

データから、新たな価値を。

日本を、データ活用先進国へ。



2023年3月期 通期決算説明資料

セカンドサイトアナリティカ株式会社

東証グロース市場 (コード番号：5028)

2023年5月15日

1. 会社概要
2. 2023年3月期 決算概要
3. 2024年3月期 決算見通し
4. 成長戦略
5. Appendix

1. 会社概要
2. 2023年3月期 決算概要
3. 2024年3月期 決算見通し
4. 成長戦略
5. Appendix



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

クライアントに合わせた最新のアナリティクス・AIサービスを提供するアナリティクス専門の企業

会社名	セカンドサイトアナリティカ株式会社 (SecondXight Analytica, Inc.)	
設立	2016年6月	
代表者	高山 博和	
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	深谷 直紀
	取締役	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
技術顧問	京都大学 名誉教授 IEEE Life Fellow	酒井 英昭
	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	林 和則

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 東京都千代田区神田西福田町3番地 RBM神田ビル6F

資本金 318百万円 (2023年3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

主要
事業パートナー

株式会社SBI新生銀行

エクシオグループ株式会社

TIS株式会社

株式会社ミロク情報サービス

株式会社セブン銀行

SBペイメントサービス株式会社

三井住友海上火災保険株式会社

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

音声・動画データ	画像データ	有償データ	業務データ (DBデータ)	ログデータ (Webログ)	センサデータ (IoTデータ)	オープンデータ	ソーシャルデータ

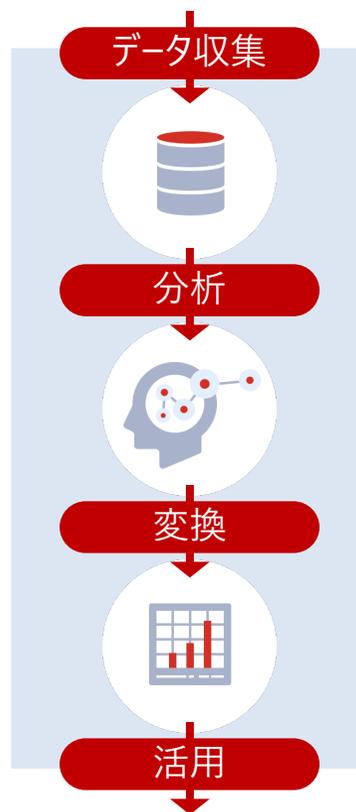
アナリティクス コンサルティング (課題解決のためのきめ細かなコンサルティング)

データ分析コンサルティング・アドバイザー

- データ分析から得られる示唆を基にして、ビジネス課題の解決支援・実行支援
- 統計・機械学習モデルを効果的に活用するための業務支援や、レポートを通じた経営判断の質・スピードの向上支援

機械学習モデル構築支援

- 既存データを元に、ビジネス課題を解決する統計・機械学習モデルの構築・改善
- モデル開発のためのデータ収集やクレンジング、データ変換技術のサポート



AIプロダクト (高度で迅速なAIパッケージ導入とAIプロダクト提供)

カスタムメイド型AIパッケージ提供

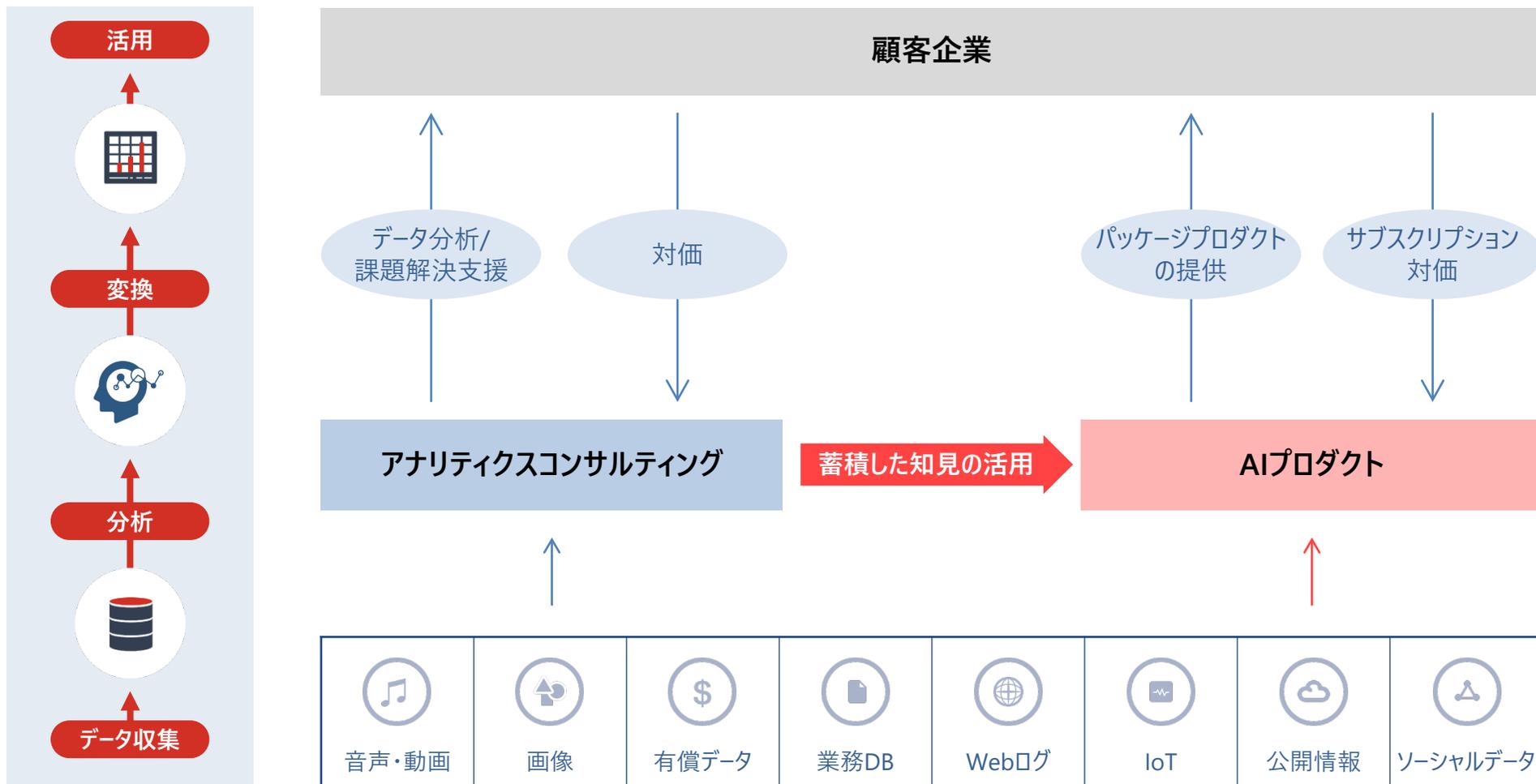
- 実務面で必要な運用機能を備えた機械学習モデル実行基盤の導入
- 基幹システムのデータだけでなく、ログや画像などの各種データを蓄積・分析できる基盤の導入

拡販型AIプロダクト提供

- モデル開発を含むデータ分析のノウハウをサービス化し、SaaS型サービスとして提供
- 協力企業のデータを活用し、モデルを通じてデータの価値を提供

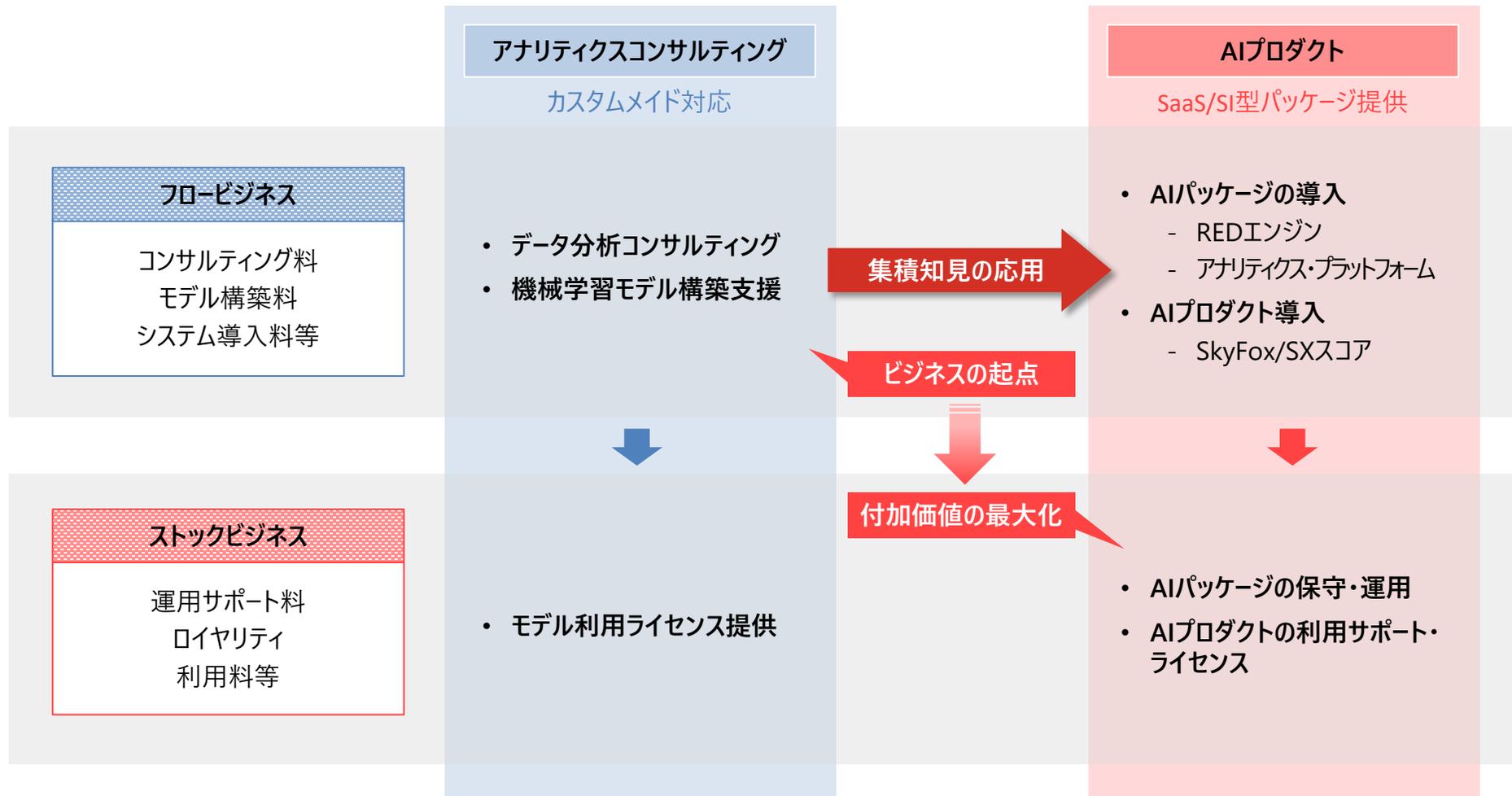
アナリティクスコンサルティングで得た知見を活かしてAIプロダクトを開発し、顧客企業に提供

- 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

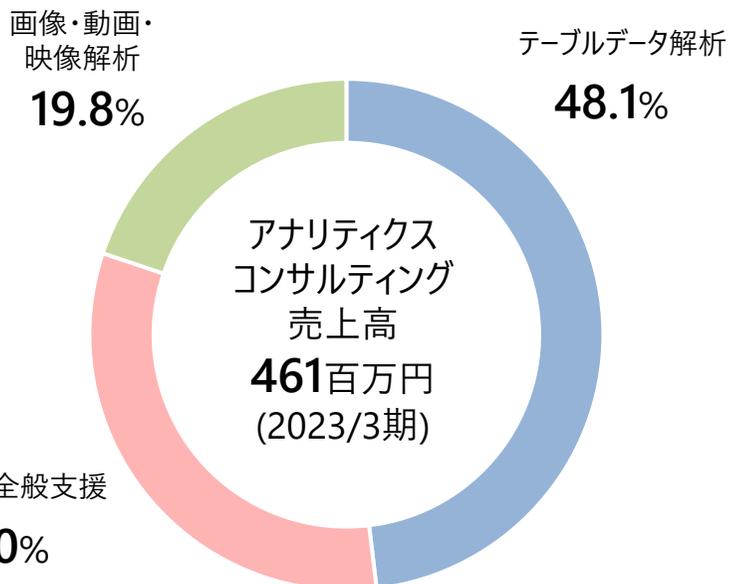
- ・ フロー売上を主軸とした顧客個別対応型事業で知見を集積、AIプロダクトのSaaS/SI型パッケージ製品開発に応用
- ・ 各事業内においても、フロー型ビジネスをストック型ビジネスへとシフトさせる構造を構築



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半分を占めるが、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

売上構成



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リスク判定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)

導入型パッケージ製品とSaaS型製品をバランスよく展開

製品ブランド	 RED Engine	 戦略最適化Engine	 アナリティクスプラットフォーム	 Object Recognition	 SX Score	 SkyFox SkyFox HR
製品概要	<p>様々なアルゴリズムに対応可能な実践的運用基盤</p>	<p>事業KPIを最大化するように最適な判断を行うAIモデルを構築するエンジン</p>	<p>全データ一元管理及び分析ツール対応プラットフォーム</p>	<p>様々なインターフェースに対応した画像/映像解析エンジン</p>	<p>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</p>	<p>データアナリティクスの自動化ソフト (AutoML製品)</p>
製品特性	<p>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</p>	<p>REDエンジンと連携可能。 高速求解、高精度予測が可能</p>	<p>REDエンジン、SkyFoxとの連携可能</p>	<p>高解像度・高FPS映像のリアルタイム解析が可能</p>	<p>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</p>	<p>アナリティクス課題の機械学習を自動化したSaaS型製品</p>



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
- 協業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 SBI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及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

1. 会社概要

2. 2023年3月期 決算概要

3. 2024年3月期 決算見通し

4. 成長戦略

5. Appendix

創業以来、過去最高の売上高と営業利益を達成。粗利率も60%以上の高水準を維持

売上高

905百万円

前期比 + 22.7%

営業利益

223百万円

前期比 + 45.0%

粗利率

63.1%

アナリティクスコンサルティング売上

471百万円

前期比 + 25.4%

AIプロダクト売上

433百万円

前期比 + 20.0%

ストック売上

277百万円

前期比 + 32.6%

- 売上高は協業案件の拡大を中心に増加。創業時からの連続増収を継続
- 売上増に伴い、営業利益は+45%の高成長、粗利率は60%超えの高水準を維持
- アナリティクスコンサルティング及びAIプロダクトは堅調に増加し、ストック売上への派生が進展

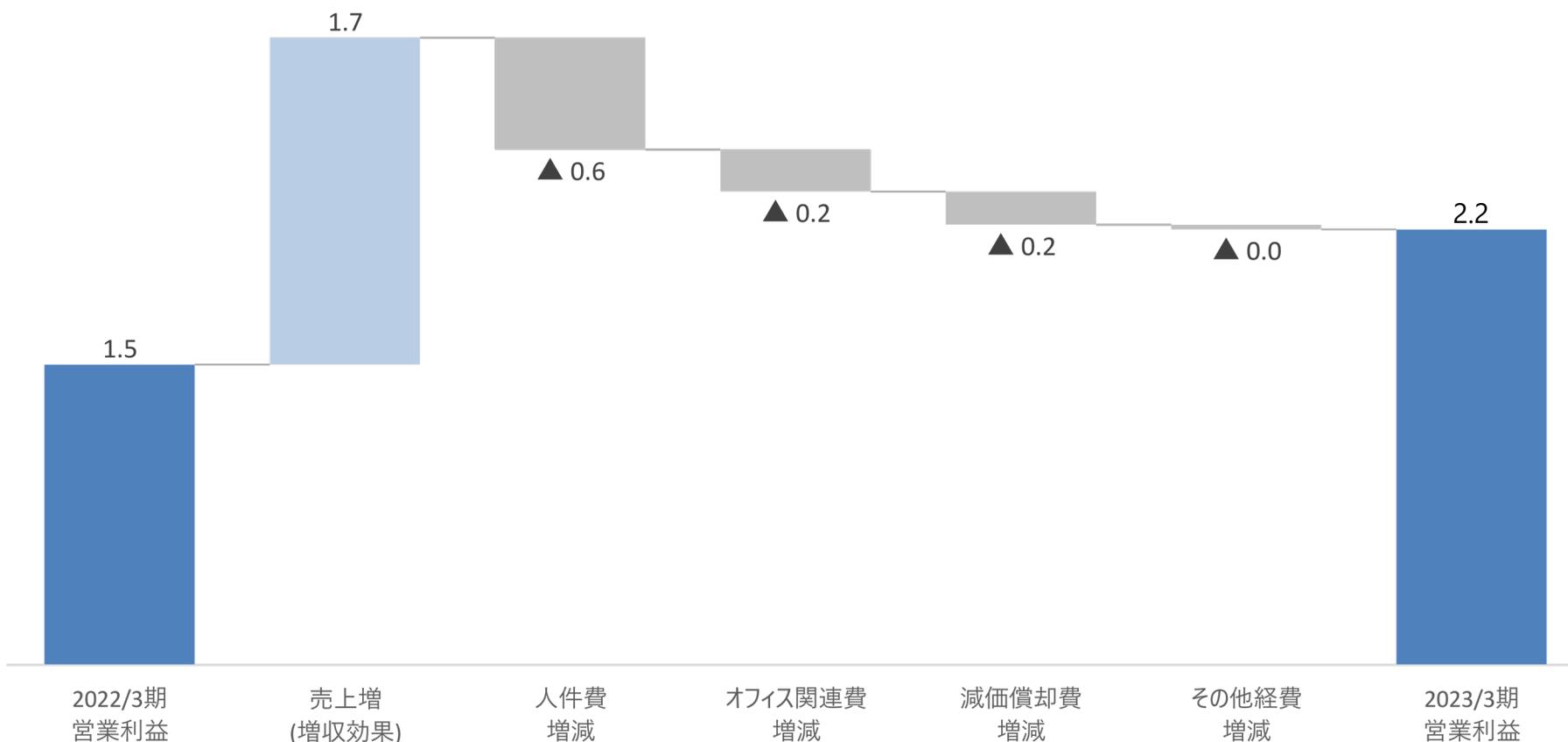
売上および各段階利益ともに過去最高を記録。営業利益に関しては前期比+45.0%の大幅増。また、ストック売上も着実に積み上がっており、ストック化推進の流れに変化はなし

(百万円)	2022/3期 実績	2023/3期 実績	2023/3期 業績予想 ^{*1}	対前期比	進捗率
売上高	738	905	900	+22.7%	100.7%
アナリティクスコンサルティング	376	471	-	+25.4%	-
AIプロダクト	361	433	-	+20.0%	-
売上総利益(粗利益)	465	572	-	+22.8%	-
売上総利益率(粗利率)	63.1%	63.1%	-	+0.0pt	-
営業利益	154	223	214	<u>+45.0%</u>	104.6%
営業利益率	20.9%	24.7%	23.8%	+11.4pt	-
経常利益	145	214	204	<u>+47.1%</u>	104.8%
当期純利益	104	155	138	<u>+49.7%</u>	112.2%
ストック売上	208	277	-	<u>+32.6%</u>	-

増収効果が人件費増とオフィス移転による費用増を吸収し、営業利益を押し上げ

- 案件拡大による売上増が増益に大きく貢献
- 費用面では人件費増に加え、オフィス移転による賃借料等のオフィス関連費用及び減価償却費が増加

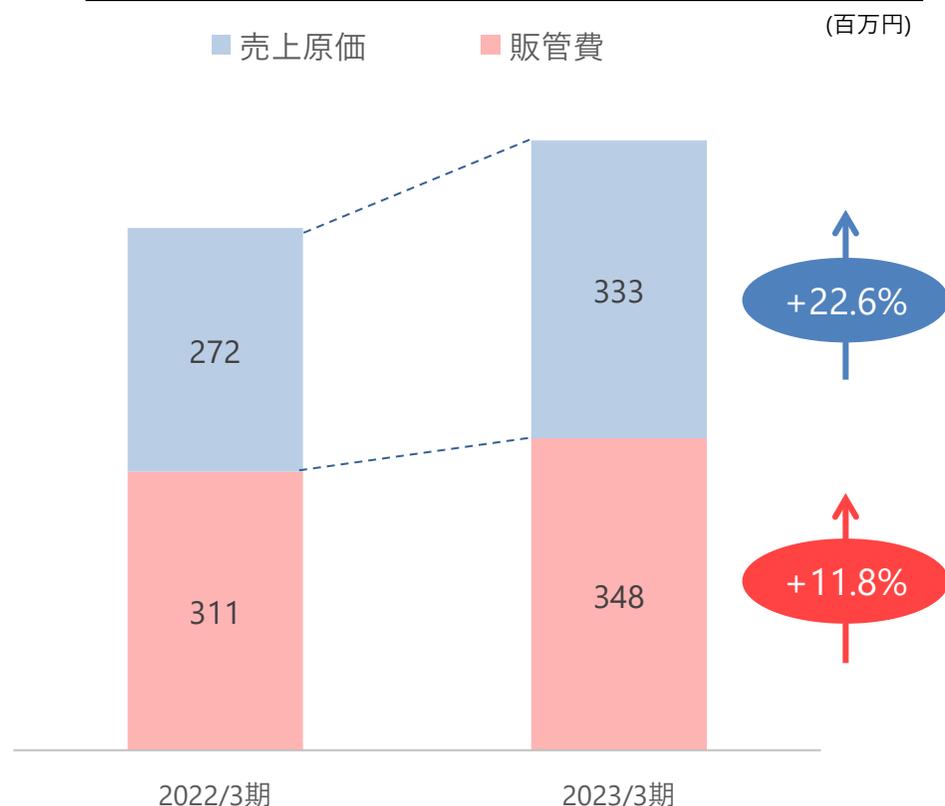
(億円)



売上原価は、人的リソースに係る費用増と為替の影響により費用増が大きい。
 販管費は、上場やオフィス移転に際して費用が増加するも、増加率は10%台に留まる

売上原価と販管費

変動要因



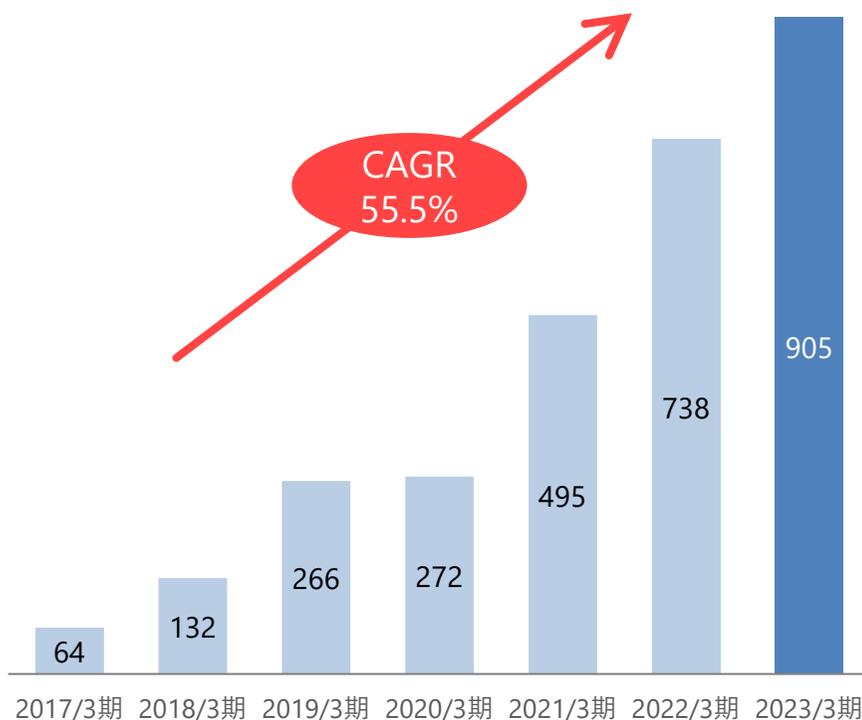
- 人的リソースに係る費用(人件費や業務委託費)の増加
- 円安影響によるクラウドサービス利用料の増加
- 管理部門の人員増に伴い、人件費が増加
- 上場に伴う報酬費用等が増加
- オフィス移転による賃借料等が増加

売上高は創業時より、CAGR55.5%の高成長率で推移。

粗利率は60%超の高水準を維持し、経常利益及び経常利益率は過去最高を更新

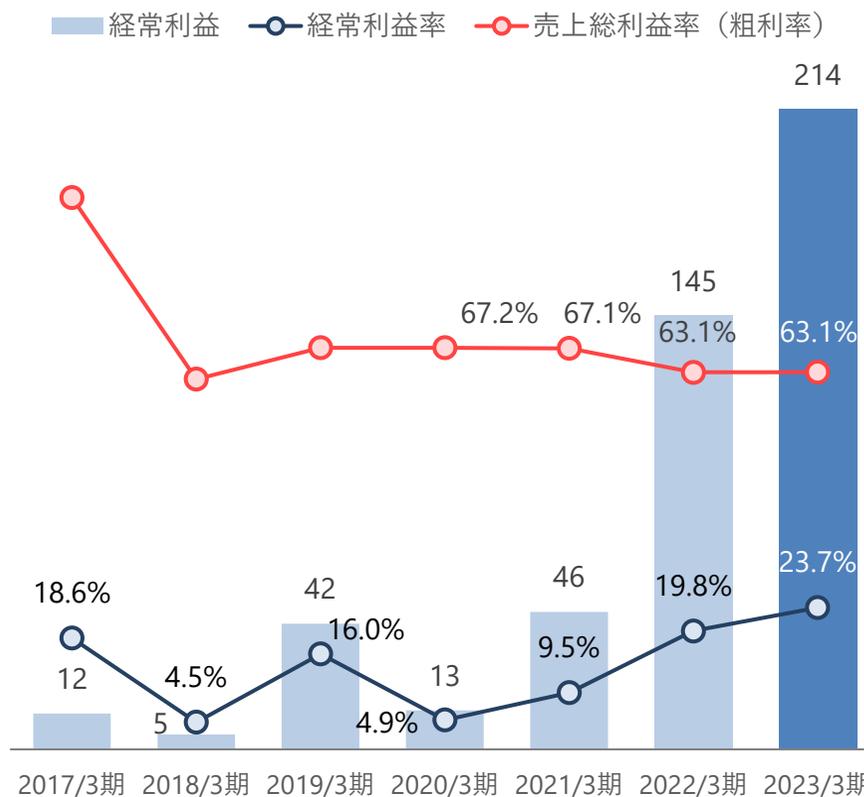
売上高の推移

(百万円)



経常利益の推移

(百万円)

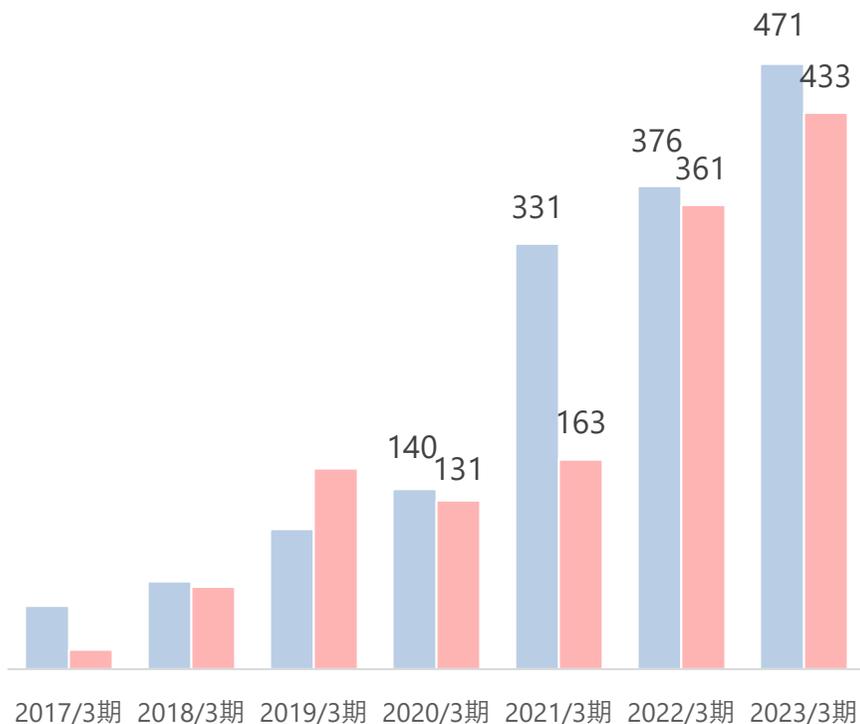


事業別ではアナリティクスコンサルティング及びAIプロダクトがそれぞれ伸長。
 スtock売上は前期のフロー売上からの派生により、着実に積み上がる

事業別売上高推移

(百万円)

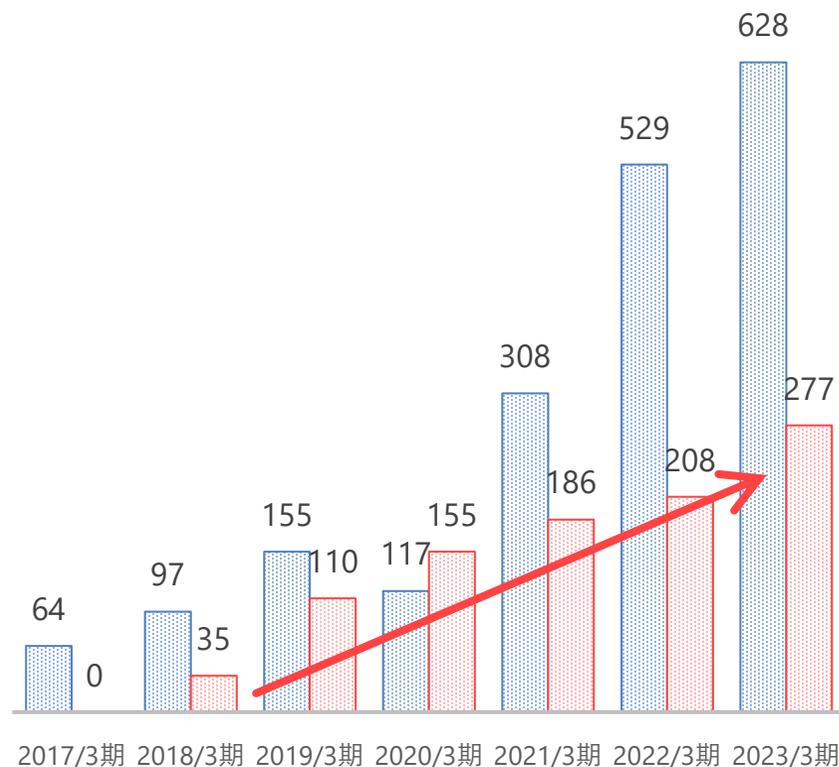
■ アナリティクスコンサルティング ■ AIプロダクト



フロー・ストック別売上高推移

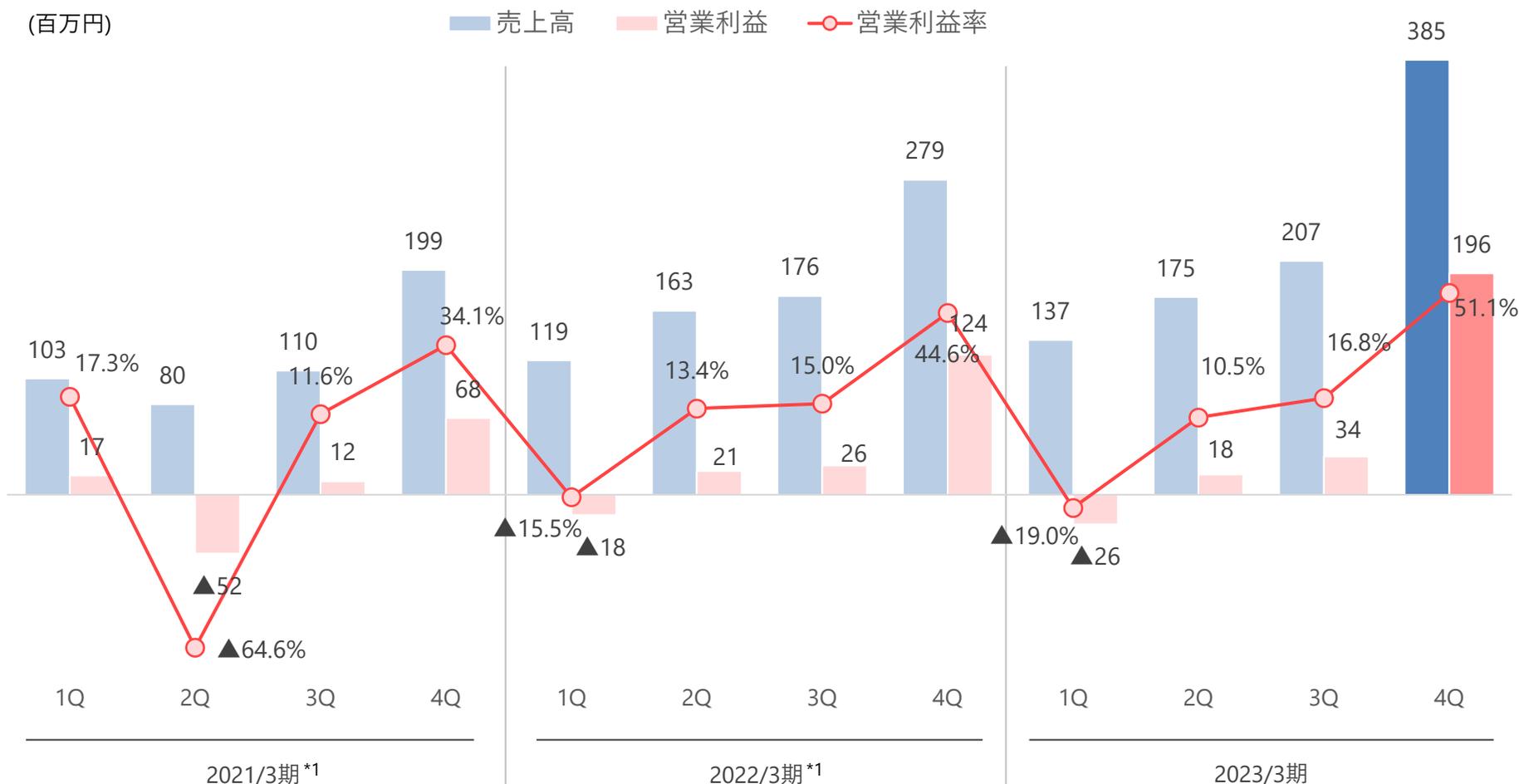
(百万円)

■ フロー売上 ■ スtock売上



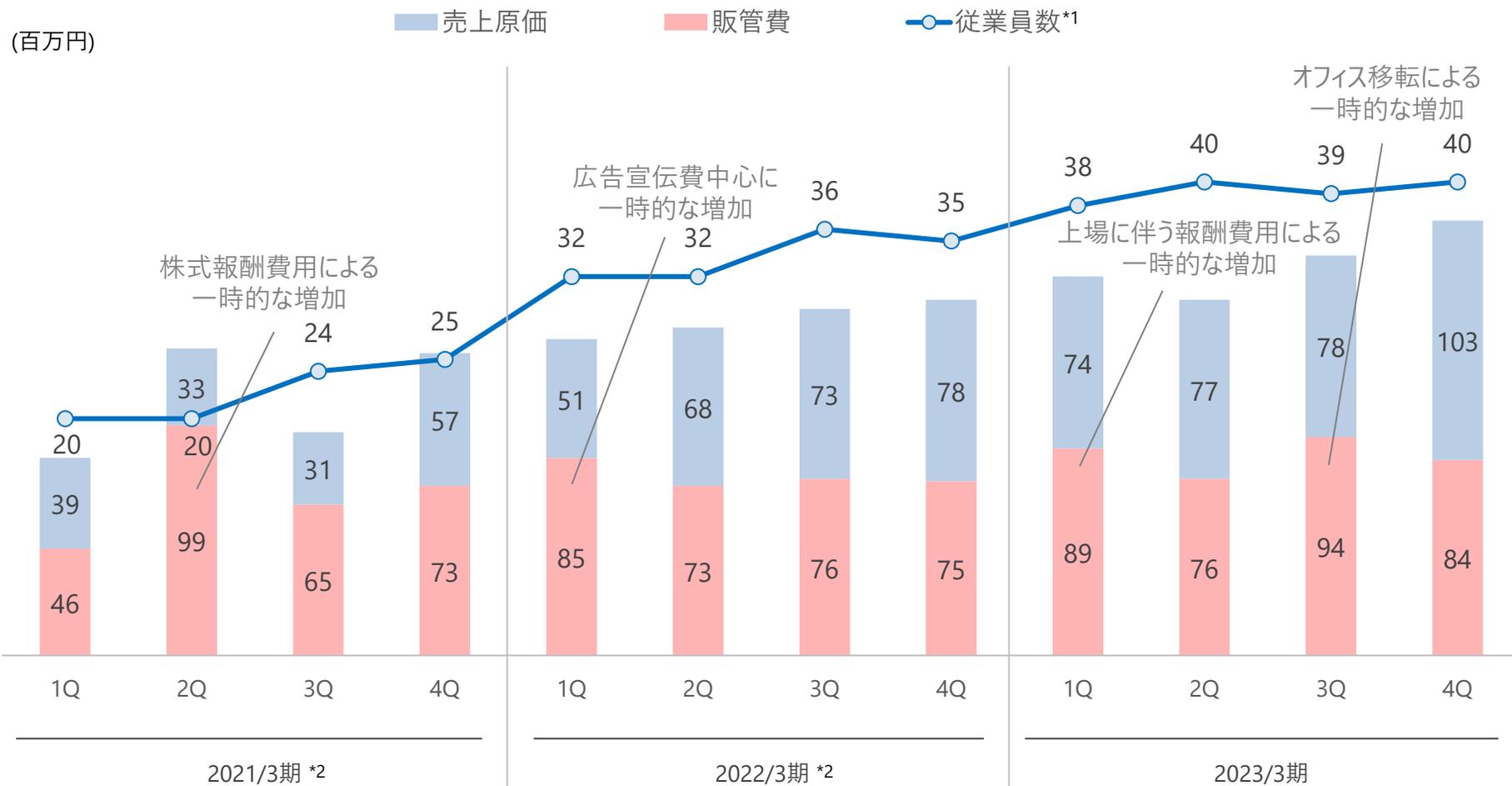
4Qは前期同様に売上が集中し、損益分岐点を大きく超え、営業利益率は50%超の高水準

- 例年の傾向通り、フロー案件の完了時期が年度末に重なり、4Qに売上が集中。一方で、翌1Qはその反動減の可能性あり
- 2023/3期の2Q以降は損益分岐点を超えて収益が拡大、4Qの営業利益率は50%を超える高水準に到達



*1 2021/3期及び2022/3期の四半期業績については、当社算定による各数値を記載しており、監査法人による監査を受けておりません

4Qは売上集中に伴い売上原価が増加。通期を通しては、採用の苦戦により従業員数の伸びが鈍化した結果、固定費の増加は限定的



*1 従業員数は各期末時点の人数

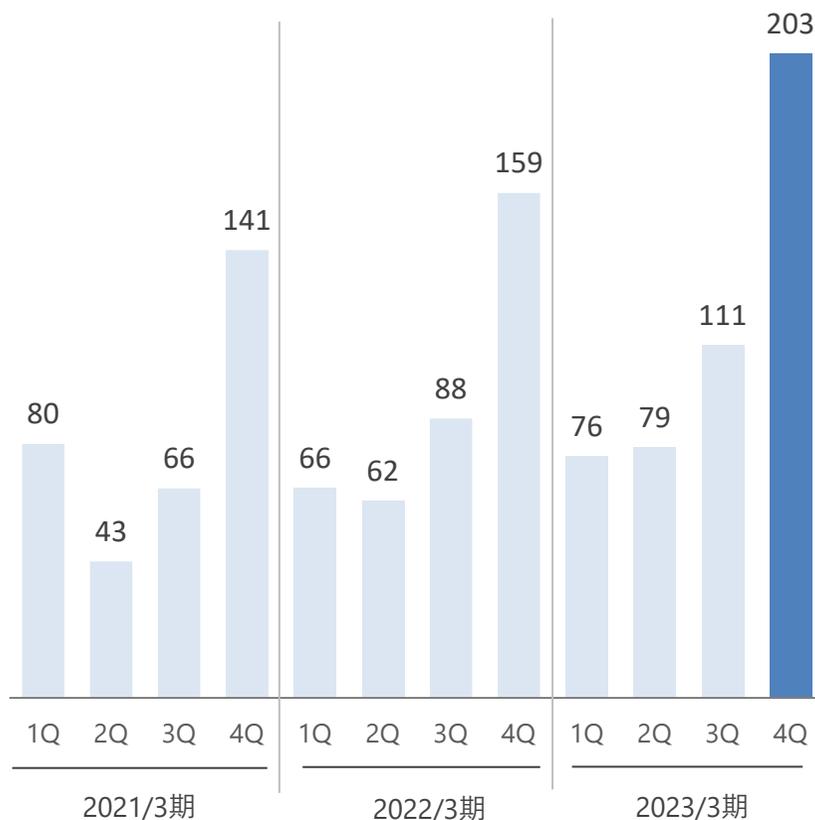
*2 2021/3期及び2022/3期の四半期業績については、当社算定による各数値を記載しており、監査法人による監査を受けておりません

アナリティクスコンサルティングは前期比で堅調に増加、AIプロダクトは4Qに前期比で大きく伸長

- アナリティクスコンサルティングは例年の傾向通りに推移、各四半期で堅調に増加し、案件需要は旺盛
- AIプロダクトはREDエンジンと戦略最適化エンジンを中心に導入が進み、4Qにフロー売上が集中

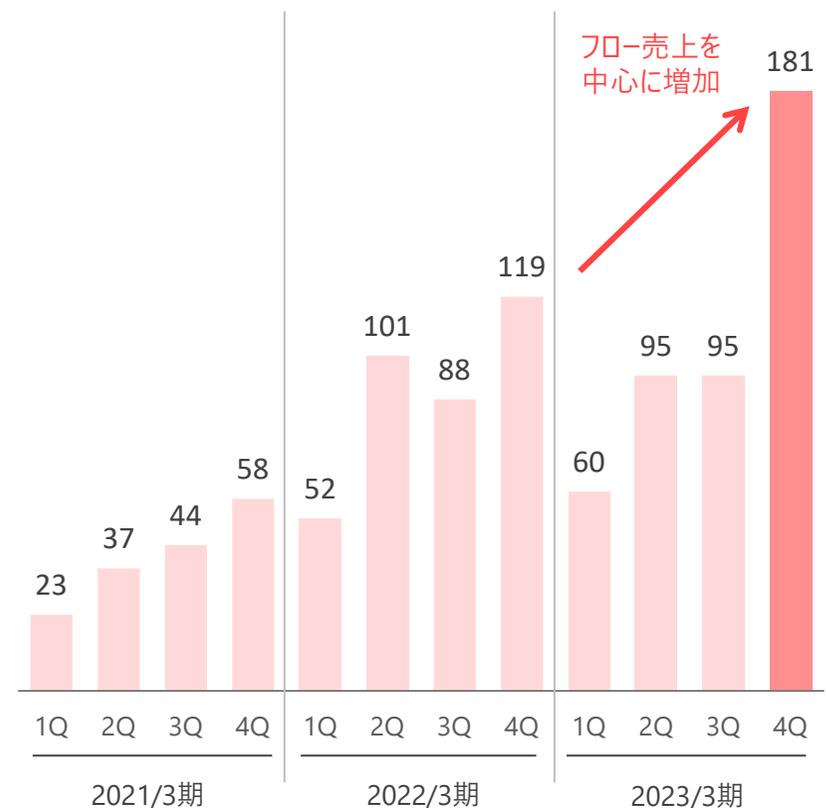
アナリティクスコンサルティング売上

(百万円)



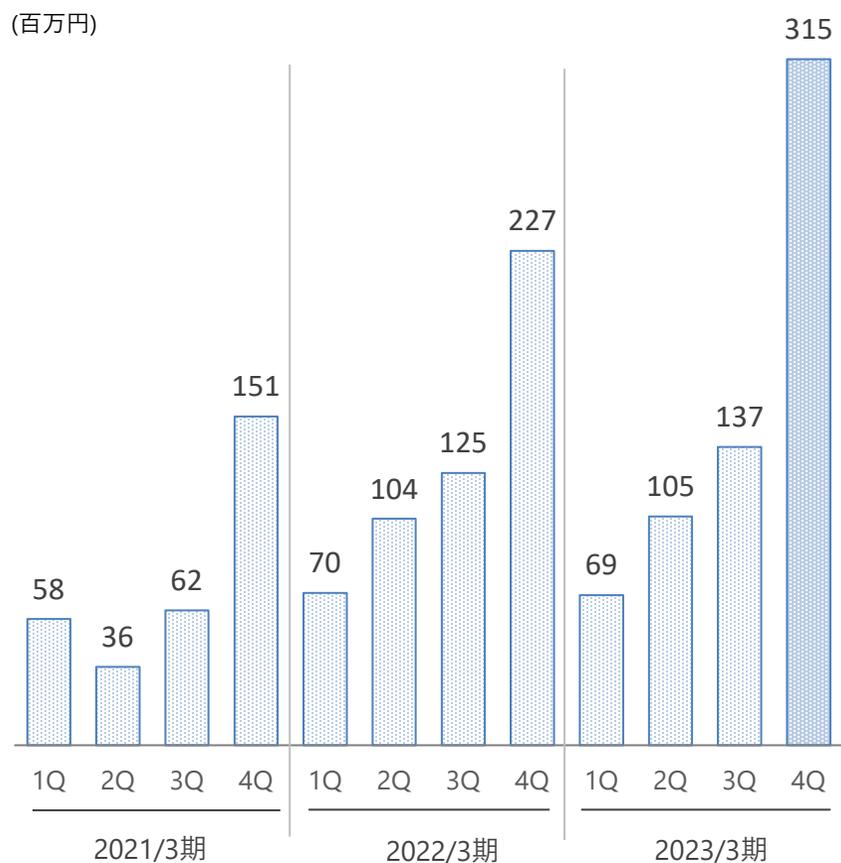
AIプロダクト売上

(百万円)

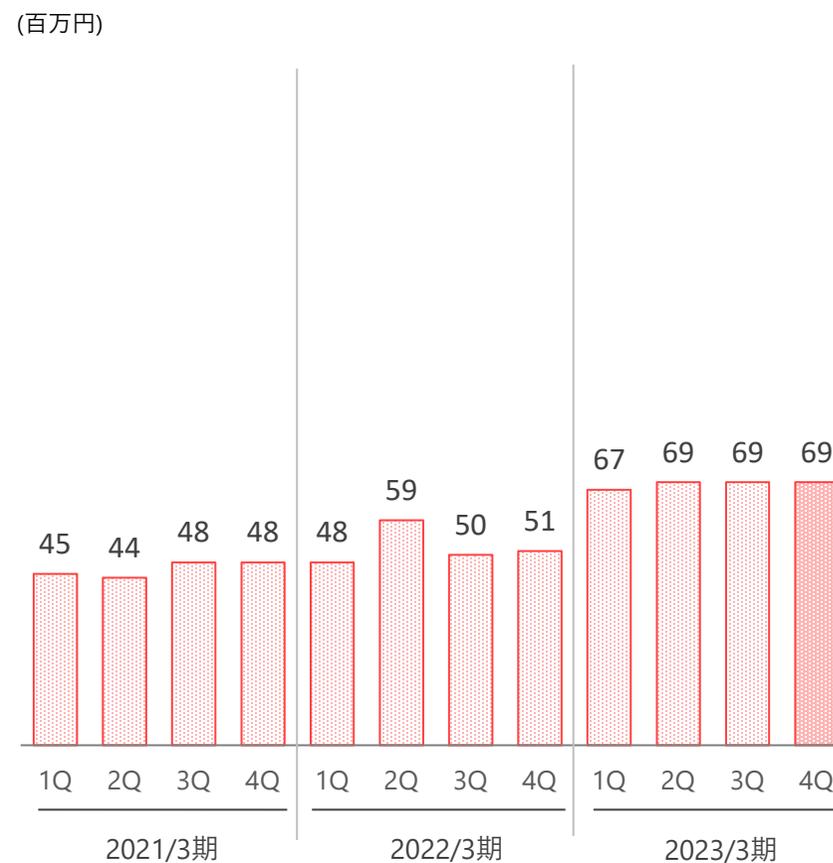


フロー売上は季節性により4Qに集中、ストック売上とともに前期比で堅調に増加

フロー売上



ストック売上



自己資本比率は83%。有利子負債は横ばいであり、実質的な無借金経営を継続

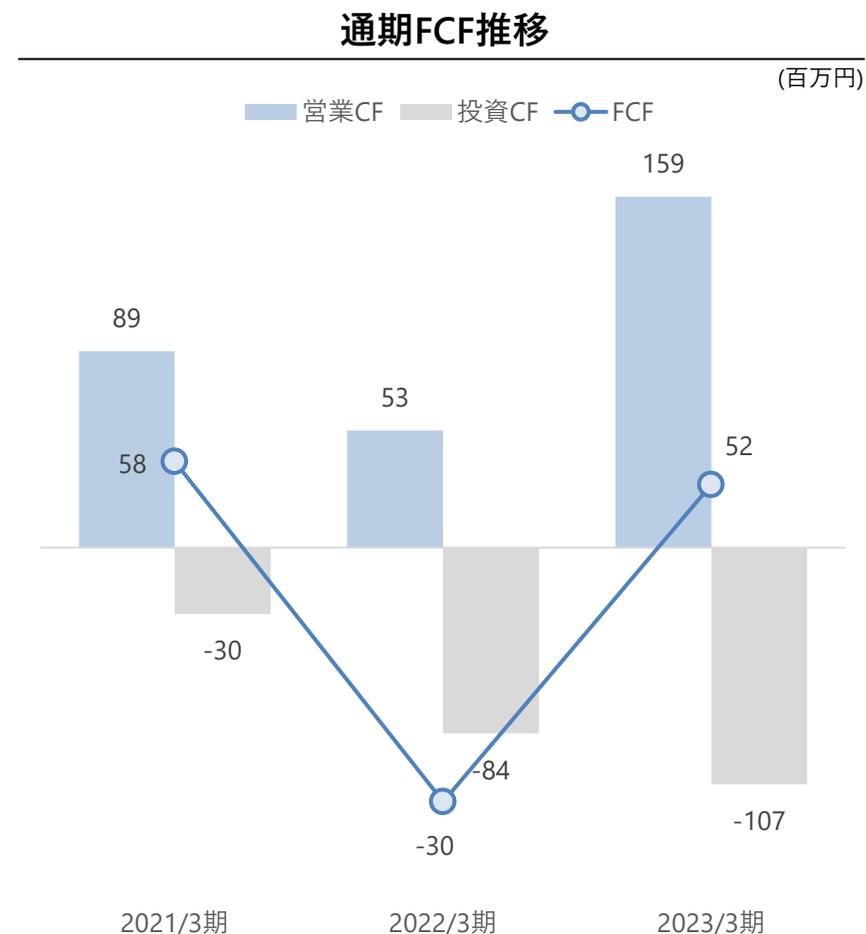
- 上場での新株発行による資金調達及び利益拡大に伴い、総資産と純資産が約4億円増加
- また、オフィス移転による資産計上により有形固定資産が増加

(百万円)	2022/3期	2023/3期	前期末比
流動資産	442	779	+336
現預金	180	461	+281
売掛金	251	260	+8
固定資産	209	264	+55
有形固定資産	19	60	+40
投資その他の資産	91	111	+19
総資産	651	1,044	+392

(百万円)	2022/3期	2023/3期	前期末比
負債	177	176	-1
有利子負債	30	30	±0
未払金	46	47	+1
契約負債	14	14	+0
純資産	474	867	+393
株主資本	461	867	+406
負債純資産合計	651	1,044	+392

営業CFにおいて税引前当期純利益が大きく、当期FCFはプラスに転換。
投資CFは主にオフィス移転によりマイナス、財務CFは上場に伴う新株発行により大きくプラス

(百万円)	2021/3期	2022/3期	2023/3期
営業CF	89	53	159
税引前当期純利益	45	151	214
減価償却費	34	39	56
売上債権の増減	-79	-137	-42
投資CF	-30	-84	-107
有形固定資産投資	-10	-4	-48
無形固定資産投資	-17	-11	-31
投資有価証券投資	0	-67	0
敷金及び保証金の差入	-7	-1	-36
FCF	58	-30	52
財務CF	22	8	229
新株発行	22	16	236
現金同等物期末残高	202	180	461



新規上場後、事業パートナーとの協業を中心に実績構築や製品開発が着実に進捗。 また、上場での調達資金を基にしたオフィス移転が完了

事業

- 三井住友海上火災保険株式会社と信用カスコリングサービス「個人向け自動車ローン等の審査モデル」を構築
- 株式会社アプラスへ「AI(機械学習モデル)を用いたクレジットカード不正検知スコアエンジン (REDエンジン)」を導入
- 新プロダクト「戦略最適化エンジン」の製品発表
- 医療機関におけるX線画像AI解析の実証実験を実施
- 当社がエクシオグループ株式会社と共同開発した「安全品質AIソリューション」が、モバイルコンピューティング推進コンソーシアム(MCPC)主催の「MCPC award 2022」において「AI&ロボット委員会特別賞」を受賞
- 戦略に沿った与信判断を支援する「与信戦略最適化エンジン」を提供開始 (後述)
- ジェイリース株式会社へ「REDエンジン」導入、新たな与信審査モデルの構築を開始 (後述)
- 新生フィナンシャル株式会社と株式会社筑邦銀行が保証業務提携、AIによる事前与信モデルを提供 (後述)

コーポレート

- 東証グロース市場に新規上場
- 新オフィスへ本社移転、各拠点を新本社へ集約・統合

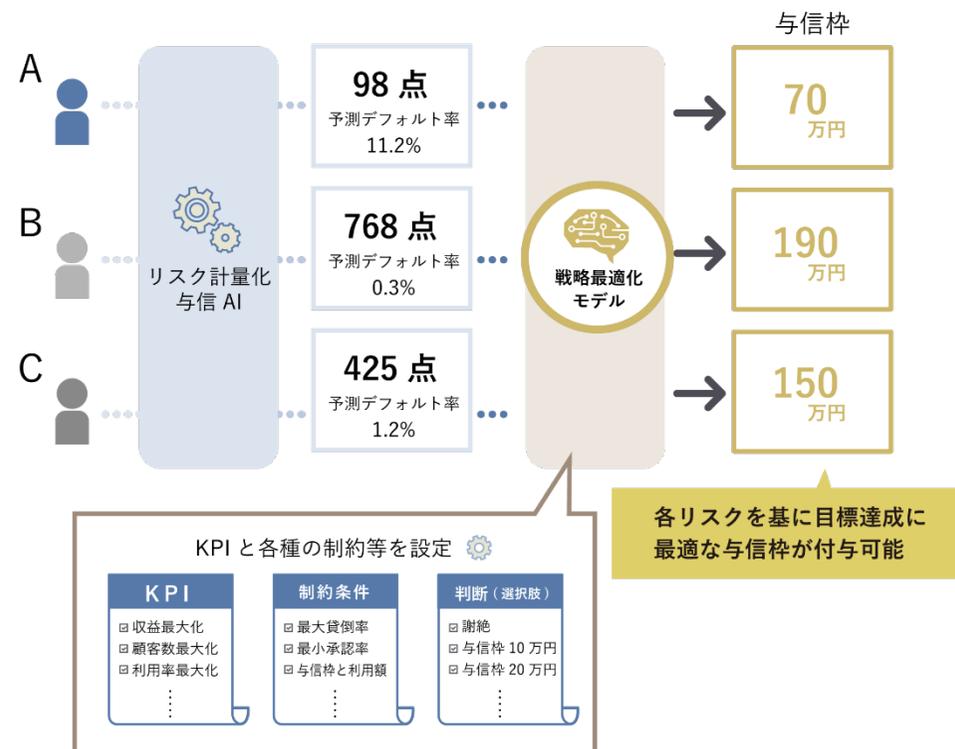
「与信戦略最適化エンジン」を提供開始

「戦略最適化エンジン」をベースに開発した「与信戦略最適化エンジン」を2023年4月から提供開始。 AIが金融事業の戦略シナリオに合わせて個人毎に最適な与信枠・金利等を決定

概要

- 近年、多くの事業会社、金融機関において与信業務へのAI活用が進む
 - 例えば、AIを用いて、審査を行う個人に対するリスクスコアを算定し、その後手作業でルールに従って与信枠を決定していくといった活用方法が挙げられる
 - 一方、リスクスコアのみで与信枠を決定すると、収益最大化や顧客数最大化等の事業目標を達成する形での与信枠の付与という観点がないため、KPI達成に繋がらないという問題が生じている
- ▼
- そこで、金融事業の目標に沿って最適な与信枠等を付与する、「与信戦略最適化エンジン」を開発。事業KPIと各種の制約等を加味した上で、「戦略シナリオに沿った個人毎の与信枠設定」をAIで行うことが可能に

与信戦略最適化エンジンのイメージ



与信業務を行う企業への提供を通して、多くの企業の課題解決に貢献

家賃保証事業大手のジェイリース株式会社へ「REDエンジン」の導入が決定。新たな与信審査モデルの開発を開始

概要

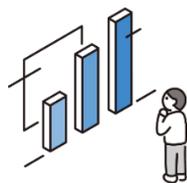
- ジェイリースの現行の与信審査モデルに、大量のデータ処理や新モデルへの切り替えなど、実運用に必要な機能を備えたAIモデルの総合実行基盤である「REDエンジン」を導入することが決定
- 高度化した新たな与信審査モデルは、適切な与信提供を通じた顧客利益の最大化とジェイリースの収益最大化を目指すものであり、より戦略的・機動的なリスクコントロールが可能に
- 新たな与信審査モデルは、2023年夏頃の運用開始を予定

新たな与信審査モデル開発のイメージ



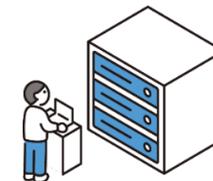
両社のノウハウ

- ジェイリースの現審査ロジックで培ったノウハウ
- セカンドサイトアナリティカの金融機関、信販会社等のAIを活用した与信審査モデル構築実績



各種ビッグデータを活用

- 膨大な個人情報データ
- ジェイリースの創業来の取引実績データ



新たな与信審査モデル

- 与信審査精度の向上
- 戦略的・機動的なリスクコントロール

高度な分析

- AIを活用した高度な分析に基づいた精度の高い与信審査モデルの構築

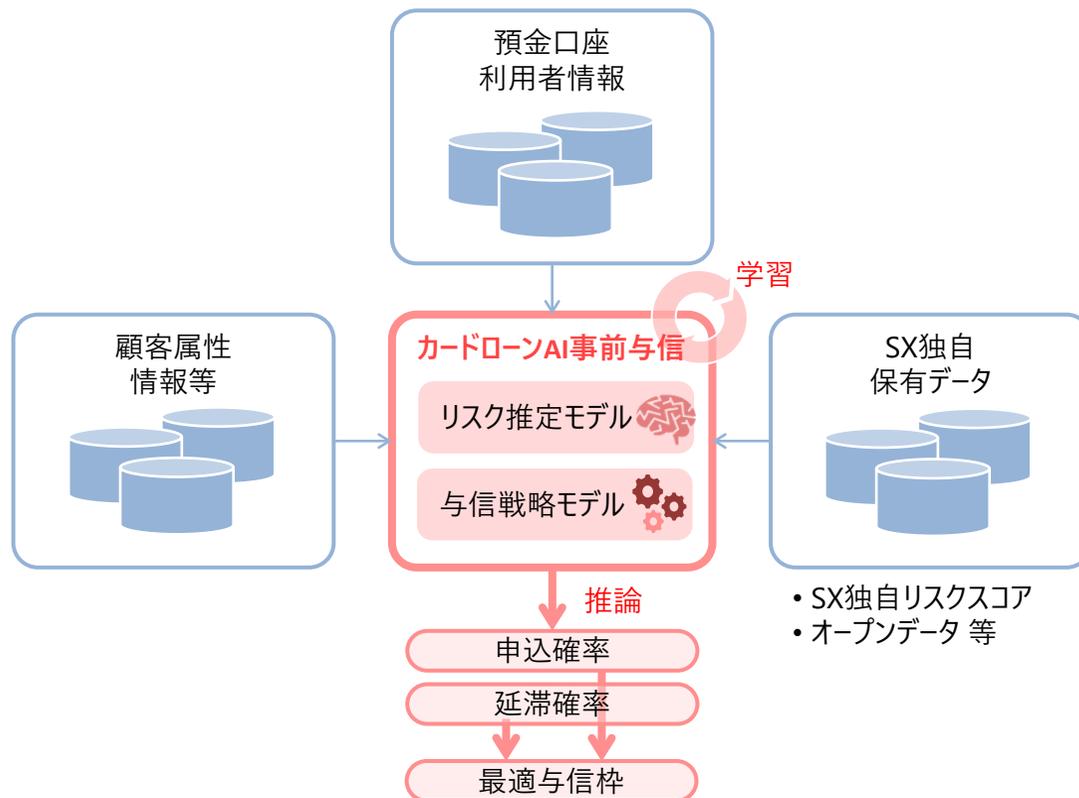


新生フィナンシャル株式会社と株式会社筑邦銀行との保証業務提携に際し、当社のAI事前与信モデルを導入

概要

- 新生フィナンシャル株式会社は、株式会社筑邦銀行と保証業務提携契約を締結し、2023年2月17日より「ちくぎんミニカードローン」の信用保証業務を開始
- 当社は、AI技術を駆使した事前与信モデルを提供
- 事前与信モデルは、独自のAI技術により開発したスコアリングモデル
- 筑邦銀行が保有するお客さま取引情報の匿名加工したものを本事前与信モデルに投入し、申込前に与信枠を算出。顕在化されていない顧客ニーズを把握するとともに、複数のチャネルを通じ、タイムリーな商品提案を支援することが可能に

AI事前与信モデルを用いた与信枠算出イメージ



3社の協業により、各社の長年に渡るノウハウを融合し、新たな与信の仕組みを構築

1. 会社概要
2. 2023年3月期 決算概要
3. 2024年3月期 決算見通し
4. 成長戦略
5. Appendix

協業パートナー強化

- 「当社と共に変革を求める企業」かつ「大きなシナジー効果が見込める企業」と、積極的に新たに協業体制を組んでビジネスを展開
- 既存の協業パートナーとの連携をこれまで以上に強化

技術・製品 サービス強化

- 「REDエンジン」「戦略最適化エンジン」等のパッケージ製品の拡販
- アナリティクスコンサルティングで蓄積された画像解析技術/最適化技術/自然言語解析技術を用いたプロダクトの開発
- 当社技術者と技術顧問での新技術の開発。開発した技術のビジネス適用
- 金融向け与信改善支援や不正検知支援等のコンサルティングサービスの横展開

データサイエンス 人材確保強化

- リテンション強化施策の実施
- 社内採用体制の強化
- データサイエンス専門エージェントの積極活用
- 社員教育プログラムの強化

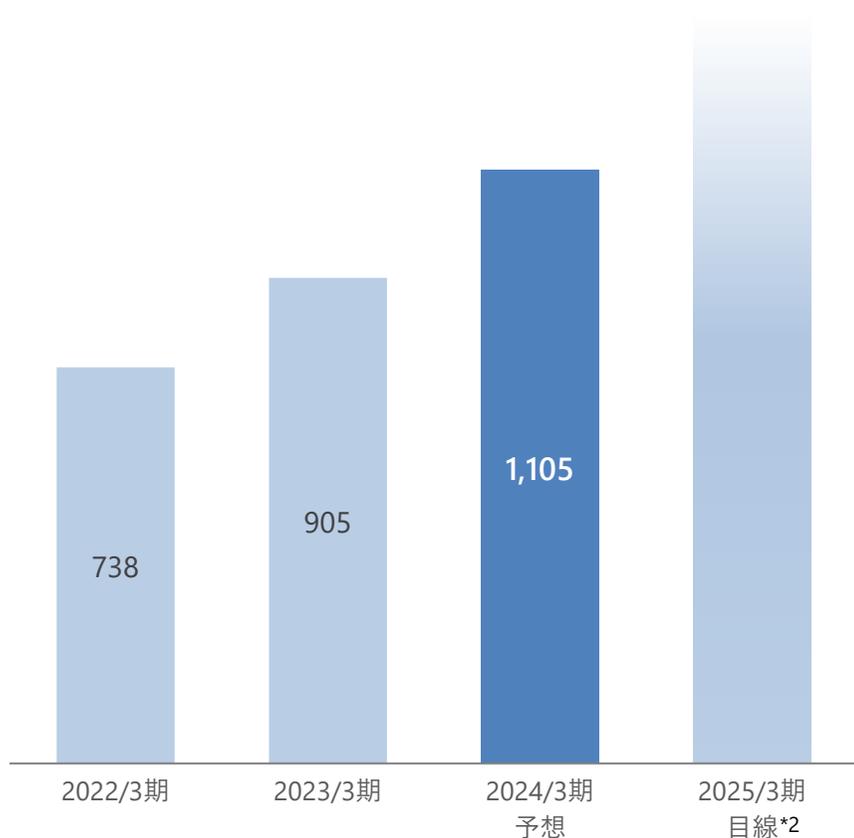
売上高は創業以来の増収トレンドを継続し、11億円程度を想定。今後の成長に向けた積極的な人的リソース確保への投資により、各段階利益は一定程度の水準に留める

(百万円)	2022/3期	2023/3期	2024/3期		
	実績	実績	業績予想	前期比	
売上高	738	905	1,105	+199	+22.1%
営業利益	154	223	137	-86	-38.7%
経常利益	145	214	136	-78	-36.5%
当期純利益	104	156	92	-63	-40.6%

持続的成長に向けた人的リソースへの投資により、売上拡大基調は継続する一方、営業利益は一時的に縮小する見込み

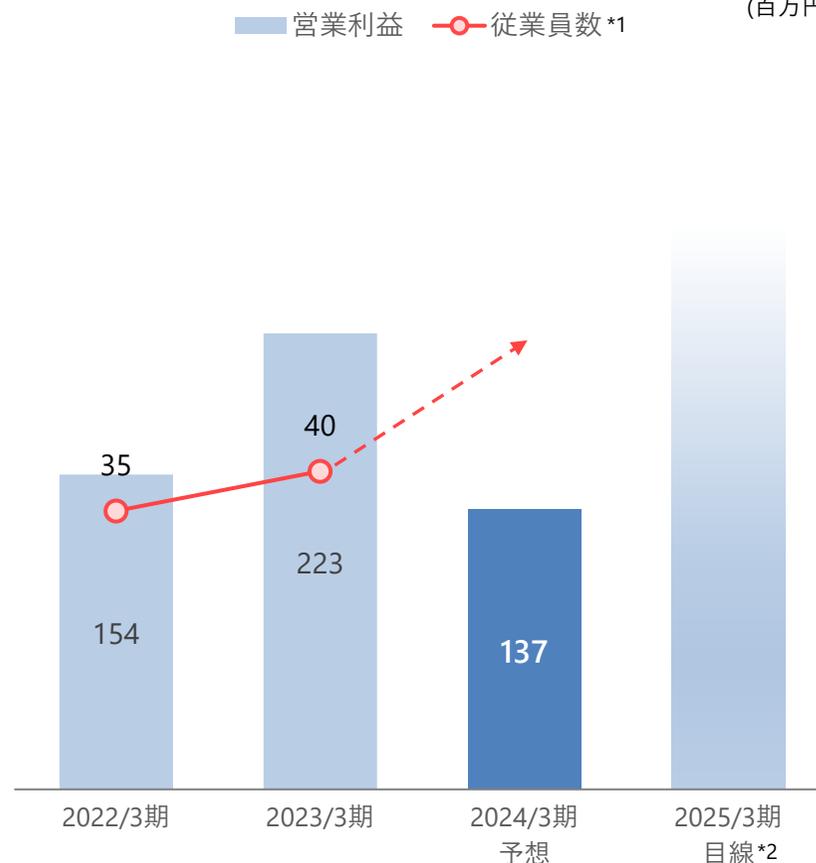
売上高の推移

(百万円)



営業利益・従業員数の推移

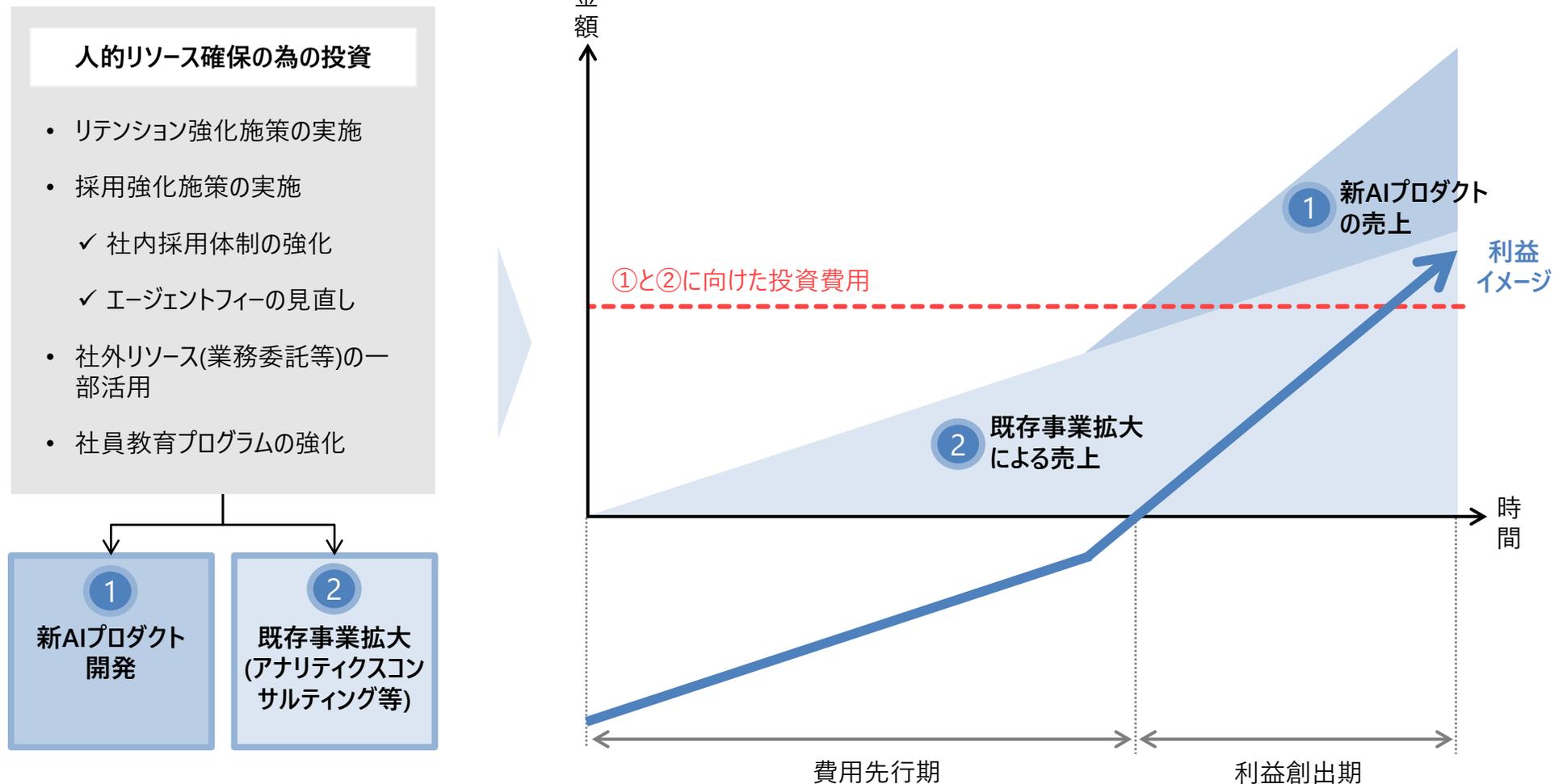
(百万円)



*1 従業員数は各期末時点の人数

*2 現時点での目指す採用の効果のイメージであり、明確な目標値を示すものではありません。事業の進捗に応じて柔軟に変わることがあります

「①新AIプロダクト開発」「②既存事業拡大(アナリティクスコンサルティング等)」を目的に人的リソース確保の為の投資を行う。費用先行であり、売上及び利益は遅れて上がってくる見込み



1. 会社概要
2. 2023年3月期 決算概要
3. 2024年3月期 決算見通し
4. 成長戦略
5. Appendix

ストックビジネス
拡大

- アナリティクスコンサルティング～大型パッケージ製品(AIプロダクト)導入の一気に通貫したサービス提供を強化
- 自力販売強化・協業販売強化等によりSaaS型製品(AIプロダクト)を拡販

アナリティクス
コンサルティング
領域拡大

- 新技術を提供することなどにより、既存クライアントとの取引深耕
- 成功プロジェクトの技術・ノウハウを業界内・外に横展開することでコンサルティングサービスの提供領域を拡大

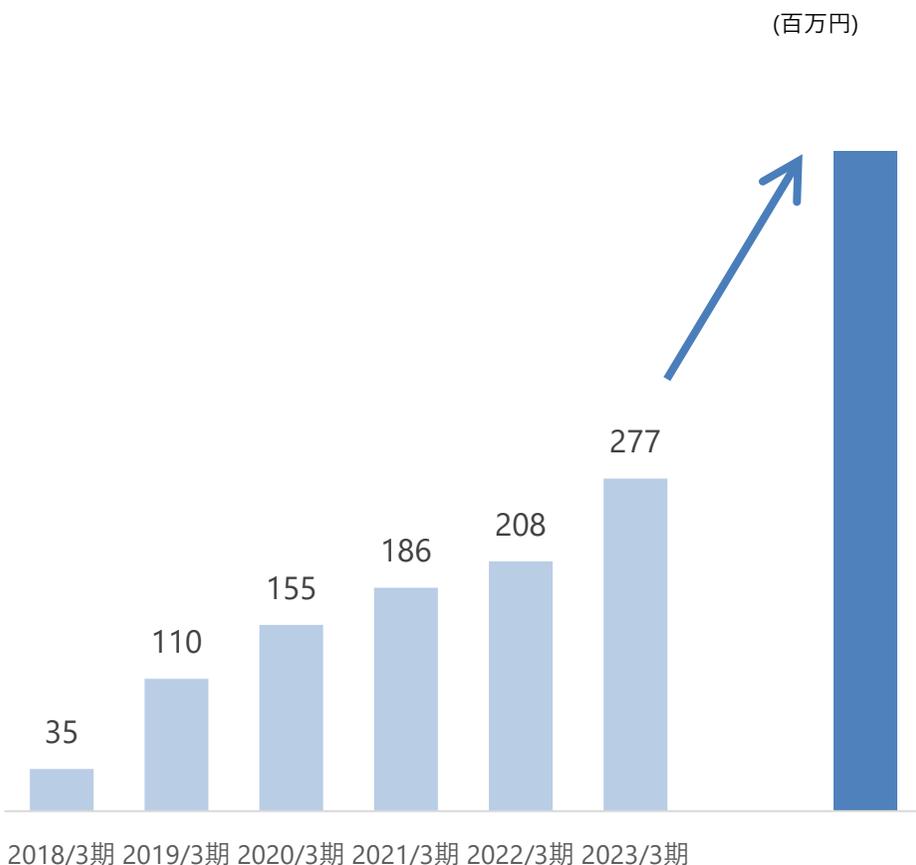
アカデミア融合

- アカデミアと連携した新技術の開発・検証
- 当社プロジェクトへの技術顧問の参画

付加価値最大化を追求し、AIプロダクト事業(SaaS型プロダクト)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

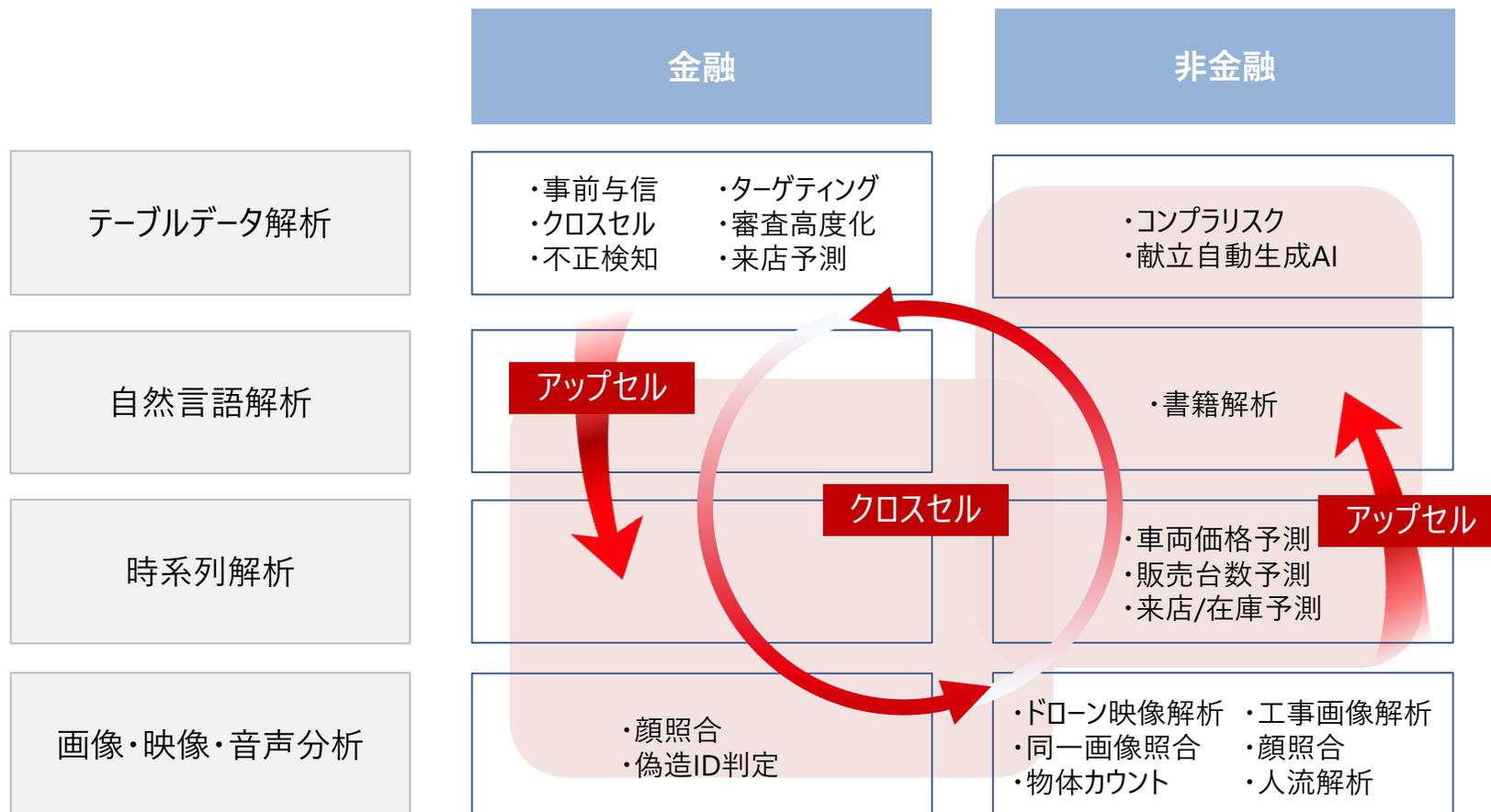


拡販に向けてのアクションプラン

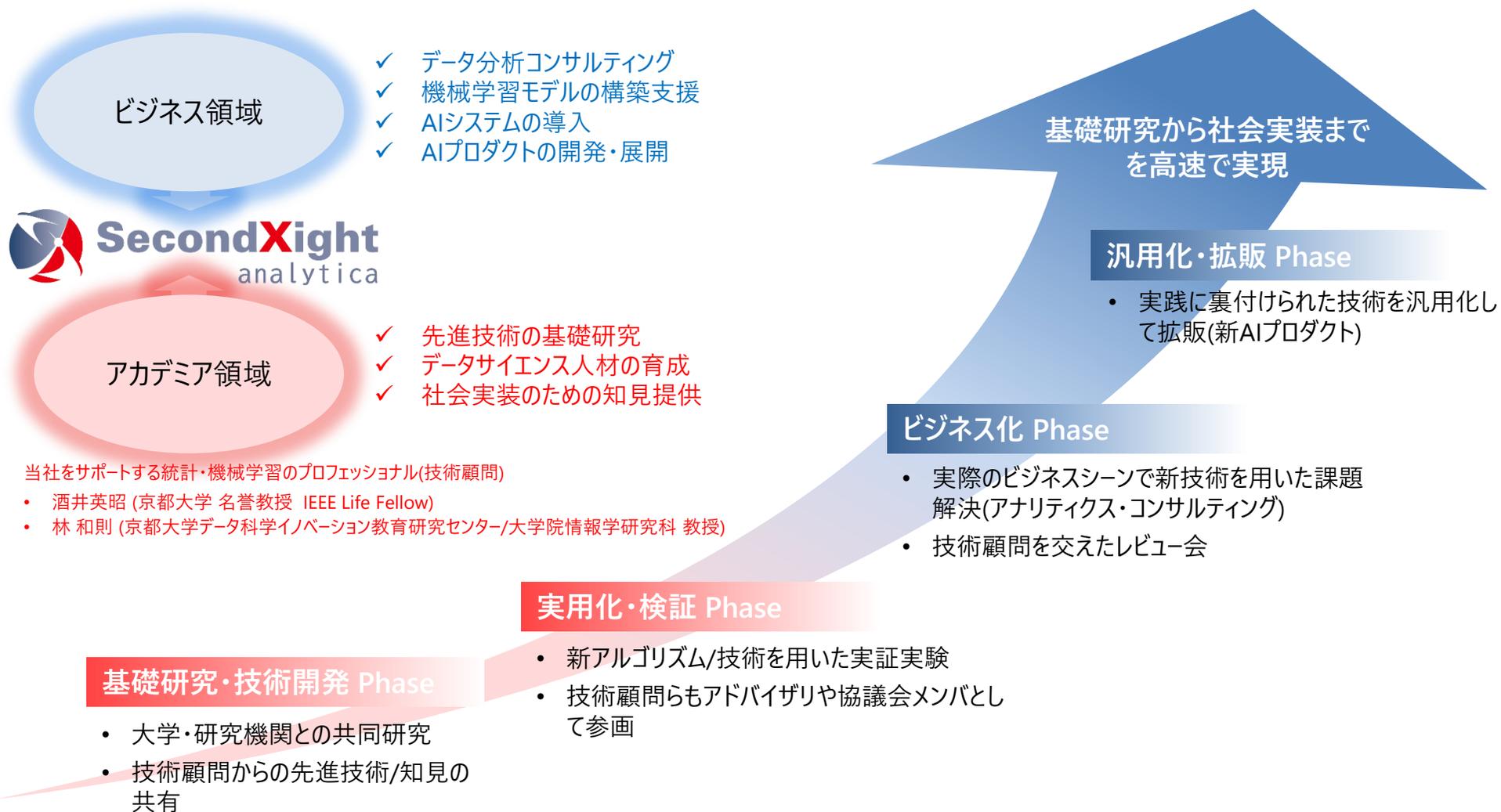
- | | |
|------------|---|
| セールス強化 | <ul style="list-style-type: none"> • BI、マーケ、HR、セールス系のSaaS、クラウドサービス事業者と連携し、セット売りを促進 • 協業会社との営業協力 • PoC支援が実施可能な営業メンバーの育成 |
| マーケティング強化 | <ul style="list-style-type: none"> • SEO対策 • オンラインセミナー開催 • 広告宣伝費の投入 • プリミアムシステムの導入 |
| プロダクト強化・拡充 | <ul style="list-style-type: 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/プロダクトの開発 |

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領域のナレッジを獲得。
それらのいち早い実用化、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



1987年～
1988年

米国スタンフォード大学客員研究員

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

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

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

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

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



2009年

京都大学准教授

2017年

大阪市立大学教授

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及び数理・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

<受賞歴>

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

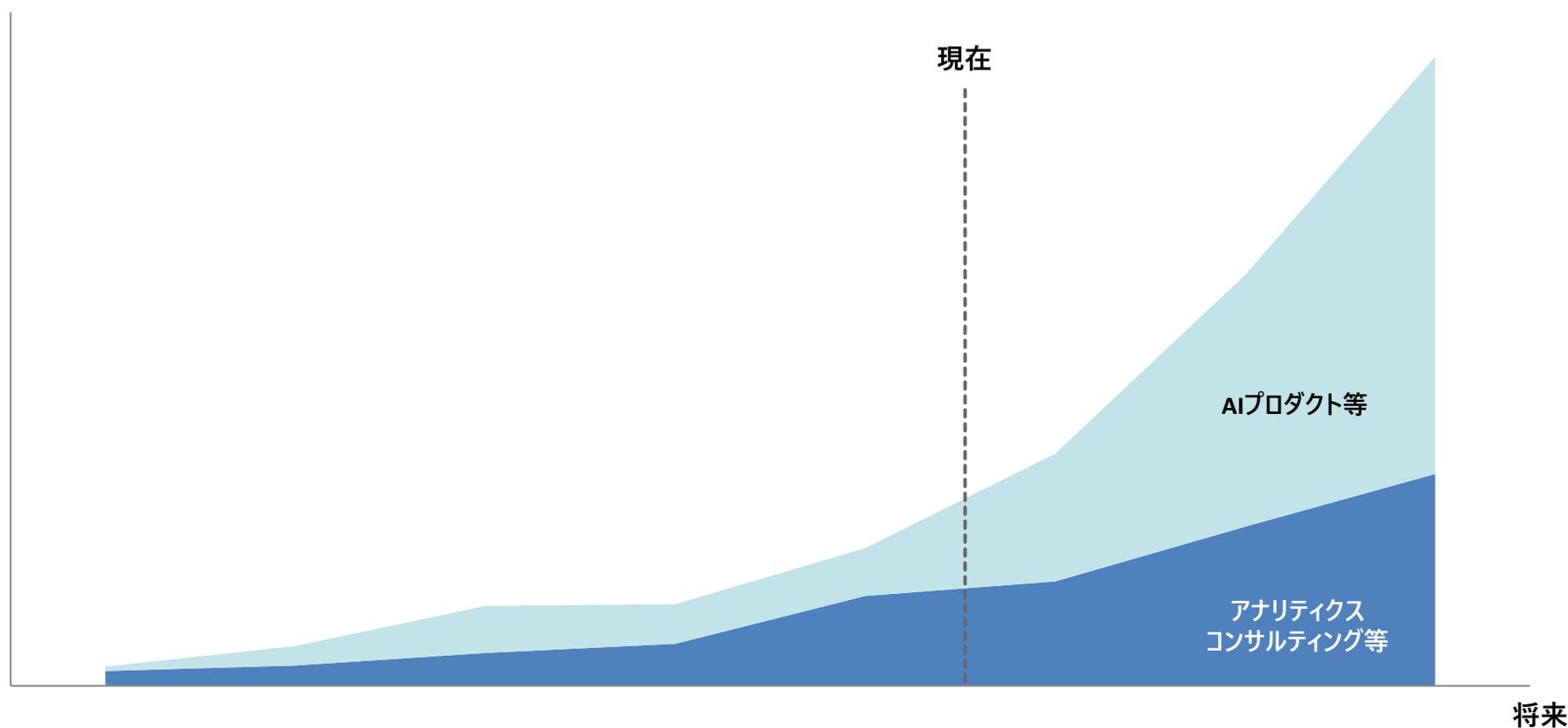
2019年

国際会議 APSIPA ASC 2019 Best Special Session Paper Nomination Award 受賞

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



1. 会社概要
2. 2023年3月期 決算概要
3. 2024年3月期 決算見通し
4. 成長戦略
5. Appendix

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

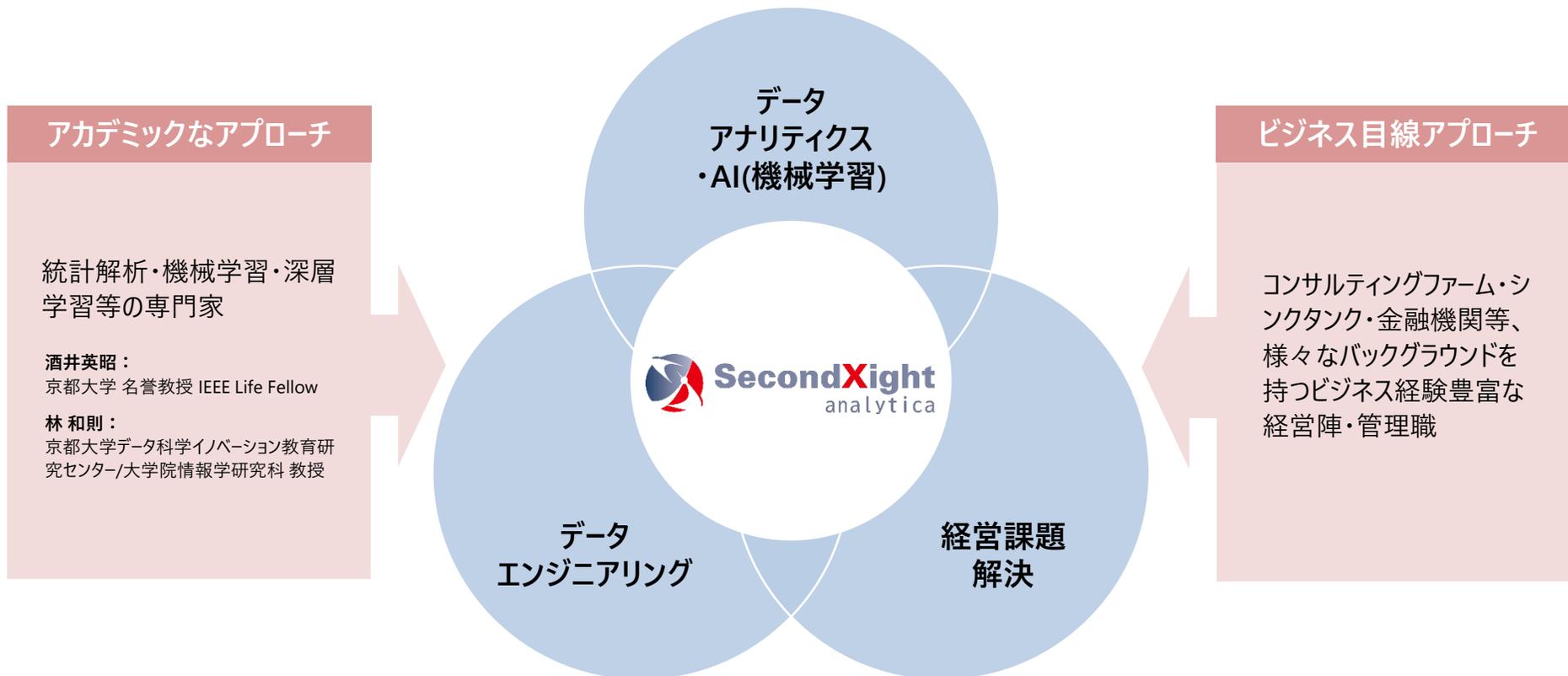
*2 ツリーアンサンブル：複数の木構造の弱学習器(性能の低い機械学習モデル)を組み合わせて、高性能な機械学習モデルを構築する手法

*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

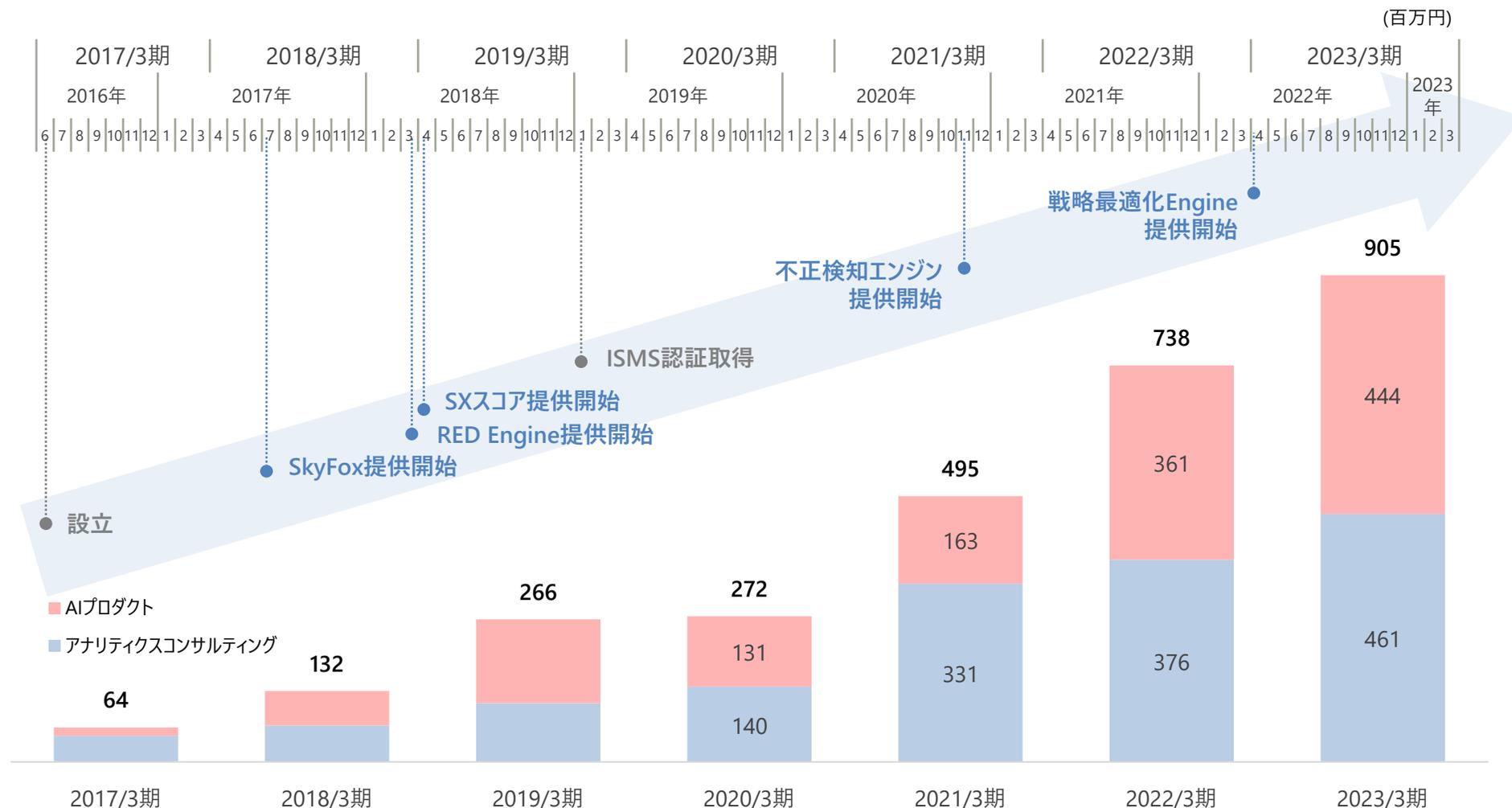
*4 ディープラーニング：人間の脳が持つ一部の機能を模倣して機械に学習させる手法

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



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



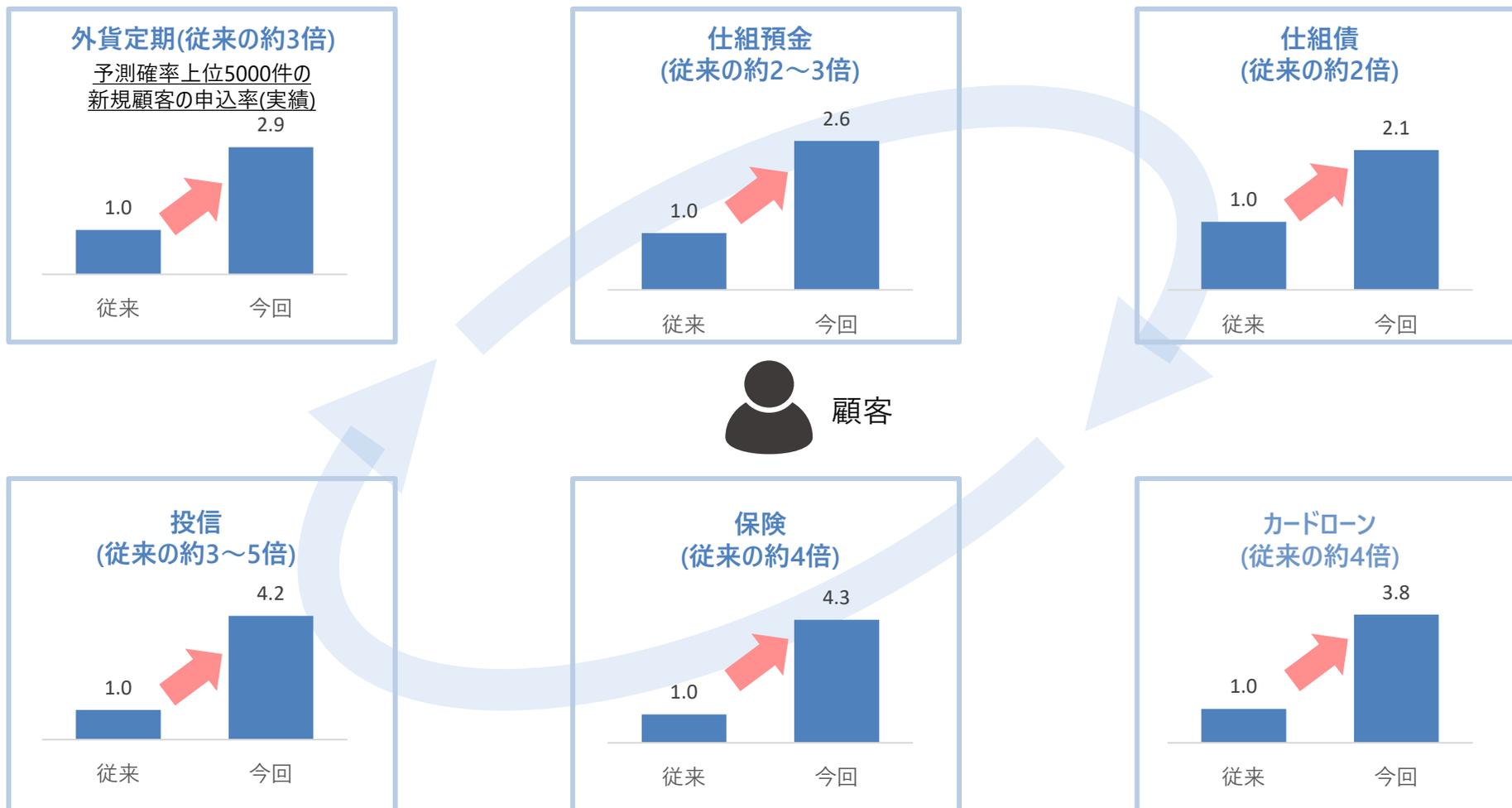
工事現場での安全確認の支援を目的として、工事安全判定モデルを導入

- 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



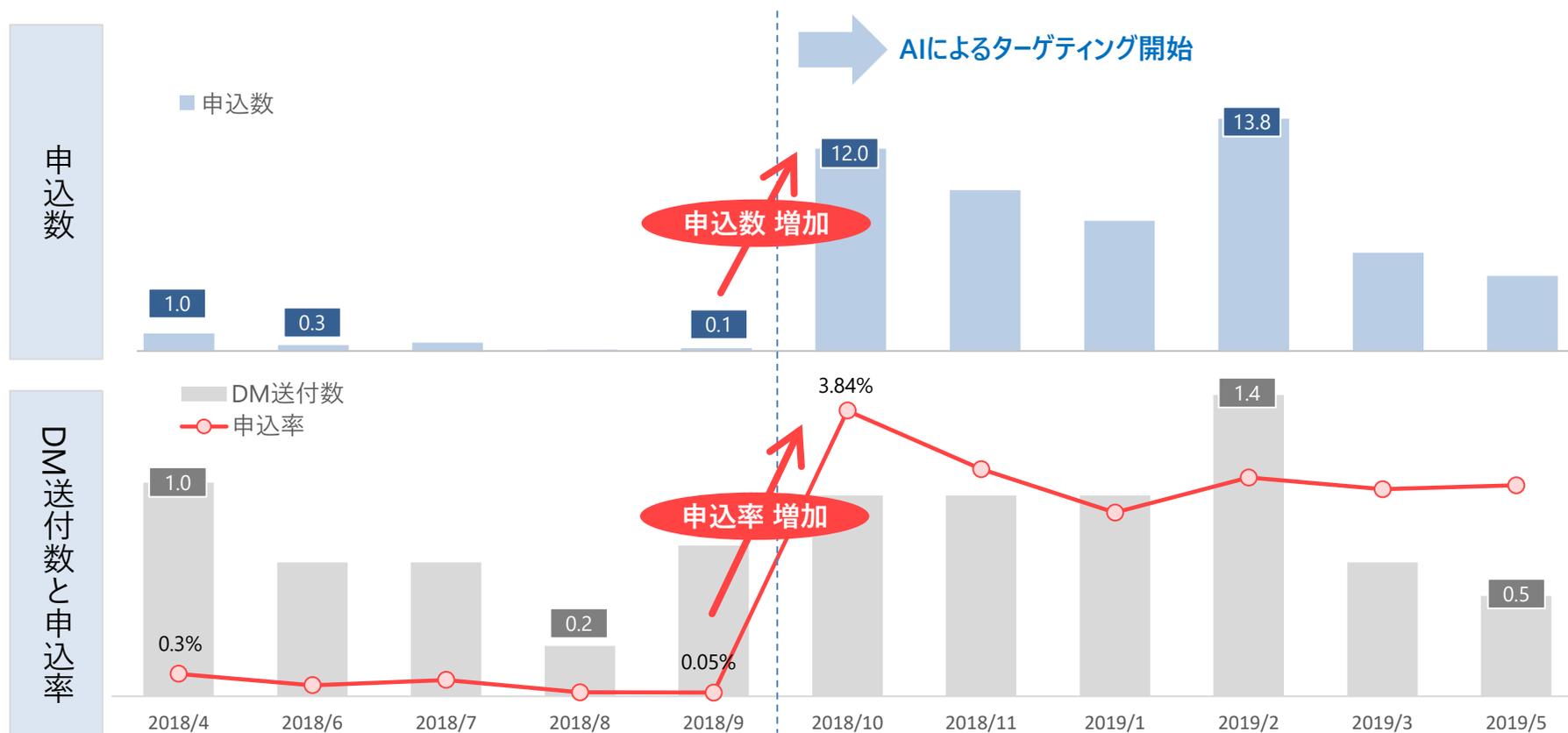
各種預金、債権、投資信託、保険など多様な商品のクロスセルに活用

- 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



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)



* DM送付数と申込数は2018/4を1.0とした指数表示

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

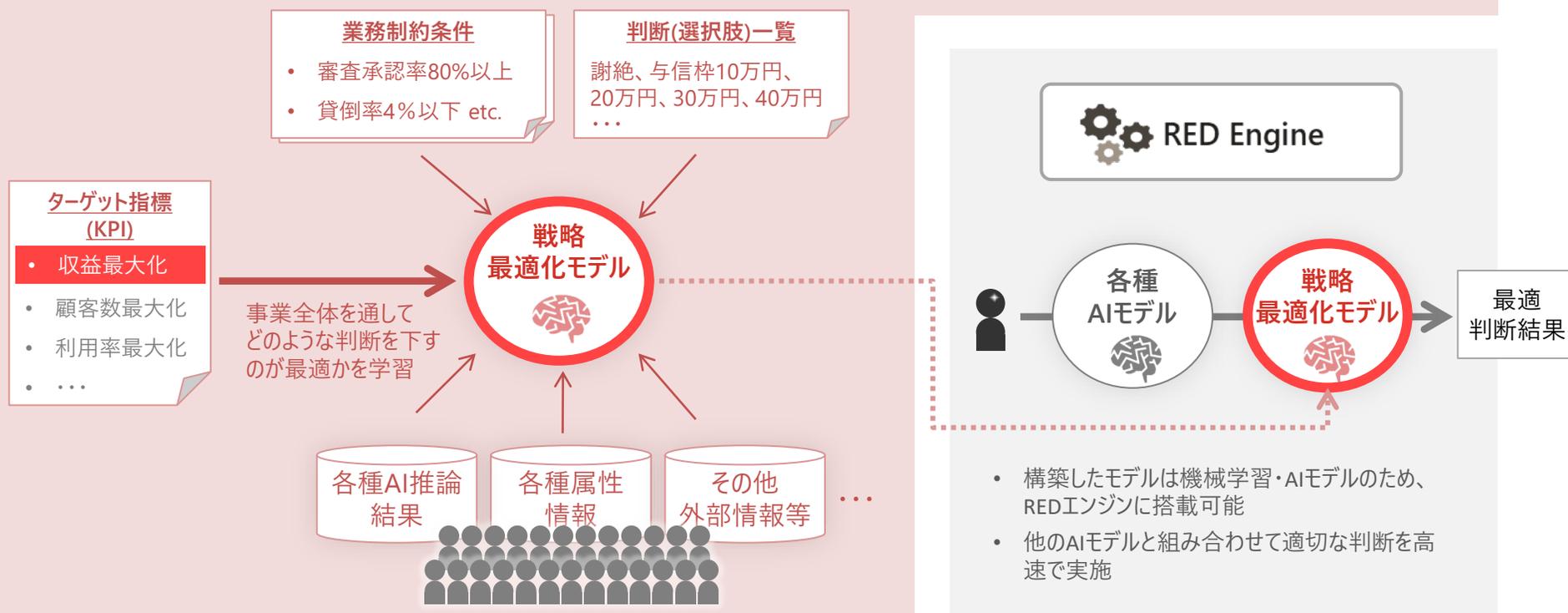
各種AIの推論値・業務上の制約等を加味した上で、事業のKPIを最大化するように最適な判断を行うAIモデル「戦略最適化モデル」を構築するエンジン

- 金融業界では与信戦略、製造業界では在庫・工場ライン最適化、その他シフト管理最適化等、適用範囲は広い

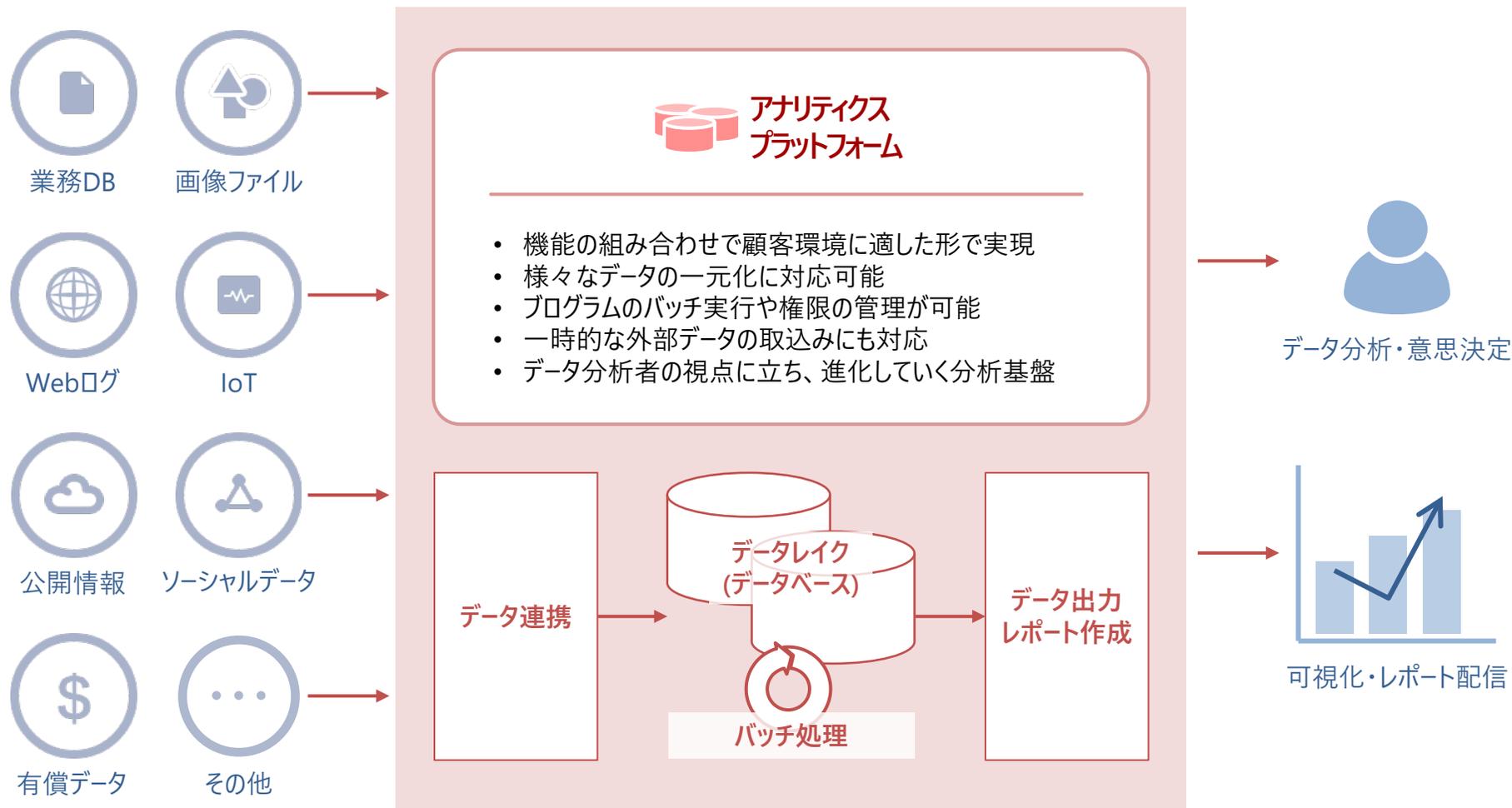


戦略最適化エンジン(仮)

- KPIと業務制約を設定することで、最適な選択を行うAIモデルを構築
- 業務制約条件やデータを内部で加工し、最適化処理をより高速に実行
- 各業務制約条件の制約の強さを可視化
- 構築したAIモデルはREDエンジンに搭載可能

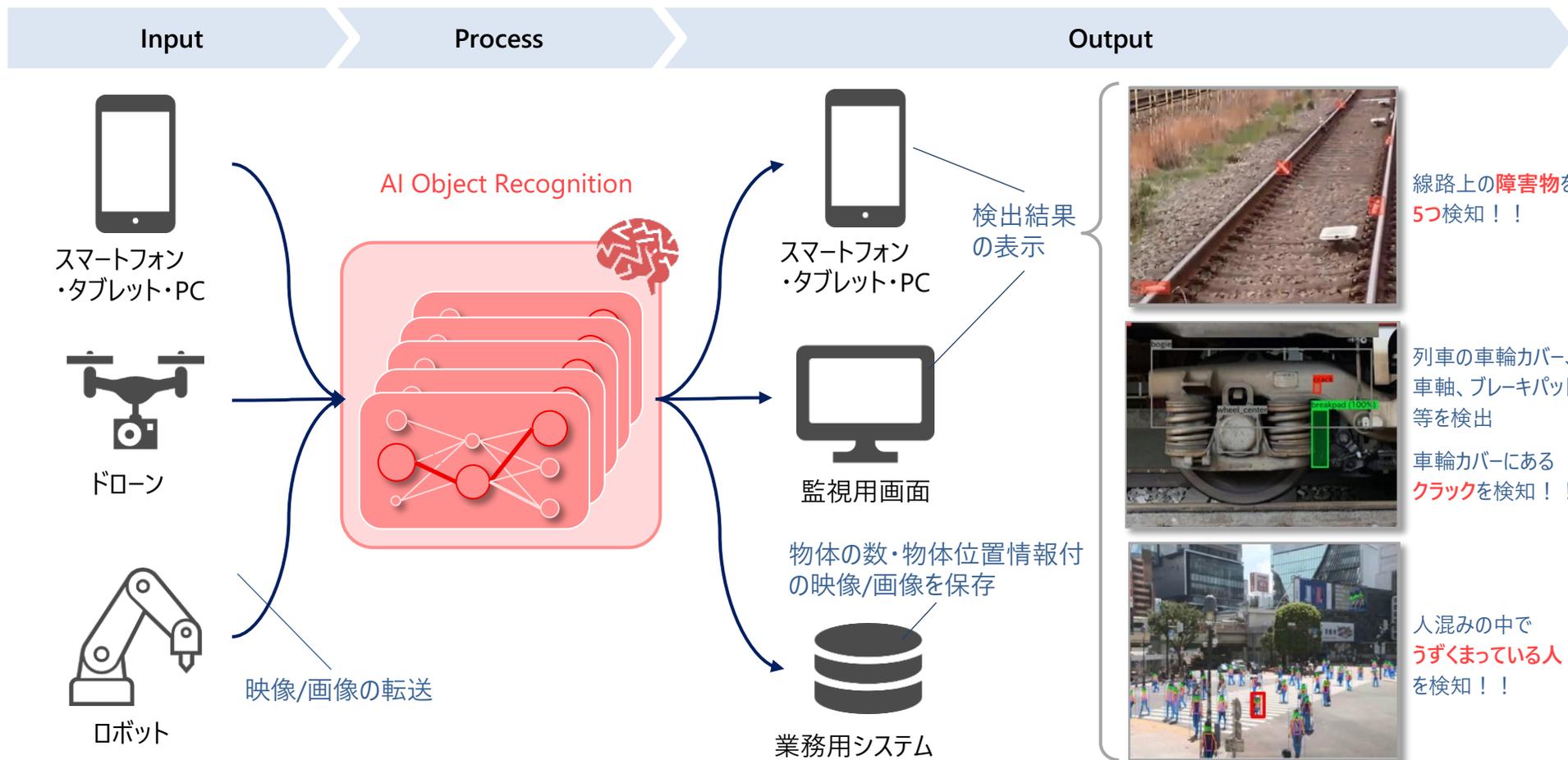


全データを一元管理し、様々なデータ分析に適応するプラットフォーム



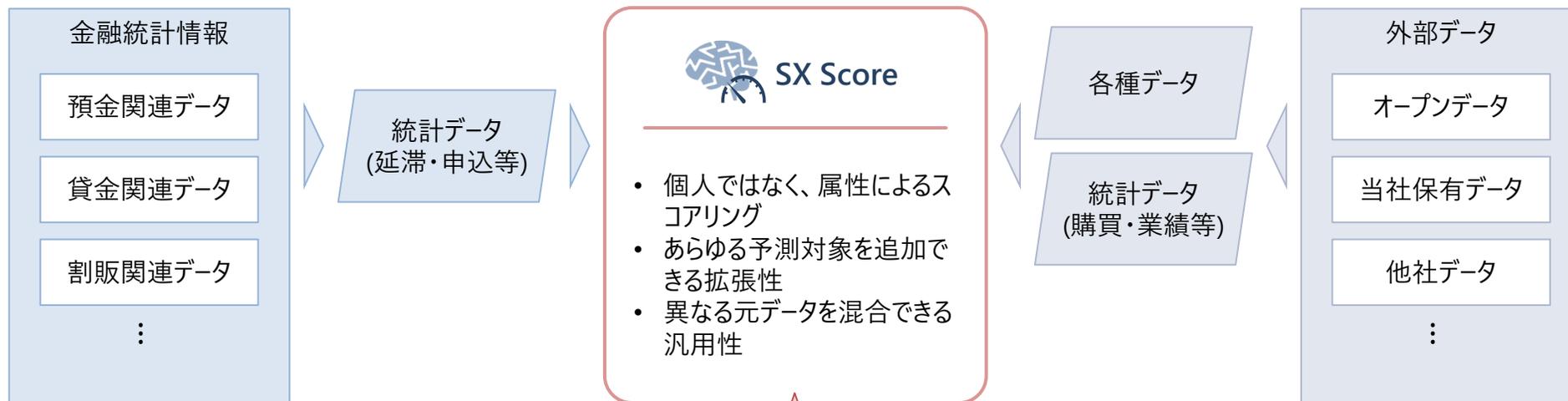
様々なインターフェースに対応した映像・画像用解析エンジン

- 対象物の件数・形状・挙動・体勢等をAIが特定。交通量調査、資産管理(在庫管理・設備点検等)、不審挙動者発見等、適用範囲は広い



- スマホ・監視カメラ・ドローン等の多様なデバイスに対応しており、インターネットに繋がってさえいれば即座にサービスが利用可能
- SX独自の高速処理技術を導入し、多数のパラメータを持つ複雑な深層学習モデルを搭載しつつも、低レイテンシな予測を実現

AIを活用し、様々な情報から個人セグメント単位でリスクやニーズを予測したスコアを提供

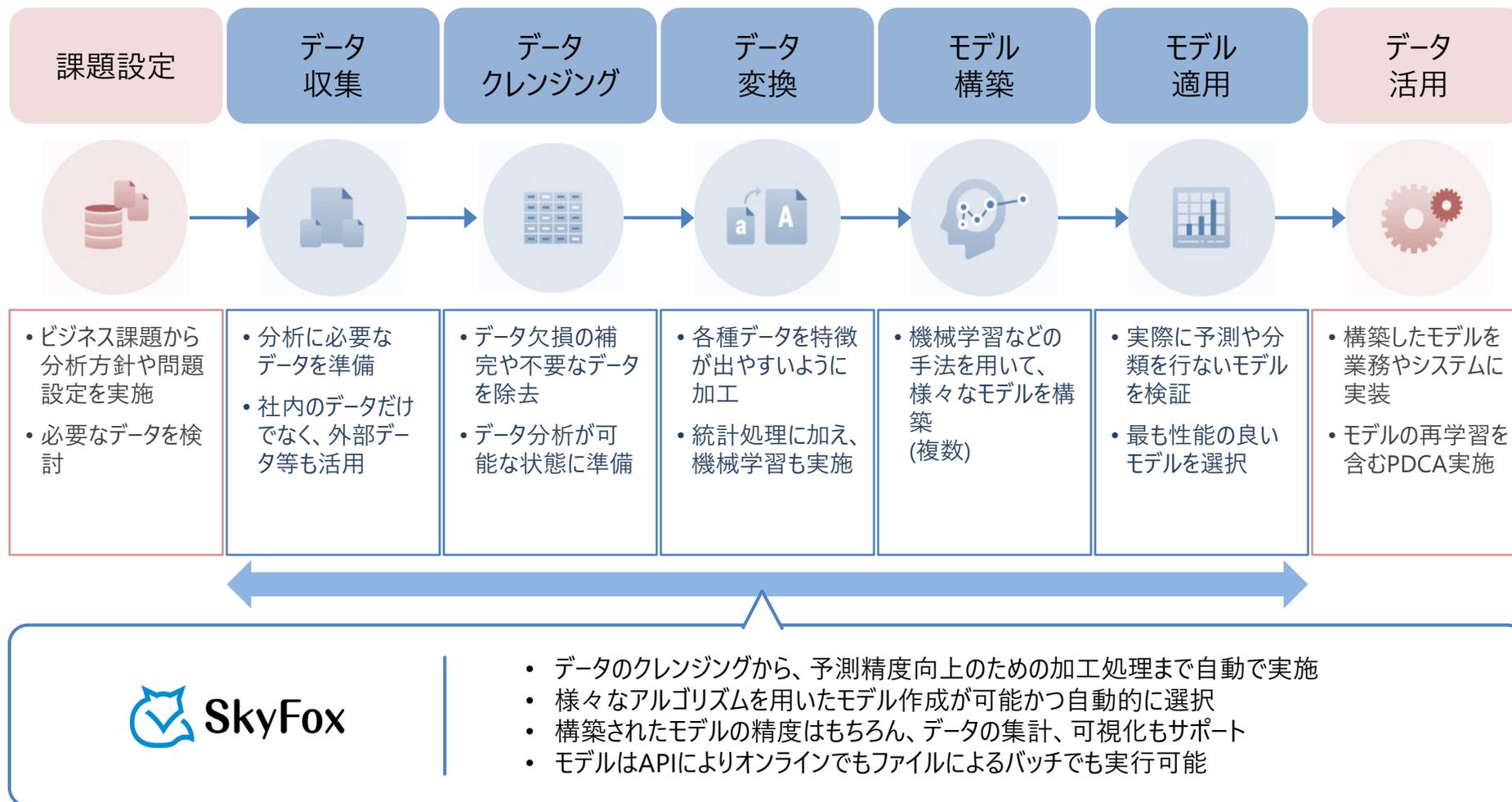


- 個人ではなく、属性によるスコアリング
- あらゆる予測対象を追加できる拡張性
- 異なる元データを混合できる汎用性

顧客セグメント						SXリスクスコア(延滞・貸倒等)					SXマーケティングスコア(申込・契約等)					
ID	生年	性別	郵便番号	年収帯	...	クレジットカード	ローンカード	住宅ローン	...	総合リスク	クレジットカード	ローンカード	住宅ローン	投資信託	生命保険	...
1	1968	M	220	300	...	75	81	87	...	81	85	92	99	35	40	...
2	1983	M	108	450	...	77	43	68	...	62	79	78	76	89	30	...
3	1987	F	921	600	...	65	78	43	...	54	81	83	65	78	50	...

⋮

SkyFoxは「プログラミングや統計知識が必要」というアナリティクスの課題を解決



(千円)	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
売上高	266,655	272,415	495,131	738,063	905,951
経常利益	42,549	13,327	46,800	145,951	214,755
当期純利益	20,341	7,716	30,996	104,179	155,942
資本金	114,224	158,709	185,017	193,185	318,483
発行済株式総数*1	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 2,512,322株 甲種類株式 492,000株	普通株式 2,744,322株 甲種類株式 492,000株
純資産額	160,334	259,795	351,604	474,096	867,686
総資産額	220,052	338,934	497,126	651,791	1,044,124
1株当たり純資産額*2	31.0円	64.1円	103.5円	145.3円	268.1円
1株当たり当期純利益*2	8.7円	3.1円	10.7円	34.7円	49.3円
自己資本比率	72.9%	75.8%	68.5%	70.8%	83.1%
自己資本利益率	14.0%	3.7%	10.4%	26.0%	23.5%
営業CF	—	-6,397	89,685	53,569	159,635
投資CF	—	-142,597	-30,722	-84,152	-107,075
財務CF	—	118,945	22,089	8,394	229,040
現金及び現金同等物の 期末残高	—	121,432	202,484	180,295	461,896
従業員数	11名	18名	24名	35名	40名

*1 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

*2 2019/3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、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らず、またこれらを保証するものではありません。

<お問い合わせ先>

セカンドサイトアナリティカ株式会社
管理本部 IR担当宛

info-ir@sxi.co.jp
03-6776-7833