



KAIZEN PLATFORM

2020年12月期 決算説明資料

株式会社Kaizen Platform 証券コード 4170

2021年2月12日

© 2021 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

1 会社およびサービスの概要

2 2020年12月の業績

3 2021年12月の経営方針と業績予想

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 : 62名 (2020年12月末時点)

資本金 : 1,518,405千円 (2020年12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

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

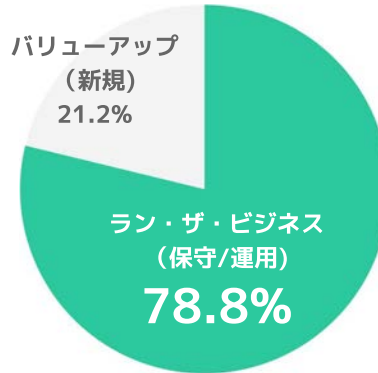


4倍のリターン

※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

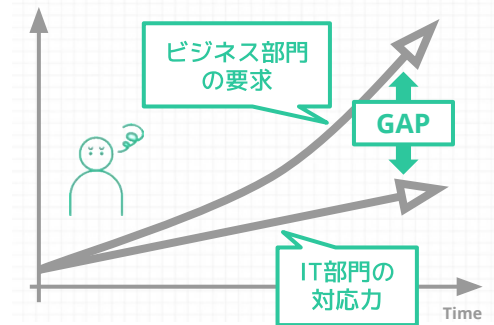


8割のIT予算が保守に

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市場へ広げていく

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)

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

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



サイトのUX改善で
売上UP



販促物のデジタル化で
集客UP



営業資料の動画化で
商談成功UP

UXソリューション

サービスをわかりやすく
つかいやすく
する事で、KPIを改善

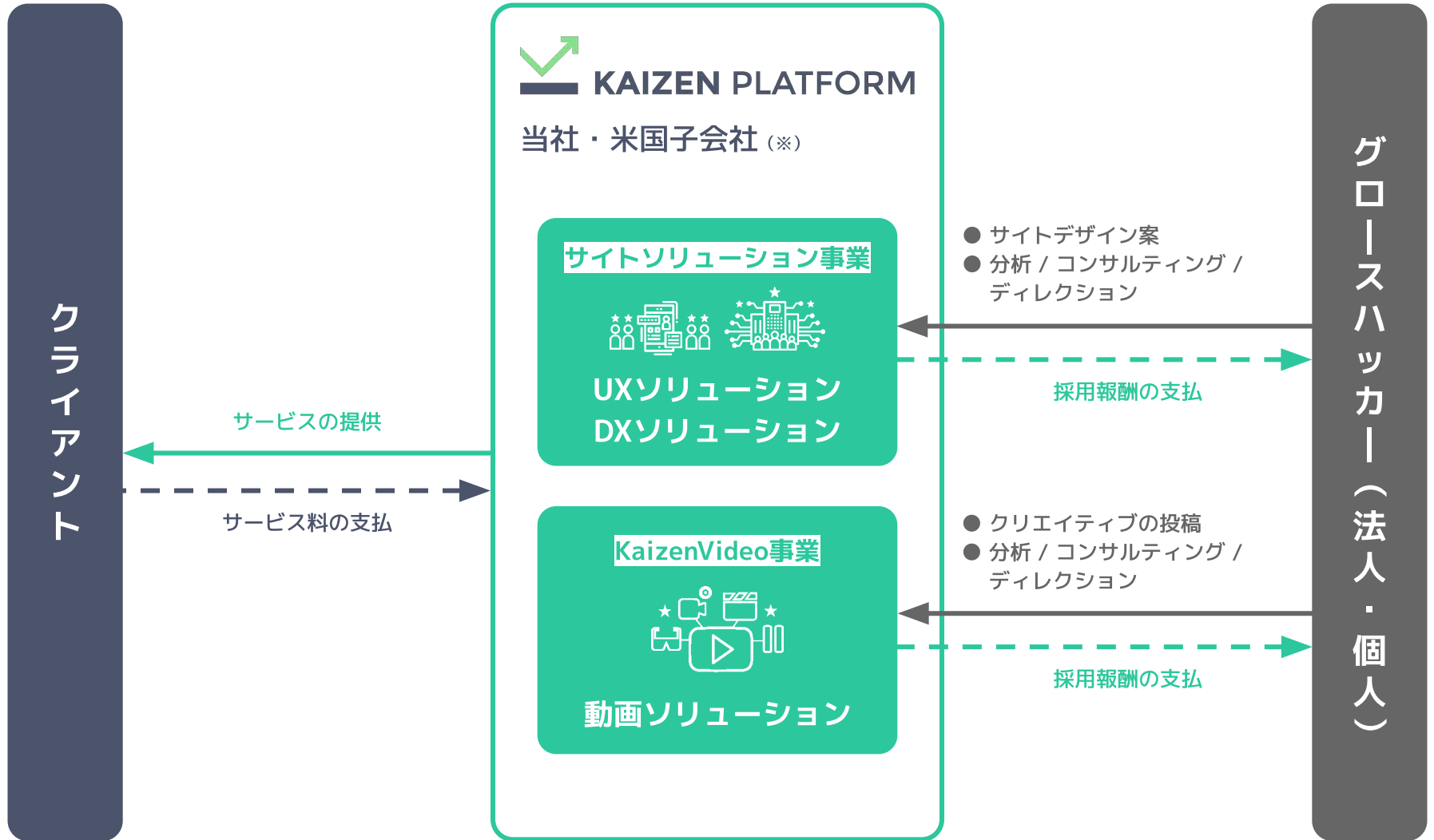
動画ソリューション

5G時代の
動画制作プラットフォーム

DXソリューション

企業のデジタル
トランスフォーメーション
をトータルサポート

取引構造



サービスの流れ → お金の流れ →

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専門人材を
変動費でチーム構築可能**

- 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

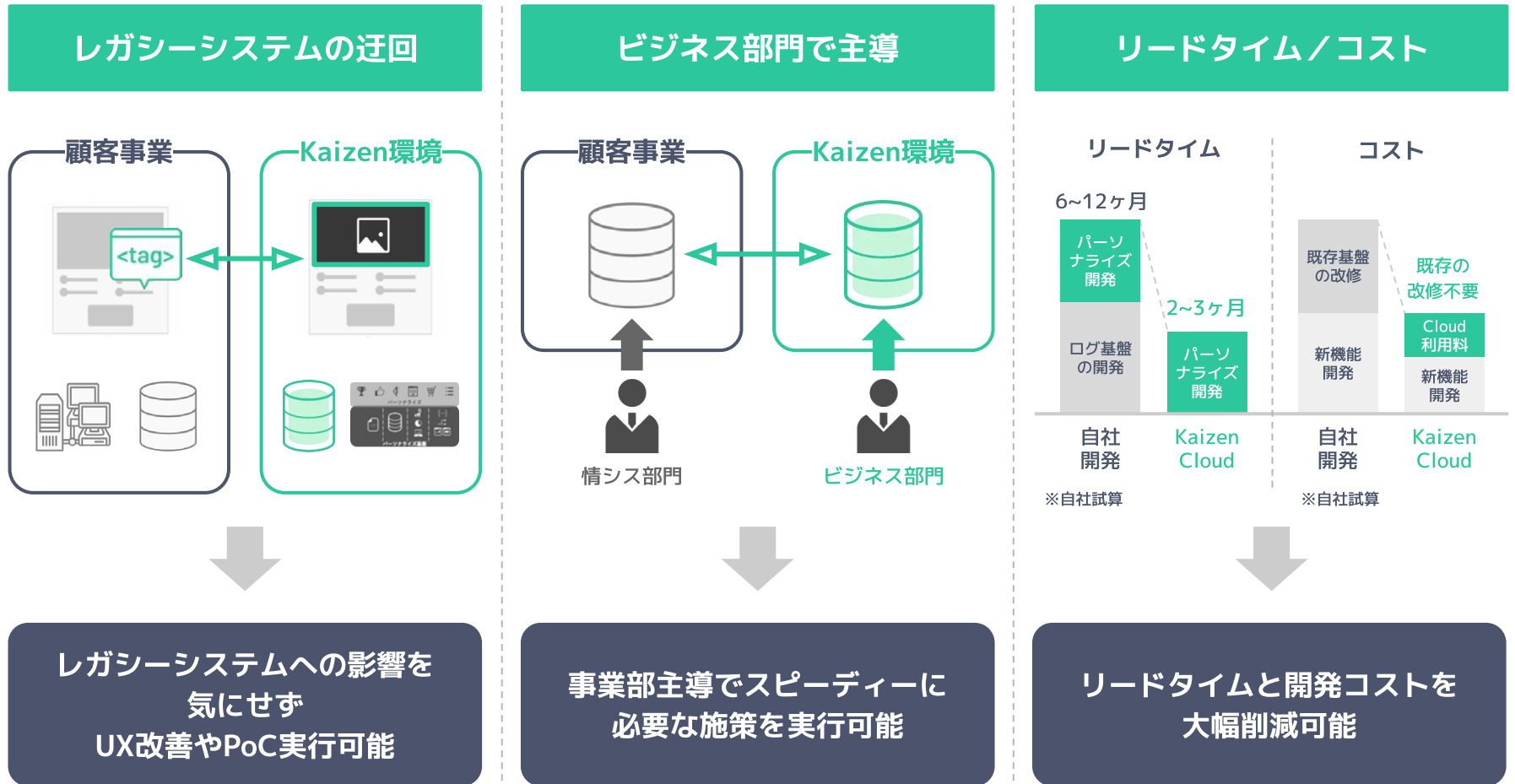
**データを活用した
生産性向上と品質管理**

- 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**してもらおうスキームを構築

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」

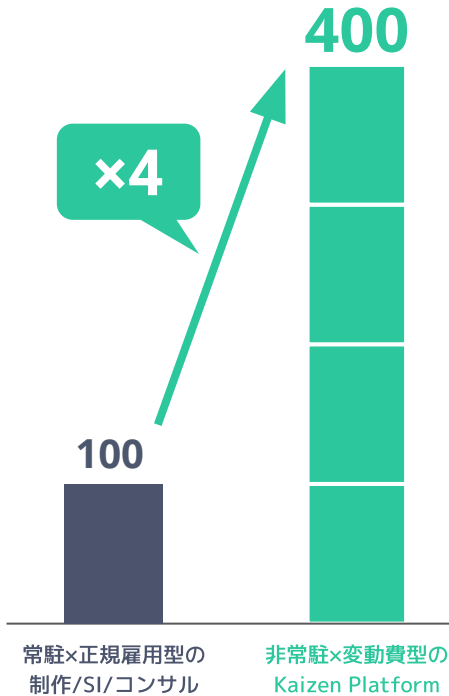
「ビジネス部門主導で」「リードタイム・コストを抑えて」DXやUX改善が可能に



強固な競争力を持つ事業構造

1人あたりの生産性

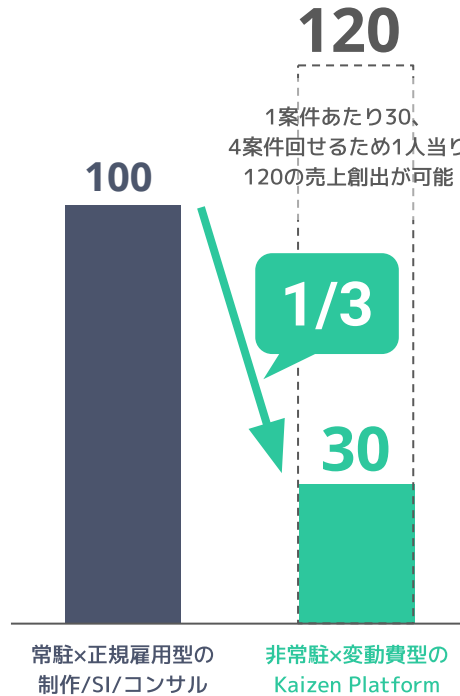
非常駐で、無駄な会議や社内調整が不要
業務特化・効率化し4倍のアウトプットを実現
=1人当たり**約4倍の案件**が担当可能



※ 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

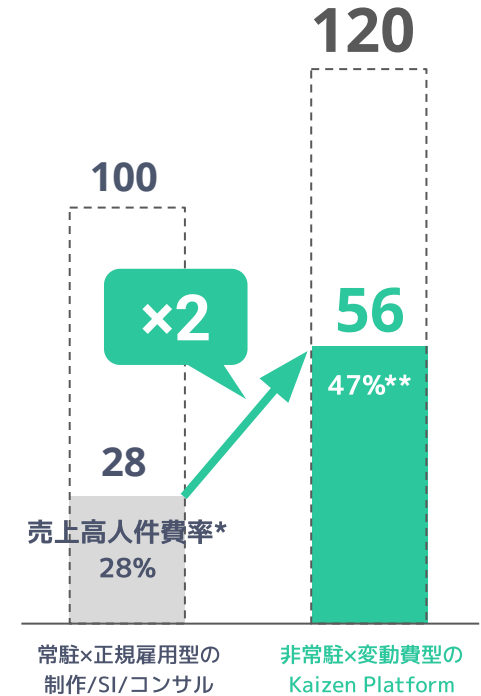
高い生産性と変動費率の高さをテコに
同工数での**価格を約1/3**に



※ 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

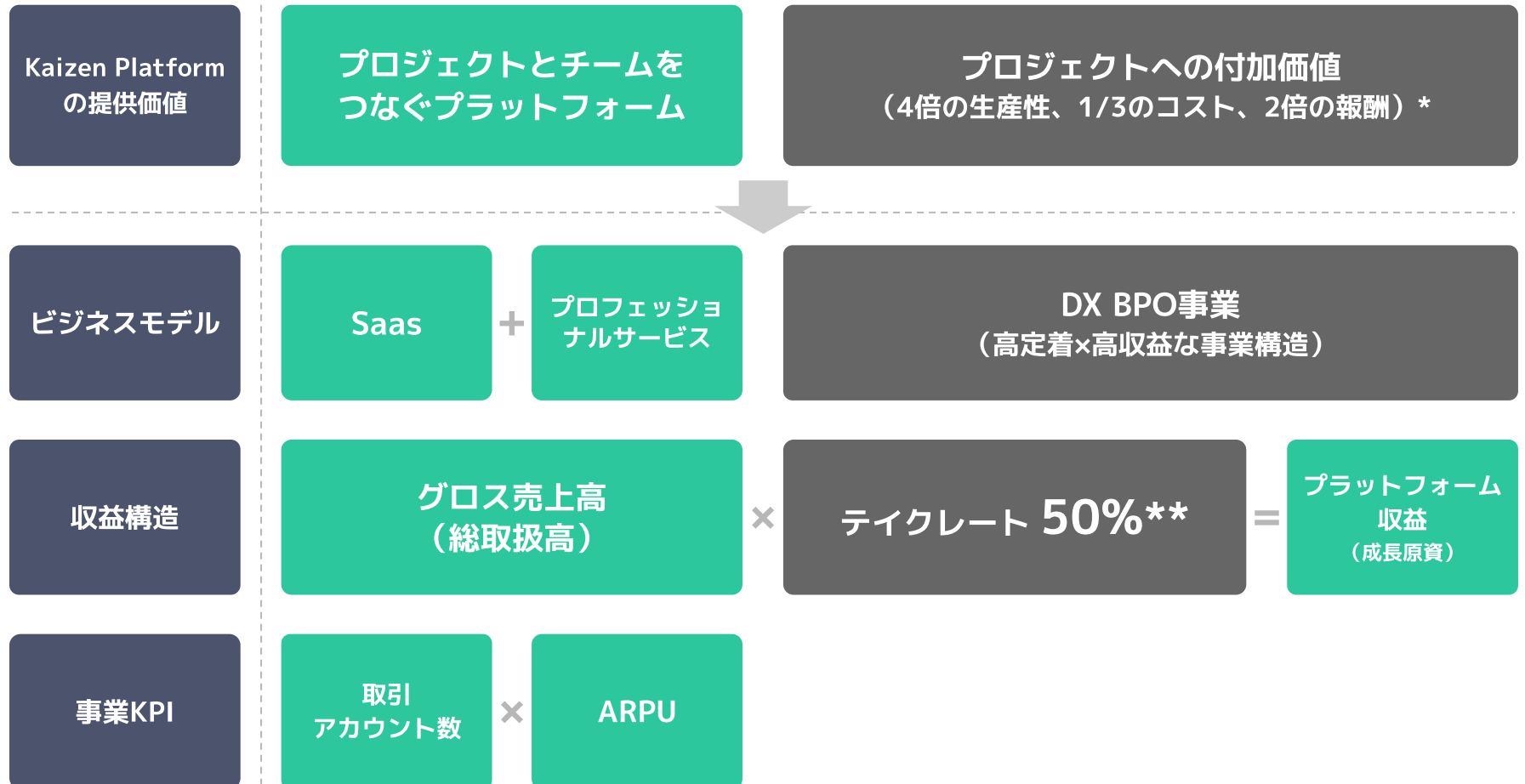
業種別売上高人件費率と比較すると
報酬で**約2倍**の差
採用競争力を高めることが可能



*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

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P12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

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。

1 会社およびサービスの概要

2 2020年12月の業績

3 2021年12月の経営方針と業績予想

2020年12月期 業績ハイライト

1

通期売上高は1,686百万円

新型コロナウイルス感染拡大の中、**前期比24.5%増**
業績予想* を**2.0%上回る**

2

営業利益23百万円、経常利益36百万円、当期利益107百万円

通期で**黒字転換**を果たす

いずれも業績予想* を**大幅に上回る**

3

2020年12月22日東証マザーズに上場

2,048百万円** を調達し、**財務基盤を強化**

*2020年11月18日発表の業績予想との比較

** オーバーアロットメントに関連する第三者割当増資399百万円を含む 18

2020年12月期 連結業績

通期売上高は**前期比24.5%増**、営業利益は業績予想を**9倍以上**上回る着地
 営業利益、経常利益、当期利益いずれも創業以来初の**通期黒字を達成**
 新型コロナ感染拡大の中でも業績は**堅調に推移**

(百万円)	2020年12月期 第4四半期 (2020年10月－2020年12月)			2020年12月期 通期 (2020年1月－2020年12月)			通期業績予想 (2020年11月18日発表)	
	実績	前年同期		実績	前年同期		業績予想	達成率
		実績	増減率		実績	増減率		
売上高	493	324	+51.9%	1,686	1,354	+24.5%	1,653	102.0%
営業利益	22	-82	-%	23	-162	-%	2	956.2%
経常利益	14	-91	-%	36	-150	-%	-21	-%
当期利益	94	-102	-%	107	-162	-%	-31	-%

ニューノーマルに対応した戦略が奏功

UXソリューション

サービスをわかりやすく
つかいやすくする事で、
KPIを改善

- 金融機関およびサブスク系の顧客を中心に顧客数が拡大
- 動画を活用する施策で大きく成果が伸びるケースが増加

動画ソリューション

5G時代の
動画制作プラットフォーム

- 新型コロナの影響により、旅行、エアライン、エンタメ系顧客の取引が停止した一方、学校やBtoB企業の取引が増加
- 海外で先行していたAmazonの動画広告が日本で開始され、ECにおける動画需要の拡大が見込まれる

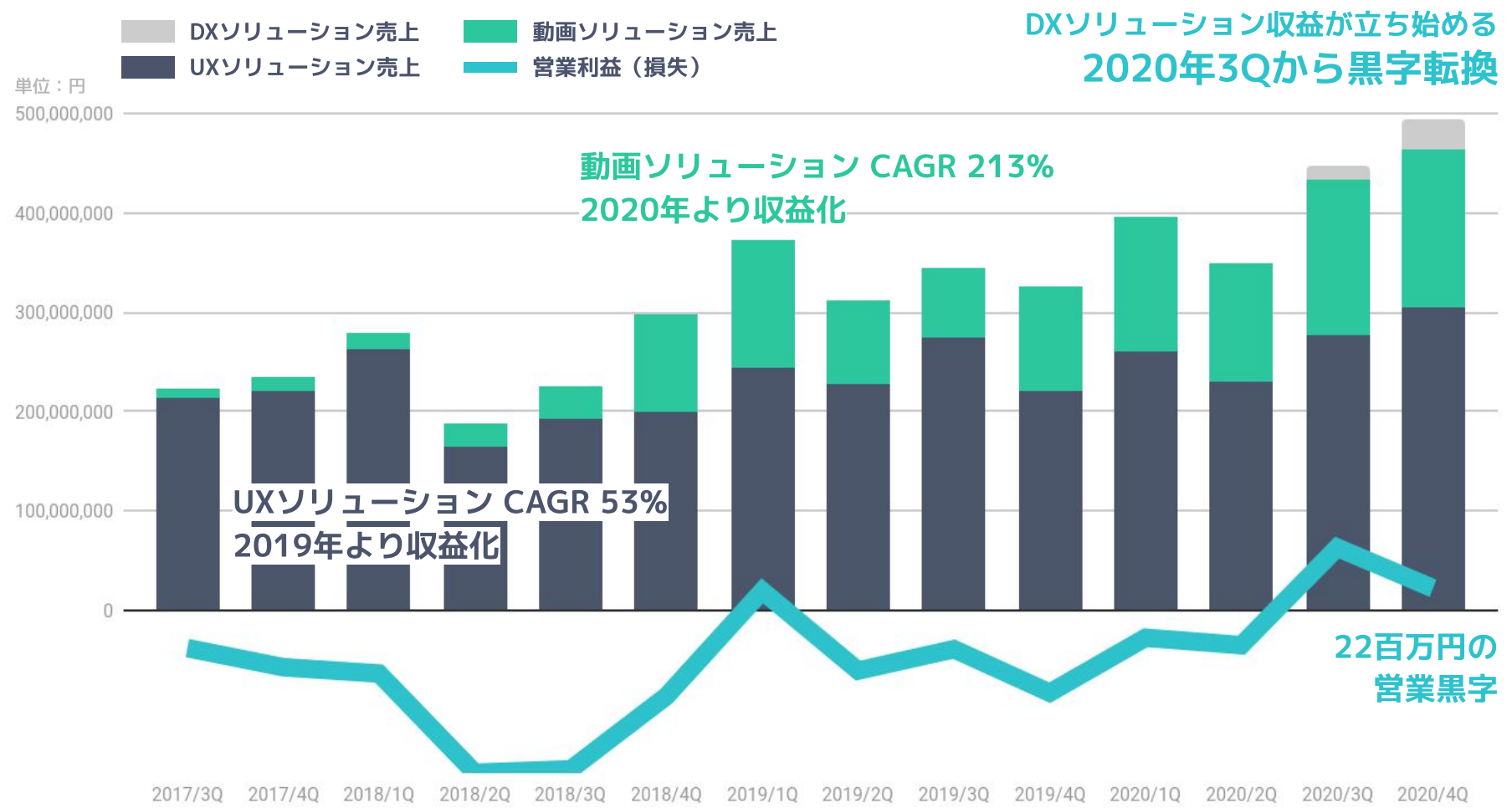
DXソリューション

企業のデジタル
トランスフォーメーション
をトータルサポート

- 展示会などのイベントや飛び込み営業が困難になった事により、BtoB企業の需要が増加傾向
- 流通小売やメーカー、サービス業のDXコンサルティング需要の取込も開始

業績推移（ソリューション別）

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**



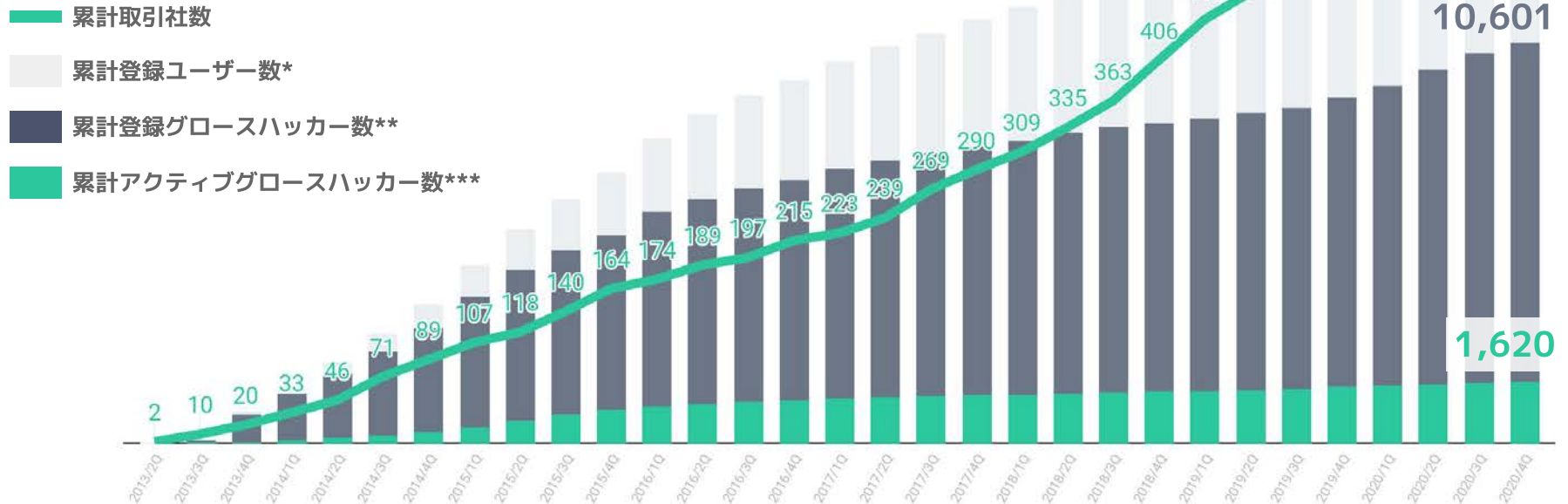
※2017年業績は、インバージョン後の7~12月の業績となります
 ※2017年前半以前のCAGRは、インバージョン前の米国法人における売上数値を使用
 ※CAGRは、UXソリューションは2013-2020年実績、動画ソリューションは2016-2020年実績での年率換算された成長率（円換算）
 ※収益化は管理会計上の本社管理費を除く事業収益が四半期ベースで採算ラインに乗る事と定義

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
800社突破

累計登録ユーザー数
1.7万人突破



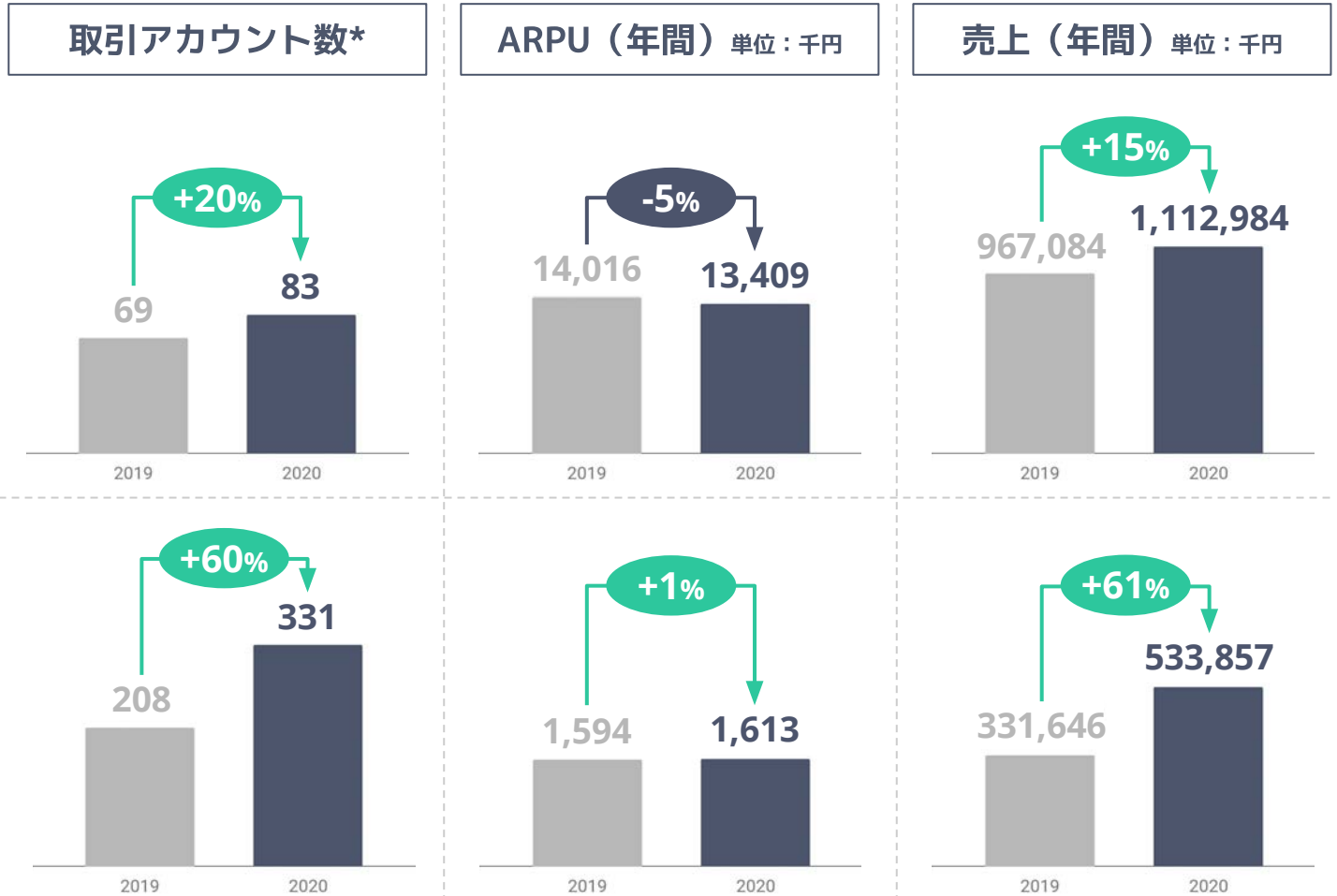
*プラットフォームを活用する顧客及び専門人材の累計登録数

**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

事業別 取引アカウント数とARPU

コロナ禍においても**新規取引アカウントの力強い伸び**が事業成長を牽引
 旅行・エアライン・エンタメ系の大口顧客のコロナ影響でARPUは微減およびイーブン



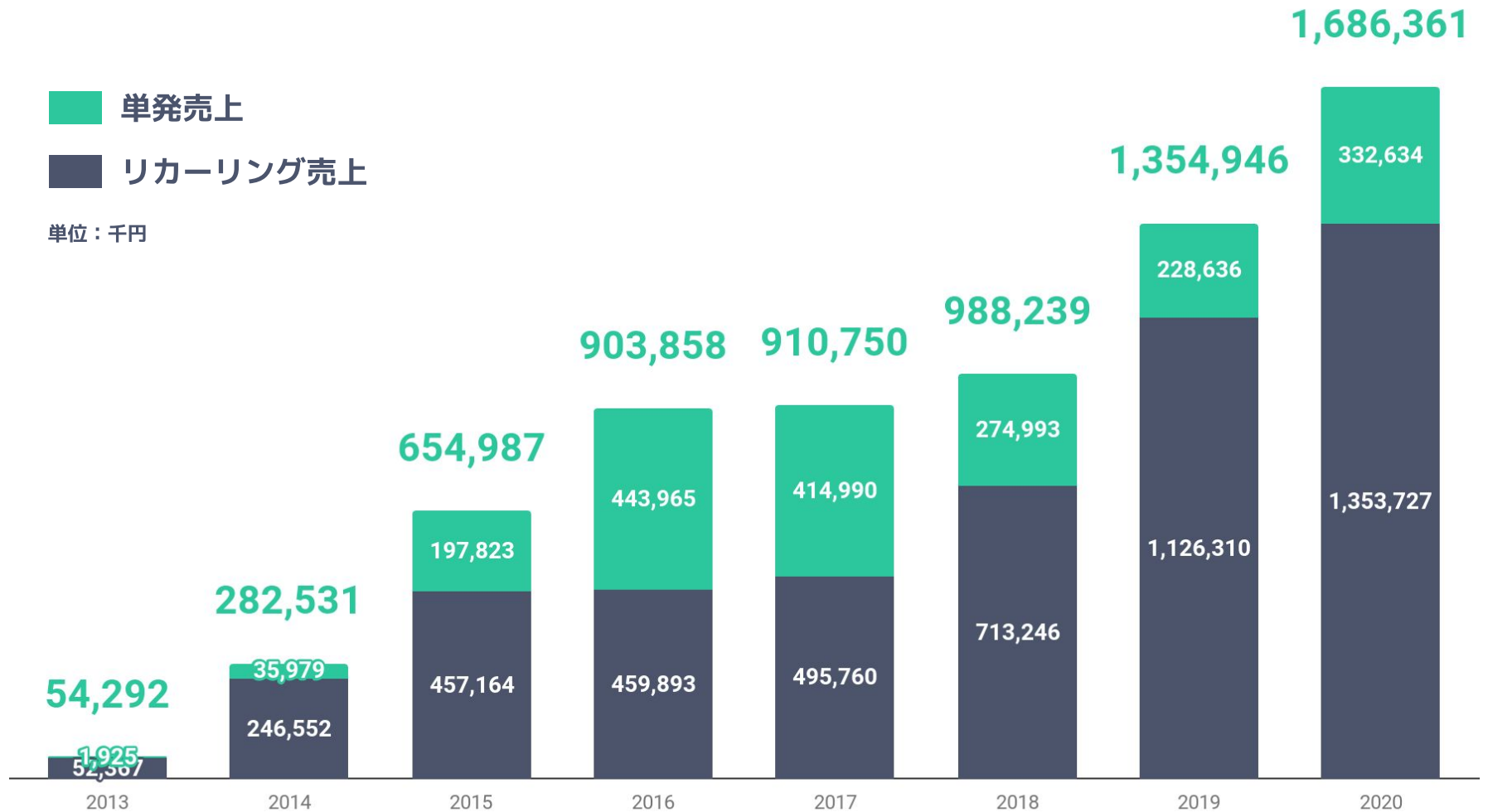
取引アカウント数とARPU

動画をフックに取引アカウント拡大が加速
 そこからのアップセル・クロスセルによるUXやDXソリューション販売が加速



リカーリングモデルによる収益積上

単発売上による新規取引アカウントから
リカーリング売上への転換は順調に進捗



2020年12月期 財務と株式の状況

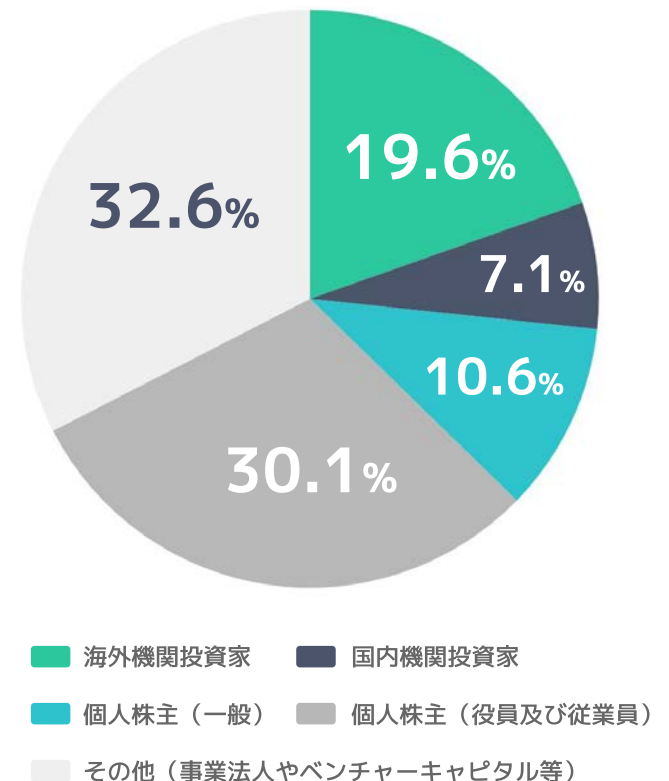
東証マザーズ上場により現預金・純資産が増加し、財務基盤強化
 機関投資家の保有比率は26.7%（海外19.6%・国内7.1%）、一般個人株主は10.6%を占める

貸借対照表（連結）

百万円	2019/12	2020/12	増減
現金及び預金	930	2,660	1,730
流動資産	1,145	2,908	1,763
有形固定資産	7	4	-2
無形固定資産	211	323	112
投資その他資産	20	152	131
資産	1,385	3,388	2,003
短期借入金	-	-	-
長期借入金	-	250	250
負債	232	534	301
純資産	1,152	2,854	1,702
負債純資産	1,385	3,388	2,003

株式の分布状況

(2020年12月31日時点)



1 会社およびサービスの概要

2 2020年12月の業績

3 2021年12月の経営方針と業績予想

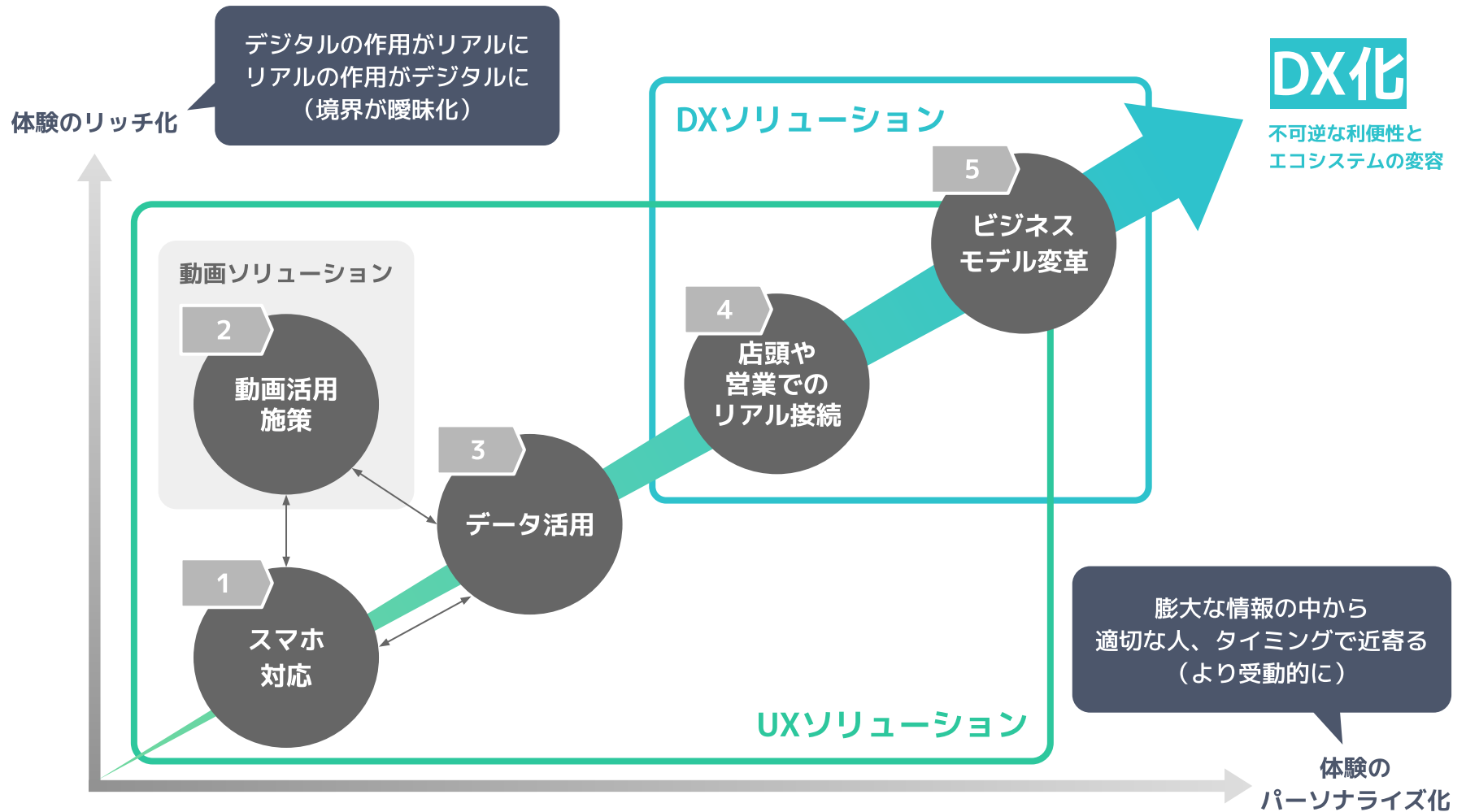
2021年12月期 通期業績予想

今期の通期業績予想は、売上高で**前期比30.5%増**の2,200百万円
 営業利益で**前期比6.8倍**の160百万円の増収増益を計画
 新型コロナウイルス感染拡大の中でもさらなる成長の加速を目指す

(百万円)	2020年12月期 通期	2021年12月期 通期	
	実績	業績予想	増減率
売上高	1,686	2,200	+30.5%
営業利益	23	160	+584.6%
経常利益	36	160	+339.1%
当期利益	107	160	+49.0%
EBITDA	119	320	168.4%

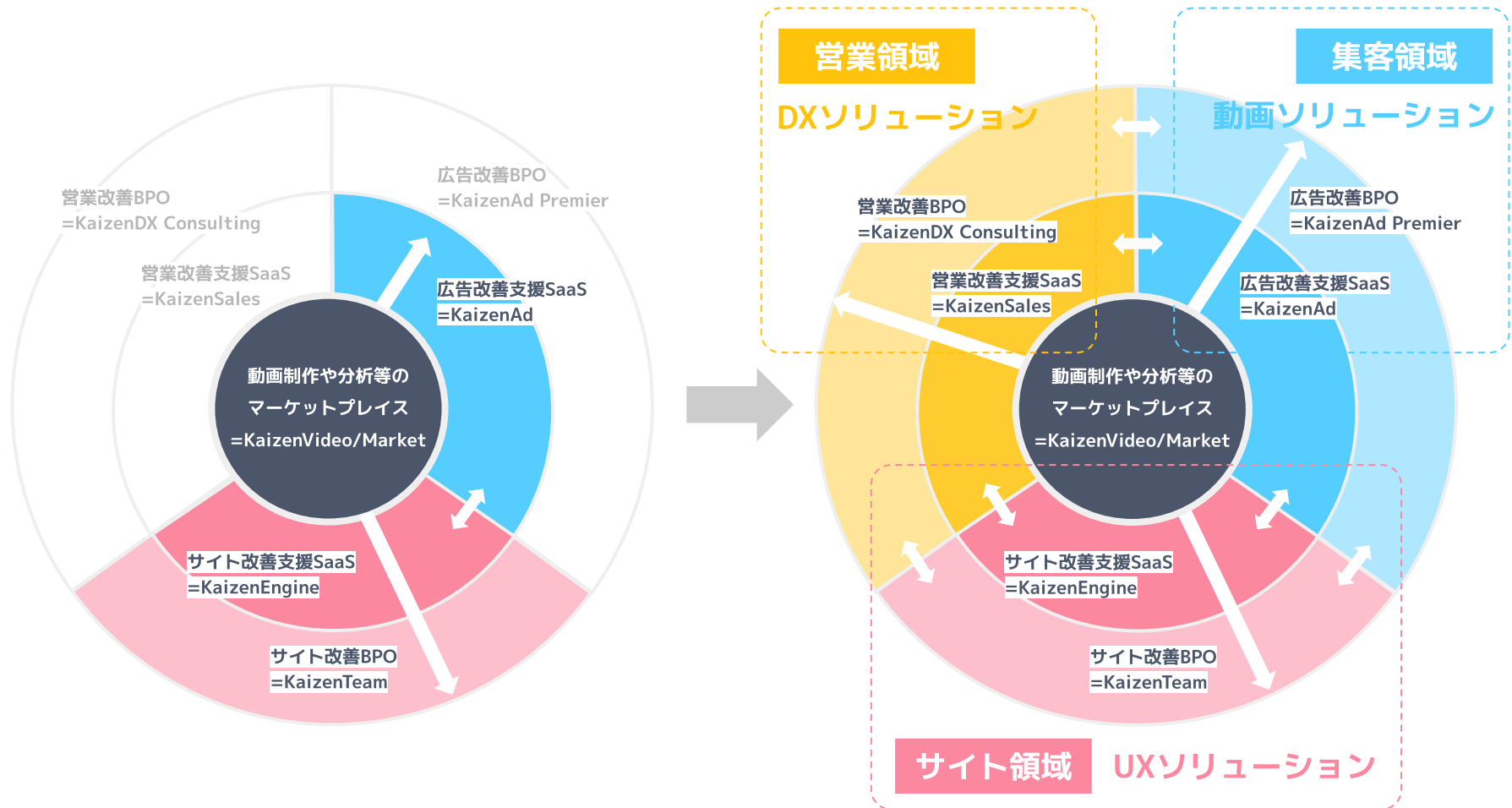
顧客体験DXの進化と取引の拡大

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



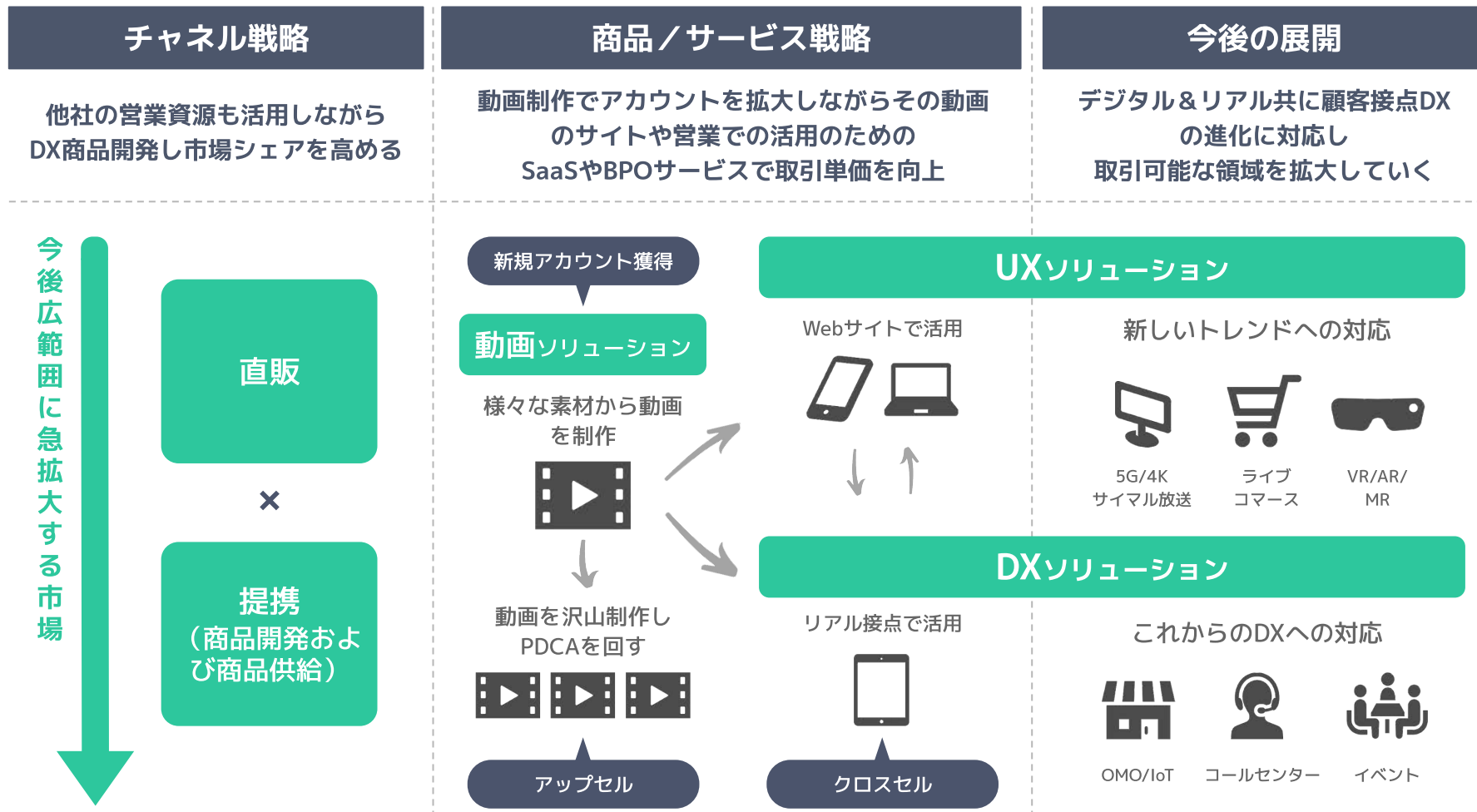

DX企画専門のジョイントベンチャー
株式会社DX Catalyst




Kaizen PlatformのDXプラットフォーム

これからの成長戦略

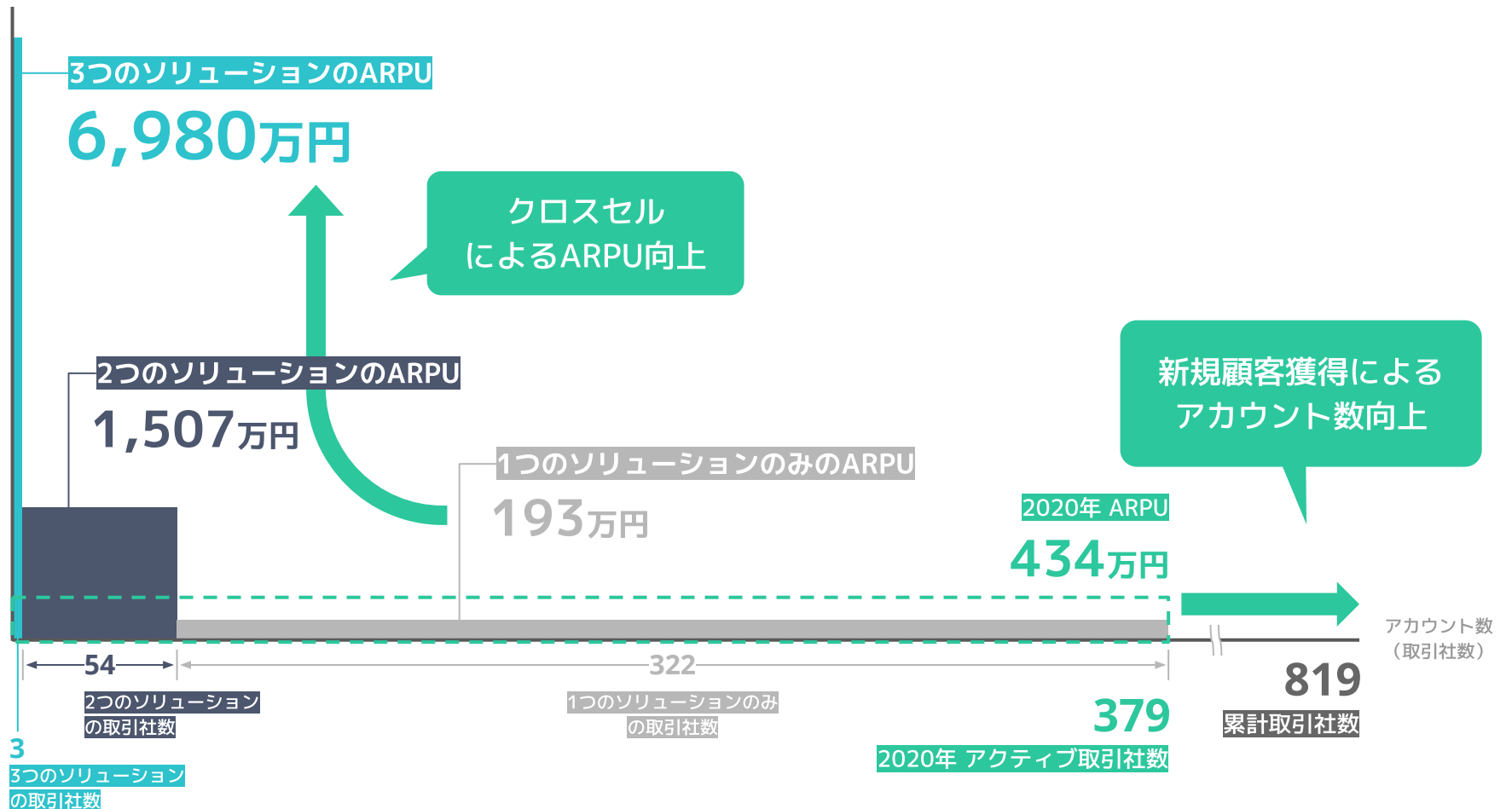
急成長していくDX市場におけるプラットフォームとしてのポジションをより強固なものにするための投資を行い、DXのEMS*を目指す



2020年期 取引ポートフォリオ

顧客のDXの進化に合わせて、UX・動画・DX各ソリューションのクロスセルによりARPUを高める事が可能

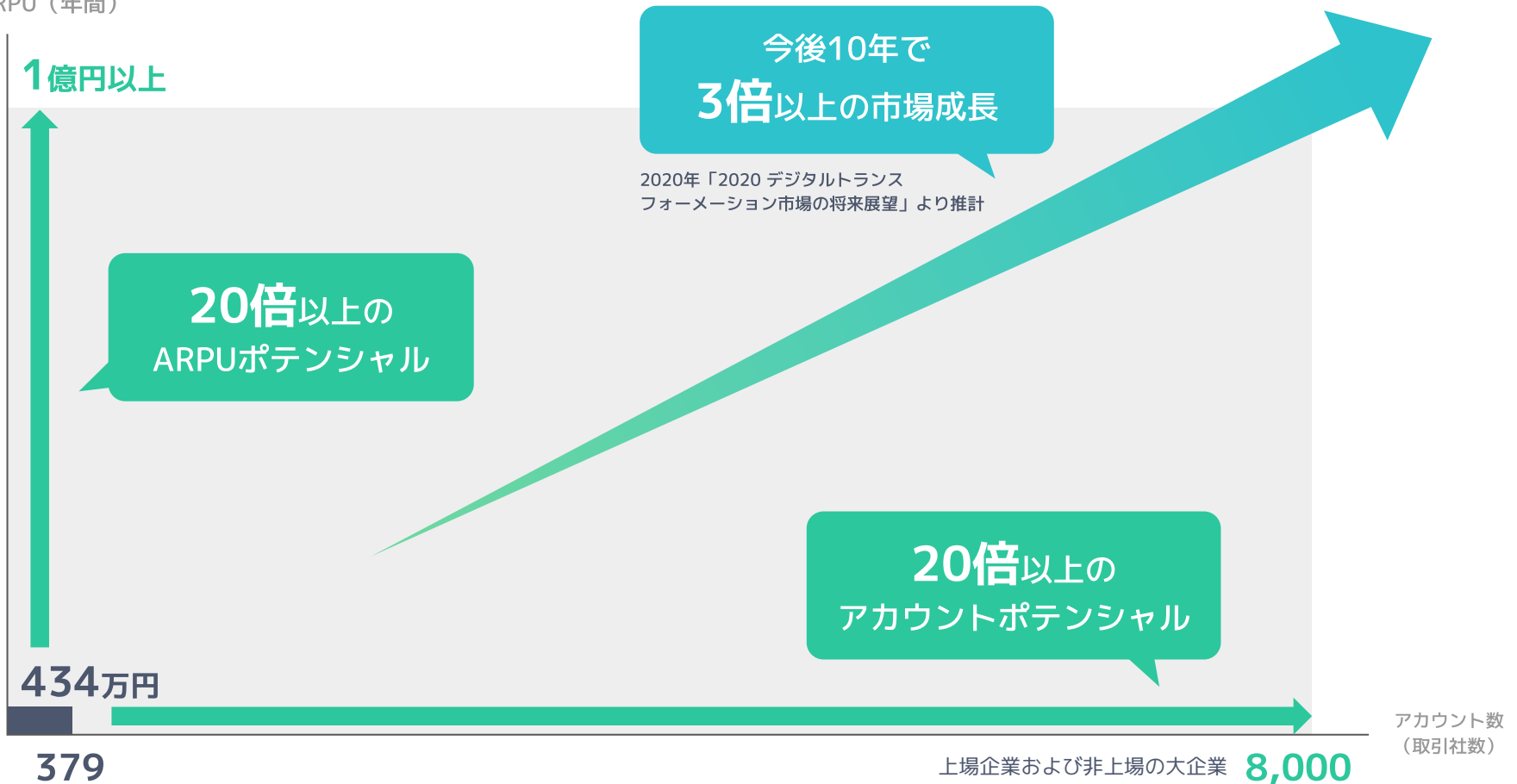
ARPU (年間)



マーケットポテンシャル

現在の市場規模でも**400倍以上の拡大余地**があり
今後10年で3倍以上に市場成長が見込まれている**巨大な市場**

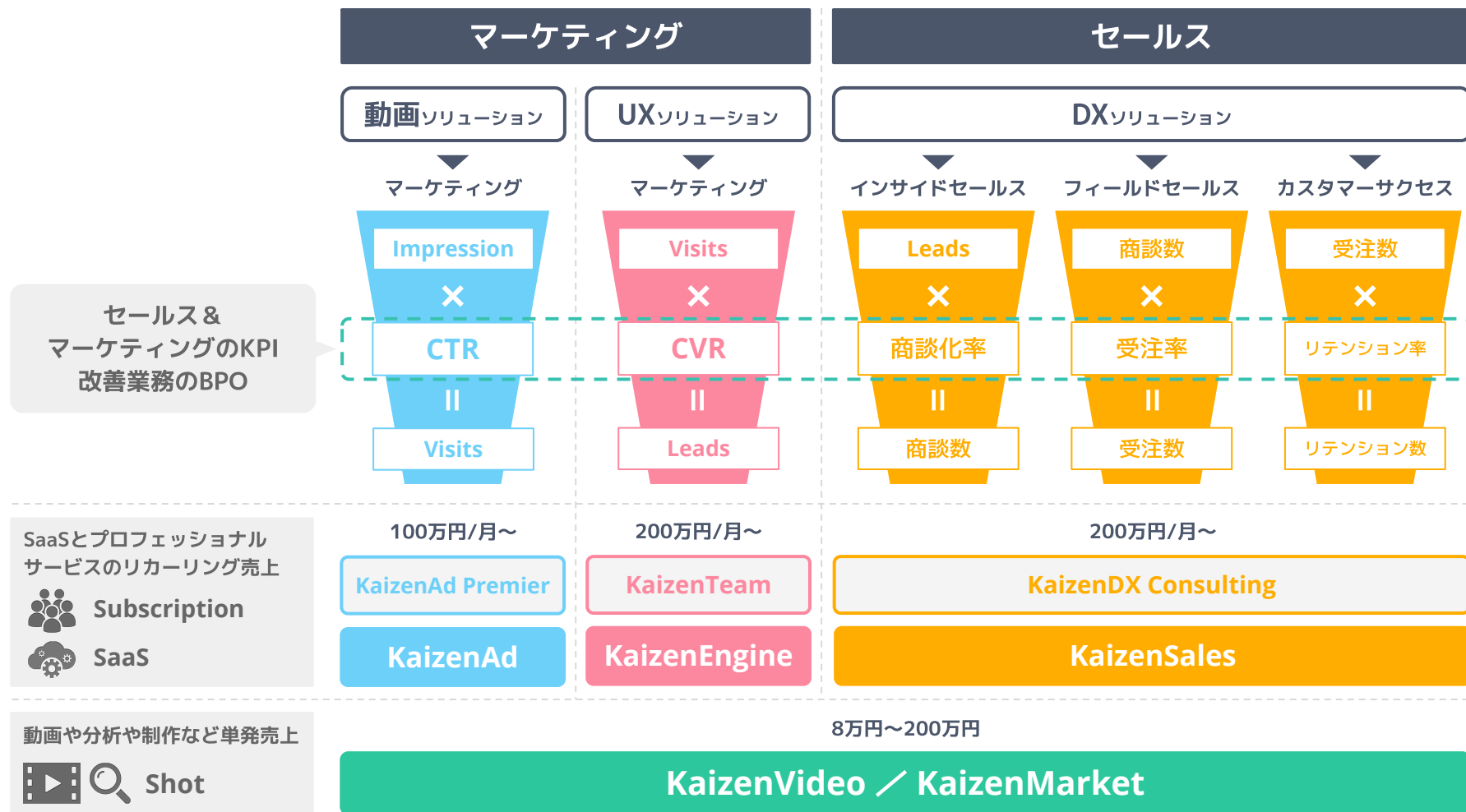
ARPU (年間)



Appendix

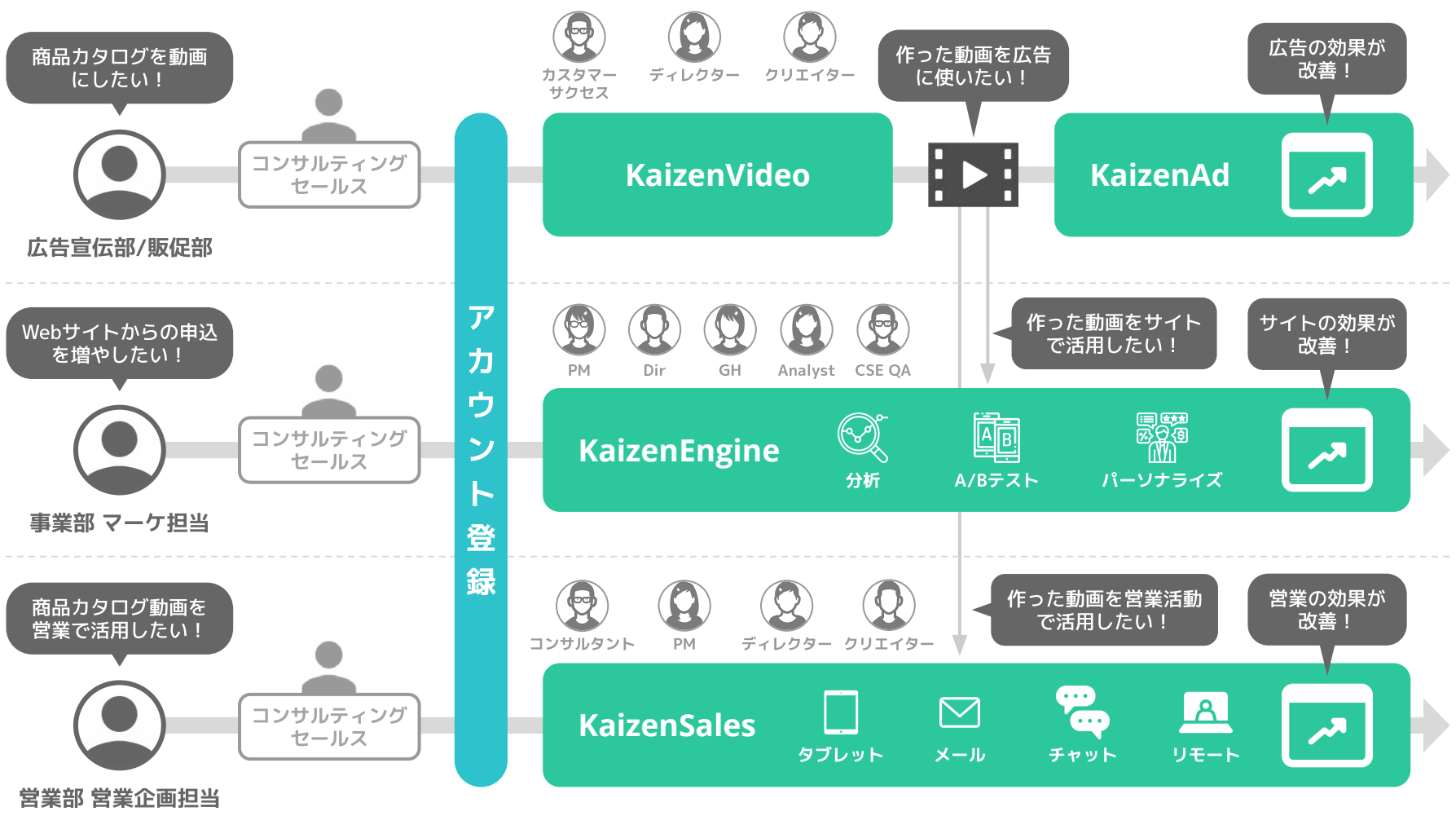
サービス概要

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



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

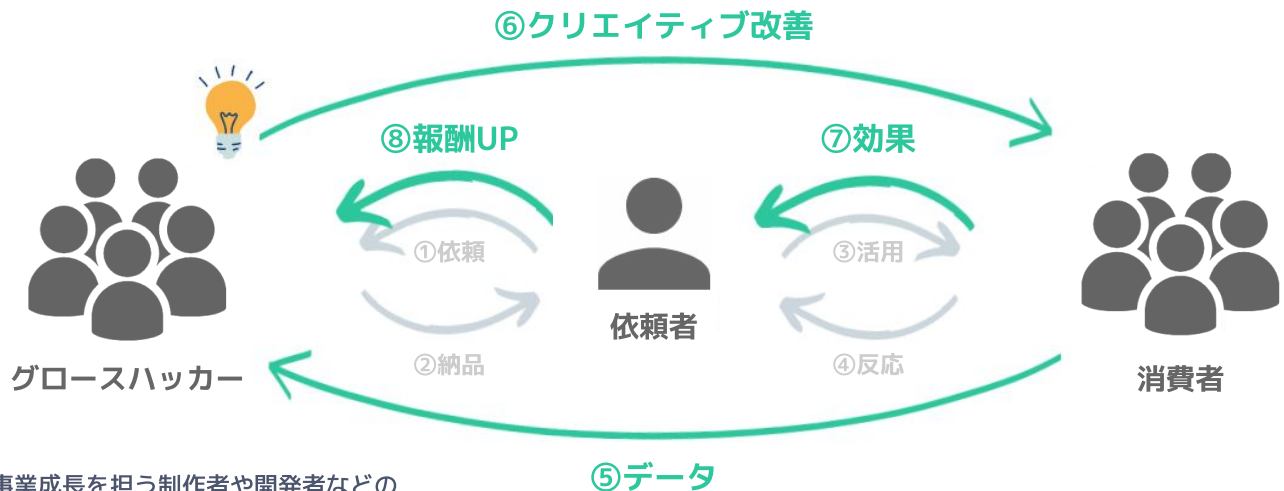
これまでの制作/運用
(制作会社/SI/コンサル)

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

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

×

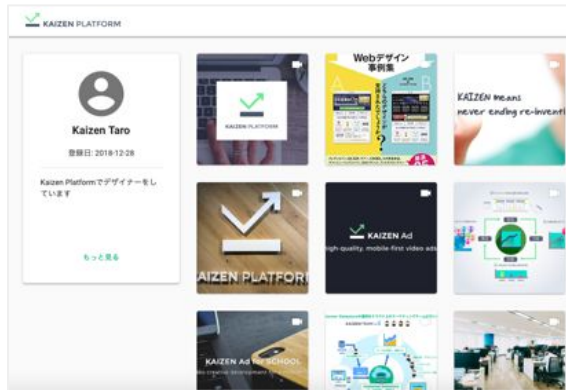
データで品質向上

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

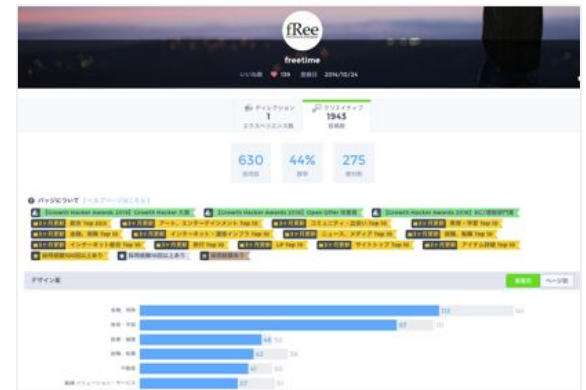
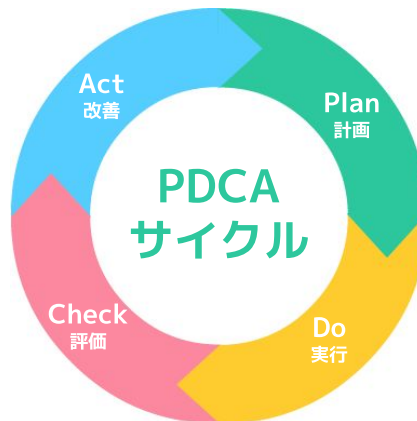


データから生み出されるフィードバックサイクル

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

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

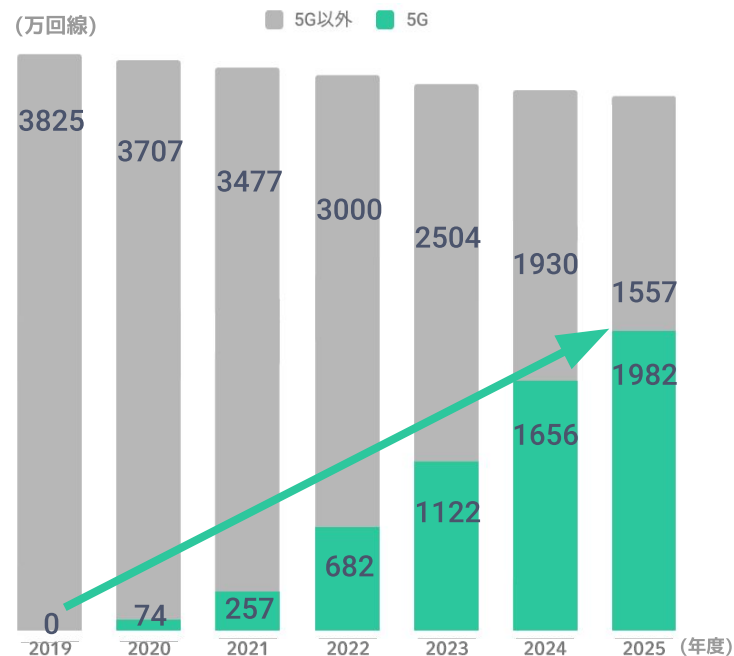
- リッチコンテンツへのストレスが低下
- パケット容量を気にせず使える

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

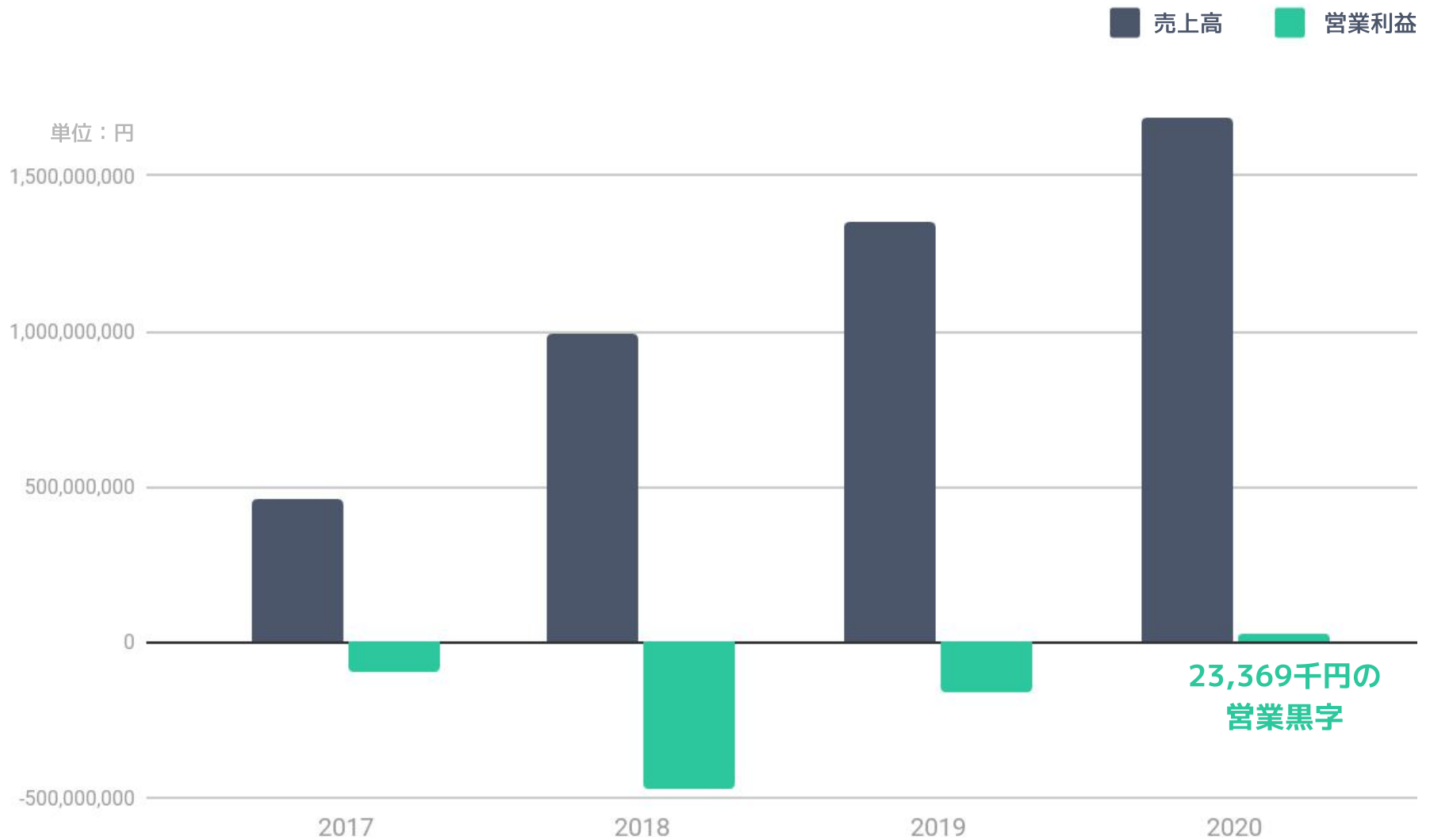
5G携帯電話端末販売台数予測

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

業績推移



損益計算書（連結）

千円	2018/12	2019/12	2020/12
売上高	988,239	1,354,946	1,686,361
売上総利益	267,592	582,145	822,194
販売費及び一般管理費	740,219	744,430	798,824
給料及び手当	188,177	184,450	199,235
外注費	149,560	176,372	177,151
営業利益（損失）	(472,627)	(162,284)	23,369
経常利益（損失）	(454,667)	(150,475)	36,435
親会社株主に帰属する当期純利益（損失）	(459,394)	(162,646)	107,382

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
売上高	818,936	969,579	1,112,984
営業利益（損失）	(151,638)	(28,583)	111,380

KaizenVideo事業

千円	2018/12	2019/12	2020/12
売上高	169,303	385,367	573,376
営業利益（損失）	(320,989)	(133,700)	(88,010)

貸借対照表（連結）

千円	2018/12	2019/12	2020/12
現金及び預金	381,131	930,148	2,660,345
流動資産	555,976	1,145,488	2,908,598
有形固定資産	7,576	7,604	4,643
無形固定資産	139,254	211,561	323,591
投資その他資産	20,021	20,550	152,122
資産	722,829	1,385,204	3,388,956
短期借入金	74,998	—	—
長期借入金	—	—	250,000
負債	231,582	232,980	534,154
純資産	491,246	1,152,224	2,854,801
負債純資産	722,829	1,385,204	3,388,956

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