

データから、新たな価値を。

日本を、データ活用先進国へ。



事業計画及び成長可能性に関する事項

セカンドサイトアナリティカ株式会社

2022年4月

発行体	セカンドサイトアナリティカ株式会社		
上場日／市場	2022年4月4日（月）／東京証券取引所グロス市場（コード番号：5028）		
募集予定株式数	公募による新株式発行	50,000株	
	株主による売出し	494,000株	
	オーバーアロットメント	81,600株	
ロックアップ	180日：顕在株式を保有する株主（役社員8名、事業会社7社）、新株予約権保有者（役社員9名） 180日（ただし、発行価格の1.5倍以上で、主幹事会社を通して行う東京証券取引所での売却等は除く）：事業会社（1社） 90日（ただし、発行価格の1.5倍以上で、主幹事会社を通して行う東京証券取引所での売却等は除く）：VC（2社）		
発行済株式総数	2,958,446株（潜在株式446,124株を含む） ※甲種類株式492,000株は含まず		
主幹事証券会社	S M B C 日興証券株式会社		
発行スケジュール	仮条件決定	2022年3月16日（水）	
	ブックビルディング期間	2022年3月17日（木） ～ 2022年3月24日（木）	
	発行条件決定	2022年3月25日（金）	
	申込期間	2022年3月28日（月） ～ 2022年3月31日（木）	
	払込期間	2022年4月1日（金）	
	上場日	2022年4月4日（月）	
	シンジケートカバー取引可能期間	2022年4月28日（木）	

1. 会社概要

2. 市場動向

3. 当社の強み・特徴

4. 経営戦略と課題



会社概要



データから、新たな価値を。

- 日本を、データ活用先進国へ -

セカンドサイトアナリティカは、
ワンストップでアナリティクス・AIの課題抽出～開発・導入～活用のサービスを提供する
「アナリティクスを活用したビジネス価値創造企業」です

会社名	セカンドサイトアナリティカ株式会社	
代表者	代表取締役社長 高山 博和	
設立	2016年6月	
役員構成	取締役会長	加藤 良太郎
	代表取締役社長	高山 博和
	取締役副社長テクノロジー本部長	深谷 直紀
	取締役管理本部長	保坂 義仁
	取締役（社外）	河本 尚之
	取締役（社外）	伊勢 康永
	常勤監査役（社外）	三木 孝司
	監査役（社外）	品川 理絵子
	監査役（社外）	福崎 剛志
	株主構成	株式会社新生銀行*1
エクシオグループ株式会社		340,000株（13.5%）
TIS株式会社		340,000株（13.5%）
深谷 直紀		322,200株（12.8%）
高山 博和		321,600株（12.8%）、他

経営理念

「データから、新たな価値を。」

セカンドサイトアナリティカは、
ワンストップでアナリティクス・AIの課題抽出～開発・
導入～活用のサービスを提供する「アナリティクスを活
用したビジネス価値創造企業」です

本社所在地	東京都中央区日本橋本町三丁目2番11号 井門日本橋本町ビル4階
資本金	193百万円（2021年9月末）
事業内容	アナリティクスとテクノロジーを活用したサービスを提供する専門企業
売上高／ 経常利益	495百万円／46百万円（2021/3期）
総資産	497百万円（2021/3期）
従業員数	24名（2021/3期）

*1 株式会社新生銀行は、甲種類株式（無議決権）492,000株を所有しており、種類株式を含めた所有株式の比率は20.2%

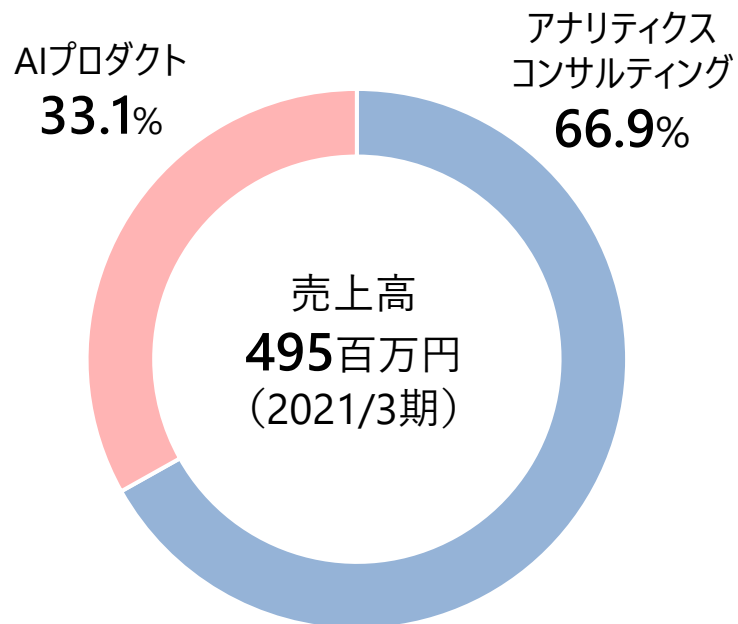
AI技術においては、中核を担う機械学習領域に注力。ディープラーニングを含むコア技術をベースに、各種のデータアナリティクスを実行



*1 機械学習：経験からの学習により法則を見つけ出し、法則性を自動化(再現)するコンピュータアルゴリズム
*2 ツリーアンサンブル：複数の木構造の弱学習器(性能の低い機械学習モデル)を組み合わせて、高性能な機械学習モデルを構築する手法
*3 ベイジアンアプローチ：ある事象に関連する条件についての事前の知識に基づいて、その事象の確率を予測する手法
*4 ディープラーニング：人間の脳が持つ一部の機能を模倣して機械に学習させる手法

カスタムメイド型データ分析主体のアナリティクスコンサルティングとパッケージ型AIプロダクトの2事業構成。課題発見～導入～運用サービスを通じ、ワンストップで業務を支えるアナリティクスサービスを提供

売上構成



アナリティクス
コンサルティング

〔カスタムメイド型
データ分析〕

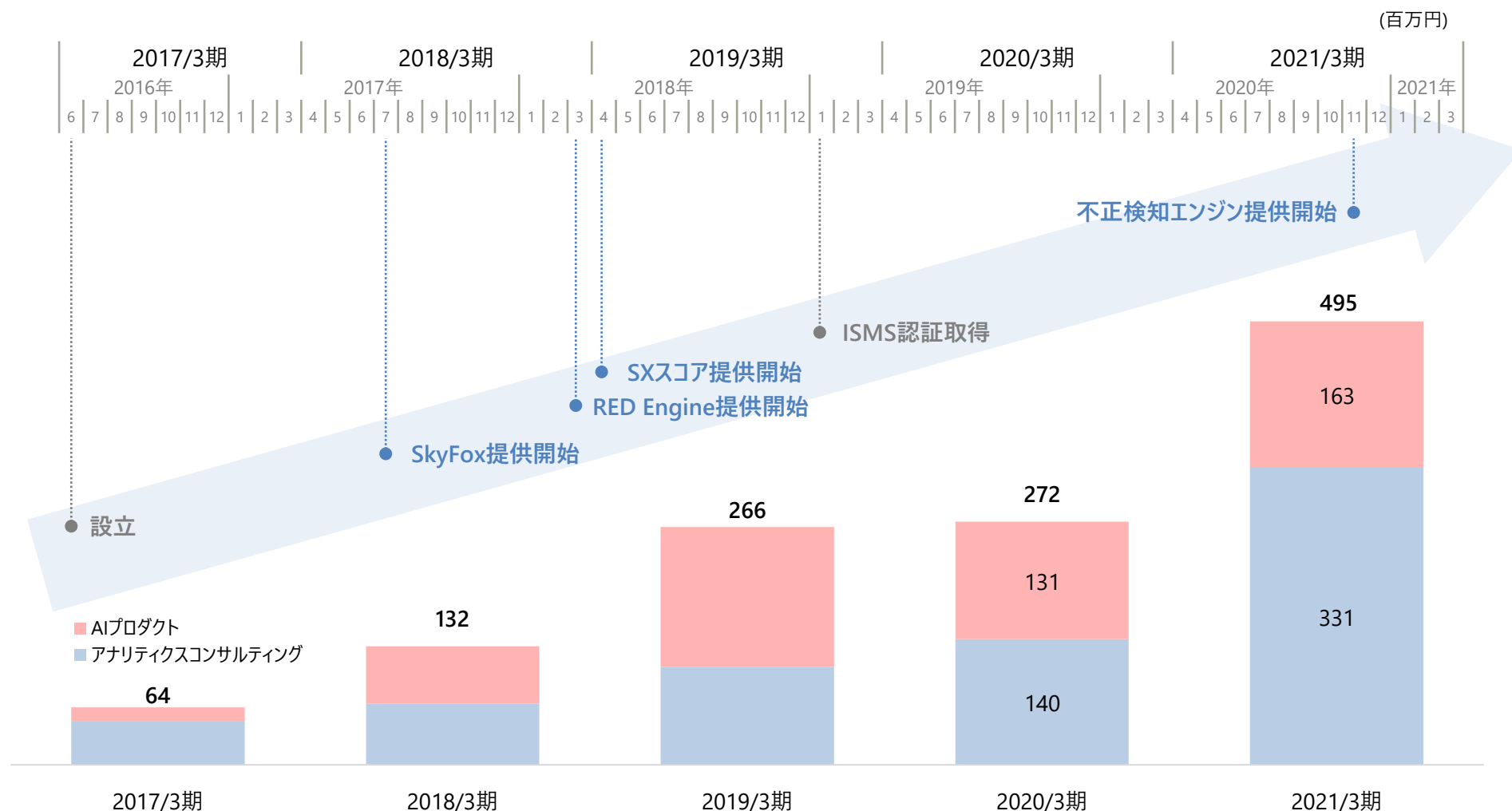
- データ分析コンサルティング
 - データ分析によるビジネス課題の解決支援
- 機械学習モデル構築支援
 - ビジネス課題解決のための統計・機械学習モデルの構築・改善

AIプロダクト

〔SaaS/SI型
パッケージ〕

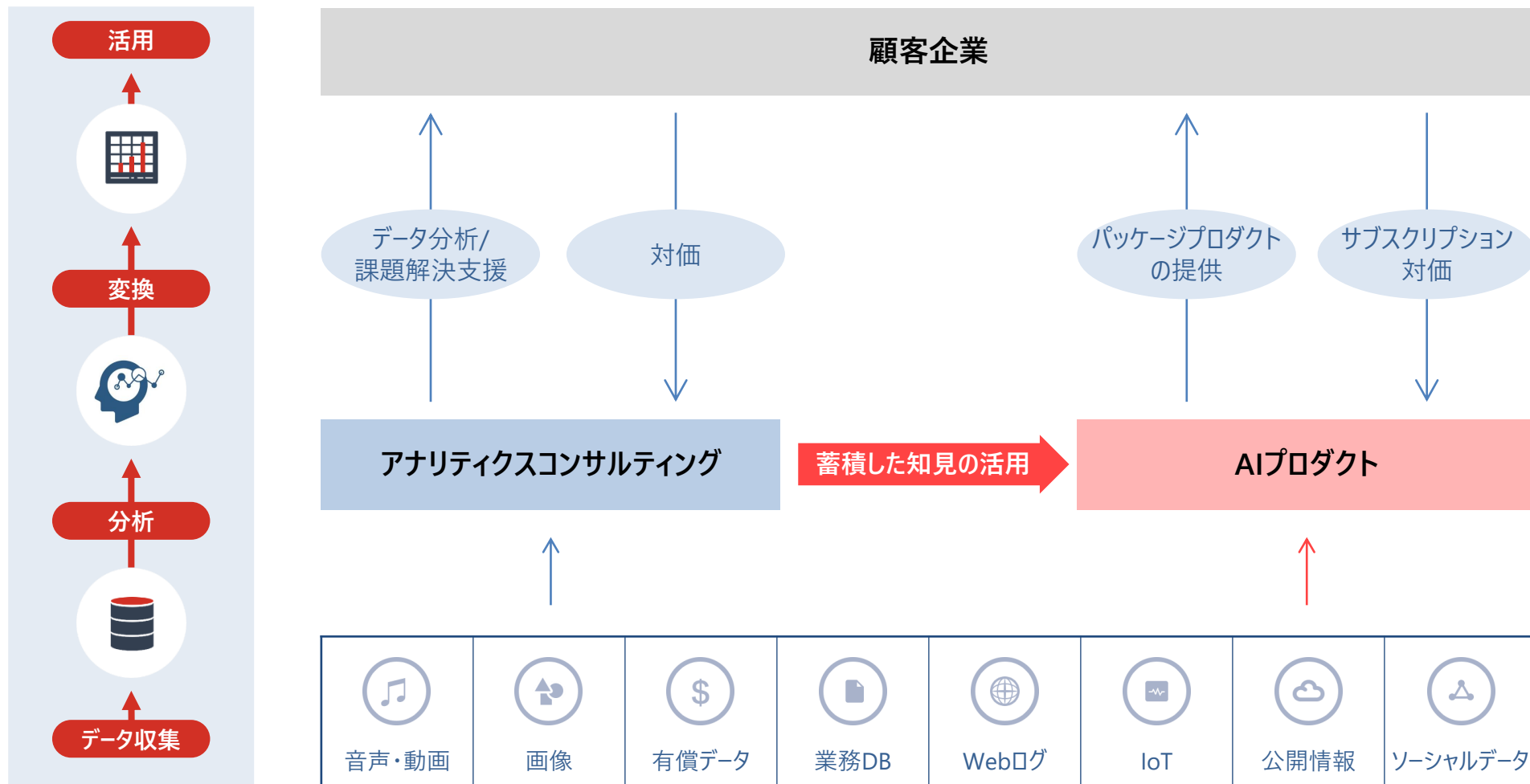


会社設立は2016年。アナリティクスコンサルティングを提供しつつ、順次AIプロダクトを展開



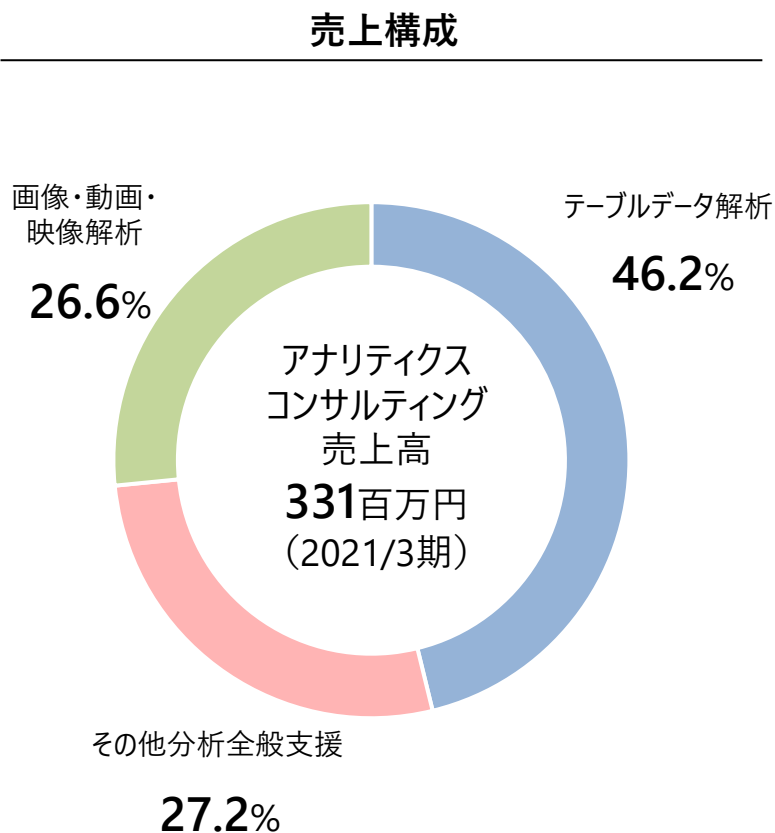
アナリティクスコンサルティングで得た知見を活かしてAIプロダクトを開発し、顧客企業に提供

- 機械学習活用のアナリティクスコンサルティングは、顧客企業毎に課題解決支援を提供
- AIプロダクトでは、汎用版の課題解決支援プロダクトをサブスクリプション型で提供



データに潜む重要なパターンの発見、解釈、分析により、顧客毎に異なる様々な課題の解決を支援

- 売上実績はテーブルデータ解析が約4割を占めるが、特定業種に偏らず守備範囲は広い
- 特定人物検出や障害物検出、高度AI審査モデルの構築や需要予測・在庫最適化など幅広い業務を展開



テーブルデータ解析		
BNPL与信/ローン与信/ 金融商品クロスセル 等のAIモデル構築	企業M&AマッチングAI の構築	小売店舗向け 来店者数予測/ 在庫最適化AIの構築
保険営業向け コンプライアンス判定AI の構築	大手EC向け ダイナミックプライシング AIの構築	(他多数)
画像・動画・映像解析		
5G×4K×30FPS映像 の線路障害物検知・ 列車劣化検査AI構築	8K×60FPS映像の 高速映像解析	工事写真の 安全・品質管理業務 のAI化
マスク顔対応の 顔認証AIの構築	個人IDカードの 偽造検知AIの構築	(他多数)
その他分析全般支援		
データ利活用促進 アドバイザー・ コンサルティング	中央官庁向け AI利活用ガイドライン の策定支援	SCM攪乱抑止のための 需要推定・データ分析支援
書誌解析技術を用いた電子書籍の タグ付け業務のAI化	住宅ローンチャットボット 構築検証	(他多数)

工事現場での安全確認の支援を目的として、工事安全判定モデルを導入

- AIが瞬時に物体形状を検出し、自動で安全確認判定。業務効率の向上及び工事現場の事故抑制に貢献

検出前



検出後

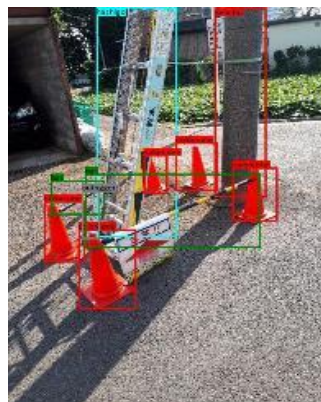
保安柵状況：OK

正常に囲われている



保安柵状況：OK

正常に囲われている



保安柵状況：NG

バーで囲われていない



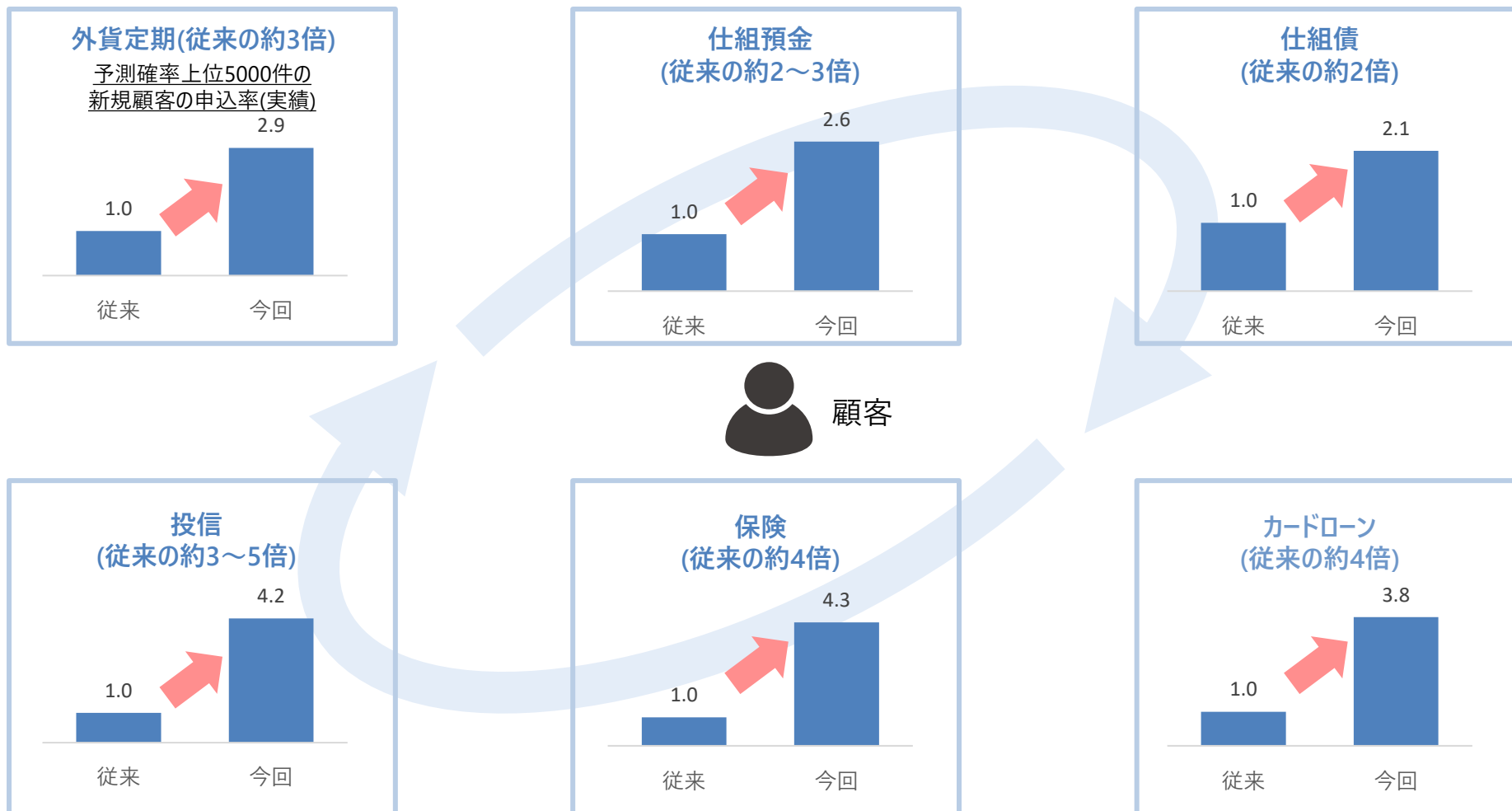
保安柵状況：NG

カラーコーン・バー不足



各種預金、債権、投資信託、保険など多様な商品のクロスセルに活用

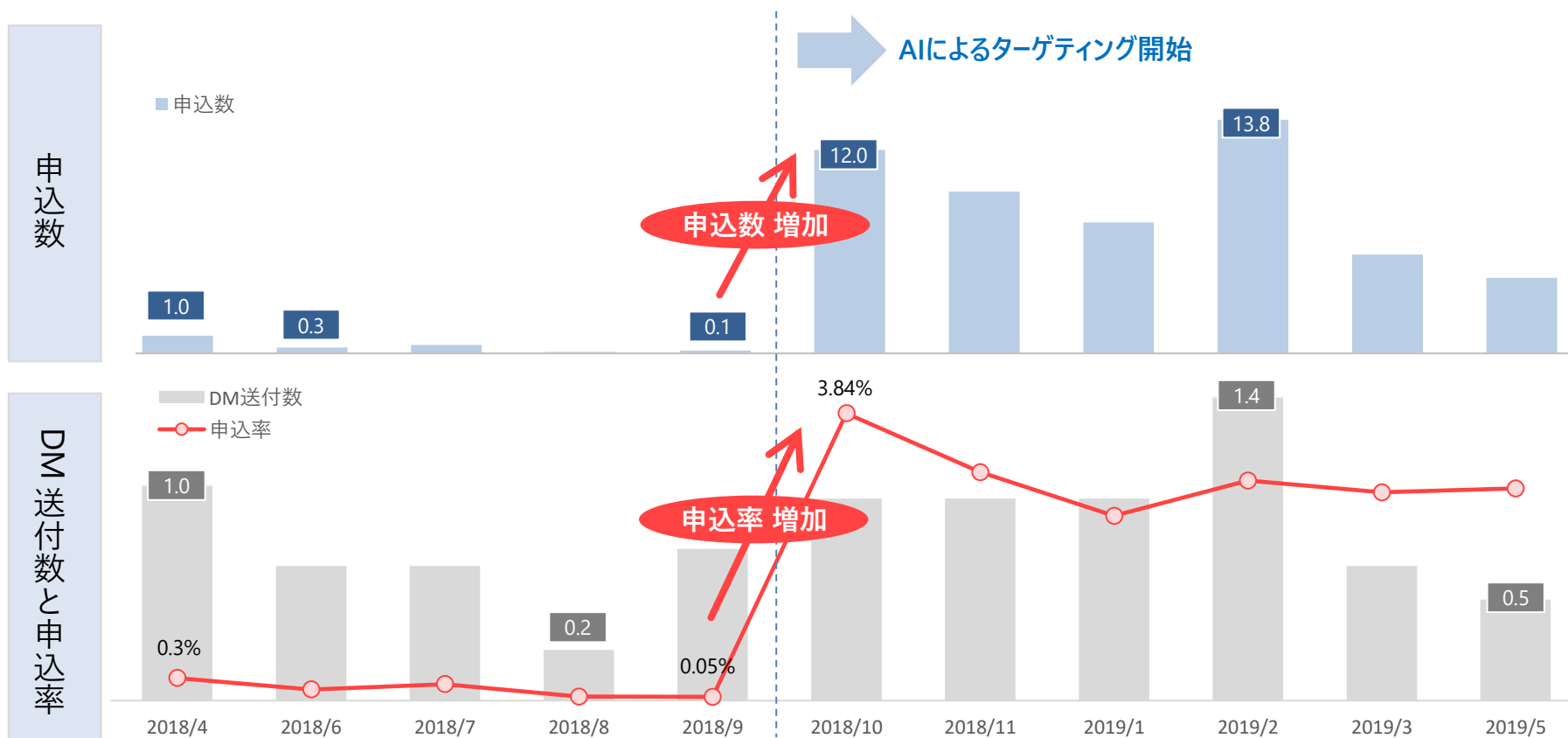
- 顧客の属性と行動からAIが顧客の購買を予測。各個人に適したクロスセルを活用した販促活動を実施し顧客獲得を実現
- 約2～6倍の顧客獲得効果を確認



* 約300万の顧客に対してスコアを付与し検証。顧客獲得効果は従来を1.0とした指数表示

ターゲティングAIを活用した顧客獲得施策の導入により、申込数・申込率の増加を実現

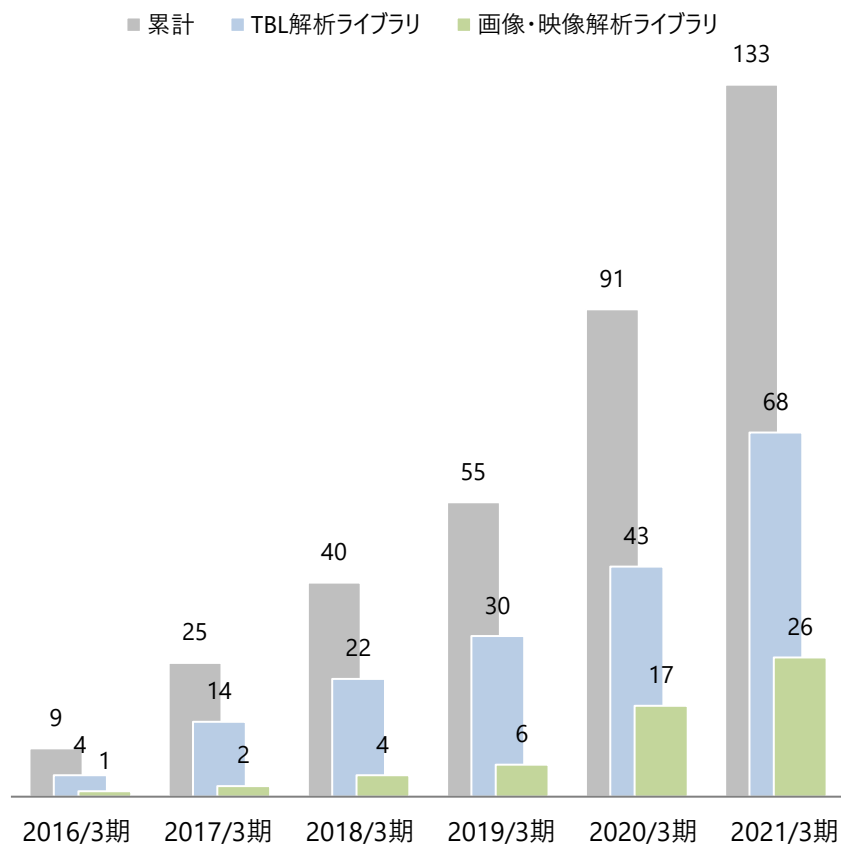
カードローン向けAIターゲティング施策実施時の申込実績(金融機関A)



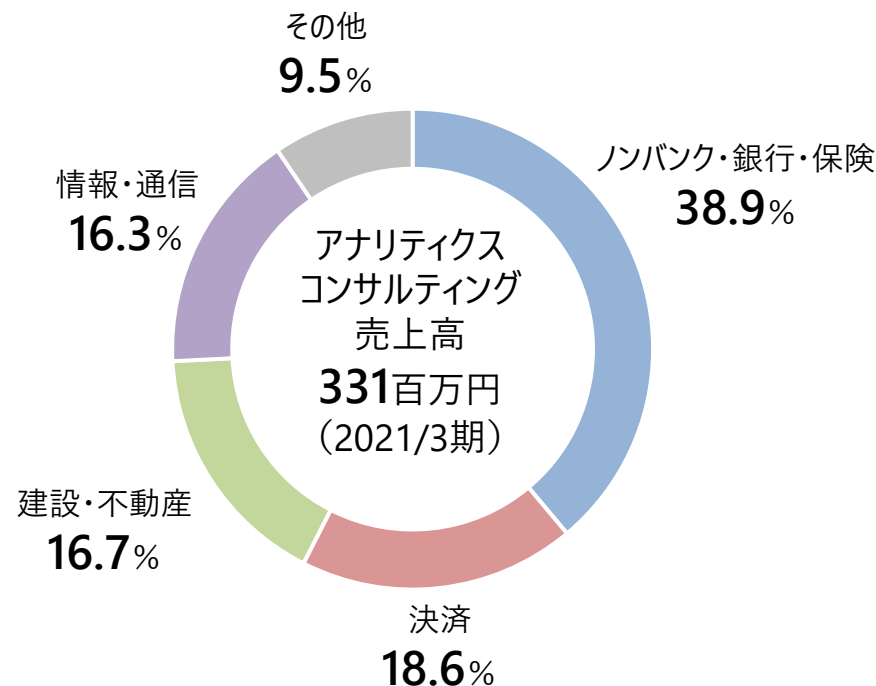
知見となるプロジェクトライブラリは創業5年で133件を蓄積。知見取得ピッチも直近は加速傾向

- 顧客も特定の業種や事業規模への傾斜傾向はなし
- 人間のノウハウ・知見に依存する一般的なコンサルティングとは一線を画し、データアナリティクスでは顧客属性を選ばない

プロジェクトライブラリ*1の推移



顧客属性












*1 プロジェクトライブラリ：当社で蓄積しているデータ解析のためのプログラム群やテンプレート

REDエンジン、アナリティクス・プラットフォーム、SXスコア、SkyFoxの4汎用製品をSaaS型/SI型展開

- 現状はREDエンジンがAIプロダクト売上のおよそ半数を占める主力製品
- いずれも初期導入収入と保守・運用等のサブスクリプション型モデル。SXスコアのみ使用回数に応じた従量制課金制度も設定

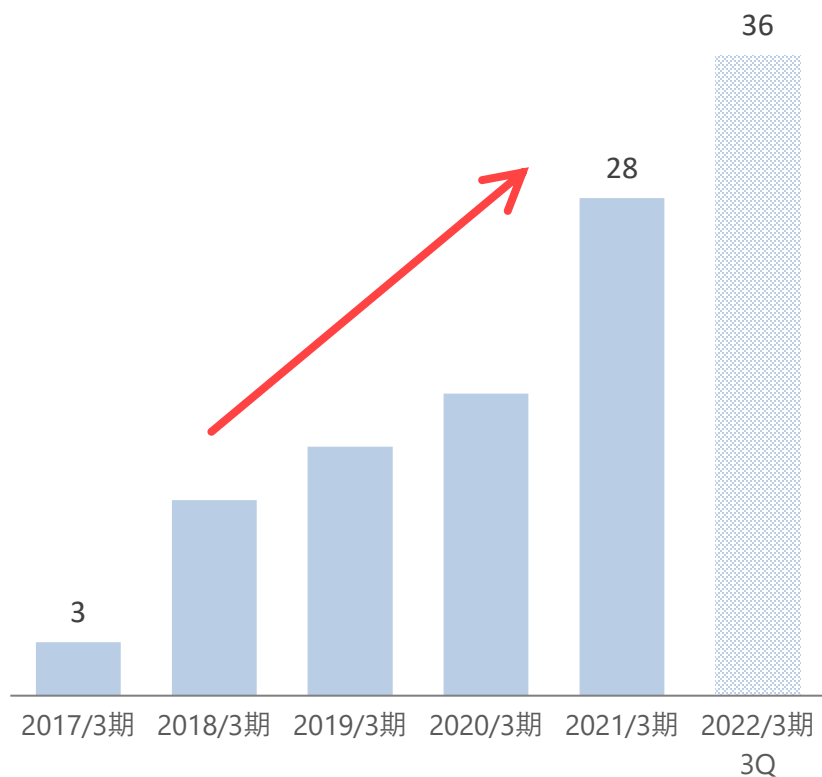
大 ←----- カスタマイズ比率 -----> 小

製品ブランド	 RED Engine	 アナリティクス プラットフォーム	 SX Score	 SkyFox  SkyFox HR
サービス内容	様々なアルゴリズムに 対応可能な実践的運用基盤	全データ一元管理及び 分析ツール適応プラットフォーム	当社の独自モデルを用いたリス クやニーズのスコアリングサービス	データアナリティクスの 自動化ソフト
AIプロダクト売上 に占める割合				
初期導入費用*1	1,200万円～	500万円～	100万円～	10万円～
定額使用料*2	100万円/月～	50万円/月～	20万円/月～	20万円/月～
差別化ポイント	与信枠、潜在顧客、顔認証など組 み合わせアンサンブルモデルが可能	REDエンジン、SkyFoxとの連携可能	スコア作成のデータ加工及びモデ ル構築・選定技術で特許取得済	アナリティクス課題の機械学習を 自動化したSaaS型プロダクト

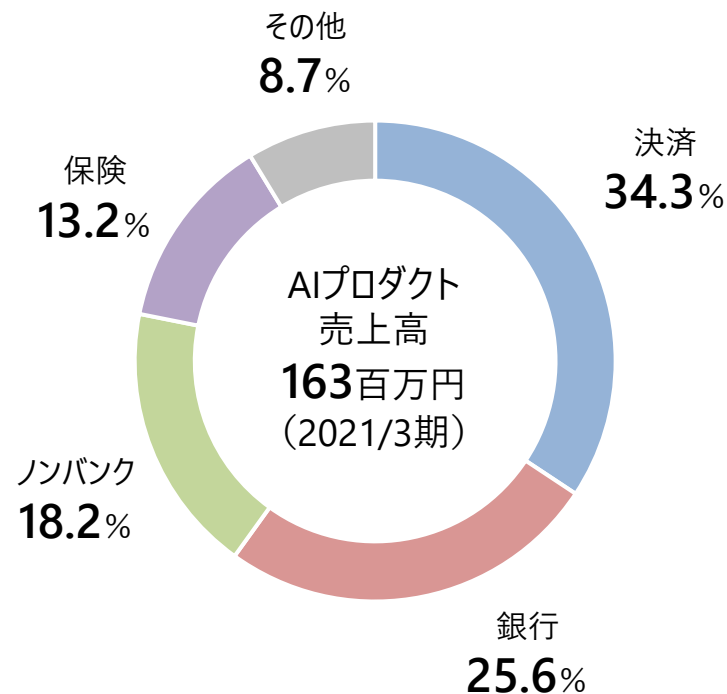
AIモデル構築に加え、実用を見据えたAI実行基盤としての機能も付加し獲得案件数は着実に増加

- 獲得案件数は2021/3期には28件、2022/3期3Qに36件に到達
- 現状、顧客は決済・銀行・ノンバンク・保険といった金融業界が大半を占める

案件数の推移



顧客属性

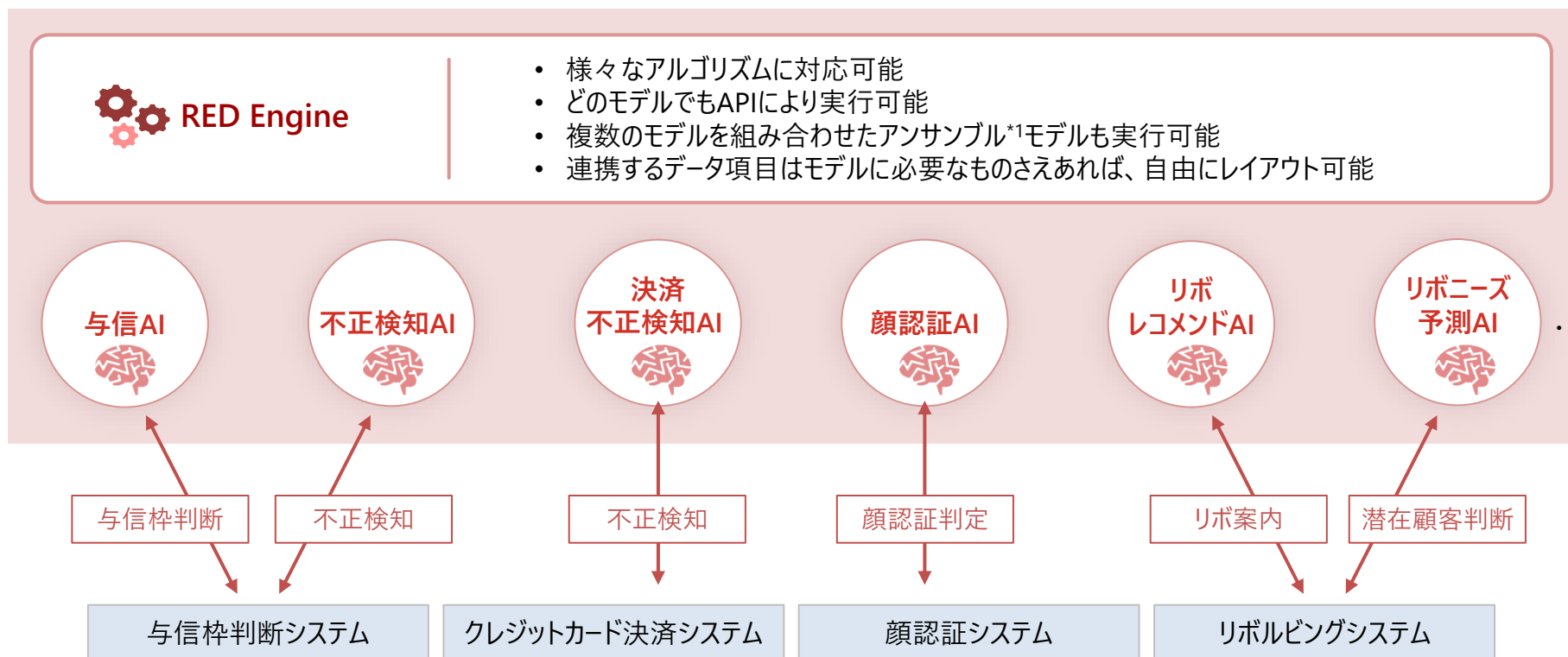


AIプロダクト主軸のREDエンジンは、実運用に必要な機能を兼ね備えたAIモデルの総合実行基盤

- 主要顧客は金融機関が多く、与信判断、決済などの不正検知に活用
- 「REDエンジン」を基礎としながら、対象ビジネスに特化し、システム要件の高い領域への展開にも着手

アナリティクスコンサルティング事業







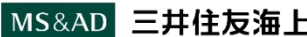
アップセル



*1 アンサンブル：複数の機械学習モデルを組み合わせて、高性能な一つの機械学習モデルを構築する手法

協業パートナーは「SXと共に変革を求め、大きなシナジー効果が見込める」企業群

- 顧客であり、新サービスの共同開発パートナーであり、当社サービスの有力なセールスルートでもある存在
- パートナーの強みと当社の強みのシナジーにより、付加価値の拡大を追求するモデル

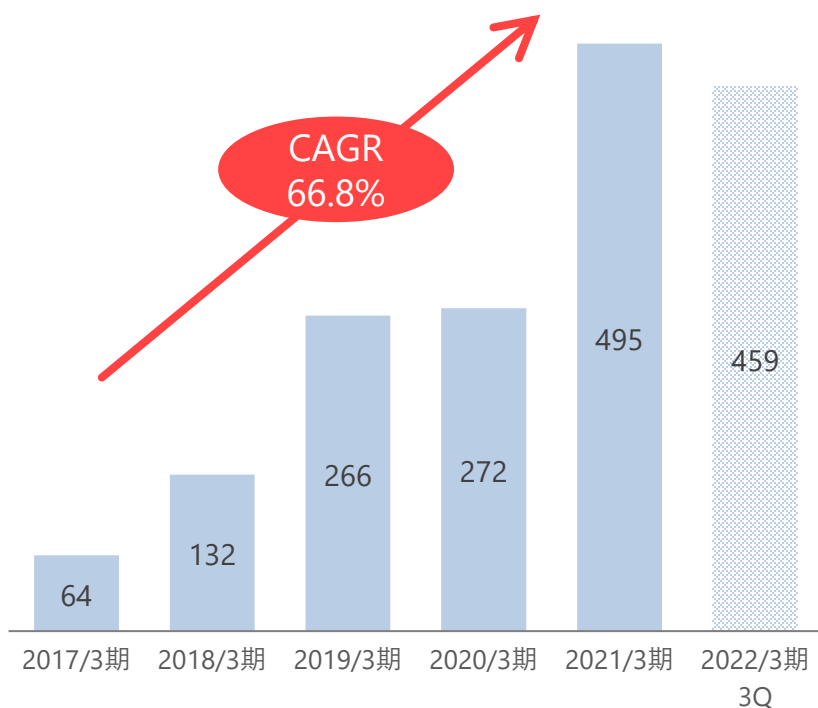
	<ul style="list-style-type: none"> グループ統合顧客データベース「YUI Platform」等のアナリティクス基盤の活用 グループ内企業へのAIサービスの導入やサービス共同開発 新生銀行取引先企業へのAIサービスの展開
	<ul style="list-style-type: none"> キャリア課金・後払いビジネスでのAIサービスの活用 決済代行ビジネスへの不正検知AIの導入 決済時の認証技術の共同開発(顔認証・音声認証など)
	<ul style="list-style-type: none"> AIプロダクトの協業販売 エクシオグループ既存事業へのアナリティクス適用(工事AI、Beacon分析等) AIシステム導入～運用時の協業
	<ul style="list-style-type: none"> 「SXカード会社向けデータ収集エンジン×TISカードソリューション」をカード業界へ展開 「SX審査モデル構築ノウハウ×TIS金融ソリューション」の新たなソリューションの開発 「SX不正検知モデル構築ノウハウ×TIS金融ソリューション」の新たなソリューションの開発
	<ul style="list-style-type: none"> AIを活用した顔認証/不審者検知ソリューションの開発 その他ATMおよび金融データを活用したAIソリューションの検討
	<ul style="list-style-type: none"> 両社の技術・情報を活用した共同ソリューションの検討・開発
	<ul style="list-style-type: none"> AIを活用した信用リスク計量化プラットフォームの共同開発 その他保険データとAIを活用した共同ソリューションの検討・開発

売上高は創業以来拡大基調で推移し、過去5年の年平均成長率は66%超と急ピッチ

- 2020/3期には売上計上タイミングのズレ^{*1}から見かけ上成長鈍化となるも、2021/3期は平常の成長ペースに回帰
- 経常利益は経費計上変動の影響大きいが、粗利益率は2018/3期以降は一定水準を維持。ビジネスは堅調に推移

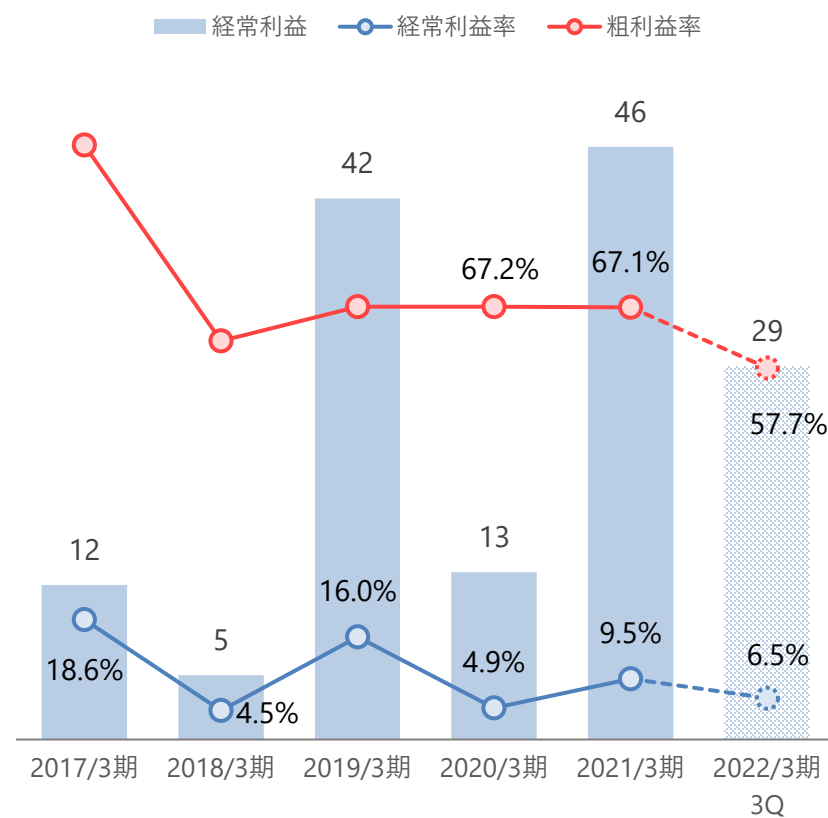
売上高の推移

(百万円)



経常利益の推移

(百万円)

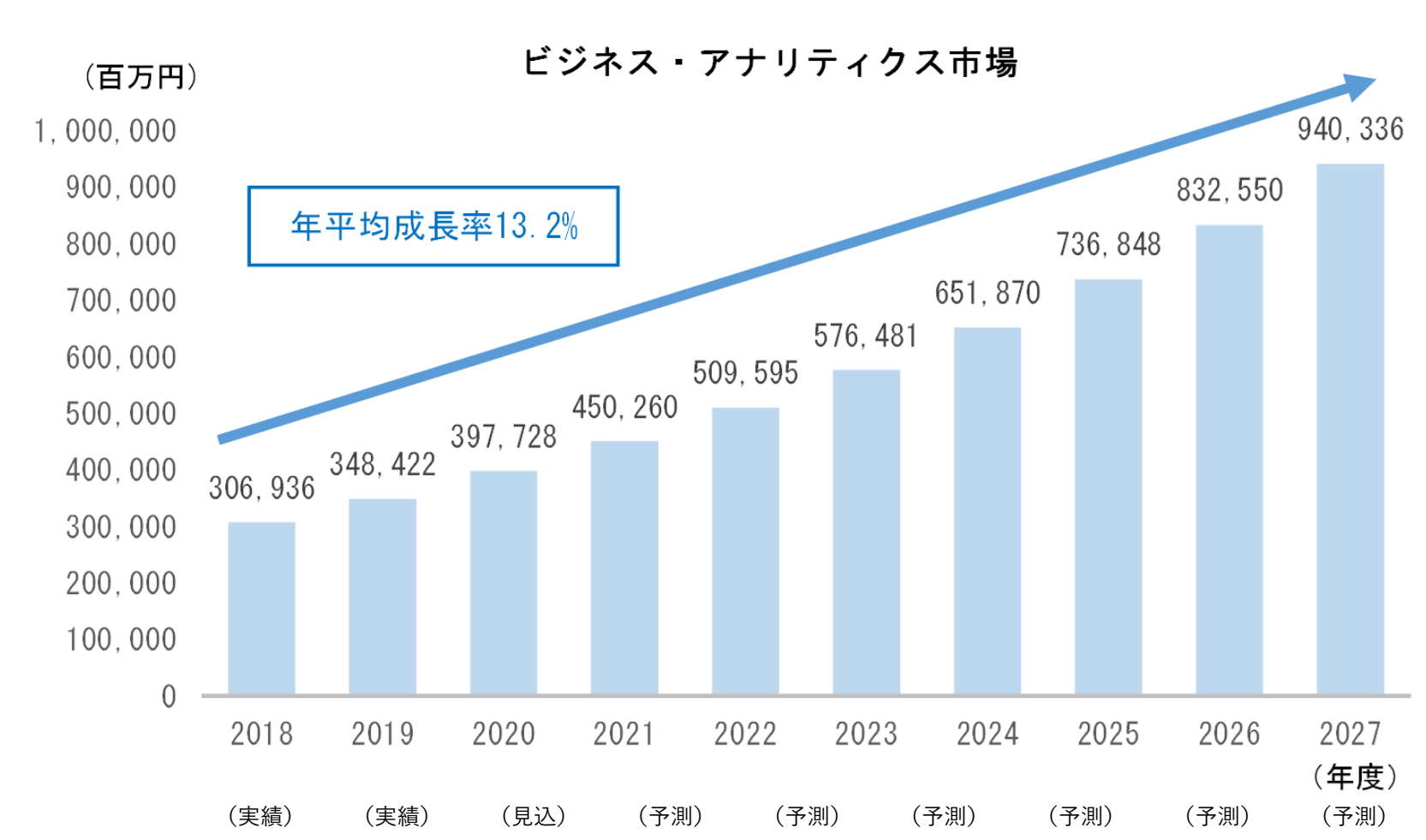


*1 アナリティクスコンサルティング事業やAIプロダクト事業では、成果物や製品を納品した後の検収作業が完了したタイミングで売上計上が行われる。そのため、当期末納品で翌期初検収完了するようなケースでは、翌期に売上の計上が行われる



市場動向

国内ビジネス・アナリティクス市場は2018年度約3,000億円から2020年度には4,000億円弱に増加へ。その後も年平均13.2%成長し、2027年度には9,400億円超へと拡大の見通しも





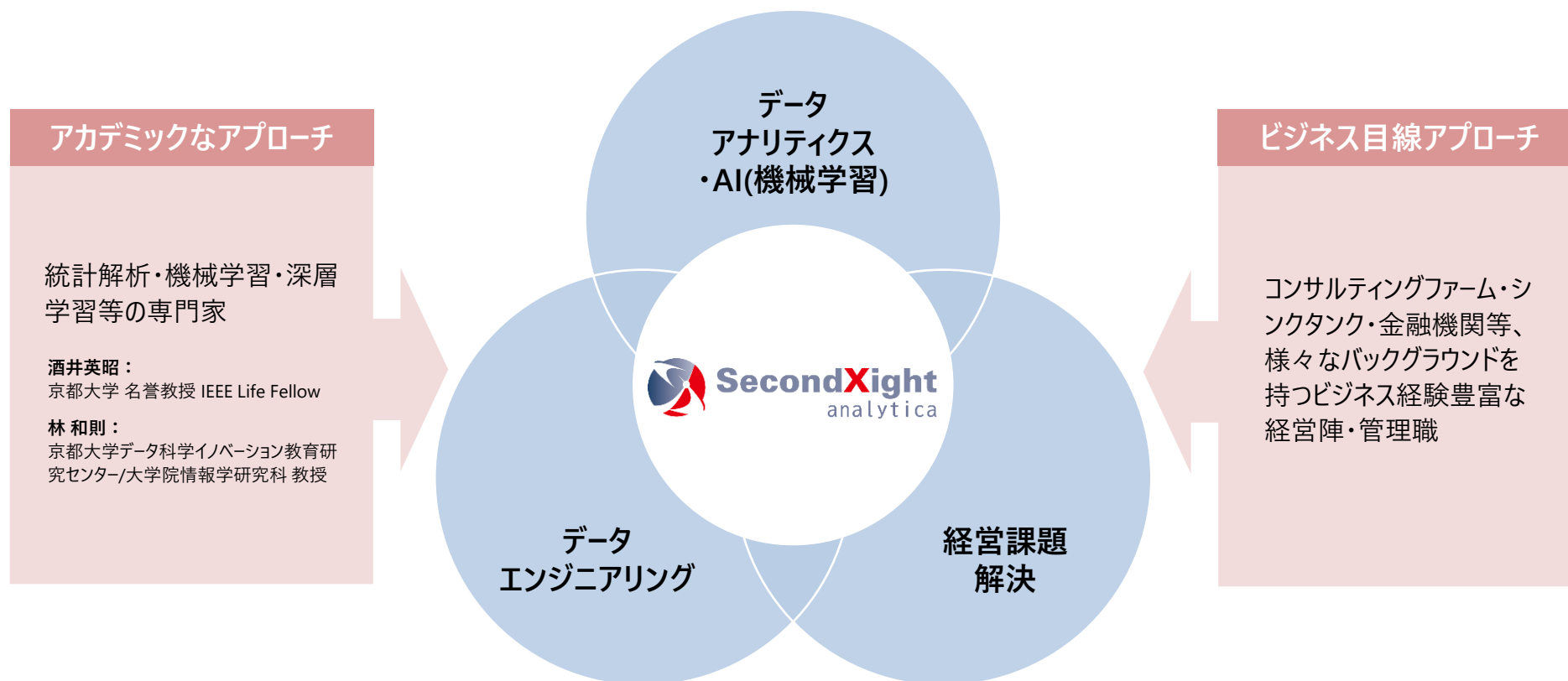
当社の強み・特徴

1. 独自の市場ポジション
2. フロービジネスとストックビジネスの並列モデル
3. 技術開発力

2つのアプローチ

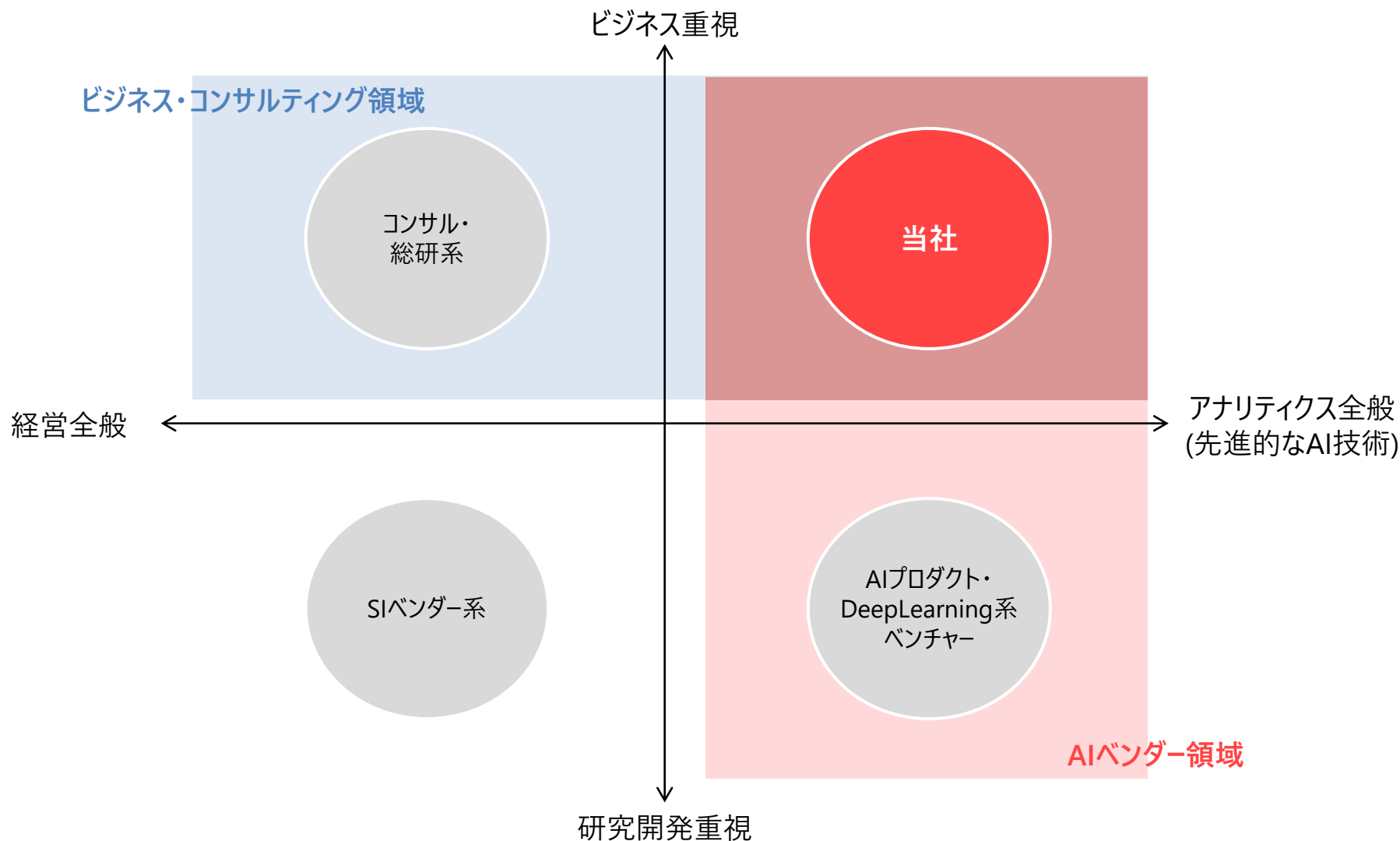
データアナリティクス/AI(機械学習)とデータエンジニアリング、経営課題解決を三位一体で対応

- アカデミックなアプローチとビジネス目線アプローチの融合を追求
- 新しい技術を積極的に導入しつつ、実践に則した課題解決支援策を提供する独自のポジションを追求



AIベンダーとビジネスコンサルティングのシナジーを追求。ビジネス展開可能なアナリティクスを提供

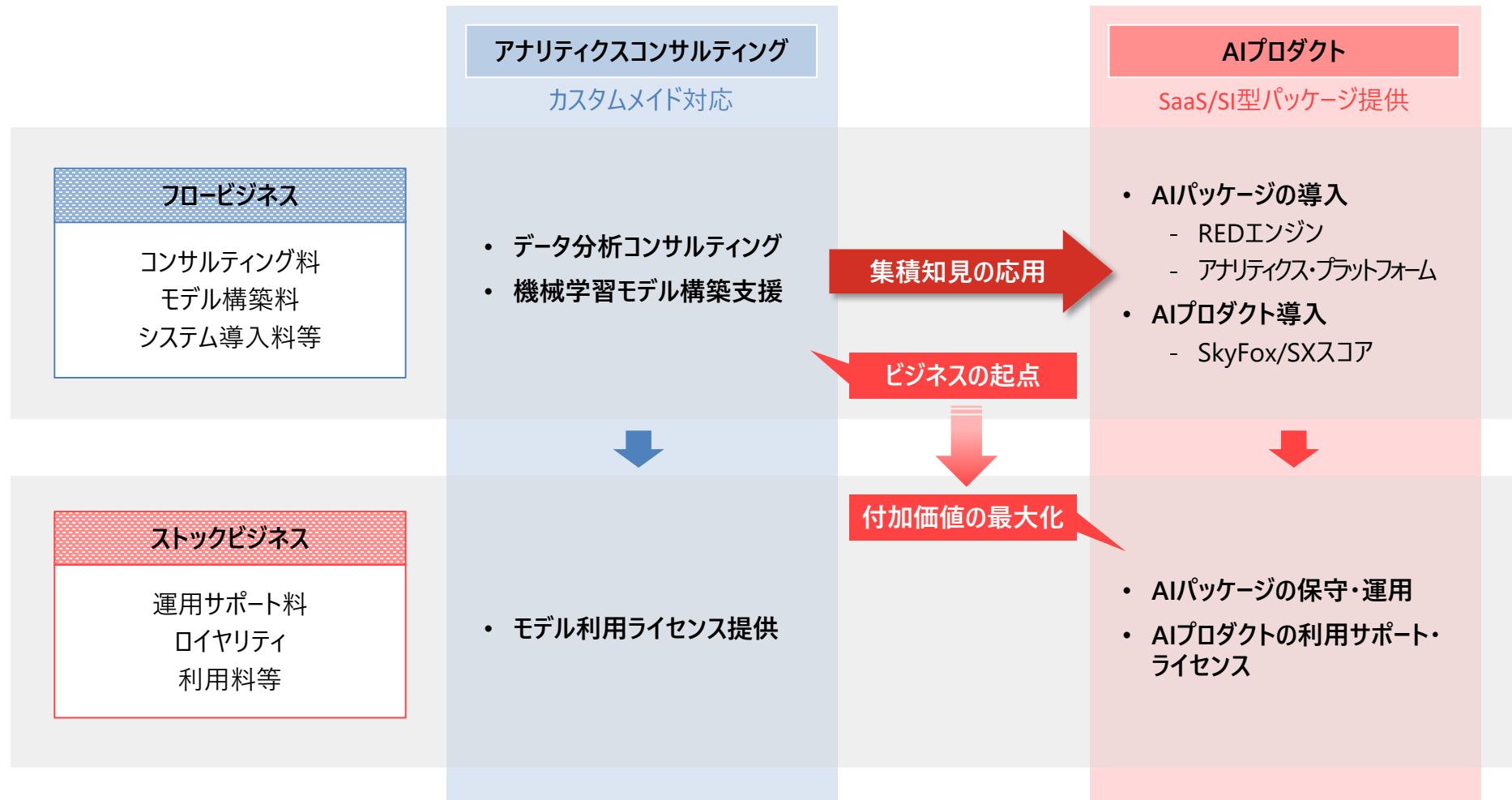
- ビジネスコンサルティング、AIベンダーそれぞれの専門企業は多数存在するが、当社はその双方の両立を目指す立ち位置



* 上記のポジショニングマップは当社分析に基づくイメージ図

データ分析コンサルティング等のアナリティクスコンサルティングがビジネスの起点

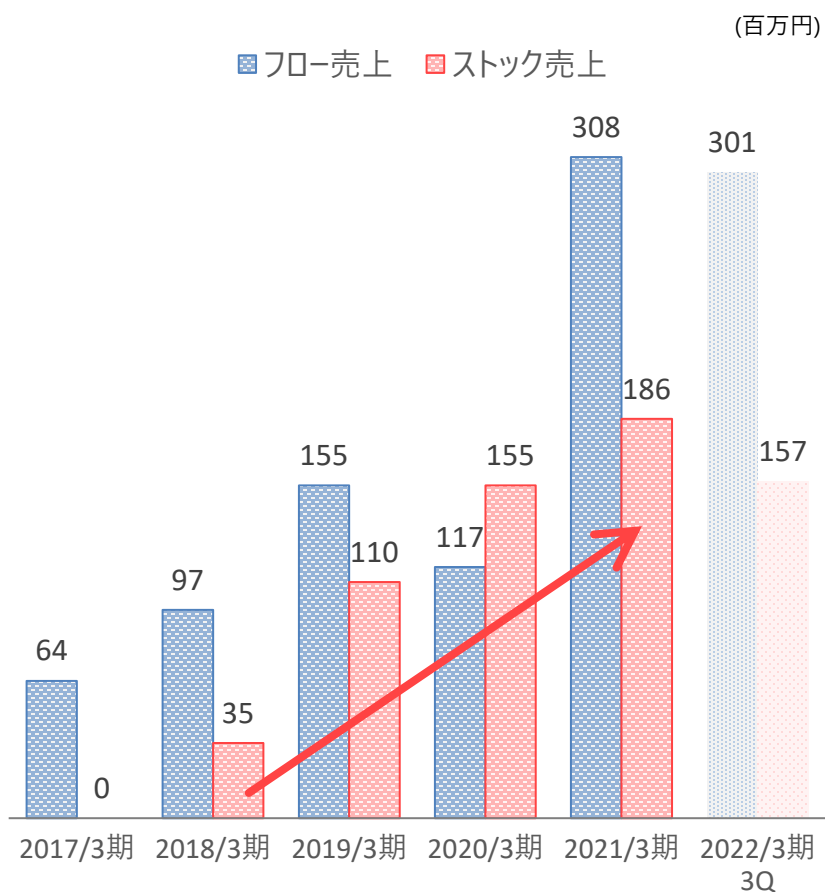
- ・ フロー売上を主軸とした顧客個別対応型事業で知見を集積、AIプロダクトのSaaS/SI型パッケージ製品開発に応用
- ・ 各事業内においても、フロー型ビジネスをストック型ビジネスへとシフトさせる構造を構築



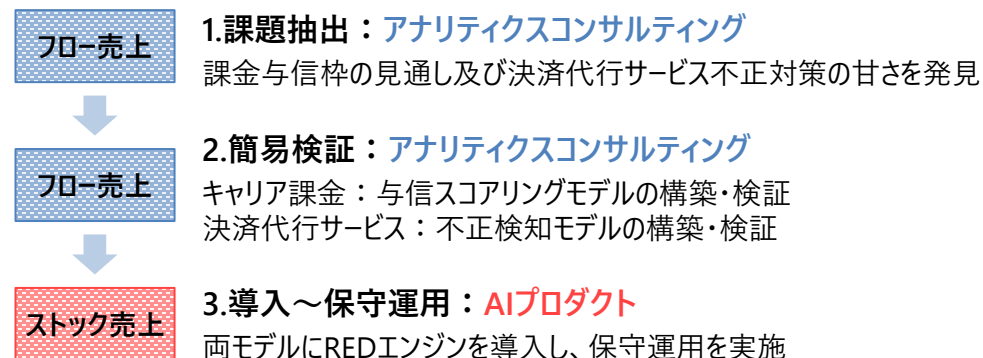
フロー型からストック型へのビジネスシフトは着実に進捗。決済会社・建設会社にシフト事例多数

- ストックビジネスの売上が全社売上に占める割合は2021/3期実績でおよそ4割
- 変動あるフロー売上に對し、ストック売上は順調に拡大

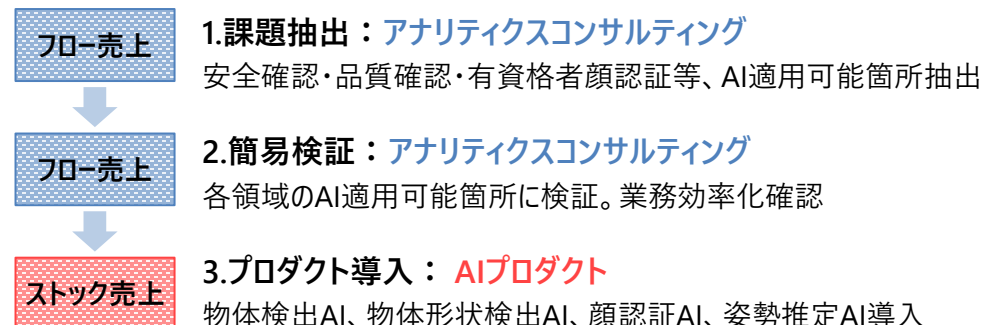
フロー売上・ストック売上の推移



事例1：キャリア系決済会社



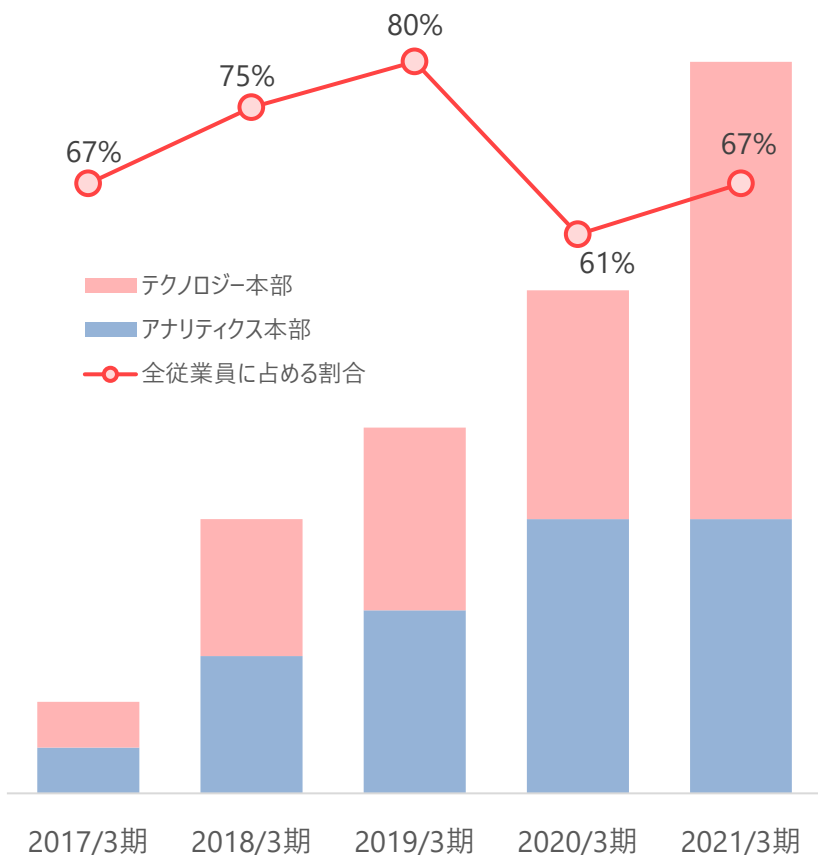
事例2：建設会社



取引企業数の増加に合わせてエンジニアを5年間で8倍に拡充。全従業員の3人に2人はエンジニア

- 機械学習で対応可能な領域は多岐多様。エンジニアの開発力が領域内の包括的対応実現へのカギ

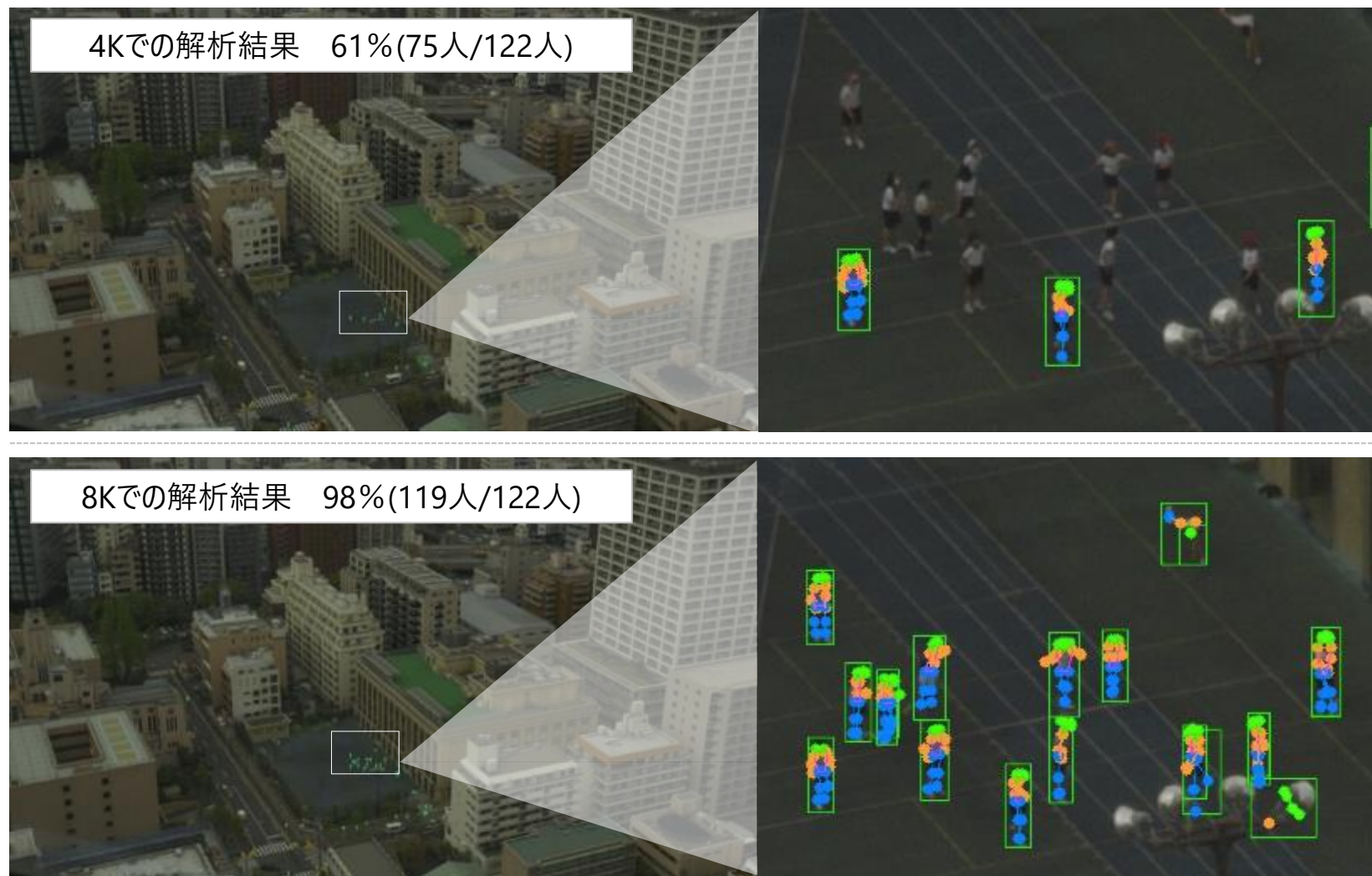
事業別エンジニア数の推移



機械学習領域

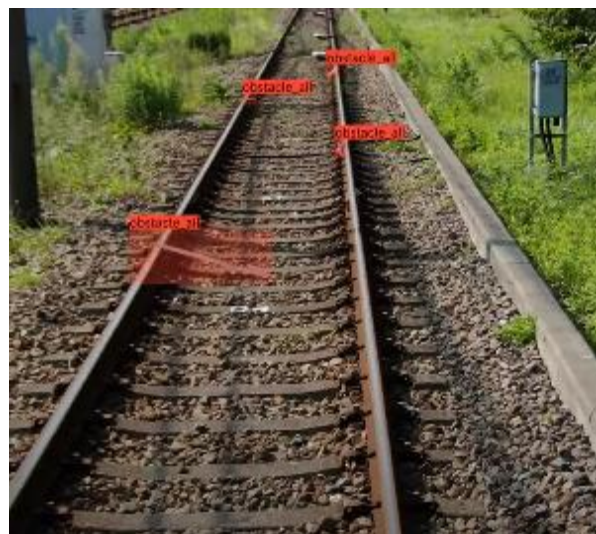
	教師あり学習			教師なし学習	強化学習
	回帰 (数値の予測)	分類 (カテゴリの予測)	応用 (回帰と分類の 組合せ等)	クラスタリング 異常検出 等	
テーブル解析 時系列解析	売上額予測 来店数予測	デフォルト判定 購買予測	-	不正検知 パーソナ分析	-
自然言語 解析	書籍売上数 予測	書籍ラベル 推定 ポジネガ分類	自動翻訳 チャットボット	口コミ分類	-
画像・映像・ 音声解析	画像年齢 推定	画像ラベル付	物体検出 姿勢推定	画像生成	GameAI ピッキング ロボ

繁華街での撮影において、全検知対象に対して約98%の精度での検知を確認



目視点検業務の遠隔化・自動化を目的とする低遅延かつ高精度なAI検出システムの可能性を検証

線路(障害物検知)



- 線路上の未知の障害物を検出
- 撮影はドローン搭載カメラで実施

車両(異常状態検知)



- 車両のキズ有無/ブレーキパッドすり減り/ハンドル開閉等の異常状態を検出
- 撮影は固定カメラで実施

車両(異常温度検知)(サーマル)



- 車軸の異常温度を検出
- 撮影はサーマルカメラで実施



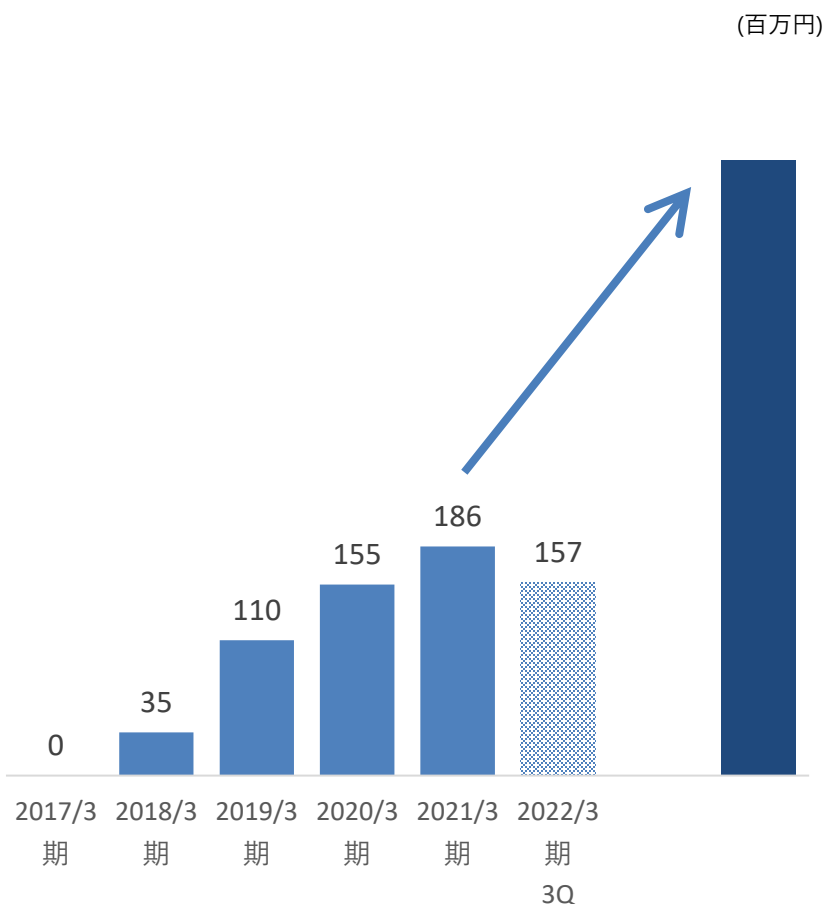
経営戦略と課題

1. プロダクトビジネスの拡大と
ストック型ビジネスモデルへの傾斜推進
2. ビジネスの起点としての
アナリティクスサービスの提供領域拡大
3. アカデミア領域との融合継続

付加価値最大化を追求し、SaaS型プロダクト(AIプロダクト事業)拡販を軸にストックビジネスを強化

- ターゲットは個社別カスタマイズのニーズが少ない中小企業
- アナリティクスコンサルティングでも、大企業を主なターゲットに、ストック売上となる解析モデル利用ライセンス収入の拡大を想定

ストックビジネスの売上の展望



拡販に向けてのアクションプラン

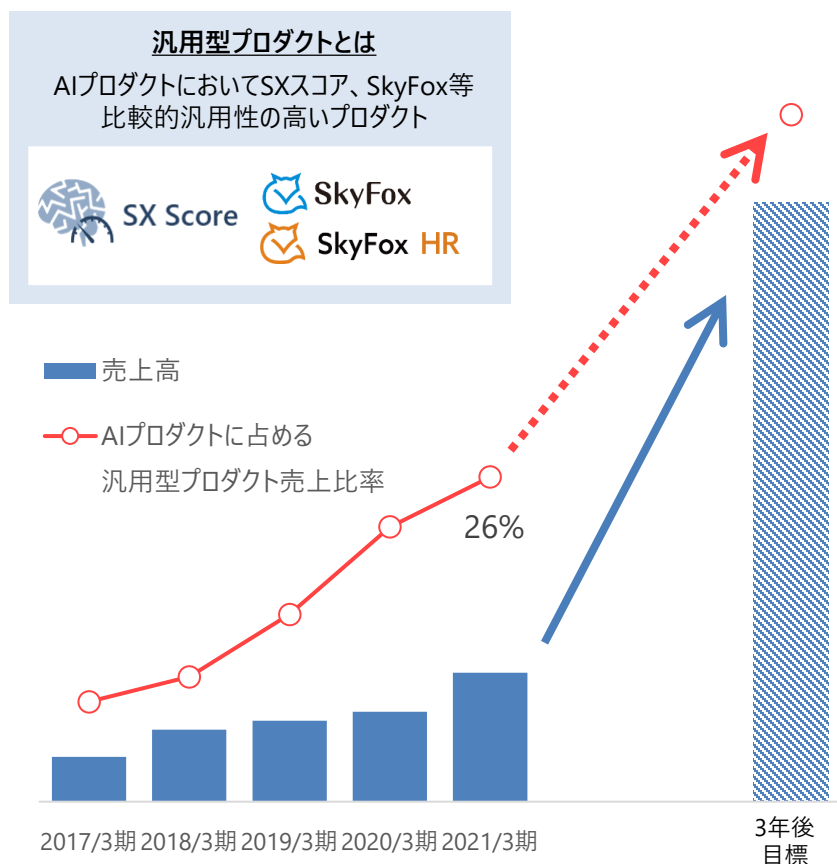
- | | |
|------------|--|
| セールス強化 | <ul style="list-style-type: none"> • BIやCDP、マーケ、HR、セールス系のSaaS、クラウドサービス事業者と連携し、セット売りを促進 • 協業会社との営業協力 • PoC支援が実施可能な営業メンバの育成 |
| マーケティング強化 | <ul style="list-style-type: none"> • SEO対策 • オンラインセミナー開催 • 広告宣伝費の投入 • プリミアムシステムの導入 |
| プロダクト強化・拡充 | <ul style="list-style-type: none"> • モデル提供プラットフォームとして強化 (画像解析・言語解析等の機能強化) • 業務特化型サービス(SkyFoxHR等)の開発 |

汎用型プロダクトに注力

AIプロダクトでは、SXスコアやSkyFox、新プロダクトなどの汎用型プロダクトに注力

- 高カスタマイズ製品の汎用化に先駆け、自社セールス強化やパートナーとの協業を推進
- AIプロダクトに占める汎用型プロダクト売上比率を現状の2倍程度に拡大を目指す

汎用型プロダクト売上の展望

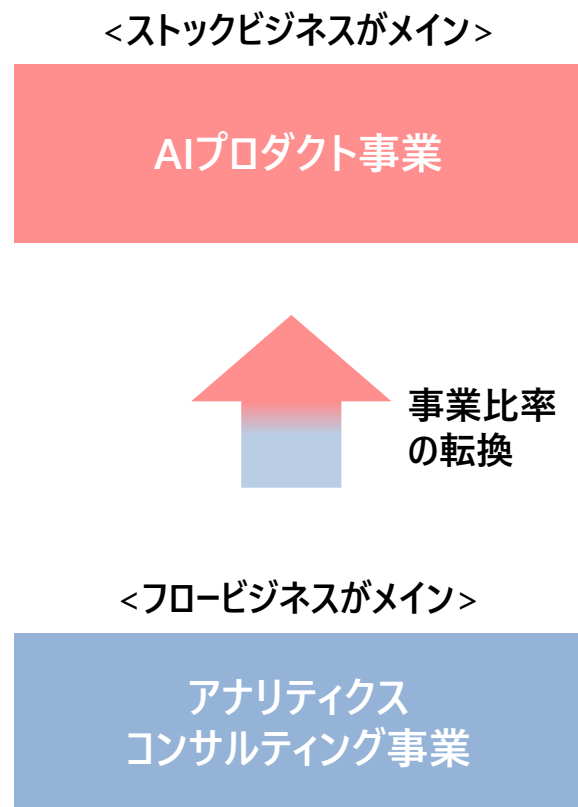


拡販に向けてのアクションプラン

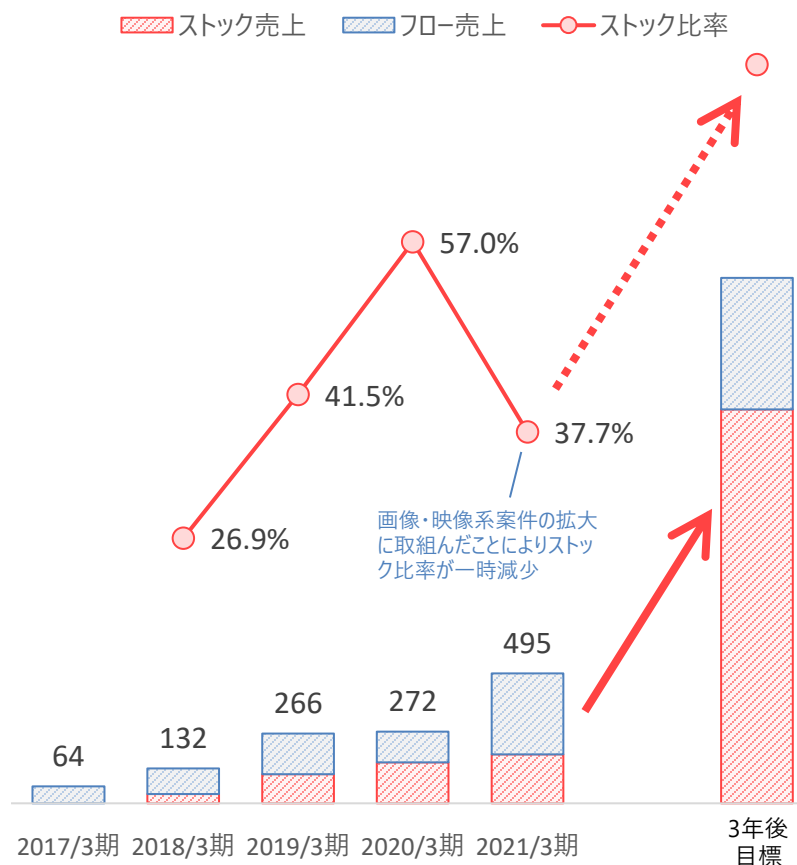
<p>自社セールスの強化</p>	<p>営業人員の拡充</p> <p>2020/3期 3人 → 倍増程度へ</p>
<p>パートナーの拡大及び協業進化</p>	<p>現状の事業パートナー群</p>
<p>BIツール、データベース企業との協業</p>	<p>BIやCDP、マーケ、HR、セールス系のSaaS、クラウドサービス事業者と連携し、セット売りを促進</p>

ストックビジネスが収益の柱となる構造を追求

- フロービジネス中心のアナリティクスコンサルティング事業からストックビジネスを中心としたAIプロダクト事業へ、事業比率を転換
- 一方、フロービジネスはビジネスの起点として、より当社の特色を活かせる領域の深耕に注力

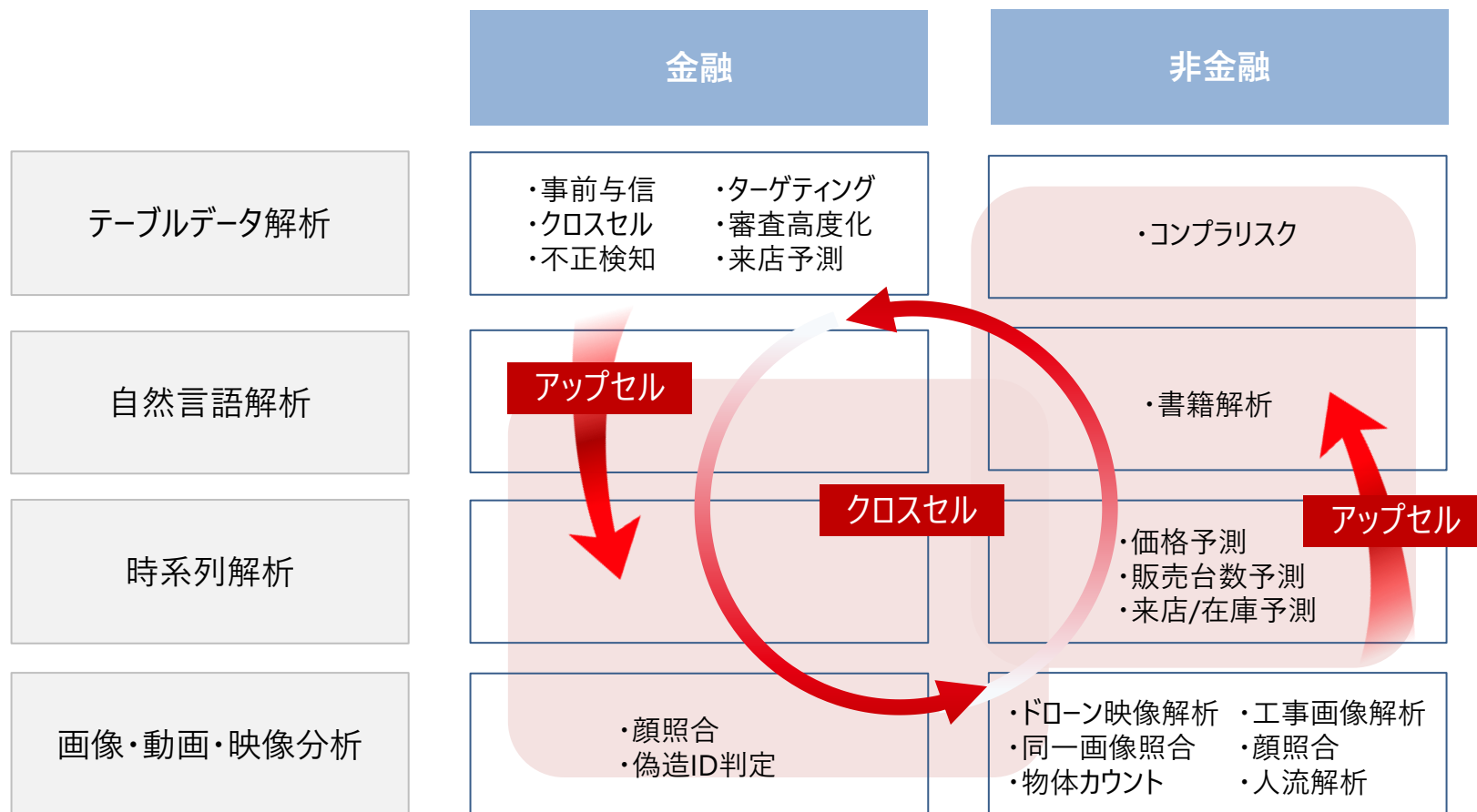


全社売上に占めるストックフィー比率推移



主力の金融業界向けテーブルデータ解析を起点に画像・動画・映像や言語など解析範囲の拡大推進

- アップセルによって分析全般の非構造化データへと支援範囲を拡大
- 同時に、金融業界から流通・製造など非金融業界へクロスセルも展開。サービス提供領域の全方位的拡大を図る



アカデミアとの密な連携により、先進的なAI領域のナレッジポケットを獲得。
それらをいち早い実用化、ビジネス化の実現でテクノロジーアドバンテージ確保の構造を確立



当社をサポートする統計・機械学習のプロフェッショナル(技術顧問)

酒井英昭

京都大学
名誉教授
IEEE Life Fellow



林 和則

京都大学
国際高等教育院附属データ科学
イノベーション教育研究センター/
大学院情報学研究科 教授



1987年～ 1988年	米国スタンフォード大学客員研究員	2009年	京都大学准教授
1997年	京都大学教授。 統計学における時系列解析、電気通信分野の統計的信号処理、適応信号処理の教育研究に従事し、国内雑誌で2度の論文賞受賞のものを含め100篇を超える研究論文を国内外の雑誌に発表、書籍4篇を上梓	2017年	大阪市立大学教授
1997年～ 2001年	統計数理研究所運営協議員。 IEEE Transactions on Signal Processing, IEEE Signal Processing Magazine, EURASIP Journal of Applied Signal Processing, Signal Processing編集委員歴任	2020年	京都大学教授。 主に情報通信システムを対象とした統計的信号処理に関する教育研究に従事し、60篇超の学術雑誌論文、100篇超の国際会議論文を発表。京都大学国際高等教育院附属データ科学イノベーション教育研究センターおよび数理・データサイエンス教育強化拠点コンソーシアムにおいてデータサイエンス教育の学内外の普及活動に従事。数理・データサイエンス教育強化拠点コンソーシアムカリキュラム分科会副査
2007年	“For contributions to Statistical and Adaptive Signal Processing”によりIEEE(米国電気電子学会)フェロー	<受賞歴>	
2012年	京都開催のIEEE信号処理ソサイエティの旗艦会議、音響・音声・信号処理国際会議(ICASSP2012、参加者2,000人)の共同組織委員長	2009年	第7回国際コミュニケーション基金(現KDDI財団)優秀研究賞 受賞 国際会議 IEEE Globecom 2009 Best Paper Award 受賞
		2011年	電子情報通信学会通信ソサイエティ Best Paper Award 受賞 国際会議 WPMC 2011 Best Paper Award 受賞
		2014年	電子情報通信学会通信ソサイエティBest Tutorial Paper Award受賞
		2019年	国際会議 APSIPA ASC 2019 Best Special Session Paper Nomination Award 受賞

以下には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券届出書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

項目	事業等のリスクの概要	可能性	時期	影響度	対応策
技術革新	急速な技術革新に対して対応できないリスク	中	長期	中	技術者の確保や必要な研修活動の実施
顧客ニーズ	当社の提供するサービスと顧客ニーズが合致しなくなり、顧客離れが生じるリスク	中	中期	中	最新の技術動向や環境変化に関する情報収集、優秀な人材の確保や教育によるノウハウの蓄積等による顧客ニーズの変化への迅速な対応
法的規制	新たな法規制の導入や業界内での自主規制による事業・サービスの見直しを要することなどのリスク	中	中期	中	最新の情報の収集と弁護士等の専門家への相談を行うとともに、法的規制等に準拠したサービスを開発
競合	優れた競合企業の登場、競合企業によるサービス改善や付加価値が高いビジネスモデルの出現等による競争力低下のリスク	中	中期	中	最先端のサービスを提供できるように、様々な情報ソースから最新の情報を取得し、サービスに取り組む
情報漏洩	顧客データの重要な情報の漏洩が発生するリスク	中	中期	大	情報セキュリティマネジメントシステム認証取得など情報管理の取り組み徹底
人材確保	計画通りの人材確保が困難となったり、人材が同業他社に流出するリスク	中	短期	中	上場により、応募者の数と質の向上を計画。従業員には人件費単価の引上げを検討
新型コロナウイルス (COVID-19)	営業活動の遅延や顧客の業績悪化によるAI関連設備投資に差し控えなどによる案件減少のリスク	中	短期	中	在宅勤務を可能にし、柔軟に事業継続できる体制の整備

主にアナリティクスコンサルティング事業及びAIプロダクト事業の展開のために、データサイエンティスト及びエンジニアの確保といった人件費等に本件調達資金を活用

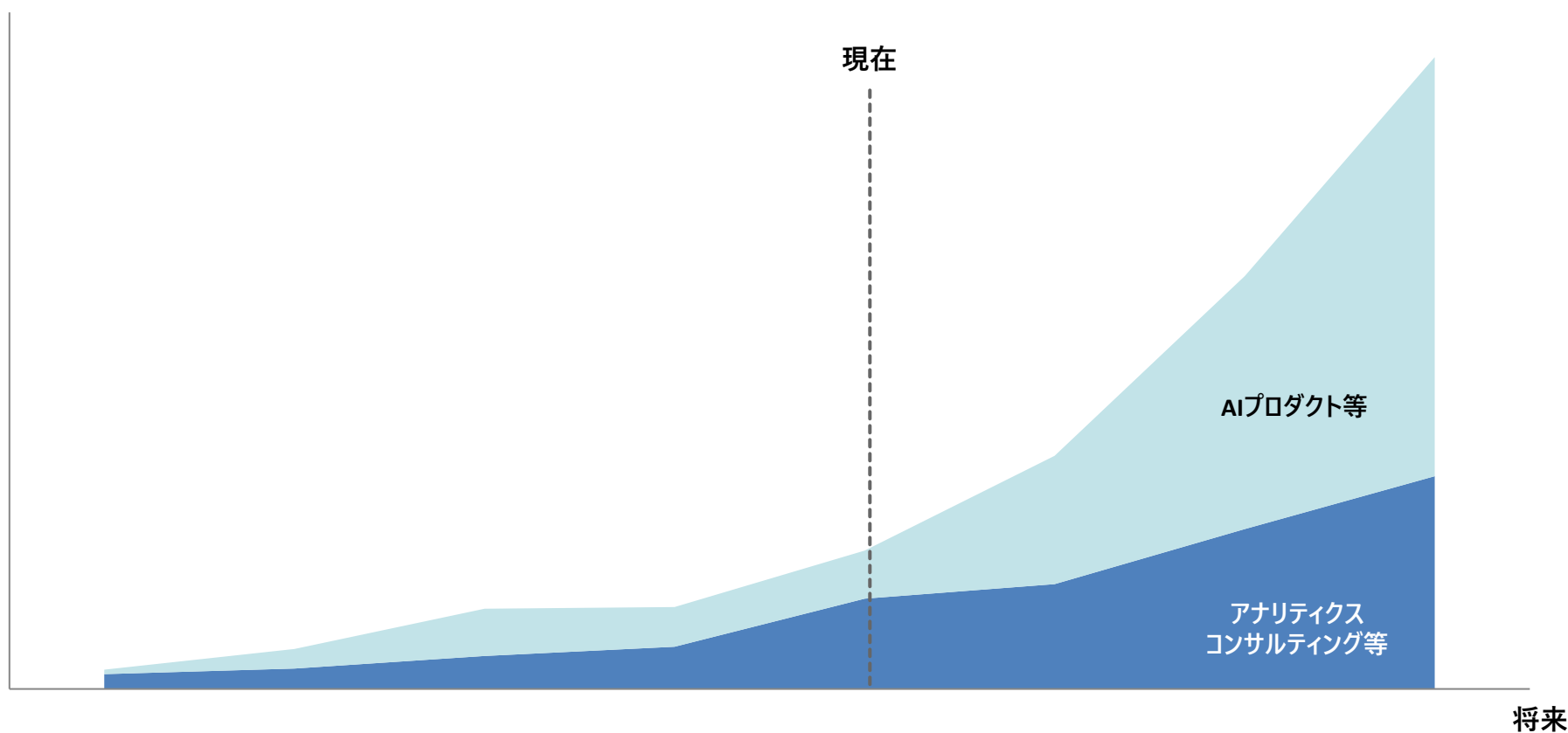
主な資金用途 *1		予定金額	予定時期
項目	具体的な目的		2023年 3月期
人材確保	データサイエンティスト及びエンジニア等の人材確保のための採用・教育・研修費用	118百万円	118百万円
データセンター	データ分析用サーバーの新設費用	12百万円	12百万円
オフィス移転	人員拡大に伴うオフィス移転費用	20百万円	20百万円

*1： 経営環境の急激な変化等により、上記の資金用途へ予定通り資金を投入したとしても、想定通りの投資効果をあげられない可能性があります
また、今後の事業環境の変化や、当社事業戦略等の変更等により、将来において調達資金に係る資金用途に変化が生じる可能性があります

今後は全方位的にサービスを提供

- 金融から非金融へ、テーブルデータ解析から自然言語・時系列・画像・映像解析へ
- フロー売上を中心としたアナリティクスコンサルティングからストック売上を中心としたAIプロダクトへとシフト

売上高



KPI	2021年3月期の進捗	2021年3月期の状況
売上高	495,131千円 (前事業年度比181.8%)	<ul style="list-style-type: none">アナリティクスコンサルティング事業において事業パートナーとの協業による売上高が全事業年度比220.1%となったことが主な要因AIプロダクト事業のアナリティクス・プラットフォーム、SkyFoxの売上がそれぞれ前事業年度比144.5%、179.6%と好調に推移
営業利益	47,021千円 (前事業年度比348.9%)	<ul style="list-style-type: none">売上高増加に伴い営業利益は前事業年度比好調に推移主な販管費増としては、新株予約権の付与に伴う株式報酬費用、事業拡大に伴う人件費の増加、株式上場準備に伴う支払手数料及び支払報酬の増加が主な要因
従業員数	24名 (前事業年度比133.3%)	<ul style="list-style-type: none">積極的な採用活動を行い従業員数は増加したものの、期初の計画比で14人の未達獲得チャンネルの多様化及び給与水準の変更等の対応で引き続き高度な人材獲得を目指す



Appendix

2016年	6月	千代田区秋葉原に当社設立
2017年	7月	機械学習の自動化プラットフォーム「SkyFox」の提供開始
	10月	エクシオグループ(株)と共に、アナリティクス・ソリューションの開発・提供分野で戦略的協業を開始
2018年	3月	人工知能（AI）を既存システムと連携するためのAI実行プラットフォーム「REDエンジン」の提供開始
	4月	新生銀行グループの顧客統計データやオープンデータを活用し、個人の金融ニーズやリスクを予測する「SXスコア」の提供開始
2019年	1月	情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の認証を取得
	6月	エクシオグループ(株)と資本・業務提携契約を締結
2020年	2月	アナリティクスコンサルティング事業を行うアナリティクス本部人員増加に伴い神田オフィスを開設
	6月	AIプロダクト開発事業を行うテクノロジー本部人員増加に伴い、本社を秋葉原オフィスから日本橋オフィスに移転
	11月	「REDエンジン」を基に、クレジットカード不正検地を行う「不正検地エンジン」の提供開始 TISインテックグループのTIS(株)と資本・業務提携契約を締結
	12月	「SXスコア」の基礎技術となる「モデル構築システム、情報処理システムおよびプログラム」について特許を取得

(千円)	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期 第3四半期
売上高	64,500	132,841	266,655	272,415	495,131	459,061
経常利益	12,006	5,997	42,549	13,327	46,800	29,626
当期純利益	8,788	2,754	20,341	7,716	30,996	23,658
資本金	100,000	109,079	114,224	158,709	185,017	193,185
発行済株式総数	普通株式 126,000株 甲種類株式 874,000株	普通株式 292,603株 甲種類株式 874,000株	普通株式 299,103株 甲種類株式 874,000株	普通株式 448,279株 甲種類株式 874,000株	普通株式 1,173,587株 甲種類株式 318,000株	普通株式 1,256,161株 甲種類株式 246,000株
純資産額	108,788	129,703	160,334	259,795	351,604	393,113
総資産額	125,178	148,919	220,052	338,934	497,126	518,628
1株当たり純資産額	21.3円	36.2円	62.1円	64.1円	103.5円	—
1株当たり当期純利益	8.7円	2.4円	17.4円	3.1円	10.7円	7.9円
自己資本比率	86.9%	87.1%	72.9%	75.8%	68.5%	73.4%
自己資本利益率	8.1%	2.3%	25.4%	3.7%	10.4%	—
営業CF	—	—	—	▲6,397	89,685	—
投資CF	—	—	—	▲142,597	▲30,722	—
財務CF	—	—	—	118,945	22,089	—
現金及び現金同等物の 期末残高	—	—	—	121,432	202,484	—
従業員数	3名	8名	10名	18名	24名	31名

(注) 2022年1月21日付けで普通株式1株につき普通株式2株、甲種類株式1株につき甲種類株式2株の割合で株式分割を行っております。
2020/3期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益を算定しております。

- 本資料において提供される情報には、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)が含まれております。これらは当社の現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づくものであり、様々なリスクや不確実性が内在しております。そのため、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向といった環境の変化などにより、実際の結果が大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- 今後、新しい情報や将来の出来事等があった場合であっても、当社は本資料に含まれる「見通し情報」の更新もしくは改訂を行う義務を負うものではありません。
- 本資料に含まれる当社以外に関する情報は公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っており、またこれを保証するものではありません。

今後、本資料のアップデートは本決算の発表時期を目途として実施を予定しており、次回の開示は2023年5月を予定しております。