

<2016年3月期 第3四半期>  
**第3四半期補足説明 / 成長戦略説明資料**

---

データセクション株式会社  
2016年2月12日  
証券コード：3905

1. 2016年3月期 第3四半期実績
2. 新規事業概況
3. データセクションの事業コンセプトについて
4. まとめ
5. 補足資料

- ・ 2016年3月期第3四半期は、上期からの積極的な投資活動の結果、クォーターベースで過去最高の売上を計上（115,882千円）
- ・ 2015年12月は、単月ベースで過去最高売上を計上（59,581千円（参考数値。非監査数値））
- ・ 人工知能（DeepLearning）、インバウンド関連案件が好調  
人工知能：Webフィルタリング分野、マーケティング分野などで引き合い多数。  
インバウンド：地方自治体を中心とした調査案件獲得が好調。

## 損益計算書（連結）

▶期首からの積極的な人材への先行投資の結果、新規ビジネスが順調に進捗し、損益分岐点を着実に上回れる体制が整って来た。

単位：百万円

|       | 第14期 通期<br>(連結) | 第15期 通期<br>(連結) | 第16期3Q<br>(連結累計期間) |
|-------|-----------------|-----------------|--------------------|
| 売上高   | 317             | 376             | 299                |
| 営業費用  | 260             | 290             | 289                |
| 営業利益  | 57              | 85              | 9                  |
| 経常利益  | 60              | 85              | 14                 |
| 当期純利益 | 45              | 63              | 9                  |

## 貸借対照表（連結）

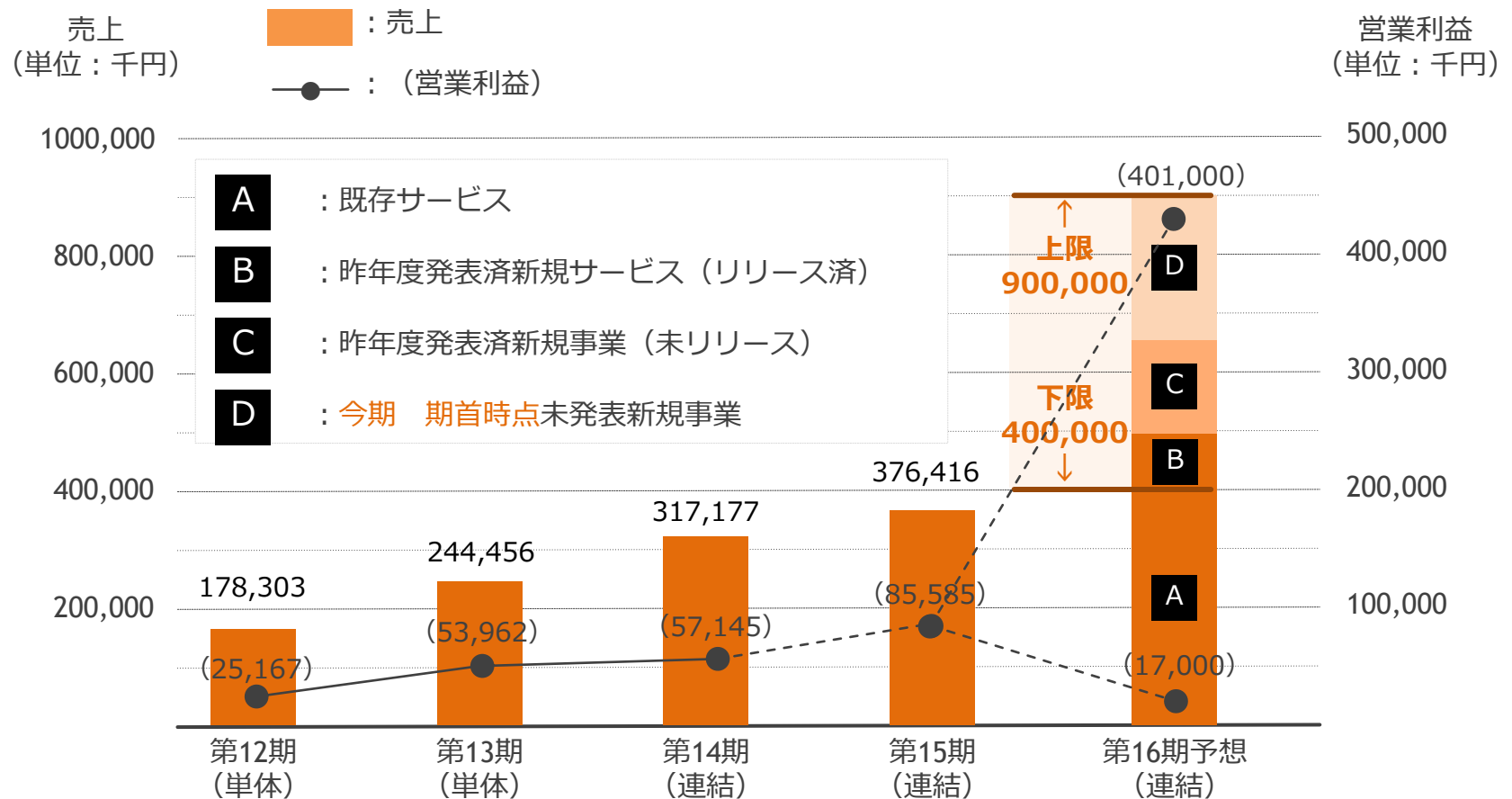
- ▶ 流動資産の減少は、現金及び預金の減少（44百万円）が主要因である。
- ▶ 固定資産の増加は、ソフトウェアの増加（25百万円）が主要因である。
- ▶ 負債の減少は、未払法人税等の減少（20百万円）が主要因である。

単位：百万円

|       |         | 第15期末<br>(連結) | 第16期3Q<br>(連結) | 増減額 | 前期末比   |
|-------|---------|---------------|----------------|-----|--------|
| 資産    | 流動資産    | 891           | 879            | △11 | △1.3%  |
|       | 固定資産    | 145           | 171            | 25  | 17.6%  |
|       | 資産合計    | 1,036         | 1,050          | 14  | 1.4%   |
| 負債純資産 | 負債合計    | 71            | 60             | △10 | △15.1% |
|       | 純資産     | 965           | 990            | 24  | 2.6%   |
|       | 負債純資産合計 | 1,036         | 1,050          | 14  | 1.4%   |

# 業績推移

- ▶ 第16期の業績予想は幅（レンジ）を持たせており変動要素がある  
（イメージ A+B：400~500、C：0~150、D：0~250）
- ▶ 既存サービスに併せて、前期以前の研究開発投資などにより、B・C・Dの新たな分野で収益化



## 2. 新規事業概況

---

### ①人工知能（DeepLearning）活用サービス提供

- ・「不適切画像フィルタリングサービス」「利用シーン発掘サービス」3Qで収益化

### ②インバウンド関連案件

- ・訪日外国人急増（前年比47.1%増）に伴う、旺盛な調査需要に対応

### ③米Sprinklr社とのテクニカルパートナーシップ

- ・3Qでは売上を計上。4Q以降も更なる売上を見込む。

### ④ビッグデータファンド

- ・3Qは一進一退の運用状況。新解析ロジック投入で、4Q以降の巻き返しを目指す。

### ⑤共同通信グループとの業務提携

- ・一報システム提供開始。4Q以降売上を見込む。

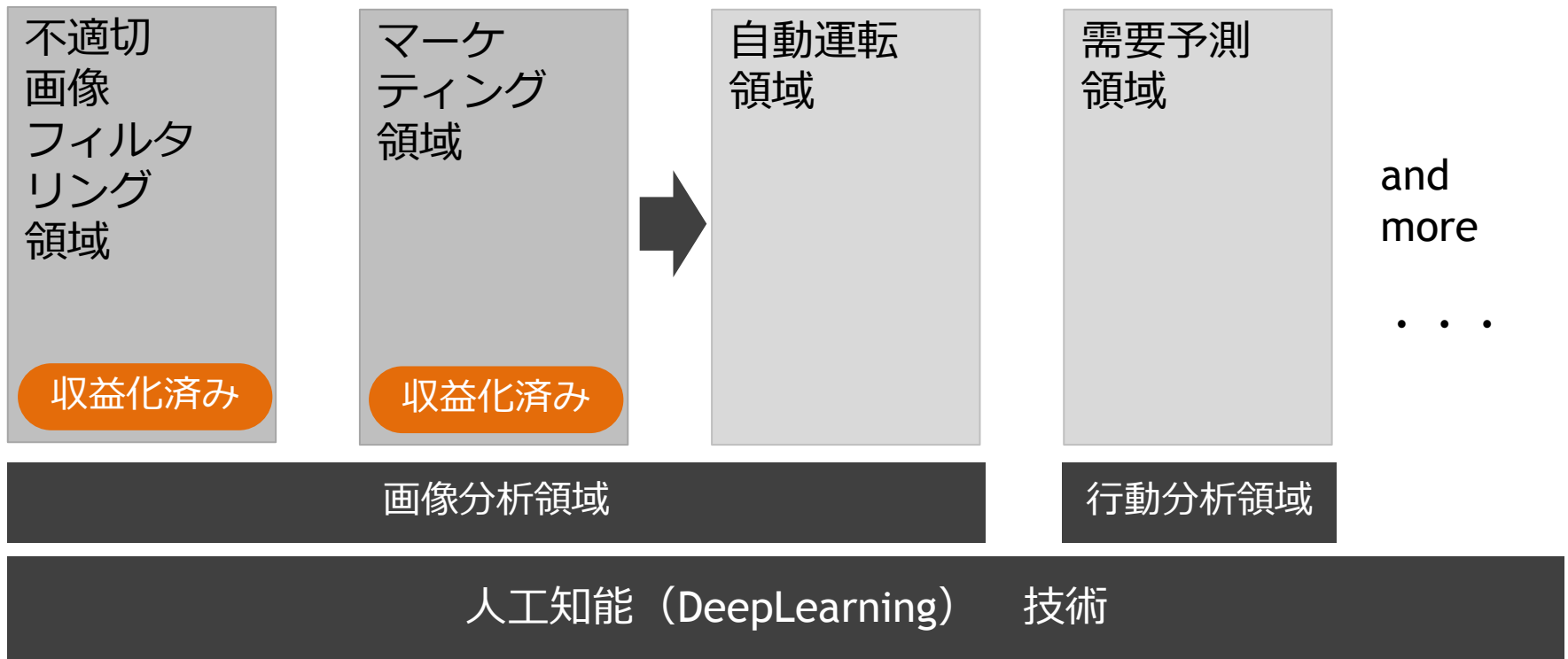
### ⑥ベトナムでのビジネス展開

- ・ベトナム国内における広告ビジネス実証実験を実施

## 2. 新規事業概況（人工知能（DeepLearning）活用サービス）

### DeepLearning技術をベースに、事業領域拡大へ

- ・ 不適切画像フィルタリング領域、マーケティング領域は既に収益化。
- ・ 自動運転領域や需要予測領域など、人工知能（DeepLearning）研究の推進により活用可能性が見込まれる分野についても継続的に調査・研究を実施。また、食品、製造など大手企業から、技術の利用用途について打診が多数来ている。





## 2. 新規事業概況（インバウンド関連案件）

### 【背景】

- ・ 2020年、東京オリンピック開催決定
- ・ 2015年には、過去最高の1,973万7千人の外国人が日本を訪問
- ・ 情報発信、入手の手段として、**ソーシャルメディアの存在感が増加傾向**

### 【国・地方自治体、小売業、メーカー、宿泊業者のニーズ】

- ・ クチコミの価値向上に伴い、訪日外国人の**ソーシャルメディア分析へのニーズ**の高まり  
→クチコミ分析から、リピーター獲得・購買施策の立案を検討する事業者、行政機関が急増

そこで

### 【データセクションの戦略、今後の展開】

- ・ 『**ソーシャルメディア分析による、訪日外国人向けインバウンド支援サービス**』提供開始  
（日本・中国・韓国・インド・ASEAN諸国・南アフリカ・中東諸国・ロシアなど、20か国以上の言語の分析実績を活用）
- ・ リリース発表後問い合わせ多数。行政機関からの案件も獲得。**4Q以降の収益化**を見込む

## 2. 新規事業概況（米Sprinklr社とのテクニカルパートナーシップ）

# 米Sprinklr社とのテクニカルパートナー提携

### 米sprinklr社の概要

- ・ ソーシャルメディアマネジメントプラットフォームを提供
- ・ 世界77カ国1000社ものエクセレントカンパニーを顧客に持つ
- ・ 欧米で注目されているITベンチャー企業
- ・ 従業員900名超（連結）



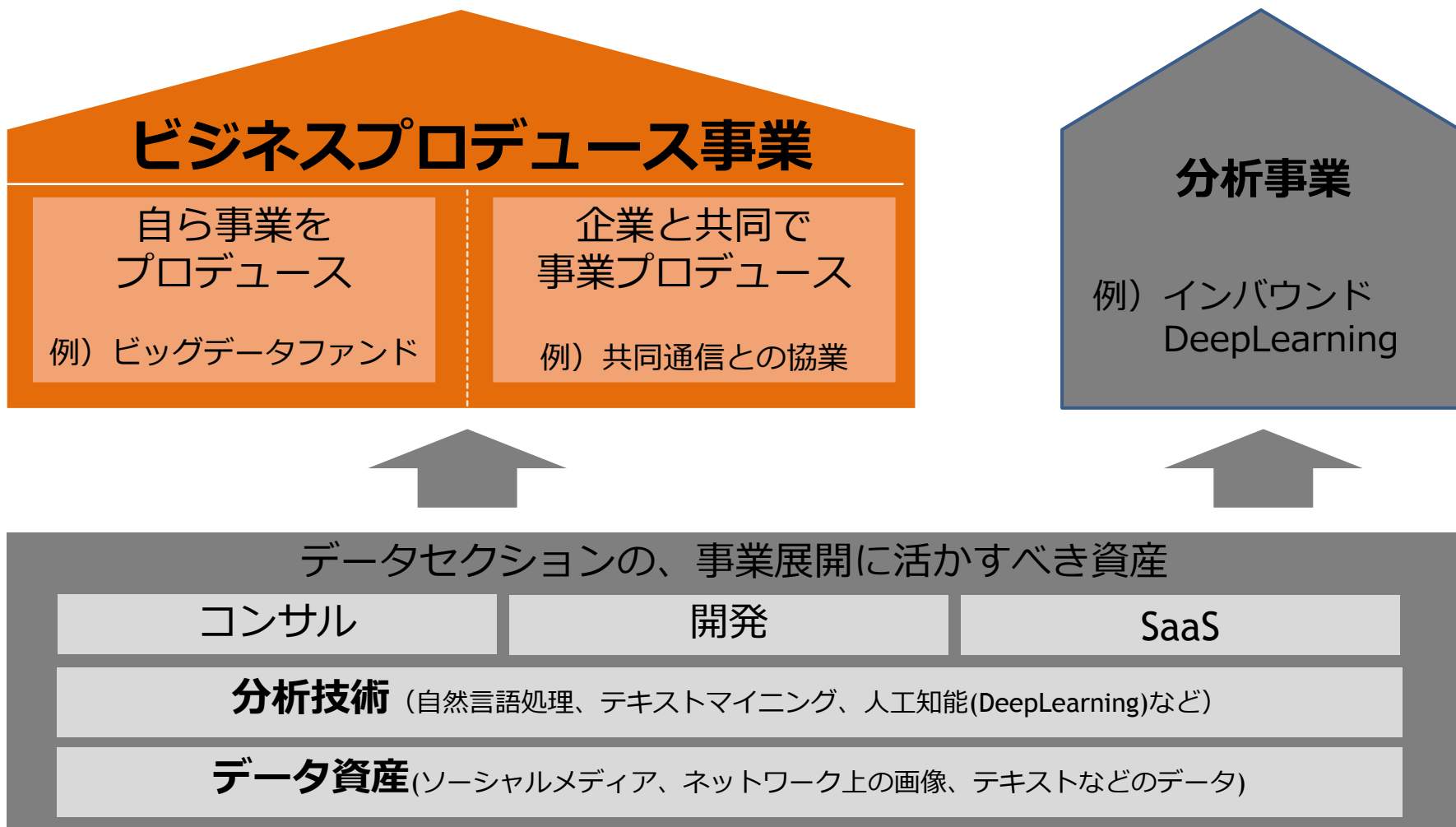
データセクションは**高い技術品質を評価され**、  
日本展開における**テクニカルパートナー**に選定された

### 今後の展開

まずは、データセクションによるSprinklr社への日本語解析エンジンの提供を行う  
その後、双方のサービスに対する導入支援、運用支援、サポートなどを展開予定  
将来的には共同でのセールスプロモーションにより、販路拡大を目指す

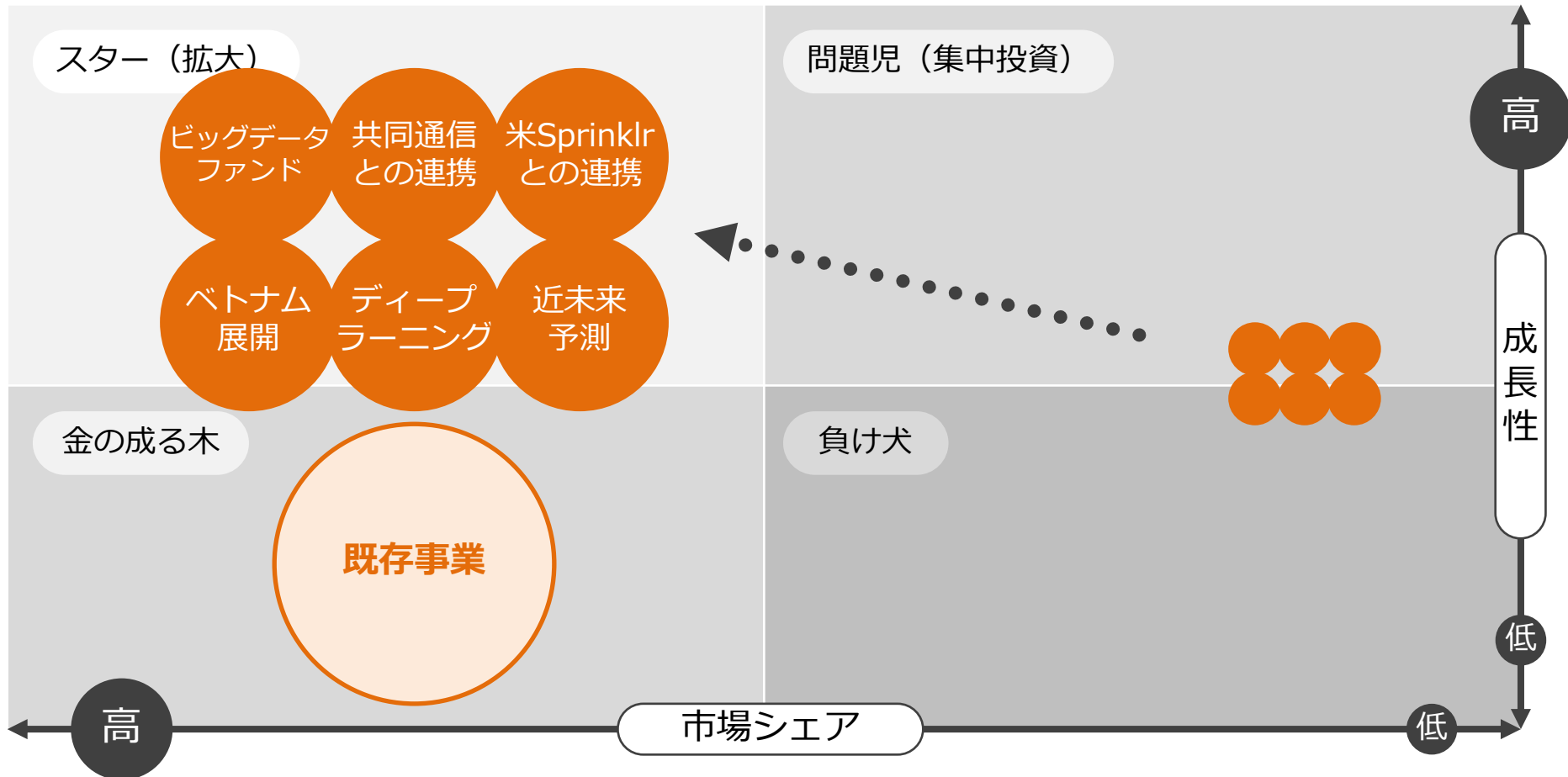
### 3. データセクションの事業コンセプト

「分析結果・分析技術」の提供にとどまらず、「分析結果・分析技術」を駆使した事業活性化を実現する ⇒ **“ビジネスプロデューサー事業者”**を目指す。



## 4. まとめ（新ビジネスモデルの展開イメージ）

# 今後の事業展開イメージ



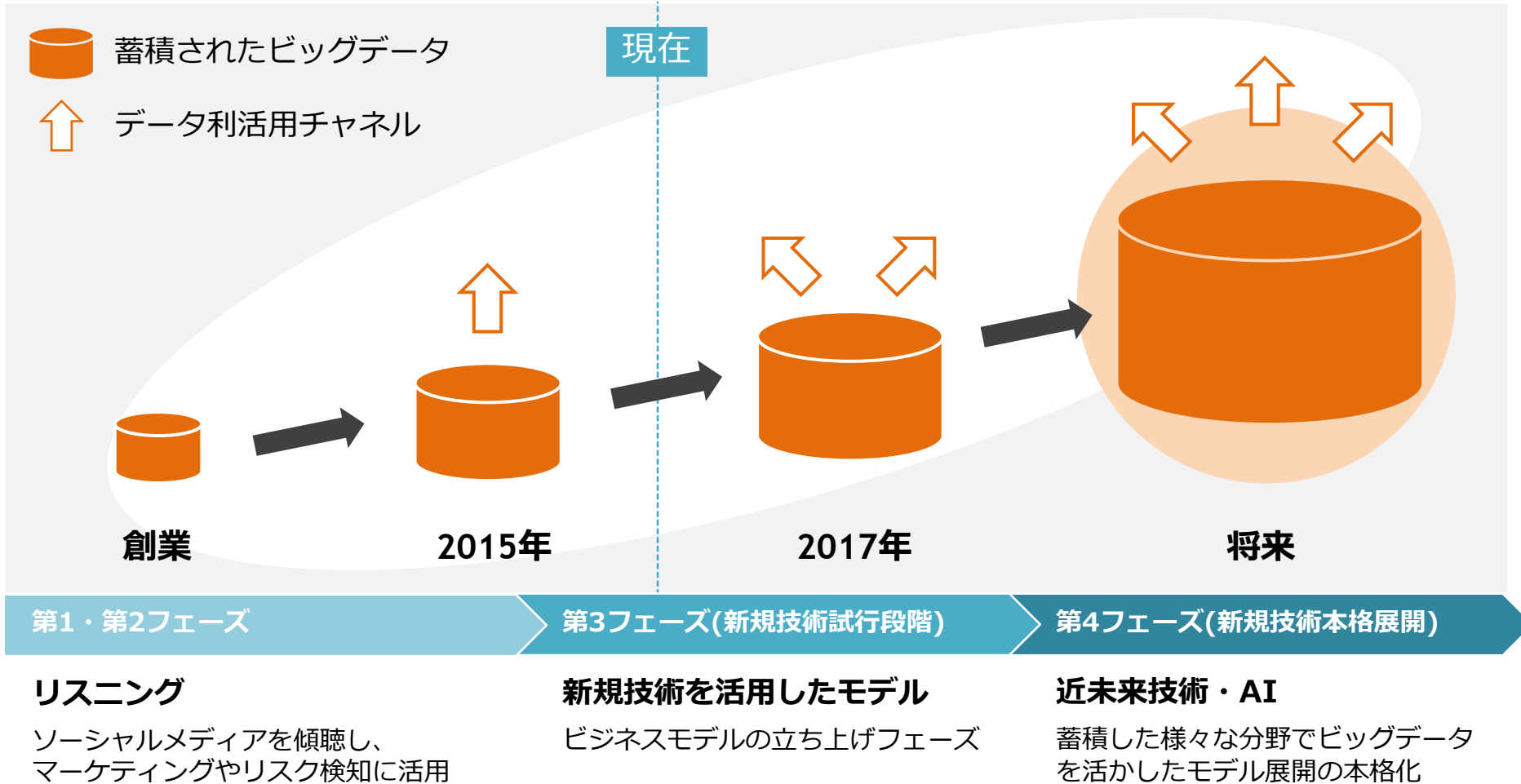
既存のビジネスモデルではないモデルを次々にリリースし、育てることで、ステークホルダーの期待に応えてゆくことが、弊社のミッション。

## 4. まとめ（中期経営計画）

# 中期経営計画/今後の成長戦略

2015年から本格的に**年商1,000億円達成**へ向け

近未来予測技術・ディープラーニング（AI）を活用した新規ビジネスのスタート



# データセクション株式会社

（創業：2000年7月 東証マザーズ上場：2014年12月）

### ▶ 役員構成

|          |     |      |
|----------|-----|------|
| 代表取締役社長  | CEO | 澤 博史 |
| 取締役会長    |     | 橋本大也 |
| 取締役      | CTO | 池上俊介 |
| 取締役      | COO | 林 健人 |
| 取締役      | CFO | 望月俊男 |
| 取締役（非常勤） |     | 中嶋 淳 |
| 監査役（常勤）  |     | 清水卓爾 |
| 監査役（非常勤） |     | 芝野芳彰 |
| 監査役（非常勤） |     | 石崎 俊 |

### ▶ 事業内容

ソーシャル・ビッグデータに関する分析ツール、コンサルティング、  
セミオーダー型システム開発を提供するソーシャル・ビッグデータ事業

### ▶ 主要取引先

株式会社博報堂 / 株式会社東京放送ホールディングス / 東京急行電鉄株式会社  
森永乳業株式会社 等

# ビッグデータ市場の抱える課題と データセクションが持つ解決に必要な要素

- ▶ <ビッグデータ市場の抱える課題>  
まだ完全に確立していない新たなビッグデータ活用方法を作り出す必要がある



- ▶ <課題を解決するための必要な要素>  
データセクションは上記の課題を解決するために必要な要素として以下の強みを持つ企業である

強み①：データを**集め**（ソーシャル・ビッグデータ）

強み②：データを**捌き**（データマイニング技術＋市場での実績）

強み③：顧客**業務を理解**し（CRMに精通したソリッドインテリジェンス）

強み④：早く・安価に**実装**（海外開発部隊データセクションベトナム）

## 5. 補足資料（データセクションのサービスの特長）

データセクションは、ビッグデータの価値を創出するために以下のサービスをワンストップで展開している

### 大企業にはない新規ビッグデータビジネスの創出力







**DATASECTION**

- 本資料は投資家の参考に資するため、当社の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。
- 当資料に記載された内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 上記の業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づき当社の経営者が判断した見通しで、リスクや不確実性を含んでおり、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。従いまして、これらの業績予想のみに全面的に依拠して投資判断を下すことは控えるようお願いいたします。