

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 >>>

2020 年 11 月 11 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. 2020 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要	01
2. 2020 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. 2020 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. 2020 年 12 月期の業績見通し	14
3. 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

重点産業分野を中心にプロジェクト型サービスが伸長し、 売上高、営業利益、経常利益で 2 ケタ成長を見込む

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・インフラ、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. 2020 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要

2020 年 12 月期第 2 四半期累計（2020 年 1 月 -6 月）の売上高は前年同期比 13.0% 増の 1,255 百万円、営業利益は同 5.9% 減の 72 百万円となった。新型コロナウイルスの影響で、一部案件の着手時期が遅れたほか、既存案件で投入工数が想定以上に膨らみ採算が悪化したこと、内部稼働率が低下したこと等により、第 2 四半期単独で見ると売上高で前年同期比 2.3% 減の 566 百万円、営業損失で 55 百万円（前年同期は 57 百万円の利益）と落ち込んだが、重点産業分野におけるプロジェクト型サービスの需要は旺盛であり、一時的な減速と見られる。

2. 2020 年 12 月期の業績見通し

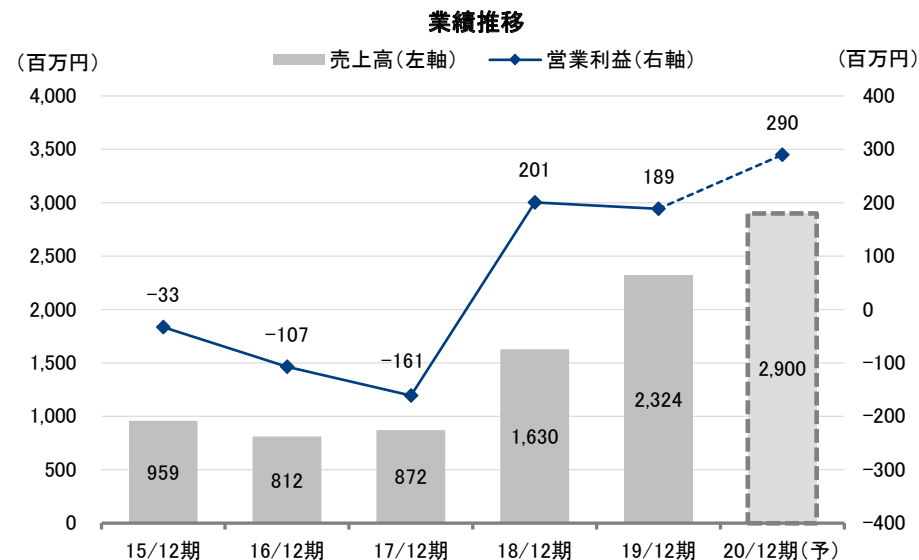
2020 年 12 月期の売上高は前期比 24.8% 増の 2,900 百万円、営業利益は同 53.0% 増の 290 百万円と期初計画を据え置いている。CATALYST パートナーを中心とした重点産業分野、重点顧客との取引深耕により、2 ケタ増収増益を目指す。第 3 四半期に入って新型コロナウイルスの影響も解消してきており、内部稼働率の上昇と新卒・中途採用社員の戦力化もあって業績は回復トレンドに転じているもようだ。分野別では金融、流通・インフラ分野での案件増加が見込まれており、特に第 4 四半期に売上計上時期が集中する見通しとなっている。なお、データサイエンティスト数（派遣・契約社員、アルバイト、業務委託含む）は 2020 年 6 月末で 233 名（前期末比 38 名増）と順調に拡大している。

3. 成長戦略

AI を自社サービスの高付加価値化や経営の効率化に活用する企業は年々増加傾向にあり、同社を取り巻く市場環境は依然、追い風が続いている。こうしたなかで、同社は重点産業分野における「CATALYST 戦略」の推進を成長戦略として打ち出している。現在、水面下でも新たなプロジェクトについての協議が進んでいるもようだ。今後の AI ネットワーク社会では、異業種横断型の高付加価値サービスが普及することになると考えられるが、そのためには業種間で異なるデータの連携やシステム確立が重要となり、その触媒機能として同社の活躍余地はさらに広がっていくものと予想され、2021 年 12 月期以降も 2 ケタ成長を目指していく。一方、自社プロダクトについては、AI・画像認識サービスの「タクミノメ」、AI・高性能チャットボット「スグレス」とともに契約数を着実に伸ばしているが、成長スピードはまだ高くない。AI 技術の進化が早いこともあり同社では顧客課題を十分に分析したうえで開発を進め、順次新たなサービスを投入していく考えだ。現在、売上構成比で 1 割弱となる自社プロダクトの構成比が高まってくれば、収益性も一段と向上していくものと予想される。また、データサイエンティスト育成支援については、既存顧客との関係強化だけでなく、新規顧客開拓のフック役としても展開していく考えだ。

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
- ・2020 年 12 月期業績は当期純利益を除き 2 ケタ増収増益、過去最高を更新する見通し
- ・CATALYST 戦略に基づく新たな案件も水面下で協議が進む



■ 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たしている。

※ 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（2020 年 6 月末時点で派遣・契約社員等を含めて 233 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始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行い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）氏が新たに就任した。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、以前はデジタルハーツホールディングス <3676> の取締役 COO として経営戦略を指揮してきた人物で、経営及び事業戦略の立案や実行力に長けており、経営のプロとして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に欠けていた。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、ケイパビリティの確保、重点産業・顧客のスコープ）を策定し、それが実行された結果、社長就任 1 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、早くも経営改革の効果が顕在化している。

ALBERT | 2020 年 11 月 11 日 (水)
3906 東証マザーズ | https://www.albert2005.co.jp/ir/

会社概要

なお、基本戦略の中で業界大手企業との関係強化も重点施策（CATALYST 戦略）の 1 つとして掲げ、2018 年 5 月にトヨタ自動車 <7203>、同年 10 月に東京海上日動火災保険（株）、同年 12 月に KDDI <9433> 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。2019 年には金融分野において三井住友フィナンシャルグループ（SMFG）<8316> と業務提携したほか、エレクトロニクス商社大手のマクニカ・富士エレホールディングス <3132> の子会社である（株）マクニカ、日本ユニシス <8056> などとも相次いで資本業務提携を締結している。

2020 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 35.0% となっている。2019 年 11 月に新株予約権を行使したことにより 2018 年末の 20.0% から上昇した。また、CATALYST パートナーであるトヨタ自動車が 3.8%、マクニカが 3.7%、日本ユニシスが 3.0%、KDDI が 2.2%、東京海上日動火災保険が 1.1% と上位株主に名を連ねている。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図っているが、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。なお、2019 年 7 月に CATALYST パートナーとして SMFG と業務提携契約を締結したが、SMFG はコーポレートガバナンスの一環として政策保有株を持たない方針のため、株式を保有していない。

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
2019年 8月	（株）ABEJA と業務提携契約を締結
2019年11月	（株）マクニカと資本業務提携契約を締結 日本ユニシス（株）と資本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

ALBERT | 2020 年 11 月 11 日 (水)
3906 東証マザーズ | https://www.albert2005.co.jp/ir/

会社概要

上位株主と保有比率（2020 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	35.0%	
トヨタ自動車	3.8%	CATALYST パートナー
マクニカ	3.7%	CATALYST パートナー
日本ユニシス	3.0%	CATALYST パートナー
日本トラスティ・サービス信託銀行	2.8%	
KDDI	2.2%	CATALYST パートナー
松本壮志保有分（個人保有分 + A&T2 号投資事業有限責任組合）	1.9%	
BBH(LUX) FOR FIDELITY FUNDS PACIFIC FUND	1.7%	
野村證券	1.1%	
東京海上日動火災保険	1.1%	CATALYST パートナー

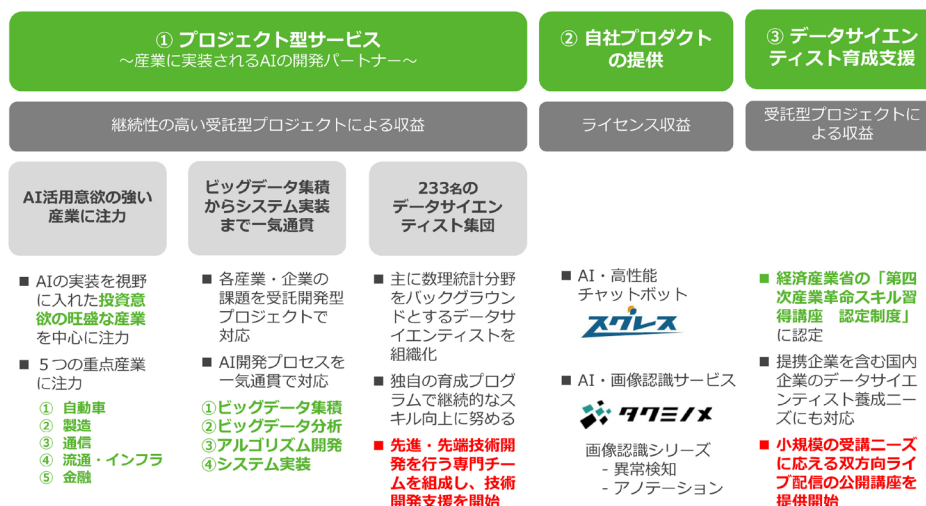
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

プロジェクト型サービス、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

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。

事業概要と特徴



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するまで、AI 開発プロセスを一気通貫で提供していることが挙げられる。加えて、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ているほか、スキル向上のための独自の育成プログラムを自社内で整備している点も強みとなる。2018 年 12 月期以降、トヨタ自動車や KDDI など大手企業との資本業務提携を相次いで締結したことで、同社の技術力の高さが改めて認知されるようになり、引き合いも増加している。

同社では AI 活用意欲の強い産業に注力すべく、自動車、製造、通信、流通・インフラ、金融の 5 分野を重点産業と位置付け、各業界の CATALYST パートナーを中心に重点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、収益に結び付けている。また、その他の新規案件については会社のホームページを通じた問い合わせを起点とした受注活動を行っている。

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するなかで、プロジェクトの大型化、長期化が進んでいるほか、難易度が上がっていることもあり、単価は上昇傾向にある。

なお、同社では従来、データサイエンティストの稼働率の目安として 75% 前後を適正水準としてプロジェクトに配置し、残り 25% を個々のスキルアップのための調査・研究時間に充てることで、売上成長と同時に全社員の技術力のスキルアップ及びサービス品質の向上に取り組んできたが、2020 年 12 月期から適正稼働率を 75 ~ 80% とやや上方修正した。データサイエンティストの人員が増加し、調査・研究に費やす時間も会社全体で見れば相当数の時間を投下していることになり、事業の効率性の面から見直す必要があると判断したためだ。こうした課題を解決するため、同社は 2020 年 1 月より新たに AI 分野における先進・先端技術の調査・研究及び開発を行う専門チームを組成し、当該専門チームが行ったりサーチを社内でも共有する体制とした。これにより稼働率の引き上げ余地が生まれ、売上高及び売上総利益率の向上につながることになる。

(2) 自社プロダクト

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。ビジネスモデルとしては、初期導入費用と月額利用料（または従量課金）を売上として計上するストック型ビジネスとなる。

「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による性能の高さ、導入・運用の簡便さ、LINE や有人チャットとの連携など各種機能が充実している点にあり、大手企業や自治体で導入が進んでいる。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、複数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。また、2020 年 7 月にはトヨタグループで IT ソリューション事業を展開する（株）トヨタシステムズとも営業代理店契約を締結した。現在、トヨタグループでは 9 社に導入されているが、今後グループ各社への導入が一段と進むものと期待される。「スグレス」の初期導入費用は標準機能 500,000 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、94,000 円～となっている。

会社概要

スグレス導入実績

企業	KDDI、大和ハウス工業、近鉄情報システム、王子ネピア、トヨタグループ 9 社等
自治体	渋谷区、熊本県、宮若市（福岡県）、赤穂市（兵庫県）等
出所：同社ホームページ、決算説明資料よりフィスコ作成	

「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の画像認識技術と 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、人が目視検査していた工程を自動化できるため、人材不足等を解消するサービスとなり、製造業を顧客ターゲットとして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、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。

※ 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。

同社では、2020 年 5 月より「タクミノメ」の一部サービスである画像認識 AI 構築ツール・アノテーションツールについて、月額 20 万円で利用可能なライトプランの提供を開始した。また、画像認識 AI 構築ツールでは従来の「画像分類」「異常検知」に加えて、「物体検出」「領域検出」といった新機能を追加した。その他の新たなサービスとして「画像生成サポート」が「タクミノメ」に加わった。画像認識 AI 構築では、ある程度の量の画像データが必要となるが、「画像生成サポート」は「画像認識の対象となる不良品の画像が少なく、画像認識 AI を構築できない」といった課題等を解決するサービスとして、今後の需要拡大が期待される。

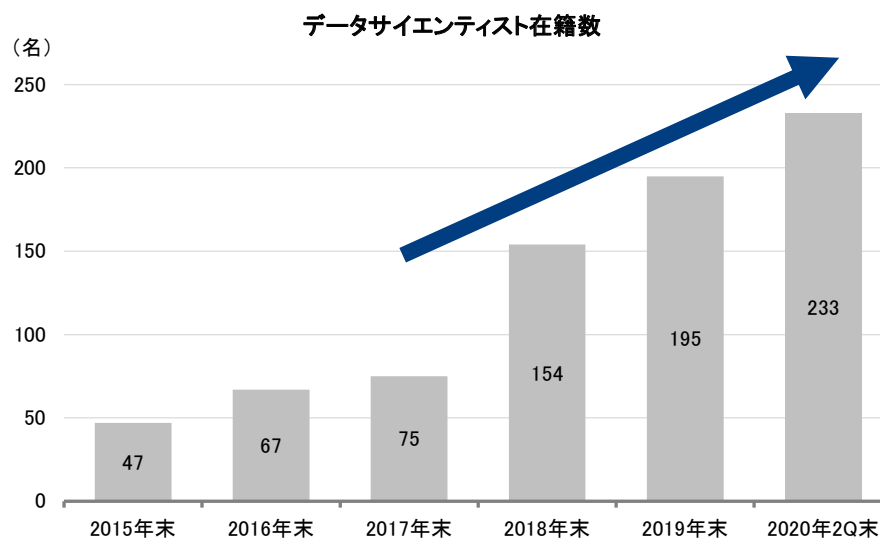
(3) データサイエンティスト育成支援

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。2019 年 12 月期にはデータサイエンス教育部を新設し、業務提携先の企業からの依頼を受けサービスを提供していたが、2020 年 12 月期からは見込み顧客に対するサービスも提供していく方針に切り替えた。データサイエンティストの育成支援を通じて顧客企業との関係を構築することで、プロジェクトの受注獲得の可能性が高まるほか、受注後のプロジェクト開発もスムーズに進むと考えたためだ。同事業における業績面での直接的な影響は軽微なもの、新規顧客の獲得という面での効果は大きいと見られる。データサイエンティストなど AI 人材に関しては不足感が強く、人材の育成・確保が重要な経営課題となっているだけに、AI 人材の育成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。

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、2020 年 6 月末時点で 233 名が在籍（派遣・契約社員、アルバイト、業務委託含む）、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 11%、修士号取得者が 54% 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相次いで発表し、業績が急回復したこともあって採用活動は順調で、2020 年春には新卒で 29 名（前年実績 14 名）が入社し、中途採用も含めて前期末比で 38 名増加している。2020 年末時点では 240 名強の体制まで拡大する予定となっている。



注：正社員、契約社員、派遣社員、アルバイト、業務委託を含む
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

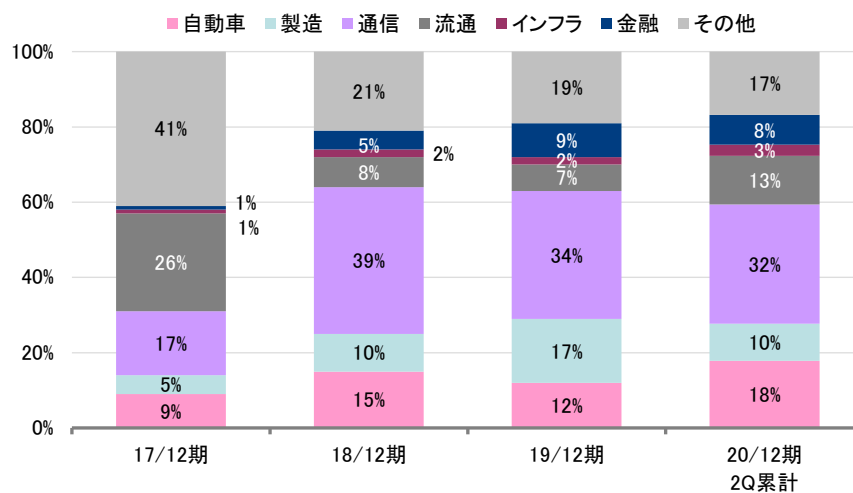
3. 業種別売上構成

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・インフラ、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。

会社概要

特に、2018 年 12 月期に 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。2020 年 12 月期第 2 四半期累計の売上構成比で見れば、通信分野が 32% と最も高く、次いで自動車 が 18%、流通・インフラが 16%、製造（自動車除く）が 10%、金融が 8% となり、5 分野合計で 83% と 2017 年 12 月期の 59% から 24 ポイント上昇している。通信は KDDI、自動車はトヨタ自動車、流通・インフラは日本ユニシス、製造はマクニカ、金融は東京海上日動火災保険や SMFG 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だ。同社では今後も、CATALYST パートナーを中心とした重点顧客との取引深耕を図り、将来的に重点 5 分野をほぼ等分するバランスの取れた収益ポートフォリオの構築を目指している。

産業別売上構成比



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2020 年 12 月期第 2 四半期累計業績は一部案件のコスト増や積極的な人材採用に伴う人件費増により営業減益となるも売上高は 2 ケタ成長を継続

1. 2020 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要

2020 年 12 月期第 2 四半期累計業績は、売上高が前年同期比 13.0% 増の 1,255 百万円と 2 ケタ増収が続いたものの、営業利益が同 5.9% 減の 72 百万円、経常利益が同 6.7% 減の 74 百万円と減益に転じ、四半期純利益に関しては 2019 年 12 月期決算の不適切な会計処理に係る特別調査費用 176 百万円を特別損失として計上したことにより、114 百万円の損失（前年同期は 77 百万円の利益）を計上した。

ALBERT | 2020 年 11 月 11 日 (水)
3906 東証マザーズ | <https://www.albert2005.co.jp/ir/>

業績動向

2020 年 12 月期第 2 四半期累計業績

(単位：百万円)

	19/12 期 2Q 累計		20/12 期 2Q 累計			
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比	増減額
売上高	1,110	-	1,255	-	13.0%	144
売上総利益	720	64.9%	763	60.8%	5.9%	42
販管費	643	58.0%	690	55.0%	7.3%	47
営業利益	77	7.0%	72	5.8%	-5.9%	-4
経常利益	79	7.2%	74	5.9%	-6.7%	-5
特別損益	14	1.3%	-176	-14.1%	-	-191
四半期純利益 / 四半期純損失	77	7.0%	-114	-9.1%	-	-192

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高については主力のプロジェクト型サービスが、CATALYST パートナーを中心とした重点顧客向けに順調に推移し、前年同期比 2 ケタ増と好調に推移したほか、自社プロダクトも「スグレス」「タクミノメ」ともに契約件数が着実に増加し、堅調に推移し、半期ベースで過去最高を更新した。業界別売上高について見ると、自動車、流通・インフラ、金融向けが伸長した。自動車向けについては自動運転をテーマとしたプロジェクトが進んでいるほか、「スグレス」の導入社数増加が寄与した。2019 年 12 月期に新たに CATALYST パートナーとなった日本ユニシスや SMFG 等向けの案件増加も期待され、今後、これら提携先を中心とした顧客からの売上が堅調に推移していく見込み。

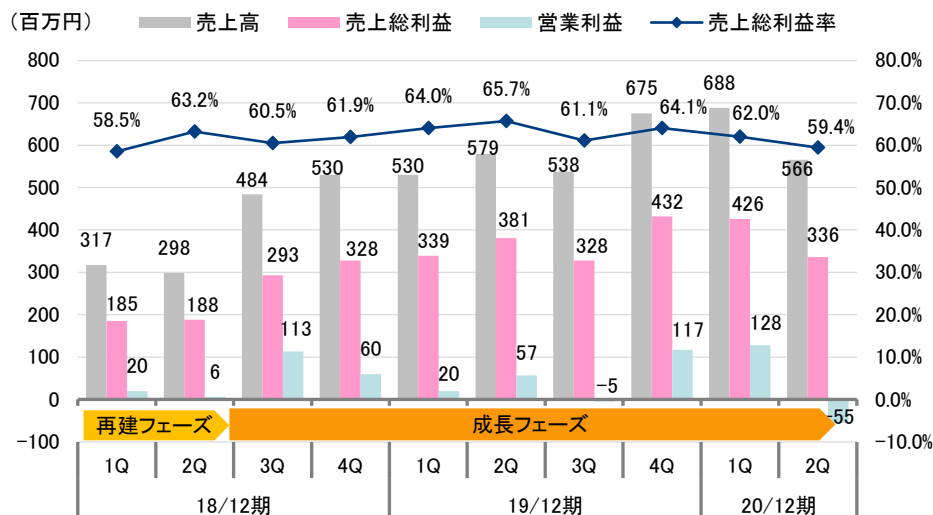
売上総利益率は前年同期の 64.9% から 60.8% と 4.1 ポイント低下した。売上総利益率の低下要因は、一部の案件で投入工数が想定以上に増加し、採算が悪化したことが主因となっている。ただ、これら案件については既に納品が完了しており、第 3 四半期以降の収益への影響はない。また、販管費は前年同期比 7.3% 増の 690 百万円となった。主には人員増強に伴う人件費の増加が主因となっている。2020 年 4 月の新卒社員数が 29 名と前年の 14 名から 2 倍に増加し、これらの人件費や研修費用などが増加した。

以上を踏まえ、四半期業績の推移を見ると、第 2 四半期の売上高が前年同期比 2.3% 減の 566 百万円、営業損失で 55 百万円（前年同期は 57 百万円の利益）と悪化したが、これは新型コロナウイルス感染症の影響で顧客の意思決定に遅れ等が生じ、案件開始時期の遅れが発生したことや、人員増による費用増により販管費が増加（前四半期比 94 百万円増）したこと等の一時的な要因が影響していることから、第 4 四半期にかけて業績は回復基調で推移していく見込みである。

ALBERT | 2020 年 11 月 11 日 (水)
3906 東証マザーズ | https://www.albert2005.co.jp/ir/

業績動向

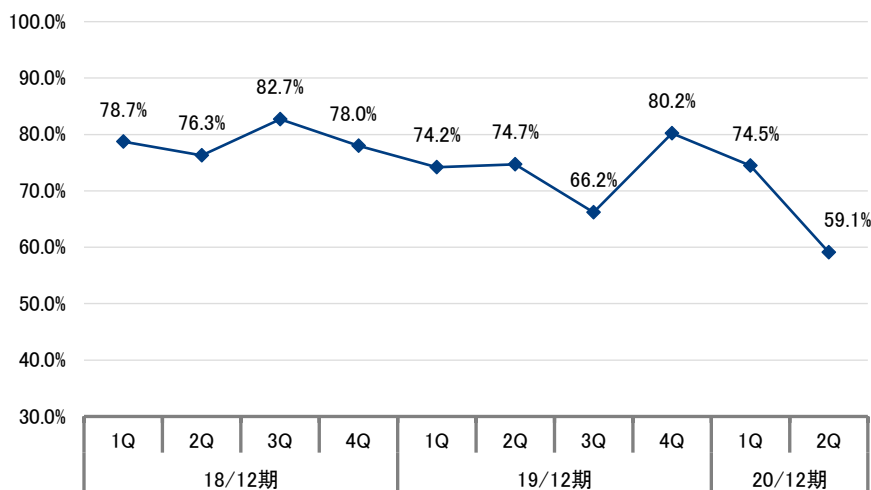
四半期別業績推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

データサイエンティストの内部稼働率の推移を見ると、2018 年 12 月期の戦略転換以降は 75% 前後（従前は 50% 前後）で推移してきたが、2020 年 12 月期第 2 四半期は顧客の意志決定遅れの影響等により 59.1% まで低下した。ただ、下期は同社が適正水準とする 75 ～ 80% まで回復する見込みとなっている。

内部稼働率の推移



注：内部稼働率＝データサイエンティストの収益関連時間の割合

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

自己資本比率は 80% 以上の水準で財務体質は良好

2. 財務状況と経営指標

2020 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 177 百万円減少の 3,517 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は新型コロナウイルスの影響による売上減少に伴い受取手形及び売掛金が 141 百万円、現金及び預金が 19 百万円それぞれ減少し、固定資産は投資その他の資産が 25 百万円減少した。

負債合計は前期末比 63 百万円減少の 415 百万円となった。金融機関からの借入金が 48 百万円減少したことが主因となっている。純資産は前期末比 114 百万円減少の 3,101 百万円となった。四半期純損失 114 百万円の計上により利益剰余金が減少した。

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末の 86.9% から 88.1% と 1.2 ポイント上昇し、借入金の減少により有利子負債比率は同 6.8% から 5.5% に低下した。業績面では一時的に悪化したものの、財務体質については良好な状態を維持しているものと判断される。

貸借対照表

(単位：百万円)

	17/12 期	18/12 期	19/12 期	20/12 期 2Q	増減額
流動資産	2,854	3,292	3,151	3,002	-148
（現金及び預金）	2,678	2,892	2,619	2,599	-19
固定資産	160	486	544	514	-29
総資産	3,015	3,779	3,695	3,517	-177
負債合計	2,171	1,732	479	415	-63
（借入金）	-	-	217	169	-48
（新株予約権付社債）	1,988	1,445	-	-	-
純資産	843	2,047	3,216	3,101	-114
経営指標					
自己資本比率	27.9%	54.1%	86.9%	88.1%	1.2pt
有利子負債比率	-	-	6.8%	5.5%	-1.3pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

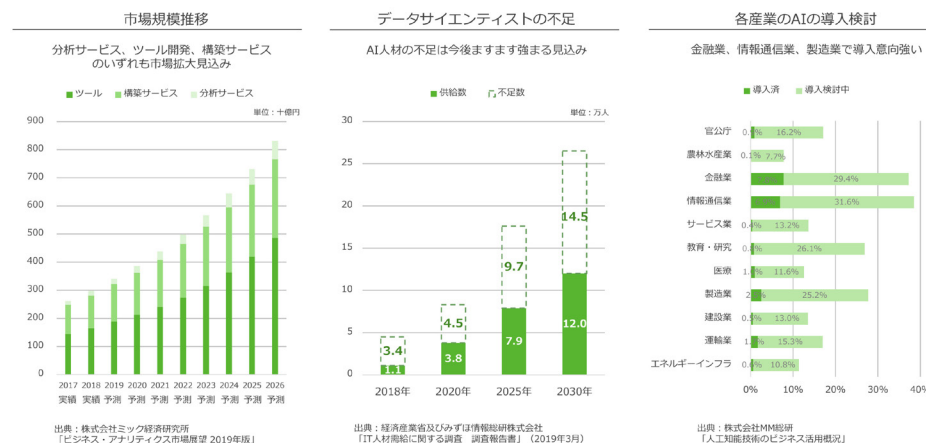
ビジネス・アナリティクス市場は年率 2 ケタ成長が続く見通し

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、2026 年度まで年率 13.8% で成長が続くと見られている。なかでも AI/ ディープラーニングを活用したツール・サービスについては研究開発段階から実用化段階に移り始めており、引き続き金融業や情報通信業、製造業などを中心に AI 関連の投資拡大が続き、高成長が予想されている。

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、AI 人材に関する需給ひっ迫感は引き続き多方面で続く見通しだ。同社はデータサイエンティスト育成支援サービスを提供し、同サービスを梃子に新規顧客の獲得も進めていく戦略となっており、市場環境面では今後も追い風が続くと弊社では見ている。

同社を取り巻く外部環境



出所：決算説明資料より掲載

ALBERT | 2020 年 11 月 11 日 (水)
3906 東証マザーズ | https://www.albert2005.co.jp/ir/

今後の見通し

2020 年 12 月期業績は当期純利益を除き 2 ケタ増収増益、過去最高を更新する見通し

2. 2020 年 12 月期の業績見通し

2020 年 12 月期の売上高は前期比 24.8% 増の 2,900 百万円、営業利益は同 53.0% 増の 290 百万円、経常利益は同 49.8% 増の 290 百万円と期初計画を据え置いている。第 2 四半期までの通期計画に対する進捗率は売上高で 43.3%、営業利益で 25.1% と低水準となっているものの、新型コロナウイルス感染症の影響も 2020 年 7 月以降は回復基調にあること、新卒・中途採用社員が戦力化していくことが見込まれること等が要因だ。内部稼働率については 75 ～ 80% 程度とする方針を維持。2020 年 12 月期においては第 4 四半期に売上計上する案件が多くなっており、当期末にかけて売上が積みあがる見込み。

当期純利益については前期比 38.7% 減の 115 百万円を見込む。前述のとおり、外部調査委員会による特別調査費用 176 百万円を計上したことが要因だ。ただ、第 3 四半期に特別調査費用の発生に係る受取保険金 60 百万円を計上することとなり、期初計画の 73 百万円からは上方修正している。なお、同社では外部調査委員会からの調査報告書を受領後に、再発防止策を策定し、内部統制の整備・強化に取り組んでおり、2020 年 12 月期までに整備を完了する予定にしている。今回の再発防止策の 1 つとして、従来、一部案件では工事進行基準を適用して売上計上してきたが、現在は工事完成基準を適用し売上を計上している。

2020 年 12 月期業績見通し

(単位：百万円)

	19/12 期		20/12 期		前期比	2Q 進捗率
	実績	対売上比	会社計画	対売上比		
売上高	2,324	-	2,900	-	24.8%	43.3%
営業利益	189	8.2%	290	10.0%	53.0%	25.1%
経常利益	193	8.3%	290	10.0%	49.8%	25.7%
当期純利益	187	8.0%	115	4.0%	-38.7%	-
1 株当たり利益 (円)	54.88		26.02			

出所：決算短信よりフィスコ作成

再発防止策

オペレーション体制の見直し	- 内部統制強化を目的として、業務執行取締役 2 名体制へ変更 - 各役職の職責・権限についての組織を含めたオペレーション体制を見直し - 役職定義が不明瞭であった CEO、CFO、CDO のチーフ職を廃止
再発防止委員会の発足	- 社内に組成した再発防止委員会で、月次で売上計上の妥当性検証を実施 - 従業員に対する適切な会計処理に関する教育及び啓蒙を実施 - 工事進行基準は適用せず、工事完成基準を適用し売上計上
その他	- 内部統制強化等に観点により社内諸規定を改訂 - 全社員を対象にコンプライアンス研修（オンライン）を実施

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

2020 年 12 月期下期の取り組みとして、プロジェクト型サービスについては前期同様に CATALYST パートナーとなる資本業務提携先の探索を継続していくほか、パートナー間の AI・データシェアリング（CATALYST 戦略）による新たな事業展開の検討も進めていく。CATALYST 戦略についてはまだ発表できる案件はないものの、水面下では協議が徐々に進んでいる。また、重点産業・重点顧客との取引深耕を図るべく、組織を重点産業別に再編成していく方針を明らかにしている。具体的には、プロジェクトの企画・立案などコンサルティング能力を有する上級のデータサイエンティストやプロジェクトマネージャーを産業別に組織化して重点顧客との取引深耕を図り、受注したプロジェクトについて各データサイエンティストがアサインしていく体制とする。既に、自動車と製造業分野については組織化しており、その他業界についても 2021 年 12 月期以降に独立させるかどうか検討していく方針だ。各産業分野で求められる AI のニーズも異なっており、業界別に組織化することで効率的に高度で大規模な受注案件を獲得していく戦略だ。

一方、自社プロダクトについては、「スグレス」の成長が期待される。2020 年 7 月にトヨタグループの IT ソリューション企業であるトヨタシステムズと営業代理店契約を締結したことを発表しており、今後、トヨタグループ各社での導入拡大が進むと予想されるためだ。2020 年 7 月時点で既に、グループ 9 社に導入実績があり、回答精度の高さ、レスポンスの速さ、運用・メンテナンスの容易性、カスタマイズ対応力などで高い評価を受けたことが今回の代理店契約につながったと見られる。新規プロダクトについては毎年 1～2 件をリリースしてきたが、AI 技術の進化が早くなっていることもあり、今後は顧客視点に立った課題解決型の高付加価値サービスの開発を慎重に進めていく方針となっている。データサイエンティスト育成支援については、オンライン形式での講座運営に対応できる体制に移行しており、新規顧客獲得のフック役として期待される。

人材採用については第 2 四半期までに順調に採用が進んだため、下期は高スキルな人材に絞って採用を進めていく予定にしている。リソースが不足しそうな場合は、外部パートナー企業との協業を通じたケイパビリティ拡大によって成長スピードを維持していく方針となっている。また、AI システムを使って実際にデータ基盤を構築する需要も増えてきたことから、データエンジニアについても増強していく方針だ。2021 年春の新卒採用及び中途採用や提携先である（株）テクノプロからの受け入れも含めて年間で 50～60 名の採用を予定しており、これら社員を社内の育成プログラム等を活用してスキルアップし、質の高いサービスを提供することで高成長を実現していく考えだ。

CATALYST 戦略に基づく提携先の探索を継続

3. 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、データが持つ価値を十分に生かし切れていない状況にある。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の間に立ち、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、データが持つ価値を最大限に高め、AI ネットワーク化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役立てることが強み。今後も、CATALYST パートナーは段階的に増えていく見込み。

CATALYST 戦略による共同プロジェクトでは、2018 年 10 月よりトヨタ自動車、Toyota Research Institute-Advanced Development, Inc. 及び東京海上日動火災保険等と高度な自動運転の実現に向けたビッグデータ分析及び AI アルゴリズムの開発を進めてきた実績があるが、ここ最近では異業種間でのデータシェアリングの重要性が認知されるようになってきており、同社への問い合わせも増えてきているようで、水面下では協議が進んでいる。同社はこうした 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の知財を共有し、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）することで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。

CATALYST パートナー

重点産業	CATALYST パートナー	提携先との主なアクション例
自動車	TOYOTA CATALYST戦略の実現に向けた協働パートナー	・ 自動運転システム構築支援
製造	MACNICA	・ スマートファクトリー化支援 ・ 製造業向けAIサービスの共同開発
通信	KDDI	・ ライフデザインサービスのマーケティング分析支援
流通・インフラ	UNISYS	・ 流通産業及びインフラ産業を中心としたDX支援
金融	TOKIO MARINE NICHIDO SMBC	・ 事故動画解析：東京海上の事故状況再現システムの開発支援（p.27ご参照） ・ 金融サービス高度化支援

出所：決算説明資料より掲載

ALBERT | 2020 年 11 月 11 日 (水)
3906 東証マザーズ | https://www.albert2005.co.jp/ir/

今後の見通し

CATALYST 戦略を支える技術力

ドメインを 問わないAI技術	先進技術研究	CATALYST戦略を 支える技術力
AI活用デマ・代表的手法 ■ 需要予測 状態空間モデル 決定木モデル など ■ 画像解析 ディープラーニング など ■ 異常検知 統計モデル 状態空間モデル など ■ マーケティングミックス SEM ロジスティック回帰 状態空間モデル など ■ シミュレーション (デジタルツイン) CAEと深層学習の融合	重点研究領域 ■ ロボティクス 空間認識 行動計画 HMI など ■ 動画分析 行動認識 キャプション生成 音声付与 自己教師あり学習 など ■ パートナー企業との共同研究 成果物の知財共有	データ基盤開発 (IoTプラットフォーム) ■ 総合データベース データ一元化 フォーマット変換 (自動処理) ビッグデータハイウェイ など ■ ルールベース自動化 多変量要因分析 時系列データのクラスタリング 異常検知 など ■ 高度なデータ分析 歩留まり要因分析 装置異常の事前予測 需要予測 生産量調整 など

出所：決算説明資料より掲載

CATALYST パートナーとの共同開発でサービス化された事例として、2020 年 3 月に発表した「事故状況再現システム」がある。東京海上日動火災保険と共同開発したもので、自動車の事故発生時にドライブレコーダーの映像データや GPS、加速度センサー等のデータを収集・解析し、外部環境（信号機の色や道路情報等）を分析して「事故状況を再現」し、「責任割合を自動算出」する国内初のシステムとなる。東京海上日動火災が提供するドライブレコーダーを活用した自動車保険の特約サービス（DAP：ドライブエージェントパーソナル（個人向け）/ DA：ドライブエージェント（法人向け））の契約者（2019 年 12 月末時点、約 36 万件）が利用可能となる。通常、事故現場の調査が必要な場合には、状況確認に 1 週間程度の時間を要するが、同システムを使えば事故データの受信後、5 分程度で AI システムが事故状況と責任割合を算出してくれるため、契約者にとっては状況説明を行う手間が省けるため、顧客満足度の高いサービスとなる。サービス開始以降、システムは順調に稼働しているようだ。

ビジネスモデル別の取り組み状況

	アクション	詳細	想定する収益形態
Stock Business	提携先との共同プロダクト開発	- 提携先のノウハウとALBERTのプロダクト開発力を結合し開発 - ALBERTが知財の一部を保有し、産業外に販売	月額利用料、従量課金、知財収益など
	独自開発ソリューションの展開 (2018年10月～)	プロジェクトから共通項を抽出し、プロダクト化	
Flow Business	CATALYST戦略による産業間データシェアリング (2018年7月～)	- ALBERTが産業間の触媒となり、データシェアに向けたデータ構築・分析を支援 - 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開始済み	案件ごとのサービス料
	オーダーメイド型データ分析プロジェクトの受注	- クライアントの課題に沿ったカスタマイズされた分析サービスを提供 - データ活用に向けた事業コンサルティングから実装まで対応	

出所：決算説明資料より掲載

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

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

■ 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、同年12月に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）の認証も取得している。

重要事項（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、配布等することは強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