

2021年12月期 通期決算説明資料

2022年2月15日

株式会社ALBERT（東証マザーズ 3906）

※2022年4月以降 東証グロース市場

目次

1 — 業績ハイライト

2 — 経営指標

3 — 事業戦略

4 — Appendix

1. 業績ハイライト

Executive Summary

業績ハイライト

(百万円)

■売上/利益

売上高	営業利益	当期純利益
3,338	436	353
(YoY)	(YoY)	(YoY)
+23.5%	+74.5%	+142.1%

■主要KPI

データサイエンティスト数	通期稼働率	売上に占める重点産業比率
239名	75.5%	82.3%

今期は過去最高の売上高・利益を実現。
来期も積極的な人材採用及び育成
を通じたリニア成長を目指す

- 案件の大型化、長期化が進み、「AI実装支援事業」が着実に成長
- 積極的な人材採用及び育成を展開しながら、2022年12月期売上は**23%**、営業利益は**51%**成長を計画
- 受注損失引当金を計上しているAIシステム実装案件については、3月末を目途に完了見込み

業績推移

- 複数の大型案件が売上を牽引し、**過去最高の売上高・利益**を実現

	2020年12月期 (通期)	2021年12月期 (通期)	変動額	変動率 (百万円)
売上高	2,703	3,338	634	23.5%
売上総利益 (利益率)	1,672 (61.9%)	1,965 (58.9%)	292	17.5%
営業利益 (利益率)	250 (9.3%)	436 (13.1%)	186	74.5%
当期純利益	146	353	207	142.1%

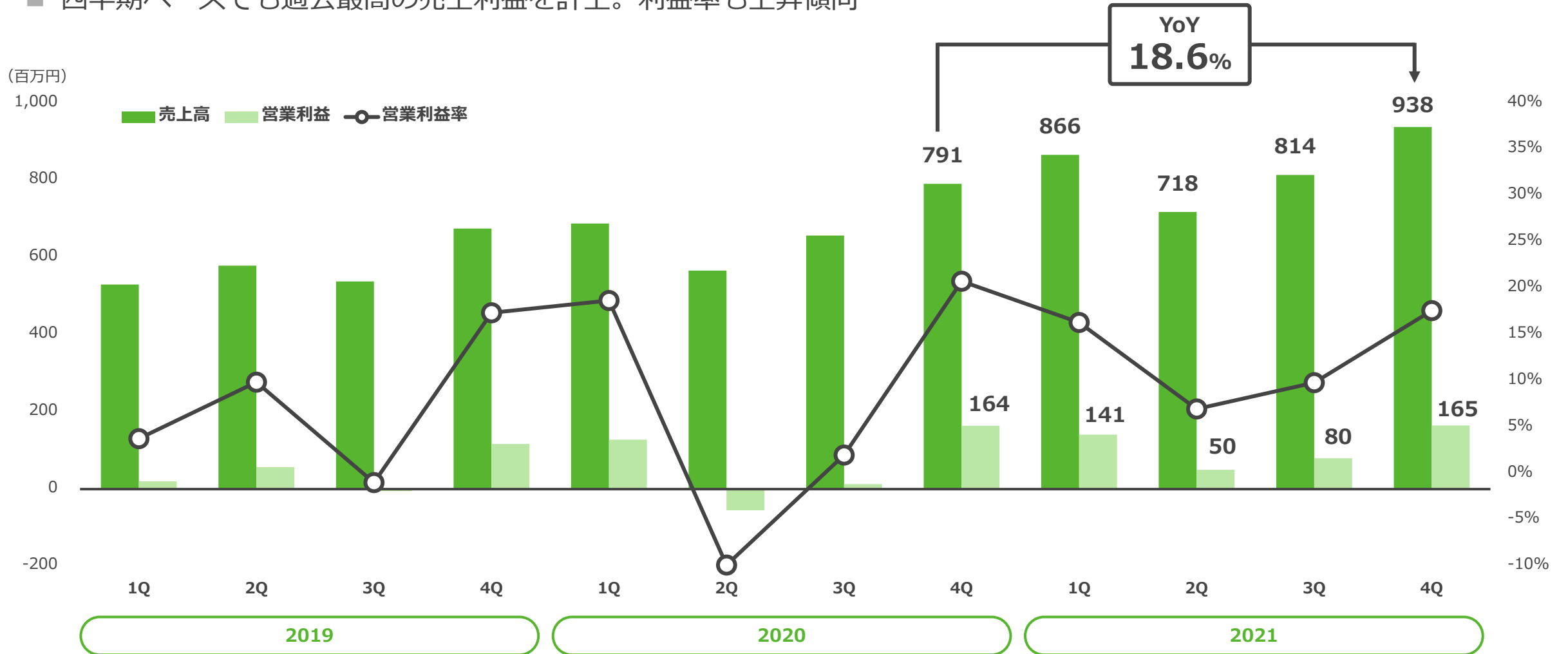
業績予想に対する進捗

- AIシステム実装案件の納品遅延に伴う影響により、売上は未達
- その一方、案件の質向上及びアサインの効率化により利益率は上昇

	2021年12月期 (予想)	2021年12月期 (実績)	変動額	進捗率 (百万円)
売上高	3,380	3,338	△41	98.8%
営業利益 (利益率)	404 (12.0%)	436 (13.1%)	32	108.1%
経常利益 (利益率)	404 (12.0%)	435 (13.0%)	31	107.8%
当期純利益	267	353	86	132.5%

四半期業績推移

■ 四半期ベースでも過去最高の売上利益を計上。利益率も上昇傾向



貸借対照表

- 利益成長に伴う現預金が増加、また受注損失引当金による流動負債が増加

	2020年12月期 (2020年12月末)	2021年12月期 (2021年12月末)	変動額	変動率
現預金	2,603	3,246	642	24.7%
流動資産	3,224	4,015	790	24.5%
固定資産	524	535	10	2.1%
資産合計	3,749	4,551	801	21.4%
流動負債	363	763	400	110.4%
固定負債	24	-	△24	△100.0%
負債合計	387	763	376	97.0%
純資産合計	3,361	3,787	425	12.7%
負債・純資産合計	3,749	4,551	801	21.4%

業績予想

- 大型案件の継続等を背景に売上利益伸長見込み。利益率の上昇も継続

	2021年12月期 (実績)	2022年12月期 (予想)	変動額	変動率 (百万円)
売上高	3,338	4,100	761	22.8%
営業利益 (利益率)	436 (13.1%)	657 (16.0%)	221	50.6%
経常利益 (利益率)	435 (13.0%)	657 (16.0%)	222	51.1%
当期純利益	353	446	93	26.3%

業績予想の内訳

- 実力値は営業利益1,000百万円が視野に入る水準に到達
- 積極的な人員採用によって、2023年12月期の更なる成長及び「国内No.1規模」実現を目指す

(百万円)

1,400

1,200

1,000

800

600

400

200

0

2021年12月期
営業利益 (実績)

売上増加

既存コスト増加
(人件費等)

2022年12月期
想定営業利益
(実力値)

先行投資

2022年12月期
営業利益 (予想)

436

761

-240

957

-300

657

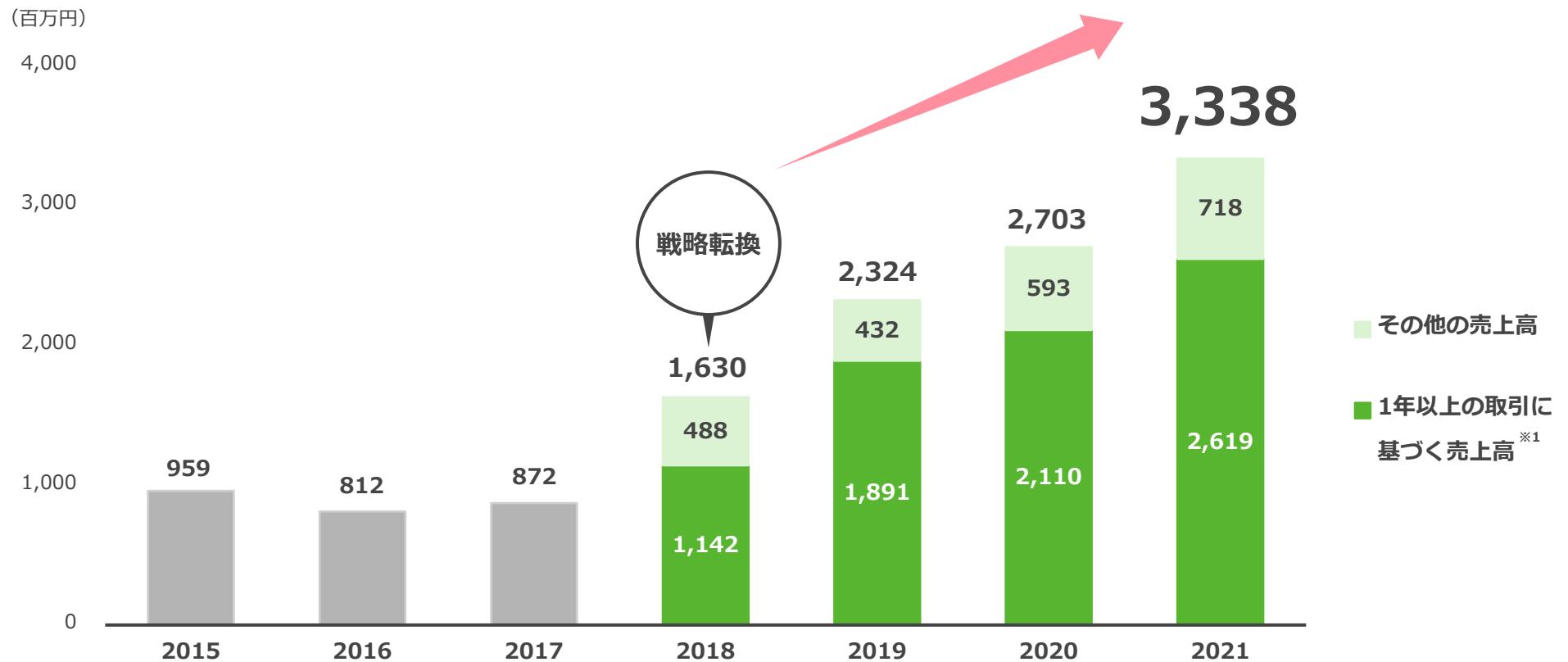
アクションプラン

- ・ データサイエンティスト等の正社員採用の加速
- ・ 規模拡大に向けたコーポレート機能強化

2. 經營指標

売上高の推移 取引期間別

■ 継続取引による売上が約80%を占め、安定した顧客基盤による事業成長が進行中



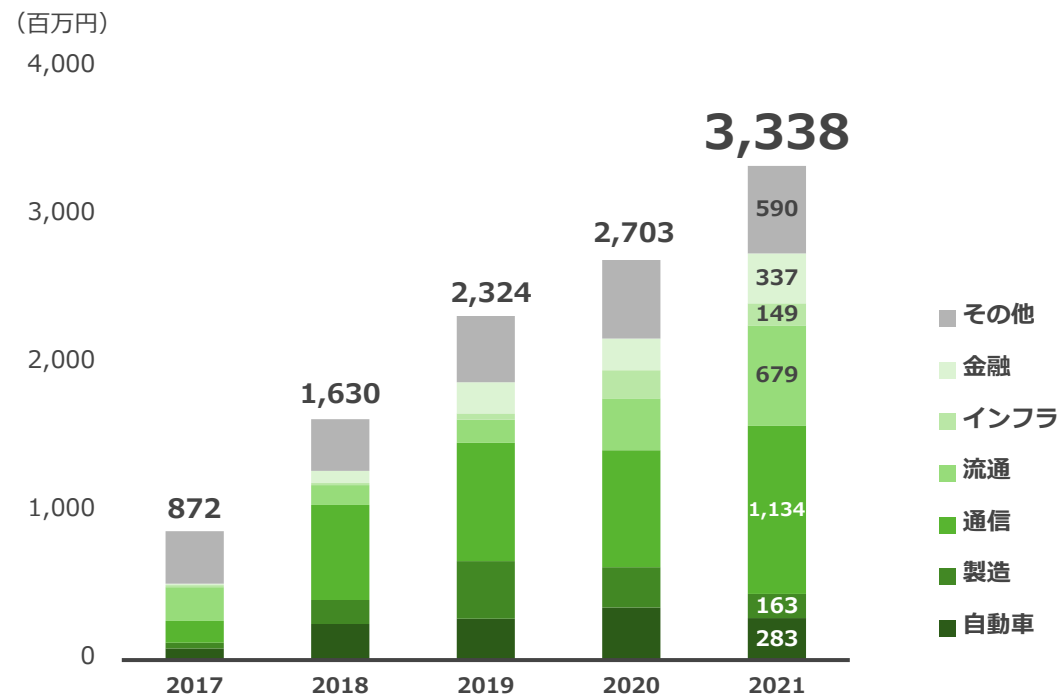
※ 戦略変更前の2015～2017年の実績はグレー表記

※1 単体もしくは複数の取組みにより1年以上取引が継続している顧客企業との取引額合計を集計

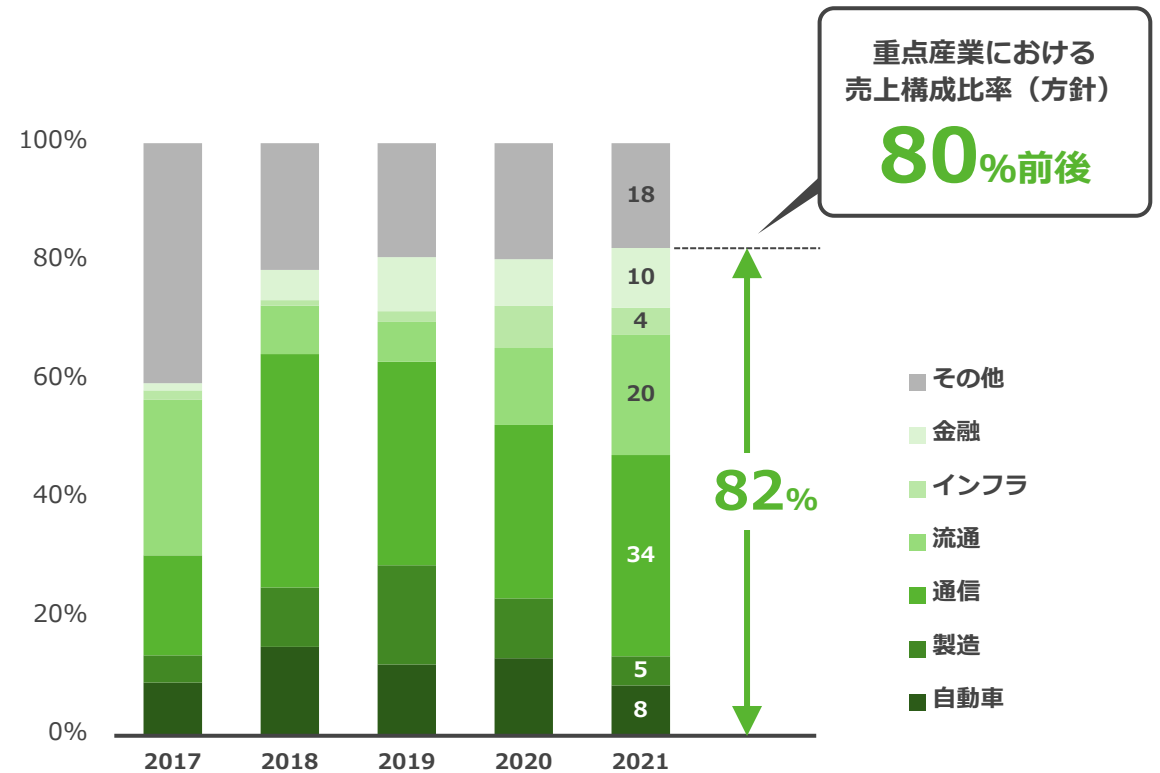
売上高の推移 重点産業別

■ 重点産業における売上シェアを80%前後で維持

売上高の推移



売上高構成比の推移



SBI証券とマーケティング最適化AIモデルの共同開発を開始

- マーケティング・データ基盤とデータを可視化するダッシュボードの構築によるマーケティング領域のDXを推進
- 顧客提供価値を最大化するためのAIモデルの開発を通じて顧客との長期的な関係構築を目指す

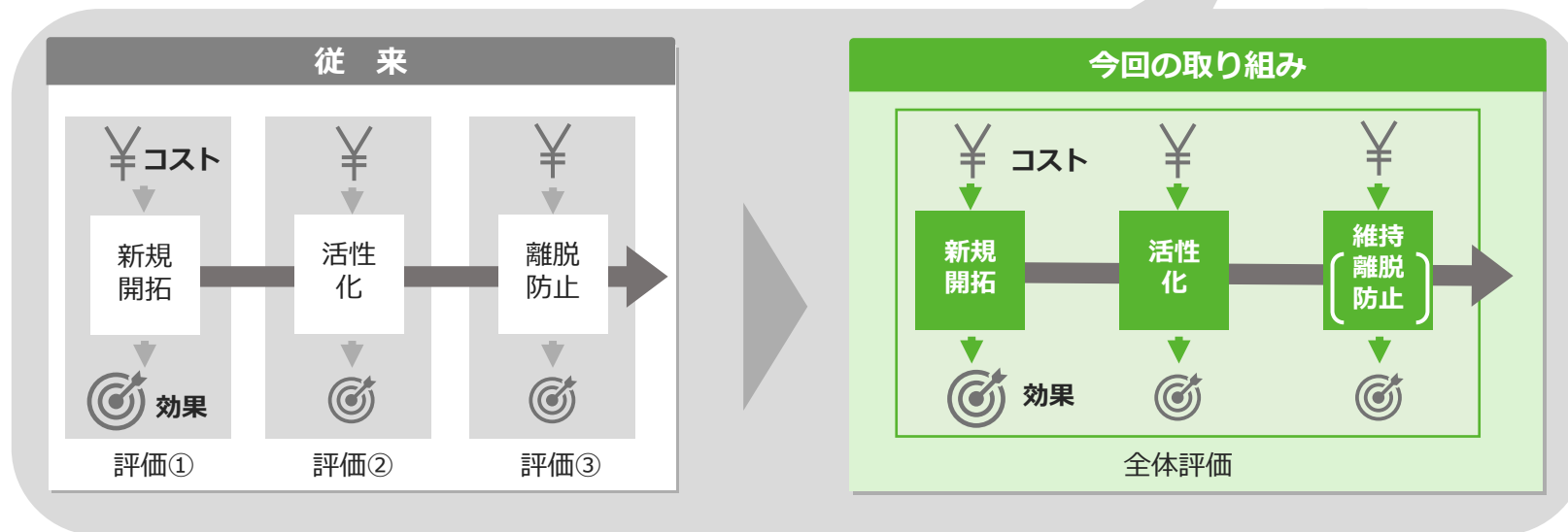


- ・売買代金、手数料の変化
- ・PDCAを高速化

- ・情報の視覚化
- ・現状課題の把握

- ・外部データも統合活用
- ・マーケティング施策を自動化

- ・中長期的な関係性を構築するためのAIモデルの開発



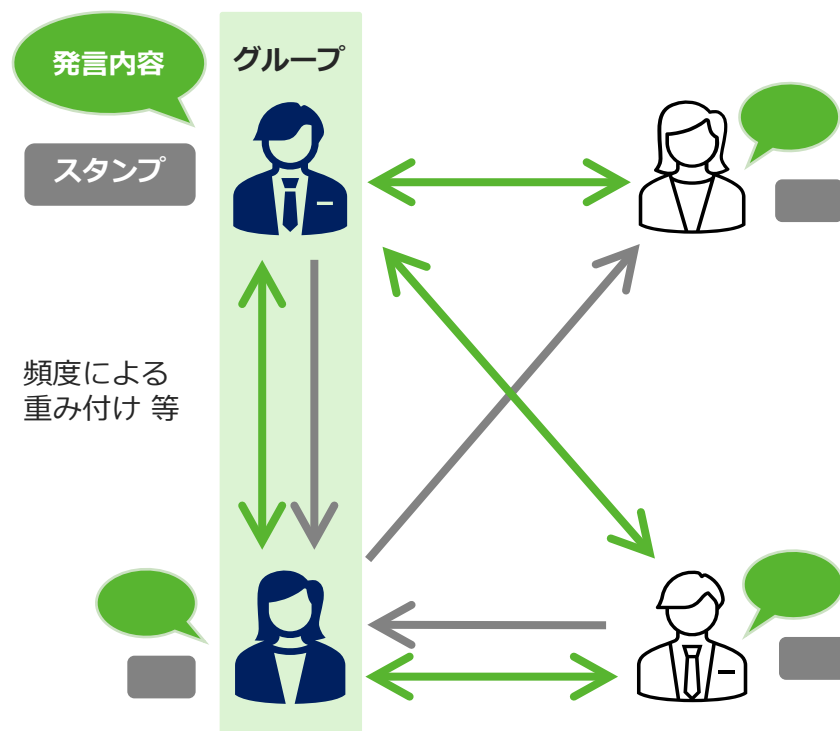
NTTドコモの人間理解AI「HRL-AI」の開発を支援

- コミュニケーションデータを活用した分析手法の検討や「HRL-AI」の実装を支援
- データから個人を表現するベクトルを取得し、行動パターンや性格を分析。強い組織づくりへの活用が期待される

コミュニケーションデータを活用（オンラインチャットツール）

NTT
docomo

Albert
Analytical technology



発言やスタンプ等の繋がりから
個人を表現する
ベクトルを取得



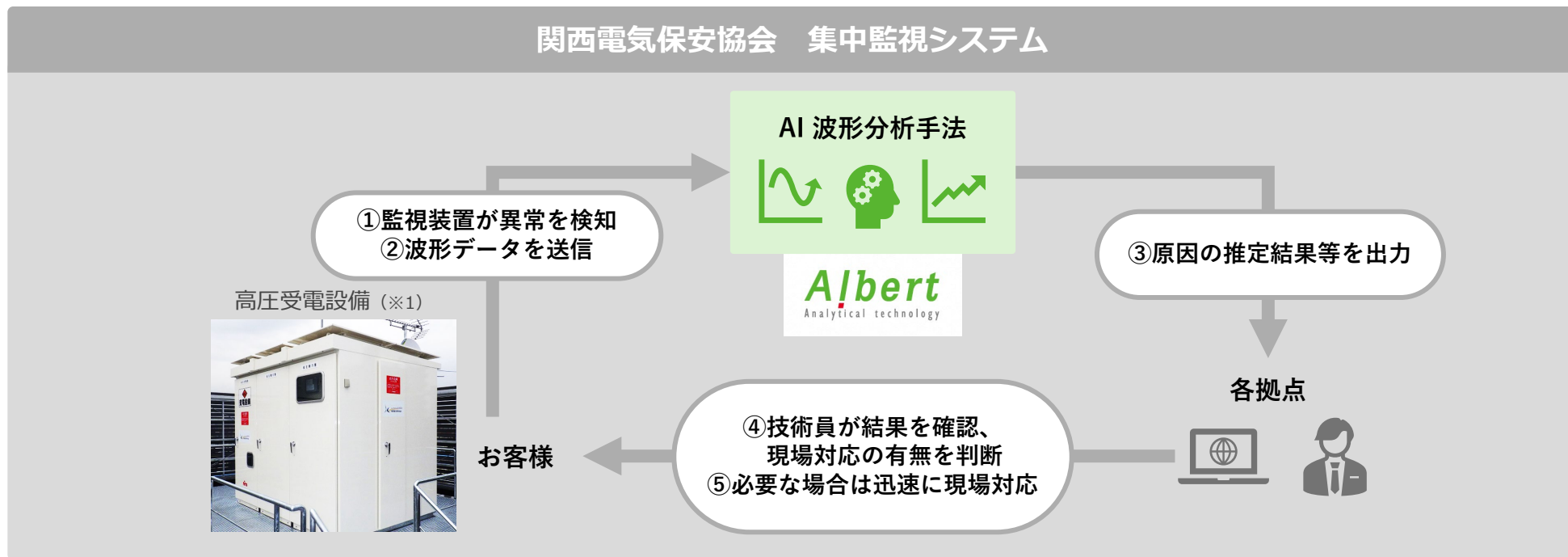
人間理解AI
「HRL-AI」

- ・ワークエンゲージメント視覚化
- ・円滑な組織作りをサポート

※ HRL-AI (Human Representation Learning AI) : オンラインチャットツールでのコミュニケーションデータを学習し、ユーザーのパーソナリティをベクトル表現として獲得できる AI

関西電気保安協会と「AI波形分析手法」を共同開発

- AIが瞬時に高圧受電設備の異常（地絡）原因を推定し停電事故を未然に防止
- これまで属人的な部分もあった判定結果について、全技術員が確認可能かつ現場派遣の要否や処理の効率化が実現
- 作業効率化、品質向上によってお客様に対してより高度な保安管理業務の提供が可能

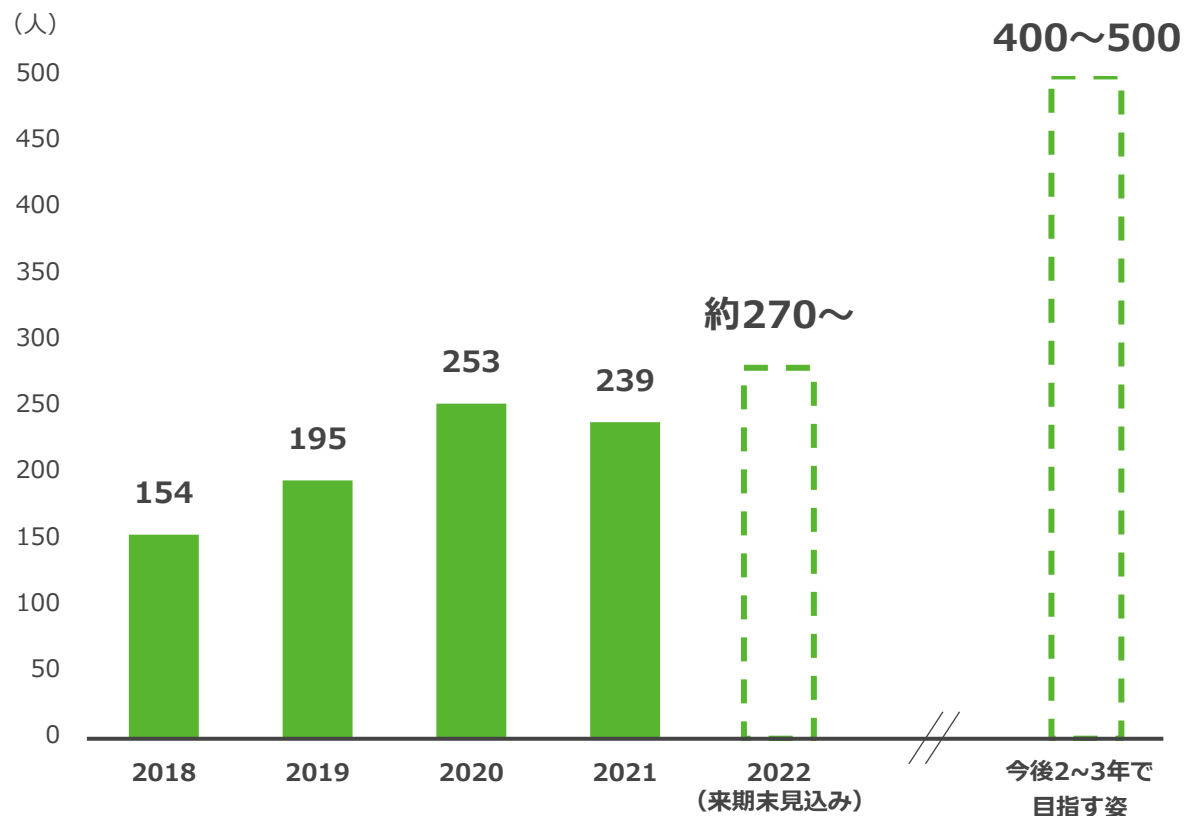


※1 (出典) 関西電気保安協会「電気工事サービス」 <https://www.ksdh.or.jp/service/construction/initiatives.html>

データサイエンティスト数

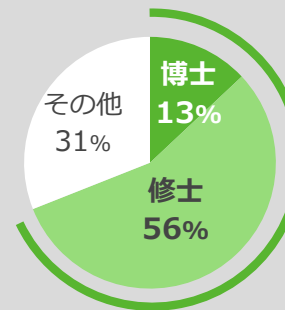
- 2021年12月期は前年に大型採用したデータサイエンティストの育成、稼働確保に注力
- 2022年12月期は約30名程度の増員を計画し、更なる上振れも目指す

データサイエンティスト数の推移



250名規模の
データサイエンティスト集団

データサイエンティストの最終学歴



正社員の
約70%が修士・博士

専門領域例

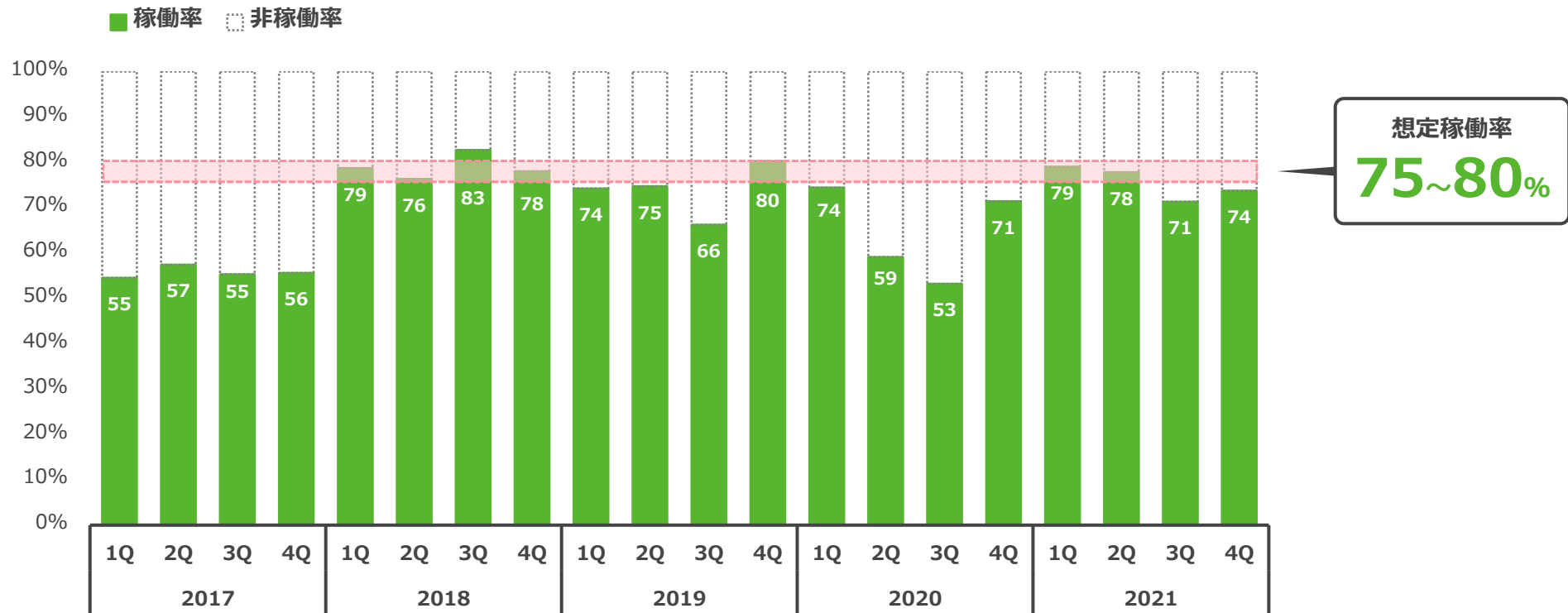
- 数理情報学
- 量子情報・測定・情報熱力学
- 統計力学
- 臨床薬物動態学
- 人工知能システム工学
- 行動統計科学
- 知能システム情報学
- 脳知能学 など

データサイエンティストの稼働率

- 稼働率（収益相関部分）は高水準で推移。

非稼働時間を技術研鑽やノウハウ共有などに充て中長期的な競争力維持向上に注力

データサイエンティストの稼働率推移



3. 事業戦略

基本方針

- 以下の4つの方針のもと、国内リーディングカンパニーのDX推進パートナーとしてのポジション確立を目指す

1 — データサイエンティストの育成スキーム強化

2 — CATALYST戦略の推進

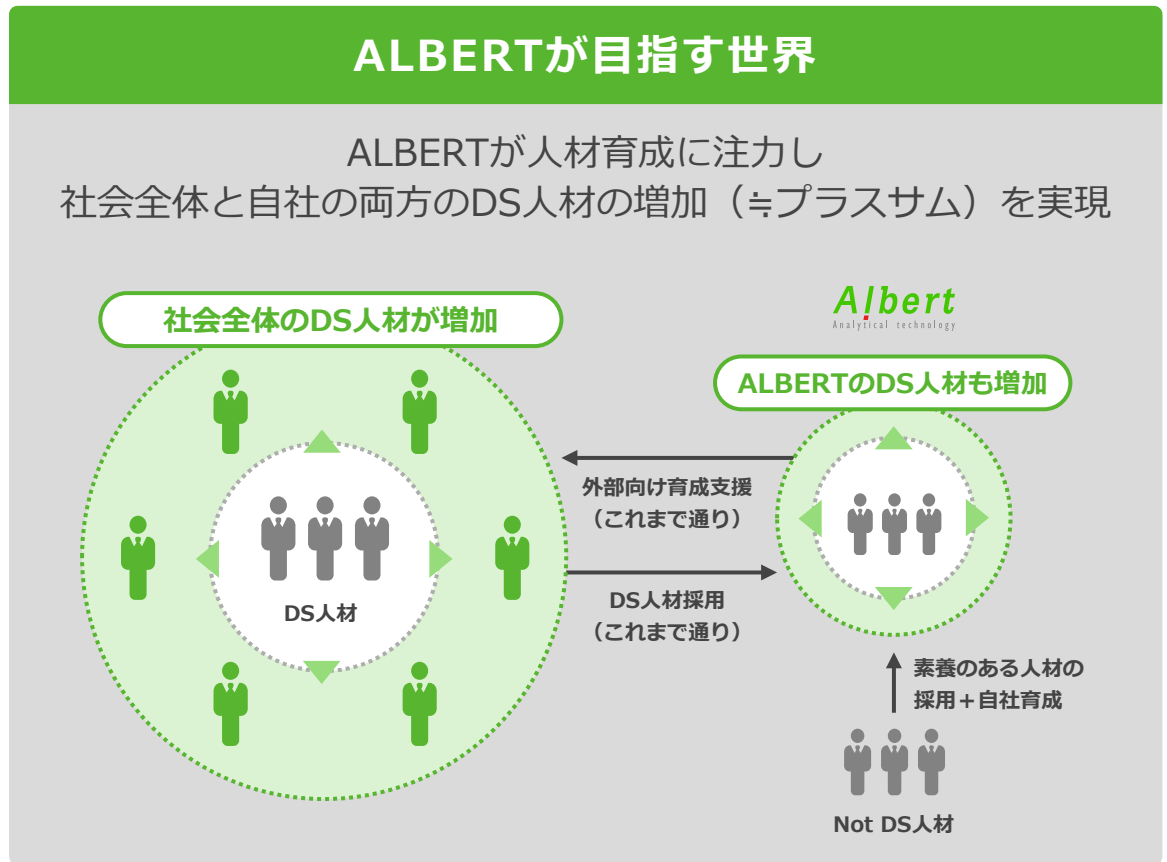
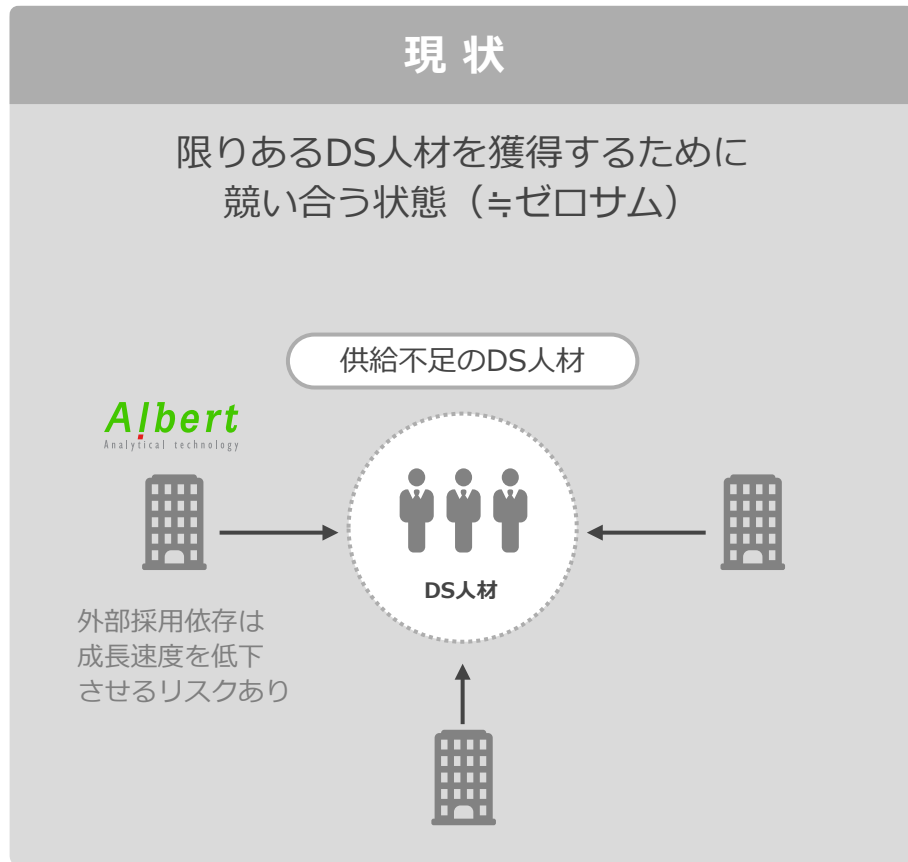
3 — 既存事業の基盤強化

4 — M&Aによる事業ポートフォリオ拡大

1

データサイエンティスト育成への注力

- データサイエンティスト確保という課題について、「限られた人材の獲得競争」から「人材の母数を増やし、社会全体も自社内も人材を増やす」へ思考を転換することで、事業成長と社会課題解決を同時に実現



※ 図解内「DS人材」…データサイエンス人材

1

確かな育成力

- これまで蓄積した実績・ノウハウによりスキルレベルに応じた育成が可能

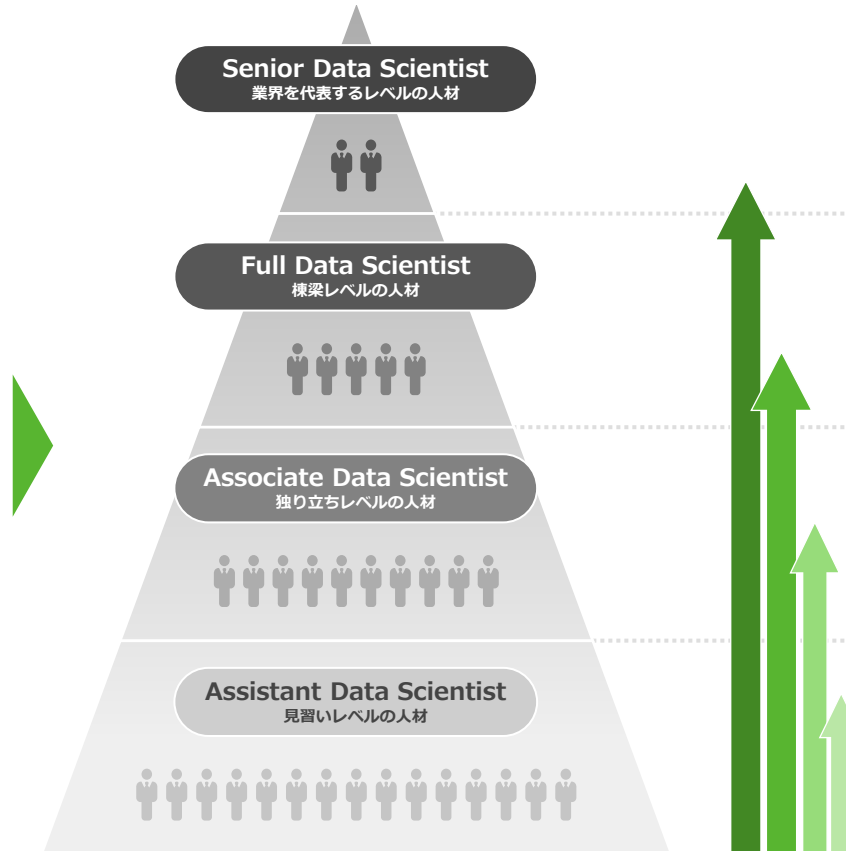
Albert

Analytical technology

事業を通じて確立された育成力

 DS人材スキル ・評価基準への理解	 多数の分析実績 アサイン実績
 育成事業で培った 体系的カリキュラム	 経験豊富な 講師陣

— データサイエンティストのスキルレベル※1 —



これまで社内外の様々な
スキルレベルの人材育成を実施

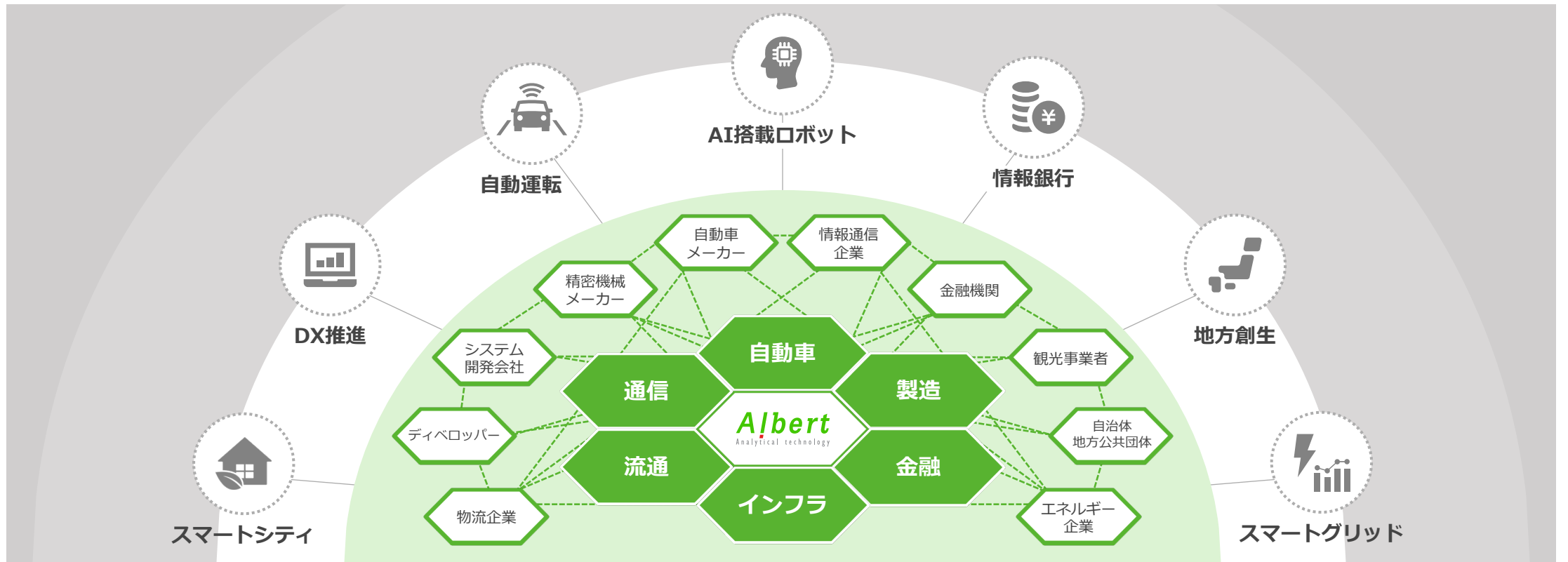
- 上級者向け**
 - ・ データ分析演習（産業特化型含）
 - ・ OJTを通じた育成（アナリスト）
- 中級者向け**
 - ・ 専門的な分析理論（DL、時系列）
 - ・ OJT（分析アシスタント）
- 初級者向け**
 - ・ ツールの基本（python、SQL）
 - ・ 機械学習の基礎
- 非DS人材向け**
 - ・ データ分析の基礎（統計学）
 - ・ 分析プロジェクトの進め方

※ 図解内「DS人材」…データサイエンス人材
 ※1（出典）データサイエンティスト協会「データサイエンティスト スキルチェックリスト」

CATALYST戦略の推進

- CATALYST戦略上のパートナーを増やしていくことで産業の枠を超えたデータシェアリングを創発させ、社会で顕在化している様々な課題の解決やテーマの発展に貢献

目指す姿



※ 「CATALYST戦略」に関する説明は、p.32及びp.33参照

既存事業の基盤強化

- AI実装支援事業のコンサル領域及びAIシステム実装領域の人材・体制を強化し、事業拡大と収益力強化に着手



M&Aによる事業ポートフォリオ拡大

- 財務健全性を確保した上、内外資本を活用しM&Aを通じた事業ポートフォリオの拡大を積極検討



中長期ロードマップ

- 既存事業は「AI実装支援事業」を中心にリニア成長を継続
- 非連続な事業拡大を目指し、企業との共同開発やM&Aを検討

AIの社会実装を実現する
国内トップクラスの
データサイエンティスト集団

現在地

M&Aによる
事業ポートフォリオの多様化

提携先とのシステム/
製品の共同開発・展開

AIプロダクト事業

データサイエンティスト育成支援事業

AI実装支援事業

非連続成長を実現する
New Business

+ α

売上規模の拡大と同時に
基幹事業を上回る利益創出を
実現する非連続アクション

リニア成長を実現する
基幹事業

既存事業ポートフォリオ
(今後2~3年で目指す規模)

5,000百万円超

4. Appendix

会社概要

“AIの社会実装” を実現する国内トップクラスのデータサイエンティスト集団

■ 社名

株式会社ALBERT
(アルベルト)

Albert
Analytical technology

■ 所在地

東京都新宿区北新宿2-21-1
新宿フロントタワー15階

■ 設立

2005年7月1日

■ 資本金※1

1,051百万円

■ 代表者

代表取締役社長
松本 壮志

■ 従業員数※1※2

286名

うちデータサイエンティスト

239名

■ 自己資本比率※1

83.2%

■ 加盟団体

人工知能学会

■ 主要株主（上位3社）

SBIファイナンシャルサービシーズ (SBIホールディングス100%子会社)
トヨタ自動車 / **マイナビ**

■ 上場市場／証券コード

東証グロース市場 3906
(2022年4月以降)
(現在：東証マザーズ市場)

※1 2021年12月末時点

※2 正社員、契約社員、アルバイト、派遣社員を含む

事業概要

“ AI実装支援を中心とした3つの事業を展開 ”

1

AI実装支援事業 (プロジェクト型サービス)

- 主に大手企業向けにAI利活用を目指すプロジェクト型支援サービス
- AI活用コンサルティング、ビッグデータ分析、AIアルゴリズム開発、AIシステム実装まで一気通貫の支援体制
- 産業特性や顧客ニーズに応じてカスタマイズしたサービス提供が可能

2

データサイエンティスト 育成支援事業

- 企業内のデータサイエンティスト育成を支援するサービス
- ALBERTの支援ノウハウを組み込んだ実践的なカリキュラム提供
- 経産省「第四次産業革命スキル習得講座」の認定取得

3

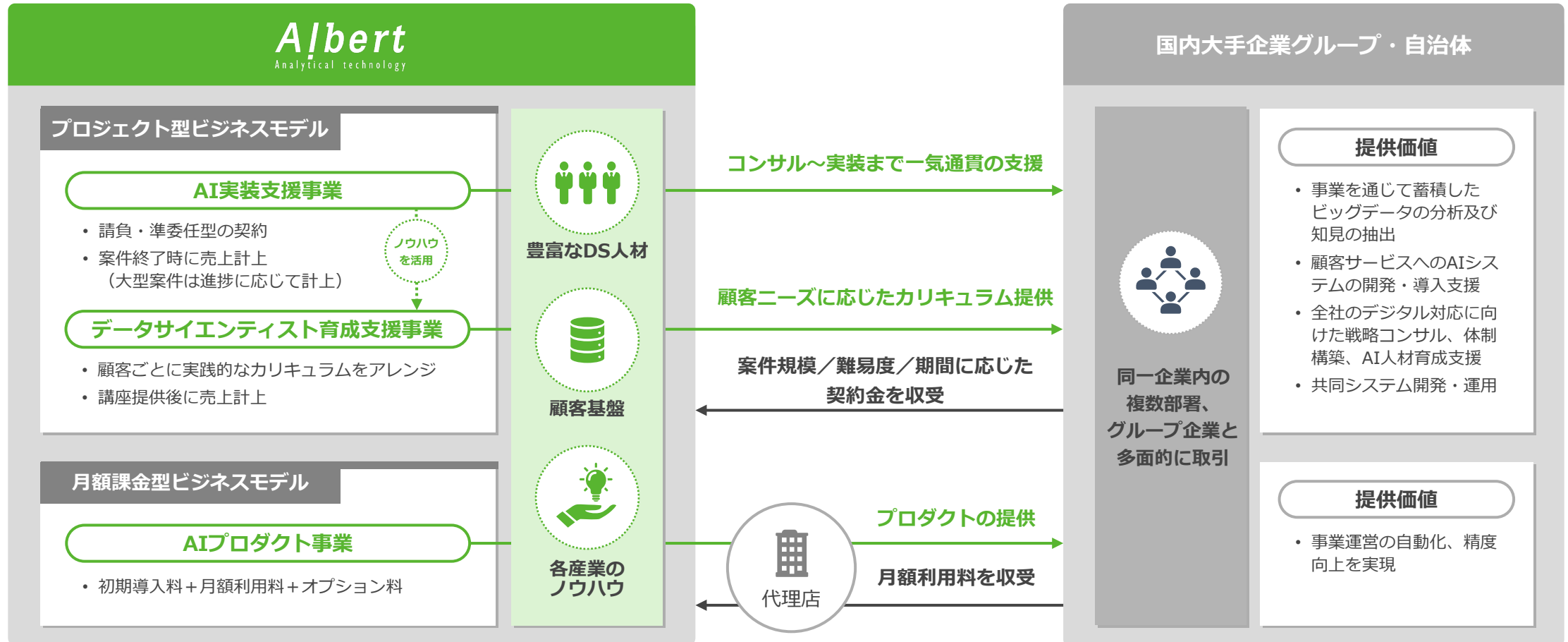
AI プロダクト事業

- AIを搭載した汎用的なプロダクトの提供
- AI・高性能チャットボット「スグレス」
- AI・画像認識サービス「タクミノメ」



事業全体像

- 企業・自治体などの顧客に、AI実装支援サービス・データサイエンティスト育成支援サービス・AIプロダクトを提供



※ 図解内「DS人材」…データサイエンス人材

MISSION



データサイエンスで 未来をつむぐ

We are the CATALYST.

ALBERTは、データサイエンスで世界をつなぎ、より良い未来のために新たな価値を共創します。

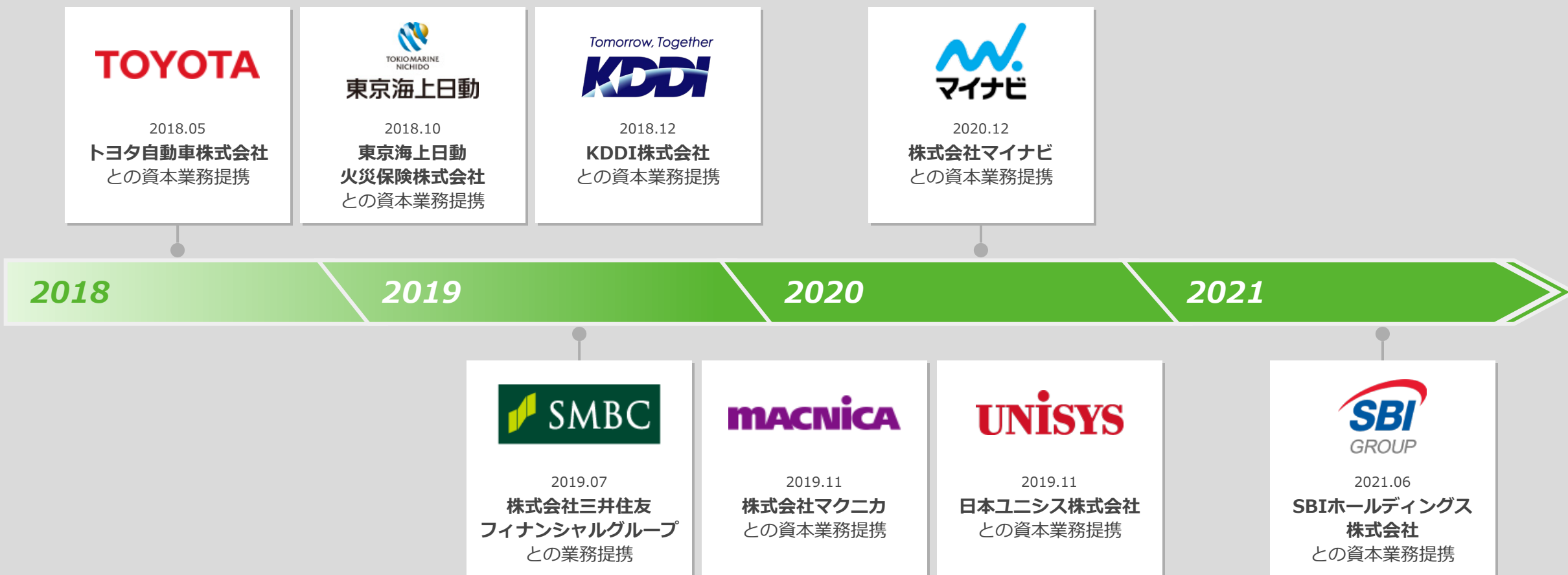
CATALYST戦略

当社が触媒となって産業間のAI・データシェアリングを促進する「CATALYST戦略」を展開。
産業間のAI・データのシェアリングを促進し、AIネットワーク化社会を目指す



CATALYST戦略に基づく業務提携

- 重点産業を中心にCATALYST戦略の具現化に向けた新たなアライアンス形成が進行中。社会実装に向けた取組みを加速



取引実績

- CATALYST戦略上の提携先（グループ企業含む）を始め国内リーディングカンパニーとの豊富な取引実績

CATALYST
パートナー
(提携先)



重点顧客など
取引先



株主構成 (2021年12月末時点)

- 提携先を中心に盤石な株主構成を維持

順位	株主名	緑字：提携先	株式数 (株)	シェア
1	SBIファイナンシャルサービシーズ (SBIホールディングス100%子会社)		1,383,100	31.0%
2	トヨタ自動車		165,800	3.7%
2	マイナビ		165,800	3.7%
4	マクニカ		163,000	3.7%
5	日本ユニシス		133,600	3.0%
6	BBH(LUX) FOR FIDELITY FUNDS PACIFIC FUND		132,000	3.0%
7	KDDI		97,700	2.2%
8	住友生命保険		78,300	1.8%
9	楽天証券		70,900	1.6%
10	日本証券金融		55,400	1.2%
11	東京海上日動火災保険		46,800	1.0%

※ 自己株式を除く持分シェアを記載。



免責事項

- 本発表において提供される資料及び情報は、いわゆる「見通し情報（forward-looking-statements）」を含みます。将来の見通しに関する記述は、現在入手可能な情報に基づく当社または当社の経営陣の仮定及び判断に基づくものであり、既知または未知のリスク及び不確実性が内在しています。また、今後の当社事業を取り巻く経営環境の変化、市場の動向、その他様々な要因により、これらの記述または仮定は、将来実現しない可能性があります。
- これらリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動等、一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

お問い合わせ先

株式会社ALBERT 経営管理部

☎ 03-5937-1389 (IR直通)

✉ ir@albert2005.co.jp

アルベルト
株式会社ALBERT

www.albert2005.co.jp/

本社 〒169-0074
東京都新宿区北新宿2-21-1 新宿フロントタワー15F
TEL: 03-5937-1610 FAX: 03-5937-1612

東海支社 〒451-6008
愛知県名古屋市中区牛島町6-1 名古屋ルーセントタワー8F
TEL: 052-433-3701 FAX: 052-433-3702

- 本資料に記載されている会社名、商品、サービス名等は各社の登録商標または商標です。なお、本資料中では、「™」、「®」は明記しておりません。
- 著作権法上認められた「私的利用のための複製」や「引用」などの場合を除き、本資料の全部または一部について、無断で複製・転用等することを禁じます。