



2024年12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 5028)

2025年2月14日

1. 2024年12月期 決算サマリー
2. 2024年12月期 決算概要
3. 2025年12月期 業績見通し
4. 成長戦略
5. Appendix

1. 2024年12月期 決算サマリー

2. 2024年12月期 決算概要

3. 2025年12月期 業績見通し

4. 成長戦略

5. Appendix

2024年12月期
通期業績

- 人的リソース投資の投資効果により、**売上高は過去最高を更新。営業利益率は14%、売上総利益率は47.1%で着地**
- **各事業ともに過去最高の売上高**を記録、安定的な収益基盤の**ストック売上も過去最高**

当期の取組

- 大阪ガスマーケティングへの画像解析AI構築～活用支援や、ヘルスケア分野でのAI献立スケジューリングサービス構築支援等、**アナリティクスコンサルティングの業種及びサービス領域が拡大**
- NTTドコモへのR2Engine導入、auフィナンシャルサービスやSBペイメントサービスへの加盟店審査エンジンの導入等、**AIプロダクトの新規取引や協業パートナーとの取引が拡大**
- 採用業務の改善及び採用体制の強化により、**人員数は過去最高の64名(前期末比+18名)**に到達、業績拡大に向けた**データサイエンス人材確保が順調に進捗**し、採用後のリテンション施策も継続

売上高

過去最高

1,141百万円

営業利益

159百万円
(営業利益率 14.0%)

売上総利益率

47.1%

人員数

過去最高

64名
(前期末比+18名)

アナリティクス
コンサルティング売上

過去最高

569百万円

AIプロダクト売上

過去最高

571百万円
(AIプロダクト比率 50.1%)

ストック売上

過去最高

357百万円
(ストック比率 31.3%)

注力方針

アナリティクス
コンサルティング

- 成功プロジェクトの技術・ノウハウの横展開によるコンサルティングサービスの提供領域の拡大
- 生成AIの活用等、新技術による新規取組事例の蓄積

AIプロダクト

- 協業パートナーと共に「与信・審査エンジン」や「加盟店審査エンジン」等の業務特化型パッケージの新規導入先を拡大
- R2Engineを中心とした大型パッケージ製品の機能拡充、製品力強化

コーポレート

- データサイエンス人材採用の強化
- 従業員の離職防止、離職率低下に向けた従業員満足度の向上
- 当社及びAIプロダクトの認知度向上のための広報・PR強化

売上高(予想)

1,370百万円
(前期比 +20.1%)

営業利益(予想)

190百万円
(前期比 +18.8%)

経常利益(予想)

190百万円
(前期比 +19.3%)

人員数(予想)

79名
(前期比 +15名)

1. 2024年12月期 決算サマリー

2. 2024年12月期 決算概要

3. 2025年12月期 業績見通し

4. 成長戦略

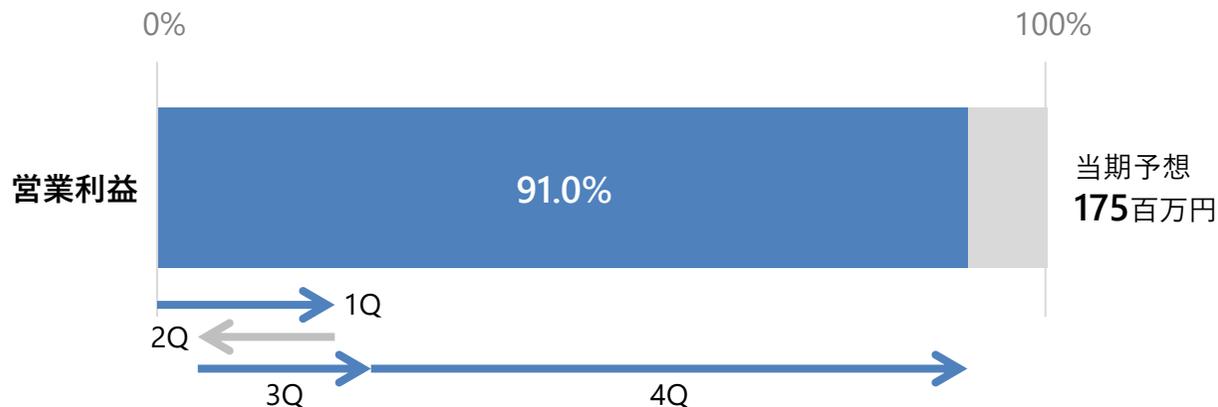
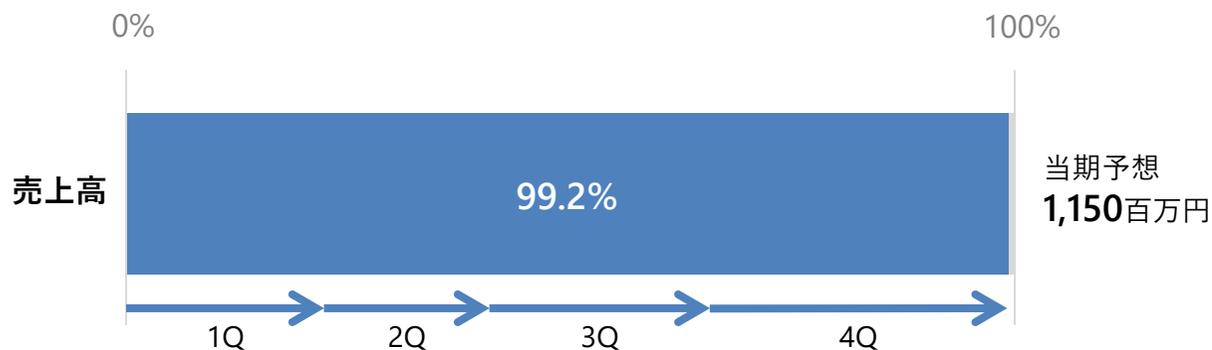
5. Appendix

人的リソースへの先行投資により売上原価が増加しつつ、投資効果により着実に各事業が成長

| (百万円) | 2023/3期 | 2023/12期 (9ヶ月) | 2024/12期 | 2024/12期 業績予想 | 進捗率 |
|-----------------|---------|-------------------|----------|------------------|-------|
| 売上高 | 905 | 680 | 1,141 | 1,150 | 99.2% |
| アナリティクスコンサルティング | 471 | 309 | 569 | - | - |
| AIプロダクト | 433 | 371 | 571 | - | - |
| 売上原価 | 333 | 347 | 603 | - | - |
| 売上総利益 | 572 | 333 | 537 | - | - |
| 販管費 | 348 | 296 | 377 | - | - |
| 営業利益 | 223 | 36 | 159 | 175 | 91.0% |
| 経常利益 | 214 | 34 | 159 | 174 | 91.2% |
| 当期純利益 | 155 | 24 | 116 | 121 | 96.4% |
| ストック売上 | 277 | 228 | 357 | - | - |

進捗率は売上高が99.2%、営業利益が91.0%とほぼ見込みに近い形で着地。来期は当期の差異を踏まえた対応を予定

進捗率



差異の分析と来期での対応

期中での案件開始時期の遅れ等があった一方、引き合い増加で案件獲得によりカバーし、ほぼ予想通りに着地

期中での案件開始時期遅れの影響を注視し、案件管理を改善

採用前倒しにより人件費が想定よりも増加した結果、9割程の進捗度で着地

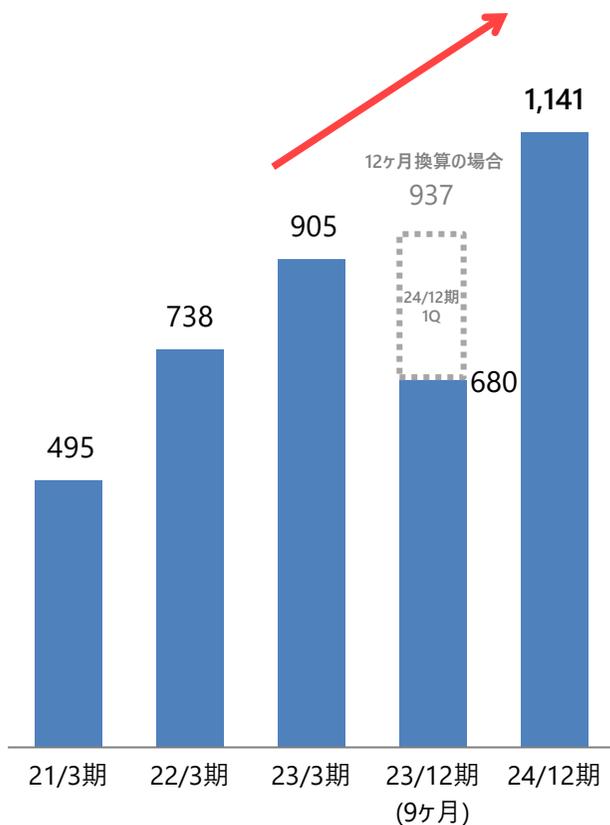
採用ペースのコントロール等、人件費の増加に配慮した予実管理を徹底

売上高は順調に伸び、ストック売上が着実に増加

- アナリティクスコンサルティング・AIプロダクトの両事業の売上高が順調に成長し、AIプロダクト比率は50%超とAIプロダクト事業が増加傾向
- ストック売上は毎期のフロー案件の完了によって着実に積み上がり、ストック比率30%前後の水準で安定的に推移

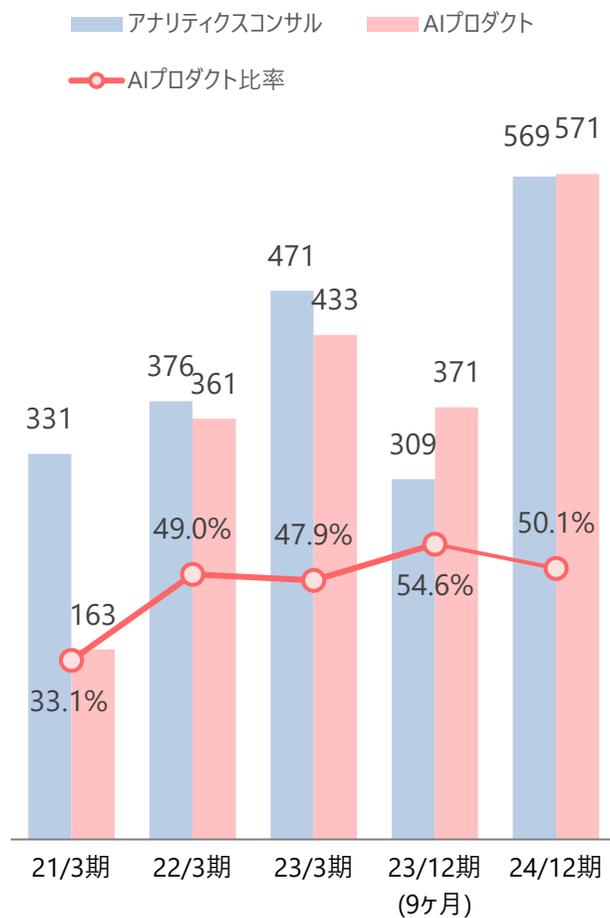
総売上高

(百万円)



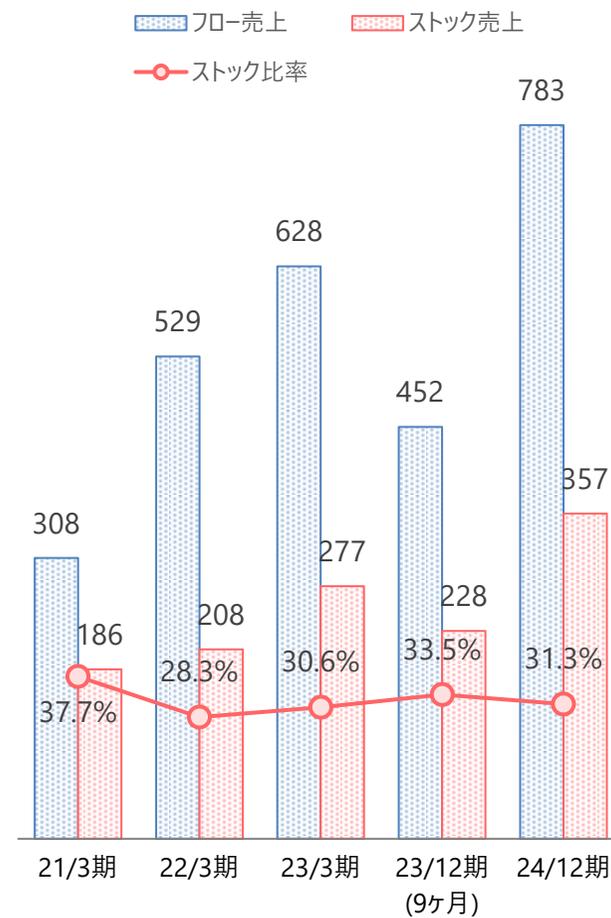
事業別売上高

(百万円)



フロー・ストック別売上高

(百万円)

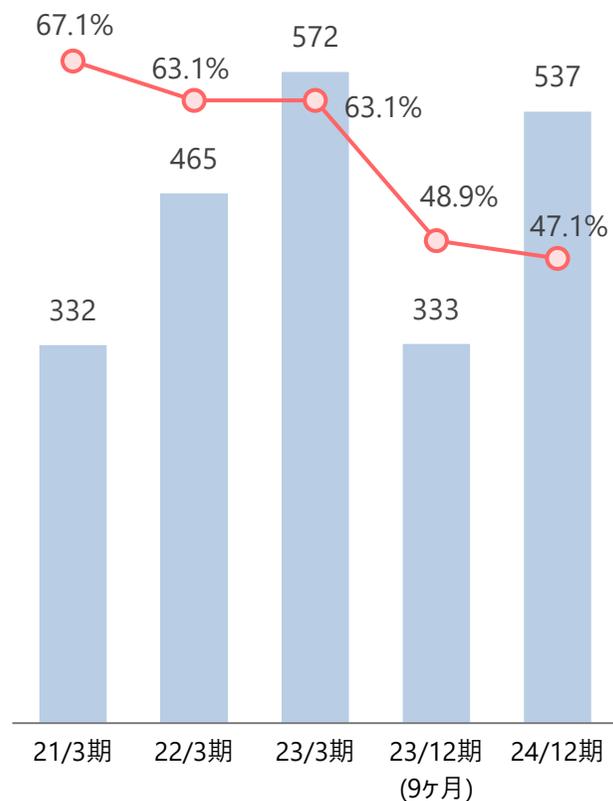


売上総利益率、営業利益率は底打ちし、各利益は今後拡大の予定。営業キャッシュフローはプラスで推移し、本業で稼ぐ力は拡大傾向

売上総利益

(百万円)

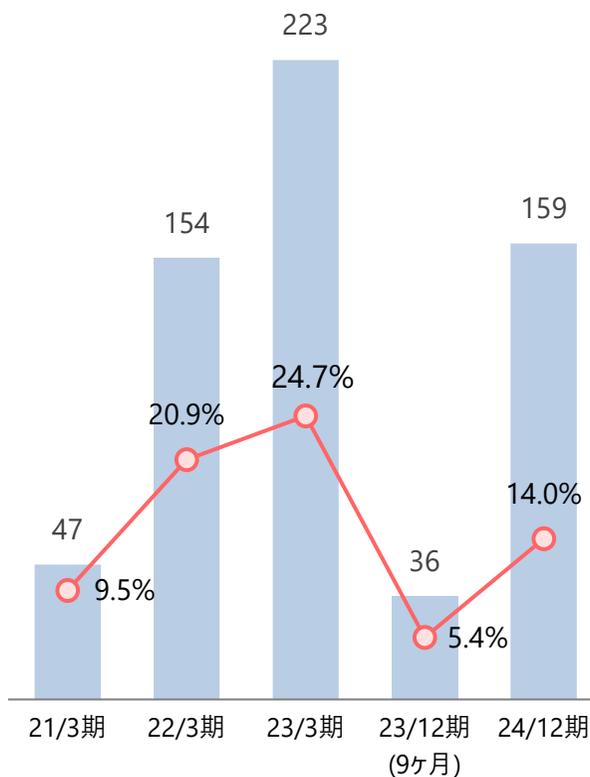
■ 売上総利益 ○ 売上総利益率



営業利益

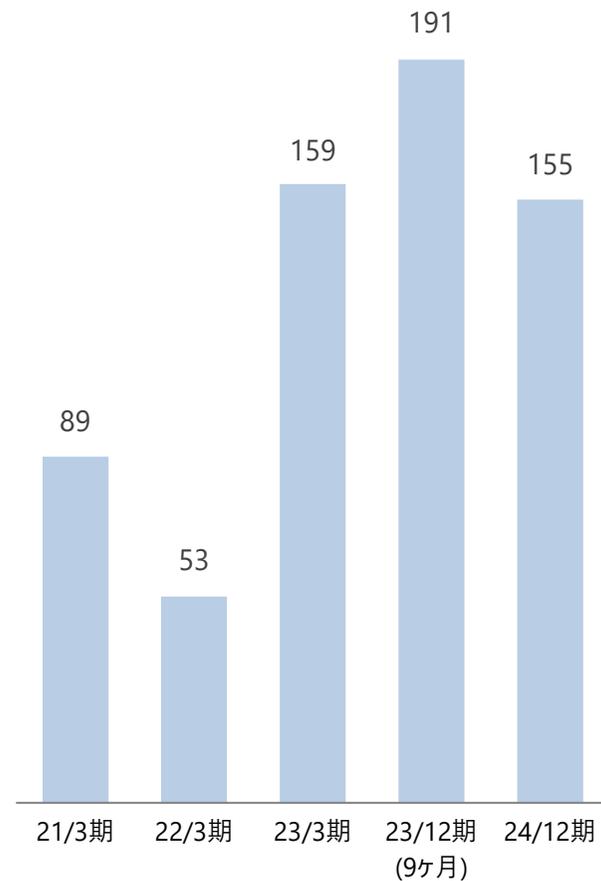
(百万円)

■ 営業利益 ○ 営業利益率



営業キャッシュフロー

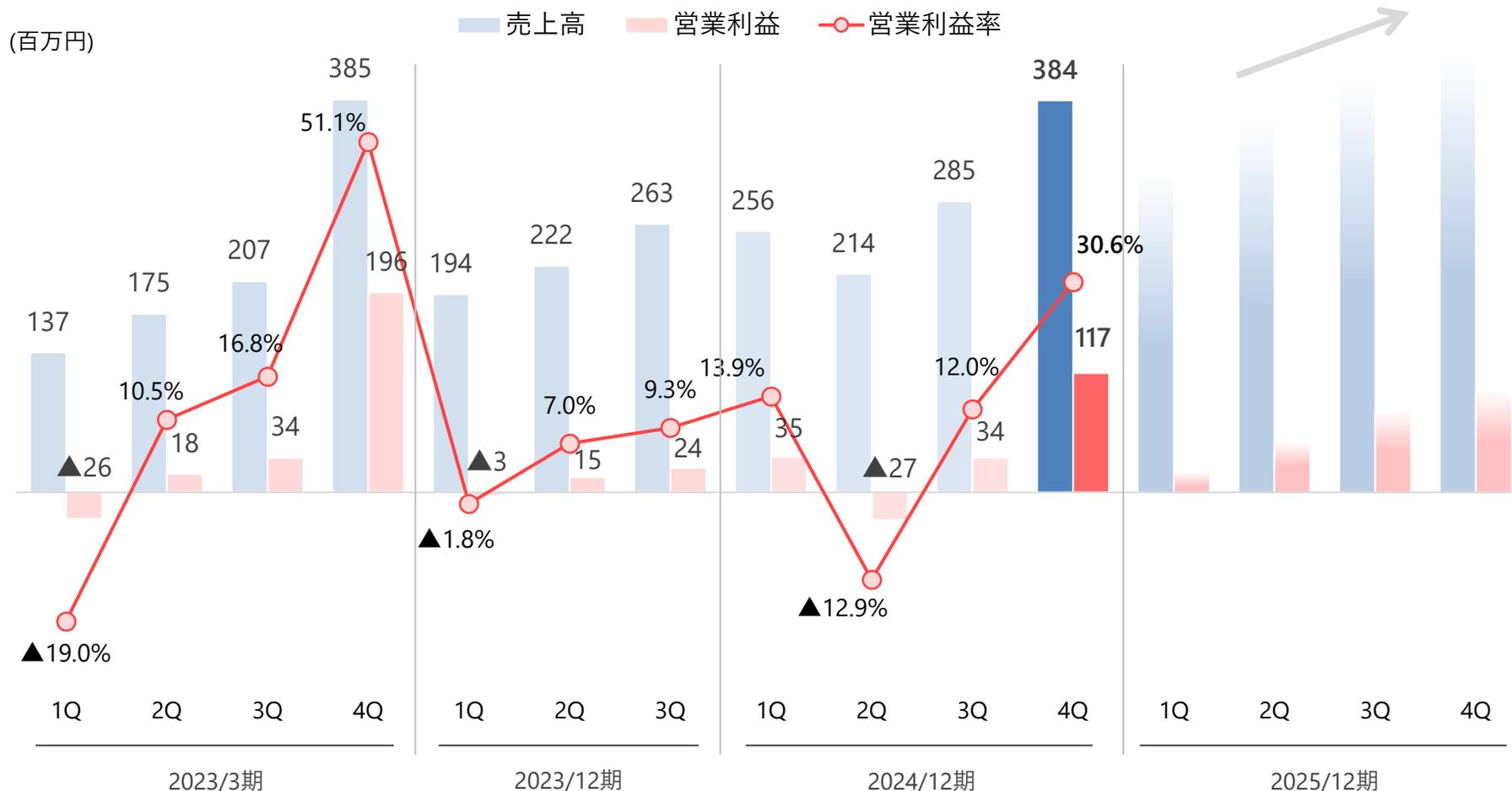
(百万円)



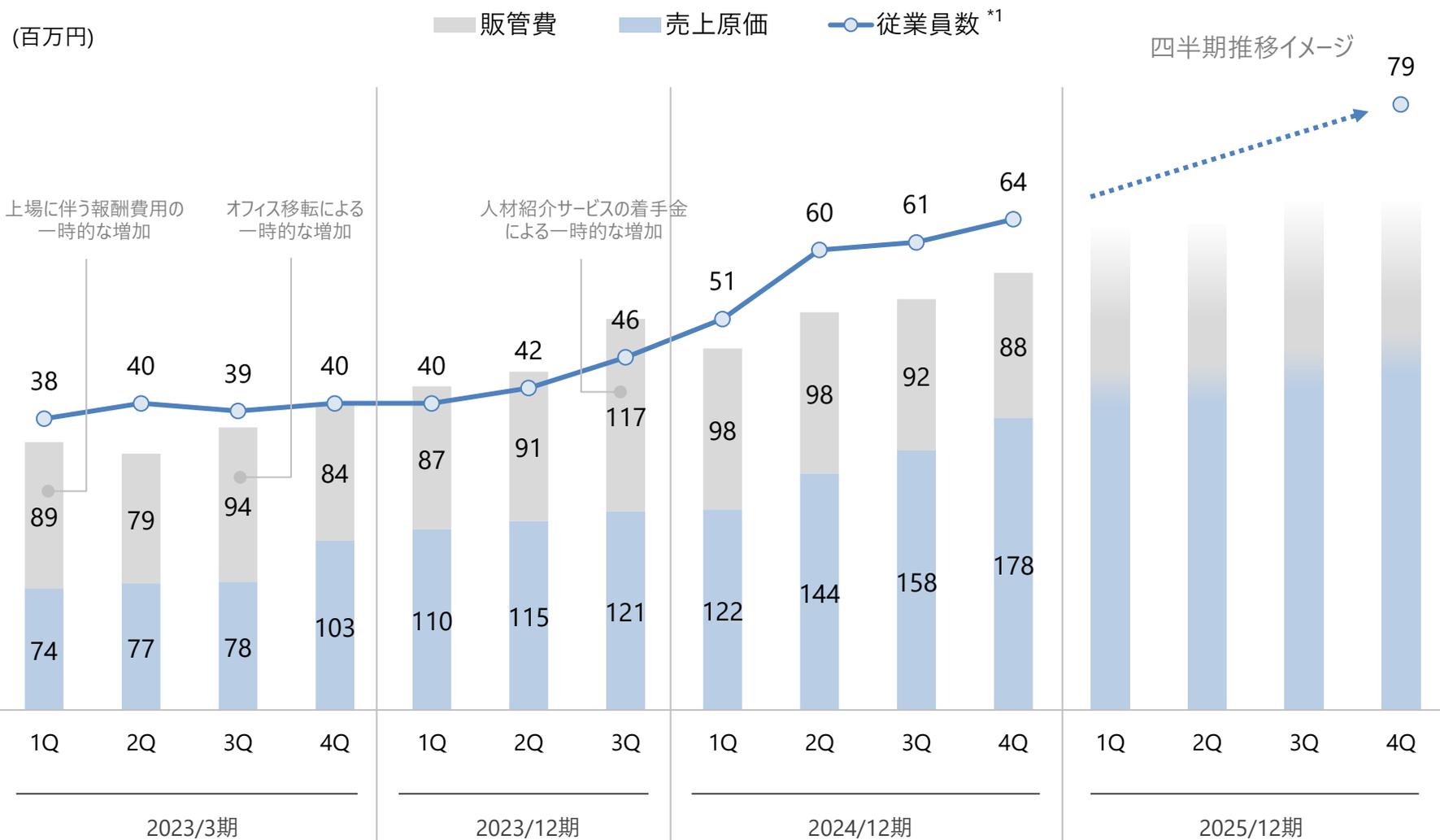
2024年は4Qにフロー案件が集中。2025年は1Qが反動減の一方、下期にかけて業績拡大の見通し

- 2024年は下期にフロー案件の獲得が進んだ結果、売上利益ともにV字回復
- 2025年の推移は、2024年4Qにフロー案件の終了時期が重なり、1Qは反動減からスタートし、下期にかけて売上及び利益が積み上がる見込み

四半期推移イメージ



2024年は人的リソース投資により売上原価が増加した一方で、販管費の伸びは限定的。2025年の推移は、4Q末に79名の従業員数を予定し、人員増に比例した原価増の見込み



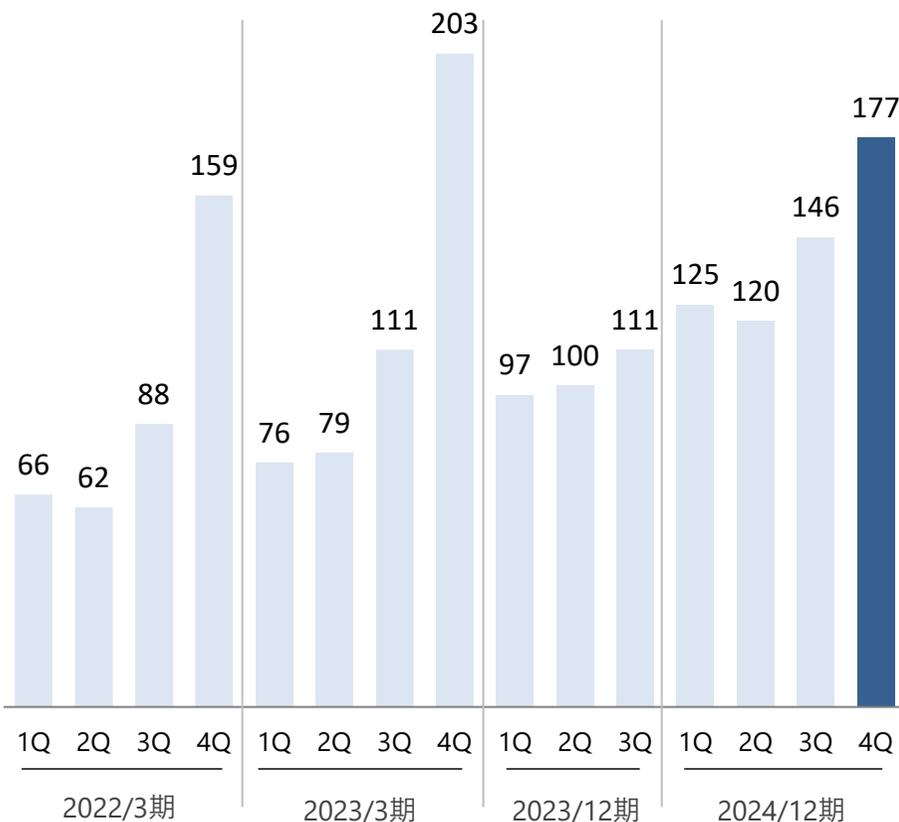
*1 各期末時点の人数(出向者含む)

アナリティクスコンサルティングは案件獲得が順調に進捗、AIプロダクトは大型パッケージAI製品のフロー売上が4Qに集中し、両事業で売上拡大

- アナリティクスコンサルティングは引き続き企業からの引き合いが多く、案件獲得が順調に進捗
- AIプロダクトはR2Engineや加盟店審査エンジン等の大型パッケージAI製品の導入が進み、4Qにフロー売上が集中

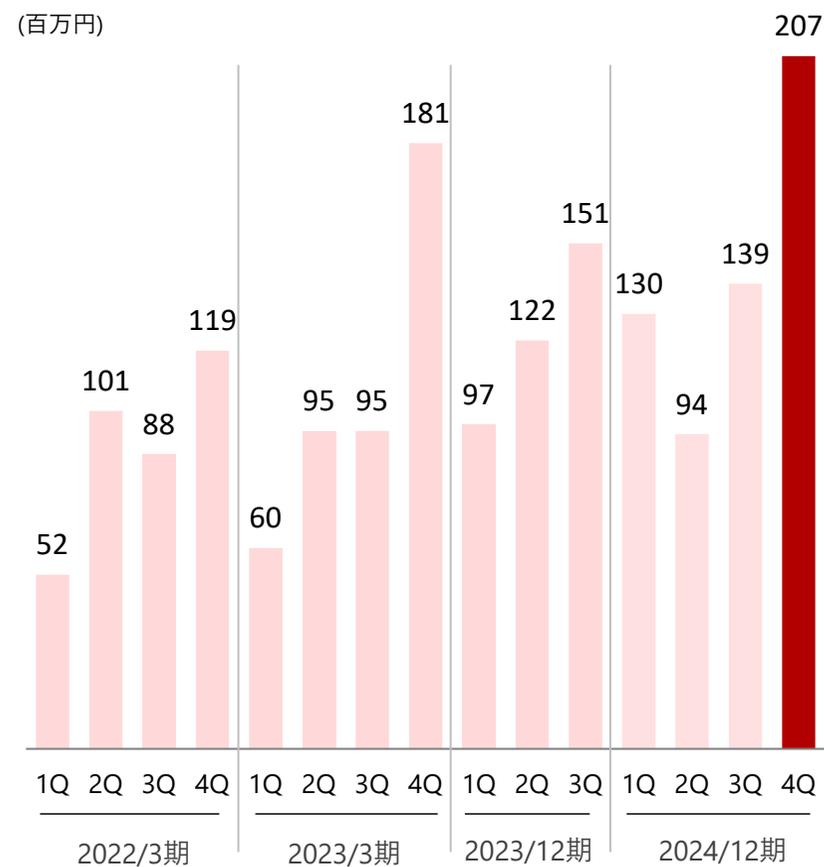
アナリティクスコンサルティング売上

(百万円)



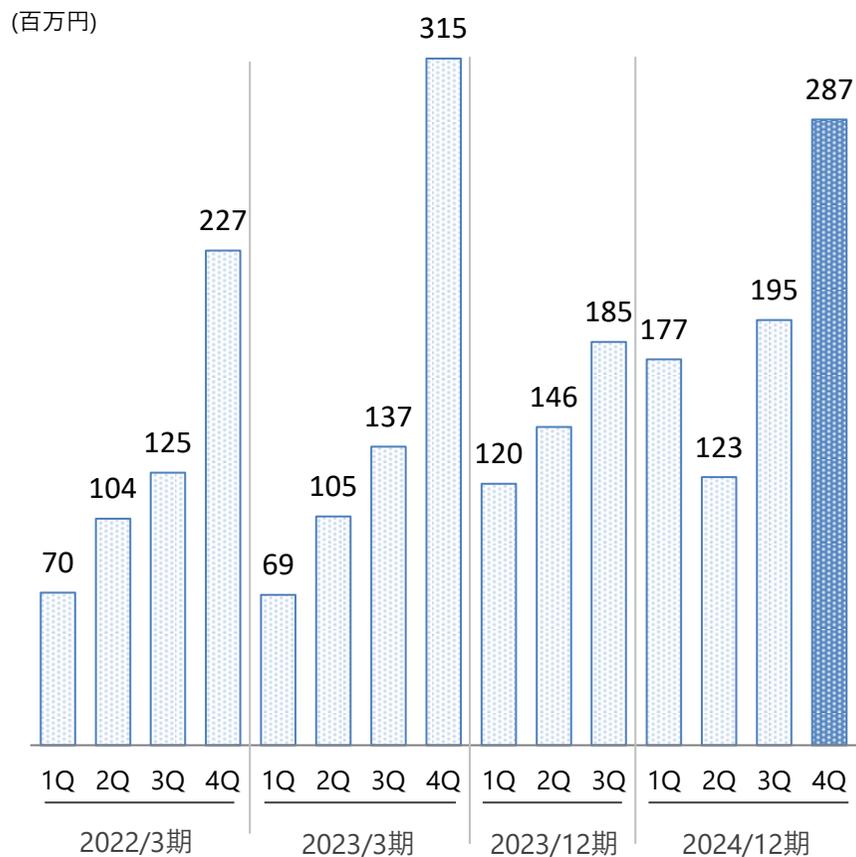
AIプロダクト売上

(百万円)

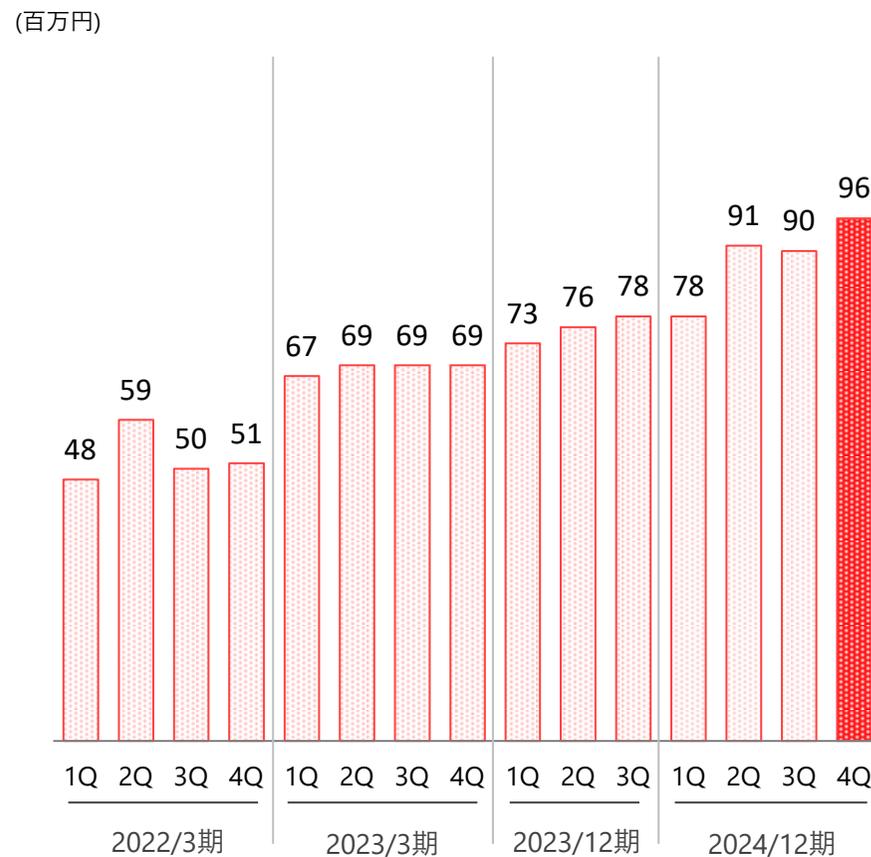


フロー売上はAIプロダクトの案件を中心に拡大、ストック売上はフロー案件の完了から着実にストックへ積み上がり安定的に推移

フロー売上



ストック売上



通信キャリアや決済事業、インフラ等の各業界の大手企業との新規取引や協業パートナーとの取引が拡大

ビジネス

R2EngineとStrategy Designer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」の導入が拡大

- NTTドコモのdカードの与信審査に、NTTデータと協働でR2Engineの導入が決定 (後述)
- auフィナンシャルサービスとAIを活用した加盟店審査エンジンの運用を開始 (後述)
- SBペイメントサービスに加盟店審査エンジンを導入 (後述)

各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/最適化技術等を用いた取組が拡大

- 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 (後述)
- エクシオグループへ技能五輪に向けた瞬間イベント検出AIを開発
- エクシオグループ及び大和電設工業とヘルスケア分野におけるAI献立スケジューリングサービスを共同開発 (後述)
- アビームコンサルティングと映像解析AIを活用した製造業向け「目視検査自動化ソリューション」を提供開始 (後述)
- IDOM CaaS Technologyとクルマの未来残価を高精度で自動予測するAI「未来残価予測モデル」を共同開発
- レジエンダ・コーポレーションと採用活動におけるカルチャーマッチAIアセスメントツール「Chemiii!! (ケミイ)」をリリース

コーポレート

- 採用業務の改善及び採用体制の強化により、従業員数は64名に到達、採用数は当期22名を達成
- 採用の強化と同時に、前年に続き従業員への譲渡制限付株式の付与や福利厚生強化等、退職防止に向けた採用後のリテンション強化も実施

NTTドコモの金融・決済領域の事業拡大に向けて、dカードの与信審査にNTTデータと協働でR2Engineの導入が決定

背景と取組概要



背景

- ドコモでは、金融・決済領域のサービス強化とデータ活用により、dカードの取扱高が拡大
- これらの与信において、将来的な事業拡大に向けて、高収益化や他サービスへの審査与信展開等を図ることが可能な、審査エンジンが必要

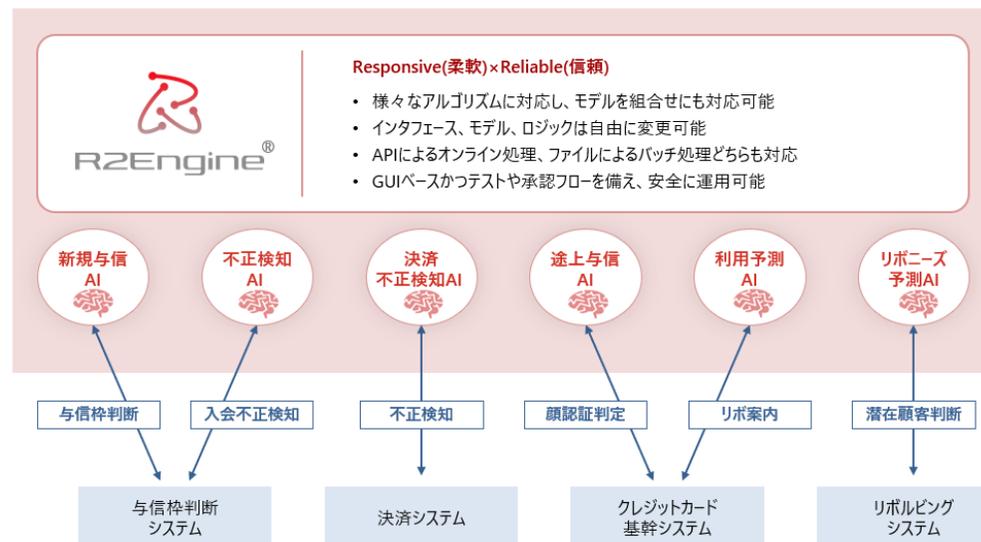
取組概要

- この課題に対して、NTTデータの長年にわたるドコモのシステム開発の実績と、セカンドサイトアナリティカの金融・決済領域での豊富なプロダクト導入実績を活かし、セカンドサイトアナリティカのR2Engineを導入することが決定

R2Engineの特徴

主な機能

- R2Engineは、セカンドサイトアナリティカが開発した審査業務での高度な機能を備えた総合実行基盤で、将来的な事業拡大への対応が可能
- 日々の業務で要求される大量のデータ処理に対応し、審査ロジックの柔軟な設計にも対応でき、審査フローを安定的かつ機動的に運用
- 複数の審査フローを同時に実行できるため、他サービスへの展開が容易



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

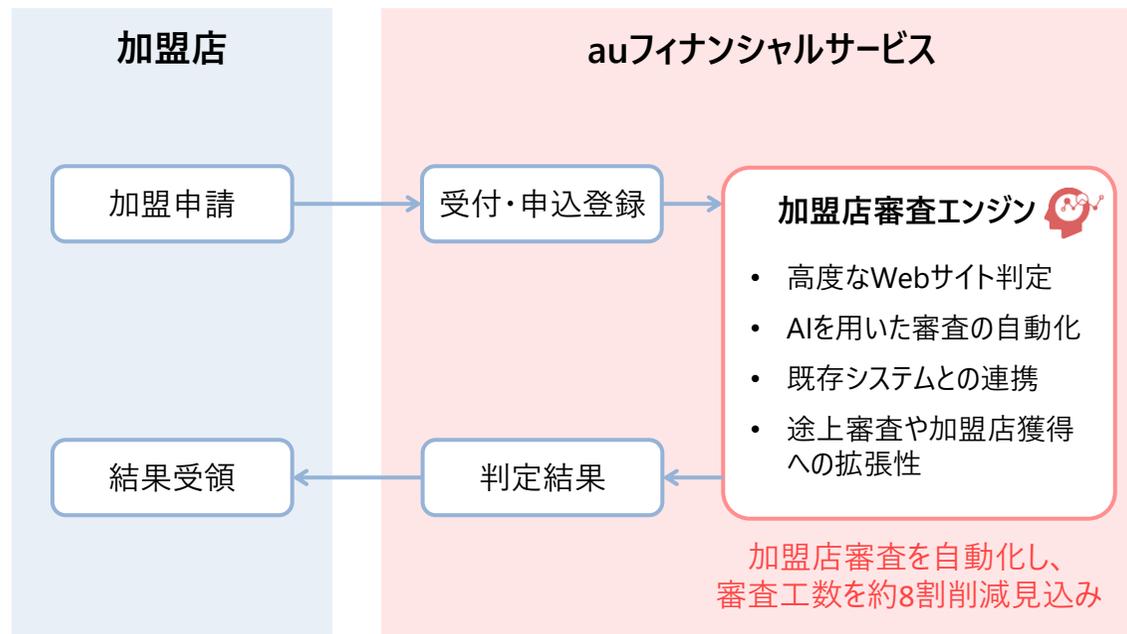
背景

- 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



加盟店審査業務におけるAI導入の実績を基に、SBペイメントサービスに加盟店審査エンジンを導入

背景と取組概要

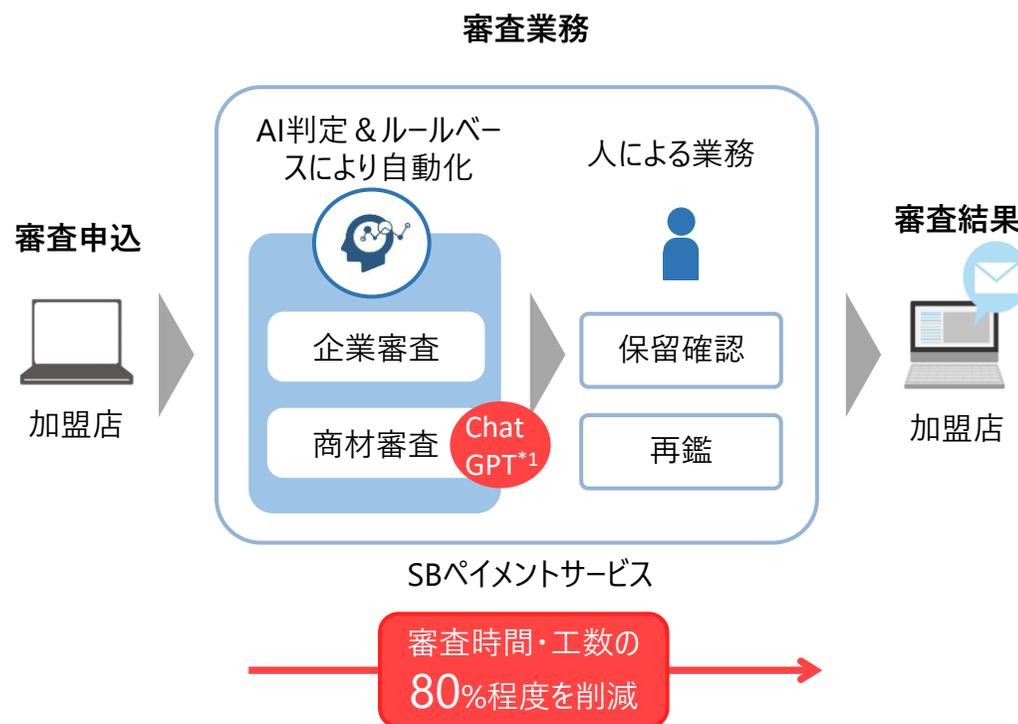
背景

- キャッシュレス決済市場の拡大に伴い、加盟店申請件数が年々増加。SBペイメントサービスでは、申請件数の増加に比例して、加盟店審査業務における審査工数の増大が大きな課題

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、審査業務の自動化による審査工数削減と審査時間の短縮のため、加盟店審査システムを刷新
- 本システムでは、一連の審査プロセスを、AIによる判定と定められたルールに基づく処理とを併用することで自動化。従来の人による審査プロセスと比べ、約80%もの工数削減と審査時間の短縮を実現
- また、本システムの商材審査における商材判定にChatGPT^{*1}を活用。生成AIの加盟店審査業務への利用をはじめ、更なる品質向上の取り組みを実施

新たな加盟店審査システムのイメージ



*1 GPT-4 Turbo/ GPT-4 Turbo with vision のAPIを活用

* 詳細はプレスリリースを参照 <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000053.000034194.html>

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

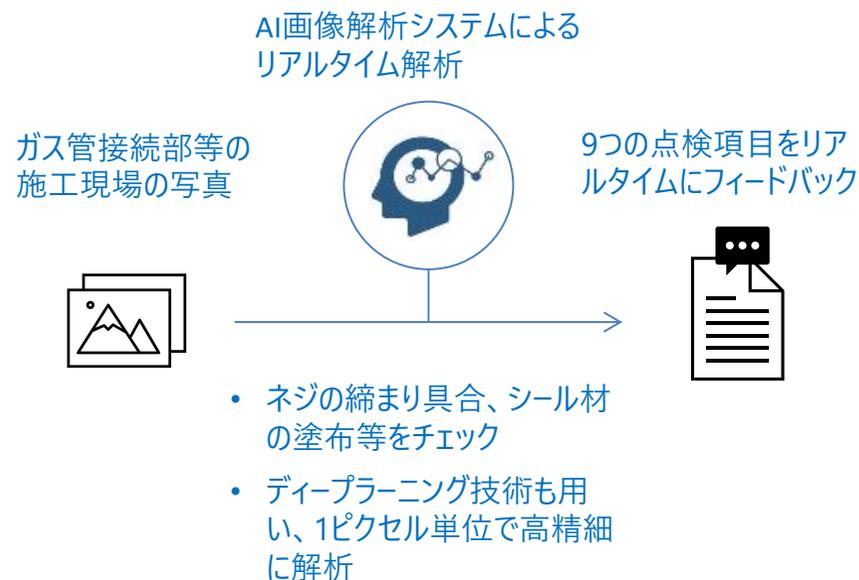
取組概要

- 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



エクシオグループ及び大和電設工業と、AIにより自動で「献立の中身」と「献立のスケジュール」を作成するサービスを共同開発

背景と取組概要

背景

- 従来、医療、介護機関における献立作成業務は、患者情報や食材の仕入れ状況等、日々の変化に応じて献立を作成しており、多くの稼働を要し、また考慮すべき事項が多く、継承も難しいということが課題

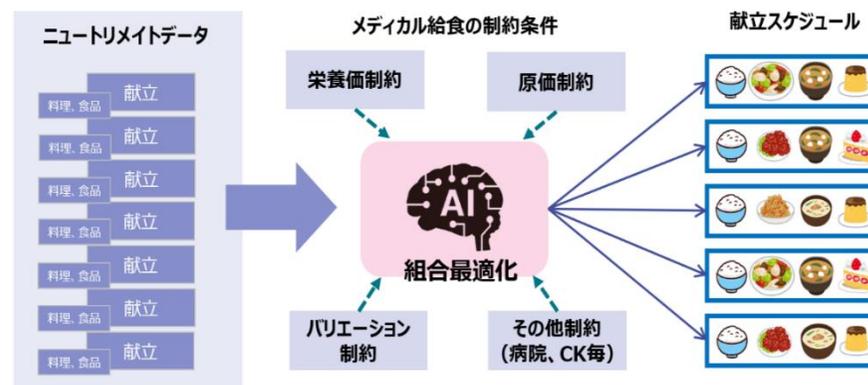
取組概要

- 上記課題の解決に向け、当社とエクシオグループは、大和電設工業で提供している栄養給食管理システム「ニュートリメイト」をベースに、AIにより自動で献立スケジュールを作成するサービスを共同開発
- 従来1ヵ月分の献立作成に2週間ほどかかっていた作成稼働が、約2時間で可能となり大幅な現場の稼働が削減。また、既存料理の組合せにとらわれない献立スケジュールの自動提案が可能

AI献立サービスのイメージ

サービスの特徴

- 栄養価制約や原価制約、バリエーション制約、その他病院毎の各種条件を大量に学習させ、大規模自然言語AIの活用や組合最適化技術の応用により、「人の感覚に近い自然な献立」と「類似献立が頻出しなない(マンネリ化防止)バラエティ豊かな献立スケジュール」を自動生成



アビームコンサルティングと映像解析AIを活用した製造業向け「目視検査自動化ソリューション」の共同提供を開始

背景と取組概要

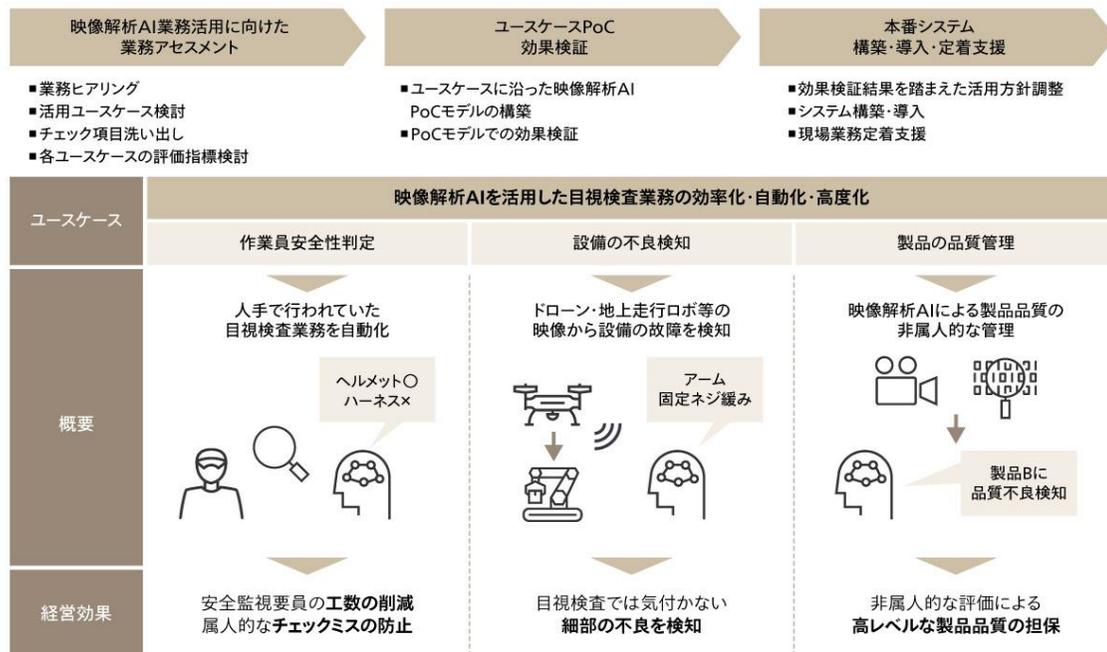
背景

- ・ 昨今、製造業では多品種少量生産への対応が進む一方、少子高齢化による労働力不足や業務の属人化といった課題が深刻化し、生産性向上を支える新たなテクノロジーの導入が急務

取組概要

- ・ このような背景から、セカンドサイトアナリティカとアビームコンサルティングが有するAI利活用の豊富な実績や業界知見をもとに、工場やプラント領域において現在人手で行われている目視検査業務に対して、映像解析AIを用いた「目視検査自動化ソリューション」を開発
- ・ 本ソリューションでは、ドローンや固定カメラを活用して検査対象を多角的に撮影し、映像解析AIを用いて安全性判定、不良品検知、設備劣化判定といった解析結果を迅速に提供が可能
- ・ 従来の人手による目視検査業務と比較して、①業務の効率化、②検査品質の向上、③属人化の解消といった効果の見込み

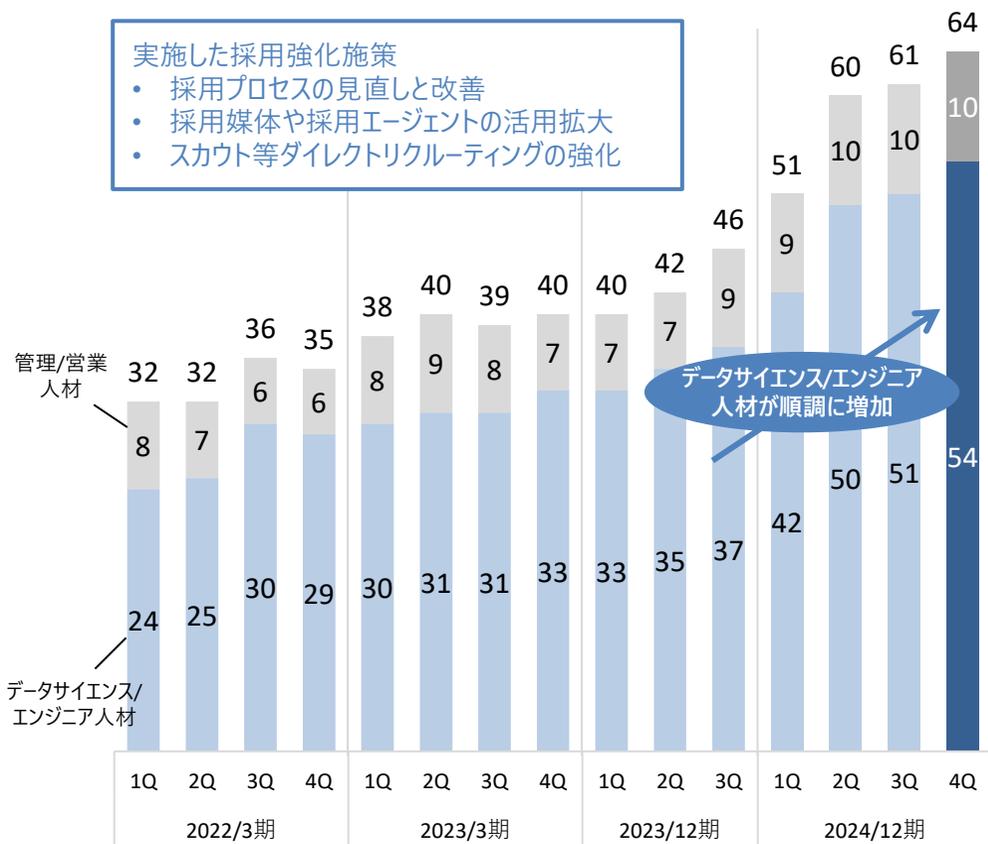
目視検査自動化ソリューションのイメージ



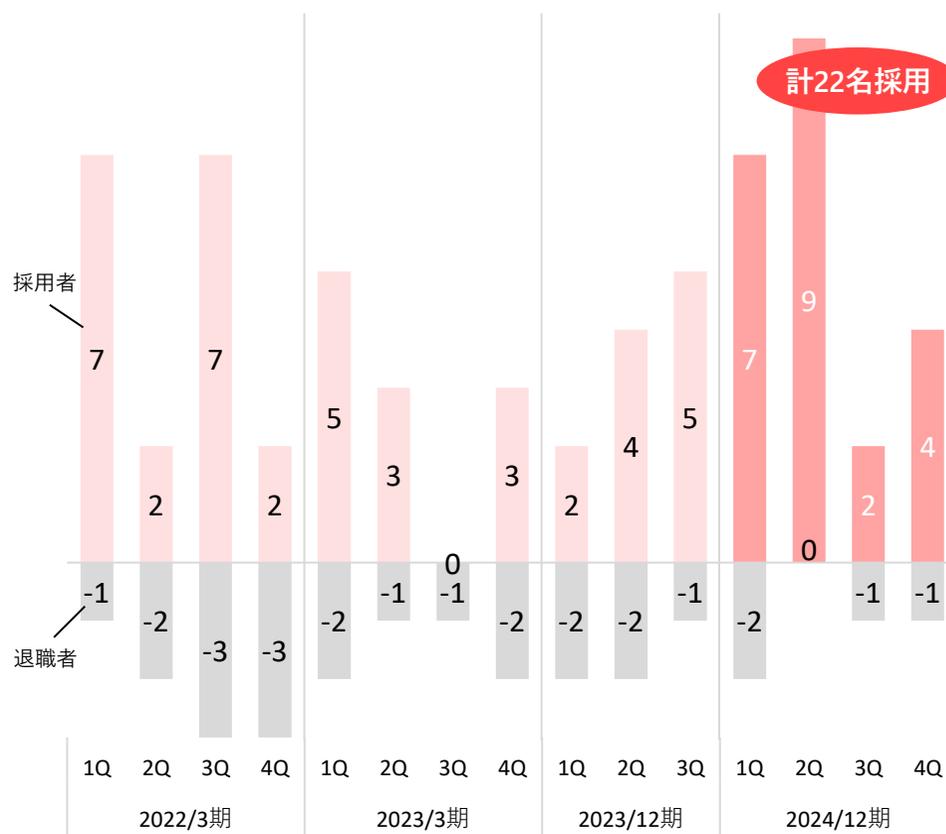
従業員数は64名に到達。下期に採用者数を一時的にコントロールするも、当期で22名の採用を達成

- 事業成長の核となるデータサイエンス/エンジニア人材が順調に増加し、従業員数は64名に到達
- 上期の前倒し採用を受けて、下期は採用者数を一時的にコントロールしたものの、最終的に当期で22名もの採用を達成

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 決算サマリー

2. 2024年12月期 決算概要

3. 2025年12月期 業績見通し

4. 成長戦略

5. Appendix

2025/12期は、費用先行期から利益創出期へのフェーズに差し掛かる期となり、人的リソース投資を継続しつつも、増収増益トレンドに回帰

- 売上高は過去最高の13.7億円、営業利益は1.9億円とし、+20%程度の増収増益を想定
- 2024/12期よりも少し抑えた+15名の人的リソース投資とともに、これまで採用した人材の戦力化により増収増益トレンドに転換

事業拡大期

費用先行期

利益創出期

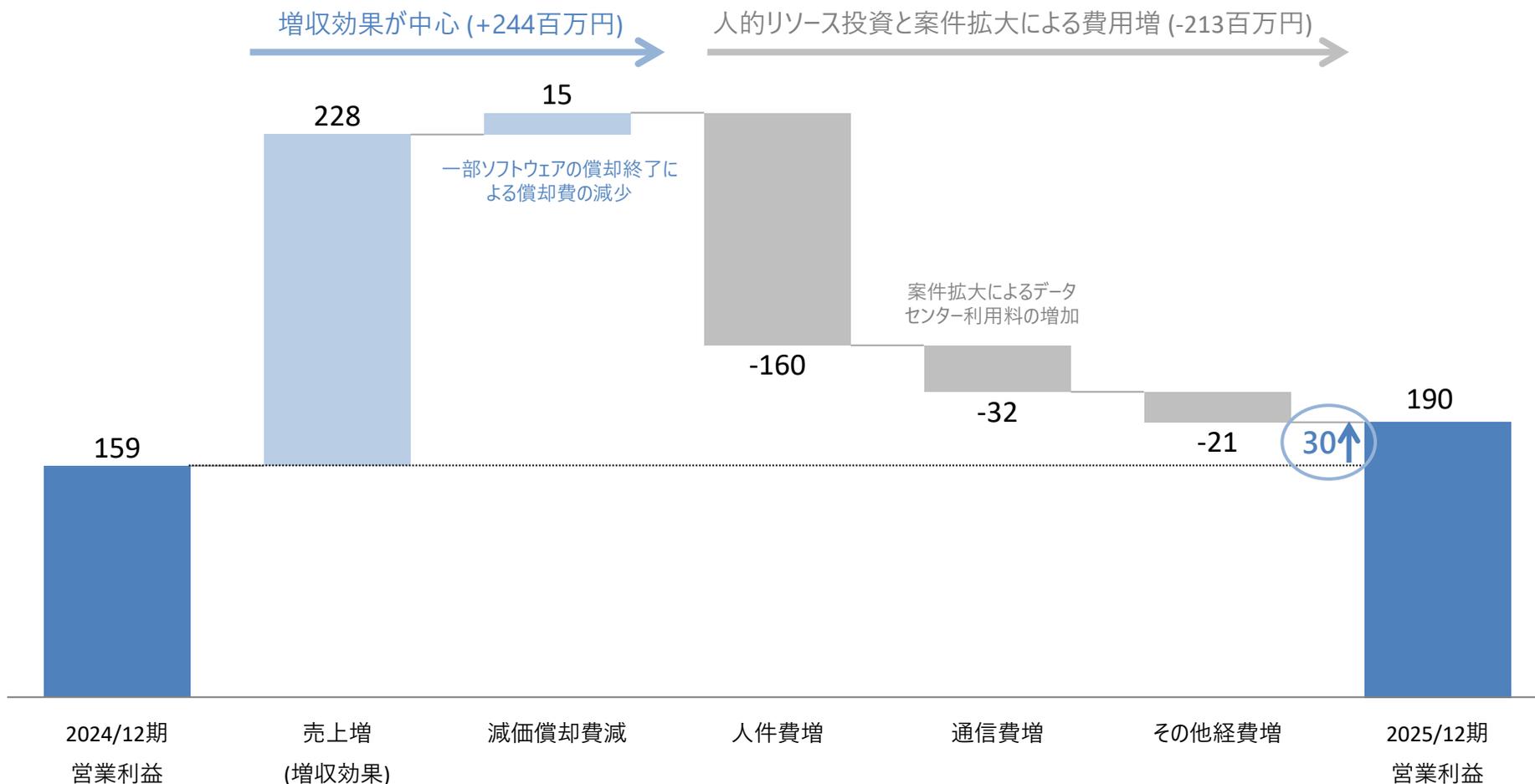
増収増益トレンドに

| (百万円) | 2023/3期 | 2023/12期 (9ヶ月) | 2024/12期 | 2025/12期 | |
|-------|---------|-------------------|----------|----------|--------|
| | 実績 | 実績 | 実績 | 業績予想 | 前期比 |
| 売上高 | 905 | 680 | 1,141 | 1,370 | +20.1% |
| 営業利益 | 223 | 36 | 159 | 190 | +18.8% |
| 営業利益率 | 24.7% | 5.4% | 14.0% | 13.9% | -0.1pt |
| 経常利益 | 214 | 34 | 159 | 190 | +19.3% |
| 当期純利益 | 155 | 24 | 116 | 130 | +11.3% |
| 従業員数 | 40 | 46 | 64 | 79 | +15 |

増収効果が人件費増と案件拡大による費用増を上回り、営業利益は30百万円の増加を想定

- 採用した人材の戦力化による売上増が増益に大きく貢献
- 費用面では主に人的リソース投資による人件費増と案件拡大でのデータセンター利用料の増加を見込む

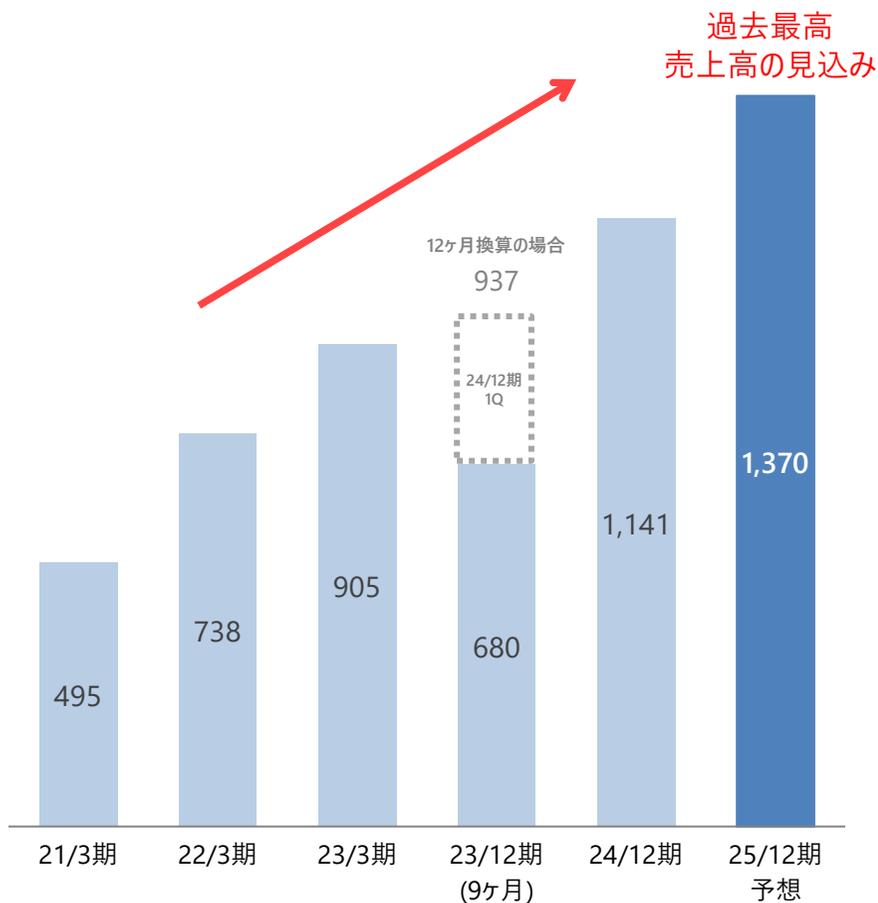
(百万円)



売上高は人的リソース投資により引き続き過去最高を更新、営業利益は増益トレンドに転換し、2025年以降トレンド継続の見込み

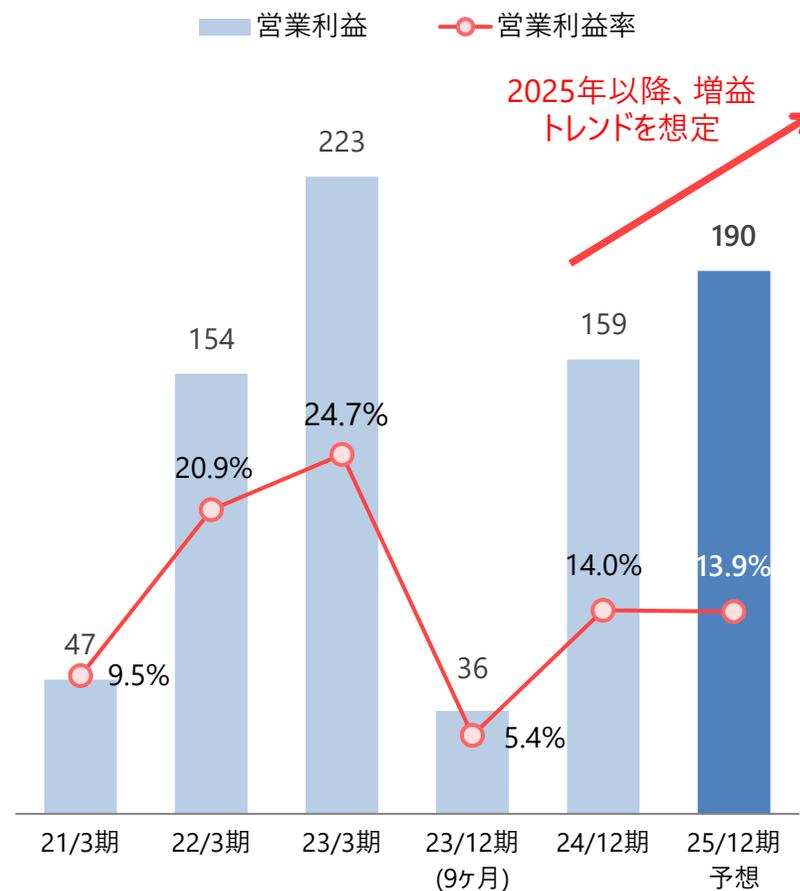
売上高の推移

(百万円)



営業利益・営業利益率の推移

(百万円)



1. 2024年12月期 決算サマリー

2. 2024年12月期 決算概要

3. 2025年12月期 業績見通し

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～AIプロダクト導入の一气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等により、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

2024年12月期の進捗

- アナリティクスコンサルティング案件の成功からAIプロダクトの提案機会が増加
- 決済事業者に向けて、特定業務に特化したR2Engineの派生プロダクト「加盟店審査エンジン」の横展開が拡大

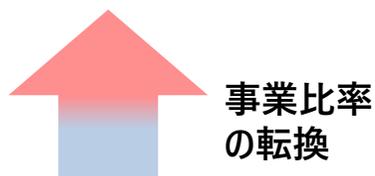
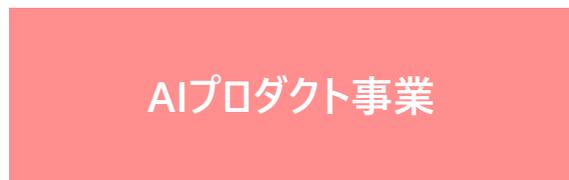
- 中古車の未来残価予測モデル構築や技能五輪に向けた瞬間イベント検出AIの構築等、既存クライアント向けに新規取組が拡大
- 画像解析AIによるガス工事の現場作業支援や、映像解析AIを活用した製造業向け「目視検査自動化ソリューション」の提供等、弊社構築AIの提供領域が拡大

- 全社員参加の会議において、当社技術顧問によるデータサイエンスの先進技術の紹介を実施

ストックビジネス中心のAIプロダクト事業の比率が拡大傾向、今後さらなる拡大の見込み

- スtockビジネス中心のAIプロダクト事業への転換を推進しており、AIプロダクトの事業比率は拡大傾向で推移
- 2024年12月期のAIプロダクト比率は50.1%で着地、今後さらなるAIプロダクトの比率拡大の見込み

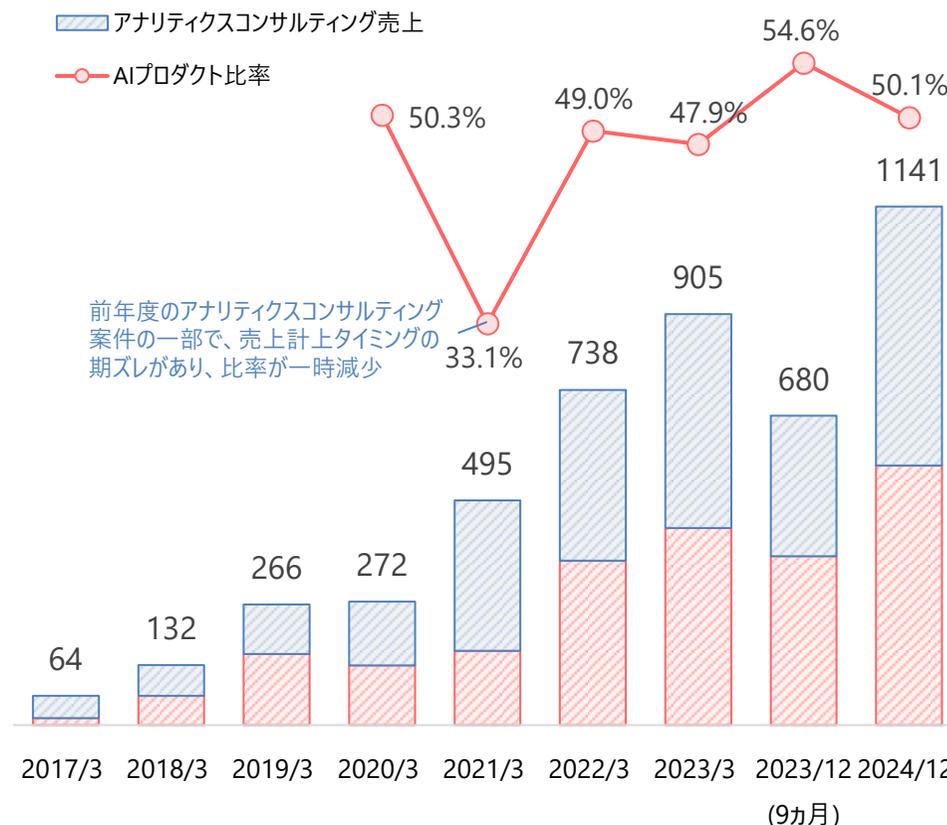
<ストックビジネスがメイン>



<フロービジネスがメイン>

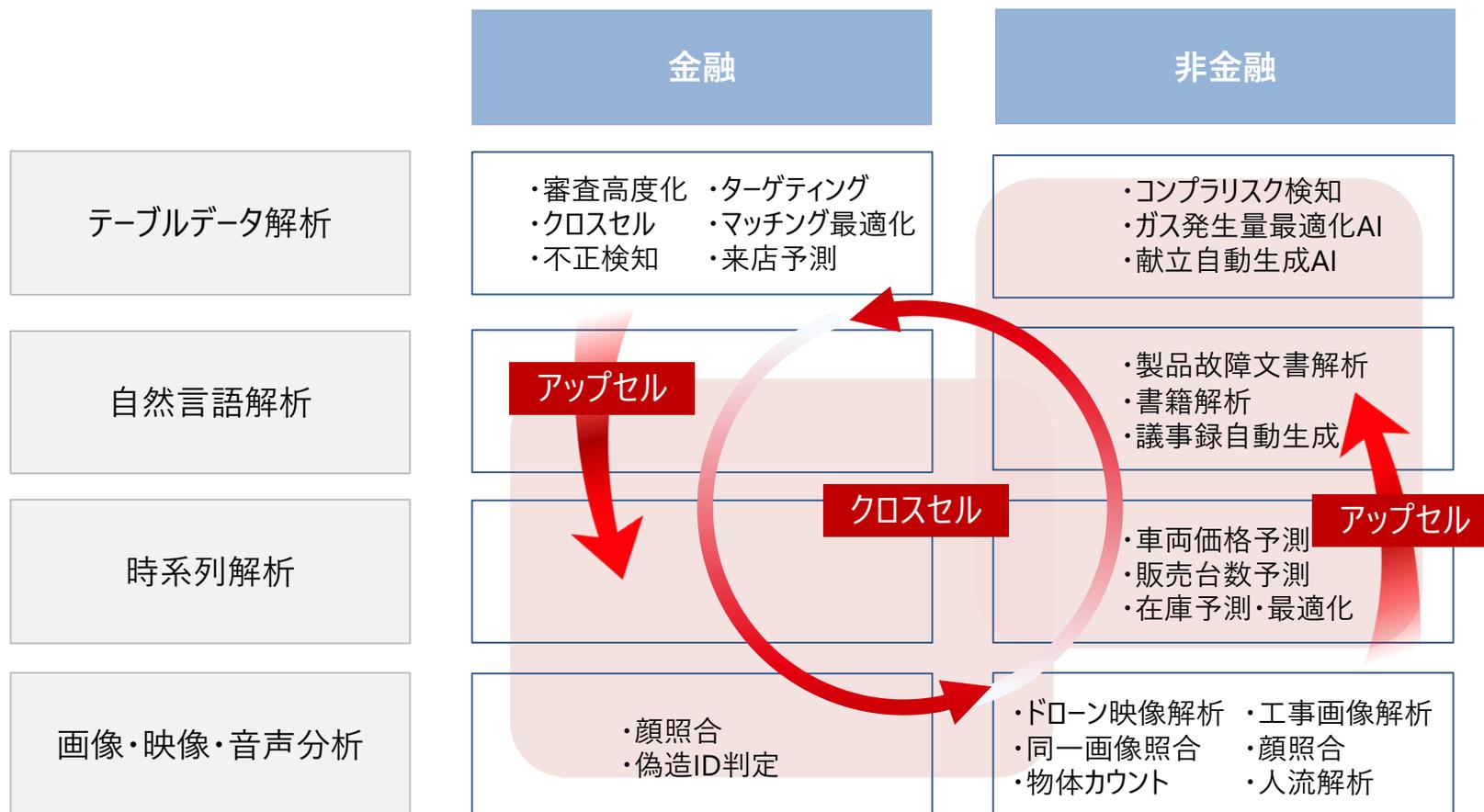


売上全体に占めるAIプロダクト比率推移



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・映像や言語等、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・製造等、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



金融業界から決済や流通・小売等の非金融業界まで、データ分析コンサルティングやAIモデル構築支援の実績が蓄積

< 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
- データ活用促進アドバイザリ・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

< 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

< 建設・不動産 >

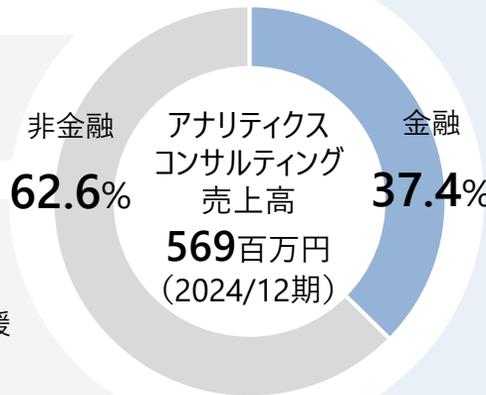
- 5Gを活用した線路障害物検知・列車検査モデルの構築
- AIを用いた建設事業の安全確認・品質管理業務の改善
- 賃貸入居者審査モデルの構築・活用支援
- 不動産価格推定・賃料査定モデルの構築・活用支援

< 金融 >

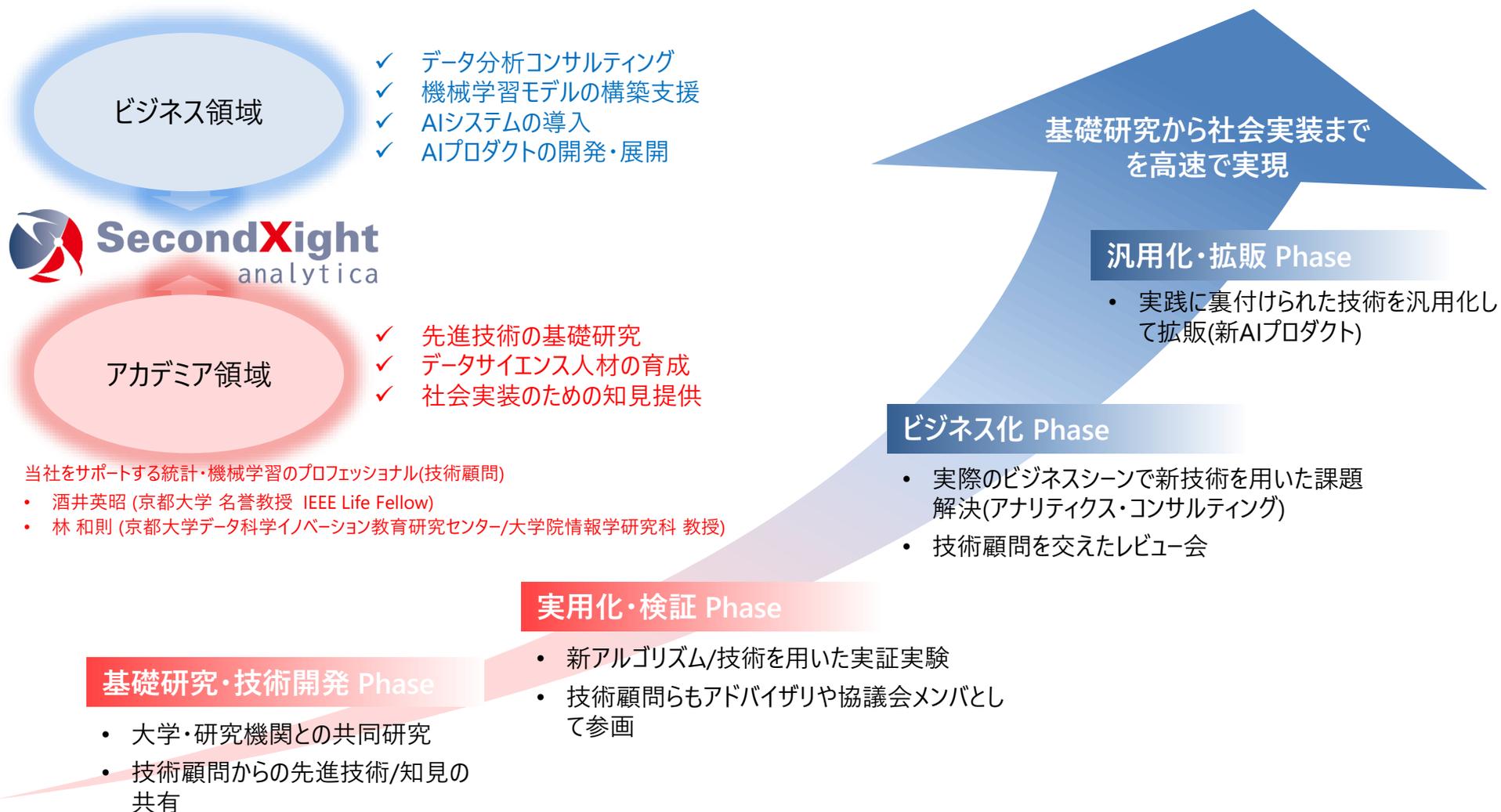
- カードローンの事前与信モデル/人的審査モデルの構築・活用支援
- 個人向け与信モデル/後払い与信モデルの構築支援 (国内・海外)
- 不正検知モデル(トランザクション・顔認証)の構築・活用支援
- 個人IDカード偽造検知・マスク顔対応の顔認証モデルの構築
- オートリース事業における残価・与信・メンテナンス料予測モデルの構築・活用支援
- 各種建機の残価予測モデルの構築・活用支援
- M&Aマッチングモデルの構築・活用支援
- 中小零細企業向け与信モデルの構築・活用支援
- AIを用いた金融商品のターゲティング & クロスセル
- AIを用いたクレジットカード利用促進支援(マーケティング・オートメーション)
- 申込予測AIを用いたカードローン店舗の出店戦略策定・実行支援
- 生成AI×OCR技術を用いた銀行業務の効率化

< 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



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



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



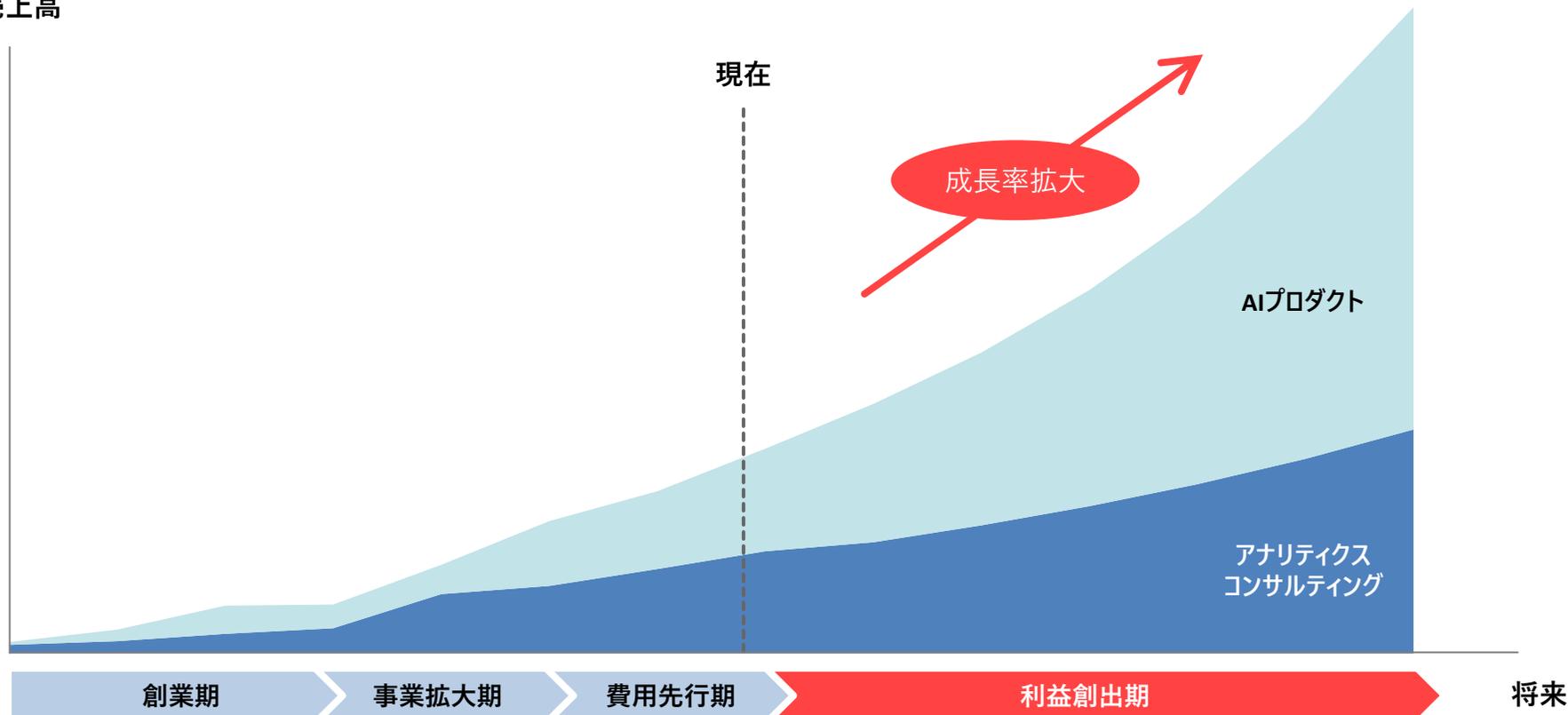
| | |
|-----------------|---|
| 1987年～ 1988年 | 米国スタンフォード大学客員研究員 |
| 1997年 | 京都大学教授。 統計学における時系列解析、電気通信分野の統計的信号処理、適応信号処理の教育研究に従事し、国内雑誌で2度の論文賞受賞のものを含め100篇を超える研究論文を国内外の雑誌に発表、書籍4篇を上梓 |
| 1997年～ 2001年 | 統計数理研究所運営協議員。 IEEE Transactions on Signal Processing, IEEE Signal Processing Magazine, EURASIP Journal of 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 |

| | |
|-------|--|
| 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及び100篇超の国際会議論文を発表。また、書籍1篇を上梓。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・AI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・AI教育強化拠点コンソーシアム企画推進WG・カリキュラム分科会副主査 |
| <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 |
| 2021年 | 国際会議 APSIPA ASC 2021 Best Paper Award 受賞 |

収益の安定性が高いAIプロダクト中心の事業構造への転換により成長率を拡大

- 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
- 新AIプロダクトや既存プロダクトの拡販、採用ペース拡大等による成長率拡大を目指す

売上高



コンサル実績の蓄積とAIプロダクト開発による全方位での成長

- ✓ アナリティクスコンサルティングによるコンサルとAI構築実績の蓄積
- ✓ AI構築のノウハウを汎用化したAIプロダクトの開発と拡販
- ✓ 協業パートナーとの提携による安定的な顧客基盤の形成

収益の安定性が高いAIプロダクト中心の事業構造への転換

- ✓ 新AIプロダクト開発と既存プロダクト拡販の強化
- ✓ 採用ペース拡大、組織力強化による生産性向上
- ✓ 協業パートナーの拡大、既存パートナーとの提携深化

1. 2024年12月期 決算サマリー
2. 2024年12月期 決算概要
3. 2025年12月期 業績見通し
4. 成長戦略
5. 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。」

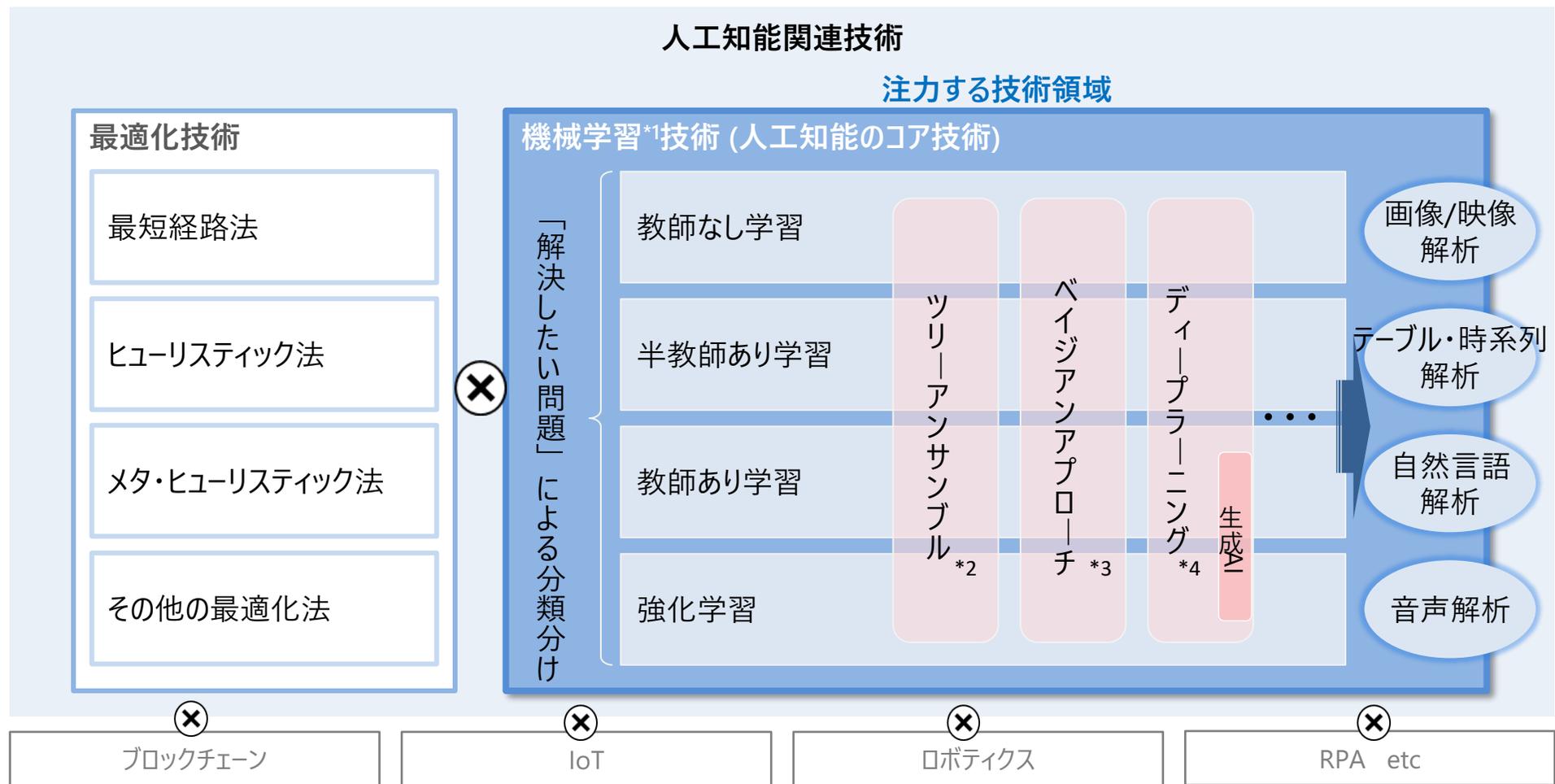
セカンドサイトアナリティカは、
ワンストップでアナリティクス・AIの課題抽出～開発・導入～活用のサービスを提供する「アナリティクスを活用したビジネス価値創造企業」です

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12月末)

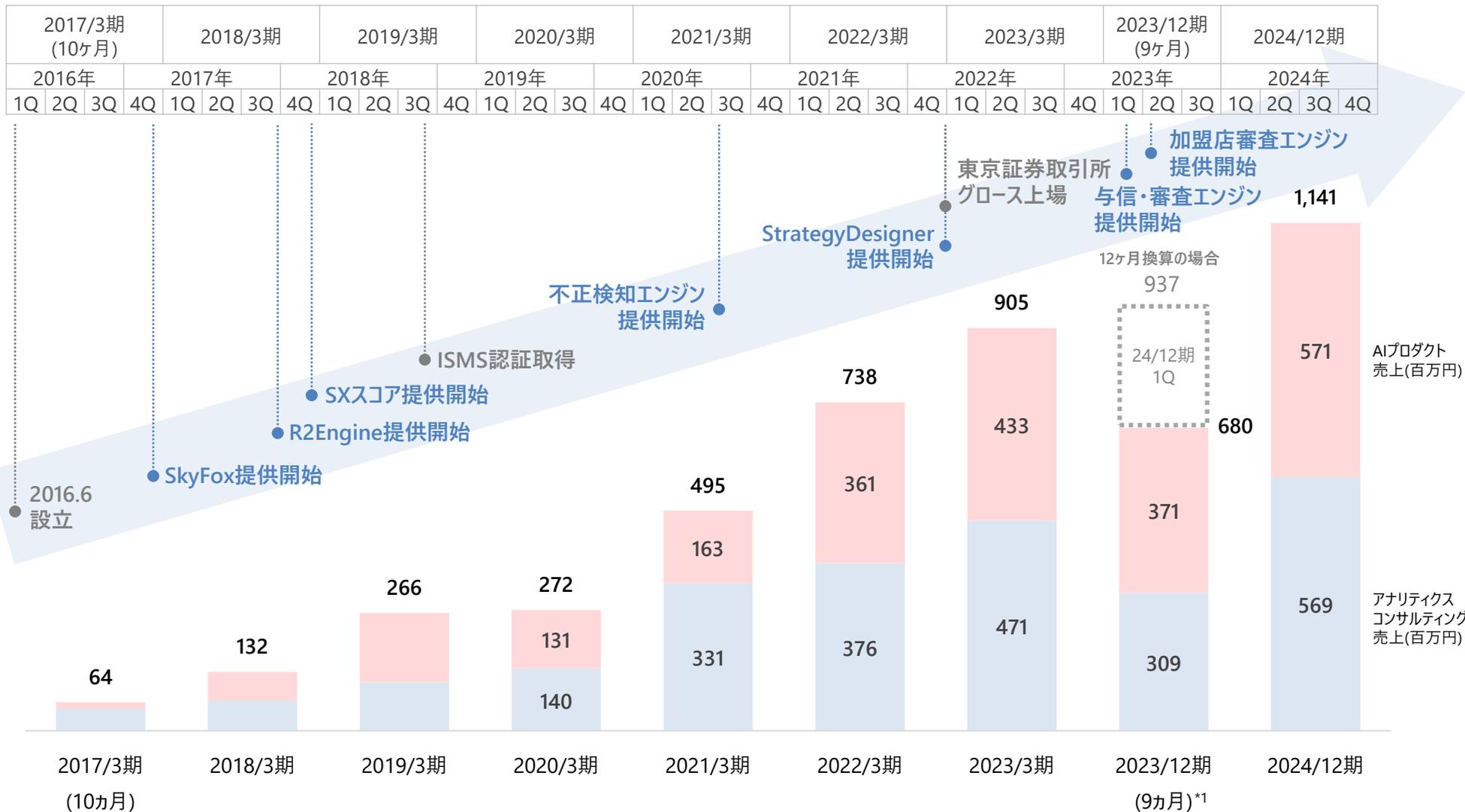
事業内容 アナリティクスとテクノロジーを活用したサービスを提供する専門企業

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ース市場に新規上場



*1 決算期変更のため9か月決算

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 |

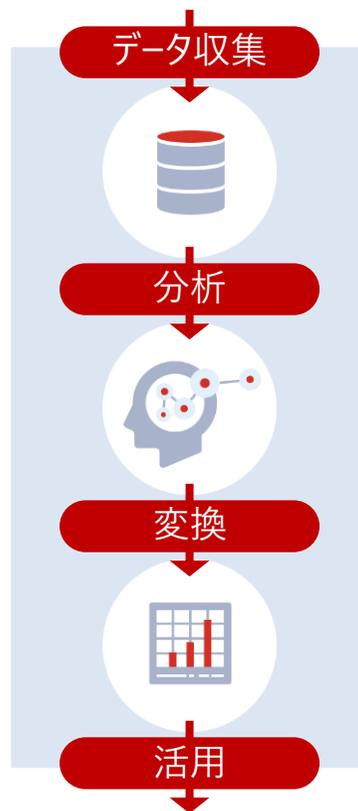
アナリティクス コンサルティング (課題解決のためのきめ細かなコンサルティング)

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

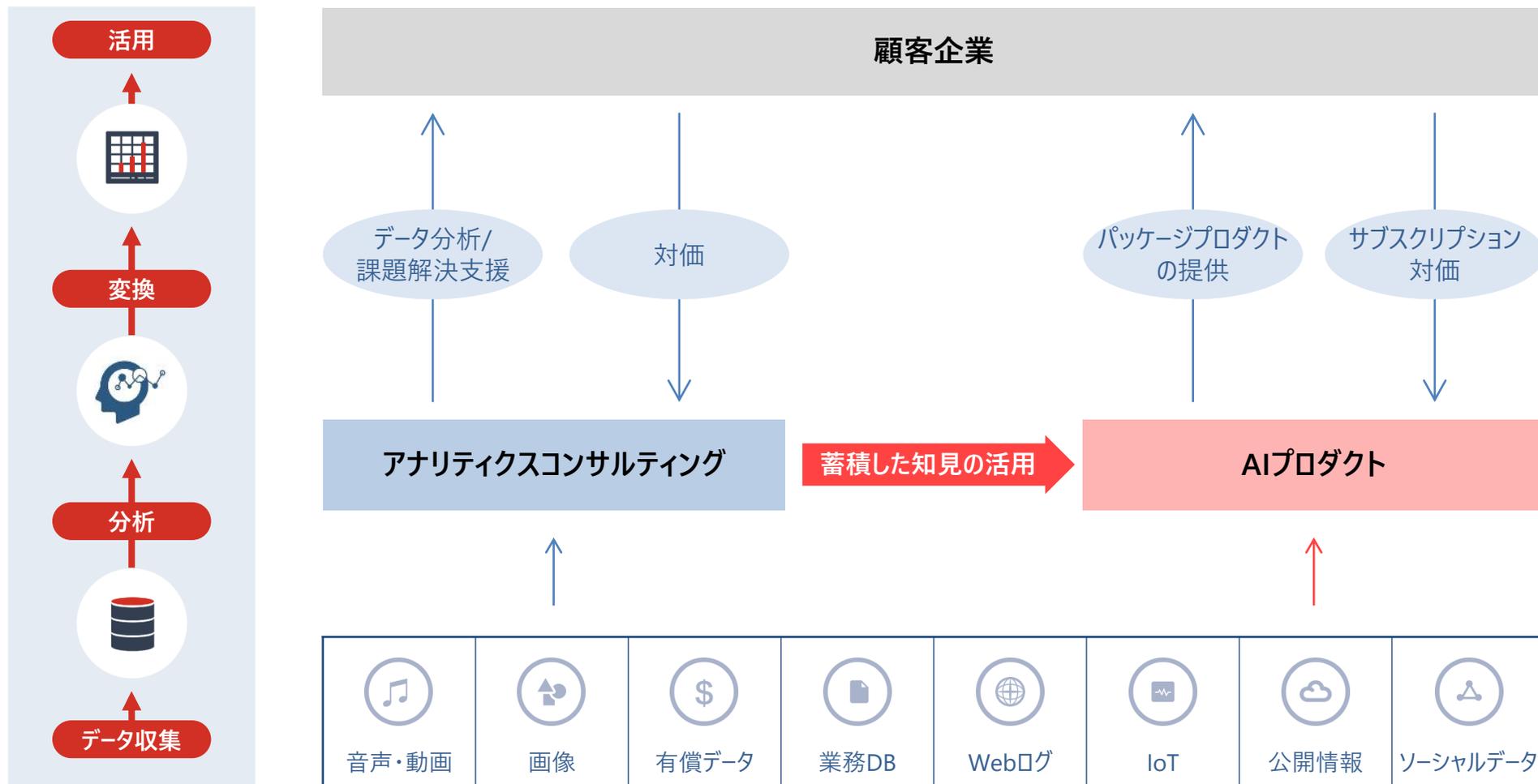
- 実務面で必要な運用機能を備えた機械学習モデル実行基盤の導入
- 基幹システムのデータだけでなく、ログや画像等の各種データを蓄積・分析できる基盤の導入

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

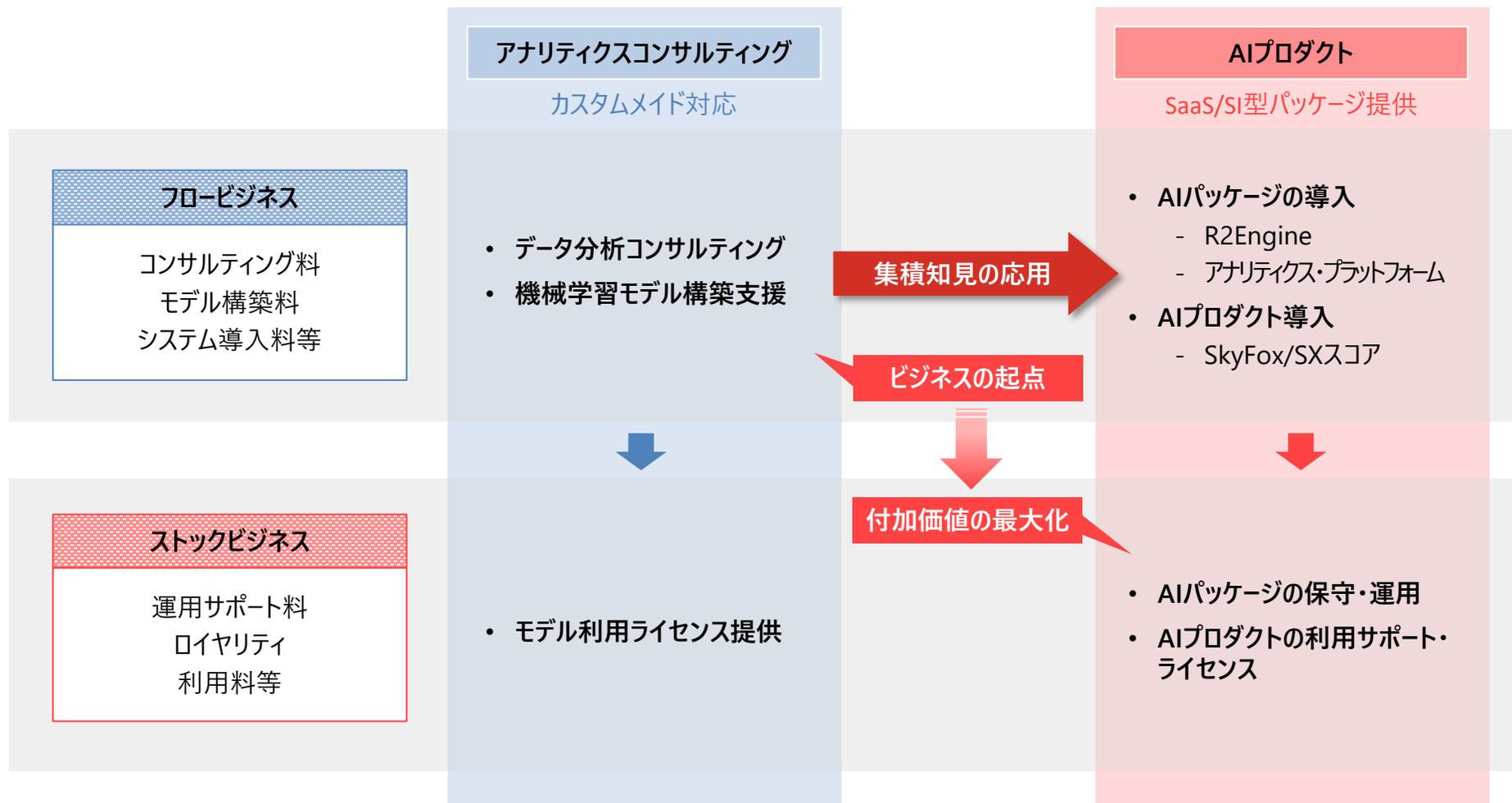
アナリティクスコンサルティングで得た知見を活かしてAIプロダクトを開発し、顧客企業に提供

- 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



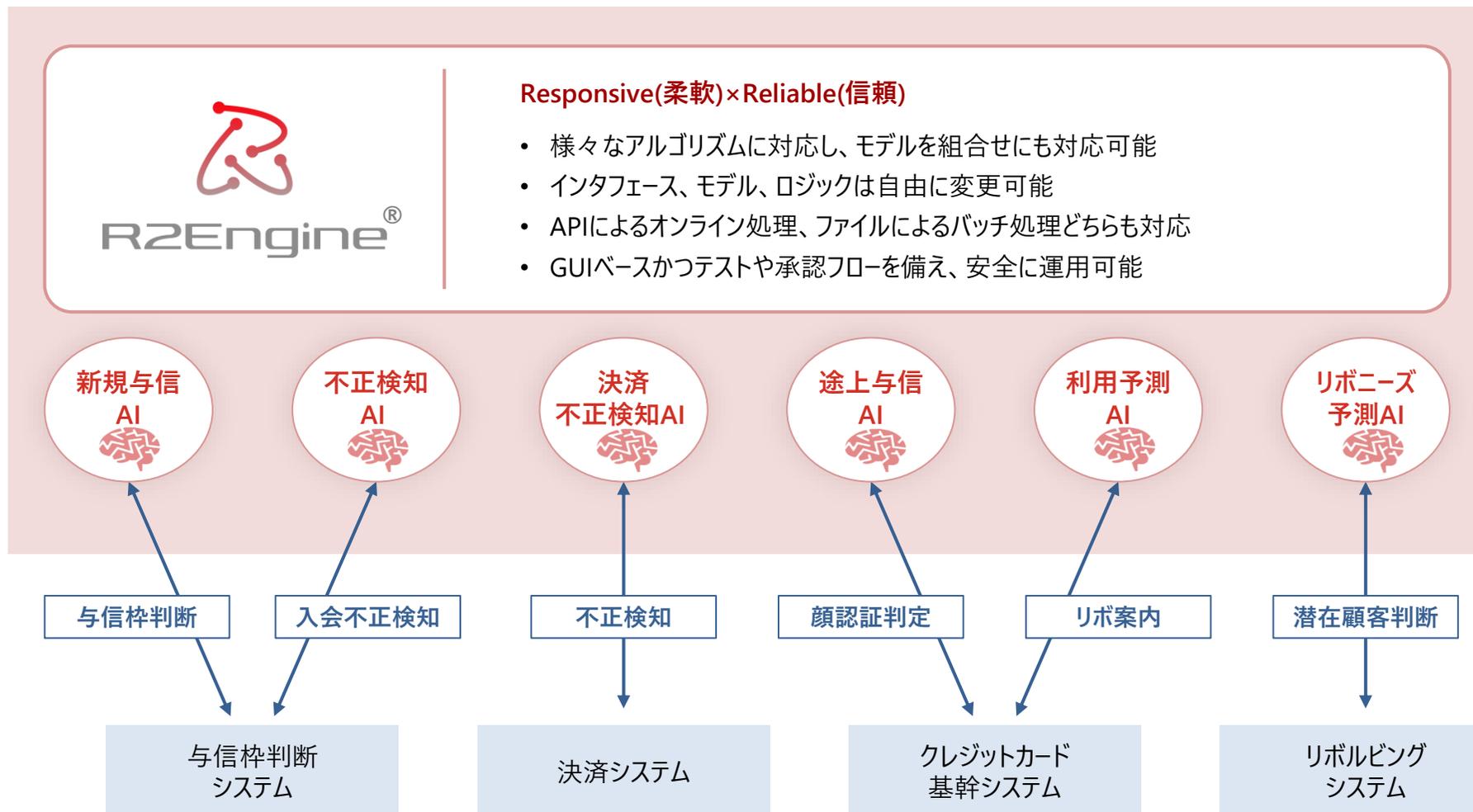
個別カスタムが発生し易い「大型パッケージAI製品」からカスタム不要な「拡販型AI製品」までをバランスよく展開

| | 大型パッケージ製品 | | | 拡販型AI製品 | | |
|--------|---------------------------------|---|---------------------------|-----------------------------|--------------------------------|------------------------------|
| 製品ブランド | | | | | | |
| 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、顔認証等、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 |



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、決済等の不正検知に活用
- 「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

業務制約条件

- 審査承認率80%以上
- 貸倒率4%以下 etc.

判断(選択肢)一覧

謝絶、与信枠10万円、
20万円、30万円、40万円
...

ターゲット指標 (KPI)

- 収益最大化
- 顧客数最大化
- 利用率最大化
- ...

事業全体を通して
どのような判断を下す
のが最適かを学習

戦略
最適化モデル

各種AI推論
結果

各種属性
情報

その他
外部情報等



R2Engine®

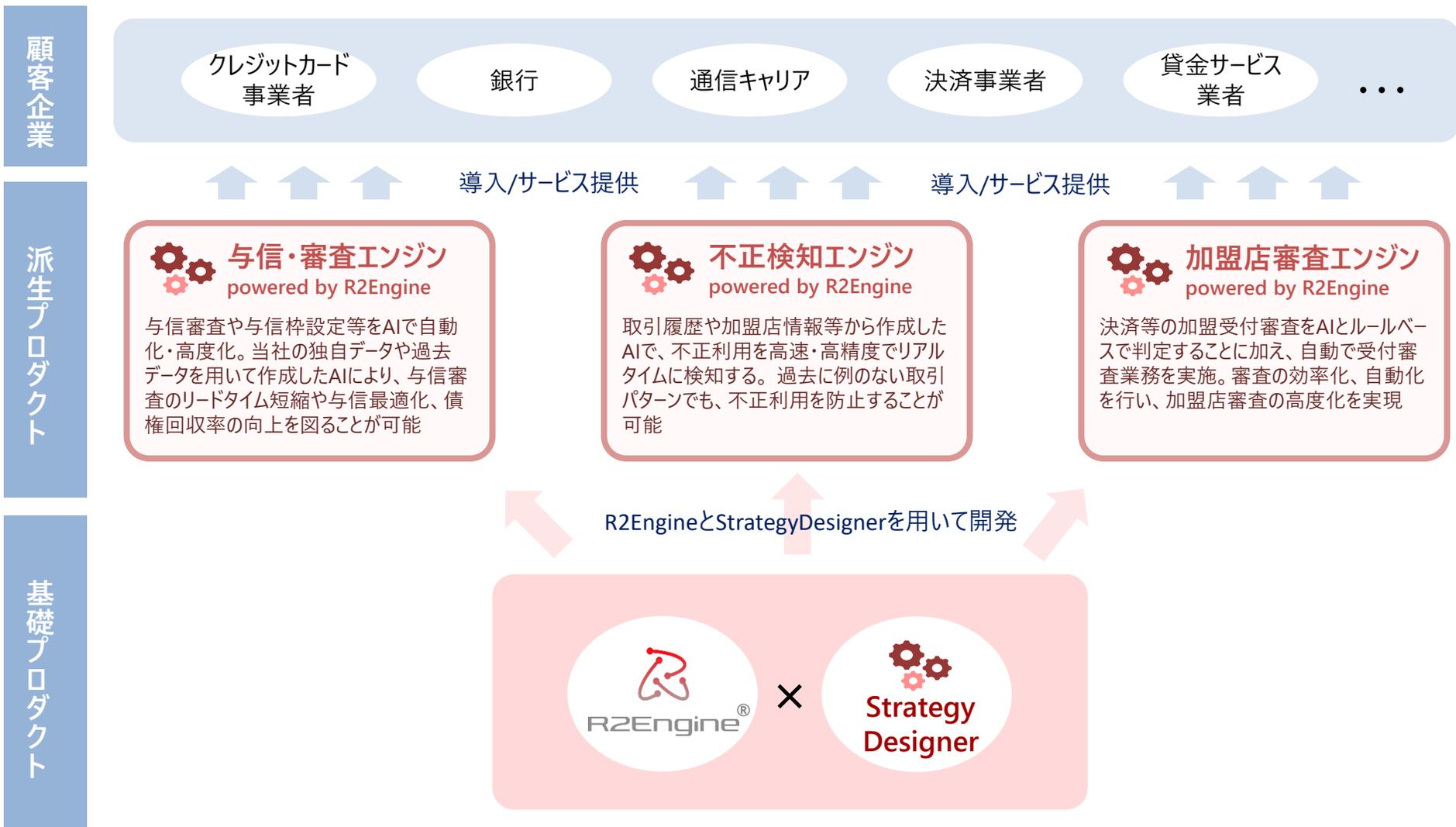
各種
AIモデル

戦略
最適化モデル

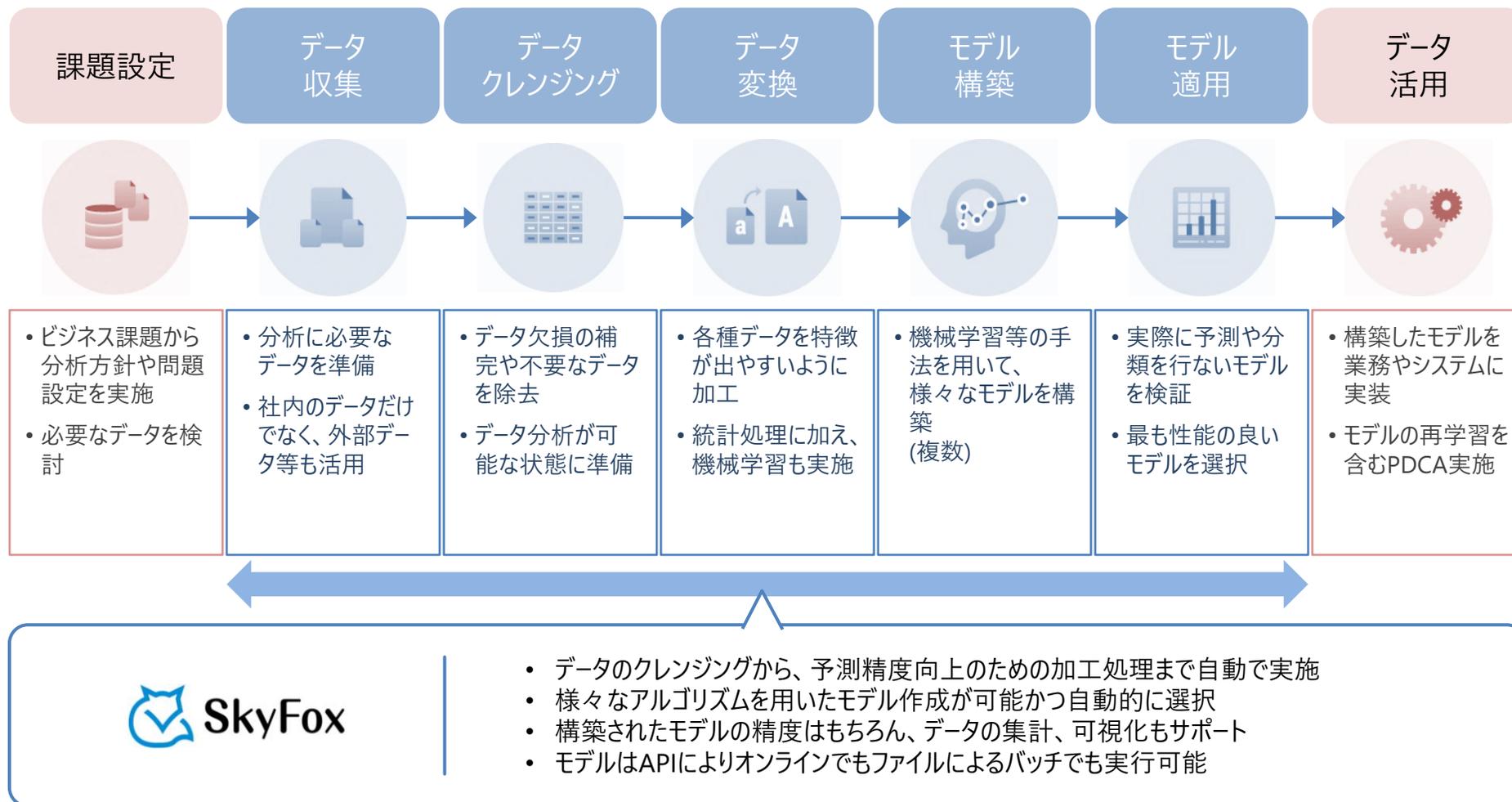
最適
判断結果

- 構築したモデルは機械学習・AIモデルのため、R2Engine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

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



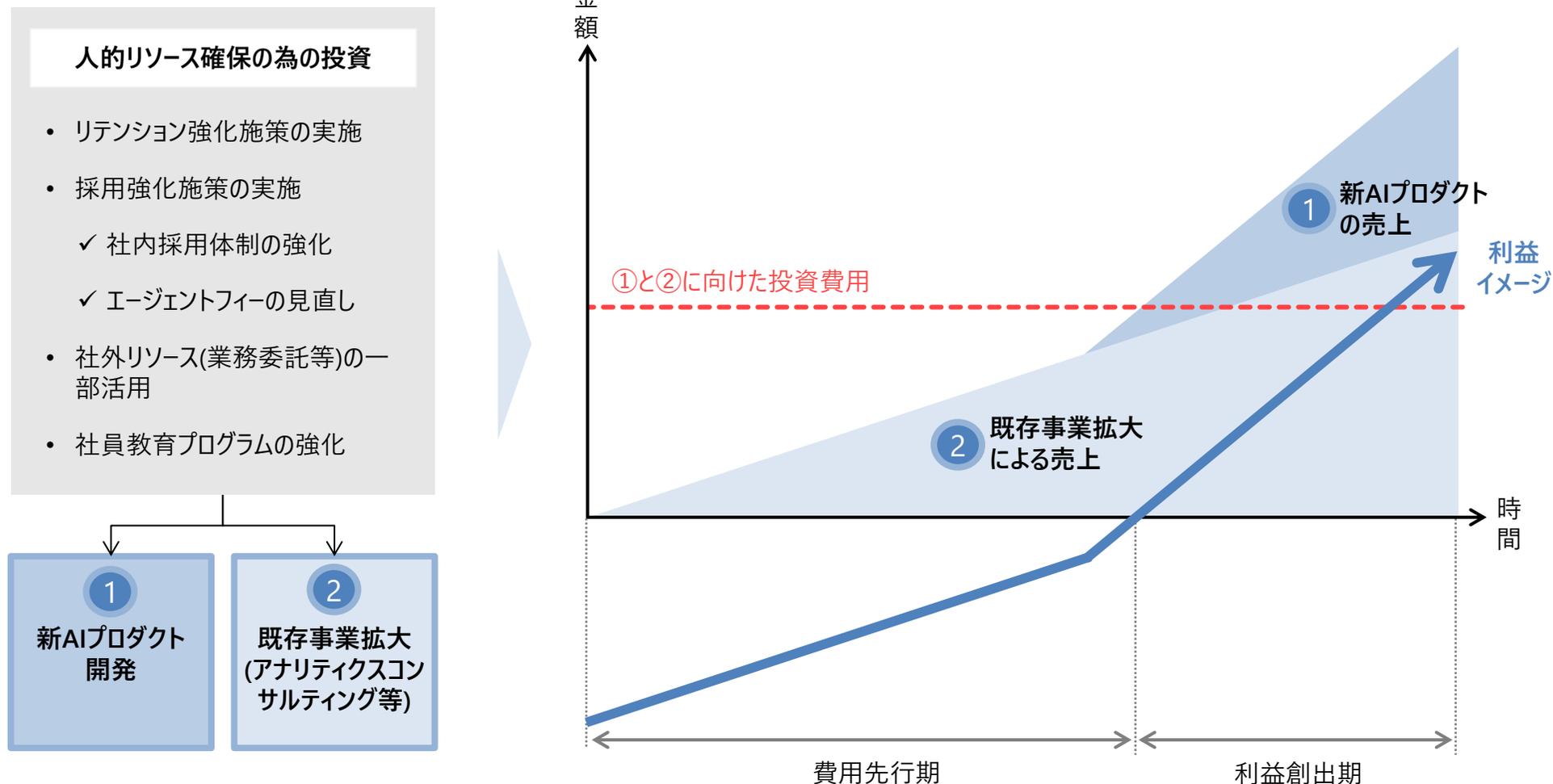
協業パートナーは「SXと共に変革を求め、大きなシナジー効果が見込める」企業群

- 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"> • 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・音声認証等) |
|  <small>エクシオグループ株式会社</small> | <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 |
| <p>PT. ABeam Consulting Indonesia</p> | <ul style="list-style-type: none"> • AIプロダクトの海外展開 • 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 |

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



- 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等により、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