KAIZEN PLATFORM

2026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 ／ 2026年11月13日

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

目次

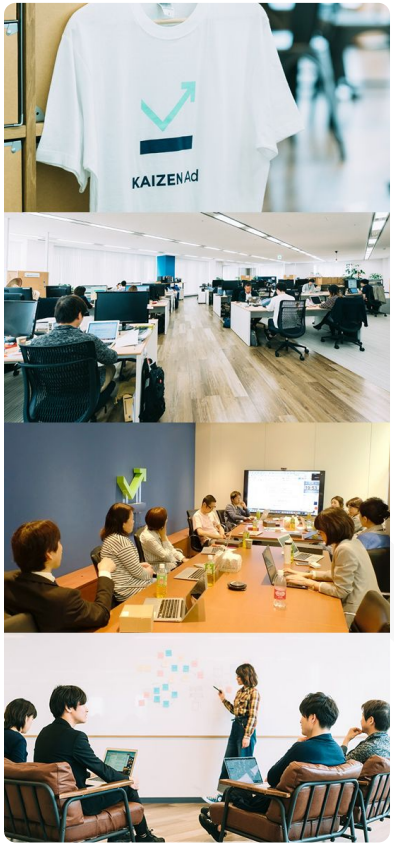
1 会社およびサービスの概要

2 2026年12月期 第3四半期の業績

3 今後の成長戦略

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

会社概要



Kaizen Platformは、『顧客体験』をカイゼンすることで『事業成長』を支援するAIインテグレーターです

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（2026年9月末時点） 株式会社Kaizen Platform 及び Kaizen Platform USA,Inc.：46名 / 株式会社ディーゼロ：68名 / 株式会社Kaizen Tech Agent：17名 / 株式会社Kaizen AIX Consulting：3名
資本金	1,782,326千円（2026年9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Kaizen Tech Agent / 株式会社Kaizen AIX Consulting / Kaizen Platform USA,Inc.

* 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

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

DX戦略の肝はLTVの最大化

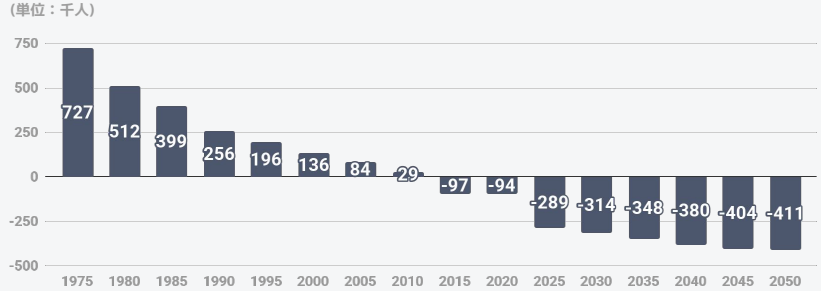
国内市場におけるDX戦略は「縮小する市場からいかに収穫を高めるか？」が重要となっている
今後の縮小市場で生き残るために、**LTVを最大化していく事**がDX戦略の鍵に

LTV（顧客生涯価値）の最大化 が成長の鍵

日本の人口減少により、新規開拓できる市場（畑）はもうない

同じ畑から何度も収穫する
“二毛作・三毛作” の発想が不可欠

▼国内の人口増減推計



※引用：総務省統計局 令和5年 日本の人口増減推計より作成

“二毛作・三毛作” を実現する3つのDX戦略

生成AIとデジタル環境の変化を背景に直近3年間でCACは明確に悪化
新規獲得中心の成長モデルは限界を迎え、LTV最大化が不可欠

①クロスセル / クロスユース	一人の顧客に複数のサービスを利用してもらい、顧客単価を向上させる（2つ目の収穫）
×	
②バリューチェーン深化	事業領域を上流・下流に広げ、顧客接点を深耕し、新たな収益源を確保する（複数の収穫源）
×	
③デジタルタッチポイントの強化	アプリなどを通じて既存顧客との接点頻度を上げ関係性を強化し、クロスセル/クロスユースやバリューチェーン深化による収穫効率を高める

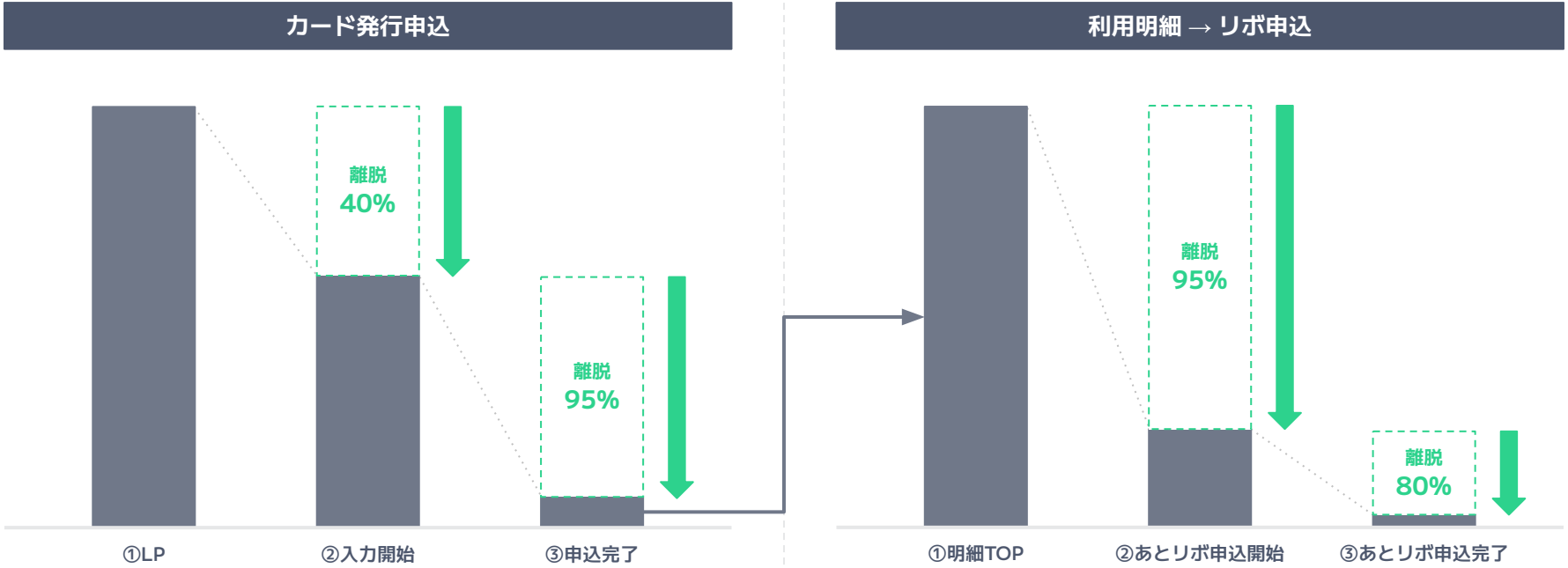
© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

DX戦略推進に向けたUXの共通課題

LTV向上に向けたカスタマージャーニー上の水漏れをいかに減らすか？が最大の課題

DX戦略推進に向けたクロスセル/クロスユース、バリューチェーンの深化、デジタルタッチポイント強化は全てこの歩留まりが勝負

→ 下記はクレジットカード業界における事例。カード申込、リボ払い、新規獲得から利用促進まで双方で歩留まりが発生



© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

人手不足は深刻化するものの生成AI利用は進んでいない

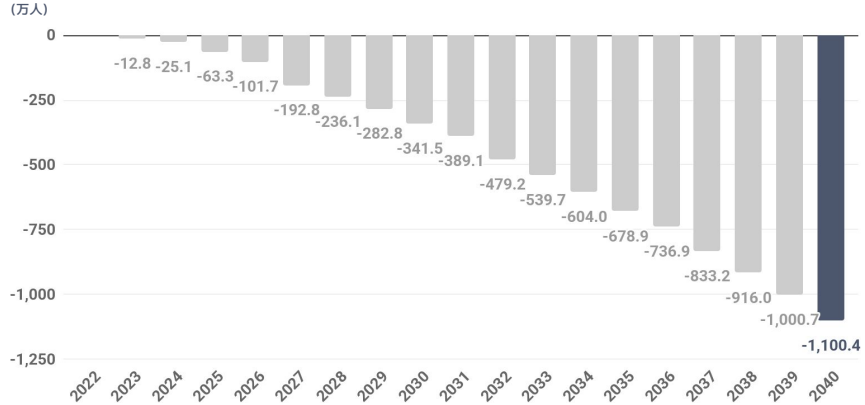
KAIZEN PLATFORM

多くの企業で人材採用が充足できず、様々な顧客体験の毀損による水漏れが発生
一方で生成AIの活用率は未だに低く、**「顧客接点のDX」に大きな機会**がある

（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

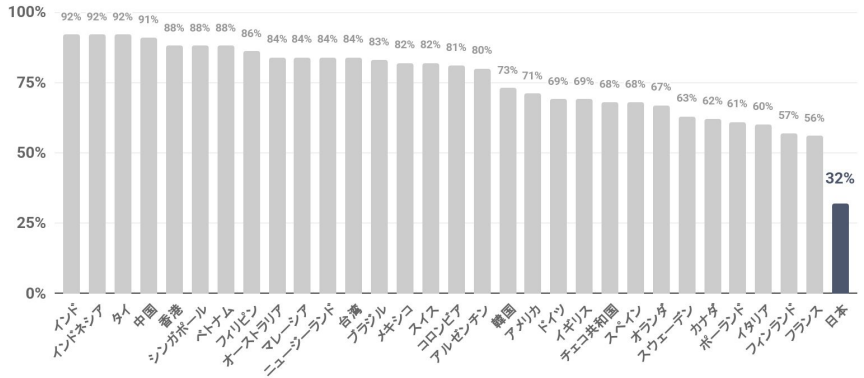
2023年以降から労働供給が不足しはじめ、2040年には
約1,100万人の労働供給不足に



※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

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

顧客接点のDX市場の成長ポテンシャル

営業・マーケティング・カスタマーサービスなど、**「顧客接点のDX市場」はまだ12%**
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

ターゲット市場

デジタルトランスフォーメーション市場

5.5兆円

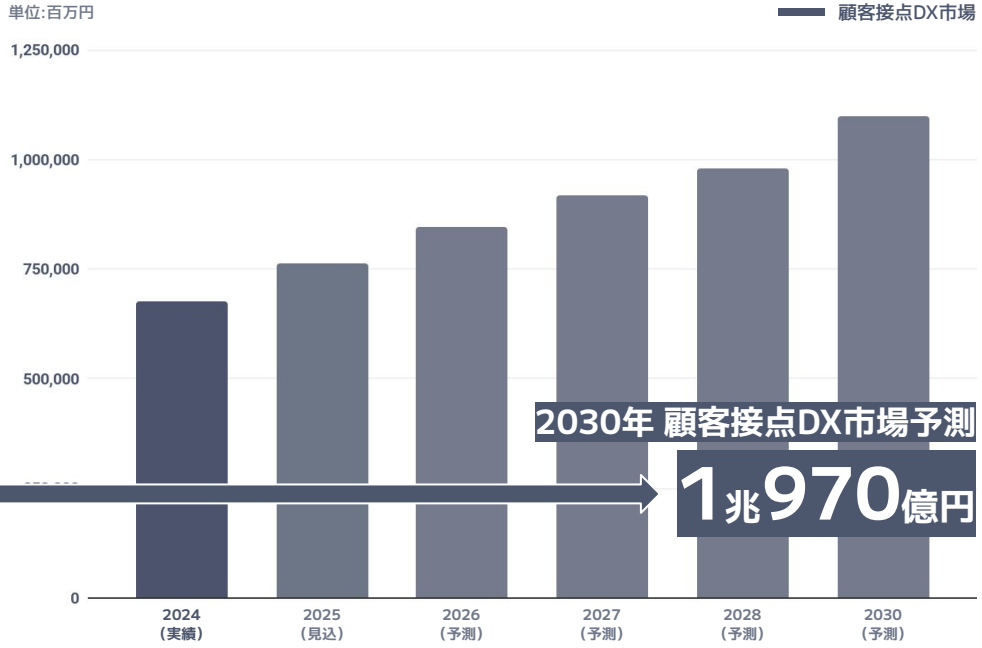
2024年実績

コアターゲット市場

顧客接点DX市場

6,756億円

2024年実績



© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

※出典：富士キメラ総研「業種別IT投資動向 / DX市場の将来展望 2026年版 DX投資編」

事業機会

KAIZEN PLATFORM

『顧客体験』と『業務プロセス』の中にAIをインテグレーション（統合）する事で
人員不足で生じる一連の顧客接点のボトルネックを全て解決し、売上や生産性を高めていく事が可能に



© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

顧客接点のDXを実行する前に立ちはだかる「IT基盤」の高い壁

KAIZEN PLATFORM

日本の大企業が顧客接点のDXを実行する際、現実的に立ちはだかっているのがIT基盤の壁
下記3点の要因で技術的負債が肥大化傾向

SaaS/ASP起点の技術的負債

サービスごとにシステムが分断され
顧客データもバラバラ

顧客体験がサイロ化し、サービス間の連携を阻害



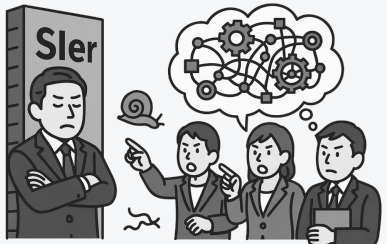
バラバラのシステム

会員	会員	会員
EC	チケット	サブスク
FE	FE	FE
BE	BE	BE

SIer依存起点の技術的負債

社内に**設計人材**が不足しているため、全体最適化
できず**調整コストが増大**

現場オペレーション優先文化で
システムをカスタマイズする傾向が強く
複雑化すると人月モデルは利益が増える構造のため
負債は加速する

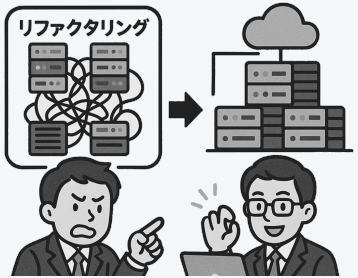


カスタマイズ　ビジネス慣習

守りのIT投資の不足

新規サービス投入 (攻めの機能) には
投資するが守りのIT投資 (リファクタリングや基盤
刷新)は優先度下がりがち

結果としてEOS*対応等にリソースの
大半を持っていかれ "にっちもさっちもいかない"
状態に陥る



*EOS（End of Support/Service）対応とは、IT製品やソフトウェアのメーカーサポート終了に伴い
セキュリティリスクや障害対応不能を避けるため、後継機種への移行や代替ソフトへの入れ替えを行うこと

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

企業内で完結していない顧客接点を支える「IT基盤」

KAIZEN PLATFORM

実際に当社顧客の課題は、**IT基盤の制約が多すぎてスピードが上がらない点**であり
生成AI等の導入に向けた最大の課題となっている

UXがシステムの制約で
変えられない

フロントエンド





バックエンド

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

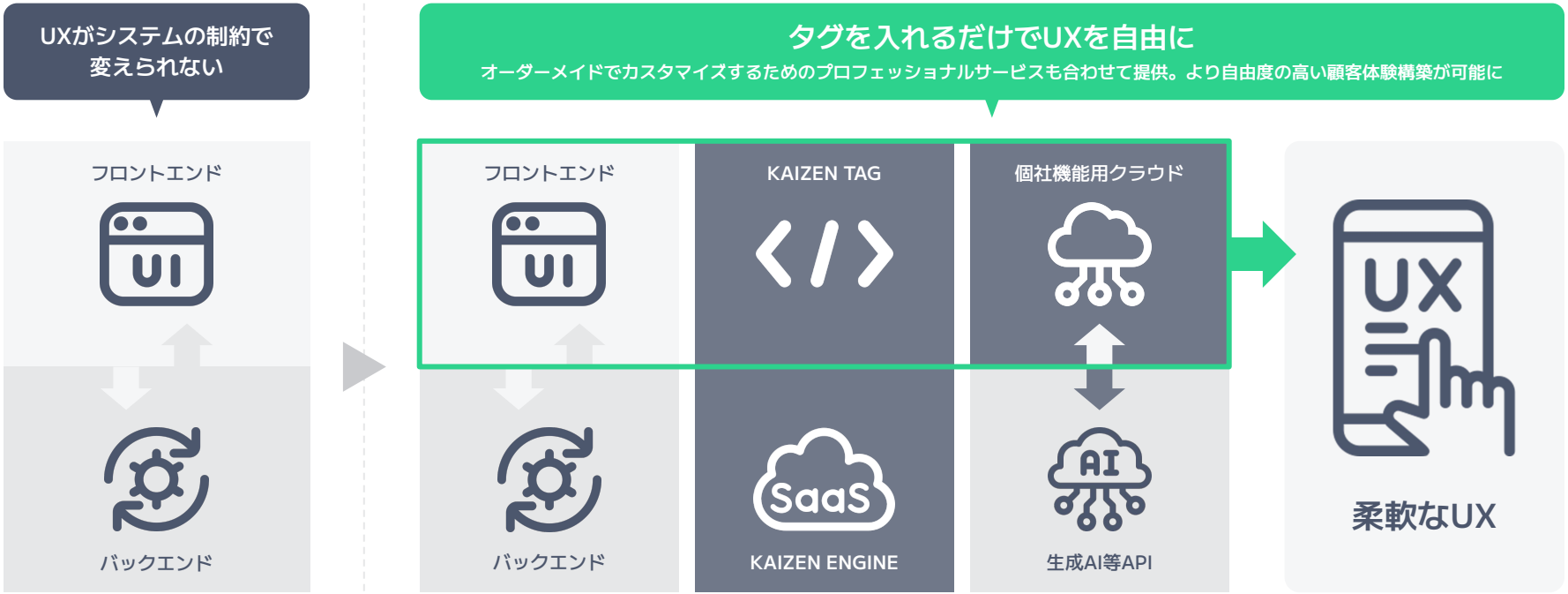
業種	サービス	理由
銀行	カードローン	審査をしている**他社**フォームでさわれない
リゾート	ホテルの予約	**予約エンジン（ASP）**で改修できない
メーカー	ECのカート	**カートシステム**を使っていて変更できない
通信	サブスク	**他社OEM**なので関与できない
不動産	申込フォーム	**MA/SFA**のテンプレで変えられない
エンタメ	チケット/EC	全て**他社ASPのカスタマイズ**なので自社で関与できない
生命保険	法人保険申込	**複数社のSI**の基幹システムで全くUIが改善できない

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

当社のソリューション

KAIZEN PLATFORM

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



© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

KAIZEN PLATFORM

『顧客体験』をカイゼンすることで『事業成長』を支援する AIインテグレーター

提供サービス

Magical UX | まるで魔法のような顧客体験を可能に

プロフェッショナルサービス

- コンサルティング & 開発/SES
- クリエイティブ制作
- マーケティング

クラウドサービス

- Kaizen Cloud Service

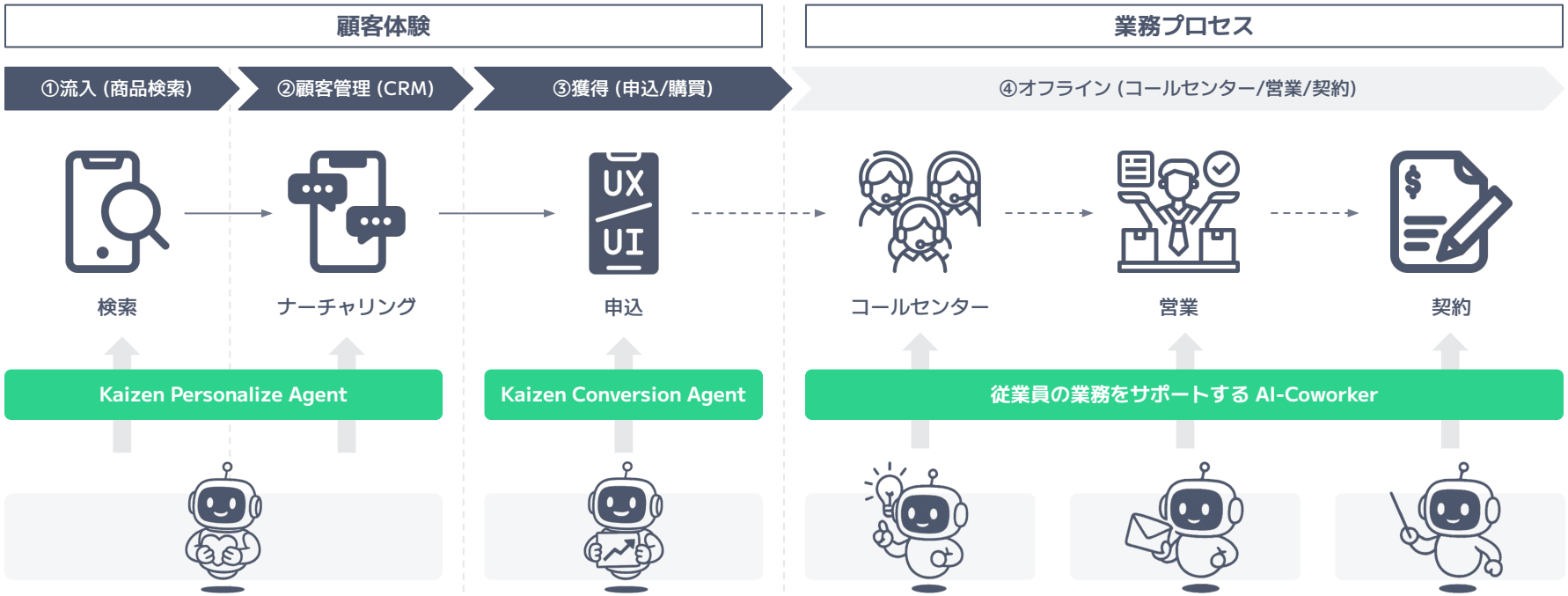
『顧客体験』のカイゼン



© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

Magical UX

既存のユーザー接点から魔法のようなUXを実現する戦略コンセプト「Magical UX」



© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

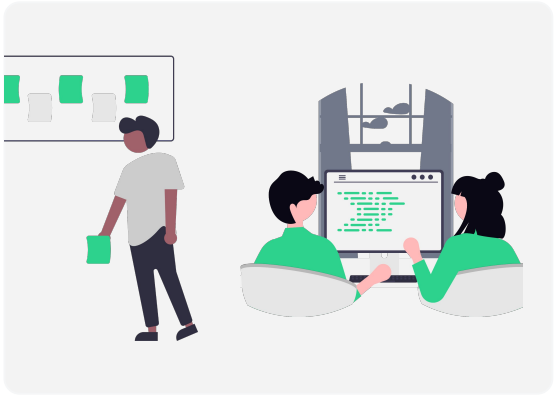
プロフェッショナルセグメント

15,000人を超える高度な専門人材ネットワークから
お客様の業種や課題に応じてチーム編成する**実効性の高いプロフェッショナルサービス**

Professional Solution

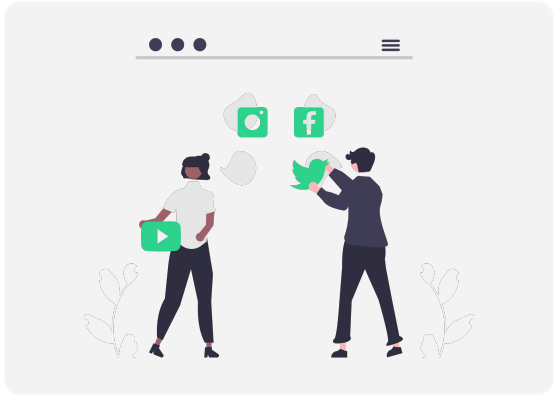
コンサルティング / 開発&SES

伴走しながら複雑な課題を整理し
泥臭く実行から開発まで支援



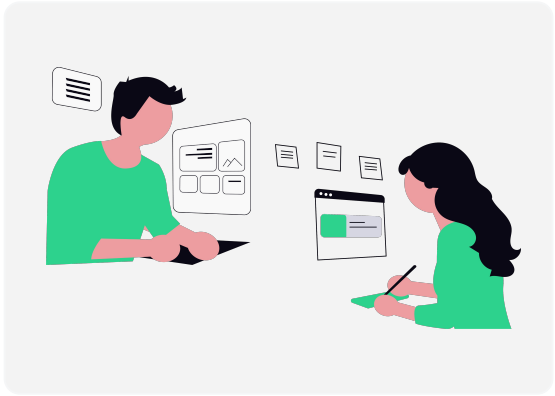
マーケティング

多様化するデジタル施策を
専門チームが伴走支援



クリエイティブ制作

わかりやすく使いやすい
ウェブサイトや動画の制作



© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

クラウドセグメント

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

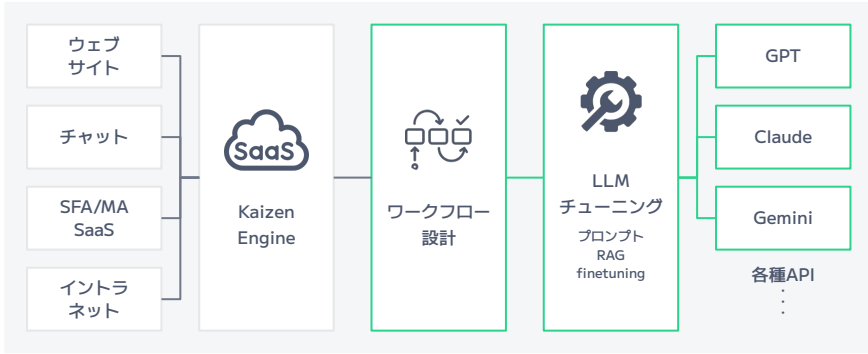
Kaizen Engine

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



© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

当社グループのミッション

KAIZEN PLATFORM

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
顧客接点の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

社会変化

- 人口減少
- 人事制度の硬直化
- 解雇規制

など

多様な才能

お互いの可能性を解き放つ場

複雑化する課題

社会変化

- 生成AIの進化
- 法改正
- 消費者保護

など

↓

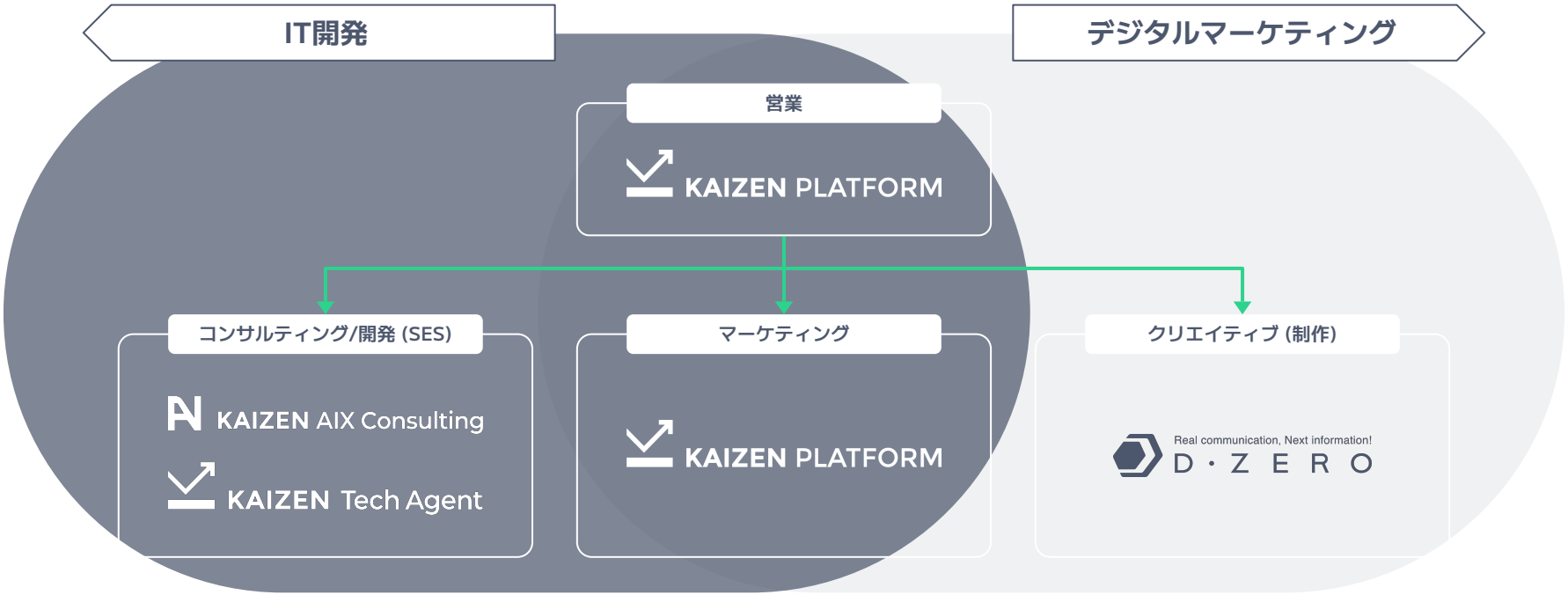
絡みあったDX課題をワンストップで解決する『顧客体験DX』

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

グループで顧客ニーズに徹底的に応える体制

顧客に伴走し、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

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/SES）で稼ぐ構造**



© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

取引構造

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パートナーとチームを組み、**変動費化しながらDXのプロジェクトを遂行**



※米国子会社は動画ソリューションのみ提供。2026年3月末に事業を休止
※コンサルタントや制作者、開発者などのDX専門人材をパートナーと呼んでいます

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

なぜKaizen Platformが選ばれているか？（プラットフォームの優位性）

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

1,500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

15,000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、**15,000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**

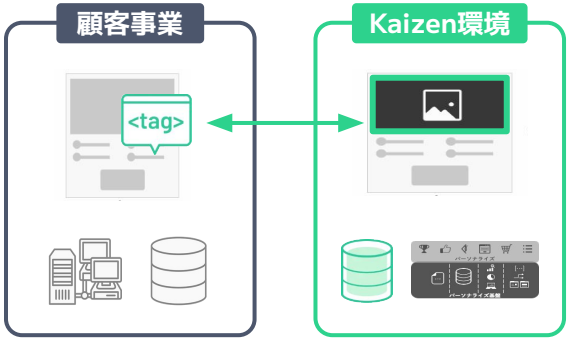
© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

顧客企業から見た時のメリット

KAIZEN PLATFORM

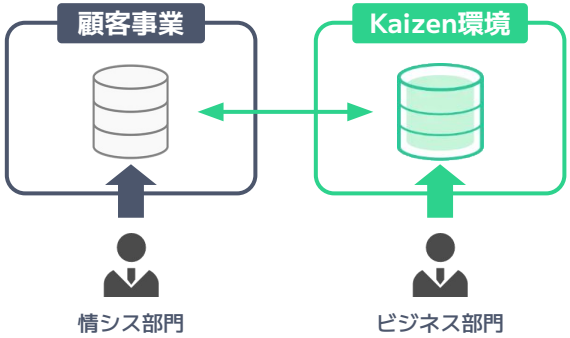
「レガシーシステムへの影響を気にせず」「ビジネス部門主導で」「リードタイム/コストを抑えて」
DX推進が可能に

レガシーシステムの迂回



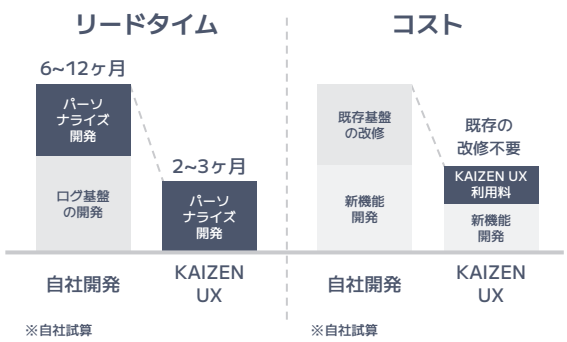
レガシーシステムへの影響を気にせず
UX改善やPoC実行可能

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



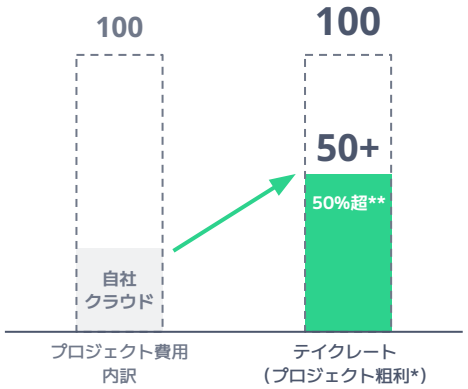
リードタイムと開発コストを
大幅削減可能

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

強固なビジネスモデル（ユニークネス）

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

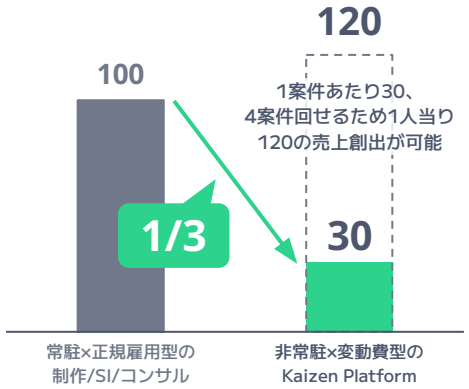
自社クラウドの活用による収益向上



* 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

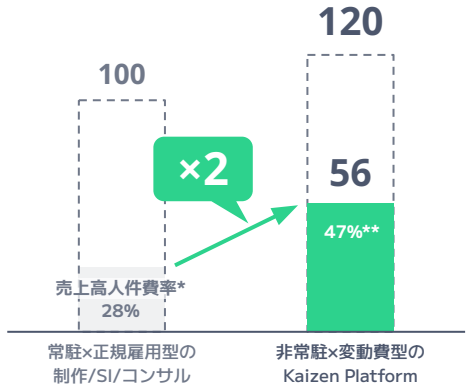
**収益性の高い自社クラウドが
プロジェクトの生産性を高める**

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**

Kaizen Platform単体数字

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

Kaizen Platformの価値創造メカニズム

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

Kaizen Platformの提供価値	プロジェクトとチームをつなぐプラットフォーム			DXを加速させるパートナー		
ビジネスモデル	クラウドソリューション (SaaS / Cloud / AI)	+	プロフェッショナルソリューション (コンサル / 制作 / BPO / SES)	DX支援事業（高定着 × 高収益な事業構造）		
収益構造	グロス売上高（総取扱高）	×	営業利益率	=	営業利益	
事業KPI	取引アカウント数	×	ARPU			

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

取引実績

KAIZEN PLATFORM











































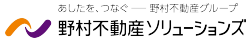


















© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

KAIZEN PLATFORM

『顧客体験』と『業務プロセス』の中にAIをインテグレーション（統合）する事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、高い生産性と利益率を両立
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

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

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「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ともに上場へと導く。
株式会社ROXX社外取締役、株式会社アクセルスペース
ホールディングス社外取締役（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。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代表理事/CEO（以上、
現任）。

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

経営メンバー



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。



多田 朋央 執行役員

Chief Marketing Officer

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。



安藤 健一郎 執行役員

Chief Technology Officer

コンピュータサイエンスの知識を持つ母の影響で10歳から
プログラミングを始め、大学卒業後はソフトウェア開発会社で
20以上のプロジェクトに携わる。
その後フリーランスとして世界を旅し、2007年に
GMO Research（現・GMOプロダクトプラットフォーム）に
入社。取締役CTOとして、同社のグローバルテクノロジー
カンパニーへの成長を牽引。
2025年にKaizen Platformへ参画し、2026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。

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

経営メンバー



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に就任。
2025年1月より現職。



漆崎 理也 執行役員

2000年アクシブドットコム（現CARTA HOLDINGS）入社。
営業推進本部長、メディア推進室長（サイバーエージェント
社へ出向）、社長室長、広報室長、CS室長、執行役員、
株式会社リサーチパネル（クロス・マーケティング社との合
弁会社）代表を歴任。

2020年、Kaizen Platformに参画。DX事業推進室長、
グループ戦略室長（現職）を経て、2026年1月より現職。

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

目次

1 会社およびサービスの概要

2 2026年12月期 第3四半期の業績

3 今後の成長戦略

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

2026年12月期 第3四半期業績

海外事業の停止により、累計売上高は前年同期比4.4%減
第3四半期は両セグメントとも黒字となり、70百万円の営業黒字に

昨今のセキュリティ問題による不確実性はあるものの、第3四半期業績及び足元の受注状況等を踏まえ、引き続き通期業績予想の達成を目指す

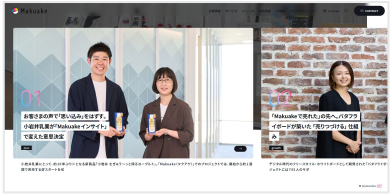
(百万円)	2026年12月期 第3四半期 (2026年1月ー2026年9月)				通期業績予想 (2026年2月13日発表)	
	実績	前年同期			業績予想	進捗率
		実績	増減額	増減率		
売上高	3,113	3,256	-143	-4.4%	4,600	67.7%
営業利益	-46	68	-114	-%	40	-%
経常利益	-38	76	-114	-%	40	-%
当期利益	-79	55	-135	-%	20	-%

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

直近の事業ハイライト











Makuake

グループ会社ディーゼロが、マクアケのサイト刷新を一気通貫で支援。IR外部評価向上からAI検索最適化までAI時代に求められる高度な実装を提供。

企業の成長に伴い複雑化するステークホルダー（投資家・実行者・採用等）への情報流通の課題に対し、戦略設計からCMS刷新、実装、公開まで包括的に支援。

自社で即時更新可能な最新CMSの導入により運用の俊敏性とガバナンスを向上。

IR適時開示システムとの連携や日英バイリンガル対応を実装し、外部評価向上を見据えた信頼性の高いIR情報基盤を構築。

生成AIの検索エンジンやAIクローラーが企業情報を正確に認識・抽出できる構造化データ設計（AI検索最適化）を導入。

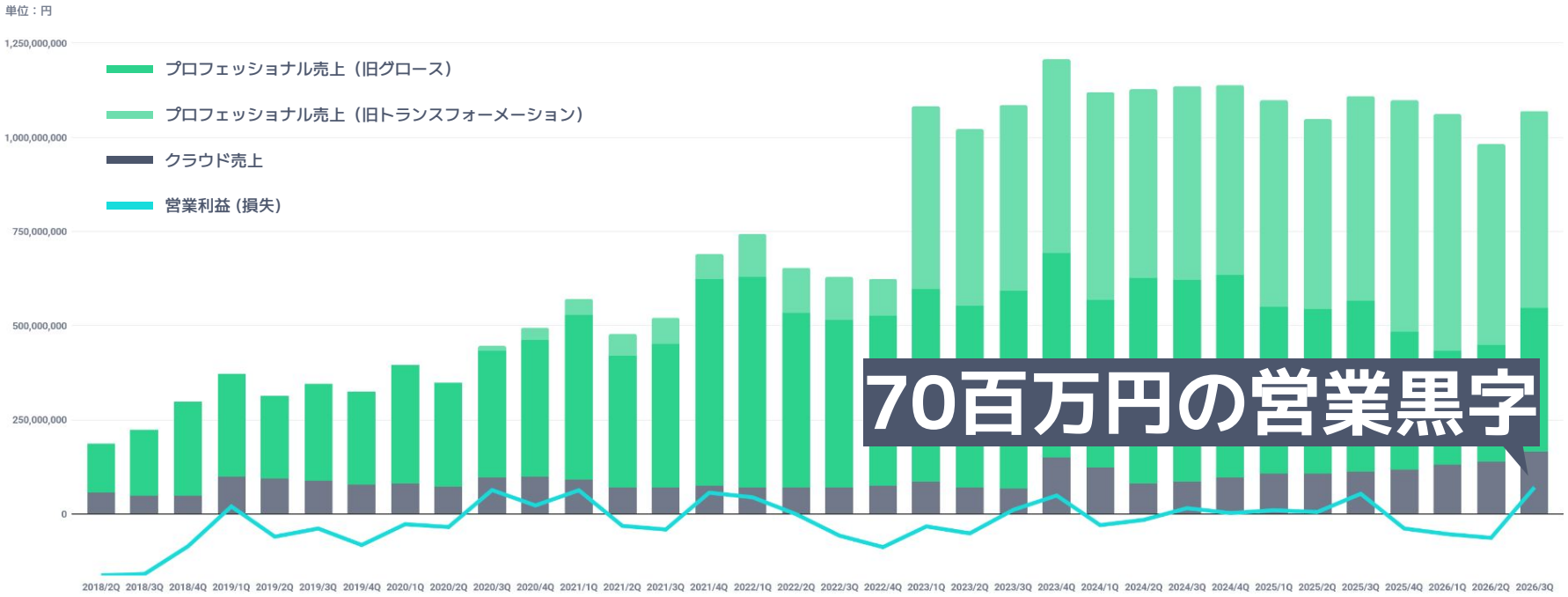
アクセス集中に耐えうるインフラ設計やセキュリティ対策まで完遂し、グループの高度なWeb統合実装力を実証。

URL https://www.makuake.co.jp/

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

業績推移（セグメント別）

クラウド	生成AIによる収益貢献が本格的に開始、取引アカウント・ARPU共に向上し売上が昨年比で47%増と成長が加速
プロフェッショナル	大型案件の納品開始で売上は前Q比7%増と反転、収益性も大幅改善するも米国事業停止により前年比売上9%減



70百万円の営業黒字

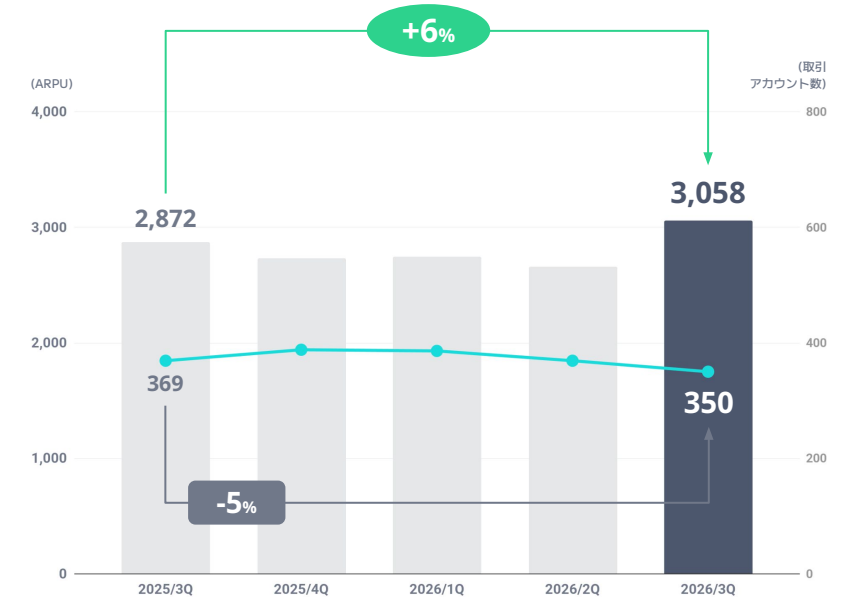
© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

※ディーゼロの業績は、2021年度第４四半期より計上 ／ Kaizen Tech Agentの業績は、2023年度第１四半期より計上

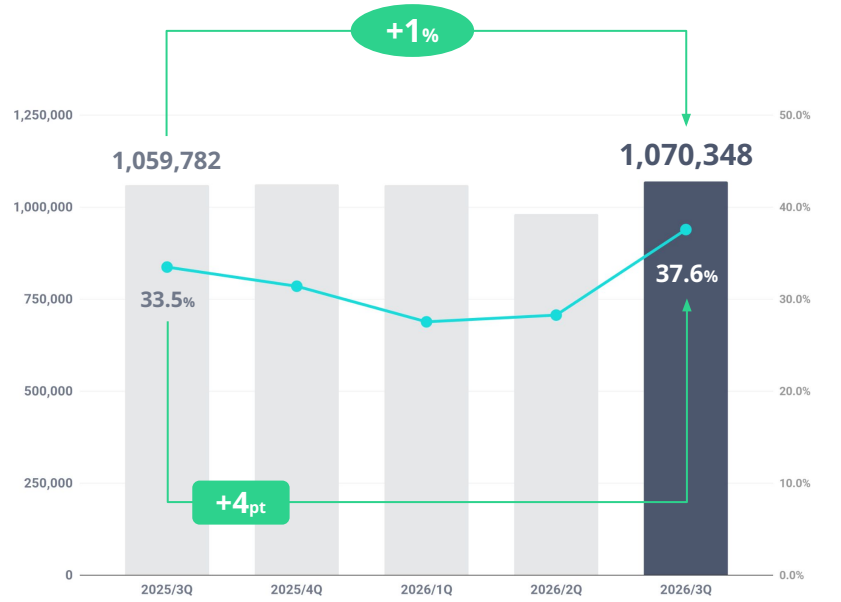
事業ALL：取引アカウント数とARPU

取引アカウント数は5%減も、ARPUが6%増えて売上は1%増
売上総利益率は、33.5% → 37.6%（前年同期比＋4pt）と収益性が大幅改善

取引アカウント数* とARPU 単位：千円



売上 単位：千円 と売上総利益率



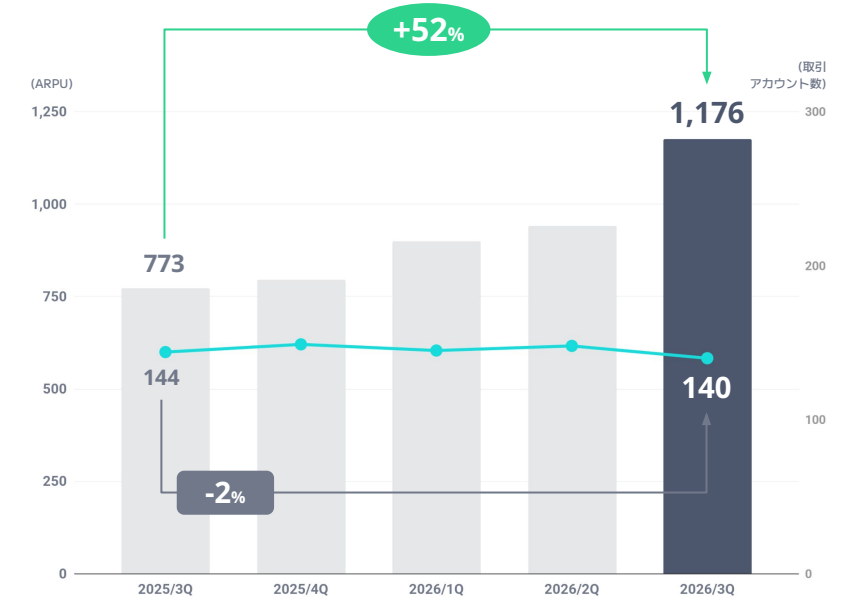
© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

*連結（USは除く）

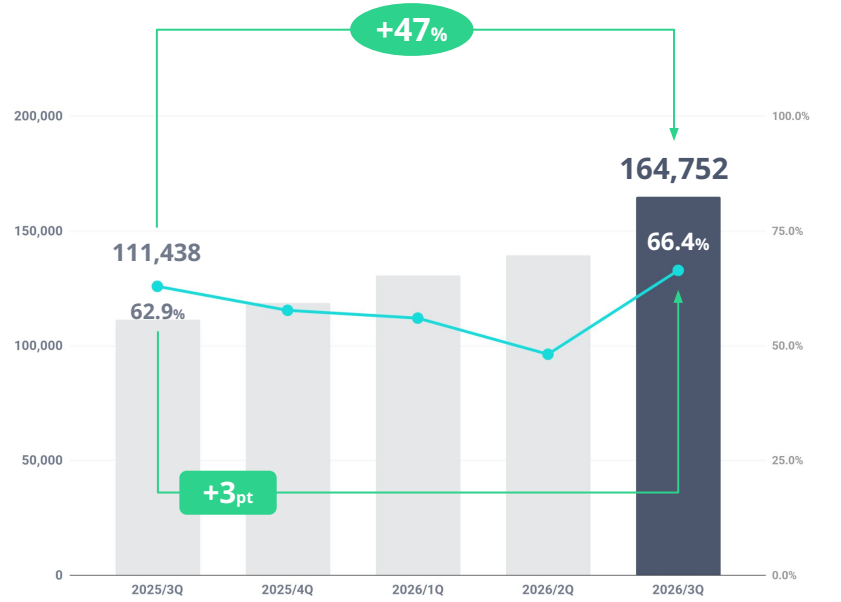
クラウド：取引アカウント数とARPU

生成AIによる売上貢献が加速、**ARPUが向上し売上47%増と成長が加速**
開発投資段階から本格的な収益化が開始、売上総利益率は66.4%で、前年の62.9%から3pt回復

取引アカウント数とARPU 単位：千円



売上 単位：千円 と売上総利益率



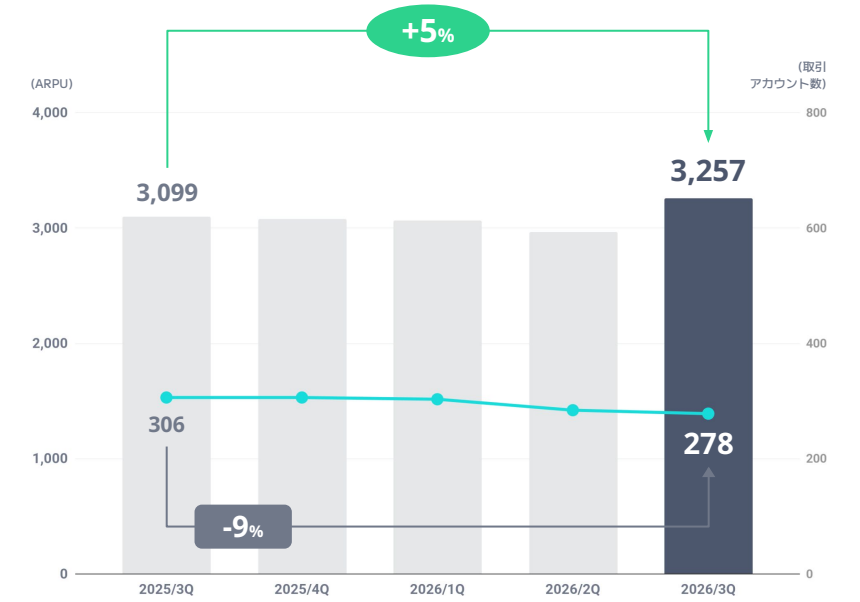
© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

*連結（USは除く）

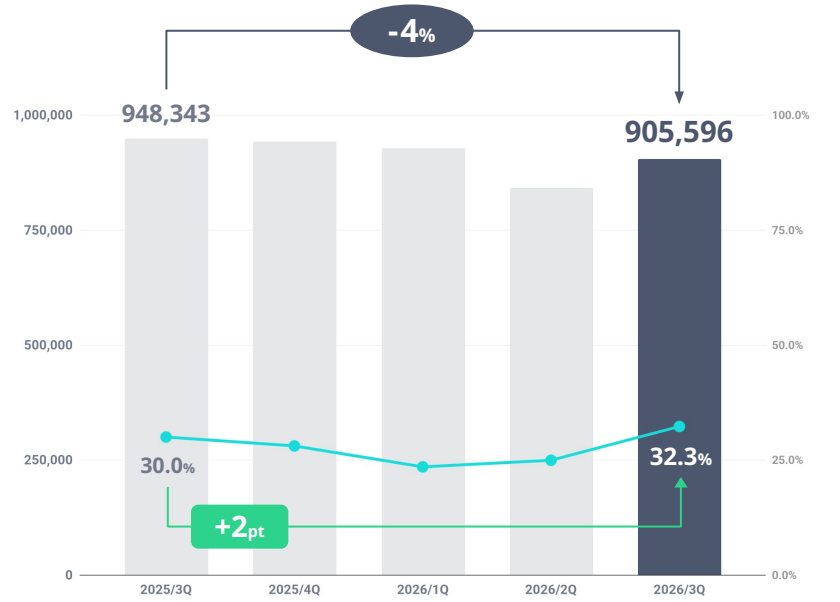
プロフェッショナル：取引アカウント数とARPU

大型案件の納品開始によりARPUは5%増、**売上総利益率は32.3%まで回復**
取引アカウント数は9%減。1社あたりの取引を大きくすることに注力するも**売上4%減・売上総利益率2pt増**

取引アカウント数とARPU 単位：千円



売上 単位：千円 と売上総利益率

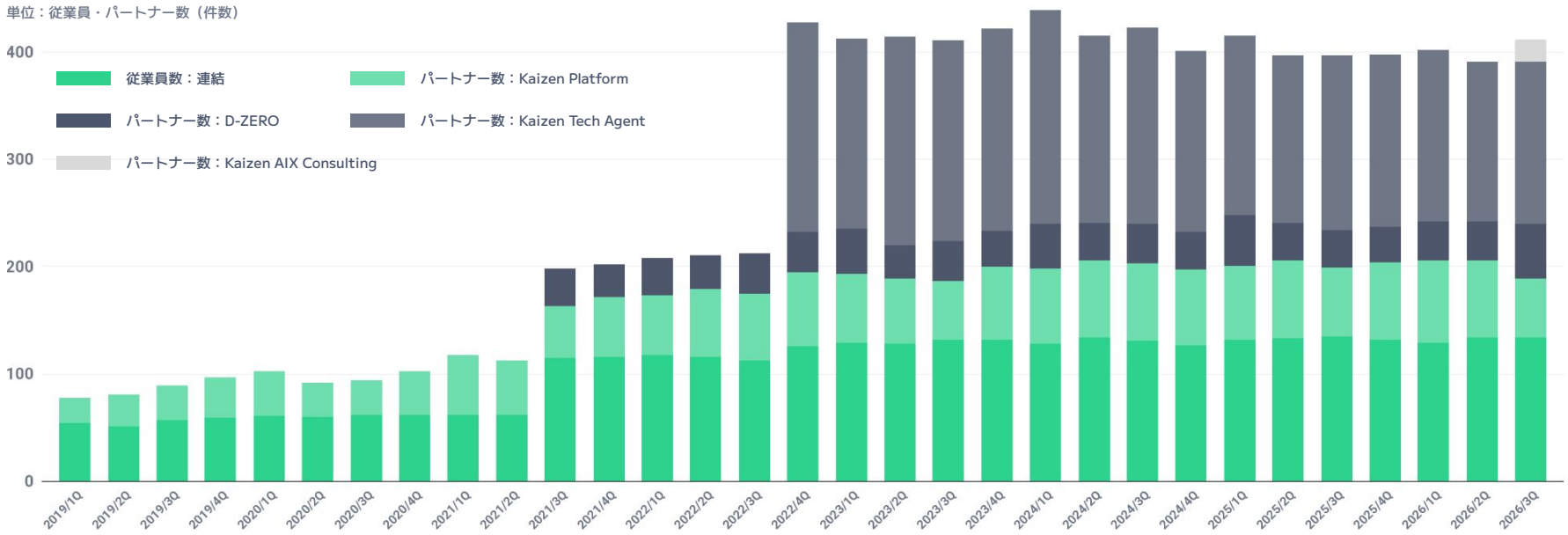


© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

従業員及びパートナー数の推移

グループ全体の従業員数及びパートナー数（法人・個人含む）は安定して推移

生成AIで生産性が上がり、人員を増やさずに売上・利益を伸ばせる体制へ。売上規模に比例しない人的資本のポートフォリオへの転換を進める



© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

KAIZEN PLATFORM

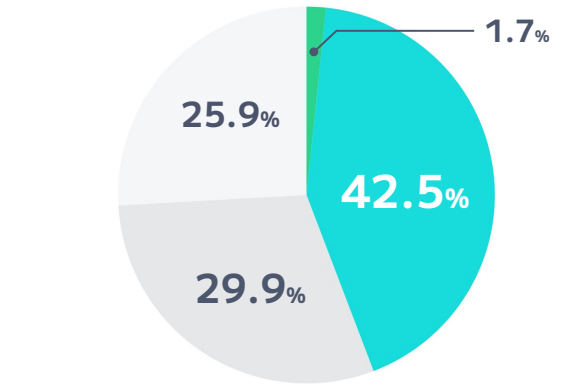
「現預金」「純資産」ともに十分な水準を維持し、財務基盤は安定

機関投資家の保有比率は1.7%、一般個人株主は42.5%を占める

貸借対照表（連結）			
百万円	2025/12	2026/9	増減
現金及び預金	2,966	2,635	-330
流動資産	3,580	3,287	-293
有形固定資産	24	23	-0
無形固定資産	464	425	-38
投資その他資産	200	230	29
資産	4,269	3,966	-302
短期借入金	202	198	-4
長期借入金	514	365	-148
負債	1,286	1,045	-241
純資産	2,983	2,921	-61
負債純資産	4,269	3,966	-302

株式の分布状況

（2026年6月30日時点）



*個人株主と役員及び従業員の保有数は概算値

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

目次

1 会社およびサービスの概要

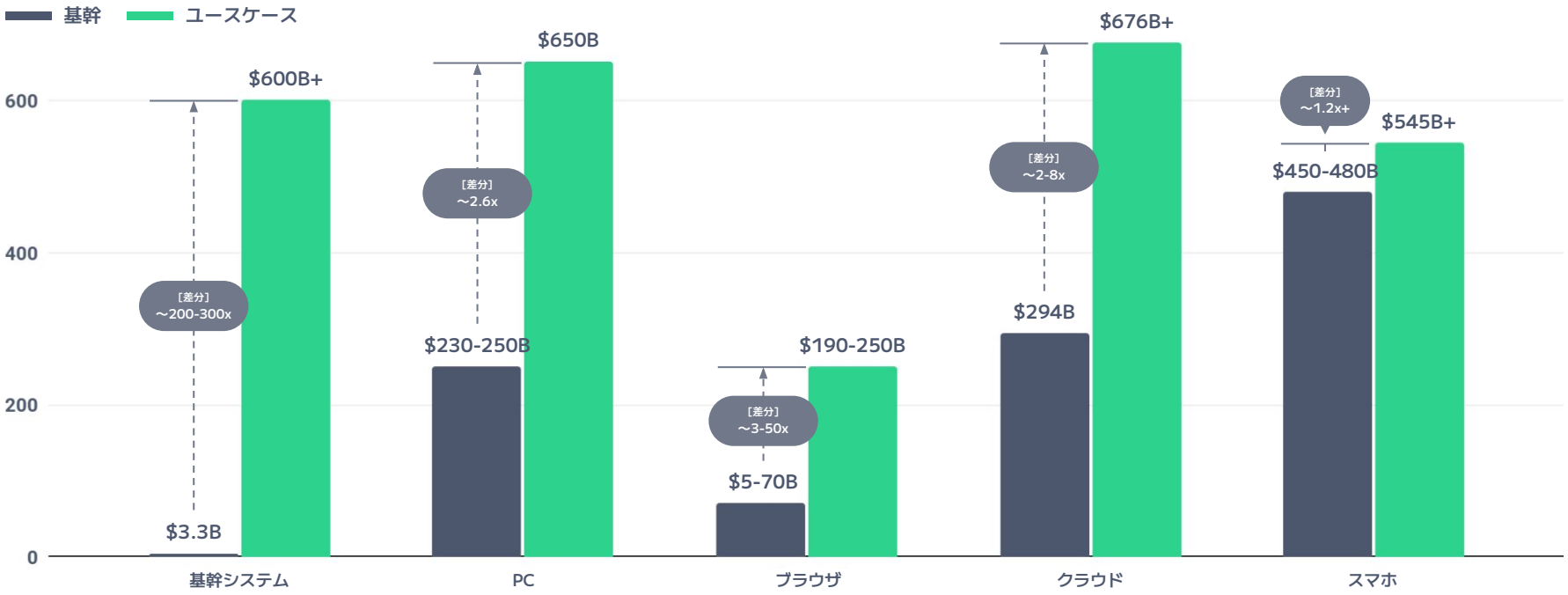
2 2026年12月期 第3四半期の業績

3 今後の成長戦略

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

IT産業の法則：必ず価値が「基盤」から「ユースケース」へシフト

IT領域における投資は「基盤」となるハードウェア投資が先行し
その後、時間の経過とともに「ユースケース」となるソフトウェアやサービス市場が立ち上がってくる



© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

※引用：Straits Research Mainframe Market、Precedence Research IT Services、IDC Worldwide Quarterly PCD Tracker、TBRC Software Products Global Market、Verified Market Research Browsers、Statista Search Advertising Revenue、IDC Worldwide Smartphone Tracker、Fortune Business Insights Mobile Ad、Future Market Insights Cloud IT HW、Fortune Business Insights Cloud Computing より作成

なぜユースケース市場が時間の経過とともに基盤市場を超えるのか

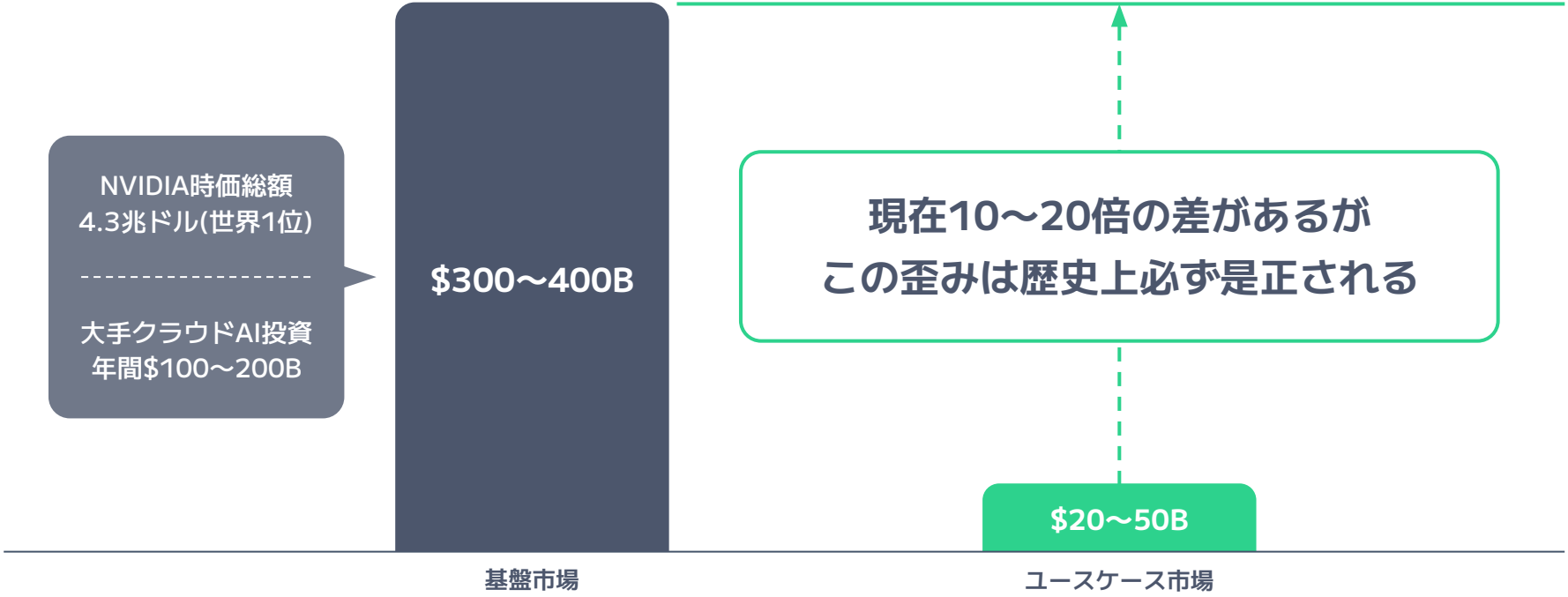
顧客と長期的な関係を築き、何年にも渡って収益を生み出すユースケース市場が
基盤市場を大きく超えて成長していくことが過去の歴史が示している

	基盤市場	ユースケース市場
モデル	売り切りモデル	LTVモデル
収益構造	一時的な収益が中心	ユーザーが使い続ける限り課金できる継続収益 広告：Googleなど サブスク：Microsoftなど 成果報酬：不動産ポータル 保守・運用：SaaS全般

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

生成AIのユースケース市場成長の鍵

膨大な生成AIの投資に対して、
市場が必要とする生成AIのユースケースを発明していくことが求められる



© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

※引用：NVIDIA Quarterly Results、TBRC Artificial Intelligence Market より作成

なぜAIインテグレーターを目指すのか？

AIを作る会社ではなく、**AIを使って顧客の課題を解決する会社**として事業モデルをシフト
顧客のカスタマージャーニーや業務プロセス上のUXにAIを埋め込む事で事業成果に転換する



基盤モデル：OpenAI / Google

↓

AIインテグレーター：Kaizen Platform

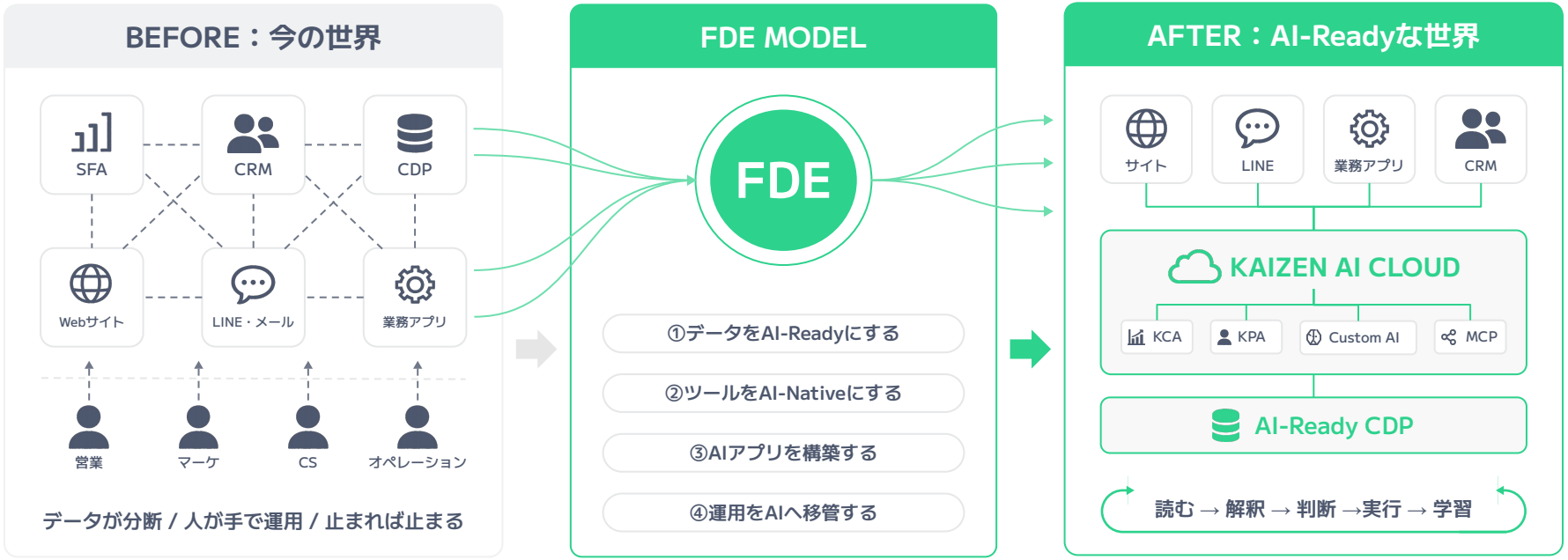
↓

顧客の事業成果：売上向上・コスト削減

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

商品サービス戦略

プロフェッショナルサービスを、**システムと人の間を埋める**
FDE (Forward Deployed Engineer) モデルへ
顧客のマーケティングと業務でバラバラなデータとツールをつなぎ、AIが実行できる"AI-Ready"な状態へ



© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

営業戦略

業界特化してAIをカスタマージャーニーや業務フローに組み込んでいくドミナント戦略を推進

=広くばら撒くのではなく特定業界を学び狭く深く攻める事に価値があるため
やみくもな取引社数の拡大は追わずとも当社のウォレットシェア2%からすると大きな成長が見込める

現在、人手をかけ切れていないが収益に大きなインパクトを与えられる領域で、現在のLLMの性能で充分価値提供できる市場へ資源集中
AIエージェントが実行可能な「繰り返し業務」であり、AIユースケースとして巨大な市場になるものと想定

保険業界

顧客データとAIエージェントを活用し
新規顧客の契約率および継続率を最大化する
自動運転フロー



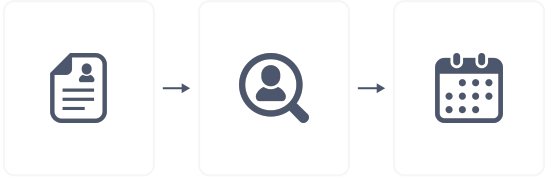
不動産業界

成約実績からのAIによる高精度/高頻度な
物件査定情報の更新
顧客ライフプランに合わせた最適な提案まで統合



人材業界

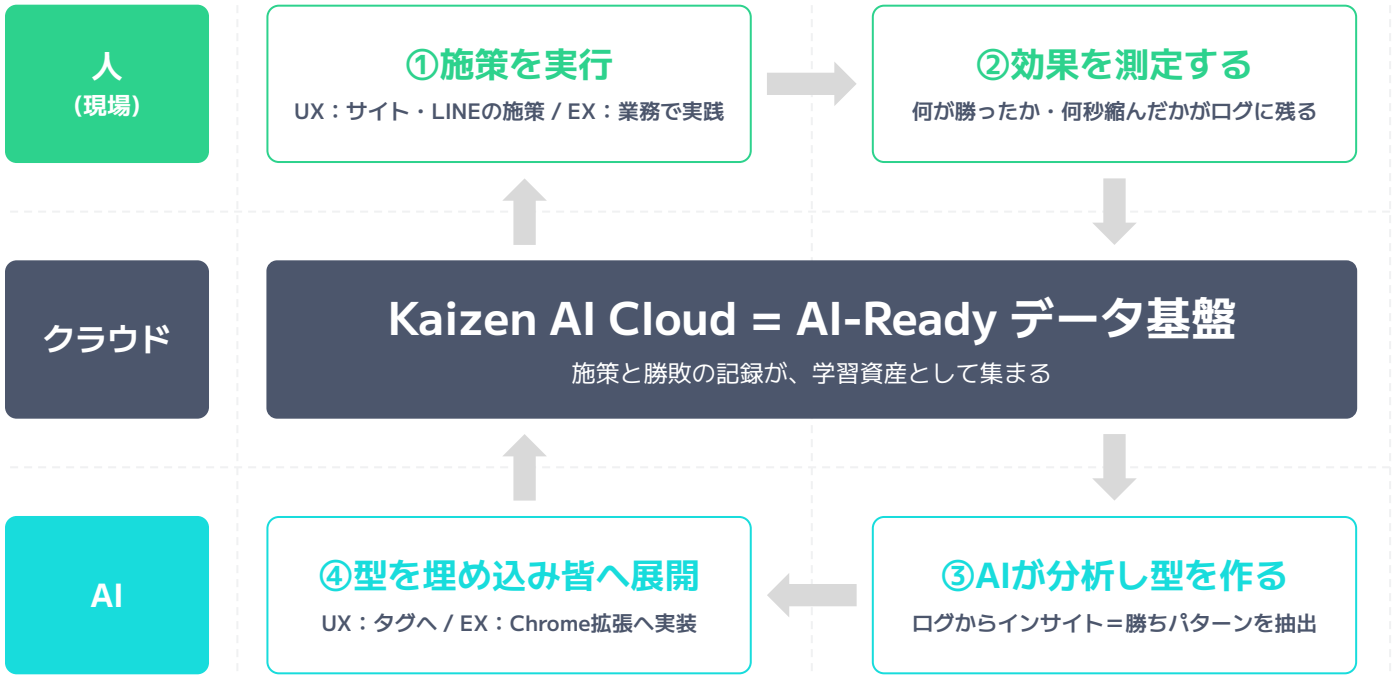
採用担当者業務を自動化し
マッチング精度を向上させながら候補者および
業務負荷を下げリードタイムを大幅短縮



© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

AIX（AI Transformation）に向けて

人とAIによるカイゼンの循環による価値創造サイクルを実現して
顧客事業の強みを拡大再生産する仕組みを提供することを当社の強みに再定義



1,500社以上
UX/DX改善の支援実績

5,000サイト超
蓄積された改善施策データ

10年分の勝敗記録
ネット上に存在しない学習資産

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

顧客体験DXでエコノミクスを変える（提供価値）

プロフェッショナルサービスを提供しながら、SaaSやAIなどのクラウドセグメントが稼ぐ構造へ
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



© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

Appendix

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

セグメント別：取引アカウント数とARPU（累計）

KAIZEN PLATFORM

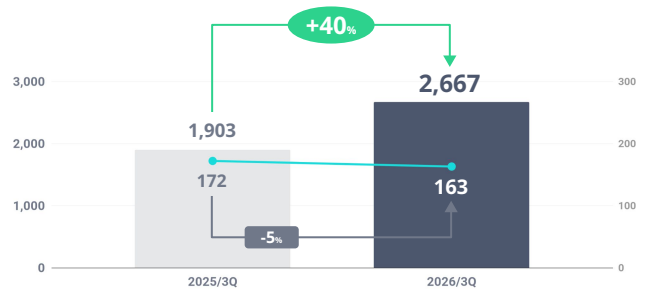
クラウド

生成AIによる収益貢献が**本格的に開始し成長が加速。**上期は開発が先行して売上総利益率が6pt下がったが、第3四半期に回復
ARPUが向上し**売上32%増**

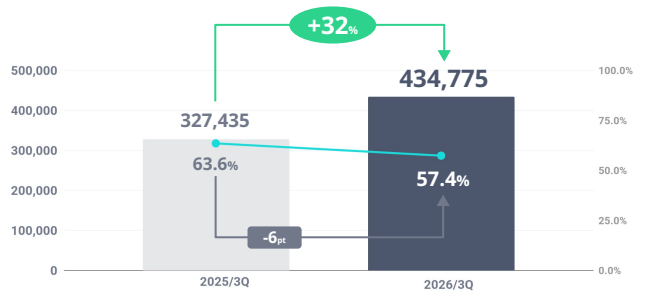
プロフェッショナル

コンサルおよび開発案件が成長するも、制作 / マーケティングの受注後ろ倒しにより売上4%減。第3四半期から**大型案件の納品が始まり回復傾向**

取引アカウント数とARPU 単位：千円



売上 単位：千円 と売上総利益率



© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

取引アカウント数とARPU

ターゲットセグメントを定め、アップセル/クロスセルを推進、**12%のARPU向上**
予算拡大の再現性が見えてきた
注力アカウントに集中しながら、さらなるARPU向上を狙う

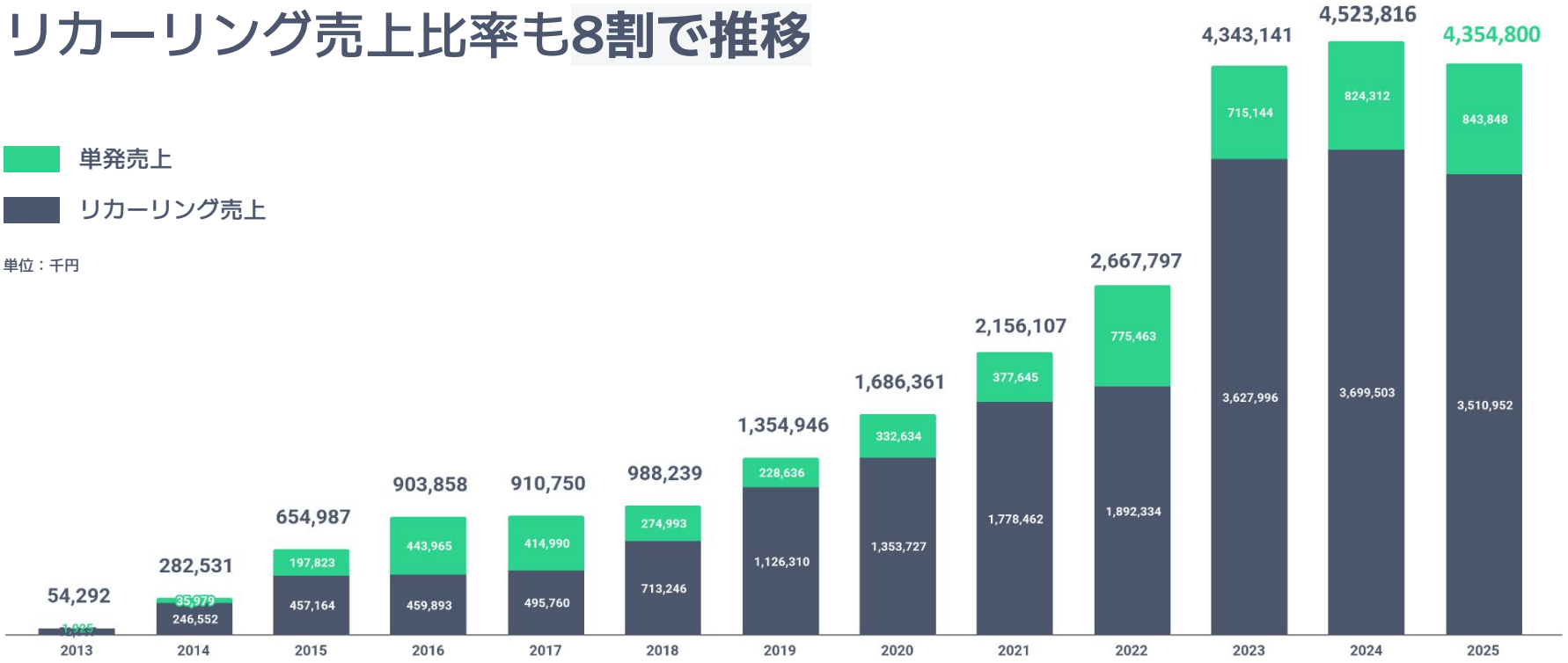


© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

*対象期間内の売上計上顧客数（連結（USは除く））

KAIZEN PLATFORM

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割で推移



© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

*対象期間内の売上種別：2021年まではKaizen Platform + USA／2022年はディーゼロを含む連結全体

損益計算書（連結）

千円	2024/12	2025/12	2026/9
売上高	4,523,816	4,354,800	3,113,739
売上総利益	1,372,608	1,396,770	972,881
販売費及び一般管理費	1,401,355	1,367,573	1,019,659
給料及び手当	423,900	408,529	314,689
外注費	142,277	143,104	108,659
営業利益（損失）	(28,549)	29,196	(46,777)
経常利益（損失）	6,449	38,664	(38,812)
親会社株主に帰属する当期純利益（損失）	(171,975)	29,815	(79,394)

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

損益計算書（セグメント別）

プロフェッショナル

千円	2024/12	2025/12	2026/9
売上高	4,188,946	3,908,739	2,678,963
営業利益（損失）	32	(91,706)	(146,398)

クラウド

千円	2024/12	2025/12	2026/9
売上高	334,870	446,061	434,775
営業利益（損失）	(28,582)	120,903	99,621

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

貸借対照表（連結）

千円	2024/12	2025/12	2026/9
現金及び預金	2,911,348	2,966,703	2,635,789
流動資産	3,677,165	3,580,365	3,287,263
有形固定資産	22,028	24,241	23,508
無形固定資産	539,584	464,364	425,593
投資その他資産	179,721	200,647	230,426
資産	4,418,499	4,269,618	3,966,792
短期借入金	202,412	202,412	198,252
長期借入金	712,299	514,047	365,358
負債	1,461,026	1,286,436	1,045,079
純資産	2,975,472	2,983,182	2,921,712
負債純資産	4,418,499	4,269,618	3,966,792

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

ディスクレーマー

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。

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.

End

© 2026 KAIZEN PLATFORM INC. All Rights Reserved.