



株式会社ELEMENTS | 2024年2月

事業計画及び成長可能性に関する事項

目次

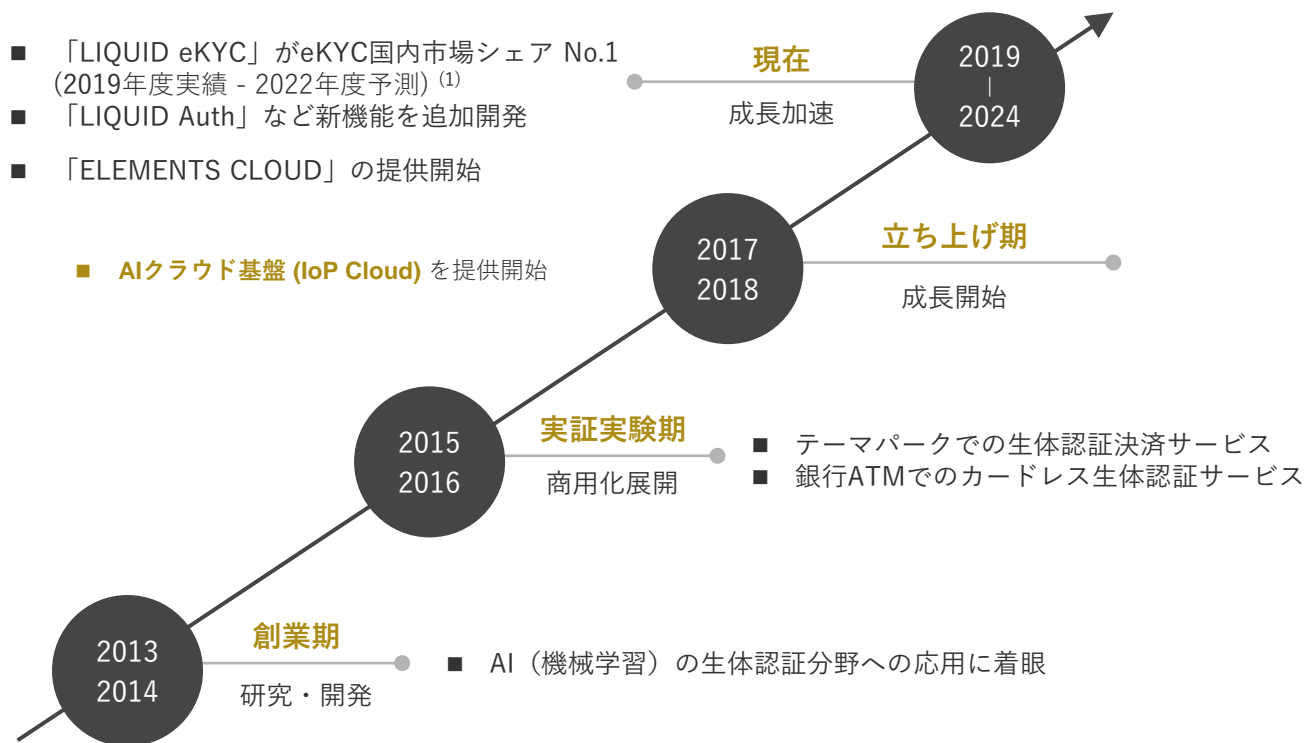
- 01 | 会社・事業概要
- 02 | 市場環境と成長戦略
- 03 | 財務ハイライト
- 04 | 2024年11月期 事業計画
- 05 | リスク情報

会社概要とこれまでの歩み

会社概要

会社名	株式会社ELEMENTS ELEMENTS, Inc.	
設立	2013年12月	
代表取締役	久田康弘	
グループ会社	株式会社Liquid、株式会社MYCITY、X PLACE株式会社 株式会社IDEAL、 PT. Indoliquid Technology Sukses	
従業員数	66名（2023年11月末、連結） ※正社員および有期雇用人員の合計	
事業内容	・生体認証・画像解析・機械学習技術を活用した個人認証ソリューション、衣食住における個人最適化ソリューション、並びに個人情報を管理するクラウドサービスの開発・提供	
受賞・採択	<ul style="list-style-type: none"> ・総務省「ICTイノベーション創出チャレンジプログラム」 ・経済産業省・総務省「IoT Lab Selection」第1回グランプリ ・独立行政法人中小企業基盤整備機構「Japan Venture Awards 2018」JVA審査委員長賞 ・一般社団法人東京ニュービジネス協議会「第17回 IPO大賞」 	

これまでの歩み



(1) ITR 「ITR Market View：アイデンティティ・アクセス管理 / 個人認証型セキュリティ市場 2023」
eKYC市場：ベンダー別売上金額シェア（2019年度実績～2022年度予測）



久田 康弘 / 代表取締役

2008年 大和証券SMBC(株)
(現大和証券(株)) 入社
2013年 当社を創業



大岩 良行 / 取締役

2013年 フリーランスとして活動
2014年 当社入社、取締役就任



長谷川 敬起 / 取締役

2002年 PwCコンサルティング(株)(現日本
アイ・ビー・エム(株))入社
2005年 (株)ドリコム入社
2016年 当社入社、事業推進部長就任
2020年 (株)Liquid代表取締役就任
2023年 当社取締役就任



井上 伸一 / 社外取締役 監査等委員

1983年 キヤノン販売(株)入社
(現キヤノンマーケティングジャパン(株)) 入社
2008年 同社取締役就任
2018年 同社常勤監査役就任
2022年 当社取締役(監査等委員) 就任
2022年 (株)アーケム監査役就任



沖田 貴史 / 社外取締役 監査等委員

1999年 ソフトバンク(株)入社
2005年 ベリトランス(現DGフィナンシャルテクノロジー) 代表取締役就任
2016年 当社取締役(監査等委員) 就任
2016年 SBI Ripple Asia (株)代表取締役就任
2020年 Q(株)(現ナッジ(株)) 代表取締役



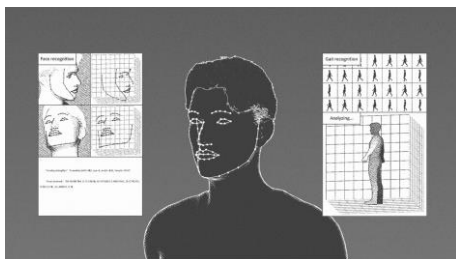
石川正俊 / 社外取締役 監査等委員

1979年 通商産業省工業技術院
(現産業技術総合研究所) 入省
1989年 東京大学工学部助教授 就任
1999年 東京大学大学院工学系研究科教授
就任
2022年 東京理科大学 学長 就任
2024年 当社取締役(監査等委員) 就任

(1) 監査等委員であった松田 浩路は、2024年2月28日を以て任期満了に伴う退任

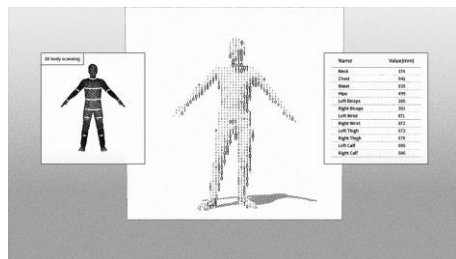
Know You ! Fit You !

自分だけの要素を知ることで、より自分らしい生き方を選択できる世界に



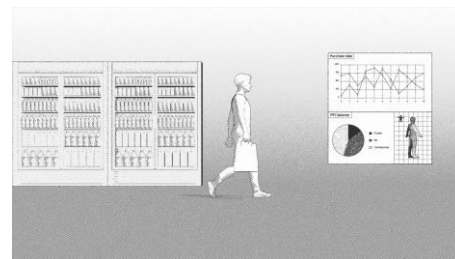
Identity

認証



Clothing

衣



Food

食



Shelter

住

あなたのオシャレ あなたの美味しい あなたの居心地の良さ

日常生活のカスタマイズを実現する

“IoP Cloud (IoP : Internet of Persons)” で個人認証と個人最適化のサービスを提供

IoP(Internet of Persons) とは

- 当社グループが定義する「IoP (Internet of Persons)」を実現することにより、自分のデータを活用可能な世界を実現

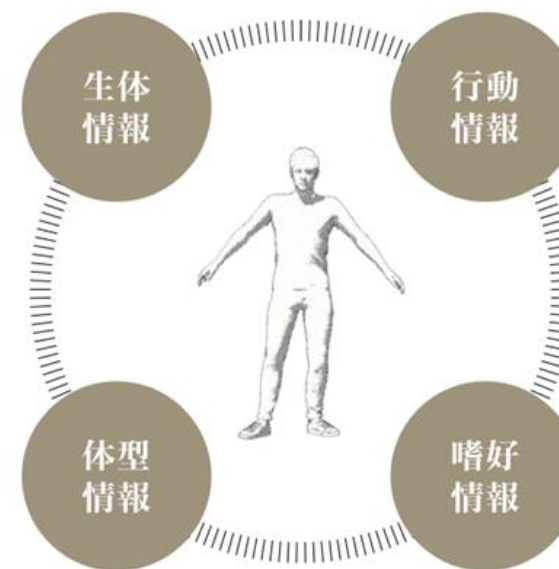
IoP (Internet of Persons)

ヒトがネットワークに直接繋がる概念



IoP が実現する世界

様々な場所・サービスで自分のデータを活用可能に



AIクラウド基盤 (IoP Cloud) とは

「AIクラウド基盤 (IoP Cloud)」とはIoP実現のために「センサー」×「ヒトに関するビッグデータ」×「AI」の組み合わせにより、個人を自動で認証し、個人の情報を安全に管理し、個人の特徴を解析し、モノ・サービスを個人に最適化するためのシステム

「個人認証」と「個人情報管理」と「個人最適化」の3つのソリューションを提供

ユーザー（消費者）

当社グループ

事業者（顧客）

① ユーザーを認証しデータを収集

② ユーザーのデータ
安全保管・大規模学習

③ 個人最適化されたモノ・サービスを提供

多様なセンサーを介して
個人を認証し
ユーザーから様々なデータを収集



AIクラウド基盤 (IoP Cloud)

個人
認証

個人
情報管理

個人
最適化



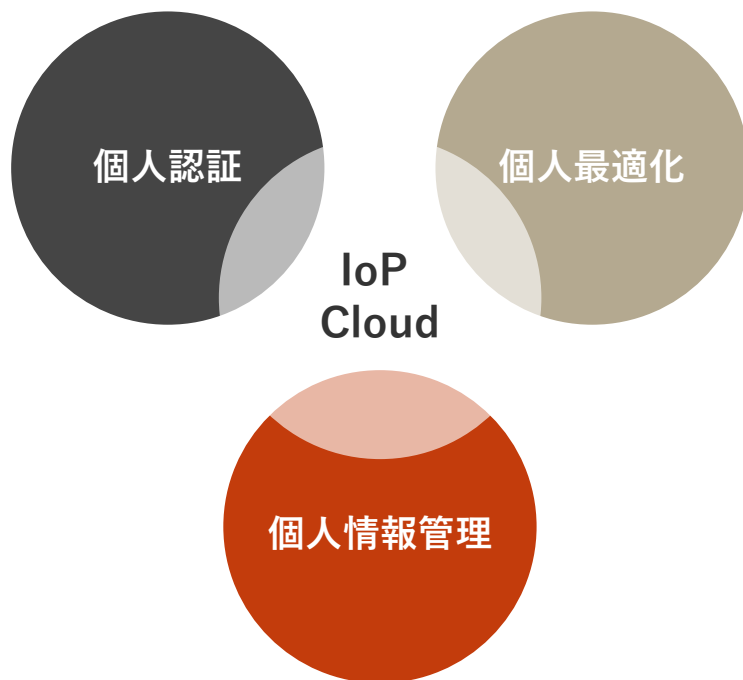
あらゆる個人認証・個人最適化サービスを
顧客の事業者を提供

- 例えば・・・
- 生体認証によるログインの個人最適化
 - 自分の体型による衣服のカスタムオーダー
 - 自分の位置情報に合わせた空調の個別制御
 - 自分の好みに応じた商品のレコメンド

IoT Cloudを通じた社会課題の解決

当社はIoTクラウドおよびクラウド上で提供される「個人認証」「個人情報管理」「個人最適化」のソリューションによって、社会環境の変化への適応や社会課題の解決を目指す。

AIクラウド基盤 (IoT Cloud)上の 当社ソリューション



社会環境の変化と社会課題

金融犯罪

社会保障費の抑制

労働者人口の減少

外国人労働者受入増

個人情報漏えい

システム管理コスト

計算資源の確保

フードロス

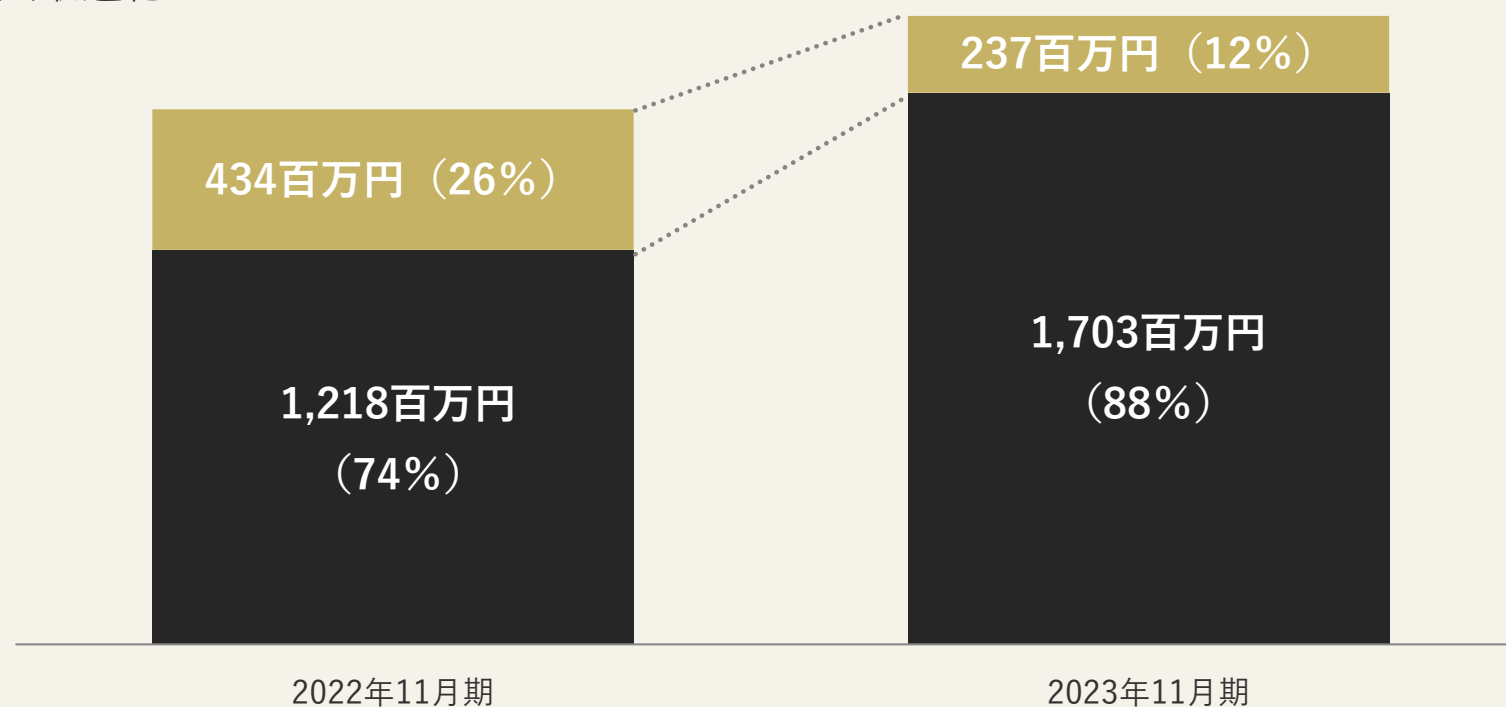
CO2排出量の抑制

アパレルの在庫ロス

当社グループのソリューション別売上高

- 2023年11月期において個人認証ソリューションの売上高は前期比+40%の1,703百万円で、全社売上高の9割弱を構成。
- 個人最適化ソリューションについては、選択と集中により規模を縮小。

■ 個人認証 ■ 個人最適化

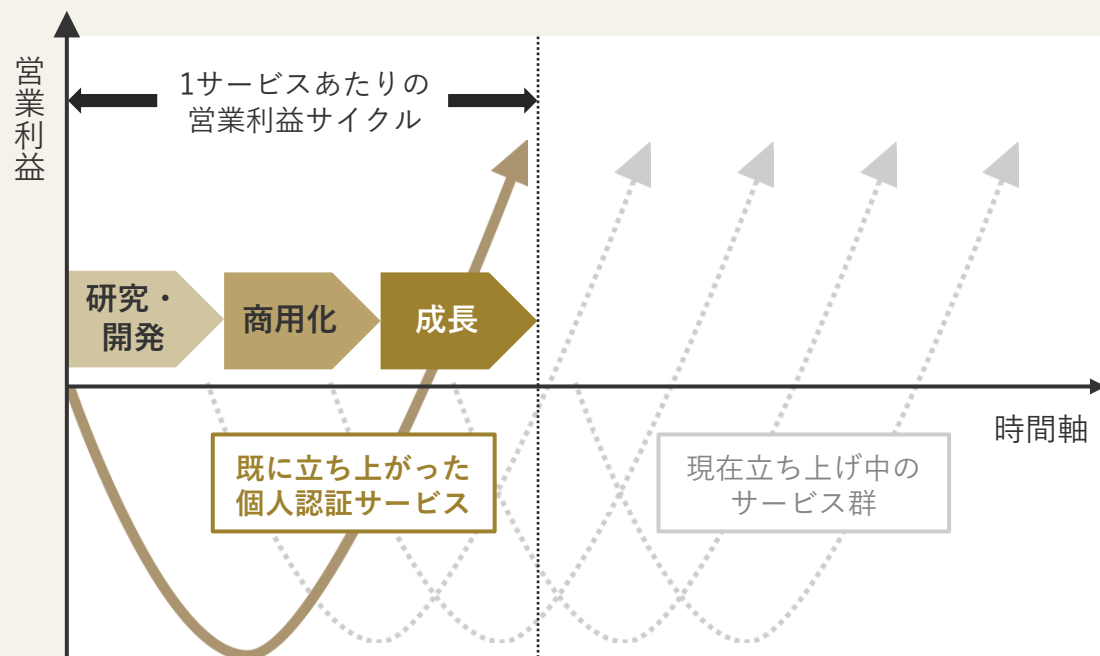


※個人情報管理ソリューションは2024年11月期以降の商用化を計画しているため、2022年11月期および2023年11月期の売上は存在せず

グループ全社の利益構造

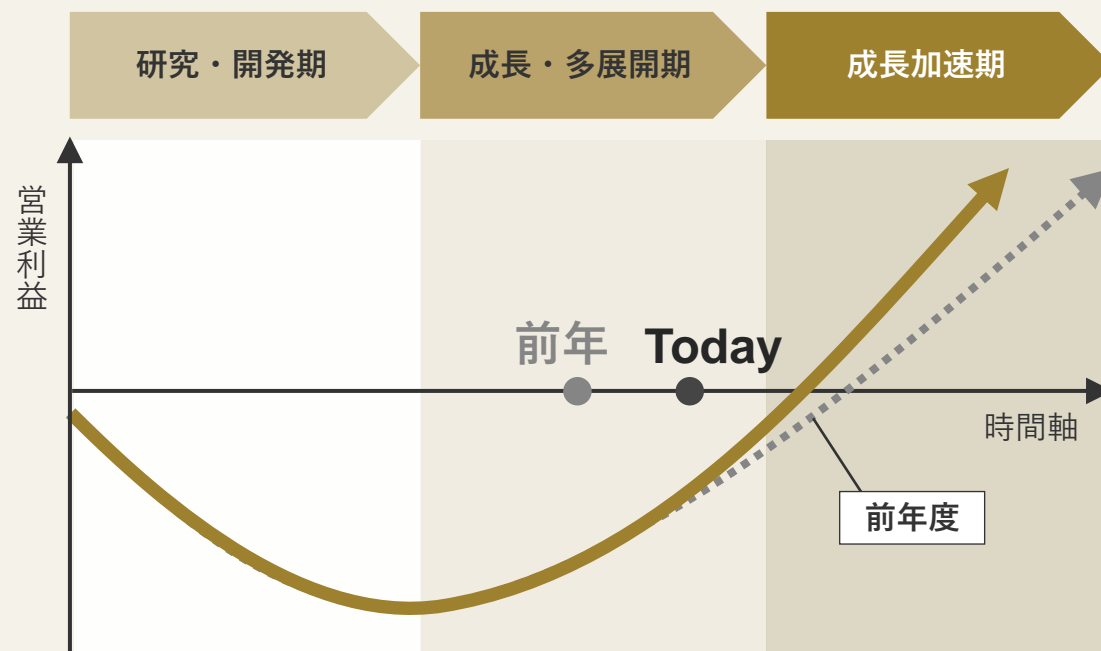
- 個人認証ソリューションの拡大と、個人最適化ソリューションの選択と集中による収益性の改善に伴い、全体サイクルは前進。

サービス別サイクル概念図



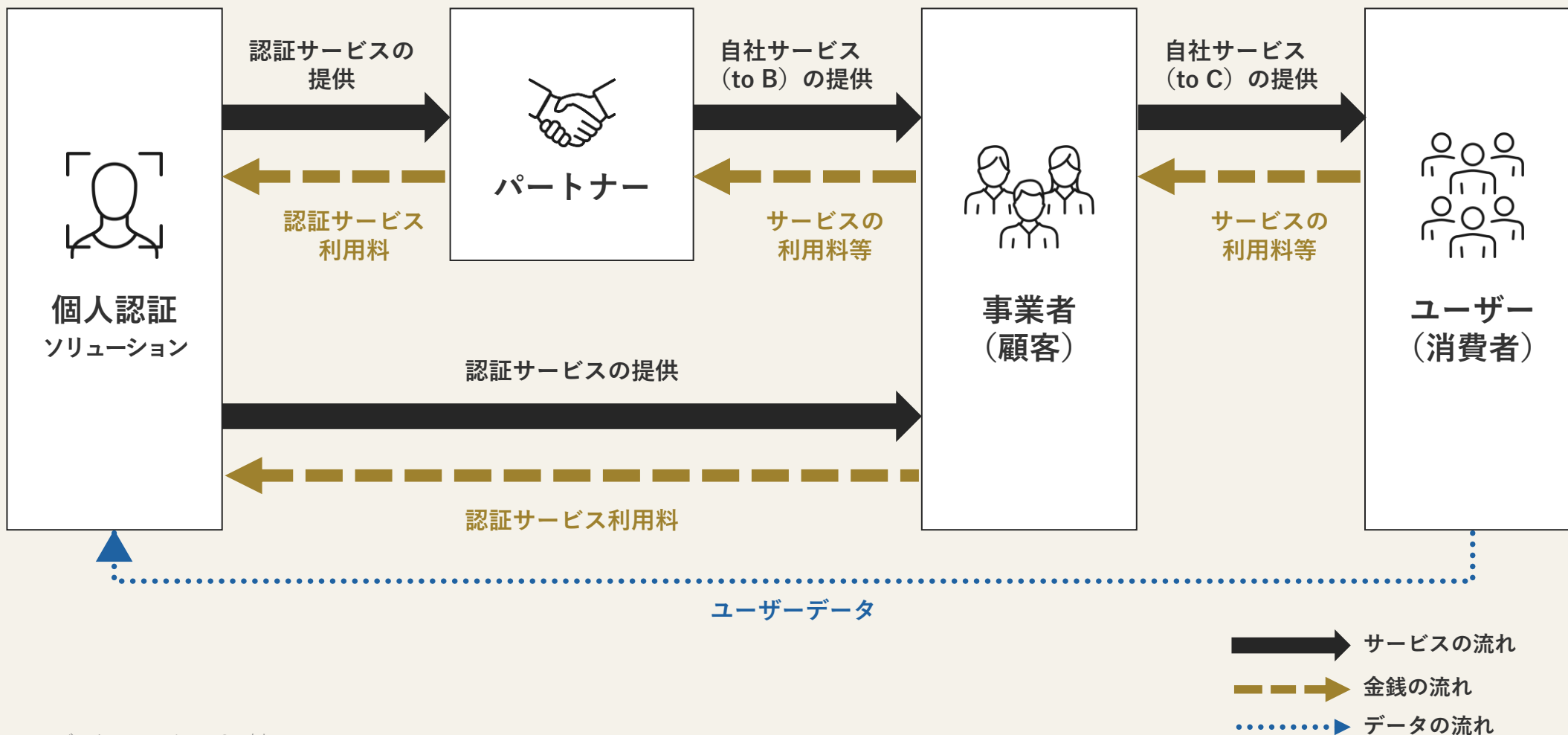
研究開発を終え、売上高が損益分岐点を上回ると営業利益が拡大する利益モデル

全体サイクル概念図



①個人認証ソリューション拡大、②個人最適化ソリューションの選択と集中に伴う集積性の改善により、前期比でサイクルが進展

当社のビジネスモデル (2) 事業系統図 (※)



※収益化フェーズにあるLiquid eKYCの例

当社の主力サービス：Liquid eKYC

- 当社主力のLiquid eKYCはAI審査（本人確認書類の自動審査×顔照合による自動判定）で本人確認業務を自動化するサービス
- 全社売上高の約6割を構成。



当社のビジネスモデル (2) Liquid eKYC

●ソリューションの導入により「早い」「安い」の実現が可能

Point 01 口座開設手続きが早い

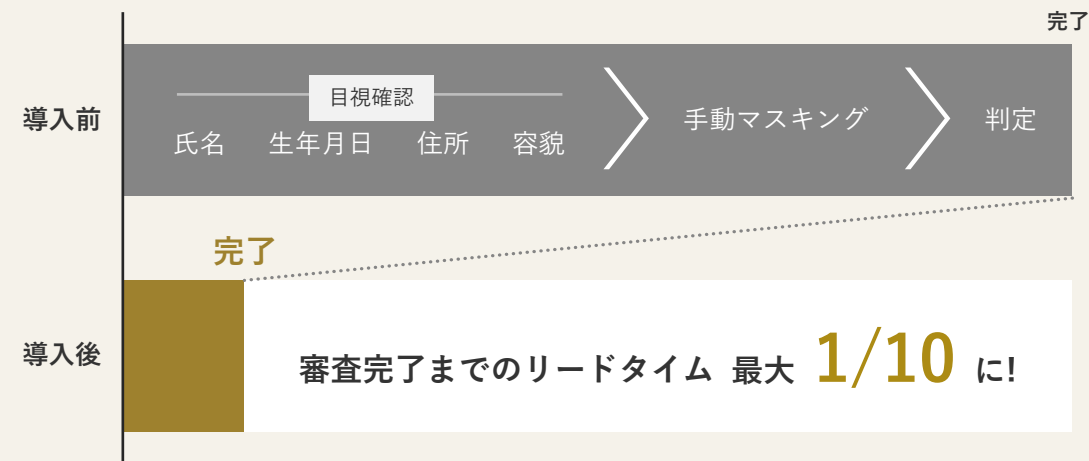


Point 02 郵送コストの大幅な削減が可能



- (1) 金融機関（銀行等）が、新規口座開設のために、開設申込み用紙に本人確認書類のコピーを添付して郵送する手順を取った場合の手続にかかる期間
 (2) 金融機関（銀行等）が、新規口座開設のために、100g以内定形外郵便物（140円）・一般書留（435円）・本人限定受取（210円）の組み合わせで郵送をした場合の合計金額

Point 03 AI審査による業務の自動化

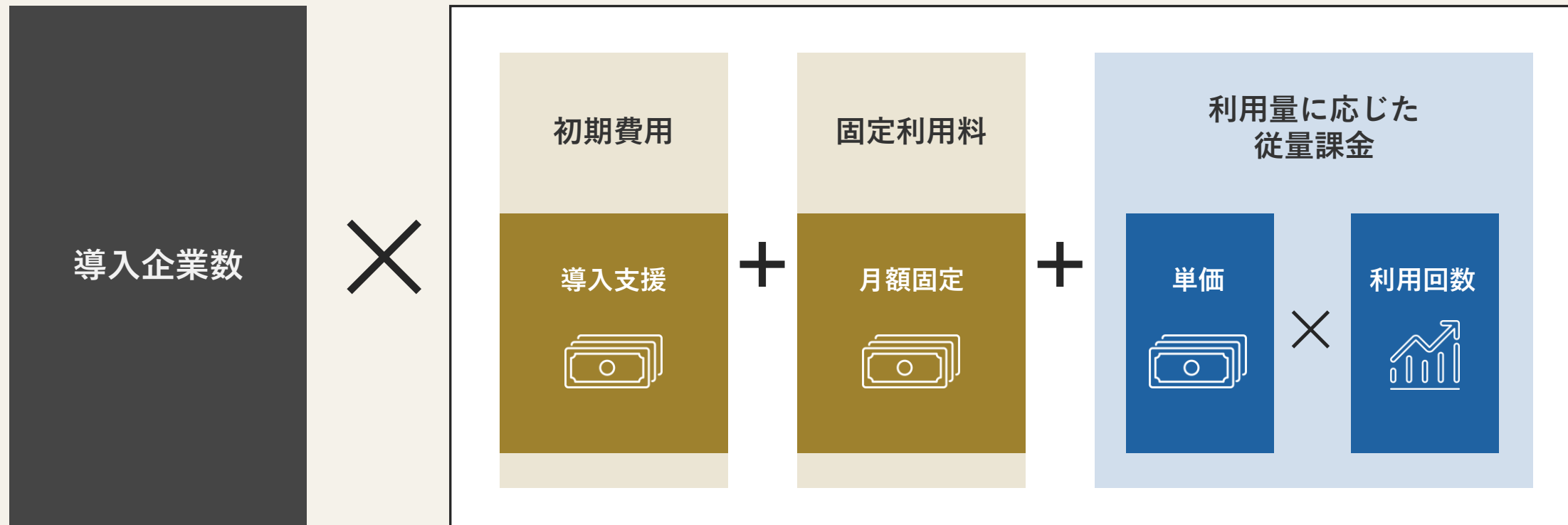


導入で自動化できる作業

- 申請情報と本人確認書類の照合
- 本人確認書類の有効期限確認
- 要配慮個人情報のマスキング処理

当社のビジネスモデル (3) Liquid eKYCにおけるエコノミクスモデル

- 初期費用・固定利用料・従量課金の3種類で課金しており、
 利用量に基づく従量課金（ストック型収益）が主な収益源で利用量に応じた従量課金が収益の95%以上を構成する。
- 現状、商用化フェーズにあるプロダクトについても、ストック型収益のモデル化を構築していく原則方針を掲げる。



目次

- 01 | 会社・事業概要
- 02 | 市場環境と成長戦略
- 03 | 財務ハイライト
- 04 | 2024年11月期 事業計画
- 05 | リスク情報

エグゼクティブサマリー

A	個人認証市場の魅力	<p>あらゆるサービスがDX化される中で、ユーザー向けサービスのDX基盤となる個人認証市場は拡大し、将来的に1.2兆円の市場となることを見込む。</p>
B	当社グループの強み	<p>個人認証の入り口であるデジタル本人確認（eKYC）における競争優位性</p> <ul style="list-style-type: none"> -高いセキュリティ基準を通する大手金融機関や通信会社への豊富な導入実績 -自社が保有する大量データの機械学習による高いサービス品質 -収益性の高いSaaS型のサービスモデル
C	成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> ●個人認証領域 <ul style="list-style-type: none"> -業界内でのシェア拡大、アップセルの実施 -他業種への展開 ●個人情報管理への領域拡大、個人最適化事業の再構築： ●M&A・アライアンスを通じた非連続的な成長

個人認証事業の事業拡大

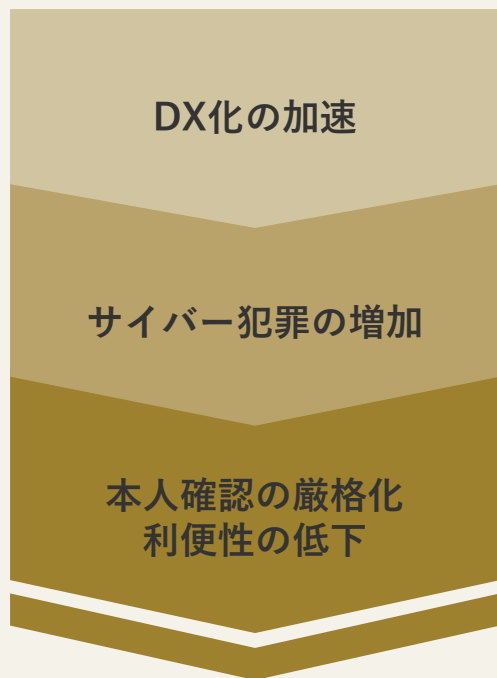
- 個人認証関連市場は、将来的には約1.2兆円のマーケットとなると当社は想定。
- 2024年11月期は「提供サービス・利用範囲の拡大」「対象業界・企業数の拡大」の両面から事業拡大を実施し、売上と市場自体の拡大を目指す。また、前者については公的個人認証関連ソリューション、後者については公共サービス・ヘルスケア領域に注力する。



(1) 企業数については「令和3年経済センサス-活動調査」(総務省・経済産業省)および同資料を中小企業庁が再編加工したデータを元に、当社が推定。
地方自治体・公共サービスの団体数については、総務省公表の地方自治体数に特別区、行政区および広域連合数の数を加算をし、当社が推定。
(2) 各業界の大手企業や地方自治体等の利用金額については、代表的な顧客における現在の1社あたりの売上を参考にし、年10~20百万円を想定
(3) 中小企業の利用金額については、月5万円の定額利用を想定

認証サービスが必要とされる背景

- DX化により本人確認の必要性が増し、セキュリティと利便性を両立する認証手段のニーズが拡大



あらゆるサービスがDX化され、ユーザーの機微な情報がネット上に集まる
人手不足等による認証の省人化ニーズの拡大




ネット上に機微な情報が集まるにつれて、サイバー犯罪が増加
なりすまし等の不正が増加

- サイバー犯罪防止のため、身分証による本人確認など認証方法の厳格化
- セキュリティ要件を上げることで、ユーザーの利便性が低下

上記課題の解決のため、セキュリティ強化とユーザーの利便性向上を両立する手段として、
生体認証等によるデジタル個人認証のニーズが拡大

デジタル個人認証と他認証手段の比較

- 身元確認が必要なシーンにおいて、セキュリティとユーザビリティを両立する認証手段

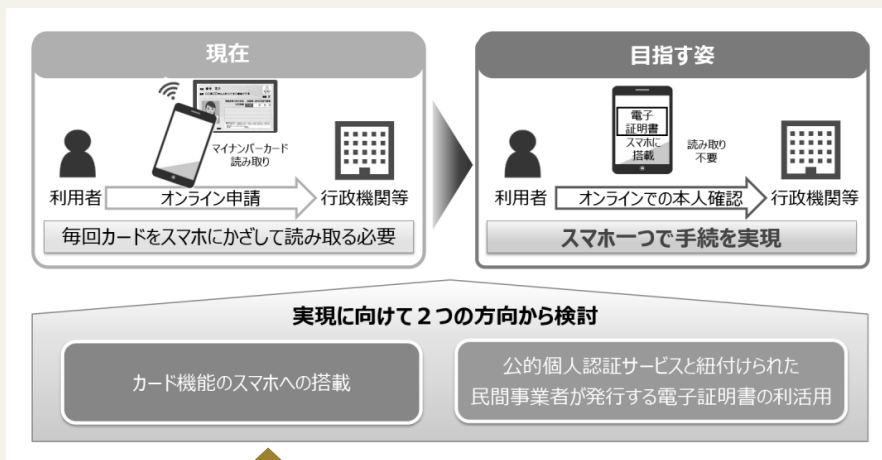
身元確認 ⁽¹⁾	利用シーン（例）	認証方法	ユーザビリティ
<p>必要</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ● 銀行口座開設 ● 証券アカウント開設 ● 携帯キャリア回線契約 ● シェアリングサービス（車、家、スキルなど） ● マッチングサービス（恋愛、人材など） ● 古物商 	<p>デジタル本人確認（eKYC）</p>	
		<p>本人限定受取郵便 対面での確認</p>	
<p>不要</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ● ログイン ● 会員情報の確認 ● 身元確認を必要としない各種サービス 	<p>デジタル当人認証（Auth）</p>	
		<p>対面での確認 ワンタイムパスワードでの確認</p>	

(1)登録する氏名・住所・生年月日等が正しいことを、身分証などにより証明/確認すること

公的個人認証における活用可能性

- マイナンバーを活用した公的個人認証によるデジタル本人確認の活用シーンは拡大中。
- 2023年5月からはスマートフォン用電子証明書搭載サービスも開始されており、利用が促進される見込み。

総務省による検討の方向性 (1)



公的個人認証における活用の可能性に関する考査

- 民間事業者が身元確認済の電子証明書を発行する可能性があり、当社グループも当該事業者の立ち位置を狙う
- 公的個人認証サービスと紐付けられた電子証明書を発行する民間事業者になるには、デジタル本人確認 (eKYC) をはじめとする認証領域での実績やシェアが重要項目であると思慮

電子証明書のスマートフォン搭載スケジュール (2)

- 2024年2月現在、約200のAndroid端末に搭載
- iPhoneについても早期実現を目指す

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
システム整備	検討会	実証実験	システム構築	スマホ搭載 (済)
法整備		公的個人認証法改正		

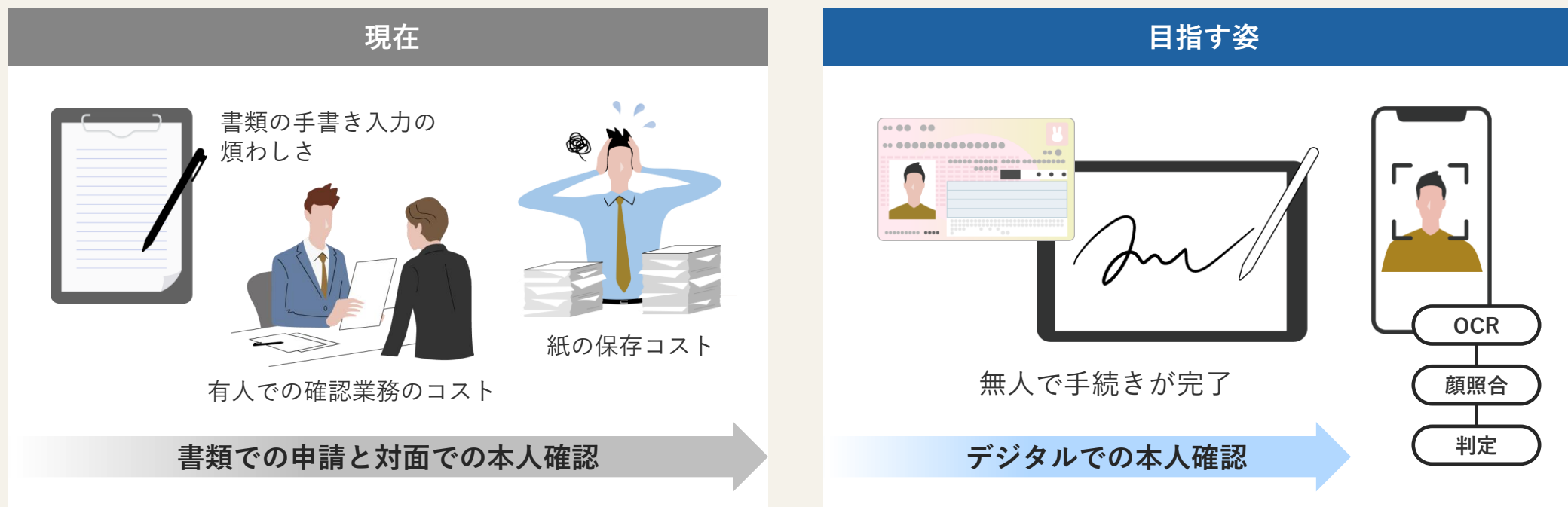
(1) 総務省、2020年11月「マイナンバーカードの機能のスマートフォン搭載等に関する検討会（第1回）」配布資料

(2) 総務省、2020年12月「マイナンバーカードの機能のスマートフォン搭載等に関する検討会、第1次とりまとめ」配布資料、デジタル庁HP

行政DXにおける活用可能性

- マイナンバーの普及に伴い、様々な行政手続きのデジタル化を支援

デジタル化が見込まれる行政手続き



行政手続きにおける窓口での各種手続（住民票等の各種書類発行や各種変更申請など）及び本人確認手続のDX化が見込まれる

eKYCにおける高い競争優位性を背景とした豊富な導入実績

- 導入社数は200社超、セキュリティ要件が厳しい、金融・通信の大手企業を中心とした導入実績を有する。

セキュリティ要件が厳しい 大手金融機関や通信会社が導入

金融業

(株)ゆうちょ銀行	三菱UFJ信託銀行(株)
(株)bitFlyer	(株)クレディセゾン

通信業

(株)NTTドコモ	KDDI(株)
-----------	---------

金融業や通信業を中心に
顧客実績

200 社以上⁽¹⁾

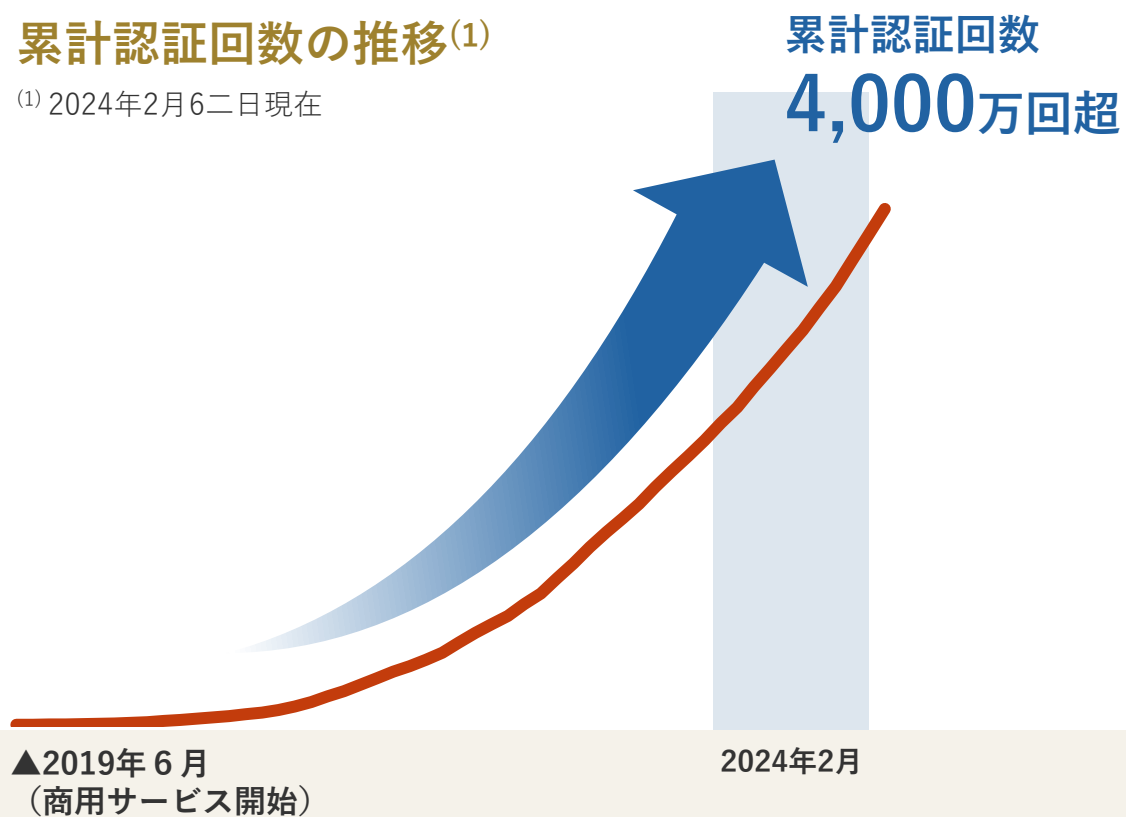
(1) 当社グループによる集計。2023年12月末時点における実績。契約済・内定済事業者を含む合計

自社が保有する大量データの機械学習による高いサービス品質

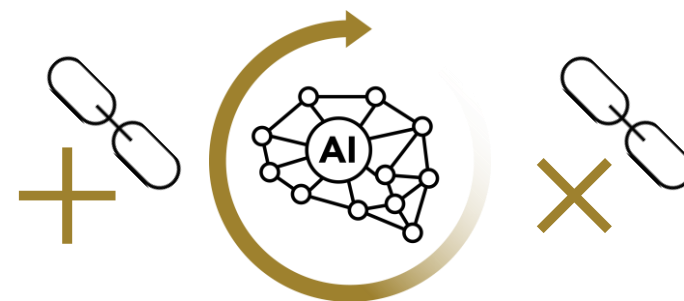
- サービス開始からの累計認証回数は4,000万回を超過、かつ、認証回数は増加トレンドを維持
- 認証回数の増加により認証精度が改善することで、評価が向上し、認証回数がさらに増加する好循環サイクルが発生

累計認証回数の推移⁽¹⁾

⁽¹⁾ 2024年2月6日現在



認証はデータ量が多ければ多いほど
利便性・安全性が向上する



利便性向上 ↑

正解データを学習し、
認証精度が高まる

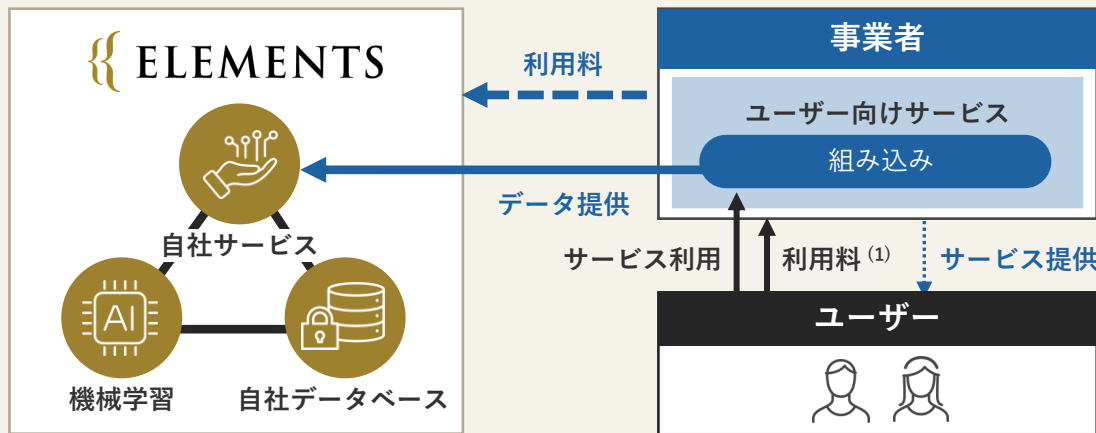
安全性向上 ↑

不正データを学習し、
同一の不正を防止

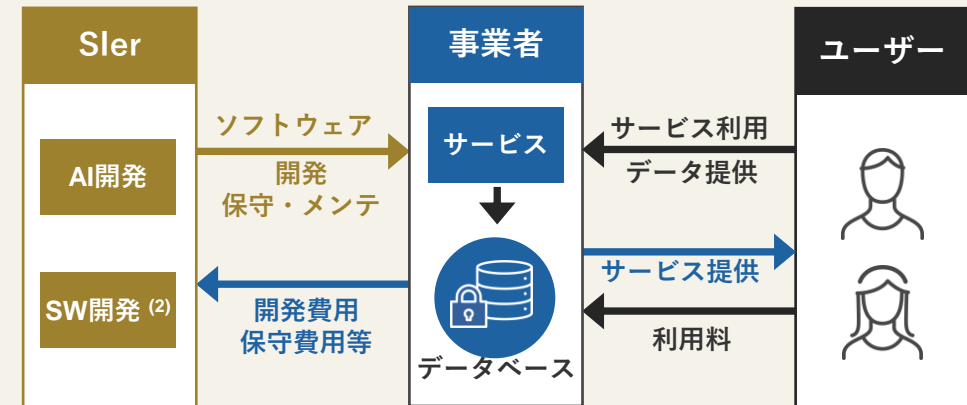
高い収益性を実現するビジネスモデル

- 自社でサービスを所有・運営し、自社でデータを取得・保管することにより、高い収益性を実現

(1) 当社グループのビジネスモデル



(2) AIを提供する一般的なSlerのビジネスモデル

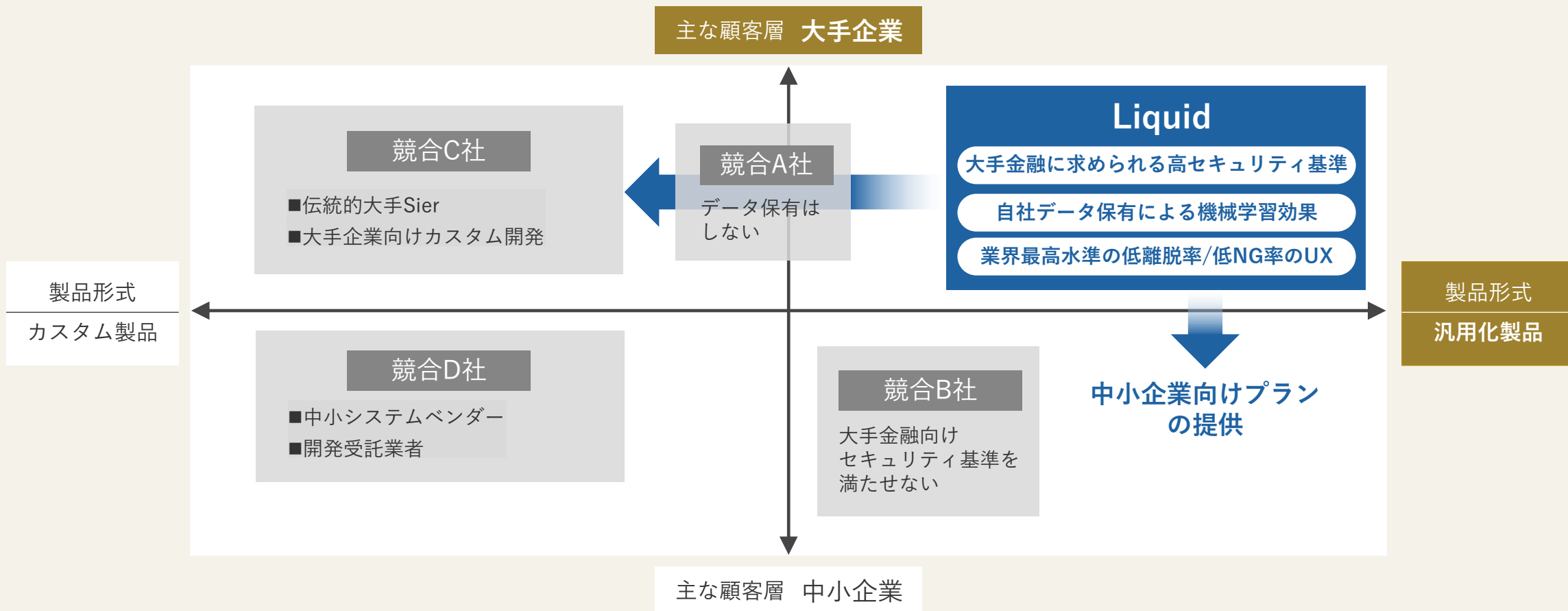


(1) 各事業者が「ユーザー向けサービス」にてユーザーに対して課金するもので、当社グループが課金するものではありません (2) ソフトウェア開発

ビジネスモデルの特徴	高い粗利率	自社サービスを所有・運営するビジネスモデルであり、導入事業者の業種・規模を問わず、同様のサービスを提供しているため粗利率が高い
	高い参入障壁	自社で取得したデータで機械学習による認証精度向上や事業者横断型サービス提供が可能となり、データが増えるほど、サービスの価値が向上し、競争優位性が高まる
	高い契約継続率	導入事業者におけるユーザー向けサービスに組み込む形のサービス特性上、競合への乗り換えが困難（現在までの実績はゼロ件）

デジタル本人確認に関する競合との比較

- 高品質なデジタル本人確認（eKYC）を、汎用的なSaaS型のサービスとして顧客企業のサービスに組み込んで展開
- 当該事業モデルにより事業者における導入コストの圧縮に加え、学習データの蓄積および精度向上の相乗効果が存在



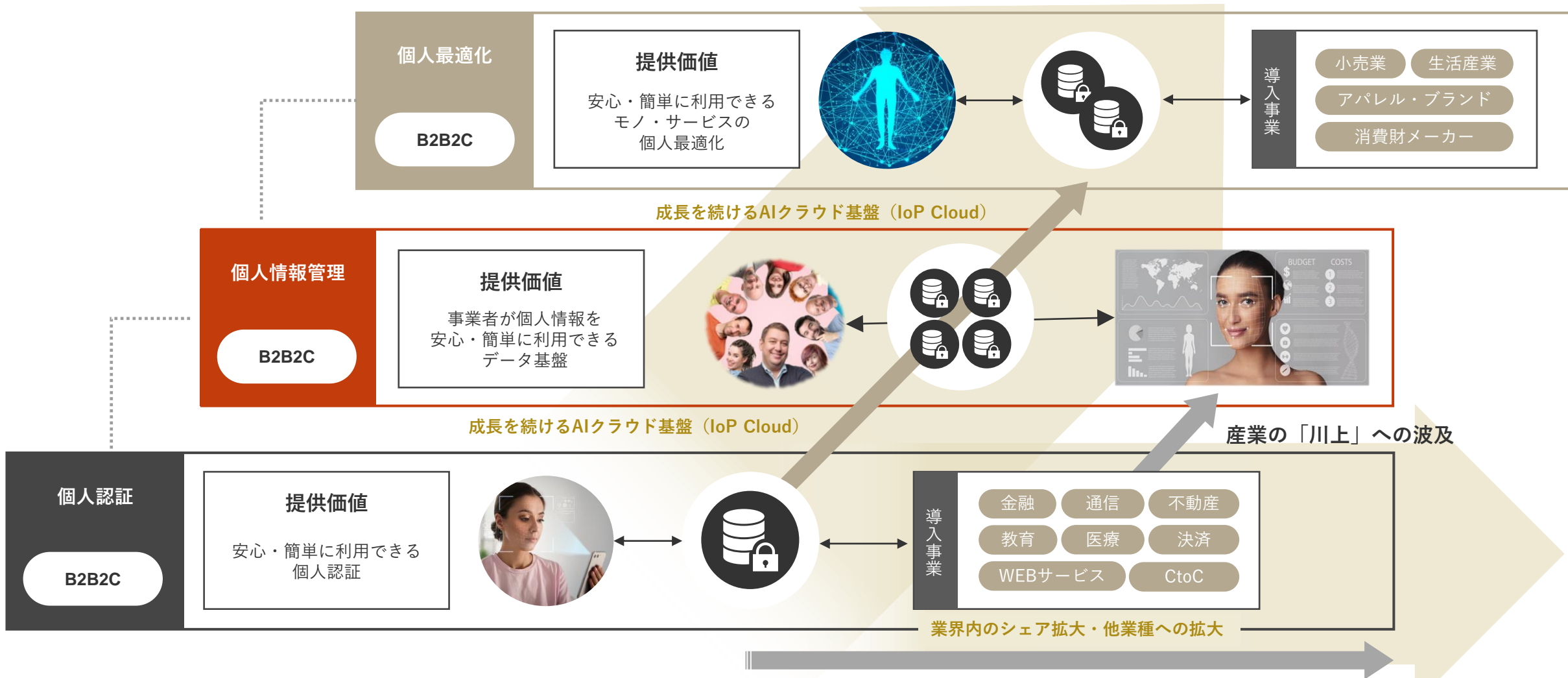
成長戦略サマリー：成長戦略のアップデート

領域	前回成長可能性資料（※） 開示内容（抜粋）	達成状況および成長戦略のアップデート	本資料 参照ページ
全体戦略	個人情報活用の入口となる個人認証での更なる成長、 個人情報活用の要となる個人最適化、 その先の個人情報管理での成長を計画	中長期的な全体戦略としては変更なし。 足元の需要および個人認証領域への選択と集中の観点から、 より同領域と親和性が高い個人情報管理を先行させる形式に変更	P27
個人認証領域	既存業界におけるシェア拡大	23/11期も順調に拡大。 本決算期においても継続的に拡大予定	P28
	機能追加によるアップセル展開	金融業界を中心にLiquid Authの導入が進展 公的個人認証と組み合わせたソリューションを拡大予定	P29
	新規業界への展開	シェアリングサービス等、新規分野での導入が拡大 24/11期は公共、ヘルスケア分野の拡大を目指す。	P30-32
個人情報管理	個人情報を管理するデータ基盤サービスの展開	Q2以降、商用サービスの提供を開始予定。	P33
個人最適化	個人最適化領域による更なる事業拡大	個人最適化分野は中長期的な成長領域と位置付けるも、 選択と集中の観点から一旦、縮小。 2024年11月期については当社が強みを有する 「画像認識ソリューション」の技術を応用した画像生成AI分野 ⁽¹⁾ への 取り組みを通じ、事業モデルの再構築を図る。	P34
	個人認証で培った事業モデルで個人最適化も拡大		
M&A アライアンス (新設)	-	非連続的な成長手段として活用。 (1) 実社会における個人認証の実施シーン (2) 認証データの価値向上 の両面を通じた市場拡大の実現に資する先との連携を想定	P35-P36

※2023年3月24日開示「[事業計画及び成長可能性に関する説明資料](#)」参照

個人情報管理・個人最適化への拡大によるAIクラウド基盤（IoP cloud）の進化

個人情報活用の入り口となる個人認証から、個人情報管理、個人情報解析までを手掛け、IoPクラウドを進化させることで、中長期的な成長を実現させる。



既存業界におけるシェア拡大

- 各業界のリーディングカンパニーに導入しており、競合となるSIer企業から乗り換え等を促進
- シェアリングサービスへの導入が進み、昨年度は8.2%にとどまっていたサービス業向けのシェアが19.8%まで上昇。

市場	国内eKYC市場全体	金融業	通信業	サービス業
当社グループのシェア ⁽¹⁾	<p>22.4%</p>	<p>23.5%</p>	<p>40.4%</p>	<p>19.8%</p>
TODAY	<ul style="list-style-type: none"> ●金融業・通信業など高いセキュリティ要件を求められる業種に集中して導入 	<ul style="list-style-type: none"> ●銀行・ネット銀行・証券・カード等、金融業におけるリーディング・カンパニーへの導入実績 	<ul style="list-style-type: none"> ●通信キャリア大手、系列格安キャリア、光回線大手での導入実績 	<ul style="list-style-type: none"> ●マッチングサービス、シェアリングサービス等、厳格な本人確認を求める事業者での導入実績
成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> ●ゲーム、Web 3.0など、高いセキュリティが求められる業種への拡張 ●オンライン教育、ネット診療など生活のDX化の浸透に応じて拡張 	<ul style="list-style-type: none"> ●地方金融など中小規模企業への導入 ●銀行で採用されていることを基盤に地方自治体でのワンストップ認証の実現 	<ul style="list-style-type: none"> ●キャリア付帯サービス（金融他）での利用促進 ●導入済事業者内でのeKYCを活用するシーンや割合の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ●これまで金融・通信業の市場開拓を先行してきたため、サービス業向けは開拓余地あり ●eKYCの低価格プランによる導入促進

(1) ITR「ITR Market View：アイデンティティ・アクセス管理 / 個人認証型セキュリティ市場 2023」eKYC市場：ベンダー別売上金額シェア（2022年度予測）をもとに各円グラフを作成

既存領域における提供サービス・利用範囲の拡大によるアップセル

- 足元導入が促進されている「公的個人認証」と「顔認証」を組み合わせたソリューションの提供を加速させる。
- 口座の不正利用対策が社会問題となっている金融機関への利用拡大を図る。
- また、データ保管、セキュリティ確保の観点から、顔認証に対する高いニーズが確認されるWeb3.0業界に対しても同ソリューションの展開を図る。

BEFORE（公的個人認証のみ）

口座やアカウント
開設時の身元確認



公的個人認証
(LIQUID eKYC)

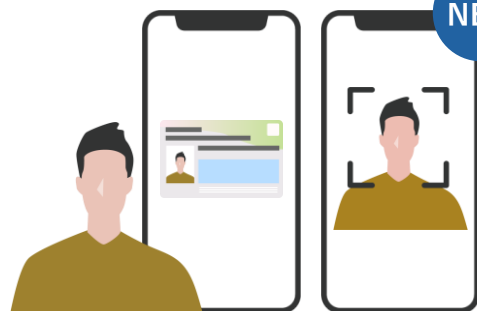
サービス利用時の
当人認証



第三者がID・パスワードで
認証できてしまう

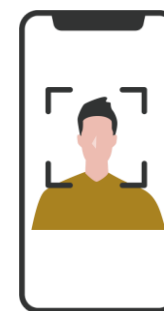
AFTER（新機能）

口座やアカウント
開設時の身元確認



公的個人認証 + 顔撮影
(LIQUID eKYC)

サービス利用時の
当人認証



顔認証 (LIQUID Auth)
身元確認した顔のみ認証

従来の開設時に加え、
利用開始時にも
当人認証を行うことで、
サービス利用機会が増加。

アクティベーションに
顔認証を必要とすることで、
口座開設後の不正譲渡や
なりすましを防止する。

新領域へのeKYCの導入拡大

- サービス品質の要求が厳しい規制業種・大手企業向けに培った技術力・データ力で、中小規模企業や新たな業界への縦・横展開をしていく
- 足元はシェアリングサービスへの導入が進む。また、公共・ヘルスケア分野への展開を促進させる。

新たな業界への展開 高いセキュリティ基盤を運用してきた既存業界での経験を活かして幅広い業種が利用できるプランを開始

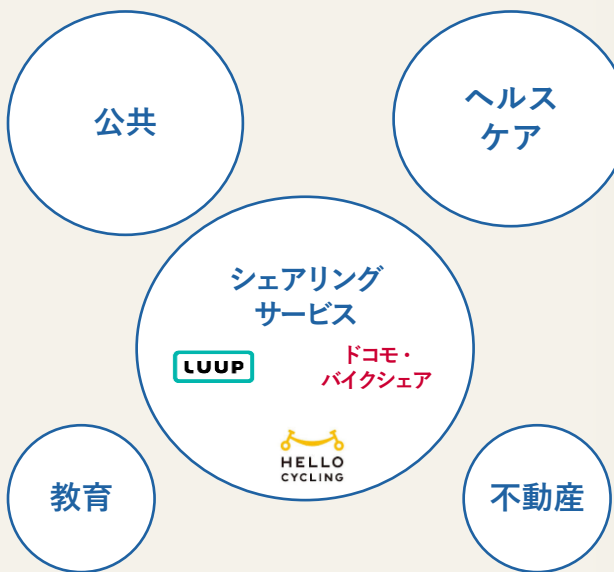
大手企業向けで培った「個人認証の自動化技術」と「セキュリティ技術」を中小規模企業にも提供開始

各業界内での深耕

トップシェア獲得済み 主要業界 (1)

銀行業界 31社 → 37社	通信業界 12社 → 20社	証券業界 29社 → 34社
仮想通貨業界 15社 → 18社	クレカ業界 13社 → 17社	資金移動業界 11社 → 17社

今後拡大予定の業界



ELEMENTS

勝ちパターンによる
加速度的
展開を開始

(1) 当社グループによる集計。2022年10月末、および、2023年12月末時点における実績。契約済・内定済事業者を含む合計

新領域への取組例（1）：公共分野の拡大

- 2023年7月に石川県加賀市の「加賀市版スマートパス構想」の事業者に採択
- 顔認証とマイナンバーカードによる公的個人認証を活用した「生体パスポート」を通じた、行政の効率化と地方のデジタル化を実現。
- 本ケースをモデルケースとし、地方自治体や公共団体への認証サービスの提供と関連事業への投資、拡大を図っていく。



加賀市スマートパス構想と、今後の事業展開

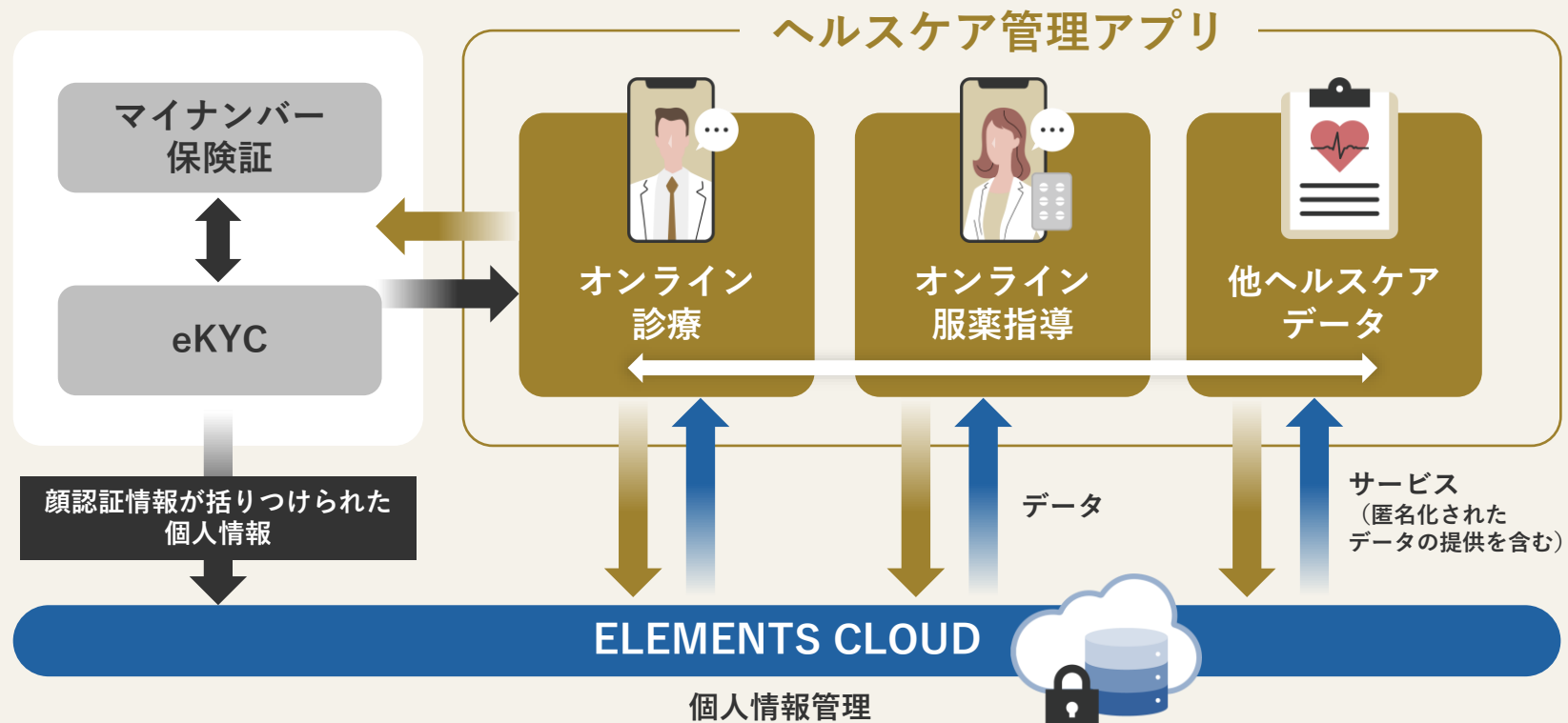
「加賀市スマートパス構想」は、顔認証とマイナンバーカードによる公的個人認証を活用した生体パスポートで、市内で買い物や施設利用といった様々なサービスを“手ぶら”で利用できるようにする計画のこと。

第一弾として「医療機関」「屋内遊戯施設」「避難所」におけるサービス提供を計画。（2024年春本格提供予定）
将来的に、決済情報も紐づけることで、交通機関や買い物などのユースケースを市内全域に拡大していくことを想定。

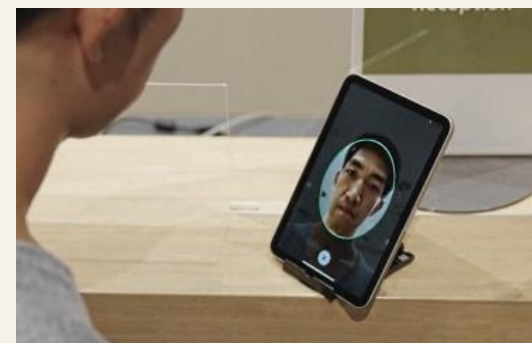
現状、複数の地方公共団体から引き合いが存在している状況。
加賀市での取り組みをモデルケースに2024年度以降、拡大を目指す。

新領域への取組例（2）：ヘルスケア分野の強化

- 今後、個人認証事業を拡大させる業界として、ヘルスケア領域に注力する。
- 現状実施している「加賀市医療センター」における診察券レス化の実証実験に加え、今後一本化が予定されるマイナンバー保険証とeKYCによる本人確認を連携したソリューションの展開を予定する。
- 本領域の展開にあたっては外部企業との資本・業務提携も検討する。

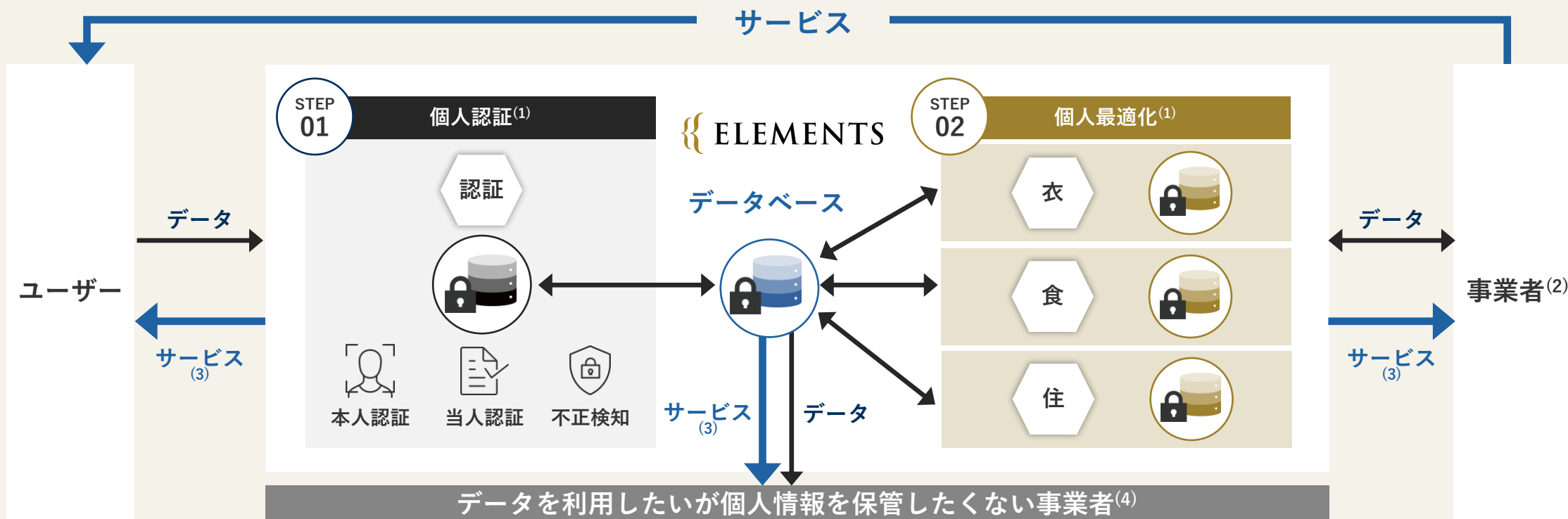


- マイナンバー保険証とeKYCによる本人確認を紐づけることで、年間600万件ともいわれている、保険情報の誤りや不正利用の防止を図る。
- 将来的には、様々なPHRデータを統合的に管理し、個人に最適な医療情報の提供を実現する。



個人情報を管理するデータ基盤サービスの展開

- ユーザー及び事業者が、安全かつ簡単にAIクラウド基盤（IoP Cloud）を利用できるプラットフォーム構築を見込む
- Q2以降、商用サービスの提供を開始予定。



- (1)現在行っている事業をそのまま活用するケースに限らず、事業によって培った技術のみを利用するケースも含む
 (2)当社のサービスを利用しながら、ユーザーに自社サービスを提供する事業者
 (3)サービス提供により対価を受領するか否かは、ユースケースに応じて異なる
 (4)匿名化・ユーザーからの同意取得など、個人情報保護法において問題とならない方法で情報提供を行う想定

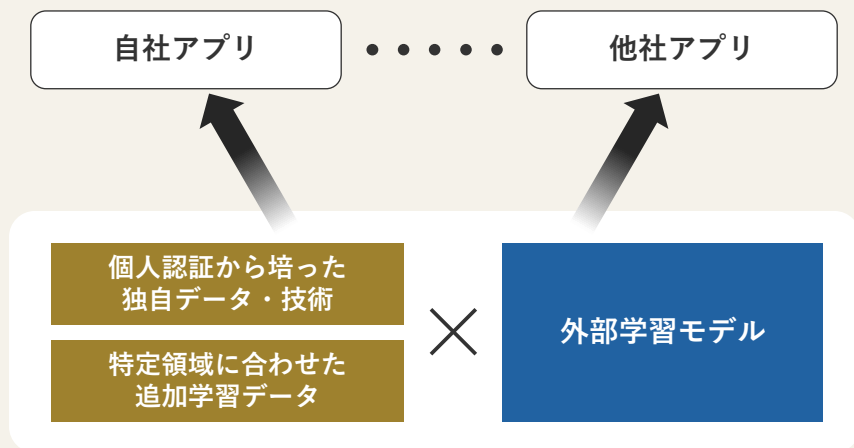
個人最適化事業の再構築：画像生成AIビジネスの展開

- 個人最適化事業全体としては規模を引き続き縮小させるが、当社が強みを有する「画像認識ソリューション」の技術を応用した画像生成AI分野⁽¹⁾への取り組みを通じ、事業モデルの再構築を図る。
- 第一弾として、従前より関係の深いアパレル業界をターゲットにしたソリューションとして、アパレルEC向け画像生成「SugeKae」を1Qに商用提供開始予定。

(1)画像生成AIとは、多くの画像を学習したAIモデルを使い、テキストで指示をすると画像を生成する技術。「プロンプト」と呼ぶ文章や単語などによる指示をテキストで入力するだけで、AIが絵やイラストを生成する。

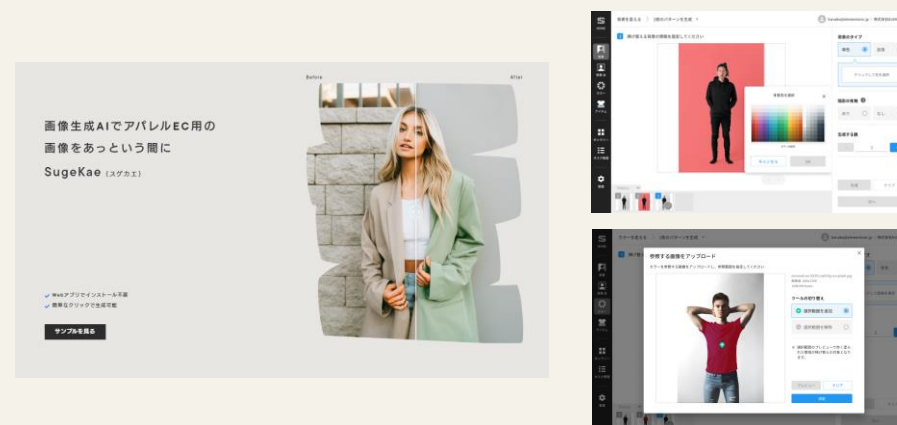
画像生成AI事業のビジネスモデル

外部の学習モデルに自社技術および特定領域の学習データを加えることで
業界・業種に合わせた学習モデルを構築。
自社アプリの開発および他社アプリへの組み込みを実施する。



第一段サービス アパレルEC向け画像生成：SugeKae

ベースのコーディネートに対して、訴求したい商品ごとに
コーディネート、背景、モデルの表情や年齢等を変化させる



M&A・アライアンス戦略による非連続的な成長

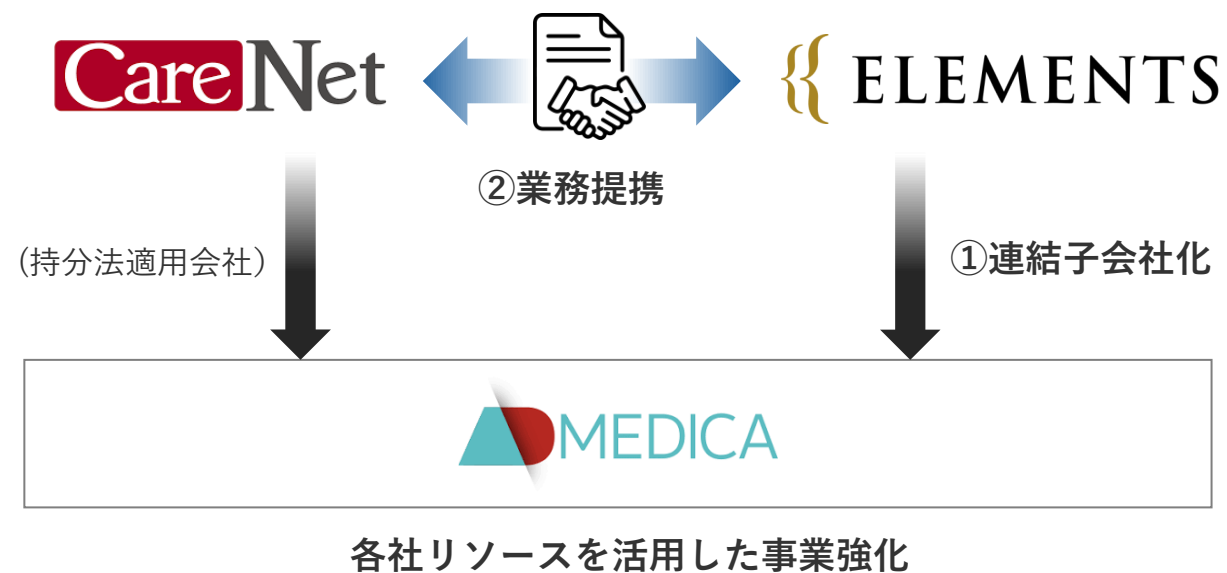
当社はM&Aおよびアライアンス戦略を非連続的な成長を実現するための成長ドライバーとして位置づけ。
「個人あたりの認証価値の増大」「顧客セグメントの拡大」に資する先との業務・資本提携を行っていく。



業務・資本提携の実行例：ヘルスケア分野におけるアライアンス

- 2024年1月25日に「株式会社アドメディカの議決権の50.1%の取得、および株式会社ケアネットと業務提携を発表。
- 本件を通じ、個人あたりの認証価値の増大、顧客セグメントの拡大の両面の効果を期待。

業務・資本提携イメージ

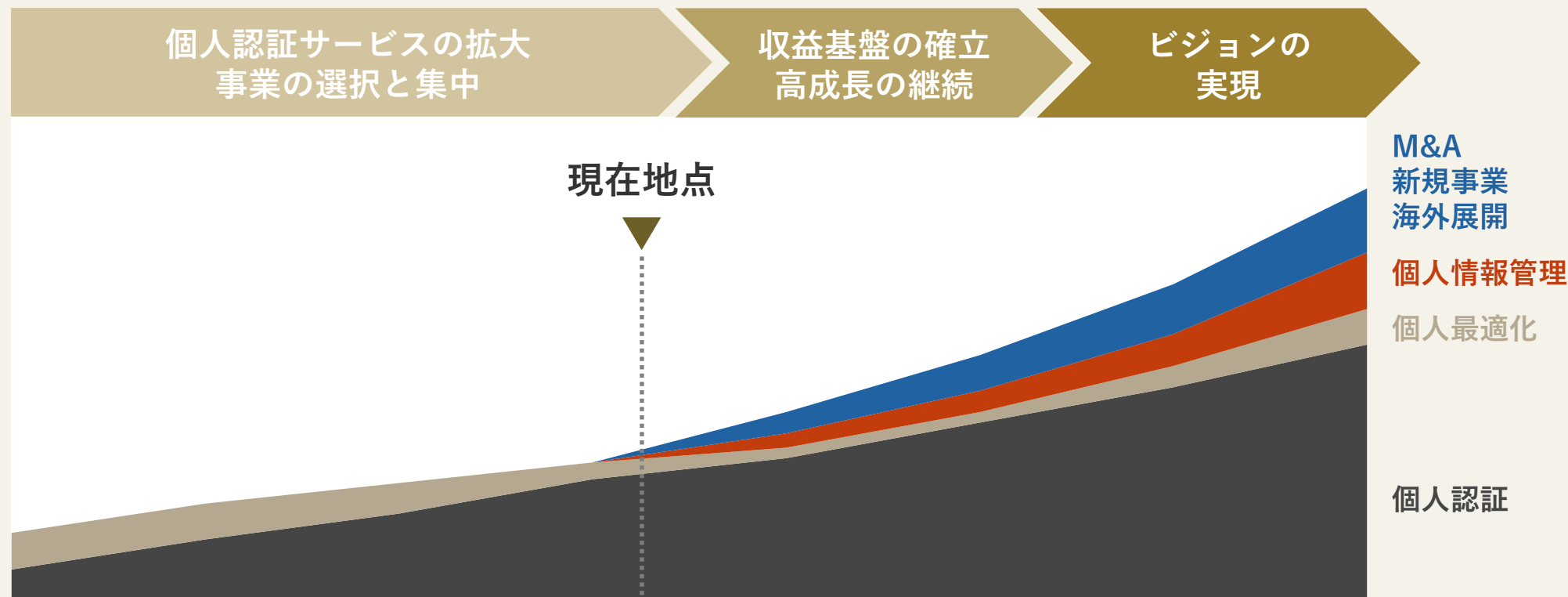


提携を通じた 個人認証ソリューションへの効果

- (1) 個人あたりの認証価値の増大
ケアネット・アドメディカ社が運営するメディアと当社個人認証ソリューションとの連携
- (2) 顧客セグメントの拡大
ケアネット社の販路を通じた当社医療機関向けソリューションの販売連携

グループ全社の成長イメージ

個人認証分野を中心としたIoP Cloudの拡大に加え、M&A等による非連続的な成長を通じ、**中期的に年率130%以上の成長**を目指す。



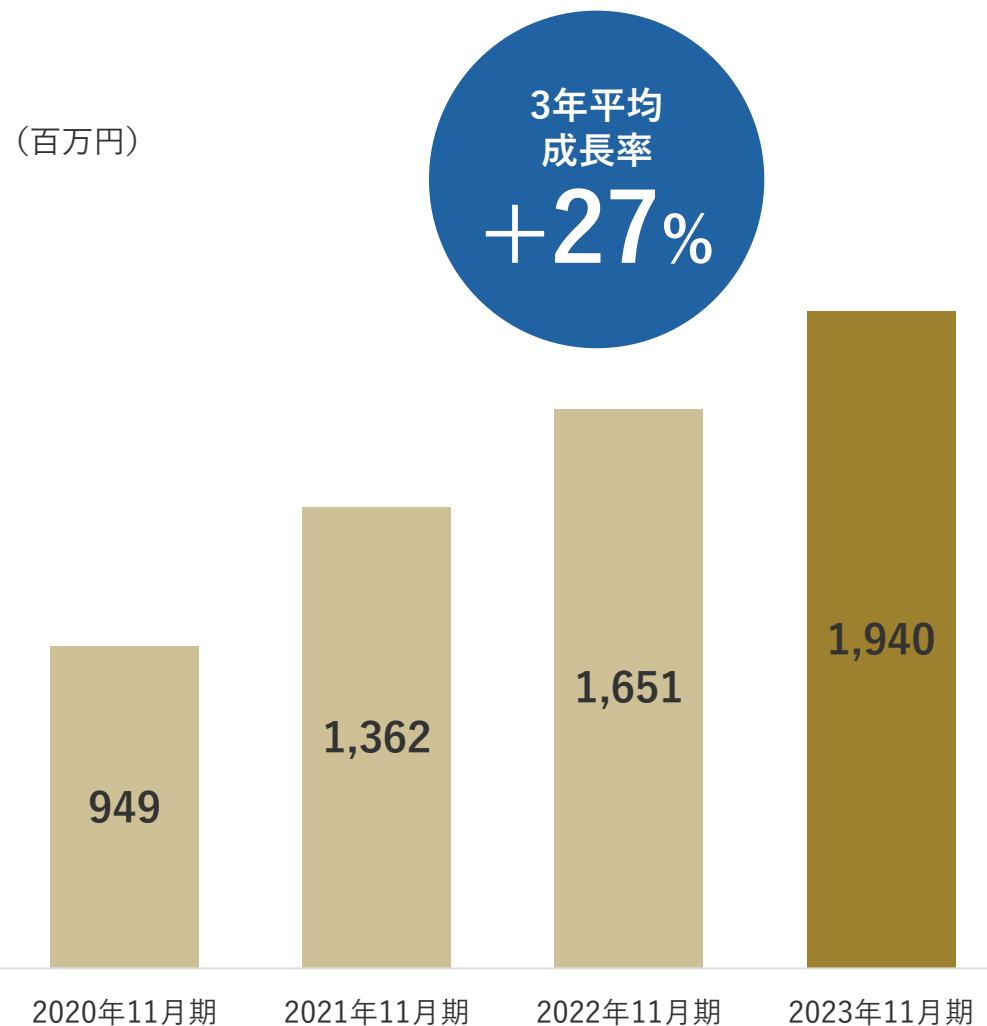
目次

- 01 | 会社・事業概要
- 02 | 市場環境と成長戦略
- 03 | 財務ハイライト**
- 04 | 2024年11月期 事業計画
- 05 | リスク情報

連結売上高の推移

2023年度の連結売上高は**1,940百万円**。

過去3年の年平均成長率では**+27%**の成長。
 主力の個人認証ソリューションの年平均成長率は**+40%**を実現。（次頁参照）



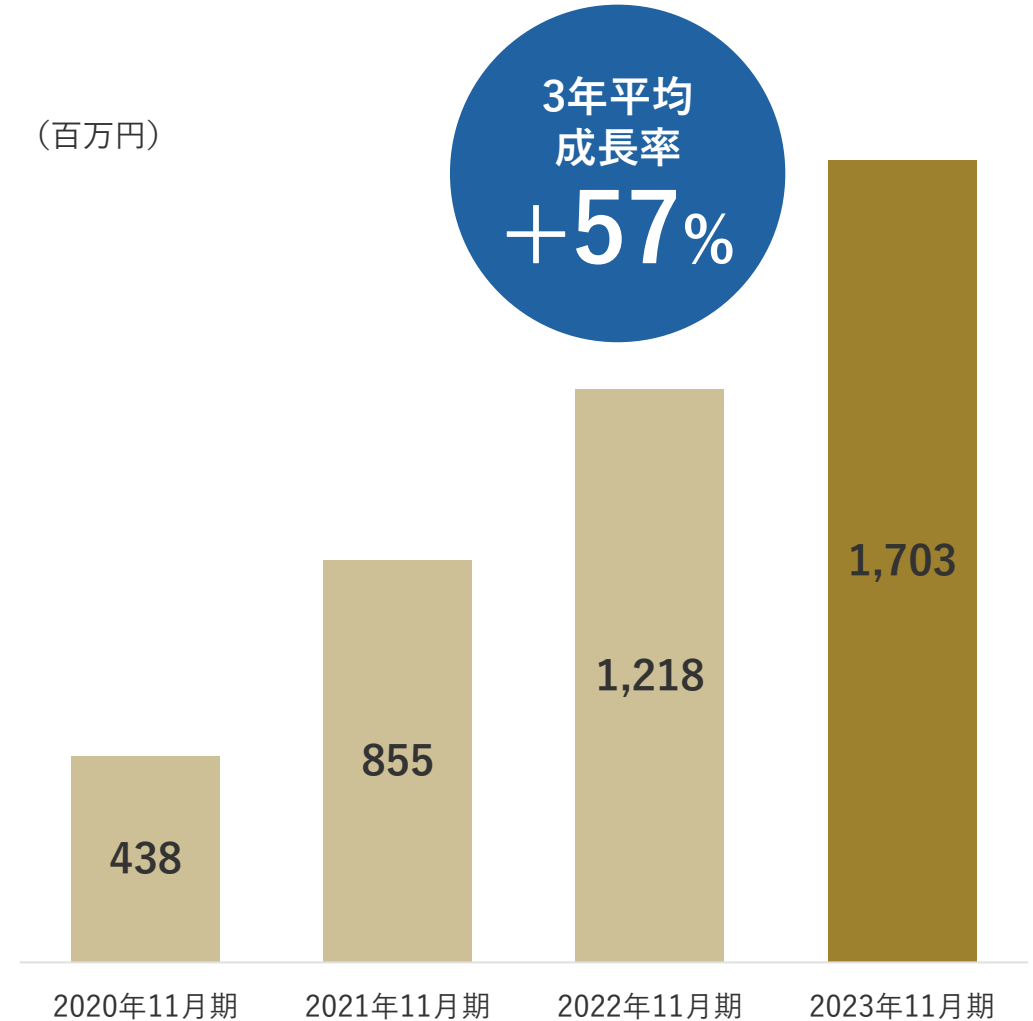
(重要経営指標 ※) 個人認証ソリューション売上高の推移

2023年度における主力の個人認証ソリューションの売上高は、1,703百万円で前期比+40%の増収を達成。

過去3年の年平均成長率では+57%の成長と高水準の成長を維持。

(※) 個人認証関連サービスのサービスラインナップが拡大、認証回数に応じた課金モデルであるLIQUID eKYCの構成割合が前期比で10ポイント以上低下する等、認証回数と売上高の相関関係が低下している状況を勘案し、従前重要指標として開示していた「個人認証ソリューション事業の認証回数」については開示を取りやめ。

(百万円)



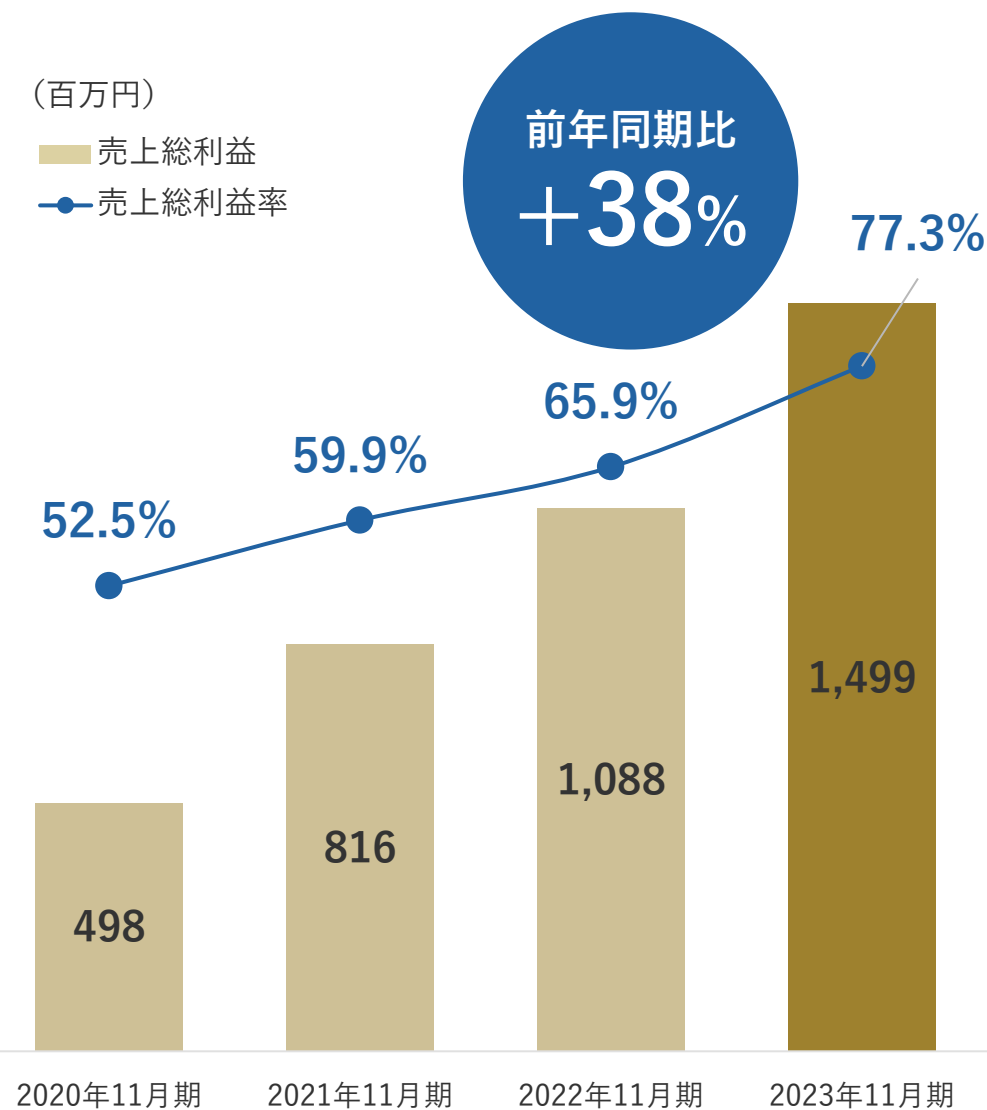
売上総利益の推移

2023年度の売上総利益は1,499百万円と前期比で**+38%**の増加。

売上総利益率も**77.3%**と**前期比で+11.4%**の改善。

(百万円)

■ 売上総利益
● 売上総利益率



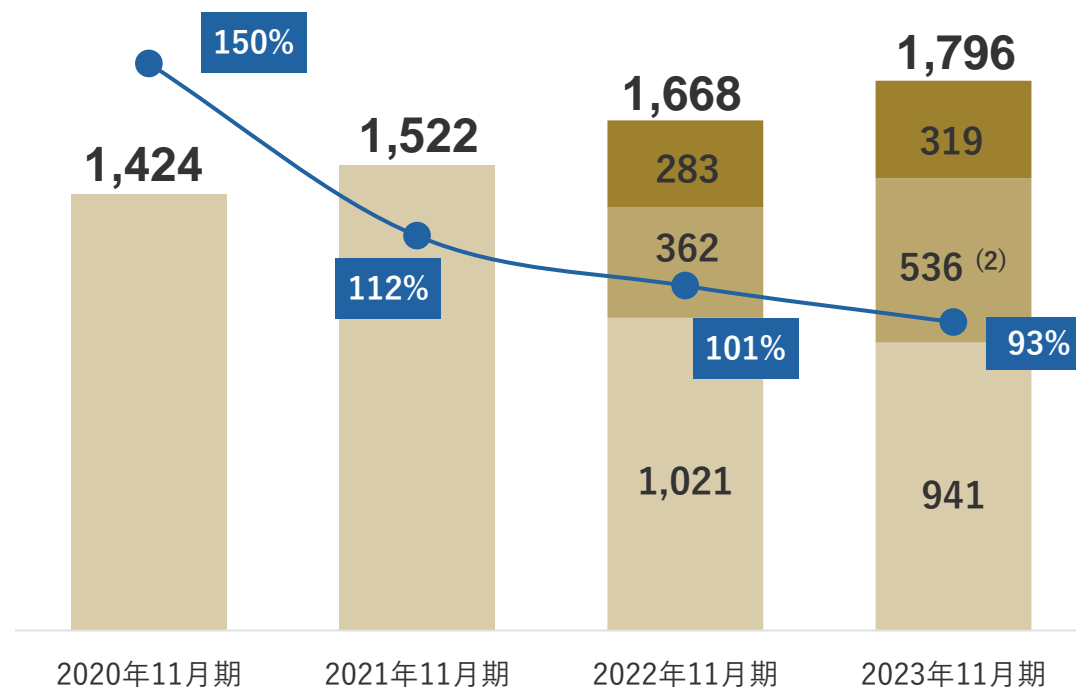
販売費および一般管理費の推移

2023年度の販売費および一般管理費は、対計画対比で▲371百万円削減の1,796百万円、売上高比率は93%と100%未満を達成。

プロダクトの選択と集中、およびQ3から始まったeKYC開発費の一部資産計上の影響により、R&D費用が計画比で▲297百万円の減少。

※G&Aが計画対比で216百万円増加しているが、計画上別項目で開示していた株式報酬費用を、実績においてはG&A費用として計上したことが増加の主因となっている。

(百万円)
 R&D
 G&A
 S&M
 売上高販管費比率



(1) 下記で区分しております。監査法人による監査及びレビューを受けた数値ではありません。
 S&M= Sales and Marketingの略。販売促進に係る広告宣伝費、営業人員の件費および関連する経費
 R&D = Research and Developmentの略。開発に係るエンジニアの件費や関連する経費
 G&A= General and Administrativeの略。コーポレート部門の件費や関連する経費

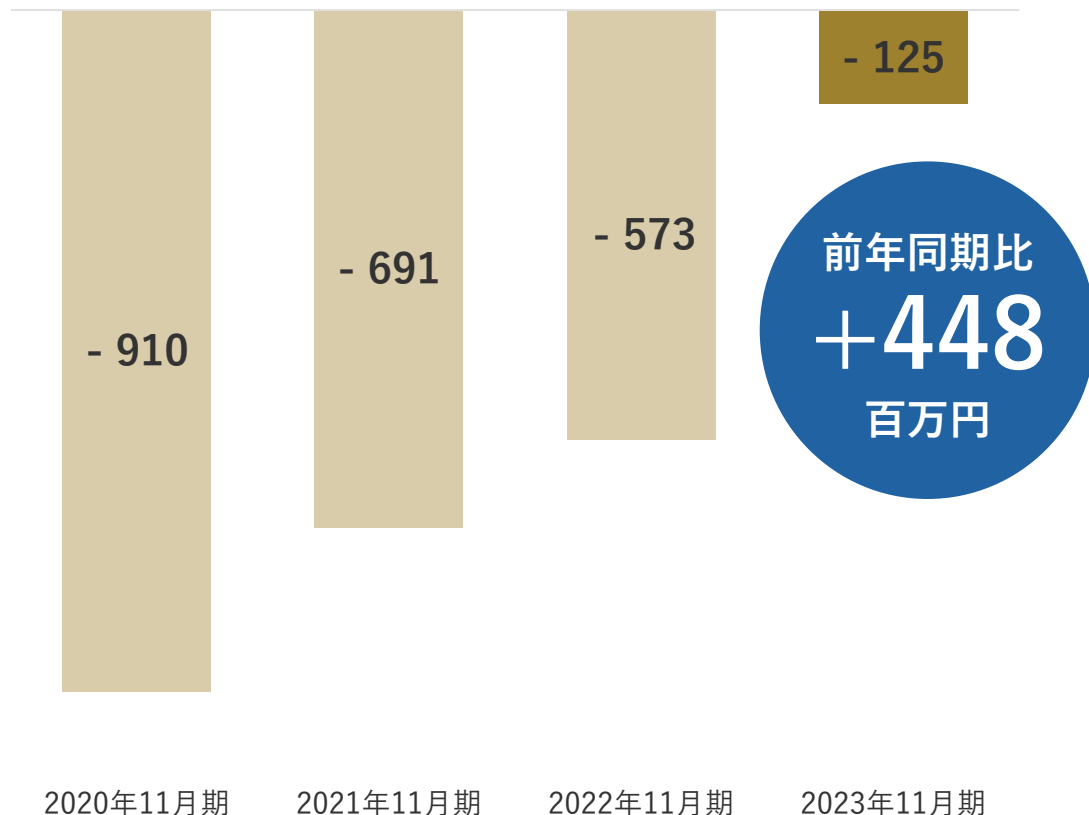
(2) 株式報酬費用 (159百万円) を含む

EBITDAの推移

キャッシュアウトが発生しない
費用の影響を除外したEBITDAを重要経営指標
として開示。

2023年度の通期EBITDAは
▲125百万円で前期比+448百万円の改善。
下期では178百万円の黒字を計上。

(百万円)



(1) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（有形・固定・のれん） + 株式報酬費用

2023年11月期末時点の貸借対照表

2023年8月に発表、翌月実行された14.7億円の
ファイナンスにより、**2023年11月期末時点の
現預金は27.9億円**に改善。

ネットキャッシュも4.1億円を確保、十分な流動
性が存在。

	2023年11月期 (百万円)
流動資産	3,197
現預金	2,792
売掛金	374
固定資産	117
有形固定資産	50
無形固定資産	117
投資その他資産	246
繰延資産	18
資産合計	3,629
流動負債	876
短期借入金(*)	654
固定負債	1,734
長期借入金	790
転換社債型新株予約権付社債	936
負債合計	2,610
純資産	1,019
新株予約権	135
株主資本	884
負債・純資産合計	3,629

(*) 1年以内に返済期限が到来する長期借入金を含む

目次

- 01 | 会社・事業概要
- 02 | 市場環境と成長戦略
- 03 | 財務ハイライト
- 04 | 2024年11月期 事業計画**
- 05 | リスク情報

Appendix

中長期の成長に向けた2024年11月期の位置づけ

2024年11月期は、選択と集中を完了し、中期方針である高水準の売上高成長率の実現に向けた足場固めの1年と位置づけ。
 2024年2月29日に子会社化を完了させる予定の株式会社アドメディカの子会社化による影響については、現在影響額を試算中。

<p>長期目標</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● コーポレート・ビジョン「Know You! Fit You!」の実現 ● IoPクラウドを通じた社会課題の解決 	
<p>中期方針</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 継続的な投資と成長を可能とする仕組の構築 <ul style="list-style-type: none"> ← 高水準の売上高成長率の実現（対前年比：130%）による営業CFの創出 ← 資本構成の最適化に向けた取組の実施 	
<p>2024年11月期 方針</p>	<p>基本方針</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 個人認証ソリューションを中心とした成長の継続と収益性の両立 <ul style="list-style-type: none"> ← 既存eKYC事業の拡大+中期的な「第2の柱」となりうる事業の創出 ← 「規律あるプロダクト投資」「人財投資」「M&Aの活用」
	<p>財務目標⁽¹⁾</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 全社売上： 2,050～2,615百万円（対前年比：+6～35%） ● 個人認証売上高： 2,003～2,549百万円（対前年比：+18～50%） ● EBITDA： 50百万円～275百万円（通期黒字化） <p>(1)eKYCを中心とした個人認証事業の増収率、生成AI等の新規プロダクトの立ち上がり、並びに今後のM&Aの実行状況等を勘案し、2024年1月段階においてはレンジでの開示を実施。</p>

財務目標（サマリー）

2024年11月期の連結売上高予想値は**2,050百万円～2,615百万円**で、**前期比+6%～35%**の増収を計画。

主力の個人認証事業については、**同+18%～50%**の増収を見込む。

売上総利益率は、売上成長に応じ、**79.1%～82.5%**の範囲でコントロールする。

販管費については、**前期比104%～112%の水準**を見込む。
 前期に引き続いての選択と集中による
 コスト最適化を実施する一方、
 中長期的な成長のための人財投資を実施する方針。

上記を踏まえたEBITDAは**50百万円～275百万円**。
 通期での黒字化を実現させる。

(百万円)

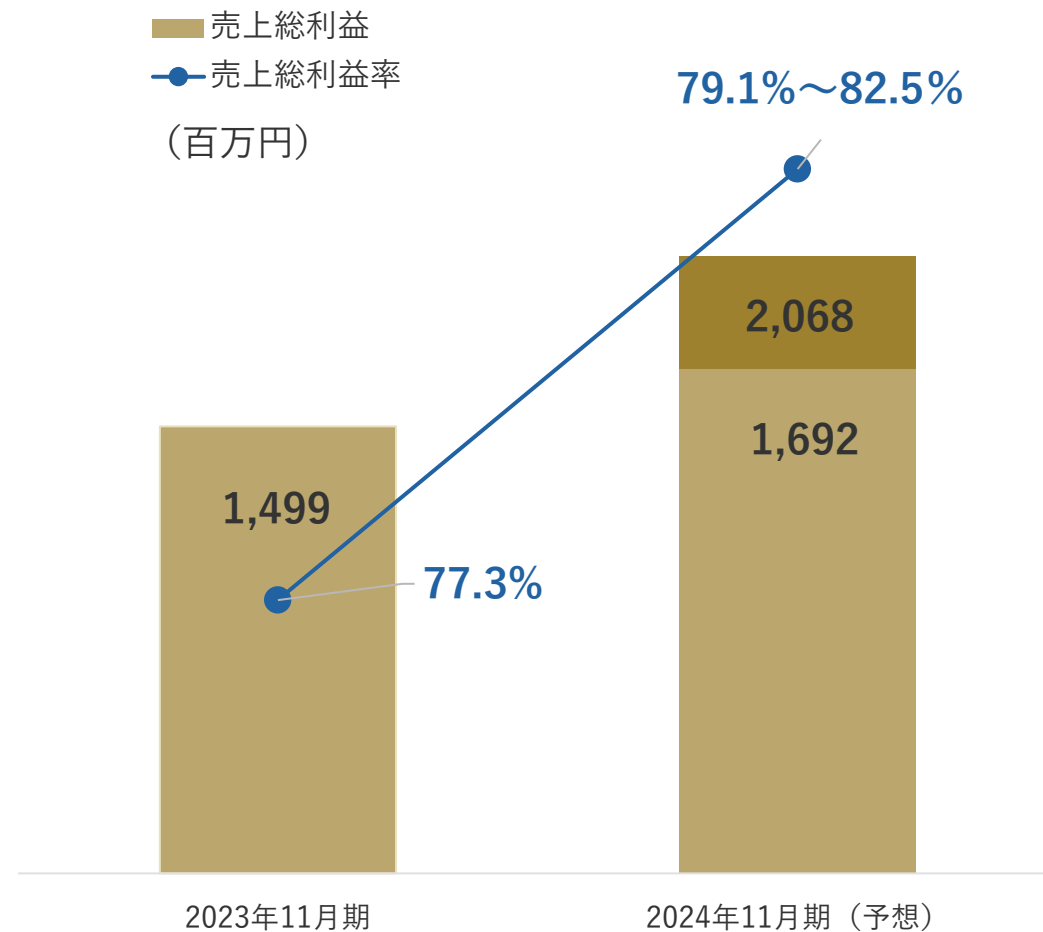
	2023年11月期 通期実績	2024年11月期 通期予想	前年比	
売上高	1,940	2,050～2,615	+110～675	+6%～35%
(個人認証売上高)	1,703	2,003～2,549	+300～846	+18%～50%
売上総利益	1,499	1,692～2,068	+198～574	+13%～38%
売上総利益率	77.3%	79.1%～82.5%	+1.8～5.2 pt%	-
販売費および 一般管理費	1,796	1,860～2,010	+64～214	+4%～12%
EBITDA ⁽¹⁾	▲125	50～275	+175～400	-
営業損益	▲297	▲168～+58	+129～355	-
親会社株主に 帰属する 当期純損益	▲338	▲165～▲195	+143～178	-

(1) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（有形・固定・のれん）+ 株式報酬費用

売上総利益について

売上総利益は**1,692百万円**～**2,068百万円**と想定。

売上総利益率は**79.1%**～**82.5%**のレンジ。
事業進捗に合わせてコントロールを行う。



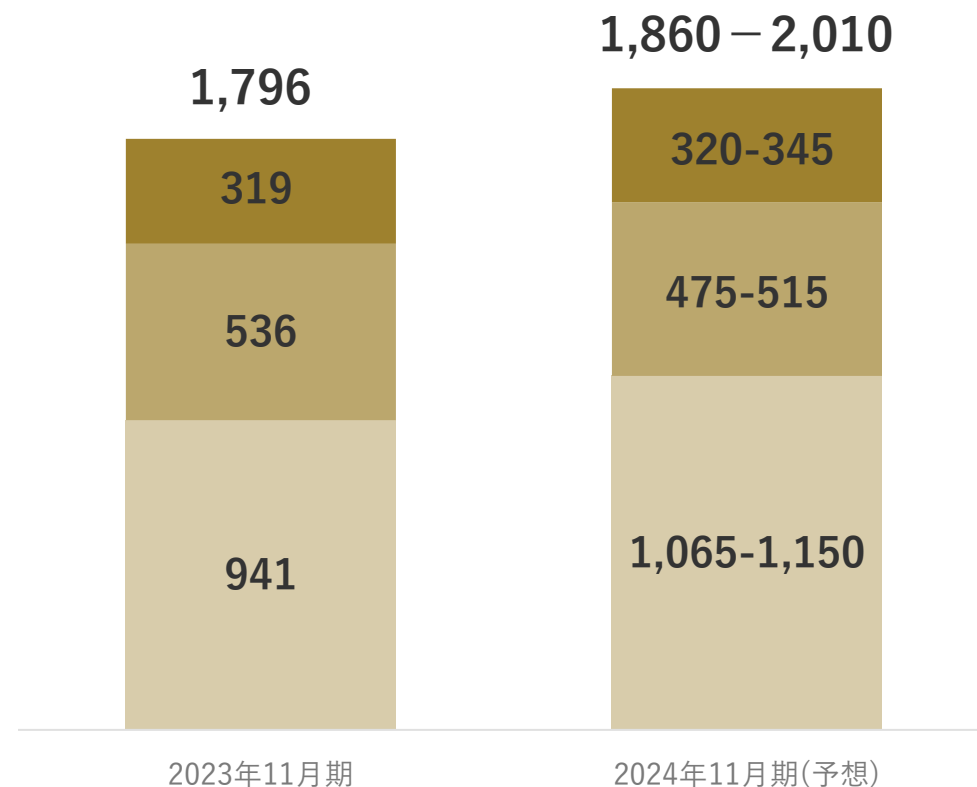
販売費および一般管理費について

販売費および一般管理費の合計で
1,860百万円～2,010百万円を見込む。

G&A費用については抑制する一方、
R&D費用については、人員体制を強化し、
前期比110%以上の増加を見込む。

売上高販管費率は77%～91%と前期の93%か
ら更なる改善を見込む。

■ R&D
■ G&A
■ S&M



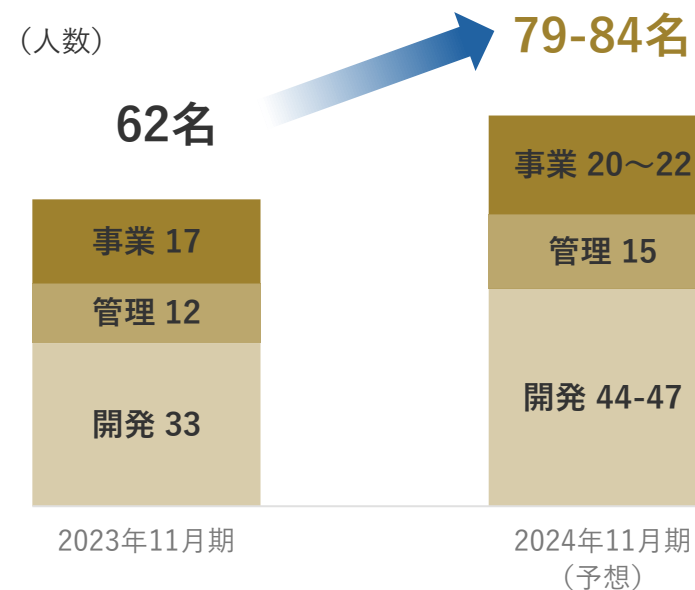
(1) 下記で区分しております。監査法人による監査及びレビューを受けた数値ではありません。
S&M= Sales and Marketingの略。販売促進に係る広告宣伝費、営業人員の人件費および関連する経費
R&D = Research and Developmentの略。開発に係るエンジニアの人件費や関連する経費
G&A = General and Administrativeの略。コーポレート部門の人件費や関連する経費

従業員数推移(1)(2)

開発人員および事業・開発責任者クラスの
人員を中心に**17名~22名**の増員を計画

経営戦略と連動した新たな報酬制度として、
業績達成条件付の税制適格ストック・オプション
(従業員向け) および
業績達成条件付の有償ストック・オプション
(取締役・執行役員向け) の発行決議を実施

(1)正社員の人員 (2) M&Aによる増員は含まず



発行対象者	取締役・執行役員	従業員
目的	中長期の成長に対する コミットメント	単年度の業績達成に対する コミットメント
新株予約権の種別	業績条件付 有償ストック・オプション	業績条件付税制適格型 ストック・オプション
権利行使条件	28年11月期までの連結売上高 (a) 2期連続で35億円以上：50% (b) 50億円以上:50%	24年11月期の連結売上高 (a) 24.85億円以上：50% (b) 26.15億円以上：100%
発行数 (対発行済株式数)	6,600個/660,000株 (3.0%)	2,200個/220,000株 (1.0%)
発行価格/行使価格	発行価格：15円/個 行使価格：割当日時点の終値	発行価格：無償 行使価格：割当日時点の終値

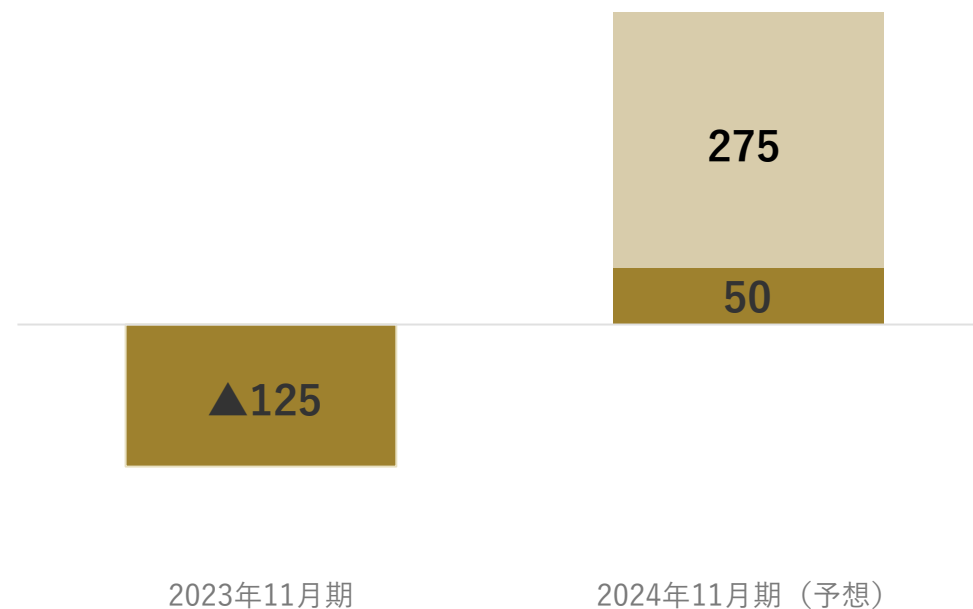
EBITDAの推移

キャッシュアウトが発生しない
費用の影響を除外したEBITDAを重要経営指標
として開示。

2024年11月期のEBITDAは
50-275百万円の黒字化を見込む。





EBITDA = 営業利益 + 減価償却費
(有形・固定・のれん) + 株式報酬費用

■ EBITDA
(百万円)



2023年11月期の投資計画実施状況と今期の主要投資計画

- 2024年11月期の主要投資分野は「個人認証分野の人材確保」「クラウドデータセンター」「M&A・アライアンス」の3点。
- 個人最適化分野への投資は、生成AI分野に関連して選別的に実施する方針に転換。

	前年度		今年度	
	重点投資方針	実施状況	投資方針	投資時期
 個人認証	●個人認証の領域拡大に向けたエンジニア人材の確保	継続的な採用等の実行	前年度から変更なし	継続実施
 個人最適化	●個人最適化技術の検証・確立 ●顧客データを利活用するデータスペシャリストの確保	選択と集中によりQ2以降投資を縮小	(画像生成AI分野を中心に事業進捗に応じ、選別的な投資を実施する方針)	
 個人情報管理	●個人情報を蓄積するデータ基盤の構築とセキュリティ対策の強化	事業化に向けた研究開発の実施	前年度から変更なし	2024年Q1～Q2 (クラウドデータセンターの構築)
 M&A・アライアンス	(前年度方針に記載なし)		個人認証ソリューションの事業拡大に寄与する先のM&Aおよびアライアンスの実施	2024年Q1～ (アドメディカの子会社化)

※個人最適化分野については、画像生成AI分野を中心に事業進捗に応じ、選別的な投資を実施する方針。

目次

- 01 | 会社・事業概要
- 02 | 市場環境と成長戦略
- 03 | 財務ハイライト
- 04 | 2024年11月期 事業計画
- 05 | リスク情報

リスク情報

- 投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性があるとして認識する主要リスクと対応策は以下の通り

	主要なリスク	リスク対応策
特定のサービスへの依存について	当社グループは個人認証ソリューションにおいて、デジタル本人確認サービス「LIQUID eKYC」を提供しておりますが、2023年11月末時点で、「LIQUID eKYC」の売上高は、グループ全体の6割以上を占めております。当該割合に関しては、今後変わる可能性があります。売上高の面で相当程度の依存がある状態にあります。	当社グループは各領域において事業を展開することで事業リスクの分散を今後も行っていく方針です。今後の成長に向けて次なる事業の柱を確立すべく、個人最適化ソリューションなどの新規事業開発に努めております。これらの開発により、特定サービスへの依存度低下に努めてまいります。
新規サービスの黒字化に長期間要することについて	当社グループが、「AIクラウド基盤 (IoP Cloud)」を軸に事業者向けに様々なサービスを提供するためには、実証実験等にて社会実装に向けた要否判定を経て、機能を開発する必要があります。新たな事業を開始する際は、こうした研究・開発及び商用化（実証実験を含む）、そしてその先の成長を見込んでおりますが、新規機能やサービスの開発着手以降、商用化やその先の成長が想定通り進まない場合は、黒字化まで長期間要する可能性があります。さらに、本格運用がスタートした後も軌道に乗った展開ができるとは限らず、方針の変更や見直し、撤退等何らかの問題が発生する可能性も想定されます。	「AIクラウド基盤 (IoP Cloud)」を各事業者または産業固有のオペレーション・フローに対応した設計を行うためには、それぞれの事業者または産業の特徴を理解する必要があります。価値が高いサービスを提供するには、大量のデータを日々取得できる、効率的な機械学習環境を整備することが有効であると当社グループは考えており、日常生活の自然な導線上でユーザーにお使い頂けるよう、ユーザビリティの高い自社サービスの設計と品質の維持を心がけております。これにより、新規サービスの早期黒字化を目指してまいります。
情報セキュリティ対策について	外部の不正アクセスによる場合や当社グループから情報の漏洩等が発生した場合には、損害賠償責任を負う可能性があるほか、当社グループが企業としての社会的信用を喪失し、当社グループの事業、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	当社グループは本人認証関連サービス提供する事業者として、厳重な情報セキュリティ管理体制のもと自社内の情報を管理しています。また、連結子会社の株式会社Liquidにおいては、情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS)の国際標準規格である「ISO/IEC 27001」及び国内規格である「JIS Q 27001」の認証を取得し、情報管理についての各種規程を定めて運用し、従業員への教育を定期的実施する等、情報管理の対策を講じております。また、金融機関からはFISCの安全対策基準（金融庁が金融機関のシステム管理体制を検査する際に使用する基準）や「金融分野における個人情報保護に関するガイドライン」に準じた体制の構築・運用していることを確認するためのチェック並びに監査等委員及び内部監査担当者による監査を受けております。また主要なサービスに使用するアプリケーションには外部のセキュリティ事業者による定期的な脆弱性診断を実施し、機密情報を含むデータ・ベースへのアクセス可能者を限定し、アクセス履歴を記録するなど、外部の不正アクセス防止や当社グループの従業員による情報漏洩への関与を未然に防ぐ措置を講じております。

※ 詳細情報及びその他のリスク情報については、有価証券報告書「第二部 企業情報 第2 事業の状況 2 事業等のリスク」をご参照ください

本資料の取り扱いについて

- 本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。
- 本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。
- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これら将来の見通しに関する記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予測に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。
- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内および国際的な経済状況の変化や、当社グループが事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限られるものではありません。
- また、当社グループ以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社グループはそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。
- 次回の本資料の更新は、2025年2月を目処に実施する予定です。

{ ELEMENTS

Do not play dice with universe

自分自身が世界の要素となる
方程式を創り続ける

Know You! Fit You!

