



2021年11月16日

各 位

会 社 名 株式会社 PKSHA T e c h n o l o g y
(コード番号 3993 : 東証マザーズ)
住 所 東京都文京区本郷2-35-10 本郷瀬川ビル4F
代表者名 代表取締役 上野山 勝也
問合せ先 取締役経営管理本部長 中田 光哉
(03-6801-6718)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時 2021年 11月 15日 16:00~17:00
開催方法 Zoomを利用したオンライン開催
説明会資料名 2021年9月期 決算説明資料

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

2021年9月期決算説明資料

株式会社 PKSHA Technology（東証マザーズ3993）

2021年11月12日

本資料に記載された予測、見通し、意見などは、2021年11月12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。

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

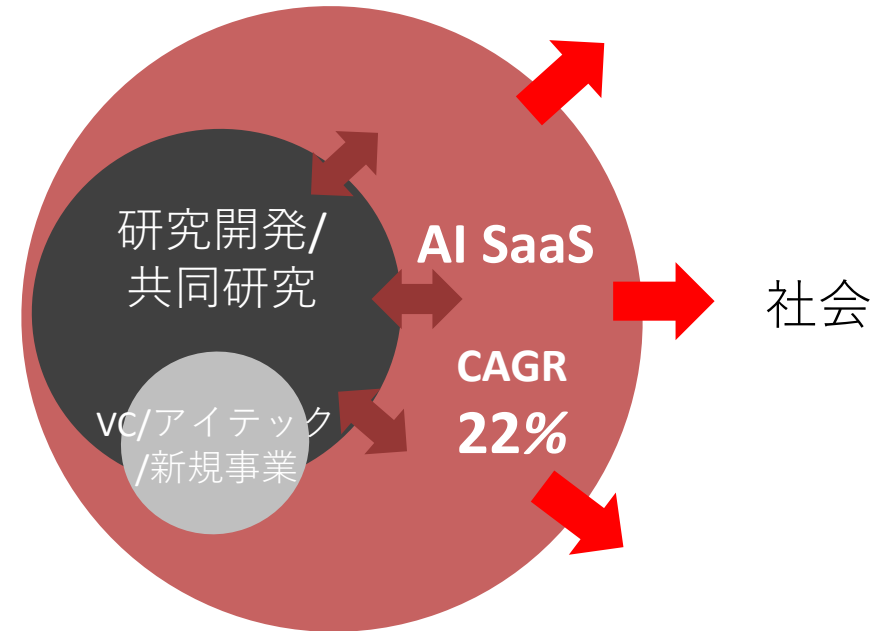
上場後4年かけて、研究開発中心のPhase1.0から Phase2.0: SaaS型が中心の「AI SaaS Company」に業態進化

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

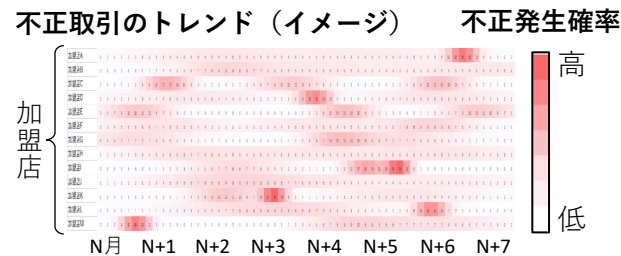


パートナー企業との共創

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

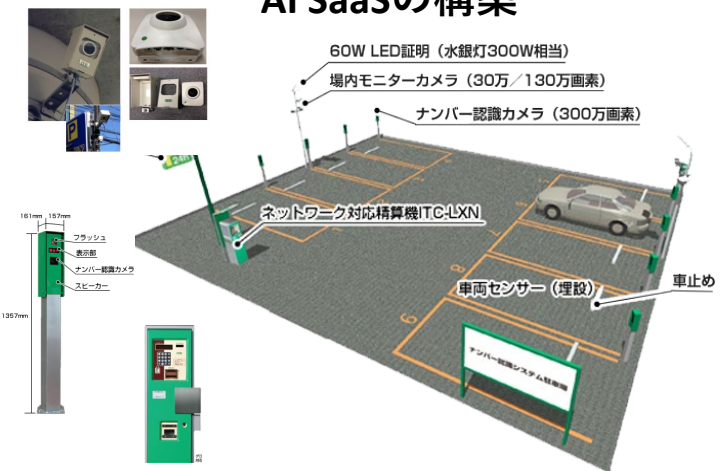


実事業を通じた 高速プロトタイピング

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



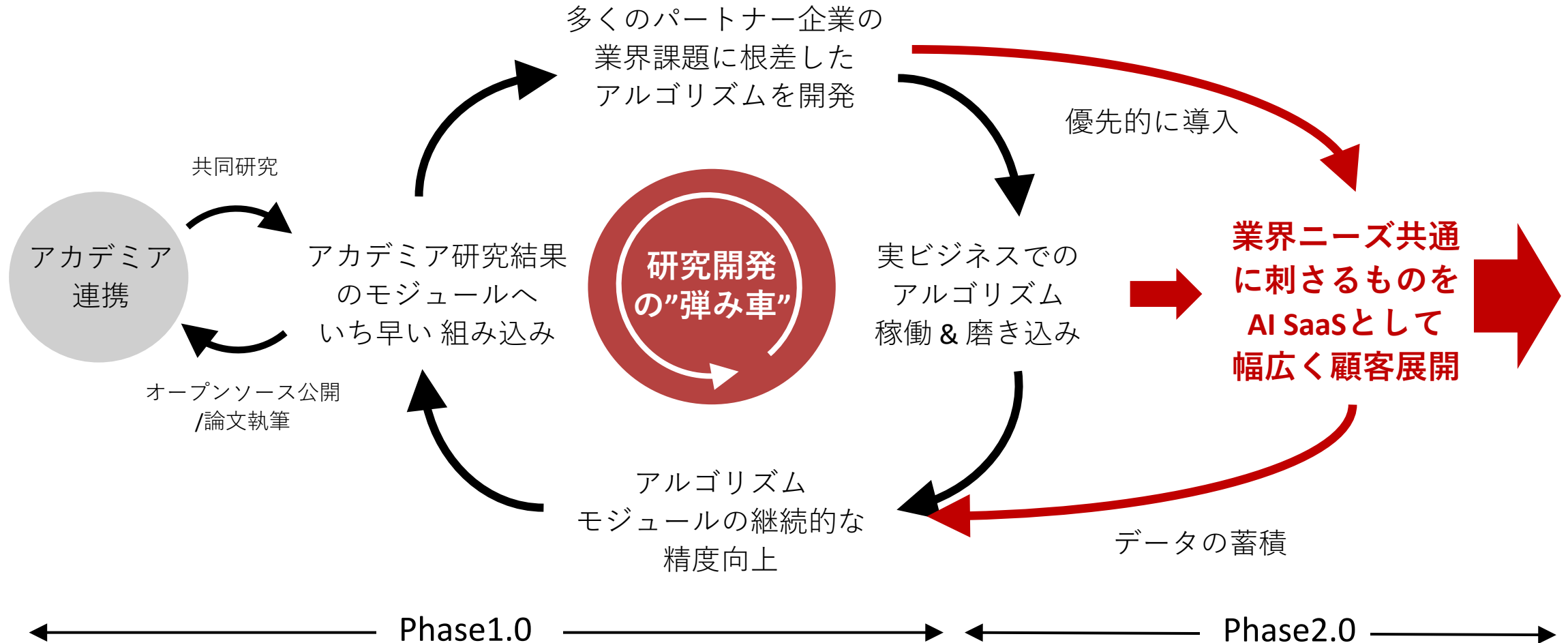
大企業との取引実績

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

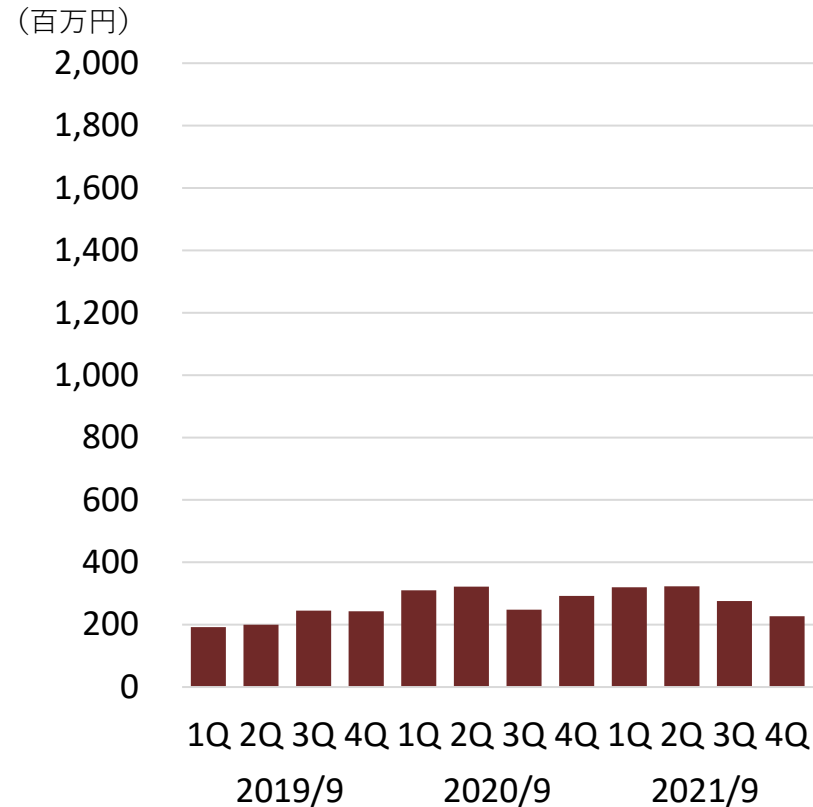
協業等からの研究開発成果をAI SaaSとして拡販



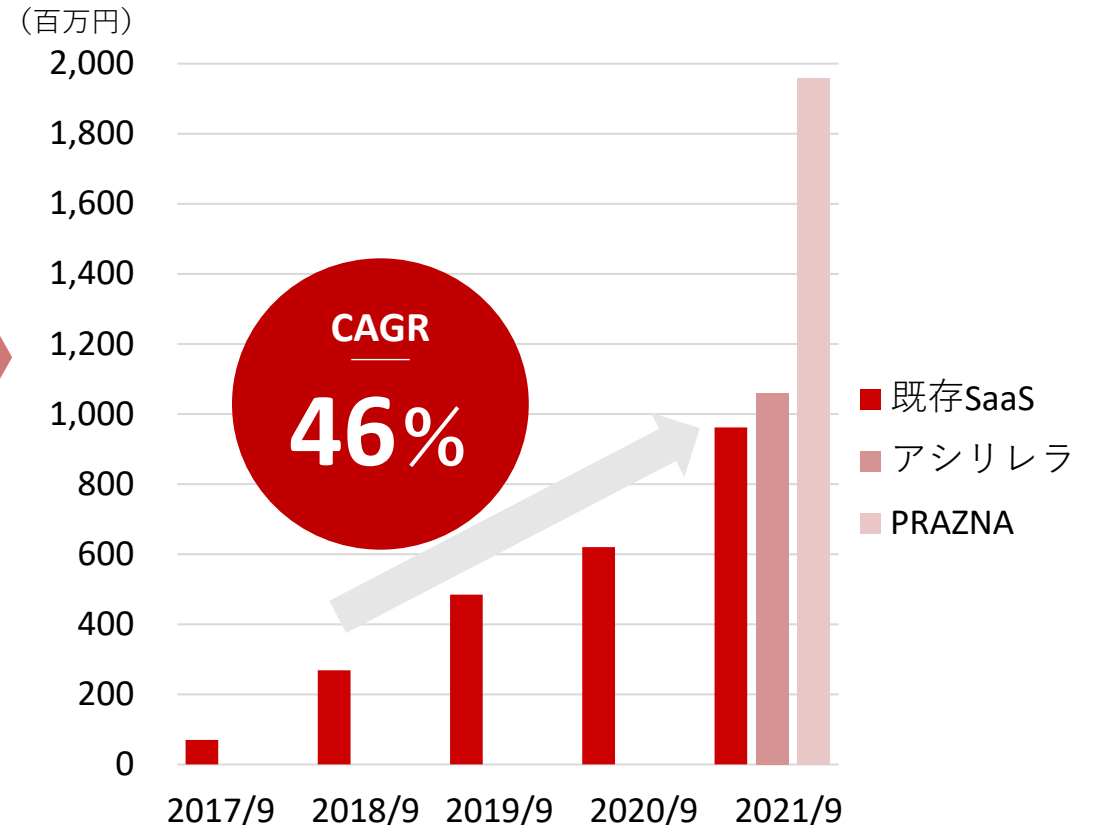
Phase2.0への進化：上場後4年を経て、AI SaaS Companyへ

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）



注) CAGRの46%は、BEDOREの2019/9期のARRと2021/9期のARRを元に算出したものです

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

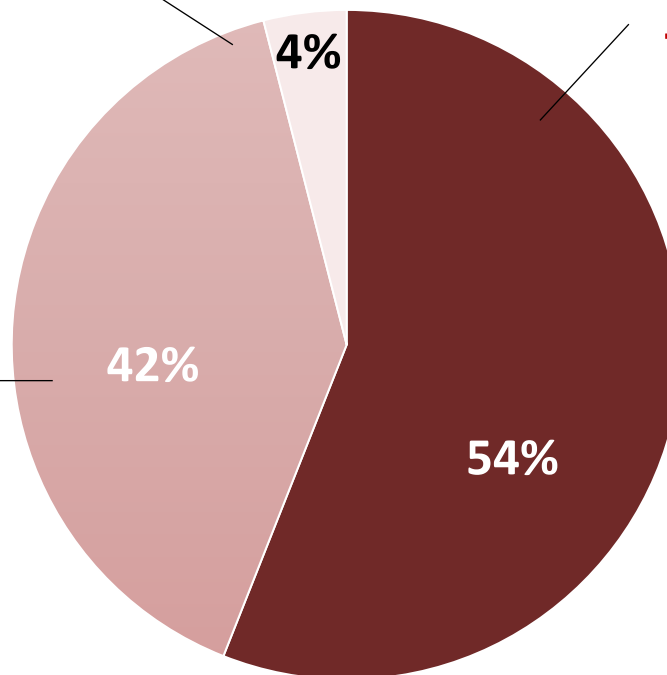
不正検知アルゴリズム、
在庫最適化 etc.

「社内業務」 高度化/自動化領域

PKSHA Automation



売上高



「顧客接点」 高度化/自動化領域

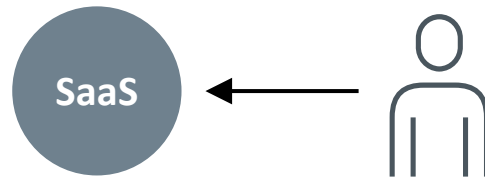
PKSHA Conversation



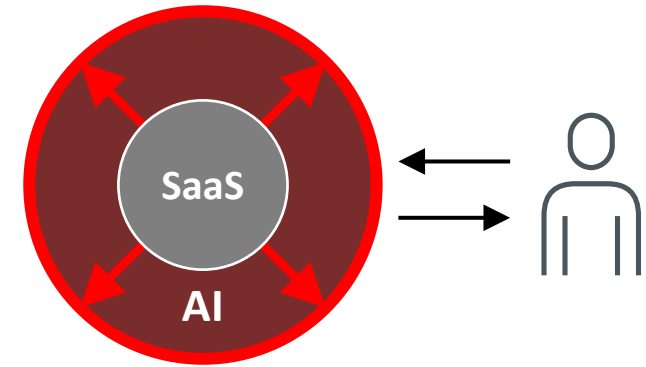
注) 2021年9月期の売上を元に構成比を算出しています
アシリレラ・PRAZNAの売上については、連結前の売上も合算して集計しています

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

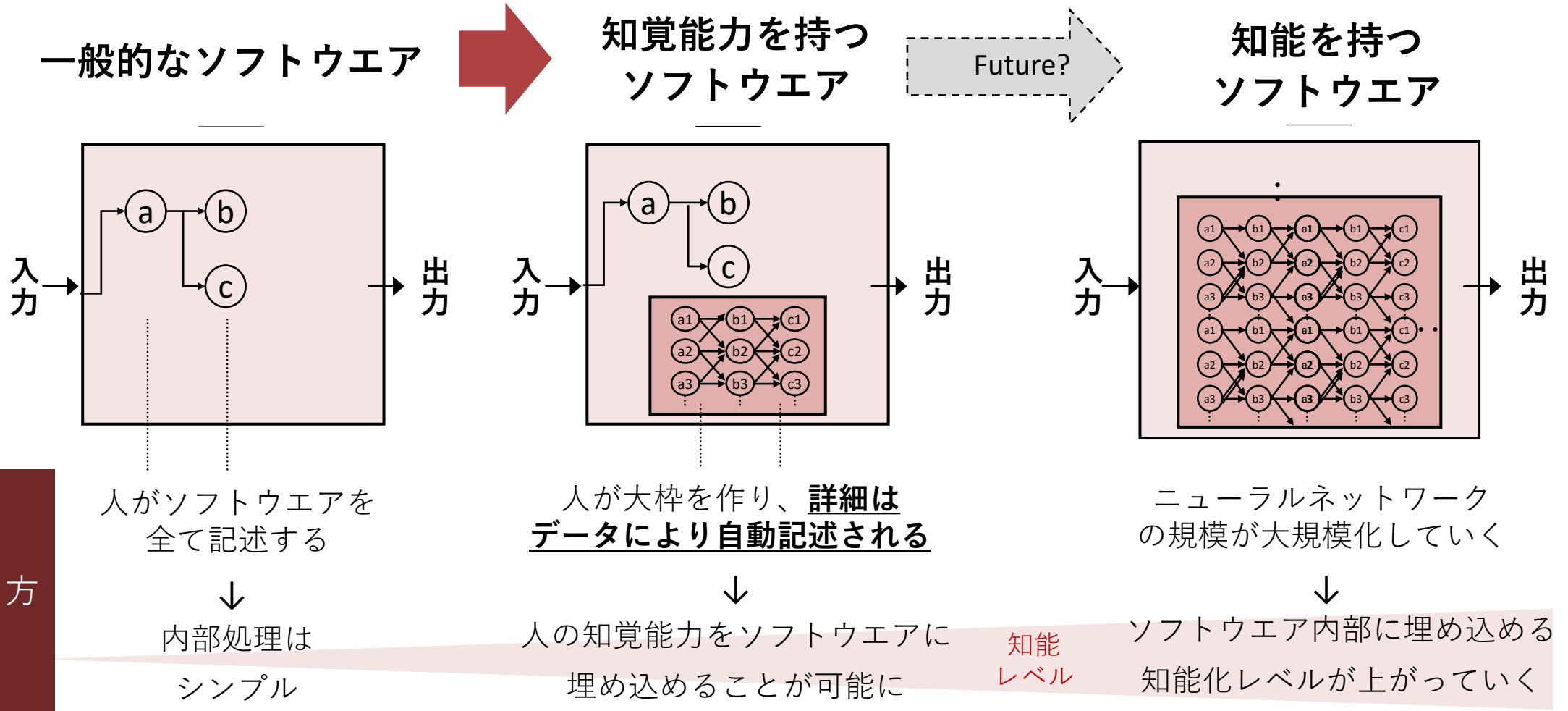
業務の自動化/
高度化レベル

- 一般的

- 左記よりも高く、今後も高まる

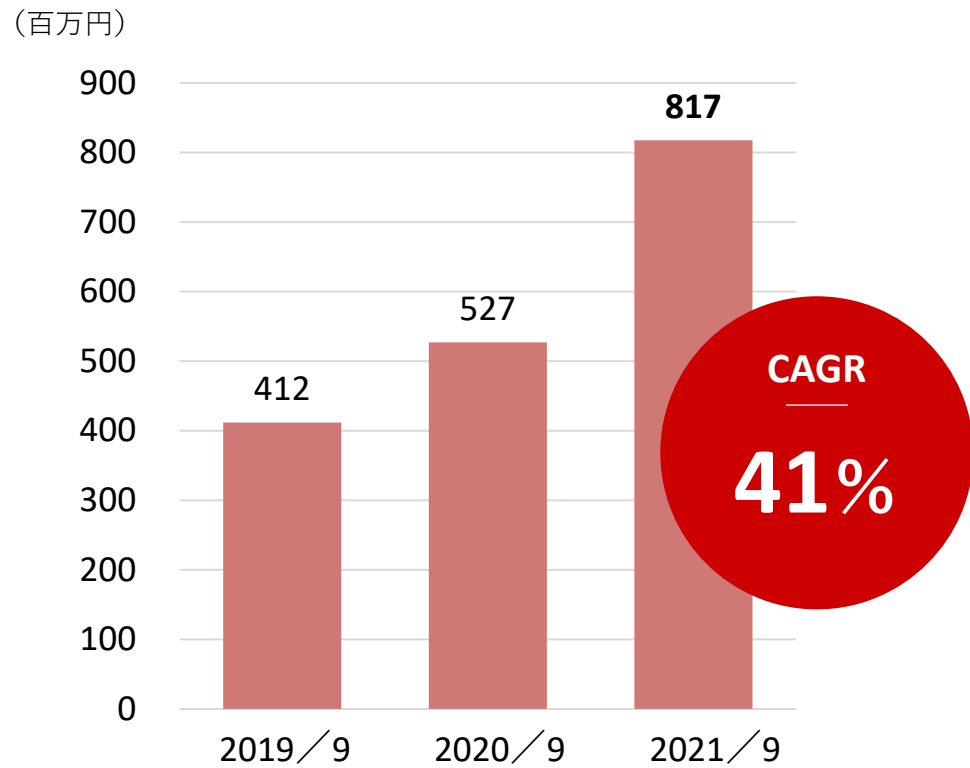
(参考) ソフトウェアの進化プロセス (長い時間軸の観点から)

ソフトウェアの構築方法そのものが変わりつつある

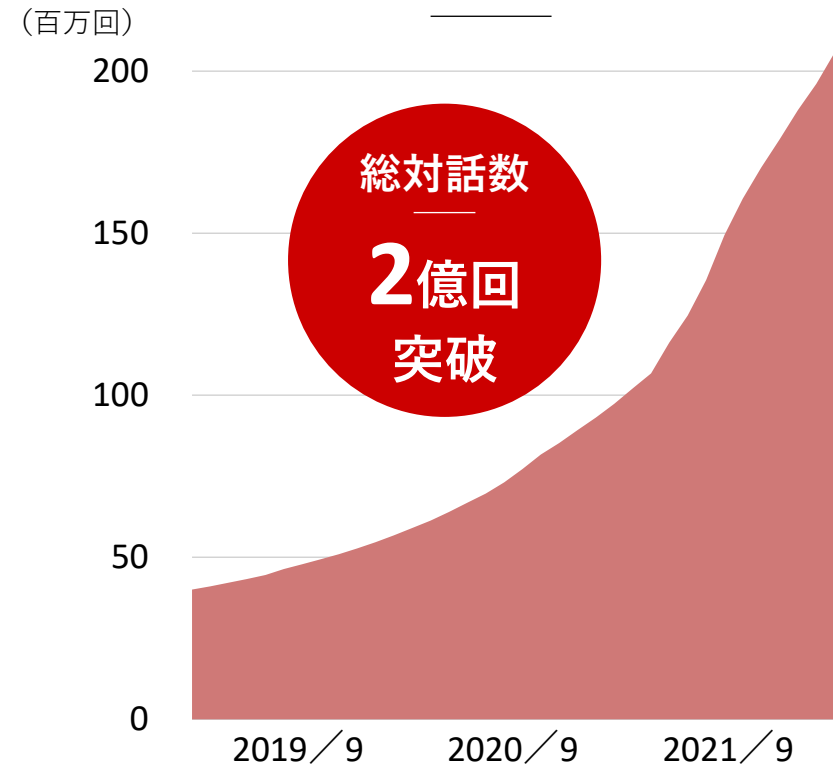


顧客接点領域でのAI SaaS利用が増加

ARRは順調に伸長

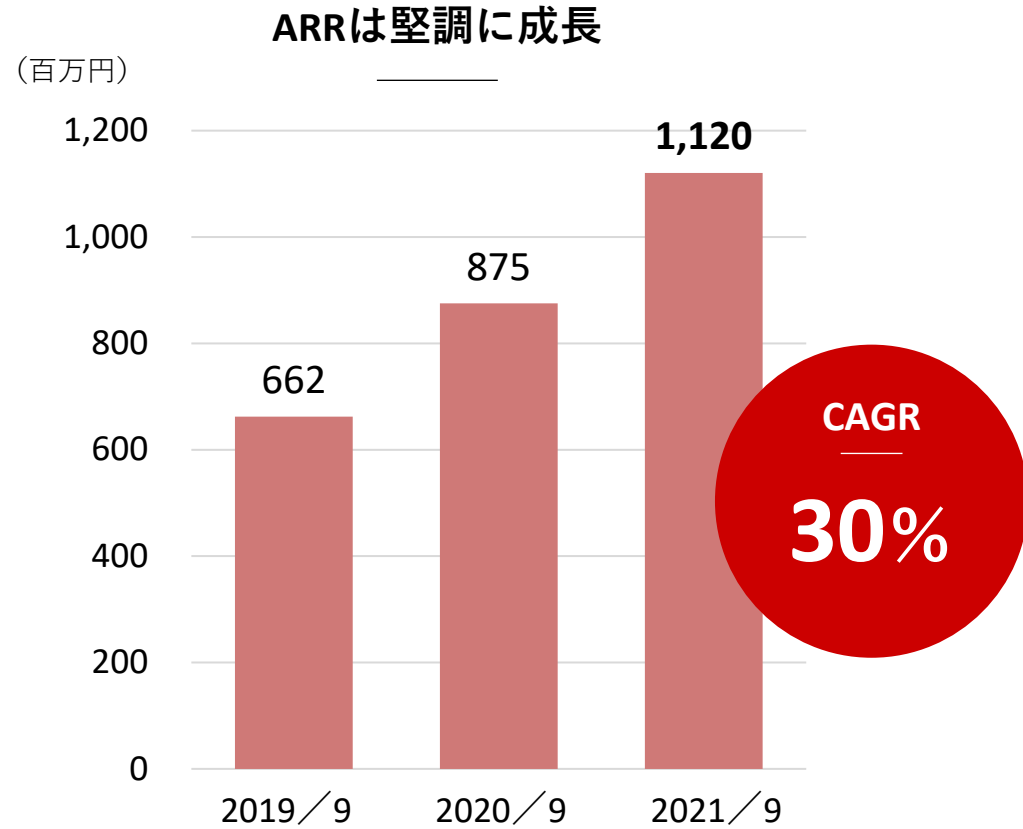


利用例：サポート領域の人とAI SaaSの
総対話数は2億回越え

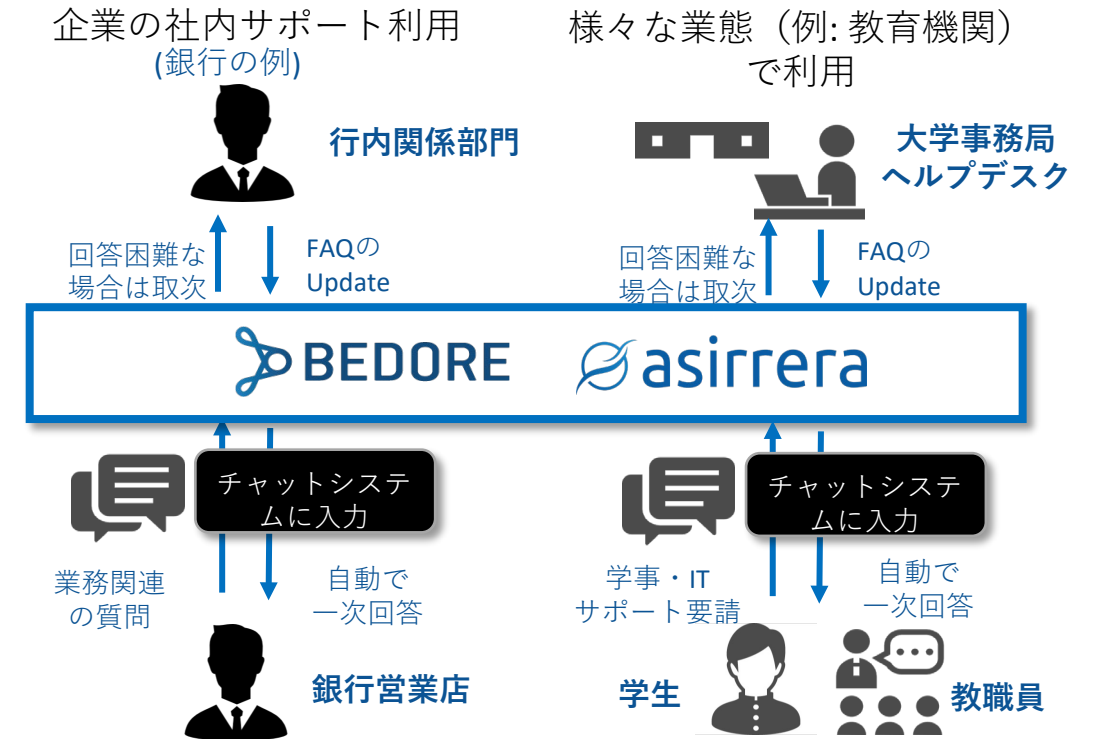


注) ARRは、BEDOREの顧客向け製品の各期最終月の売上のうち、ストック型売上高 (MRR) を12倍して算出しています
ARRの成長率については2019年9月期ARRと2021年9月期ARRから算出しています

社内業務の効率化/高度化へのAI SaaS導入も堅調に成長

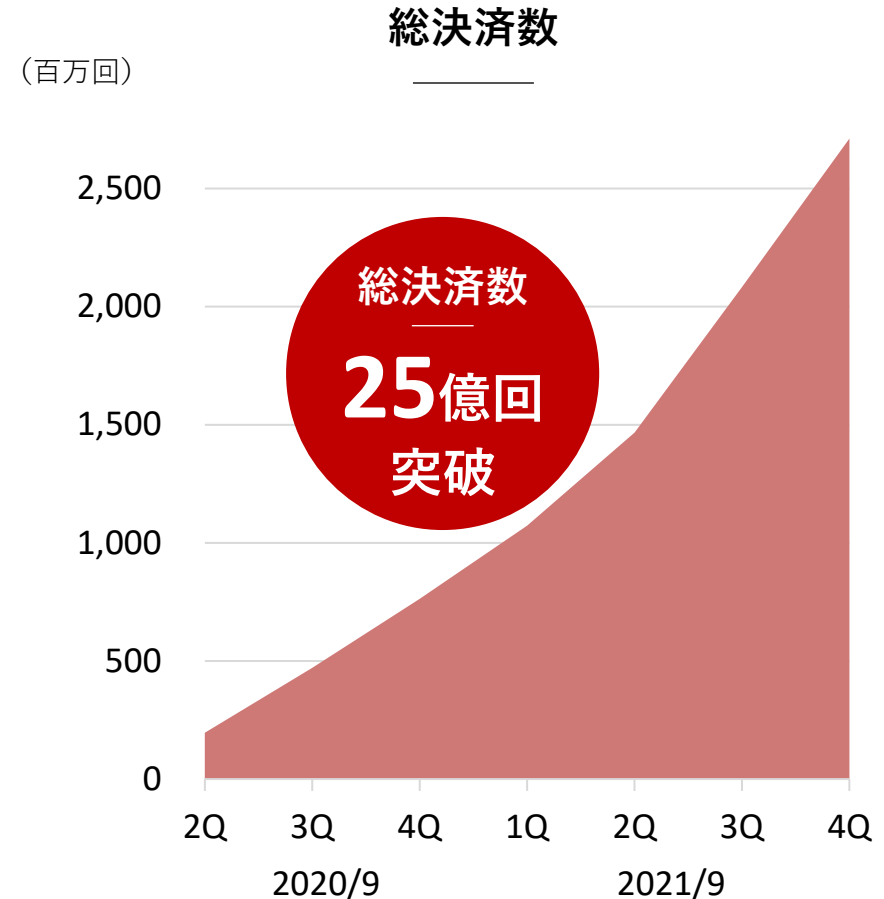


利用例：AI SaaSを用いた社内業務効率化を推進



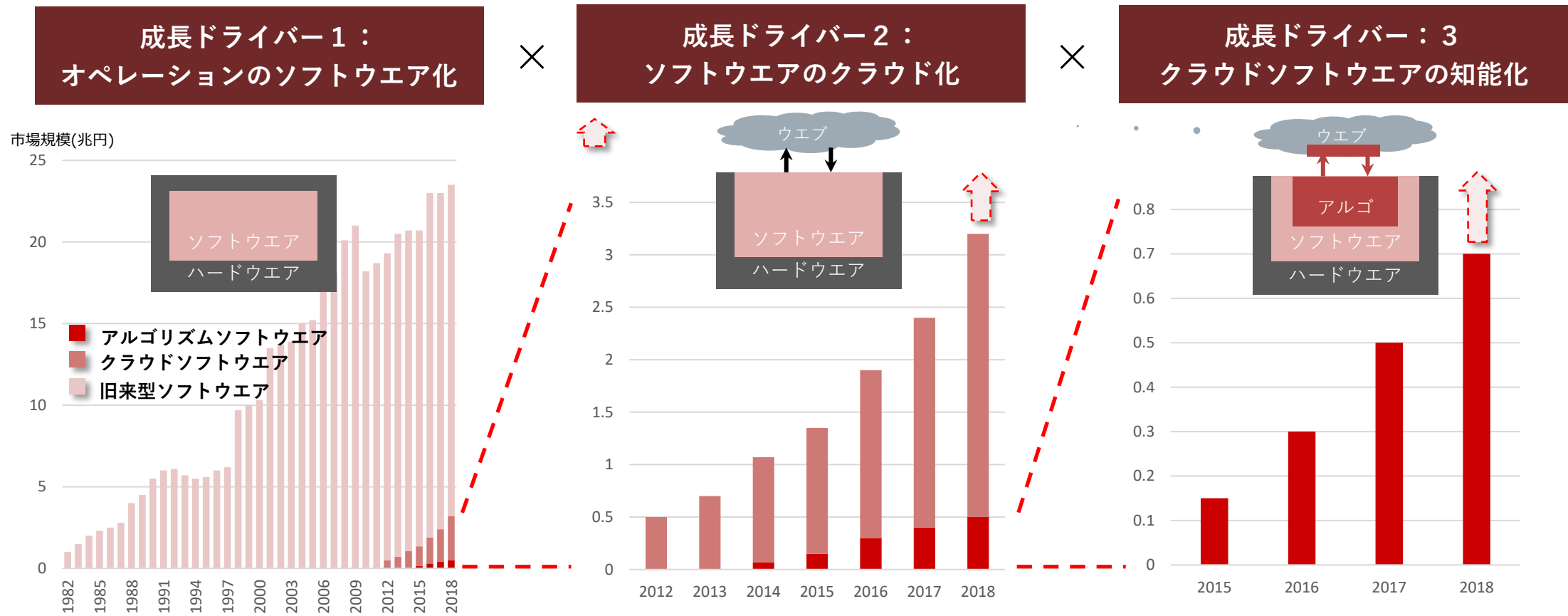
注) ARRは、BEDOREの社内向け製品とアシリレラ社製品の各期最終月の1ヶ月分の売上のうちストック型売上高 (MRR) を12倍して算出しています
ARRの成長率については2019年9月期ARRと2021年9月期ARRから算出しています

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



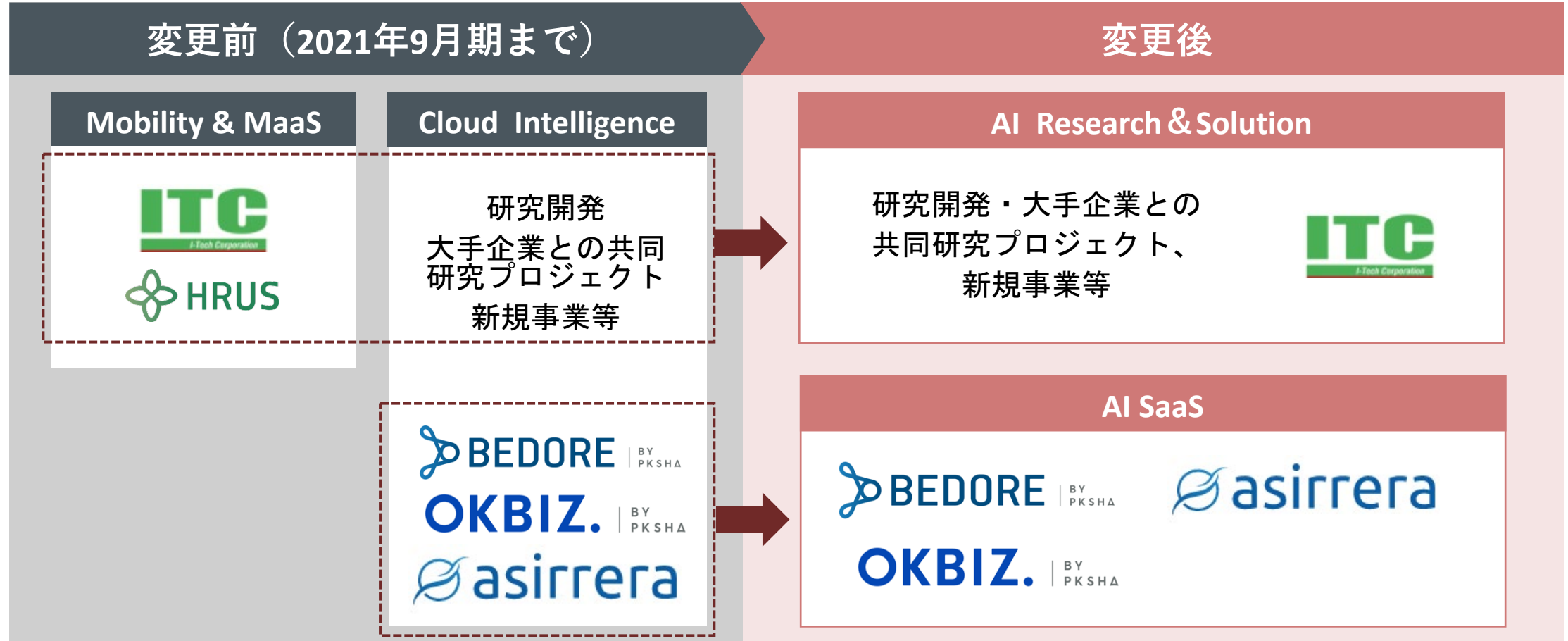
注) 経済産業省「特定サービス産業実態調査」、総務省「経済センサスー活動調査」、MM総研資料等より推計しています

5.

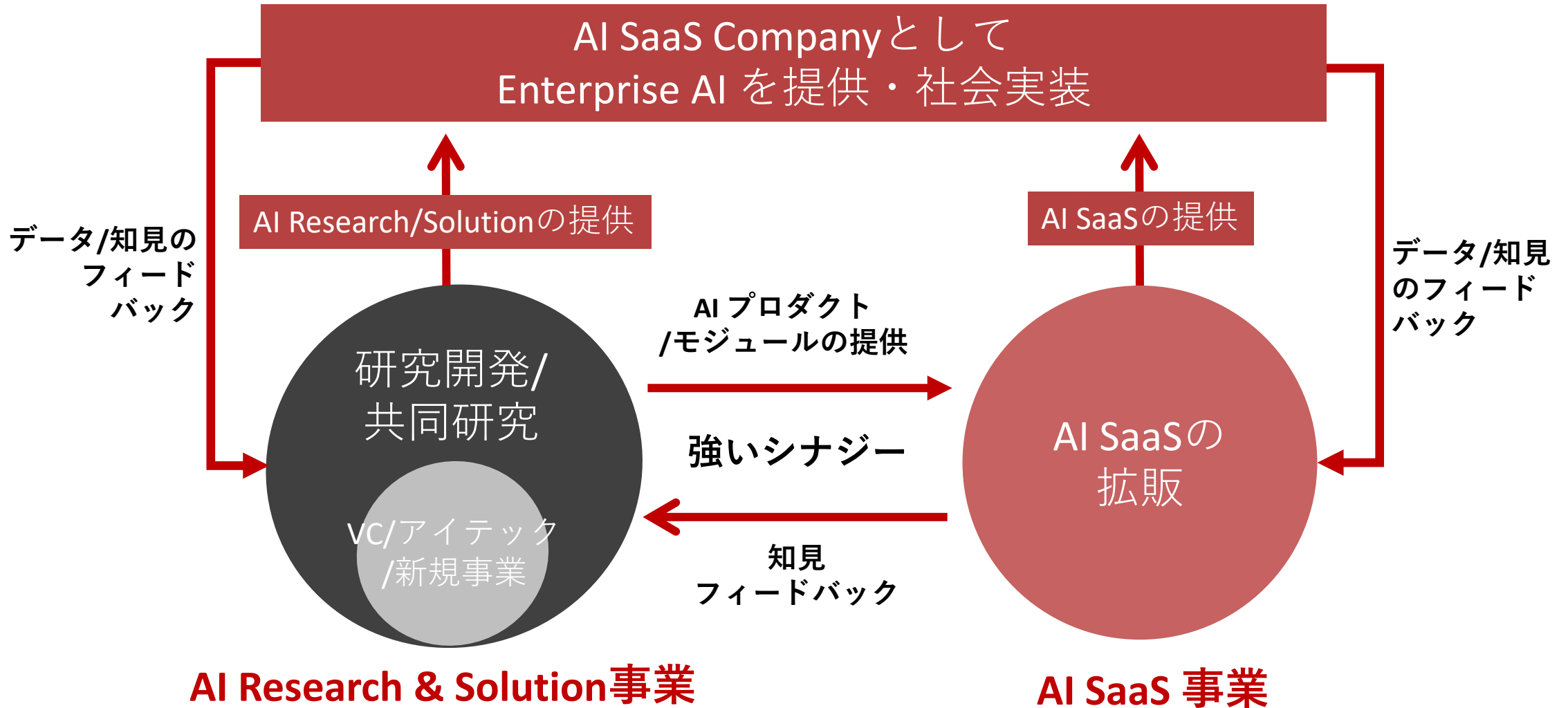
今後の展望

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

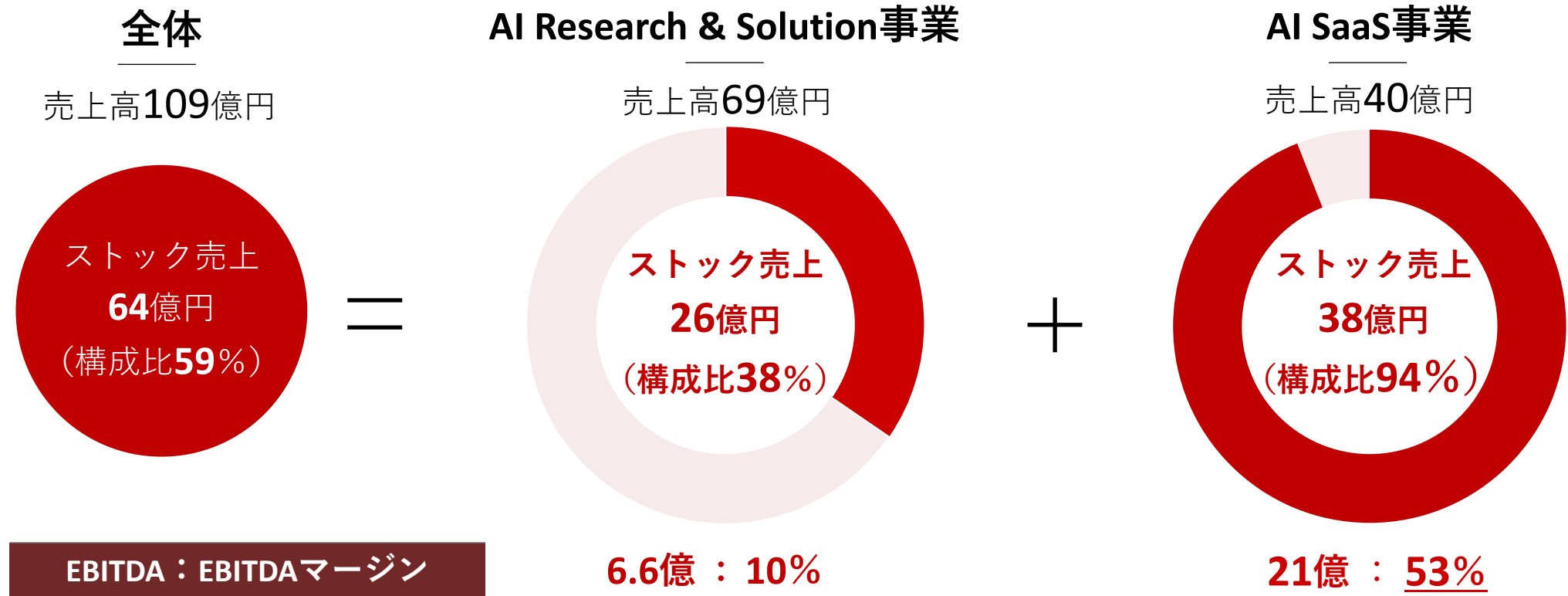


2つの事業の相乗効果で安定的な高成長を見込む



2事業の収益構造

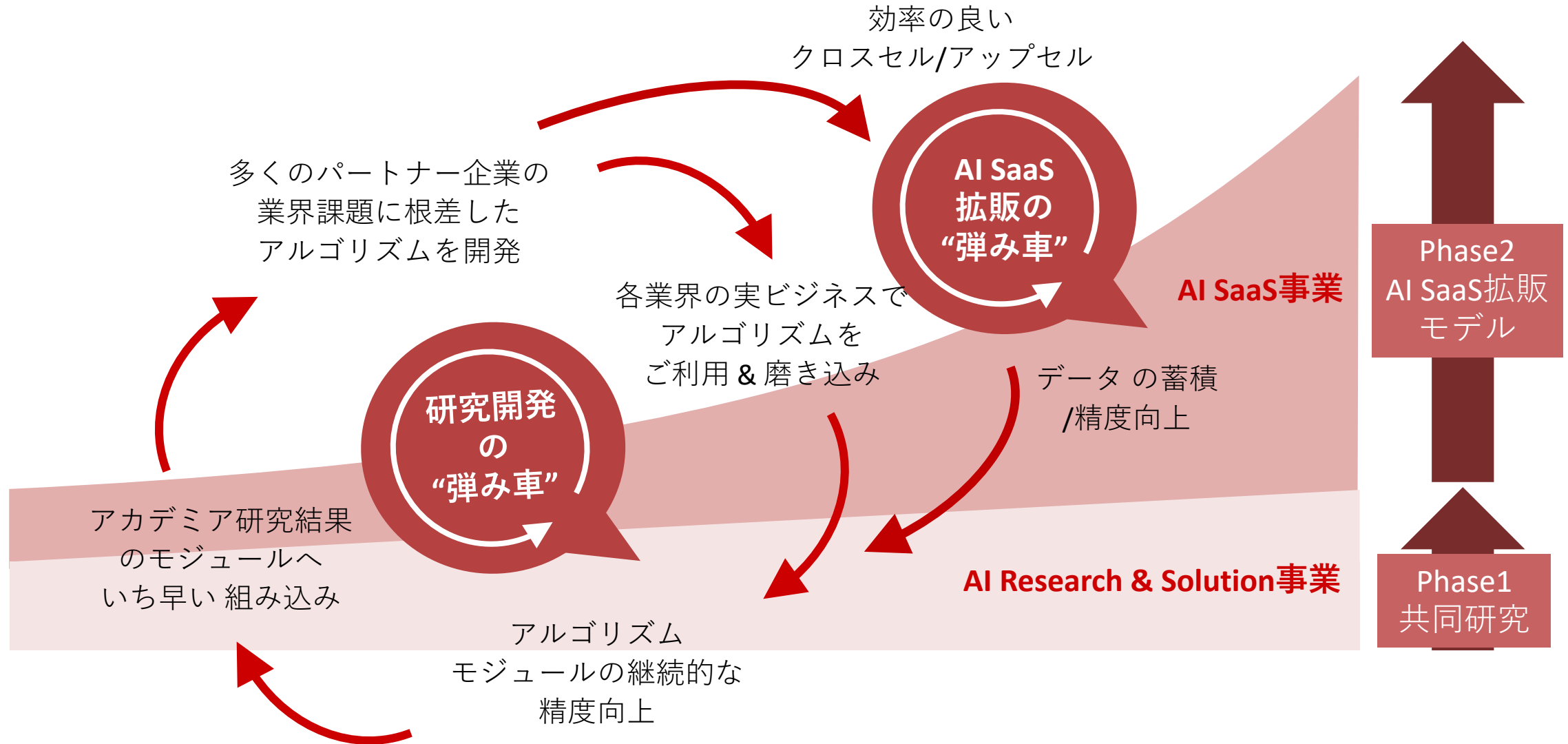
AI Research & Solution：ストック収益を研究開発投資へ
AI SaaS：ストック収益中心で高利益率、安定成長が可能



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

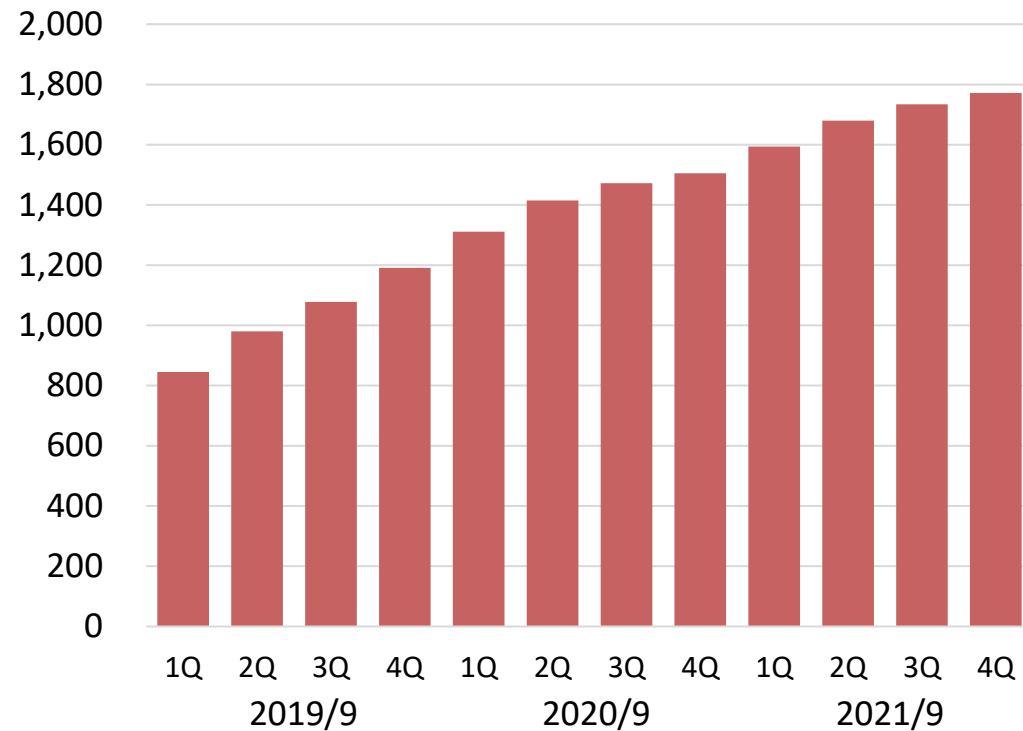
成長の方向性：2つの“弾み車(好循環構造)”

2つの事業を両輪に“弾み車”/“うねり”を大きくしていく

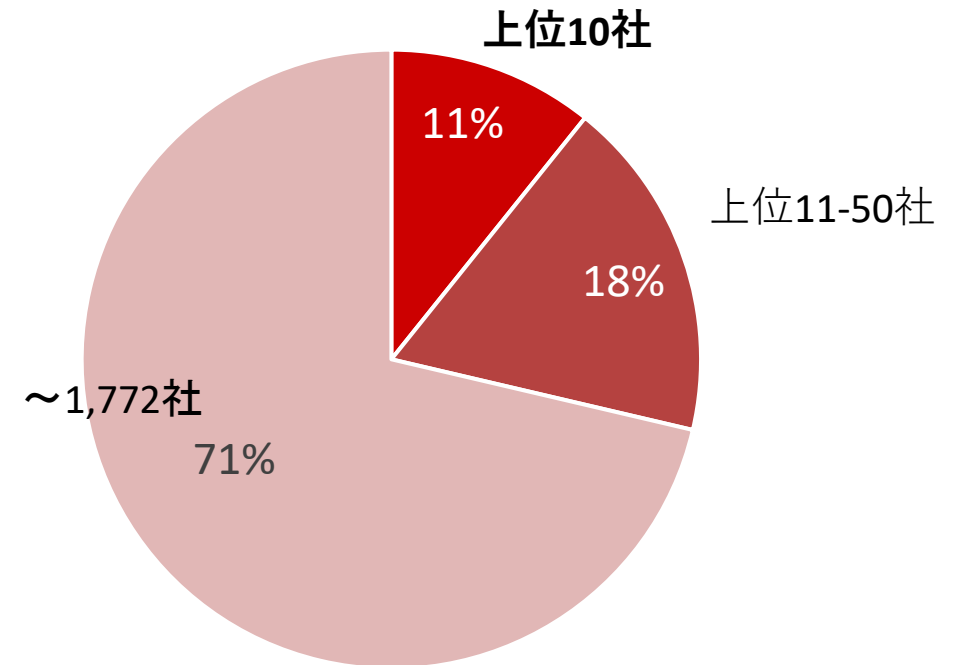


顧客基盤は堅調に拡大、 売上上位10社の構成比は11%と取引先は分散化

顧客数



売上構成比率

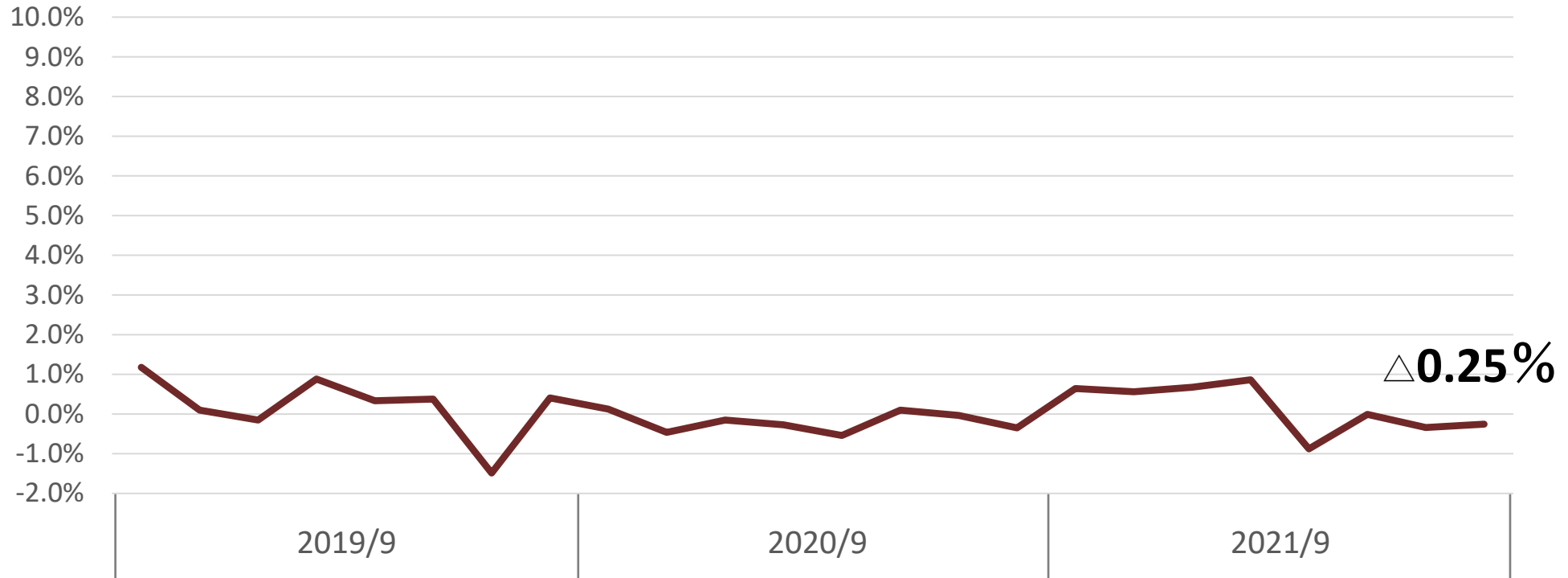


注) 顧客数についてはQ毎に取り引きのあった顧客数を集計しています

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

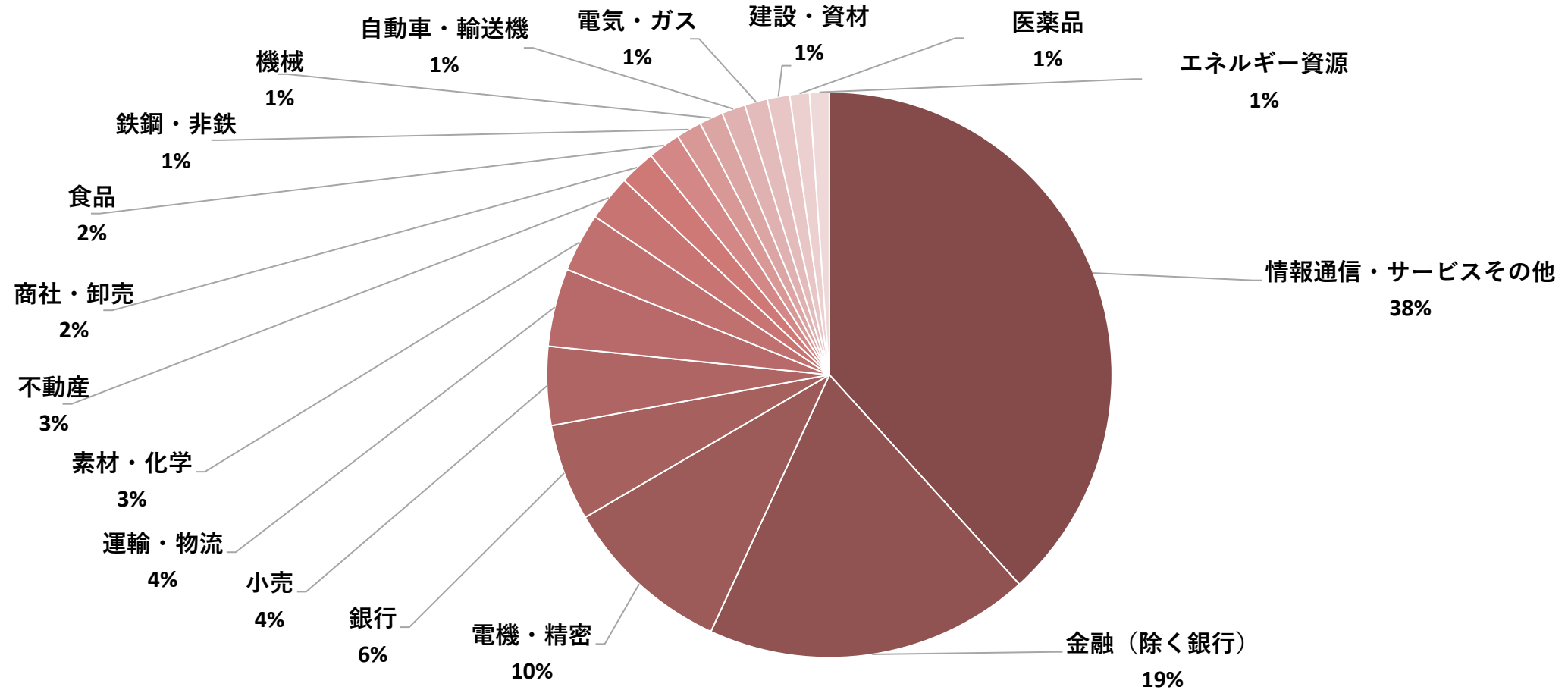


注) 12ヶ月平均解約率は以下の定義に従って算出しています

(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

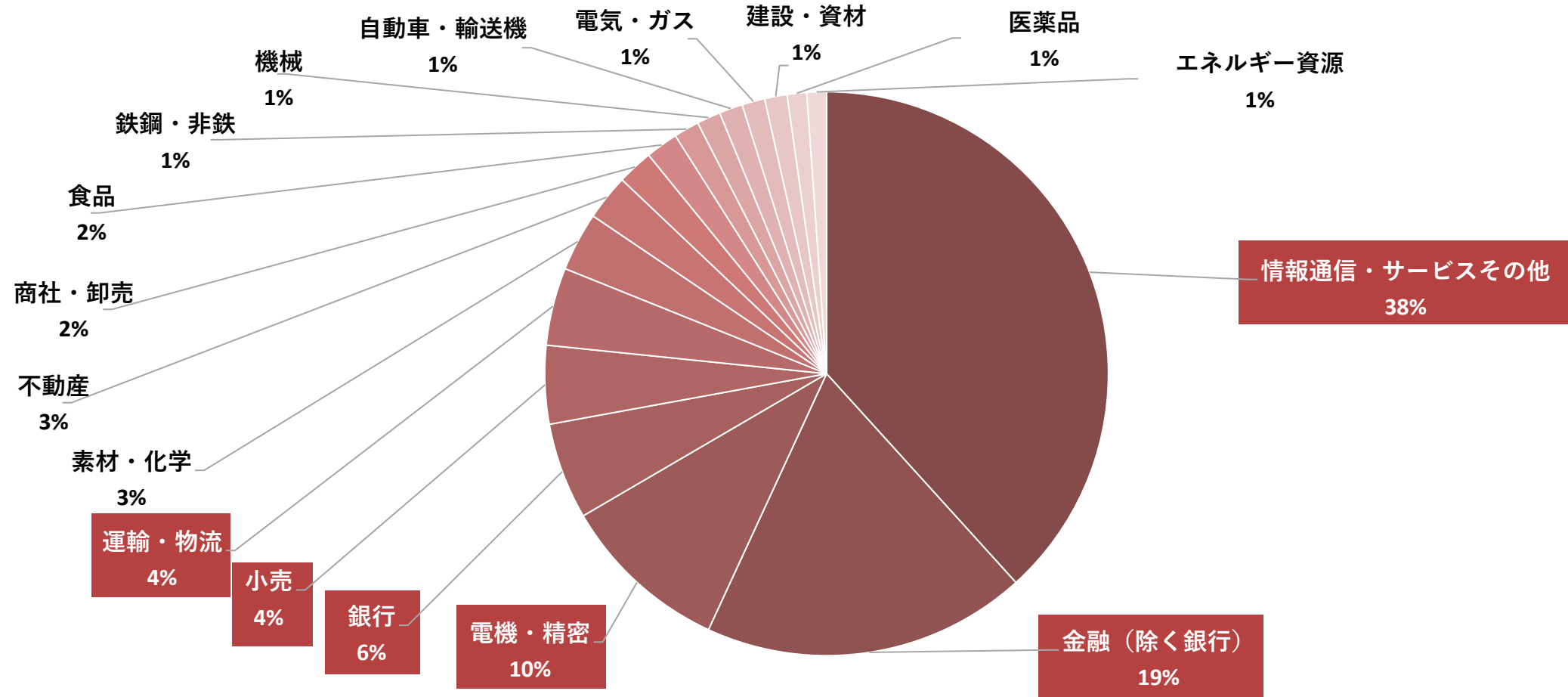
2021年9月期中に連結したアシリレラ・PRAZNAについても、連結前の売上を集計期間としています

多種多様な業界へAI SaaSプロダクトを提供



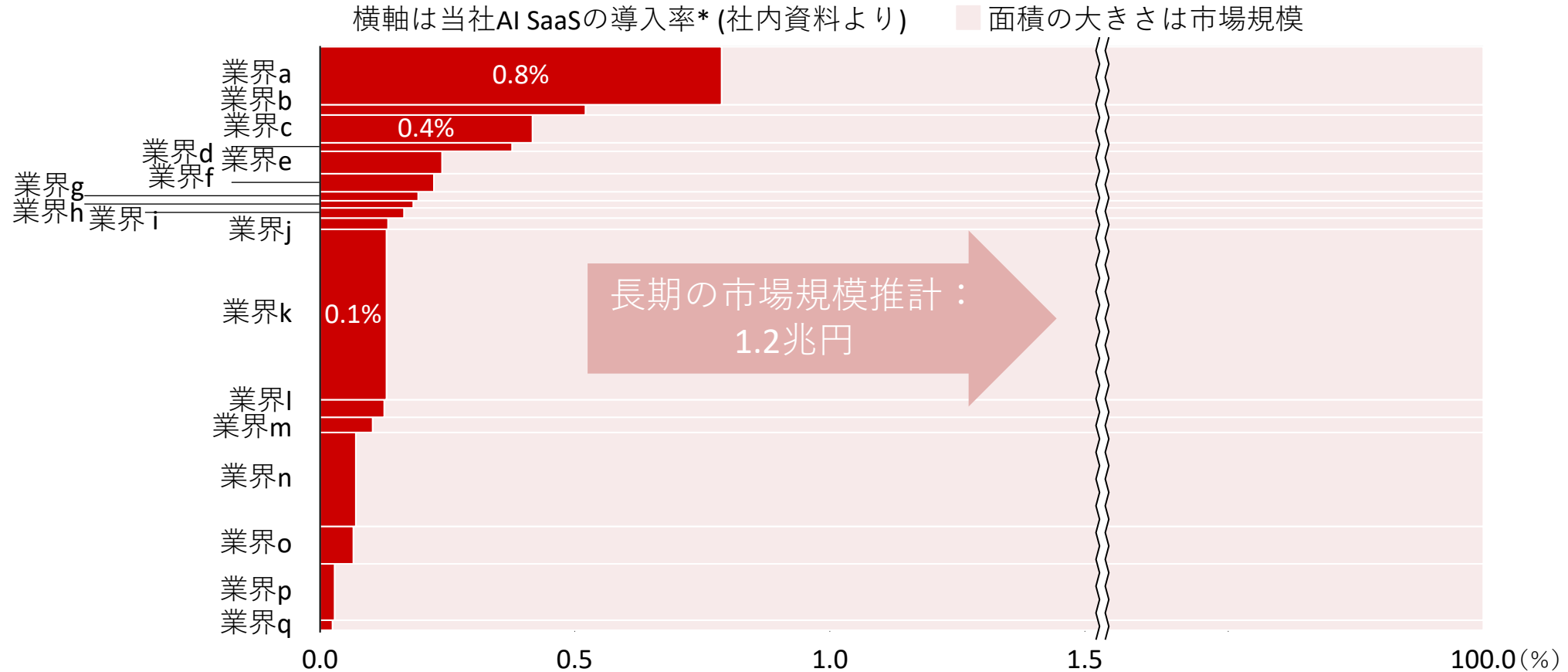
注）2020年10月～2021年9月の売上額を元に集計、分類は東証17業種区分に準拠しています
2021年9月期中に連結したアシリレラ・PRAZNAについても、連結前を含む2020年10月～2021年9月を集計期間としています

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

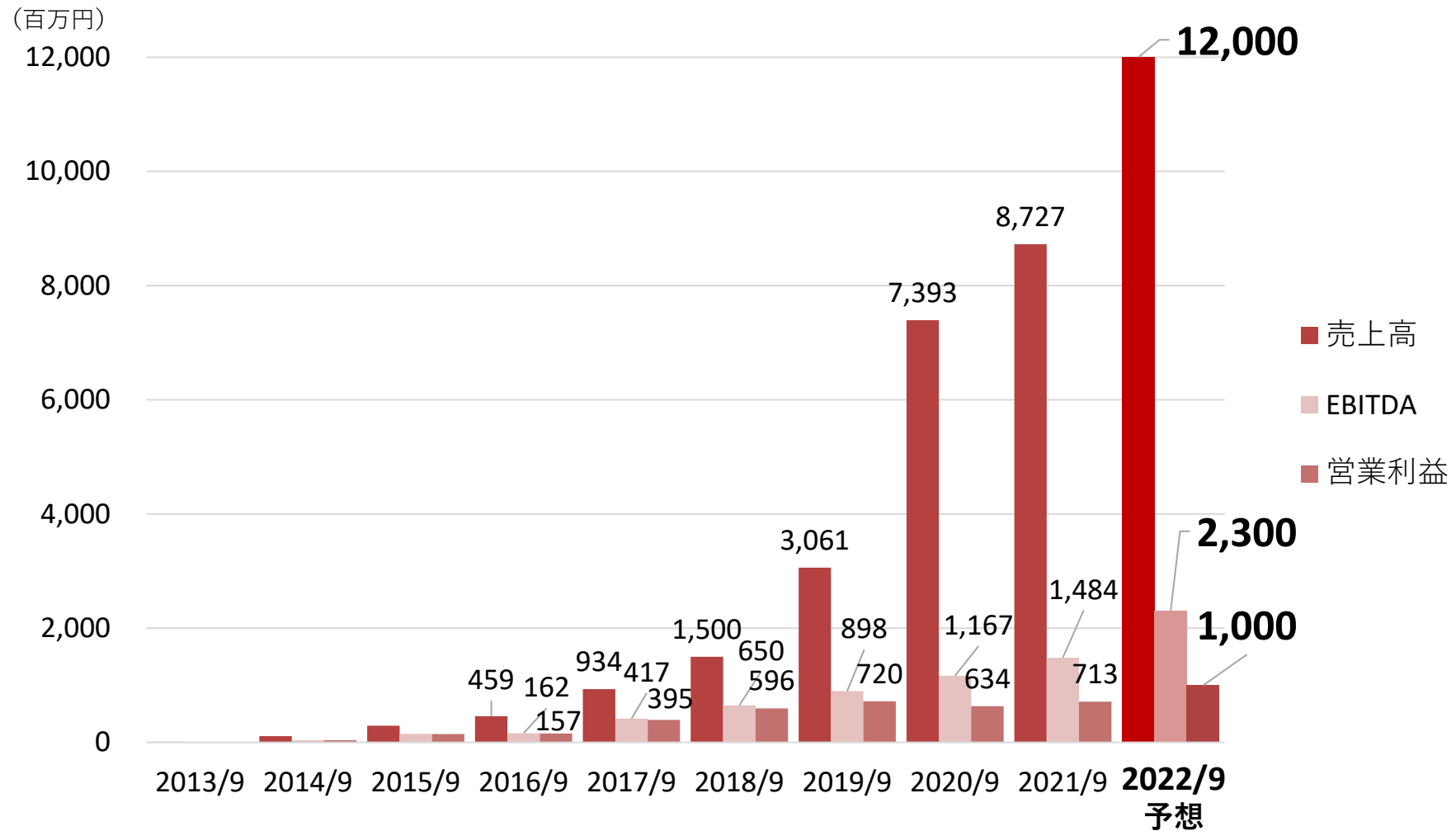
当社がアプローチ可能な市場規模を、各企業のIT投資額の1割と見積もり、IT投資額は各業界の売上高と「日本情報システム・ユーザー協会」が公開するIT投資費用/売上高の比率をもとに推計しています
各業界の売上高は国内の従業員50人以上の会社を対象とし、非上場企業の業界構成が上場企業と一致するものとして推計しています

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	8,721	12,000	+37%
営業利益	717	1,000	+40%
経常利益	627	940	+47%
親会社に帰属する 当期純利益	134	260	+76%
EBITDA	1,440	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



将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。