

Google International LLCによる株式会社プレイドへの出資 (プレイド × Google 2019年)

マイノリティ出資

ソフト・情報

顧客データ解析に強みを持つCXプラットフォーム「KARTE」を提供するプレイドは同プロダクトをマルチクラウド環境で提供しており、Googleのクラウドコンピューターサービス（Google Cloud Platform (GCP)）も採用。出資を契機としたGoogleとの連携を通じ、技術力、グローバルネットワークを活用。プロダクトの分析機能強化やコンサルサービスにおいて、顧客への更なる価値提供や顧客開拓を推進し、将来的に海外への事業展開も目指す

協業前の状況

① 協業の背景・課題

- プレイドは更なる事業成長のため、国内にはない**AI技術の活用等、自社プロダクトの機能強化や顧客開拓**を企図
- Googleは日本におけるGCPユーザーとの協業を通じて、**日本のクラウド市場の拡大や日本のスタートアップエコシステムへの支援**を企図

② 協業の経緯・目的

- Googleは**GCP上でユニークなプロダクトを開発するプレイドへの出資**を検討
- GoogleからプレイドへAI等の**技術提供**を行い、プレイドは**GCP上でプロダクトの更なる機能強化・顧客開拓**を進める形で協業を開始

協業後の状況

③ 協業過程

- 技術面では、**Googleプロダクトを活用した技術の開発・実装**についてGoogleと協議
- 営業面では、Googleとプレイドの**それぞれのソリューションの販売協力**などについてグーグル合同会社及びグーグル・クラウド・ジャパン合同会社と協議

④ 出資後の成果

- Googleからの販売協力や技術的な支援を受けて、「**KARTE**」[※]の**機能強化や新サービスの開発、顧客開拓**を推進。**売上の増加にも貢献**
- 顧客企業の事業開発やAI技術活用といった経営課題を解決する**コンサルサービス**でも連携

協業内容・出資比率・取締役会構成

- 協業内容は、プレイドの提供するプロダクトの技術開発や顧客開拓
- 2019年にGoogleはプレイドに出資を行い、技術面や販売面での協業を開始（出資比率は5%未満）
- Googleからプレイドへの取締役の派遣などはなく、プレイドが主体的に経営

提供したリソース (支援等)

- ・ GCPの活用ノウハウ
- ・ GCP上のソリューション



非公表

提供したリソース (支援等)

- ・ 資金
- ・ AI等の技術
- ・ 顧客接点
- ・ グローバルネットワーク

取締役会構成

プレイド 6名  Google 0名

協業成功のポイント

- **他社に模倣困難なプロダクトの提供**
 - **他社が開発できないユーザーデータのリアルタイム解析技術といったコア技術を保持し、技術の模倣が困難なプロダクトを提供**することが、グローバル大企業から出資先・協業先として認めもらうためには重要
- **協業におけるシナジー創出に向けた目標設定と進捗管理**
 - 協業を進めるにあたり、プレイドとGoogleで互いに、技術とビジネスの両面で密なコミュニケーションを取っている

※KARTE：プレイドが開発・提供するCX（顧客体験）プラットフォーム。顧客データ解析に強みを持ち、Webサイトやアプリを利用している人の行動をリアルタイムで可視化。KARTEで解析した顧客データを基に、あらゆる接点で顧客体験向上を可能にする様々なプロダクト群を展開。

案件概要

<公表日> 2019年11月 <スキーム> 優先株式の発行（出資割合：非公表） <取引額> 非公表 <日本企業> 株式会社プレイド（東京都）
 <事業内容> CXプラットフォーム「KARTE」等のSaaSの開発、提供及びプロフェッショナルサービスによる企業や組織、自治体等のDX支援 <売上> 86億円（2023年9月期） <従業員数> 341名（2023年12月末時点）
 <資本金> 29億円 <区分> 中小企業（被出資時点） <出資者（外国企業）> Google International LLC <事業内容> 検索エンジン、オンライン広告、クラウドコンピューティング等のサービスの開発・提供



Google International LLCによる株式会社プレイドへの出資 (プレイド × Google 2019年)

①協業の背景・課題

プレイドは自社プロダクトの機能強化による事業成長のため、AI技術の活用等が必要であり、Googleは協業を通じて日本のクラウド市場拡大を企図

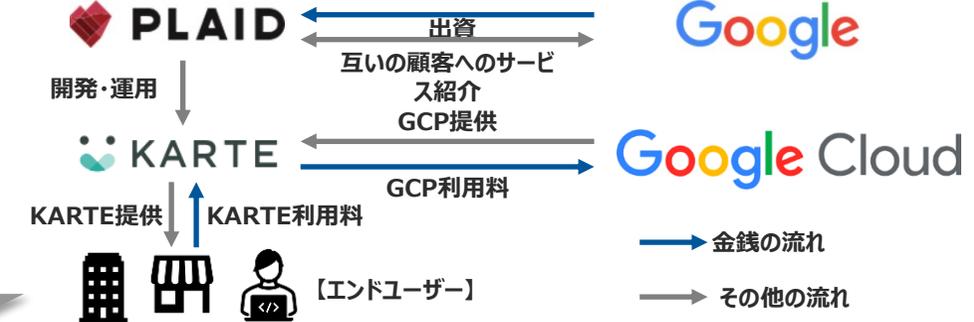


- CX（顧客体験）プラットフォームである「KARTE」を、GoogleのGCP上で開発・運用
- プレイドは、更なる顧客獲得に向けた「KARTE」の機能追加などを目指しており、そのためにAIをはじめとした新技術を活用していくことを検討。国内の技術のみでは実現困難
- Googleは、GCP上でリアルタイムに顧客行動を解析可能なコア技術を用いたSaaSプラットフォームを提供しているプレイドに注目
- Googleはプレイドとの協業を通じて、日本のクラウド市場の拡大や日本のスタートアップエコシステムへの支援を企図

②協業の経緯・目的

Googleは、コア技術を有するプレイドに着目し、マイノリティ出資。両社が互いに顧客へサービス紹介を実施するほか、プレイドの製品開発に向けた技術支援などで協業

- お互いの製品・サービスの紹介・ブランディング、プレイドの製品開発に向けてGoogleから技術支援を提供することを目的に、Googleからプレイドへ、第三者割当増資により出資



③協業過程

技術面及び営業面でGoogle本社、グーグル合同会社及びグーグル・クラウド・ジャパン合同会社と密に協議し、製品開発やマーケティングを加速

- プレイドとグーグル合同会社で、技術開発、販売促進における共通目標を策定
- プレイドはGoogle本社及びグーグル合同会社と定期的に進捗管理等を行うことによりプロダクト開発やマーケティングを加速

領域	相手	協業内容・協議内容
技術	■ Google本社	■ GCPにおける、AI技術などの新技術を活用したプロダクトの開発・実装
営業	■ グーグル合同会社	■ ターゲット企業の選定
	■ グーグル・クラウド・ジャパン合同会社	■ 顧客への共同営業や共同販売及びそれらの進捗管理

④協業後の成果

「KARTE」の機能強化や新サービスの開発、顧客開拓を推進し、プレイドの売上高増加を実現。コンサルサービスにおいても協業を推進

- 出資後、Googleからのコミットメントが高まり米国の顧客の紹介を受けたほか、技術支援として、一般的にはアクセスできない様々なGoogle製品へアクセス可能となった。例えば、生成AIなどの技術も活用
- また、プレイドは製品とソリューションを組み合わせ提供していくことで、クライアント企業の変化を具現化していく方針としており、コンサルティング領域においても協業を行うなど、関係を深化



出所：プレイドWebサイトを基に作成

協業成功のポイント

① 他社に模倣困難なソリューションの提供

- プレイドは、Webサイトやアプリに訪れているユーザーのリアルタイム解析技術といった他社が模倣困難なコア技術を磨いていたことで、Google（グローバル企業）から評価を受けた
- グローバル企業から出資先・協業先として認めてもらうため、**自社特有のコア技術を持つことが重要**

② 協業におけるシナジー創出に向けた目標設定と進捗管理

- プレイドとGoogleとの共通目標に基づく進捗管理を徹底
- 例えば、プロダクトの導入拡大に関しては、**ターゲットになり得る顧客を共同で洗い出し、週次で営業活動などの進捗を確認することによって**、プレイドとGoogleで足並みを揃えて営業を推進
- プレイドは、**業界別顧客戦略を採用し、業界ごとの事業課題に応じたソリューションを提供していく組織であり**、そうしたGoogleとの類似点によって協業連携を円滑に進めることができた

協業の前後で工夫している点など

協業前



【プレイド】

【Q】協業に至る中で、特に苦労したことはありましたか？

【A】出資契約において、欧米的なハードな交渉が求められた。**プレイドとして求めるべき点は求め、妥協できない点は妥協せず主張した**。また、事業の補完関係や重複を考慮し、互いにとってのメリット・意義を慎重に検討した

協業後



【プレイド】

【Q】協業している中で工夫した点はありましたか？

【A】Googleとの多面的な関わりを持つことで良好な関係性を構築するようにしている。成果がでるよう会社の戦略やKPIを設定。**相互に協力してビジネスしていくために密にコミュニケーションすることが重要**

【Q】密なコミュニケーションを図るために、具体的にはどのような取組がありますか？

【A】例えば、普段の業務の中では、**営業の進捗管理や技術開発について定期的に協議している**。また、**プレイドが、Google Cloud主催のイベントに登壇し、Google Cloudの機能を活用したソリューション開発の紹介をしている**

プレイドは、Googleとの連携を深めながら、更なるソリューション開発や海外への展開を進めていく

日本のIT企業にとって、外国企業からの出資を受け入れることによる協業連携は、グローバル展開を行う上で有効な選択肢となり得る

今後の協業のビジョン

■ Googleの支援によるソリューション開発の加速

- Googleからは、AIや機械学習などの技術的なサポートを受けており、それらのサポートはカスタマーデータで広告配信最適化を実現する「KARTE Signals」の Google 広告カスタマーマッチ連携機能に活かされている。このような機能の開発は国内の技術だけでは難しく、GoogleのようなグローバルIT企業の支援を受けることで、**ソリューション開発の加速を実現**することができた
- 今後もGoogleの協業を深めていきながら、「KARTE」を始めとする**自社ソリューションの開発を推進**していきたい

■ Googleと連携した海外への進出

- Google主催の海外イベントなどでmeetupやミーティングをアレンジしてもらうことで、米国のテクノロジー企業のエンジニアやグローバル展開する化粧品会社のデータアナリティクスチームなどとの技術意見交換の機会を得ている。
- 今後日本のグローバル企業の海外法人への「KARTE」の導入を進めていく際は、**グローバルで知名度のあるGoogleのブランディングを活かしていければ**と考えている



【プレイド】

日本企業と外国企業との連携の在り方

■ 日本のIT企業のグローバル展開における外国企業のサポート

- GoogleをはじめとしたITベンダーは日本法人を設立している企業もあるが、そのような**外国企業と日本企業が協業連携して、日本企業がグローバル展開を図るというストーリーが考えられる**
- **外国企業からマイノリティ出資の形で資金的なサポートを得つつ、技術的な面でも連携をし、さらに海外進出のサポートも受ける**、という協業の在り方は、日本のIT企業にとって海外進出の選択肢一つになり得ると考えている



【プレイド】

※（再掲）KARTE：プレイドが開発・提供するCX（顧客体験）プラットフォーム。顧客データ解析に強みを持ち、Webサイトやアプリを利用している人の行動をリアルタイムで可視化。KARTEで解析した顧客データを基に、あらゆる接点で顧客体験向上を可能にする様々なプロダクト群を展開。