

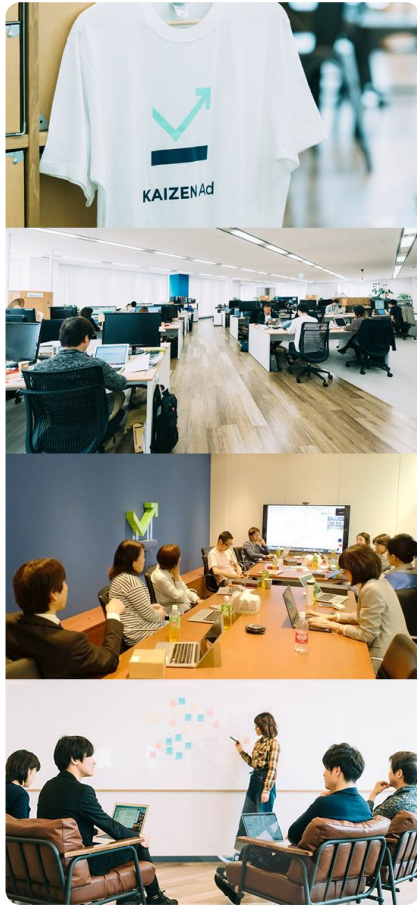


KAIZEN PLATFORM

KAIZEN PLATFORM 成長可能性に関する説明資料

2020年12月

会社概要



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 : 61名 (2020年10月末時点)

資本金 : 693,999千円 (2020年10月末時点)

経営陣 : 須藤 憲司 代表取締役

渡部 拓也 取締役

海本 桂多 取締役

杉山 全功 社外取締役

松山 知英 社外取締役 (株式会社 エヌ・ティ・ティ・アド 取締役)

小田 香織 監査役

五宝 滋夫 監査役

林 依利子 監査役

関係会社 : Kaizen Platform USA, Inc.

株式会社DX Catalyst

* KAIZEN platform Inc. と、当社の子会社であるKaizen Platform USA, Inc. との間で、KAIZEN platform Inc. を吸収合併消滅会社、Kaizen Platform USA, Inc.を吸収合併存続会社とし、その対価として、当社の株式をKAIZEN platform Inc.の株主に割当交付する三角合併を実施するとともに、日本事業をKaizen USA, Inc.から当社へ譲渡し (2017年7月)、現在に至る

エグゼクティブサマリー

DXで顧客体験をKaizenするプラットフォーム

- 1 DXに関する巨大アウトソーシング市場を狙う
- 2 エンタープライズ中心のハイエンドSaaS+プロフェッショナルサービス
- 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 SaaSおよびそのデータを活用し高い生産性と高いテイクレートを両立
- 5 コロナ耐性の高さや5Gに伴うDXニーズの加速によるARPU向上

毎日改善に取り組む人を支援するために創業

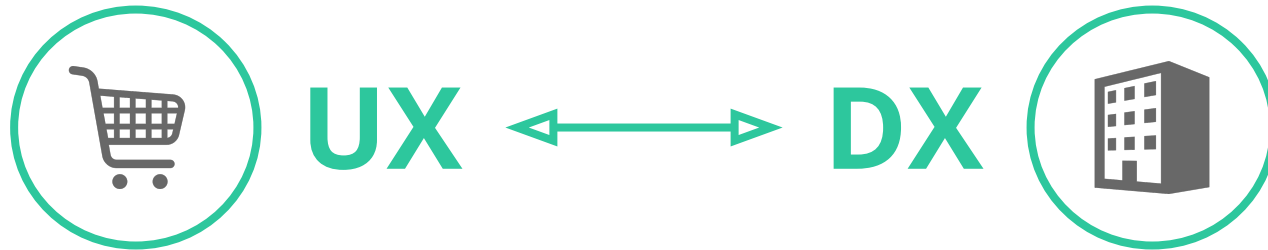
一人ではできないことも
みんなと力を合わせて実現できる
僕と一緒に
世界中のサイトやサービスを「Kaizen」にして
個人の才能や情熱を伸ばし
社会を実現したい!!



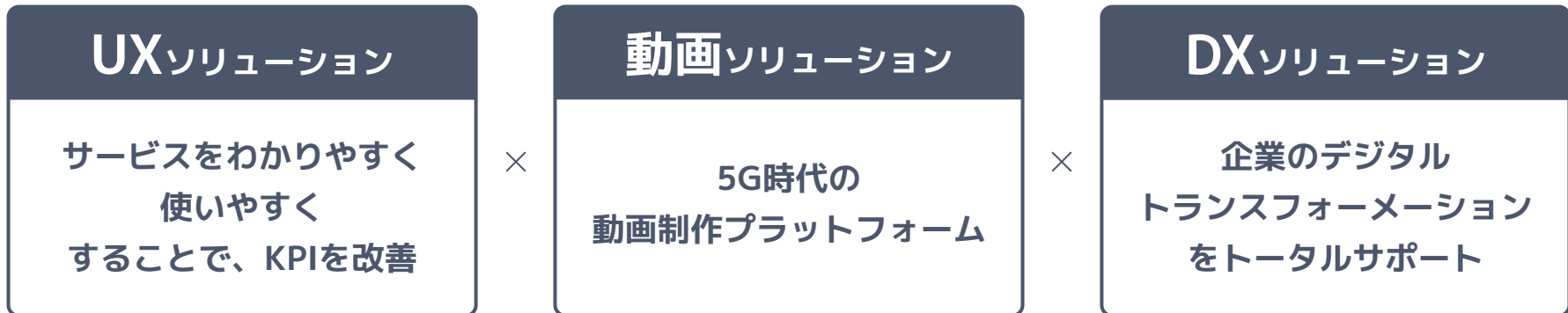
株式会社Kaizen Platform
代表取締役 須藤憲司

企業のDX推進を支援するプラットフォームとサービスを提供

当社グループは、DXの裏側には必ずUXの変革とそれに伴う収益創造があると考えます

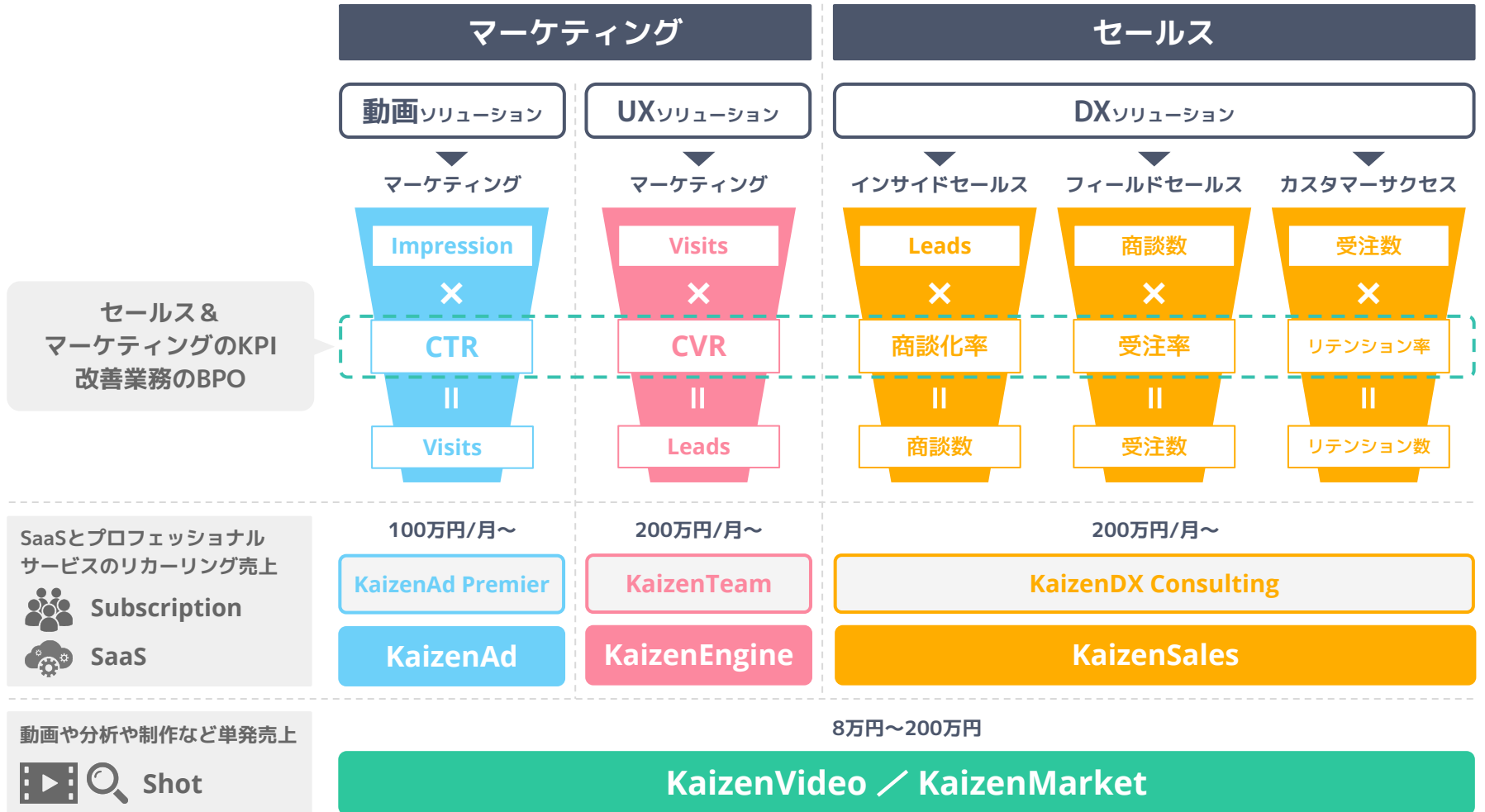


KAIZEN PLATFORMは
UX改善とDX推進の両輪でより良い顧客体験を追求



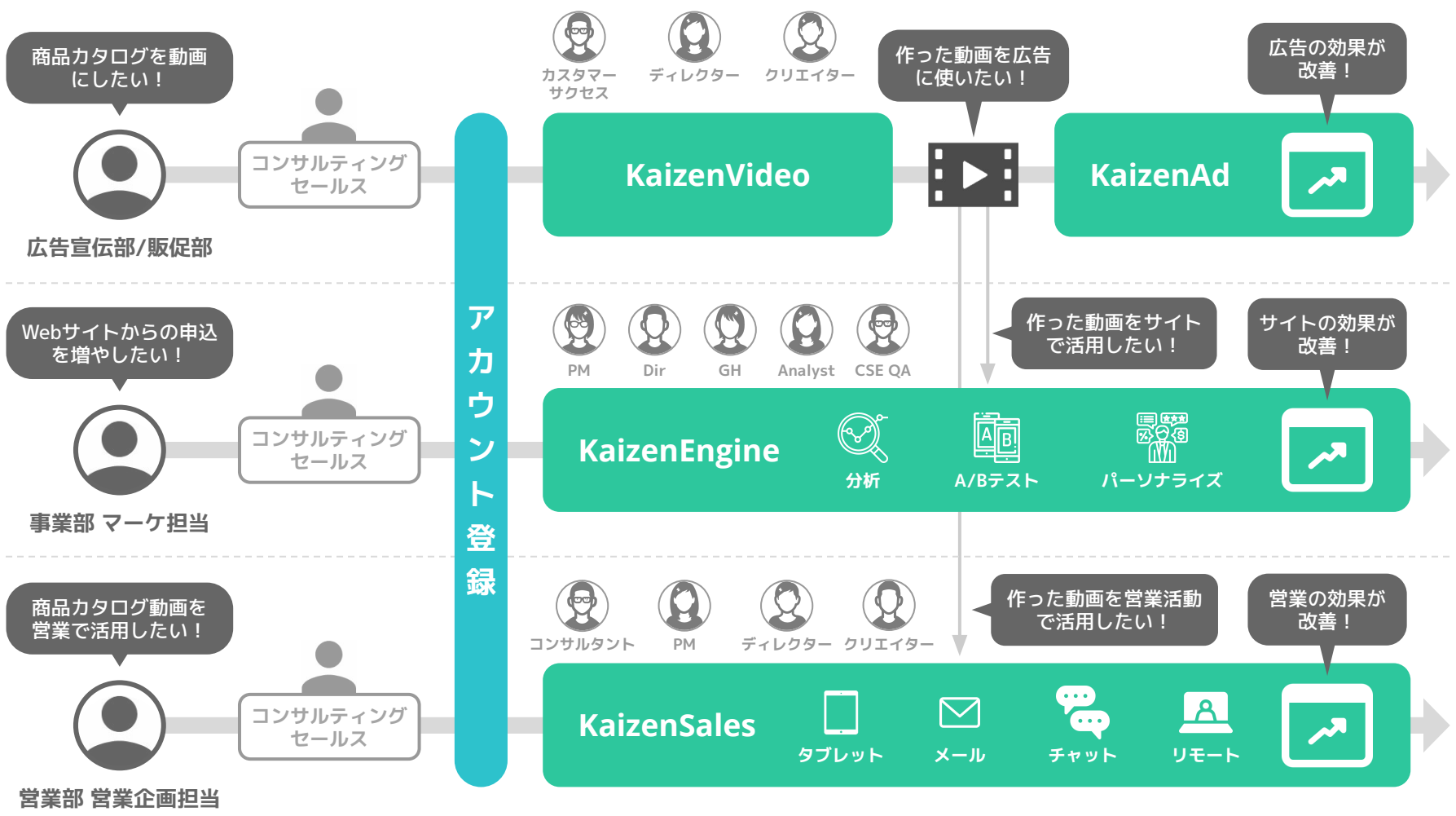
サービス概要

セールス&マーケティングのDXを通じてKPIを改善するBPOサービスを
SaaS+プロフェッショナルサービスのサブスクを組み合わせて提供

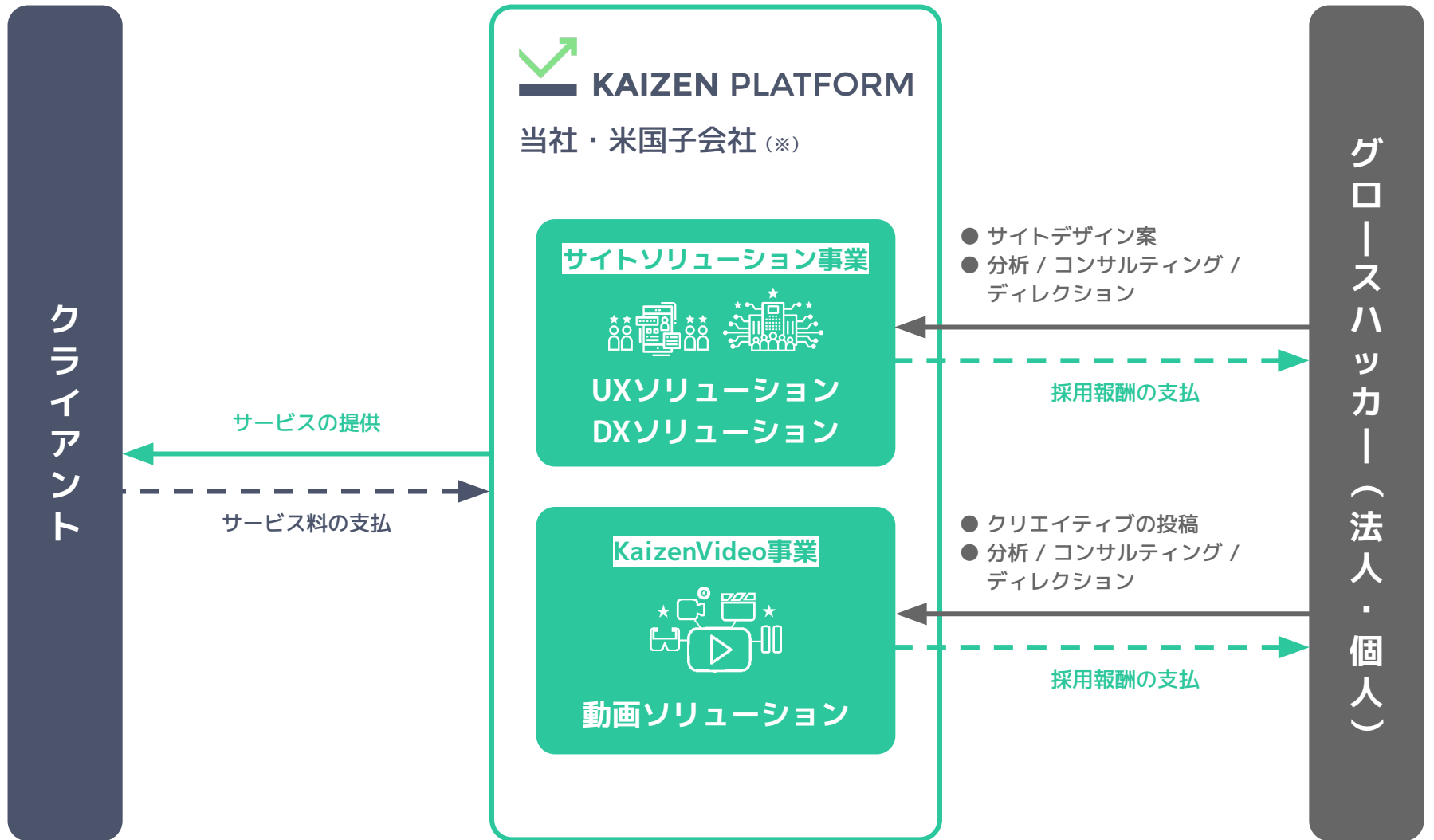


カスタマージャーニー

セールス&マーケティング活動の効果改善のための各SaaSを
同一プラットフォーム上で提供 その上で様々なアウトソースサービスが提供される



取引構造



取引実績

各業種・業界のリーディングカンパニーの顧客体験を改善し続けてきた
データとノウハウを保有

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

拡大するサービス/顧客/ユーザー

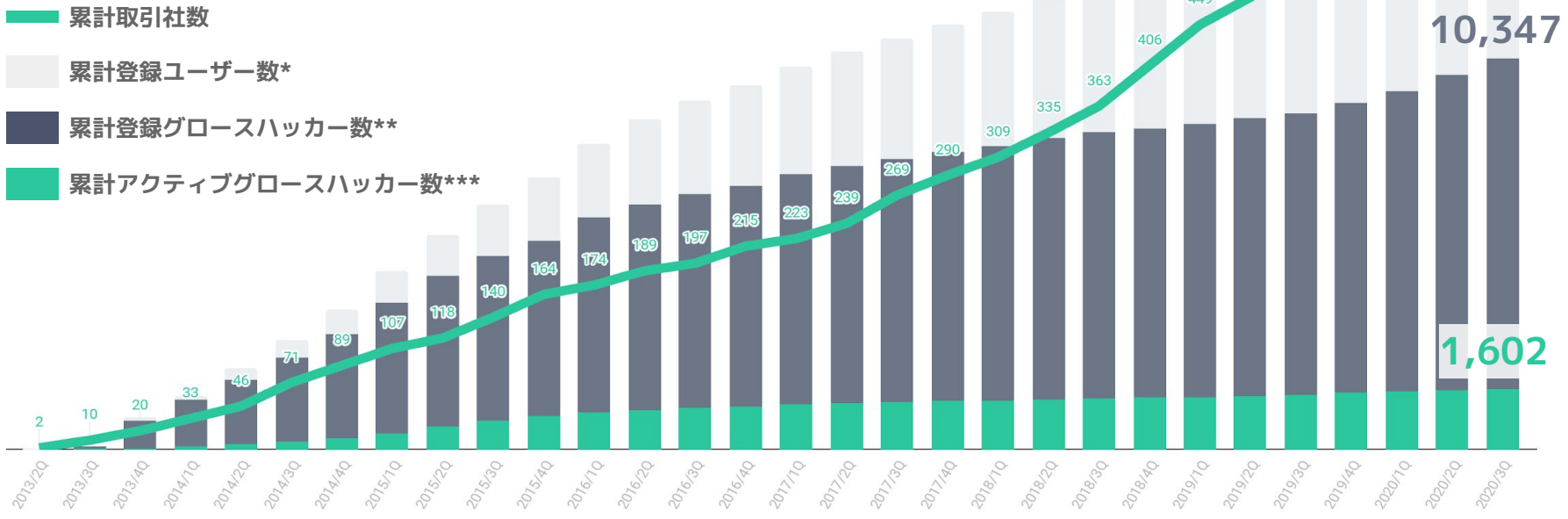
ウェブサイトのUX改善、動画制作からDXまで提供サービスを拡張
 大企業を中心に顧客基盤を拡大し、ユーザー数も成長



累計取引社数
700社突破



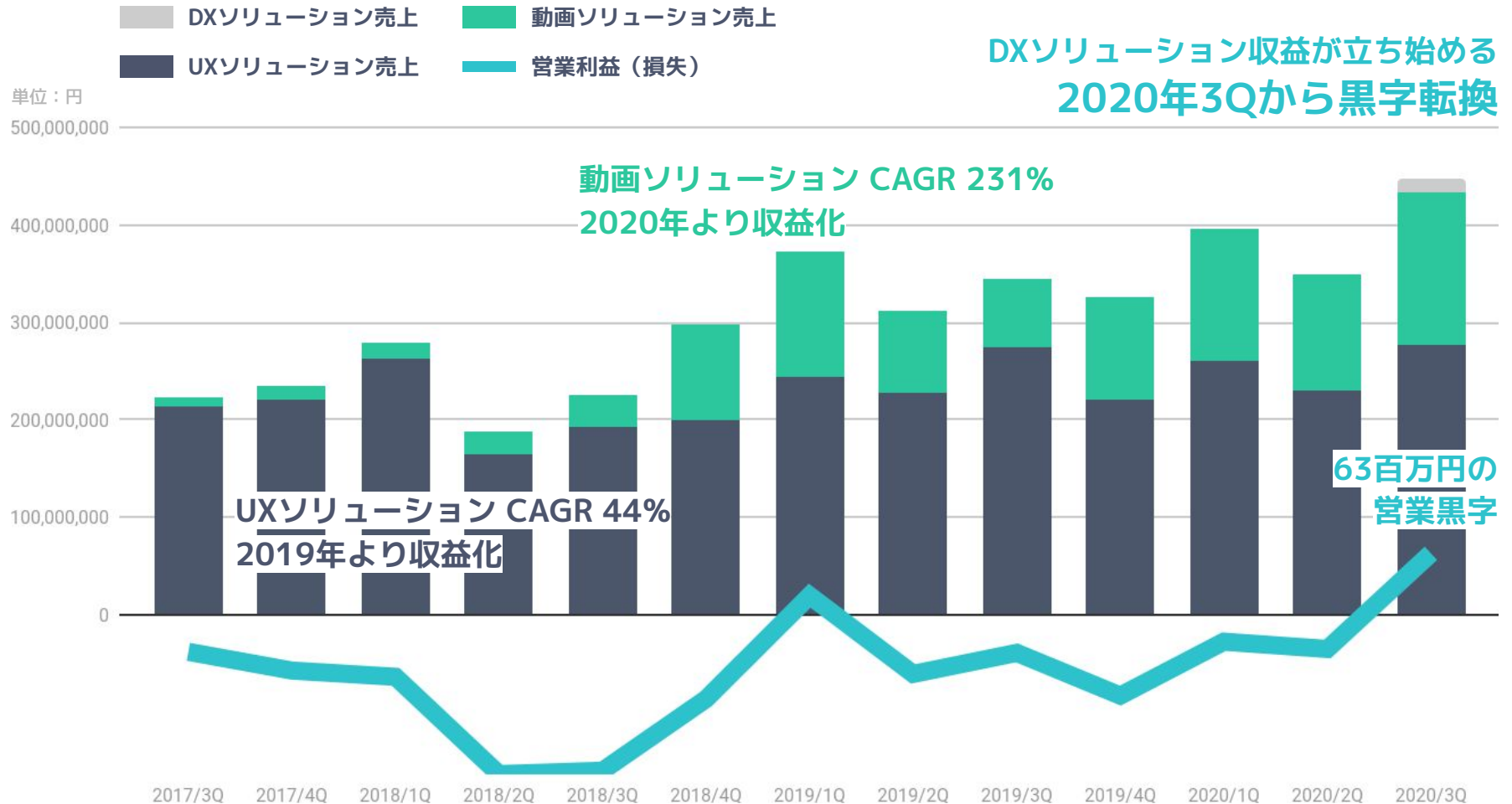
累計登録ユーザー数
1.6万人突破



*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ースハッカーの累計数

業績推移

UXの安定収益化に加え、動画の急成長とDXの収益化も始まり黒字転換



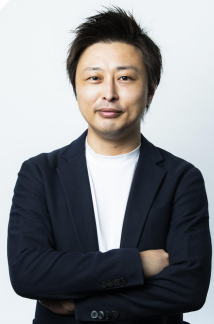
※2017年業績は、インバージョン後の7~12月の業績となります

※2017年前半以前のCAGRは、インバージョン前の米国法人における売上数値を使用

※CAGRは、UXソリューションは2013-2019年実績、動画ソリューションは2016-2019年実績での年率換算された成長率（円換算）

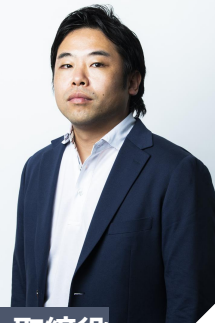
※収益化は管理会計上の本社管理費を除く事業収益が四半期ベースで採算ラインに乗る事と定義

経営メンバー



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」



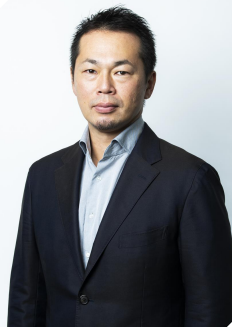
渡部 拓也 取締役
Chief Technology Officer

2004年NTTコミュニケーションズ株式会社入社。
2010年グリー株式会社にてNative Game事業本部で開発と事業責任者、2014年スマートニュース株式会社にて広告プロダクト責任者を歴任。
2016年Kaizen Platformに参画。
2018年4月より現職。



海本 桂多 取締役
Chief Strategy Officer

国際電信電話株式会社（現KDDI）入社。
2014年関連子会社の株式会社mediba代表取締役社長に就任。退任後、JapanTaxi株式会社取締役/株式会社IRIS代表取締役社長を歴任。
Kaizen Platformには2018年9月参画。
2020年4月より現職。



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。



高崎 一 執行役員
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。

KAIZEN the World

世界をKAIZENする

私たちは、改善しようとする人を強力に支援するために存在しています。

それは人の創造性を心から信じているからです。

だからこそデータを最大限に活用し、人々がその可能性を発揮できる基盤を提供することで、

産業・社会の発展に貢献したいと考えています。

同じビジョンに熱狂し、鼓舞し合える仲間とともに私たちは世界をKAIZENしていきます。

カンパニー・ハイライト

1 存在意義について

2 提供価値について

3 ビジネスモデルについて

4 成長戦略について

SaaSで生産性を高めつつ 世界中の才能をクラウド上に集めて顧客のDXを実現する

市場環境

- 日本の大企業退職率は**2.4%***
人材ポートフォリオを変えずらく、
専門家を育成しづらい
- 開発受託などITサービスには
巨大アウトソース市場が既に存在

DXは巨大なアウトソーシング
市場を生み出す

これまでの状況

- 正規雇用重視 × 解雇規制から
多重下請構造で雇用弾力性を担保
- オフィス常駐型での業務は通勤や
ムダな会議など生産性が低く、
働き方の自由度が低い

これまでのアウトソーシング
は生産性が低い

創業の仮説

- SaaSを通じたアウトソーシング
で高度なサービスをリモート提供
- 単発でのタスクマッチング
ではなく、複雑なプロジェクトを
リカーリングで請け負う

SaaS+高度専門人材チーム
でDXのBPOを実現

※日経「スマートワーク経営」調査 2018

DX市場における当社の事業機会

UXにつながるDXはデジタル時代の新しい競争戦略だが
大企業はレガシーシステムでDX投資が遅れており、このGAPが当社の事業機会

UXに繋がるDXは新しい時代の競争戦略

€1のデザイン投資に対し、
営業利益€4、売上€20、輸出額€5
増加

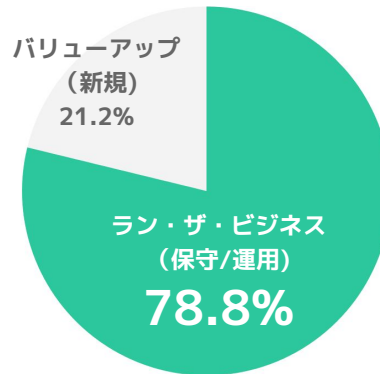


4倍のリターン

※出典：British Design Council “Design Delivers for Business Report 2012”

システム投資の8割はレガシーシステムの保守

エンジニア不足に併せて、
リソースの約8割は既存のレガシーシ
ステムの保守運用に割かれている

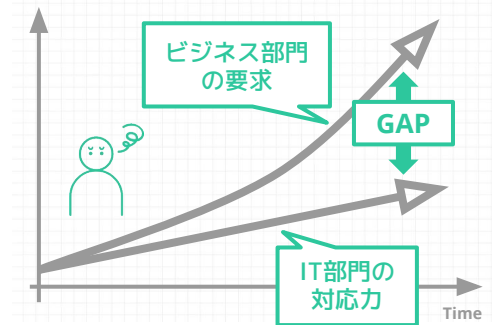


8割のIT予算が保守に

バリュー・アップ：新たな付加価値をつくるためのIT投資
ラン・ザ・ビジネス：既存システムの維持/運営のための保守費用

ビジネス部門とIT部門のGAPが当社の事業機会

大企業におけるDX化に向けた最大の
問題点はビジネス部門とIT部門の
組織のもつれ



12兆円の損失可能性

2025年以降もDX化が進まない場合、日本全体で毎年12兆円の損失を生む可能性
※出典：経済産業省「DXレポート」

急速に拡大するDX市場

COVID-19後の環境変化により大企業を中心にDXニーズが加速
 対象市場もデジタル関連IT&ビジネスコンサルティング市場を皮切りに
 広義のDX市場へ拡げていく

単位:百万円

3,000,000

■ 【TAM 総市場】 デジタルトランスフォーメーション市場

■ 【SAM ターゲット市場】 デジタル関連IT&ビジネスコンサルティング市場

2,000,000

1,000,000

3兆425億円

7,912億円

2,587億円

5,819億円

0 2019 2020 (見込) 2021 (予想) 2022 (予想) 2023 (予想) 2030 (予想)

5G時代における動画市場

5Gの普及によりコンテンツのリッチ化が一層進んでいく

5G時代におけるユーザー行動の変化

① 通信コストがさがることにより、
通信環境・容量を気にしなくなる

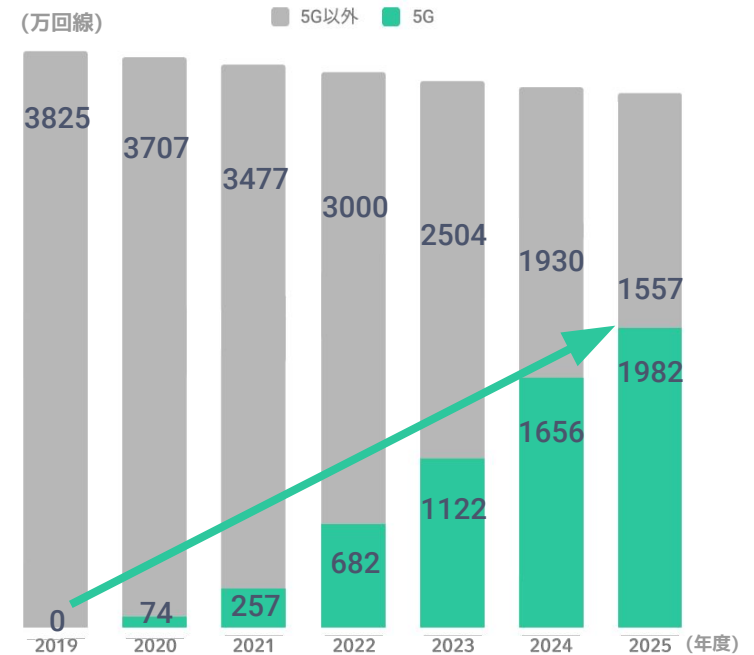
- リッチコンテンツへのストレスが低下
- パケット容量を気にせず使える

② コンテンツのリッチ化に慣れる

- オンラインのみならず、リアルでも動画活用が進む

5G携帯電話端末販売台数予測

2025年には**1,982万回線**に大幅増



*年度は全て、4月から翌3月を指す

カンパニー・ハイライト

1 存在意義について

2 提供価値について

3 ビジネスモデルについて

4 成長戦略について

提供価値

動画やWebページなど様々なクリエイティブの効果データをプラットフォームを通じて
グロースハッカー※にフィードバックし改善すると

報酬に跳ね返ってくるインセンティブ設計により**投資対効果を改善し続ける**

このスキームによる効果が高評価を受け**Google/Facebook/Amazonの公式パートナー**に認定

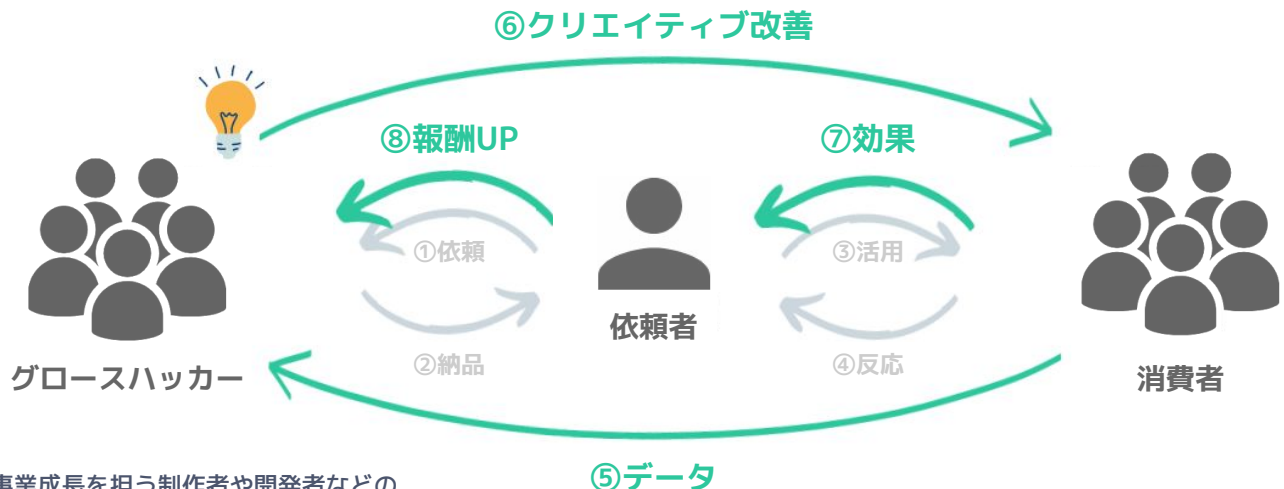
これまでの制作/運用
(制作会社/SI/コンサル)

つくって納品し
終わり



KAIZEN PLATFORM
のやり方

つくってからが
勝負



※ KAIZEN PLATFORMでは、顧客の事業成長を担う制作者や開発者などのデジタル専門人材を**グロースハッカー（成長請負人）**と呼んでいます

プラットフォームの強み

ソフトウェアも人材もデータも全てプラットフォーム上に揃っているため
実行スピードとノウハウが優位性



**SaaSで最新のUI/UXの開発
&制作環境を提供**

KaizenVideo
 動画発注、制作管理から広告/サイト/営業へのシームレスな活用連携が可能な無償SaaS

KaizenAd
 動画広告プラットフォームと連携してクリエイティブ管理を助けるSaaS

KaizenEngine
 サイトにタグ1ついれるだけで、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

KaizenSales
 動画を活用した営業活動を支援するツール

豊富なDX専門人材

- 1万人を超えるデジタル専門人材が登録
コンサルから実行までプロフェッショナルサービスをフルリモートで提供可能
- カタログ・DM・チラシまで**既存素材**から**動画化**が可能
- 日英だけでなく、アジアから中南米まで**多言語対応**が実現
- 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、当社プラットフォーム上でサービス提供

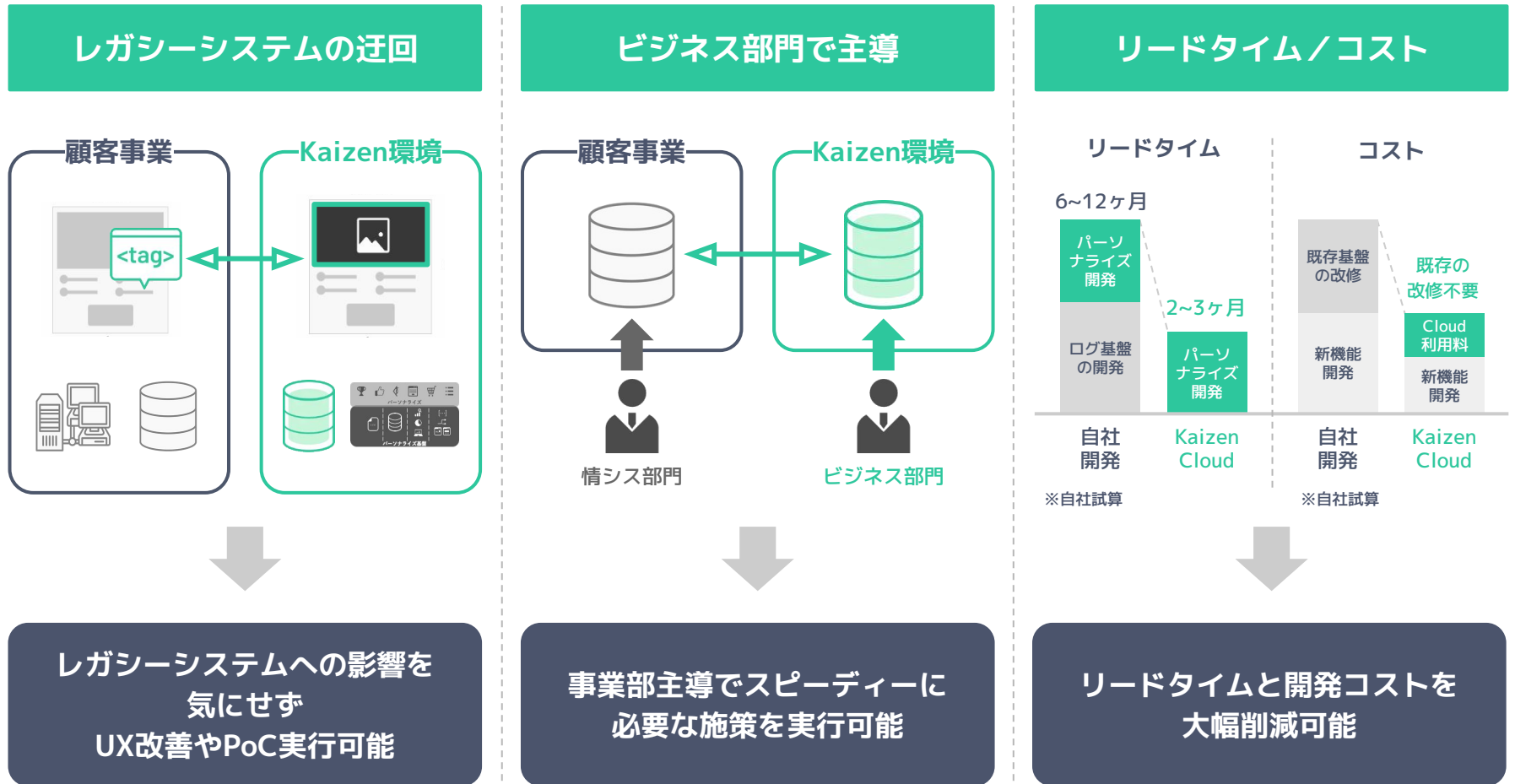
**データを活用した
生産性向上と品質管理**

- 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など主要プラットフォームの**公式パートナー認定**を受け**APIによるデータ連携**を実現
制作物の品質/成果も**高い評価**を得る
- データを基にした教育コンテンツを教育機関に提供し、**卒業生に登録**してもら**うスキーム**を構築

顧客企業から見た時のメリット

「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やUX改善が可能に



カンパニー・ハイライト

1 存在意義について

2 提供価値について

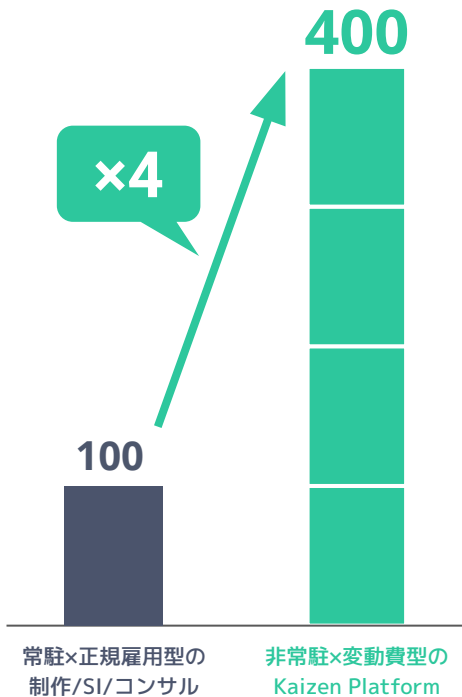
3 ビジネスモデルについて

4 成長戦略について

強固な競争力を持つ事業構造

1人あたりの生産性

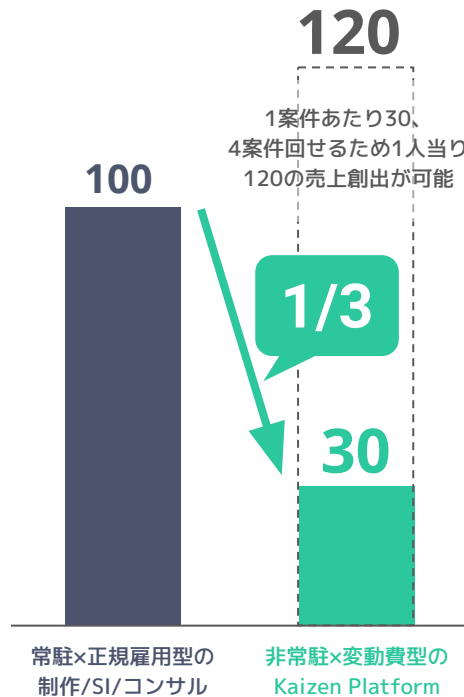
非常駐で、無駄な会議や社内調整が不要
業務特化・効率化し4倍のアウトプットを実現
=1人当たり**約4倍の案件**が担当可能



※ 顧客およびグロースハッカーへのインタビュー調査より自社試算

顧客への価格

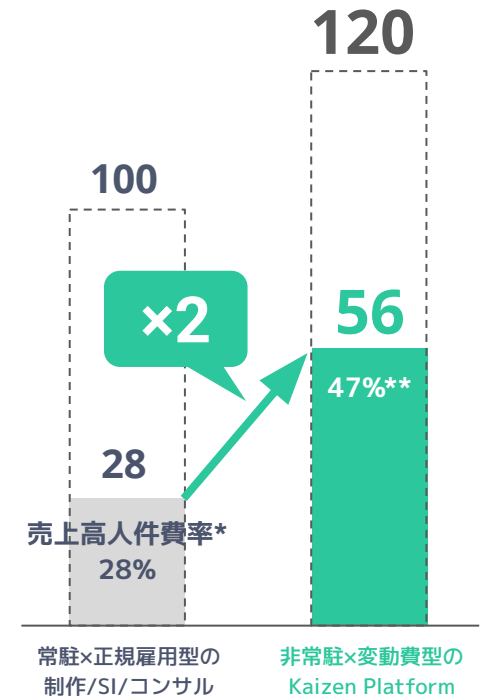
高い生産性と変動費率の高さをテコに
同工数での**価格を約1/3**に



※ 顧客およびグロースハッカーへのインタビュー調査より自社試算

報酬単価

業種別売上高人件費率と比較すると
報酬で**約2倍**の差
採用競争力を高めることが可能



*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

強固な競争力を実現する仕組み

チームをシェア

フルリモートによる高い生産性とコロナ耐性
高度専門人材をタイムリーにアサイン

×

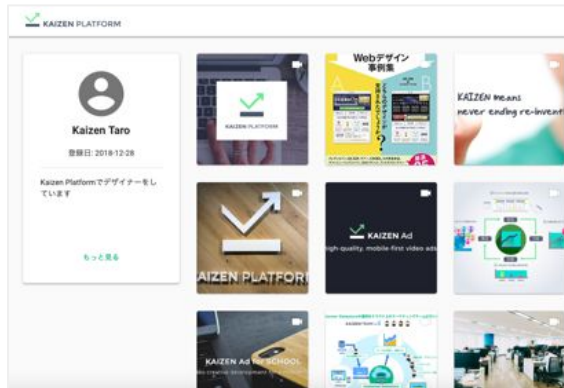
データで品質向上

産業別/課題別/得意不得意領域の蓄積
ナレッジを横展開できる

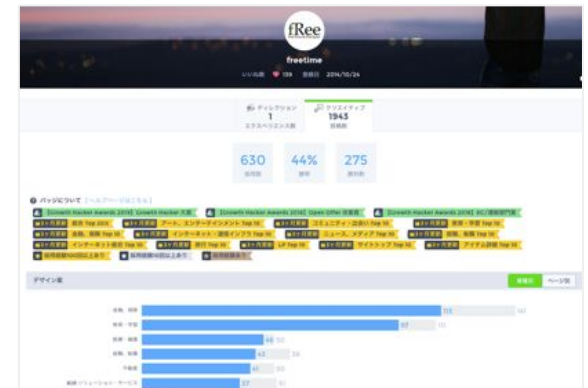
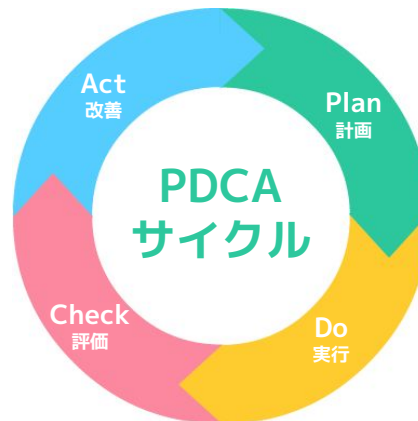


データから生み出されるフィードバックサイクル

DX専門人材のパフォーマンスをクラウド上にデータを蓄積
実績データが次の案件のマッチングやトレーニングに活かされ、ユーザー全体にポジティブな
フィードバックサイクルをもたらす



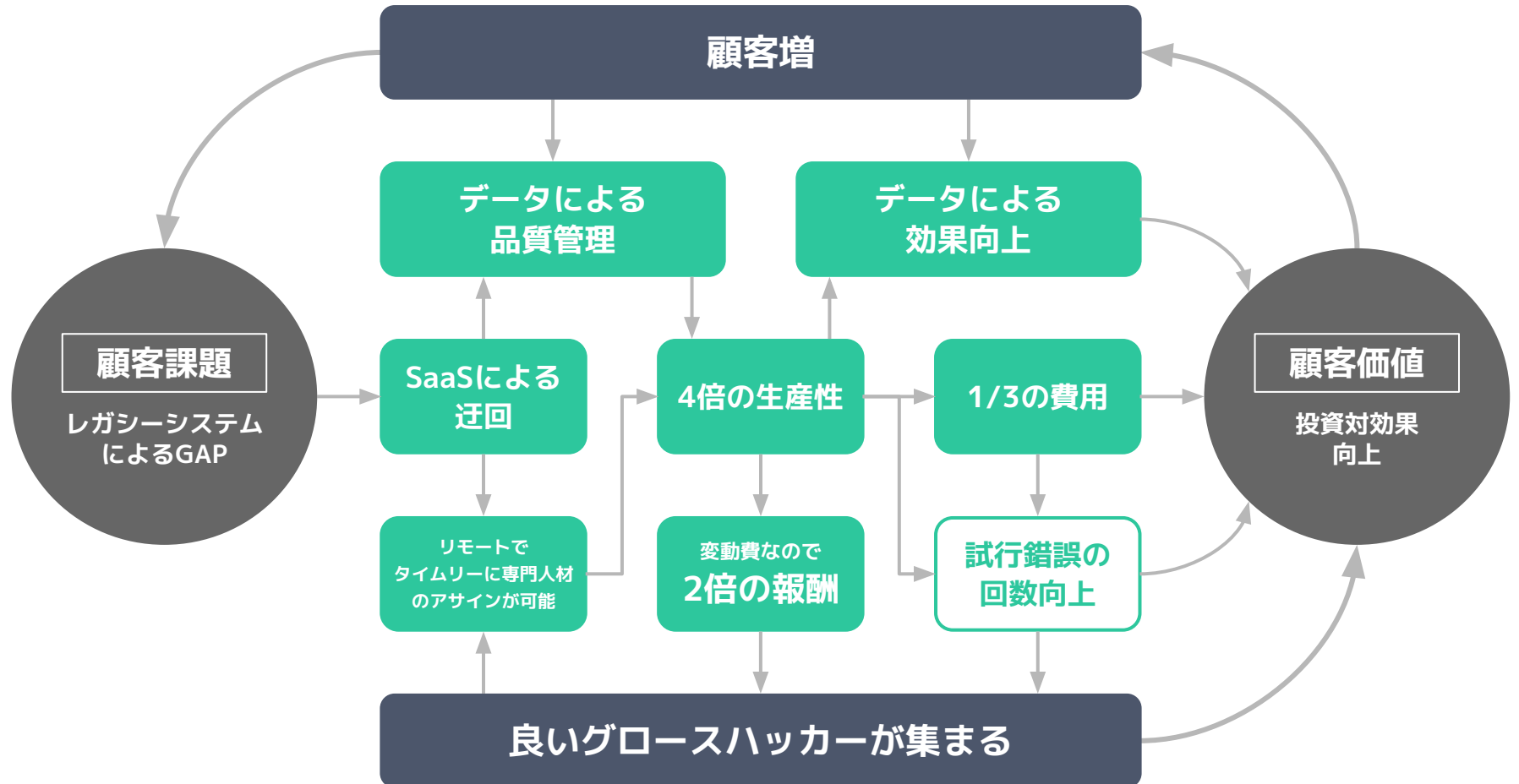
制作したクリエイティブを
実績としてポートフォリオに蓄積



実績データから
業種毎/課題毎に強みを可視化

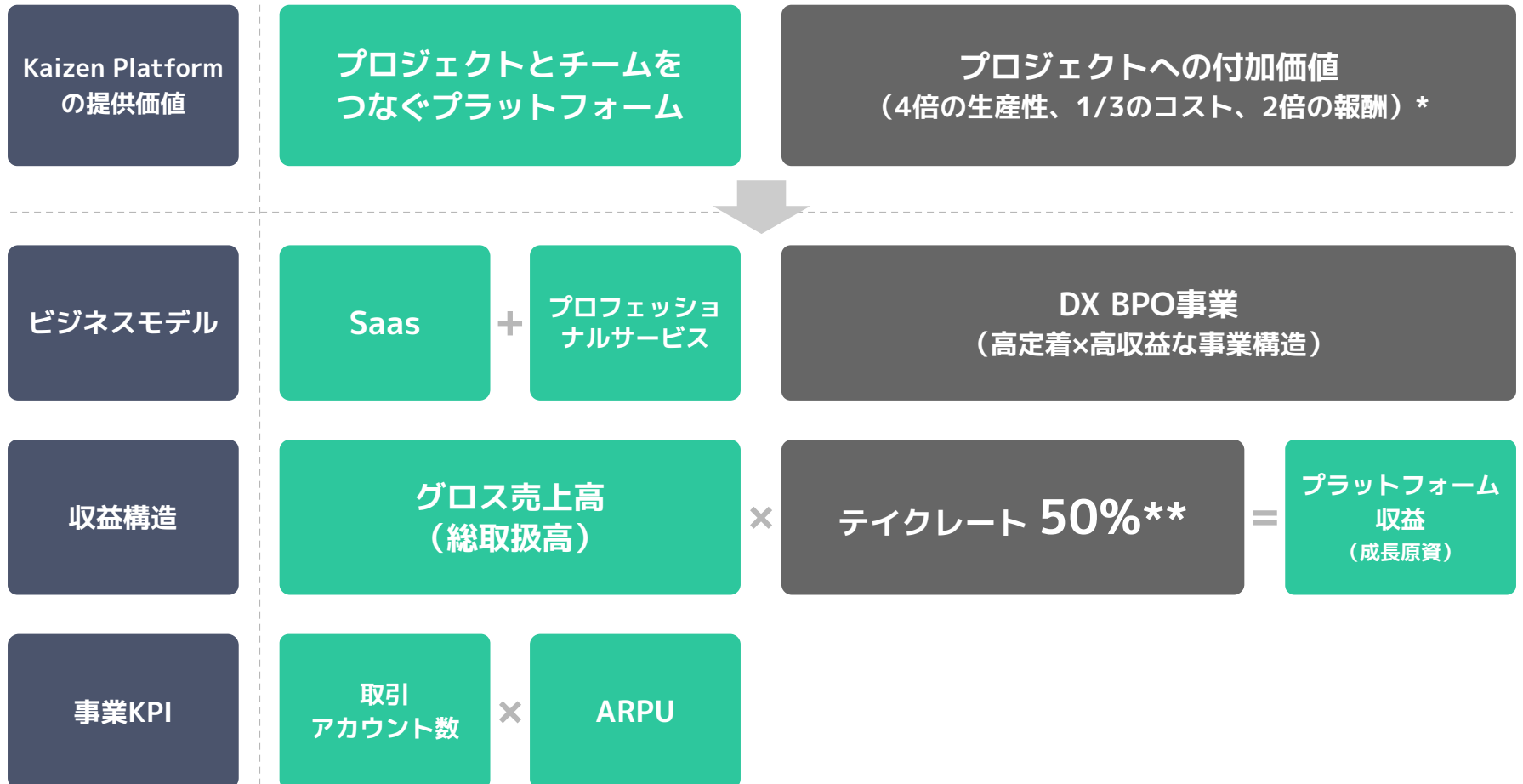
成長エンジン

プラットフォーム上で生産性を高める事で試行錯誤の回数を向上させ、そのデータとノウハウから投資対効果を常に改善し続ける事で成長していく



KAIZEN PLATFORMの価値創造メカニズム

DXのワンストップBPOサービスをクラウドを通じて提供し、5割のテイクレートを
実現する高収益・高付加価値な事業モデル



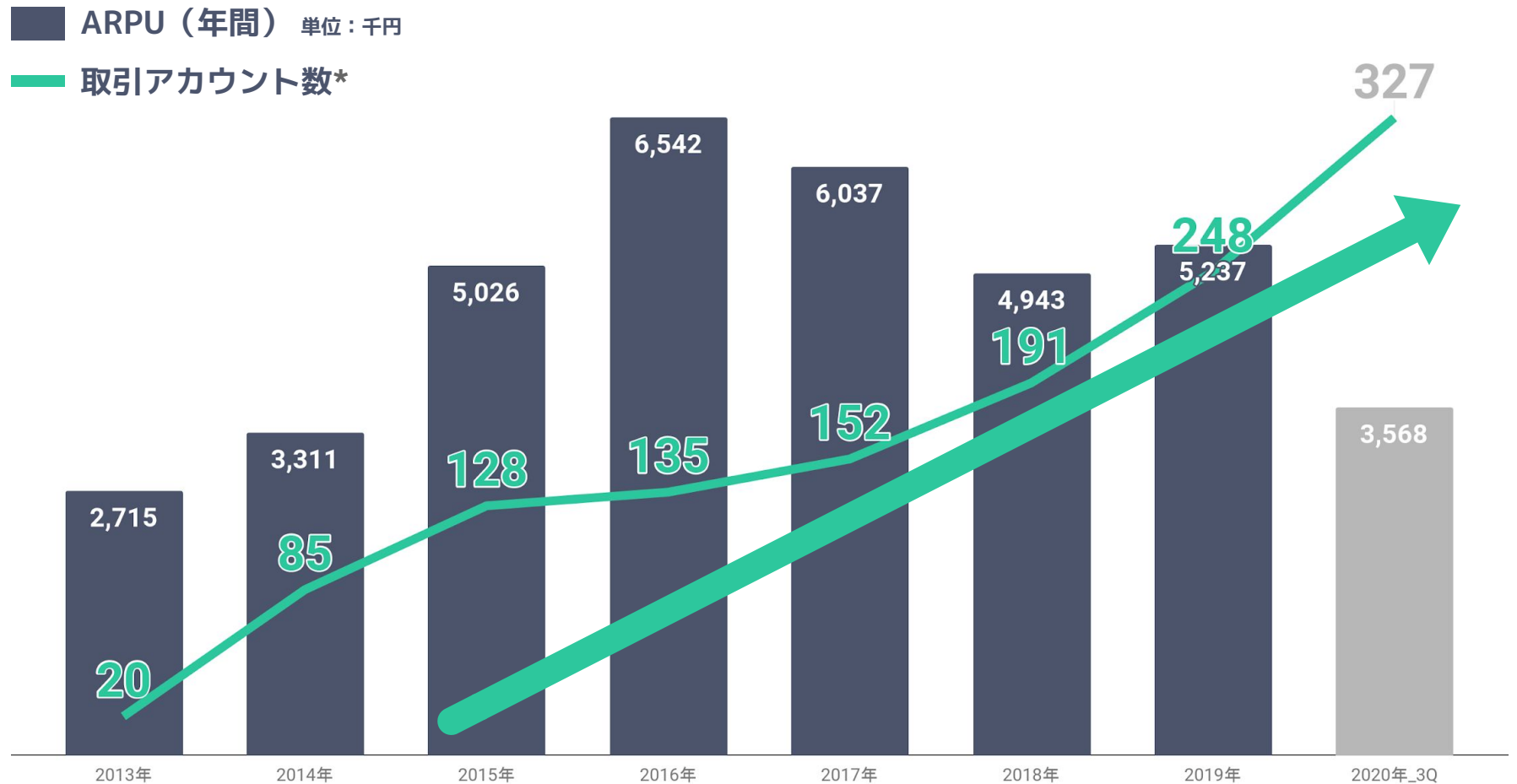
* 生産性/費用/報酬に関してはP24の試算に基づく

** 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

取引アカウント数とARPU

動画をフックに取引アカウントが拡大、UXやDXソリューション販売が加速
 動画からのクロスセルも奏功しはじめ19年よりARPU再向上



カンパニー・ハイライト

1 存在意義について

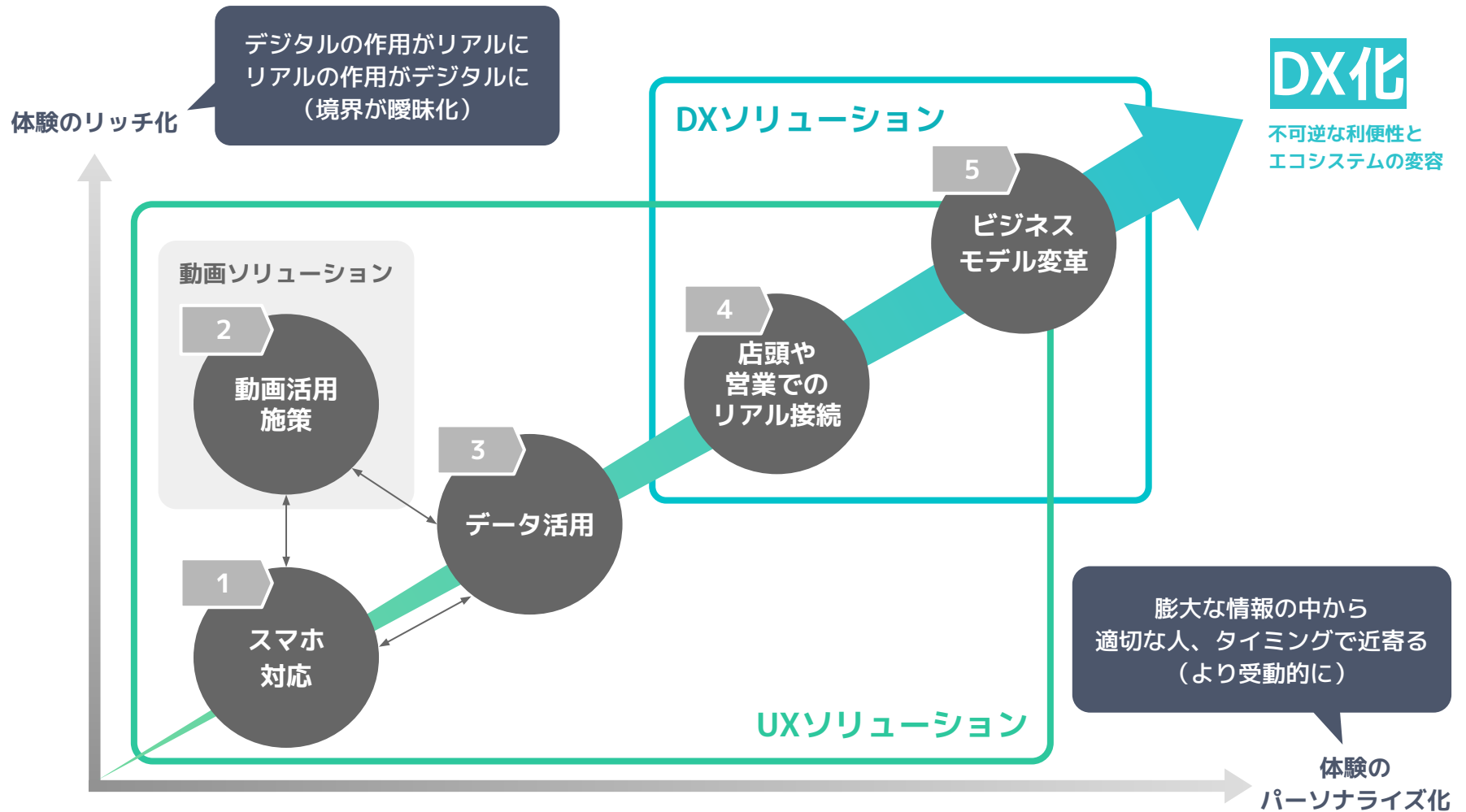
2 提供価値について

3 ビジネスモデルについて

4 成長戦略について

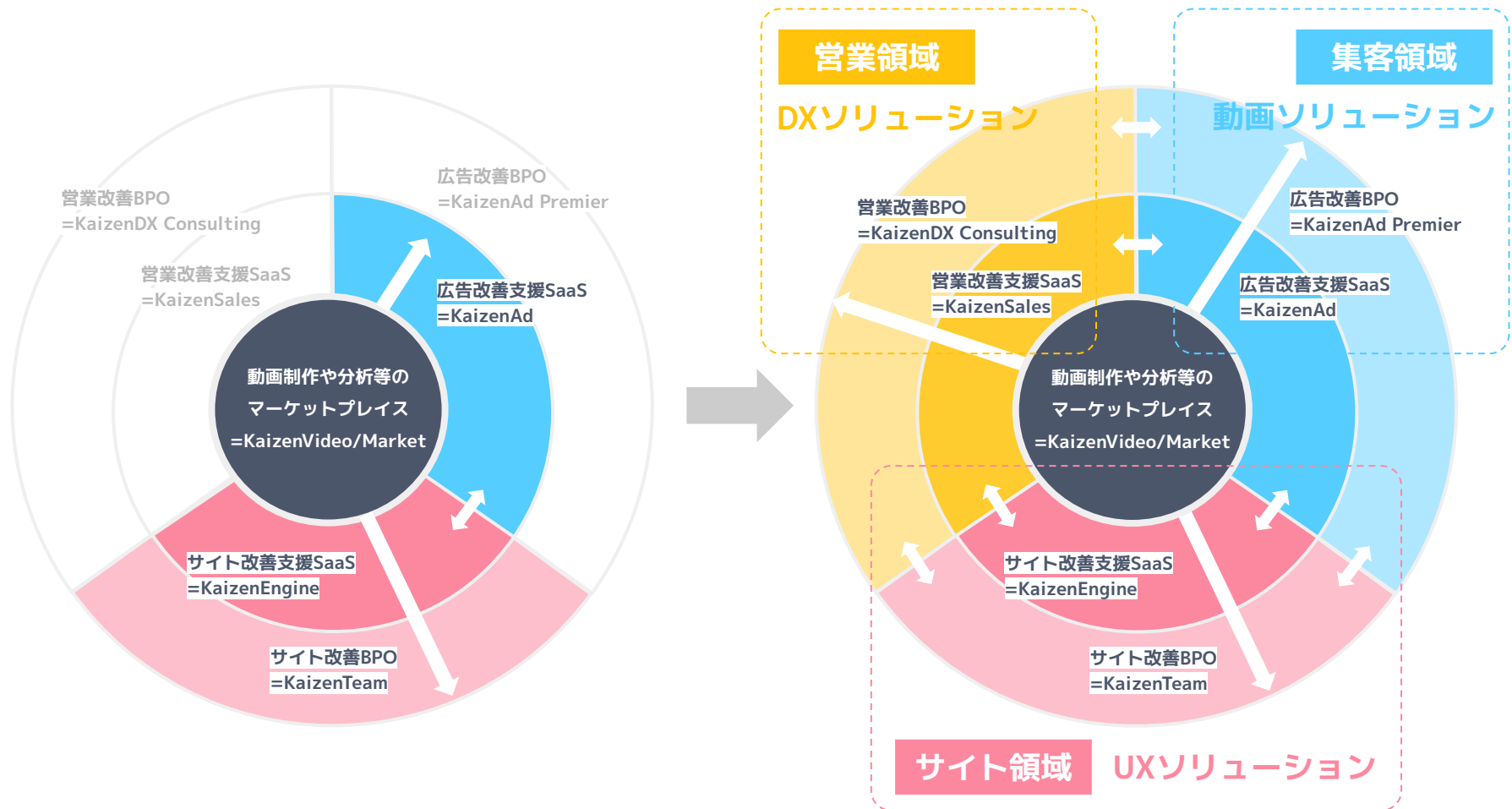
顧客体験DXの進化と取引の拡大

顧客体験のDXが進化する事に伴い、当社の取引いただける範囲が拡大



顧客単価向上のシナリオ

動画制作で取引開始し、その動画をサイトや広告、営業に活用するための
SaaSやBPOサービスでアップセル&クロスセルを展開



市場獲得に向けた戦略

各業界のトップ企業と提携し、巨大な販促/広宣市場のDXに対応する
商品サービスを開発し、供給していく事で効率的に市場を開拓

チラシと同時に動画広告配信
DNP動画チラシ広告サービス




TV CMもつくれる
KAIZEN TV



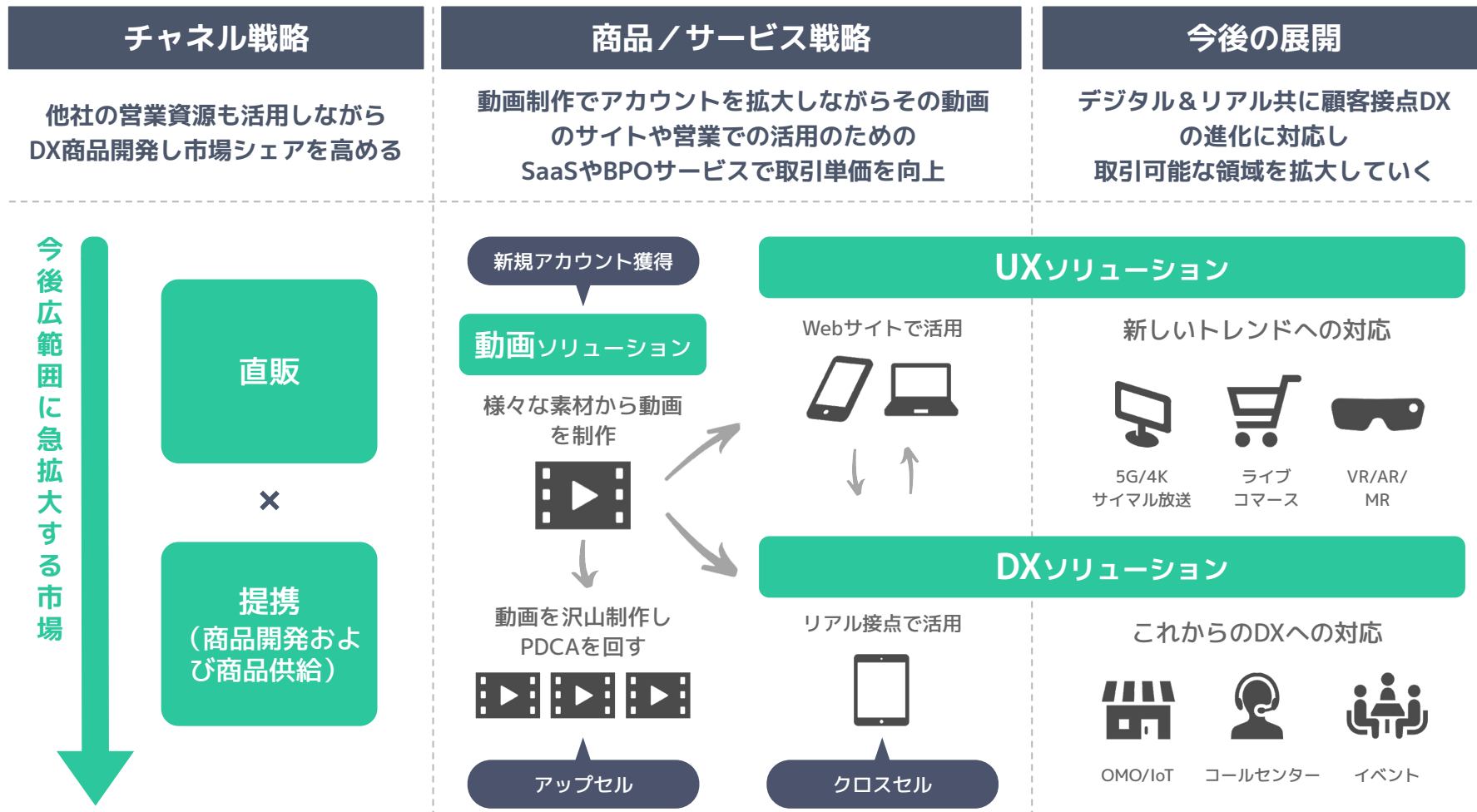

DX企画専門のジョイントベンチャー
株式会社DX Catalyst




Kaizen PlatformのDXプラットフォーム

これからの成長戦略

急成長していくDX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



IPOによる調達資金の使途

市場獲得に向けた戦略及び成長戦略の実現のため、IPOによる調達資金を以下の使途に充当予定

人件費

開発、営業及びカスタマーサクセス人員の採用費及び人件費等

1,741,371千円

(2021年12月期：799,349千円、2022年12月期：942,022千円)

+

マーケティング費

認知度向上及び顧客基盤拡大のためのマーケティング費

294,466千円

(2021年12月期：135,748千円、2022年12月期：158,718千円)

事業等のリスク

当社グループの事業展開その他に関してリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項は以下のとおり

競合他社の動向

既存事業者や新規参入事業者により競争が激化する可能性があります。
当社グループでは、サービスの拡充、グロースハッカーネットワークの拡大及び積極的なマーケティング活動により競争力を強化いたします。

技術革新への対応

技術革新への対応が遅れた場合には、当社グループの競争力が低下する可能性があります。
当社グループでは、エンジニアの採用・育成や開発環境の整備等を進めております。

システムトラブル

大規模なシステム障害が起こった場合、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。当社グループでは、安定的なサービス運営を行うために、サーバー設備等の強化や社内体制の構築を行っております。

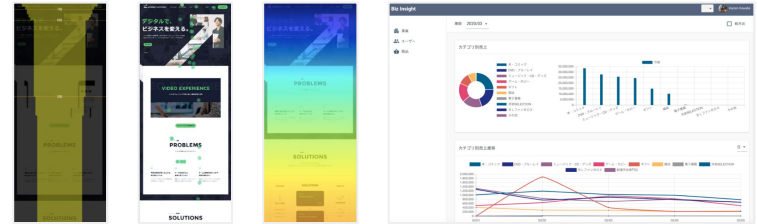
Appendix

UXソリューション

UX改善に必要な**分析・UI改善・パーソナライズ機能開発**などの
 実行環境に関するツールと体制をまとめてご提供

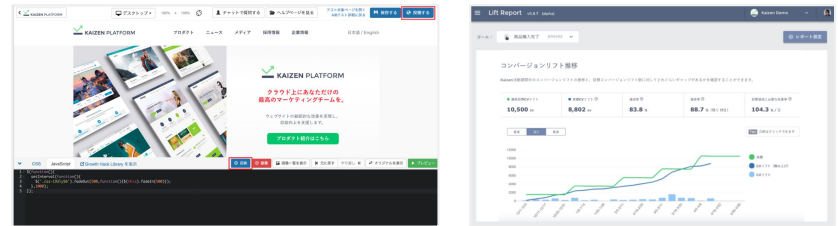
分析

ヒートマップ・スクロールログ等、
 サイトの課題発見・効果検証
 に特化した分析やダッシュボード



UI改善

コードを書かずに、UI改善の
 ためのA/Bテスト・動画設置など
 改善策の実施が可能



パーソナライズ

行動履歴・アクセスログから、
 1人ひとりに最適化されたUI/UXの
 提供もスピーディーに実装

口座未保有
の場合

30日間、
利息0円
年金利2.5%~18%
※1000円以上
3,000円から
※返済回数に
制限あり

口座保有
の場合

お申し込みは
ネットで
すべて完結!

※1000円以上
0円
※1000円以上
3,000円
※返済回数
1,000
回以内

キャッシングを申し込む

UXソリューション（事例）

各業界・各顧客毎に応じたUX改善施策を実施し、事業KPIを改善

フォーム改善：スタッフサービス様

長いスクロールを嫌うユーザーがデータから急増している事がわかり、分割したフォームに変更する事で劇的に登録を伸ばす



パーソナライズ：SBI証券様

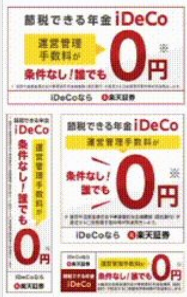
口座開設から入金稼働を増やすために、ユーザー属性に応じて初回ログインページをパーソナライズ。投資初心者の場合、個別銘柄を選ばなくても投資開始できる商品を中心に案内する事で稼働増



動画ソリューション

素材から目的に合わせ、最適な動画クリエイティブを制作

バナーの動画化



Before



After

LPの動画化



Before



After

記事の動画化



Before



After

パンフレットの動画化



Before



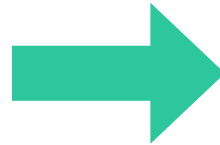
After

動画ソリューション（事例）

5Gの普及に向けて、チラシ/パンフレット/DMの動画化が加速

最短2~3営業日で納品可能なためチラシの完パケデータから動画を作りターゲットとなるエリアに新聞折込と同じタイミングで配信可能

ノジマ様 素材：チラシデータ



セールスマーケティング領域のDXを**戦略・人材・SaaS**でサポート

※2020年3Qから本格始動



DXソリューション（事例）

ニューノーマルに向けた**非対面営業を支援**するDXが加速

パーソルキャリア様

営業資料の動画化および商品の動画化



求人閲覧率 応募率、共に

約130%に増加!

なぜ未経験スタートでも成果を出せる?

NTT東日本様

動画問診を活用し
アポからの商談化率を**3.5倍**に



NTT東日本

ヒアリングシート 全8問

サイバー攻撃の対象となった中小企業

87%

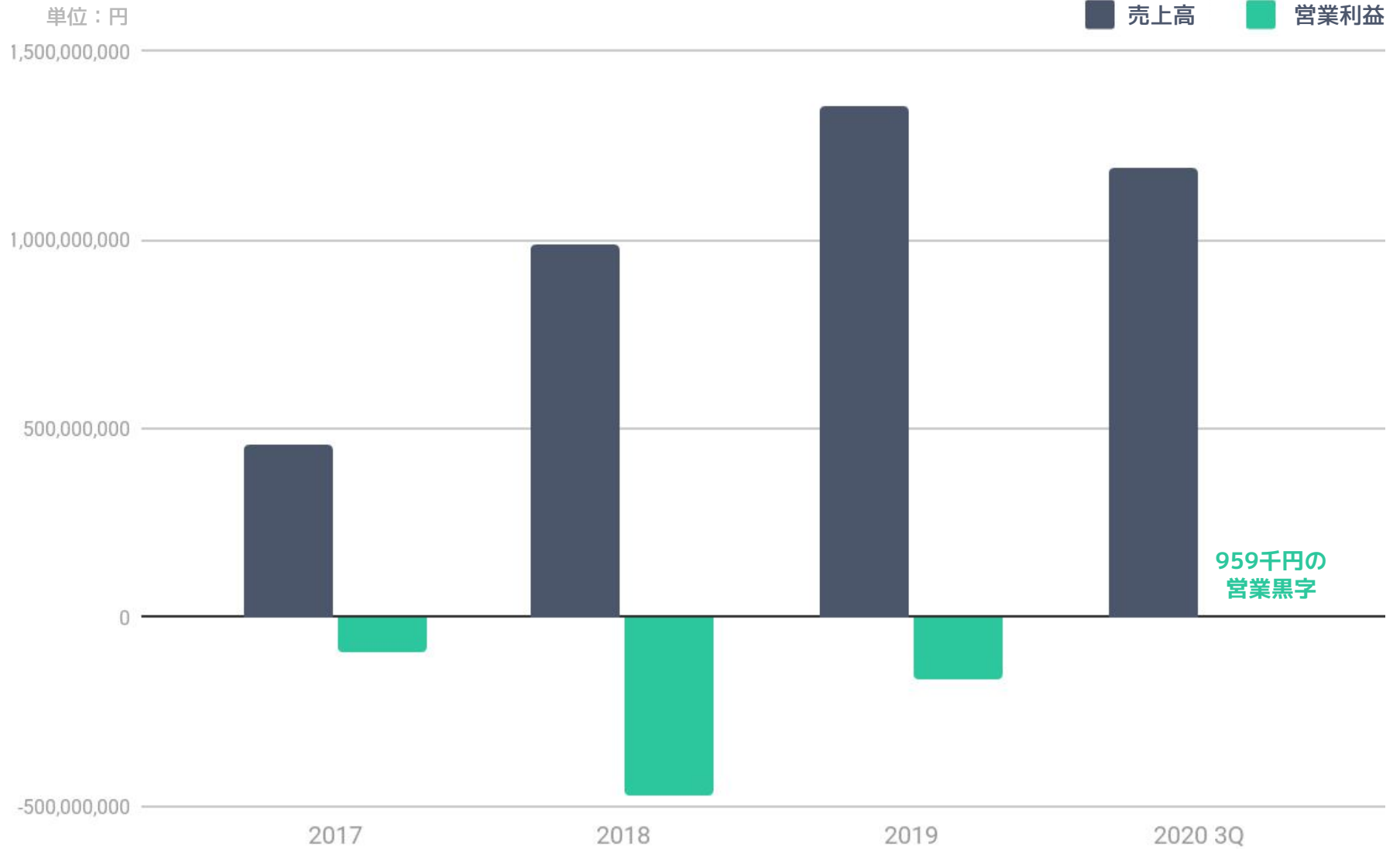
開催国では、サイバー攻撃が増加します。2012年に開催されたロンドン大会では、実に**87%の中小企業**が攻撃されていたという報告も

設問: ICTヘルスチェックは3分ほどで完了します。ぜひ受けてみてください

受けてみる

クリア 戻る 次へ

業績推移



損益計算書（連結）

| 千円 | 2018/12 | 2019/12 | 2020/12 3Q |
|---------------------|-----------|-----------|------------|
| 売上高 | 988,239 | 1,354,946 | 1,192,932 |
| 売上総利益 | 267,592 | 582,145 | 568,921 |
| 販売費及び一般管理費 | 740,219 | 744,430 | 567,961 |
| 給料及び手当 | 188,177 | 184,450 | 145,507 |
| 外注費 | 149,560 | 176,372 | 133,284 |
| 営業利益（損失） | (472,627) | (162,284) | 959 |
| 経常利益（損失） | (454,667) | (150,475) | 21,496 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益（損失） | (459,394) | (162,646) | 12,477 |

損益計算書（事業別）

サイトソリューション事業

| 千円 | 2018/12 | 2019/12 | 2020/12 3Q |
|----------|-----------|----------|------------|
| 売上高 | 818,936 | 969,579 | 781,658 |
| 営業利益（損失） | (151,638) | (28,583) | 63,251 |

KaizenVideo事業

| 千円 | 2018/12 | 2019/12 | 2020/12 3Q |
|----------|-----------|-----------|------------|
| 売上高 | 169,303 | 385,367 | 411,273 |
| 営業利益（損失） | (320,989) | (133,700) | (62,291) |

貸借対照表（連結）

| 千円 | 2018/12 | 2019/12 | 2020/12 3Q |
|---------|---------|-----------|------------|
| 現金及び預金 | 381,131 | 930,148 | 1,012,185 |
| 流動資産 | 555,976 | 1,145,488 | 1,239,804 |
| 有形固定資産 | 7,576 | 7,604 | 5,713 |
| 無形固定資産 | 139,254 | 211,561 | 297,933 |
| 投資その他資産 | 20,021 | 20,550 | 66,053 |
| 資産 | 722,829 | 1,385,204 | 1,609,505 |
| 短期借入金 | 74,998 | — | — |
| 長期借入金 | — | — | 250,000 |
| 負債 | 231,582 | 232,980 | 478,924 |
| 純資産 | 491,246 | 1,152,224 | 1,130,580 |
| 負債純資産 | 722,829 | 1,385,204 | 1,609,505 |

ディスクレーマー

本プレゼンテーションに記載されている情報は、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としていますが、その真実性、正確性または完全性について、当社は何ら表明および保証するものではありません。

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。

新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更または訂正する一切の義務を当社は負いません。

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、何らその責任を負うものではありません。

End