



2025年12月期 第3四半期決算説明資料

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)

2025年11月13日

1. 2025年12月期 3Q決算サマリー
2. 2025年12月期 3Q決算概要
3. 事業の進捗
4. Appendix

1. 2025年12月期 3Q決算サマリー
2. 2025年12月期 3Q決算概要
3. 事業の進捗
4. Appendix

2025年12月期
第3四半期業績

- 案件獲得と人的リソースへの投資効果が続き、**売上・利益ともに過去最高を記録**。売上高は978百万円の前期比+29.3%、営業利益は111百万の前期比で2.6倍、当期純利益は75百万円の前期比で2.7倍で着地
- 旺盛なAI・データ利活用の案件需要を背景に、各事業で順調に推移し、アナリティクスコンサルティング売上は475百万円の前期比+21.1%、**AIプロダクト売上**は503百万円の**前期比+38.1%**と大幅に増加、ストック売上は302百万円の前期比+16.0%の成長

事業進捗

- 金融や決済業界へのAIエンジンの導入や与信・審査領域の案件の横展開に加え、**総務省の実証事業への参画、教育や医療・介護領域での技術特許取得**、システムエンジニアリング企業Break's社の子会社化など、多くの取り組みが進捗
- 人員数は71名となり、前期比+10名。退職者の状況に留意しつつ、**データサイエンス人材を中心に採用強化**

売上高

過去最高*1

978百万円
(前期比+29.3%)

営業利益

過去最高*1

111百万円
(前期比 2.6倍)

当期純利益

過去最高*1

75百万円
(前期比 2.7倍)

人員数

過去最高

71名
(前期比+10名)

アナリティクス
コンサルティング売上

過去最高*1

475百万円
(前期比+21.1%)

AIプロダクト売上

過去最高*1

503百万円
(前期比+38.1%)

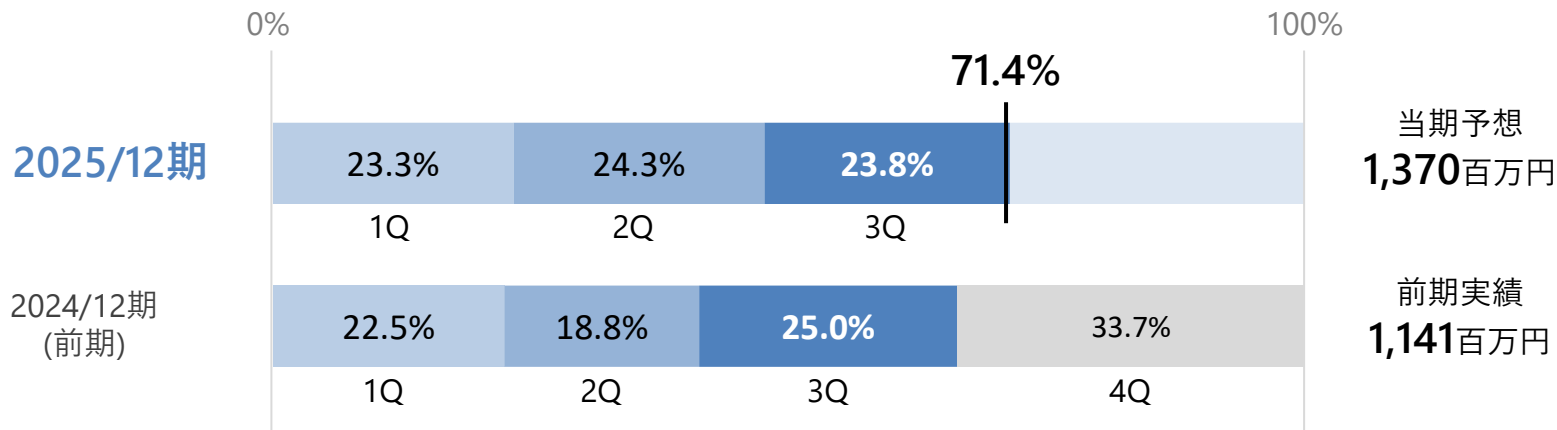
ストック売上

過去最高*1

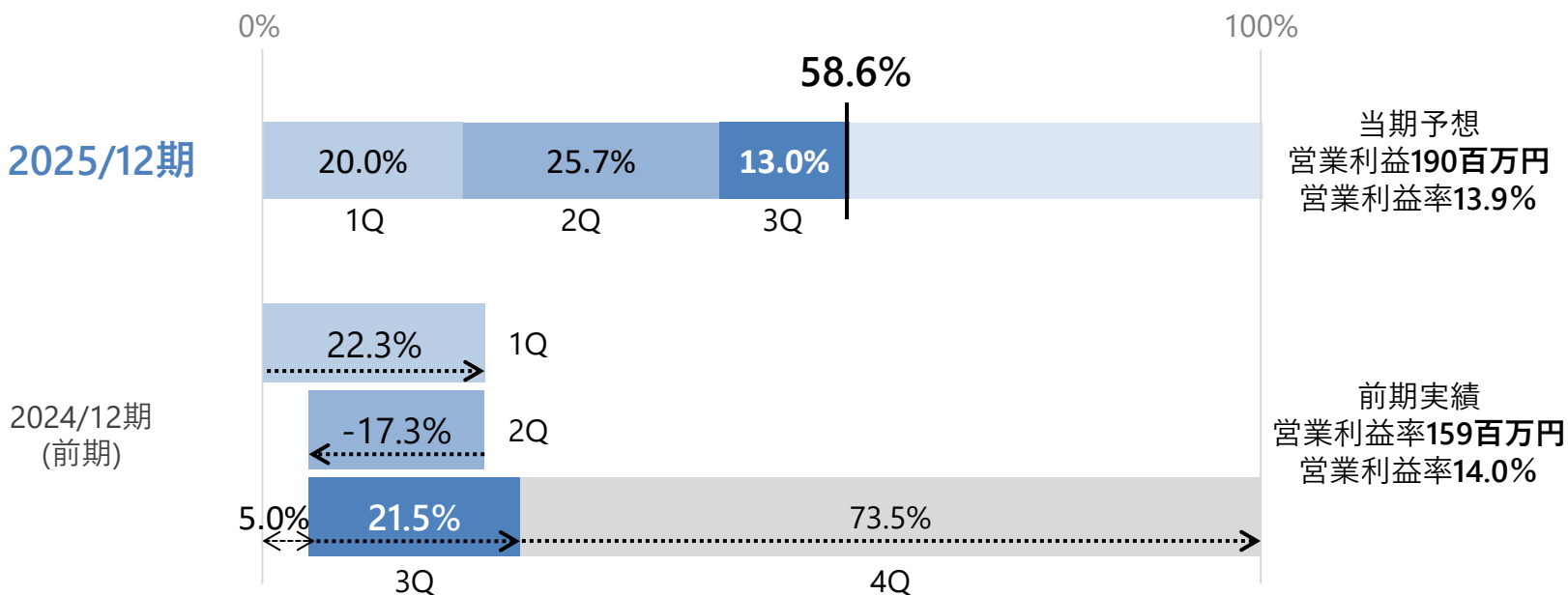
302百万円
(前期比+16.0%)

進捗率は売上高は71.4%、営業利益は58.6%と前期を上回る進捗

売上高
進捗率



営業利益
進捗率



1. 2025年12月期 3Q決算サマリー

2. 2025年12月期 3Q決算概要

3. 事業の進捗

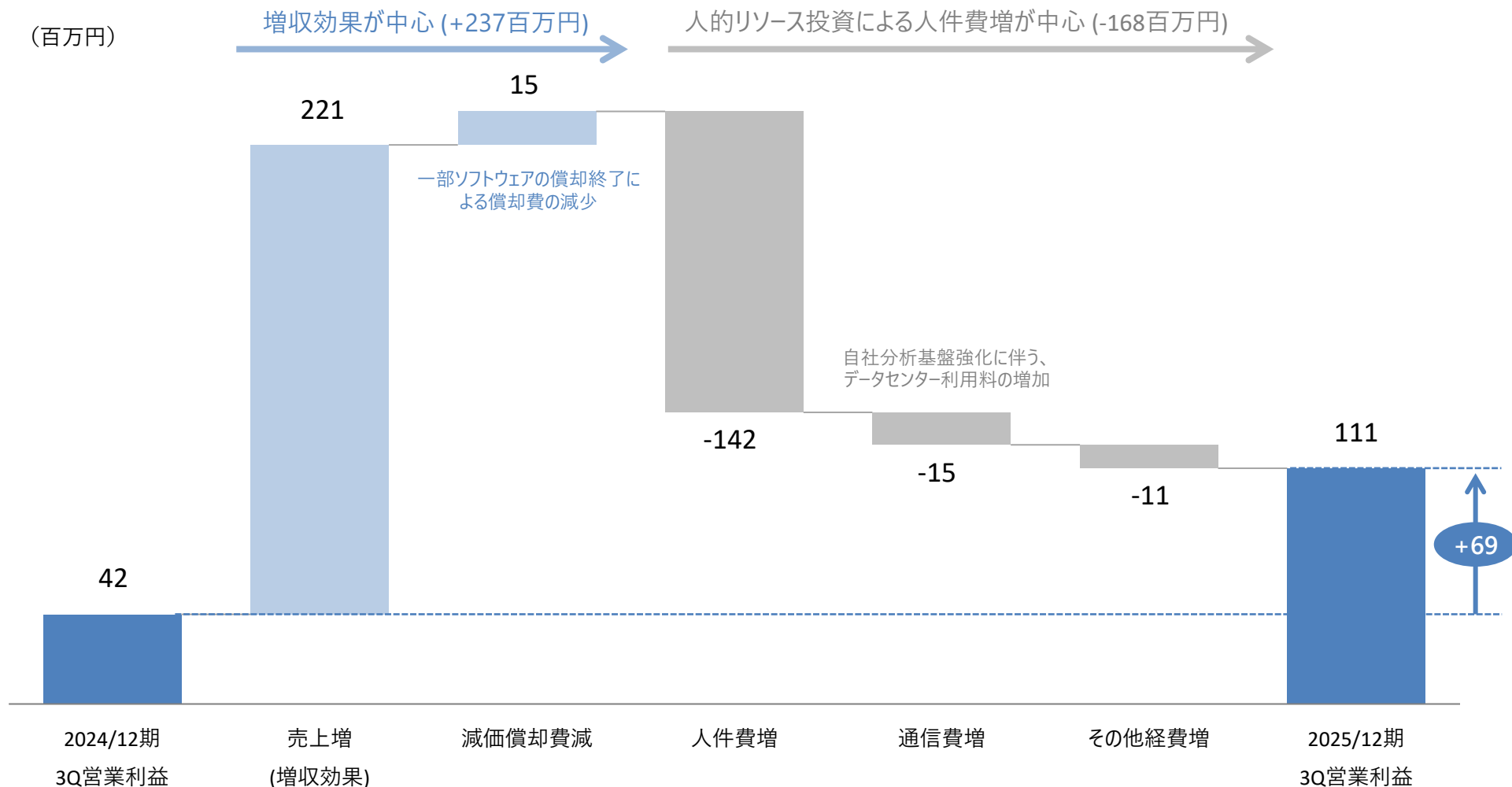
4. Appendix

売上高はAIプロダクトを中心に前期比+29.3%と順調に成長。営業利益は前期比2.6倍の高成長

(百万円)	2024/12期 3Q	2025/12期 3Q	前期比	2025/12期 業績予想	進捗率
売上高	756	978	<u>+29.3%</u>	1,370	71.4%
アナリティクスコンサルティング	392	475	+21.1%	-	-
AIプロダクト	364	503	<u>+38.1%</u>	-	-
売上原価	424	579	+36.5%	-	-
売上総利益	332	398	+20.1%	-	-
販管費	289	287	-0.8%	-	-
営業利益	42	111	<u>2.6倍</u>	190	58.6%
経常利益	41	111	2.6倍	190	58.9%
当期純利益	27	75	2.7倍	130	58.2%
ストック売上	260	302	+16.0%	-	-

営業利益は主に増収効果が人的リソース投資の人件費増を上回り、69百万円の大増益

- 順調な事業成長による売上増(増収効果)が大きく利益増に貢献
- 費用は人的リソース投資による人件費増を中心に増加するも、増収効果が上回り、営業利益は69百万円の大増益で着地

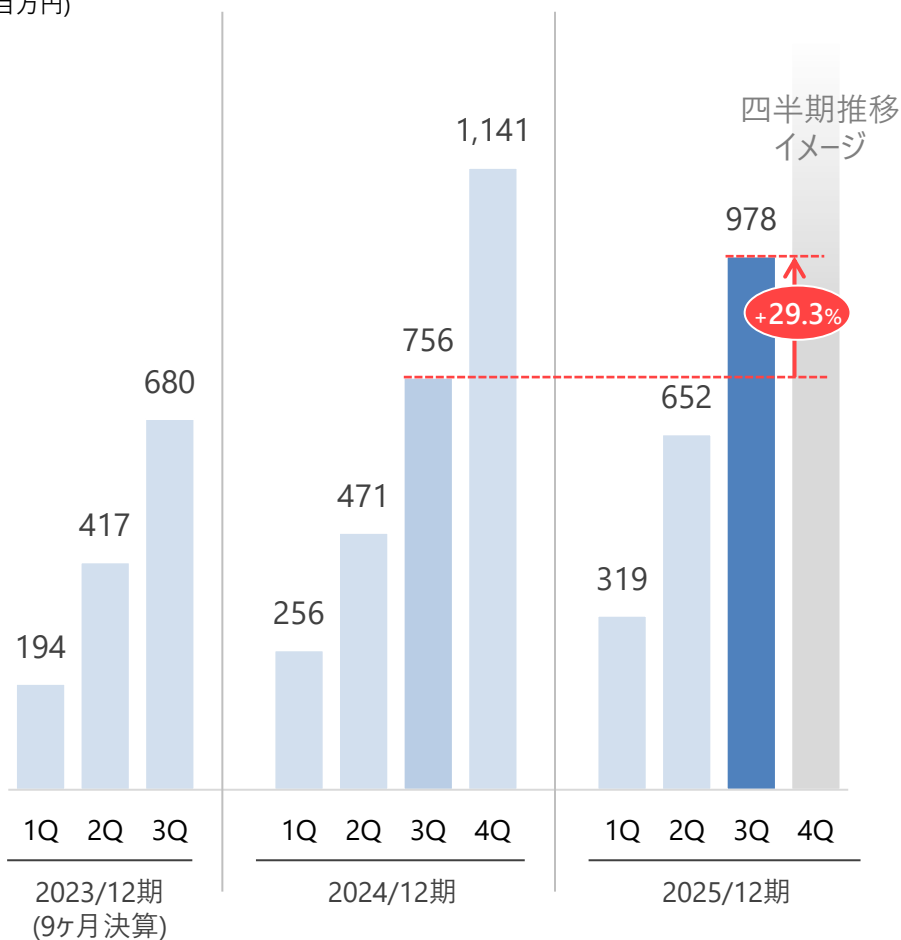


2Qに続き3Qも業績拡大が継続

- 売上高は前期比+29.3%の成長となり、3Qも引き続き増収
- 営業利益は前期比2.6倍と大幅増益を継続

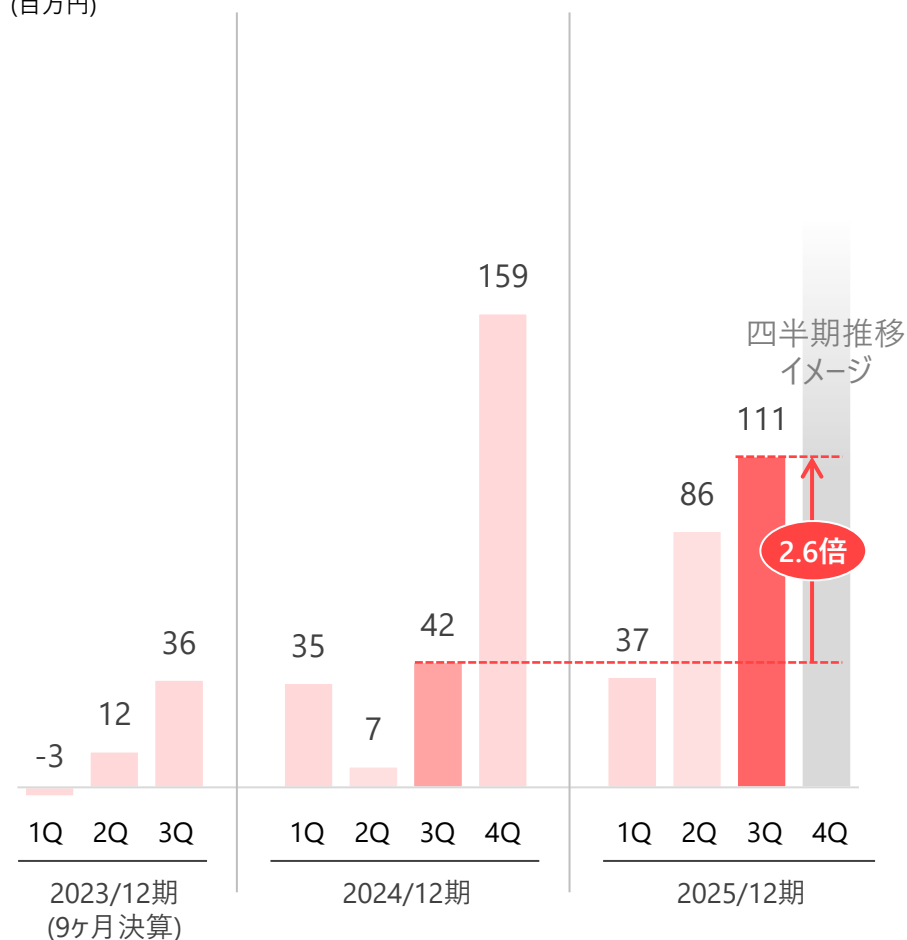
売上高

(百万円)

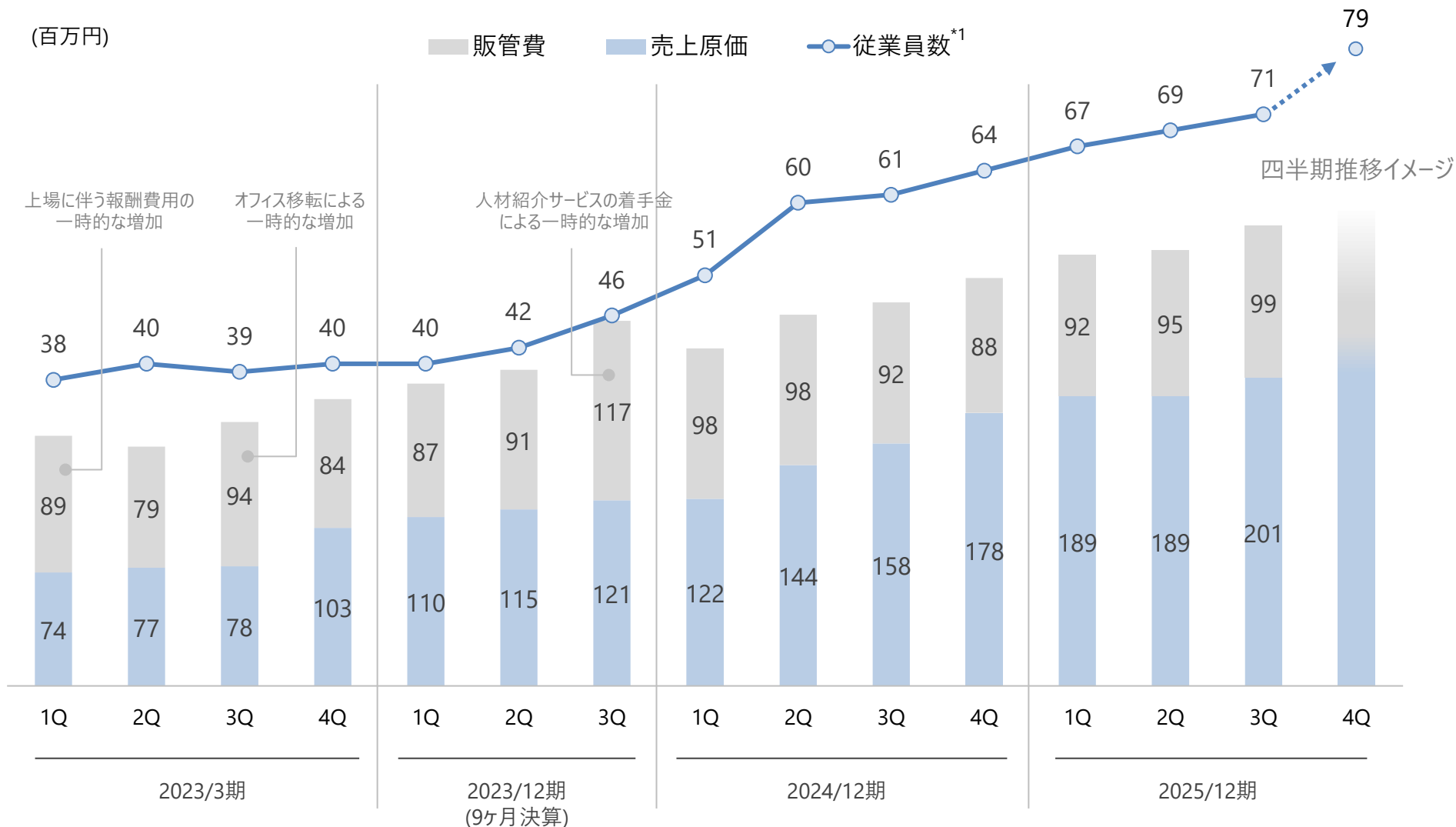


営業利益

(百万円)



3Qの売上原価は人員数に比例し増加、販管費は横ばい。従業員数は年度末79名を目指すも、採用予測に対する下回りや退職者の影響により3Q末時点で71名に留まり、進捗遅れが発生



*1 各期末時点の人数(出向者含む)

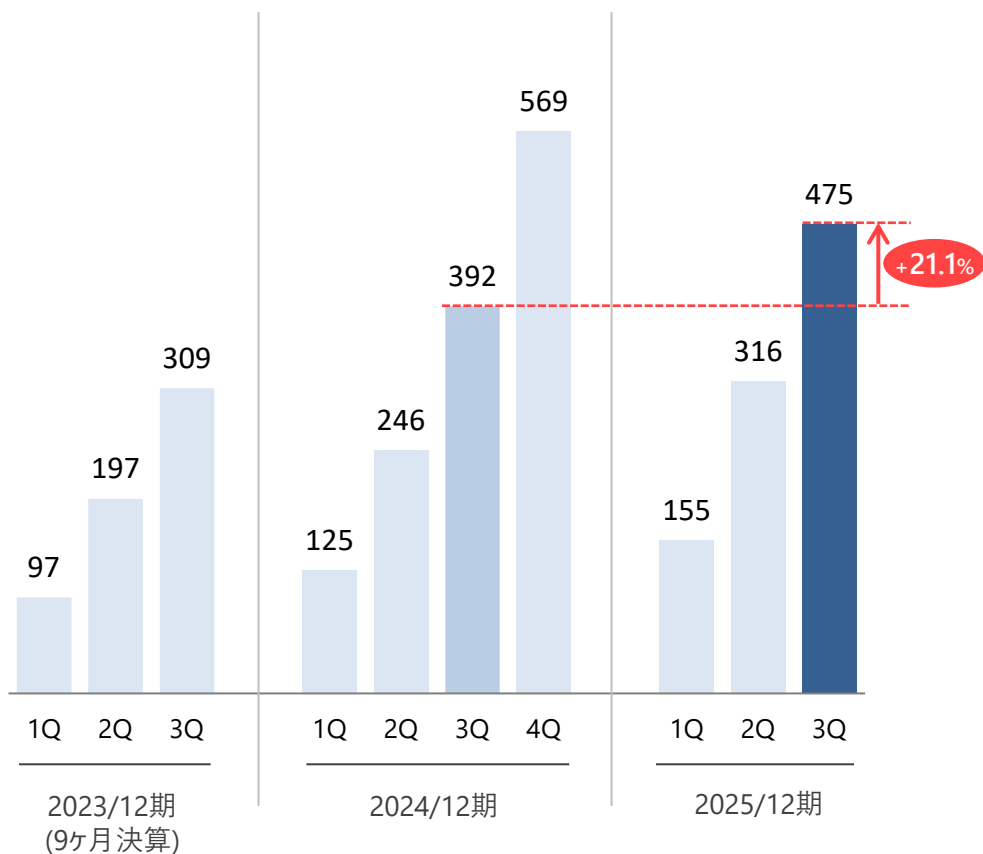
1. 2025年12月期 3Q決算サマリー
2. 2025年12月期 3Q決算概要
3. 事業の進捗
4. Appendix

R2Engine派生の業務特化型パッケージを中心にAIプロダクトが事業成長を牽引

- アナリティクスコンサルティング売上は案件獲得が続き、前期比で+21.1%の増加
- 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を中心に前期比で+38.1%の増加

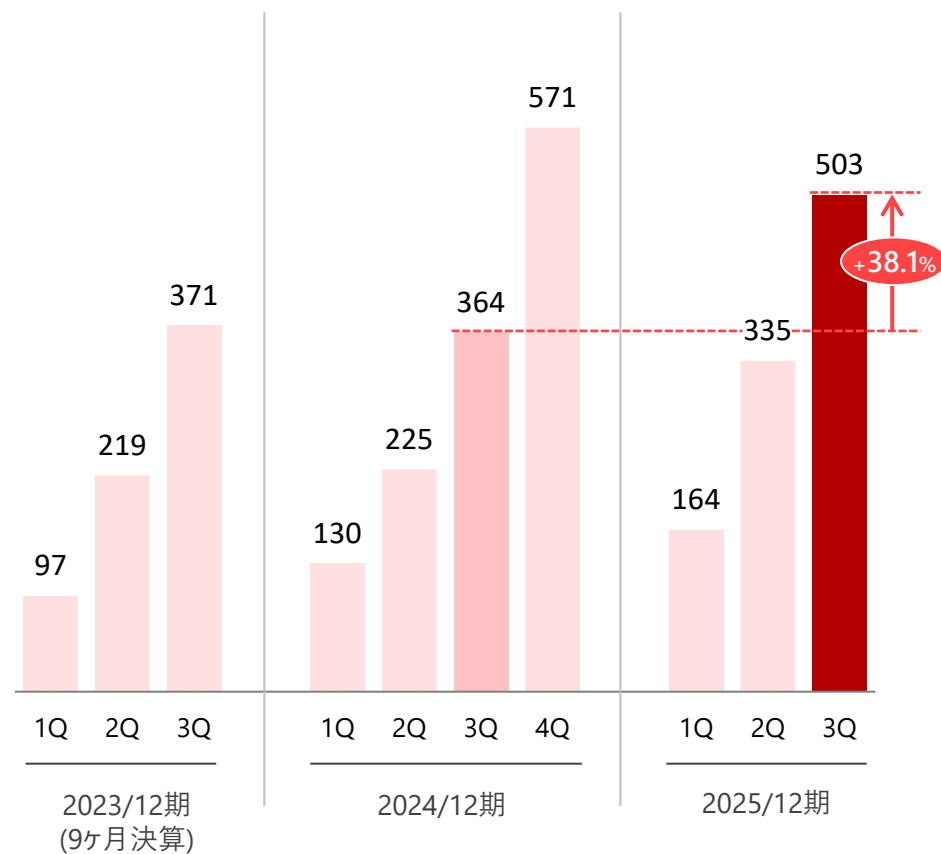
アナリティクスコンサルティング売上

(百万円)



AIプロダクト売上

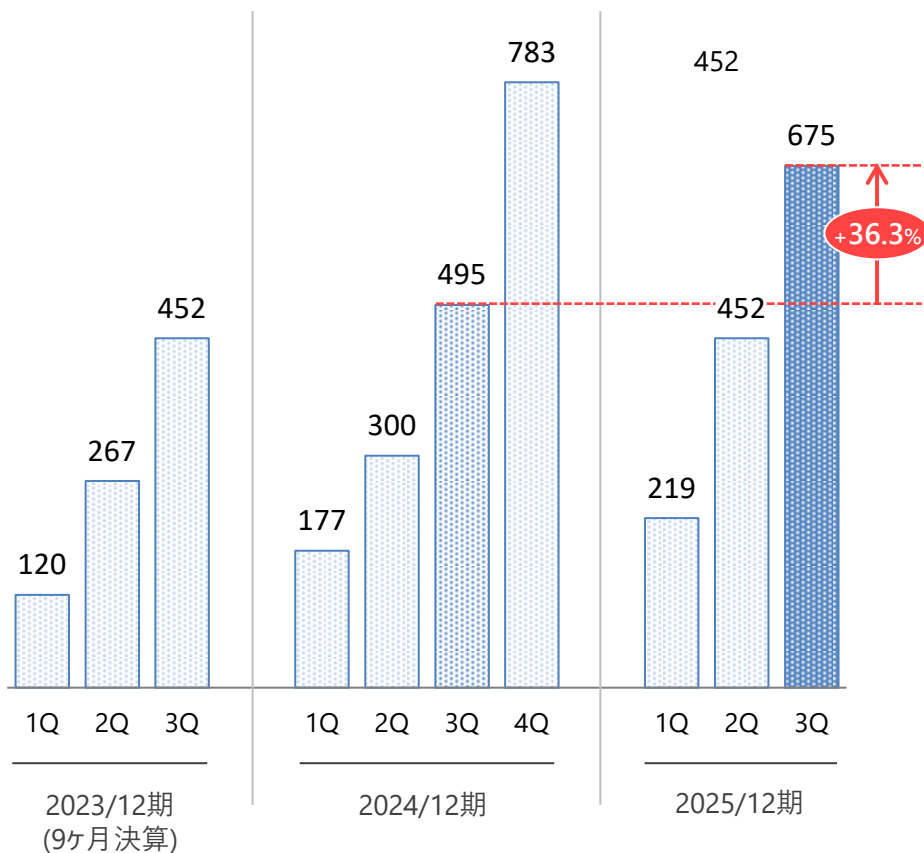
(百万円)



フロー売上はパッケージ製品の導入を中心に前期比+36.3%の増加、ストック売上はフロー案件の派生から積み上がり、前期比+16.0%の増加

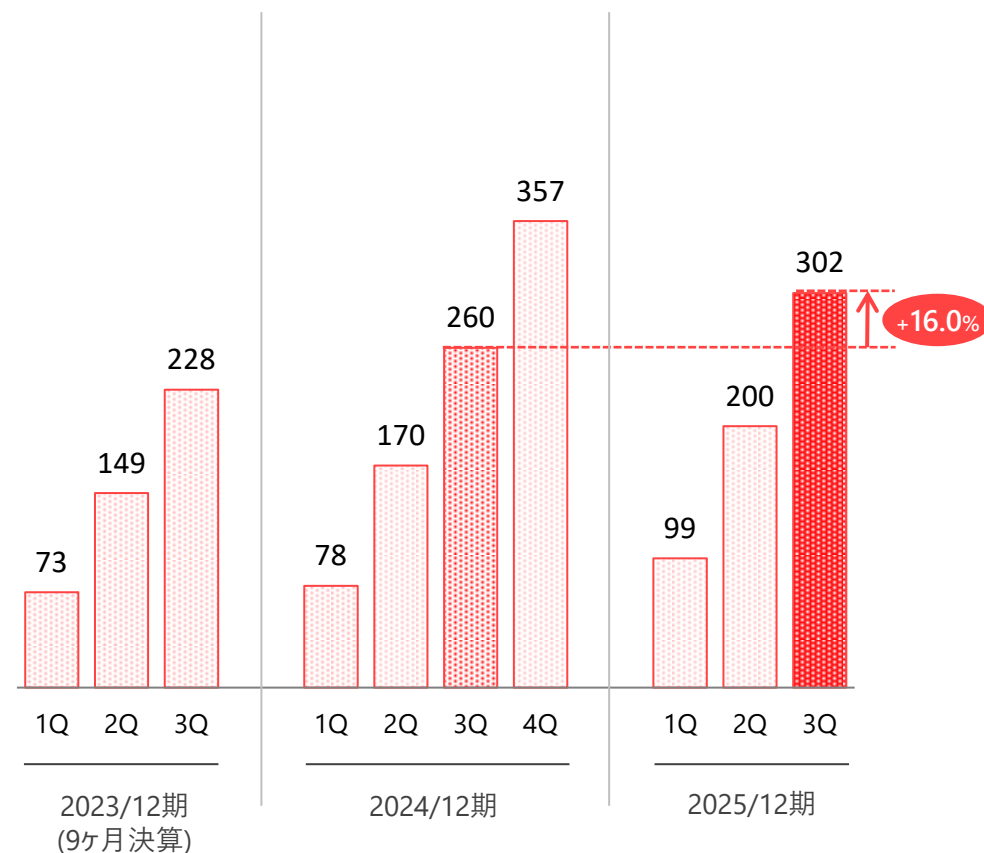
フロー売上

(百万円)



ストック売上

(百万円)



協業パートナーとの連携による案件拡大やAIパッケージ製品の拡販、技術特許の取得、更なる事業拡大のためのM&Aなど、多岐にわたる施策を実施

注力方針

3Q進捗

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実績の蓄積

- 各業種の手企業との取引を中心に案件拡大
- 協業パートナーと共同で技術特許取得や技術賞受賞など、新規取組による技術・ノウハウが蓄積
- 与信戦略導入支援など、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

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

- 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
- AI学習システム「AxisPLUS」に関する共同出願の技術特許を取得

コーポレート

- データサイエンス人材採用の強化
- 従業員の離職防止、離職率低下に向けた従業員満足度の向上
- 当社及びAIプロダクトの認知度向上のための広報・PR強化

- データサイエンス人材向け採用媒体・専門エージェントの利用促進
- 育児介護休業法の改正に伴い、従業員への育児介護における両立支援施策を拡充
- Break's社の株式取得による子会社化

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

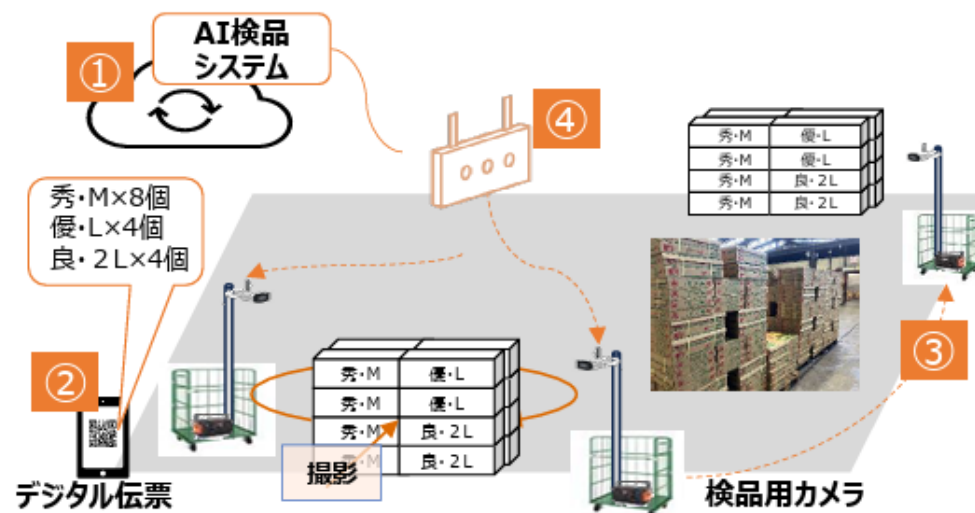
取組概要

- 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

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

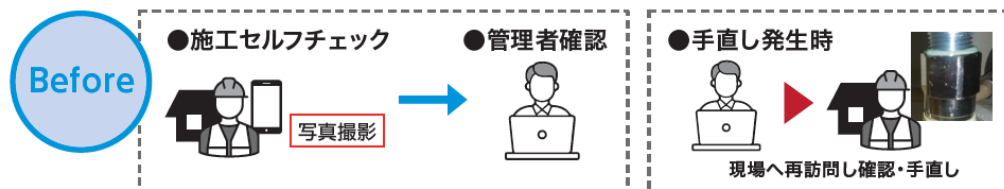
概要



- 大阪ガスマーケティングへ導入した施行品質チェック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
- 施行品質チェック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

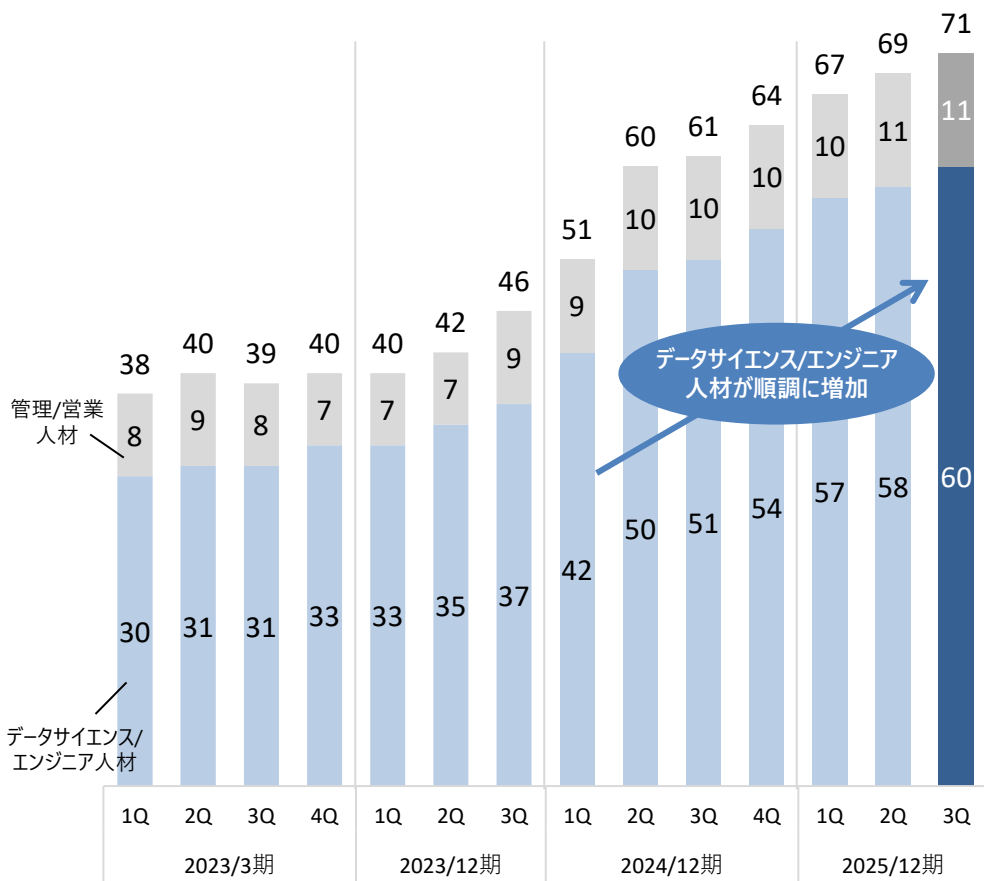


- 施工写真から締め込み具合やシール剤の塗布など確認すべきポイントをAIにて網羅的に自動判定
- リアルタイムかつ均質的に施工品質を確認する

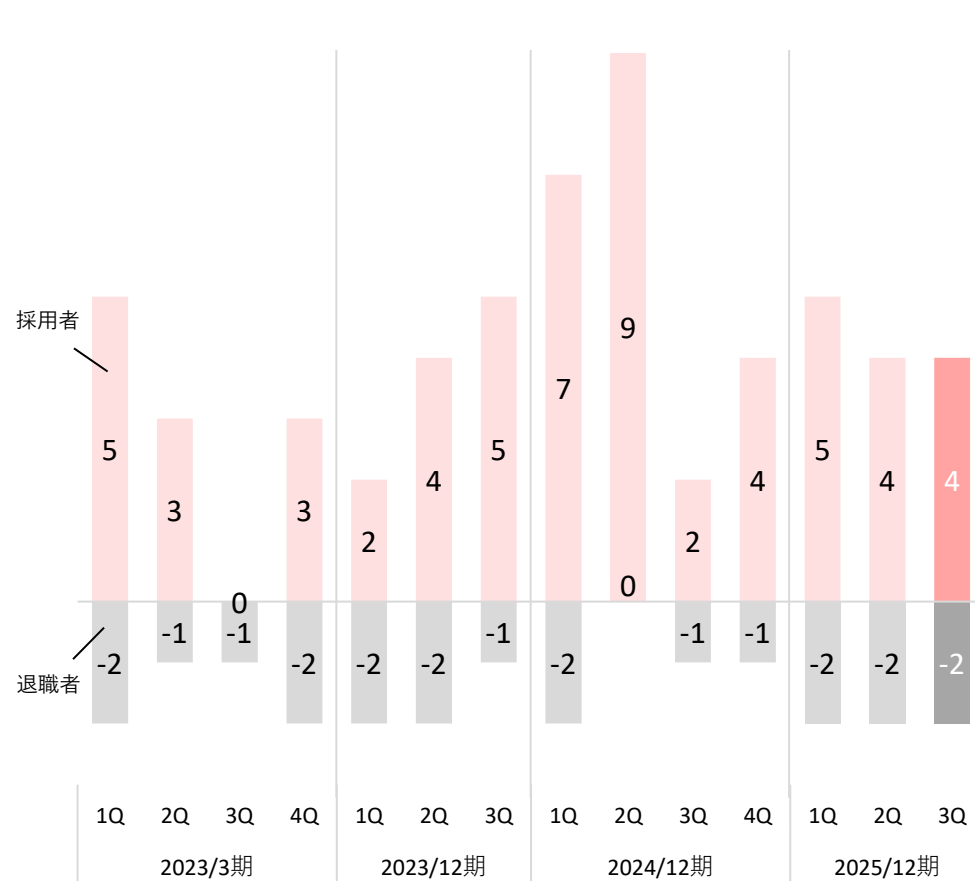


3Qはデータサイエンス人材が2名純増となり従業員数は71名に増加。採用強化を図りつつ更なる労働環境の充実に今後注力

従業員数*1の推移



採用者/退職者数*1の推移(四半期単体)



*1 各期末時点の人数(出向者含む)

1. 2025年12月期 3Q決算サマリー
2. 2025年12月期 3Q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。」

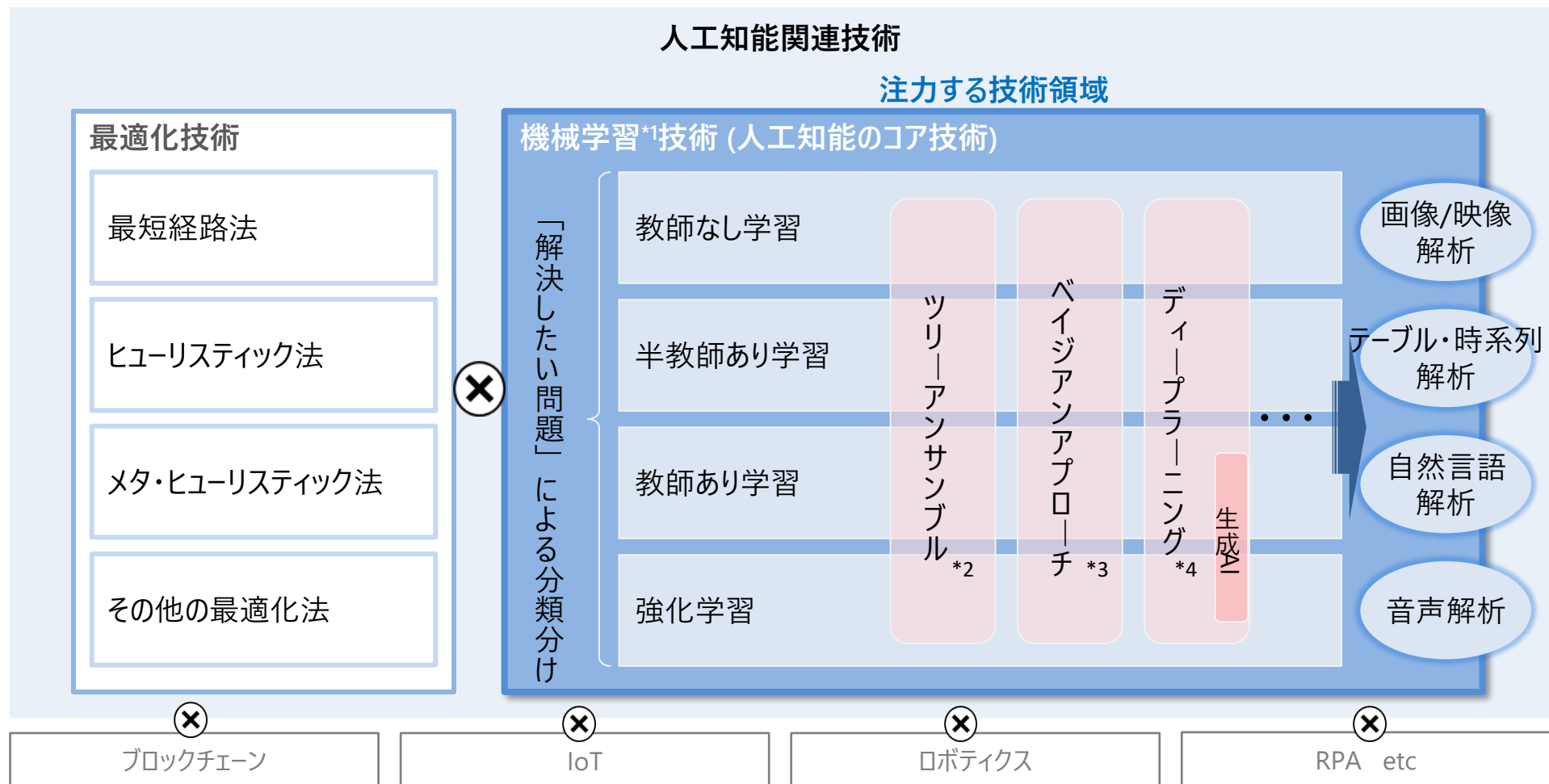
セカンドサイトアナリティカは、
ワンストップでアナリティクス・AIの課題抽出～開発・導入～活用のサービスを提供する「アナリティクスを活用したビジネス価値創造企業」です

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 356百万円 (2025年9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

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



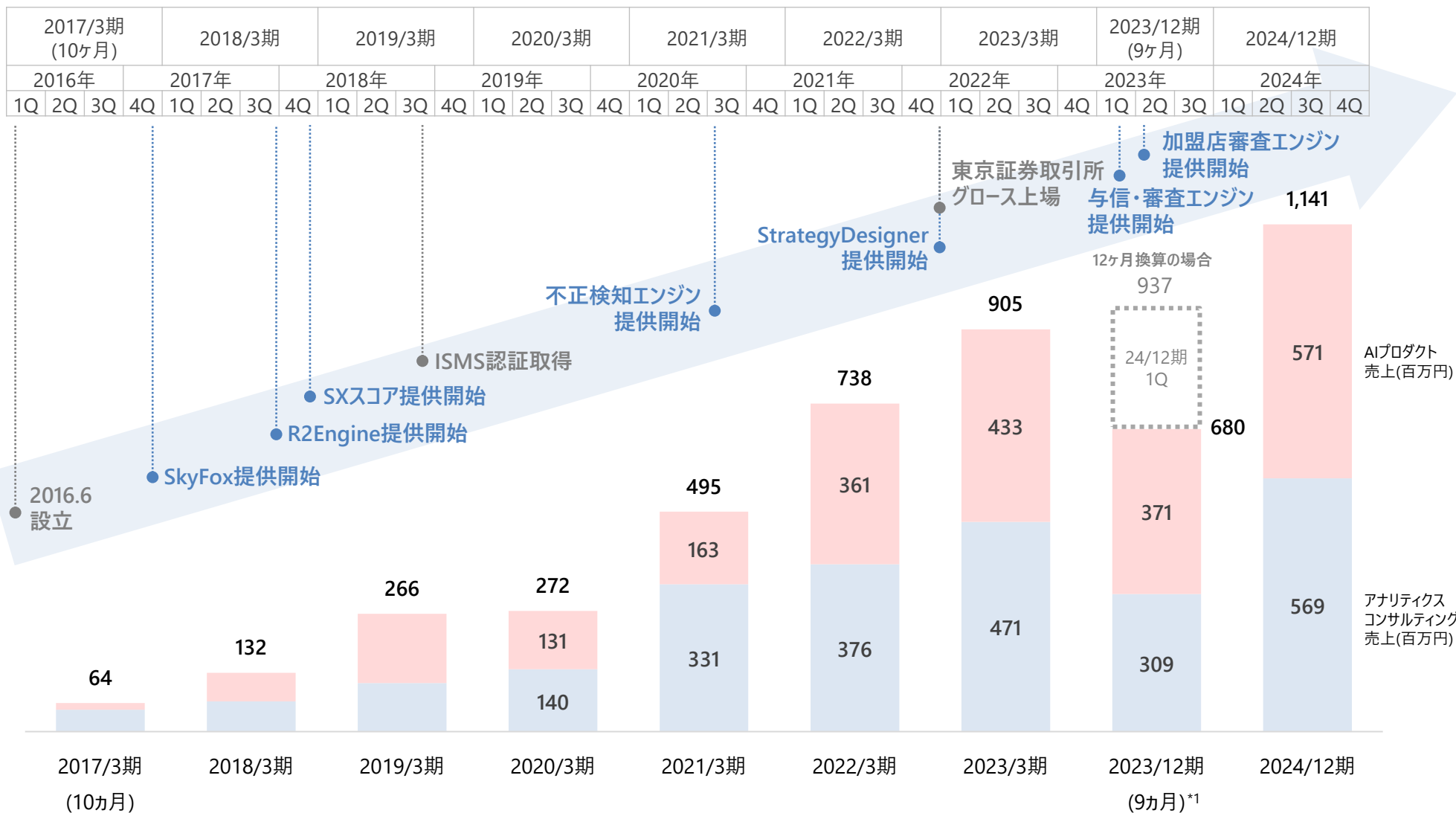
*1 機械学習：経験からの学習により法則を見つけ出し、法則性を自動化(再現)するコンピュータアルゴリズム

*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ス市場に新規上場



*1 決算期変更のため9ヵ月決算

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

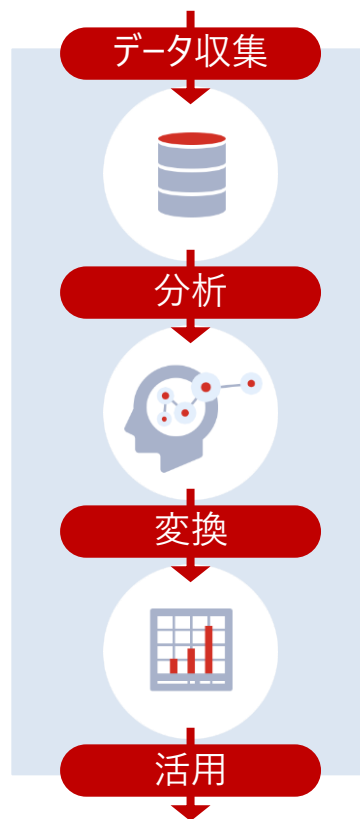
アナリティクス コンサルティング (課題解決のためのきめ細かなコンサルティング)

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

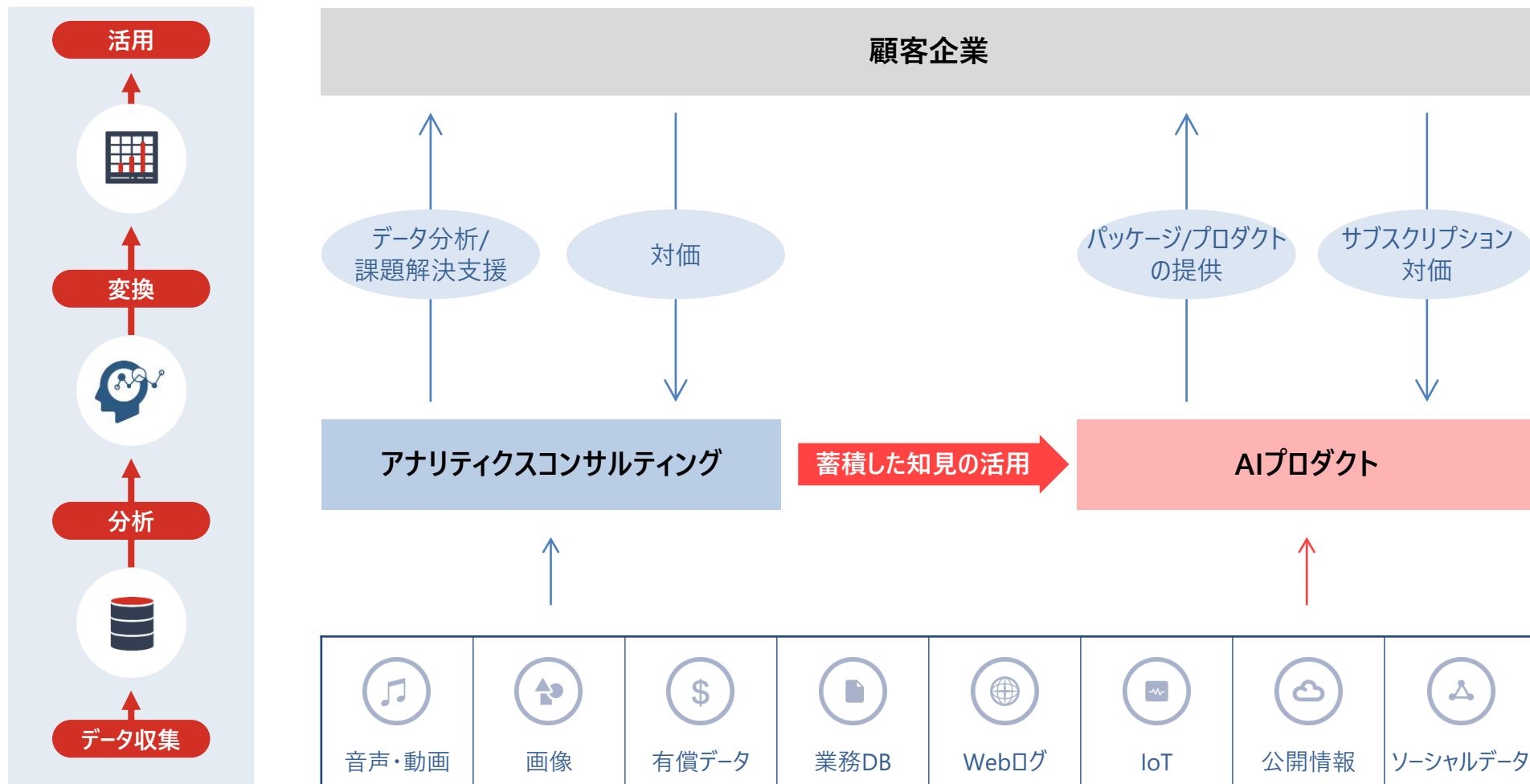
- 実務面で必要な運用機能を備えた機械学習モデル実行基盤の導入
- 基幹システムのデータだけでなく、ログや画像等の各種データを蓄積・分析できる基盤の導入

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

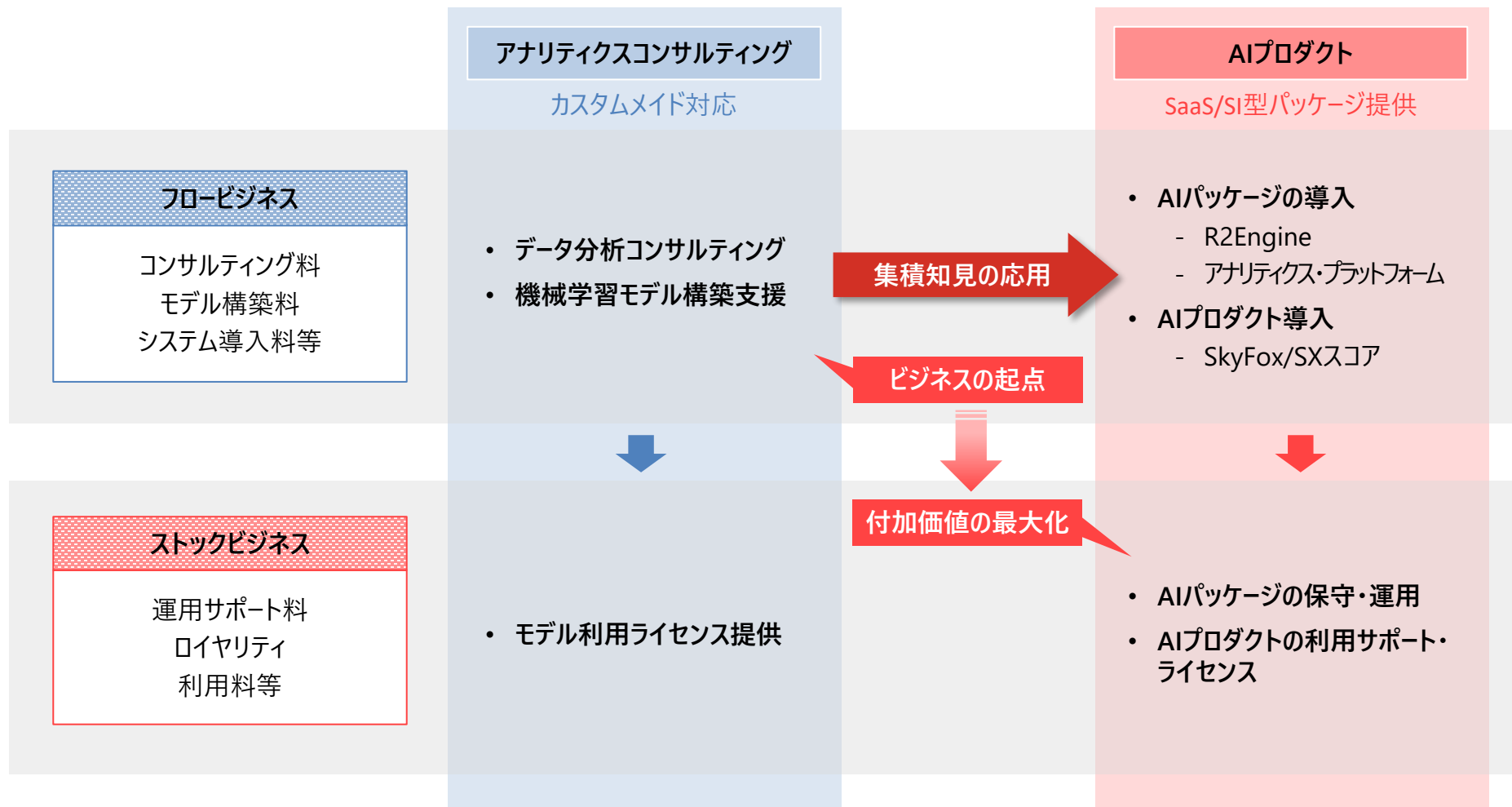
アナリティクスコンサルティングで得た知見を活かしてAIプロダクトを開発し、顧客企業に提供

- 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



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 >

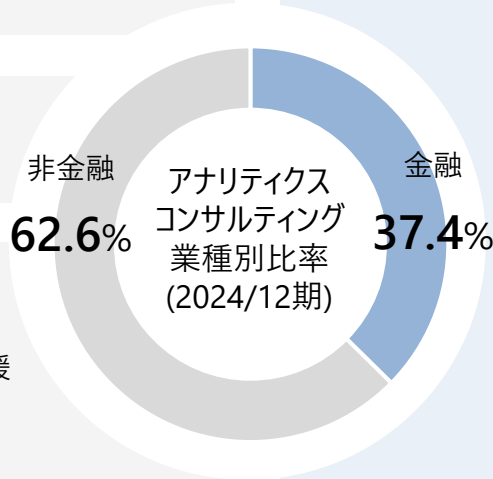
- AIを用いた電子書籍のラベリング業務の効率化支援
- 中古車の販売店・価格の最適化モデルの構築・活用支援
- 小売店舗の来店者数予測モデルの構築・活用支援
- ダイナミックプライシングモデルの構築・導入支援

< 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
- 個人IDカード偽造検知・マスク顔対応の顔認証モデルの構築
- 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
- 各種建機の残価予測モデルの構築・活用支援
- 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>全データ一元管理及び分析ツール適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及びモデル構築・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>

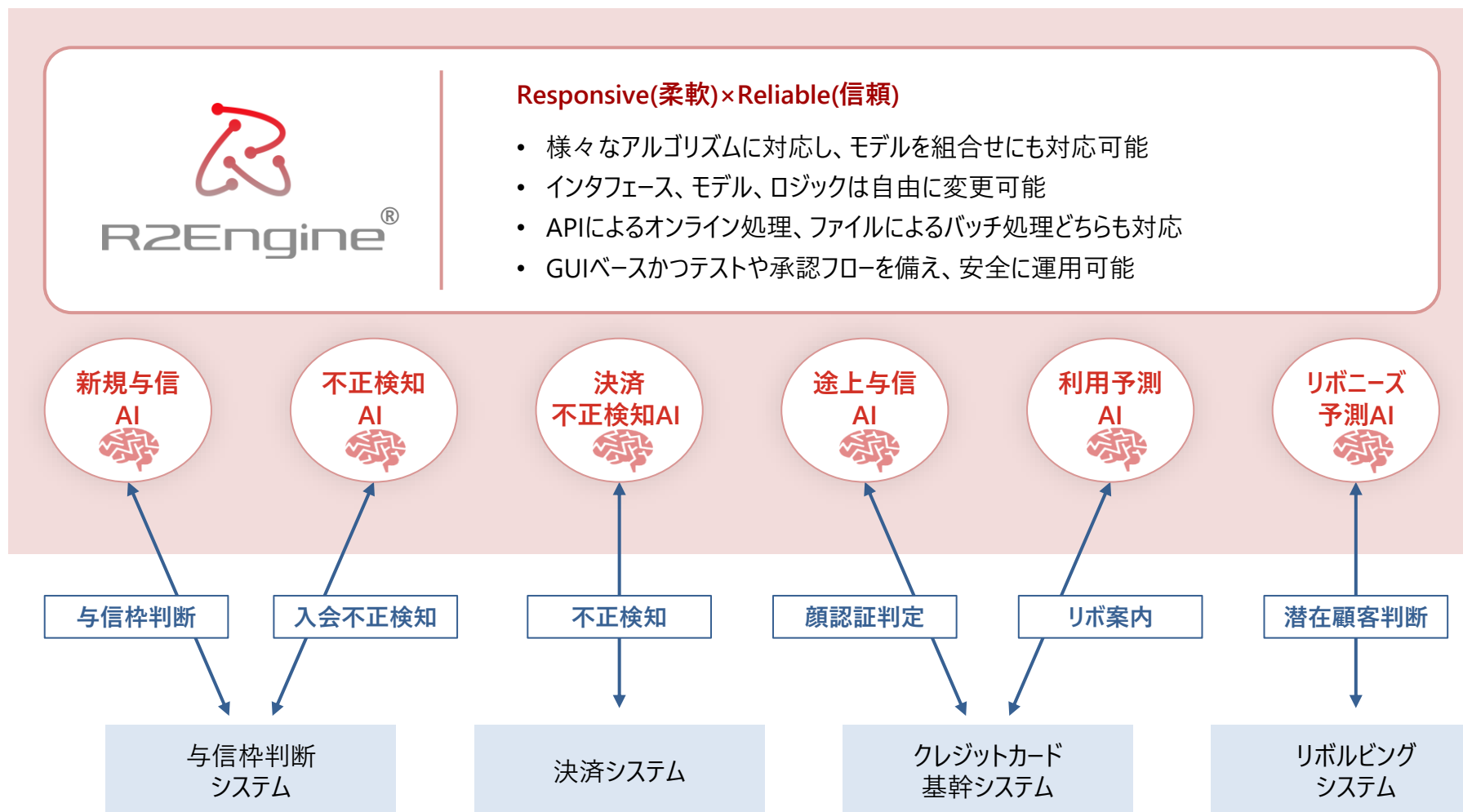
大

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



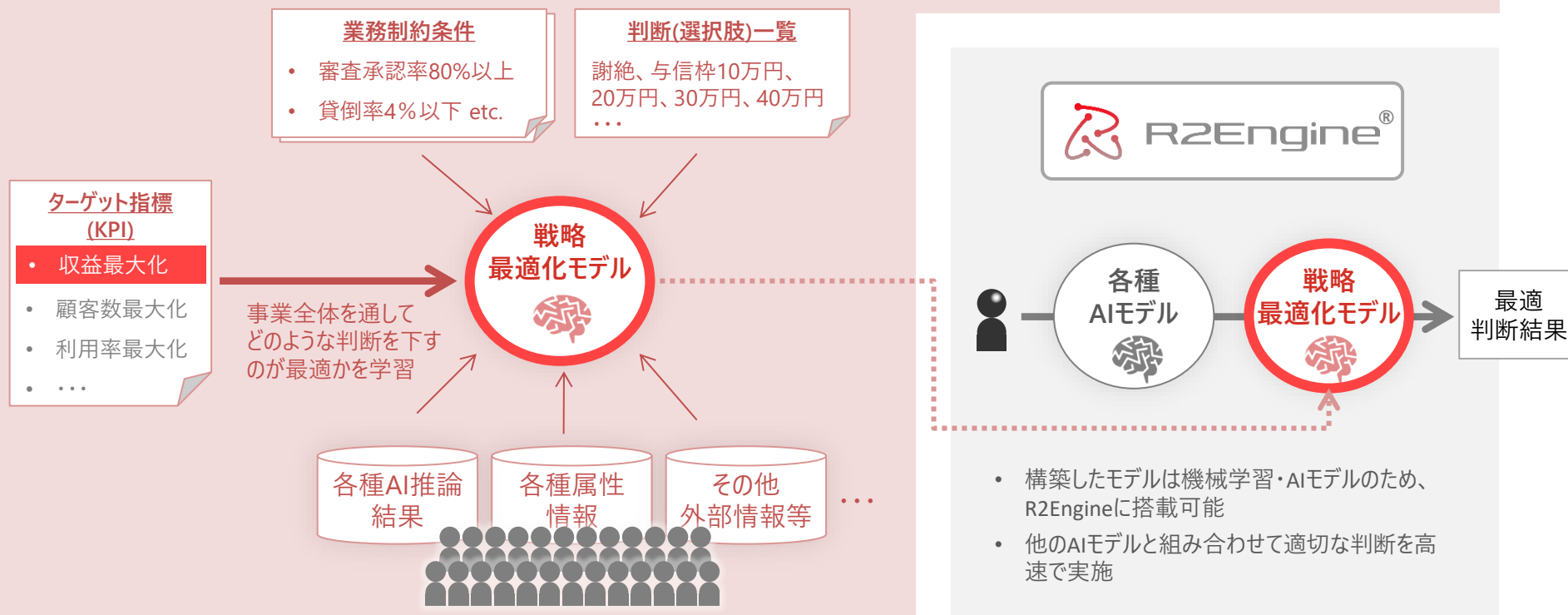
各種AIの推論値・業務上の制約等を加味した上で、事業のKPIを最大化するように最適な判断を行うAIモデル「戦略最適化モデル」を構築するプロダクト

- 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

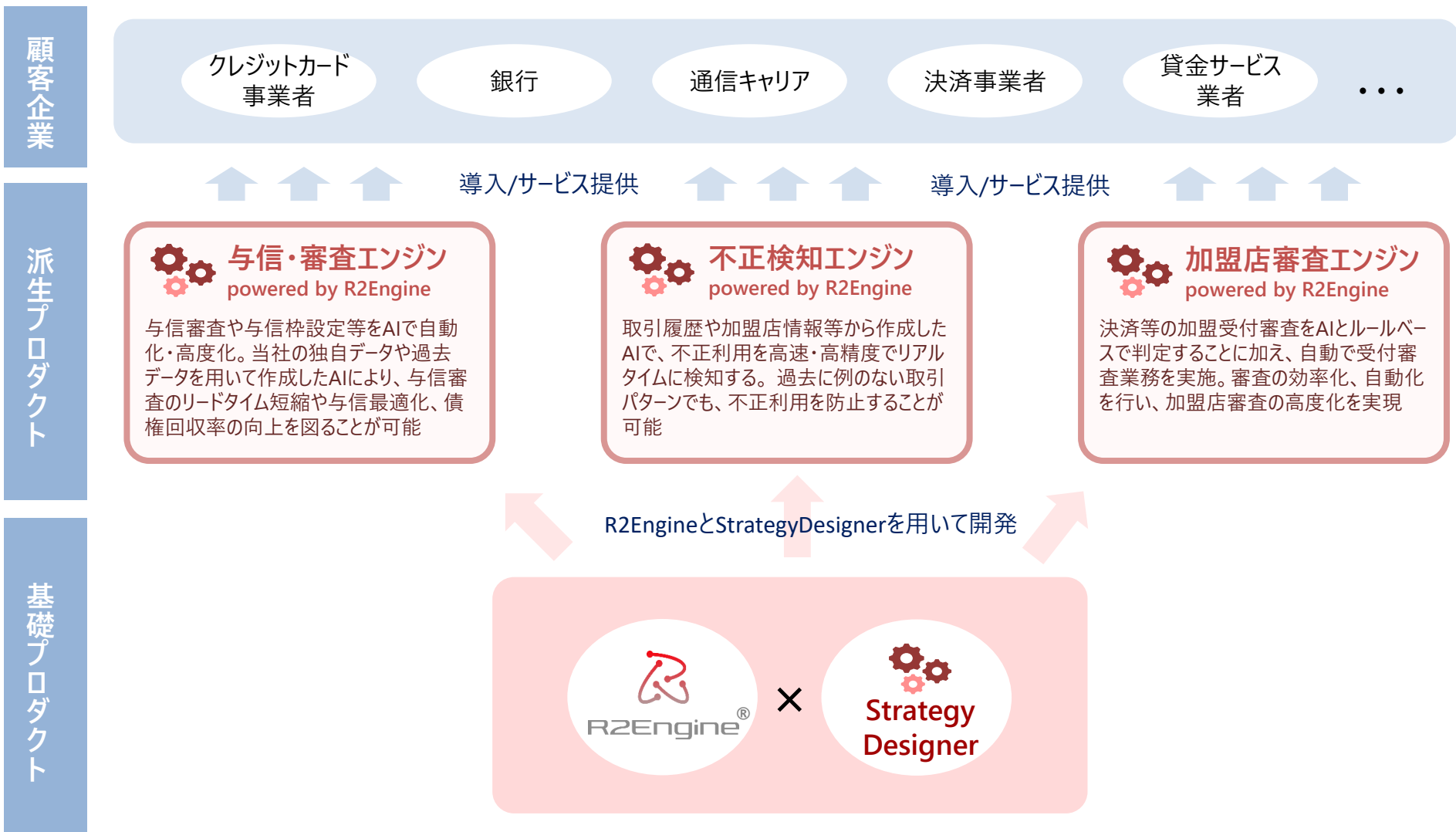


**Strategy
Designer**

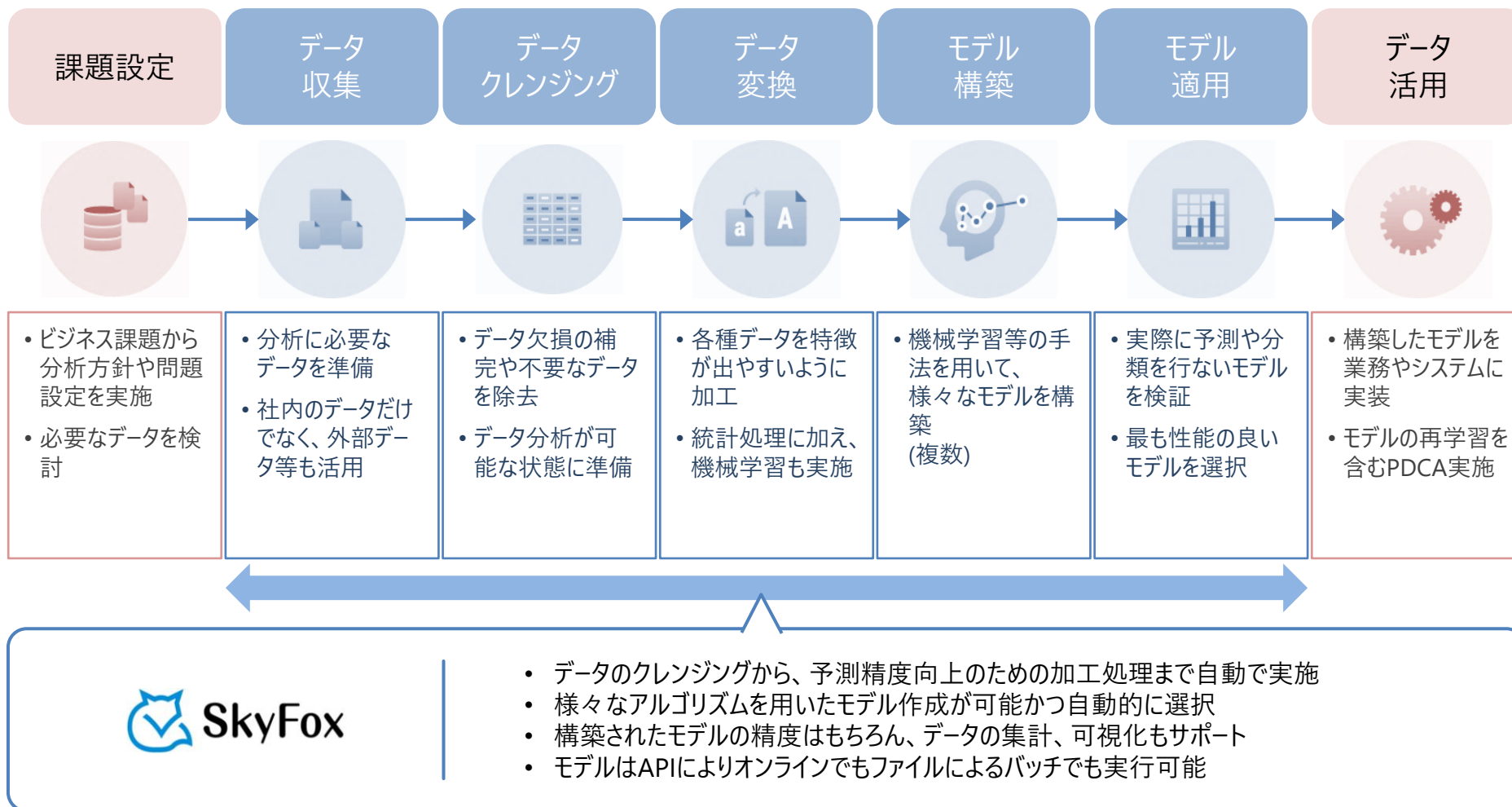
- KPIと業務制約を設定することで、最適な選択を行うAIモデルを構築
- 業務制約条件やデータを内部で加工し、最適化処理をより高速に実行
- 各業務制約条件の制約の強さを可視化
- 構築したAIモデルはR2Engineに搭載可能



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



「プログラミングや統計知識が必要」というアナリティクスの課題を解決するSaaS型AutoMLサービス



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)
	<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"> • AIを活用した顔認証/不審者検知ソリューションの開発 • その他ATM及び金融データを活用したAIソリューションの検討
	<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
<p>PT. ABeam Consulting Indonesia</p>	<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

2025/12期は、費用先行期から利益創出期へのフェーズに差し掛かる期となり、人的リソース投資を継続しつつも、増収増益トレンド

- 売上高は過去最高の13.7億円、営業利益は1.9億円とし、+20%程度の増収増益を想定
- 人的リソース投資とともに、これまで採用した人材の戦力化により増収増益トレンド

事業拡大期

費用先行期

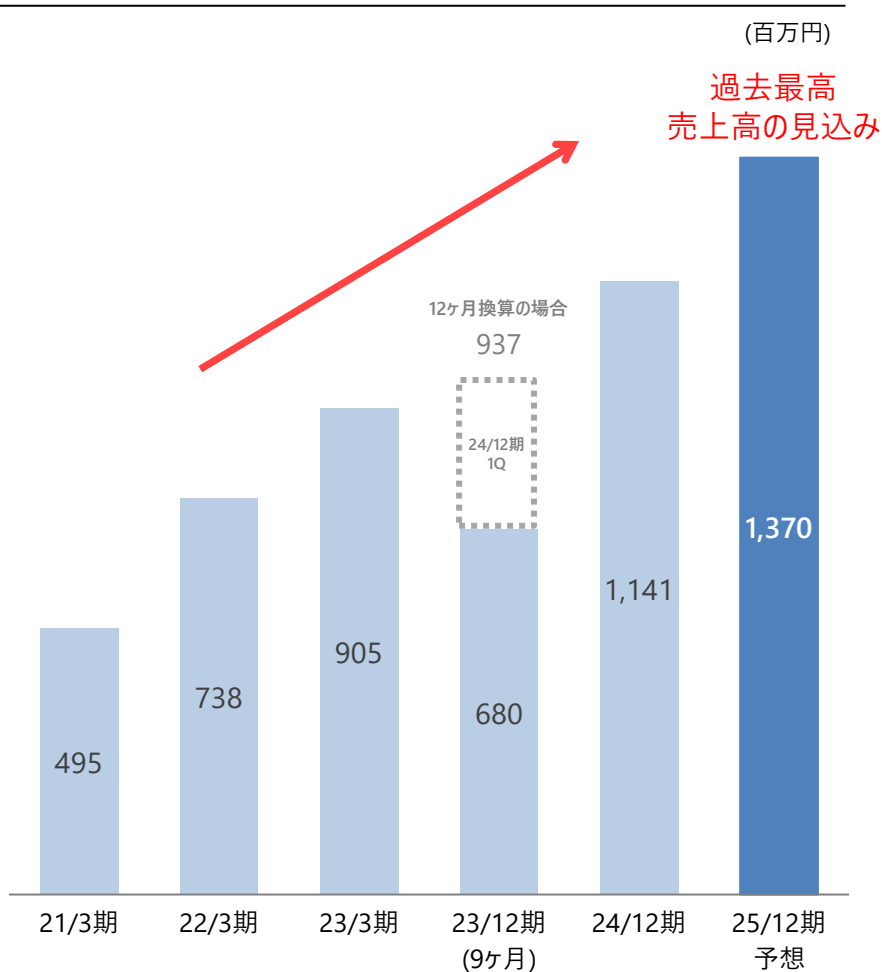
利益創出期

増収増益トレンドに

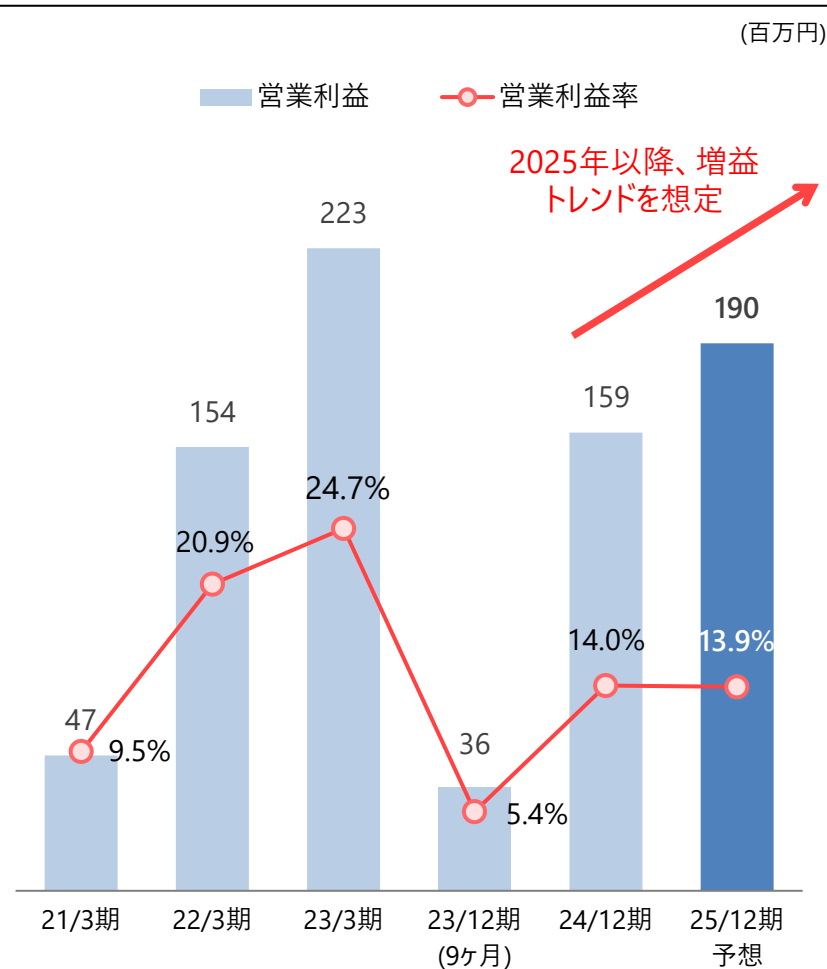
(百万円)	2023/3期	2023/12期 (9ヶ月)	2024/12期	2025/12期	
	実績	実績	実績	業績予想	前期比
売上高	905	680	1,141	1,370	+20.1%
営業利益	223	36	159	190	+18.8%
営業利益率	24.7%	5.4%	14.0%	13.9%	-0.1pt
経常利益	214	34	159	190	+19.3%
当期純利益	155	24	116	130	+11.3%
従業員数	40	46	64	79	+15

売上高は人的リソース投資により引き続き過去最高を更新、営業利益は増益トレンドに

売上高の推移



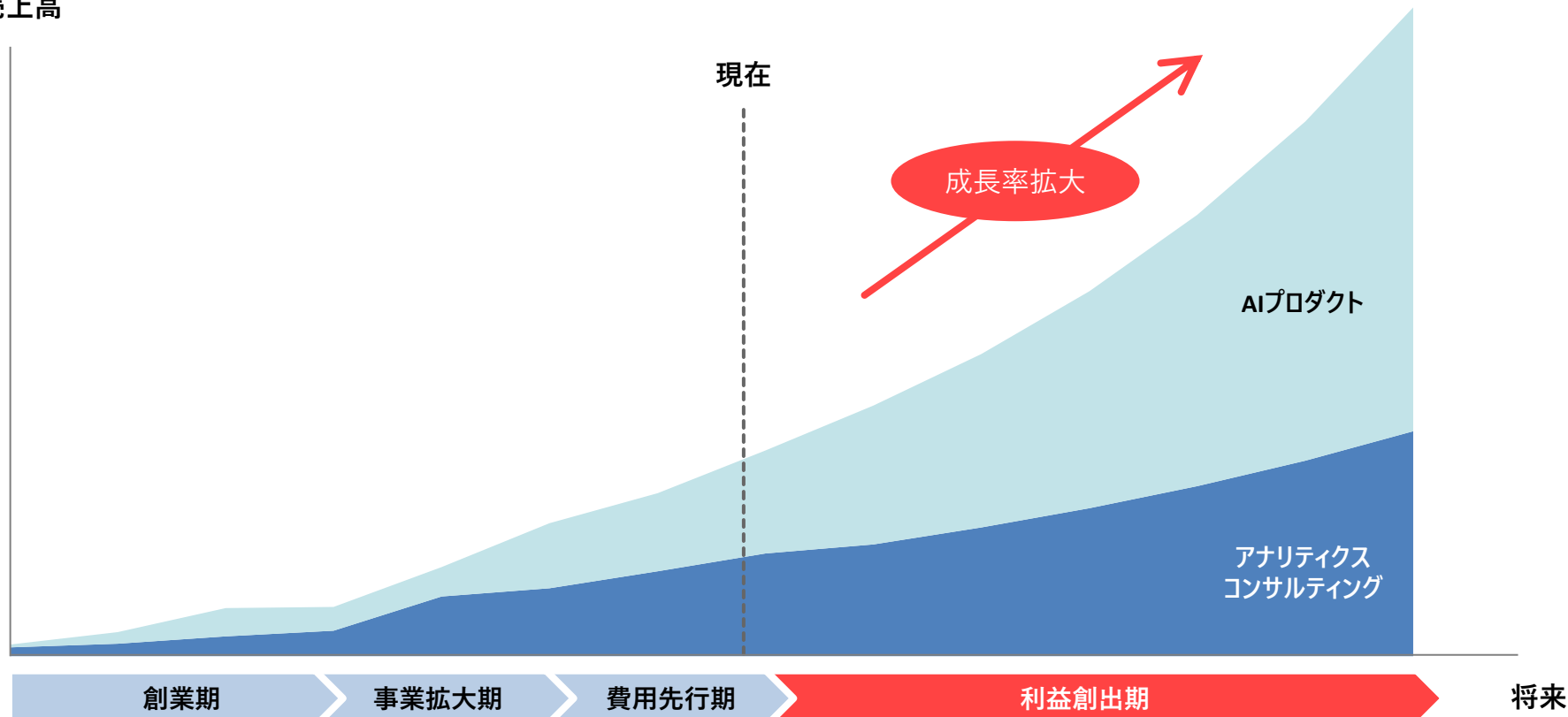
営業利益・営業利益率の推移



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、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