



株式会社ELEMENTS | 2024年4月

2024年11月期1Q決算説明資料

ハイライト

- 「事業計画及び成長可能性に関する事項」にて開示した2024年11月期の基本方針に基づき、着実な事業進捗を実現。
- 2024年4月より、今後の経営体制の一層の強化と充実を図るとともに、機動的な経営判断を行うことを目的とした複数代表取締役体制へ移行。

経営体制の変更

既存事業の成長と、中長期的な非連続的な成長の両立を目的とし、久田・長谷川の複数代表取締役体制に移行（2024年4月～）

財務ハイライト

増収効果に加え、収益性の改善により、EBITDA、営業利益は3四半期連続で黒字。

売上高		EBITDA ⁽¹⁾	
432百万円（前年同期比:+15%）		27百万円（前年同期比+222百万円の改善）	
うち、個人認証ソリューションの売上高		営業利益	親会社株主に帰属する当期純損益
423百万円（同+28%）		17百万円（同+213百万円）	▲16百万円（同+179百万円）

主要トピック

- 加賀市スマートパス構想向けにデジタルIDウォレットサービス「PASS」の提供開始
- 画像生成AIサービスSugeKaeのローンチと大手アパレル事業者への導入
- 株式会社アドメディカ（以下、「アドメディカ」）の株式取得、連結子会社化

(1) 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

目次

- 01 | 新経営体制について
 - 02 | 2024年11月期 1Q業績ハイライト
 - 03 | 主要トピック
- Appendix

経営体制の移行について

- 2024年4月1日をもって、久田・長谷川の2名の代表取締役体制への移行を実施。
- 新代表取締役社長となる長谷川に対してのロングタームインセンティブプランについて、今後検討を実施。



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

主な役割

グループ全体の非連続的な成長に向けた
新規事業・M&A等への取組



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

主な役割

個人認証ソリューションを中心とした
既存事業の成長、グループ全体のマネジメント

目次

- 01 | 新経営体制について
- 02 | 2024年11月期 1Q業績ハイライト
- 03 | 主要トピック

Appendix

2024年11月期 第1四半期業績

第1四半期連結業績ハイライト

2024年11月期第1四半期の売上高は、個人認証ソリューションの売上が**前年同期比+28%**と好調に推移し、**同+15%の432百万円**で着地。

売上総利益率は**前期比+18%ptの88.8%**。販売費および一般管理費は、**前期比▲20%の366百万円**に改善。

上記の結果、**EBITDAは27百万円、営業利益は17百万円の黒字**を計上。

株式交付費用に関する繰延資産18百万円を一括償却したことで、**親会社株主に帰属する当期純損益は▲16百万円のマイナス**。

(百万円)

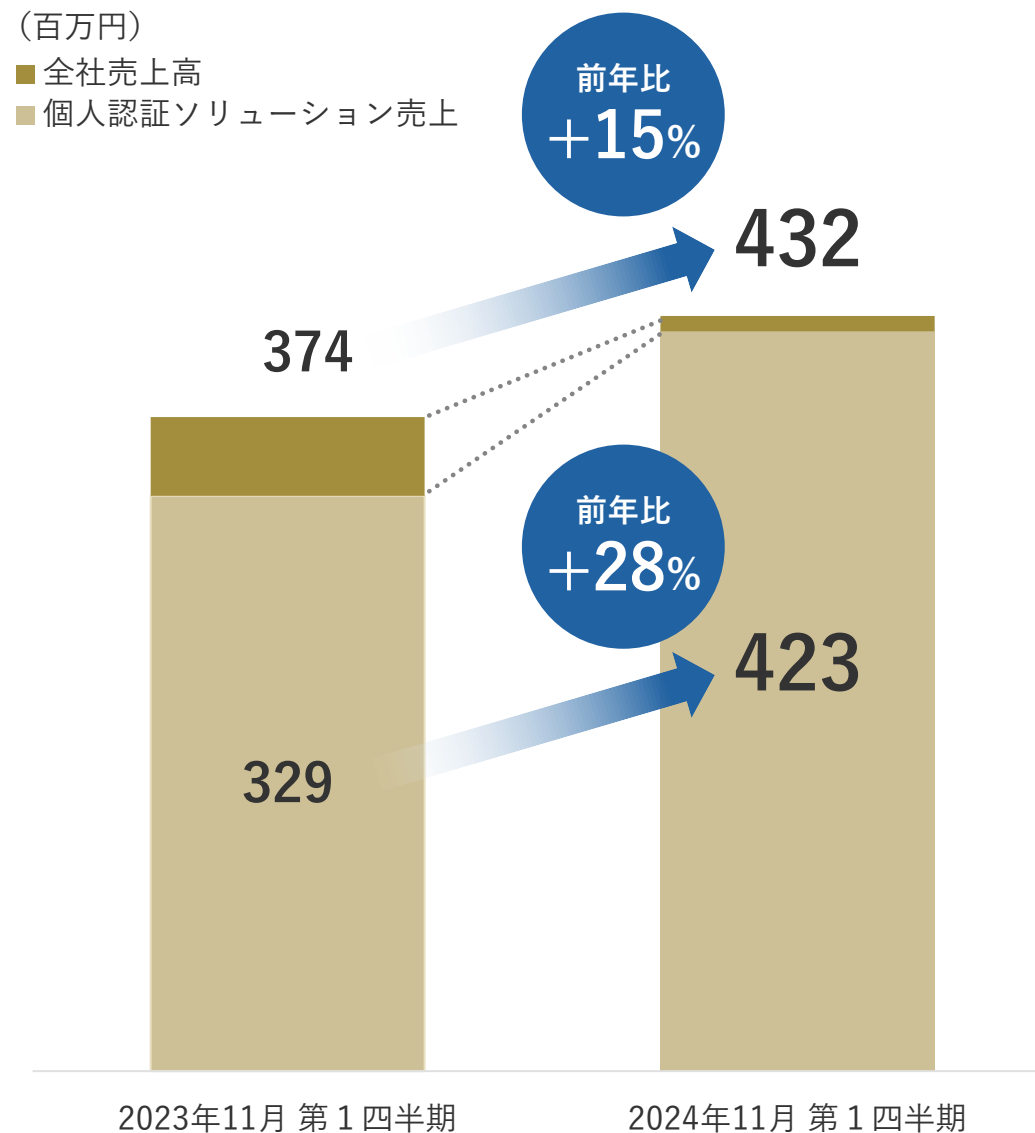
	2023年 11月期 第1四半期	2024年 11月期 第1四半期	前年同期比	
売上高	374	432	+58	+15%
(個人認証売上高)	329	423	+94	+28%
売上総利益	264	383	+119	+45%
売上総利益率	70.6%	88.8%	+18.2%pt	-
販売費および 一般管理費	460	366	▲94	▲20%
EBITDA ⁽¹⁾	▲195	27	+222	-
営業損益	▲196	17	+213	-
親会社株主に 帰属する 当期純損益	▲195	▲16	+179	-

(1) 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

売上について

第1四半期の全社売上は前年同期比+15%の432百万円で着地。

主力の個人認証ソリューションの売上は前年同期比+28%の423百万円と堅調に推移。



個人認証ソリューション主要トピック

- ITR発表の「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 2024 eKYC市場動向」において、5年連続市場シェアNo.1を獲得。
- 2024年2月時点で累計本人確認件数は4,000万件、2024年3月には単月の月間本人確認回数が200万回を突破。

LIQUID eKYC

eKYC市場シェア



※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」

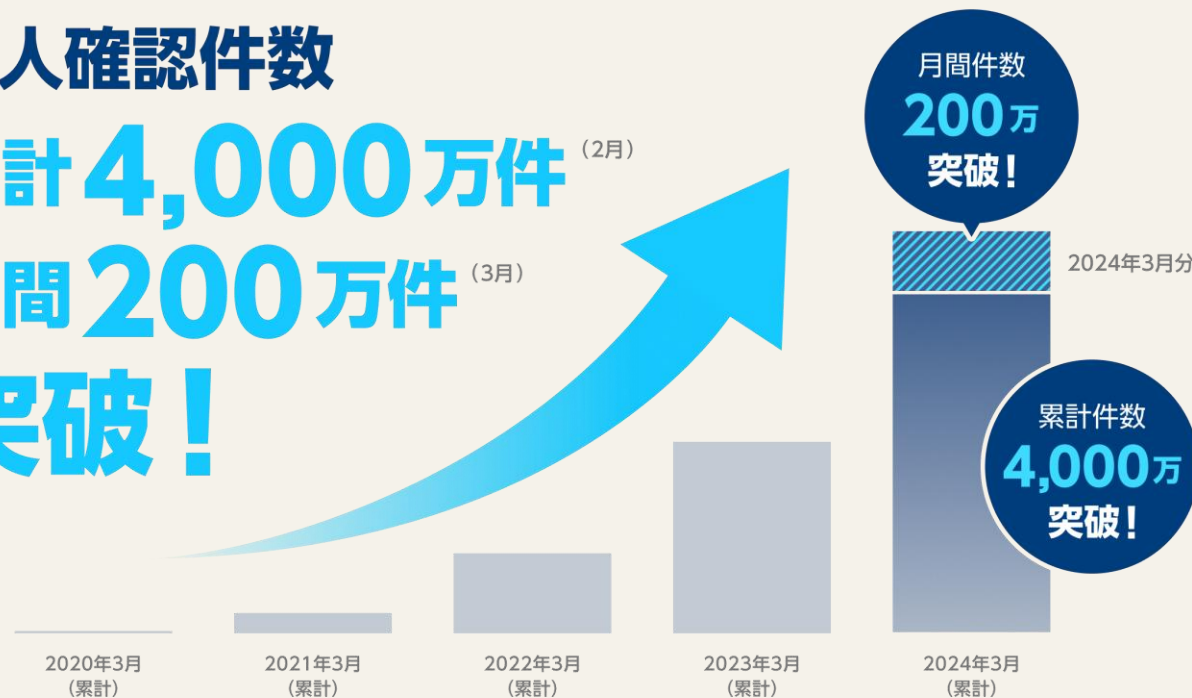
eKYC市場：ベンダー別売上金額シェア(2019年度～2022年度予測)
(2024年3月28日当社プレスリリース)

本人確認件数

累計4,000万件^(2月)

月間200万件^(3月)

突破!



(2024年2月6日、4月10日当社プレスリリース)

2024年11月期 第1四半期業績

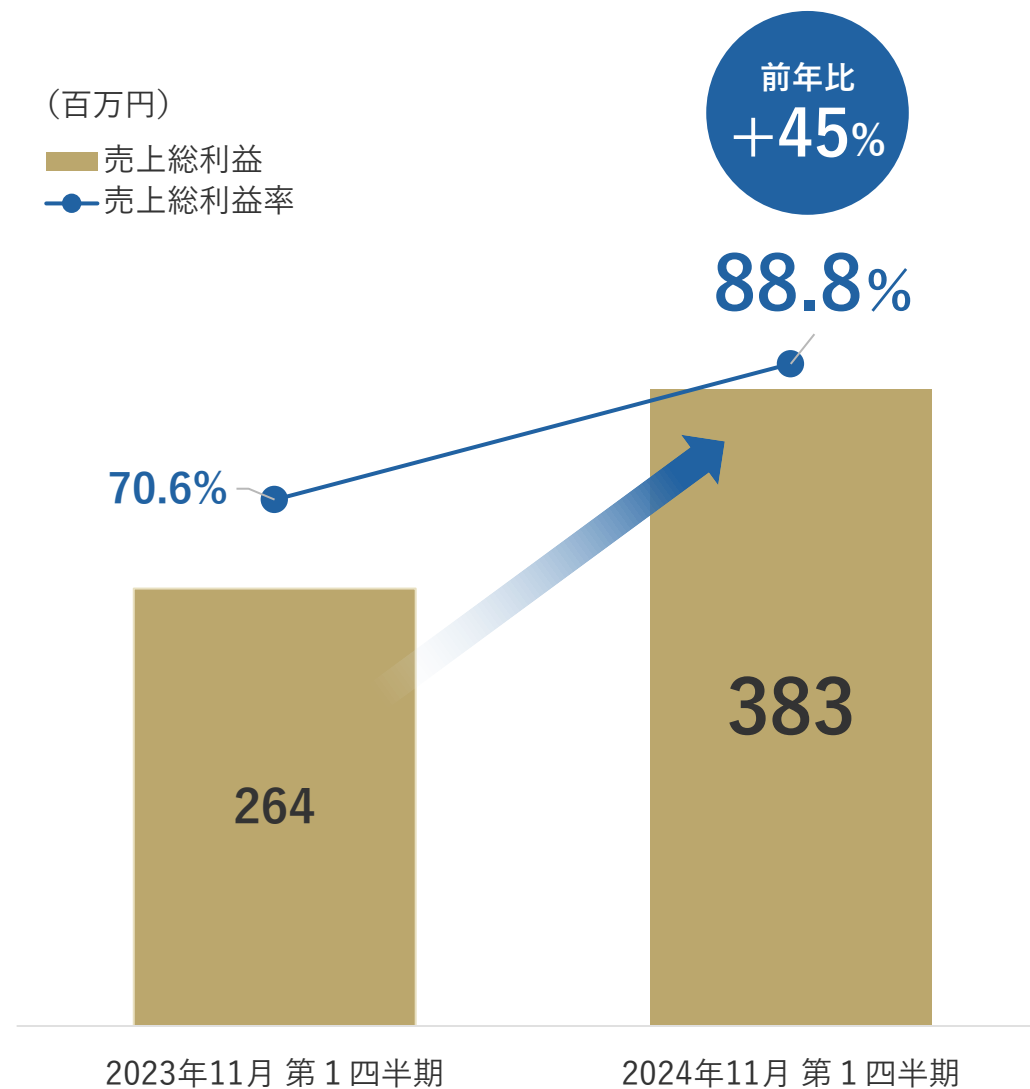
売上総利益について

売上総利益は**383百万円**で、前期比**+45%**。

売上総利益率は**88.8%**と前期比で**+18%pt**の上昇。

(百万円)

■ 売上総利益
● 売上総利益率

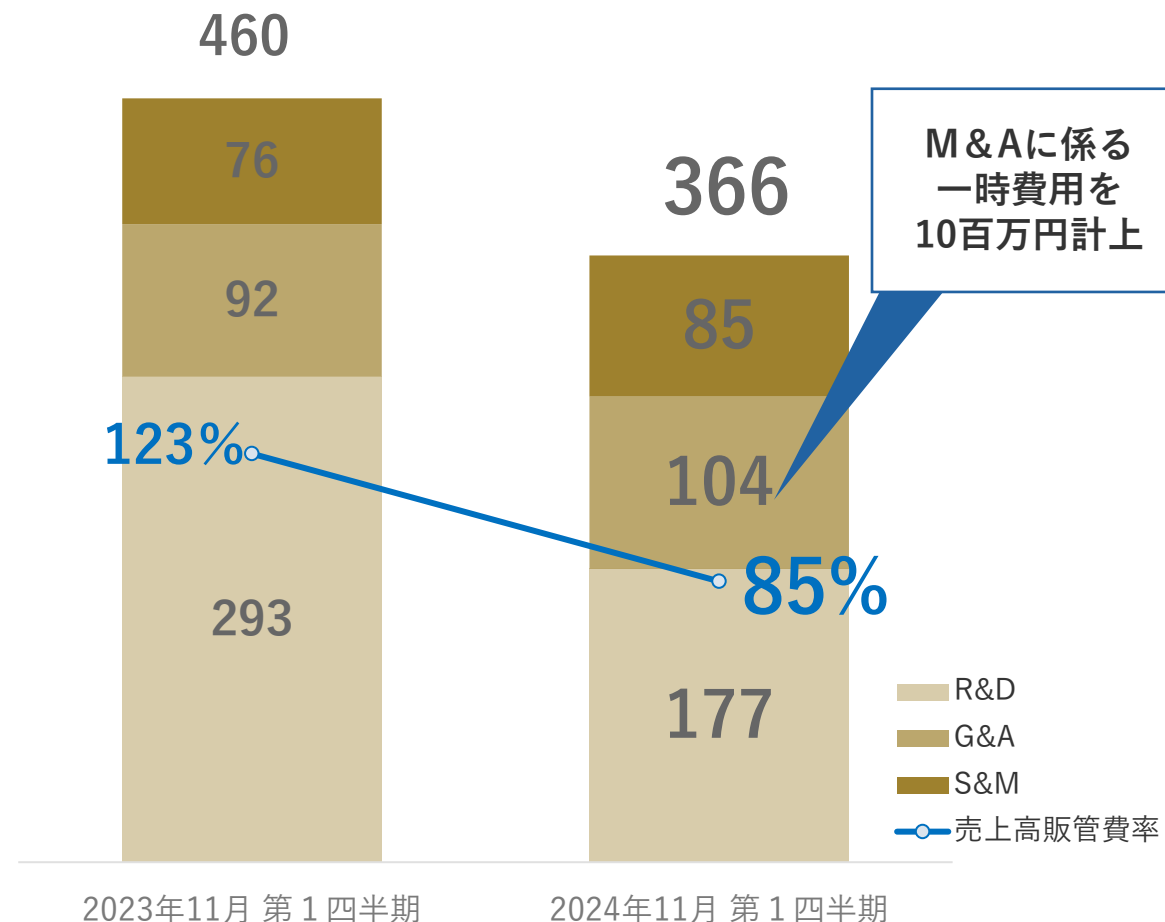


販売費および一般管理費について

Q1の販売費および一般管理費の合計は**366百万円**で、前年同期比▲20%。

売上高販管費率は**85%**と前期通期実績の93%対比でも約10%の改善。

本四半期においては、**M&A関連の一時費用**として**10百万円**をG&A費用に計上。



(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

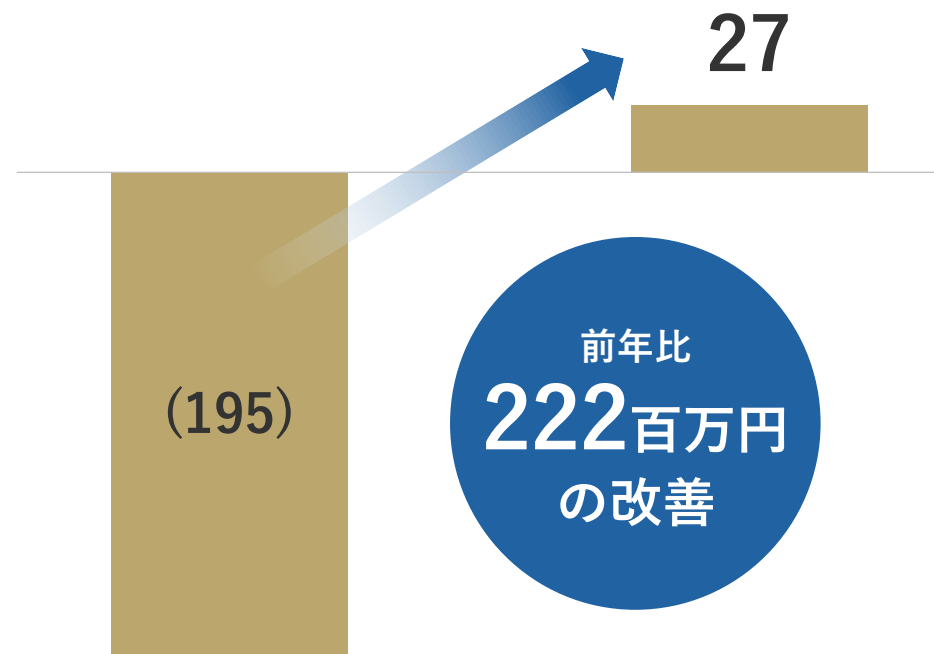
2024年11月期 第1四半期業績

EBITDAの推移

EBITDAは27百万円で前年同期比+222百万円の改善。

(百万円)

■ EBITDA



(1) 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

2024年11月期 第1四半期業績

通期予想に対する事業進捗

第1四半期経過時点の**売上高の進捗率は16.5%~21.1%**で推移。（前年度：19.4%）

売上総利益の進捗率は18.5%~22.6%と前年度の17.3%対比で良化

(百万円)

	2024年 11月期 通期予想	2024年 11月期 第1四半期実績	進捗率
売上高	2,050~ 2,615	432	16.5%~21.1%
(個人認証 売上高)	2,003~ 2,549	423	16.6%~21.1%
売上 総利益	1,692~ 2,068	383	18.5%~22.6%
EBITDA ⁽¹⁾	50~ 275	27	9.8%~54.0%

(1) 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

2024年11月期 第1四半期業績

連結貸借対照表

当四半期よりアドメディカの貸借対照表を取込開始。

主要な増減項目

① 有形固定資産

個人情報管理ソリューション向けのクラウドデータセンタ立ち上げ等

② 無形固定資産

アドメディカのM&Aによるのれん計上、ソフトウェア資産計上等

③ 転換社債型新株予約権付社債・繰延資産

4/12時点で、2023年9月に発行した第2回転換社債型新株予約権付社債（936百万円）は全て普通株式への転換請求を受けた状況。

⇒想定以上の転換状況を勘案し、繰延資産として計上していた株式交付費を取り崩し。

(百万円)	2023年 11月期末	2024年11月期 第1四半期末
流動資産	3,196	2,751
うち、現預金	2,791	2,464
うち、売掛金	373	242
固定資産	413	1,362
有形固定資産	50	395 ↑ ①
無形固定資産	117	727 ↑ ②
投資その他資産	246	239
繰延資産	18	0 ③
資産合計	3,629	4,113
流動負債	876	1,223
うち、短期借入金(*)	652	732
固定負債	1,734	1,825
うち、長期借入金	790	881
うち、転換社債型新株予約権付社債	936	936 ③
負債合計	2,610	3,049
純資産	1,018	1,064
新株予約権	134	136
株主資本	884	868
非支配株主持分	0	60
負債・純資産合計	3,629	4,113

(*) 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 | 新経営体制について
- 02 | 2024年11月期 1Q業績ハイライト
- 03 | 主要トピック**

Appendix

加賀市版スマートパス構想へのデジタルIDウォレットアプリ「PASS」の導入

- デジタルIDウォレットアプリ「PASS（パス）」を、国家戦略特区である石川県加賀市のスマートパス構想向けに導入。
- マイナンバーカードによる本人確認結果と、顔やスマホの情報を連携し、市内のサービス横断で、簡単本人確認を実現。

PASSが実現する世界



連携したサービス群を、顔認証orスマホで全て1IDで利用可能に！

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



画像生成AIサービス、「SugeKae」の正式ローンチ

- 個人認証事業で培った画像解析技術と個人最適化で蓄積したアパレルでの経験を画像生成AIに応用して事業開始。
- 2024年4月現在、株式会社ジュン、株式会社TSIホールディングスが導入、コーディネート生成等で利用中。
- 今後、画像生成に限らず、動画生成やインタラクティブコンテンツに展開を広げていく。

SugeKaeの主な機能

商品詳細の 充実	 背景生成	商品画像の背景を生成。指定画像から抽出した要素での新たな背景の生成や、指定したカラーでの自然な単色の背景を生成を可能にします。
	 カラバリ生成	1枚の画像をもとにカラーバリエーション画像を生成することができます。参照画像からカラーを抽出することも可能で、繊細なニュアンスカラーにも対応可能です。
	 白抜き生成	商品がはっきり見える美しい白背景を生成します。ECサイトの白抜き商品画像に最適な背景を瞬時に生成します。
販売促進	 アイテム生成	元となるコーディネート画像と、参照するコーディネート画像を組み合わせ、新たなコーディネートを生成します。

アイテム生成機能による コーディネート生成イメージ



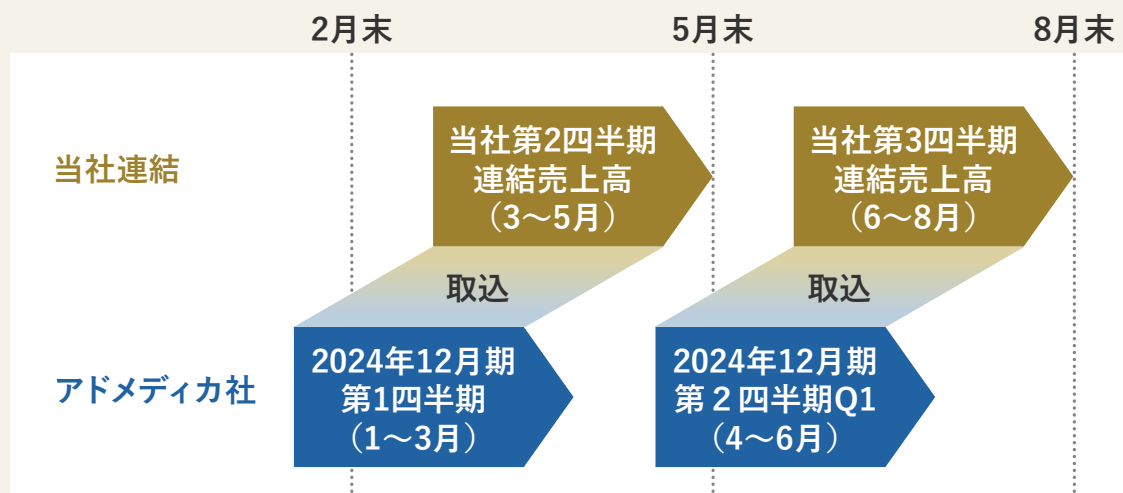
アドメディカの子会社化の完了

- 2024年2月29日に、株式会社アドメディカの発行済株式の50.1%の取得を完了。（みなし取得日：2023年12月31日）
- 貸借対照表については本四半期末から、損益については、当社来四半期決算から取込開始予定。
（第2四半期決算発表以降に、本件影響を含めた通期業績の見通しについては開示予定）

会計期間の考え方について（イメージ）

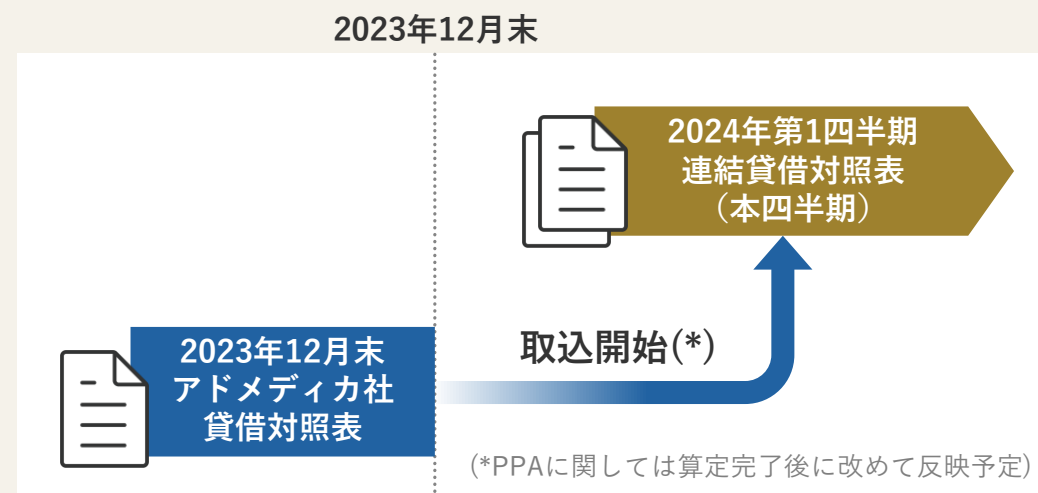
連結売上高

アドメディカ社の第1四半期売上高を第2四半期以降取込
（1四半期ズレての計上）



連結貸借対照表

アドメディカ社の2023年12月末の貸借対照表を
本四半期末で取込



(*PPAに関しては算定完了後に改めて反映予定)

目次

- 01 | 新経営体制について
- 02 | 2024年11月期 1Q業績ハイライト
- 03 | 主要トピック

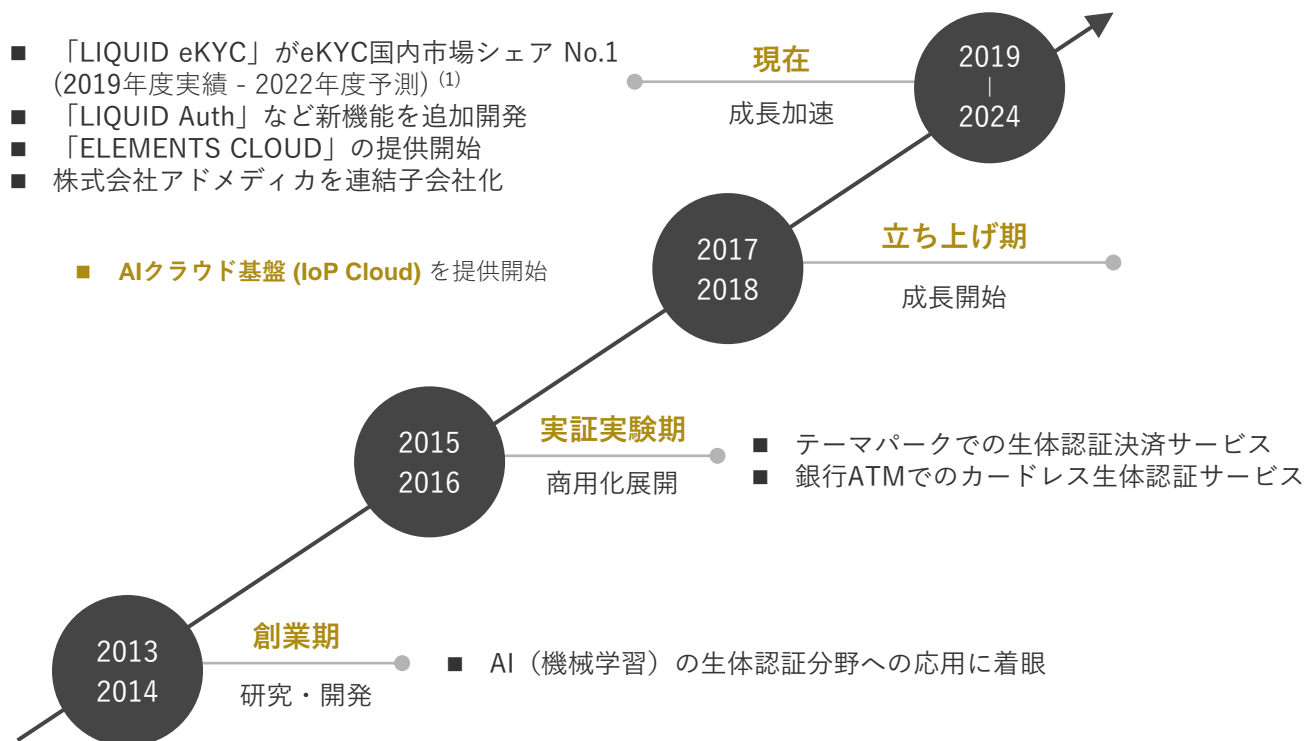
Appendix

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	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	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」 	

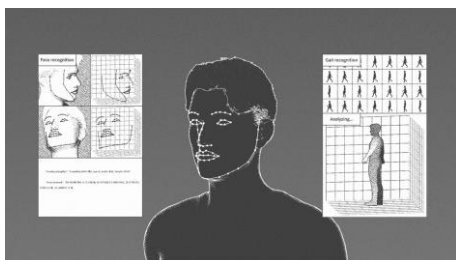
これまでの歩み



(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）

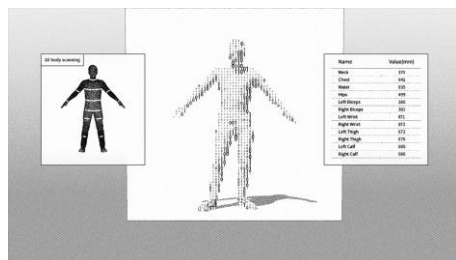
Know You ! Fit You !

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



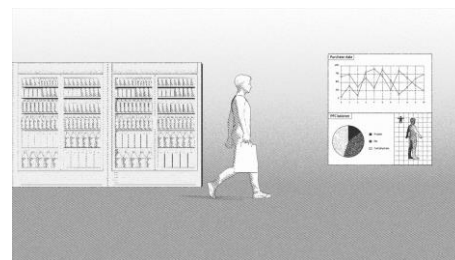
Identity

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

“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

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



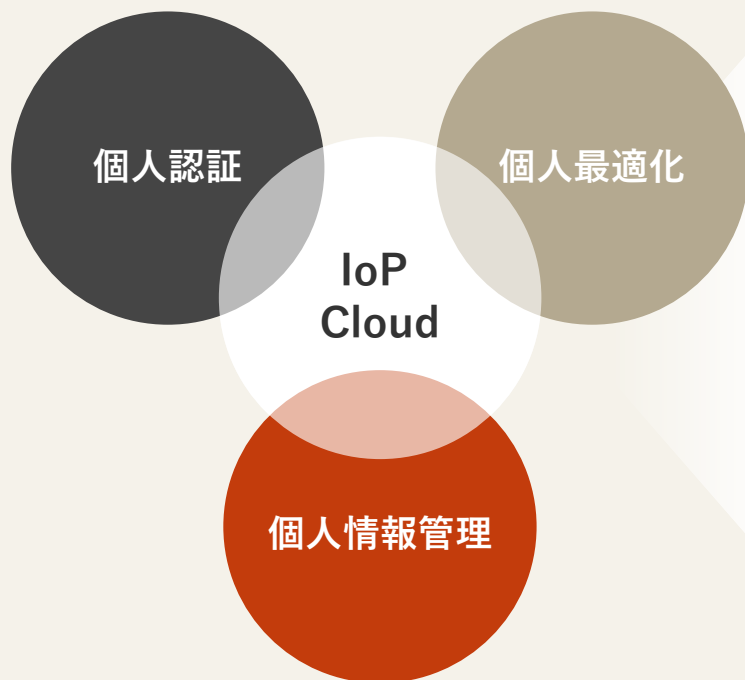
あらゆる個人認証・個人最適化サービスを
顧客の事業者へ提供

- 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

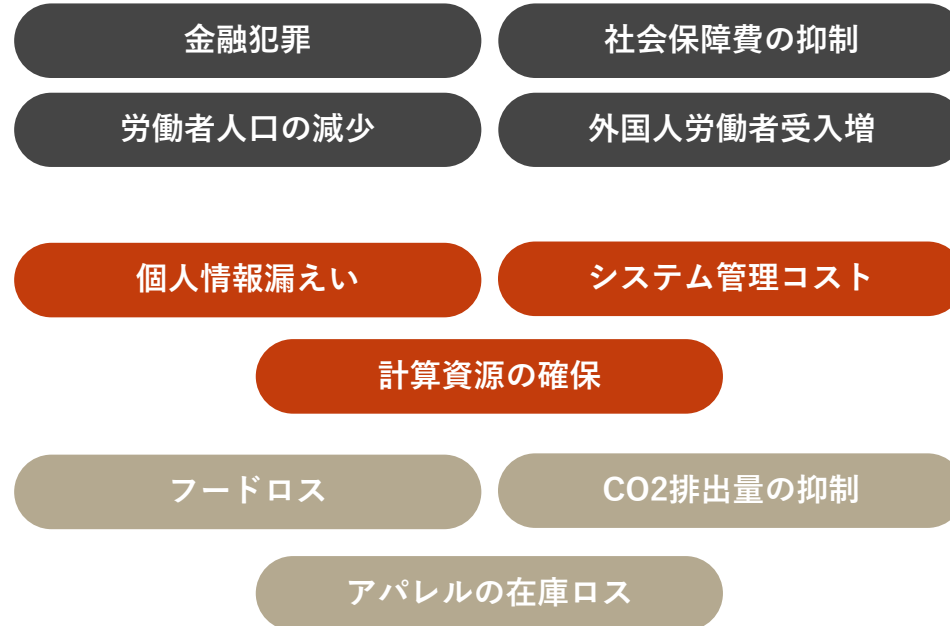
当社の長期的目標：IoP Cloud (*)を通じた社会課題の解決

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



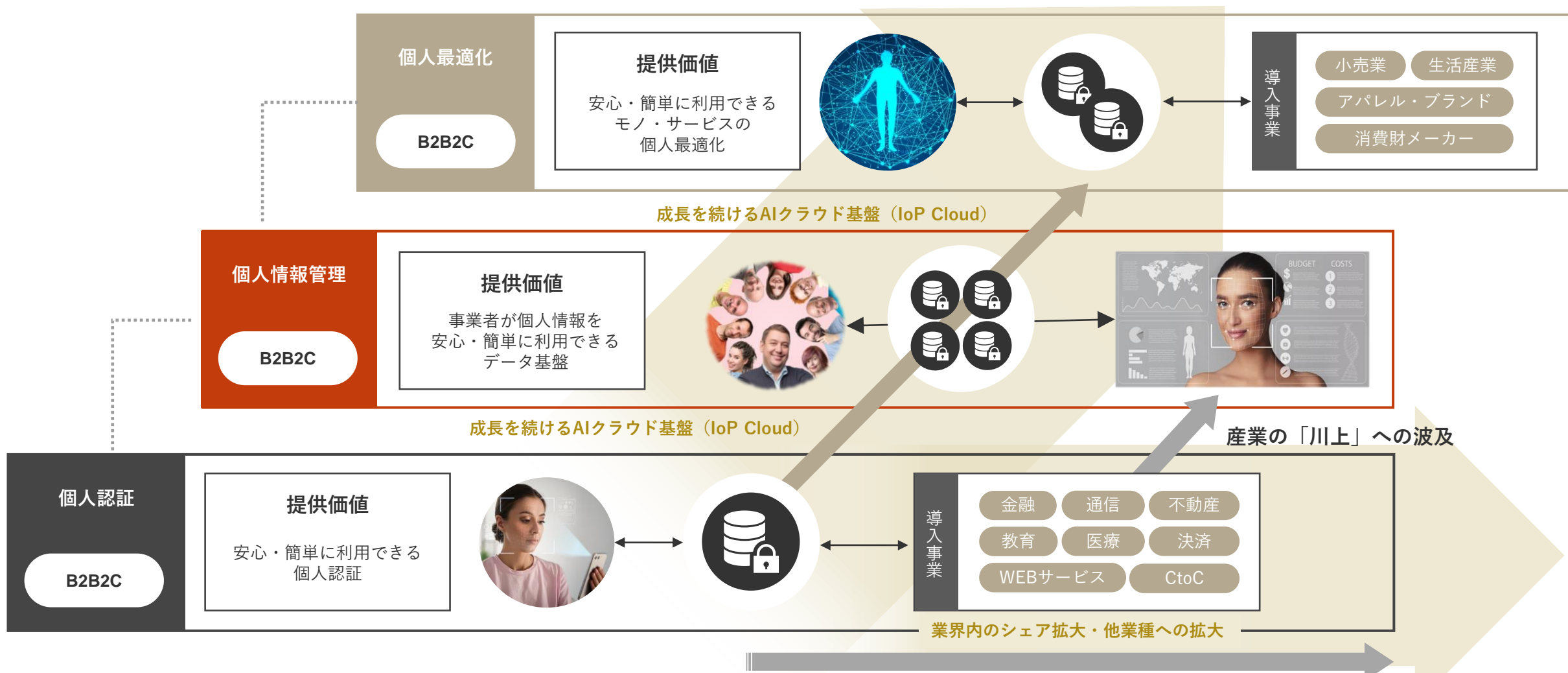
社会環境の変化と社会課題



*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。

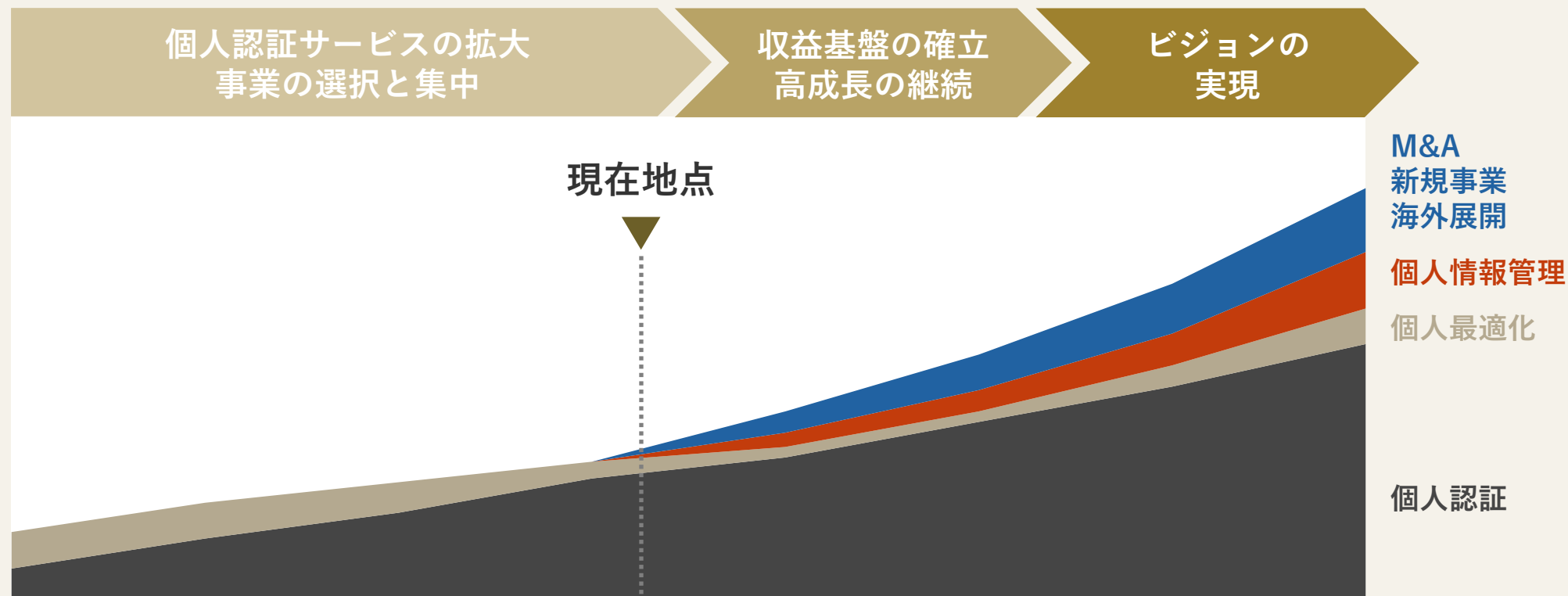
成長戦略：IoP実現に向けたAIクラウド基盤（IoP cloud）の進化

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。



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>

(1) 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

(参考) 個人認証事業の推定市場規模

- 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。



- 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。
- 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
- 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

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!

