



事業計画及び成長可能性に関する事項

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)

2026年3月26日

1. 会社概要
2. 市場環境
3. 当社の強み・特徴
4. 事業進捗及び事業計画



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

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 356百万円 (2025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

グループ会社 Break's株式会社

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



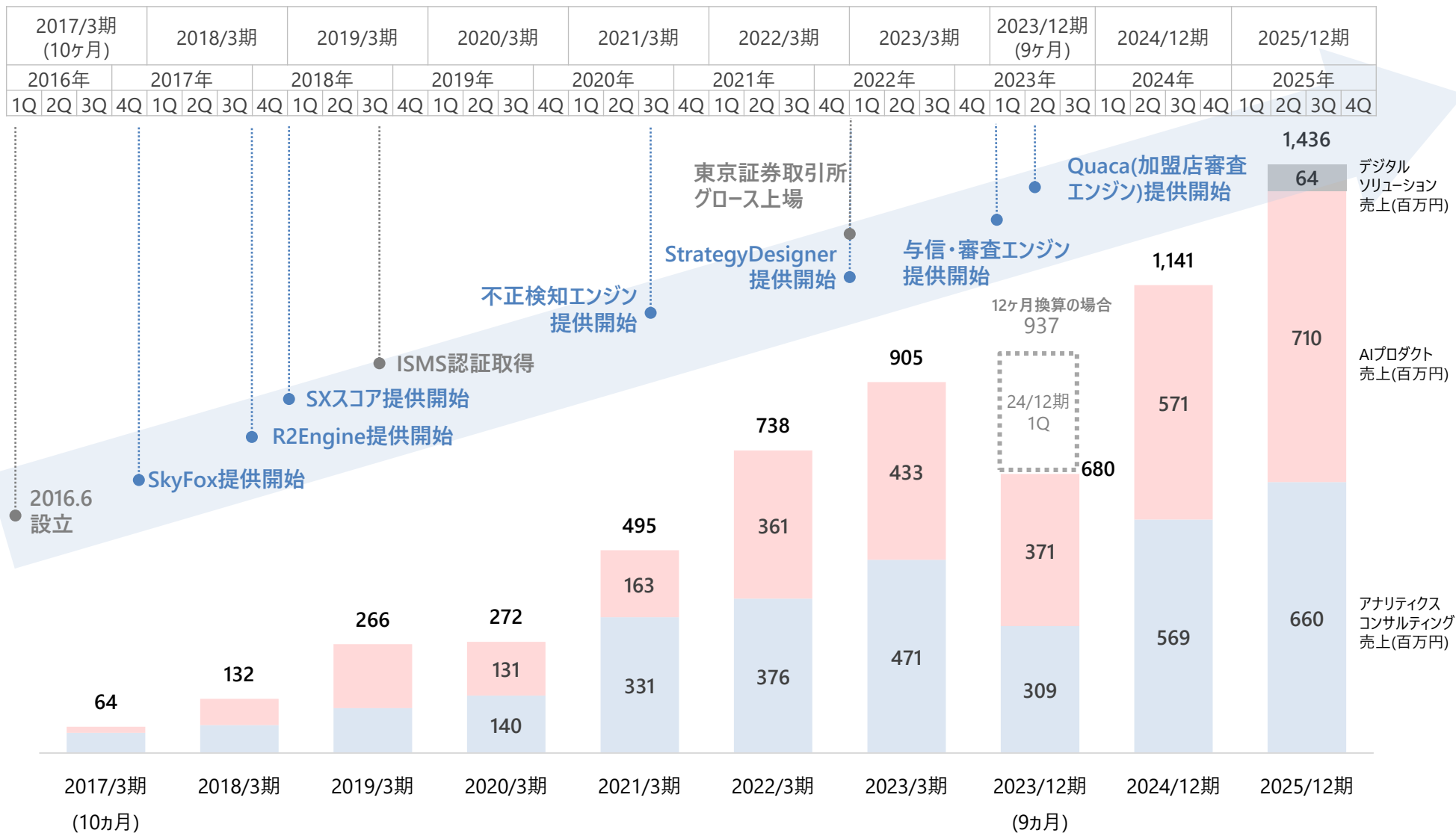
*1 機械学習：経験からの学習により法則を見つけ出し、法則性を自動化(再現)するコンピュータアルゴリズム

*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上場



* 2025年12月期より連結決算に移行のため、2024年12月期以前は単体数値

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プロダクトの主力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

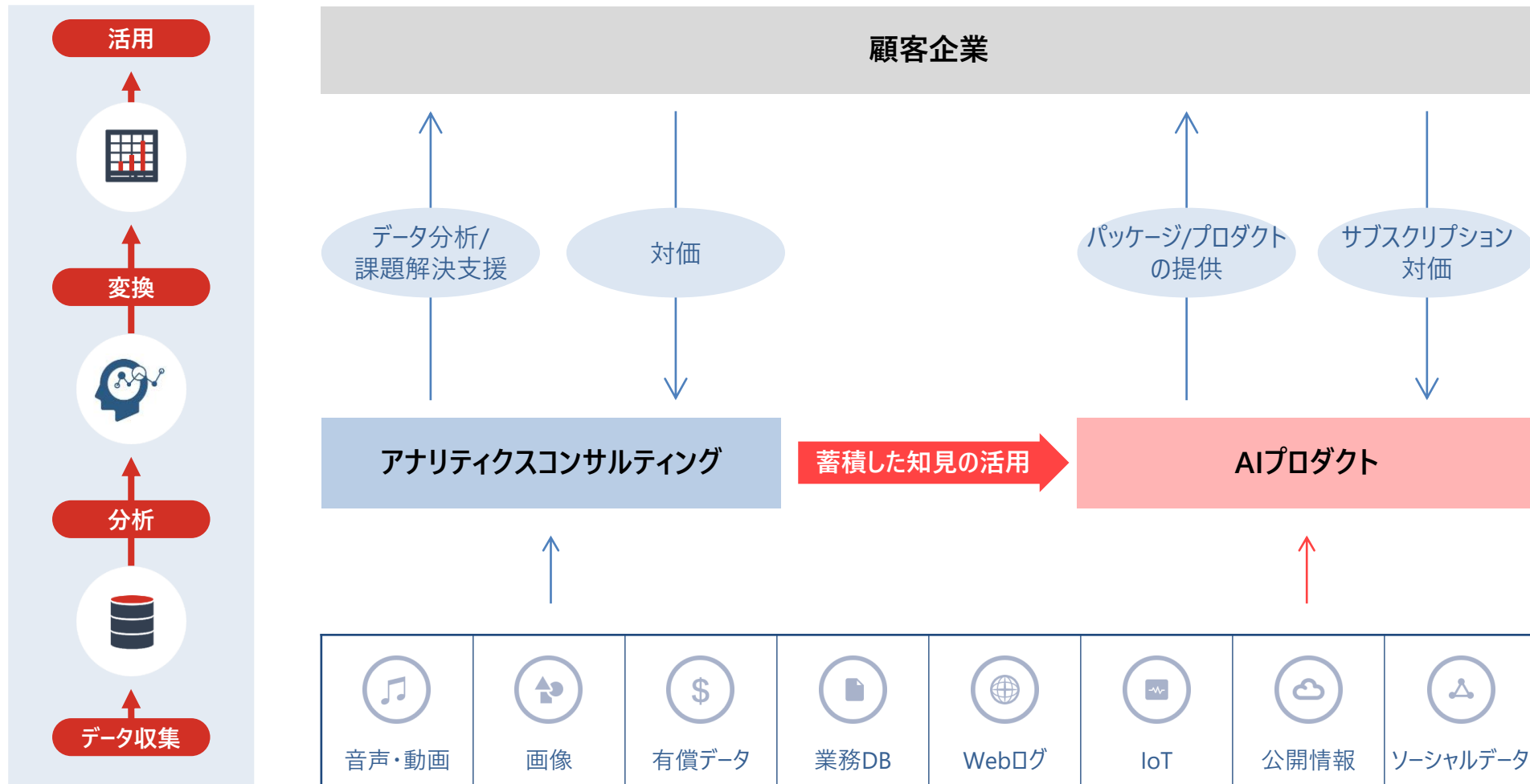
- 実務面で必要な運用機能を備えた機械学習モデル実行基盤の導入
- 基幹システムのデータだけでなく、ログや画像等の各種データを蓄積・分析できる基盤の導入

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

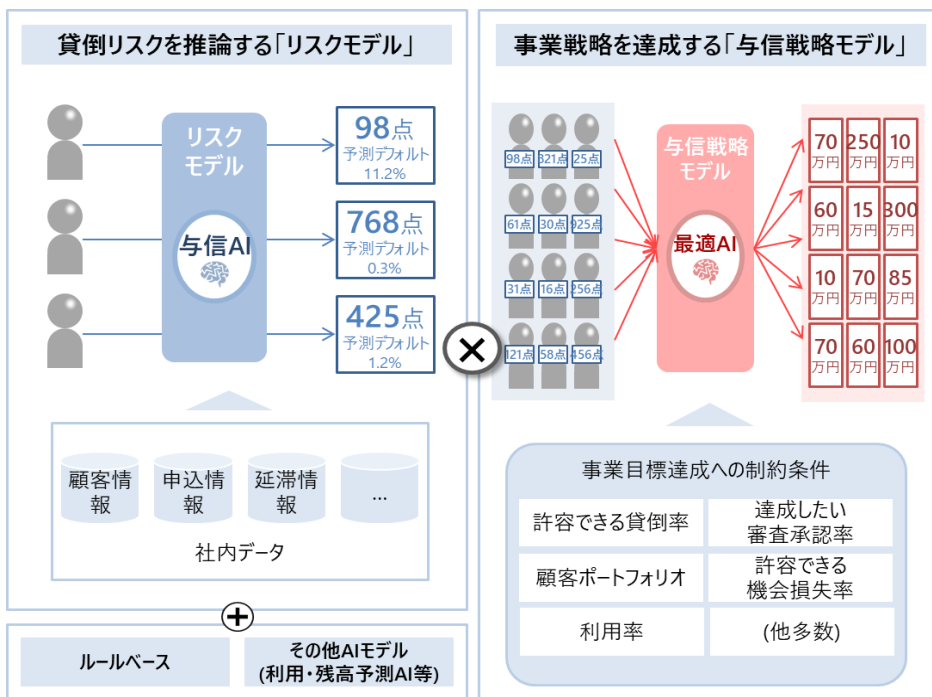
- 機械学習活用のアナリティクスコンサルティングは、顧客企業毎に課題解決支援を提供
- AIプロダクトでは、汎用版の課題解決支援プロダクトをサブスクリプション型で提供



アナリティクス・AIは、利益やコストだけでなく、ESGを含む経営全体の最適化を実現する戦略的手段

金融与信戦略×AI

クレカ・ローン・保証・決済等の領域にて、事業戦略に沿った審査・与信判断をAIが実施。コスト減・売上増はもちろんのこと、顧客ポートフォリオのコントロール等も実現

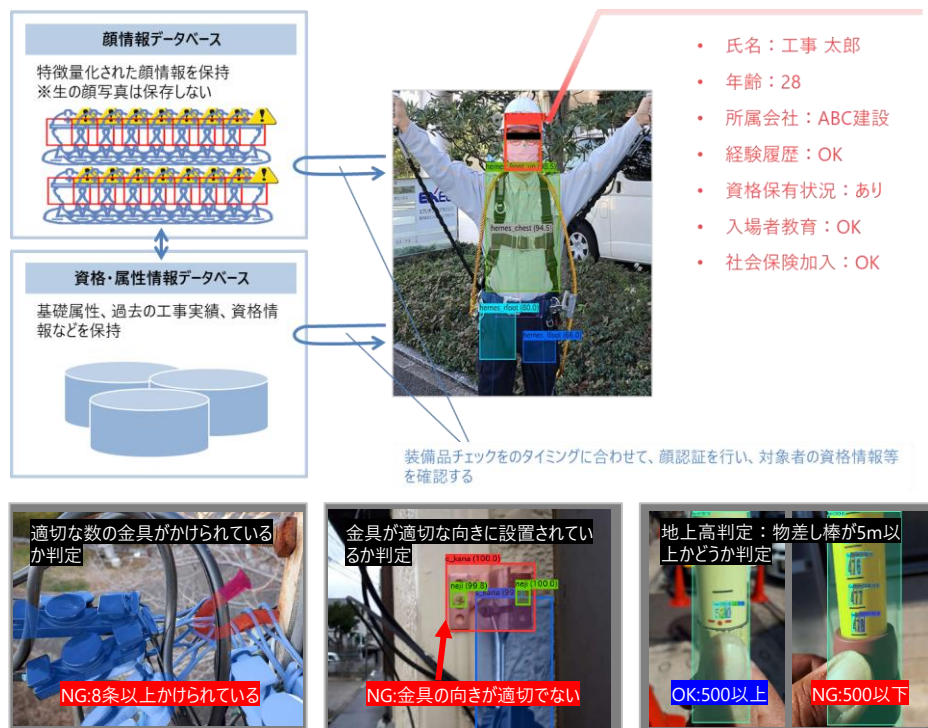


💡 AI導入の効果

- ✓ クレカの途上与信戦略にAI導入することで年間利益21億円改善
- ✓ 通信キャリア決済の与信にAIを導入することで年間利益5億改善

建設・プラント現場 ×AI

作業員がカメラの前に立つだけで、映像からAIが「保持資格」「装備状品状態」等を全て自動でチェック。工事開始前の安全チェック、工事完了後の品質チェックもAIが自動で判定



💡 AI導入の効果

- ✓ 現場まかせになっていた作業品質の標準化を実現
- ✓ 安全・品質管理担当者・現場作業員の大幅な工数削減。工事品質の向上

個別カスタムが発生し易い「カスタムメイド型AIパッケージ」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

カスタムメイド型AIパッケージ

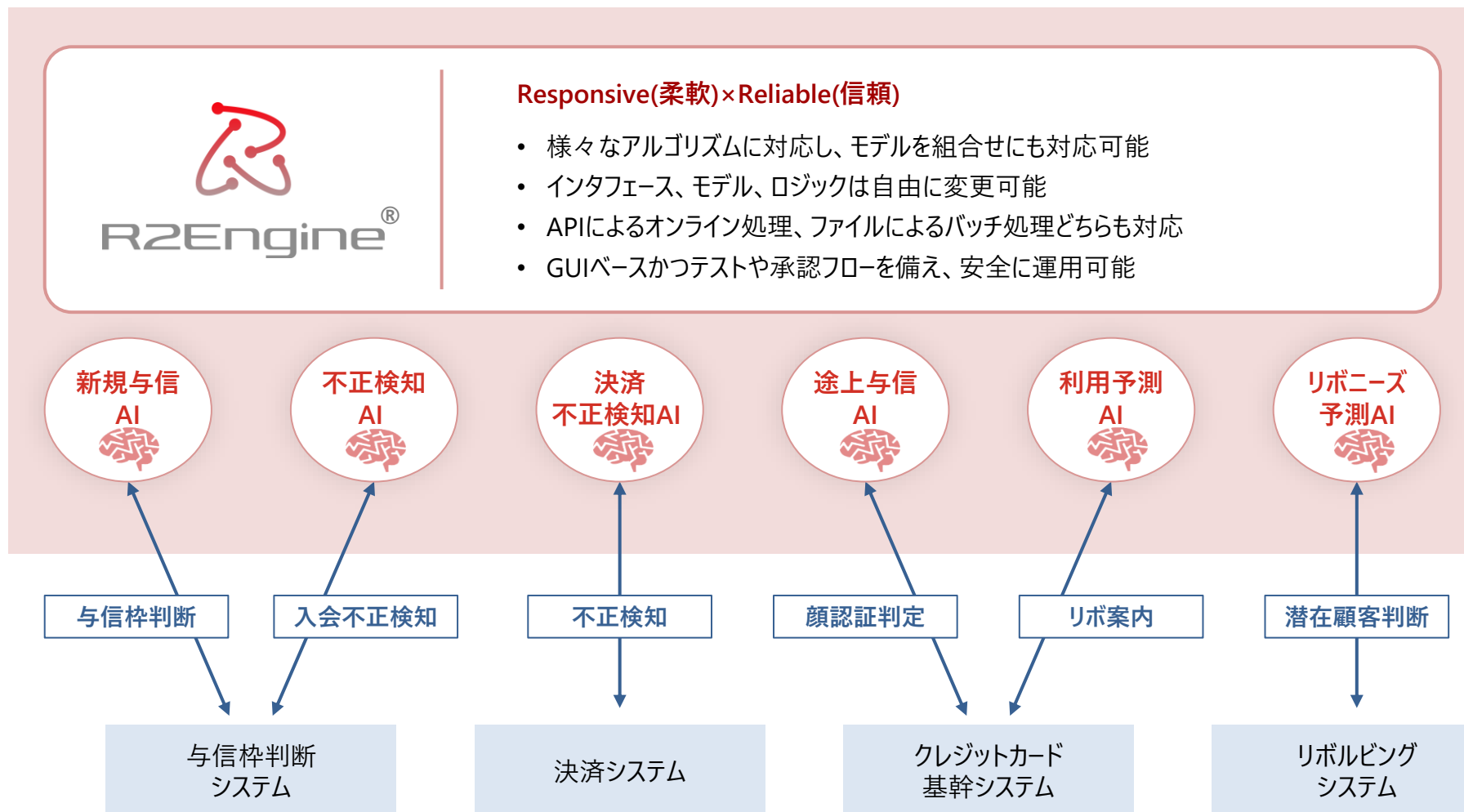
拡販型AIプロダクト

	カスタムメイド型AIパッケージ			拡販型AIプロダクト		
製品ブランド						
製品概要	<p>様々なアルゴリズムに対応可能な実践的運用基盤</p>	<p>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</p>	<p>全データ一元管理および分析ツール対応プラットフォーム</p>	<p>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</p>	<p>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</p>	<p>データアナリティクスの自動化ソフト (AutoML製品)</p>
製品特性	<p>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</p>	<p>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</p>	<p>R2Engine、SkyFoxとの連携可能</p>	<p>高解像度・高FPS映像のリアルタイム解析が可能</p>	<p>スコア作成のデータ加工およびモデル構築・選定技術で特許取得済</p>	<p>アナリティクス課題の機械学習を自動化したSaaS型製品</p>



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



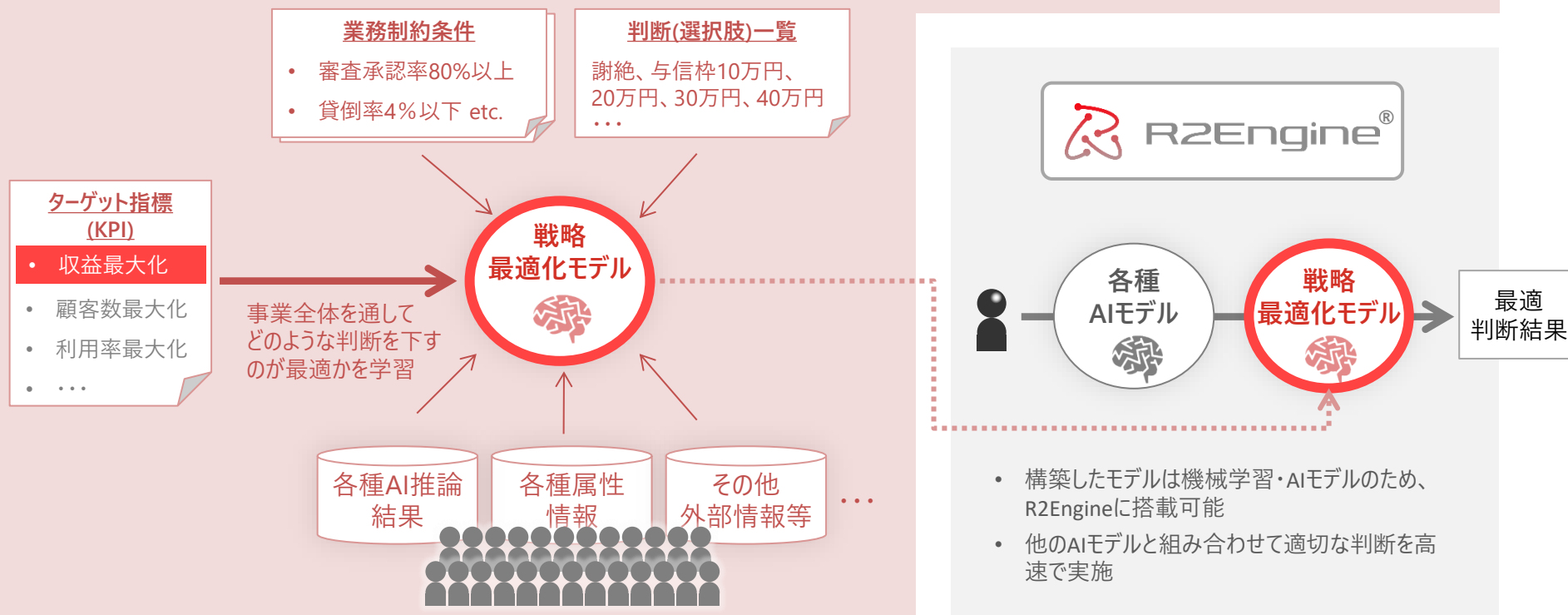
各種AIの推論値・業務上の制約等を加味した上で、事業のKPIを最大化するように最適な判断を行うAIモデル「戦略最適化モデル」を構築するプロダクト

- 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



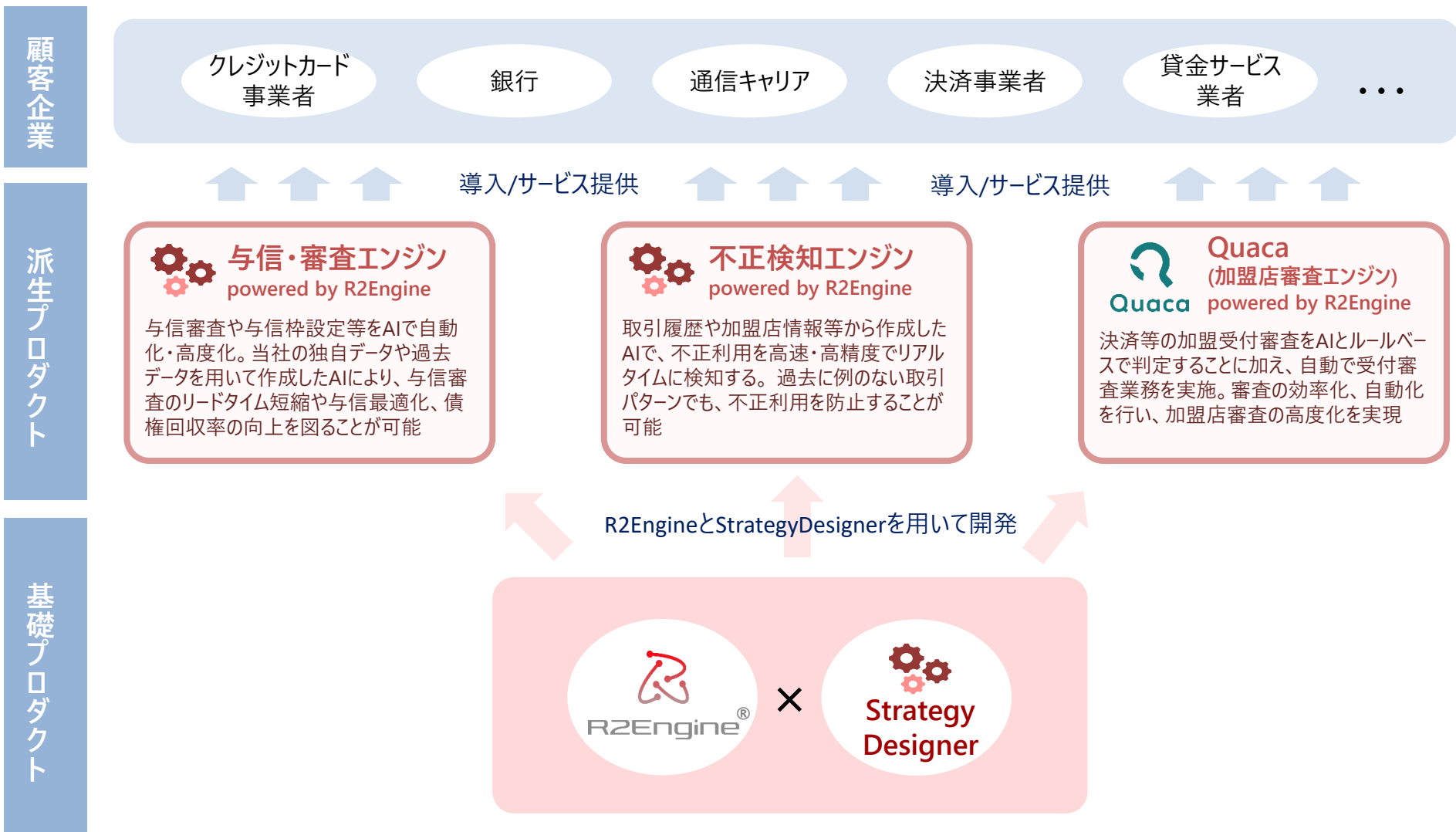
**Strategy
Designer**

- 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



- 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”を様々な企業に導入



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"> • 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

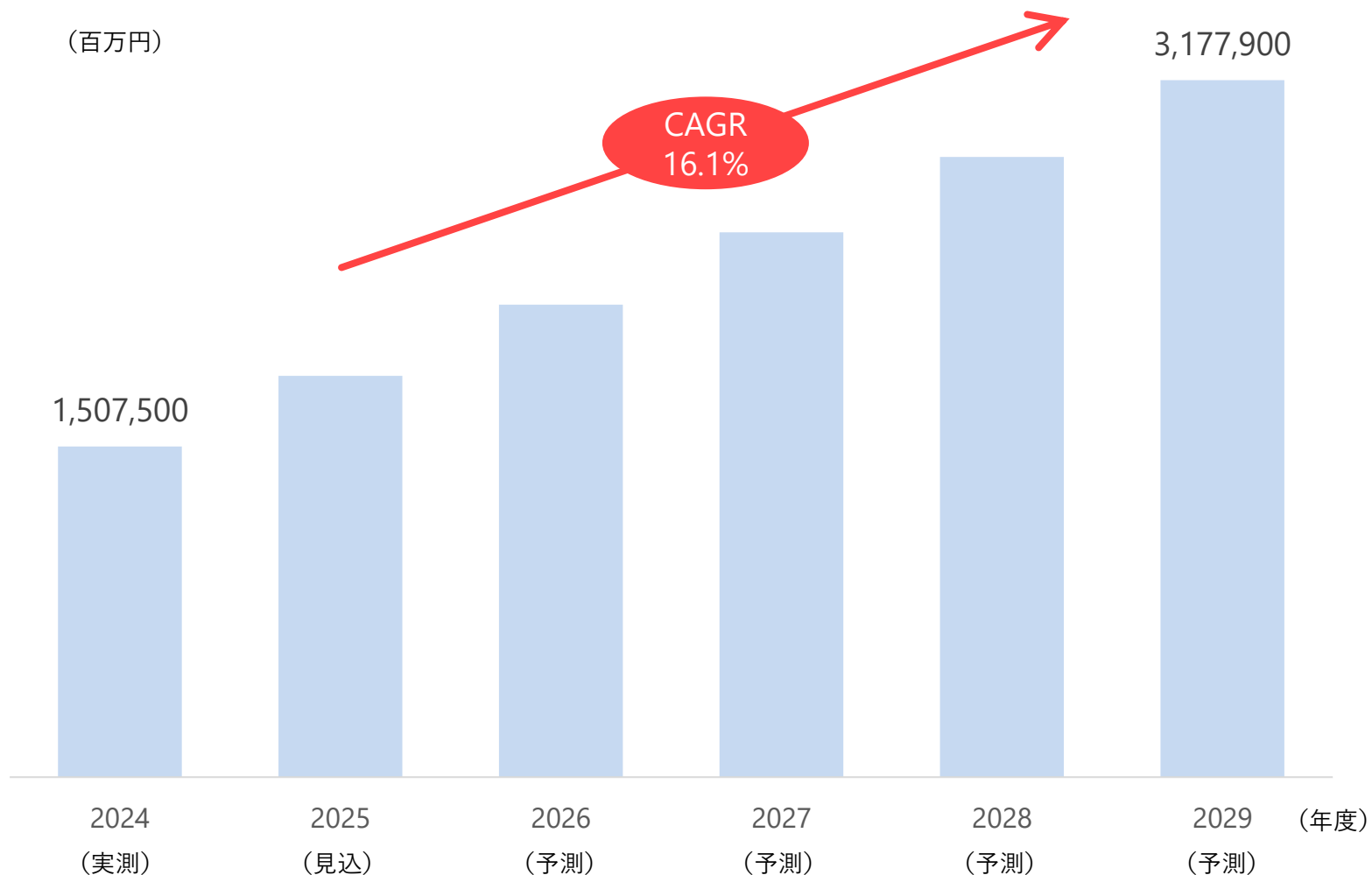
1. 会社概要

2. 市場環境

3. 当社の強み・特徴

4. 事業進捗及び事業計画

当社の属するAIの国内市場は、2024年度から2029年度までにおいて年平均成長率16.1%となり、将来的に3兆円を超える市場規模に拡大する見通し



1. 会社概要

2. 市場環境

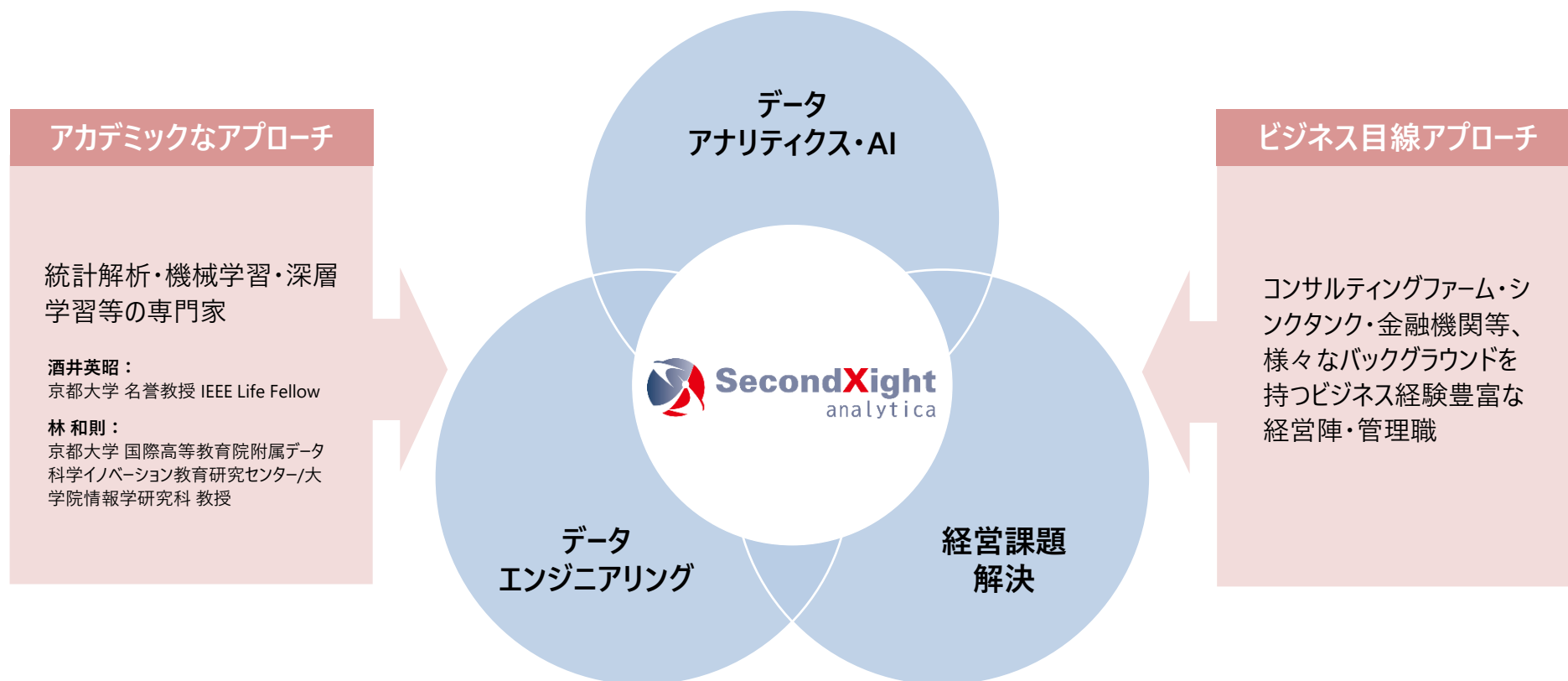
3. 当社の強み・特徴

4. 事業進捗及び事業計画

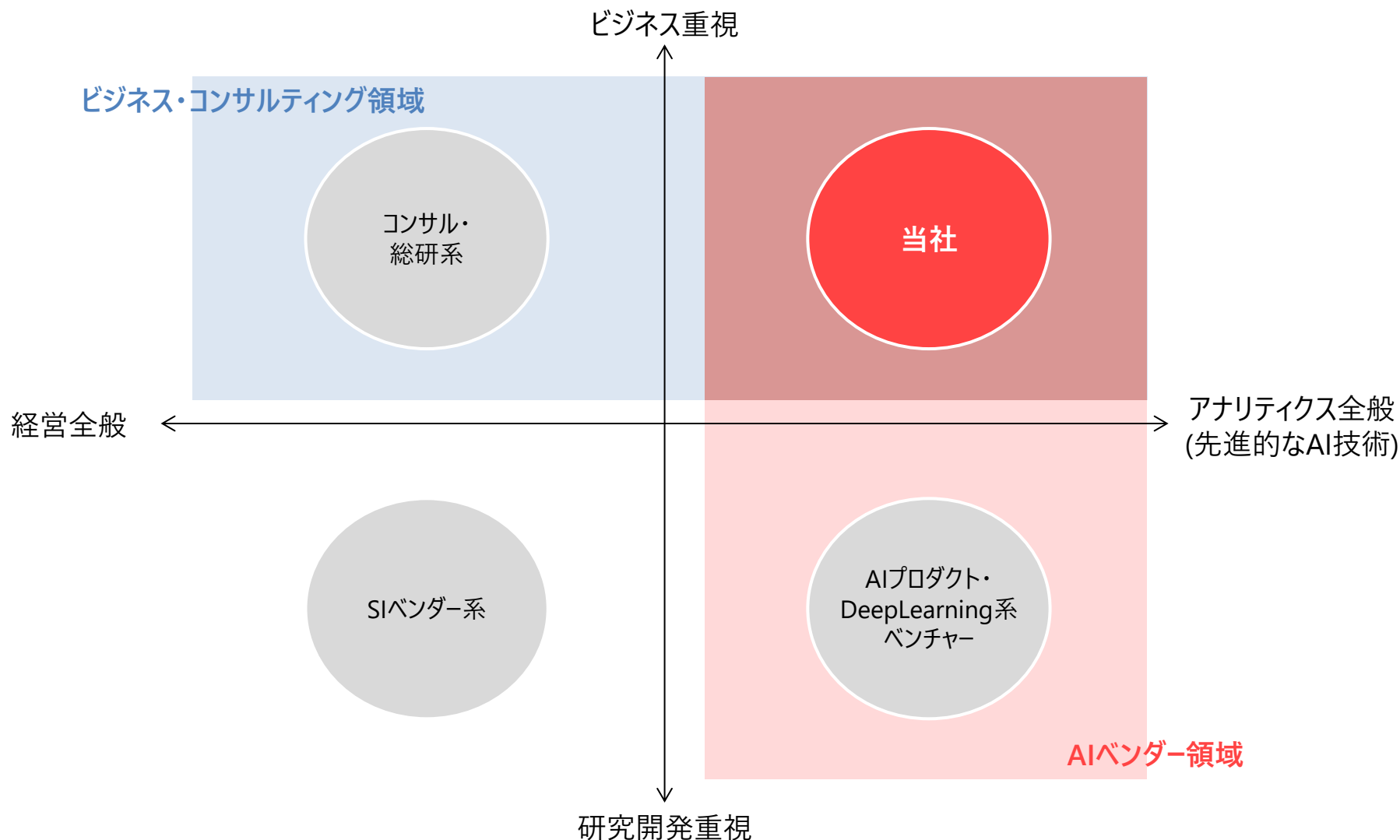
2つのアプローチ

データアナリティクス・AIとデータエンジニアリング、経営課題解決を三位一体で対応

- アカデミックなアプローチとビジネス目線アプローチの融合を追求
- 新しい技術を積極的に導入しつつ、実践に則した課題解決支援策を提供する独自のポジションを追求

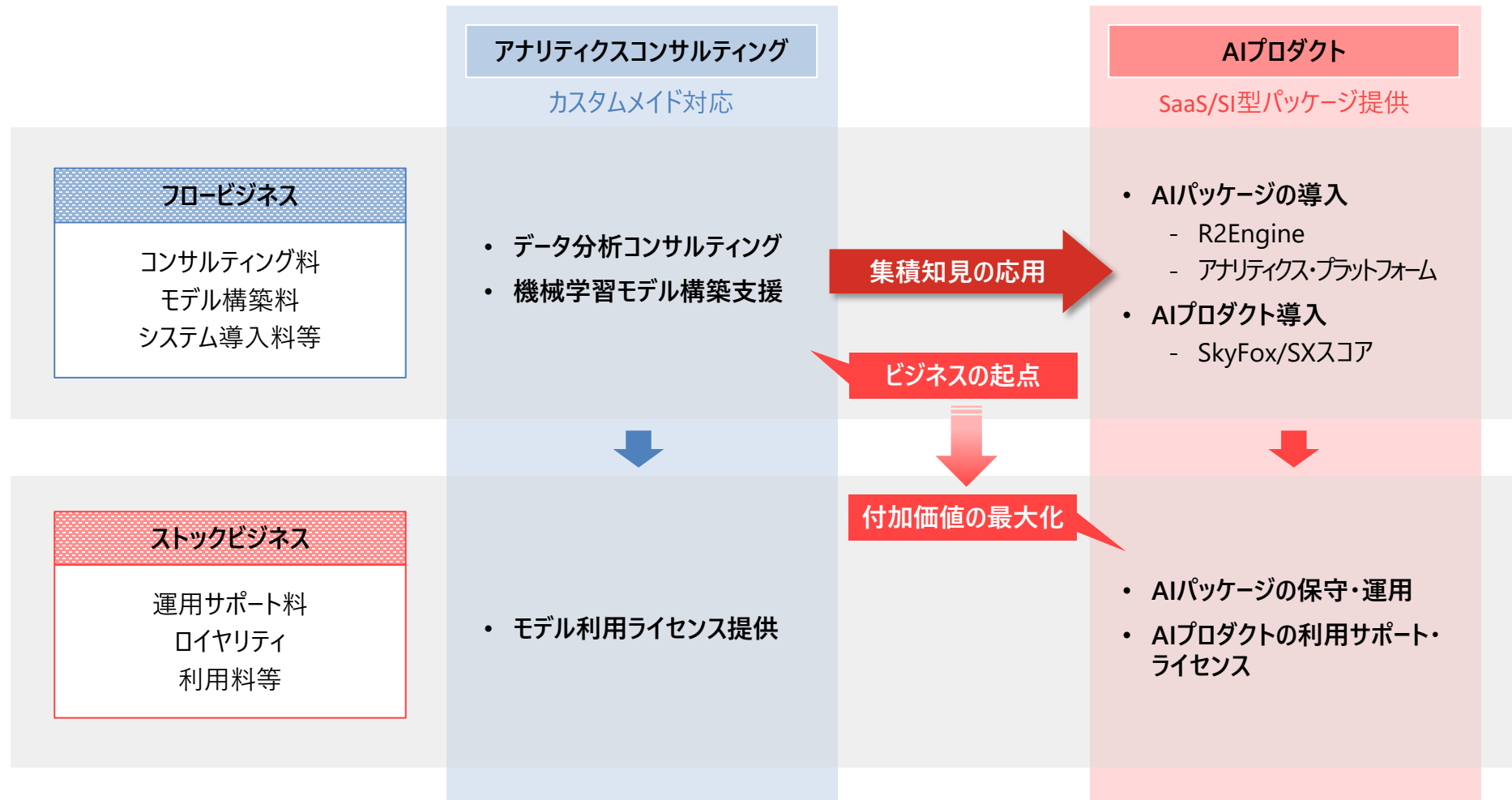


AIベンダーとビジネスコンサルティングのシナジーを追求。ビジネス展開可能なアナリティクスを提供



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

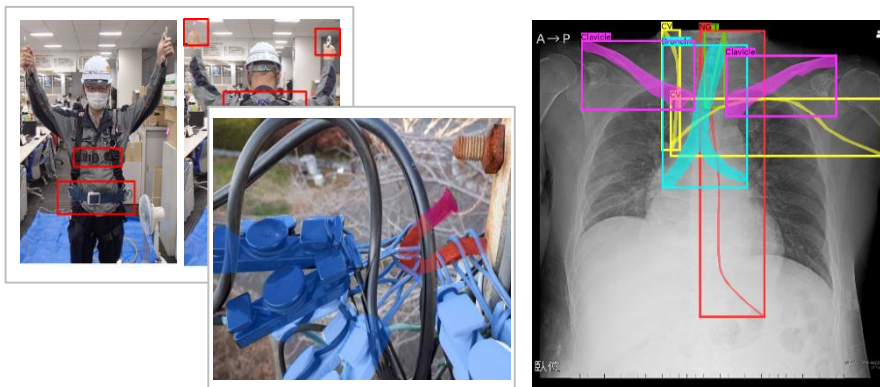
- ・ フロー売上を主軸とした顧客個別対応型事業で知見を集積、AIプロダクトのSaaS/SI型パッケージ製品開発に応用
- ・ 各事業内においても、フロー型ビジネスをストック型ビジネスへとシフトさせる構造を構築



高度化するAI技術により、活用できるデータ・適用できる業務領域が急速に拡大。「試行」から「実装」への転換が求められるフェーズに

映像・画像 ~ 建設現場安全品質AI/医師補助AI

「建設現場の安全・品質」「医療のX線画像診断」等を映像からAIが判断



自然言語 ~ 保険販売員コンプラ違反検出AI

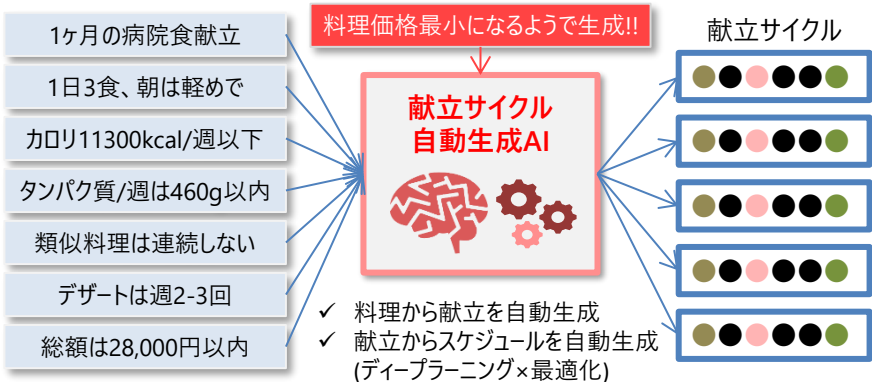
文書やメールやり取り情報から不適切部分(コンプラ違反等)をAIが判別



- など特定の不適切表現を検出
- 大量の文書を学習したAIが、NGとなる表現を学習し、抽出
- レコメド、専門的知識を理解した上でのフィードバックを抽出します

最適化 ~ 献立AI

様々な制約条件がある病院食の献立サイクルを大量に自動生成



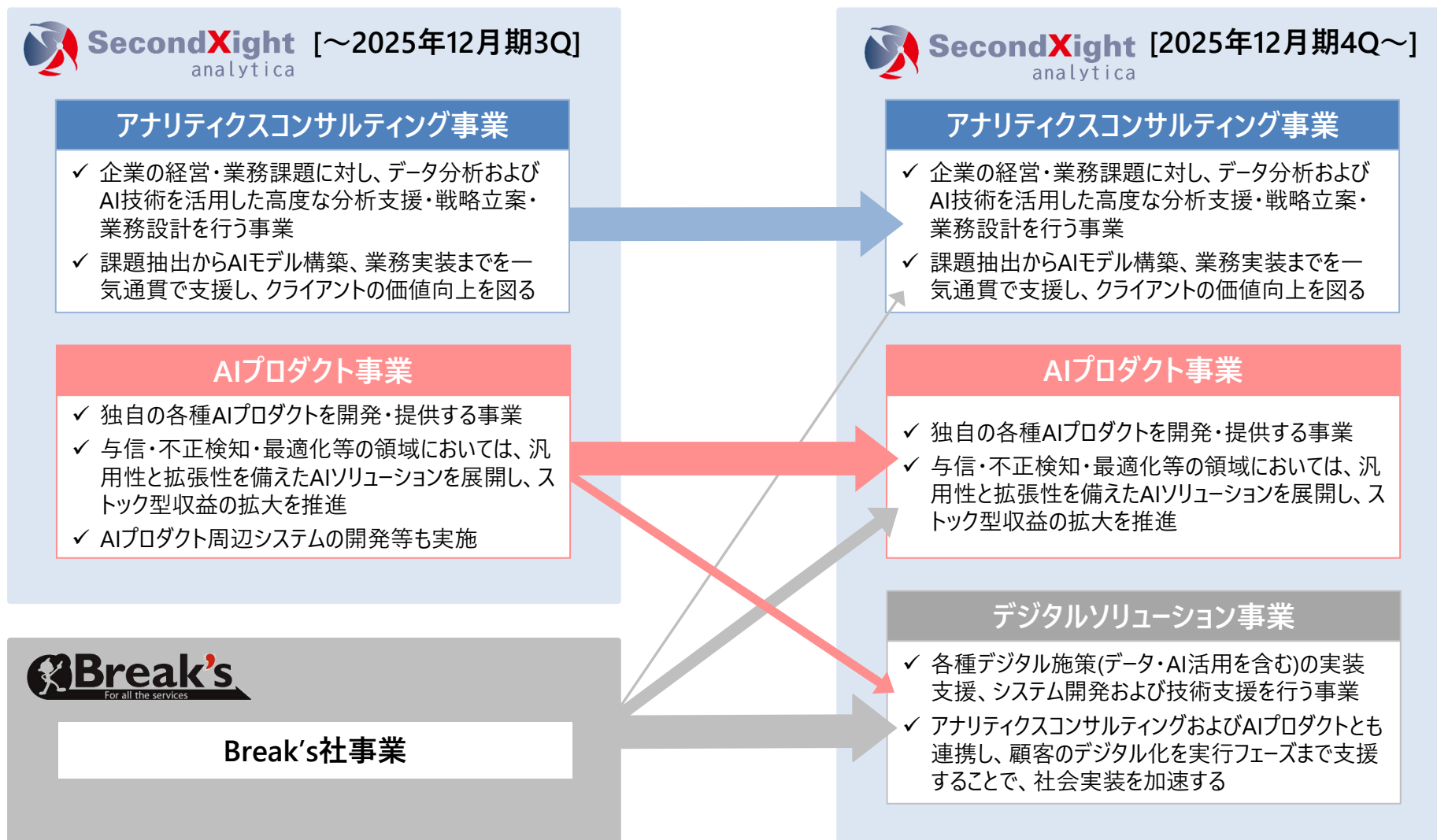
マルチモーダル (画像×自然言語×テーブル) ~ 電子コミックタグ付けAI

漫画の内容(文章)や表紙画像等からタグ(ジャンル)付与をAIが実施



1. 会社概要
2. 市場環境
3. 当社の強み・特徴
4. 事業進捗及び事業計画

Break's社の子会社化に伴い連結決算へ移行するとともに事業区分を再編。デジタル施策の実装およびシステム開発・技術支援を担う「デジタルソリューション事業」を新設し、3事業体制へ移行



2025年12月期
通期連結業績

- 案件獲得の進展およびBreak's社の子会社化により、**売上高および人員数は過去最高**を記録。売上高は1,436百万円(前期比+25.9%)、営業利益は171百万円(同+7.0%)となり、増収増益を達成
- 人的リソースへの継続的な投資の効果および旺盛な案件需要を背景に、**各事業においても過去最高**の実績となった。ストック売上は413百万円(前期比+15.6%)、アナリティクスコンサルティング売上は660百万円(同+16.0%)、AIプロダクト売上は710百万円(同+24.3%)と、それぞれ堅調に成長

事業進捗

- **当社AIエンジンを活用した協業パートナーとの新規サービスの開発・提供開始**、金融・決済業界へのAIエンジン導入、与信・審査領域における案件の横展開を推進した。加えて、総務省実証事業への参画、教育・医療・介護領域における技術特許の取得、**M&AによるBreak's社の子会社化**等、多岐にわたる取り組みが進展
- 人員数は連結で90名となり、前期比+26名の大幅増。退職者の状況に留意しつつ、**引き続きデータサイエンス/エンジニア人材を中心に採用強化**

売上高

過去最高^{*1}

1,436百万円
(前期比+25.9%)

営業利益

171百万円
(前期比+7.0%)

人員数

過去最高^{*1}

90名
(前期比+26名)
※うちBreak's社15名を含む

ストック売上

過去最高^{*1}

413百万円
(前期比+15.6%)

アナリティクス
コンサルティング売上

過去最高^{*1}

660百万円
(前期比+16.0%)

AIプロダクト売上

過去最高^{*1}

710百万円
(前期比+24.3%)

デジタル
ソリューション売上

64百万円

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」を中心としたカスタムメイド型AIパッケージ製品の機能拡充、製品力強化

デジタル
ソリューション

- 業務システム・AIエンジン周辺システムの受託開発における多様な開発領域での実績拡大
- 東京 + 地方拠点を活用した柔軟な開発リソース確保とICT人材の育成力の強化

コーポレート

- データサイエンス/エンジニア人材の採用強化とリテンション強化に向けた施策の実施
- 当社および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)

1,900百万円
(前期比 +32.3%)

営業利益(予想)

200百万円
(前期比 +16.9%)

経常利益(予想)

200百万円
(前期比 +16.8%)

人員数(予想)

110名
(前期比 +20名)

AIプロダクト事業を中心に売上拡大、増収増益を継続

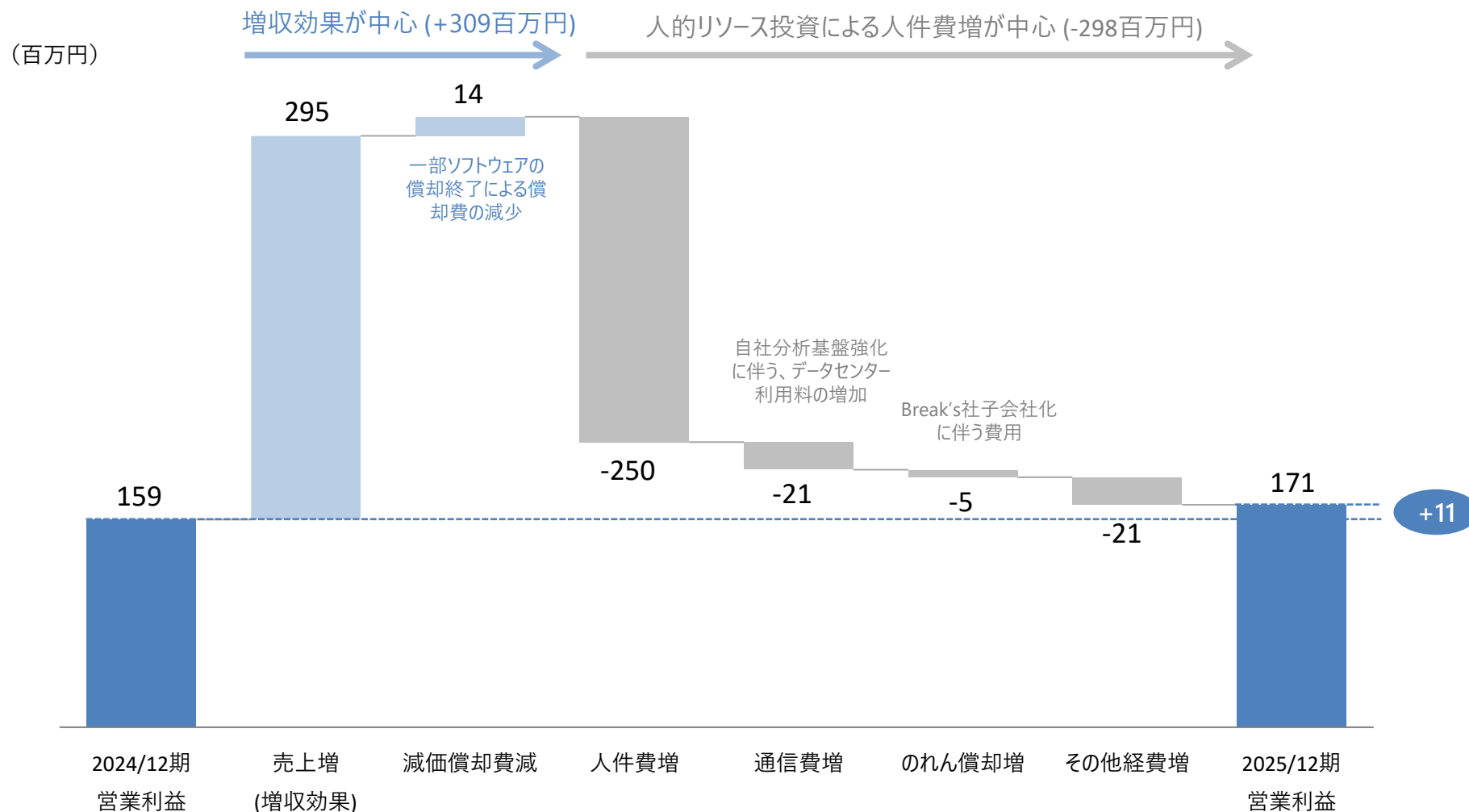
(百万円)	2023/12期 (9ヶ月)	2024/12期	2025/12期	前期比	2025/12期 業績予想*1	進捗率
売上高	680	1,141	1,436	+25.9%	1,420	101.1%
アナリティクスコンサルティング	309	569	660	+16.0%	-	-
AIプロダクト	371	571	710	+24.3%	-	-
デジタルソリューション	-	-	64	-	-	-
売上原価	347	603	857	+42.1%	-	-
売上総利益	333	537	578	+7.6%	-	-
販管費	296	377	407	+7.8%	-	-
営業利益	36	159	171	+7.0%	160	107.0%
経常利益	34	159	171	+7.5%	150	114.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	24	116	121	+4.3%	100	121.7%
ストック売上	228	357	413	+15.6%	-	-

*1 2025年12月18日公表の連結業績予想数値

* 2025年12月期より連結決算に移行のため、2024年12月期以前は単体数値

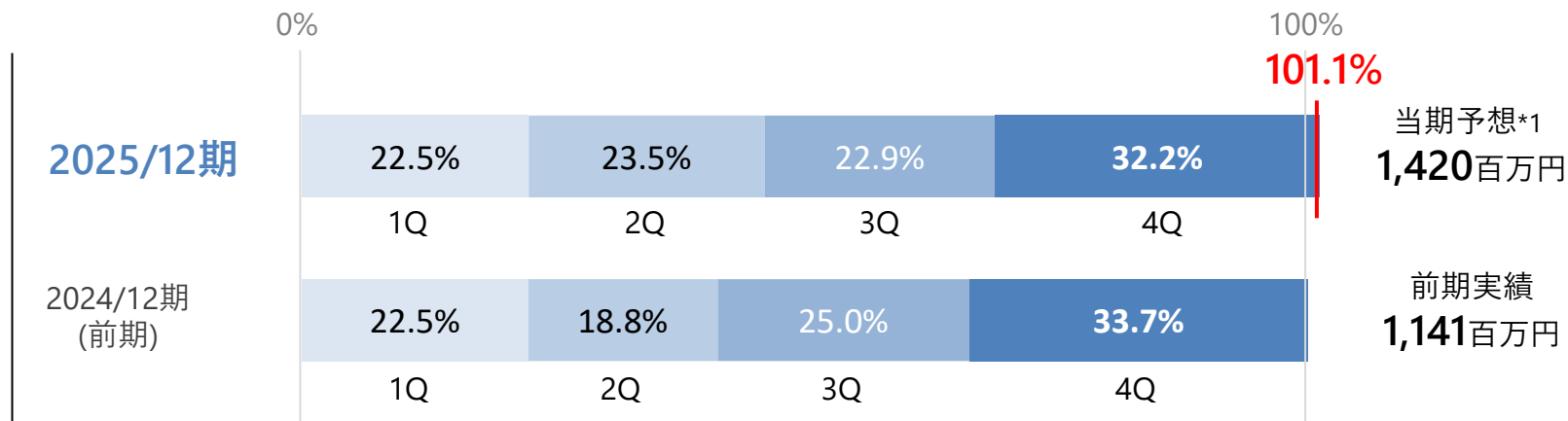
営業利益は、増収効果を主因として人件費の増加を吸収し、11百万円の増益で着地

- AIプロダクト事業を中心に事業成長が継続、売上増(増収効果)に大きく貢献
- 増収効果が人的リソース投資による人件費増を上回り、営業利益は11百万円の増益で着地

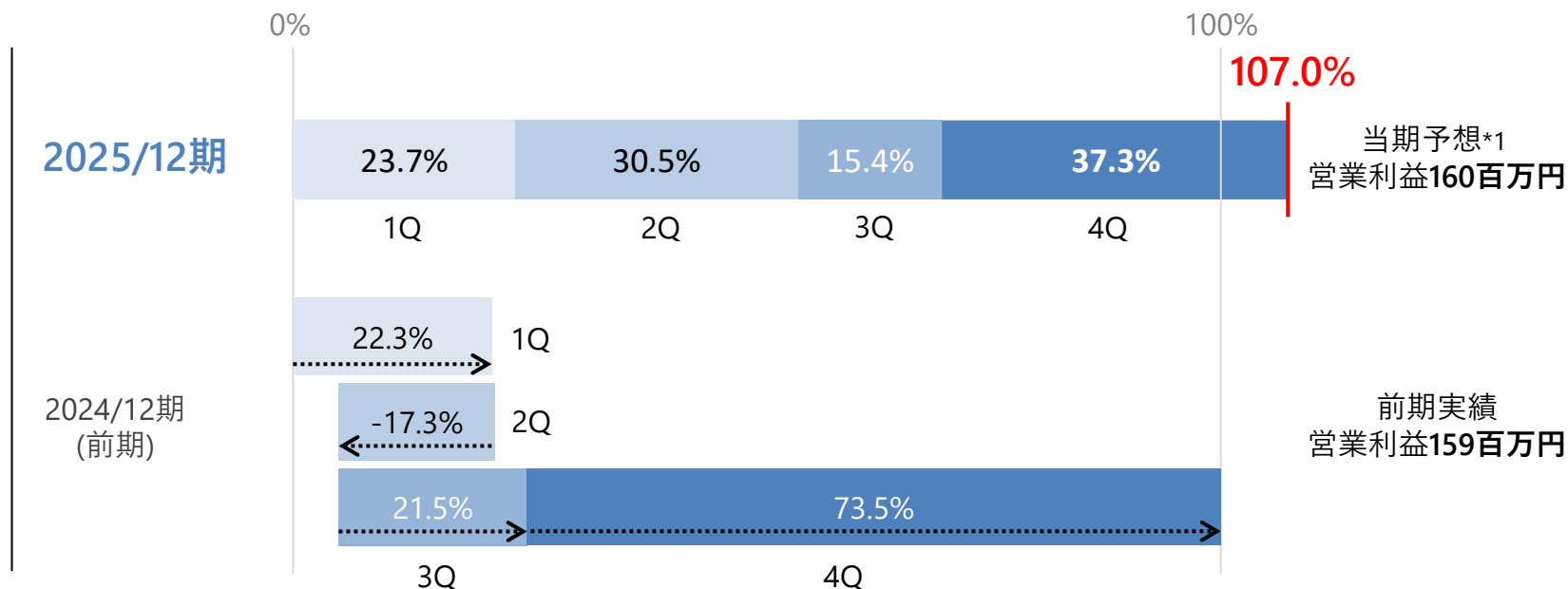


進捗率は連結業績予想を上回り、売上高は101.1%、営業利益は107.0%と計画を達成

売上高 進捗率



営業利益 進捗率



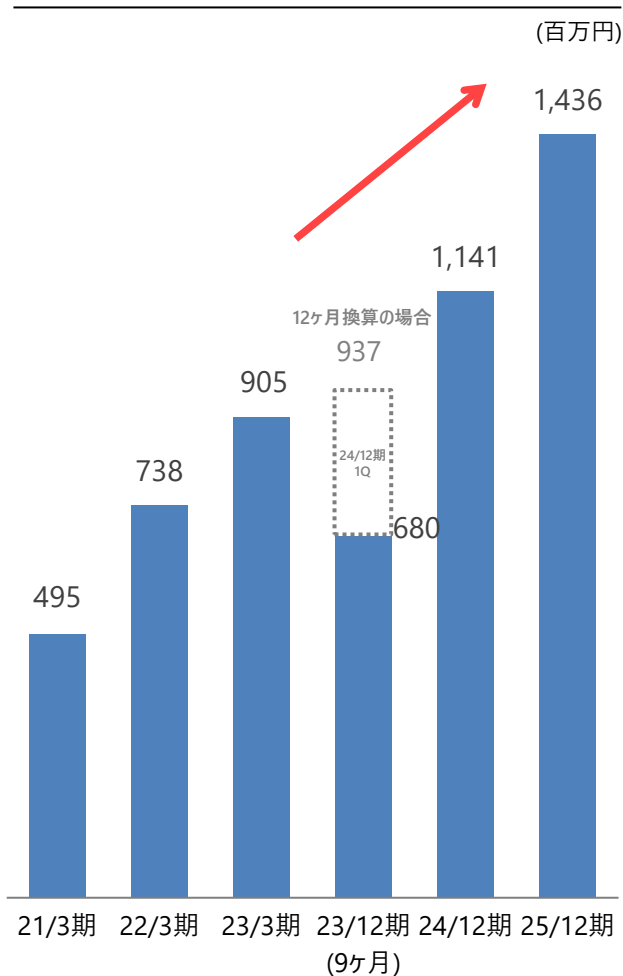
*1 2025年12月18日公表の連結業績予想数値

* 2025年12月期より連結決算に移行のため、2024年12月期は単体数値

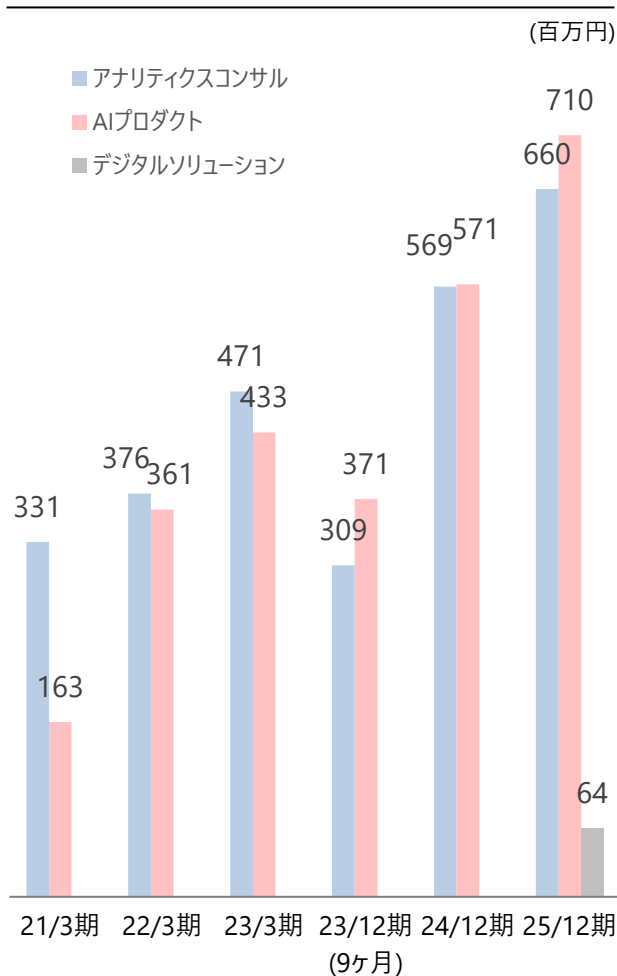
売上高は順調に伸び、ストック売上が着実に増加

- 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が好調に推移し、持続的な売上成長を牽引
- ストック売上は毎期のフロー案件完了による派生から着実に積み上がり、順調に成長

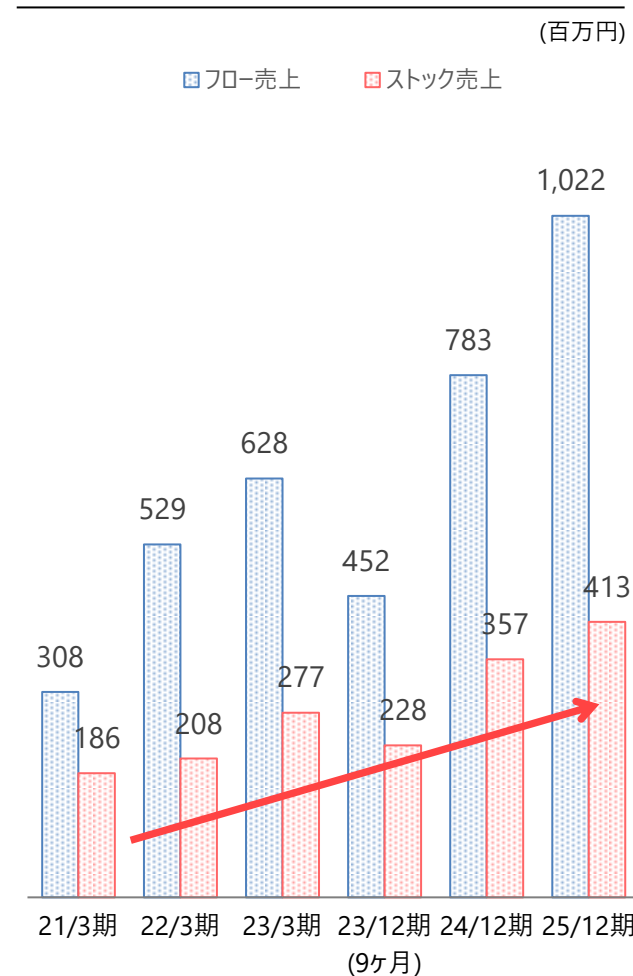
総売上高



事業別売上高



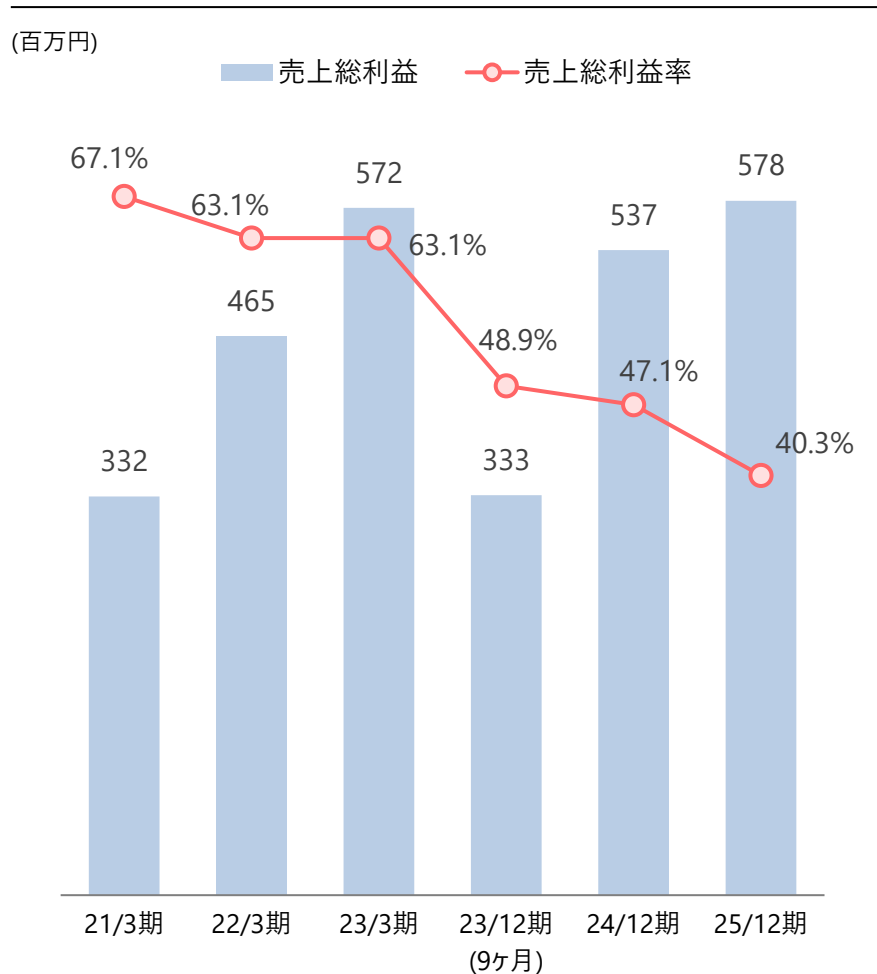
フロー・ストック別売上高



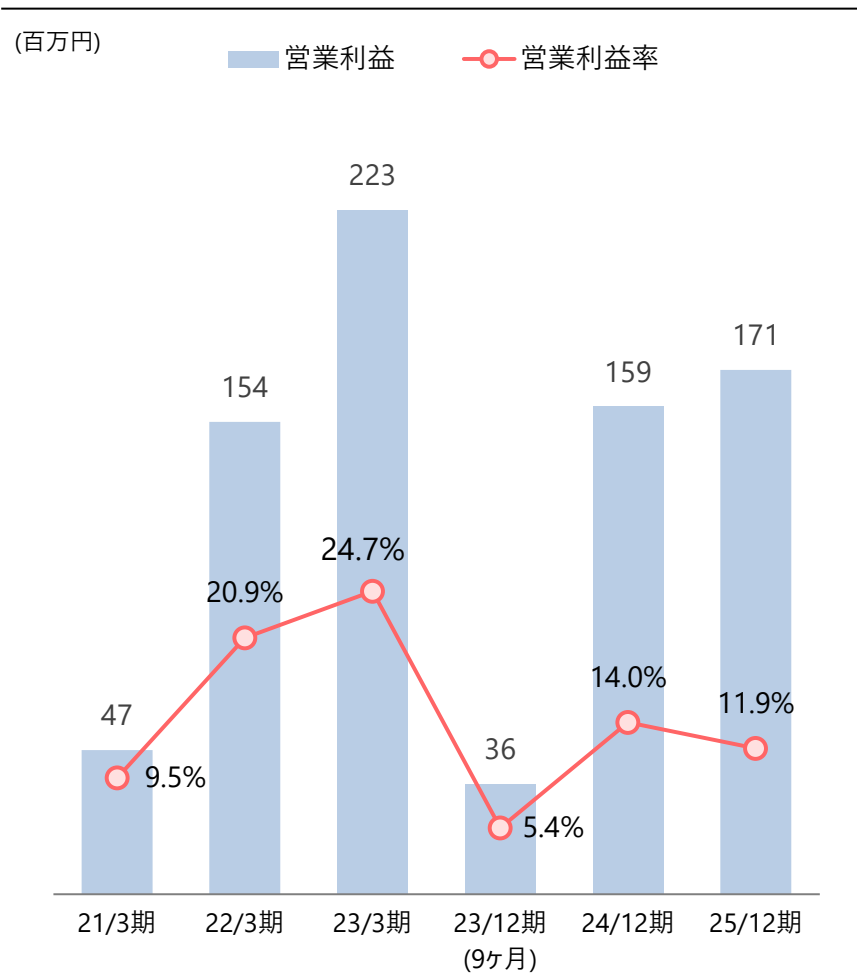
* 2025年12月期より連結決算に移行のため、2024年12月期以前は単体数値

各利益は2024年12月期より増益トレンドに回帰、今後も利益拡大が継続の見込み

売上総利益



営業利益



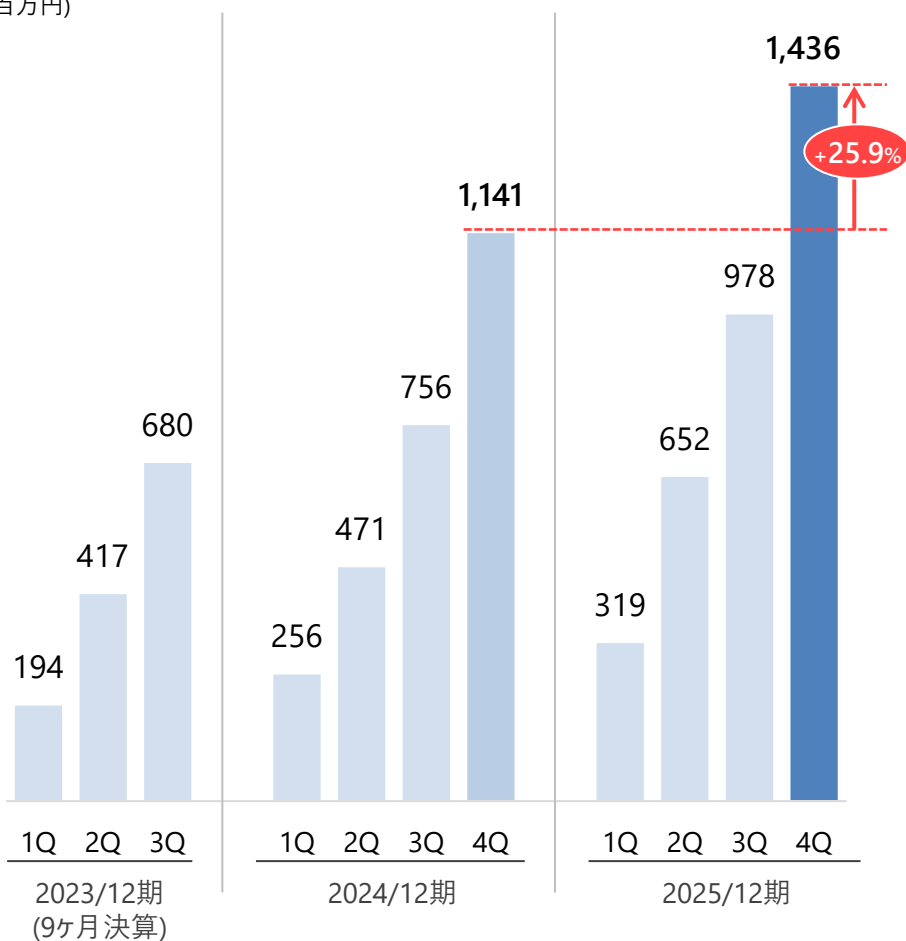
* 2025年12月期より連結決算に移行のため、2024年12月期以前は単体数値

売上高は順調に成長し、過去最高を更新。営業利益は業績推移が平準化

- 売上高は前期比+25.9%と順調に成長し、過去最高を更新
- 営業利益は前期比+7.0%の増益で着地、四半期毎のばらつきが縮小し、業績推移が平準化

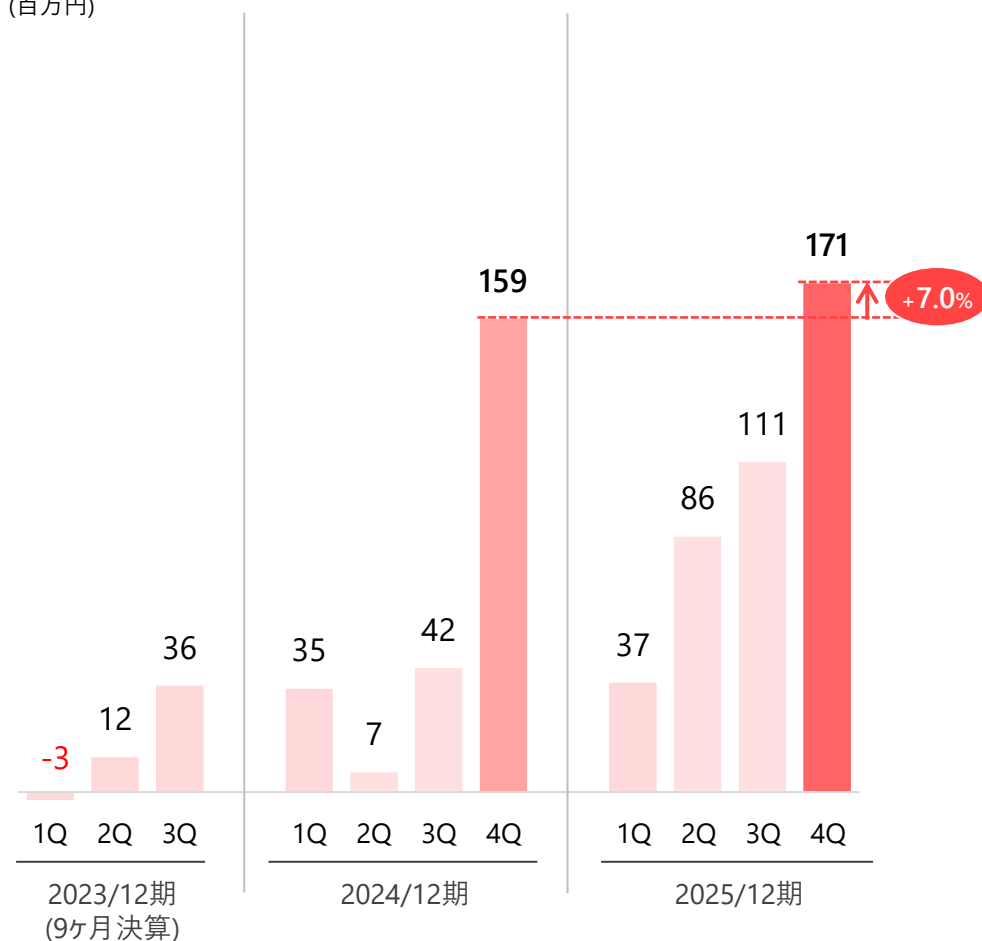
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)

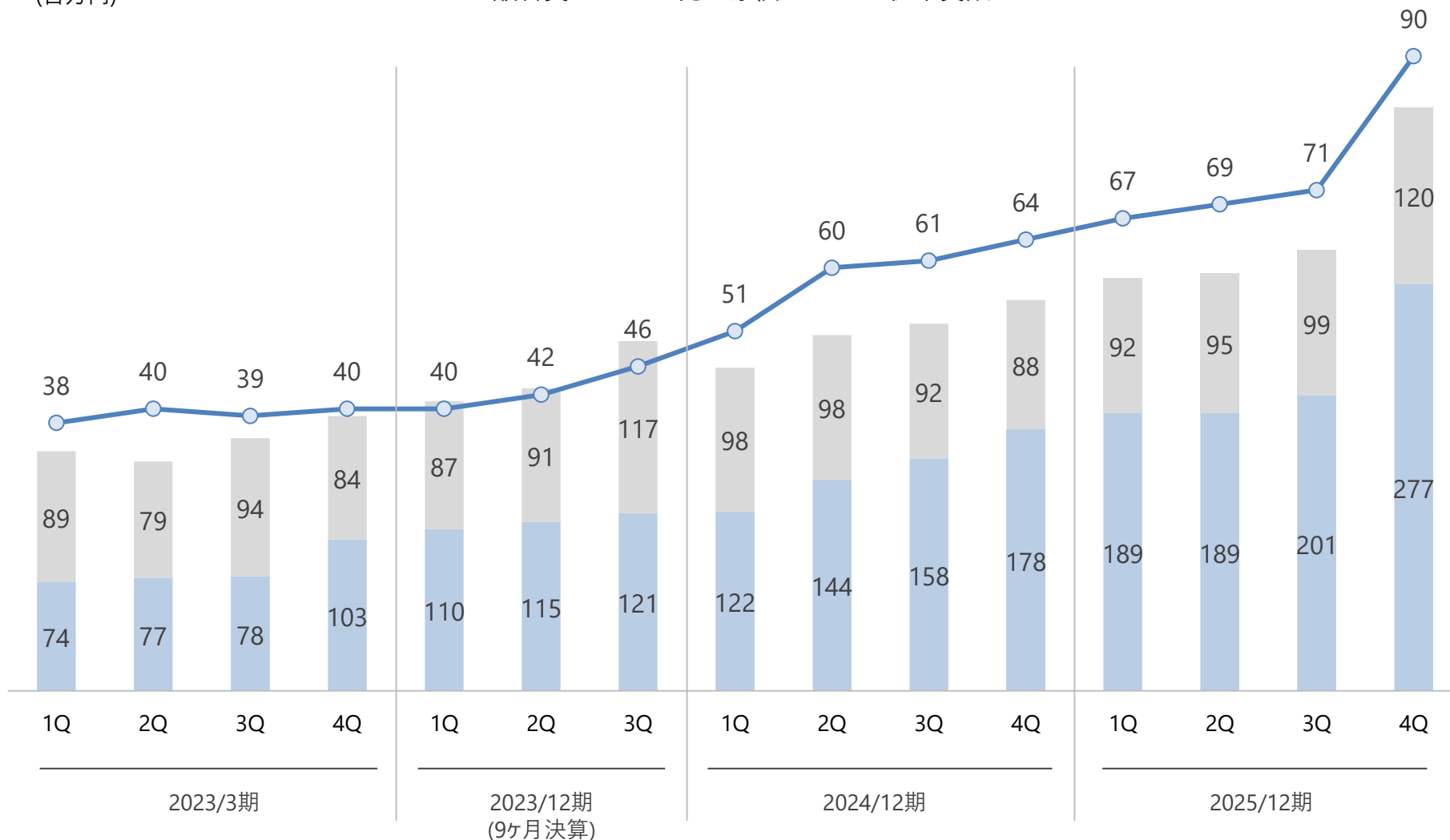


* 2025年12月期の4Qより連結決算に移行のため、2025年12月期の3Q以前は単体数値

4QはBreak's社の連結により、売上原価、販管費、従業員数ともに増加

(百万円)

■ 販管費 ■ 売上原価 ● 従業員数*1



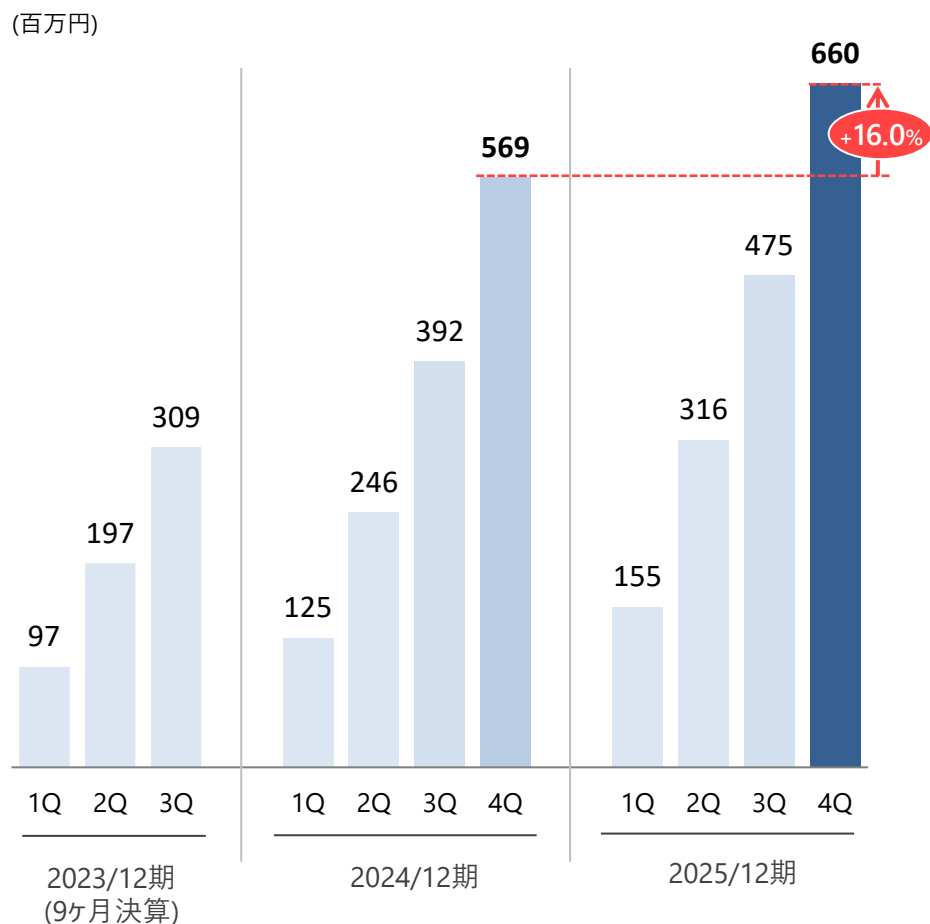
*1 各期末時点の人数(出向者含む)

* 2025年12月期の4Qより連結決算に移行のため、2025年12月期の3Q以前は単体数値

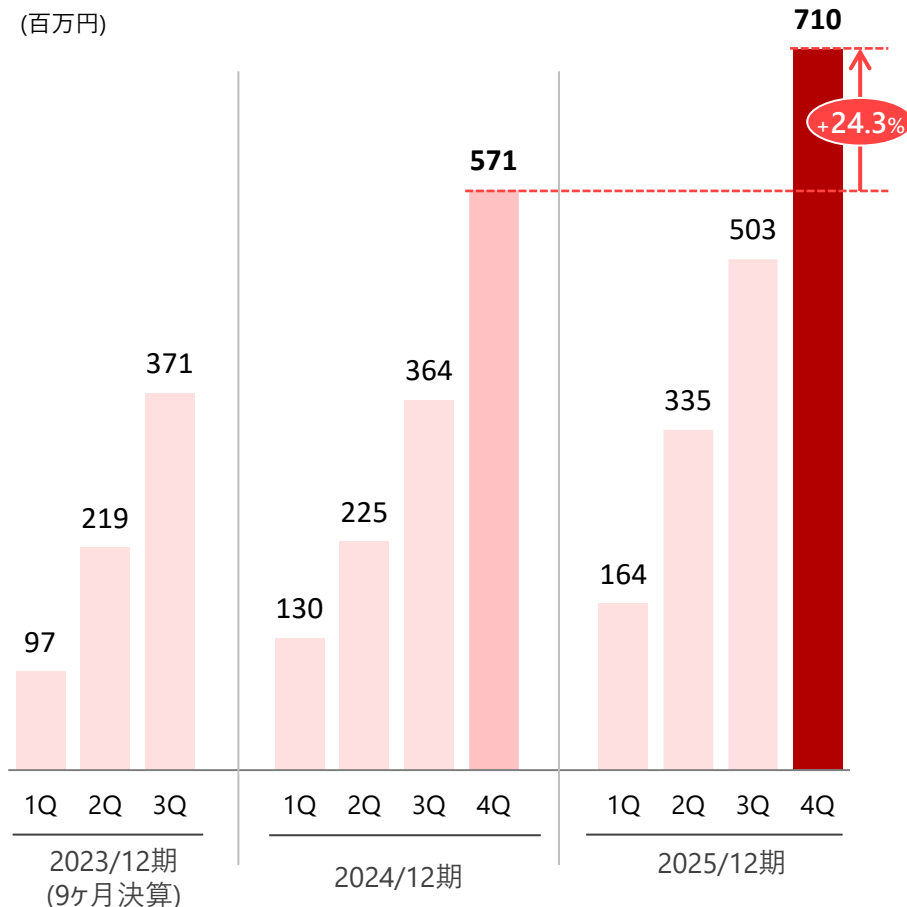
案件獲得や業務特化型パッケージ導入が進捗し、両事業で順調に成長

- アナリティクスコンサルティング売上は引き続き案件獲得が進捗し、前期比で+16.0%の成長
- AIプロダクト売上はR2Engine派生の業務特化型パッケージ導入が続き、前期比で+24.3%の成長

アナリティクスコンサルティング売上



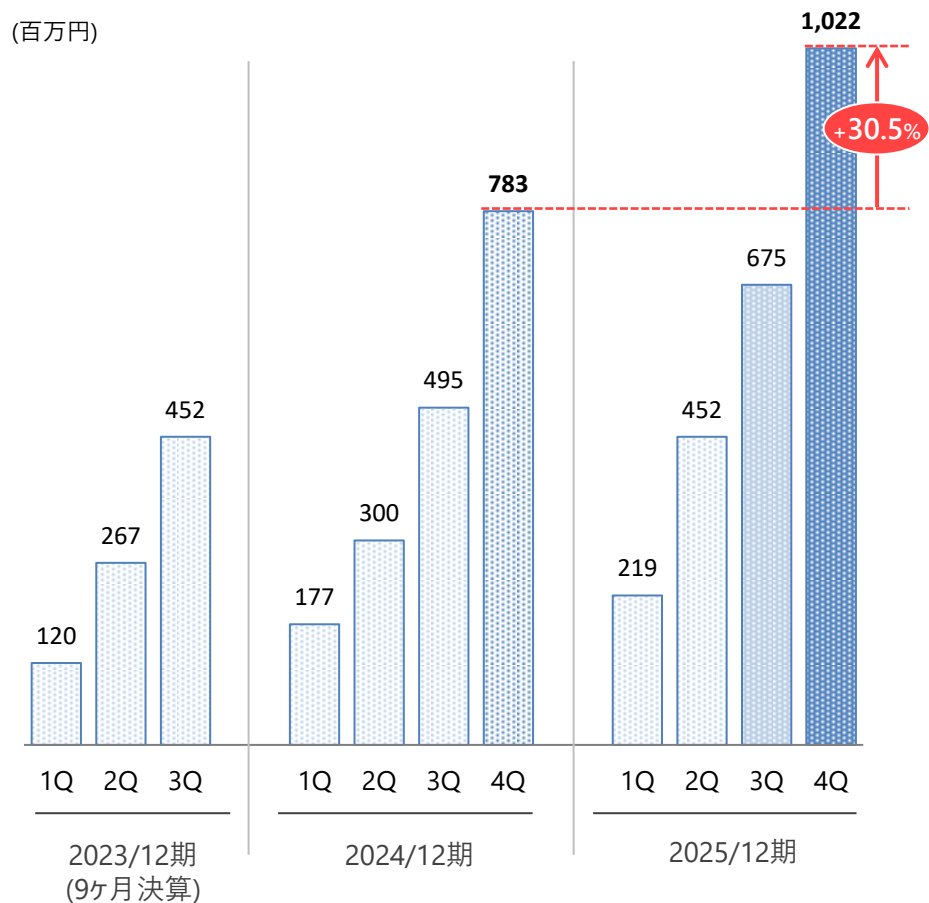
AIプロダクト売上



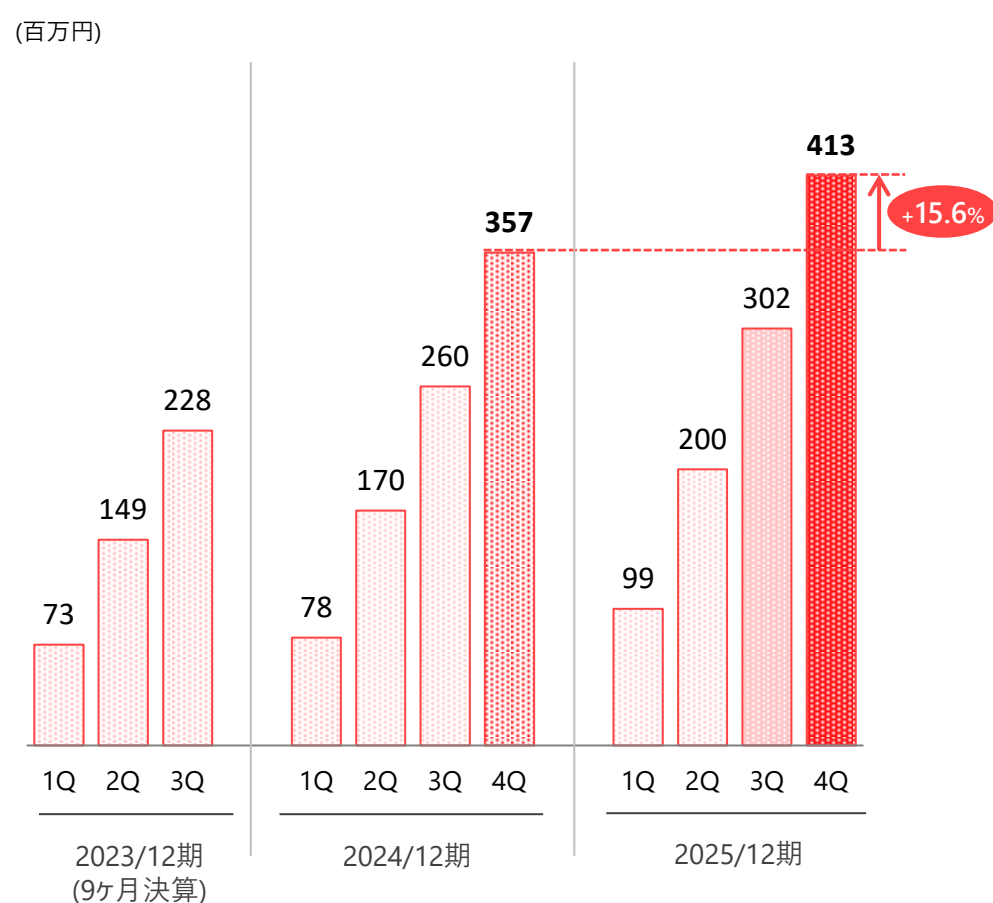
* 2025年12月期の4Qより連結決算に移行のため、2025年12月期の3Q以前は単体数値

主にパッケージ製品の導入が順調に続き、フロー売上は前期比+30.5%、ストック売上も順調に積み上がり前期比+15.6%の増加

フロー売上



ストック売上



* 2025年12月期の4Qより連結決算に移行のため、2025年12月期の3Q以前は単体数値

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

アライアンス・実証事業の進展：

大手企業や協業パートナーとの新サービスの共同開発、ならびに官公庁と連携した先進的ソリューションの実用化に向けた実証事業への参画等、各種取組が進展

- JCBとキャッシュレス決済事業者向けサービス展開に関する共同事業契約を締結
- TISと決済事業者向け「AI不正検知サービス」の提供を開始
- 総務省「Wi-Fi HaLow×AIを用いた農産物検品」実証事業に採択

技術資産の高度化・蓄積：

画像解析、自然言語解析、最適化技術等の中核技術において、特許取得および外部機関からの評価を獲得し、技術基盤を強化

- ワオ・コーポレーションと「AxisPLUS」に関する共同特許を取得
- 医療・介護現場向け「摂食量自動判定AI」の共同特許を取得
- 施工品質チェックAIが日本ガス協会「2025年度 技術賞」を受賞

コーポレート

- システムエンジニアリング企業のBreak's社を子会社化
- 採用強化と子会社化によりデータサイエンス/エンジニア人材を中心に従業員数が90名に到達し、人的リソース拡大が大きく進展。また、採用計画の管理により、四半期ごとの採用数を平準化

JCBとキャッシュレス決済事業者向けのサービス展開のため、共同事業契約を締結



- キャッシュレス決済事業者向けの「加盟店審査システム」の構築のため、共同事業契約を締結
- 加盟店審査業務の負荷軽減を実現するシステムを構築し、キャッシュレス決済事業者向けのサービス展開を通じてキャッシュレス業界全体の加盟店審査の高度化や効率化を志向

背景(課題)

- クレジットカード、電子マネー、コード決済等のキャッシュレス決済の普及を背景に、新規加盟店数は年々増加している。一方で、加盟店審査業務においては、体制構築・運用負荷の増大や新たな法令対応など、事業者側の負担が大きな課題となっている

取組

- 本課題の解決に向けて、セカンドサイトアナリティカのAI・データ分析技術と、JCBが長年培ってきた加盟店審査ノウハウを融合し、「加盟店審査システム」を構築する。これにより、キャッシュレス決済事業者における加盟店審査業務の高度化および効率化を実現することを目指す

TISと共同でAIエンジンを活用したカード決済の不正利用を防ぐ「AI不正検知サービス」を提供開始

背景と取組概要



背景

- キャッシュレス決済の普及によりクレジットカード不正利用が深刻化、被害額は過去最高に達し、決済事業者は高度な不正検知や本人確認の強化が必要
- 国際ブランドが提供する標準的な不正検知システムでは、巧妙化する不正に対応が難しく、ハイエンドな個別構築型は導入・運用コストが課題

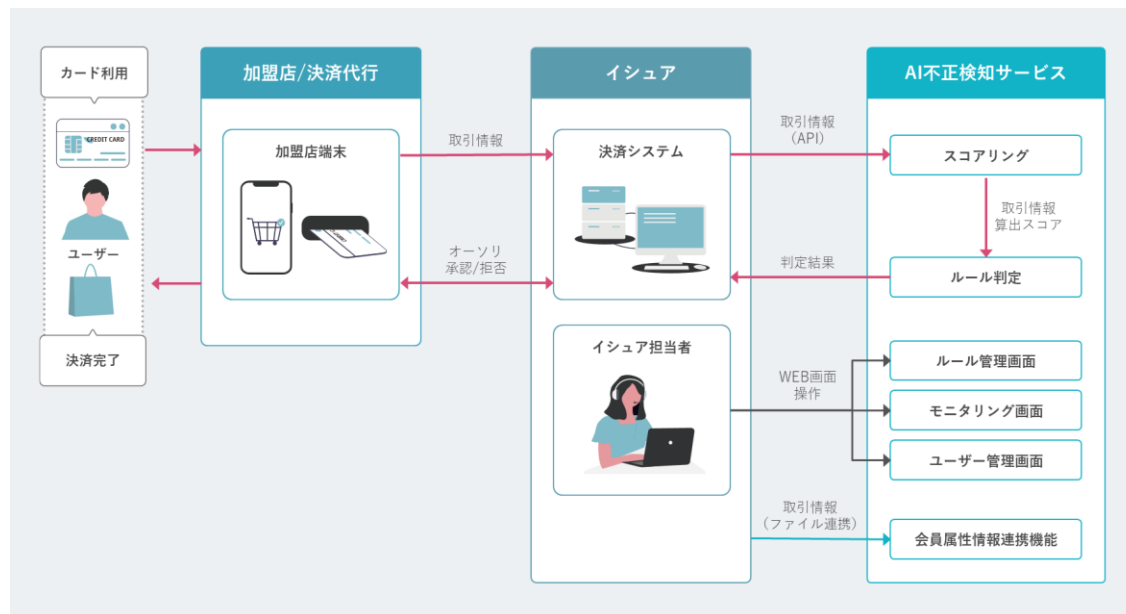
取組概要

- 上記課題に対して両社は、高度な不正検知と導入・運用負荷の抑制を両立できる新たな選択肢として、セカンドサイトアナリティカのAIエンジンを活用した不正検知モデルを搭載した、複数の企業が同一基盤上で個別に利用できるマルチテナント型の「AI不正検知サービス」を提供開始

AI不正検知サービスのイメージ

主な特長

- 導入初期からAIによるスコアリングを標準搭載。スコアの精度に応じてルールを柔軟に見直すことで、ルール数の最適化やメンテナンス負荷の軽減を実現
- 各イシューでAIが学習したスコアリングモデルを共有することで、他社で発生した不正利用情報を自社での取引にも反映可能となるマルチテナント型サービス
- 複数の国際ブランドカードを発行している場合の不正検知対策を統合可能



総務省の「地域社会DX推進パッケージ事業」におけるWi-Fi HaLowとAIを用いた農産物検品の「省人化」の実証事業に採択

背景と取組概要

背景

- 総務省では、デジタル技術を活用した地域課題解決の取組を総合的に支援する「地域社会DX推進パッケージ事業」の一環として、先進的ソリューションの実用化に向けた実証事業を公募
- 労働力不足と高齢化が深刻な市場・出荷場において、検品作業が煩雑かつ長時間を要するという課題が存在
- この課題解決のため、通信技術Wi-Fi HaLowとAIを用いた農産物検品の「省人化」の実証事業に参加する企業に当社が採択

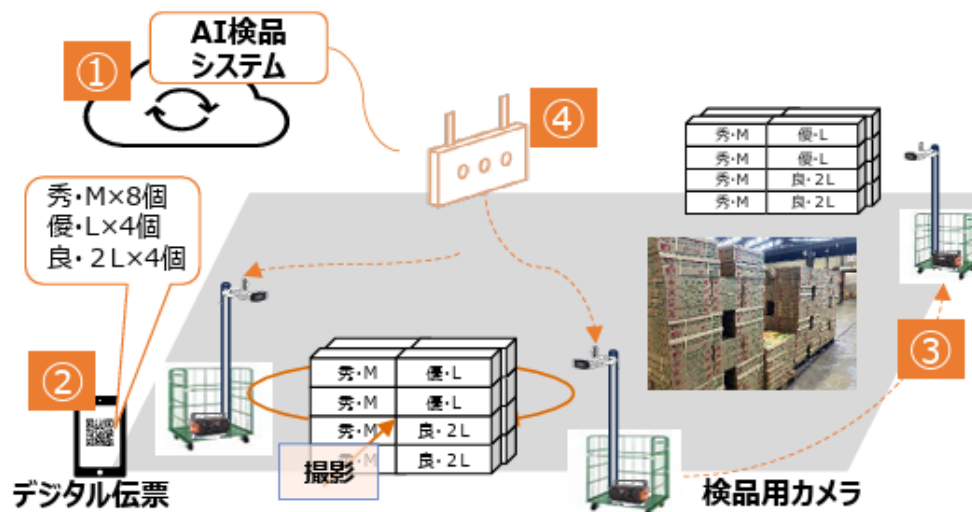
取組概要

- デジタル伝票とAI検品システムにより検品にかかる人手と時間を削減し、農産物の物流効率化を実証
- 段ボールに記載された等階級(品質・サイズ)や数量についてAIによる検知率の有用性を確認
- デジタル伝票・AI検品システムの導入にあたり、現場作業員の抵抗感や費用対効果を検証

農産物検品の「省人化」の実証イメージ

主な仕組み

- 検品用カメラを用いて撮影した画像から、納品された段ボールを検出するAI検品システムを用いることで、従来目視で行っていた検品作業を自動化
- AI検品システムでの検知結果をデジタル化した納品伝票と突合する仕組み



- 要素① 等階級ごとの個数をAIで検品
- 要素② デジタル化した伝票との突合
- 要素③ 検品用カメラは可動式
- 要素④ WiFi HaLowで広い市場をカバー

ワオ・コーポレーションのAI学習システム「AxisPLUS」に関する共同出願の技術特許を取得

背景と取組概要



背景

- ワオ・コーポレーションでは、生徒への教育支援を目的に、テスト、演習、解説映像、宿題が一体となった自立学習システム「AxisPLUS」を提供
- 季節講習において、生徒一人ひとりの得意分野や苦手分野を的確に把握し、前学期の学習内容を効率的に復習できる仕組みが「AxisPLUS」に必要

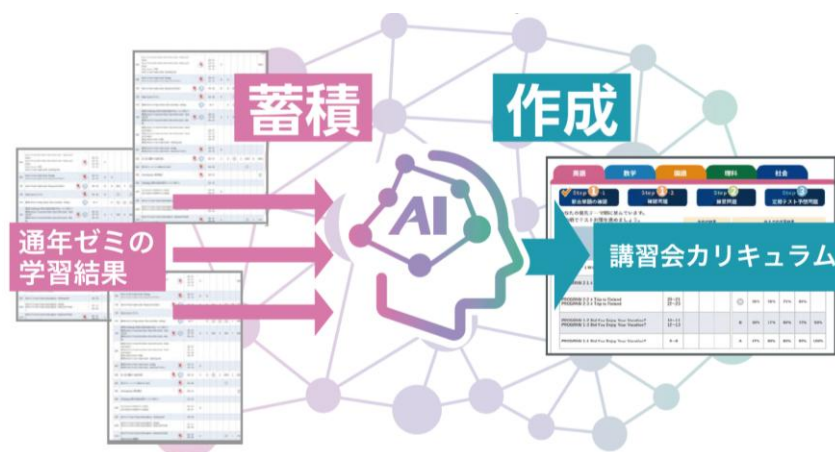
取組概要

- この課題に対して、ワオ・コーポレーションが長年蓄積した成績データを基に、セカンドサイトアナリティカの高度なデータ分析技術を用いることで、生徒一人ひとりに最適化された学習プランの提案を実現。AIを活用した当技術について共同で特許を取得

本特許により実現した機能

主な仕組み

- ワオ・コーポレーションが持つ膨大な成績データを基にして、それまでに蓄積された前学期の生徒一人ひとりの学習履歴をAIが分析
- 分析を通じてAIが、ある単元の理解度が別の単元の習得にどう影響するかといった単元間の複雑な関連性や、生徒一人ひとりの「学力の連鎖」や「つまずきの傾向」を精緻に判断
- 生徒の目標達成へのカリキュラムを明確に提示し、生徒個々の習熟度や弱点に合わせて個別最適化された学習プランの自動作成を実現



エクシオグループ、大和電設工業と共同で医療・介護現場向け「摂食量自動判定AI」の特許を取得

背景と取組概要

背景

- 病院や介護施設では、患者の食事摂取量を正確に把握することが、疾病の予防や治療を目的とした栄養マネジメントにおいて不可欠
- しかし、現場では看護師が病棟を巡回し、患者へのヒアリングや目測で摂食量を記録する方法が一般的であり、より正確な記録作業には大きな作業負担が発生

取組概要

- この課題の解決のため、食事摂取記録の自動化を図る「摂食量自動判定AI」を共同開発し、当技術の特許を共同で取得
- 看護師が実際に行う記録に近い精度で食事摂取量を自動判定でき、医療・介護現場における大幅な業務負担を軽減

摂食量自動判定AIのイメージ

主な仕組み

- 「摂食量自動判定AI」は、食前画像と食後画像の2枚を比較し、食事残量をAIが自動で推定
- さらに、画像に含まれるQRコードを読み取ることで、患者情報や栄養素情報を紐づけ、解析結果をシステム上に自動表示



大阪ガスマーケティングへの施工品質チェックAIが、日本ガス協会「2025年度 技術賞」を受賞

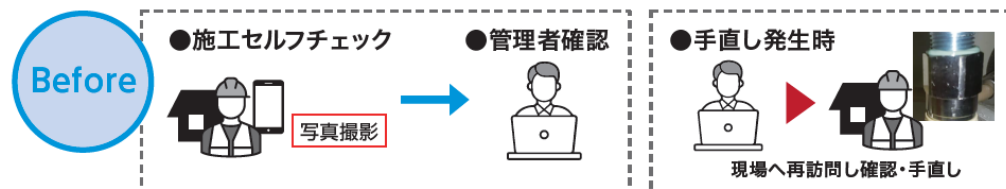
概要



- 大阪ガスマーケティングへ導入した施工品質チェックAIが、ガス事業およびガス事業者の健全な発展、都市ガスの普及に寄与する優れた技術を表彰する「日本ガス協会 技術賞」を受賞
- 施工品質チェックAIは、ガス機器設置工事における施工後品質確認作業にAIを活用した自動判定を取り入れることで、保安を確保しながら確認精度と生産性の両立を目指す取り組み

施工品質チェックAIのイメージ

- 事故・トラブルの原因の多くはヒューマンエラー
- 手直し発生時は現場へ再訪問する必要があった



- 施工写真から締め込み具合やシール剤の塗布など確認すべきポイントをAIにて網羅的に自動判定
- リアルタイムかつ均質的に施工品質を確認する



両社の強みを融合し、AIサービス・システム構築における実行力強化や収益モデルの多角化等、多面的なシナジー創出を図る

セカンドサイトアナリティカ株式会社



- **先端AI技術と自社プロダクト群：**
AI・データサイエンス領域での先進的な知見と自社プロダクト群
- **一気通貫のアナリティクスサービス：**
課題発掘から方針策定・実装まで一気通貫で支援できるAIコンサルティング力
- **豊富な実績・ノウハウ：**
大手企業へのAI導入・業務改革支援の豊富な実績・ノウハウ
- **学術連携による技術革新力：**
学術機関との共同研究を通じた先端技術の事業化能力

AI事業スケールアップ

新顧客・市場開拓

収益基盤の強化

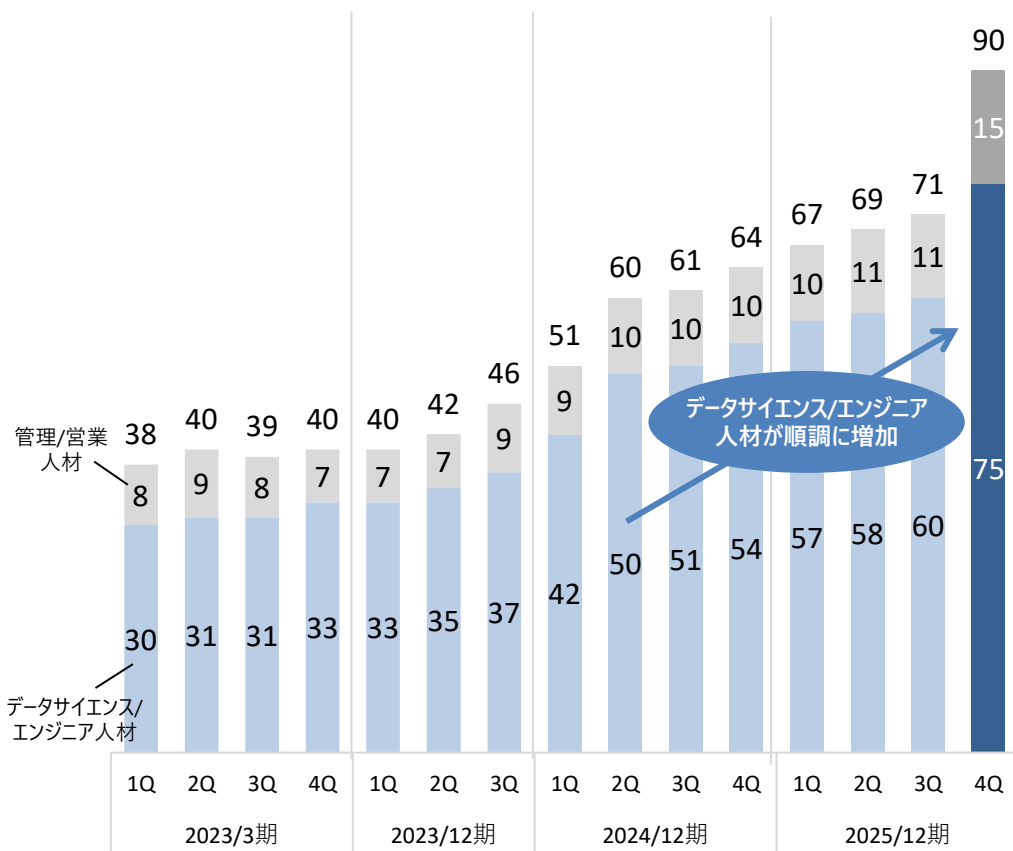
Break's株式会社



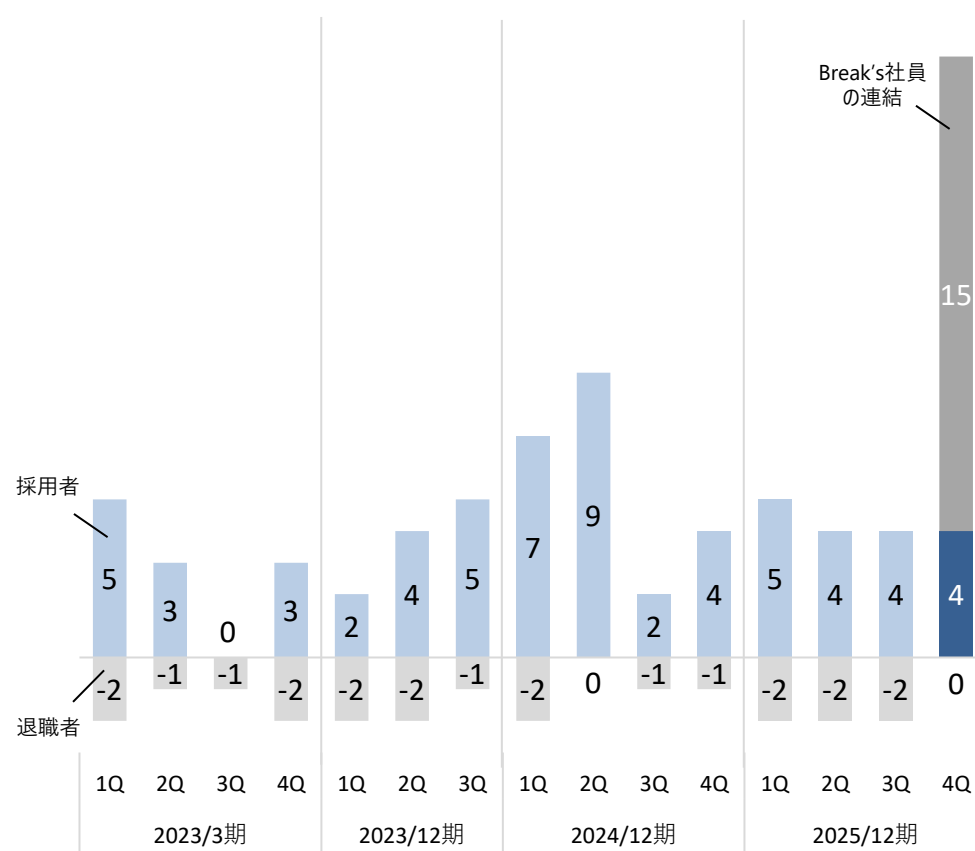
- **多様な開発領域への対応力：**
業務システム・AI関連システムの受託開発で蓄積した現場適用ノウハウ
- **柔軟な開発体制：**
東京 + 地方拠点を活用した柔軟な開発リソースの確保
- **ICT人材の継続的育成・供給：**
高いIT人材育成力と若手エンジニアの継続的供給
- **コスト競争力と効率的運用：**
コスト効率とスピードを両立したプロジェクト遂行力

Break's社の子会社化による連結移行により、4Qの従業員数はデータサイエンス/エンジニア人材を中心に90名に増加。採用数は採用計画の管理により、通期にわたり平準化

従業員数*1の推移



推移の内訳



*1 各期末時点の人数(出向者含む)

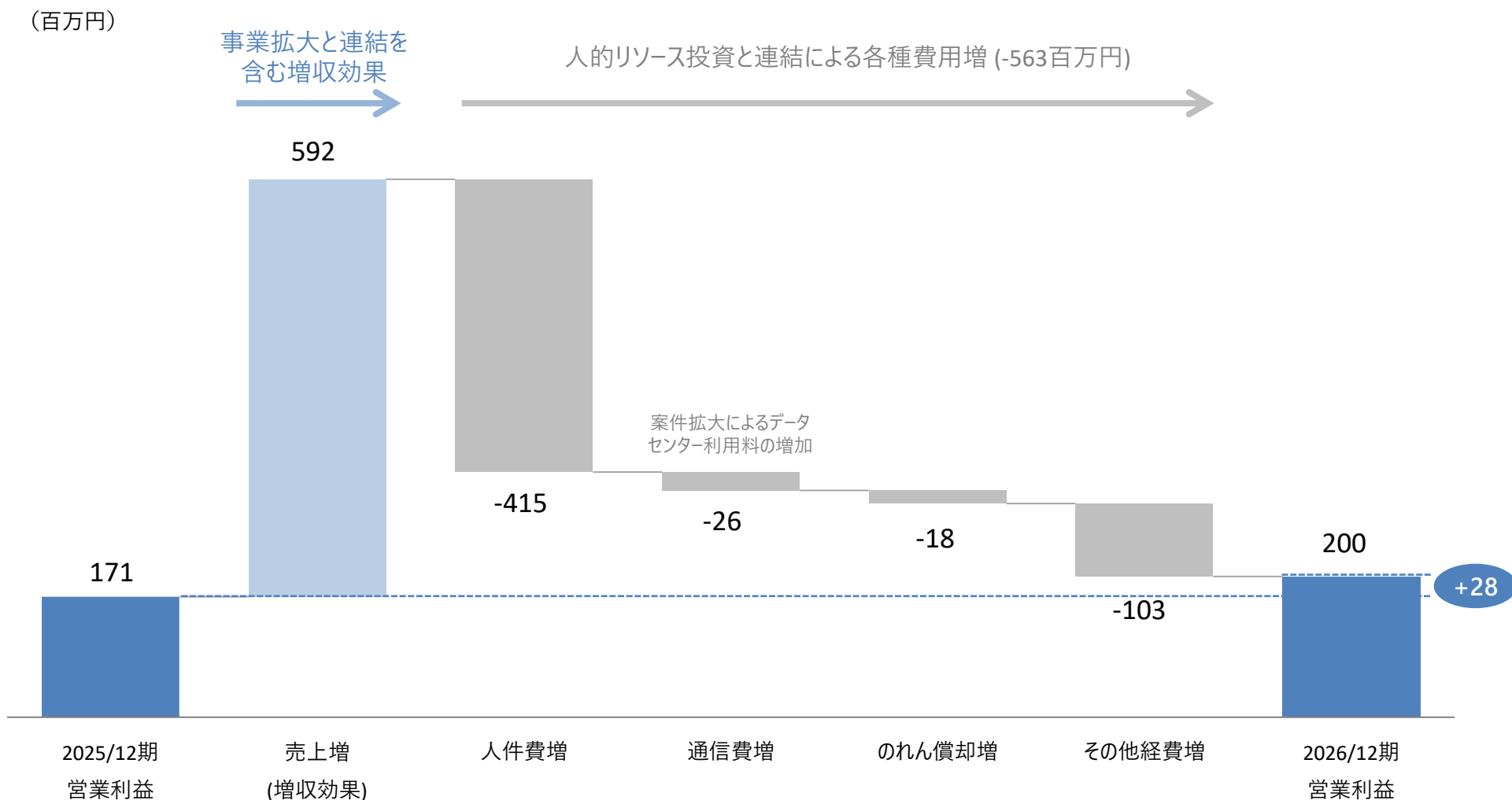
* 2025年12月期の4Qより連結決算に移行のため、2025年12月期の3Q以前は単体数値

2026/12期は売上拡大を第一に注力しながら、増収増益トレンドを継続

- 中長期での利益拡大のため、売上拡大を第一に注力し、売上高は過去最高の19億円、前期比+32.3%の大幅増の見通し
- 営業利益は2億円の前期比+16.9%を見込み、増収増益トレンドを継続。営業利益率は収益構造が異なるBreak's社の連結により-1.4ptの低下を見込む。また、売上拡大のため+20名の人的リソース投資に注力予定

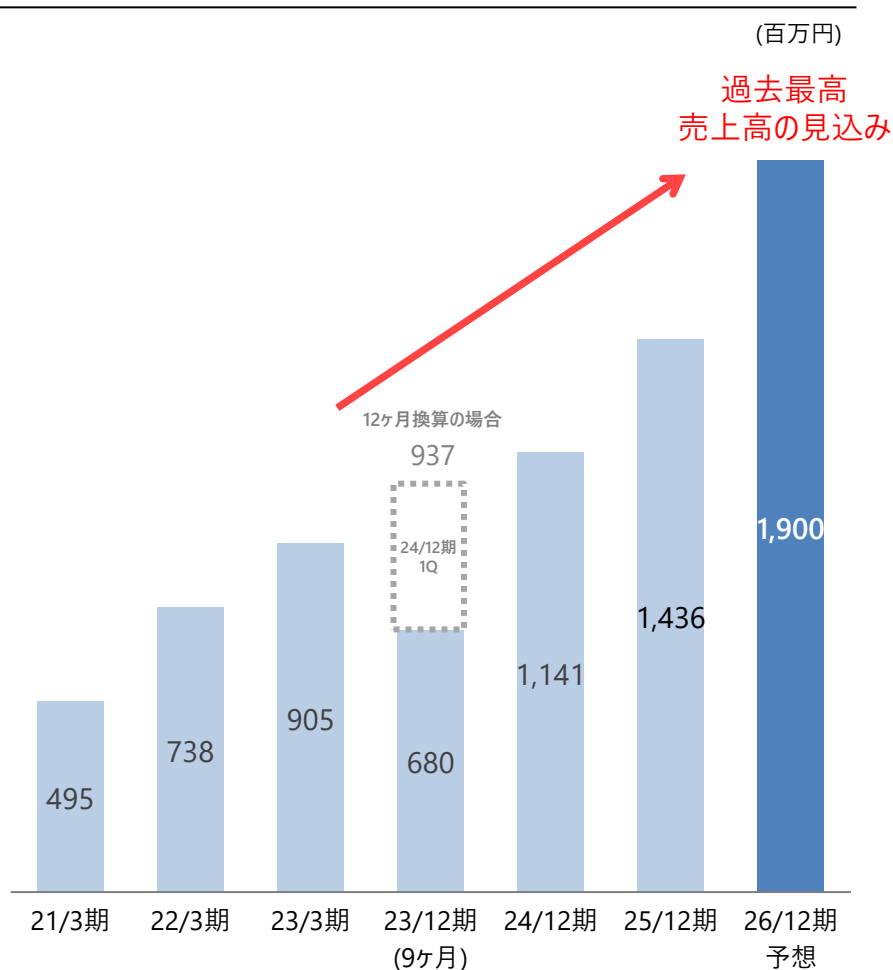
(百万円)	2023/12期 (9ヶ月)	2024/12期	2025/12期	2026/12期	
	実績	実績	実績	業績予想	前期比
売上高	680	1,141	1,436	1,900	+32.3%
営業利益	36	159	171	200	+16.9%
営業利益率	5.4%	14.0%	11.9%	10.5%	-1.4pt
経常利益	34	159	171	200	+16.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	24	116	121	140	+15.0%
従業員数	46	64	90	110	+20

事業拡大と事業連結による増収効果と、人的リソース投資および連結による各種費用増により、営業利益は+28百万円の増加の見込み

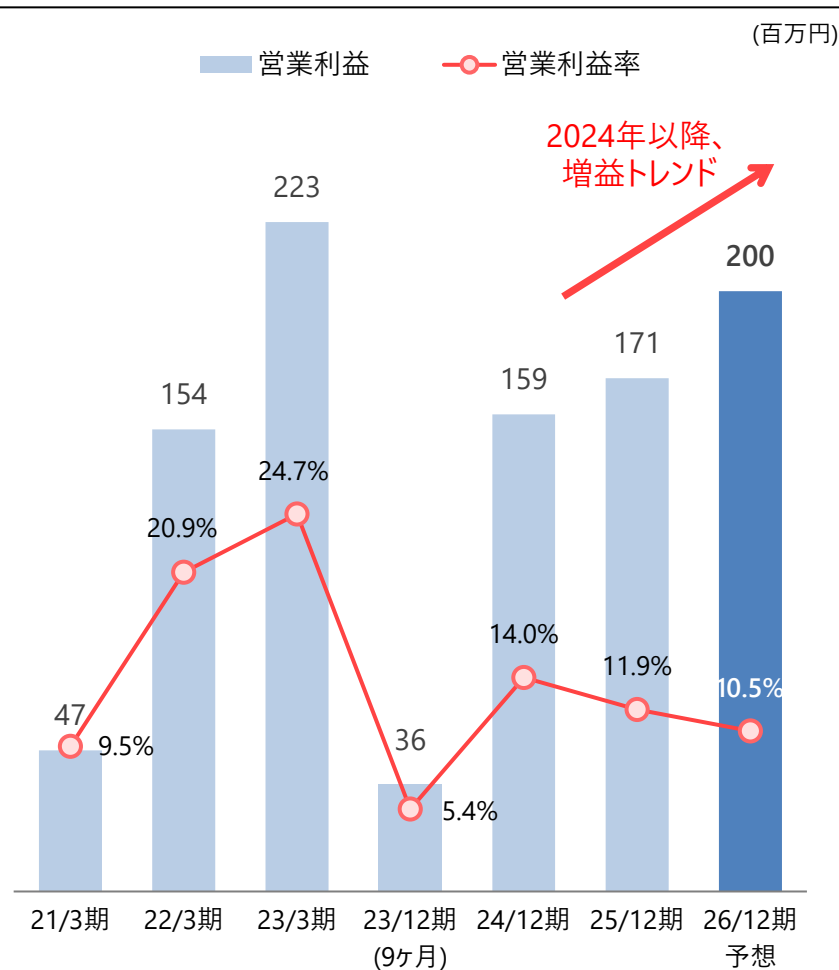


売上高は2026年12月期も過去最高を更新予定、営業利益は増益トレンドを継続の見込み

売上高の推移



営業利益・営業利益率の推移



方針

2025年12月期の進捗

ストックビジネス 拡大

- 協業パートナーとの提携によるAIパッケージ製品の導入拡大や共同事業の展開
- 派生プロダクトを含む新規のAIプロダクト開発、AIパッケージ製品の機能拡充、製品力強化

- 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、AIパッケージ製品の導入プロジェクトが順調に進捗
- JCBとキャッシュレス決済事業者向けサービス展開に関する共同事業契約を締結
- TISと決済事業者向け「AI不正検知サービス」の提供を開始

アナリティクス コンサルティング 領域拡大

- 生成AIの活用等、新技術による新規取組実績の蓄積と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

- 各業種の手先企業との取引を中心に案件拡大
- 与信戦略策定 & 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・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
- 総務省「Wi-Fi HaLow×AIを用いた農産物検品」実証事業に採択

アカデミア融合 ・AI技術向上

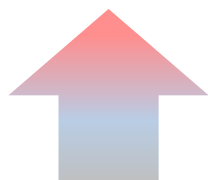
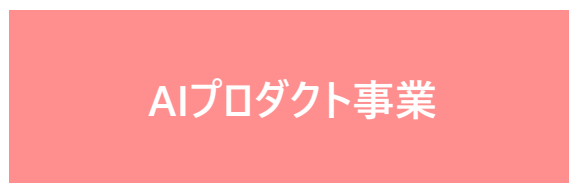
- アカデミアと連携した新技術の開発・検証、社会実装の実現
- 先進技術の活用と特許化による市場での独自性、優位性の獲得

- AI学習システム「AxisPLUS」に関する共同出願の技術特許を取得
- 医療・介護現場向け「摂食量自動判定AI」の共同特許を取得
- 施工品質チェックAIが日本ガス協会「2025年度 技術賞」を受賞

ストックビジネス中心のAIプロダクト事業の拡大に注力

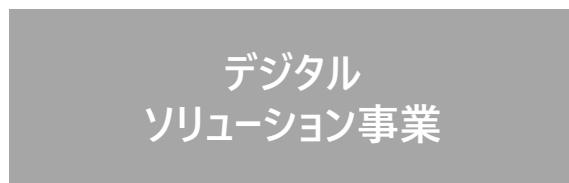
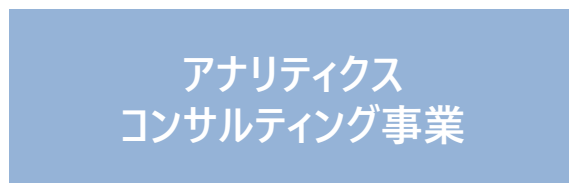
- スtockビジネス中心のAIプロダクト事業への転換を推進しており、AIプロダクト売上は拡大傾向で推移
- 直近のAIプロダクト比率は50%前後で推移しつつ、今後はAIプロダクトの比率拡大を見込む

<ストックビジネスがメイン>

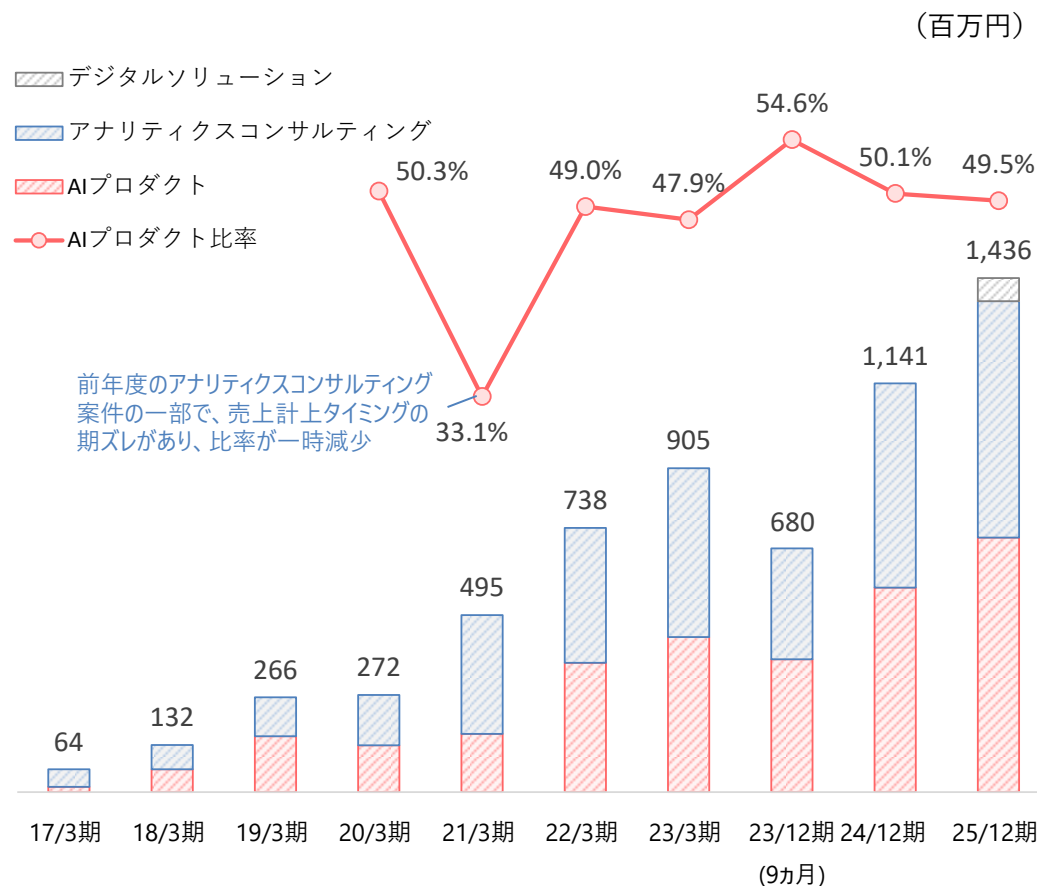


事業比率
の転換

<フロービジネスがメイン>

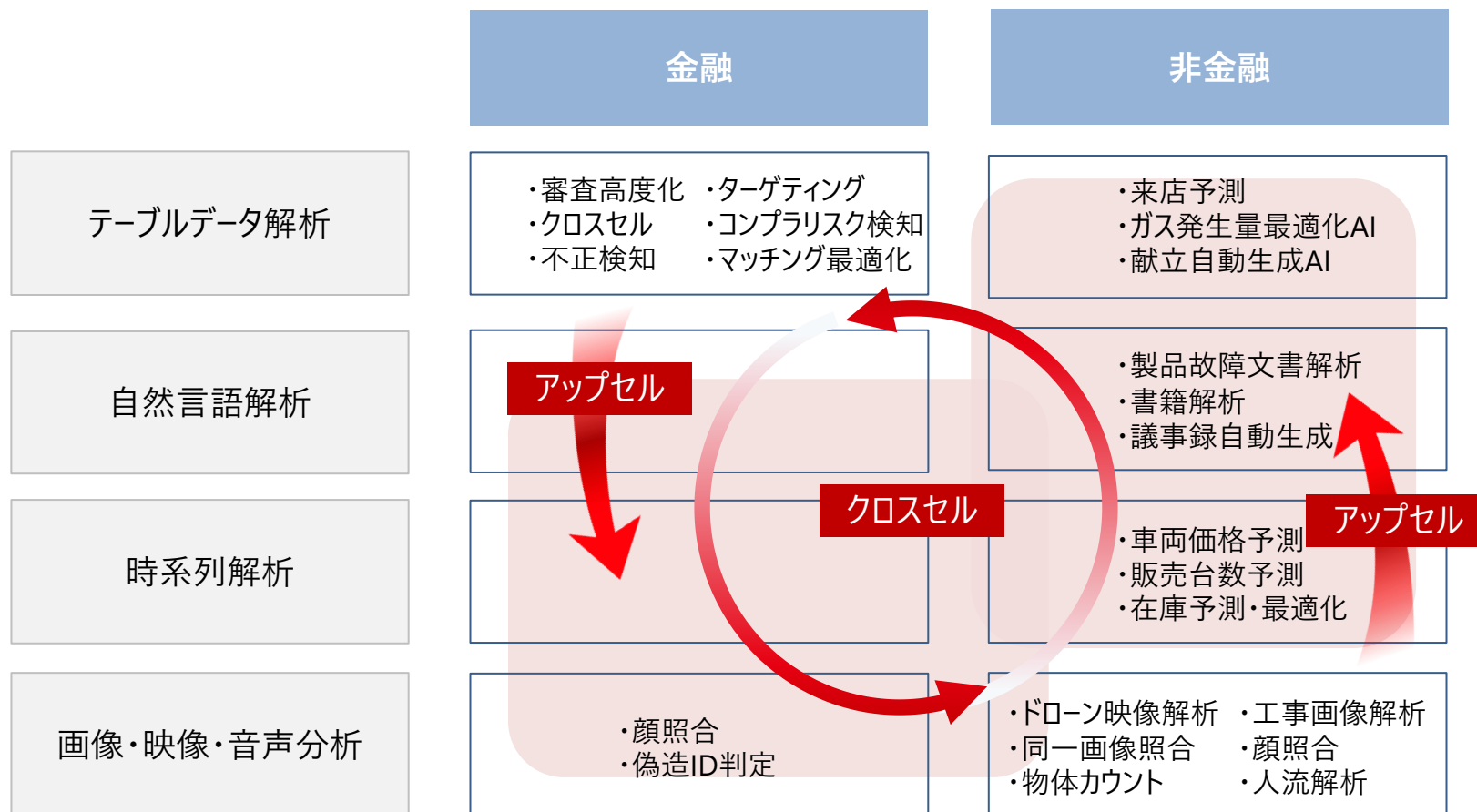


売上全体に占めるAIプロダクトの推移



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 >

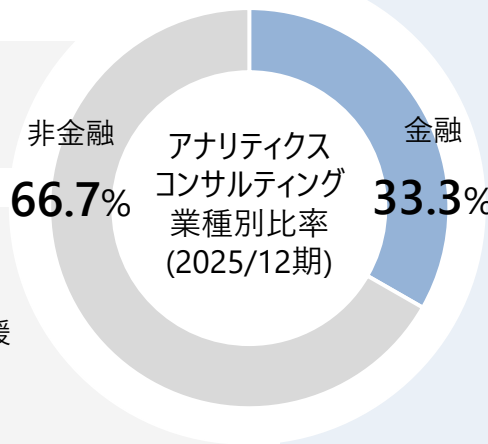
- AIを用いた電子書籍のラベリング業務の効率化支援
- 中古車の販売店・価格の最適化モデルの構築・活用支援
- 小売店舗の来店者数予測モデルの構築・活用支援
- ダイナミックプライシングモデルの構築・導入支援

< 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 >

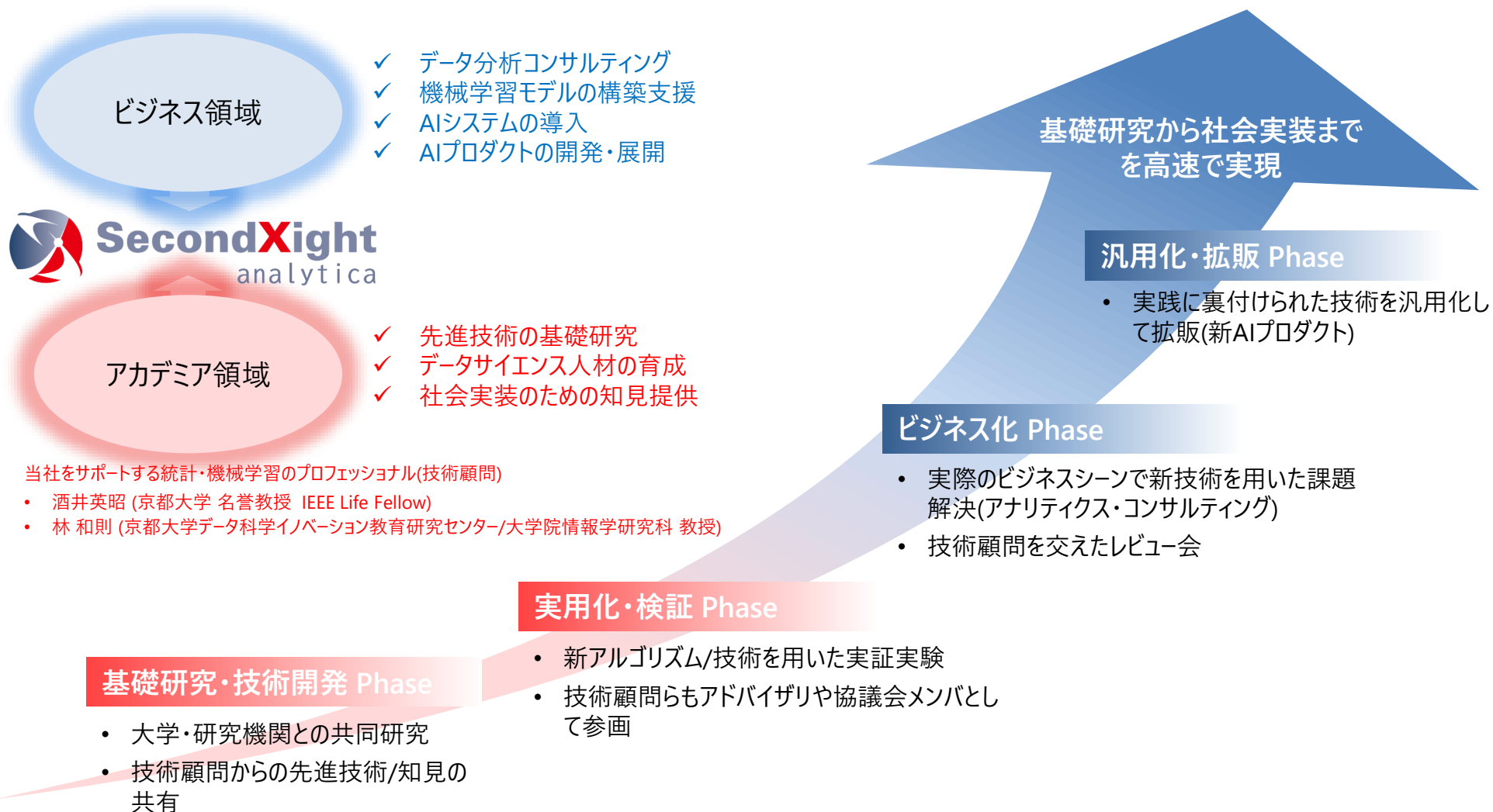
- カードローンの事前与信モデル/人的審査モデルの構築・活用支援
- 個人向け与信モデル/後払い与信モデルの構築支援 (国内・海外)
- 不正検知モデル(トランザクション・顔認証)の構築・活用支援
- 生命保険販売員のコンプラリスク検知AIの導入支援
- オートリース事業における残価・与信・メンテナンス料予測モデルの構築・活用支援
- 個人IDカード偽造検知・マスク顔対応の顔認証AI
- M&Aマッチングモデルの構築・活用支援
- 中小零細企業向け与信モデルの構築・活用支援
- AIを用いた金融商品のターゲティング & クロスセル
- AIを用いたクレジットカード利用促進支援(マーケティング・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技術を用いた銀行窓口業務の効率化



< 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

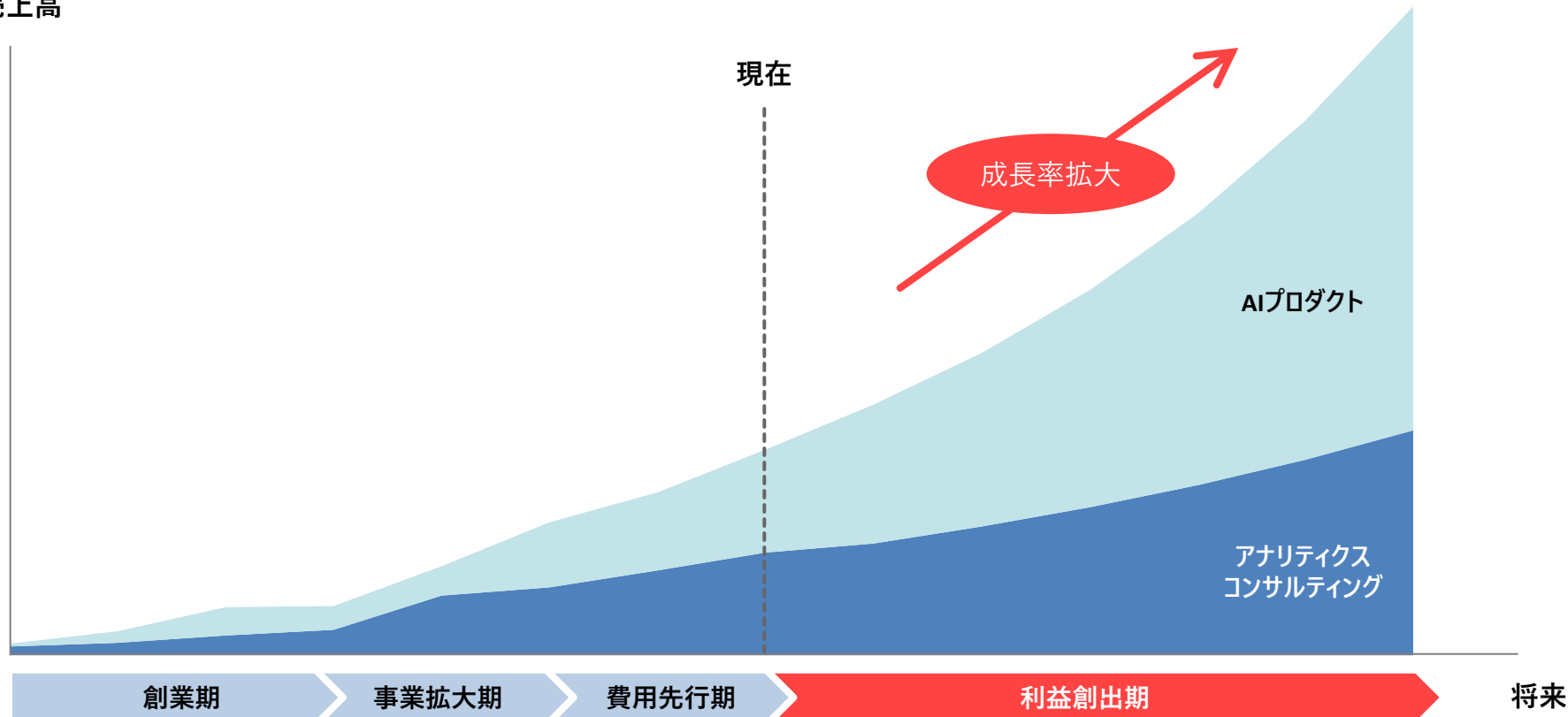


1987年～ 1988年	米国スタンフォード大学客員研究員	2009年	京都大学准教授
1997年	京都大学教授。 統計学における時系列解析、電気通信分野の統計的信号処理、適応信号処理の教育研究に従事し、国内雑誌で2度の論文賞受賞のものを含め100篇を超える研究論文を国内外の雑誌に発表、書籍4篇を上梓	2017年	大阪市立大学教授
1997年～ 2001年	統計数理研究所運営協議員。 IEEE Transactions on Signal Processing, IEEE Signal Processing Magazine, EURASIP Journal of Applied Signal Processing, Signal Processing編集委員歴任	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および数理・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
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	<受賞歴>	
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	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等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、共同事業の展開、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

以下には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券報告書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

項目	事業等のリスクの概要	可能性	時期	影響度	対応策
技術革新	急速な技術革新に対して対応できないリスク	中	長期	中	技術者の確保や必要な研修活動の実施
顧客ニーズ	当社の提供するサービスと顧客ニーズが合致しなくなり、顧客離れが生じるリスク	中	中期	中	最新の技術動向や環境変化に関する情報収集、優秀な人材の確保や教育によるノウハウの蓄積等による顧客ニーズの変化への迅速な対応
法的規制	新たな法規制の導入や業界内での自主規制による事業・サービスの見直しを要することなどのリスク	中	中期	中	最新の情報の収集と弁護士等の専門家への相談を行うとともに、法的規制等に準拠したサービスを開発
競合	優れた競合企業の登場、競合企業によるサービス改善や付加価値が高いビジネスモデルの出現等による競争力低下のリスク	中	中期	中	最先端のサービスを提供できるように、様々な情報ソースから最新の情報を取得し、サービスに取り組む
情報漏洩	顧客データの重要な情報の漏洩が発生するリスク	中	中期	大	情報セキュリティマネジメントシステム認証取得など情報管理の取り組み徹底
人材確保	計画通りの人材確保が困難となったり、人材が同業他社に流出するリスク	中	短期	中	積極的な採用活動を進め、社内での人材育成を進める

- 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。

次回の開示は2027年3月を予定しております。

<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