



株式会社ELEMENTS | 2022年12月

事業計画及び成長可能性に関する事項



目次

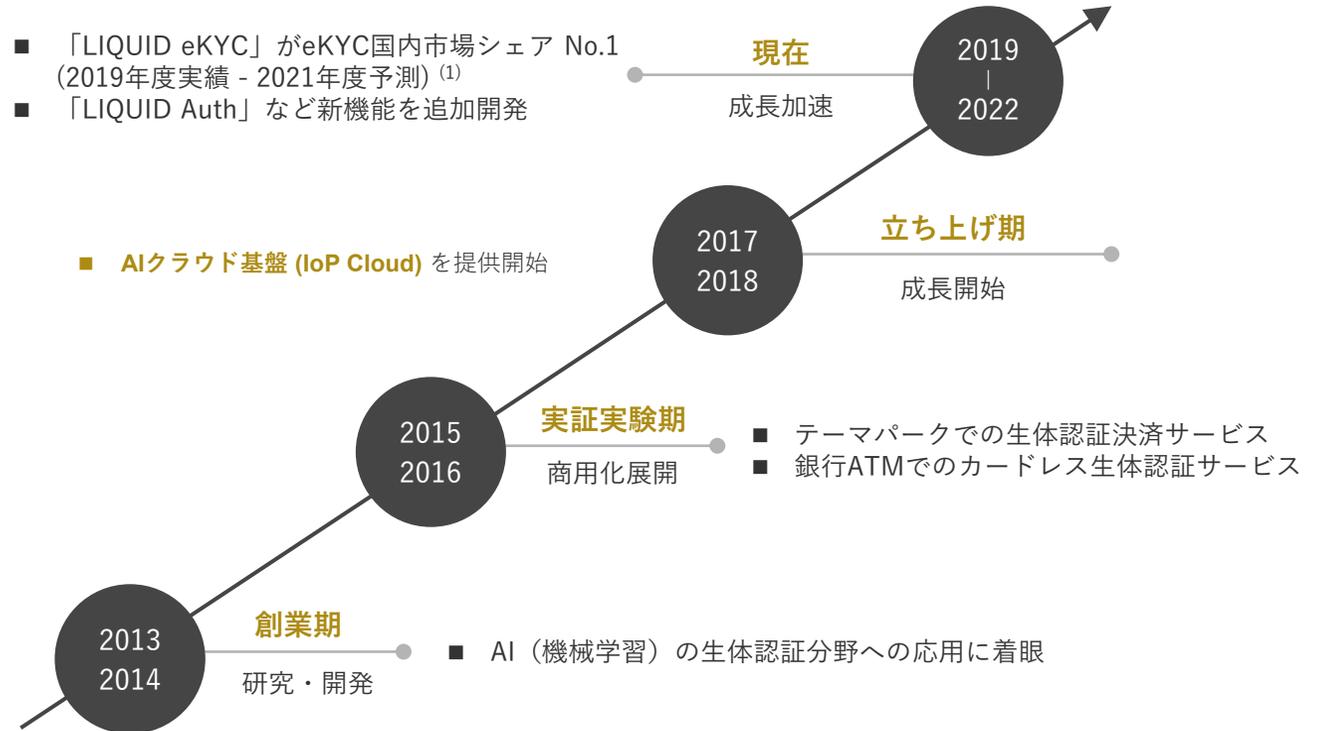
- 01 | 会社概要
- 02 | 個人認証ソリューション
- 03 | グループハイライト
 - A 市場の魅力
 - B 当社グループの強み
 - C 成長戦略
- 04 | 財務ハイライト

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、株式会社IDEAL 株式会社SYMBOL、PT. Indoliquid Technology Sukses	
従業員数	61名（2022年10月末、連結）	
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と 衣食住における個人最適化ソリューションの開発・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 	

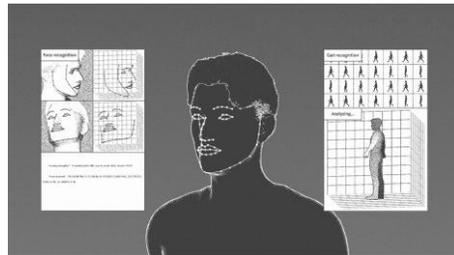
これまでの歩み



(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 2022」
eKYC市場：ベンダー別売上金額シェア（2019年度実績～2021年度予測）

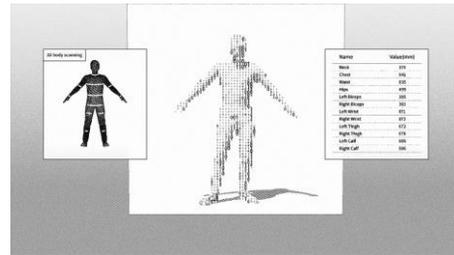
Know You ! Fit You !

自分だけの要素を知ること、より自分らしい生き方を選択できる世界に



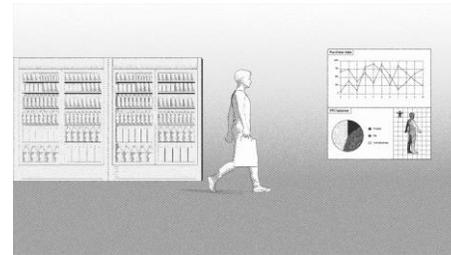
Identity

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

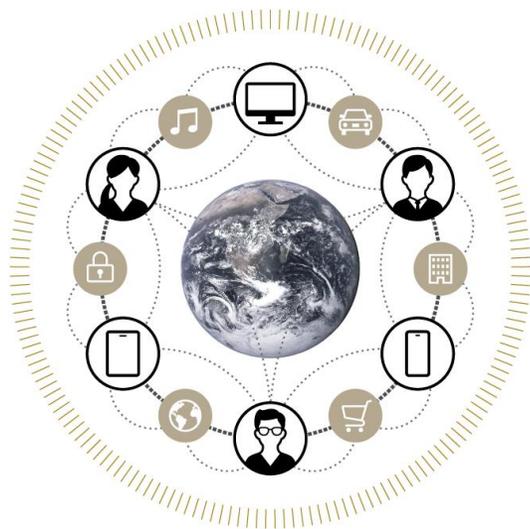
“IoP Cloud (IoP : Internet of Persons)” で個人認証と個人最適化のサービスを提供

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

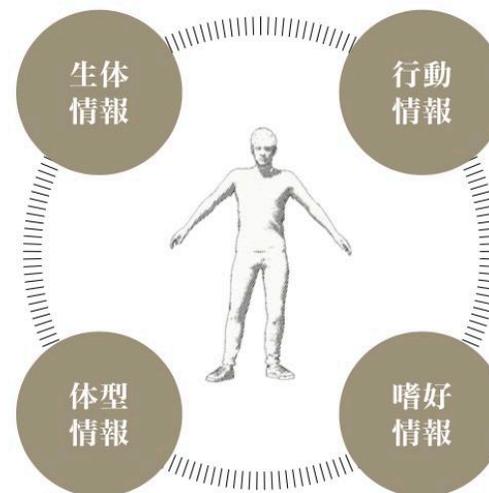
IoP (Internet of Persons)

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「IoT 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「個人最適化」の2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 ユーザーのデータを保管・解析

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
顧客の事業者へ提供

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

当社グループが取り組む社会課題

「個人認証」と「個人最適化」のソリューションによって、社会が抱える課題の解決を目指す

個人認証ソリューション

個人最適化ソリューション

Liquid⁽¹⁾

IDEAL⁽²⁾ SYMBOL⁽³⁾

FANTRY⁽⁴⁾

MYCITY⁽⁵⁾

生体認証により

金融犯罪のない
世界へ

認証

犯罪組織関与が疑われる取引

年間 **約43万件**⁽⁶⁾

体型に合わせた服・靴の提供により

未着廃棄のない
世界へ

衣 × 最適化

アパレルの余剰在庫

年間 **約15億着**⁽⁷⁾

嗜好に合わせた食の生産・配置により

食品ロスのない
世界へ

食 × 最適化

食品ロス

年間 **約612万トン**⁽⁸⁾

行動に合わせたエネルギー管理により

エネルギーロスのない
世界へ

住 × 最適化

冷暖房などによるCO2排出量

年間 **約1.75億トン**⁽⁹⁾

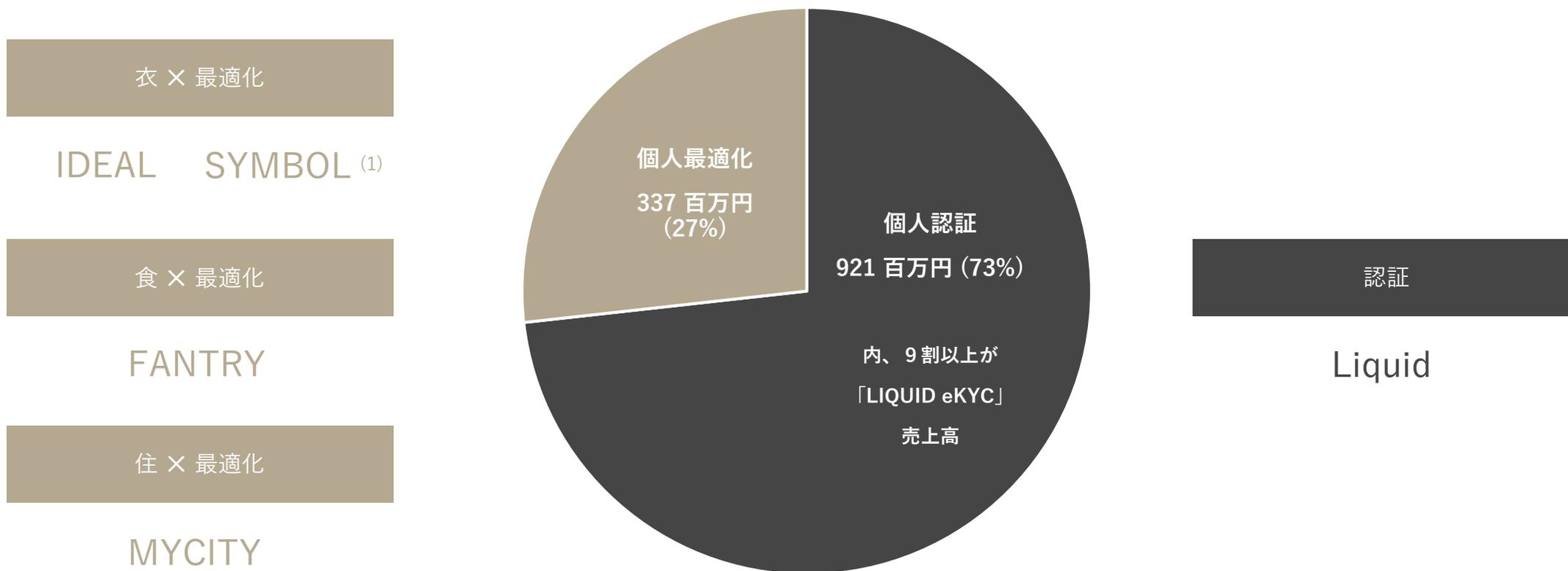
(1) 当社の100%連結子会社 (2) 当社が51%出資する連結子会社 (3) 当社が44%出資する持分法適用関連会社 (4) 当社のプロジェクト名 (5) 当社の100%連結子会社

(6) 警視庁、2020年「犯罪収益移転防止に関する年次報告書」 (7) 経済産業省、2021年9月「ファッションの未来に関する報告書」

(8) 総務省、2017年「総務省人口推計（平成29年10月1日）」 (9) 環境省、2021年2月「脱炭素に向けたライフスタイルに関する基礎資料」

当社グループのソリューション内訳

個人認証ソリューションに含まれるオンライン本人確認サービス「LIQUID eKYC」が当社グループの主力サービスで売上の約7割を占める
個人最適化ソリューションは実証実験または商用化フェーズ



2022年11月期第3四半期 売上高構成比率

(1) SYMBOLの2022年11月期第3四半期売上高は67百万円（売上高構成比率：5%）ですが、2022年11月期第4四半期より連結子会社から持分法適用関連会社に変更となり、以降は売上高が計上されません

LIQUID eKYC (本人確認)

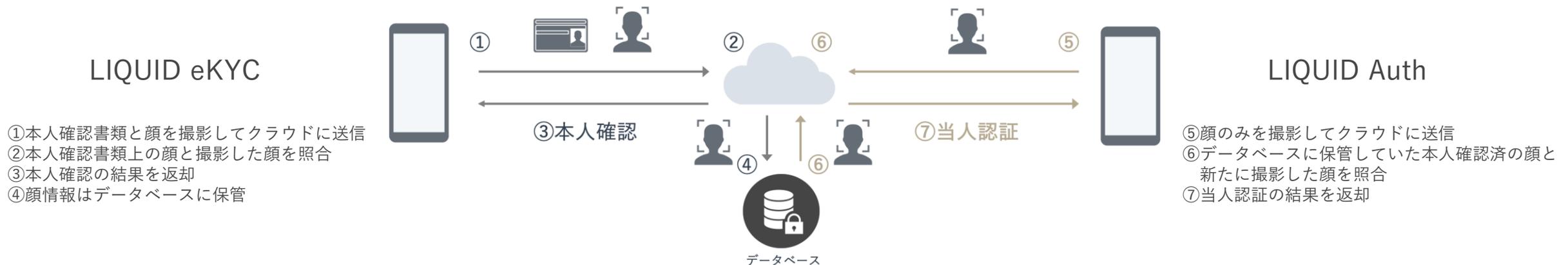
「申込者が実在する本人であるかどうか」を確認するサービス

- 金融機関の口座開設や通信会社の回線契約のほか、CtoCのシェアリングサービスやマッチングサービスでも活用
- 顔写真付きの本人確認書類と自分の顔画像を照合することで、申込者による来店や郵便受け取りの手間を省略
- 当社グループの主力サービス

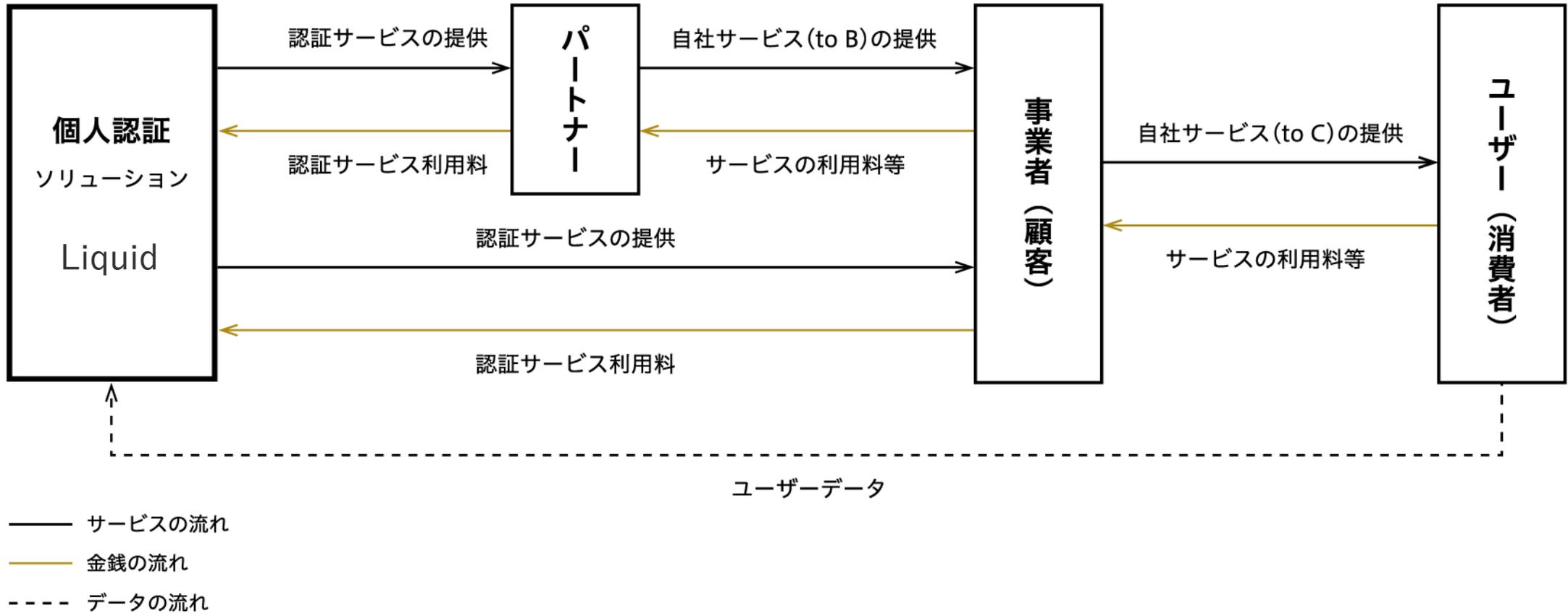
LIQUID Auth (当人認証)

ユーザーが「登録された本人（当人）であるか」を認証するサービス

- ネットバンキング、ECサイト、オンライン試験などの幅広い場面において活用
- 「LIQUID eKYC」で本人確認済のデータと自分の顔画像を照合することで、継続的な当人認証を行い、成りすまし不正を防止
- 現在は商用化フェーズ



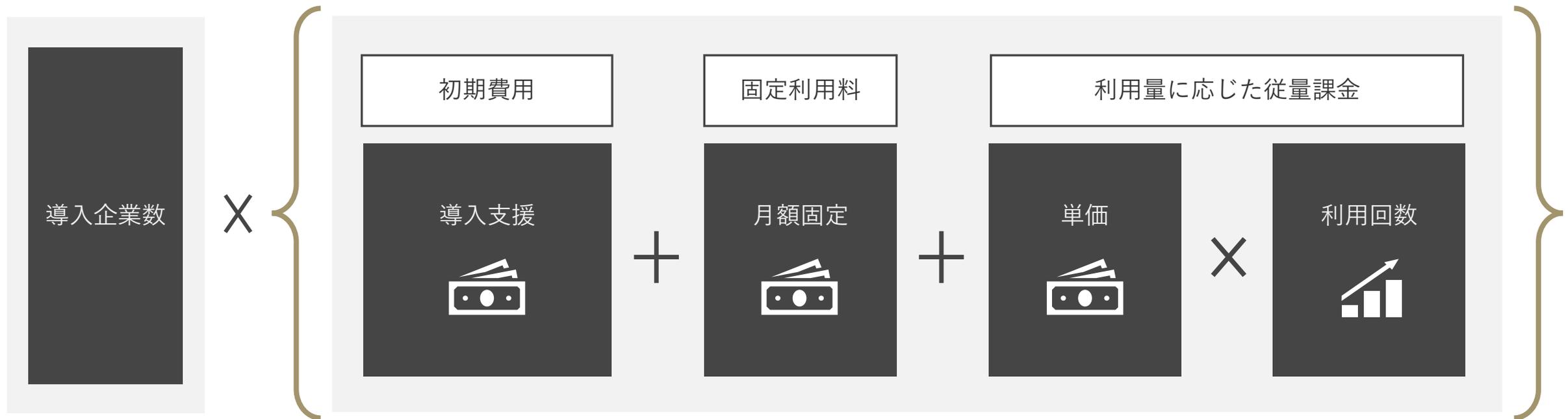
個人認証ソリューション：事業系統図



個人認証ソリューション：エコノミクスモデル

個人認証

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



MYCITY

オフィス・住宅における生活環境の個人最適化

住

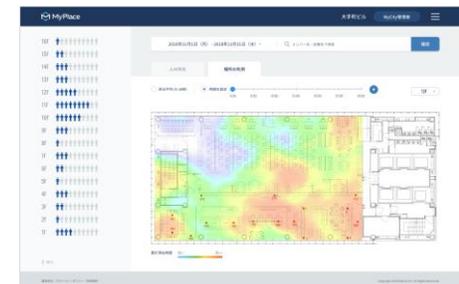
■ オフィス向けサービス

専用アプリを事業者提供し、ビル設備との連携や各種センサーを通じて、ユーザー個人の位置情報を取得。同僚の所在や、会議室などの利用状況を自席にしながらリアルタイムに確認できることで、フリーアドレスのオフィスで働くユーザーにとって最適な働き方ができる環境を提供

■ 住宅向けサービス

マンションデベロッパーが提供する住宅機器の操作システムに機能を提供。空調、照明、給湯などの各機器とスマートフォンアプリを連携し、最寄り駅についてのタイミングで冷房をいれる、お風呂を沸かすなど位置情報と連携した機器の自動操作により、ユーザー個人にとって最適な暮らしをサポート

■ 現在は商用化フェーズ



IDEAL SYMBOL

婦人靴 (パンプス)・衣服の個人最適化

衣

- IDEALでは、足型の3Dデータや履き慣れたパンプスの3Dデータをもとに、リコmendサービスやセミオーダーサービスを提供
- SYMBOLでは、衣服において最適なサイズを提案するサービスを提供
- 現在は実証実験フェーズ



FANTRY

食品小売の個人最適化

食

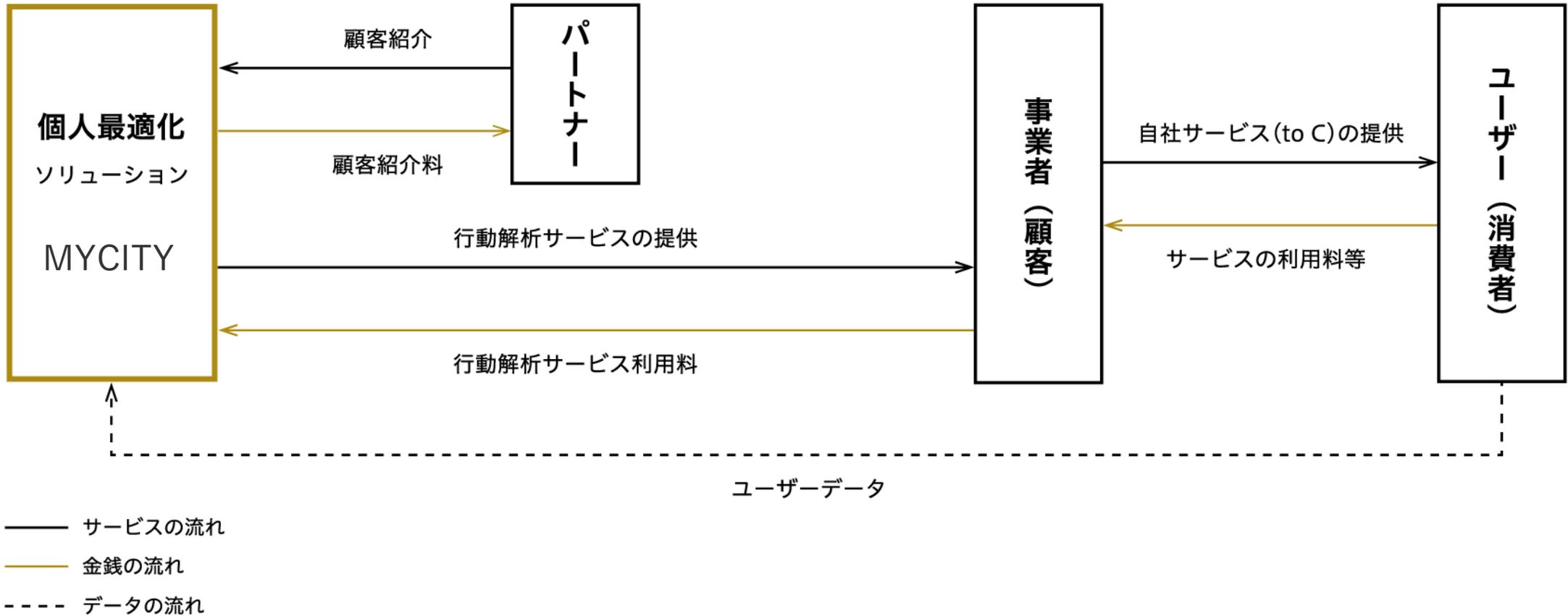
- 食品小売事業者（コンビニ・ドラッグストア・スーパーなど）が提供するスマホレジ経由で取得するユーザーの購買データを解析し、最適な商品をリコmendできるサービスを提供
- 現在は実証実験フェーズ



個人最適化ソリューション：事業系統図

商用化フェーズにあるMYCITYの事例

個人最適化



経営メンバー



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 CTO

2013年 フリーランスとして活動
2014年 当社入社、取締役就任



山谷 明洋 / 取締役

2004年 (株)ディー・エヌ・エー入社
2014年 当社入社、取締役就任



鶴岡 章 / 取締役 CFO

1996年 エッソ石油(株)
(現ENEOS HD(株)) 入社
1998年 バンカース・トラスト入社
1999年 ドイツ銀行グループ入社
2015年 当社入社、取締役就任



沖田 貴史 / 社外取締役

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



松田 浩路 / 社外取締役

1996年 国際電信電話(株) (現KDDI(株)) 入社
2017年 当社取締役 (監査等委員) 就任
2020年 KDDI(株) 執行役員 就任

井上 伸一 / 社外取締役

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

久保 裕之 / 社外取締役

1974年 伊藤忠商事(株)入社
2008年 伊藤忠都市開発(株)入社
2012年 同社取締役経営管理担当役員
兼経営管理部長就任
2016年 当社取締役 (監査等委員) 就任

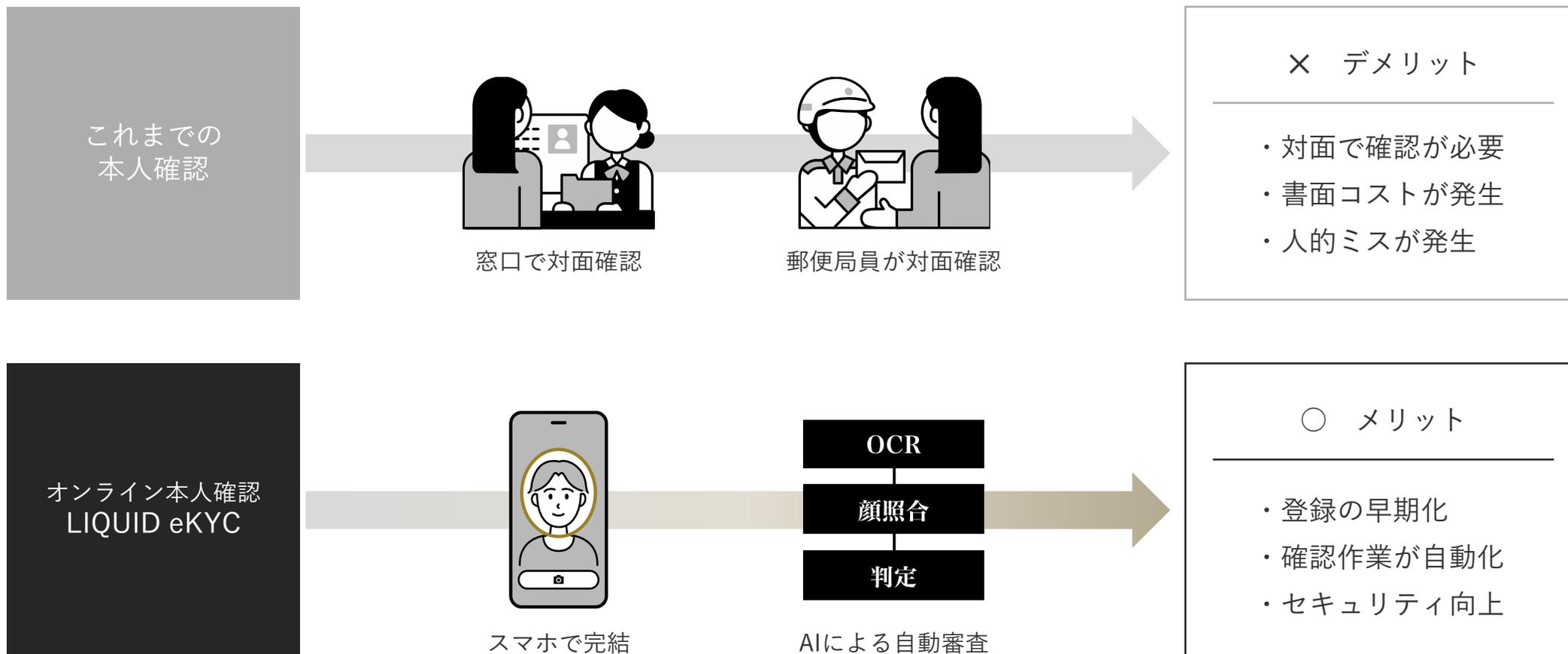


目次

- 01 | 会社概要
- 02 | 個人認証ソリューション
- 03 | グループハイライト
 - A 市場の魅力
 - B 当社グループの強み
 - C 成長戦略
- 04 | 財務ハイライト

個人認証ソリューション：オンライン本人確認「LIQUID eKYC」

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

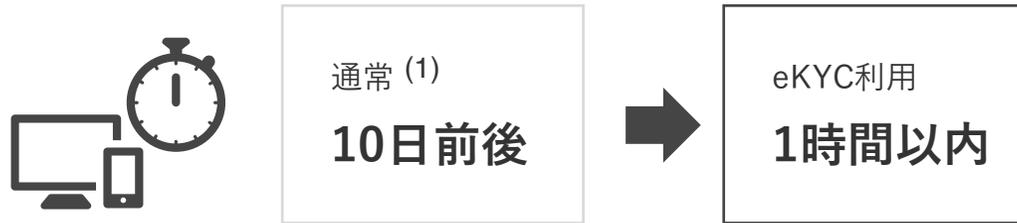


個人認証ソリューション：LIQUID eKYC導入のメリット

個人認証

eKYCの導入で「早い」「安い」の実現が可能

口座開設手続きが早い



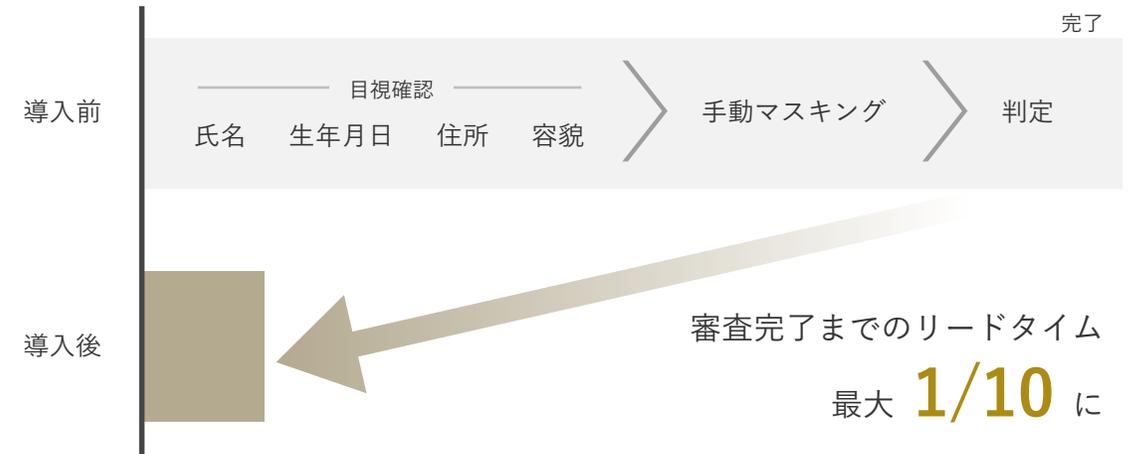
郵送コストの大幅な削減が可能



(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續にかかる期間

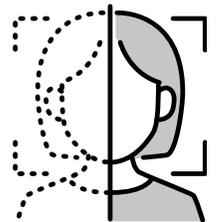
(2) 金融機関（銀行等）が、新規口座開設のために、100g以内定形外郵便物（140円）・一般書留（435円）・本人限定受取（210円）の組み合わせで郵送をした場合の合計金額

AI審査による業務の自動化



eKYC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





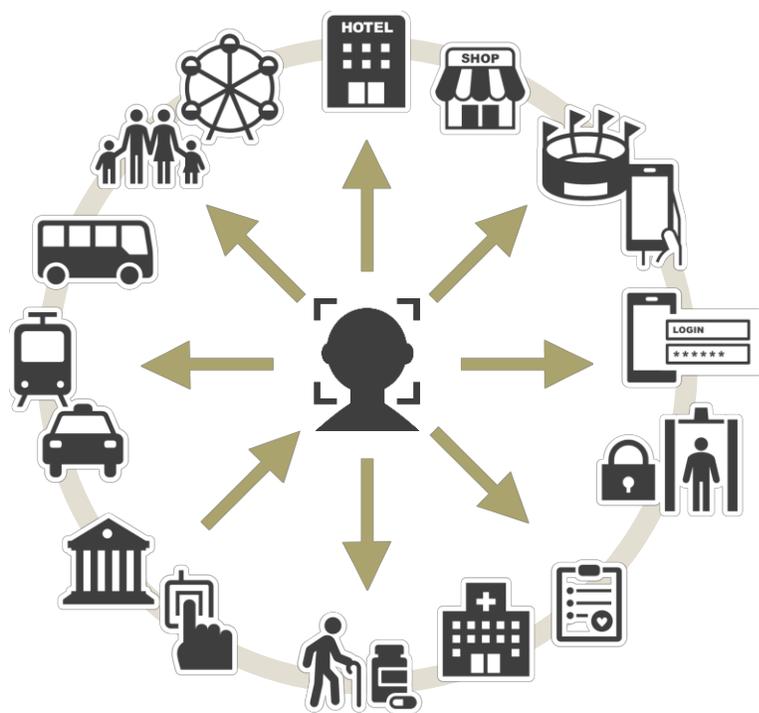
目次

- 01 | 会社概要
- 02 | 個人認証ソリューション
- 03 | グループハイライト
 - A** 市場の魅力
 - B** 当社グループの強み
 - C** 成長戦略
- 04 | 財務ハイライト

グループハイライト

A	市場の魅力	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基盤となる認証市場は拡大中
B	当社グループの強み	<ol style="list-style-type: none">1 自社が保有する大量のデータを機械学習することで、高いサービス品質を実現2 AI領域ながら、標準化のしやすいサービスで高い収益性を実現3 大手金融機関や通信会社に導入実績のあるセキュリティ水準の高さ
C	成長戦略	<ol style="list-style-type: none">1 業界内でのシェア拡大2 他業種への展開3 新機能によるアップセル4 個人最適化・個人情報管理への領域拡大

ヒトの社会経済活動は「**認証**」基盤の上に構築されている



生活のあらゆるシーンで必須となる認証

対象となる潜在ユーザー数

80億人 (国連推計による2022年世界人口)

対象となる潜在導入先

無数 ヒトにモノ・サービスを提供する全ての企業・組織・団体が対象

認証とは

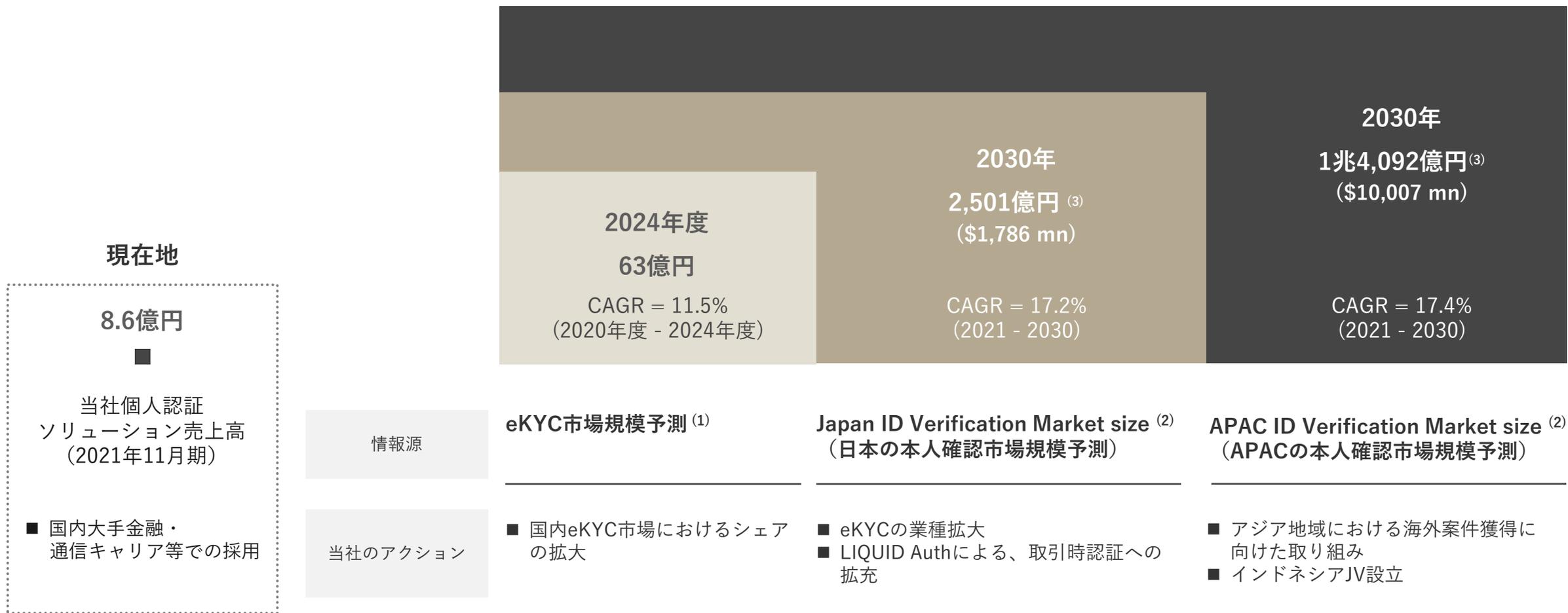
景気動向・社会情勢・生活様式等にどのような変化が生じてても、絶対に

「無くならない」「必要不可欠」な社会的機能

A 市場の魅力：個人認証ソリューションの市場環境

個人認証

潜在的な市場規模は、APAC（アジア太平洋地区）市場を見据えると、1兆4,000億円規模の見込み



(1) 株式会社矢野経済研究所「eKYC市場に関する調査(2021年)」(2021年7月27日発表) (2) SDKI Inc.「Global Identity Verification Market, 2020-2030」(16, September 2021) (3) \$=¥140

A 市場の魅力：認証サービスが必要とされる背景

個人認証

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

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

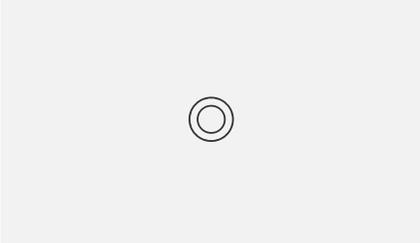
- サイバー犯罪防止のため、身分証による本人確認など認証方法の厳格化
- セキュリティ要件を上げることで、ユーザーの利便性が低下

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、
生体認証による個人認証のニーズが拡大

A 市場の魅力：オンライン本人確認（eKYC）と他認証手段の比較

個人認証

オンライン本人確認（eKYC）は、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

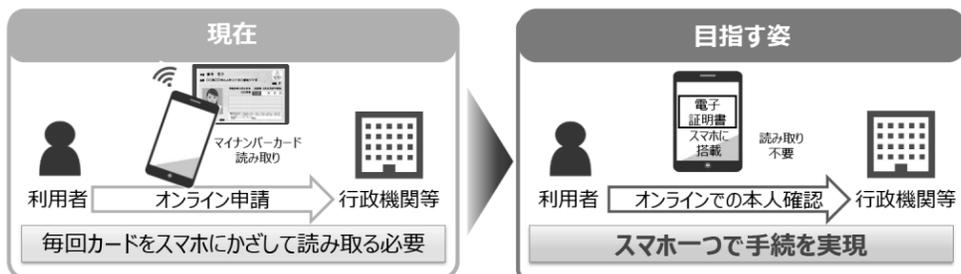
身元確認 ⁽¹⁾	利用シーン（例）	認証方法	ユーザビリティ
必要 	<ul style="list-style-type: none">■ 銀行口座開設■ 証券アカウント開設■ 携帯キャリア回線契約■ シェアリングサービス（車、家、スキルなど）■ マッチングサービス（恋愛、人材など）■ 古物商	オンライン本人確認（eKYC）	
不要 	<ul style="list-style-type: none">■ 携帯電話のロック解除■ 身元確認を必要としない各種サービス	本人限定受取郵便 対面での身元確認 FIDO認証 (スマホ認証など) SMS認証	 

(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

A 市場の魅力：公的個人認証における活用可能性

公的サービスのデジタル化に伴い、個人認証の活用シーンの拡大を目指す

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、オンライン本人確認 (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)

	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
法整備		公的個人認証法改正		

- 2022年度内にAndroid端末への搭載を目指す
- iPhoneについても早期実現を目指す

(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

B-1 当社グループの強み：ビッグデータによる機械学習精度の高さ

個人認証

大量のデータを日々継続して取得していることで、機械学習システムが絶えず進化しており高いサービス品質を維持

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

当社グループは現在、
eKYC（オンライン本人確認）の
No.1プレイヤーである

これまでの累計利用回数

1,720万 ⁽¹⁾

eKYCシェア3年連続

No. 1 ⁽²⁾

利用回数は継続して増加中

月 **100万**回 規模の
データを毎月継続して取得

1. データ量が高品質を生み出し、
2. 事業者から高い評価を得て、
3. それによりまた多くのデータを取得
という好循環サイクルを実現

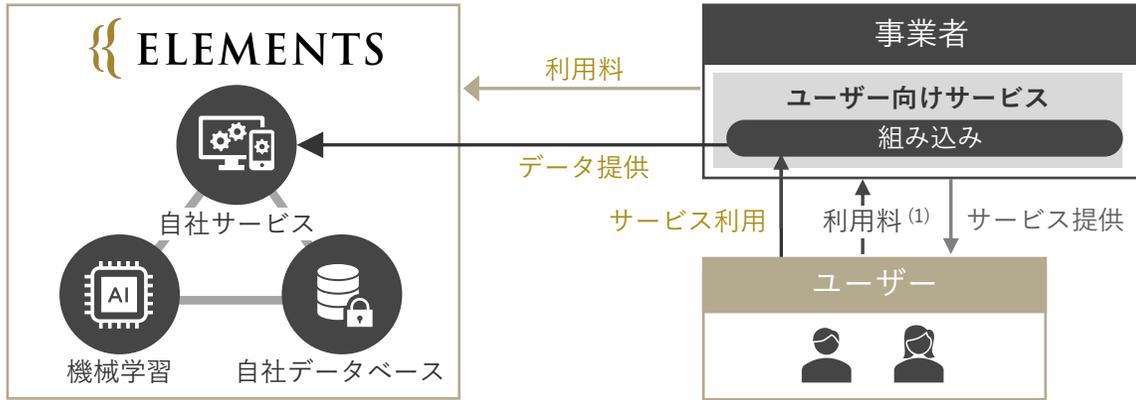
(1) 当社グループによる集計。個人認証ソリューション提供開始以降 2022年8月までの累計認証回数。同一ユーザによる複数回利用があり、名寄せを行っていないため、必ずしもユニーク件数ではありません
(2) ITR「ITR Market View：アイデンティティ・アクセス管理 / 個人認証型セキュリティ市場 2022」eKYC市場：ベンダー別売上金額シェア（2019年度実績～2021年度予測）

B-2 当社グループの強み：高い収益性を実現するビジネスモデル

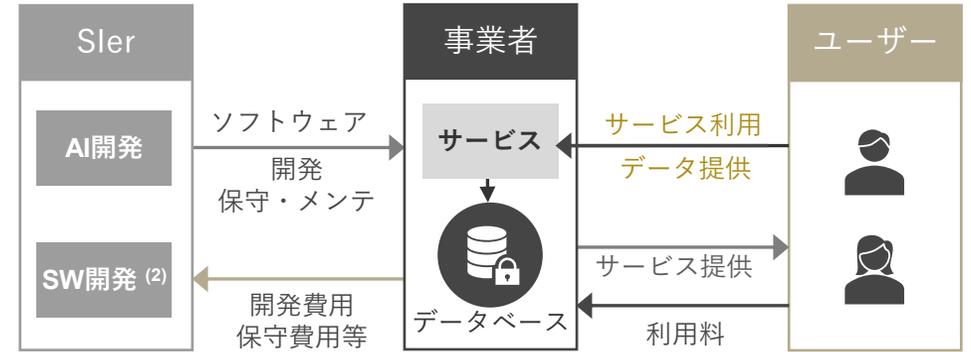
個人認証

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Sierのビジネスモデル



*一般的にAIの権利、データは事業者に帰属

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）

(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

B-3 当社グループの強み：リーディングカンパニーへの導入実績

個人認証

金融業や通信業を中心として、業界のリーディングカンパニーへの導入実績があり、高いセキュリティ水準をクリア

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)
LINE証券(株) (株)bitFlyer

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

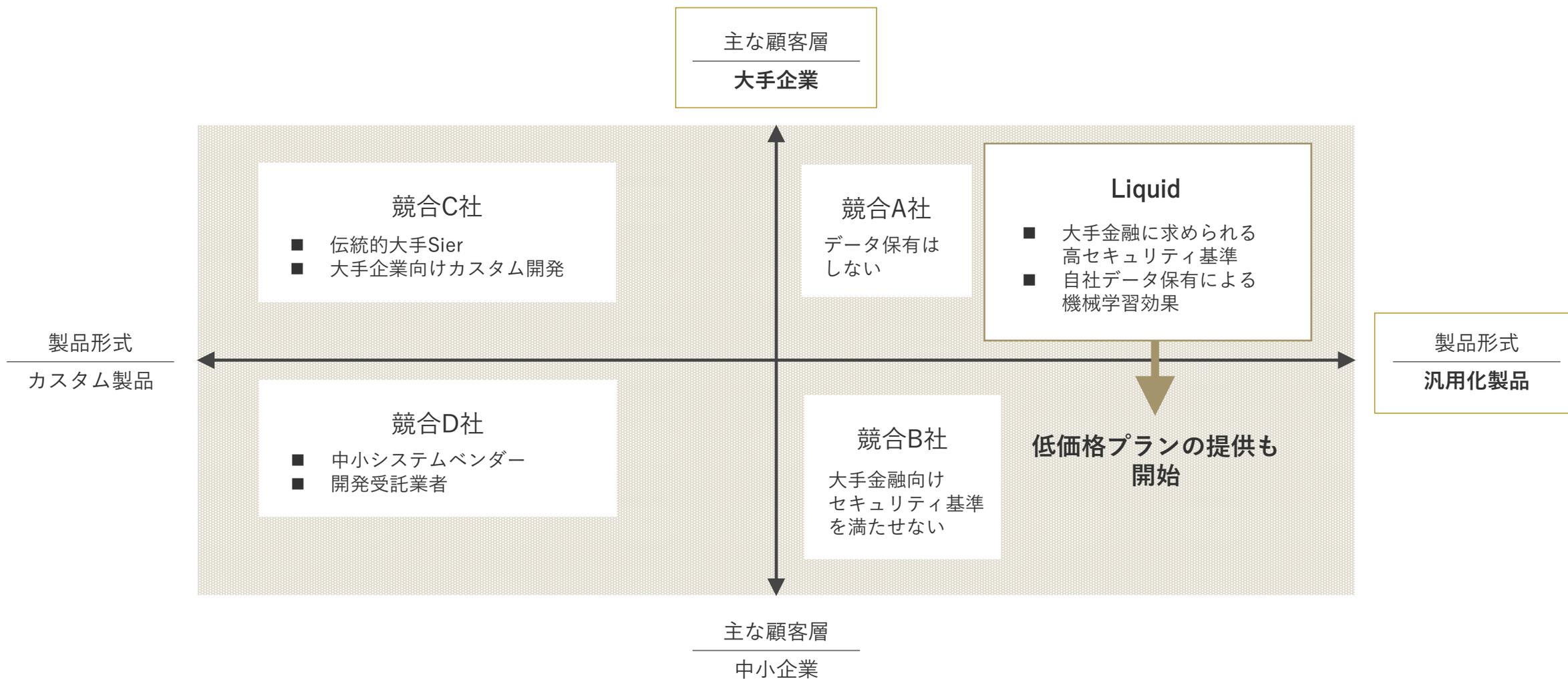
140 社以上⁽¹⁾

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

B 当社グループの強み：eKYCに関する競合との比較

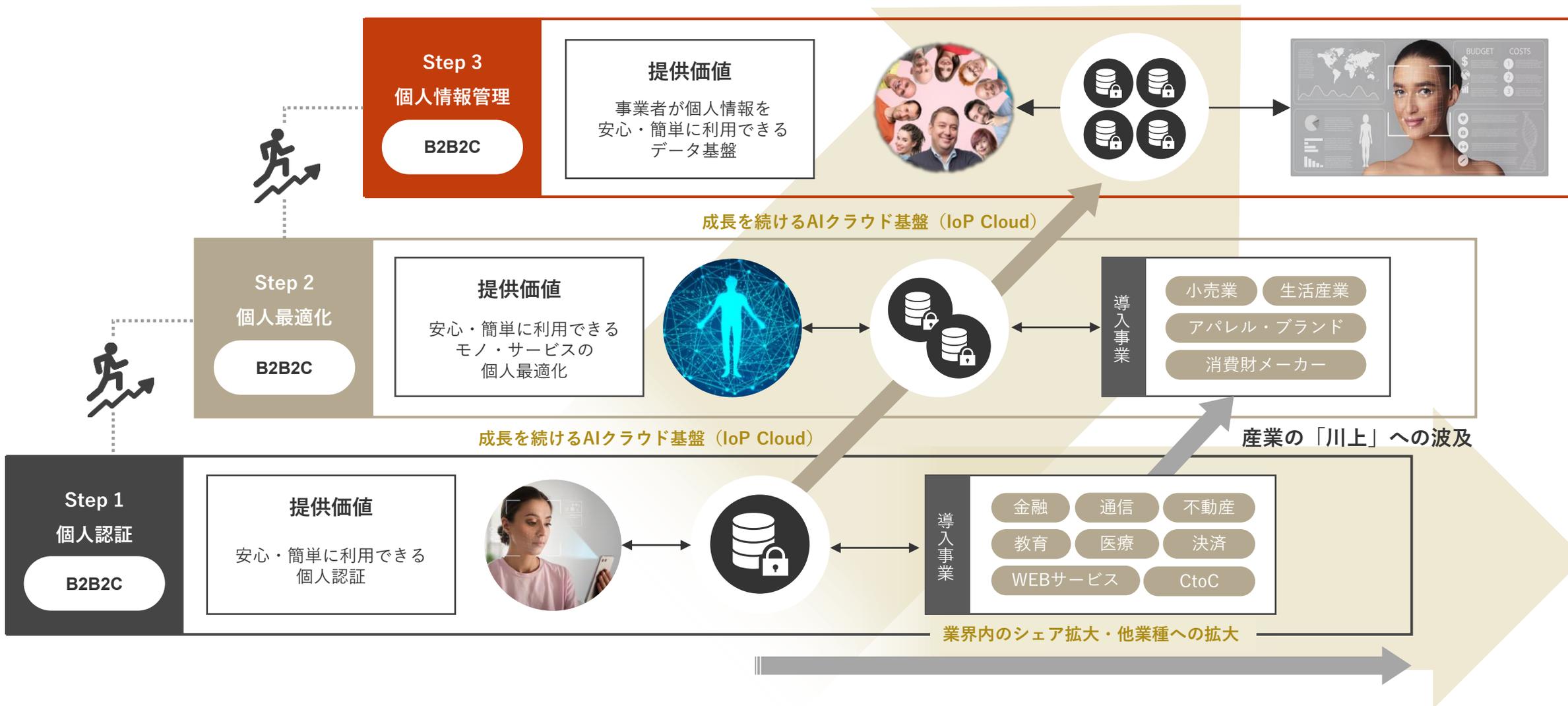
個人認証

大手金融機関に採用される高品質なeKYCを、汎用化して顧客企業のサービスに組み込んで展開する



C 成長戦略：IoP実現に向けたAIクラウド基盤（IoP cloud）の進化

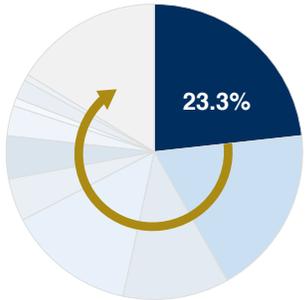
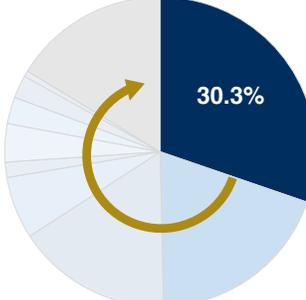
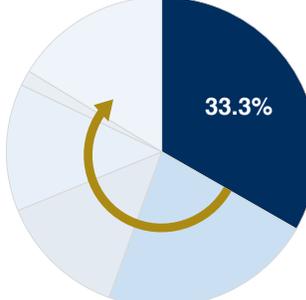
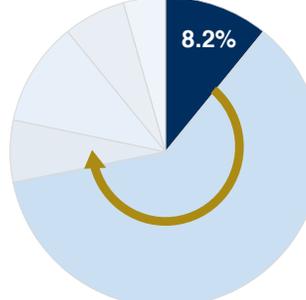
個人情報活用の入口となる個人認証での更なる成長、個人情報活用の要となる個人最適化、その先の個人情報管理での成長を計画



C-1 成長戦略：既存業界におけるシェア拡大

Step1: 個人認証

各業界のリーディングカンパニーに導入しており、中小規模企業への導入により、シェア拡大を目指す

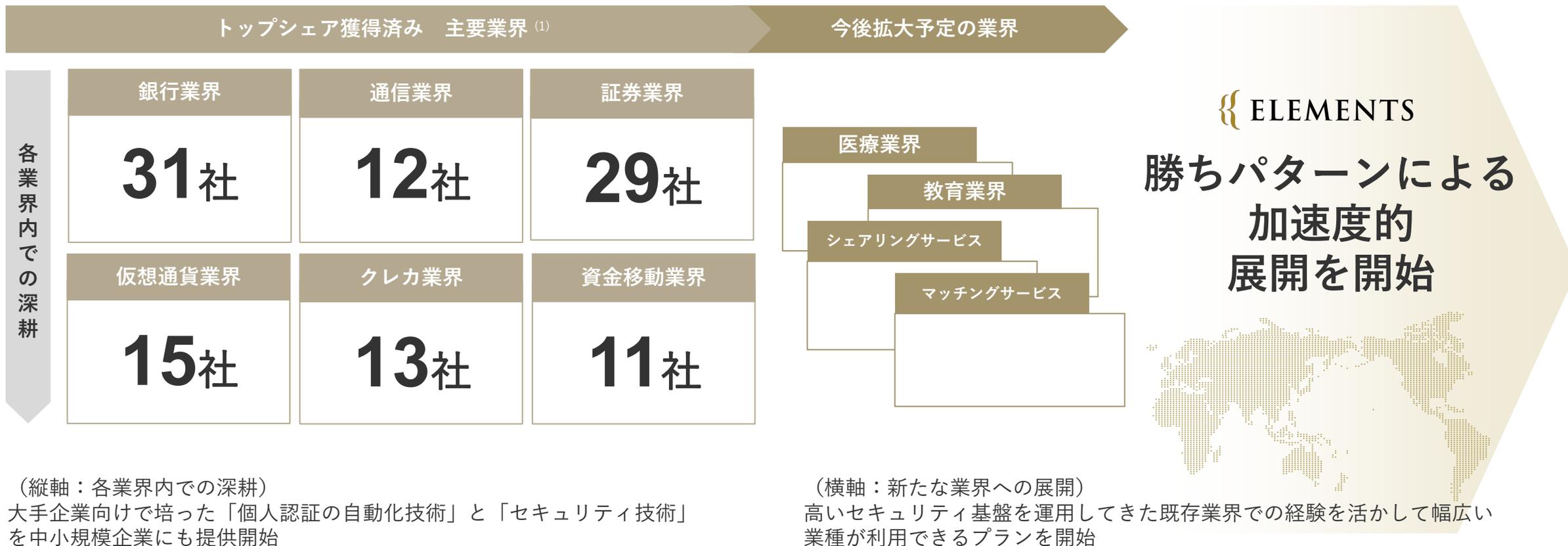
市場	国内eKYC市場全体	金融業	通信業	サービス業
当社グループのシェア ⁽¹⁾				
TODAY	<ul style="list-style-type: none"> ■ 金融業・通信業など高いセキュリティ要件を求められる業種に集中して導入 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 銀行・ネット銀行・証券・カード等、金融業におけるリーディング・カンパニーへの導入実績 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 通信キャリア大手、系列格安キャリア、光回線大手での導入実績 	<ul style="list-style-type: 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 2022」eKYC市場：ベンダー別売上金額シェア（2021年度予測）をもとに各円グラフを作成

C-2 成長戦略：新規業界への展開

Step1: 個人認証

サービス品質の要求が厳しい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



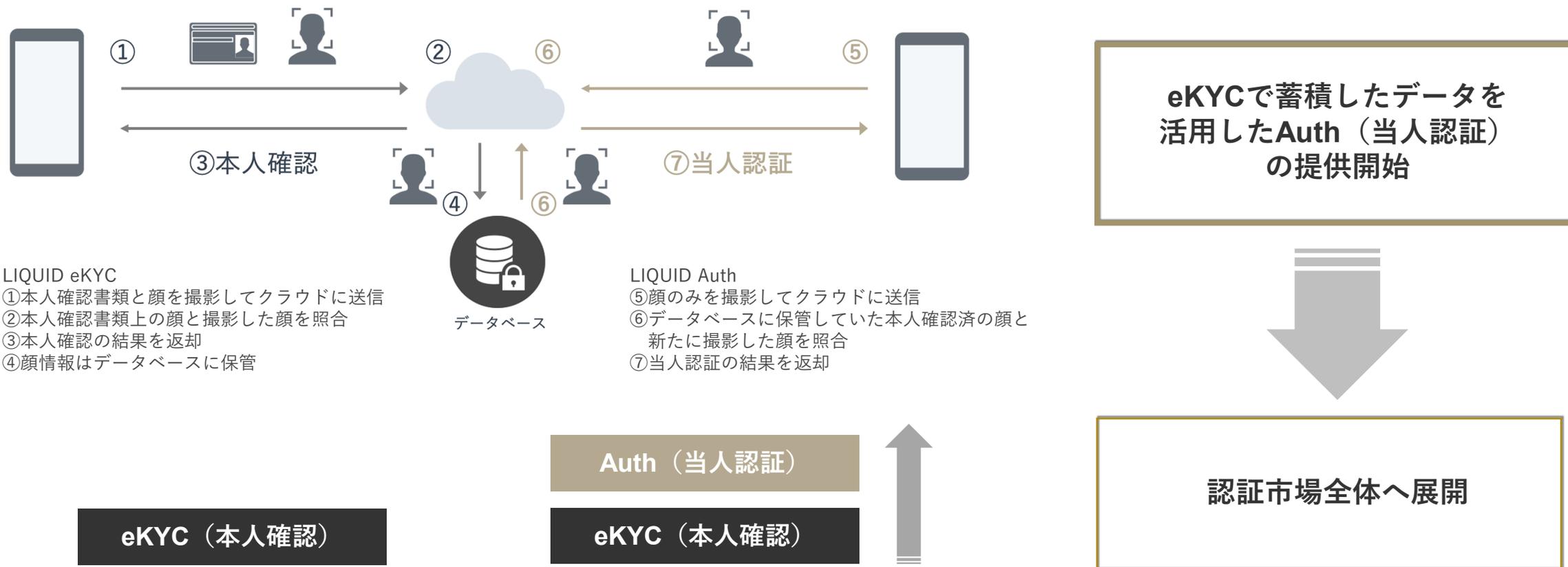
(1) 当社グループによる集計。2022年10月末時点における実績。契約済・内定済事業者を含む合計

C-3 成長戦略：機能追加によるアップセル展開

Step1: 個人認証

eKYC（本人確認）を導入している企業に、Auth（当人認証）などの追加機能でアップセルを展開していく

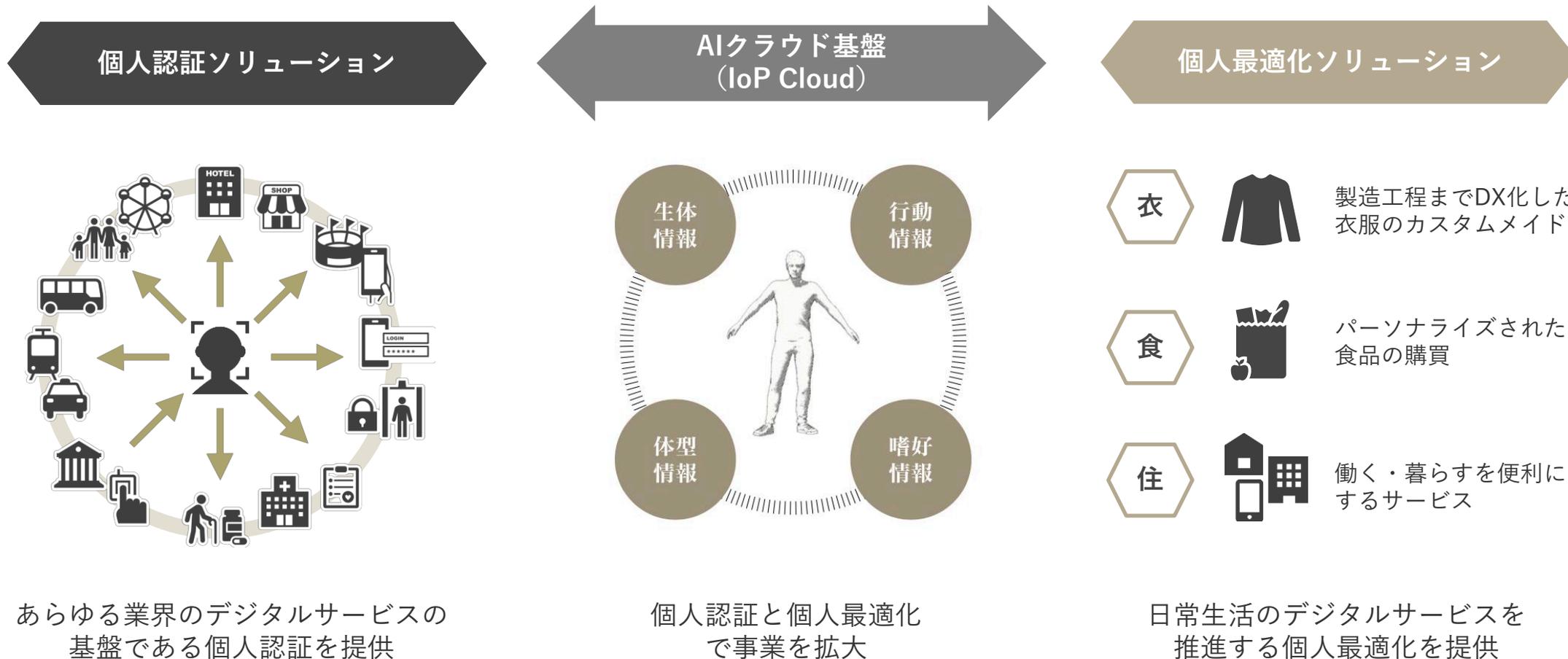
新規取り組み：本人確認サービス導入済みの事業者に対して、既存データを使った当人認証サービスを提供



C-4 成長戦略：個人最適化領域による更なる事業拡大

Step2: 個人最適化

個人認証に続いて、「個人データの利活用＝個人最適化」の領域での成長を進めていく



C-4 成長戦略：個人認証で培った事業モデルで個人最適化も拡大

Step2: 個人最適化

「個人最適化」についても、対象領域の大手企業から先行して導入が進んでいる



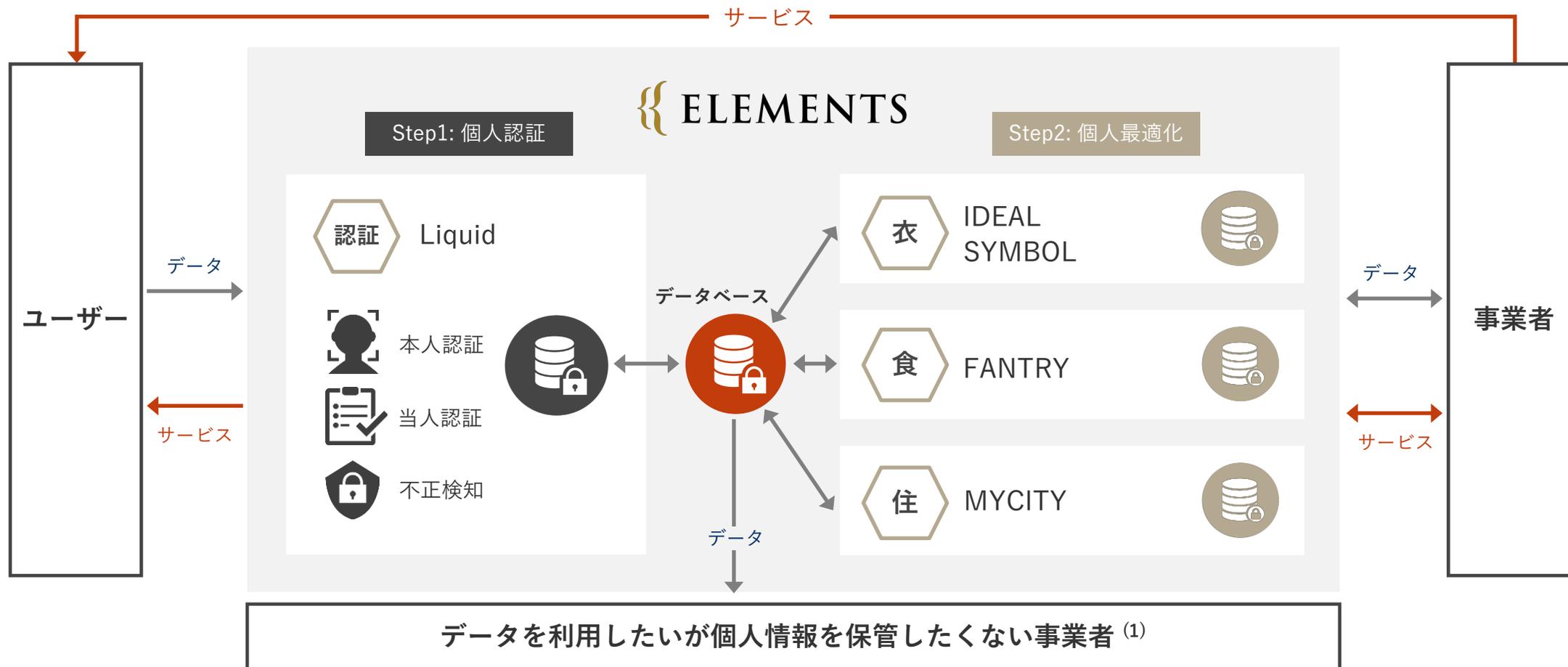
大手企業から導入先行し、高品質、データの
大規模化、セキュリティで参入障壁を形成

各領域でフェーズが進行中
「個人認証」で培った事業モデルを展開していく

C-4 成長戦略：個人認証・個人最適化で取得したデータを提供

Step3: 個人情報管理

事業者が個人情報管理をすることなく、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



(1) 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



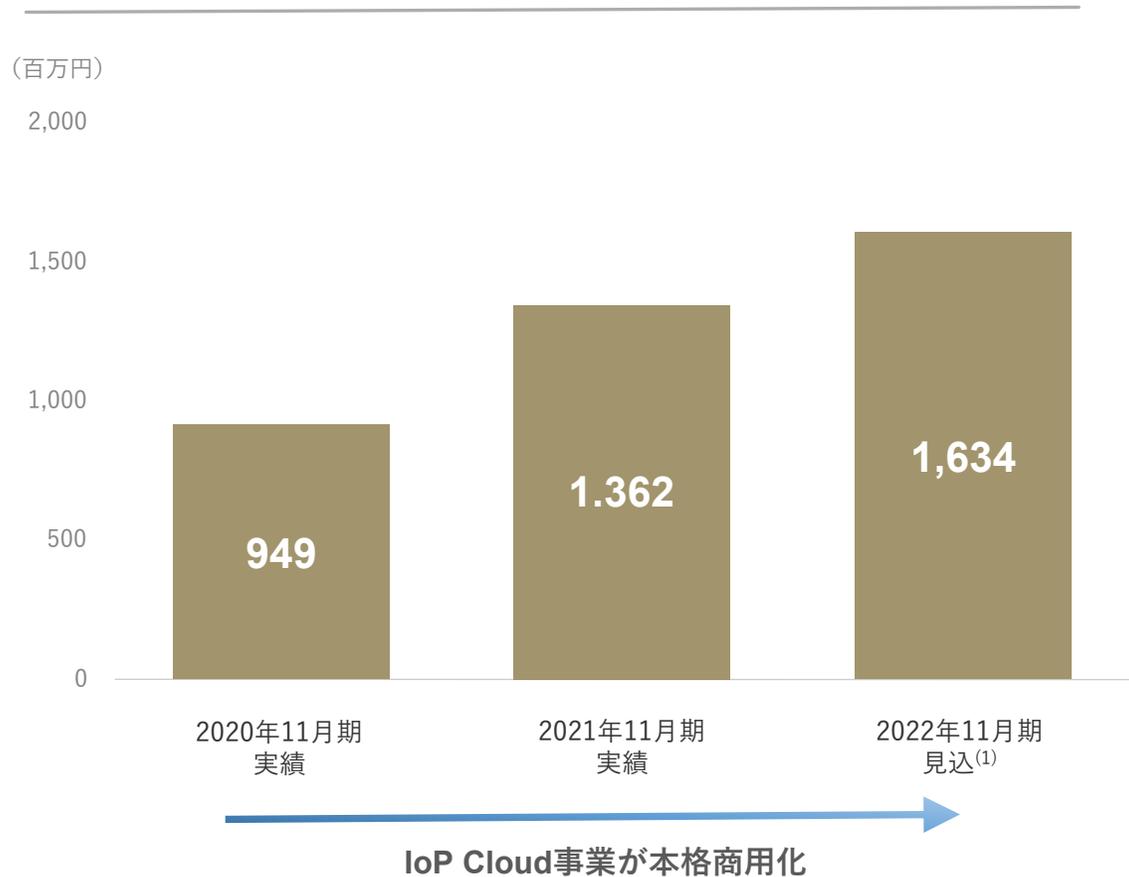
目次

- 01 | 会社概要
- 02 | 個人認証ソリューション
- 03 | グループハイライト
 - A 市場の魅力
 - B 当社グループの強み
 - C 成長戦略
- 04 | 財務ハイライト

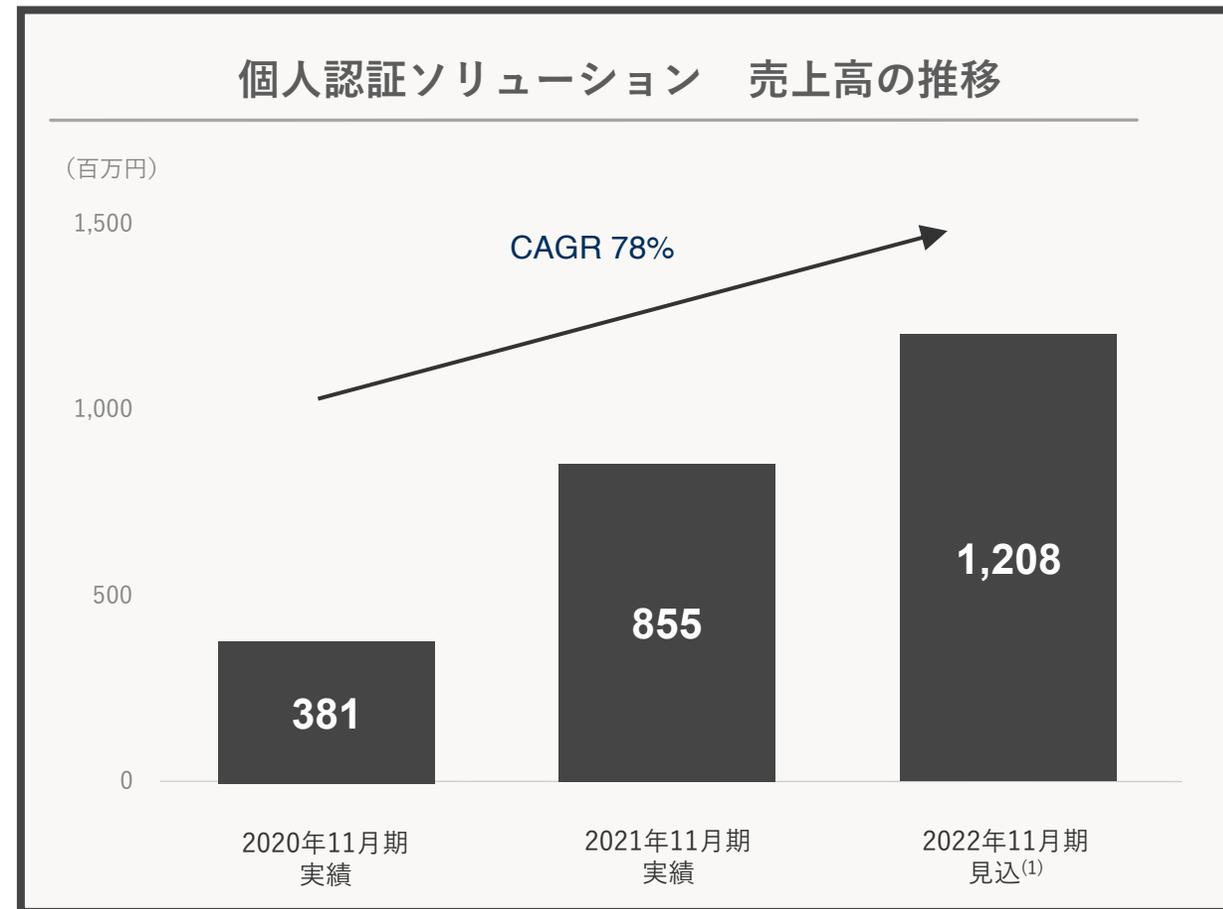
連結売上高について

創業以来増収継続であり、19年11月期以降はIoP Cloud事業が急速に成長し、特に個人認証ソリューションについては高い成長を実現

連結売上高の推移



個人認証ソリューション 売上高の推移



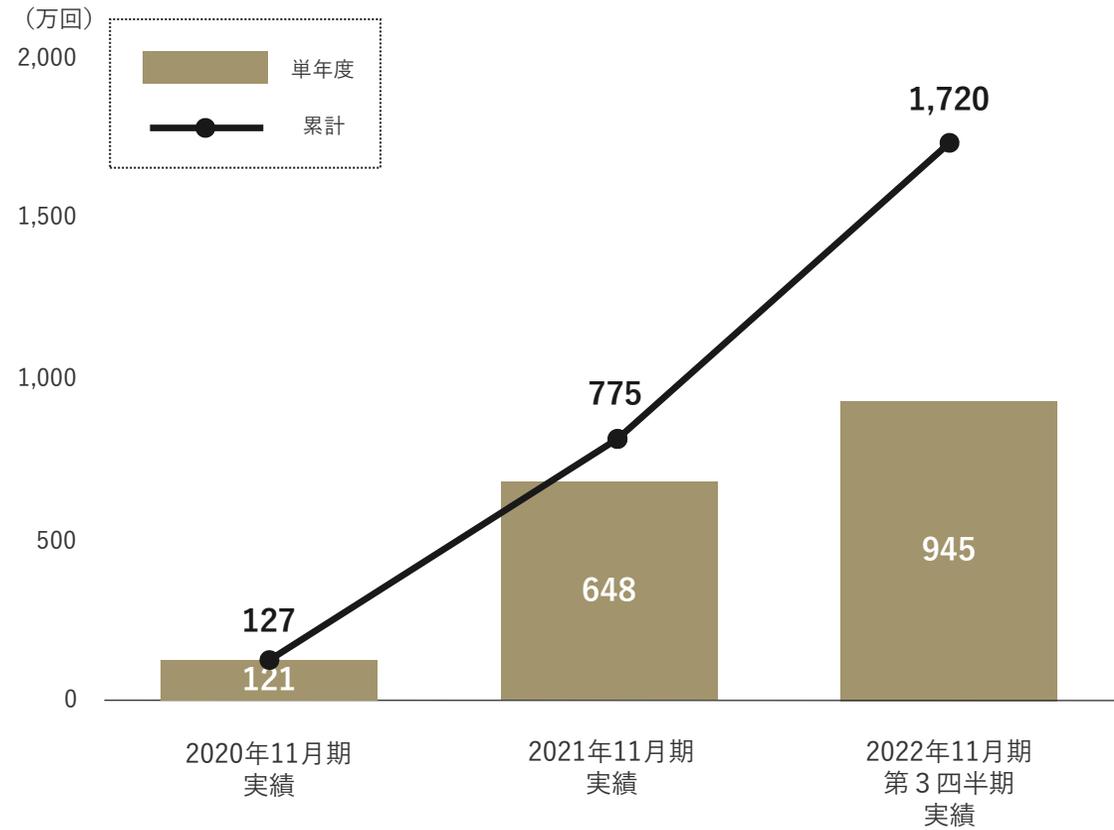
個人認証ソリューションはストック型の収益モデル

(1) 本資料作成時点での見込値であり、変更される可能性があります

主要経営指標：個人認証ソリューションの認証回数

個人認証ソリューションにおける利用は年々増加し、累計認証回数（保有データ数）は1,700万回⁽¹⁾を超えて推移

認証回数推移



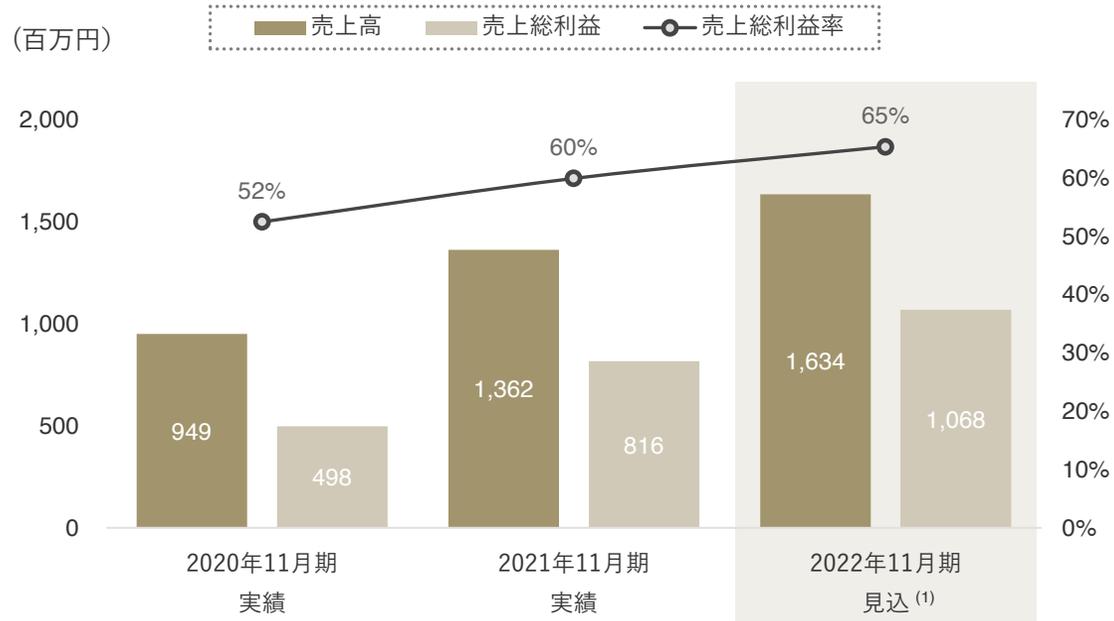
- 2022年8月末時点で累計認証回数（保有データ数）は**1,700万回超**⁽¹⁾
- 保有している**データ量が機械学習を強化し、サービス品質で他社を差別化**できるため、当該データ量が参入障壁となる

(1) 当社グループによる集計。2022年8月末時点における実績。同一ユーザによる複数回利用があり、名寄せを行っていないため、必ずしもユニーク回数ではありません

収益性の推移

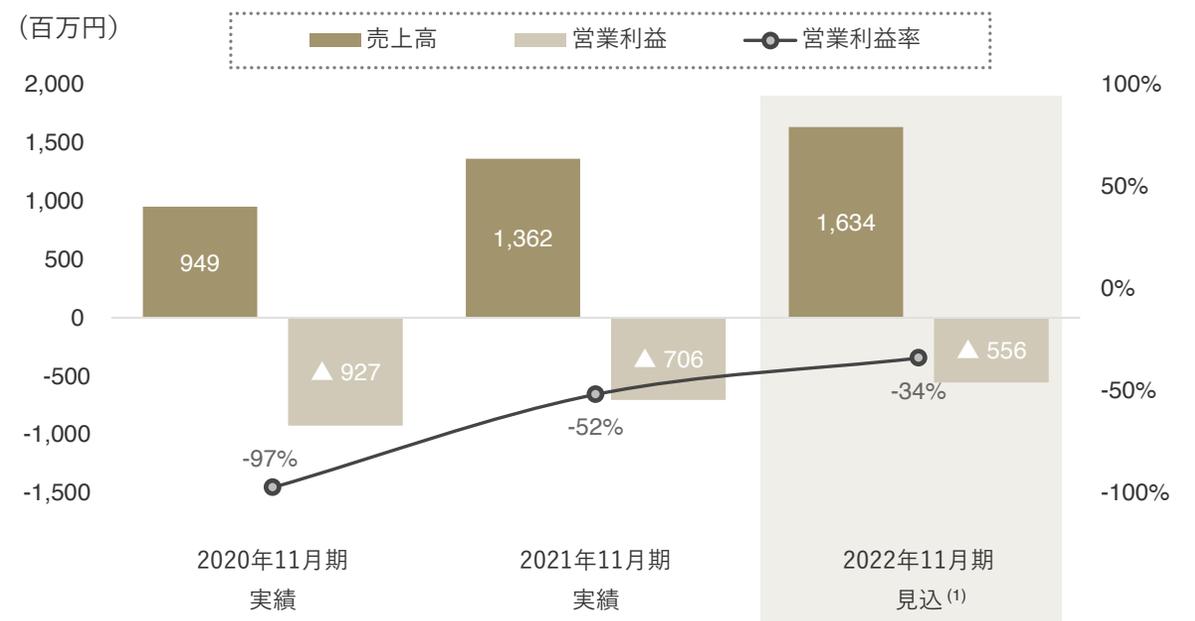
事業フェーズの進捗に合わせて、売上総利益・営業利益は改善傾向

売上総利益の推移



- 売上総利益率の高い個人認証ソリューションの売上高割合増加や原価低減活動により、売上総利益率が年々改善傾向

営業利益の推移



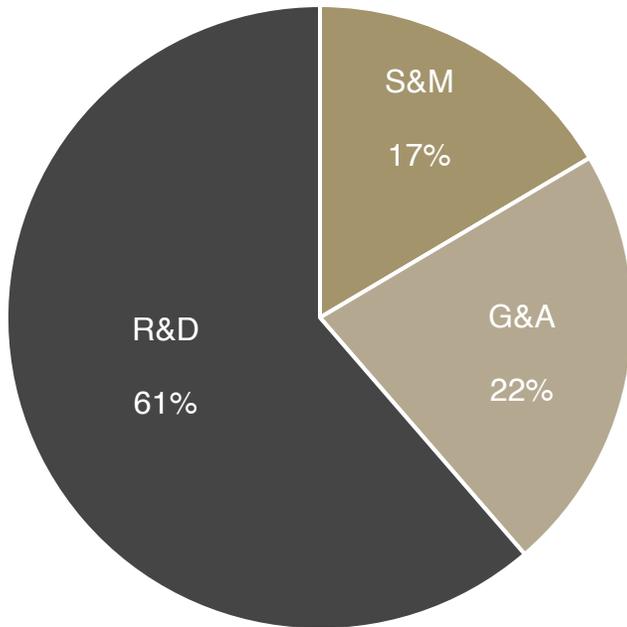
- 2021年11月期までは、AI学習基盤・セキュリティ基盤・安定運用基盤への投資により、大幅な赤字
- 事業フェーズの進捗に合わせて、営業利益率が改善

(1) 本資料作成時点での見込値であり、変更される可能性があります

グループ全社の費用構造

プロダクトへの投資が中心の費用構造

販管費内訳⁽¹⁾



2022年11月期第3四半期実績⁽²⁾

- インバウンド型営業かつ従量課金型であるため、販管費に占める**営業費用（Sales & Marketing）**の割合が低い
- 販管費の大半が、AIクラウド基盤のための**基礎研究及び成長のための開発費用（Research & Development）**

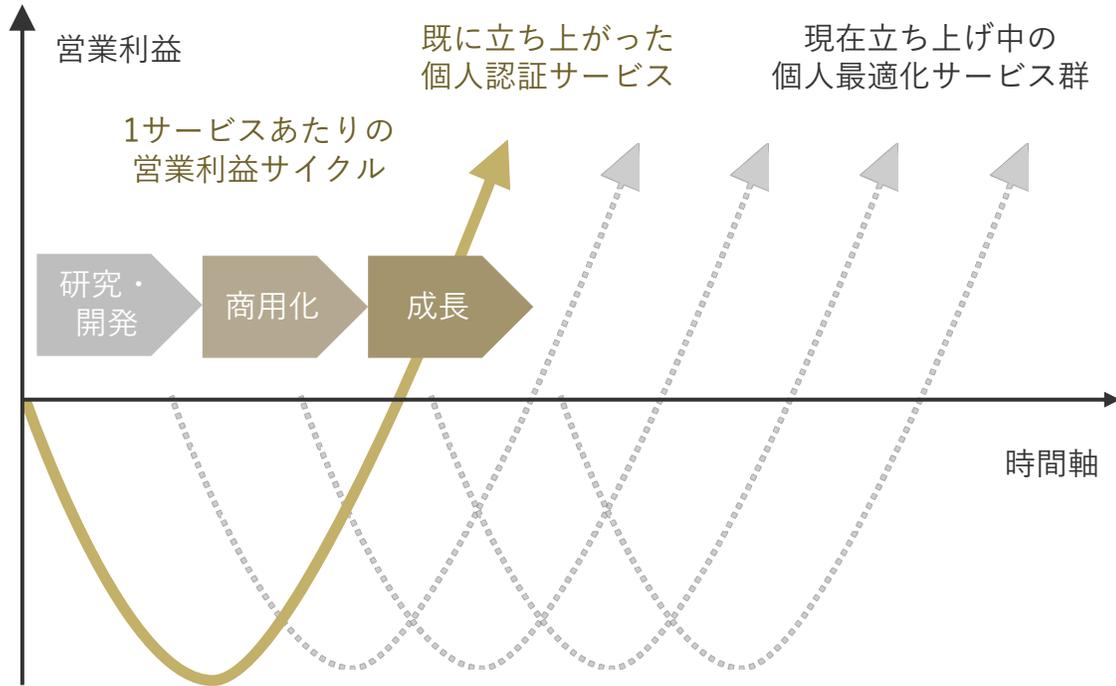
(1) 下記で区分しております。会計監査を受けた数値ではありません
S&M= Sales and Marketingの略。販売促進に係る広告宣伝費、営業人員の人件費および関連する経費
R&D = Research and Developmentの略。開発に係るエンジニアの人件費や関連する経費
G&A = General and Administrativeの略。コーポレート部門の人件費や関連する経費

(2) 2022年11月期第3四半期実績は監査前の数値であり、変更される可能性があります

グループ全社の利益構造

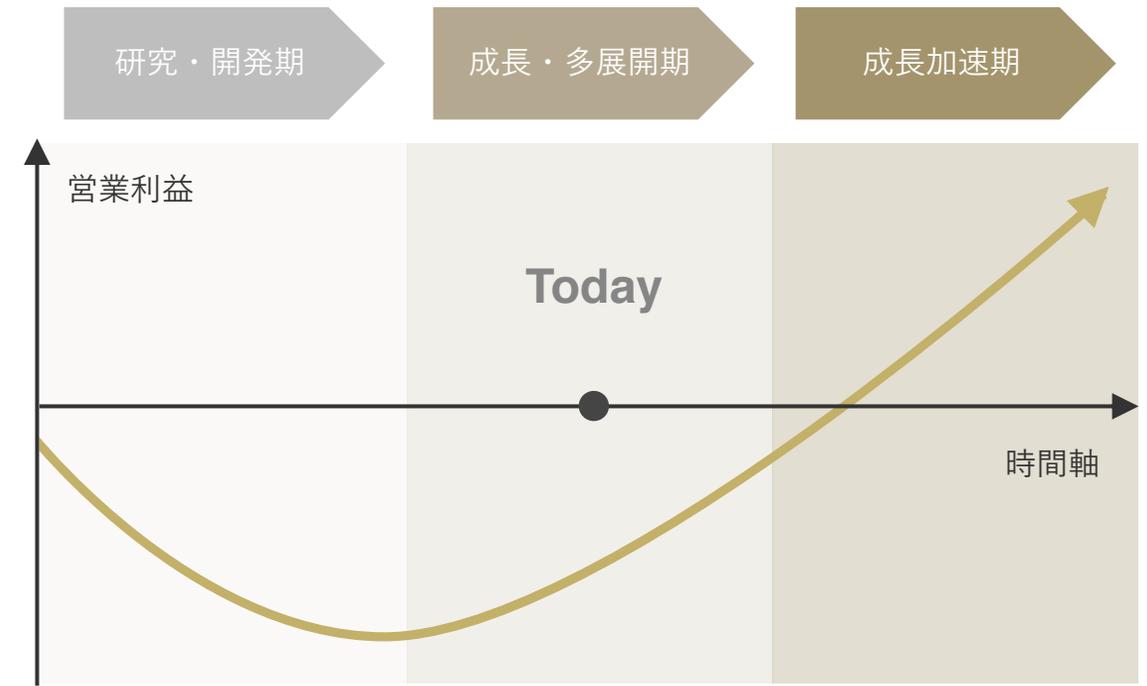
大規模なAIクラウド基盤 (IoP Cloud)の研究が進み、個人認証は成長フェーズに進行、個人最適化も応用研究の最終フェーズに進行

サービス別サイクル概念図



研究開発を終え、売上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

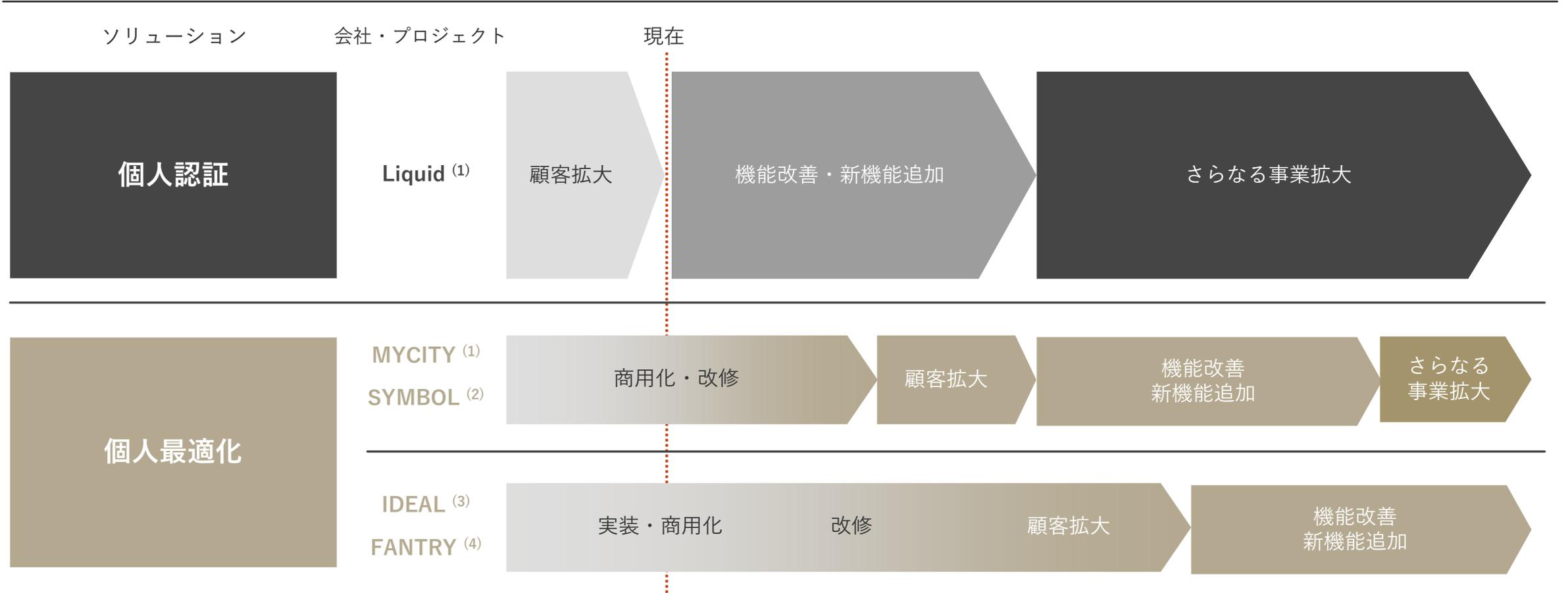


創業からの研究・開発期の投資が終了
領域毎の応用研究を行い、新サービスの継続投入の段階

サービスのフェーズ

各ソリューションにて商用化・事業化が同時進行

各ソリューションのパイプラインの状況



(1) 当社の100%連結子会社 (2) 当社が44%出資する持分法適用関連会社 (3) 当社が51%出資する連結子会社 (4) 当社のプロジェクト名

2022年11月期 業績予想

当社グループのIoP Cloud事業は、長期にわたる成長のスタートラインに立っている

	2020年11月期 (実績)	2021年11月期 (実績)	2022年11月期 ⁽¹⁾ (予想)
売上高	949百万円	1,362百万円	1,634百万円
営業損失 (△)	△927百万円	△706百万円	△556百万円
経常損失 (△)	△935百万円	△695百万円	△566百万円
親会社に帰属する 当期純損失 (△)	△800百万円	△569百万円	△520百万円

(1) 本資料作成時点での見込値であり、変更される可能性があります

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です

	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、オンライン本人確認サービス「LIQUID eKYC」を提供しておりますが、2022年10月末時点で、「LIQUID eKYC」の売上高は、グループ全体の7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、新規上場申請のための有価証券報告書「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、2023年11月期の決算発表時を目処に実施する予定です。



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!

