



株式会社プレイド

2025年9月期第1四半期決算説明会

2025年2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、2025年9月期第1四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フォームもご用意しておりますので、随時テキストでご質問を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: はい、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1四半期実績についてご説明させていただきます。

まずは実績のサマリーでございます。

2025年9月期 第1四半期実績

財務実績サマリー

百万円		2024/9期 1Q	2025/9期 1Q	前年同期比
売上高	連結	2,531	3,190	+26.0%
	プレイド単体	2,270	2,889	+27.3%
	グループ会社	390	462	+18.4%
	連結調整額	-129	-161	-
売上総利益率 ⁽¹⁾	連結	71.6%	73.3%	+1.7pt
	プレイド単体	71.7%	70.5%	-1.2pt
	KARTE領域 ⁽⁴⁾	75.6%	76.3%	+0.7pt
調整後営業利益 ⁽²⁾	連結	44	476	+981.8%
	プレイド単体	172	600	+248.8%
	グループ会社	-137	-132	-
	連結調整額	9	8	-
ARR ⁽³⁾	連結	8,402	10,516	+25.2%
	プレイド単体	7,558	9,226	+22.1%



© 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

昨年度からの良い流れを引き継ぎまして、大変良好な1Qの決算であったと思っております。

連結の売上高は、前年同期比26%成長の31億9,000万円で着地いたしました。

そのうち、プレイド単体の売上高が前年同期比27.3%成長の28億8,900万円でございまして、全体の成長を牽引しております。

連結の売上総利益率は73.3%と、引き続き良好な水準で推移しております。

連結の調整後営業利益は4億7,600万円で着地いたしまして、前年同期の4,400万円から大幅な増益となっております。こちらも、プレイド単体が全体を牽引しております。プレイド単体の調整後営業利益は前年同期比248.8%成長の6億円と、こちらも大幅な増益で着地しております。

サブスクリプション売上、サービスコンサル売上がともに好調に推移したこと、ならびに、全社的に進めております販管費の効率的な投資が継続できていることに加えまして、後ほど詳細を申し上げますが、一部のブランディング投資の実施時期を2Q以降に見直したことによりまして、大幅な増益となっているものでございます。

また、グループ会社につきましても、全般的に良好に推移していると捉えております。

エモーションテックの経営改革、こちらが昨年度より始動しておりますが、順調に進捗していることに加えまして、RightTouch、アジトのサブスクリプション売上高が力強く成長しております。

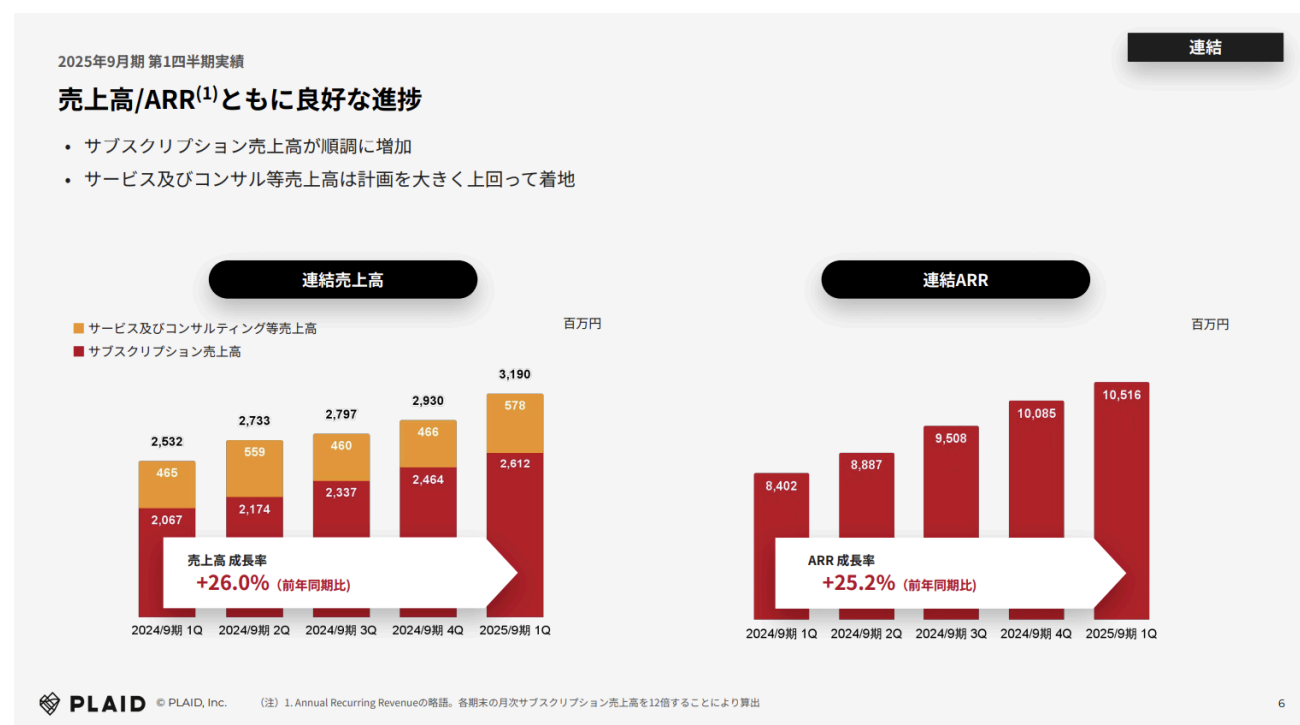
1Qのグループ会社の売上高成長率は、前年同期比18.4%となっておりますが、サブスクリプション売上高にフォーカスしてみますと、前年同期で約50%と高い成長を見せております。

グループ会社の全体の売上に占める、このサブスクリプション売上、この割合が去年は約5割程度でしたが、直近では6割、7割まで向上してきておりますので、業績の安定性が着実に増してきていると捉えております。

以上から、プレイド単体、グループ会社ともに全般的に堅調な決算であったと思っております。

それでは、ここから、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。



第1四半期の連結の売上高は、先ほど申し上げた通り、前年同期比26%成長の31億9,000万円でございます。

右のグラフ、ARR、こちらが堅調に推移しておりまして、前年同期比25.2%の成長ということでございます。それに伴いまして、サブスクリプション売上高も堅調に増加しております。

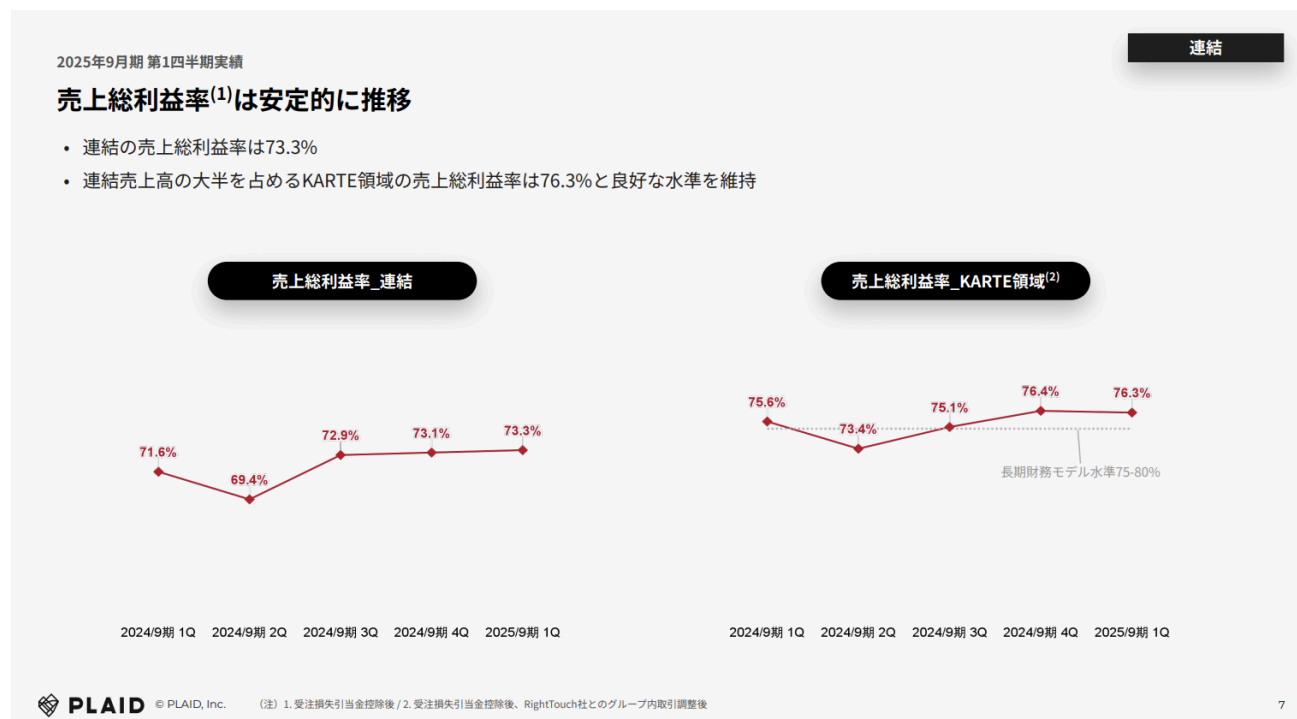
サービスコンサル売上高も5億7,800万円と、さらに、その売上規模を拡大させております。

特に好調なのが、プロフェッショナルサービスのPLAID ALPHAでございまして、私どもの計画を大きく上回って着地いたしました。

PLAID ALPHAは、当社が提供するプロダクト、このKARTEの強みである高い拡張性と機能性を最大限に引き出しながら、KARTEの活用を高度化させていく、いわゆる伴走型のリカーリングのプロフェッショナルサービスということでございます。

昨年度、このPLAID ALPHAの事業を本格化させて以降、お客様からの非常に強い需要があるということに加えて、KARTEのプロダクト販売との間に高いシナジー効果があるというふうにも実感しておりますので、適切なペースでデリバリーの体制を拡充しながら、その事業規模をしっかりと拡大させていきたいと考えております。

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73.3%となりました。連結売上高の大半を占めておりますKARTE領域、つまりKARTEの販売とPLAID ALPHAを合計した売上総利益率は76.3%と、引き続き良好な水準で推移しております。

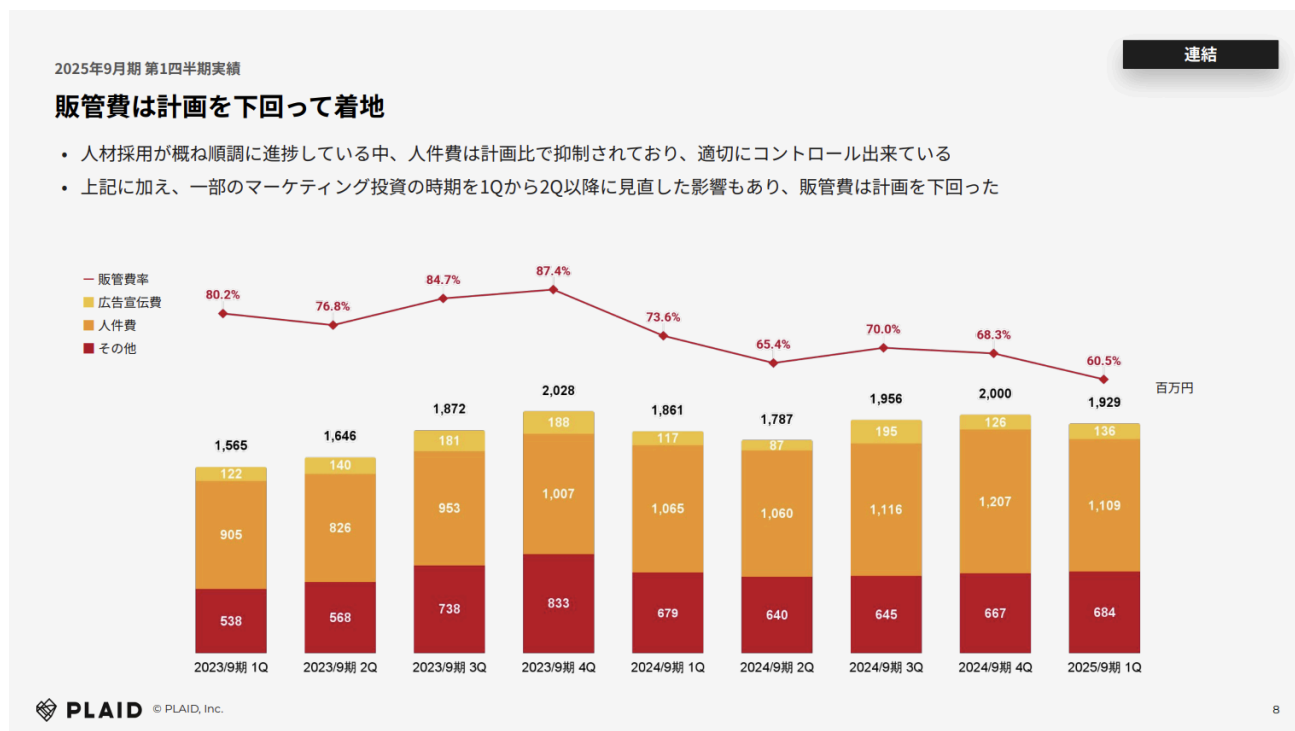
KARTE領域の売上高は、約8割がUSD建てのサーバー費用で構成されておりますので、為替が円安に振れると、売上原価が増える。つまり、売上総利益率としては下がるという為替影響を受けております。その観点で、前年同期の2024年9月期の1Qと今回の決算で適用しております為替のレートを比較いたしますと、当時のレートに対して今回約10円ほど円安になっております。

その場合、本来であれば、10円円安に振れている分だけ、売上総利益率というのは低下いたしますが、右側のグラフの実績をご覧くださいます通り、売上総利益率は安定しております。むしろ、昨年に比べて少し上がっているという状況でございますので、当社が継続的に進めておりますサーバー利用の効率化の効果が、明確に出ている結果であると思っております。

各四半期決算で適用している為替レートにつきましては、当社のIRサイトに載せておりますファクトシート内で開示しておりますので、よろしければ、そちらをご覧くださいいただければと思っております。

2024年9月期1Qの決算における実行レートが137.97円ということに対して、今回の実効レートは151.13円ということで、約13円ほど円安に振れているということございまして、その中でも売上総利益率が安定しているということを会社としてはポジティブに捉えているという状況でございます。

こちらが、連結の販管費でございますが、計画を下回って着地しております。



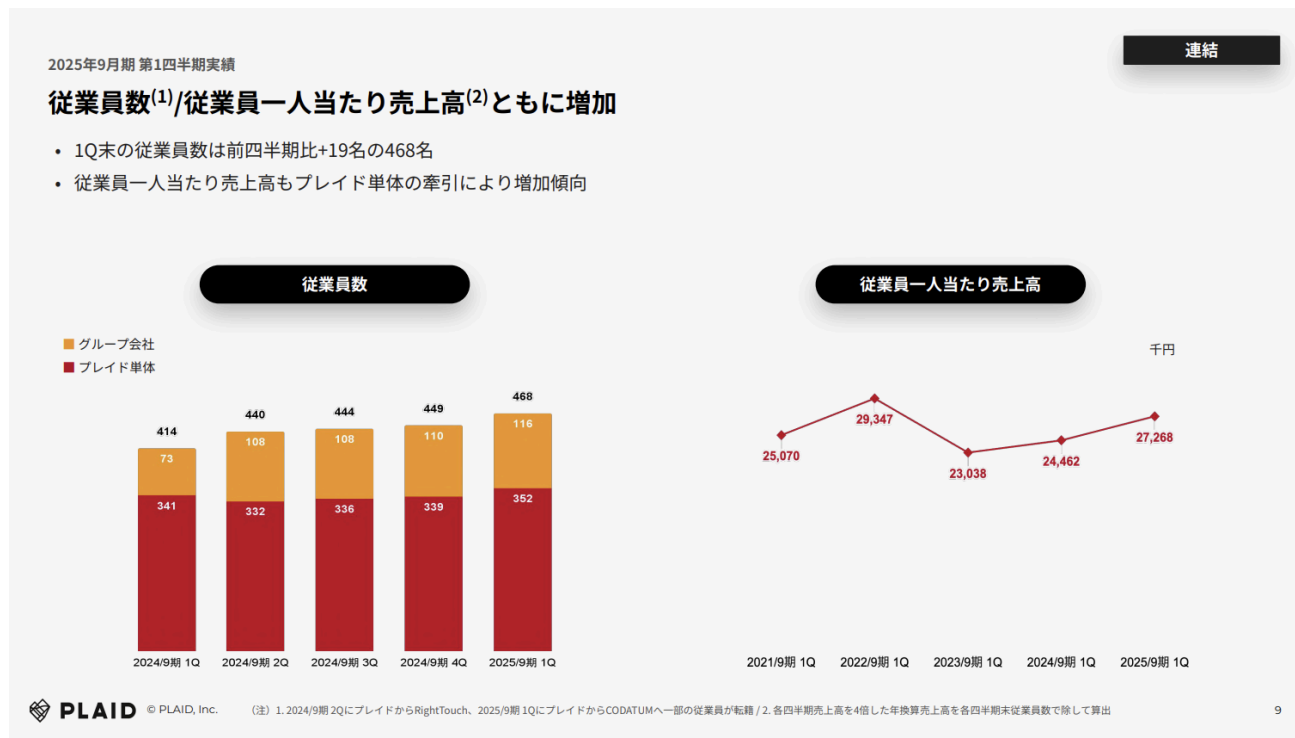
要因は二つございまして、一つ目は主に人件費のコントロールが奏功しております。このグラフのオレンジの部分でございます。1Qの人件費は11億900万円ございまして、前四半期の12億700万円に対して約1億円ほど減少しておりますが、これは一義的には前四半期で実施した1億円弱の賞与がなくなったことが最も大きく影響しております。

一方で、次のスライドでも申し上げますが、この1Qで連結の従業員数は19名増加しております。その中でも人件費が抑えられているというのは、採用プロセスですとか、人件費のモニタリングといったオペレーションが適切に機能している結果と考えております。

二つ目は投資時期の見直しでございまして、ブランディングを初めとするマーケティング投資、総額で申し上げますと約1億円程度の実行の時期を2Q以降に見直しております。これは、イベントの企画ですとか、また動画の制作ですとか、様々なマーケティング費用が含まれております。

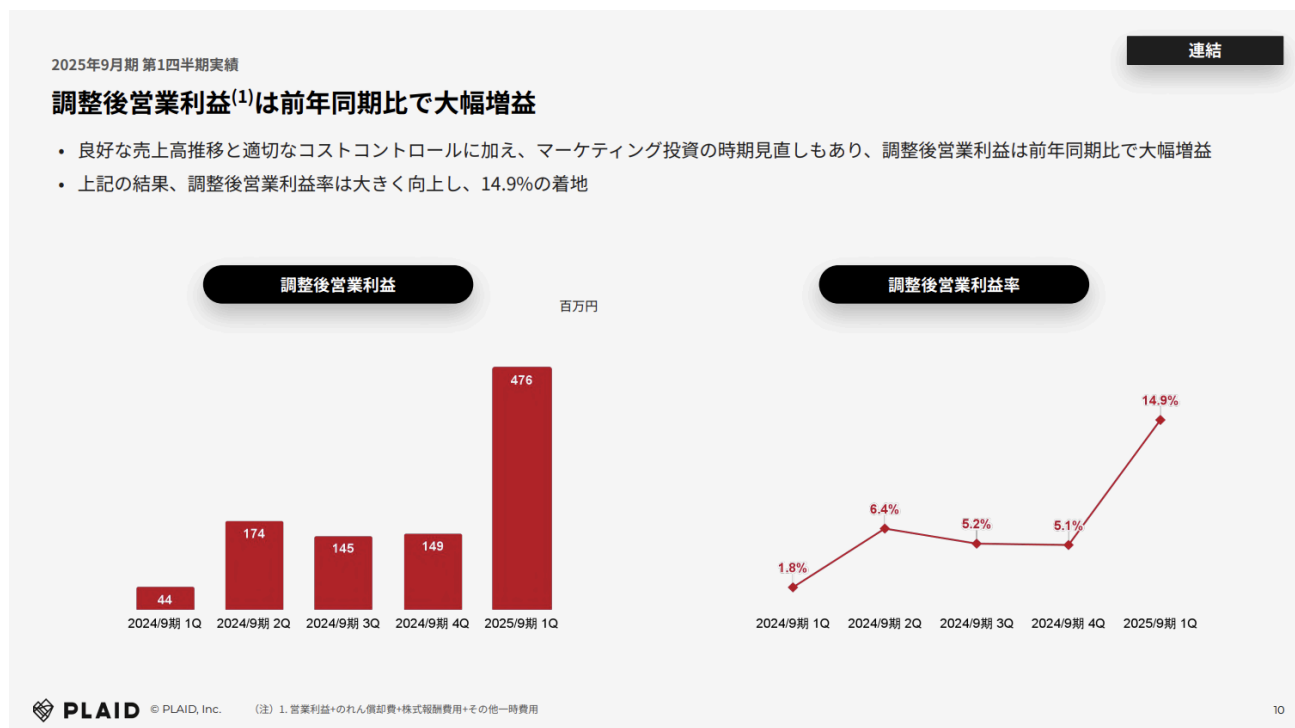
以上の2点によって、計画比で販管費が抑制されたわけでございますが、例えば、この二つ目の約1億円のマーケティング費用の投資が、実際、今四半期にあったとしても、前四半期対比で見ますと、販管費の増加というのは微増にとどまっていると思っておりますので、適切な投資を行いながらも、販管費全体として数字をコントロールできていると考えております。

こちらが、連結の従業員の状況でございます。



1Q末の従業員数は、前四半期対比で19名増加しておりまして、468名でございます。ブレイド単体で13名、グループ会社で6名の増員となっております。ブレイド単体は採用計画通りに推移しておりますが、グループ会社の採用が若干ビハインドしております。グループ会社のサブスクリプション売上の成長率が高いという旨をサマリーのパートで申し上げましたが、その流れをしっかりと維持、向上できるように、グループ全体での採用活動の強化に努めてまいりたいと思っております。

こちらが、調整後営業利益でございます。

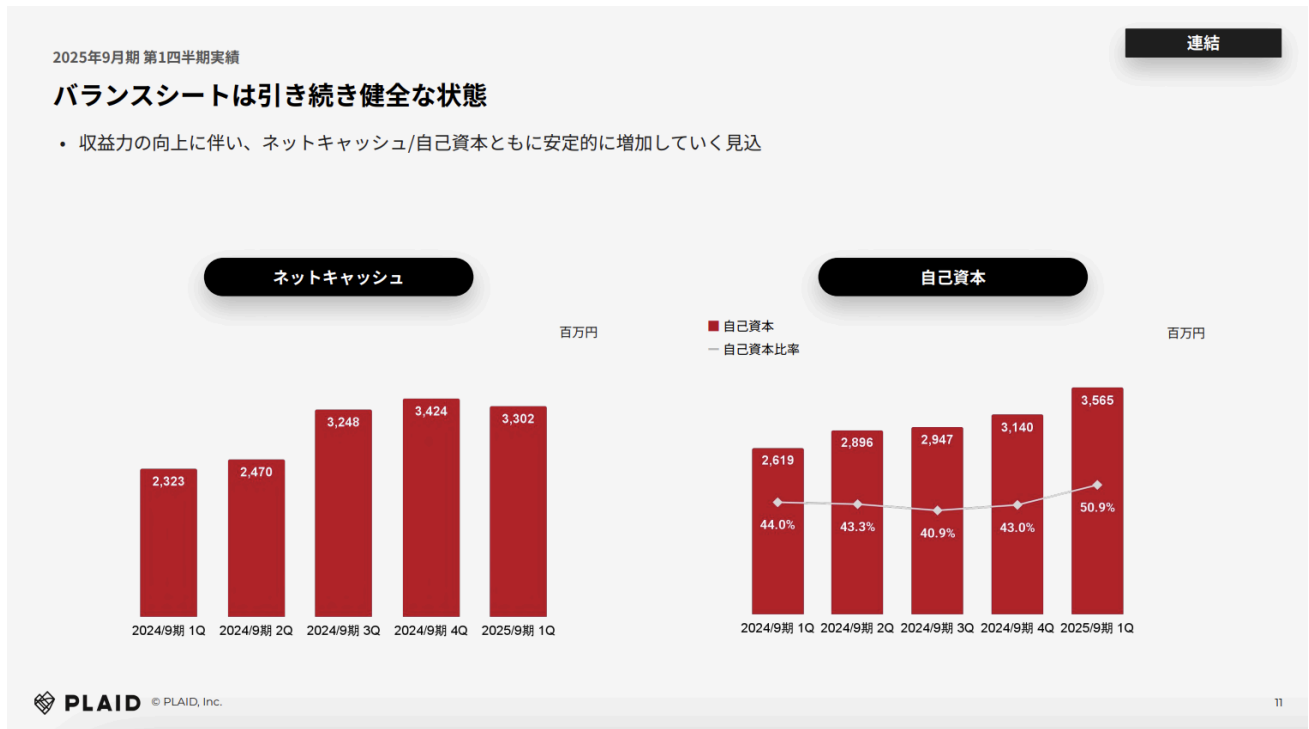


1Qの連結の調整後営業利益は4億7,600万円と前年同期比で大幅に増益となっております。それに伴って、調整後営業利益率も大きく向上しておりまして、14.9%となっております。

この1Qに関しましては、ここまでご説明申し上げてきました通り、売上が好調であったこと、売上原価や人件費を中心にコスト全体がコントロールできているということに加えて、一部のマーケティング投資の時期の見直しもございましたので、利益という意味ではポジティブに働く材料がかなり多かったという印象でございます。

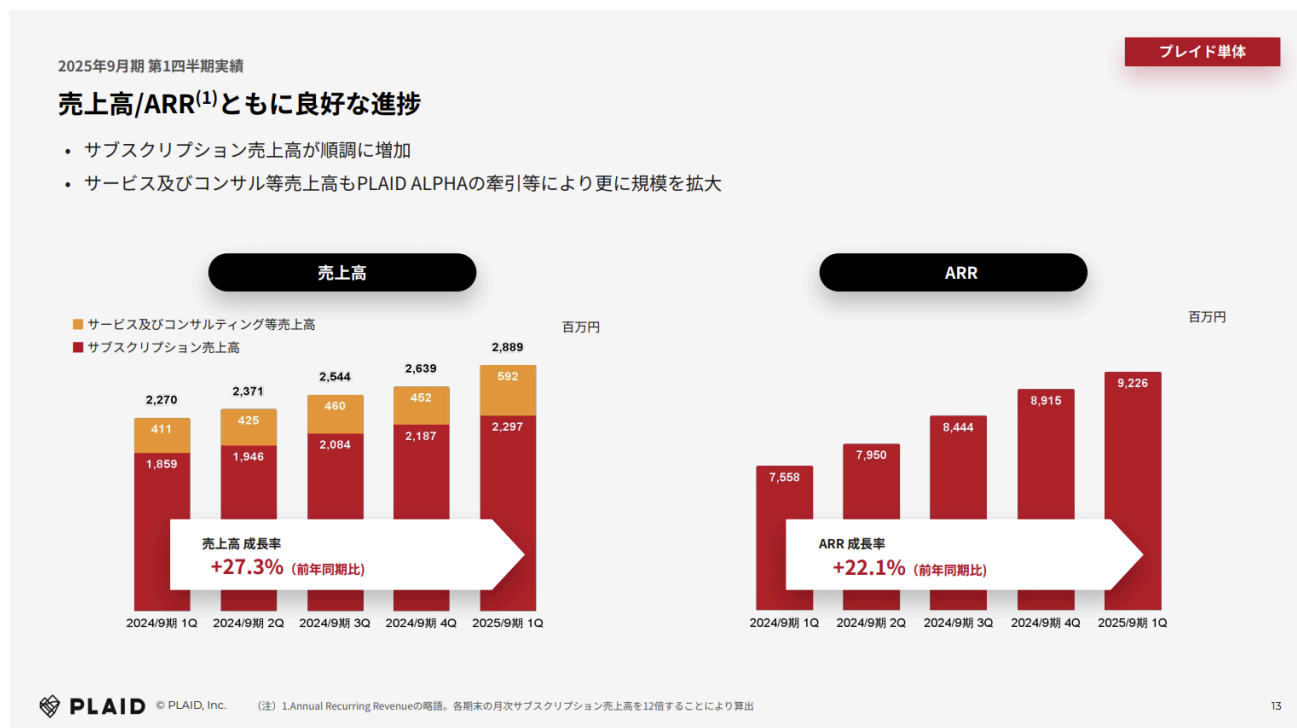
ただし、先ほどの販管費と同じでございますけれども、このマーケティング投資の時期の見直し、約1億円の計上が仮にあったとしても、調整後営業利益は3億円半ばということでございますので、収益力、収益性の実力値というのは着実に向上していると考えております。

こちらが連結のバランスシートでございます。



引き続き、現預金、自己資本比率ともに安全な水準を維持しております。今後は、利益の増加に伴いまして、さらに厚みのある良好な状態になっていくということを想定しております。

ここから、プレイド単体およびグループ会社の状況についてご説明申し上げます。

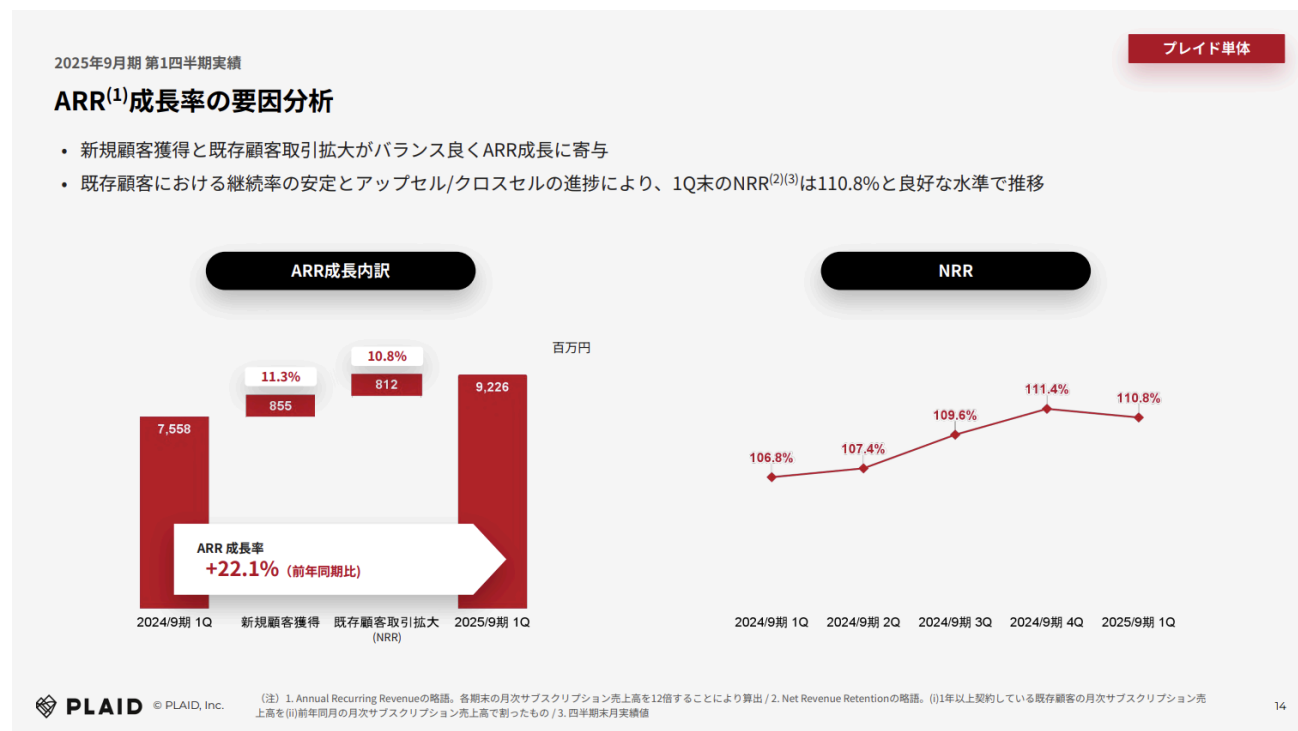


プレイド単体は、引き続きサブスクリプション売上、サービスコンサル売上ともに堅調に推移しておりまして、売上高は前年同期比27.3%成長の28億8,900万円でございます。

ARRの右側のグラフでございますが、前年同期比22.1%まで向上しており、こちらも引き続き好調に推移しております。

サービスコンサルについては、連結のパートでもご説明申し上げましたが、PLAID ALPHAが非常に好調に推移しており、サービスコンサル売上全体で5億9,200万円と、昨年度からさらにその規模を拡大させております。

今、ご覧いただいているのがARRの成長の分解でございます。



ARR前年同期比22.1%の成長のうち、新規の顧客獲得が11.3%。既存顧客との取引拡大が10.8%ということございまして、バランスよく成長ができていると思っております。

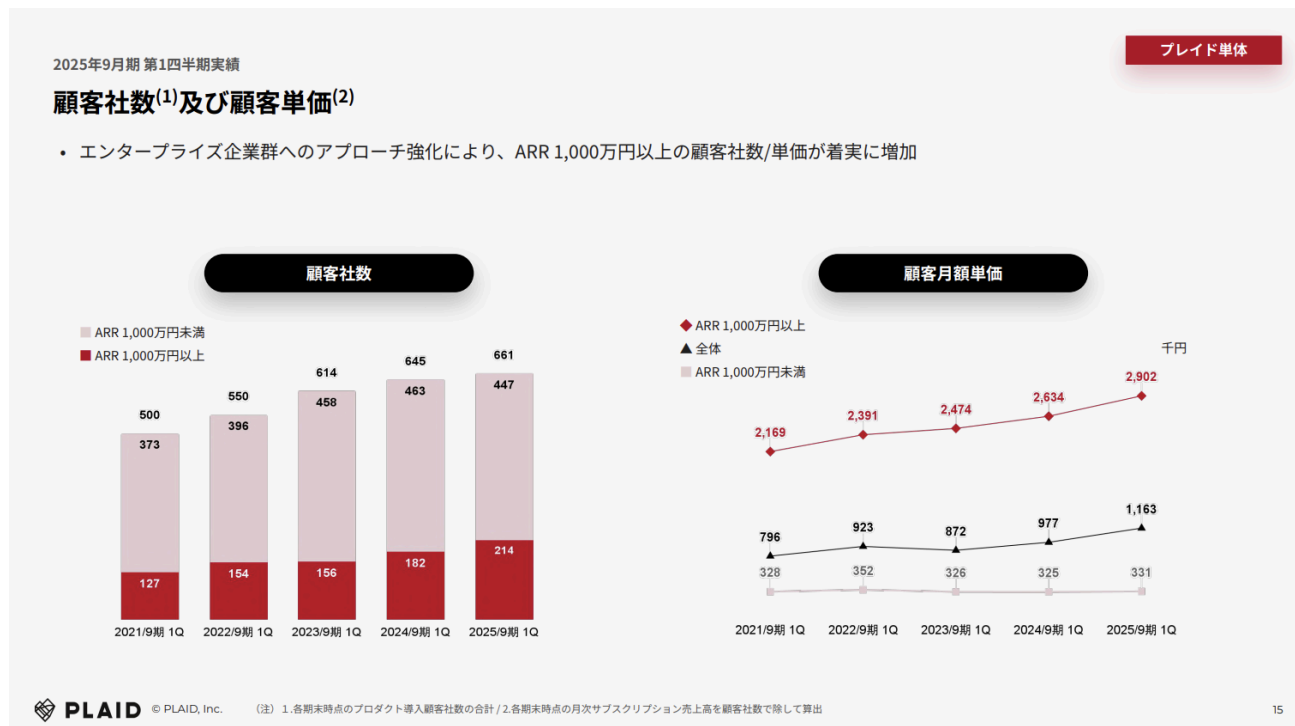
既存顧客との取引拡大が10.8%ということございまして、つまりNRRが110.8%ということです。この水準自体は今、現状においては良好な水準だと思っておりますが、こちらにつきましては、まだまだ向上させられると思っておりますし、現に、社内では、よりもっと高い数値を目標として置いて、NRRを追いかけているという状況でございます。

このNRRの110.8%というのは、ご案内の通り、あくまで全てのお客様の平均ということございまして、例えば、ARRで数千万円既にいただいているようなお客様との取引がさらに広がって、そのお客様のNRRが140～150%になるというケースも決して珍しくありません。従って、私どもとしては、そういったお客様の数をより増やしていくということが、目下推進している活動の中身ということございまして、例えば、セールスならびにカスタマーサクセスを業界ごとに組織して、提案力を強化している、ナレッジを蓄積しやすくしているですとか、あるいは、一般的にはアカウントプランと呼ばれるかもしれませんが、将来の取引展望を踏まえながら、リソースの配分を最適化していくですとか、プロダクトの販売に向けて、プロフェッショナルサービスをより上手く活用していくと。いろんな様々な活動がございまして、こういった取り組みをしっかりと洗練させていくことで、NRRをもっと上げていくことができるだろうと考えてございます。

ダウンサイド側の話についても同様でございます。ここ2年ほど、私どもの業績が安定してきた背景に、顧客の継続率、リニューアルレートが安定した良い水準で推移しているということがございまして、当然ながら、まだまだ改善の余地があると考えております。全体で見ると、確かに心地いい安定した水準にはなっているんですけども、個々の案件を見ていきますと、やはりオペレーションの見直しであったり、あるいは、お客様に対するアプローチの方法を変えることで、もしかすると解約やダウンセルを防げたかもしれないといった案件もゼロではございませんので。地道なチューニングになってくるとは思いますけれども、

ども、現在以上に良好な数字ができるように活動をさらにブラッシュアップしてまいりたいと思っております。

こちらが、顧客の社数と顧客の月額単価の分配でございます。



いずれも濃い赤のグラフの部分ですね。ARR1,000万円以上の顧客社数が前年同期比17.5%成長の214社。月額単価が前年同期比10.1%の209万2,000円ということで、ここが、当社のARRの成長を牽引しております。

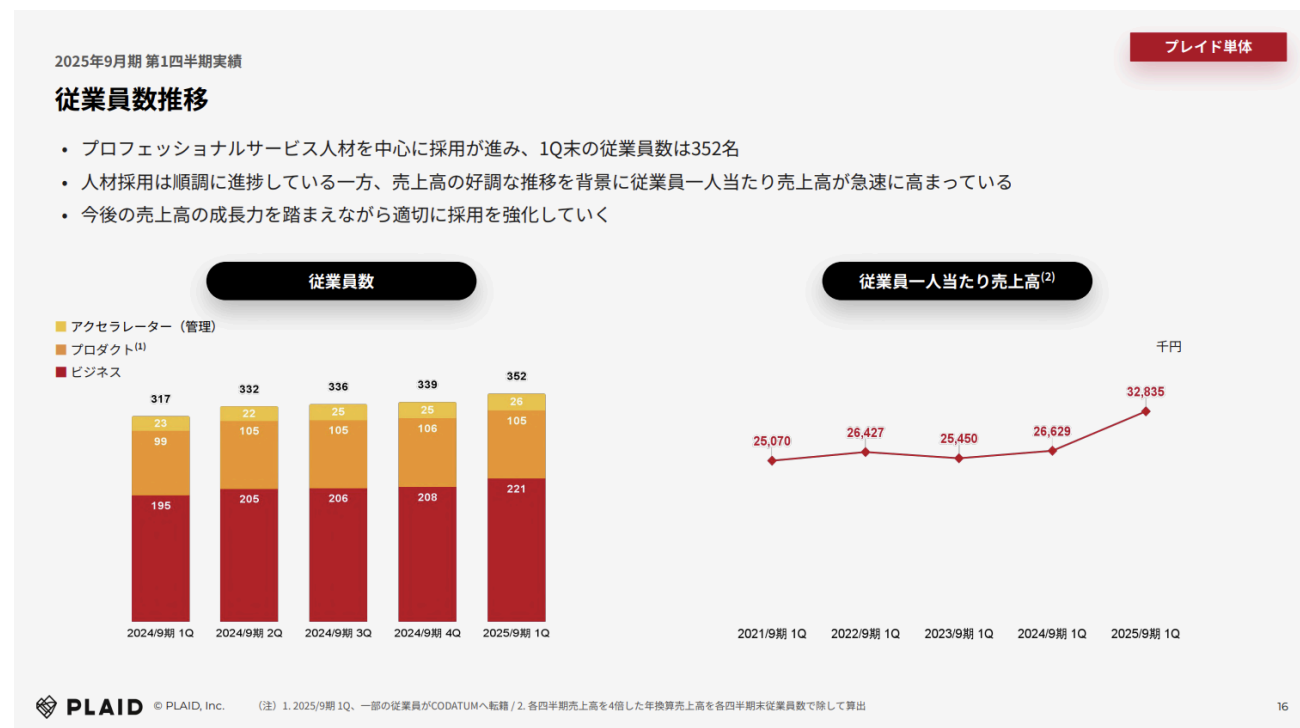
顧客社数のグラフをご覧くださいと、全体に占めるARR1,000万円以上の割合が拡大しているのがご覧いただけるかと思いますが、まさに将来的な取引拡大が期待できるクライアントの割合が増えているということでございますので、当社の戦略が有効に機能しているというポジティブな状況でございます。

加えて、このARR1,000万円未満の薄いピンクの顧客社数の中身についても補足をさせていただきますと、現状、解約となっておりますのが、なかなか取引拡大が今後も難しいだろうと正直に思われる、いわゆる低価格帯のクライアント層が多い一方で、新規で獲得しておりますのは、社内ではTierと呼んでおりますが、Tierの高い、要するに将来的にARR1,000万円以上の取引まで拡大できるであろうクライアントが流入しているという状況でございますので、このARR1,000万円未満の447社の中身につきましても、徐々にわれわれの戦略が反映された構成になってきているということでございます。

したがいまして、今後の成長に向けた基本的な私どもの取り組みとしては、ARR1,000万円以上の新規を獲得してくる、あるいは、Tierの高いクライアントではありますが、まだARR1,000万円未満のお客様のお取引のアップセル、クロスセル、この2点を進めていくことが重要であると思っておりますし、それによるこの成長のポテンシャルというのはまだまだ大きいと見ております。と申しますのも、当社がエンタープライズということで、この高いTierに位置づけている企業群というのは、売上の規模などを基準として、社内では分類しているものでございますが、いわゆるターゲットの顧客層ということですが、その数は約2,000～3,000社が存在しております。それに対して、1QのARR1,000万円以上の顧客者数が214社、ARR1,000万円未満の中にも、エンタープライズとして分類している企業の皆様がございますので、それらを合わせても、大体250～300社程度がいわゆるTierの高いお客様ということになります。

その点で申し上げますと、ターゲットとしている企業群全体が2,000～3,000社あるということに対して、既にお取引をさせていただいてるのが250～300社程度ということでございますので、浸透率ということで申し上げますと、まだ10%程度ということでございますので、ここの浸透率を上げていくことで持続的な成長を果たしていけると考えております。

こちらが、単体の従業員数の推移でございます。



1Q末のプレイド単体の従業員数は、前四半期から13名増加して352名で着地いたしました。

採用計画通りの進捗でございまして、PLAID ALPHAを中心にその人数を増やしております。

また、右側のグラフにございます通り、採用自体は期初の想定通りに推移している状況ではございますが、売上高が継続して堅調に推移しているということもございまして、従業員1人当たりの売上高が急速に高まっております。これ自体は、全社で推進しております各種の活動によって、いわゆる生産性が向上している表れということでございますし、それに伴って利益率が向上していくという形をしっかりと作れているという点で非常に良い結果であると思っております。

一方で、この急速な向上があまり長く続きすぎると、将来的に組織が疲弊するようなことも起こり得るだろうと見ておりますので、先手を打つということではありませんが、今後の成長性や利益率を意識しながら、適切なバランスで採用も強化していきたいと思っております。

具体的に申し上げますと、今年度につきましても、あくまで下期も踏まえた今期の売上の見通しを踏まえながらではありますが、セールス、カスタマーサクセス、プロフェッショナルサービスといったビジネスの人員を期初の計画にある程度プラスして、追加の採用を進めていきたいと思っております。

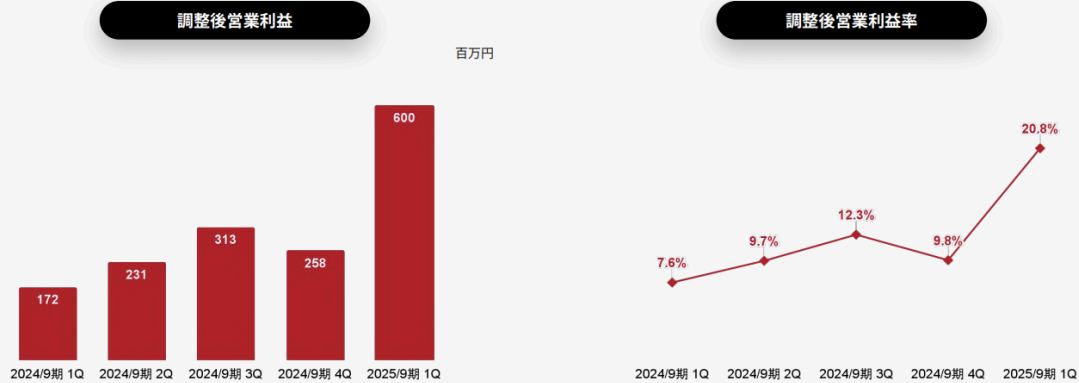
私どものPLという意味で申し上げますと、やはり3～4月の契約の更新のタイミングは、かなりPLに影響してくると。かつ、今期で申し上げますと、値上げの影響もございまして、その状況を見ながら、最終的にはどのくらいの人数を追加で取るかというのを考えていきたいと思っております。

あわせて、採用を強化しながら、引き続き、戦略のブラッシュアップですとか、オペレーションの高度化に努めることによりまして、持続的かつ安定的にこの1人当たりの売上を上げていける、そして、安定的にそれに伴って収益性を上げていけるという状態を作っていきたいと思っております。

調整後営業利益でございます。

調整後営業利益⁽¹⁾は約600百万円で着地

- 良好な売上高推移と適切なコストコントロールに加え、マーケティング投資の時期見直しもあり、調整後営業利益は計画を上回った
- 上記に伴い調整後営業利益率は大きく向上し、20.8%となった



© PLAID, Inc.

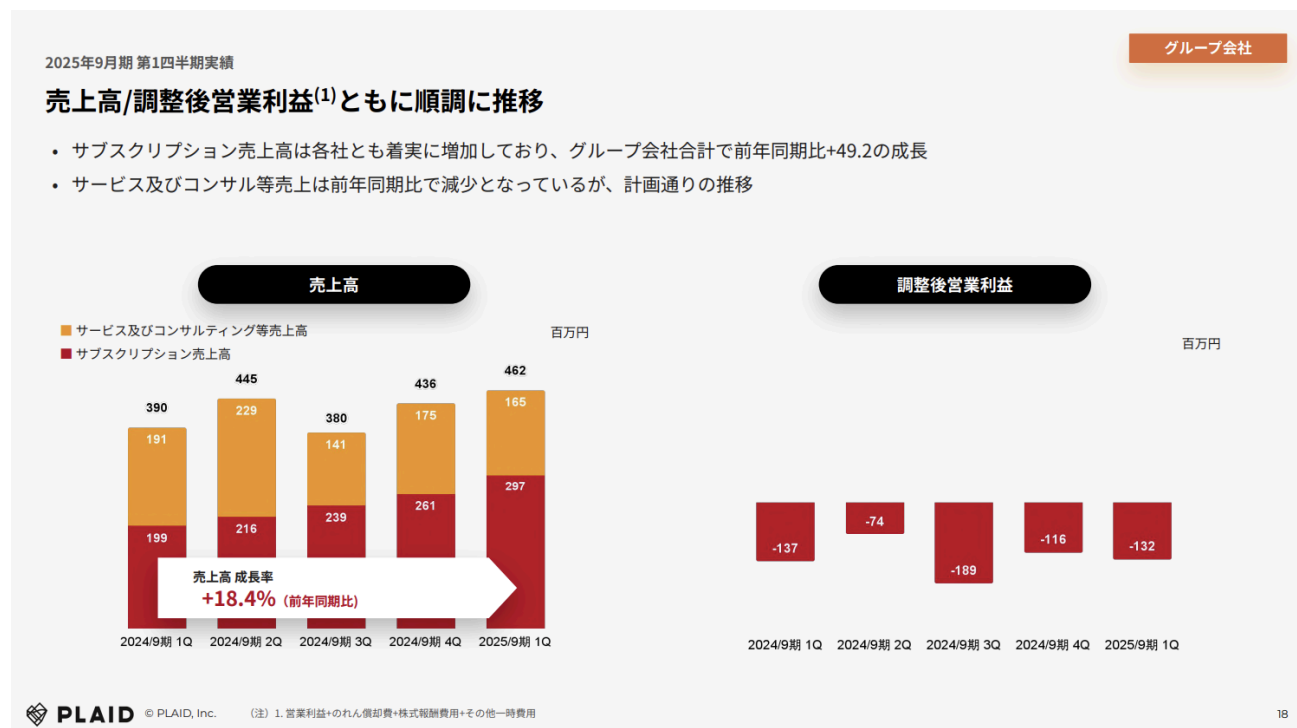
(注) 1. 営業利益+のれん償却費+株式報酬費用+その他一時費用

17

プレイド単体の1Qの調整後営業利益は6億円でございました。連結パートで申し上げた通り、好調な売上とコストコントロールと一部のマーケティング投資の時期の見直し、この三つによるものでございます。

調整後営業利益も20%まで向上しておりますが、一つ前のスライドでもお伝えいたしました通り、成長性あるいは収益性を意識しながら適切に採用もしっかりと進めて、サステナブルな利益の向上ができるようにしていきたいと思っております。

こちらが、グループ会社の業績でございます。



売上高は、前年同期比18.4%成長の4億6,200万円でしたが、その内訳のサブスクリプション売上をご覧くださいと、この濃い赤のグラフでございます。RightTouchならびにアジトが力強く成長しておりまして、サブスクリプション売上は前年同期比49.2%で成長しております。

サマリーのパートでも申し上げました通り、エモーションテックにつきましても、昨年度より始動しております経営改革が順調に進捗しておりまして、売上、調整後営業利益ともに当社の計画を上回って推移している状況でございます。

エモーションテックにつきましては、昨年度の3Q決算の中で、プロダクトの大型アップデートですとか、AIを活用したソリューションの推進などによる成長の強化を実現していくと申し上げておりましたが、プロダクトのアップデートで申し上げると、クライアントからのニーズが高い分析機能の実装ですとか、AIのソリューションで申し上げると、TopicScanというテキストデータのAI分析サービスの展開などを着実に取り組みを進めている状況でございます。引き続き、成長の再加速に向けて活動を行っている状況でございます。

また、こちらも重複いたしますけれども、売上高グラフをご覧の通り、サブスクリプション売上の割合がQoQで上がってきてる状況でございますので、業績の安定性は確実に増してきていると思っております。

他方で、調整後営業利益に関して申し上げますと、各社とも、まだまだ基本的には先行投資フェーズの状況でございますので、短期的な赤字の縮小というのは、現状想定しておりませんが、先ほど申し上げました通り、サブスクリプション売上を中心とするこの売上の拡大に伴って、中期的にはグループの利益を加速してくれる存在になるだろうと考えております。

また、プレイド単体、グループ各社ということで分けてご説明しておりますが、グループ全体の戦略という側面で見ましても、今期からプレイドと各社の連携に加速に向けた動きを精力的に進めております。プロ

ダクトの連携ですとかクライアントに対する共同提案、様々な活動が強化されて、その件数も増えてきておりますので、グループの経営力を意識的に今後は強めていきたいと考えております。

それでは、本日の最後として、まとめでございます。

Key takeaways

Key takeaways

1 グループ全体で良好な事業進捗

- ・ プレイド単体は「マルチプロダクト×プロフェッショナルサービス」の戦略が引き続き有効に機能
- ・ 2025年1月1日以降の契約に適用する料金改定も概ね想定通りに進捗しており、詳細は2Q/3Q決算にて説明予定
- ・ グループ会社も、エモーションテックの経営改革が順調に進んでいるほか、RightTouch、アジトは力強い成長を継続
- ・ 各社の提供価値を高めていくと共に、グループシナジー強化に向けた取り組みも推進していく

2 売上高の増加ペースと成長投資のバランスを意識し、持続的な収益基盤の構築を目指す

- ・ 良好な事業進捗に伴い、サブスクリプション売上高/サービス及びコンサル等売上高ともに着実に増加
- ・ 調整後営業利益率も大きく向上している一方で、従業員一人当たりの売上高が急速に高まっている
- ・ 今後の売上高の増加ペースを踏まえながら適切に人材採用も強化し、持続的な収益基盤の構築を目指す

お伝えしたい点は2点ございまして、一つ目は、ここまでのご説明の通り、事業の進捗が非常にグループ全体順調ですということでございます。エンタープライズ企業を中心に、マルチプロダクトとプロフェッショナルサービスを掛け合わせて提供していく当社の戦略が有効に機能しており、引き続き、その傾向は続くであろうと思っております。

また、前回の決算でアナウンスさせていただきましたプレイドの料金改定につきましても、現状、概ね想定通りに推移しております。プレイドのサブスクリプション売上の約8割を占めておりますKARTE Web、KARTE App、KARTE Datahub、この三つのプロダクトを対象として、2025年1月1日以降、つまり今期と2Q以降で締結する契約につきまして、約10%料金を引き上げるという料金改定でございます。

実際の料金は、各企業の皆様と、基本的には会話の上で決まっていきますので、全ての契約が自動的に10%引き上がるという、そういう簡単な話ではございませんが、1~2月に迎えた契約に関してのみ申し上げますと、応諾の状況ですとか、反対に大型の解約が出てなどの話は現状ございませんので、総じて想定範囲内で推移しているかなと思っております。

今後、3月のリニューアル、そして4月の新規ということで、契約の更改、あるいは新規の契約というのが集中してまいりますので、具体的な料金改定の結果、効果というものにつきましては5月、あるいは8月の2~3Q決算にて詳細をご説明させていただければと思っております。

もう1点は、記載の通りでございますけれども、成長と投資のバランスをしっかり意識して持続的な収益基盤を構築していきたいということでございます。調整後営業利益率が、この四半期で連結で14.9%、単体で20.8%と大幅に上昇いたしました。加えて、上場のタイミングでグループのコアの事業でございますKARTE領域の採算性指標として、長期財務モデルというのを開示させていただいておりましたが、今回、四半期ベースではございますが、全指標を達成しております。

こちらのスライドでございます。

Appendix 長期財務モデル ⁽¹⁾⁽²⁾ (KARTE領域)	2024/9期 1Q 2024/9期 2Q 2024/9期 3Q 2024/9期 4Q				2025/9期 1Q	長期財務 モデル
売上総利益率	75.6%	73.4%	75.1%	76.4%	76.3%	75-80%
S&M	36.9%	32.2%	30.3%	31.2%	26.8%	25-30%
R&D	20.9%	19.3%	18.6%	18.1%	16.2%	18-20%
G&A	10.1%	9.2%	8.7%	9.1%	7.6%	8-10%
営業利益率	7.7%	12.7%	17.5%	18.0%	25.7%	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障するものではなく、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期まではブ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

PLAID © PLAID, Inc.

46

ご覧の通りでございまして、粗利率、S&MR&Dの費用、コーポレートまわりの費用、そして営業利益率、いずれもミートしているというのが見ていただけるかなと思っております。

事業の収益力を測るという上では、この達成自体は非常に重要な一歩であったと思っておりますが、今後も持続的に収益力を増強させていくというためには、戦略をブラッシュアップするですとか、それを着実に実行していくための適切なリソースの確保、あるいは体制オペレーションの高度化というのも、両輪でしっかり行っていくことが大切だろうと考えております。

その観点で、セールスないしカスタマーサクセス中心とするビジネス人材を、今年度追加で対応したいとも申し上げましたが、安定的な事業成長のために必要な投資はしっかりと行い、ただ、人を採用するという、それだけではなく、その上で、合わせて、全社の生産性をしっかり高めていくことで、持続的で強固な収益基盤を作っ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。ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

司会:これより、Q&Aセッションを開始いたします。

質問 1:2点ほどあるんですけど、一つ、6枚目のスライドのところでコメントがあったんですけども、このコンサルティング売上高の中でPLAID ALPHAが非常に好調だということがあったんですけども、このPLAID ALPHAというのが、金額的にどのぐらいこのプロフェッショナルサービスの中でボリュームがあって、そして、その成長の貢献というのがこれからどのように高まっていきそうかなってあたりが1点です。

それとあと、非常に利益の規模も徐々に出てきて、まだ利益剰余金の方はマイナスというのがありますけれども、将来的な配当とか、株主還元に対しての考え方が今の時点でお話できることがありましたら、伺えればと思います。以上2点、お願いいたします。

高橋:はい、ありがとうございます。まず1点目、PLAID ALPHAの規模感がどうかということでございますけれども、売上規模で申し上げますと、3億円弱でございます。これも、ファクトシートの中のKARTE領域というところで、ほぼほぼPLAID ALPHAの売上というものが見ていただけますので、そちらをご覧くださいいただければなと思っております。

大きく上振れたというふうに申し上げましたが、約1億円いかないぐらいですかね、今回、PLAID ALPHAに関しては、上振れているということでございます。

もう1点目、株主還元についてでございますけれども、おっしゃる通りでございます。着実に安定的に利益が生み出せてる状況になっておりますので、社内ではフラットにその是非について議論をしているところでございます。今、現状は株主還元の実施、実施しないについて決定した事実というのはございませんが、しかるべきタイミングで、しかるべき株主還元っていうのも実行する、検討していきたいと思っております。ご回答となっておりますでしょうか。

質問 1:ありがとうございます。

司会:ありがとうございます。質問が終わりましたので、これにて株式会社ブレイド2025年9月期第1四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。

[了]