



**KAIZEN PLATFORM**

# 2024年12月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社Kaizen Platform 証券コード 4170 / 2024年8月14日

## 1 会社およびサービスの概要

## 2 2024年12月期 第2四半期の業績

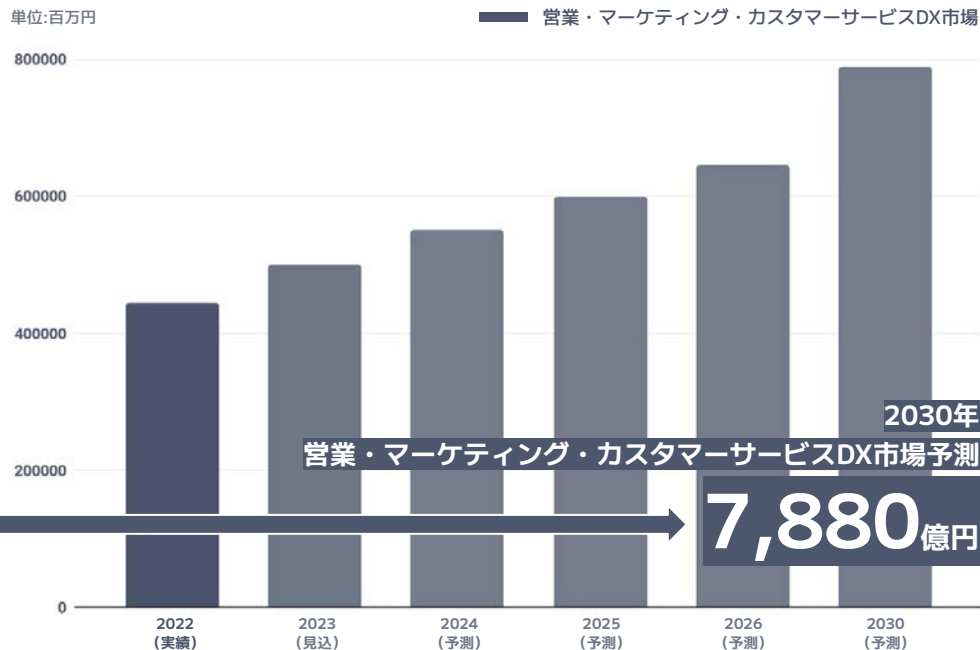
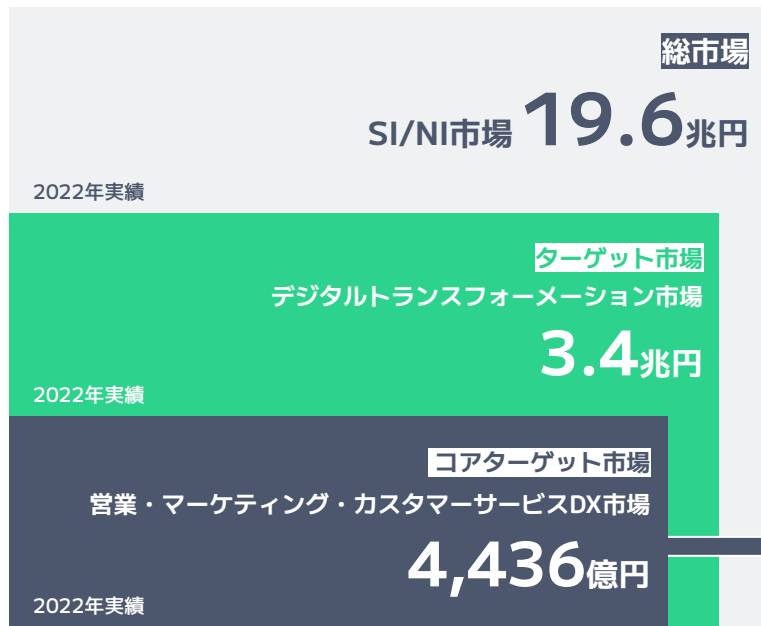
## 3 今後の成長戦略



## Kaizen Platformは、顧客企業の課題とDX人材の可能性を解放して顧客体験DXを支援するDXアクセラレーションパートナーです

会社名	株式会社Kaizen Platform																
設立	2017年4月（前身となる米国KAIZEN platform Inc.は2013年3月設立*）																
所在地	東京都港区																
従業員数	134名（2024年6月末時点） 株式会社Kaizen Platform 及び Kaizen Platform USA,Inc.：52名 / 株式会社ディーゼロ：62名 / 株式会社ハイウエル：20名																
資本金	1,773,273千円（2024年6月末時点）																
経営陣	<table border="0"> <tr> <td>須藤 憲司</td> <td>代表取締役CEO</td> </tr> <tr> <td>高崎 一</td> <td>取締役CFO</td> </tr> <tr> <td>杉山 全功</td> <td>社外取締役</td> </tr> <tr> <td>杉田 浩章</td> <td>社外取締役</td> </tr> <tr> <td>杉之原 明子</td> <td>社外取締役</td> </tr> <tr> <td>小田 香織</td> <td>監査役</td> </tr> <tr> <td>林 依利子</td> <td>監査役</td> </tr> <tr> <td>今井 智一</td> <td>監査役</td> </tr> </table>	須藤 憲司	代表取締役CEO	高崎 一	取締役CFO	杉山 全功	社外取締役	杉田 浩章	社外取締役	杉之原 明子	社外取締役	小田 香織	監査役	林 依利子	監査役	今井 智一	監査役
須藤 憲司	代表取締役CEO																
高崎 一	取締役CFO																
杉山 全功	社外取締役																
杉田 浩章	社外取締役																
杉之原 明子	社外取締役																
小田 香織	監査役																
林 依利子	監査役																
今井 智一	監査役																
関係会社	株式会社ディーゼロ / 株式会社ハイウエル / Kaizen Platform USA,Inc.																

営業・マーケティング・カスタマーサービスなど、「攻めのDX市場」はまだ13%  
人口減少を背景として大企業を中心に、これから伸び代が大きいマーケット



提供価値やビジネスモデル、顧客体験そのものを変革する「攻めのDX」の進展が遅れている  
真の要因は「組織の硬直化」にある

## 多様なケーパビリティが必要

### デジタルを活用したUXが競争優位に

SNSの頭取により広告だけで集客することは困難に。本質的な体験設計が重要度を増している

### マーケティングとITをシームレスに連携

UX向上は、マーケティングとIT両方の専門家の協力が必要  
スピード感のある開発と運用が重要に

### 次々に新しいケーパビリティが登場

DXにおいて、生成AIやインフルエンサーマーケティングなど次々に新領域が登場し、求められるスキルの変化が激しい

but

## 組織の硬直化

### 解雇規制と働き方の変化

雇用慣習上、労働者側の権利が強く、現場の抵抗で業務の大幅な変更は難しい上、成功しても雇用確保が求められる

### 失敗が許されない動きの遅さ

IT部門は失敗が許されない基幹システム等の開発が中心で、素早い改善が求められるカスタマー向け開発は相性が悪い

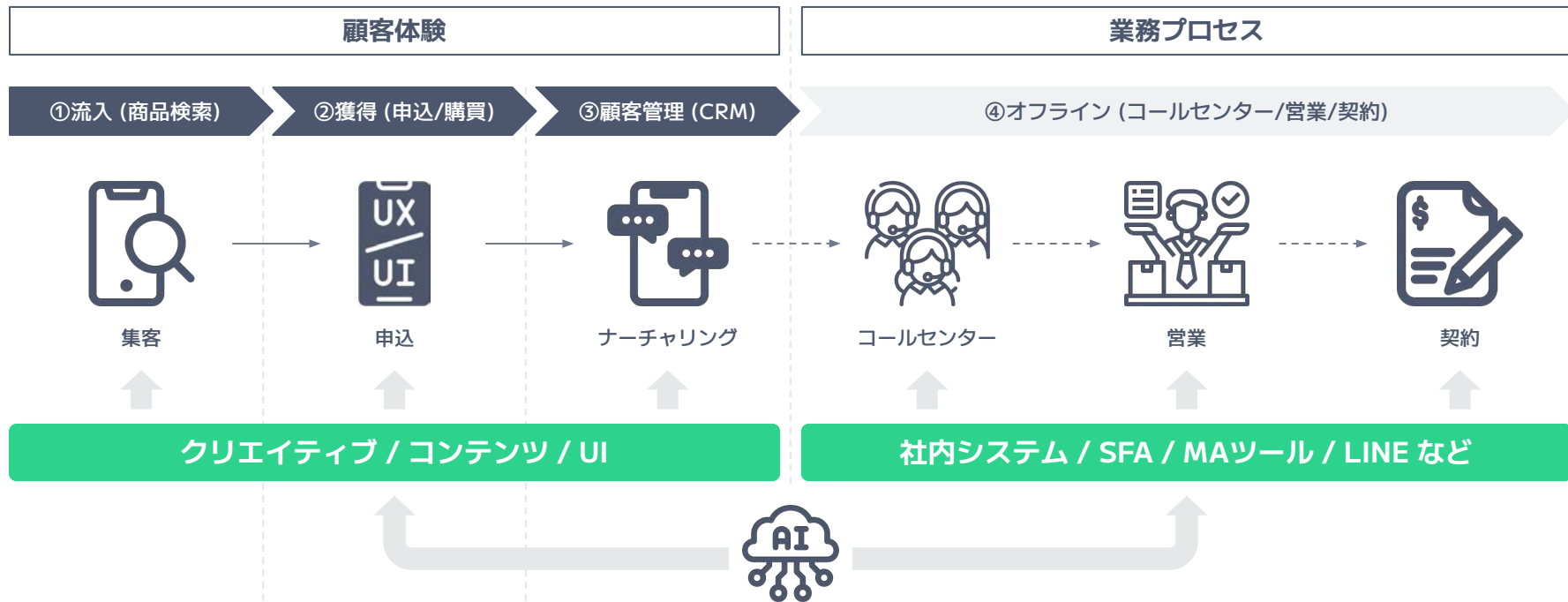
### DX人材は優秀なタレントから離職

引く手あまたのDX人材は採用がそもそも困難  
採用できても人事制度上では独立/転職した方が好条件のケースが多くリテンションも困難

対応が構造的に難しく、ROIを合わせづらいものの

逆説的にいえば、大企業の攻めのDXには巨大なオポチュニティが存在

ChatGPT、GPT-4などの生成AI登場により『顧客体験』と『業務プロセス』のDXをAIが接続する時代の到来  
ウェイトの高い人件費等のコスト構造を変革することで、DXのROIが飛躍的に高められる可能性が高まる



多様なケーパビリティを必要な分だけタイムリーにプロジェクトにアサインし  
攻めのDXを加速する

なめらかな働き方

で

世界をカイゼンする

硬直化した組織では採用・活躍しづらい多様なDX人材をグロースハッカーとして  
プラットフォーム上に集めて提供

硬直化した組織で実現が遅れている顧客体験をDXでカイゼンし  
事業変革を推進



絡みあったDX課題をワンストップで解決する『顧客体験DX』

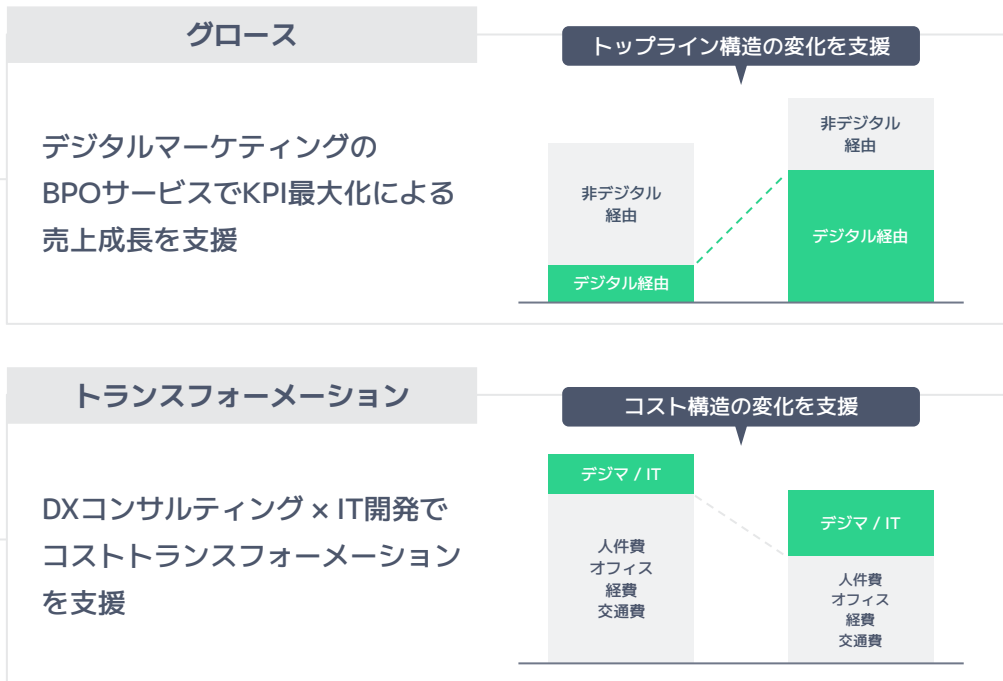
顧客体験DXは、企業のP/L構造の変革を伴う  
DXにより固定費の大きな構造を変える事で、DXのROIを高める

## 顧客体験DX

R

I

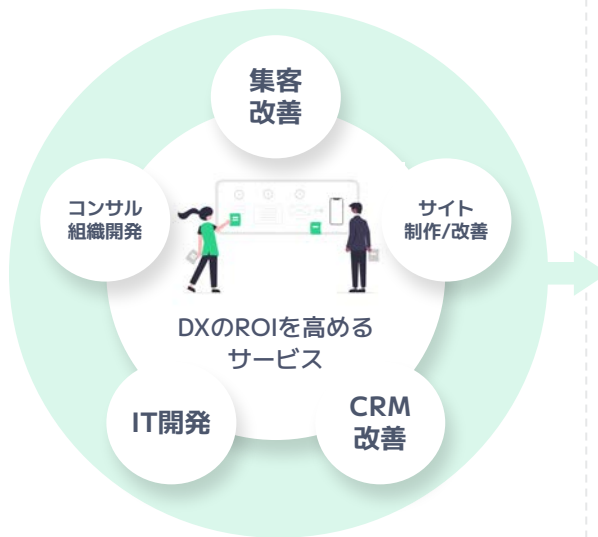
- ex)
- 銀行店舗 → アプリ
  - コールセンター → 生成AI
  - メール → LINE
  - 同じ体験 → パーソナライズ





事業部に伴走し、DXを加速するマーケティング & ITパートナーとして  
『顧客体験』をカイゼンすることで、『事業成長』を支援

## 提供サービス



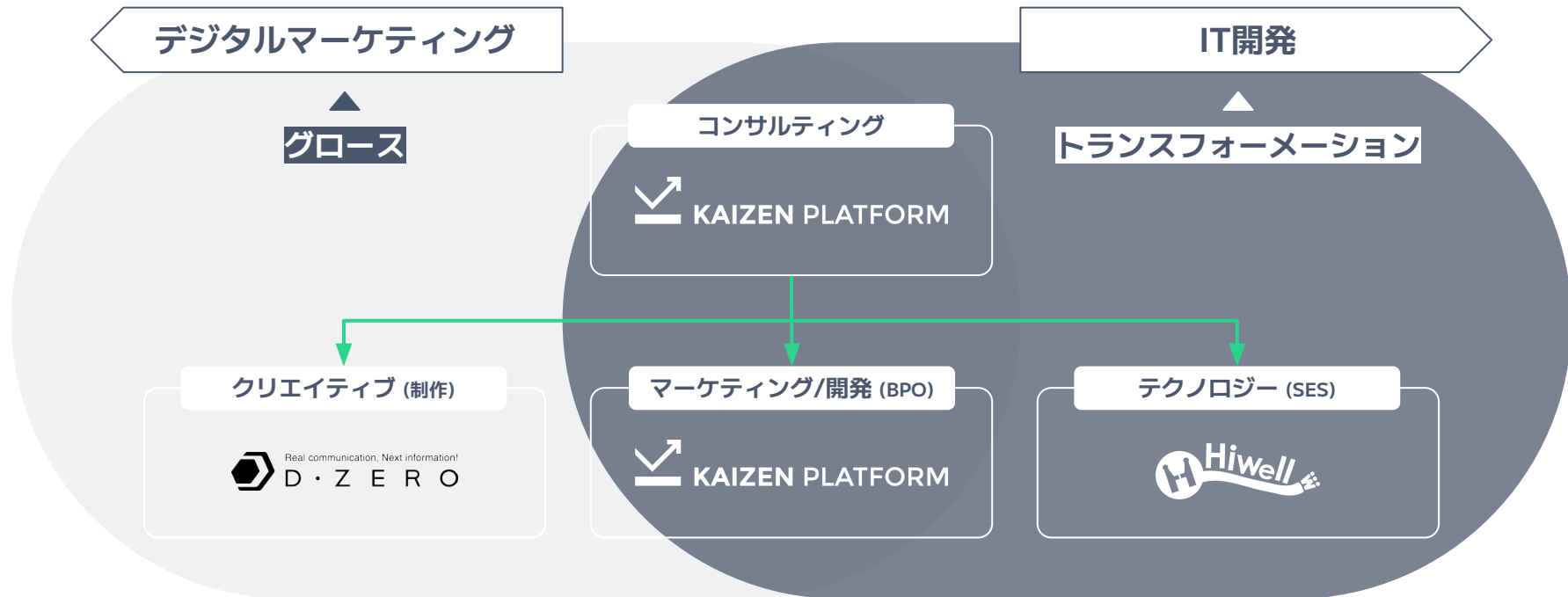
## 『顧客体験』のカイゼン



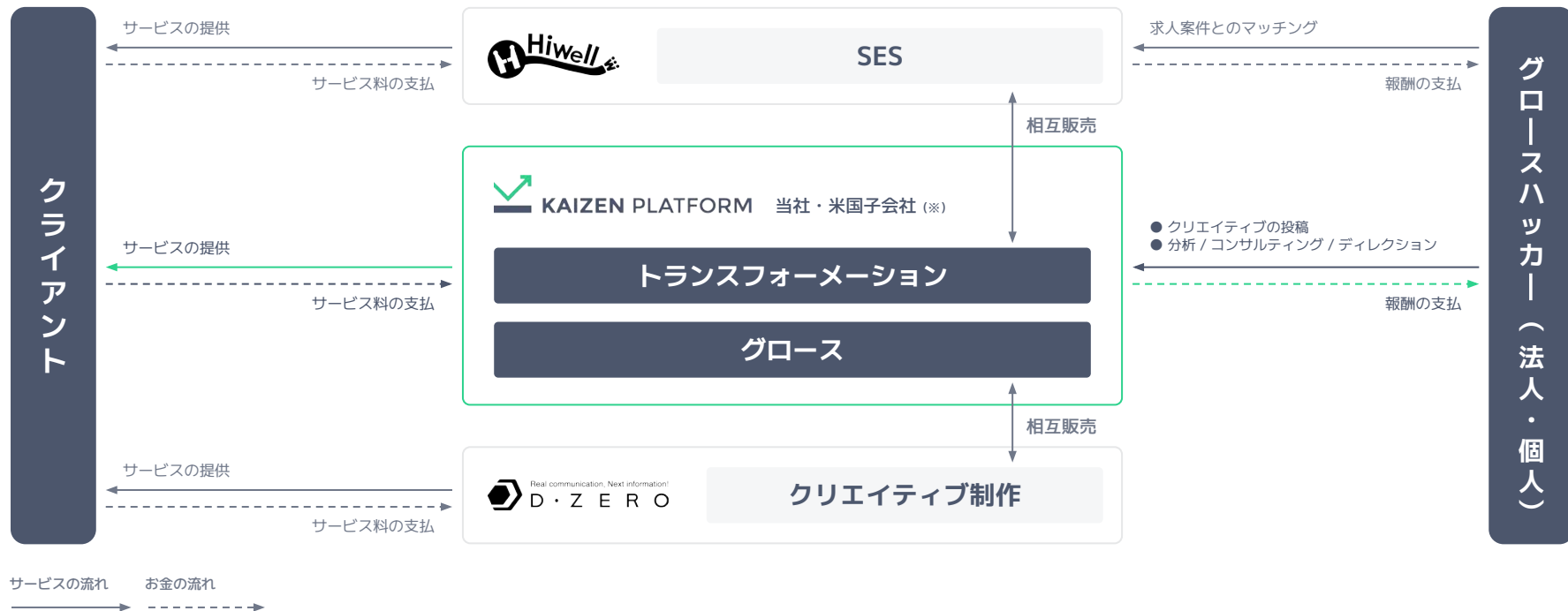
## 提供価値



顧客に伴走し、攻めのDXを加速するパートナーとして「商品を軸とした事業」から「顧客課題に対応する体制」へシフト  
コンサルティング力を最大限に活かし、**上流から入り下流（制作/BPO/SES）**で稼ぐ構造



当社はPM（プロジェクトマネジメント）とサポートやディレクションに徹しており  
プラットフォーム上に抱えるグロースハッカーとチームを組み、**変動費化しながらDXのプロジェクトを遂行**



DXのROIを高めるためのデータ・クラウド・リソースをプラットフォームに蓄積  
全てワンストップで提供する事による「ノウハウ」「スピード」「コスト」が圧倒的な優位性

## ノウハウ

### DATA

1,200社超の実績データとノウハウによるコンサルティング

- 豊富な実績データを活用し、コンサルティングから品質管理まであらゆるワークフローにデータを活用
- Facebook/Instagram/Google/YouTube/Amazon/Yahooなど主要プラットフォーム公式/パートナー認定を受けAPIによるデータ連携を実現
- データを基にした教育コンテンツを教育機関に提供 卒業生に登録してもらおうスキームを構築

## スピード

### CLOUD

レガシーシステムを迂回し 実装スピードを担保するクラウド

- **UXクラウド**  
サイトにタグ1つ入れるだけで、レガシーシステムに影響を与えることなくUI改善を可能に
- **動画制作/活用クラウド**  
動画発注、制作管理から広告/サイト/営業/CRMなどへのシームレスな活用を支援

## コスト

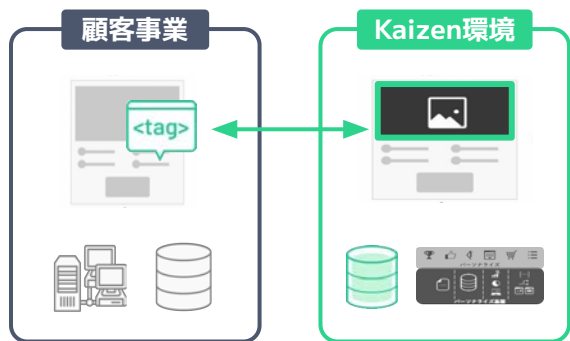
### RESOURCE

12,000人を超える豊富なDX専門人材 変動費で柔軟なチーム構築が可能

- 制作会社/人材派遣会社/コンサルなど**50以上の法人と提携し、1万2千人を超えるデジタル専門人材**が登録 様々なプロフェッショナル人材がDXを支援
- 上流のコンサルティングから下流の実行フェーズまで制作/BPO/開発と顧客ニーズに合わせて提供
- 制作は日英だけでなく、アジアから中南米まで**多言語対応可能**

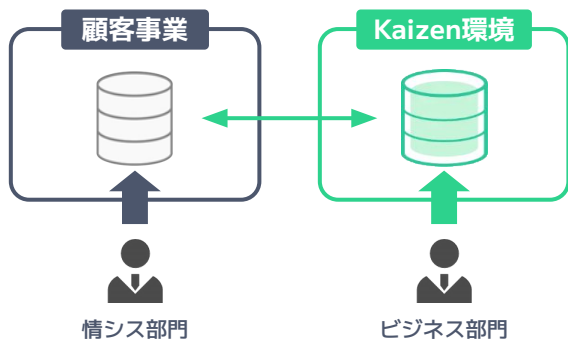
「レガシーシステムへの影響を気にせず」「ビジネス部門主導で」「リードタイム・コストを抑えて」  
DX推進が可能に

## レガシーシステムの迂回



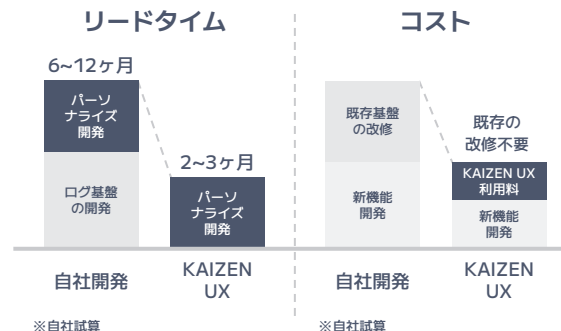
レガシーシステムへの影響を気にせず  
UX改善やPoC実行可能

## ビジネス部門で主導



事業部主導でスピーディーに  
必要な施策を実行可能

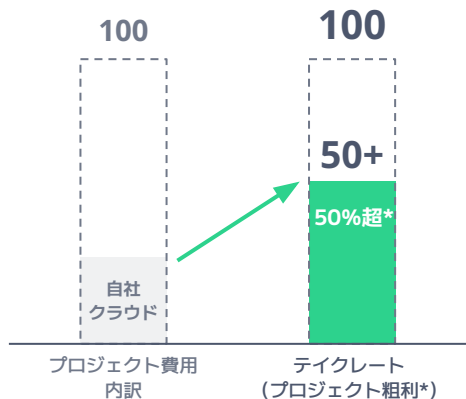
## リードタイム/コスト



リードタイムと開発コストを  
大幅削減可能

自社クラウド上でプロジェクトを推進し、生産性と収益性を高めながら、変動費化しながら  
タイムリーに高度な人材調達を実現するタレントネットワークを保有

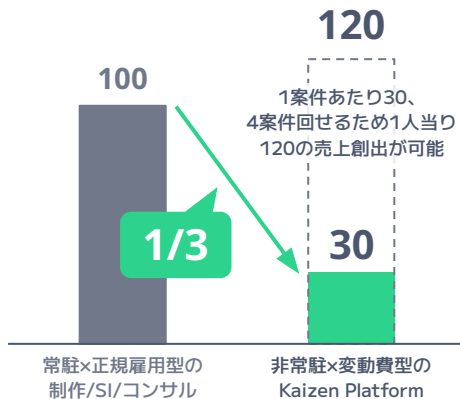
## 自社クラウドの活用による収益向上



\* テイクレート = (総取扱高-取扱高に連動する原価\*\*) ÷ 総取扱高  
 \*\* 取扱高に連動する原価 = プラットフォーム開発費用等取扱高連動しない  
 固定的な原価を控除した売上原価

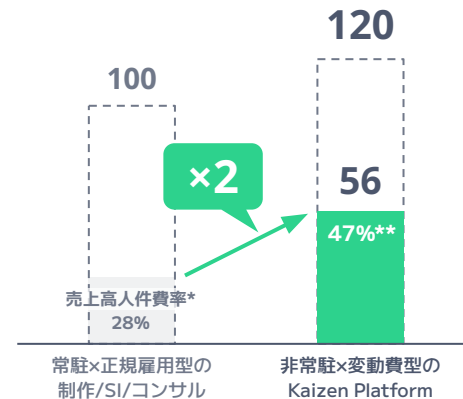
収益性の高い自社クラウドが  
プロジェクトの生産性を高める

## 柔軟なアサインメントによる費用低減



週2日だけの稼働などを  
フレキシブルに実施

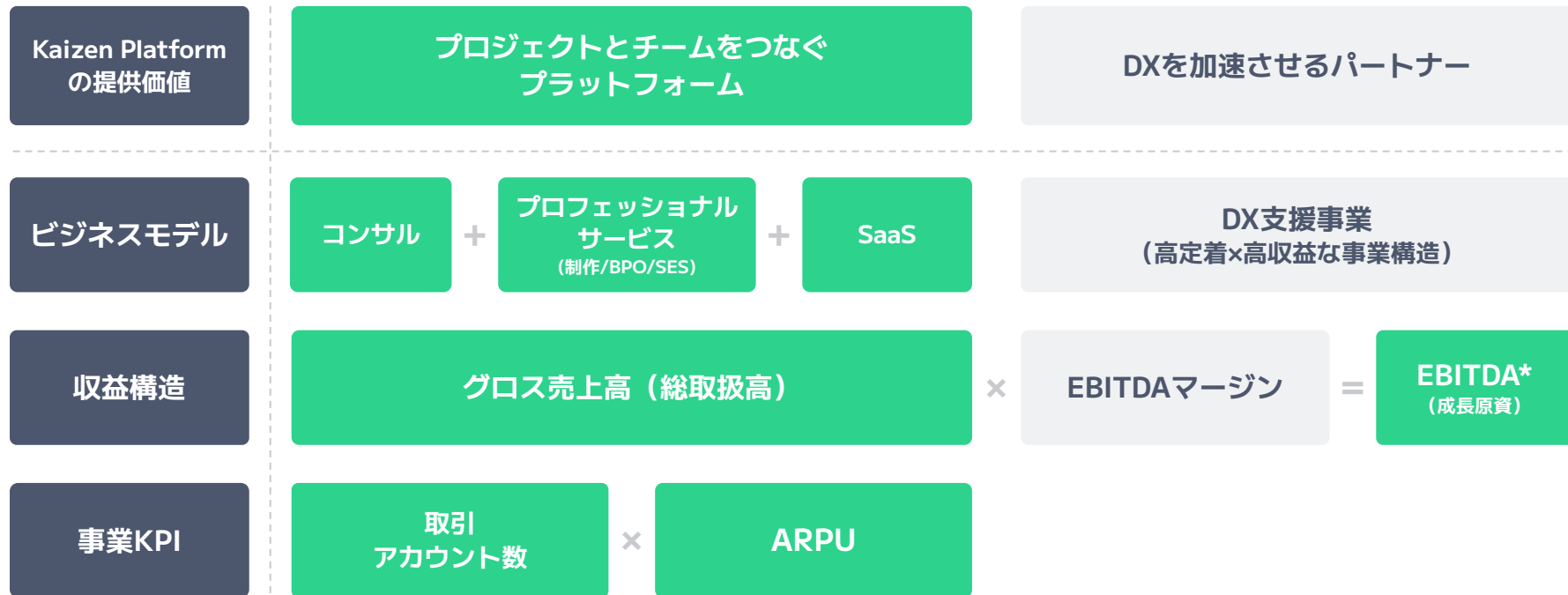
## フリーランス活用による変動費化と高報酬



\* TKC経営指標 (BAST) 2019年参照  
 広告制作業29.1%、インターネット付随サービス業24.4%  
 \*\* 2019年度実績

プロジェクトを変動費化することで  
固定費を抑え高報酬を実現

DXを加速したい顧客企業に対して最適なサポートを提供する  
高収益・高付加価値な事業モデル



	IDOM Inc.	 NTT 東日本	 大阪ガス	d•大地宅配	  Credit Saison Co., Ltd.
	<i>Tomorrow, Together</i> 	 Shop Japan	 スタッフサービス	 SmartNews	 SoftBank
 大東建託	dentsu	 new balance	 Nestle	Nojima	 パーソル キャリア
・HAKUHODO・	BIZREACH 	PEACH JOHN	FiNC	 Meta	<small>Forum &amp; Technology Center</small>  Forum Engineering Inc.
 Benesse	 YAHOO! JAPAN	<small>あしたを、つなぐ。野村不動産グループ</small>  野村不動産ソリューションズ	 UR 都市機構	Rakuten	 RECRUIT リクルートジョブズ



## DXで顧客体験をカイゼンするプラットフォーム

- 1 DXに関するエンタープライズ向け巨大アウトソーシング市場を狙う
- 2 上流のコンサルから下流のデジマ/制作/開発まで一貫して顧客体験をカイゼンしながらDXのROIを向上
- 3 レガシーシステムを回避し、リードタイムとコストを抑えてDX推進
- 4 クラウドの活用と多様な才能を柔軟なアサインメントすることで、高い生産性とEBITDAマージンを両立
- 5 生成AIによる生産性向上でROIを高めながら、攻めのDX市場拡大を図り持続的なARPU向上を狙う



## 須藤 憲司 代表取締役

Chief Executive Officer

2003年株式会社リクルートホールディングス入社後、マーケティング部門、新規事業開発部門を経て、リクルートマーケティングパートナーズ最年少執行役員（当時）として活躍。

2013年に Kaizen Platform を創業。

著書「ハック思考」「90日で成果をだすDX入門」「総務部DX課 岬ましろ」



## 高崎 一 取締役

Chief Financial Officer

大学卒業後株式会社リクルートホールディングス入社。

マクロミルで経営戦略と財務管轄の上席執行役員、グライダーアソシエイツにて取締役CFOを務め、2019年Kaizen Platformに参画しCFOに就任。



## 杉山 全功 社外取締役

Outside Director

学生時代よりベンチャー企業に参画。2004年、株式会社ザッパラス代表取締役社長に就任し、2007年、同社代表取締役会長兼社長就任。

2011年、株式会社enish代表取締役社長就任。

ザッパラス、enishとともに上場へと導く。地盤ネットホールディングス取締役、株式会社ACSL取締役（以上、現任）



## 杉田 浩章 社外取締役

Outside Director

株式会社日本交通公社（JTB）を経て1994年にポストンコンサルティンググループに入社。2001年同社パートナー&マネージング・ディレクター就任後、2016年～2020年同社日本代表。『プロフェッショナル経営参謀（日本経済出版社）』など著書多数。早稲田大学ビジネススクール教授、ユニ・チャーム株式会社 取締役監査等委員（以上、現任）。



## 杉之原 明子 社外取締役

Outside Director

大学卒業後、株式会社ガイアックスに入社。2014年、アディッシュ株式会社を設立及び取締役管理本部長に就任。2021年、ベンチャー企業における意思決定層のダイバーシティをテーマに取り組むスポンサーシップ・コミュニティを発足。アディッシュ株式会社取締役、スローガン株式会社社外取締役、特定非営利活動法人みんなのコードCOO（以上、現任）。



## 栄井 徹 執行役員

### Chief Growth Officer

ソフトバンクを経て、2006年ネットエイジ入社。  
デジタル広告事業の管掌として、複数の事業の立上げや、  
グループ会社の社長を兼務。  
2013年Kaizen Platform創業期から参画、  
2016年に動画事業を立ち上げ、2020年6月より現職。



## 藤原 玄 執行役員

2012年にソフトバンク株式会社に入社。  
同社で法人向けクラウド製品の商品企画、海外事業開発に  
従事。  
2016年「日本から世界に広がるプラットフォームを  
出したい」という想いでKaizen Platformに参画。  
2022年1月より現職。



## 朝井 秀尚 執行役員

公認会計士。2005年に有限責任あずさ監査法人に入所し、  
2014年7月より同法人第1事業部マネジャーに就任。  
2016年8月 アイペット損害保険株式会社に入社し、  
財務経理部マネジャーに就任。2017年にKaizen Platform  
に参画し、経理財務部グループマネジャー、  
経理財務部部長を経て、2023年1月より現職。



## 多田 朋央 執行役員

2015年にヤフー株式会社に新卒入社。金融サービスの  
営業と企画業務に従事。  
2018年Kaizen Platformに参画。  
全社の営業責任者・コンサルティング/新規事業責任者  
を経て、2024年1月から現職。

## 1 会社およびサービスの概要

## 2 2024年12月期 第2四半期の業績

## 3 今後の成長戦略

## 売上高は前期比6.9%増、EBITDAは前期比78.9%増

強い需要に対応するべく採用強化を継続しながらも、進捗は順調に推移

(百万円)	2024年12月期 第2四半期 (2024年1月－2024年6月)				通期業績予想 (2024年2月14日発表)	
	実績	前年同期			業績予想	進捗率
		実績	増減額	増減率		
売上高	2,249	2,103	+146	+6.9%	4,500	50.0%
EBITDA	76	42	+33	+78.9%	250	30.4%
営業利益	-45	-86	+40	-%	10	-%
経常利益	-26	-87	+61	-%	0	-%
当期利益	-52	-105	+52	-%	-30	-%

弊社独自の強みがレガシーシステムや他社システム等の影響を受ける企業からのニーズと合致  
UX改善の取り組みにおいて、顧客企業へ高い成果を創出

## 株式会社タカラレーベン様

最大167%のCVR改善を実現。古いシステムで諦めていた  
フォームの改善はなぜ実現できたのか

URL <https://kaizenplatform.com/case/takara-leben>



## 株式会社足利銀行様

フォーム改善で申込み率は最大173%増に。関係各所と  
合意形成のハブとなり、スムーズなプロジェクト進行を実現

URL <https://kaizenplatform.com/case/ashikagabank>



アクセシビリティへの取り組みをより一層強化し、業界内プレゼンスを強化  
 グループ会社のディーゼロ、制作者のための「コーディングガイドライン」とアクセシビリティに取り組む  
 制作者のためのポータル「Porta11y (ポータル11y)」を公開

## コーディングガイドライン



URL <https://guidelines.d-zero.co.jp>

## Porta11y



URL <https://porta11y.d-zero.co.jp>

2024/07/29

## Kaizen Platform、BtoB企業のセールス&マーケティングの高度化の支援に向けてエンSXと協業を開始

従来のデジタル上のKPI改善に加えて、セールス領域の支援が可能になり、セールスとマーケティングを連動させた支援により事業成長に貢献。

株式会社Kaizen Platform（本社：東京都港区、代表取締役 橋本 直也、以下「Kaizen Platform」）は、エン・シーエックスグループが提供するセールス領域のデジタル化や営業支援を支援するエン・エックス株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長 西村 真司、以下「エン・エックス」）と協業し、BtoB企業向けにセールス&マーケティングの高度化の支援を開始します。

### BtoB企業のセールス&マーケティングの高度化の支援に向けて協業を開始

Kaizen Platformは、デジタルマーケティングのROIをベースにKPIを最大化による売上成長を支援するクロスソリューション、DXコンサルティングの付随でDXの推進や効果の改善を支援するトランスフォーメーションソリューションを提供しています。これらのソリューションの提供を通じて、企業のデジタル部門に付随し、DXを加速するマーケティングのサポートを提供し、企業の事業成長を加速させることを目指しています。

デジタルマーケティングの改善を支援する中、特にBtoB企業においては、セールスとマーケティングの連携について下記のような課題を抱える企業も少なくありません。

- マーケティングによってリードは獲得できる一方で、商談や受注には繋がらない
- 顧客とリードに対して効果的にセールスアプローチが出来るよう改善してほしい
- セールスと顧客とリードに対してマーケティングの活用がまだ十分に行われていない

これらの課題解決に向けて、Kaizen Platformとエン・エックスは、BtoB企業向けにセールス&マーケティングの高度化を支援することを目的に協業を開始します。

エン・エックスは、2024年7月の事業開始以降、エン・シーエックスの保有するセールス及びマーケティングのノウハウ・リソースを提供し、営業生産性向上による企業の業績向上を支援していきます。両企業は、相乗効果を生み出すマーケティング、セールス部門の連携強化、デジタルマーケティングの推進など、企業の実績向上に向けた（セールス&トランスフォーメーション）の支援に専念するとともに、経営体制DXによるデジタル上のROI向上とデジタルマーケティングの強化を両立し、Kaizen Platform、それぞれが得意な分野でBtoB企業向けにセールス&マーケティングの高度化によって、企業の事業成長を加速支援していきます。

#### エン・エックス株式会社について

会社名 エン・エックス株式会社  
設立 2024年4月  
代表者 代表取締役社長 西村 真司  
URL <https://en-sx.com/>  
所在地 東京都港区日吉南側 6-51 新設アイランドタワー  
事業内容 トータルソリューションの提供による業務向上支援事業

#### 株式会社Kaizen Platformについて

会社名 株式会社Kaizen Platform  
設立 2017年4月（2019年8月創業の株式会社Kaizen Platform, Inc. から事業譲渡）  
代表者 代表取締役 橋本 直也  
URL <https://kaizenplatform.co.jp>  
所在地 東京都港区六本木 6-10-1 西武ビルディング 10F

会社情報 | Kaizen Platform | エン・エックス | 採用 | お問い合わせ



## BtoB企業のセールス&マーケティング 高度化支援に向けて協業を開始

デジタルマーケティングの改善を支援する中、特にBtoB企業においては  
営業に課題を抱える企業も

エンSXとの協業により、従来のデジタル上のKPI改善に加えて  
セールス領域の支援が可能となり、BtoB企業向けにセールス&マーケティングの高度化を  
トータルでサポートできる体制へ

URL <https://kaizenplatform.co.jp/news/2024-0729-en-sx>



## グロース

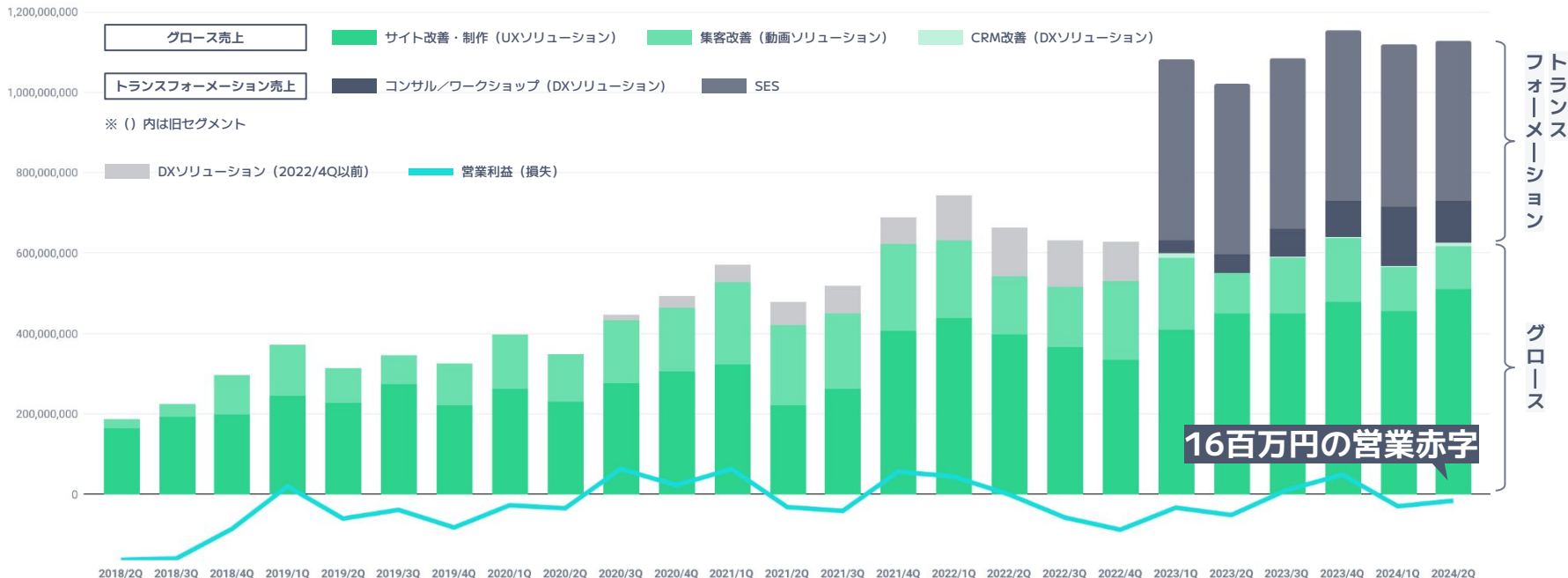
UXの強い需要に対応するために体制増強を継続、下半期のさらなる収益拡大を狙う。

\* 第2四半期にディーゼロ社の繁忙期（3月）が計上されているため、四半期の季節性が一部変化

## トランスフォーメーション

コンサルティング案件が好調に推移。コンサルティング案件からIT開発案件への接続増を狙う。

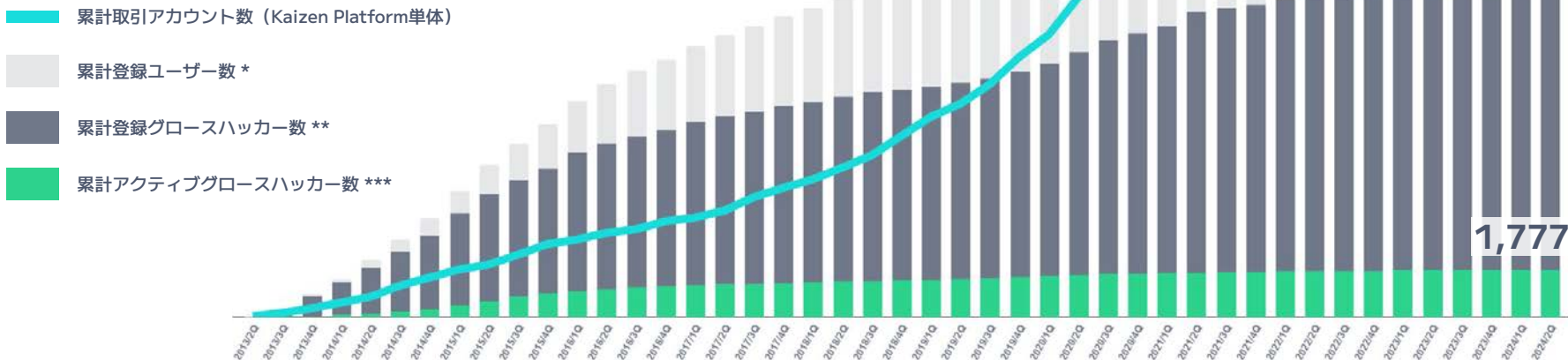
単位：円



## 大企業を中心に顧客基盤を拡大し、取引社数・ユーザー数共に成長

累計アカウント数  
**1,200突破**

累計登録ユーザー数  
**2万人突破**



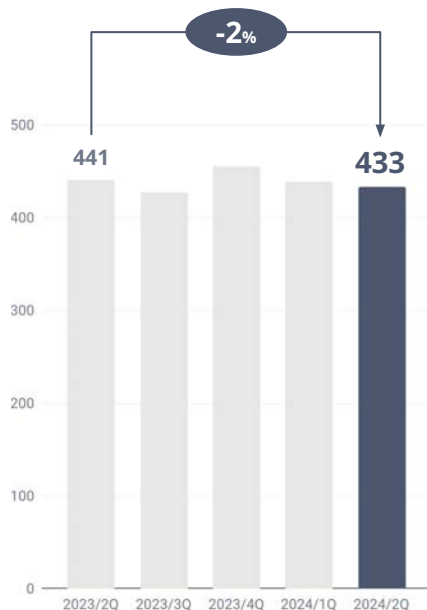
\*プラットフォームを活用する顧客及び専門人材の累計登録数

\*\*プラットフォームを活用する専門人材の累計登録数

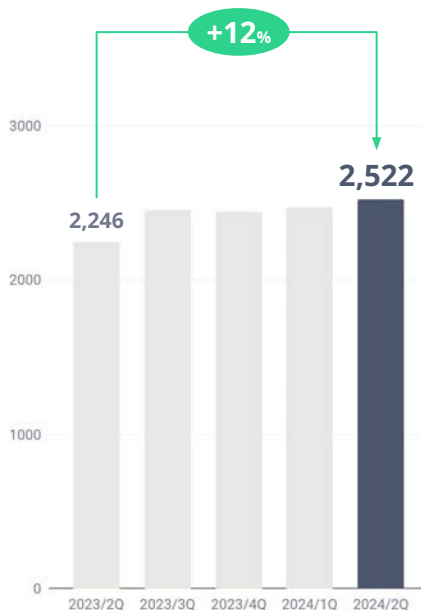
\*\*\*過去にクリエイティブ改善案の投稿実績があるグロスハッカーの累計数

クロスセルによるARPU向上は堅調に進捗  
 売上10%増（第1四半期は6%増）と前四半期比較で成長スピードが加速

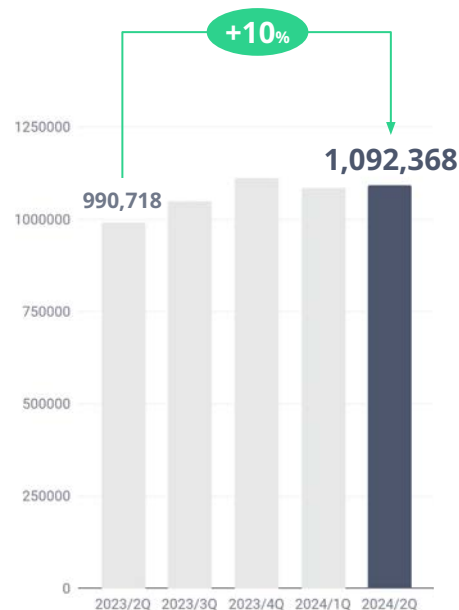
取引アカウント数 \*



ARPU 単位：千円

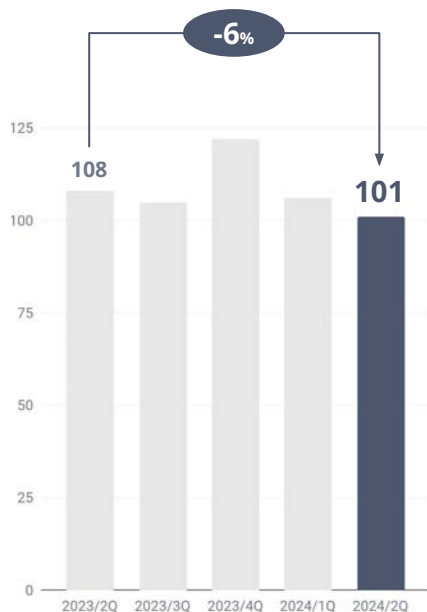


売上 単位：千円

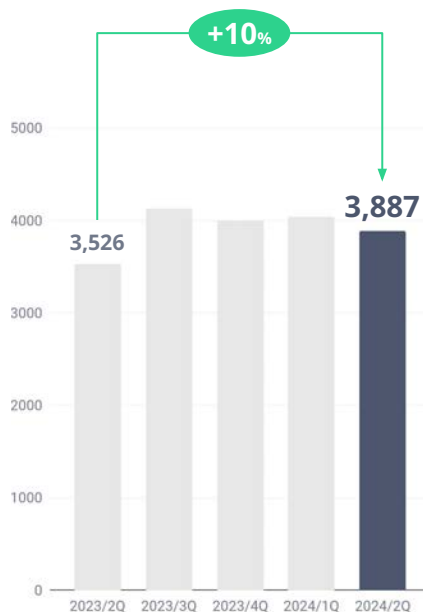


取引アカウント数は微減、クロスセルの強化でARPUは10%増  
売上成長は3%増 (第1四半期は5%減) と再成長軌道へと転換

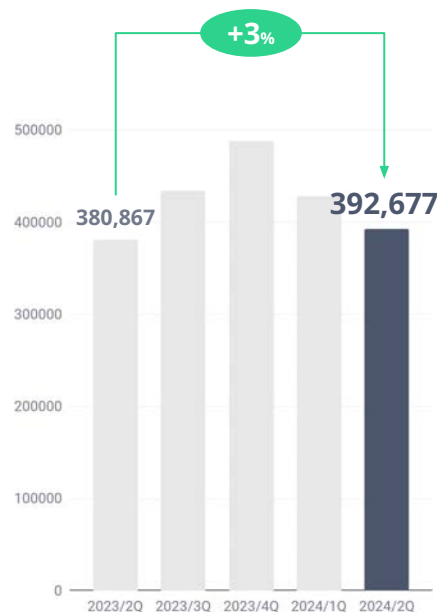
### 取引アカウント数 \*



### ARPU 単位: 千円

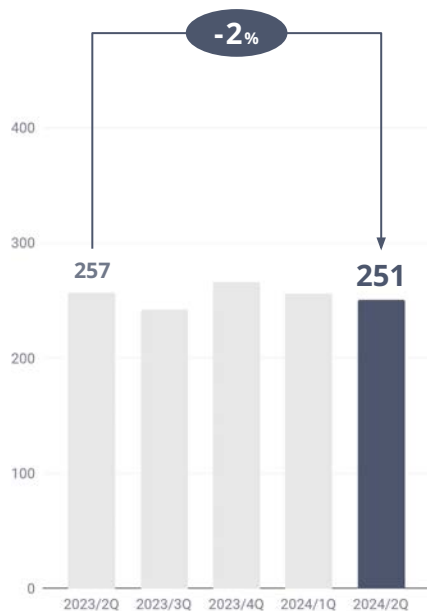


### 売上 単位: 千円

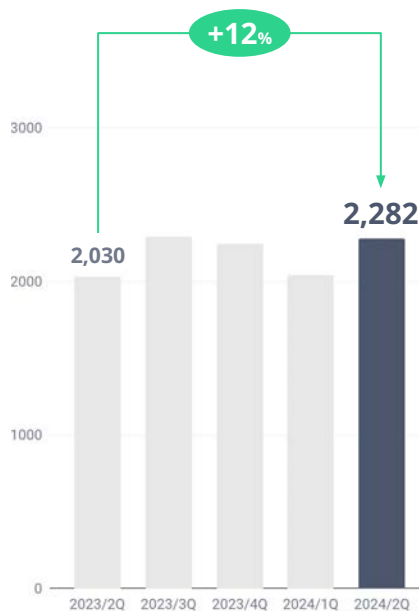


## ARPU向上を推進し12%増 売上10% (第1四半期は3%減) とセグメント全体で再成長へ

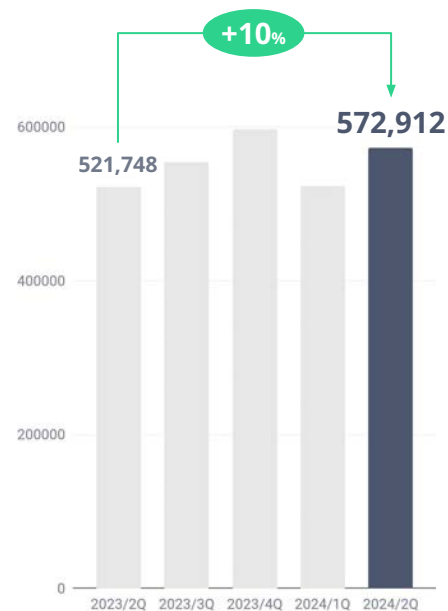
### 取引アカウント数



### ARPU 単位: 千円

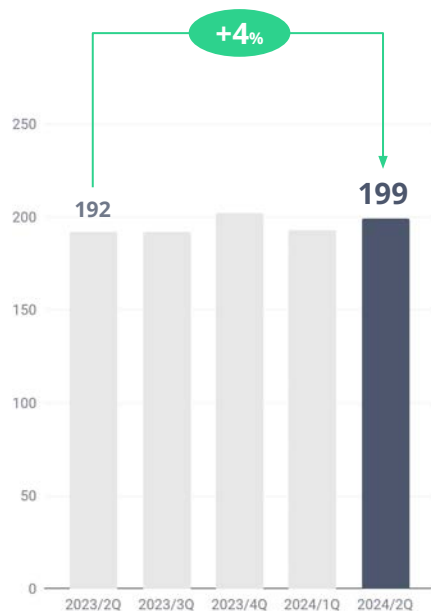


### 売上 単位: 千円

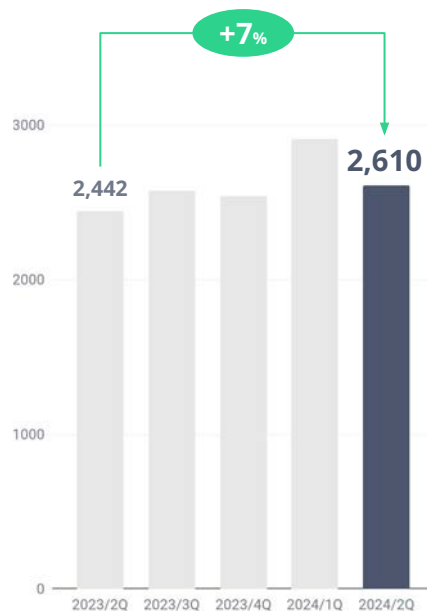


コンサル案件は期末納品影響を除き堅調に成長、売上11%増  
IT開発案件をクロスセルで伸ばすことにより今後もさらなるARPU向上を図る

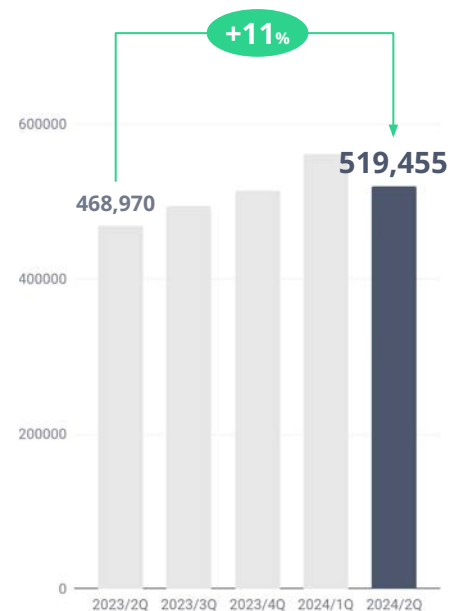
### 取引アカウント数



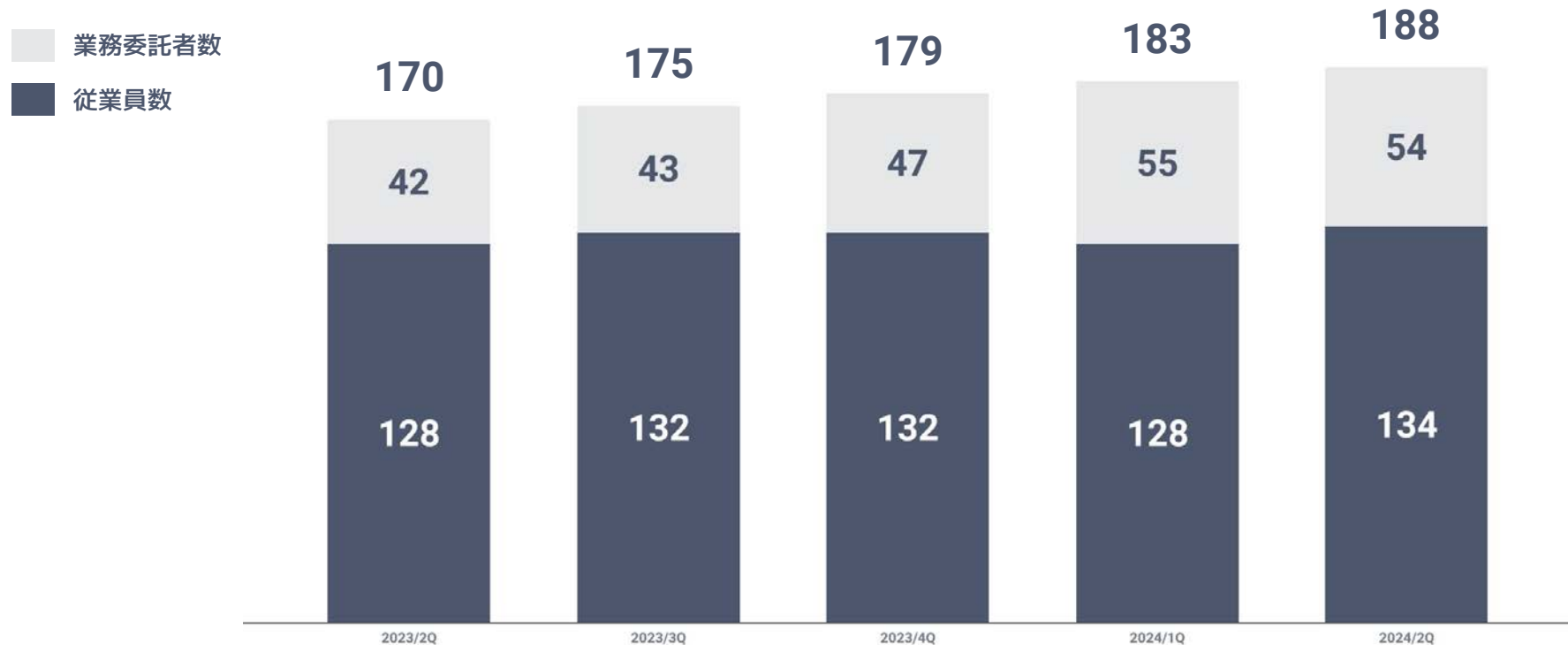
### ARPU 単位: 千円



### 売上 単位: 千円



現状の需要増に対応するため、スタッフ数（業務委託者中心に）を順調に拡充中



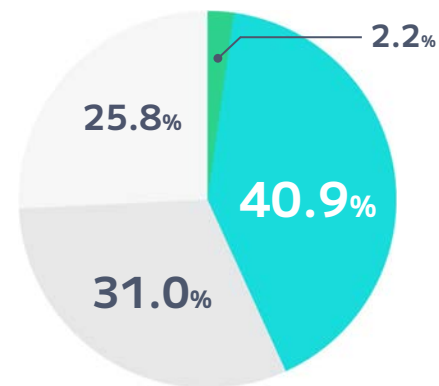
## 「現預金」「純資産」ともに十分な水準を維持し、財務基盤は安定

機関投資家の保有比率は2.2%、一般個人株主は40.9%を占める

貸借対照表 (連結)			
百万円	2023/12	2024/6	増減
現金及び預金	2,544	2,804	260
流動資産	3,358	3,530	171
有形固定資産	21	27	6
無形固定資産	832	732	-99
投資その他資産	157	213	55
資産	4,369	4,503	134
短期借入金	281	280	-0
長期借入金	317	279	-38
負債	1,178	1,198	19
純資産	3,190	3,304	114
負債純資産	4,369	4,503	134

### 株式の分布状況

(2024年6月30日時点)



■ 海外機関投資家
 ■ 個人株主\* (一般)
 ■ 役員及び従業員\*
 ■ その他 (事業法人やベンチャーキャピタル等)

\*個人株主と役員及び従業員の保有数は概算値

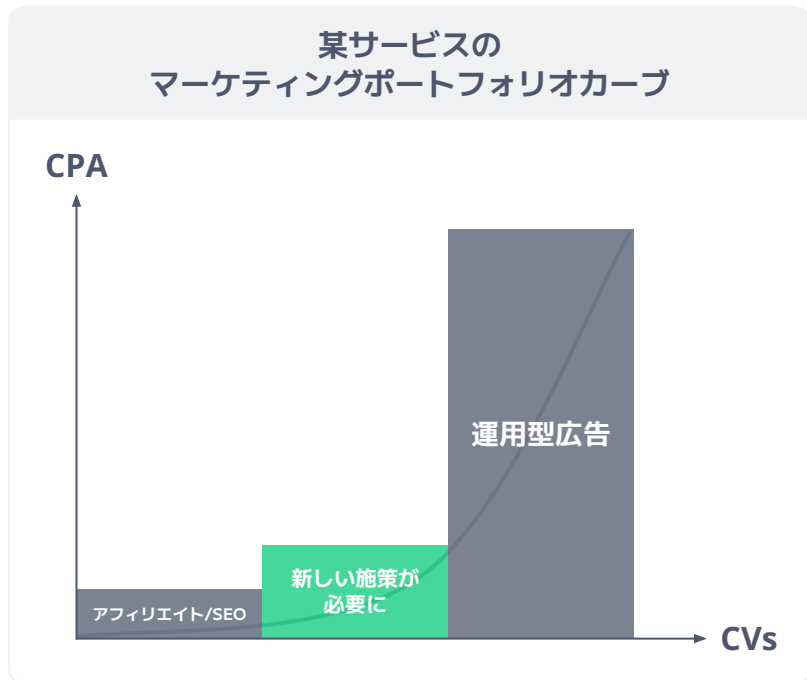


## 1 会社およびサービスの概要

## 2 2024年12月期 第2四半期の業績

## 3 今後の成長戦略

これまで大きな予算シェアを占めていた運用型広告及びアフィリエイト広告が大きな影響を受けており  
これまでにない施策が求められ、需要が伸びている



生成AIの急速な進化

検索そのものの減少  
SEM/SEO市場の変化

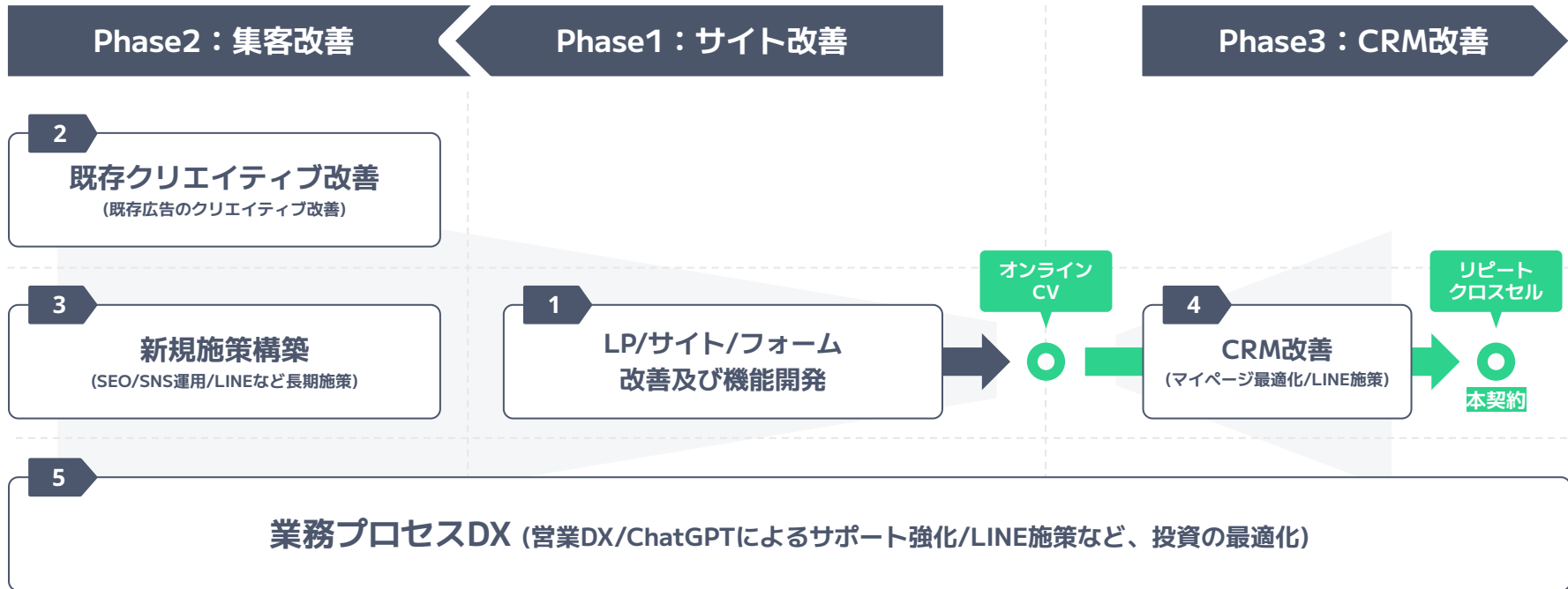
プライバシー強化

ディスプレイ広告の  
ターゲティング精度低下

消費者保護強化

アフィリエイト広告  
の表現規制強化

生成AI・インフルエンサー・LINEなど、マーケティングとITを横断する様々な専門家が集まり  
シームレスに連携する多様性の高いチームが求められている



攻めのDX投資への投資対効果が合うことで投資が加速し、DXが進展する  
DXが進むと、P/L構造が大きくトランスフォームしていく  
デジタルや生成AIを前提とした真のトランスフォーメーションはこれから本格的に始まる

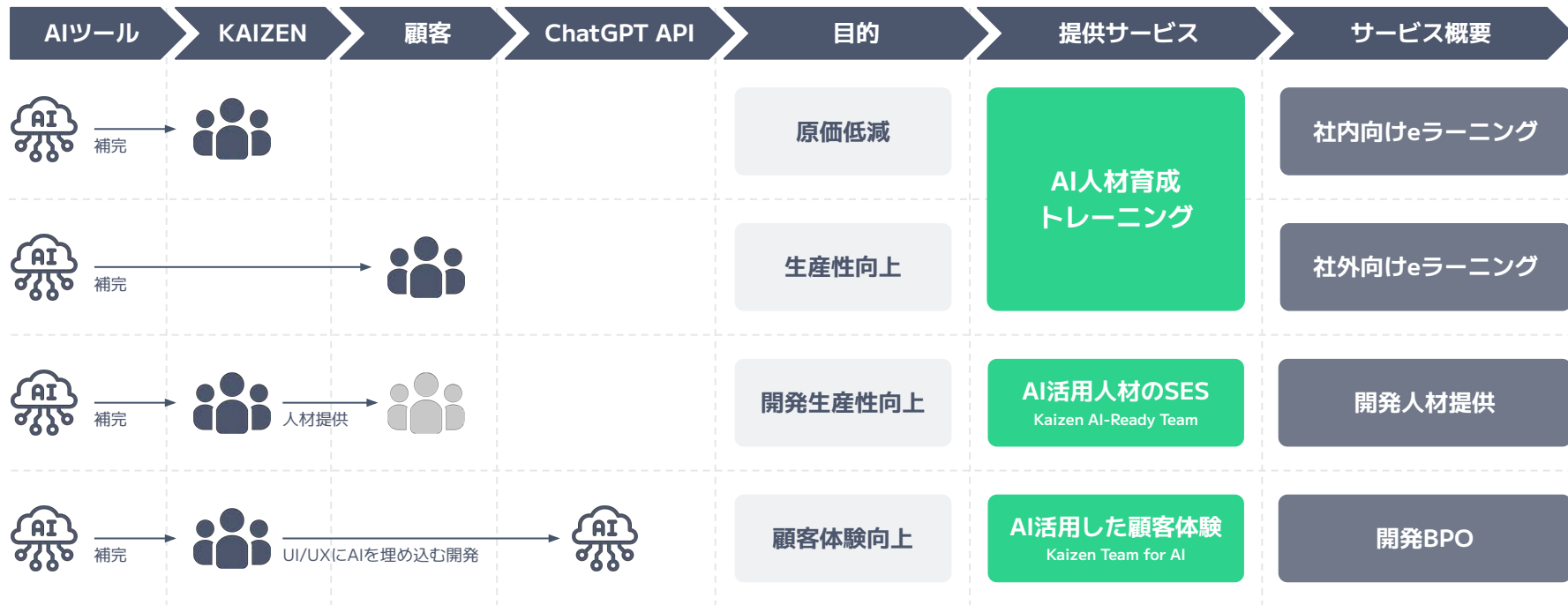


圧倒的なROIを出しているサイト改善と、豊富なデータと実績で差別化できているコンサルティングが提案の起点  
そこからデジマBPO/制作/IT開発などのプロフェッショナルサービスをワンストップで提案



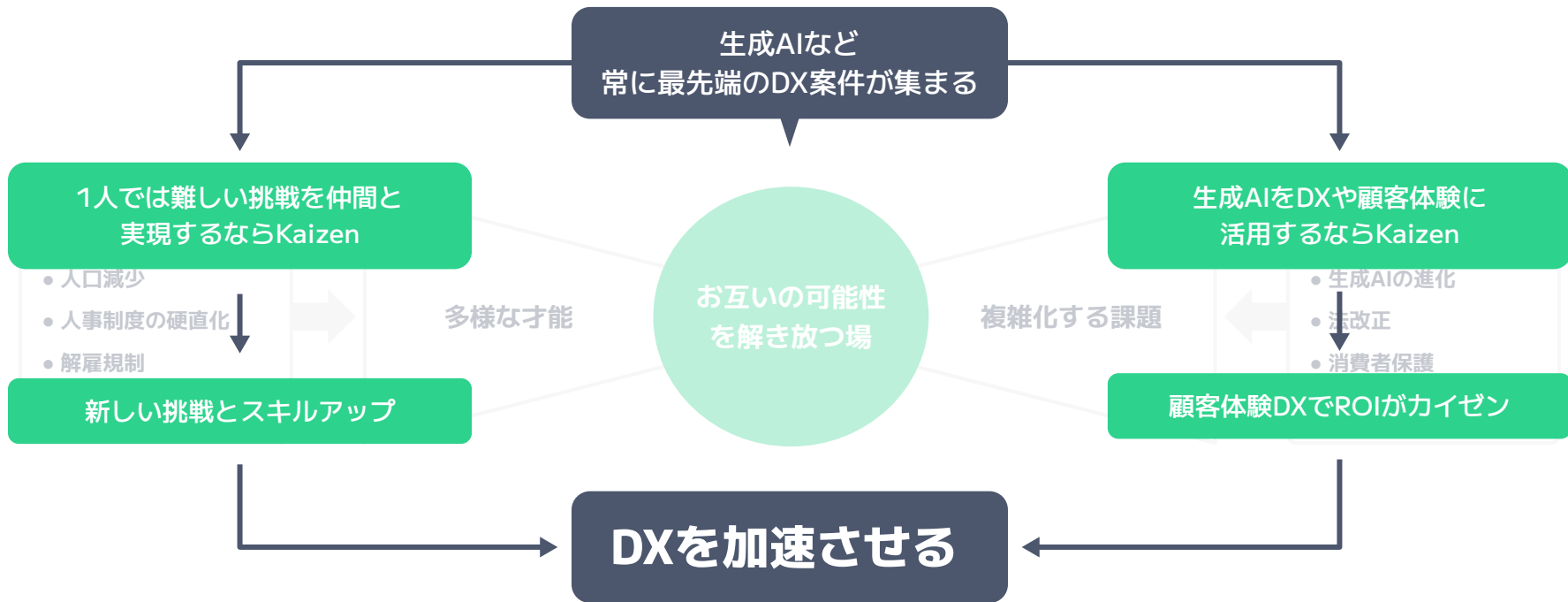
## 勃興する生成AIを活用できる人材を育成

これまでの顧客体験DXにAIを埋め込むことで、顧客内の人件費を低減しながらROI向上に寄与



## 攻めのDXプロジェクトと多様な才能が集まる場の創出が重要

「国内で最も良質なDX案件が集まる場」というポジションを抑えることが顧客/人材両面の獲得上、極めて重要に



成長する市場におけるプラットフォームとしてのポジションをより強固なものにするための投資を行い、DXのEMS\*を目指す







# Appendix

## グロース

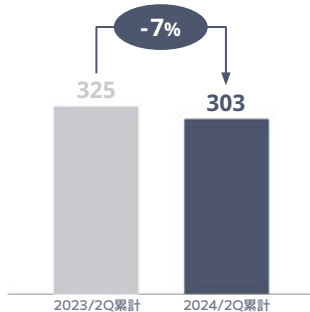
2Qより再成長軌道に戻し、増員もかけ需要増の取り込みを図る

## トランスフォーメーション

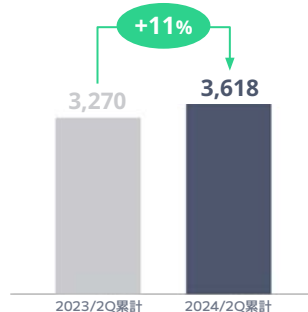
コンサルティング好調につきARPU大幅増。今後IT開発案件の拡大でさらなる成長を狙う。

グロース

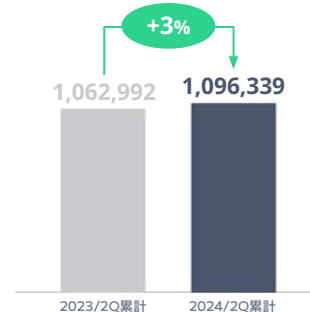
取引アカウント数



ARPU (2Q累計) 単位：千円

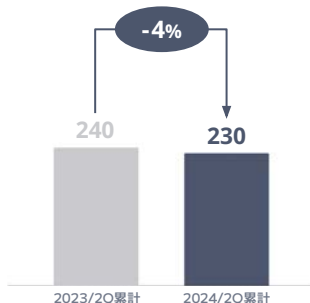


売上 (2Q累計) 単位：千円

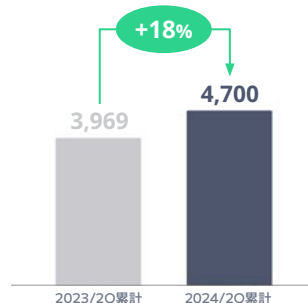


トランス  
フォーメーション

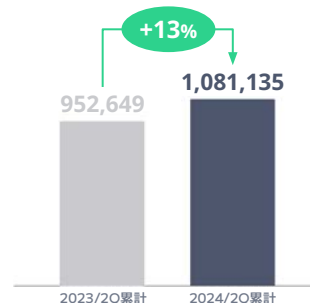
取引アカウント数



ARPU (2Q累計) 単位：千円



売上 (2Q累計) 単位：千円



## 大手顧客にフォーカスし、ARPUの引き上げに成功 M&Aで取引アカウント数も大幅増



先期獲得したアカウントからターゲットを定め、アップセル/クロスセルを推進  
 さらに大手顧客のDXが進展するとクロスセルが進み、マーケティングと開発予算が大きく広がる事が明確化  
 M&Aで顧客の層が拡がり、さらなるARPU向上を狙う

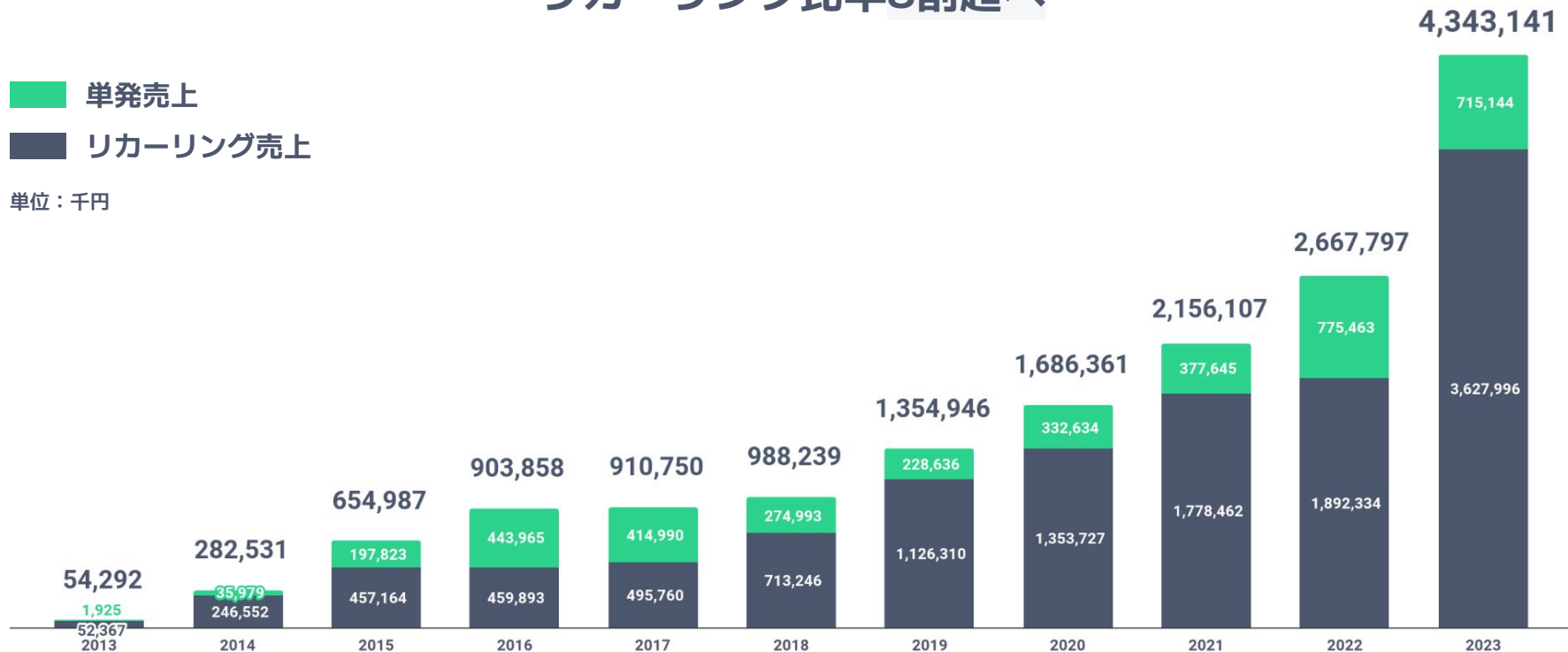
[年間売上高]		2022年	→	2023年	
1億円以上	アカウント数	3	→	4	← クロスセル 推進
	売上高	5.0億円	→	7.0億円	
5,000万円以上	アカウント数	8	→	9	
	売上高	5.9億円	→	6.3億円	
3,000万円以上	アカウント数	5	→	13	
	売上高	1.7億円	→	4.6億円	
3,000万円未満	アカウント数	481	→	673	
	売上高	12.6億円	→	23.6億円	

## 顧客の集中により、リカーリング売上への転換が大きく進捗 リカーリング比率8割超へ

■ 単発売上

■ リカーリング売上

単位：千円



千円	2022/12	2023/12	2024/6
売上高	2,667,797	4,343,141	2,249,731
売上総利益	955,062	1,334,608	659,415
販売費及び一般管理費	1,057,902	1,360,270	705,277
給料及び手当	294,818	412,380	214,091
外注費	127,805	140,818	71,250
営業利益（損失）	(102,839)	(25,661)	(45,861)
経常利益（損失）	(127,314)	11,603	(26,660)
親会社株主に帰属する当期純利益（損失）	(285,792)	(21,696)	(52,857)

## グロース

千円	2022/12	2023/12	2024/6
JP			
売上高	2,280,972	2,215,436	1,096,339
営業利益（損失）	(191,298)	(109,477)	(48,068)
US			
売上高	129,576	167,084	72,256
営業利益（損失）	(32,148)	(1,838)	(14,290)
合計			
売上高	2,410,549	2,382,521	1,168,596
営業利益（損失）	(223,447)	(111,316)	(62,359)

## トランスフォーメーション

千円	2022/12	2023/12	2024/6
売上高	257,248	1,960,620	1,081,135
営業利益（損失）	120,607	85,654	16,497

千円	2022/12	2023/12	2024/6
現金及び預金	3,337,836	2,544,457	2,804,939
流動資産	4,036,258	3,358,833	3,530,141
有形固定資産	22,472	21,105	27,968
無形固定資産	993,449	832,138	732,652
投資その他資産	184,330	157,410	213,053
資産	5,236,512	4,369,488	4,503,815
短期借入金	751,452	281,234	280,408
長期借入金	586,303	317,552	279,428
負債	1,955,753	1,178,964	1,198,892
純資産	3,280,758	3,190,523	3,304,923
負債純資産	5,236,512	4,369,488	4,503,815



本プレゼンテーション資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。

将来の業績に関して本書に記載された記述は、将来予想に関する記述です。

将来予想に関する記述には、以下に限りませんが「信じる」「計画する」「戦略をもつ」「期待する」「予想する」「予期する」「予測する」または「可能性がある」というような表現および将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。

将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。

そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来予想に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。

したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

本プレゼンテーション資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報および第三者の作成に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っており、またこれを保証するものではありません。



**End**