

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4月1日(月)

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. 2018年12月期の業績概要	01
2. 2019年12月期の業績見通し	01
3. CATALYST 戦略で非連続成長を目指す	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業概要	05
■ 業績動向	08
1. 2018年12月期の業績概要	08
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. CATALYST 戦略について	15
■ 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到来に向け、業績は飛躍期に入る

ALBERT<3906>は、日本屈指のデータサイエンスカンパニー※として、「ビッグデータ分析」「分析コンサルティング」「AI アルゴリズム開発とシステム導入」「AI を用いた独自プロダクトの提供」等のデータソリューション事業を展開する。自動車、製造、通信・流通、金融業界を重点産業と位置付け、業界大手との資本業務提携やデータサイエンティストの増強を図りながら業績を大きく伸ばしている。

※ 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. 2018年12月期の業績概要

2018年12月期の売上高は前期比87.0%増の1,630百万円、営業利益は201百万円(前期は161百万円の損失)と4期ぶりの黒字転換を果たし、過去最高業績を更新した。期初に掲げた基本戦略(組織体制の改編、ケーパビリティの確保、重点産業・顧客のスコープ)やCATALYST(触媒)戦略が奏効した格好だ。主要顧客からのプロジェクト案件が増加しただけでなく、1件当たりの規模も大きくなったこと、また、トヨタ自動車<7203>など業界大手との資本業務提携を相次いで発表したことで、同社の技術に対する信用力が向上したことも受注増に寄与したと見られる。内部要因としてはデータサイエンティストの増員が順調に進んだことに加え(前期末比2倍の154名)、内部稼働率※が組織体制の変更によって、前期の約52%から約75%の水準まで上昇したことが収益性の大幅な改善につながった。

※ 内部稼働率=データサイエンティストの収益相関時間の割合

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360百万円と大幅増収増益が続く見通し。様々な業界においてAIの活用が進む一方、データサイエンティストの不足が続いており、プロジェクト受注の好調が続いている。同社は、業容拡大に向けて2019年1月に本社を移転し、収容人員で2倍のスペースを確保したほか、同年4月には名古屋にもオフィスを開設する予定となっている。旺盛な受注に対応するため、人員についてもデータサイエンティストを中心に前期末の186名から40-50名の増員を計画している。このため、人件費や賃借料等の固定費が増加するが、増収効果で十分吸収できる見通しだ。同社は、「公表計画は必達目標で、同数値に対して上積みできるよう取り組んでいく」としている。

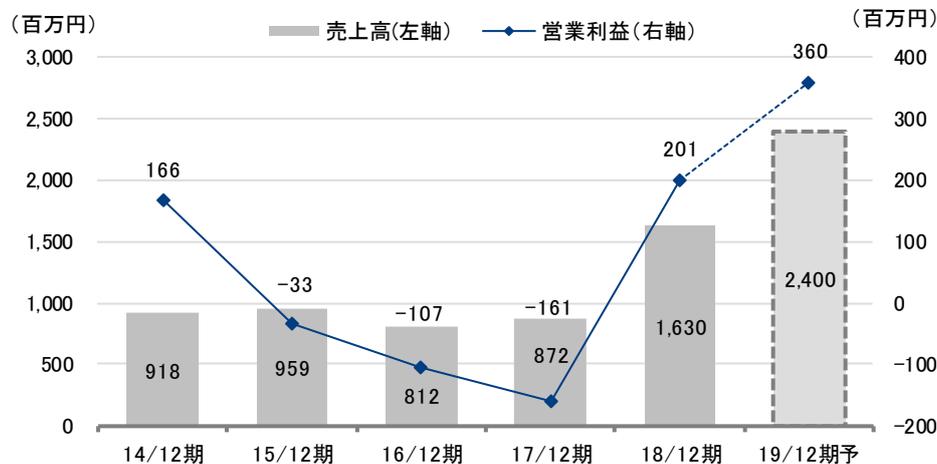
要約

3. CATALYST 戦略で非連続成長を目指す

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なか、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。2018年10月に「自動運転」サービスの実現に向けてトヨタ自動車と東京海上日動火災保険等3社が提携し、同社が技術支援を行うと発表したのが「CATALYST 戦略」の第1弾となる。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提供（手数料収入あるいはライセンス収入の増加）していくことによって利益率の一段の向上を図り、非連続成長を目指していく戦略となっている。

Key Points

- ・ 事業構造改革の効果で2018年12月期業績は3期連続の損失計上から一転、過去最高業績を更新する
- ・ 2019年12月期業績も大幅増収増益見通したが、保守的な計画で上積みを目指す
- ・ 「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。このため、設立当初はEC企業や小売、旅行、不動産関連の企業が主な顧客ターゲットとなっていた。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たしている。

※顧客の属性や行動履歴など多様かつ大量のデータを統合管理・分析し、マーケティング施策に活用するためのプラットフォーム。

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（2018年12月末時点で派遣・契約社員を含めて154人）の蓄積されたナレッジを武器に、マーケティング中心の事業軸から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、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月には（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・エポリューション・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、売上高が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。

会社概要

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。

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役員を務めるウィズ・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

出所: 有価証券報告書、会社資料よりフィスコ作成

2018年12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変わらないが、第4位株主としてトヨタ自動車(保有比率5.1%)、第5位株主としてKDDI<9433>(同3.0%)がそれぞれ入っている。今後も、業界大手企業とは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になると予想される。同ファンドは転換社債型新株予約権付社債を保有しており、潜在株式も含めると40%程度の保有比率となる。また、保有比率9.3%で第2位株主のA&T投資事業有限責任組合は、社長の松本氏が無限責任組合員を務めている投資事業有限責任組合の合算であり、第3位株主は創業者の上村崇(うへむらたかし)氏。

ALBERT | 2019年4月1日(月)
 3906 東証マザーズ | <https://www.albert2005.co.jp/ir/>

会社概要

主要株主の状況

2017年12月末時点		2018年6月末時点		2018年12月末時点	
株主名	保有比率	株主名	保有比率	株主名	保有比率
ウイズ・アジア・エボリューションファンド	13.5%	ウイズ・アジア・エボリューションファンド	12.4%	ウイズ・アジア・エボリューションファンド	20.0%
A&T 投資事業有限責任組合	10.2%	A&T 投資事業有限責任組合	9.4%	A&T 投資事業有限責任組合	9.3%
上村崇	7.8%	上村崇	9.3%	上村崇	6.8%
デジタル・アドバイジング・コンソーシアム	7.3%	トヨタ自動車	5.9%	トヨタ自動車	5.1%
		デジタル・アドバイジング・コンソーシアム	3.9%	KDDI	3.0%

出所：有価証券報告書、決算説明資料よりフィスコ作成

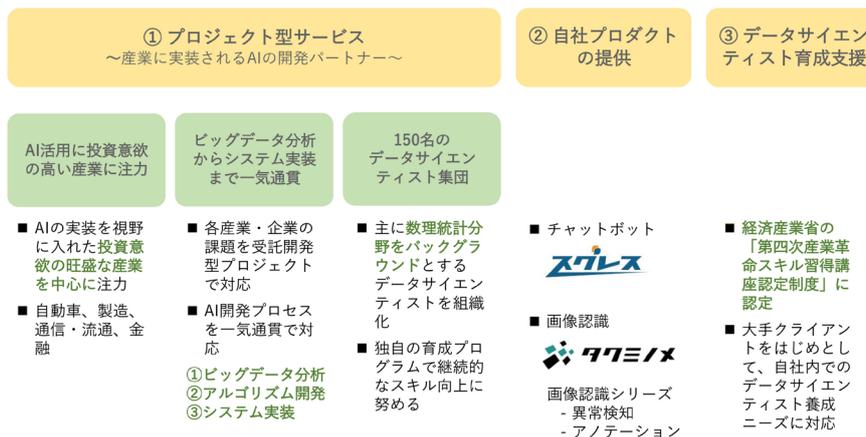
顧客ニーズに対応したプロジェクト型サービスが 売上高の約85%を占める

2. 事業概要

同社は、1) 顧客ごとにユニークなビッグデータ分析、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

当社は、①クライアント毎にユニークなビッグデータ分析、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幅広いクライアントを対象とする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育成支援の3つの事業サービスを展開しています。



出所：決算説明資料より掲載

会社概要

2018年12月期の売上構成比ではプロジェクト型サービスが約85%を占める主力事業となっている。2017年12月期まではプロジェクト型サービスと自社プロダクトの売上構成比でほぼ拮抗していたが、需要が旺盛なプロジェクト型サービスに戦略的に経営リソースを振り向け、自社プロダクトについては開発品目を8品目から2品目に絞り込んだことによる。

プロジェクト型サービスにおける同社の強みは、先進的な技術で開発したアルゴリズムをスクリプト化して顧客企業のシステムに実装し、その後、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・運用サポートまで提供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。営業活動はプル型で、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。

一方、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」(2019年2月に名称を変更)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品目が中心となる。「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、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が挙げられる。導入・運用の簡便さでは、Excelベースで作成したFAQリストをそのまま利用できることが高い評価につながっていると見られる。「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。

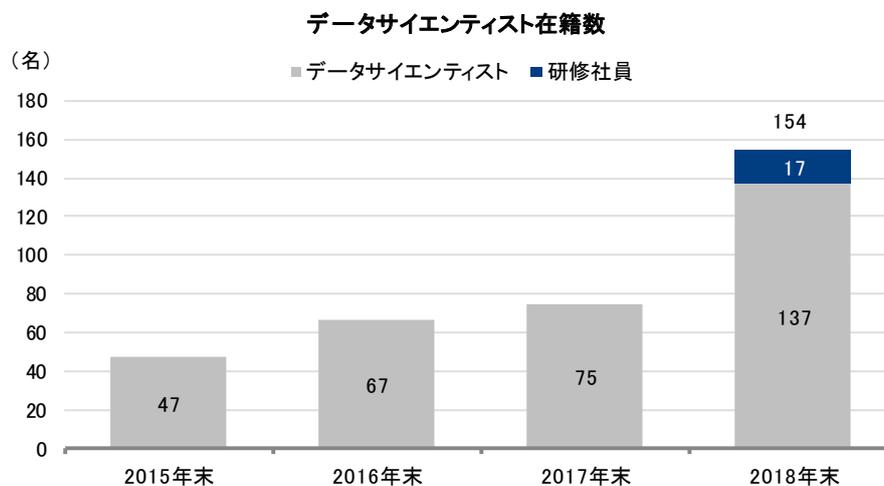
また、「タクミノメ」は2019年2月に用途に応じて「タクミノメ 異常検知」と「タクミノメ アノテーション」に分けて正式リリースしている。「タクミノメ 異常検知」は工場の製造ラインの検査工程で画像認識技術とAIアルゴリズムを使って不良品等を発見するサービスとなる。従来は、人が目視検査していた工程を自動化できるため、人材不足難を解消するサービスとなる。また、「タクミノメ アノテーション」は画像の被写体を正確に認識して、タグ情報を自動で付けていくサービスとなり、様々な業界でニーズがあると見られる。

そのほか、データサイエンティストの育成支援サービスでは、2018年8月に同社で運営する「データサイエンティスト養成講座」が、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※された。業績面での直接的な影響は軽微だが、現在、協業先の(株)テクノプロ向けに実施している研修プログラムでも利用しており、データサイエンティストの育成面でも業界トップクラスのノウハウを持つ企業として注目される。データサイエンティストに関しては2020年に4.8万人の人材が不足するとも言われており、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。人材育成のノウハウを持つ同社にとっては強みになると考えられる。

※「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。

会社概要

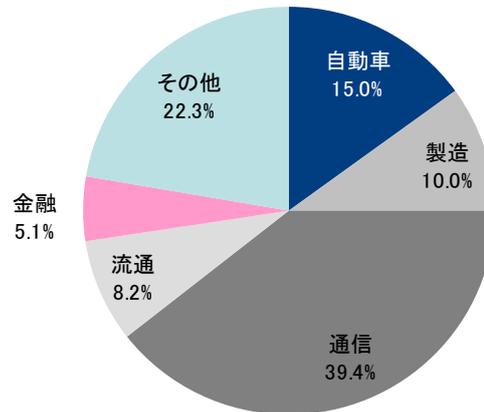
なお、データサイエンティストとは、データサイエンス力及びデータエンジニアリング力をベースに、データから価値を創出し、ビジネス課題に対する答えを導き出すプロフェッショナル人材のことを同社では指している。各業界においてデータサイエンティストが不足するなか、同社は積極的な採用活動を実施しており、2018年12月末時点で154名が在籍（派遣・契約社員、アルバイトと研修中の17名を含む）、質・量ともに国内トップクラスの陣容となっている。なお、正社員のうち博士号取得者の比率は10%、修士号取得者は50%を占めている。2018年12月期に大手企業との資本業務提携を発表し、業績が急回復したこともあって、新卒、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。



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

なお、産業別売上構成比で見ると、2018年12月期は通信が39.4%と最も高く、次いで自動車[※]が15.0%、流通が8.2%、製造が10.0%、金融が5.1%、その他が22.3%となっている。同社は将来的に自動車、製造（自動車除く）、通信、流通、金融の5つの産業でバランスの取れた売上構成比にしていくことを目指している。

会社概要

業種別売上構成比
 (2018年12月期)


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

事業構造改革の効果で2018年12月期業績は 3期連続の損失計上から一転、過去最高業績を更新する

1. 2018年12月期の業績概要

2018年12月期の売上高は前期比87.0%増の1,630百万円、営業利益は201百万円(前期は161百万円の損失)、経常利益は199百万円(同158百万円の損失)、当期純利益は248百万円(同172百万円の損失)と4期ぶりの黒字転換となり、過去最高業績も一気に更新する好決算となった。同社が期初に掲げた基本戦略(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)に取り組んだ効果が収益面で早速、顕在化した格好だ。

業績動向

2018年12月期業績実績

(単位：百万円)

	17/12期			18/12期				
	実績	対売上比	会社計画 (2018年10月)	実績	対売上比	前期比 増減率	前期比 増減額	計画比 増減額
売上高	872	-	1,550	1,630	-	87.0%	758	80
売上総利益	516	59.2%	-	995	61.1%	92.8%	479	-
販管費	677	77.7%	-	794	48.7%	17.3%	117	-
営業利益	-161	-18.5%	150	201	12.3%	-	362	51
経常利益	-158	-18.1%	147	199	12.2%	-	357	52
特別損益	-12	-	-	1	-	-	13	-
当期純利益	-172	-19.8%	130	248	15.2%	-	421	118

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の資本業務提携を行い、これら顧客との取引深耕が進んだほか、その他企業からのプロジェクト受注も好調に推移したことが大幅増収につながった。受注拡大に対応するために、データサイエンティストの増員が順調に進んだことも売上増要因となっている（2017年12月末75名→2018年12月末154名）。なかでも、KDDI向けについては2018年8月よりAI・高性能チャットボットサービス「スグレス」を、KDDIの法人向けクラウドサービス「スグレス with KDDI」として提供、販売を開始したことも増収に寄与した。

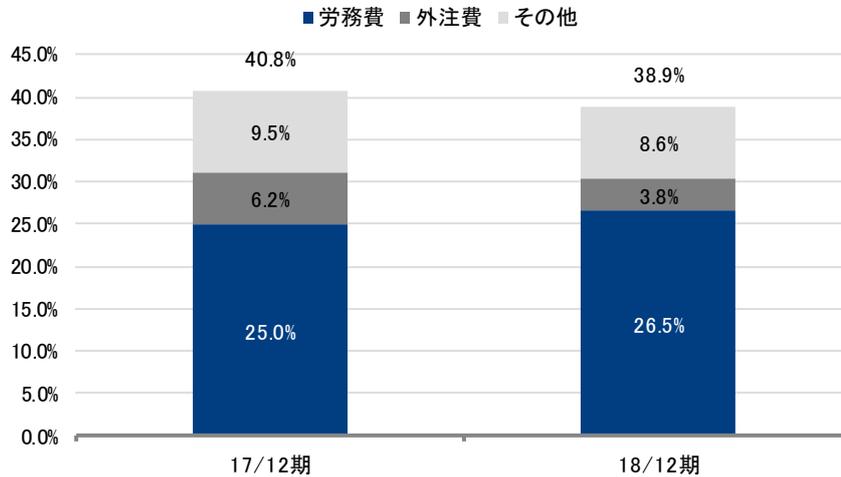
主なプロジェクト実績

業種	プロジェクト内容	業種	プロジェクト内容
自動車	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> レコメンデーション リスク診断モデル構築

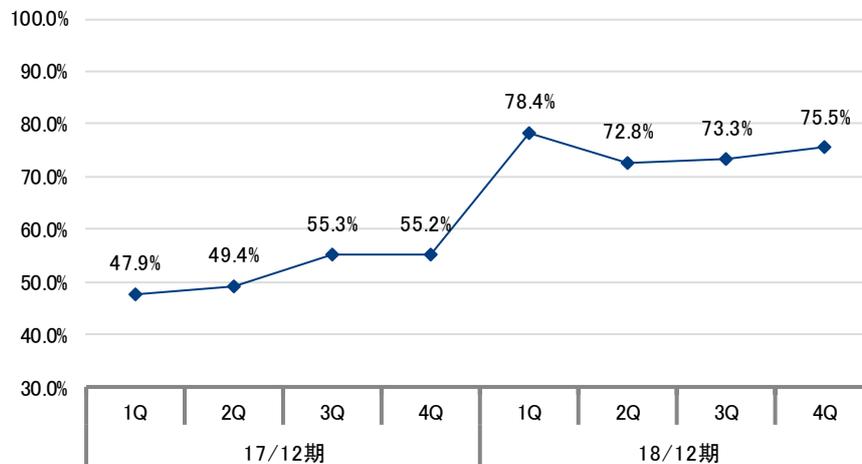
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

営業利益率は前期の-18.5%から12.3%と大きく改善した。データサイエンティストの増員に伴う人件費増や、サテライトオフィス契約（2018年7月～）、2019年1月の本社移転に掛かるコスト増（二重家賃、原状回復費、消耗品等）などがあったものの増収効果で吸収した。売上原価率で見ると前期の40.8%から38.9%に低下した。データサイエンティストの配置転換（プロダクトサービスの研究開発からプロジェクトサービスの実働要員に）を実施したことで、労務費率は前期比1.5ポイント上昇したが、逆に外注費率が同2.4ポイント低下し、売上原価率の改善要因となった。データサイエンティストの内部稼働率が前期の約52%から約75%まで上昇し、収益率の向上につながっている。なお、当期純利益の増益幅が経常利益を上回っているが、これは繰延税金資産の回収可能性を検討した結果、繰延税金資産71百万円を計上（税負担の減少）したことが要因となっている。

業績動向

売上原価率の内訳


出所：決算短信よりフィスコ作成

内部稼働率の推移


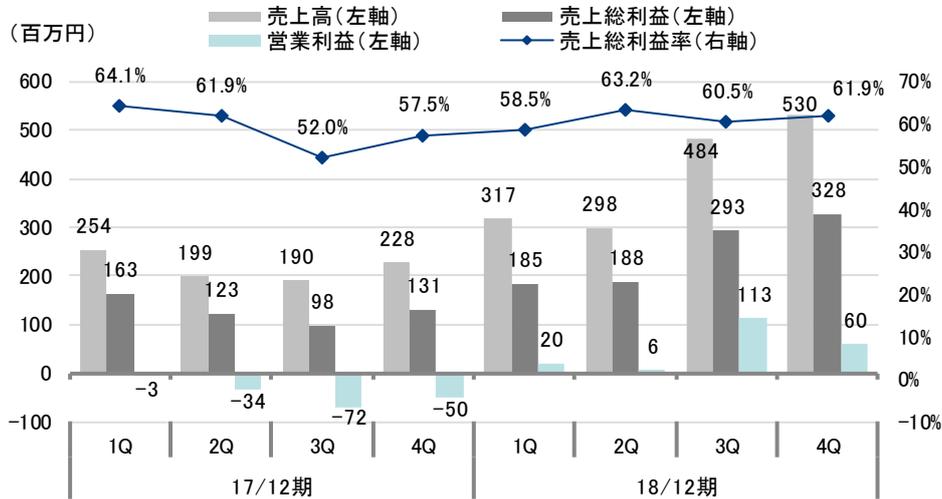
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

四半期別の業績推移を見ると、2018年12月期第3四半期以降、売上成長に拍車がかかっている。産業別売上構成比で見ると、自動車、通信、金融などの構成比が上昇しており、資本業務提携した大手企業からのプロジェクト受注が増加したことが要因と考えられる。四半期別売上総利益率の推移を見ると、2018年12月期の第3四半期に60.5%と前四半期の63.2%から低下したが、これは協業先のテクノプロからの派遣を受け入れるため、サテライトオフィスを賃借したことが要因となっており、第4四半期には61.9%と上昇に転じている。また、第4四半期の営業利益が60百万円と第3四半期の113百万円から落ち込んだが、これは2019年1月の本社移転に関連した一時的な費用増（二重家賃、原状回復費、消耗品等）や、業績回復に伴う一時的な人件費増（賞与金等の増加）が要因となっている。

ALBERT | 2019年4月1日(月)
 3906 東証マザーズ | <https://www.albert2005.co.jp/ir/>

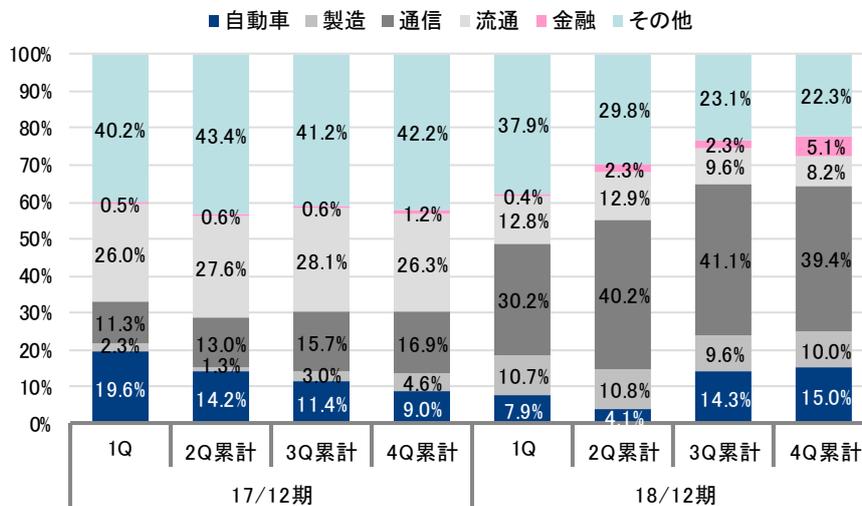
業績動向

四半期別業績推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

産業別売上構成比



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

財務基盤の強化が進み、資本政策を機動的に行える体制を準備する

2. 財務状況と経営指標

2018年12月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比764百万円増加の3,779百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は現金及び預金の増加で214百万円、売掛金の増加で209百万円、繰延税金資産の増加で62百万円とそれぞれ増加した。また、固定資産では有形固定資産の増加で126百万円、敷金及び保証金の増加で134百万円、繰延税金資産の増加で8百万円とそれぞれ増加した。黒字体質に転換したことで、償却性資産を計上できるようになったのが特徴だ。2017年12月期までは毎期、減損処理を行っていた。

負債合計は前期末比439百万円減少の1,732百万円となった。新株予約権付社債の一部転換が進んだことが主因となっている。また、純資産合計は前期末比1,203百万円増加の2,047百万円となった。当期純利益の計上により利益剰余金が248百万円増加したほか、トヨタ自動車への第三者割当増資と新株予約権付社債の一部の株式転換が進んだことで資本金及び資本剰余金が953百万円増加したことによる。

経営指標を見ると、自己資本比率が前期末の27.9%から54.1%と大きく上昇し、財務基盤の強化が進んだと言える。また、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年内償還予定の新株予約権付社債の1,445百万円がそのまま資本金及び資本剰余金に移ることになり、自己資本比率は一気に90%を超えることになる。

なお、同社は財務基盤の強化に目処が立ったことから、今後は資本政策も機動的に行えるような体制を整備することを目的に、資本金及び資本剰余金の減少を実施することを決議した。資本金及び資本剰余金をそれぞれ300百万円まで減らし、その他資本剰余金として1,782百万円を計上する。これによって、自己株式取得等の株主還元策も機動的に行えるようになる。

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	15/12期	16/12期	17/12期	18/12期	増減額
流動資産	751	3,023	2,854	3,354	500
(現金及び預金)	523	2,835	2,678	2,892	214
固定資産	222	128	160	424	263
総資産	973	3,152	3,015	3,779	764
負債合計	115	2,328	2,171	1,732	-439
(新株予約権付社債)	-	2,168	1,988	1,445	-542
純資産合計	857	823	843	2,047	1,203
経営指標					
自己資本比率	88.1%	26.1%	27.9%	54.1%	
有利子負債比率	-	-	-	-	
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	-4.5%	-5.9%	-5.2%	5.9%	
ROE (自己資本当期純利益率)	-21.6%	-33.3%	-20.6%	17.2%	
売上高営業利益率	-3.5%	-13.2%	-18.5%	12.3%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

資本金及び資本剰余金の変動について

(単位：百万円)

	18/12 期末	減少額	増加額	残高
資本金	1,360	-1,060	-	300
資本剰余金	1,021	-721	-	300
その他資本剰余金	-	-	1,782	1,782
利益剰余金	-339	-	-	-339

注：効力発生日 2019年3月28日予定

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 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

調査会社の予測によると、国内のビジネス・アナリティクス市場は2018年の約3,000億円から2026年には約8,000億円と年平均成長率で13.6%と2ケタ成長が続く見通しとなっている。各種の需要予測から工場のスマートファクトリー化、自動運転、テレマティクス、リスク管理、経営分析に至るまでAI技術の活用領域は多岐に広がっており、また、各産業においてAIの導入を検討する企業が増えているためだ。

企業にとっては新規ビジネスの創出だけでなく、社内の生産性向上ツールとしてAI技術を使った製品・サービスの利活用が今後広がっていくもの予想される。一方で、こうしたサービスを提供、あるいは開発するためのデータサイエンティストが圧倒的に不足しているという現状があり、今後も同社を取り巻く市場環境は追い風が続くと見られる。

同社を取り巻く外部環境

市場規模推移

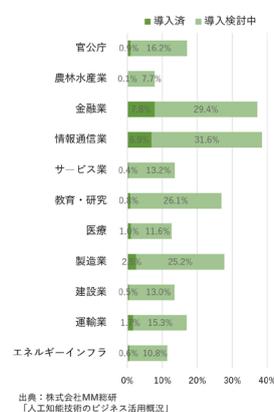


出所：決算説明資料より掲載

データサイエンティストの不足



各産業のAIの導入検討



今後の見通し

2019年12月期業績も大幅増収増益見通しだが、 保守的な計画で上積みを目指す

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310百万円と大幅増収増益が続く見通し。前期に引き続き基本戦略（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）とCATALYST戦略を推進して行く方針で、公表計画は必達数値であるとしており、同計画値からの上積みを目指している。

2019年12月期業績見通し

(単位：百万円)

	18/12期		19/12期		
	実績	対売上比	期初計画	対売上比	前期比増減率
売上高	1,630	-	2,400	-	47.2%
営業利益	201	12.3%	360	15.0%	79.0%
経常利益	199	12.2%	360	15.0%	80.7%
当期純利益	248	15.2%	310	12.9%	24.9%
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

売上高についてはプロジェクト型サービスを中心に、主要産業、主要顧客との取引を更に深耕していくほか、会社Webサイトや展示会を通じて問い合わせがあった案件を受注していくことになる。引き合いが依然旺盛なため、ケーパビリティが予定通り拡大できれば、売上計画を達成する可能性が高いと弊社では見ている。また、2019年12月期は今後の非連続成長に向けて、CATALYST戦略を通じた独自ソリューションの開発及び共同開発プロダクトによる手数料収入の蓋然性を見極めていく方針となっている。なお、2017年までは主要顧客の決算月に当たる第1四半期に売上高が偏重する傾向にあったが、現在はプロジェクトが大規模化、長期化していることや、引き合い件数が増加していることもあり、売上高の季節性は無くなっている。

データサイエンティストの採用については新卒、中途採用含めて積極的に採用していく計画で、これに協業先からの派遣を補充していく格好となる。新卒者については研修を3カ月程度行ってから現場に配属されるため、戦力化するのは第3四半期以降となる。このため、同社の業績も前期と同様、上期から下期にかけて右肩がりの成長が見込まれる。また、内部稼働率については前期と同水準となる75%前後を維持し、残り25%については個々のデータサイエンティストが先進技術を習得するなど、スキルアップを図る時間に充当することで、競争力の強化を図っていく。

費用面では、人員増強に伴う人件費増加に加えて、本社移転に伴う賃借料の増加や新たに開設する名古屋オフィス（2019年4月予定）の賃借料及び一時費用、減価償却費増などが増加要因となるものの増収効果によって吸収し、営業利益率は前期の12.3%から15.0%まで上昇する見込みとなっている。

今後の見通し

なお、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、名古屋オフィスを新たに開設する目的は、1) 主要顧客であるトヨタ自動車グループとの取引深耕を図ること、2) 東海エリアは自動車産業を中心にメーカーが多く、製造ラインの検査工程で需要が見込まれるAI・画像認識サービス「タクミノメ 異常検知」の拡販を行う営業拠点として最適であること、3) 東海エリアにおける優秀なデータサイエンティストを採用すること、の3点が挙げられる。新オフィス開設後に、徐々に本社から必要な人員を配置していくほか、現地での採用も進めていく計画となっている。

「タクミノメ 異常検知」サービスの導入事例を見ると、工場の検査工程で導入による効率化で大幅な人員削減が可能となる例があったと言う。工場でも人手不足が慢性化しており、「タクミノメ 異常検知」サービスはこうした問題を解消するソリューションとして需要拡大が期待される。

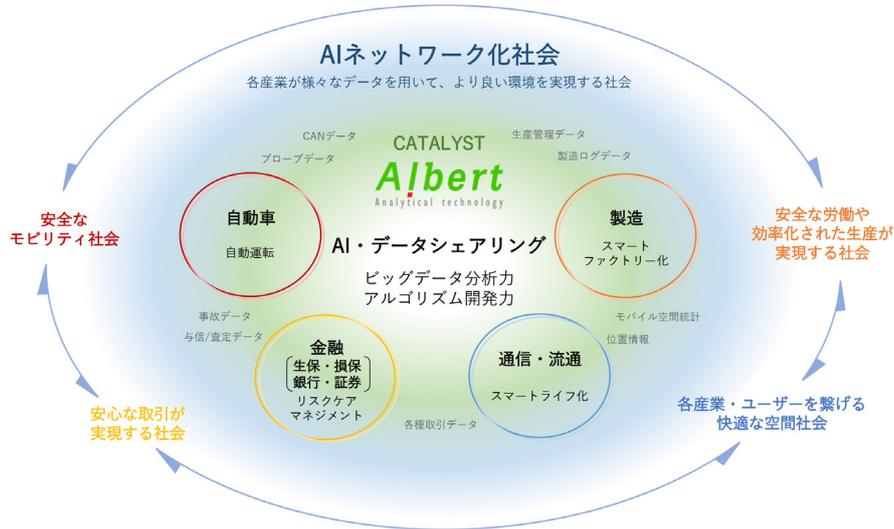
「CATALYST 戦略」の推進により AI ネットワーク化社会の実現と非連続な成長を目指す

3. CATALYST 戦略について

同社は今後の成長戦略として「CATALYST 戦略」を打ち出している。CATALYST とは触媒という意味を持つ。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が、異業種間では保有するデータが異なり、AI・データシェアリングによって新サービスをエンドユーザーへ提供するまでには相当の開発時間とコストが掛かることが想定されている。こうした課題に対して、同社が触媒機能として両者間に入り、AI・データシェアリングをベースとした開発統合を行うことによって、新サービスの開発期間短縮とコスト低減を実現していく。こうした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）していく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。

今後の見通し

CATALYST 戦略：AI ネットワーク化社会



出所：決算説明資料より掲載

「CATALYST 戦略」の具体例も既に動き始めている。2018年10月に、トヨタ自動車と Toyota Research Institute-Advanced Development、東京海上日動火災保険の3社間で、高度な自動運転の実現に向けた業務提携を発表したが、それに対して同社が技術支援を行っていくというのがそれだ。

同社では、今後も「自動運転」を1つのテーマとして深掘り（提携先の拡大）していくほか、その他のテーマにでも新たな CATALYST を随時形成し、そのネットワークを広げていく戦略となっている。そのため、重点産業で主要パートナーとなる企業とは今後も資本業務提携を視野に入れた交渉を進めていく方針となっている。2018年12月期は自動車、通信、金融で資本業務提携を実現したが、流通業や製造業（自動車除く）の大手企業との資本業務提携についても視野に入れている。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。

なお、同社は自己保有株を除く発行済み株式総数の1.53%に当たる5万株、取得金額5億円を上限に自己株式を取得することを2019年3月27日に決議した。

■ 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検討している。

重要事項（ディスクレーマー）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ