

# 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 >>>](#)

2018年8月29日(水)

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月期第2四半期累計業績	01
2. 2018年12月期業績見通し	01
3. 成長戦略として「CATALYST 戦略」を打ち出す	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業概要	05
■ 業績動向	07
1. 2018年12月期第2四半期累計業績の概要	07
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
1. ビジネス・アナリティクス市場の見通し	11
2. 2018年12月期の業績見通し	12
3. 新たな成長戦略	14
■ 株主還元策	15
■ 情報セキュリティ対策	15

## ■ 要約

### 期初に掲げた基本戦略が奏効し、再建フェーズが終了 2018年12月期下期から成長フェーズに入る見通し

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、AIネットワーク化社会の実現に向けた新たな成長戦略として「CATALYST（カタリスト）戦略」を打ち出した。2018年5月にトヨタ自動車<7203>と業務資本提携を締結している（出資比率は5.9%）

※ 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月期第2四半期累計業績

2018年12月期第2四半期累計（2018年1月～6月）の売上高は前年同期比35.6%増の615百万円、営業利益は26百万円（前年同期は37百万円の損失）と半期ベースで3年ぶりの黒字化を達成し、期初計画（売上高500百万円、営業損失50百万円）も上回った。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）が順調に進み、ビッグデータ分析等の受注が通信、製造業向けを中心に大きく伸長したことが業績回復の主因となった。2018年6月末のデータサイエンティストは前期末比32名増の107名となっている。

#### 2. 2018年12月期業績見通し

2018年12月期の業績は売上高で前期比54.8%増の1,350百万円、営業利益で80百万円と期初計画（売上高1,200百万円、営業利益20百万円）を上方修正した。ただ、同計画値は保守的な印象が強い。同社がターゲットとする重点産業・顧客向けの受注拡大が下期以降も見込まれるほか、第2四半期までに新規採用した人員の戦力化も見込まれるためだ。トヨタ自動車向けでは、自動運転技術領域におけるビッグデータ分析等の売上拡大が下期以降予想される。また、2018年8月にはKDDI<9433>との協業も発表。同社の高性能チャットボット「Proactive AI」（プロアクティブ エーアイ）をKDDIが「Proactive AI with KDDI」として法人顧客向けに2018年8月より販売開始している。BtoE（従業員向け）用の業務効率向上ツールとして、主に大企業向けでの導入拡大が期待される。業界全体で不足感が続いているデータサイエンティストの育成についても、新卒や中途社員の採用に加え、協業先である（株）テクノプロとの育成スキームが順調に進んでおり、年間30～40人ペースでの増加が見込まれる。これらから、当面、売上高は2ケタ成長が続くものと予想される。

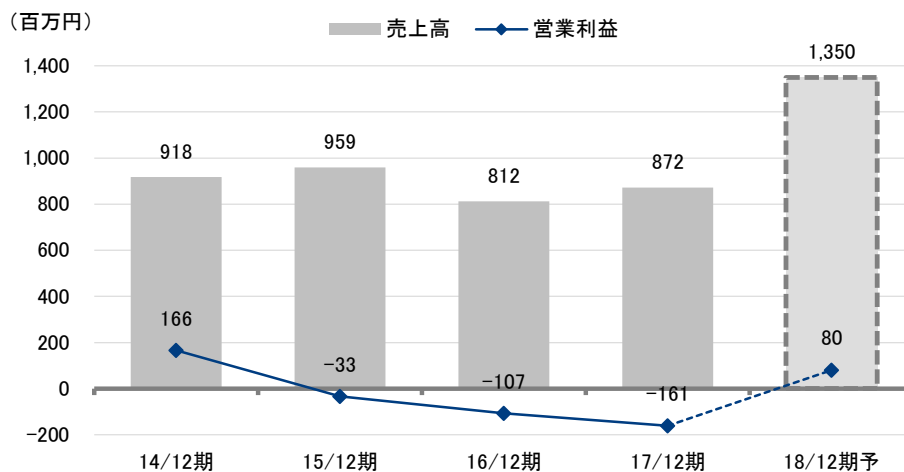
## 要約

**3. 成長戦略として「CATALYST 戦略」を打ち出す**

基本戦略が一定の成果を見せ、収益力の強化が図れたことから、同社は今後の成長戦略として、基本戦略を包含し進化させた「CATALYST 戦略」を打ち出した。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 AI・データシェアリングが進むと見られるが、現在は、企業が個々に AI 開発を行っているため業界を横断する統合型 AI サービスの開発も容易ではない。同社は各業界の重点顧客と強固な関係を構築しながら、データシェアリングを視野に入れた AI 開発（共同開発プロダクト含む）を進めることで、統合型 AI サービスを低コストかつ短期間で開発し、AI ネットワーク化社会の早期実現に貢献するとともに収益成長を加速化していく戦略だ。

**Key Points**

- ・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
- ・上方修正された 2018 年 12 月期業績計画は必達目標で、更なる上積みを目指す印象
- ・「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的な高成長を目指す

**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月には東京証券取引所マザーズ市場に上場を果している。

※ 顧客の属性や行動履歴等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ており、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6月末時点で派遣・契約社員を含めて107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、同社はここ数年で積極的に人材投資を進める一方で、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、結果的に2015年12月期以降、3期連続で営業損失を計上する状況となっていた。そのような中、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ている。

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、以前は（株）ハーツユナイ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だ。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、2018年12月期第1四半期から営業利益ベースでの黒字化が実現し、再建フェーズを終え、今後の成長を目指していくうえでの経営基盤が整ったと言える。

**ALBERT** | 2018年8月29日(水)  
 3906 東証マザーズ | <https://www.albert2005.co.jp/ir/>

### 会社概要

なお、主要株主についても2016年末以降で大きく異動している。2016年12月期末時点で筆頭株主であった創業者の1人である山川義介（やまかわよしすけ）氏が大半の株式をA&T投資事業有限責任組合に譲渡し、また、第2位株主であったデジタル・アドバイジング・コンソーシアム（株）の保有比率も12.1%から直近の2018年6月末時点では3.9%まで低下した。代わって、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12.4%の筆頭株主になっている。同ファンドでは転換社債型新株予約権付社債のうち17.5%を転換しており（潜在株数199万株のうち34万8,250株を転換、転換価額は1,211円）、残りすべてが転換されたとすれば保有比率は44.7%となる。同ファンドの保有方針としては、中長期的に保有し、ウィズ・パートナーズを通じて、独立企業としての同社の企業価値向上に資する施策を支援していく方針であり、短期的な売り圧力にはならないと弊社では見ている。また、保有比率9.4%で第2位株主のA&T投資事業有限責任組合は、社長の本松氏が無限責任組合員を務めており、第3位株主の上村崇（うえむらたかし）氏は創業社長で現取締役となる。なお、2018年5月にトヨタ自動車と自動運転技術に関わるビッグデータ分析業務を目的に業務資本提携を締結しており、トヨタ自動車は第三者割当増資によって保有比率5.9%の第4位株主となっている。

### 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
2017年 4月	チャットボット型接客ツール「Proactive AI」を正式リリース
2017年 4月	ディープラーニングによる類似図形商標検索システム「Deepsearch Logo」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）と業務資本提携を締結
2018年 8月	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
2018年 8月	KDDI（株）とAIチャットボット活用分野で協業を開始

出所：有価証券報告書、会社資料よりフィスコ作成

### 主要株主の状況

2016年12月期末時点		2017年12月期末時点		2018年12月期第2四半期末時点	
株主名	保有比率	株主名	保有比率	株主名	保有比率
山川義介	12.3%	ウィズ・アジア・エボリューションファンド	13.5%	ウィズ・アジア・エボリューションファンド	12.4%
デジタル・アドバイジング・コンソーシアム	12.1%	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%
ウィズ・アジア・エボリューションファンド	8.4%	上村崇	7.8%	上村崇	9.3%
上村崇	6.4%	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%
				デジタル・アドバイジング・コンソーシアム	3.9%

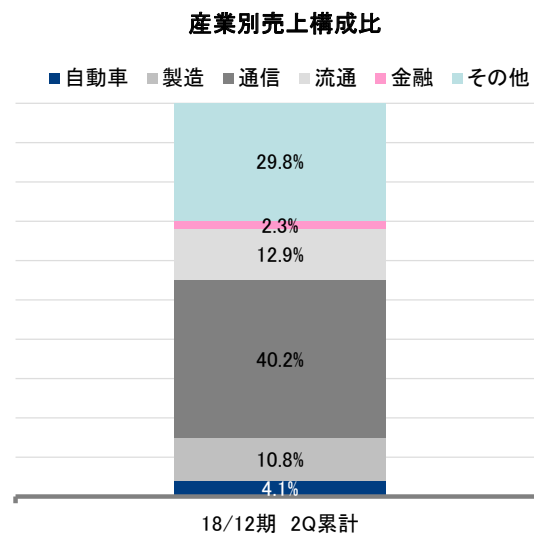
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

## 「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 を用いた独自開発プロダクトの提供」等の データソリューション事業を展開

### 2. 事業概要

同社は高度な「分析力」をコアとするデータサイエンティスト集団として、ビッグデータ分析及び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 を用いた独自開発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している。従前は、アドテクノロジーやCRM 領域におけるビッグデータ分析が中心であったが、近年は自動運転技術開発やIoT を活用した工場のスマートファクトリー化等の領域においても高度なビッグデータ分析力が求められるようになり、こうした領域への展開を積極的に進めている。

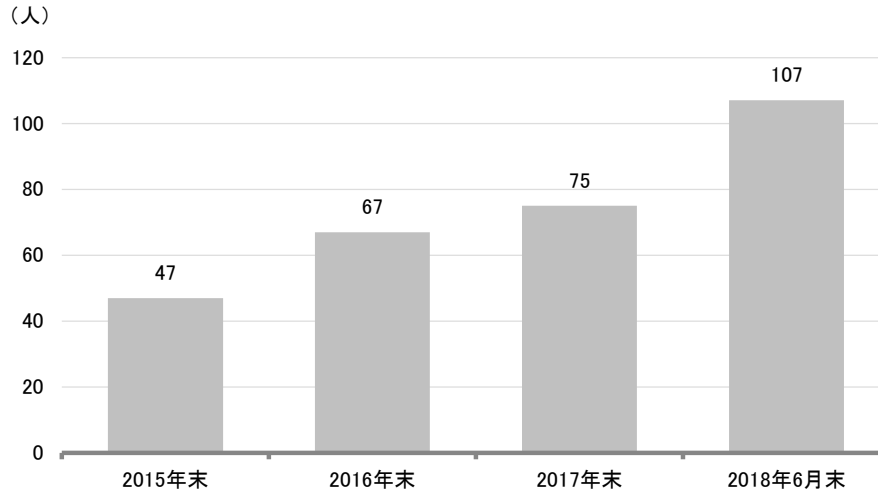
産業別売上構成比で見ると、2018年12月期第2四半期累計期間では、通信業向けが40.2%と最も高く、次いで流通業が12.9%、製造業が10.8%、自動車向けが4.1%となっている。また、売上規模が小さいため個別プロジェクト案件の状況によって、産業別売上構成比の変動幅も大きくなる傾向にあるが、自動車、製造（自動車除く）、通信・流通、金融を重点産業と位置付けており、将来的にはこれらを中心にバランスの取れた構成比にしていくことを目指している。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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、同社では積極的な採用活動を実施しており、2018年6月末時点で107名が在籍（派遣・契約社員含む）、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48%を占めている。

## 会社概要

**データサイエンティスト在籍数**


注：派遣・契約社員含む  
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

同社のビジネスモデルは、分析サービス等のプロジェクト型と自社製品開発・導入のプロダクト型に分けられる。プロジェクト型では顧客ごとの課題に合わせたビッグデータ分析サービスやコンサルティング、分析モデルのアルゴリズム開発及び顧客企業のシステムへの実装を主に展開している。具体例としては、「自動運転技術における物体認識精度の向上」という顧客課題を解決するために、ディープラーニング技術を応用した物体検知モデル（アルゴリズム）の開発・提供を行うなどしている。このため、顧客も大手企業が中心で、近年は自動車メーカーや大手通信キャリアからの引き合いが増加傾向にある。特に、同社の強みは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導入、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。

一方、プロダクト型は同社が幅広い顧客に販売するために製品化したサービスで、売上としては初期導入費用にライセンス数に応じたサービス利用料を月額で徴収するサブスクリプション型の収益モデルとなる。具体的な製品としては、ECサイト等でユーザーごとにパーソナライズされた「おすすめ」を表示するレコメンドサービス「Logreco」（累計 340 サイト超の導入実績）のほか、プライベート DMP「smarticA!DMP」、ディープラーニング技術を活用した類似図形商標検索システム「Deepsearch Logo」、AI・高性能チャットボット「Proactive AI」等がある。

現在はプロダクト型の売上の大半を「Logreco」と「smarticA!DMP」で占められるが、2017年4月に正式リリースした「Proactive AI」が今後の成長製品として期待されている。「Proactive AI」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ことが挙げられる。導入・運用の簡便さでは、Excel ベースで作成した FAQ リストをそのまま導入・運用できることが高い評価につながっていると見られる。「Proactive AI」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 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。



## 会社概要

プロジェクト型とプロダクト型の売上構成比は2017年12月期までほぼ同水準であったが、2018年12月期よりプロダクトのうち、「Proactive AI」「Deepsearch Logo」を除く6つの製品はプロジェクト部門に統合したため、同様の区分けでの売上構成比は非開示となった。また、「Proactive AI」「Deepsearch Logo」について機能拡充のための開発を今後も継続していくが、その他6つの製品については既存顧客の要望に合わせて個別対応していく方針となっている。

なお、同社では自社で培ったノウハウを元にデータサイエンティストの育成支援サービスも提供している。2018年8月には同社が運営する「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」に認定されたことを発表※している。業績面での直接的な影響は軽微だが、現在、協業先のテクノ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関連企業にとっては人材の育成・確保が重要な経営課題となり、その育成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。

## 業績動向

### 基本戦略の効果が早速顕在化し、 3年ぶりに半期ベースでの営業利益の黒字化を達成

#### 1. 2018年12月期第2四半期累計業績の概要

2018年7月31日付で発表された2018年12月期第2四半期累計の売上高は前年同期比35.6%増の615百万円、営業利益は26百万円（前年同期は37百万円の損失）、経常利益は25百万円（同37百万円の損失）、四半期純利益は23百万円（同38百万円の損失）となり、半期ベースでは2015年以来3年ぶりの黒字に転じた。また、期初会社計画に対しても売上高、利益ともに上回り、同社が2017年後半以降進めてきた事業構造改革の効果が早速顕在化した格好だ。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顕在化した格好だ。

## 業績動向

## 2018年12月期第2四半期累計業績

(単位：百万円)

	17/12 期 2Q 累計			18/12 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	453	-	500	615	-	35.6%	161	115
売上総利益	286	63.1%	-	374	60.8%	30.6%	87	-
販管費	324	71.5%	-	347	56.5%	7.3%	23	-
営業利益	-37	-8.3%	-50	26	4.3%	-	64	76
経常利益	-37	-8.2%	-51	25	4.2%	-	63	76
四半期純利益	-38	-8.5%	-51	23	3.7%	-	61	74

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は重点産業・技術応用領域を中心に受注活動を強化（重点産業・顧客のスコープ）すると同時に、社内のデータサイエンティストの配置見直しや中途採用等の増員（体制の改編、ケーパビリティの確保）を進めたことにより大幅増収を達成した。産業別で見ると、通信業向け及び製造業向けが大幅増収となり業績のけん引役となり、重点産業合計の売上構成比は前年同期の 68.0% から 70.2% に上昇した。

産業別の動向を見ると、通信業向けでは IoT データを活用した分析サービスが伸張したほか、KDDI まとめてオフィス（株）に「Proactive AI」が正式導入されたことも増収要因となった。製造業向けでは機械設備の異常検知や外観検査工程でのビッグデータ分析等のプロジェクト案件が伸びたほか、IoT によるスマートファクトリー化プロジェクトも売上増に貢献した。2017年7月にスマートファクトリー事業で業務提携を発表した（株）マクニカとの協業案件が売上げに貢献し始めている。また、金融業界向けも規模はまだ小さいもののリスク診断モデルの構築などが売上増に貢献した。自動車向けの比率が減少したが一時的なものと見られ、下期以降はトヨタ自動車向けに自動運転技術におけるビッグデータ分析サービスの売上拡大が期待される。

売上総利益率が前年同期の 63.1% から 60.8% に低下したが、これは戦略製品である「Proactive AI」の機能拡充など先行費用が増加したことが要因となっている。ただ、四半期ベースでは 2017年12月期第3四半期の 52.0% を底にして上昇傾向が続いている。

四半期別の売上推移を見ると、2018年12月期第2四半期は前四半期比で若干の減収となったが、大型案件の期ズレの影響があったと見られ、期ズレがなければ前四半期比でも増収だったことになる。同社の業績は従来、第1四半期がピークとなる季節要因があったが、2018年以降はこの季節要因も無くなったことになる。従来のプロジェクト案件は顧客企業の研究開発部門の予算で発注されるケースが多く、顧客事情により1月～3月に売上計上される傾向が強かったが、2018年に入って研究開発から実装を視野に入れたプロジェクトが増えたこと、また、受注活動も重点産業・顧客のスコープにより中長期的なプロジェクト案件の受注が増加したことが季節変動がなくなった要因と見られる。

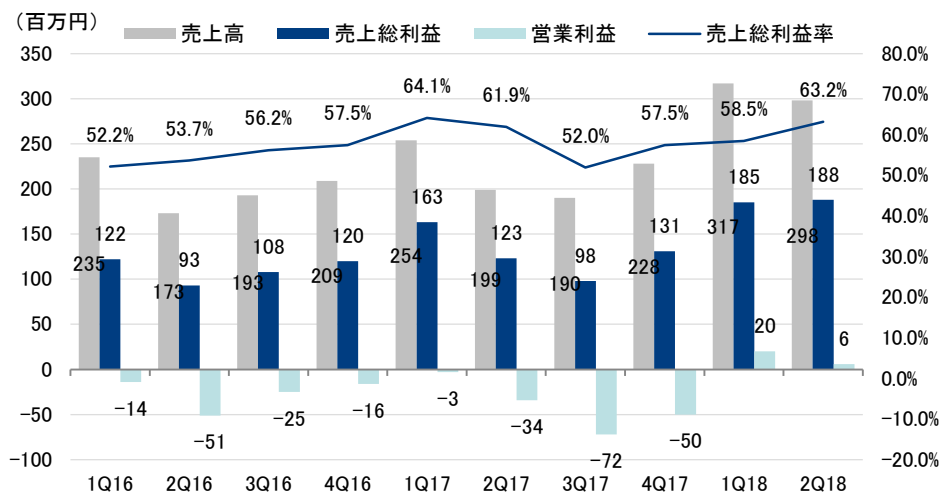
なお、2018年12月期第2四半期の営業利益が前四半期比で減益となったのは、新卒社員（12人）の入社による人件費等の販管費が増加したことが主因となっている。2017年春の新卒社員は2名だった。この新卒社員については3ヶ月の研修期間を終えて、第3四半期よりプロジェクトにアサインされ、収益貢献している。

## 業績動向

同社は「体制の改編」の取り組みとして、従来、部門別に関発していたプロダクトを経営直下に統合・再配置し、自社プロダクトにかかる研究開発の人員配置を見直し、多様化・大規模化するプロジェクトニーズに対応できるよう再配置を行い、内部稼働率を高めた。「体制の改編」に加えて「ケーパビリティの確保」（データサイエンティストを前期末比 32 名増の 107 名に増員）によって、プロジェクト型案件の受注能力を拡大した。また、重点産業・顧客にスコープし、中長期的なプロジェクトを受注することで一社当たりの取引規模が拡大した。これらの施策が収益力の向上につながったと言える。

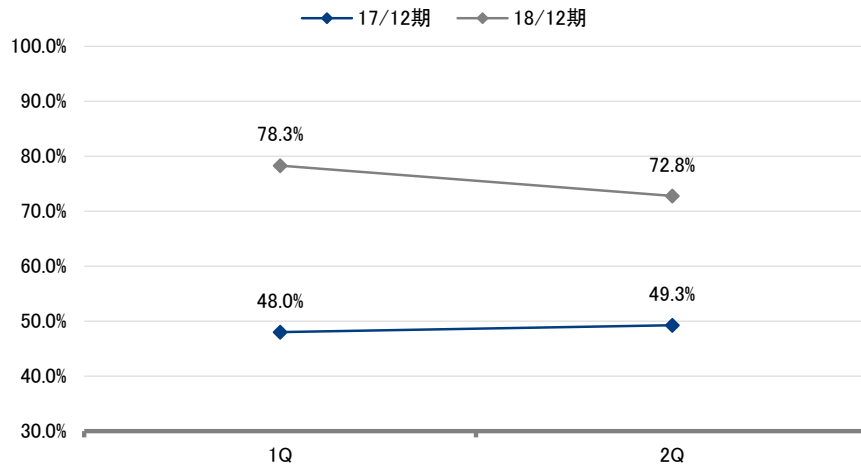
内部稼働率については前年同期が 48～49% だったのに対して、2018 年 12 月期第 2 四半期累計では 70% 台と大幅に上昇した。四半期別では第 1 四半期の 78.3% から第 2 四半期は 72.8% に低下したが、これは新人研修のために社内のデータサイエンティストを振り向けたことが要因であり、第 3 四半期以降は同要因が解消されることから 75% 以上の水準に回復する見通しとなっている。

## 四半期別業績推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 業績動向

**内部稼働率の推移**


※内部稼働率 = プロフィット部門人員の売上案件に携わった工数 ÷ プロフィット部門全体の工数  
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## トヨタ自動車への第三者割当増資により財務基盤の強化が進む

### 2. 財務状況と経営指標

2018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440百万円増加の3,455百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が371百万円増加したほか、受取手形及び売掛金が39百万円増加した。また、固定資産では主に敷金及び保証金が19百万円増加している。

負債合計は前期末比3百万円増加の2,174百万円となった。未払法人税等が3百万円増加したことによる。また、純資産合計は同436百万円増加の1,280百万円となった。四半期純利益の計上により利益剰余金が23百万円増加したほか、トヨタ自動車への第三者割当増資を実施したこと等により資本金及び資本剰余金がそれぞれ205百万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2017年12月期末の27.9%から36.9%と9.0ポイント上昇し、現金及び預金の水準も30億円を超えるなど財務基盤の拡充が進んだ。業績が黒字体質に転換したことに加えて、トヨタ自動車への第三者割当増資を実施したことが大きい。今後も収益の回復とともに財務内容の改善傾向が続くものと弊社では予想している。

## 業績動向

## 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 2Q	増減
流動資産	751	3,023	2,854	3,269	414
（現金及び預金）	523	2,835	2,678	3,049	371
固定資産	222	128	160	186	25
総資産	973	3,152	3,015	3,455	440
負債合計	115	2,328	2,171	2,174	3
（新株予約権付社債）	-	2,168	1,988	1,988	-
純資産合計	857	823	843	1,280	436
経営指標					
自己資本比率	88.1%	26.1%	27.9%	36.9%	9.0pt
有利子負債比率	-	-	-	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

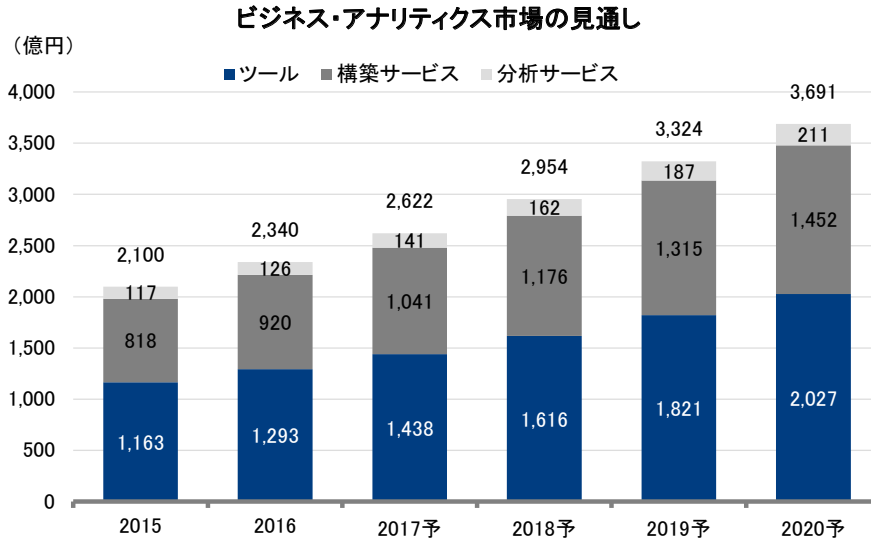
## ■ 今後の見通し

### ビジネス・アナリティクス市場は年率2ケタ成長が続く高成長分野

#### 1. ビジネス・アナリティクス市場の見通し

同社が属する国内のビジネス・アナリティクスの市場規模は2016年の2,340億円から2020年には3,691億円と約1.6倍に拡大、年平均成長率では約12%増と2ケタ成長で伸びていくと予測されている。AIやIoTを活用したサービスがBtoCやBtoB、BtoE等様々な分野で今後も広がっていくと見られるためだ。企業にとっては新規ビジネスの創出、あるいは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課題がある。前述したとおり2020年には4.8万人のデータサイエンティストの人材が不足するとも言われている。このため、今後はビッグデータの分析力やアルゴリズムの開発力だけでなく、データサイエンティストというリソースをいかに拡充していくことができるかが、AI関連サービスを提供する企業の成長のカギを握っていると言える。

今後の見通し



出所：ミック経済研究所「ビジネス・アナリティクス市場展望 2017年版」よりフィスコ作成

## 上方修正された2018年12月期業績計画は必達目標で、 更なる上積みを目指す印象

### 2. 2018年12月期の業績見通し

同社は第2四半期累計業績が期初計画を上回ったことを受け、通期業績についても上方修正を発表している。売上高は期初計画比150百万円増の1,350百万円、営業利益は同60百万円増の80百万円、経常利益は同60百万円増の78百万円、当期純利益は同59百万円増の67百万円を見込む。売上高は前期比54.8%増となり、市場成長率の12.7%増を大きく上回る見通しだ。

### 2018年12月期業績見通し

(単位：百万円)

	17/12期		18/12期				
	実績	対売上比	期初計画	修正計画	対売上比	前期比増減率	修正額
売上高	872	-	1,200	1,350	-	54.8%	150
営業利益	-161	-18.5%	20	80	5.9%	-	60
経常利益	-158	-18.1%	18	78	5.8%	-	60
当期純利益	-172	-19.8%	8	67	5.0%	-	59

出所：決算短信よりフィスコ作成

足元の状況も、自動車や通信業界等の重点産業・顧客からの大規模プロジェクト案件の引き合いが旺盛で下期も高水準の売上が続く見通し。特に、自動車業界ではトヨタ自動車の自動運転技術に関する開発案件が多く、今後の売上拡大が見込まれている。また、利益面でも新卒社員の戦力化等による収益貢献により下期は更なる利益の増加が見込まれる。同社によると、通期計画については必達目標であるとしており、市場環境に変化がなければ会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

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

2019年12月期については自動運転やスマートファクトリーに関連したプロジェクト案件の増加が見込まれるほか、金融業界向けでは与信管理やリスクアマネジメント、流通業界向けでは商品の需要予測や在庫管理などでAI・ビッグデータを活用したプロジェクト案件の増加が見込まれ、売上高は2ケタ成長が続く見通し。営業利益率に関しては、内部稼働率が75%の水準で推移すれば増収効果によって10%以上に上昇することが可能と弊社では見ている。

**(1) ケーパビリティの確保に向けた取り組み**

大規模プロジェクトの受注を拡大していくためには、「ケーパビリティの確保」が重要となる。データサイエンティストの量的確保だけでなく、質の高い育成カリキュラムや個々のデータサイエンティストのスキル平準化のための分析ツールを導入することで、顧客ニーズに応じた最適なプロジェクトチームを編成し、プロジェクトの生産性向上につなげていく戦略となっている。特に、データサイエンティストの個々のスキルを正確に把握することでプロジェクトの品質を担保する役割も果たす。

データサイエンティストの量的確保では、2017年8月に技術系人材派遣の大手であるテクノプロと協業してデータサイエンティストを育成していくことを発表している。同社が行うデータサイエンティスト育成カリキュラム(6ヶ月間)をテクノプロのエンジニア等に受講してもらい、その中から優秀な人材を選抜して、同社のプロジェクトチームに組み込んでいく。現在、3期目の研修が行われているが受講者数実績は140名(テクノプロ以外の企業も含む)となっており、2018年末までに200名を超える受講者数が見込まれている。

テクノプロとの協業においては、受講者数のうち4~5割程度の人材が同社プロジェクトの派遣対象となるようで、今後大規模案件を多く受注した場合でも、これら育成したデータサイエンティストを派遣人員として活用することで対処できることになる。なお、研修にかかる費用については参加企業から徴収するため、同社の費用負担にはならない。また、選抜した人材を同社のプロジェクトに組み込む場合には派遣社員扱いとなる。同社では派遣社員も含めたデータサイエンティストの人員について、2017年末の75名から年間30~40名ペースで増員していくこととしている。

**(2) AI・高性能チャットボット「Proactive AI」**

プロダクト部門では「Proactive AI」の成長が期待される。機械学習や自然言語処理技術を活用した高性能チャットボットで、2017年4月より正式版の提供を開始、既にメルシャン(株)が運営するBtoCサイト「ワインすき!」や渋谷区が区民に対して提供するLINE公式アカウント One to One の子育て支援サービスに導入されたほか、2018年4月には、KDDIまとめてオフィスに正式導入が決まるなどBtoCやGtoC、BtoEなどの領域で着実に導入が増えてきている。KDDIまとめてオフィスでは、BtoE(社内従業員向け)利用で「Proactive AI」を導入し、ワークスモバイルジャパン(株)が提供するビジネスコミュニケーションツール「LINE WORKS」と「Proactive AI」を連携させることで、営業サポートと営業担当者との業務連絡などの負担を軽減するなど社内の業務効率に寄与している。



## 今後の見通し

また、KDDI まとめてオフィスでの高い評価を受け、2018年8月からは KDDI でも法人向けソリューションサービスの1つとして「Proactive AI with KDDI」として販売を開始している。KDDI では複数のチャットボットシステムの中から同社製品を選定している。自動学習による回答精度の高さだけでなく、導入・運用の簡便さ、既にサービス提供している「LINE WORKS with KDDI」とも連携可能なことが選定の決め手になったと見られる。同社にとっては OEM 供給となるが、KDDI は大手企業を多く顧客に持っていることから今後の収益増に貢献するものと期待される。

## 「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的な高成長を目指す

### 3. 新たな成長戦略

同社は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)がいずれも奏功し、収益体質が大きく改善したことを受け、基本戦略を包含し進化させ、収益を成長フェーズに乗せていくための新たな成長戦略「CATALYST 戦略」を打ち出した。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 AI・データシェアリングが進むと見られるが、現在は、企業が個々に AI 開発を行っており、産業間をまたぐシステムやサービスの開発を進めるには時間やコストがかかる。同社は各業界の重点顧客と横断的に関わり、AI の実装においてデータシェアリングを前提としたビッグデータ分析、アルゴリズム開発(共同開発プロダクト含む)を提供していくことで、各業界での AI 開発を統合し、開発期間の短縮とコスト低減に取り組んでいく。こうした取り組みを推進することで、AI ネットワーク化社会の早期実現に貢献すると同時に、収益成長を加速化していく戦略だ。

例えば、自動運転の際に事故が発生した場合、自動車メーカー(CAN データ※1、プローブデータ※2)だけでなく保険会社(事故データ、与信/査定データ)、通信会社(位置情報)などでデータを収集し、エンドユーザーへ迅速なサービスの提供を実現していくことになる。同社は各業界間でデータシェアリングを前提とした AI・アルゴリズム開発を行っていく。このため、今後も重点産業における大手顧客との取引関係を強化して行く方針で、CATALYST 戦略が軌道に乗れば非連続成長(従来の成長トレンドを上回る成長)も実現可能なものになると弊社では見ている。

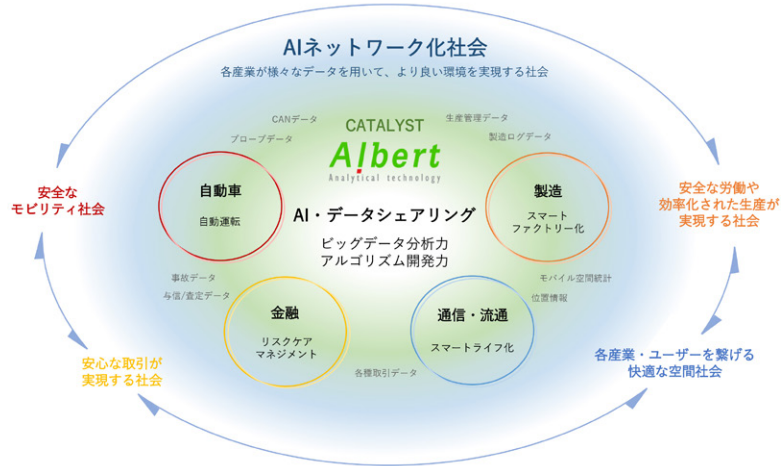
※1 CAN データ：自動車などの機械の内部で、電子回路や核装置を接続するための通信ネットワーク規格。

※2 プローブデータ：センサーを搭載した自動車を走らせて得られる GPS や速度、走行履歴や車体にかかる加速度などのデータのこと。



今後の見通し

CATALYST 戦略：AI ネットワーク化社会



出所：決算説明会資料より掲載

## 株主還元策

同社では、持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、並びに成長に必要な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、改めて配当については検討していくことになる。

## 情報セキュリティ対策

同社では、情報セキュリティ及び情報保護に対する対策は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。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