

2022年12月期 1Q決算説明資料

2022年5月11日

株式会社ALBERT（東証グロース 3906）

目次

1 — 業績ハイライト

2 — 経営指標

3 — 事業戦略

4 — Appendix

1. 業績ハイライト

Executive Summary

1Q業績ハイライト

(百万円)

■売上高/利益

売上高	営業利益	当期純利益
962	263 (利益率27.3%)	179
(YoY)	(YoY)	(YoY)
+11.1%	+86.2%	+56.4%

■主要KPI

データサイエンティスト数	1Q平均稼働率	売上に占める重点産業比率
251名	76.3%	85.7%

※データサイエンティスト数は2022年4月1日入社分含む

前期に続き四半期ベース過去最高の
売上高・営業利益を記録。

下期以降の事業成長に向けて
2Q(4-6月)は積極採用と育成に注力

- ・提携先及び既存大型クライアントとの案件の拡大、長期化により「AI実装支援事業」が着実に成長
- ・受注損失引当金を計上しているAIシステム実装案件は5月検収済み（1Qの追加計上なし）
- ・今後成長加速が期待できる「AI実装支援事業」等に経営資源を集中させるため、「AI・高性能チャットボット スグレス」事業を譲渡

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・営業利益**を実現
- 遅延していたAIシステム実装案件の終息に伴い、稼働工数が売上に寄与し利益率は高水準（先行投資なしの巡航水準）

	2021年12月期 (1Q)	2022年12月期 (1Q)	変動額	変動率 (百万円)
売上高	866	962	96	11.1%
売上総利益 (利益率)	482 (55.7%)	680 (70.7%)	197	41.0%
営業利益 (利益率)	141 (16.3%)	263 (27.3%)	121	86.2%
当期純利益	114	179	64	56.4%

業績予想に対する進捗

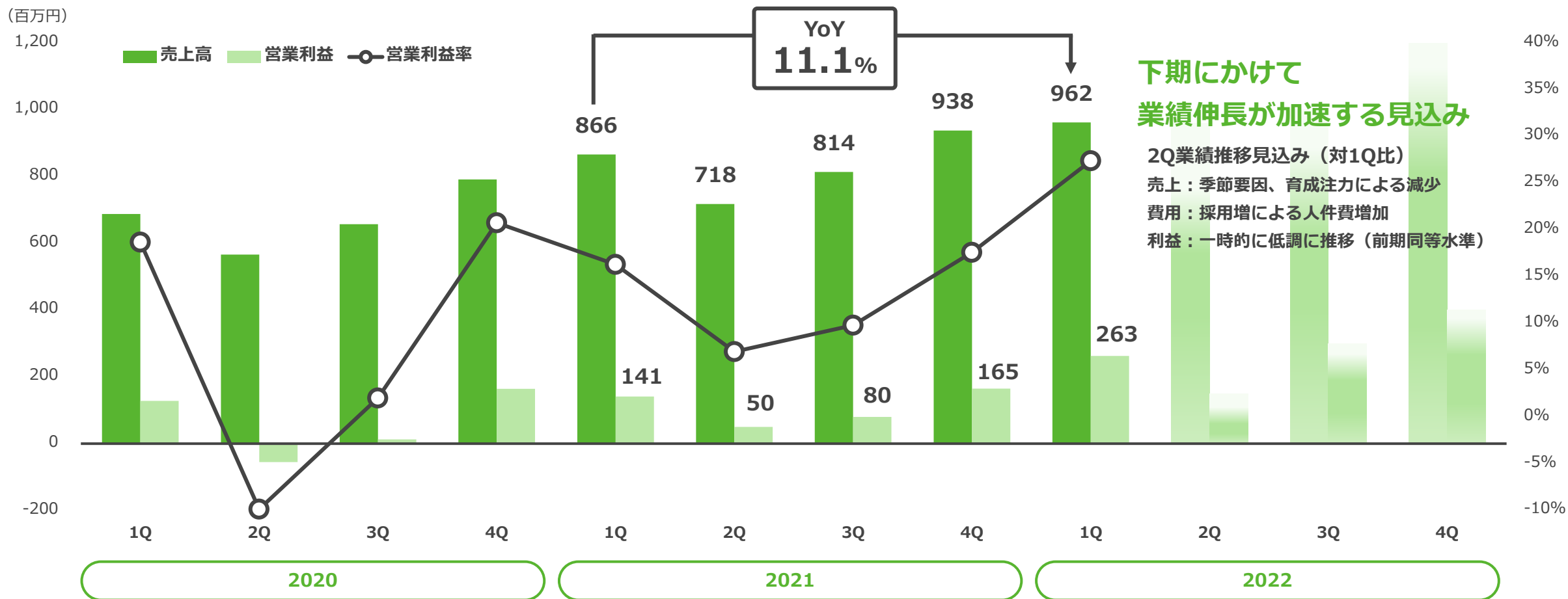
- 売上高は概ね想定どおり進捗
- 遅延案件に係る稼働工数の収益貢献及びチャージアップ等により収益性の高い稼働が実現し、利益率が上昇

(百万円)

	2022年12月期 (予想)	2022年12月期 (1Q実績)	進捗率
売上高	4,100	962	23.5%
営業利益 (利益率)	657 (16.0%)	263 (27.3%)	40.1%
経常利益 (利益率)	657 (16.0%)	263 (27.3%)	40.0%
当期純利益	446	179	40.3%

四半期業績推移

- 四半期ベース過去最高の売上、営業利益を計上。2Qは季節要因及び採用注力により利益は**前2Qと同等水準の見込み**
- 上期の積極採用により下期～来期にかけて業績伸長を見込む



貸借対照表

- 借入金の返済等により負債が減少
- 遅延案件の完了に伴い、2Q決算では仕掛品（流動資産）及び受注損失引当金（流動負債）の取崩しを予定

	2021年12月期 (2021年12月末)	2022年12月期 (2022年3月末)	変動額	変動率
現預金	3,246	3,219	△26	△0.8%
流動資産	4,015	4,077	62	1.5%
固定資産	535	509	△26	△4.9%
資産合計	4,551	4,587	36	0.8%
流動負債	763	619	△144	△18.9%
固定負債	-	-	-	-
負債合計	763	619	△144	△18.9%
純資産合計	3,787	3,968	180	4.8%
負債・純資産合計	4,551	4,587	36	0.8%

AIチャットボット事業（スグレス）の譲渡

- 成長加速が見込める「AI実装支援事業」、「データサイエンティスト育成支援事業」に経営資源を集中

事業譲渡に向けた当社方針

- 2016年のリリース以降、自治体や企業向けサービスとして緩やかに成長継続
- 競合プロダクトが乱立し、コモディティ化が進行
- DX機運の高まり等により需要旺盛な「AI実装支援事業」、「DS育成支援事業」に比べると、チャットボット機能単体では事業成長が加速しにくい
- スグレス事業の売上割合は全体の3.8%程度であり、譲渡による当社事業への影響は限定的



譲渡後の当社事業方針

経営資源を主要2事業に 集中させ事業成長を加速

- 主にAIシステム開発リソース（研究開発含む）及び営業リソースを主要2事業にシフト
- データサイエンティストの採用、育成を加速させ、国内No.1データサイエンティスト集団を目指し伴走型のAI実装支援を拡大していく
- チャットボット事業の運営で得た技術力を活用し、対話コミュニケーションの高度化支援をAI実装支援事業の中で展開

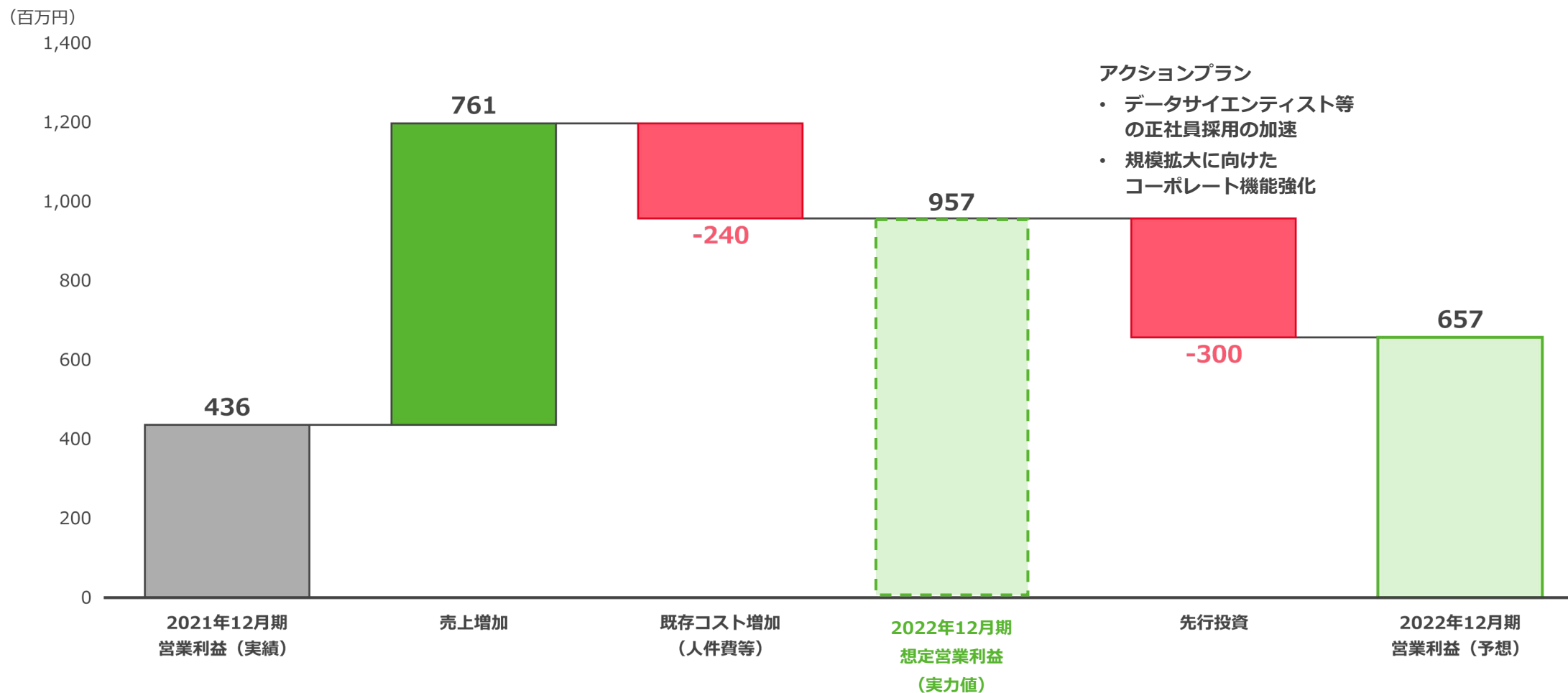
業績予想 (再掲)

- 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
- AIチャットボット事業の譲渡により特別利益を計上見込み ※業績予想への影響額が確定次第、速やかに開示予定

	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%)	220	50.4%
経常利益 (利益率)	435 (13.0%)	657 (16.0%)	221	50.9%
当期純利益	353	446	92	26.1%

業績予想の内訳 (再掲)

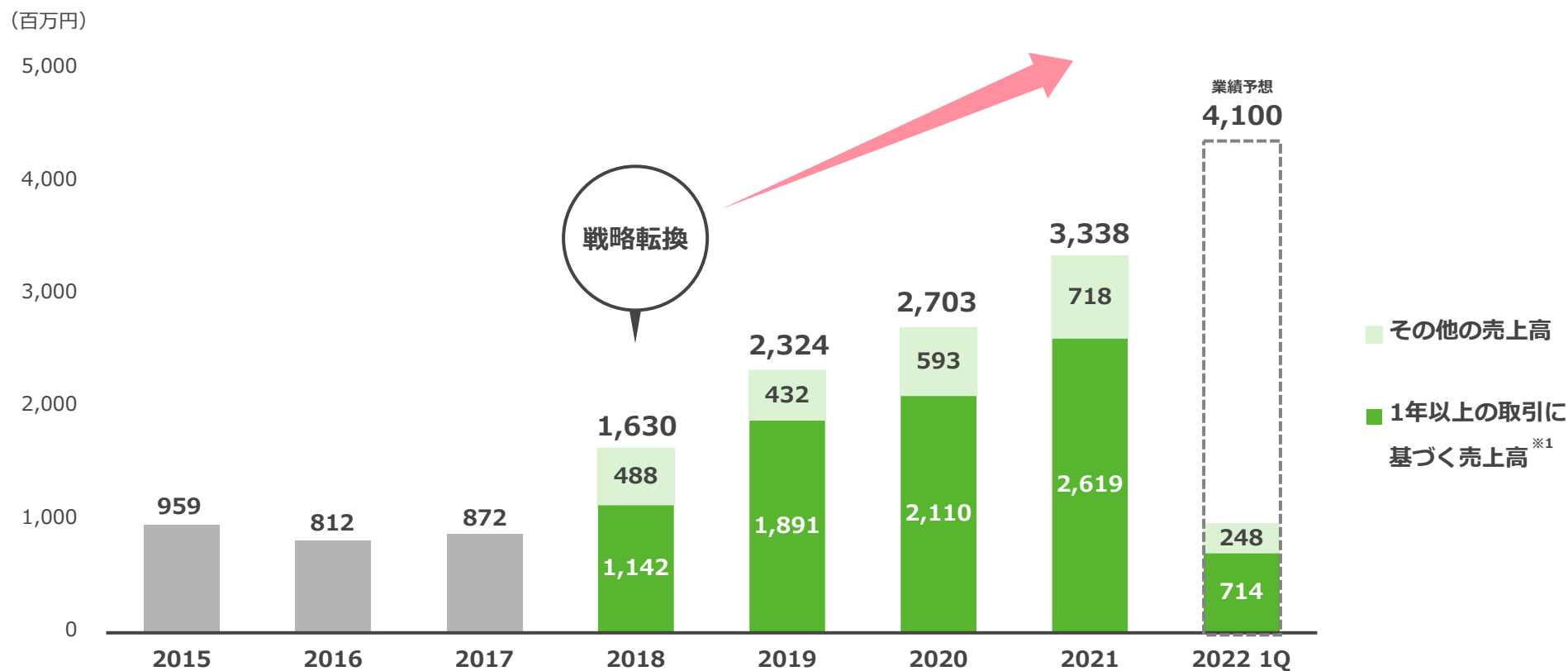
- 実力値は営業利益1,000百万円が視野に入る水準に到達
- 積極的な人員採用によって、2023年12月期の更なる成長及び「国内No.1規模」実現を目指す



2. 經營指標

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



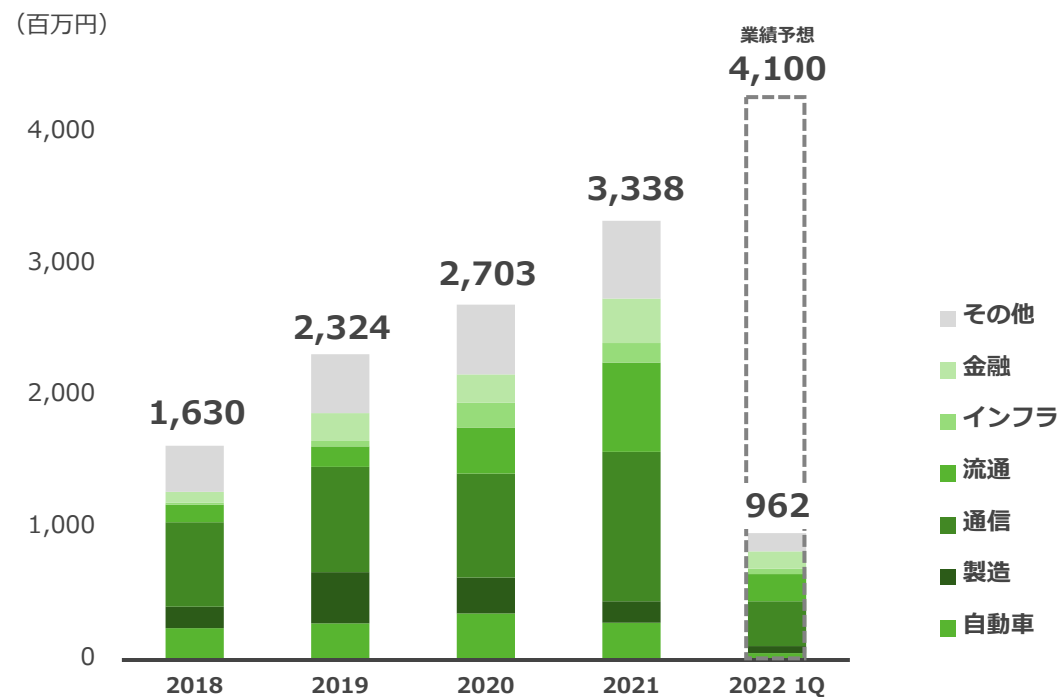
※ 戦略変更前の2015～2017年の実績はグレー表記

※1 単体もしくは複数の取組みにより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

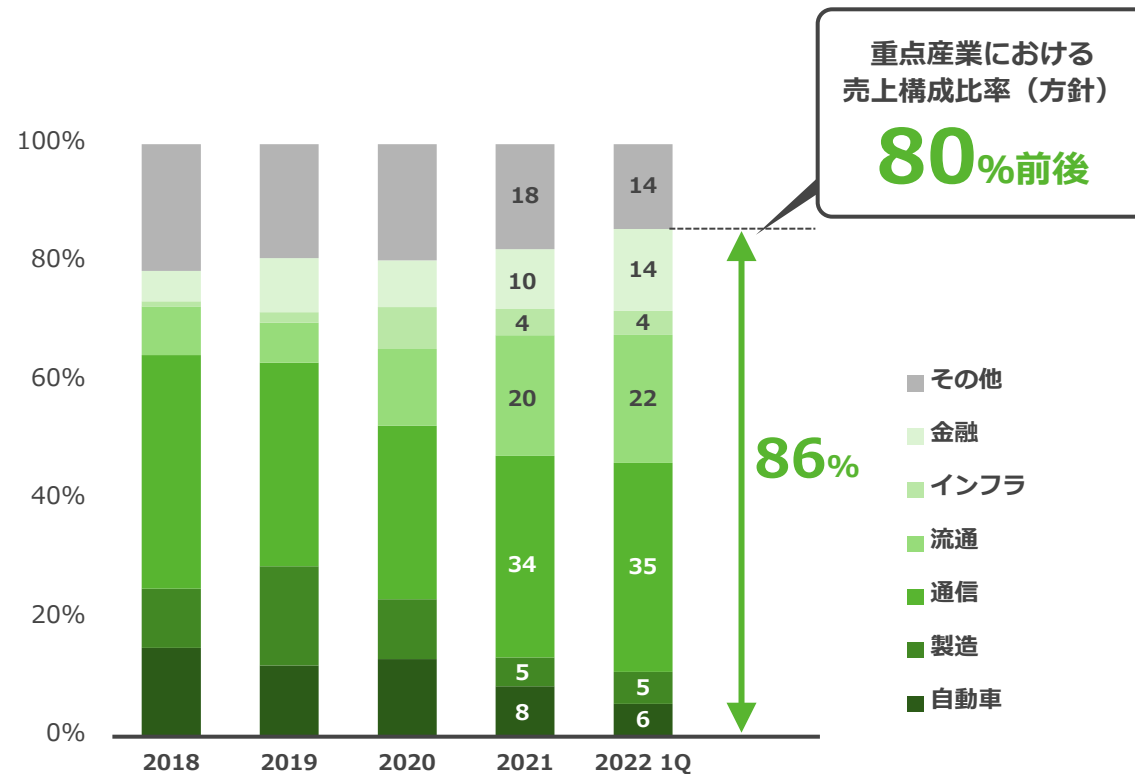
売上高の推移 重点産業別

■ 重点産業における売上シェアは80%前後を維持

売上高の推移



売上高構成比の推移



マイナビと共同でDX人材育成支援サービスを提供開始

- 学生から社会人までを対象としたDX人材育成カリキュラムをマイナビと共同開発し、提供を開始
- マイナビがもつ人材採用・就職支援に関する知見やビッグデータと、ALBERTのもつ分析技術や人材育成ノウハウを融合



両社の強みを活かしたDX人材育成サービス

提供サービス



●DX人材育成コンテンツ

- ・座学+ワークショップ形式のプログラムを提供
- ・DXの概要、仮説思考、データの読み方と活用方法



●DX領域E-learning

- ・DX基礎講座
 - DXの定義と概念
 - 業界別のDXの方向性
 - 業界別事例紹介 等

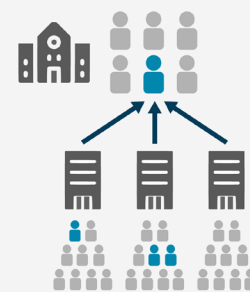
受講対象者



学生から社会人まで総DX人材化

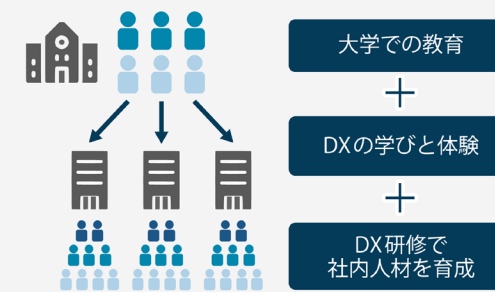
現状

不足するDX人材の獲得競争



目指す姿

DX人材が社会の中で育つ仕組みを構築



EC出品業務を効率化する自動採寸システムを共同開発

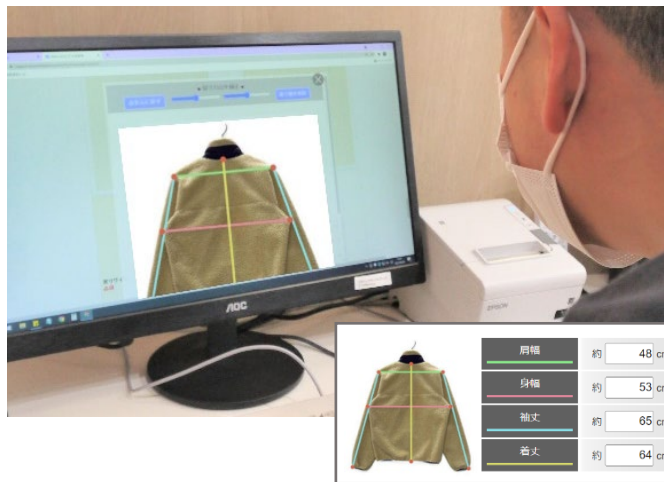
- 自動採寸システム「クロスキャナ (clothes + scanner)」をトレジャー・ファクトリーと共同開発
- コロナ禍によるオンラインでの出品ニーズ拡大を受け、2022年3月30日より各店舗でのシステム導入が開始
- 衣類画像からサイズ・製品情報をAIが自動入力し、EC出品業務にかかる作業負担を軽減。EC出品数10%増を目指す



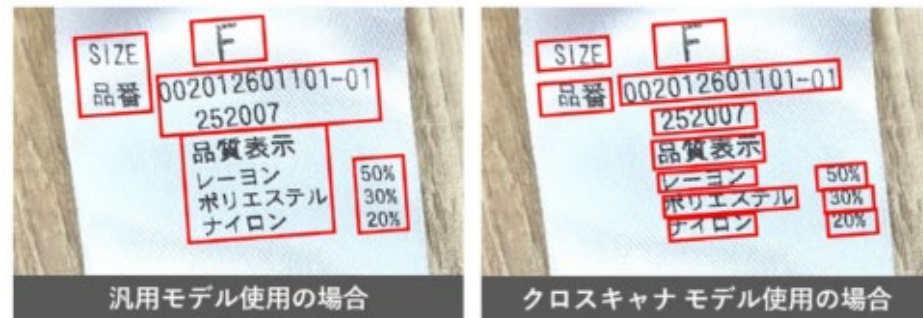
商品撮影の様子



クロスキャナ使用時



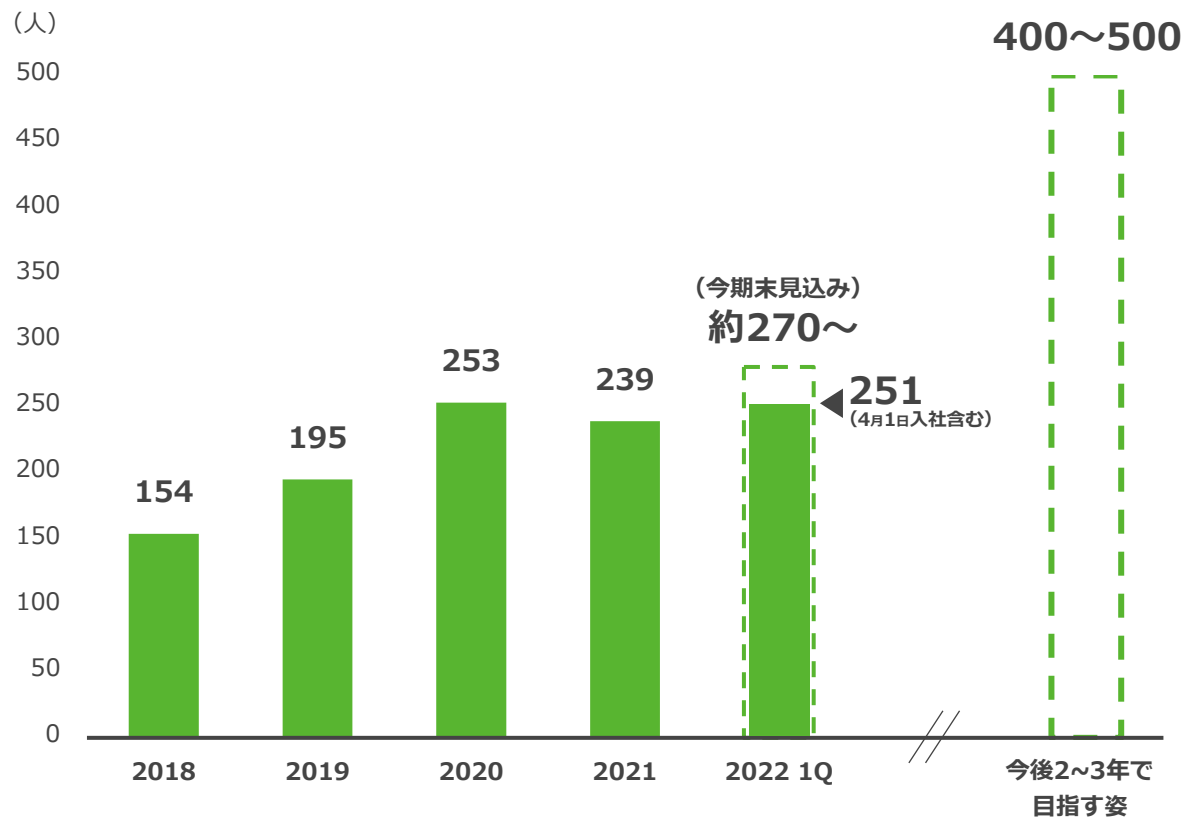
衣類タグ用OCRモデル (イメージ)



データサイエンティスト数

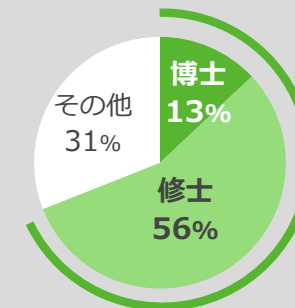
- 2021年12月期は前年に大型採用したデータサイエンティストの育成、稼働確保に注力
- 2022年12月期は約30名程度の増員を計画し、更なる上振れも目指す

データサイエンティスト数の推移



250名規模の
データサイエンティスト集団

データサイエンティストの最終学歴



正社員の
約70%が修士・博士

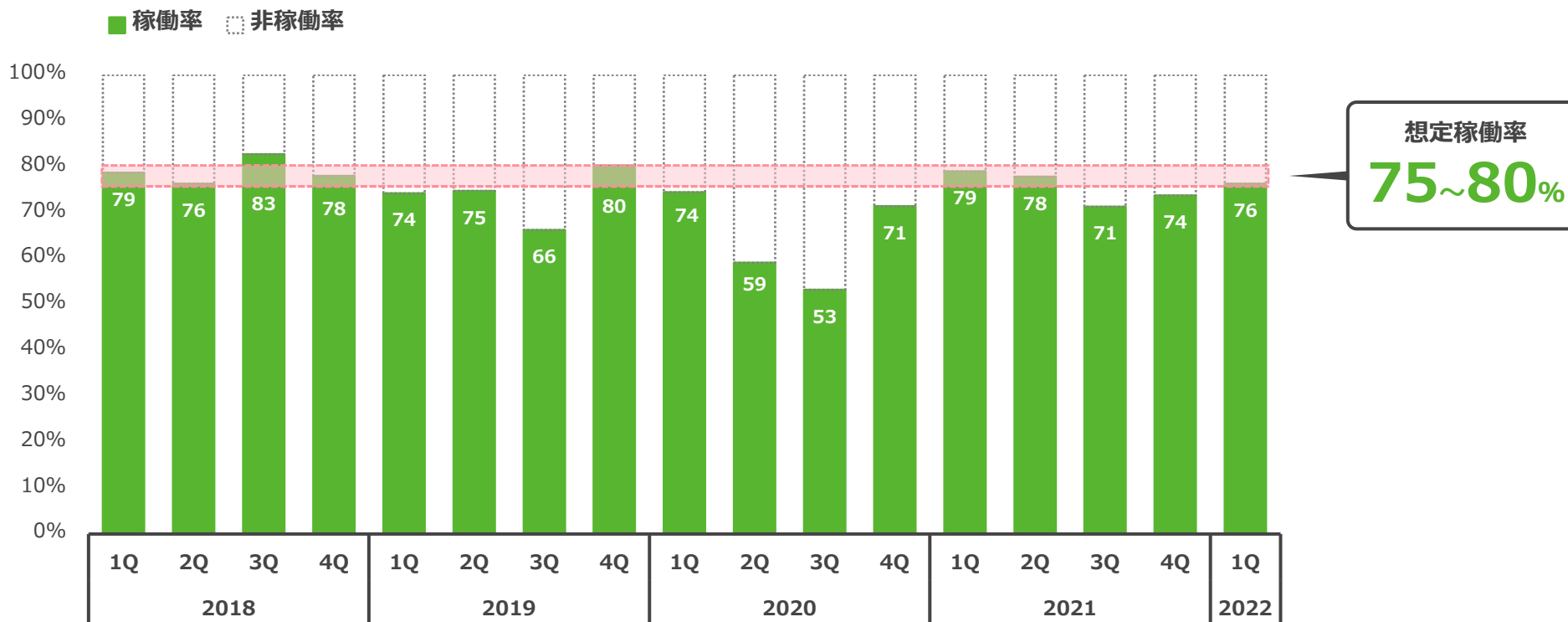
専門領域例

- 数理情報学
- 量子情報・測定・情報熱力学
- 統計力学
- 臨床薬物動態学
- 人工知能システム工学
- 行動統計科学
- 知能システム情報学
- 脳知能学 など

データサイエンティストの稼働率

- 稼働率（収益関連部分）は高水準で推移。遅延案件の終了により当該稼働工数の収益貢献が進捗

データサイエンティストの稼働率推移



3. 事業戦略

基本方針

- 以下の4つの方針のもと、国内リーディングカンパニーのDX推進パートナーとしてのポジション確立を目指す

1 — データサイエンティストの育成スキーム強化

2 — CATALYST戦略の推進

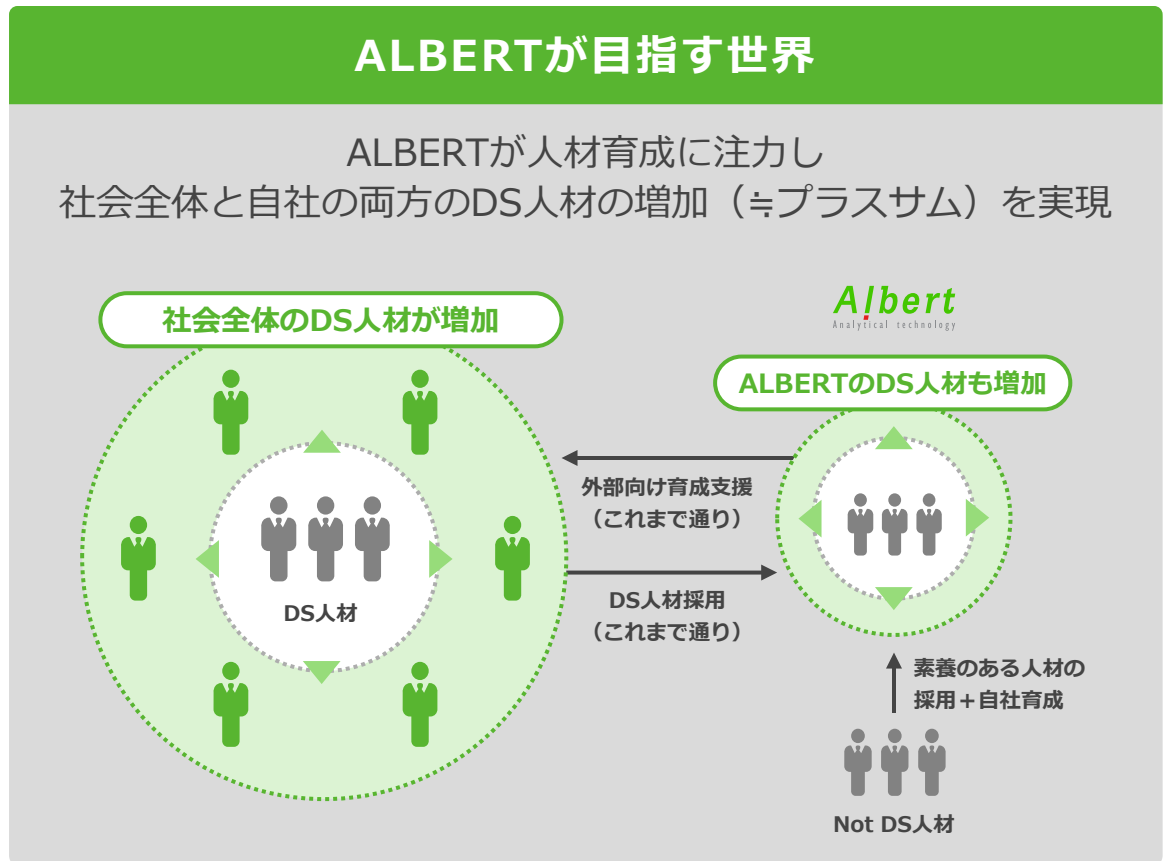
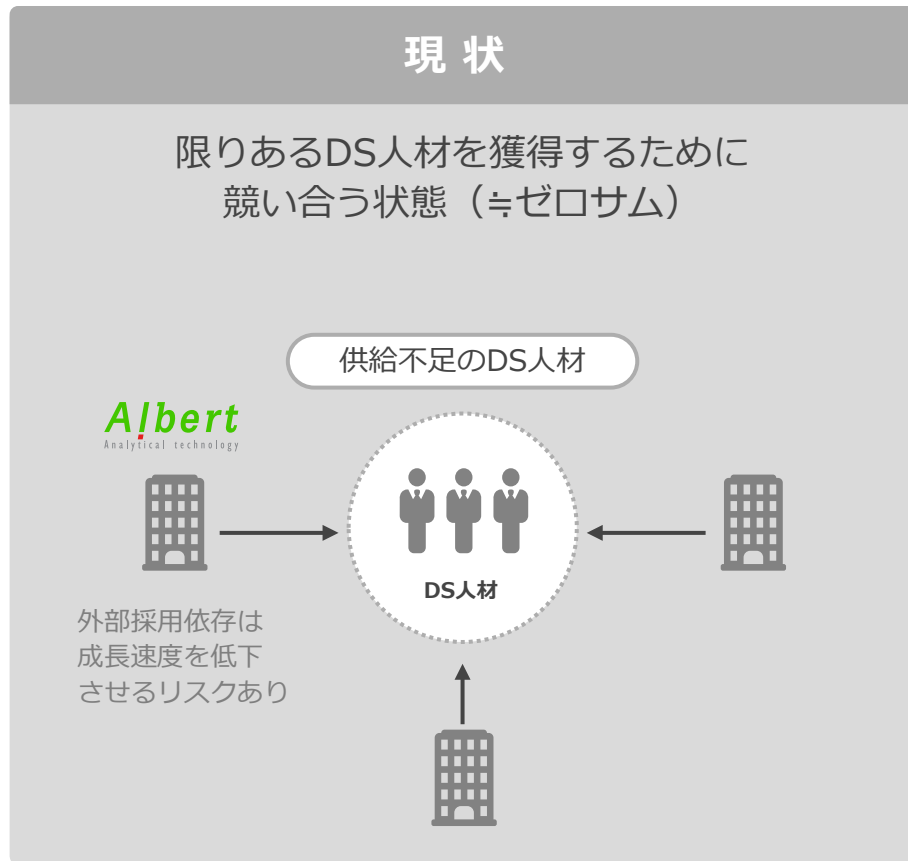
3 — 既存事業の基盤強化

4 — M&Aによる事業ポートフォリオ拡大

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」…データサイエンス人材

1

確かな育成力

- 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

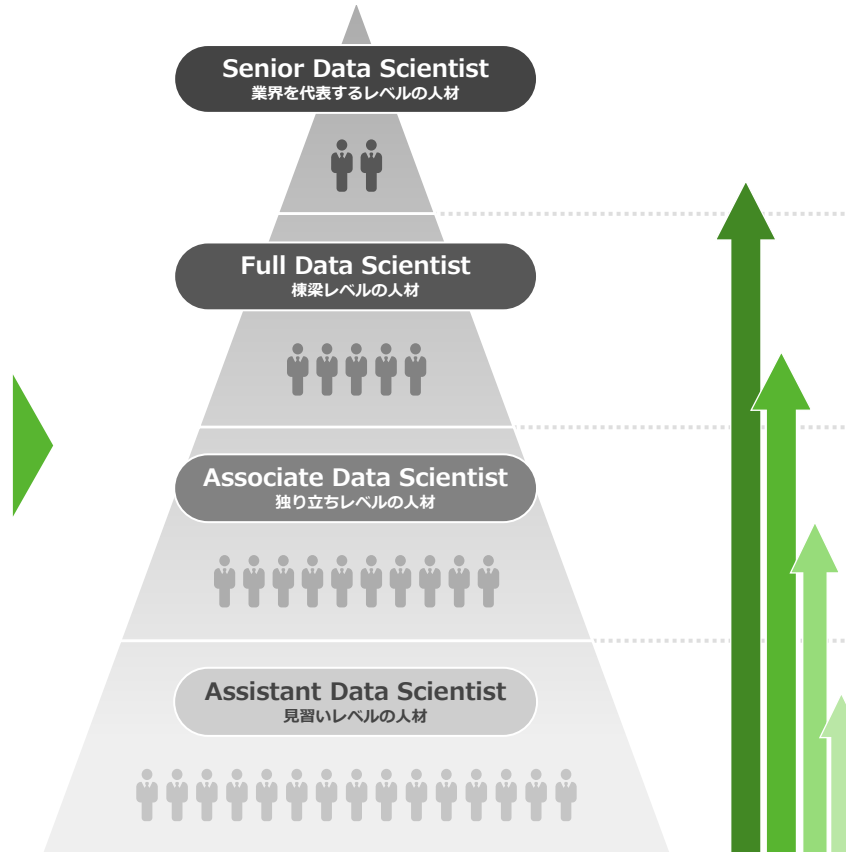
Albert

Analytical technology

事業を通じて確立された育成力

 DS人材スキル ・評価基準への理解	 多数の分析実績 アサイン実績
 育成事業で培った 体系的カリキュラム	 経験豊富な 講師陣

—— データサイエンティストのスキルレベル※1 ——



これまで社内外の様々な
スキルレベルの人材育成を実施

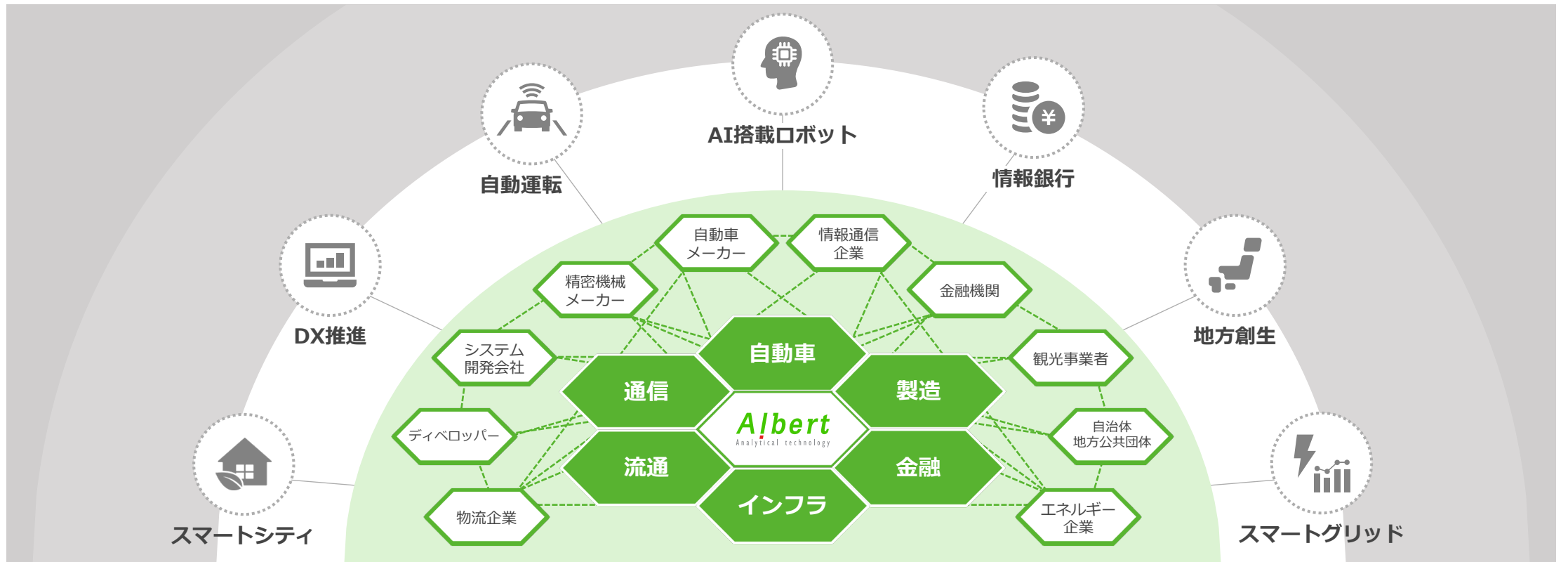
- 上級者向け**
 - ・ データ分析演習（産業特化型含）
 - ・ OJTを通じた育成（アナリスト）
- 中級者向け**
 - ・ 専門的な分析理論（DL、時系列）
 - ・ OJT（分析アシスタント）
- 初級者向け**
 - ・ ツールの基本（python、SQL）
 - ・ 機械学習の基礎
- 非DS人材向け**
 - ・ データ分析の基礎（統計学）
 - ・ 分析プロジェクトの進め方

※ 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」

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

目指す姿



※「CATALYST戦略」に関する説明は、p.32及びp.33参照

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



M&Aによる事業ポートフォリオ拡大

- 財務健全性を確保した上、内外資本を活用しM&Aを通じた事業ポートフォリオの拡大を積極検討



中長期ロードマップ

- 「AI実装支援事業」を中心に、旺盛な需要を背景としてリニア成長を継続
- 非連続な事業拡大を目指し、企業との共同開発やM&Aを検討



4. Appendix

会社概要

“AIの社会実装” を実現する国内トップクラスのデータサイエンティスト集団

■ 社名

株式会社ALBERT
(アルベルト)

Albert
Analytical technology

■ 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

■ 資本金^{※1}

1,051百万円

■ 代表者

代表取締役社長
松本 壮志

■ 従業員数^{※1※2}

294名

うちデータサイエンティスト

251名

■ 自己資本比率^{※1}

86.5%

■ 加盟団体

人工知能学会

■ 主要株主（上位3社）

SBIホールディングス
トヨタ自動車 / マイナビ

■ 上場市場／証券コード

東証グロース市場 3906

※1 2022年3月31日時点（4月1日入社含む）

※2 正社員、契約社員、アルバイト、派遣社員、業務委託を含む

事業概要

“AIの社会実装を実現する2事業を展開”

1

AI実装支援事業 (プロジェクト型サービス)

- 主に大手企業向けにAI利活用を目指すプロジェクト型支援サービス
- AI活用コンサルティング、ビッグデータ分析、AIアルゴリズム開発、AIシステム実装まで一気通貫の支援体制
- 産業特性や顧客ニーズに応じてカスタマイズしたサービス提供が可能

2

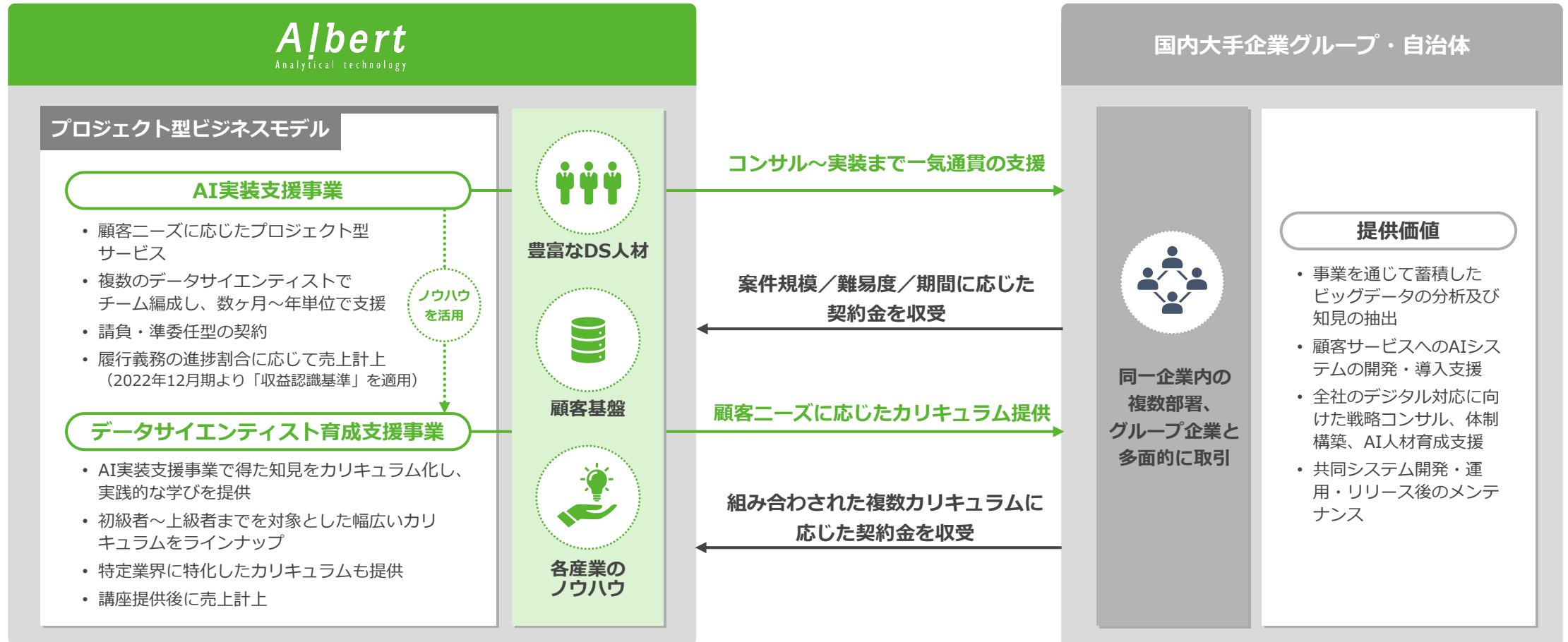
データサイエンティスト 育成支援事業

- 企業内のデータサイエンティスト育成を支援するサービス
- ALBERTの支援ノウハウを組み込んだ実践的なカリキュラム提供
- 経産省「第四次産業革命スキル習得講座」の認定取得

※画像認識サービス「タクミノメ」は、AI実装支援事業の中で顧客ニーズに応じて提供継続方針

事業全体像

- 企業・自治体などの顧客に、AI実装支援サービス・データサイエンティスト育成支援サービスを提供



※ 図解内「DS人材」…データサイエンス人材

MISSION



データサイエンスで 未来をつむぐ

We are the CATALYST.

ALBERTは、データサイエンスで世界をつなぎ、より良い未来のために新たな価値を共創します。

CATALYST戦略

当社が触媒となって産業間のAI・データシェアリングを促進する「CATALYST戦略」を展開。
産業間のAI・データのシェアリングを促進し、AIネットワーク化社会を目指す



CATALYST戦略に基づく業務提携

- 重点産業を中心にCATALYST戦略の具現化に向けた新たなアライアンス形成が進行中。社会実装に向けた取組みを加速



取引実績

- CATALYST戦略上の提携先（グループ企業含む）を始め国内リーディングカンパニーとの豊富な取引実績

CATALYST
パートナー
(提携先)



重点顧客など
取引先



株主構成 (2021年12月末時点)

- 提携先を中心に盤石な株主構成を維持

順位	株主名	緑字：提携先	株式数 (株)	シェア
1	SBIホールディングス		1,383,100	31.0%
2	トヨタ自動車		165,800	3.7%
2	マイナビ		165,800	3.7%
4	マクニカ		163,000	3.7%
5	BIPROGY		133,600	3.0%
6	BBH(LUX) FOR FIDELITY FUNDS PACIFIC FUND		132,000	3.0%
7	KDDI		97,700	2.2%
8	住友生命保険		78,300	1.8%
9	楽天証券		70,900	1.6%
10	日本証券金融		55,400	1.2%
11	東京海上日動火災保険		46,800	1.0%

※ 自己株式を除く持分シェアを記載。なお、2022年3月31日付の筆頭株主であったSBIファイナンシャルサービスーズからSBIホールディングスへの株主異動を反映



免責事項

- 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。

お問い合わせ先

株式会社ALBERT 経営管理部

☎ 03-5937-1389 (IR直通)

✉ ir@albert2005.co.jp

アルベルト
株式会社ALBERT

www.albert2005.co.jp/

本社 〒169-0074
東京都新宿区北新宿2-21-1 新宿フロントタワー15F
TEL: 03-5937-1610 FAX: 03-5937-1612

東海支社 〒451-6008
愛知県名古屋市中区牛島町6-1 名古屋ルーセントタワー8F
TEL: 052-433-3701 FAX: 052-433-3702

- 本資料に記載されている会社名、商品、サービス名等は各社の登録商標または商標です。なお、本資料中では、「™」、「®」は明記しておりません。
- 著作権法上認められた「私的利用のための複製」や「引用」などの場合を除き、本資料の全部または一部について、無断で複製・転用等することを禁じます。