

「国内No.1データサイエンティスト集団」 の実現に向けた事業戦略

(モーニングスター株式会社 第7回個人投資家向けオンラインセミナー)

2022年3月28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 — 会社紹介
- 2 — 事業内容
- 3 — 競争優位性
- 4 — 業績の推移
- 5 — 成長戦略
- 6 — Appendix

1. 会社紹介

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)



■ 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」



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。

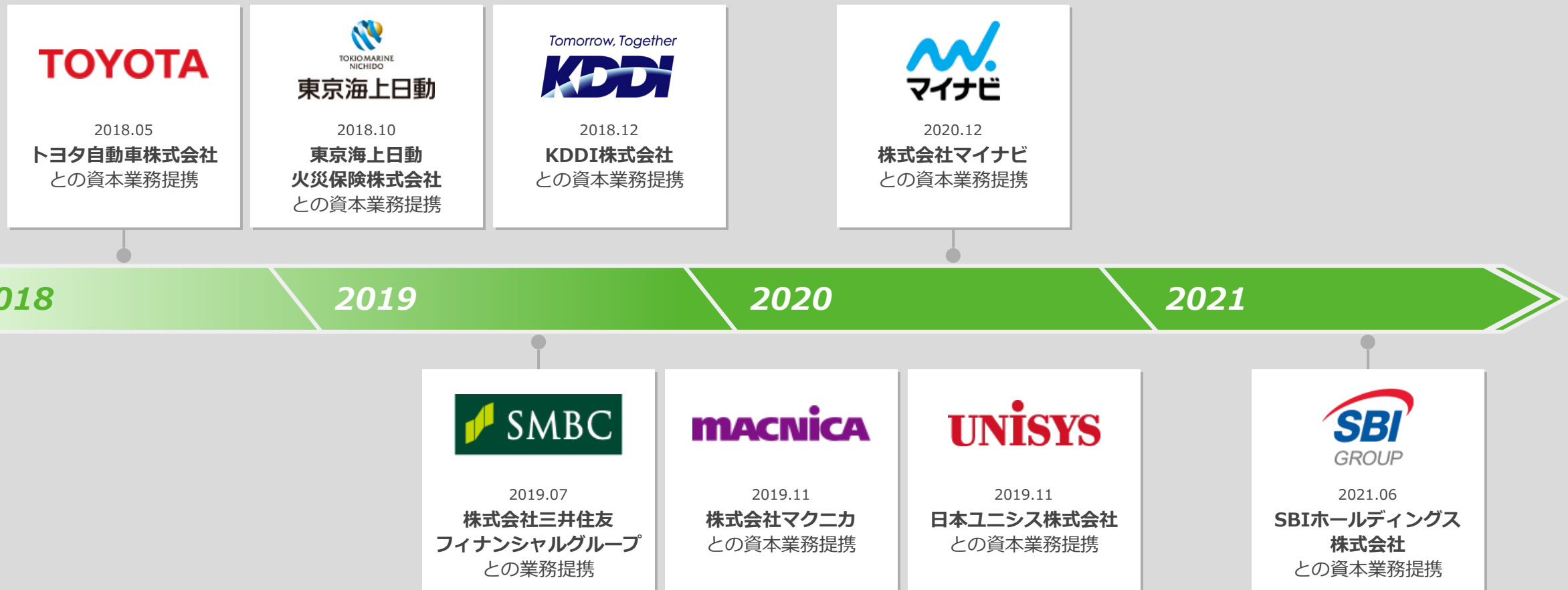
CATALYST (カタリスト) 戦略

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

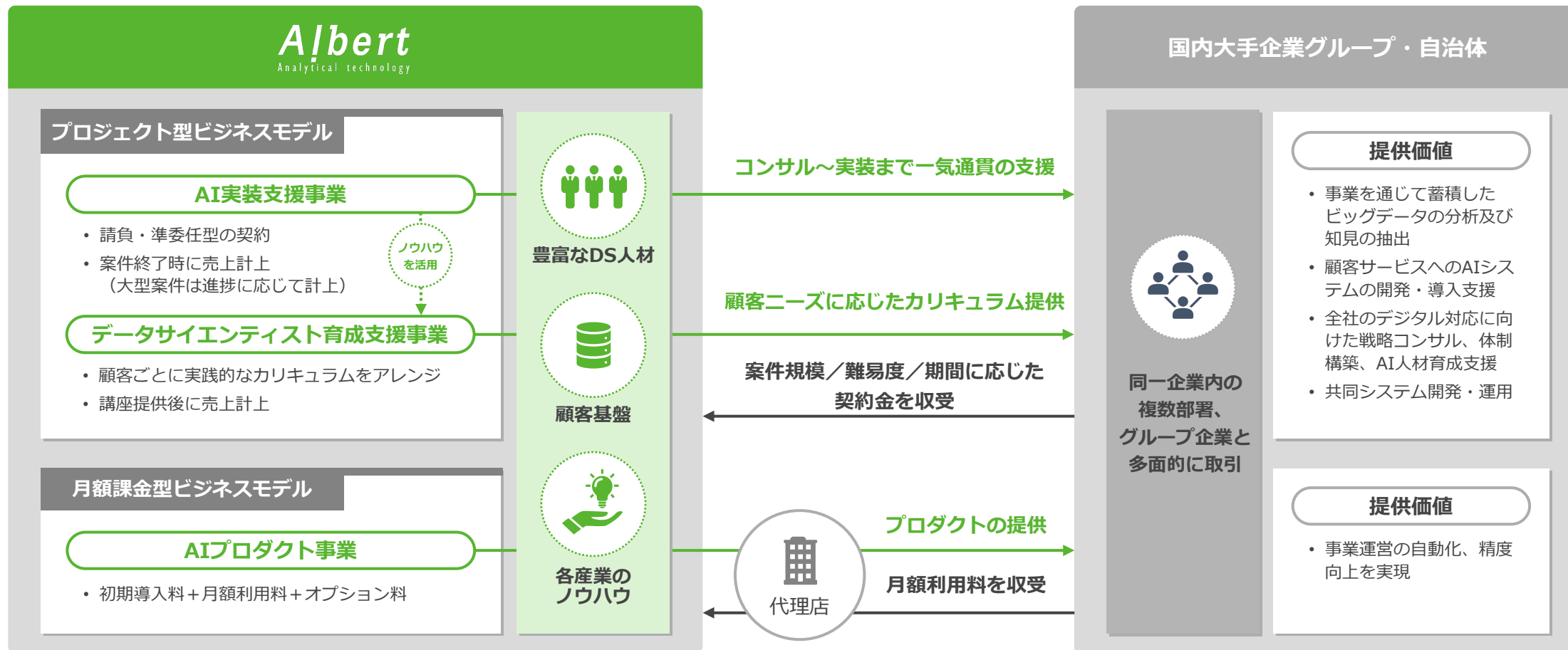
- 重点産業を中心にCATALYST戦略の具現化に向けた新たなアライアンス形成が進行中。社会実装に向けた取組みを加速



2. 事業内容

事業全体像

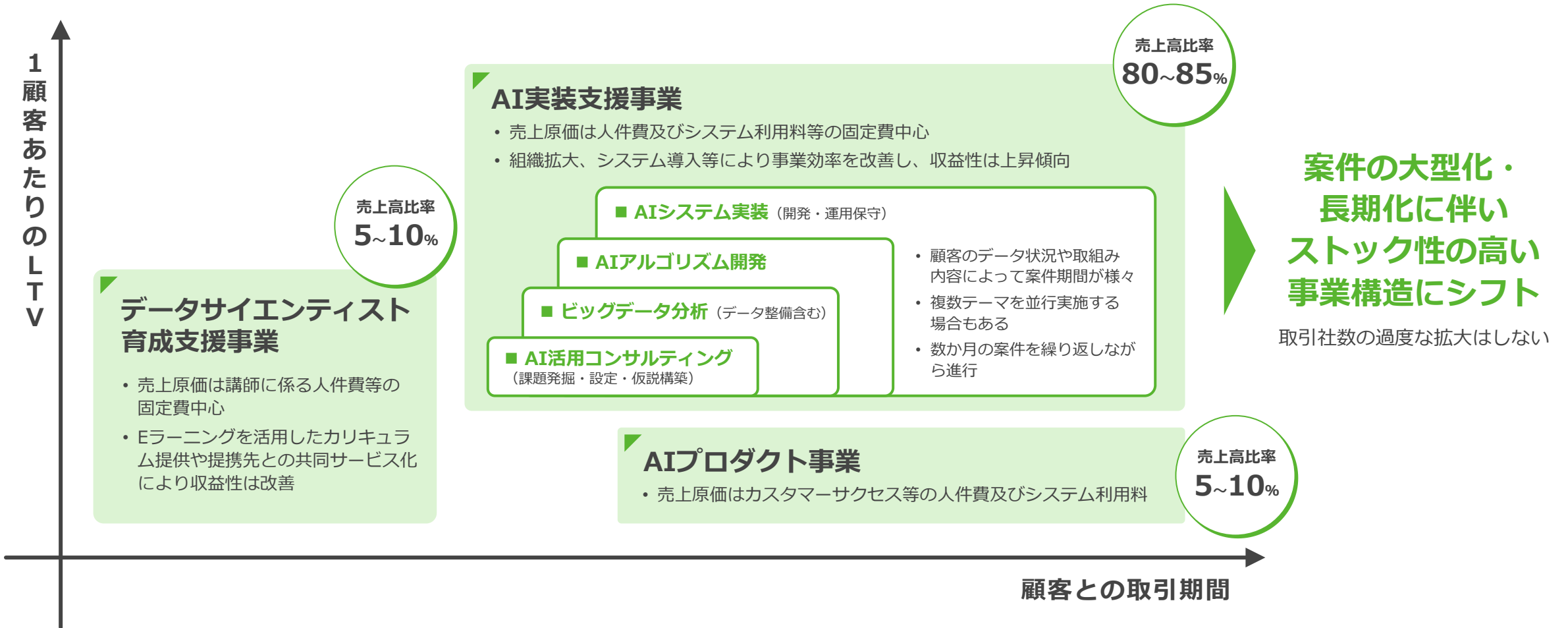
- 企業・自治体などの顧客に、AI実装支援サービス・データサイエンティスト育成支援サービス・AIプロダクトを提供



※ 図解内「DS人材」…データサイエンス人材

事業特性

■ 提携先を中心とした大手企業との案件の大型化・長期継続することによりストック性の高い事業構造にシフト



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)

TOYOTA



MACNICA

UNISYS



重点顧客など
取引先

NTT docomo

docomo
InsightMarketing



NIKKEI
InnovationLab

OLYMPUS

Denka

SHISEIDO



KAGOME

Daiwa House®

TECHNOPRO
Design



3. 競争優位性

3つの競争優位性

「AIの社会実装」に向けて事業競争力の維持向上に繋がる3つの取組みに注力

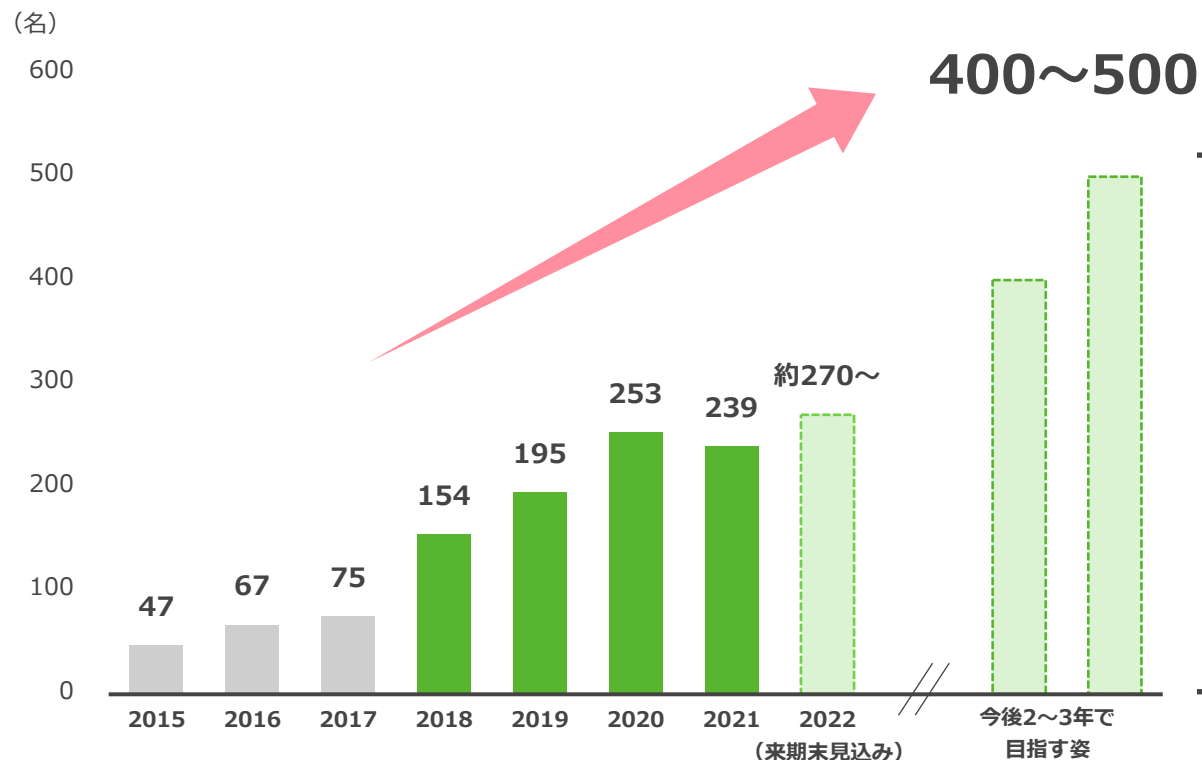
“AIの社会実装”を実現する要素



国内最大級のデータサイエンティスト集団

- 成長を支えるデータサイエンティストを積極的に採用し、拡大を目指す
- 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



国内No.1規模のデータサイエンティスト集団を目指す

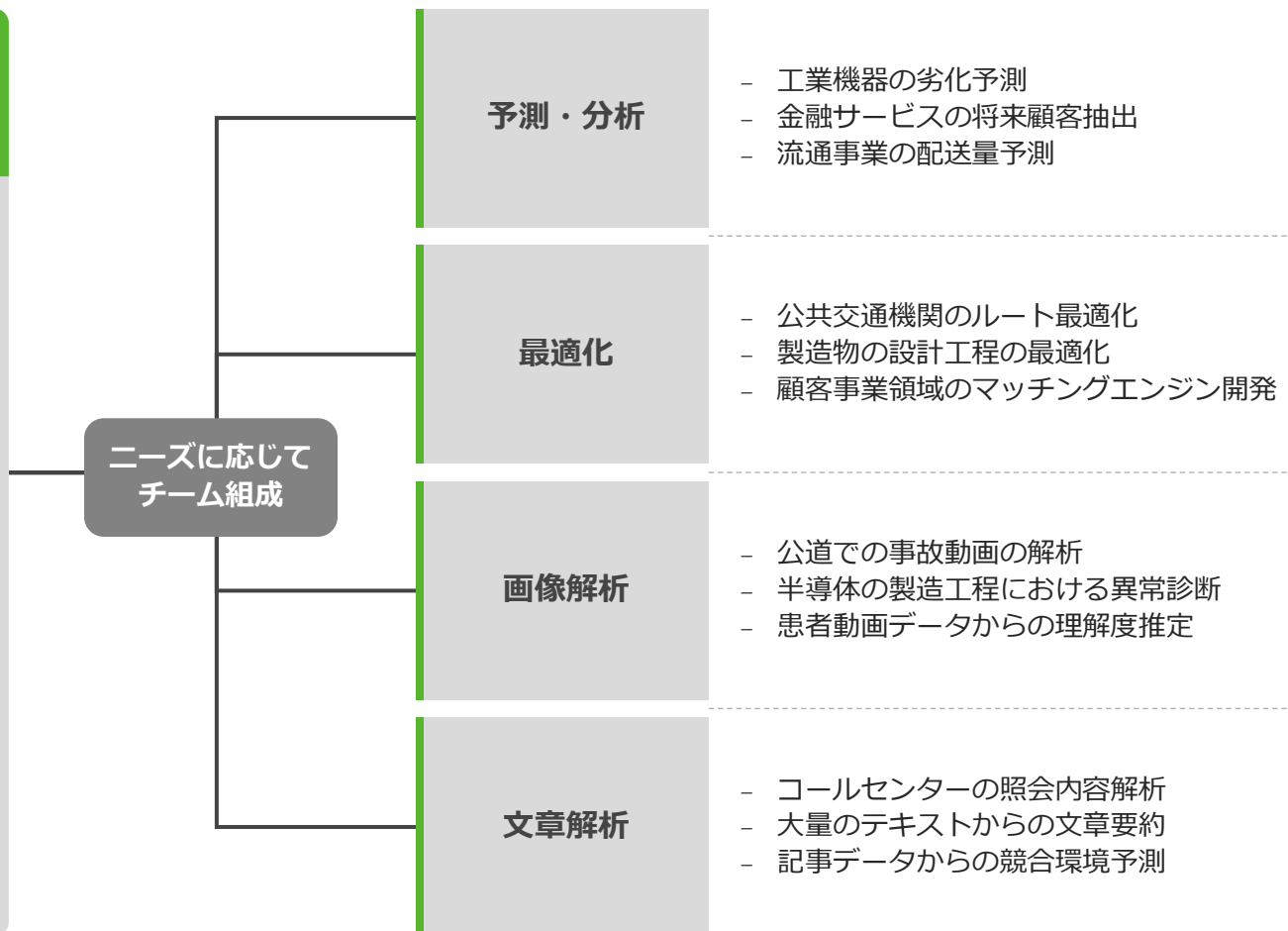
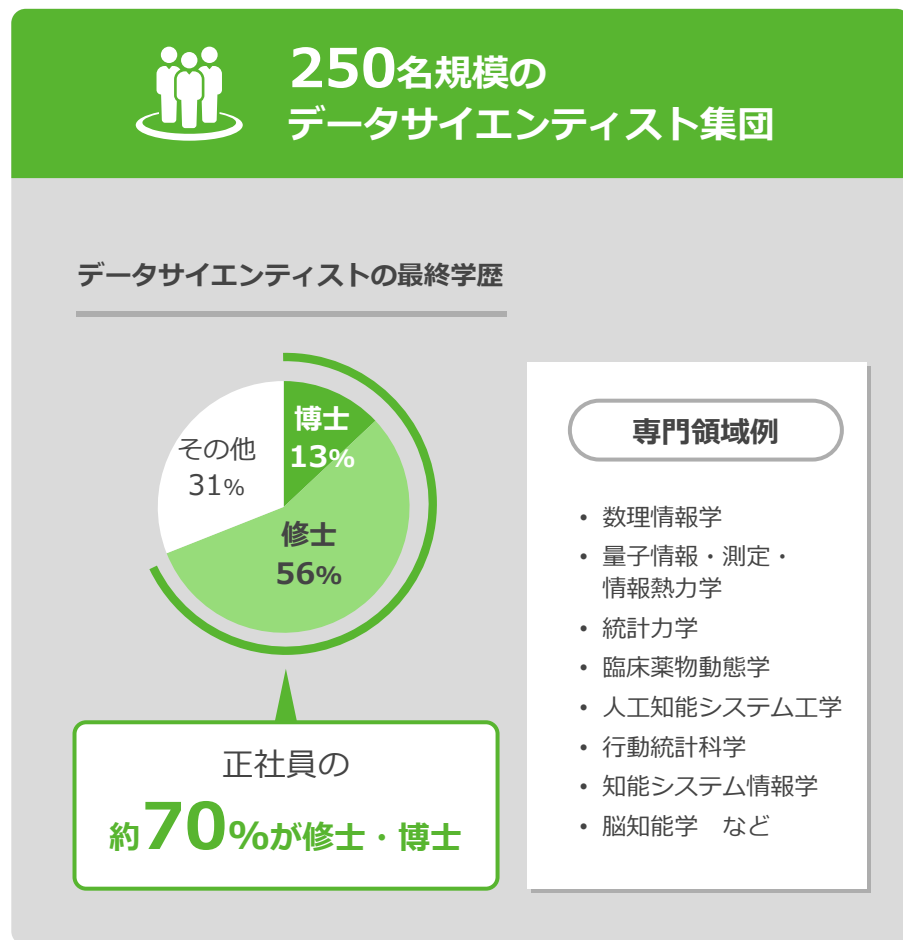
2~3年後に目指す
データサイエンティスト数

400~500名

- ・新卒/中途の高い採用力（プレゼンス等）
- ・テクノプロとの協業による人材獲得
- ・業務時間のうち一部を自己研鑽や社内勉強会参加などに活用できる働きやすい環境の整備
- ・様々なデータ分析に携われる事業特性

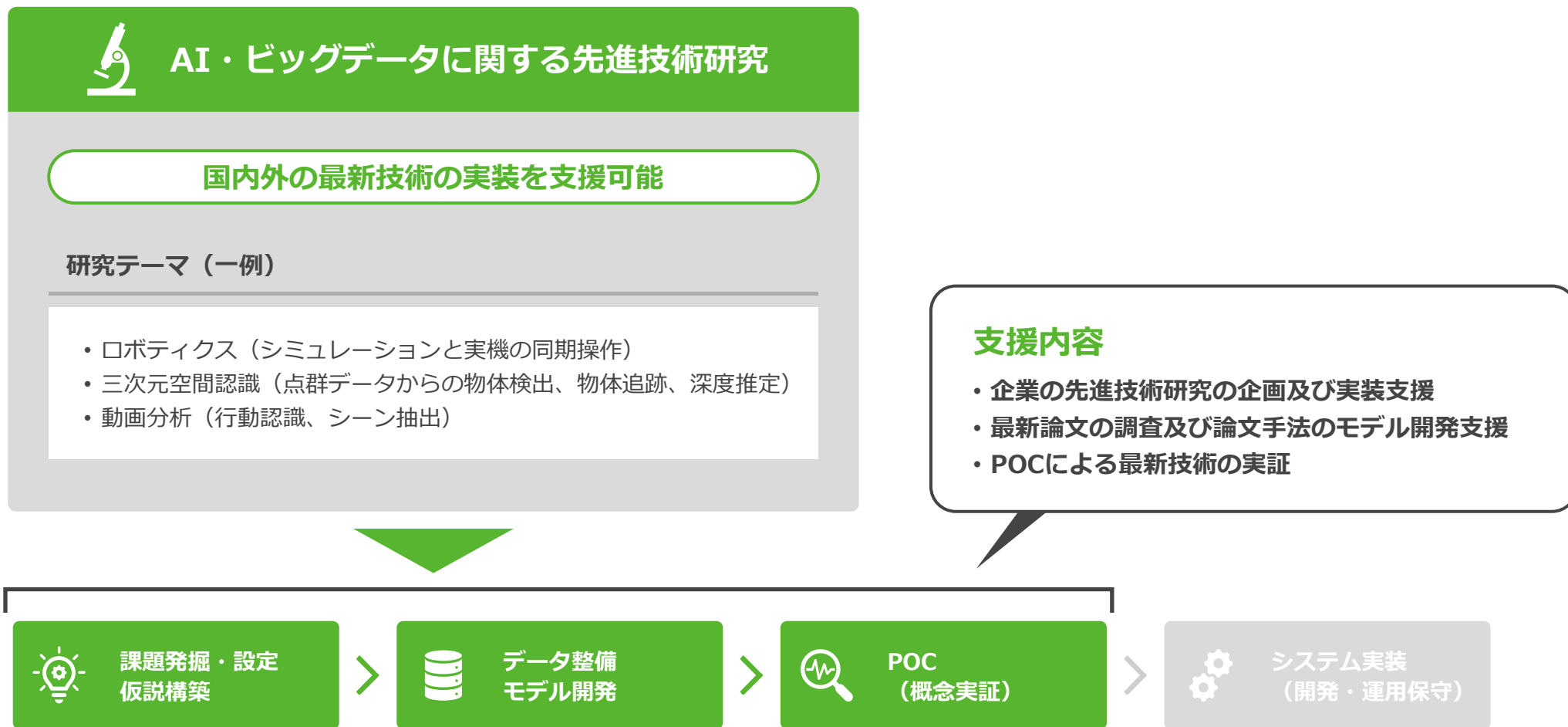
幅広い技術領域

- 専門知識を有するデータサイエンティストでチーム組成が可能。高度かつ幅広い領域をカバー



先進技術領域への支援体制

- 自社内に先進技術の研究・実装に特化した組織を有し、顧客事業への先進技術の実装を支援可能



AI実装に向けた一気通貫の支援体制

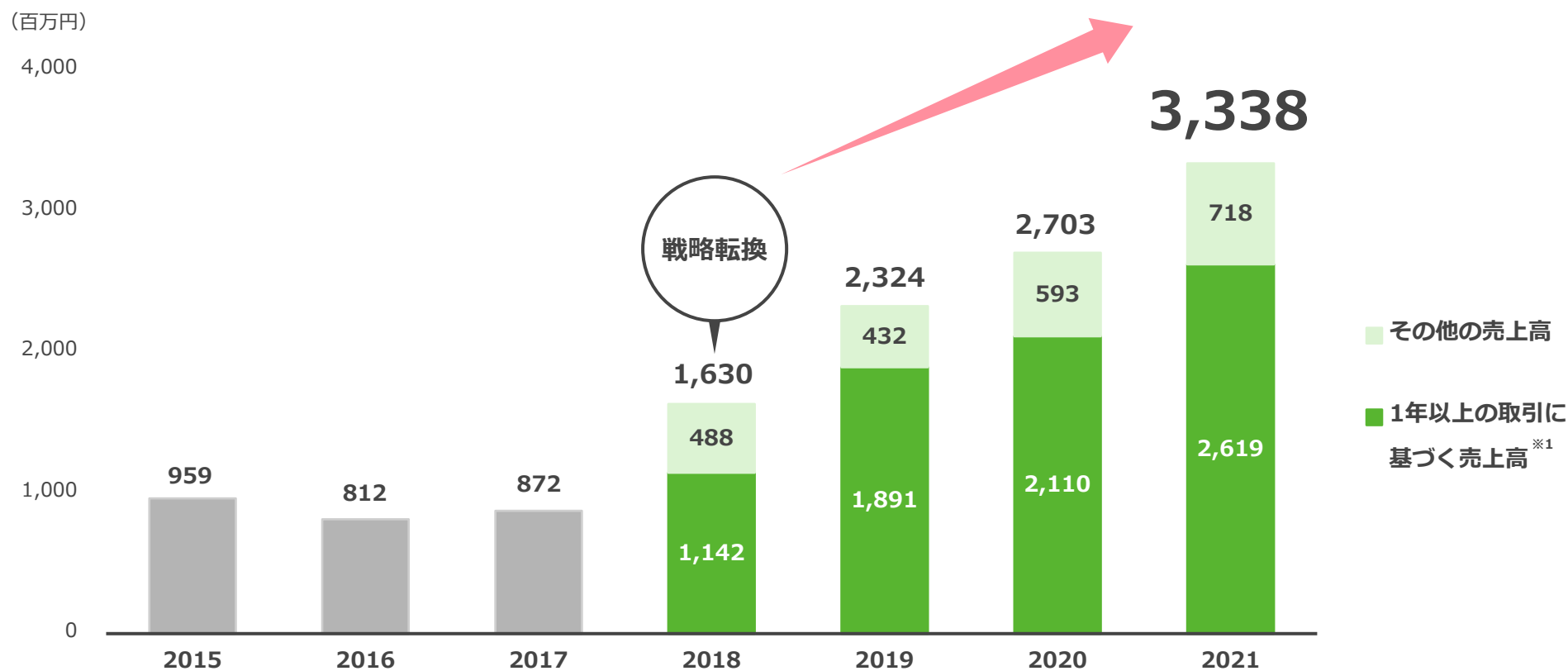
- 課題発掘から実装・運用保守まで一気通貫のサービス体制で幅広い顧客ニーズに対応。ビジネスを理解したデータサイエンティストが伴走することで高いサービスレベルを実現



4. 業績の推移

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



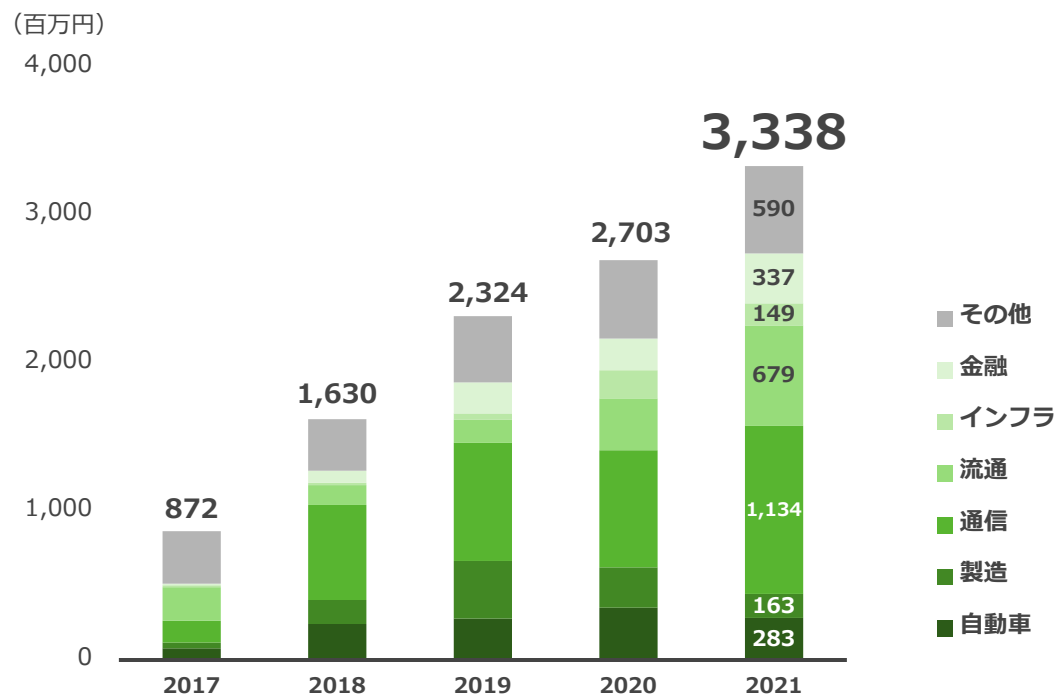
※ 戦略変更前の2015～2017年の実績はグレー表記

※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

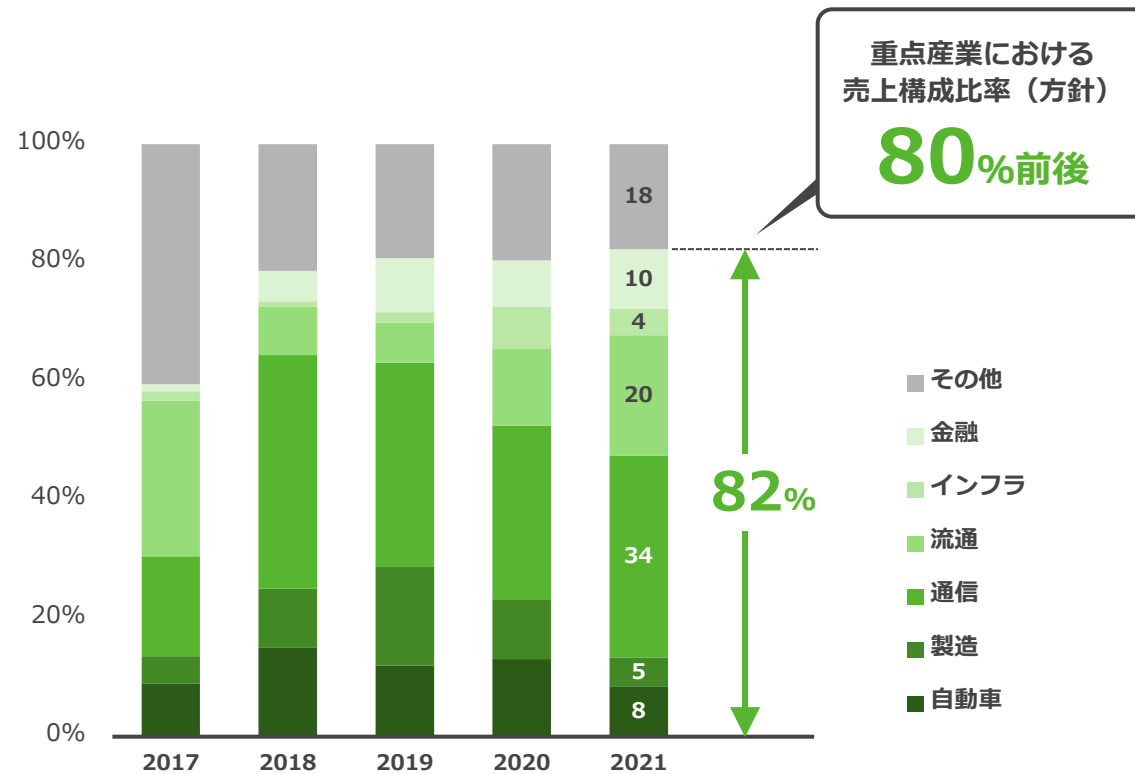
売上高の推移 重点産業別

■ 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

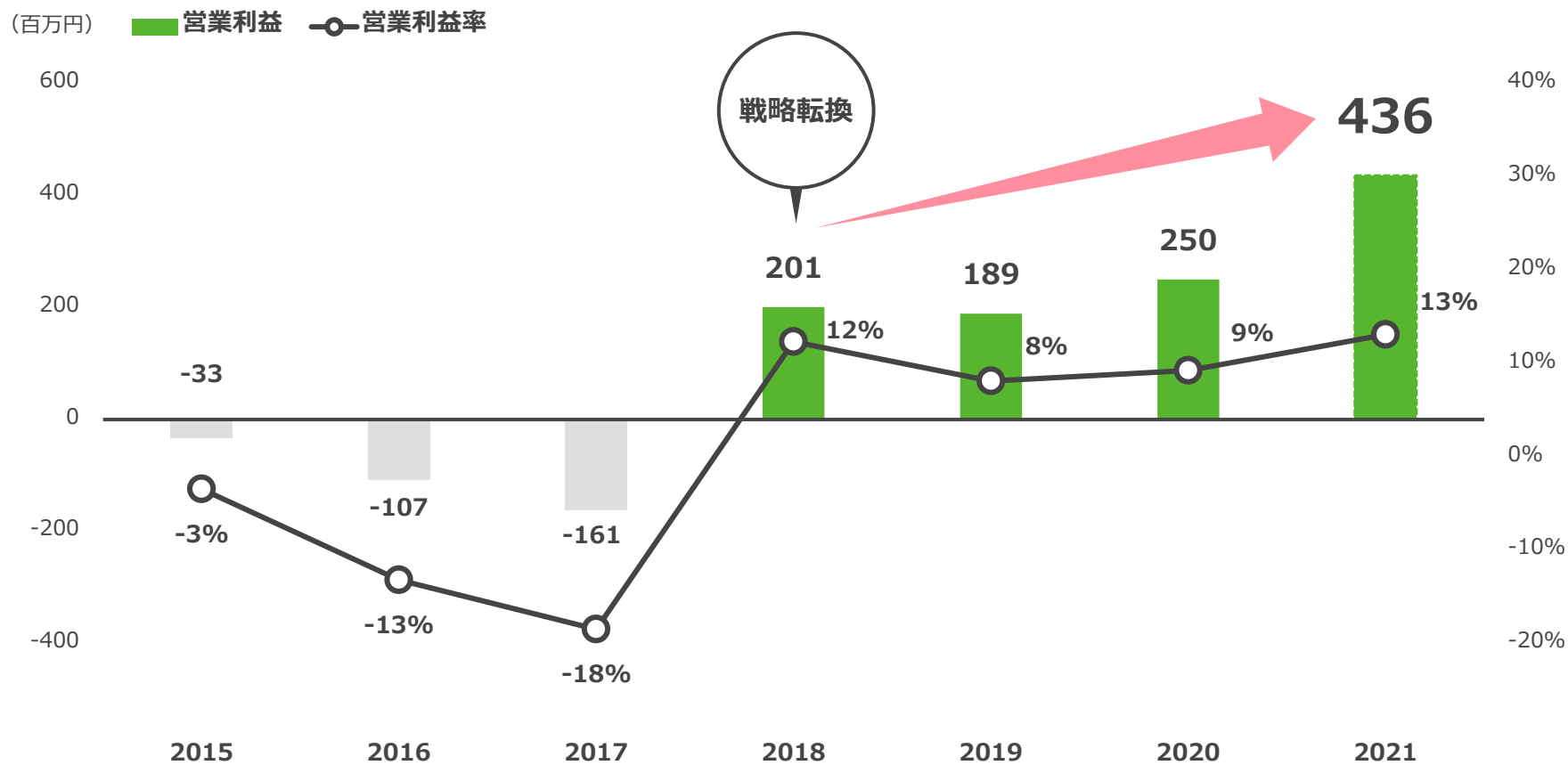


売上高構成比の推移



営業利益の推移

- 2018年の戦略転換後、継続的な取引にもとづく売上が増加したことに伴い、収益面においても安定成長を実現



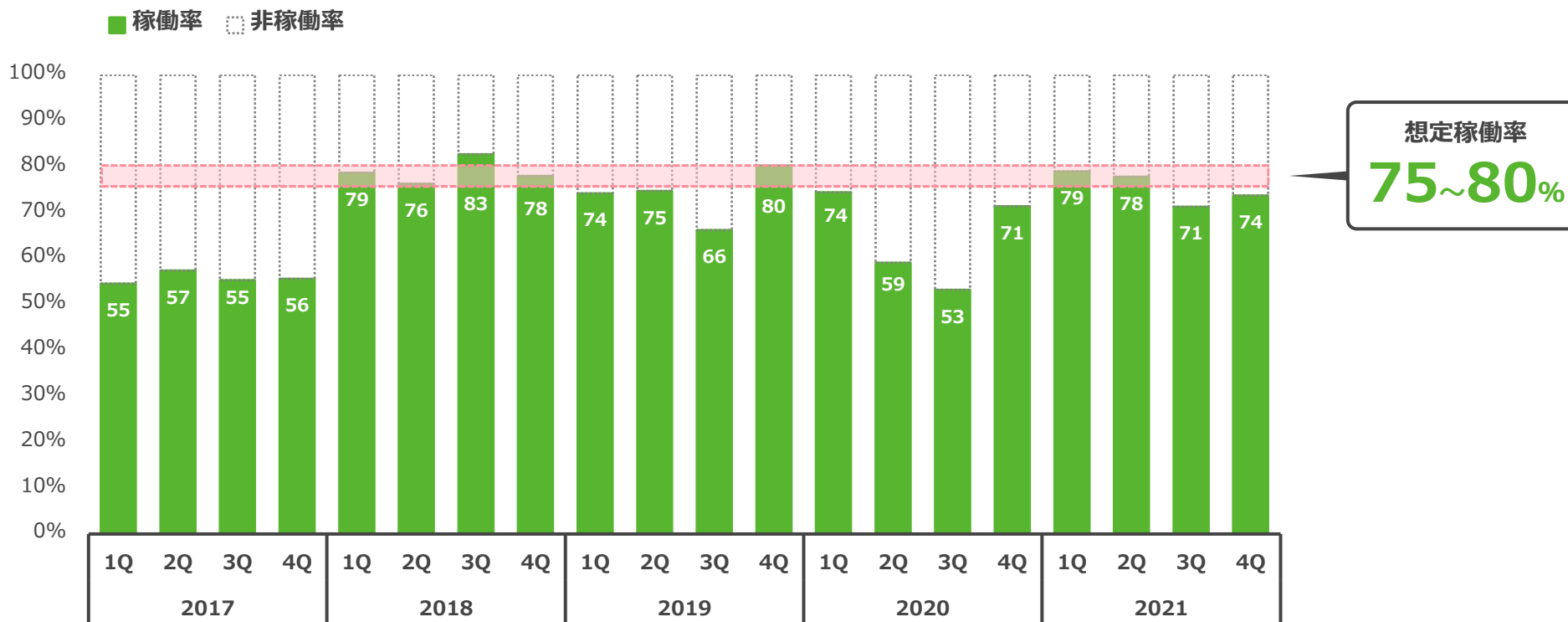
※ 戦略変更前の2015～2017年の実績はグレー表記

データサイエンティストの稼働率

- 稼働率（収益関連部分）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



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

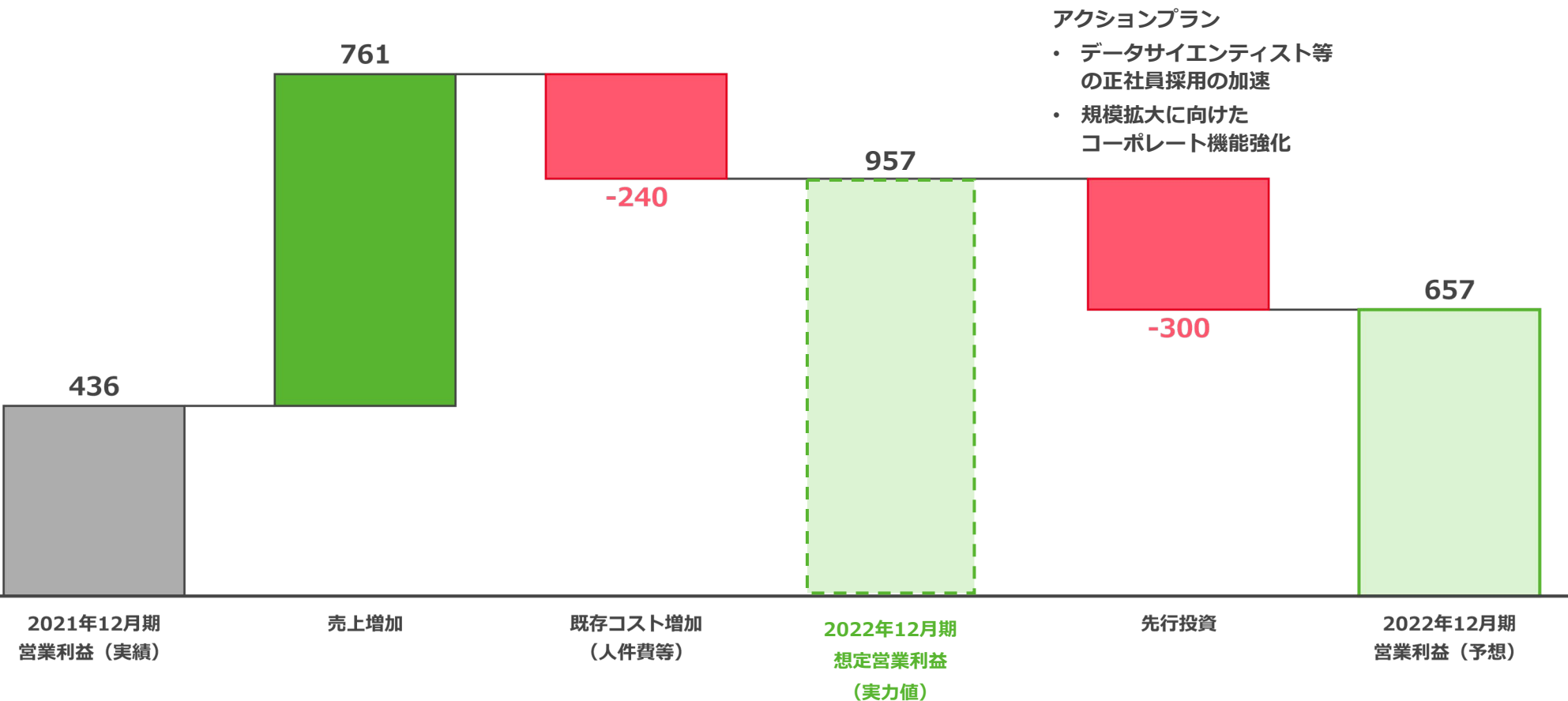
800

600

400

200

0



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

5. 成長戦略

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

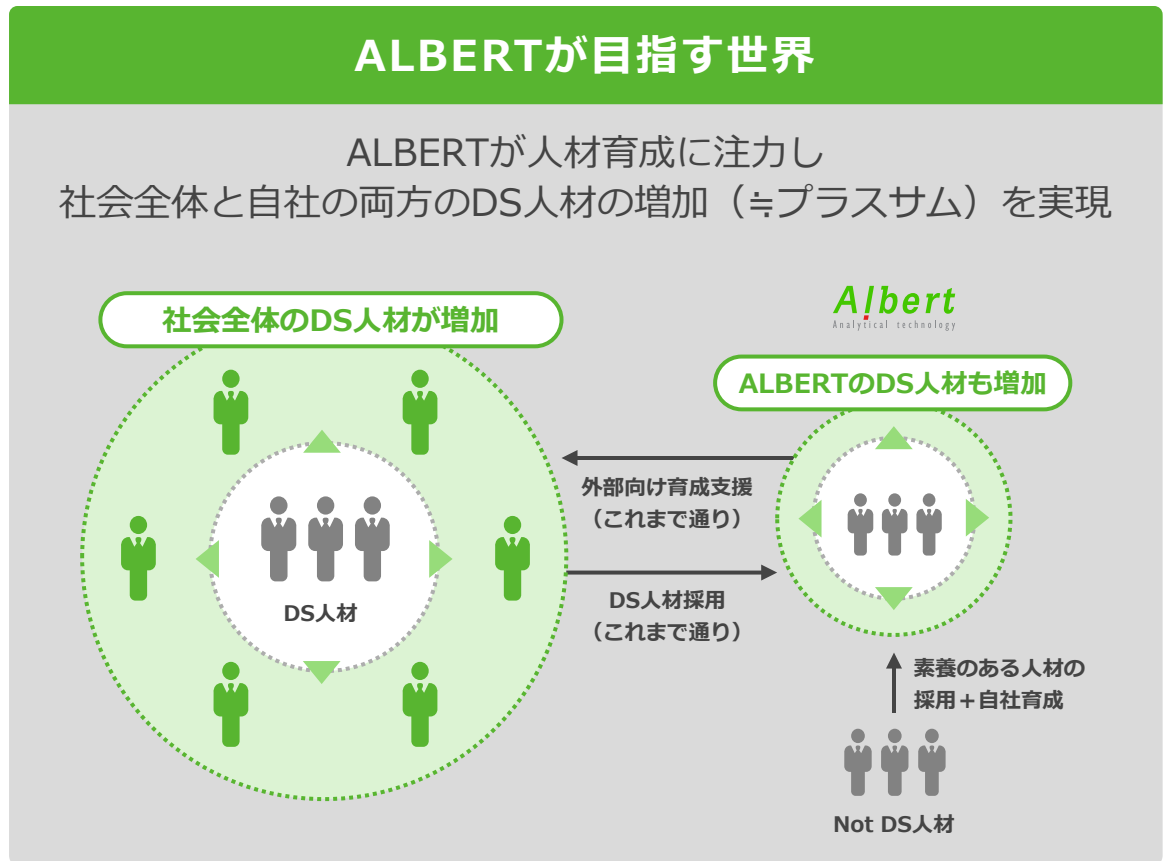
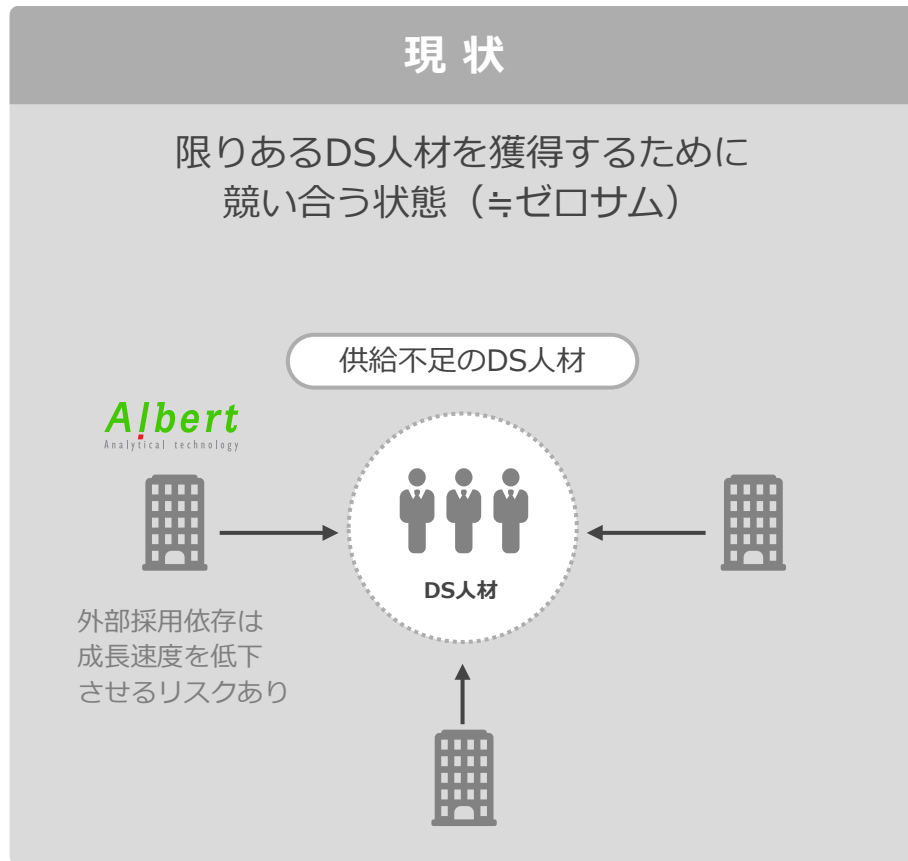
3 — 既存事業の基盤強化

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

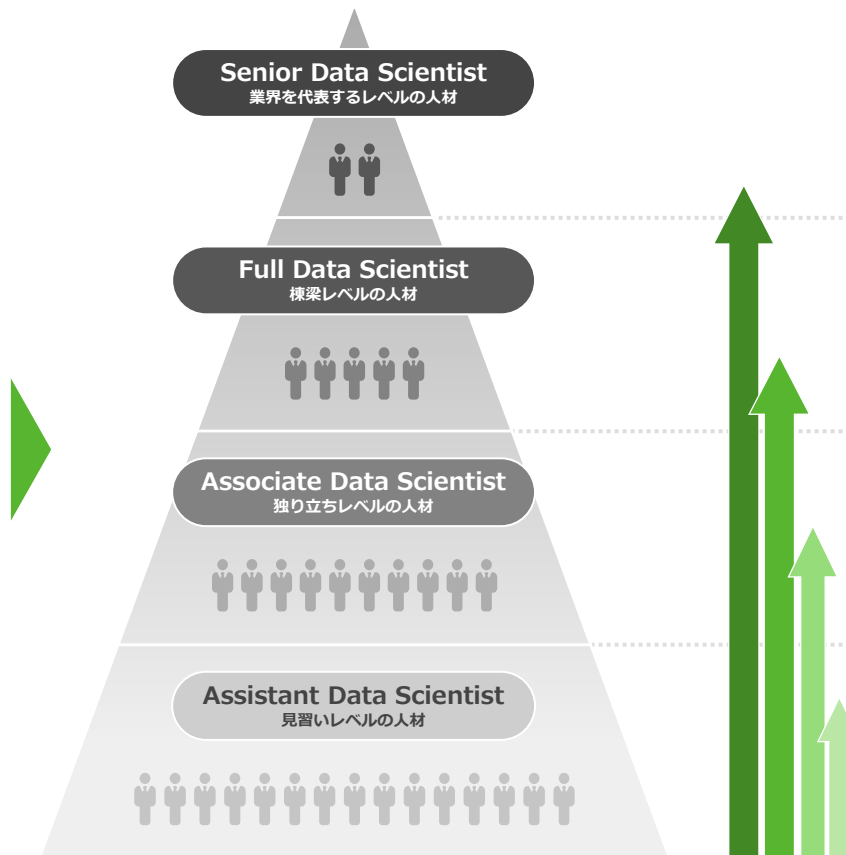
- これまで蓄積した実績・ノウハウによりスキルレベルに応じた育成が可能

Albert
Analytical technology

事業を通じて確立された育成力

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

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

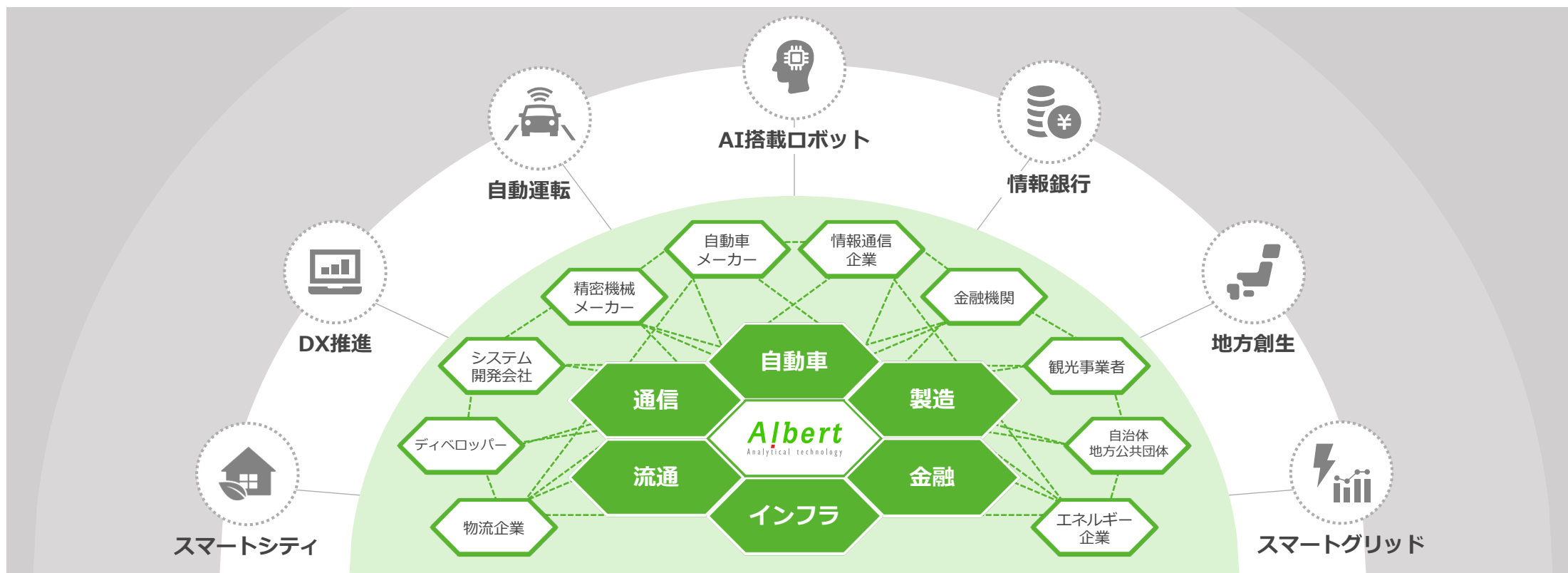
※ 図解内「DS人材」…データサイエンス人材

※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



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)

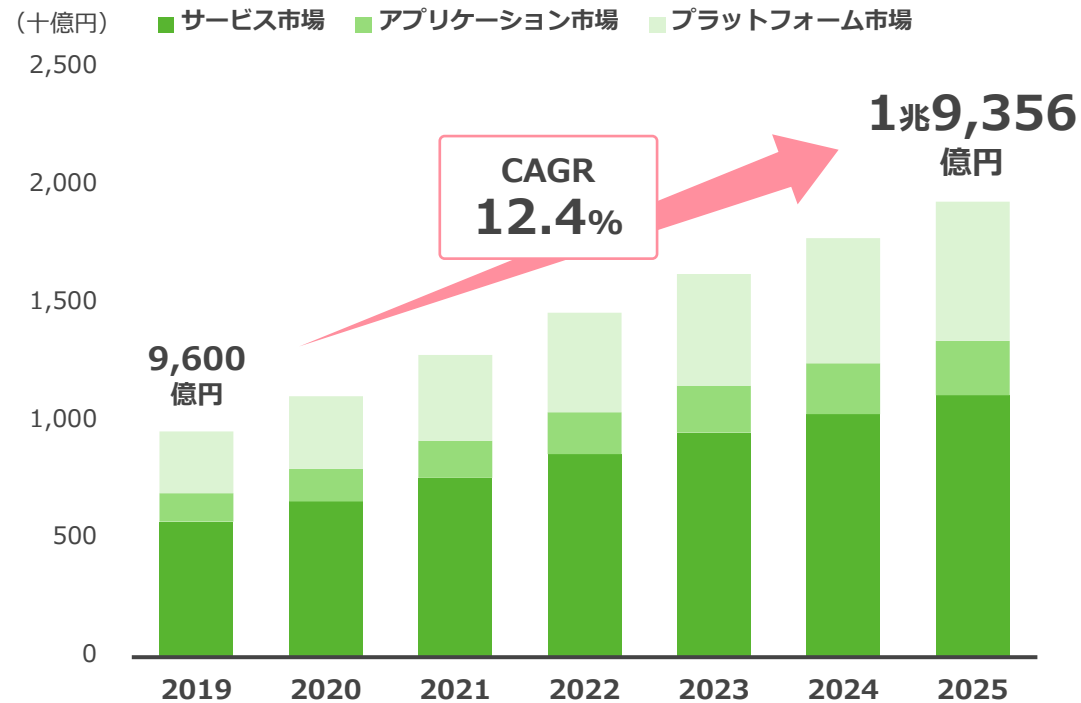
5,000百万円超

5. Appendix

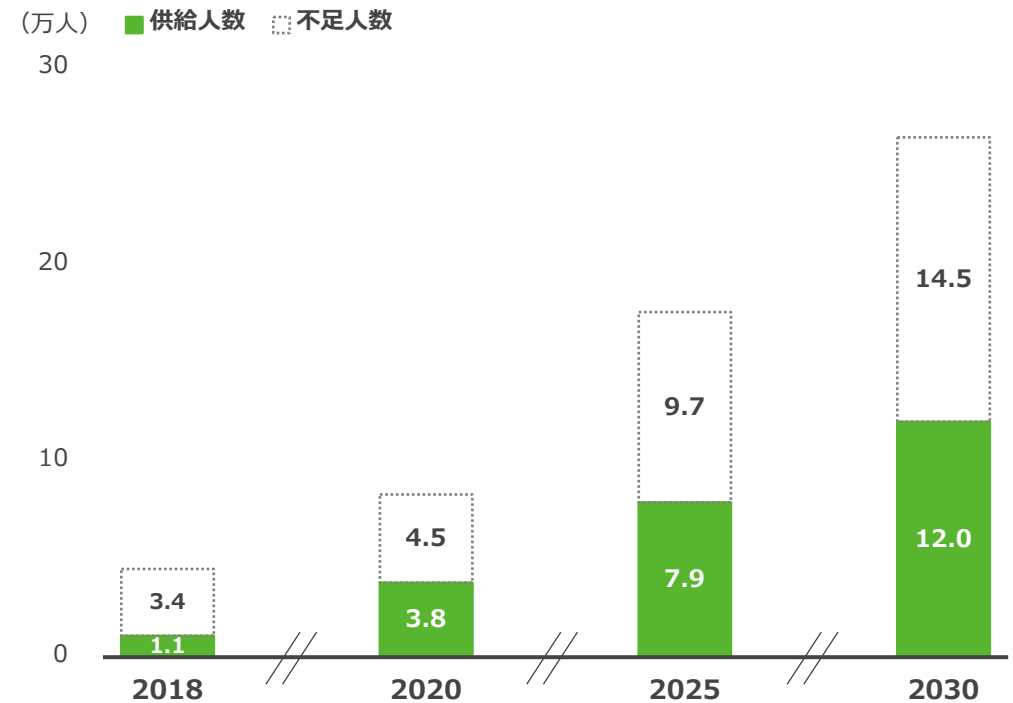
AI関連市場の展望

- 国内AI関連市場は、企業や自治体等のDX需要により拡大が続く見込み

AIビジネス市場規模の推移※1



AI人材の需給状況の推移※2

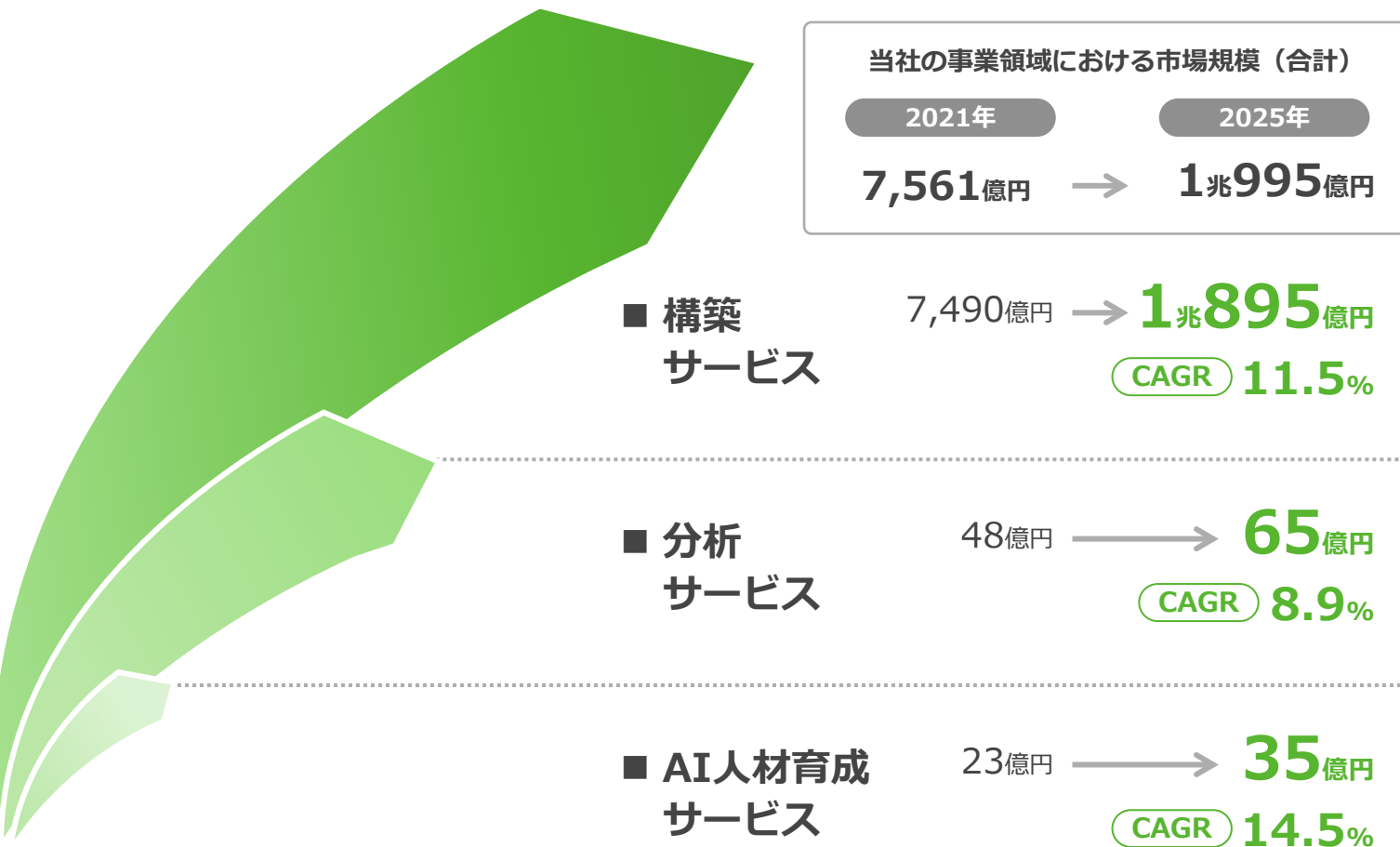


※1 (出典) 富士キメラ総研「2020 人工知能ビジネス総調査」

※2 (出典) 経済産業省及びみずほ情報総研株式会社「IT人材需給に関する調査 調査報告書」(2019年3月)

各事業の市場規模と競合環境

- システムへのAI実装ニーズの増加に伴い「構築サービス」市場が本格的に拡大期を迎える



ALBERTの事業環境見通し

AI実装支援事業（AIシステム実装領域）

- ・ 大手企業を中心にAIのシステム実装ニーズが拡大見込み
- ・ 大手SIerと事業領域が近接する可能性がある

AI実装支援事業（分析支援領域）

- ・ システム実装前提の分析ニーズが拡大見込み
- ・ 提携先との取引深耕、高難易度案件への注力により競争回避

データサイエンティスト育成支援事業

- ・ DX人材の内製化ニーズは旺盛な状況が継続
- ・ 提携先との取引深耕、産業特化型カリキュラム等の提供により差別化し競争回避

※1 （出典）富士キメラ総研「2020 人工知能ビジネス総調査」

※2 2021年及び2025年の想定市場規模を記載

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

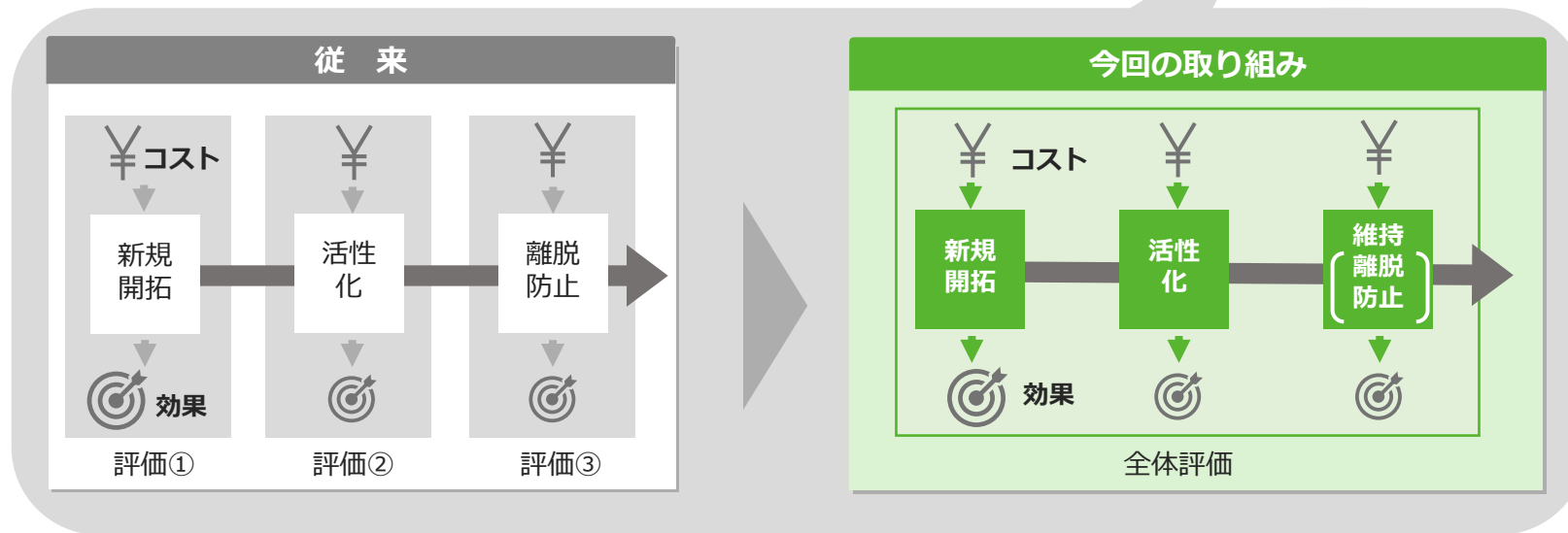


- ・売買代金、手数料の変化
- ・PDCAを高速化

- ・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



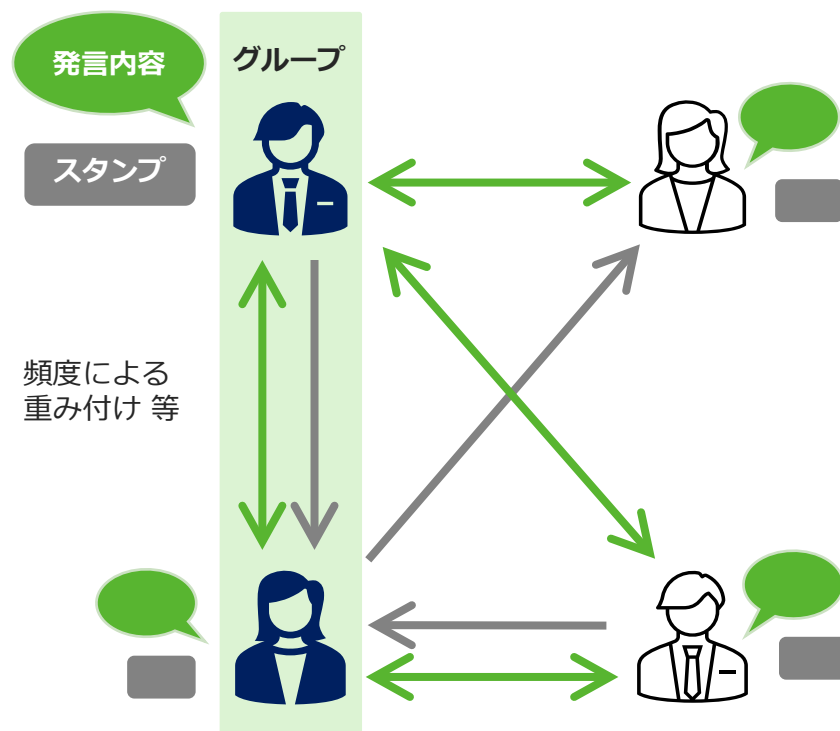
NTTドコモの人間理解AI「HRL-AI」の開発を支援

- 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



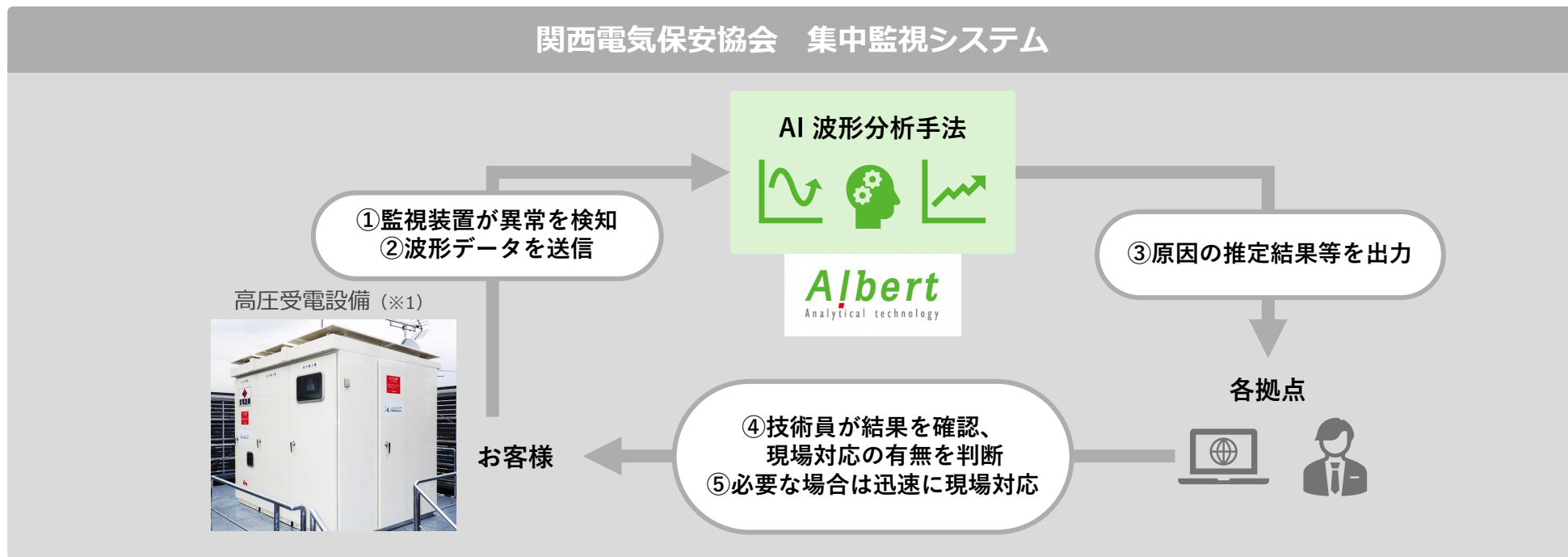
人間理解AI
「HRL-AI」

- ・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>

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。

リスクと対応策

■ 事業展開上の主要なリスクとなる事項として以下を想定し、発生の回避及び発生時の影響抑制のための対策に注力

(リスク情報に関する詳細は、有価証券報告書上の「事業等のリスク」をご参照)

	リスク事象	発生可能性	影響度	当社の対策
事業環境に関する事項	事業環境変化及び競合他社参入等により当社事業成長が鈍化するリスク	中	大	重点産業におけるドメイン知識、技術ノウハウの蓄積を進め、他社動向に関する情報は随時社内共有をする体制を整備
	技術革新やクライアントニーズの変化により顧客基盤が毀損するリスク	中	大	技術論文等の先端技術動向及び顧客ニーズの動向を注視し、予兆の社内共有及び対応策の策定・実施体制を構築
	法規制や業界内の自主規制等により、当社事業展開が抑制されるリスク	低	中	法規制等の影響を受け得る分析業務は一部に限られる見込みであるが、法規制等の動向を注視
当社事業運営における事項	不測の事態によるプロジェクトの進捗または工数管理が困難となるリスク	中	中	予兆管理を徹底し、万が一の場合には業務推進体制の見直しを速やかに実行し、影響力を最小限に抑制
	情報漏洩等の情報セキュリティ事象の顕在化により事業競争力が低下するリスク	低	大	情報セキュリティ体制整備は、経営上の重要な事項として既に対策を講じ、引き続き環境変化に対応すべく動向に注視
	人材の確保・活用・育成強化に十分対応できない事業が発生した場合の当社事業成長が鈍化するリスク	低	中	定期的な面談やコミュニケーション施策を実施し、引き続き人材の確保及び育成におけるリスク抑制施策を検討

※ 本リスク情報は、有価証券報告書用の「事業等のリスク」の内容を抜粋したものであり、記載しているリスク以外の情報につきましては、有価証券報告書をご確認ください。

SDGs達成への貢献



- 今後もAIの社会実装を実現する過程で、社内人材や環境・社会との共生に向けた取り組みにも注力し「持続可能な開発目標（SDGs）」の達成に貢献

取り組み事例

事業活動を通じた課題解決

- CATALYST戦略の展開による企業間の協業機会の創出



- データサイエンティスト育成支援事業を通じた学習機会の提供



- ヘルスケア領域でのAI実装支援



社内人材に向けた取り組み

- データサイエンティストへのスキルアップ機会の提供
 - 先進技術研鑽時間の確保
 - データサイエンスカリキュラムの提供



- 健康経営の実践
 - 健診制度
 - 産業医による診断
 - ストレスチェック



- 多様な人材の活躍支援
 - 男性の育児休暇取得
 - 育児と仕事の両立支援



環境・社会との共生に向けた取り組み

- AIに関連する産業振興への貢献
 - 人工知能学会への協賛
 - 数理・データサイエンス・AI教育プログラムへの賛同



- 環境負荷の低減
 - CASBEE※ Sランク相当のビルを本社オフィスに選定



※ 建築環境総合性能評価システム



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。