

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

東証グロース市場 (コード番号：5028)

2023年6月12日

1. 会社概要
2. 市場環境
3. 当社の強み・特徴
4. 事業進捗及び事業計画
5. Appendix

1. 会社概要

2. 市場環境

3. 当社の強み・特徴

4. 事業進捗及び事業計画

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です

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

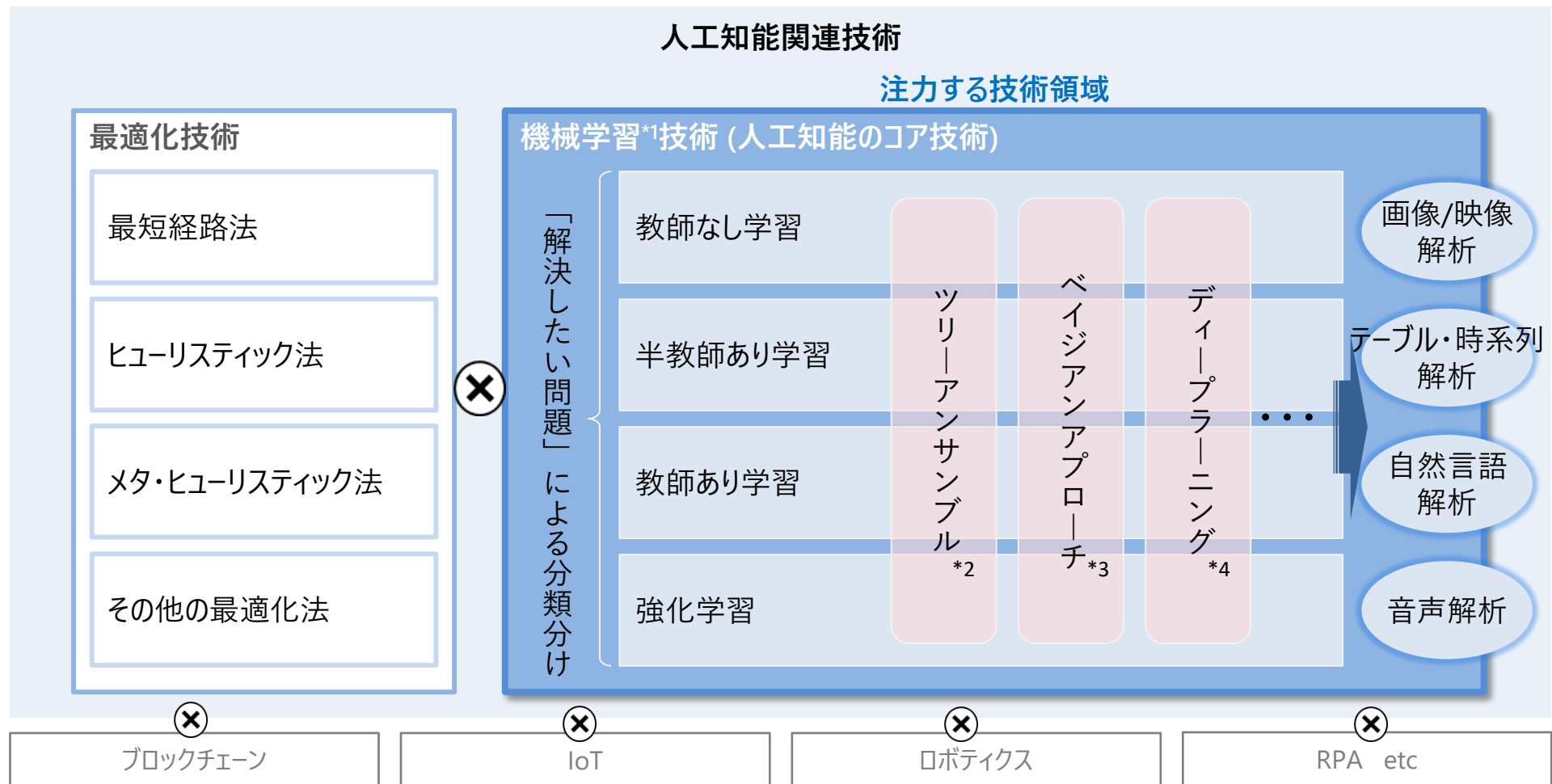
株式会社ミロク情報サービス

株式会社セブン銀行

SBペイメントサービス株式会社

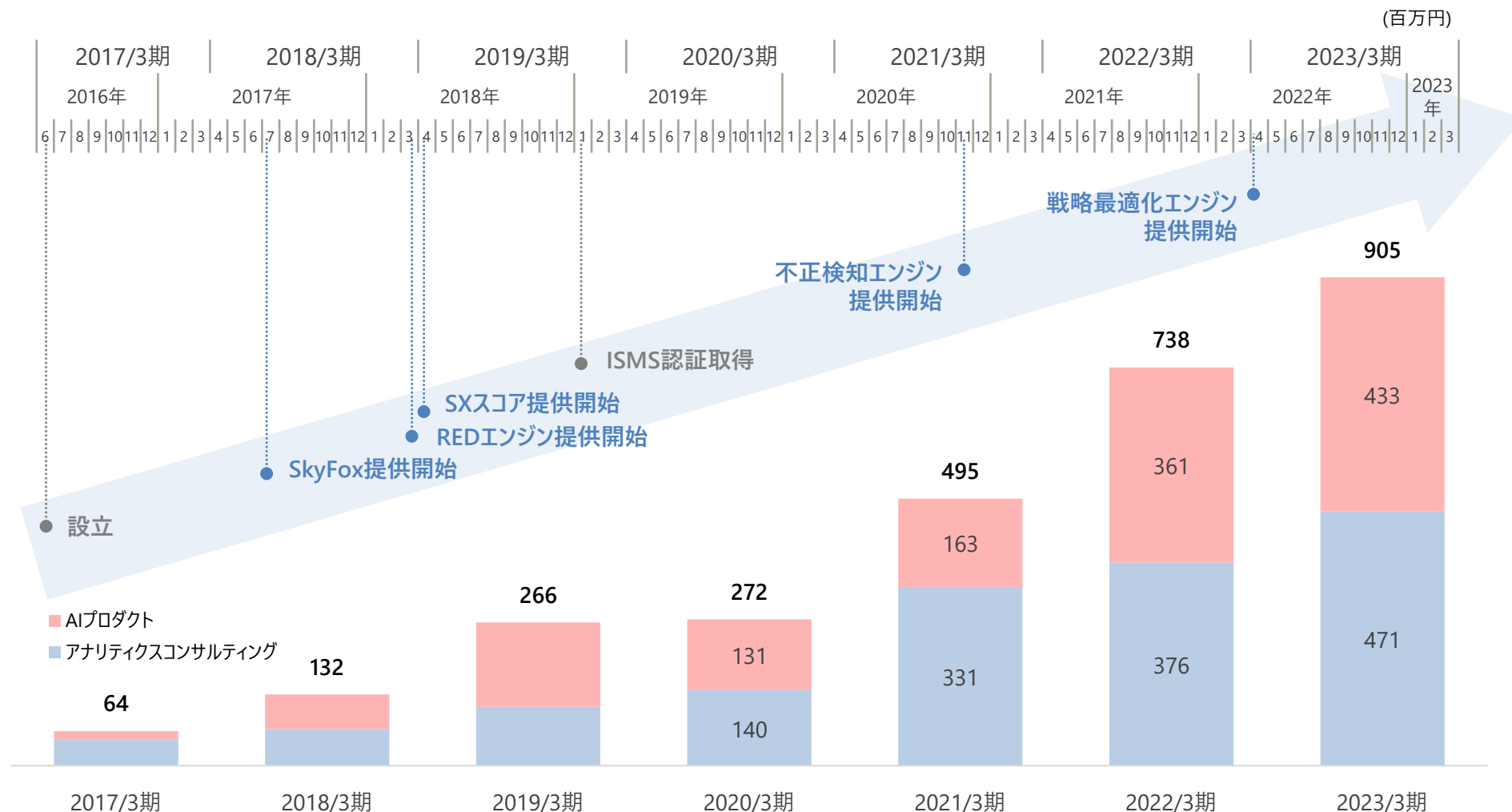
三井住友海上火災保険株式会社

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

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



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

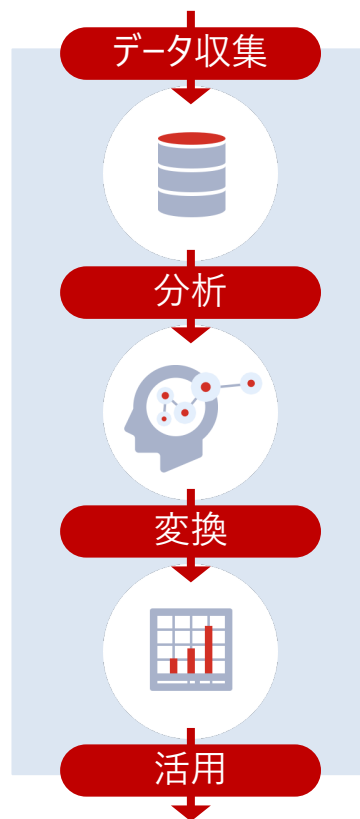
アナリティクス コンサルティング (課題解決のためのきめ細かなコンサルティング)

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

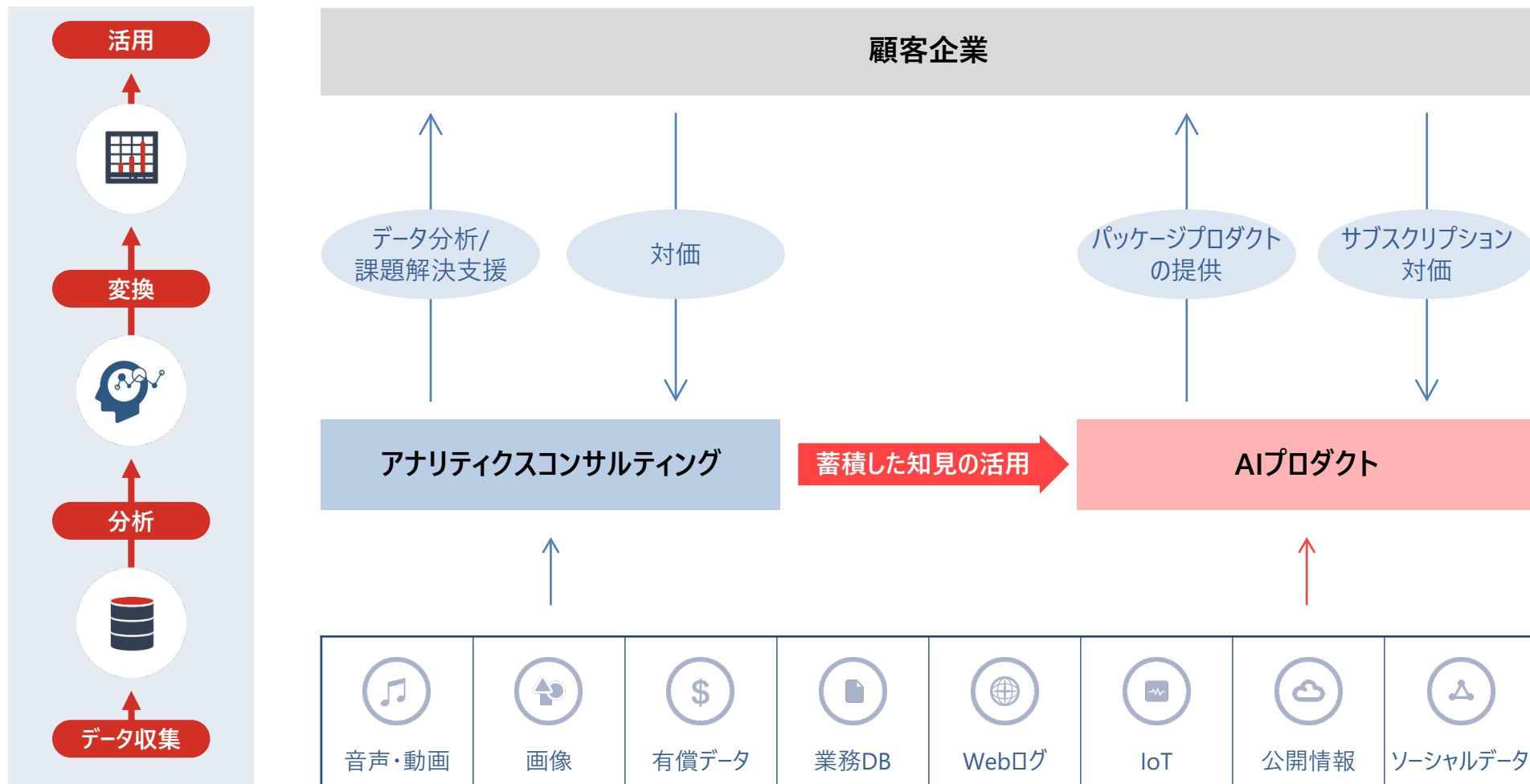
- 実務面で必要な運用機能を備えた機械学習モデル実行基盤の導入
- 基幹システムのデータだけでなく、ログや画像などの各種データを蓄積・分析できる基盤の導入

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

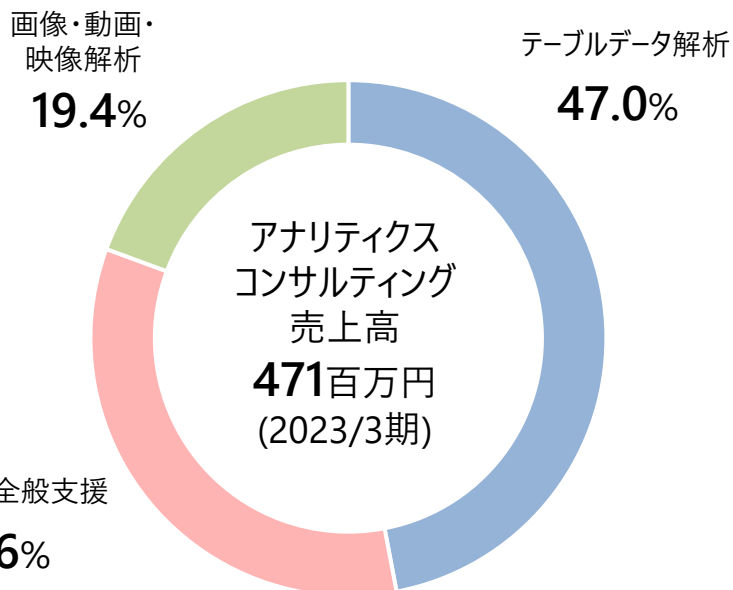
- 機械学習活用のアナリティクスコンサルティングは、顧客企業毎に課題解決支援を提供
- AIプロダクトでは、汎用版の課題解決支援プロダクトをサブスクリプション型で提供



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
アドバイザリ・
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)

様々な業界・テーマのアナリティクス・AI活用の支援

< 金融 >

- カードローンの事前与信モデル/人的審査モデルの構築・活用支援
- 個人向け与信モデル/後払い与信モデルの構築（海外含む）
- 不正検知モデル（トランザクション・顔認証）の構築・活用支援
- 個人IDカード偽造検知・マスク顔対応の顔認証モデルの構築
- オートリースの残価・与信・メンテナンス料予測モデルの構築・活用支援
- 各種建機の残価予測モデルの構築・活用支援
- M&Aマッチングモデルの構築・活用支援
- 中小零細企業向け与信モデルの構築・活用支援
- AIを用いた金融商品のターゲティング & クロスセル
- AIを用いたクレジットカード利用促進支援(マーケティング・オートメーション)
- 店舗来店・申込予測モデルを用いた出店戦略策定・実行支援
- コールセンターのシフト最適化モデルの構築・活用支援
- 保険会社の「お客様の声」分類モデルを用いた業務改善
- 営業担当者のコンプラリスク予測モデルを用いた業務改善

< 決済 >

- 携帯キャリア決済の与信枠算定モデルの構築・活用支援
- 不正検知モデル（トランザクション）の構築・活用支援
- データ利活用促進アドバイザリ・コンサルティング
- 決済を活用したデータドリブン型事業企画支援

< 官公庁 >

- AI利活用ガイドラインの策定
- AI利活用eラーニングコンテンツの作成

< 建設・不動産 >

- 5Gを活用した線路障害物検知・列車検査モデルの構築
- AIを用いた建設事業の安全確認・品質管理業務の改善
- 賃貸入居者審査モデルの構築・活用支援(外国人、日本人)
- 不動産価格推定・賃料査定モデルの構築・活用支援

< 流通・小売 >

- AIを用いた電子書籍のラベリング業務の効率化支援
- 中古車の販売店・価格の最適化モデルの構築・活用支援
- 小売店舗の来店者数予測モデルの構築・活用支援
- ダイナミックプライシングモデルの構築・導入支援(アパレル)

< 製造・その他 >

- 食料品在庫適正化に係るデータ分析コンサルティング
- 食料品製造工場ラインの割付最適化モデルの構築
- 大都市病院での視覚情報解析AI活用による医療体制の充実・強化
- 機械故障の原因推定モデルの構築・活用支援
- 工作機械の需要予測モデルの構築・活用支援
- 8K・60FPS映像の高速映像解析(物体検出・形状検出・姿勢推定)

「個別カスタムが発生し易い大型AI製品」から「カスタム不要な小型AI製品」までをバランスよく展開

製品ブランド	 REDエンジン	 戦略最適化エンジン	 アナリティクスプラットフォーム	 Object Recognition	 SX Score	 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>



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



- 様々なアルゴリズムに対応可能
- どのモデルでもAPIにより実行可能
- 複数のモデルを組み合わせたアンサンブル*1モデルも実行可能
- 連携するデータ項目はモデルに必要なものさえあれば、自由にレイアウト可能

RED Engine

与信AI

不正検知AI

決済
不正検知AI

顔認証AI

リボ
レコメンドAI

リボニーズ
予測AI

与信枠判断

不正検知

不正検知

顔認証判定

リボ案内

潜在顧客判断

与信枠判断システム

クレジットカード決済システム

顔認証システム

リボリングシステム

*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

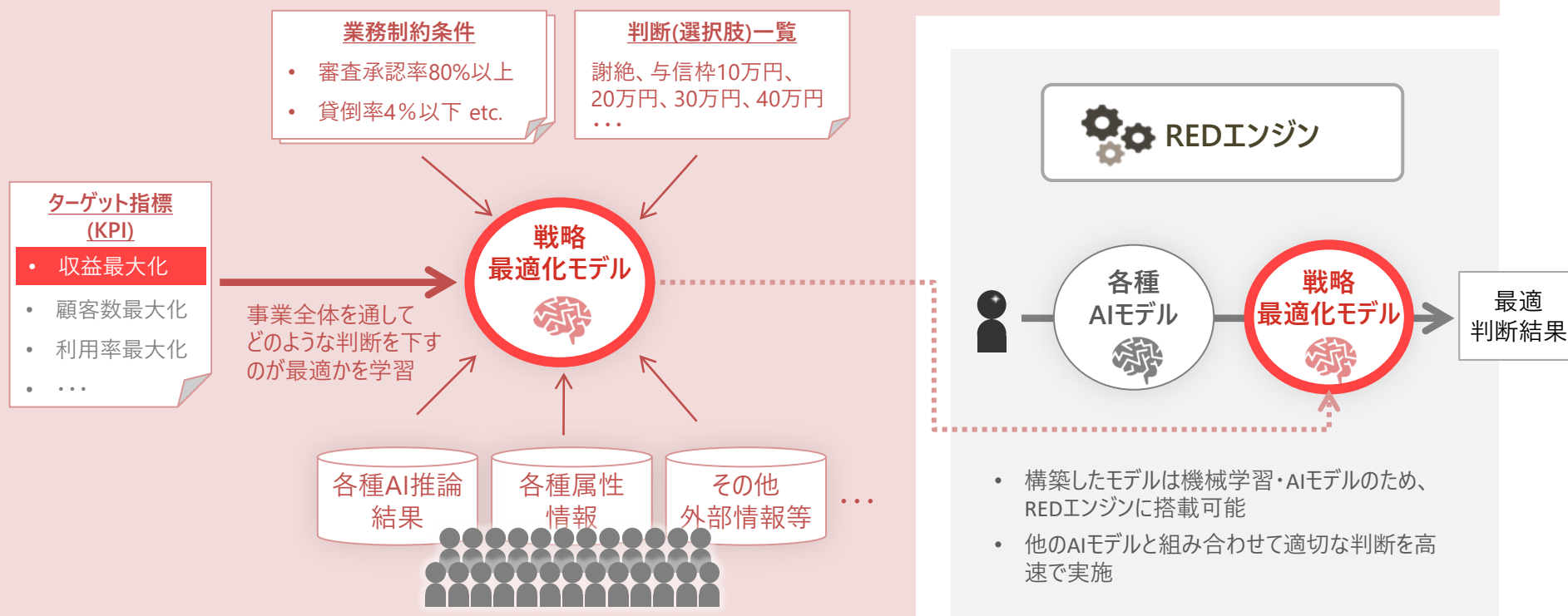
各種AIの推論値・業務上の制約等を加味した上で、事業のKPIを最大化するように最適な判断を行うAIモデル「戦略最適化モデル」を構築するエンジン

- 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

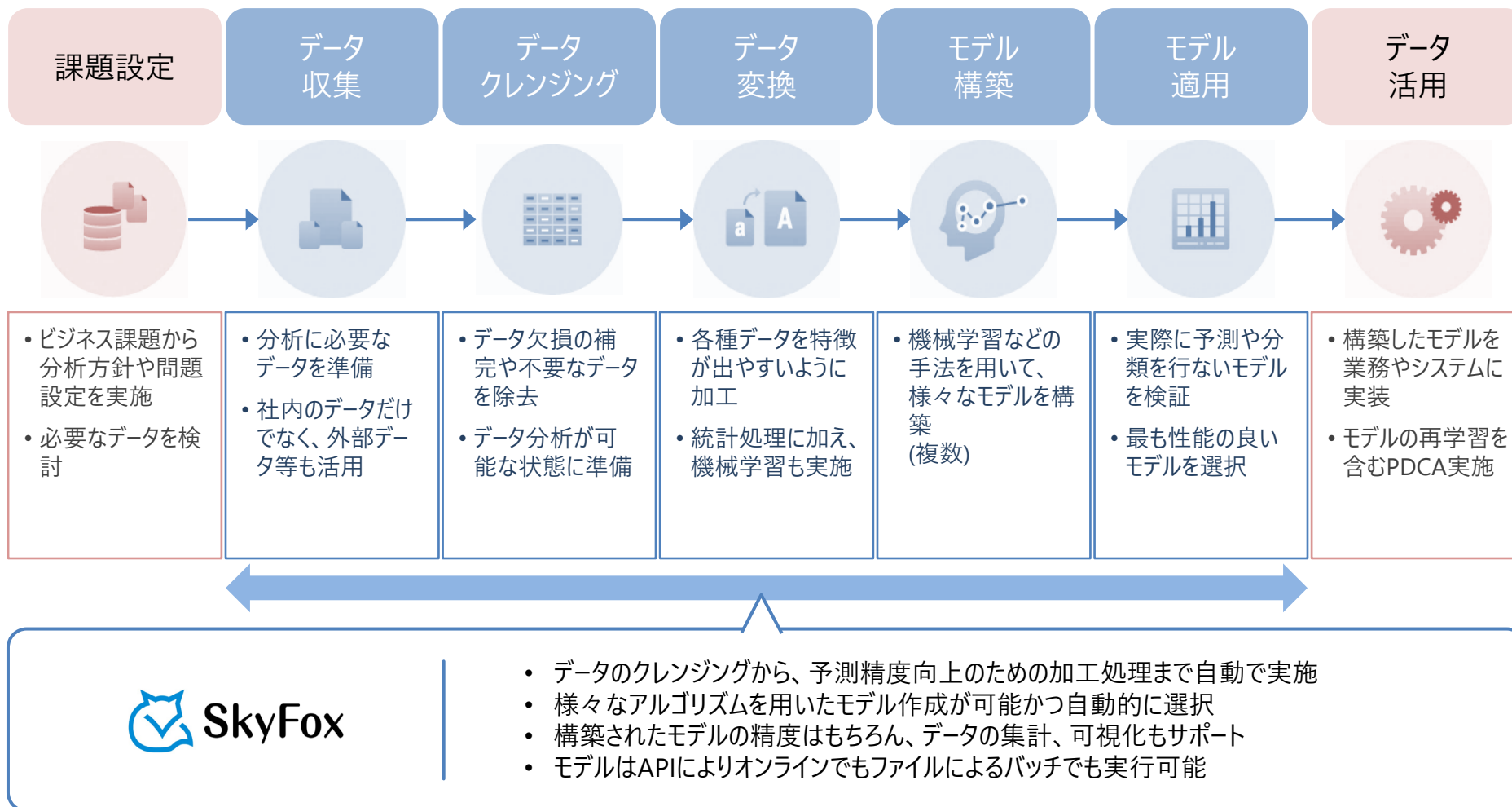


戦略最適化エンジン

- 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



「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するSaaS型AutoMLサービス



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

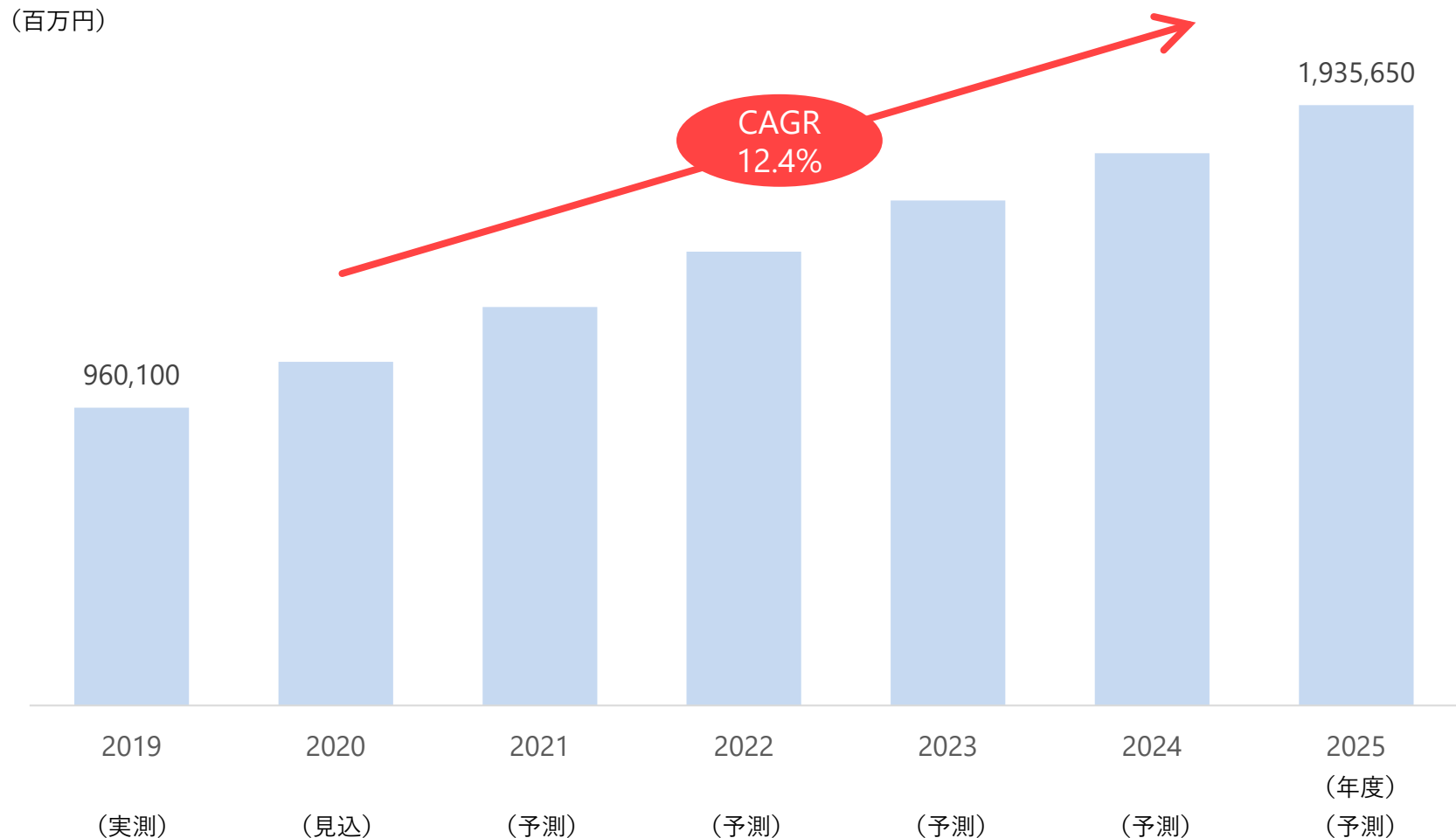
2. 市場環境

3. 当社の強み・特徴

4. 事業計画及び進捗状況

5. Appendix

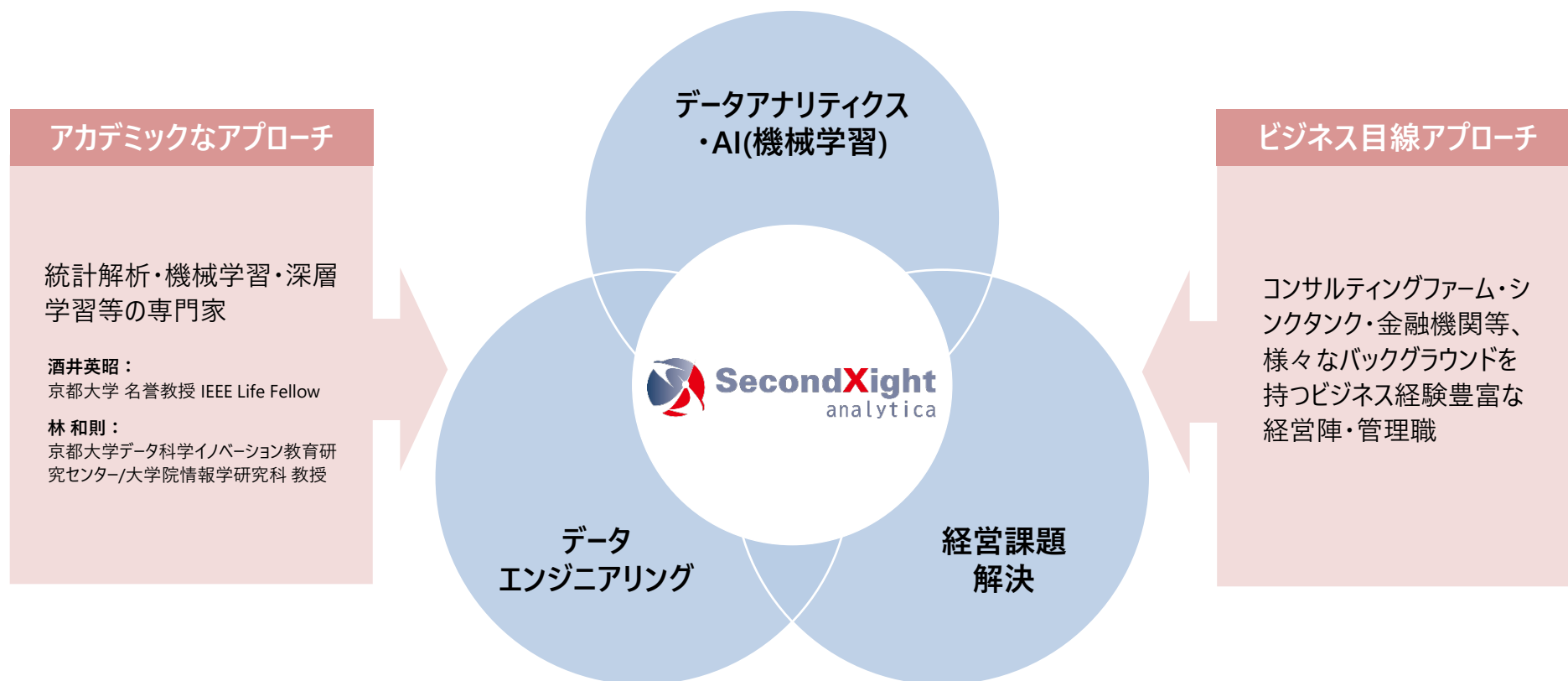
国内AIビジネス市場は2019年度の9,601億円となり2025年度までの年平均成長率は12.4%増で、2025年度の市場規模は1兆9,356億円に拡大する見通し



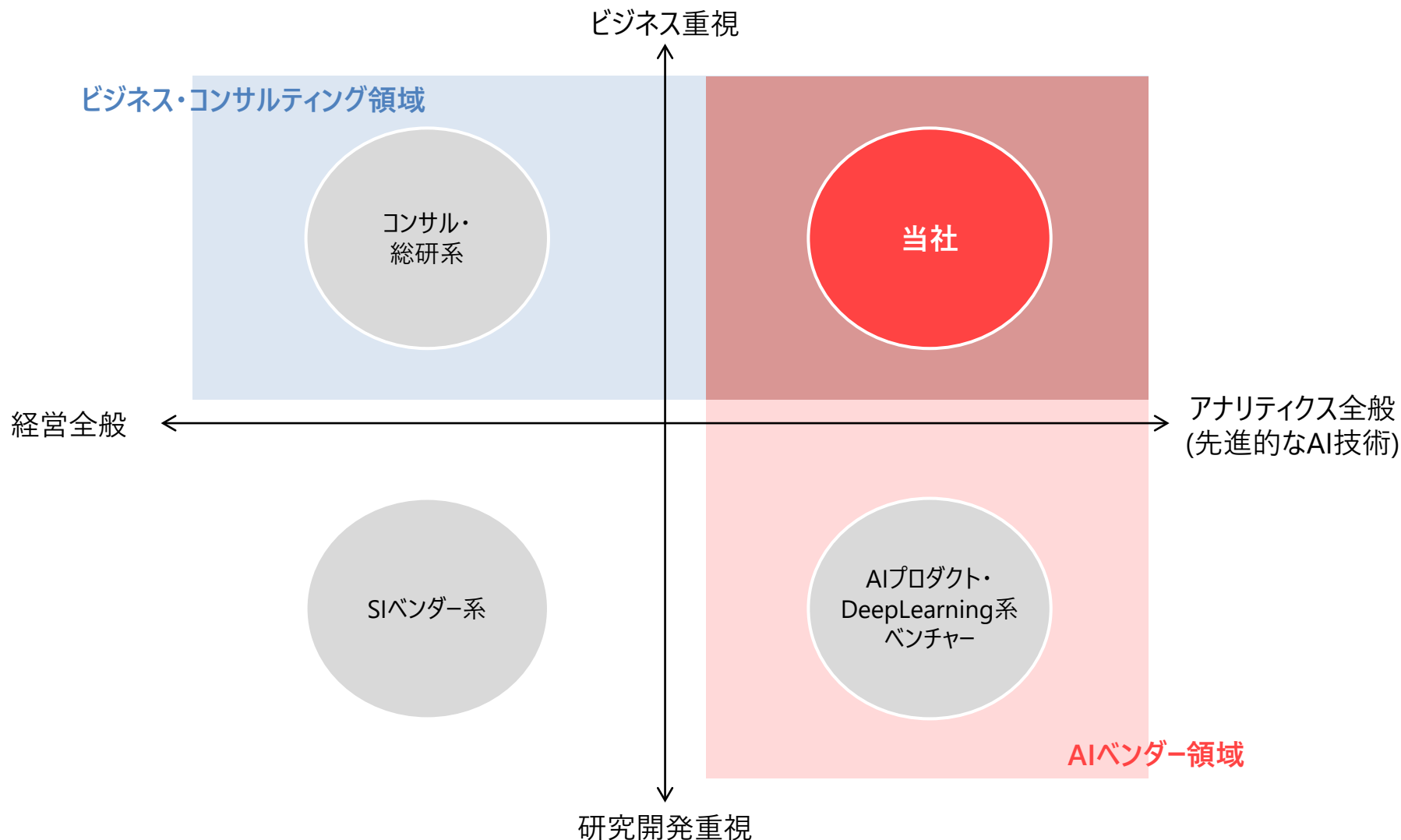
1. 会社概要
2. 市場環境
3. 当社の強み・特徴
4. 事業進捗及び事業計画
5. Appendix

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



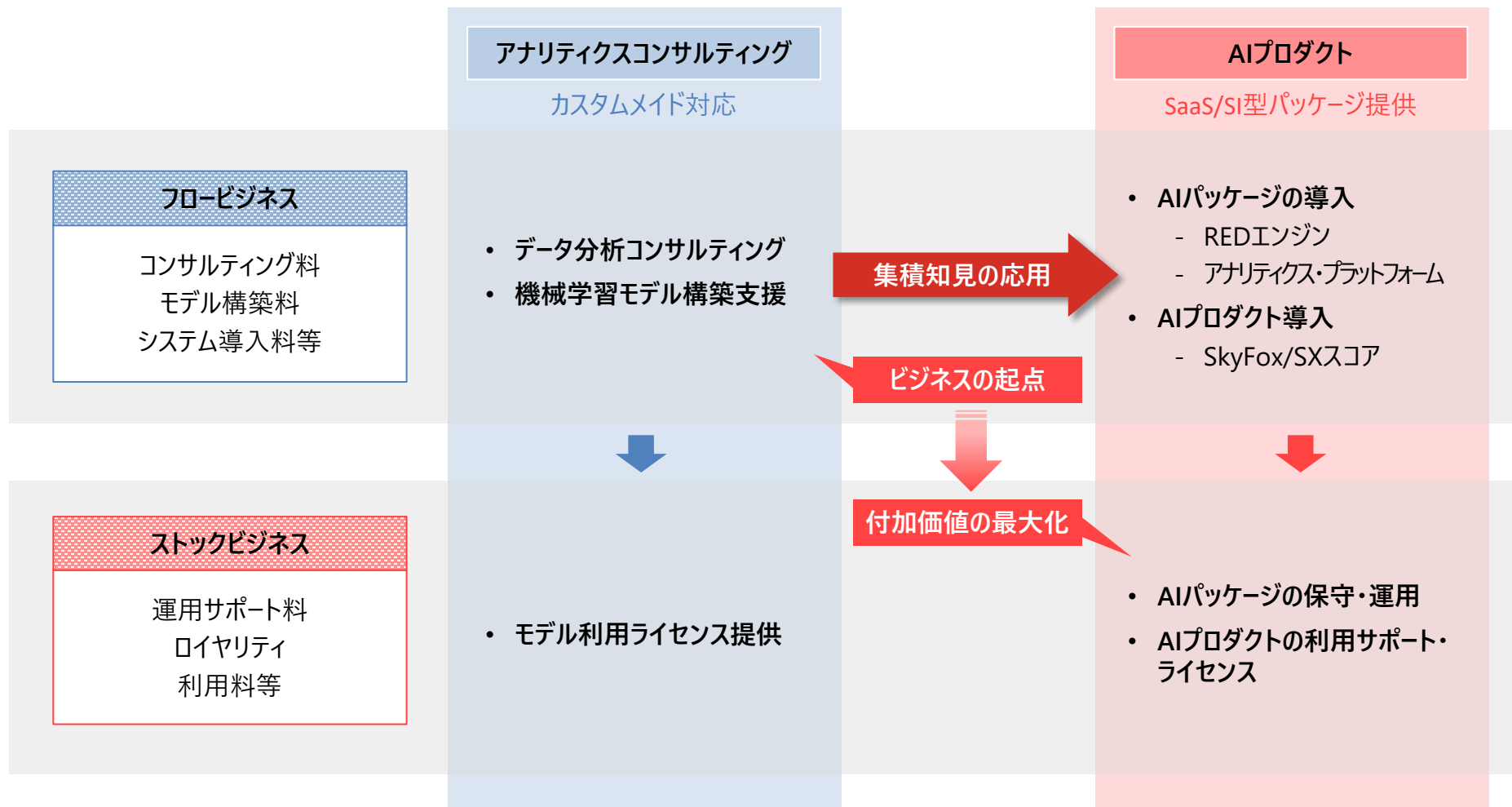
AIベンダーとビジネスコンサルティングのシナジーを追求。ビジネス展開可能なアナリティクスを提供



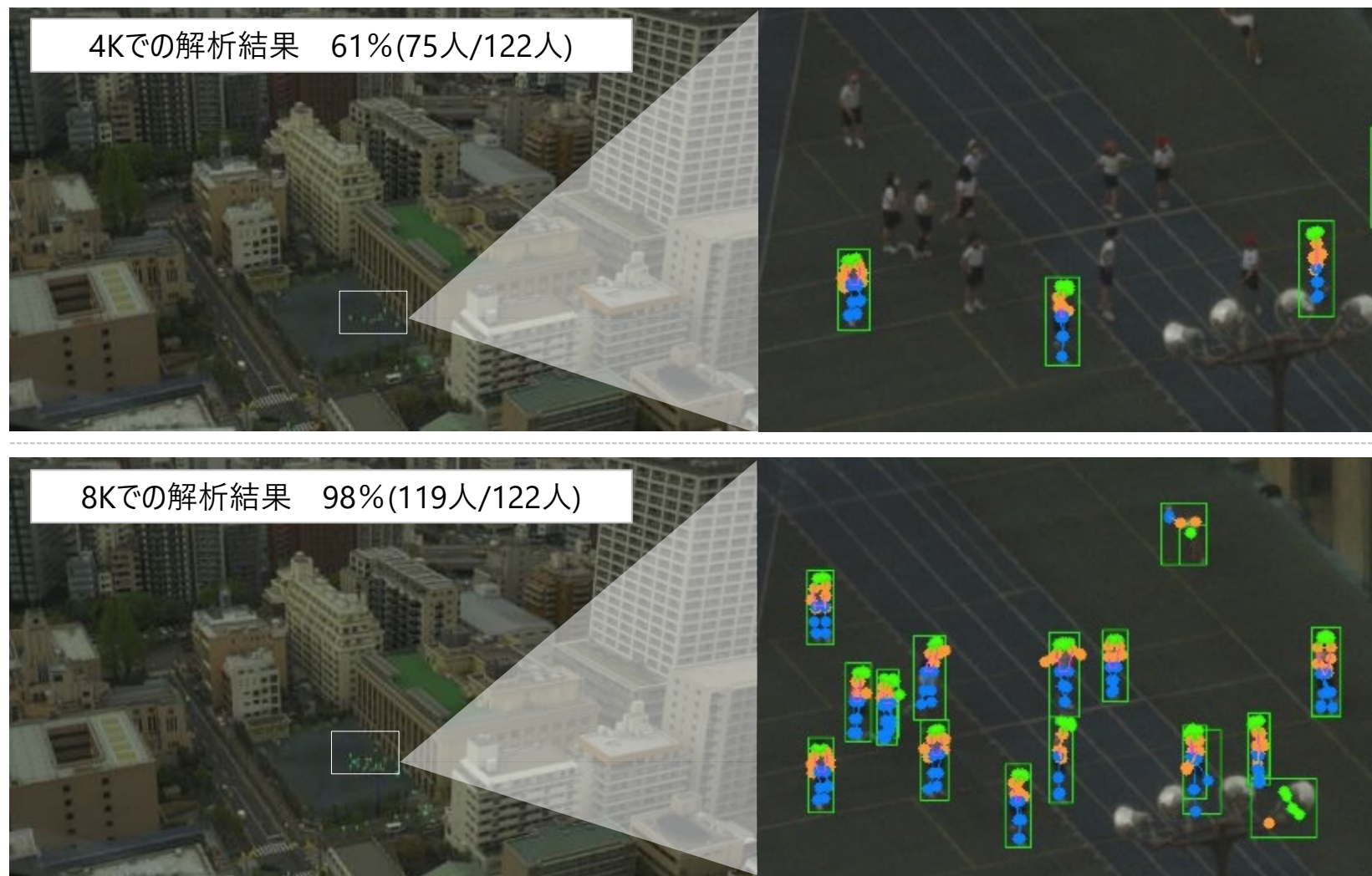
* 上記のポジショニングマップは当社分析に基づくイメージ図

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

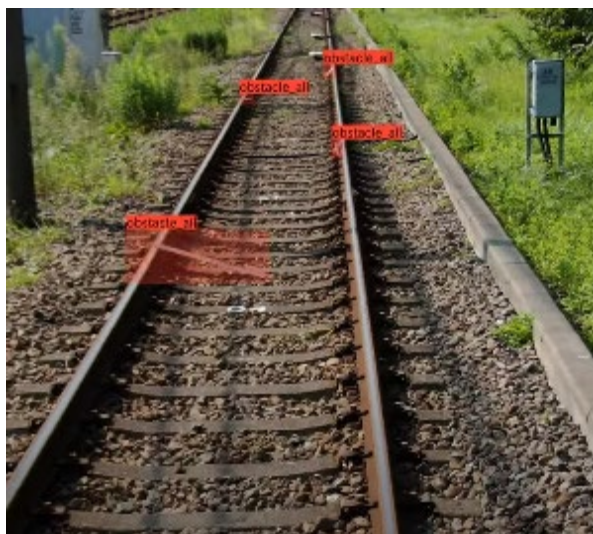


繁華街での撮影において、全検知対象に対して約98%の精度での検知を確認



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)



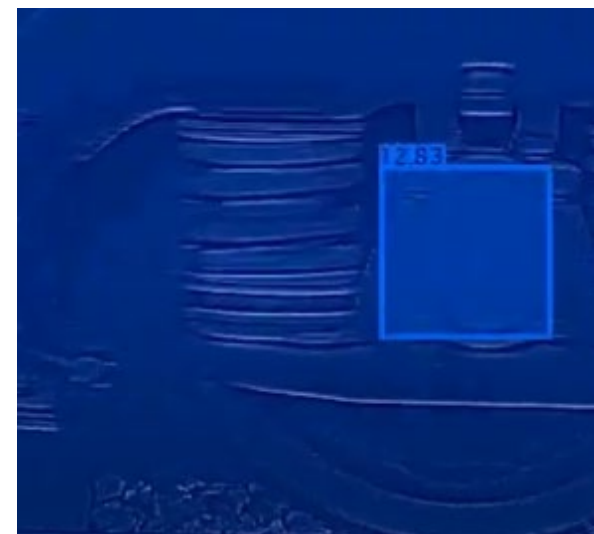
- 線路上の未知の障害物を検出
- 撮影はドローン搭載カメラで実施

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

1. 会社概要
2. 市場環境
3. 当社の強み・特徴
4. 事業進捗及び事業計画
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

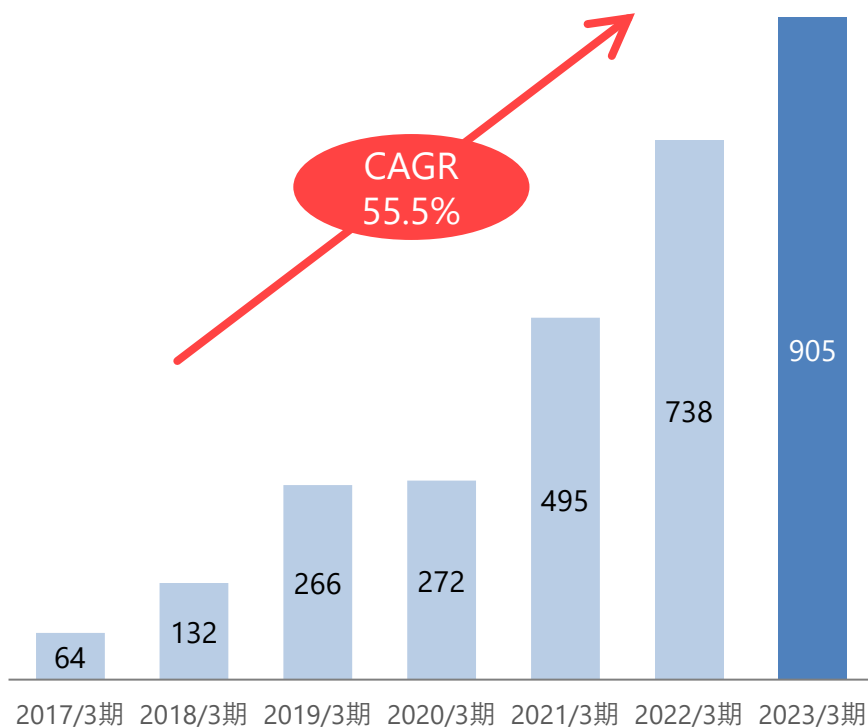
(百万円)	2022/3期 実績	2023/3期 実績	2023/3期 業績予想 ^{*1}	対前期比	進捗率
売上高	738	905	900	+22.7%	100.7%
アナリティクスコンサルティング	376	471	-	+25.4%	-
AIプロダクト	361	433	-	+20.0%	-
売上総利益(粗利益)	465	572	-	+22.8%	-
売上総利益率(粗利率)	63.1%	63.1%	-	+0.0pt	-
営業利益	154	223	214	<u>+45.0%</u>	104.6%
営業利益率	20.9%	24.7%	23.8%	+11.4pt	-
経常利益	145	214	204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

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

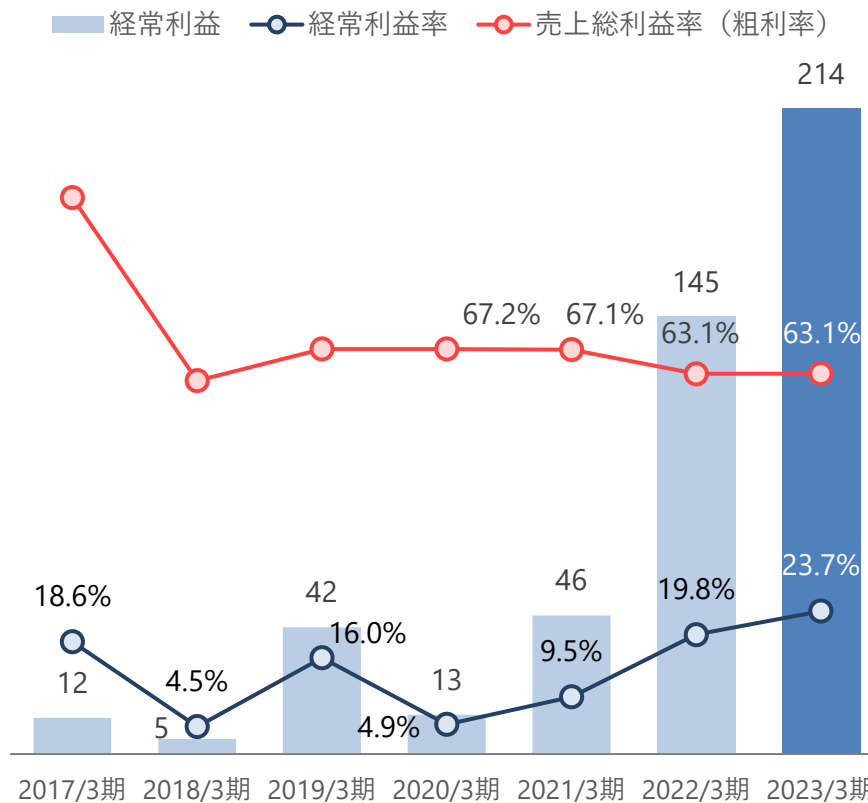
売上高の推移

(百万円)



経常利益の推移

(百万円)

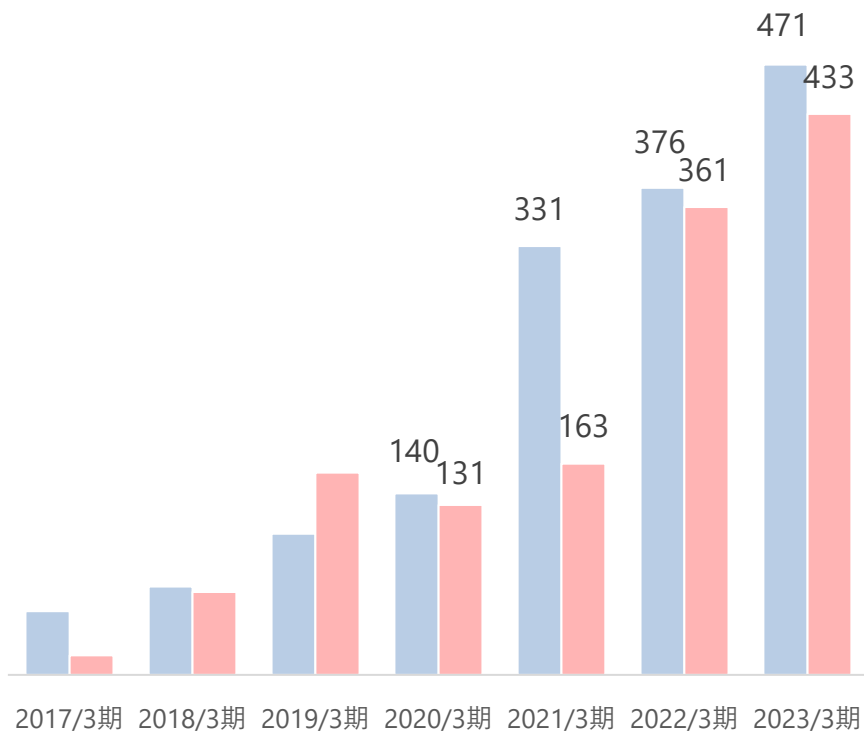


事業別ではアナリティクスコンサルティング及びAIプロダクトがそれぞれ伸長。
 スtock売上は前期のフロー売上からの派生により、着実に積み上がる

事業別売上高推移

(百万円)

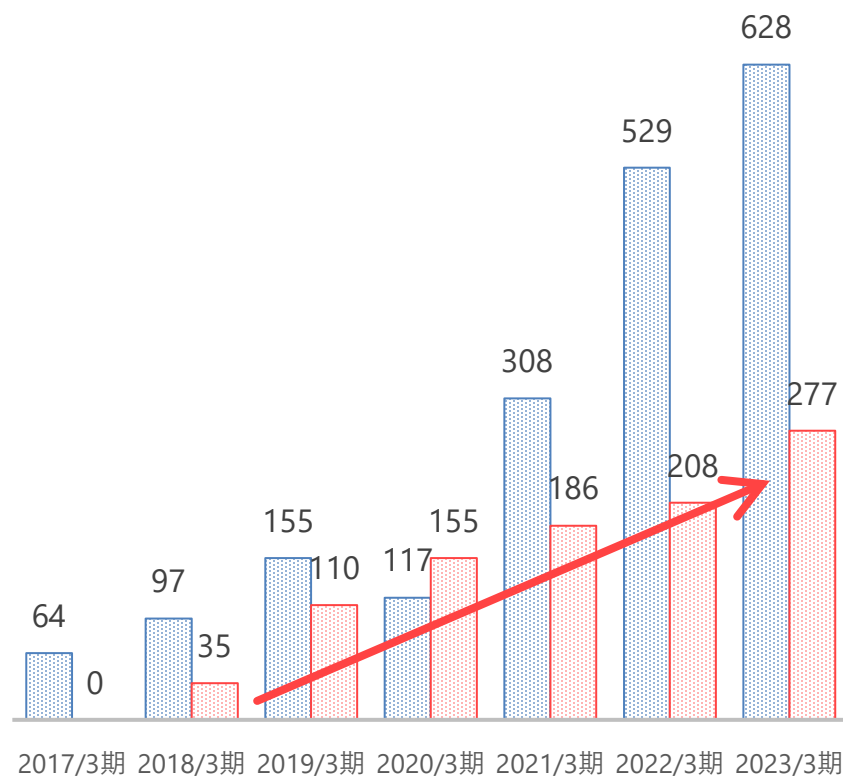
■ アナリティクスコンサルティング ■ AIプロダクト



フロー・ストック別売上高推移

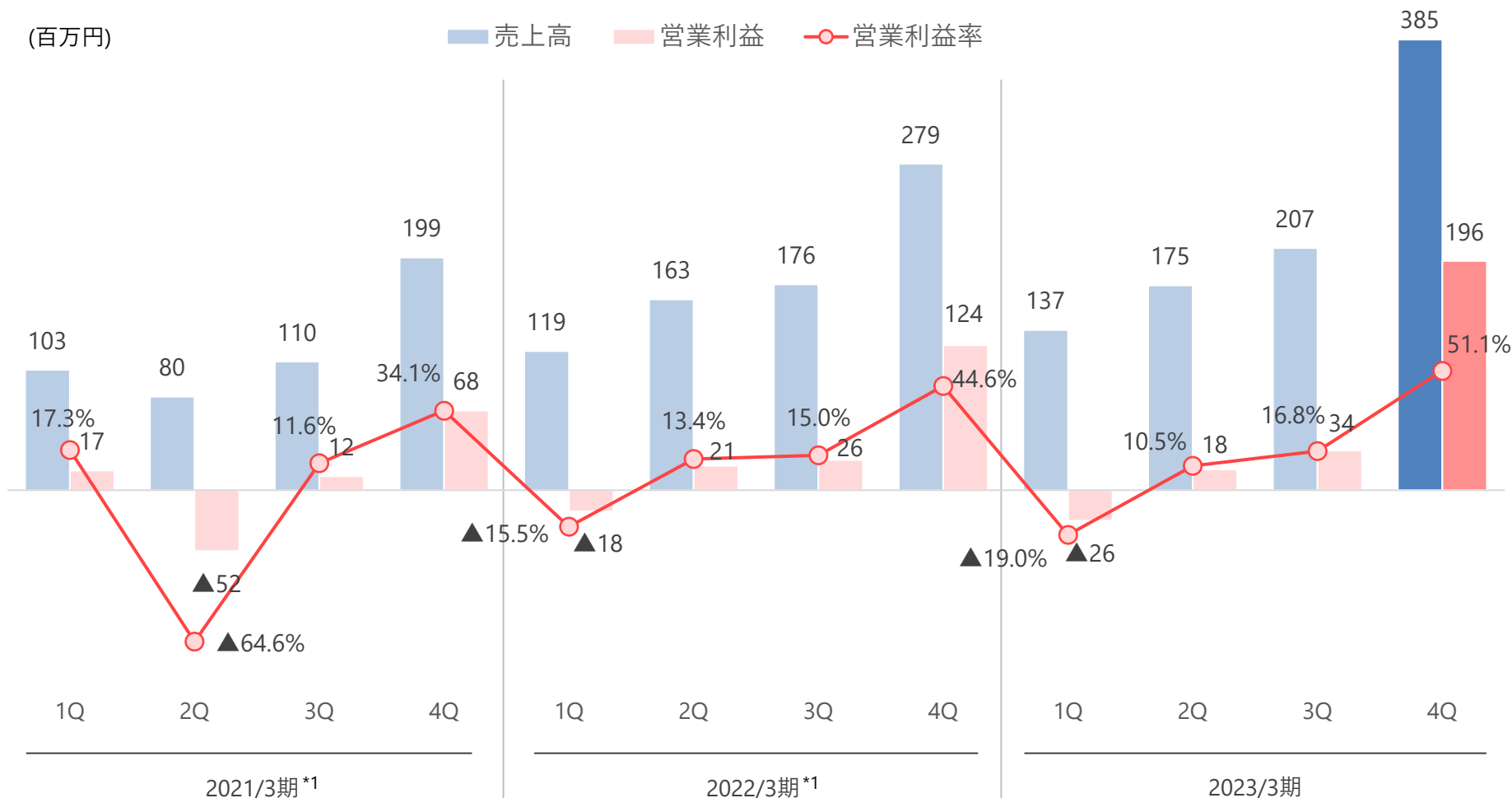
(百万円)

■ フロー売上 ■ スtock売上



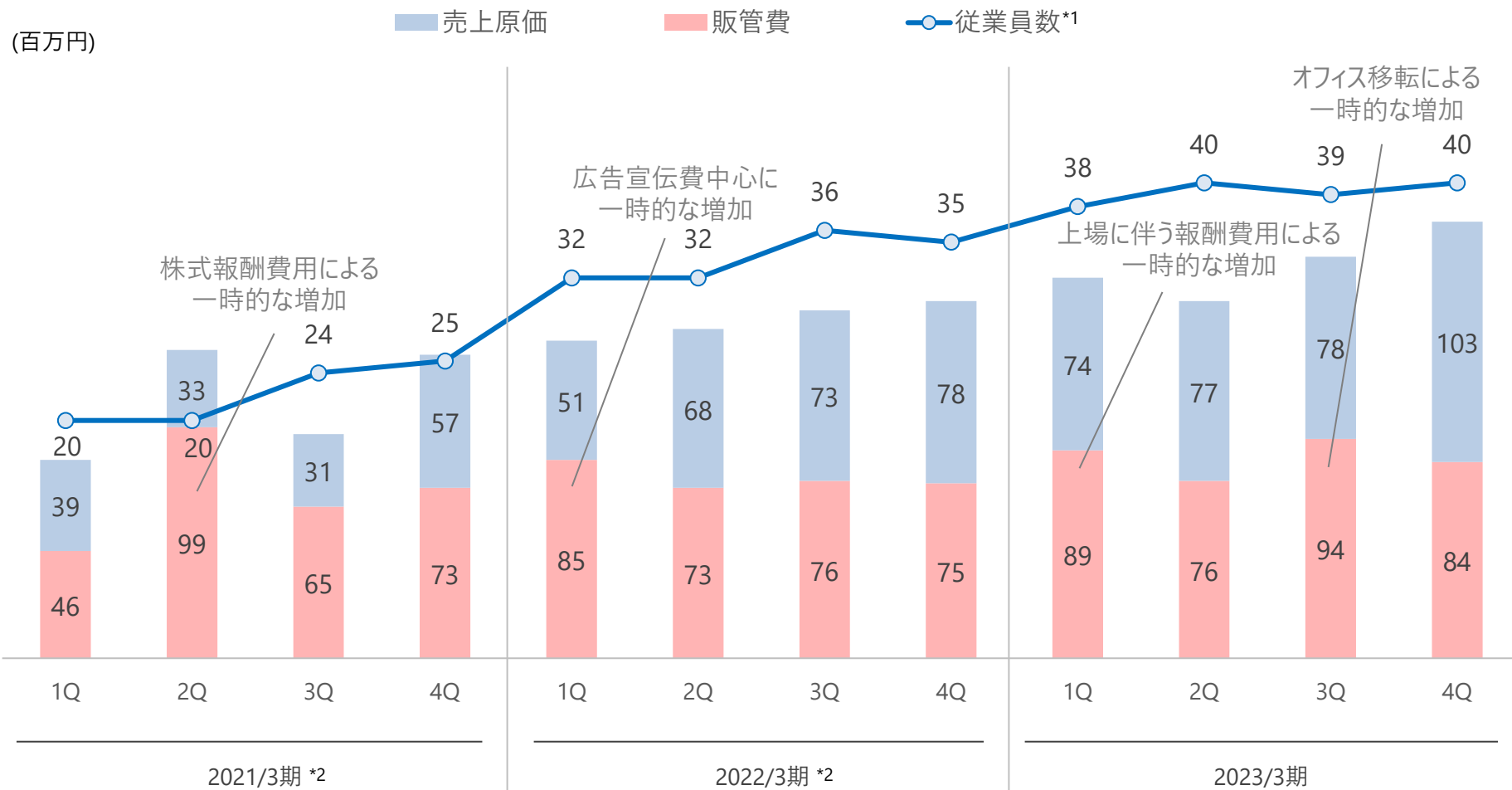
4Qは前期同様に売上が集中し、損益分岐点を大きく超え、営業利益率は50%超の高水準

- 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

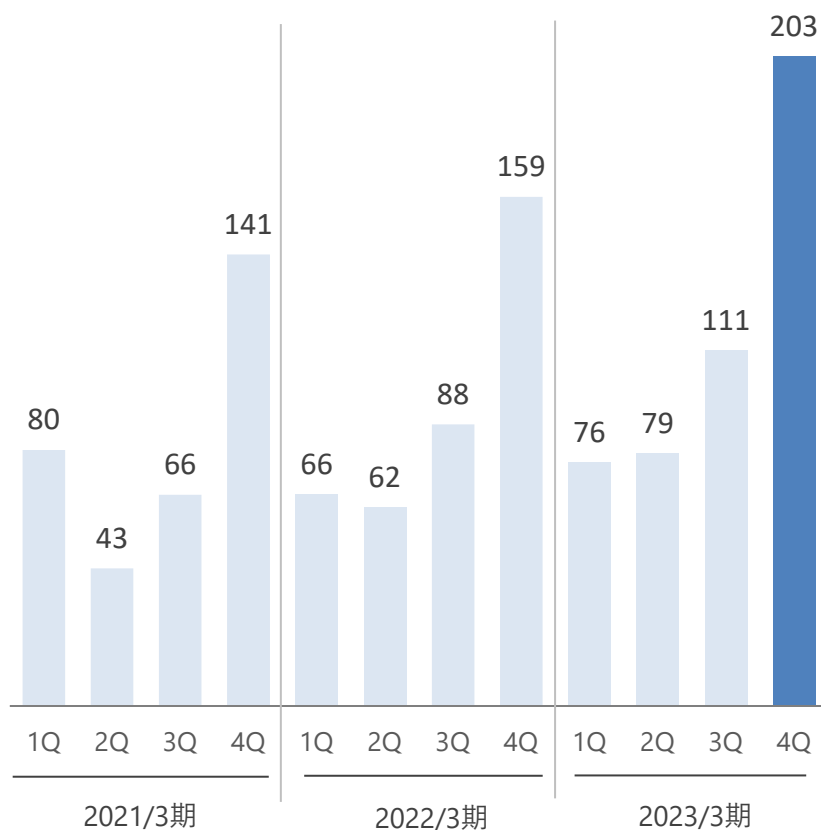
*2 2021/3期及び2022/3期の四半期業績については、当社算定による各数値を記載しており、監査法人による監査を受けておりません

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

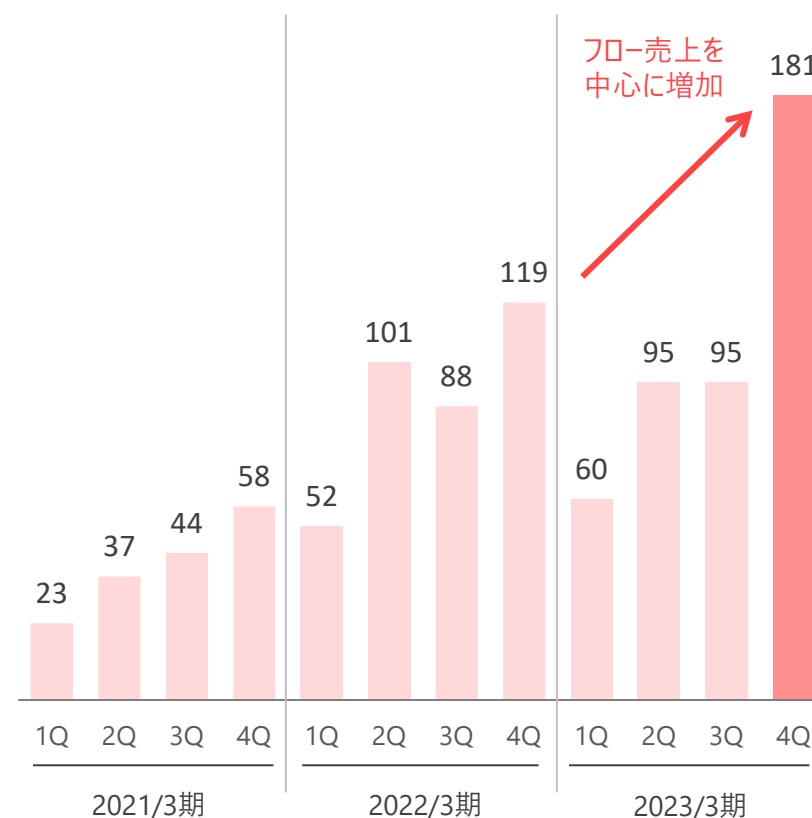
アナリティクスコンサルティング売上

(百万円)



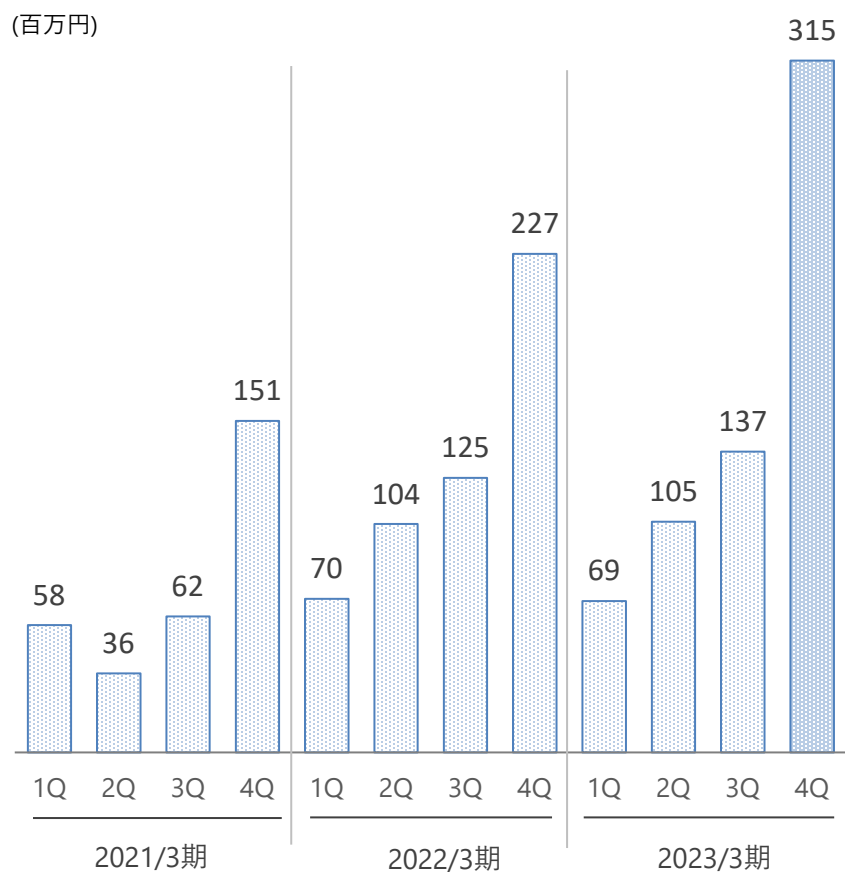
AIプロダクト売上

(百万円)

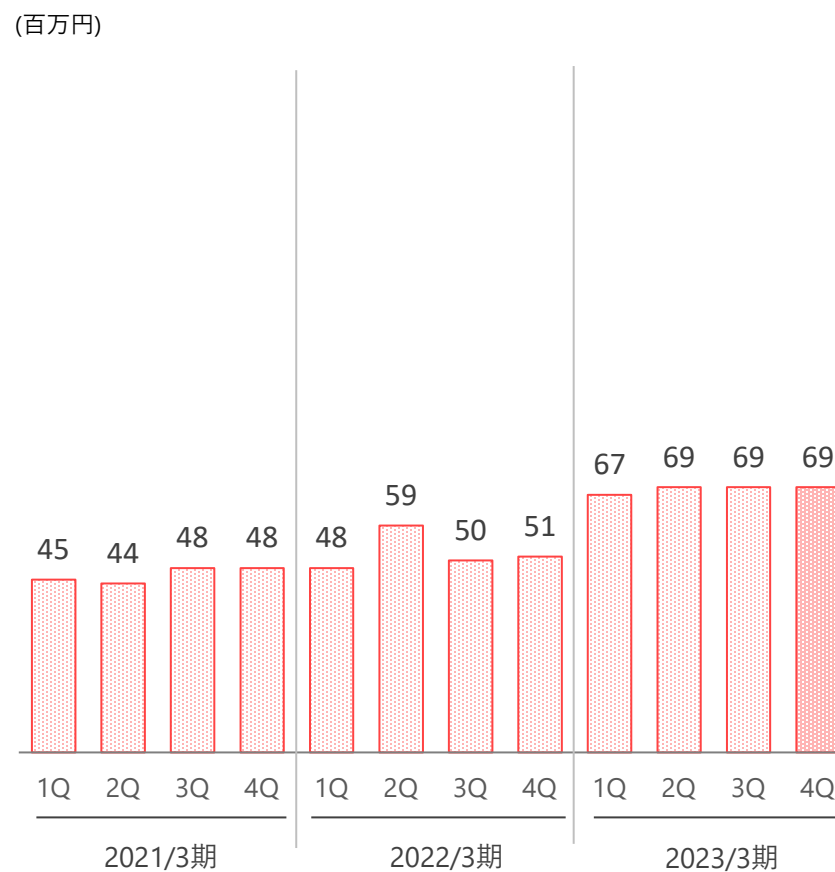


フロー売上は季節性により4Qに集中、ストック売上とともに前期比で堅調に増加

フロー売上



ストック売上



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

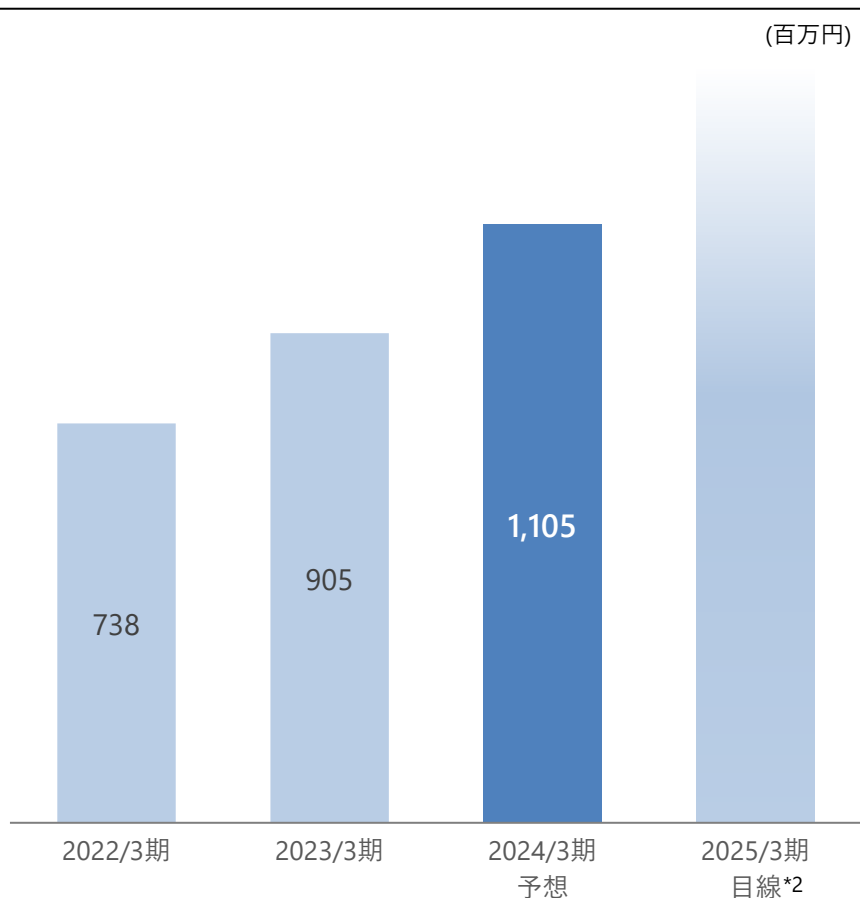
売上高は創業以来の増収トレンドを継続し、11億円程度を想定。今後の成長に向けた積極的な人的リソース確保への投資により、各段階利益は一定程度の水準に留める

(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	155	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

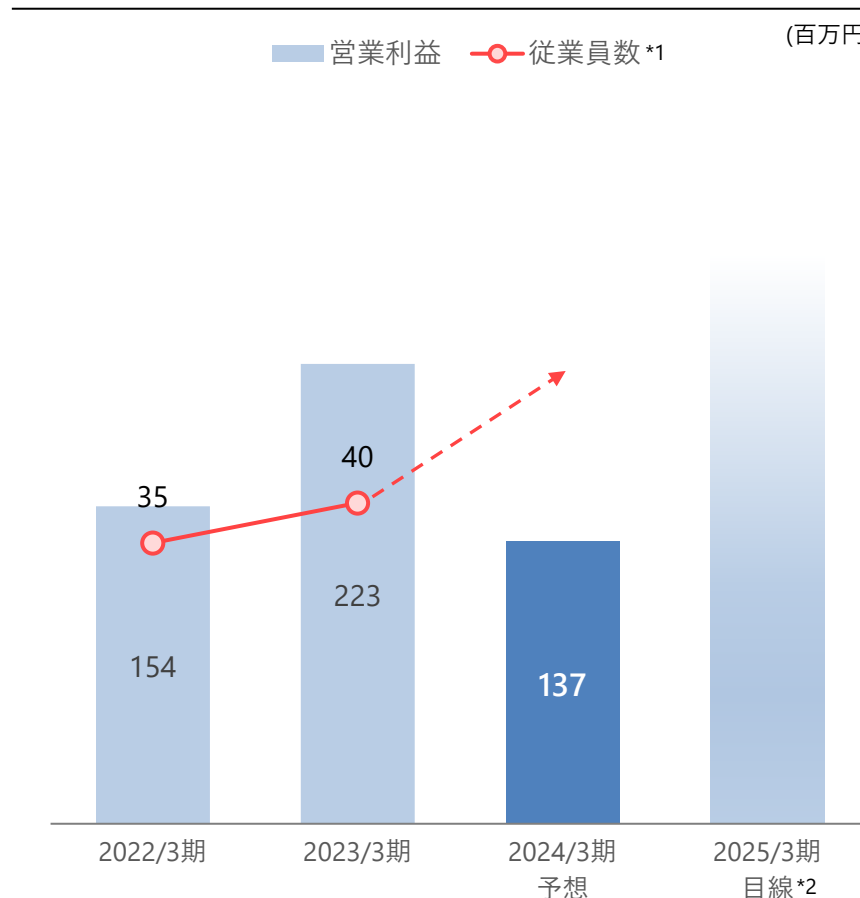
売上高の推移

(百万円)



営業利益・従業員数の推移

(百万円)

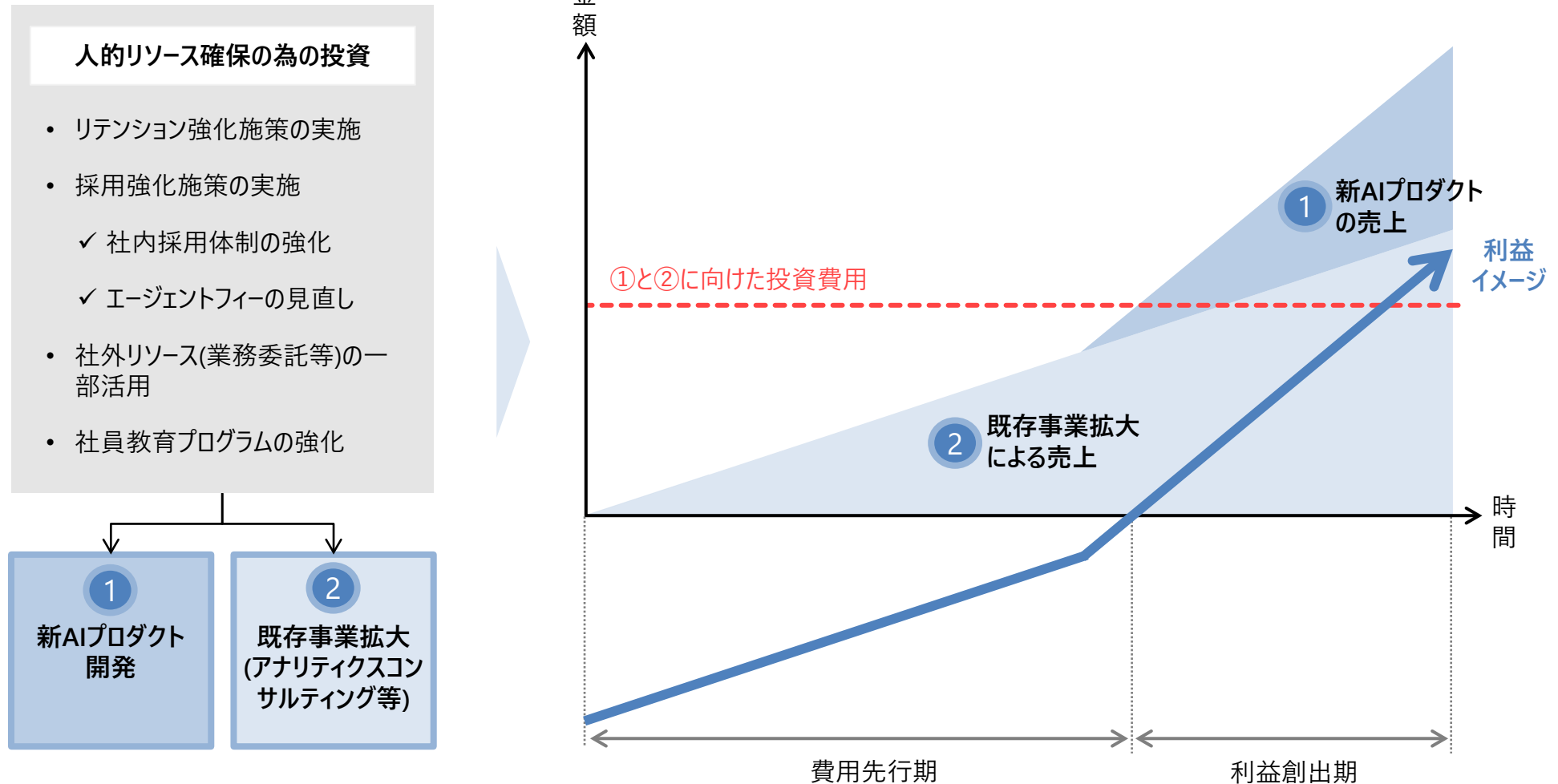


■ 営業利益 ● 従業員数 *1

*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



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～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

方針

2023年3月期の進捗

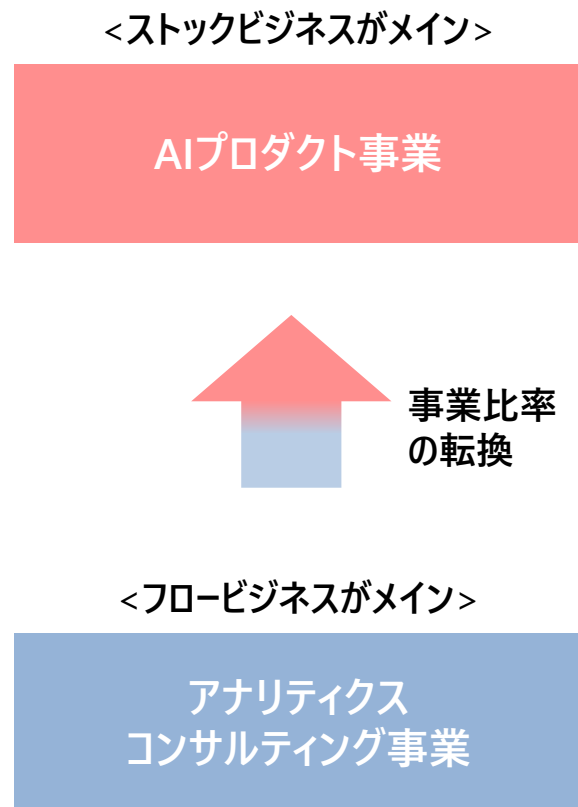
- アナリティクスコンサルティング案件からのREDエンジン/戦略最適化エンジンの導入が進捗
- 協業パートナー経由での提案によるAIプロダクト導入実績が拡大
- 問い合わせ増を狙った製品サイトページの増設、充実によるマーケティング強化

- 非金融領域では、医療機関における献立サイクル自動生成AI構築やX線画像解析の実証実験等、プロジェクト事例が拡大
- 金融領域では協業パートナーとの取引拡大に加え、地銀やノンバンクへの新規展開が進捗

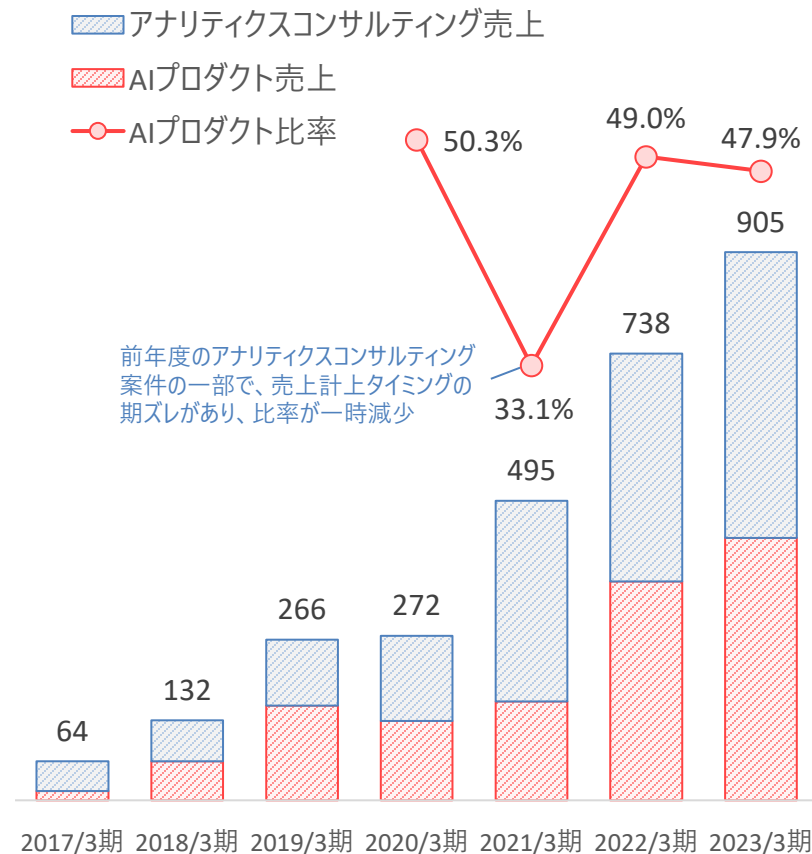
- 全社員参加の技術顧問による講演・勉強会、技術動向の共有を実施
- 優秀な大学インターン生の採用準備に向けた産学連携を強化

ストックビジネス中心のAIプロダクト事業への事業比率の転換を目指す

- AIプロダクト売上は着実に増加する中、AIプロダクトの起点となるアナリティクスコンサルティング売上も増加した結果、AIプロダクト比率はほぼ変わらずも、今後の比率拡大への仕込みが進む



売上全体に占めるAIプロダクト比率推移

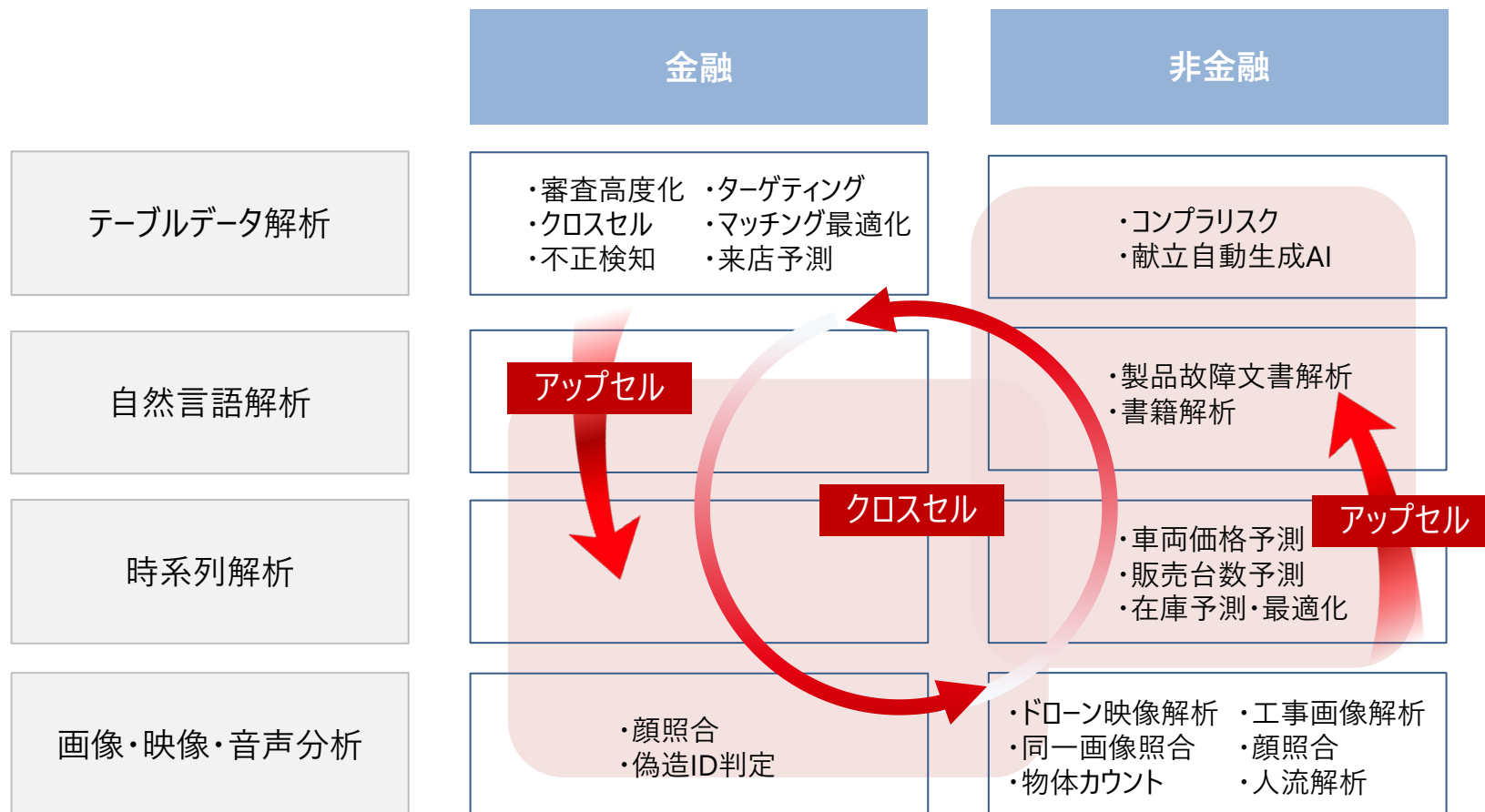


*前回公表の汎用型プロダクト売上については、AIプロダクトの種類に拘らずAIプロダクト総額売上で管理していくため、個別の進捗状況の開示は取り下げ

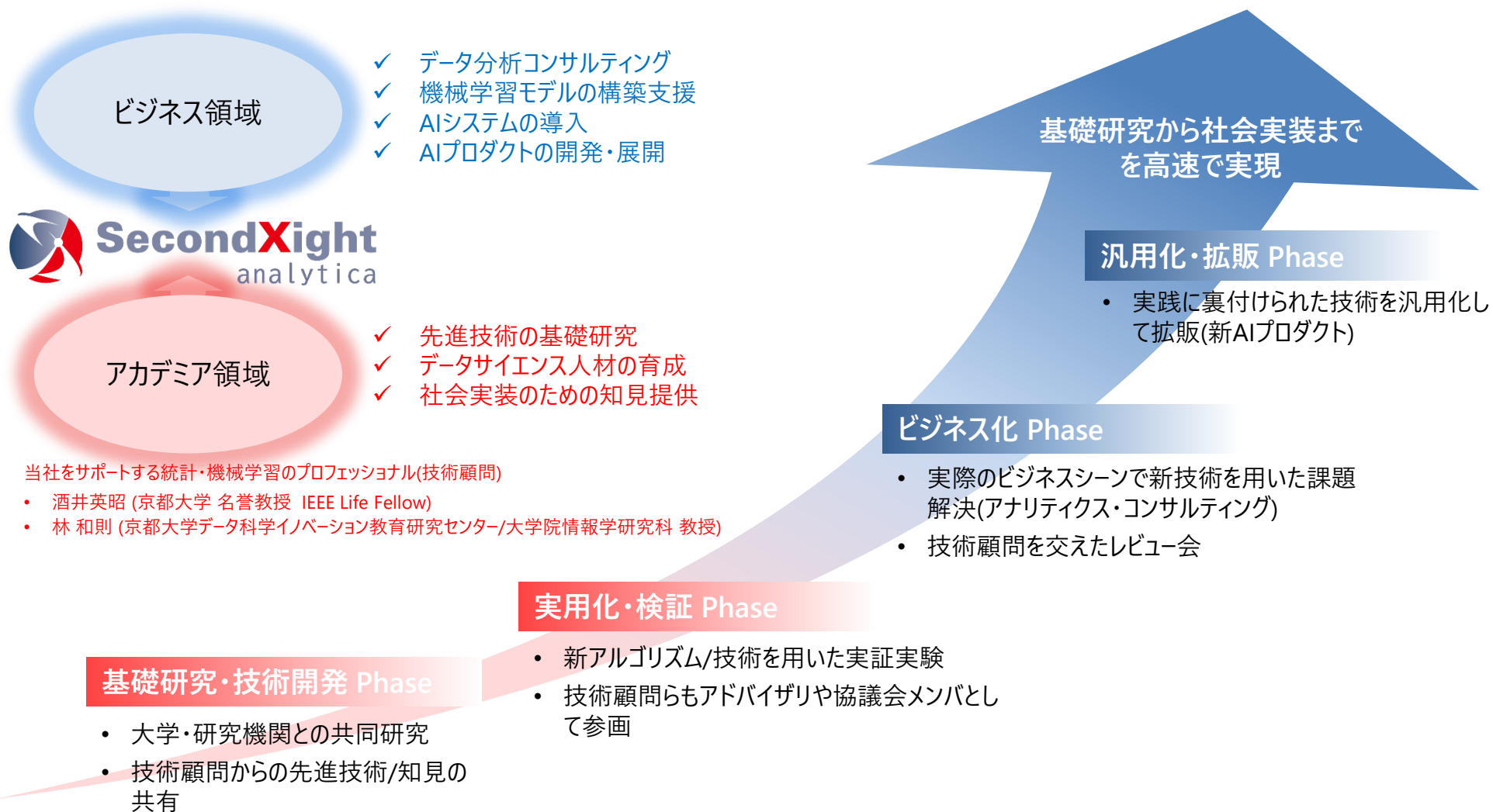
*前回公表のストック比率の目標については、今後はAIプロダクトの事業比率の転換に注目するため、取り下げ

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

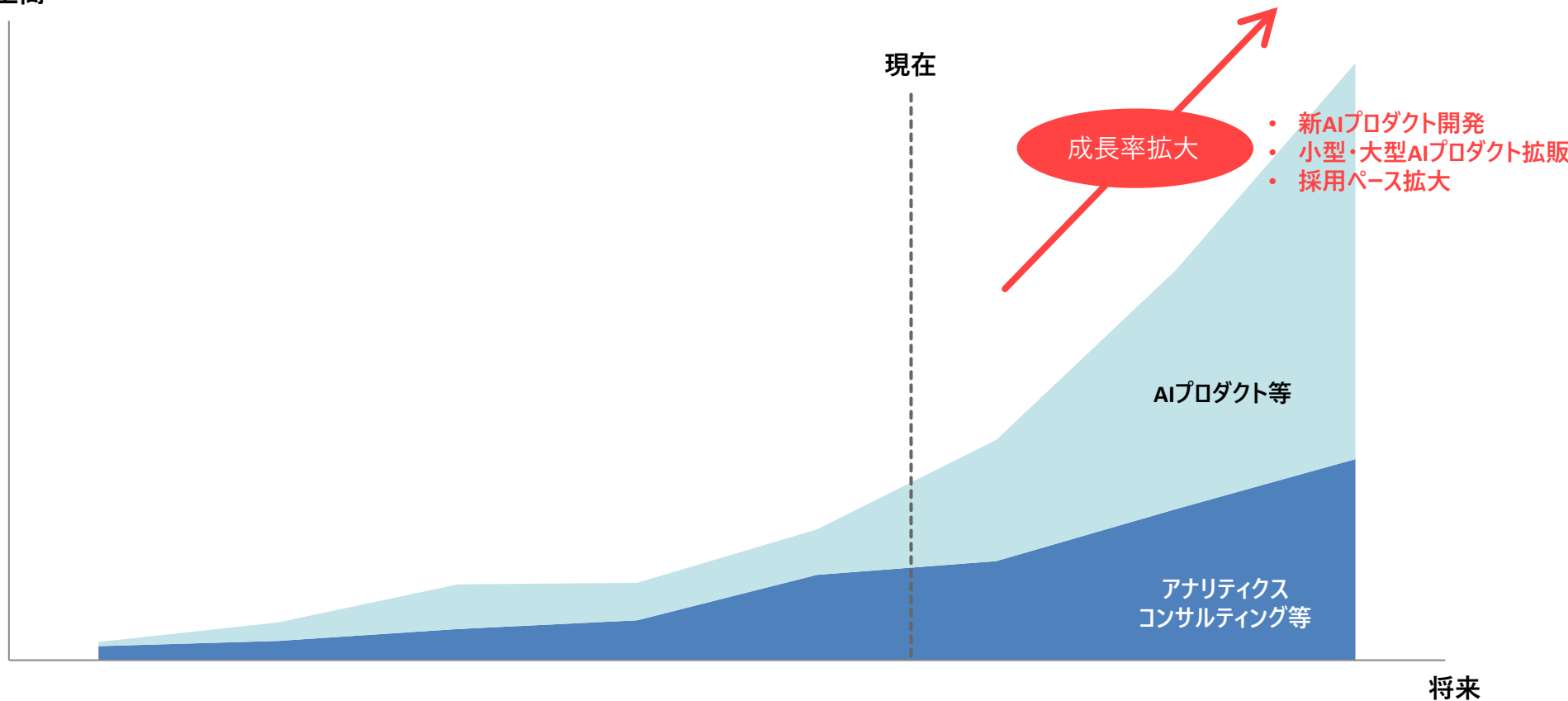
人材確保やデータ分析用サーバー、人員拡大に伴うオフィス移転に本件調達資金を活用。人材確保への充当は採用遅れの影響から想定に至らず、次年度に繰り越す

主な資金用途		予定金額	2023年 3月期実績	充当状況
項目	具体的な目的			
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	44百万円	採用遅れの影響により想定に至らず、繰り越し
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	予定通り充当
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	55百万円	積極的なオフィス環境整備を実施したため、想定を超過

将来に向けた投資を行い、AIプロダクトを中心に成長率を拡大

- 新AIプロダクトや小型・大型AIプロダクトの拡販、採用ペース拡大による成長率拡大を目指す
- 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



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。有価証券報告書「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	積極的な採用活動を進め、社内での人材育成も進める

1. 会社概要
2. 市場環境
3. 当社の強み・特徴
4. 事業進捗及び事業計画
5. Appendix

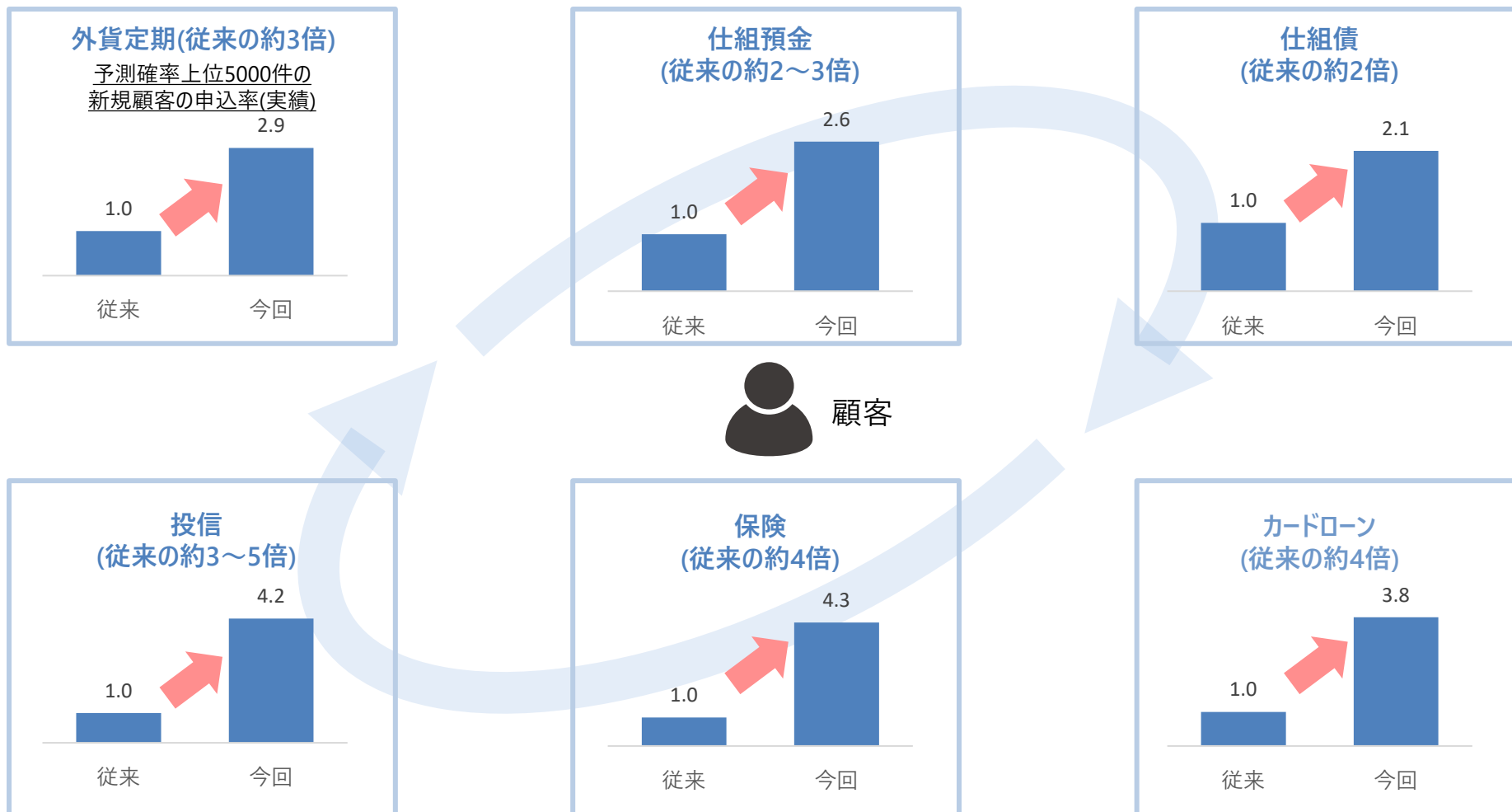
工事現場での安全確認の支援を目的として、工事安全判定モデルを導入

- 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

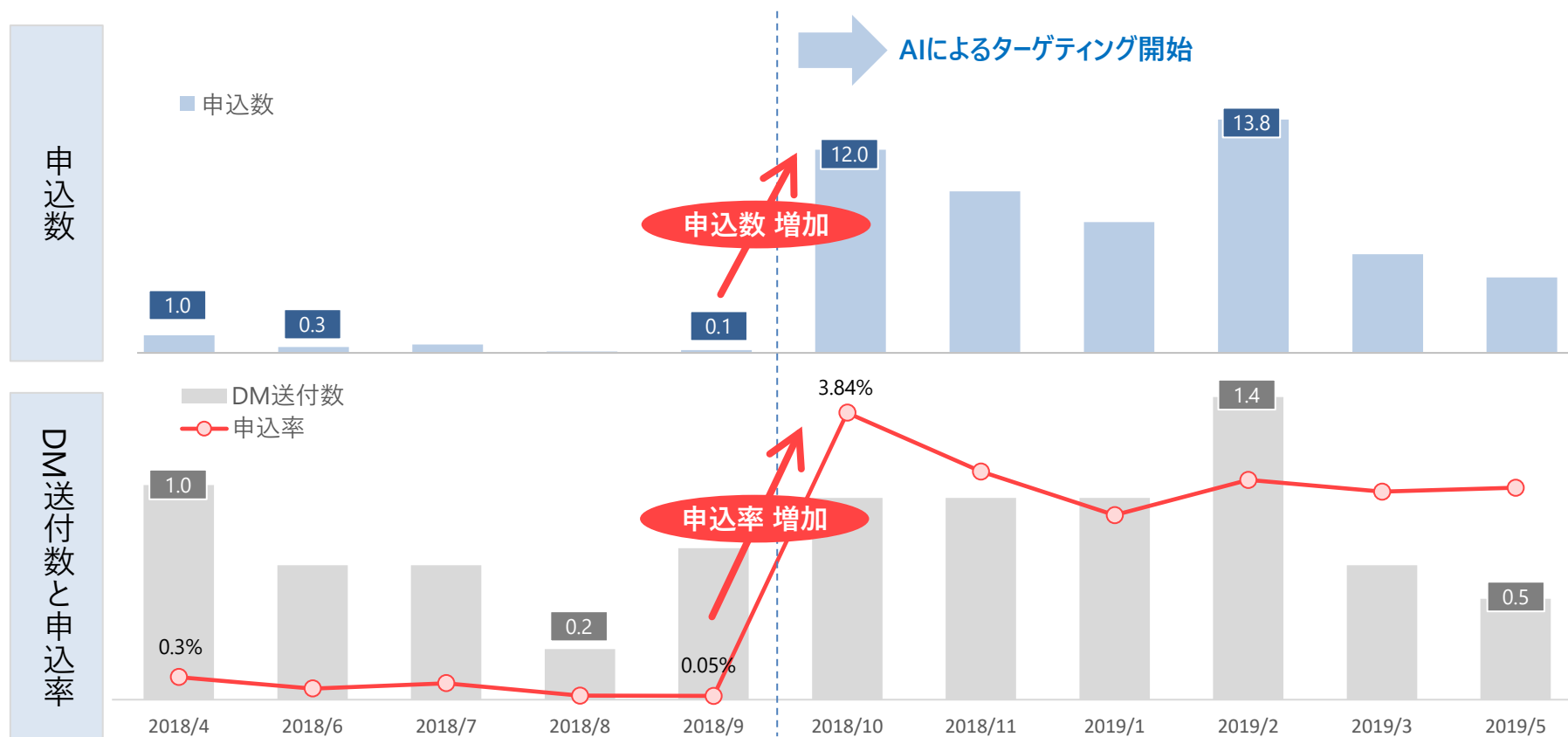
- 顧客の属性と行動からAIが顧客の購買を予測。各個人に適したクロスセルを活用した販促活動を実施し顧客獲得を実現
- 約2～6倍の顧客獲得効果を確認



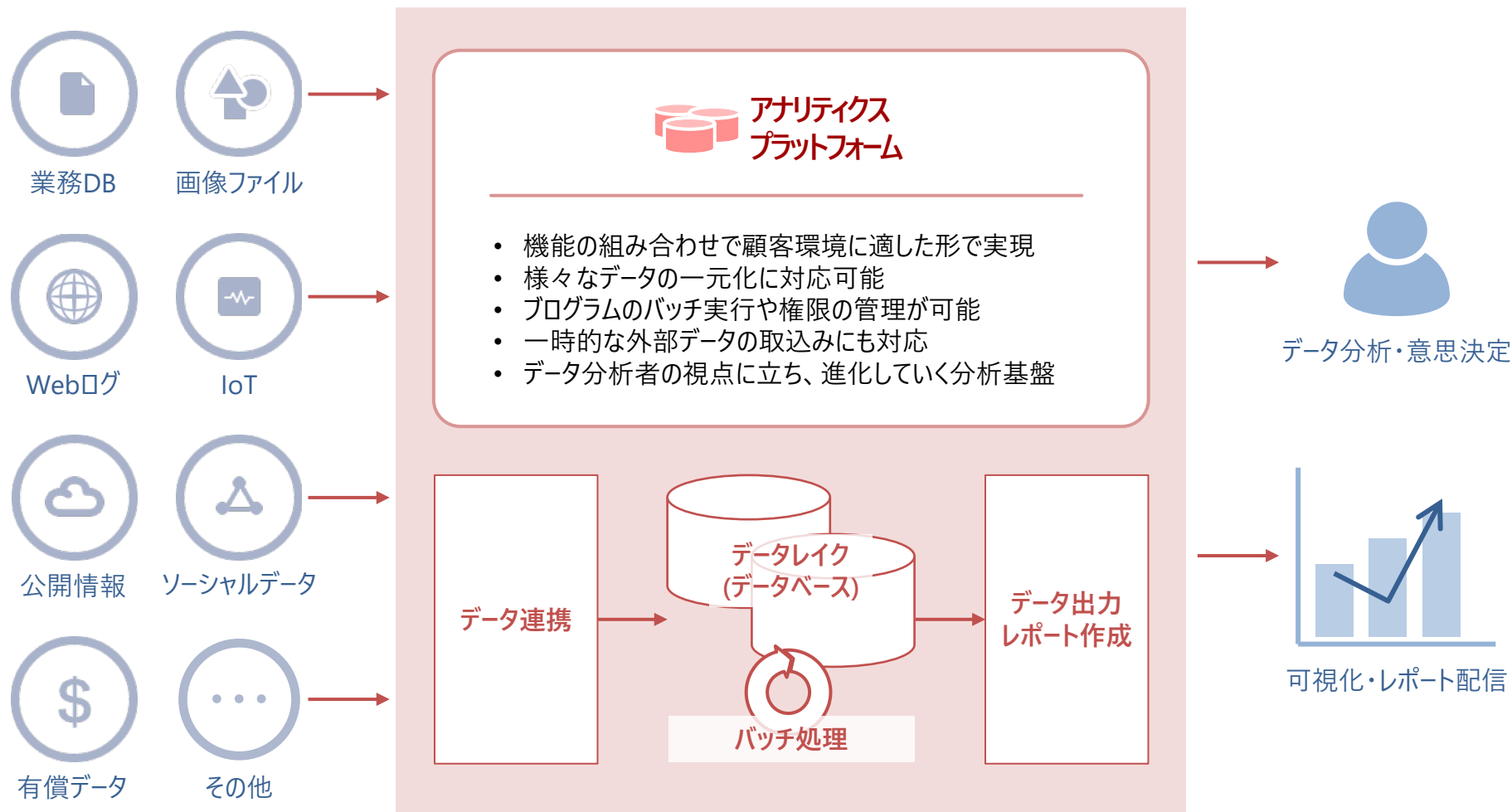
* 約300万の顧客に対してスコアを付与し検証。顧客獲得効果は従来を1.0とした指数表示

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)

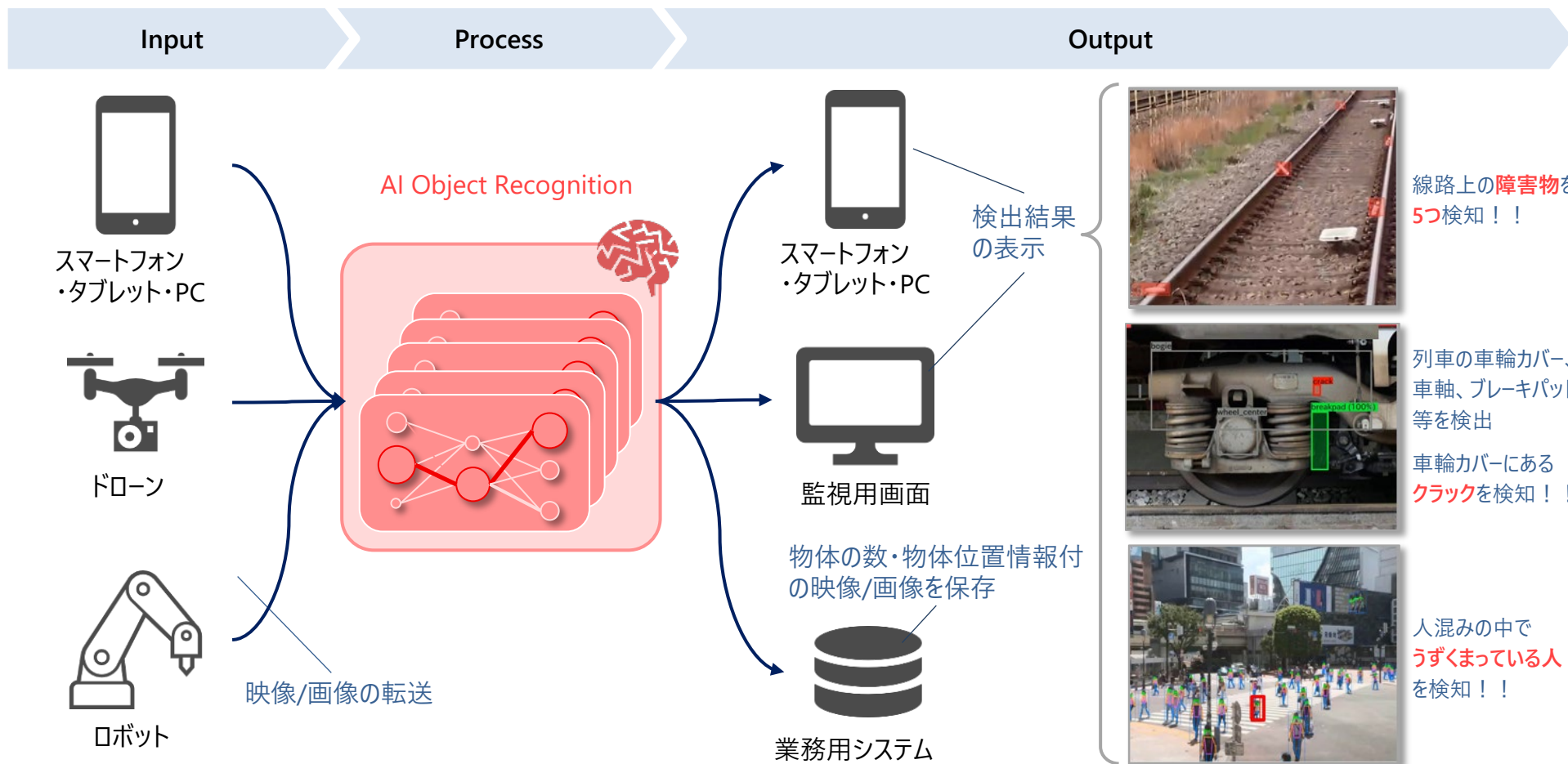


全データを一元管理し、様々なデータ分析に適応するプラットフォーム



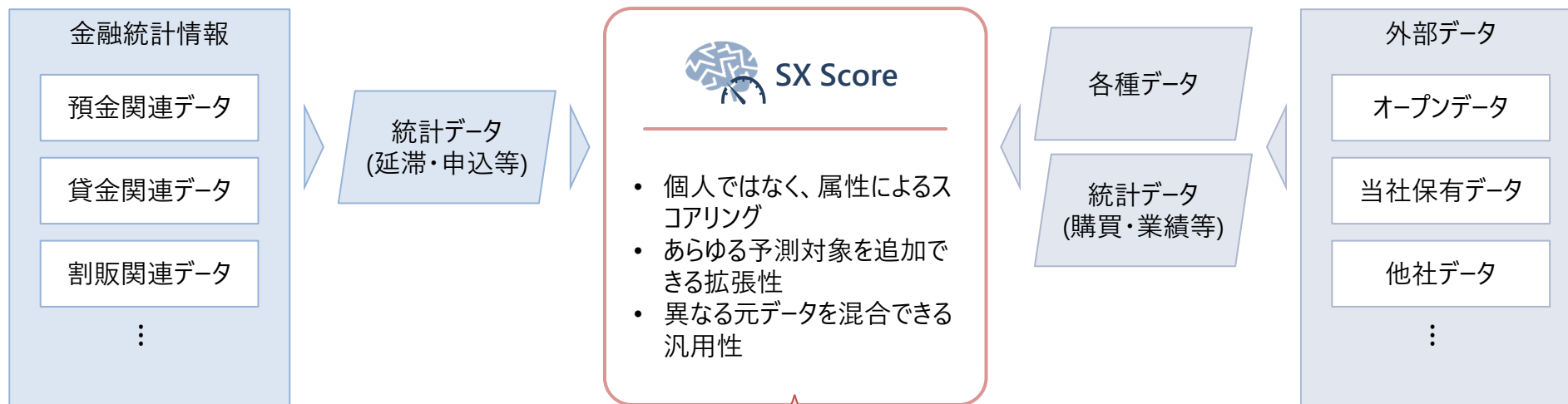
様々なインターフェースに対応した映像・画像用解析エンジン

- 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



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	カードローン	住宅ローン	...	総合リスク	クレジットカード	カードローン	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	...

⋮

(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。
- 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。

次回の開示は2024年6月を予定しております。

<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