



株式会社ELEMENTS | 2024年1月

2023年11月期 第4四半期および通期決算説明資料

目次

01 | 2023年11月期 通期実績

02 | 中長期の成長戦略

03 | 2024年11月期 事業計画

Appendix

2023年11月期 第4四半期連結業績ハイライト

■ 2023年11月期4Q業績の売上高は、個人認証ソリューションの売上が前年同期比+77%と好調に推移し、同+59%の625百万円で着地。

売上総利益率は機械学習コストの増大により前四半期比で低下も、74.7%と前年同期比で改善。

販売費および一般管理費は389百万円。本社移転に係る一時費用を14百万円計上も、前年同期比で▲8%の減少。

上記の結果、EBITDA86百万円、営業利益79百万円、親会社に帰属する当期純利益は25百万円と2四半期連続で黒字を計上。

(収益性の改善については、P12-P14を参照)

(百万円)

	2022年 11月期 第4四半期 実績	2023年 11月期 第4四半期 実績	前年同期比	
売上高	394	625	+231	+59%
(個人認証売上高)	297	525	+228	+77%
売上総利益	287	467	+180	+63%
売上総利益率	72.8%	74.7%	+1.9 pt%	-
販売費および 一般管理費	421	389	▲32	▲8%
EBITDA ⁽¹⁾	▲132	86	+218	-
営業損益	▲133	79	+212	-
親会社株主に 帰属する 当期純損益	▲125	25	+150	-

(1) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用

2023年11月期 連結通期業績ハイライト

2023年11月期の通期売上高は1,940百万円で
計画対比+0.5%の増収で計画を上回って着地。
中でも、主力の個人認証ソリューションに係る
売上高は1,703百万円で前年同期比+40%を達成。

売上総利益率は77.3%と、
前年同期比の65.9%対比で10%以上の改善を実現。

販売費および一般管理費は1,796百万円。コスト削減に加え、
株式報酬の減少やソフトウェア資産計上効果もあり、
計画対比で約▲3.7億円の減少。

上記の結果、EBITDAは▲125百万円と計画対比+223百万円の改善。
営業損益および親会社に帰属する当期純利益については計画対比で
3億円以上の改善。

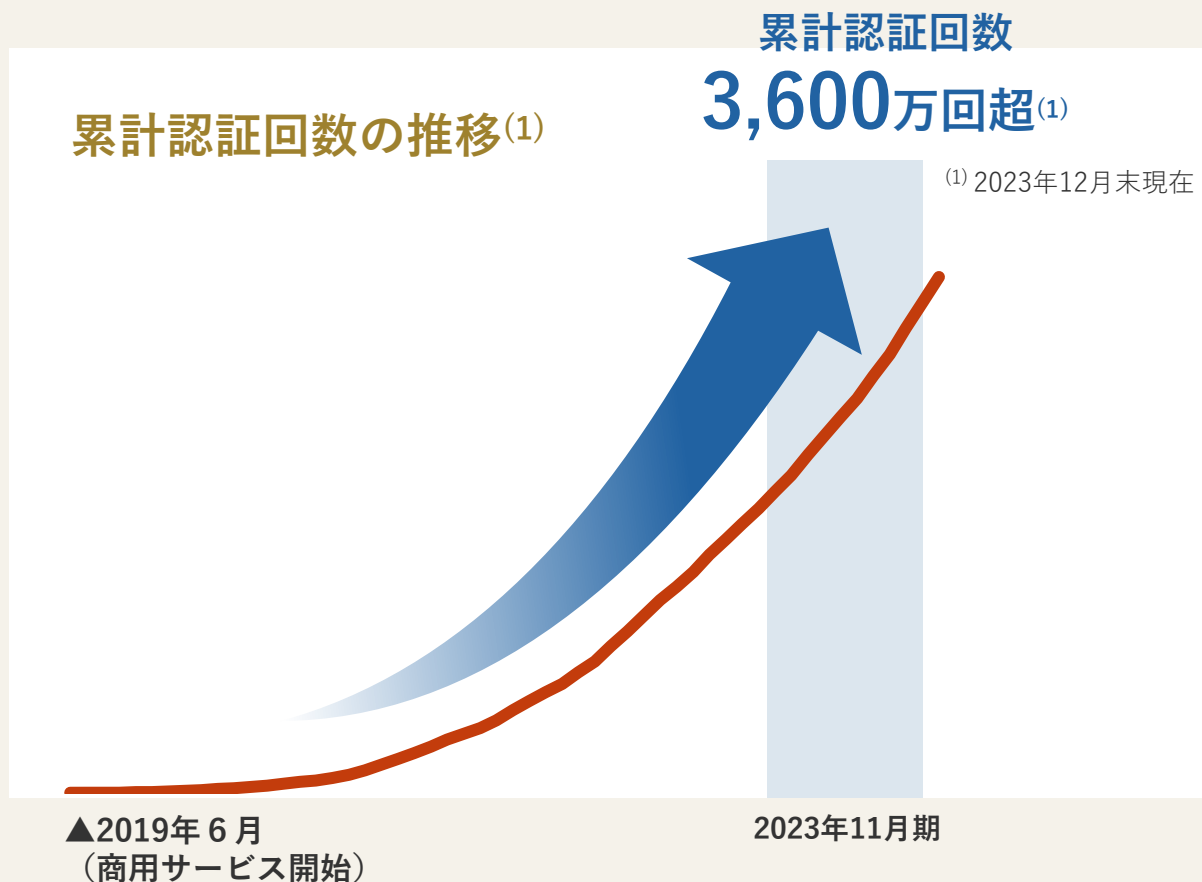
(百万円)

	2022年 11月期 通期実績	2023年 11月期 通期実績	前年同期比		2023年 11月期 計画	対計画比
			増減	増減率		
売上高	1,651	1,940	+289	+18%	1,930	+10
(個人認証売上高)	1,218	1,703	+485	+40%	1,661	+42
売上総利益	1,088	1,499	+411	+38%	1,531	▲32
売上総利益率	65.9%	77.3%	+11.4 pt%	-	79.3%	▲2.0 pt%
販売費および 一般管理費	1,668	1,796	+128	+8%	2,167	▲371
EBITDA ⁽¹⁾	▲573	▲125	+448	-	▲348	+223
営業損益	▲579	▲297	+282	-	▲636	+339
親会社株主に 帰属する 当期純損益	▲561	▲338	+223	-	▲670	+332

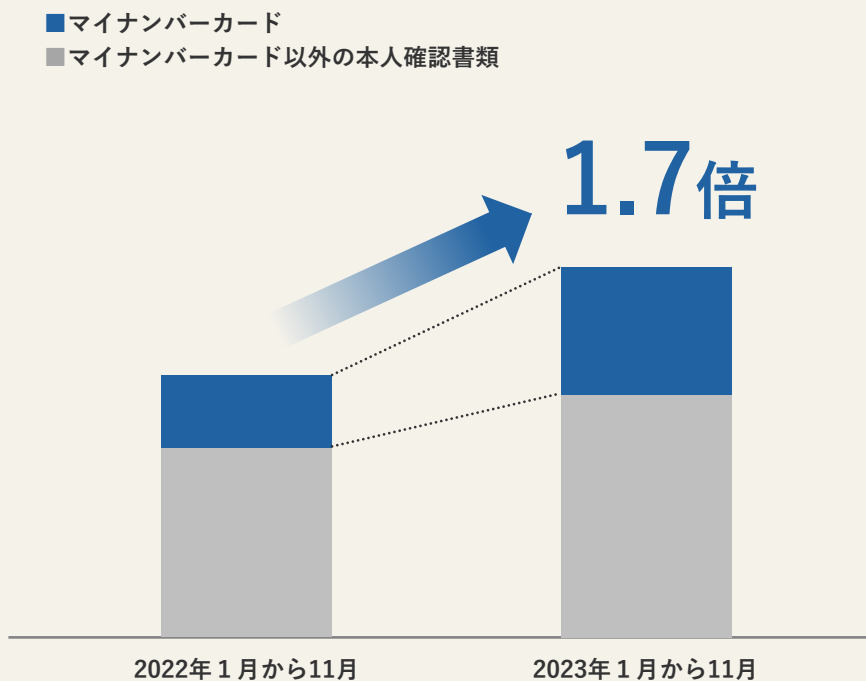
(1) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用

個人認証回数の継続的な増大

- 本四半期の認証回数は過去最高、**23年12月末時点の累計認証回数は3,600万回**を突破。
- 中でもマイナンバーカードを利用したeKYCは**前期比1.7倍**と全体の認証回数の増加をけん引している状況。



マイナンバーカードを用いた認証回数⁽²⁾



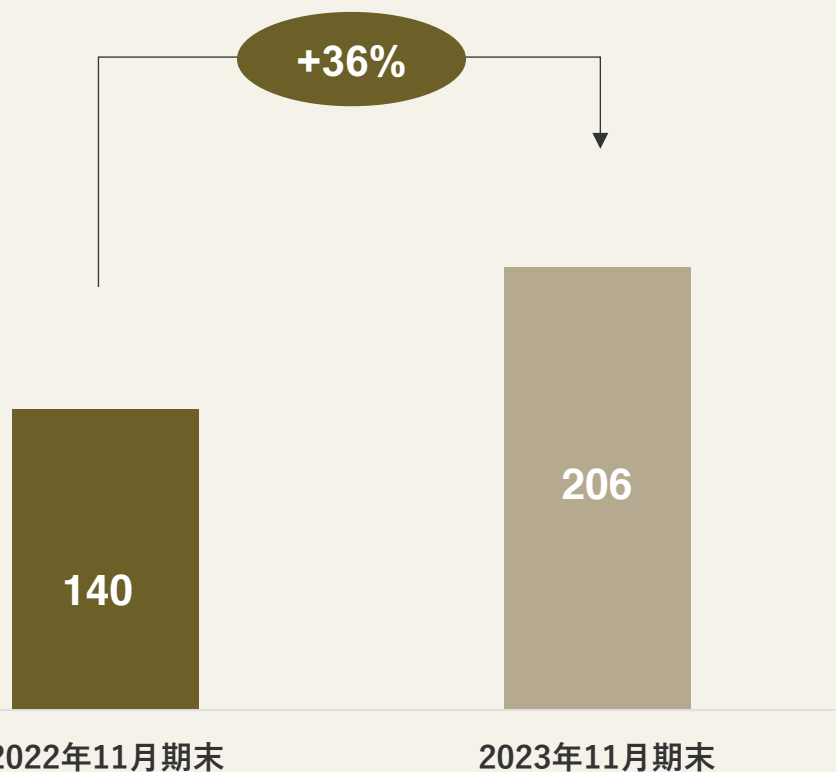
⁽²⁾ 当社2023年12月25日プレスリリース
「オンライン本人確認におけるマイナンバーカード利用動向 2023」

個人認証ソリューション導入先の拡大

- 個人認証ソリューションの導入企業数は、**前四半期対比+16社で、200社を突破。**
- 本四半期については金融サービス事業者向けの導入が好調に推移。

導入企業数

(単位：社)



本四半期における新規導入先 (抜粋)

銀行、クレジットカードからフィンテック分野まで幅広い業態の金融サービス事業者へ導入



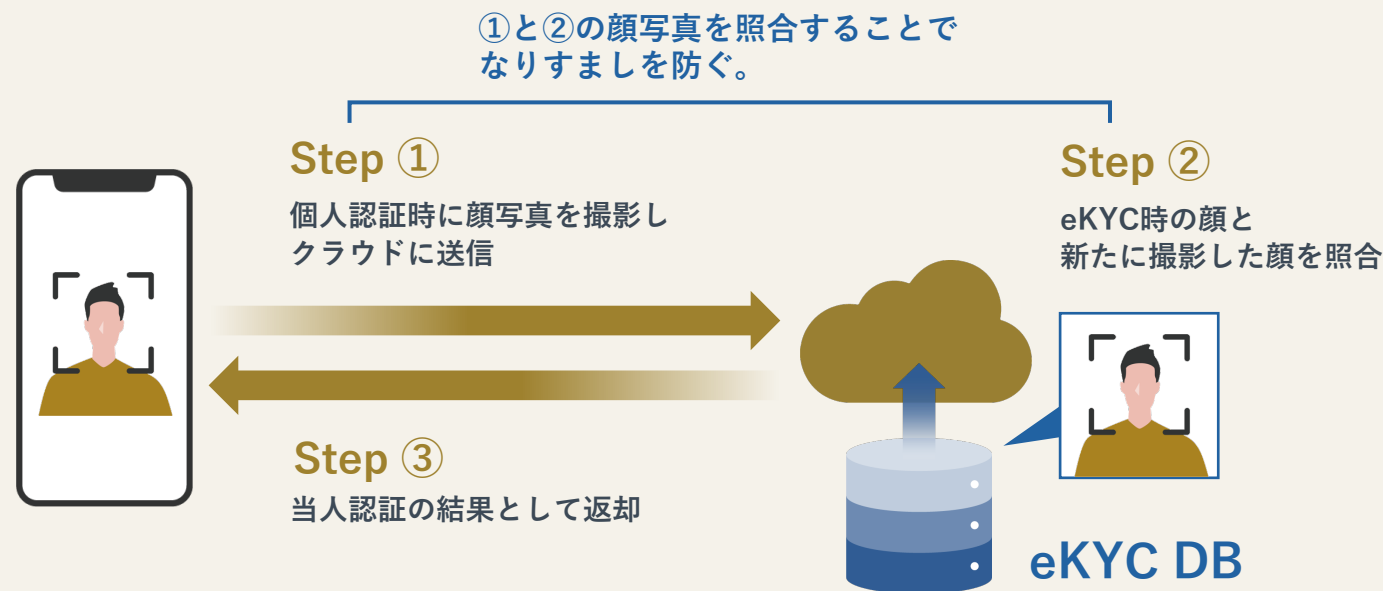
(法人口座開設申込時)



LIQUID Authの導入拡大と公的個人認証との連携

住信SBIネット銀行および同社が提供するBaaS（Banking as a Service）プラットフォームのNEOBANKサービスアプリに、オンライン上でのなりすまし不正を防止する本人認証サービス「LIQUID Auth（リキッドオース）」を提供開始。近年増加傾向にある、なりすましによる不正への対策ソリューションとして、マイナンバーカードを用いた公的個人認証と連携した新機能を提供する等、公的個人認証関連の機能開発を加速。

LIQUID Authの仕組み



公的個人認証に関連した機能開発

2023年12月

Web ブラウザ上で本人確認が必要な事業者向けに公的個人認証アプリを提供

2023年10月

「LIQUID eKYC」に公的個人認証におけるカナ氏名変換機能を搭載

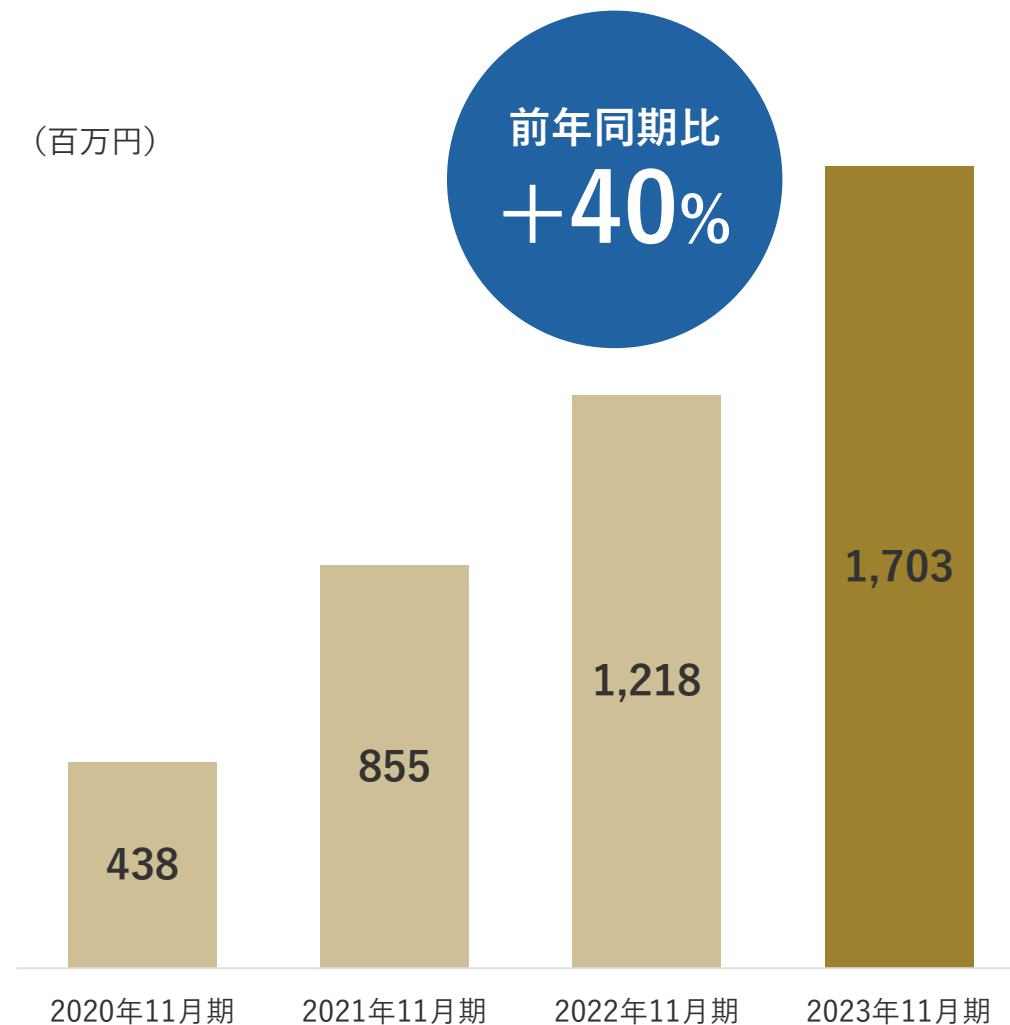
公的個人認証時に顔画像を電子署名する新機能を「LIQUID eKYC」に搭載

個人認証ソリューション 売上高の推移

2023年11月期通期の
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。

2023年11月期4Q単体においては
前年同期比+77%で通期実績を上回る増収率。

(百万円)



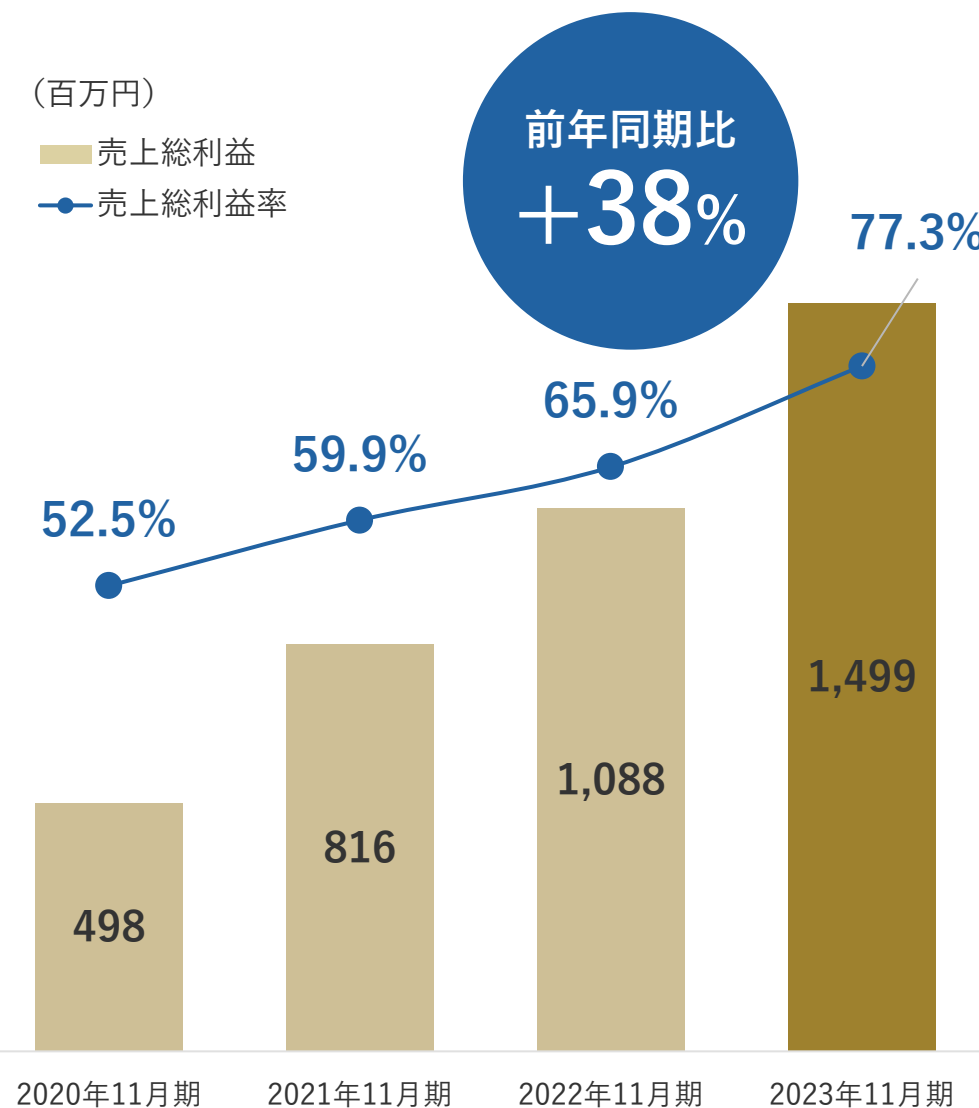
売上総利益の推移

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

販売費および一般管理費は
対計画対比で▲348百万円削減の1,796百万円、
売上高比率は93%と100%未満を達成。

項目別では、プロダクトの選択と集中に伴い、
R&D費用が前年同期で▲80百万円の低下。

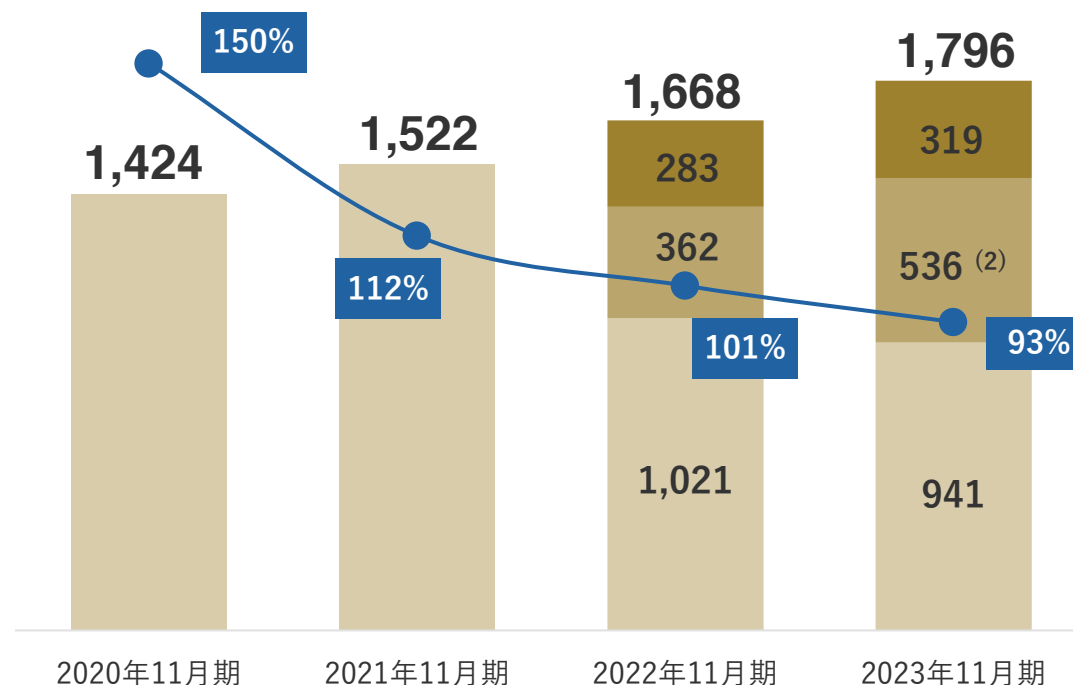
(百万円)

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

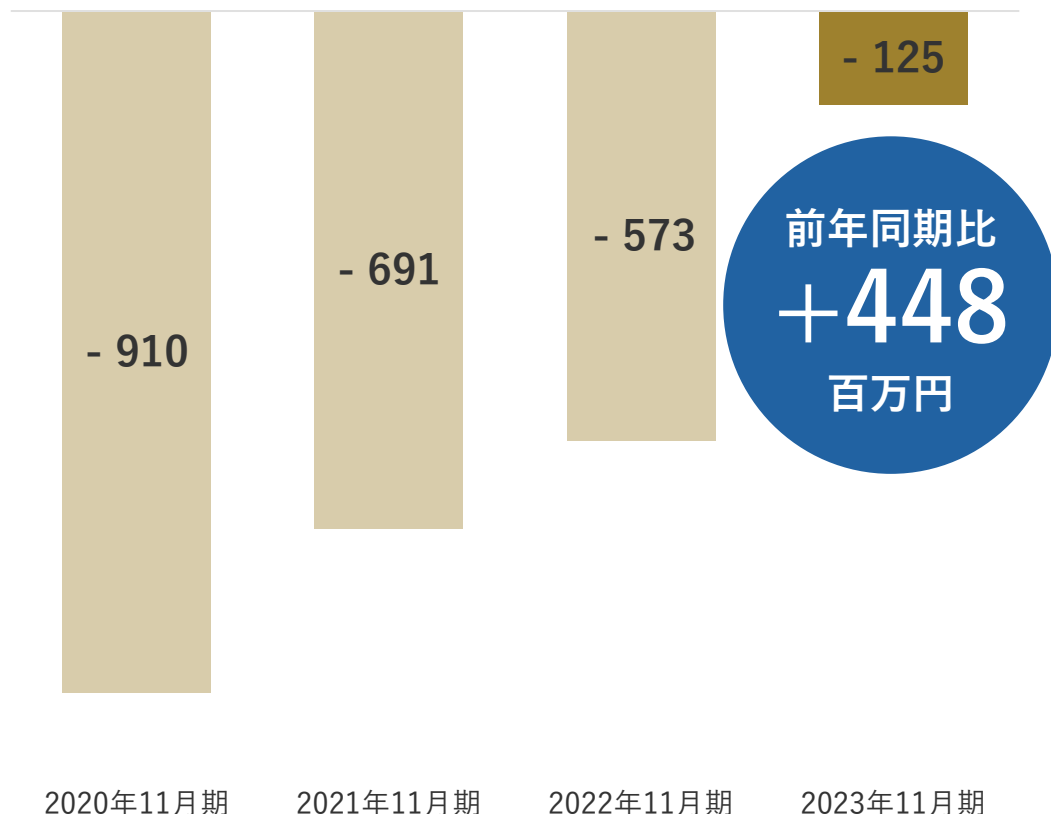
EBITDAの推移

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を開示。

2023年11月期通期EBITDAは
▲125百万円で前期比+448百万円の改善。

4Qにおいては、86百万円、
下期では178百万円の黒字を計上。

(百万円)



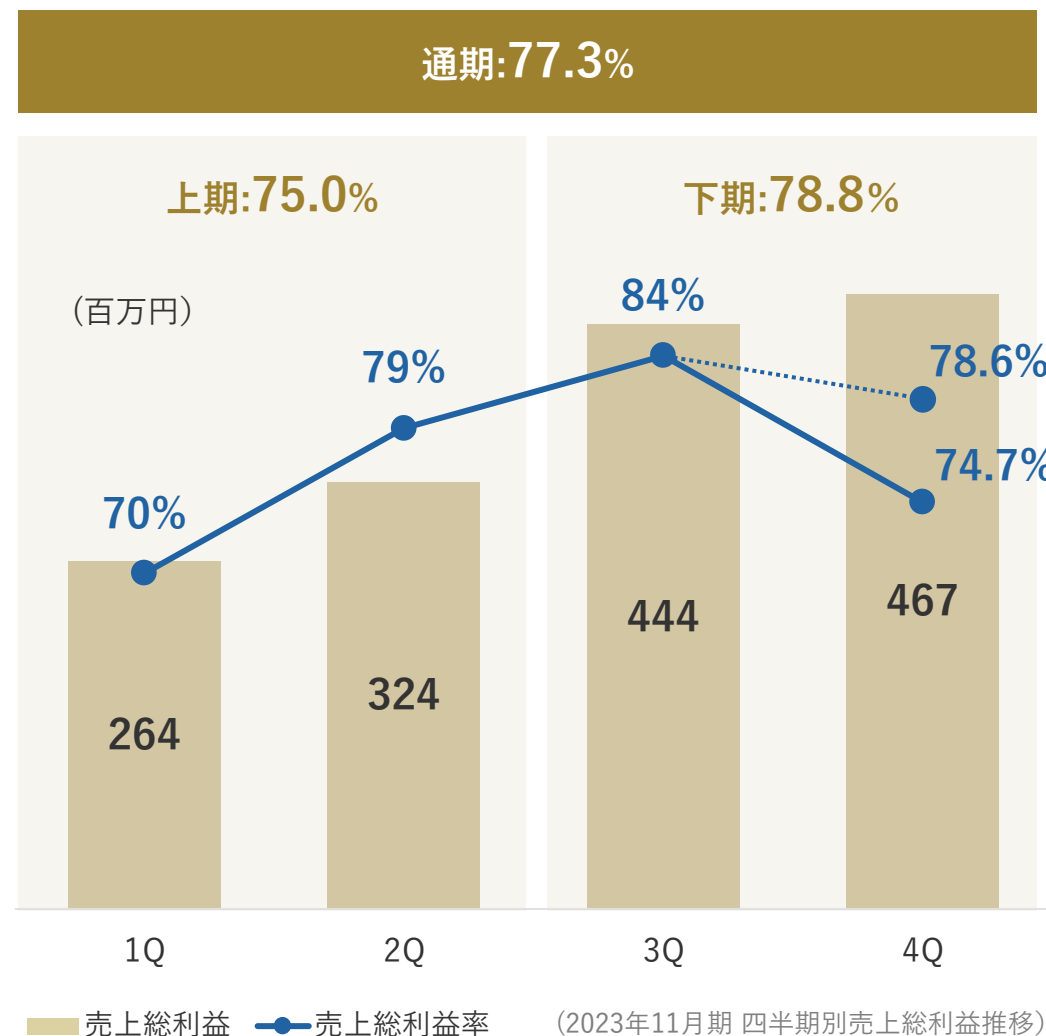
(1) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 株式報酬費用

四半期ベースでの収益性の改善 (1)

売上総利益の増加

学習データの蓄積に伴う、学習コストの低下やアルゴリズムの最適化を通じ、売上総利益率の改善を継続的に実施。

4Qについては一時費用の計上により、前四半期比低下も、74.7%の売上総利益率を維持（同要因控除後の売上総利益率は78.6%）し、売上総利益率は下期で**78.8%まで改善**。



四半期ベースでの収益性の改善 (2)

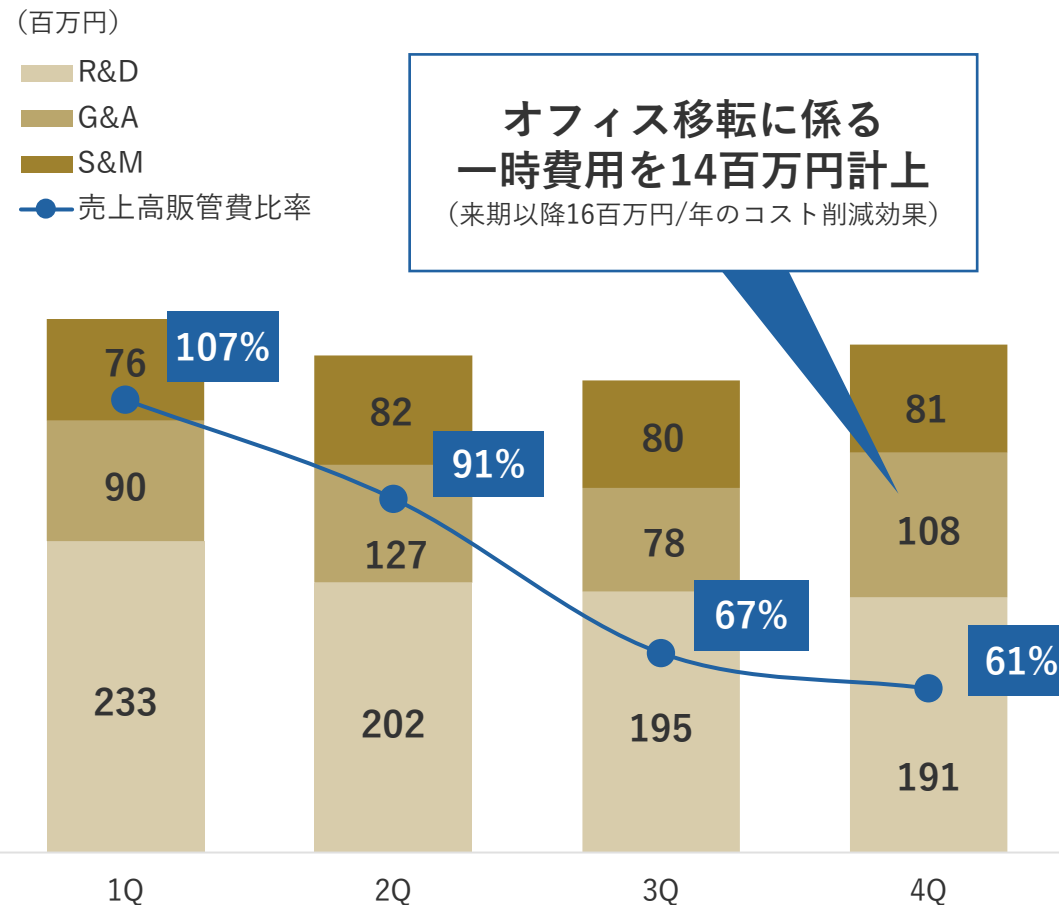
調整後⁽¹⁾販売費および一般管理費の改善

売上が上昇する中、継続的にコストの抑制を実施することで、売上高販管費率を抑制。

プロダクトの選択と集中から、人員構成等の見直しを継続的に実施。他方で、4Qは執行役員・事業責任者クラスの人員を複数採用する等、**将来の成長に向けた投資は継続**。(4Qの人材採用費は15百万円で3Q対比+11百万円)

一般管理費では、4Qにオフィス移転により14百万円の一時費用を計上。
(移転によるPL改善効果：16百万円/年)

(1)販売費および一般管理費から、株式報酬および減価償却費を控除し、かつ、3Qから計上のソフトウェア資産計上効果(四半期：60百万円)を1Qにさかのぼって織り込んで算出。



(2023年11月期 四半期別調整後販売費および一般管理費推移)

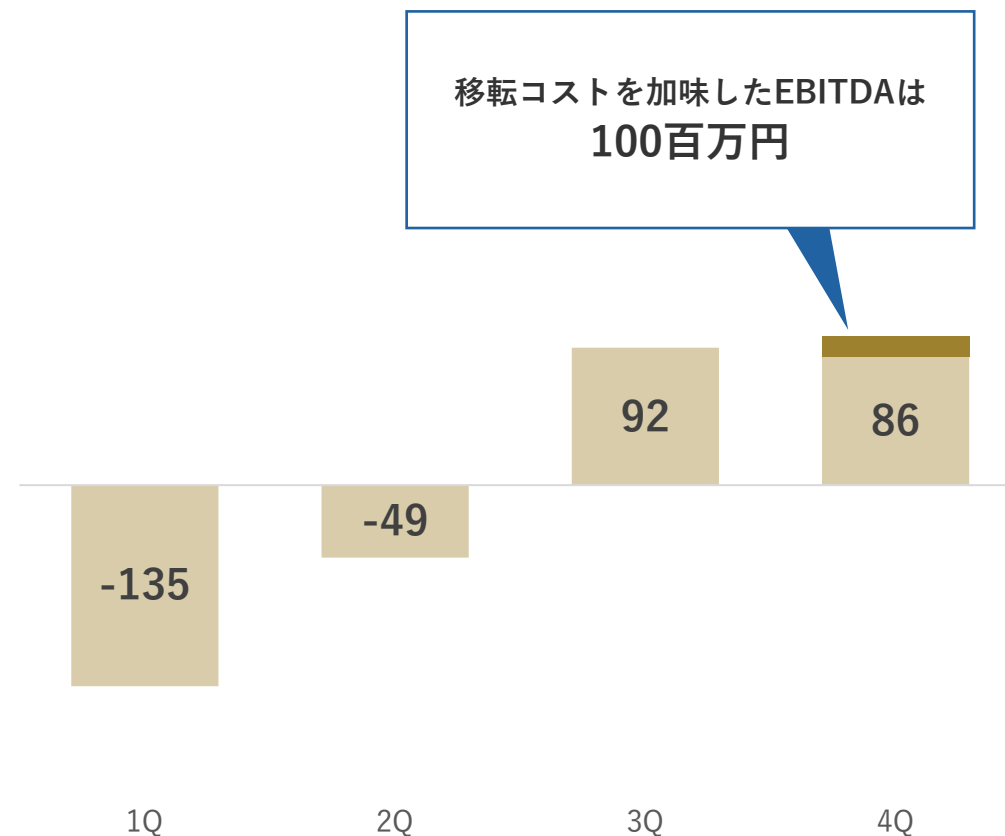
四半期ベースでの収益性の改善 (3)

調整後四半期EBITDAの推移

売上高の上昇に加え、売上原価、一般管理費および販管費の両面からの収益性改善を実行した結果、調整後⁽¹⁾の四半期EBITDAは着実に改善。

P13に記載したオフィス移転に係る一時費用を控除した4Qの調整後EBITDAは100百万円まで改善。

(1) 販売費および一般管理費から、株式報酬および減価償却費を控除し、かつ、3Qから計上のソフトウェア資産計上効果（四半期：60百万円）を1Qにさかのぼって織り込んで算出。



(2023年11月期 四半期別調整後EBITDA推移)

目次

01 | 2023年11月期 通期実績

02 | 中長期の成長戦略

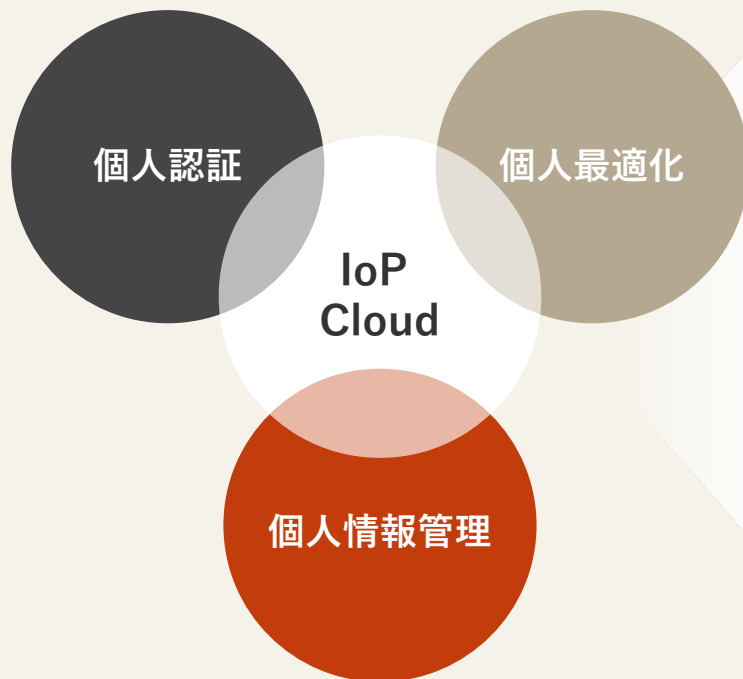
03 | 2024年11月期 事業計画

Appendix

当社の長期的目標：IoP Cloud⁽¹⁾を通じた社会課題の解決

当社はIoP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 (IoP Cloud)上の 当社ソリューション



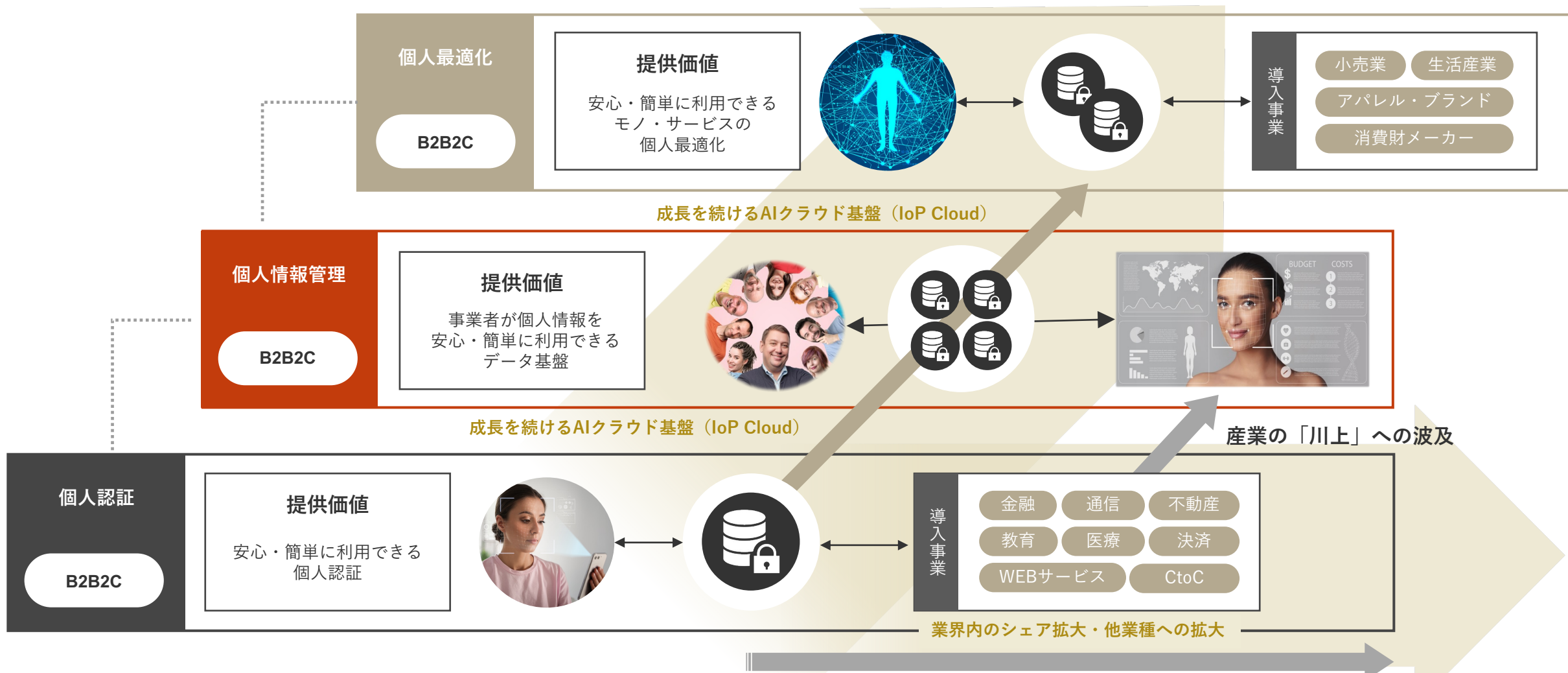
社会環境の変化と社会課題



(1)IoP Cloud：当社が提唱するIoP (Internet of Persons) の実現のため、「IoTセンサー」と「ヒトに関するビッグデータ」と「AI」を組み合わせることで、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のこと。

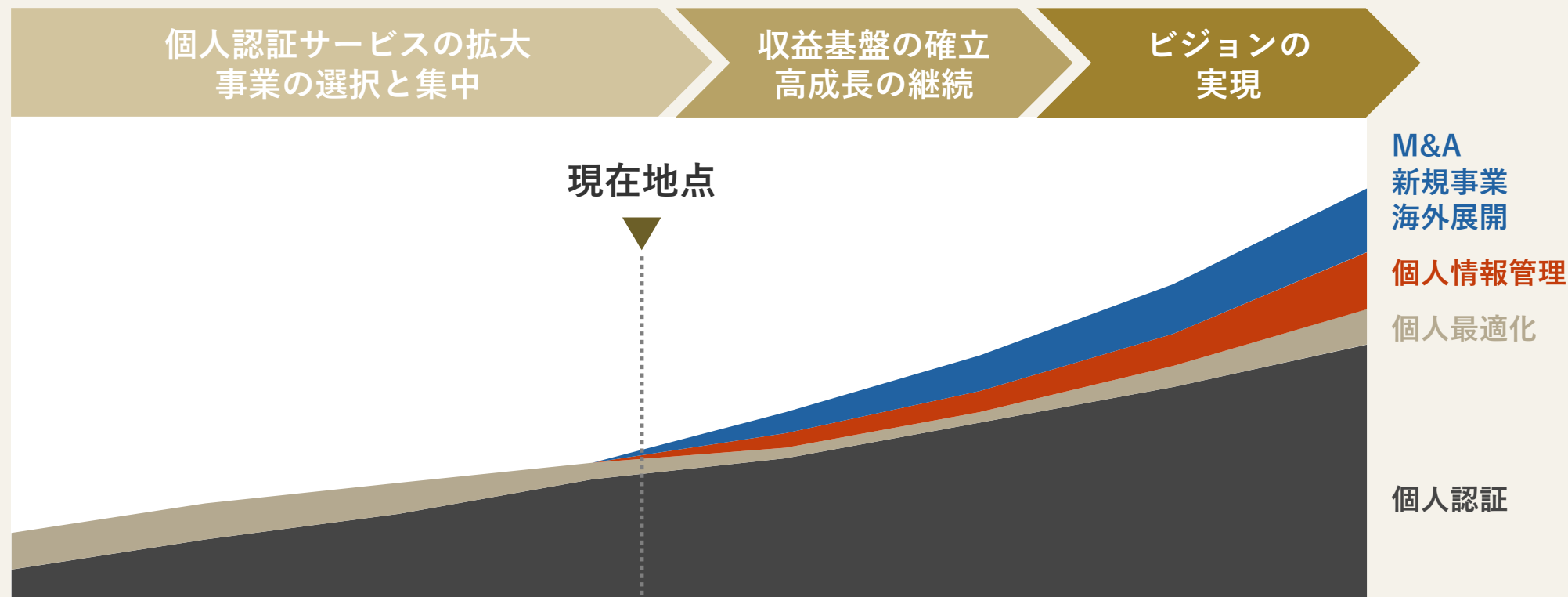
成長戦略：IoP実現に向けたAIクラウド基盤（IoP cloud）の進化

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。



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 | 2023年11月期 通期実績

02 | 中長期の成長戦略

03 | 2024年11月期 事業計画

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。

長期目標		<ul style="list-style-type: none"> ● コーポレート・ビジョン「Know You! Fit You!」の実現 ● IoTクラウドを通じた社会課題の解決
中期方針		<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
2024年11月期 方針	基本方針	<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」
	財務目標 ⁽¹⁾	<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。

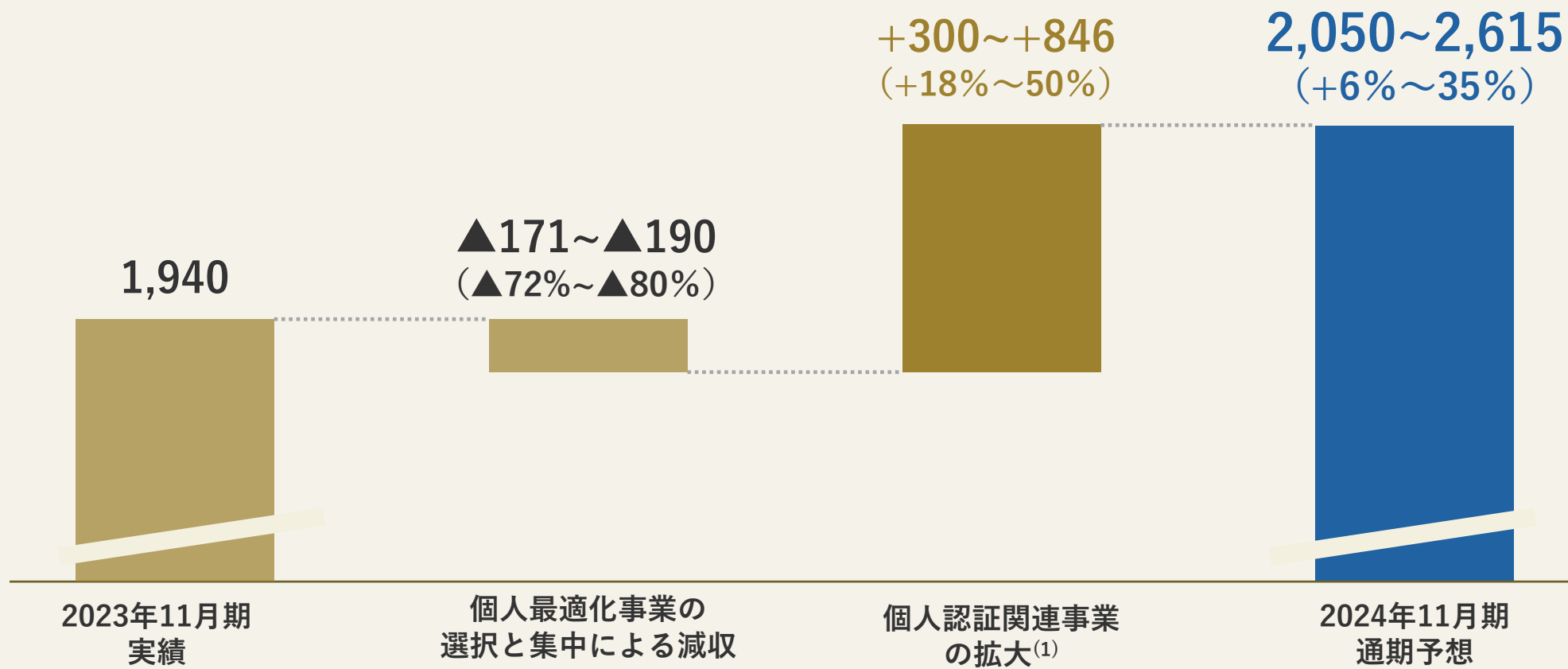
(百万円)

	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 + 株式報酬費用

売上高の増減イメージ

主力事業である個人認証ソリューションの売上は前期比でプラス+18%~50%の成長を見込む。



(1)個人情報管理関連の売上を含む

2024年11月期の基本方針：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。



提供サービス・利用範囲の拡大

- 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。
- 住信SBIネット銀行への導入事例を皮切りとした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)

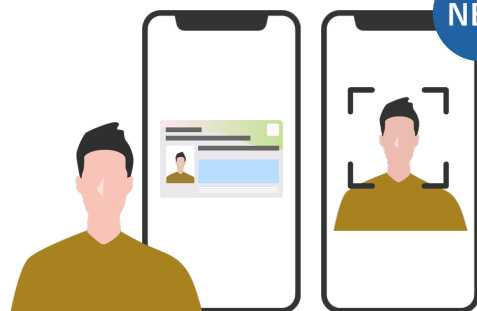
サービス利用時の
本人認証



第三者がID・パスワードで
認証できてしまう

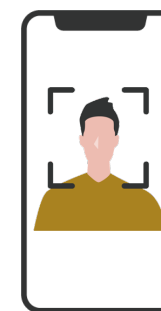
AFTER (新機能)

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
本人認証



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
本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。

対象業界・企業数の拡大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

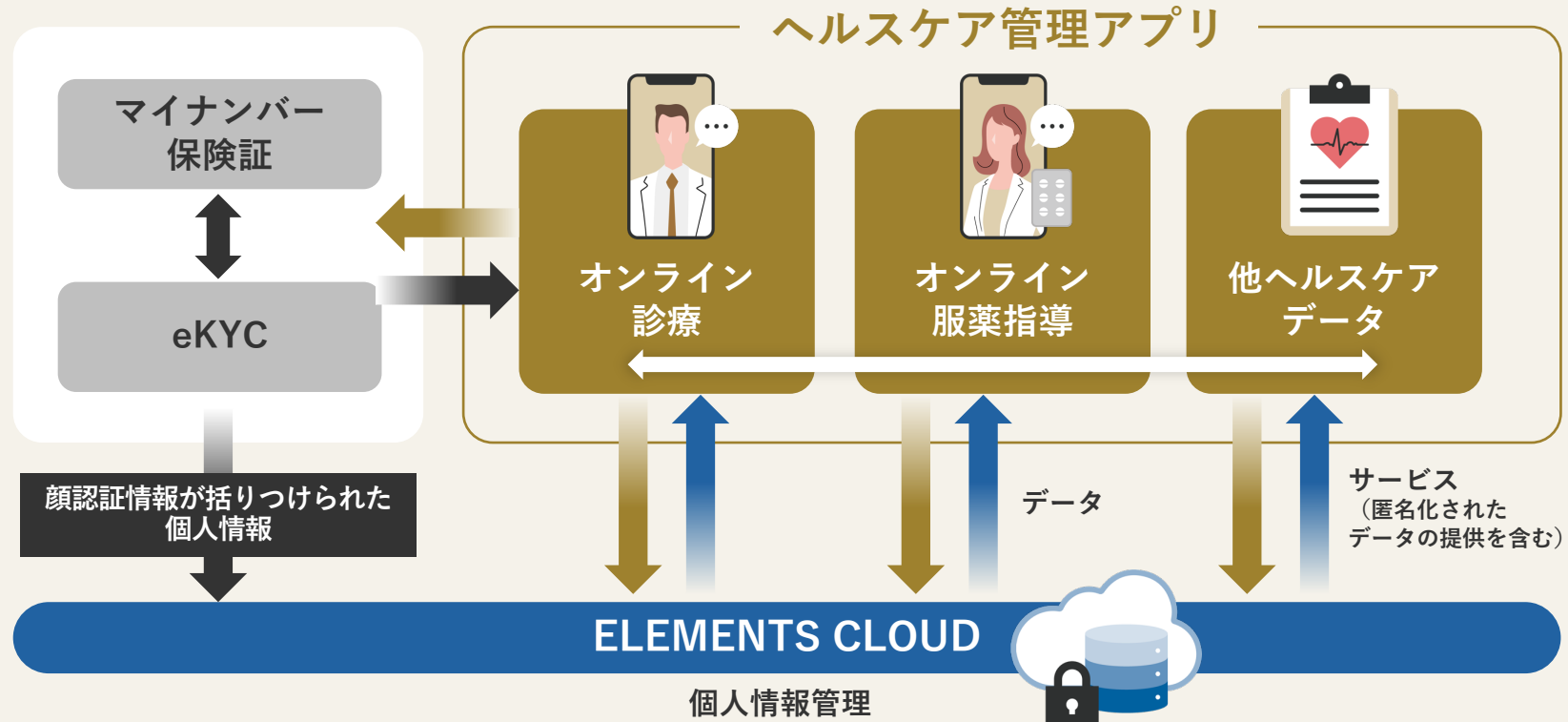
「加賀市スマートパス構想」は、顔認証とマイナンバーカードによる公的個人認証を活用した生体パスポートで、市内で買い物や施設利用といった様々なサービスを“手ぶら”で利用できるようにする計画のこと。

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。

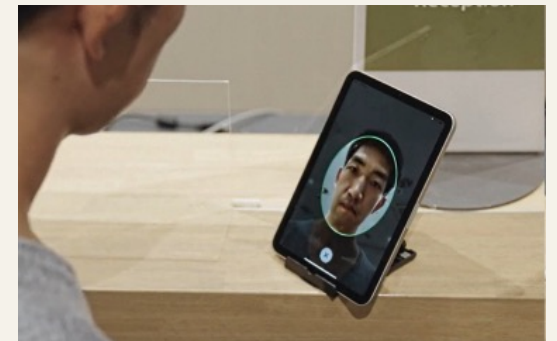
現状、複数の地方公共団体から引き合いが存在している状況。
加賀市での取り組みをモデルケースに2024年度以降、拡大を目指す。

対象業界・企業数の拡大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。



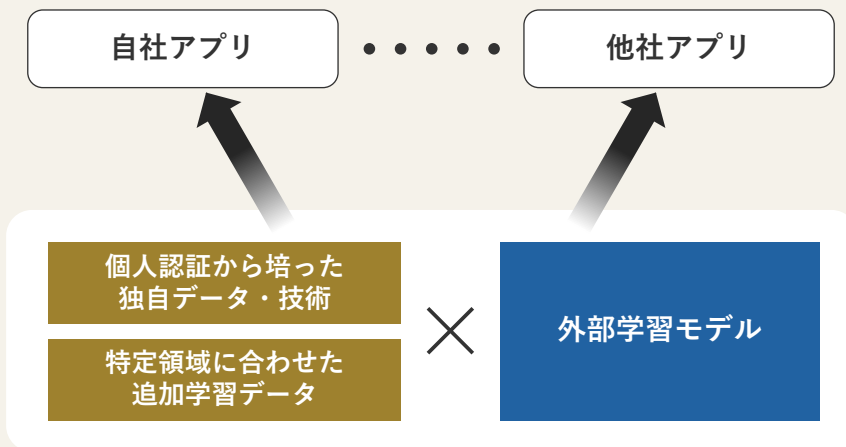
画像生成AIビジネスの展開

- 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。

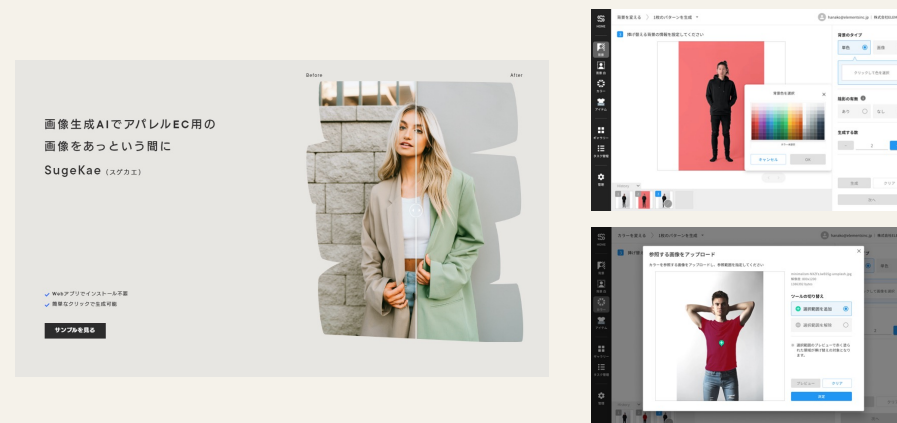
画像生成AI事業のビジネスモデル

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

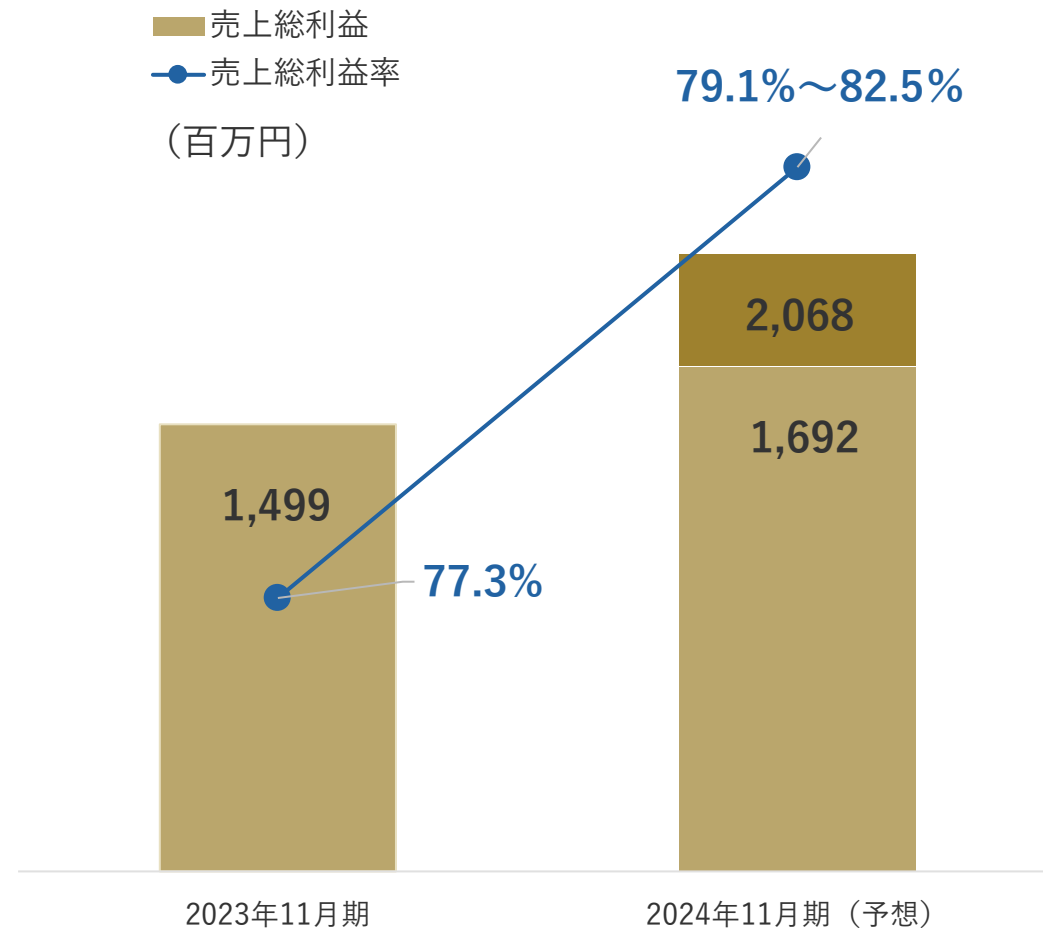
ベースのコーディネートに対して、訴求したい商品ごとに
コーディネート、背景、モデルの表情や年齢等を変化させる



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。



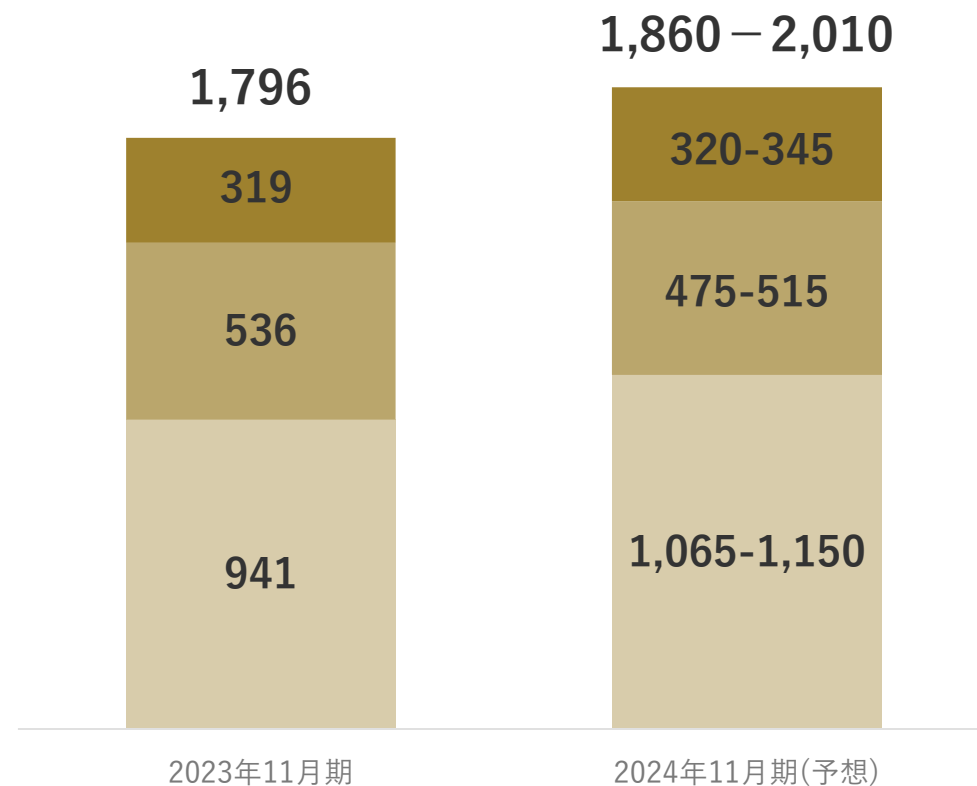
販売費および一般管理費について

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



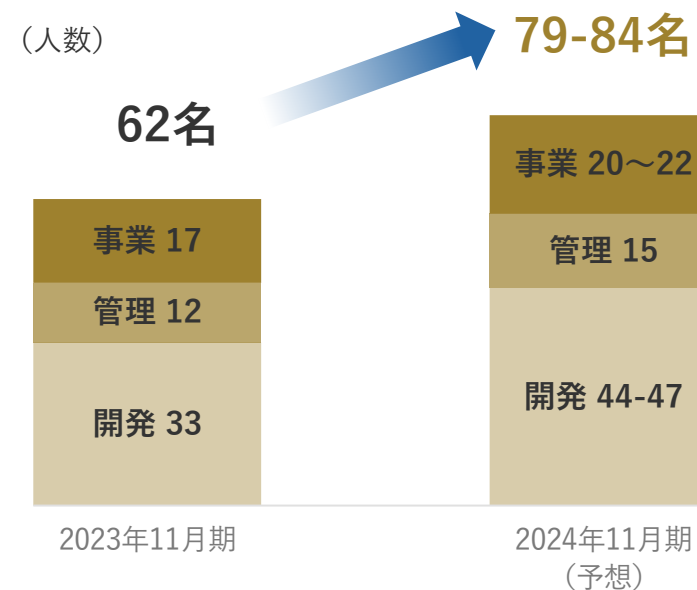
(1) 下記で区分しております。監査法人による監査及びレビューを受けた数値ではありません。
S&M= Sales and Marketingの略。販売促進に係る広告宣伝費、営業人員の人件費および関連する経費
R&D = Research and Developmentの略。開発に係るエンジニアの人件費や関連する経費
G&A=General and Administrativeの略。コーポレート部門の人件費や関連する経費

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) の発行を計画

(1)正社員の人員 (2) M&Aによる増員は含まず



(2024年2月に発行予定の新株予約権の概要)

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	28/11期までの 業績達成状況に応じて 段階的に行使が可能	24年11月期の 業績達成度に応じて 行使可能割合が決定

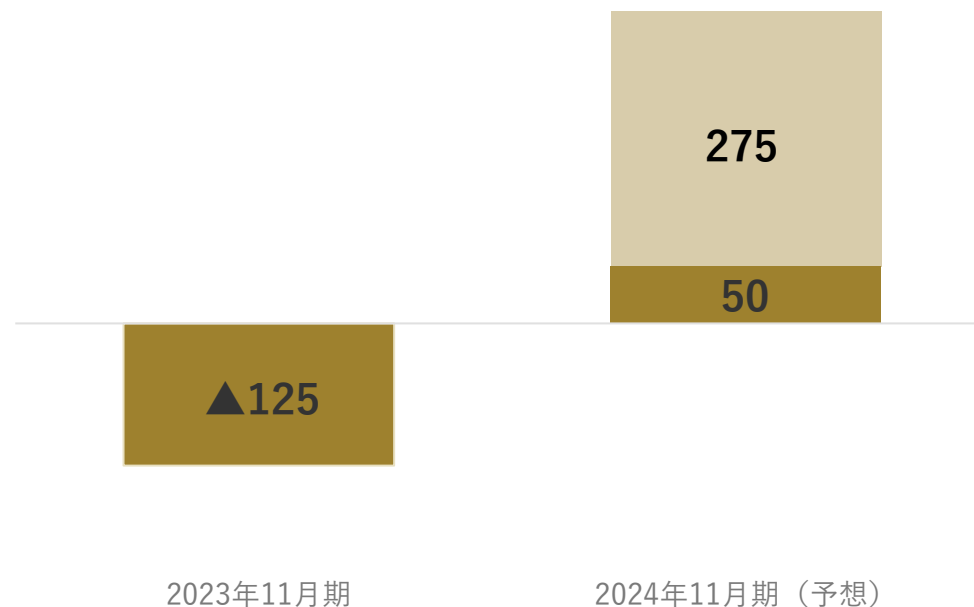
EBITDAの推移

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)



目次

- 01 | 2023年11月期 通期実績
- 02 | 中長期の成長戦略
- 03 | 2024年11月期 事業計画

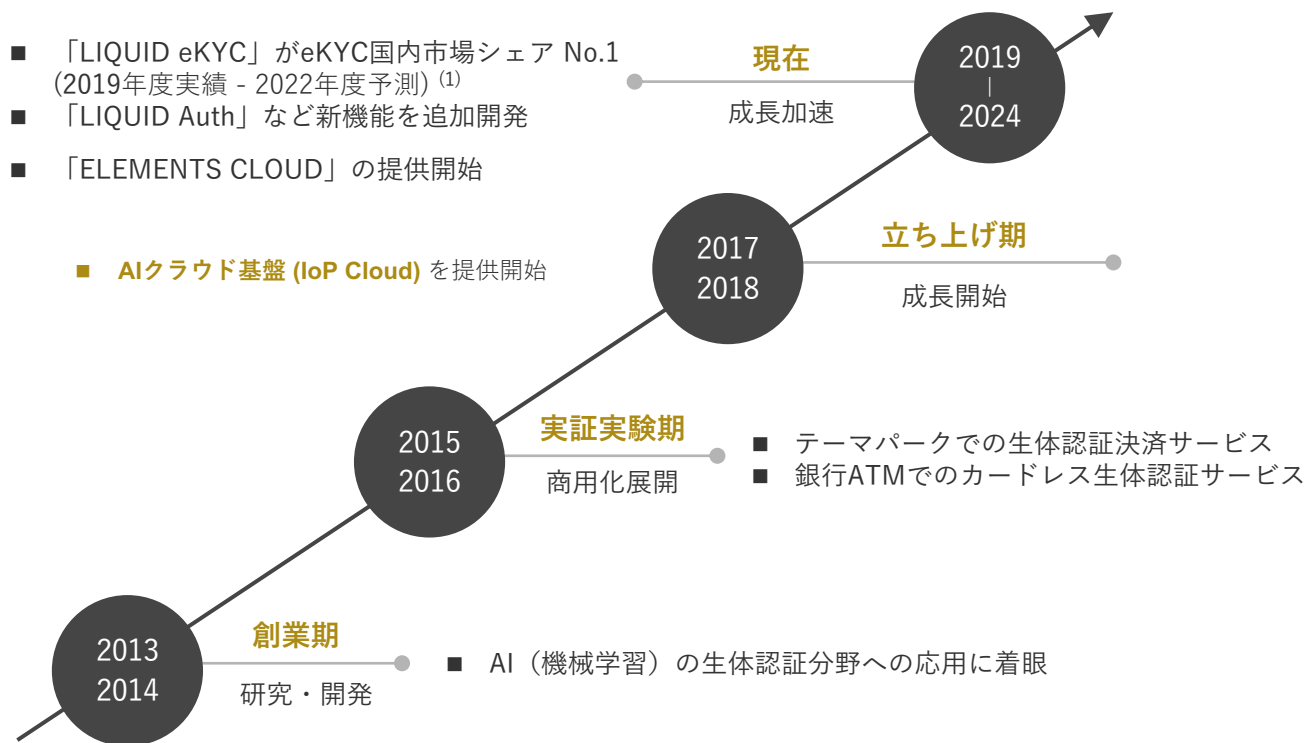
Appendix

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」 	

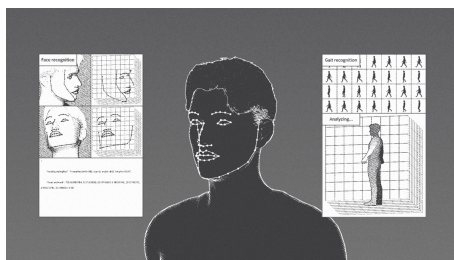
これまでの歩み



(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）

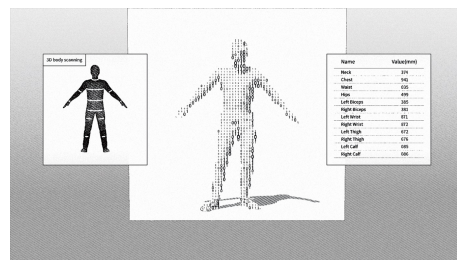
Know You ! Fit You !

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



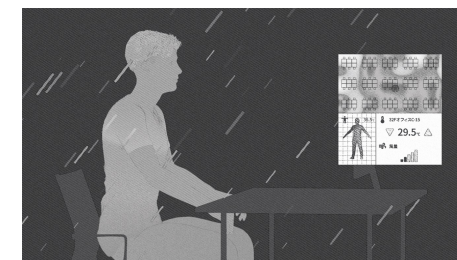
Clothing

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

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

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

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。

{ 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!

