

2022年12月期 2Q決算説明資料

2022年8月12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

2Q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
1,823	300 (利益率16.5%)	202
(YoY)	(YoY)	(YoY)
+15.1%	+57.1%	+37.2%

■主要KPI

データサイエンティスト数	2Q平均稼働率	売上に占める重点産業比率
235名	65.4%	84.5%

※データサイエンティスト（DS）数は2022年6月30日時点

上期ベースとして過去最高の
売上高・利益を記録。
上期は積極採用によりDS数が拡大、
下期は案件組成による事業成長を目指す

- ・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
- ・上期は採用が順調に進捗。下期より本格的に案件稼働開始
- ・大幅増員により一時的に稼働率が低下。下期以降、案件組成進捗に伴い収益化見込み

業績推移

- 複数の大型案件が売上を牽引し、上期ベースで**過去最高の売上高・利益**を実現
- 当初想定どおり2Qは採用先行による費用増の影響あるものの、前年同期比で利益率が上昇

	2021年12月期 (2Q累計)	2022年12月期 (2Q累計)	変動額	変動率 (百万円)
売上高	1,584	1,823	238	15.1%
売上総利益 (利益率)	895 (56.5%)	1,245 (68.3%)	350	39.1%
営業利益 (利益率)	191 (12.1%)	300 (16.5%)	109	57.1%
当期純利益	147	202	54	37.2%

※ 事業譲渡に伴い計上した特別利益は、2022年12月期3Q決算にて計上

業績予想に対する進捗

- 上期に採用したデータサイエンティストが下期より本格稼働するため、業績は下期偏重
- 上期は売上高、利益とも概ね想定どおり進捗

2022年7月1日付で修正

2022年12月期
(予想)2022年12月期
(2Q累計実績)

(百万円)

進捗率

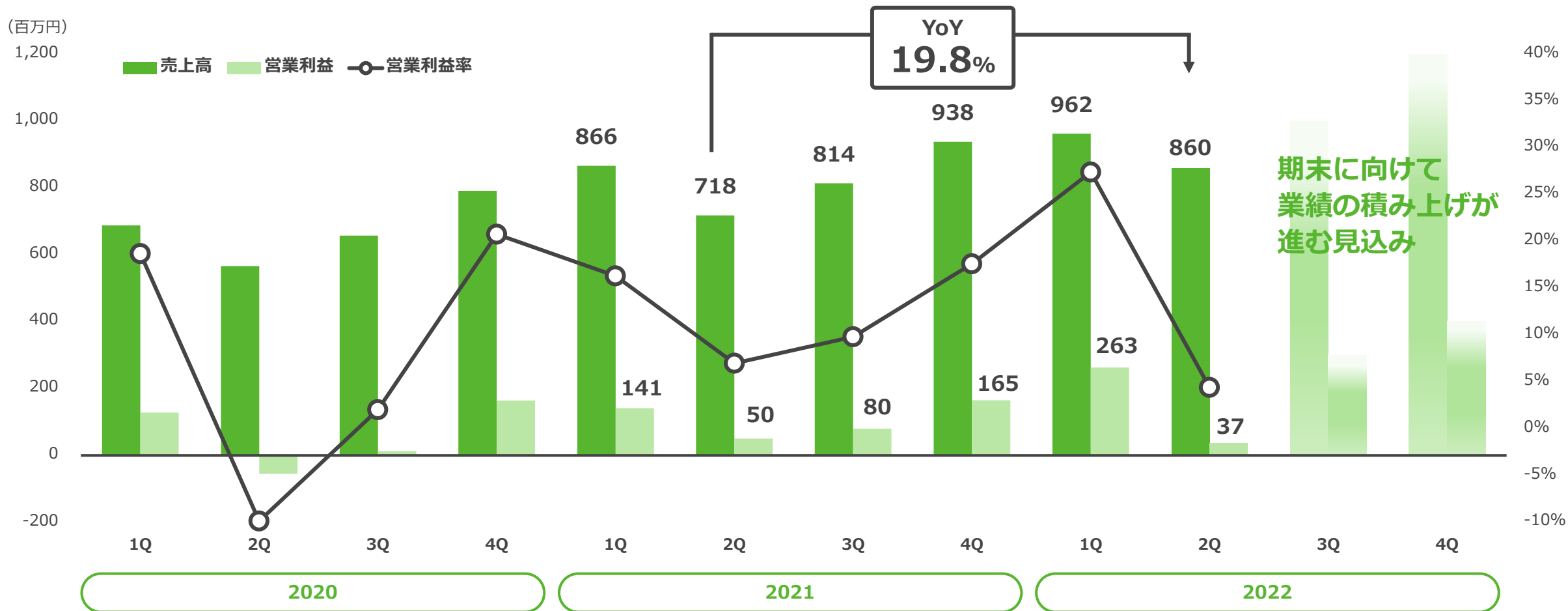
	2022年12月期 (予想)	2022年12月期 (2Q累計実績)	進捗率
売上高	4,100	1,823	44.5%
営業利益 (利益率)	657 (16.0%)	300 (16.5%)	45.7%
経常利益 (利益率)	657 (16.0%)	300 (16.5%)	45.7%
当期純利益	644 (事業譲渡影響除く : 446)	202	31.3% (同 : 45.2%)

※ 事業譲渡に伴う業績予想の修正に関するプレスリリース (適時開示)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS80463/242930c6/0213/4739/acb8/8e71bde1d360/140120220630593561.pdf>

四半期業績推移

- 2Qは季節要因による売上減及び採用に伴う費用増により、概ね想定どおりの着地
- 3Qより採用メンバーの稼働も開始し、期末に向けて収益化が進行する見込み



貸借対照表

- 遅延案件の完了に伴い、仕掛品（流動資産）及び受注損失引当金（流動負債）を取り崩し
- 借入金の返済及び未払法人の減少等により、流動負債が減少

	2021年12月期 (2021年12月末)	2022年12月期 (2022年6月末)	変動額	変動率
現預金	3,246	3,251	5	0.2%
流動資産	4,015	3,797	△217	△5.4%
固定資産	535	524	△11	△2.1%
資産合計	4,551	4,322	△228	△5.0%
流動負債	763	295	△467	△61.3%
固定負債	-	-	-	-
負債合計	763	295	△467	△61.3%
純資産合計	3,787	4,026	239	6.3%
負債・純資産合計	4,551	4,322	△228	△5.0%

業績予想 (2022年7月1日付で修正)

- 大型案件の継続等を背景に売上高・利益とも伸長見込み。利益率の上昇も継続
- 当社事業の一部譲渡に伴う特別利益を計上し、業績予想を修正

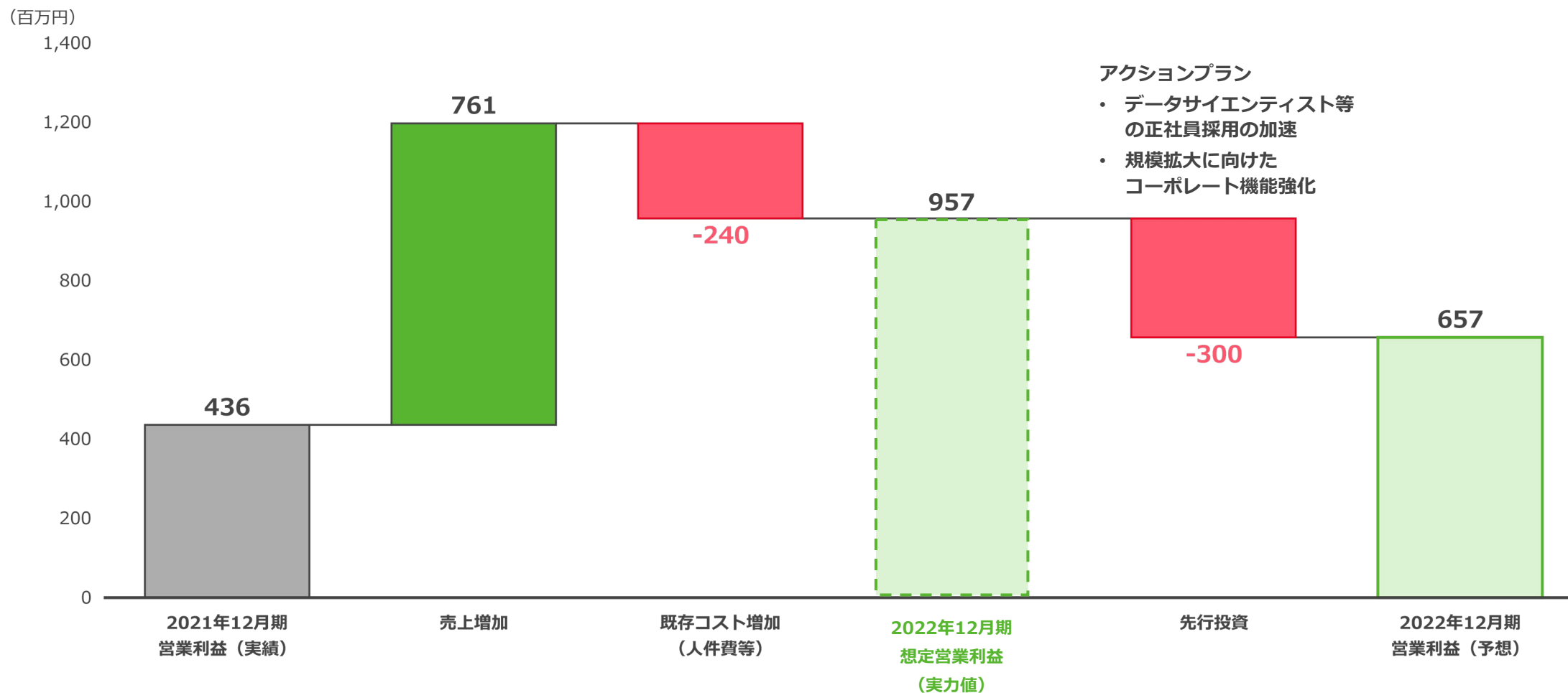
	2021年12月期 (実績)	2022年12月期 (予想)	変動額	変動率 (百万円)
売上高	3,338	4,100	761	22.8%
営業利益 (利益率)	436 (13.1%)	657 (16.0%)	221	50.6%
経常利益 (利益率)	435 (13.0%)	657 (16.0%)	222	51.1%
当期純利益	353	644 (事業譲渡影響除く : 446)	290 (同 : 93)	82.3% (同 : 26.3%)

※ 事業譲渡に伴う業績予想の修正に関するプレスリリース (適時開示)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS80463/242930c6/0213/4739/acb8/8e71bde1d360/140120220630593561.pdf>

業績予想の内訳 (再掲)

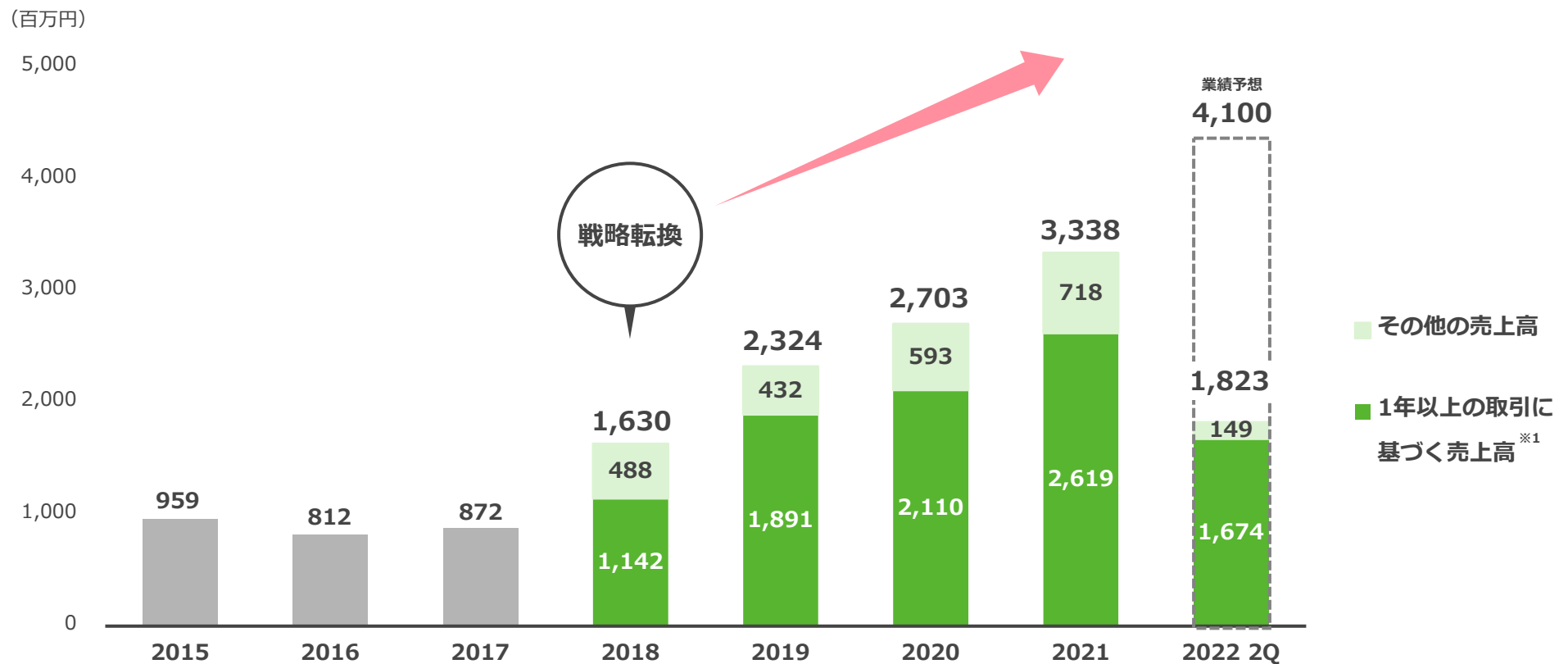
- 実力値は営業利益1,000百万円が視野に入る水準に到達
- 積極的な人員採用によって、2023年12月期の更なる成長及び「国内No.1規模」実現を目指す



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



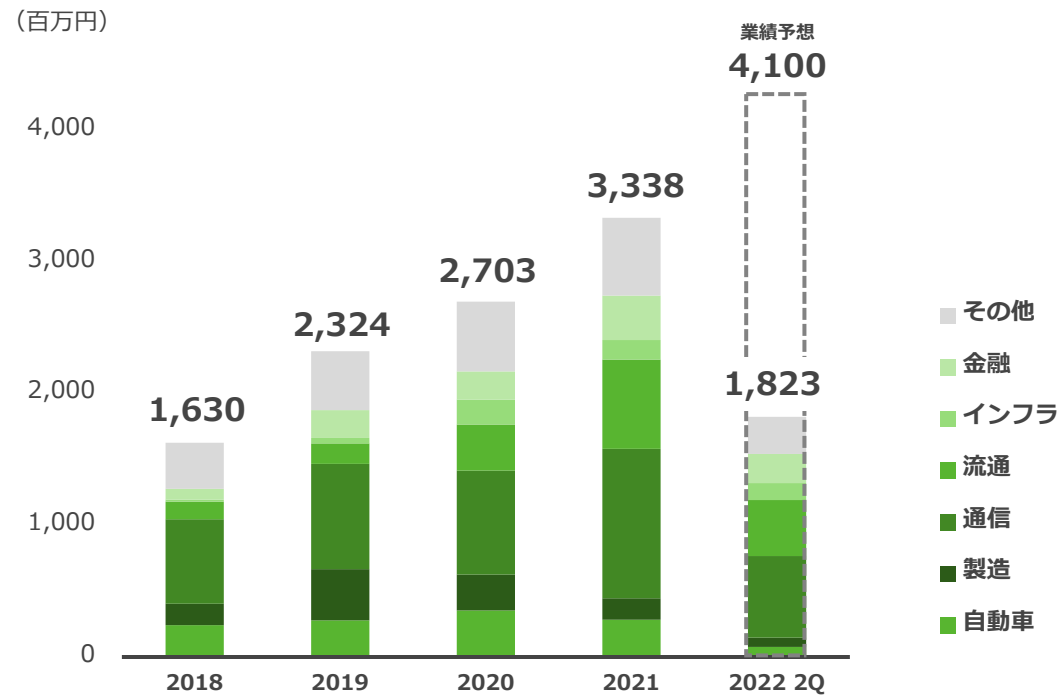
※ 戦略変更前の2015～2017年の実績はグレー表記

※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

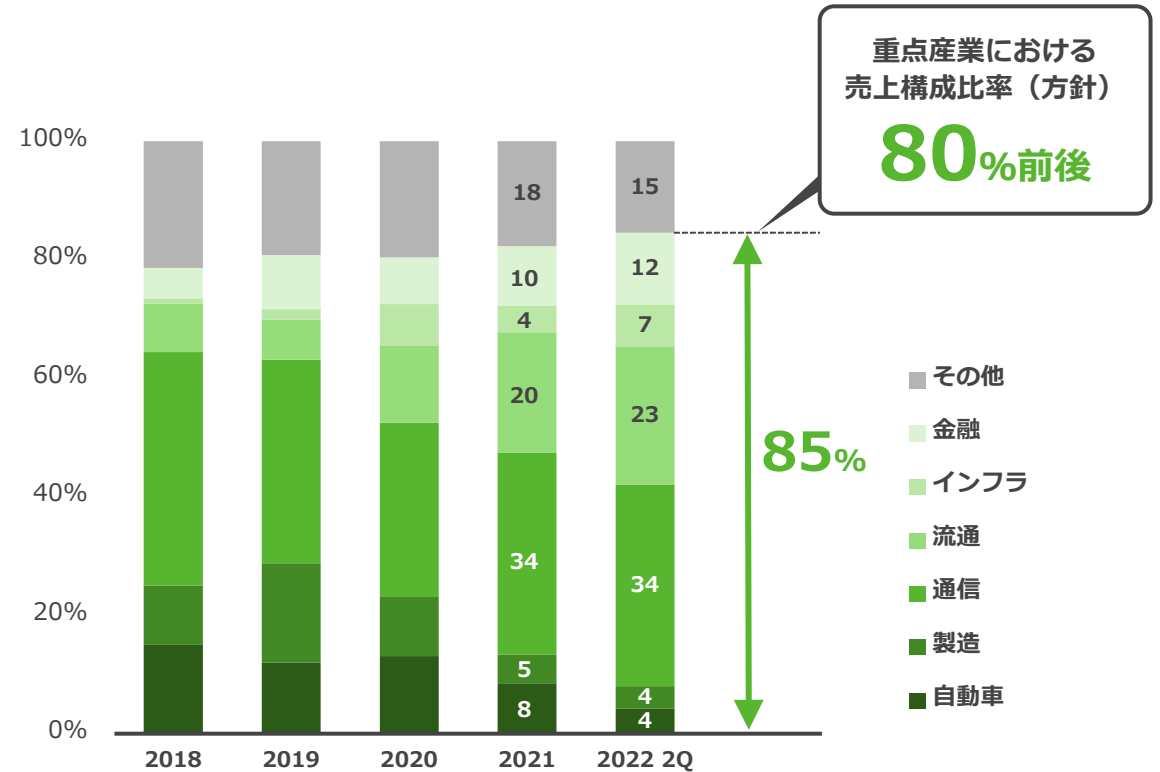
売上高の推移 重点産業別

■ 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



JERAの収支管理システム開発を支援

- 燃料調達から電力・ガス販売にいたるバリューチェーン全体のプロセスを可視化する収支管理システムの開発を支援
- エネルギーの市場価格や需給変動による収支変動が把握可能となり、迅速かつ適切な意思決定を実現
- 今後、収支管理システムの運用開始によって蓄積されるデータをもとに、更なる精度向上や機能高度化を支援



ARISE analyticsと業界初の合同新卒研修を開催

- 分析演習等を2社混成チームで行うことで、新卒データサイエンティストの習得スキル高度化や早期育成を推進
- 企業を超えたデータサイエンス人材のコミュニティネットワークを構築。業界全体のデータサイエンス人材の高度化を促進

(ALBERTオフィスでの研修風景) ※リモート開催



- ◆ 国内最大規模のデータを保有するKDDIのデータを活用した分析実績
- ◆ アクセンチュアが持つコンサルティングノウハウの活用
- ◆ 様々な専門スキル・ドメイン知識を持つデータサイエンティストが活躍する環境
- ◆ 高度な分析力をコアに、コンサルからシステム実装まで一気通貫で提供
- ◆ 各業界の大手企業と多種多様な協業プロジェクト実績
- ◆ 社内教育で培った実践的なデータサイエンティストの育成ノウハウ

※ALBERTウェブサイト

ニュースリリース

<https://www.albert2005.co.jp/release/6128.html>

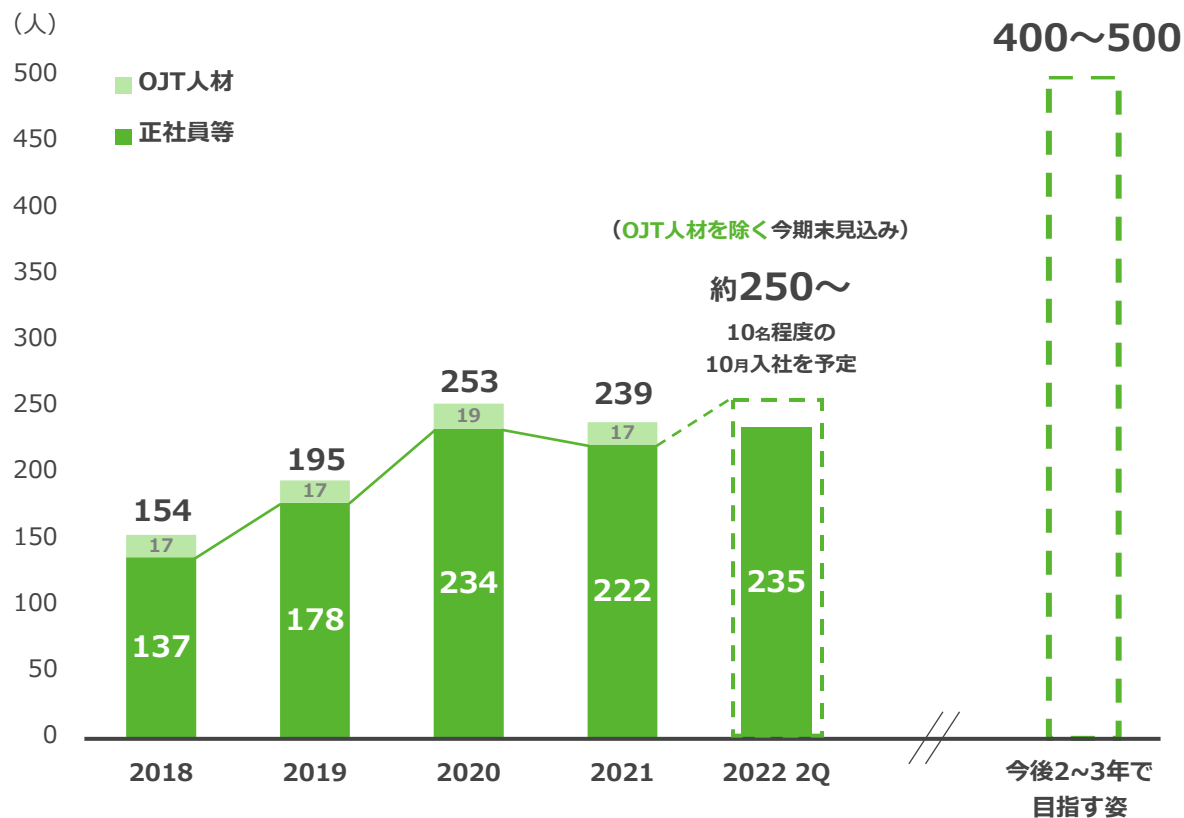
Official Blog

<https://blog.albert2005.co.jp/2022/07/21/arise-albert-goudoukensyu/>

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月期は正社員を中心に約30名程度の増員を計画。採用は順調に推移

データサイエンティスト数の推移

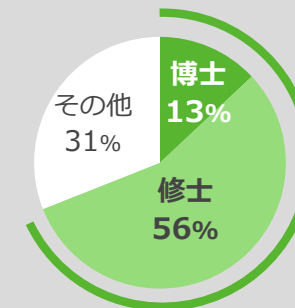


※ OJT人材：外部から一時的に受け入れている研修人材（下期から再開予定）



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

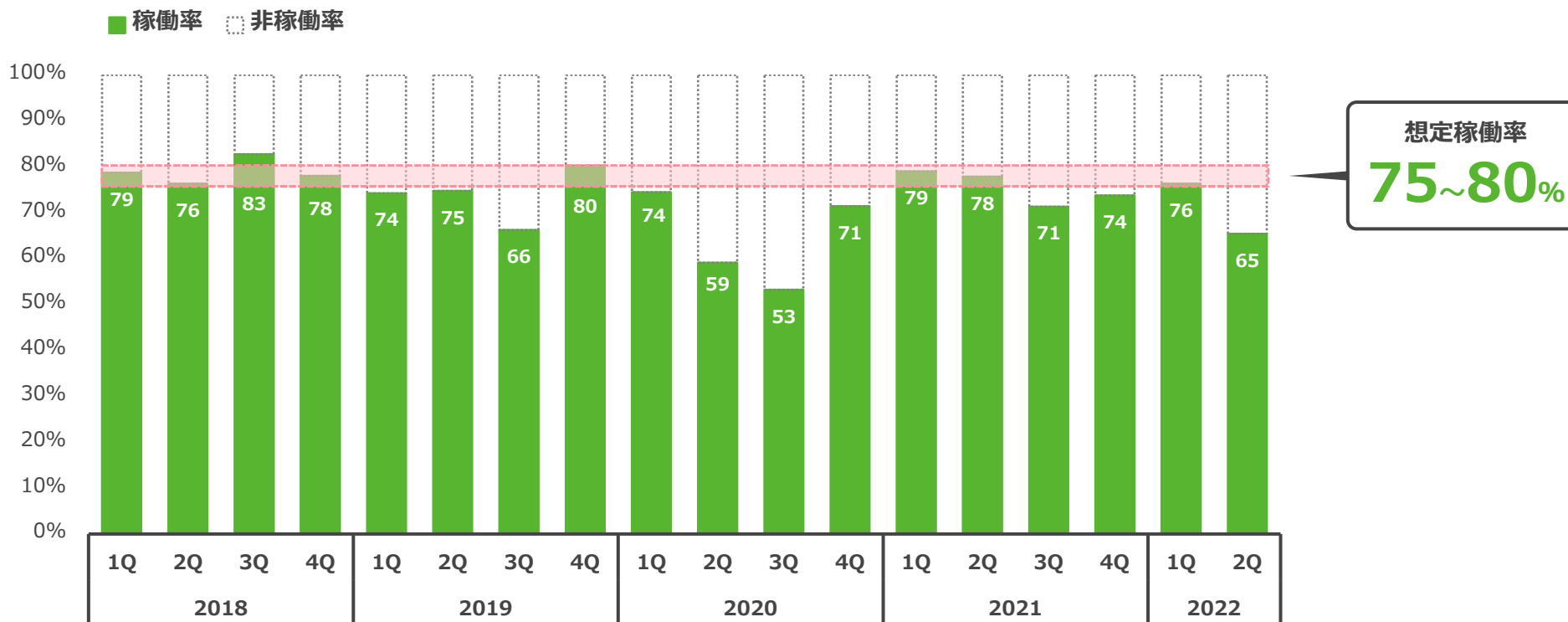
専門領域例

- 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

- 2Qの大幅増員が影響し稼働率が一時的に低下
- 3Q以降、潤沢なケイパビリティを稼働させ売上増を目指す

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

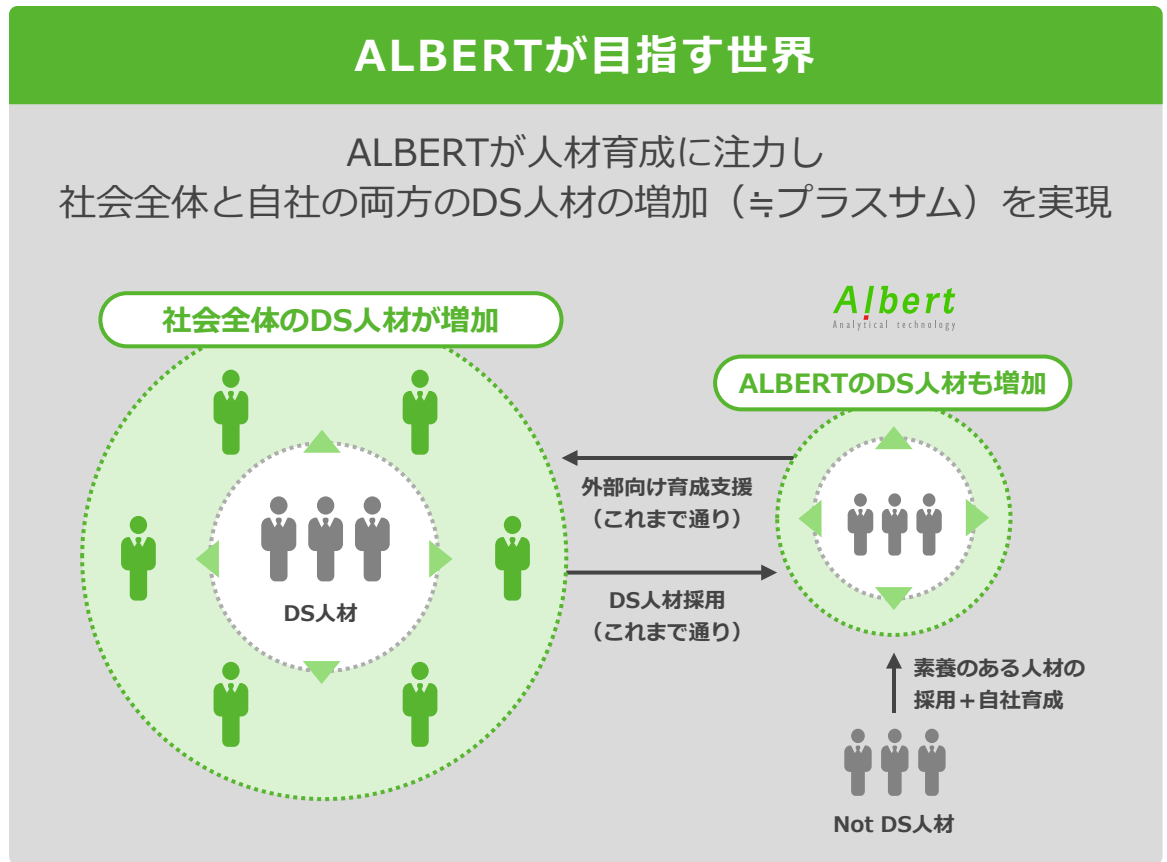
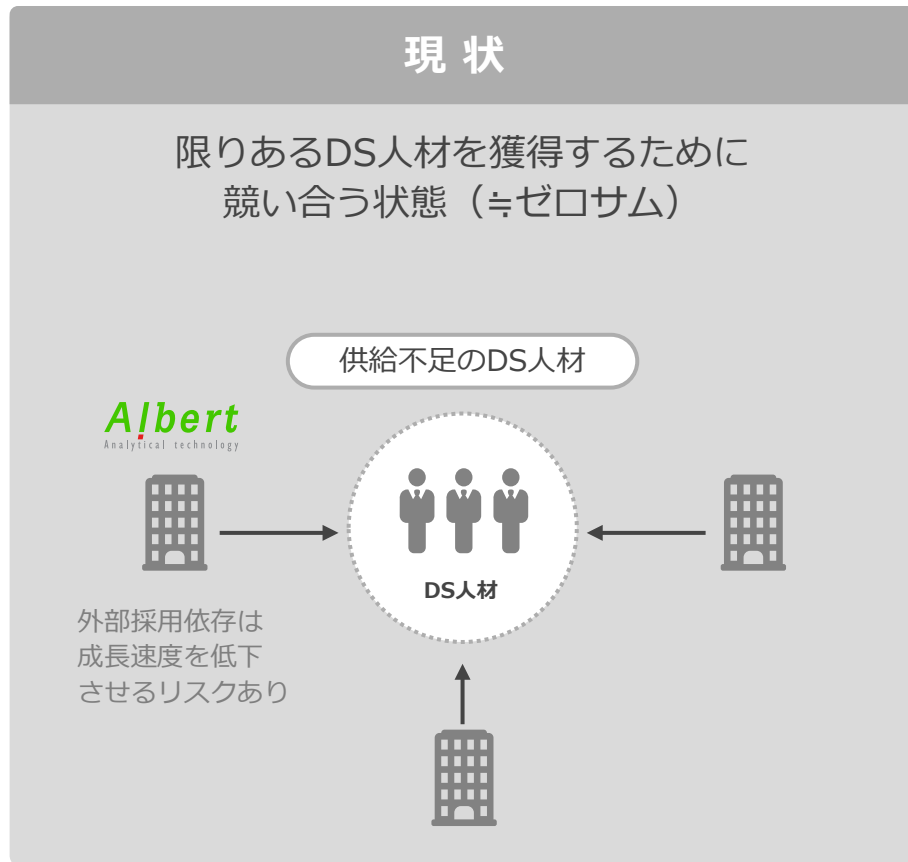
3 — 既存事業の基盤強化

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

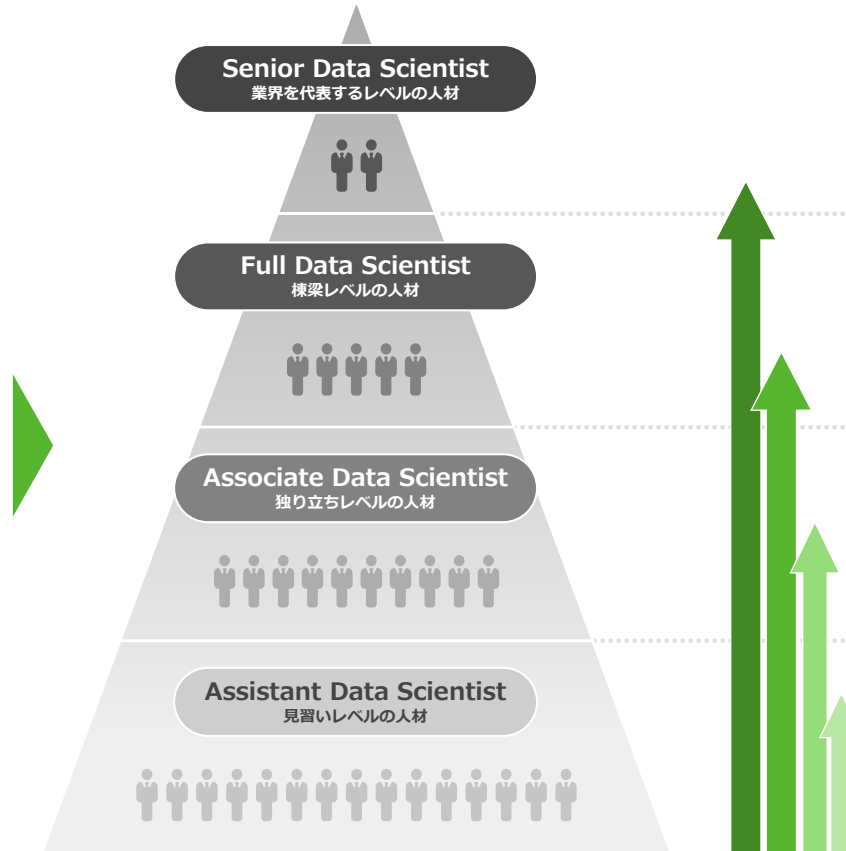
Albert

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

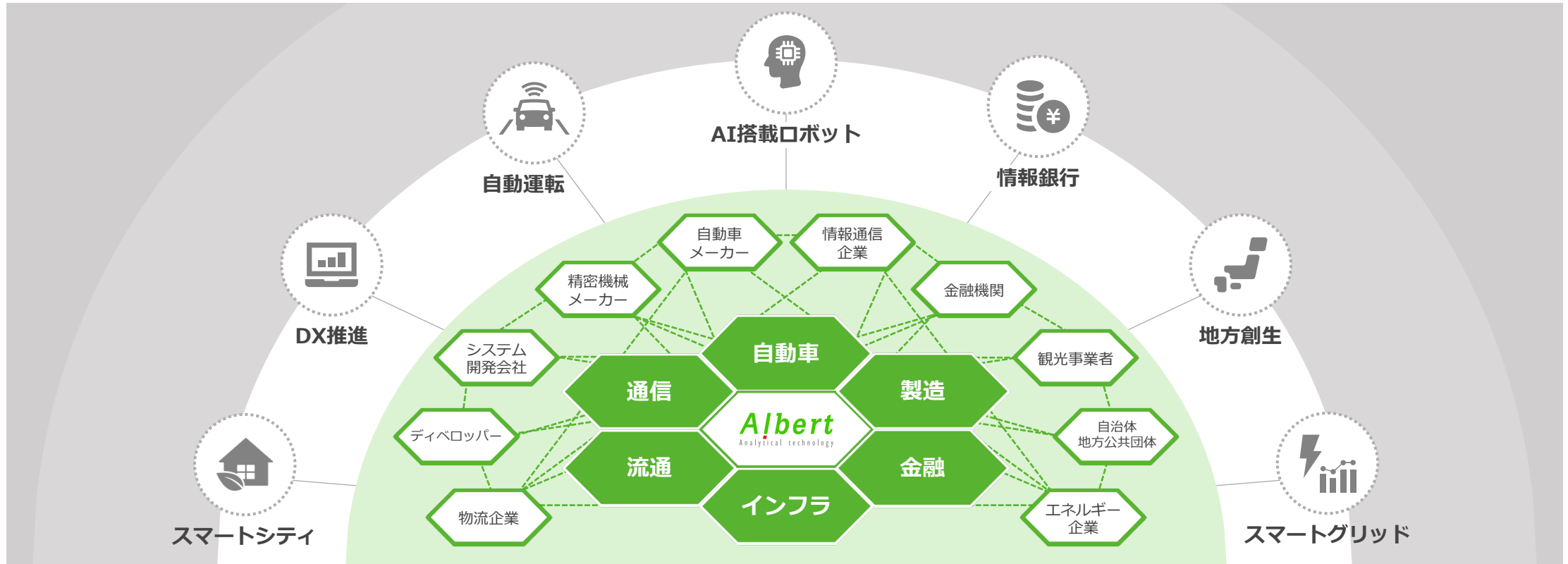
※1（出典）データサイエンティスト協会「データサイエンティスト スキルチェックリスト」

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

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



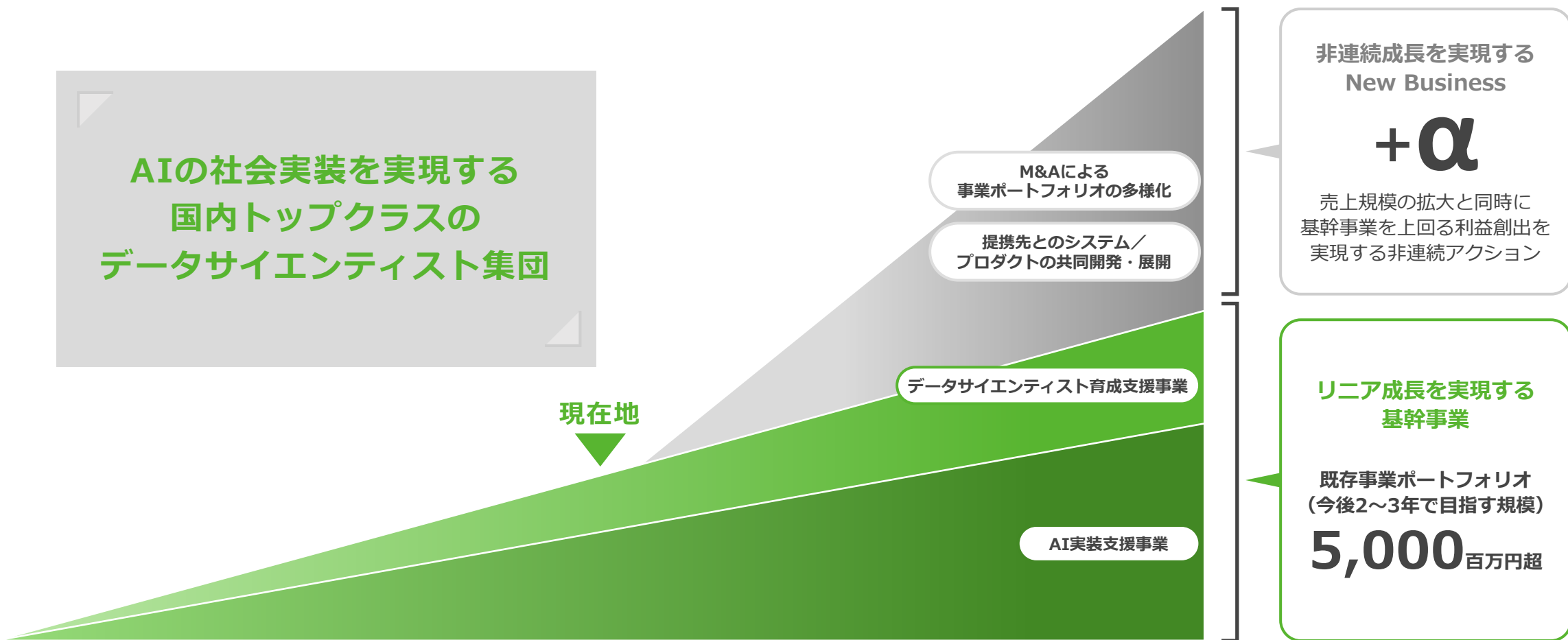
M&Aによる事業ポートフォリオ拡大

- 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

1,056百万円

■ 代表者

代表取締役社長
松本 壮志

■ 従業員数※1※2

284名 うちデータサイエンティスト
235名

■ 自己資本比率※1

93.1%

■ 加盟団体

人工知能学会
金融データ活用推進協会 (FDUA)

■ 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6月30日時点

※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

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 (2022年6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	30.9%
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	3.6%
5	楽天証券		141,300	3.2%
6	BBH(LUX) FOR FIDELITY FUNDS PACIFIC FUND		138,200	3.1%
7	BIPROGY		133,600	3.0%
8	日本証券金融		102,000	2.3%
9	KDDI		97,700	2.2%
10	住友生命保険		78,300	1.8%
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



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
愛知県名古屋市西区牛島町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。