

ストックビジネス強化、収益構造改革へ アライアンス拡大、AI人材教育を推進

テクノスデータサイエンス・エンジニアリング

上場1年銘柄に注目

テクノスデータサイエンス・エンジニアリング(7046・東マ)は、ビッグデータ・AI(人工知能)活用に関する専門技術を持つプロフェッショナル集団。12月18日に新規上場から1年を迎えた。同社は今、『AIを中心とした統合型ソリューション企業』への変ぼうを目指している。成長戦略の取り組み状況を聞いた。

ストック型ビジネスへ転身

当社これまでAIサービス市場の中の「分析サービス」領域に集中していたが、今後は「構築サービス」まで事業領域を拡大する。構想企画から開発、運用・保守まで一貫したサービスを展開し、大規模かつ中期にわたる案件を獲得していく方針。独自AI製品「scorobase」と、「Nebase」や「Cognitive」など海外AI製品を組み合わせたサブスクリプションサービスを拡充し、営業利益率を高めることで競合他社との差別化を図る。

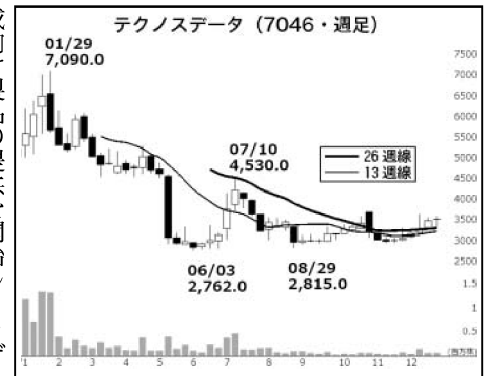
数年後にはストック型のサブスクリプションサービスが、フロー型のコンサルディングサービスを上回る

成長戦略の進捗

収益構造を目指す。

創業時からあらゆる業種・領域で培ってきた技術のライブラリーを「scorobox」として整備してきた。このライブラリーをプロジェクト運営の効率化するツールとして活用するほか、AIモジュールとして世の中に展開していくことを成長戦略の柱としている。そのためにはアライアンス連携の強化に加え、協力会社への教育プログラムを提供を通じて当社のビジネスを支えるAI人材を確保していく必要がある。

研究開発の成果は既に表れ始めている。2020年3月期上期(4~9月)は社会インフラ領域や人材領



域向け製品の提供を開始した。東京電力パワーグリッドとの取り組みでは、電力設備の保全作業の70~90%コスト削減を実現。今後、ほかの電力会社やゼネコン、インフラ産業向けに展開していく。

SKIYAKIと共同開発を進めてきた、エンタメ業界初のファンマーケットングサービスも今月の提供を予定。金融領域ではSB

I証券とAI型投資サービスの共同開発に取り組んでいるほか、当社のAIエンジンを活用して優良見込客の候補者を抽出するサービスを保険業界向けに提供している。ペットヘルスケアや事務効率化分野の案件も協議中。

△創体制の強化▽アライアンス連携の一環としてキーウェアソリューションズと資本業務提携を

結び、同社の筆頭株主となった。キーウェアの主要顧客である社会インフラ企業に当社のサブスクリプションサービスを拡販することを目的に、キーウェアにAI教育プログラムを提供している。

このほか、日本マイクロソフトやNTTデータとの連携、経済産業省関連団体への参画による政策立案への貢献など、産官学幅広い共創ネットワークを構築している。

△教育ビジネスの推進▽社会人向け、Sier向け教育プログラムの提供のほか、大学の専門学部や研究室との連携を促進している。大学との連携では、早稲田大学の社会人教育事業「WASEDA NEO」とAIビジネス教育プログラムを提供したが、これが非常に好評で来年も継続して実施する予定。

通常であれば2~3年かけて実施する投資をこの1年に凝縮した。投資額が前期から約1.3億円増加することから、20年3月期は営業利益7900万円(前期比59.2%減)と保守的

な数値を計画している。成長戦略を加速しなかった場合の営業利益は前期並みの2億円。収益はもともと新規採用した人材が戦力化する下期に偏重する傾向がある。

こうした中で、上期(4~9月)営業損益は期初の赤字予想から黒字化を達成した。ストック売上比率は前年同期の7%から14%に上昇。サービス別売上高は依然としてデータ解析が多くを占めているが、分析基盤構築やNetbaseの比率も高まってきた。

約20名の人員増加効果やNetbase、scorobase、Cognitiveの

拡販により、来期はさらに利益率が向上する。来期営業利益は3億円(今期計画比3.7倍)へと拡大する見通し。

業績見通し

通常であれば2~3年かけて実施する投資をこの1年に凝縮した。投資額が前期から約1.3億円増加することから、20年3月期は営業利益7900万円(前期比59.2%減)と保守的

企業名	テクノスデータサイエンス・エンジニアリング
事業概要	活用おまかせの提供 ビッグデータ・AIソリューション(AI製品を含む)の提供
上場日	2018/12/18
初値	6350円