

事業説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

株式会社 PKSHA Technology (東証マザーズ3993)

2021年12月27日

本資料に記載された予測、見通し、意見などは、2021年12月27日現在において、一般的に認識されている経済・社会等の情勢並びに当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、その情報の正確性を保証するものではありません。これらは、様々な要因の変化などの事由により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があります。

当資料のアップデートは今後、本決算の発表時期を目途として開示を行う予定です。

エグゼクティブサマリー

2021/9期 着地

2021/9期は、売上高 87.3億円、営業利益 7.1億円、EBITDA 14.8億円で着地

- Mobility & MaaSセグメントはコロナ禍の影響を受け微減するも、Cloud Intelligenceセグメントは**売上高前年比67%** (今期買収先の寄与を除くと27%)と、引き続き高成長

ビジネス アップデート

上場から4年が経ち、ストック型売上が6割となり、AI SaaSとしてのビジネスが成長中

- 研究開発中心のPhase1.0からアルゴリズム/AIのマネタイズ (AI SaaS*)が進み、サブスク型ストックビジネスが半分以上を占め、**AI SaaS Company に業態進化**し成長中
- 年間ARR46%成長の既存AI SaaSに加え、隣接に位置するOK Biz./アシリレラの2つのSaaSプロダクトをグループ化し成長を加速
AI SaaSの**ARRは40億規模**へ

PKSHA Phase2.0へ

2022/9期 の方針

2022/9期は、売上高 120億、営業利益 10億、EBITDA 23.6億を見込む

- 研究開発/実証を行うAI Research & Solution事業と、AI SaaSを拡販するAI SaaS事業の2事業セグメントへ移行
- AI SaaS事業が成長を牽引

注) ARRについては、各期最終月の1ヶ月分の売上のうち、ストック型売上高 (MRR) を12倍することで算出しています
ARRの成長率については、2019年9月期ARRと2021年9月期ARRから算出をしています
*AI SaaSについては、主にP.15以降でご説明しています

1.

事業進捗

2021年9月期 通期決算ハイライト

一部セグメントがコロナ禍の影響を受けたものの 利益は直近予想を上回る着地

(百万円)	2020/9期 実績	2021/9期 実績	前年度比	2021/9期 予想
売上高	7,393	8,727	+18.0%	9,000
営業利益	634	713	+12.4%	650
経常利益	602	635	+5.4%	570
親会社に帰属する 当期純利益	1,753	147	△91.6%*	80
EBITDA	1,166	1,484	+ 27.2%	—

注) *親会社に帰属する当期純利益が前年比で減少しているのは、前年度に投資有価証券売却に伴う特別利益として2,622百万円を計上したことによる反動減によるものです
2021年8月13日に、2021年9月期の業績予想を修正しています

セグメント別 通期連結業績

M&Mセグメントはコロナ禍の影響を受けたが、
CIセグメントは売上高前年比+66.8%と高い成長

(百万円)

		2020/9期 実績	2021/9期 実績	前年度比
Mobility & MaaS	売上高	5,250	5,119	△ 2.5%
	セグメント利益	327	79	△75%
Cloud Intelligence	売上高	2,167	3,616	+ 66.8%*
	セグメント利益	477	785	+ 64.6%
セグメント利益調整額		△169	△ 151	—

注) セグメント利益の調整額は、各報告セグメントに配分していない全社費用であり、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費です

*Cloud Intelligenceセグメントの売上成長率について、今期中に連結したPRAZNA社とアシリレラ社を除いた場合には、前年度比26.6%の売上高成長率となります

潤沢な手元資金は智能化が進展する領域への投資に充当

(百万円)	2020/9期末	2021/9期末	増減要因
流動資産	26,199	15,634	
現金及び預金	24,137	12,804	M&Aにより△11,153百万円
固定資産	5,655	19,619	
のれん	1,936	9,418	M&Aにより+7,599百万円
繰延税金資産	289	2,285	M&Aにより+2,163百万円
繰延資産	49	23	
資産合計	31,904	35,277	
流動負債	2,227	2,429	
固定負債	2,238	4,242	
長期借入金	2,151	3,769	M&Aにより+1,618百万円
負債合計	4,465	6,671	
純資産合計	27,439	28,605	
負債・純資産合計	31,904	35,277	

2.

ビジネスアップデート

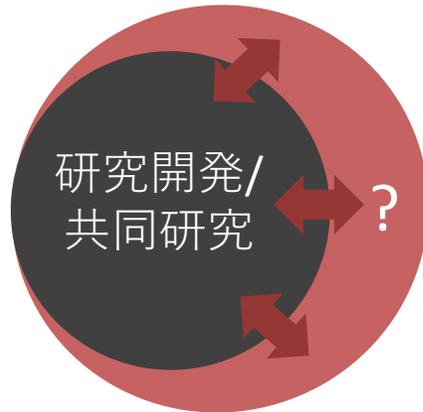
PKSHA - Phase1.0から Phase2.0への移行

上場から4年を経て、AI SaaS Companyへ

上場時から現在への歩み

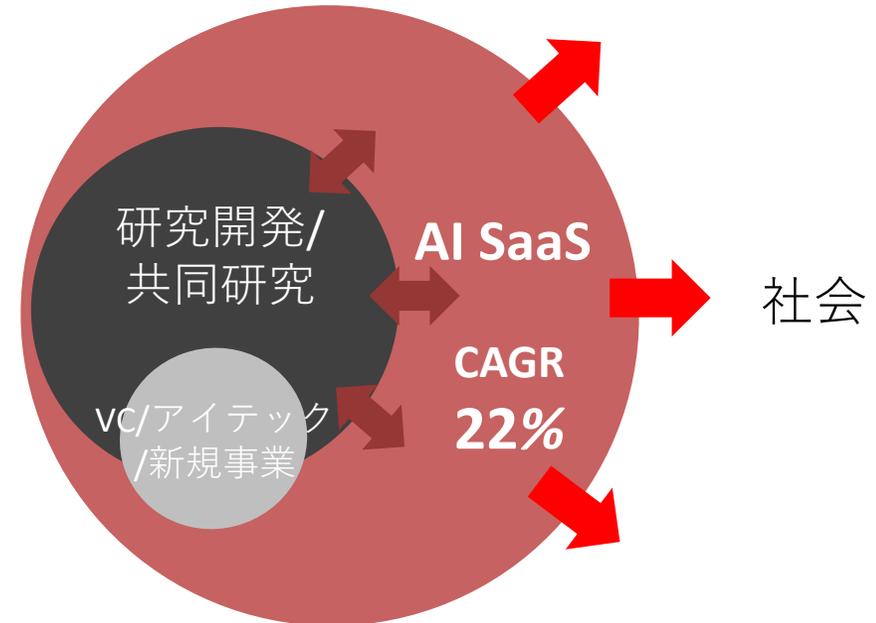
上場後4年かけて、研究開発中心のPhase1.0から Phase2.0: SaaS型が中心の「AI SaaS Company」に業態進化

Phase1.0: 上場～



ストック比率 **28%**

Phase2.0: 2021～



ストック比率 **59%** (全体)

ストック比率 **94%** (AI SaaS)

注) Phase2.0のストック比率は、売上高に占めるストック型売上高の割合で、Phase1.0については2016年10月～2017年9月の売上を、Phase2.0については2021年9月期中に連結したアシリレラ・PRAZNAも含めて2020年10月～2021年9月の売上を集計しています
Phase2.0のCAGRは、比較対象を同一とするため2021年9月期中に連結したアシリレラ・PRAZNAの過去実績も含めて、2019年9月期～2021年9月期のストック型売上高の成長率から算出しています

3.

PKSHA - Phase1.0 (振返り)

共同開発・ライセンスモデル

振り返り：PKSHA Research にて 3つの研究開発手法で アルゴリズム/知能化技術 の事業化を推進

アルゴリズムモジュールの 基礎研究

ソフトウェアに人の知覚能力を持たせるための技術を研究開発
(自然言語処理、音声、動画像など)



論文やオープンソースに

例：独自のアクセント
推定技術
tdmelodic



例：自然言語処理
ライブラリ
Camphr

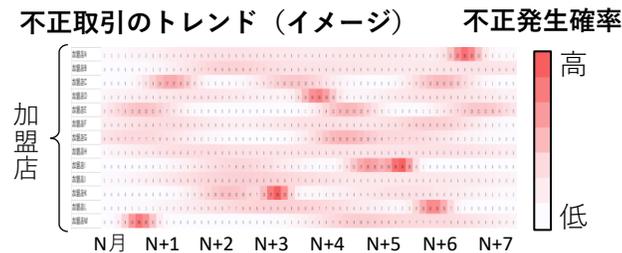


パートナー企業との共創

パートナー企業とともに
プロダクトを構築し、横展開



例：クレジットカードの不正
利用検知の動的アルゴリズム
は業界シェアNo.1に

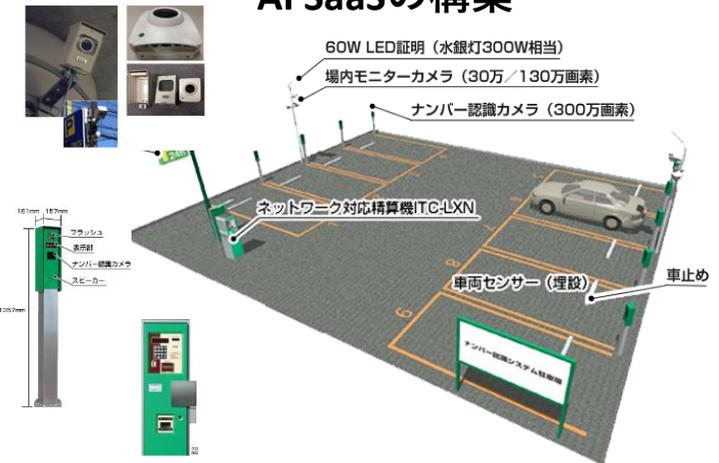


実事業を通じた 高速プロトタイピング

実オペレーションを通じた
AI SaaS製品の高速開発



例：アイテック社を通じた
AI SaaSの構築



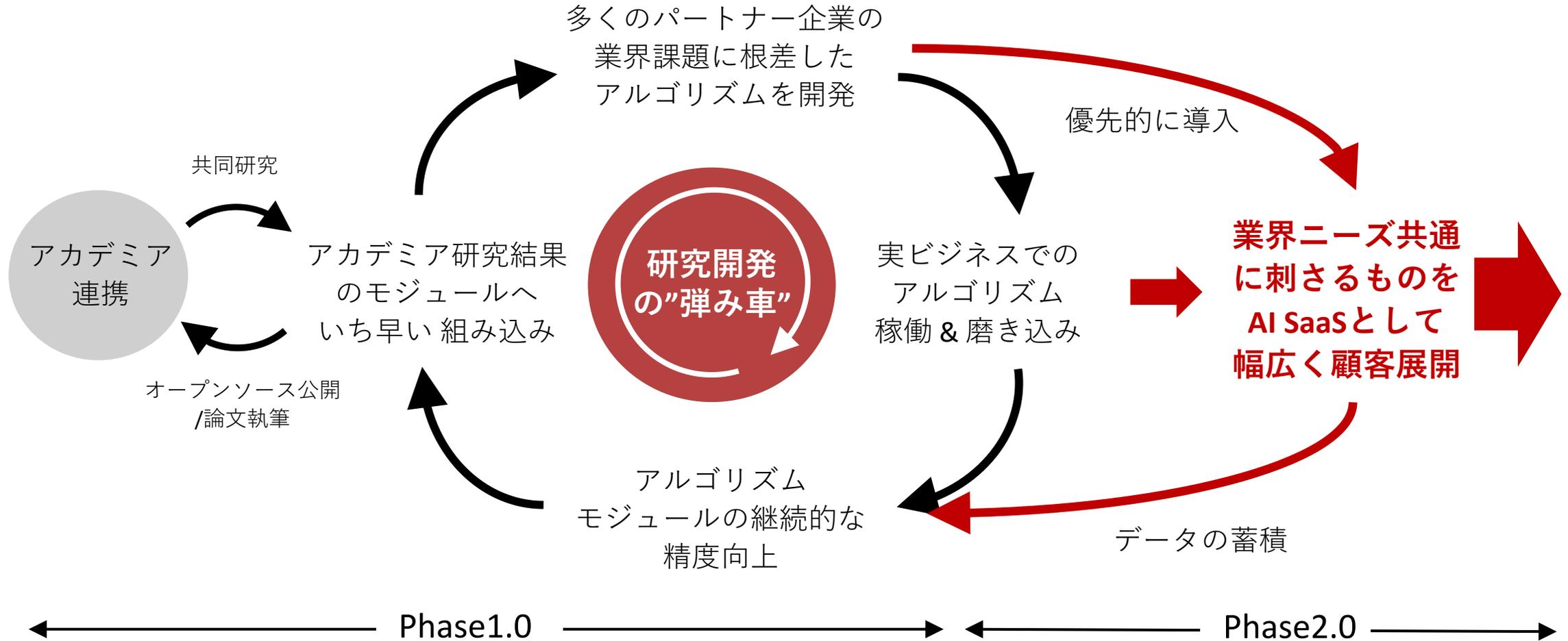
大企業との取引実績

大手企業を中心に、幅広い業種のパートナー企業と
アルゴリズム/知能化技術の共同研究を推進



注) 取引実績をもとに作成したものです

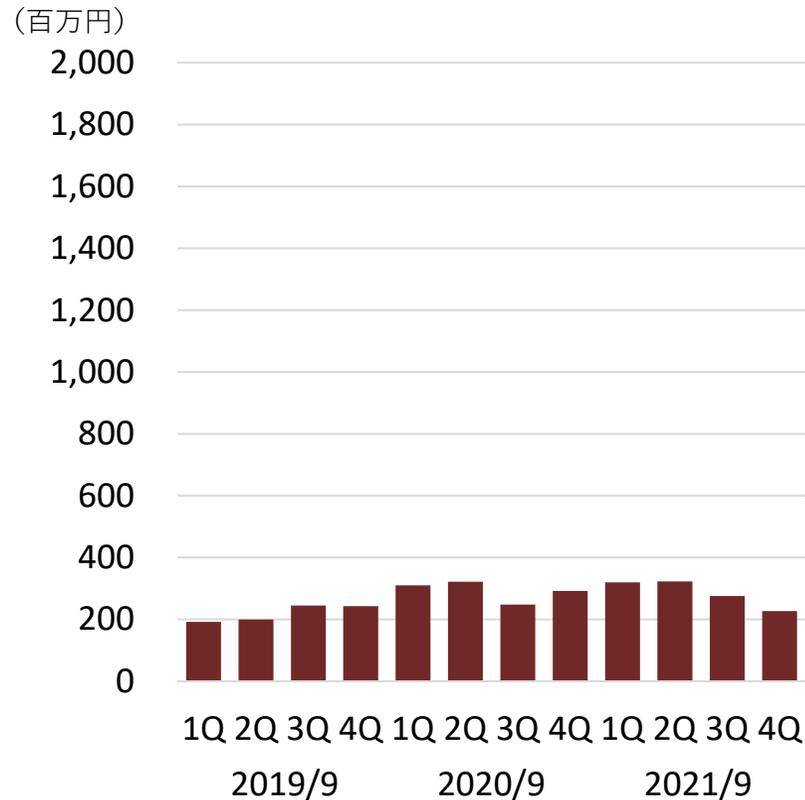
協業等からの研究開発成果をAI SaaSとして拡販



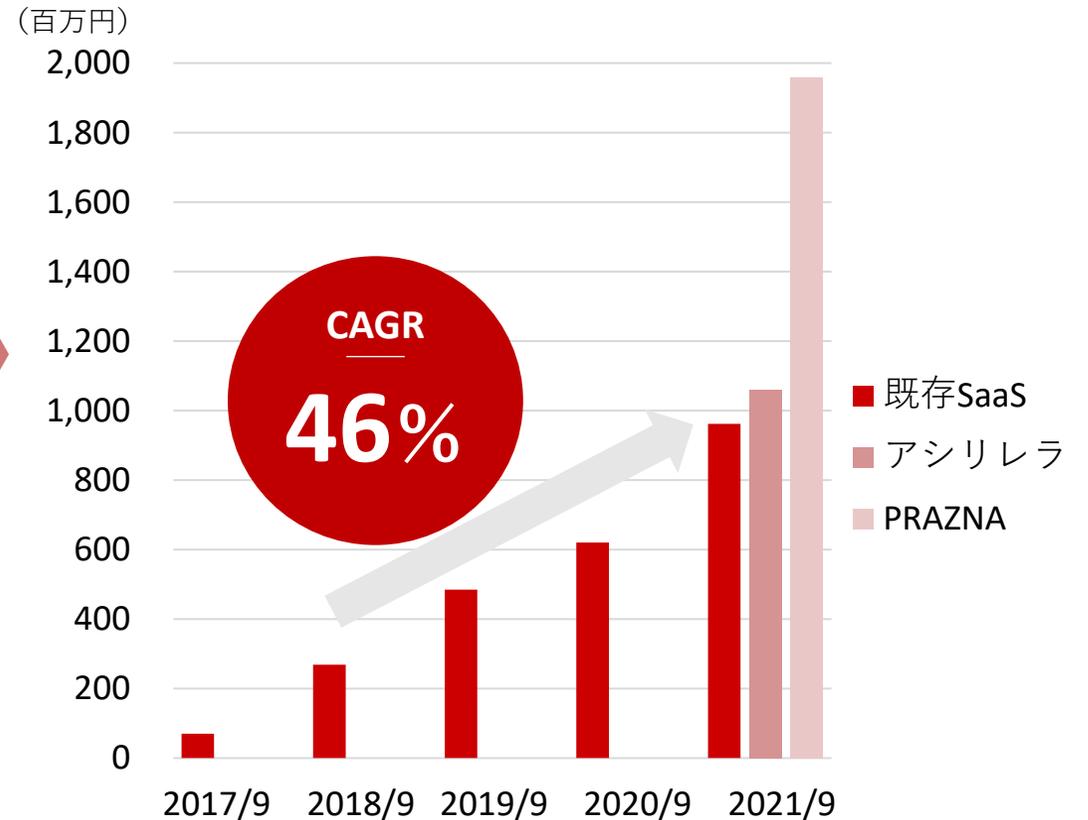
Phase2.0への進化：上場後4年を経て、AI SaaS Companyへ

研究開発を通じて成長した AI SaaS (年間成長率46%) に新規 SaaSが加わりARRは40億規模に。ストック型モデルへ転換済

共同研究プロジェクトの売上推移（フロー）



AI SaaS事業ARR推移（ストック）



2021年9月期に買収した2社について

株式会社アシレラ

株式会社PRAZNA

事業概要

ビジネスプロセスの自動化や生産性向上を実現する、RPAソフトウェアを開発・販売

企業向けの高品質なFAQソリューションである「OKBIZ.」シリーズを展開

取得理由

アルゴリズムモジュール及びアルゴリズムソフトウェアとの機能連携によって、業界・業務別のニーズに合わせた事業展開を実現

「BEDORE」とのブランド統合や機能連携によって、プロダクトパッケージの高付加価値化/顧客価値の最大化を実現

4.

PKSHA - Phase2.0への進化

AI SaaS Company へ

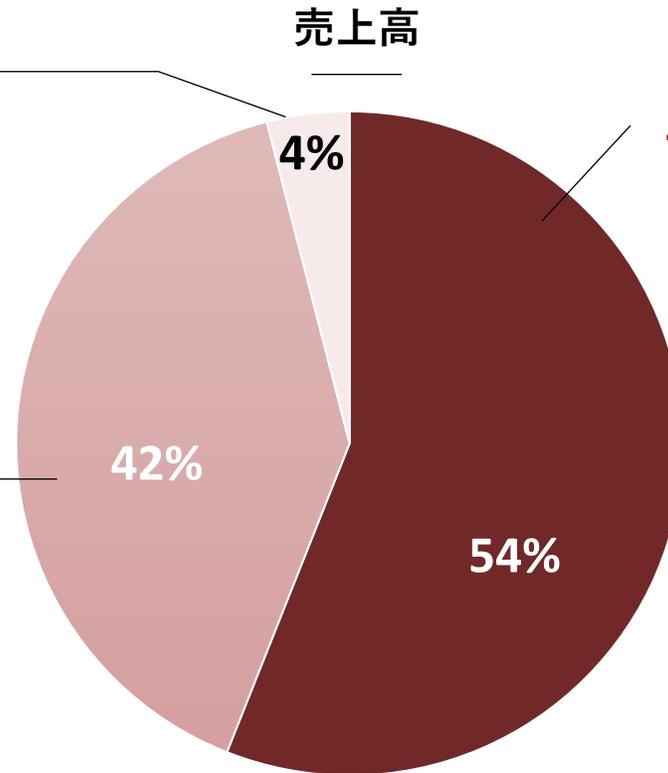
「顧客接点」の高度化/自動化領域 「社内業務」の高度化/自動化領域でAI SaaSの普及が進む

その他先端技術領域

不正検知アルゴリズム、
在庫最適化 etc.

「社内業務」 高度化/自動化領域

「顧客接点」 高度化/自動化領域



PKSHA Conversation



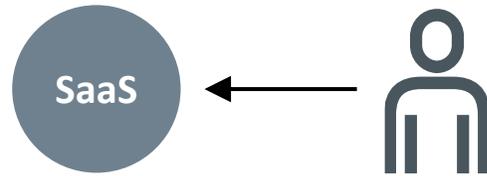
PKSHA Automation



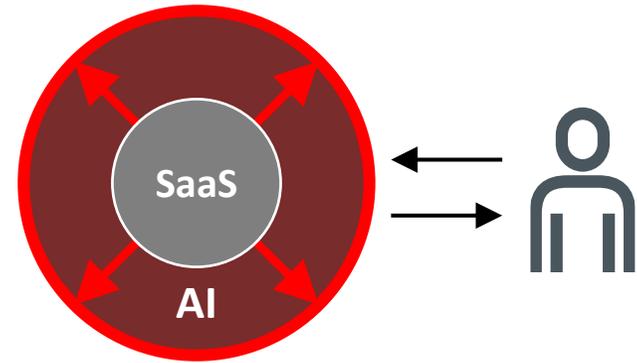
注) 2021年9月期の売上を元に構成比を算出しています
アシリレラ・PRAZNAの売上については、連結前の売上も合算して集計しています

AIによって機能が拡張した、人の”知覚能力“を持つ Advanced SaaSであり、業務の自動化/高度化レベルが高い

一般的なSaaS



AI SaaS（当社定義）



内部処理

- シンプル（主に四則演算）

- ニューラルネットによる複雑な処理

業務の自動化/
高度化レベル

- 一般的

- 左記よりも高く、今後も高まる

(参考) ソフトウェアの進化プロセス (長い時間軸の観点から)

ソフトウェアの構築方法そのものが変わりつつある

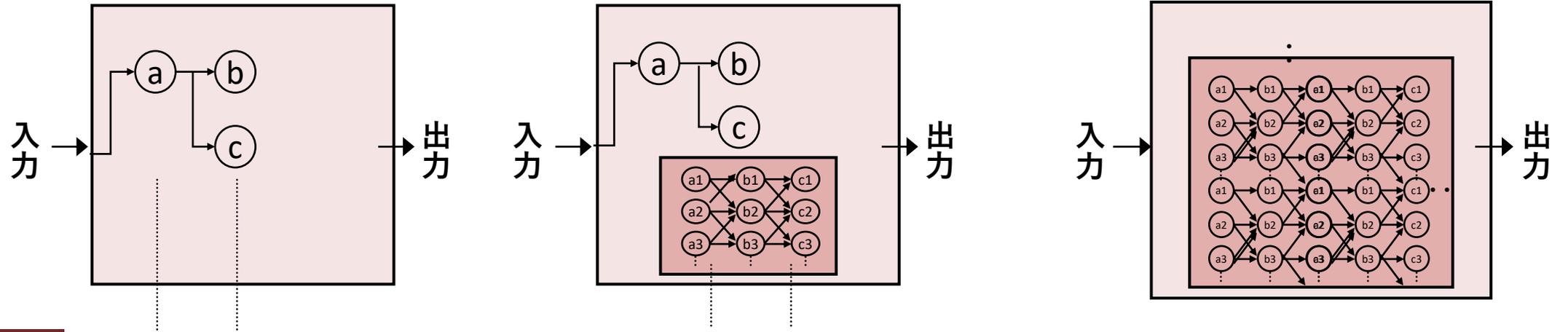
一般的なソフトウェア



知覚能力を持つ
ソフトウェア



知能を持つ
ソフトウェア



人がソフトウェアを
全て記述する

人が大枠を作り、詳細は
データにより自動記述される

ニューラルネットワーク
の規模が大規模化していく

作り方

↓
内部処理は
シンプル

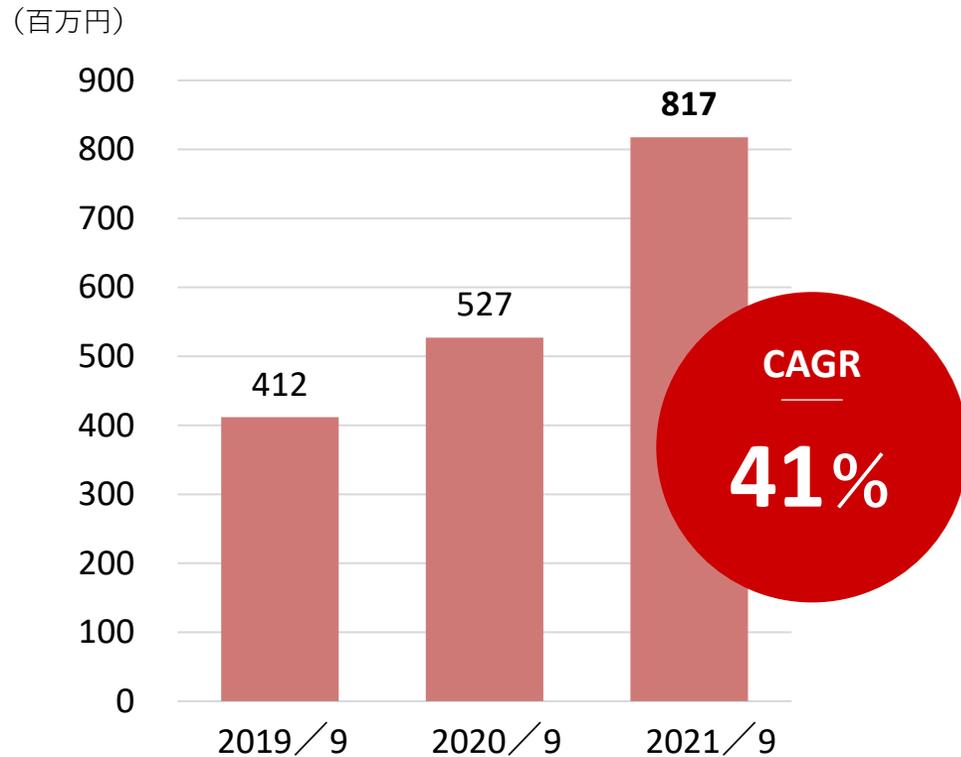
↓
人の知覚能力をソフトウェアに
埋め込めることが可能に

知能
レベル

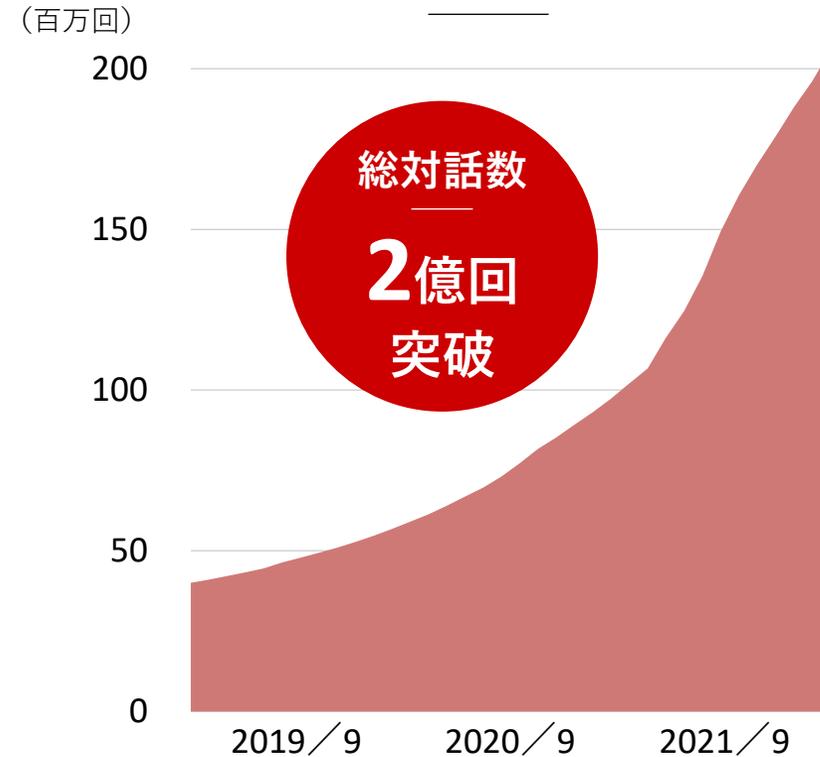
↓
ソフトウェア内部に埋め込める
知能化レベルが上がっていく

顧客接点領域でのAI SaaS利用が増加

ARRは順調に伸長

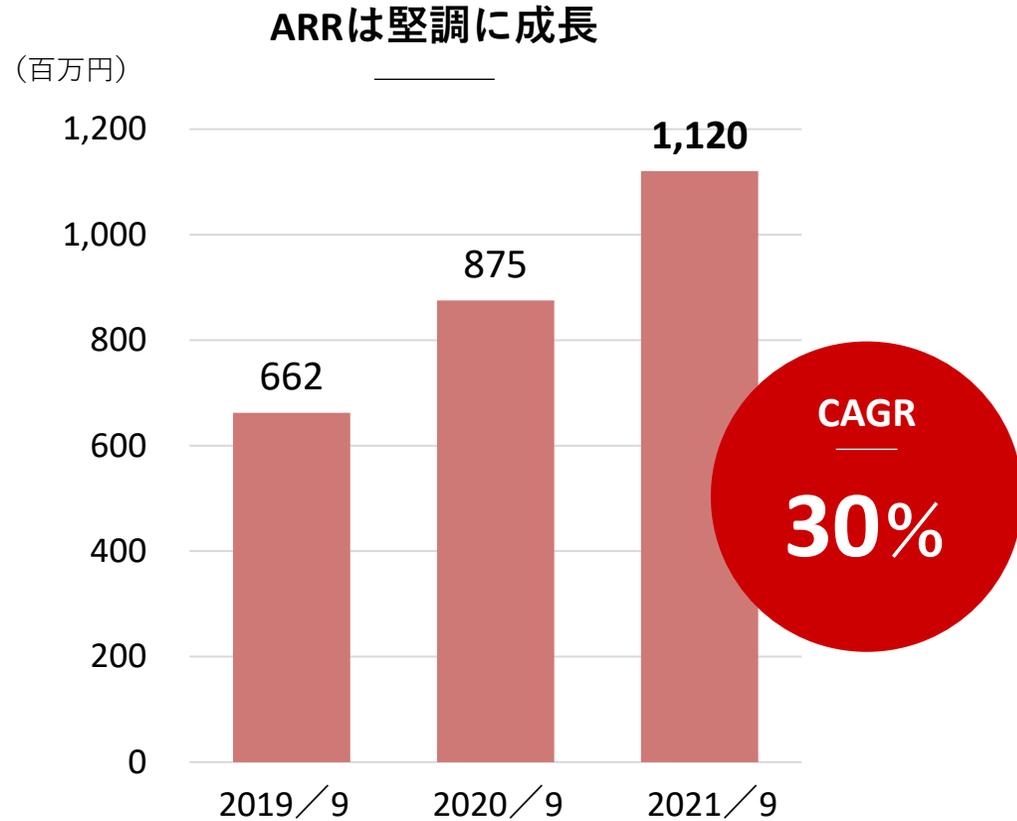


利用例：サポート領域の人とAI SaaSの
総対話数は2億回越え

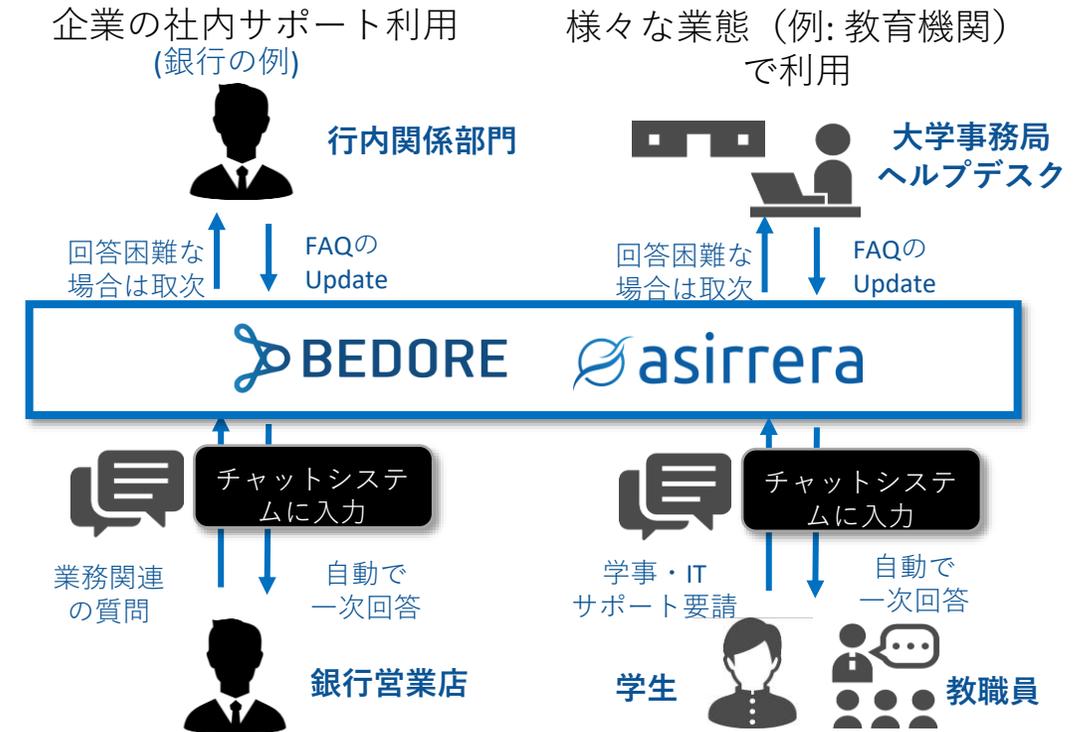


注) ARRは、BEDOREの顧客向け製品の各期最終月の売上のうち、ストック型売上高（MRR）を12倍して算出しています
ARRの成長率については2019年9月期ARRと2021年9月期ARRから算出しています

社内業務の効率化/高度化へのAI SaaS導入も堅調に成長

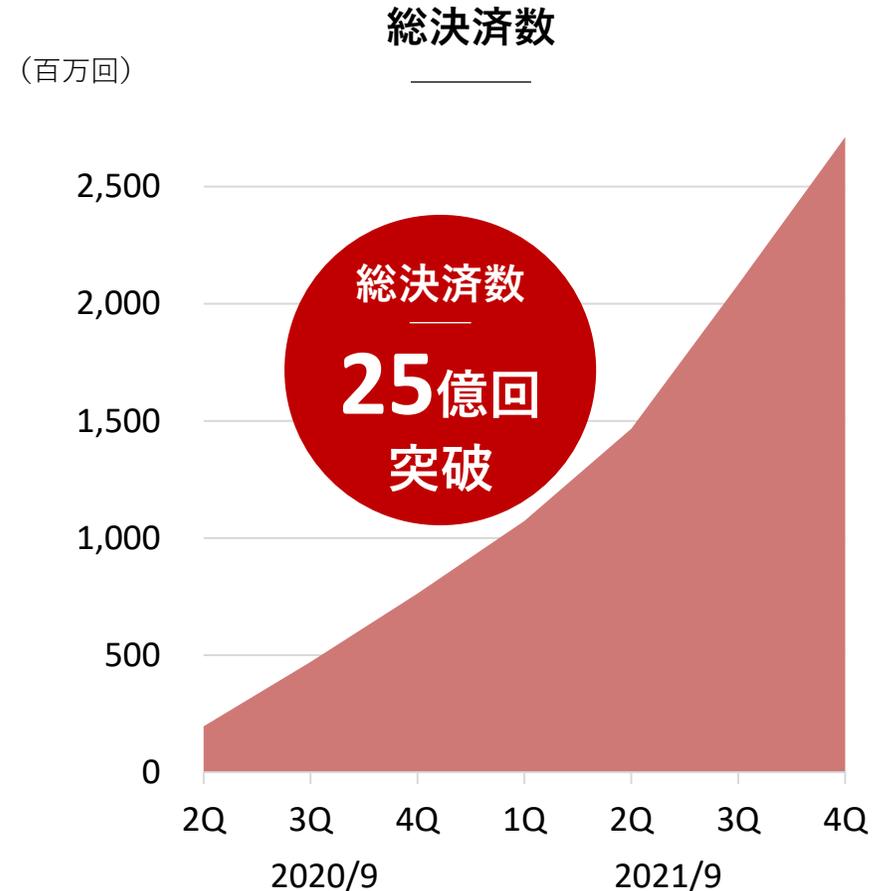
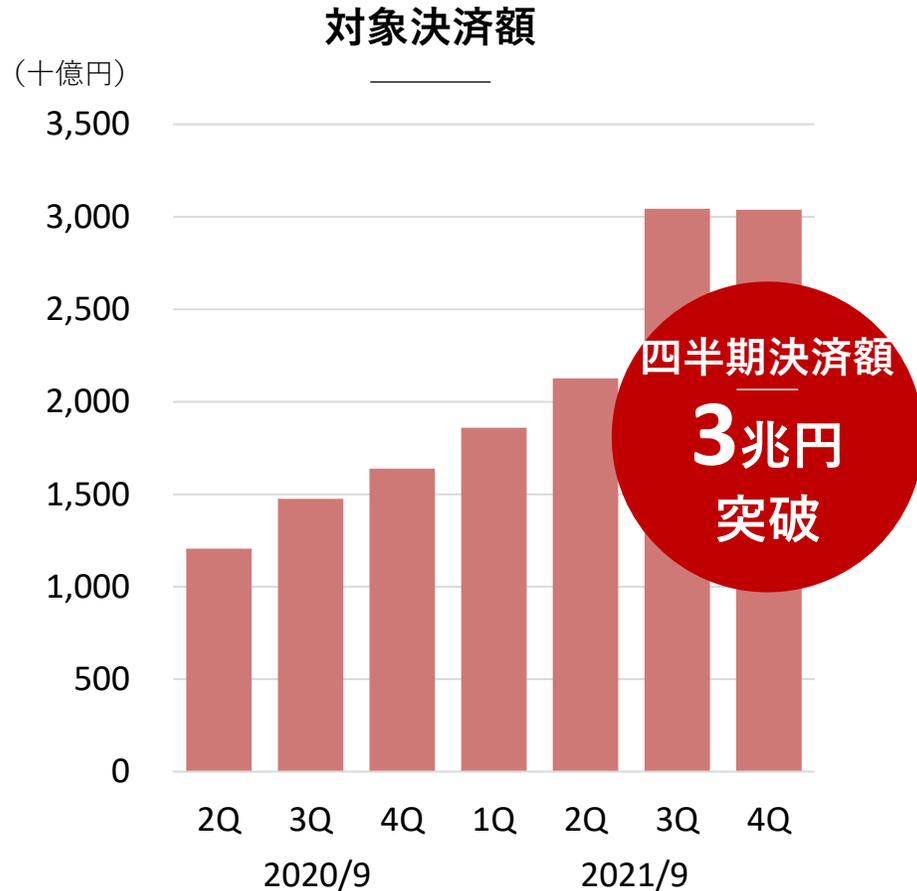


利用例：AI SaaSを用いた社内業務効率化を推進



注) ARRは、BEDOREの社内向け製品とアシリレラ社製品の各期最終月の1ヶ月分の売上のうちストック型売上高 (MRR) を12倍して算出しています
ARRの成長率については2019年9月期ARRと2021年9月期ARRから算出しています

PKSHA Securityは、クレジットカードや保険金の不正検知で、 四半期決済額3兆円、総決済数25億回を達成



注) 対象決済額は、当社アルゴリズムが不正を検知する対象となっている決済額を集計しています

業務の「デジタル化」×「クラウド化」×「アルゴリズム化」 が長期的に拡大する見込み

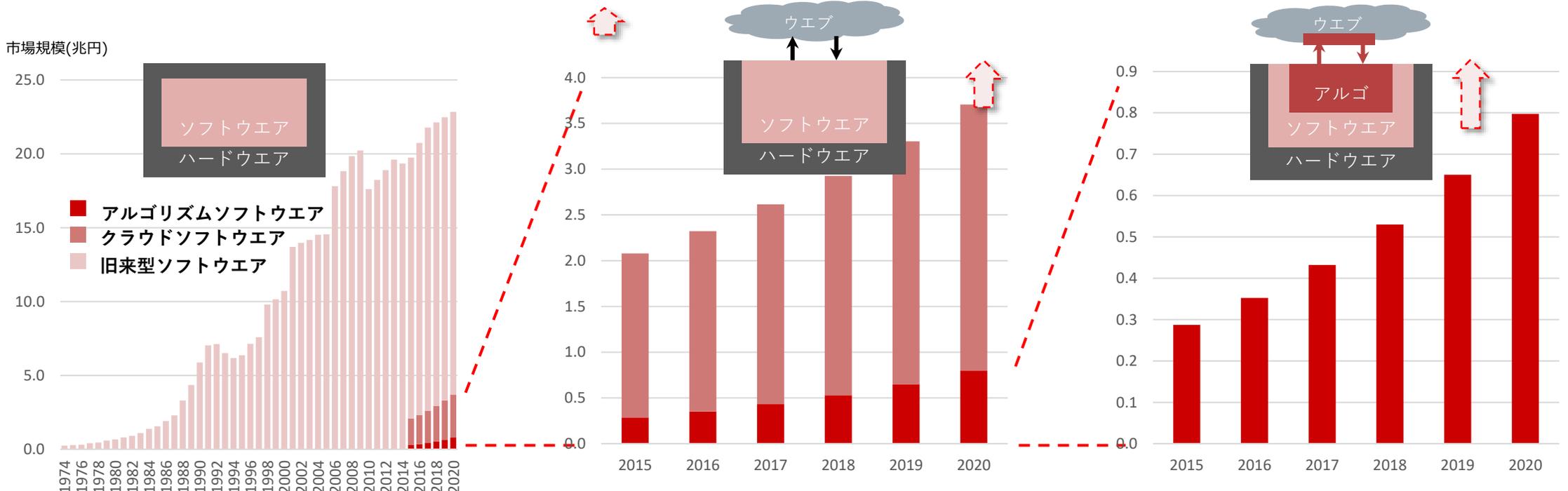
成長ドライバー1：
オペレーションのソフトウェア化

×

成長ドライバー2：
ソフトウェアのクラウド化

×

成長ドライバー3：
クラウドソフトウェアの智能化



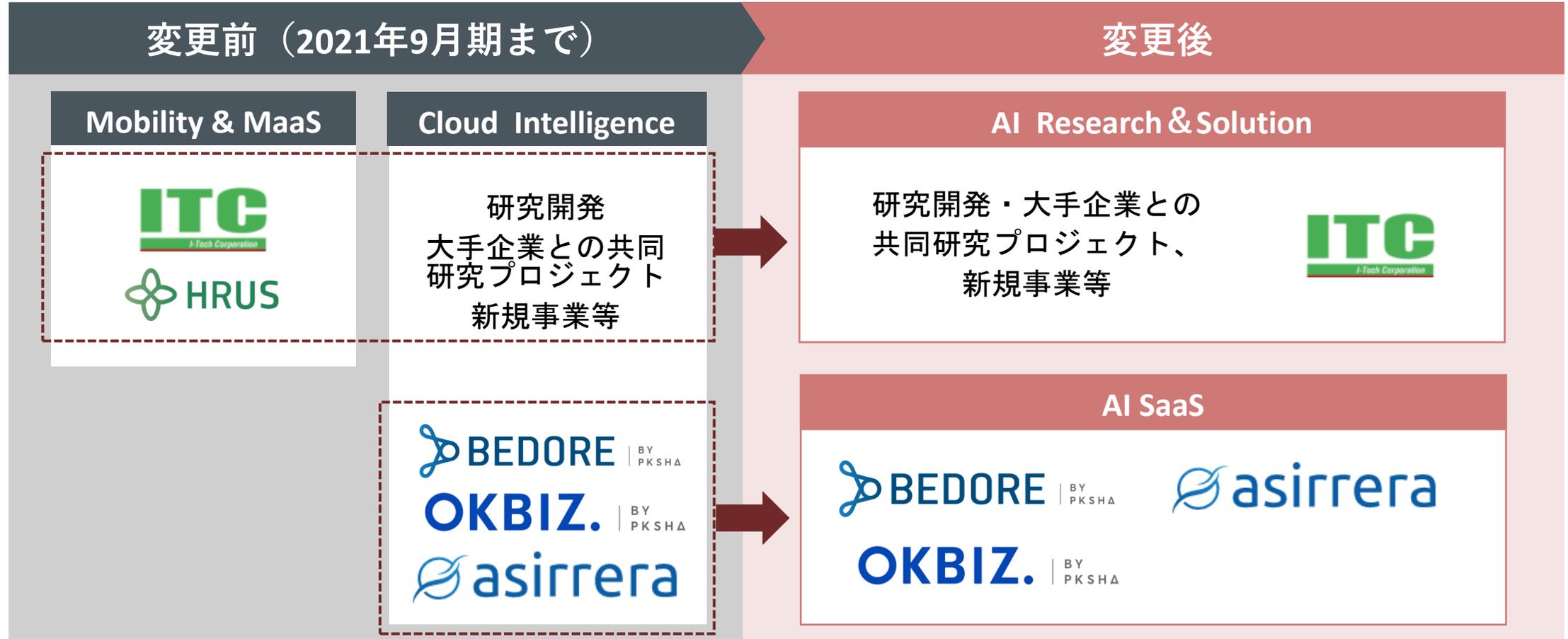
注) 経済産業省「特定サービス産業実態調査」の「ソフトウェア業」と「情報処理・提供サービス業」の売上高を合算したものを、オペレーションのソフトウェア化の市場規模として推計をしています
ただし2005年以前はカテゴリーが異なるため、「情報サービス業」の売上高を使用しています
富士キメラ総研「クラウドコンピューティングの現状と将来展望」に掲載のクラウドの市場規模を、ソフトウェアのクラウド化の市場規模として推計をしています
富士キメラ総研「人工知能ビジネス総調査」に掲載のAIの市場規模を、クラウドソフトウェアの智能化の市場規模として推計をしています
データの存在しない年についてはいずれも、前後の値が存在する場合には一定の成長率であるものと仮定して推計、それ以外の場合は前年の成長率が続くものとして推計をしています

5.

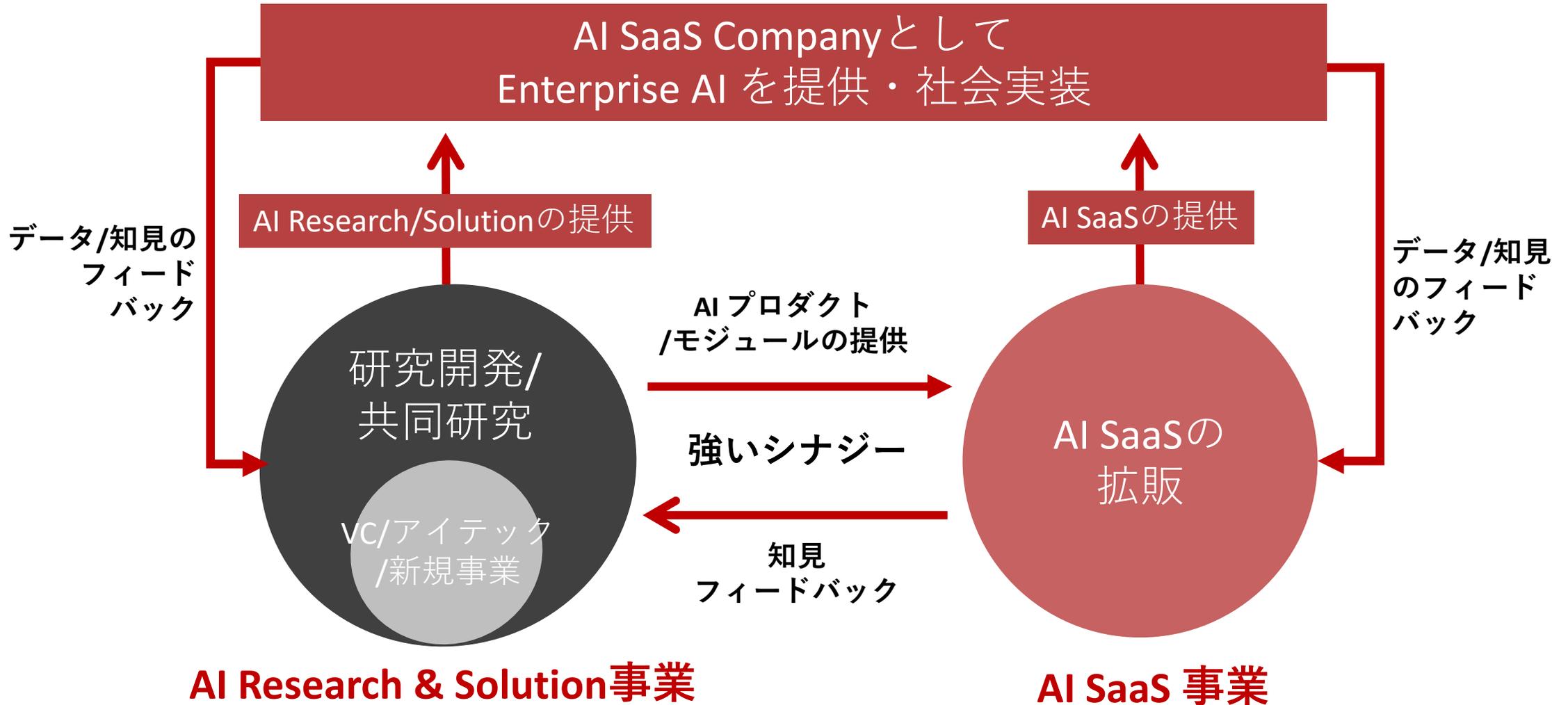
今後の展望

2022年9月期以降の事業方針

2022年9月期より「AI Research & Solution」と「AI SaaS」 へセグメント区分を変更

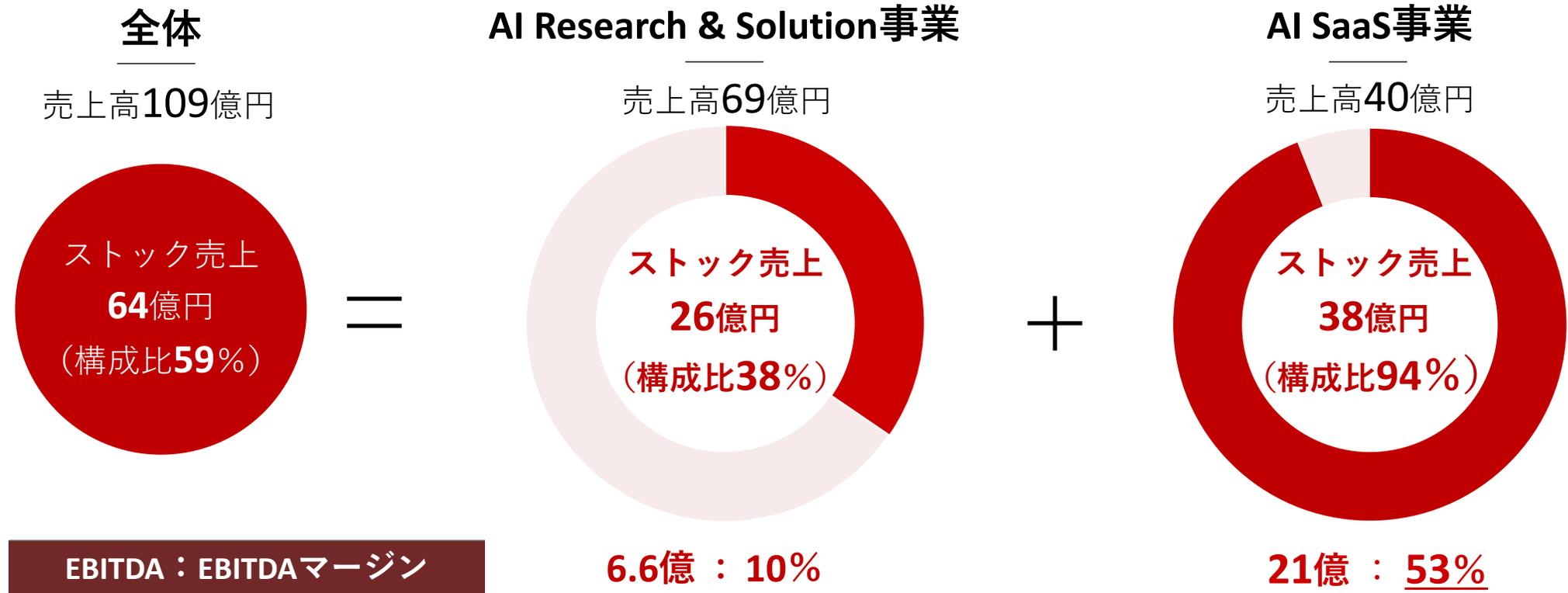


2つの事業の相乗効果で安定的な高成長を見込む



2事業の収益構造

AI Research & Solution：ストック収益を研究開発投資へ
AI SaaS：ストック収益中心で高利益率、安定成長が可能

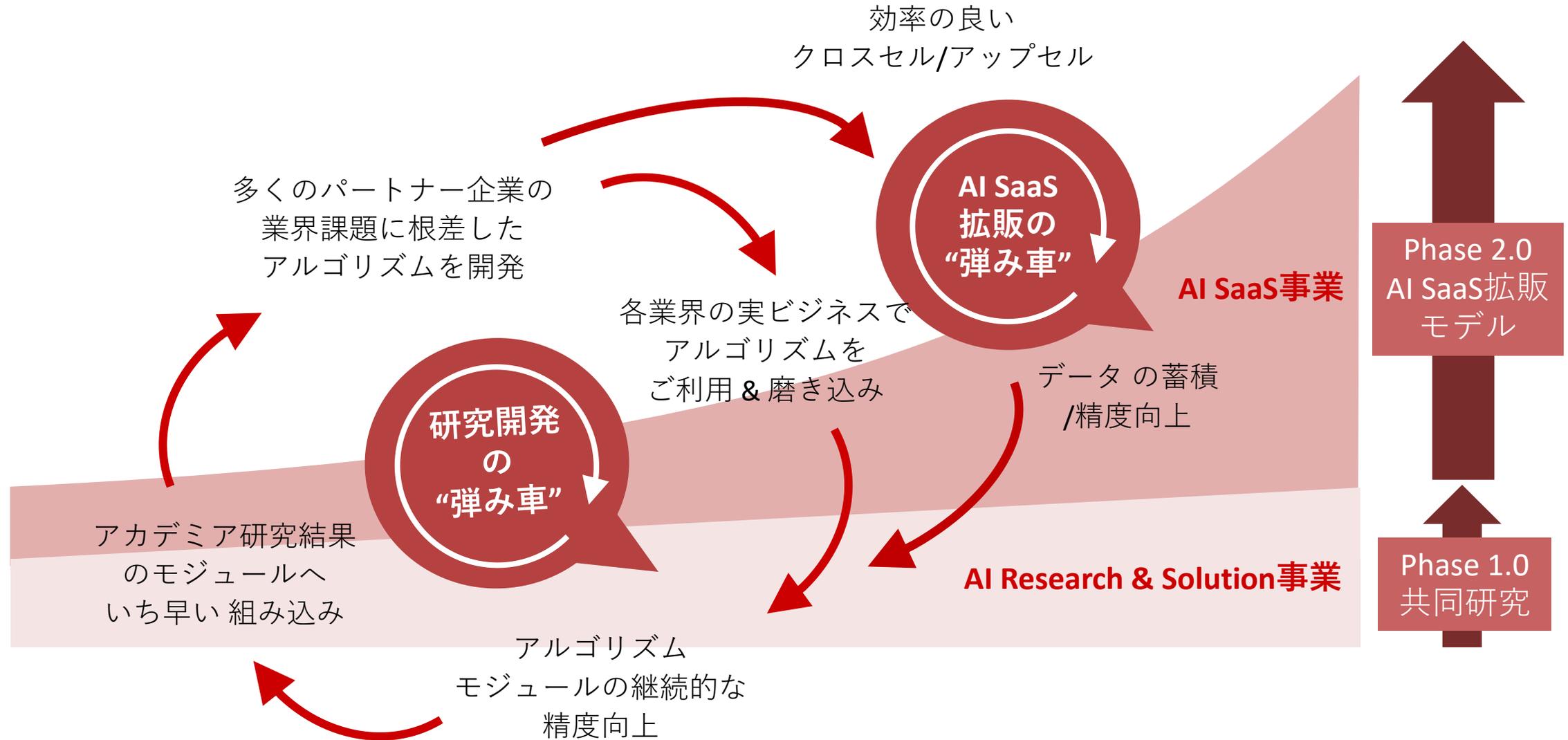


注) 2020年10月～2021年9月の売上を元に集計しています

期中に連結したアシリレラ・PRAZNAについて、連結以前の期間を含む2020年10月～2021年9月を集計期間としています

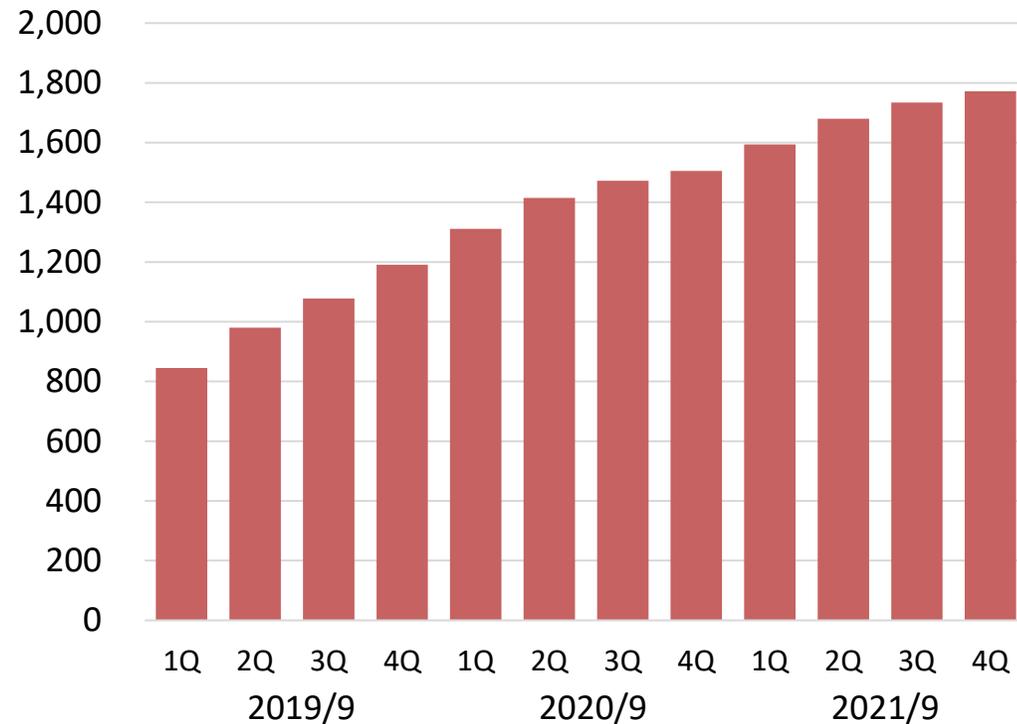
成長の方向性：2つの“弾み車(好循環構造)”

2つの事業を両輪に“弾み車”/“うねり”を大きくしていく

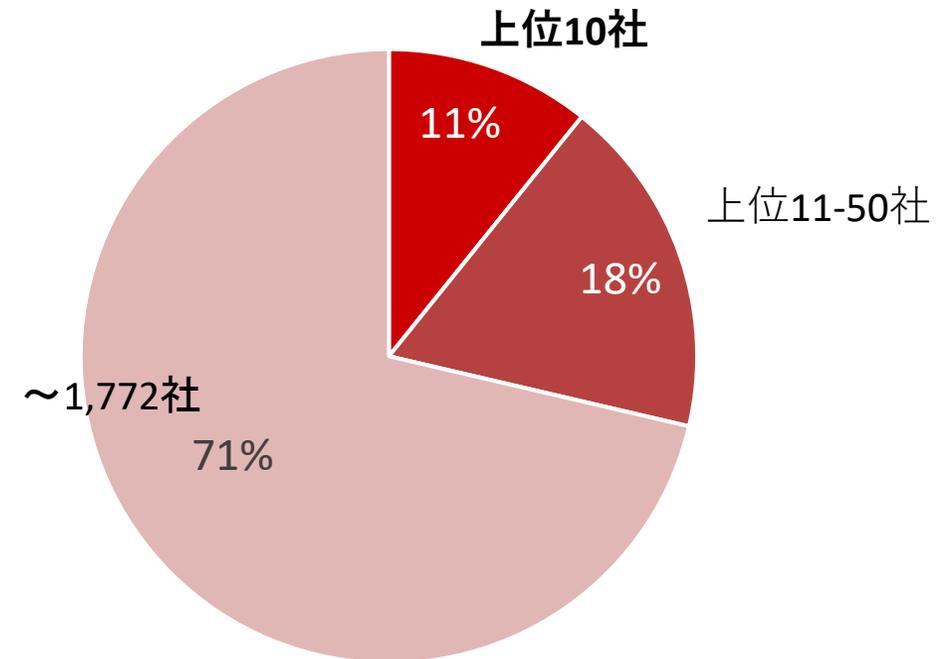


顧客基盤は堅調に拡大、 売上上位10社の構成比は11%と取引先は分散化

顧客数



売上構成比率

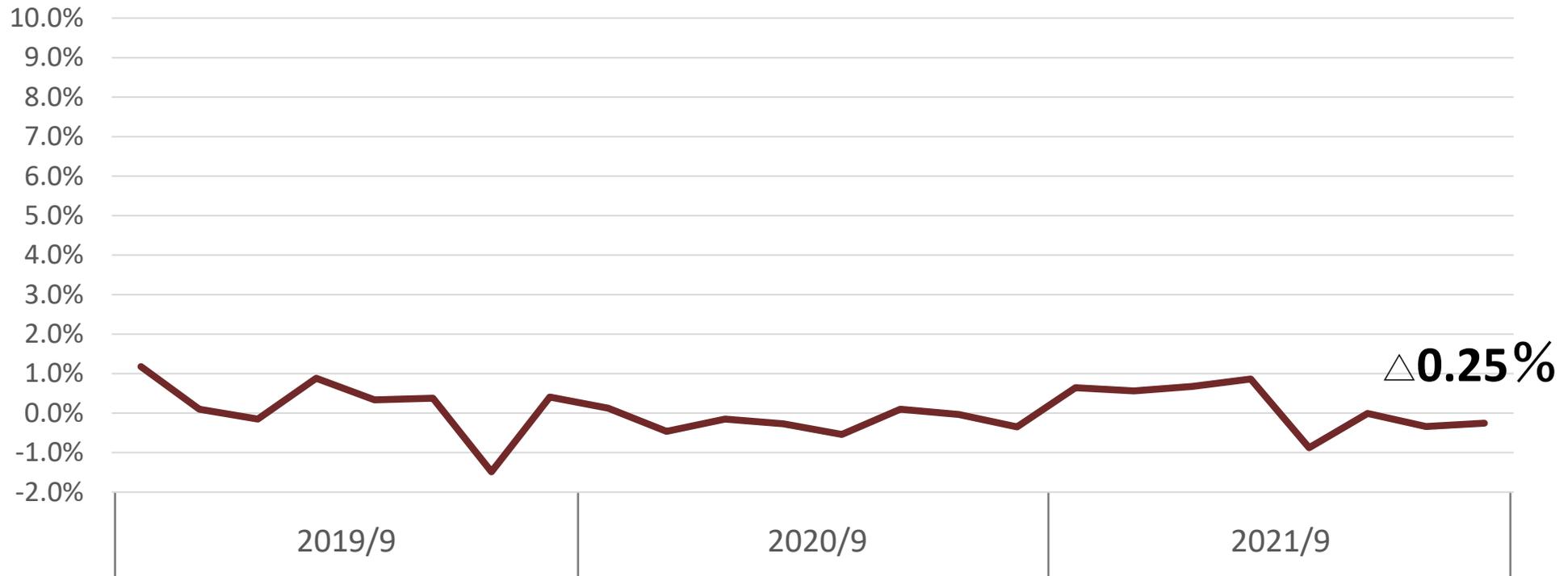


注) 顧客数についてはQ毎に取り引きのあった顧客数を集計しています

売上構成比については、2020年10月～2021年9月の取引実績をもとに作成しています

顧客数・売上構成比率いずれも、2021年9月期中に連結したアシリレラ社・PRAZNA社について、連結前を含む2020年10月～2021年9月を集計期間としています

AI SaaS事業の12ヶ月平均解約率は低水準を維持

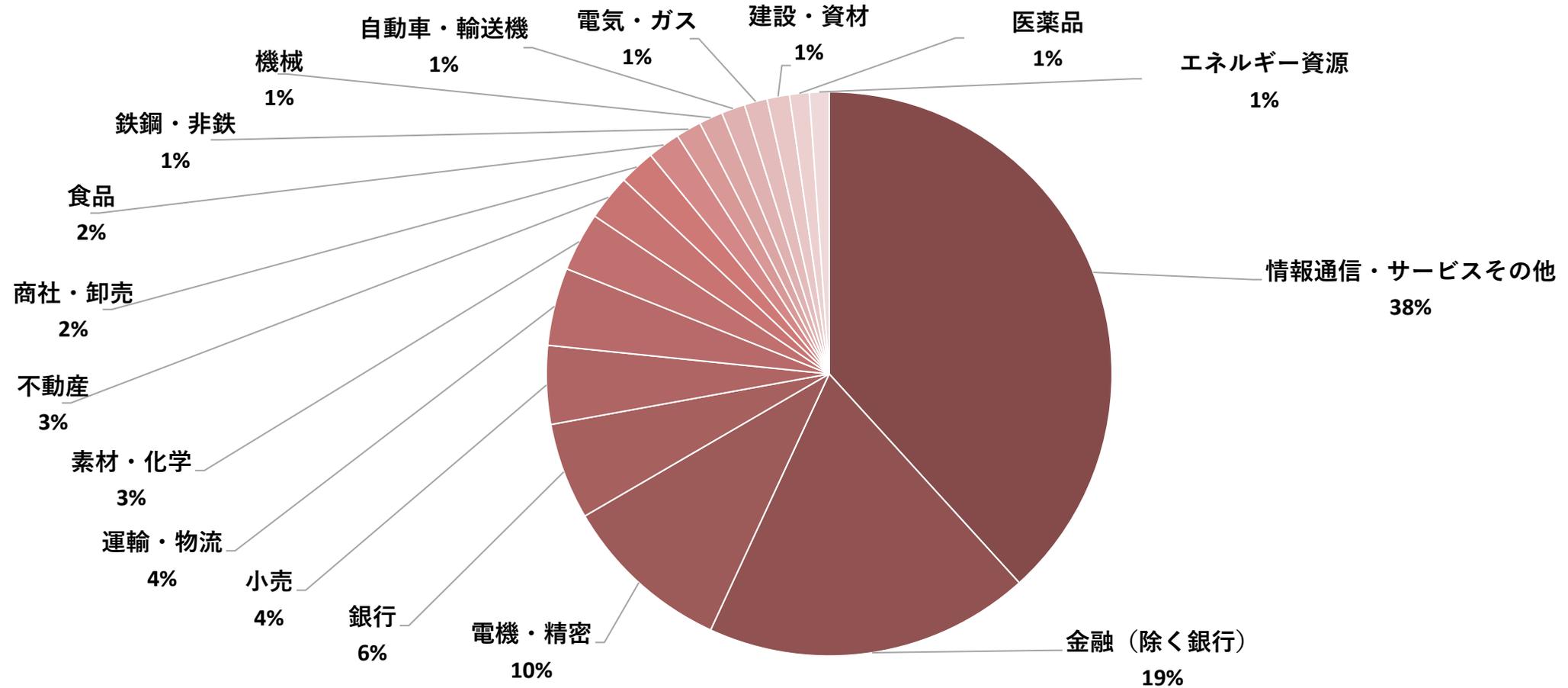


注) 12ヶ月平均解約率は以下の定義に従って算出しています

(解約で失ったMRRについて当月から直近12ヶ月の平均 - 既存顧客によるMRR増加について当月から直近12ヶ月の平均) / 先月末から直近12ヶ月の合計MRR

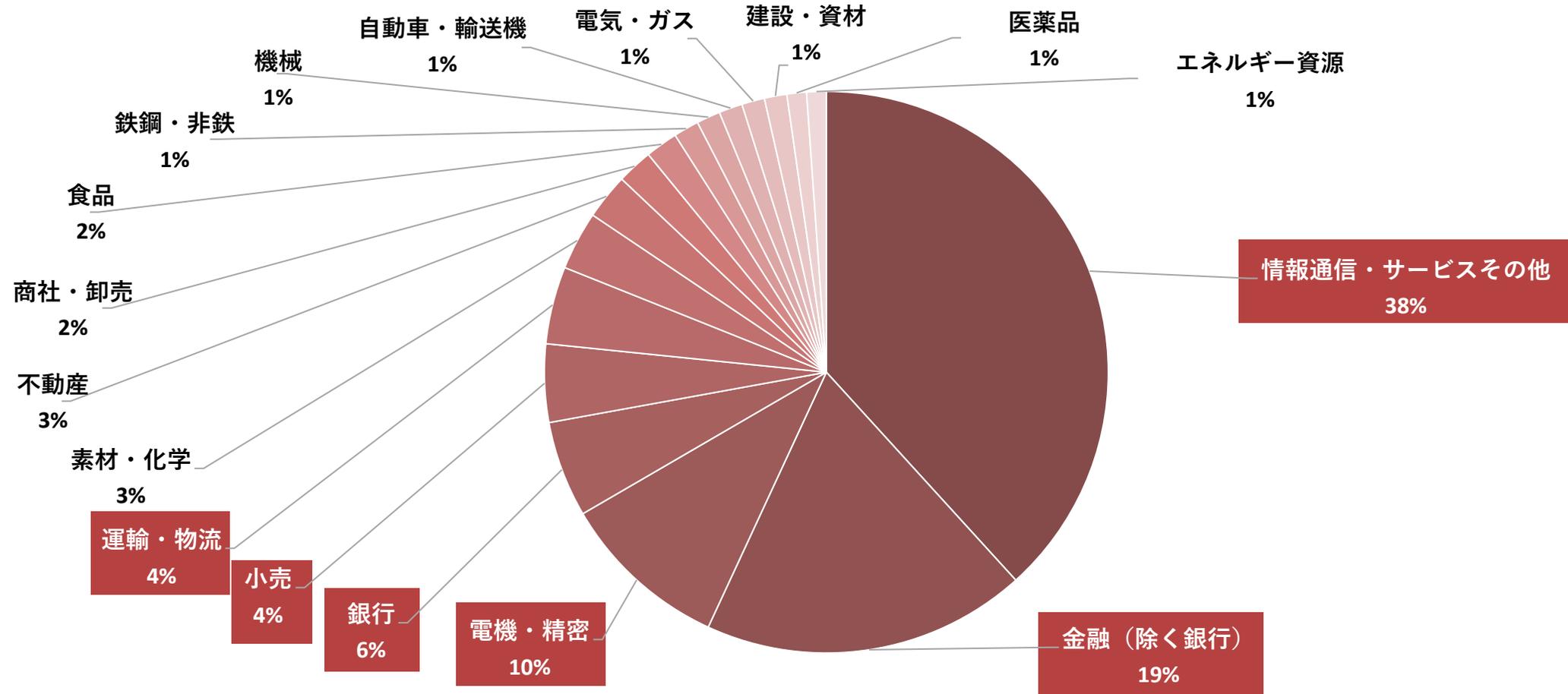
2021年9月期中に連結したアシリレラ・PRAZNAについても、連結前の売上を集計期間としています

多種多様な業界へAI SaaSプロダクトを提供



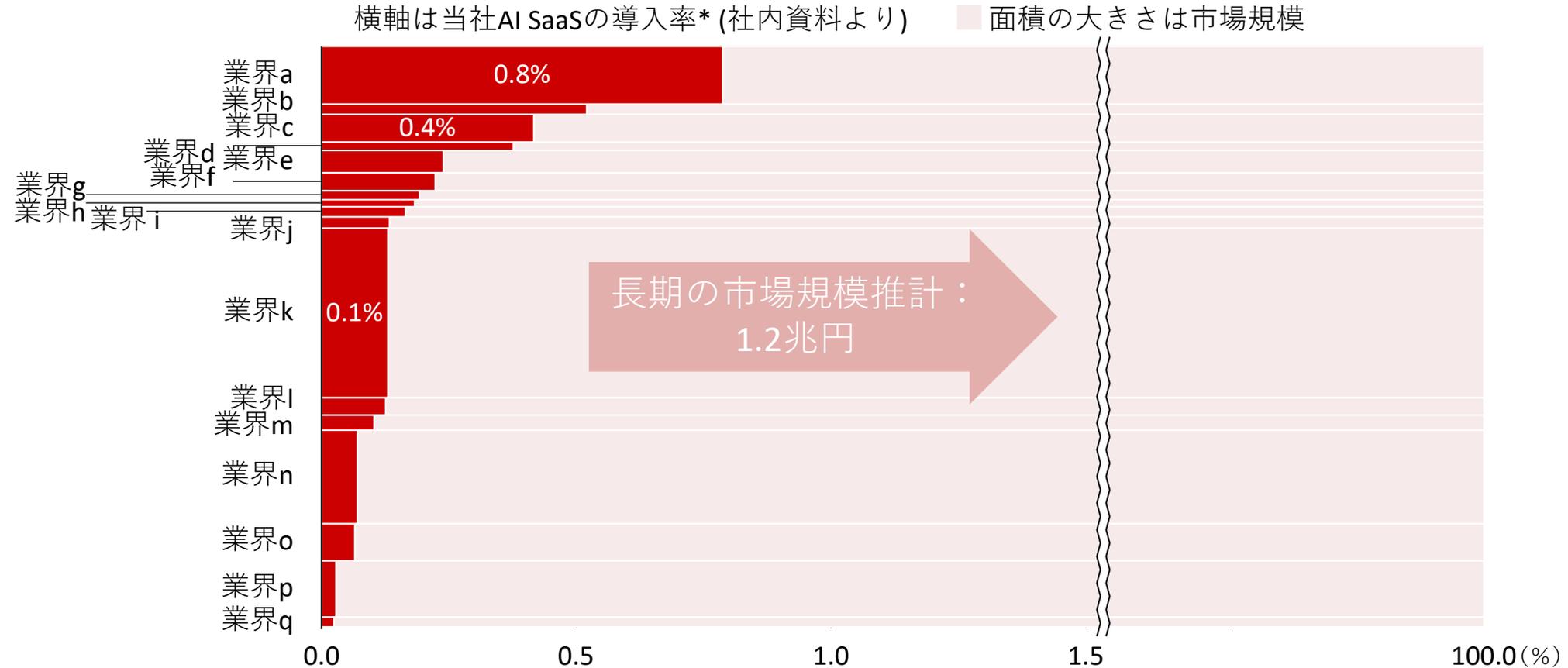
注）2020年10月～2021年9月の売上額を元に集計、分類は東証17業種区分に準拠しています
2021年9月期中に連結したアシリレラ・PRAZNAについても、連結前を含む2020年10月～2021年9月を集計期間としています

デジタル進化が早い業界やデジタル技術と親和性が高い業界に導入が進む



注）2020年10月～2021年9月の売上額を元に集計、分類は東証17業種区分に準拠しています
2021年9月期中に連結したアシリレラ・PRAZNAについても、連結前を含む2020年10月～2021年9月を集計期間としています

導入状況を分析すると、今後各業界のデジタル化の進展に伴いAI SaaSの導入が進展する見立て



注) *当社推計

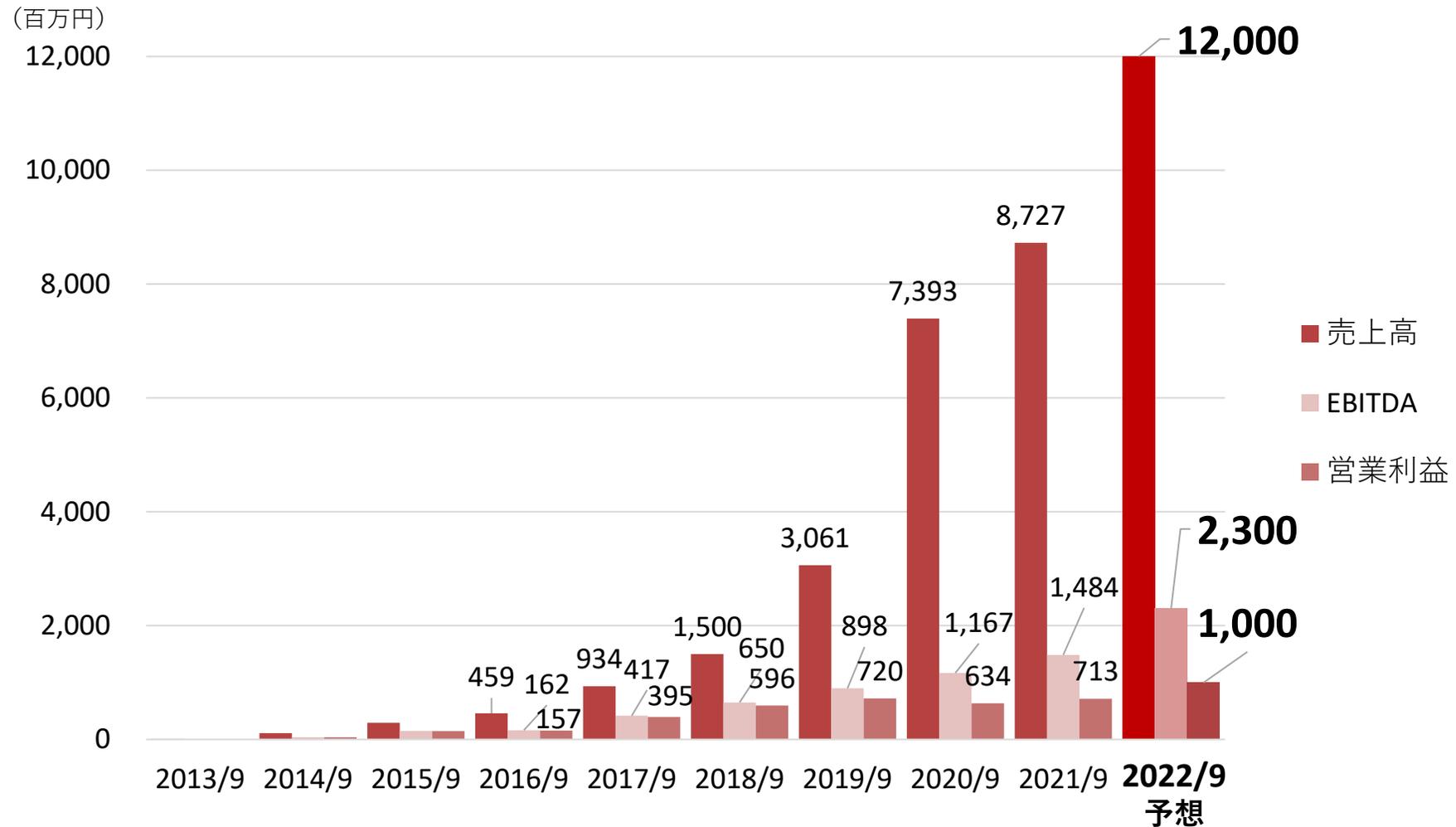
各業界の売上高と、「日本情報システム・ユーザー協会」が公開するIT投資費用/売上高の比率をもとに各業界のIT投資額を推計し、その1割を当社がアプローチ可能な市場（長期の市場規模）として見積もり、当社AI SaaSの導入率の算出に用いています。各業界の売上高は国内の従業員50人以上の会社を対象としてSPEEDAより引用し、非上場企業の業界構成が上場企業と一致するものとして推計しています。

既存事業の拡大と買収シナジーにより、 先行投資をこなしつつも高い利益成長を目指す

(百万円)	2021/9期 実績	2022/9期 予想	増減率
売上高	8,727	12,000	+37%
営業利益	713	1,000	+40%
経常利益	635	940	+47%
親会社に帰属する 当期純利益	147	260	+76%
EBITDA	1,484	2,360	+59%

注) 2020年9月期決算説明資料にて公開していた2024/9期目標(イメージ)については、2021/9期の買収を踏まえ現在精査中であり、判明次第公表します

AI SaaS事業が牽引する成長フェーズへ

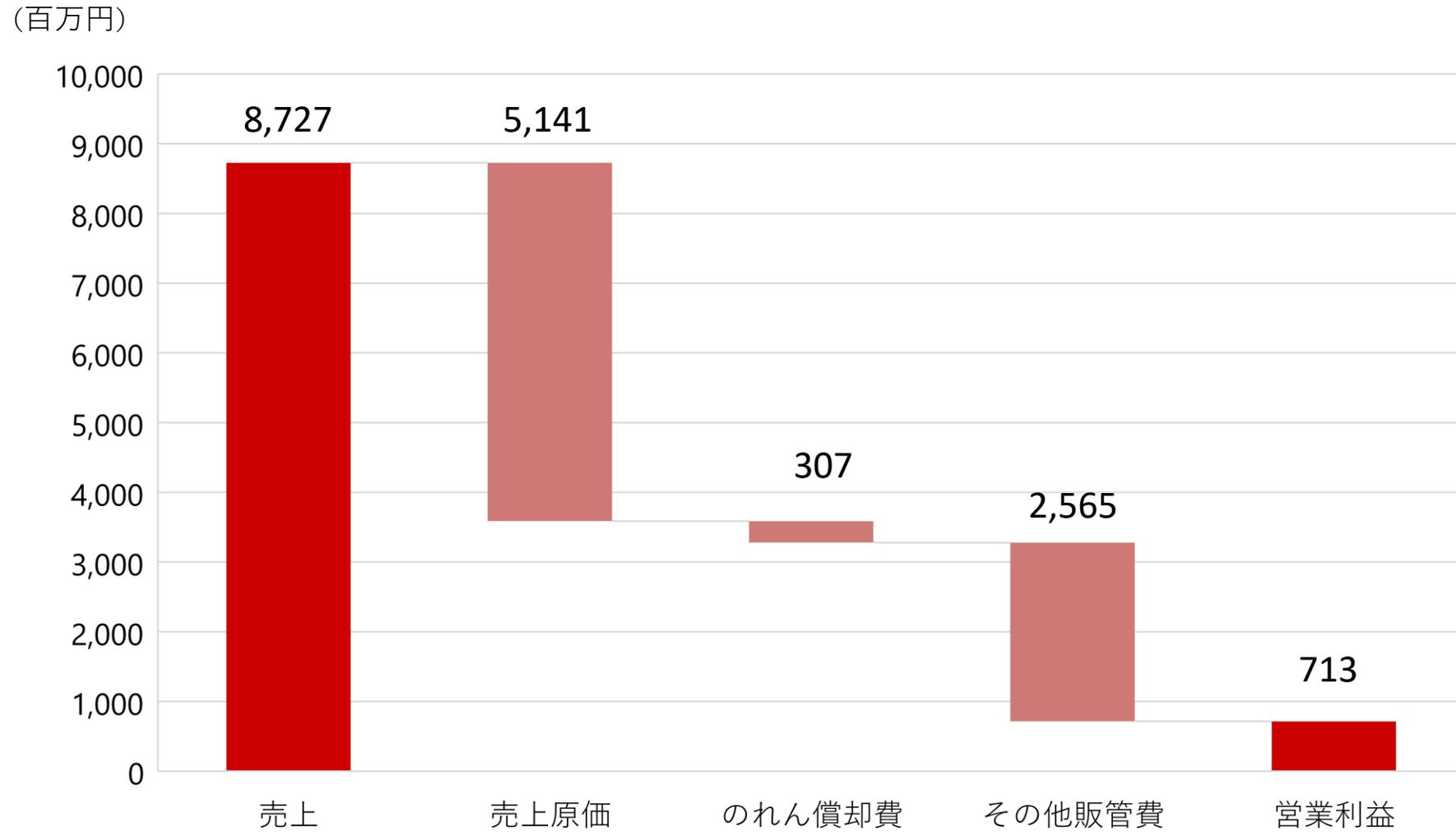


Appendix

項目	主要なリスク	リスク対応策
景気動向及び業界動向の変動による影響	企業の景気による影響や別の各種新技術に対する投資による影響を受ける可能性 新型コロナウイルス感染症の感染拡大による社会経済への悪影響が続く可能性	多様な業種の顧客へとアプローチすることで特定の業界動向の影響を軽減し、また多角的な製品ラインナップを展開することで対応
人材の確保及び育成	事業規模の拡大に応じた当社グループ内における人材育成、外部からの優秀な人材の採用等が計画どおりに進まず、必要な人材を確保することができない可能性	学術的な活動への参加や、エンジニアによるコンペ参加による、知名度獲得によって対応
情報管理	機密情報漏洩によって、当社グループが損害賠償責任等を負う可能性や顧客からの信用を失うことにより取引関係が悪化する可能性	情報の取扱いについて、情報管理規程、個人情報保護管理規程等を整備し、適切な運用を義務づけることで対応
法的規制・制度動向による影響	インターネットの利用者や関連するサービス及び事業者を規制対象とする法令等が制定されたり、既存の法令等の適用が明確になったり、あるいは何らかの自主的なルール化が制定されたことで、当社グループの事業が制約を受ける可能性	担当者による業界のモニタリングと、専門家への聞き取り、パブリックコメント等による情報発信によって対応

注) 有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております
 その他のリスクや詳細につきましては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

2021/9期：連結売上高～営業利益の状況



将来見通しに関する注意事項

本資料に記載された予測、見通し、意見などは、2021年12月27日現在において、一般的に認識されている経済・社会等の情勢並びに当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、その情報の正確性を保証するものではありません。これらは、様々な要因の変化などの事由により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があります。当資料のアップデートは今後、本決算の発表時期を目途として開示を行う予定です。