



株式会社ELEMENTS | 2025年2月

事業計画及び成長可能性に関する事項

目次

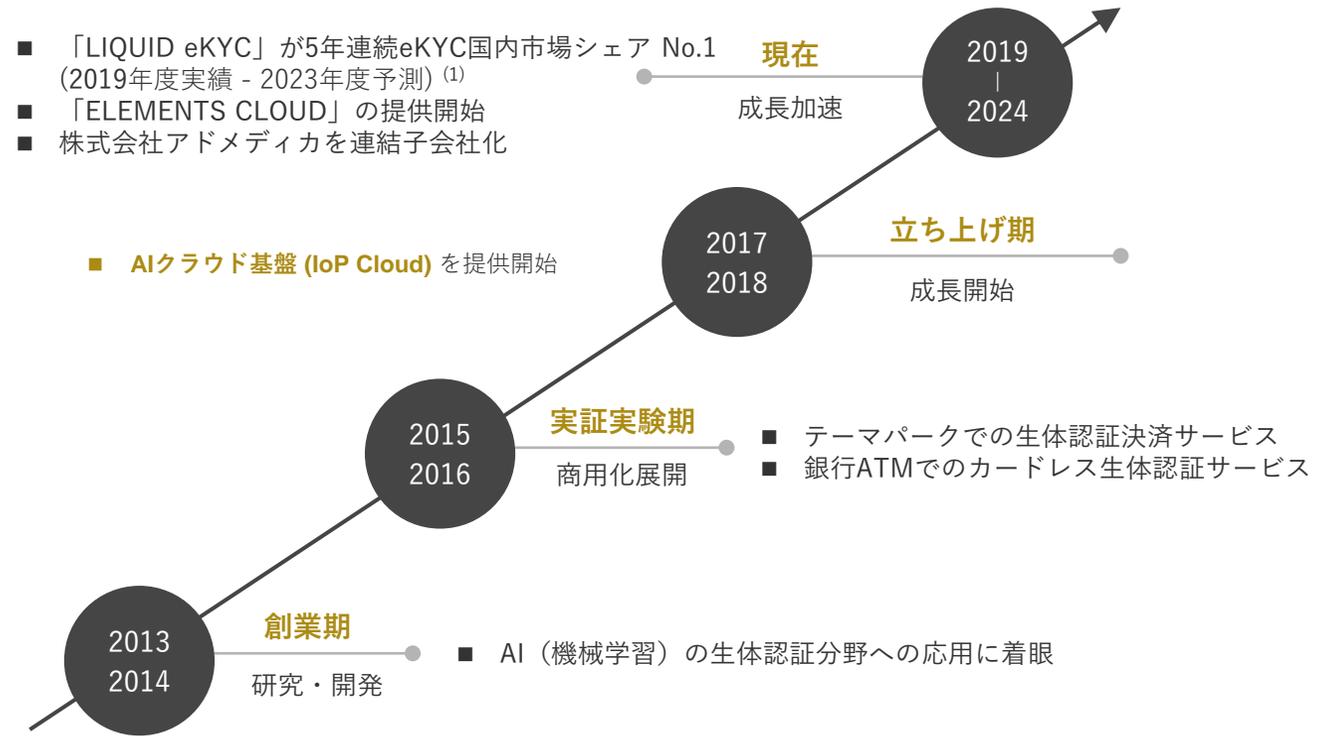
- 01 | 会社・事業概要
- 02 | 市場環境と成長戦略
- 03 | 財務ハイライト
- 04 | 2025年11月期 事業計画
- 05 | リスク情報

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	代表取締役会長 久田 康弘 代表取締役社長 長谷川 敬起	
グループ会社	株式会社Liquid、株式会社MYCITY、X PLACE株式会社 株式会社アドメディカ 株式会社IDEAL、 PT. Indoliquid Technology Sukses	
従業員数	89名（2024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」 ・「日本スタートアップ大賞総務大臣賞」 	

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）

経営陣



久田 康弘 / 代表取締役会長

2008年 大和証券SMBC(株)
(現大和証券(株)) 入社
2013年 当社を創業
2024年 当社代表取締役会長就任



長谷川 敬起 / 代表取締役社長

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
2024年 当社代表取締役社長就任



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



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

Mission

BEYOND SCIENCE FICTION

「認証を空気化し、滑らかな世界をつくる」

ここから ELEMENTS の社会課題解決の歩みはスタートしました。

認証分野においては、高度な AI 技術を利用者に意識させることなく、誰でも使えるアプリケーションとして提供しました。

結果として、口座開設やスマホの契約など、今では日本国民の大半の方に利用いただけるサービスに成長しました。

認証を通して様々な個人の要素を取得することで、個々人の最適化サービスを提供していきます。

現在はアパレル分野や、住居やオフィスにおける個人最適化に取り組んでいます。

また個人の要素に閉じるだけでなく、画像認識や画像生成の AI 技術を活かし、アパレル業界やエネルギー産業における DX を実現しています。

我々はこのように、SF映画やアニメに描かれるようなワクワクする未来社会を夢見て、それを本気で実現する集団です。

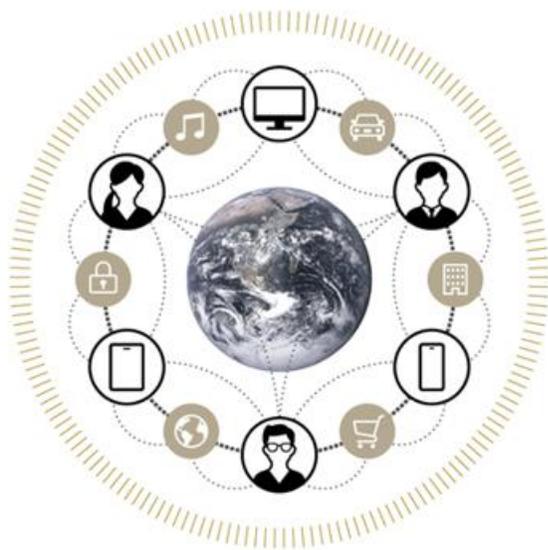
テクノロジーの力で、まだフィクションでしかない空想世界を、現実化していきます。

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

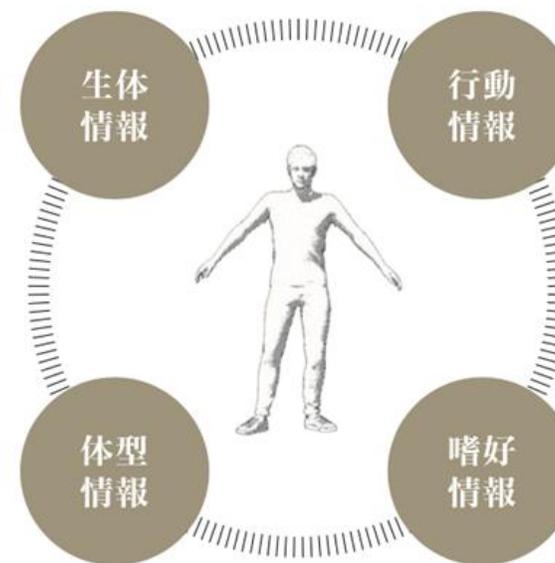
IoP (Internet of Persons)

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



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。

現在の主力ソリューションは個人認証ソリューションで、売上の9割以上を構成。

AIクラウド基盤 (IoT Cloud)上の 当社ソリューション

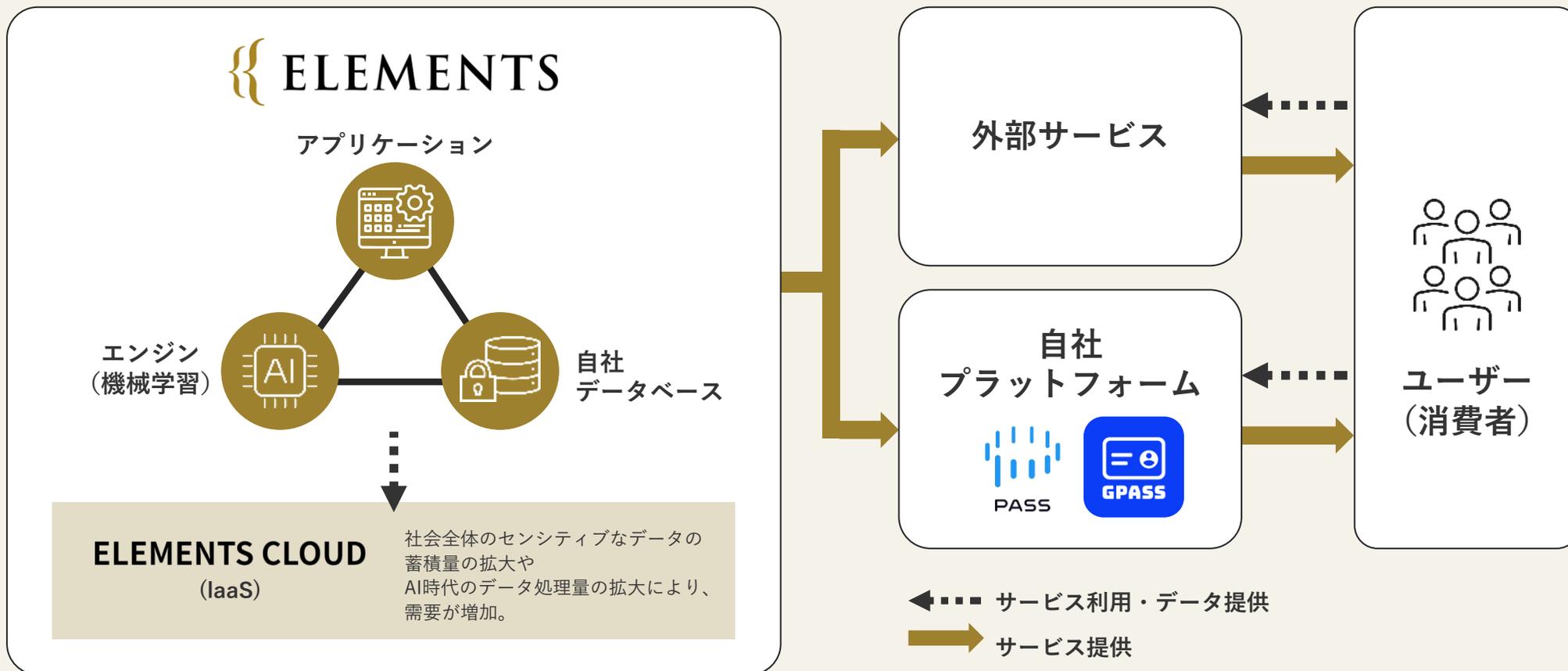


社会環境の変化と社会課題

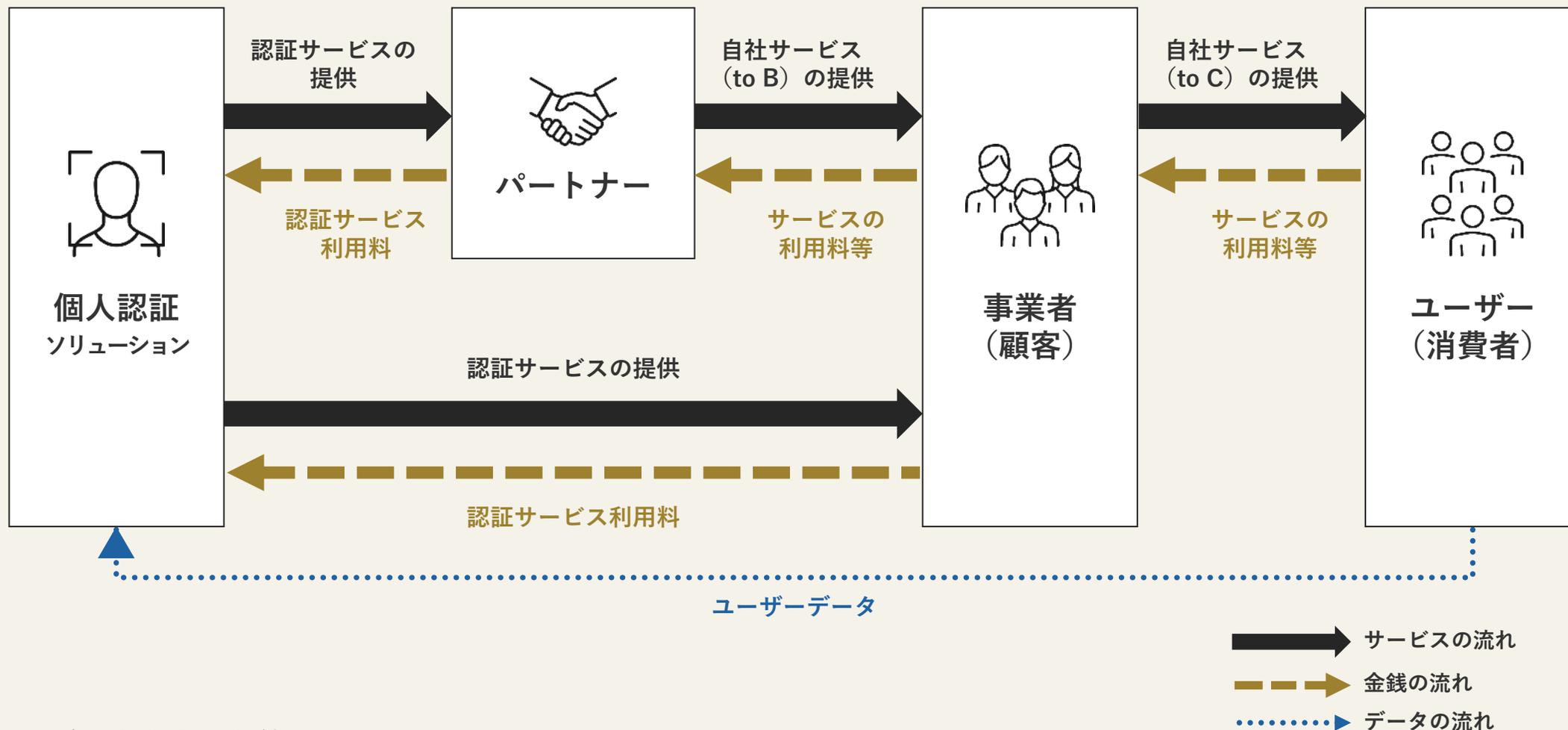


当社のビジネスモデル (1) 概観

- データ、エンジンを一体となったアプリケーションを開発し、ソリューションとして提供するB2B2C型の事業モデルを主力とする。
- アプリケーションに加え、データの保護や解析に必要なインフラまで一体的に提供していく。



当社のビジネスモデル (2) 事業系統図 (※)

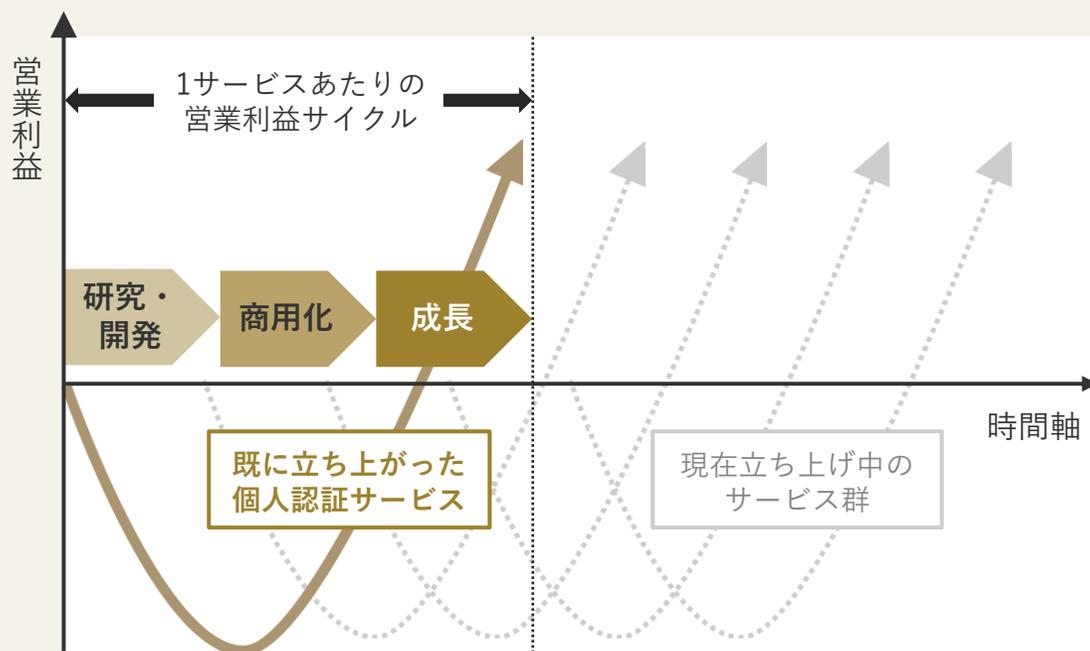


※収益化フェーズにあるLIQUID eKYCの例

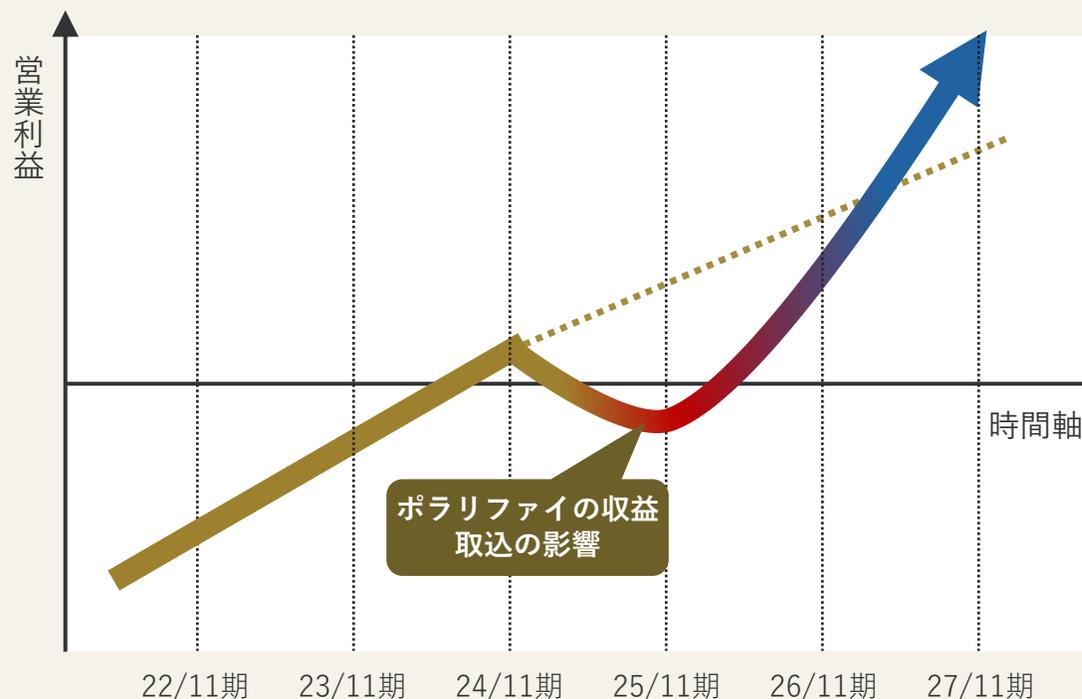
グループ全社の利益構造

- 研究開発を終え、商用化フェーズでは投資が先行するものの、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
- 24/11期においては主力のLIQUID eKYCの成長により営業利益が拡大。
- 25/11期においてはLIQUID eKYCの成長は継続も、商用化段階を迎える「第二の柱」に係る先行投資の増加に加え、1月に発表したポラリファイの収益取込およびPMI費用により、一旦減益を見込む。

サービス別サイクル概念図



中期的な成長イメージ



当社の主力サービス：LIQUID eKYC 概要

- 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。



当社の主力サービス：LIQUID eKYC（2） 提供価値

●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

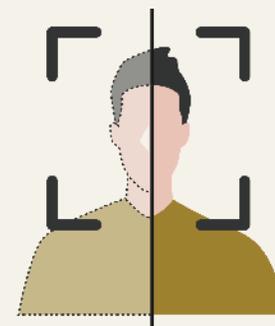
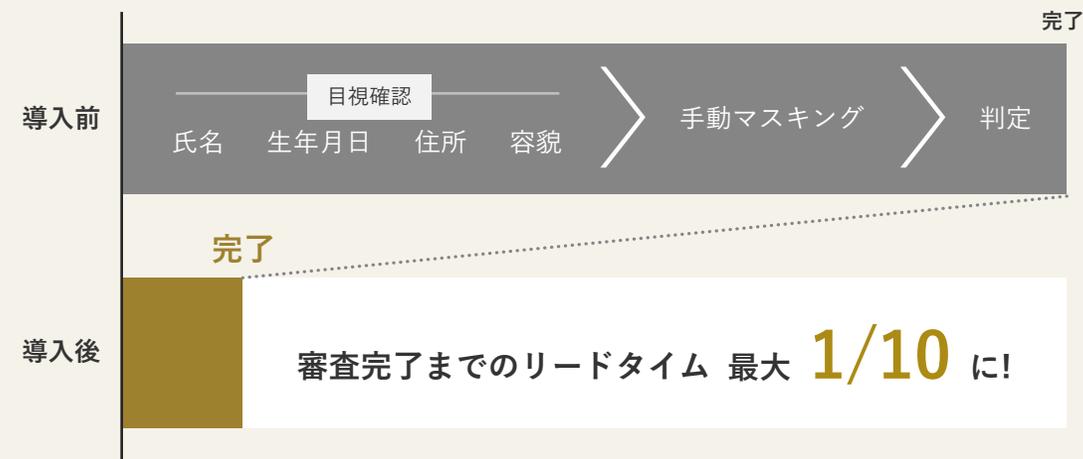


Point 02 郵送コストの大幅な削減が可能



- (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

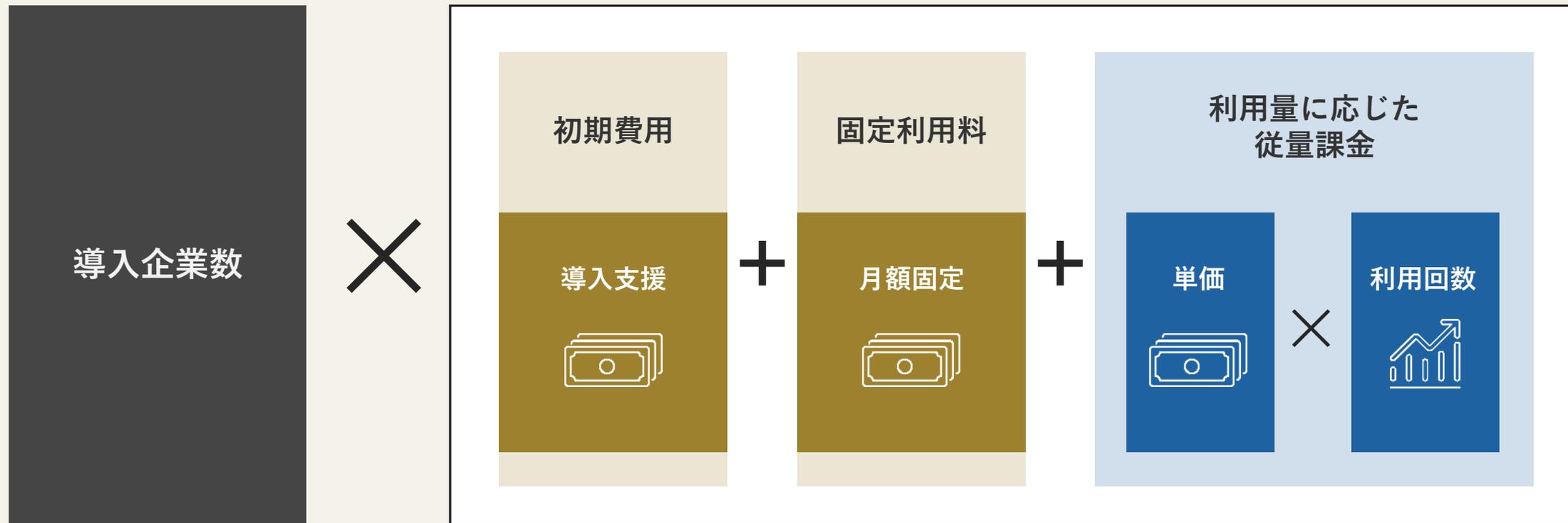


導入で自動化できる作業

- 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

当社の主力サービス：LIQUID eKYC (3) エコノミクスモデル

- 初期費用・固定利用料・従量課金の3種類の課金体系。
- 主な収益源は固定利用料および利用量に基づく従量課金によるストック型収益で、売上の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 | 2025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

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、認証機会の増加に合わせ、サイバーセキュリティ対策が求められることで市場は拡大。将来的に1.2兆円の市場となることを見込む。

B

当社グループ
の強み

- ・ 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
 - デジタル本人確認市場におけるリーディング企業としてのポジション
 - ・ 市場シェア
 - ・ 高いセキュリティ基準が要求される大手金融機関や通信会社への豊富な導入実績
 - 自社で保有する大量の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
- ・ 個人認証ソリューションにおける高付加価値サービスの存在

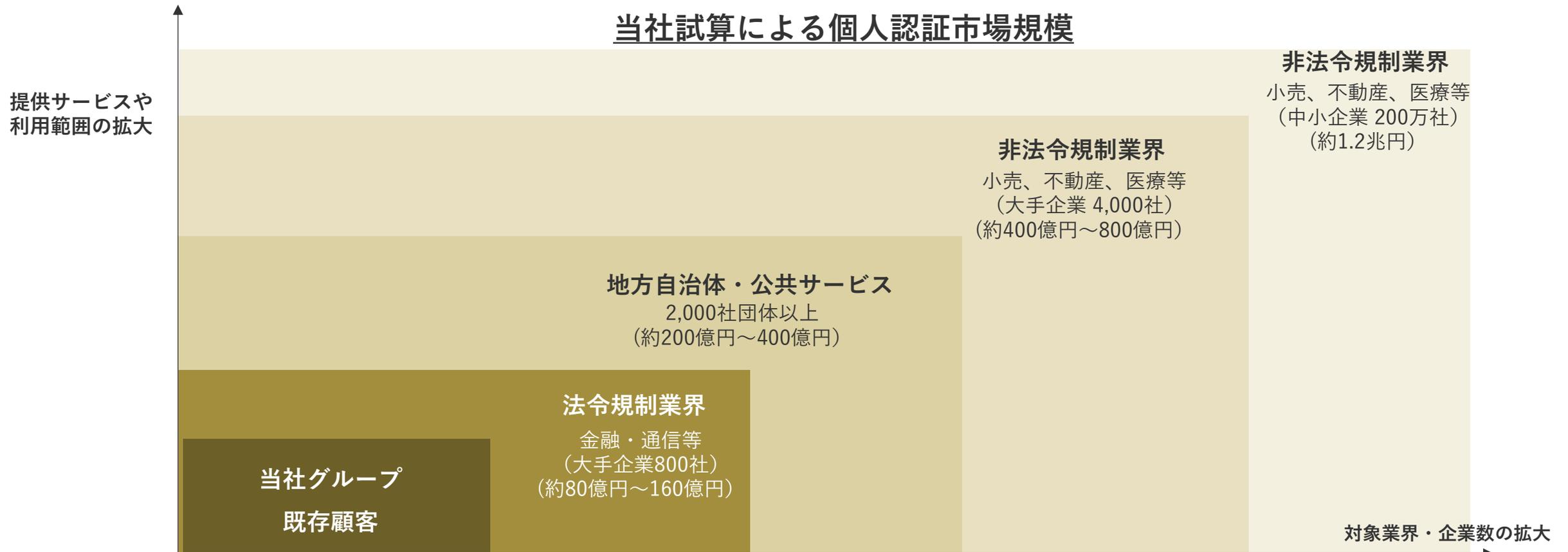
C

成長戦略

- ・ 個人認証領域
 - 既存業界における継続的なシェア拡大
 - 550社超の既存顧客へのアップセル、クロスセル
 - 他業種への展開
- ・ 個人情報管理ビジネスの本格参入、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。
- 2025年11月期も引き続き「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。

社会の変化

☑ DX化の加速

- 人手不足等による認証の省人化ニーズの拡大
- 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

☑ サイバー犯罪の増加/多様化

- 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手段が多様化

社会実装にあたり求められる要件

☑ 利便性

- 堅牢なセキュリティを保ちつつ、満足度の高いUXが必要

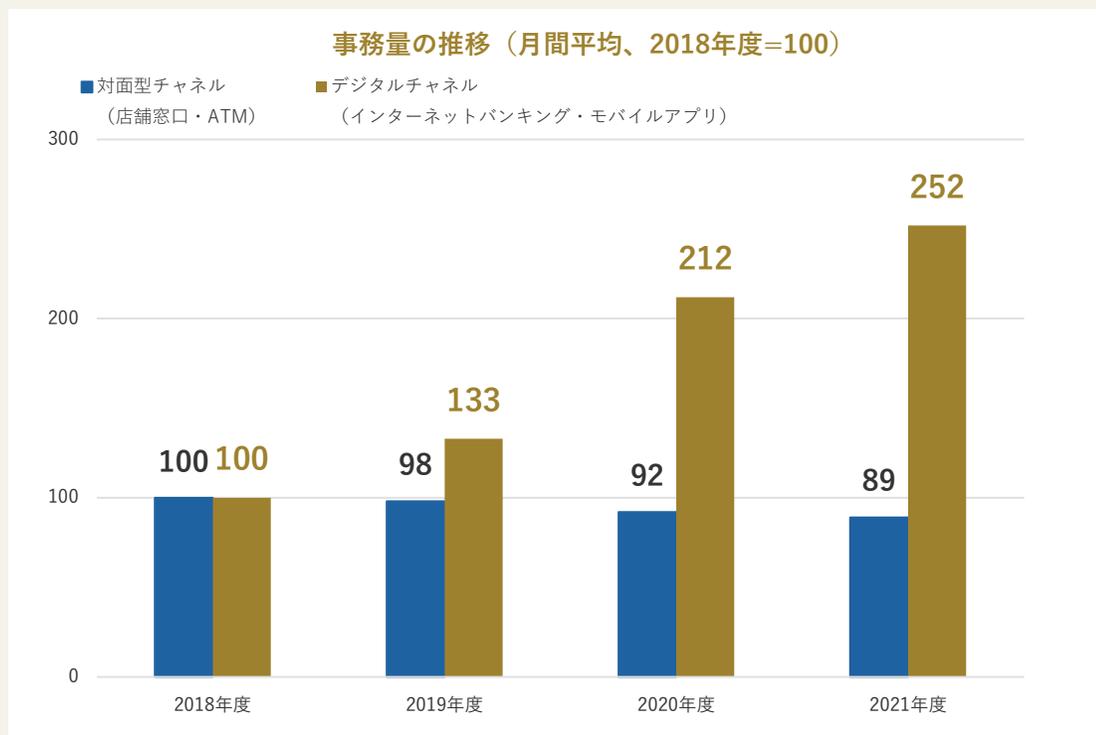
☑ 安全性

- 厳格化する認証方法への対応
- 多様化を続けるサイバー犯罪への対応

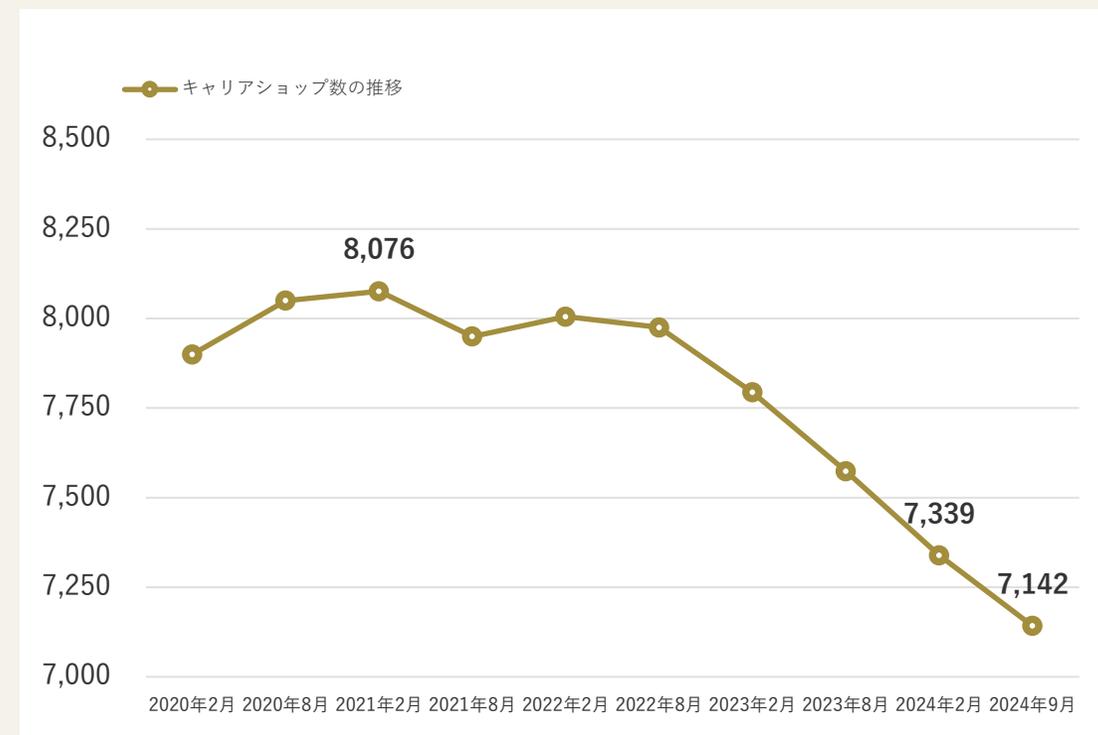
DX化の加速とデジタル個人認証の必要性

- 銀行業界では対面型チャネルからデジタルチャネルへの移行が進んでおり、オンライン上で実施される手続きの増加が想定される。
- 通信キャリアショップ数は減少傾向にあり、eKYCを用いたオンラインチャネルでの契約機会が増加が見込まれる。

銀行における事務量の見立て⁽¹⁾



キャリアショップの店舗数推移⁽²⁾



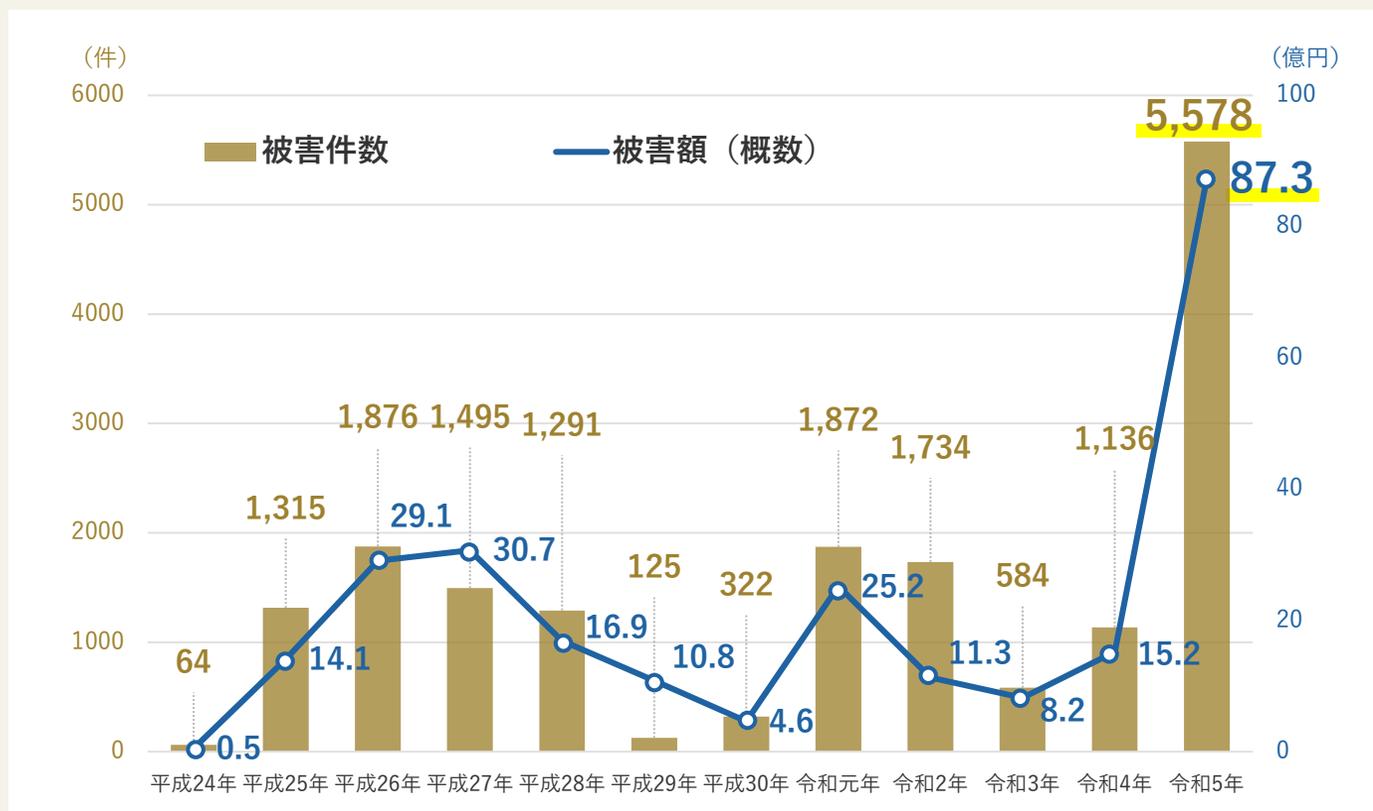
(1) 日本銀行金融機構局「金融機関におけるモバイルアプリの提供状況と管理体制について：2022年11月」より

(2) 株式会社 MCA調査レポート「キャリアショップの展開状況と店舗一覧 2024秋」より

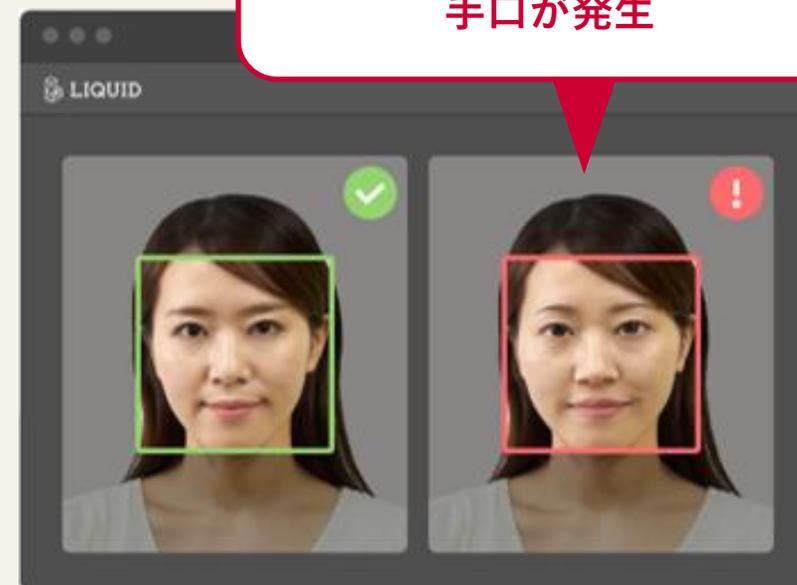
サイバー犯罪の増加/多様化

- フィッシングによるものとみられるインターネットバンキングに係る不正送金件数が5,578件、被害額は約87.3億円と過去最悪を更新。⁽¹⁾
- 生成AIなどによるディープフェイク等新たな不正手口も発生している状況。

不正送金被害は、発生件数、被害総額ともに過去最多⁽¹⁾



生成AI等で作成した画像（右側）を用いて、認証をかいくぐろうとする手口が発生



(1) 警察庁「令和5年におけるサイバー空間をめぐる脅威の情報等について」（令和6年3月14日）より

サイバー犯罪の増加/多様化

- ネット銀行等で発生している先進的な不正事例と、解決策としての「LIQUID Auth」の仕組み



競争優位性

- 自社でデータを取得・保管するビジネスモデルを通じ機械学習データの蓄積を実現し、強固な顧客基盤を形成。
- 顧客基盤の形成に伴い機械学習に必要なデータが蓄積し→認証精度が向上→評価が高まりさらに導入が進む好循環が発生する。
- 足元は、データ・顧客基盤を活かした高付加価値ソリューションの展開を強化。

eKYC領域における 強固なポジショニング

✓ 盤石な顧客基盤

- 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中心にシェアを獲得
- ポラリファイの子会社化により累計導入社数は550社に達する等、eKYC市場において圧倒的なポジションを確立。



高収益の サービスモデル

✓ 収益性の高いSaaS型

- サービスを所有・運営し、自社でデータを取得・保管するモデル
- 導入時のコストも抑えられ、価格競争力が高い

✓ 機械学習に必要なデータを大量保有

- 自社でデータを元に機械学習するため、認証精度（≒利便性）が向上



高付加価値 ソリューション

✓ UI/UXの最適化

- ICおまかせパック

✓ 多様化するサイバー犯罪へ対応するソリューションを準備

- 偽造書類検知・ディープフェイク対策
- サービス利用時の当人認証サービス「LIQUID Auth」
- 事業者共有データベースによる業界横断の不正検知サービス「LIQUID Shield」

eKYC領域における強固なポジショニング（1）

- LIQUID eKYCおよび、Polarify ekYCを含めた累計導入事業者数は550社を超える。⁽¹⁾
- 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。

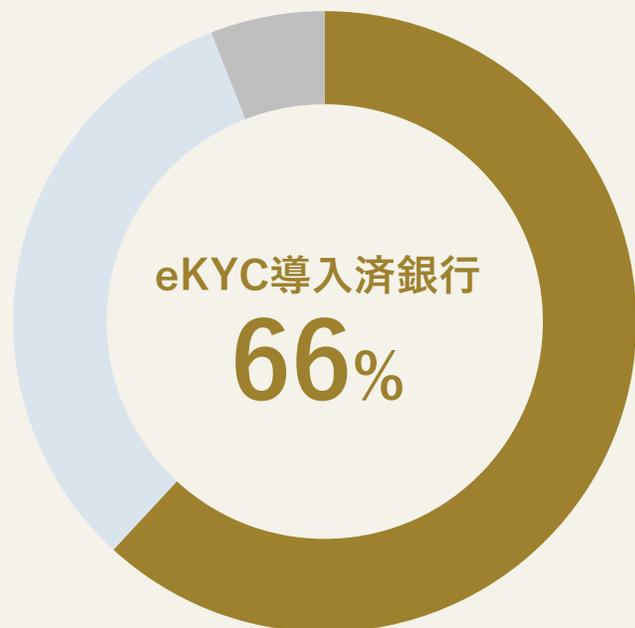
	銀行系		他金融系				通信系
	都市銀行 地方銀行	ネット銀行	クレジットカード	証券 FX	資金移動業 暗号資産	カードローン	通信
LIQUID	ゆうちょ銀行 りそな銀行 - 千葉銀行 群馬銀行 中国銀行 足利銀行	住信SBIネット銀行 セブン銀行 GMOあおぞら銀行 SBI新生銀行	JCB エポスカード オリент コーポレーション クレディセゾン トヨタファイナンス	GMOクリック証券 インヴァスト証券 IG証券	Paidy - Binance Japan bitFlyer コインチェック 楽天ウォレット	新生 フィナンシャル	NTTドコモ KDDI
Polarify	三井住友銀行 - 京都銀行 福岡銀行 きらぼし銀行 あおぞら銀行	楽天銀行 イオン銀行 ソニー銀行 PayPay銀行	三井住友カード	SMBC日興証券 楽天証券 松井証券 PayPay証券	楽天edy - GMOコイン	アイフル	ソフトバンク
	ゆうちょ銀行に加え、都市銀行2行が顧客。地銀・ネット銀行においても多数の顧客を有する		クレジットカード発行枚数上位に加え、ネット証券やカードローン、Paidy・楽天edyの資金移動業まで金融系業界においては盤石の顧客基盤				大手キャリアのうち3キャリアと圧倒的な顧客基盤

(1) 2024年12月時点、当社グループによる集計。

eKYC領域における強固なポジショニング（2）市場シェア

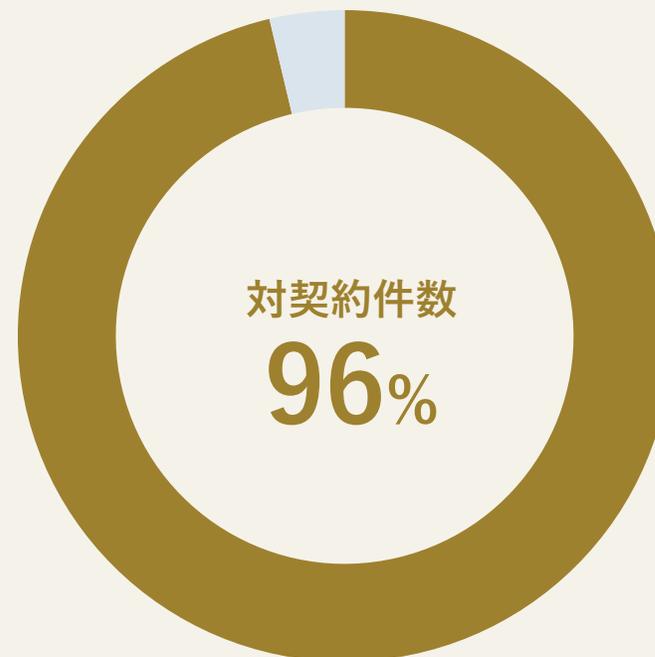
- ポラリファイ社の統合により、銀行業界においてはeKYC導入済銀行の66%が顧客となる。
- 携帯キャリアについては、4社中3社が導入先となり、契約数ベースで96%を占める。

銀行業界におけるシェア⁽¹⁾



■ Liquid・ポラリファイ 導入先 ■ 他社eKYC導入先 ■ eKYC未導入先

通信キャリア（契約件数ベース）⁽²⁾



■ Liquid&ポラリファイ ■ 他社eKYC導入先

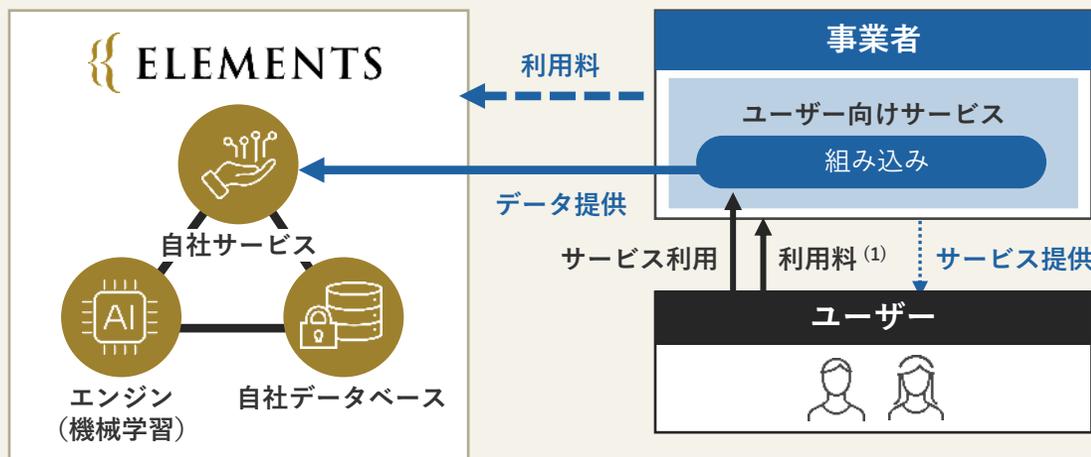
(1) 2025年1月1日時点。金融庁公表の「銀行免許一覧」より都市銀行、その他、地方銀行、第二地方銀行を対象に当社集計

(2) 2024年9月30日時点。「電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データ」より、当社推計

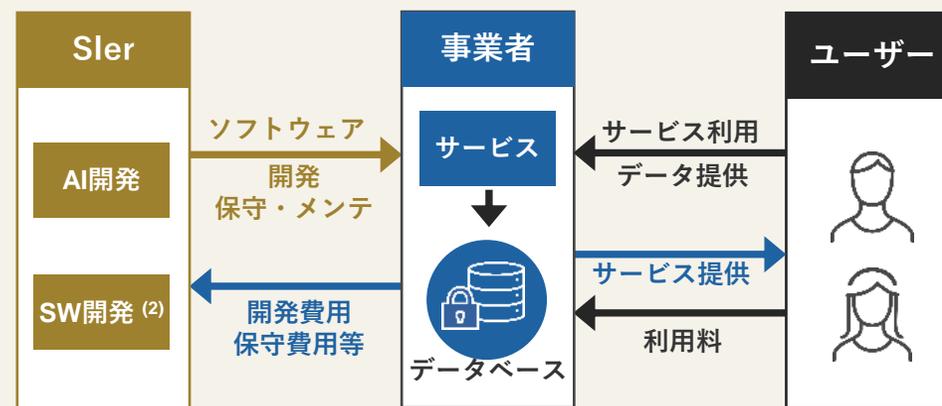
高い収益性を実現するビジネスモデル

- LIQUID eKYCは、高い技術力を背景とした「自社エンジン」と、自社でのデータ保有による高収益の事業モデルを確立。
- 2025年11月期以降は、ポラリファイ社にも当社の収益モデルを段階的に適用させていくことで収益性の改善を図る

(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・運営しており、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	自社エンジンを開発・運用できる高い技術力と、自社でデータを取得・保管するビジネスモデルにより、データの蓄積に伴う自社エンジンの機械学習によって認証精度向上や、事業者横断型サービス提供が可能となり、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

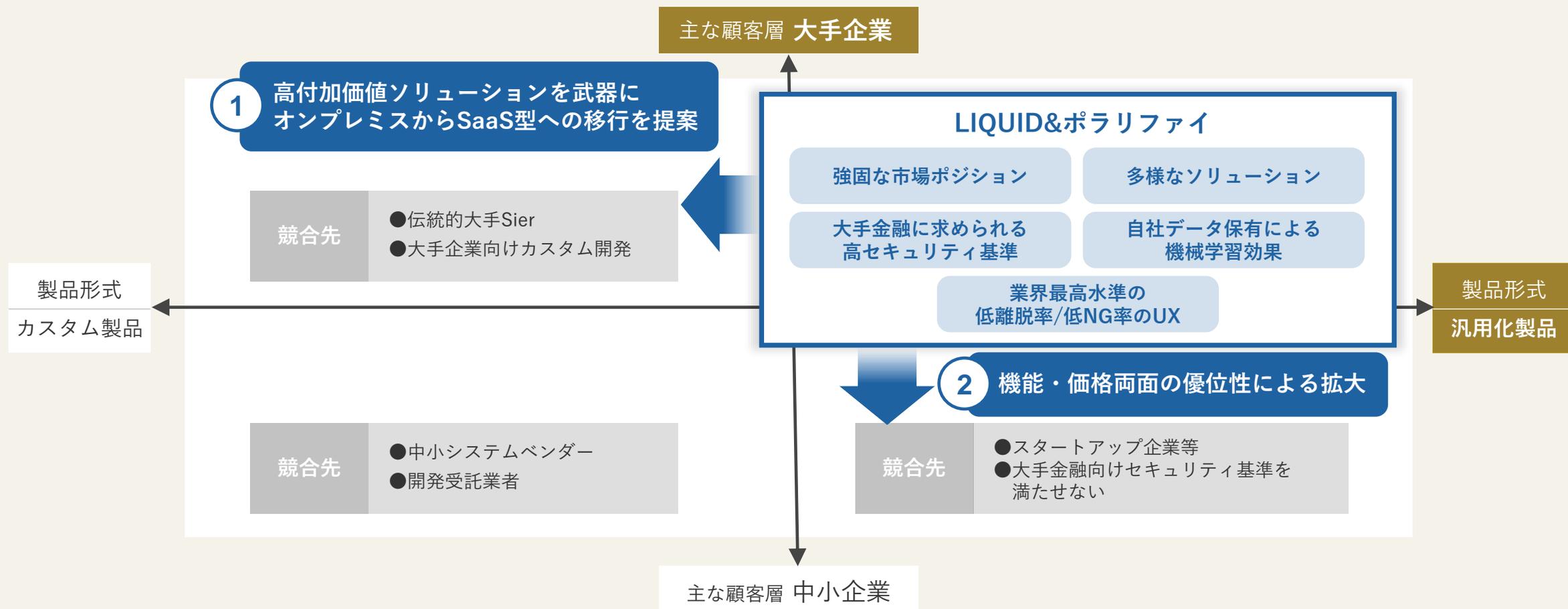
高付加価値ソリューション

- 圧倒的な利便性担保と安全性向上の両立を実現するための各種ソリューションの提供を提供。
 - 本人(身元)確認のIC読取方式への移行に合わせた書類偽造耐性の強化と離脱率最小化の工夫
 - IC読取方式であっても発生している不正を防止可能な、特許取得を含む独自性の高い解決策の提供
 - ディープフェイクなどのデジタル不正に対する、生成AIを用いた判別策の提供



デジタル本人確認に関する競合との比較

- ポラリファイの統合により大手企業向けにSaaS型で提供する分野においては圧倒的な市場ポジションを確立。
- オンプレミス型のユーザの移行や、圧倒的な市場地位を活かし、新たに個人認証を開始する市場・事業者の獲得を図る。



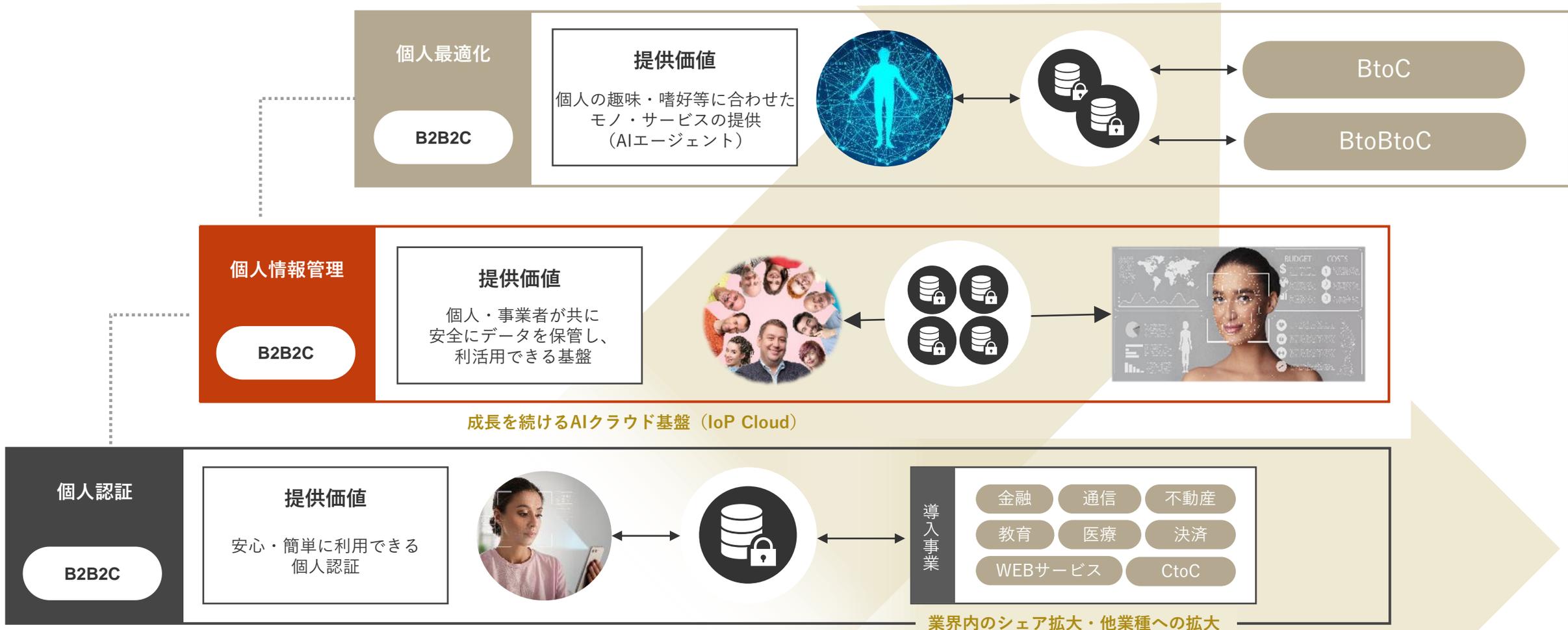
成長戦略サマリー/アップデート

領域	前回成長可能性資料 (※) 開示内容 (抜粋)	達成・注力状況	25年11月期	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、個人情報活用の基礎となる個人情報管理、その先の個人最適化での成長を計画	当初計画に沿った事業展開の実現	基本方針に変更なし	P29,30
個人認証領域	既存業界における継続的なシェア拡大	24/11期末現在の導入社数は286社。 ポラリファイ社の統合により、累計契約者数550社となる圧倒的な顧客基盤を形成	基本方針に変更なし	P23,24
	機能追加によるアップセル展開 公的個人認証との組み合わせたソリューションの拡大	ICおかませパックの提供 LIQUID Auth、LIQUID Shieldの導入拡大	基本方針に変更なし	P31~35
	新規業界への展開 -公共、ヘルスケア分野の拡大を目指す。	・デジタルIDウォレット PASSを石川県加賀市に提供。 ・事業進捗を勘案し、外国人労働者管理ソリューション (GPASS) や、ガソリンスタンド自動給油許可システムに注力	基本方針に変更なし	P36~38
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以降で商用サービスを提供予定	24年第2四半期にクラウドデータセンターをローンチ。	個人認証事業で培ったGPUの効率的活用を生かしたソリューションを提供予定	P39
個人最適化	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。	「画像認識ソリューション」の技術を応用した画像生成AI分野への進出。	基本方針に変更なし	-
M&A アライアンス	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	2024年度にアドメディカの子会社化を発表	方針変更なし。ポラリファイのPMIを優先しながらも、継続的に検討	P40~42

※2024年2月28日開示「[事業計画及び成長可能性に関する説明資料](#)」参照

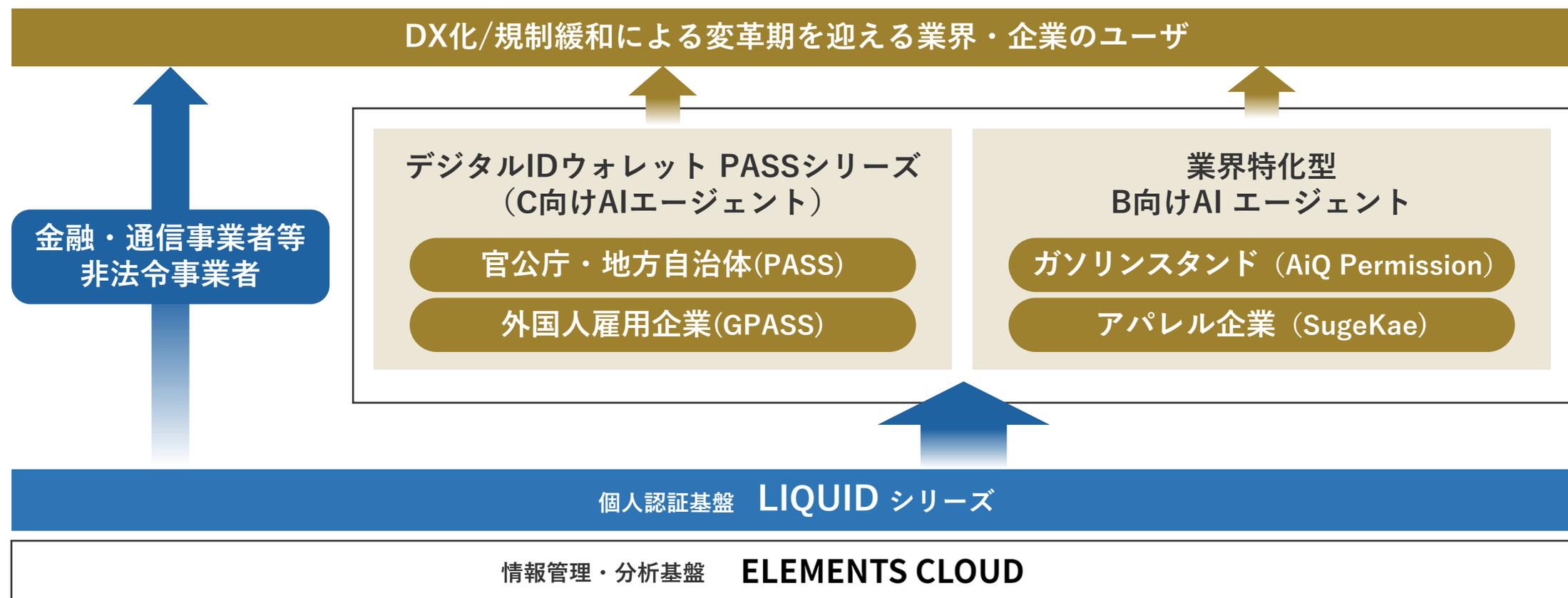
全体戦略：AIクラウド基盤 (IoP cloud) の進化

● 個人情報活用の入り口となる個人認証から、個人情報管理を発展、ユーザを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。



ELEMENTS全体のプロダクトロードマップ

- 現状は個人認証基盤LIQUIDシリーズをベースとしたソリューションを展開。
- 今後は、同シリーズの高付加価値ソリューションの提供に加え、DX化や規制緩和による変革期を迎える業界・業種に認証基盤を活かしたAIエージェントや情報管理・分析基盤であるELEMENTS CLOUDの展開を強化していく。



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

- 拡充した顧客基盤に対し、圧倒的な利便性担保と安全性向上の両立を実現するソリューションを提供していく。
 - 本人(身元)確認のIC読取方式への移行に合わせた書類偽造耐性の強化と離脱率最小化の工夫
 - IC読取方式であっても発生している不正を防止可能な、特許取得を含む独自性の高い解決策の提供
 - ディープフェイクなどのデジタル不正に対する、生成AIを用いた判別策の提供



ICチップを用いた本人確認(身元確認)の離脱率最小化

- 「LIQUID eKYC」において公的個人認証時に顔容貌の撮影を行う「JPKI+ (容貌)」機能や、店頭窓口向けIC読取用本人確認SDKキットを提供する等 IC読み取りに対応したソリューションを拡大



本人確認(身元確認)や認証における主な不正事例とその解決策 (1)

●eKYCの方法がJPKIなどのIC読み取り型でも発生しうる不正対策として、JPKIの本人確認時に電子署名した顔容貌を保存する仕組みを提供。データ改ざんを防止しつつ、顔認証で不正を防止

特許
出願済

Before 公的個人認証(JPKI)のみ

アカウント開設時の身元確認



公的個人認証
(LIQUID eKYC)

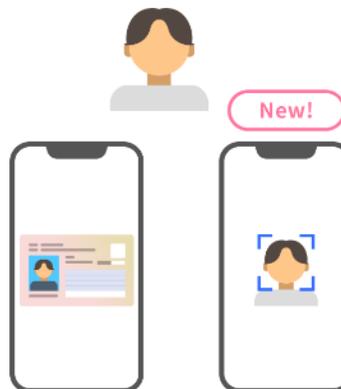
サービス利用時の本人認証



第三者がID・パスワード
で認証できてしまう

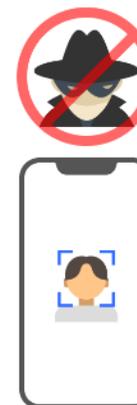
After 「JPKI+(容貌)」機能

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

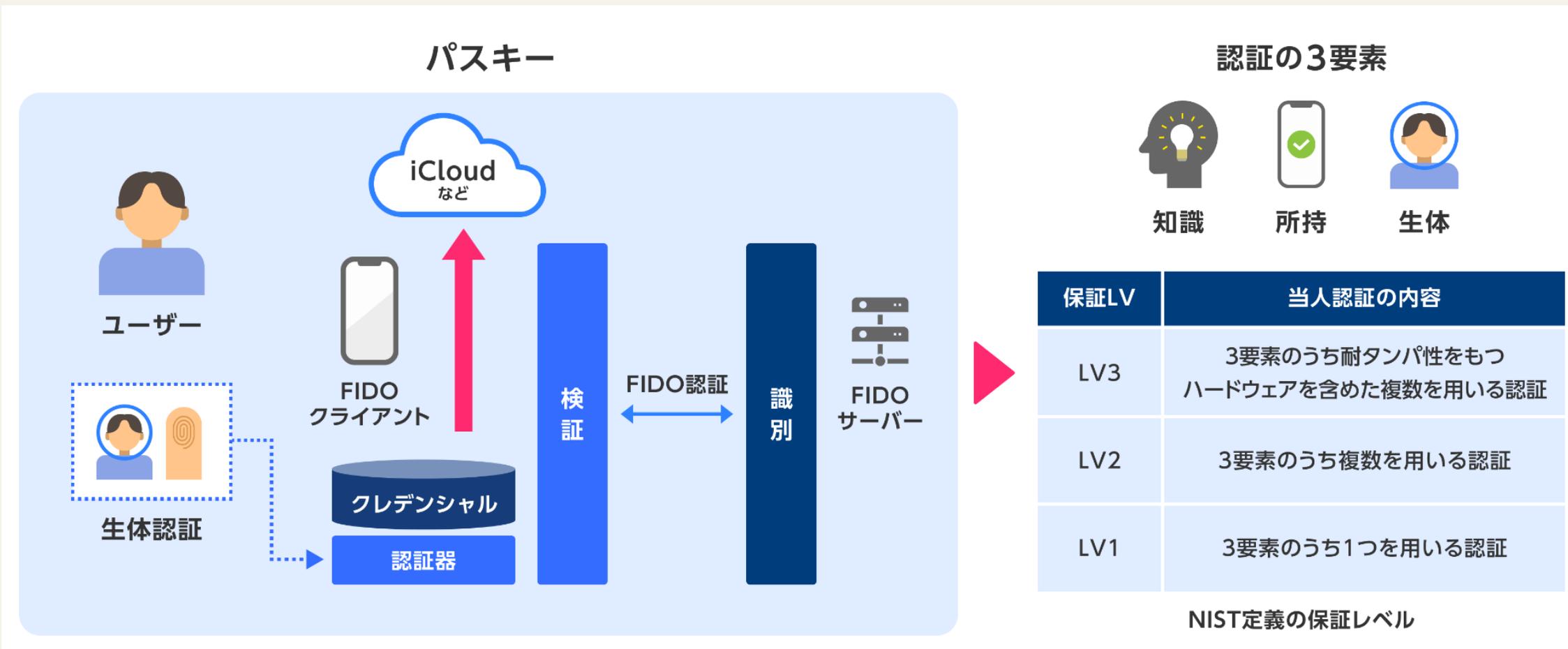
本人確認(身元確認)や認証における主な不正事例とその解決策 (2)

- 本人確認書類や顔容貌の使い回しを事業者横断で自動検知し、顧客企業の手間なく不正を抽出
- 特許取得済、かつ世界初の試みであり、他社がマネできない仕組みを提供
- 2,500万件を超えるデータを用いて不正検知を行っており、1年で約10,000件の不正を検出



今後の主流である、パスキーを用いたサービス利用時の当人認証の仕組み

●パスキー認証の提供により、NIST(米国立標準技術研究所)において定義される当人認証レベルにおいて、最高レベルのLV3の安全性の高い認証方式を、高いユーザビリティで実現



デジタルIDウォレット分野 PASSへの取組

- デジタルIDウォレットとは、スマートフォンなどの端末で、自分自身に関するあらゆる情報を管理し、本人の意思に基づき必要な情報を他者とやり取りできる仕組みであり、諸外国でも実装の取組が進んでいる。
- 当社のPASSはデジタルIDウォレットの端末と顔認証と組み合わせることで、端末がなくてもデジタルIDウォレットの機能が使える世界を実現することが可能。

デジタルIDウォレットの仕組みとPASSの差別化

一般的なデジタルIDウォレットの仕組み



当社PASSの差別化要素

- 公的身分証明書等を活用した本人確認を通じた顔認証でのウォレット対応が可能。



諸国におけるデジタルIDウォレットの取組

日本

- マイナンバーカード機能がスマホに搭載されるなど、デジタルIDウォレットの実装に向けた動きは加速
- ・ 2016年1月 マイナンバーカードの配布がスタート
- ・ 2023年5月 マイナンバーカードのスマホ搭載の仕組み (スマホJPKI)がAndroid OSでスタート
- ・ 2024年6月 デジタル認証アプリがリリース
- ・ 2024年12月 健康保険証が廃止され、マイナンバーカードに一本化

欧州連合 (EU)

- 2024年3月に「欧州デジタルID規則」(eIDAS II) という法律が正式に制定され、EU加盟国27ヶ国に対して「欧州デジタルIDウォレット」の発行を義務付け
- EU市民 (希望者のみ) がスマートフォン等を通じてEU域内の公的サービスや民間サービスにシームレスにアクセス可能に

- 2023年7月に石川県加賀市の「加賀市スマートパス構想」に採択。
- 行政の効率化と地方のデジタル化を実現した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、拡大を図る。

加賀市スマートパス構想のイメージ



石川県加賀市のスマートパス構想における実装例

利用例 01

加賀市医療センター
における診察受付



利用例 02

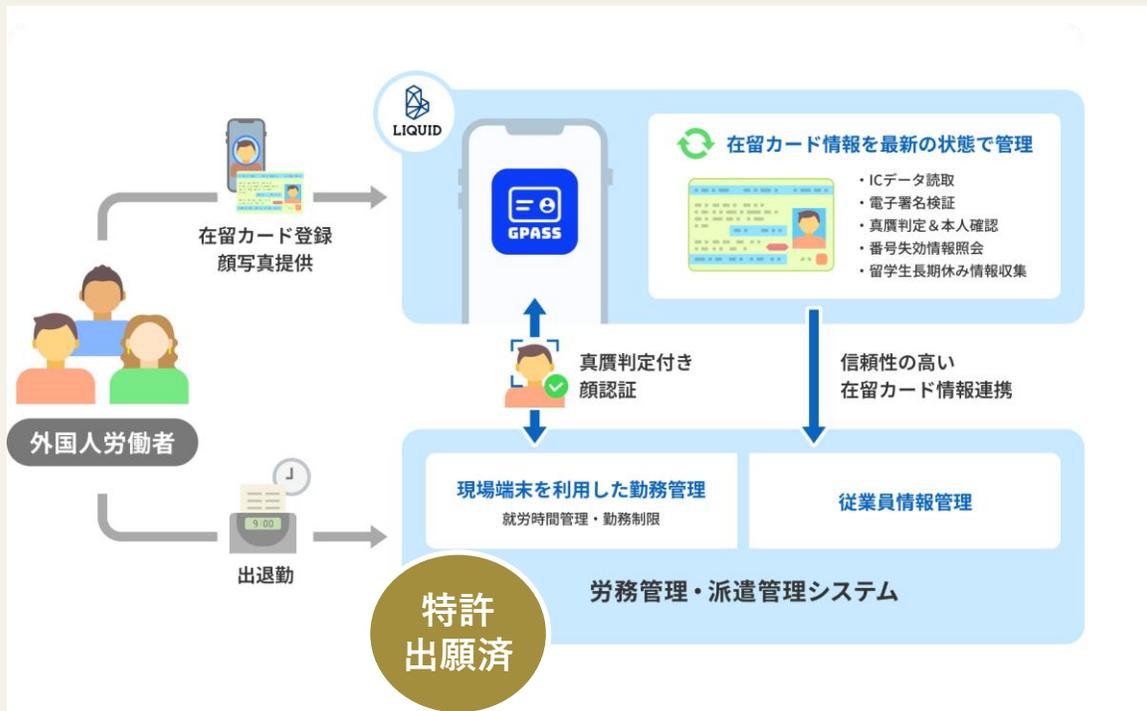
「かがにこにこパーク」
入場受付



外国人労働者向けソリューション (GPASS)

- GPASSは入管法準拠の就労資格管理の自動化・オンラインを実現し、不法就労の防止や業務効率の改善を実現させるサービス。
- 将来的には外国人が生活のあらゆる場面で身元や信用を簡単かつ高精度に証明するプラットフォームへの拡大を図る。

GPASSによる就労管理の仕組み

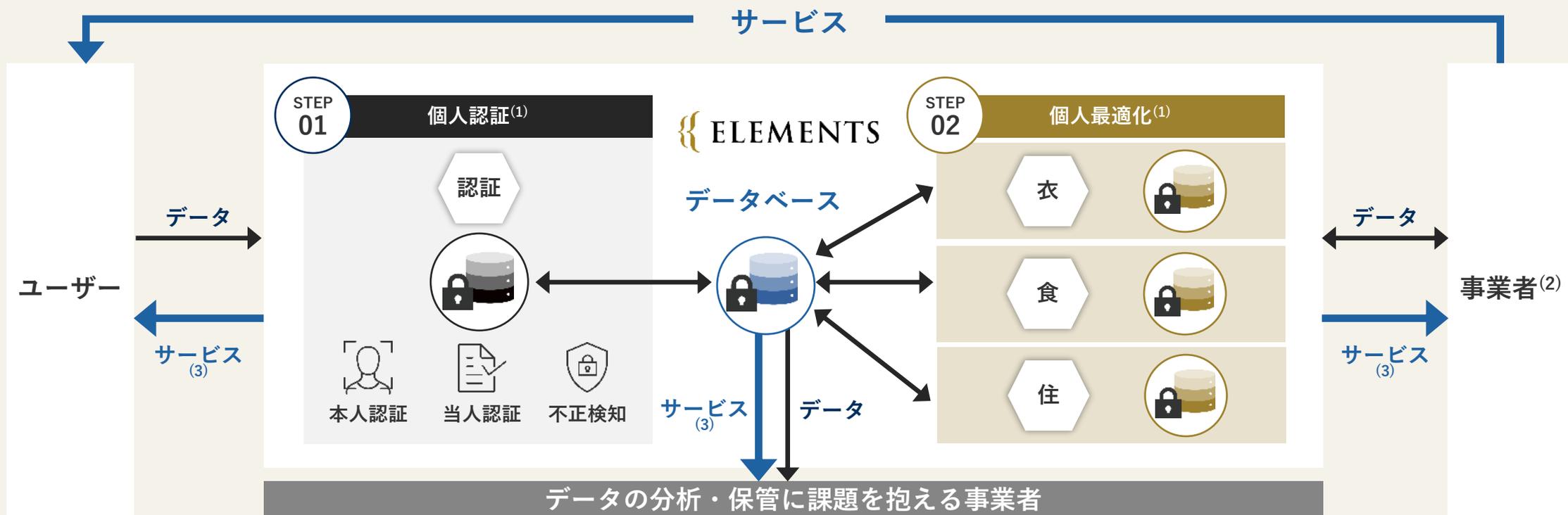


外国人向けデジタルIDウォレットの実現イメージ



個人情報の管理や分析を実施するデータ基盤サービスの展開

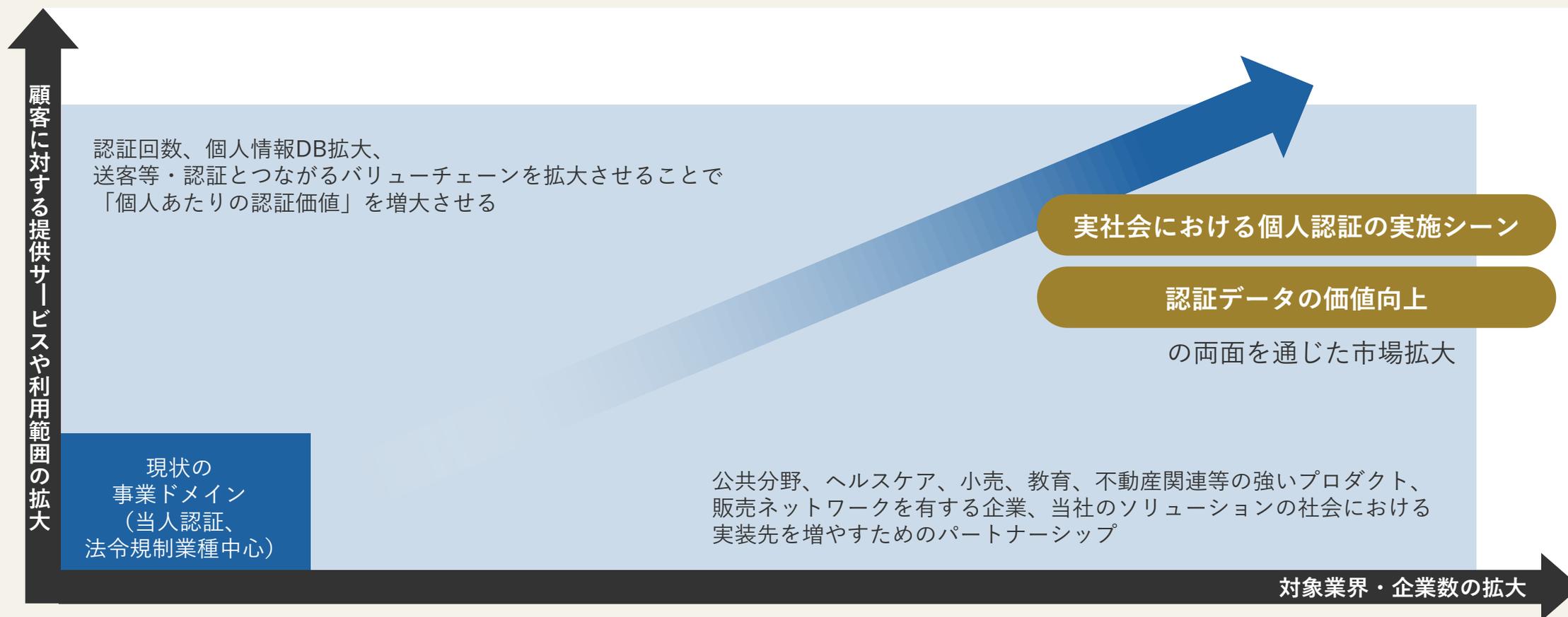
- ユーザー及び事業者が、安全かつ簡単にAIクラウド基盤（IoP Cloud）を利用できるプラットフォーム構築を見込む



- (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されない方法で情報提供を行う想定

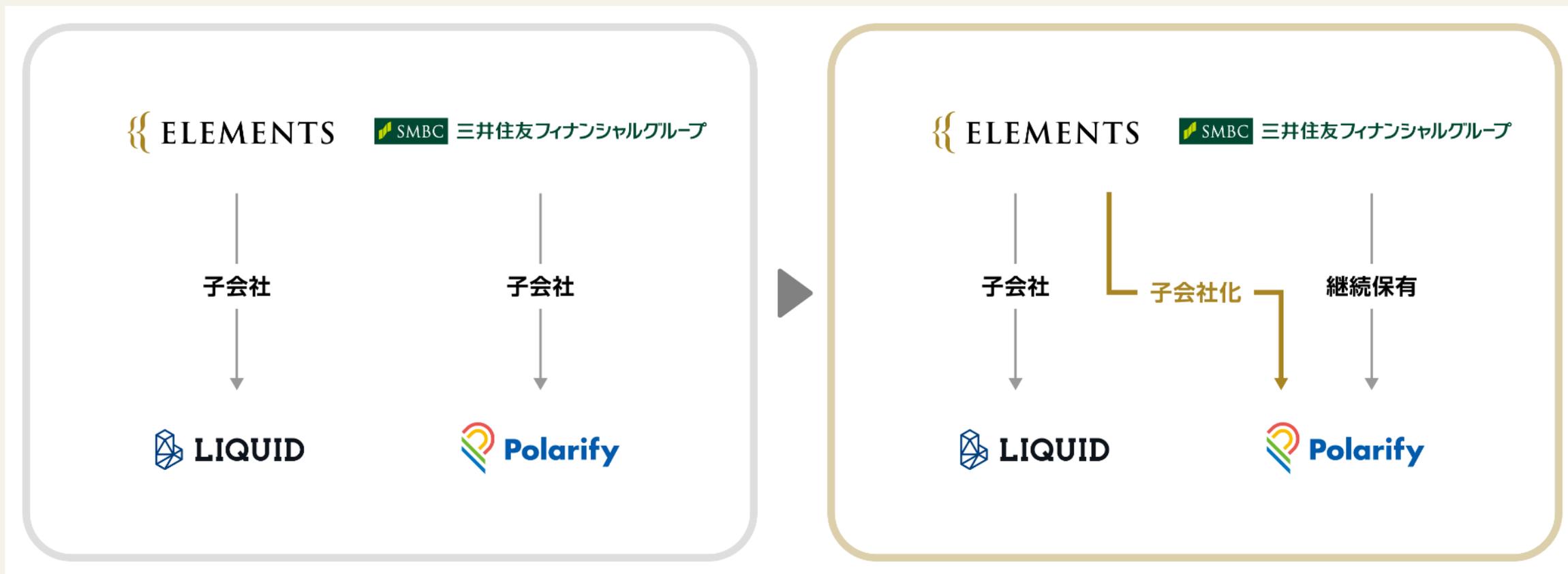
M&A・アライアンス戦略による非連続的な成長

- 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。



ポラリファイ社のM&A概要

- 2025年1月14日に株式会社三井住友フィナンシャルグループ（以下、「SMBCグループ」）、Daon, Inc.、株式会社NTTデータが保有する株式会社ポラリファイの株式の95.01%（総額1,539百万円）をELEMENTSが譲り受けることで合意。
- 株式取得完了日は2025年3月27日を予定。
- 同社の貸借対照表については第2四半期末から、損益については第3四半期決算から取込開始予定（取込期間：2四半期）



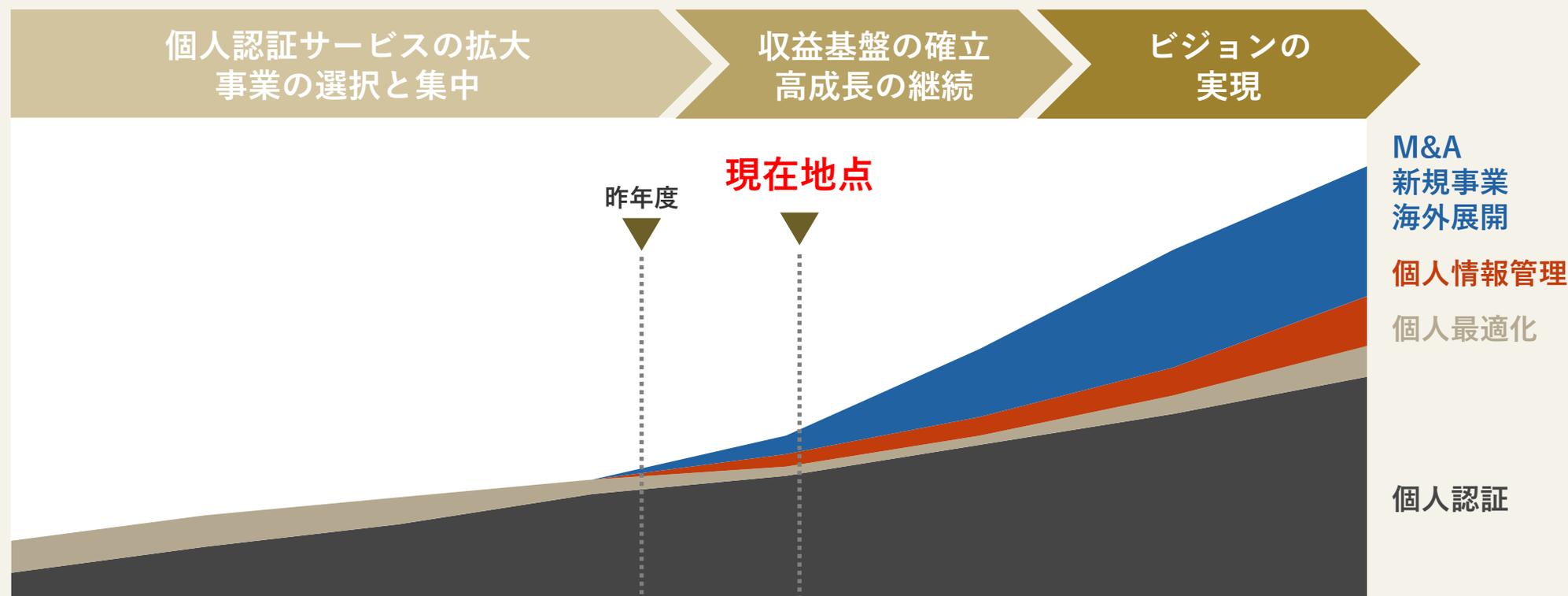
ポラリファイ社のPMIにおける主な取り組み

- 当社は、PMIを今後1年半程度かけて実施していくことで、収益の改善を図る計画。
- 2年後には750～1,000百万円/年程度の収益改善を見込む。
- 長期的には高付加価値ソリューションの売上高が、個人認証売上高の50%まで拡大することを視野に入れる。

大項目	小項目	開始～完了時期	利益インパクト
収益拡大	両社の顧客への高付加価値ソリューションの提供 (ICチップ読み取り、不正対策、本人認証、不正検知)	子会社化完了後 速やかに実施	250-500百万円 (売上は10億円規模)
費用・体制 最適化	ソフトウェア関連費用削減 (顔認証エンジン等) 通信費の最適化 将来的なシステム統合	26/9を目途に 段階的に実施	500百万円
	組織体制の合理化 その他の販売費および一般管理費の削減	26/3を目途に 段階的に実施	

グループ全社の収益イメージ

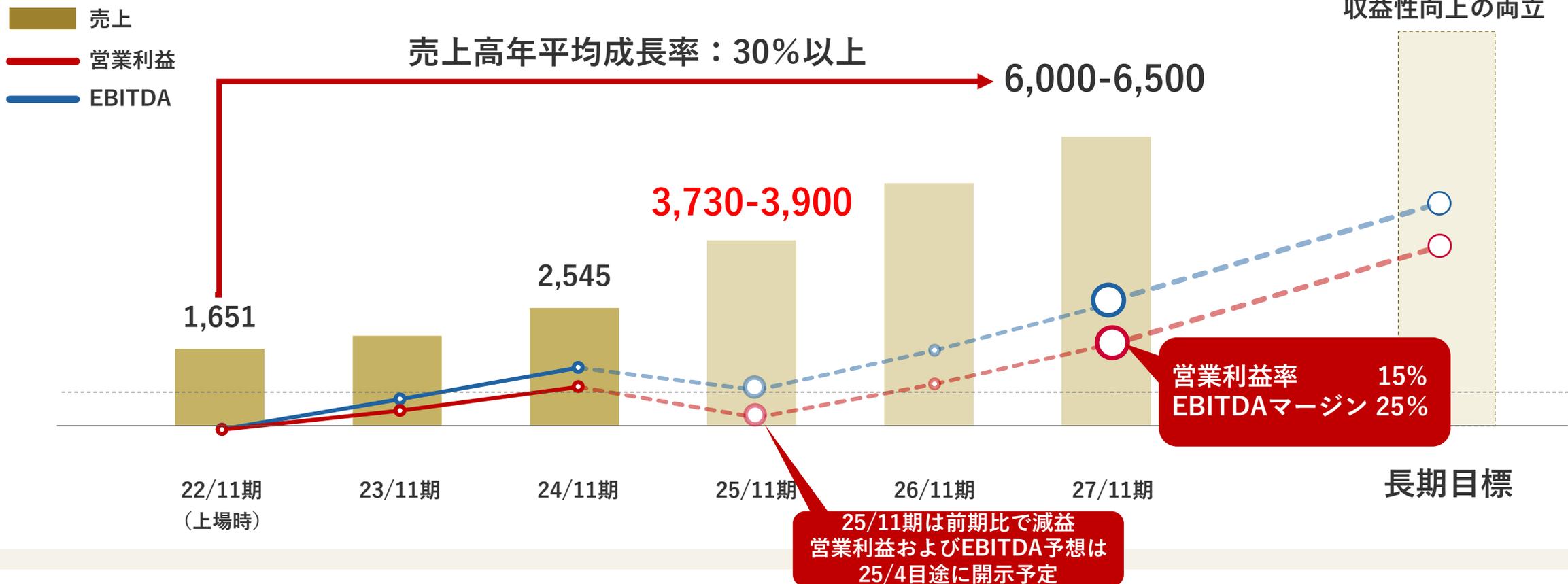
- 個人認証分野を中心としたIoP Cloudの拡大に加え、M&A等による非連続的な成長を通じ、年率130%以上の売上高成長を目指す。



グループ全社の成長イメージ

- 25/11期の売上予想は、3,730百万円-3,900百万円で、前期比+47%~53%の増収。
- 営業利益は、ポラリファイ社の収益取り込みとPMI関連費用などにより、一旦、赤字化するも、26/11期には再黒字化を見込む。
- 27/11期の財務目標として、売上60億~65億円（上場後5年平均CAGR：30%超）、営業利益率15% EBITDAマージン25%を設定。

(百万円)



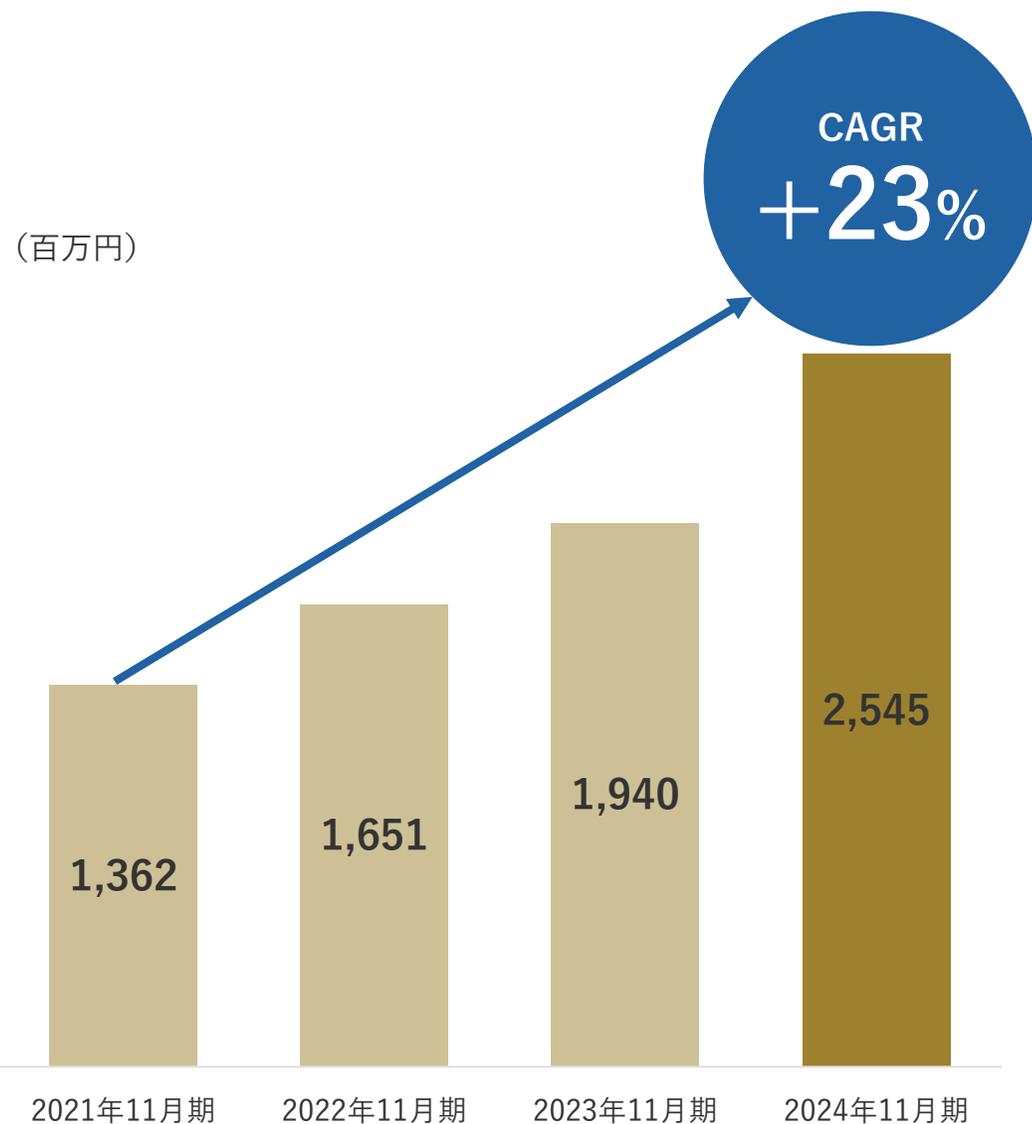
目次

- 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 | 2025年11月期 事業計画
- 05 | リスク情報

連結売上高の推移

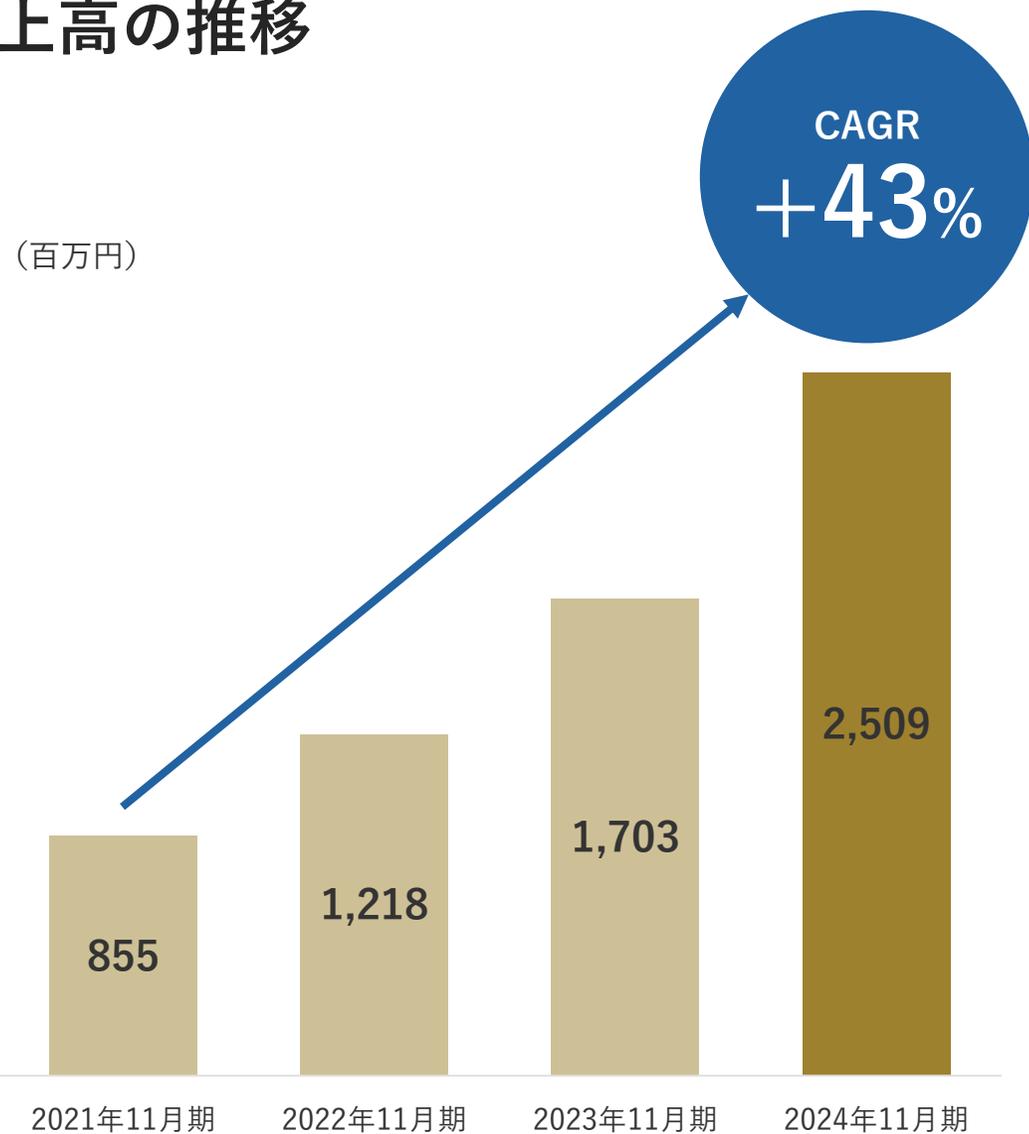
2024年11月期通期の連結売上高は**2,545百万円**。

過去3年の年平均成長率（CAGR）は**+23%**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**+43%**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

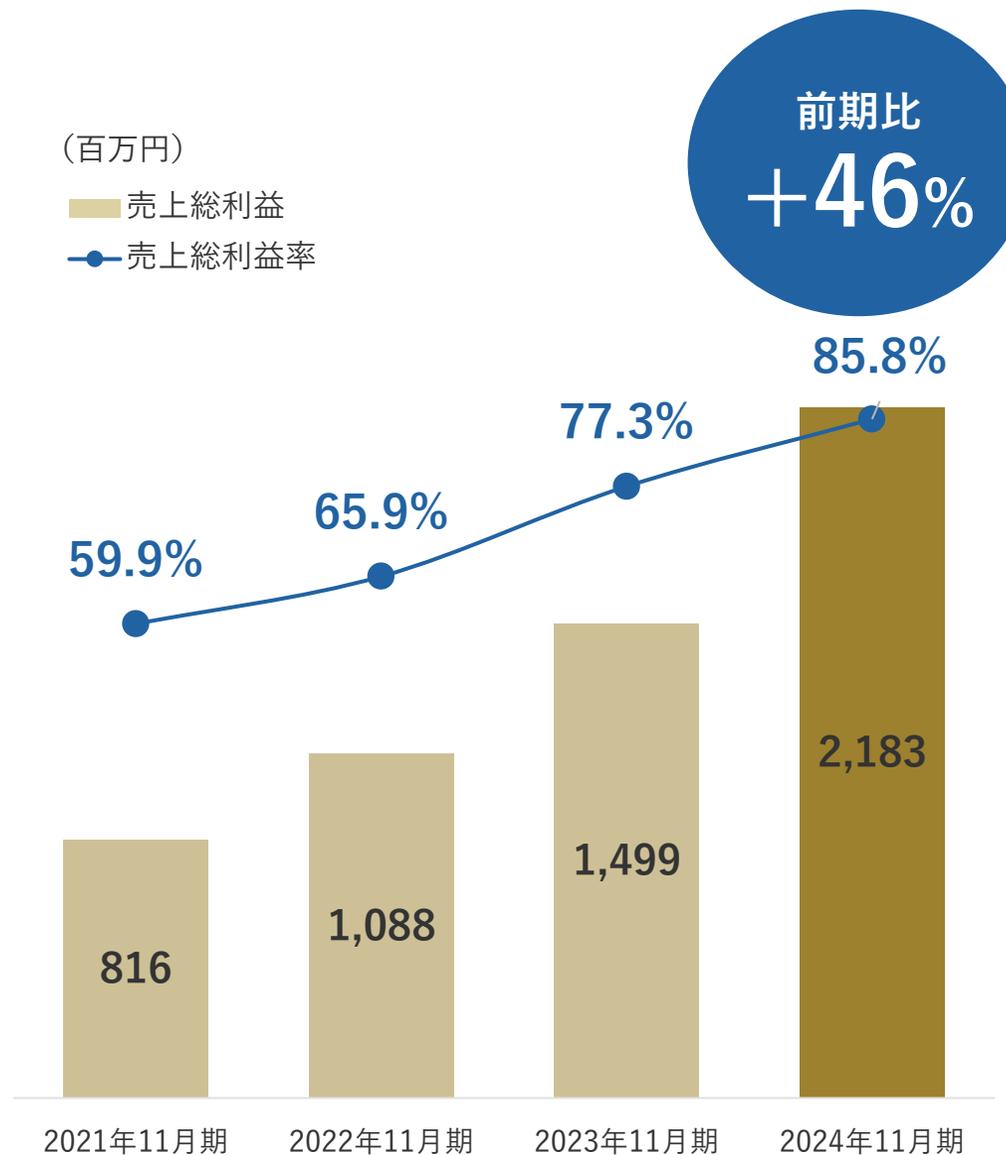
2024年11月期通期の個人認証ソリューションの売上高は、2,509百万円でCAGR+43%の成長を達成。



(重要経営指標 ※) 売上総利益の推移

売上総利益は2,183百万円と前期比で
+46%の増加。

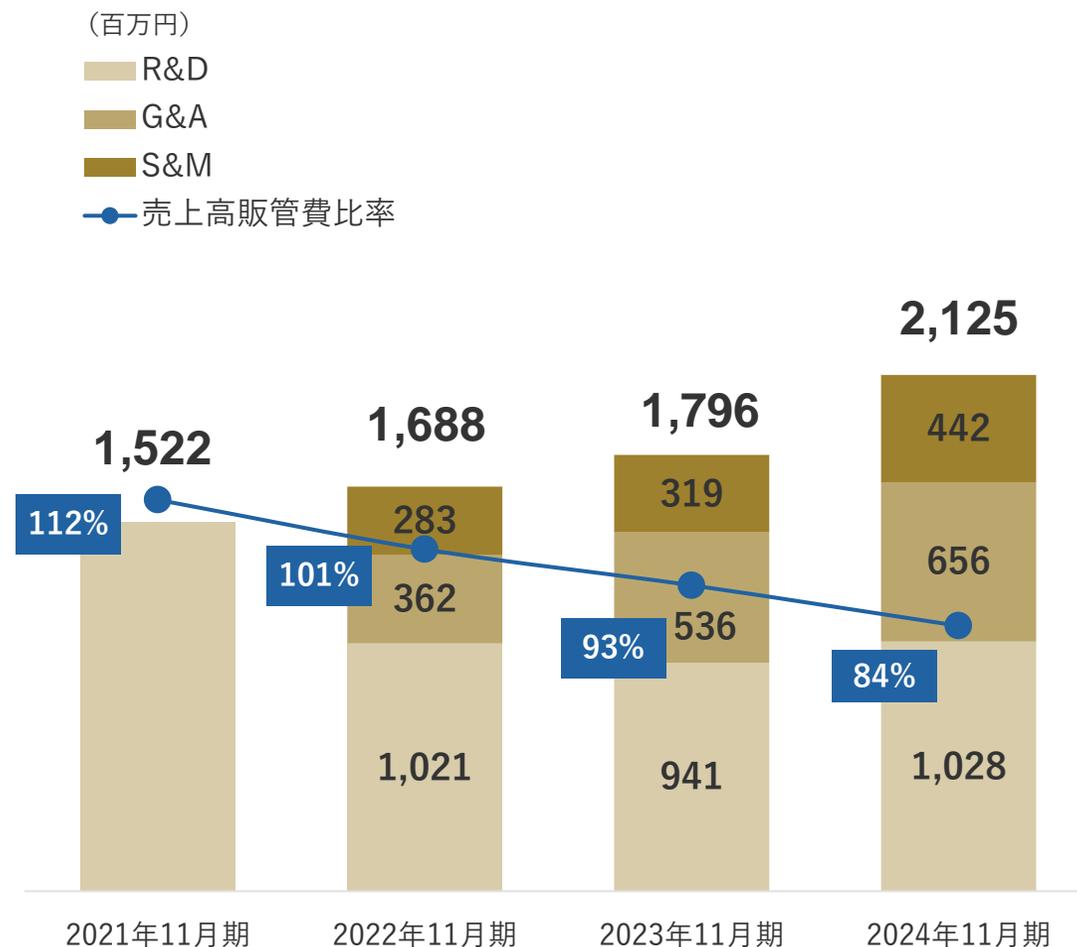
売上総利益率も85.8%と前期比で
+8.5%ptの改善。



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
前期比で329百万円増加の**2,125百万円**。

アドメディカの連結子会社化、人員増、クラウドデータセンター立ち上げの影響等前期比で増加も、**売上高比率は84%**と前期比**▲9%**の低下。

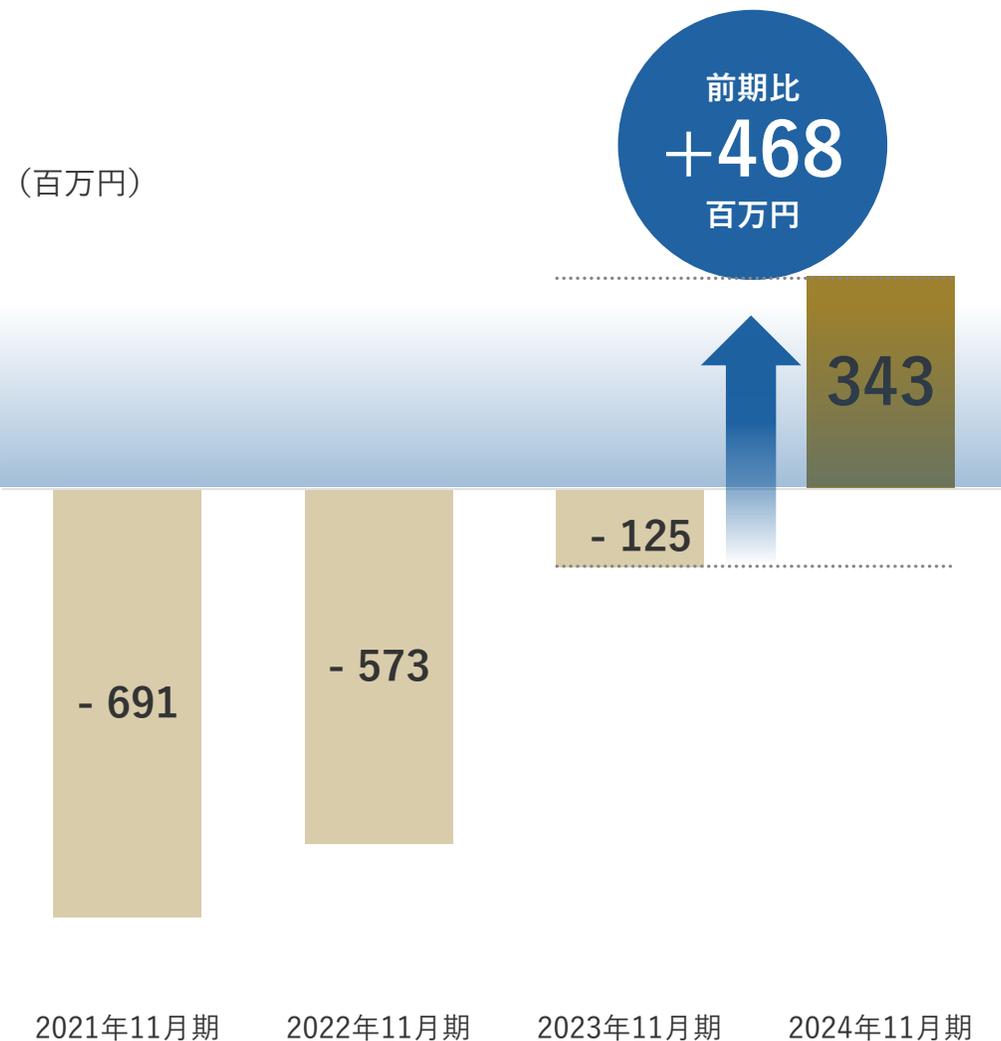


(1) 下記で区分しております。監査法人による監査及びレビューを受けた数値ではありません。
 S&M= Sales and Marketingの略。販売促進に係る広告宣伝費、営業人員の人件費および関連する経費
 R&D = Research and Developmentの略。開発に係るエンジニアの人件費や関連する経費
 G&A=General and Administrativeの略。コーポレート部門の人件費や関連する経費

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。

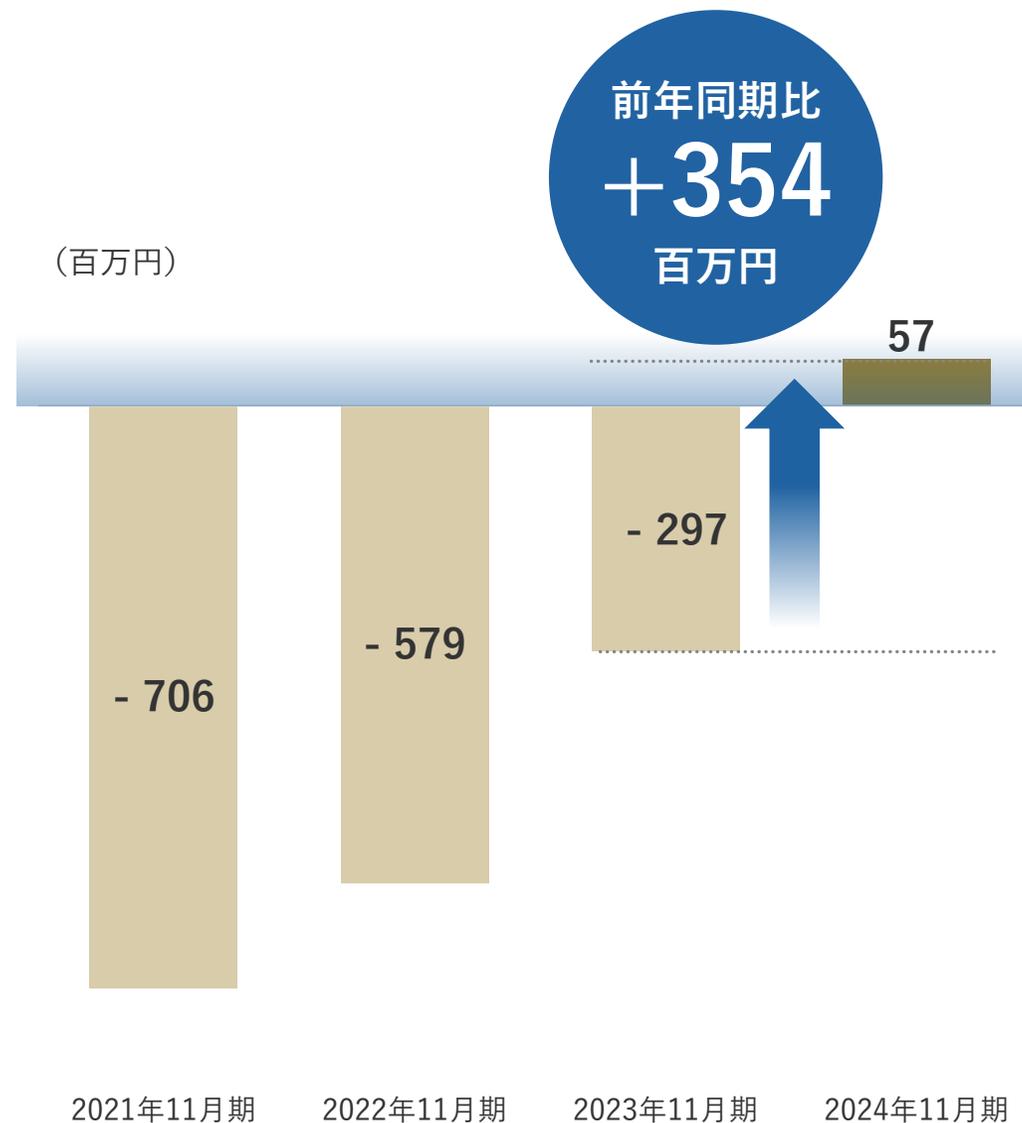
2024年11月期**通期EBITDAは343百万円、前期比で+468百万円の改善。**



EBITDA=営業利益+減価償却費(有形・無形固定資産)+株式報酬費用+のれん償却額

営業利益の推移

2024年11月期通期営業利益は57百万円、前期比で+354百万円の改善により、創業来初の通期黒字化を達成。



2024年11月末時点の連結貸借対照表

株主資本は21.0億円、純資産は26.1億円に増加。自己資本比率も42.8%と大きく改善。

ポラリファイの子会社化に係る支払対価については、手元現金および金融機関からの借入を充当。

24/11期末時点で約35億円の現預金および借入枠を確保済みであり、買収実行後も財務健全性は確保される

【主要な増減項目】

- ①クラウドデータセンター立ち上げ
- ②アドメディカ連結開始に伴うのれん/顧客資産の計上、ソフトウェア資産計上
- ③アドメディカの株式取得相当額（625百万円）の借入、短期借入金の長期借入金への振替、短期借入金の一部弁済
- ④第2回転換社債型新株予約権付社債の転換の完了

(百万円)	2023年11月期 期末	2024年11月期 期末
流動資産	3,196	3,207
うち、現預金	2,791	2,746
うち、売掛金	373	392
固定資産	413	1,710
①有形固定資産	50	245
②無形固定資産	117	1,252
投資その他資産	246	213
繰延資産	18	0
資産合計	3,629	4,917
流動負債	876	660
③うち、短期借入金(*)	652	314
固定負債	1,734	1,648
③うち、長期借入金	790	1,221
④うち、転換社債型新株予約権付社債	936	0
負債合計	2,610	2,308
純資産	1,018	2,609
新株予約権	134	187
④株主資本	884	2,106
非支配株主持分	0	316
負債・純資産合計	3,629	4,917

(*) 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 | 2025年11月期 事業計画**
- 05 | リスク情報

Appendix

2025年11月期の位置づけ

2025年11月期は、**中長期的な売上・利益の最大化に向けた助走時期**として位置づけ。
 全社売上は3,730-3,900百万円。EBITDA・営業利益については、2025年4月を目途に公表予定

<p>長期目標</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● グループミッション Beyond Science Fictionの実現 ● IoT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の実現（売上成長率：+30%）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>2025年11月期 方針</p>	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="532 825 792 1058"> <p>基本方針</p> </td> <td data-bbox="810 825 2469 1058"> <ul style="list-style-type: none"> ● 中期的な利益拡大を最大化するための助走時期としての位置づけ <ul style="list-style-type: none"> ・ LIQUIDシリーズにおける高付加価値ソリューション拡大とポラリファイのPMI ・ 「第2の柱」として位置付けるプロダクトへの投資継続 </td> </tr> <tr> <td data-bbox="532 1072 792 1339"> <p>財務目標⁽¹⁾</p> </td> <td data-bbox="810 1072 2469 1339"> <ul style="list-style-type: none"> ● 全社売上： 3,730～3,900百万円（対前年比：+47～53%） ● 個人認証売上高： 3,681～3,851百万円（対前年比：+46～53%） <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、2025年2月段階においてはレンジでの開示を実施。</p> <p>(2)EBITDA、営業利益、当期純利益等の各段階利益については2025年4月を目途に公表予定</p> </td> </tr> </table>	<p>基本方針</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 中期的な利益拡大を最大化するための助走時期としての位置づけ <ul style="list-style-type: none"> ・ LIQUIDシリーズにおける高付加価値ソリューション拡大とポラリファイのPMI ・ 「第2の柱」として位置付けるプロダクトへの投資継続 	<p>財務目標⁽¹⁾</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 全社売上： 3,730～3,900百万円（対前年比：+47～53%） ● 個人認証売上高： 3,681～3,851百万円（対前年比：+46～53%） <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、2025年2月段階においてはレンジでの開示を実施。</p> <p>(2)EBITDA、営業利益、当期純利益等の各段階利益については2025年4月を目途に公表予定</p>
<p>基本方針</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 中期的な利益拡大を最大化するための助走時期としての位置づけ <ul style="list-style-type: none"> ・ LIQUIDシリーズにおける高付加価値ソリューション拡大とポラリファイのPMI ・ 「第2の柱」として位置付けるプロダクトへの投資継続 				
<p>財務目標⁽¹⁾</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 全社売上： 3,730～3,900百万円（対前年比：+47～53%） ● 個人認証売上高： 3,681～3,851百万円（対前年比：+46～53%） <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、2025年2月段階においてはレンジでの開示を実施。</p> <p>(2)EBITDA、営業利益、当期純利益等の各段階利益については2025年4月を目途に公表予定</p>				

前期投資計画実施状況と25/11期の主要投資計画

- 2025年11月期の主要投資分野は前年度に引き続き、「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

	2024年度		今年度	
	重点投資方針	投資状況	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	エンジニアリソース 前期比+28%	前年度から変更なし	継続実施
 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	24年Q2にクラウドデータセンターをローンチ	データ基盤の強化および計算資源の拡張を実施	2025年Q3以降
 個人最適化	(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)	EC向け画像生成AIツール「Sugekae」をローンチ	前年度から変更なし	
 M&A・アライアンス	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1月にアドメディカの子会社化を発表	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	2025年Q1～ (ポラリファイの子会社化)

※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 | 2025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	<p>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、2024年11月末時点で、「LIQUID eKYC」の売上高は、グループ全体の6割程度を占めております。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。</p>	<p>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。</p>
新規サービスの黒字化に長期間要することについて	<p>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。</p>	<p>「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。</p>
情報セキュリティ対策について	<p>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。</p>	<p>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。</p>

※ 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、2026年2月を目処に実施する予定です。

Mission

BEYOND SCIENCE FICTION