ございまして、引き続き安定した水準で推移しております。

連結の調整後営業利益は、4億300万円で着地いたしまして、前年同期比177.8%成長とQ3も大幅な増益となっております。

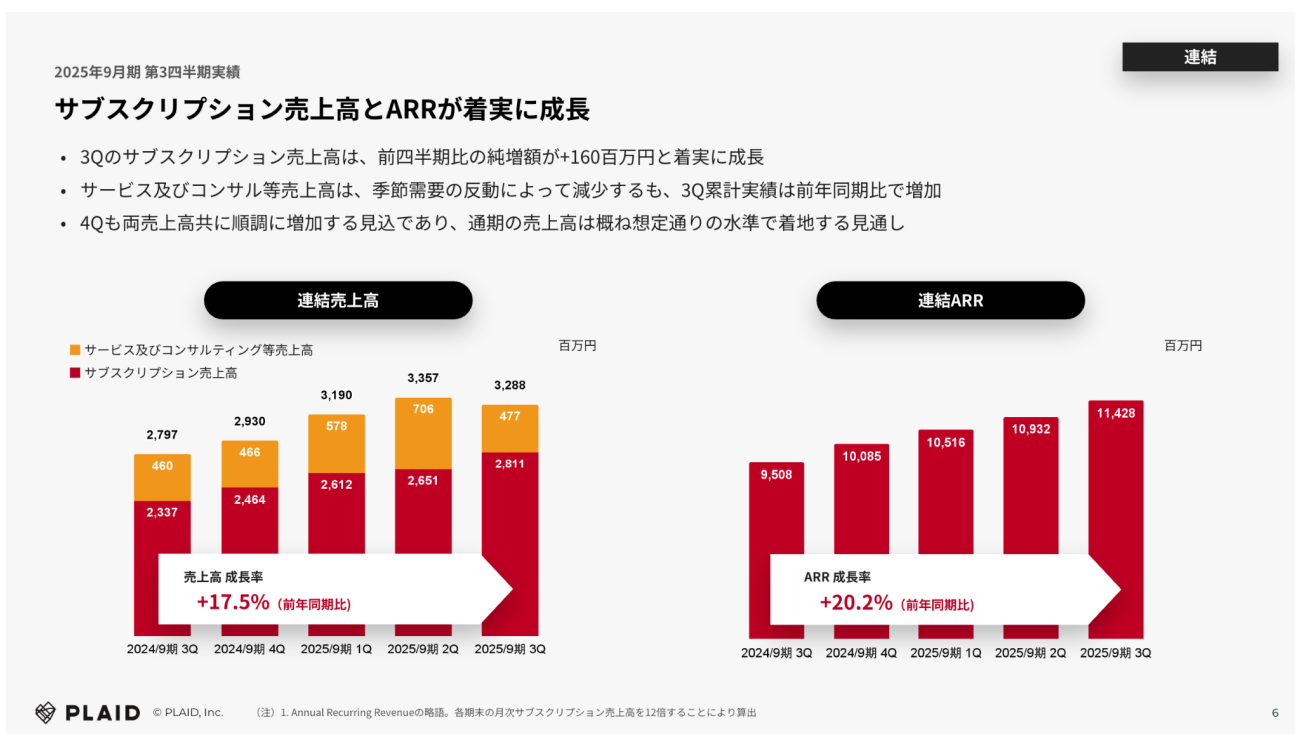
5月に上方修正いたしました連結の調整後営業利益の年度予想が14億9,000万円であることに對しまして、Q3の累計は、13億9,000万円まで積み上がっております。

Q4の調整後営業利益は、成長投資の拡大によりまして、Q3対比で見ると減益となる見込みでございますが、年度累計で見ますと、業績予想の14億9,000万円は一定程度超えてくる見通しでございます。

併せて、この表には載せておりませんで、決算短信のほうに載せておりますが、調整前の日本会計基準の営業利益も同様でございます。年度予想12億3,100万円に対しまして、Q3の累計実績が12億4,300万円となっております。こちらも年度予想を超えて着地する見通しでございます。

連結のパートの詳細についてご説明申し上げます。

まずは、トップラインでございます。



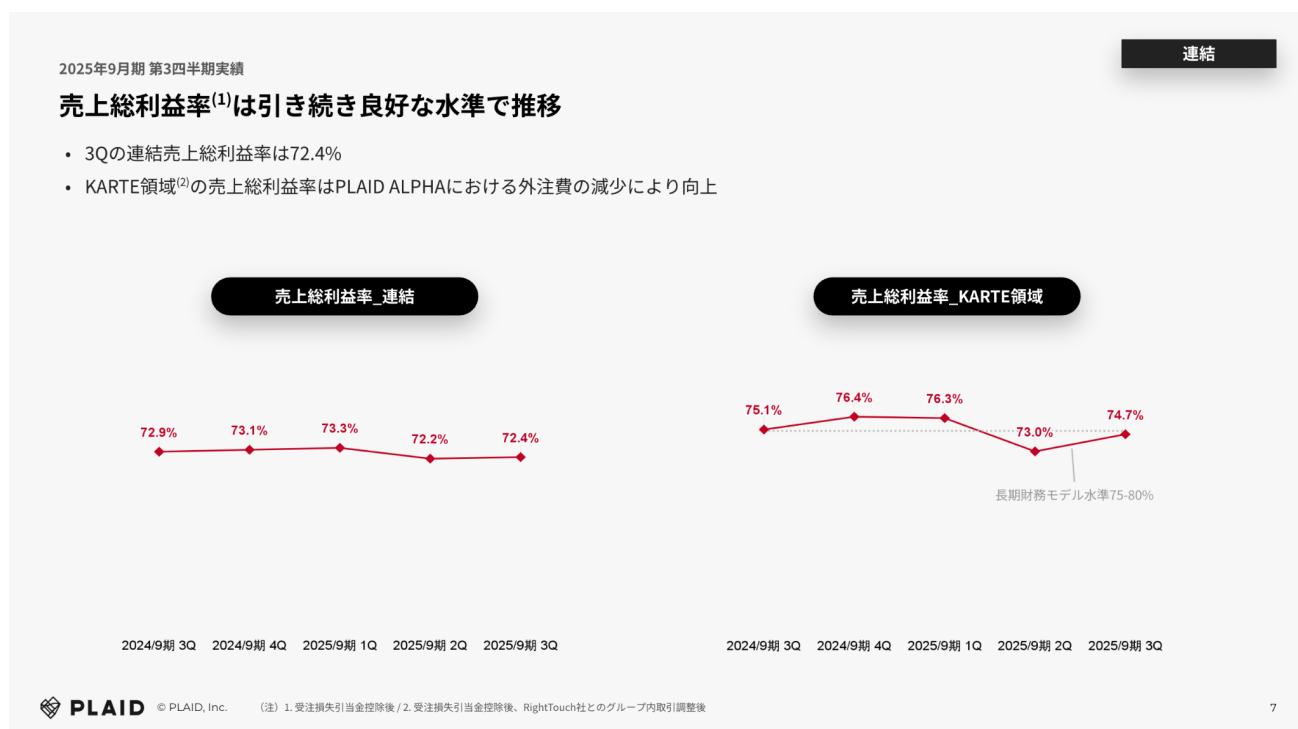
連結の売上高は、前年同期比 17.5%成長の 32 億 8,800 万円、ARR は前年同期比 20.2%成長の 114 億 2,800 万円を着地しております。

Q3 のサブスクリプション売上高は、Q2 対比 1 億 6,000 万円の純増となりました。Q4 も Q3 と同程度の純増額となる見込みでございますので、安定的に推移してございます。

サービスコンサル売上は、Q2 の季節需要の落ち着きによりまして、QonQ では減少しておりますが、Q3 までの累計で見ますと、前年同期比で着実に成長しております。特に、KARTE の利用高度化に向けた伴走支援をリカーリングのモデルで行っております PLAID ALPHA、こちらは年度を通して、力強く売上規模を拡大させておりますので、引き続きプロダクトとともに強化を進めてまいります。

サブスクリプション売上、サービスコンサル売上ともに、Q4 も相応に積み上げることができる見込みでございますので、通期累計の売上高は、おおむね想定どおりの水準で着地する見通しでございます。

続きまして、売上総利益率でございます。

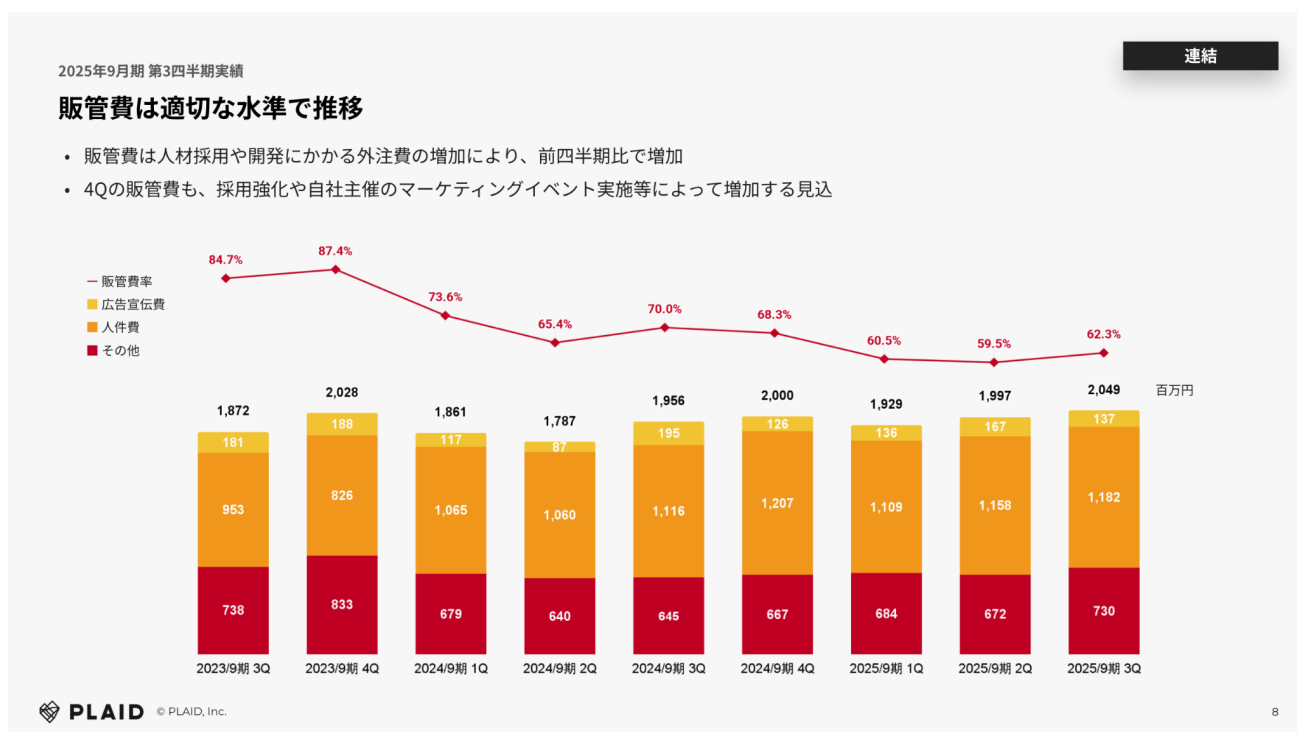


連結の売上総利益率は72.4%でございまして、引き続き安定しております。

KARTE領域の売上総利益率は74.7%で着地いたしました。Q2で増えました外注費が減少したことによるものでございます。

PLAID ALPHAは、受注プロジェクトの内容によっても外注費が増減いたしますので、KARTE領域の売上総利益率は、四半期単位で比ますと、多少ぶれが出てくるかなというふうに思っておりますが、基本的には、年度累計の売上総利益率が目標としております長期財務モデルの水準、この範囲に入るように、全体としてコントロールしてまいります。

今、ご覧いただいているのが販管費でございます。

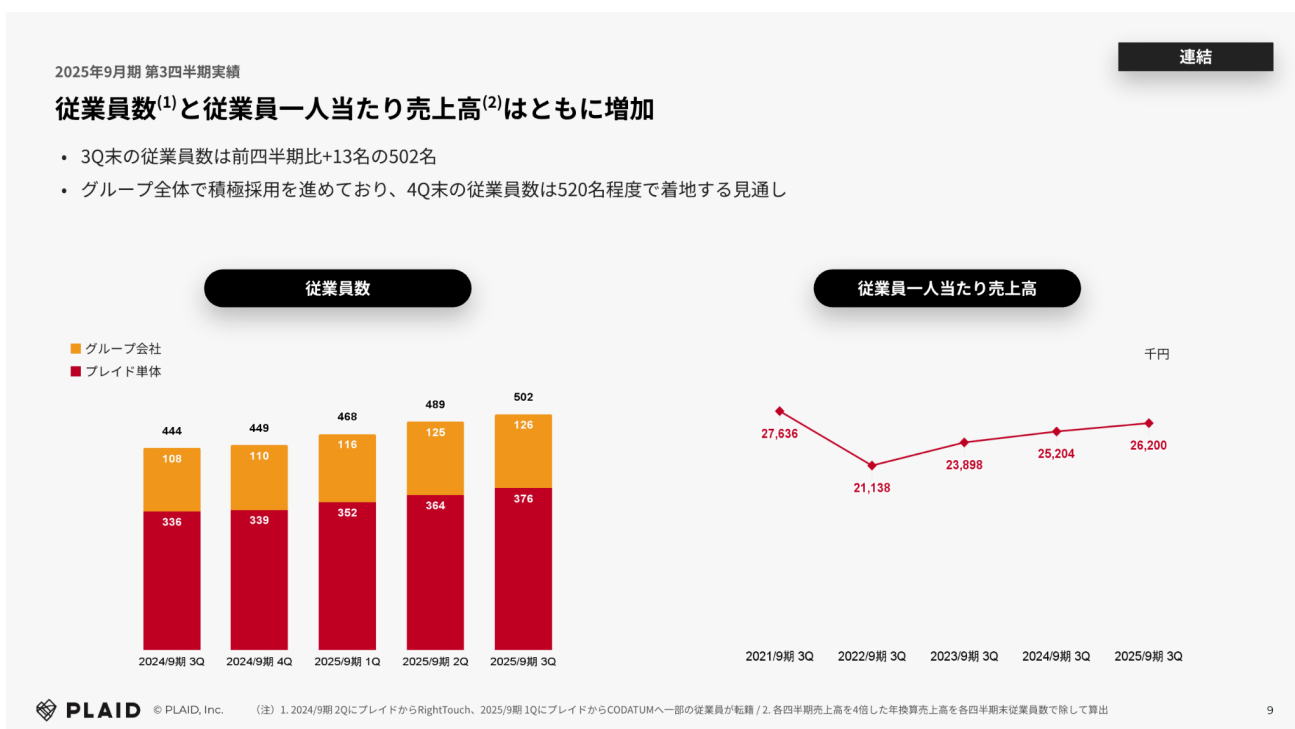


連結の販管費は、Q2 対比で約 5,000 万円増加いたしまして、20 億 4,900 万円となりました。

プレイド単体を中心に採用が進んだことに加えまして、開発など、各種の外注費を増加させたことによるものでございます。この濃い赤のグラフの部分が増えているのが、外注費の増加ということでございます。Q4 も Q3 から相応に販管費は増加する見込みでございます。

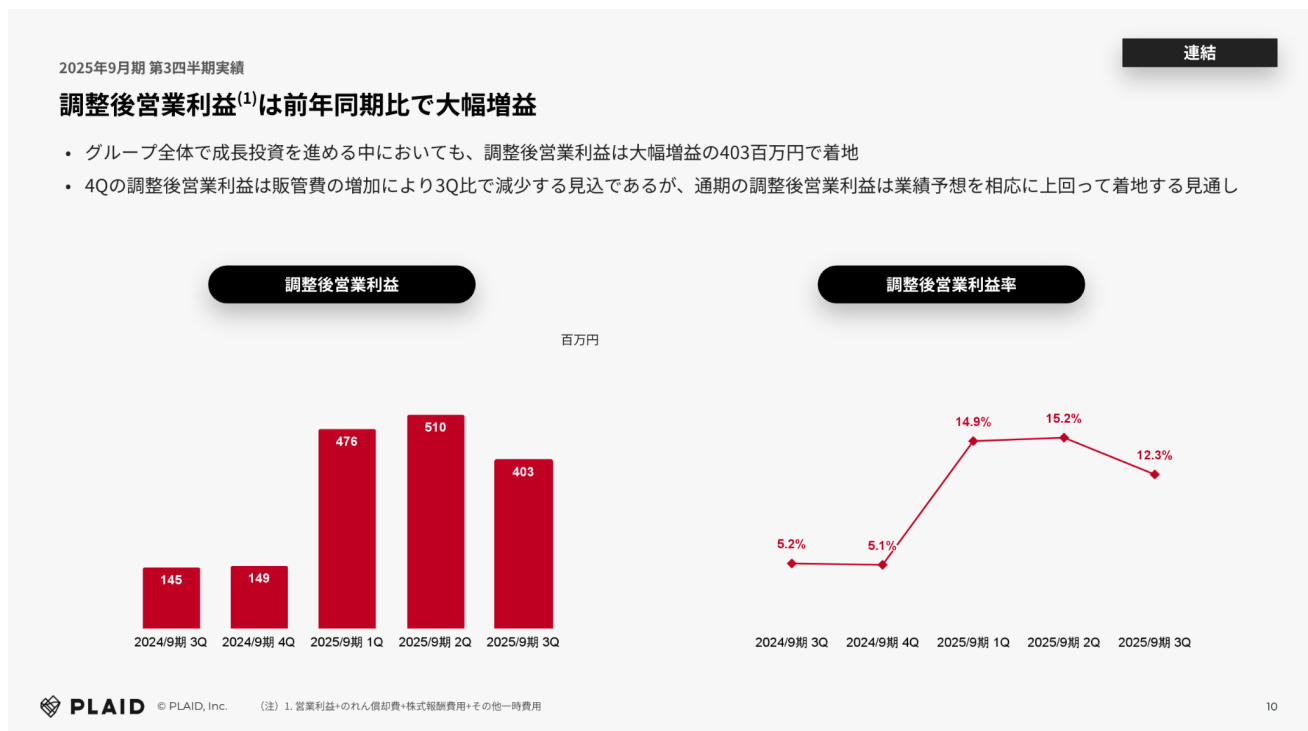
人材採用がさらに進捗するほか、後段のビジネスアップデートでも触れさせていただきますが、当社が主催するマーケティングイベントを先月実施しておりますので、それに伴って、広告宣伝費が増加する予定でございます。

こちらが連結の従業員数でございます。



Q3末の従業員数は、Q2対比で13名増の502名となりました。プレイド単体が12名、グループ会社で1名の増員となっております。Q4もさらに採用が進む予定でございますので、年度末は、合計で520名程度で着地する見通しでございます。

調整後営業利益でございます。

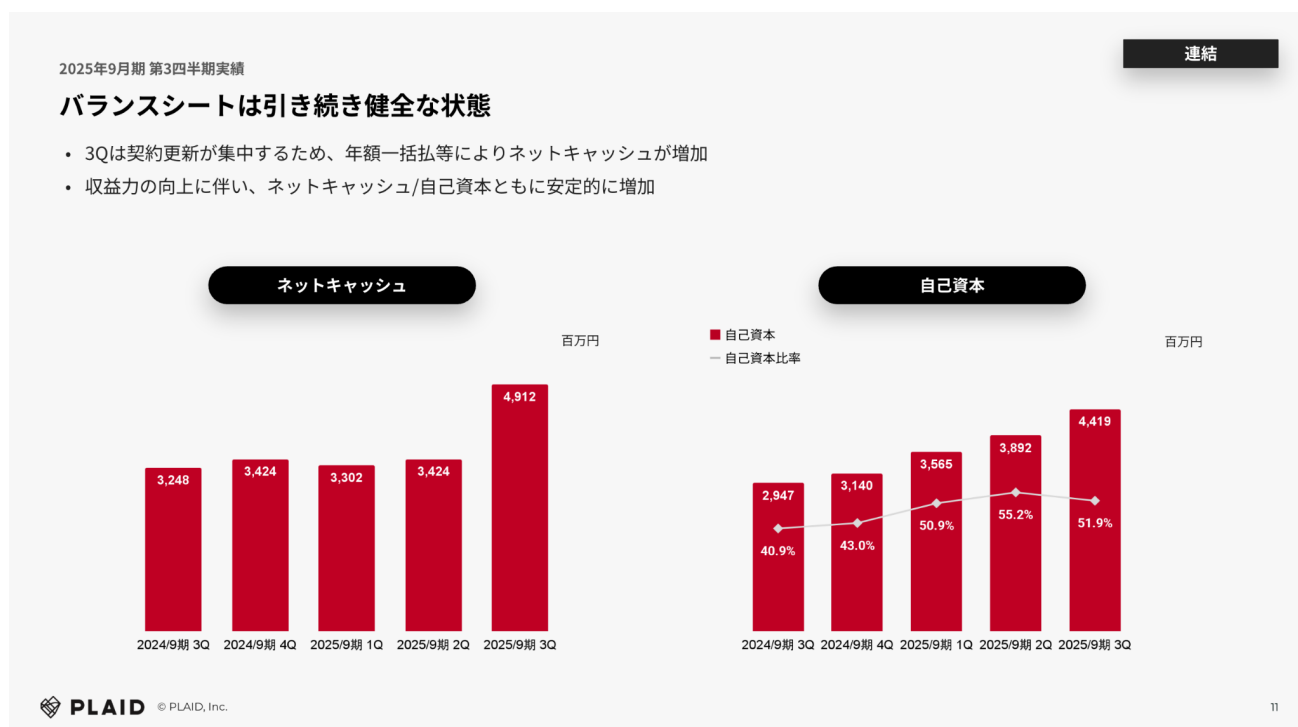


Q3の連結の調整後営業利益は、4億300万円の着地となりました。

Q2対比で見ますと、サービスコンサル売上において、季節需要が落ち着いたことならびに販管費を増加させたことによりまして減益となっておりますが、前年同期比では大幅な増益となっており、収益力が大きく向上しております。

Q4の調整後営業利益につきましては、先ほど来、申し上げておりますが、イベント開催費用を中心とする販管費の増加を予定しておりますので、それに伴って、Q3対比で減少する見込みでございますが、通期の業績予想14億9,000万円を一定上回って着地する予定でございます。

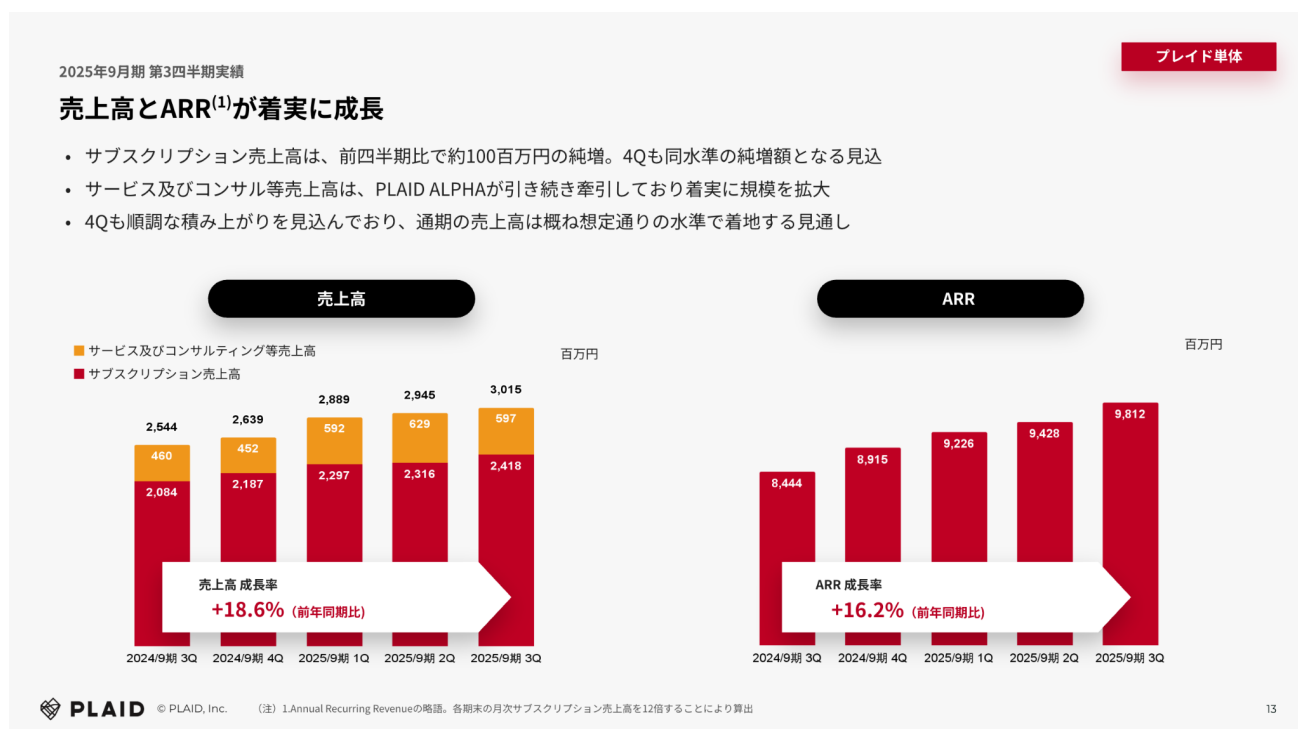
連結のバランスシートでございます。



Q3末のネットキャッシュは、年一括払いの入金が多くございまして、14億1,200万円と大幅に増加しております。

ネットキャッシュ、自己資本比率ともに安全な水準を維持しており、収益力の向上に伴って、今後も厚みが増していく見込みでございます。

続いて、プレイド単体およびグループ会社でございます。



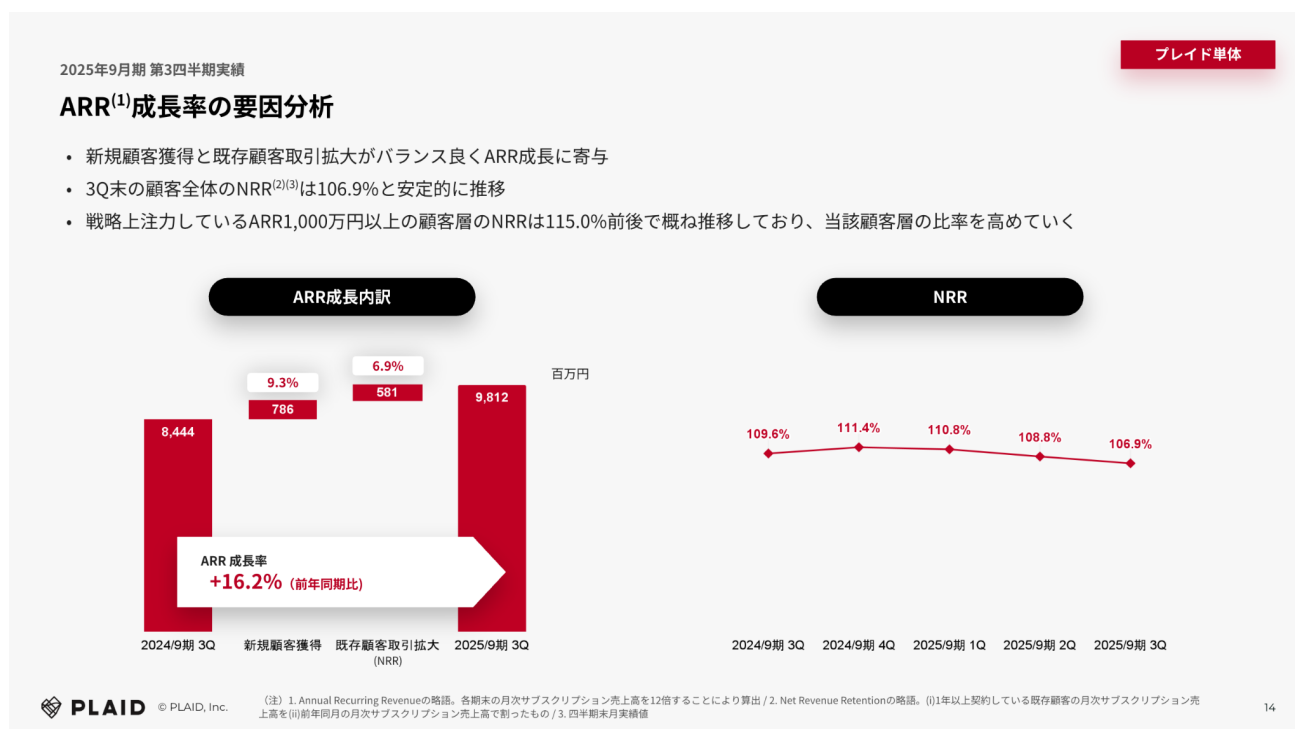
プレイド単体の売上高は、前年同期比 18.6%成長の 30 億 1,500 万円、ARR は、前年同期比 16.2%成長の 98 億 1,200 万円で着地しております。

サブスクリプション売上は、Q2 対比で約 1 億円の純増となりました。Q4 も Q3 と同水準、あるいは、ややプラスの純増となる見通しでございます。

サービスコンサル売上につきましては、STUDIO ZERO において、Q2 の季節需要の落ち着きなどもございましたが、PLAID ALPHA が好調に推移しており、サービスコンサル売上全体としては、5 億 9,700 万円と着実に規模を拡大させております。

連結と同様になりますが、Q4 も順調な積み上がりを予定しておりますので、通期の着地は、おおむね想定どおりになるかと思っております。

こちらが ARR の成長の分解でございます。



ARR16.2%成長のうち、新規の顧客獲得が9.3%、既存顧客との取引拡大が6.9%となっており、Q3末月のNRRは106.9%でございました。

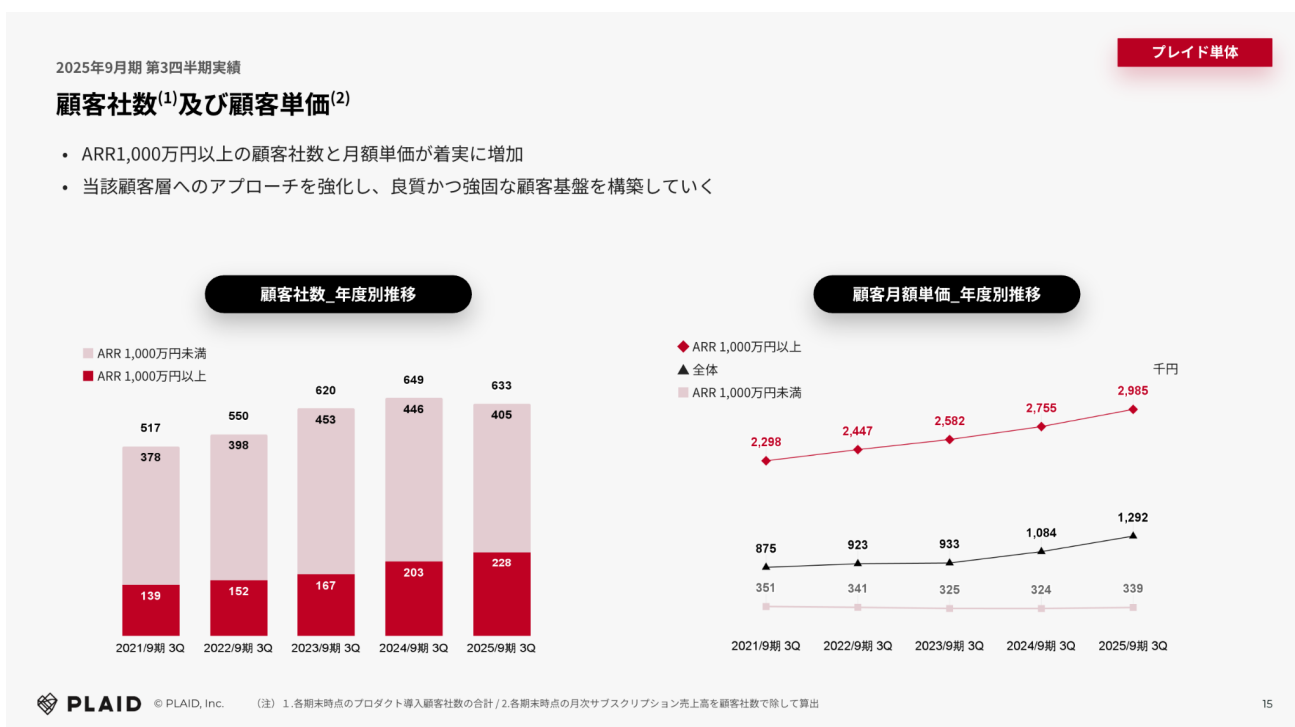
NRRにつきましては、安定的に推移はしてございますが、私どもは、現在、エンタープライズ企業に対する注力する戦略を取っておりますので、本来的にはNRRはもっと引き上げていく必要があるというふうに考えております。

ARR1,000万円以上のお客様のNRRというのは、過去からの平均が115%前後となっておりますので、本来的には、それに向かって右肩上がりのトレンドを作っていきたいということでございます。

他方で、足元のデリバリー体制の観点で申し上げますと、新規の顧客獲得ですとか、アップセル、クロスセルに加えまして、現在でいうとプロフェッショナルサービス、あるいは、グループ会社プロダクトのクロスセル、今年度は、さらに料金改定もございました。こういった様々な営業活動を全て両立できる十分な体制が、今、既に整っているかと申し上げますと、まだそこは改善できる点が多いかなというふうに思っております。

体制の強化につきましては、人員の拡充ですとか、あるいは、育成を通じた一人一人のスキル向上、オペレーションの改善、いずれもが重要であると思っておりますので、それらの取組を来期にかけてしっかりと行っていき、NRRの向上、そして、売上成長の加速を実現できる状態を作っていきたいというふうに考えております。

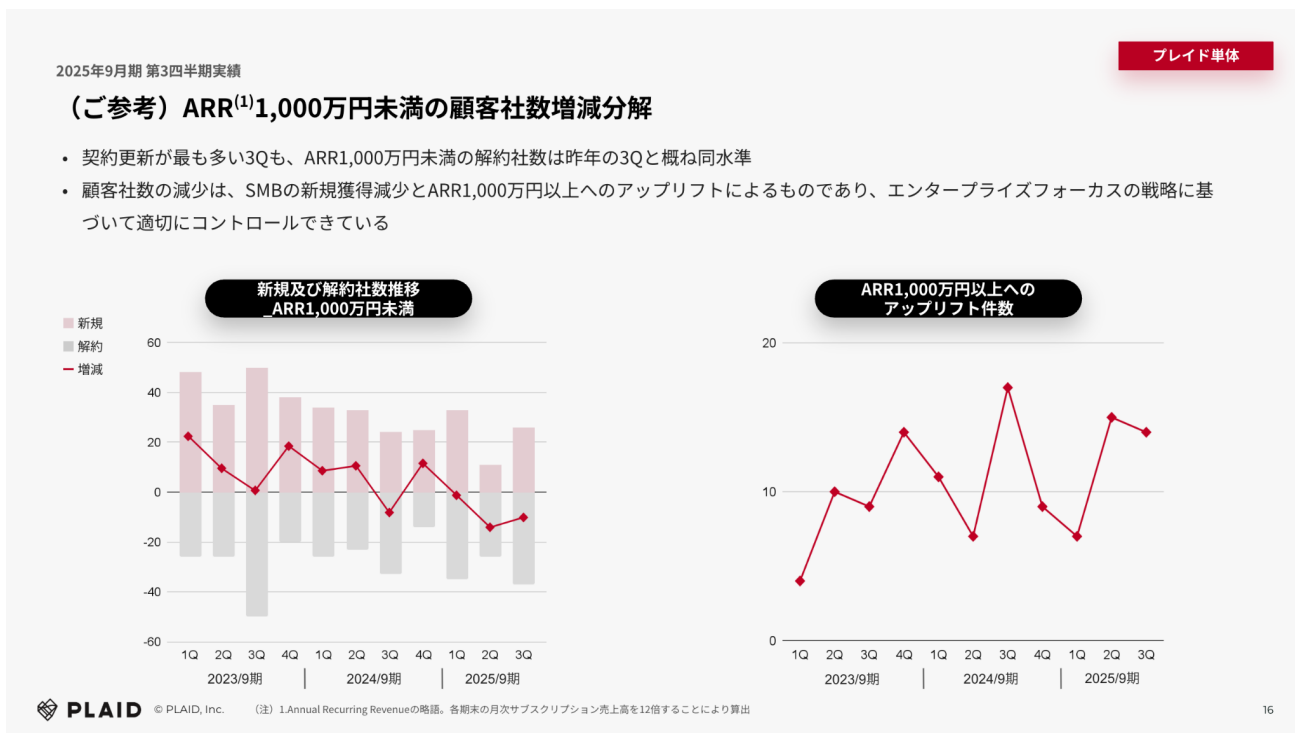
こちらが顧客社数と月額単価の分解でございます。



ARR1,000万円以上の顧客者数は、前年同期比プラス25社の228社、月額単価が前年同期比23万円増加の298万5,000円ということでございまして、引き続きエンタープライズ企業との取引が拡大してございます。

このARR1,000万円以上の取引を期待できるエンタープライズ企業群、つまり、私どもがターゲットとしている企業群は、約2,500社程度ございまして、それに対して、ARR1,000万円以上の社数が現在228社ということで、浸透率は10%未満という状況でございますので、引き続きこの社数の増加ならびに単価の向上に努めてまいりたいと思っております。

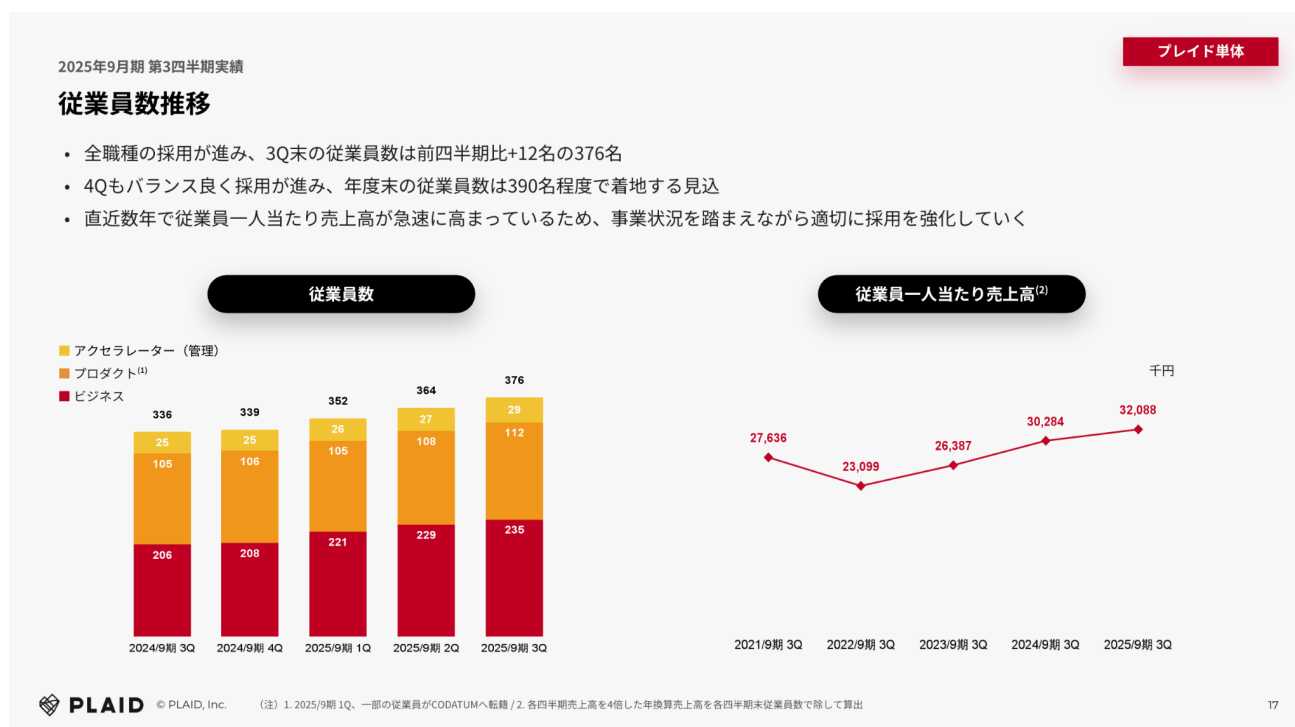
こちらのスライドが Q2 でもお出しさせていただきました ARR1,000 万円未満の顧客者数に関するスライドになります。



左側のグラフが ARR1,000 万円未満の新規と解約、それによる社数の増減を示したグラフになっております。下に伸びておりますグレーが解約でございますが、契約更新が最も多いこの Q3 におきましても、解約の社数というのは、昨年の Q3 に比べて遜色ない水準となっておりますので、料金改定がございましたが、それによって解約の社数が大幅に増えているなどは、事実としてございません。

新規の顧客獲得、アップセル、クロスセルともに、エンタープライズ企業群との取引にリソースを寄せている結果、ARR1,000 万円未満の顧客者数が減少しているというのが、今の構造ということになります。前のスライドでも申し上げたとおり、エンタープライズ企業との取引の浸透率というのはまだまだ低く、拡大余地が大きいと考えておりますので、当面は、このエンタープライズ企業との取引の拡大にフォーカスしてまいりたいというふうに考えております。

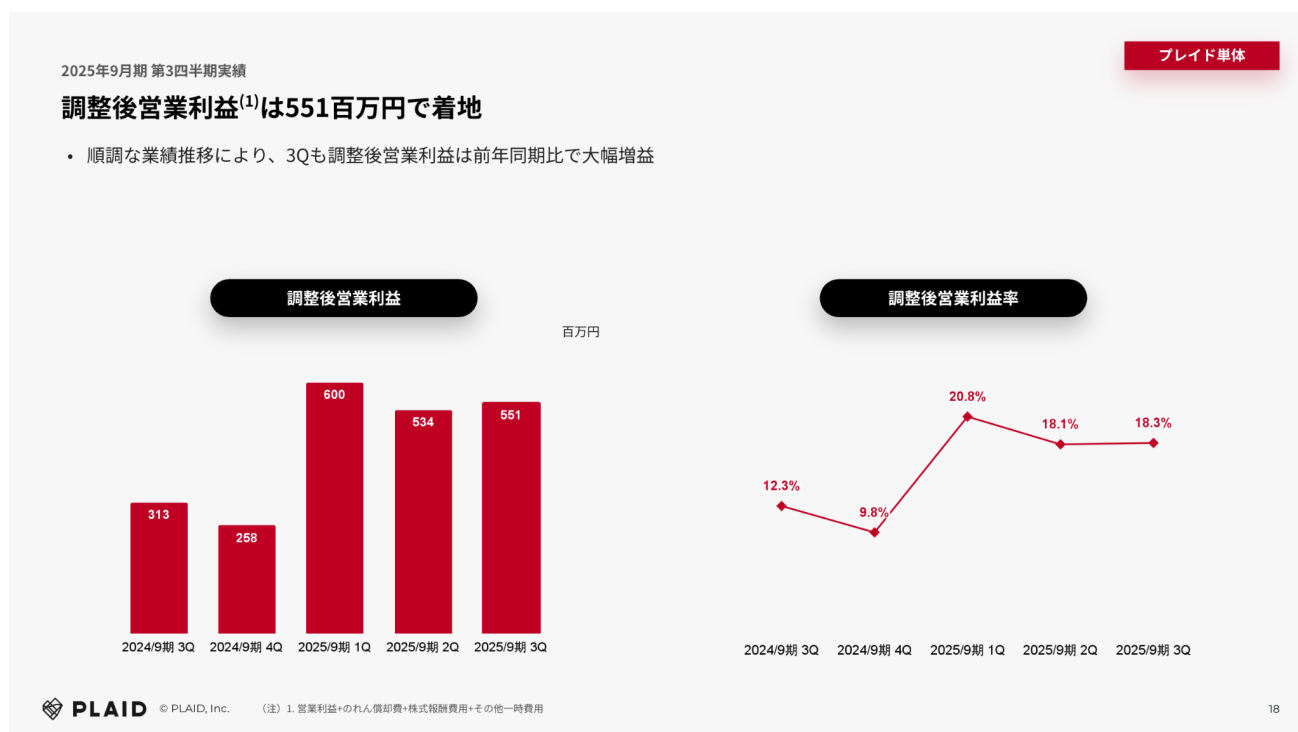
従業員数の推移でございます。



Q3末のプレイド単体の従業員数は、各部門の採用がまんべんなく進みまして、前四半期比12名増の376名で着地いたしました。Q4も採用がしっかりと進み、年度末の従業員数は約15名ほど増えまして、390名程度で着地する見込みでございます。

他方で、右側のグラフのとおり、一昨年から従業員1人当たりの売上高が、ややハイペースに向上し続けているというふうに捉えております。短期視点で見ますと、利益率の向上につながっているということで、ポジティブに捉えておりますが、NRRのスライドに申し上げたことと関係いたしますが、売上成長の加速と利益率の向上を従業員の負荷も含めて、適切な事業運営の下で両立していくためには、一定程度、体制も厚くしていく必要があるというふうに考えておりますので、来年度にかけて、採用は引き続きしっかりと行っていきたいというふうに思っております。

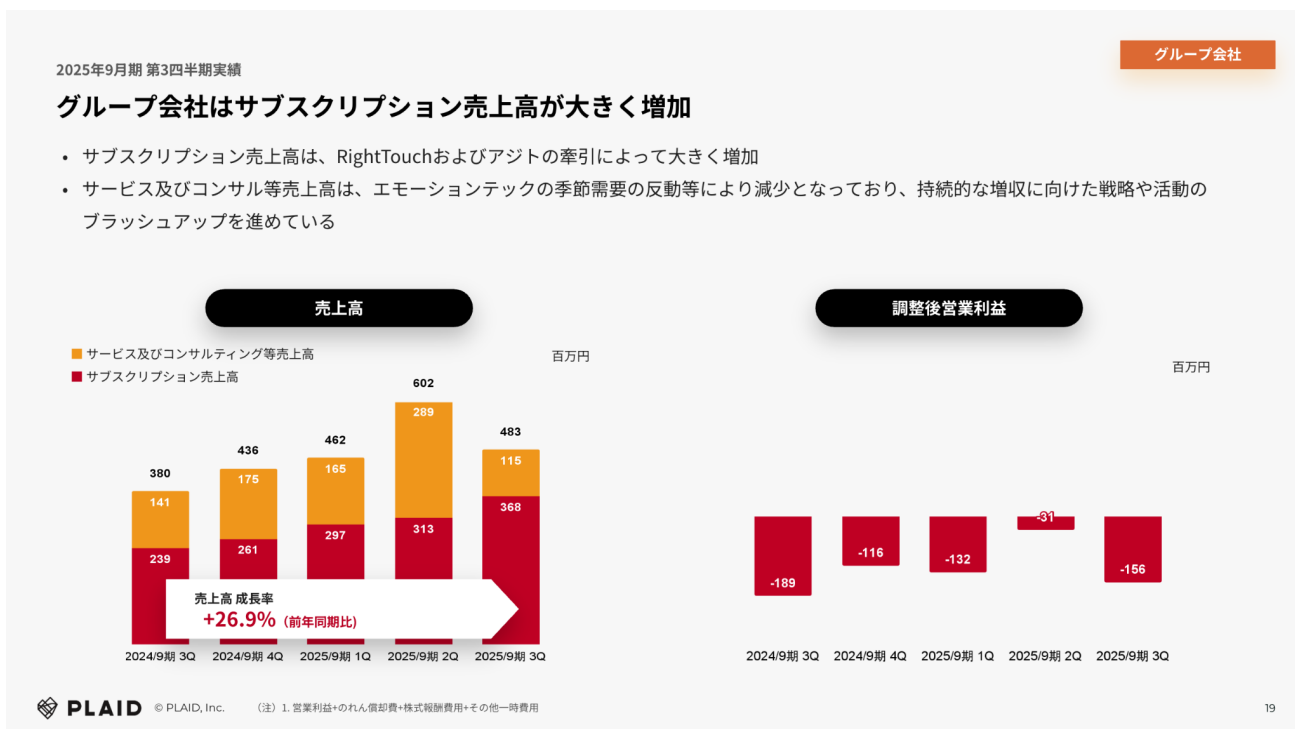
調整後営業利益でございます。



プレイド単体の Q3 の調整後営業利益は、5 億 5,100 万円でございます、前年同期比で大幅な増益でございます。調整後営業利益率は 18.3%と、Q3 も 20%程度の水準で着地いたしました。

Q4 は繰り返しになりますが、イベントの費用の計上などもございますので、Q3 に比べると、やや下がるかなというふうに思っておりますが、通期で見ると、年度予想を上回ってくるかなというふうに思っております。

グループ会社の業績でございます。



売上高は、前年同期比 26.9%成長の 4 億 8,300 万円を着地いたしました。

サービスコンサル売上が EmotionTech における Q2 の季節需要の落ち着きもございまして、前四半期比で減少しておりますが、一方で、サブスクリプション売上、こちらが RightTouch、アジトが大きく牽引いたしまして増加しております。

グループ会社全体の売上で占めるサブスクリプションの売上、こちらが非常に高まってきておりますので、徐々に、この四半期ごとの PL のボラティリティというのも安定してくるだろうというふうに考えております。

続きまして、ビジネスアップデートでございます。

The poster features the PLaid logo at the top left. Below it, eight circular portraits of speakers are arranged horizontally. Each portrait is accompanied by the speaker's name and their professional title. At the bottom left is the XDIVE logo with the tagline 'AI時代の価値創造を再定義する'. At the bottom right, the event date and time are listed: '2025.7.24 THUR. / 10:00 - 20:00 @TOKYO MIDTOWN HALL'.

生田目 雅史 氏	厩本 純一 氏	山口 絵理子 氏	國分 功一郎 氏	小野 和俊 氏	井原 正博 氏	磯和 啓雄 氏	高橋 誉則 氏
東京海上ホールディングス 株式会社 専務執行役員 グループデジタル戦略総括	東京大学 情報学環 教授	株式会社 マザーハウス 代表取締役 兼 アーチテクト	東京大学大学院 総合文化研究科 教授	株式会社 クレディセゾン 取締役 兼 専務執行役員 CDO 兼 CTO	一般財団法人 GovTech東京 業務執行理事 兼 CTO	株式会社 三井住友 フィナンシャルグループ 執行役員 専務 グループCDIO	カルチュア・コンビニエンス・クラブ 株式会社 代表取締役社長 兼 CEO

一つ目は、当社が開催いたしましたマーケティングのイベントでございます。

先月、東京ミッドタウンにて「XDIVE」いうイベントを開催させていただきました。左下にございますが、「AI時代の価値創造を再定義する」ということをテーマにいたしまして、官民双方の第一線で活躍される合計1,000名以上の方々にご来場いただいたイベントとなっております。

現在、AIによって、ビジネスの在り方、届け方が大きく変わろうとしておりますが、足元におきましては、AIを導入すること自体が目的になってしまっている風潮が少なからず存在してきているな、出てきているなというふうに感じております。

私どもといたしましては、AIはあくまで手段でございますので、本質的に重要なのは、AIを活用することで、ほかにはない独自の価値をどう生み出していくか、ここにあるというふうに考えております。

このイベントについては、企業がエンドユーザーですとか従業員から選ばれ続けるために、独自の価値をどう創造するのか、そのためにどう変革し、挑戦し続けるのか、そこにフォーカスを当てたということになっております。

主なアジェンダ

<p>Opening Keynote</p> <p>人間とAIが共進化するには？企業のテクノロジー活用を推進する未来を描く力</p> <p>DX BX AI</p> <p>東京海上ホールディングス株式会社 生田目 雅史 氏 東京大学 情報学環 藤本 純一 氏 株式会社タイモント社 山口 圭介 氏 (モデレーター)</p>	<p>新時代の旅行体験をどのように創造するか？</p> <p>ブランド価値を「データ×AI」で拡張する「るるぶ」が目指す新しい顧客体験</p> <p>AI BX CX</p> <p>株式会社JTBパブリッシング 盛崎 宏行 氏 株式会社プレイド 吉市 倫大 (モデレーター)</p>	<p>Afternoon Keynote</p> <p>AI共生社会の価値の源泉とは？夢から生まれるパースの力</p> <p>BX EX AI</p> <p>株式会社マザーハウス 山口 結理子 氏 東京大学大学院総合文化研究科 園分 功一郎 氏 株式会社プレイド 仁科 泰 (モデレーター)</p>	<p>AIとデータを活用してブランド価値を拡張するには？</p> <p>アーバンリサーチが実践するコンテキストデータを活用したブランドマーケティング</p> <p>AI CX BX</p> <p>株式会社アーバンリサーチ 小野田 和哉 氏 株式会社プレイド 鈴木 剛 氏 株式会社プレイド 池田 祐子 (モデレーター)</p>
<p>Evening Keynote</p> <p>デジタル組織変革の秘訣とは？価値創出を導くコラボレーションの力</p> <p>DX CX</p> <p>株式会社クレディセゾン 小野 和俊 氏 一般財団法人GovTech東京 井原 正博 氏 株式会社プレイド 瀧崎 豊 (モデレーター)</p>	<p>CXとEXを両立させるデジタルサービス開発の要諦とは？</p> <p>「三菱地所のレジデンスクラブ」のメジャーアップデートにおける「顧客中心」の事業間連携プロジェクト成功の鍵</p> <p>DX CX</p> <p>三菱地所株式会社 成田 健志朗 氏 NRIデジタル株式会社 吉田 純一 氏 株式会社プレイド 大塚 克史 (モデレーター)</p>	<p>効率化に留まらないAIによる「新たな価値創造」とは？</p> <p>AI×マーケティング：アクセンチュアとブレイドが考えるデータ駆動型ビジネス変革</p> <p>DX CX AI</p> <p>アクセンチュア株式会社 山崎 孔輔 氏 株式会社プレイド 牧野 祐巳 氏 株式会社プレイド 坂部 雅之 (モデレーター)</p>	<p>Closing Keynote</p> <p>挑戦を変える原動力とは？イノベーションが生まれ続ける組織文化の力</p> <p>EX BX</p> <p>株式会社三井住友フィナンシャルグループ 磯和 奇雄 氏 カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社 高橋 賢明 氏 株式会社U-ZERO 三村 真宗 氏 (モデレーター)</p>



© 2025 PLAID Inc. All rights reserved.

こちらが当日のアジェンダの一部ですが、各業界を牽引するトップティア企業の役員、あるいはCXO、そして、弊社の有力なパートナー企業の皆様がデータとAIを用いて、どのような変革に挑戦しているかについてご紹介いただき、それに基づいてディスカッションを行ってまいりました。

プレイドは創業以来、エンドユーザー一人一人の行動をリアルタイムに解析、可視化して、企業の皆様が極めて高い解像度でエンドユーザーを理解できる状態にすると、そのためのデータ環境の構築にこだわって、事業をこれまで進めてまいりました。

私どもの最大の強みであります、そのユニークな1st Party Customer Dataの基盤が、AIを用いることで、より扱いやすく、より価値を発揮できる状態に進化しようとしております。データを活用した顧客体験の創造という文脈におきまして、高いプレゼンス、事例を発揮していくことで、共創パートナーとしての認知を獲得して、さらなるトップラインの成長につなげていきたいというふうに考えております。

二つ目ですが、直近1年におけるプレイド単体の事業の振り返りでございます。

ビジネスアップデート

直近におけるプレイド単体事業の振り返り

- エンタープライズフォーカス戦略を遂行する体制の整備が進んだが、高度化余地は大きい
- 採用強化とオペレーション改善を通じたデリバリー体制の高度化による持続的な成長を目指す

	売上高 FY25 Q3累計	YoY	振り返り	取り組み方針
KARTE サブスクリプション 売上高	70.3億円	+19.4%	<ul style="list-style-type: none"> 戦略のブラッシュアップやパイプライン管理の改善、事業データ整備、育成プログラムの充実などエンタープライズ企業開拓に向けた体制を整備 2025/1/1付で適用した料金改定は、当初想定比、良好な運営が出来た KARTE×AIの事例化が進み、次なる成長ドライバー確立に向けた取り組みが進展 	<ul style="list-style-type: none"> 採用強化とAI活用等のオペレーション改善を通じて、組織強化を進める マーケティングとABMの連動を強め、効果的なパイプライン創出を進める KARTE×AIの拡販に向けた開発強化、デリバリー体制の整備を進める
PLAID ALPHA/ STUDIO ZERO サービス及び コンサル等売上高	18.1億円	+40.3%	<ul style="list-style-type: none"> KARTEの運用に加えて戦略立案まで含めて包括的に支援する象徴的事例が増加 採用強化や外部パートナーの活用を含むオペレーションの整備によってデリバリーの安定性が改善 	<ul style="list-style-type: none"> エンタープライズフォーカスの事業活動により、1社あたりの取引額を拡大させる AI & エージェントソリューションなどKARTEの機能拡張に合わせてサービス提供範囲を拡大 AI活用を通じたオペレーション改善により、持続的に生産性を向上させる組織を構築する

PLAID © PLAID, Inc. 23

NRRをもっと高めていくことは可能であり、ぜひともそうしていきたいという話を先ほど申し上げましたが、この1年を振り返ったときのハイライトならびに今後に向けたアップサイドと改善点というのをご説明させていただければなと思っております。

まず、上段 KARTE、つまり、プロダクトの販売から申し上げますと、サブスクリプション売上のQ3の累計が前年同期比19.4%の成長ということで、着実に成長しております。昨年度から、エンタープライズフォーカスの戦略を明確にうたっておりますが、その中でも、どこの業界を、どういったシナリオで開拓していくのかなどの戦略が洗練されたことに加えまして、パイプラインの管理の強化ですとか、あるいは、エンタープライズ企業を担当するセールスカスタマーサクセスの育成プログラムの充実などが進捗いたしました。

また、今年度は、Q2の2025年1月1日から料金改定も順次行っておりますが、価値実感向上に向けたこれまでの継続的な活動が奏功しておりまして、解約が増加することなく、かつ、想定よりもいい形で、お客様に改定の応諾をいただけているという状況でございますので、その点もハイライトかなというふうに思っております。

徐々にではございますが、KARTEのデータとAIを掛け合わせた事例化も進んでおり、ここもポジティブに捉えております。

他方で、一番右側の列ですね。取り組み方針、今後の課題、アップサイドという意味では、いずれも、これ、まだまだ途上ということでございまして、高度化が必要であるというふうに思っております。

財務パートでも申し上げましたが、やはり新規の顧客獲得、アップセル、クロスセル、グループ連携、料金改定など、全てを両立させて、高い成長率を実現していくという上では、陣容をより厚くいたしまして、オペレーションの改善も含めた体制の強化が必要であるというふうに考えておりますので、その点、しっかりと取り組む必要があると思っております。

それ以外にも、パイプラインの創出につながるマーケティング活動と営業活動の連動をもっと高める必要があるというふうに思っておりますし、また、先ほど来、申し上げているデータ×AIというのは、今後のプレイドにおける新たな成長ドライバーになると考えておりますので、そこに向けた各種の取組も推進してまいります。

次が下段のプロフェッショナルサービスについてですが、こちらは、やはり上流から下流までを包括的に支援するような、エポックメイキングな事例が増えてきたというのが最大のハイライトかなと思っております。

過去の決算説明会でも、幾つかご紹介させていただいておりますが、KARTEの運用支援のみならず、マーケティング戦略の立案といった上流から入り込む事例が増えてございます。プレイドといえ、データ×AI、文脈で価値をともに作れるパートナーであるという認知を獲得していく上でも、こういった事例を増やすことが重要であると考えております。

また、デリバリーの安定性が改善したという点も、この1年のポジティブな進捗かと思っております。急激に売上が増加していったことに対して、供給がなかなか追いついていないという状況が続いておりましたが、人員の拡充、パートナーの開拓、そして、オペレーションの改善、それぞれを進めたことによりまして、供給力がだいぶ安定したかなというふうに思っております。

今後につきましては、右側の列にございますが、ターゲット企業をより明確にして、1社当たりの取引額の拡大に注力してまいりたいと思っております。供給力自体は、だいぶ安定してまいりましたが、より効果的に、そして、より効率的に事業拡大させていくために、リソースの見直し、適正化を進めていく必要があると思っておりますので、ここに注力してまいります。

同時に、提供価値も高めていく必要があると思っております。特に、現在では、KARTE各プロダクトへのAIの実装を進めておりますので、プロフェッショナルサービスも、当然、それにアラインして、プロダクトとの相乗効果を発揮し続けられる状態を作っていきたいと思っております。

全体といたしまして、エンタープライズフォーカスを掲げて、約2年が経過しようとしており、そこに向けた体制整備がしっかりと進んできてはいるものの、完成度としては、まだまだ低い状況かと思っておりますので、体制の強化によるこのアップサイドのポテンシャルというのは、非常に大きいと感じております。

外部環境で申し上げますと、データとAIという追い風もございますので、デリバリーの体制をしっかりと高度化させていき、力強い成長を目指してまいりたいというふうに考えております。

こちらが、最後に総括でございます。

Key takeaways

Key takeaways

1 売上高と利益成長を両立するQuality Growthが着実に進んでいる

- ・ エンタープライズ企業との取引拡大が全体を牽引しており売上高が成長
- ・ グループ全体で成長投資を進める中においても、利益成長が着実に進んでいる

2 エンタープライズフォーカス戦略の高度化に向けた組織強化を進める

- ・ 戦略のブラッシュアップやパイプライン管理の改善など、エンタープライズ企業開拓に向けた体制整備が進んだ
- ・ 一方でその高度化余地は大きく、売上高成長の加速や持続的な生産性向上を実現していくため、人員拡充やオペレーション改善を中心に体制強化を進める

3 「データ×AI」におけるプレゼンス向上にむけた事業活動に注力

- ・ KARTEが蓄積するユニークな1st Party Customer DataとAIの掛け合わせが、当社の新たな成長ドライバーに
- ・ マーケティング、プロダクト開発、販売体制を全方位的に強化し、「データ×AI」におけるプレゼンス向上を目指す

 **PLAID** © PLAID, Inc.

25

一つ目でございます。

売上高と利益創出を両立する、いわゆるクオリティグロースが着実に進んでおります。エンタープライズ企業との取引が全体の成長を牽引しておりまして、売上高の増加によって、利益成長も着実に進んでいる状況でございます。

二つ目は、エンタープライズフォーカスの戦略の高度化に向けた体制強化を進めるということでございます。

ビジネスアップデートで申し上げたとおりでございますけれども、この約2年、体制の整備というのは、ある程度進んでまいりましたが、その高度化の余地はまだまだ大きいと考えております。しっかりと必要な人員を拡充し、その上でオペレーションの改善も進めまして、効率化を図っていき、それによって、売上成長の加速と持続的な生産性の向上、利益率の向上を目指していきたいというふうに考えております。

三つ目は、データ×AIにおけるプレゼンスの向上に向けた活動に注力するということでございます。

やはり、KARTEに蓄積されておりますデータは、極めてユニークであるというふうに自負しておりますので、そのデータにAIを掛け合わせるということは、今後の当社の強い成長ドライバーになるだろうと思っております。

実際、幾つか事例も出てきておりますが、絶対数として、まだまだ少ないと思っておりますので、マーケティング、プロダクト開発、デリバリー、この全方位的に強化いたしまして、この領域におけるプレゼンスを向上してまいりたいというふうに思っております。

11月にQ4の通期の決算ありますが、このデータ×AIで、プレイドがこういった成長の戦略を考えていくのか、その辺りもご案内できればなというふうに思っております。

本日、Q3決算に関する私からの説明は以上となります。ご清聴、誠に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、2025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：ご質問がありませんでしたので、これにて、株式会社プレイド、2025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。

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。