

2023年10月期通期

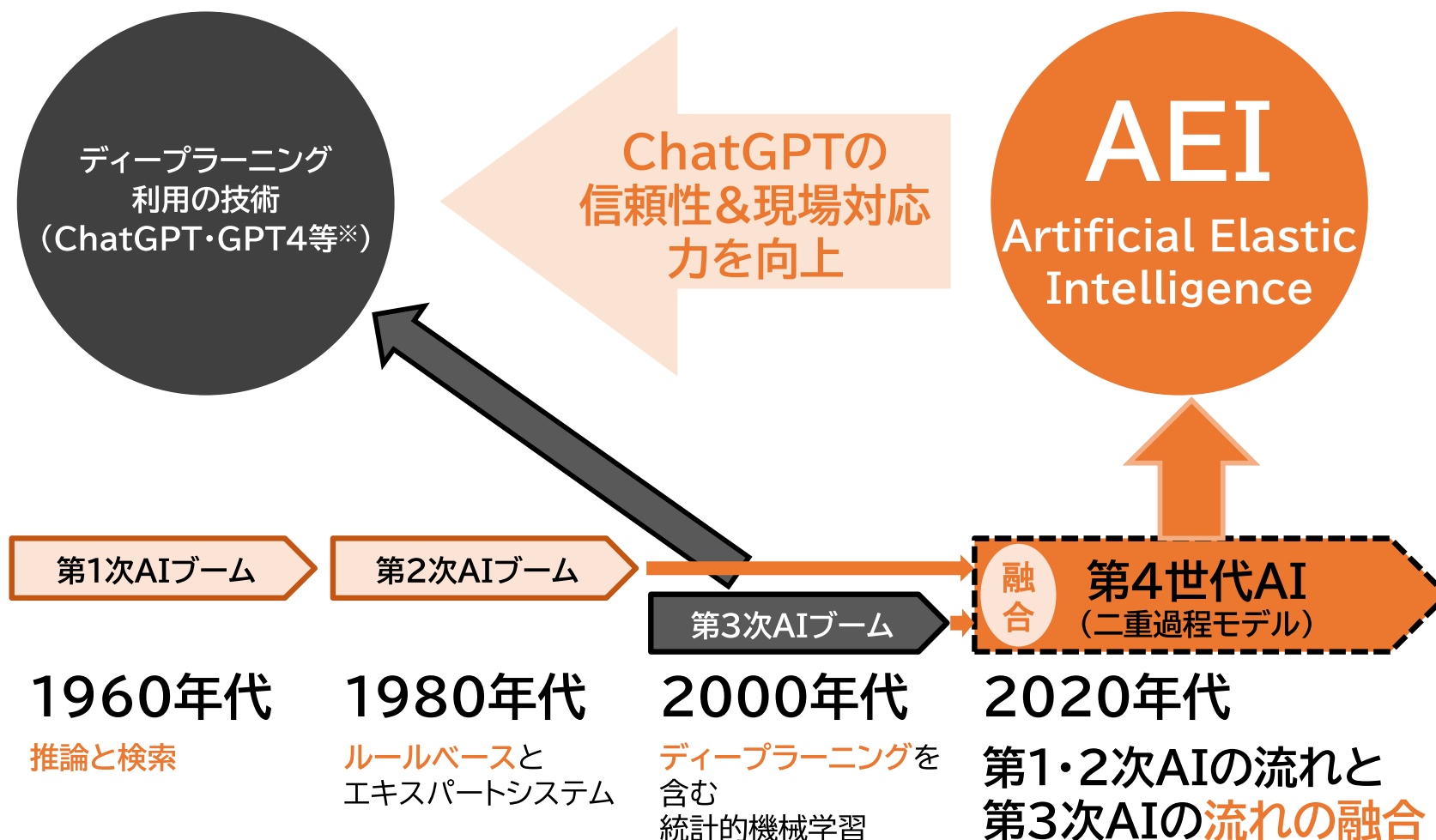
決算説明資料

株式会社pluszero (証券コード:5132)

2023年12月14日

pluszeroは「第4世代AI」カンパニー

AEIはArtificial Elastic Intelligenceの略であり、人間のよう
に意味を理解できる技術の開発を目指す上での実装可能な技術
コンセプトである。AEIはディープラーニングの課題を解決して、
より実用的な産業適用を実現する技術である。



2023年10月期通期 発表要旨

中期経営
目標

24/10月期
業績予想

中期経営目標(23年1月公表)からの変更無し

- 26/10期目標
売上27億円(40%成長)、営業利益13億円(81%成長)
 - 成長率は22/10期からの4ヶ年平均
- 24/10期業績予想
売上11.8億円(32%成長)、営業利益2.0億円(28%成長)

23/10月期
実績

売上は23%、営業利益は28%成長(前年同期比)

- 売上8.9億円(23%成長)、営業利益1.6億円(28%成長)
- 売上総利益5.3億円(21%成長)、当期純利益1.2億円(0%成長)

AEI

AEIはロードマップ通りに進捗

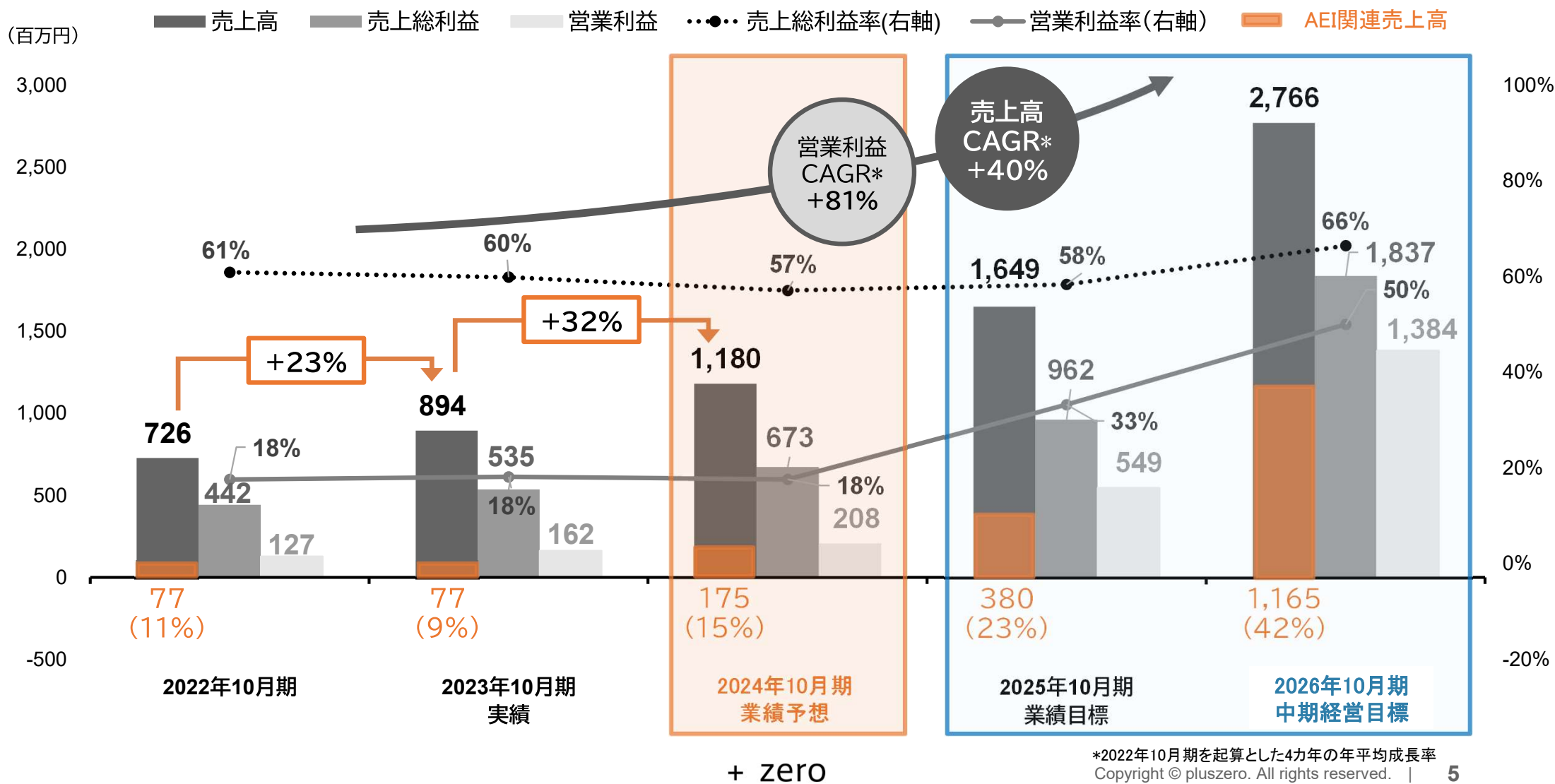
- 主要パートナー3社のサービス開発が順調に進捗

中期経営目標

売上/売上総利益(率)/営業利益(率)

エグゼクティブサマリー(数値編)

- 2026年10月期を対象に中期経営目標を設定している。(2025年10月期はイメージ)
- 2024年10月期の業績予想は公表済の中期経営目標どおりとなっている。
- 業績のスケラビリティはAEI関連の成否次第となっている。



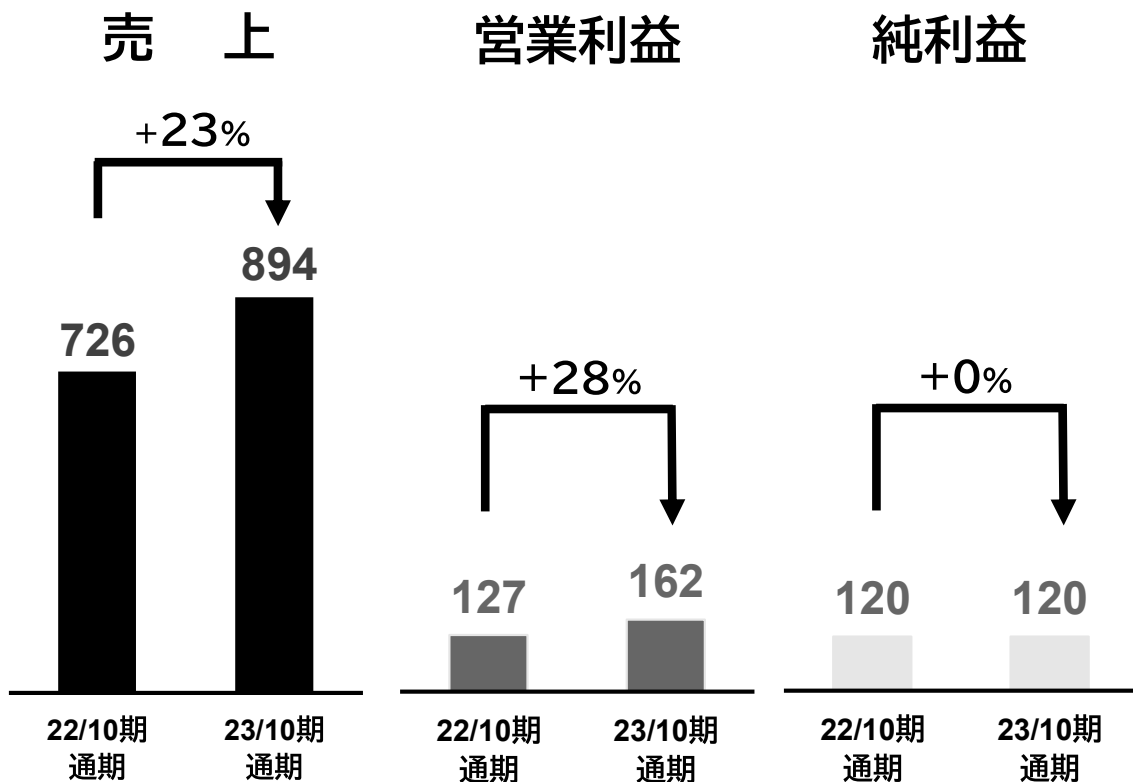
2023年10月期 通期業績

売上／コスト／バランスシート
AEIロードマップの進捗状況

2023年10月期通期決算ハイライト

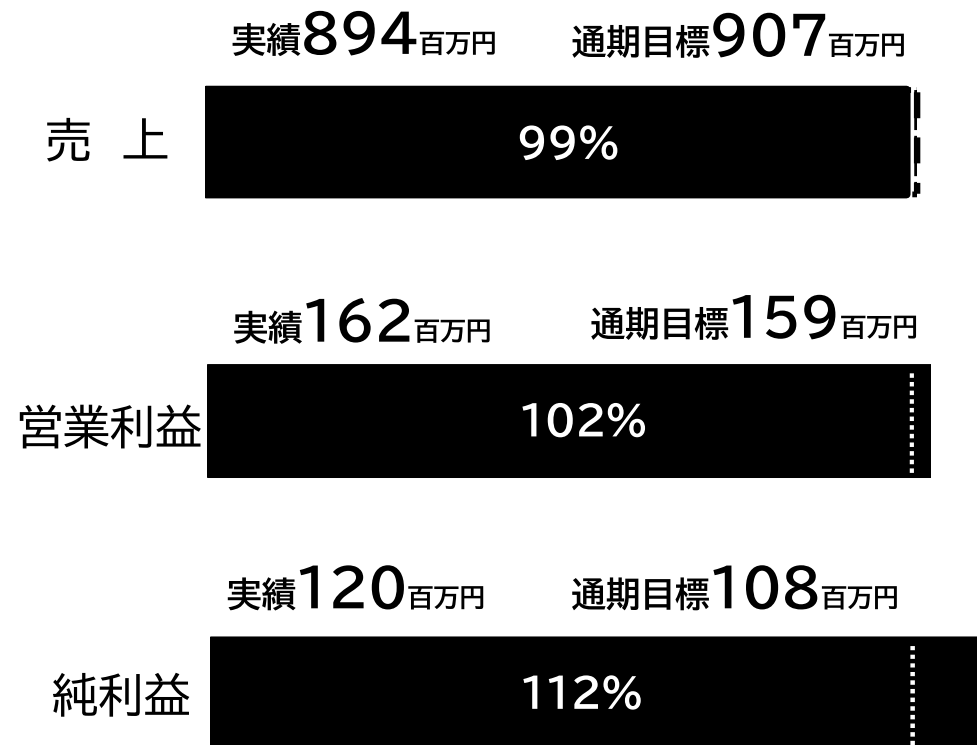
PL 前年同期比

- 売上が前年同期比+23%、営業利益は+28%と安定成長
- 純利益については、前年同期比減益目標が増益で着地



PL 進捗率

- 進捗率は、売上99%、営業利益102%の着地
- 売上は契約締結時期の後倒しがあり1%未達
- 各段階利益の年度目標をすべて達成



2023年10月期通期決算ハイライト

	通期累積数字			通期予算数字		状況
	22/10期	23/10期	前年同期比	業績予想	業績進捗率	
売上高	726	894	23.1%	907	99%	<ul style="list-style-type: none"> 売上全体としては順調に推移 契約時期のズレに伴う1%の未達
ソリューション提供(除AEI)	648	816	25.9%	795	103%	<ul style="list-style-type: none"> 新規顧客の開拓・定着が進み業績予想を上回る25%超の成長
AEI関連	77	77	0.1%	112	69%	<ul style="list-style-type: none"> 中核案件に集中し、新規案件を抑制 期ズレが業績予想比△14%の影響
売上総利益 (売上総利益率)	441 (61%)	535 (60%)	21.2%	516 (58%)	104%	<ul style="list-style-type: none"> 高付加価値案件の受注で業績予想を上回る
営業利益 (営業利益率)	127 (18%)	162 (18%)	27.5%	159 (18%)	102%	<ul style="list-style-type: none"> 投資と利益創出のバランスを取り業績予想を上回る
当期純利益 (当期純利益率)	120 (17%)	120 (14%)	0.1%	108 (12%)	112%	<ul style="list-style-type: none"> 業績予想時の前期比減益から前期比増益で着地

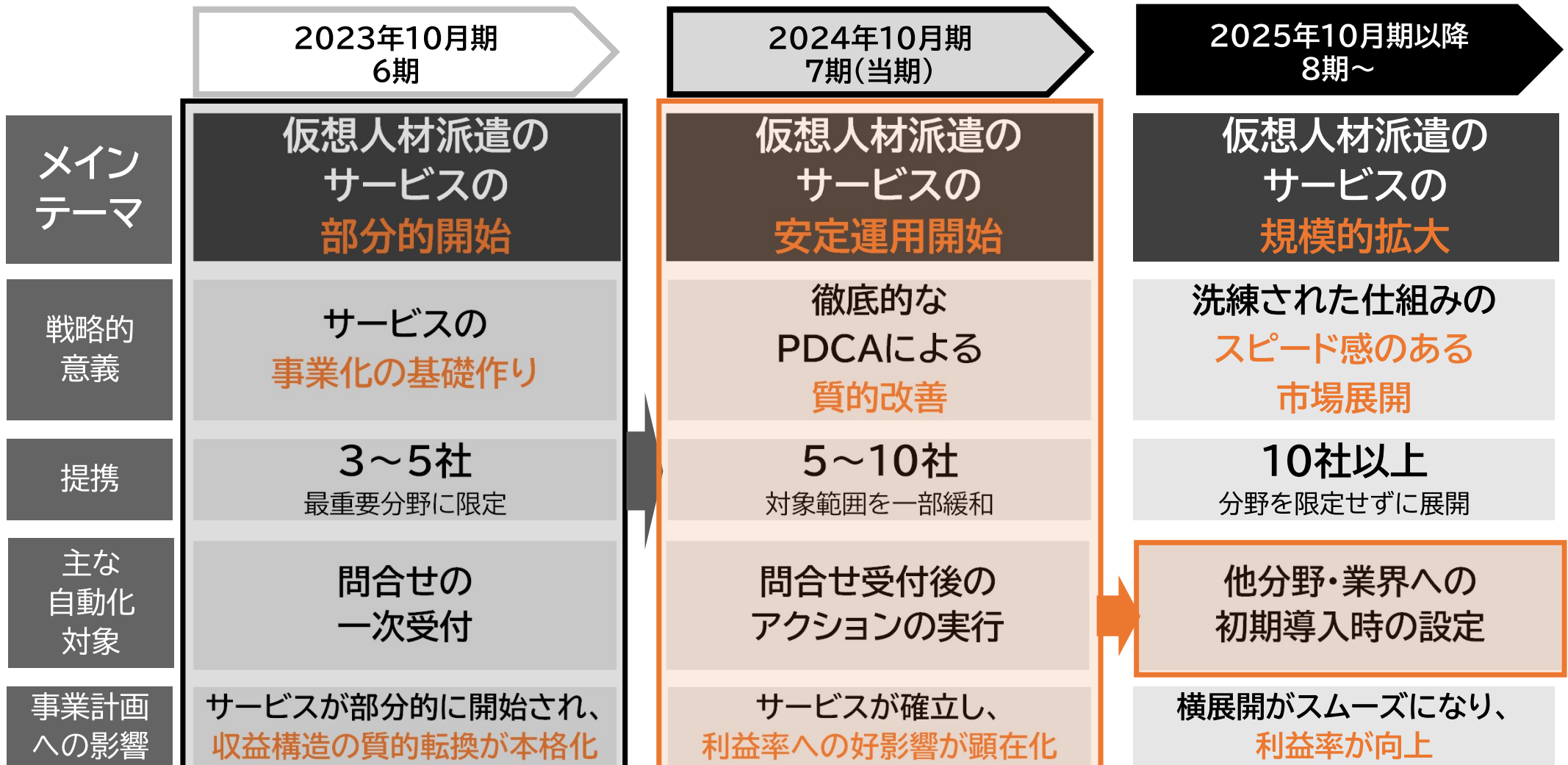
中期経営目標達成に向けたAEIの技術ロードマップの進捗(前期)

前期目標の「問合せの一次受付」は技術課題は概ねクリアして、サービスの部分開始のトライアル済。
「アクションの自動実行」などの7期以降の技術課題についても本格着手済。



中期経営目標達成に向けたAEIの技術ロードマップ

今期はサービスの本格化元年。先行3社のサービス展開が期中に高確度で実施予定(詳細は後述)。「初期導入の円滑化」を含む主要な課題に全体的に着手して、サービス拡大の見通しが向上。既存提携先の4社以外に、10社程度の提携候補先と商談中。優先順位をつけて戦略的に対応予定。



+ zero

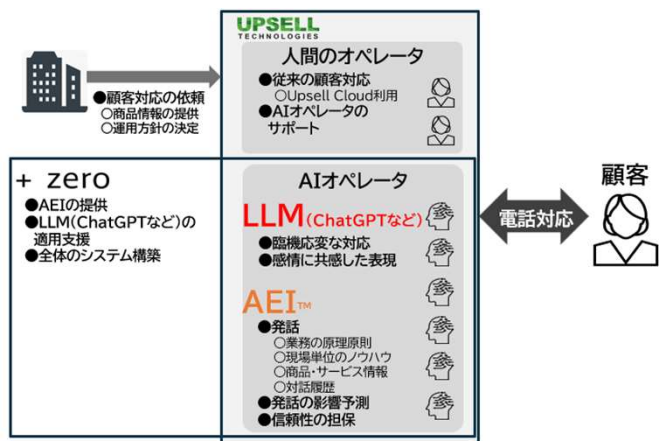
今期のAEIの重点対象

今期は①コールセンター型、②AIと人間の協働プラットフォーム、③生成AIを用いた設計の効率化の三つのAEIのソリューションが高確度で本格的に産業適用される予定。

いずれも、業務提携パートナーや業界関係者やメディアなどの評価が高く、今後の展開が期待大。消費者向けのソリューションも含まれており、今期中にAEIの高い知能を一般の方々が触れられる機会ができる公算が高い。

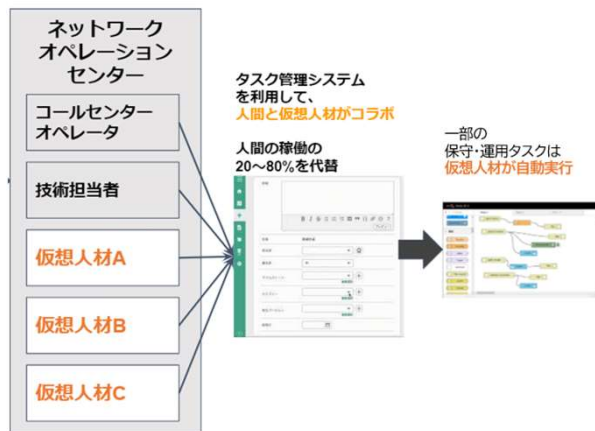
①コールセンター型のAEIの洗練・拡販

24年前半には複数のエンドクライアントが利用を目指して開発中。コールセンター各社、エンドクライアントからのプロトタイプの評価が高い状況。



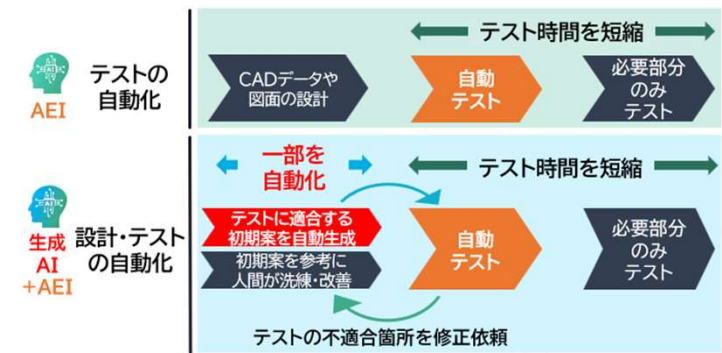
②AIと人間の協働プラットフォームの産業適用

24年前半には稼働開始予定。丸紅グループ内への展開準備中。他の企業に対しての外販についても商談中。



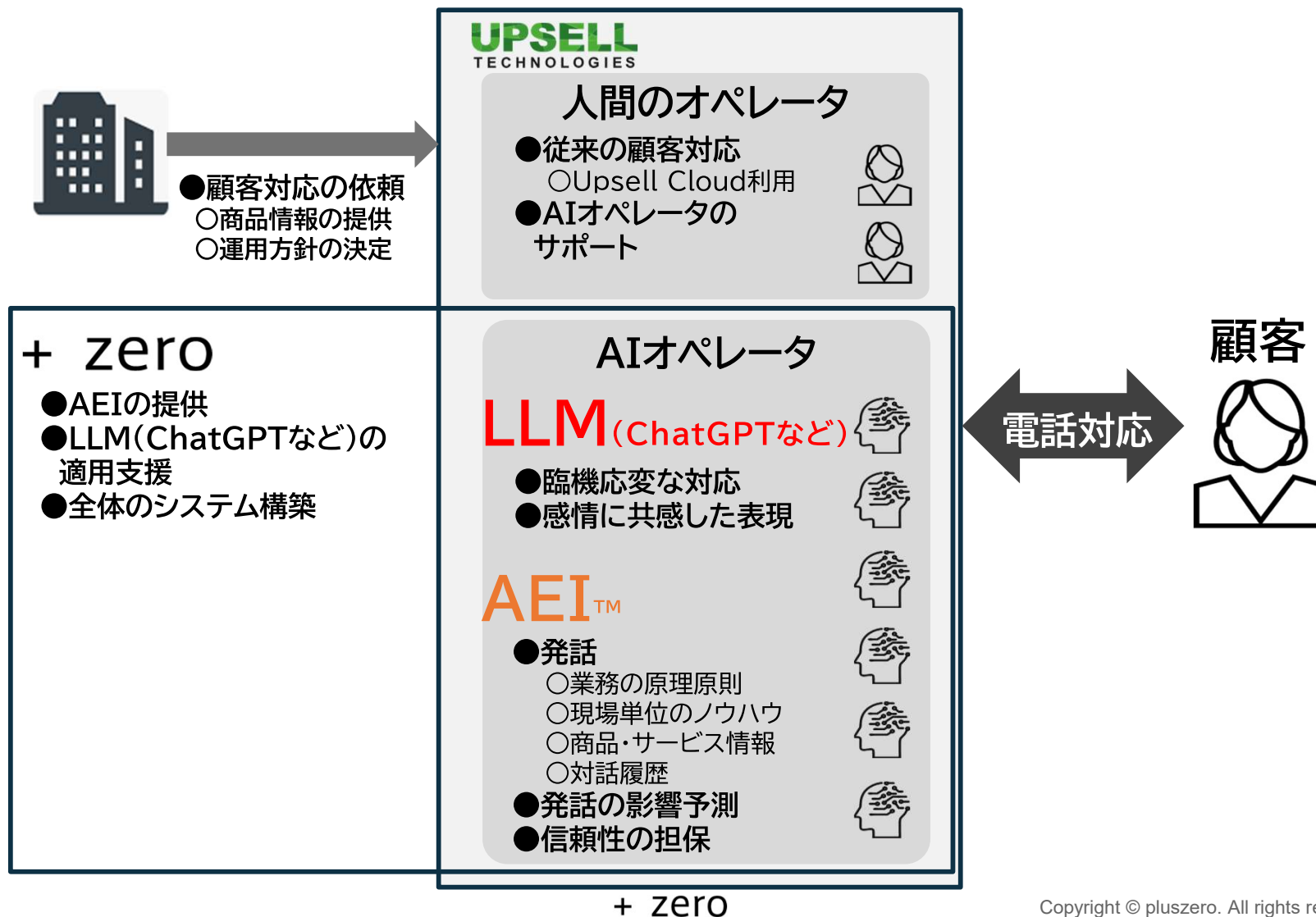
③生成AIを用いた製造業の設計の効率化

今期中に稼働開始予定。23年10月に日経XTech、日経ものづくりに掲載。先進事例として紹介。



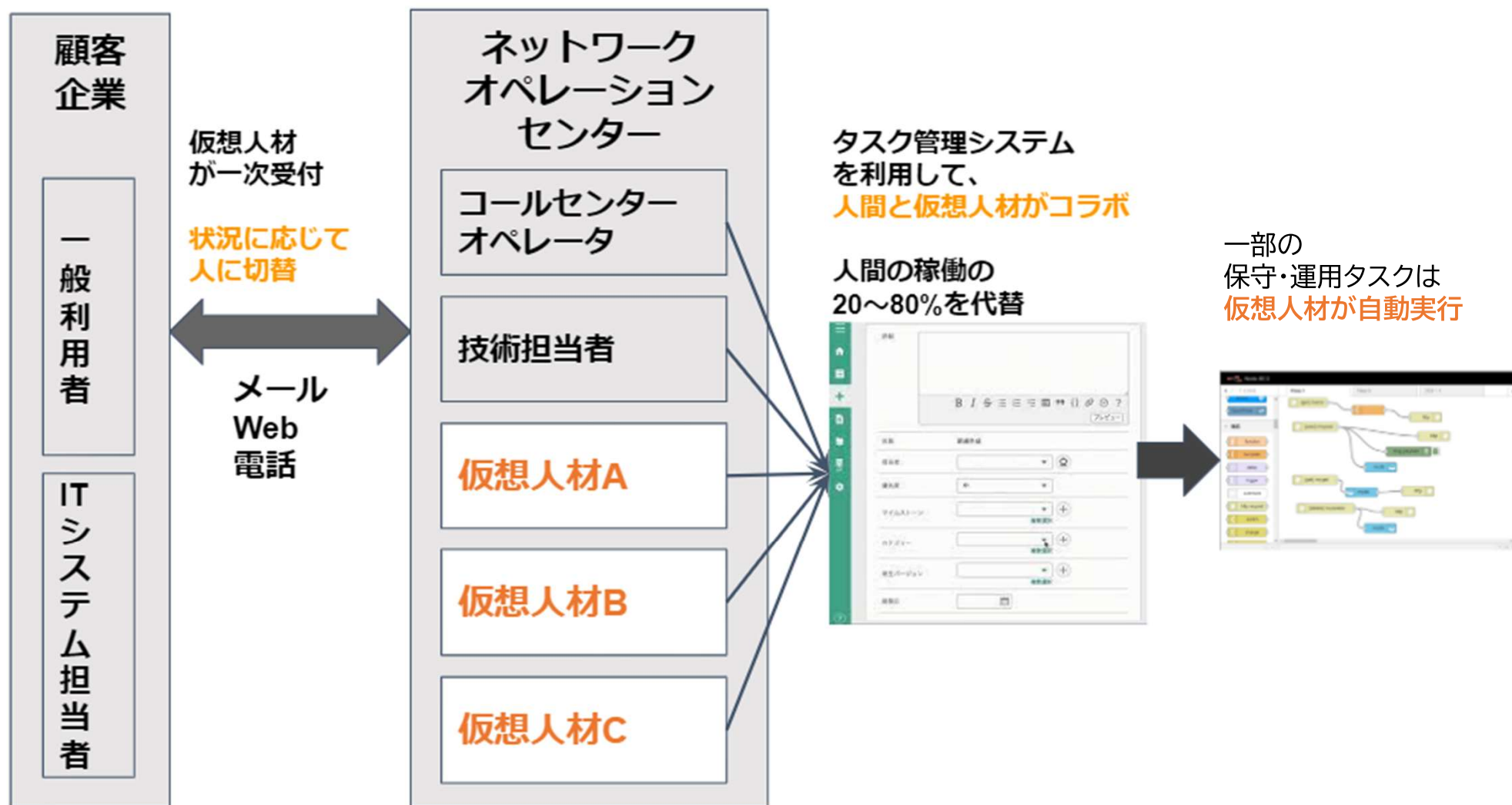
業務提携:Upsell Technologies社とAIオペレータの実現

- Upsell Technologies社との資本業務提携により、**人とAIのコラボレーション**により、**高度なコールセンターの運用**を実現を目指す。
- 半年～1年の開発期間を経て、マーケットでの導入を想定。



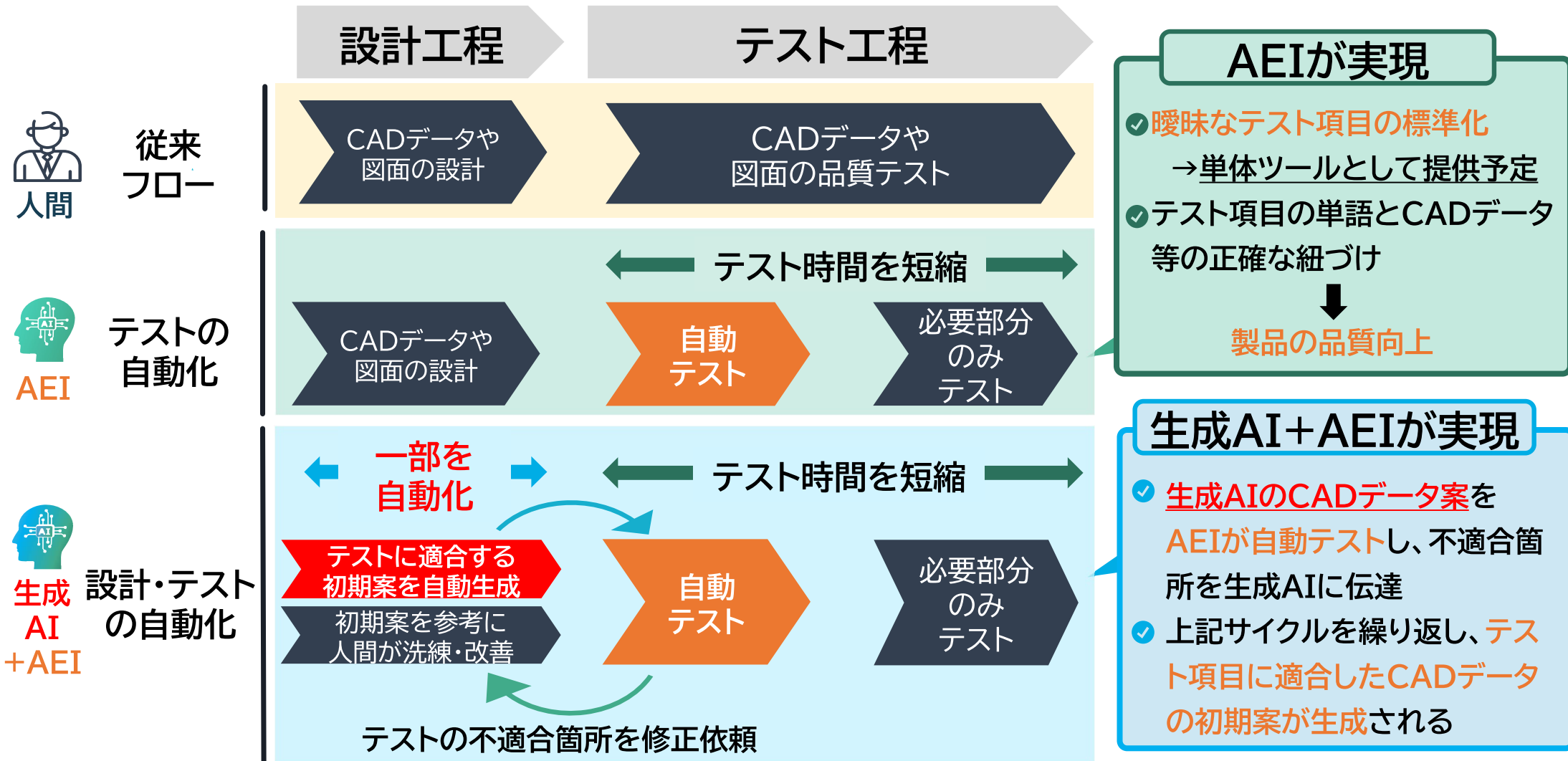
業務提携：仮想人材によるITシステムの運用保守支援

丸紅情報システムズ株式会社は運用・保守の子会社を中心に、システムの運用保守のサービスを提供しています。仮想人材と人間が連携してシステムを運用・保守し、一部のタスクは仮想人材が自動実行するサービスを構築中。



業務提携:アビストと生成AI+AEIで目指す製造業の生産性・品質向上

- アビスト社とAEIを活用したCADデータ等の自動テスト実現による生産性・品質向上を目指している。
- 自動テストは実証実験の中で一部実用化され、生産性・品質向上の成果が出ている。
- 最終的には生成AIと組み合わせ、テスト項目に適合したCADデータ等の自動生成を目指す。



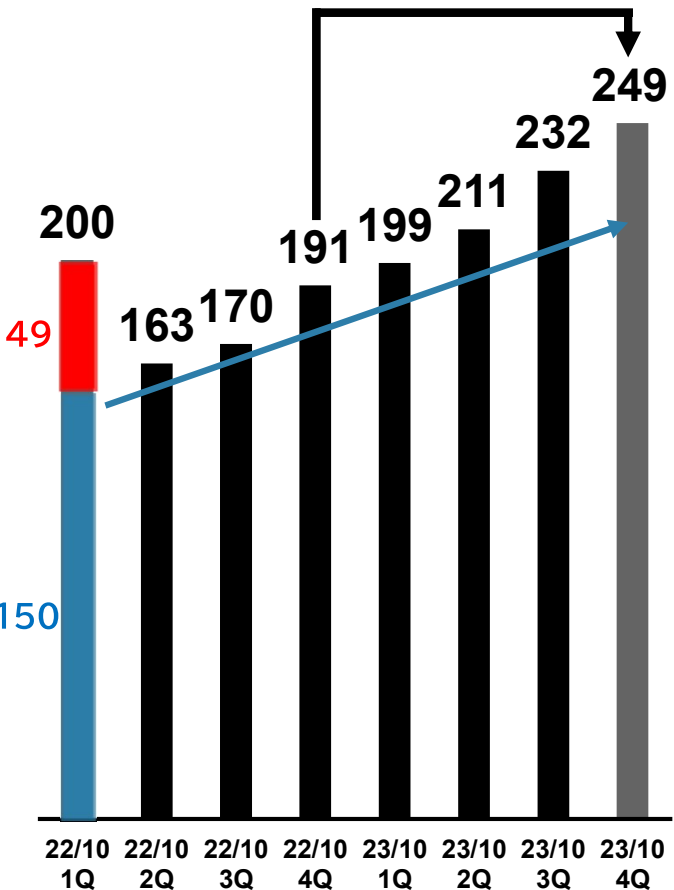
四半期会計期間別業績推移

- 前年1Qの大型補助金案件を除くと概ね増収増益で右肩上がりの成長
- 売上総利益率に関しては、高付加価値案件の受注で、通期目標を上回る水準で推移
- 営業利益率に関しては、売上総利益率の高さを受けて高水準で推移

売上

(百万円)

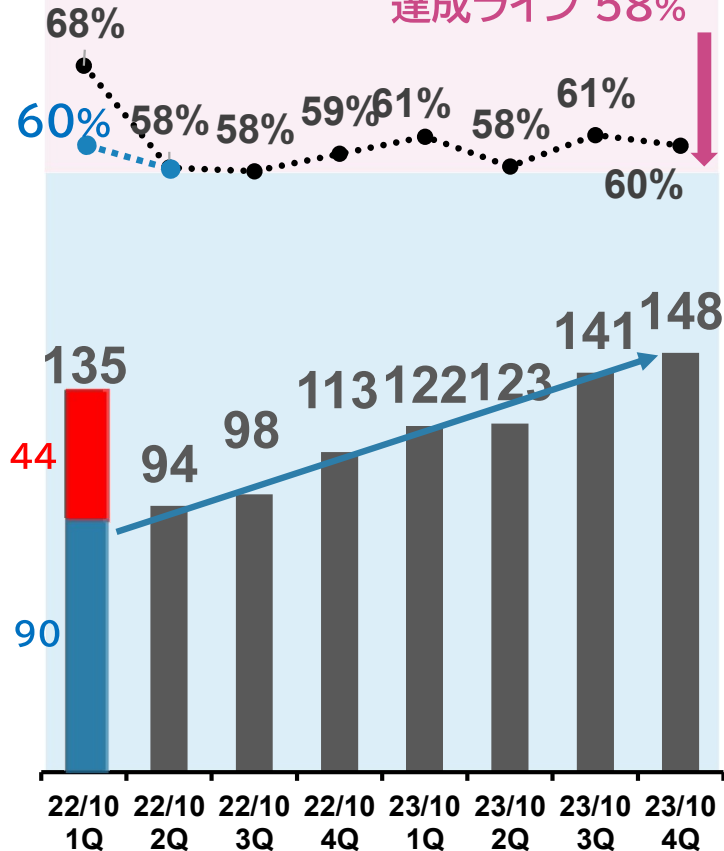
前年同期比+30.5%(全社)



売上総利益

(百万円)

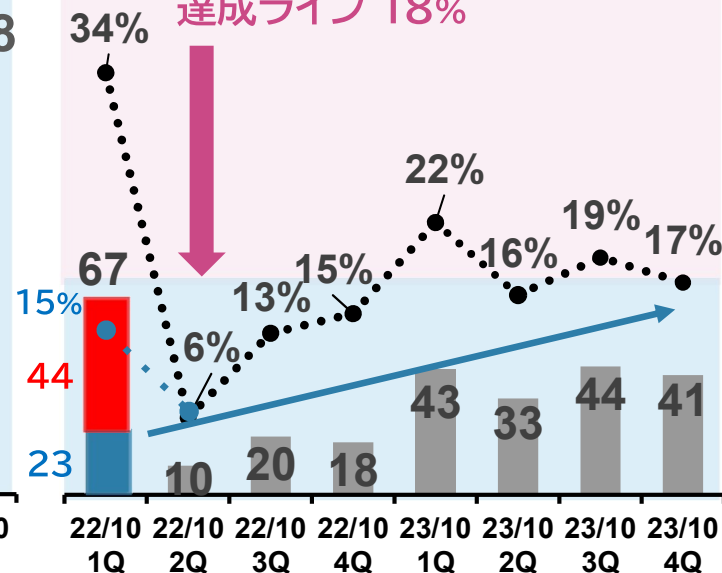
売上総利益率目標
達成ライン 58%



営業利益

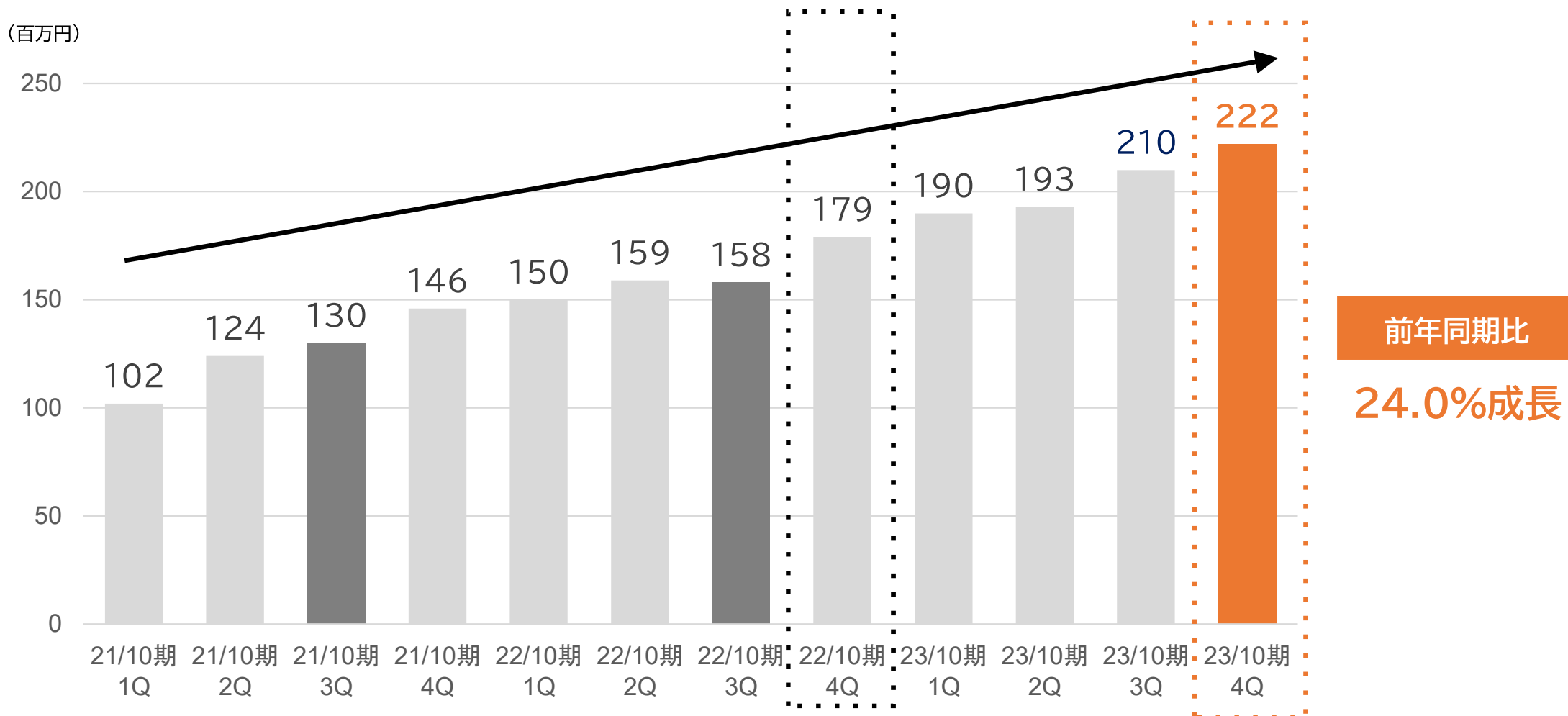
(百万円)

営業利益率目標
達成ライン 18%



ソリューション提供売上高の四半期毎推移

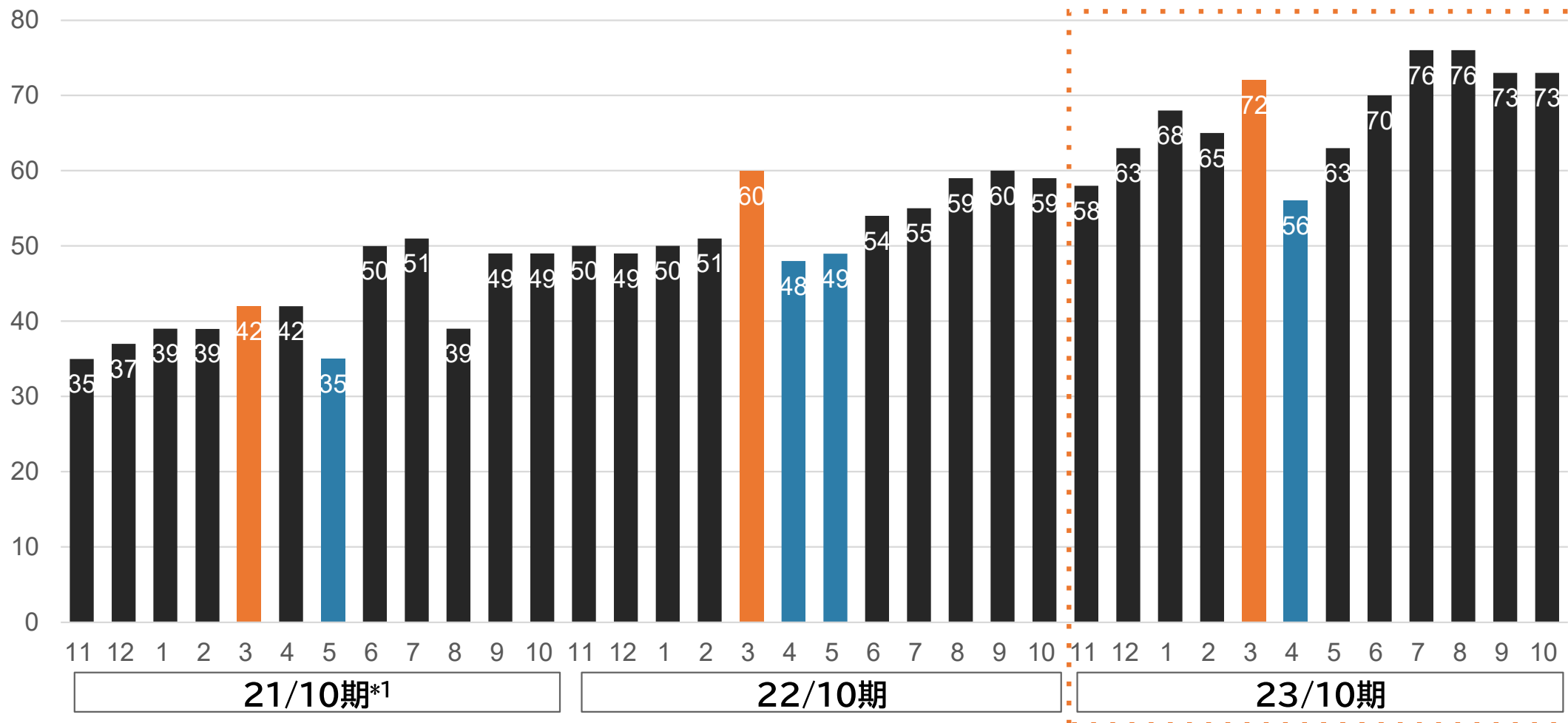
- 通期目標成長率(+22.7%)に対し、通期実績成長率は+25.9%と順調に推移



ソリューション提供売上の月次季節性

- 3月決算の顧客の駆け込み需要のため、年度末に当たる3月の売上が大きくなる傾向
- 年度初めの4～5月に関してはその反動で立ち上がりが遅くなる傾向

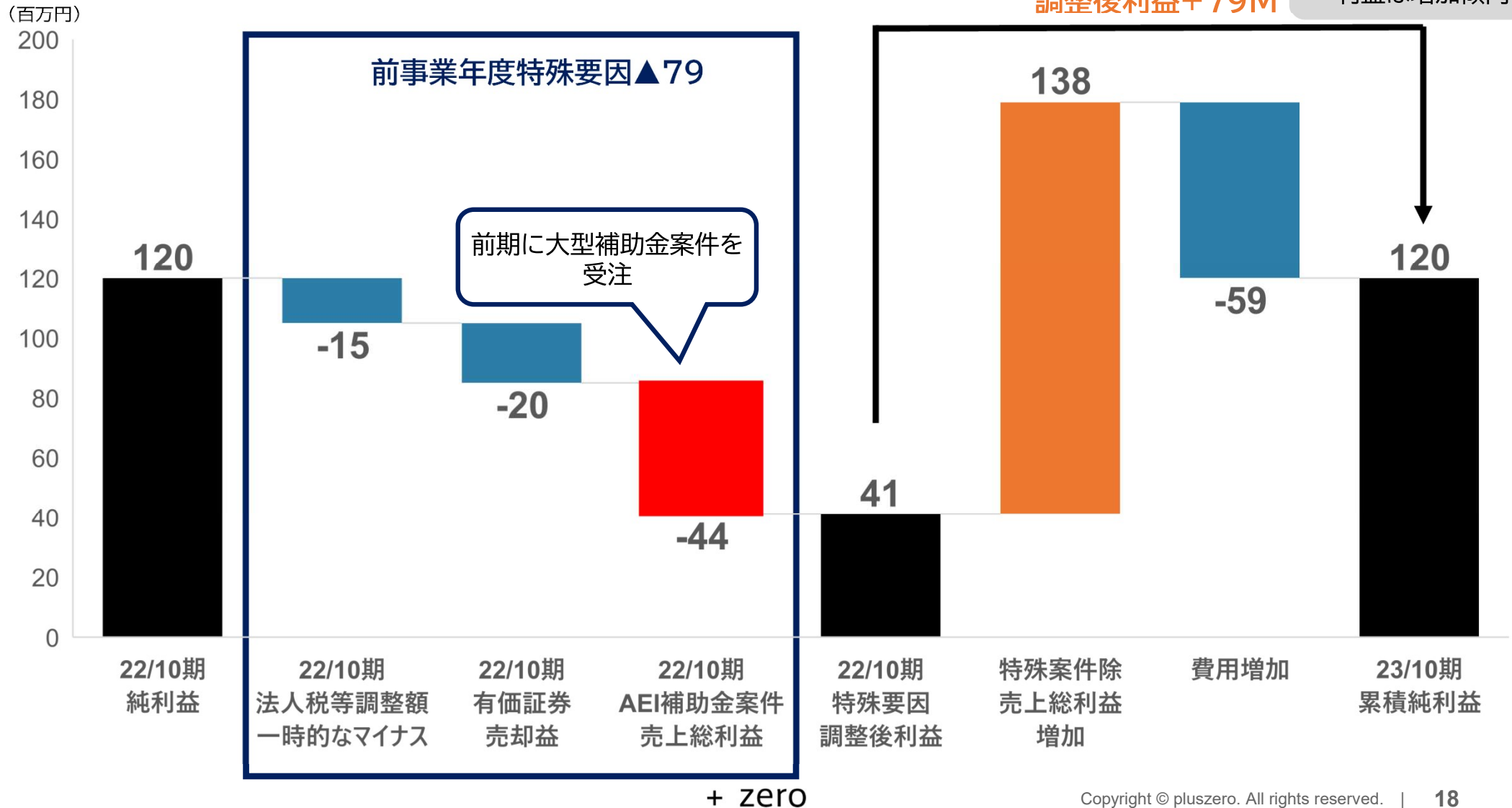
(百万円)



*1: 新収益認識基準に則り再計算した売上金額。

2023年10月期累積純利益と前年同期比累積純利益の比較

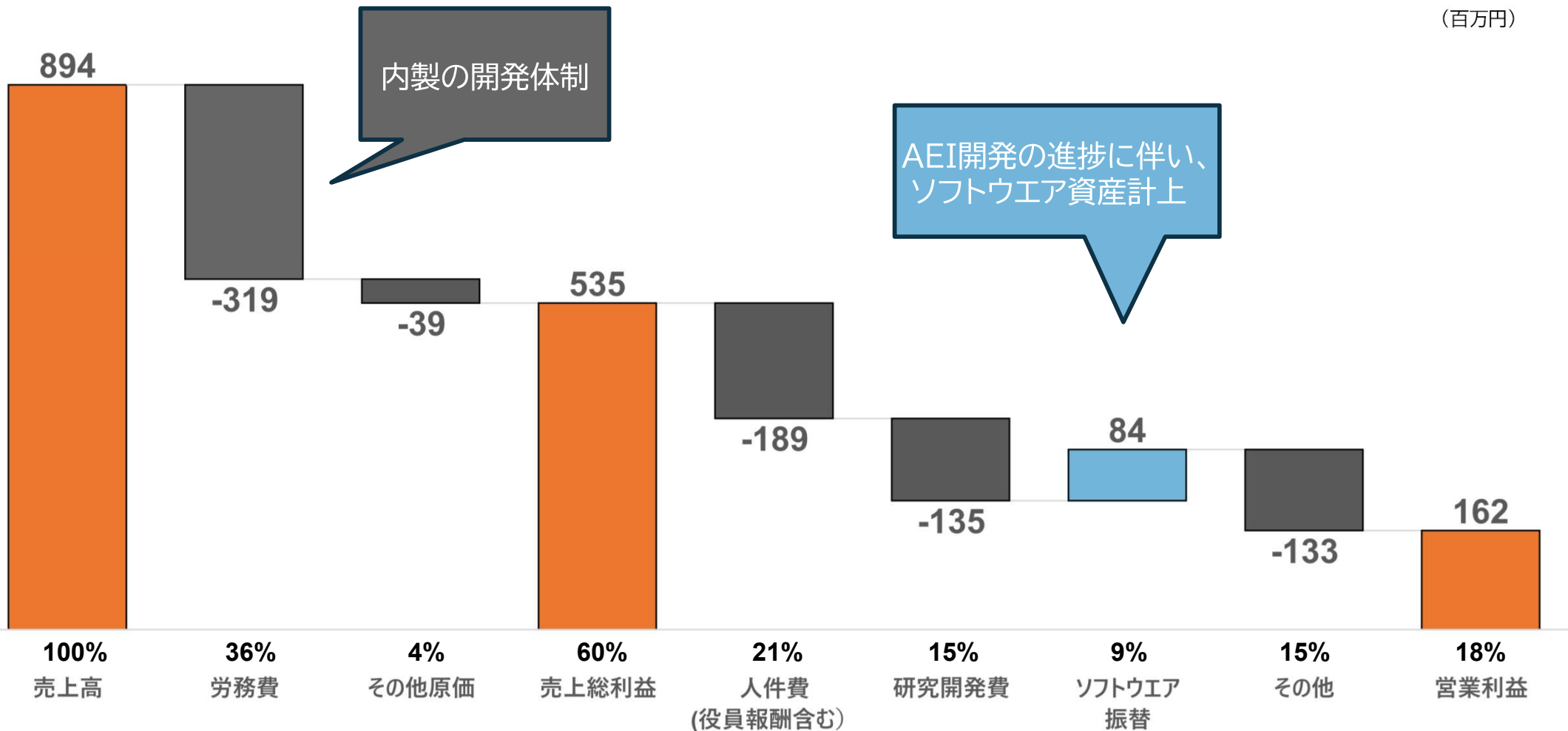
- 前期は**大型補助金案件**、株式売却益、税効果等の特殊要因による利益79Mが発生
- **前期1Q特殊要因による利益79Mを除くと、利益は79M増加**



2023年10月期のコスト構造

- 売上原価は、内製の開発体制のためエンジニア人件費が殆どを占める。
- 高付加価値案件や内製開発による厳格な原価管理により、売上総利益率60%を達成。
- AEIの研究開発進捗により、一部をソフトウェア資産として計上。

(百万円)

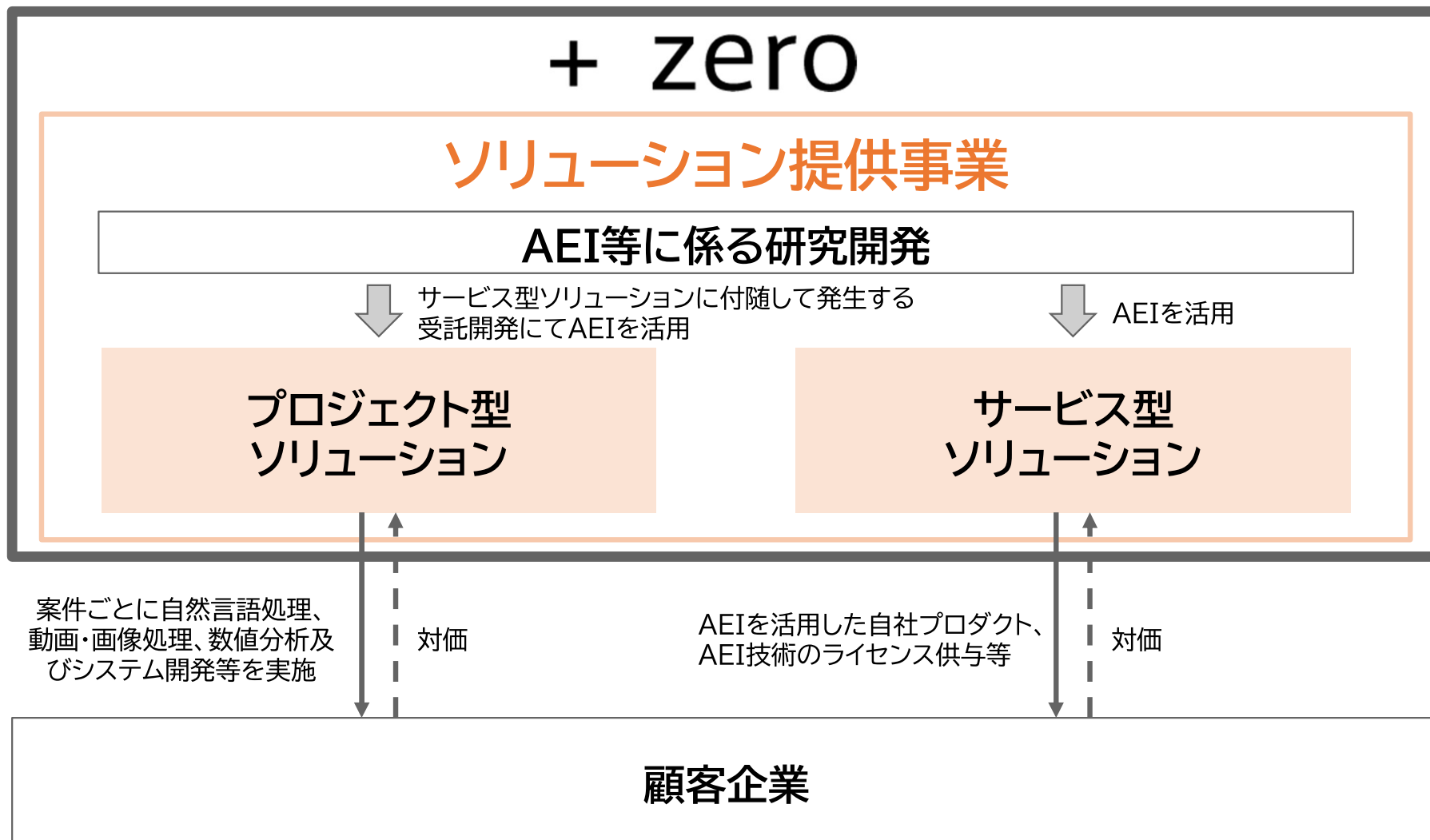


内製の開発体制

AEI開発の進捗に伴い、ソフトウェア資産計上

ソリューション提供事業の単一セグメントの会社

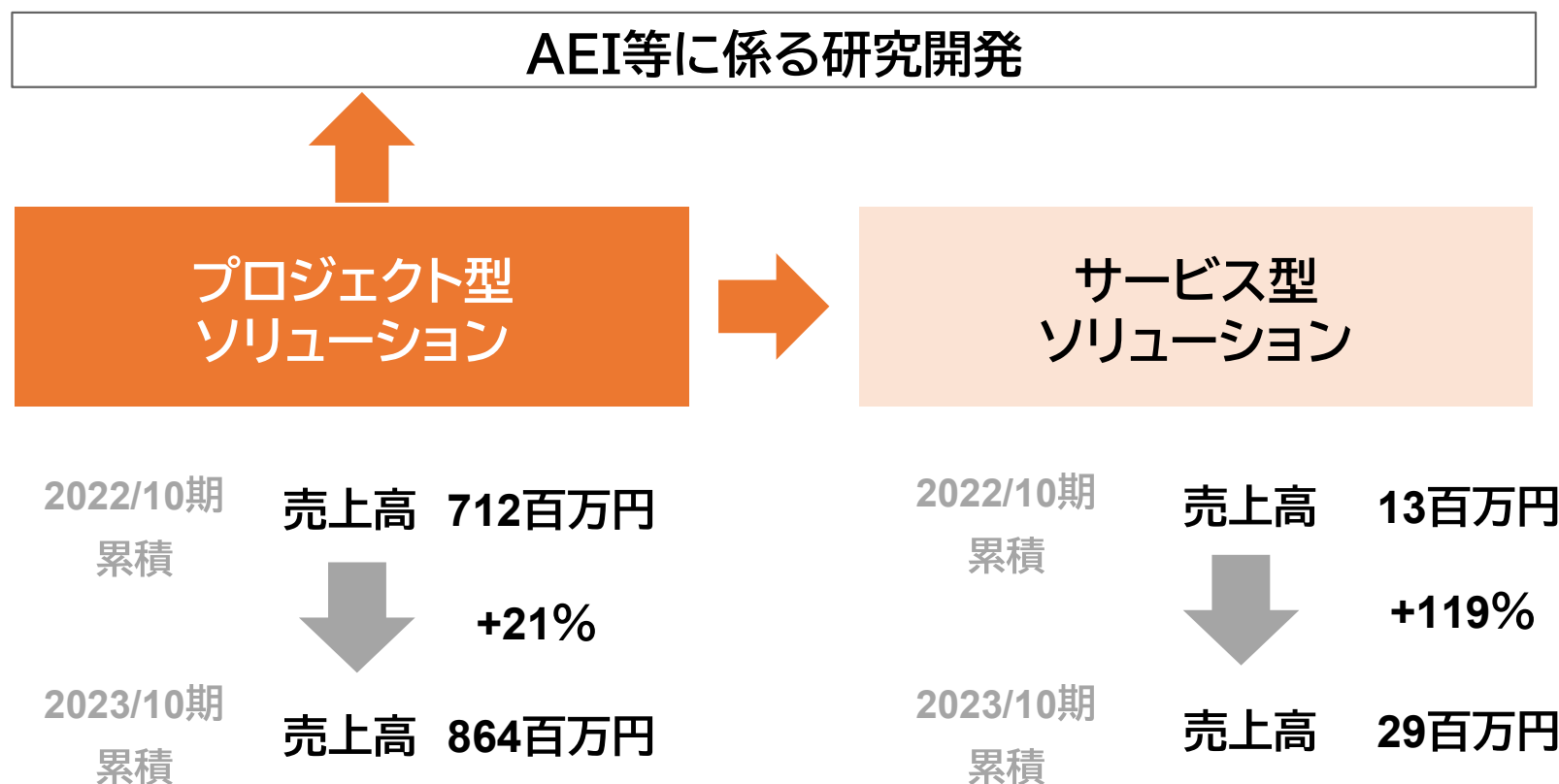
AI/ITソリューションを提供する「ソリューション提供事業」の単一セグメントで事業を展開。ソリューションの提供形態に応じて大きく「プロジェクト型」と「サービス型」の二つに大別される。プロジェクト型は業務提携中の顧客に対してAEIを利用し、サービス型はAEIを全面的に利用している。



プロジェクト型からサービス型 & AEI関連研究へ戦略的投資

2023年10期累積の売上構成は「プロジェクト型」が96%を占める。
 他社と比して高い売上総利益率に基づき、「プロジェクト型」の収益を継続的にサービス型やAEI関連研究に投資し続けている構図となっている。

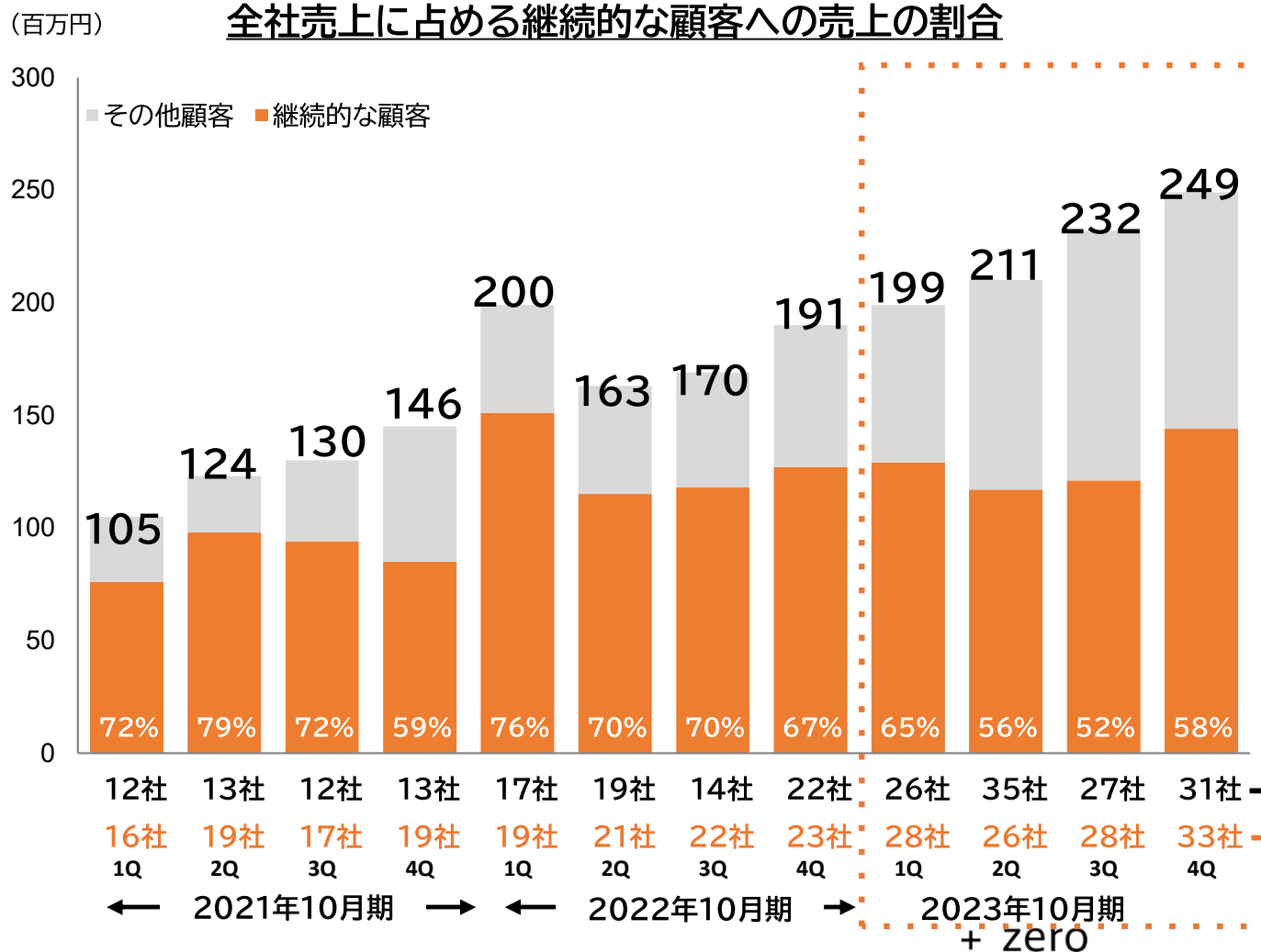
- ✓ プロジェクト型ソリューションの収益をAEI等に係る研究開発、サービス型ソリューションに投資



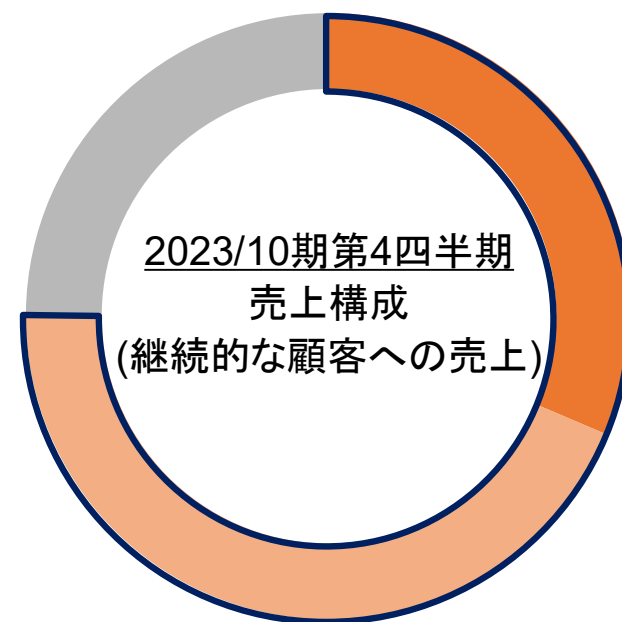
多様なソリューション提供による収益の継続的成長

- 「継続的な顧客」を直近四半期会計期間までに**4四半期会計期間以上連続**で売上を計上している顧客として定義し、継続顧客における4四半期目以降の売上高を**継続的な顧客への売上**と定義。
- 新規の顧客が増えた**ことで継続的な顧客への売上は58%程度で推移。
- 前四半期と同等以上の売上を計上した**継続的な顧客への売上比率は**75%**。

全社売上に占める継続的な顧客への売上の割合



前四半期と同等以上*1の売上を計上した継続的な顧客への売上 **75%**

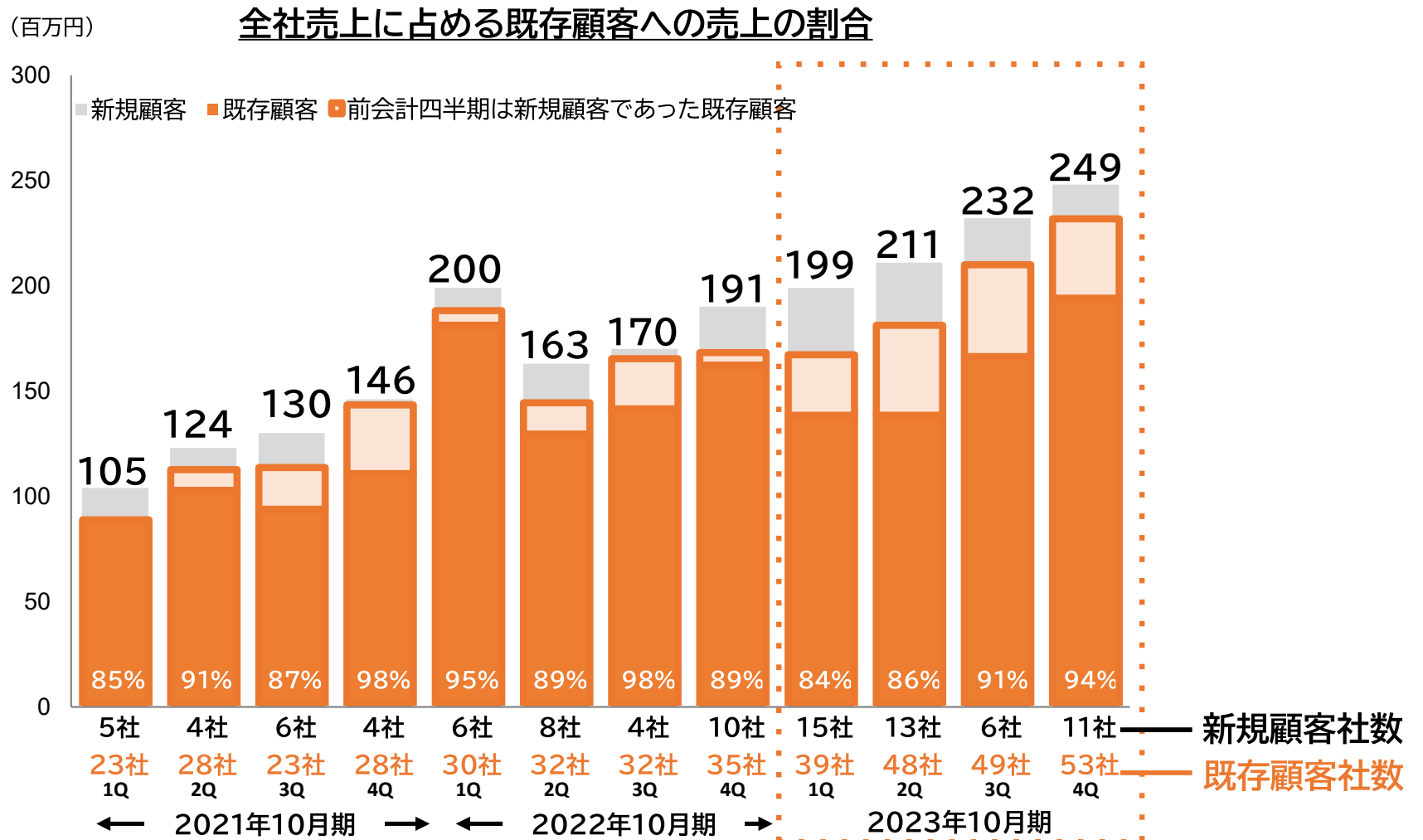


— その他の顧客社数
— 継続的な顧客社数

*1:前四半期比で売上増減率が±5%以内の顧客からの売上

多様なソリューション提供による収益の継続的成長

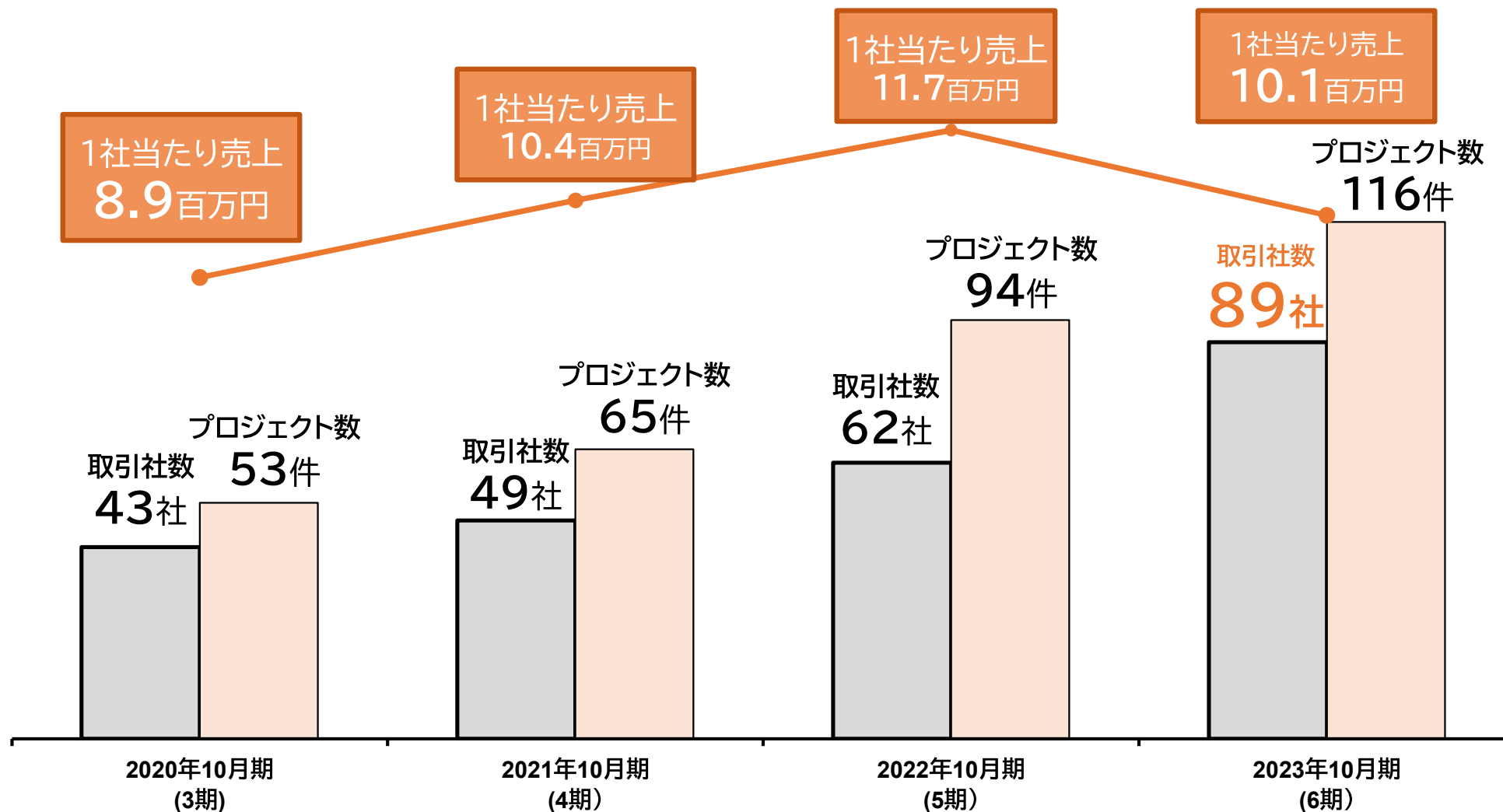
- 「既存顧客」を直近四半期会計期間までに売上を計上している顧客として新たに定義。
- 当会計年度の新規顧客が既存顧客として定着したことで既存顧客への売上は90%程度で推移



多様な顧客に対するソリューション提供

- 取引先社数、案件数は共に**堅調に増加**。
- 新規取引先からのPoCや要件定義の案件が多く、1社当たり売上の伸びは停滞。

取引社数と1社当たり売上の推移

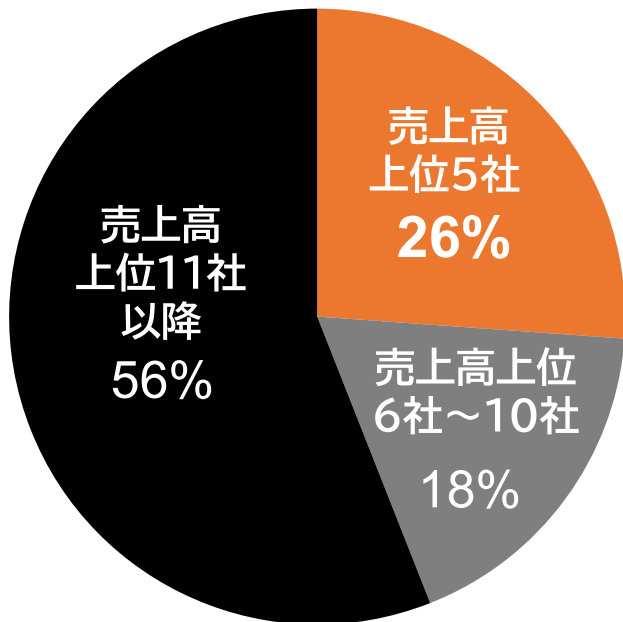


多様な顧客に対するソリューション提供

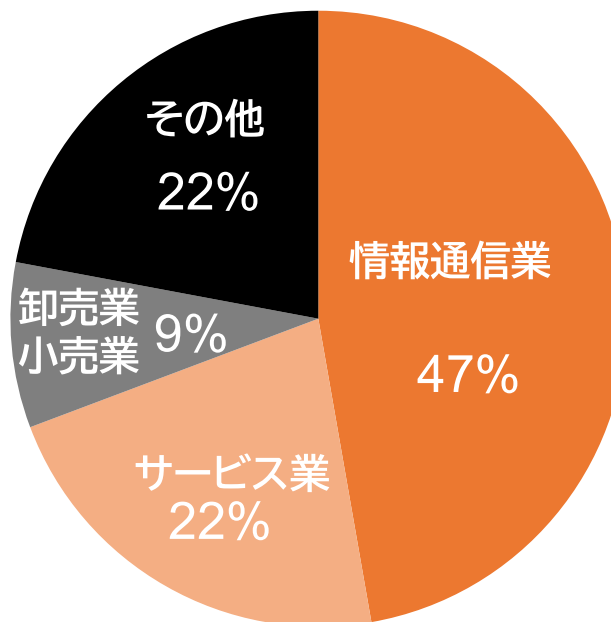
- 上位顧客別売上：上位5社からの売上が26%、上位10社からの売上が44%となっている。
- 顧客業種別売上：情報通信業、サービス業および卸売業・小売業を中心とした顧客に役務提供。
- 顧客種類別売上：媒体経由での小規模顧客も多く、未上場企業が半数以上の売上割合を占める。

2023年10月期
売上高 **894** 百万円

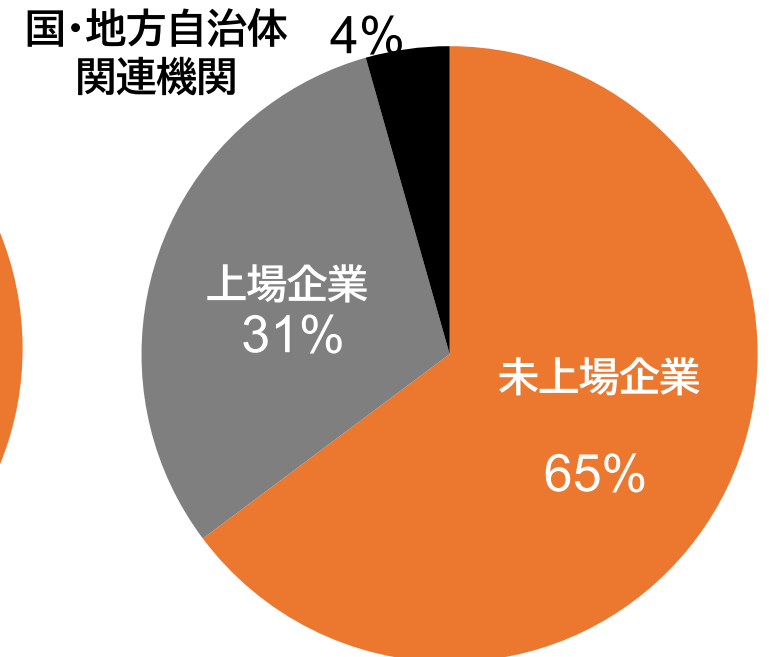
上位顧客別売上構成比



顧客業種別売上構成比



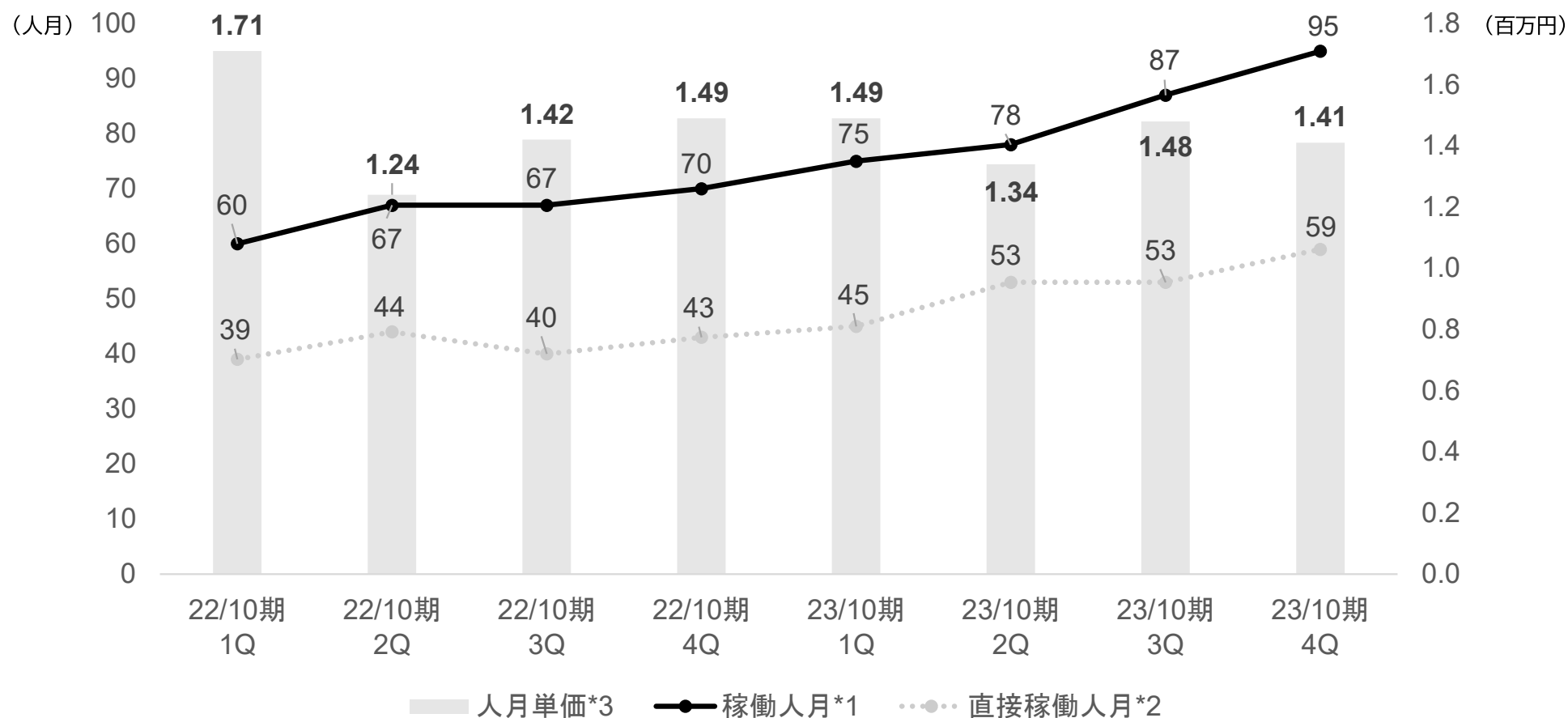
顧客種類別売上構成比



稼働人月・人月単価推移

- 直近1年において**稼働人月**は堅調に増加。
- 人月単価は**100万円台前半**で推移。

稼働人月および人月単価の推移



*1 従業員四半期総労働時間/3カ月/平均月所定労働時間で算出、平均月所定労働時間は約160h
 *2 役社員四半期直接稼働時間/3ヶ月/150hで算出
 *3 四半期売上額/(直接稼働時間×3ヶ月)で算出

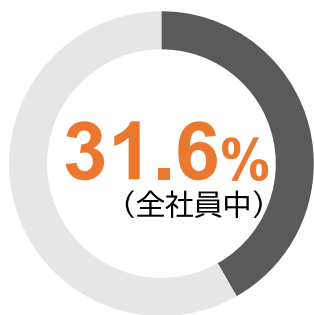
技術力が高い人材を安定的に採用・継続雇用

- ・ 技術力が高い人材が120名程度在籍
- ・ 人材を安定的に採用・保持し続ける仕組みを確保

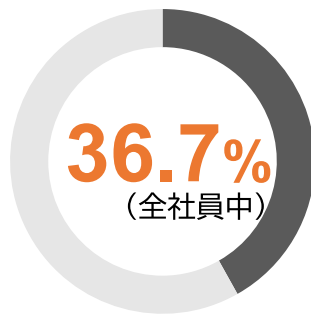
インターン含め約120名の人材プール

(2023年10月末日時点)

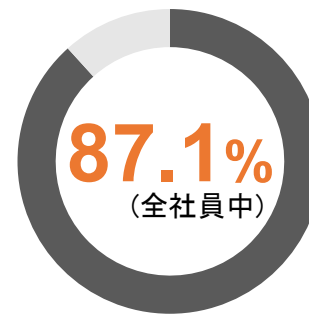
東大生/東大卒



大学院生/大学院卒



エンジニア比率



正社員数

85名
前年同期比+21名

採用手法

インターンからの採用

当社社員等からの紹介

求人媒体経由での採用

労働環境(正社員)

平均年齢

30.8才

平均残業時間

6.5h
(正社員)

2023年10月期実績に基づくKPI

各指標の位置づけ

- ① 「**継続的な顧客への売上比率**」を一定水準確保して、「**売上高成長率**」を一定以上にし、「継続性」、「高成長性」の水準を一定レベル以上に維持
- ② 「**売上総利益率**」の水準を維持しながらAEIへの投資を継続することで、「**AEI関連売上比率**」、「**サービス型売上比率**」を向上させ、中長期的に「高成長性」を実現

		22/10期	23/10期	23/10期 予想	概況
重要指標	売上高成長率(前期比)	43.0%	23.1%	25.1%	売上全体としては順調に推移
	内ソリューション提供 (除AEI)	28.0%	25.9%	22.6%	通期成長率目標を上回る水準で推移
	内AEI関連	—	0.1%	45.8%	一部AEI案件の契約が後倒しになった影響で 予想比で減少。
	売上総利益率	60.9%	59.9%	56.9%	高付加価値案件の受注により 当期目標より高水準で推移
参考指標	継続的な顧客への売上比率	70.7%	57.4%	70%程度	新規顧客増加により減少
	AEI関連売上比率	10.6%	8.6%	12.4%	前期は売上の6割超が1Qに立ったが 当期は下期中心の計画であり減少
	サービス型売上比率	1.9%	3.3%	3.7%	ライセンスの安定導入により 前期比で比率が増加

2023年10月期 貸借対照表

2023年10月期末時点で、**762百万円の現預金を保有**。さらに無借金経営のため、**財務基盤は強固である**。

今後の主な投資としては、①人材投資、②研究開発投資を想定。

(単位:百万円)

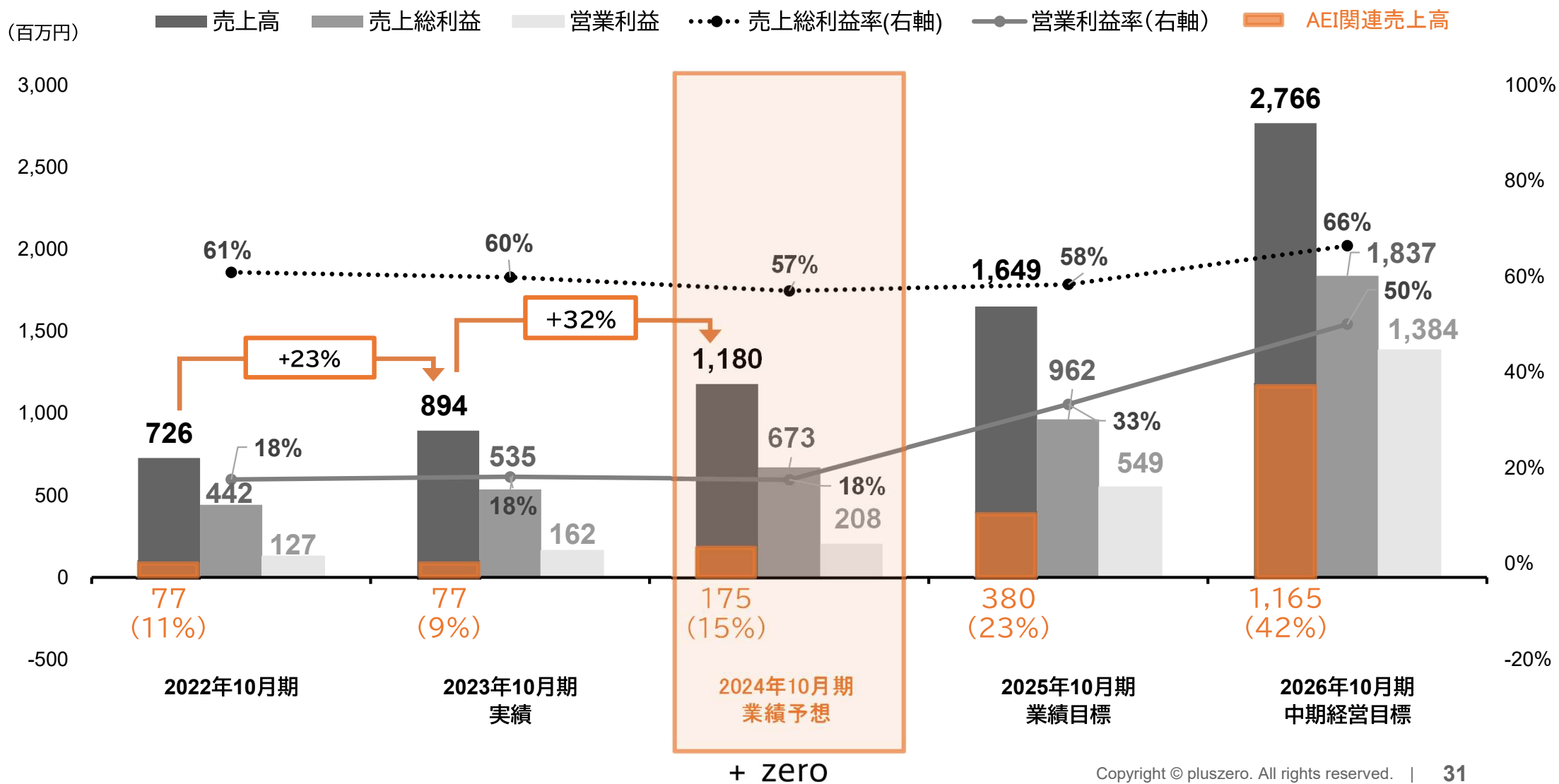
	2022年10月期	2023年10月期		2022年10月期	2023年10月期
(資産の部)			(負債の部)		
流動資産	947	951	流動負債	199	216
現金及び預金	805	762	固定負債	-	-
固定資産	71	214	負債合計	199	216
有形固定資産	2	8	(純資産の部)		
無形固定資産	27	97	株主資本	820	949
投資その他の資産	41	109	資本金	100	13
資産合計	1,019	1,165	資本剰余金合計	677	772
			利益剰余金	42	163
			自己株式	△0	△0
			純資産合計	820	949
			負債純資産合計	1,019	1,165

経営計画

成長戦略／業績予想

2024年10月期業績予想

- 売上高成長率は25%
- 売上総利益率は55% を最低水準とし、**中期経営目標*1の達成**を目指す。
- 営業利益率は現在水準



2024年10月期業績予想

- **売上成長率**は中期経営目標達成に向けて**32.0%**
- **売上総利益率**はAEI立上時の不確実性の折込み、ソフトウェア償却費の増加等の要因で**57.1%**
- **営業利益率**は事業投資とのバランスを取りながら過去2年と同水準を維持して**17.7%** (百万円)

	23/10期 実績		24/10期 業績予想				増減率	
	金額	売上比率 (%)	上期目標	上期進捗率 (%)	通期目標	通期売上比率 (%)	金額	前年増減比率 (%)
売上高	894	100.0	539	45.7	1,180	100.0	286	32.0
売上総利益	535	59.9	307	45.6	673	57.1	137	25.7
営業利益	162	18.2	85	41.0	208	17.7	45	28.0
経常利益	162	18.2	85	41.0	208	17.7	45	28.0
税引前当期純利益	162	18.2	85	41.0	208	17.7	45	28.0
当期純利益	120	13.5	55	39.8	140	11.9	17	16.4

KPIの定義

「継続性」と「高成長性」を重視

- ① 既存顧客の比率を一定以上に維持しながら、「売上高成長率」を一定以上にし、「継続性」、「高成長性」の水準を一定レベル以上に維持
- ② 「売上総利益率」の水準を維持しながらAEIへの投資を継続することで、「AEI関連売上比率」、「サービス型売上比率」を向上させ、中長期的に「高成長性」を実現
- ③ 「営業利益」に関しては、額・率ともに中長期的な最大化を目標とし、短期的にはAEIへの投資計画に合わせて柔軟に対応

重要指標

売上高成長率

全期間に亘る「高成長性」の結果水準のモニタリング

売上総利益率

中長期の「高成長性」、「継続性」のための投資余力のモニタリング

参考指標

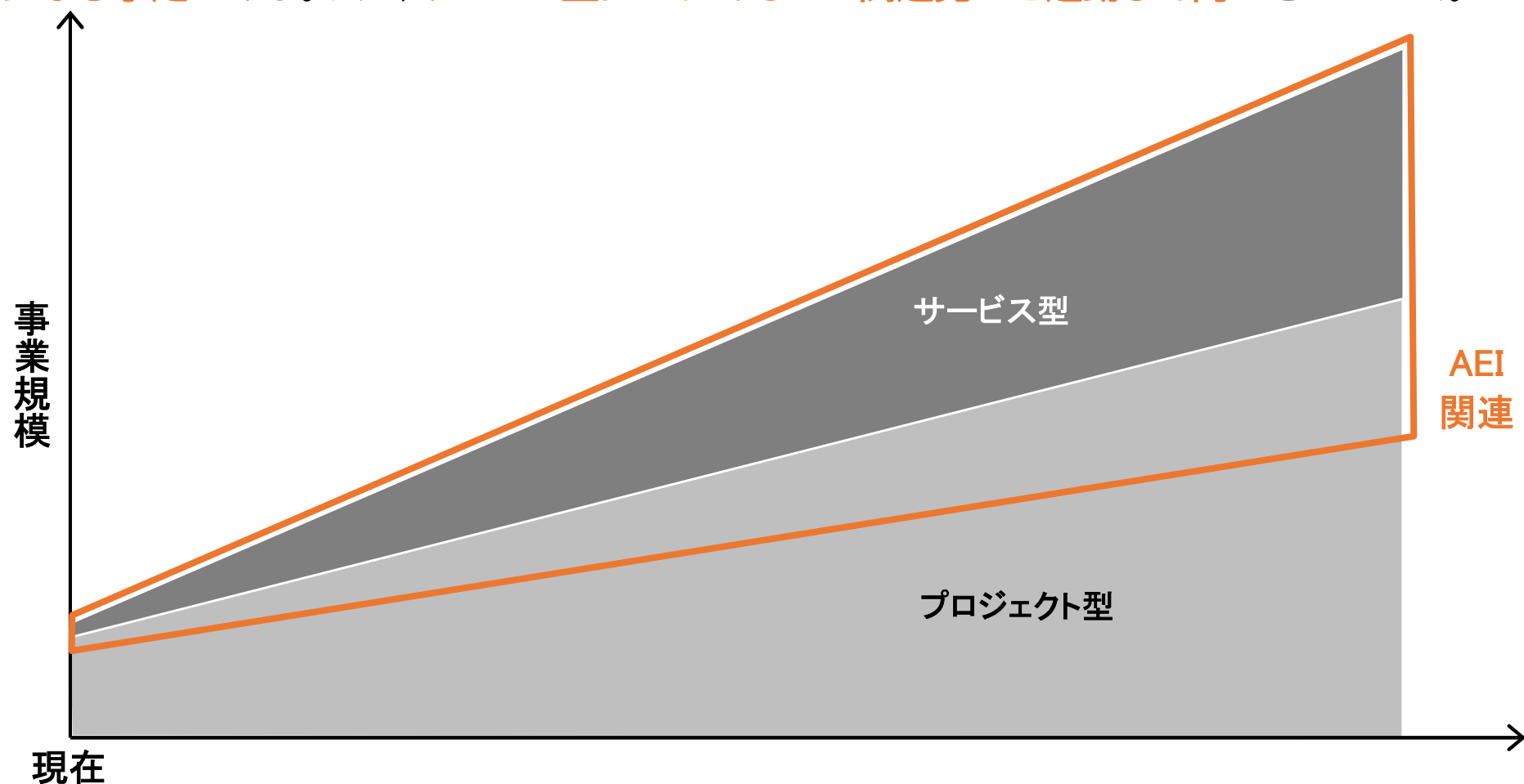
AEI関連売上比率

中長期の「高成長性」の結果水準のモニタリング

サービス型売上比率

中長期的な成長イメージ

スケーラビリティが高い仮想人材派遣などのAEI関連サービスの積極展開により、AEI関連売上が向上。2023年10月期末時点でのAEI関連売上高は全体9%であり、今後は、更に上昇傾向になる予定である。また、サービス型についてもAEI関連売上と連動して向上させていく。



(注) 中長期的な成長イメージは、あくまで経営上の目標を示したものであり、その実現を保証するものではなく、また実現の時期を示唆するものでもありません。

2024年10月期業績予想に基づくKPI

実績と推移

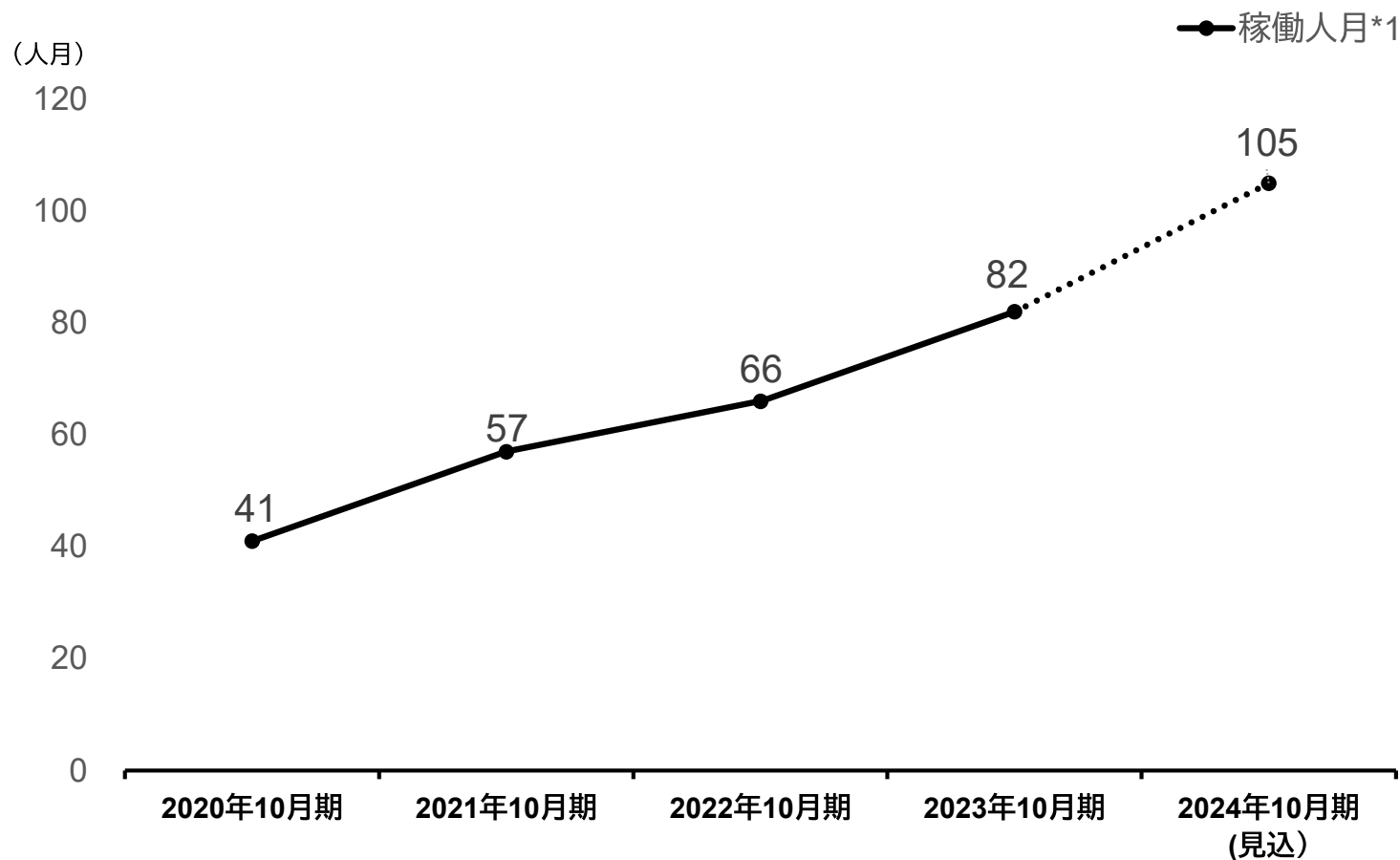
- ①既存顧客の比率を一定以上に維持しながら、「売上高成長率」を一定以上にし、「継続性」、「高成長性」の水準を一定レベル以上に維持
- ②「売上総利益率」の水準を維持しながらAEIへの投資を継続することで、「AEI関連売上比率」、「サービス型売上比率」を向上させ、中長期的に「高成長性」を実現

		20/10期	21/10期	22/10期	23/10期	24/10期予想
重要指標	売上高成長率	334.6%	33.0%	43.0%	23.1%	32.0%
	売上総利益率	48.6%	50.7%	60.9%	59.9%	57.1%
参考指標	AEI関連売上比率	—	0%	10.6%	8.6%	14.9%
	サービス型売上比率	—	—	1.9%	3.3%	2.8%

採用見通し

- 2023年10月期の稼働人月は計画どおりの82人月を達成。
- 2024年10月期においても稼働人月は**堅調に増加の見込み**。

稼働人月の推移

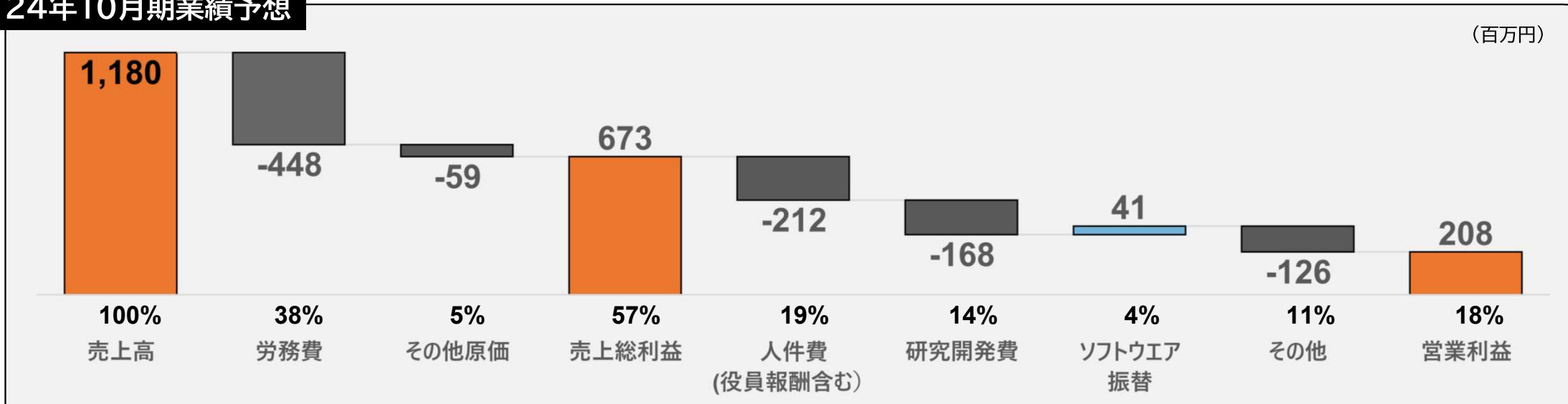


*1 従業員年総労働時間/12カ月/平均月所定労働時間で算出、平均月所定労働時間は約160h

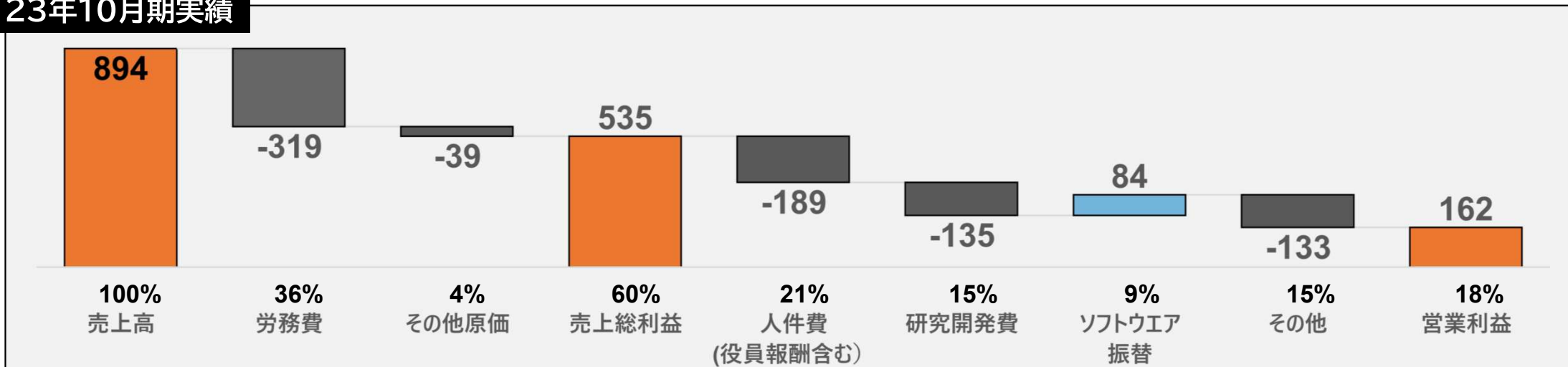
2024年10月期のコスト構造

- 売上原価は23/10期同様、内製の開発体制のためエンジニア人件費が殆どを占める。
- 23/10期と同水準の営業利益率目標達成を目指す。

24年10月期業績予想



23年10月期実績



2024年10期営業利益目標と2023年10月期営業利益比較

- 売上総利益の増加分を営業を中心とした人件費・研究開発費等に投資

