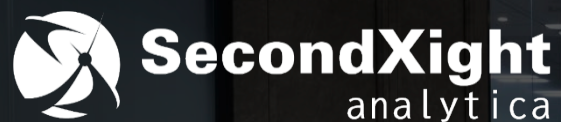


データから、新たな価値を。

日本を、データ活用先進国へ。



# 2023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 (コード番号：5028)

2024年2月13日

1. 事業概要
2. 2023年12月期 決算サマリー
3. 2023年12月期 決算概要
4. 2024年12月期 決算見通し
5. 成長戦略
6. Appendix

## 1. 事業概要

## 2. 2023年12月期 決算サマリー

## 3. 2023年12月期 決算概要

## 4. 2024年12月期 決算見通し

## 5. 成長戦略

## 6. Appendix



データから、新たな価値を。

- 日本を、データ活用先進国へ -

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

## 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 343百万円 (2023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

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



# 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

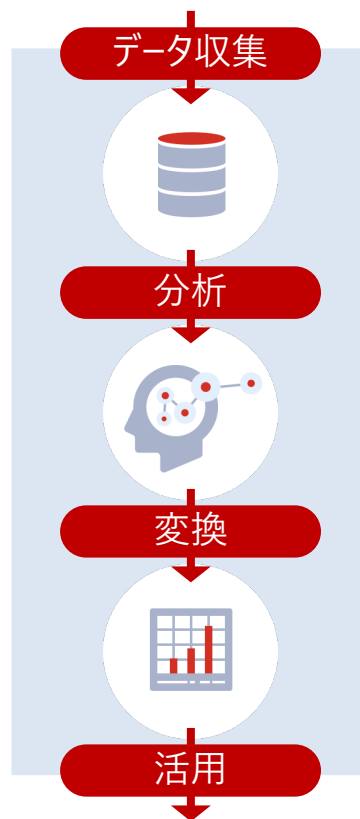
## アナリティクス コンサルティング (課題解決のためのきめ細かなコンサルティング)

### 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

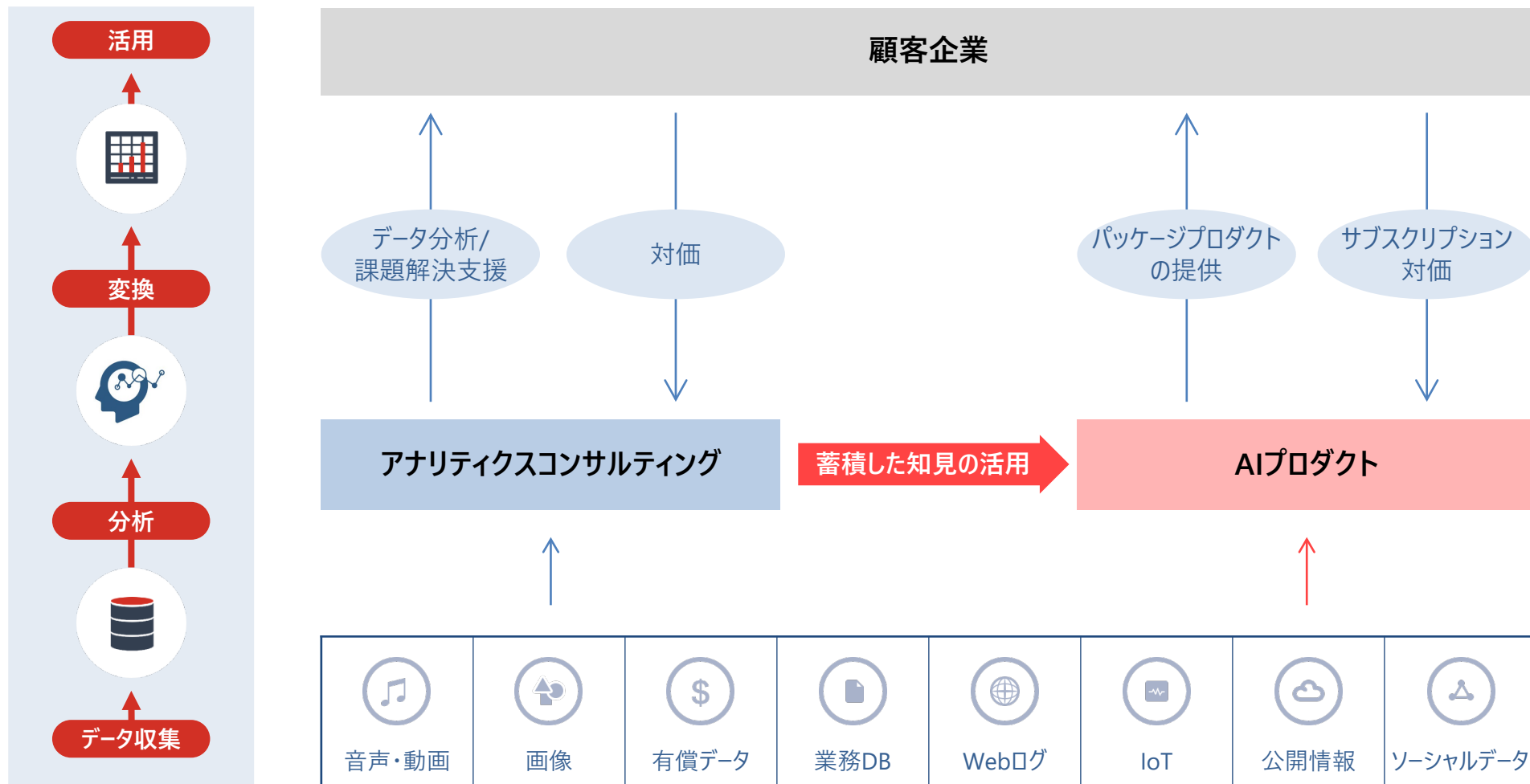
- 実務面で必要な運用機能を備えた機械学習モデル実行基盤の導入
- 基幹システムのデータだけでなく、ログや画像などの各種データを蓄積・分析できる基盤の導入

### 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

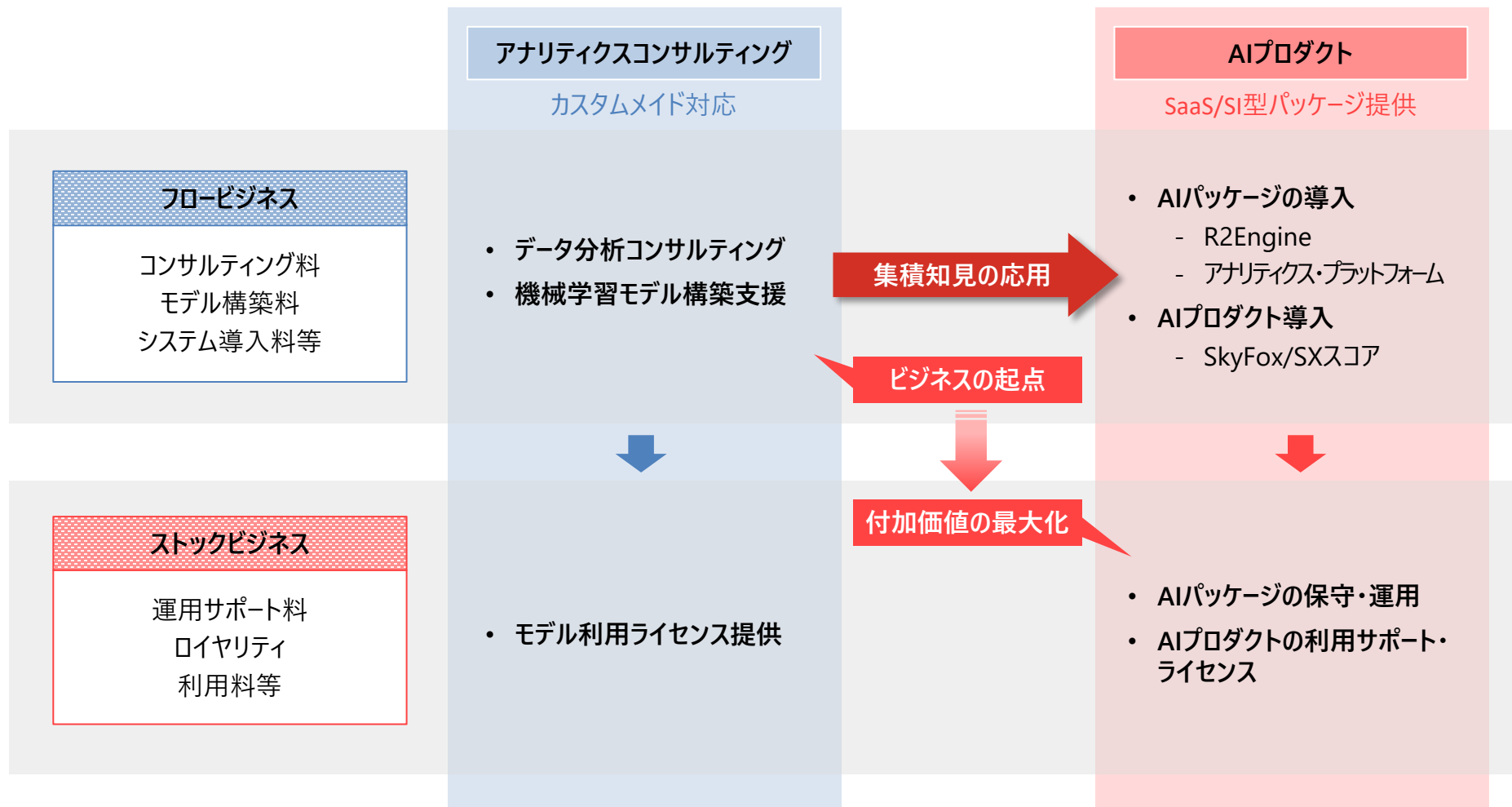
## アナリティクスコンサルティングで得た知見を活かしてAIプロダクトを開発し、顧客企業に提供

- 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



## 1. 事業概要

## 2. 2023年12月期 決算サマリー

## 3. 2023年12月期 決算概要

## 4. 2024年12月期 決算見通し

## 5. 成長戦略

## 6. Appendix

2023年12月期  
業績

- 売上高は680百万円、前期比\*1 + 30.9%と順調に増加
- 営業利益は売上増に伴い増加し、36百万円の前期比\*1 + 36.2%
- 売上高および各利益ともに、修正後の業績予想を達成

事業進捗

- アナリティクスコンサルティング売上は309百万円の前期比\*1 + 15.4%、AIプロダクト売上は371百万円の前期比\*1 + 47.3%と、AIプロダクト事業を中心に拡大
- ストック売上は228百万円の前期比\*1 + 10.1%と着実に成長
- アナリティクスコンサルティング案件の受注拡大やR2Engineの新規導入が成長を牽引

人材確保強化

- 職場環境の充実や採用業務の改善と体制強化、採用エージェントの積極活用などの各施策を実施
- 人員数は46名、前期末から+6名に留まるも、施策による効果が出始めており、翌期にかけて採用数が加速する見込み
- 3Qの採用面接数は前期の3Q対比で+80%となり、人材獲得の機会は増加

売上高

680百万円

前期比\*1 + 30.9%

営業利益

36百万円

前期比\*1 + 36.2%

粗利率

48.9%

人員数

46名

前期末 + 6名

アナリティクス  
コンサルティング売上

309百万円

前期比\*1 + 15.4%

AIプロダクト売上

371百万円

前期比\*1 + 47.3%

ストック売上

228百万円

前期比\*1 + 10.1%

\*1 対前年の3Q累計との比較となります

1. 事業概要
2. 2023年12月期 決算サマリー
3. 2023年12月期 決算概要
4. 2024年12月期 決算見通し
5. 成長戦略
6. Appendix



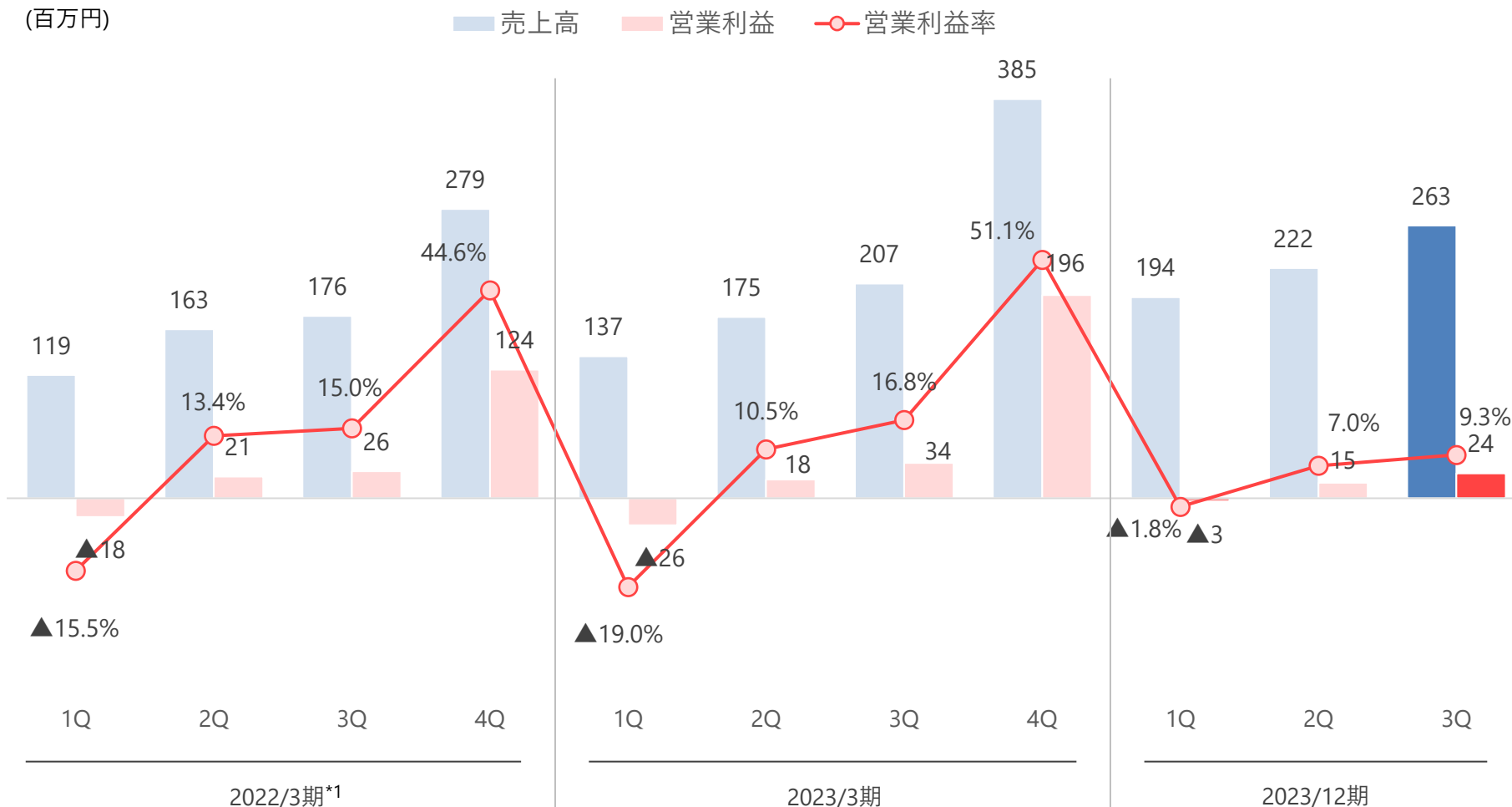
## 人的リソースへの投資により売上原価が増加の一方、営業利益は順調に増加

- 人的リソースへの投資により売上原価が前期比+51.2%の増加となり、粗利は+14.7%の伸び
- 一方で、販管費は前期比+12.5%に留まった結果、営業利益は+36.2%と順調に増加

(百万円)	2023/3期 3Q累計	2023/12期	前期比*1	2023/12期 業績予想	進捗率
売上高	520	680	+30.9%	680	100.1%
アナリティクスコンサルティング	268	309	+15.4%	-	-
AIプロダクト	252	371	+47.3%	-	-
売上原価	229	347	+51.2%	-	-
売上総利益（粗利）	290	333	+14.7%	-	-
販管費	263	296	+12.5%	-	-
営業利益	26	36	+36.2%	35	104.9%
経常利益	18	34	+93.2%	33	105.8%
当期純利益	9	24	+162.2%	23	107.3%
ストック売上	207	228	+10.1%	-	-

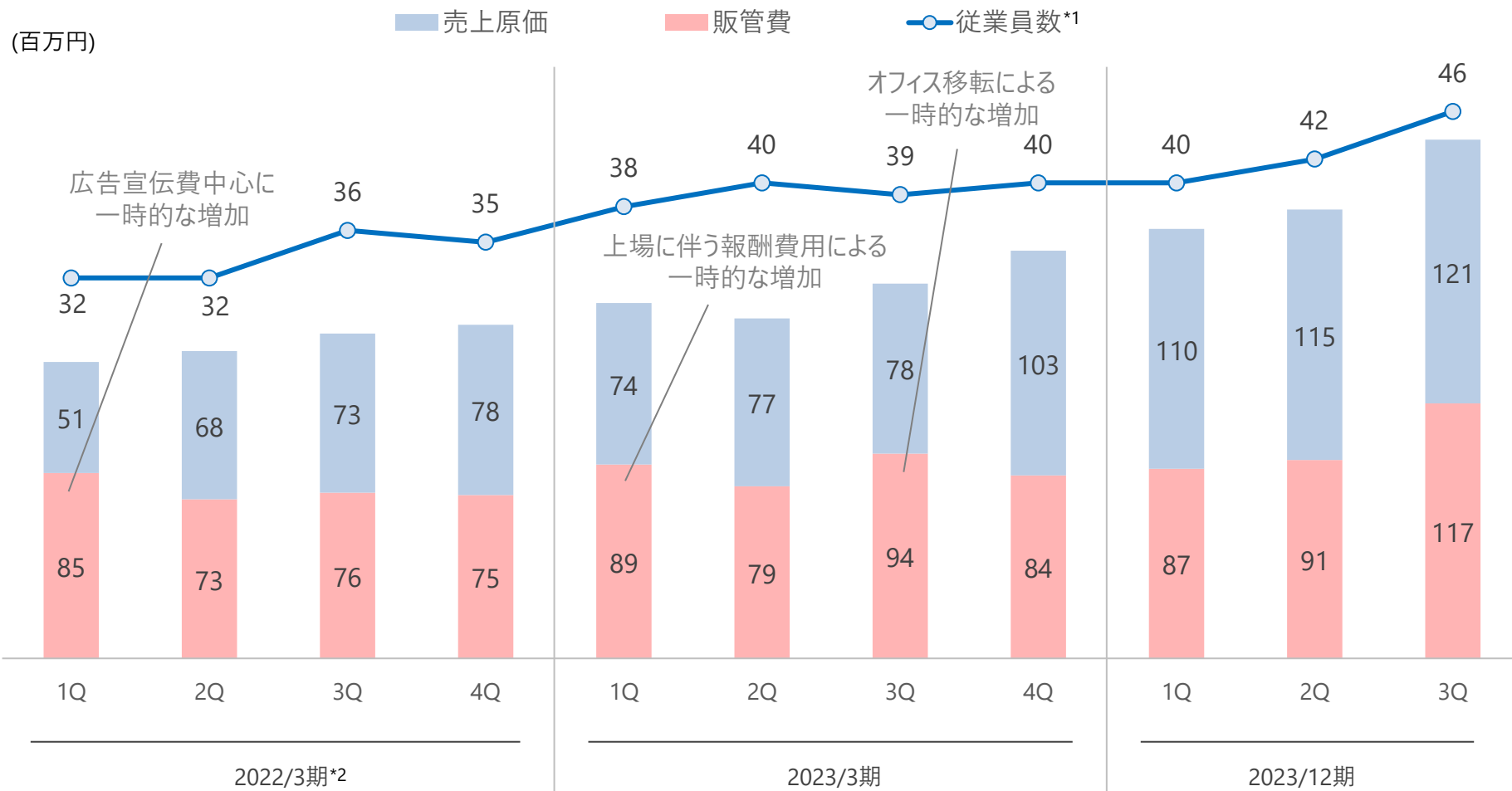
## 3Q単体も過去最高の売上を記録、人的リソースへの投資により営業利益率は一時的に減少

- 2Qに続き、3Q単体の売上も過去最高を更新。前期同様に増加傾向が継続
- 3Q単体の営業利益は費用先行により減少、営業利益率も一時的に落ち込む



\*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

## 従業員数の増加により、売上原価および販管費が増加傾向。翌期にかけて一層の増加を見込む



\*1 従業員数は各期末時点の人数

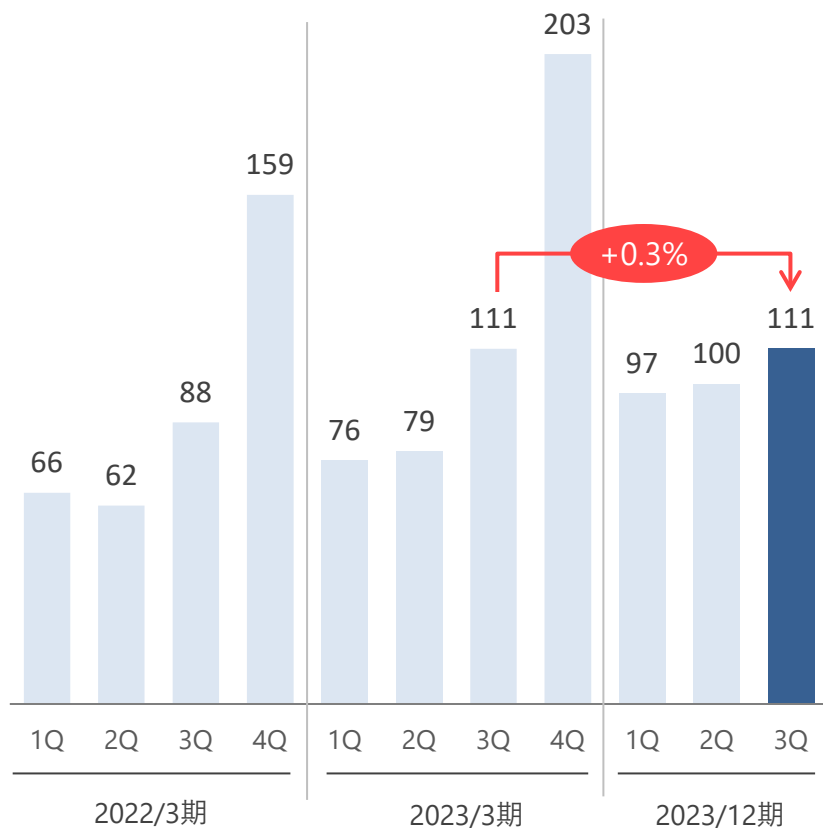
\*2 2022/3期の四半期業績については、当社算定による各数値を記載しており、監査法人による監査を受けておりません

## 3Qでは、AIプロダクト事業の成長が売上拡大を牽引

- アナリティクスコンサルティングは前期比 + 0.3%と若干の増加、案件需要は旺盛
- AIプロダクトはR2Engineの導入が売上拡大を牽引し、前期比 + 58.6%の大幅増加

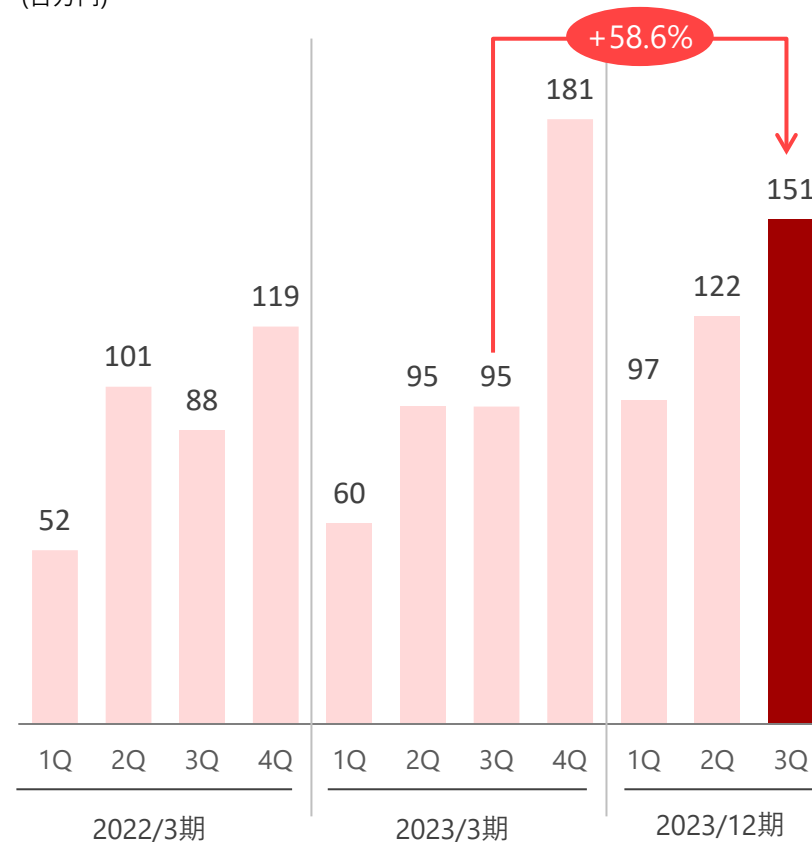
### アナリティクスコンサルティング売上

(百万円)



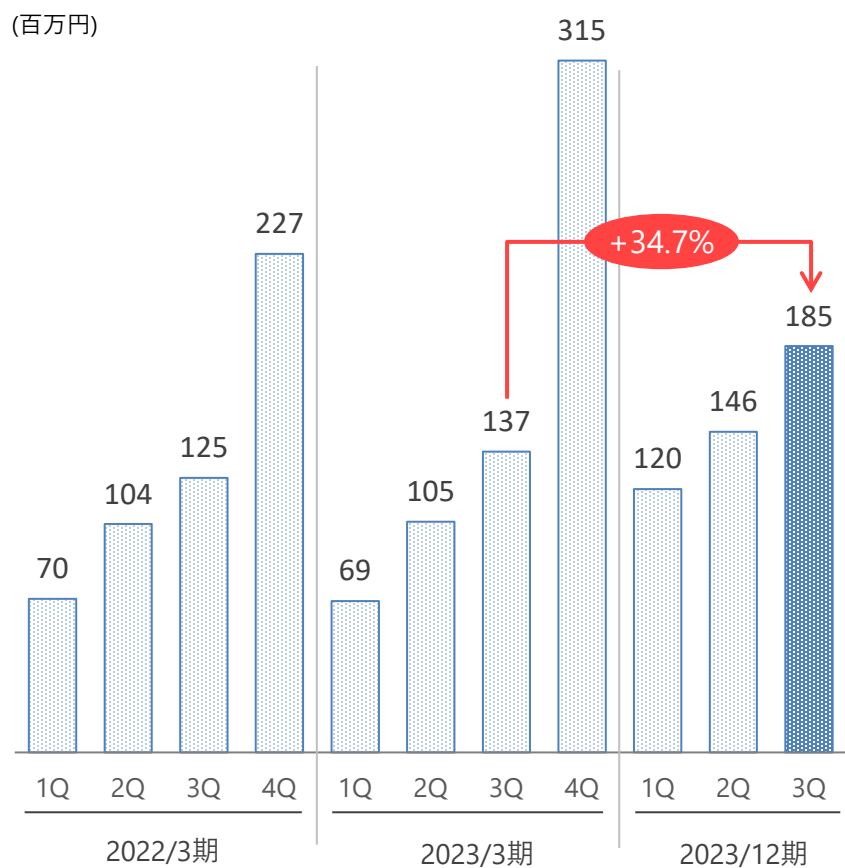
### AIプロダクト売上

(百万円)

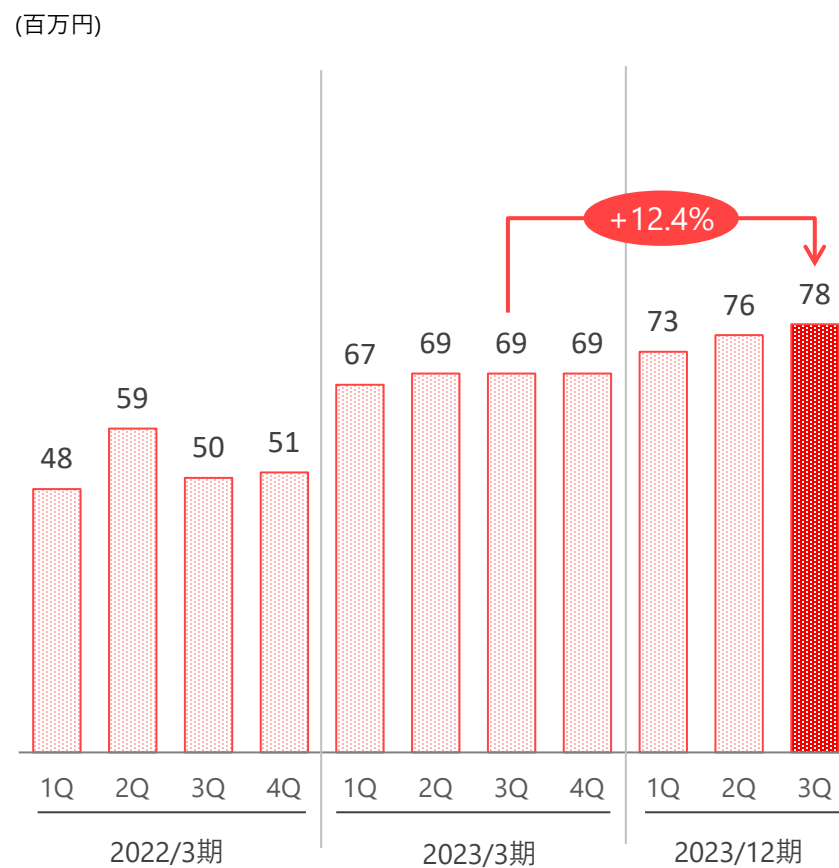


## フロー売上はR2Engineの導入を中心に増加。ストック売上も前期比で着実に増加

### フロー売上



### ストック売上



## 自己株式の取得により、流動資産と純資産が約2億円減少。自己資本比率は81%と依然高水準

- 主に自己株式の取得により、流動資産と純資産が約2億円減少
- 純資産が減少するも、自己資本比率は80%台の高水準を維持

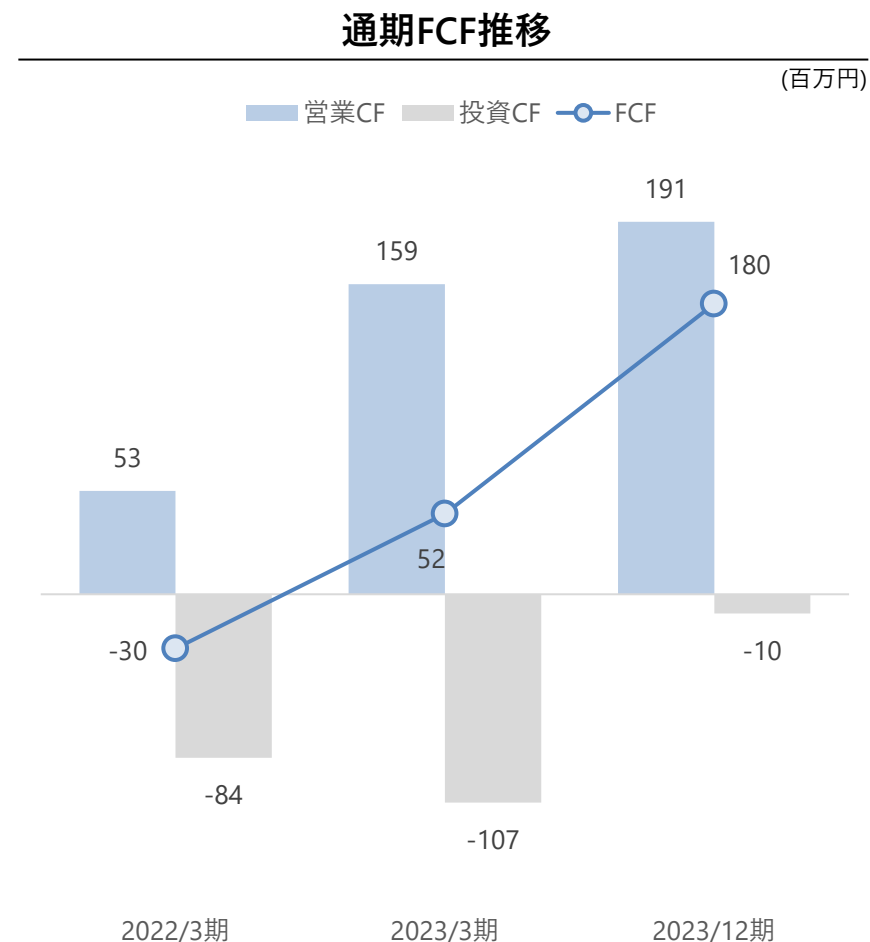
(百万円)	2023/3期	2023/12期	前期末比
<b>流動資産</b>	779	553	-225
現預金	461	361	-100
売掛金	260	98	-161
<b>固定資産</b>	264	235	-29
有形固定資産	60	53	-6
投資その他の資産	111	112	+0
<b>総資産</b>	1,044	789	-254

(百万円)	2023/3期	2023/12期	前期末比
<b>負債</b>	176	146	-29
有利子負債	30	30	±0
未払法人税等	25	0	-25
未払消費税等	20	7	-12
<b>純資産</b>	867	642	-224
株主資本	867	642	-224
<b>負債純資産合計</b>	1,044	789	-254



営業CFは売上債権の減少により大きくプラス、投資CFは若干のマイナスとなったため、当期FCFが大幅なプラスで着地。財務CFは自己株式の取得により大きくマイナス

(百万円)	2022/3期	2023/3期	2023/12期
<b>営業CF</b>	53	159	191
税引前当期純利益	151	214	34
売上債権の増減	-137	-42	160
<b>投資CF</b>	-84	-107	-10
有形固定資産投資	-4	-48	-2
無形固定資産投資	-11	-31	-8
投資有価証券投資	-67	0	0
敷金及び保証金の差入	-1	-36	-0
<b>FCF</b>	-30	52	180
<b>財務CF</b>	8	229	-281
新株発行	16	236	20
自己株式の取得	0	0	-301
<b>現金及び現金同等物 期末残高</b>	180	461	361



方針

進捗

協業パートナー強化<sup>\*1</sup>

- 「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

- 金融や決済、情報通信で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「R2Engine」の拡販も進捗

技術・製品  
サービス強化

- 「R2Engine」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

- ジェシービーやニッセンクレジットサービスへの「R2Engine」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
- 「不正検知エンジン」や「SkyFox HR」の特許取得によるAIプロダクトの知的財産権の確保

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

- 職場での福利厚生サービスの拡充や従業員向け譲渡制限付株式付与
- 選考プロセスや選考時のテスト改善
- 採用ホームページのリニューアルによる情報充実や採用管理スタッフの増員、体制整備
- 採用エージェントへの報酬増額や採用媒体追加

\*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

## AI技術とR2Engineを用い、ジェーシービー加盟店の審査・登録を行うシステムを開発

### 背景と取組概要

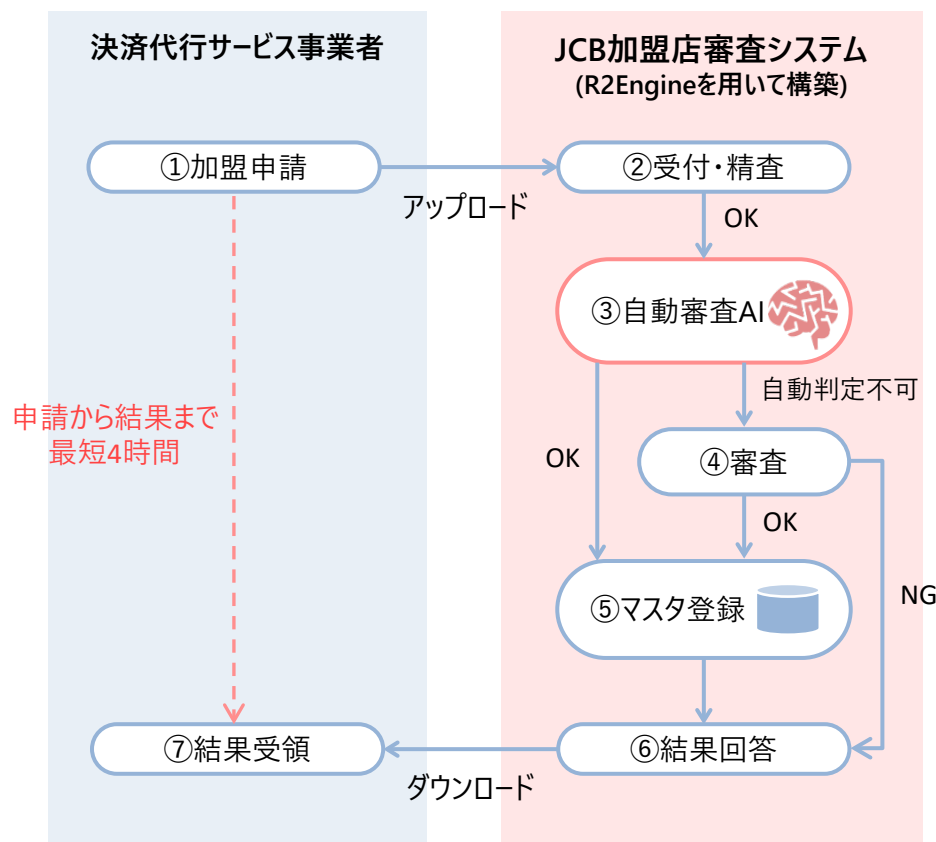
#### 背景

- キャッシュレス決済市場の拡大を受け、加盟店の加盟申請において、より簡易でシームレスなやりとりと、加盟登録までのスピード向上のニーズが高まっている

#### 取組概要

- JCB社は「加盟店審査の高度化」と「審査・登録プロセスのスピードアップ」を目指し、AIを活用した加盟店審査・登録に関する新システムをリリース。本システムのAI部分は、当社AI技術と当社パッケージ製品「R2Engine」を用いて構築
- 本システムでは、加盟店の審査・登録プロセスを自動化した結果、申請から最短4時間での利用が可能となり、リードタイムの大幅な短縮と業務の削減を実現
- 構築したAIは過去の情報を学習しており、また今後の審査結果を逐次学習することで、精度の持続的向上が可能。また、審査における加盟店の商材チェックなども自動化し、業務効率の向上を実現

### 加盟店審査システムのフローイメージ

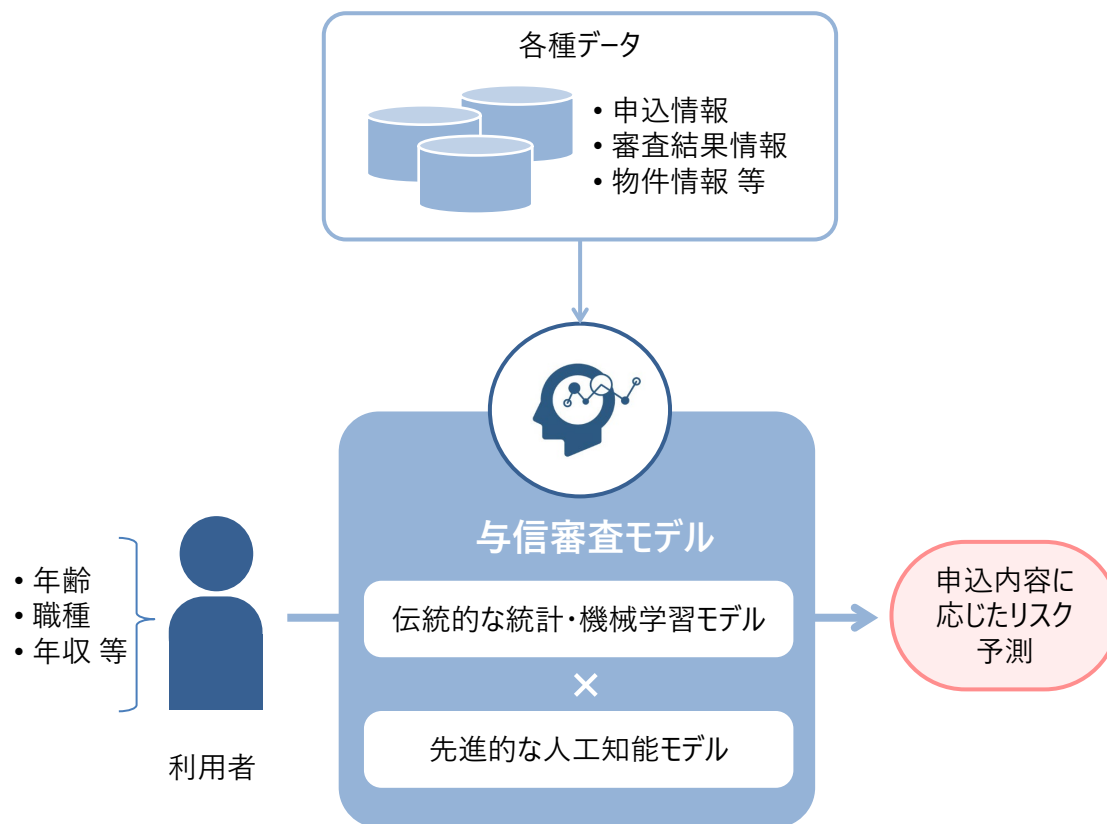


## 家賃保証事業大手のジェイリース株式会社の新たな与信審査モデルの運用を開始

### 取組概要

- 実運用に必要な機能を備えたAIモデルの総合実行基盤である「R2Engine」の導入に続いて、当社が構築を進めていたAIを用いたより精度の高い与信審査モデルが完成し、11月に運用を開始
- AIの活用により、審査時間の短縮、審査担当者の負担軽減や業務の属人化の解消に加え、従来の審査では取引まで至らなかった顧客層を判定し、承認率を向上するなど、利用者とジェイリース双方の利益の最大化に貢献
- また、両社が保有するデータ・与信審査ノウハウを、属性だけでなく様々なデータを組合せた多面的な分析や、伝統的な統計モデルと先進的な人工知能モデルを組み合わせることにより、より精緻なリスクの予測に活用

### 新たな与信審査モデル開発のイメージ



## 与信業務分野において各企業への当社によるAI技術の活用、AIプロダクト提供の実績が拡大

### 与信審査モデルへのR2Engine導入\*1



- ニッセン・クレジットサービス株式会社では、金銭貸付を含むクレジットサービス業務において、スコアリングを使った与信審査モデルを活用。与信業務において更なる安定運用と収益拡大のため、日々の運用負担を軽減するだけでなく、より高度な審査モデルの開発を目指す
- 上記の課題に対し、AIモデルの総合実行基盤として、当社のR2Engineの導入を決定
- R2Engineのさまざまな機能を活用することで、同社の与信業務の高度化を支援させて頂き、上記課題のソリューションの重要な手段となることを期待している
- 2023年11月に運用開始

### AIによる事前与信モデルの提供\*2



- 株式会社きらやか銀行と、新生フィナンシャル株式会社は、保証業務提携契約を締結し、2023年8月10日より、個人のお客様向けカードローン「きらやかぷらす」の取扱いを開始
- 当社は、AI技術を駆使した事前与信モデルを提供
- 事前与信モデルは、独自のAI技術により開発したスコアリングモデル
- 本事前与信モデルにより、申込前に与信枠を算出。顕在化されていない顧客ニーズを把握するとともに、複数のチャネルを通じ、タイムリーな商品提案を支援することが可能に

\*1 詳細は当社プレスリリースを参照 <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000046.000034194.html>

\*2 詳細は当社プレスリリースを参照 <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000047.000034194.html>

# 株式会社ふくおかフィナンシャルグループと戦略最適化AIを活用した銀行店舗形態の最適化に向けた取組を実施

## 背景と取組概要

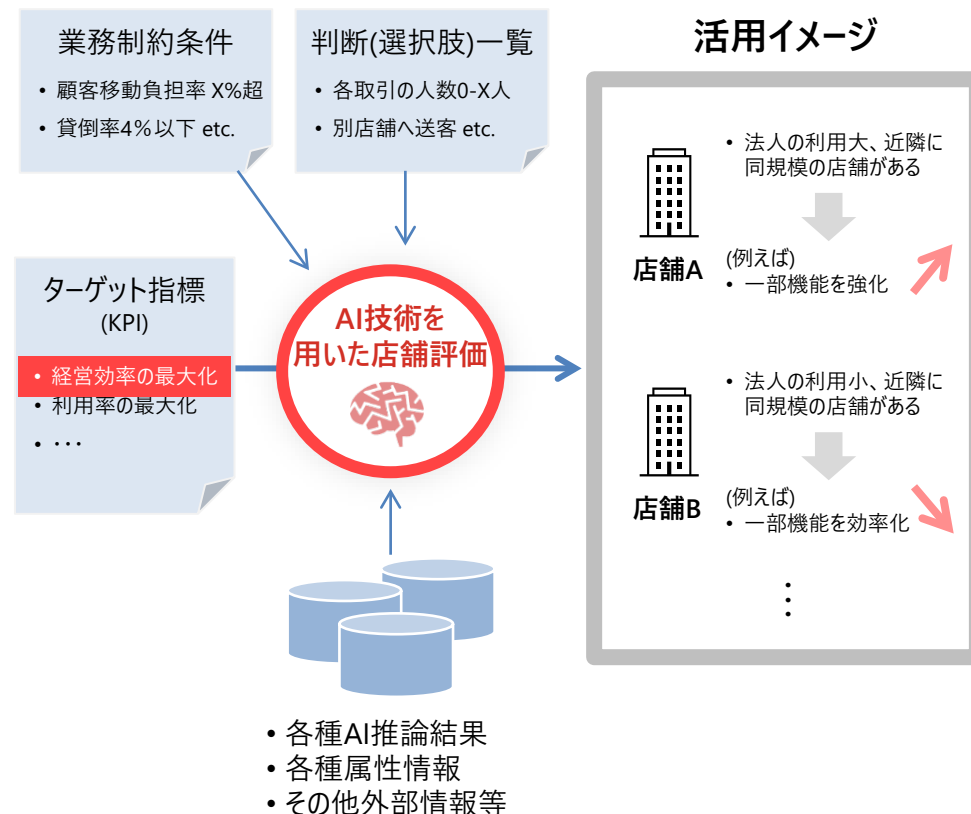
### 背景

- 地域社会において、高齢化や人口減少等による需要変動に加え、業務・取引のデジタル化等の要因が重なり、銀行店舗の経営戦略・運営指針が一層複雑化しており、その対策が喫緊の課題

### 取組概要

- 上記課題の解決に向け、当社とふくおかフィナンシャルグループは、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実施
- 本取組において、当社が培ってきたAI・最適化技術を活用し、各市区町村の人口動向予測・取引種別の需要予測を行い、併せて、店舗ごとに配置すべき人数や備えるべき機能の適正化に向けた取組を支援

## 取組のイメージ





## 当社AIプロダクト「不正検知エンジン」および「SkyFox HR」の特許を取得

### 不正検知エンジンの概要\*1



#### 不正検知エンジン

- 近年、クレジットカード利用の増加に伴い、不正利用も増加。当社では、こうした不正被害の抑止に向け、決済事業における豊富なAIモデルの構築実績とそれらの技術を基に、AIが高精度に不正利用を検知できる「不正検知エンジン」を開発、多くの企業へ提供
- AIモデルを用いて、加盟店情報、会員情報などに加えて取引履歴から得られる行動パターンなどの多様なデータを基に不正リスクをスコアリングすることで、高精度に不正を検知。ルールベースと組み合わせることで柔軟かつ効率的な不正抑止を実現可能
- この度、当プロダクトの不正検知における情報処理技術について特許を取得

### SkyFox HRの概要\*2



#### SkyFox HR

- 当社の「SkyFox HR」は、大量のエントリーシートをAIにより高速かつ高精度にスコアリングし、採用の効率化や脱属人化、人材強化による目標達成をサポートする人材解析サービス
- 約1時間で2,500通以上のエントリーシート情報を解析、評価でき、また、応募者の「魅力」や「強み」を多面的かつ客観的に分析
- 具体的には、応募者のエントリーシート情報を解析し、応募者の潜在的な魅力をスコアリングする。キーワードだけではない文章力、人材マッチ率、応募者全体における特色度なども評価可能
- このような独自のエントリーシートの評価手法について、特許を取得

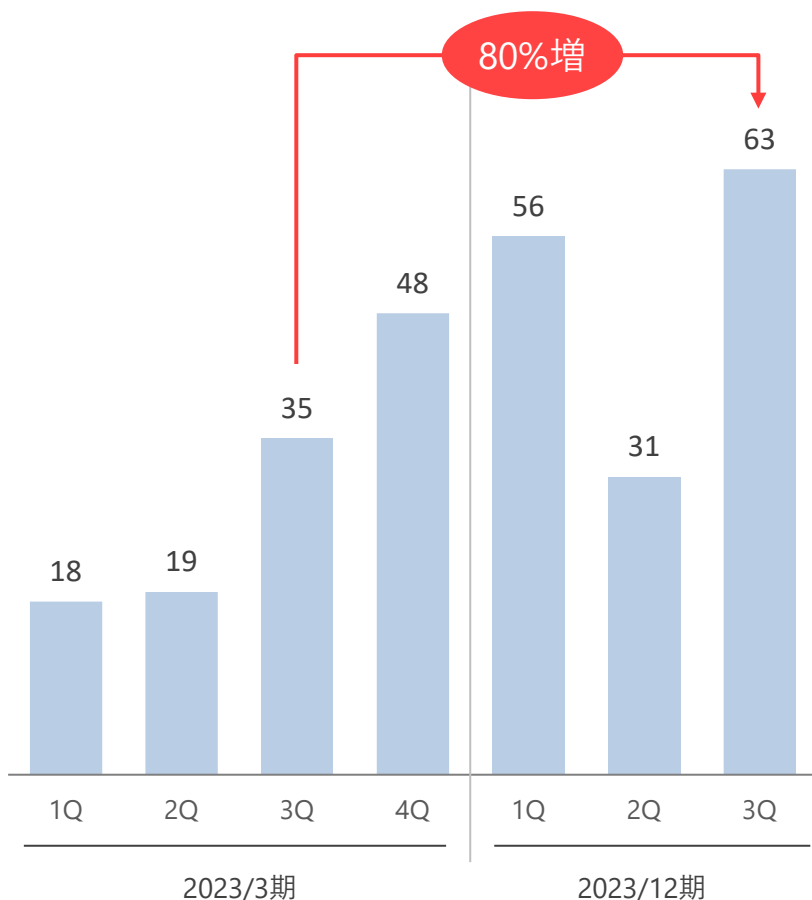
\*1 詳細は当社プレスリリースを参照 <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000048.000034194.html>

\*2 詳細は当社プレスリリースを参照 <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000049.000034194.html>

## 人的リソース確保の各施策を実施し、人員獲得の機会が増加

- 採用面接者数は前期比で+80%の大幅増、人材獲得機会が増加(書類応募件数も面接者数の10倍程度)
- リテンション強化施策や採用プロセスの改善と効率化、採用エージェントの積極活用などの数々の施策を実施

採用面接者数



実施施策(一部抜粋)

### リテンション強化施策

- 職場での福利厚生サービスの拡充
- 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

- 採用管理ツールの活用
- 選考プロセス及び選考時のテスト改善
- 採用情報ホームページのリニューアル
- 採用管理スタッフの増員、体制整備

### 採用エージェントの積極活用

- 採用エージェント向け会社紹介資料の制作
- 採用媒体の追加
- 採用エージェント報酬の増額

1. 事業概要
2. 2023年12月期 決算サマリー
3. 2023年12月期 決算概要
4. 2024年12月期 決算見通し
5. 成長戦略
6. Appendix

協業パートナー強化

- 「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「R2Engine」「Strategy Designer」等のパッケージAI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  
人材育成/獲得  
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

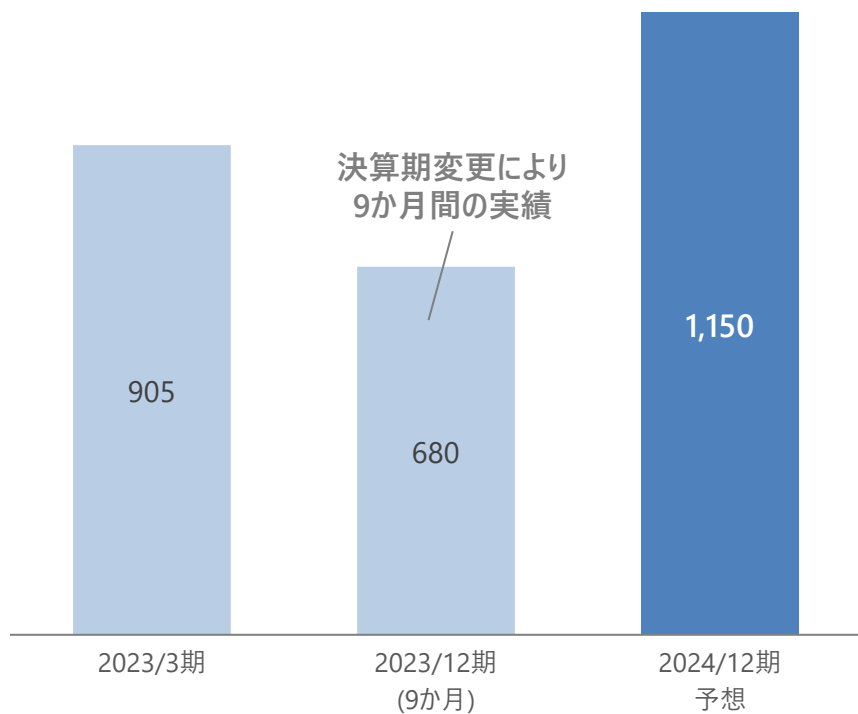
売上高は過去最高の11.5億円を想定。人材採用は軌道に乗っており、売上増と人的リソース確保への投資を継続しつつ、利益拡大を図る

(百万円)	2023/3期 (12ヶ月)	2023/12期 (9か月)	2024/12期 (12ヶ月)	
	実績	実績	業績予想	前期比
売上高	905	680	1,150	-
営業利益	223	36	175	-
経常利益	214	34	174	-
当期純利益	155	24	121	-

## 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

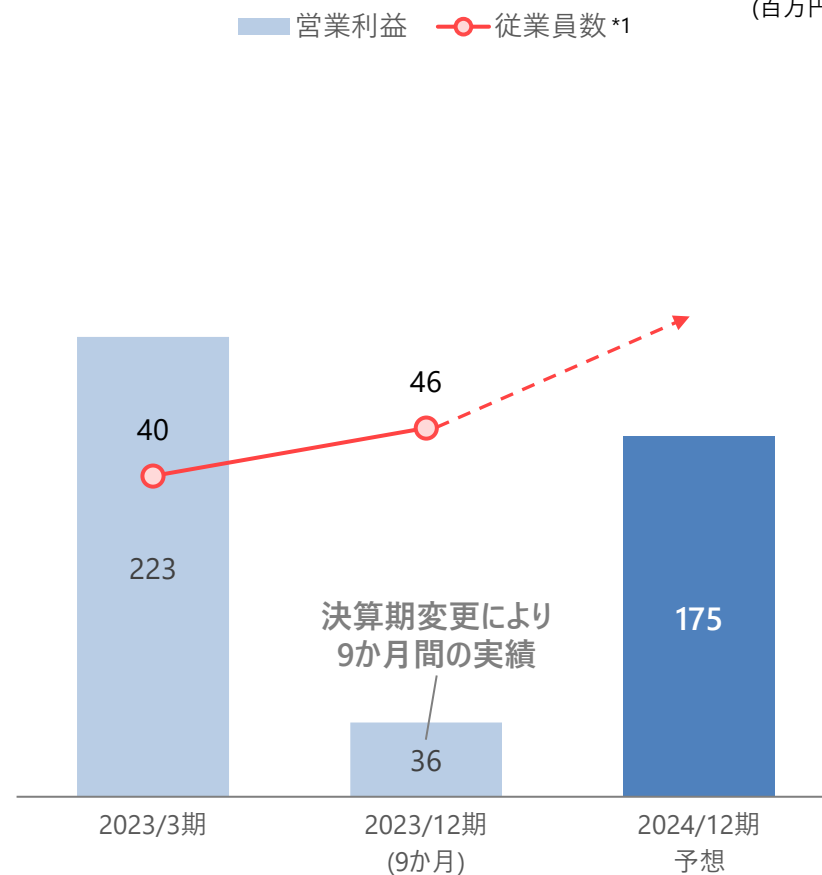
### 売上高の推移

(百万円)



### 営業利益・従業員数の推移

(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



1. 事業概要
2. 2023年12月期 決算サマリー
3. 2023年12月期 決算概要
4. 2024年12月期 決算見通し
5. 成長戦略
6. 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などにより、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

## 2023年12月期の進捗

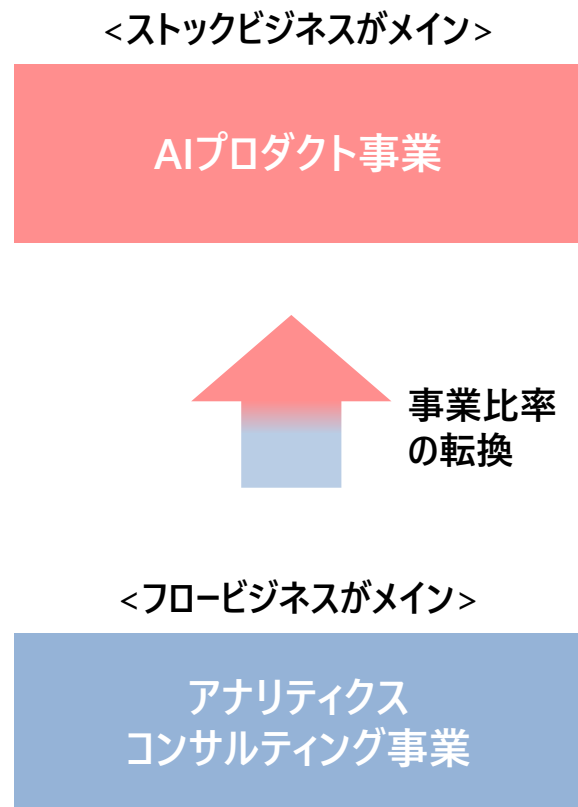
- 協業パートナー経由でのAIエンジン(与信戦略エンジンや加盟店審査エンジン)導入実績が拡大
- 拡販型AIプロダクトの販売強化に向けた人材採用、営業体制の構築が進展

- 医療機関における献立サイクル自動生成AIや摂食量測定AIなどの新規案件事例が拡大
- 地銀向けに事前与信モデルの提供や銀行店舗最適化などのサービスの提供領域が拡大

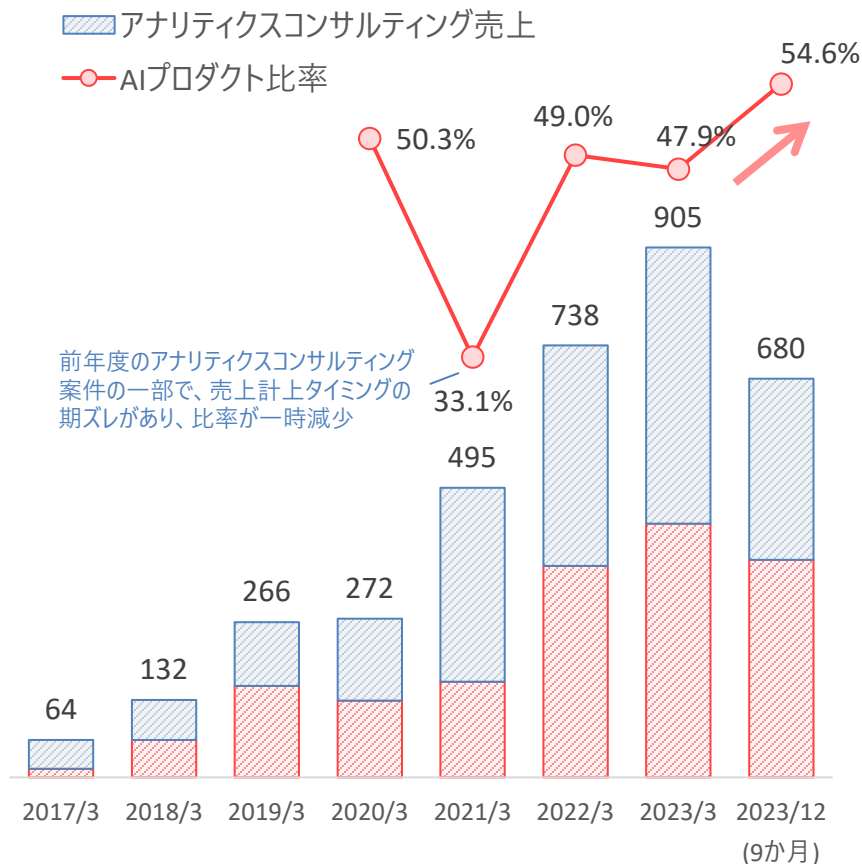
- 当社技術顧問による先進技術の基礎研究や社会実装のための知見を社内に共有
- 信号処理シンポジウムへの協賛による産学連携、信号処理の最新動向の情報収集

## ストックビジネス中心のAIプロダクト事業への事業比率の転換が進捗

- ストックビジネス中心のAIプロダクト事業への、事業比率の転換を推進
- AIプロダクト売上の比率は過去最高の54.6%を記録し、順調に事業比率の転換が進捗

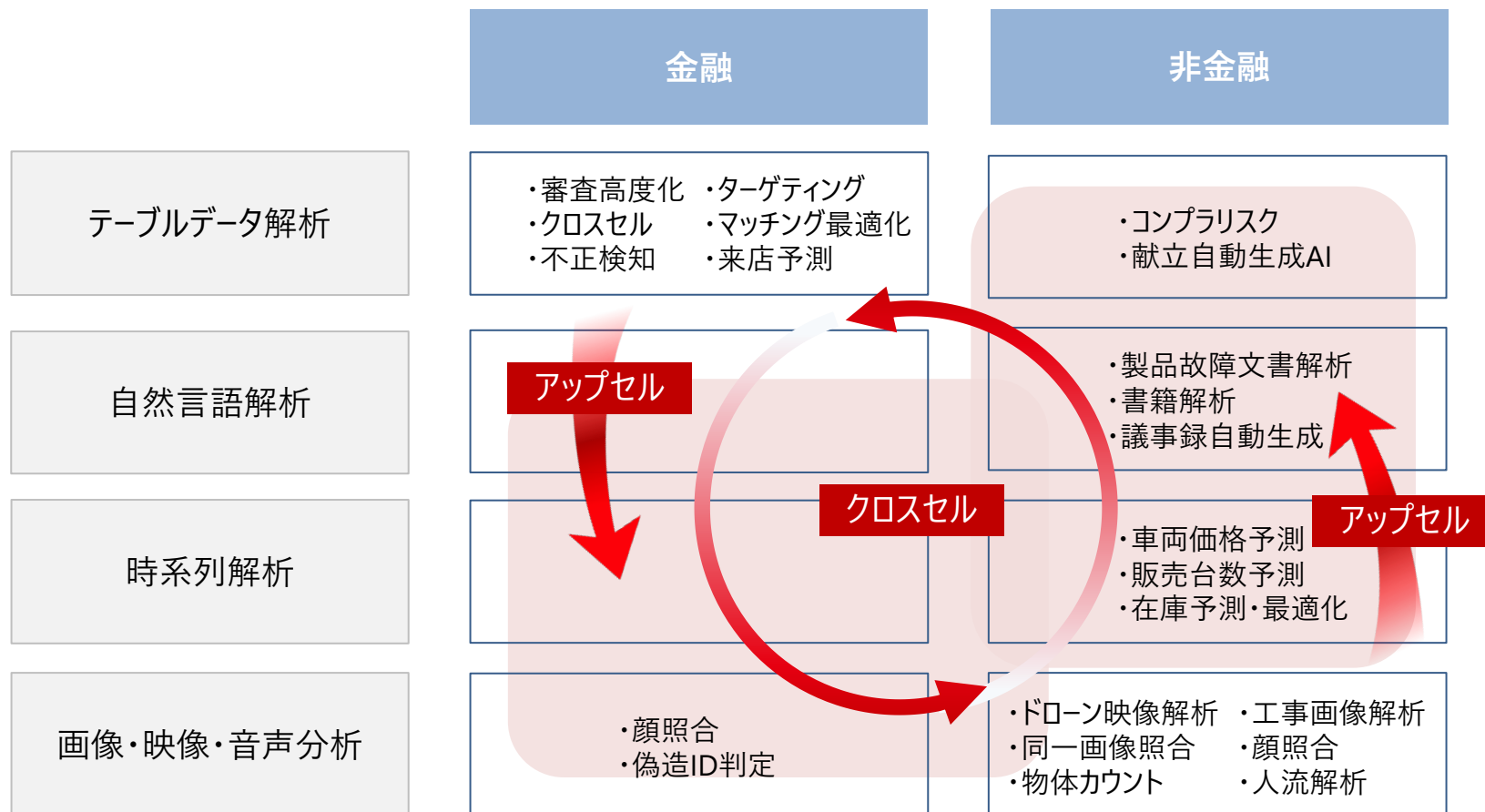


### 売上全体に占めるAIプロダクト比率推移

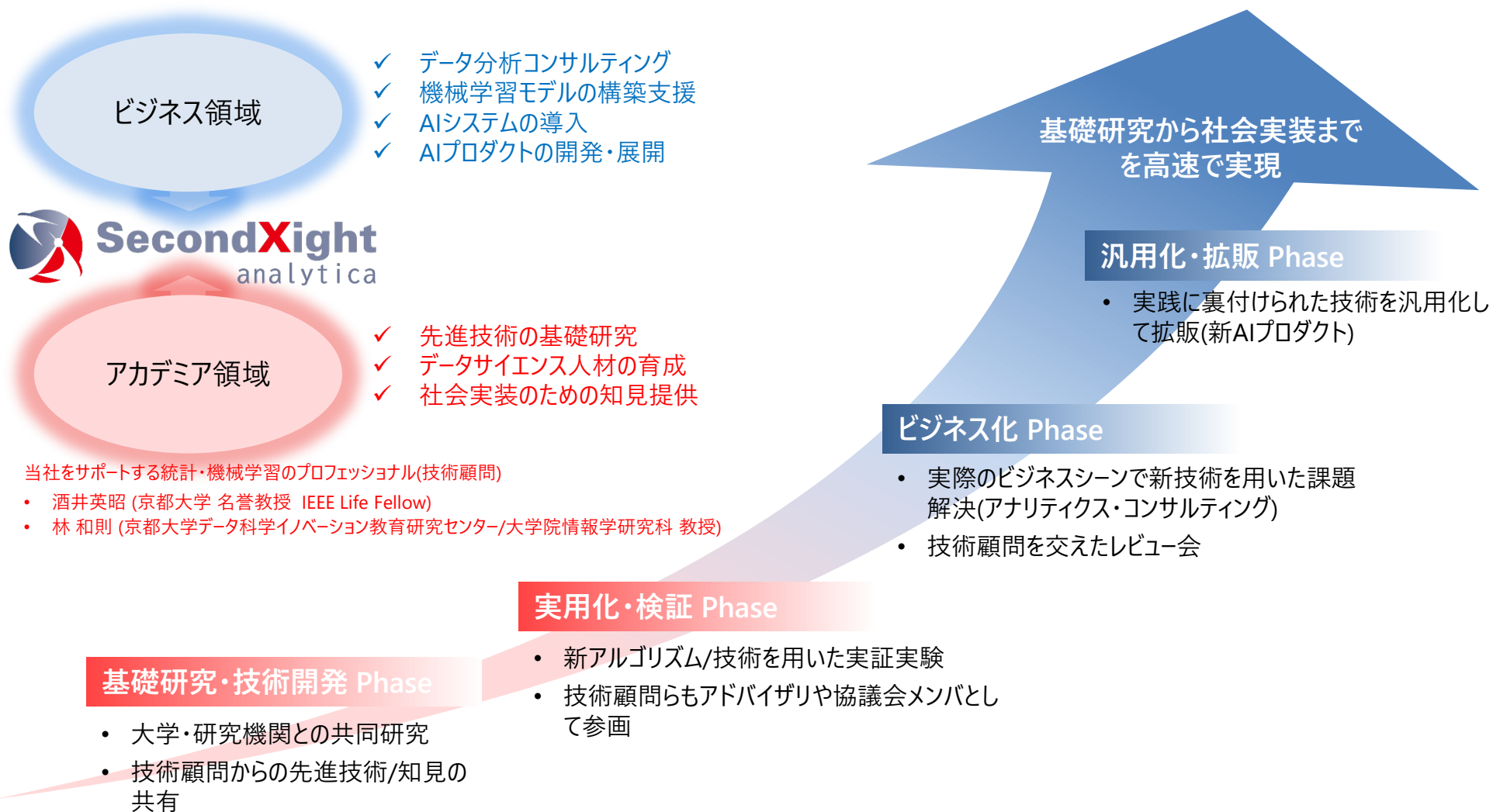


## 主力の金融業界向けテーブルデータ解析を起点に画像・動画・映像や言語など解析範囲の拡大推進

- 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・製造など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



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および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

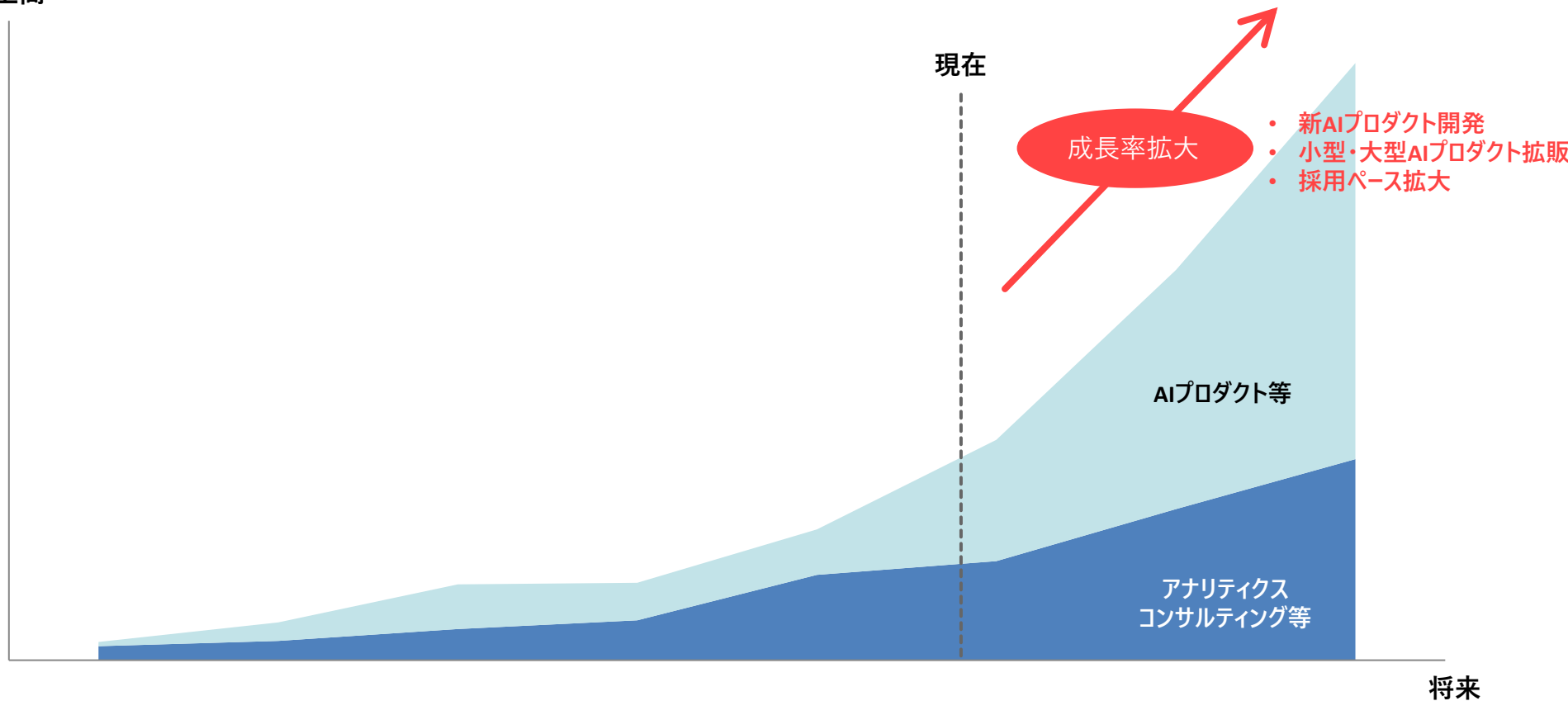
2021年

国際会議 APSIPA ASC 2021 Best Paper Award 受賞

## 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

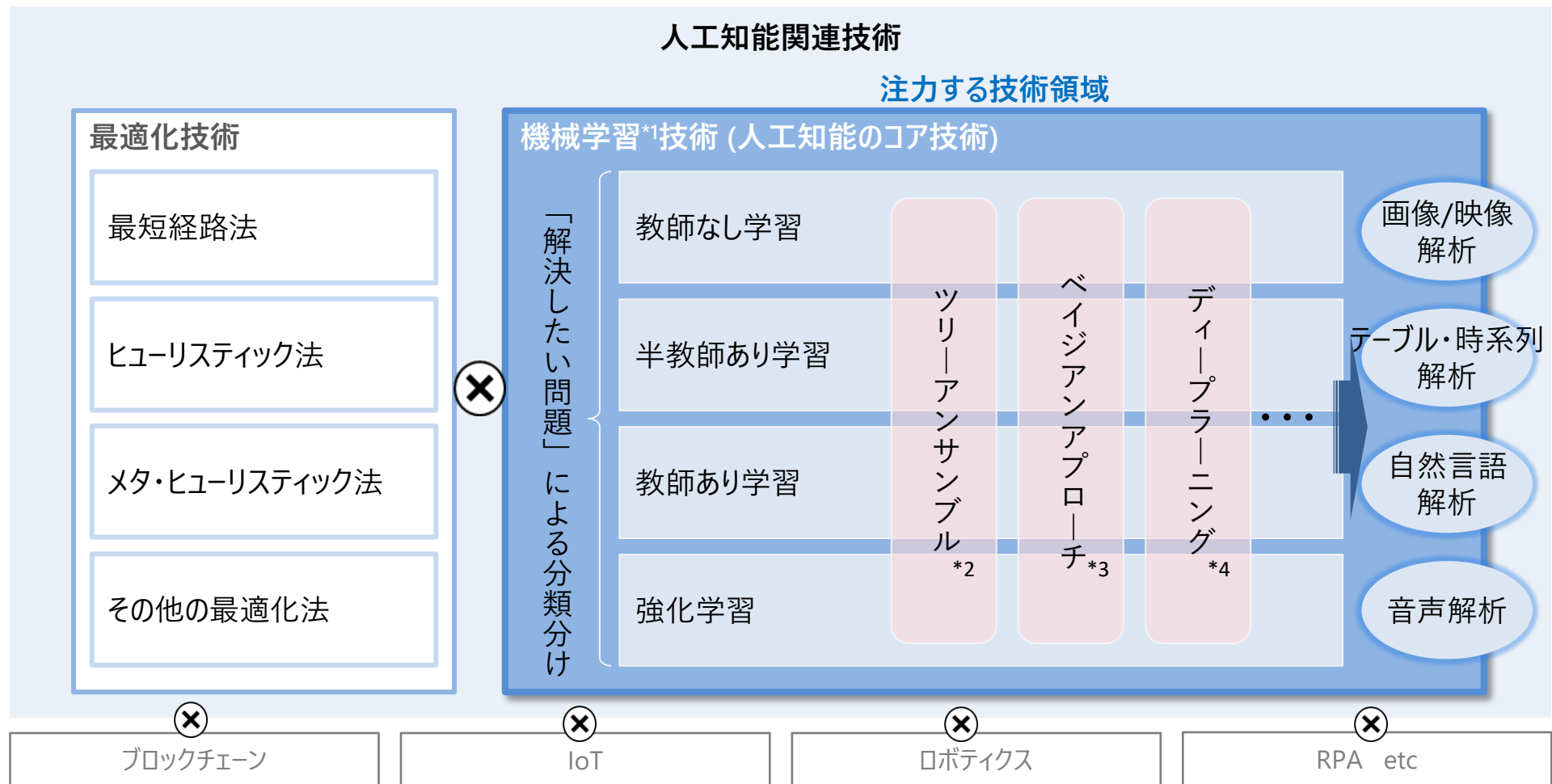
売上高



1. 事業概要
2. 2023年12月期 決算サマリー
3. 2023年12月期 決算概要
4. 2024年12月期 決算見通し
5. 成長戦略
6. Appendix

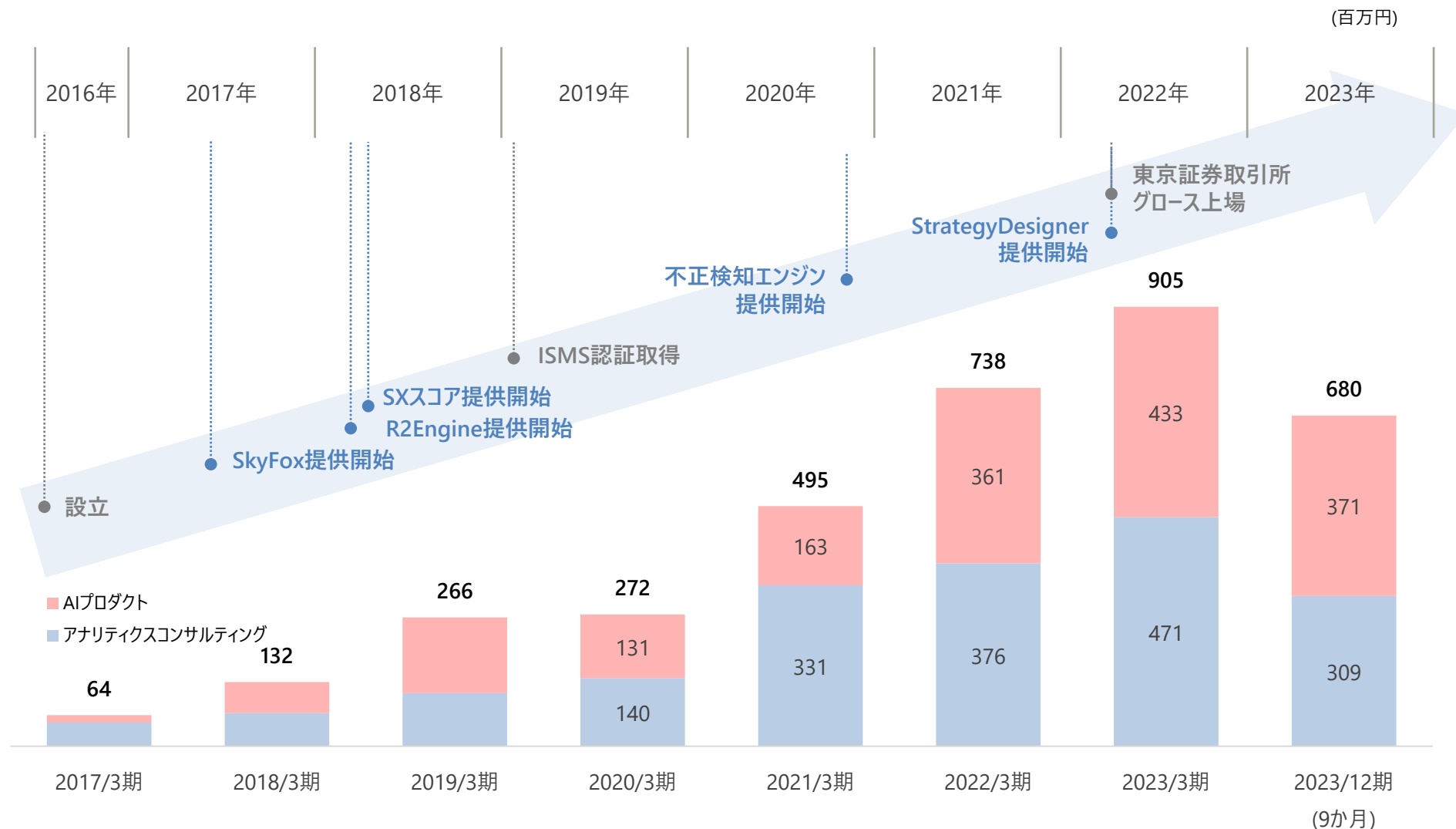


AI技術においては、中核を担う機械学習領域に注力。ディープラーニングを含むコア技術をベースに、各種のデータアナリティクスを実行



\*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



## 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

### アナリティクスコンサルティング事業

アップセル



\*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

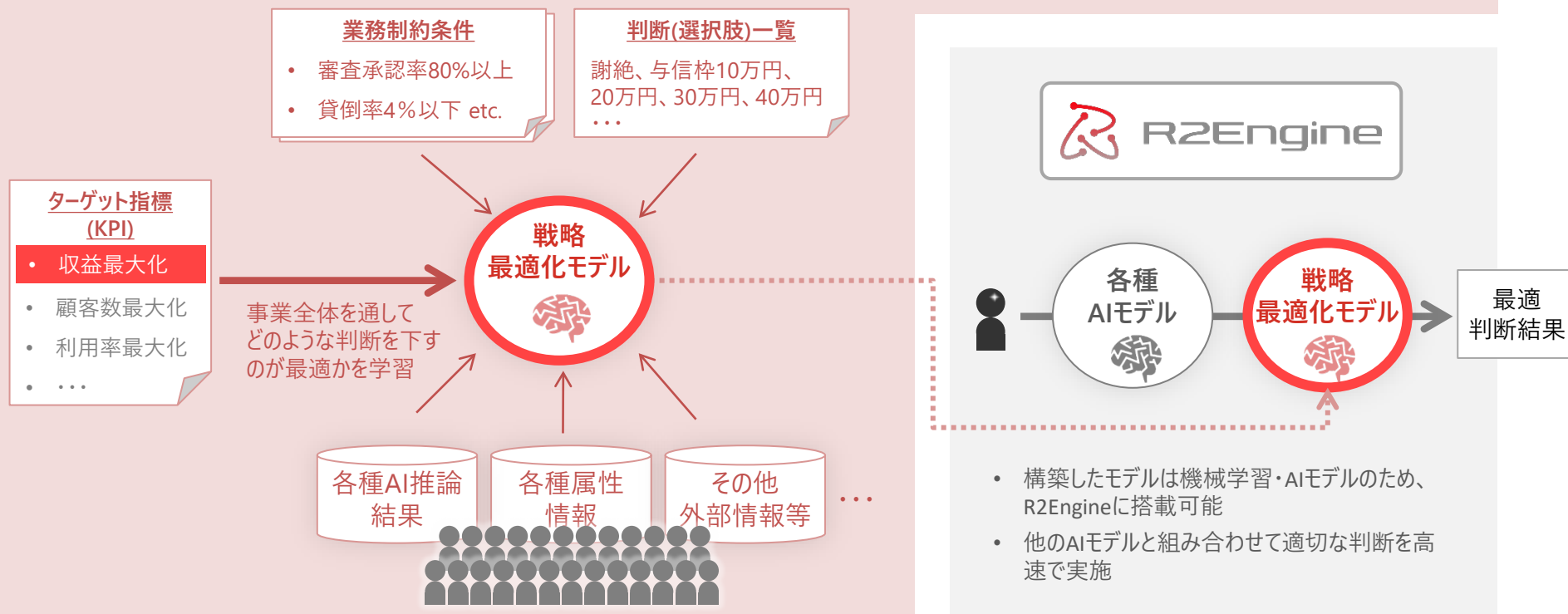
# 各種AIの推論値・業務上の制約等を加味した上で、事業のKPIを最大化するように最適な判断を行うAIモデル「戦略最適化モデル」を構築するプロダクト

- 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

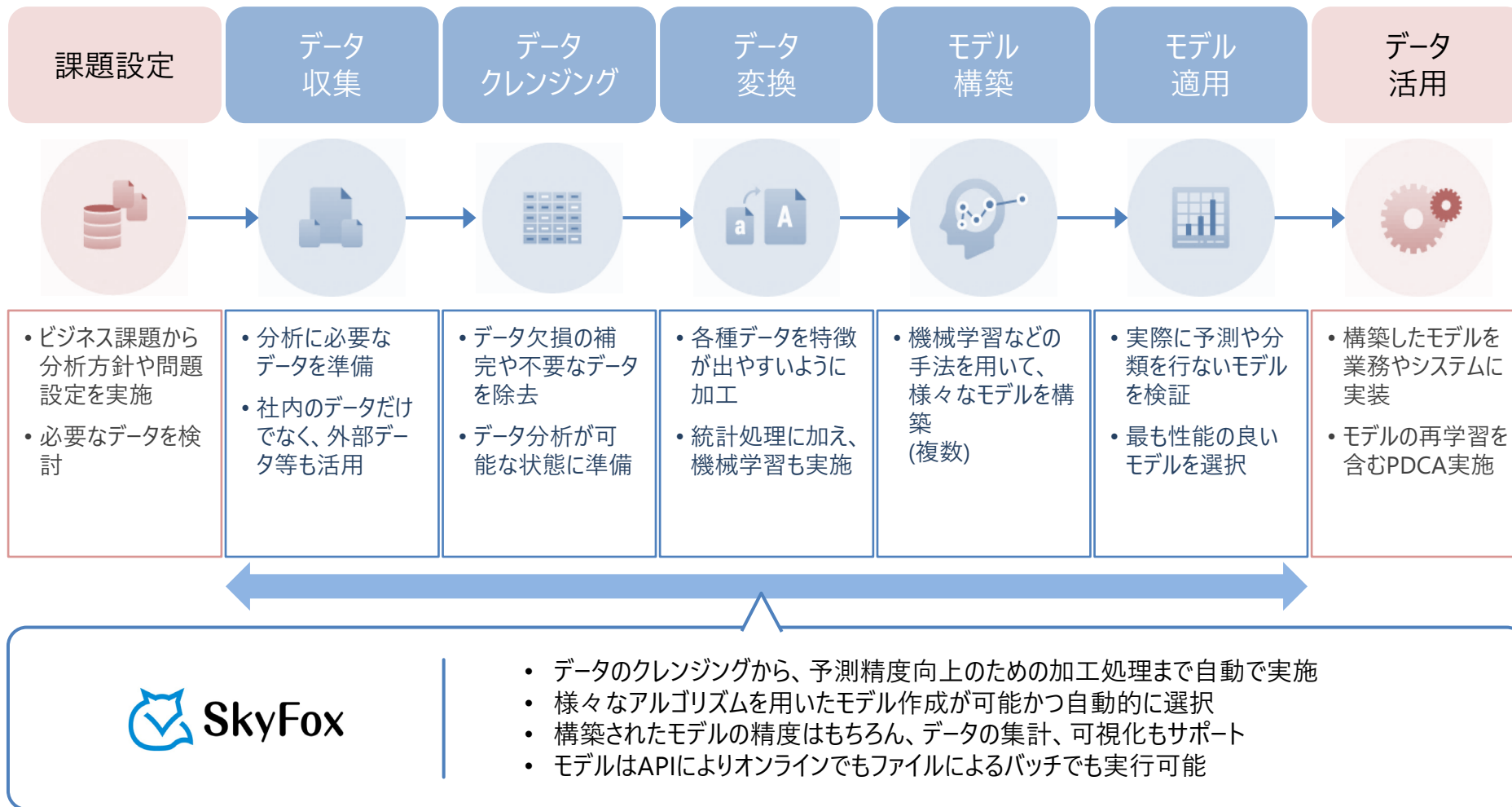


**Strategy Designer**

- 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



- 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