

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12月期 第3四半期決算説明資料

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)

2024年11月13日

1. 2024年12月期 3Q決算サマリー
2. 2024年12月期 3Q決算概要
3. 事業の進捗
4. Appendix

1. 2024年12月期 3Q決算サマリー
2. 2024年12月期 3Q決算概要
3. 事業の進捗
4. Appendix

2024年12月期  
第3四半期業績

- **3Qは増収増益で着地。**人的リソースへの積極的投資を行いつつ、案件獲得が継続し、売上高は756百万円の前期比<sup>\*1</sup>+11.2%、営業利益は42百万円の前期比<sup>\*1</sup>+15.4%
- 進捗率は売上高が65.8%、営業利益が人的リソースの先行投資により24.1%となるも、**期末**に**かけ業績拡大を想定**

事業進捗

- アナリティクスコンサルティング売上は堅調に推移し、392百万円の前期比<sup>\*1</sup>+26.9%、AIプロダクト売上は一部フロー案件の開始時期の遅れが影響し、364百万円の前期比<sup>\*1</sup>-1.9%
- スtock売上は260百万円の前期比<sup>\*1</sup>+14.3%と堅調な成長
- 大阪ガスマーケティングへのAI画像解析システム導入や、auフィナンシャルサービスへの「加盟店審査エンジン」の導入など、2Qに続き**アナリティクスコンサルティングの領域拡大とAIプロダクトの導入が継続**

人材確保強化

- 3Q末時点での人員数は61名、**前期比<sup>\*1</sup>+15名**
- 3Qの**採用数は2名、退職者数は1名。上期前倒し採用により、3Qは採用数を抑制**
- 組織再編により採用業務の改善および採用体制を強化、また、利用する採用媒体、採用エージェントを拡大

売上高

756百万円  
前期比\*1 + 11.2%

営業利益

42百万円  
前期比\*1 + 15.4%

売上総利益率

43.9%

人員数

61名  
前期比\*1 + 15名

アナリティクス  
コンサルティング売上

392百万円  
前期比\*1 + 26.9%

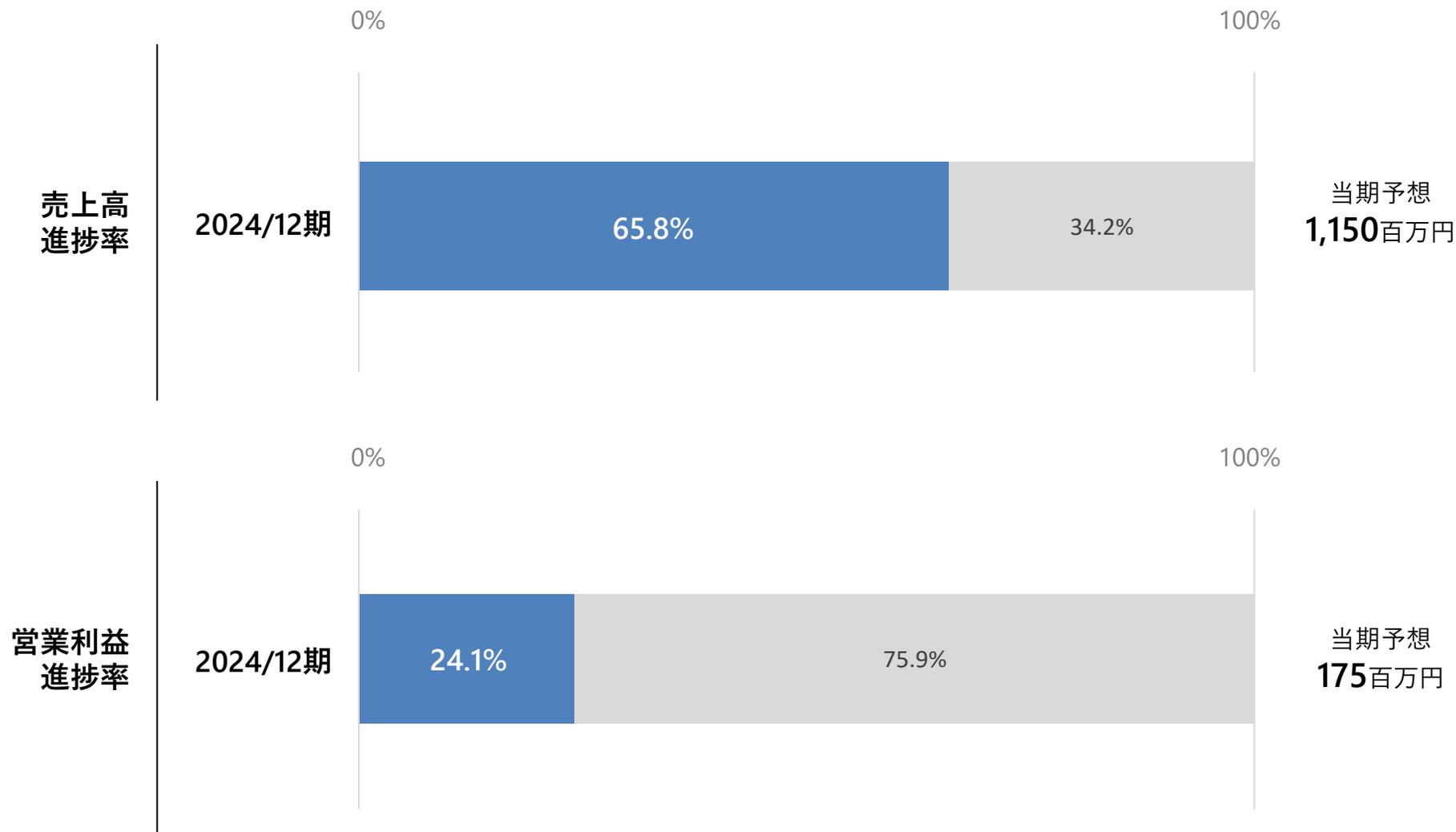
AIプロダクト売上

364百万円  
前期比\*1 - 1.9%

ストック売上

260百万円  
前期比\*1 + 14.3%

3Q進捗率は売上高が65.8%、営業利益は人的リソースへの先行投資による人件費増加によって24.1%に留まるも、期末にかけての営業利益拡大を見込む



1. 2024年12月期 3Q決算サマリー

2. 2024年12月期 3Q決算概要

3. 事業の進捗

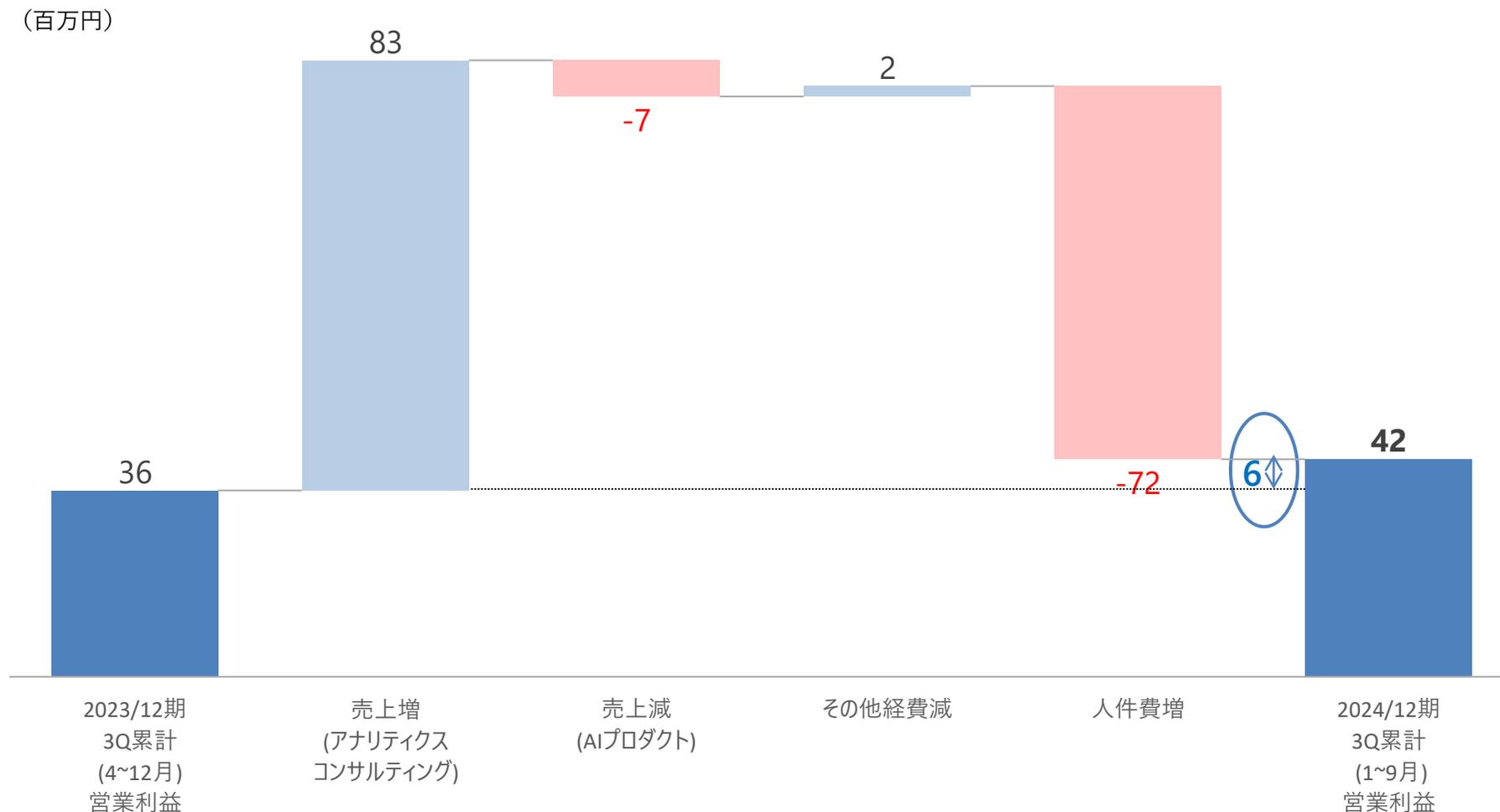
4. Appendix

## 人的リソースへの先行投資を行いつつも、案件獲得が順調に進み、増収増益

(百万円)	2023/12期 3Q累計 (4~12月)	2024/12期 3Q累計 (1~9月)	前期比*1	2024/12期 業績予想	進捗率
売上高	680	756	+11.2%	1,150	65.8%
アナリティクスコンサルティング	309	392	+26.9%	-	-
AIプロダクト	371	364	-1.9%	-	-
売上原価	347	424	+22.1%	-	-
売上総利益	333	332	-0.3%	-	-
販管費	296	289	-2.2%	-	-
営業利益	36	42	+15.4%	175	24.1%
経常利益	34	41	+20.2%	174	24.0%
当期純利益	24	27	+12.3%	121	22.9%
ストック売上	228	260	+14.3%	-	-

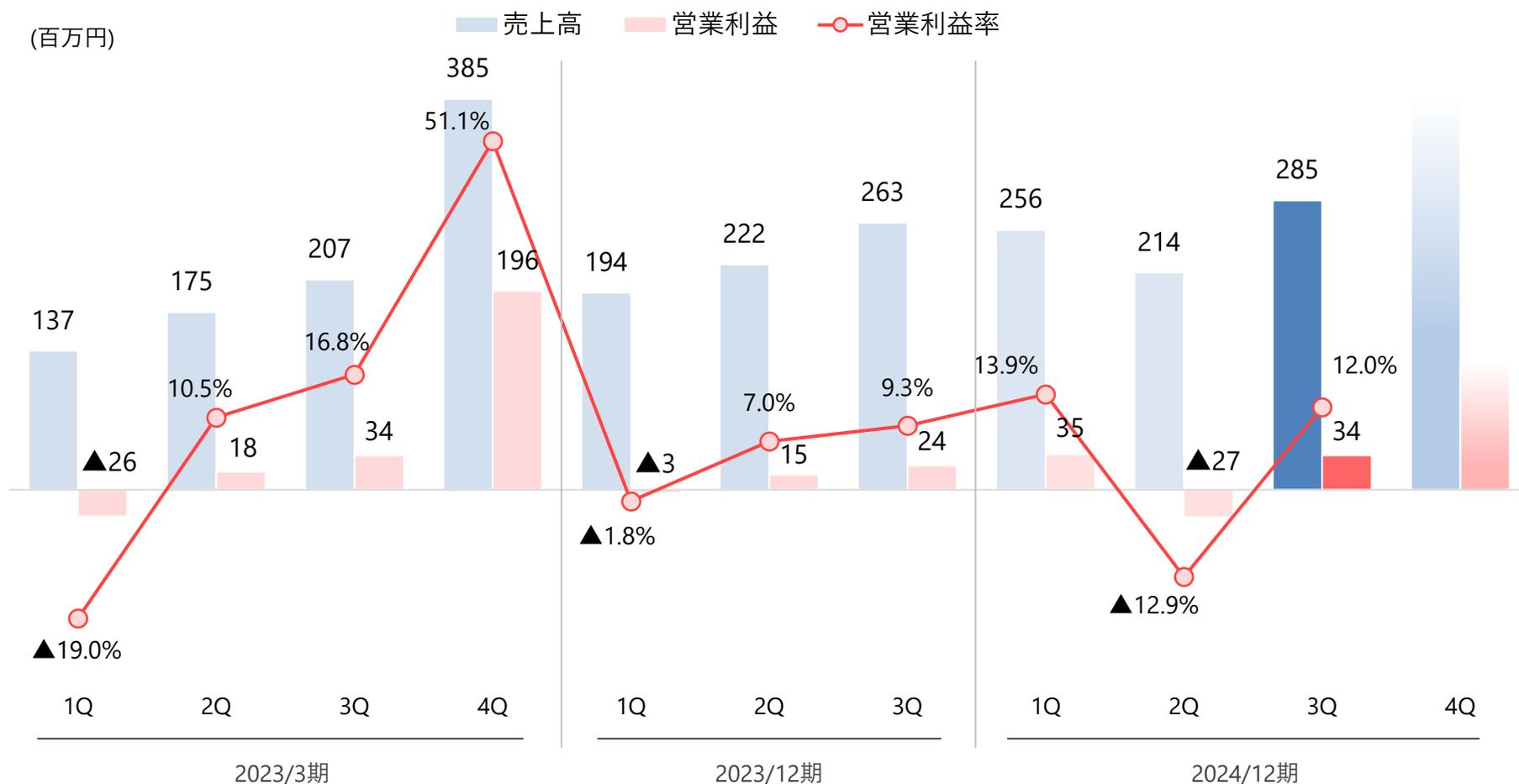
\*1 前年度の決算期変更により、当期3Q累計(1月~9月)は前期3Q累計(4月~12月)と比較対象期間が異なりますが、参考数値として記載しております

主にアナリティクスコンサルティングの売上増が、人的リソースへの投資による人件費増を補い、営業利益は前期比+6百万で着地

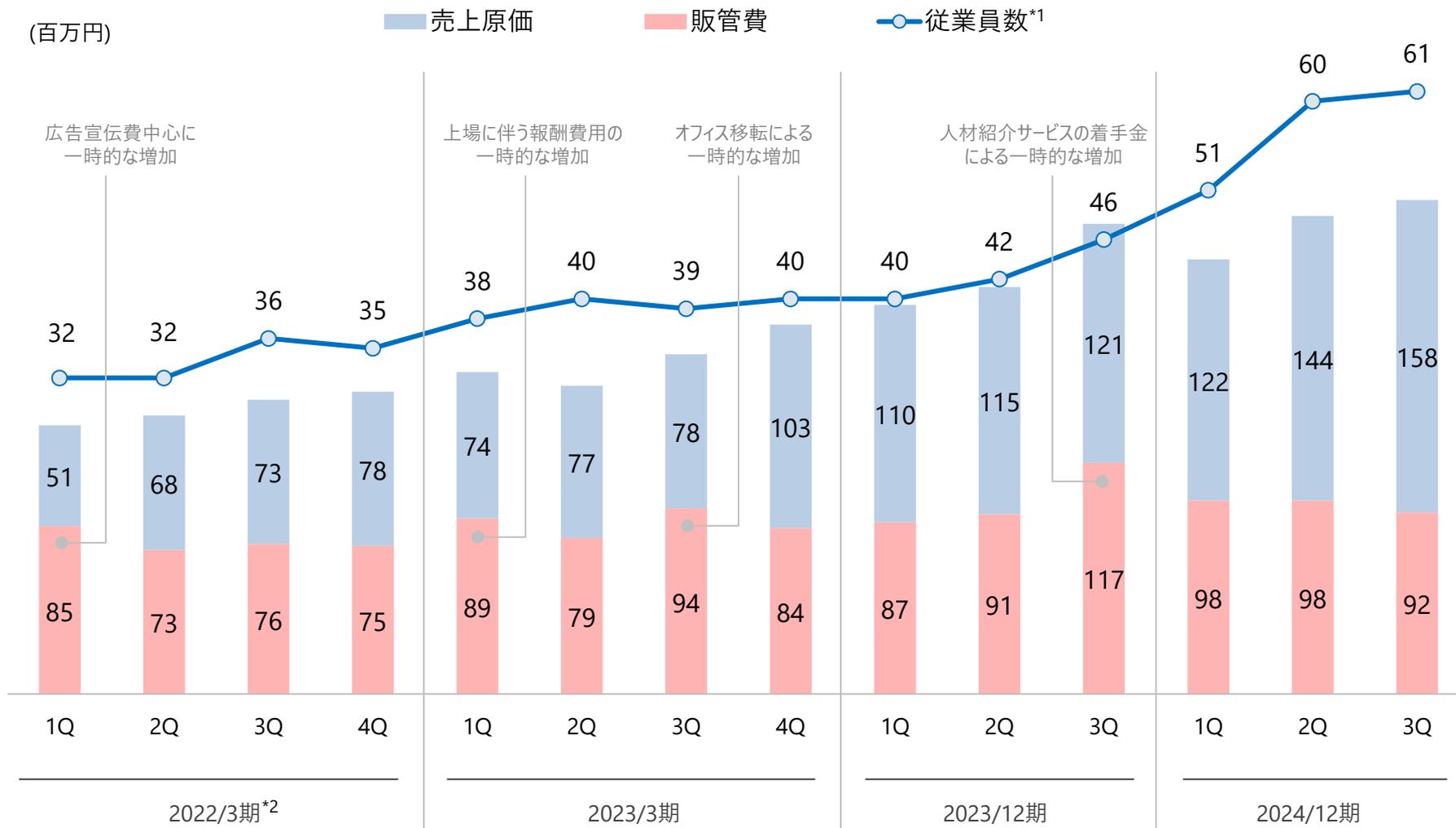


## 2Qの業績の一時的な落ち込みから、3Qはフロー案件の売上増により営業利益はV字回復。期末にかけて売上が積み上がる見込み

- 採用前倒しによる費用先行や一部のフロー案件の開始遅れから2Qの業績は一時的に落ち込んでいたものの、3Qはフロー案件の売上増を中心に営業利益はV字回復
- 期末にかけてフロー案件がさらに積み上がり、営業利益も拡大見込み



## 上期の前倒しでの採用を踏まえ、3Qは採用をコントロールした結果、2Qに比べてコストの伸びを抑制



\*1 各期末時点の人数(出向者含む)

\*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

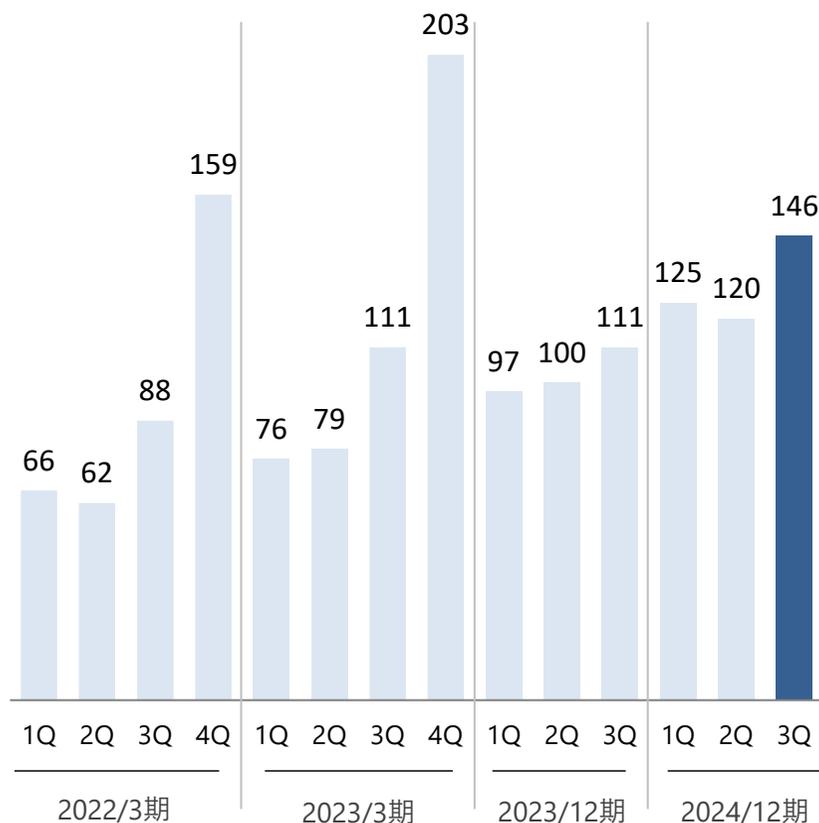
1. 2024年12月期 3Q決算サマリー
2. 2024年12月期 3Q決算概要
3. 事業の進捗
4. Appendix

## アナリティクスコンサルティングは堅調な成長を持続。AIプロダクトは主にフロー案件の獲得と開始が集中し、2Qから反転して売上拡大

- アナリティクスコンサルティングは引き続き堅調な成長を持続、案件需要が旺盛
- AIプロダクトは主にフロー案件の獲得と開始が集中し、2Qから反転して売上が拡大

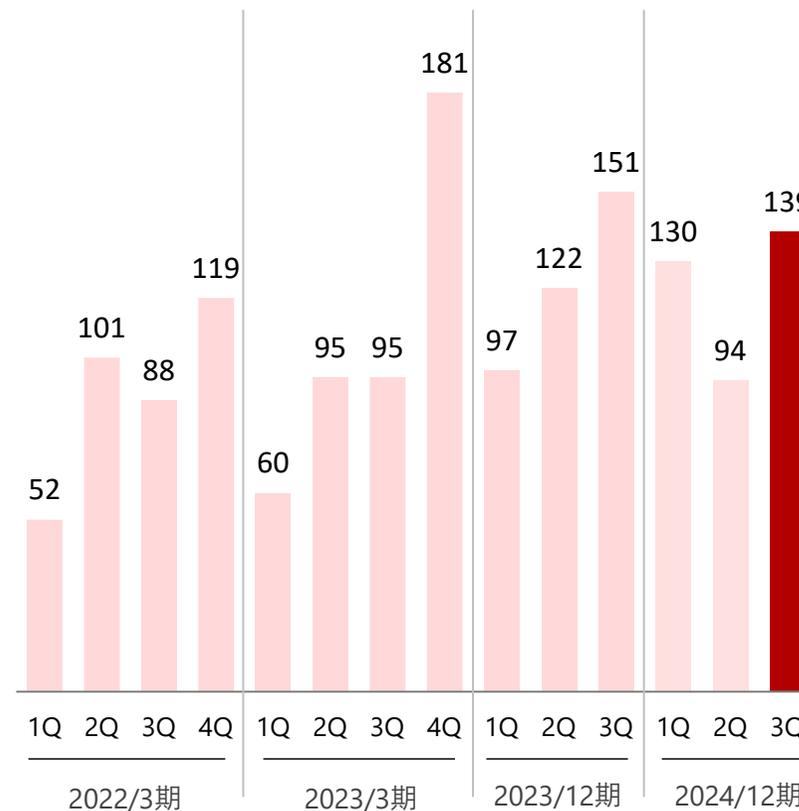
### アナリティクスコンサルティング売上

(百万円)



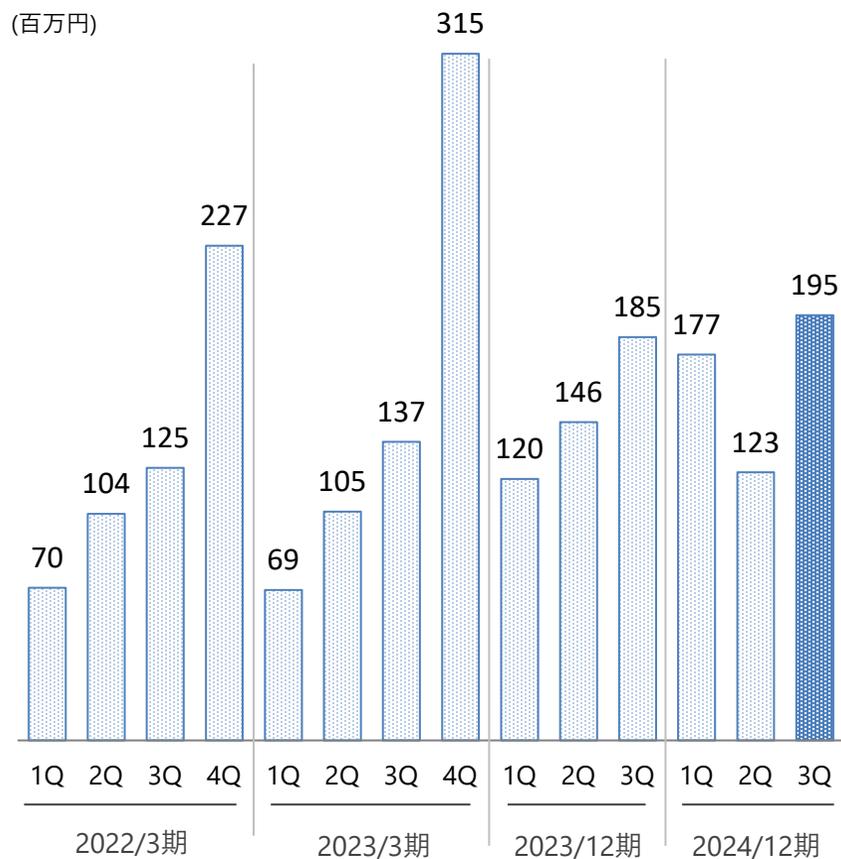
### AIプロダクト売上

(百万円)

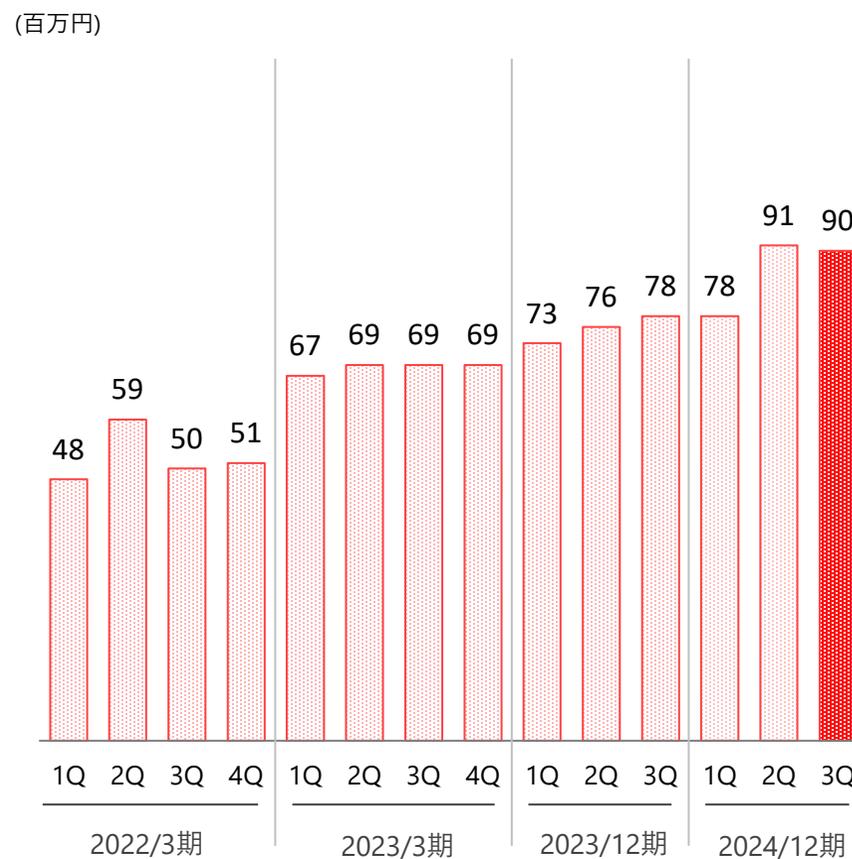


フロー売上は案件獲得と開始が集中し、2Qと比較して大幅増。ストック売上はフロー案件の完了が少なくほぼ変わらずも、中長期の成長トレンドは継続

### フロー売上



### ストック売上



## 方針

## 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、積極的に新たな協業体制を構築
- 協業パートナーと共にコンサルティングサービス・AIパッケージ製品を国内外へ展開
- 拡販型AI製品の共同販売を加速

## 技術・製品サービス強化

- コンサルティングプロジェクトで蓄積された画像解析技術/自然言語解析技術/最適化技術を用いた製品の開発
- 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/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

- 社員向けデータサイエンス教育プログラムの強化
- 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

## 3Q進捗

- ✓ 前期に続き金融や決済、情報通信業における協業パートナー経由の案件を中心に取引が拡大
- ✓ 「R2Engine」と「StrategyDesigner」をベースに、特定業務に特化した形で開発した“派生プロダクト”の、協業パートナー経由での引き合いが増加
- ✓ ジェシービーやSBペイメントサービス、auフィナンシャルサービスに向けて加盟店審査エンジンの横展開が加速
- ✓ アナリティクスコンサルティングのサービス領域が順調に拡大
  - IDOM CaaS Technology：車両の未来残価予測AIモデル構築支援
  - 大阪ガスマーケティング：画像解析AIを用いた現場作業支援
  - エクシオグループ：AI献立スケジューリングサービス、技能五輪大会での選手強化支援AIの導入 etc.
- ✓ 組織再編による採用業務の改善と採用体制を強化
- ✓ 活用する採用媒体や採用エージェントの拡大、スカウトの積極活用などダイレクトリクルーティングの強化、入社時の受け入れプロセスの見直し等を実施
- ✓ 従業員に対するリテンション強化のための譲渡制限付株式の付与

\*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

## 大阪ガスマーケティングの現場作業を支援するAI画像解析システムの導入を開始

### 背景と取組概要

#### 背景

- ガス機器設置工事では、施工後において、施工者本人による目視確認と、監督者による施工状態の写真を確認するダブルチェックを実施。一方で、対象工事が10万件/年を超えるなかで今後も品質精度を担保しながら、迅速に確認作業を実施するための仕組みが課題

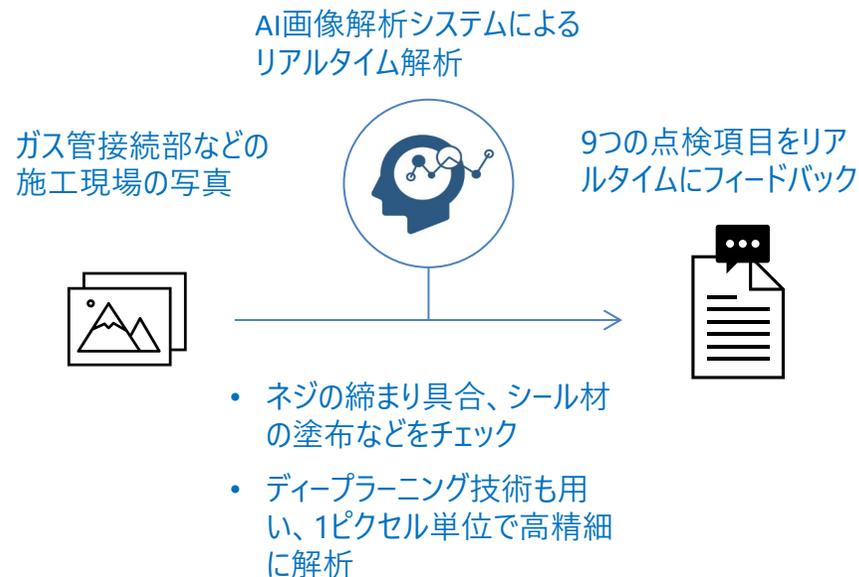
#### 取組概要

- 課題に対し、AI画像解析システムを導入し、施工時に撮影した写真から施工結果を高度なチェック判定精度のもとに施工現場でリアルタイム解析することで、確認作業の省人化、効率化を実現
- AIの活用により、膨大な施工確認業務を迅速かつ均質的にチェックし、大阪ガスマーケティングの最重要事項である保安を担保しながら生産性の向上を追求
- 2024年2月からのPoC（概念実証）を経て本開発に進んでおり、2025年4月のリリースを予定

### AI画像解析システムのイメージ

#### AI画像解析システムの概要

- ディープラーニング技術を用いて、9つの点検項目に対してリアルタイムで施工品質のフィードバックを提供。ガス管接続部のネジの締め具合やシール材の塗布といった複雑な点検を、1ピクセル単位で高精細に解析が可能



## auフィナンシャルサービスへAIを活用した加盟店審査エンジンを導入し、加盟店審査工数の大幅削減を実現

### 背景と取組概要

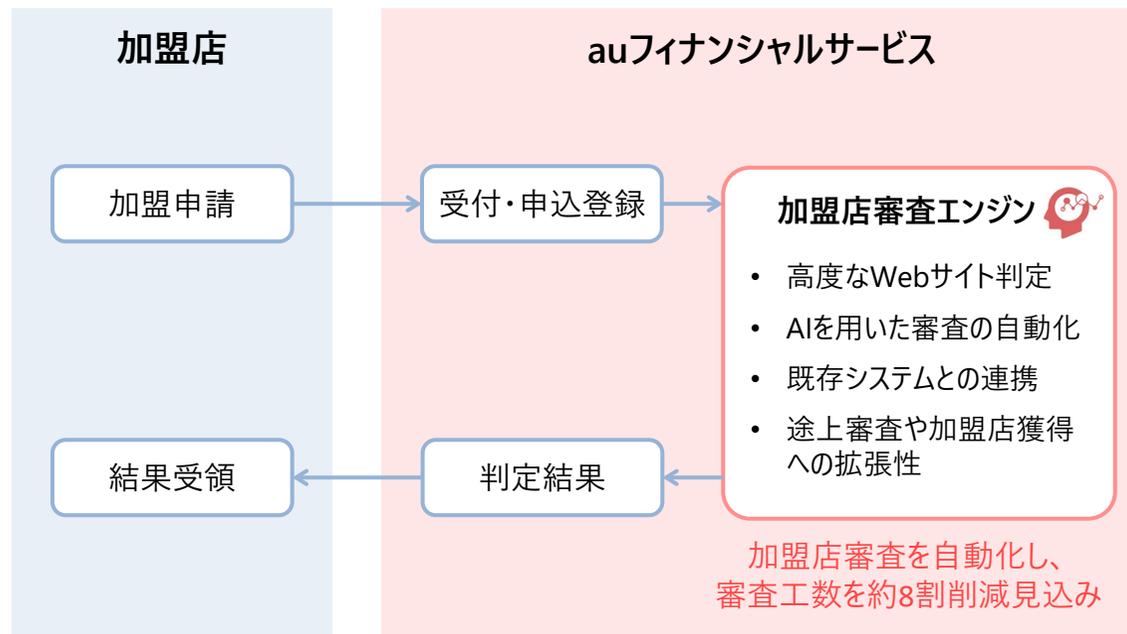
#### 背景

- auフィナンシャルサービスでは、加盟店管理事業の拡大を計画しており、今後の大幅な加盟店増加に伴う加盟店審査のリソース逼迫に向けて、審査業務の効率化が喫緊の課題

#### 取組概要

- 課題に対し、セカンドサイトアナリティカが持つ加盟店審査業務へのAI活用実績を基に、大幅な業務工数削減を目的とした加盟店審査の自動化を図るため、加盟店審査エンジンを導入
- 加盟店審査業務での高度なWebサイト判定やAIを用いた審査プロセスの自動化に加え、既存のシステムとのシームレスな連携を実現。また、システムを停止することなく審査プロセスのルール設定を自由に行うことができ、現場のリソース状況に応じた柔軟でスピーディーな運用を支援
- 導入後、審査工数の約8割の削減を見込み、AIによる過去データの学習により、継続的な審査精度の向上から審査時間のさらなる短縮を実現

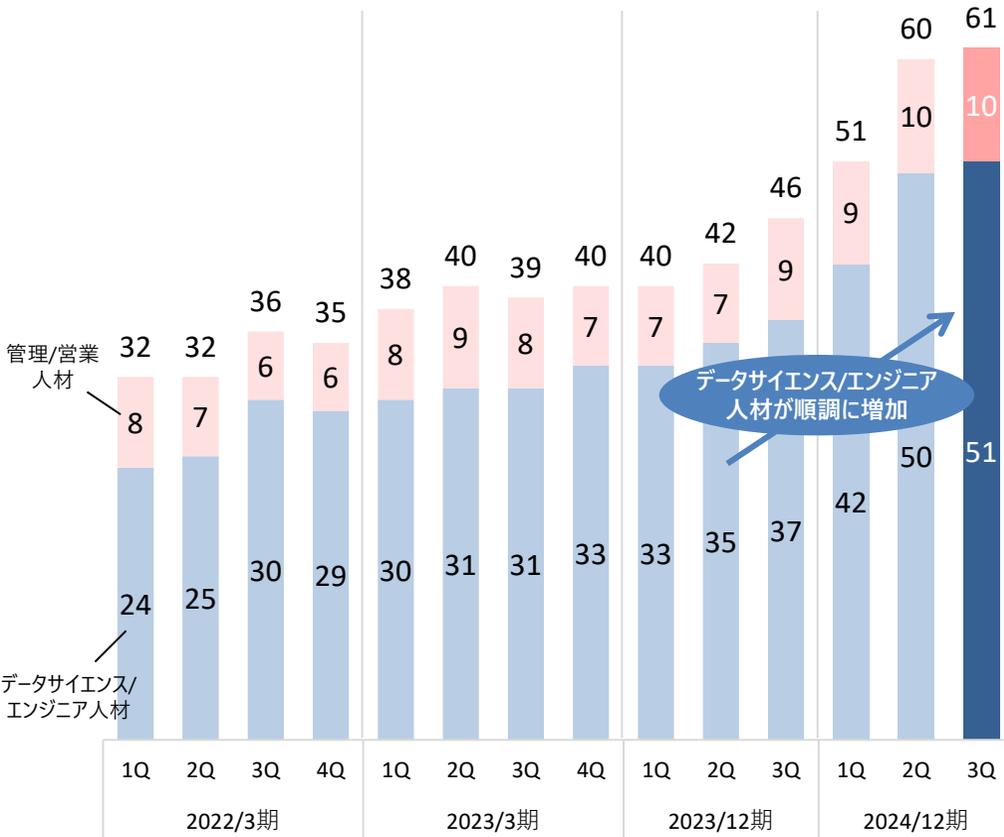
### 加盟店審査エンジン導入のイメージ



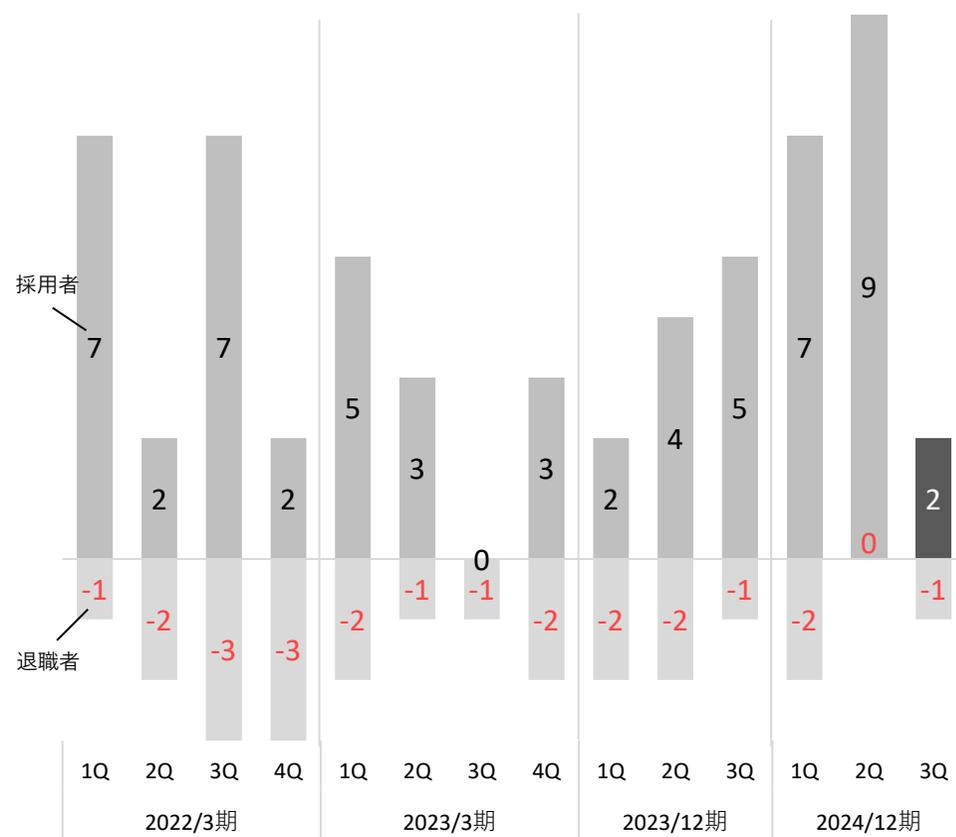
## 従業員数は61名まで順調に増加。3Qの採用者数は2名に留まり、上期の採用の前倒しを受けて採用者数を一時的にコントロール

- データサイエンス/エンジニア人材を中心に、従業員数は61名まで順調に増加
- 3Qの採用者数は2名、退職者数は1名となり、上期の採用の前倒しを受けて採用者数を一時的にコントロール

従業員数\*1の推移



採用者/退職者数\*1の推移



\*1 各期末時点の人数(出向者含む)

1. 2024年12月期 3Q決算サマリー
2. 2024年12月期 3Q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

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(社外)	河本 尚之
	取締役(社外)	伊勢 康永
	常勤監査役(社外)	磯野 薫
	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。」

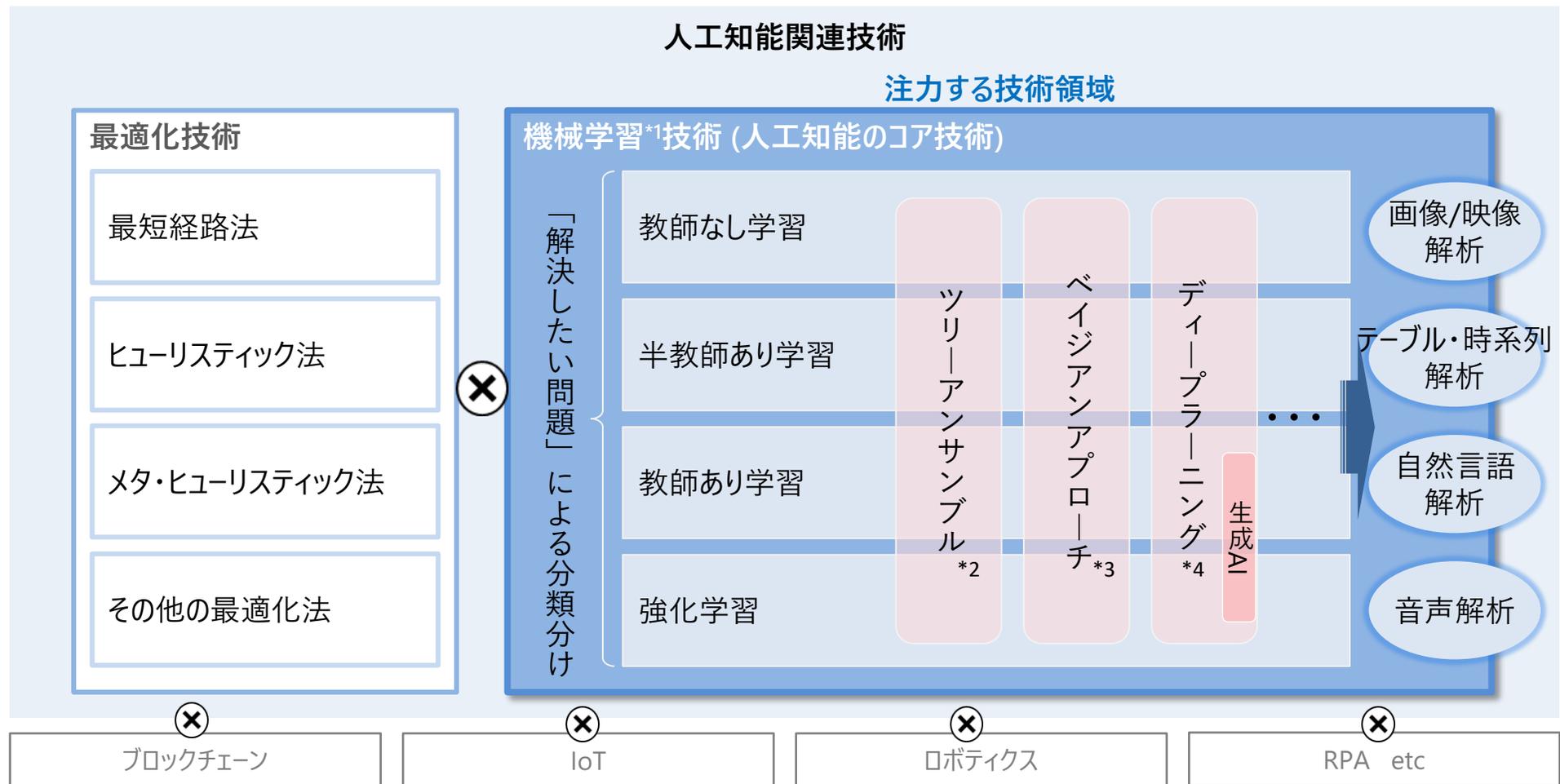
セカンドサイトアナリティカは、  
ワンストップでアナリティクス・AIの課題抽出～開発・導入～活用のサービスを提供する「アナリティクスを活用したビジネス価値創造企業」です

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 355百万円 (2024年9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

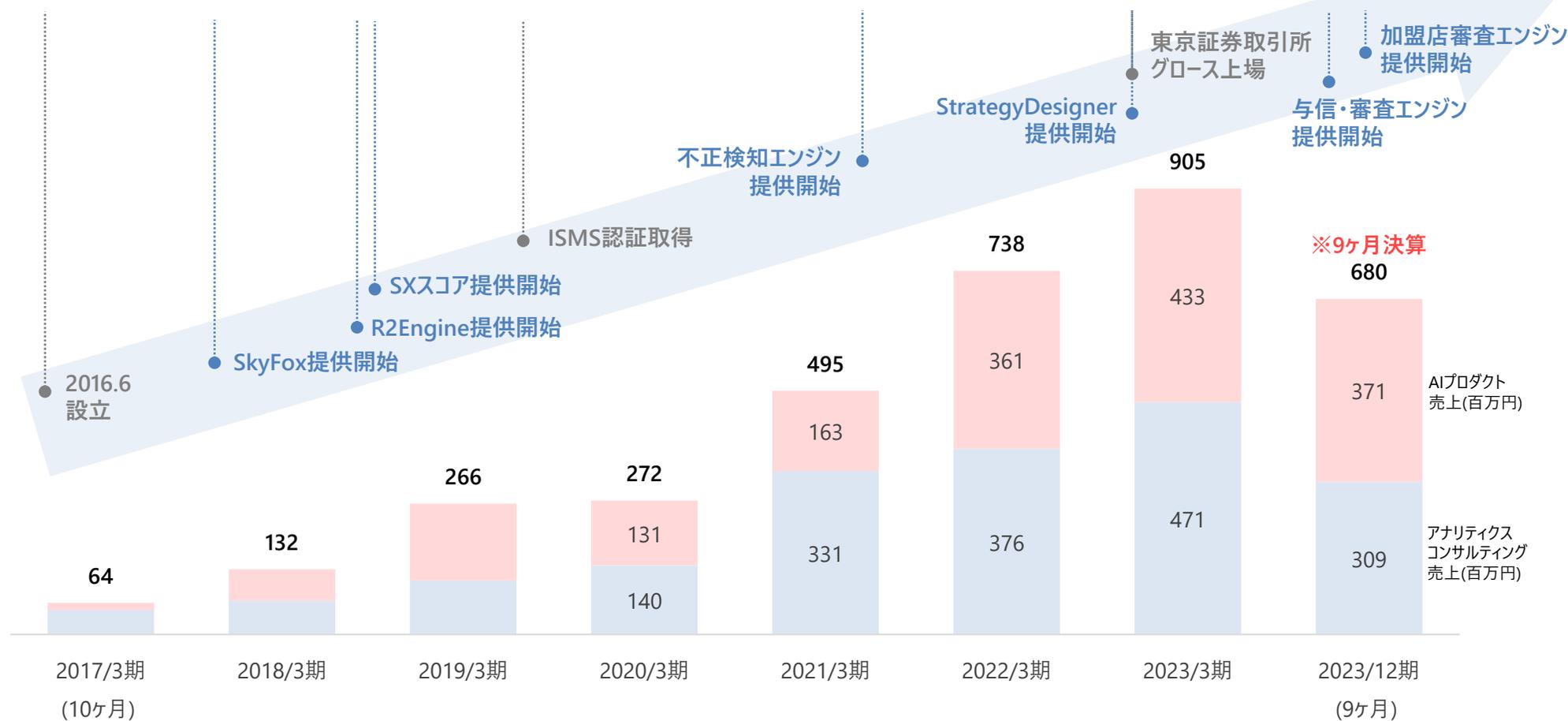
AI技術においては、中核を担う機械学習領域に注力。ディープラーニングを含むコア技術をベースに、各種のデータアナリティクスを実行



\*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ス市場に新規上場

2017/3期 (10ヶ月)			2018/3期				2019/3期				2020/3期				2021/3期				2022/3期				2023/3期				2023/12期 (9ヶ月)			
2016年			2017年				2018年				2019年				2020年				2021年				2022年				2023年			
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q



# 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

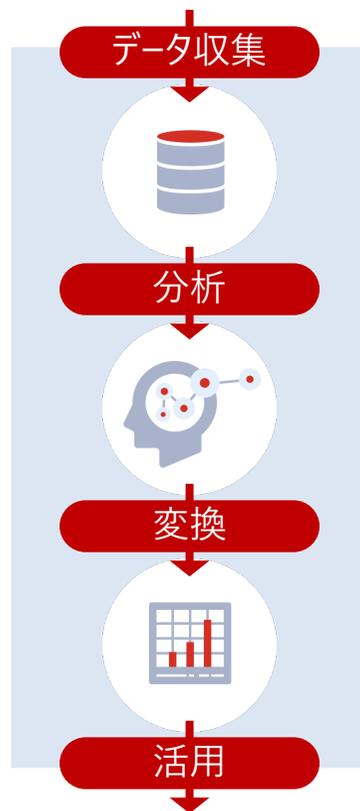
## アナリティクス コンサルティング (課題解決のためのきめ細かなコンサルティング)

### 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

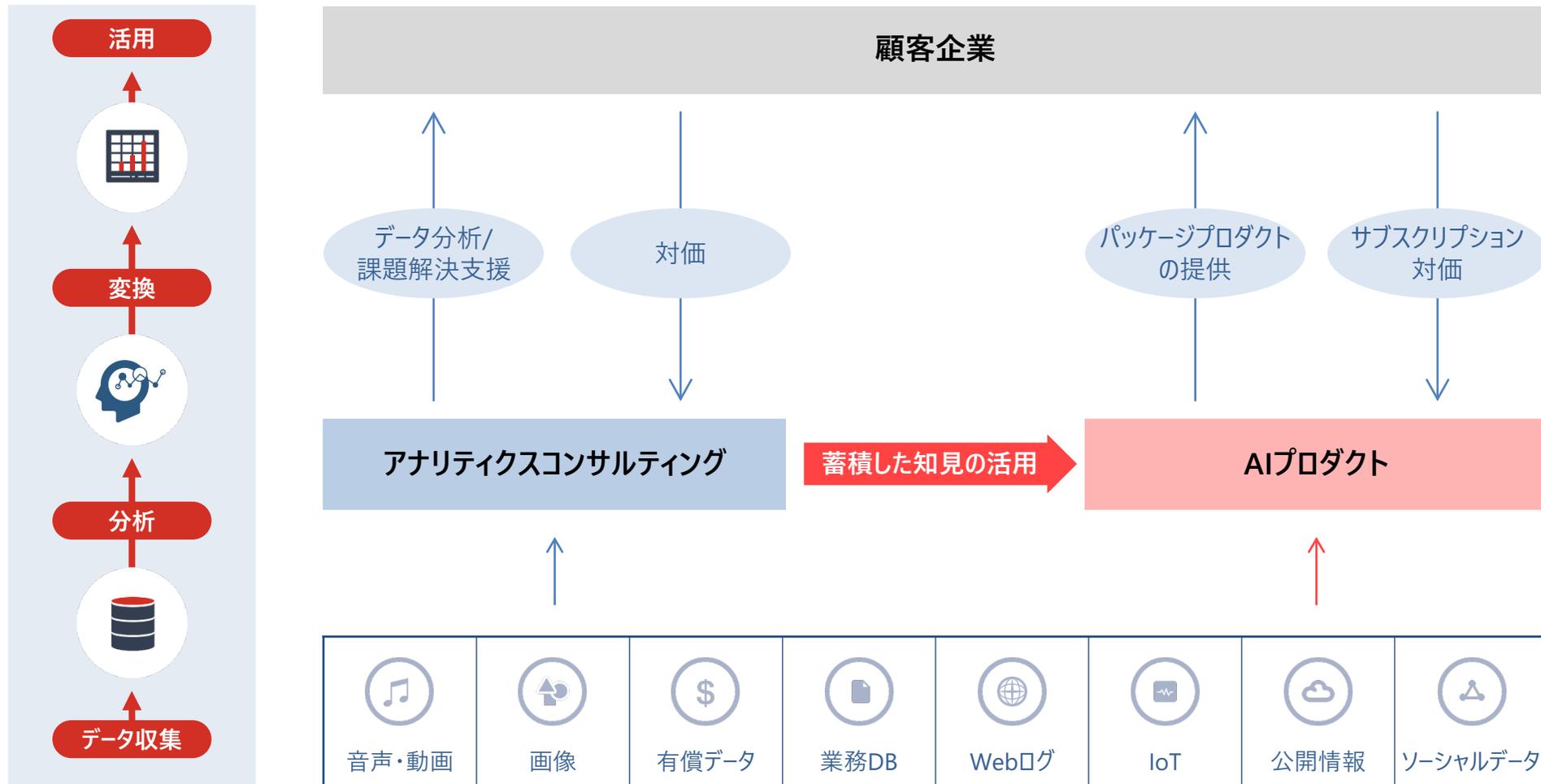
- 実務面で必要な運用機能を備えた機械学習モデル実行基盤の導入
- 基幹システムのデータだけでなく、ログや画像などの各種データを蓄積・分析できる基盤の導入

### 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

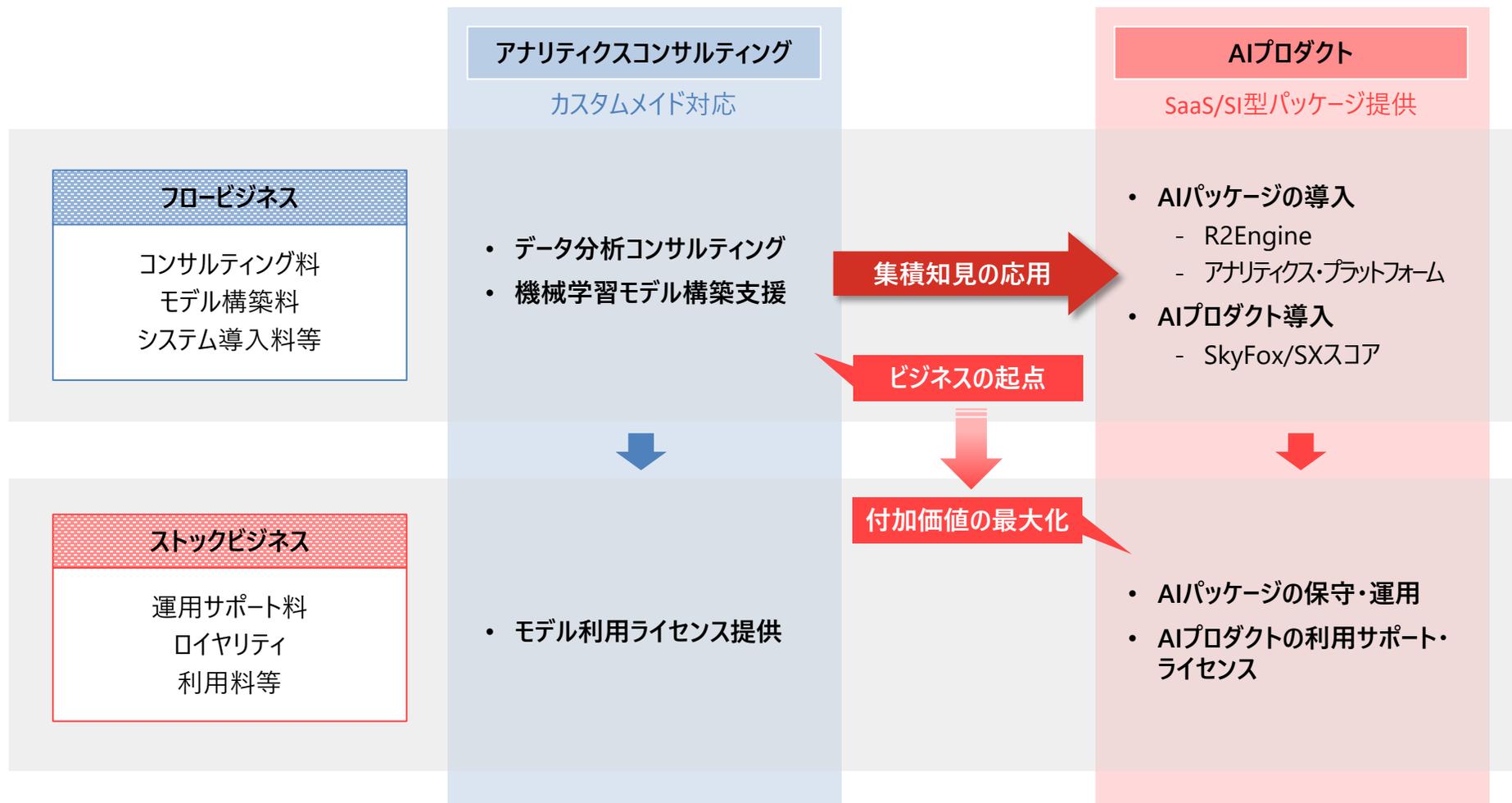
## アナリティクスコンサルティングで得た知見を活かしてAIプロダクトを開発し、顧客企業に提供

- 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

### <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ー・コンサルティング
- 決済情報を活用したデータドリブン型事業企画支援
- 決済加盟店審査業務の改善支援

### <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

### <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
- 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
- 病院食の摂食量算出AI & 献立スケジュール自動生成AI構築支援
- 機械故障の原因推定モデルの構築・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)
- LLMを活用した議事録作成業務の自動化支援
- 画像・音声AI技術を活用した技能五輪選手強化支援
- LLM活用型AI-OCRを用いた業務改善支援

# 個別カスタムが発生し易い「大型パッケージAI製品」からカスタム不要な「拡販型AI製品」までをバランスよく展開

## 大型パッケージ製品

## 拡販型AI製品

	大型パッケージ製品			拡販型AI製品		
製品ブランド	R2Engine®	StrategyDesigner	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適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	R2Engineとの連携利用で、より効果を発揮する。高速求解、高精度予測が可能	R2Engine、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

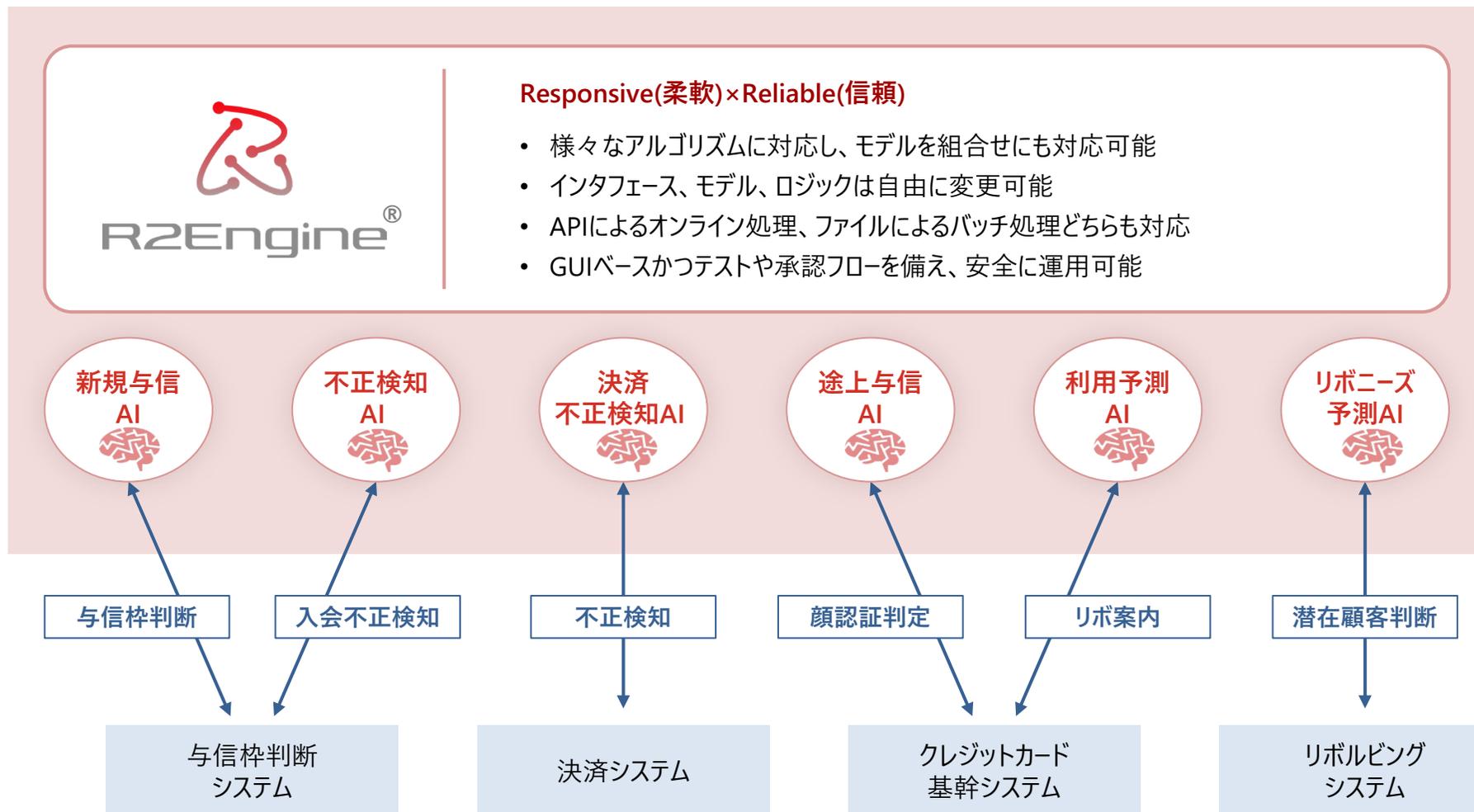
大

カスタマイズ比率

小

## AIプロダクト主軸のR2Engine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
- 「R2Engine」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



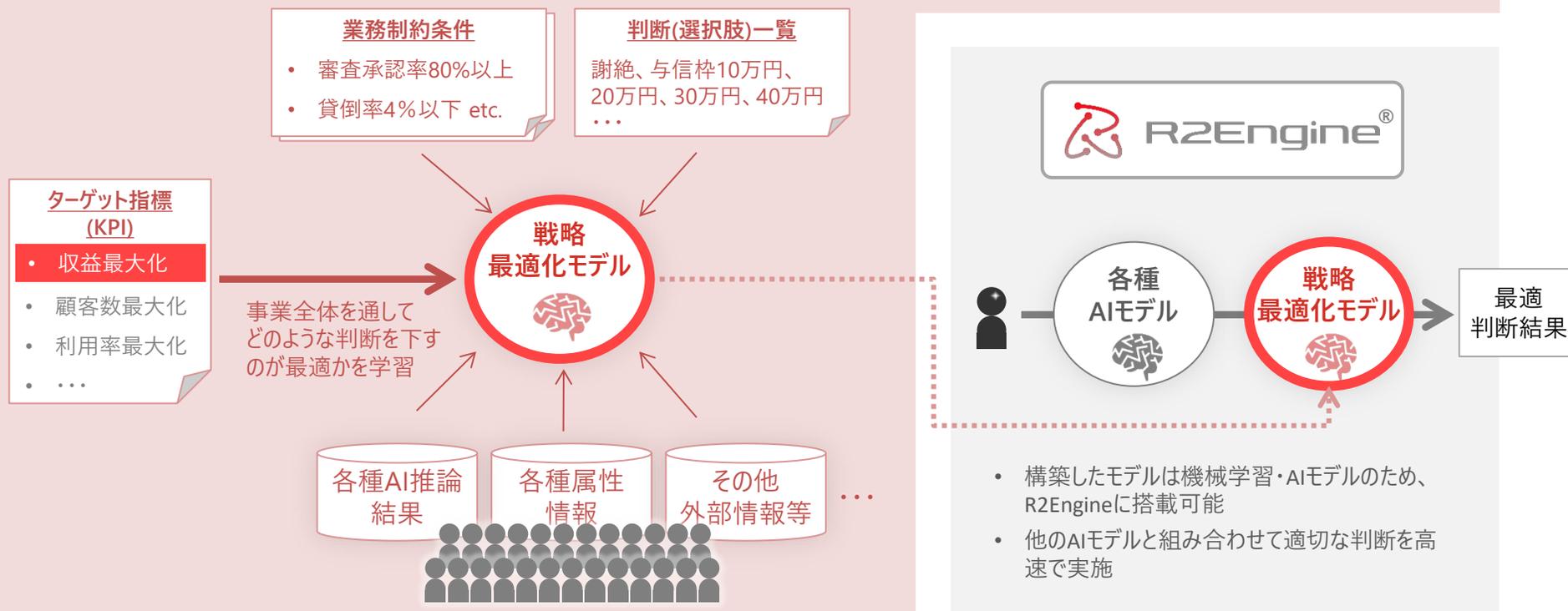
## 各種AIの推論値・業務上の制約等を加味した上で、事業のKPIを最大化するように最適な判断を行うAIモデル「戦略最適化モデル」を構築するプロダクト

- 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

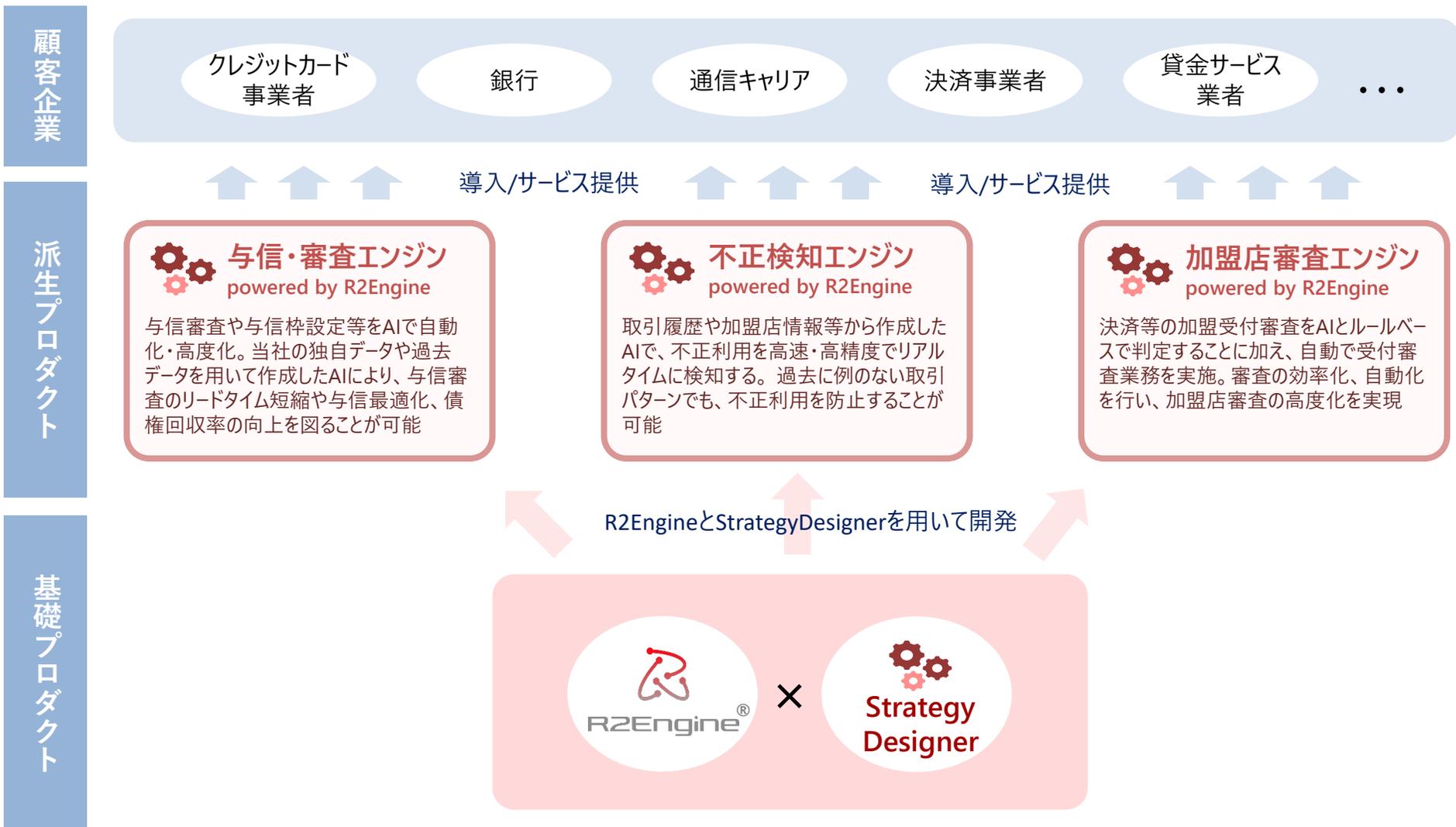


Strategy  
Designer

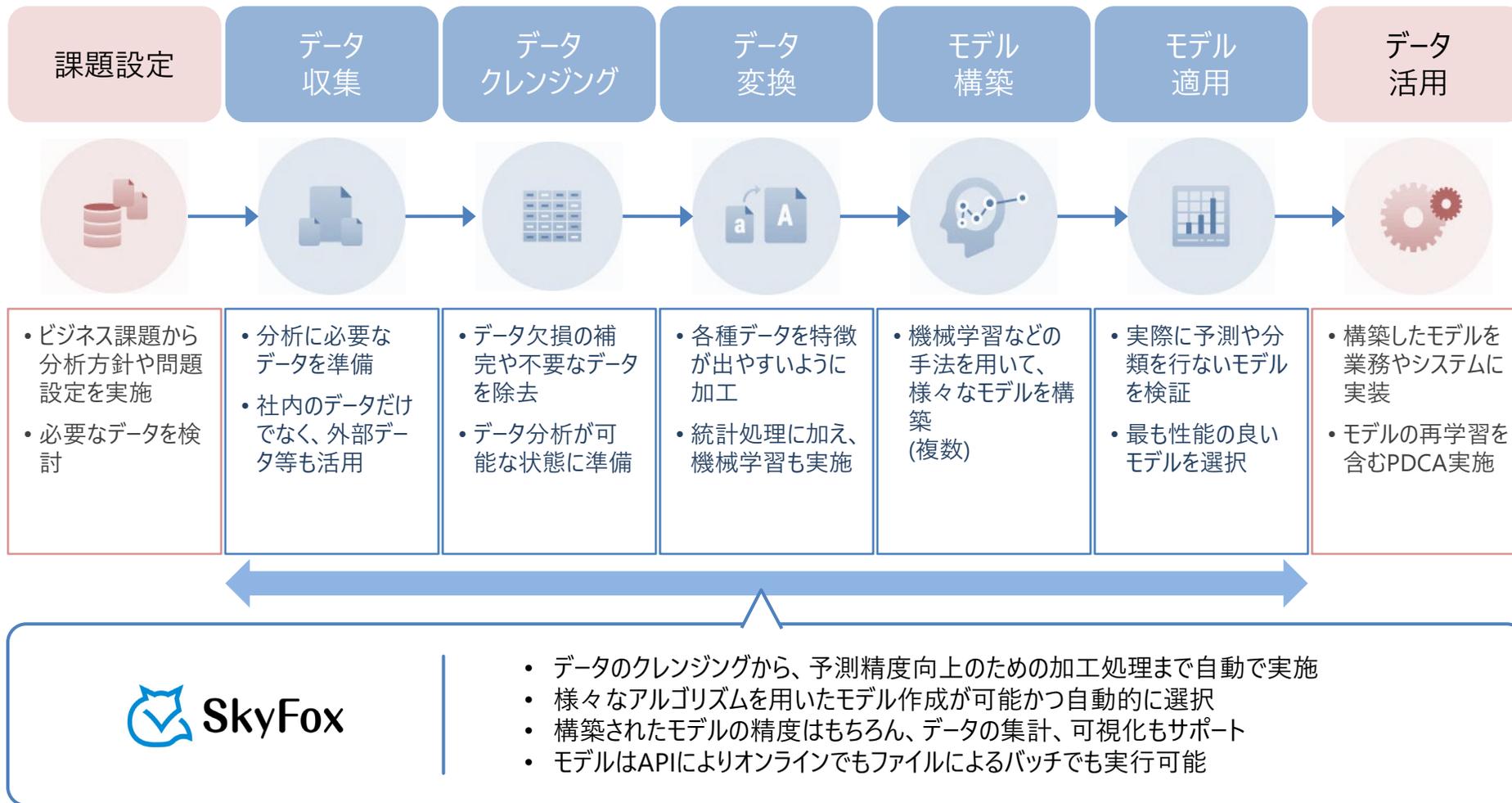
- KPIと業務制約を設定することで、最適な選択を行うAIモデルを構築
- 業務制約条件やデータを内部で加工し、最適化処理をより高速に実行
- 各業務制約条件の制約の強さを可視化
- 構築したAIモデルはR2Engineに搭載可能



## R2EngineとStrategyDesignerをベースに、特定業務に特化した形で開発した“派生プロダクト”が様々な企業に導入され始めている



## 「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



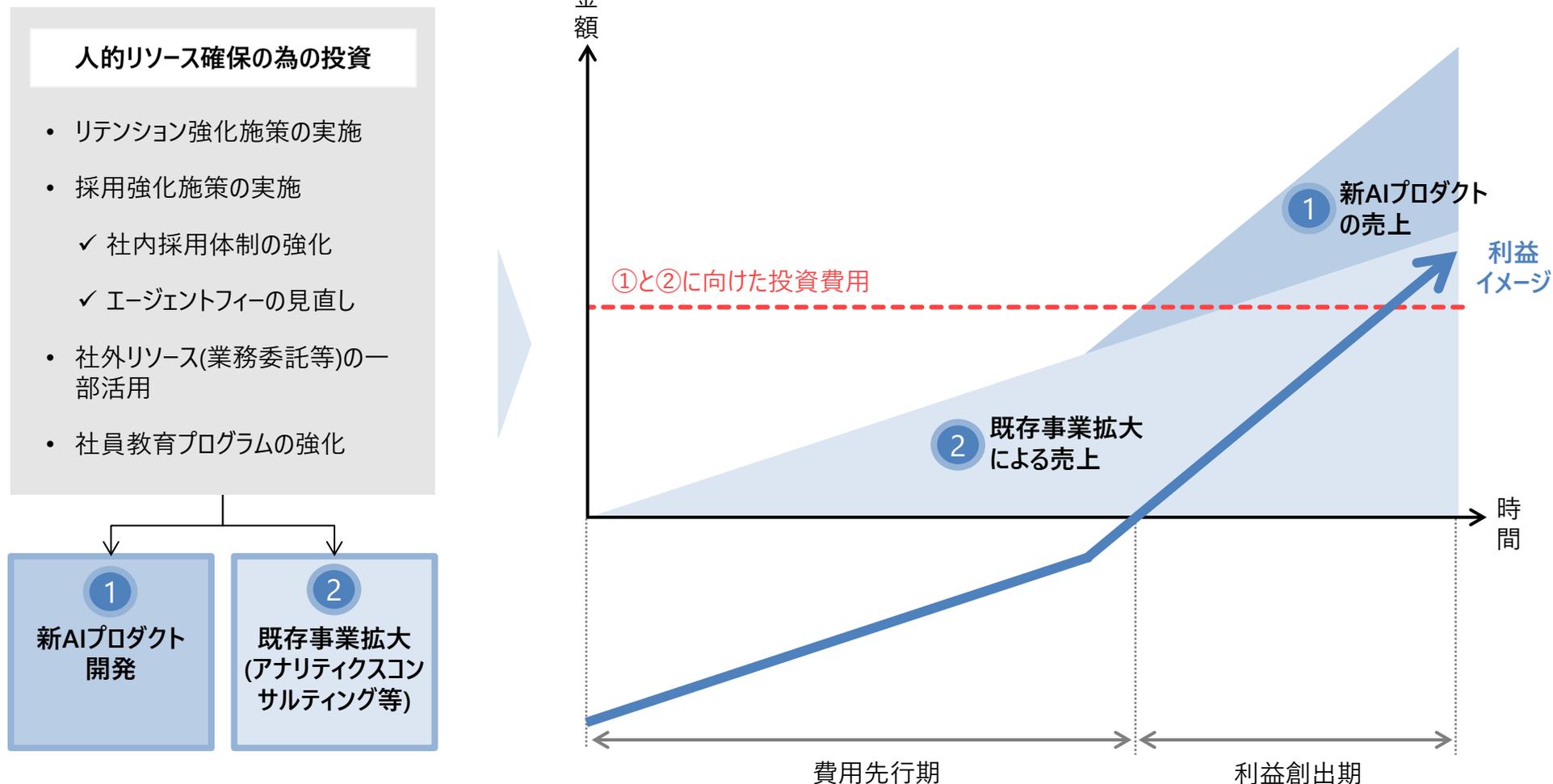
## 協業パートナーは「SXと共に変革を求め、大きなシナジー効果が見込める」企業群

- 当社の「技術力向上」「顧客基盤拡大」「プロダクト拡販」等の点で協業
- 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"> <li>• 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</li> <li>• 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</li> <li>• SBI新生銀行取引先企業へのAIサービスの展開</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• キャリア課金・後払いビジネスでのAIサービスの活用</li> <li>• 決済代行ビジネスへの不正検知AIの導入</li> <li>• 決済時の認証技術の共同開発(顔認証・音声認証など)</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• AIプロダクトの協業販売</li> <li>• 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)</li> <li>• AIシステム導入～運用時の協業</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 「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</li> <li>• 「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</li> <li>• 「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</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• AIを活用した顔認証/不審者検知ソリューションの開発</li> <li>• 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</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• 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</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• AIプロダクトの海外展開</li> <li>• 協業パートナーの現地コンサルタントと協同し、海外プロジェクトを推進</li> </ul>

## 人的リソース確保の為の投資と回収イメージ

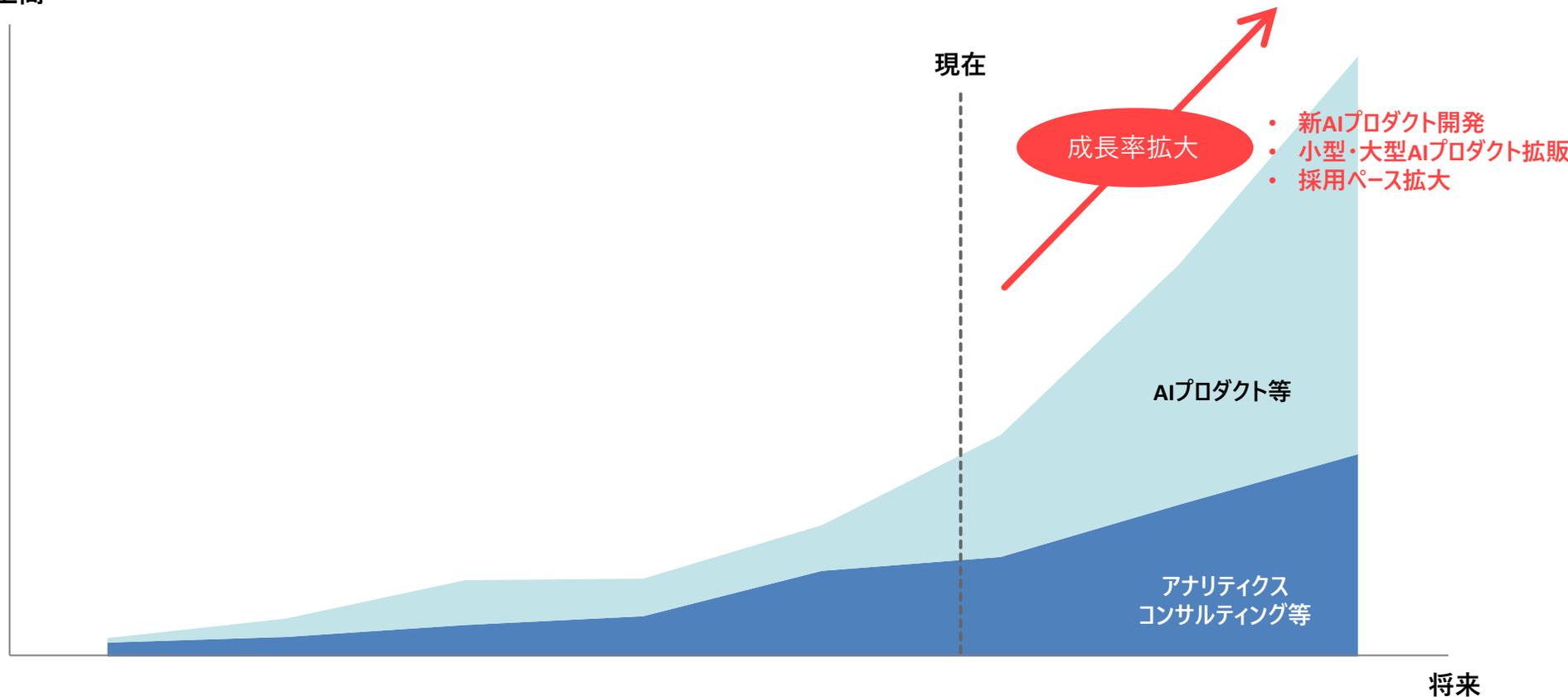
「①新AIプロダクト開発」「②既存事業拡大(アナリティクスコンサルティング等)」を目的に人的リソース確保の為の投資を行う。費用先行であり、売上及び利益は遅れて上がってくる見込み



## 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](mailto:info-ir@sxi.co.jp)