



# 2020年3月期 第1四半期 決算説明資料

データセクション株式会社

2019年8月9日

証券コード: 3905

- ✓ 1Qとして過去最高売上高を更新
- ✓ 「選択と集中」を実践し、より大きな成長に向け、積極的な投資配分を行う
- ✓ 店舗の顧客行動分析ツール「FollowUP」の事業強化のため子法人を子会社化、同法人の顧客基盤を活かして海外事業拡大を目指す

1. 会社概要	p3
2. 事業戦略	p9
3. 2020年3月期決算に関する事項	p14
4. 中長期戦略	p19
5. 今期トピックス	p25

# 1. 会社概要

## 2. 事業戦略

## 3. 2020年3月期決算に関する事項

## 4. 中長期戦略

## 5. 今期トピックス

Vision: What we will be ...

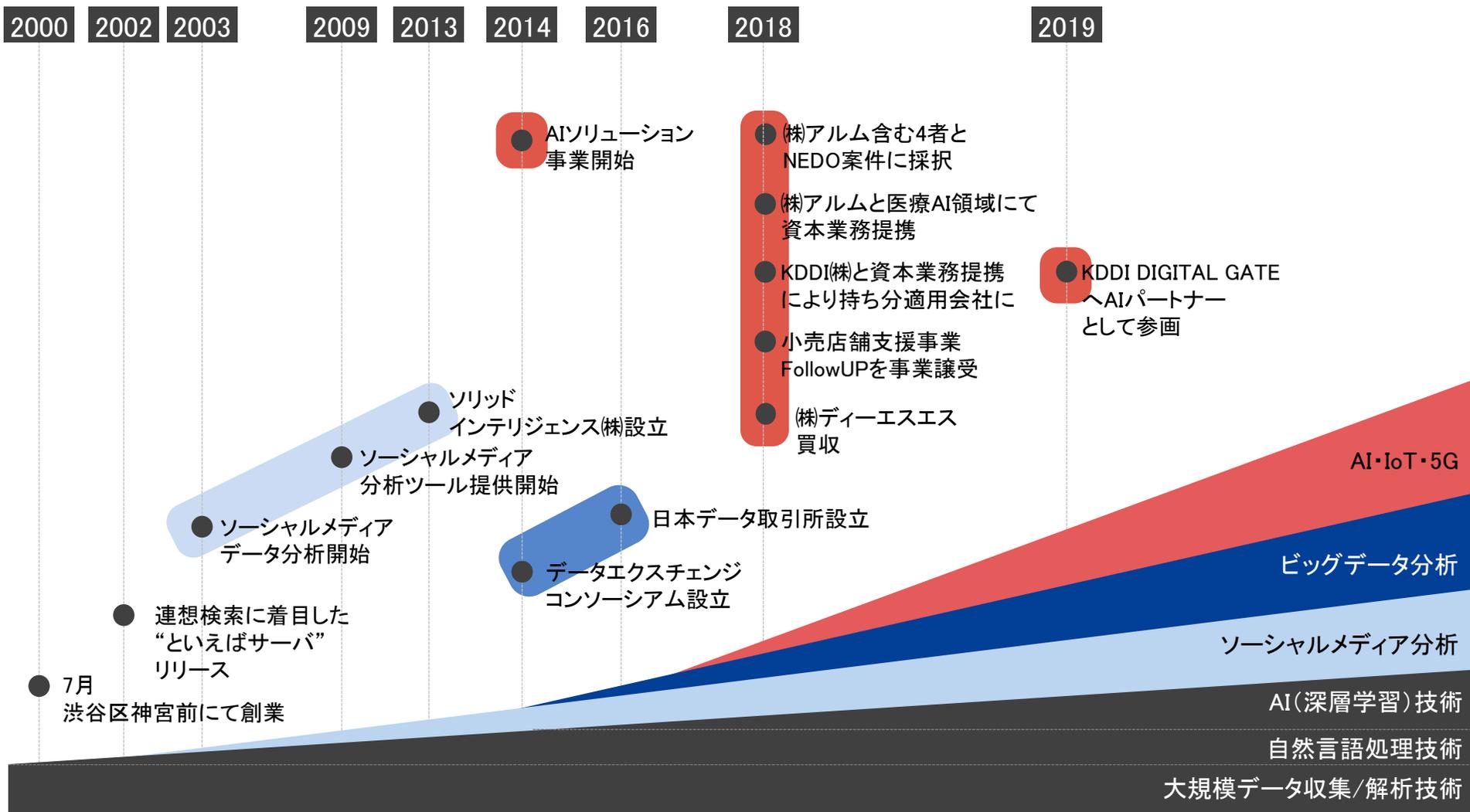
人々の暮らしを世界中でバージョンアップし続ける

Mission: What we should do...

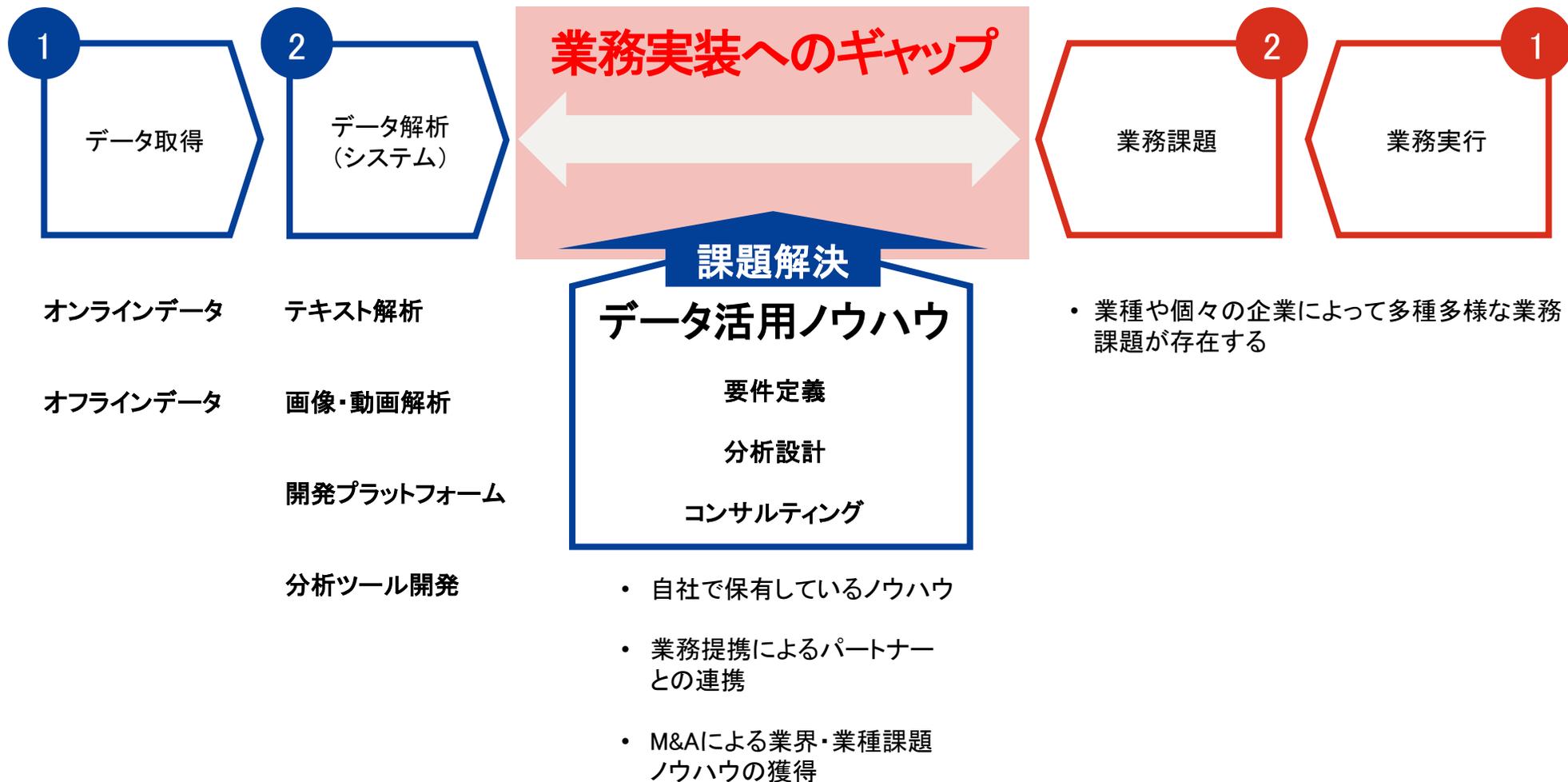
# Change the Frame

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

# 技術をベースに最先端のデータビジネスを展開

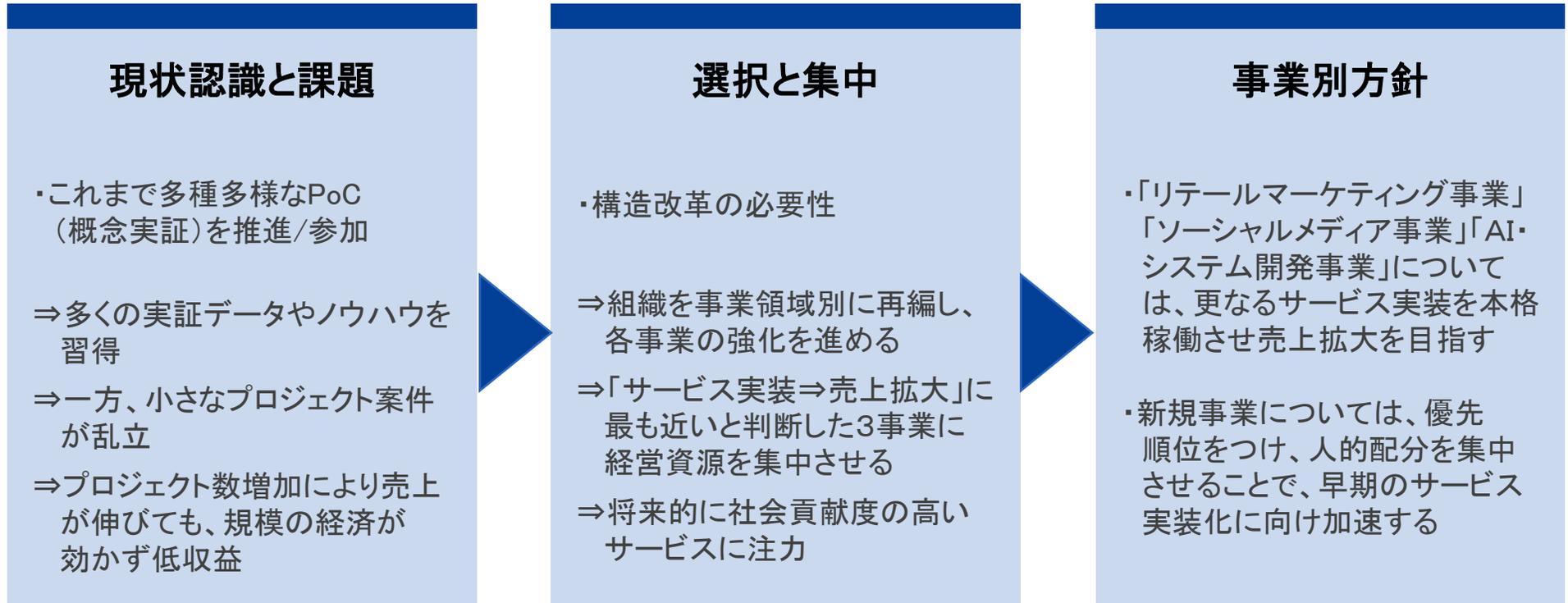


# 「PoC(概念実験)⇒業務実装」に強み



# 選択と集中

- ✓ より大きな成長に向け、優先順位を明確にした資源配分を行う



# 組織を事業領域別に再編し、各事業の強化を進める

- ✓ これまでサービス提供形態ごとに分けていた組織を、4つの事業領域に整理
- ✓ 各事業のミッションを明確にし、より事業性を追求して成長をドライブする体制を整備
- ✓ 「サービス実装⇒売上拡大」に最も近いと判断した3事業に経営資源を集中



### 小売店舗の支援サービス

- AIによる店舗の顧客行動分析ツールによる店舗経営戦略支援サービス



### ネット上の声や意見を分析

- ソーシャルメディア上の書き込みデータを可視化し、必要な情報を抽出
- 企業のマーケティングや風評リスク対策を支援



### AIを用いたシステム受託開発

- 顧客が持つビッグデータと当社の持つソーシャルビッグデータやAI技術/深層学習等を組合わせてソリューションを提供



### 事業の種蒔き

- AI技術/深層学習等の新技術を用いて、将来当社の主軸になりうる新たな事業を企画立上げ

1. 会社概要

**2. 事業戦略**

3. 2020年3月期決算に関する事項

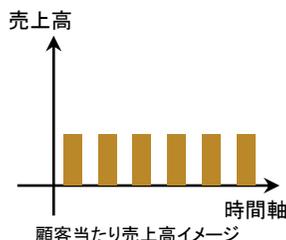
4. 中長期戦略

5. 今期トピックス

## FollowUPの機能強化とコンサルティング事業立ち上げ

- ✓ AIによる店舗の顧客行動分析ツール「FollowUP」の機能強化と販売強化を行い、事業の柱とする。
- ✓ 今後、データセクションが当初から強みとしてきたソーシャルメディア分析を組み合わせ、リテール支援コンサルティング事業として差別化を図る。

### 事業モデル



- 利用が続く限り売上が継続するストック型ビジネスで、利用する顧客数を増やし売上の積上げを狙う。
- ひとたび導入されると、継続率が高いのが特徴。
- 主に小売店舗を運営するチェーンオペレーター対象。
- 導入期間は通常1カ月、最短2週間。
- 新たにコンサル収入を目指す。

### 特徴

- 店舗内のデバイスからデータを取得し、入店客数カウント、性別・年代判定、並びにPOSと連携させた購買分析が可能。
- 店舗のチャンスロスを実視化・定量化し、オペレーションの最適化を行うことで店舗売上やサービス品質向上を目指す。

### 取り組み

#### FollowUPのSaaS機能強化

- 当社のAI技術を生かした機能強化を行う
- 小売店舗売上の向上支援と店舗オペレーションの効率化をさらに推進

#### FollowUPコンサル事業立ち上げ

- リテール支援コンサルティング事業を通じてカスタマーサクセス事業として発展させる
- FollowUPに当社の強みであるソーシャルメディア分析を組み合わせる

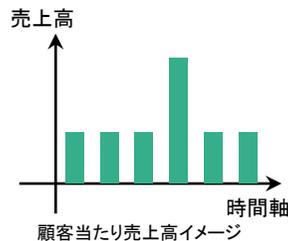
#### FollowUPの事業体制強化

- リテール支援事業部として部門を独立させて、社内の体制を強化する

# SaaSとコンサルの連携 / 販路拡大により収益力アップ

- ✓ ソーシャルメディア分析のニーズは依然堅調。ニーズに的確に応えるため、サービス強化/販路拡大を図る。

### 事業モデル



- 利用が続く限り売上が継続するストック型ビジネスで、利用する顧客数を増やし売上の積上げを狙う。
- 定期的にソーシャルデータの分析評価しコンサルティング/レポートングすることで、コンサル売上を計上。
- 導入期間は最短で即日対応。

### 取り組み

#### SaaS開発とコンサルのシナジー強化

- コンサルティングチームが培った顧客理解力と課題解決力をSaaS開発に活用
- ソーシャルメディア分析のSaaSは顧客のゴールにより近いアウトプットを導き出せる価値の高いものに進化させる

### 特徴

- ソーシャルメディア分析ツール「Insight Intelligence」や、不適切投稿監視システム「Social Monitor」などのSaaSを提供。
- 上記の各種ソーシャルリスニングツール用いて、アナリストが分析し、コンサルティングするサービスを提供。
- 話題分析/拡散プロセス分析/性別年代分析などリスクモニタリングや商品プロモーションに必要なツールが充実。
- データ解析結果をスピーディーに取得し、様々な施策に生かすための知見を得ることができる「Insight Intelligence Q」を新たに提供開始。

#### KDDIとの連携強化

- KDDI社内での当社SaaS利用の促進
- KDDI販路による当社SaaSの販売促進

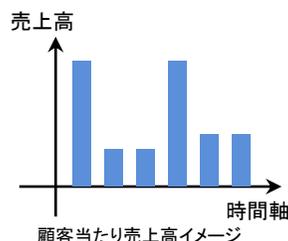
#### 外国人行動分析事業の強化

- 大手企業との戦略的アライアンスを推進し、営業機会の拡大を図る
- データセクションとソリッドインテリジェンスのグループ内連携によるシナジーを強化

## 大口顧客向け開発案件の継続受注により収益を支える

- ✓ 大口顧客のシステム開発とディーエスエスとの共同開発の継続により安定的な収益基盤を強化。
- ✓ データ解析力・データ活用力の強みを生かして大型案件の受注につなげる。

#### 事業モデル



- 顧客の「自社内外のビッグデータ」を活用し、プロジェクト単位で受注するフロー型ビジネス。その後運用/保守のストック型ビジネスが付随。また数年毎にプロジェクト更新需要が期待できる。
- 開発期間は6か月から。
- 主な対象顧客はデータを保有する大企業。

#### 特徴

- 顧客が持つ「自社内外ビッグデータ」を基にした、セミオーダー型システム受託開発。
- 開発期間が短い手法で、自社内で保有するデータを有効活用できるサービス。
- データ活用のコンサルに強み。

#### 取り組み

### 大口顧客のソリューション開発推進

- 個社事業に合わせた、セミオーダー型システム開発案件の継続的な受注により、売上増を実現する
- データ解析の技術力とデータ活用のためのコンサルティング力を生かしてワンストップで大型案件の受注を目指す

### 金融領域における大型システム開発の推進

- データセクションとディーエスエスのグループ内連携によるシナジー強化

# 新規事業開発に優先順位付けを実施

- ✓ 2019年3月期に立ち上がった交通量調査サービス、AIアノテーション支援サービス<sup>(\*)</sup>について、さらなるサービス強化および販売強化を行う。
- ✓ さらに、新規重点領域として、医療分野での事業立ち上げを積極的に推進する。

### 選択と集中



選択と集中のイメージ

- 優先順位をつけ、案件を仕訳/整理し、人的配分を集中させることで、早期のサービス実装化に向け加速する。
- 優先順位の基準は以下の2つ。
  - ◇新規事業の中でも特にサービス実装や売上成長が高いと判断した分野
  - ◇将来的に社会貢献度の高いサービス

### 取り組み

\* アノテーション: AIの機械学習には欠かせないテキストや音声、画像などにデータにタグを付ける作業

\* MLFlow: 多様なAIエンジンを様々な利用事業者に提供する自社開発のAI開発プラットフォーム

#### 交通量調査サービス 事業を強化

- 国/自治体向け提供にフォーカスしたサービス強化を進める
- 販売チャネルの構築などのアライアンス強化

#### AIアノテーション 支援サービスを強化

- アノテーション代行サービス「MLFlowアノテーション」の販売強化を継続
- AI開発プラットフォーム「MLFlow」単体での提供を開始、販売強化

#### 医療分野の新規事業 立ち上げを積極推進

- アルムなどの国内外のパートナーとの連携により医療分野の新規事業を立ち上げを目指す

1. 会社概要

2. 事業戦略

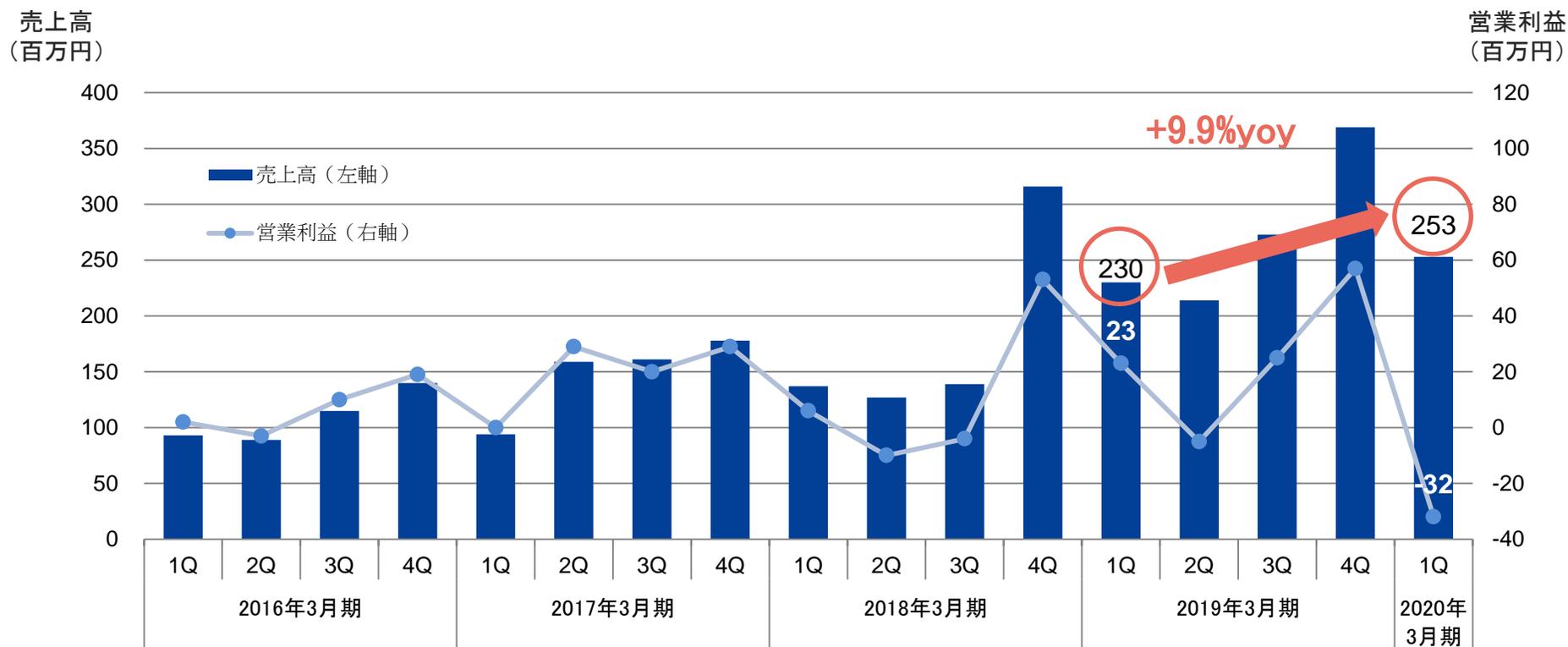
**3. 2020年3月期 第1四半期決算に関する事項**

4. 中長期戦略

5. 今期トピックス

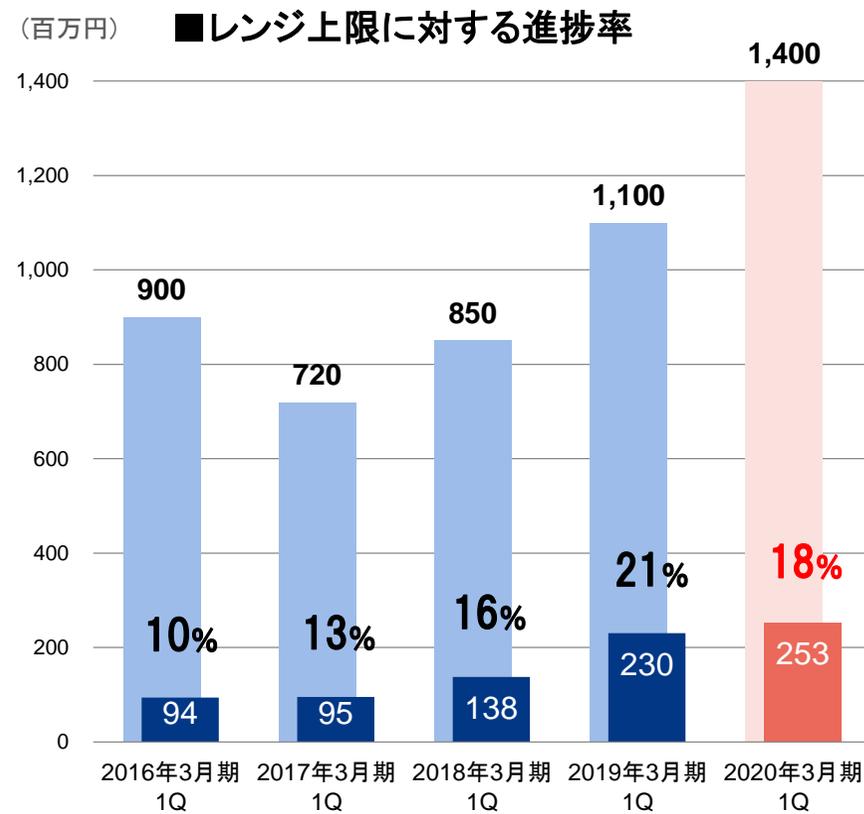
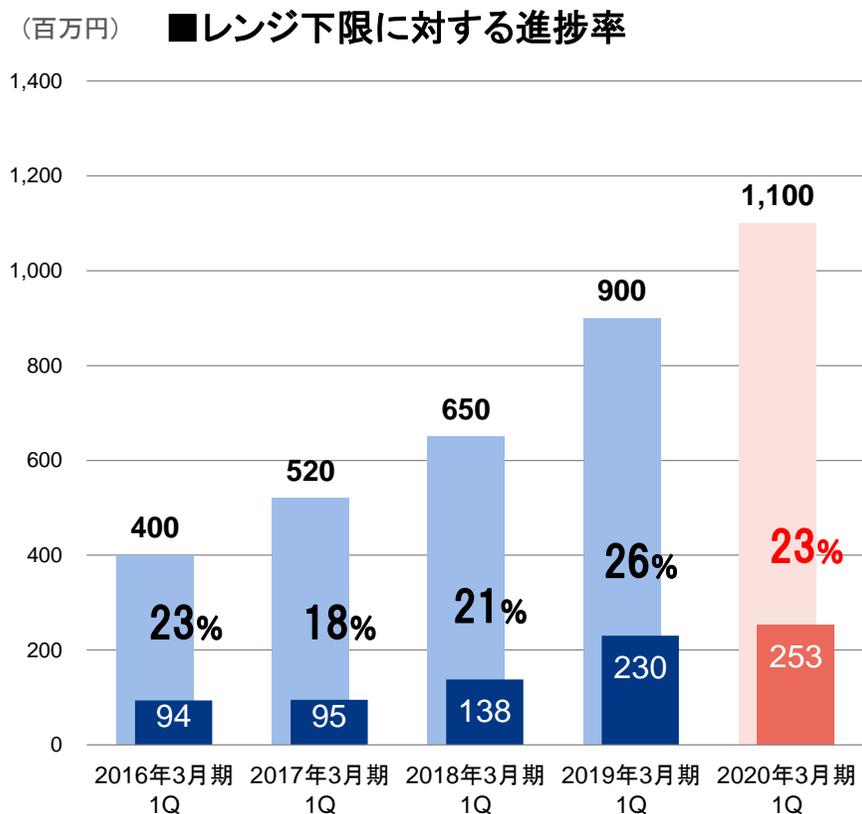
## 売上高と営業利益の推移(連結)

- ✓ 大口顧客のシステム開発、およびディーエスエスとの共同案件の売上計上と、店舗内カメラデバイスによる小売店支援ツール「FollowUP」の売上高増加により当第1四半期連結累計期間の売上高は253百万円(前年同期比9.9%増)となった。
- ✓ 新規事業に継続的な投資を行った。



## 目標に対する1Q売上高達成率の推移

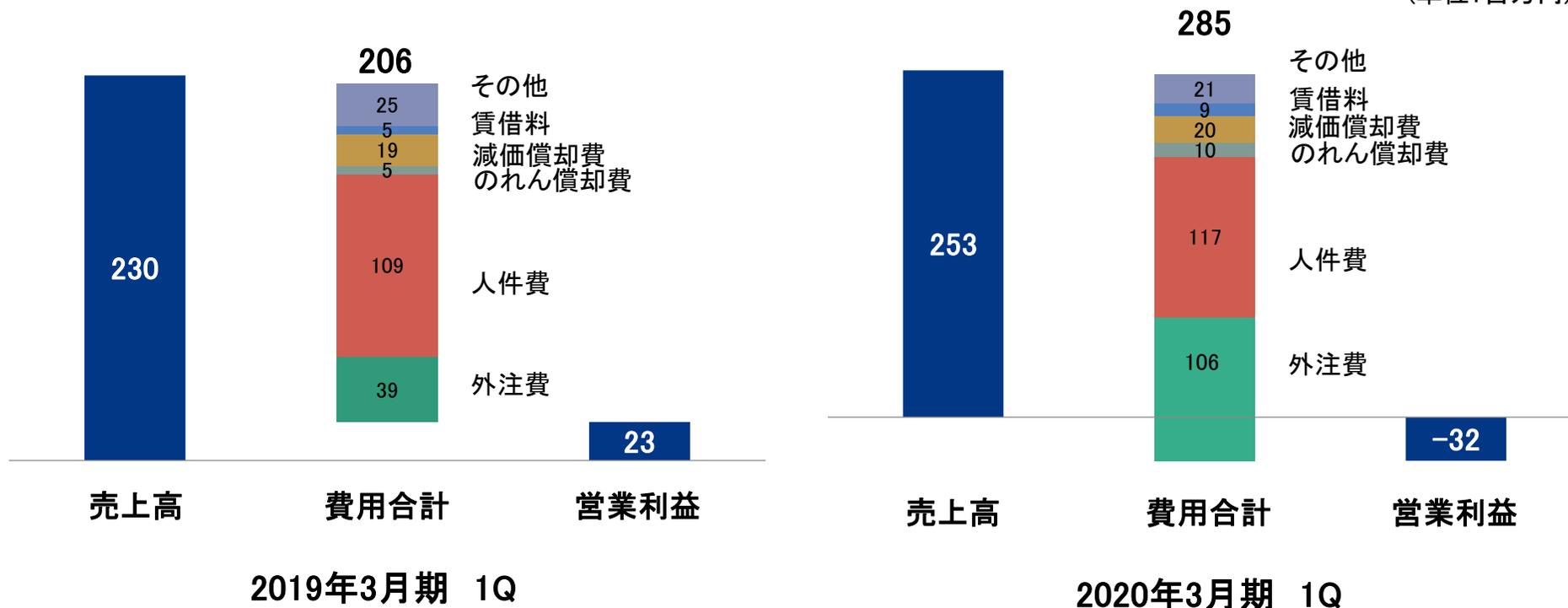
- ✓ 当社では業績予想は新規事業の不確実性を考慮し、每期レンジ開示としている。
- ✓ 第1四半期の推移は、仕掛中の案件が多く、売上高の達成率は上限に予想に対して18%、下限予想に対して23%と想定通り。



## 営業費用内訳

- ✓ 外注費の増加は主に投資案件のアドバイザーフィー、エンジニアに対する業務委託費、採用費の増加によるものである。
- ✓ 人件費の増加は主に給与水準上昇によるものである。
- ✓ のれん償却費の増加は株式会社ディーエスエスの株式の取得と「FollowUP」の事業譲受等によるものである。

(単位:百万円)

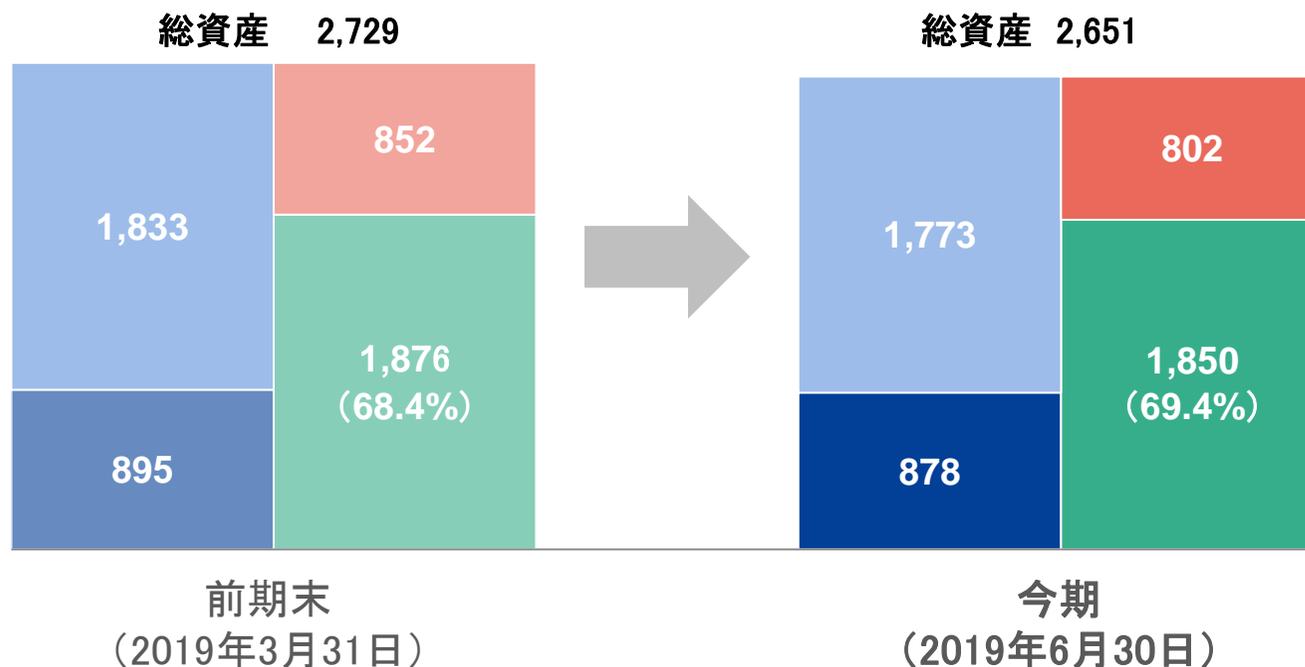


## 貸借対照表(連結)

- ✓ 固定資産の減少は、ディーエスエス株式とFollowUP事業譲受に伴うのれん(顧客関連資産含む)の償却等による減少及びソフトウェア資産の減少によるものである。
- ✓ 負債の減少は、未払金と未払法人税等の減少によるものである。

■ 流動資産   
 ■ 固定資産   
 ■ 純資産   
 ■ 負債

(単位:百万円)



注: ()内は自己資本比率

1. 会社概要

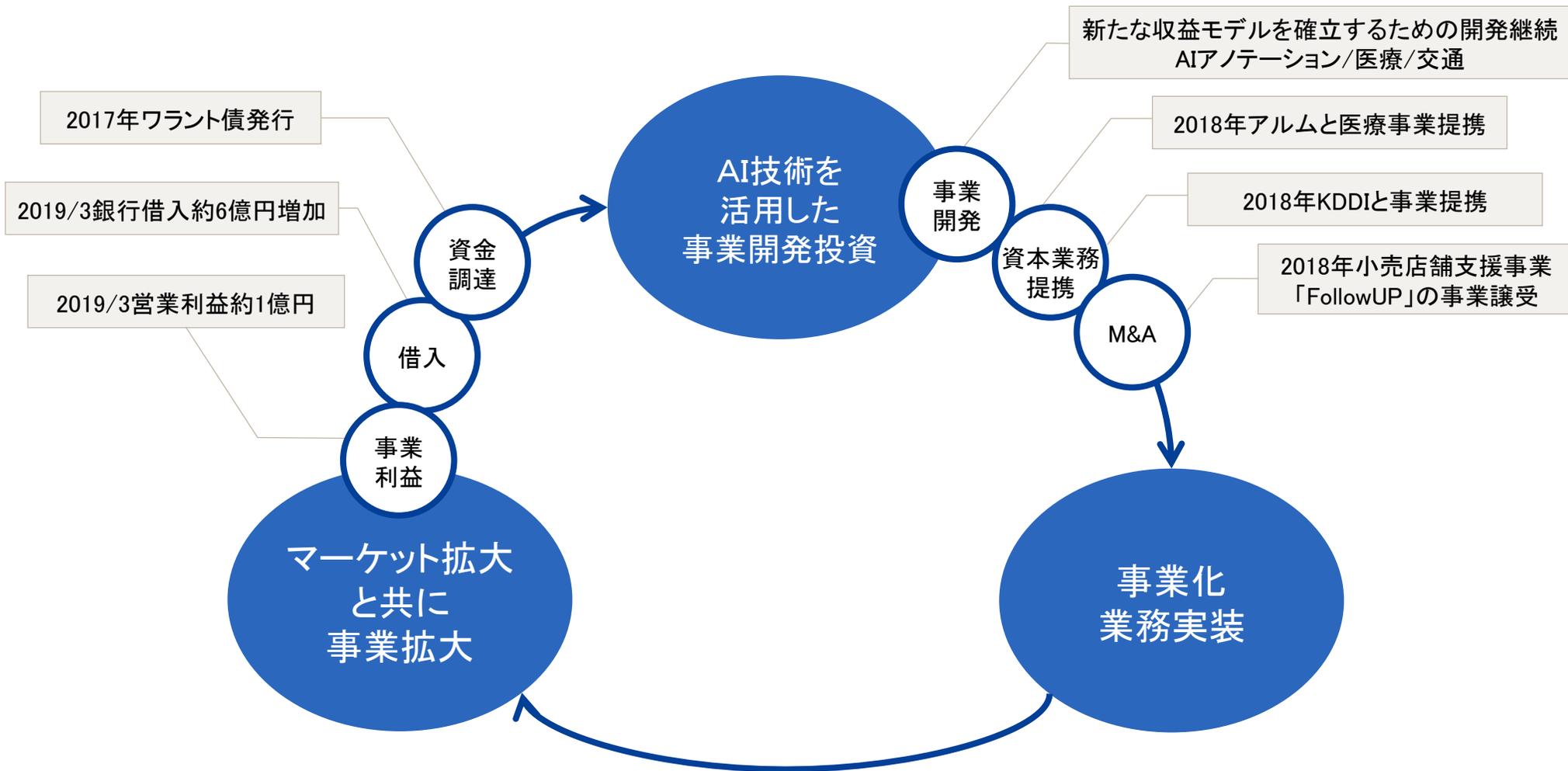
2. 事業戦略

3. 2020年3月期決算に関する事項

**4. 中長期戦略**

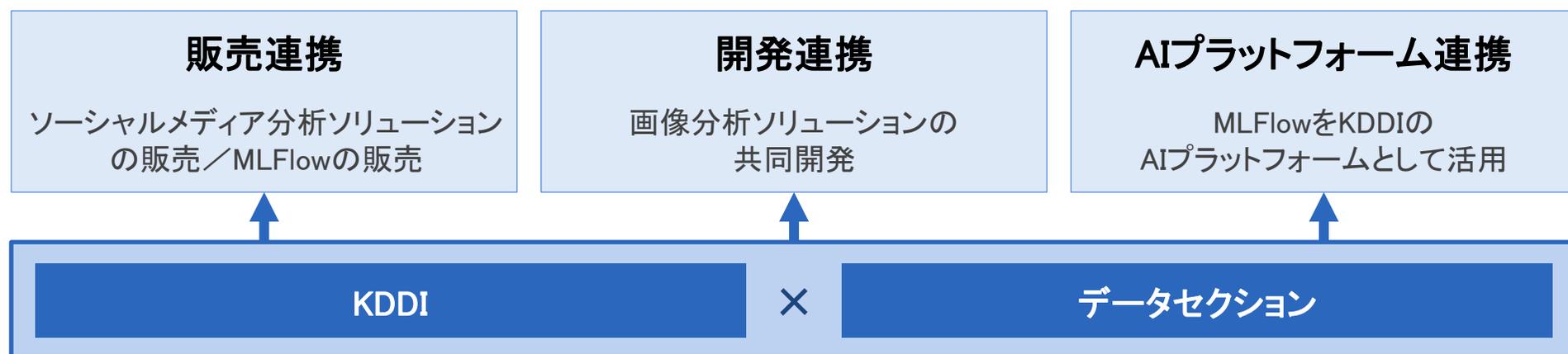
5. 今期トピックス

## 借入も含めた資金調達を行い、AI分野における事業展開を狙う

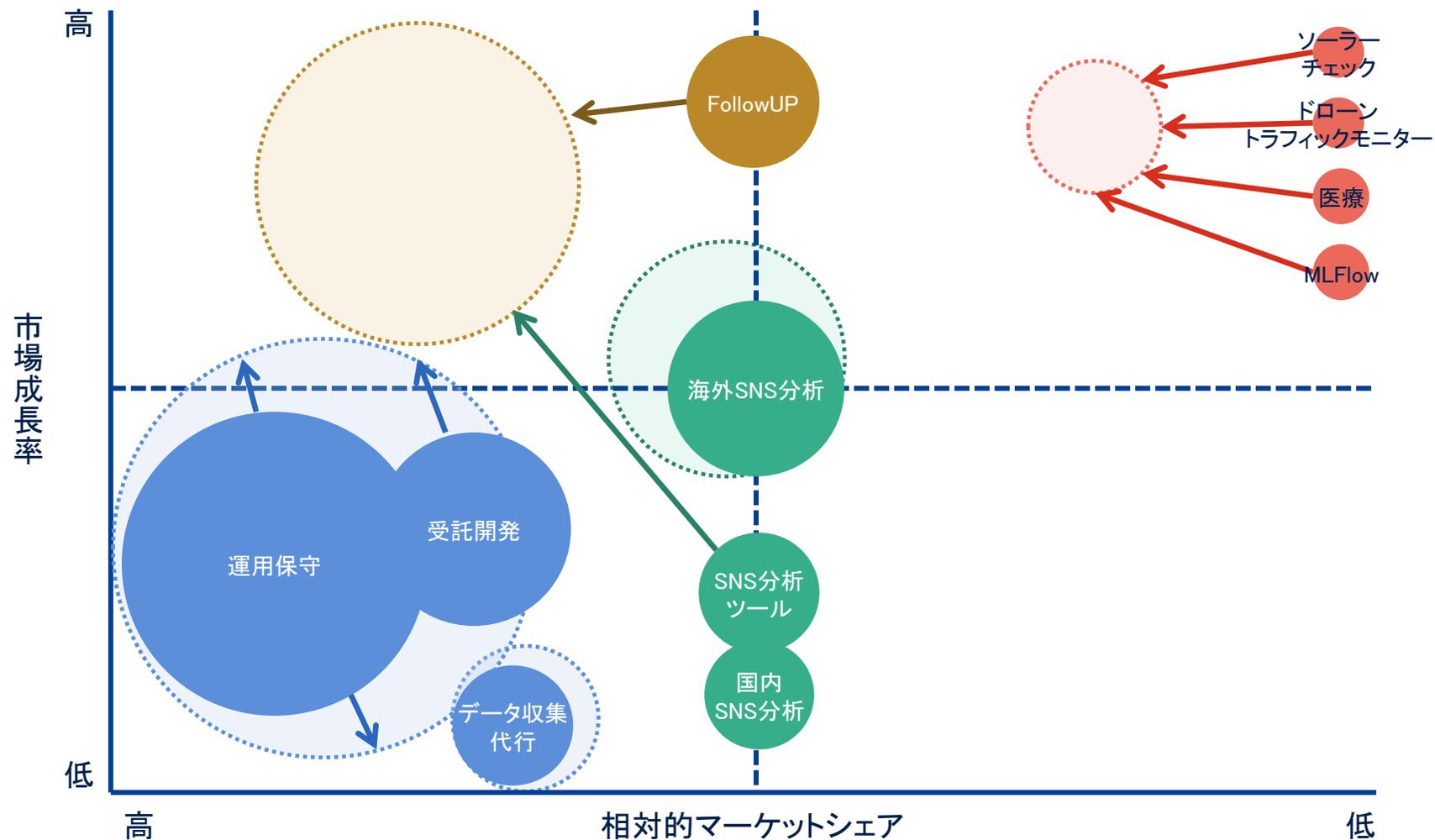


# KDDIとの取り組み

- ✓ 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ソーシャルメディア分析などのノウハウを組み合わせた取り組みを検討。今後も継続していく。

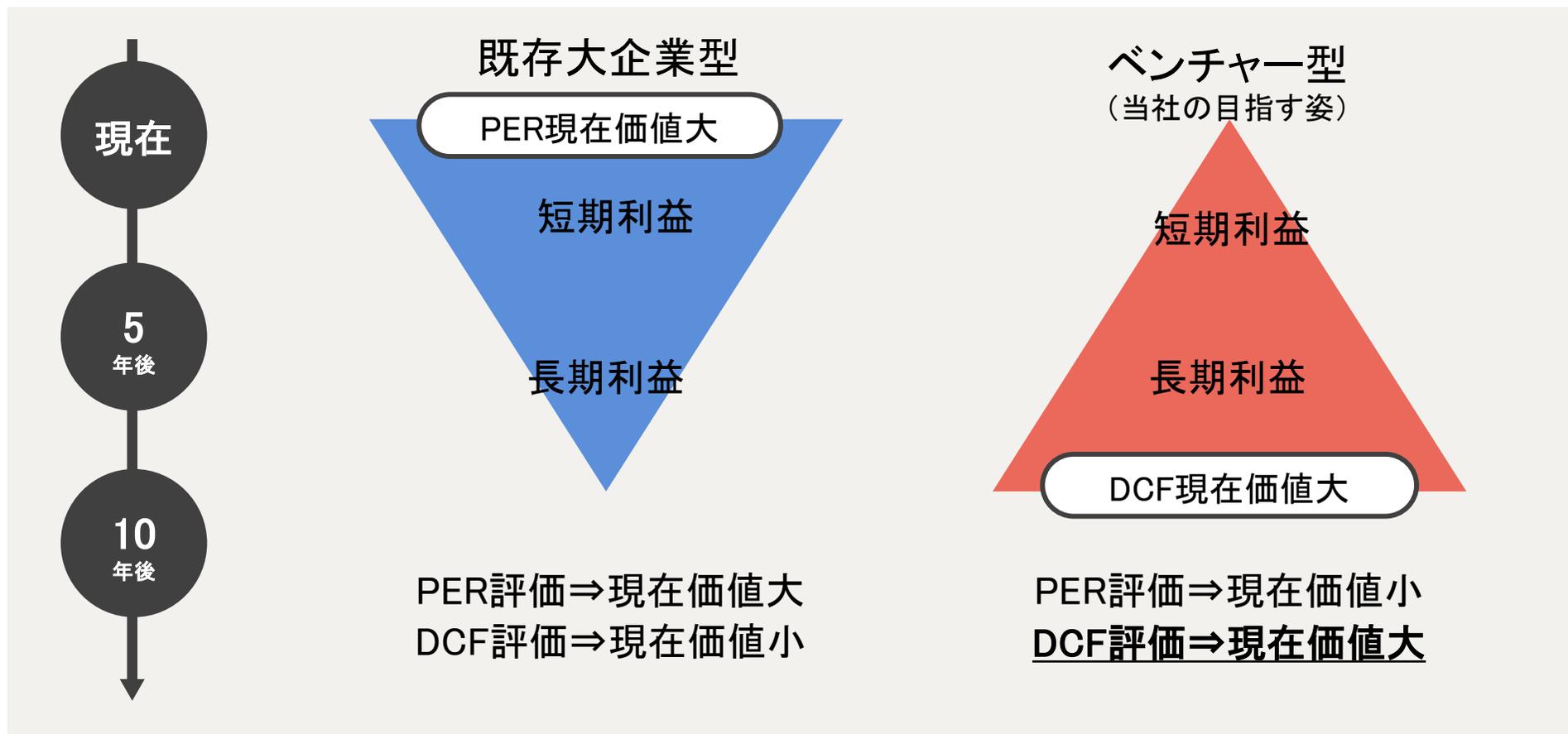


# 成長分野へ経営資源を積極的に配分



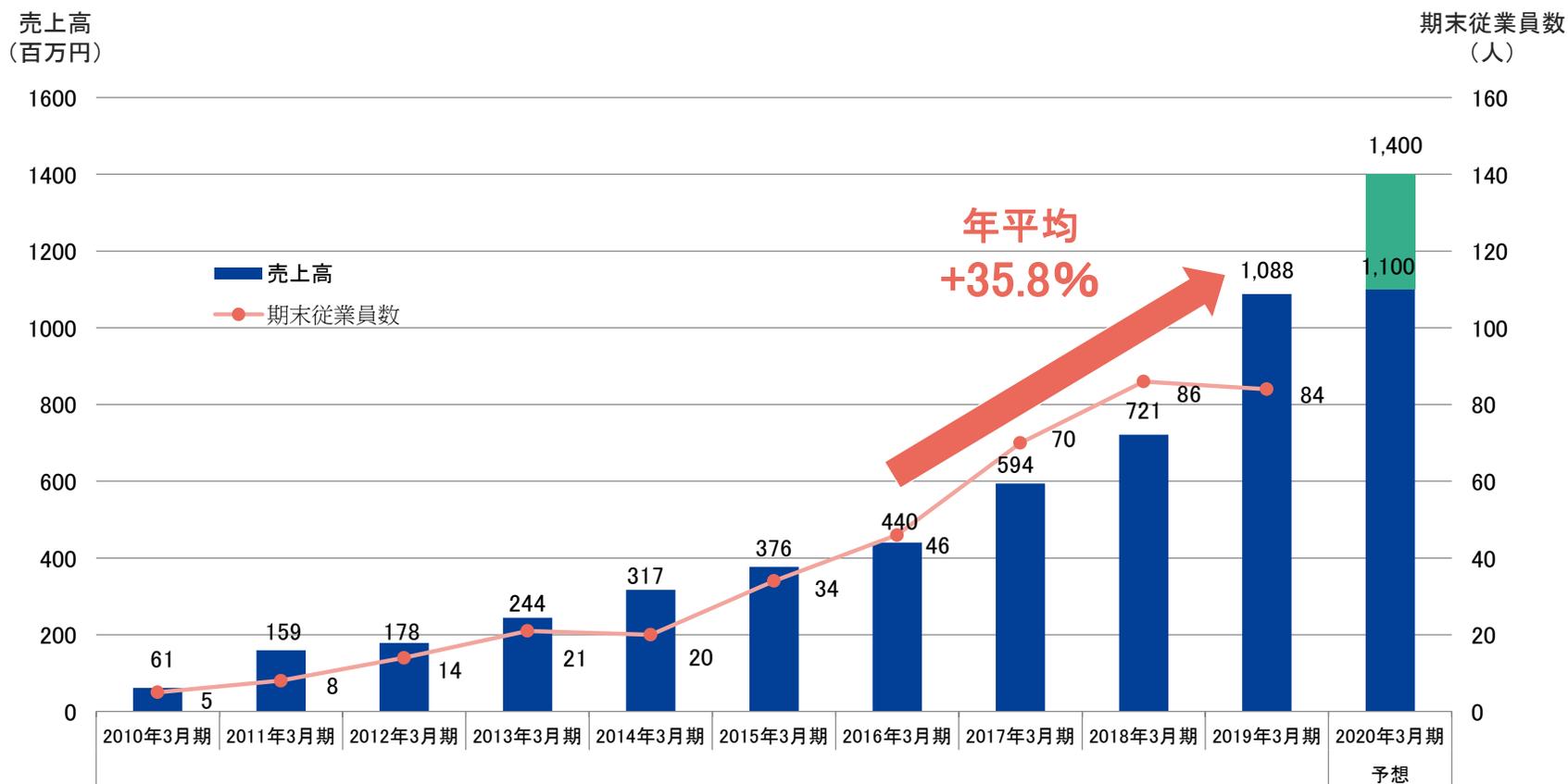
# 長期的な成長を重視して人材・開発に投資

- ✓ 短期的な利益最大化だけではなく、長期的な利益に基づく現在価値最大化を重視する。



## 売上高は順調な拡大を継続

✓ 直近3年間の売上高平均成長率実績は+35.8%



1. 会社概要

2. 事業戦略

3. 2020年3月期決算に関する事項

4. 中長期戦略

**5. 今期トピックス**

# 店舗内カメラの画像解析ソリューションを17カ国に提供する チリ法人の完全子会社化を目指す

- ✓ 当社は、Jach Technology SpA(以下Jach)の完全子会社化を目指し、当社、Jach及びJachの主要株主との間で株式取得に関する基本合意書を締結しました。

協議の具体的な内容は以下の通りです。

- Jachの総株式の過半数を譲り受け、Jachを当社の連結子会社とする予定
- 残りのJachの株式は、数年後を目処に全て取得し、完全子会社化を目指す

当社は、強みである画像処理技術を生かし、成長著しい新興市場国に積極的に進出し事業を拡大させていくことを成長戦略の一つとしております。一方、Jachは、店舗内カメラの画像解析ソリューション「FollowUP(フォローアップ)」を、中南米、南アジアを中心に17カ国に提供しています。

今般、中南米、南アジアなどでの営業・販売権利を持つJachを連結子会社化し、両社の経営ノウハウや販売ノウハウを掛け合わせることに伴うシナジーを期待できると判断し、基本合意書の取り交わしを行いました。

## 日程

(1) 基本合意書締結	2019年8月9日
(2) 株式譲渡契約締結	2019年8月下旬～9月(予定)
(3) 株式譲渡実行日	2019年10月(予定)

# データセクション株式会社

info@datasection.co.jp

03-6427-2565

〒141-0031

東京都品川区西五反田1丁目3-8 五反田PLACE 8階

<https://www.datasection.co.jp>

## 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。