



KAIZEN PLATFORM

2023年12月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社Kaizen Platform 証券コード 4170 / 2023年11月13日

1 会社およびサービスの概要

2 2023年12月期 第3四半期の業績

3 今後の成長戦略と通期業績修正

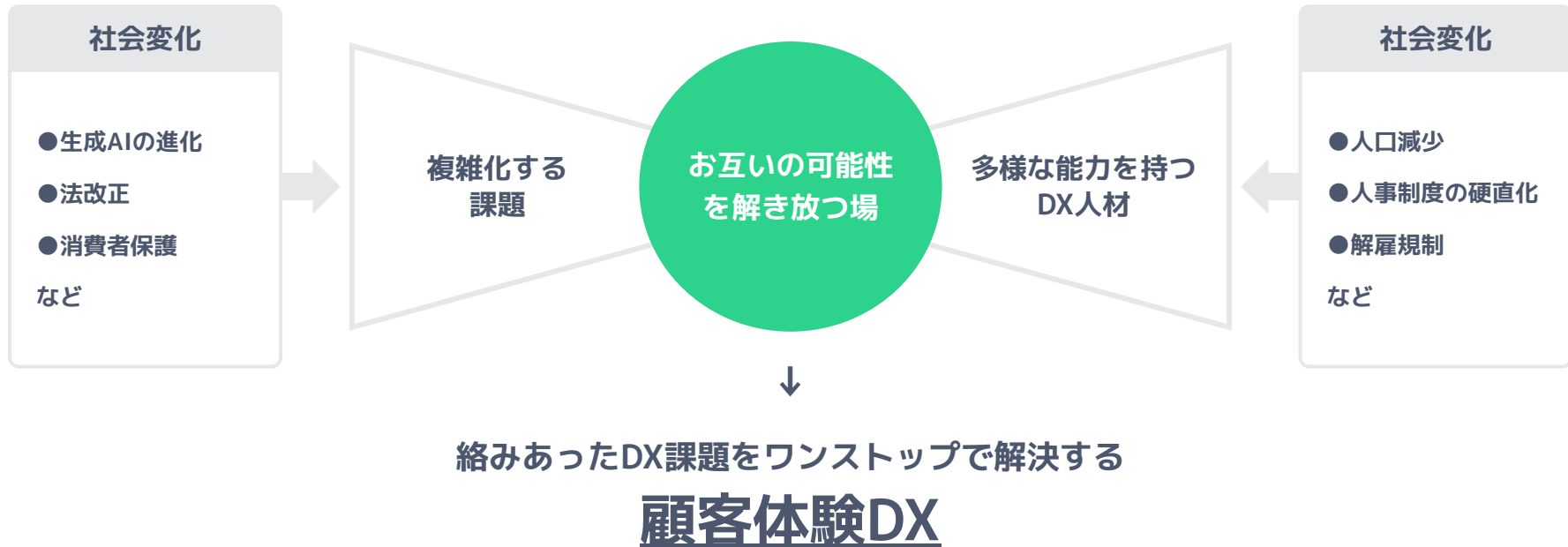


Kaizen Platformは、顧客企業の課題とDX人材の可能性を解放して顧客体験DXを支援するDXアクセラレーションパートナーです

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	132名（2023年9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：56名 / 株式会社ハイウェル：24名																
資本金	1,766,960千円（2023年9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>五宝 滋夫</td> <td>監査役</td> </tr> <tr> <td>林 依利子</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	五宝 滋夫	監査役	林 依利子	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																
五宝 滋夫	監査役																
林 依利子	監査役																
関係会社	株式会社ディーゼロ / 株式会社ハイウェル / Kaizen Platform USA,Inc.																

KAIZEN the World

なめらかな働き方で、世界をKAIZENする



環境変化により、デジタル上の顧客体験が重要になるも実行には「3つの壁」が存在
必要なケーパも多様化し、それにFitするチームとIT基盤が求められている
その壁を超えるための「コンサル」「プロフェッショナルサービス」「クラウド」を組み合わせさせて頂く

① ノウハウの壁

課題が複雑化し、何を、どの順番で、どう実行すべきかを「設計/推進」できる戦略/企画人材が不足



DXをやれと言われてたけど、何から手をつければ...

ITベンダーの提案が正しいのか判断できない...

コンサルティング

② リソースの壁

デジマ/生成AI/インフルエンサー/LINEなど様々な専門家が必要だが採用が難しく優秀な人材ほど独立してしまう



自社では採用できない...

採用してもすぐに転職/独立してしまう...

プロフェッショナルサービス
(制作/BPO/SES)

③ インフラの壁

自社の基幹システムや、予約/カート/審査など他社システムの制約で開発が遅い/最悪何もできない



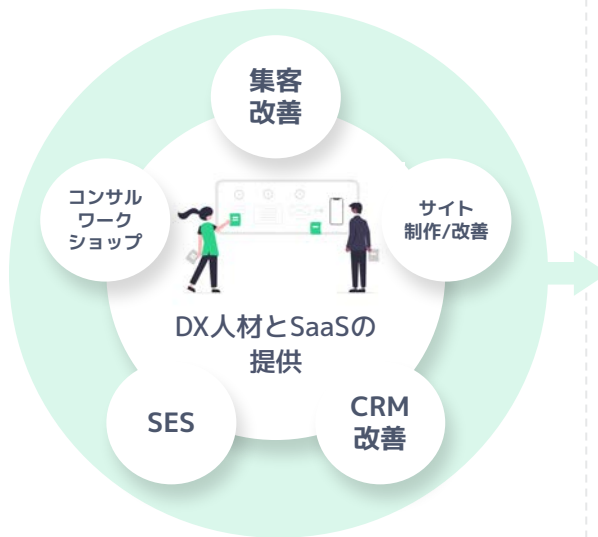
新機能追加が遅い/できない...

ベンダーに頼んでも時間がかかる...

クラウド/SaaS

事業部に伴走し、DXを加速するマーケティング & ITパートナーとしてデジタル上の『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



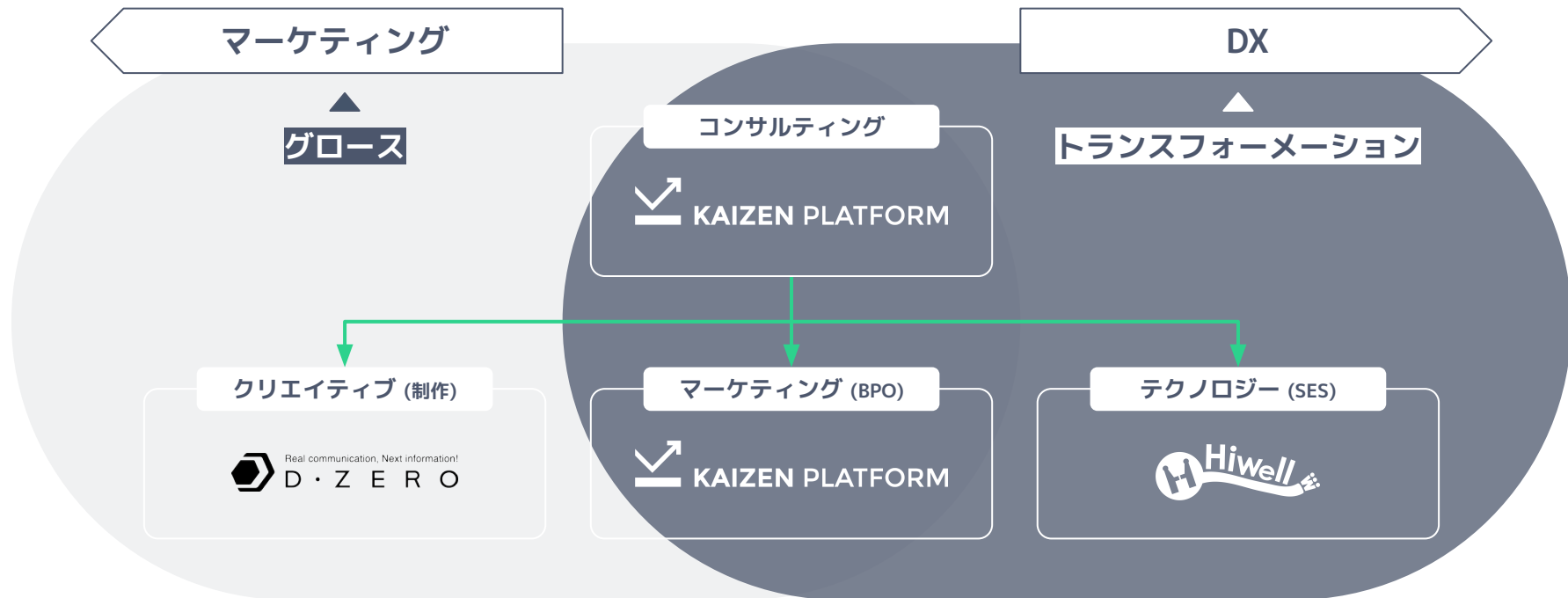
提供価値



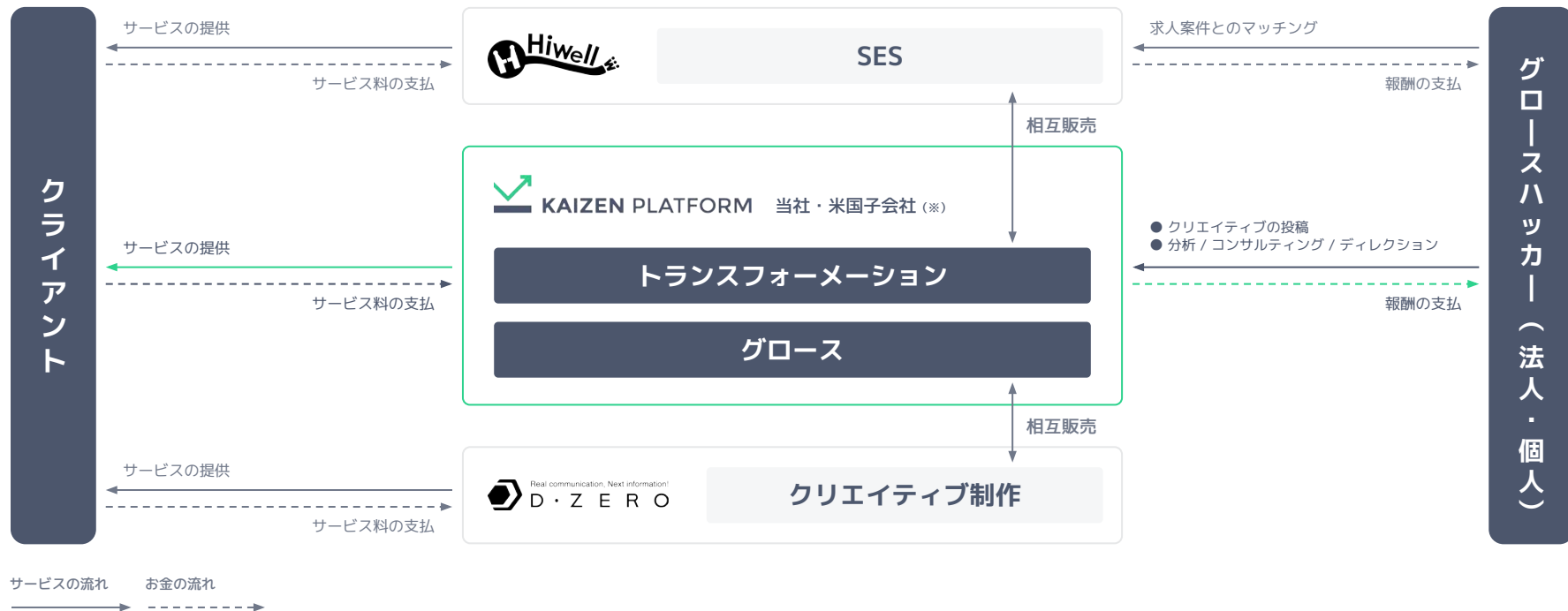
攻めのDX市場が大きく拡大する先に、より巨大な「マーケティング」と「DX (開発)」の市場が広がる
顧客のDXが進展すると共に、マーケティング・開発の双方のニーズが高まっていく



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）とサポートに徹しており
プラットフォーム上の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**



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

レガシーシステムを迂回できる
顧客体験改善ツール



Resource

1万人以上のデジタル専門人材登録者による
プロフェッショナルサービス



DATA

1,000社超の実績データとノウハウによる
コンサルティング



SaaSで最新のUI/UXへ 開発&制作環境を提供

動画制作クラウド

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

UXクラウド

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

動画活用クラウド

動画を活用した営業/CRM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

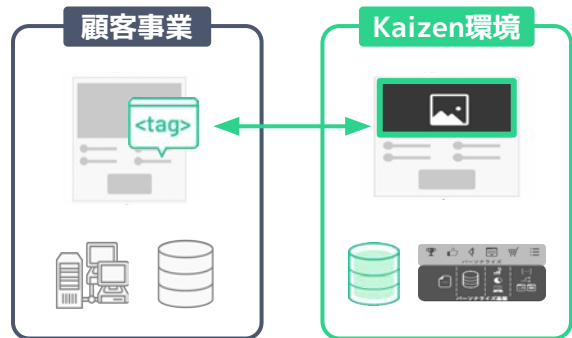
- 1万人を超えるデジタル専門人材が登録
さまざまなプロフェッショナル人材がDXを支援
- 上流のコンサルティングから下流の実行フェーズ
まで制作/BPO/SESと顧客ニーズに合わせて提供
- 制作は日英だけでなく、アジアから中南米まで
多言語対応可能
- 制作会社/人材派遣会社/コンサルなど
50以上の法人と提携し、
当社プラットフォーム上でサービス提供

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
/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
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

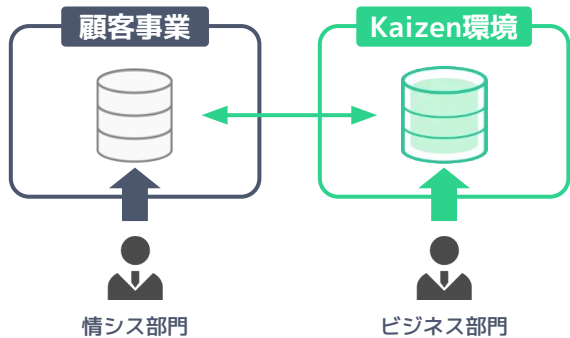
「レガシーシステムへの影響を気にせず」
 「ビジネス部門主導で」「リードタイム・コストを抑えて」DXやUX改善が可能に

レガシーシステムの迂回



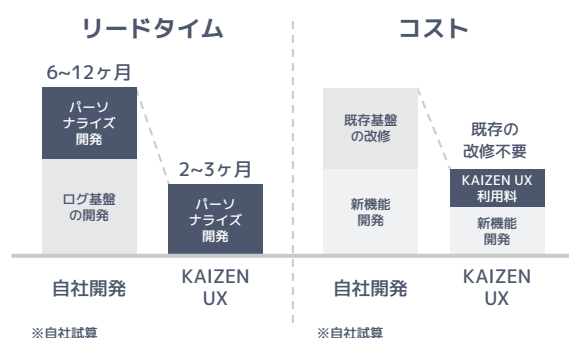
レガシーシステムへの影響を
 気にせず
 UX改善やPoC実行可能

ビジネス部門で主導



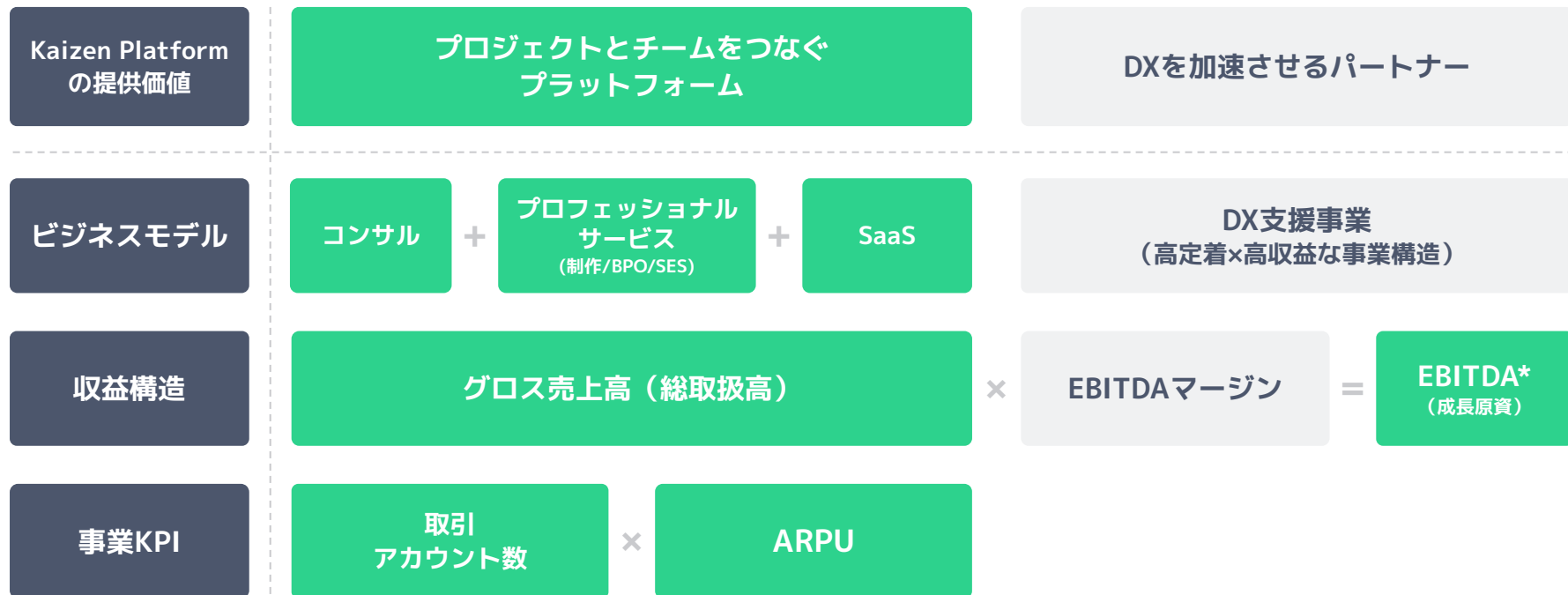
事業部主導でスピーディーに
 必要な施策を実行可能

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

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 PERSONAL
・HAKUHODO・	BIZREACH	PEACH JOHN	FiNC	 Meta	<small>Forum & 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コンサル + プロフェッショナルサービス + SaaS
- 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EBITDAマージンを両立
- 5 AIの急速な進化と5Gに伴うDXニーズの加速によるARPU向上



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年にボ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、コニ・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。



坂藤 佑樹 執行役員

総合商社の丸紅を経て、経営共創基盤(IGPI)入社。
Web サービス・テクノロジー・ヘルスケアなどの新規事業開発支援/
コンサルティング、海外M&A戦略の立案/実行支援、業務改革等に従事。
2020年にKaizen Platformに参画し、DX事業・マーケティング・
事業戦略を統括。2022年1月より現職。



河部 裕 執行役員

2009年株式会社リコー入社後、
生産・サプライチェーンのプロセス改善に従事。
2014年にKaizen Platformへ参画し、プロダクトマネージャーおよび
開発責任者を担当。
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事業部マネージャーに就任。2016年8月 アイベット
損害保険株式会社に入社し、財務経理部マネージャーに就任。
2017年にKaizen Platformに参画し、経理財務部グループマネージャー、
経理財務部長を経て、2023年1月より現職。

1 会社およびサービスの概要

2 2023年12月期 第3四半期の業績

3 今後の成長戦略と通期業績修正

売上高は前期比56.4%増、第3四半期から黒字転換

(百万円)	2023年12月期 第3四半期 (2023年1月—2023年9月)			通期業績予想 (2023年2月14日発表)	
	実績	前年同期		業績予想	進捗率
		実績	増減率		
売上高	3,188	2,038	+56.4%	4,500	70.9%
EBITDA	121	178	-31.7%	200	61.0%
営業利益	-74	-14	-%	30	-%
経常利益	-69	-33	-%	3	-%
当期利益	-87	-64	-%	0	-%

組織を再編し、事業部からマーケティング領域を集約化
 マーケティングとDX、それぞれ課題に合わせたソリューションを提供



グロース

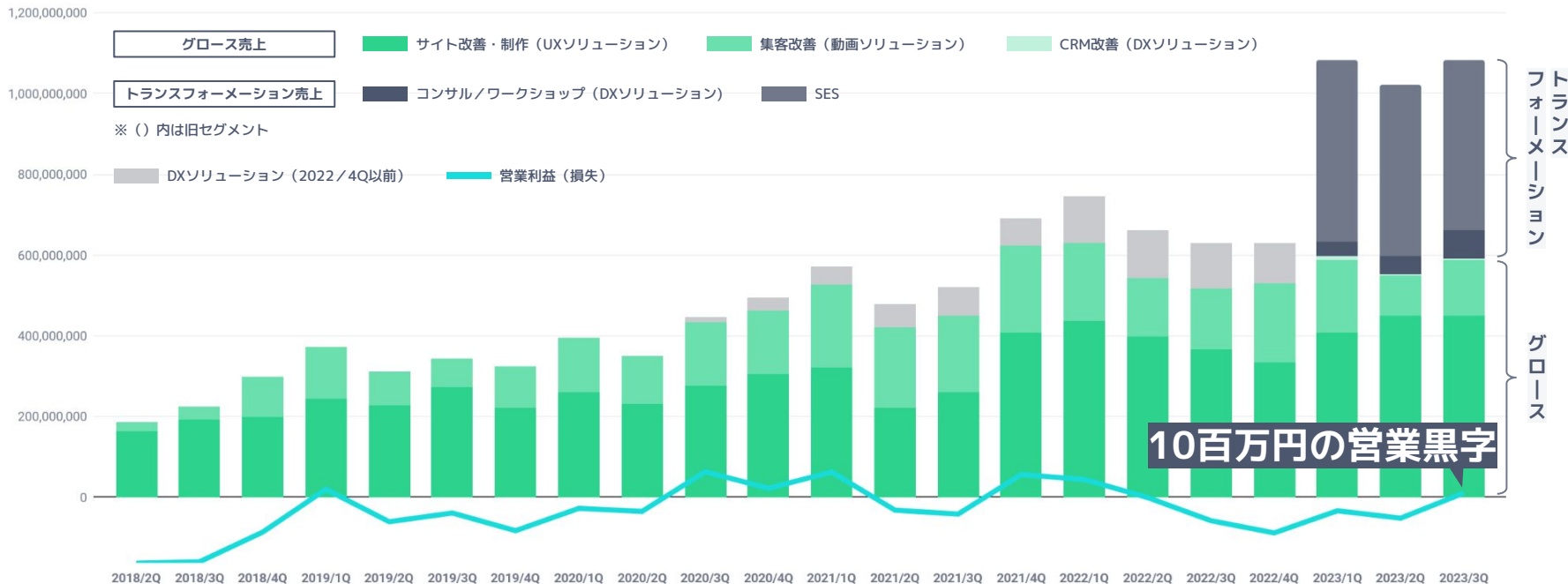
旧動画セグメントのターンアラウンド完了、再成長へ。黒字定着への準備整う

* 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

ハイウェル社の連結開始により大幅増、今後クロスセル促進を図る

単位：円

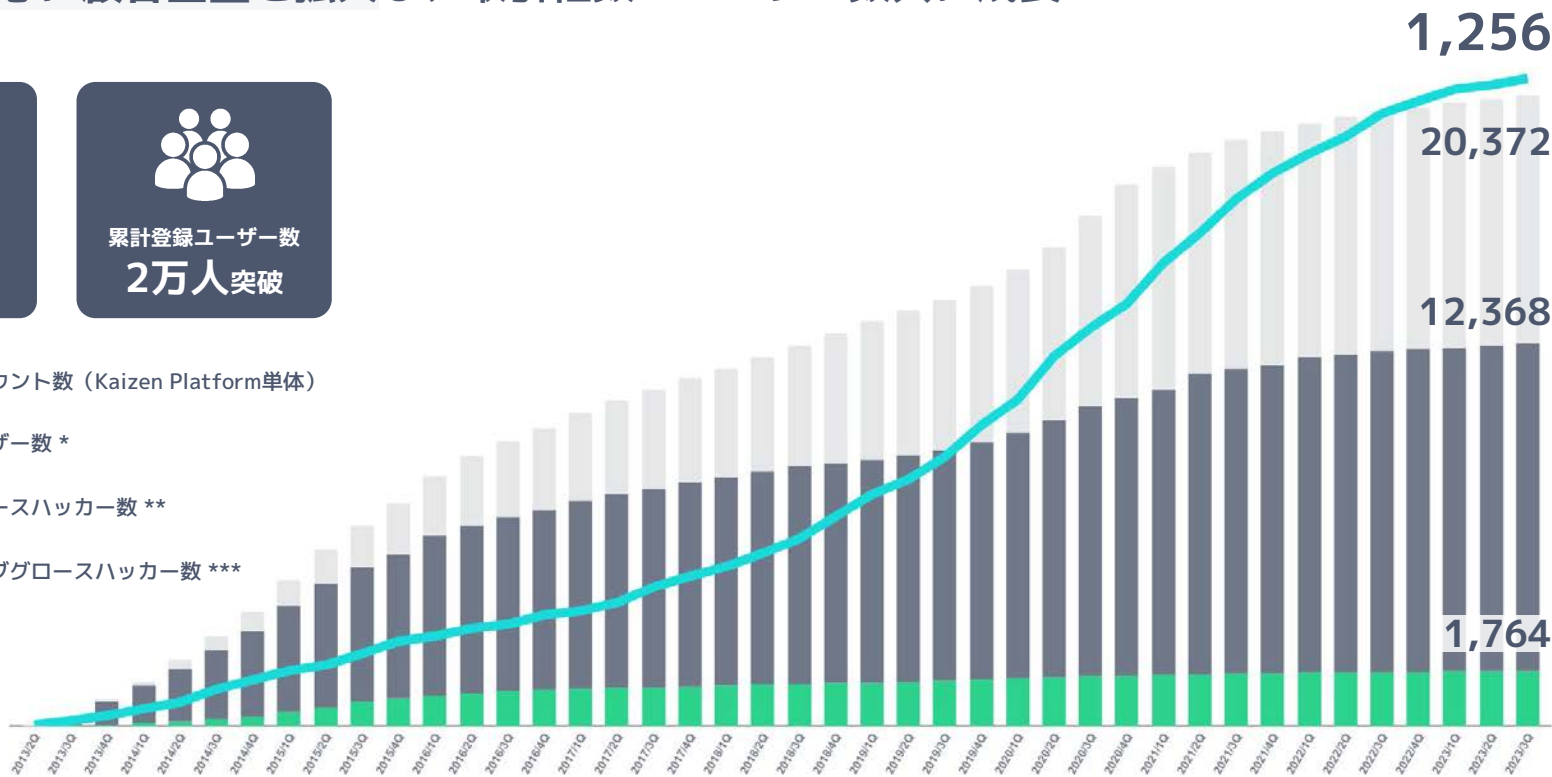


大企業を中心に顧客基盤を拡大し、取引社数・ユーザー数共に成長

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

- 累計取引アカウント数 (Kaizen Platform単体)
- 累計登録ユーザー数 *
- 累計登録グロースハッカー数 **
- 累計アクティブグロースハッカー数 ***



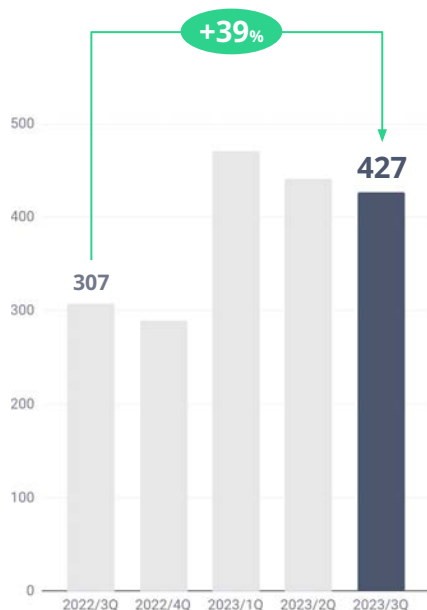
*プラットフォームを活用する顧客及び専門人材の累計登録数

**プラットフォームを活用する専門人材の累計登録数

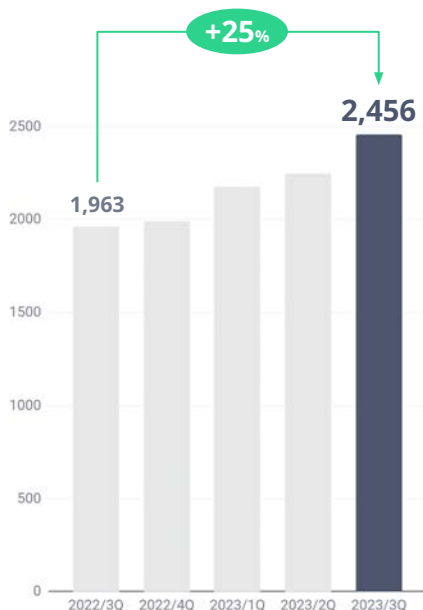
***過去にクリエイティブ改善案の投稿実績があるグロースハッカーの累計数

グループ全体のアカウント数がM&A効果で大幅増加
 クロスセル提案を推進し、ARPU向上に繋げていく方針は堅調に進捗

取引アカウント数 *



ARPU 単位：千円

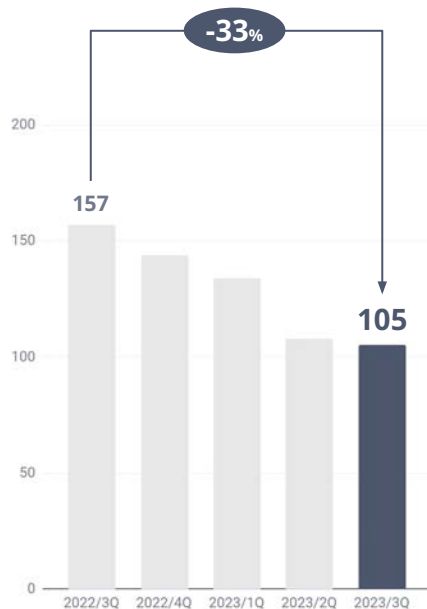


売上 単位：千円

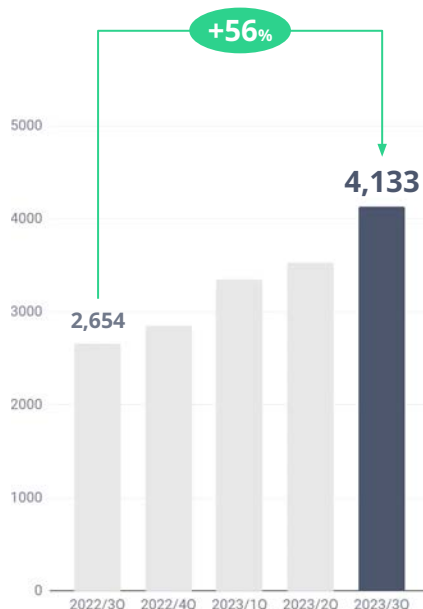


旧動画セグメントのターンアラウンドが完了、アカウント数が下げ止まり、クロスセルの強化でARPUは56%増で売上反転
今期も引き続きARPU向上を戦略の中心に据えて推進

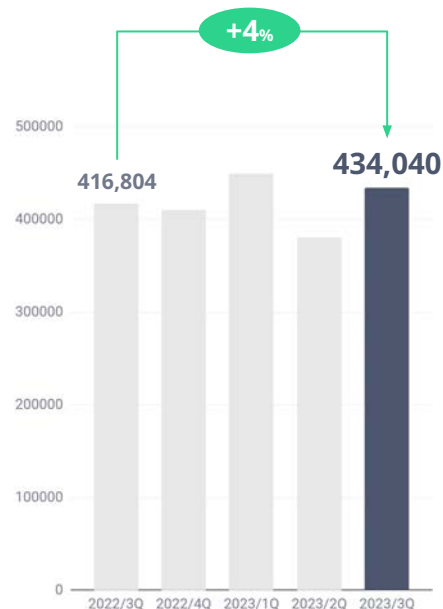
取引アカウント数 *



ARPU 単位：千円

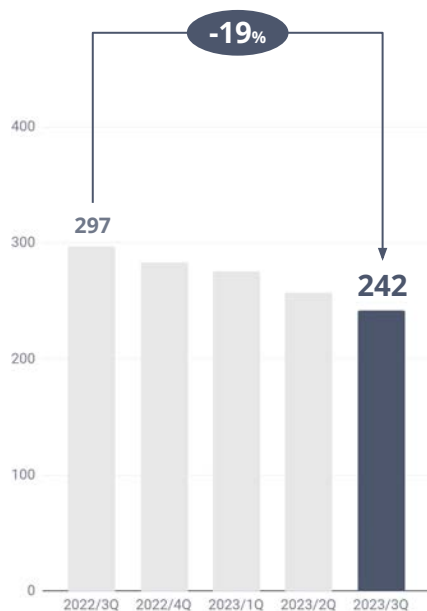


売上 単位：千円

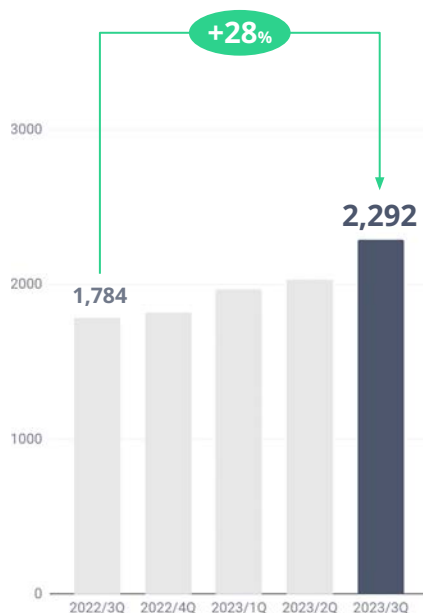


グロース全体での再成長軌道へ向けて営業を一体化させ統合提案を推進
ARPUを高め、売上共に増加傾向

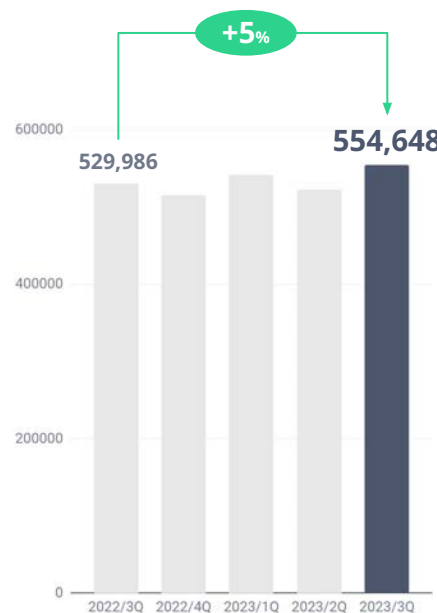
取引アカウント数



ARPU 単位：千円



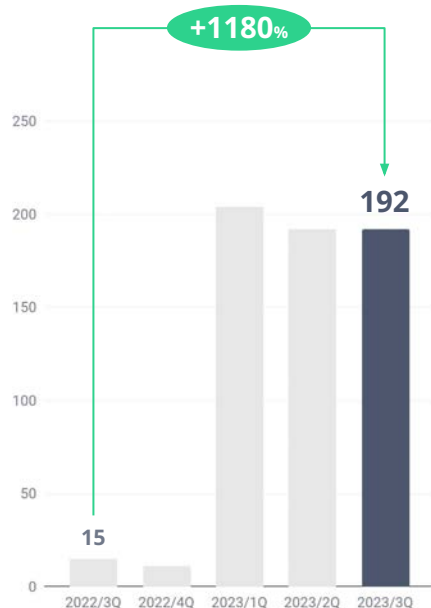
売上 単位：千円



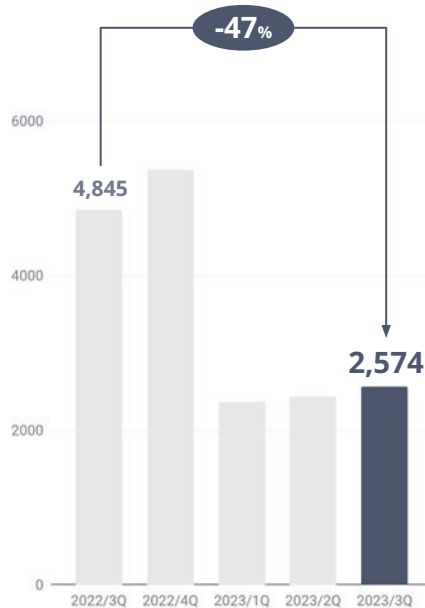
ハイウェル社の連結を開始し、取引アカウント数、売上共に大幅増

ハイウェル社の単価の伸び代が大きいいため、新しく加わったSESで新規取引アカウント獲得と同時にアップセルを強化中

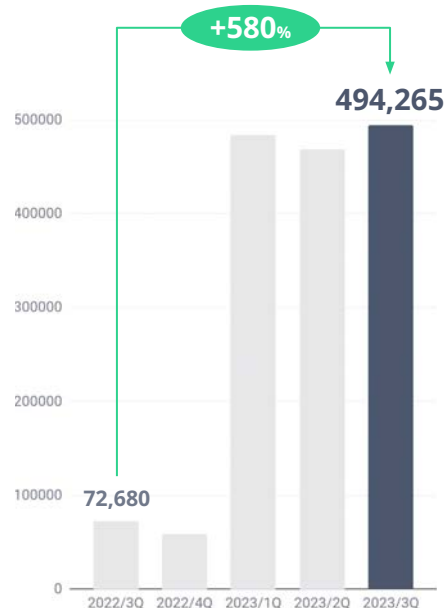
取引アカウント数



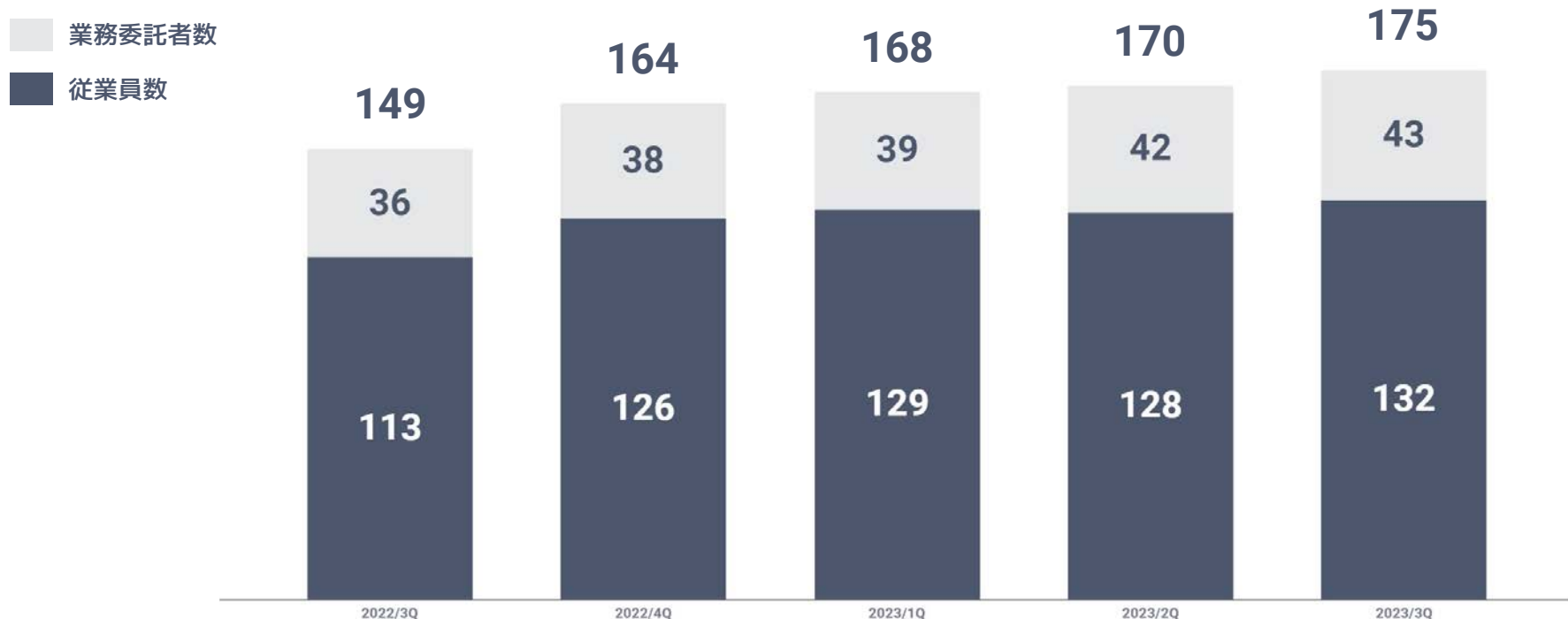
ARPU 単位：千円



売上 単位：千円



今後の戦略展開に向けてスタッフ数（従業員 + 業務委託者数）の拡充を目指す



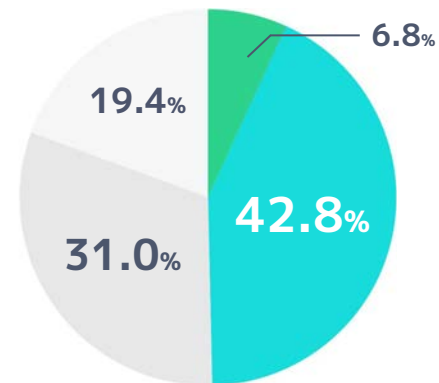
「現預金」「純資産」ともに十分な水準を維持し、財務基盤は安定

機関投資家の保有比率は6.8%、一般個人株主は42.8%を占める

貸借対照表（連結）			
百万円	2022/12	2023/9	増減
現金及び預金	3,337	2,720	-617
流動資産	4,036	3,575	-460
有形固定資産	22	19	-2
無形固定資産	991	881	-110
投資その他資産	185	164	-21
資産	5,236	4,641	-594
短期借入金	751	340	-410
長期借入金	586	536	-49
負債	1,955	1,461	-494
純資産	3,280	3,179	-100
負債純資産	5,236	4,641	-594

株式の分布状況

(2023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

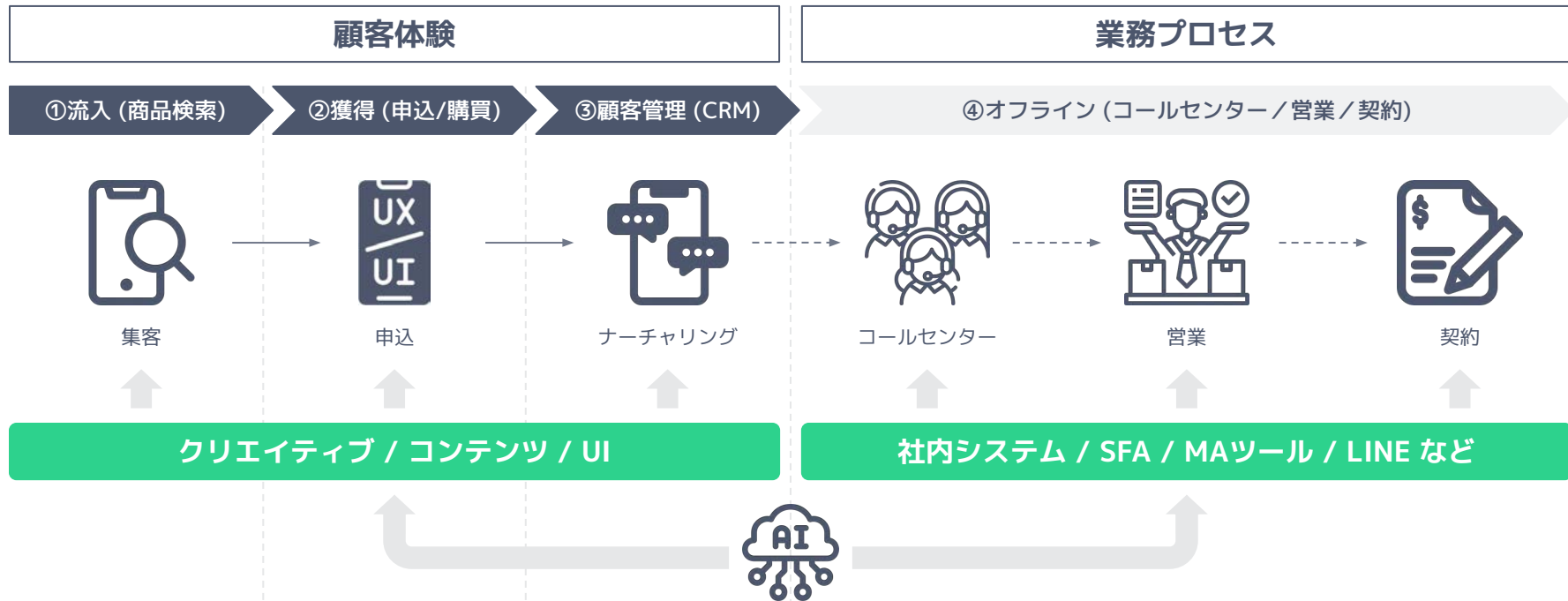
2 2023年12月期 第3四半期の業績

3 今後の成長戦略と通期業績修正

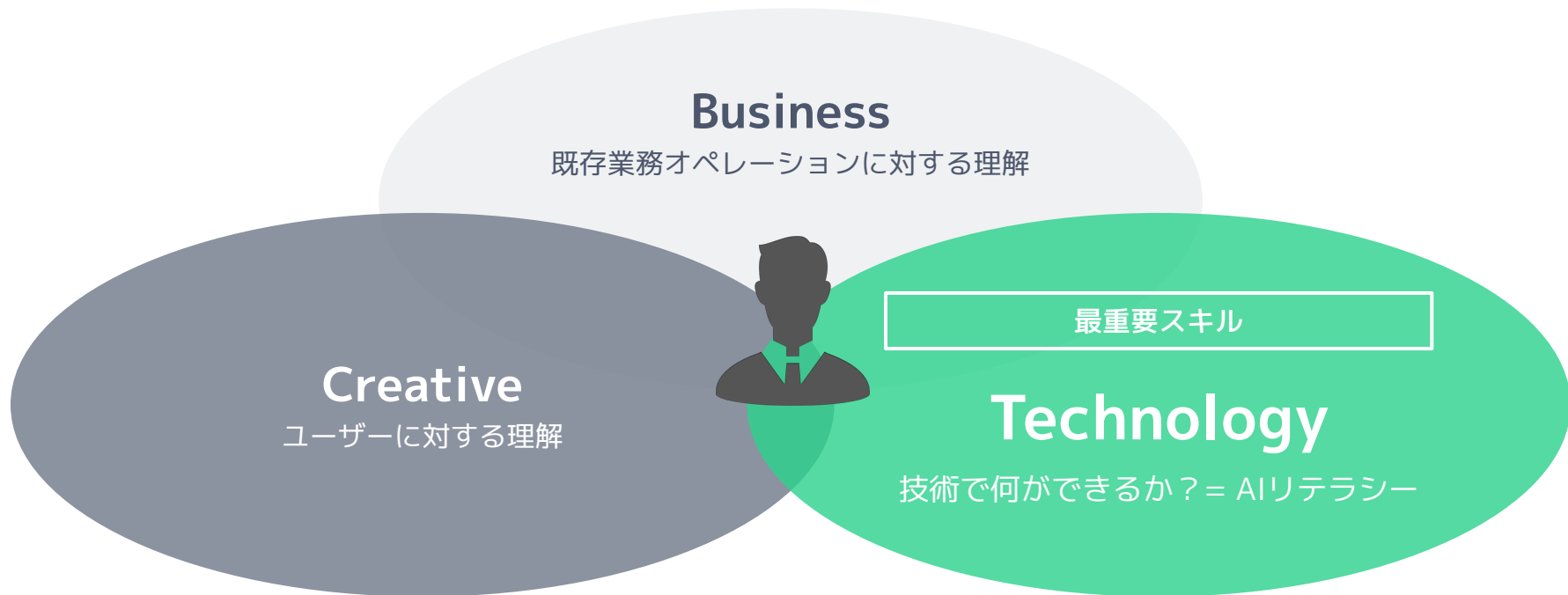
昨年から次々と人間の能力を獲得し、ほぼ毎日100以上の新しいAIツールが登場
専門家でなくとも、誰もがAIを使えるAIの民主化がはじまった

目	文字認識 / 画像認識 / 映像認識
耳	音声認識
口	音声発話 / 発話に合わせて口を動かす
理解	要約する / 場面の理解
表情	感情認識 / 感情表現
創造	絵を描く / 映像を作る / UIをつくる / アイデアを出す
知識	質問に回答する / プログラムコードにする
操作	UIを操作する

ChatGPT、GPT-4に代表される生成AIの登場により 『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



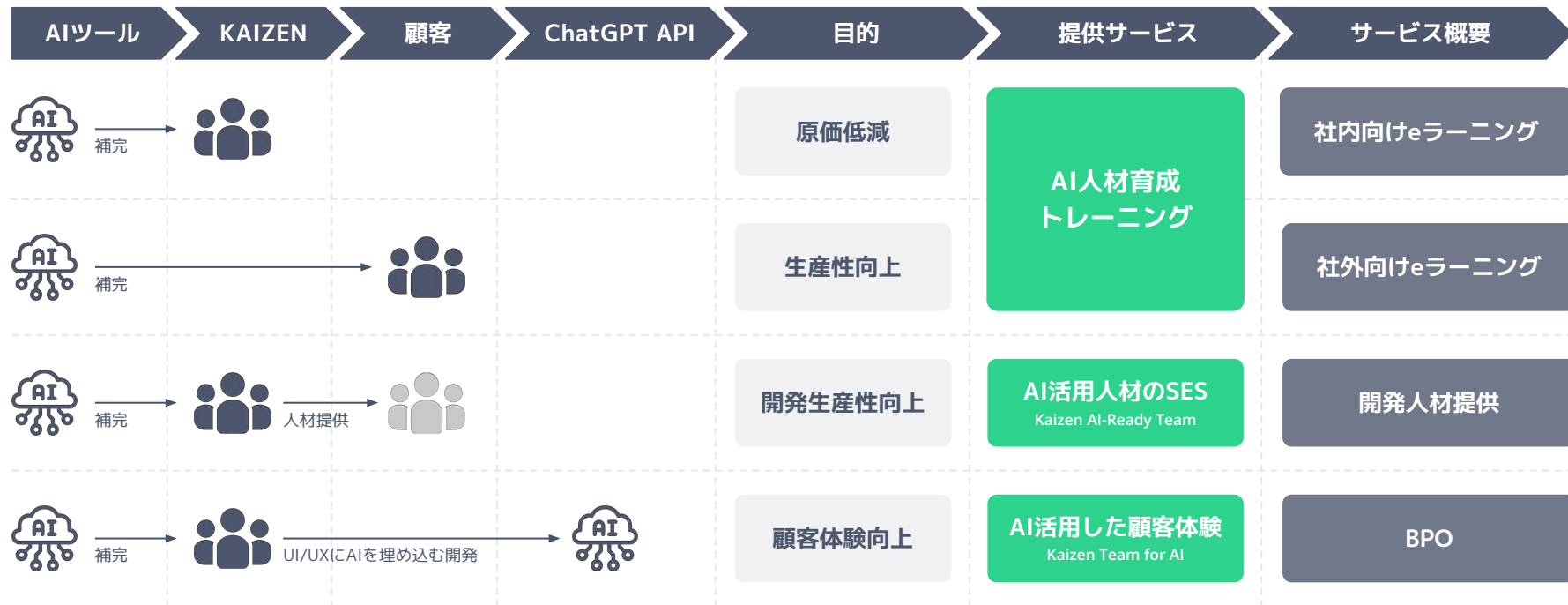
これまでのDX人材要件の中でも、AIで何ができるのか？何がリスクなのか？を正しく判断できる
AIリテラシーを高める必要が出ており、DXを加速する上で**最重要スキル**となると判断



Kaizen Platformの全グループ全ビジネスでAI活用を積極的に考える方針へ
 エンジニア/デザイナー/ビジネス向けの業務ですぐに使えるAI人材育成プログラムを開発
 最初は社内向けに開発し、その後社外への販売を想定

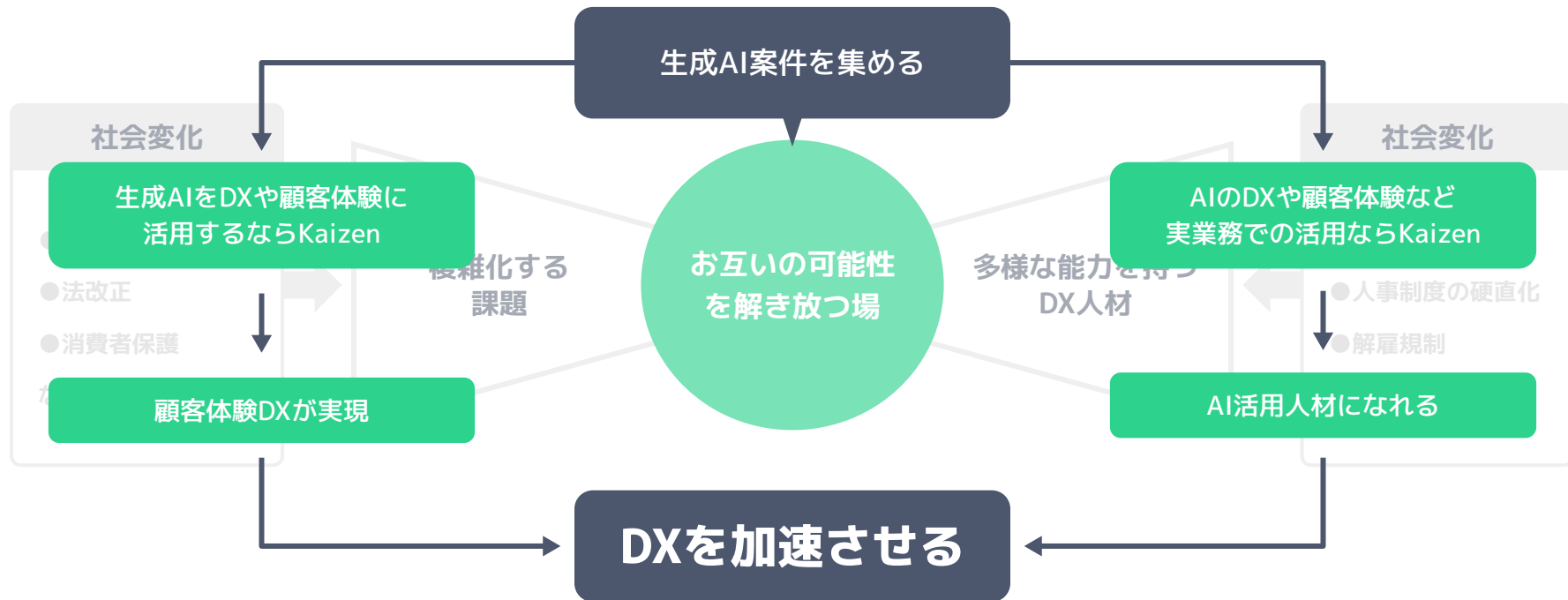


勃興する生成AIを活用できる人材を育成し、提供しながら
 これまでの顧客体験DXにAIを埋め込んでいくBPOへの進化を図る



DXを加速するために、生成AIによるDX案件が集まる場を創出する事が重要

「国内で最も良質な生成AI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、極めて重要になってくる



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

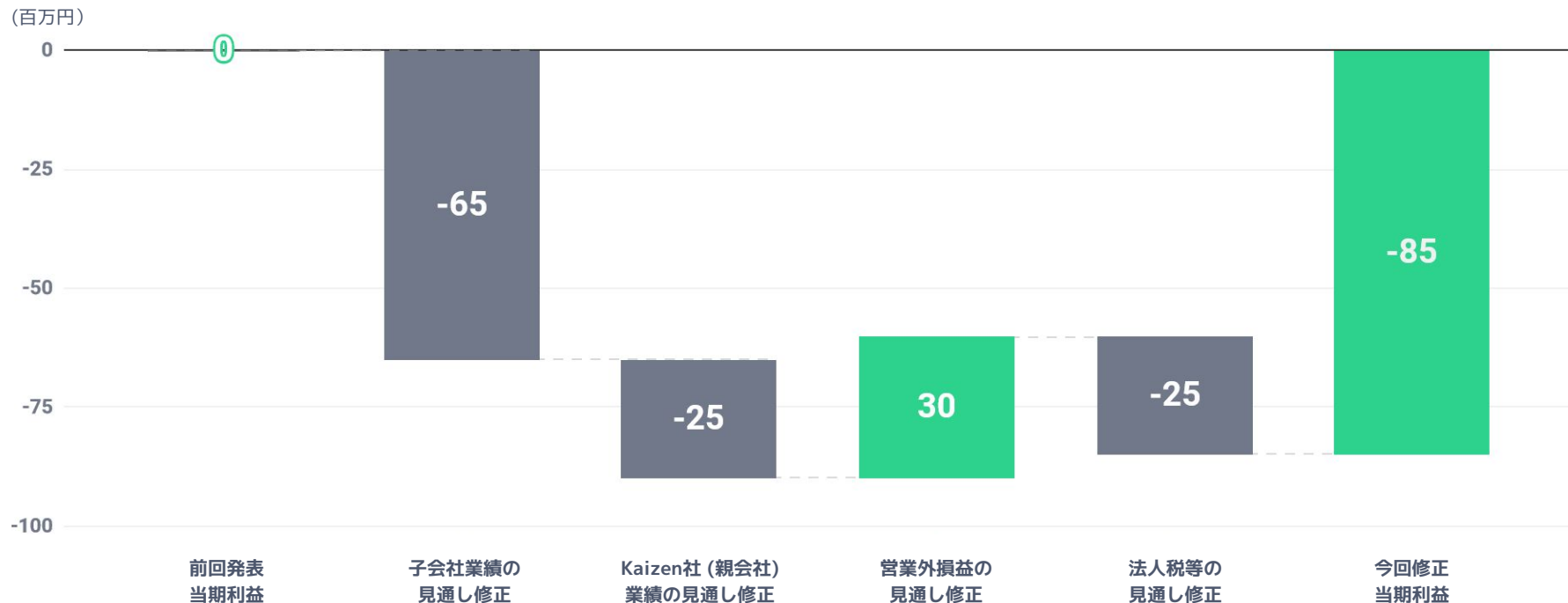


主に子会社業績の見通しの変更により、業績予想を修正

今期第3四半期より黒字転換（10百万円）しており、来期以降でさらなる収益拡大を目指す

(百万円)	2022年12月期 通期	2023年12月期 通期			
	実績	前回発表	今回修正	増減額	増減率
売上高	2,667	4,500	4,200	-300	-6.7%
EBITDA	158	200	200	0	0.0%
営業利益	-102	30	-60	-90	-
経常利益	-127	3	-60	-63	-
当期利益	-285	0	-85	-85	-

子会社の業績が下振れ、親会社の黒字化が1ヶ月半程度遅れて進捗し減益
来期以降グループ全体での黒字を定着させ、収益拡大を目指す





Appendix

グロース

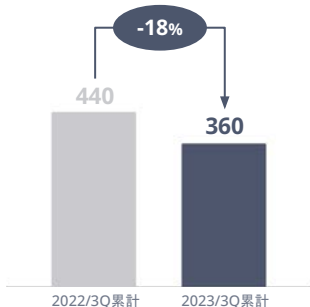
旧動画セグメントのターンアラウンド中、下半期を目処に反転していく想定

トランスフォーメーション

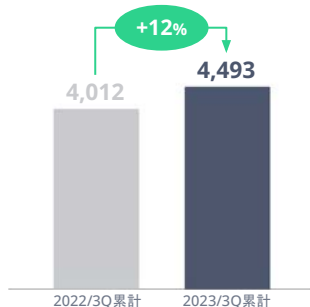
ハイウェル社の連結開始により大幅増、新規取引アカウント獲得と同時にクロスセル促進を図る

グロース

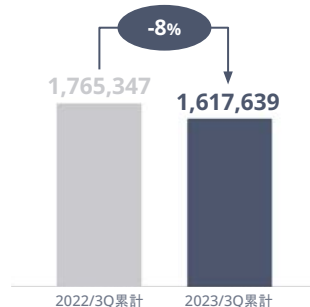
取引アカウント数



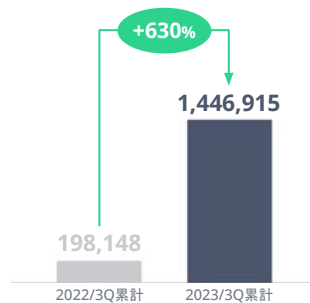
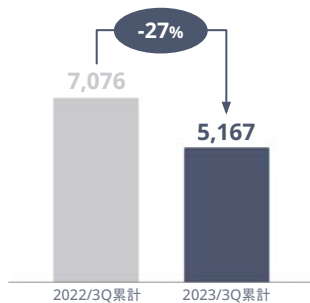
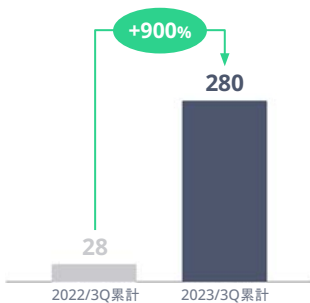
ARPU (3Q累計) 単位：千円



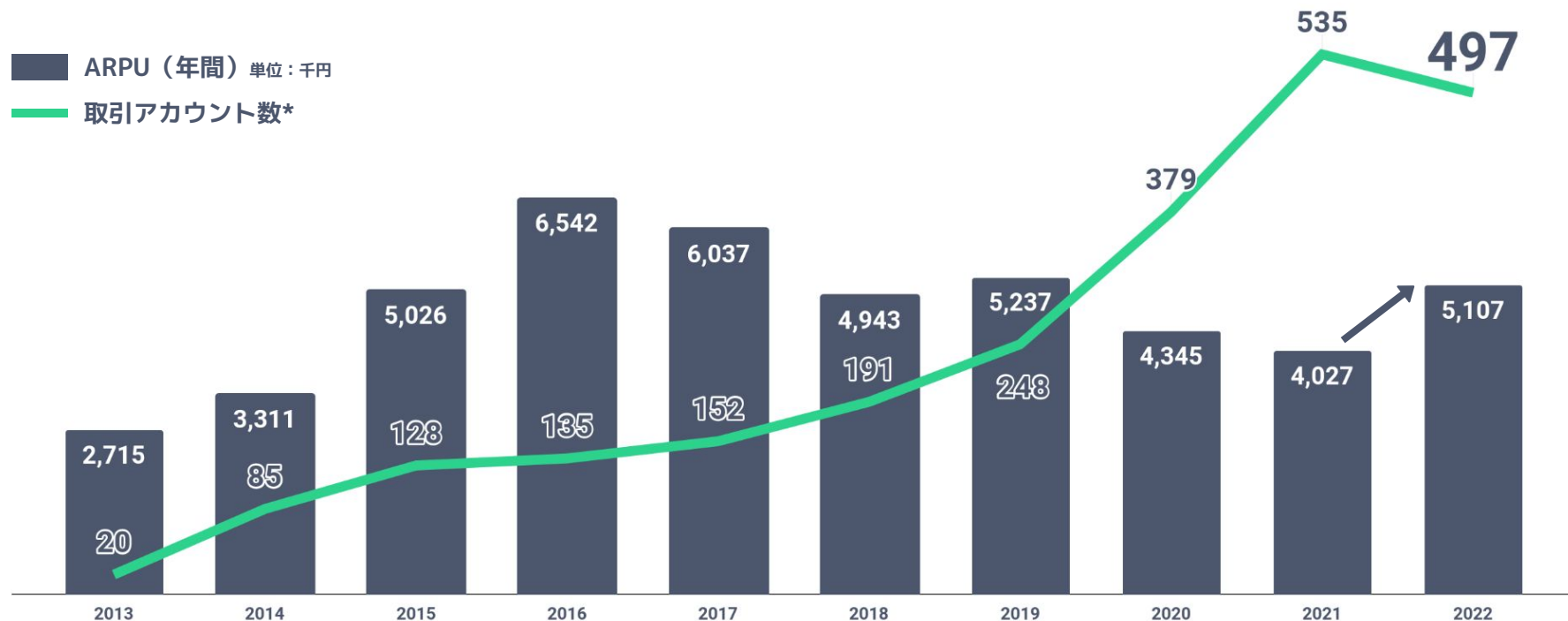
売上 (3Q累計) 単位：千円



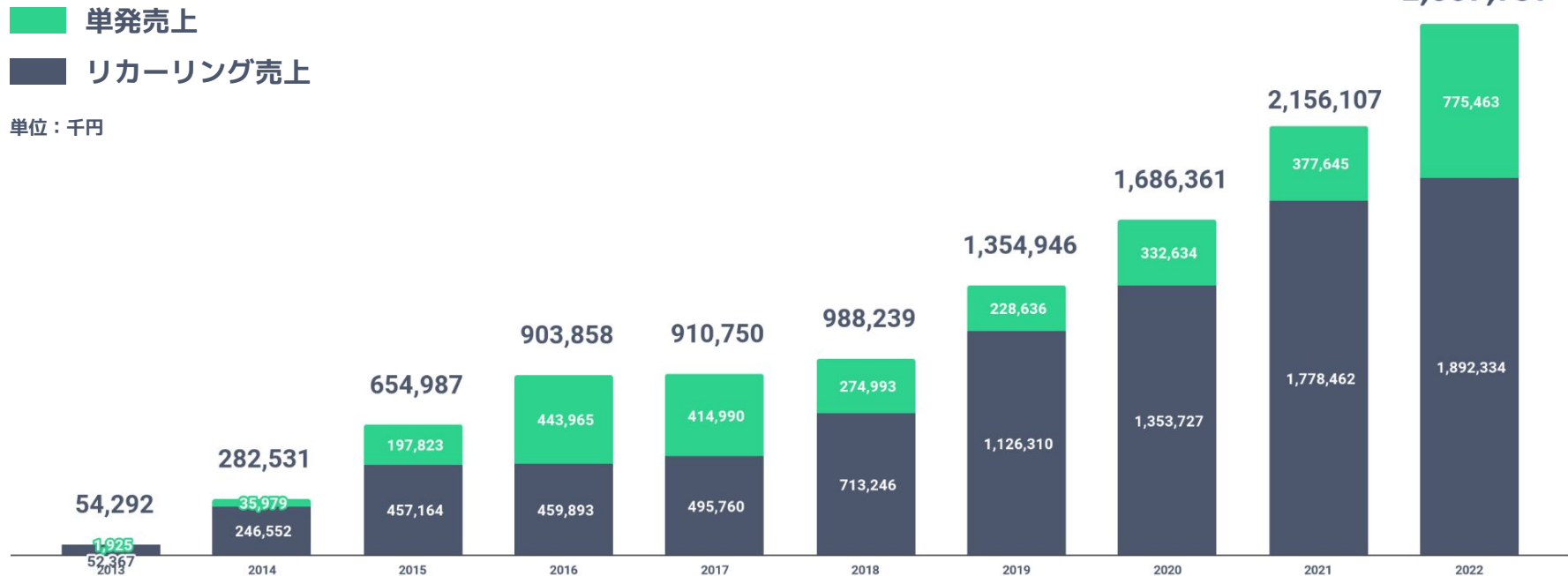
トランスフォーメーション



大手顧客に集中する戦略でARPUの引き上げに成功
小口の新規取引アカウントのターゲットを絞り込む事で取引アカウント数は減少



クロスセルしやすい顧客ターゲットに絞り込む戦略変更に伴い、顧客ポートフォリオの組み替えが発生
単発売上からリカーリング売上への転換によるリカーリング比率の向上は23年度に持ち越す



千円	2021/12	2022/12	2023/9
売上高	2,260,042	2,667,797	3,188,542
売上総利益	934,202	955,062	946,771
販売費及び一般管理費	888,481	1,057,902	1,021,156
給料及び手当	250,906	294,818	309,676
外注費	152,012	127,805	106,482
営業利益（損失）	45,720	(102,839)	(74,385)
経常利益（損失）	(25,627)	(127,314)	(69,849)
親会社株主に帰属する当期純利益（損失）	(101,657)	(285,792)	(87,764)

グロース

千円	2021/12	2022/12	2023/9
JP			
売上高	-	2,280,972	1,617,639
営業利益（損失）	-	(191,298)	(113,515)
US			
売上高	105,794	129,576	123,986
営業利益（損失）	(42,248)	(32,148)	(7,824)
合計			
売上高	-	2,410,549	1,741,626
営業利益（損失）	-	(223,447)	(121,340)

トランスフォーメーション

千円	2021/12	2022/12	2023/9
売上高	-	257,248	1,446,915
営業利益（損失）	-	120,607	46,955

千円	2021/12	2022/12	2023/9
現金及び預金	3,006,148	3,337,836	2,720,628
流動資産	3,438,310	4,036,258	3,575,334
有形固定資産	13,748	22,472	19,865
無形固定資産	699,349	991,918	881,754
投資その他資産	205,949	185,861	164,623
資産	4,357,357	5,236,512	4,641,578
短期借入金	—	751,452	340,516
長期借入金	671,000	586,303	536,614
負債	1,009,025	1,955,753	1,461,726
純資産	3,348,332	3,280,758	3,179,851
負債純資産	4,357,357	5,236,512	4,641,578

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