



2024年12月期 通期 決算説明資料 (事業計画及び成長可能性に関する事項)

株式会社Kaizen Platform 証券コード 4170 / 2025年2月14日

1 会社およびサービスの概要

2 2024年12月期 通期の業績

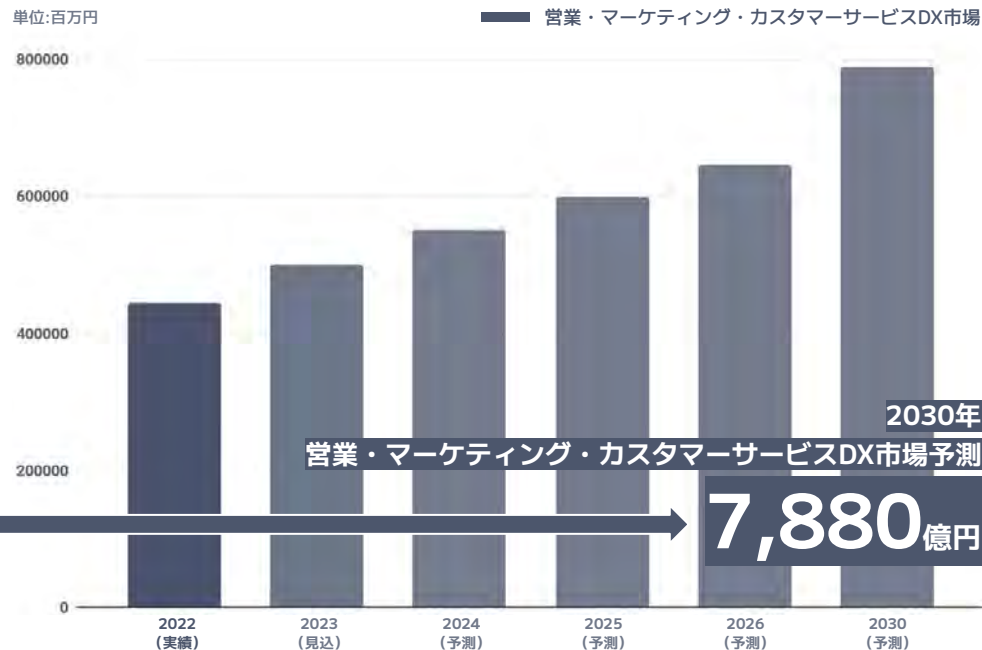
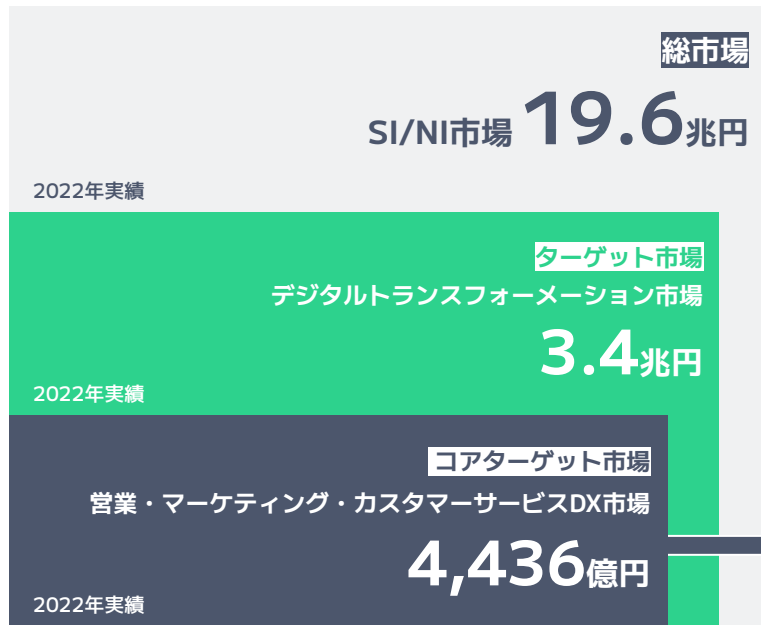
3 今後の成長戦略



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	127名（2024年12月末時点） 株式会社Kaizen Platform 及び Kaizen Platform USA,Inc.：50名 / 株式会社ディーゼロ：60名 / 株式会社ハイウエル：17名	
資本金	1,773,804千円（2024年12月末時点）	
経営陣	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
関係会社	林 依利子	監査役
	今井 智一	監査役
	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
 最大のボトルネックは「UXがシステムの制約で変えられない構造」にある

UXがシステムの制約で
 変えられない

フォームやカートなど、売上に直結するページでの離脱も大きく、巨大な機会損失が存在
 生成AI等の最新テクノロジーの導入にも大きな制約となっている

フロントエンド



バックエンド

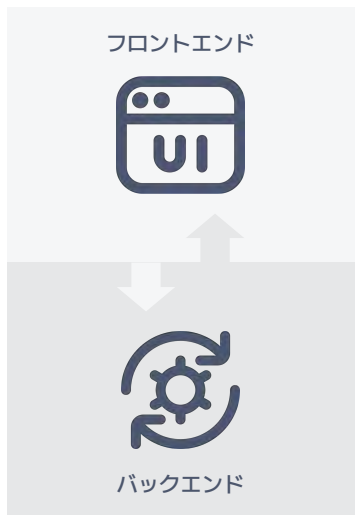
業種	サービス	理由
銀行	カードローン	審査をしている他社フォームでさわれない
リゾート	ホテルの予約	<u>予約エンジン (ASP)</u> で改修できない
メーカー	ECのカート	<u>カートシステム</u> を使っていて変更できない
通信	サブスク	<u>他社OEM</u> なので関与できない
不動産	申込フォーム	<u>MA/SFA</u> のテンプレで変えられない
エンタメ	チケット/EC	全て <u>他社ASPのカスタマイズ</u> なので自社で関与できない
生命保険	法人保険申込	<u>複数社のSI</u> の基幹システムで全くUIが改善できない

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
 人員不足で生じる一連のカスタマージャーニーのボトルネックを全て解決し生産性を高めていく事が最重要に



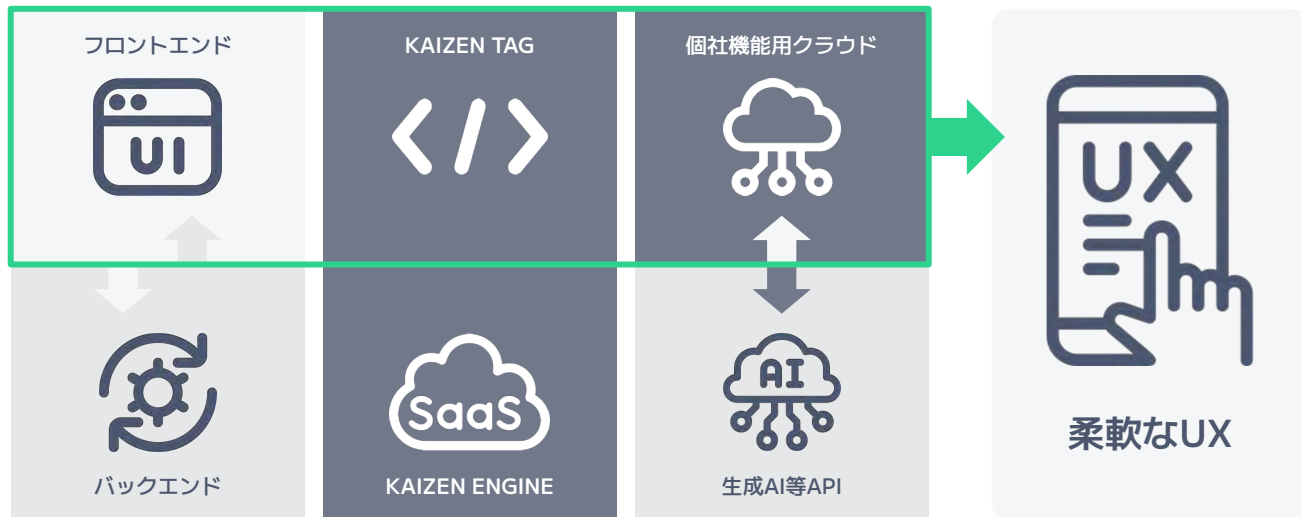
UXをシステム的な制約から解放するクラウドサービスを提供
生成AIなどの最新技術を「タグ」を入れるだけで、既存サービスのUXに取り込めるように

UXがシステムの制約で
変えられない



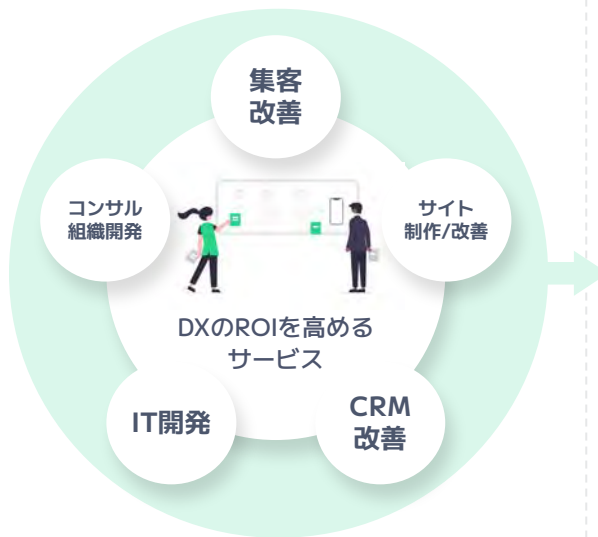
タグを入れるだけでUXを自由に

オーダーメイドでカスタマイズするためのプロフェッショナルサービスも合わせて提供。より自由度の高い顧客体験構築が可能に



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



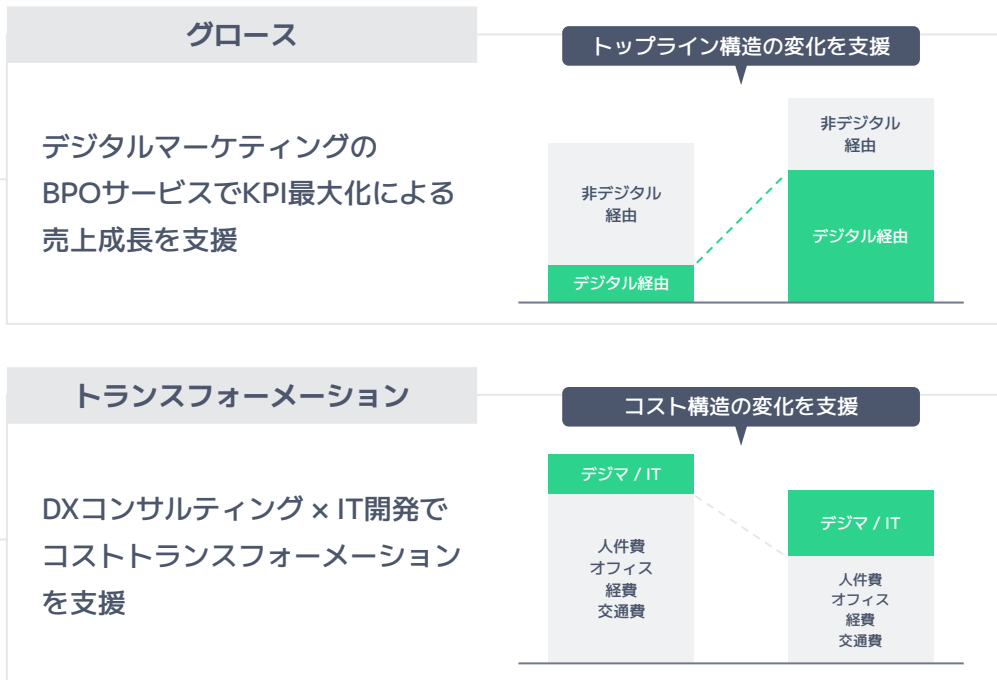
顧客体験DXは、企業のP/L構造の変革を伴う
DXにより固定費の大きな構造を変える事で、DXのROIを高める

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



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

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

で

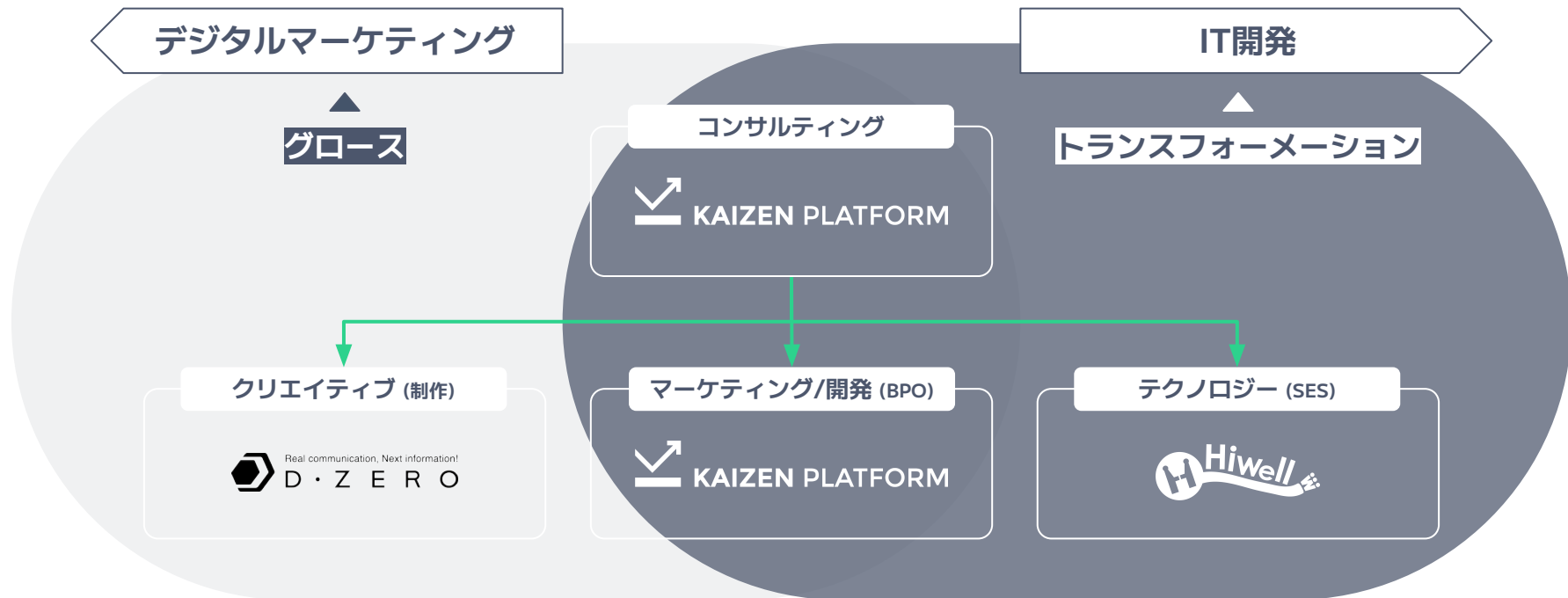
世界をカイゼンする

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

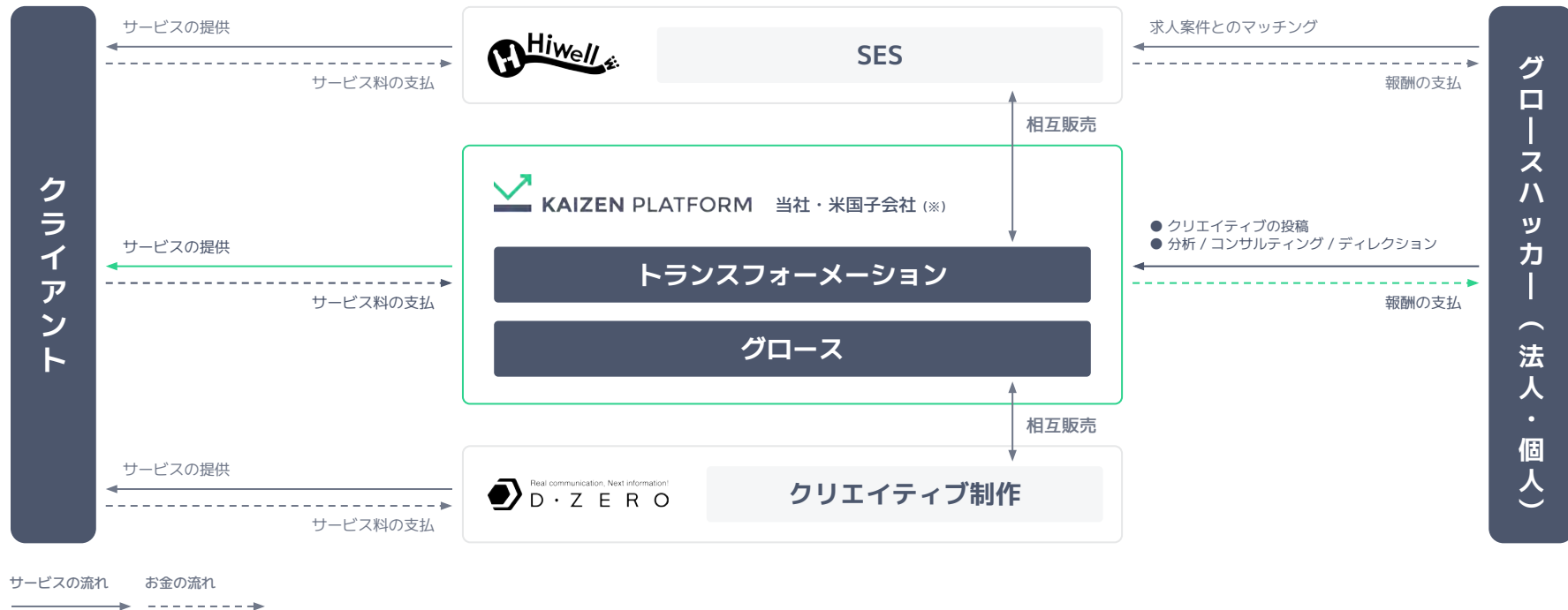


絡みあったDX課題をワンストップで解決する『顧客体験DX』

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

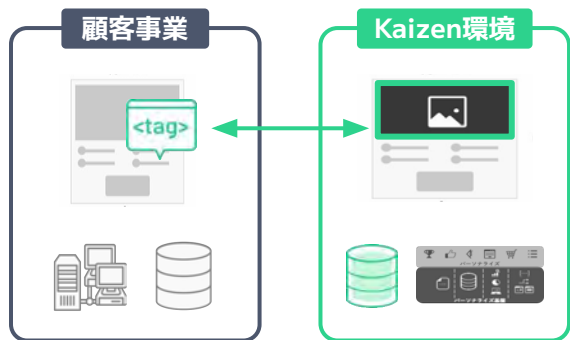
RESOURCE

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**

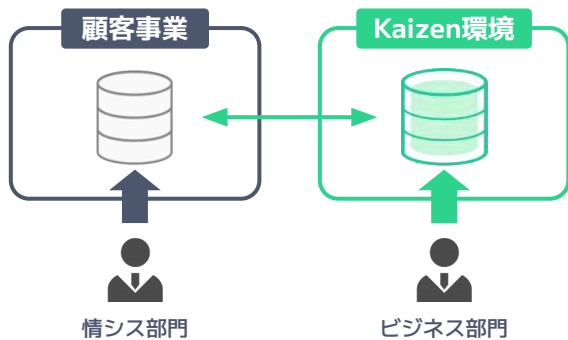
「レガシーシステムへの影響を気にせず」「ビジネス部門主導で」「リードタイム・コストを抑えて」
DX推進が可能に

レガシーシステムの迂回



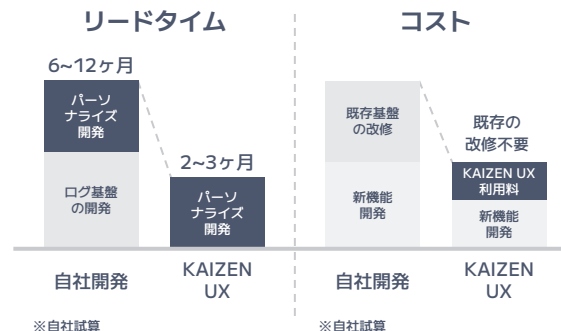
レガシーシステムへの影響を気にせず
UX改善やPoC実行可能

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

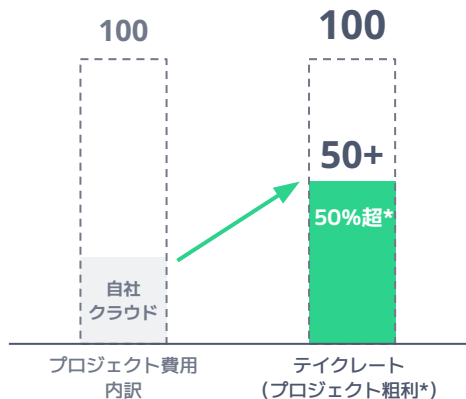
リードタイム/コスト



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

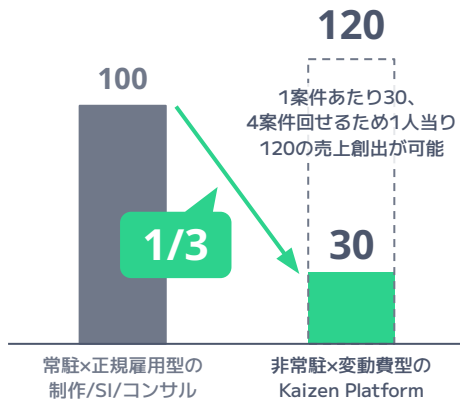
自社クラウドの活用による収益向上



* 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

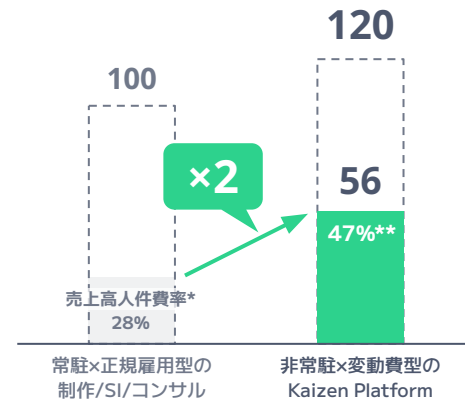
収益性の高い自社クラウドが
プロジェクトの生産性を高める

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

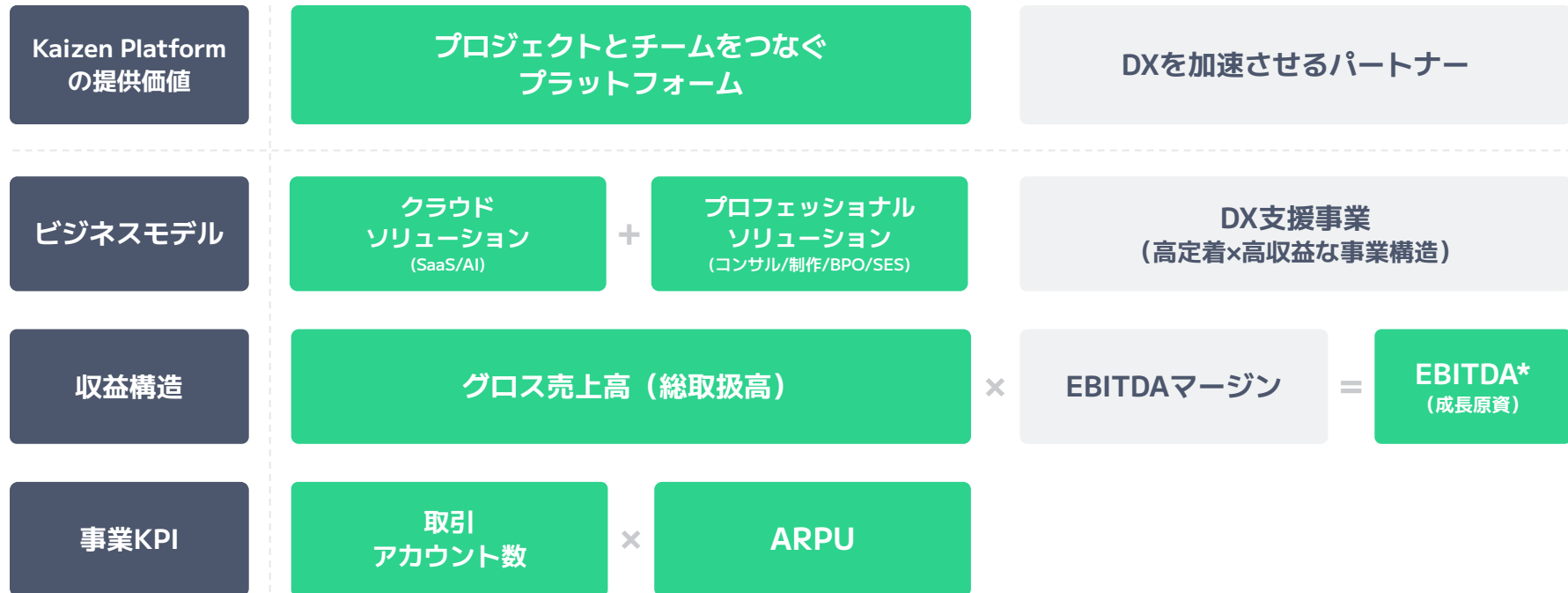
フリーランス活用による変動費化と高報酬



* 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	 Nestlé	 Nojima	 パーソル キャリア
・HAKUHODO・	BIZREACH 	PEACH JOHN	 FiNC	 Meta	<small>Forum Engineering Company</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「AIドリブン経営」「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月より現職。



吉田 大介 執行役員

大学卒業後、株式会社リクルートホールディングス入社。大手通信会社、
大手戦略コンサル、米系医療機器メーカーのカントリーマネジャー、
国内大手広告制作会社の取締役を務め、主にセールス・マーケティング・
BizDevを幅広く経験。2024年Kaizen Platformに参画。同10月にグループ子会社の
株式会社ハイウェルの代表取締役就任。2025年1月より現職。

1 会社およびサービスの概要

2 2024年12月期 通期の業績

3 今後の成長戦略

売上高は前期比4.2%増、経常利益とともに業績予想を上回る

国内事業は黒字化したものの、米国事業の不振の影響大きく、EBITDA/営業利益/当期利益いずれも未達。ソフトウェアの減損を特別損失で計上

(百万円)	2024年12月期 第4四半期 (2024年1月 - 2024年12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	4,523	4,343	+180	+4.2%	4,500	100.5%
EBITDA	229	239	-9	-4.0%	250	91.8%
営業利益	-28	-25	-2	-%	10	-%
経常利益	6	11	-5	-44.4%	0	-%
当期利益	-171	-21	-150	-%	-30	-%



UX改善の技術基盤

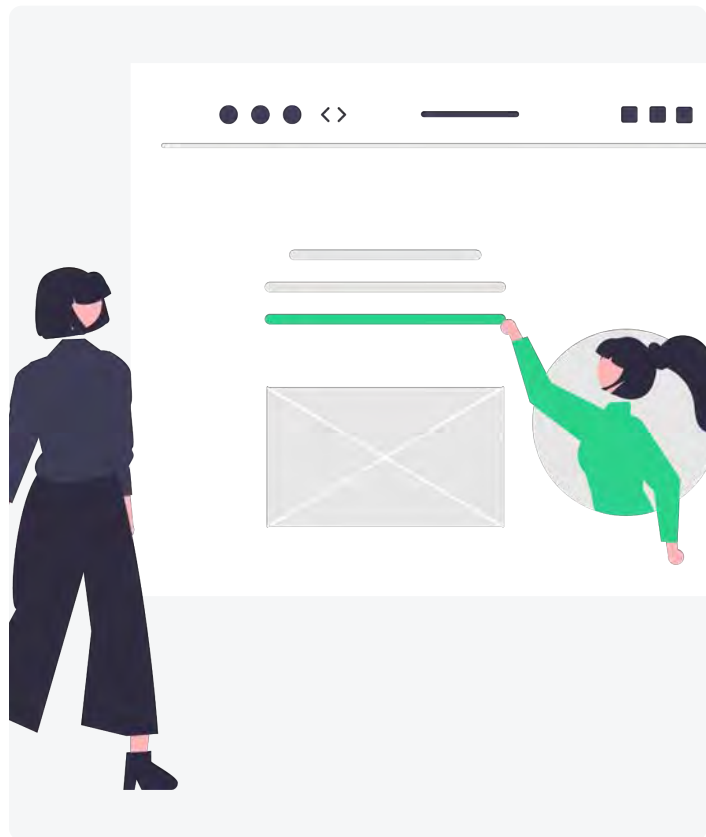
「KAIZEN ENGINE」をアップデート 次ページ表示速度が約30%高速化

ウェブサイトにJavaScriptのタグを設置するだけで高度な分析やUI/UX改善、パーソナライズを実現する技術基盤「KAIZEN ENGINE」のアップデートを実施。

サイト内の次ページ遷移の際の読み込み速度が約30%向上し、タグを設置するだけで大きく顧客体験の改善が可能に。

URL

<https://kaizenplatform.co.jp/news/2024-1119-kaizenengine>



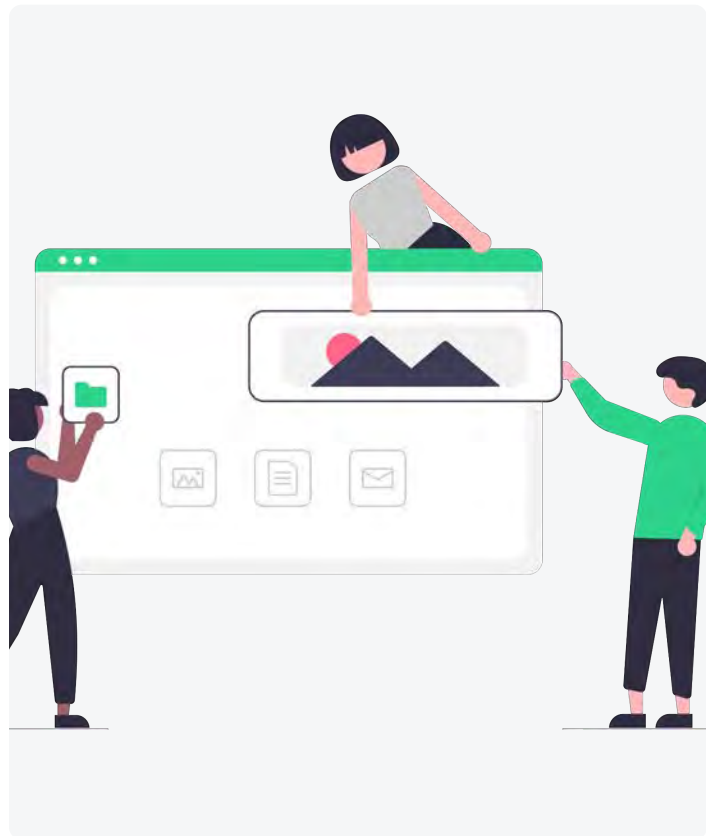
東証プライム市場の英文開示義務化 に向けたIRサイトのグローバル化支援 パッケージ提供開始

東証プライム市場の英文開示義務化に先駆け、IRサイトの多言語化、運用体制の構築を支援。

生成AI活用やUX改善の技術に強みを持つKaizen Platformと、IRサイトの制作・運用支援において豊富な実績を持つディーゼロの強みを組み合わせた、IRサイトのグローバル化を支援するパッケージを提供。

URL

<https://kaizenplatform.co.jp/news/2025-0109-ir-global>



生成AI活用の専門チーム

「KAIZEN AI STUDIO」を立ち上げ

2025年春の本格展開に向けR&Dを加速

生成AIの実用化を阻む課題を解決する独自のアプローチとして「KAIZEN AI STUDIO」を立ち上げ。

日常生活や仕事での業務における様々なユースケースに対して、まるで魔法をかけたかのようにあらゆる体験をアップデートする様々な機能を開発。

インバウンド需要に備えた多言語対応やサポート業務の生産性向上など、需要の高いテーマから順次機能の開発を進め、2025年春の本格展開を目指す。

URL

<https://kaizenplatform.co.jp/news/2025-0128-ai-studio>

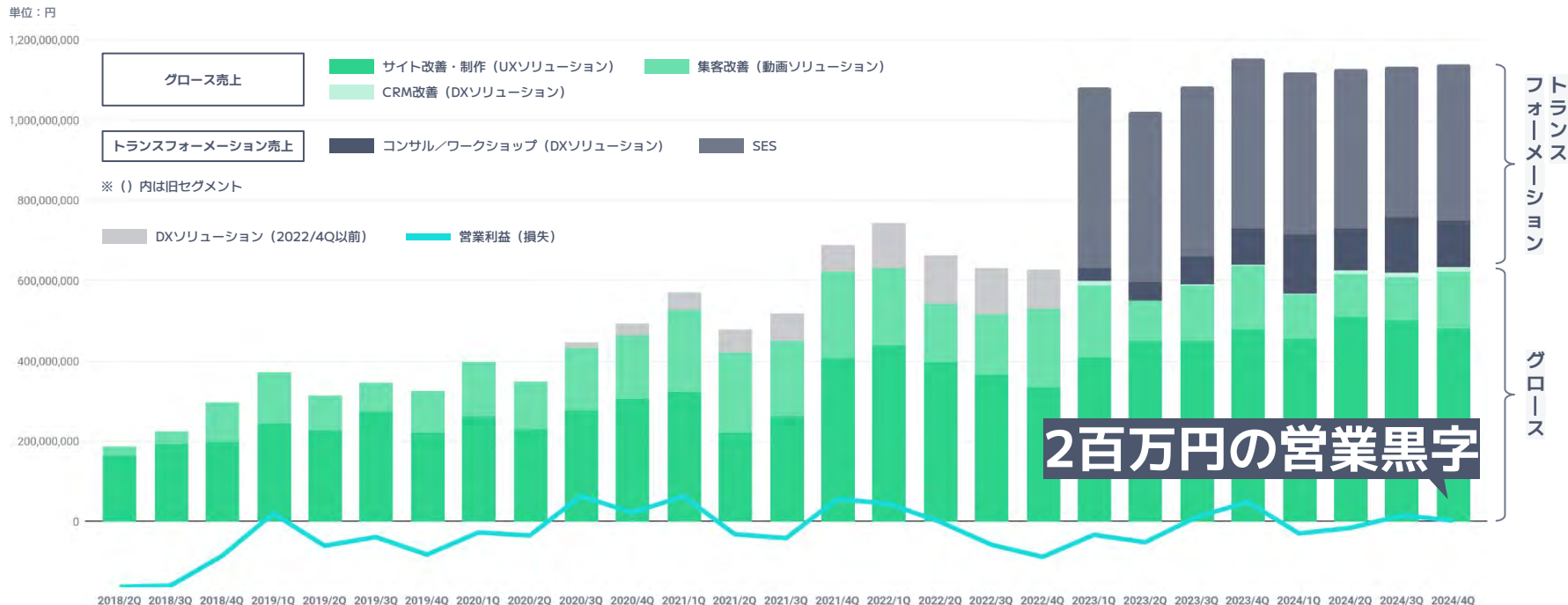
グロース

米国事業の不振が利益押し下げ、UXのインシデントの影響が続いていることが響き業績足踏み

* 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

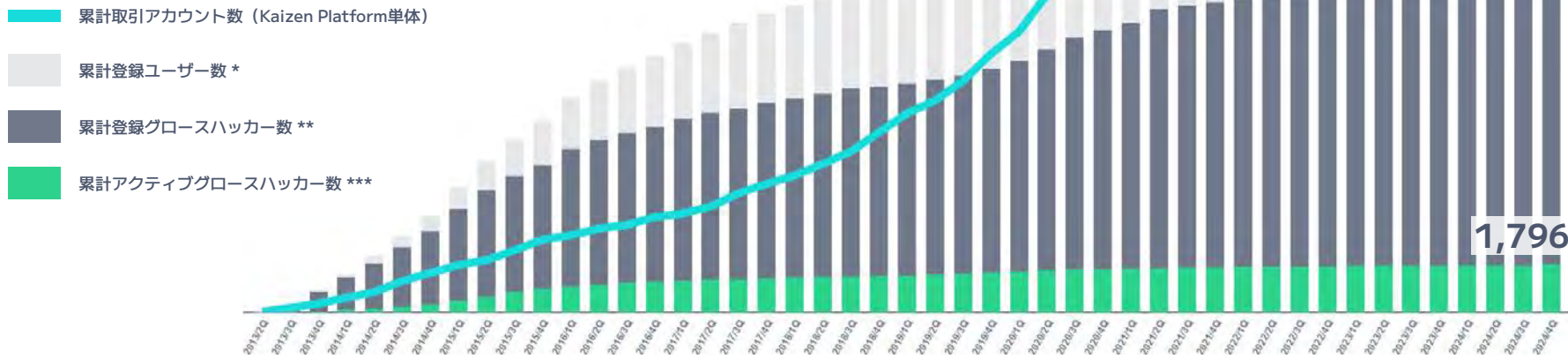
コンサルティング案件が好調に推移。コンサルティング案件からIT開発案件へのクロスセルを狙う



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



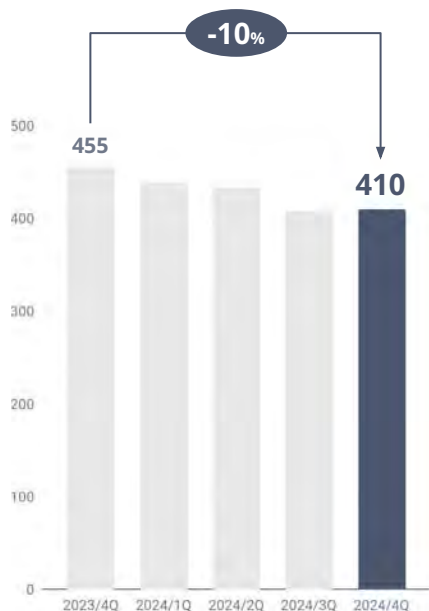
*プラットフォームを活用する顧客及び専門人材の累計登録数

**プラットフォームを活用する専門人材の累計登録数

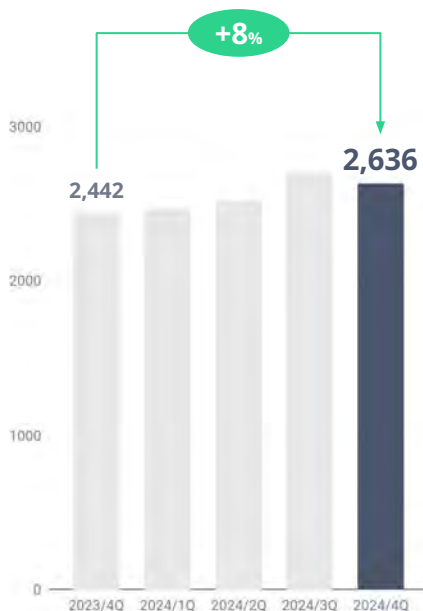
***過去にクリエイティブ改善案の投稿実績があるグロースハッカーの累計数

クロスセルによるARPU向上は堅調に進捗しARPUは8%増するも
インシデントによる契約更新の遅延影響で取引アカウントが減、売上3%減

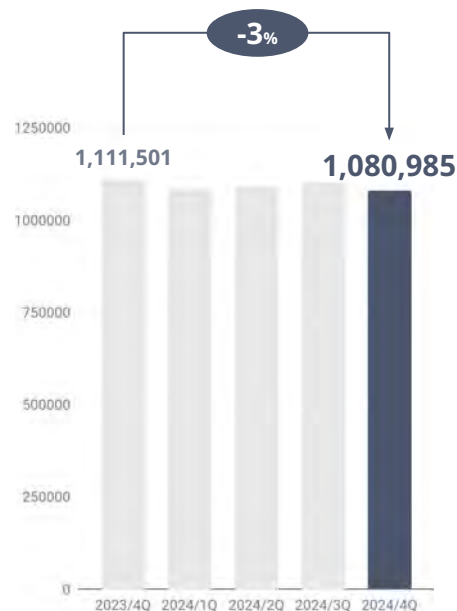
取引アカウント数 *



ARPU 単位：千円

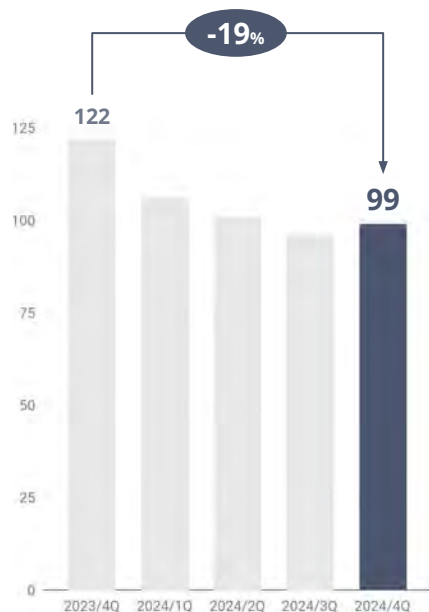


売上 単位：千円

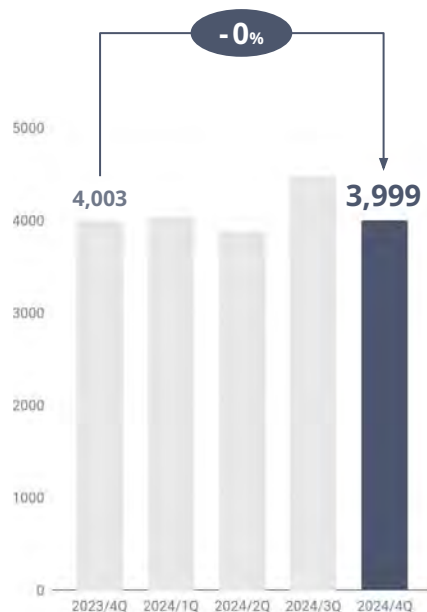


一部プロジェクトでの契約更新の遅延が継続中、今期上半期を目処に随時解消の見込み
ARPUは前年同期水準で推移し、売上が19%減

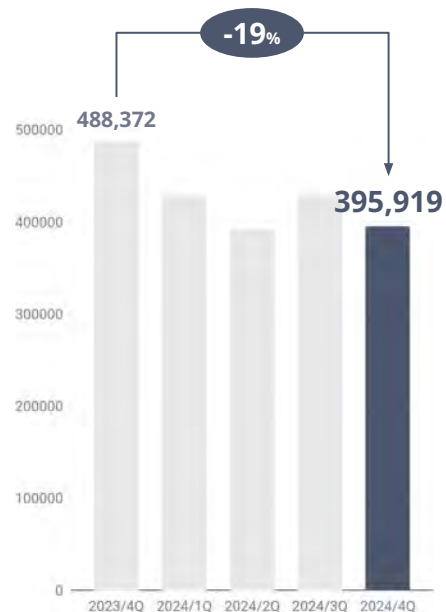
取引アカウント数 *



ARPU 単位：千円

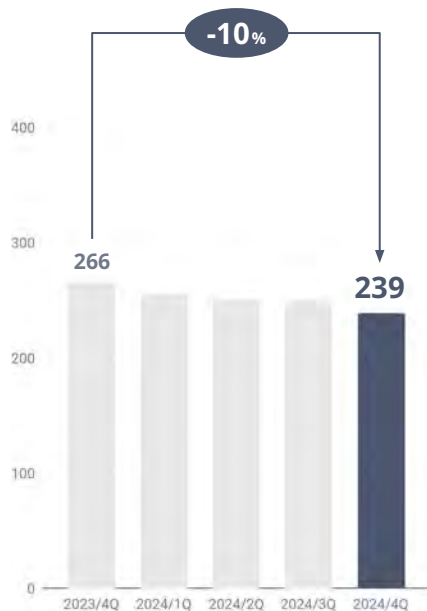


売上 単位：千円

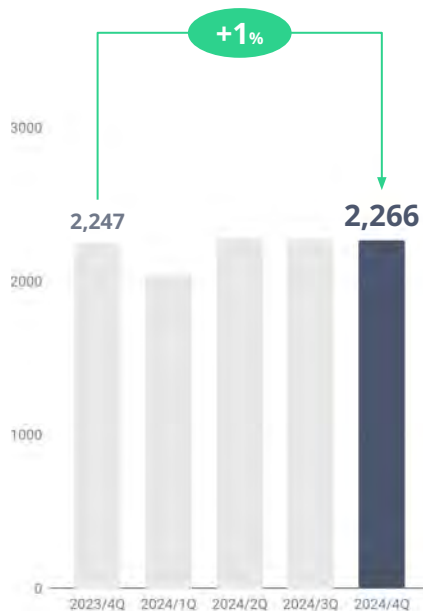


ディーゼロ社は、保守運用フェーズの顧客が積み上がり
好調に推移するも、連結では売上9%減

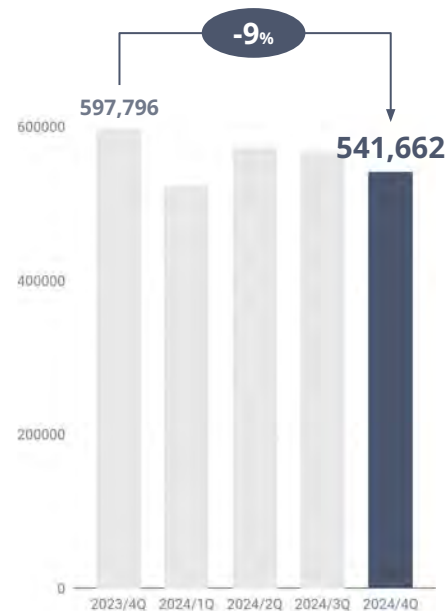
取引アカウント数



ARPU 単位：千円

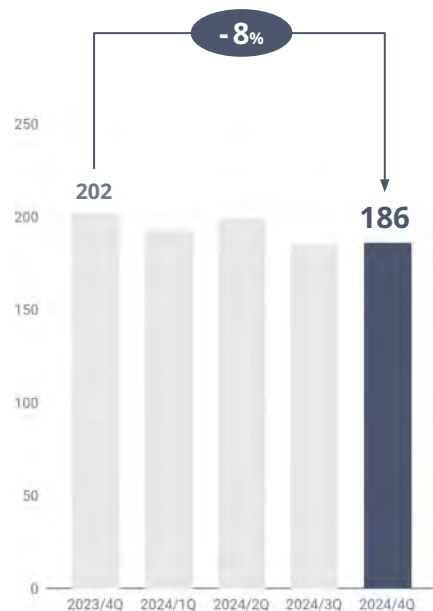


売上 単位：千円

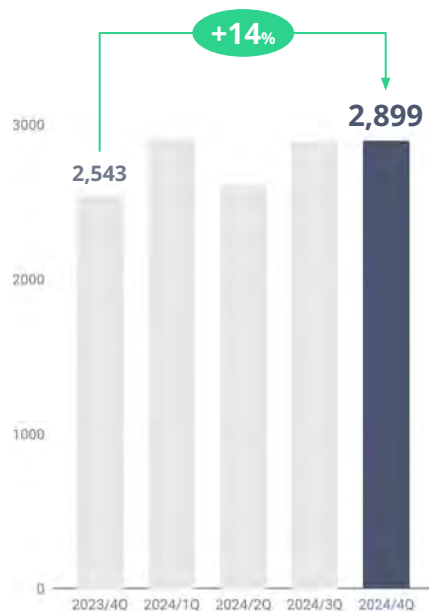


コンサル案件は堅調に成長し、売上5%増
子会社ハイウェルの事業再構築を含むIT開発案件の強化に取り組み中

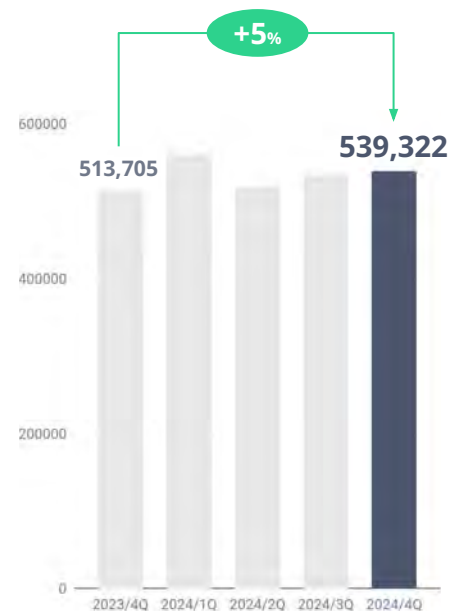
取引アカウント数



ARPU 単位：千円



売上 単位：千円



ハイウェル社の事業再構築もあり従業員数は微減、他のグループ各社は組織強化に向けて着実に対応を進める



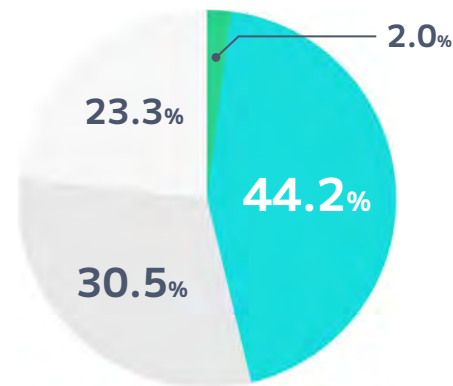
「現預金」「純資産」ともに十分な水準を維持し、財務基盤は安定

機関投資家の保有比率は2.0%、一般個人株主は44.2%を占める

貸借対照表 (連結)			
百万円	2023/12	2024/12	増減
現金及び預金	2,544	2,911	366
流動資産	3,358	3,677	318
有形固定資産	21	22	0
無形固定資産	832	539	-292
投資その他資産	157	179	22
資産	4,369	4,418	49
短期借入金	281	202	-78
長期借入金	317	712	394
負債	1,178	1,461	282
純資産	3,190	2,957	-233
負債純資産	4,369	4,418	49

株式の分布状況

(2024年12月31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

グロース

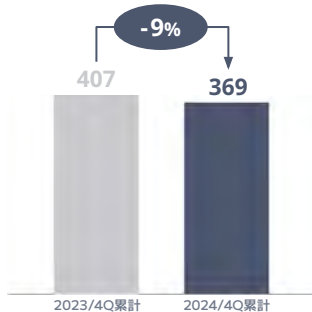
2Qより再成長軌道に戻すも、一部プロジェクトの契約更新の遅延で昨期並みに留まる

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

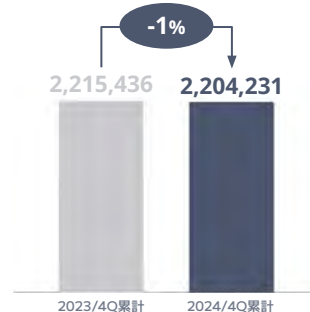
取引アカウント数



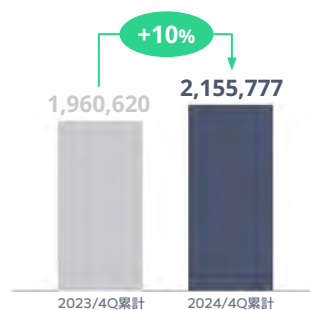
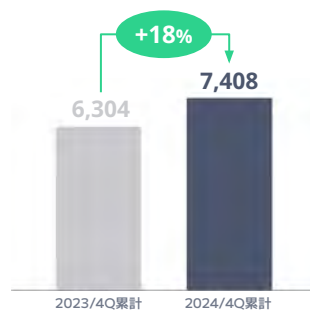
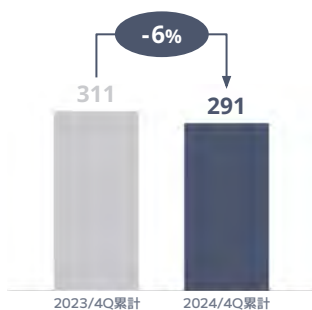
ARPU (4Q累計) 単位：千円



売上 (4Q累計) 単位：千円



トランス
フォーメーション



大手顧客にフォーカスし、15%のARPU引き上げに成功



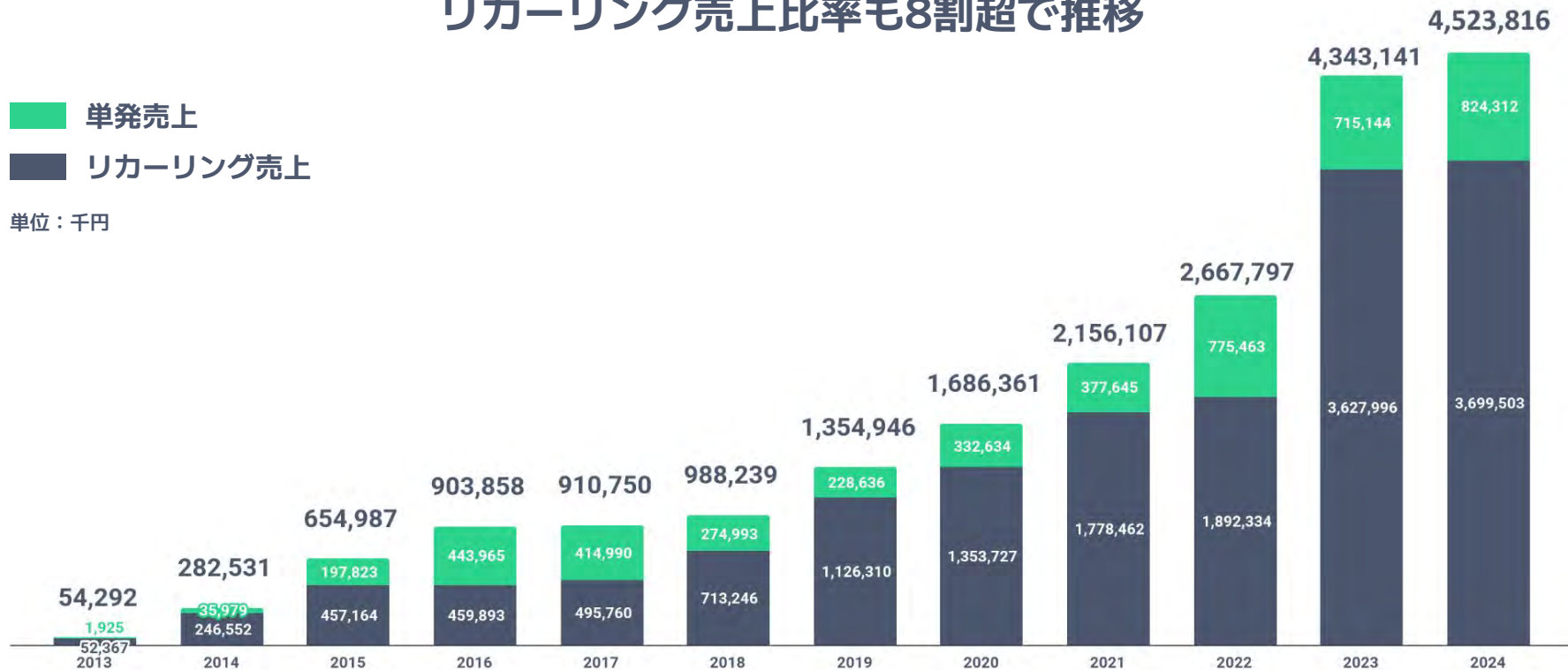
先期獲得したアカウントからターゲットを定め、アップセル/クロスセルを推進
 さらに大手顧客のDXが進展するとクロスセルが進み、マーケティングと開発予算が大きく広がる事が明確化
 M&Aで顧客の層が拡がり、さらなるARPU向上を狙う

[年間売上高]		2023年	→	2024年	
1億円以上	アカウント数	4	→	7	クロスセル 推進
	売上高	7.0億円	→	9.9億円	
5,000万円以上	アカウント数	9	→	12	
	売上高	6.3億円	→	7.7億円	
3,000万円以上	アカウント数	13	→	10	
	売上高	4.6億円	→	3.6億円	
3,000万円未満	アカウント数	673	→	607	
	売上高	23.6億円	→	22.2億円	

顧客の集中により、リカーリングの提案が増加 リカーリング売上比率も8割超で推移



単位：千円



1 会社およびサービスの概要

2 2024年12月期 通期の業績

3 今後の成長戦略

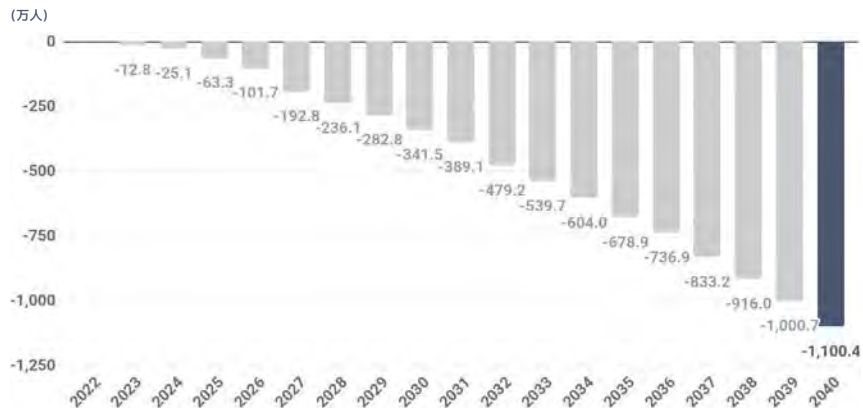
多くの企業で人材採用できず、様々な顧客体験の毀損が発生

しかし、生成AIの活用率は非常に低く、日本全体で20%の生産性向上が求められているが課題は根深い

(顧客体験の毀損例：コールセンターの待ち、事務センターのパンク、ピュアセールスタイムの減少etc...)

労働需給シミュレーション

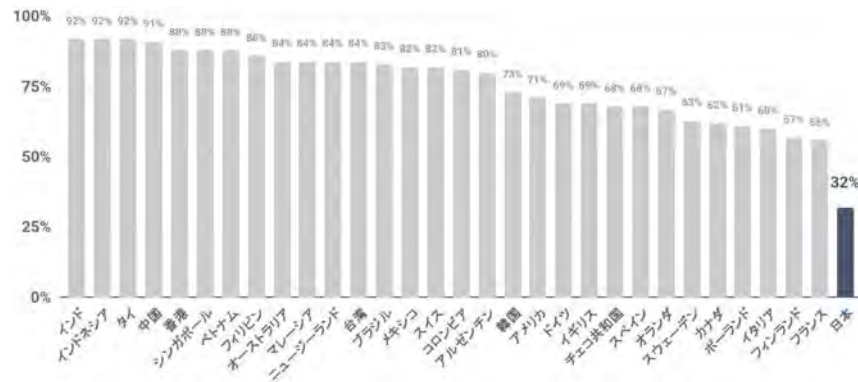
2023年以降から労働供給が不足しはじめ、2040年には
約1,100万人の労働供給不足に



※引用：RECRUIT Works Report 2023 「未来予測2040」より作成

国別の生成AI活用率

日本のビジネスにおける「生成AI」活用は32%と
31の国と地域の中で最も低い



※引用：Microsoft「2024 Work Trend Index Annual Report」より作成

気づいたら便利になっていて、勝手に生成AIが使われていたような
日常のシーンの中で特に意識することもなく使えるような自然な体験として受け込ませる事が
生成AI活用において最重要

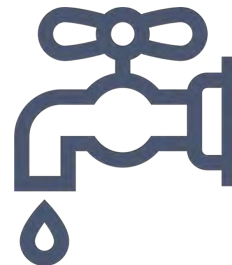
現状



プロンプトを考えて、適切な生成AIツールへ
辿り着かないといけない
= 普通の人にはまだ障壁が大きい



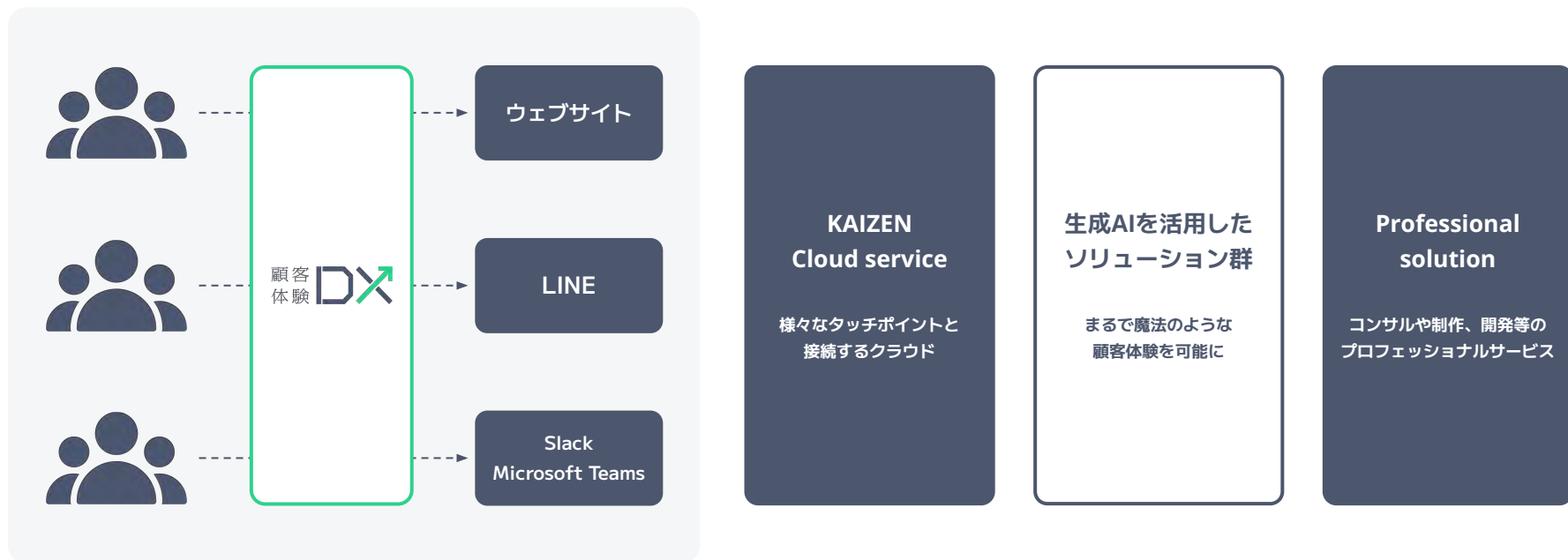
我々の理想



蛇口をひねったら生成AIが勝手に
使われていたというくらい簡単に日常的に自然に
使えるようにしたい

生成AIを活用した様々な顧客体験を当社クラウドサービスを通じてウェブサイトやCRM、業務ツールへ提供
(4月頃から順次本格提供開始予定)

プロフェッショナルサービスと合わせ、トータルで企業のDXを支援



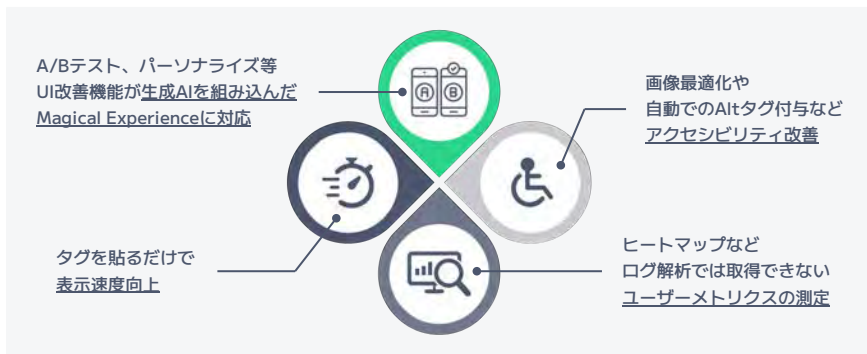
システムをまたいで顧客体験を向上する「KAIZEN ENGINE」と、様々な生成AIのAPIやミドルウェアを管理するための「KAIZEN AI CLOUD」

顧客体験をカイゼンするために必要不可欠な機能を揃えるクラウドサービス

KAIZEN CLOUD SERVICE

KAIZEN ENGINE

ウェブサイト / LINE / Slack / Microsoft Teamsなどと接続し
トータルで顧客体験を向上するクラウド基盤



KAIZEN AI CLOUD

様々な生成AIのAPIやミドルウェアを管理し、常に最新モデルへのアップデート
対応していくAI基盤のマネージドサービス



これまでのUX改善のノウハウを結集し、生成AIを活用したソリューションラインナップ (AI-UX、AI-Coworker等) を、様々なPoCを通じて4月より順次、本格提供開始予定
誰でも簡単に自然に便利に使える体験を創り出すことが可能

多言語対応

インバウンド対応強化の小売サービス業、自治体や
日本在住外国人対応強化にインフラ・金融機関の需要を想定

多言語 翻訳



ウェブサイトを英語、中国語、フランス語、韓国語など約20か国語に翻訳可能

→デモはコチラ

動画の 多言語化



動画の声をそのまま英語や中国語など約20か国語に変換することが可能

→デモはコチラ

サポート

店頭での接客のような体験や金融サービスでのわかりやすい案内
SaaSやサブスクのオンボーディングなどを想定

スマート 検索



ウェブサイト内の検索機能を生成AIを活用してスマート化

→デモはコチラ

CS



生成AIがサイト情報から回答高精度なチャットボット

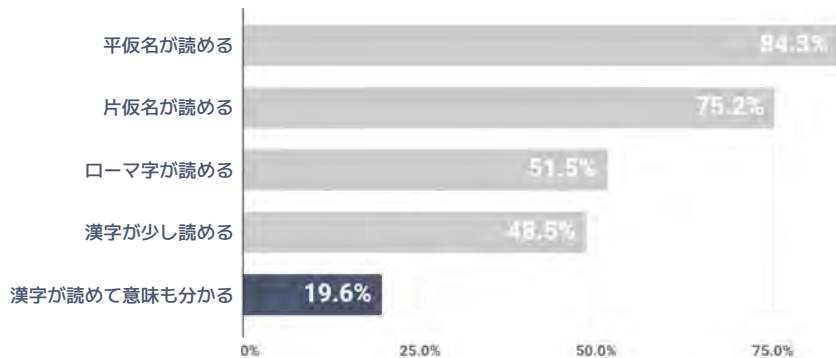
→デモはコチラ

昨年リリースし、**切実な需要があることを確認**
 インバウンドや在住外国人への「多言語対応」から、障害者や高齢者などへの「アクセシビリティ」まで
 今までコストが見合わなかった領域がコストが見合うようになり、市場が顕在化

多言語対応

8割が日本語を喋れるが、読める人は20%以下

日本語の文字やローマ字を読む力 (複数回答可)

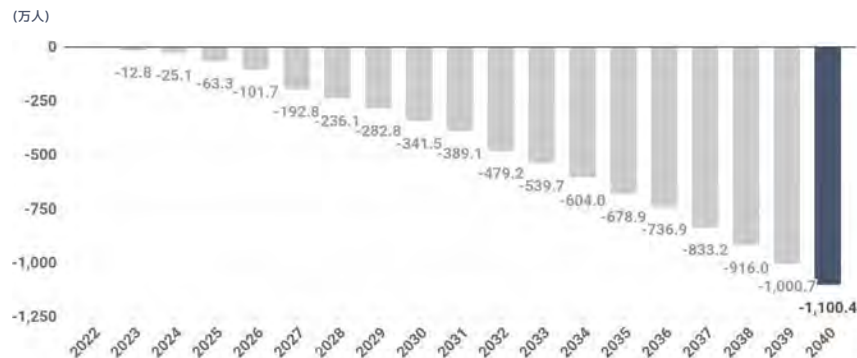


※引用：文化庁「日本語に対する在住外国人の意識に関する実態調査」より作成

サポート

2040年に1,100万人不足、全体で20%の生産性向上が必要

労働需給シミュレーション



※引用：RECRUIT Works Report 2023 「未来予測2040」より作成

プロフェッショナルサービスを提供しながら、SaaSやAIなどのクラウド収益が稼ぐ構造をつくる
使われる使いやすい生成AIを活用した顧客体験を構築することでより高い収益モデルへ

1社あたりの取引構造

現状の月額課金のクラウド + プロフェッショナルサービスに加え
生成AIを活用した機能開発を
従量課金で提供することでクラウド収益の成長を目指す



収益構造

クラウド収益の売上構成を高め
より収益性の高い事業構造への転換を目指す



2025年12月期は、サービス品質強化やAIサービス提供に向けた体制強化に注力
一方、ハイウェル社で本格的な事業再構築に取り組んでおり
その一時的な影響から連結業績予想は前年とほぼ同等水準を見込む

(百万円)	2024年12月期 通期	2025年12月期 通期		
	実績	業績予想	増減額	増減率
売上高	4,523	4,550	+26	+0.6%
EBITDA	229	230	+0	+0.2%
営業利益	-28	10	+38	-
経常利益	6	0	-6	-
当期利益	-171	-30	141	-

顕在化した場合に、当社グループの事業計画の遂行を大きく阻害する可能性のあるリスクおよび
その対応策は以下のとおり
なお、現時点でリスクが顕在化する可能性は低い

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（顕在化時期：中長期）。
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（顕在化時期：中長期）。
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（顕在化時期：不明）。
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

千円	2022/12	2023/12	2024/12
売上高	2,667,797	4,343,141	4,523,816
売上総利益	955,062	1,334,608	1,372,806
販売費及び一般管理費	1,057,902	1,360,270	1,401,355
給料及び手当	294,818	412,380	423,900
外注費	127,805	140,818	142,277
営業利益（損失）	(102,839)	(25,661)	(28,549)
経常利益（損失）	(127,314)	11,603	6,449
親会社株主に帰属する当期純利益（損失）	(285,792)	(21,696)	(171,975)

グロース

千円	2022/12	2023/12	2024/12
JP			
売上高	2,280,972	2,215,436	2,204,231
営業利益（損失）	(191,298)	(109,477)	(46,665)
US			
売上高	129,576	167,084	163,807
営業利益（損失）	(32,148)	(1,838)	(40,371)
合計			
売上高	2,410,549	2,382,521	2,368,039
営業利益（損失）	(223,447)	(111,316)	(87,037)

トランスフォーメーション

千円	2022/12	2023/12	2024/12
売上高	257,248	1,960,620	2,155,777
営業利益（損失）	120,607	85,654	58,487

千円	2022/12	2023/12	2024/12
現金及び預金	3,337,836	2,544,457	2,911,348
流動資産	4,036,258	3,358,833	3,677,165
有形固定資産	22,472	21,105	22,028
無形固定資産	993,449	832,138	539,584
投資その他資産	184,330	157,410	179,721
資産	5,236,512	4,369,488	4,418,499
短期借入金	751,452	281,234	202,412
長期借入金	586,303	317,552	712,299
負債	1,955,753	1,178,964	1,461,026
純資産	3,280,758	3,190,523	2,957,472
負債純資産	5,236,512	4,369,488	4,418,499

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らず、またこれを保証するものではありません。

今回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は本決算の発表時期（2026年2月）を目途としております。



End