

|| 企業調査レポート ||

テクノスデータサイエンス・エンジニアリング

7046 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2021年4月15日(木)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 業界トップクラスの競争優位を誇る3つのコア・コンピタンスを保持	01
3. AI製品等を活用したサービスによるストック型ビジネスを推進	01
■ 会社概要	02
1. 経営ビジョン	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	07
1. ビッグデータ・AIソリューションサービス	07
2. AI製品等によるロイヤリティサービス	08
■ 強み	09
■ 業績動向	11
■ トピックス	12
1. AI製品等を活用したサービスによるストック型ビジネスを推進	12
2. After & With コロナに向けた対応（対話型AIサービス）	12
3. 対話型AIによるヒューマンタッチなデジタル接客	12
■ 成長戦略	13
1. ストック型サービス強化と人員増強	13
2. After & With コロナにおけるヘルスケア領域での取り組み	14
3. 「架空送電線AI診断システム」を電気事業者向けに提供	15
■ 株主還元策	16

■ 要約

データサイエンティストや IT 技術を保有する エンジニアを始めとするプロフェッショナル集団

1. 会社概要

テクノデータサイエンス・エンジニアリング<7046>は、AI 技術・ノウハウをコアバリューとするデータサイエンティストや、様々な業界・業務に精通した知識及び IT 技術を保有するエンジニアを始めとするプロフェッショナル集団である。データ経営を目指す企業の課題に対し、総合的なソリューションサービスを提供する「ビッグデータ・AI ソリューションサービス」と、AI 製品や AI モジュールを提供することで、ロイヤリティ収入を得る「AI 製品等によるロイヤリティサービス」を行っている。この2つのサービスを融合させ、AI 技術を核とした高付加価値ビジネスを展開している。

2. 業界トップクラスの競争優位を誇る3つのコア・コンピタンスを保持

同社が属する AI 市場は、デジタル化を背景に AI 技術の劇的な技術革新をもとに急激に発展してきた市場である。イノベーションが日常的に起こる新しい市場への対応には、柔軟な発想力と市場に適應できるビジネス基盤が必要である。競争が激しいビジネスにおいて、同社は市場の黎明期より、経営基盤の整備をスピード感をもって進めてきた。その結果、業界トップクラスの競争優位を誇る「人材面」「技術面」「ビジネス面」とする3つのコア・コンピタンスを保持していると言える。

3. AI 製品等を活用したサービスによるストック型ビジネスを推進

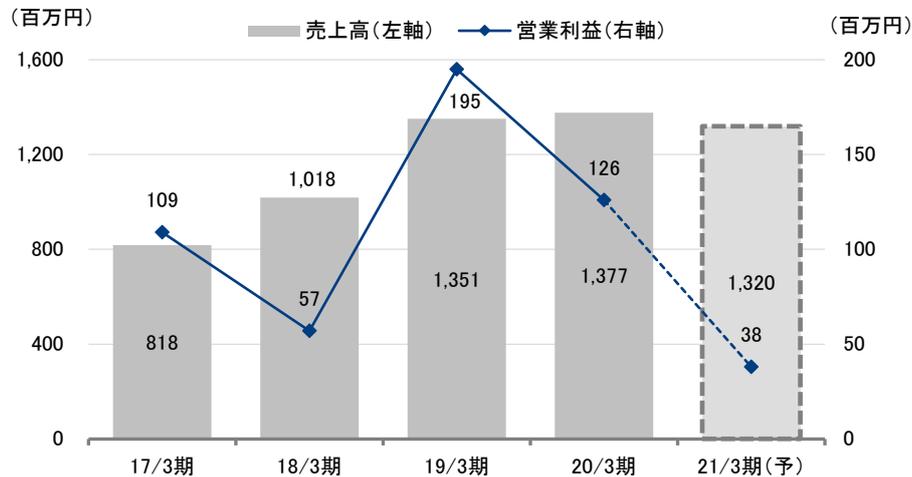
既存顧客の占率は約9割、経営層や AI 事業推進者とのビジョン構築も含めたデータ経営支援ビジネスの性質上、中長期の関係継続となる顧客が多い。ビジネス上流におけるデータ経営支援、分析案件が多く、フロー型ビジネスの占率が8割強となっている。また、足元では新規売上に占めるストック売上比率が高まっている。これは新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）において、DX を支援するサービスとして、「Cognigy（コグニジー）」や「Netbase」を活用したデジタルシフトの検討が企業でも活発化しており、ストック売上は SNS 分析を通じてビジネス戦略を策定する企業が増えることから、「Netbase」の引合いも多い。

Key Points

- ・世界で大きくシェアを占めているプラットフォームとのビジネス連携
- ・世界屈指の研究所で培った解析技術をもつデータサイエンティストが所属
- ・フロー型サービスとストック型サービスの好循環を生むことが成長戦略の一環
- ・After & With コロナに向けた対応（対話型 AI サービス）
- ・バイタルモニタリングサービス『ScoroboVital』の実証を開始

要約

業績推移



出所：決算短信、有価証券届出書よりフィスコ作成

■ 会社概要

データサイエンティストや IT 技術を保有する エンジニアを始めとするプロフェッショナル集団

同社は、AI 技術・ノウハウをコアバリューとするデータサイエンティストや、様々な業界・業務に精通した知識及び IT 技術を保有するエンジニアを始めとするプロフェッショナル集団である。「ビッグデータ・AI ソリューションサービス」と「AI 製品等ロイヤリティサービス」の融合を狙いとした、高付加価値の循環型ビジネスモデルを構築しており、フロー型サービスとストック型サービスの相乗効果を発揮し、相乗効果を伴うビジネスを推進することを戦略としている。基本的なビジネスモデルとして、AI 製品や AI モジュールの提供開始時に、初期設定費を受領するフロー型サービスと、その後、顧客から継続的な使用料や運用保守料を獲得するストック型サービスを組み合わせている。フロー型サービスとストック型サービスの好循環を生むことが成長戦略の一環と言えるだろう。

会社ロゴマーク



出所：ホームページより掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

1. 経営ビジョン

同社は経営ビジョンとして、「新しい価値を創造し、変化をもたらす次世代のチャレンジャーを目指す」を掲げている。経営ビジョンの達成にむけて、「Compliance」「CSR」「Core Competence」の3つのCを定めている。

- (1) 「Compliance」：法令遵守だけではなく、社会人としての倫理観・正義・マナーなど社会的規範などの順守。礼節・礼儀をわきまえた人としての美徳。
- (2) 「CSR」：本業を通じ、社会に貢献する。顧客満足度向上を目指し、ソリューションを競争力のある価値あるものとする。
- (3) 「Core Competence」：解析技術のライブラリー、多彩なデータサイエンティスト人材、AIビジネスを推進する協業ネットワーク。

これら3つのCを武器とし、さらに社員が新しい価値を見出す創造性を大切にする「Creating New Values」を+Cとした「TripleC+C (トリプルC+C)」を経営方針としている。

2. 沿革

同社は、テクノスジャパン <3666> の上場翌年である2013年にビッグデータ市場への参入のため、テクノスジャパンの完全子会社として設立した。テクノスジャパンは、2018年11月時点で同社を持分法適用会社としていたが、2018年12月に東京証券取引所マザーズ市場への上場を機に公募増資や保有株式の売出しによって持分法適用から外れており、独立した企業となった。

元々は、ERP（統合基幹業務システム）のSCM（サプライチェーン・マネジメント）に関して改善余地があり、SNS情報のほか天候情報などのビッグデータとデータサイエンスを活用した需要予測をしたい、SCMパッケージを作りたいとして会社設立に至った。当時のニーズにより社名に「マーケティング」と入れていたが、マーケティングだけではなく、製造業などのSCM領域での事業拡大を視野に入れ、「エンジニアリング」に変更している。

沿革

年月	概要
2013年10月	ビッグデータ事業を開始することを目的に、同社を設立。
2013年12月	早稲田大学とのビッグデータ活用研究に関する産学連携開始。
2014年4月	早稲田大学マーケティング・コミュニケーション研究所とクラシエホールディングス（株）と共同研究「クラシエのヘアケア・スキンケア商品関連データ」について解析実施。
2014年9月	米国 NetBase と業務提携、グローバル規模のソーシャルデータ分析サービスを開始するため、AI製品「Netbase」取扱い開始。
2015年1月	統計アルゴリズムを活用したAI製品「scorobo」販売開始。
2015年3月	統計アルゴリズムを活用したAI製品、全業務対応型「Omni-scorobo」展開。
2015年8月	SCSK（株）とビッグデータ事業で協業し、AI製品「Netbase」の販売代理店として契約締結。
2015年8月	（株）セールスフォース・ドットコムとIoT分野ソリューション充実に向けSalesforce1 IoTジャンプスタートプログラムに協力。
2015年9月	日本マイクロソフト（株）とMicrosoft Azure を利用したIoT分野で協業。
2016年12月	（株）フィスコとAI製品「scorobo for Fintech」による銘柄選択レポート提供開始。
2017年3月	AI分野の革新企業としてエヌビディア合同会社「Inception Program」のパートナー企業に認定。

会社概要

年月	概要
2017年 4月	フィスコと AI 製品「scorobo for Fintech」による経済指標予測 AI 提供開始。
2017年 6月	SNS 上の大量データを分析することで精度の高いターゲティングを可能にするディープラーニング技術を活用した AI 製品「scorobo for SNS」を提供開始。
2017年 9月	(株)NTT データとあいおいニッセイ同和損害保険(株)が資本参加し、両社と業務提携。
2017年11月	東京電力パワーグリッド(株)とディープラーニング技術を活用した架空送電線診断システムの共同開発開始。
2018年11月	ドイツ Cognigy と業務連携、対話型 AI プラットフォーム「Cognigy」のグローバル販売契約締結。
2018年12月	東京証券取引所マザーズに株式を上場。
2018年12月	日経 CNBC 番組「トレンド AI」に、同社 AI サービスを提供開始。
2019年 2月	DataRobot とパートナー契約締結。機械学習プラットフォーム製品 DataRobot を通じた AI コンサルティング及び人材育成支援サービスで連携。
2019年 2月	(株)SKIYAKI と業務提携、ファンマーケティングにおけるサービスの共同開発開始。
2019年 4月	北海道札幌市に札幌オフィスを開設。
2019年 5月	早稲田大学の社会人教育事業 WASEDA NEO と連携「AI ビジネス教育プログラム」の提供。
2019年 6月	「scorobo for Infrastructure」を活用した社会インフラ向け劣化検知ソリューション提供。
2019年 6月	日本マイクロソフトとの協体制強化 Microsoft Partner Network for Industry 参画。
2019年 7月	「scorobo for HR-Tech」を活用した人事領域ソリューション「HIT」提供開始。
2019年 7月	キーウェアソリューションズ(株)の株式取得及び資本業務提携。
2019年10月	(株)SBI 証券によるフィンテック領域での業務提携、AI 型投資サービス共同開発。
2020年 1月	SNS 分析に関する新サービス「RealTimeMonitor by SNS_Analysis」提供開始。
2020年 4月	対話型 AI プラットフォーム「Cognigy」を活用した採用会社案内ボットを無償提供。
2020年 4月	「Cognigy」を活用した医療機関向けオンライン問診用ボットを提供。
2020年 5月	(株)アイデミーと AI 人材育成分野で業務提携。
2020年 6月	Google LLC が提供する Google Cloud 上で「Cognigy」を活用したサービス提供。
2020年 6月	キーウェアソリューションズとの資本提携を解消
2020年10月	EY ストラテジー・アンド・コンサルティング(株)と、DX 支援サービスにおける協力を開始。
2020年11月	(株)スマートウィルと、デジタル接客 AI プラットフォームの提供に向けた共同サービス開発契約を締結。
2020年11月	「架空送電線 AI 診断システム」電気事業者向けに提供開始。
2021年 2月	非接触センサーを用いたバイタルモニタリングサービス「ScoroboVital」実証開始。

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

同社は「創成期」「基盤構築期」、そして現在は「成長期」としており、「創成期」では“ビッグデータ”、「基盤構築期」では“AI・IoT”、「成長期」においては“加速”と位置付けている。

(1) 創成記

「創成期」における取り組みとして、2013年の会社設立の年に早稲田大学とビッグデータを活用したマーケティング分野での産学連携を開始した。事業を推進するなかで早い段階から AI 市場を広げるには、データサイエンティストや AI エンジニア人材の育成であり、顧客内のデータ化に強い組織の立ち上げだけではなく、大学との取り組みも実施してきた。早稲田大学商学学術院の守口剛教授を中心に、同社の持つデータ解析ノウハウや顧客企業の購買データを活用し、消費者行動モデルの構築や効果的なマーケティング・広告手法の確立を目指している。2014年4月には共同研究第1弾として、クラシエホールディングス(株)の商品ブランド価値向上を目的に消費者行動や購買心理の分析を行う研究プロジェクトを開始している。2014年9月には米国 NetBase と業務提携し、ソーシャルデータ分析で世界的に大きくシェアを持つ企業であり先端技術を保有する NetBase とグローバル規模でのソーシャルデータ分析事業を開始した。次世代型ソーシャルリスニングツール「Netbase」の独占販売契約を結び、欧米各国・アジア圏への展開も含め、同社のビッグデータソリューションの一つとして、未来のデータ分析に向けた拡充を進めている。

会社概要

(2) 基盤構築期

「基盤構築期」においては、当初から AI を活用した製品・サービス作りを考えていた。背景にあるのは、日本の人口減少が進むなかで「生産性向上」が必要であり、アナリティクスコンサルティング（データサイエンティストによる分析コンサルティング）などのフロー型ビジネスだけではなく、AI を活用した製品・サービスによるストック型ビジネスの両方で成長拡大を狙っていたことにある。2015年1月には統計アルゴリズムを活用した AI 製品「Scoring-Robot (scorobo : スコロボ)」の販売を開始した。同製品は、大手金融機関における豊富な経験のなかで得られた解析ノウハウをもとに、データサイエンティストが市場ニーズを汲み取り、アルゴリズム技術を活用して企画・開発した。複数の評価軸 (Score) を用いたオンライン自動学習を通じて精度向上を図り、2015年3月には業種・業務の個々のニーズに対応できる全業務対応型製品「Omni-Scorobo (オムニ - スコロボ)」を提供している。

また、Microsoft Azure (以下、Azure) とのシナジーが見込めることから、まずはそれを活用したいということで日本マイクロソフト (株) との協業を進め、2015年9月には、IoT 分野における強力なパートナーシップを実現していくため、IoT 分野で協業を開始している。第一弾として、同社が持つ製品や高度な統計解析ノウハウと Azure 基盤を利用した「故障予測分析ソリューション」を提供した。

2017年3月には自動運転技術の AI 研究開発にむけて、GPU (Graphics Processing Unit) の開発・販売を手掛ける米 NVIDIA (以下、エヌビディア) との協業強化のため「NVIDIA Inception Program」に参画した。エヌビディアが開発する GPU は現在の AI 技術を支える深層学習 (ディープラーニング) を行う上で、欠かすことができない製品である。元々、2008年に東京工業大学の青木尊之教授と GPU を操作する CUDA (GPU 向けの汎用並列コンピューティングプラットフォーム) に興味を持ったことがスタートとなる。CUDA はエヌビディアの各種製品でも採用されており、エヌビディア自身が当時ブームであった自動運転をテーマに協業をスタートさせた。エヌビディア自体は自動運転だけではなく、大量の画像データや時系列データに対する AI で活用できるものであり、エヌビディアと国・大学との AI 研究などをこれまで実施してきた。

現在は、エッジ AI などの領域でエヌビディアソリューションの活用を研究している。これらの結果として、画像×AI という形で、東京電力パワーグリッド (株) と IoT データを分析することで機器などの異常を検知し故障を事前に予測する架空送電線異常検知ソリューションを構築し、2018年より東京電力パワーグリッドにて運用を開始した。2020年11月より「架空送電線 AI 診断システム」を電気事業者に向けて提供開始しており、2021年3月期において東北電力ネットワーク (株) にも同ソリューションの展開が実現するなど、現在も各顧客の案件に応じて Azure を利用している。また、日本マイクロソフトが主催している IoT ビジネス共創ラボにも参加しながら、日々進化する最新サービスをキャッチアップしつつ、新しいソリューションの構築を図っている。

2017年9月には、NTT データ <9613>、あいおいニッセイ同和損害保険 (株) と資本業務提携を行い、ビッグデータ解析・AI 構築事業に共同で取り組んでいる。NTT データとは横串組織である AI・IoT 事業部との協業をメインに各事業部とのプロジェクトを推進し、直近では小売流通業で案件を実施してきており、今後は金融業界や製造業への展開を考えている。また、NTT データが提供する分析基盤のマネージドサービス「Trusted Data Foundation」にある「DataRobot」、「Tableau」等の販売代理店契約も締結しており、同社のアナリティクスコンサルティングと組み合わせた販売も推進している。あいおいニッセイ同和損害保険とは、(1) 自動車保険のテレマティクスデータ等のビッグデータ分析・解析及びその活用、(2) AI を活用した商品・サービスの開発、(3) データサイエンティスト確保及び人材教育、(4) 大学・研究機関との連携と大学からの人材採用等、採用・教育ビジネスの共同取り組み等を推進している。

会社概要

2018年11月にはAI事業の強化に向け、ドイツCognigyと業務提携し、対話型AI製品「Cognigy」を活用したAIビジネスを開始した。対話型AIとは、Amazon AlexaやGoogle Assistantに代表される会話や質問によってコミュニケーションや問題解決を行うタイプのAIを指す。Cognigyはこの対話型AIを自社で制作できる開発プラットフォームである。

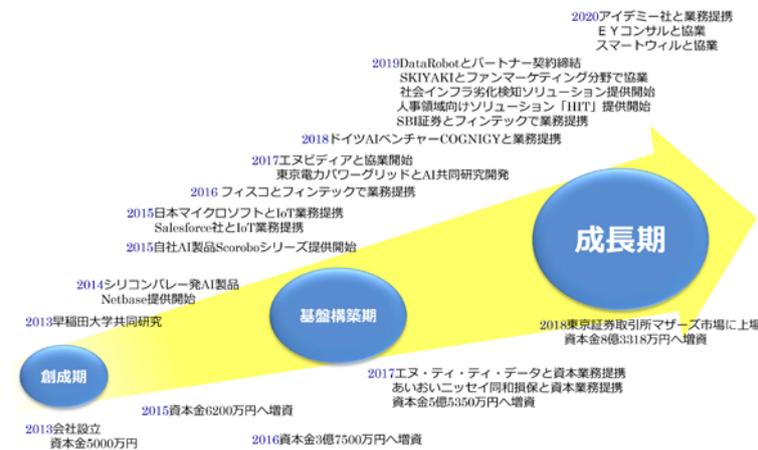
(3) 成長期

東証マザーズ市場の上場を機に「成長期」に入り、これまで様々な企業との業務提携等を行うとともに、新たなサービスを提供している。Cognigyについては、地方自治体のインバウンドサービス向けのチャットボット構築のほか、次世代CRMコンサルティング会社である(株)スマートウィルと協業で開発したデジタル接客AIプラットフォーム「AICO」という形で推進している。オムニチャネルプラットフォームを提供するSKIYAKIとの業務提携において、AIを活用したファンマーケティングのサービスはすでにSKIYAKIのサービスの一部に組み込まれており、利用状況において同社にフィーが入ってくる状態である。

また、金融領域を強化すべき領域のひとつとして位置付けており、信用情報をベースとした与信AIサービス、生保・損保分野でのAIを活用した新サービス構築、「scorobo for Fintech」を用いて「株価予測AI」や「経済指標予測AI」を構築し、投資支援サービスの提供やニュース番組内で原油価格やドル円等の経済指標の予測を行うなど、多岐にわたり金融機関とサービス構築を進めている。2019年10月には(株)SBI証券によるフィンテック領域でのAI型投資サービス共同開発に向けて業務提携し、顧客の証券サービス拡大に向けた、AIアルゴリズムを搭載したエヌピディア製のワークステーションを提供開始した。

2020年10月には、EYストラテジー・アンド・コンサルティング(株)(以下、EYSC)と、DX支援サービスにおける協力を開始している。EYSCは、アシュアランス、税務、ストラテジー、トランザクション及びコンサルティングにおける世界的なリーダーであり、DX推進に注力するなかで、同社のデータサイエンス力に興味を持ったことが背景にある。同社においてもビジネスコンサルティング強化が必要な状況であったため、EYSCの強みである会計×バックオフィス領域との補完関係を築くことを目的にDX支援サービスにおける協力を開始した。まずは、バックオフィスなどのDX領域で共同案件の実施を画策しており、そのなかで複数の企業に横展開できるようなサービスの構築等を狙っている。

同社のビジネス沿革



出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

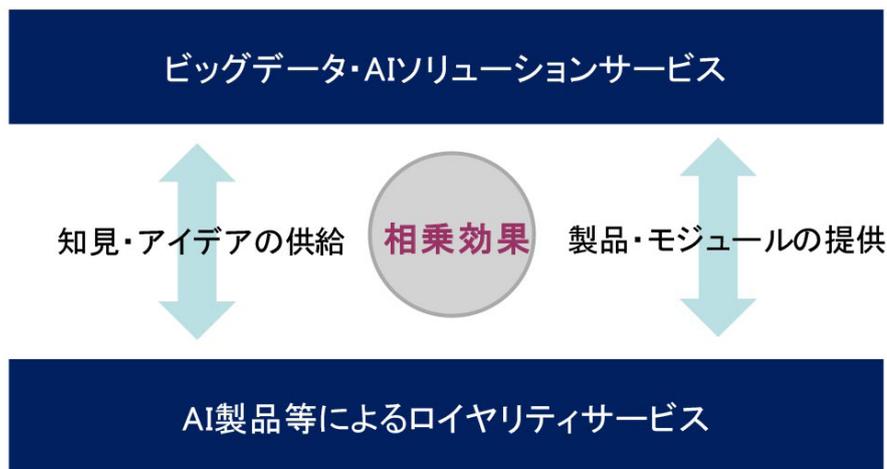
■ 事業概要

AI 技術をコアとしたビジネスモデルにおいて産業界の発展に貢献

同社は、データ経営を目指す企業の課題に対し、総合的なソリューションサービスを提供する「ビッグデータ・AIソリューションサービス」と、AI製品やAIモジュールを提供することで、ロイヤリティ収入を得る「AI製品等によるロイヤリティサービス」を行っている。この2つのサービスを融合させ、AI技術を核とした高付加価値ビジネスを展開する。

企業活動に大きな影響を及ぼすビッグデータに潜む価値を見出すためには、「ビッグデータ活用技術」と「AI技術」が必要であり、双方ともに専門技術を保有する人材が不可欠となる。同社は、AI技術をコアバリューとするデータサイエンティストや、業界・業務に精通する知識及びビッグデータ活用技術を持つエンジニアで構成されたプロフェッショナル集団であり、データ経営を目指す企業の業務改革や新事業創造を支援することで、産業界の発展に貢献する。

事業全体像



出所：ホームページよりフィスコ作成

1. ビッグデータ・AIソリューションサービス

「ビッグデータ・AIソリューションサービス」は、企業のデータ経営の状況を診断し、顧客企業内のビッグデータを活用できる人材の育成、経営者層へのデータ経営の啓蒙も含め、解析支援・デジタル戦略システム構築まで一貫したソリューションを提供する。顧客企業が進める事業戦略に沿う形で新サービスの開発、業務改革推進などをサポートし、同社と顧客企業による協創型ビジネスを推進することで、デジタルイノベーションを実現する。

事業概要

(1) データ経営コンサルティング

顧客企業がビッグデータを活用し、経営課題を解決できるよう、上流のコンサルティング領域からアプローチし、データ経営実現に向けた立案を行うことにより、課題と対策を明確にし、必要なノウハウを提供する。

(2) データ解析支援

AI 技術を保有するデータサイエンティストによって、上流コンサルティングにより抽出されたビジネス課題を把握のうえ、数理課題に置き換えて分析を実施し、分析結果をフィードバックする。

(3) 人材育成及び組織組成支援

ビッグデータを活用できる人材の育成、また決定権限をもつ経営者層向け教育プログラムを提供する。データ分析をビジネスへの活用から経営判断へ応用に至るまで内製化を目指す企業の支援なども行う。

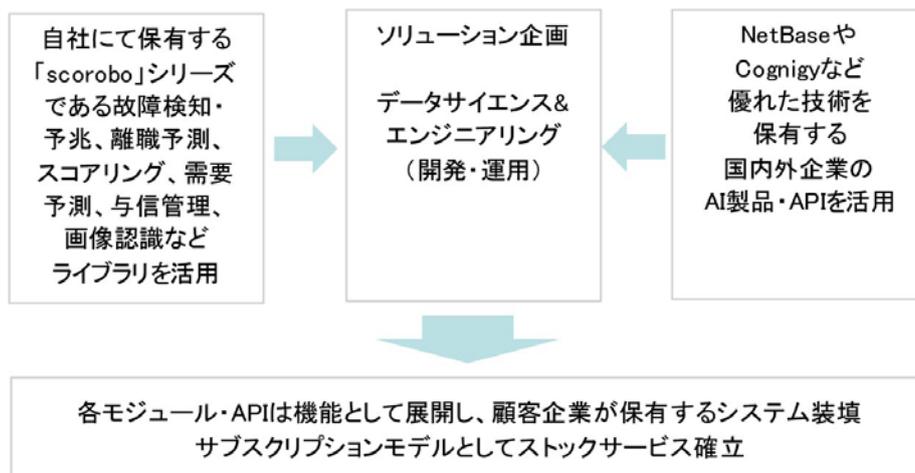
(4) デジタル戦略システム構築

顧客企業のシステム構築・企業支援を始め、セキュリティの強度などを考量したプラットフォームを選定し、システム設計を行う。また、ビッグデータなどの集計、可視化、分析、予測、最適化、シミュレーションなどが可能な仕組みとして、デジタル戦略システム構築の支援を行う。

2. AI 製品等によるロイヤリティサービス

同社独自 AI 製品「scorobo」シリーズや NetBase や Cognigy など他社 AI 製品の販売にもとづくロイヤリティサービス、または業務特有の AI モジュールを顧客企業向けに提供する。同社は設立以来、幅広い業界での豊富なプロジェクトを経験し、最先端の AI 技術を活用しており、AI 製品・モジュールの研究開発及びそれらの活用に努めている。当該サービスは、将来基盤を作り上げる成長事業として最も注力している。

ロイヤリティサービスの展開イメージ



出所：ホームページよりフィスコ作成

事業概要

(1) 「scorobo」シリーズ

ディープラーニング技術など機械学習等を活用した独自の AI 製品「scorobo」シリーズを提供する。業界特有の経営課題を解決するため、デジタルマーケティング分野の「scorobo for Marketing」シリーズ第 1 弾とし、スコアリング AI を提供している。また、第 2 弾として、「scorobo for SNS」を提供している。FinTech 分野においても、「scorobo for Fintech」シリーズとして、株価予測 AI や経済指標予測 AI を提供している。

プロジェクト実績・技術等の情報をライブラリー化した「scorobox」を活用しながら、デジタルマーケティング分野、FinTech 分野でのシリーズ充実を図るだけでなく、製造・工場分野、自動車分野、社会インフラ分野、人事分野と幅広く業界に対応した「scorobo」製品を展開していく予定である。

(2) 他社 AI 製品等を活用したサービス

米国シリコンバレーや欧州・アジアを始めとして、国内外にあるベンチャー企業のリサーチを進めており、当該企業が持つテクノロジー及びプロダクトが、同社の新たなソリューションサービスとして適用できるかどうかの妥当性を調査し、導入が相応しいと判断した場合は、ビジネス化を図ることとしている。具体的には、アナリティクス統合ソフトウェア領域での世界トップシェアを占める SAS 製品やツイッター等 SNS 分析を目的とした AI 製品 NetBase、ChatBot や音声アシスタント等の対話サービスに対して、自動応答機能を提供する AI 製品 Cognigy が挙げられ、これら AI 製品のライセンスを取得し、顧客企業に提供するサービスを行っている。

(3) 領域別展開

同社は、「デジタルマーケティング」「金融」「保険医療」「社会インフラ」「製造・工場」「自動車」の 6 つの領域に注力し、事業を推進している。具体的には、2～5 年の中期的スパンにおいて、各々領域における市場の成長性、社会問題解決に対する AI への期待の深さ（ニーズ）を調査し、業界特有の課題や法規制、業界の垣根等、事業推進上制約となるものを理解し、その上でデータ分析を核とした新たなビジネスモデルへの転換のための方策を導くこととしている。この実現のために、企業・産業の壁を越えた他社との連携、共同開発、業界団体への参加等、迅速かつ柔軟な事業運営を行っている。

強み

業界トップクラスの競争優位を誇る 3 つのコア・コンピタンスを保持。 ビッグデータ協業企業や研究機関・大学、 AI ベンチャー企業と業務提携及び協業関係

同社は、高度なデータサイエンス力をコアにコンサルティング～データ分析～AI モデル構築～AI システム構築～保守・運用まで一気通貫でサービスできることが強みである。AI 創世期から蓄積したビジネス課題解決に向けたデータ分析・AI 構築の実績・ノウハウが差別化要因であると考えている。また、コンサルティングとサービス構築の両方が提供・構築できる点も強みである。

強み

3つのコア・コンピタンス



出所：ホームページより掲載

同社が属する AI 市場は、デジタル化を背景に大量のデータが入手可能になるとともに、AI 技術の劇的な技術革新をもとに急激に発展してきた市場である。イノベーションが日常的に起こる新しい市場への対応には、柔軟な発想力と市場に適応できるビジネス基盤が必要である。競争が激しいビジネスにおいて、同社は市場の黎明期より、経営基盤の整備をスピード感をもって進めてきたことにより、業界トップクラスの競争優位を誇る「人材面」「技術面」「ビジネス面」とする3つのコア・コンピタンスを保持する。

「人材面」では、AI 技術を強みとするデータサイエンティストは、世界的に人材不足が懸念されているなか、同社には、世界屈指の研究所で培った解析技術をもつデータサイエンティストが所属している。さらに素粒子・宇宙物理・航空工学・ゲノム解析等の専門的な教育を受けた多彩な人材も在籍しており、国内最高峰の陣容を誇ると言える。また、AI ビジネスを推進するには、AI モジュールを製品に実装するエンジニア・AI の活用方法を発案するビジネスプランナーが必要であり、業界・業務に関する知識を豊富に抱え、ビッグデータ活用技術を保有するエンジニアも在籍している。

「技術面」では、創業時からの数多くの実績を技術ライブラリー「scorobox」として蓄積しており、「プロジェクト経験・業務ノウハウの見える化」「蓄積された情報を活用しプロジェクト運営を効率化」「システム機能の一部としてモジュール適用」など複数の用途に対して活用している。このライブラリーを活用して、業務経験の浅い技術社員も活用できるビジネスモデルを確立している。

「ビジネス面」では、創業当初から、ビッグデータ協業企業や研究機関・大学、AI ベンチャー企業と業務提携及び協業関係を保持している。世界で大きくシェアを占めているプラットフォームとのビジネス連携を進めており、マイクロソフト、アマゾン、グーグル、並びにエヌビディアなどの世界的ベンダー企業と、技術提携や顧客開拓に向けた協業を進めている。また、先進技術を持つ AI ベンチャーとの連携も積極的に進めることを方針としており、米国の NetBase、ドイツの Cognigy や国内大学ベンチャーである(株)アイデミーとも事業連携を進めている。産学連携の取り組みとしては、早稲田大学とはデジタルマーケティング業界における共同研究を、また筑波大学とは重介護ゼロ社会を作るサイバニクスシステムに関する共同研究に取り組んできた。

■ 業績動向

2021年3月期の修正予想を発表

2021年3月期の業績予想は、売上高1,320百万円、営業利益38百万円、経常利益56百万円を見込んでいる。コロナ禍により不透明感が強いなか、売上高及び各利益の予想数値にレンジを持たせていたが、通期の見通しがある程度定まってきたため、業績予想数値を修正した。既存案件で規模の縮小及び新規取り組みの先送りなど、フロービジネスを中心に影響がある一方、2020年3月期と比較してフロービジネスの新規顧客の獲得及びストックビジネスは一定の伸びを示している。

利益面については、将来に向けてデジタルマーケティングの強化や計画通り人員増加を図っている一方で、業務効率化及びコロナ禍のなかで急を要しない経費を抑制することで、営業利益、経常利益及び当期純利益は予想のレンジを上回る見通しに修正している。

2021年3月期の業績予想

	21/3期(予)
売上高	1,320
営業利益	38
経常利益	56
当期純利益	183

出所：会社リリースよりフィスコ作成

現時点では既存顧客とヒアリングを実施するなかで、コロナ禍の影響があった企業は方針を変更するという動きは出ていないようである。ただし、該当する顧客企業の業績が戻るまでは難しいと同社では考えている。一方で、2021年3月期に新規で獲得できた企業は、データ活用に注力したいという企業であることから、この部分については、大規模・長期化を狙っていく。

■ トピックス

対話型 AI によるヒューマンタッチなデジタル接客の導入を開始

1. AI 製品等を活用したサービスによるストック型ビジネスを推進

既存顧客の占率は約 9 割、経営層や AI 事業推進者とのビジョン構築も含めたデータ経営支援ビジネスの性質上、中長期の関係継続となる顧客が多い。また、ビジネス上流におけるデータ経営支援、分析案件が多く、フロー型ビジネスの占率が 8 割強となっている。足元では新規売上に占めるストック売上比率が高まっている。これはコロナ禍において、DX を支援するサービスとして、「Cognigy」や「Netbase」を活用したデジタルシフトの検討が企業でも活発化しており、ストック売上は SNS 分析を通じてビジネス戦略を策定する企業が増えることから、「Netbase」の引合いも多い。また、自社製品「scorobo」等を活用したサービスや、他社・海外の AI 製品等を活用したサービスによるストック型ビジネスを推進することにより、ストック比率を将来的には 50% 程度まで引き上げたいと考えている。

2. After & With コロナに向けた対応（対話型 AI サービス）

コロナ禍によりワークスタイルが多様化した企業や、顧客獲得にむけて変化が求められる企業に対し、同社の AI 技術を活用したサービス企画を進めている。対話型 AI 製品 Cognigy を活用したサービスとして、「医療機関向けオンライン問診用ボット」、「採用会社案内ボット」の提供を行っており、今後、EC・飲食・物流・教育分野など、業務ニーズの高い領域から優先的にサービス開発を検討している。

3. 対話型 AI によるヒューマンタッチなデジタル接客

スマートウィルと共同開発したデジタル接客 AI プラットフォーム「AICO」の提供を開始している。スマートウィルのクライアント企業を中心に、2020 年 10 月より先行導入を開始した後、世界最大メゾングループの欧州ハイブランドを始め、ドイツ発のプレミアムブランド「ヒューゴボス」、英国発のレザーブランド「オールセインツ」、米国発のシューズブランドなどですでにサービスを開始している。

先行導入事例では、予約購買の CV 率は 90% を超えるなど、実店舗、EC に次ぐ新たな顧客接点の場として、大いに期待が寄せられている。アパレルブランドを始めとしたリテール企業を対象に提供し、来店予約からビデオチャット、さらには決済までワンストップで行うことで、ヒューマンタッチでスムーズなデジタルショッピング体験を実現する。たとえ実店舗がなくても、EC サイトを用意しなくても、プレスルームや倉庫などのスペースを活用した新しい形のストア運営が可能となる。

トピックス

AIプラットフォーム「AICO」



出所：ホームページより掲載

成長戦略

ストック型サービス強化と人員増強にむけた施策強化

1. ストック型サービス強化と人員増強

同社は「AIを中心とした総合型ソリューション企業」を掲げており、将来AIビジネス市場を見据え常に変化を続けている企業である。今般のコロナ禍は、経済活動全体に依然として大きなマイナス影響を及ぼしており、情報サービス産業も影響を受けている。一方で、このコロナ禍において、各企業はリモートワークなどの働き方改革の推進を加速するとともに、デジタル技術を取入れてビジネスモデルを変革するDXやAI技術の活用にも大きな期待が高まっており、具体的なDXやAIサービスに対する投資が中期的に増加していくと考えている。DXやAIサービスに向けた事業の再編成をするとともに、生産効率が高まるよう組織や人材ポートフォリオの変更を行い、今後の戦略を遂行していくために必要となる専門人材の確保を進める。同時に、相互に強みを補完できる企業と共創してサービス企画や開発を進めている。

同社では、AI関連技術はITにおける要素技術の一つとして様々なシステムに組み込まれることから、大企業を中心に、本格的なAIシステム導入が進み、AIシステム構築の領域が大きく拡大すると予想している。実用的なAIシステム導入が加速していく市場の成長を見据え、同社は「AIを中心とした総合型ソリューション企業」を目指し、サブスクリプションサービス拡大を進めるとともに、成長可能性の高い重要領域のソリューションを充実させる計画である。そのための実現に向けて、M&Aや資本提携など他企業とのアライアンスを積極的に推進することで、必要な人材や技術を獲得する。中長期的な企業価値の向上を果たすためには、絶えず戦略の見直しを行うことで、人材の流動化や先行投資を進めながら、事業ポートフォリオの強化を図っていく方針である。

成長戦略

(1) 協創体制の強化

新技術の展開、幅広いノウハウの結合が求められるなかで、戦略的な企業との業務提携を通じ、協創体制を強化する。

(2) 新商品開発の強化

ストックビジネスの核となる AI 製品・モジュール開発への先行投資に注力する。特に同社独自製品である「Scorobo」シリーズ展開を推進する。

(3) 人材育成の推進

データ経営の企業経営層への啓蒙、AI 人勢の教育を強化し、国内マーケットを拡大させる。

経営指標の目標については、持続的に成長できる収益基盤を確立し高付加価値のビジネス推進を狙いとして、成長性の高い会社としての目標値を、対前年売上高成長率 20% 以上（年平均成長率 25% 以上）としている。収益性の高い会社としての目標値を、売上高営業利益率 12% 以上としている。なお、同社の顧客層は、経営層や AI 事業推進者とのビジョン構築も含めたデータ経営支援ビジネスの性質上、中長期の関係継続となる顧客が多い。そのため、ビジネス上流におけるデータ経営支援、分析案件が多く、フロー型ビジネスの占率が高いと弊社では見ている。しかし、コロナ禍において、DX を支援するサービスとして、Cognigy や Netbase を活用したデジタルシフトの検討が企業でも活発化しており、新規売上に占めるストック売上比率が高まっていると弊社では考えている。遠隔医療、予防医療、ウェルネスに活用できる非接触センサーを活用したバイタルモニタリングサービス「ScoroboVital」の実証開始など、コロナ禍における新たな生活スタイルによって生まれるサービスは、今後広がりを見せてくる可能性が高いだろう。さらに、自社開発製品である「Scorobo」シリーズを活用した利益率の高いサービスの需要の高まりとともに、ストップビジネスの比率拡大に伴う利益成長が見込まれると弊社では考えている。

2. After & With コロナにおけるヘルスケア領域での取り組み

遠隔医療、予防医療、ウェルネスに活用できる非接触センサーを活用したバイタルモニタリングサービス『ScoroboVital』の実証を開始している。未曾有の災禍となったコロナ禍により、医療機関やクリニック等へ負荷が集中し、現場の医療従事者への負担が高まり続けている。同社は自社及び海外の AI 技術を活用することで、After & With コロナ時代において、この状況を少しでも軽減し、逼迫している医療社会に貢献できないか検討を進めてきた。2020 年よりコロナ禍のなか、メディカル及びウェルネス分野での活用が可能となる AI 技術を探し、それら技術を活用し、複数の医療機関と検証を行ってきた。

この取り組みは、医療機関だけでなく、医療機関向けにサービスを提供している卸業や一般企業とも協力しながら進めていく計画である。すでに新たにビジネスを進めようとする大手製造業、金融機関等によるサービス開発・検討が予定されている。新型コロナウイルスの脅威は消えてはならず、感染拡大防止に向けたさらなる注意が必要ななか、この取り組みは医療業界が抱える負荷を軽減できると同社では考えている。将来的に、対話型 AI と組み合わせ、デジタル問診やバーチャル診療などのサービスが可能となるであろう。患者にとっても医療機関にとっても、新たな活用シーンとして進展することが予想される。

成長戦略

バイタルモニタリングサービス『ScoroboVital』



出所：会社リリースより掲載

3. 「架空送電線 AI 診断システム」を電気事業者向けに提供

東京電力パワーグリッドと共同で開発し、2018年より運用を開始している「架空送電線 AI 診断システム」については、他の電気事業者向けにも2020年11月より提供を開始している。ヘリコプター等で撮影された架空送電線の点検用VTR（動画）をシステムにアップロードすることにより、AIが分析し、異常箇所を自動抽出することが可能なシステムである。架空送電線の定期的な保守・点検業務において、主に鉄塔や送電線上での目視点検を行っていた電気事業者にとって、AIを活用したヘリコプター点検に置き換えることにより、同業務の効率化・安全性に寄与することが期待される。すでに東北電力ネットワークにおいても提供を開始しているが、このAIシステムをドローンによる送電線や付属品等の異常検知にも拡張し、今後も電力業界を含めた様々なインフラ事業者におけるメンテナンス業務効率化に資するAIソリューションを提供していく。また、同サービスにおいては電力業界以外においてもインフラ整備に係わる業界への需要ニーズは大きいと弊社では考えている。

架空送電線 AI 診断システム

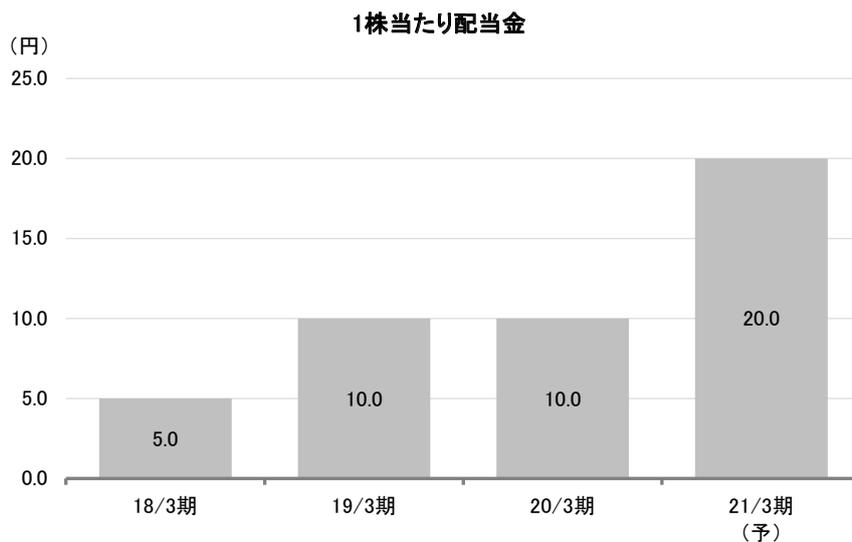


出所：会社リリースより掲載

■ 株主還元策

同社は配当政策において、株主に対し業績に応じた適正な利益還元を実施することに加え、経営基盤の強化及び将来の事業展開に備えるため内部留保の充実を図ることが重要と考えている。この方針に従い、剰余金の配当は業績や財務状況、配当性向等を総合的に勘案のうえ決定している。2020年3月期の期末配当金については、1株当たり10円としている。

2021年3月期の期末配当金については、業績、財務状況、配当性向、今後の事業環境及び事業の継続的成長のための内部留保の他、2020年6月に207百万円の投資有価証券売却益を計上したことを総合的に勘案し、普通配当10円に特別配当10円を加えた1株当たり20円を見込んでいる。なお、2021年3月期の配当については2021年5月開催の決算取締役会にて正式に決議する予定である。



出所：決算短信、会社リリースよりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp