



2026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)

2026年5月14日

1. 2026年12月期 1Q決算サマリー
2. 2026年12月期 1Q決算概要
3. 事業の進捗
4. Appendix

1. 2026年12月期 1Q決算サマリー

2. 2026年12月期 1Q決算概要

3. 事業の進捗

4. Appendix

2026年12月期
第1四半期業績

- 各事業の堅調な成長および子会社連結の影響もあり、**売上高、営業利益、人員数において過去最高で着地**。売上高は440百万円(前期比+38.0%)、営業利益は46百万円(同+22.8%)となり、増収増益を継続
- 各事業においても過去最高**を記録し、アナリティクスコンサルティング売上は192百万円(同+24.0%)、AIプロダクト売上は167百万円(同+2.1%)と、成長を持続。一方で、ストック売上は一部案件の終了から96百万円(前期比-3.6%)

事業進捗

- 協業パートナー経由での取引拡大に加え、**JCBと共同によるキャッシュレス決済事業者向けの新たな加盟店審査サービスの提供**や**ジェイリースとの家賃保証領域における業務提携**など、新規の取り組みがスタート
- データサイエンス/エンジニア人材の採用強化に注力**し、人員数は連結で91名に増加

売上高

過去最高*1

440百万円
(前期比+38.0%)

営業利益

過去最高*1

46百万円
(前期比+22.8%)

人員数

過去最高*1

91名
(前期比+24名)

ストック売上

96百万円
(前期比-3.6%)

アナリティクス
コンサルティング売上

過去最高*1

192百万円
(前期比+24.0%)

AIプロダクト売上

過去最高*1

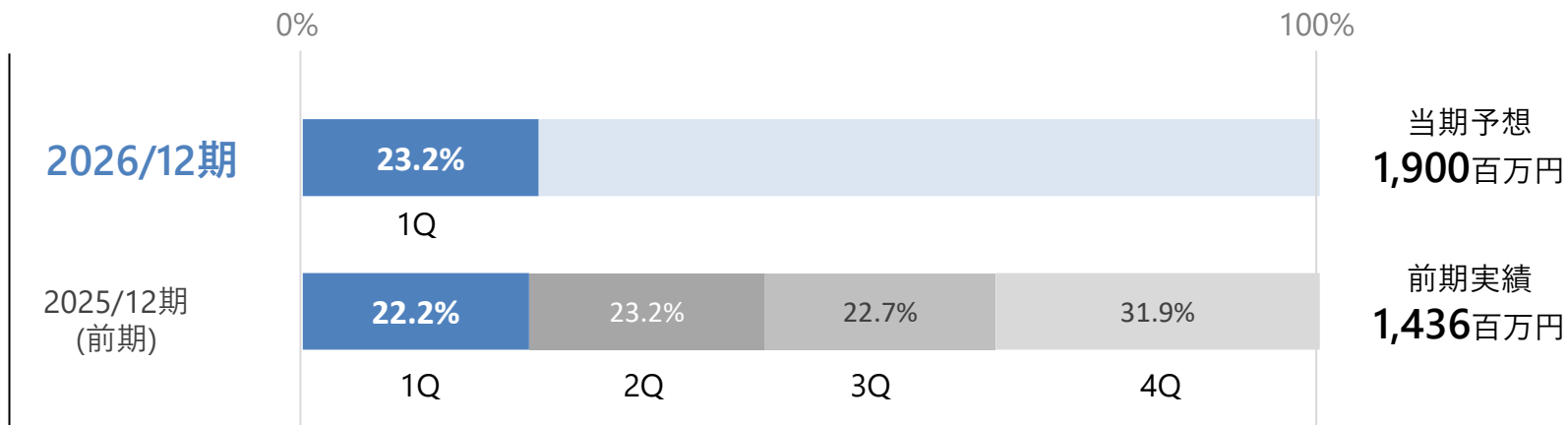
167百万円
(前期比+2.1%)

デジタル
ソリューション売上

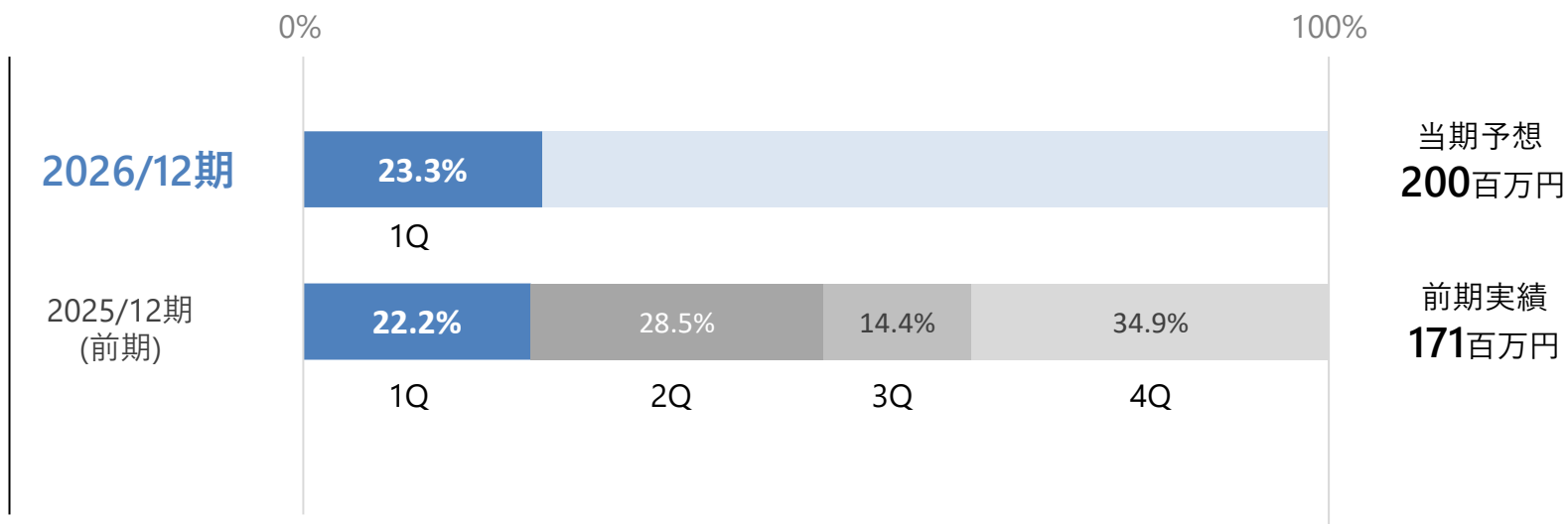
80百万円

売上高、営業利益ともに前期を上回る進捗率で推移

売上高
進捗率



営業利益
進捗率



1. 2026年12月期 1Q決算サマリー

2. 2026年12月期 1Q決算概要

3. 事業の進捗

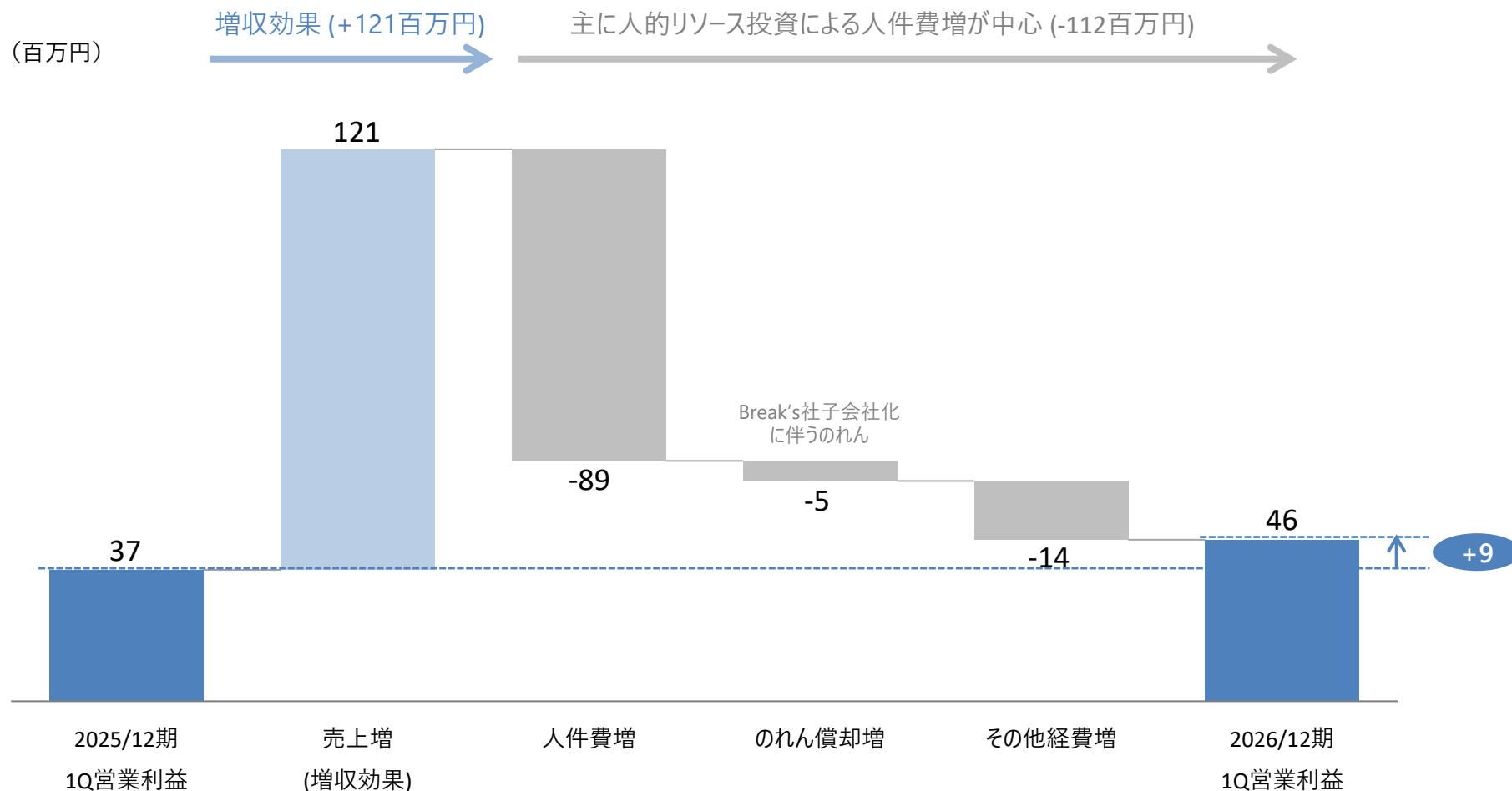
4. Appendix

売上高は440百万円の前期比+38.0%、営業利益は46百万円の前期比+22.8%の増収増益

| (百万円) | 2025/12期 1Q | 2026/12期 1Q | 前期比 | 2026/12期 業績予想 | 進捗率 |
|-----------------|----------------|----------------|--------|------------------|-------|
| 売上高 | 319 | 440 | +38.0% | 1,900 | 23.2% |
| アナリティクスコンサルティング | 155 | 192 | +24.0% | - | - |
| AIプロダクト | 164 | 167 | +2.1% | - | - |
| デジタルソリューション | - | 80 | - | - | - |
| 売上原価 | 189 | 265 | +40.3% | - | - |
| 販管費 | 92 | 128 | +39.3% | - | - |
| 営業利益 | 37 | 46 | +22.8% | 200 | 23.3% |
| 経常利益 | 38 | 46 | +21.0% | 200 | 23.2% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 26 | 31 | +21.0% | 140 | 22.6% |
| ストック売上 | 99 | 96 | -3.6% | - | - |

1Q営業利益は、売上増に対して人的リソース投資の継続の人件費増から、9百万円の増益で着地

- 増収効果として売上増が+121百万円と大きく拡大
- 引き続き人的リソース投資による人件費増を中心に-112百万円となり、1Q営業利益は9百万円の増益

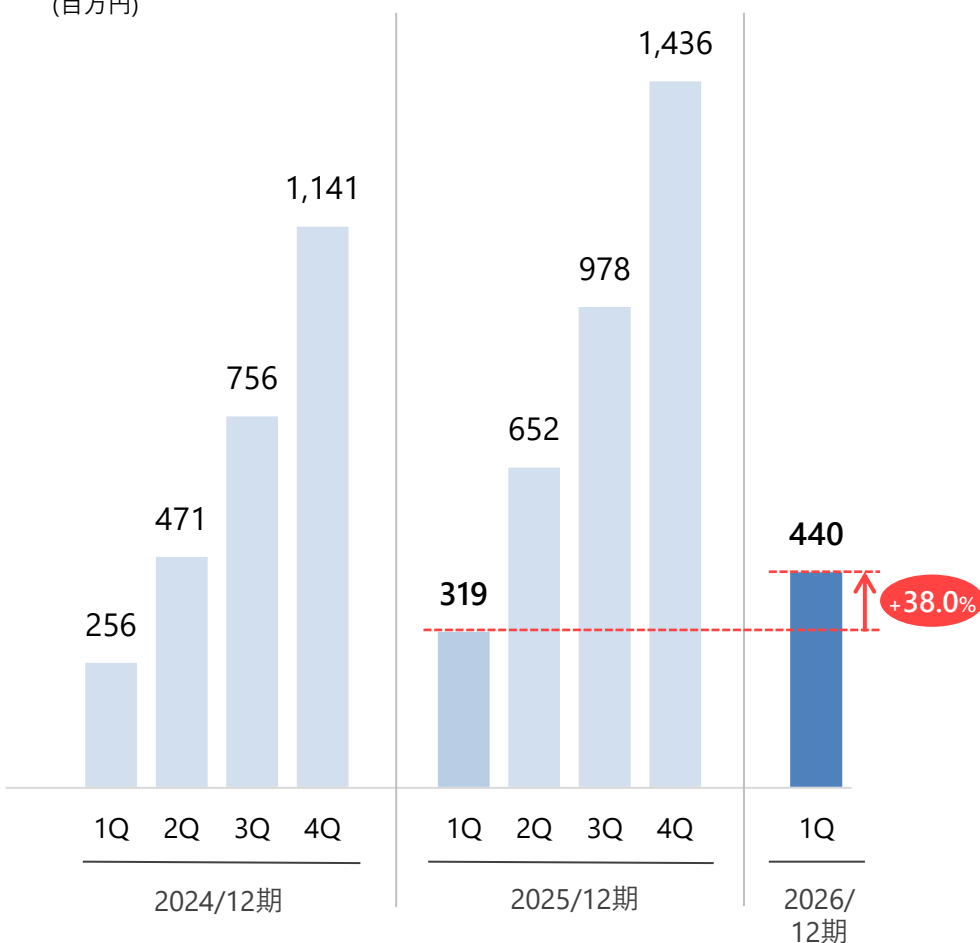


* 2025年12月期の4Qより連結決算に移行のため、2025年12月期の1Qは単体数値

売上高は前期比+38.0%と大きく拡大し、過去最高を記録。営業利益についても前期比+22.8%の増益により、過去最高を更新

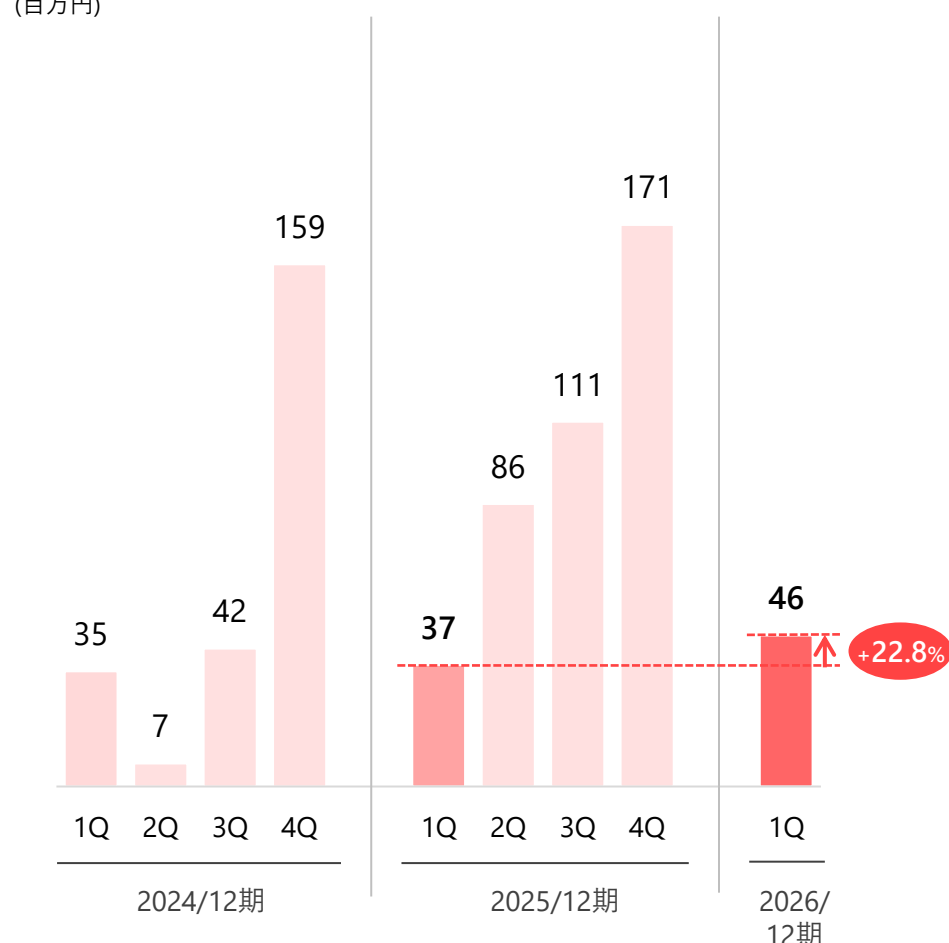
売上高

(百万円)



営業利益

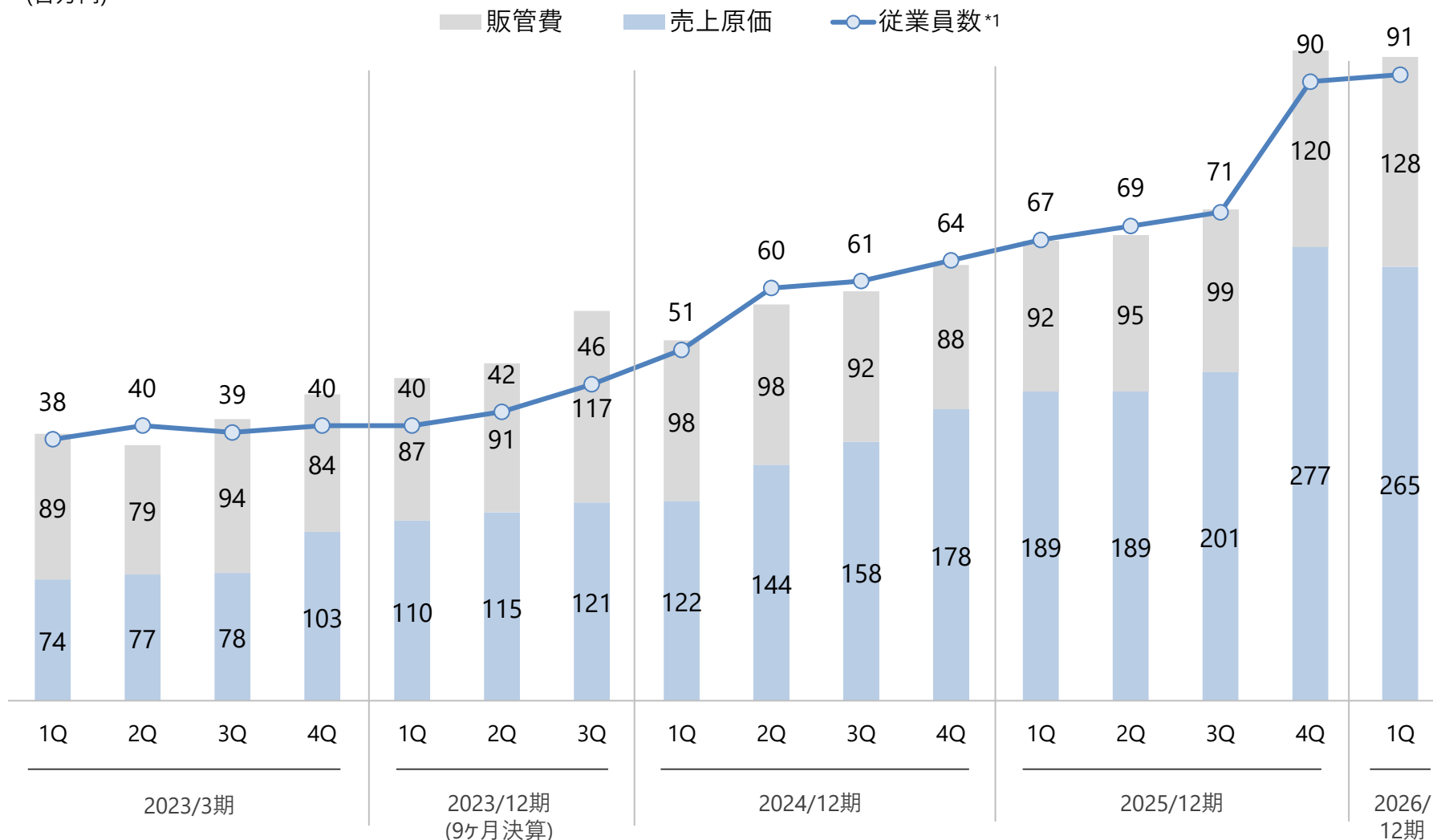
(百万円)



* 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

Break's社の連結影響を中心に売上原価、販管費、従業員数が増加

(百万円)



*1 各期末時点の人数(出向者含む)

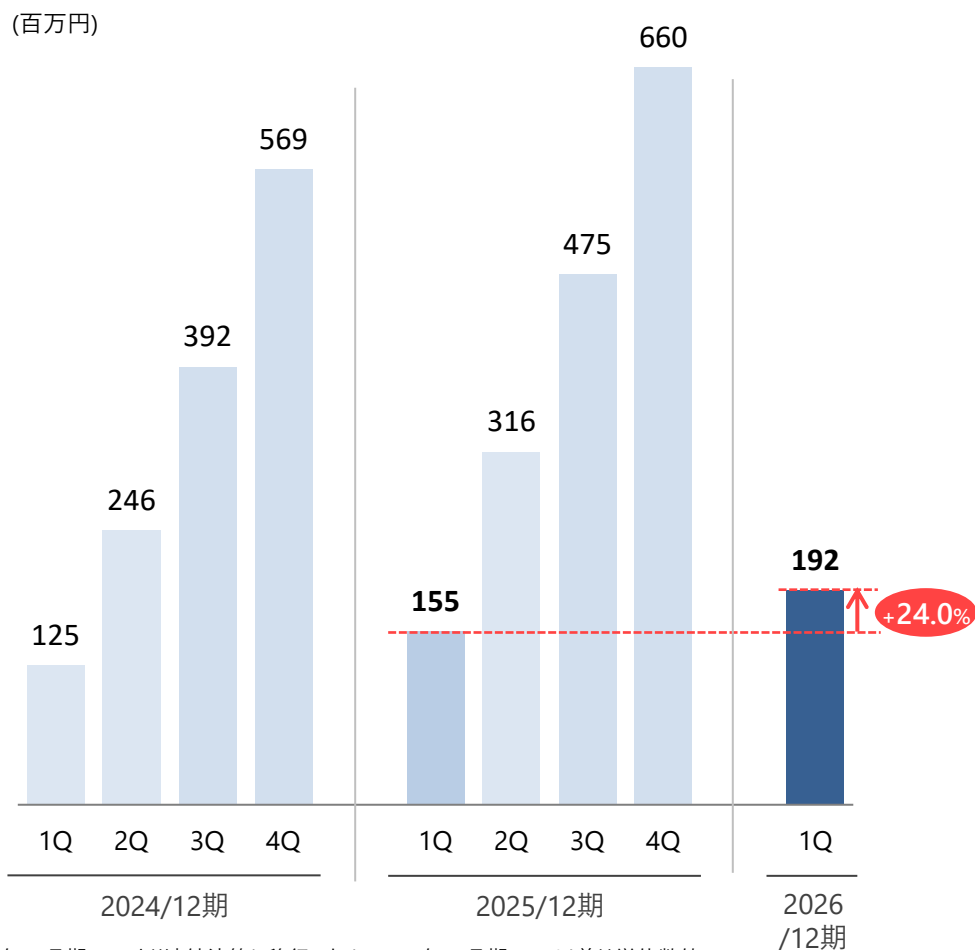
* 2025年12月期の4Qより連結決算に移行のため、2025年12月期の3Q以前は単体数値

1. 2026年12月期 1Q決算サマリー
2. 2026年12月期 1Q決算概要
3. 事業の進捗
4. Appendix

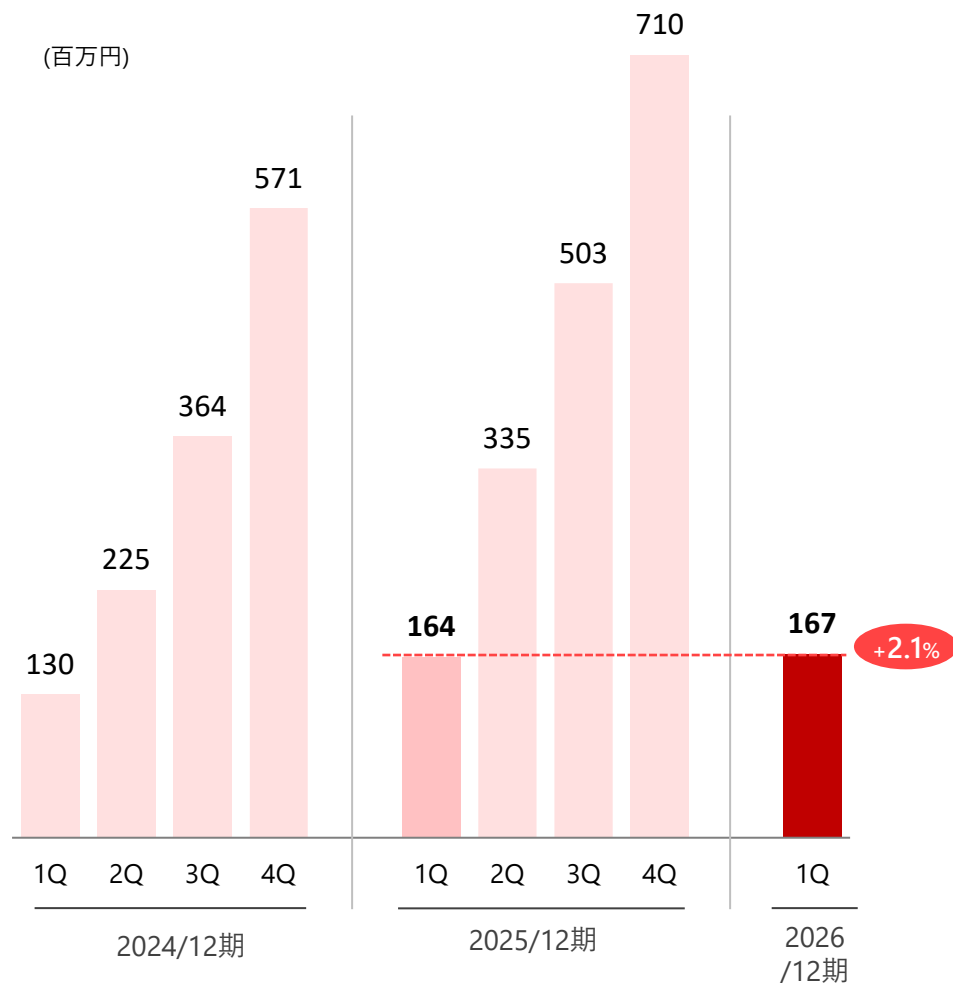
アナリティクスコンサルティング売上が協業パートナーとの取引拡大を中心に堅調に拡大

- アナリティクスコンサルティング売上は、協業パートナー経由での取引拡大を中心に前期比で+24.0%の成長
- AIプロダクト売上は、一部案件の開始時期の遅れもあり、前期比で+2.1%の成長

アナリティクスコンサルティング売上



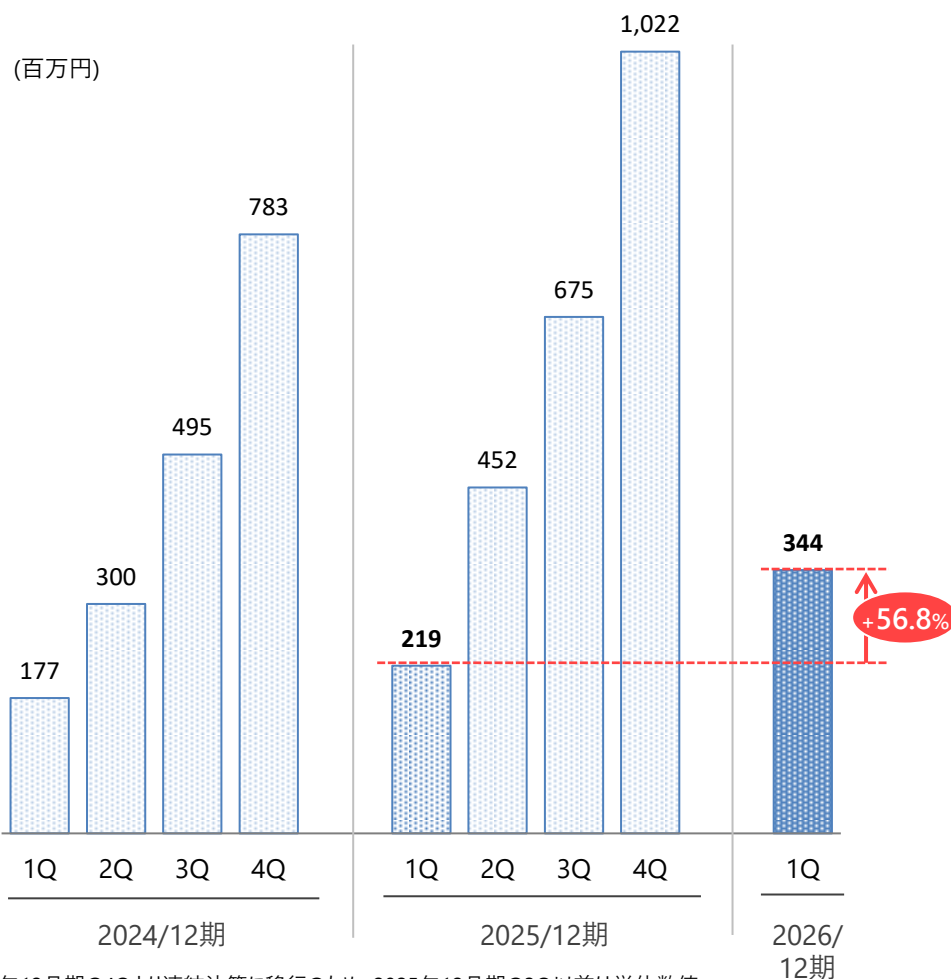
AIプロダクト売上



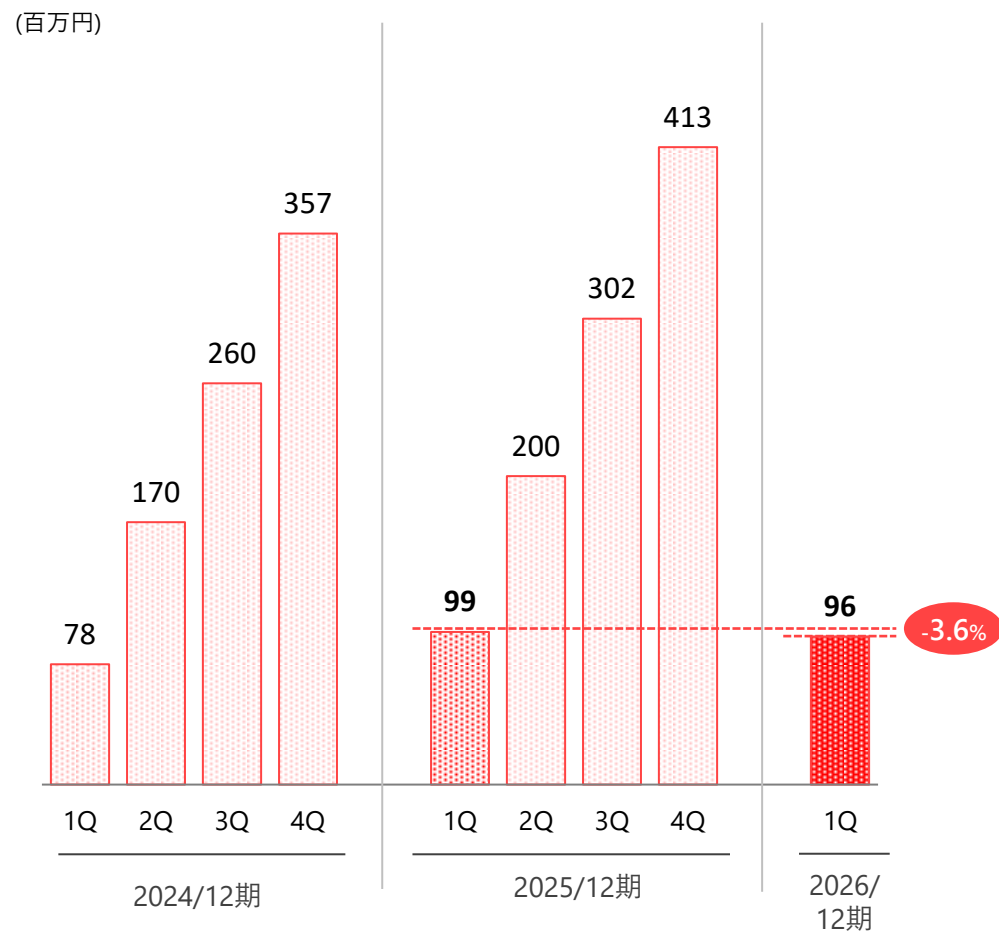
* 2025年12月期の4Qより連結決算に移行のため、2025年12月期の3Q以前は単体数値

フロー売上は協業パートナー経由での取引拡大および連結影響を中心に前期比+56.8%の大幅増、ストック売上は一部案件の終了による影響があり前期比-3.6%に一時的に減少

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

JCBとキャッシュレス決済事業者向けに、「Marcs」を活用した加盟店審査サービスを提供開始

背景と取組概要



背景

- クレジットカードや電子マネー、コード決済などのキャッシュレス決済の普及に伴い、新規加盟店数は年々増加
- 一方で、加盟店審査業務において、体制構築や運用、新たな法令対応への負担増が課題

取組概要

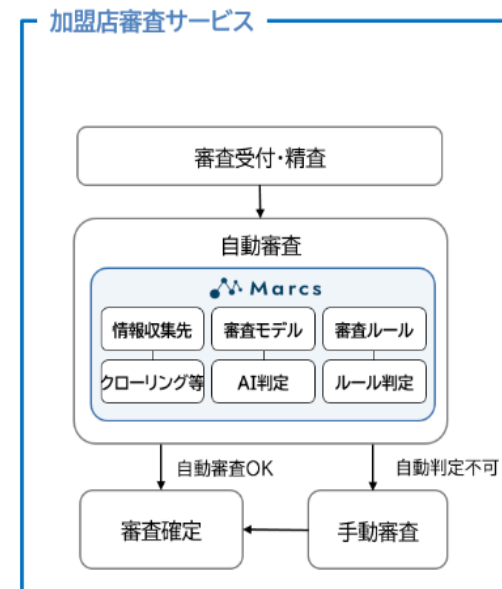
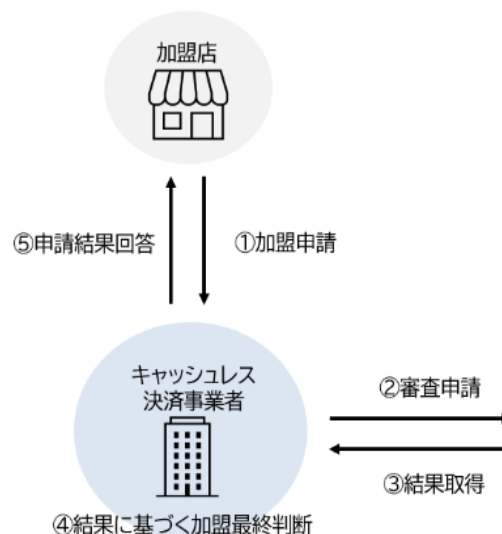
- 上記課題に対して、当社のAI・データ分析技術と、JCBが長年にわたり培ってきた審査ノウハウを融合させた加盟店審査システム「Marcs」を活用し、キャッシュレス決済事業者の加盟店審査業務の負担を軽減するサービスを提供開始

サービス提供先

- 日本国内クレジットカード・コード決済・電子マネー等の加盟店管理会社や決済代行会社など、キャッシュレス決済の加盟店募集を行う事業者に幅広く提供予定

加盟店審査サービスのイメージ

- JCBが長年培ってきた審査観点を反映した安全・安心な審査レベルに加え、キャッシュレス決済事業者の要望に応じた審査ロジックのカスタマイズを行うことで、お客様に応じた高品質な審査を実現
- 高度なURLクロール技術とAI解析により、加盟店のウェブ情報を自動収集・解析することで、審査時間を短縮化
- 汎用機能をパッケージとして提供することで、自社開発するよりも安価な価格でサービスを提供可能



生成AI・AIエージェント・高精度予測AI等の様々な技術を活用し、抜本的な業務改革および製品・サービスの強化・新規開発を目指し、業務提携契約を締結



- 機械学習を核とした先進的なAI技術の研究開発を行い、様々な業種・分野に対してAI活用支援を行っているセカンドサイトアナリティカと、家賃債務保証業を中核事業として持続的な成長を目指すジェイリースが、AIを活用した抜本的な業務改革および製品・サービスの強化・新規開発を通じ、両社の企業価値向上を目的として、業務提携契約を締結

背景と目的

- AIが日々急速に進化し、ビジネスの仕組み等を劇的に変革し得る段階に至っている今、両社は中長期的な企業価値向上を目指し、AIを前提とした業務プロセス・組織体系の抜本的な再構築を図る

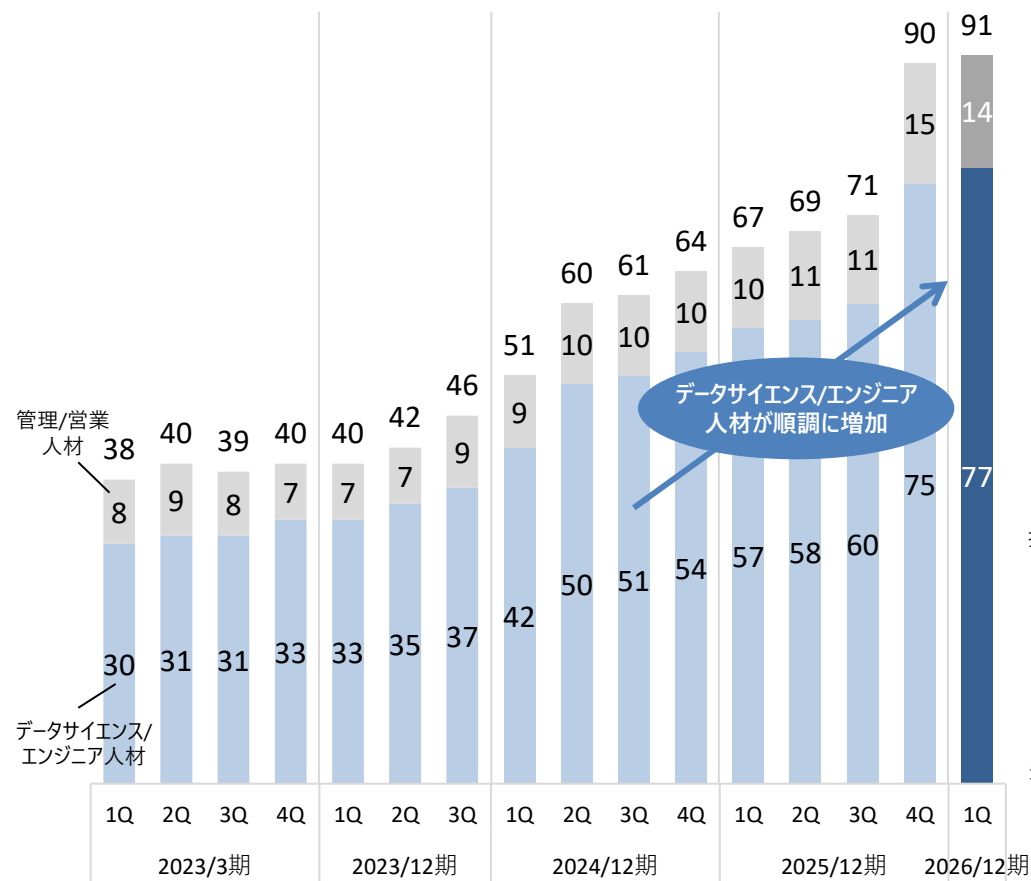
取組

- 生成AI・AIエージェント・高精度予測AI等の様々なAI技術を活用した製品・サービスの強化および新規開発に向けた企画・研究・設計・開発を、両社が協力し、具体的に以下の内容を実施
 - ① AIを活用した業務プロセスの可視化、最適化および品質向上
 - ② AIを活用した既存ビジネスの拡大および新規ビジネスの開発・展開
 - ③ 共同事業、共同技術の企画・開発

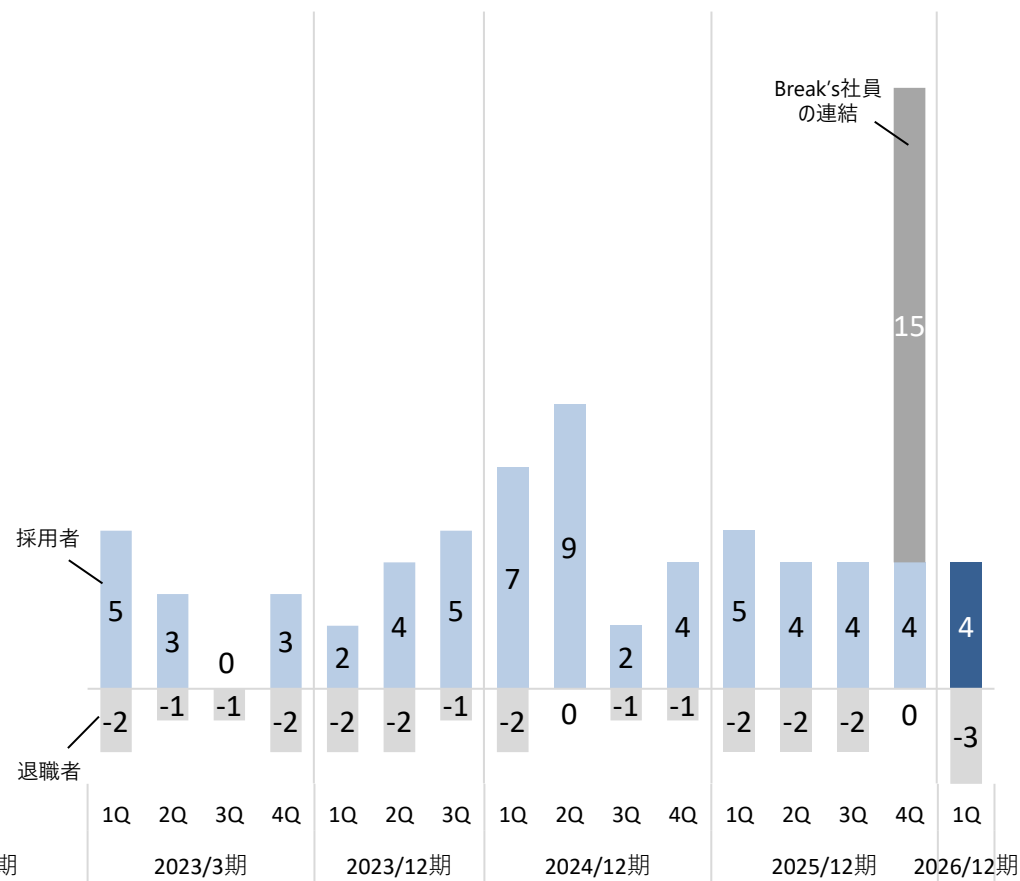
データサイエンス人材確保強化

1Q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91名に増加。採用数は安定的に推移する一方、人員数の拡大に伴い退職者も一部発生

従業員数の推移



推移の内訳



* 従業員数は各期末時点の人数

** 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

1. 2026年12月期 1Q決算サマリー
2. 2026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

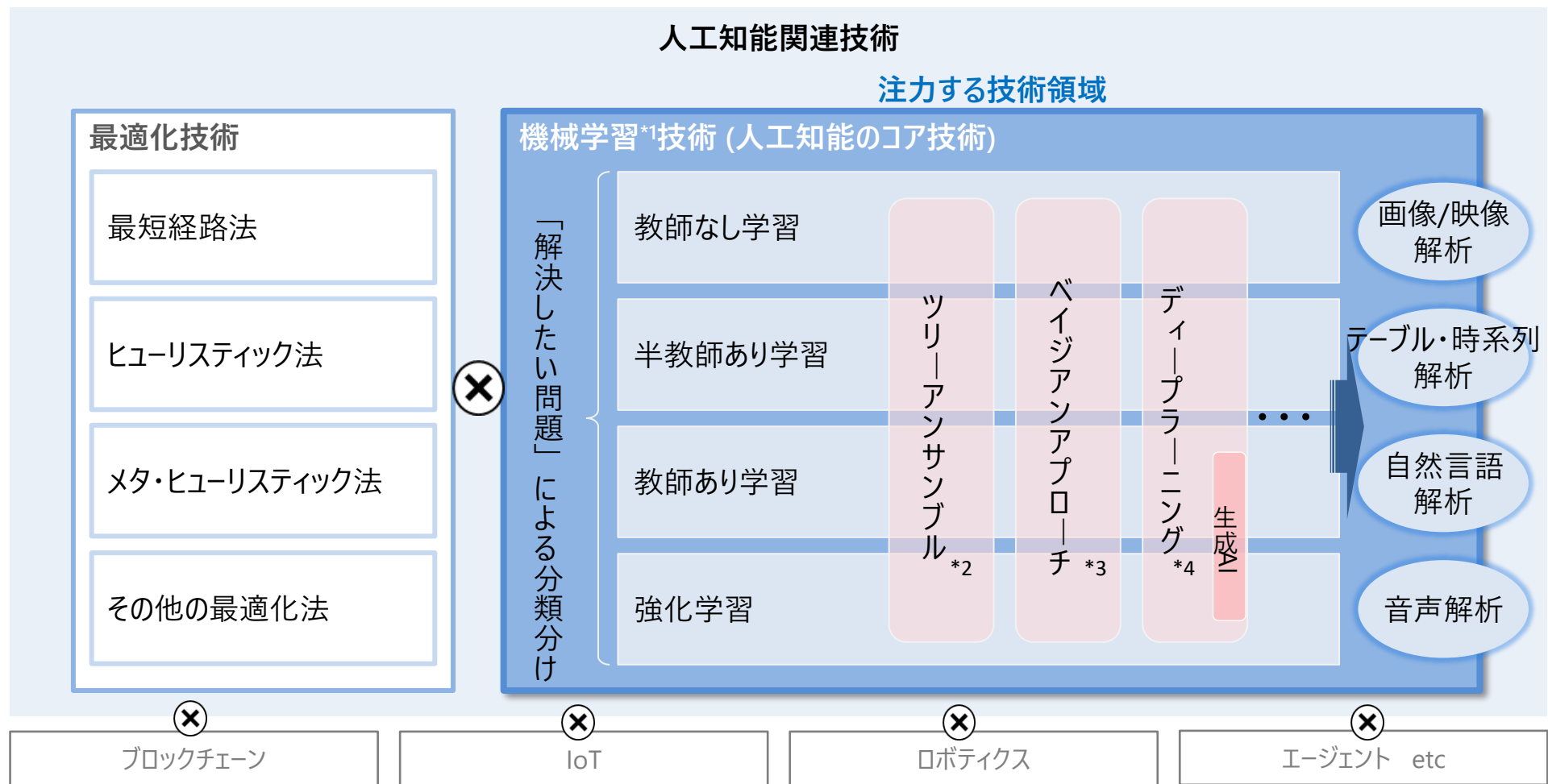
本社所在地 東京都千代田区神田西福田町3番地 RBM神田ビル6F

資本金 361百万円 (2026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

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

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 |

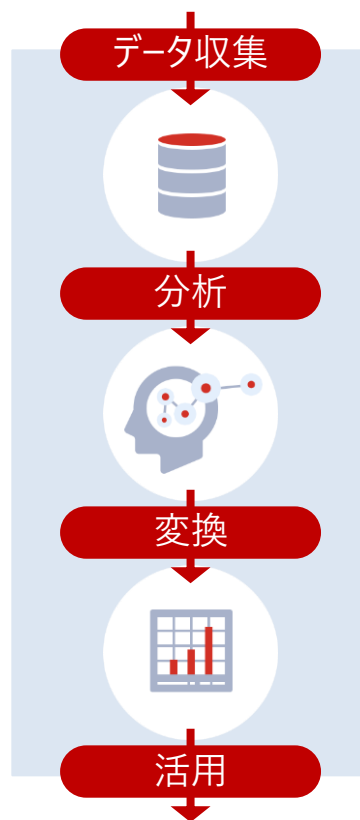
アナリティクス コンサルティング (課題解決のためのきめ細かなコンサルティング)

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

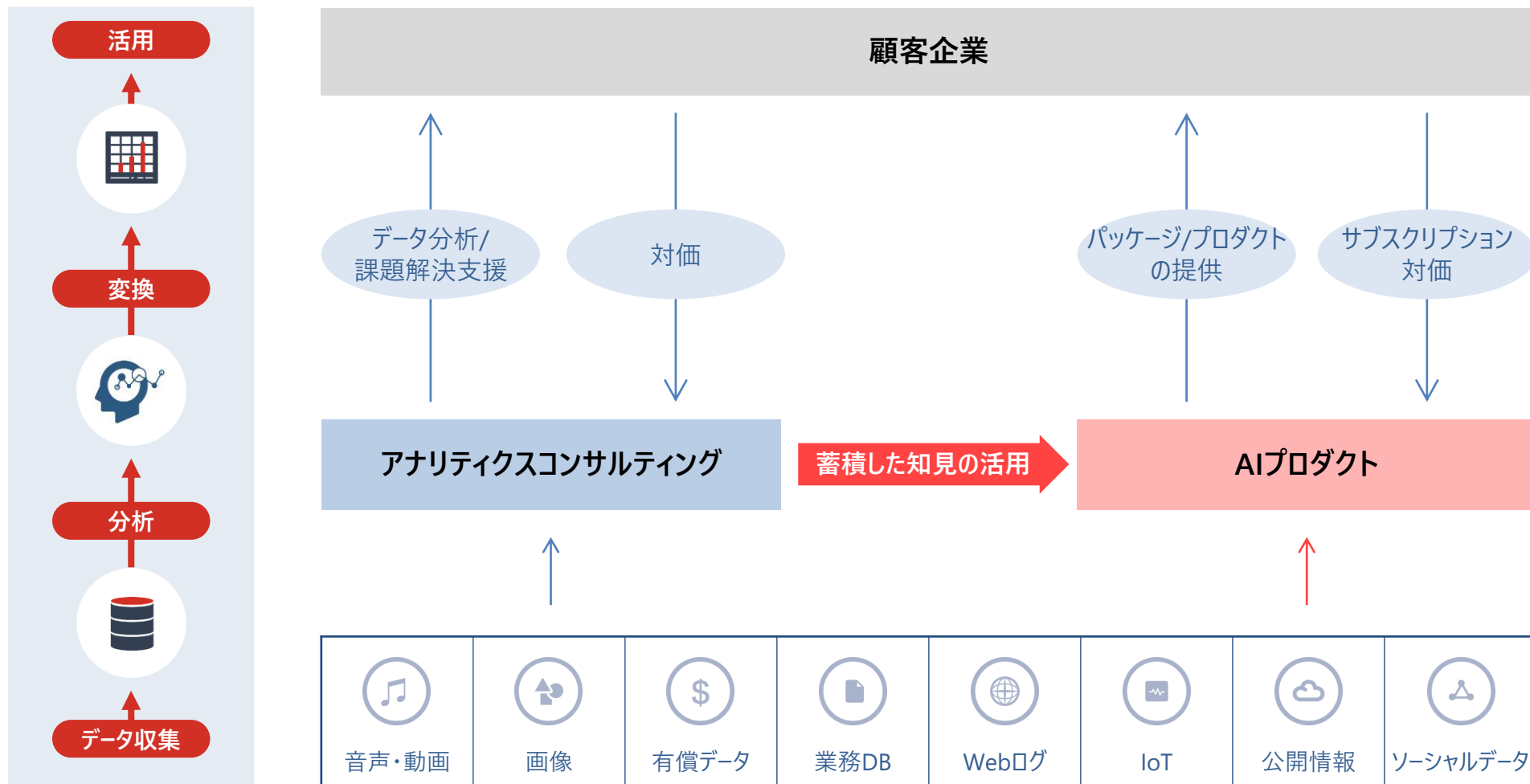
- 実務面で必要な運用機能を備えた機械学習モデル実行基盤の導入
- 基幹システムのデータだけでなく、ログや画像等の各種データを蓄積・分析できる基盤の導入

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

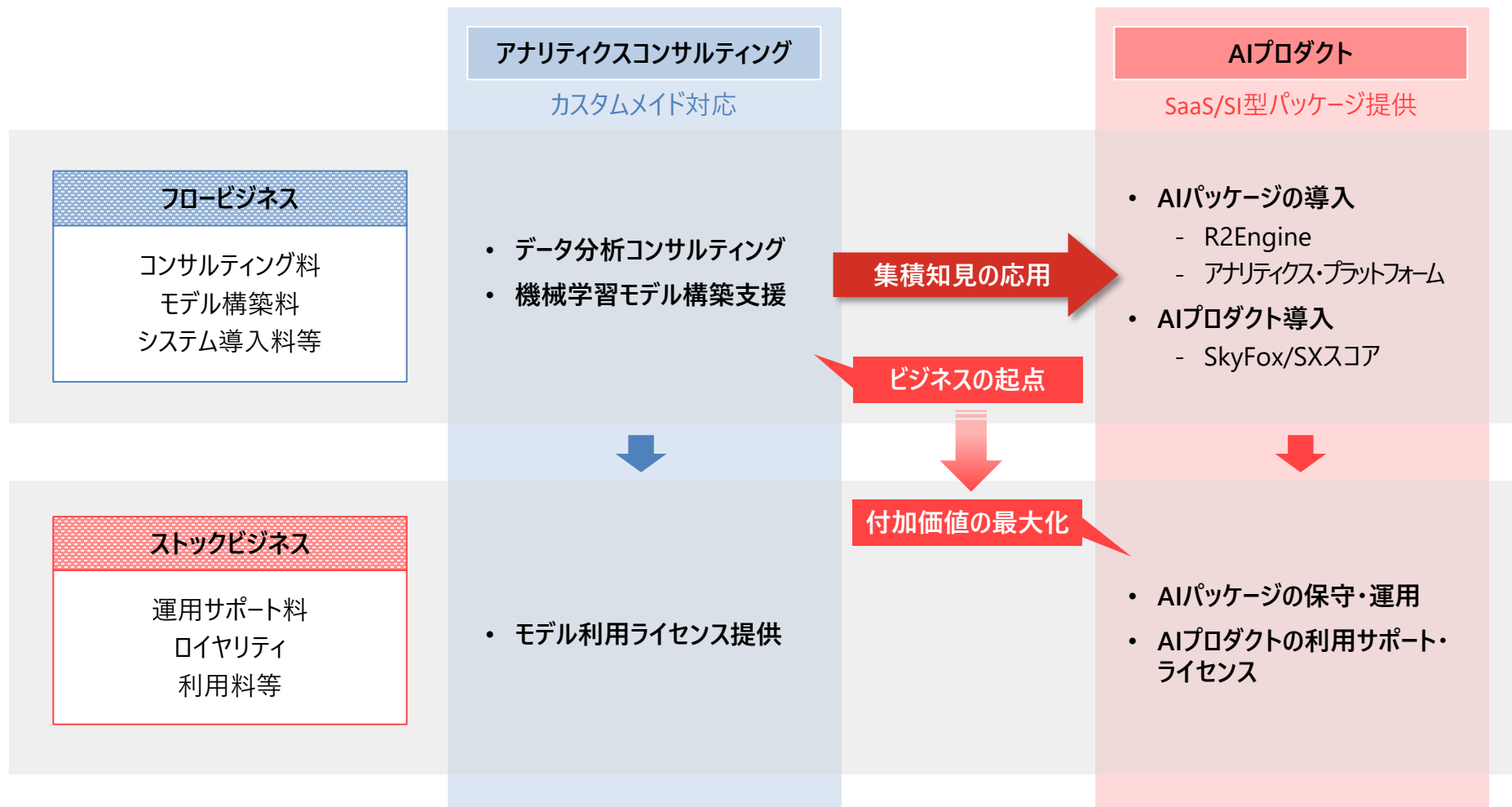
アナリティクスコンサルティングで得た知見を活かしてAIプロダクトを開発し、顧客企業に提供

- 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



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 >

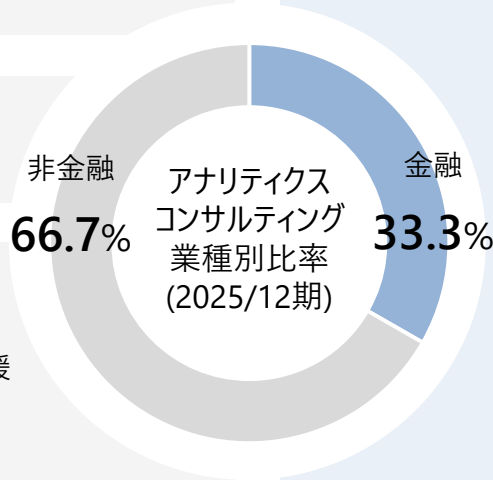
- AIを用いた電子書籍のラベリング業務の効率化支援
- 中古車の販売店・価格の最適化モデルの構築・活用支援
- 小売店舗の来店者数予測モデルの構築・活用支援
- ダイナミックプライシングモデルの構築・導入支援

< 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
- 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

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> |

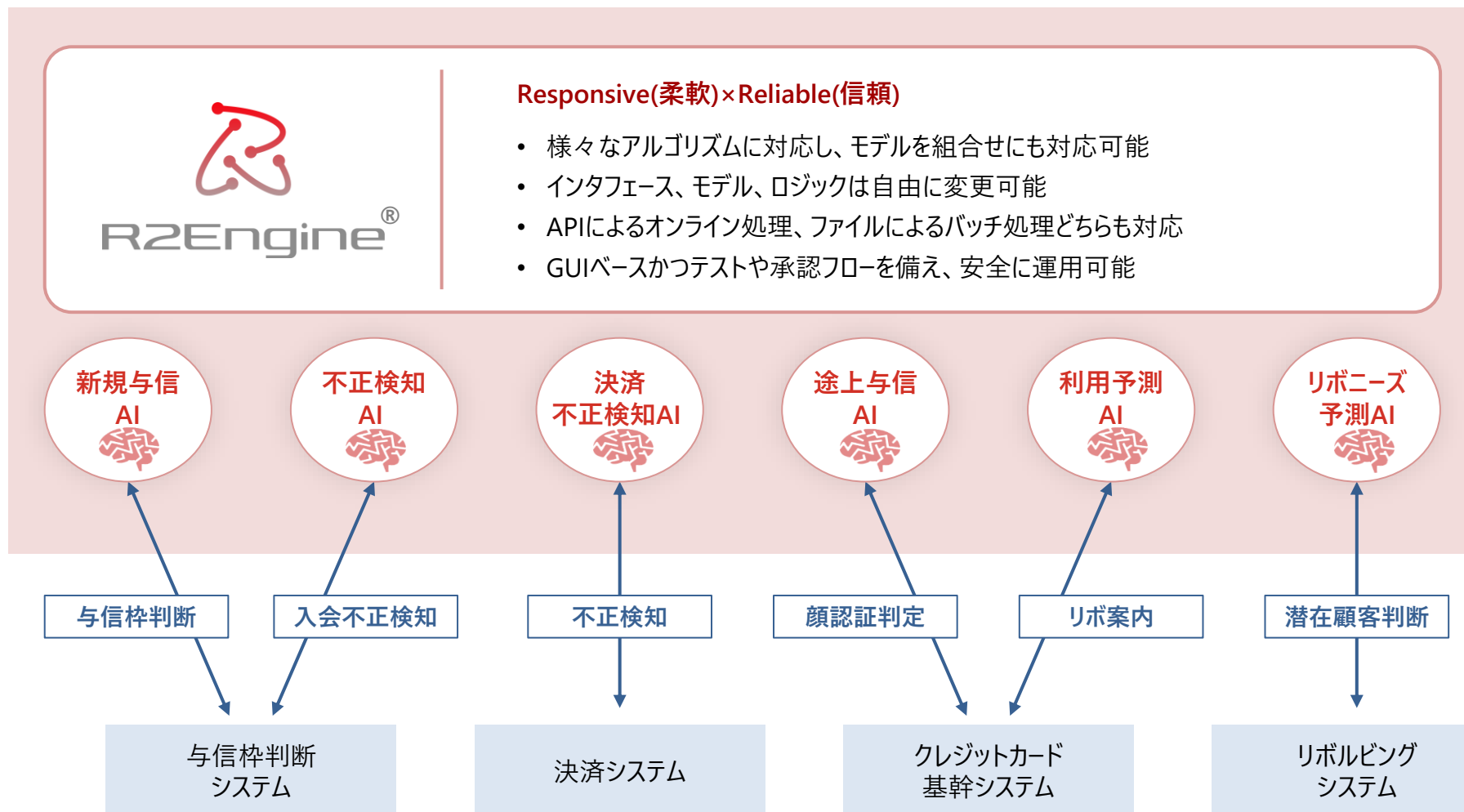
大

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



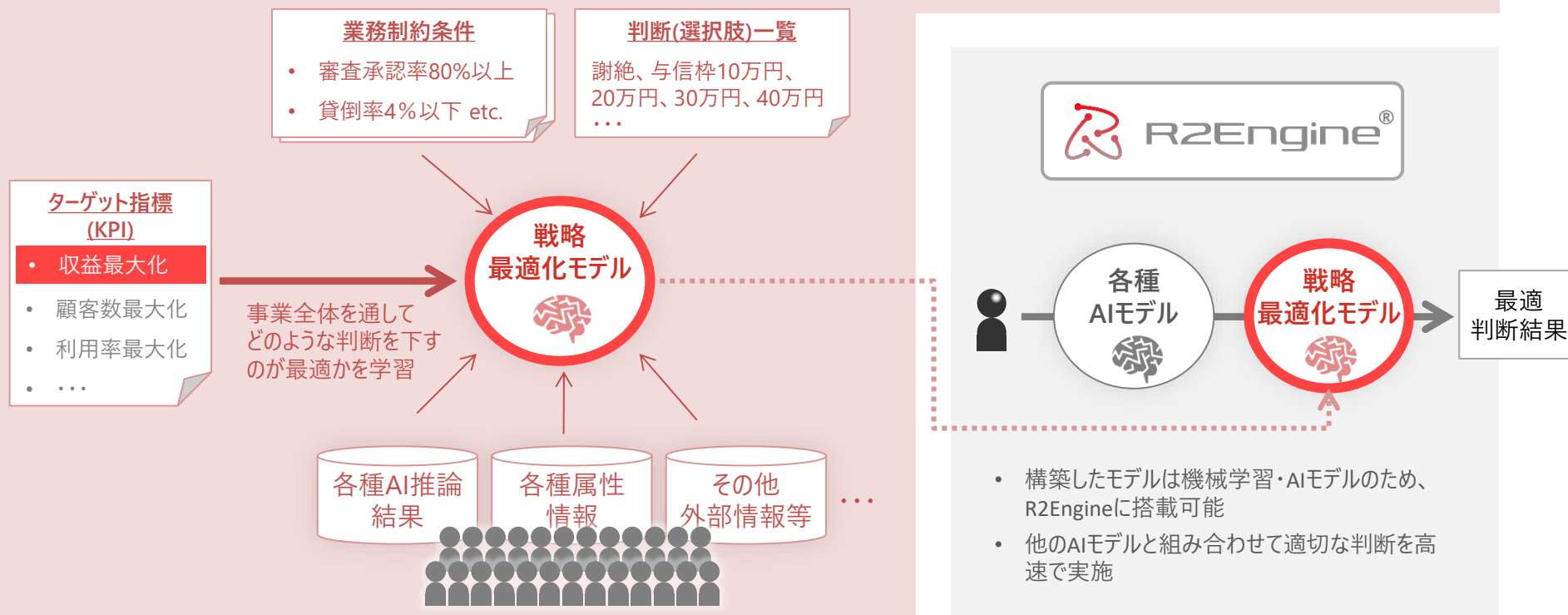
各種AIの推論値・業務上の制約等を加味した上で、事業のKPIを最大化するように最適な判断を行うAIモデル「戦略最適化モデル」を構築するプロダクト

- 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

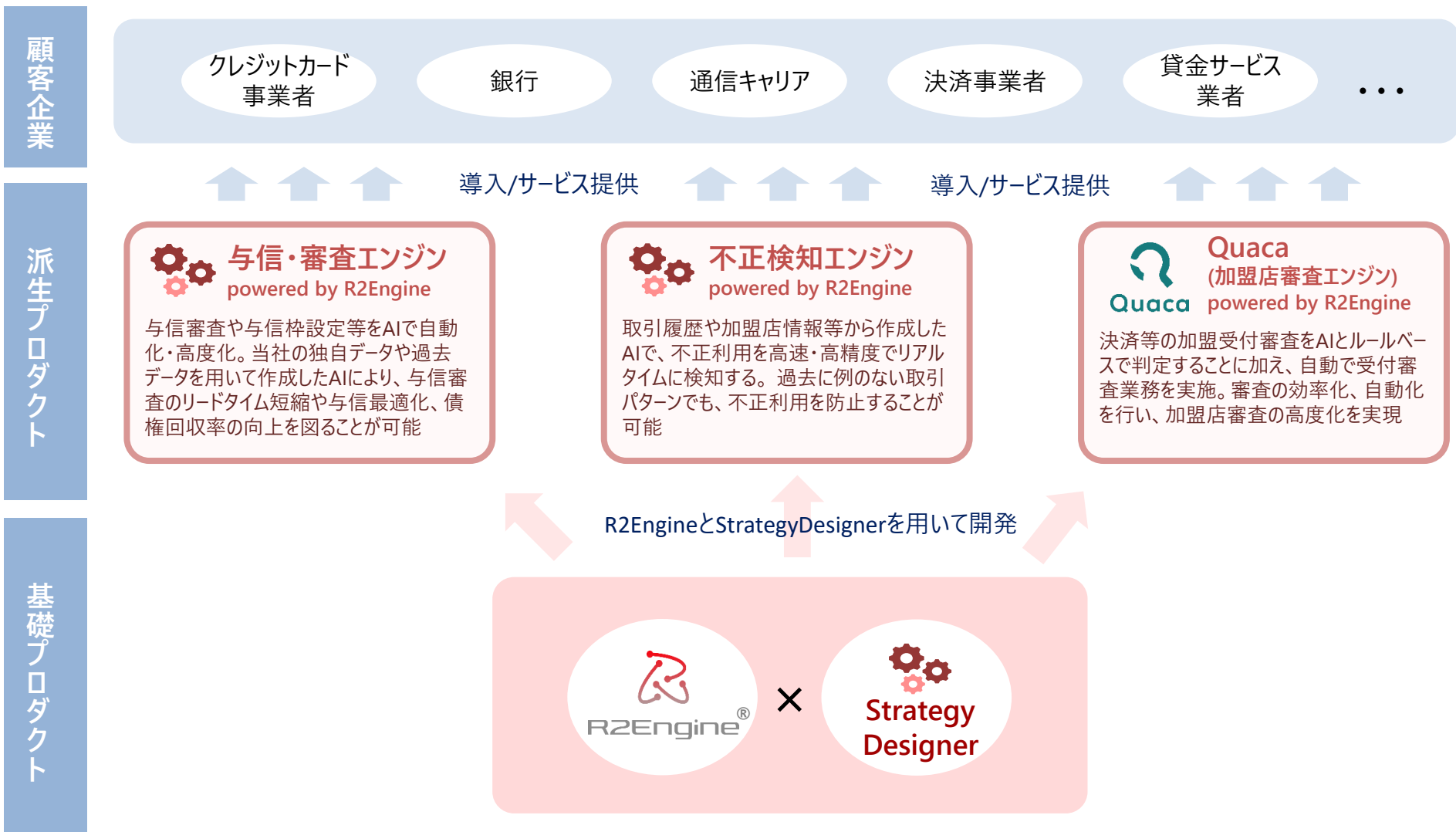


**Strategy
Designer**

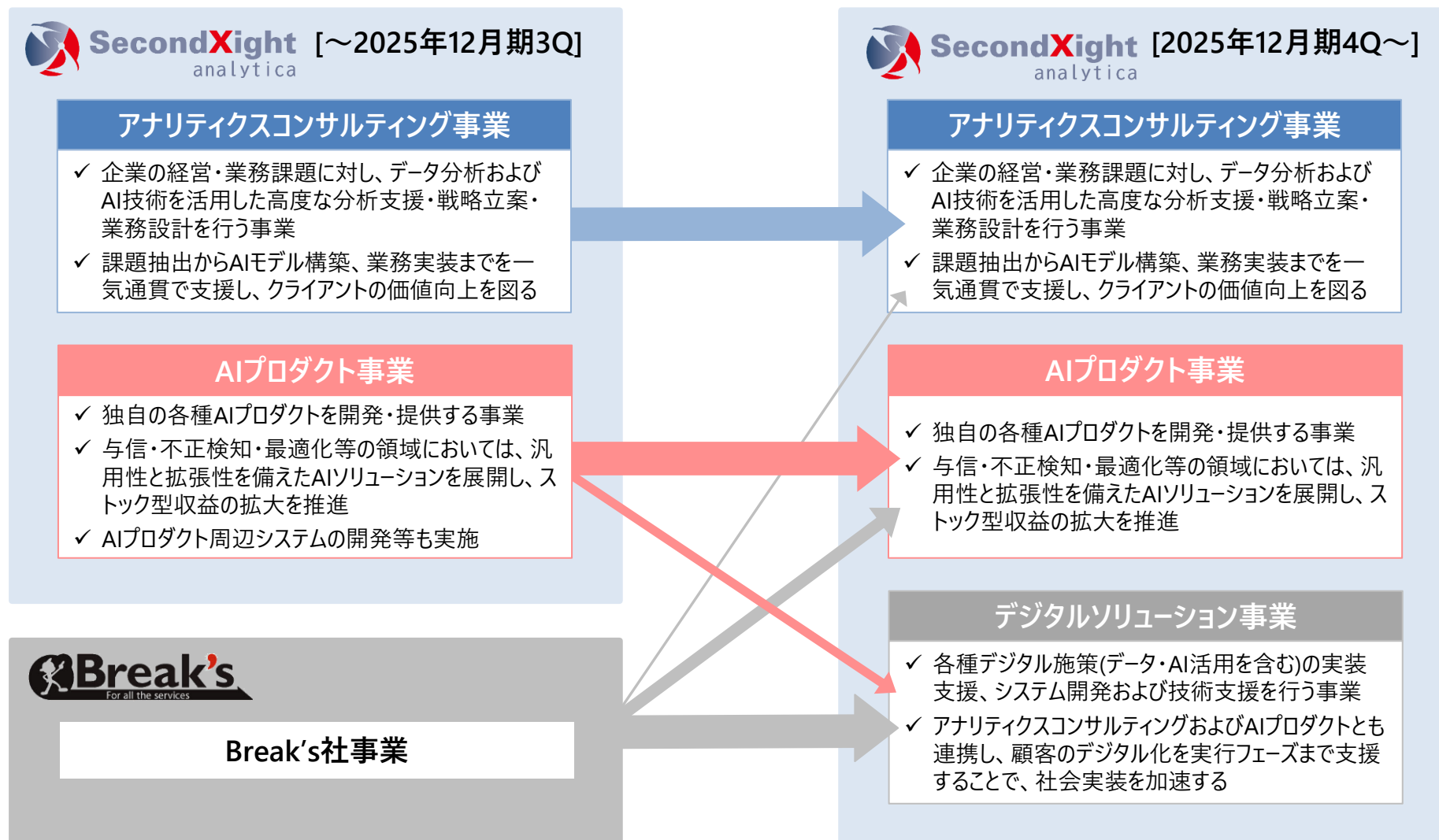
- KPIと業務制約を設定することで、最適な選択を行うAIモデルを構築
- 業務制約条件やデータを内部で加工し、最適化処理をより高速に実行
- 各業務制約条件の制約の強さを可視化
- 構築したAIモデルはR2Engineに搭載可能



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”を様々な企業に導入



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



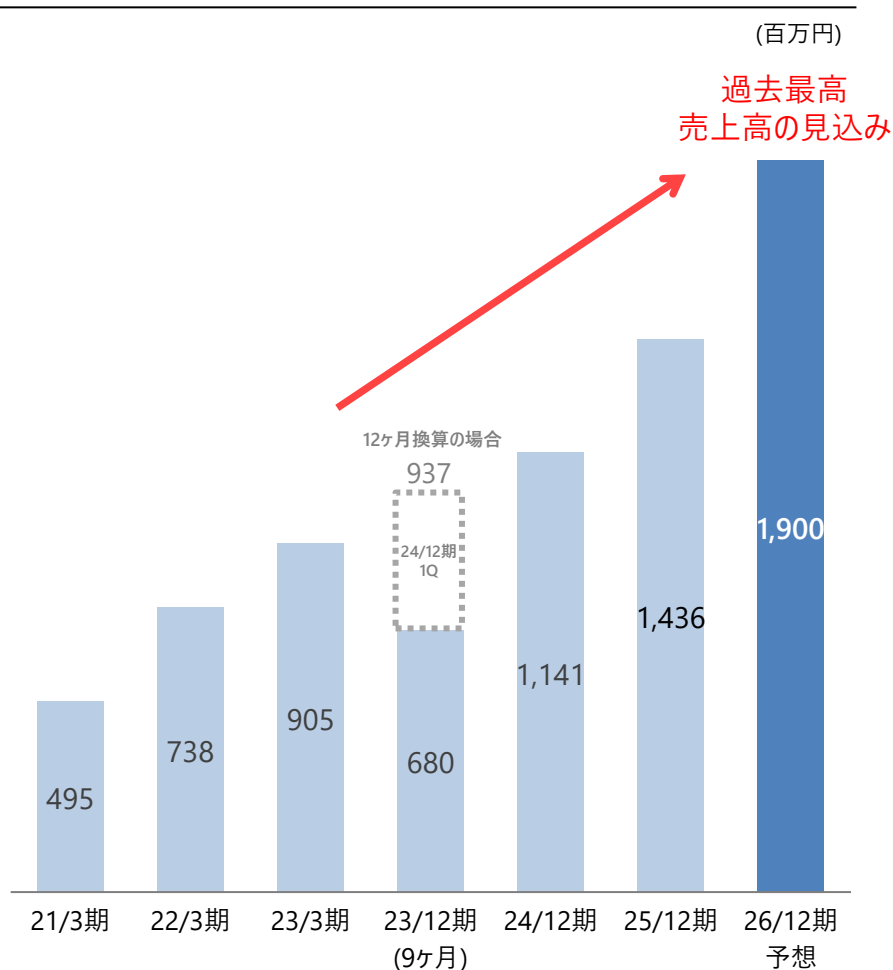
2026/12期は売上拡大を第一に注力しながら、増収増益トレンドを継続

- 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

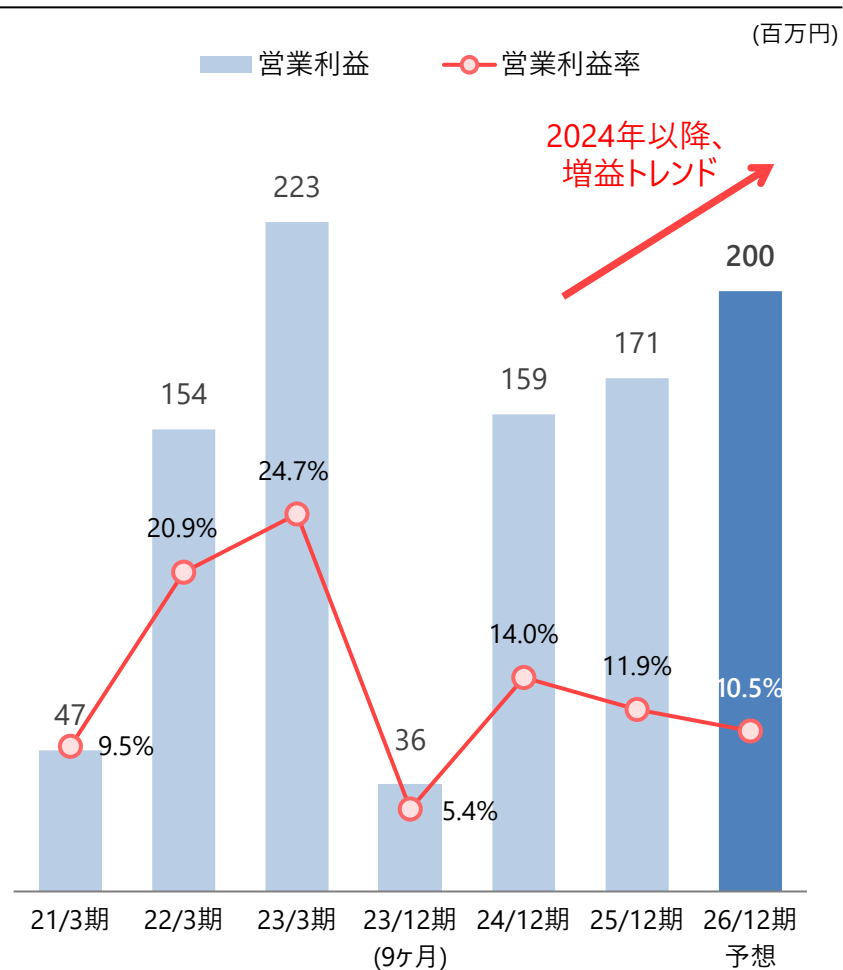
| (百万円) | 2023/12期 (9ヶ月) | 2024/12期 | 2025/12期 | 2026/12期 | |
|---------------------|-------------------|----------|----------|----------|--------|
| | 実績 | 実績 | 実績 | 業績予想 | 前期比 |
| 売上高 | 680 | 1,141 | 1,436 | 1,900 | +32.3% |
| 営業利益 | 36 | 159 | 171 | 200 | +16.9% |
| 営業利益率 | 5.4% | 14.0% | 11.9% | 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 |

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



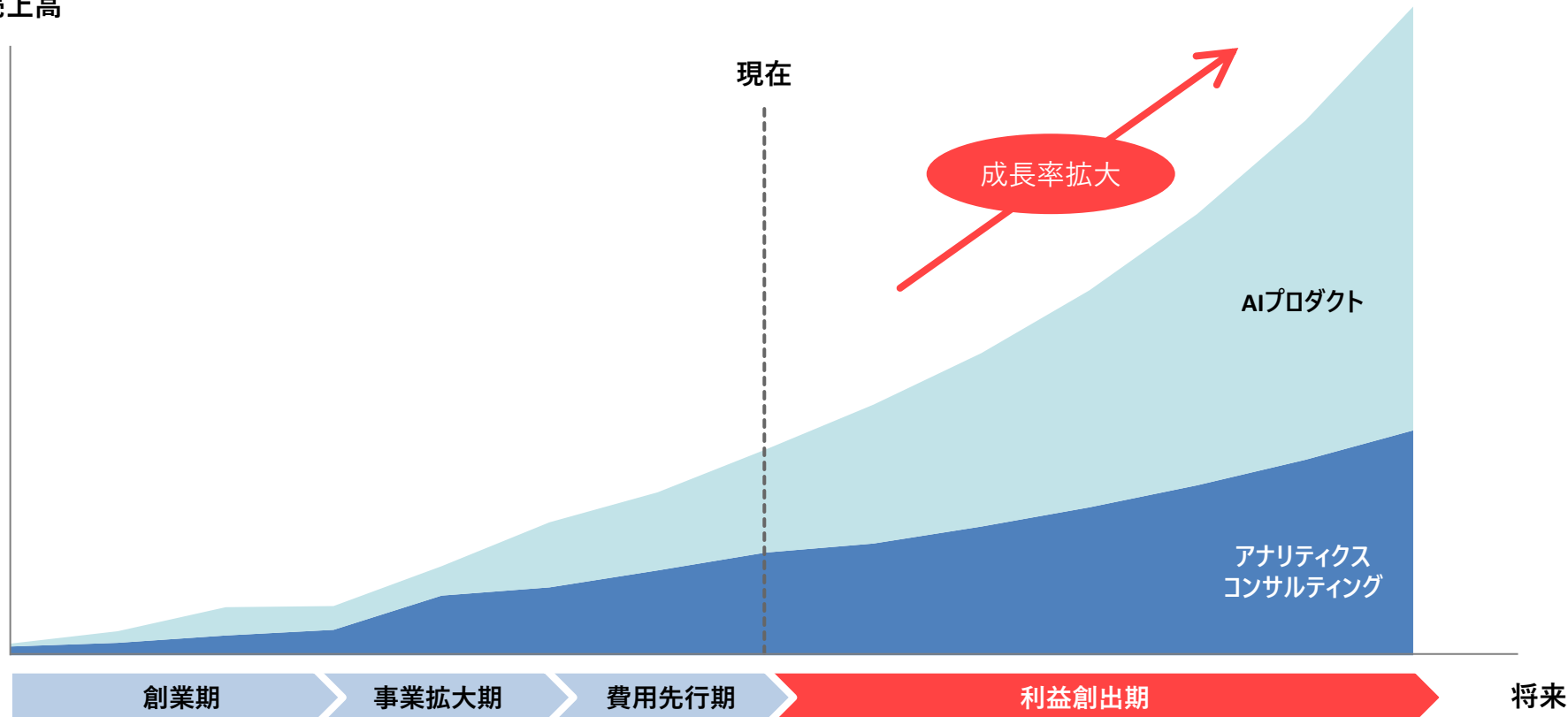
営業利益・営業利益率の推移



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

- 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