

アルベルト
株式会社 ALBERT (東証マザーズ 3906)

2019年12月期 第1四半期 決算説明資料

2019年5月10日

社名	株式会社ALBERT（アルベルト）
所在地	東京都新宿区北新宿2-21-1 新宿フロントタワー15階
設立	2005年7月1日
代表者名	代表取締役社長 兼 CEO 松本 壮志
証券市場	東証マザーズ（証券コード：3906）
資本金※	300,000千円
従業員数※	178名（うち、データサイエンティスト146名）
加盟団体	一般社団法人 データサイエンティスト協会、人工知能学会

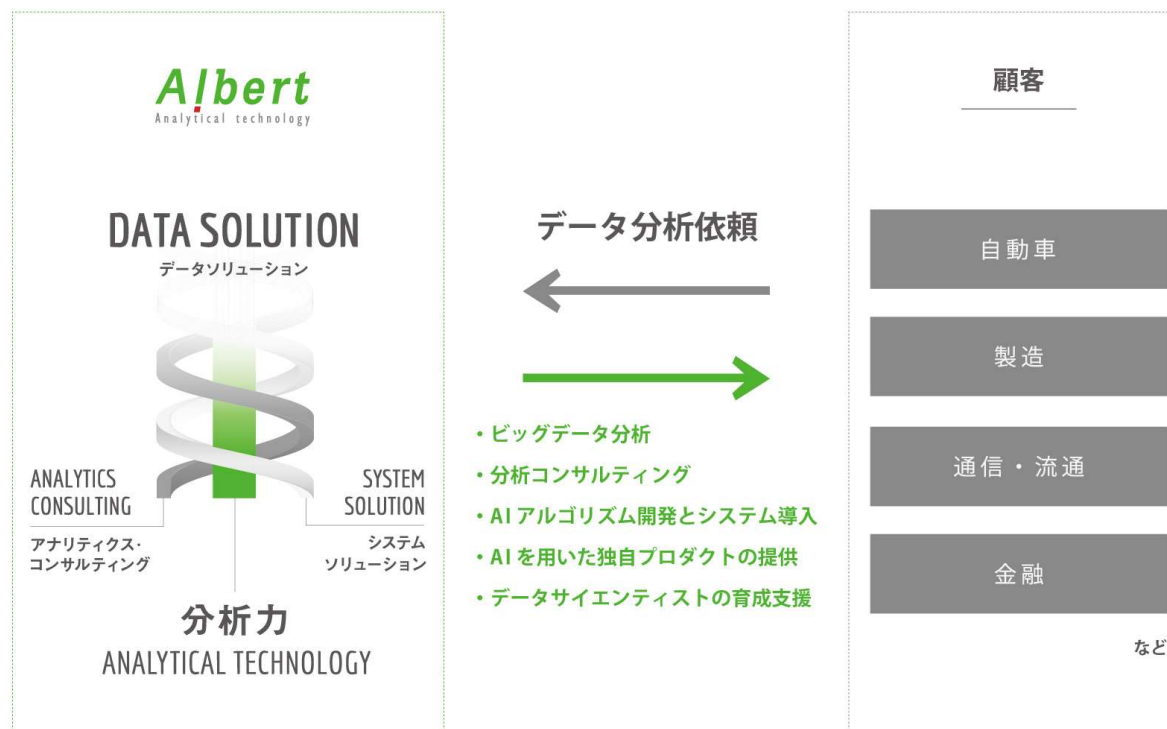
主要株主※	氏名または名称	所有株式数	所有割合
	ウィズ・アジア・エボリューション ファンド投資事業有限責任組合	651千株	20.0%
	A&T投資事業有限責任組合※	302千株	9.3%
	上村 崇	221千株	6.8%
	トヨタ自動車株式会社	165千株	5.1%
	KDDI株式会社	97千株	3.0%
	東京海上日動火災保険株式会社	46千株	1.4%

※代表取締役社長兼CEO松本 壮志が無限責任組合員を務める投資事業有限責任組合の合算

※資本金、従業員数は2019年3月末時点、主要株主は2018年12月末時点
 ※従業員数には派遣社員（研修中を含む）及びアルバイトを含む

当社は、日本屈指のデータサイエンスカンパニー※として、ビッグデータアナリティクス領域において最適なデータソリューションを提供しています。コアとなるアナリティクステクノロジーを用いた「ビッグデータ分析及びコンサルティング」「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」等を通じて、より良い社会の実現を目指しております。

また、国内においてデータサイエンティストが圧倒的に不足している現状を改善すべく、これまでに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」を行なうことで、データ活用のプロフェッショナル人材育成にも貢献します。



※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

当社は、①クライアント毎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。

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～

② 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

継続性の高い受託型プロジェクトによる収益

ライセンス収益

受託型プロジェクト
による収益

AI活用に投資意欲
の高い産業に注力

ビッグデータ集積
からシステム実装
まで一気通貫

約150名の
データサイエン
ティスト集団

- 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
- 自動車、製造、通信・流通、金融

- 各産業・企業の課題を受託開発型プロジェクトで対応
- AI開発プロセスを一気通貫で対応
- 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

- 主に**数理統計分野をバックグラウンド**とするデータサイエンティストを組織化
- 独自の育成プログラムで継続的なスキル向上に努める

- AI・高性能チャットボット
- AI・画像認識サービス
- 画像認識シリーズ
- 異常検知
- アノテーション

- 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
- 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

- 2017年 4月 AI・高性能チャットボット「スグレス」の正式版提供開始
- 7月 (株)マクニカとAI及びIoTを駆使したスマートファクトリー事業で業務提携
- 8月 (株)テクノプロとデータサイエンティスト教育・育成事業で協業開始
- 12月 自動運転等に応用可能な深度推定（距離推定）エンジンを発表
- 2018年 3月 代表取締役社長 松本 壮志 就任（2017年8月に代表執行役員として参画）
- 4月 Googleのクラウドプラットフォーム「Google Cloud Platform」サービスパートナー認定
- 5月 トヨタ自動車(株)と業務資本提携
- 7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
- 8月 KDDI(株)とAIチャットボット活用分野で協業し「働き方改革」を促進
熊本県庁の子育て安心AI事業で人工知能（AI）とLINEを活用した相談支援プログラムの実証実験を開始
- 10月 東京海上日動火災保険(株)と資本業務提携
AI・画像認識サービス「タクミノメ」を正式提供開始
(株)ARISE analyticsと共同しKDDI(株)の「データサイエンティスト育成プログラム」を支援
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
- 12月 KDDI(株)と資本業務提携
- 2019年 1月 本社移転（東京都新宿区北新宿2-21-1 新宿フロントタワー15階）
- 2月 「タクミノメ 異常検知」「タクミノメ アノテーション」を正式提供開始
東京海上ホールディングス(株)のデータサイエンティスト育成プログラム運営に協力
- 4月 東海支社開設（愛知県名古屋市西区牛島町6-1名古屋ルーセントタワー8階）

決算概況

■ 2019年12月期第1四半期の売上高は、前四半期比は横ばいも前年同期比では67%増、売上総利益率も向上。上期は中長期的な成長のための**投資・整備期間**と位置づけ

- 売上高は530百万円（前年同期比+213百万円、前四半期比+0.4百万円）、営業利益は20百万円（同+0.06百万円、同△40百万円）、売上総利益率は64%（同+5.5ポイント、同+2.1ポイント）となった。
- 検収基準の影響により約14百万円のプロジェクトの売上高計上時期が第2四半期にスライドした。
- 将来にわたる人員増に備えた本社移転（2019年1月に実施）に伴い、二重家賃や旧本社の原状回復費用、消耗品の購入等の一時費用が発生。直近では増床分が余剰スペースとして残るが、増加した地代家賃や減価償却費等は、データサイエンティストの増員による売上高向上により回収を見込む。

■ 「基本戦略」に基づく**ケーパビリティの増強が進行中、中長期的な成長に備え、品質管理体制の整備を開始**

- 一部のデータサイエンティストの工数をクオリティコントロールにシフト。
- 提携先とのデータサイエンティスト育成スキームにおいて、当社の採用基準を引き上げたことにより、人員は一時的に減少（前四半期末比△8名）。一方、2019年4月にデータサイエンティスト15名が入社。新卒社員は4月から6月までの間、社内研修を行い、7月から本格的にプロジェクトにアサイン予定。
- 「基本戦略」に基づく重点産業（自動車、製造、通信・流通、金融）からの売上高の割合は80%超と堅調に拡大（前四半期末比+3.7ポイント）。

■ **資本政策の柔軟性・機動性を確保をするため、資本金等の減少を行い、分配可能額を確保することに加え、繰越利益剰余金のマイナスを解消し、自己株式取得を実施**

- 自己株式の一部を株式報酬に配分し、残りは将来的なM&A等に充てる予定。

(単位：千円)	2018年12月期 第1四半期 実績	2019年12月期 第1四半期 実績	増減額	増減率	2019年12月期 公表予想 (2月15日公表)	進捗率
売上高	317,419	530,878	+ 213,459	+ 67.2%	2,400,000	22.1%
売上総利益	185,697	339,866	+ 154,168	+ 83.0%	—	—
売上総利益率	58.5%	64.0%	—	—	—	—
営業利益	20,026	20,093	+ 66	+ 0.3%	360,000	5.6%
営業利益率	6.3%	3.8%	—	—	15.0%	—
当期純利益	19,361	6,370	△ 12,990	△ 67.1%	310,000	2.1%

■ 基本戦略及びCATALYST（触媒）戦略を推進、成長基盤の強化を目的とした品質改善（向上）に着手

- 主要クライアントからのプロジェクトは長期化、拡大基調に。重点産業からの売上高の割合は80%超に。
- 提携先とのデータサイエンティスト育成スキームにおいて、研修修了者の中から厳しく選抜しプロジェクトにアサインすることで、当社が受託する高難易度の案件においても品質を担保/向上を期待。結果、データサイエンティスト数は一時的に減少するも、2019年4月に14名が入社し150名超まで増加。
- 内部稼働率は当社の適正水準である75%前後を維持。

■ 売上総利益率が向上するも、販売費及び一般管理費は一時的なものも含め増加し、営業利益は微増

- 本社移転（2019年1月実施）に掛かる一時的コスト（二重家賃、原状回復費、消耗品等）が発生。
- 固定費（増員に備えて拡張した新本社の家賃等、減価償却費）が増加。

■ トヨタ自動車、東京海上日動火災保険、KDDIとの資本業務提携における効果

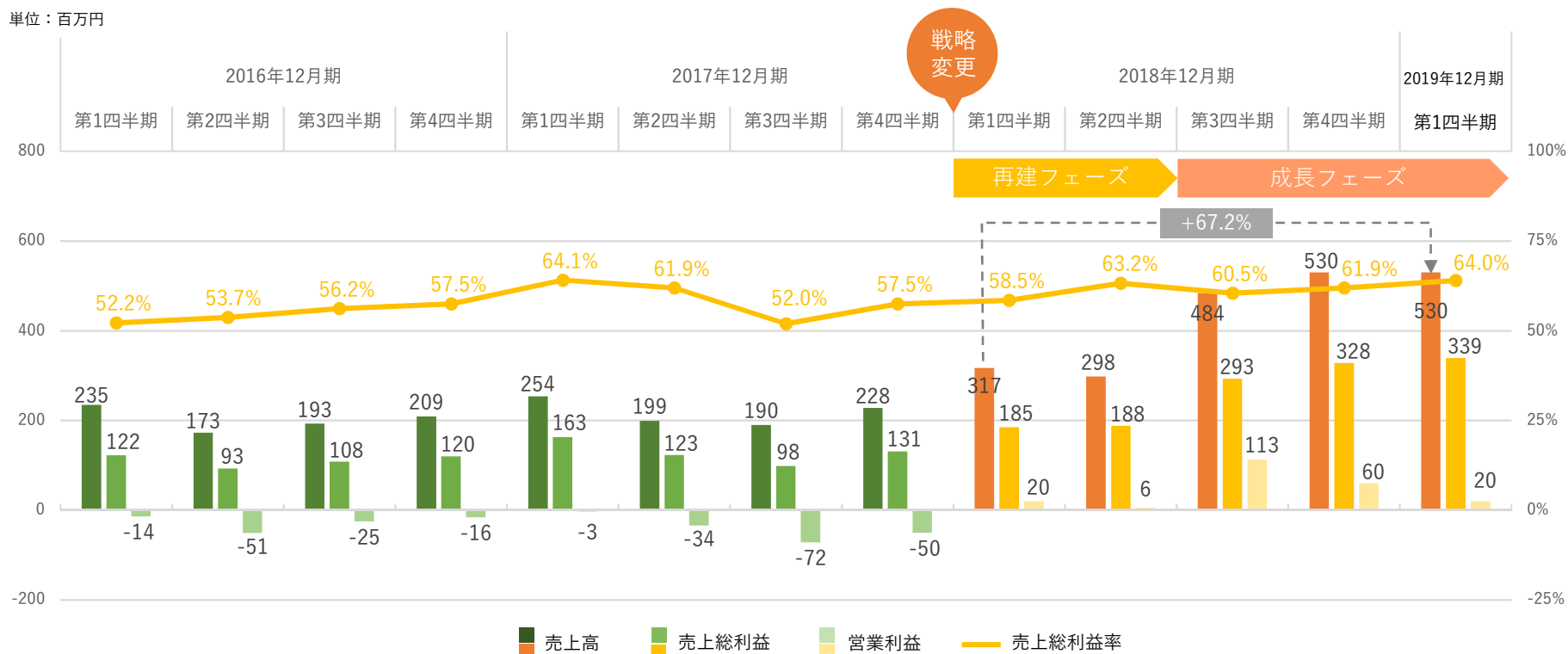
- 資本業務提携先（グループ会社含む）との取引が堅調に深耕中。
- “当社技術への信頼感”も間接的に寄与し、受託が増加傾向。また採用面においてもエントリー数が大幅増加。

貸借対照表

(単位：千円)	2018年12月末 実績	2019年3月末 実績	増減額	増減率
流動資産	3,354,959	3,330,842	△ 24,117	△ 0.7%
（うち現預金）	2,892,962	2,948,445	+ 55,482	+ 1.9%
（売上債権）	328,462	355,344	+ 26,882	+ 8.2%
固定資産	424,222	537,133	+ 112,911	+ 26.6%
資産合計	3,779,181	3,867,976	+ 88,794	+ 2.3%
流動負債	1,732,091	1,707,842	△ 24,248	△ 1.4%
固定負債	—	106,672	+ 106,672	—
負債合計	1,732,091	1,814,514	+ 82,423	+ 4.8%
純資産合計	2,047,090	2,053,461	+ 6,370	+ 0.3%
負債・純資産合計	3,779,181	3,867,976	+ 88,794	+ 2.3%

- 本社移転（2019年1月）に伴う建物付属設備の計上等により固定資産が増加。
- 2019年3月28日を効力発生日として、資本金及び資本準備金をそれぞれ3億円に減少。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。（純資産の部の中での振替処理）
- 2019年4月に総額約5億円（35,100株）の自己株式取得を実施。取得資金の一部を借り入れたことより、固定負債が増加。

単位：百万円

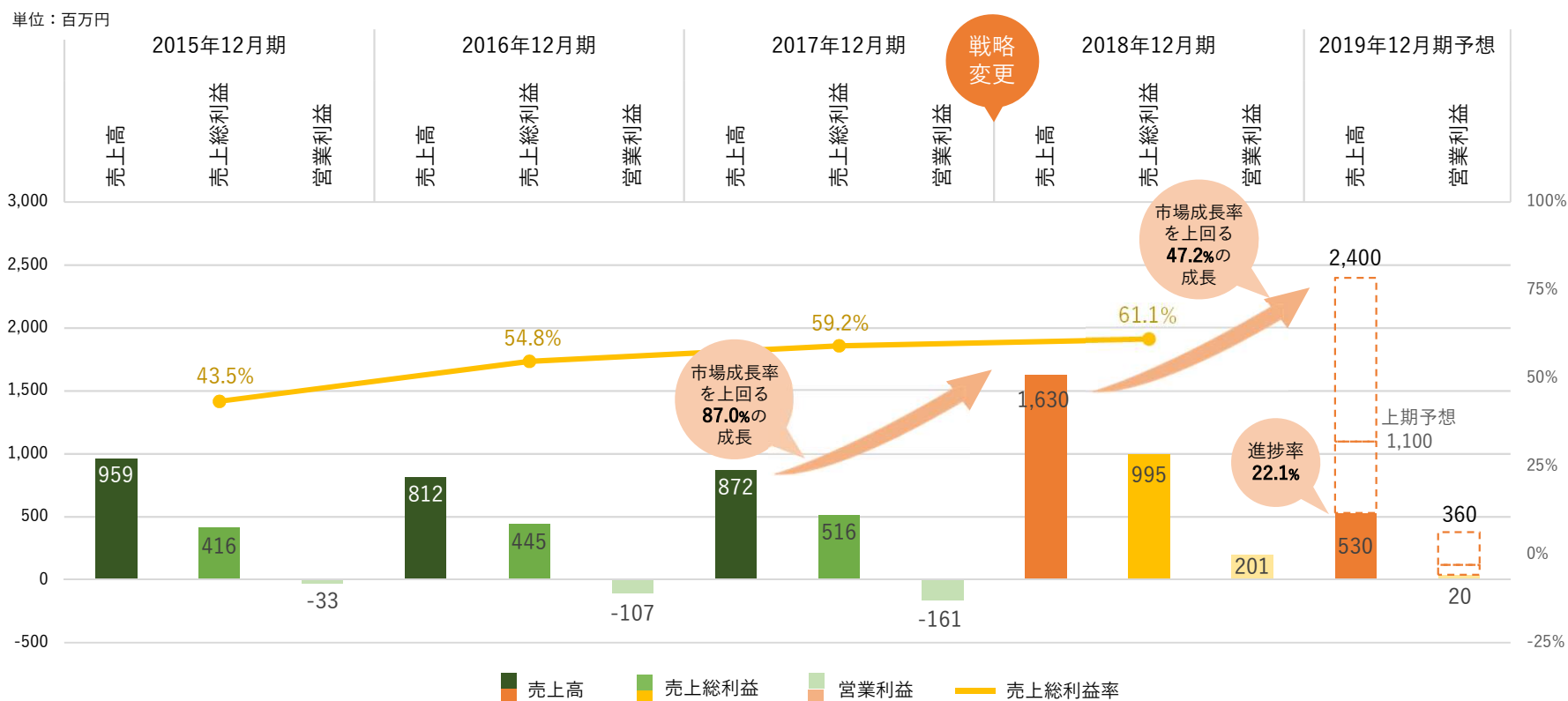


■ **基本戦略（2018年1月～）、CATALYST（触媒）戦略（2018年7月～）の推進により売上高は増加傾向**

- 2018年7月より再建フェーズから成長フェーズへ移行。主要クライアントからの受託増加。
- 2019年12月期第1四半期から、成長基盤の強化を目的とした品質改善（向上）に注力開始。

■ **本社移転に伴うコストや一時的な人件費の増加があるも、黒字基調を継続。売上総利益率は向上**

- 2018年12月期第4四半期、2019年12月第1四半期は、本社移転（2019年1月実施）に伴う原状回復費用の計上や消耗品の購入が発生。2018年12月期第4四半期は一時的な人件費増もあり。
- 2019年12月期上期は、中長期的な成長に向けた品質向上等の整備を行う。



- 2018年12月期の売上高は1,630百万円となり、市場成長率13.6%を大きく上回り87.0%の成長を実現
 - 稼働率向上（事業再建フェーズにおいての主な要因の一つ）。
 - ケーパビリティ拡大、主要産業からの受注増加（成長フェーズにおいても継続的に寄与）。
- 2018年12月期は上場来初となる黒字へ転換、2019年12月期は成長基盤構築のための投資は実施するも黒字幅拡大を見込む
 - 2019年12月期は、売上高2,400百万円、営業利益360百万円（営業利益率15.0%）を計画。

基本戦略・CATALYST（触媒）戦略を継続的に推進。本社移転による固定費の増加を吸収し、増収増益を計画。非連続成長に向けた因子の蓋然性を見極めていく。

(単位：千円)	2017年12月期 実績	2018年12月期 実績	2019年12月期 公表予想 (2月15日公表)	増減額	増減率
売上高	872,283	1,630,775	2,400,000	+ 769,224	+ 47.2%
営業利益	△161,027	201,131	360,000	+ 158,868	+ 79.0%
営業利益率	△18.5%	12.3%	15.0%	—	—
当期純利益	△172,977	248,100	310,000	+ 61,899	+ 24.9%

■ 基本戦略、CATALYST戦略を継続して推進。本社移転による固定費の増加を吸収し、2019年12月期の売上高は2,400百万円、営業利益は360百万円、当期純利益は310百万円を計画

- ・ 稼働率は75%前後を継続維持。新卒採用・中途採用、アライアンスによりデータサイエンティストを増員。
- ・ 主要産業・主要クライアントとの取引を更に深耕。
- ・ 黒字化したことにより先行投資を実施。（本社拡張、東海支社開設、技術アセットの蓄積機能等）

■ トヨタ自動車や東京海上日動火災保険、KDDIとの資本業務提携は、取引の直接効果に加え、“技術に対する信頼感”という間接効果もあり、引き合いが増加傾向

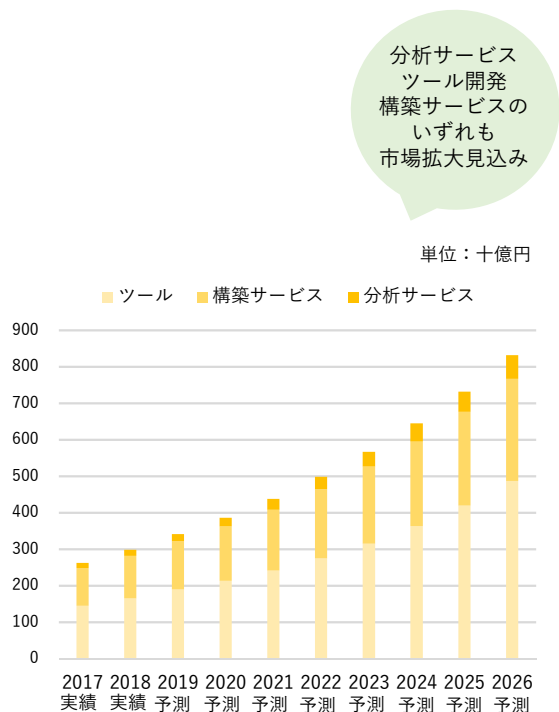
■ 非連続成長に向け、CATALYST戦略を通じた独自ソリューション開発及び共同開発プロダクトによるライセンス収入の蓋然性を見極めていく

資本金等を減少させ、分配可能額を確保し、繰越利益剰余金の欠損補填と、自己株式取得を実施。自己株式の一部は譲渡制限株式報酬にて処分。

		実施事項	背景・目的
財務戦略・資本政策	環境整備	<p>①資本金・資本準備金の減少</p> <ul style="list-style-type: none"> ・それぞれ3億円に減少 ・その他資本剰余金へ振替え <p>②剰余金の処分</p> <ul style="list-style-type: none"> ・その他資本剰余金の一部を振替え ・過去の累積赤字の繰越利益剰余金の欠損を解消 <p>③定款一部変更</p> <ul style="list-style-type: none"> ・単元未満株式の買増請求 ・取締役会決議による機動的な資本政策・株主還元策 	<p>資本金等の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・資本金の大きさが重要な業種ではない ・転換社債の転換により資本が増加 今後も転換見込み <p>繰越利益剰余金の欠損解消</p> <ul style="list-style-type: none"> ・上場以来の赤字が累積し欠損状態 ・株主への還元、資本政策に制約があった <p>定款整備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・投資家が投資しやすい定款に変更
	実行	<p>④自己株式の取得</p> <ul style="list-style-type: none"> ・約5億円、35,100株を取得済み ・株式報酬や今後の資本提携やM&Aに活用 	<p>現預金約30億円の活用</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2018年12月期に黒字化達成 ・大規模設備投資が不要なビジネスモデル ・資金効率の改善
報酬	<p>⑤譲渡制限付株式報酬</p> <ul style="list-style-type: none"> ・株式報酬を導入済み ・非連続成長因子の確保へのコミット 	<p>コーポレートガバナンス・コードへの準拠</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中長期的な企業価値向上へコミットの要請 	

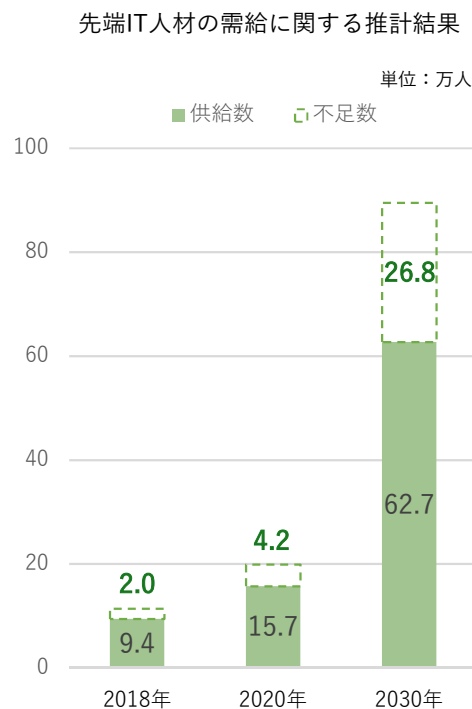
事業の進展

市場規模推移



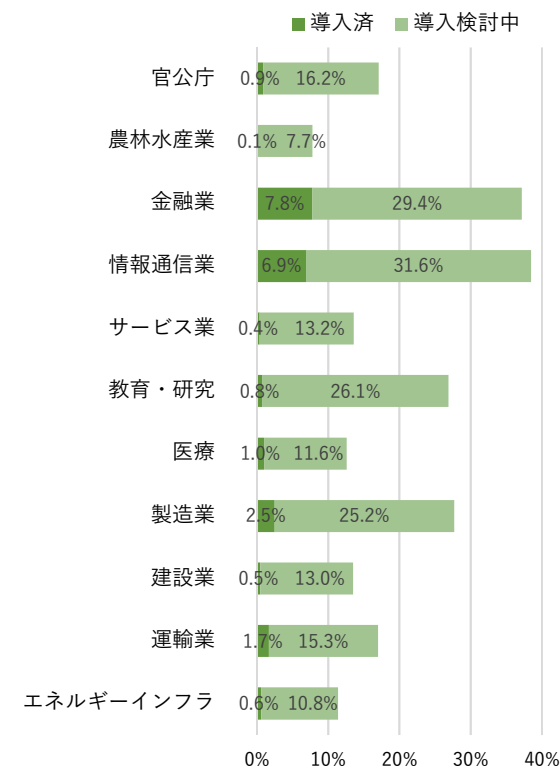
出典：株式会社ミック経済研究所
「ビジネス・アナリティクス市場展望 2019年版」

データサイエンティストの不足



出典：経済産業省及びみずほ情報総研株式会社
「IT人材需給に関する調査 調査報告書」(2019年3月)

各産業のAIの導入検討

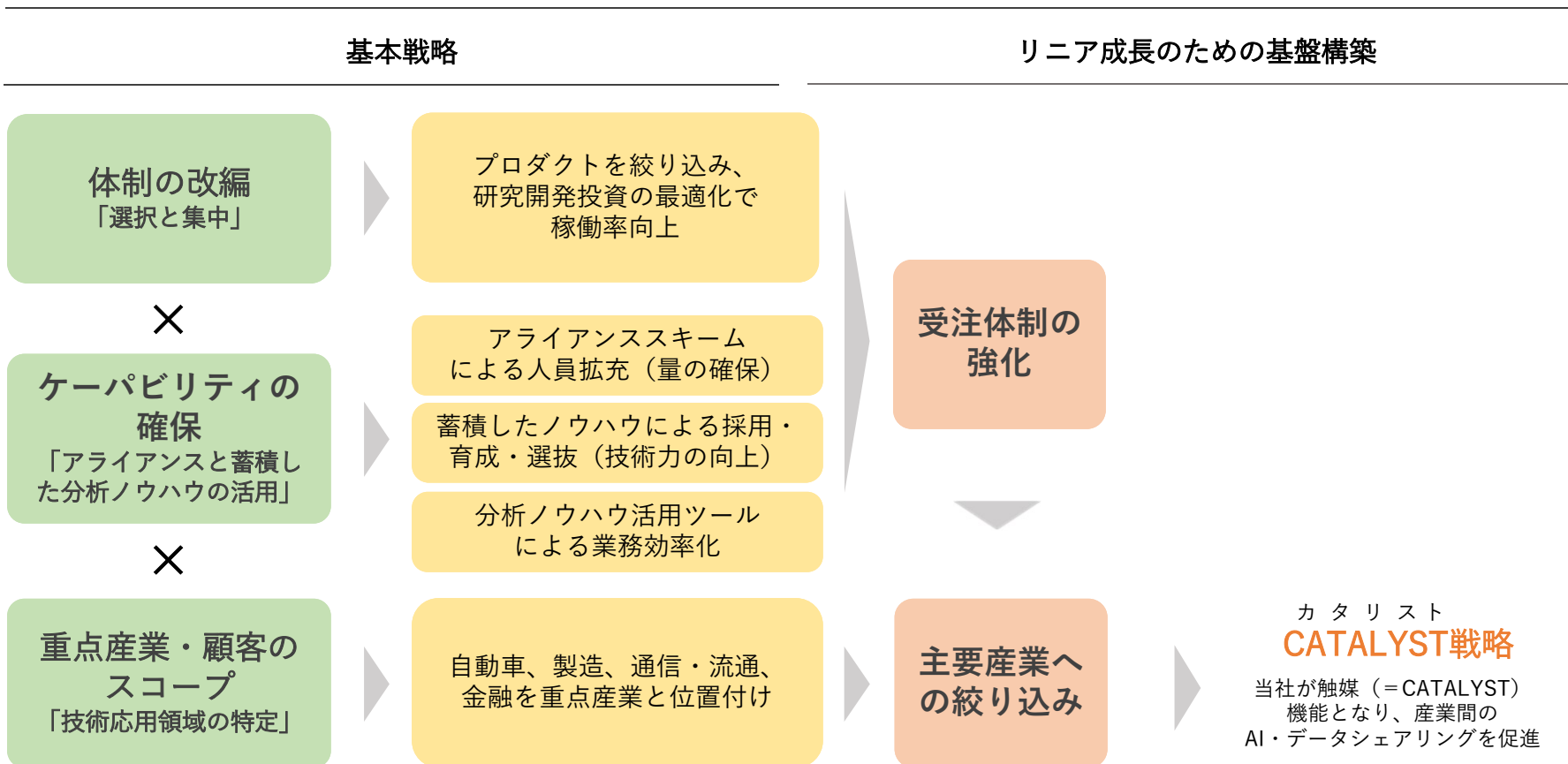


出典：株式会社MM総研
「人工知能技術のビジネス活用概況」

- ビジネス・アナリティクス市場規模は、2018年度から2019年度は13.8%の成長予測。2026年度までの年平均成長率は13.6%。
- 成長著しい市場である反面、データサイエンティスト不足は強まる見込み。政府によるAI人材の育成計画が始動し、今後、多方面で人材育成に対する意識が高まることが期待される。
- 引き続き金融業、情報通信業、製造業におけるAI導入検討数の増加が見込まれる。

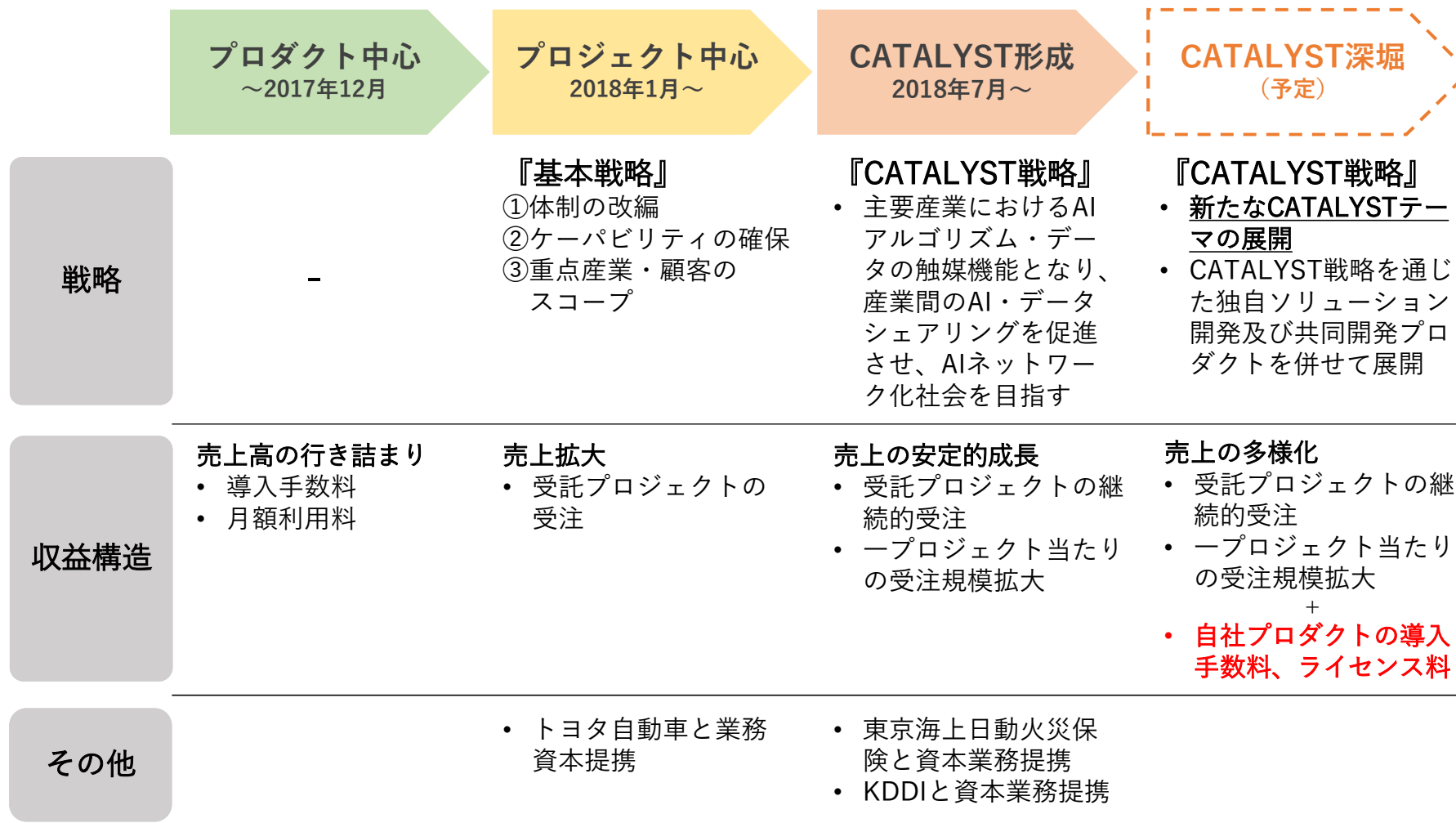
2018年12月期初に掲げた基本戦略が奏功していることを背景として、2018年7月よりそれらを包含し進化させた「CATALYST戦略」を展開。

CATALYST戦略



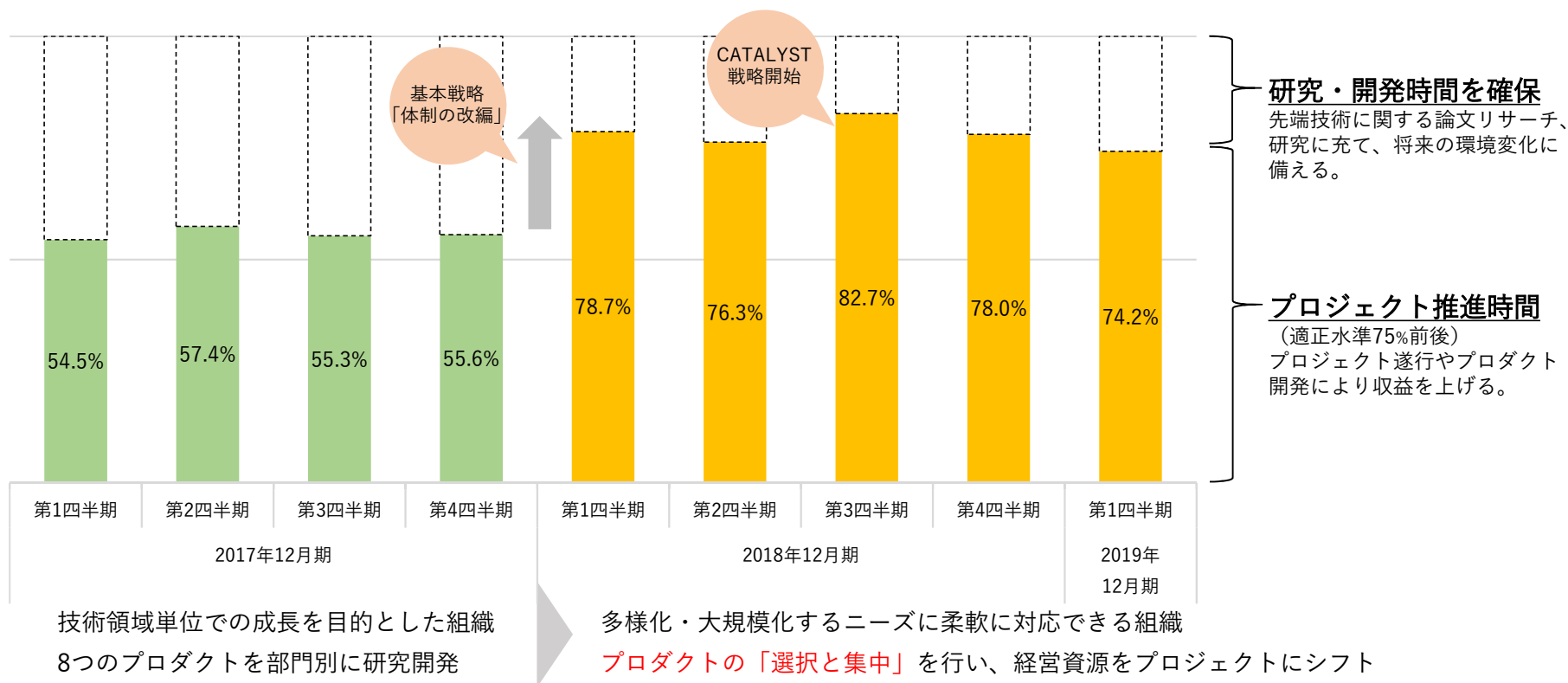
※触媒：化学反応の際に、それ自身は変化せず、他の物質の反応速度に影響する働きをする物質。

足元はプロジェクト中心で事業展開しつつ、CATALYST（触媒）戦略を推進中。CATALYST（触媒）戦略の中での開発プロダクトの展開も視野に。



- 「体制の改編」により、データサイエンティストの最適な配置転換を行い、内部稼働率が75%前後（従前は50%前後）に大幅に改善。
- 残り25%は社内技術共有（勉強会）や先端技術の論文のリサーチ等に充て、データサイエンティストの技術力向上を図る。

データサイエンティストの内部稼働率推移



研究・開発時間を確保
先端技術に関する論文リサーチ、研究に充て、将来の環境変化に備える。

プロジェクト推進時間
(適正水準75%前後)
プロジェクト遂行やプロダクト開発により収益を上げる。

※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

■ データサイエンティストの量的確保に加え、質の高い育成カリキュラム・業務効率化により、ケーパビリティを確保。

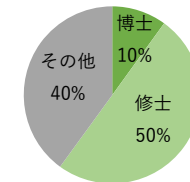
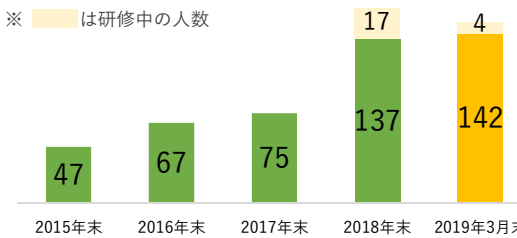
データサイエンティスト育成スキームにより優秀な人材を確保



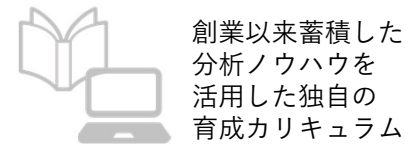
データサイエンティスト在籍数

■ 在籍数（正社員・契約社員・アルバイト・派遣社員） ■ 学位（正社員）

※ は研修中的人数



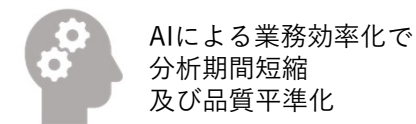
質の高いデータサイエンティスト育成カリキュラム



トピック

- ・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
- ・資本業務提携先等のデータサイエンティスト育成を支援

分析ノウハウ活用ツールによる業務効率化



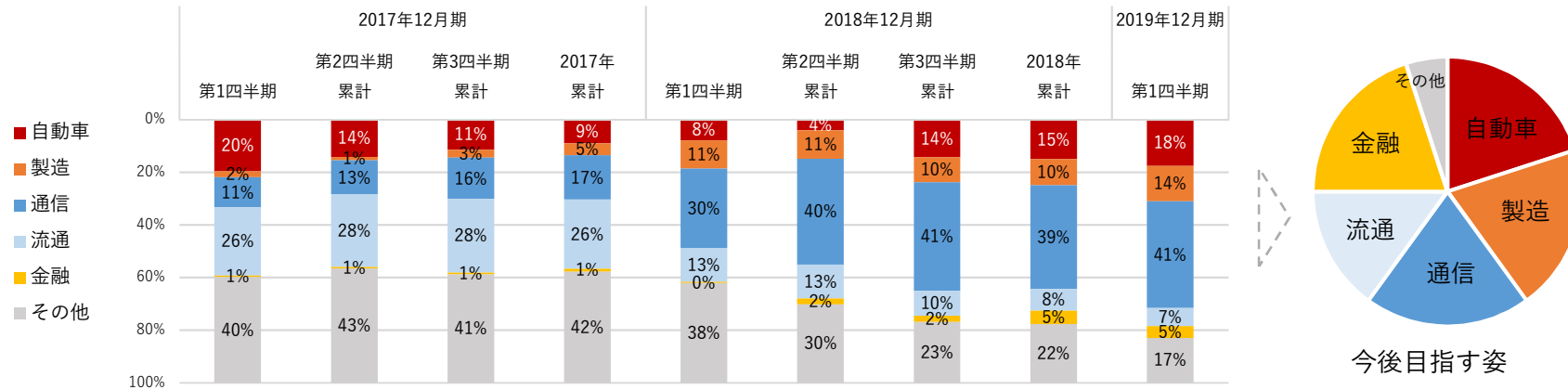
効率化及び平準化

- ・多種多様な受注プロジェクトを通じて得たノウハウを、独自の分析ツールとして開発
- ・ツールを用いることで、分析業務の効率化と品質平準化を実現

■ 当社がターゲットとする重点産業・技術応用領域の取引規模・シェアの拡大を目指す。

産業別売上構成

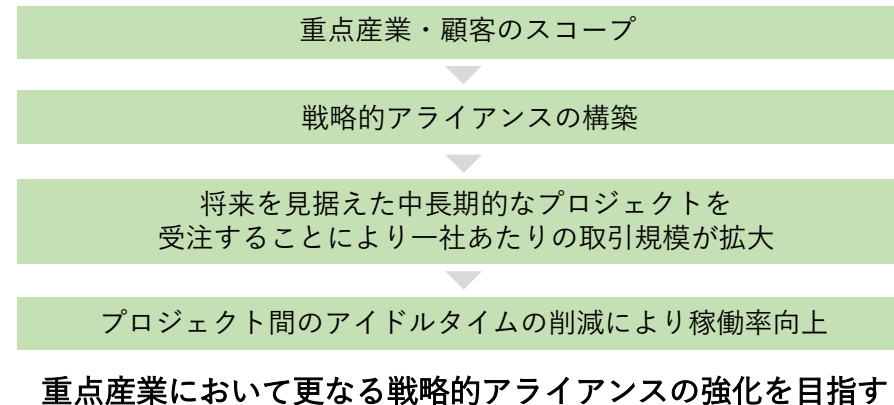
当社がターゲットとする重点産業「自動車」「製造」「通信・流通」「金融」において、中長期的かつ安定的な取引規模の拡大を実施。



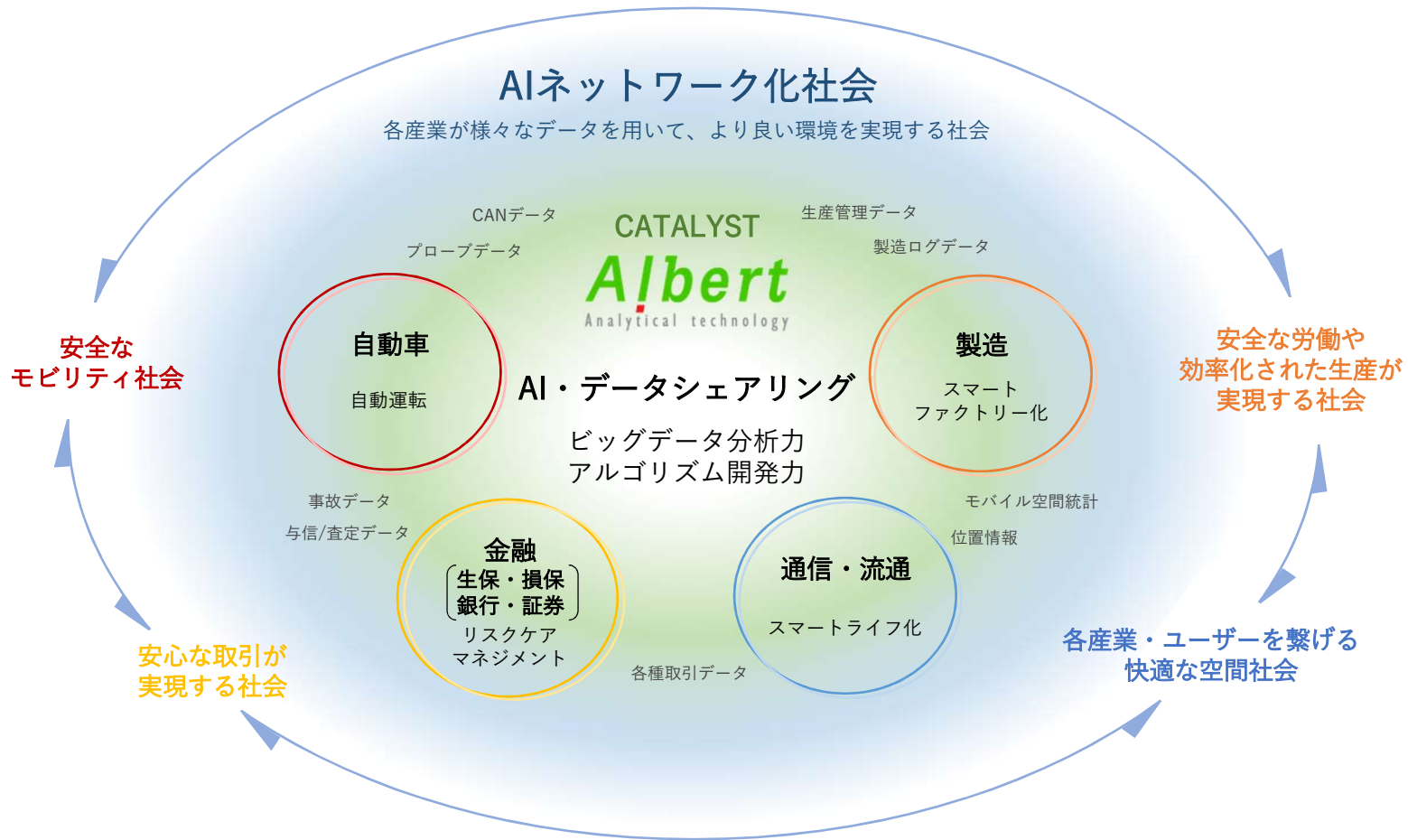
プロジェクト実績

- 自動車**
 - 自動運転技術におけるビッグデータ分析
 - 自動車部品に関する需要予測
 - 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
 - 通信・流通**
 - 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
 - 金融**
 - レコメンデーション
 - リスク診断モデル構築
- など

安定的な収益基盤を構築



- 当社が各産業と横断的に関わることにより、主要産業におけるAIアルゴリズム・データの触媒機能となり、産業間のAI・データシェアリングを促進することで、AIネットワーク化社会を目指す。
- シェアリングの過程において発生する、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）・システム実装における中心的なポジショニングを確立させる。



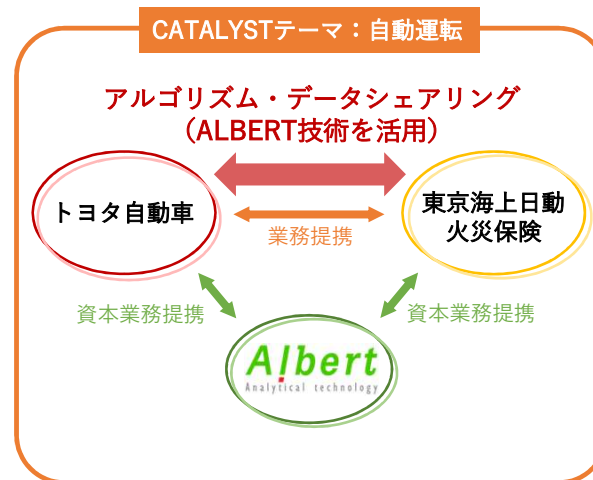
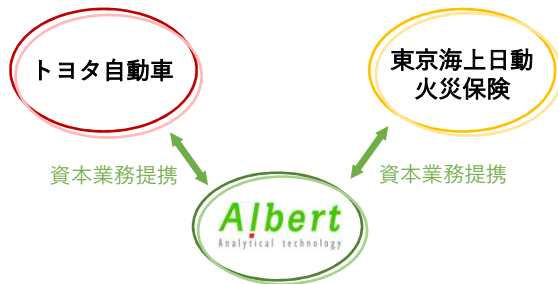
これまで

今後

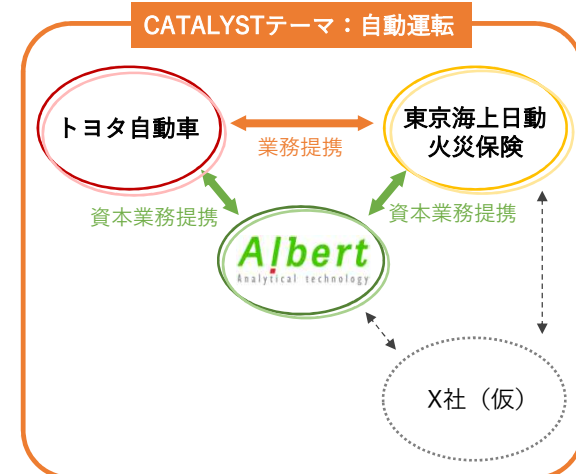
各社と取引深耕・資本業務提携

各社間の提携に対し、
当社が技術支援

CATALYSTテーマの深堀



※下記図解はあくまでイメージです。
現時点で決定している事項ではございません。



■ 当社は、2018年5月にトヨタ自動車と、2018年10月に東京海上日動火災保険と資本業務提携。

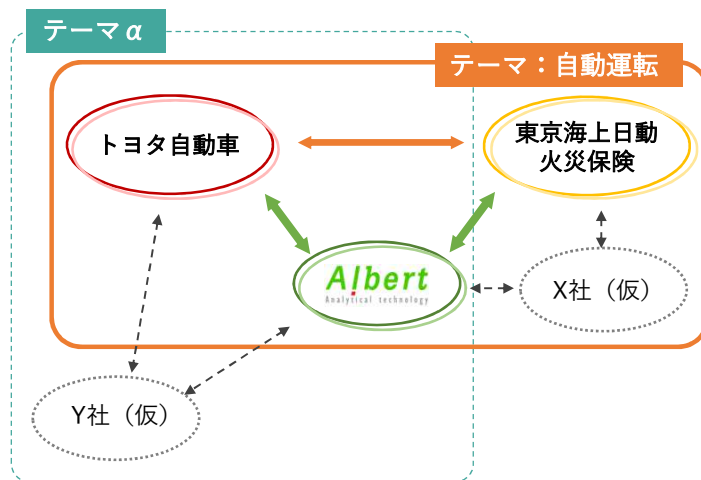
■ トヨタ自動車とToyota Research Institute-Advanced Development, Inc.、東京海上日動火災保険の3社間での高度な自動運転の実現に向けた業務提携に対し、当社が技術支援。
■ CATALYSTテーマ「自動運転」を形成。

■ 当社がX社（仮）と取引深耕し、アライアンスを構築。
■ 当社がX社（仮）と既存取引先とのAI・データシェアリング等を支援。
■ CATALYSTテーマ「自動運転」を深堀。

今後

新たなCATALYSTの形成

※下記図解はあくまでイメージです。現時点で決定している事項ではございません。

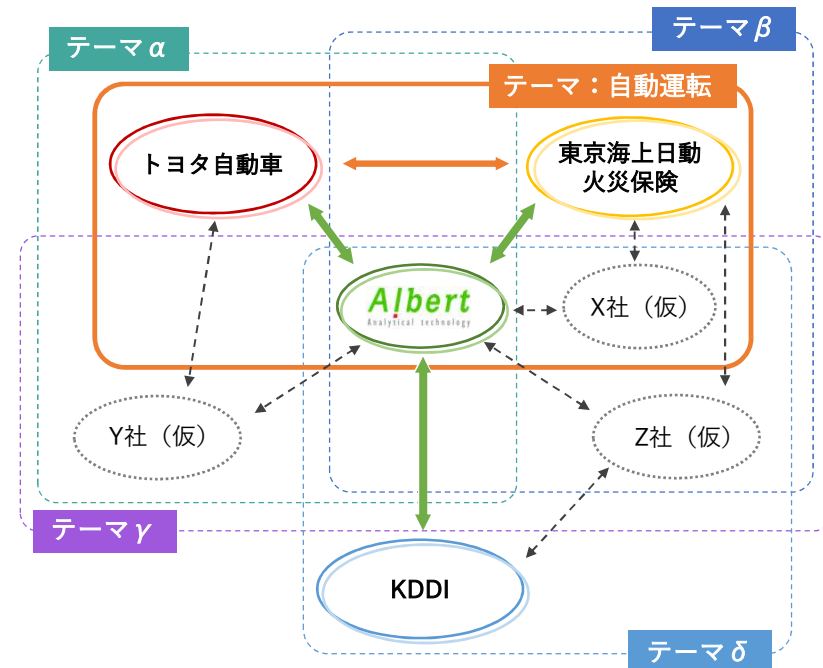


- ←→ 資本業務提携
- ←→ 業務提携
- ←- - - アライアンスイメージ

- 当社がY社（仮）と取引深耕し、アライアンスを構築。
- 当社がY社（仮）と既存取引先とのAI・データシェアリング等を支援。
- 新たなテーマでCATALYSTを形成。

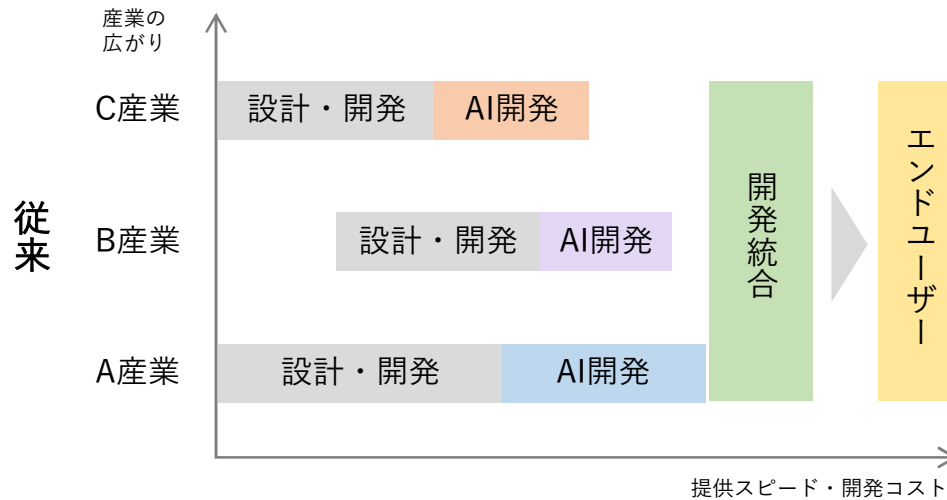
複数社間、産業間のCATALYST形成

※下記図解はあくまでイメージです。現時点で決定している事項ではございません。

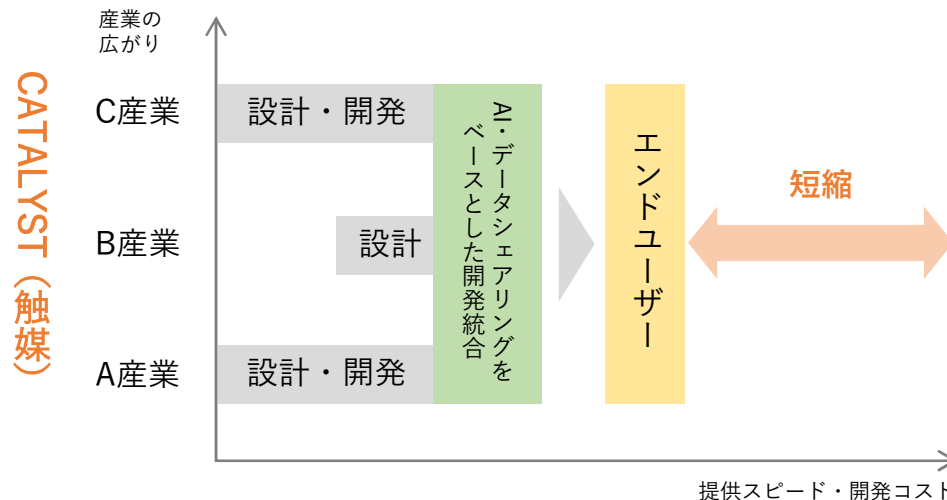


- その他の企業間、産業間において新たなテーマでCATALYST形成を図っていく。
- 2018年12月にKDDIと資本業務提携し、「CATALYST（触媒）戦略」の展開においてKDDIグループとの連携も活用。

【CATALYST戦略】 想定効果



- 各産業での開発がそれぞれ個別進行しているため、エンドユーザーへの提供までに時間がかかり、開発コストも高む。



- 当社が各産業の触媒機能となり、AIの実装において、ビッグデータ分析・アルゴリズム開発（共同プロダクト開発含む）を提供。
- AI開発を統合することにより、開発工数の短縮化（コスト抑制）を実現。
- エンドユーザーへの提供タイミングが早期化され、新たな価値提供を実現。
- 産業間の連携が促進される。

例) 自動車産業を中心に技術開発が進んでいる一方で、他産業においても自動運転社会の実現に備えて、保有するビッグデータを活用した新たなサービス・コンテンツ等の開発が加速しており、当社に対するニーズも拡大している。そうした中で、当社が産業横断で関わることにより、産業間の開発をさらに加速できると見込んでいる。

2018年に競争力と成長性及び市場性等を総合的に勘案し、経営資源の最適化を目的として既存プロダクトの見直しを実施。2019年よりCATALYST戦略の中で産まれるプロダクト（共同開発含む）の蓋然性を本格的に検討開始。

方針・状況

現在の主なプロダクト

2017年まで

- マーケティング支援ツールやレコメンデーション関連のプロダクトを複数販売。
- コモディティ化し競争優位性及び収益力が低下。

2018年

- AI開発のプロジェクトに対するデマンドが旺盛。
- プロダクトの「選択と集中」を行い、経営資源をプロジェクトにシフト。

2019年以降

- CATALYST戦略の中から、非連続成長の因子を確保することを目的として、独自ソリューション及び共同開発プロダクトの蓋然性を見極め。
- ライセンス料によるストック収益の積み上げ。



(2016年12月~※)

※パブリックベータ版のリリース

- AI・高性能チャットボット
- 自然言語処理/自動学習
- 渋谷区、熊本県で実証実験
- KDDIと販売協業



(2018年10月~)

- AI・画像認識サービス
- AI実用化の可能性を早期に検証が可能



(2019年2月~)

- 画像認識による異常検知
- 目視検査の工数削減、判別基準の標準化・平準化
- 製造業の外観検査等



(2019年2月~)

- アノテーションサービス
- 品質管理・人員不足・活用方法の悩みを解決

Appendix

AI技術はドメインを問わないため、主要産業全てにおいて活用が可能。先端技術の研究を継続的に行っており、CATALYST戦略を推進していく技術力を保有。

AI技術はドメインを問わない

事業ドメイン

自動車、製造、通信・流通、金融

AI活用テーマ、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

先端技術研究分野

- 動的ベイジアンネットワークなど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およぶプロジェクト経験

CATALYST戦略を支える技術力

Data Sense Sync

- 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

Bayesian Structured Modeling

- 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

AI・人工知能	人間の脳が行なっている知的な作業をコンピュータで模倣したソフトウェアやシステム。
CANデータ	自動車などの機械の内部で、電子回路や各装置を接続するためのネットワーク規格と速度、車の車体にかかる加速度、ブレーキ、ハンドル操作などのデータ。
IoT (Internet of Things)	様々な「モノ（物）」がインターネットに接続され、情報交換することにより相互に制御する仕組みのこと。
アイドルタイム	稼働せず、労働力が空費されている時間のこと。
アノテーション	データに対して関連する情報を付与すること。
アルゴリズム	プログラムを作るときに用いる、問題を解決するための手段・計算方法。
ケーパビリティ	企業が全体としてもつ組織的な能力のこと。
スマートファクトリー	センサーや設備を含めた工場内のあらゆる機器をインターネットに接続し、品質・状態などの様々な情報を可視化することで、情報間の「因果関係の明確化」を実現して、設備ないし設備と人が協調し動作すること。
チャットボット	「チャット」と「ボット」を組み合わせた言葉で、人工知能（AI）を組み込んだコンピューターが人間に代わって会話を自動化する「自動会話プログラム」のこと。
データサイエンティスト	データサイエンス力、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、ビジネス課題に答えを出すプロフェッショナル。
プローブデータ	センサーを積載した自動車を走らせて得られるGPSや走行履歴などのデータのこと。
レコメンデーション	対象者にとって価値があると思われるコンテンツ（商品や情報）をより個別的に推奨すること。

- 本発表において提供される資料及び情報は、いわゆる「見通し情報（forward-looking-statements）」を含みます。将来の見通しに関する記述は、現在入手可能な情報に基づく当社または当社の経営陣の仮定及び判断に基づくものであり、既知または未知のリスク及び不確実性が内在しています。また、今後の当社事業を取り巻く経営環境の変化、市場の動向、その他様々な要因により、これらの記述または仮定は、将来実現しない可能性があります。
- これらリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動等、一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行なう義務を負うものではありません。

お問い合わせ先

株式会社ALBERT コーポレート本部経営管理部

〒169-0074 東京都新宿区北新宿2-21-1 新宿フロントタワー15階

TEL：03-5937-1610（代表）

E-mail：ir@albert2005.co.jp

URL：https://www.albert2005.co.jp/