

【表紙】

【提出書類】 臨時報告書

【提出先】 関東財務局長

【提出日】 2025年11月14日

【会社名】 株式会社プレイド

【英訳名】 PLAID, Inc.

【代表者の役職氏名】 代表取締役執行役員兼CEO 倉橋 健太

【本店の所在の場所】 東京都中央区銀座6-10-1 GINZA SIX 10F

【電話番号】 03-4405-7597

【事務連絡者氏名】 執行役員VP of Finance 高橋 雄佑

【最寄りの連絡場所】 東京都中央区銀座6-10-1 GINZA SIX 10F

【電話番号】 03-4405-7597

【事務連絡者氏名】 執行役員VP of Finance 高橋 雄佑

【縦覧に供する場所】 株式会社東京証券取引所
(東京都中央区日本橋兜町2番1号)

1【提出理由】

当社は、2025年11月12日開催の取締役会において、株式会社CloudFit（以下「CloudFit社」）の全株式を取得し、完全子会社とすることを決議いたしました。当該株式取得の対価の額が当社の純資産額の15%以上に相当する額であるため、金融商品取引法第24条の5第4項並びに企業内容等の開示に関する内閣府令19条2項第8号の2の規定に基づき、本臨時報告書を提出するものであります。

2【報告内容】

当社は、2025年11月12日開催の取締役会において、株式会社CloudFit（以下「CloudFit社」）の全株式を取得し、完全子会社とすることを決議いたしました。当該株式取得の対価の額が当社の純資産額の15%以上に相当する額であるため、金融商品取引法第24条の5第4項並びに企業内容等の開示に関する内閣府令19条2項第8号の2の規定に基づき、本臨時報告書を提出するものであります。

1. 子会社取得の決定（企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第8号の2に基づく報告内容）

(1) 取得対象子会社の概要

名称、本店の所在地、代表者の氏名、資本金の額、純資産の額、総資産の額、及び事業の内容

名称	株式会社CloudFit
本店の所在地	東京都品川区小山3-15-2-1711
代表者の氏名	代表取締役 濑沼 裕樹
資本金の額	100千円（2025年3月31日現在）
純資産の額	251,232千円（2025年3月31日現在）
総資産の額	328,766千円（2025年3月31日現在）
事業内容	DX戦略策定、クラウドサービスの導入、運用 等

(2) 最近3年間に終了した各事業年度の売上高、営業利益、経常利益及び純利益

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高（千円）	257,470	434,498	583,109
営業利益（千円）	63,897	133,794	109,862
経常利益（千円）	71,147	134,903	112,553
当期純利益（千円）	49,725	91,038	81,819

(3) 提出会社との資本関係、人的関係及び取引関係

資本関係	当社と取得子会社との間には、記載すべき資本関係はありません。
人的関係	当社と取得子会社との間には、記載すべき人的関係はありません。
取引関係	当社と取得子会社との間には、記載すべき取引関係はありません。

(4) 取得対象子会社に関する子会社取得の目的

CloudFit社は、「ビジネスとテクノロジーの融合」というビジョンと「クラウドの力を最大限に引き出し、ビジネスを加速させる」というミッションを掲げる2020年創業のスタートアップです。創業以来同社は、専門性の高いメンバーによるクラウド導入・活用やデータ活用支援を中心に顧客企業のデジタル活用をリードしており、また、当社が提供するCX（顧客体験）プラットフォーム「KARTE」のOfficial PartnerとしてKARTEシリーズの導入・活用支援においても豊富な実績を持っております。当社は2023年10月より、CXコンサルティングからプロダクト導入・運用支援まで一気通貫で提供するプロフェッショナルサービス「PLAID ALPHA」を提供しており、CloudFit社のブレイドグループ参画によつ

て、顧客企業のデジタル変革を推進する体制を更に強化し、事業拡大を推し進めて参ります。CloudFit社がブレイドグループに参画することで以下の実現を目指します。

大手企業のDX推進を加速するプロフェッショナルサービスの強化・拡充

当社は、CloudFit社の「ビジネス×テクノロジー」を融合する実装力と、クラウドサービスに関する深い知見を元に、当社グループの顧客基盤・KARTEプロダクト群およびプロフェッショナルサービス「PLAID ALPHA」等との連携を通じて、エンタープライズ領域におけるDX推進体制を強化します。これにより、より大規模・複雑な案件への対応力を高め、提供価値の高度化ならびに案件獲得スピードの向上を図ります。

生成AIを活用した新たなビジネスモデルの創造と市場形成の加速

CloudFit社が推進する生成AI支援と当社の重点領域を統合し、当社グループの開発・営業等のリソースを活用することで、新規市場形成のスピードを高めるとともに、コンサルティング型支援に加えてプロダクト型サービスへの展開を進めます。また、当社グループの1st Party Customer Data基盤とその技術知見を生かしたプロダクト型サービスの展開を進め、中長期的な収益基盤の強化を目指します。あわせて、顧客業務プロセスのAIモダナイズ化を促進し、顧客企業における生産性・収益性の向上に資する再現性の高い提供モデルの確立を目指します。

(5)取得対象子会社に関する子会社取得の対価の額

取得対象子会社の普通株式	1,000,000千円
アドバイザリー費用等（概算額）	5,000千円
合計（概算額）	1,005,000千円

以上