

4422 VALUENEX

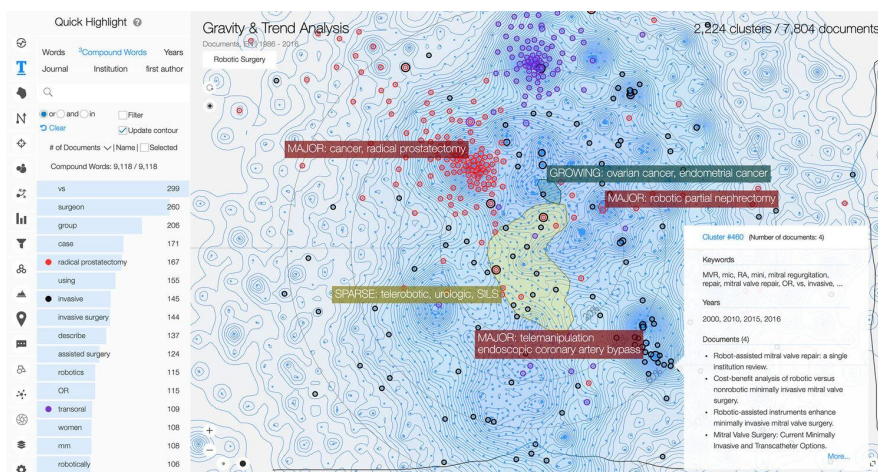
事業内容

独自に開発したビッグデータの解析ツール提供。医療系AI等、俯瞰図解析に強み。

セグメント

セグメント別	2016/07/31	2017/07/31	2018/07/31	2019/07/31	2020/07/31
ASP		116	161	218	254
YoY	-	-	38.79%	35.40%	16.51%
構成比	0.00%	33.78%	31.71%	39.08%	43.24%
コンサルティング		226	346	339	346
YoY	-	-	53.10%	-2.02%	2.06%
構成比	0.00%	65.80%	68.15%	60.76%	58.90%
その他	0	0	0	0	0
YoY	-	-	-	-	-
構成比	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
売上計	350	343	508	558	587
YoY	-	-1.79%	47.84%	9.88%	5.29%
構成比	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

同社は、自然言語処理を利用した特許分析を行う。特許文書を同社のプロダクトに読み込ませることで、特許の領域をプロットし、対象企業の戦略や未開拓領域を分析する。使用用途は、戦略策定やM&Aなどの上流の意思決定からマーケティングなどの実行戦略まで多岐にわたる。特許データがあれば、どんな産業でも分析することが可能になるため、顧客の業態も多種多様である。



ASP

ASP事業では、Doc RaderとTech Raderを提供している。Doc Raderは、最大10万件までの様々な文書データを可視化・解析、Tech Raderは、最大10万件までの特許を高速可視化するソフトウェアツールである。ビジネスモデルは、顧客の使用量に応じて料金を得る従量課金型のモデルである。同社によれば、顧客継続率は非常に高いという。

同社ツールの強みの一つとして、特許データ同士の関連性をプロットできることがあげられる。従来から特許解析ツールは存在するものの、特許データ同士の比較を行うことは非常に難易度が高かった。特許の関連性を導き出すことで、自社の戦略はもちろんのこと、競合他社との比較も可能になる。

コンサルティング

ASP事業に加えて、同社ではコンサルティングサービスを提供している。同社のコンサルには2パターンあり、ひとつが顧客課題に基づいて分析・解析を行い、示唆を出す一般的なコンサルティングサービス、もうひとつがASPツールの使い方を教示し、共に分析を行うコーチングのタイプである。特に後者の顧客はASP事業からの流入がメインになり、事業間のシナジーが非常に強い。

▶カタリスト

参入障壁を高める技術力

同社が注力する特許解析は非常に高度な技術力を要する。複数の特許の関連度合いを解析、プロットするためには、それだけ正確な自然言語処理能力が求められる。同社では、日米から高度なエンジニアを採用しており、そこから技術力の高さが伺える。

攻めのIT

DX改革が叫ばれる中、企業のデータ活用の動きはますます加速してくるだろう。日本では「攻めのIT」が不足していると言われており、データとITを活用してトップラインの伸長に貢献するVALUENEXのソリューションは、まさに時代にあったサービスと言える。

予測精度の高さ

特許を使用する将来予測は、非常に精度が高いことが推測される。自動車産業を例にとると、同産業では通常、販売の3年前から新車開発をスタートし、研究開発はそれ以前に行われることになる。ゆえに、研究開発の成果でもある特許を見れば、3年あるいはそれ以後の自動車メーカーの姿が見えてくる。また、特許は過去を参考にした通常の予測データとは違い、実態に紐づいているため、正確性に長けているのである。

▶リスク

人材

高度な技術を扱うことやマンパワーに頼るビジネスであることから、採用がキーになる。現状、離職率は低水準で推移しているが、19年度は10名が退職しており、動向には注意が必要だ。

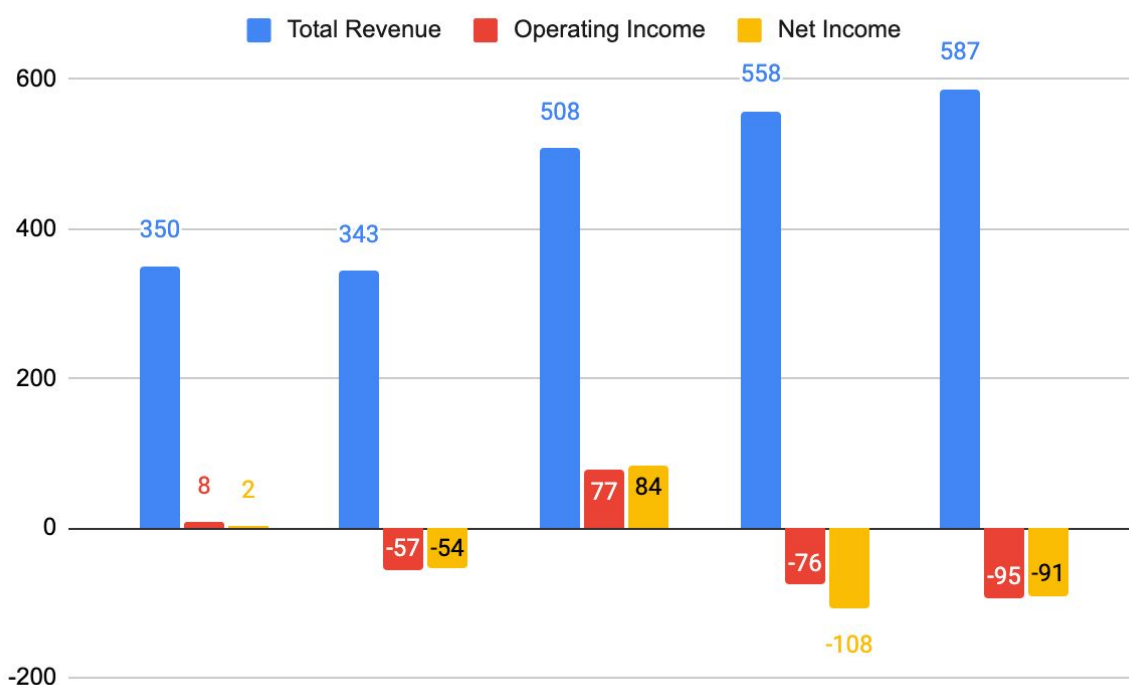
営業戦略とエンジニアキャパシティ

現状、同社の顧客獲得は、セミナーやレポート等による自然流入が多いように思う。積極的な営業活動を行っていないのは、営業人員が足りていなかったのも理由として考えられるが（課題解消のため、前年度に11名採用、代理店販売拡大）、おそらくエンジニアのキャパシティが追いついていないのではないだろうか。さらなるトップラインの増加を見込むためには、ASPの比重をあげるとともに、中途エンジニアの採用数を増やしたり、人材教育におけるリードタイムを短縮する必要がある。

社員	2016/7/31	2017/7/31	2018/7/31	2019/7/31	2020/7/31
社員数	11	17	17	28	32
YoY	-	54.55%	0.00%	64.71%	14.29%
一人当たり売上高	32	20	30	20	18
YoY	-	-36.45%	47.84%	-33.29%	-7.87%
人件費	-	71	91	148	191
YoY	-	-	28.17%	62.64%	29.05%

▶財務概況

ASP事業の伸長により、トップラインの増加は堅調。人件費関連で営業費用が増加し、2期連続で赤字となっている。採用が重要なビジネスであることから、ポジティブな赤字。来期以降のトップラインの増加に期待。



▶主要指標

基本指標	2016/07/31	2017/07/31	2018/07/31	2019/07/31	2020/07/31
自己資本比率	68.32%	43.58%	48.73%	87.20%	85.57%
流動比率	283.87%	160.57%	176.88%	761.12%	657.84%

成長率	2016/07/31	2017/07/31	2018/07/31	2019/07/31	2020/07/31
売上高成長率	-	-1.79%	47.84%	9.88%	5.29%
利益成長率	-	-2749.76%	-254.14%	-229.07%	-16.07%
成長率	2016/07/31	2017/07/31	2018/07/31	2019/07/31	2020/07/31
粗利率	72.98%	71.51%	80.29%	78.66%	76.39%
営業費売上比率	97.80%	116.51%	84.83%	113.68%	116.10%
営業利益率	2.20%	-16.51%	15.17%	-13.69%	-16.10%
販管費率	70.78%	87.88%	65.12%	92.35%	92.49%
EBITDA	2.83%	-15.31%	15.97%	-13.05%	-14.50%
純利益率	0.59%	-15.82%	16.49%	-19.37%	-15.44%
デュポン分解	2016/07/31	2017/07/31	2018/07/31	2019/07/31	2020/07/31
ROA	0.72%	-20.26%	19.70%	-10.03%	-9.06%
YoY	-	-2923.07%	-197.27%	-150.92%	-9.64%
純利益率	0.59%	-15.82%	16.49%	-19.37%	-15.44%
総資本回転率	122.40%	128.07%	119.47%	51.79%	58.70%
ROE	1.05%	-46.48%	40.43%	-11.50%	-10.59%
YoY	-	-4525.33%	-187.00%	-128.45%	-7.92%
財務レバレッジ	1.46	2.29	2.05	1.15	1.17
負債・借入金関連	2016/07/31	2017/07/31	2018/07/31	2019/07/31	2020/07/31
有利子負債合計	0	53	83	2	12
支払金利	-	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
有利子負債 - 現金	-211	-144	-228	-956	-830
純負債資本比率	-0.62	-0.40	-0.45	-0.87	-0.82