

<2019年3月期 第1四半期>  
決算説明資料／成長戦略説明資料

---

データセクション株式会社

2018年 8月 10日

証券コード：3905



# 目次

---

1. 2019年3月期 第1四半期サマリー
2. 2019年3月期 第1四半期実績値
3. 2019年3月期 第1四半期～第2四半期の重点的な取り組み
4. 長期展望

# 目次

---

1. 2019年3月期 第1四半期サマリー
2. 2019年3月期 第1四半期実績値
3. 2019年3月期 第1四半期～第2四半期の重点的な取り組み
4. 長期展望

# 財務状況及び実施施策について

## 財務状況

- 当第1四半期は昨年度末に実施したM&Aによる事業コストの増加により営業費用は昨年比57%増となるが、売上高の増加により増収増益となった (単位：百万円)

	第18期 (1Q)	第19期 (1Q)	増減額	増減率
売上高	137	230	93	67 %
営業費用	131	207	76	57 %
営業利益	6	23	17	283 %

- 増収増益の要因は、以下の2点となる
  - ✓ 昨年度に買収した株式会社ディーエスエスの効果により売上・利益の増加に貢献
  - ✓ 大型のシステム開発案件を昨年度から引き続き受注したことで売上高の増加に貢献

## 実施施策

- 第2四半期以降への施策実施のため、当第1四半期は以下の内容を推進
  - ✓ KDDI株式会社との資本業務提携の締結へ向けた取り組みを推進
  - ✓ 株式会社アルムとの資本業務提携実施、及び小売店向けカメラデータ解析事業の買収を推進
  - ✓ AI画像解析による太陽光発電施設点検パッケージ「SOLAR CHECK(ソーラーチェック)」。10社以上とトライアルを実施
  - ✓ 慶応義塾大学SFC研究所主催の『ドローン社会共創コンソーシアム』加盟

# 目次

---

1. 2019年3月期 第1四半期サマリー
2. 2019年3月期 第1四半期実績値
3. 2019年3月期 第1四半期～第2四半期の重点的な取り組み
4. 長期展望

## 2. 2019年3月期 第1四半期実績値

# 損益計算書（連結）

- 当第1四半期の売上高は昨年比67%増となった。  
主な要因は、株式会社ディーエスエスの買収と、昨年度から継続して受注したシステム開発案件の売上である。

(単位：百万円)

	第18期 (1Q)	第19期 (1Q)	増減額	増減率
売上高	137	230	93	67 %
営業費用	131	206	75	57 %
営業利益	6	23	17	262 %
経常利益	2	23	21	707 %
親会社株主に帰属 する四半期純利益	1	5	4	392 %

## 貸借対照表（連結）

- 資産の部『流動資産』は主に売掛債権の回収により97百万円の減少となる。
- また『固定資産』では株式会社ディーエスエス買収によるのれん代の追加支払い94百万円を計上するなど、117百万円の増加となる。
- 『負債』は銀行借入を行い、72百万円の残高が増加、また未払金が64百万円減少したことにより負債合計は1百万円の増加となる。

(単位：百万円)

		第18期末 (連結)	第19期1Q (連結)	増減額
資産	流動資産	1,569	1,472	△97
	固定資産	496	613	117
	資産合計	2,065	2,085	19
負債 純資産	負債合計	235	237	1
	純資産	1,830	1,848	18
	負債純資産 合計	2,065	2,085	19

# 目次

---

1. 2019年3月期 第1四半期サマリー
2. 2019年3月期 第1四半期実績値
3. 2019年3月期 第1四半期～第2四半期の重点的な取り組み
4. 長期展望



### 3. 第1四半期～第2四半期の重点的な取り組み

## 第1四半期～第2四半期の重点的な取り組み

---

### (1) 既存事業

- ✓ システム開発案件の高付加価値化を強化

### (2) 新規事業

- ✓ MLFlowを軸としたプラットフォーム事業を展開
- ✓ データ解析を活用した新規事業立ち上げを推進

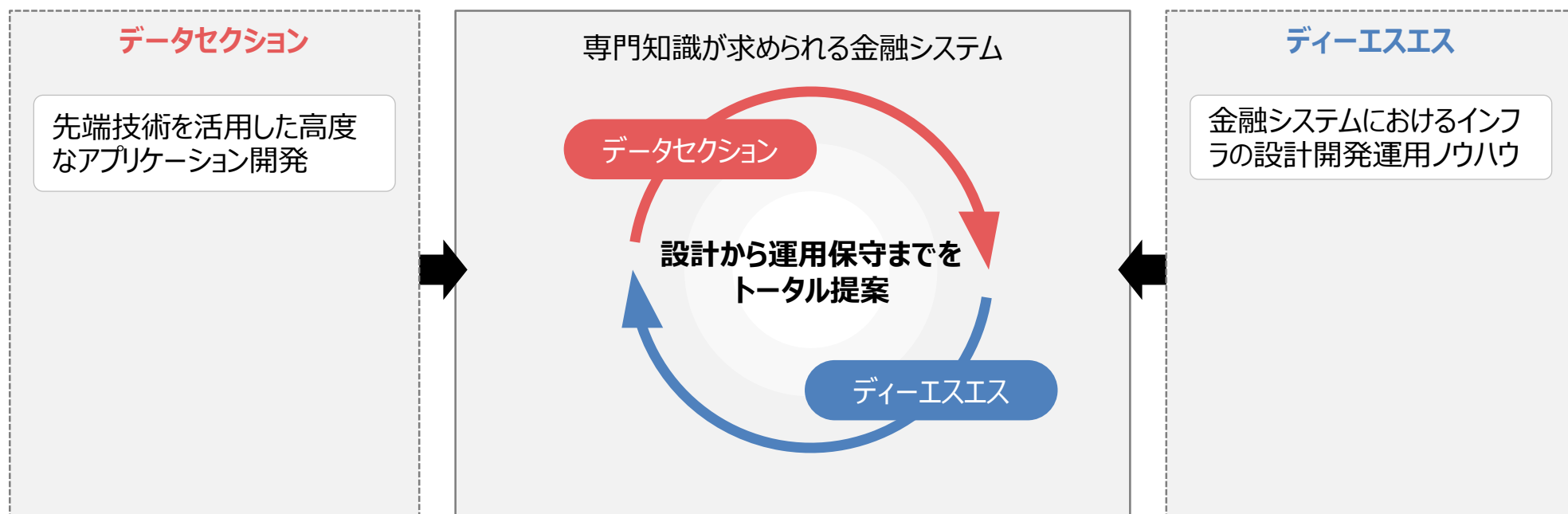
### (3) KDDIとの業務資本提携

- ✓ KDDIとの資本業務提携に基づく事業展開の検討

## (1) 既存事業

# システム開発案件の高付加価値化を強化

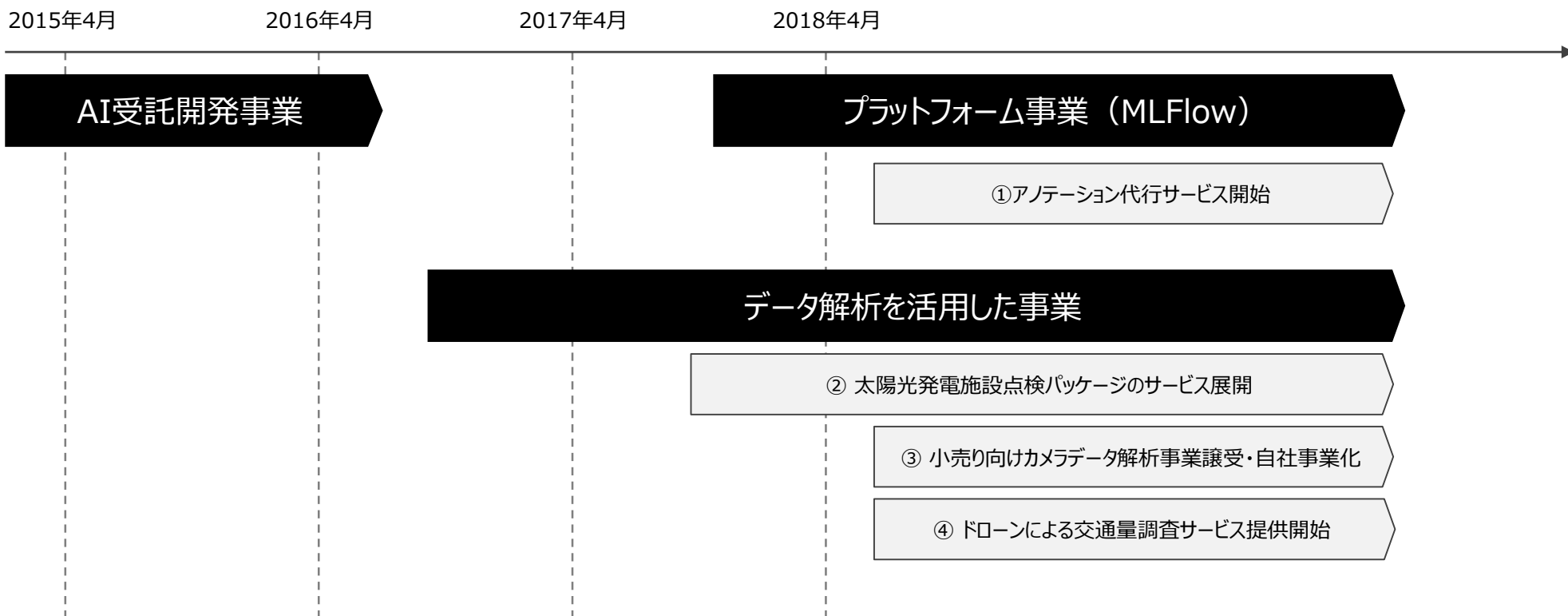
- ✓ 2017年12月に買収した「ディーエスエス」と「データセクション」の連携を強化することで、専門知識が求められる金融関連のアプリケーションからインフラまでの開発・運用・保守を一気通貫でトータル提案



## (2) 新規事業

# プラットフォーム事業展開 + 新規事業立ち上げ

- ✓ 当社ではAI黎明期の2014年よりAI事業を展開。受託開発や記事生成などに技術を生かしてきた。
- ✓ 2018年より、当社独自開発のAIプラットフォームのサービス提供を行っている。
- ✓ 2018年以降データ解析を活用した新規事業展開に向けたアライアンスや他社からの事業買い取りも積極的に実施。



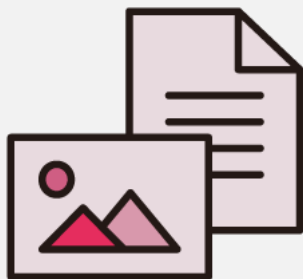
# ① 教師データ作成サービス「MLFlowアノテーション」提供開始

✓ 機械学習プロジェクトの成功に不可欠な教師データの作成を圧倒的な品質と速度でサポートするサービス

### 独自の強み

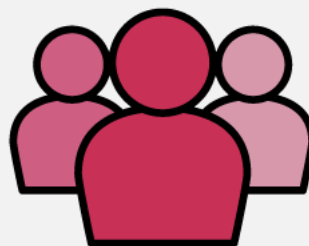
- データセクションの各種機械学習プロジェクトで実績のあるアノテーション(※) ツール（画像、テキストなど様々なデータに対応）。
- 独自に組織した品質・速度を担保するアノテーターチームとその教育体制。
- MLFlow に組み込まれており、ブラウザひとつでデータのアップロード/ダウンロード、アノテーション作業の進捗確認が可能。継続的にプロジェクトを後押し。

※ アノテーション …… 機械学習に必要な教師データ作成のため、解析対象となるテキストや動画像に対して正解のラベル付けを行う作業のこと。



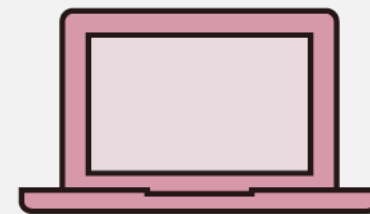
### Point 1

画像、テキストなど  
様々なデータに対応



### Point 2

独自に組織した品質・速度を  
担保するアノテーターチーム



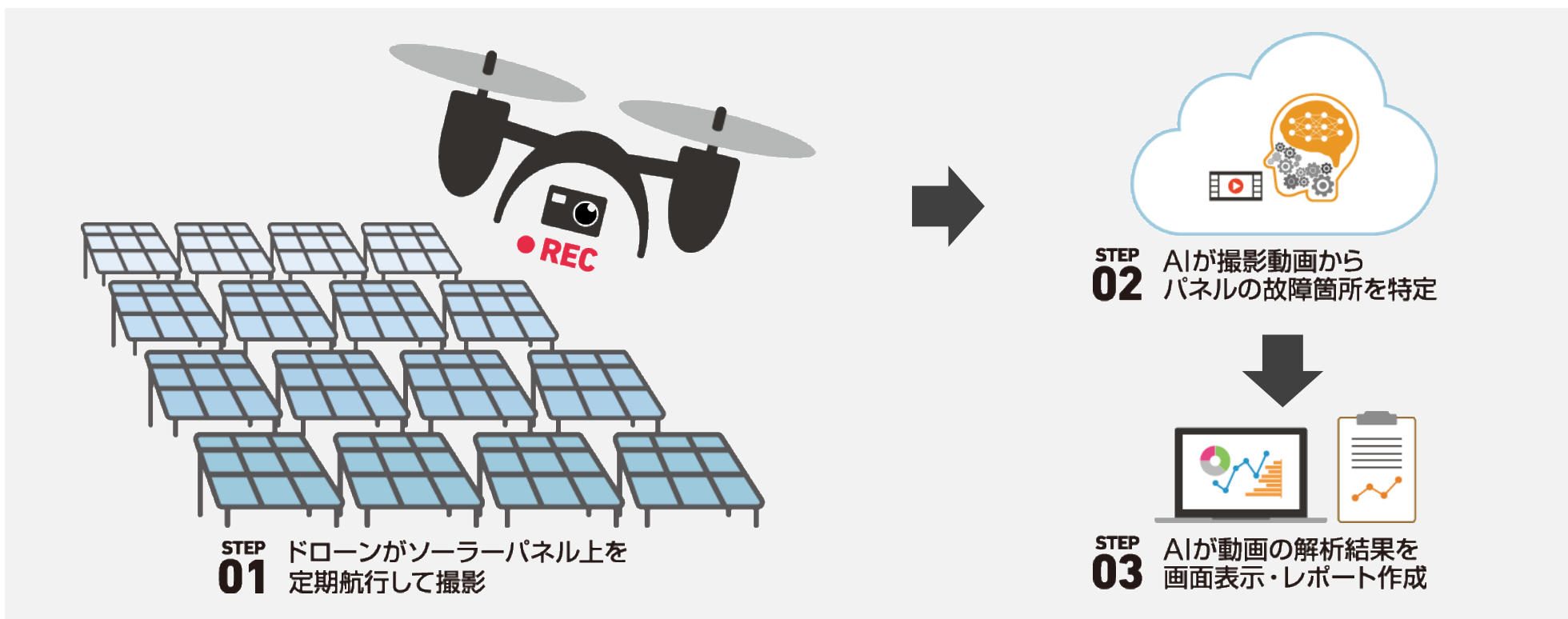
### Point 3

ブラウザひとつで  
データのアップロード/ダウンロード、  
アノテーション作業の進捗確認が可能

## (2) 新規事業 - データ解析を活用した新規事業

### ② 太陽光発電施設点検パッケージの実証実験を拡大

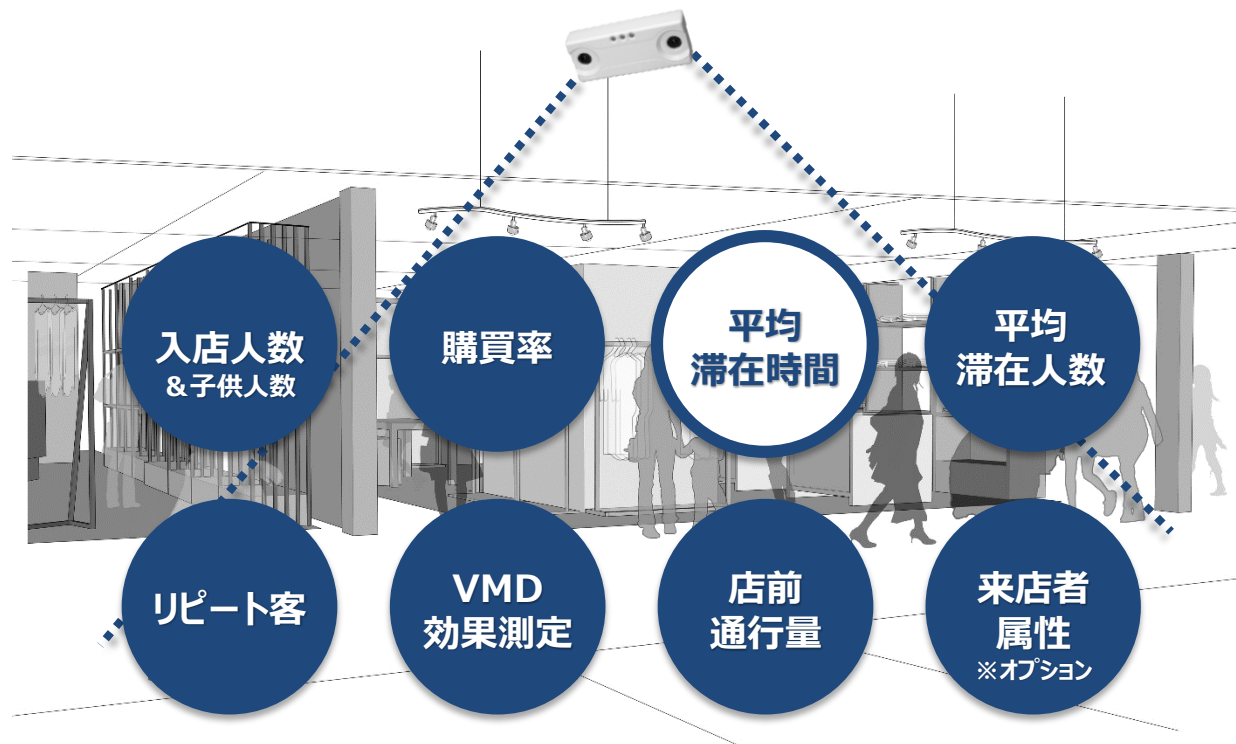
- ✓ 過去から取り組んでいる太陽光発電施設点検パッケージについて実証実験を推進。（現在10社以上にて実証実験を実施）
- ✓ 実データでの精度改善を実施。（MLFlowを利用することで、継続的なエンハンスを容易に実現）



## (2) 新規事業 - データ解析を活用した新規事業

### ③ 小売り向けカメラデータ解析事業譲受・自社事業化

- ✓ 株式会社アルムより「FollowUp（フォローアップ）」事業を譲受。
- ✓ 店舗内のカメラデバイスからデータを取得し解析することで、入店客数カウント、性別・年代判定、POSと連携させた購買分析が可能。
- ✓ 当社で培ってきた画像解析技術を生かし、さらなるサービス展開と売り上げ利益向上を図る。



## (2) 新規事業 - データ解析を活用した新規事業

### ④ ドローンによる交通量調査サービス提供開始

---

- ✓ ドローン x まちづくり 産業への参入。
- ✓ コストの問題により不可能だった、より詳細な人や車の流れや数を把握を支援

#### 独自の強み

- ドローン空撮映像をAI技術で解析することにより交通量調査を自動化することでコスト削減を実現
- 大手自動車会社との共同研究で培った自動運転の高精度なAI技術を活用

### (3) KDDIとの業務資本提携

## KDDIとの資本業務提携に基づく事業展開の検討

- ✓ KDDIグループと業務資本提携。
- ✓ KDDIが取り組むIoTや5G、データセクションが取り組む画像解析技術やSNS分析などのノウハウを組み合わせた以下の取り組みを検討していく。





# 目次

---

1. 2019年3月期 第1四半期サマリー
2. 2019年3月期 第1四半期実績値
3. 2019年3月期 第1四半期～第2四半期の重点的な取り組み
4. 長期展望

## 4. 長期展望

# データセクションが考える未来

---

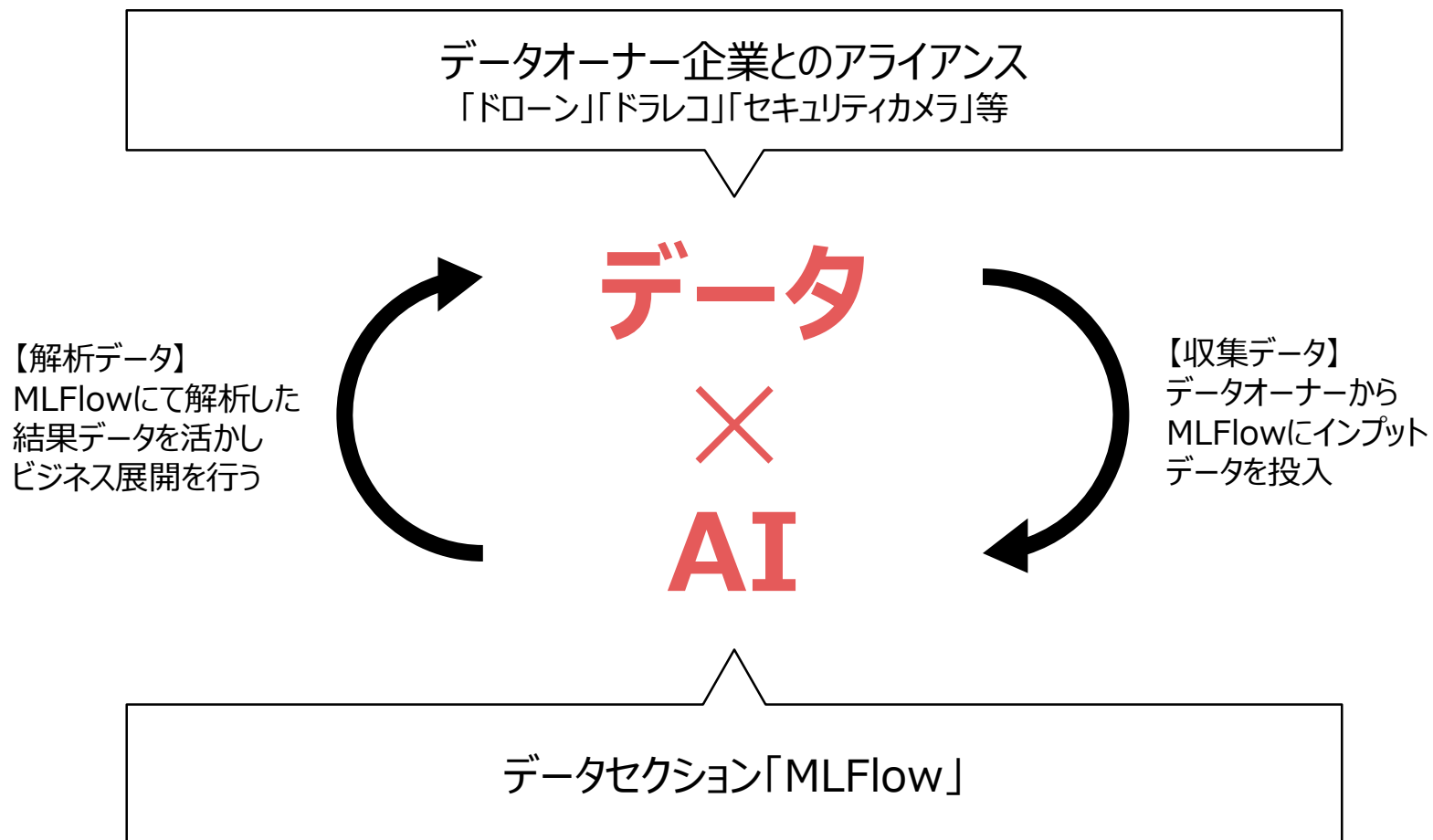
どの業界も「IT化」が進んだように「機械学習」を活かしたビジネス開発をしていくことが求められる

## 「機械学習前提社会」

- IoTの世界で解析するデータが大容量化・多様化する時代
- 大容量・多様化したデータを解析するプラットフォームが生まれる時代
- データを最適化するためにアルゴリズムが構築される時代
- 個人や事業へ機械学習結果が最適化される時代

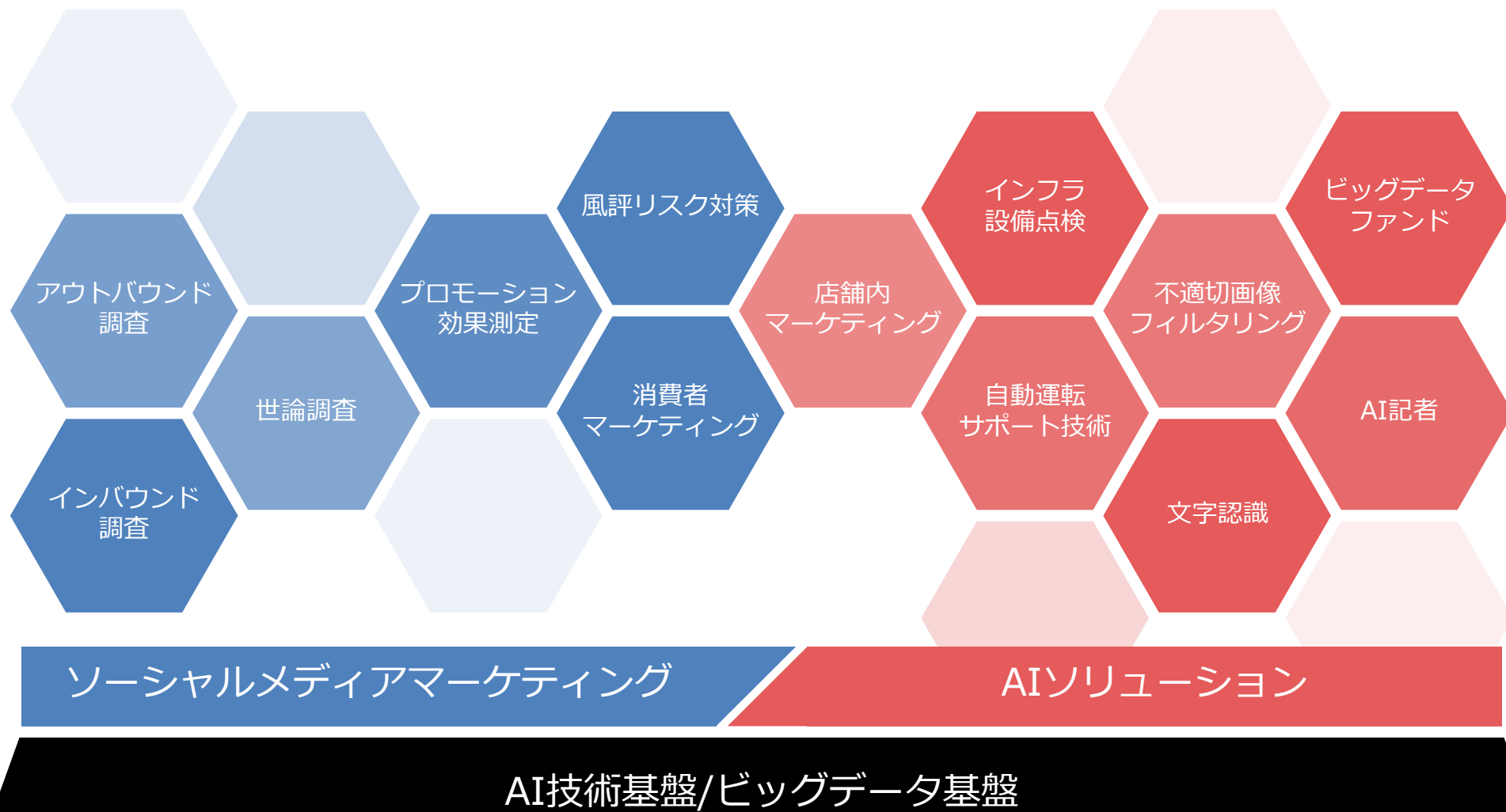
## 4. 長期展望

# 機械学習前提社会における当社の位置付け



## 4. 長期展望

# データセクションの事業領域



## 4. 長期展望

# 戦略的な投資の実施

- ✓ 借り入れも含めた資金調達を行い、AI事業における事業展開を狙う。
- ✓ 第1四半期～第2四半期における実績として、FollowUpの事業を譲り受けAI事業を拡大した。

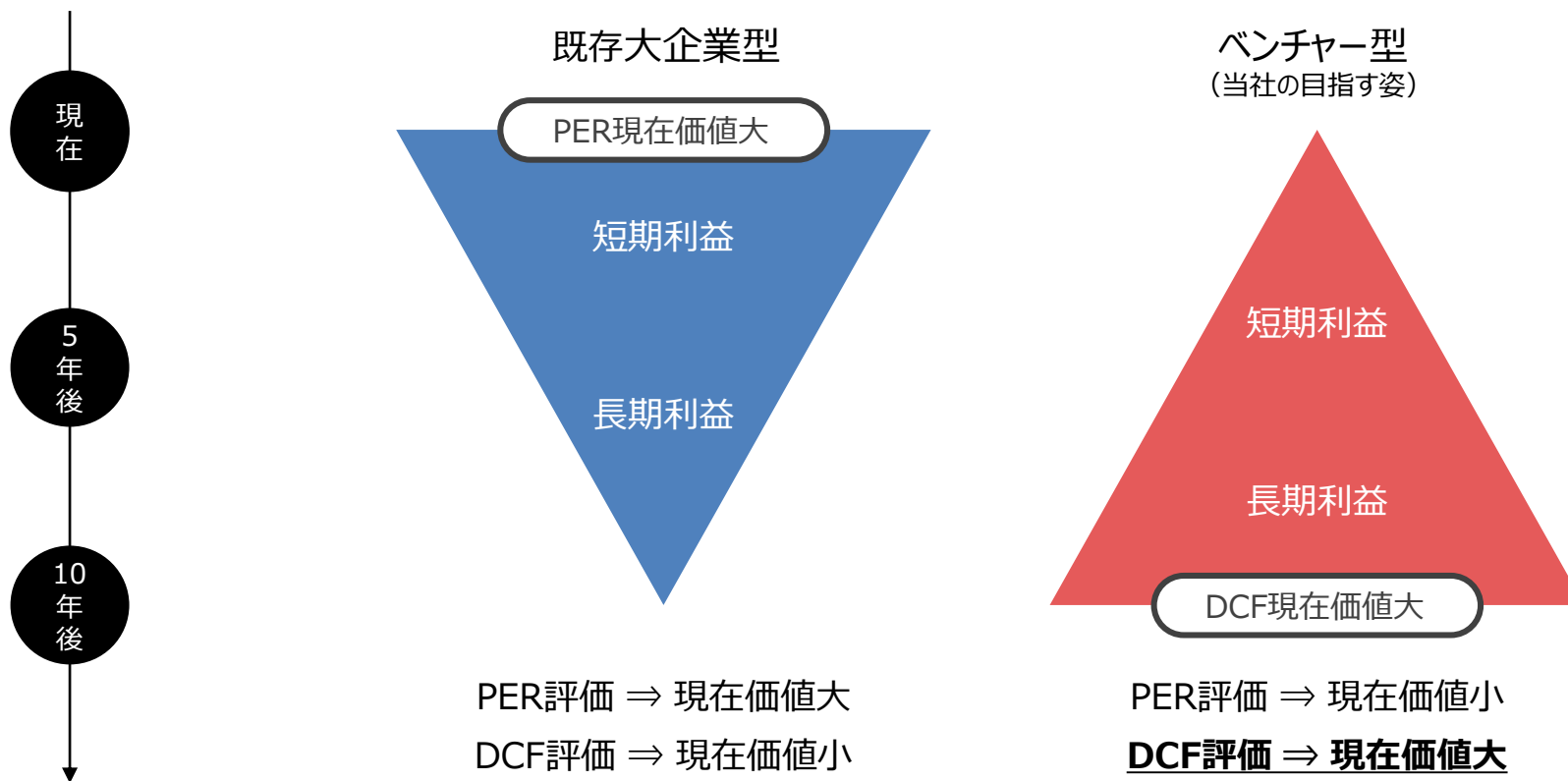


## 4. 長期展望

# データセクションの経営方針

### DCF基準での現在価値最大化を図る

直近の受託売上による短期的な利益最大化ではなく、長期的な成長を重視し、人材・開発に積極的投資



## 4. 長期展望

# ビジョンとミッション

---

**Vision** : What we will be ...

人々の暮らしを世界中でバージョンアップし続ける

**Mission** : What we should do...

## Change the Frame

テクノロジーで実社会に変革をもたらす、新しい暮らしをつくりあげる



**DATASECTION**



## 注意事項

- 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。