



2025年12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 5028)

2025年5月14日

1. 2025年12月期 1Q決算サマリー
2. 2025年12月期 1Q決算概要
3. 事業の進捗
4. Appendix

1. 2025年12月期 1Q決算サマリー

2. 2025年12月期 1Q決算概要

3. 事業の進捗

4. Appendix

2025年12月期 第1四半期業績

- 売上高は319百万円の前期比+24.6%と順調に増加、営業利益は37百万の前期比+6.5%、当期純利益は26百万円の前期比+8.4%となり、**案件獲得と人的リソースへの投資効果により、増収増益で着地**
- アナリティクスコンサルティング売上は155百万円の前期比+23.3%、AIプロダクト売上は164百万円の前期比+25.9%と**両事業で順調に増加、ストック売上は99百万円の前期比+26.5%と積み上がりが加速**

事業進捗

- NTTドコモ等へのR2Engineの導入をはじめ、**多くの企業からの引き合い増加による案件獲得が進み、前期から続いて取引が拡大**
- 人員数は過去最高67名**の前期末比+16名、新たな採用媒体の利用開始など**データサイエンス人材確保の施策を継続**

売上高

過去最高*1

319百万円
(前期比+24.6%)

営業利益

過去最高*1

37百万円
(前期比+6.5%)

当期純利益

過去最高*1

26百万円
(前期比+8.4%)

人員数

過去最高

67名
(前期末比+16名)

アナリティクス
コンサルティング売上

過去最高*1

155百万円
(前期比+23.3%)

AIプロダクト売上

過去最高*1

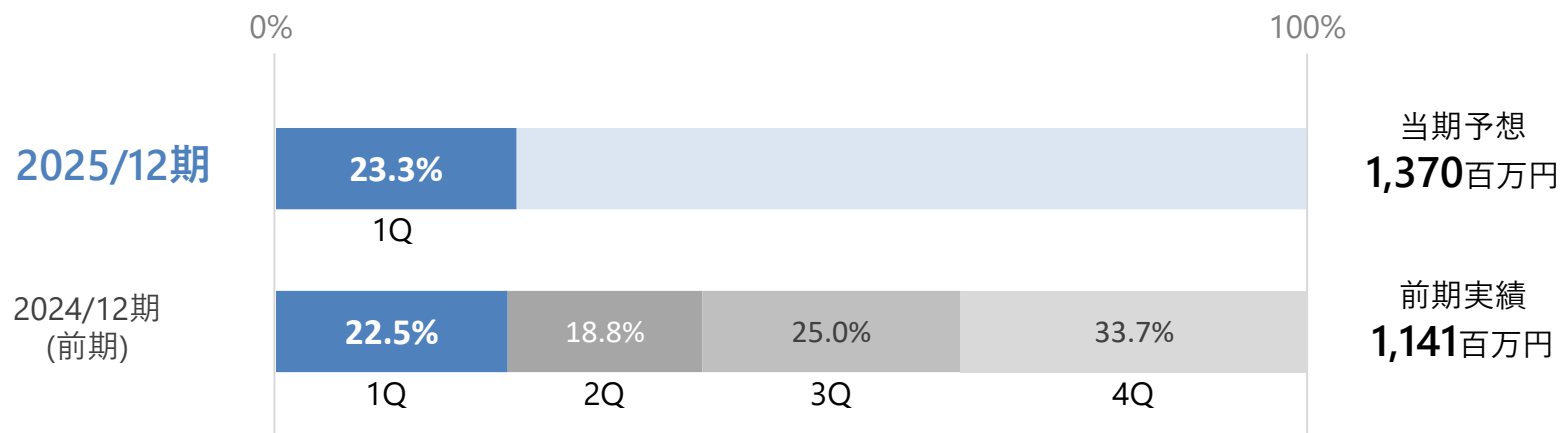
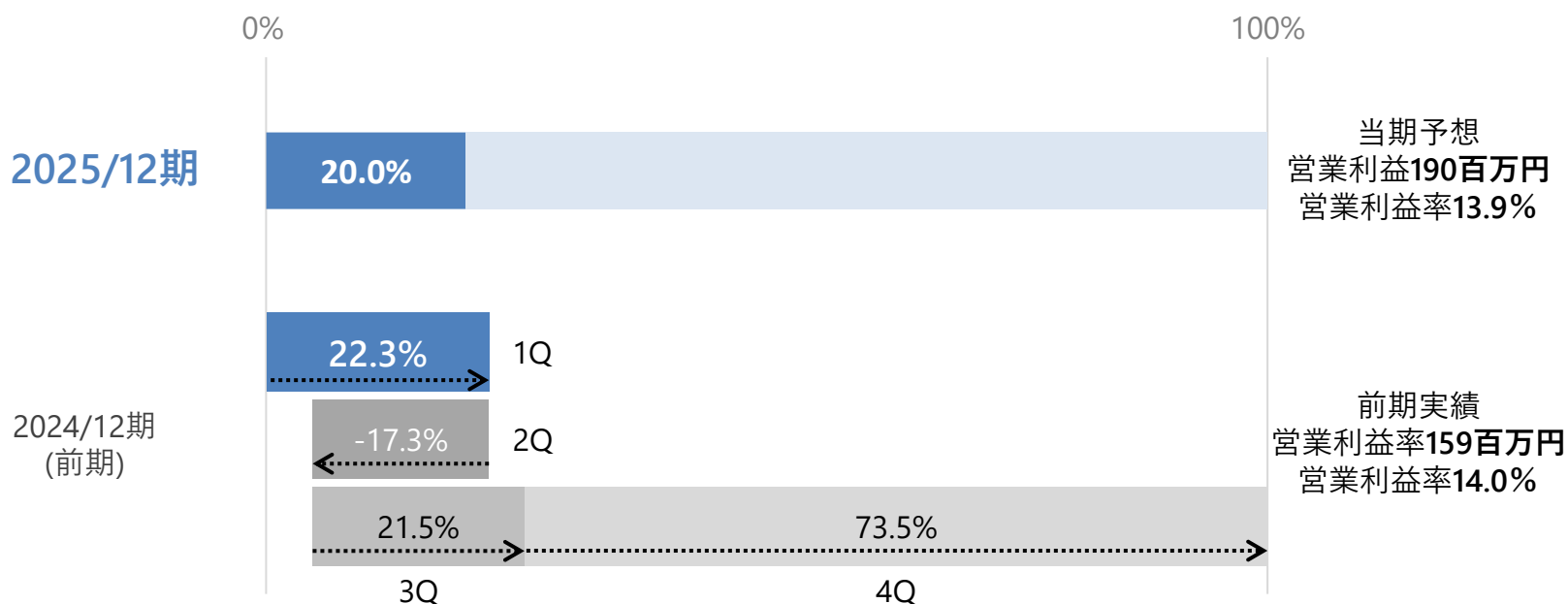
164百万円
(前期比+25.9%)

ストック売上

過去最高*1

99百万円
(前期比+26.5%)

売上高は前期を上回り、営業利益も当期予想に対して想定通りに進捗

売上高
進捗率営業利益
進捗率

1. 2025年12月期 1Q決算サマリー

2. 2025年12月期 1Q決算概要

3. 事業の進捗

4. Appendix

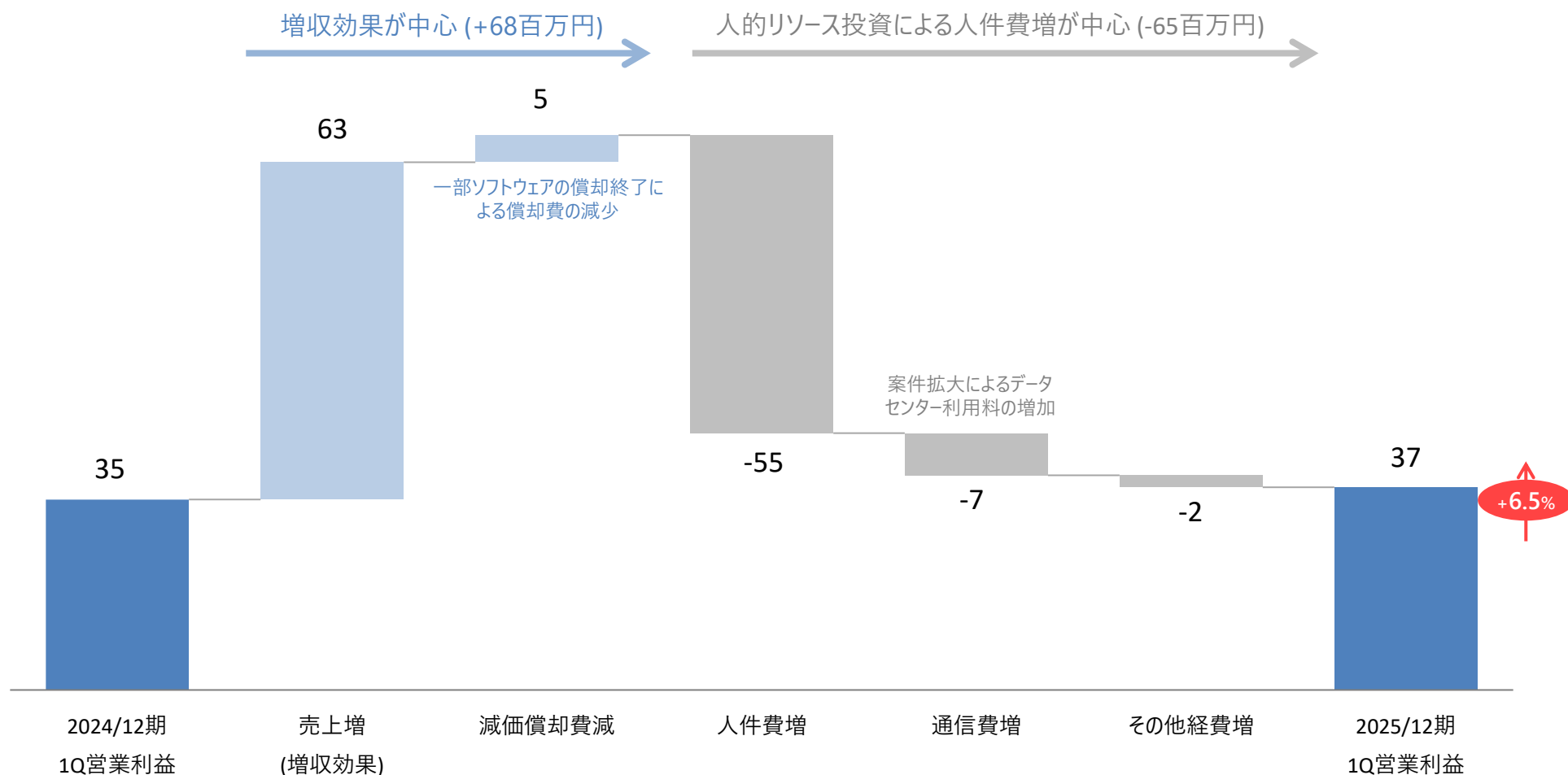
案件獲得が順調に進んだ結果、売上高は319百万円の前期比+24.6%、営業利益は37百万円の前期比+6.5%の増収増益

(百万円)	2024/12期 1Q	2025/12期 1Q	前期比	2025/12期 業績予想	進捗率
売上高	256	319	+24.6%	1,370	23.3%
アナリティクスコンサルティング	125	155	+23.3%	-	-
AIプロダクト	130	164	+25.9%	-	-
売上原価	122	189	+54.9%	-	-
販管費	98	92	-6.3%	-	-
営業利益	35	37	+6.5%	190	20.0%
経常利益	35	38	+8.3%	190	20.2%
当期純利益	24	26	+8.4%	130	20.1%
ストック売上	78	99	+26.5%	-	-

主に増収効果が人件費増を上回り、営業利益は前期比+6.5%の増益で着地

- 案件獲得と採用した人材の戦力化が、売上増(増収効果)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を中心に増加したものの、営業利益は前期比+6.5%の増益で着地

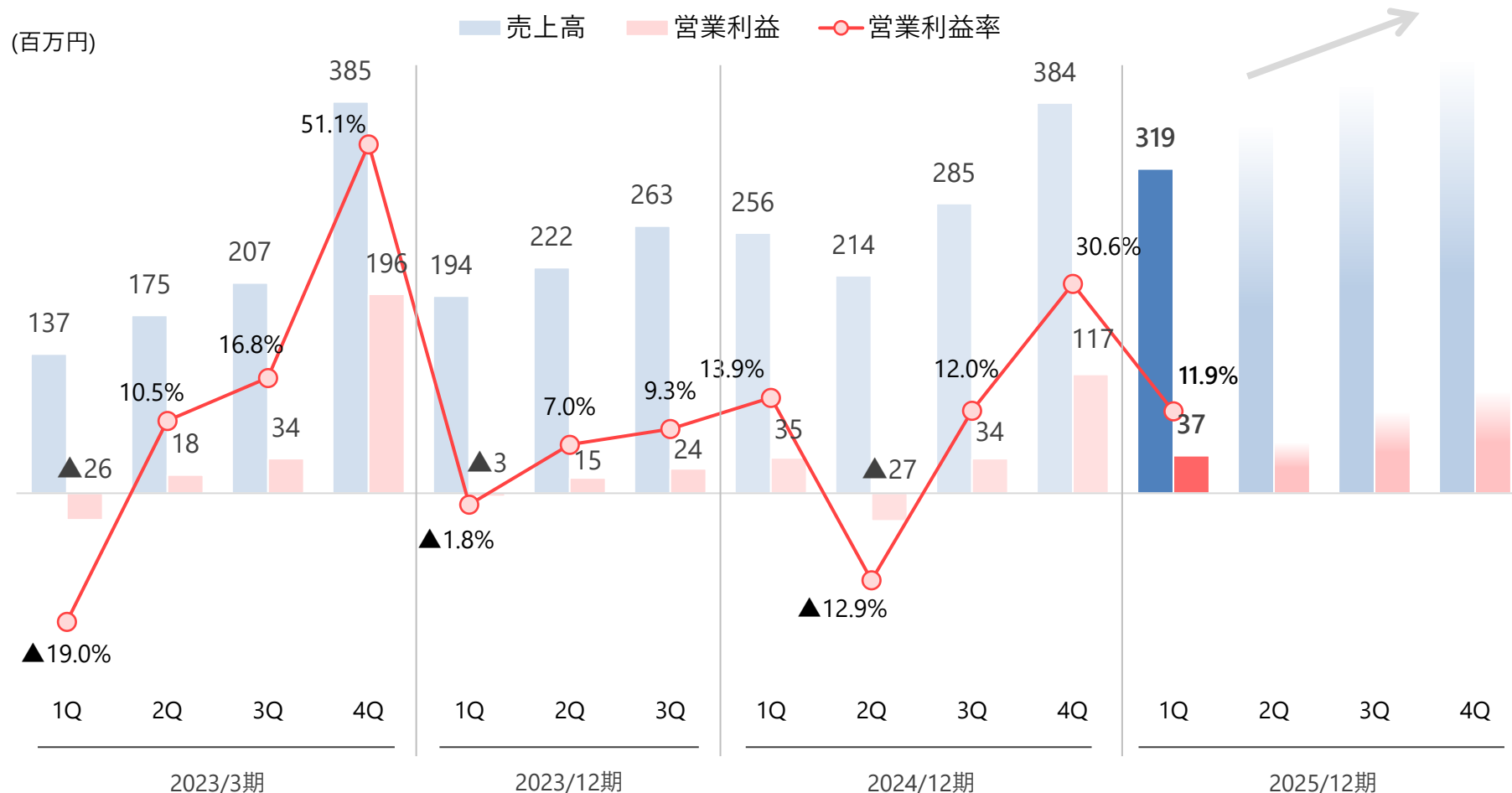
(百万円)



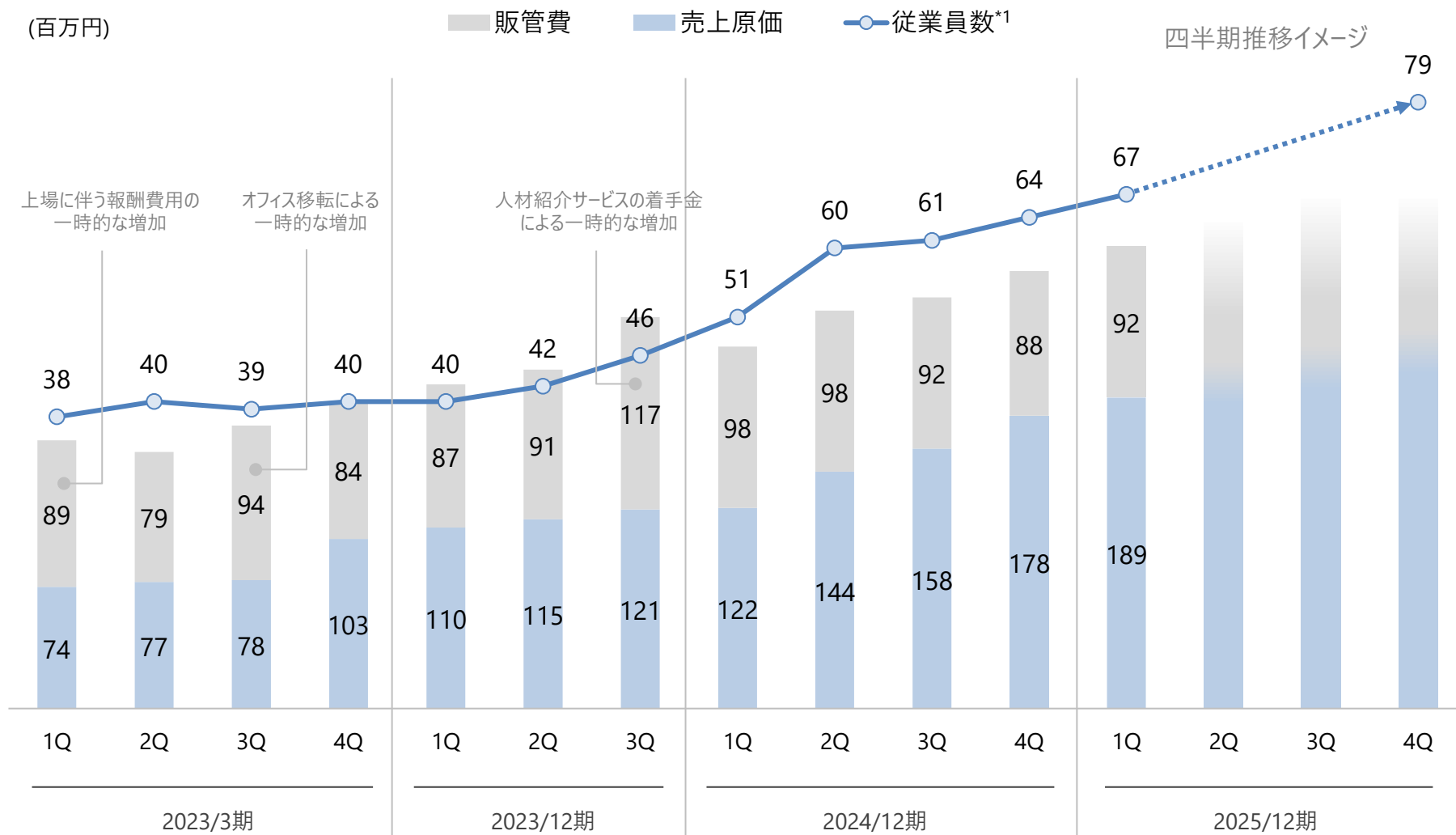
2024年4Qにフロー案件の終了が重なり2025年1Qは反動減となるも、1Q前期比では増収増益、下期にかけて業績拡大の見込み

- 2024年は下期にフロー案件の獲得が進んだ結果、4Qにフロー案件の終了時期が重なったが、2025年1Qは反動減
- 1Q前期比では増収増益となり、下期にかけて売上利益ともに積み上がる見込み

四半期推移イメージ



人的リソース投資により人員数に比例して売上原価が増加する一方、販管費は抑制傾向。従業員数は67名に増加し、4Q末に79名の予定に対して想定通りに進捗

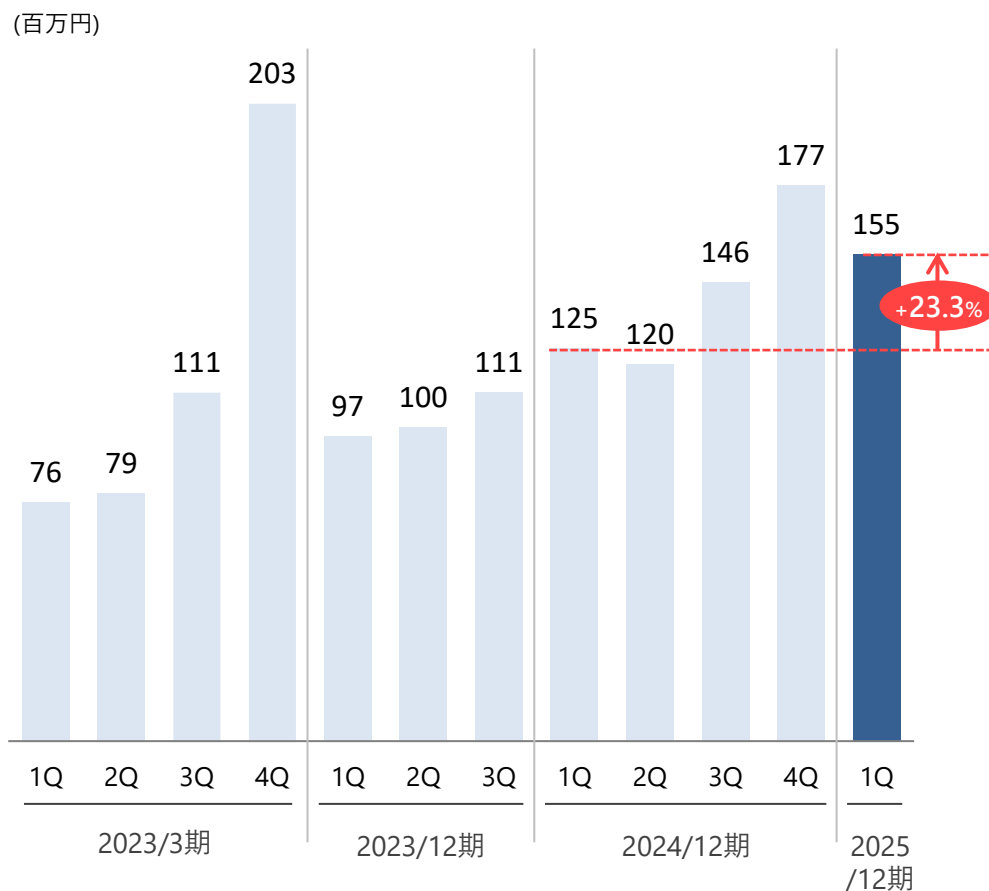


1. 2025年12月期 1Q決算サマリー
2. 2025年12月期 1Q決算概要
3. 事業の進捗
4. Appendix

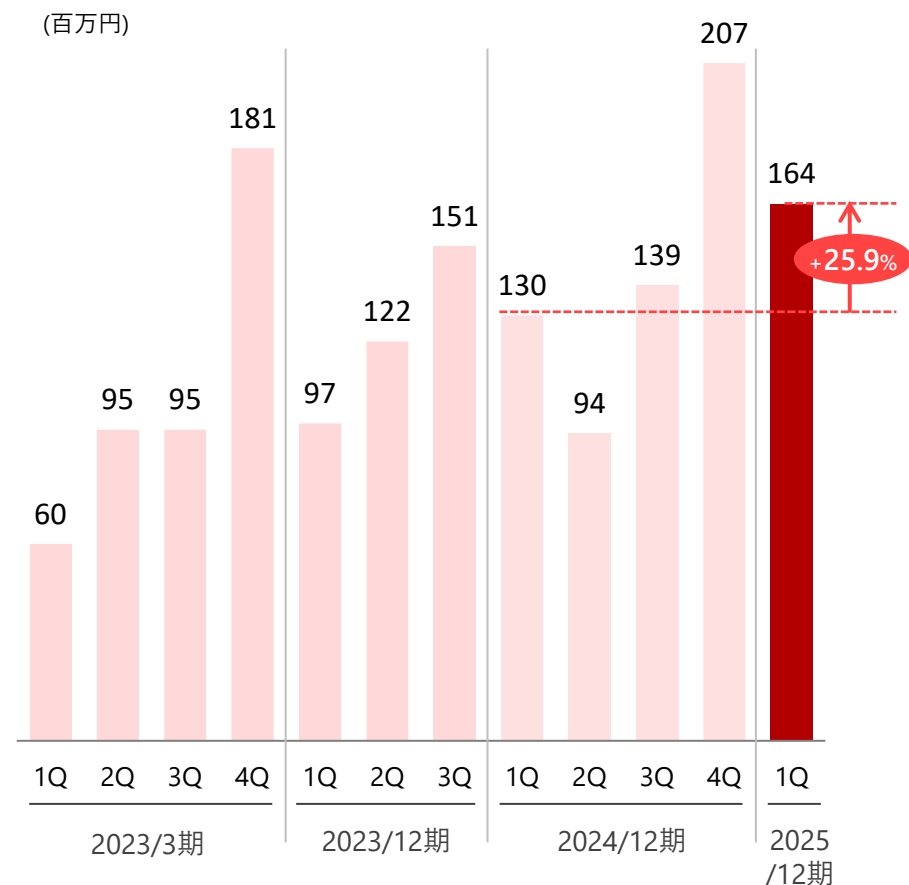
両事業で案件獲得が順調に進捗し、前期比20%超の成長率を持続

- データ利活用の需要は旺盛で、企業からの引き合いが依然強く、アナリティクスコンサルティング売上は前期比で+23.3%の増加
- R2Engineを基にした「与信・審査エンジン」「加盟店審査エンジン」など大型パッケージAI製品の導入が順調に進み、AIプロダクト売上は前期比+25.9%の増加

アナリティクスコンサルティング売上

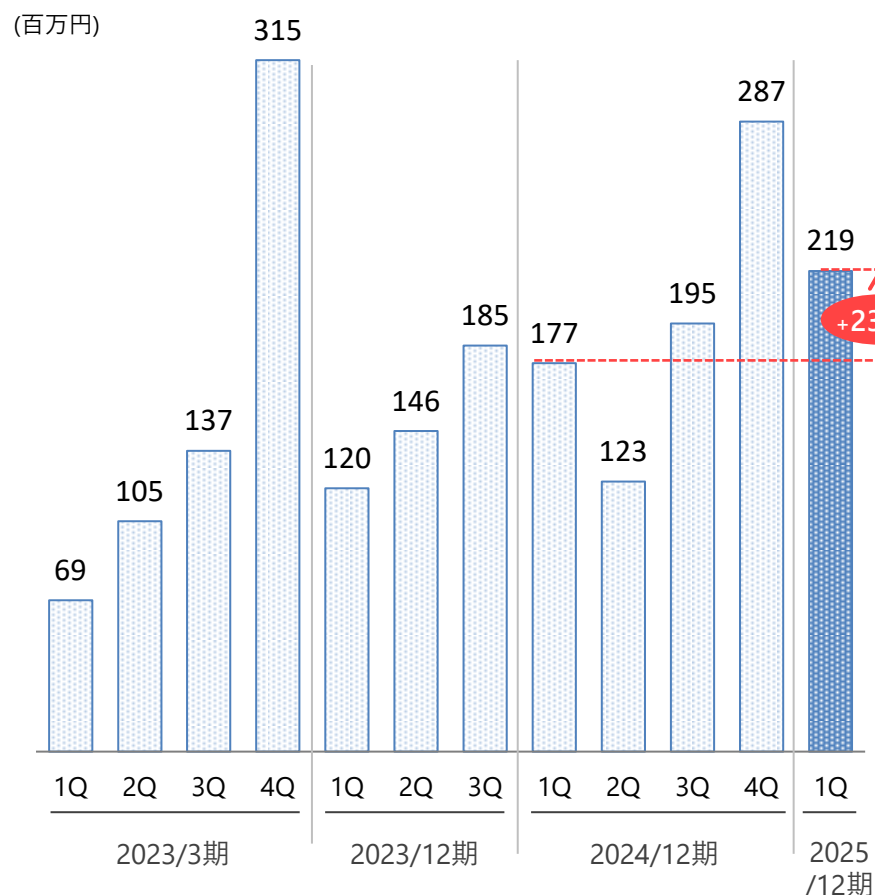


AIプロダクト売上

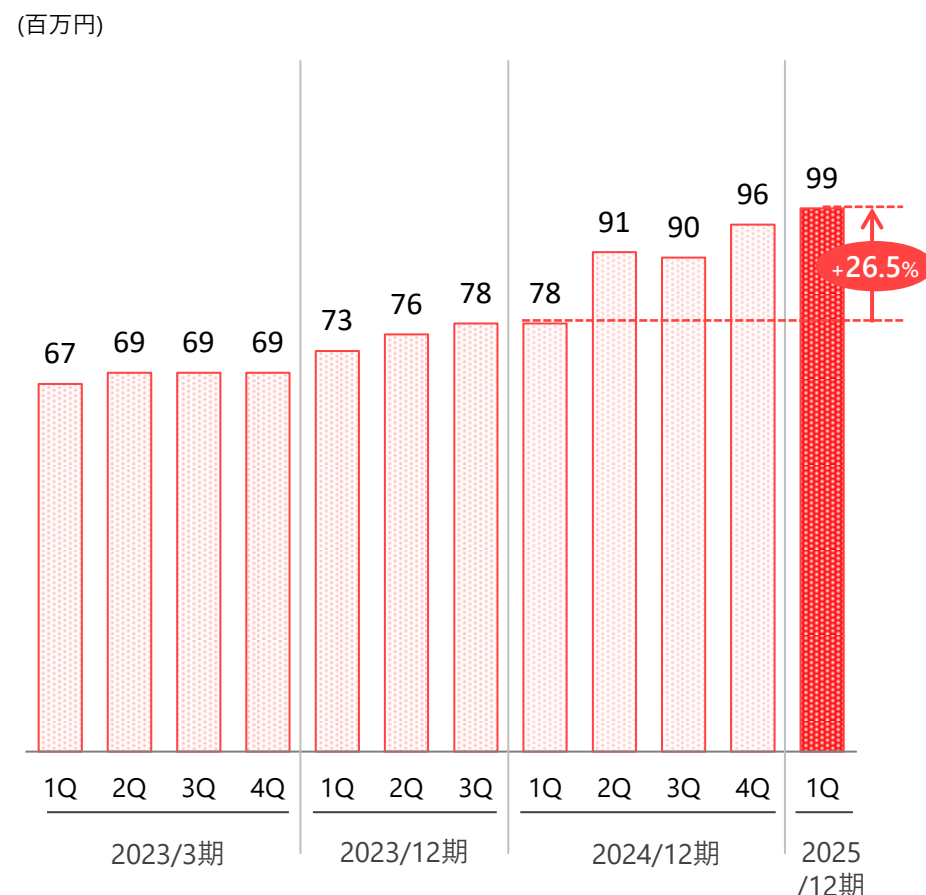


フロー売上は前期比+23.8%と順調に増加、ストック売上も前期の大型パッケージAI製品の導入によるストックへの積み上がりにより、前期比+26.5%の成長

フロー売上



ストック売上



注力方針に沿って、各事業における案件拡大やコーポレート部門による人材確保の施策が着実に進捗

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実績の蓄積

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

1Q進捗

- 協業パートナー経由を含め、各業種における大手企業との取引を中心に案件が拡大
- 与信戦略導入支援など、審査・与信領域における案件の横展開が拡大。銀行・保険・信販・クレジットカード・消費者金融・リース、決済代行など、幅広い業種・業態に対してサービス展開
- NTTドコモへの「R2Engine」導入、JCB・SBペイメントサービス・auフィナンシャルサービスへの「加盟店審査エンジン」導入など、大型パッケージAI製品の導入プロジェクトが順調に進捗
- データサイエンス人材向け採用媒体の利用促進
- 従業員満足度調査の実施と改善施策の検討を推進
- 育児介護休業法の改正に伴い、従業員への育児介護における両立支援施策を拡充

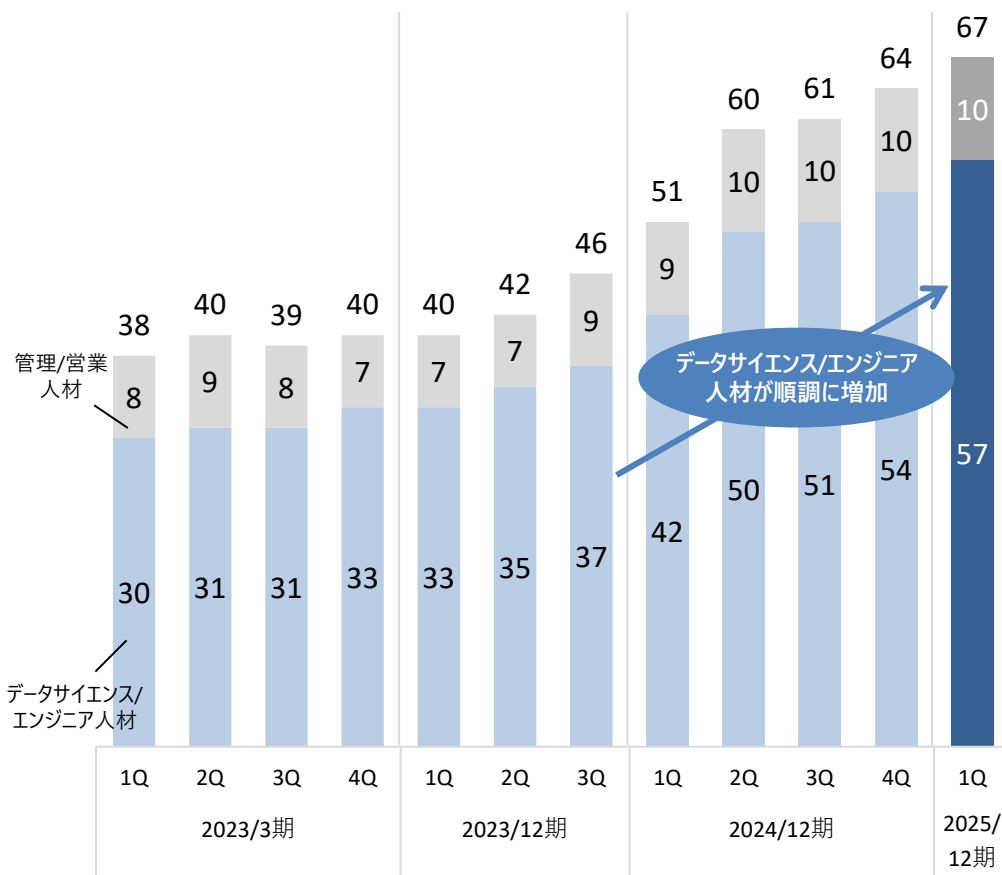
両事業のサービス展開は着実に拡大している

2016年11月	新生銀行、口座の入出金履歴や職歴などを元にAIを活用して、お客さまのニーズに合った最適な商品を提案	2022年4月	エクシオグループと協業し、ローカル5Gを活用した医療用データ(X線画像)AI解析モデルを開発
2018年4月	静岡銀行がSXスコアを活用したAI融資判断の実証実験を開始	2022年5月	三井住友海上とAIを活用した個人向け自動車ローン・リース分野における新たな審査モデルを構築
2019年11月	肥後銀行の個人ローン商品に対してAI技術を活用した購買予測モデルを提供	2023年1月	ジェイリース、家賃保証審査に「R2Engine」導入 ～新たな与信審査モデルの開発を開始～
2020年3月	東急ストアにAIを活用した店舗来店予測モデルを導入	2023年2月	筑邦銀行、当社AIによる事前与信モデルを提供
2020年5月	イーブックイニシアティブジャパン、電子書籍販売サイトebookjapanに対して、AI技術を活用したマンガ自動タグ付けモデルを導入	2023年6月	JCB、当社のAI技術とR2Engineを用いた加盟店審査エンジンを導入
2020年7月	三井住友海上、個人向けローン商品に対して、AI技術を活用した審査モデルを提供	2023年6月	ふくおかフィナンシャルグループと共に、銀行店舗形態の最適化に向けたデータ解析を実施
2020年9月	ベトナム大手金融サービス企業Mcreditと共同プロジェクト「AIクレジットスコア」の運用を開始	2023年6月	ニッセン・クレジットサービスに当社のAI技術とR2Engineを用いた与信・審査エンジンを導入
2020年11月	SBペイメントサービスが提供するオンライン決済サービスに対して、AI不正検知エンジンを提供	2023年8月	きらやか銀行、当社の事前与信AIを活用し、カードローン「きらやかばらす」の取扱いを開始
2021年1月	協和エクシオ、ネクストジェンと連携。ローカル5Gプラットフォーム構築ソリューションを提供	2024年2月	IDOM CaaS Technology、当社とクルマの未来残価を高精度で自動予測するAIを共同開発
2021年2月	ファミリーマート・ファミマデジタルワンが提供する「FamiPay翌月払い」と「FamiPayローン」のAI与信・審査領域で協業を開始	2024年5月	エクシオグループおよび大和電設工業とヘルスケア分野におけるAI献立サービスを共同開発
2021年4月	NTTドコモと実証実験。独自技術を活用した高解像度映像解析AIエンジンを提供	2024年5月	SBペイメントサービス、当社AI技術を活用した新たな加盟店審査システムを導入
2021年5月	ブライセンと共同開発。8K60FPS映像AI解析の実証実験を行い、社会実装可能なAIシステムの構築に成功	2024年7月	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
2021年10月	フィデアHDの荘内銀行及び北都銀行が展開する一部個人ローン商品に対して、AI技術を活用した購買予測モデルを提供	2024年10月	大阪ガスマーケティングの現場作業をAI画像解析システムで支援。エクシオ・デジタルソリューションズと共同開発
2021年12月	琉球銀行向けに決済データとAIを活用した「加盟店情報付加エンジン」のPoCをTISと実施	2024年10月	auフィナンシャルサービス、AIを活用した加盟店審査システムの運用を開始
2022年4月	IDOM CaaS Technologyと資本業務提携を締結し、与信モデル構築と自動車残価予測モデル構築等の協業を開始	2024年11月	レジェンダ・コーポレーション、当社と協業で採用活動におけるAIアセスツールをリリース
2022年4月	アプラス、当社が提供する「AIを用いたクレジットカード不正検知エンジン」を導入	2025年1月	NTTドコモ、dカード与信審査にR2Engineを導入

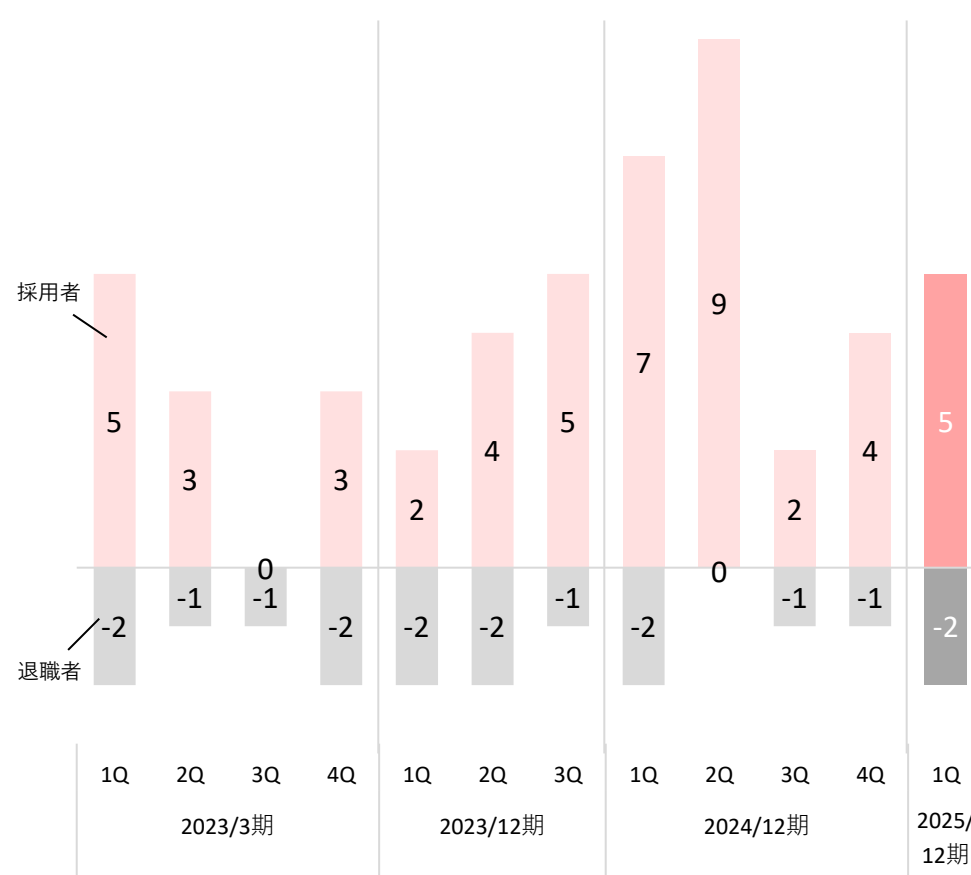
前期から続いてデータサイエンス/エンジニア人材を中心に採用が進み、従業員数は67名に到達。
採用者数は各Qでの平準化を考慮し、1Qは5名採用

- データサイエンス/エンジニア人材を中心に採用を継続し、従業員数は67名に到達
- 前期の採用の偏りを踏まえ、採用者数を平準化する形でコントロールし、1Qは5名を採用

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. 2025年12月期 1Q決算サマリー
2. 2025年12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

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。」

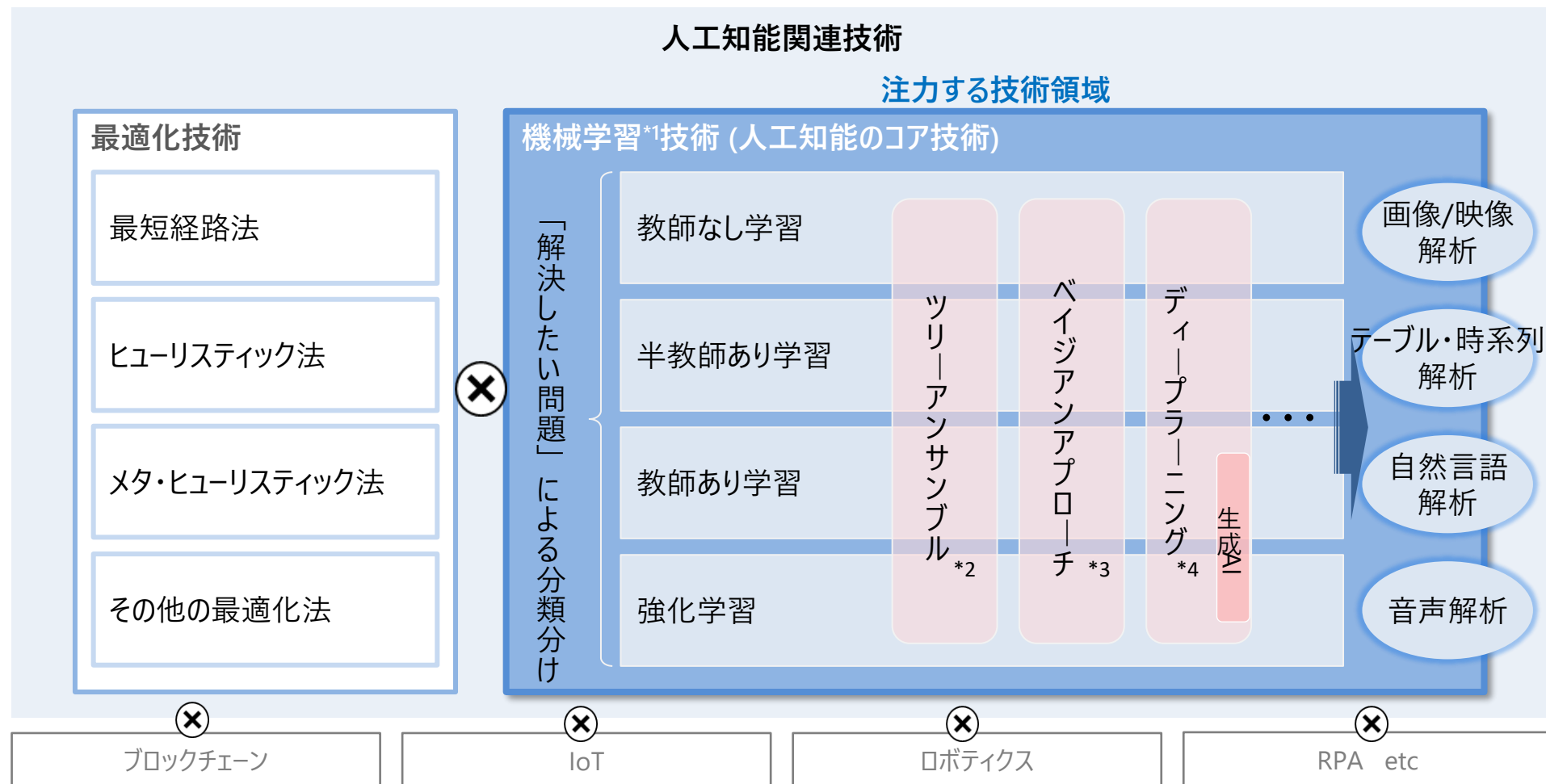
セカンドサイトアナリティカは、
ワンストップでアナリティクス・AIの課題抽出～開発・導入～活用のサービスを提供する「アナリティクスを活用したビジネス価値創造企業」です

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 (2025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

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



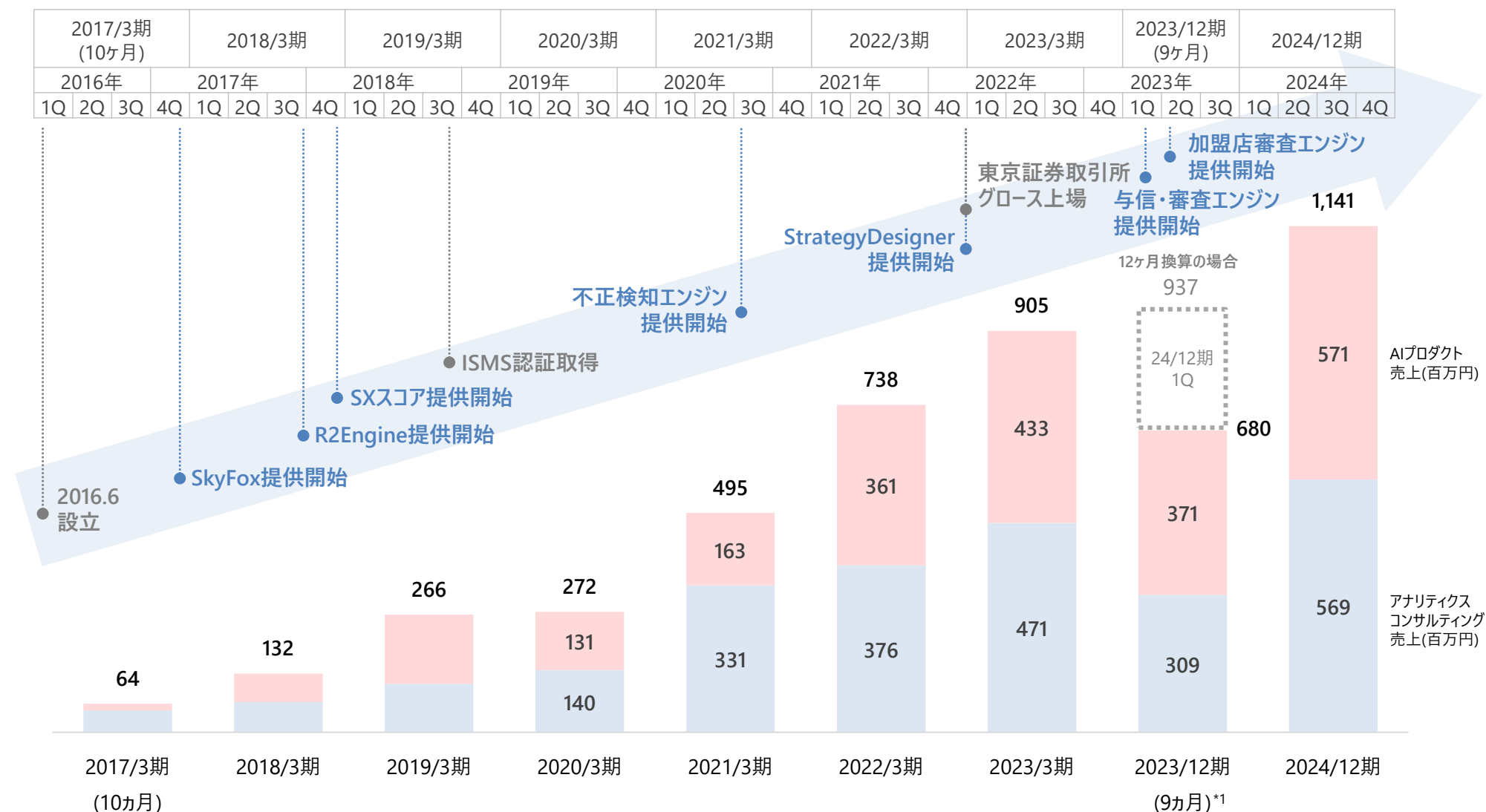
*1 機械学習：経験からの学習により法則を見つけ出し、法則性を自動化(再現)するコンピュータールゴリズム

*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



*1 決算期変更のため9ヵ月決算

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

データ収集



分析



変換



活用

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

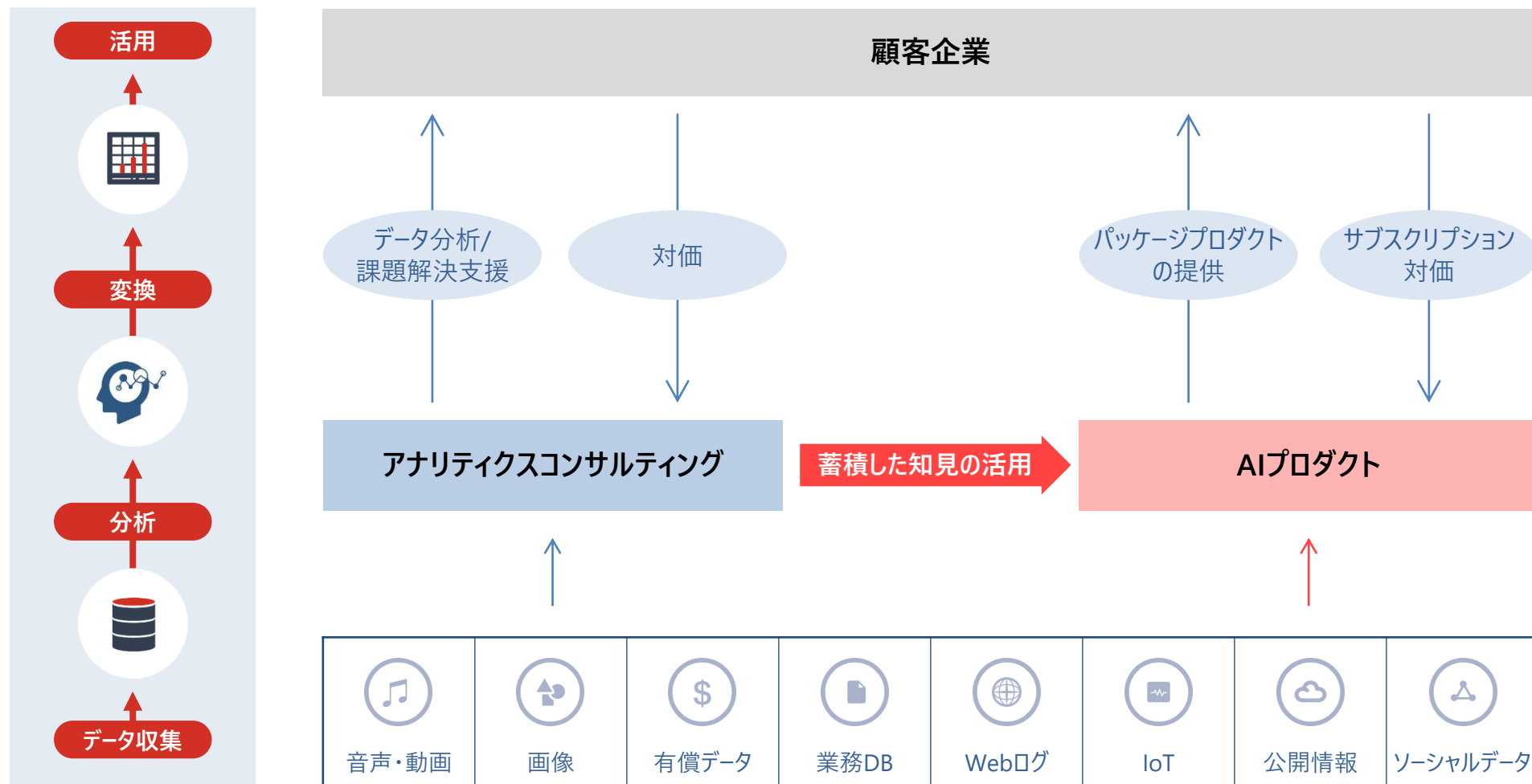
- 実務面で必要な運用機能を備えた機械学習モデル実行基盤の導入
- 基幹システムのデータだけでなく、ログや画像等の各種データを蓄積・分析できる基盤の導入

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

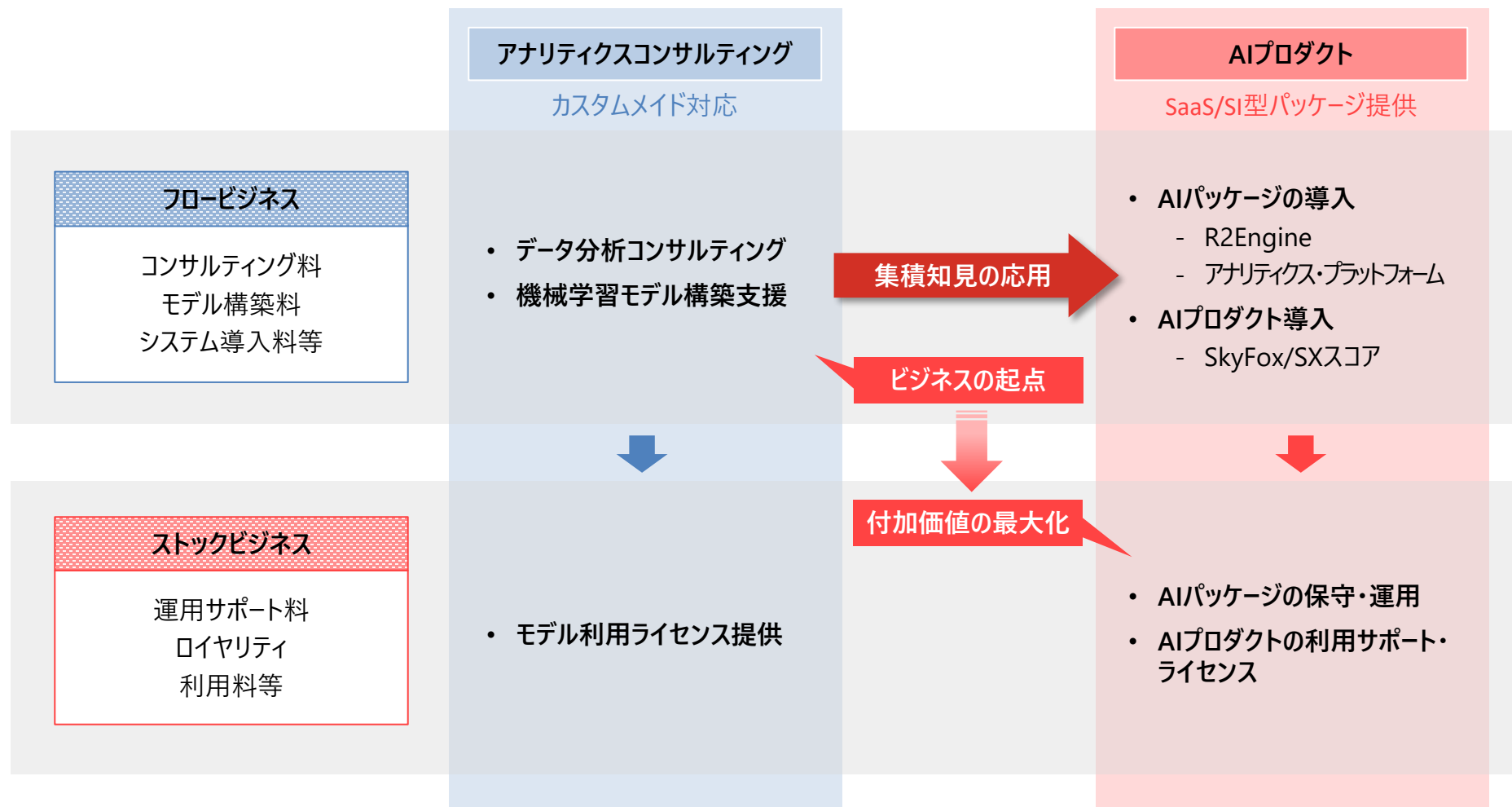
アナリティクスコンサルティングで得た知見を活かしてAIプロダクトを開発し、顧客企業に提供

- 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



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 >

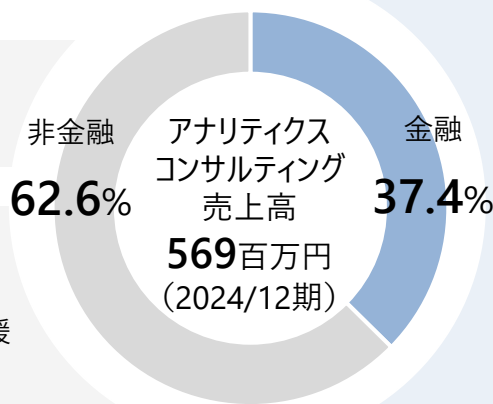
- ・ 5Gを活用した線路障害物検知・列車検査モデルの構築
- ・ AIを用いた建設事業の安全確認・品質管理業務の改善
- ・ 賃貸入居者審査モデルの構築・活用支援
- ・ 不動産価格推定・賃料査定モデルの構築・活用支援

< 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



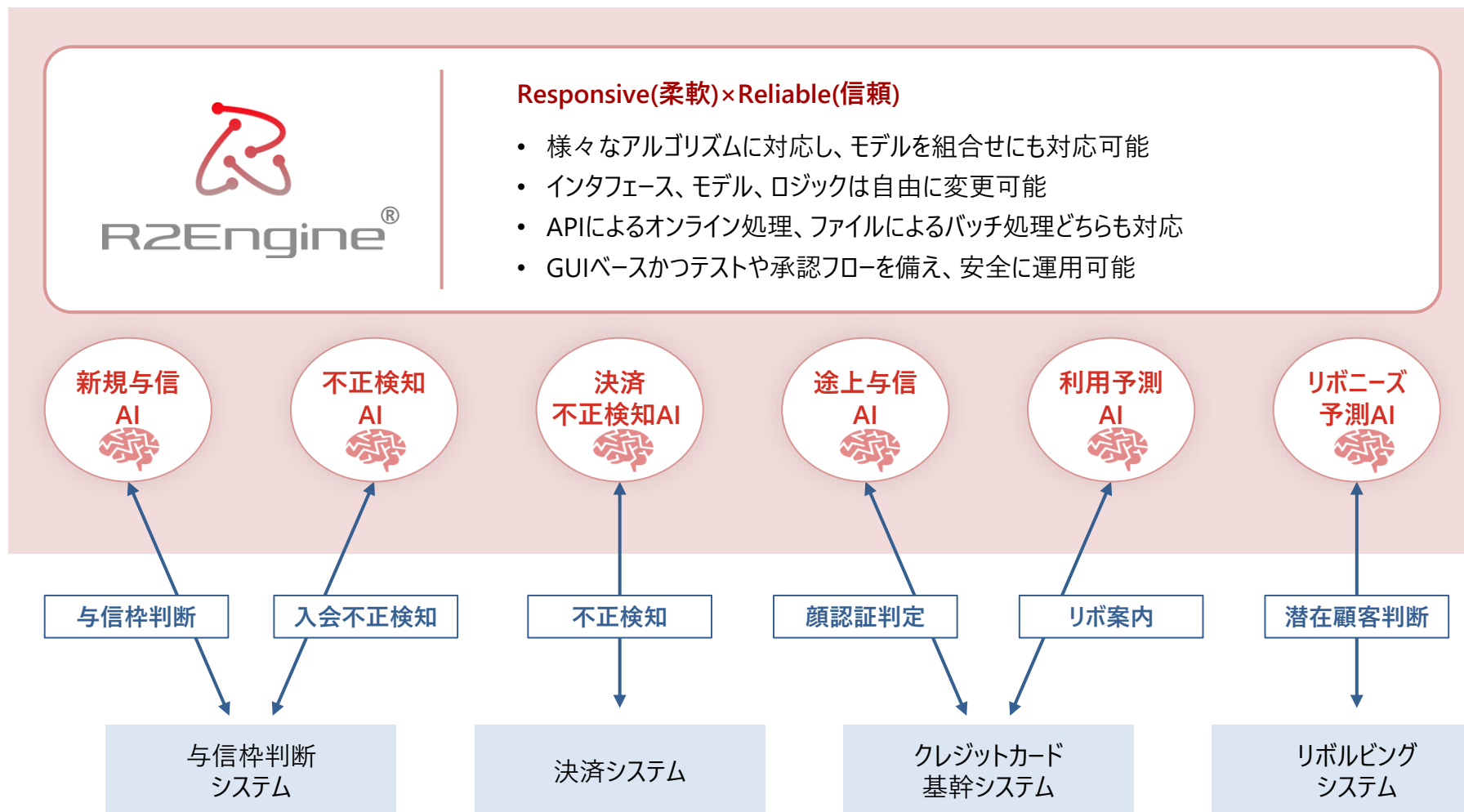
個別カスタムが発生し易い「大型パッケージAI製品」からカスタム不要な「拡販型AI製品」までをバランスよく展開

	大型パッケージ製品			拡販型AI製品		
製品ブランド	 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

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



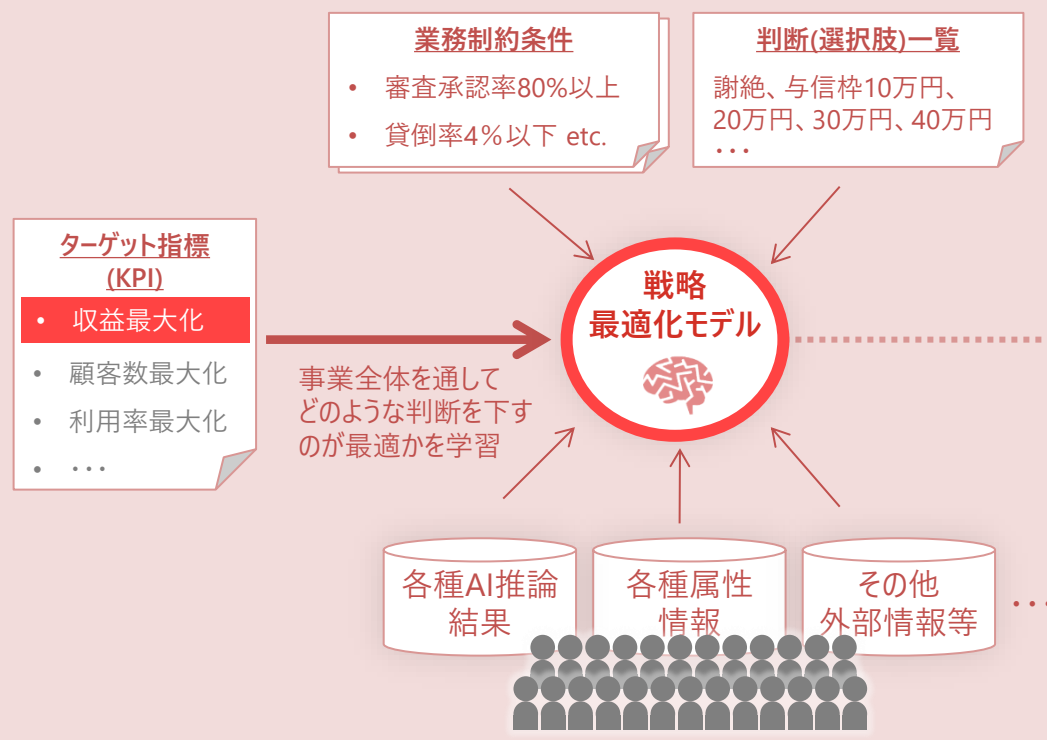
各種AIの推論値・業務上の制約等を加味した上で、事業のKPIを最大化するように最適な判断を行うAIモデル「戦略最適化モデル」を構築するプロダクト

- 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

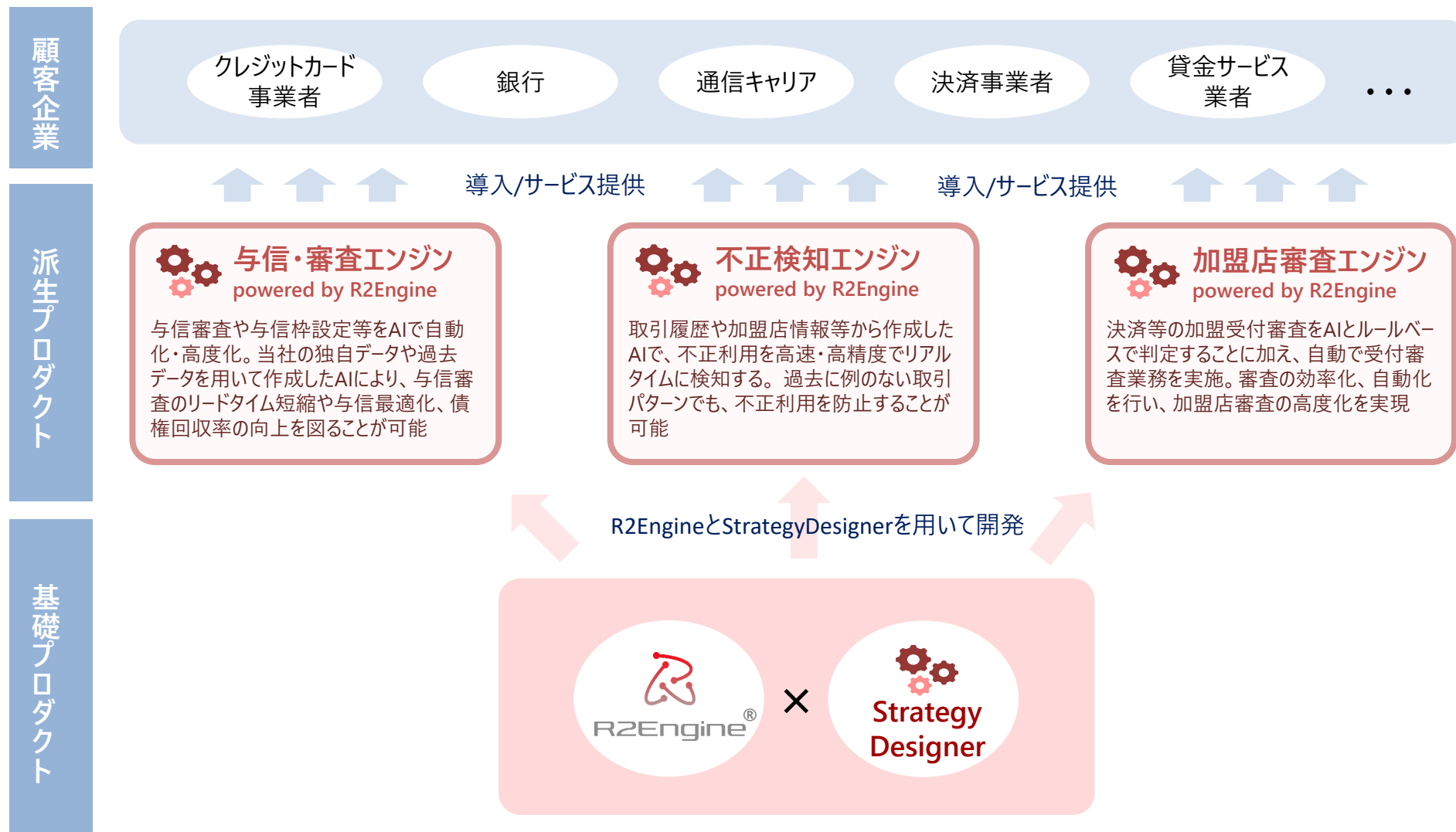


**Strategy
Designer**

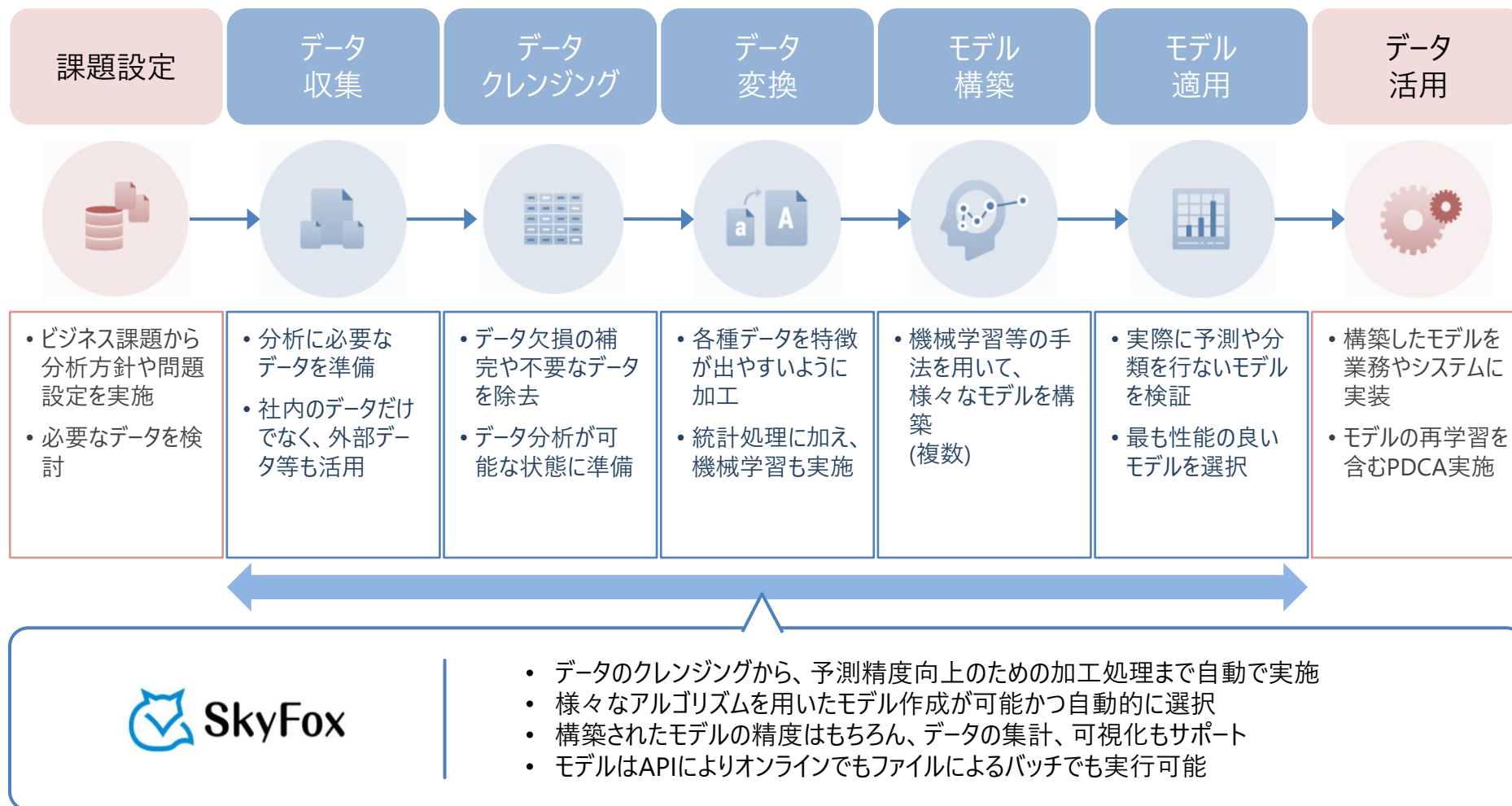
- KPIと業務制約を設定することで、最適な選択を行うAIモデルを構築
- 業務制約条件やデータを内部で加工し、最適化処理をより高速に実行
- 各業務制約条件の制約の強さを可視化
- 構築したAIモデルはR2Engineに搭載可能



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

 新生銀行グループ	• 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
 SB Payment Service	• 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)
 エクシオグループ株式会社	• 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
 TIS	• 「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
 セブン銀行	• 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
 MJS	• 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
 三井住友海上	• 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
PT. ABeam Consulting Indonesia	• 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

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

- 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
- 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

事業拡大期

費用先行期

利益創出期

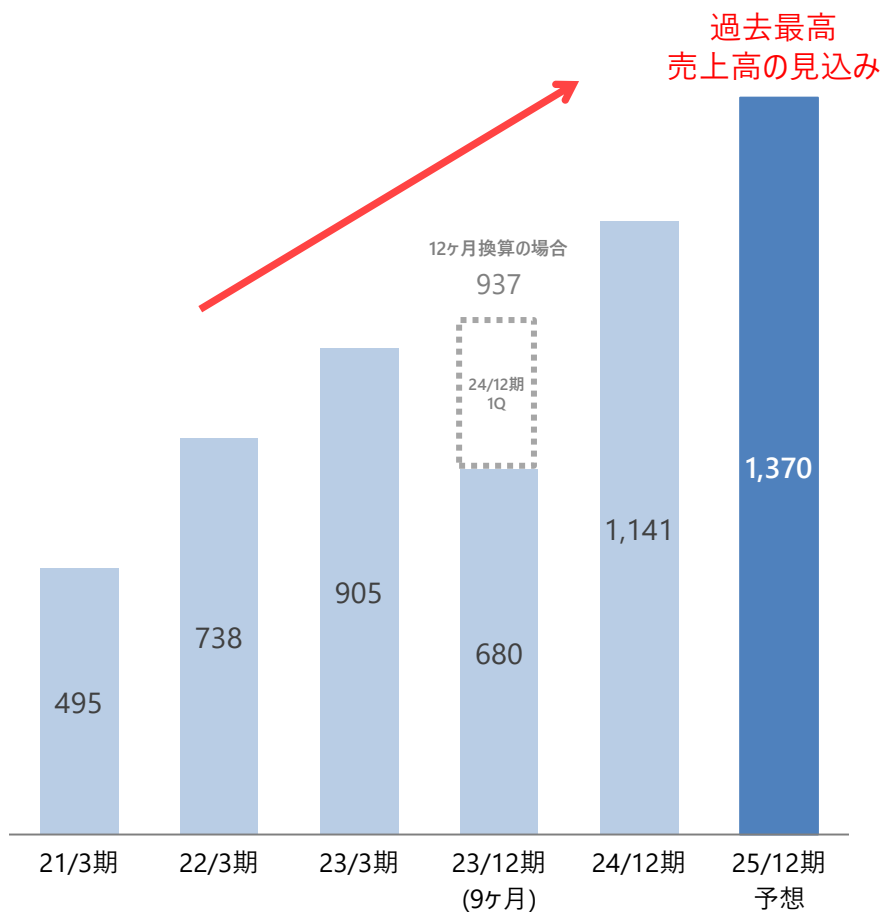
増収増益トレンドに

(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

- ・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
- ・2025年2Q以降もトレンド継続の見込み

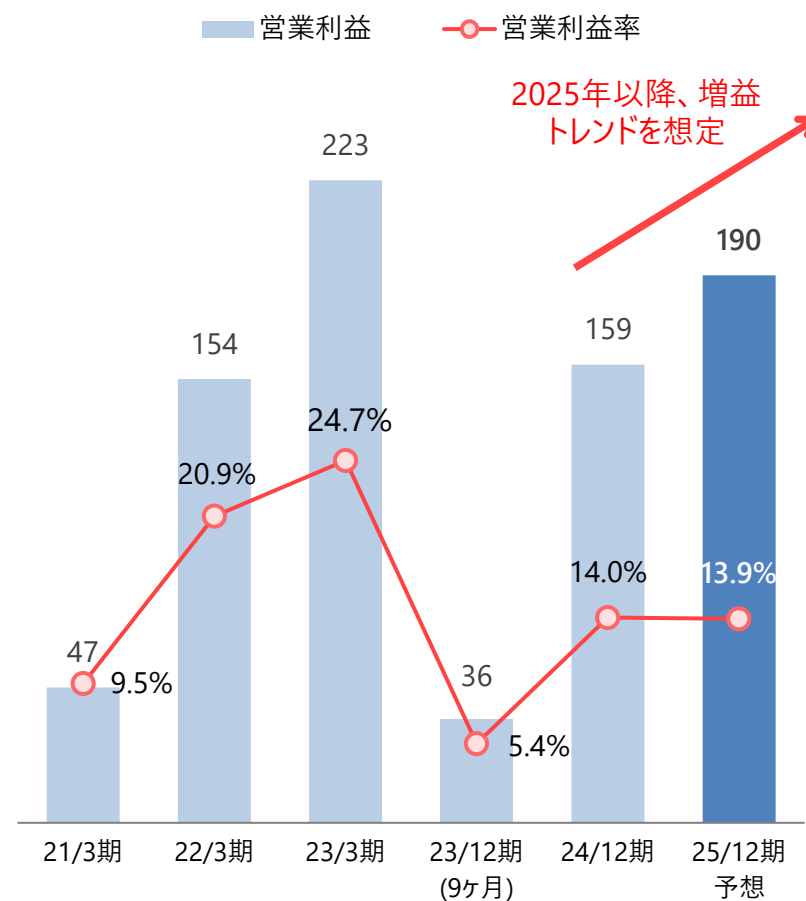
売上高の推移

(百万円)



営業利益・営業利益率の推移

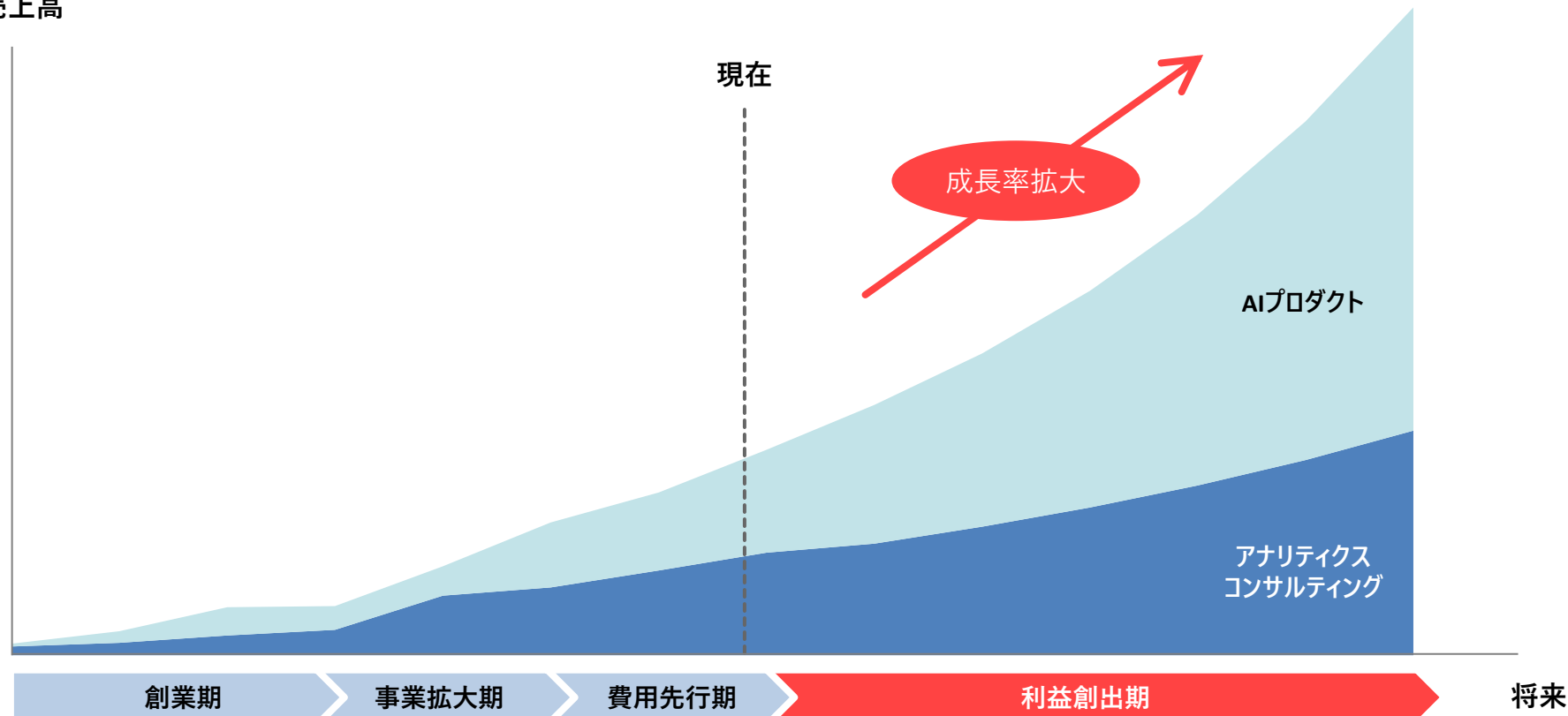
(百万円)



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

- 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。
- 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