PLAID

2022年9月期 第4四半期 決算説明資料

株式会社プレイド（グロース：4165） | 2022年11月

 © 2022 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 | © 2022 PLAID, Inc.

目次

1. 2022年9月期実績
2. 中長期成長に向けて
3. ビジネスアップデート
4. 2023年9月期業績予想
5. Appendix



© 2022 PLAID, Inc.

売上高 / 前年同期比成長率：連結

7,295百万円 （2022/9期通期） / 34.0%

顧客社数(2)：連結

725 （2022/9月末時点）

ARR(1)/ 前年同期比成長率：連結

6,638百万円 （2022/9月末時点） / 14.3%

顧客単価(3)：連結

763千円 （2022/9月末時点）

売上総利益率：連結 / 単体

73.6% / 74.8% （2022/9期通期）

従業員数：連結 / 単体

338人 / 278人 （2022/9月末時点）

© 2022 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。既存の契約が更新のタイミングで全て更新される前提で、既存の契約のみから、期末月の翌月からの12ヶ月で得られると想定される売上高を表す指標 / 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

連結

 © 2022 PLAID, Inc.

2022/9期は売上高・営業利益ともに業績予想を上回って着地

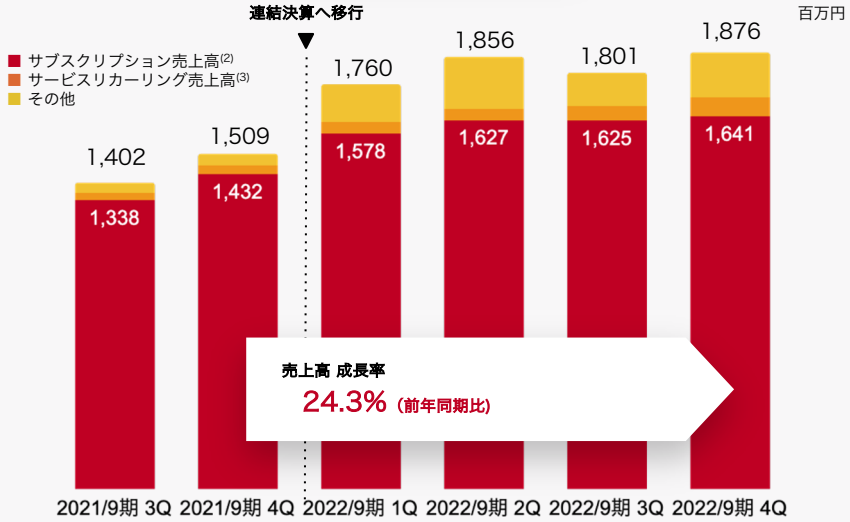
（百万円）	2021/9期 実績	2022/9期 業績予想	2022/9期 実績	2022/9期 業績予想比	コメント
売上高	**5,444**	**7,186**	**7,295**	**109**	・プレイド、RightTouch、エモーションテックのグループ全社が計画を超過
対前期増減率	-	32.0%	34.0%	+2.0pt	
売上総利益	**3,993**	**5,233**	**5,367**	**134**	・プレイドの更なるサーバー利用効率化により売上総利益率が上昇
売上総利益率	73.3%	72.8%	73.6%	+0.8pt	
販管費	**3,822**	**6,477**	**6,249**	**▲228**	・効率的な広告宣伝費や業務委託費の運用等により販管費も抑制され、営業赤字幅が業績予想対比で縮小
営業利益	**170**	**▲1,213**	**▲882**	**331**	

© 2022 PLAID, Inc.

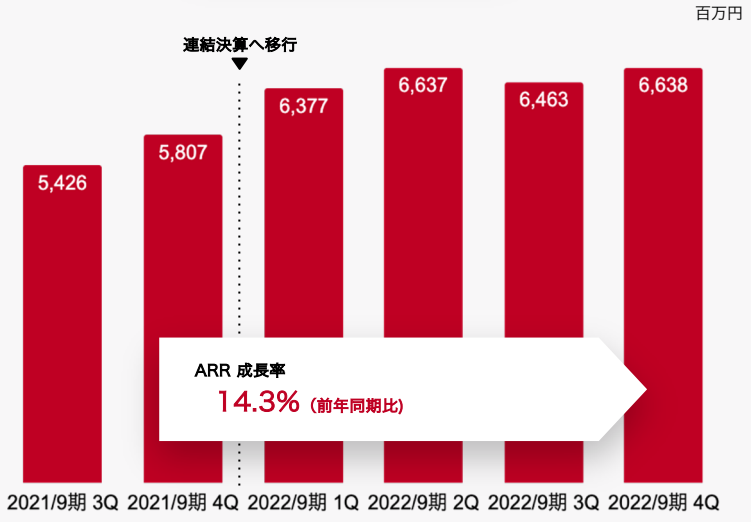
売上高・ARR(1)共に増加トレンドに回帰

- プレイド単体の売上高・ARRは新規顧客獲得とQ3に比べて解約率が低下したことにより、前四半期比でも増加
- エモーションテックも大手企業との新規顧客獲得が続いており、好調に推移中

売上高推移



ARR推移

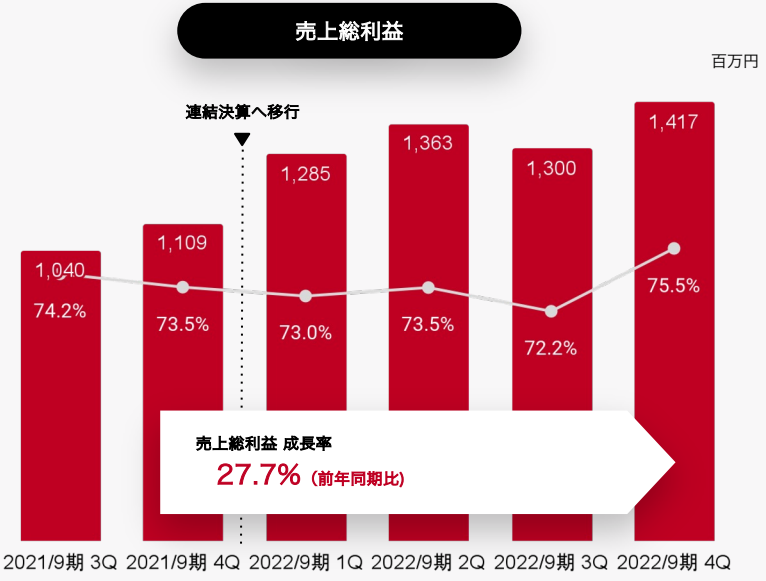


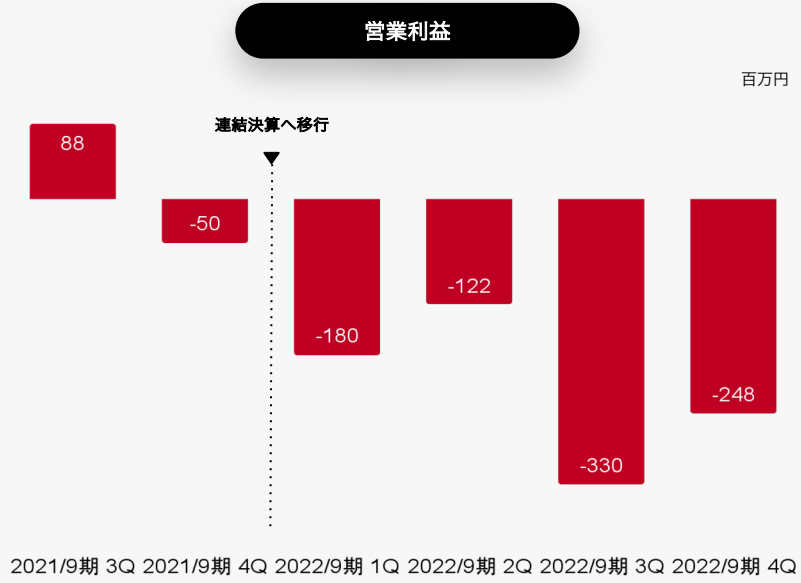
(注) 1.Annual Recurring Revenueの略語。各期末の月次サブスクリプション売上高を12倍することにより算出。既存の契約が更新のタイミングで全て更新される前提で、既存の契約のみから、期末月の翌月からの12ヶ月で得られると想定される売上高を表す指標 / 2.売上高のうち、経常的に得られるプロダクトの月額利用料の合計 / 3.売上高のうち、経常的に得られるサービスの月額利用料の合計

© 2022 PLAID, Inc.

売上総利益率の大幅上昇とコストコントロールにより営業赤字幅は抑制

- プレイド単体の売上総利益率が大幅上昇し、販売管理費のコントロールにより営業赤字幅も削減
- エモーションテックは営業赤字を拡大する一方でプレイドは販売管理費をコントロールし、連結営業赤字は縮小





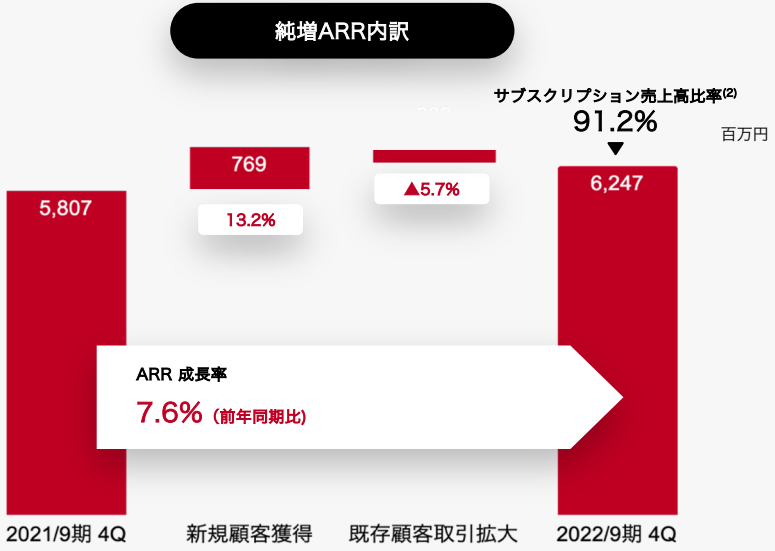
© 2022 PLAID, Inc.

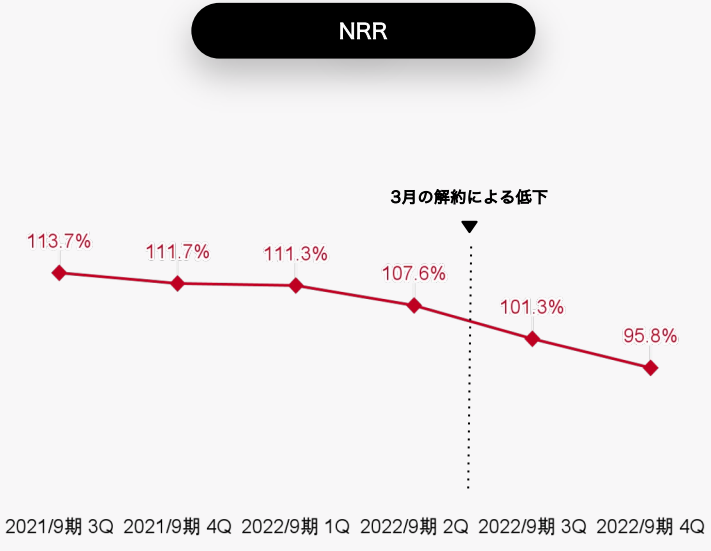
プレイド単体

 © 2022 PLAID, Inc.

新規顧客獲得がリードしARR(1)は成長軌道に回帰

- 新規顧客獲得の奏功に加え、Q3に比べ解約影響が抑制されたことにより、前期比のARRは増加
- Q3の解約により前四半期比ARRが減少した影響から、前年同期比のARR成長率が低い状態、NRR(3)は100%未満の状態が当面継続する





（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。既存の契約が更新のタイミングで全て更新される前提で、既存の契約のみから、期末月の翌月からの12ヶ月で得られると想定される売上高を表す指標 / 2.売上高のうち、経常的に得られるプロダクトの月額利用料の合計が占める割合 / 3. 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として算出。

© 2022 PLAID, Inc.

要因別の状況及び課題認識と取り組み

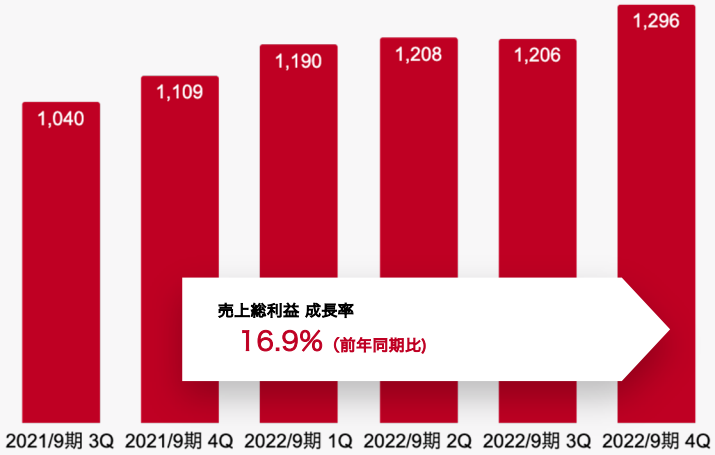
	要因別状況	課題認識と取り組み
新規顧客獲得 New customer acquistion	・新規顧客獲得は修正計画を若干上回った ・新規パイプラインは概ね良好な状態にある ・マーケティングの強化によりリード獲得数は上昇し、商談化チームの貢献により商談化率が向上している	・**セールス人材の獲得及び育成**：7月のオペレーション再構築・組織再編においてカスタマーサクセスへの人材アロケーションを優先させており、パイプラインに比べてセールス人材が不足している
既存顧客取引拡大 Gross Expansion	・既存顧客取引拡大は計画を超えた ・WebのアップセルやDatahubのクロスセルが進んだ	・**顧客による価値実感＝リテンションを優先**：アップセル・クロスセルによるMRR積み増しも重要ながら、まずは顧客のKARTE活用による価値実感向上を優先課題と認識 ・**新規プロダクトの既存顧客へのクロスセル**：BlocksやSignals、後述するMarketing Automationの寄与を期待
解約・ダウンセル Contraction	・修正計画を若干上回る解約・ダウンセルが生じた ・一方でカスタマーサクセスへの人材アロケーションとリーダーシップの明確化により、顧客の価値実感の状況が可視化され、その向上に向けた取り組みが適切に行われている	・**カスタマーサクセス・オペレーションの標準化**：顧客状態の適切な把握とサクセス・オペレーションの効率化を目指す ・**人員強化**：一部外部化しているオペレーションもあり、人材獲得による内製化などを進める

© 2022 PLAID, Inc.

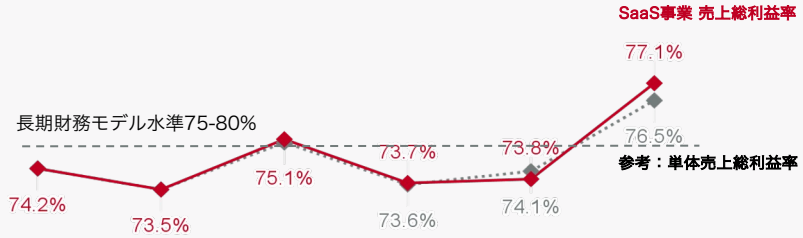
SaaS事業の売上総利益率は、サーバー利用の更なる効率化により大幅に向上

・ 新解析基盤の稼働による米ドル建てのサーバーコスト削減が、急速に進んだ円安の悪影響を打ち消し、売上総利益率の改善につながっている

売上総利益



SaaS事業 売上総利益率

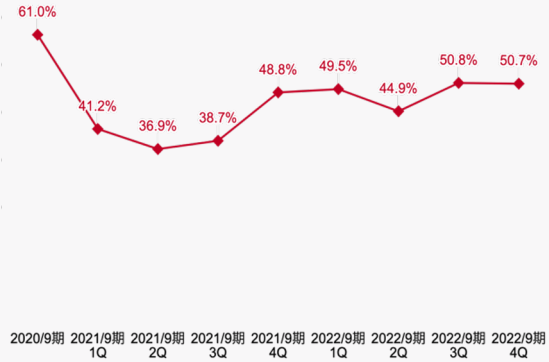


	2021/9期 3Q	2021/9期 4Q	2022/9期 1Q	2022/9期 2Q	2022/9期 3Q	2022/9期 4Q
JPY/USD(1)	108.62	110.21	107.75	114.63	124.56	128.73

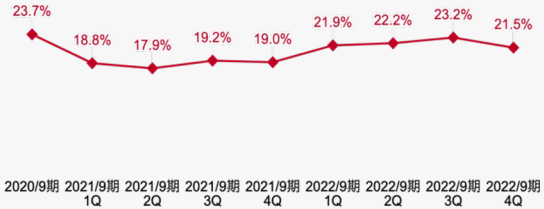
© 2022 PLAID, Inc.
(注) 1.為替ヘッジ適用後の実効レート

人員計画を踏まえた採用ペースの調整等により全ての比率の伸びが抑制

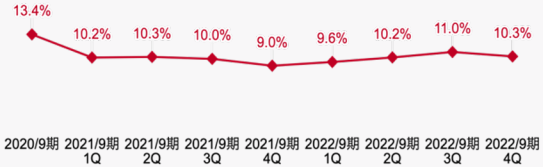
S&M(1)比率



R&D(2)比率



G&A(3)比率



© 2022 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

売上総利益増加と販管費抑制の結果、営業赤字幅が前四半期対比で縮小

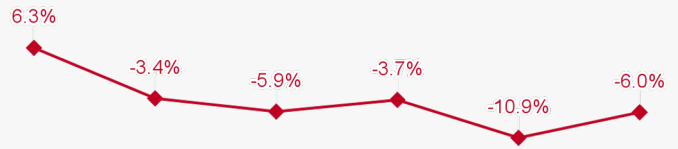
営業利益

百万円



2021/9期 3Q 2021/9期 4Q 2022/9期 1Q 2022/9期 2Q 2022/9期 3Q 2022/9期 4Q

営業利益率



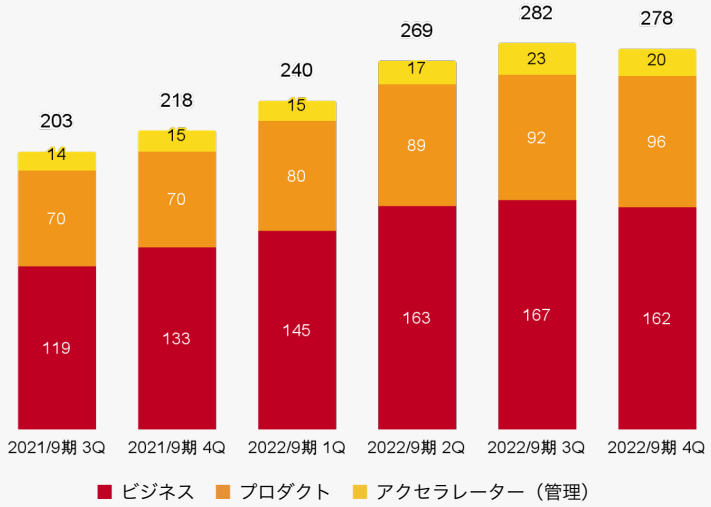
2021/9期 3Q 2021/9期 4Q 2022/9期 1Q 2022/9期 2Q 2022/9期 3Q 2022/9期 4Q

PLAID | © 2022 PLAID, Inc.

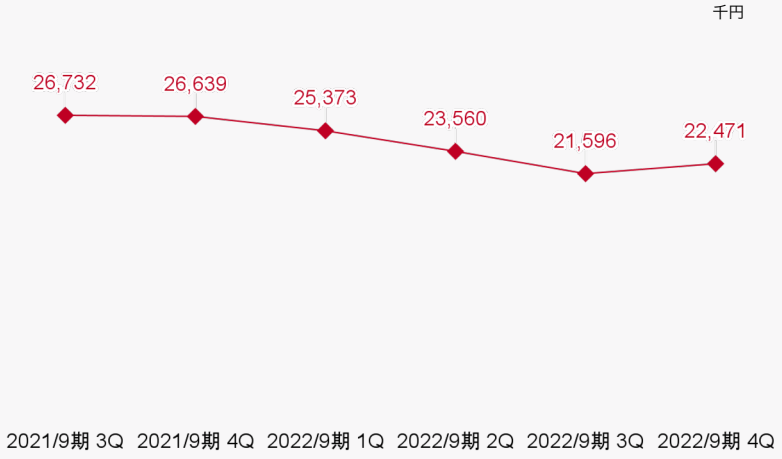
人材獲得は概ね計画通りの進捗

- 2022/9末の従業員数は278名と目標を僅かに下回ったが、人材獲得は概ね順調に進捗中
- 従業員一人あたりARRは、生産性向上に向けた各種取組を通じて今後引き上げていく方針

従業員数推移



従業員一人あたりARR

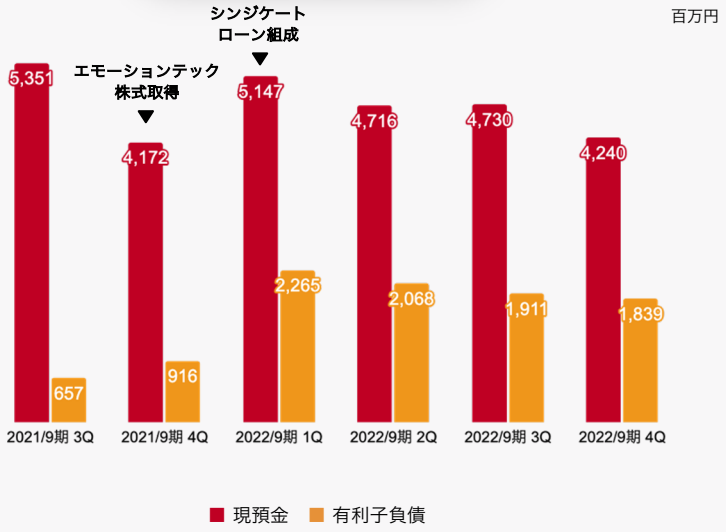


PLAID | © 2022 PLAID, Inc.

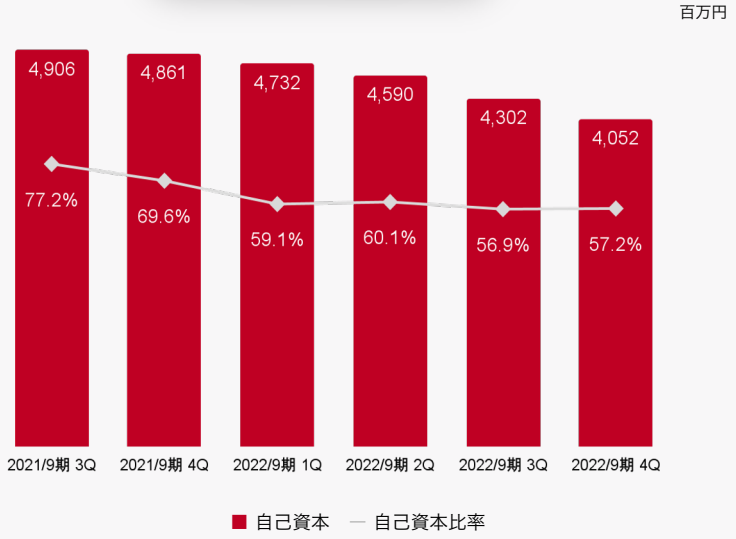
安全性の高いバランスシートと現金水準を維持している

・ 当四半期末時点で十分なネットキャッシュに加え5億円のコミットメント枠も保有しており、引き続き健全な水準

現預金及び有利子負債



ご参考：自己資本



© 2022 PLAID, Inc.

2022/9期 通期実績ハイライト（連結/単体）

1. Q3での解約による前期比ARRの低下という事態を受け、結果として顧客の価値実感を重視するオペレーション設計やカスタマーサクセスへの人材アロケーションを進め、事業基盤が強化された
2. 未曾有の円安が進行する局面にも関わらず、米ドル建てのサーバー費用が新解析基盤への移行によって削減され、売上総利益率が大きく改善した
3. 人材への投資は進めつつ、効率的な広告宣伝費や業務委託の運用により、販管費をコントロールし、業績予想に比べて、営業赤字幅を削減した
4. 昨年度末に連結化したエモーションテックが計画を大きく超える成長を実現した

© 2022 PLAID, Inc.

目次

1. 2022年9月期実績
2. 中長期成長に向けて
3. ビジネスアップデート
4. 2023年9月期業績予想
5. Appendix



© 2022 PLAID, Inc.

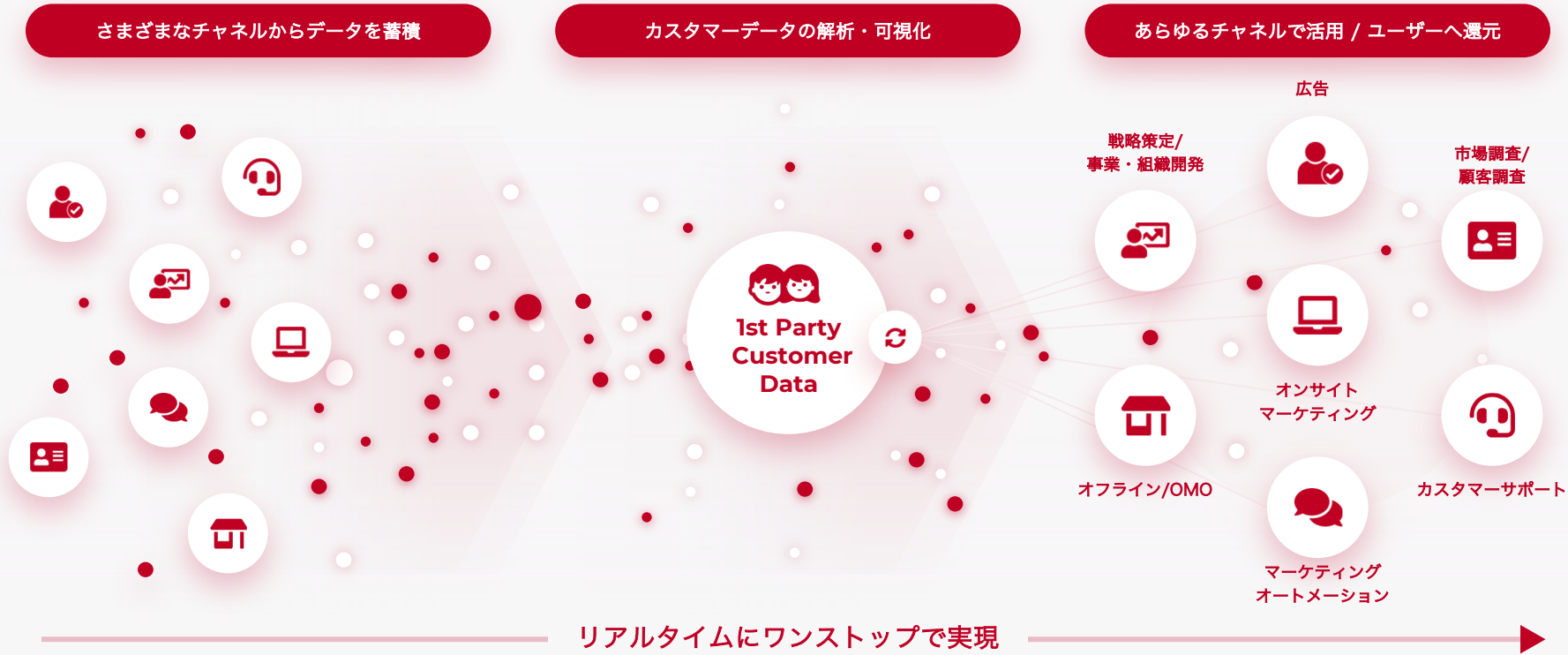
データによって
人の価値を
最大化する

人の発想力や柔軟性に敵うアルゴリズムはまだ存在しない。
だからこそ、人の創造性を引き出すテクノロジーで世界を変えていく。

© 2022 PLAID, Inc.

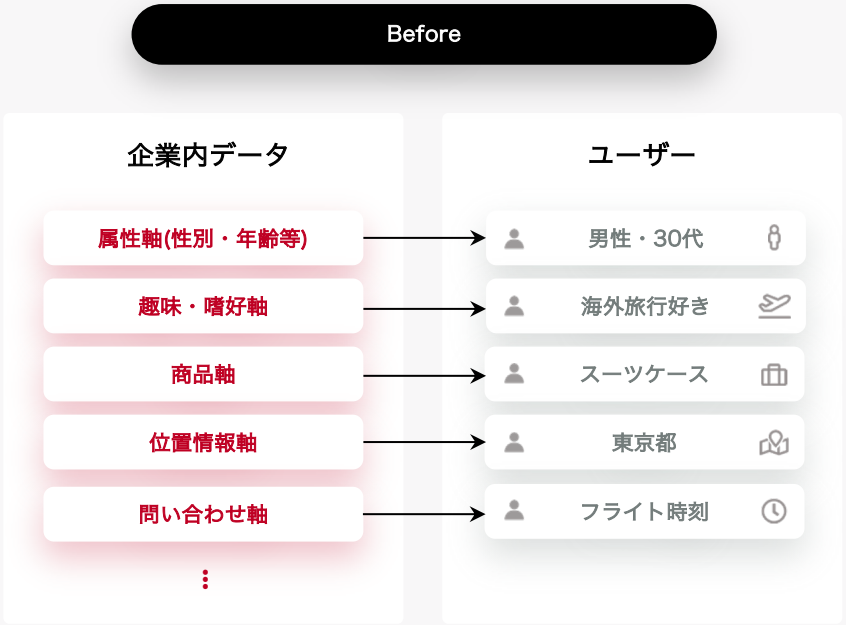
プレイドグループが目指す姿

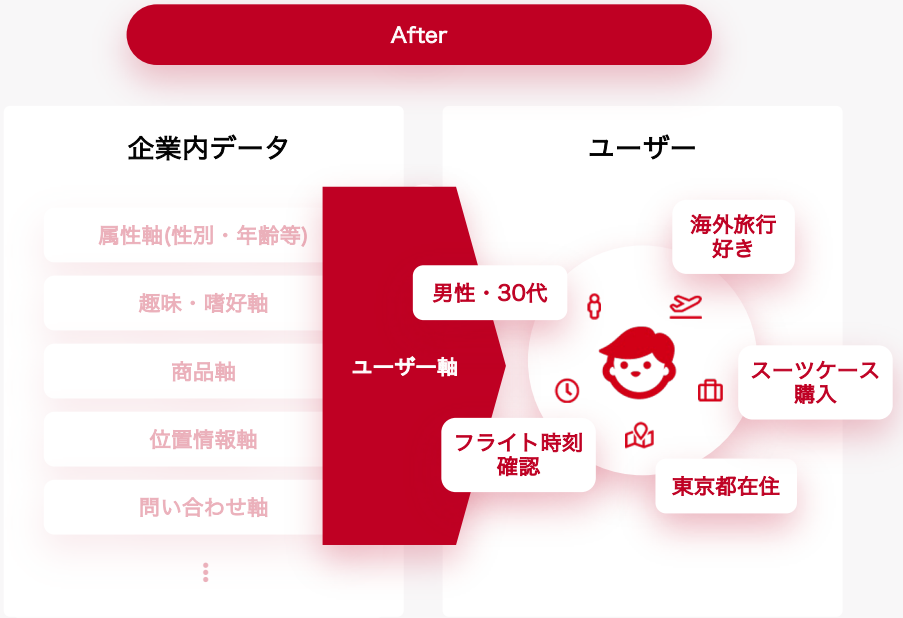
・ ”マルチチャネル × 1st Party Customer Data × リアルタイム” をワンストップで提供するデータ活用の新しいプラットフォーム



© 2022 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

© 2022 PLAID, Inc.

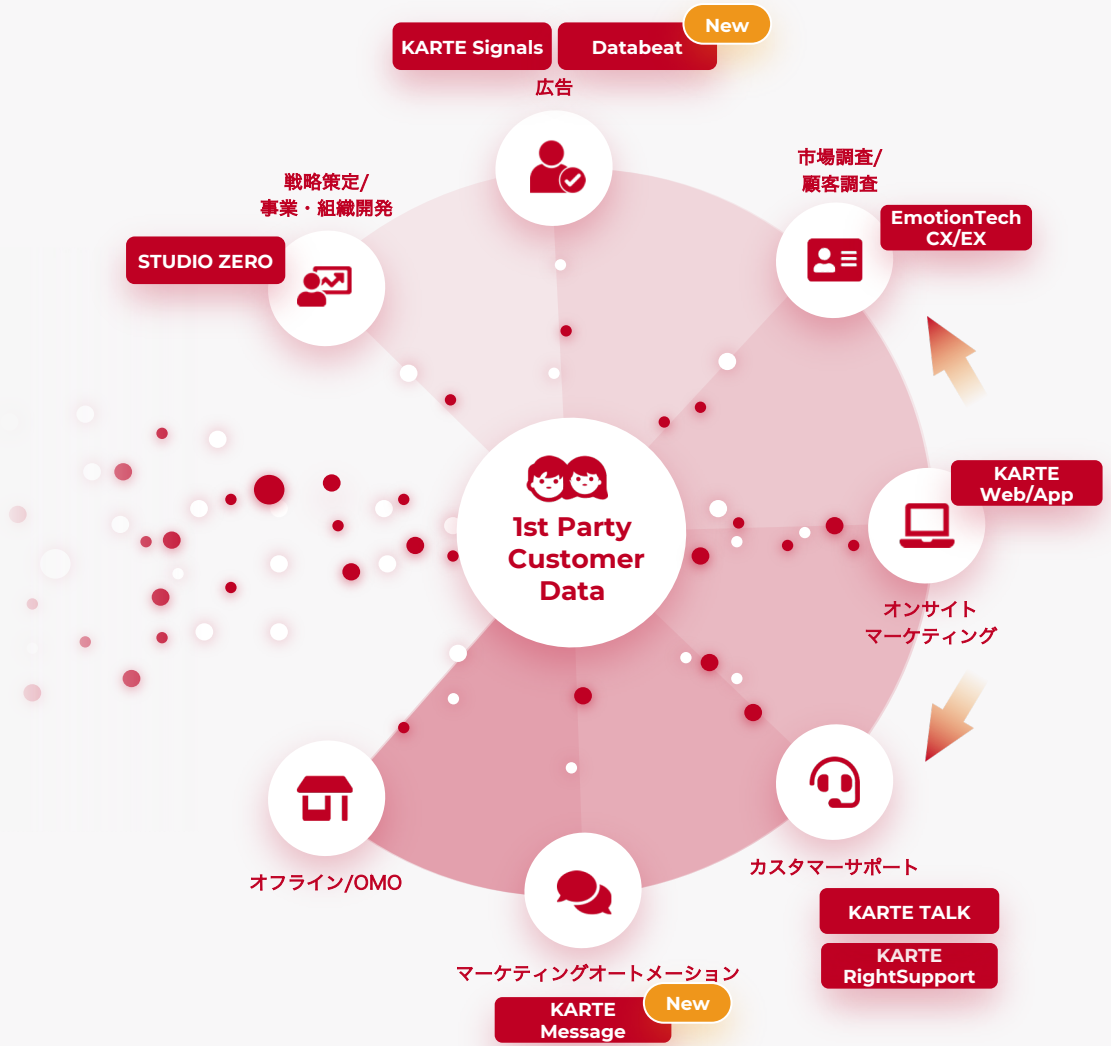
中長期成長に向けて

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リサーチ等、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を形成

”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



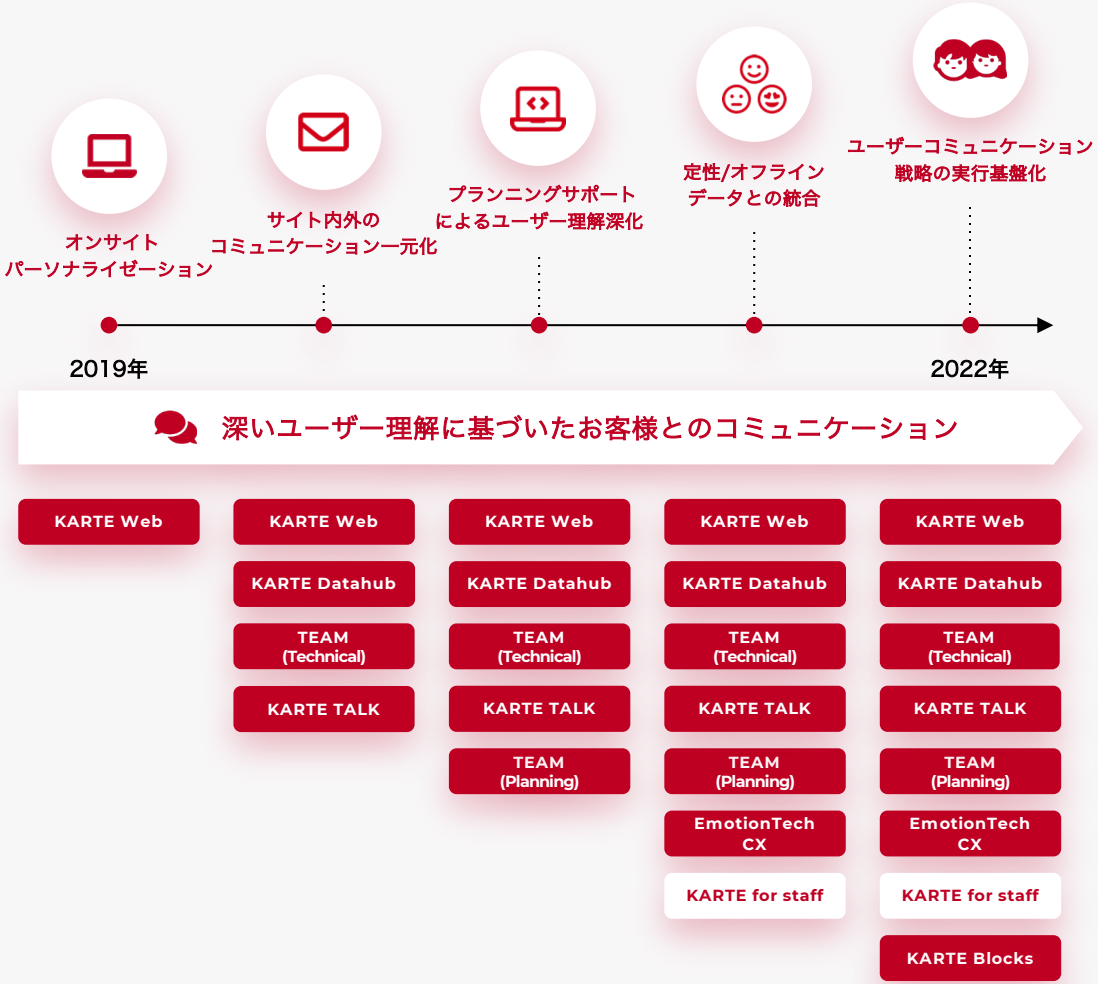
© 2022 PLAID, Inc.

ご活用事例

KOMEHYO

オンラインとオフラインそれぞれの良さを生かし、好奇心製造業として、お客様に心をときめく探索を届けたい

オンサイトマーケティングプロダクトから、深いユーザー理解に基づいたコミュニケーション戦略を実行させるカスタマーデータ基盤への位置づけの進化



© 2022 PLAID, Inc.

ご活用事例

KOMEHYO

顧客理解から始まる顧客体験構築・
顧客戦略の設計のモデルケースとして、
2022年7月開催のKARTE CX
Conference 2022にコメ兵様が登壇



© 2022 PLAID, Inc.

プレイドグループの領域別概要

領域		概要	主なプロダクト/サービス	2022/9期 売上高(1)
プレイド	KARTE領域	・ KARTEを中心に、企業のCX(2)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	6,507百万円
プレイド	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	43百万円
RT(3)/ET(4)/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	811百万円(5)

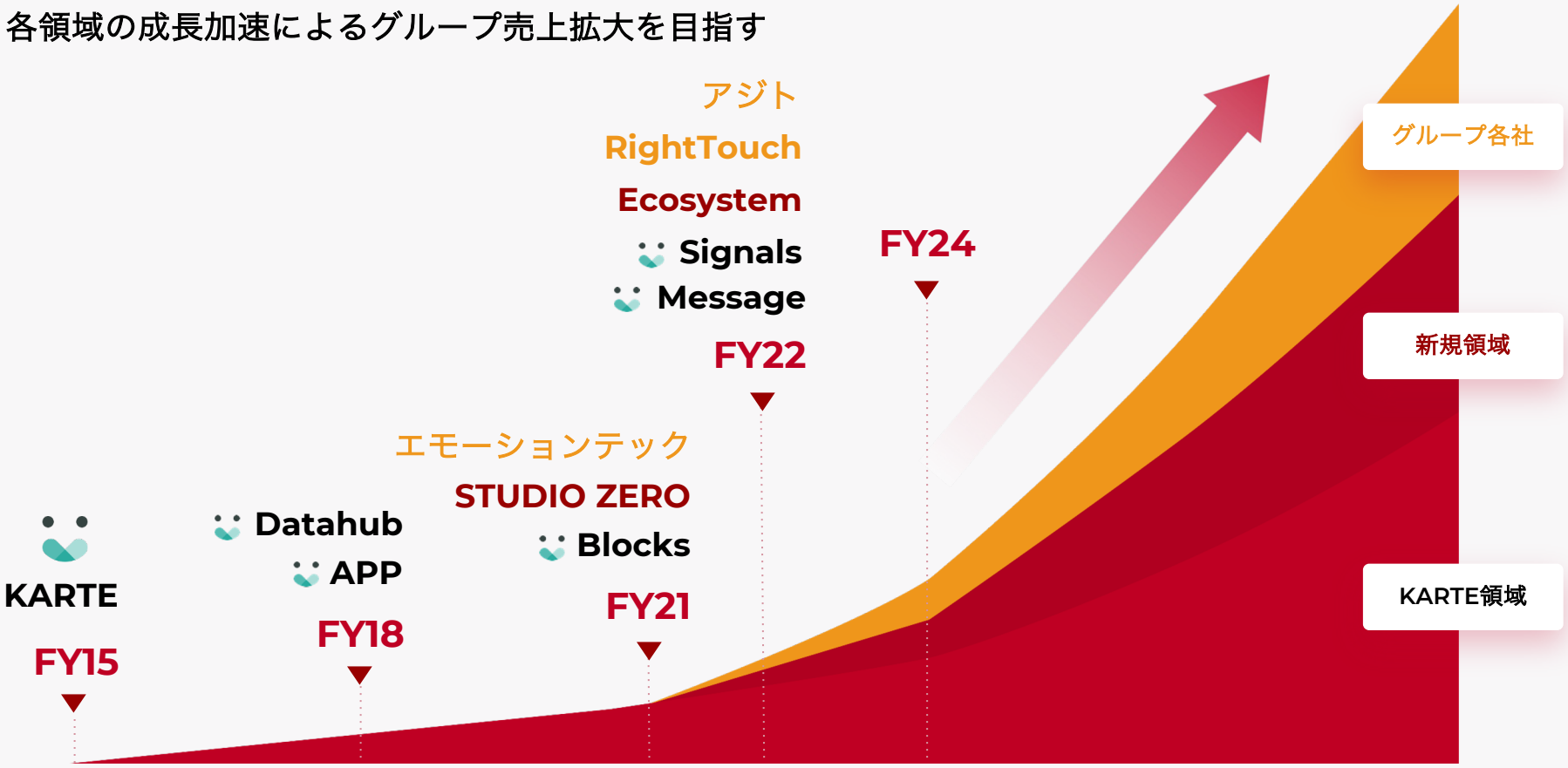
© 2022 PLAID, Inc.
（注）1. 連結調整前 / 2. Customer Experience（顧客体験）の略称 / 3. RightTouch社の略称 / 4. エモーションテック社の略称 / 5. RT及びETの合計額（アジト社の売上は2023/9期第2四半期より連結予定）

各領域が中期的に目指す状態と足許のフォーカス

領域		中期的に目指す状態	足許のフォーカス
プレイド	KARTE領域	・プロダクトやデリバリー力の進化により、企業のCX向上を支援する強固なプラットフォームが形成されている ・グループ全体の成長を牽引するコア領域として、高い生産性を生み出している	・プロダクトの磨き込みや新規開発 ・Marketing/Sales/Customer Successのオペレーション改革及び人員増強によるデリバリー力強化 ・各種制度設計など生産性向上に向けた仕組み構築
	新規領域	・CXに限らず、ユーザー視点のDX(1)やEX(2)向上支援に関する豊富な実績を有し、各業界において高いプレゼンスが確立されている	・API提供の強化や、Technology/Integration/ Businessパートナーとの共創による事例積み上げ ・Ecosystemは第一弾として小売業界向けのソリューション提供に集中、STUDIO ZEROは業界横断的にコンサルティングサービスを提供中
RT(3)/ET(4)/アジト	グループ各社	・各社が業界において高いプレゼンスを確立し、且つプレイドのプロダクトとの更なる融合により、プラットフォームの有力なチャネルとして機能している	・プロダクトの磨き込みや新規開発、人員増強を通じた市場開拓

 © 2022 PLAID, Inc. （注）1. Digital Transformationの略称 / 2. Employee Experience（従業員体験）の略称 / 3. RightTouch社の略称 / 4. エモーションテック社の略称

各領域の成長加速によるグループ売上拡大を目指す



© 2022 PLAID, Inc.

目次

1. 2022年9月期実績
2. 中長期成長に向けて
3. ビジネスアップデート
4. 2023年9月期業績予想
5. Appendix

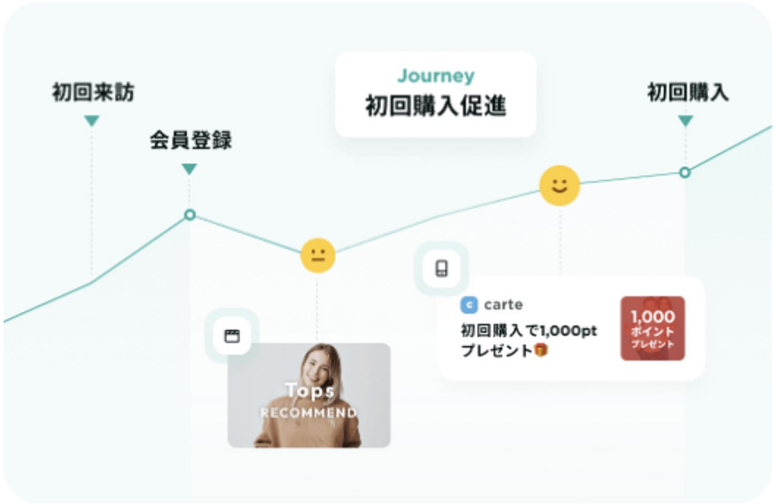


© 2022 PLAID, Inc.

KARTE領域

マーケティングオートメーション「KARTE Message」の提供開始

- 新規開発したカスタマージャーニー設計機能を用いてメールやアプリのプッシュ通知、SMSやLINE(1)など、自社サービス外にいるユーザーとのコミュニケーションを担うKARTE版マーケティングオートメーション「KARTE Message」β版を提供開始
- 顧客ニーズが強いプロダクトの提供を通じて、クロスセル推進と共に解約抑止を強化





ユーザーの体験を起点にシナリオを描き、
キャンバス上でユーザーの流れを俯瞰する事で改善に向けた次の一手を容易に

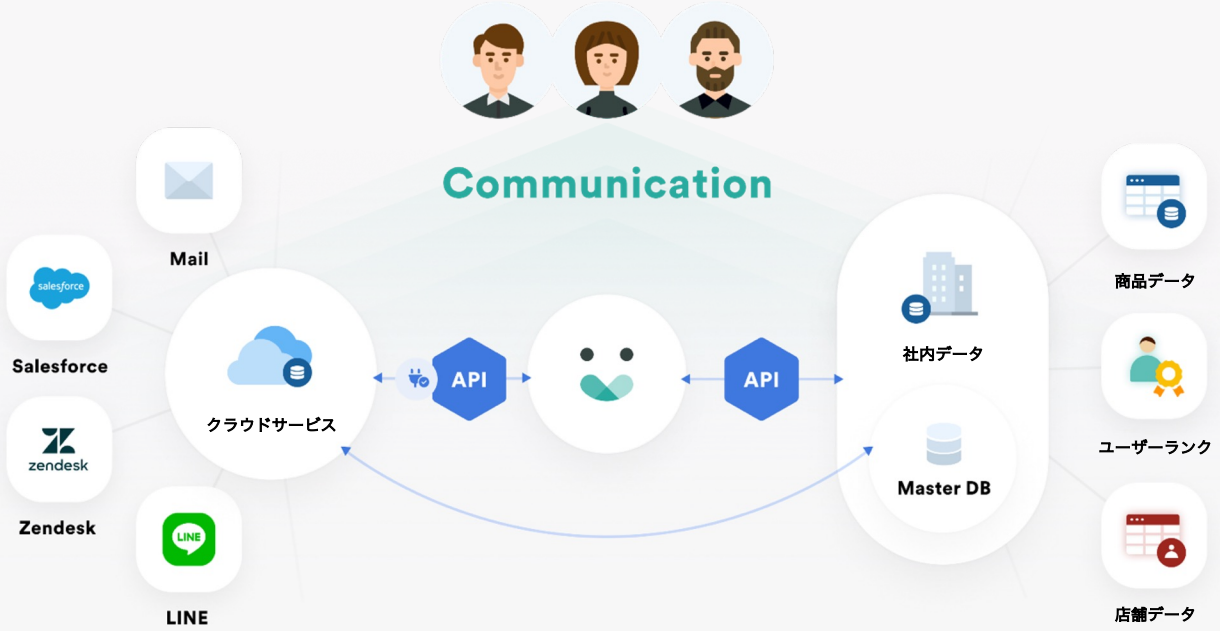
© 2022 PLAID, Inc.
（注）1. KARTE Messageのβ版開始時にはメールとアプリのプッシュ通知の機能を提供しており、SMSとLINEの機能は今後追加予定

パートナー企業と連携して築くPLAID Ecosystem

新規領域
（Ecosystem）

KARTEのCustomerDataをリアルタイムに他システムとつなげ事業課題の解決に

現在クライアント企業が利用中の様々なサービスとKARTEのCustomerDataをAPIでリアルタイムにつなげ、クライアント企業のサービス、事業成長、事業課題の解決に貢献



© 2022 PLAID, Inc.

新規領域
(Ecosystem)

株式会社アーバンリサーチ様 検証事例　フルカイテン社の連携による在庫課題解決

Step1　FULL KAITEN：在庫分析によりURの「隠れた売れ筋商品」を可視化



Step2　KARTE：「隠れた売れ筋商品」を最適なお客様に届ける独自のレコメンド施策を展開



効果(1)

購入金額	粗利率
119 %	115 %
CVR	**平均来訪単価**
131 %	160 %

お客様の声

株式会社アーバンリサーチ
執行役員デジタル事業本部デジタル営業部 部長 齊藤悟 氏

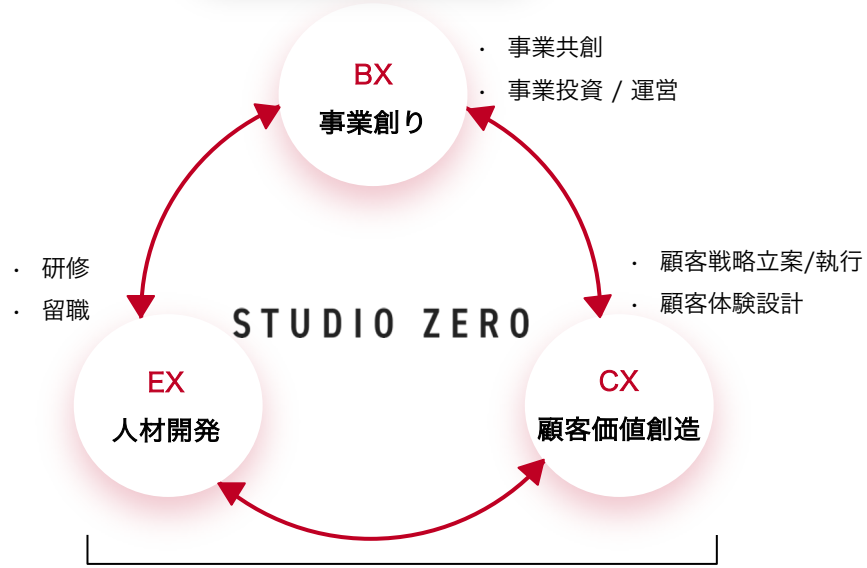
弊社にとって在庫問題は深刻な経営課題でした。今回のPoCを通じて、「隠れた売れ筋商品」を可視化するFULL KAITENと、リアルタイムで顧客データ解析を可能にするKARTEによって、これまで光の当たりにくかった商品も、それを買いたいと思うお客様やLTVが高いお客様にお届けすることができるようになりました。

© 2022 PLAID, Inc.
（注）1. 左記ステップを踏んだ施策とURがKARTEで通常実施しているレコメンド施策とを比較。（調査期間：2022年6月30日～8月10日）

新規領域
（STUDIO ZERO）

BX/CX/EXそれぞれを切り口とする大手企業との取引実績が着実に増加

サービス概観



人が育ち、ナレッジが蓄積される組織創り

主な取引実績

旅行/交通/運輸

JTB

Seibu Holdings

金融

損保ジャパン
SOMPO Innovation for Wellbeing

立ちどまらない保険。
三井住友海上
MS&AD INSURANCE GROUP

不動産

東京建物

総合商社

MITSUI&CO.

© 2022 PLAID, Inc.

グループ各社
（アジト）

アジトのグループジョイン

・ マーケティング関連データの抽出/更新/可視化を自動化する「Databeat」を提供するアジト社の発行済株式66.8%を取得

会社概要

会社名	アジト株式会社
所在地	東京都千代田区
設立	2018年9月
代表者	高井 康辰
従業員数	8名（2022年5月時点）
事業内容	Marketing Data Platform 「Databeat」の企画・開発・運営及びMarketing支援事業

取引概要

株式取得日	2022年10月12日
株式取得総額	2.25億円
株式取得比率	66.8%
取得方法	株式譲渡及び第三者割当増資引受
取得資金	手元現預金
連結業績影響	2023年9月期第1四半期より貸借対照表、同第2四半期より損益計算書を連結予定

© 2022 PLAID, Inc.

両社の統合によりインターネット広告運用を変革

グループ各社
（アジト）

PLAID

- KARTEの提供を通じた各業界のリーディング企業との取引
- 独自の解析タグによって適切に収集された1stパーティーカスタマーデータ
- データをユーザー軸で整形し、且つLTV軸による解析等を可能にする開発力

agito

- 国内最大級のインターネット広告媒体との接続数
- 広告媒体の各種広告データ（広告費や配信データ等）
- 広告代理事業で培われた知見・ノウハウと、それをプロダクトに反映する開発力

「短期的なCV(1)重視」から「LTV(2)等の本質的な価値重視」へのインターネット広告運用のシフト

（注）1. コンバージョンの略。主に会員登録や初回購入等を意味する
2. ライフタイムバリューの略。ユーザーが企業と取り引きを始めてから終了するまでの期間内にどれだけの利益をもたらすのかを算出したものを意味する

© 2022 PLAID, Inc.

目次

1. 2022年9月期実績
2. 中長期成長に向けて
3. ビジネスアップデート
4. 2023年9月期業績予想
5. Appendix



© 2022 PLAID, Inc.

2023年9月期業績予想

- **KARTE領域では**適切な投資をしつつも、その効率性や生産性も重視し、これまでの”growth”に重きを置いた運営から、長期財務モデルの実現を意識した**”profitable growth”へシフト**する
- **新規領域は**”エコシステム領域”と以前紹介した事業共創を担うZEROから成り、これらの領域は成長ステージであるため、**今期積極的な投資**を行う
- グループ各社に含まれるRightTouchとエモーションテックも**積極的な投資**を行うステージである
- 2025/9期には上記全て含む**連結調整後営業利益の黒字化**を目指す

（百万円）			2021/9期(1) 実績	2022/9期 実績	2023/9期 業績予想	増減
売上高	**連結**		--	**7,295**	**8,523**	**1,228**
		プレイド単体	5,444	6,551	7,401	850
		KARTE領域	5,444	6,507	7,173	666
		新規領域	--	43	228	185
		グループ各社	--	811	1,279	468
売上高成長率	**連結**		--	**34.0%**	**16.8%**	**▲17.2pt**
		プレイド単体	35.9%	20.3%	13.0%	▲7.3pt
		KARTE領域	35.9%	19.5%	10.2%	▲9.3pt
		新規領域	--	0.0%	419.1%	419.1pt
		グループ各社	--	0.0%	57.6%	57.6pt
調整後営業利益(2)	**連結**		--	**▲718**	**▲979**	**▲261**
		プレイド単体	170	▲429	▲487	▲58
		KARTE領域	170	▲350	▲200	150
		KARTE領域 除くサーバー未使用枠(3)	--	▲350	90	440
		新規領域	--	▲79	▲286	▲207
		グループ各社	--	▲302	▲491	▲189
ARR		KARTE領域	5,807	6,247	7,012	--
ARR増加額		KARTE領域	1,416	439	764	325
ARR成長率		KARTE領域	32.3%	7.6%	12.2%	4.7pt
JPY/USD(4)			107.31	118.92	140.47	21.55

（注）1. 単体決算 / 2. 2021/9期は調整前営業利益 / 3. P38ご参照/ 4. 2023/9期は為替ヘッジ後の想定実効レート

© 2022 PLAID, Inc.

2023年9月期業績予想 - KARTE領域のFY23及びそれ以降の成長についての考え方

KARTE領域の前年比売上高成長率10.2%はFY22 Q3のARR低下の影響が大きい

- FY21のARRが5,807百万円に対して、前期Q3の解約の影響などにより、当期売上高に影響の大きいFY22末のARRは6,247百万円（前年比7.6%）と大きく変わらない水準からのスタートとなった影響を大きく受けてしまっている

前年比ARR成長率12.2%はビジネス・オペレーションの再構築が完了していない影響が大きく、KARTEというプロダクトの潜在的成長可能性を表すものではない

- 昨年度Q3以降進めてきているビジネスオペレーションの再構築は現在進行形で、顧客の価値実感とそのためのカスタマーサクセスへの人材配置を最優先で進めているものの、セールスなど人材が不足している部分や、カスタマーサクセスのオペレーションも改善させている状況である
- 上記の結果、年度後半にARR成長を加速することを狙っている

KARTE領域の潜在成長率、そしてFY24以降の成長見通しはFY23の成長率を超える

- Marketing Automationなど新たなプロダクトの導入はKARTEの成長可能性とTAMを確実に広げている
- プロダクトの開発及び進化による提供価値の向上とビジネス・オペレーションを強化することにより、ARR増加額はFY21の1,416百万円を超えるものになるべきである

© 2022 PLAID, Inc.

2023年9月期業績予想 - 収益性についての考え方

A) 290百万円と想定されるサーバー未使用枠は新解析基盤の想定を超える効果によるものである

- Google社とは毎年年間契約を締結し、現在は12百万ドルの年間サーバー利用コミット額が存在しているが、これは過去のサーバー利用ボリュームから十分”使い切れる”水準と想定していたもの
- しかし、新解析基盤への移行後、サーバー利用の効率化が想定以上に進んだ結果、FY23のサーバー利用見通しから、12百万ドルのうち2.1百万ドル（290百万円）はサーバー費用として使いきれない見通しとなったので、当期においては研究開発的なものに投じる方針である
- 今後の契約においては、新解析基盤の影響を十分に加味し、このようなサーバー未使用枠を生じさせないようにしたい

B) FY23の円安によるサーバー原価増加の影響は251百万円程度と想定される

- FY22の為替ヘッジ考慮後の実効為替レートは1ドル118.92円に対して、FY23のそれは140.47円と想定しており、それによるFY23の売上原価増の影響は上記の通りである

KARTE領域、そしてプレイド単体の収益性は改善しつつある

- KARTE領域のFY23調整後営業利益予想は▲200百万円であり、サーバー未使用枠の290百万円を除けば90百万円の黒字となる
- プレイド単体のFY23調整後営業利益予想は▲487百万円であり、サーバー未使用枠の290百万円とサーバー原価増加の影響である251百万円を下回るものである

© 2022 PLAID, Inc.

プレイドグループの成長曲線と連結利益目標

各領域の成長を加速させていくと共に、
KARTE領域の収益性を高めることで
2025/9期での連結ベースの調整後営業利益黒字化を果たす



© 2022 PLAID, Inc.

目次

1. 2022年9月期実績
2. 中長期成長に向けて
3. ビジネスアップデート
4. 2023年9月期業績予想
5. Appendix



© 2022 PLAID, Inc.

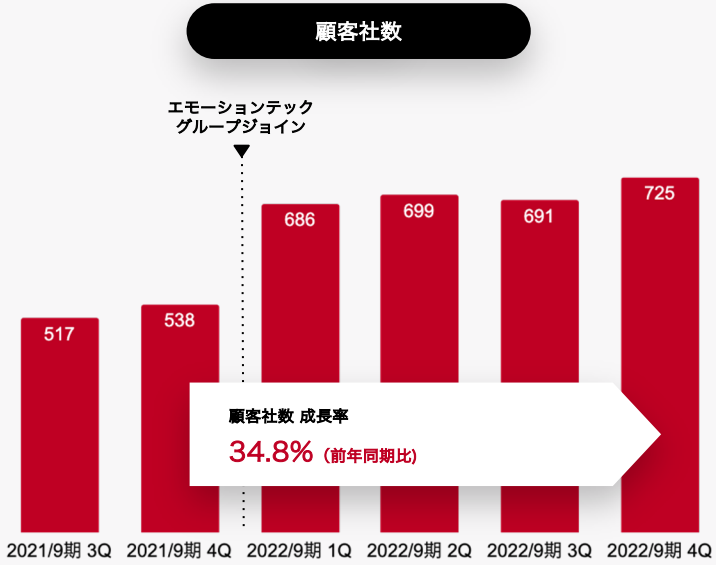
財務情報

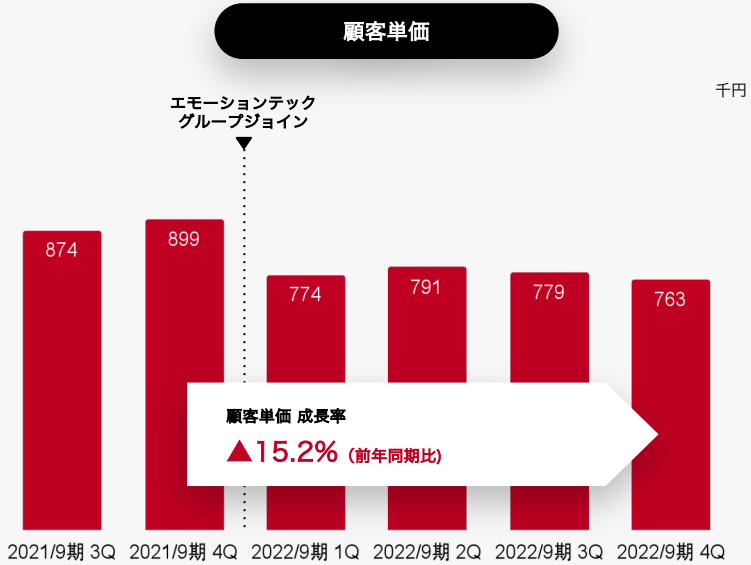
 © 2022 PLAID, Inc.

グループ全体

顧客社数(1)(2)及び顧客単価(3)

- プレイド単体の新規顧客獲得、解約抑制が前年同期比で好調に推移し、顧客社数が増加
- 2022/9期 4Q及び2023/9期は、新規顧客獲得及び解約率低下にフォーカス方針であり、顧客単価拡大要素となるアップセル/クロスセルは2024/9期から本格化させる方針





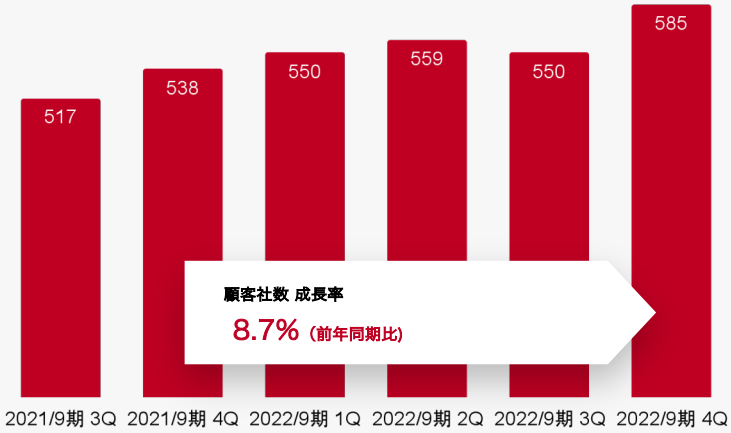
© 2022 PLAID, Inc.
(注) 1.プレイド、エモーションテックの双方で取引がある顧客は1社として集計 / 2.各期末時点のプロダクト導入顧客社数の合計 / 3.各期末時点の月次サブスクリプション売上高を顧客社数で除して算出

プレイド単体

顧客社数(1)及び顧客単価(2)

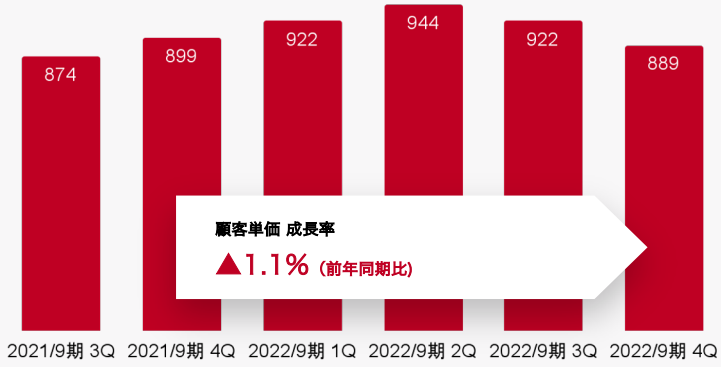
- 新規顧客獲得、解約抑制ともに前年同期比で好調に推移し顧客社数が増加
- 2022/9期 4Q及び2023/9期は、新規顧客獲得及び解約率低下にフォーカスしており、顧客単価拡大要素となるアップセル/クロスセルは2024/9期から本格化させる方針

顧客社数



顧客単価

千円



© 2022 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

Appendix

損益計算書（会計期間）(1)

（百万円）	2022/9期 4Q	2021/9期 4Q	YoY	2022/9期 3Q	QoQ
売上高	**1,876**	**1,509**	**+24.3%**	**1,801**	**+4.1%**
サブスクリプション売上高（プレイドSaaS）	1,546	1,432	+8.0%	1,533	+0.9%
サブスクリプション売上高（その他）	94	-	-	92	+3.0%
その他	234	77	+204.1%	176	+33.1%
売上総利益	**1,417**	**1,109**	**+27.7%**	**1,300**	**+8.9%**
売上総利益率	75.5%	73.5%	+2.1pt	72.2%	+3.3pt
販売費及び一般管理費	**1,665**	**1,160**	**+43.6%**	**1,631**	**+2.1%**
対売上高比率	88.8%	76.8%	+11.9pt	90.5%	▲1.8pt
広告宣伝費	235	208	+13.0%	168	+40.2%
対売上高比率	12.6%	13.8%	▲1.2pt	9.3%	+3.2pt
人件費	925	611	+51.2%	907	+2.0%
対売上高比率	49.3%	40.5%	+8.8pt	50.3%	▲1.0pt
地代家賃	90	77	+17.1%	91	▲0.3%
対売上高比率	4.8%	5.1%	▲0.3pt	5.1%	▲0.2pt
販売手数料	31	32	▲2.4%	31	▲0.7%
対売上高比率	1.7%	2.1%	▲0.5pt	1.8%	▲0.1pt
のれんの償却額	40	-	-	40	-
対売上高比率	2.1%	0.0%	+2.1pt	2.2%	▲0.1pt
その他	342	229	+48.8%	393	▲13.0%
対売上高比率	18.2%	15.2%	+3.0pt	21.8%	▲3.6pt
営業利益	**▲248**	**▲50**	**-**	**▲330**	**-**
営業利益率	▲13.3%	▲3.4%	▲9.9pt	▲18.3%	+5.1pt
営業外収益	**1**	**0**	**+39.5%**	**0**	**+106.6%**
営業外費用	**15**	**69**	**▲77.3%**	**39**	**▲59.5%**
経常利益	**▲263**	**▲119**	**-**	**▲369**	**-**
親会社株主に帰属する当期純利益	**▲253**	**▲47**	**-**	**▲336**	**-**

（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

© 2022 PLAID, Inc.

Appendix

損益計算書（累計期間）(1)

（百万円）	2022/9期	2021/9期	YoY
売上高	**7,295**	**5,444**	**+34.0%**
サブスクリプション売上高	6,140	5,191	+18.3%
サブスクリプション売上高（その他）	332	-	-
その他	822	253	+224.1%
売上総利益	**5,367**	**3,993**	**+34.4%**
売上総利益率	73.6%	73.3%	+0.2pt
販売費及び一般管理費	**6,249**	**3,822**	**+63.5%**
対売上高比率	85.7%	70.2%	+15.5pt
広告宣伝費	679	467	+45.3%
対売上高比率	9.3%	8.6%	+0.7pt
人件費	3,394	2,240	+51.5%
対売上高比率	46.5%	41.2%	+5.4pt
地代家賃	346	310	+11.6%
対売上高比率	4.7%	5.7%	▲1.0pt
販売手数料	129	116	+11.1%
対売上高比率	1.8%	2.1%	▲0.4pt
のれんの償却額	160	-	-
対売上高比率	2.2%	0.0%	+2.2pt
その他	1,539	687	+124.0%
対売上高比率	21.1%	12.6%	+8.5pt
営業利益	**▲882**	**170**	**-**
営業利益率	▲12.1%	3.1%	▲15.2pt
営業外収益	**3**	**6**	**▲50.8%**
営業外費用	**104**	**283**	**▲63.2%**
経常利益	**▲983**	**▲105**	**-**
特別損失	**20**	**70**	**▲70.2%**
親会社株主に帰属する当期純利益	**▲930**	**▲106**	

（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

© 2022 PLAID, Inc.

Appendix

貸借対照表(1)

(百万円)	2020/9期	2021/9期	2022/9期
流動資産合計	2,642	4,956	5,148
現金及び預金	2,091	4,172	4,240
受取手形及び売掛金	475	645	710
その他	75	138	197
固定資産合計	426	2,027	1,942
流動負債合計	1,084	1,640	1,881
固定負債合計	380	390	1,139
純資産合計	1,604	4,953	4,070

(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 | © 2022 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
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲1,012	410	▲809
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲167	▲1,330	▲135
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,897	2,999	1,012
現金及び現金同等物の増減額	717	2,080	68
現金及び現金同等物の期末残高	2,091	4,172	4,240

（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 | © 2022 PLAID, Inc.

Appendix

販売費及び一般管理費内訳
（プレイド単体）

（百万円）	2020/9期	2021/9期 1Q	2021/9期 2Q	2021/9期 3Q	2021/9期 4Q	2022/9期 1Q	2022/9期 2Q	2022/9期 3Q	2022/9期 4Q
S&M	2,443	497	488	542	737	785	736	827	859
対売上高比率	61.0%	41.2%	36.9%	38.7%	48.8%	49.5%	44.9%	50.8%	50.7%
R&D	951	227	237	269	286	346	364	377	363
対売上高比率	23.7%	18.8%	17.9%	19.2%	19.0%	21.9%	22.2%	23.2%	21.5%
G&A	538	123	135	140	136	151	167	178	175
対売上高比率	13.4%	10.2%	10.3%	10.0%	9.0%	9.6%	10.2%	11.0%	10.3%

© 2022 PLAID, Inc.

Appendix

長期財務モデル(1)
（プレイドSaaS事業）

	2020/9期	2021/9期	2022/9期	長期財務モデル
売上総利益率	71.2%	73.3%	76.5%	75-80%
S&M	61.0%	41.6%	50.7%	25-30%
R&D	23.7%	18.7%	21.5%	18-20%
G&A	13.4%	9.8%	10.3%	8-10%
営業利益率	▲26.9%	3.1%	▲6.0%	20-25%

（注）1.長期財務モデルは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する。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る。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ない

© 2022 PLAID, Inc.

会社概要

 © 2022 PLAID, Inc.

当社概要

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）	338名（2022年9月末時点）
事業内容	CX(1)プラットフォーム「KARTE」の提供



（注）1.Customer Experience（カスタマーエクスペリエンス）の略語であり、一般的に「顧客体験」と訳されるが、顧客がよいと感じられる体験、つまり「顧客が体験して得られる価値」までも含めて定義

© 2022 PLAID, Inc.

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



© 2022 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

PLAID | © 2022 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

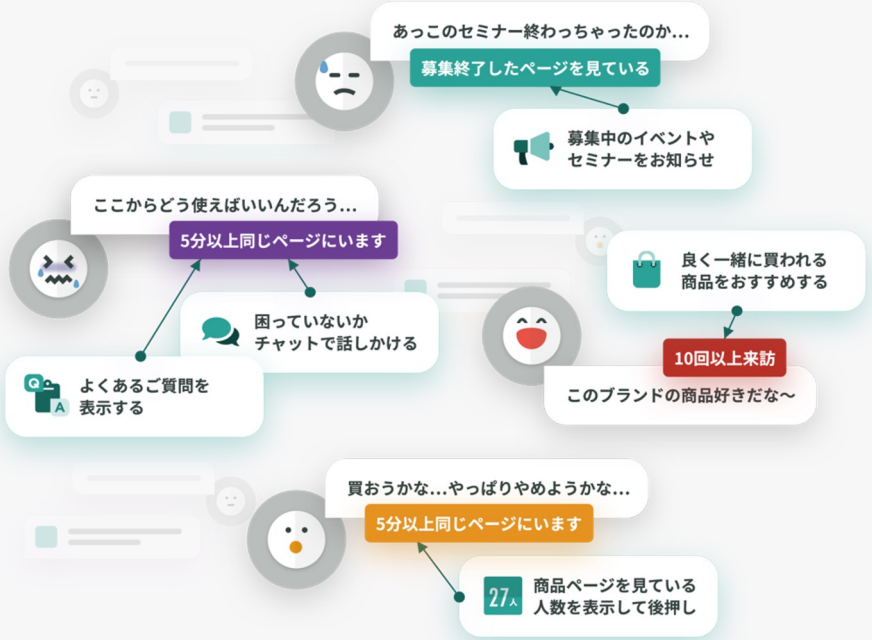


© 2022 PLAID, Inc.

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

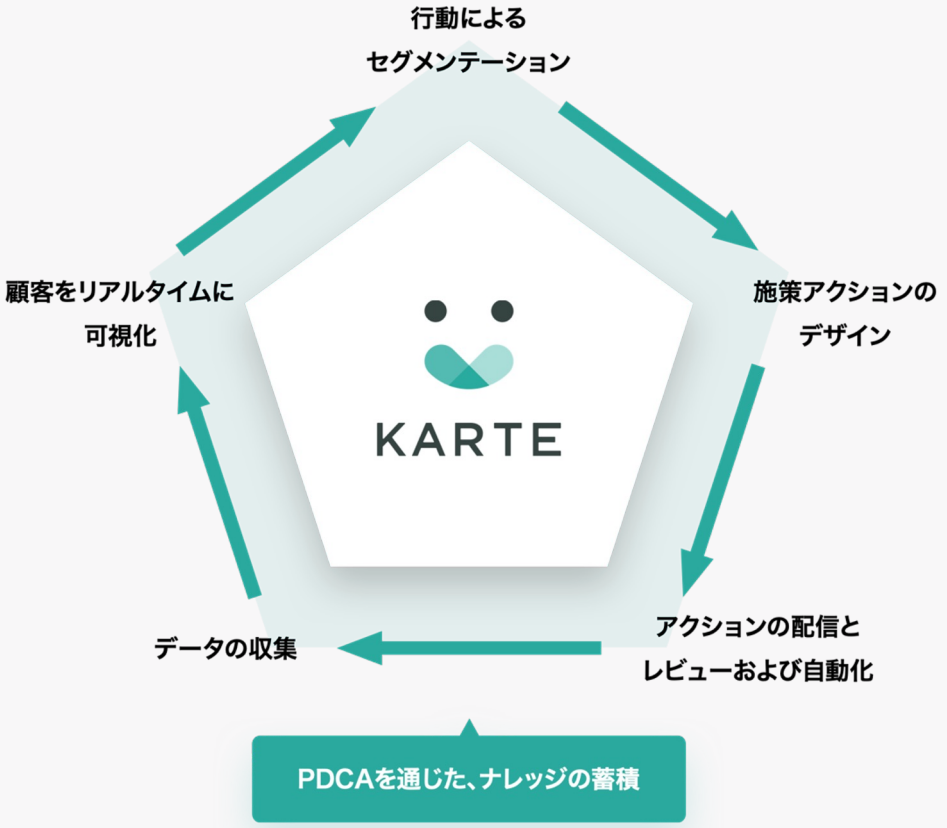


© 2022 PLAID, Inc.

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



© 2022 PLAID, Inc.

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）

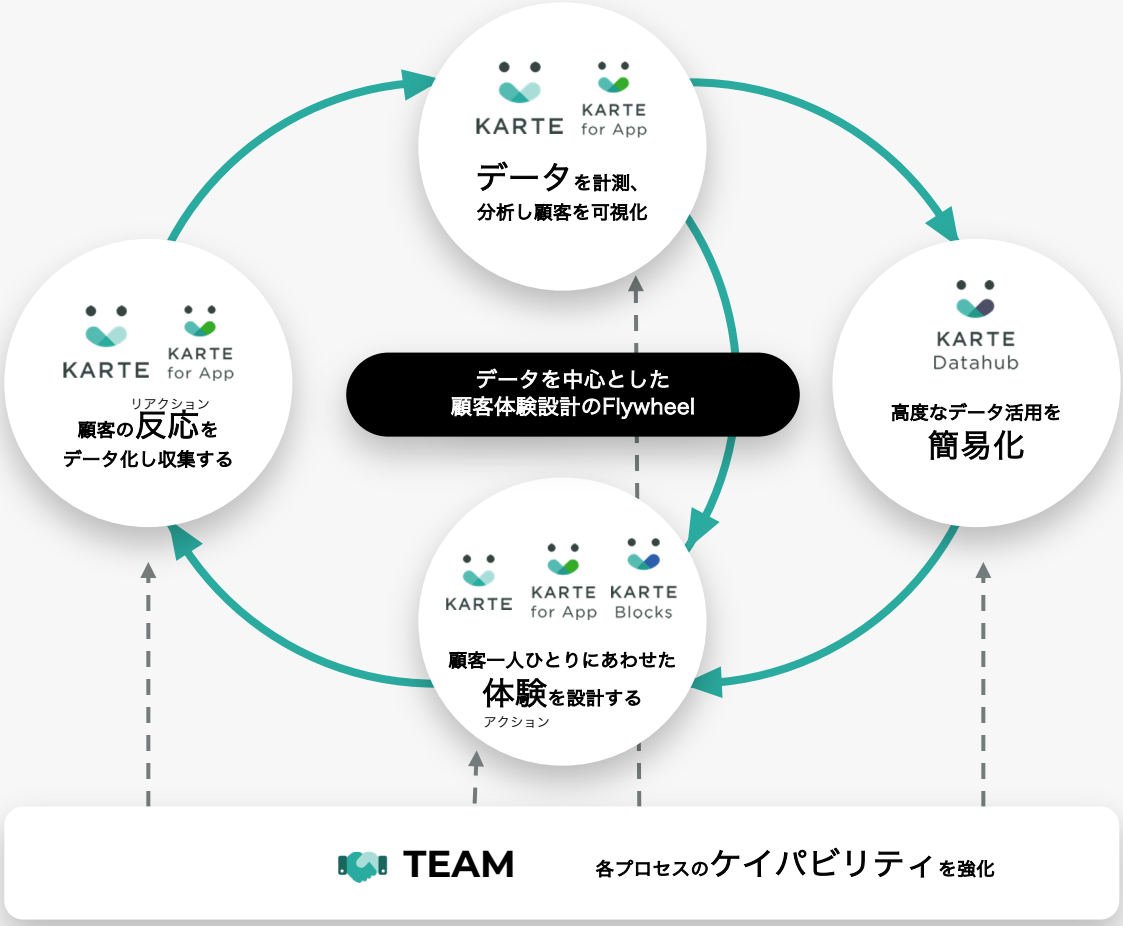


© 2022 PLAID, Inc.

カスタマーデータを中心とした顧客体験設計支援に注力

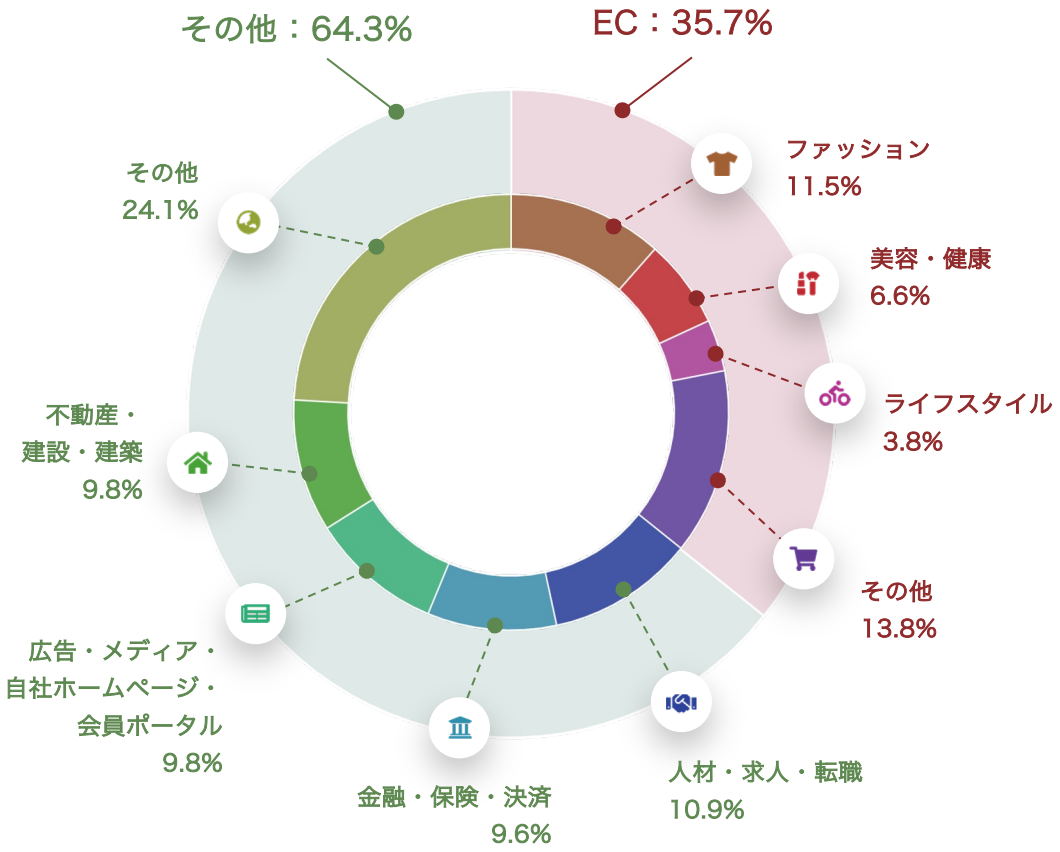
顧客体験価値向上は、データの計測・統合・分析と、分析を通じた顧客の可視化・解像度向上、顧客一人ひとりに合わせた体験設計、リアクション収集の循環により実現する

プレイドは各プロセスに対してプロダクトやサービスを提供している



© 2022 PLAID, Inc.

契約件数の業界別割合（1）



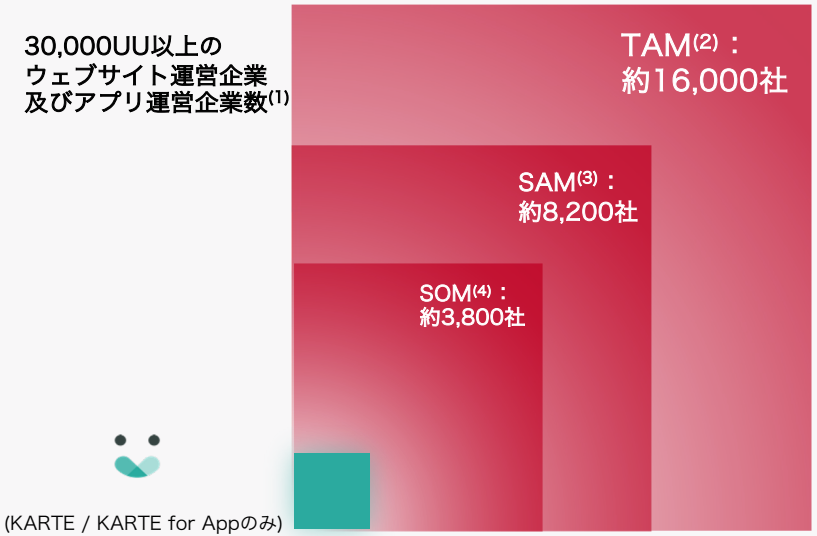
（注）1.2022年9月末時点における各業界の導入ウェブサイト及びスマートフォンアプリ数の合計を全ての導入ウェブサイト及びスマートフォンアプリ数の合計で除して算出

© 2022 PLAID, Inc.

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：
2022年9月期第4四半期末時点顧客社数 585社

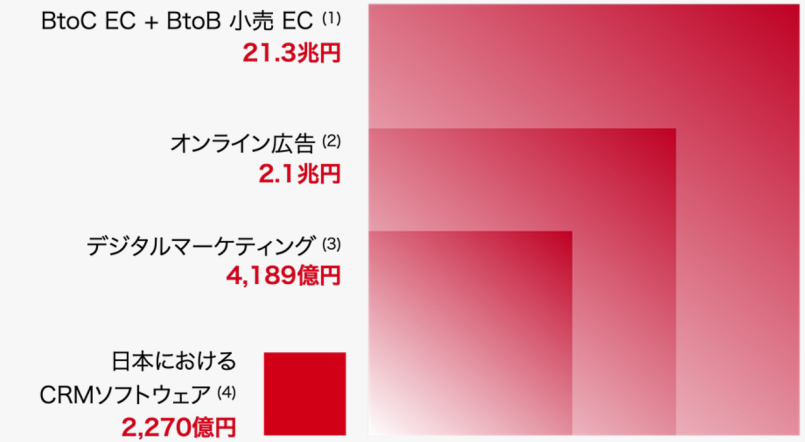


（注）1.2019年2月時点のSimilar Web社のデータに基づく、30,000UU以上の日本のWebサイト運営企業、及び2021年6月時点のAppannie社のデータに基づく、365日以内にupdate履歴があり且つ5,000ダウンロードされたスマートフォンアプリの国内の運営企業をKARTE・KARTE for Appの導入可能性のある企業と定義 / 2. TAM = Total Addressable Marketの略であり、（注1）に記載の基準により算出した、ウェブサイト並びにスマートフォンアプリの国内の運営企業数の総和 / 3. SAM = Service Addressable Market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

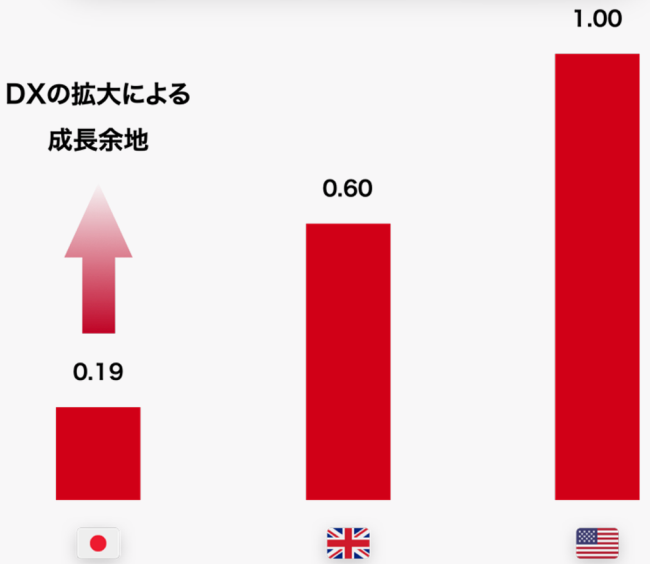
© 2022 PLAID, Inc.

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

© 2022 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

PLAID | © 2022 PLAID, Inc.

現状のデジタルマーケティングの課題

顧客目線

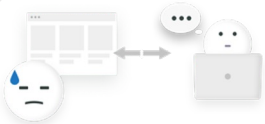


ウェブサイトが複雑化し、
必要な情報にたどり着きづらく
なっている



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

© 2022 PLAID, Inc.

セキュリティ・プライバシー保護

当社が事業で扱う情報資産は企業の貴重な情報であり、これを保護するためのセキュリティ及びプライバシー・個人情報保護等への取組みは極めて重要であるとの認識の下、当社では各種対応を行っている。現在では大手金融機関等をはじめとした多くの企業に当社サービスをご利用いただいている

セキュリティ





認証
ISMS(ISO27001)、クラウドセキュリティ認証(ISO27017) 等、複数の認証を取得

SLA
KARTEでは99.5%の稼働率をSLAとして設定

冗長化
原則として全てのサーバーを冗長化し、耐障害性を高めている

暗号化
KARTEとの通信はhttps(TLS1.3)を用いており、全て暗号化

自動テスト
マルチブラウザテストを含む数時間以上の自動テストに加え、人の目によるマニュアルテストも実施

オペレーション
デプロイ・サーバー操作など日々のオペレーションをコマンド等により自動化することで、ヒューマンエラーを排除

権限設定
KARTEではユーザーごとに細かく権限設定を行うことが可能

オートスケール
負荷に応じて自動でサーバー数が追加され、常に安定した状態で稼働

監視
クラウドを含めたインスタンス・データベースなどのコンポーネントは全て監視され、異常があれば即時に対応できるフローを用意

プライバシー・個人情報保護



認証
プライバシーマークを取得済み

パーミッションの自由度
KARTEへ送信するデータはお客様のプライバシーポリシーに合わせた自由な設計が可能

お客様への注意喚起等
お客様に対して、プライバシー・個人情報保護への取組みについて注意喚起し、ご同意いただく等、法律の要請を超えた対応を行っている

オプトアウト
トラッキングの停止を希望するエンドユーザー向けにオプトアウトのページを設け、周知に努めている

 © 2022 PLAID, Inc.

Maximize the value of people with the power of data

 © 2022 PLAID, Inc.