



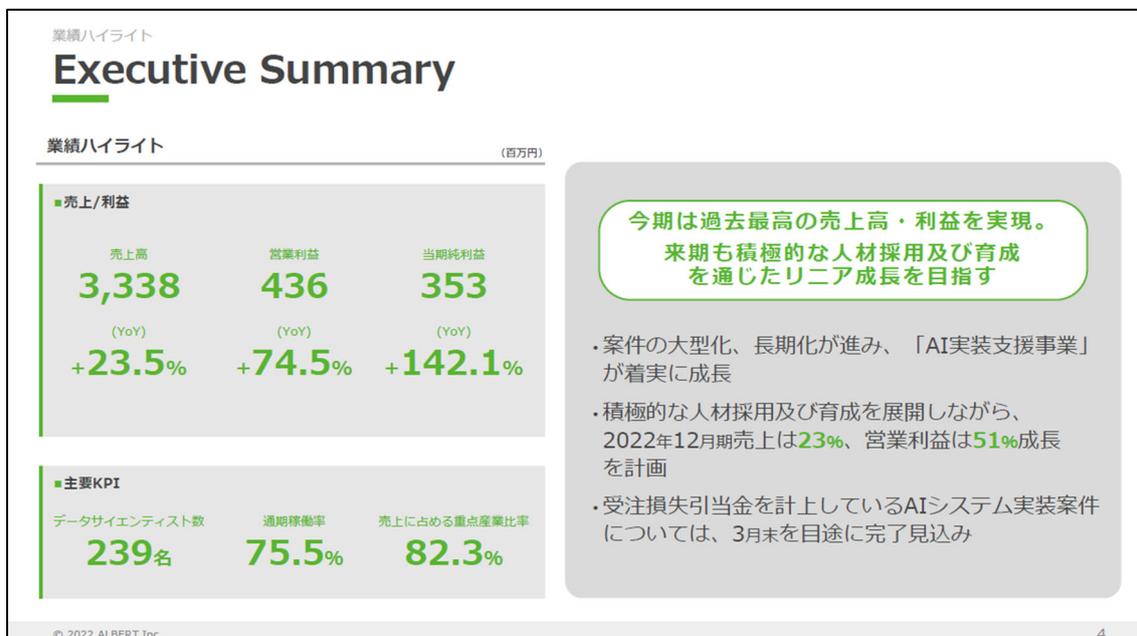
株式会社 ALBERT

2021 年 12 月期 通期決算説明会

開催日：2022 年 2 月 16 日 16:00~17:00

登壇者：株式会社 ALBERT 代表取締役社長 松本 壮志

松本：本日はお忙しいところ ALBERT2021 年 12 月期決算説明会にご参加頂きありがとうございます。昨日開示しました 2021 年 12 月期決算説明資料を基に当社業績及び経営指標を中心に説明させていただきます。



はじめに、4ページのエグゼクティブサマリーについてご説明させていただきます。

売上高は3,338百万円、営業利益436百万円、当期純利益353百万円を計上しました。業績予想値と比較して売上高は進捗率約99%とわずかにビハインドするも、営業利益、経常利益及び当期純利益は業績予想を上回る形で着地いたしました。また、当社事業環境について右側に記載しておりますが、売上高の大半が資本提携先を中心とした国内リーディングカンパニーとの取引によるものであり、事業が順調に拡大しております。

主要KPIであるデータサイエンティスト数が239名と前年比で微減しておりますが、昨年大型の採用を実施したことを受け、それらメンバーの育成及び稼働率の安定化に注力しました。結果、通期稼働率は当社が方針と定めている75%の水準を維持できております。マイナス面については、今期中において、受注損失引当金を計上してはいたしましたが、対象プロジェクトが3月末完了見込みであるため、これに伴い引当金の計上は解消される見込みです。当該引当金が業績の下方圧力になっておりますので、当該影響を除くと売上高及び利益水準は実績値よりもアップサイドを望める実力がついてきております。当社の事業運営上の課題が明確化したため、今後はこのような事態に至らないように更なるプロジェクト体制強化に努めていきます。それらを前提とし、今後もAIシステム実装案件に注力していきます。

業績ハイライト

業績推移

■ 複数の大型案件が売上を牽引し、**過去最高の売上高・利益**を実現

	2020年12月期 (通期)	2021年12月期 (通期)	変動額	変動率 (百万円)
売上高	2,703	3,338	634	23.5%
売上総利益 (利益率)	1,672 (61.9%)	1,965 (58.9%)	292	17.5%
営業利益 (利益率)	250 (9.3%)	436 (13.1%)	186	74.5%
当期純利益	146	353	207	142.1%

© 2022 ALBERT Inc.

5

続いて5ページの業績推移についてご説明させていただきます。

当社に対する需要は日増しに高まっていることを感じており、データサイエンティストの稼働率が高まってきていること等を背景に当社が目指す成長率を概ね実現できております。売上総利益率については、58.9%と前年比ビハインドしておりますが、原価に受注損失引当金が計上されておりますので、当該引当金の影響を除く実力値ベースでは60%を上回る状況です。

業績ハイライト

業績予想に対する進捗

- AIシステム実装案件の納品遅延に伴う影響により、売上は未達
- その一方、案件の質向上及びアサインの効率化により利益率は上昇

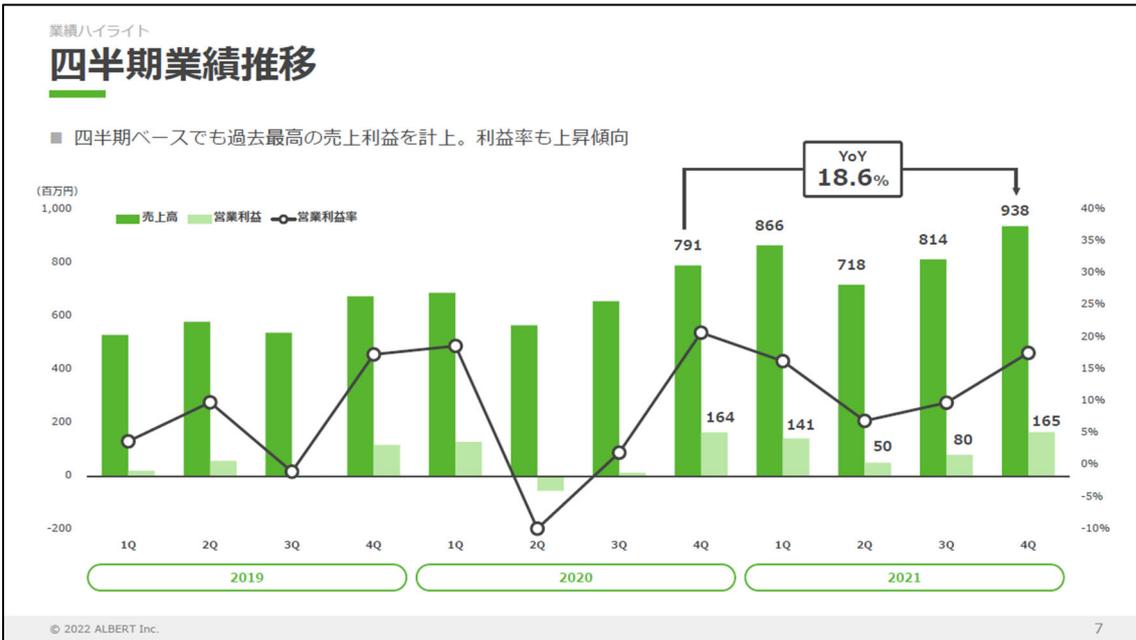
	2021年12月期 (予想)	2021年12月期 (実績)	変動額	進捗率 (百万円)
売上高	3,380	3,338	△41	98.8%
営業利益 (利益率)	404 (12.0%)	436 (13.1%)	32	108.1%
経常利益 (利益率)	404 (12.0%)	435 (13.0%)	31	107.8%
当期純利益	267	353	86	132.5%

© 2022 ALBERT Inc.

6

続いて 6 ページは業績予想に対する進捗状況を記載しております。

冒頭エグゼクティブサマリーにてご説明した通り、売上高は若干の未達となりましたが、利益についてはいずれも業績予想を上回る水準で着地しております。



続いて7ページにて四半期業績推移についてご説明させていただきます。

グラフからは、売上高及び営業利益は前年比で順調に成長しておりますが、過年度の実績を見ても下期偏重の業績となる傾向があります。これは顧客の下期に発注が集中しやすいことからこのような状況になっています。この傾向は今後も続く見込みです。また折れ線グラフの営業利益率については、2～3Qがデータサイエンティストの採用や育成時期も重なることもあり、下方圧力が働きやすくなっています。但し、足元では稼働率の適正化が進行し、安定した稼働率によりボトムが徐々に引きあがっていることがご確認頂けるかと思えます。

貸借対照表

■ 利益成長に伴う現預金が増加、また受注損失引当金による流動負債が増加

	2020年12月期 (2020年12月末)	2021年12月期 (2021年12月末)	変動額	変動率 (百万円)
現預金	2,603	3,246	642	24.7%
流動資産	3,224	4,015	790	24.5%
固定資産	524	535	10	2.1%
資産合計	3,749	4,551	801	21.4%
流動負債	363	763	400	110.4%
固定負債	24	-	△24	△100.0%
負債合計	387	763	376	97.0%
純資産合計	3,361	3,787	425	12.7%
負債・純資産合計	3,749	4,551	801	21.4%

続いて8ページにて貸借対照表についてご説明させていただきます。

全体としては大きな変更はありませんが、利益を計上することで現預金が増えあがってきており、今後資金の活用については積極的に検討していきます。この点については、後段にてご説明させていただきます。

業績ハイライト

業績予想

- 大型案件の継続等を背景に売上利益伸長見込み。利益率の上昇も継続

	2021年12月期 (実績)	2022年12月期 (予想)	変動額	変動率 (百万円)
売上高	3,338	4,100	761	22.8%
営業利益 (利益率)	436 (13.1%)	657 (16.0%)	221	50.6%
経常利益 (利益率)	435 (13.0%)	657 (16.0%)	222	51.1%
当期純利益	353	446	93	26.3%

© 2022 ALBERT Inc.

9

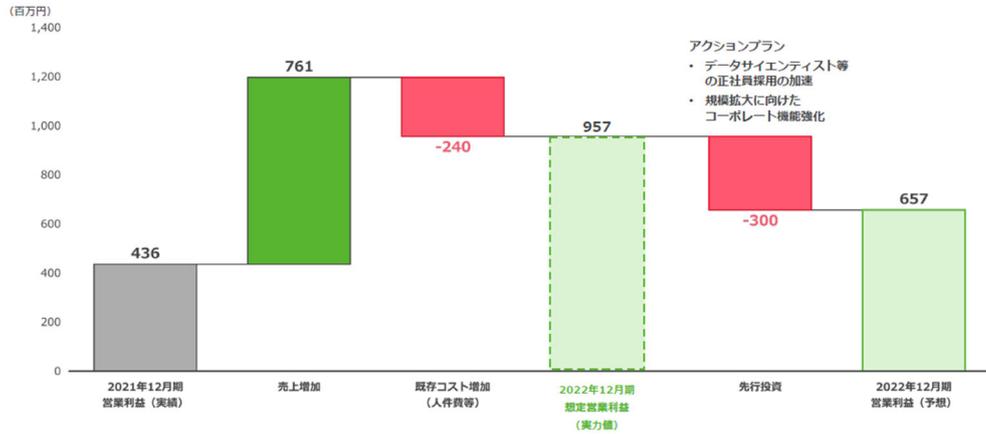
続いて9ページにて業績予想についてご説明させていただきます。

現在進行している2022年12月期は売上高4,100百万円、営業利益657百万円、経常利益657百万円、純利益446百万円をガイダンス値としております。なお、売上高成長率は22.8%としております。

当社事業への需要が高まっていることを受け、社内予算値としてはガイダンス値からストレッチさせた高い水準を目指しております。

業績予想の内訳

- 実力値は営業利益1,000百万円が視野に入る水準に到達
- 積極的な人員採用によって、2023年12月期の更なる成長及び「国内No.1規模」実現を目指す



続いて 10 ページにて業績予想の内訳についてご説明させていただきます。

一番左の当期営業利益の実績 436 百万円から、今期の売上成長分 761 百万円をプラス、一方、既存コストの増加分 240 百万円マイナスしております。結果、当社の実力値としては 1,000 百万円が視野に入る水準とみています。

但し、2023 年 12 月期の成長のため、右にあります 2022 年 12 月期の先行投資分 300 百万円を見込んでおります。こちらは主にデータサイエンティストの採用費用を含む人件費となります。結果、それらを差し引く形で営業利益 657 百万円のガイダンス値としています。

経営指標

売上高の推移 取引期間別

■ 継続取引による売上が約80%を占め、安定した顧客基盤による事業成長が進行中



※ 戦略変更前の2015～2017年の実績はグレー表記
※1 単体もしくは複数の取引により1年以上取引が継続している顧客企業との取引額合計を集計

© 2022 ALBERT Inc.

12

次に経営指標として、12 ページにて取引期間別の売上高推移についてご説明させていただきます。

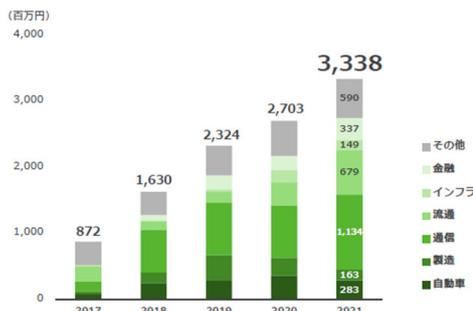
戦略転換した 2018 年以降売上高が順調に推移していることがご確認頂けるかと思えます。その中でも重視しているのは取引が単発ではなく、拡大が見込まれる継続的な取引か否かということです。

1 年以上の取引に基づく売上高を濃い緑で示しており、収益の基盤として安定的な事業成長をしながら、新規の案件を上乗せしていることがご確認頂けます。当社事業はフロービジネスではありますが、取引先との関係構築によりストック性の高い事業にシフトしてきています。これは資本業務提携先との取引をさせて頂いていることを端緒として実現できているものになります。

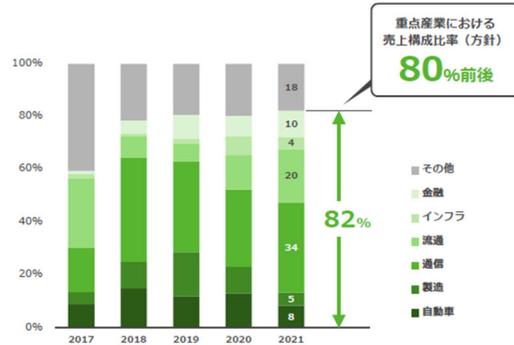
売上高の推移 重点産業別

■ 重点産業における売上シェアを80%前後で維持

売上高の推移



売上高構成比の推移

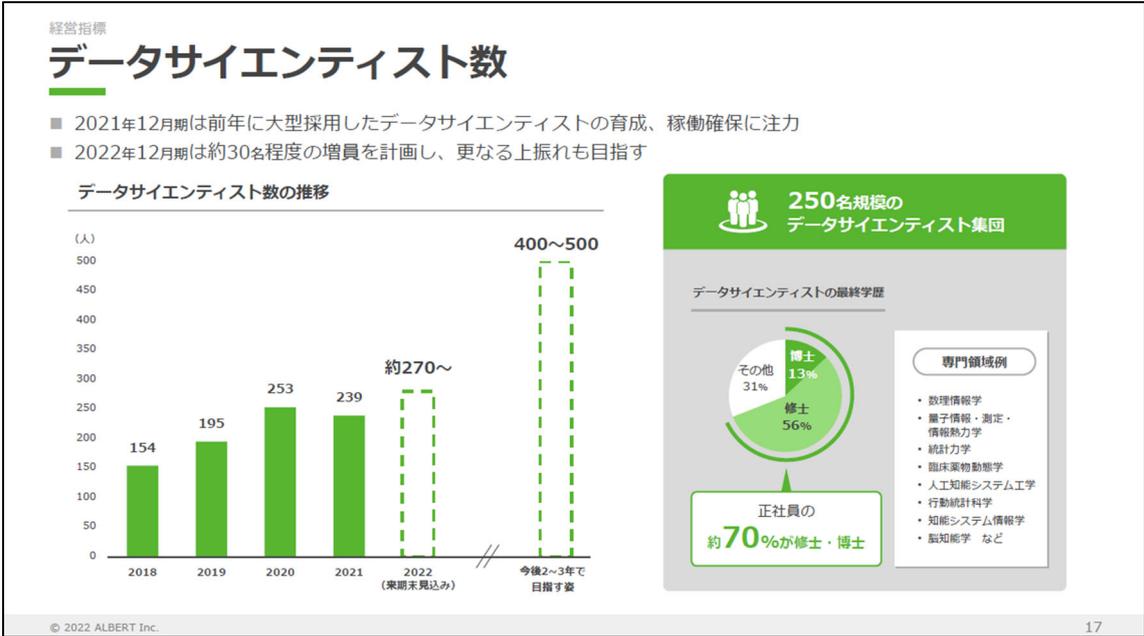


続いて 13 ページの売上高に占める重点産業別の比率についてご説明させていただきます。

約 3 年前に重点産業を特定し、CATALYST 戦略を展開し資本業務提携を進めてきました。このアクションが事業数値にどのように反映しているのかをお示ししています。現在は重点産業における企業との取引が全体の売上高の約 80%を超えてきており、重点産業を定める戦略が収益面に反映されていることをご理解頂けると幸いです。

なお、今後の CATALYST 戦略については後ほどご説明させていただきます。

以降、3 スライドでは直近の当社取組み実績をご紹介させて頂いております。1 件目は、提携先である SBI 証券様との最適化アルゴリズム開発の取組みを掲載しており、提携時から準備してきた取組みの実績をお示ししています。2 件目は NTT ドコモ様とのコミュニケーションデータを活用した新たな取組み事例になります。最後 3 件目には関西電気保安協会様との異常検知に関する共同開発案件になります。



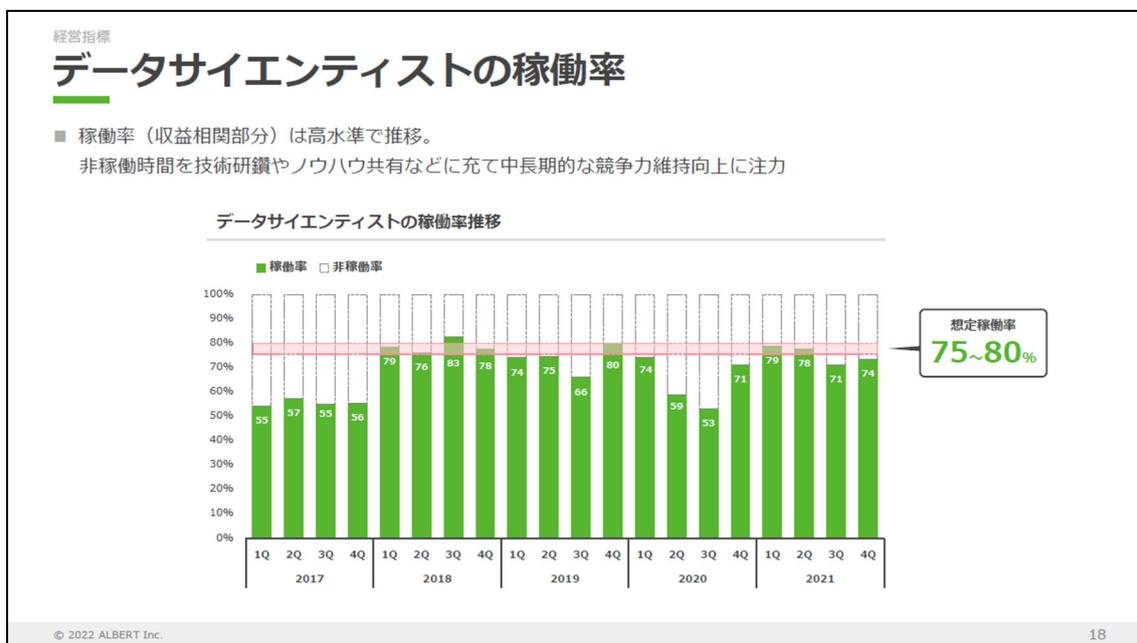
続いて 17 ページにてデータサイエンティストの数についてご説明させていただきます。

2021 年末 239 名となっており、前年からは微減となっておりますが、こちらは 2020 年に採用した 60 名程度のメンバーを安定稼働させる、収益貢献させることに注力したことから、人数は微減しておりますが収益は増加することができている状況です。来期に関してはデータサイエンティストの 30 名増を想定しております。足元の採用状況については、既に 20 数名の採用が確定しており、採用活動は非常にいいスタートを切ることができています。社内目標値としてはもう少し高い水準を設定しておりますので、引き続き、積極的な採用活動を進めてまいります。

国内データサイエンティストの枯渇が続く中、今後数年後には 500 名規模にもっていくことで国内の内需としての AI 実装ニーズの一定程度を当社でお引き受けしていくイメージをもっております。当社事業はプロダクトやプラットフォームを起点とした事業モデルではありませんので、データサイエンティストによる強固な体制を確立することを先行させ、事業拡大を目指していきます。当然ながら体制の拡充を進めつつ、経営としては成長率及び利益率を意識しながら運営してまいります。

なおデータサイエンティストの属性についてよくご質問を頂戴しますが、弊社のデータサイエンティストの特徴として、右の図に記載がありますとおり約 70%が博士または修士のメンバーで構成されております。単に Python などのコードを書けるだけではなく、分析技術の理論理解までしているメンバーを採用していますので、結果として博士号や修士号を有するメンバー比率が高くなります。このような人材の質の高さが当社事業の競争力の

源になっているものと認識しております。

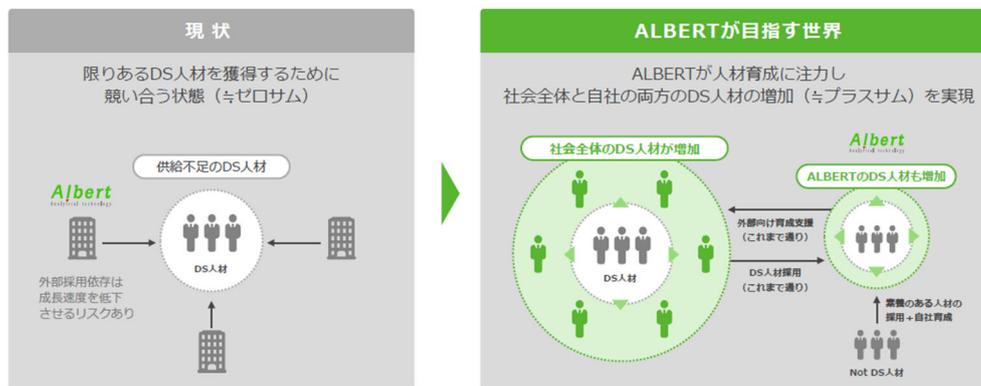


続いて 18 ページでデータサイエンティストの稼働率についてご説明させていただきます。

グラフをご覧ください。わかる通り、2020 年の 1~2Q はコロナの影響を一時的に受けたこと等より稼働率が安定しないこともありましたが、2021 年においては安定した稼働率を実現しています。この水準を維持しながら採用も積極的に進め、業績予想水準の実現を目指していきたいと考えています。

1 データサイエンティスト育成への注力

- データサイエンティスト確保という課題について、「限られた人材の獲得競争」から「人材の母数を増やし、社会全体も自社内も人材を増やす」へ思考を転換することで、事業成長と社会課題解決を同時に実現



※ 図解内「DS人材」…データサイエンティスト

© 2022 ALBERT Inc.

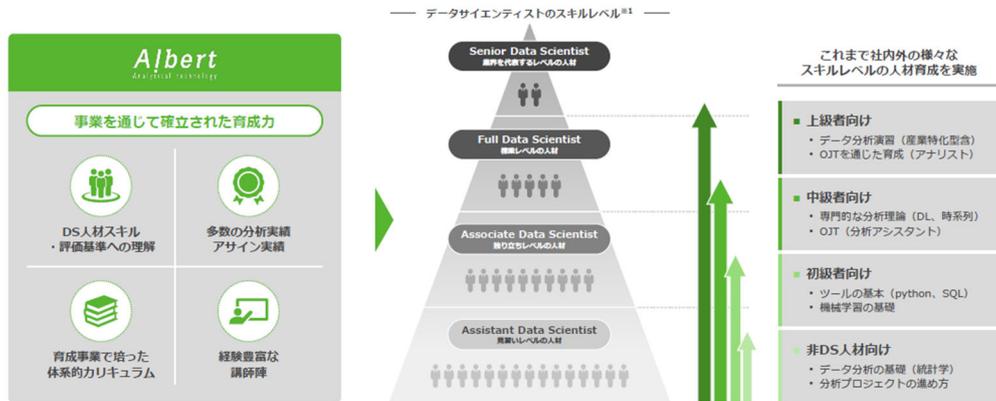
21

続いて 21 ページ以降、事業戦略について当社基本方針を 4 点ご説明させていただきます。

まずデータサイエンティストの育成についてですが、この点を特に注力していく方針です。現状は左図のように、厳しい外部採用環境において当社もこれまで多くのメンバーを採用してきました。引き続き外部採用を継続して取り組んでいくものの、今後は国内企業の内部にデータサイエンティストが不足しているという課題にも本格的にアプローチしていくという方針を右図で示しています。自社採用はもちろん、顧客企業内のデータサイエンティストの増加にも取り組む、更にテクノプロ社との協業も含め視野を広げ、国内のデータサイエンティストの増加に貢献するポジションをとっていく考えです。当社が有している育成コンテンツ及びこれまでの育成実績を活用して国内データサイエンティストの増強に注力していく方針に一部転換しております。

1 — 確かな育成才

■ これまで蓄積した実績・ノウハウによりスキルレベルに応じた育成が可能



※ 図解内「DS人材」…データサイエンス人材
 ※1 (出典) データサイエンティスト協会「データサイエンティスト スキルチェックリスト」

この思想を裏付けるものとして、22 ページで当社の育成ノウハウについてご説明させて頂きます。

当社はこれまで社内外での育成実績を蓄積しており、大きなアセットを保有していると考えています。このアセットを活用し、外部からの採用だけでなく、敢えて中級レベル相当の人材を採用し社内で育成していくことを目指していきます。

なお当社が外部に向けて育成事業を展開することで当社のメイン事業である AI 実装支援事業とカニバリゼーションが発生しないのか？というご質問を過去受けることがありました。これに対して、私はそうは思っておらず、データサイエンティストが顧客企業内に増えることにより共通言語でコミュニケーションが可能となり、より合理的な意思決定によりプロジェクトの受注を実現することができると考えています。また顧客企業とのつながりも深まることでより強い提携関係を構築しやすくなるという点もあります。よって、投資家の皆様はご安心頂ければと思っています。

2 — CATALYST戦略の推進

- CATALYST戦略上のパートナーを増やしていくことで産業の枠を超えたデータシェアリングを創発させ、社会で顕在化している様々な課題の解決やテーマの発展に貢献



続いて 23 ページで CATALYST 戦略の推進についてご説明させていただきます。

直近は SBI ホールディングス様と提携をさせて頂き、従来筆頭株主であったファンドの持分も全て引き継いで頂きました。引き続き CATALYST 戦略に基づくパートナー企業の開拓は強力に推進していく方針であり、既存の重点産業もしくは今後追加される新たな重点産業における新たな CATALYST パートナーとなっていただける企業を増やしていきます。これまではファンドからの株式の譲渡により資本関係を構築してきましたが、ファンドの持分が解消されたからといって CATALYST 戦略は完成するものではなく、引き続き CATALYST パートナーを年 2～3 件の増加を目指して取り組んでいきたいと思っております。

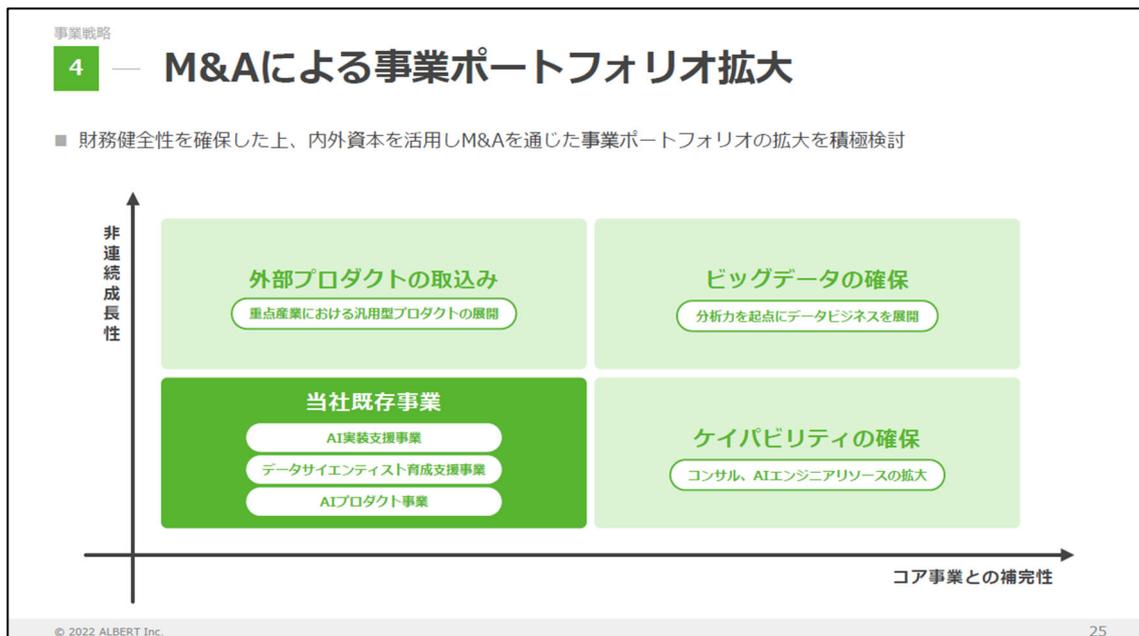
3 既存事業の基盤強化

- AI実装支援事業のコンサル領域及びAIシステム実装領域の人材・体制を強化し、事業拡大と収益力強化に着手



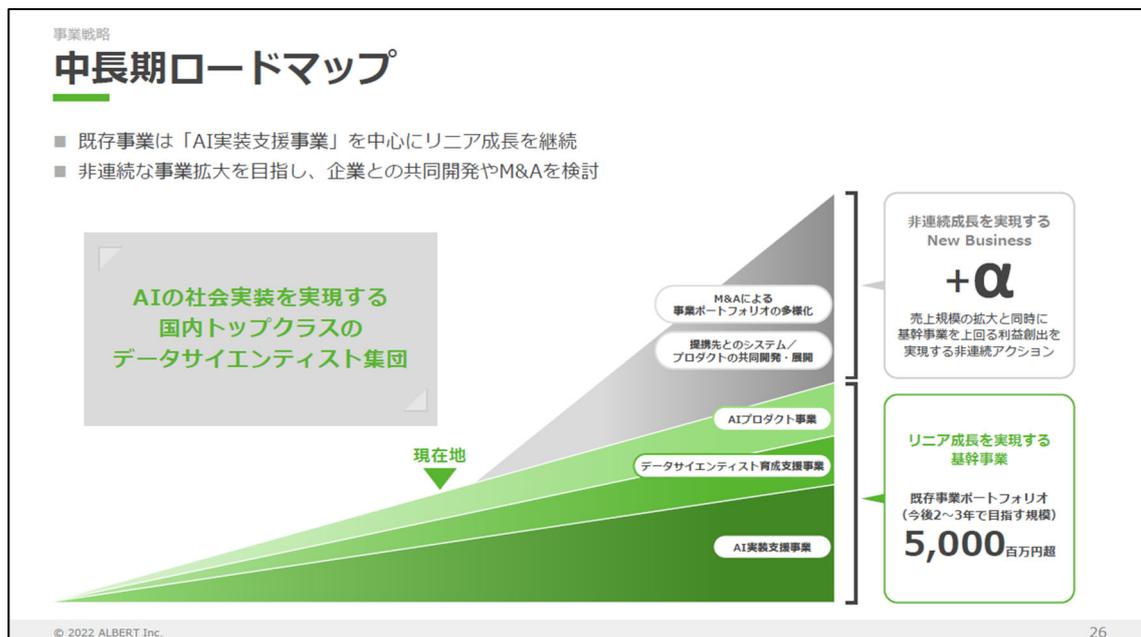
続いて 24 ページにて既存事業の基盤強化についてご説明させていただきます。

2021 年においては基盤構築ができたものと認識しています。事業領域としては課題発掘からシステム実装まで一気通貫で支援できることが当社事業の希少性であると考えていますので、引き続きコンサル領域及び AI システム実装領域における基盤強化を更に進めていく方針です。



次に 25 ページにて M&A によるポートフォリオの拡大についてご説明させていただきます。

当社は過去 M&A を実施しておりませんが、貸借対照表の点でご説明したとおり、現預金の蓄積がありますので、これを含む機動的な資本政策を検討しながら M&A を実施していく方針です。但し、当社既存事業と関連性のない領域の M&A を進める、もしくは M&A によって当社業態の転換を図るといったことは全く考えていません。これまでご説明したとおり、ケイパビリティの拡大による一気通貫の支援を強化していくために M&A をしていくことが基本的な考え方になります。M&A については適切なタイミングに開示等でお知らせしていきます。



最後に 26 ページにて中長期ロードマップについてご説明させていただきます。

基本的な考え方として、足元で事業基盤が構築できたことにより今後数年のリニア成長の射角を維持し、売上高規模としては 5,000 百万円超を実現できる手ごたえを感じております。但し、5,000 百万円超の規模になった時に想定される利益率としては 23~24%が上限になる見込みであり、利益率を更に高めていくためには非連続性を求めることが重要になるかと思っています。それを図中のグレー部分で示しており、具体的なアクションとして M&A や CATALYST パートナーシップに基づく共同開発等により、当社データサイエンティストの稼働率と相関しないような事業を非連続成長の因子として捉えております。このようなアクションについても適切なタイミングが来ましたらお知らせさせていただきます。

このように当社が数年先をみるにあたり、リニア成長基盤プラス非連続成長を実現する動きを今後お知らせできればと考えています。

以上で、私からのご説明とさせていただきます。引き続き当社事業へのご支援を賜ればと存じます。ご清聴ありがとうございました。