

データから、新たな価値を。

日本を、データ活用先進国へ。



2024年3月期 第1四半期決算説明資料

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8月10日

1. 2024年3月期 1Q決算サマリー
2. 2024年3月期 1Q決算概要
3. 事業の進捗
4. Appendix

1. 2024年3月期 1Q決算サマリー
2. 2024年3月期 1Q決算概要
3. 事業の進捗
4. Appendix

2024年3月期
第1四半期業績

- 売上高は194百万円、前期比 + 41.1%の大幅増
- 営業利益は-3百万円、前期比で+22百万円と赤字は縮小し、黒字化の一步手前まで改善
- 進捗率は売上高、営業利益ともに前期実績と比較して順調に進捗

事業進捗

- アナリティクスコンサルティング売上は97百万円の前期比 + 26.2%、AIプロダクト売上は97百万円の前期比 + 60%と、事業全体で好調
- ストック売上は73百万円の前期比+8.1%と着実に増加
- 各案件での追加開発やREDエンジンの新規導入が続き、案件需要は引き続き強い

人材確保強化

- 人員数は40名、前期比（1Q末）で+2名にとどまるが、施策の効果に時間差があり、2Q以降にかけて採用数の増加を見込む
- 採用面接数は前期比で約3倍に増加し、優秀な人材獲得の機会が増加
- 各施策として、従業員のリテンション強化や採用業務の改善と効率化、採用エージェントの積極活用などに着手

売上高

194百万円

前期比 +41.1%

営業利益

-3百万円

前期比 +22百万円

粗利率

43.1%

人員数

40名

前期比 +2名

アナリティクス
コンサルティング売上

97百万円

前期比 +26.2%

AIプロダクト売上

97百万円

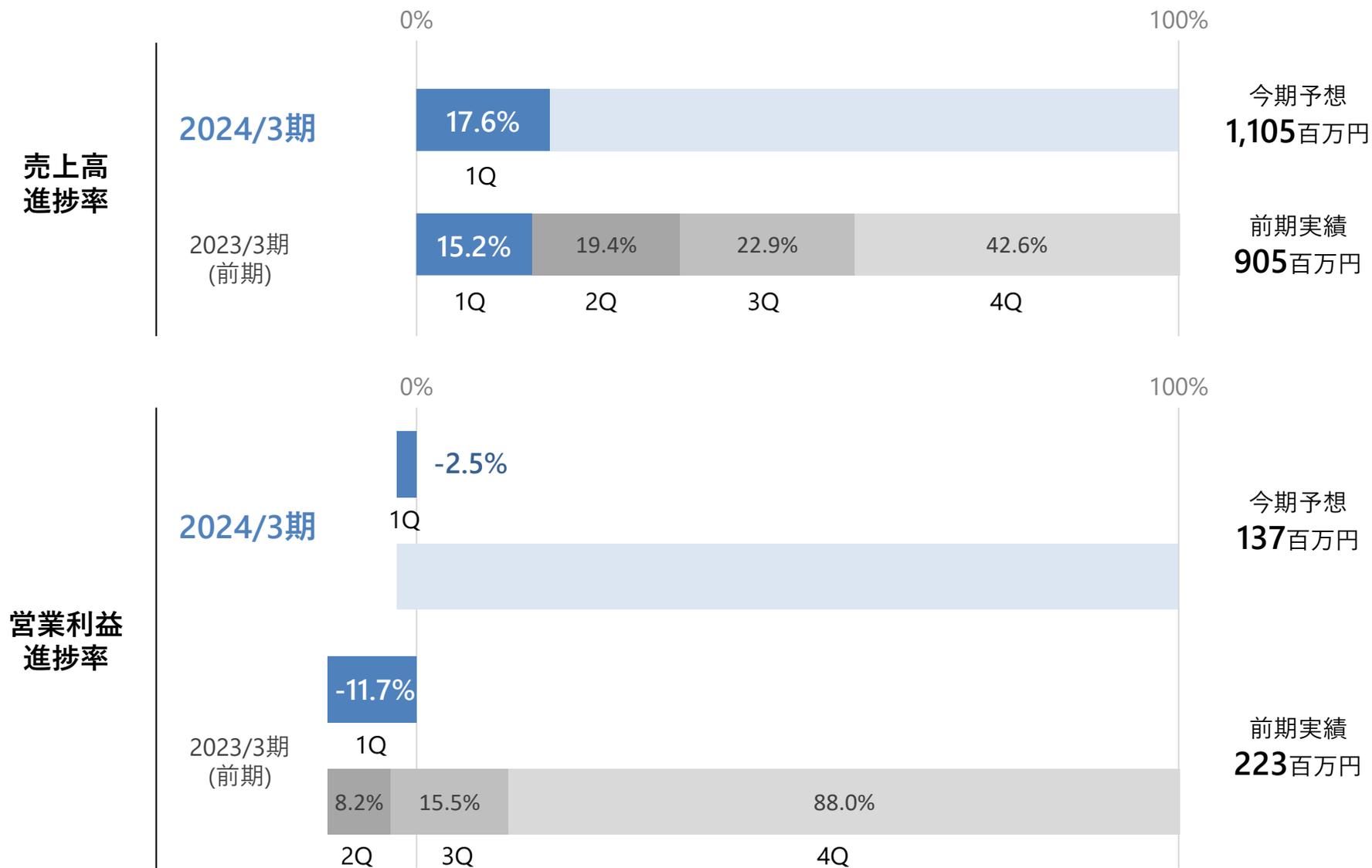
前期比 +60.0%

ストック売上

73百万円

前期比 +8.1%

売上高の1Q進捗率は前期実績よりも進捗。営業利益も前期の進捗状況と比べて改善



1. 2024年3月期 1Q決算サマリー

2. 2024年3月期 1Q決算概要

3. 事業の進捗

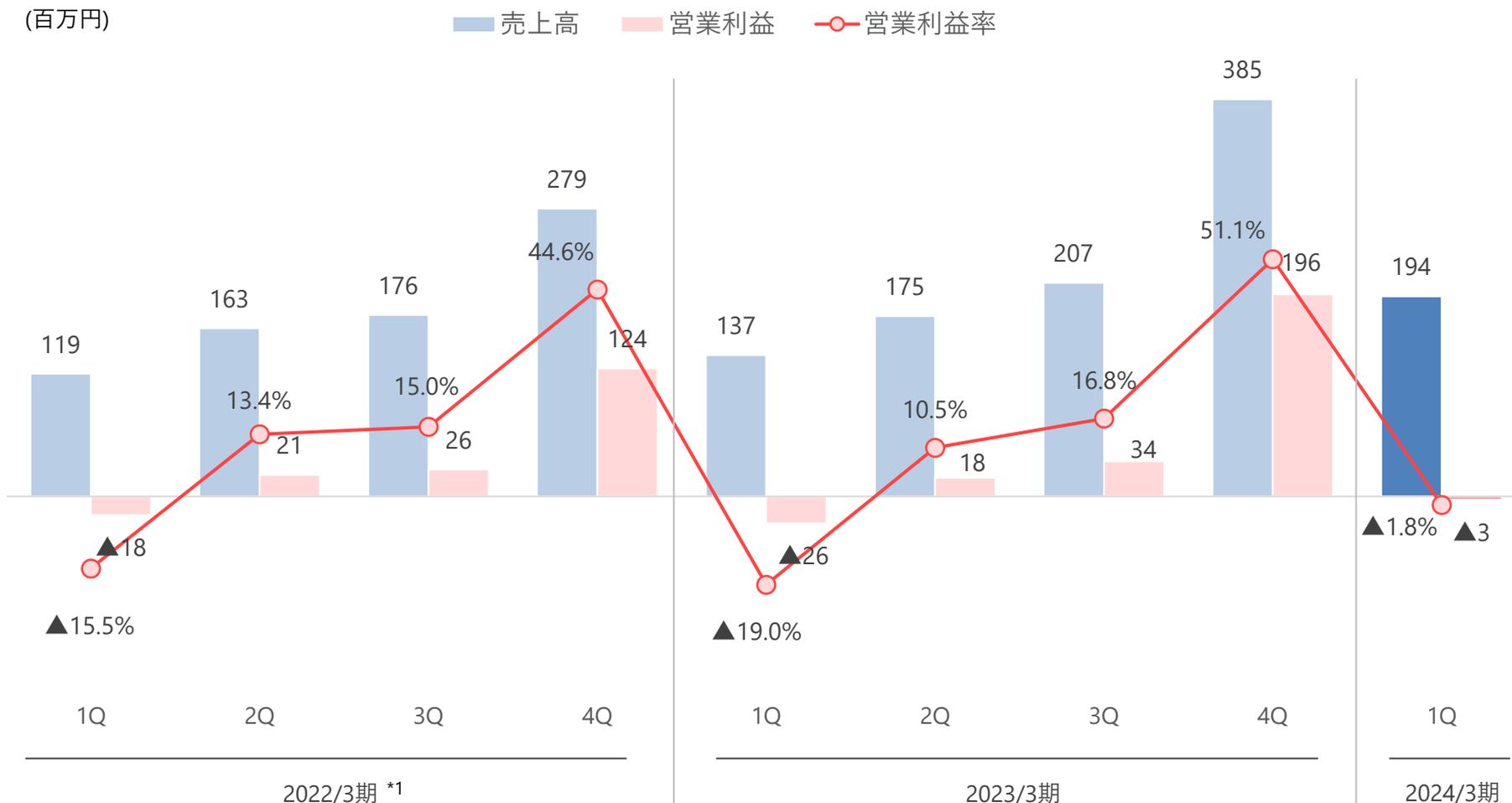
4. Appendix

売上増に伴って売上原価は業務委託を中心に増加の一方、販管費は抑えられたため、営業利益は黒字化の一步手前まで改善

(百万円)	2023/3期 1Q	2024/3期 1Q	前期比	2024/3期 業績予想	進捗率
売上高	137	194	+41.1%	1,105	17.6%
アナリティクスコンサルティング	76	97	+26.2%	-	-
AIプロダクト	60	97	+60.0%	-	-
売上原価	74	110	+48.8%	-	-
売上総利益(粗利益)	63	83	+32.2%	-	-
販管費	89	87	-2.5%	-	-
営業利益	-26	-3	+22	137	-2.5%
経常利益	-33	-3	+29	136	-2.9%
当期純利益	-21	-3	+18	92	-3.3%
ストック売上	67	73	+8.1%	-	-

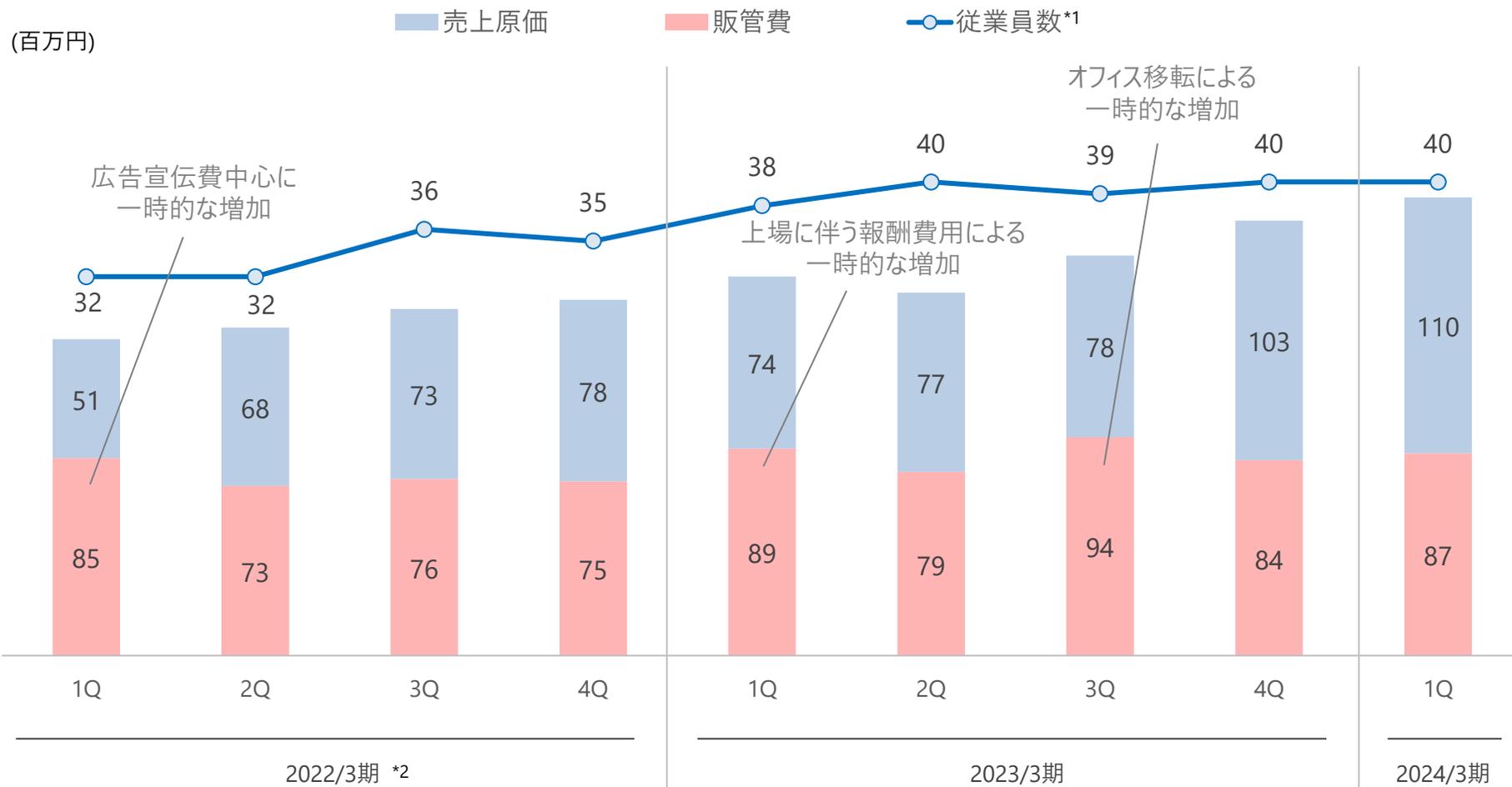
1Qは前期同様の季節性通りに着地し、前期比では売上拡大と赤字幅が縮小

- 例年の季節性により、フロー案件の売上が前期の4Qに集中したため、当期1Qが反動減に
- 売上高は損益分岐点近くまで増加し、営業利益は黒字化の一步手前まで改善



*1 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

人員数は伸び悩むも、売上原価は業務委託費を中心に高止まり。販管費はなだらかに推移



*1 従業員数は各期末時点の人数

*2 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

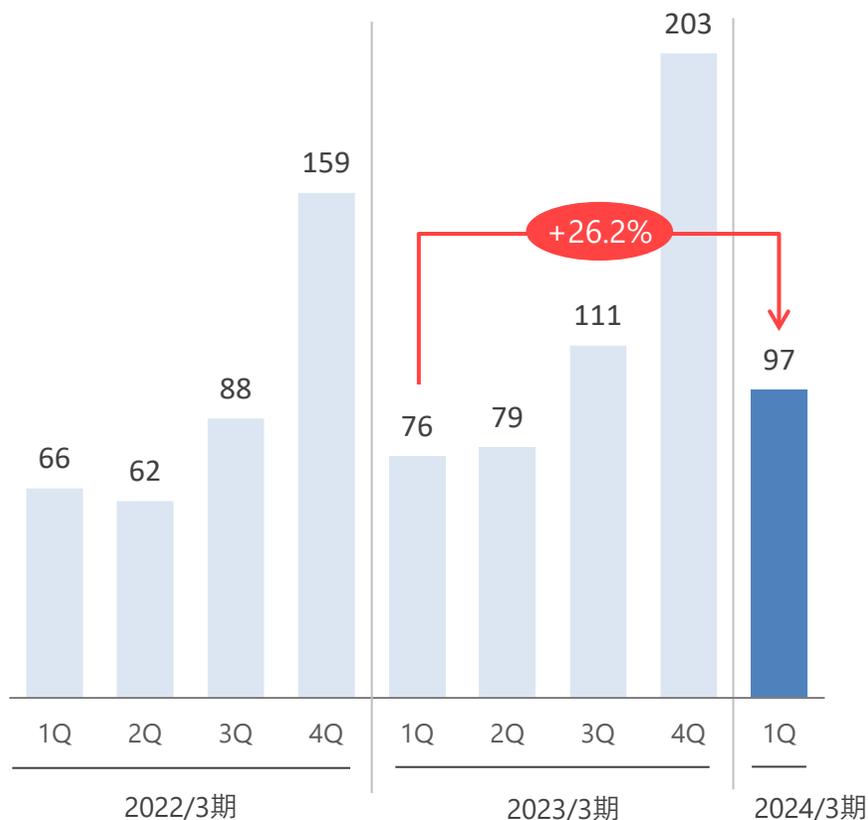
1. 2024年3月期 1Q決算サマリー
2. 2024年3月期 1Q決算概要
3. 事業の進捗
4. Appendix

両事業で案件獲得が進み、順調に売上が拡大

- アナリティクスコンサルティングは引き続き旺盛な案件需要から、売上拡大が継続
- AIプロダクトはREDエンジン等の新規導入が牽引し、前期比+60%の大幅増

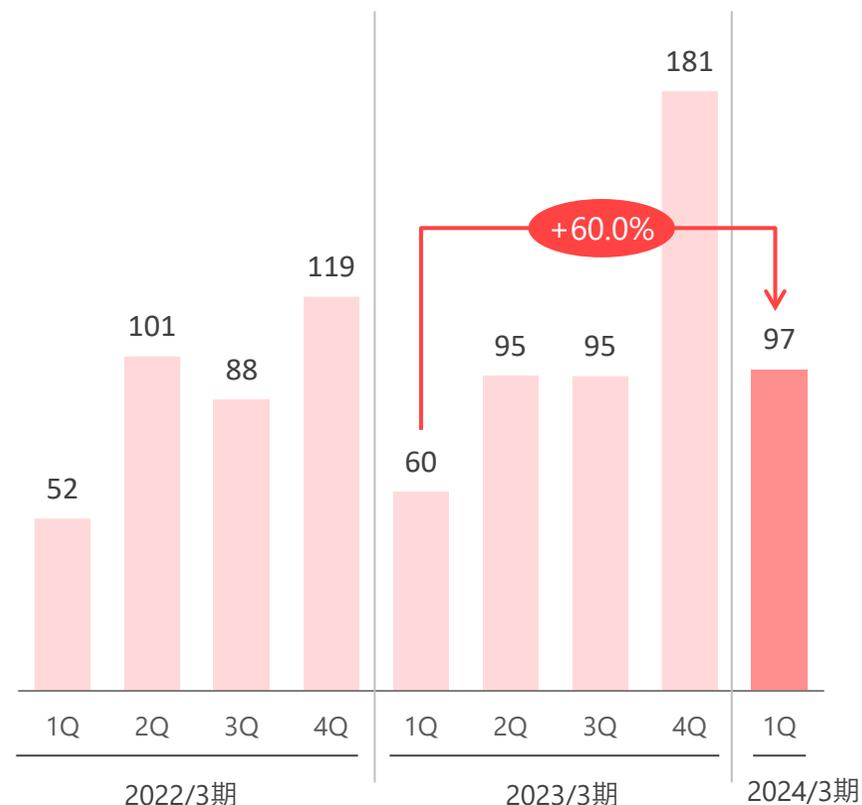
アナリティクスコンサルティング売上

(百万円)



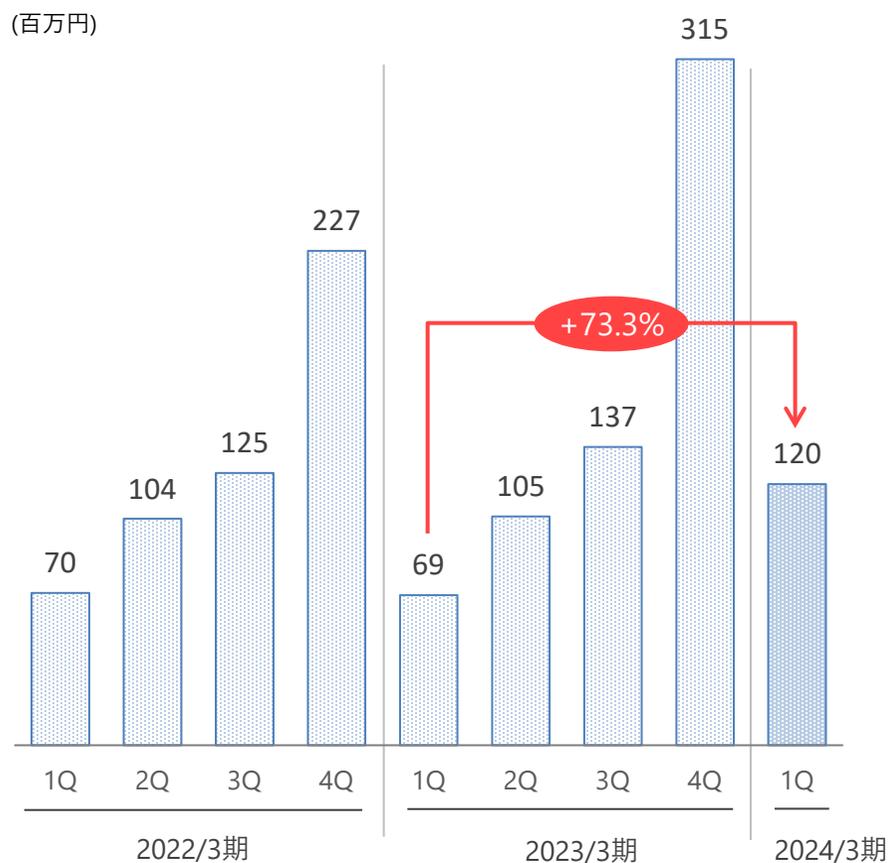
AIプロダクト売上

(百万円)

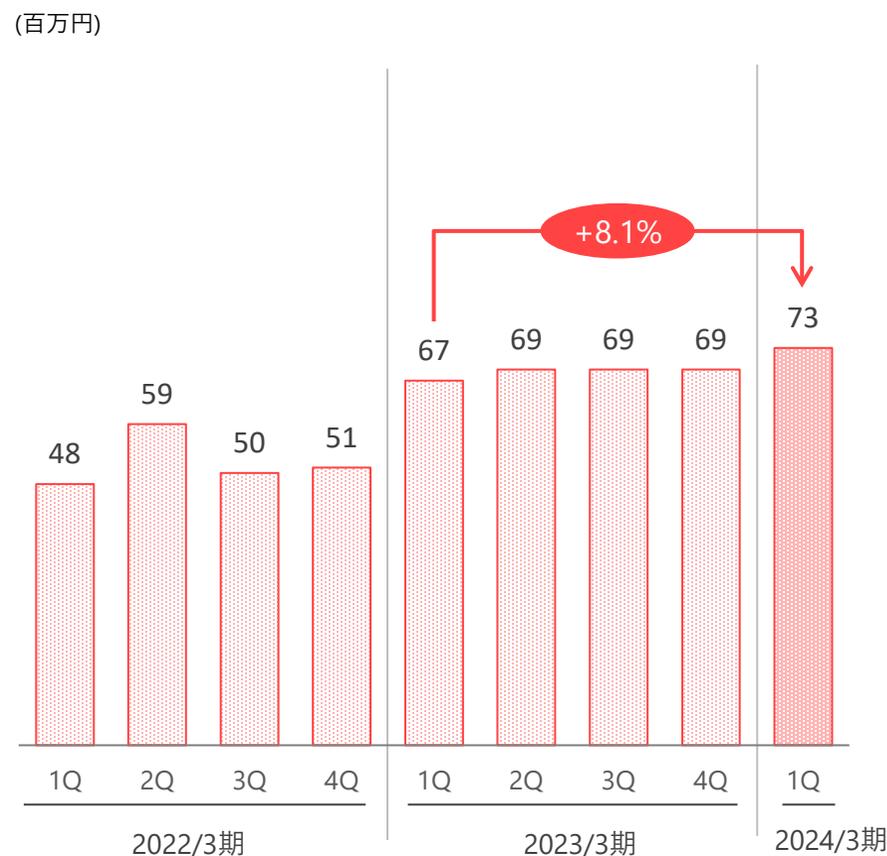


各案件での追加開発やREDエンジンの新規導入などのフロー案件を中心に、フロー売上が拡大。ストック売上は前期比で着実に積み上がる

フロー売上



ストック売上



協業パートナー強化^{*1}

- 「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

1Q進捗

- 金融系の協業パートナーへのサービス開発を中心に取引が拡大
- 協業パートナー経由での案件獲得やREDエンジンの拡販も進捗
- ジェシービーやニッセンクレジットサービスへの「REDエンジン」の新規導入
- ふくおかフィナンシャルグループへの銀行店舗形態の最適化に向けた取組を支援
- きらやか銀行への事前与信モデル提供といったサービスの横展開が加速
- 福利厚生施策のトライアルや従業員向け譲渡制限付株式付与などのリテンション強化
- 採用管理ツールの導入や選考プロセスの見直し、スカウトメール自動化などの採用業務改善
- 採用エージェントへのヒアリングによる課題整理と施策立案

^{*1} 協業パートナー：当社と業務提携契約を締結している事業パートナー

REDエンジン導入や事前与信モデル開発、戦略最適化支援などの実績が、新規顧客中心に拡大

加盟店審査システムのAIを開発



AI技術とREDエンジンを用い、ジェーシービーの加盟店の審査・登録を行うシステムを開発。

過去の審査結果を学習させ、今後の審査結果も逐次学習させて継続的に精度を向上。

AIによる事前与信モデルの提供



きらやか銀行と新生フィナンシャルが保証業務提携。



カードローン「きらやかぷらす」の開始にあたり、AI技術を駆使した事前与信モデルを提供。

戦略最適化AIを活用した店舗形態の最適化



ふくおかフィナンシャルグループと銀行店舗形態の最適化に向けた取組を開始。

戦略最適化AIを活用し、銀行店舗毎の機能やリソース配置の適正化に向けた取組を支援。

与信審査モデルへのREDエンジン導入



ニッセン・クレジットサービス

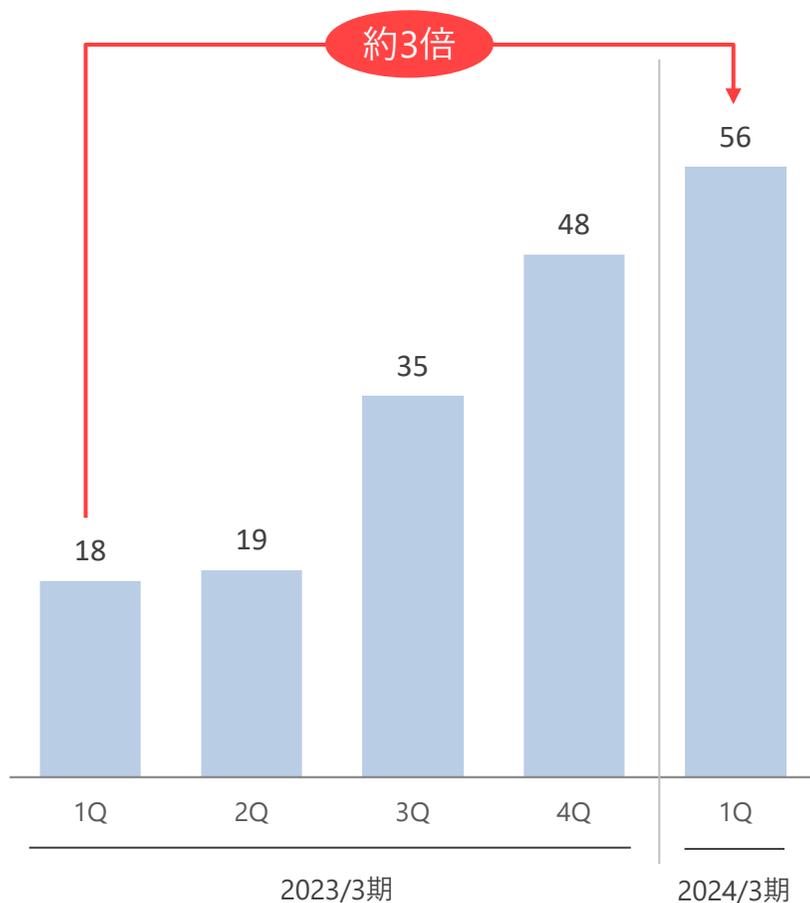
ニッセン・クレジットサービスが運用する与信審査モデルに、REDエンジンの導入が決定。

与信審査モデルの安定的な運用とAIの精度向上に貢献。

人的リソース確保の各施策を実施し、人員増に向けた準備が進捗

- 採用面接者数は前期比で約3倍に増加し、当期の人材獲得機会が高まる（応募書類は面接者数の10～20倍程度）
- 1Qの取り組みとして、内部の採用業務の改革から外部の採用エージェント向け施策まで幅広く着手

採用面接者数



1Q実施施策（一部抜粋）

リテンション強化施策

- 福利厚生さらなる充実に向けた各種施策のトライアル
- 従業員向け譲渡制限付株式の付与

採用業務の改善/効率化

- 採用管理ツールの導入
- 選考プロセスの見直し、選考時のテストツールの再検討
- スカウトメールの自動化

採用エージェントの積極活用

- 採用エージェントへのヒアリングによる課題整理と施策立案
- 採用エージェント向け会社紹介資料の制作

1. 2024年3月期 1Q決算サマリー
2. 2024年3月期 1Q決算概要
3. 事業の進捗
4. Appendix

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 337百万円 (2023年6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

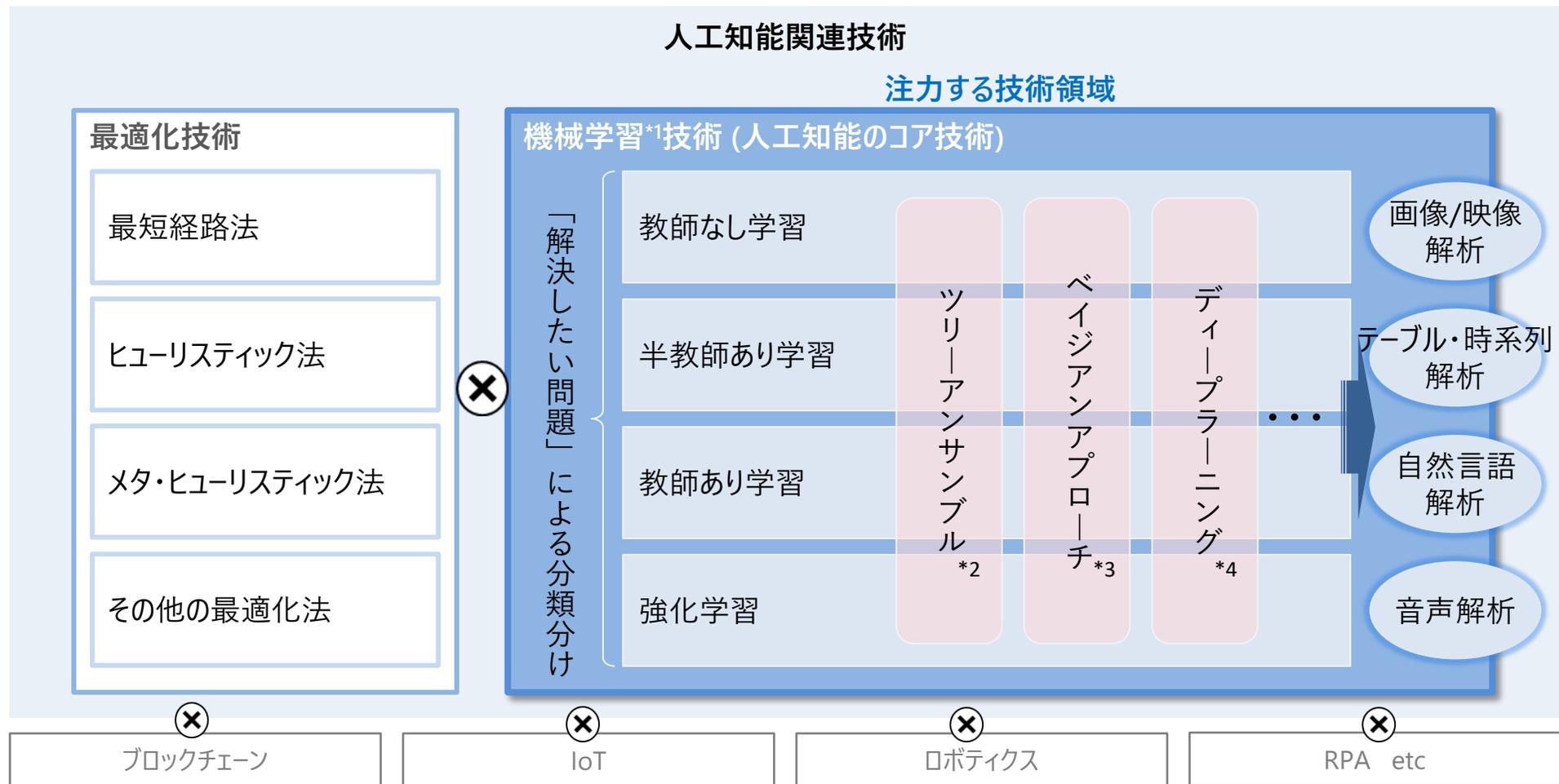
株式会社ミロク情報サービス

株式会社セブン銀行

SBペイメントサービス株式会社

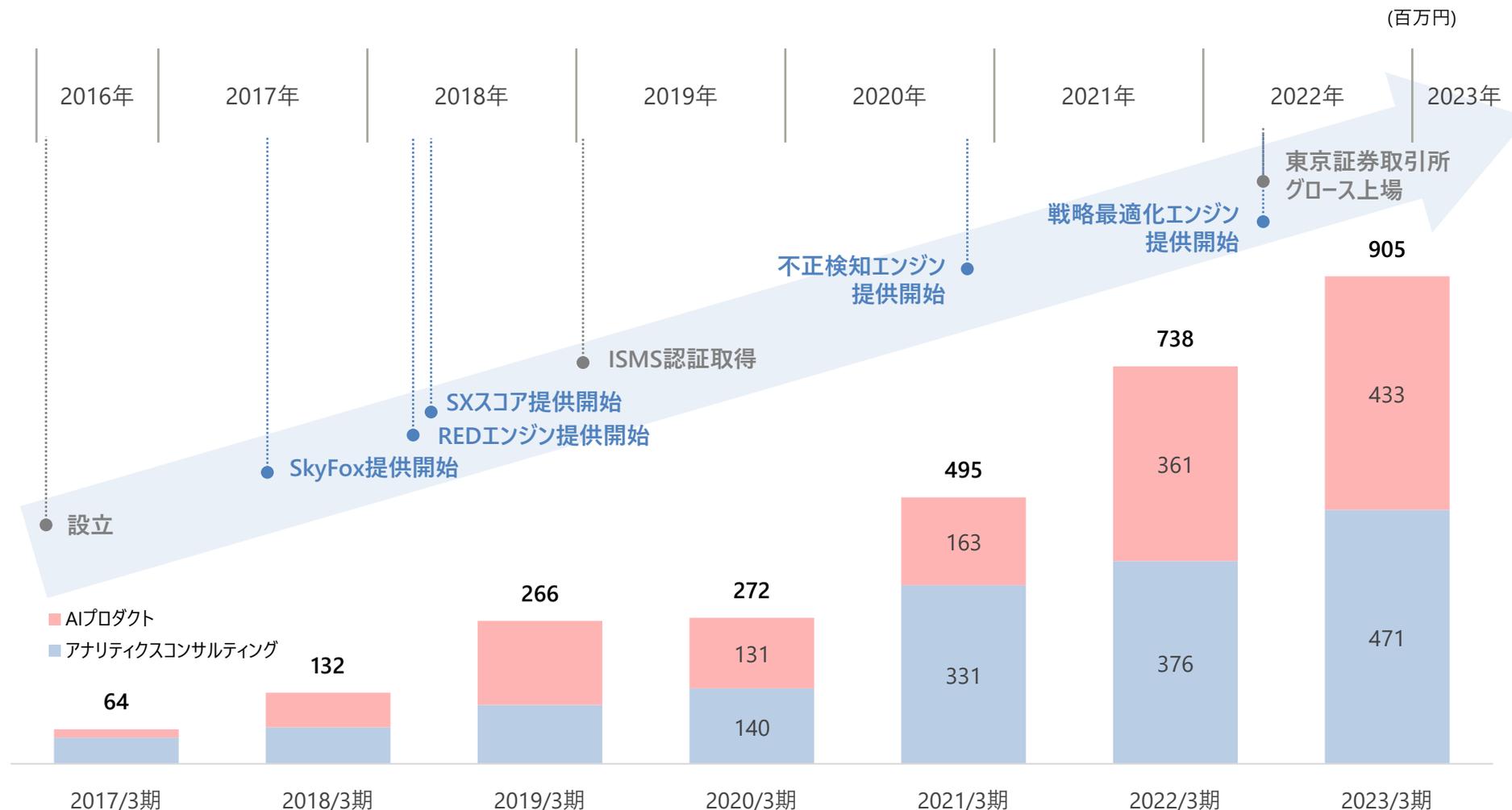
三井住友海上火災保険株式会社

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プロダクトを展開し、2022年には東京証券取引所グロース市場に新規上場



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

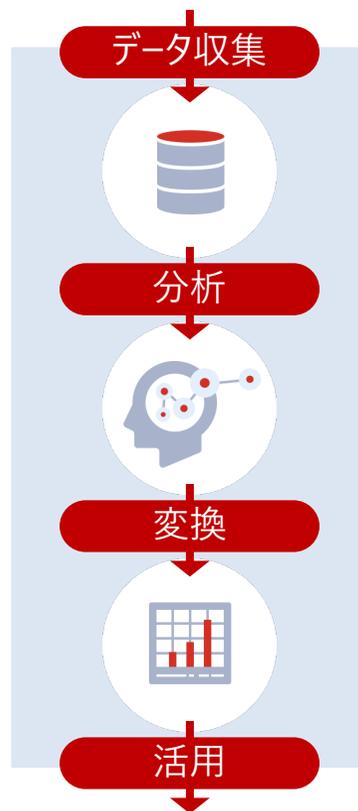
アナリティクス コンサルティング (課題解決のためのきめ細かなコンサルティング)

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

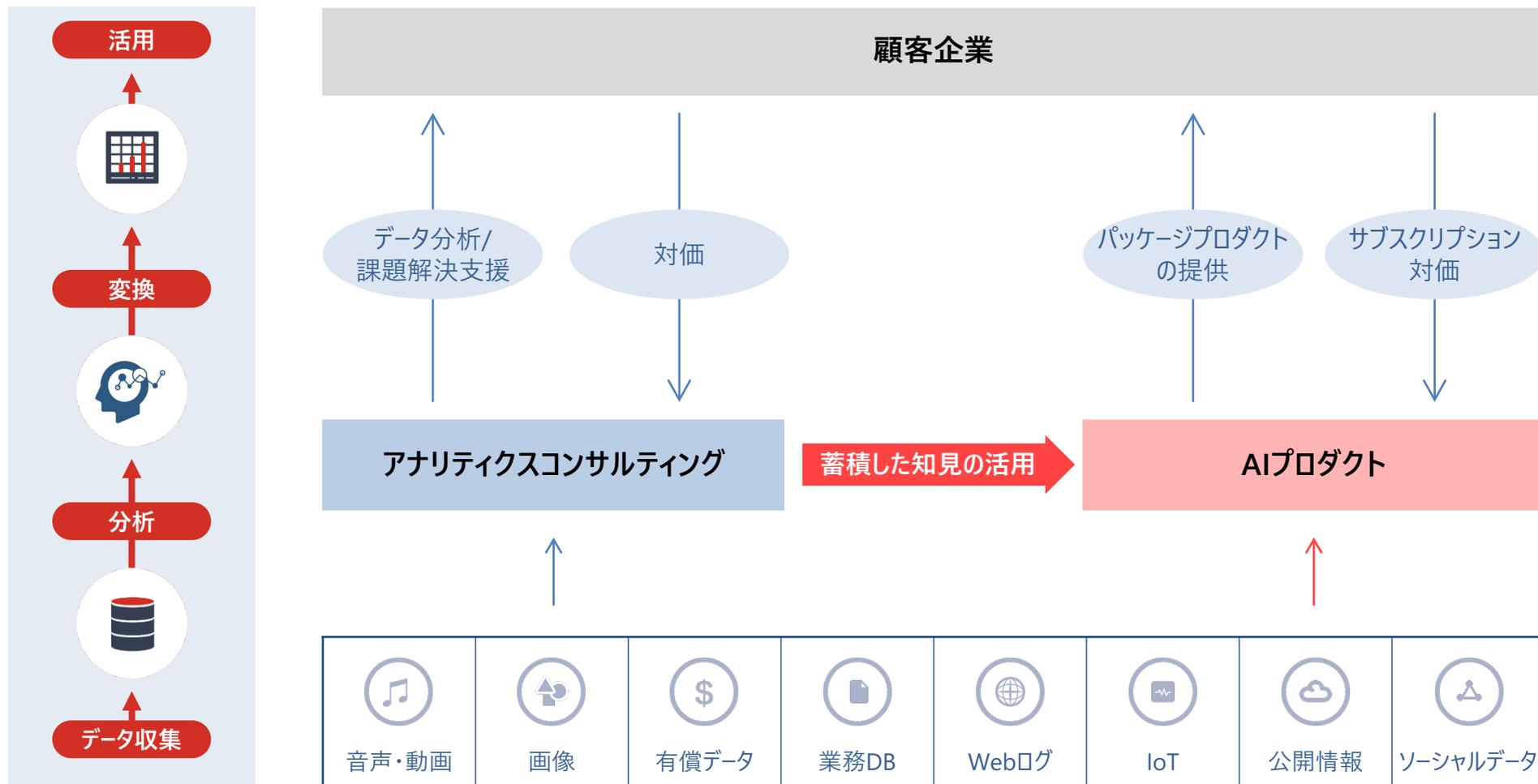
- 実務面で必要な運用機能を備えた機械学習モデル実行基盤の導入
- 基幹システムのデータだけでなく、ログや画像などの各種データを蓄積・分析できる基盤の導入

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

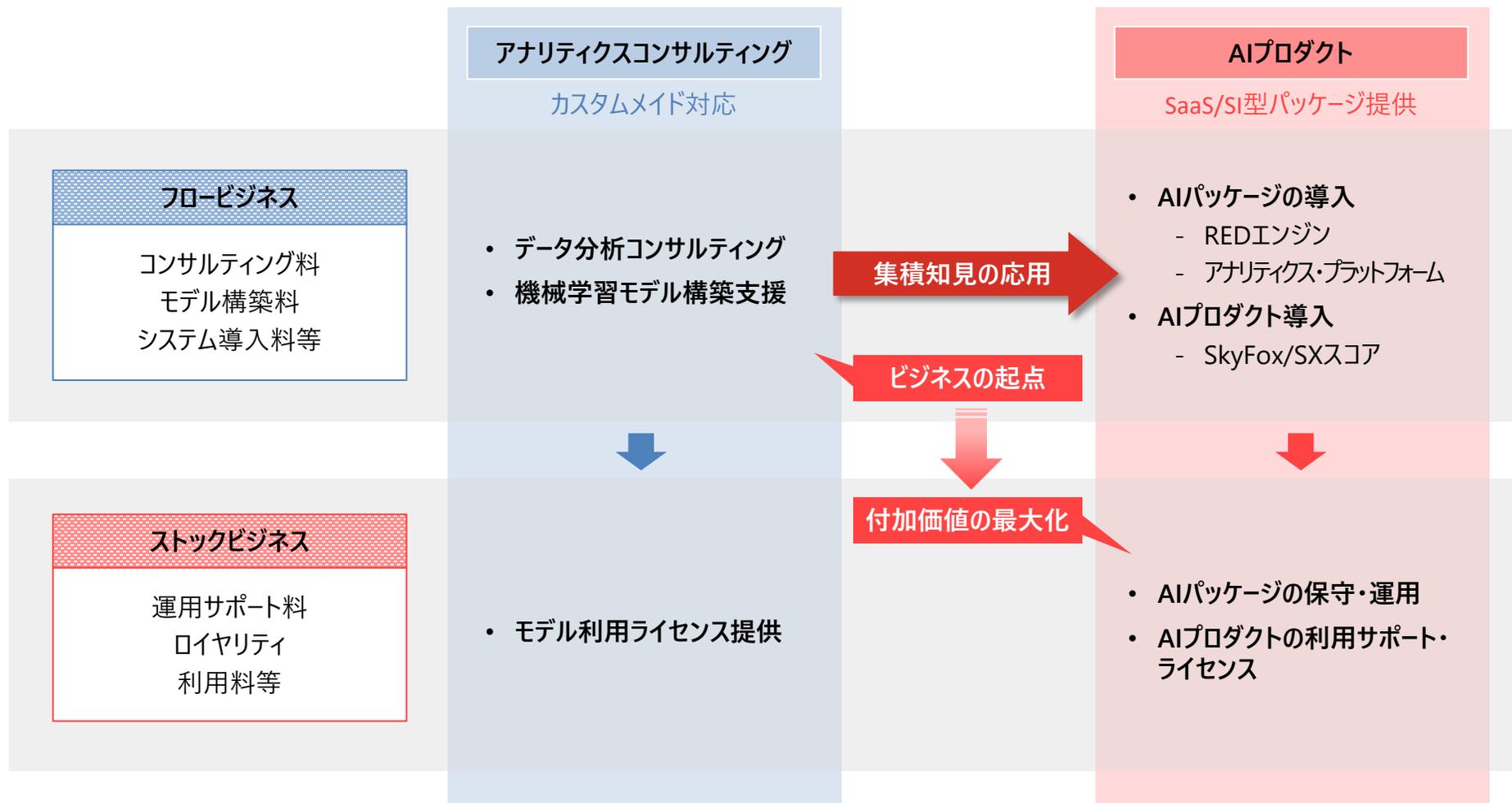
アナリティクスコンサルティングで得た知見を活かしてAIプロダクトを開発し、顧客企業に提供

- 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



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 SkyFox HR
製品概要	様々なアルゴリズムに対応可能な実践的運用基盤	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	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	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	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 (AutoML製品)
製品特性	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エンジンと連携可能。 高速求解、高精度予測が可能	REDエンジン、SkyFoxとの連携可能	高解像度・高FPS映像のリアルタイム解析が可能	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型製品



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

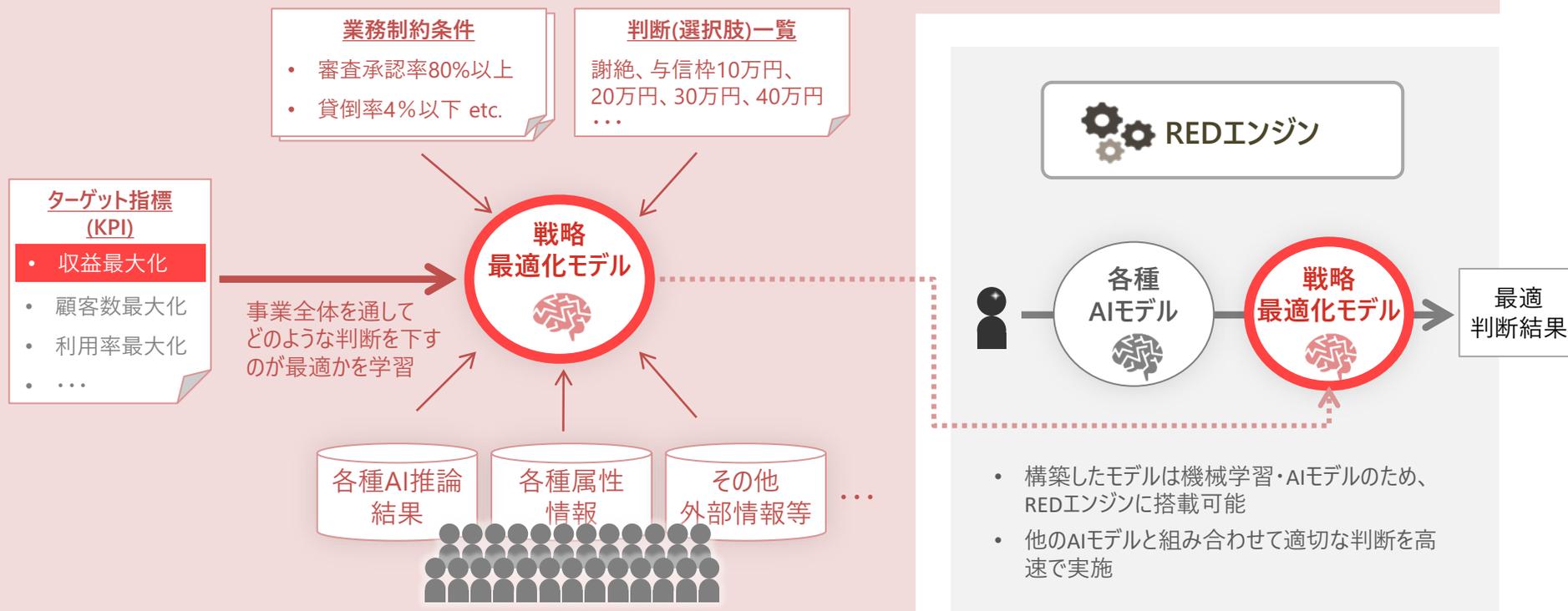
各種AIの推論値・業務上の制約等を加味した上で、事業のKPIを最大化するように最適な判断を行うAIモデル「戦略最適化モデル」を構築するエンジン

- 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



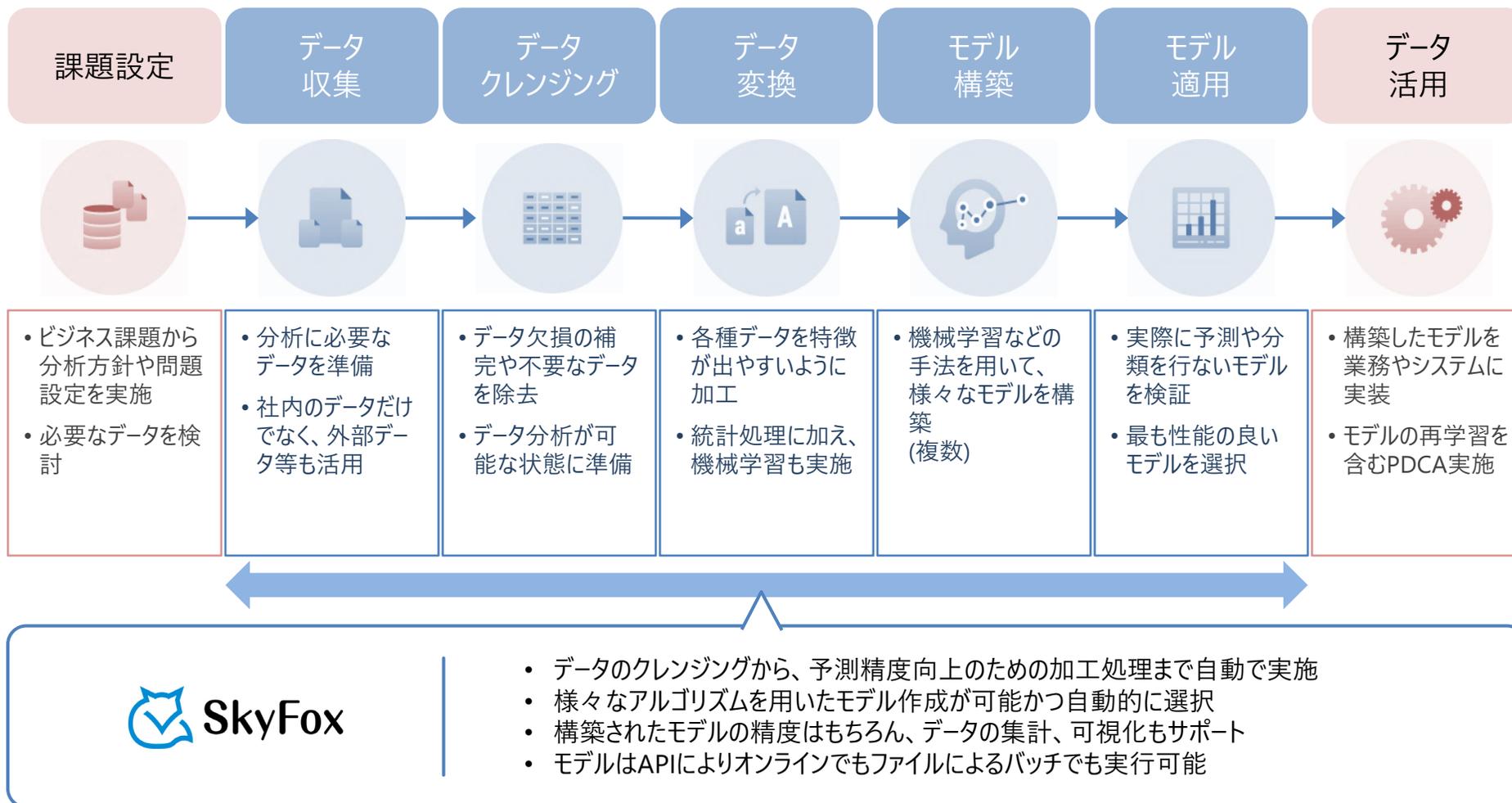
戦略最適化エンジン

- 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



- 構築したモデルは機械学習・AIモデルのため、REDエンジンに搭載可能
- 他のAIモデルと組み合わせて適切な判断を高速で実施

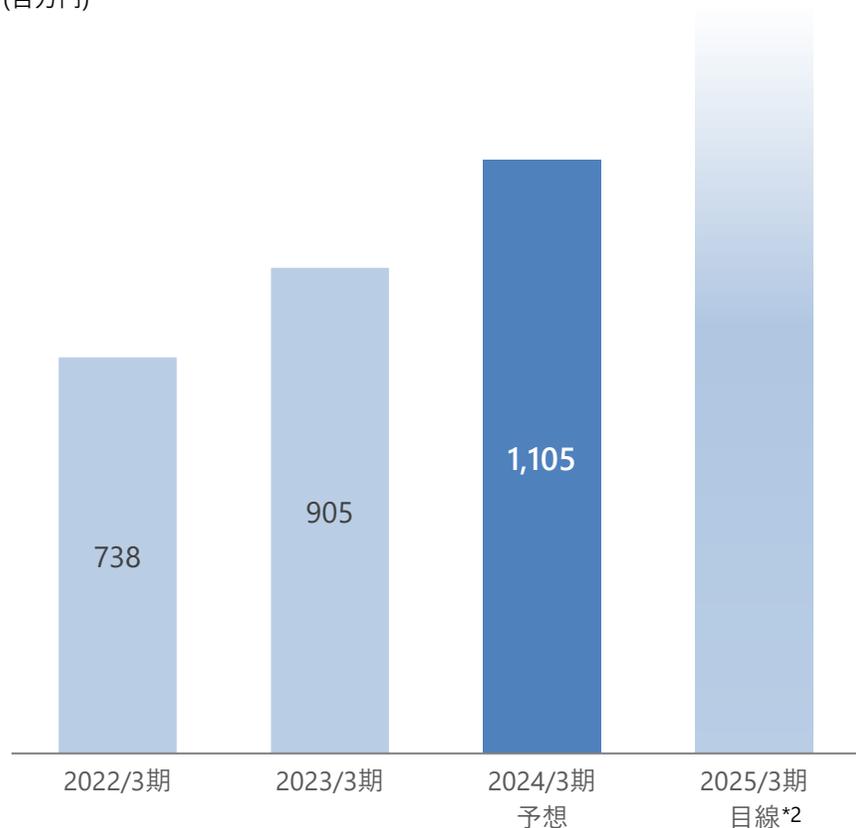
「プログラミングや統計知識が必要」というアナリティクスの課題を解決するSaaS型AutoMLサービス



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

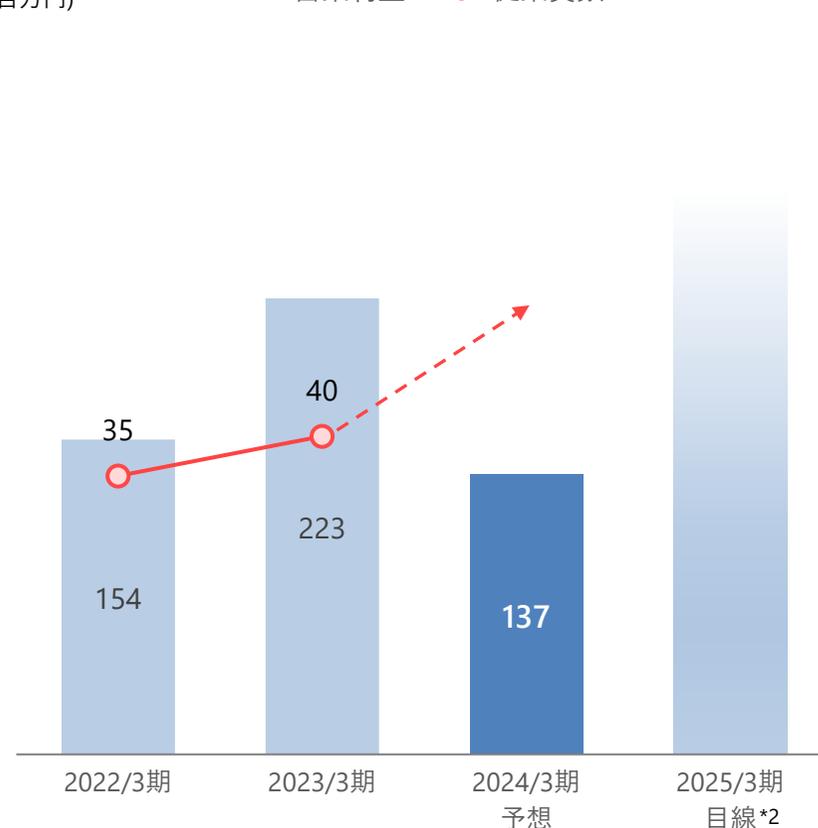
(百万円)



営業利益・従業員数の推移

(百万円)

■ 営業利益 ○ 従業員数 *1

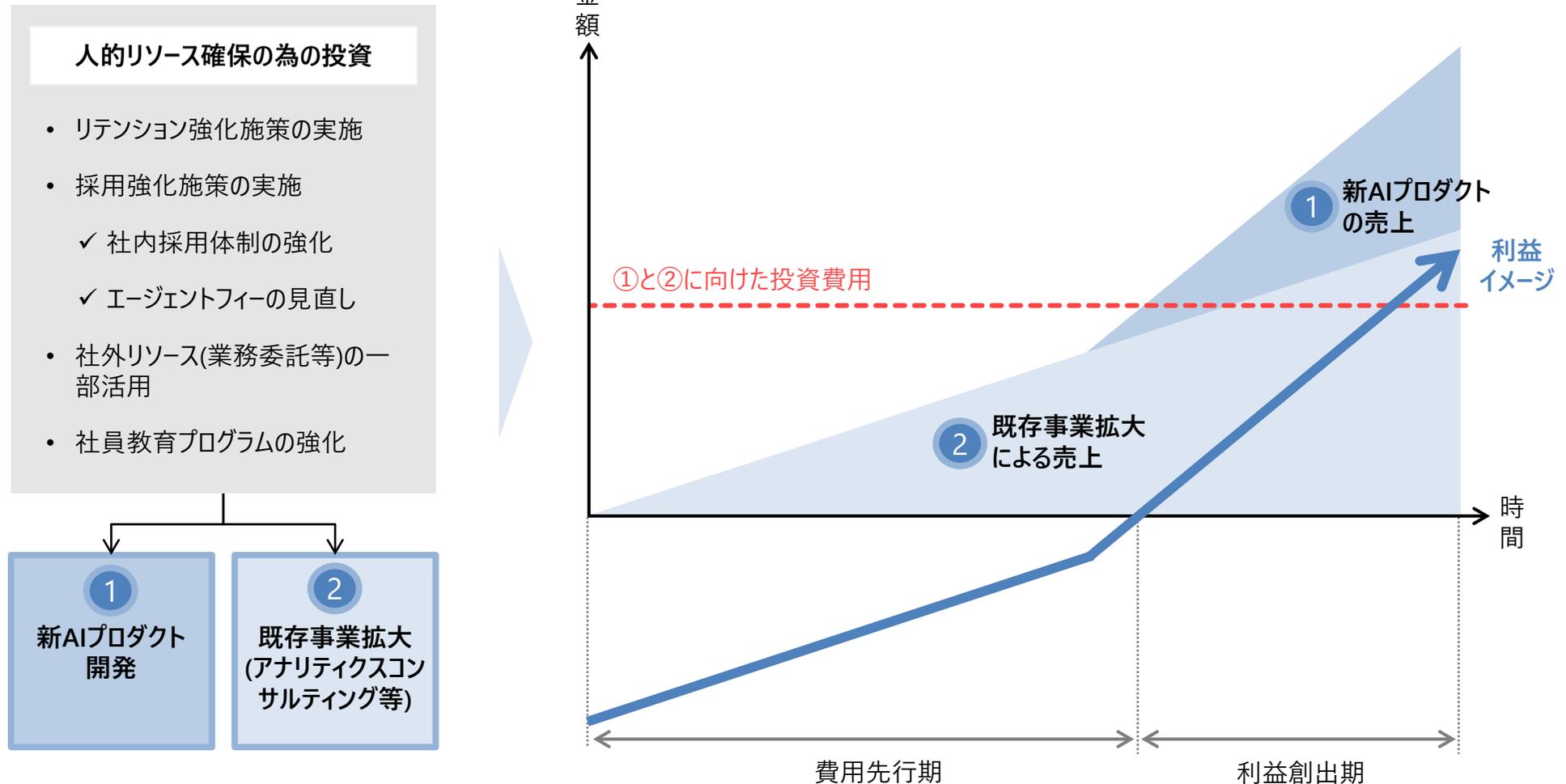


*1 従業員数は各期末時点の人数

*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

人的リソース確保の為の投資と回収イメージ

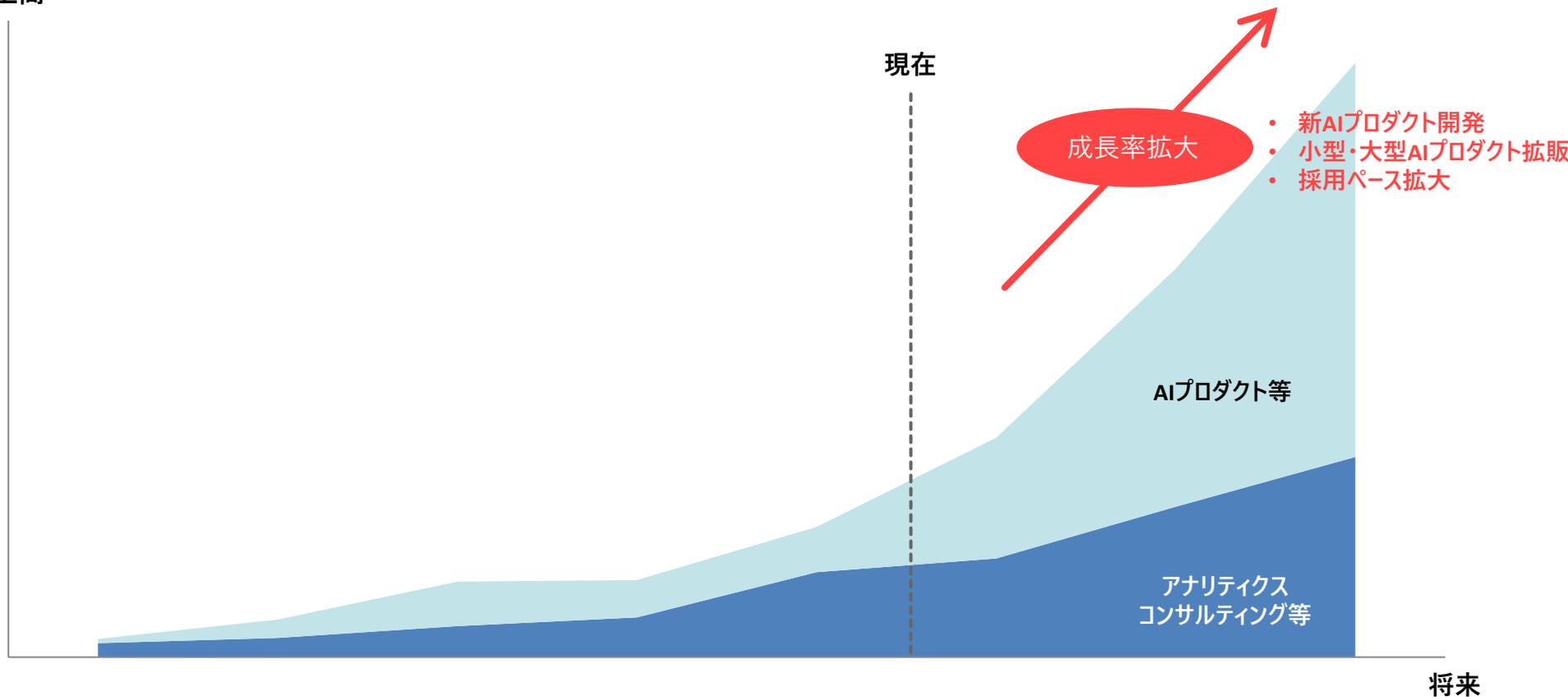
「①新AIプロダクト開発」「②既存事業拡大(アナリティクスコンサルティング等)」を目的に人的リソース確保の為の投資を行う。費用先行であり、売上及び利益は遅れて上がってくる見込み



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



- 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。
- 端数の処理について、金額は切り捨て、%は四捨五入で表示しております。

<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