

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)

2024年5月14日

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

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

2024年12月期
第1四半期業績

- 売上高は下期への案件獲得が進みつつ、1Qは256百万円の着地、前期比^{*1} + 32.0%
- 営業利益は人的リソースへの投資を継続しつつ、36百万円で着地、前期比^{*1} + 39百万円。営業利益率は改善傾向
- 進捗率は売上高が22.3%、営業利益が20.3%となり、当期予想に対して想定通りの進捗状況

事業進捗

- アナリティクスコンサルティング売上は125百万円の前期比^{*1} + 29.8%、AIプロダクト売上は130百万円の前期比^{*1} + 34.2%と、両事業で堅調に増加
- ストック売上は78百万円の前期比^{*1} + 7.3%の成長
- IDOM CaaS Technologyとの車両の「未来残価予測モデル」の構築や、SBペイメントサービスへの加盟店審査エンジンの導入など、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進捗

人材確保強化

- 1Q末時点での人員数は51名、前期比^{*1} + 11名、採用強化施策の効果により増加
- 1Qの採用数は7名、前期から採用数の伸びが加速
- 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、採用エージェントの拡大を実施

売上高

256百万円

前期比*1 + 32.0%

営業利益

35百万円

前期比*1 + 39百万円

粗利率

52.4%

人員数

51名

前期比*1 + 11名

アナリティクス
コンサルティング売上

125百万円

前期比*1 + 29.8%

AIプロダクト売上

130百万円

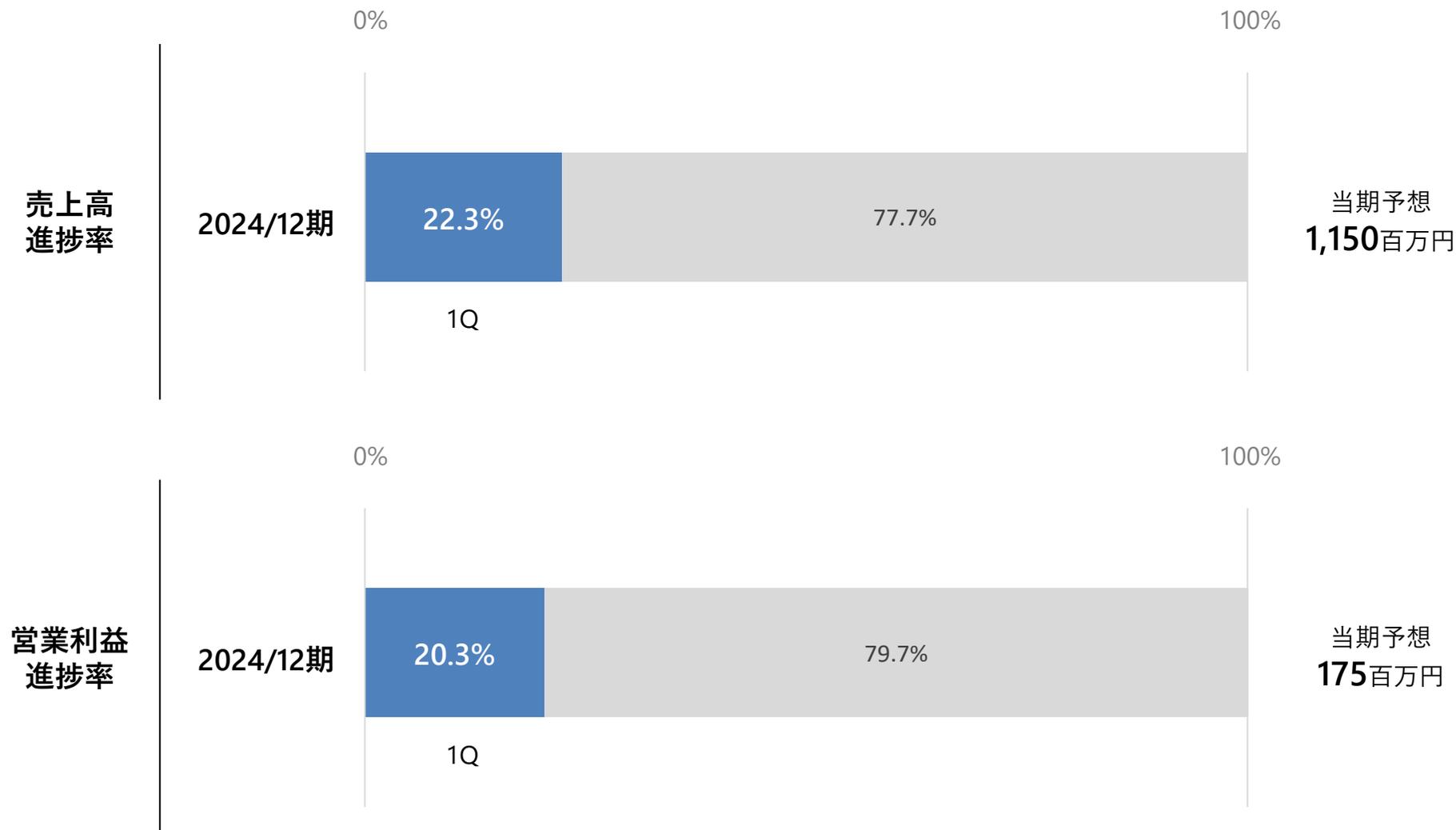
前期比*1 + 34.2%

ストック売上

78百万円

前期比*1 + 7.3%

1Q進捗率は売上高が22.3%、営業利益が20.3%となり、当期予想に対して想定通りの進捗状況



* 前期の2023/12期の実績は1Q~3Q(4月~12月)までの3Q分となり、前期比較が難しいため記載を省略しております

1. 2024年12月期 1Q決算サマリー

2. 2024年12月期 1Q決算概要

3. 事業の進捗

4. Appendix

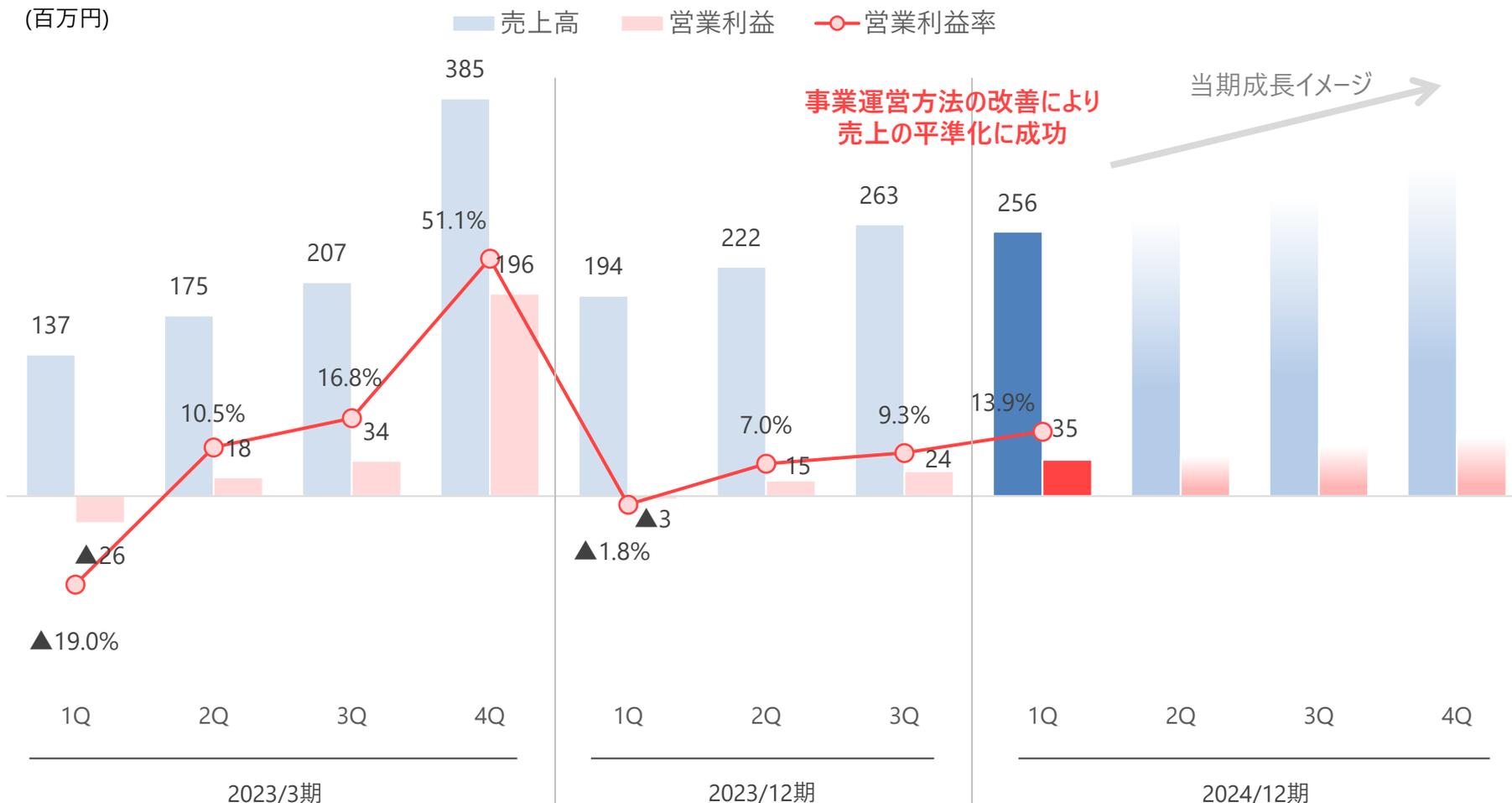
売上高は下期に向けた案件獲得が進みつつ、1Qは256百万円の着地。営業利益は人的リソースへの投資により費用増となるも、黒字を維持

(百万円)	2023/12期 1Q (4~6月)	2024/12期 1Q (1~3月)	前期比*1	2024/12期 業績予想	進捗率
売上高	194	256	+32.0%	1,150	22.3%
アナリティクスコンサルティング	97	125	+29.8%	-	-
AIプロダクト	97	130	+34.2%	-	-
売上原価	110	122	+10.5%	-	-
売上総利益(粗利益)	83	134	+60.2%	-	-
販管費	87	98	+13.0%	-	-
営業利益	-3	35	+39	175	20.3%
経常利益	-3	35	+39	174	20.3%
当期純利益	-3	24	+27	121	19.9%
ストック売上	73	78	+7.3%	-	-

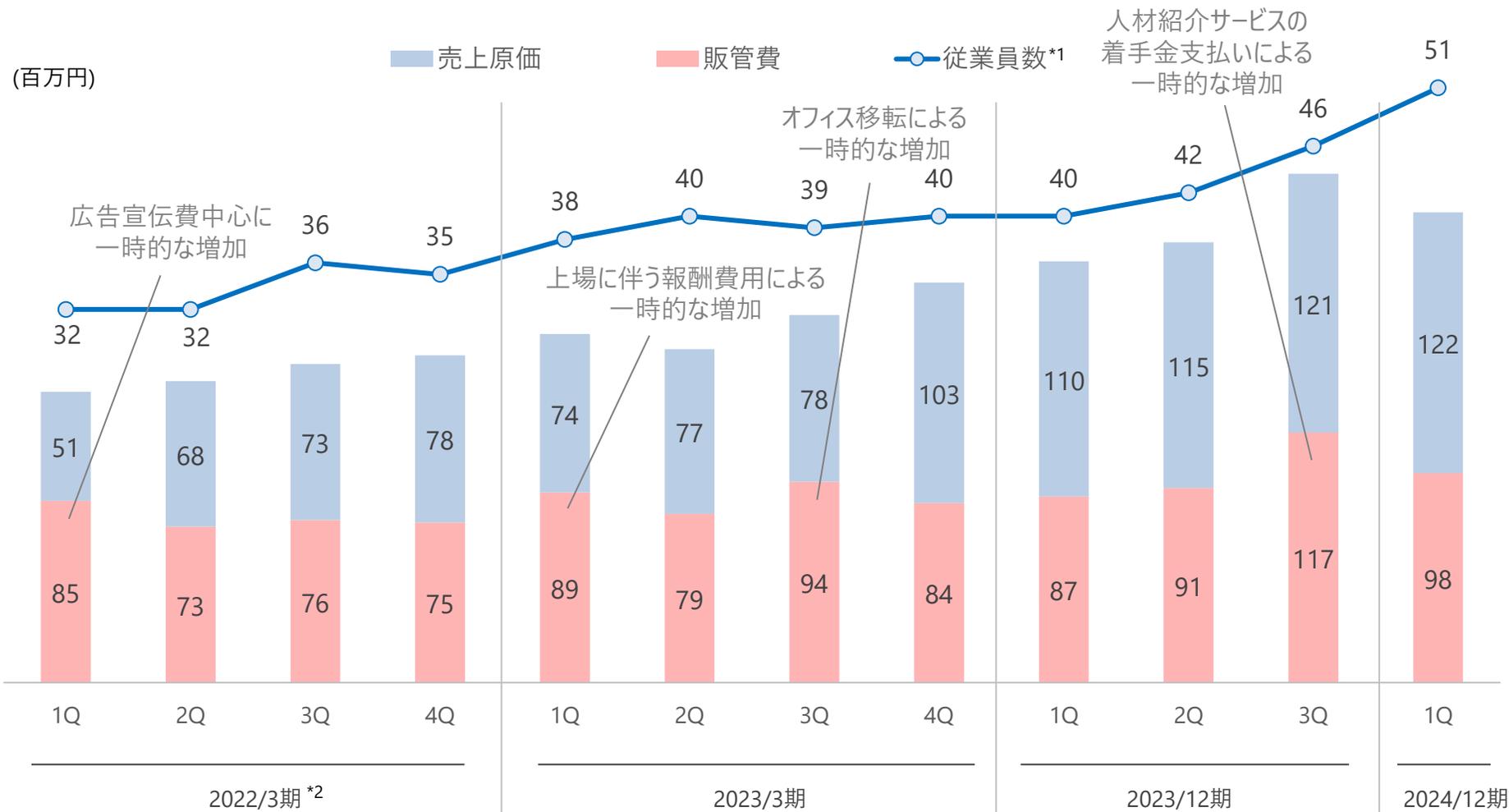
*1 前年度の決算期変更により、当期1Q(1月~3月)は前期1Q(4月~6月)と比較対象期間が異なりますが、参考数値として記載しております

営業利益率は改善傾向、当期は下期にかけて成長をイメージ

- 人的リソースへの投資を継続しつつ、収益性の指標となる営業利益率は改善傾向
- 当期は下期に向けてフロー案件の獲得が進行しており、売上及び利益は下期にかけて積み上がる見通し



人的リソース投資による従業員数の増加に伴い、売上原価、販管費は人件費中心に増加



*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

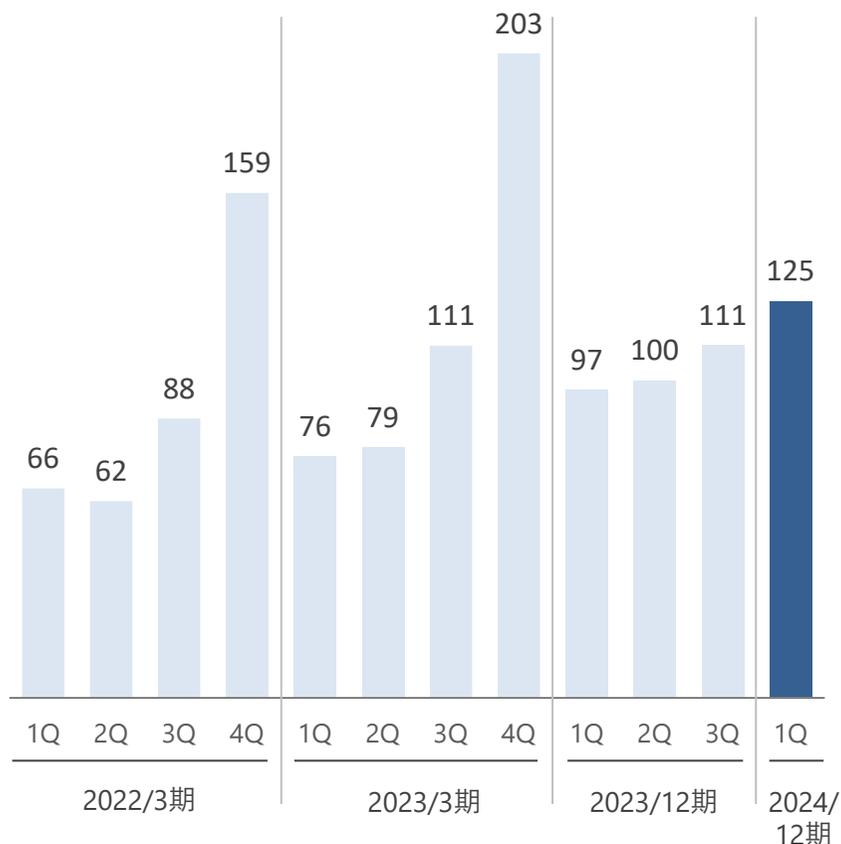
1. 2024年12月期 1Q決算サマリー
2. 2024年12月期 1Q決算概要
3. 事業の進捗
4. Appendix

両事業ともに着実に案件獲得が進んでおり、売上は底堅く推移

- アナリティクスコンサルティングは前期より引き続き増加傾向、案件需要は旺盛
- AIプロダクトはR2Engineを中心に導入、運用が継続し、底堅く推移

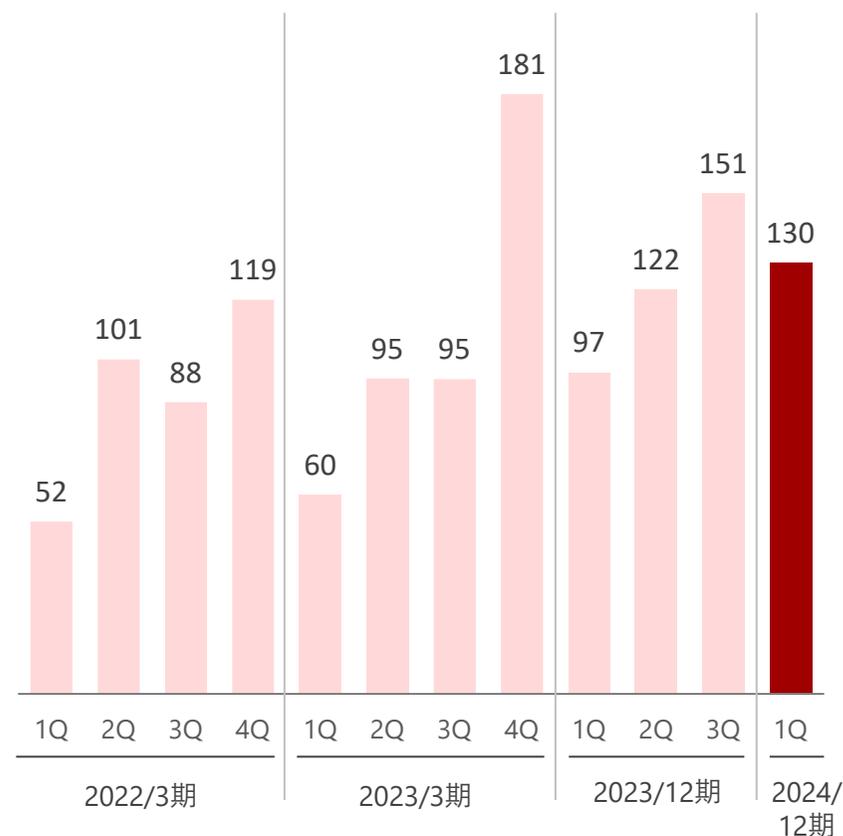
アナリティクスコンサルティング売上

(百万円)



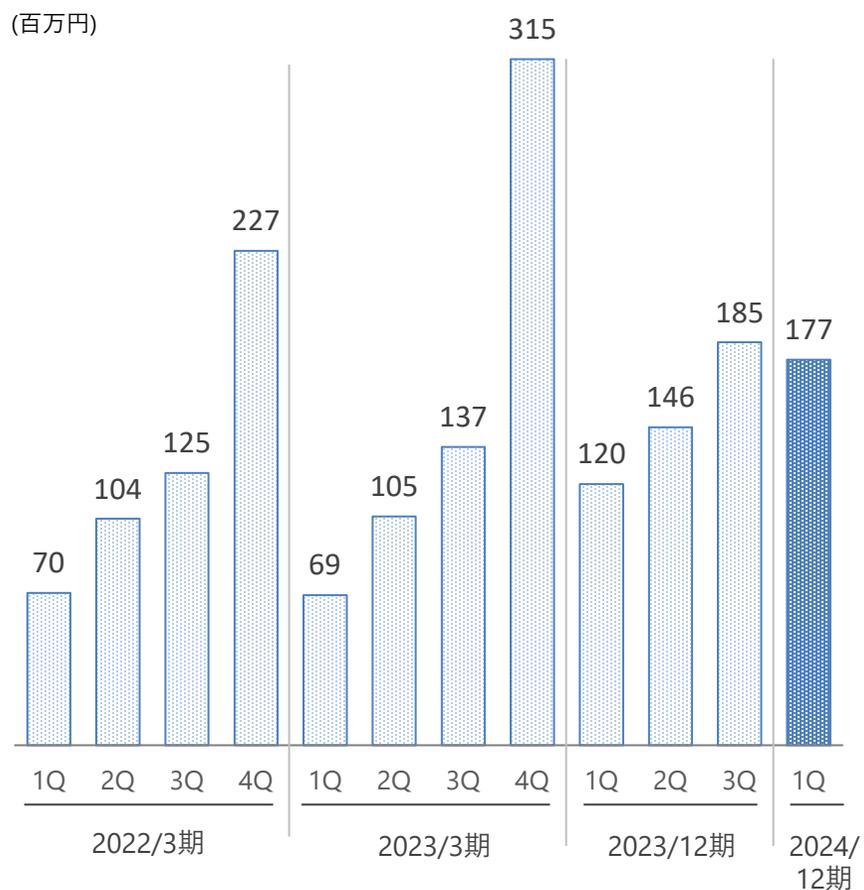
AIプロダクト売上

(百万円)

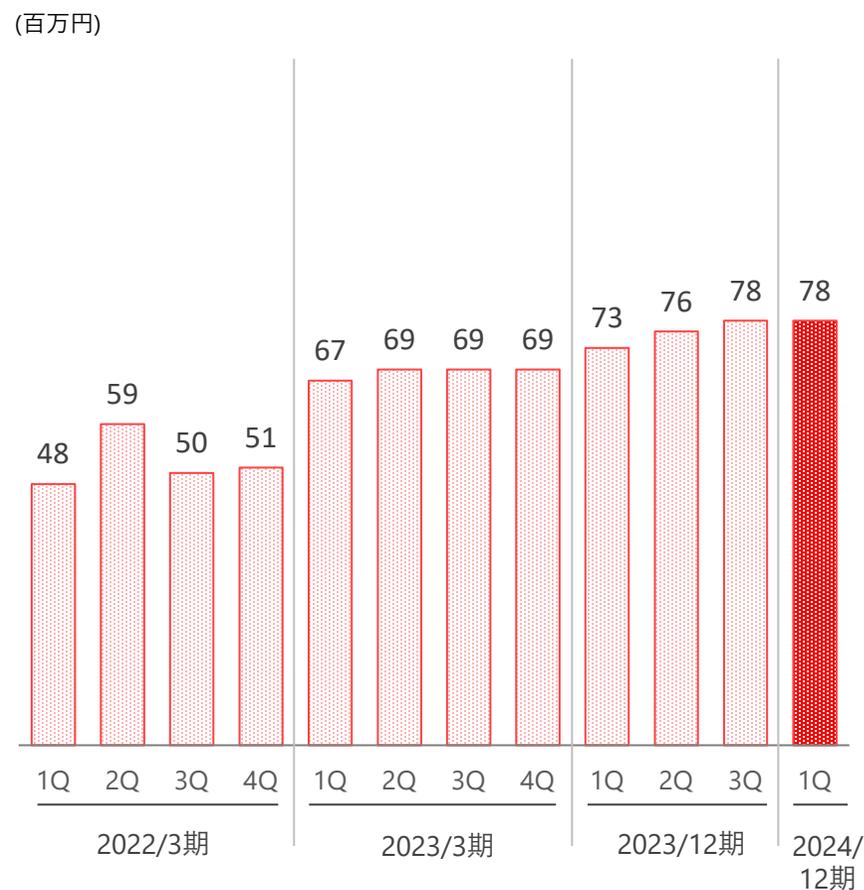


フロー売上は底堅く推移、下期にかけて案件獲得が進捗中。ストック売上は年単位で着実に成長

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/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

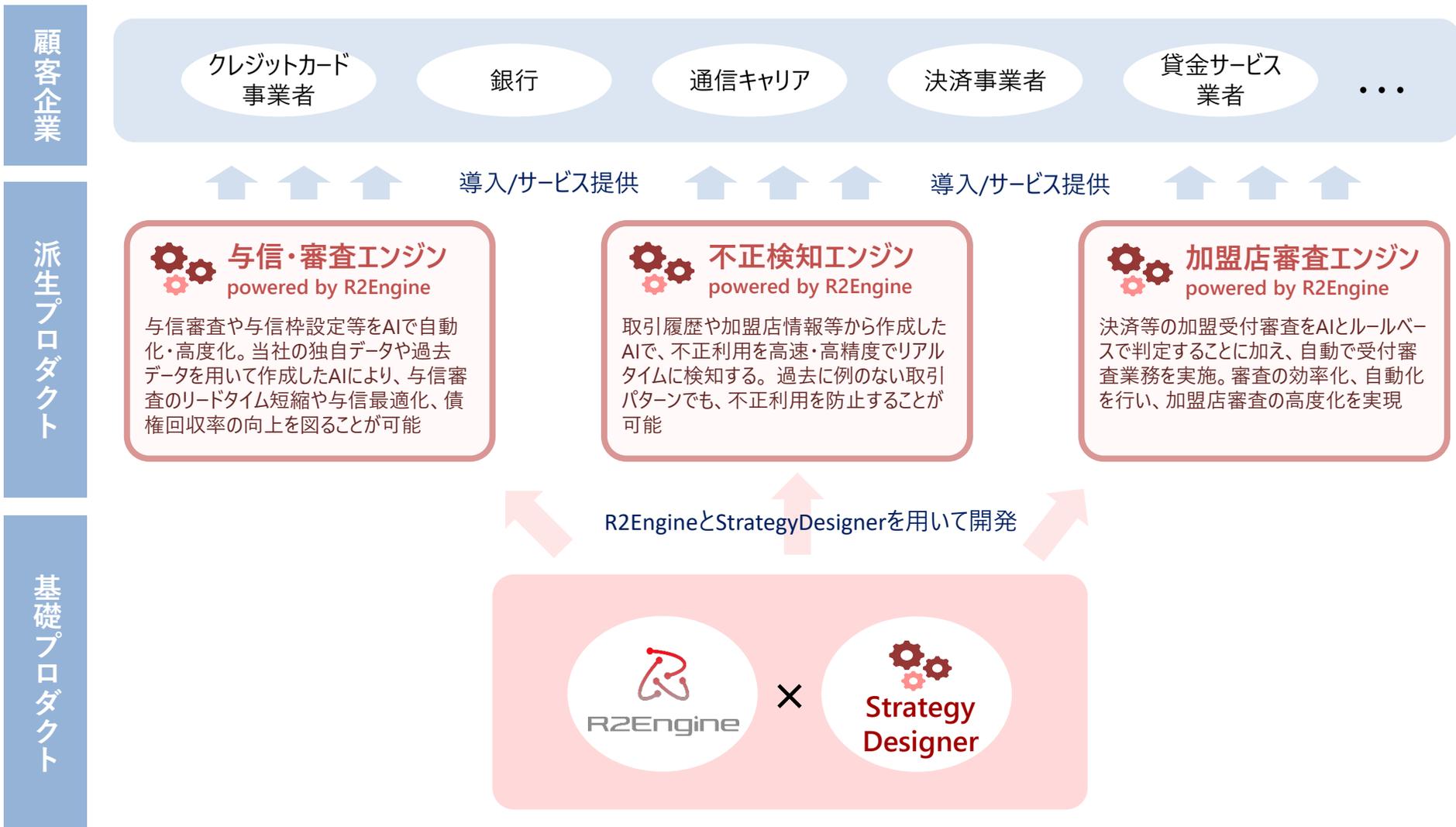
- 社員向けデータサイエンス教育プログラムの強化
- リテンション強化施策の実施
- 社内採用体制の強化
- データサイエンス専門エージェントの積極活用

1Q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
- 前期におけるジェーシービーへの加盟店審査エンジンの導入実績を基に、新たにSBペイメントサービスに向けてサービスの横展開が加速
- IDOM CaaS Technologyとの車両の「未来残価予測モデル」の開発や、エクシオグループ、大和電設工業との「AI献立スケジューリングサービス」など、アナリティクスコンサルティングの領域拡大が進捗
- 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、採用エージェントの拡大を実施
- 入社時の受け入れプロセスの改善、見直しを実施

*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

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



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

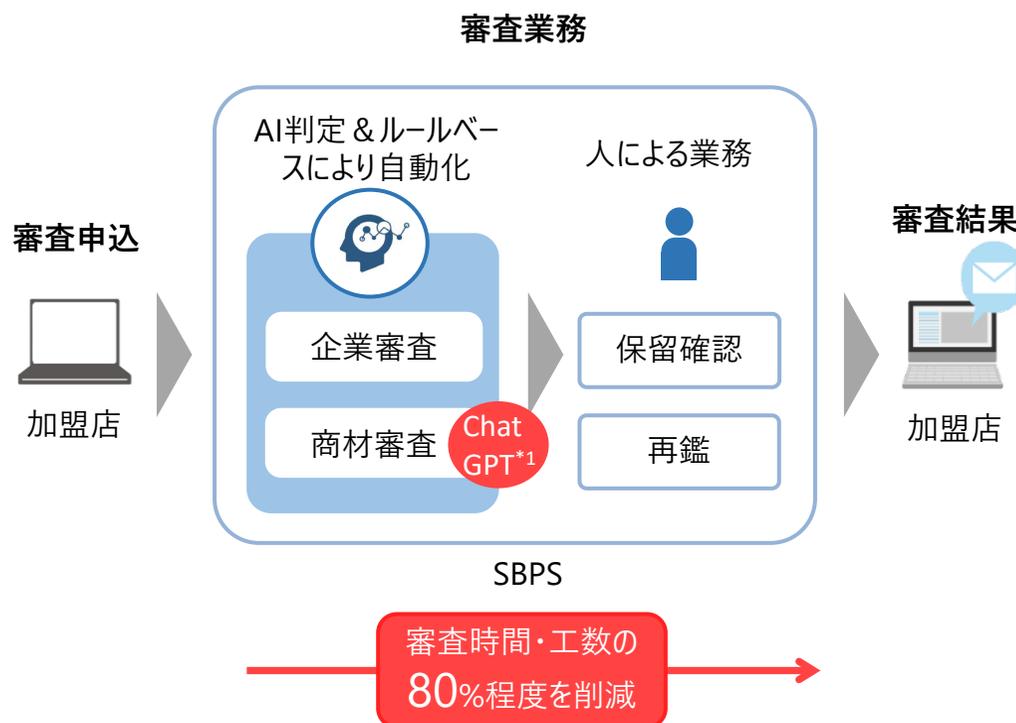
背景

- 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>

IDOM CaaS Technology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

概要

- 中古車のガリバーから誕生した月額カーライフサービス「ノレル」を運営するIDOM CaaS Technology(ICT)とセカンドサイトアナリティカは、両社の専門知識を結集したクルマの未来残価予測モデルを開発
- ICTの中古車査定ノウハウと膨大なデータ、セカンドサイトアナリティカの先進的なAI開発技術を組み合わせ、クルマごとの車両生涯価値の算出において最も重要な、6年にわたる残価を高精度に算定可能
- 正確な将来残価を根拠にした柔軟なプライシングにより、カーリースやレンタカーのサービス料金を抑制することが可能となり、利用者の支払額軽減を実現

未来残価予測モデルのイメージ

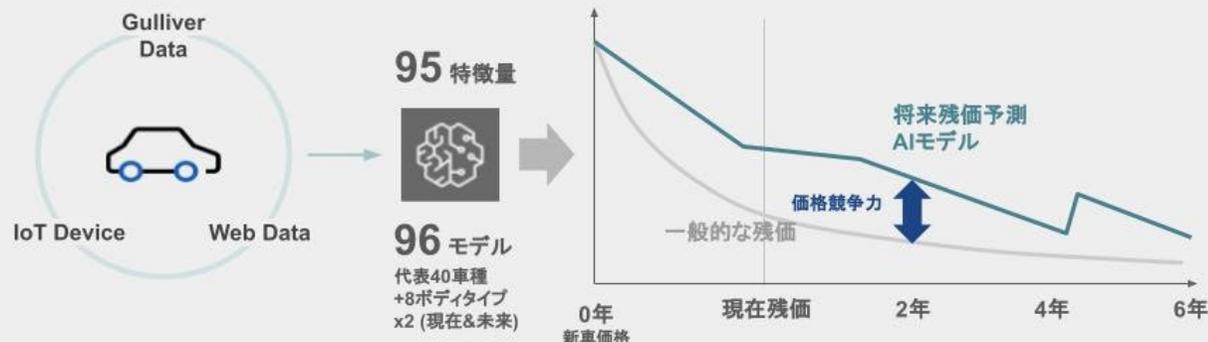
IDOM
CaaS
Technology



SecondXight
analytica

クルマデータ x AI: 現在 & 将来残価予測モデル

クルマごとの車両生涯価値(=カーライフタイムバリュー CarLTV)である残価を6年に渡り算定するAIモデルを開発。ガリバーの査定のノウハウとデータを中心にAI化



活用方法

- 正確な将来残価をベースにした柔軟な車両マネジメント・プライシングにより、サービスの提供料金を抑制
 >顧客はお得なカーライフを享受することが可能に

エクシオグループおよび大和電設工業と、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など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

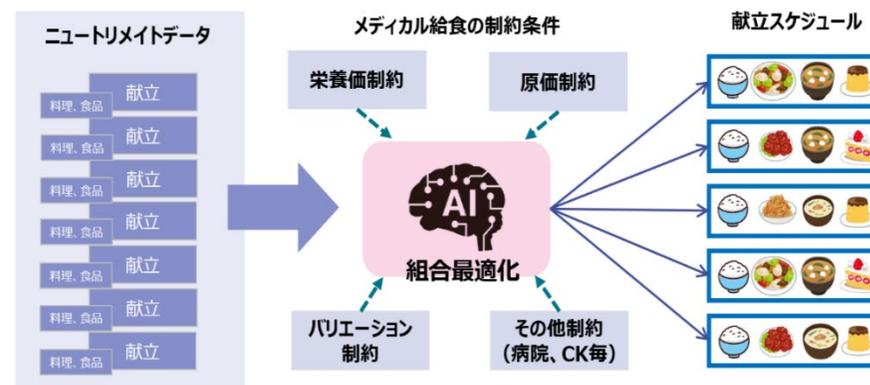
取組概要

- 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

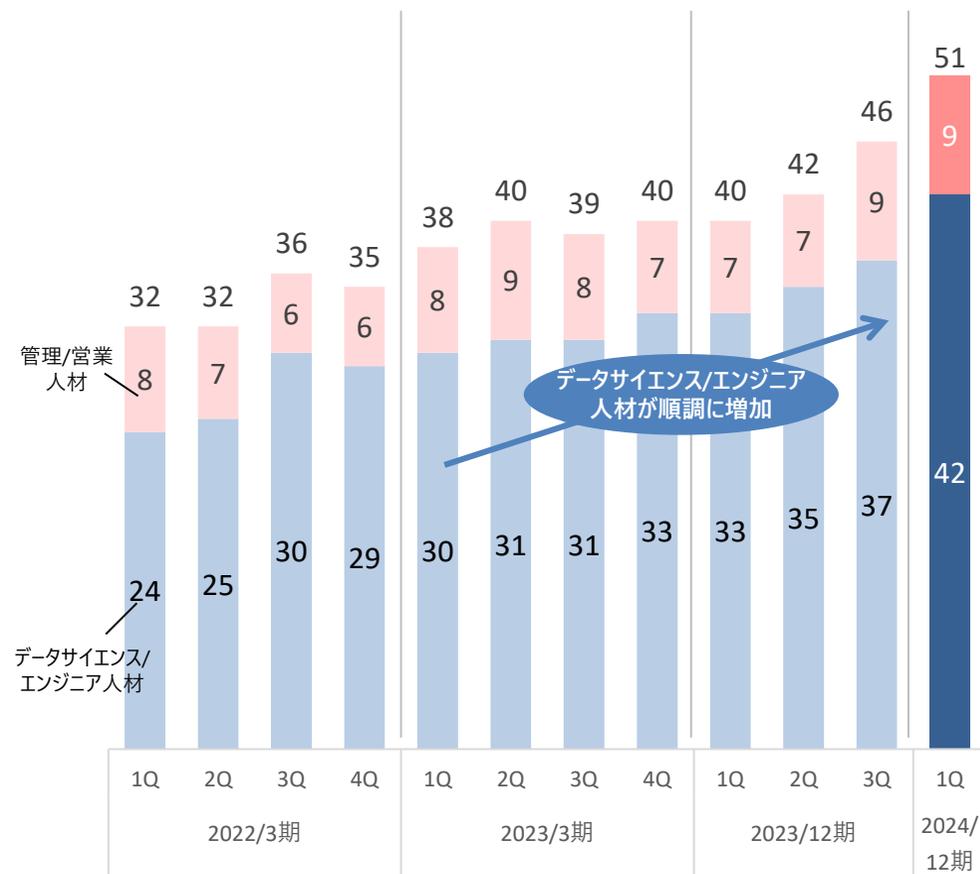
- 栄養価制約や原価制約、バリエーション制約、その他病院毎の各種条件を大量に学習させ、大規模自然言語AIの活用や組合最適化技術の応用により、「人の感覚に近い自然な献立」と「類似献立が頻出しなない(マンネリ化防止)バラエティ豊かな献立スケジュール」を自動生成



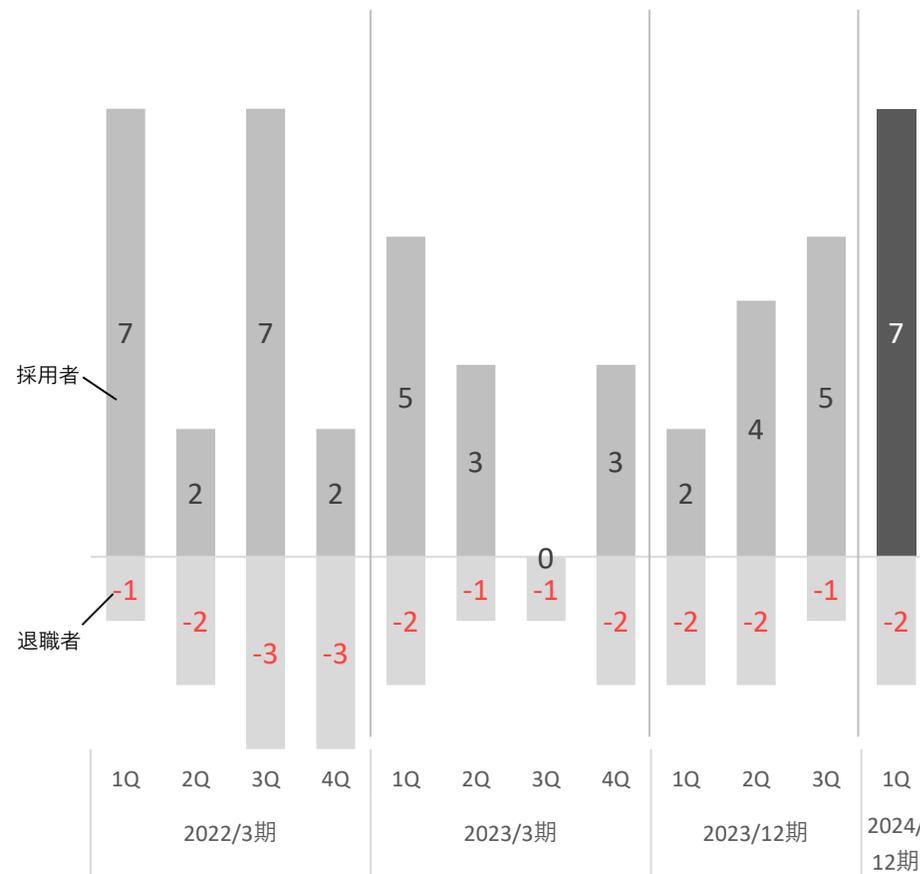
人材確保強化の効果により採用者数が加速、従業員数は50名超を達成

- 人材確保強化の各施策の効果により、1Qの採用数は7名となり前期から採用者数が加速
- 退職者数は大きく変わらず2名に留まった結果、従業員数は50名超を達成、前期1Q比で+11名の大幅増

従業員数*1の推移



採用者/退職者数の推移



*1 従業員数は各期末時点の人数

1. 2024年12月期 1Q決算サマリー
2. 2024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。」

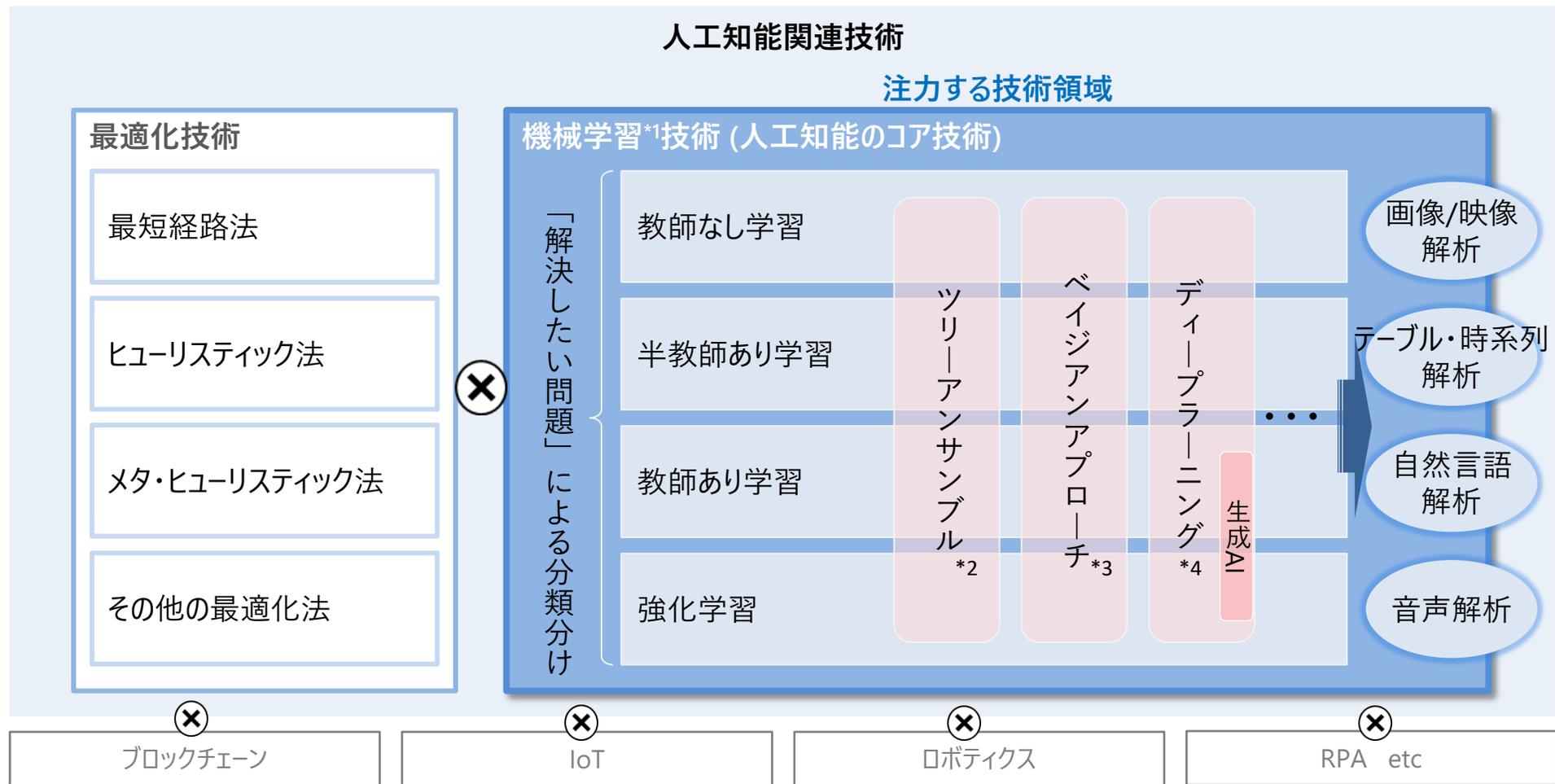
セカンドサイトアナリティカは、
ワンストップでアナリティクス・AIの課題抽出～開発・導入～活用のサービスを提供する「アナリティクスを活用したビジネス価値創造企業」です

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 (2024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

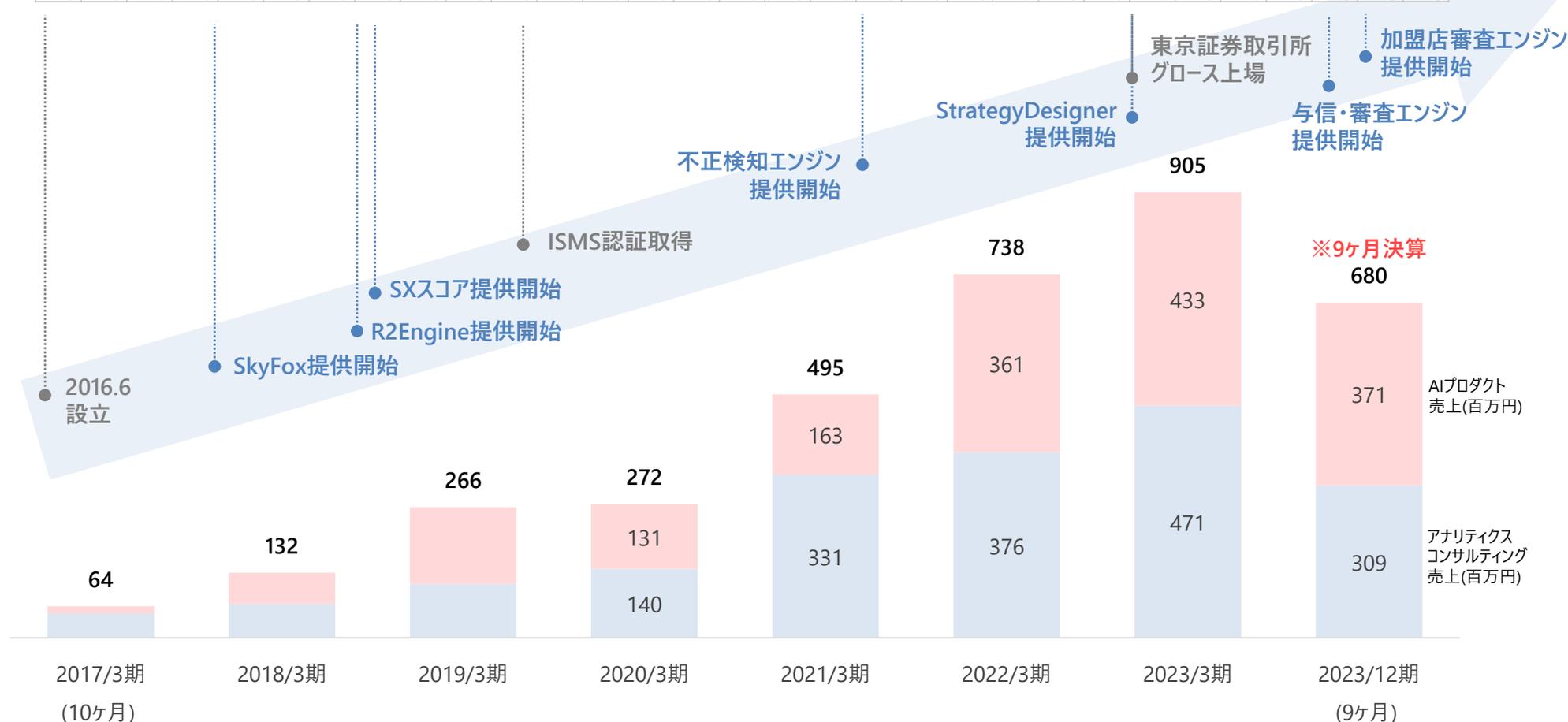
*2 ツリーアンサンブル：複数の木構造の弱学習器(性能の低い機械学習モデル)を組み合わせて、高性能な機械学習モデルを構築する手法

*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

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

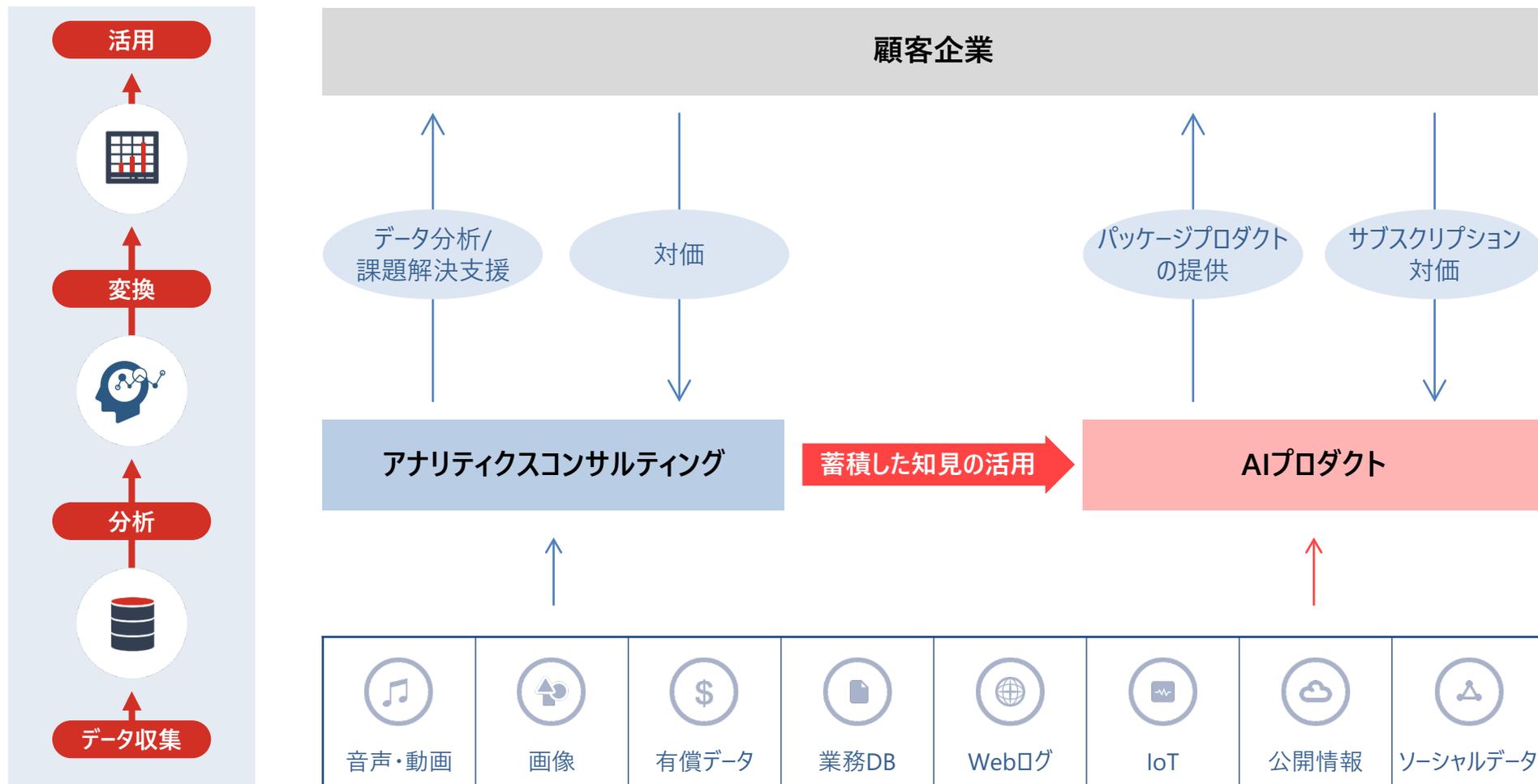
- 実務面で必要な運用機能を備えた機械学習モデル実行基盤の導入
- 基幹システムのデータだけでなく、ログや画像などの各種データを蓄積・分析できる基盤の導入

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

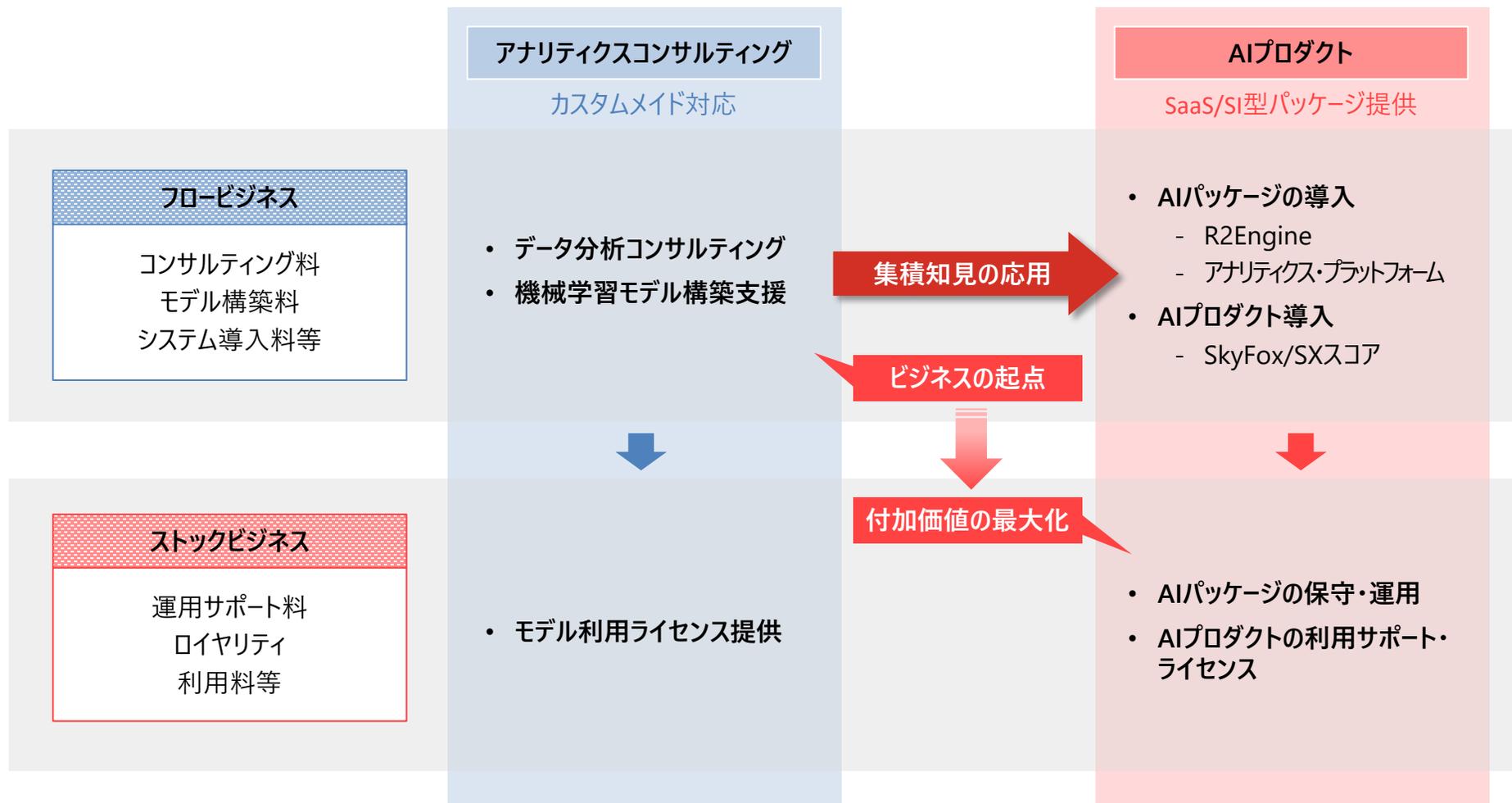
アナリティクスコンサルティングで得た知見を活かしてAIプロダクトを開発し、顧客企業に提供

- 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

< 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
- 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)
- LLMを活用した議事録作成業務の自動化支援

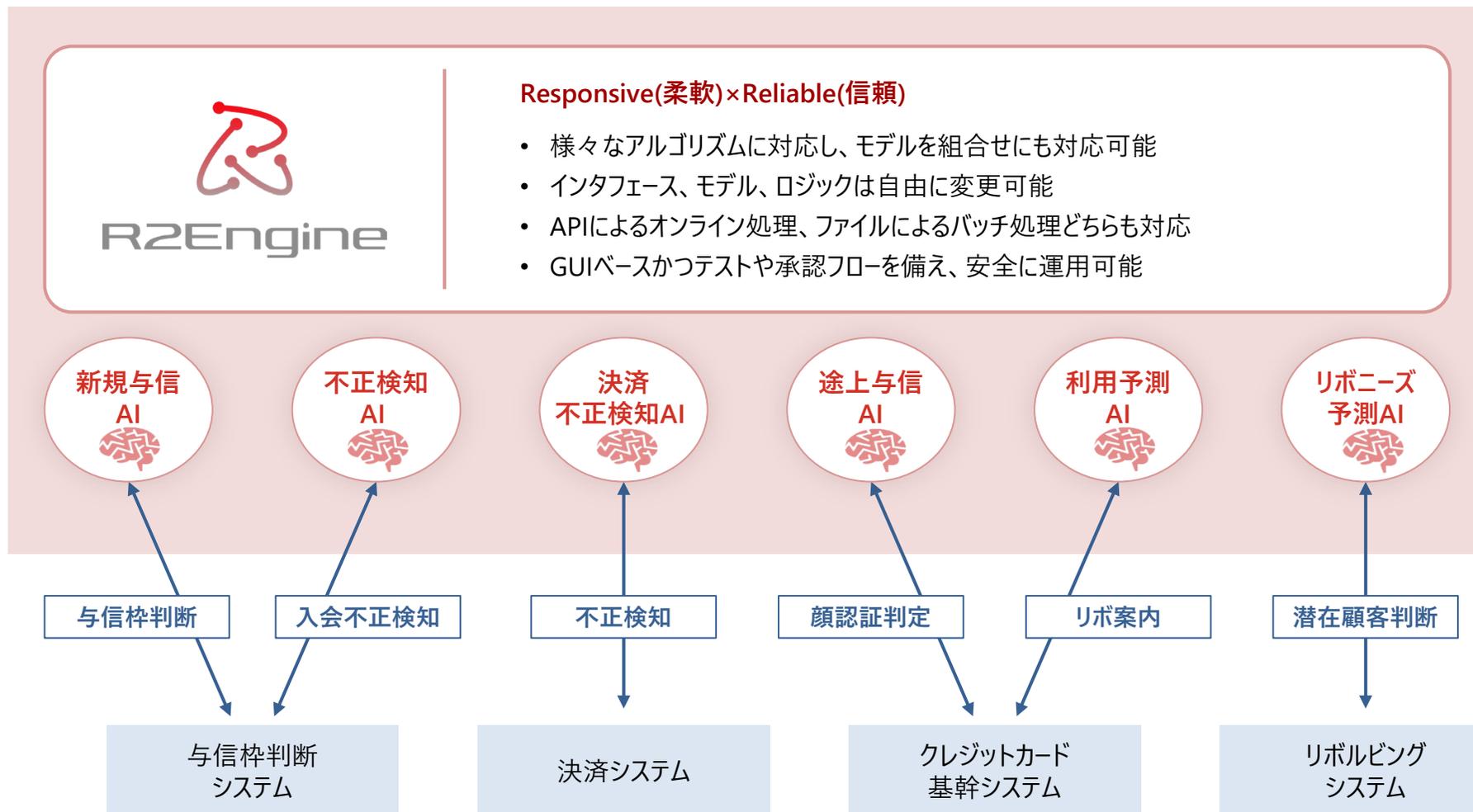
個別カスタムが発生し易い「大型パッケージAI製品」からカスタム不要な「拡販型AI製品」までをバランスよく展開

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



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



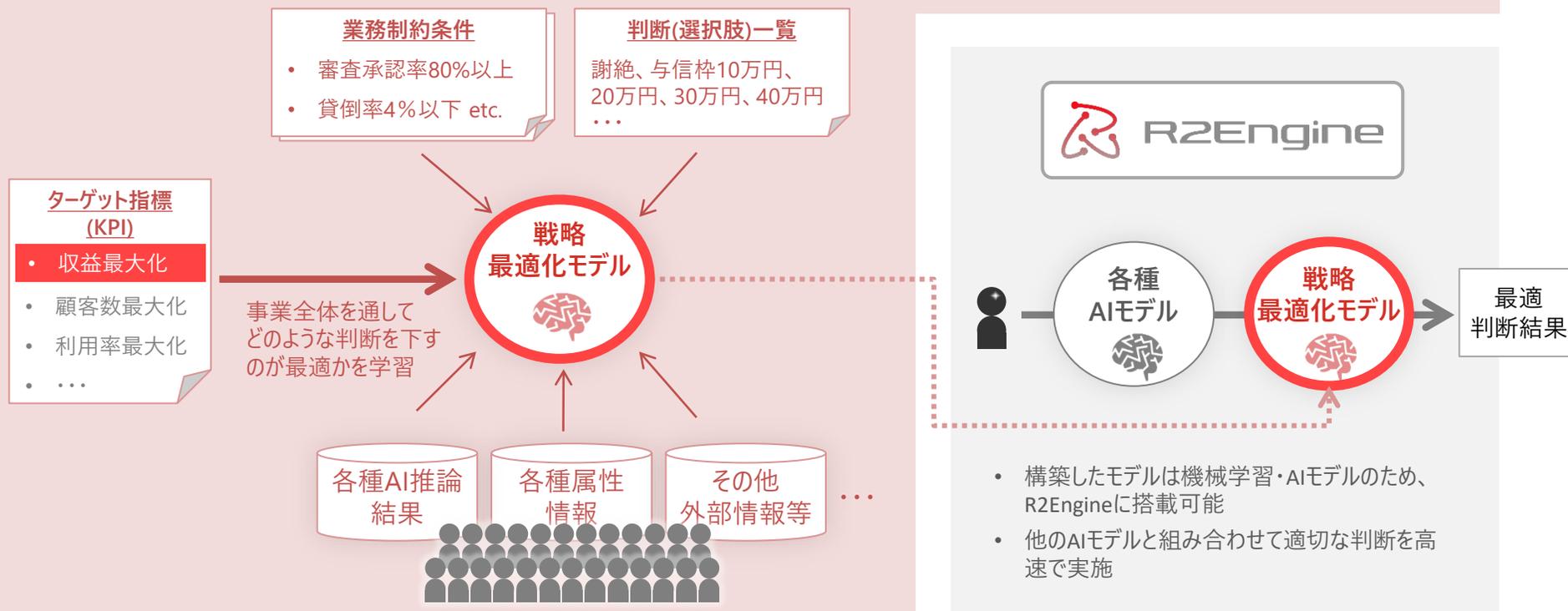
各種AIの推論値・業務上の制約等を加味した上で、事業のKPIを最大化するように最適な判断を行うAIモデル「戦略最適化モデル」を構築するプロダクト

- 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

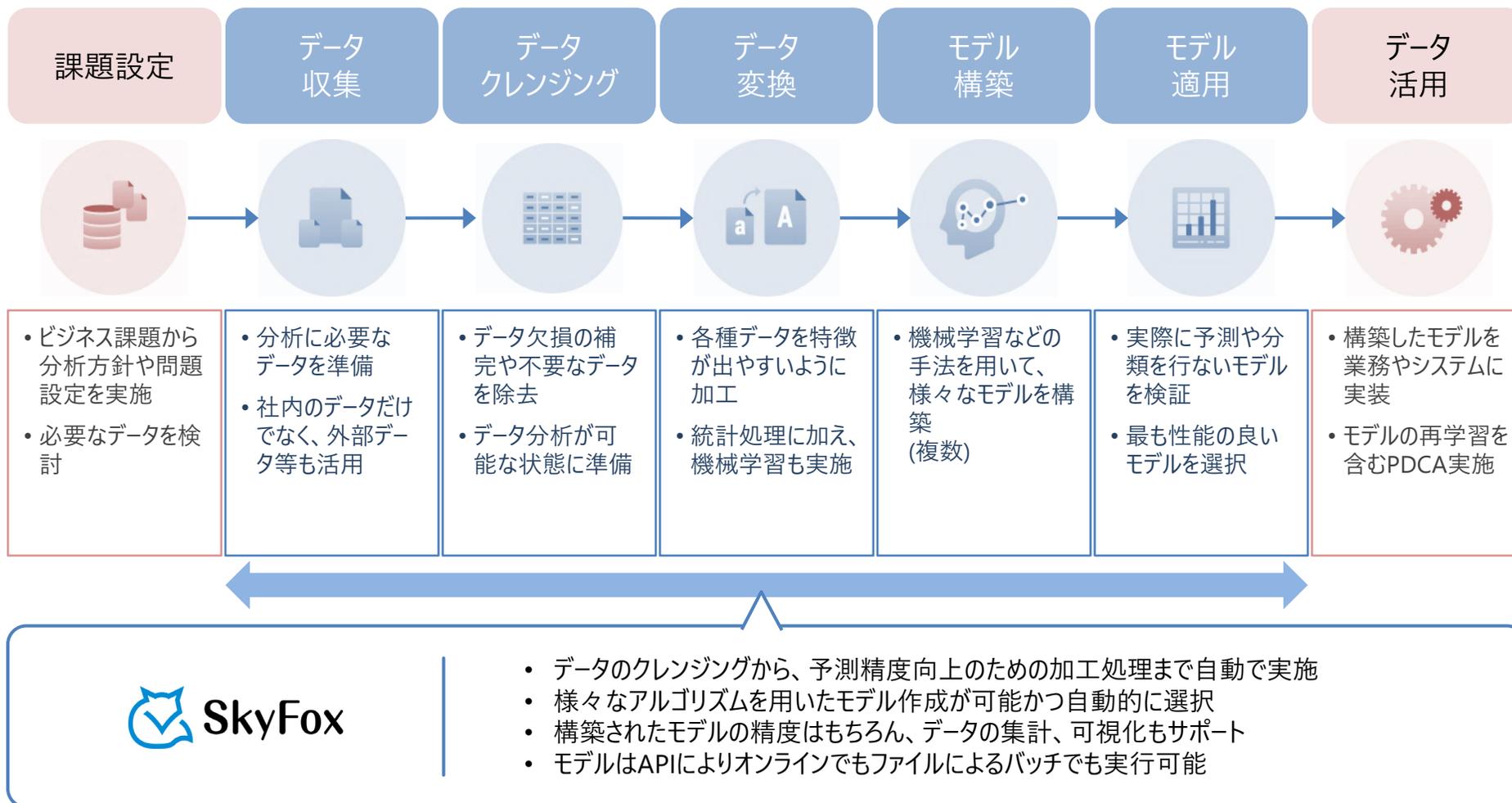


Strategy
Designer

- 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

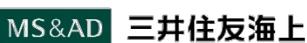


「プログラミングや統計知識が必要」というアナリティクスの課題を解決するSaaS型AutoMLサービス



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

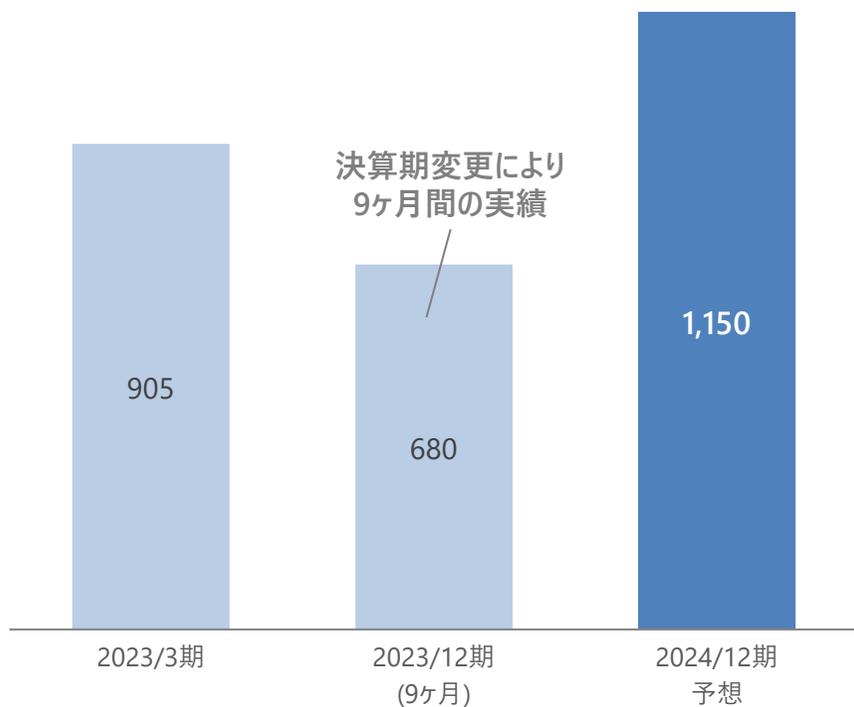
- 当社の「技術力向上」「顧客基盤拡大」「プロダクト拡販」等の点で協業
- 協業パートナーの強みと当社の強みのシナジーにより、付加価値の拡大を追求するモデル

	<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
	<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

売上拡大基調は継続し、従業員数の伸びも踏まえつつ、営業利益は回復傾向

売上高の推移

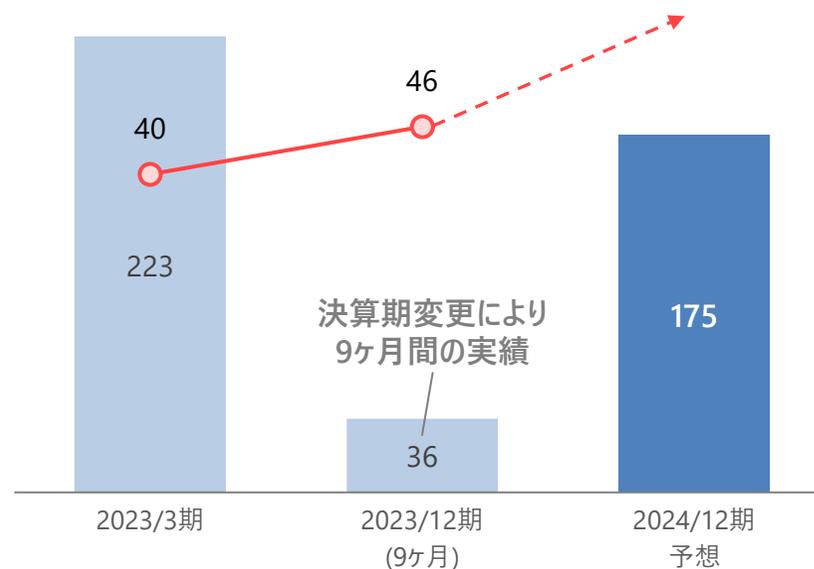
(百万円)



営業利益・従業員数の推移

■ 営業利益 ● 従業員数 *1

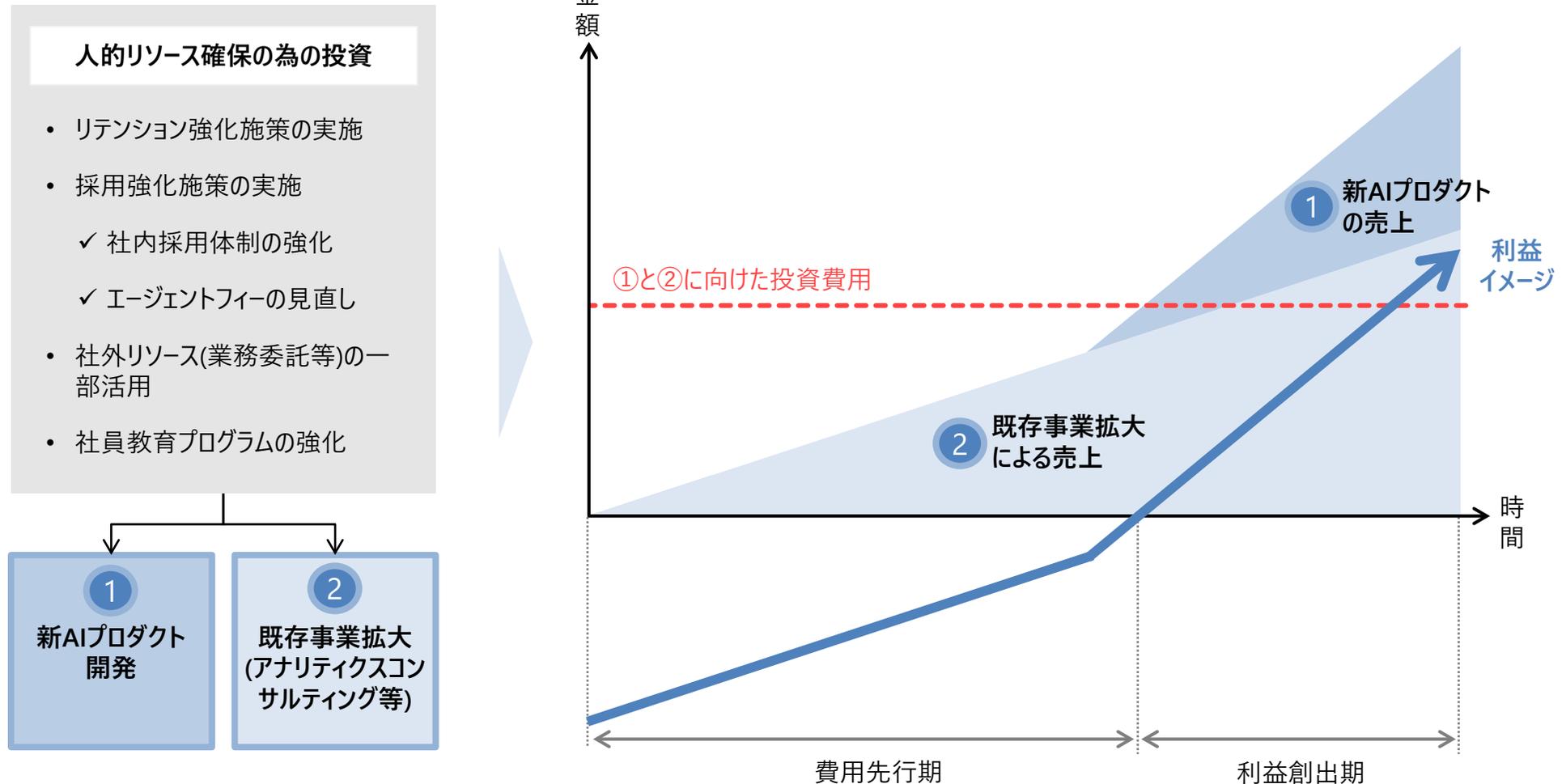
(百万円)



*1 従業員数は各期末時点の人数

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

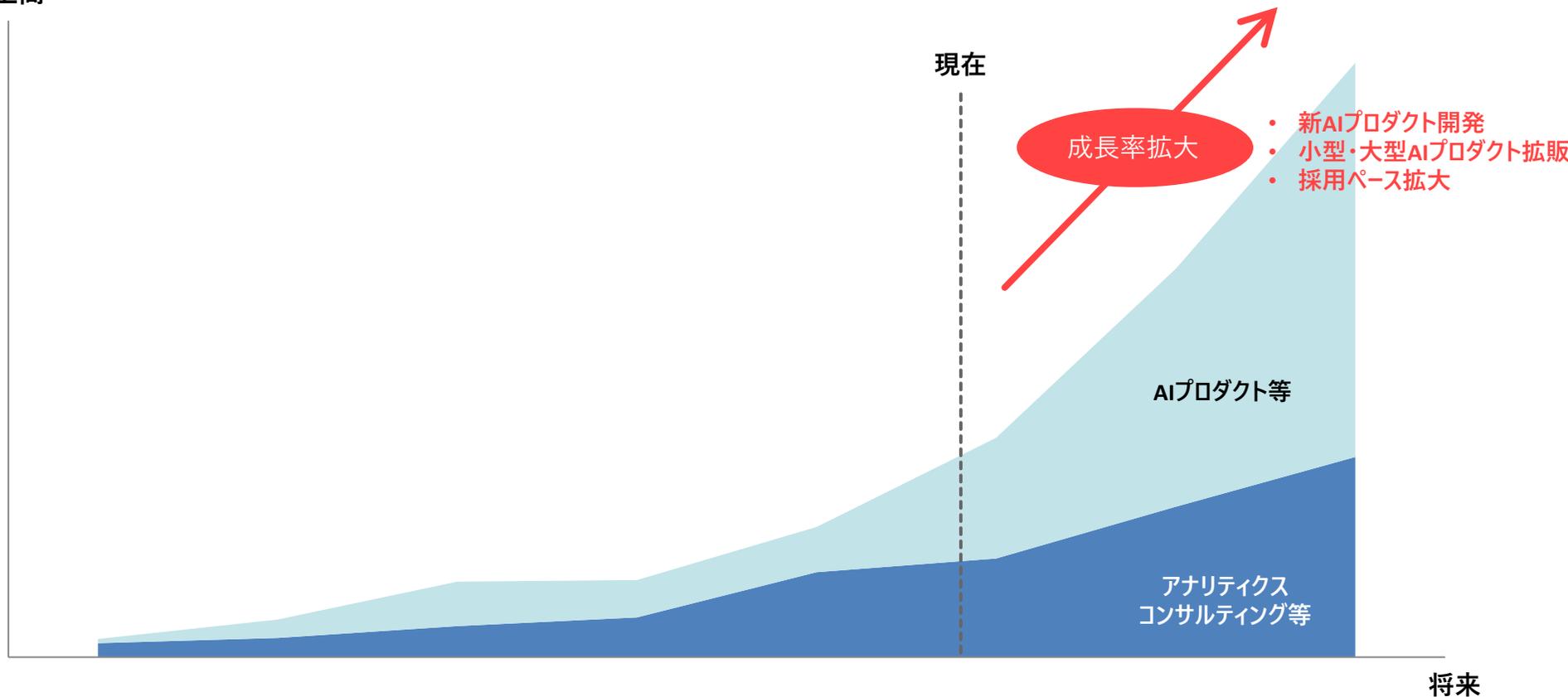


* 図はイメージであり、明確な数値や規模を表すものではありません

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