



# 2021年9月期 第4四半期 決算説明資料

株式会社プレイド（マザーズ：4165） | 2021年11月

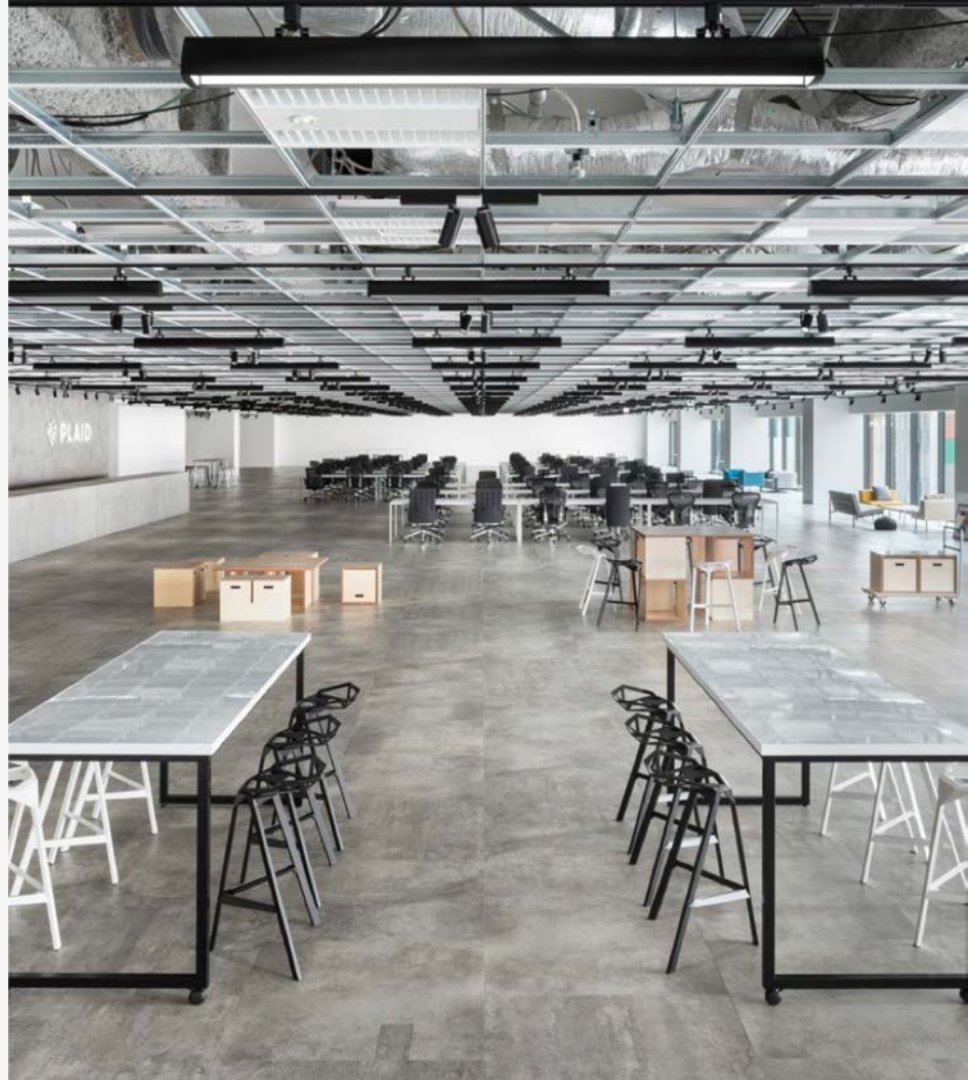
## 本資料の取り扱いについて

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

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 実績
4. 2022年9月期 連結業績予想
5. 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。

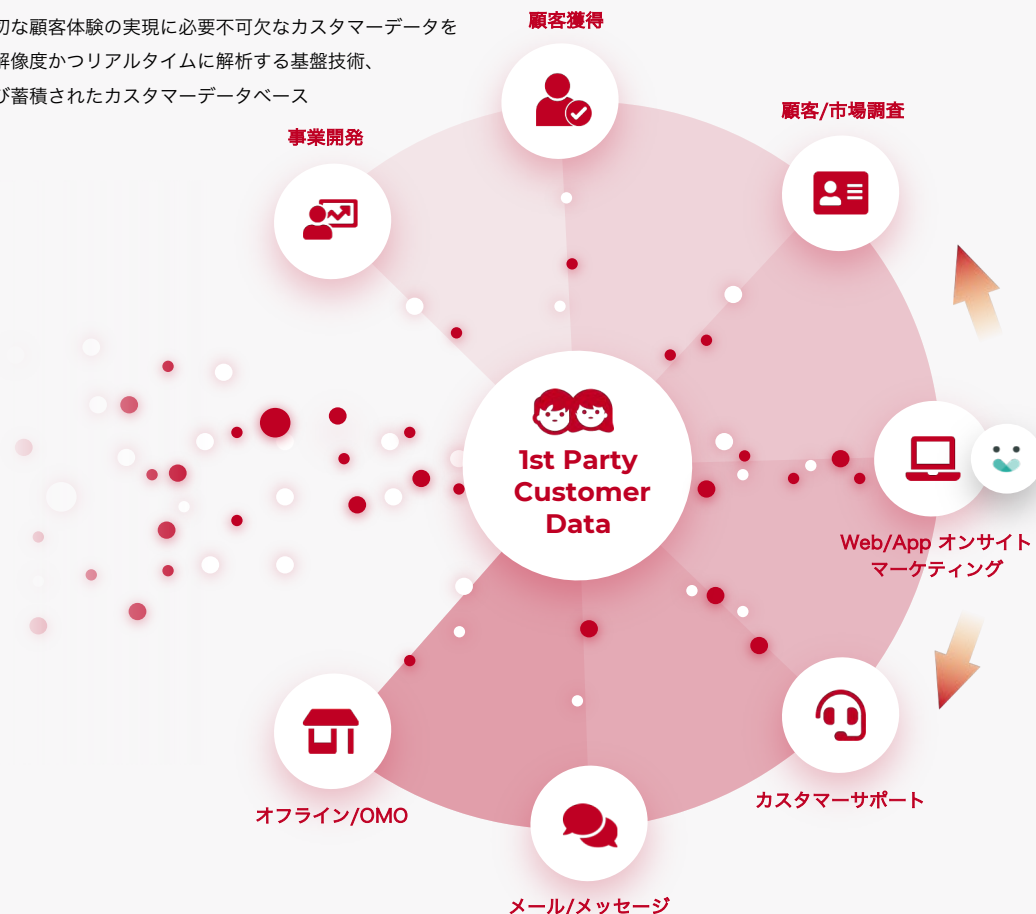
## 顧客中心の企業活動を カスタマーデータの 活用支援を通じて実現する

適切な顧客体験の実現には、カスタマーデータを用いた解像度の高い顧客理解が必要不可欠と考えている

プレイドは、コア・バリューである解像度の高い顧客理解を可能とする独自のリアルタイム解析基盤及び蓄積されたカスタマーデータベースを軸に、顧客中心の企業活動を支援していく

### プレイドのコア・バリュー

適切な顧客体験の実現に必要な不可欠なカスタマーデータを高解像度かつリアルタイムに解析する基盤技術、及び蓄積されたカスタマーデータベース

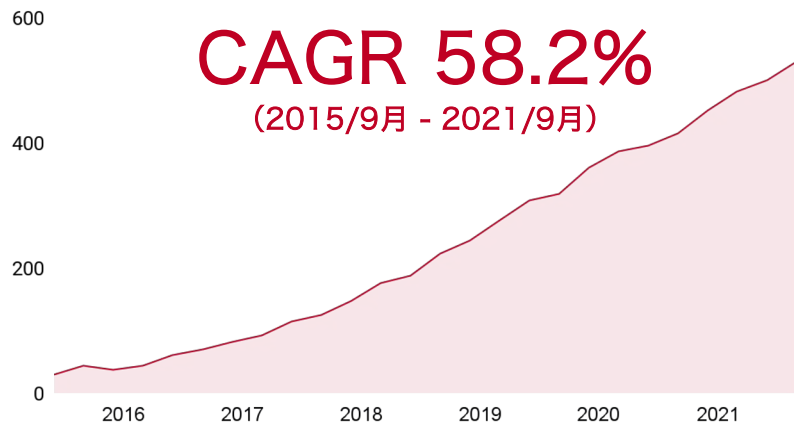


## カスタマーデータの解析規模

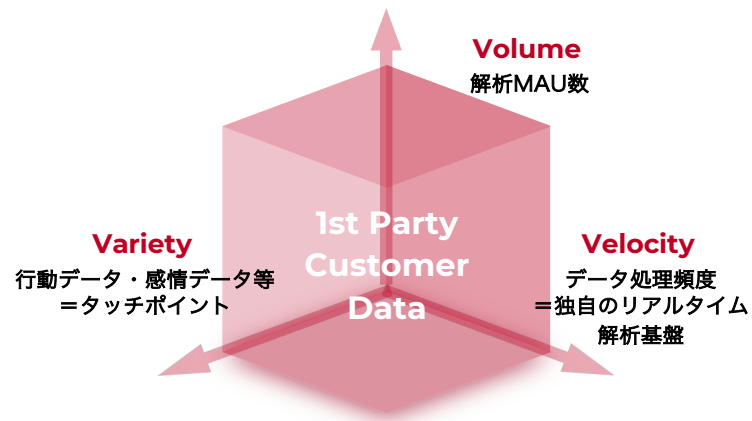
- ・ 2015年のKARTE提供開始以降、カスタマーデータの解析規模の拡大が続いている
- ・ 今後もプロダクトの展開を通じて、顧客中心の企業活動支援に向けたデータ環境の拡充を図る

百万MAU (2)(3)

### 解析MAU<sup>(1)</sup>数の推移

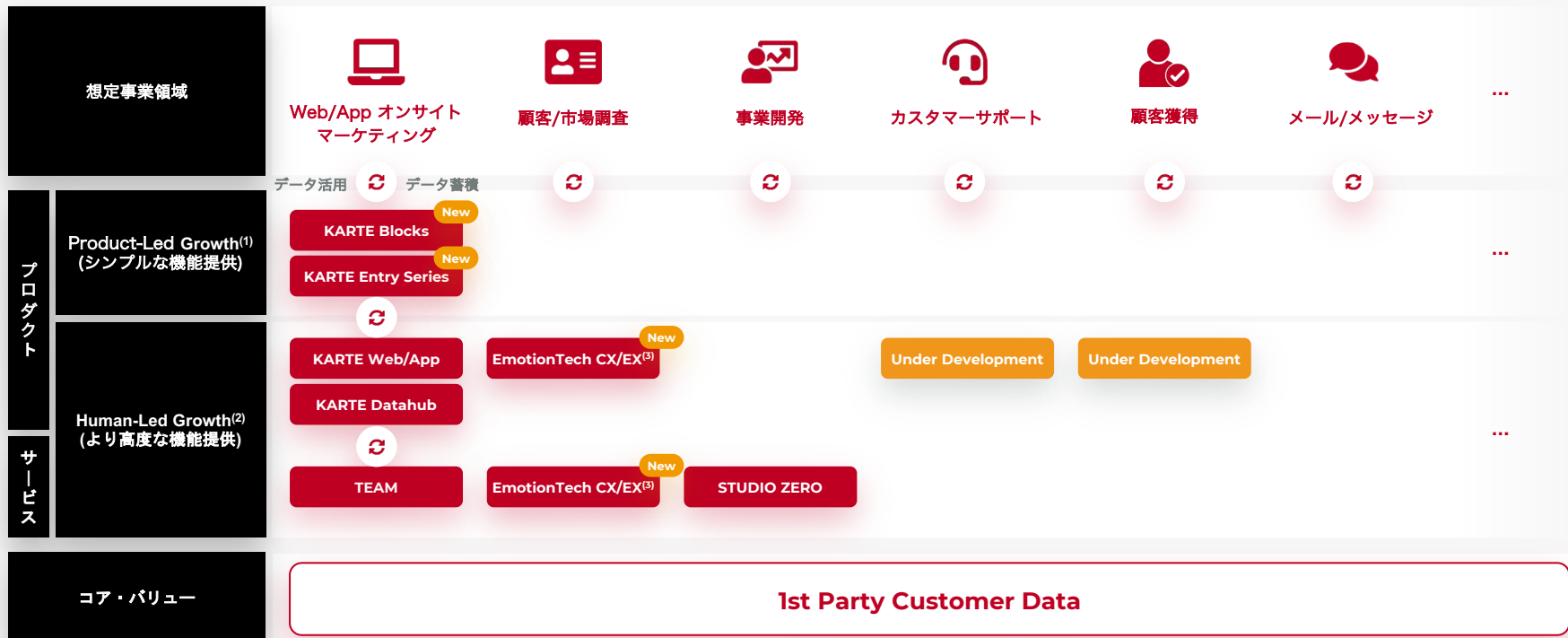


### 顧客中心の企業活動支援に必要なデータ環境



## カスタマーデータを軸とするプレイドの事業領域

- 顧客接点を有し、カスタマーデータ活用がKey Success Factorとなる事業領域に対して、プロダクト/サービスを順次提供



(注) 1.事業の拡大・展開を「プロダクト」が主導するモデル。顧客が抱える比較的シンプルかつ汎用的な課題解決のためのアプローチ / 2.事業の拡大・展開を「人」が主導するモデル。顧客が抱える複雑・高度かつ個社事情を含んだ課題解決のためのアプローチ / 3.プロダクト単体又はプロダクト+コンサルティングの提供

## 2022年9月期は新規事業領域へ参入



### 2022年9月期における、事業領域拡大への取り組み

#### 顧客/市場調査領域

Emotion Techのグループ参画を受けて、更なる連携強化。1st party domainでの顧客/市場調査領域に共同ソリューションを展開

#### カスタマーサポート領域

顧客の行動データや声をベースに、「問い合わせ前」のサイレントカスタマーを含めて、適切な顧客体験の設計を可能にするプロダクトの開発・ローンチ

#### 顧客獲得領域

1st party dataを活用し、サイト内外を含めて一貫した顧客コミュニケーションを可能にするプロダクトの開発・ローンチ



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 実績
4. 2022年9月期 連結業績予想
5. Appendix



## KARTE Blocks正式版を提供開始

- ・ β版で提供していたKARTE Blocksを2021年9月14日から正式版として提供開始
- ・ 企業規模に関わらずWebサイトの更新・改善に携わる人であれば誰でも利用できる無料プランの提供を開始し、フリーミアムモデル化



特徴1

### BMS

(Block Management System)

Webサイトをブロックの集合体と捉え、ブロックごとに更新・評価・改善できる新しいサイト管理システム



特徴2

### ノーコードでサイト管理

タグを1行貼るだけでWebサイトのあらゆる構成要素をノーコードで更新・評価・改善



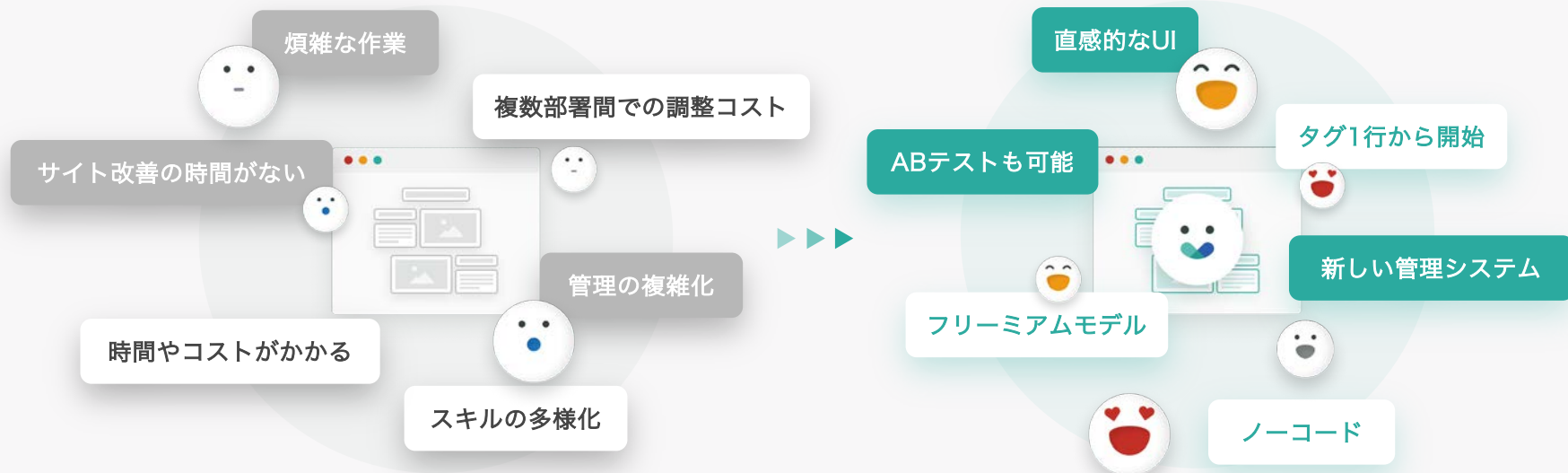
特徴3

### 無料プランから利用可能

無料プランを提供。さらに、サインアップや契約プラン変更、オンボーディングなど全ての手続きがオンラインで完結

## KARTE Blocksの狙い

- ・ あらゆるサイトにおける運営の「負」の解消に貢献
- ・ ローンチから1.5ヶ月<sup>(1)</sup>で、約700サイトがサインアップ



あらゆるサイト運営者の手間やコストの解消に貢献

ローンチから1.5ヶ月で、約700サイトがサインアップ

## KARTE Entry Series for ECを提供開始

- ・ KARTEの提供を通じて蓄積されたユースケースとナレッジをもとに業界の共通課題を抽出し、「明確な成果を素早く得ること」を目的とする各種のパッケージソリューション開発を推進中
- ・ 第一弾として、EC向けにカゴ落ちなどの“鉄板”シナリオと運用代行をセットにしたCart Packageを提供開始

### KARTE Entry Series for ECの特徴



#### 実績に裏打ちされたシナリオ

これまで数百社に提供してきたユースケースとナレッジをもとにしたシナリオを用意



#### 初期設定・運用はプレイドが対応

施策の設定や改善・レポートはプレイドが対応。企業側の追加リソースやツール知識の学習等は不要



#### 導入しやすい料金プラン

ECサイトの課題や目的単位でパッケージ化。導入しやすい新しい料金プランで提供

## Cart Packageの狙い

カゴ落ちは多くのEC事業者にとって深刻な課題となっている

カゴ落ち率 約**70%**<sup>(1)</sup> = 機会損失推計 月商の約**2.3**倍

### ECサイト利用時の顧客の主な悩み



#### 時間・機会の損失

購入プロセスが長すぎる・購入したいが在庫切れ

#### 情報の不足

知りたい情報がすぐにわからない

### EC事業者の主な悩み



#### 時間・リソースの損失

アイデアを考えて実行するまでの時間とリソースがない

#### ノウハウの不足

成果を改善させるノウハウがない

## Cart Packageの概要

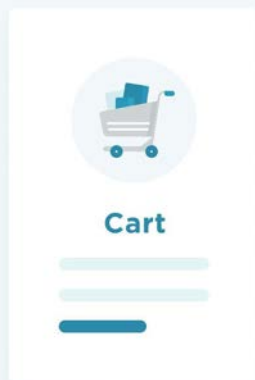
- ・ KARTEで取得したデータから、カゴ落ち結果とその理由を把握でき、一人ひとりの顧客体験向上に活用
- ・ 今後は、カゴ落ち以外のEC向けパッケージを提供すると共に、EC以外のさまざまな業界向けにもKARTE Entry Seriesを順次提供予定

 KARTE Entry Series

### Cart Package

顧客一人ひとりの  
カート体験にあわせた接客を

カート体験を可視化し、かご落ち対策に効果的な各種機能（カゴ落ち分析、A/Bテスト、ステップメール配信等）



### パッケージの概要

設定・運用	ブレイドが受託
料金体系	月額固定 + 変動
利用料 + 手数料 <sup>(1)</sup>	10,000円/月 + 施策経由売上 <sup>(2)</sup> × 3%
契約期間	12ヶ月

### 顧客企業の声

Cart Packageを活用し、さまざまな施策を実施しました。その結果、カゴ落ち率は導入前と比べて約10%も改善しました。実際に使ってみて、その効果の高さを実感しています。

大手アパレル企業 A社

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 実績**
4. 2022年9月期 連結業績予想
5. Appendix



2021年9月期 実績

# 通期実績



## 2021年9月期 通期ハイライト

- 1 コロナ禍を踏まえた新規顧客獲得から既存取引拡大へのシフトが奏功し、通期売上高は前期比35.9%増加
- 2 サーバー利用効率化により売上総利益率は前期比2.1pt改善
- 3 コロナ禍を踏まえた各種投資抑制の結果、営業利益は通期黒字で着地
- 4 2021年9月期通期業績は、公表済の業績予想に対してほぼ同水準で着地

ARR <sup>(1)</sup> / 前期比成長率

**5,807百万円** (2021/9月末時点) / **32.3%**

サブスクリプション売上高比率 <sup>(2)</sup>

**95.3%** (2021/9期 通期)

売上高 / 前期比成長率

**5,444百万円** (2021/9期 通期) / **35.9%**

NRR <sup>(3)</sup>

**110.7%** (直近12ヶ月平均)

売上総利益率

**73.3%** (2021/9期 通期)

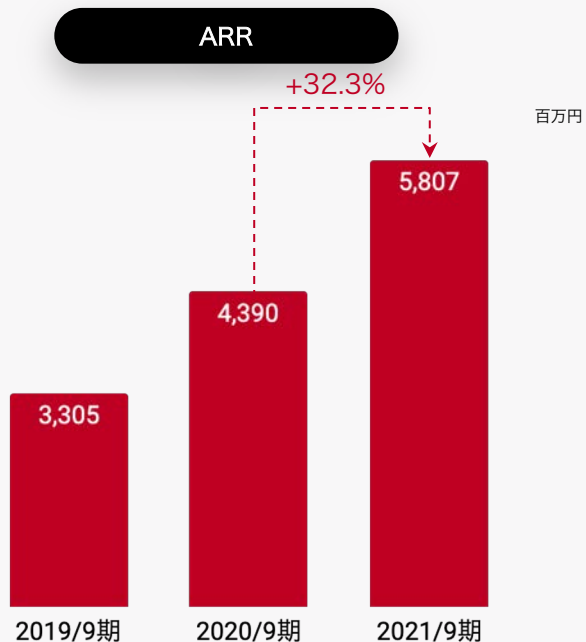
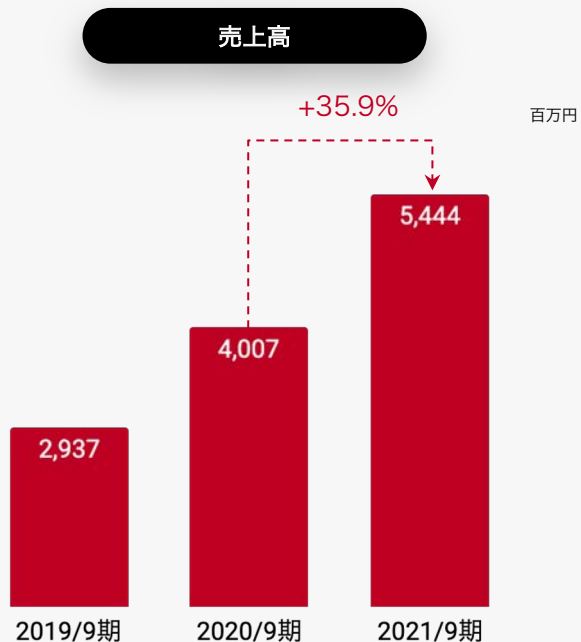
従業員数

**218人** (2021/9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

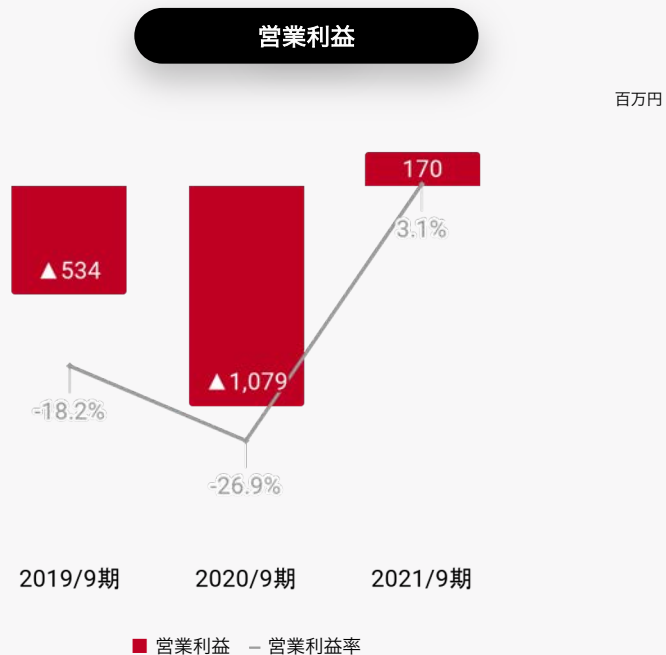
## 売上高・ARRともに高い成長率が継続

- ・ 売上高・ARRともに前期比で30%超の成長を継続
- ・ コロナ禍を踏まえた新規顧客獲得から既存取引拡大へのシフトが奏功



## 売上総利益率が向上。営業利益はコロナ禍を踏まえた投資抑制等により黒字化

- ・ 売上総利益率はサーバー利用効率化が進み、前期比2.1pt増加し、継続的な収益性が向上
- ・ コロナ禍を踏まえた各種投資抑制もあり、通期営業利益は170百万円で着地



2021年9月期 実績

# 第4四半期実績

## 2021年9月期 第4四半期ハイライト

1

新規顧客獲得・既存顧客拡大ともに順調にARRの積み上げに寄与

2

効率的なサーバー利用やアップセル・クロスセルにより、売上総利益率は引続き前期比高い水準で推移

3

2022年9月期以降の成長に向けた投資加速により販管費が増加し、第4四半期は営業赤字

ARR <sup>(1)</sup> / 前年同期比成長率

**5,807百万円** (2021/9月末時点) / **32.3%**

サブスクリプション売上高比率 <sup>(2)</sup>

**94.9%** (2021/9期 4Q)

売上高 / 前年同期比成長率

**1,509百万円** (2021/9期 4Q) / **35.3%**

NRR <sup>(3)</sup>

**110.7%** (直近12ヶ月平均) / **111.7%** (直近3ヶ月平均)

売上総利益率

**73.5%** (2021/9期 4Q)

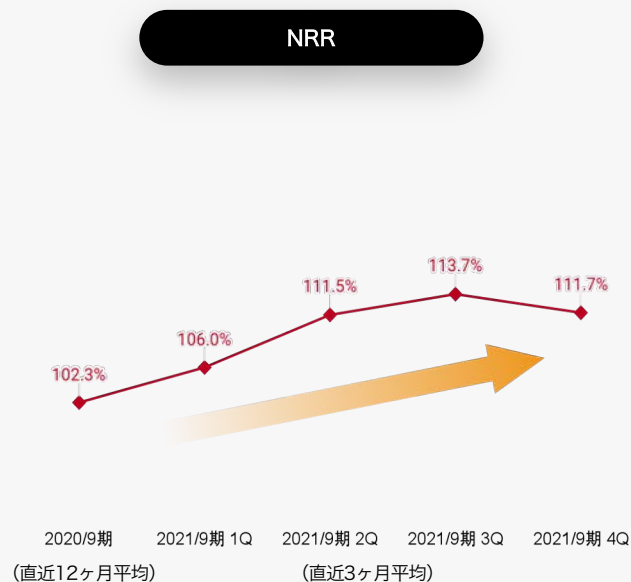
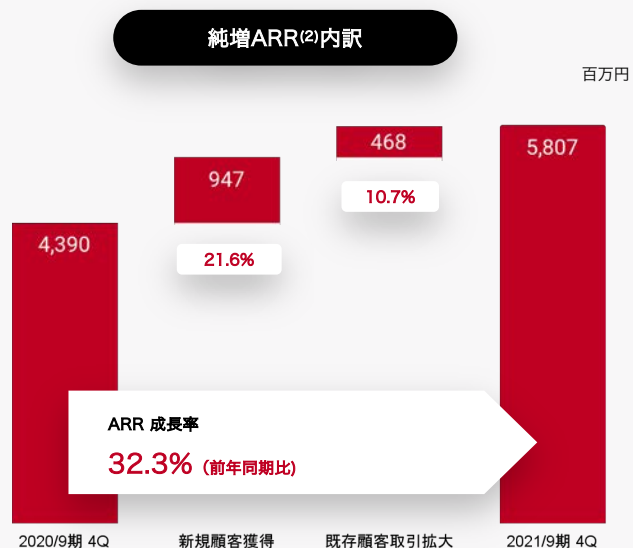
従業員数

**218人** (2021/9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

## ARR成長率及びNRRは良好な水準が継続

- ARRの成長を新規顧客獲得と既存顧客取引拡大がともに牽引
- NRR<sup>(1)</sup>は111.7%であり、良好な水準を維持

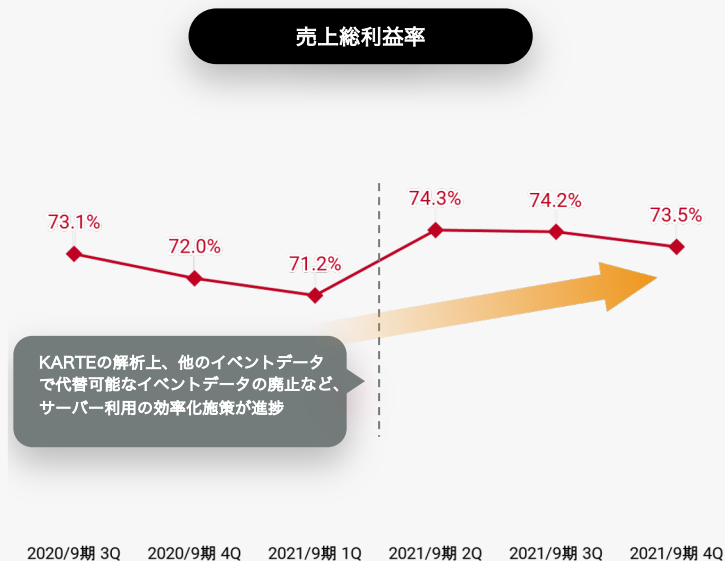
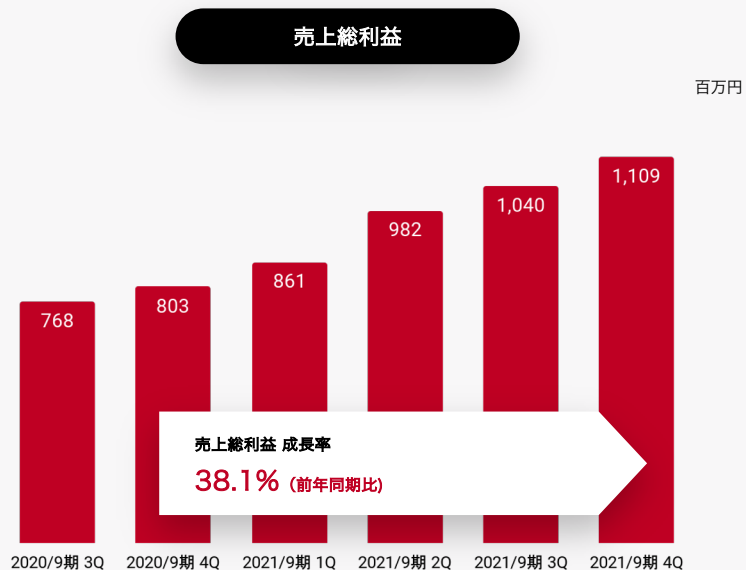


(注) 1.Net Revenue Retention (Rate)の略語。(i)1年以上契約している既存顧客の月次サブスクリプション売上高を(ii)前年同月の月次サブスクリプション売上高で割ったものとして算出 / 2.Annual Recurring Revenueの略語。各期末の月次サブスクリプション売上高を12倍することにより算出。既存の契約が更新のタイミングで全て更新される前提で、既存の契約のみから、期末月の翌月からの12ヶ月で得られると想定される売上高を表す指標



## 売上総利益率は引き続き前年同期水準を上回る

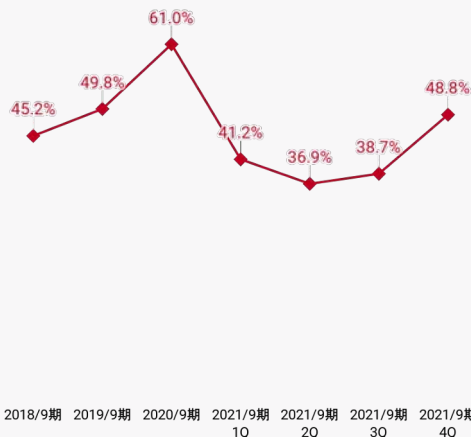
- 売上総利益率は、サーバー利用効率化の継続やアップセル・クロスセルの進捗により、引き続き前期比高い水準で推移



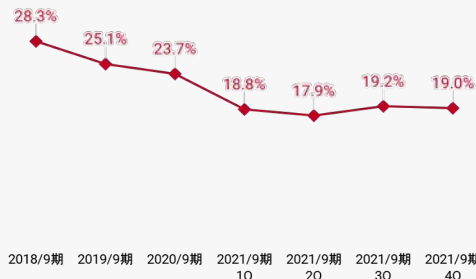
## 人員採用、マーケティング投資等の加速により、S&Mの対売上高比率が上昇

- 2022年9月期以降の成長に向けて人員採用、マーケティング投資等を加速させたことにより、第4四半期はS&Mが増加

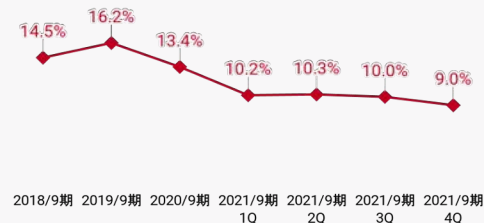
S&M<sup>(1)</sup>比率



R&D<sup>(2)</sup>比率



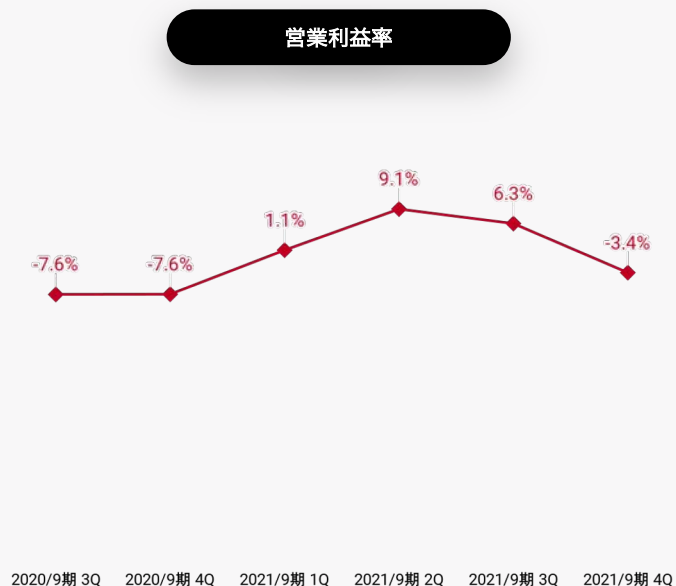
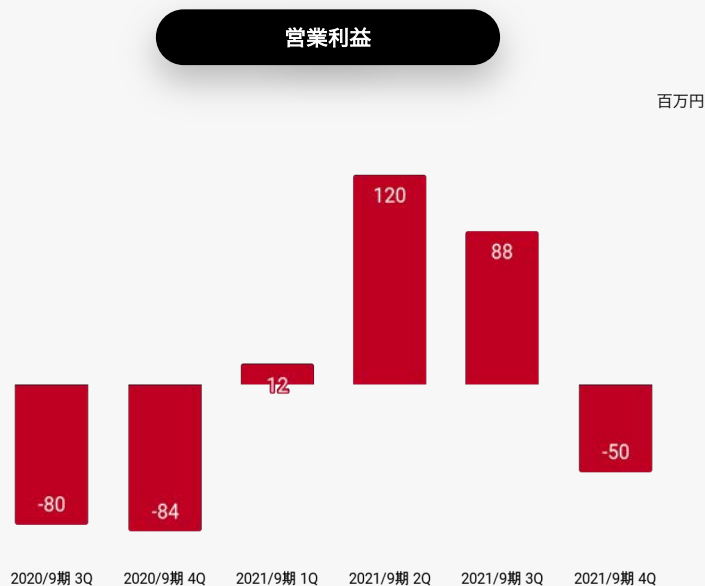
G&A<sup>(3)</sup>比率



(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

## 販管費の増加により、第4四半期は営業赤字

- ・ 売上総利益が増加した一方、販管費の増加により、第4四半期は営業赤字

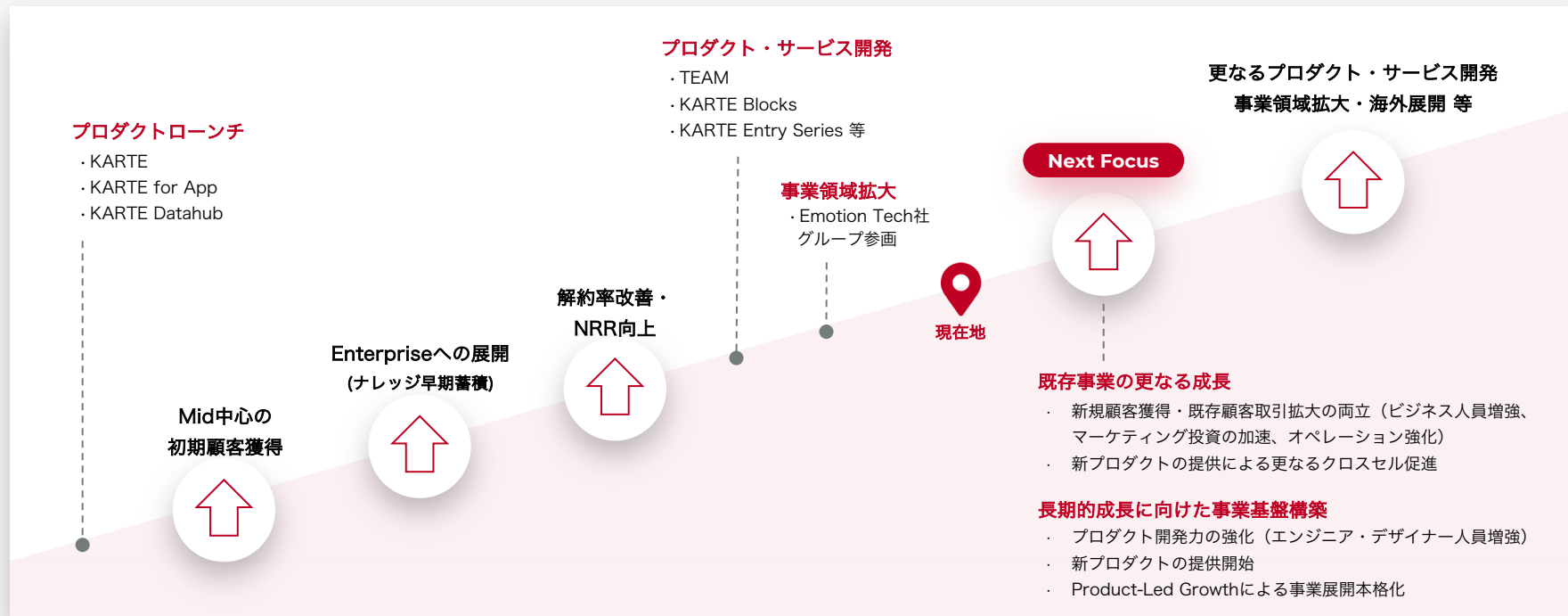


1. ミッション&成長戦略
2. ビジネスアップデート
3. 2021年9月期 実績
4. **2022年9月期 連結業績予想**
5. Appendix



## 2022年9月期連結業績予想の前提となる戦略のフォーカス

- ・ 人員増強やマーケティング投資の加速、新プロダクト提供等を通じて、既存事業の更なる成長を推進すると共に、長期的成長に向けた新たな事業基盤構築にもフォーカス



2022年9月期連結<sup>(1)</sup>業績予想

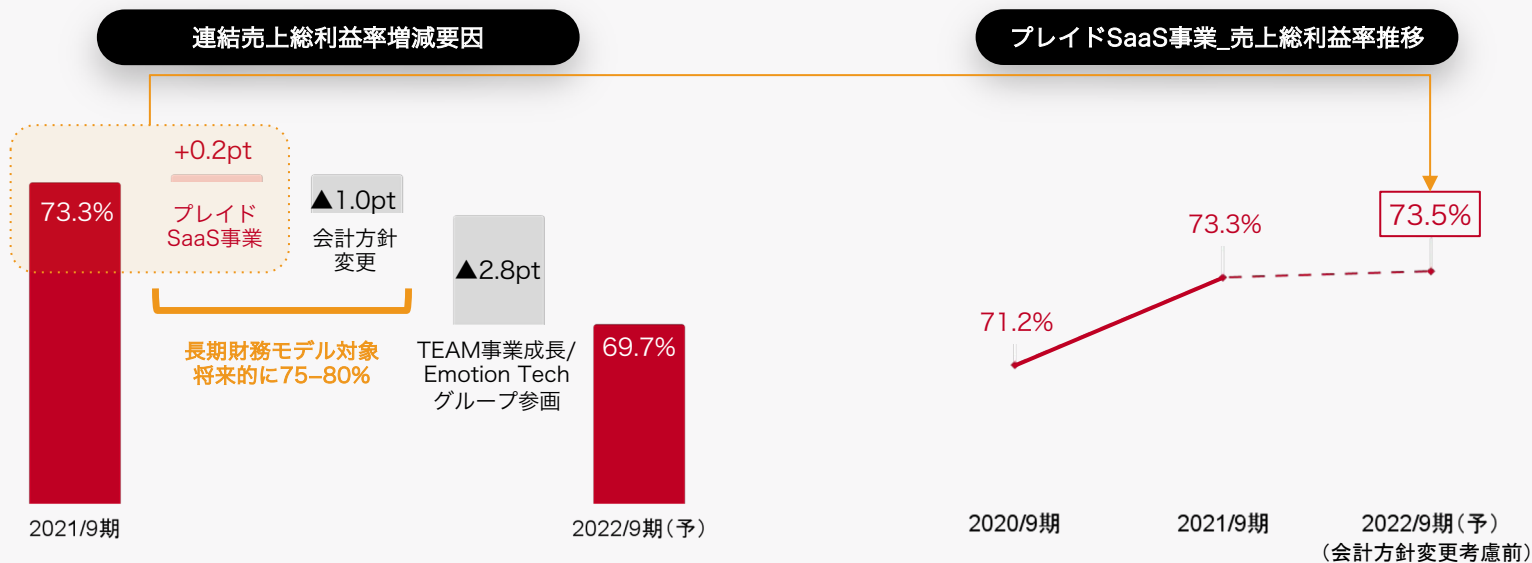
- ・ 既存事業の成長可能性や各種新規事業の立ち上がりを考慮し、レンジによる業績予想開示を採用
- ・ 売上高は前期比+36.3%~43.8%を見込む
- ・ プレイドSaaS事業<sup>(2)</sup>は、2022年9月期30.0%以上のARR成長を目指す
- ・ 売上総利益以下の詳細は次ページ以降ご参照

(注) 1.2021/9/28にEmotion Tech社の議決権の64%を取得。2022/9期より損益計算書連結対象 / 2.TEAM事業等を除いたプレイド単体のSaaS事業

(百万円)	2021/9期	2022/9期予想	前期比
売上高	5,444	7,419 ~7,828	+36.3% ~+43.8%
売上総利益	3,993	5,169 ~5,454	+29.4% ~+36.6%
売上総利益率	73.3%	69.7%	▲3.6pt
販管費	3,822	6,734 ~6,797	+76.2% ~+77.8%
営業利益	170	▲1,565 ~▲1,343	-

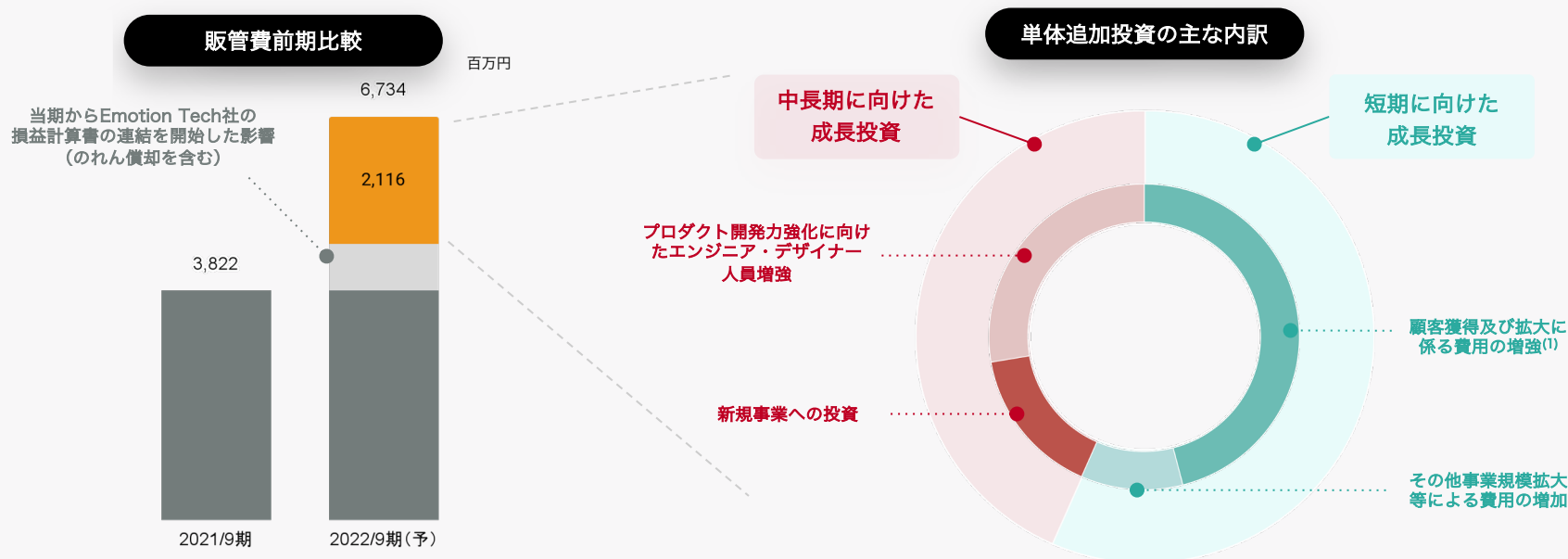
## プレイドSaaS事業の売上総利益率は良好な水準を維持

- 2022年9月期の連結売上総利益率は、サーバー利用効率化による更なる改善が見込まれる一方で、プレイドSaaS事業における会計方針変更やTEAM事業の成長、Emotion Tech社のグループ参画によって69.7%となる見込
- 会計方針変更は、従来販管費で計上していた主にカスタマーサポート、オンボーディング業務に係る人件費を2022年9月期より売上原価に振替
- プレイドSaaS事業の売上総利益率は、会計方針変更考慮前でYoYでの改善が継続しており順調な傾向



## 短期及び中長期に向けた成長投資の加速

- 業績予想における連結ベースの販管費増加率が76.2%であるのに対して、プレイド単体かつ既存事業に係る販管費（短期に向けた成長投資）の増加率は30%程度と適切にコントロールされた水準であり、健全なユニットエコノミクスを維持している
- プロダクト開発力強化に向けたエンジニア・デザイナーの人員増強など、中長期に向けた成長投資も積極的に行う方針
- Emotion Tech社もグループ参画に併せて積極的な投資を実施

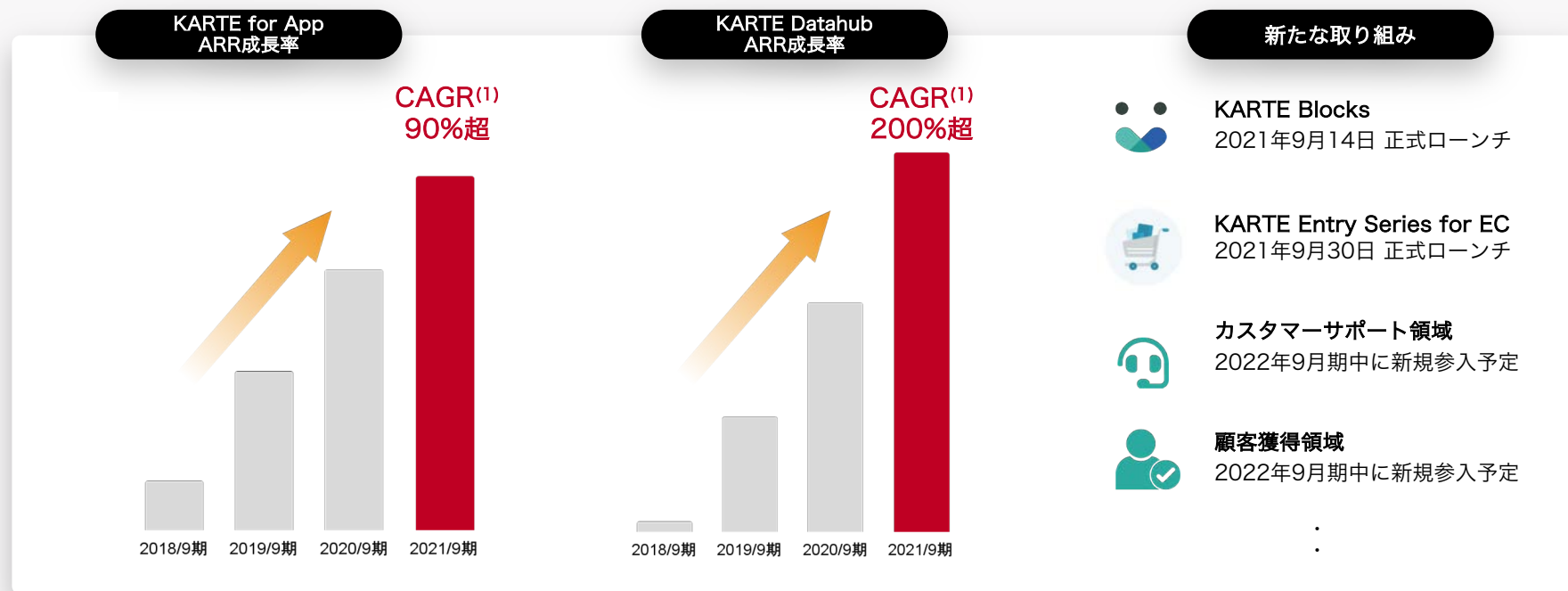


(注) 1. 主に営業・マーケティング・カスタマーサクセスに従事する従業員の人件費及び広告費、販売手数料、採用関連費用、従業員数等により配賦される間接費と償却費等の営業活動に係る費用の前期比増加分



## 中長期的な成長を生み出すプロダクト開発力の更なる強化

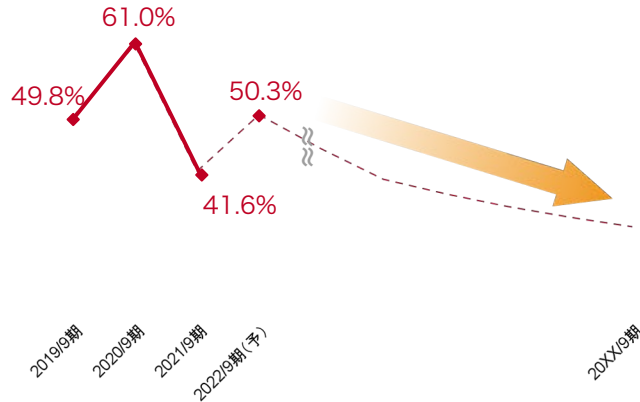
- ・ 2022年9月期以降も、多数の新規プロダクトのローンチ・本格化を計画しており、それらの実現に向けた開発力を先行的に強化
- ・ 2018年にローンチしたKARTE for App・KARTE Datahubは足許も力強くARRを拡大させており、当社全体の成長を大幅に押し上げた好例



## 足許の成長率を踏まえたS&M水準まで回帰

- ・ 2021年9月期は、コロナ禍等を背景として顧客獲得及び拡大に係る費用を抑制した過少投資年度
- ・ 引き続き、プレイドSaaS事業ARR成長率前期比30.0%以上を目指し、2022年9月期は当該成長率を踏まえたS&M水準まで回帰させる方針
- ・ なお、プレイドSaaS事業を対象とする長期財務モデルに変更はなく、売上高対比S&M比率は徐々に低下していく見通し

売上高対比S&M比率



プレイドSaaS事業\_長期財務モデル<sup>(1)</sup>

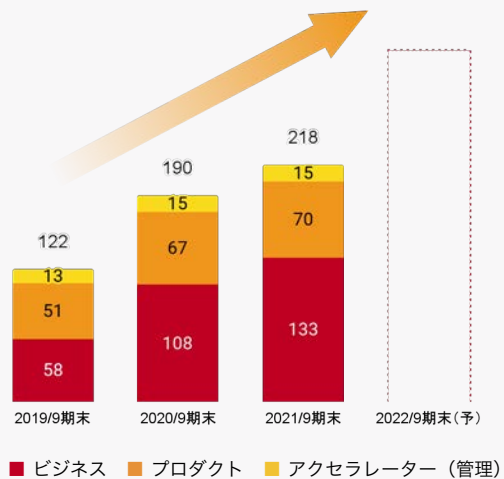
	2020/9期	2021/9期	長期財務モデル
売上総利益率	71.2%	73.3%	75-80%
S&M	61.0%	41.6%	25-30%
R&D	23.7%	18.7%	18-20%
G&A	13.4%	9.8%	8-10%
営業利益率	▲26.9%	3.1%	20-25%

(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

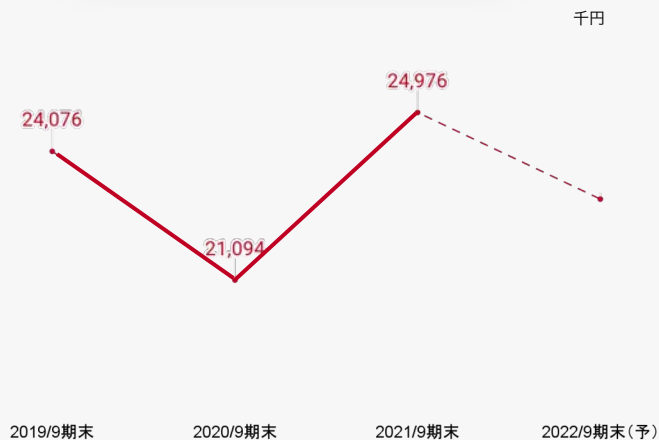
## 全職種で採用を加速

- ・ 2021年9期第3四半期より加速させていた採用を一層強化
- ・ なお、全社の採用人数は従業員一人当たりの売上高を踏まえながら、成長力と生産性の両立を意識した運営を実施

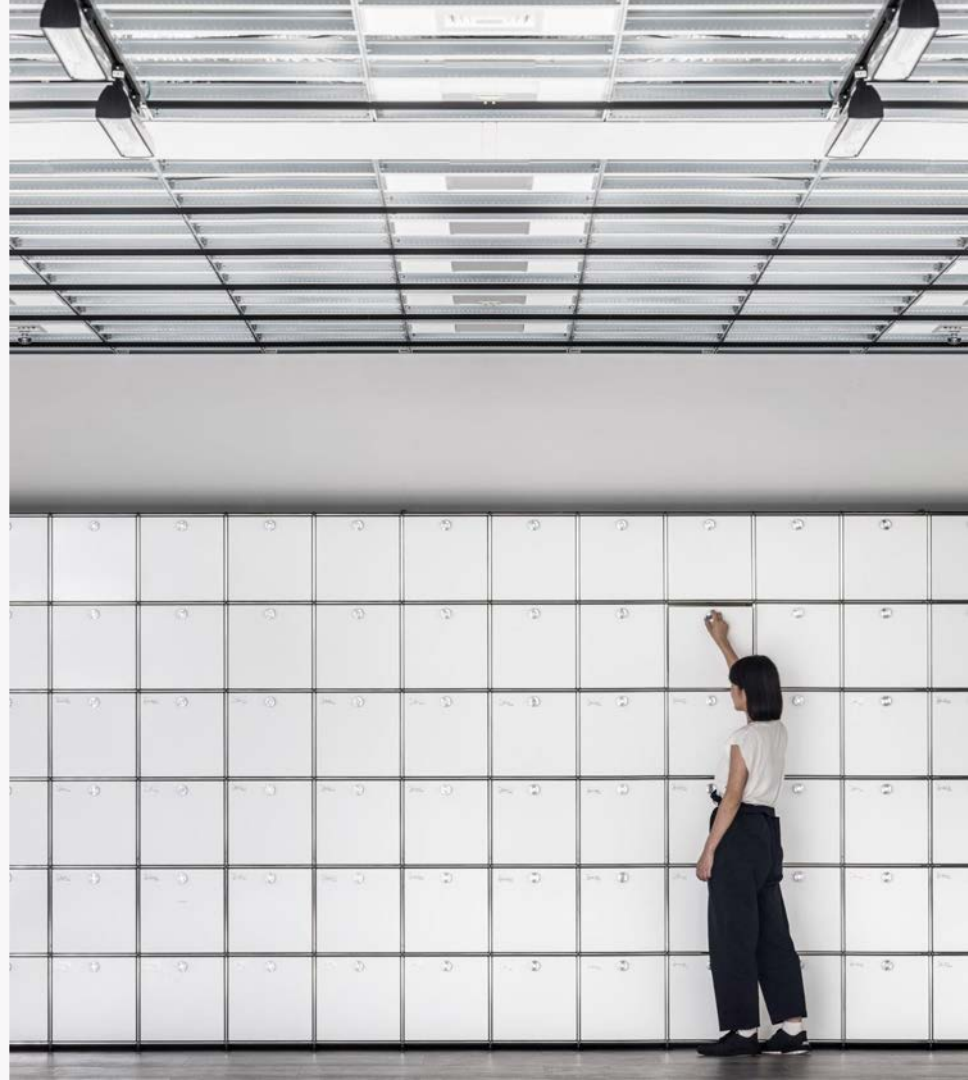
期末時点従業員数推移



従業員一人当たり売上高推移



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 通期実績
4. 2022年9月期 連結業績予想
5. Appendix



## 戦略的M&A・出資についての考え方とエコシステム投資

- ・ 以下の方向性で今後も戦略的M&A・出資を実施する
- ・ それとは別にエコシステム投資を行う

### 戦略的M&A・出資

#### 目的・主な戦略的意義

- ・ 既存事業領域での更なるプレゼンス拡大
- ・ 新たな事業領域への進出
- ・ 提供価値の強化・補完的な機能やサービスの獲得

#### 実施する上での前提条件

- ・ 戦略的意義への合致
- ・ ブレイドグループとのシナジー
- ・ 適切なバリュエーションとストラクチャー

#### ストラクチャーについての考え方

- ・ マジョリティ取得でグループ参画
- ・ 将来のマジョリティを見据えたマイノリティ出資
- ・ 戦略的意義の高いマイノリティ出資

### エコシステム投資

#### 目的

- ・ 主にKARTEのプロダクト連携やパートナー拡大によるエコシステム構築

#### 実施する上での前提条件

- ・ プロダクト連携等

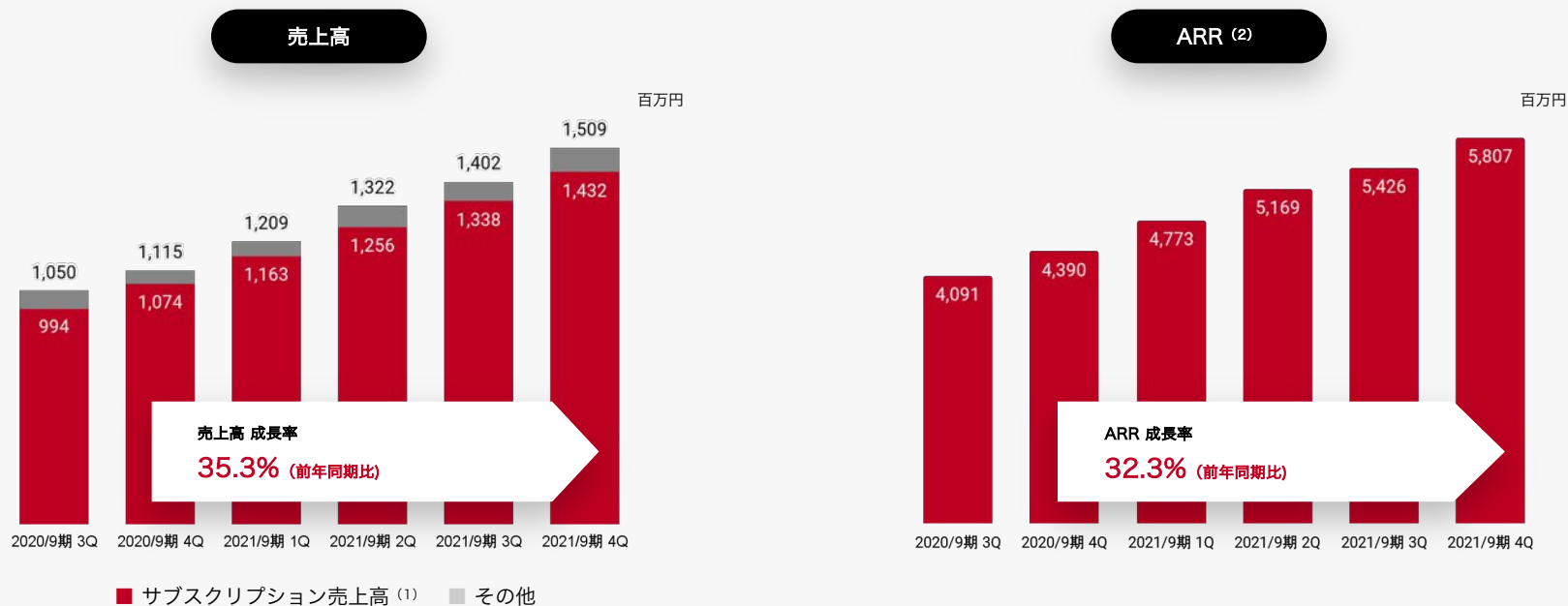
#### ストラクチャーについての考え方

- ・ 比較的少額でのマイノリティ出資
- ・ 年度の金額枠内で実施

# 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

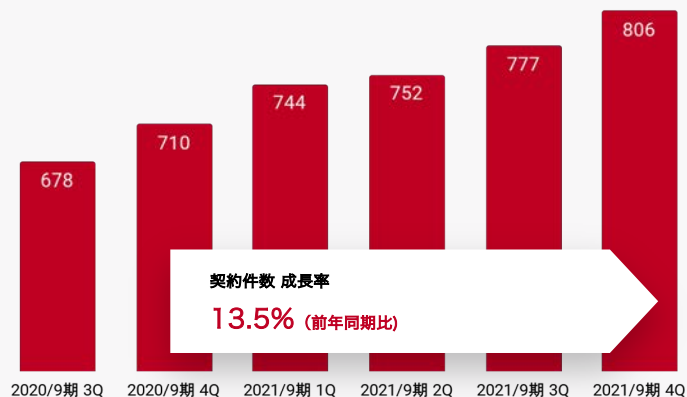


(注) 1.売上高のうち、経常的に得られるKARTEの月額利用料の合計額 / 2.Annual Recurring Revenueの略語。各期末の月次サブスクリプション売上高を12倍することにより算出。既存の契約が更新のタイミングで全て更新される前提で、既存の契約のみから、期末月の翌月からの12ヶ月で得られると想定される売上高を表す指標

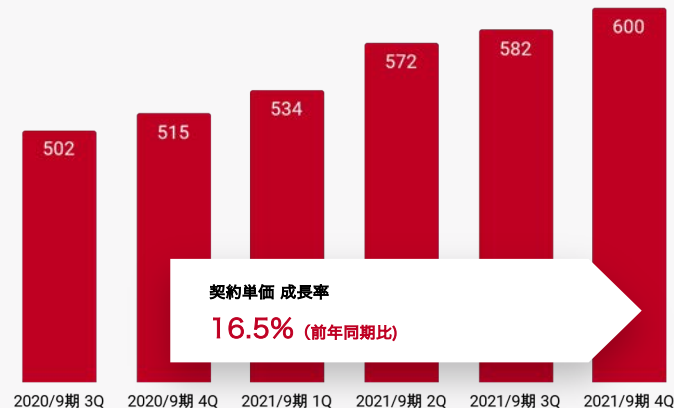
## 契約件数及び契約単価

- ・ 契約件数・契約単価ともに順調に進捗
- ・ なお、KARTE Blocksのフリーミアムプランについては、契約件数に含まない

契約件数 (1)



契約単価 (2)



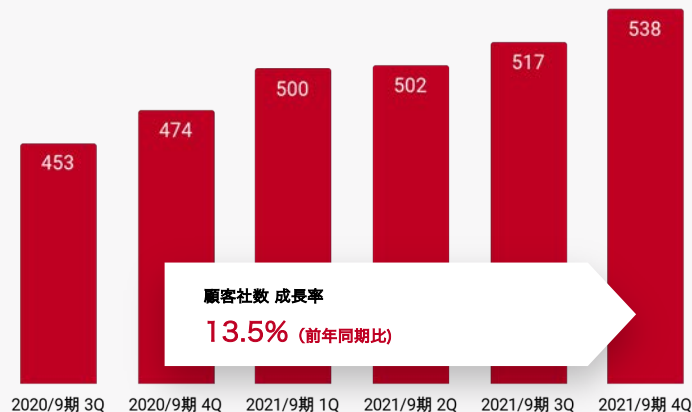
千円



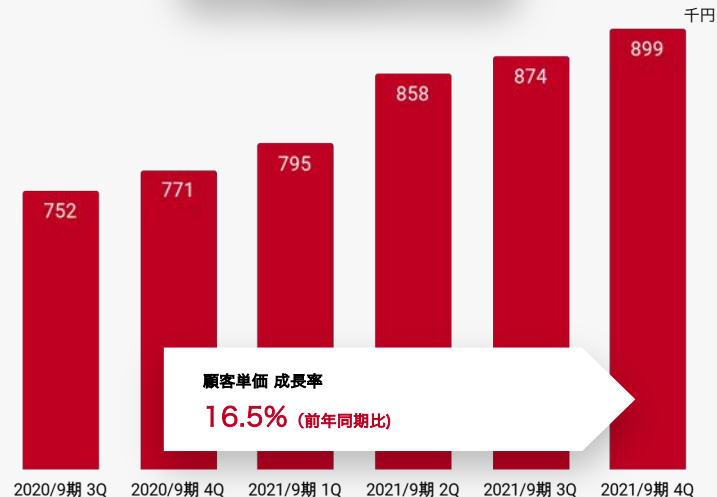
## 顧客社数及び顧客単価

- 顧客社数・顧客単価ともに順調に進捗
- なお、KARTE Blocksのフリーミアムプランについては、顧客社数に含まない

顧客社数 (1)



顧客単価 (2)



## 損益計算書(1) (四半期)

(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

(百万円)	2021/9期 4Q	2020/9期 4Q	YoY	2021/9期 3Q	QoQ
売上高	1,509	1,115	+35.3%	1,402	+7.7%
サブスクリプション売上高	1,432	1,074	+33.3%	1,338	+7.0%
その他	77	40	+88.7%	63	+21.2%
売上原価	400	312	+28.2%	362	+10.6%
売上総利益	1,109	803	+38.1%	1,040	+6.6%
売上総利益率	73.5%	72.0%	+1.5pt	74.2%	▲0.7pt
販売費及び一般管理費	1,160	888	+30.6%	952	+21.8%
対売上高比率	76.8%	79.6%	▲2.8pt	67.9%	+8.9pt
広告宣伝費	208	113	+84.4%	88	+135.4%
対売上高比率	13.8%	10.1%	+3.7pt	6.3%	+7.5pt
人件費	611	519	+17.9%	568	+7.6%
対売上高比率	40.5%	46.5%	▲6.0pt	40.5%	▲0.0pt
地代家賃	77	77	-	77	-
対売上高比率	5.1%	7.0%	▲1.8pt	5.5%	▲0.4pt
販売手数料	32	27	+17.7%	30	+6.9%
対売上高比率	2.1%	2.5%	▲0.3pt	2.2%	▲0.0pt
その他	229	151	+52.2%	187	+22.7%
対売上高比率	15.2%	+13.5%	+1.7pt	13.4%	+1.9pt
営業利益	▲50	▲84	-	88	-
営業利益率	▲3.4%	▲7.6%	+4.2pt	6.3%	▲9.6pt
営業外収益	0	0	+51.6%	1	▲30.2%
営業外費用	69	6	+988.3%	3	-
上場関連費用	-	2	▲100.0%	-	-
その他	69	4	-	3	-
経常利益	▲119	▲90	-	85	-
特別利益	75	-	-	-	-
段階取得に係る差益	75	-	-	-	-
当期純利益	▲47	▲91	-	84	-

## 損益計算書(1) (累計)

(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

(百万円)	2021/9期	2020/9期	YoY
<b>売上高</b>	<b>5,444</b>	<b>4,007</b>	<b>+35.9%</b>
サブスクリプション売上高	5,191	3,819	+35.9%
その他	253	188	+34.7%
<b>売上原価</b>	<b>1,451</b>	<b>1,153</b>	<b>+25.9%</b>
<b>売上総利益</b>	<b>3,993</b>	<b>2,854</b>	<b>+39.9%</b>
売上総利益率	73.3%	71.2%	+2.1pt
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>3,822</b>	<b>3,934</b>	<b>▲2.8%</b>
対売上高比率	70.2%	98.2%	▲27.9pt
広告宣伝費	467	831	▲43.8%
対売上高比率	8.6%	20.7%	▲12.2pt
人件費	2,240	1,895	+18.2%
対売上高比率	41.2%	47.3%	▲6.1pt
地代家賃	310	310	▲0.1%
対売上高比率	5.7%	7.8%	▲2.1pt
販売手数料	116	98	+18.6%
対売上高比率	2.1%	2.5%	▲0.3pt
その他	687	797	▲13.9%
対売上高比率	12.6%	19.9%	▲7.3pt
<b>営業利益</b>	<b>170</b>	<b>▲1,079</b>	<b>-</b>
営業利益率	3.1%	▲26.9%	+30.1pt
<b>営業外収益</b>	<b>6</b>	<b>1</b>	<b>+261.8%</b>
<b>営業外費用</b>	<b>283</b>	<b>127</b>	<b>+121.8%</b>
上場関連費用	200	107	+85.9%
その他	82	19	+317.3%
<b>経常利益</b>	<b>▲105</b>	<b>▲1,205</b>	<b>-</b>
<b>特別利益</b>	<b>75</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
段階取得に係る差益	75	-	-
<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>▲106</b>	<b>▲1,207</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 4Q	2021/9期
S&M	720	1,463	2,443	497	488	542	737	2,266
対売上高比率	45.2%	49.8%	61.0%	41.2%	36.9%	38.7%	48.8%	41.6%
R&D	451	738	951	227	237	269	286	1,020
対売上高比率	28.3%	25.1%	23.7%	18.8%	17.9%	19.2%	19.0%	18.7%
G&A	230	475	538	123	135	140	136	535
対売上高比率	14.5%	16.2%	13.4%	10.2%	10.3%	10.0%	9.0%	9.8%

## キャッシュ・フロー内訳(1)

(百万円)	2018/9期	2019/9期	2020/9期	2021/9期
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲80	▲623	▲1,012	410
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲490	19	▲167	▲1,330
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,498	▲183	1,897	2,999
現金及び現金同等物の増減額	1,927	▲787	717	2,080
現金及び現金同等物の期末残高	2,161	1,374	2,091	4,172

(注) 1.2021/9/28にEmotion Tech社の議決権の64%を取得。右表については、2020/9期以前は単体、2021/9期のみ連結

## 貸借対照表(1)

(百万円)	2018/9期	2019/9期	2020/9期	2021/9期
流動資産合計	2,463	1,892	2,642	4,956
現金及び預金	2,161	1,374	2,091	4,172
受取手形及び売掛金	232	368	475	645
その他	69	149	75	138
固定資産合計	494	309	426	2,027
流動負債合計	519	615	1,084	1,640
固定負債合計	508	397	380	390
純資産合計	1,929	1,188	1,604	4,953

(注) 1.2021/9/28にEmotion Tech社の議決権の64%を取得。右表については、2020/9期以前は単体、2021/9期のみ連結

# 会社概要

## 会社概要

# 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	218名 (2021年9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





## 現在のプロダクト / サービスラインナップ

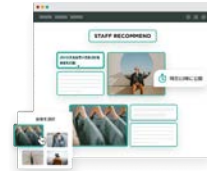
### プロダクト / サービス



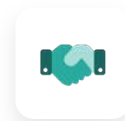
KARTE /  
KARTE for App



KARTE Datahub



KARTE Blocks



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

## 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)

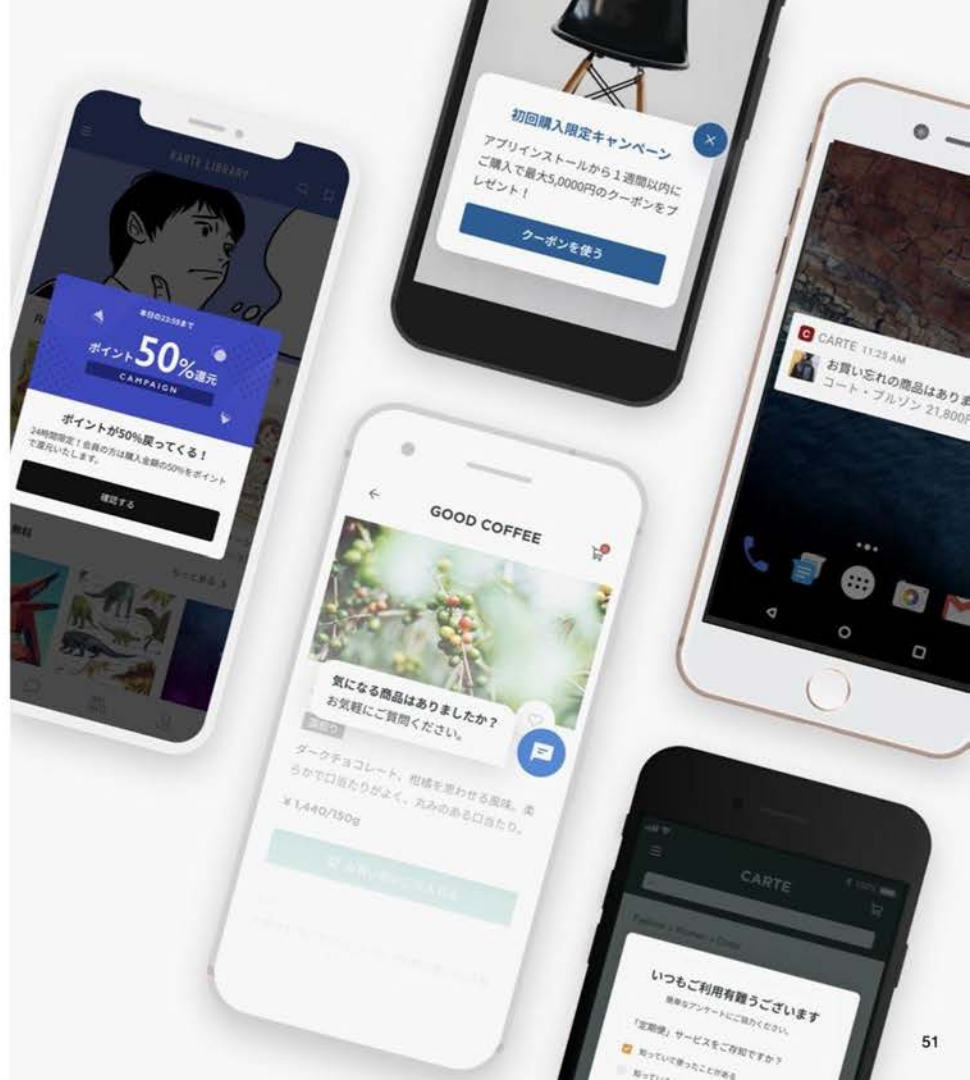


## KARTE for App (2018年3月~)



# 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～)



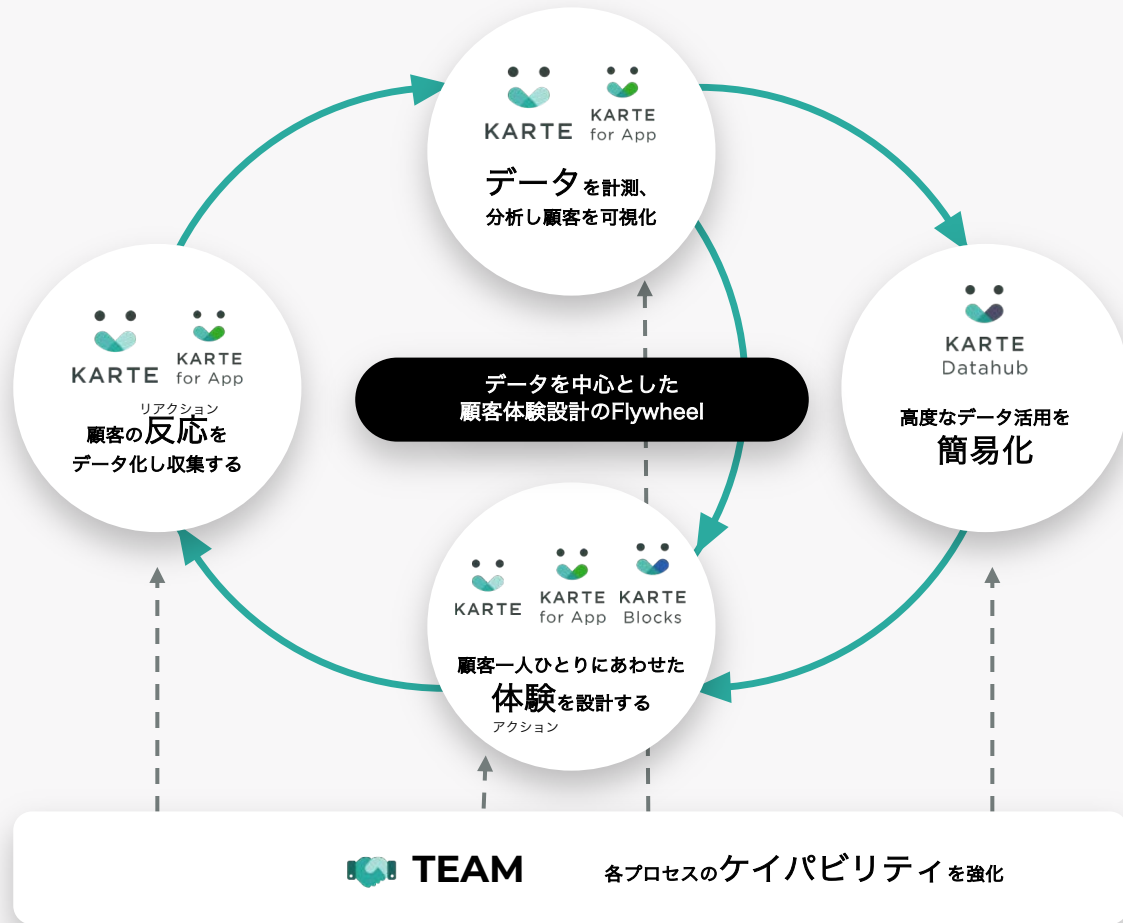
事業者が持つデータをKARTEにつなげ、より高度なセグメンテーションやアクションを行うための追加オプション



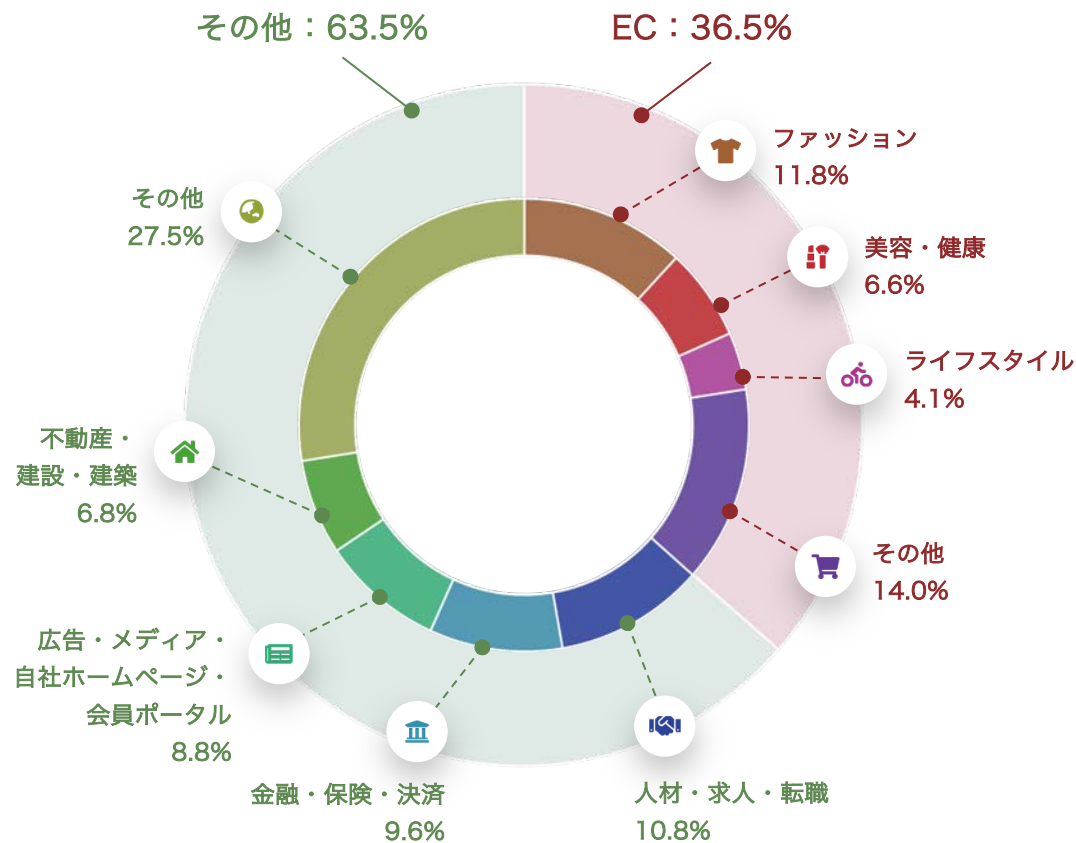
## カスタマーデータを中心とした 顧客体験設計支援に注力

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



## 契約件数の業界別割合 (1)



(注) 1.2021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

## 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

## 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



## 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

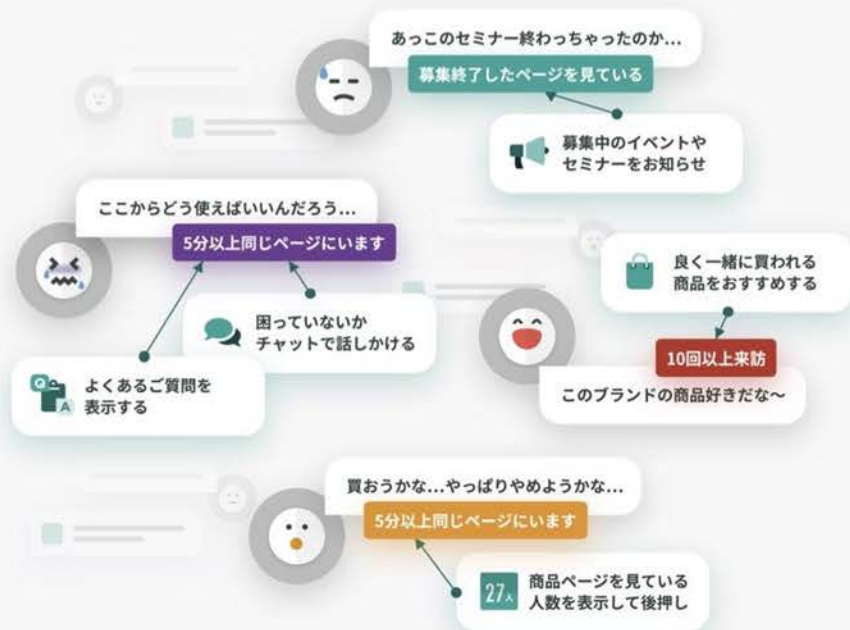
ウェブサイト等に来訪する顧客の行動データを顧客ごとに蓄積し、一人ひとりの顧客の行動を可視化することにより、事業者が顧客の状態やニーズを直感的に理解し、顧客がより良い体験を得られるような様々な施策を実行・検証することが可能



## 特徴2

### リアルタイム解析基盤

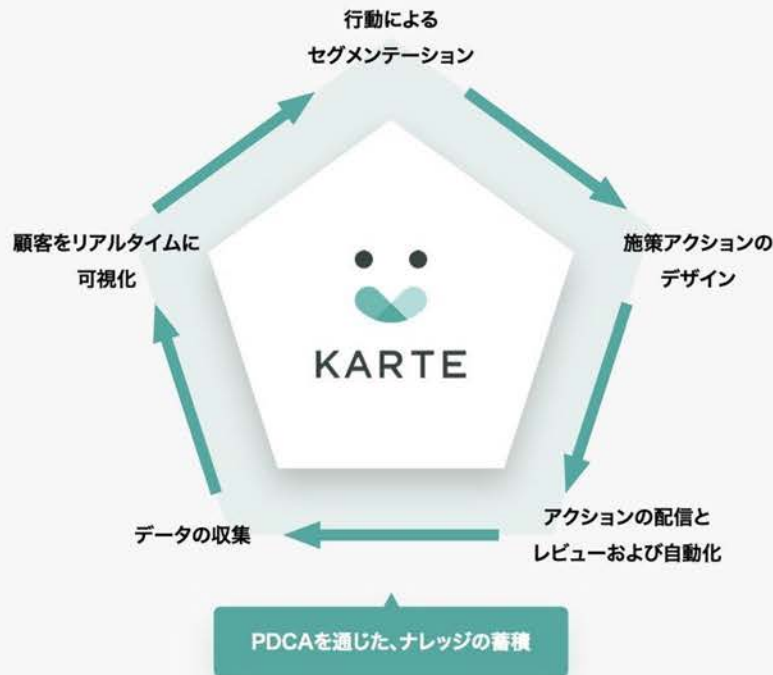
過去のデータと合わせて、「特定の商品で長時間悩んでいる」などウェブサイト等に来訪する顧客の「今」を解析することができるため、顧客の購入意向の高まりなどを見逃すことなく、適切なコミュニケーションが可能



### 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

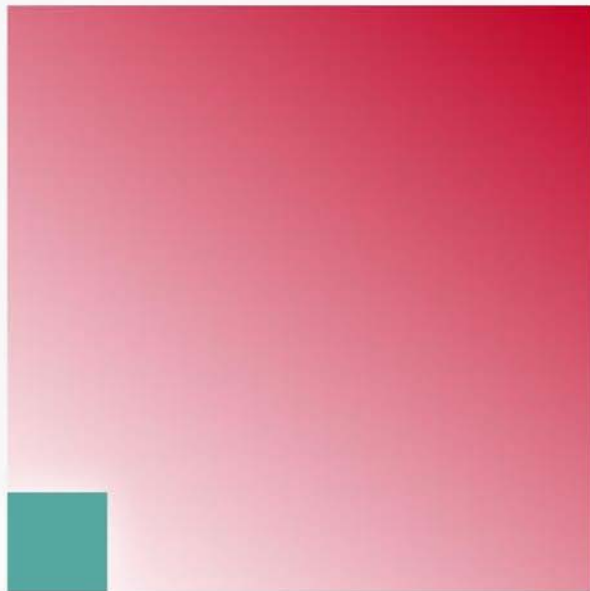
日本のウェブサイトのうち、現在の価格・サービス体系において特にKARTEの導入可能性がある30,000UU以上のウェブサイトは約19,100件<sup>(1)</sup>あり、今後も顧客基盤の拡大余地があるものと考えている

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現在の価格・サービス体系においてKARTEの導入可能性の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

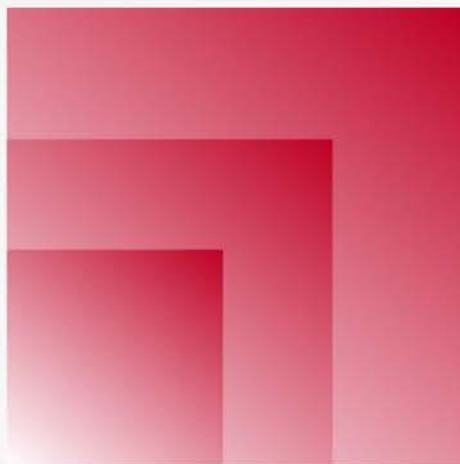
BtoC EC + BtoB 小売 EC (1)  
21.3兆円

オンライン広告 (2)  
2.1兆円

デジタルマーケティング (3)  
4,189億円

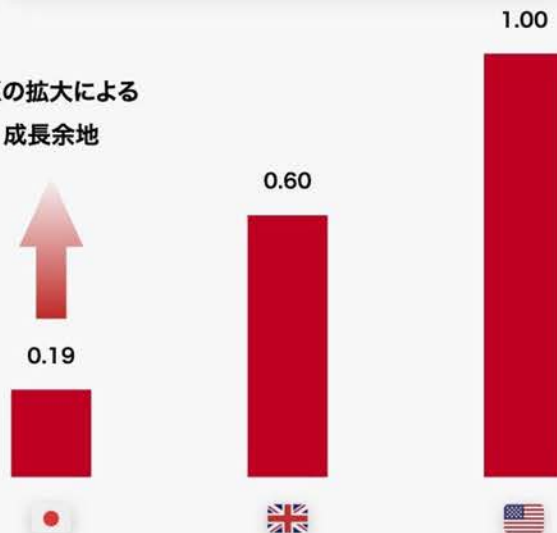
日本における  
CRMソフトウェア (4)  
2,270億円

世界におけるCRMソフトウェア (4)  
6.1兆円



### 各国のクラウドCRM Softwareへの投資額比較(5)

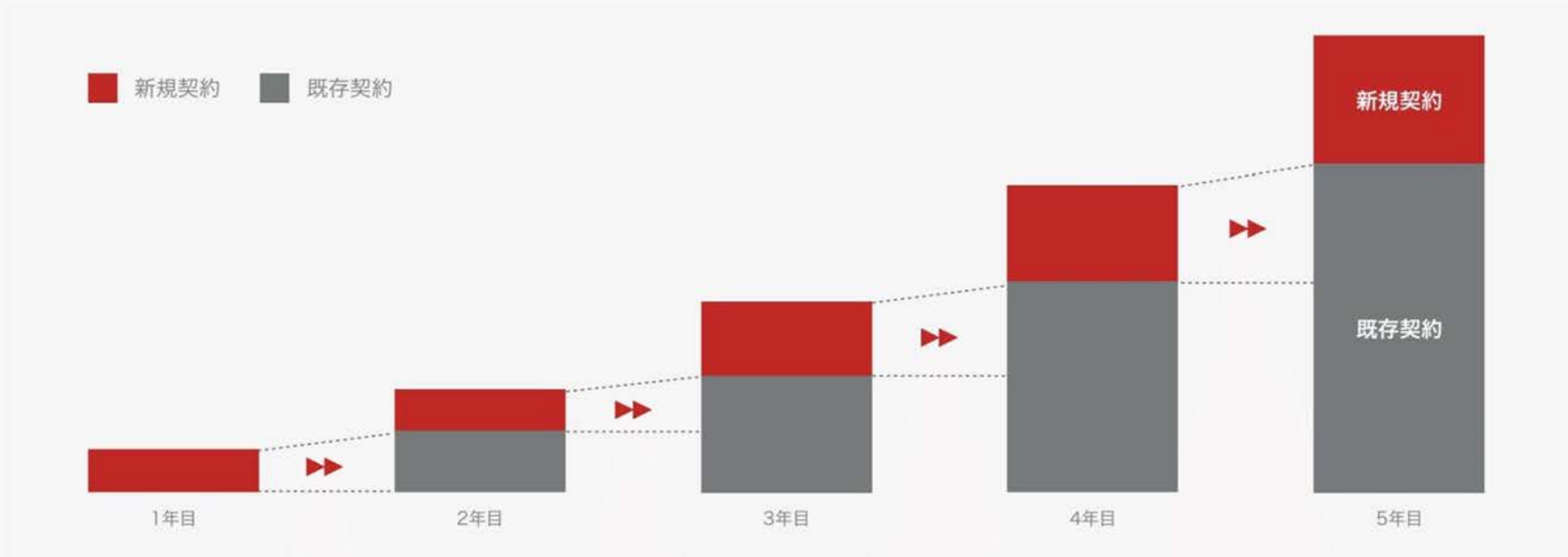
DXの拡大による  
成長余地



(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



ISO 27001 / ISO 27017



ISO 9001 / 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

