

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## ALBERT

### 3906 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2019年8月30日(金)

執筆：客員アナリスト

**佐藤 譲**

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2019年12月期第2四半期累計の業績概要	01
2. 2019年12月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	05
3. 業種別売上構成	08
■ 業績動向	09
1. 2019年12月期第2四半期累計業績の概要	09
2. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
1. ビジネス・アナリティクス市場の見通し	13
2. 2019年12月期の業績見通し	14
3. SMBCグループとの業務提携	15
4. CATALYST戦略について	16
■ 株主還元策	18
■ 情報セキュリティ対策	18

## ■ 要約

### AI ネットワーク化社会の実現に向けた CATALYST 戦略の推進により、業績は高成長が続く

ALBERT<3906> は、日本屈指のデータサイエンスカンパニー※として、「顧客ごとに特化したビッグデータ分析、アルゴリズム開発、AI のシステム実装等を提供するプロジェクト型サービス」「幅広い顧客を対象とする AI を搭載した汎用的な自社プロダクトの提供」「データサイエンティスト育成支援」の3つの事業サービスを展開する。自動車、製造（自動車除く）、通信・流通、金融業界を重点産業と位置付け、CATALYST 戦略に基づく業界大手との業務提携を通じて、AI ネットワーク化社会の実現と収益成長を目指す。

※ データから価値を創出し、ビジネス課題の解決を実現するプロフェッショナル集団

#### 1. 2019年12月期第2四半期累計の業績概要

2019年12月期第2四半期累計の売上高は前年同期比80.4%増の1,110百万円、営業利益は同193.1%増の77百万円となった。プロジェクト型サービスの受注が主要顧客を中心に好調で、チャージアップの浸透もあって売上総利益率が前年同期の60.8%から64.9%に上昇、本社移転や積極的な人材投資に伴う一時的なコスト増（約114百万円）を吸収し、会社計画並みの営業利益を達成した。一時コストを除いた営業利益率では約17%と前年同期の4.3%から急上昇している。なお、プロダクト事業も、AI・高性能チャットボット「スグレス」やAI・画像認識サービス「タクミノメ」の導入が順調に進んでいる。

#### 2. 2019年12月期の業績見通し

2019年12月期の売上高は前期比47.2%増の2,400百万円、営業利益は同79.0%増の360百万円と期初計画を据え置いており、順調に推移することを期待したい。旺盛な需要を背景にチャージアップが進んでいることに加え、2019年7月に業務提携を発表した三井住友フィナンシャルグループ（以下、SMBCグループ）向けのプロジェクト案件が上乗せ要因となる可能性がある。既にグループ会社間のデータシェアリングに向けた検討を開始しており、今後、全社的なデジタルライゼーションに向けて SMBC グループとの連携深耕を図っていく。

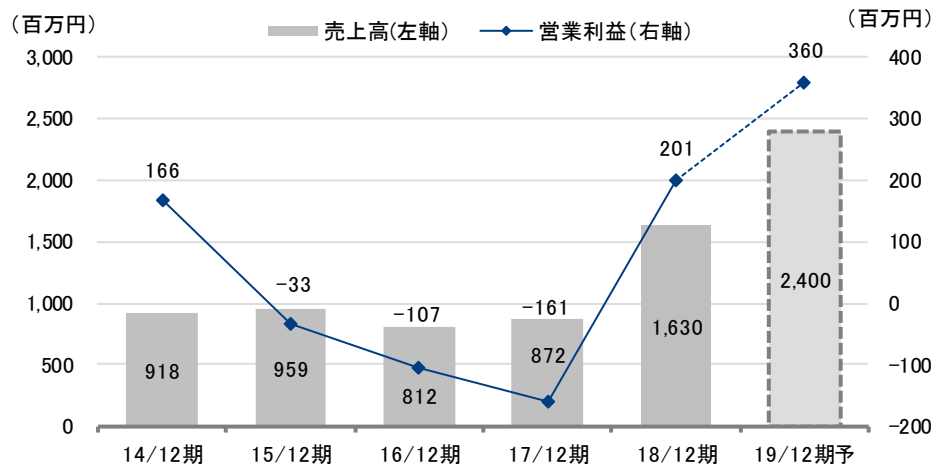
## 要約

**3. 成長戦略**

同社は今後の成長戦略として「CATALYST 戦略」を推進していくことで、非連続な成長（従来の成長トレンドを上回る成長）を目指している。AI ネットワーク化社会では、各産業間での AI・データシェアリングの連携が必須となるが、同社がその間に入って触媒機能として技術支援を行うことで、顧客が開発する新サービスの早期実現に取り組んでいく。同戦略の第 1 弾として 2018 年 10 月から開始したトヨタ自動車、東京海上日動火災保険等 3 社の提携による「自動運転」関連プロジェクトは順調に進んでおり、こうした取り組みを今後も加速していきながら、自社開発または提携先企業と共同開発したプロダクトを他の企業にも提供し（手数料収入あるいはライセンス収入の増加）、「スグレス」や「タクミノメ」の販売拡大も含めてストック型収益を伸ばすことで利益率の一段の向上とともに非連続成長を目指していく戦略だ。なお、成長基盤となるデータサイエンティストについては新卒、中途採用含めた量的確保に加えて、質の高い育成カリキュラムによってケーパビリティを確保していく方針となっている。

**Key Points**

- ・ 2019 年 12 月期第 2 四半期累計業績は成長投資を実行するなかで増収増益を達成
- ・ CATALYST 戦略の推進により AI ネットワーク化社会の実現と非連続な成長を目指す

**業績推移**


出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 日本屈指のデータサイエンスカンパニーとして、 ビッグデータアナリティクス領域における ソリューション事業を展開する

#### 1. 会社沿革

同社は2005年の設立で、家電商品選択支援サイト「教えて！家電」の開発・運営からスタートした。2007年にはインターネット上のユーザーの行動履歴を分析し、パーソナライズした情報を表示するレコメンドサービス「おまかせ！ログレコメンダー（現、Logreco）※」を開始し、売上を伸ばしていく。2011年以降はユーザーの行動履歴だけでなく、属性やその他の周辺データも収集・分析してマーケティング施策に生かすプライベートDMP「smarticA!DMP」のサービスを開始し、対象領域をマーケティング領域全般に広げたほか、各種分析サービス等にも注力し業績を拡大、2015年2月に東京証券取引所マザーズ市場に上場を果している。

※ 2019年6月に事業譲渡。

その後、国内市場では、テクノロジーの進化とともに経営全般にAI技術を活用する動きが活発化し、データサイエンティストの不足感が高まるなかで、同社はベンチャーとしては圧倒的な質と量を誇るデータサイエンティスト（2019年6月末時点で派遣・契約社員を含めて161人）の蓄積されたナレッジを武器に、マーケティング領域から、IoT、自動運転技術領域をはじめとする先進的な分野に事業軸をシフトしている。

なお、同社は株式上場後に積極的な人材投資を進めて自社プロダクトの開発に注力してきたが、売上が想定よりも伸びず、2015年12月期以降、3期連続で営業損失を余儀なくされるなど経営状況が厳しくなり、2016年12月に（株）ウィズ・パートナーズが業務執行組合員を務めるウィズ・アジア・エボリューション・ファンド投資事業有限責任組合を割当先とする転換社債型新株予約権付社債2,409百万円を発行し、事業活動資金に充当した。

その後、経営改革を推進するため、2018年3月に代表取締役社長として松本壮志（まつもとたけし）氏が新たに就任。松本氏は2017年8月に代表執行役員として同社に入社したが、以前は（株）ハーツユニテッドグループの取締役COOとして経営戦略を指揮してきた人物で、経営のプロとして経営及び事業戦略の立案や実行力に長けており、経営再建の指揮を執ることとなった。同社は、データ分析サービス等の質に関して顧客から高い評価を受けていたものの、そうしたサービスをいかに効果的にマネタイズしていくかという経営戦略が脆弱であったことが業績低迷の主因であったが、松本氏の強いリーダーシップのもと、基本戦略（体制の改編、ケーパビリティの確保、重点産業・顧客のスコープ）が実行された結果、社長就任一年目の2018年12月期業績において、売上が3期ぶりに過去最高を更新するなど、早くも結果が数値となって表れる格好となった。

なお、基本戦略のなかで業界大手企業との関係強化も重点施策の1つとして取り組んできたが、2018年5月にトヨタ自動車、同年10月に東京海上日動火災保険、同年12月にKDDIと相次いで資本業務提携を締結し、これら大手企業との関係強化が、同社の技術力の高さの裏付けとなり、信用力の向上にもつながったと言える。

ALBERT | 2019年8月30日(金)  
 3906 東証マザーズ | <https://www.albert2005.co.jp/ir/>

### 会社概要

2019年6月末時点の主要株主について見ると、筆頭株主はウィズ・アジア・エボリューションファンド投資事業有限責任組合で20.2%、次いで松本社長が無限責任組合員を務めているA&T投資事業有限責任組合が9.4%となっており、CATALYSTパートナーであるトヨタ自動車が5.1%、KDDIが3.0%、東京海上日動火災保険が1.5%をそれぞれ保有している。CATALYSTパートナーとは基本的に資本業務提携を結ぶことで関係強化を進めていく方針となっており、その際の株式については筆頭株主であるウィズ・アジア・エボリューションファンド投資事業有限責任組合が売却するスキームとなる。同ファンドは転換社債型新株予約権付社債（2019年12月償還予定）を保有しており、潜在株式も含めると40%程度の保有比率となる。なお、2019年7月に新たなCATALYSTパートナーとしてSMBCグループと業務提携契約を締結したが、今回、資本出資が無かったのはSMBCグループが、コーポレートガバナンスとして政策保有株を持たない方針としているためだ。

### 会社沿革

年月	主な沿革
2005年 7月	東京都渋谷区に(株)ALBERT 設立 (現、本社は東京都新宿区)
2007年11月	「おまかせ! ログレコメンダー (現: Logreco)」商品化
2012年 4月	CRMソリューション「smarticA!」リリース
2013年 5月	プライベート・データマネジメントプラットフォーム構築サービス「smarticA!DMP」リリース
2013年 7月	「企業向けデータサイエンティスト養成講座」スタート
2015年 2月	東京証券取引所マザーズ市場に上場
2016年 8月	人工知能・ディープラーニングのコンサルティング・導入支援サービスの提供開始
2016年12月	(株)ウィズ・パートナーズが業務執行組合員を務めるウィズ・アジア・エボリューション・ファンド投資事業有限責任組合を割当先とする転換社債型新株予約権付社債を発行、約24億円を調達 AI・高性能チャットボットサービス「現: スグレス」リリース
2017年 8月	(株)テクノプロとデータサイエンティスト派遣事業で協業
2017年 9月	ビッグデータ活用支援「Microsoft Azure 活用ソリューション」をリリース
2018年 5月	トヨタ自動車(株)と資本業務提携を締結
2018年 8月	データサイエンティスト養成講座が経済産業省の「第四次産業革命スキル習得講座認定制度」に認定 KDDI(株)とAIチャットボット活用分野で協業を開始
2018年10月	東京海上日動火災保険(株)と資本業務提携を締結 AI・画像認識サービス「タクミノメ」をリリース トヨタ自動車(株)、Toyota Research Institute-Advanced Development, Inc.、東京海上日動火災保険(株)の3社間での高度な自動運転の実現に向けた業務提携におけるビッグデータ分析及びAIアルゴリズム開発の技術支援を発表
2018年12月	KDDI(株)と資本業務提携を締結
2019年 2月	「タクミノメ 異常検知」、「タクミノメ アノテーション」をリリース
2019年 7月	(株)三井住友フィナンシャルグループと業務提携契約を締結

出所: 有価証券報告書、会社資料よりフィスコ作成

会社概要

上位株主と株式保有比率 (2019年6月末時点)

株主名	保有比率	
ウィズ・アジア・エボリューション・ファンド 投資事業有限責任組合	20.2%	
A&T 投資事業有限責任組合 (松本 壮志) ※	9.4%	
日本トラスティ・サービス信託銀行	7.4%	
上村崇	6.3%	
トヨタ自動車	5.1%	CATALYST パートナー
KDDI	3.0%	CATALYST パートナー
資産管理サービス信託銀行	2.8%	
デジタル・アドバタイジング・コンソーシアム	2.2%	
日本マスタートラスト信託銀行	2.2%	
東京海上日動火災保険	1.5%	CATALYST パートナー

※ A&T 及び A&T2 号の合計株式数

出所：有価証券報告書、決算説明資料よりフィスコ作成

顧客ごとに特化したプロジェクト型サービスの受注が好調

2. 事業内容

同社は、1) 顧客ごとに特化したビッグデータ分析、アルゴリズム開発、AI のシステム実装等を提供するプロジェクト型サービス、2) 幅広い顧客を対象とする AI を搭載した汎用的な自社プロダクトの提供、3) データサイエンティストの育成支援、の3つの事業サービスを展開している。

同社の事業概要・特徴

<p>① プロジェクト型サービス ～産業に実装されるAIの開発パートナー～</p> <p>継続性の高い受託型プロジェクトによる収益</p> <p>AI活用意欲の強い産業に注力</p> <p>ビッグデータ集積からシステム実装まで一気通貫</p> <p>150名超のデータサイエンティスト集団</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ AIの実装を視野に入れた投資意欲の旺盛な産業を中心に注力</li> <li>■ 自動車、製造、通信・流通、金融</li> <li>■ 各産業・企業の課題を受託開発型プロジェクトで対応</li> <li>■ AI開発プロセスを一気通貫で対応</li> </ul> <p>①ビッグデータ集積 ②ビッグデータ分析 ③アルゴリズム開発 ④システム実装</p>	<p>② 自社プロダクトの提供</p> <p>ライセンス収益</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ AI・高性能チャットボット</li> <li>■ AI・画像認識サービス</li> </ul> <p></p> <p></p> <p>画像認識シリーズ - 異常検知 - アノテーション</p>	<p>③ データサイエンティスト育成支援</p> <p>受託型プロジェクトによる収益</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 経済産業省の「第四次産業革命スキル習得講座認定制度」に認定</li> <li>■ 資本業務提携先を中心として、自社内でのデータサイエンティスト養成ニーズに対応</li> </ul>
---	--	--

出所：決算説明資料より掲載

## 会社概要

### (1) プロジェクト型サービス

プロジェクト型サービスにおける同社の強みは、ビッグデータ分析に基づき開発した精度の高いアルゴリズムをスクリプト化し顧客企業のシステムに実装し、その後も精度向上のためのアルゴリズムのチューニングアップ等の保守・運用サポートに至るまで、AI 開発プロセスを一気通貫で提供していること、また、高品質なサービスを提供するため高いスキルを持ったデータサイエンティストを多く抱えるほか、スキル向上のための独自の育成プログラムを自社で整備していることにある。2018年12月期にトヨタ自動車や KDDI など大手企業との資本業務提携を締結したことで、同社の技術力の高さが改めて認知されるようになり、引き合いが増加している。大手主要顧客に関しては継続的に新規プロジェクトの受注を獲得しており、その他の新規案件については会社のホームページからの問い合わせ、あるいは展示会に出展した際の問い合わせに対応していく格好となっている。

ビジネスモデルとしては、プロジェクトごとのフロー型ビジネスとなり、売上高はプロジェクトに係る人数や難易度、期間等で決まる。ここ最近ではデータサイエンティストの需給がひっ迫化する中で、プロジェクトの大型化、長期化が進んでいることもあり、単価の引き上げに取り組んでいる。

### (2) 自社開発プロダクト

自社プロダクトサービスでは、2016年12月にリリースした AI・高性能チャットボットサービス「スグレス」と、2018年10月にリリースした AI・画像認識サービス「タクミノメ」の2つのサービスを中心に展開している。

「スグレス」の特徴は、独自の自然言語処理技術と自動学習機能による性能の高さと、導入・運用の簡便さ、LINE や有人チャットとの連携機能など各種機能が充実している点にある。性能の高さについては、2018年8月より KDDI が「スグレス with KDDI」のブランド名でサービスを開始したことからもうかがえる。KDDI ではチャットボットサービスを販売するにあたって、数十社のチャットボット製品を検証しており、性能とコストパフォーマンスの高さから「スグレス」の導入を決定している。「スグレス」の初期導入費用は標準機能にオプション機能を付けて約 50～100 万円、月額利用料はチャットボットの表示回数によるものの、約 10～50 万円程度となっている。

「タクミノメ」は 2019年2月に用途に応じて、「タクミノメ 異常検知」と「タクミノメ アノテーション※」に分けて正式リリースしている。「タクミノメ 異常検知」は工場の製造ラインの検査工程で画像認識技術と AI アルゴリズムを使って不良品等を発見するサービスとなる。従来は、人が目視検査していた工程を自動化できるため、人材不足難を解消するサービスとなる。初期導入費用は数百万円、月額利用料は数十万円程度となり、中小規模の製造会社を顧客ターゲットに導入実績を積み上げている。また、「タクミノメ アノテーション」は画像の被写体を正確に認識して、タグ情報を自動で付けていくサービスとなり、自社でアノテーションを行っている企業や、AI による画像認識技術をビジネスに活用したい企業向けのサービスとなる。このため、業界は製造業以外にも通信、金融、流通など様々な業界でニーズがあると見られる。「タクミノメ」シリーズについては、顧客側からより高度なサービスを求められるケースもあり、そういう場合はプロジェクト案件として対応していくことになる。自社開発プロダクトのビジネスモデルは、初期導入費用と月額利用料（または従量課金）が売上となるため、ストック型ビジネスとなる。

※ アノテーションはテキストや音声、画像などあらゆる形態のデータにタグ付けする作業のこと。機械学習アルゴリズムはタグが付いたデータを取り込むことでパターンを認識する。



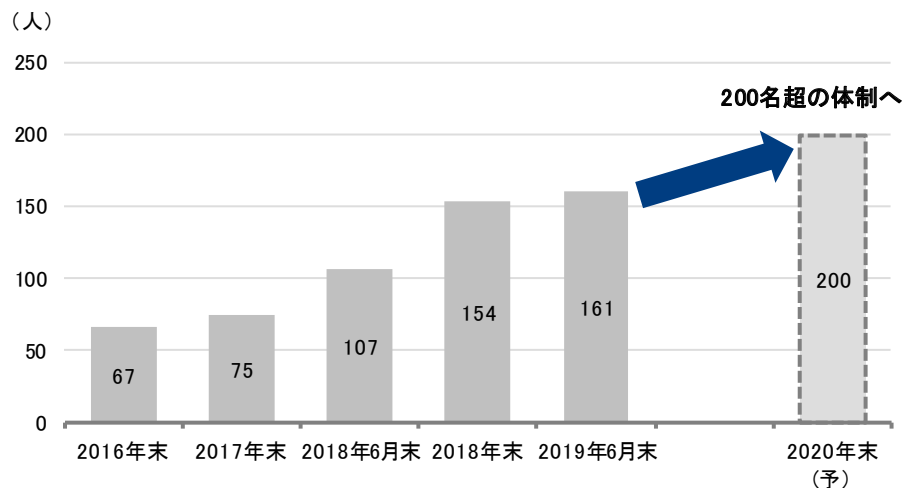
## 会社概要

**(3) データサイエンティスト育成支援サービス**

自社で開発したデータサイエンティストの育成プログラム「データサイエンティスト養成講座」が、2018年8月に経済産業省による「第四次産業革命スキル習得講座認定制度」に認定※され講座を開設している。基本的には業務提携先の企業からの依頼のみを受けている状況だが、問い合わせが増加していることから新たに教育事業部門を新設した。業績面での直接的な影響は軽微だが、提携先企業との関係強化という面での寄与が見込まれる。また、データサイエンティストなどAI人材に関しては2020年に国内で4.5万人の人材が不足すると言われており、AI関連企業にとって人材の育成・確保が重要な経営課題となるだけに、人材育成のノウハウを持つ同社にとっては強みとなる。

※「データサイエンティスト養成講座 (R 言語 上級編)」「データサイエンティスト養成講座 (Python 上級編)」の2講座が認定された。認定を受けたのは15事業者21講座となる。認定期間は2018年10月より3年間。

なお、データサイエンティストとは、データサイエンス力及びデータエンジニアリング力をベースに、データから価値を創出し、ビジネス課題に対する答えを導き出すプロフェッショナル人材のことを同社では指している。各業界においてデータサイエンティストが不足するなか、同社は積極的な採用活動を実施しており、2019年6月末時点で161名が在籍（派遣・契約社員、アルバイト含む）、質・量ともに国内トップクラスの陣容となっている。なお、正社員のうち博士号取得者の比率が10%、修士号取得者は51%を占めている。2018年に大手企業との資本業務提携を相次いで発表し、業績が急回復したこともあって、新卒、中途採用ともに応募者が増加しており、採用面でも追い風となっているようだ。2020年春には新卒で35名が入社予定のほか、中途採用も含めて全体で200名超の体制に拡大する予定となっている。

**データサイエンティスト在籍数**


注：正社員、契約社員、派遣社員、アルバイトの合計

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

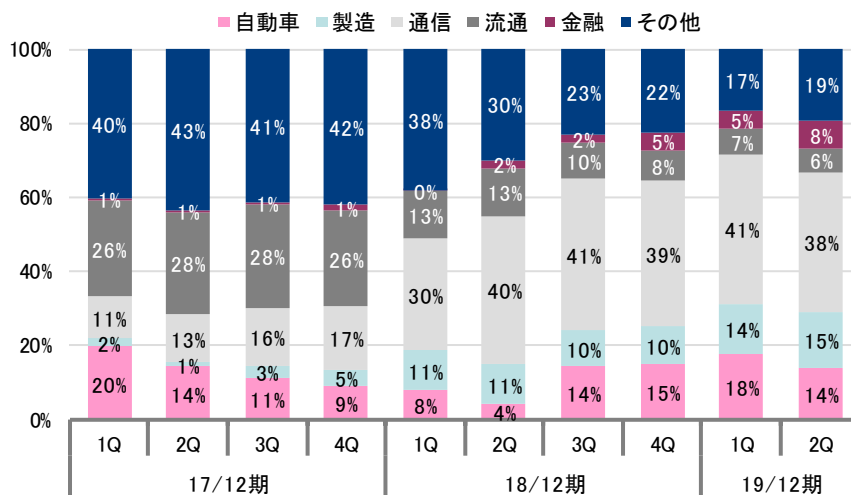
## CATALYST 戦略の推進により 重点 5 分野の売上構成比が 80% 超を占めるまでに成長

### 3. 業種別売上構成

同社は重点産業分野として、自動車、製造（自動車除く）、通信、流通、金融の 5 つの分野での取り組みを強化し、特定業種の好不況の影響に左右されない安定した収益基盤を構築することを目指している。

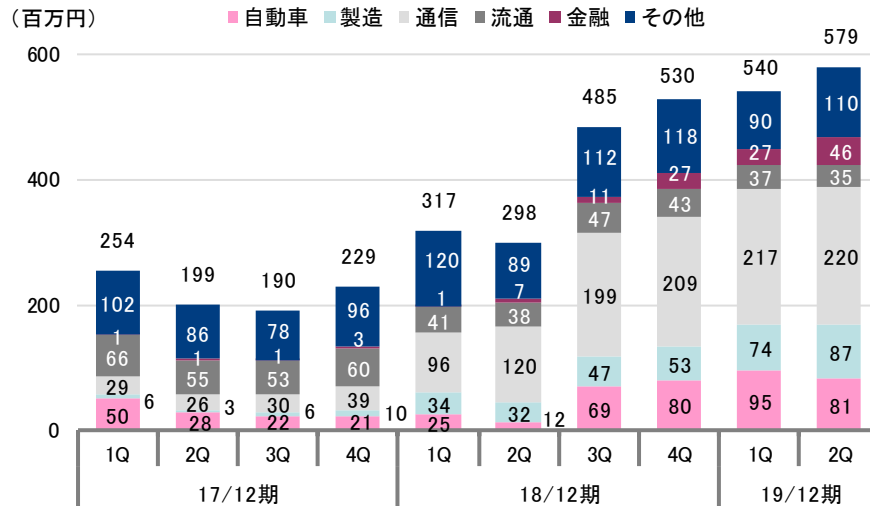
特に、2018 年後半以降に CATALYST 戦略により業界大手との資本業務提携を進めてきたことで、売上構成比も顕著に変化してきている。2019 年 12 月期第 2 四半期の売上構成比で見れば、通信向けが 38% と最も高く、次いで製造（自動車除く）が 15%、自動車が 14%、金融が 8%、流通が 6% となり、5 分野合計で 81% と 1 年前の 70% から 11 ポイントも上昇している。通信は KDDI、自動車はトヨタ自動車、金融は東京海上日動火災保険といった CATALYST パートナー向けの売上が伸びていることが要因となっている。また、製造（自動車除く）分野についても「タクミノメ 異常検知」のほか、2017 年 7 月に業務提携を発表したエレクトロニクス商社の（株）マクニカとのスマートファクトリー事業で実績が出始め、売上増につながっているものと見られる。なお、流通分野の深耕が遅れているが、今後、CATALYST パートナーを獲得することで売上を伸ばしていく方針となっている。

産業別売上構成比



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 会社概要

**産業別売上高推移**


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2019年12月期第2四半期累計業績は 成長投資を実行するなかで増収増益を達成

#### 1. 2019年12月期第2四半期累計業績の概要

2019年12月期第2四半期累計の売上高は前年同期比80.4%増の1,110百万円、営業利益は同193.1%増の77百万円、経常利益は同209.0%増の79百万円、四半期純利益は同238.1%増の77百万円と増収増益となった。期初計画比では利益項目が若干未達に終わったものの、これは旺盛な受注に対応すべく中途採用者数が前倒して採用できたことによるものであり、概ね会社計画通りの進捗だったと言える。

## 業績動向

## 2019年12月期第2四半期累計業績

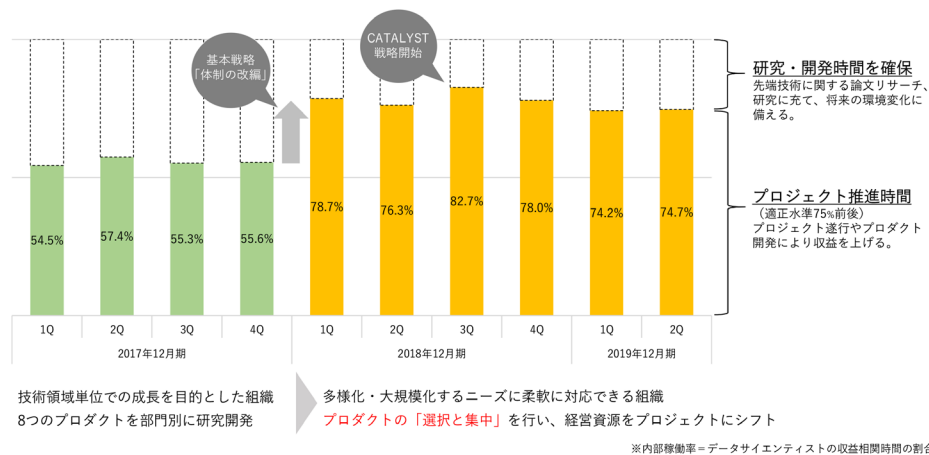
(単位：百万円)

	18/12期2Q累計			19/12期2Q累計				
	実績	対売上比	期初計画	実績	対売上比	前年同期比増減率	前年同期比増減額	計画比増減額
売上高	615	-	1,100	1,110	-	80.4%	495	10
売上総利益	374	60.8%	-	720	64.9%	92.7%	346	-
販管費	347	56.5%	-	643	58.0%	85.1%	295	-
営業利益	26	4.3%	100	77	7.0%	193.1%	50	-22
経常利益	25	4.2%	100	79	7.2%	209.0%	53	-20
四半期純利益	23	3.7%	85	77	7.0%	238.1%	54	-7

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高はトヨタ自動車や KDDI、東京海上日動火災保険など CATALYST パートナー向けを中心にプロジェクト型サービスの大幅増が続いたほか、自社プロダクトも「スグレス」や「タクミノメ」の導入が順調に進み、増収要因となった。また、2019年12月期第2四半期（2019年4月-6月）のデータサイエンティストの稼働率については74.7%となり、同社が適正水準と考える75%に近い水準を維持した。同社は残り25%の時間を先端技術に関する論文リサーチや研究に充当することで、技術進化の速いAI市場において個々の社員レベルで競争力の維持向上を図っている。なお、2019年12月期第2四半期末におけるデータサイエンティストは前年同期比1.5倍増の161人に拡大している。

## データサイエンティストの内部稼働率推移



出所：決算説明資料より掲載

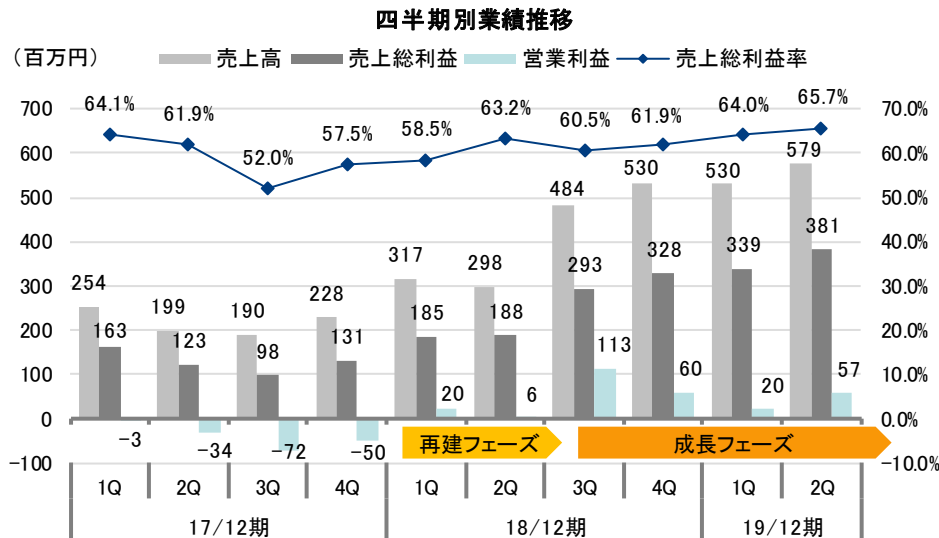
## 主なプロジェクト実績

業種	プロジェクト内容	業種	プロジェクト内容
自動車	・自動運転技術におけるビッグデータ解析 ・自動車部品に関する需要予測	通信	・IoT データを活用した分析 ・AI チャットボットサービスの提供
製造	・異常検知 / 外観検査 ・スマートファクトリー化へ向けた最適化	金融	・レコメンデーション ・リスク診断モデル構築

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

売上総利益率は前年同期の60.8%から64.9%に上昇した。主要顧客を中心に同社サービスに対する品質が評価され、チャージアップが進んだことが主因となっている。四半期ベースで見ても2018年12月期第4四半期以降、3四半期連続で上昇傾向が続いており、2019年12月期第2四半期は65.7%と直近では最も高くなっている。同社は、第3四半期以降もチャージアップの取組みを進めていく方針となっている。



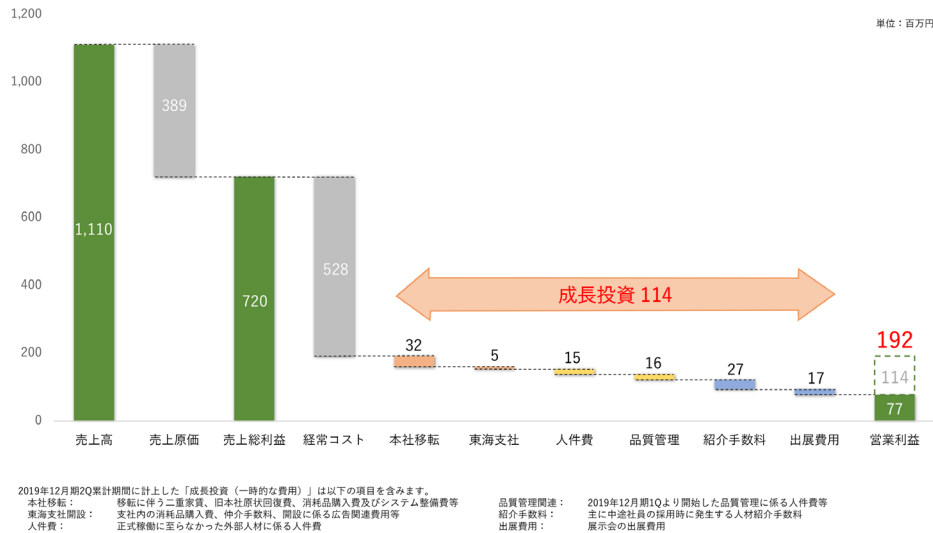
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

売上高の急成長とともに、販管費も前年同期比85.1%増の643百万円と大きく増加した。販管費率で見ると前年同期の56.5%から58.0%に上昇している。2019年12月期第2四半期累計期間は高成長を継続していくための投資・整備期間と位置付け、一時的費用(約114百万円)も含めて積極的な成長投資を実施したことが要因となっている。一時的費用を除けば販管費率は47.7%の水準となり、一時費用控除前の営業利益は192百万円、営業利益率は前年同期の4.3%から17.3%に急上昇していたことになる。

一時費用の内訳としては、本社移転(2019年1月)に伴う二重家賃の支払いや旧本社原状回復費用、消耗品購入費及びシステム整備費用等で32百万円、東海支社新設(2019年4月)に伴う支社内の消耗品購入費、仲介手数料、開設に係る広告宣伝費用等で5百万円、人件費(正式稼働に至らなかった外部人材に係る人件費)で15百万円、品質管理部門の新設(2019年12月期第1四半期)に伴う人件費等で16百万円、中途社員採用に伴う紹介手数料で27百万円、出展費用で17百万円となっている。なお、東海支社の開設目的としては、トヨタ自動車との提携を契機としたグループ会社の顧客開拓、製造業が集積する東海エリアでの「タクミノメ 異常検知」の拡販、東海エリアでの現地採用の3つとなり、今後の東海エリアでの事業拡大が期待される。また、間接部門の増員については第2四半期までに完了しており、今後はデータサイエンティストのほか、CATALYST戦略を遂行していくうえで必要となるコンサルティング営業人材の増員を進めていく予定となっている。

## 業績動向

## 成長投資の内訳



## 資本金及び資本準備金の取り崩しにより、繰越利益剰余金のマイナスを解消、自己株式取得も実施

### 2. 財務状況と経営指標

2019年12月期第2四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比179百万円減少の3,599百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は自己株式取得等により現金及び預金が302百万円減少し、売掛金が50百万円増加した。また、固定資産は本社移転に伴う建物付属設備の計上等により有形固定資産が58百万円増加したほか、無形固定資産が21百万円、投資その他が43百万円、それぞれ増加した。

負債合計は前期末比210百万円増加の1,942百万円となった。自己株式取得資金の一部を借入金で調達した。また、純資産合計は前期末比389百万円減の1,657百万円となった。四半期純利益77百万円を計上した一方で、自己株式取得を実施したことによる。なお、資本金及び資本準備金をそれぞれ300百万円に減少し、減少分をその他資本剰余金に振替え、繰越利益剰余金のマイナスを解消している。

経営指標を見ると、自己資本比率は自己株式取得を実施したことで前期末の54.1%から46.0%に低下したものの、2018年に実施した経営改革により黒字化体質が定着しており、今後は収益拡大によって財務基盤の強化が進むものと予想される。なお、新株予約権付社債については2019年12月に償還予定となるため、年内中に株式に全て転換されるものと予想される。そうすると、1,445百万円がそのまま資本金及び資本剰余金に移るため、自己資本比率は一気に90%前後の水準まで上昇することになる。

## 業績動向

## 貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	16/12期	17/12期	18/12期	19/12期 2Q	増減額
流動資産	3,023	2,854	3,354	3,051	-303
(現金及び預金)	2,835	2,678	2,892	2,589	-302
固定資産	128	160	424	548	123
総資産	3,152	3,015	3,779	3,599	-179
負債合計	2,328	2,171	1,732	1,942	210
(借入金)	-	-	-	265	265
(新株予約権付社債)	2,168	1,988	1,445	1,445	-
株主資本	820	840	2,041	1,652	-389
資本金	787	883	1,360	300	-1060
資本剰余金	448	544	1,021	1,736	715
利益剰余金	-415	-588	-339	77	417
自己株式	-	-	-0	-462	-462
純資産	823	843	2,047	1,657	-389
経営指標					
自己資本比率	26.1%	27.9%	54.1%	46.0%	-8.1pt
有利子負債比率	-	-	-	16.1%	16.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### ビジネス・アナリティクス市場は年率2ケタ成長が続く見通し

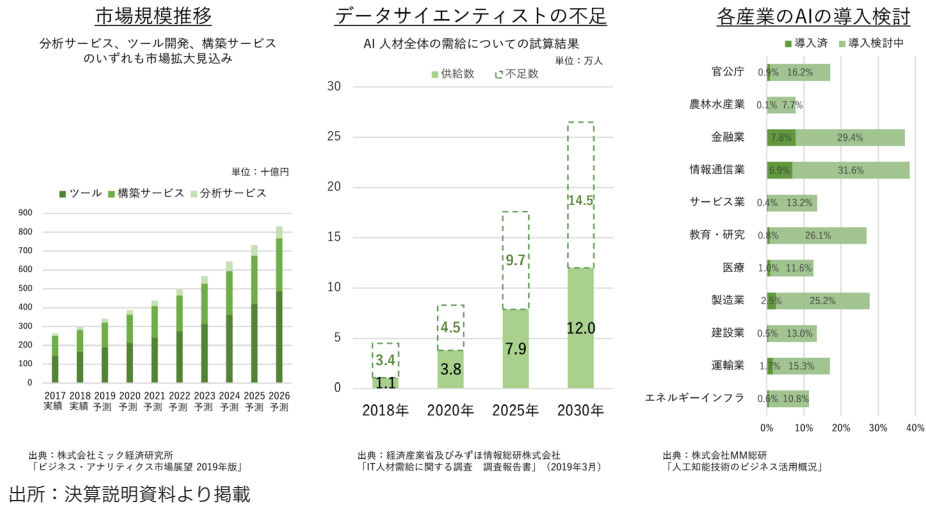
#### 1. ビジネス・アナリティクス市場の見通し

市場調査会社の調べによると、2018年度国内のビジネス・アナリティクス市場は前年度比13.6%増の2,978億円となり、このうち、AI/ディープラーニングを活用したツール・サービスは同24.5%増と、市場拡大のけん引役になったと見ている。ビッグデータ分析の活用が企業のマーケティング施策や経営分析、製造現場、自動運転開発、金融、医療分野など様々な業種・領域で浸透し始めていることが要因だ。AI/ディープラーニングは今後も技術進化とともに活用領域も拡大の一途をたどると見られ、ビジネス・アナリティクス市場の成長ペースも2026年度まで年率13.8%増と高成長が続くと予想されている。

一方で、こうしたサービスを開発・提供するためのデータサイエンティスト不足は深刻化している。2018年は4.5万人のAI人材の需要があるのに対して、供給数は1.1万人にとどまっており、2020年も8.3万人の需要に対して供給数は3.8万人と需要の伸びに対して供給が追いつかない状況が続く見込みだ。このため、政府によるAI人材の育成計画が始動しているが、人材育成のノウハウを持つ同社にとっては、今後も追い風が続くと見られる。

今後の見通し

同社を取り巻く外部環境



## 2019年12月期業績は新たな業務提携の発表により上振れが期待される

### 2. 2019年12月期の業績見通し

2019年12月期の売上高は前期比47.2%増の2,400百万円、営業利益は同79.0%増の360百万円、経常利益は同80.7%増の360百万円、当期純利益は同24.9%増の310百万円と期初会社計画を据え置いている。基本戦略（プロダクト中心からプロジェクト中心の収益構造シフト、ケーパビリティの確保、重点産業・顧客のスコープ）とCATALYST戦略を継続して推進し、本社移転や人材採用等の成長投資による費用増加を増収効果で吸収する。

第2四半期までの進捗率が売上高で46.3%、営業利益で21.5%と低くなっているが、売上高に関しては主要顧客からのプロジェクトが継続していることや、大手企業との提携による「技術に対する信頼感」という間接効果により、主要顧客以外からの引き合いも増加していること、2019年4月に入社した14名の新卒社員が第3四半期から戦力化することなどに加えて、期初計画にはなかったSMBCグループ向けのプロジェクトが寄与することから、計画を上回る可能性が高い。また、営業利益についても上期に実施した成長投資のための一時費用114百万円の大半が無くなることや、第3四半期以降もチャージアップによる売上総利益率の改善並びに売上高の上積みも期待されること等から、会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。



今後の見通し

**2019年12月期業績見通し**

(単位：百万円)

	18/12期		19/12期		前期比増減率	2Q進捗率
	実績	対売上比	会社計画	対売上比		
売上高	1,630	-	2,400	-	47.2%	46.3%
営業利益	201	12.3%	360	15.0%	79.0%	21.5%
経常利益	199	12.2%	360	15.0%	80.7%	22.2%
当期純利益	248	15.2%	310	12.9%	24.9%	25.1%
1株当たり当期純利益(円)	88.33		95.14			

出所：決算短信よりフィスコ作成

データサイエンティストの内部稼働率は75%前後を維持していく方針で、中途採用やテクノプロとのアライアンスによる増員を継続的に進めていく方針で、2019年12月期末時点で170～180名体制を見込んでいる。新本社は旧本社と比較して収容人員で約2倍となる300名規模まで増員することが可能となっており、2020年以降も積極的に人材採用を行っていく予定にしている。また、2019年12月期は今後の非連続成長に向けて、CATALYST戦略を通じた独自開発ソリューション及び共同開発プロダクトによるライセンス収入の蓋然性を見極めていく方針となっている。

## SMBCグループと業務提携を発表、 データシェアリング・分析支援サービスを提供

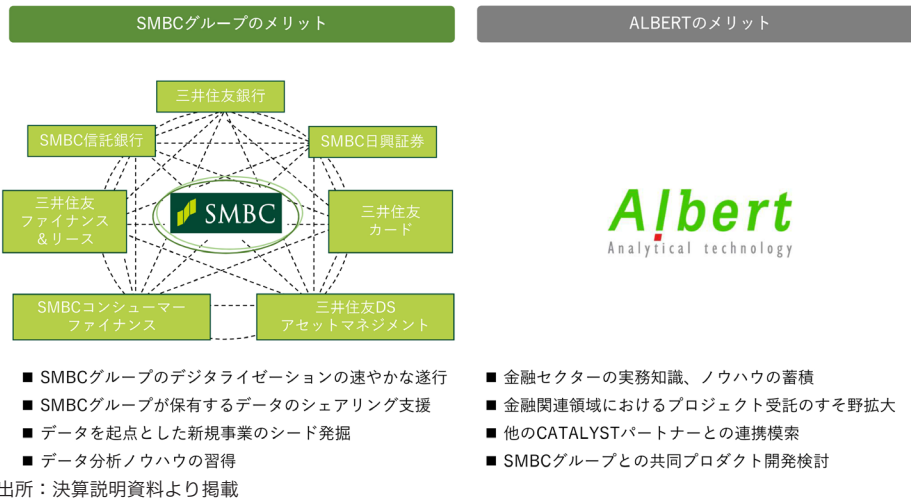
### 3. SMBCグループとの業務提携

2019年7月に三井住友フィナンシャルグループ（SMBCグループ）との業務提携を発表した。両社のノウハウを掛け合わせ、新たな金融サービスの開発・業務高度化を促進することが狙いとなっている。SMBCグループ側から見れば、グループ各社におけるデジタルイノベーションを進めるなかで、データ分析精度の向上やデータシェアリングを実現すること、また、データを起点とした新規事業のシード発掘（プロダクトの共同開発を含む）やデータ分析ノウハウを習得すること等が提携目的となっている。

一方、同社から見ればSMBCグループに対してデータシェアリング・分析支援を行うことで、金融セクターの実務知識、ノウハウを蓄積できるほか、金融関連領域におけるプロジェクト受託に裾野を拡大していくことが可能となる。また、SMBCグループとのプロダクトの共同開発や他のCATALYSTパートナーとの連携についても模索していくことが可能となり、CATALYST戦略によるAIネットワーク化社会の実現に向けて一歩前進することになる。既に、数件のプロジェクトがスタートしているが、SMBCグループは主要子会社だけでも銀行、信託銀行、証券、カード、ファイナンス&リースなど多岐に広がっており、中期的に同社業績への貢献度も大きくなるものと見込まれる。また、SMBCグループへのデータサイエンティスト養成講座も提供していくことも予想される。

今後の見通し

### SMBCグループとの業務提携におけるメリット



## CATALYST 戦略の推進により AI ネットワーク化社会の実現と非連続な成長を目指す

### 4. CATALYST 戦略について

同社は成長戦略として CATALYST 戦略を打ち出している。今後の AI ネットワーク化社会の到来に向け、各産業間での AI・データシェアリングの連携が必須とされる一方で、現在は異業種間で保有するデータが異なる（データ構造や情報セキュリティレベル等）ため、データがもつ価値を十分に活かしきれていない状況といえる。こうした課題に対して、同社が触媒機能としてそれぞれ異なる産業に属する企業間に入り、AI・データシェアリングを目的としたデータ分析及びアルゴリズム開発を行うことによって、データがもつ価値を最大限に高め、AI ネットワーク社会を実現していく。CATALYST 戦略を推進していくためには、AI 分野における高水準の技術力を持つことが必須となるが、同社では先端技術の研究を継続的に行っており、顧客が求める要求水準に応えていることが強みとなっている。

### CATALYST 戦略を支える技術力

ドメインを問わない AI 技術	先端技術研究分野	CATALYST 戦略を支える技術力
<b>事業ドメイン</b> 自動車、製造、通信・流通、金融  <b>AI 活用テーマ、代表的手法</b> ・ 需要予測 状態空間モデル、決定木モデル等 ・ 画像解析 ディープラーニング等 ・ 異常検知 統計モデル、状態空間モデル等 ・ マーケティングミックス SEM、ロジスティクス回帰、 状態空間モデル等	・ 動的ベイジアンネットワーク等因果推論系の最先端研究 ・ 状態空間モデルを駆使した時系列解析・予測モデル構築 ・ 脳科学研究とディープラーニングの融合研究 ・ 世界最高水準の音声認識技術や文字認識技術の取り込み ・ AI、機械学習、多変量解析分野での数百に及ぶプロジェクト経験	<b>Data Sense Sync</b> ・ 異なるデータフォーマットを各々のシステムに投入可能に ・ データに汎用的な「意味」を付け、「意味」を Key として統合化  <b>Bayesian Structured Modeling</b> ・ 異なる AI アルゴリズムを共通知を用いて可能な限り統合 ・ 汎用的な共通知を学習したモデルから各産業別に必要な部分を最適化するモデリング

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

同社は CATALYST 戦略の事例を多く積み上げていくことで成長を加速していくほか、自社開発または提携先企業と共同開発したプロダクトを IP 化し、他の企業に提供（手数料収入あるいはライセンス収入の増加）することによって利益率の一段の向上を図り、非連続な成長を目指していく戦略となっている。

**成長戦略の詳細**

	戦略	戦略概要	収益構造
非連続成長	<b>共同開発 プロダクトの展開</b> (CATALYST戦略) (準備中)	<ul style="list-style-type: none"> <li>CATALYSTパートナーとプロダクトを共同開発</li> <li>ALBERTがIPの一部を保有し、産業内外に販売</li> </ul>	IP所有等による ストック収益
	<b>独自開発 ソリューションの展開</b> (2018年10月～)	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロジェクトから共通項を抽出し、プロダクト化</li> </ul>	
リニア成長	<b>CATALYST戦略</b> (2018年7月～)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ALBERTが産業間の触媒となり、AI・データシェアリングを促進</li> <li>トヨタと東京海上間の自動運転に関するデータシェアリングを支援</li> </ul>	プロジェクト単位 のフロー収益
	<b>基本戦略</b> (2018年1月～)	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロダクト中心からプロジェクト中心の収益構造へシフト</li> <li>稼働率向上</li> <li>外部からのケーパビリティ確保</li> <li>重点産業・顧客のスコープ</li> </ul>	

出所：決算説明資料より掲載

CATALYST 戦略の第 1 弾として 2018 年 10 月に発表した「自動運転」をテーマとしたトヨタ自動車（Toyota Research Institute-Advanced Development, Inc. 含む）と東京海上日動火災保険のプロジェクトに関しては、現在も継続して進んでいる。今後は「自動運転」をテーマに深掘りする新たな企業との業務提携や、その他のテーマによる CATALYST の形成に取り組み、複数社間・異業種間にもたがるネットワークをさらに拡大していくことで、需要を創出していく方針だ。

重点産業分野で主要パートナーとなる企業とは、資本業務提携を前提に交渉を進めていく方針となっている。2019 年 8 月までに自動車、通信、金融で資本業務提携を実現しており、今後は流通業や製造業（自動車除く）における大手企業との資本業務提携も進めていく予定となっている。出資の際に必要な株式については、KDDI や東京海上日動火災保険のケースと同様、筆頭株主であるウィズ・アジア・エボリューションファンド投資事業有限責任組合が売り出すものと想定される。

## ■ 株主還元策

同社では、永続的な利益成長を目指し、その成長に応じて株主への利益還元を行っていく方針だが、現段階では収益成長を図っていくための内部留保の充実、並びに成長に必要となる投資に優先的に資金を投下し、企業価値を高めていくことが重要との判断から、配当については無配を当面継続することとしている。今後、収益成長により内部留保が充実した段階で、配当については改めて検討していくことになる。

## ■ 情報セキュリティ対策

同社は、情報セキュリティ及び情報保護に対する対策について経営の最重要課題の1つとして位置付けており、体制の強化や社員教育を通じてシステムとデータの保守・管理に万全を尽くすとともに、プライバシーマークの認定を取得しているほか、社内規定に従って個人情報の取扱いへの対応も実施している。また、2019年1月に行った本社移転に際し、セキュリティレベルの高い執務室をいくつか設けた。今後は情報セキュリティマネジメントの国際規格でもあるISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）についても認証の取得を計画している。

#### 免責事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp