



# 2021年9月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社プレイド（マザーズ：4165） | 2021年8月

## 本資料の取り扱いについて

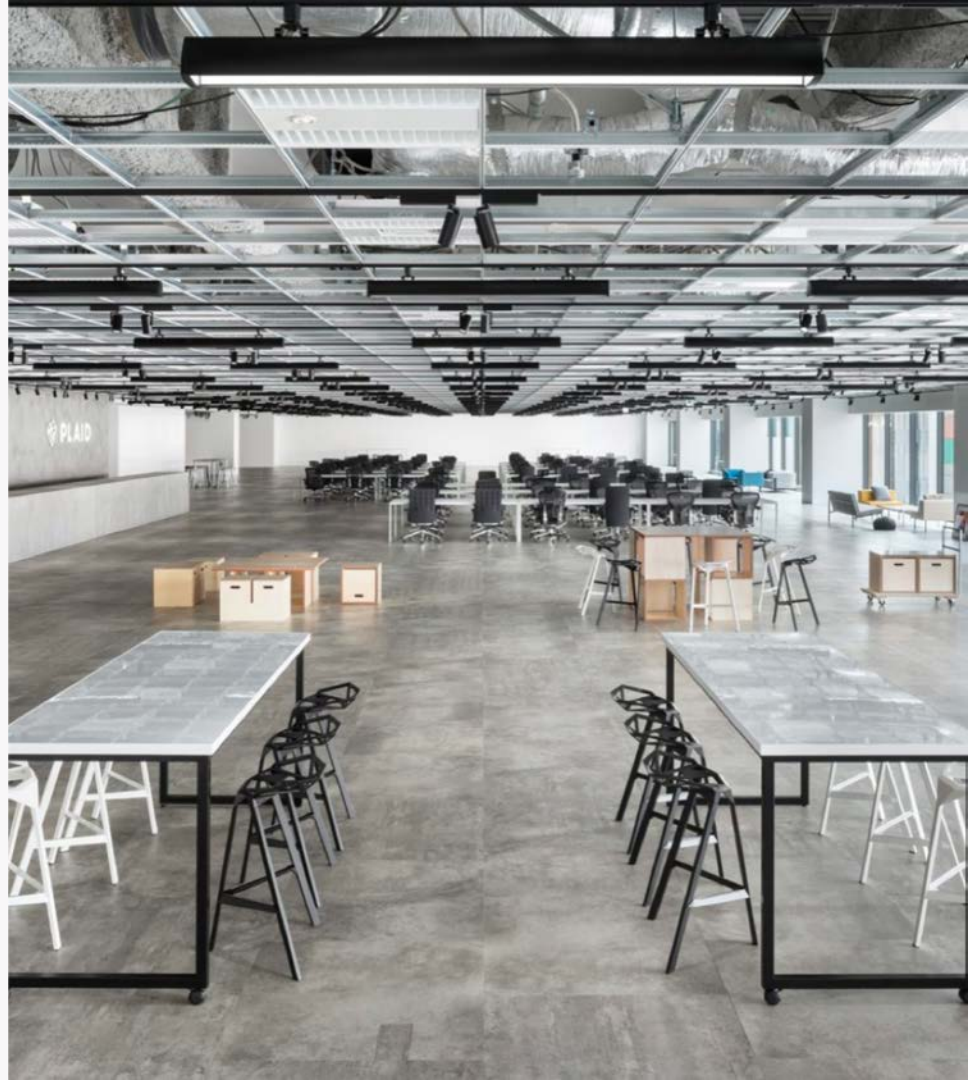
本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください

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

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません

また、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

1. ミッション&成長戦略
2. ビジネスアップデート
3. 2021年9月期第3四半期  
決算ハイライト
4. Appendix



# 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。

## 顧客中心の企業活動を カスタマーデータの 活用支援を通じて実現する

適切な顧客体験の実現には、解像度高く顧客を理解すること（ができる環境）が必要不可欠であり、その可能性はカスタマーデータに依拠する

プレイドは、企業と顧客の間で発生する膨大なインタラクションデータをリアルタイムに処理することで、企業の顧客理解を支え、プロダクトを通じて様々な企業活動におけるアウトプットの劇的な向上と変化を実現していく



## 現在のプロダクト / サービスラインナップ

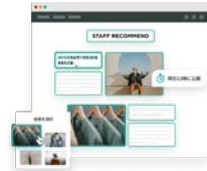
### プロダクト / サービス



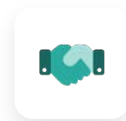
KARTE /  
KARTE for App



KARTE Datahub



KARTE Blocks (β版)



TEAM

### 概要

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。解析結果に応じたアクション（体験）の自由自在な設計が可能

顧客データや行動データなど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。Google BigQueryとシームレスに連携

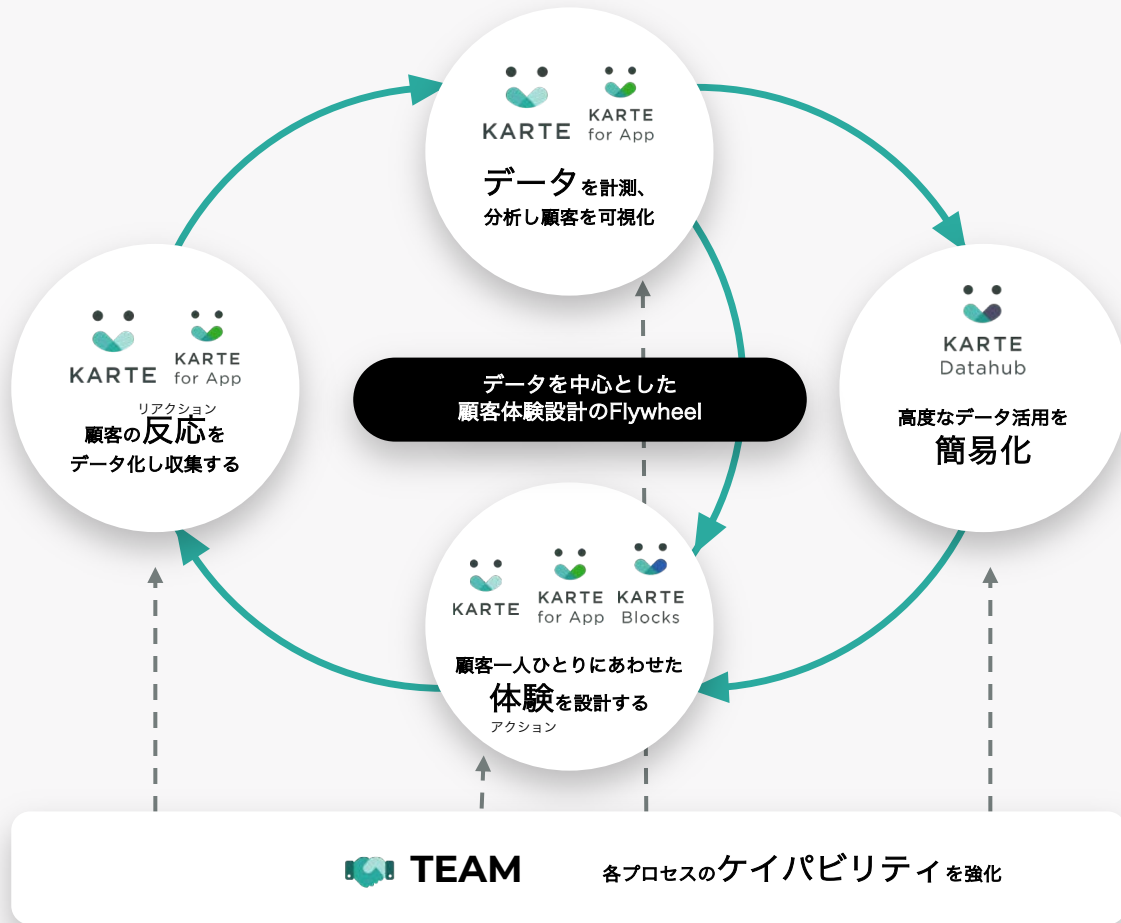
サイトのあらゆる要素をBlockに分解し、効果測定、ノーコードで編集、ローコードでカスタマイズなど、エンジニアなしのサイトマネジメントが可能

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

## 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

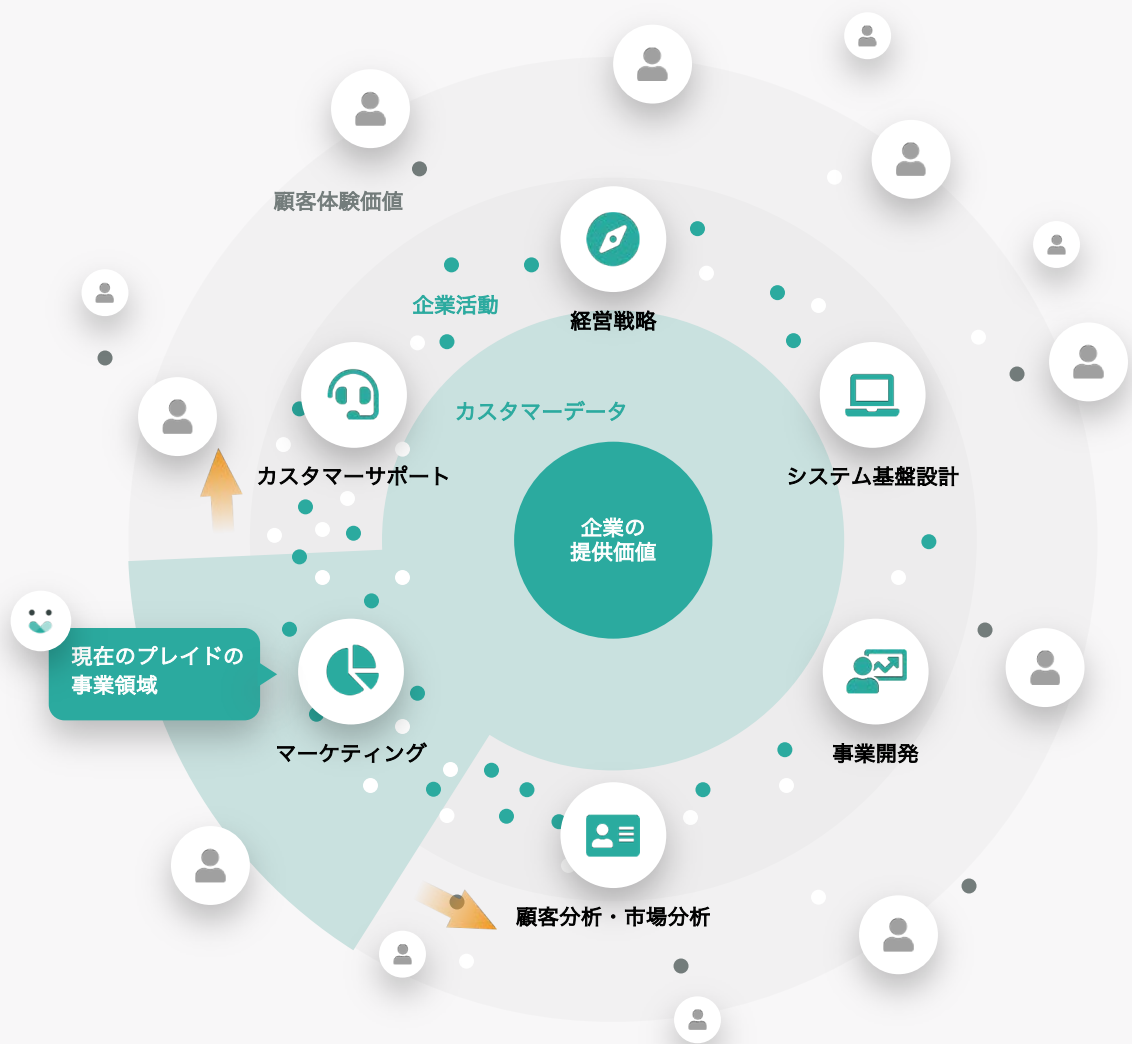
プレイドは各プロセスに対してプロダクトやサービスを提供している



## カスタマーデータを核とした 中長期成長ポテンシャル

現在プレイドは、顧客体験価値向上との関係性が深く、最も多くのカスタマーデータが集積されるマーケティング領域において事業を展開している

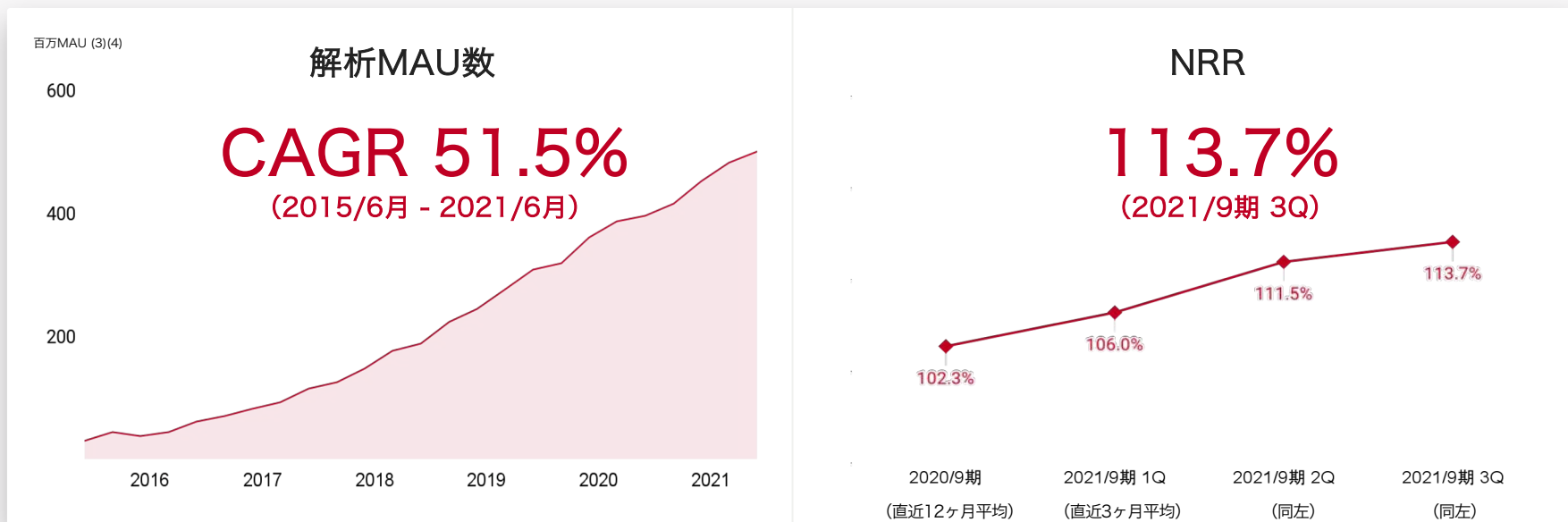
今後は集積された大量かつ高解像度なデータを活かし、マーケティングに留まらないあらゆる領域への事業拡大を目指していく





## 長期成長視点で重要と考える指標

- ・ 解析MAU<sup>(1)</sup>数・・・事業拡大の礎となる大量かつ高解像度なデータおよびナレッジ集積を示す指標であり、順調に増加している
- ・ NRR<sup>(2)</sup>・・・プロダクトを通じたデータ活用の価値実感および活用ニーズ拡大を示す指標であり、現段階においては良好な水準と捉えている



## 成長戦略におけるFocusの遷移

- ・ マーケティング向けKARTEの更なる強化に取り組みつつ、プロダクト/サービス開発を通して持続的な成長を実現していく



1. ミッション&成長戦略
2. ビジネスアップデート
3. 2021年9月期第3四半期  
決算ハイライト
4. Appendix



## 各産業のフラッグシップとなる事例を共創する「STUDIO ZERO」

- ・ 2021年4月に事業開発組織「STUDIO ZERO」を立ち上げ
- ・ 日本を代表する大企業や地域経済を支える中小企業、新進気鋭のスタートアップ・ベンチャー、行政・公的機関などのパートナーとともに、データを活用した顧客視点での新規事業の立ち上げや、既存事業の変革を実現していくことで、プレイドが目指す世界観を示していく



## 「簡易版KARTE」の検証を開始

- ・ KARTEの提供を通じて得られたユースケースから、共通のニーズを抽出し型化。顧客における施策展開をゼロコスト化する取り組み
- ・ まずは、多くの事業者に通ずるECのカート領域から検証を開始。活用範囲を限定した契約プランを設計
- ・ Mid/Small領域を中心とする新規顧客獲得、解約減少、サポート効率化等に期待

### ナレッジ展開へのステップ

事業者に通ずるニーズを抽出  
例) カゴ落ちにより機会損失が発生



施策テンプレートの開発  
例) カゴ落ちメール、ログインエラー防止、  
FAQなどのあらゆる施策を実行し、  
ROIや顧客満足度を検証



活用範囲を限定したプラン提供



### ECカート領域の限定プラン

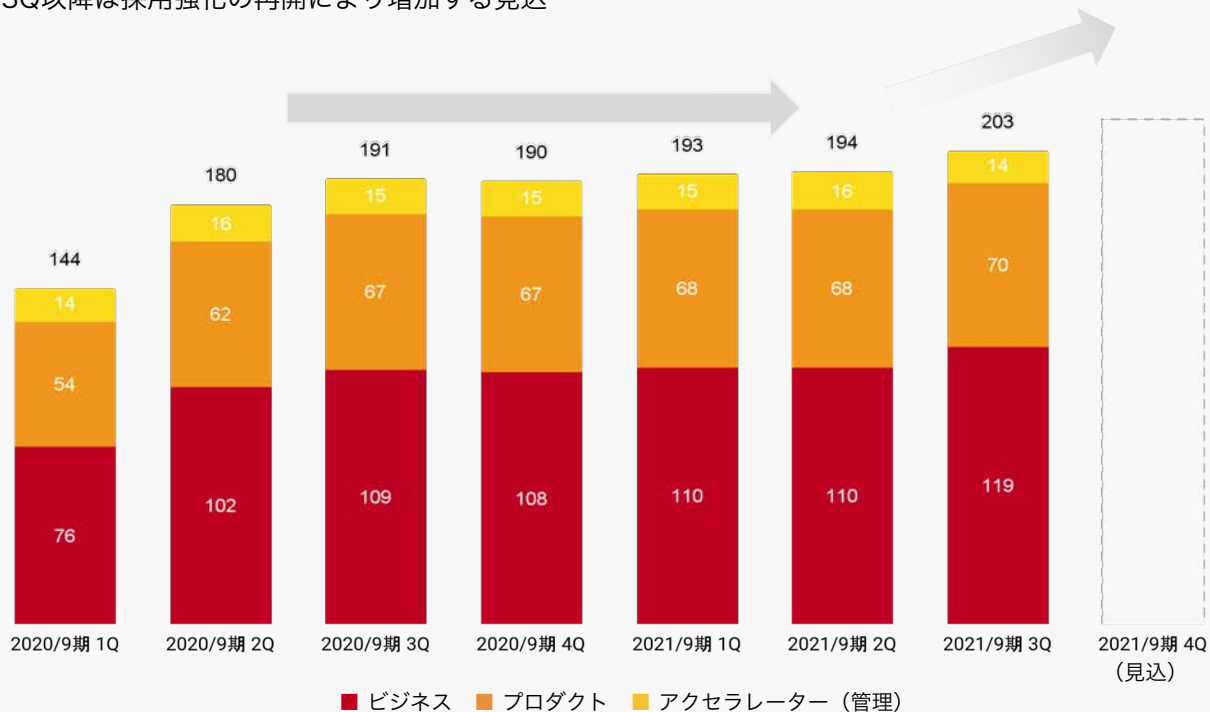
2021年7月よりβ版として限定提供を開始

- ✓ ECカートの離脱防止にフォーカスした施策群を提供し、購買率向上を支援
- ✓ 設定・運用もブレイドがサポート。ノウハウ・リソース不足の企業も安心して導入可能
- ✓ 導入検討しやすい料金プラン<sup>(1)</sup>にて提供予定



## 更なる成長に向け、全職種で採用を加速

- ・ 2020年9月期 2Qまでの大幅採用以降、人員増強の効果測定およびコロナ禍を背景とする新規採用抑制により横ばい
- ・ 2021年9月期 3Q以降は採用強化の再開により増加する見込



1. ミッション&成長戦略
2. ビジネスアップデート
3. 2021年9月期第3四半期  
決算ハイライト
4. Appendix



ARR <sup>(1)</sup>

**5,426百万円** (2021/6月末時点)

サブスクリプション売上高比率 <sup>(2)</sup>

**95.5%** (2021/9期 3Q)

売上高 / 前年同期比成長率

**1,402百万円** (2021/9期 3Q) / **33.5%** (2021/9期 3Q)

NRR <sup>(3)</sup>

**108.5%** (直近12ヶ月平均) / **113.7%** (直近3ヶ月平均)

売上総利益率

**74.2%** (2021/9期 3Q)

従業員数

**203人** (2021/6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。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KARTEの月額利用料の合計額が占める割合 / 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



## 2021年9月期第3四半期 決算ハイライト

- 1 売上高/ARRは継続的に成長
- 2 アップセル・クロスセルの進捗及び良好な継続率の維持によりNRRが向上
- 3 効率的なサーバー利用やアップセル・クロスセルによって売上総利益率が上昇
- 4 一部費用の期ズレ等により販管費は期初想定を下回って推移
- 5 四半期累計期間の業績推移に鑑み、2021年9月期通期業績予想を上方修正

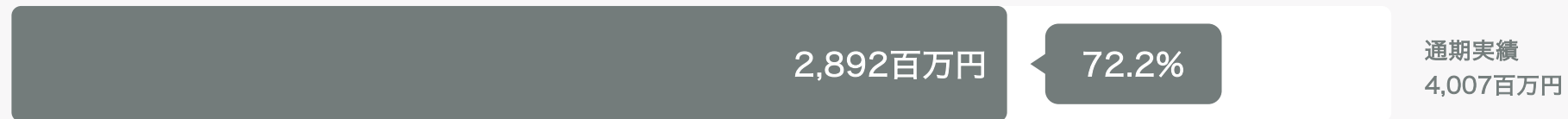
## 通期業績予想に対して、売上高は順調な進捗

- ・ 通期業績予想<sup>(1)</sup> に対する進捗率は前年同期を上回る水準

### 2021年9月期 3Q累計実績 売上高

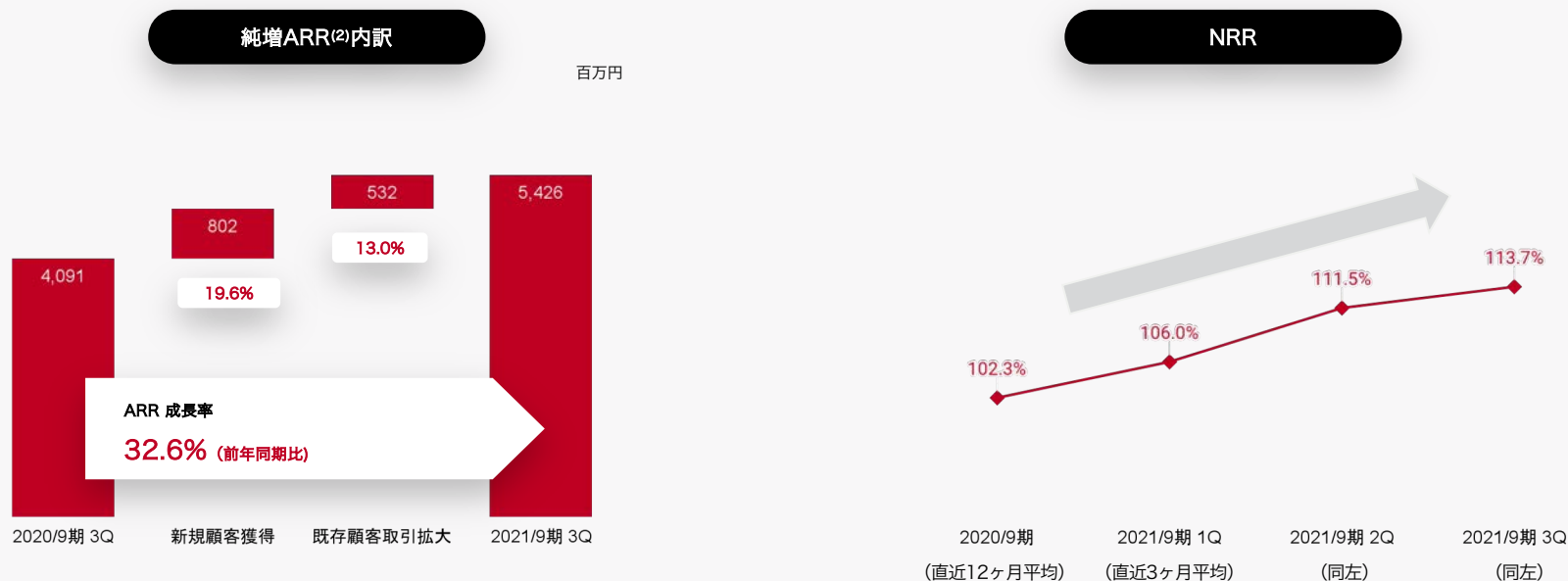


### 2020年9月期 3Q累計実績 売上高



## 既存顧客取引拡大の進捗が、ARRの成長・NRRの向上に寄与

- 以下の要因がNRR<sup>(1)</sup>の向上に寄与
  - ・ カスタマーサクセス体制の強化による良好な継続率の維持
  - ・ コロナ禍における、新規顧客から既存顧客への戦略的シフトによるアップセル・クロスセルの拡大

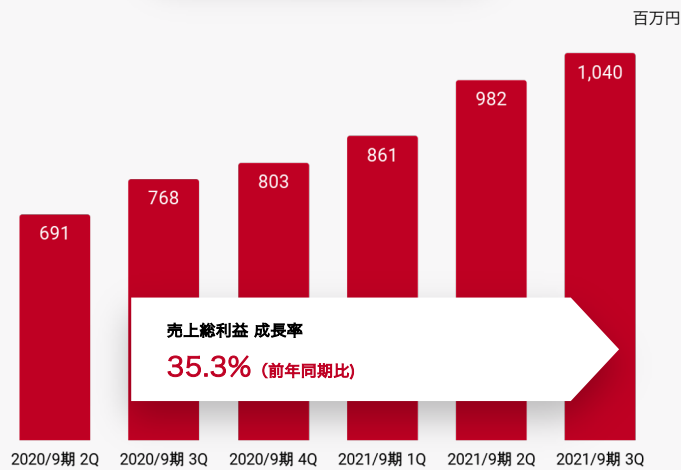


(注) 1.Net Revenue Retention (Rate)の略語。(i)1年以上契約している既存顧客の月次サブスクリプション売上高を(ii)前年同月の月次サブスクリプション売上高で割ったものとして算出 / 2.Annual Recurring Revenueの略語。各期末の月次サブスクリプション売上高を12倍することにより算出。既存の契約が更新のタイミングで全て更新される前提で、既存の契約のみから、期末月の翌月からの12ヶ月で得られると想定される売上高を表す指標

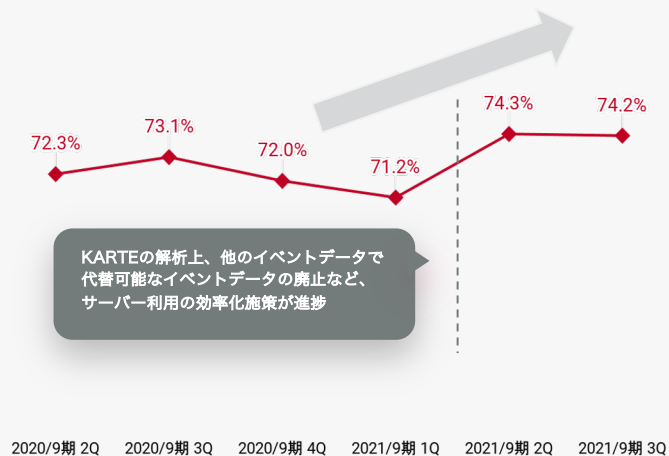
## サーバー利用の効率化により、売上総利益率が上昇

- ・ 効率的なサーバー利用やアップセル・クロスセルの進捗によって売上総利益率が上昇
- ・ 特に第2四半期以降は、イベントデータ処理の効率化によりサーバー利用料を中心に売上総利益率水準を底上げ

売上総利益



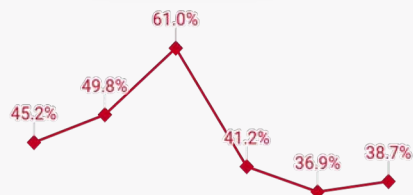
売上総利益率



## 販管費は期初想定を下回って推移、第4四半期以降で投資を加速

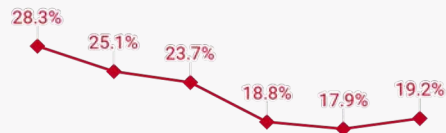
- ・ 販管費は一部費用の期ズレ等により期初想定を下回って推移
- ・ 第4四半期以降は更なる成長に向けて、人材採用やマーケティング投資を加速

S&M比率 (1)



2018/9期 2019/9期 2020/9期 2021/9期 2021/9期 2021/9期  
1Q 2Q 3Q

R&D比率 (2)



2018/9期 2019/9期 2020/9期 2021/9期 2021/9期 2021/9期  
1Q 2Q 3Q

G&A比率 (3)

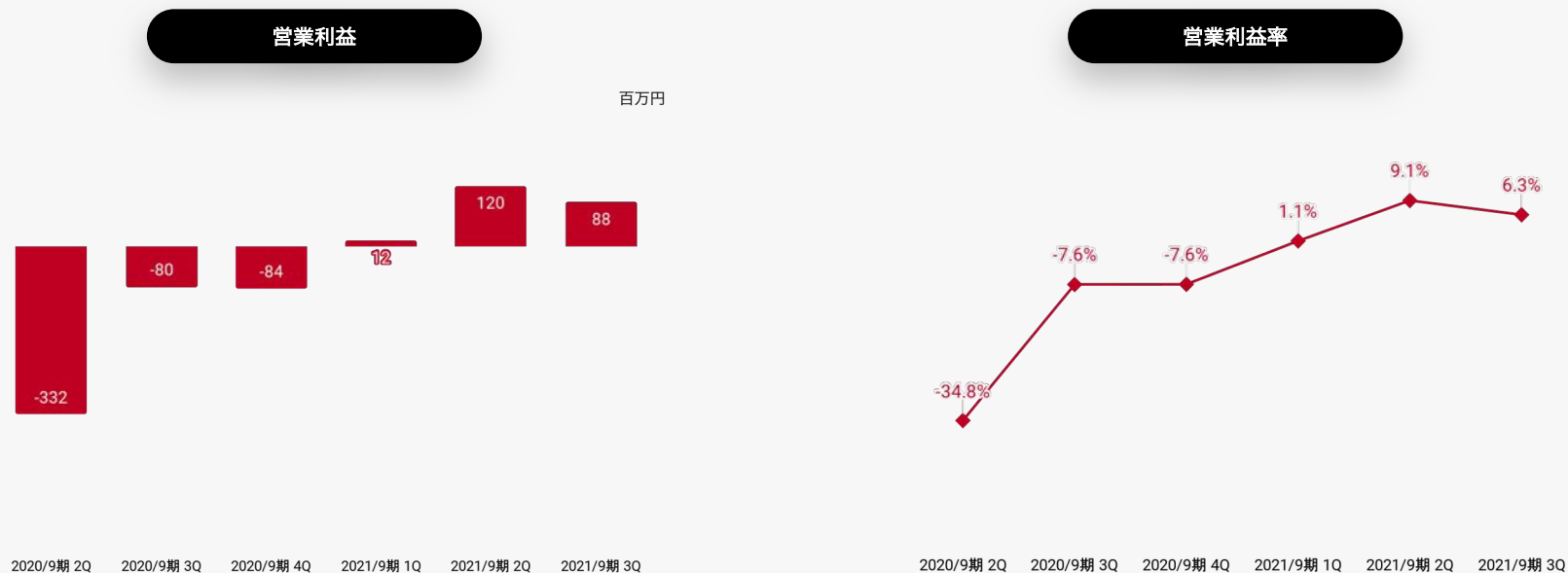


2018/9期 2019/9期 2020/9期 2021/9期 2021/9期 2021/9期  
1Q 2Q 3Q

(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

## 営業利益は黒字が継続

- 売上高の増加及び売上総利益率の上昇が主に寄与し、営業利益は88百万円の着地（四半期累計221百万円）

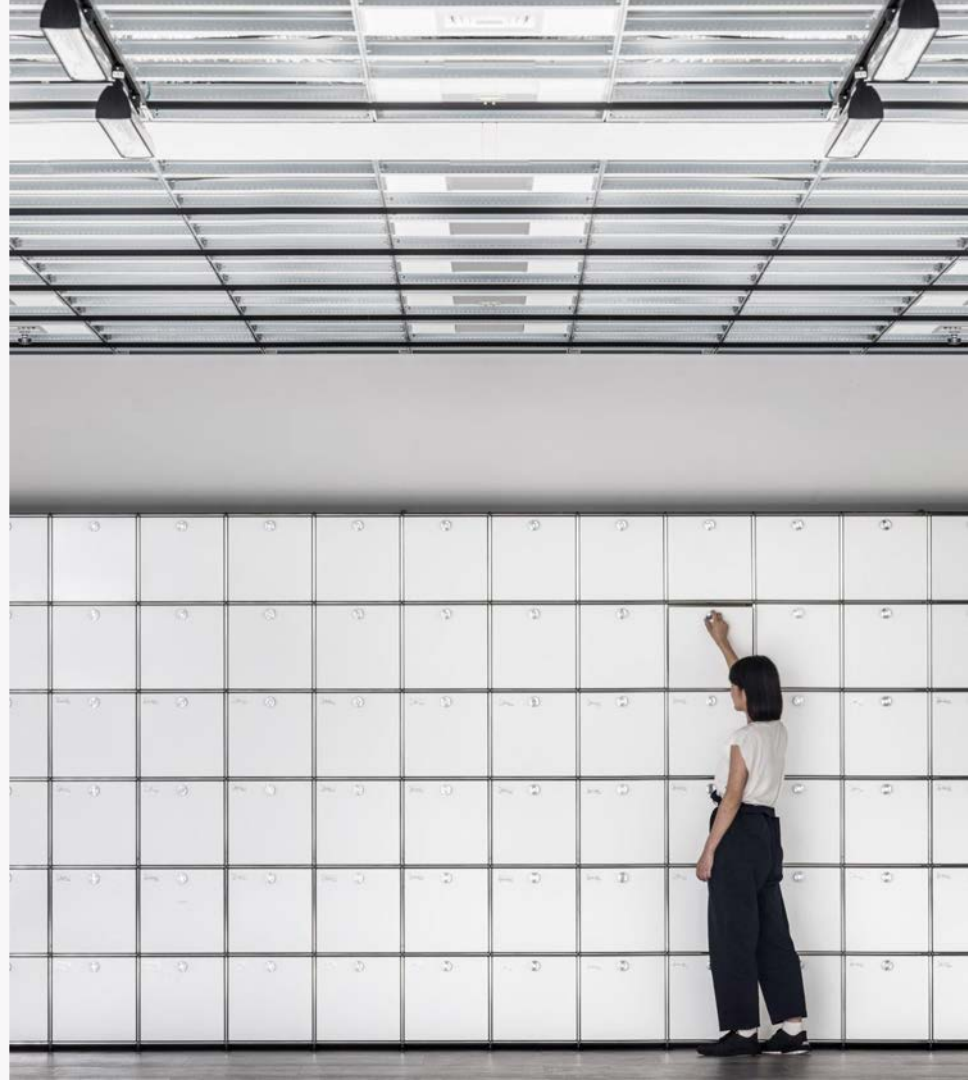


## 2021年9月期通期業績予想を上方修正

- ・ 期初想定に比べ、アップセル・クロスセルが順調に進捗したほか、継続率も良好な水準で推移したことにより、売上高が上振れ
- ・ 加えて、サーバー利用の効率化施策により売上総利益率が2.2pt上振れ、売上総利益が期初想定比+7.6%となる見込み
- ・ 販管費はマーケティング強化などの投資加速により期初想定を上回る見込みだが、前述の売上高及び売上総利益率の上振れにより、営業利益が期初想定比+504.8%となる見込み
- ・ 上記をふまえて、以下のとおり業績予想の上方修正を行う

(百万円)	前回発表 <sup>(1)</sup>	今回発表	増減額	増減率	前期実績
売上高	5,211	5,437	226	+4.3%	4,007
対前期増減率	30.0%	35.7%	+5.6pt	-	36.4%
売上総利益	3,695	3,977	281	+7.6%	2,854
売上総利益率	70.9%	73.1%	+2.2pt	-	71.2%
営業利益	25	151	126	+504.8%	▲1,079
経常利益	▲235	▲59	176	-	▲1,205
当期純利益	▲238	▲132	105	-	▲1,207

1. ミッション&成長戦略
2. ビジネスアップデート
3. 2021年9月期第3四半期  
決算ハイライト
4. Appendix

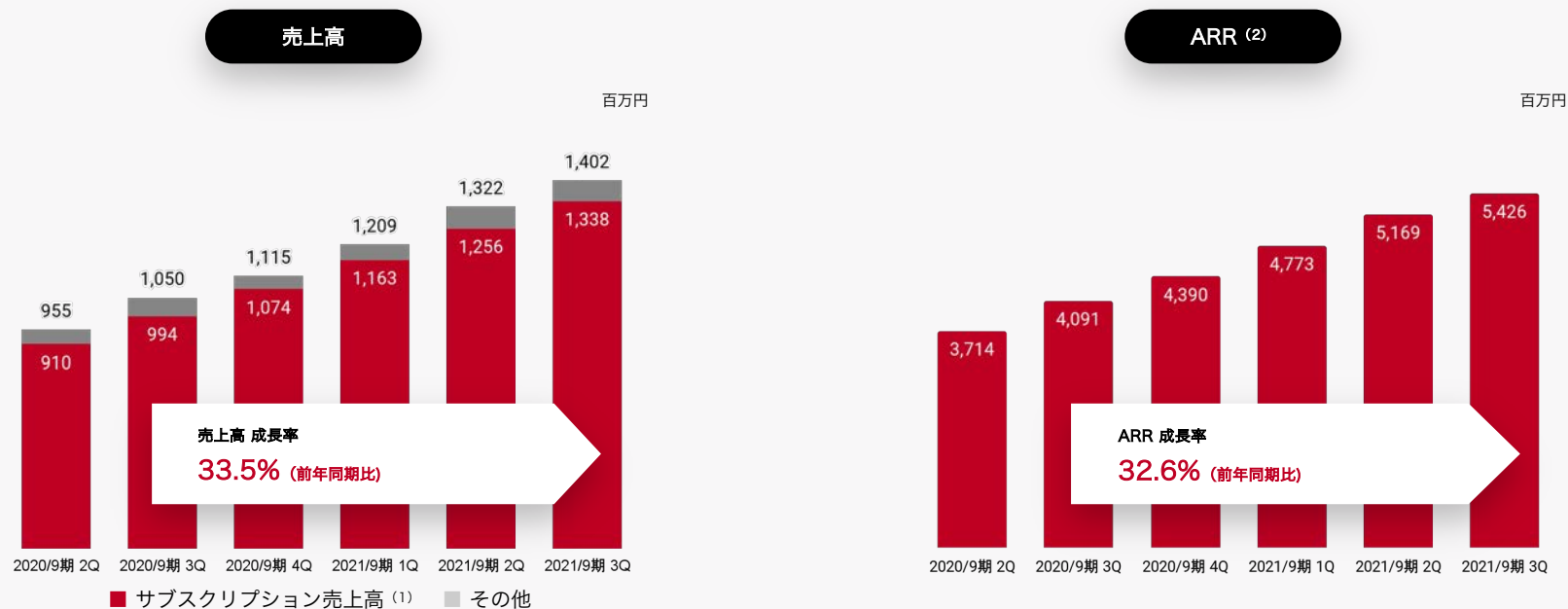




# 財務情報

## 売上高及びARR

- コロナ禍における、新規顧客獲得から既存顧客への戦略的シフトによりアップセル・クロスセルが拡大し、継続率も良好に推移

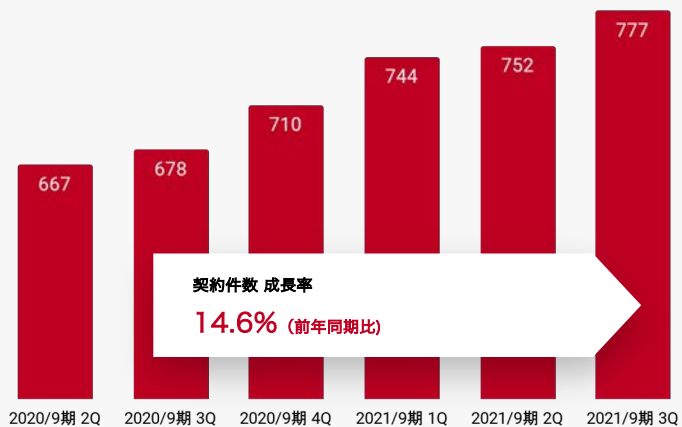


(注) 1.売上高のうち、経常的に得られるKARTEの月額利用料の合計額 / 2.Annual Recurring Revenueの略語。各期末の月次サブスクリプション売上高を12倍することにより算出。既存の契約が更新のタイミングで全て更新される前提で、既存の契約のみから、期末月の翌月からの12ヶ月で得られると想定される売上高を表す指標

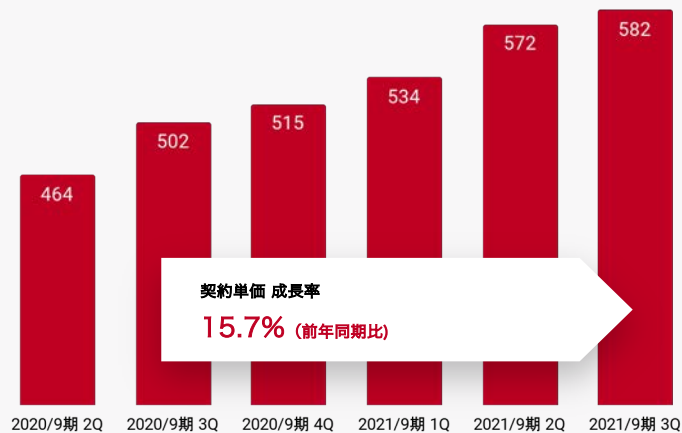
## 契約件数及び契約単価

- ・ 契約件数・契約単価ともに期初通期業績予想<sup>(1)</sup>を上回る水準

### 契約件数<sup>(2)</sup>



### 契約単価<sup>(3)</sup>

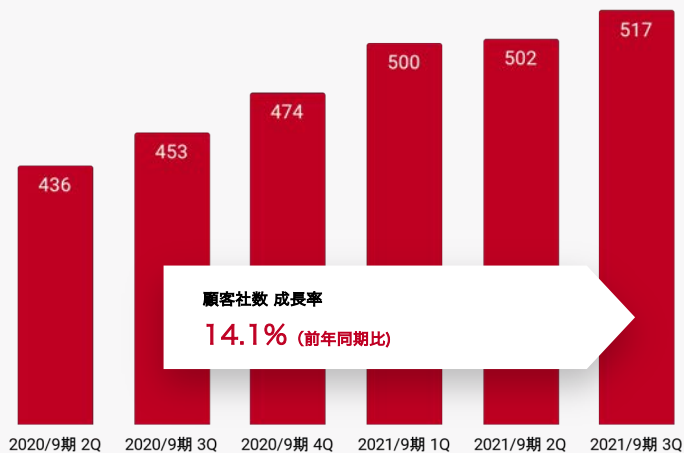


千円

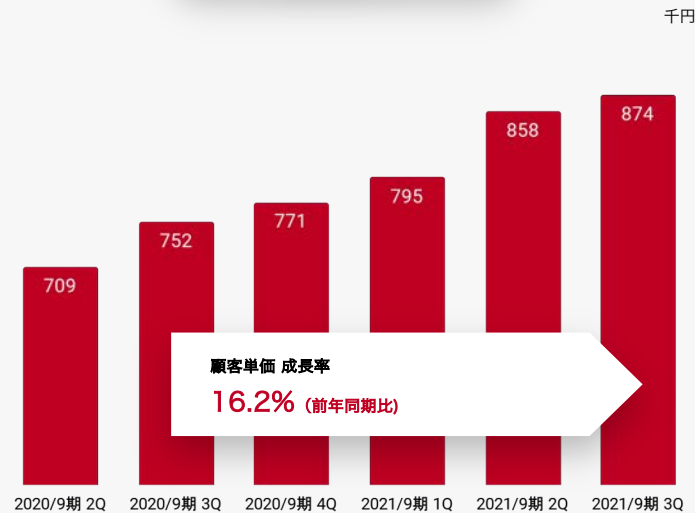
## 顧客社数及び顧客単価

- 顧客社数・顧客単価ともに順調に進捗

顧客社数 (1)



顧客単価 (2)



## 損益計算書（四半期）

(百万円)	2021/9期 3Q	2020/9期 3Q	YoY	2021/9期 2Q	QoQ
<b>売上高</b>	<b>1,402</b>	<b>1,050</b>	<b>+33.5%</b>	<b>1,322</b>	<b>+6.0%</b>
サブスクリプション売上高	1,338	994	+34.6%	1,256	+6.6%
その他	63	56	+12.6%	66	▲4.5%
<b>売上原価</b>	<b>362</b>	<b>282</b>	<b>+28.3%</b>	<b>340</b>	<b>+6.4%</b>
<b>売上総利益</b>	<b>1,040</b>	<b>768</b>	<b>+35.3%</b>	<b>982</b>	<b>+5.9%</b>
売上総利益率	74.2%	73.1%	+1.0pt	74.3%	▲0.1pt
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>952</b>	<b>849</b>	<b>+12.2%</b>	<b>861</b>	<b>+10.5%</b>
対売上高比率	67.9%	80.8%	▲12.9pt	65.1%	+2.8pt
広告宣伝費	88	68	+28.6%	79	+10.8%
対売上高比率	6.3%	6.6%	▲0.2pt	6.0%	+0.3pt
人件費	568	521	+9.0%	529	+7.4%
対売上高比率	40.5%	49.6%	▲9.1pt	40.0%	+0.5pt
地代家賃	77	77	▲0.1%	77	-
対売上高比率	5.5%	7.4%	▲1.9pt	5.9%	▲0.3pt
販売手数料	30	24	+22.2%	26	+12.8%
対売上高比率	2.2%	2.4%	▲0.2pt	2.0%	+0.1pt
その他	187	156	+20.1%	147	+27.0%
対売上高比率	13.4%	+14.8%	▲1.5pt	11.2%	+2.2pt
<b>営業利益</b>	<b>88</b>	<b>▲80</b>	<b>-</b>	<b>120</b>	<b>▲27.1%</b>
営業利益率	6.3%	▲7.6%	+13.9pt	9.1%	▲2.9pt
<b>営業外収益</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>-</b>	<b>3</b>	<b>▲68.1%</b>
<b>営業外費用</b>	<b>3</b>	<b>84</b>	<b>▲95.3%</b>	<b>34</b>	<b>▲88.4%</b>
上場関連費用	-	81	▲100.0%	29	▲100.0%
その他	3	2	+45.4%	5	▲20.5%
<b>経常利益</b>	<b>85</b>	<b>▲164</b>	<b>-</b>	<b>89</b>	<b>▲5.2%</b>
<b>特別損失</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
投資有価証券評価損	-	-	-	-	-
<b>当期純利益</b>	<b>84</b>	<b>▲165</b>	<b>-</b>	<b>88</b>	<b>▲5.3%</b>

## 損益計算書（累計）

(百万円)	2021/9期 3Q累計	2020/9期 3Q累計	YoY
<b>売上高</b>	<b>3,934</b>	<b>2,892</b>	<b>+36.1%</b>
サブスクリプション売上高	3,758	2,744	+36.9%
その他	176	147	+19.8%
<b>売上原価</b>	<b>1,050</b>	<b>840</b>	<b>+25.0%</b>
<b>売上総利益</b>	<b>2,884</b>	<b>2,051</b>	<b>+40.6%</b>
売上総利益率	73.3%	70.9%	+2.4pt
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>2,662</b>	<b>3,045</b>	<b>▲12.6%</b>
対売上高比率	67.7%	105.3%	▲37.7pt
広告宣伝費	259	718	▲63.9%
対売上高比率	6.6%	24.8%	▲18.2pt
人件費	1,629	1,376	+18.3%
対売上高比率	41.4%	47.6%	▲6.2pt
地代家賃	232	233	▲0.1%
対売上高比率	5.9%	8.1%	▲2.1pt
販売手数料	84	70	+18.9%
対売上高比率	2.1%	2.5%	▲0.3pt
その他	457	646	▲29.3%
対売上高比率	11.6%	22.4%	▲10.7pt
<b>営業利益</b>	<b>221</b>	<b>▲994</b>	<b>-</b>
営業利益率	5.6%	▲34.4%	+40.0pt
<b>営業外収益</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>+347.3%</b>
<b>営業外費用</b>	<b>213</b>	<b>121</b>	<b>+76.1%</b>
上場関連費用	200	105	+89.4%
その他	13	15	▲15.5%
<b>経常利益</b>	<b>13</b>	<b>▲1,114</b>	<b>-</b>
<b>特別損失</b>	<b>70</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
投資有価証券評価損	70	-	-
<b>当期純利益</b>	<b>▲59</b>	<b>▲1,116</b>	<b>-</b>

## 販売費及び一般管理費内訳

(百万円)	2018/9期	2019/9期	2020/9期	2021/9期 1Q	2021/9期 2Q	2021/9期 3Q	2021/9期 3Q累計
S&M	720	1,463	2,443	497	488	542	1,529
対売上高比率	45.2%	49.8%	61.0%	41.2%	36.9%	38.7%	38.9%
R&D	451	738	951	227	237	269	734
対売上高比率	28.3%	25.1%	23.7%	18.8%	17.9%	19.2%	18.7%
G&A	230	475	538	123	135	140	399
対売上高比率	14.5%	16.2%	13.4%	10.2%	10.3%	10.0%	10.2%

## 長期財務モデル (Long Term Model) (1)

	2018/9期	2019/9期	2020/9期	2021/9期 3Q累計	長期財務 モデル
売上総利益率	75.4%	73.0%	71.2%	73.3%	75-80%
S&M	45.2%	49.8%	61.0%	38.9%	25-30%
R&D	28.3%	25.1%	23.7%	18.7%	18-20%
G&A	14.5%	16.2%	13.4%	10.2%	8-10%
営業利益率	▲12.5%	▲18.2%	▲26.9%	5.6%	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ない



## 貸借対照表

(百万円)	2018/9期	2019/9期	2020/9期	2021/9期 3Q
流動資産合計	2,463	1,892	2,642	6,002
現金及び預金	2,161	1,374	2,091	5,351
受取手形及び売掛金	232	368	475	562
その他	69	149	75	88
固定資産合計	494	309	426	356
流動負債合計	519	615	1,084	1,287
固定負債合計	508	397	380	163
純資産合計	1,929	1,188	1,604	4,908

# 会社概要

## 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	203名 (2021年6月末時点)
事業内容	CX <sup>(1)</sup> 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



## KARTE (2015年3月～)



ウェブサイト上でサイト訪問顧客のリアルタイム解析・  
セグメンテーションを行い、それに応じたアクションや  
コミュニケーションを実現するための  
クラウド上のソフトウェア(SaaS)

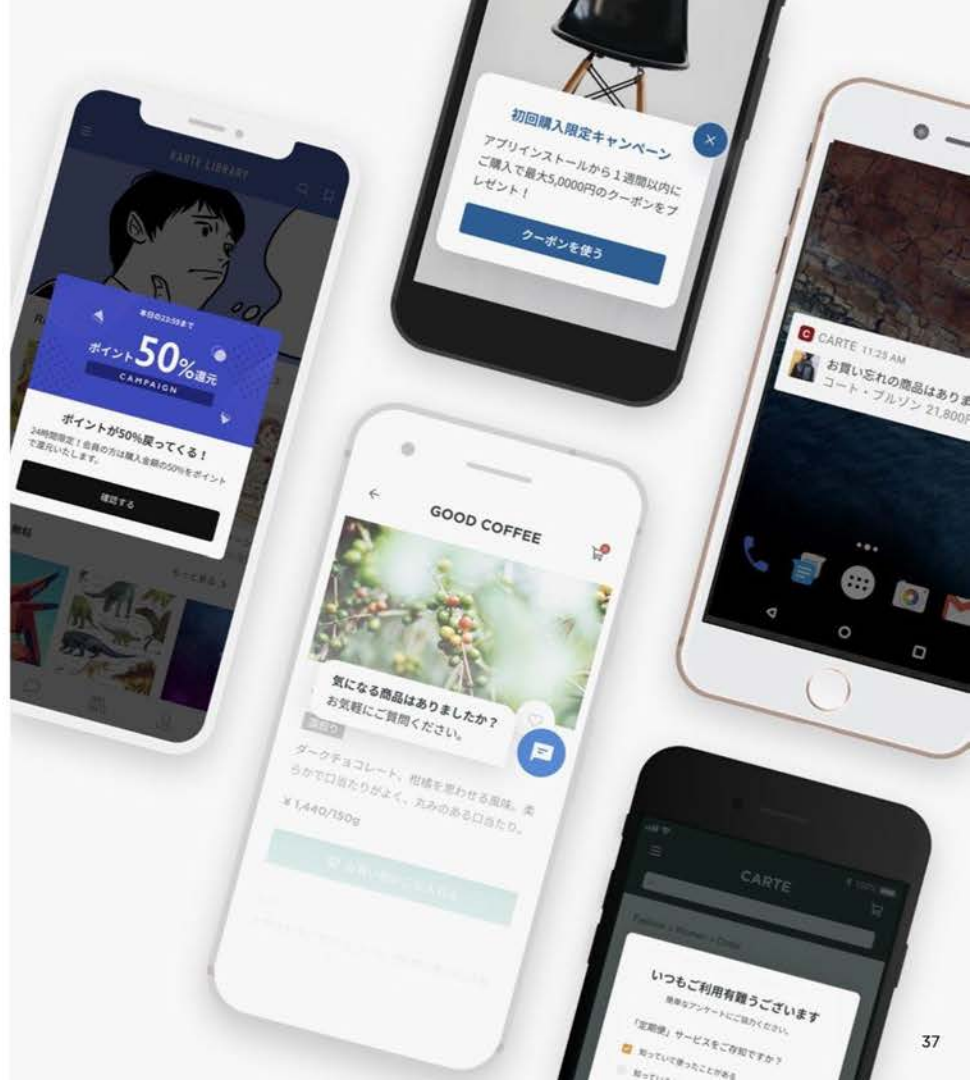


## KARTE for App (2018年3月~)



# KARTE for App

KARTEと同等な機能をそのままに、  
リリース作業なしで施策を実装できるなど  
アプリ事業者が欲しい機能をプラスで実現



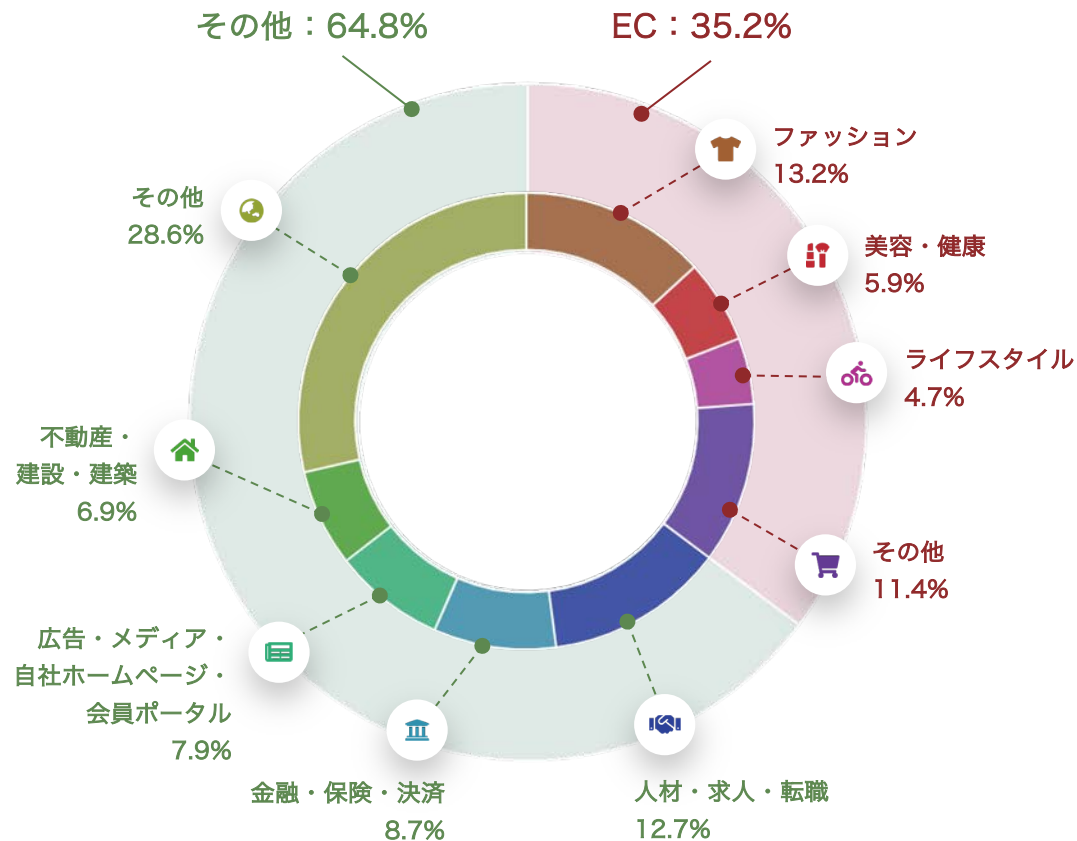
# KARTE Datahub (2018年12月～)



事業者が持つデータをKARTEにつなげ、より高度なセグメンテーションやアクションを行うための追加オプション



## 契約件数の業界別割合 (1)



(注) 1.2020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



## 現状のデジタルマーケティングの課題

### 顧客目線



### マーケター目線



顧客を理解しないまま企業が行っているデジタルマーケティングの取り組みは  
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



## デジタルマーケティングのパラダイムシフト



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

## 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)



## 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

## 特徴1

### 顧客一人ひとりを可視化

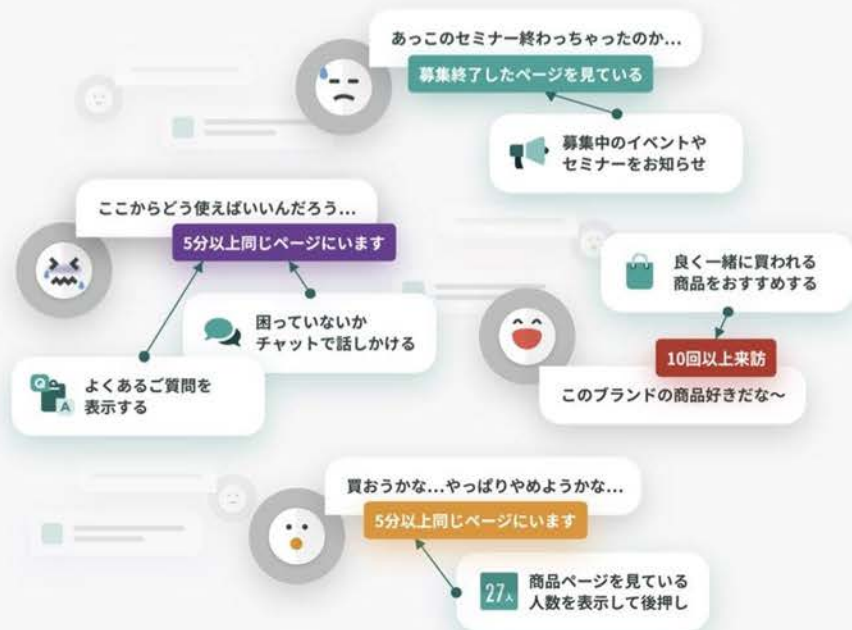
ウェブサイト等に来訪する顧客の行動データを顧客ごとに蓄積し、一人ひとりの顧客の行動を可視化することにより、事業者が顧客の状態やニーズを直感的に理解し、顧客がより良い体験を得られるような様々な施策を実行・検証することが可能



## 特徴2

### リアルタイム解析基盤

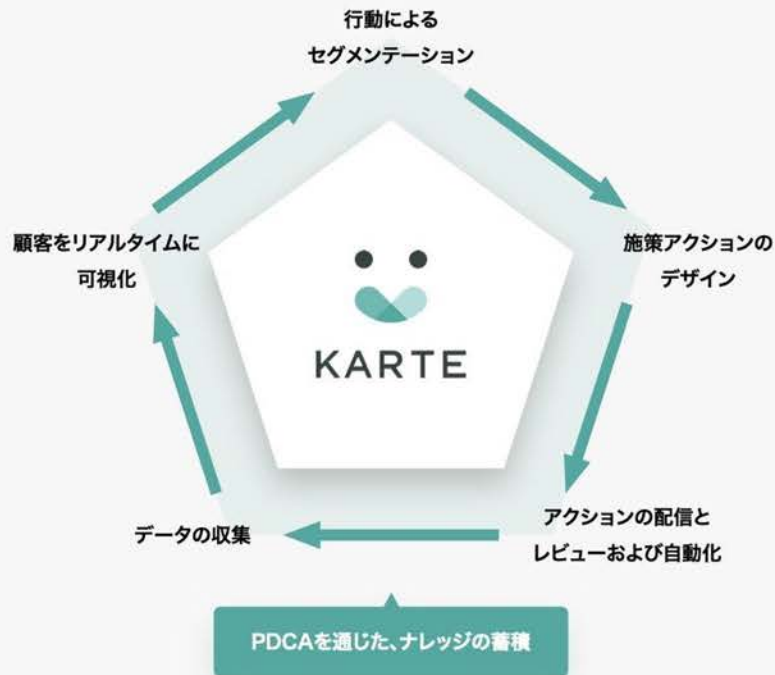
過去のデータと合わせて、「特定の商品で長時間悩んでいる」などウェブサイト等に来訪する顧客の「今」を解析することができるため、顧客の購入意向の高まりなどを見逃すことなく、適切なコミュニケーションが可能



### 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



## CXプラットフォームが持つ潜在的な市場規模

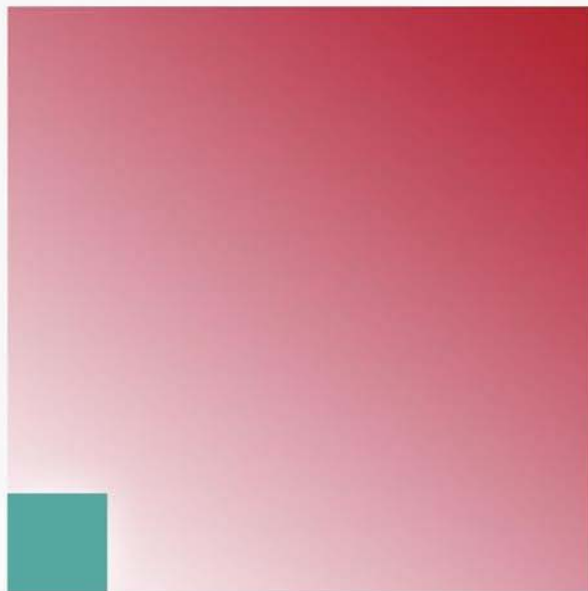
日本のウェブサイトのうち、現在の価格・サービス体系において特にKARTEの導入可能性がある30,000UU以上のウェブサイトは約19,100件<sup>(1)</sup>あり、今後も顧客基盤の拡大余地があるものと考えている

また、スマートフォンアプリ市場におけるKARTE for Appの拡大余地はこれに含まれていないため、KARTE for Appを含む潜在的な市場規模はさらに大きいと考えている

(注) 1.2019年2月時点のSimilar Web社のデータに基づく、30,000UU以上の日本のウェブサイト数であり、30,000UU以上のウェブサイトを現在の価格・サービス体系においてKARTEの導入可能性があるウェブサイトとして定義

30,000UU以上の  
ウェブサイト  
ウェブサイト数:19.1千件

 KARTE

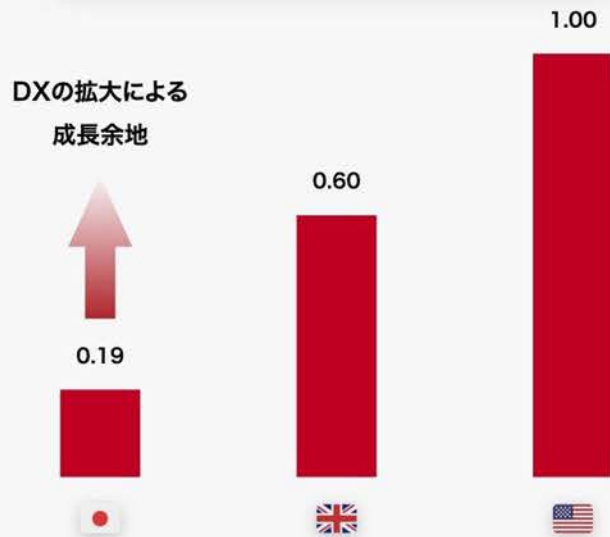


## 対象・関連市場の規模とポテンシャル

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(5)

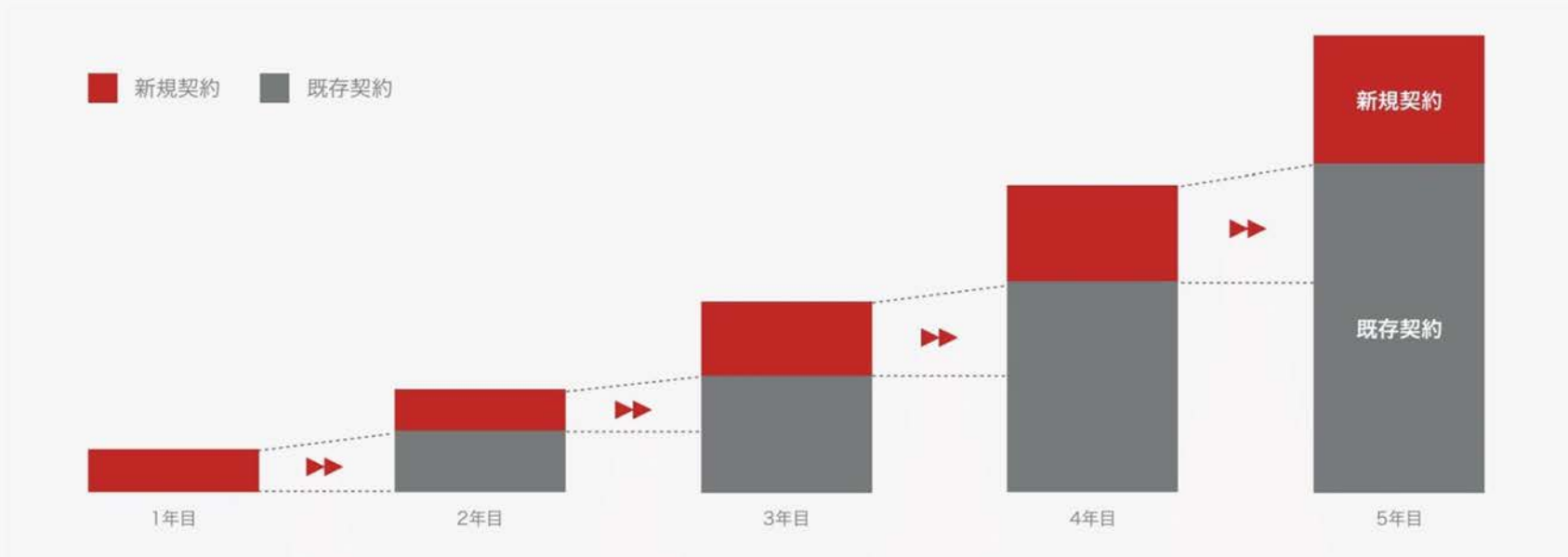


(注) 為替レートはUSD/JPY=109.02を利用 1. 経済産業省「令和元年度電子商取引市場調査結果」/ 2. 電通「2019年 日本の広告費」/ 3. IDC「国内デジタルマーケティング関連サービス市場 セグメント別/産業分野別予測、2020年～2024年」/ 4. 上図はGartnerリサーチを基にブレイド社にて作成。Gartner, "Forecast: Enterprise Application Software, Worldwide, 2018-2024, 3Q20 Update" 30 Sep 2020. Market size of customer experience and relationship management excluding digital commerce market in 2019. / 5. 上図のグラフはGartnerリサーチを基にブレイド社にて作成。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)/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まれているが広告宣伝費には未上場企業の数字を含まない。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



## 契約高が積み上がるサブスクリプションモデル

- 新規契約が翌年度の売上高拡大に貢献し、継続契約が蓄積することで収益が安定
- 継続契約の場合にもオプションの追加販売などで継続契約の単価に貢献可能



## セキュリティ・プライバシー保護等

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

#### 暗号化

KARTEとの通信はhttps(TLS1.3)を用いており、全て暗号化

#### 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

#### SLA

KARTEでは99.5%の稼働率をSLAとして設定

#### 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



CSA CLOUD 688345 / ISO 27017



IS 623929 / ISO 27001

#### 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

#### 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

#### 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



17002437(01)

#### 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

サービスとユーザーの関係性に最も通ずるプロダクトを作り、  
世界中の創造性と生産性を向上させる

