



DATA SECTION

2021年3月期 第3四半期 決算説明資料

データセクション株式会社

2021年2月12日

証券コード：3905

2021年3月期第3四半期の活動サマリーは以下の通り

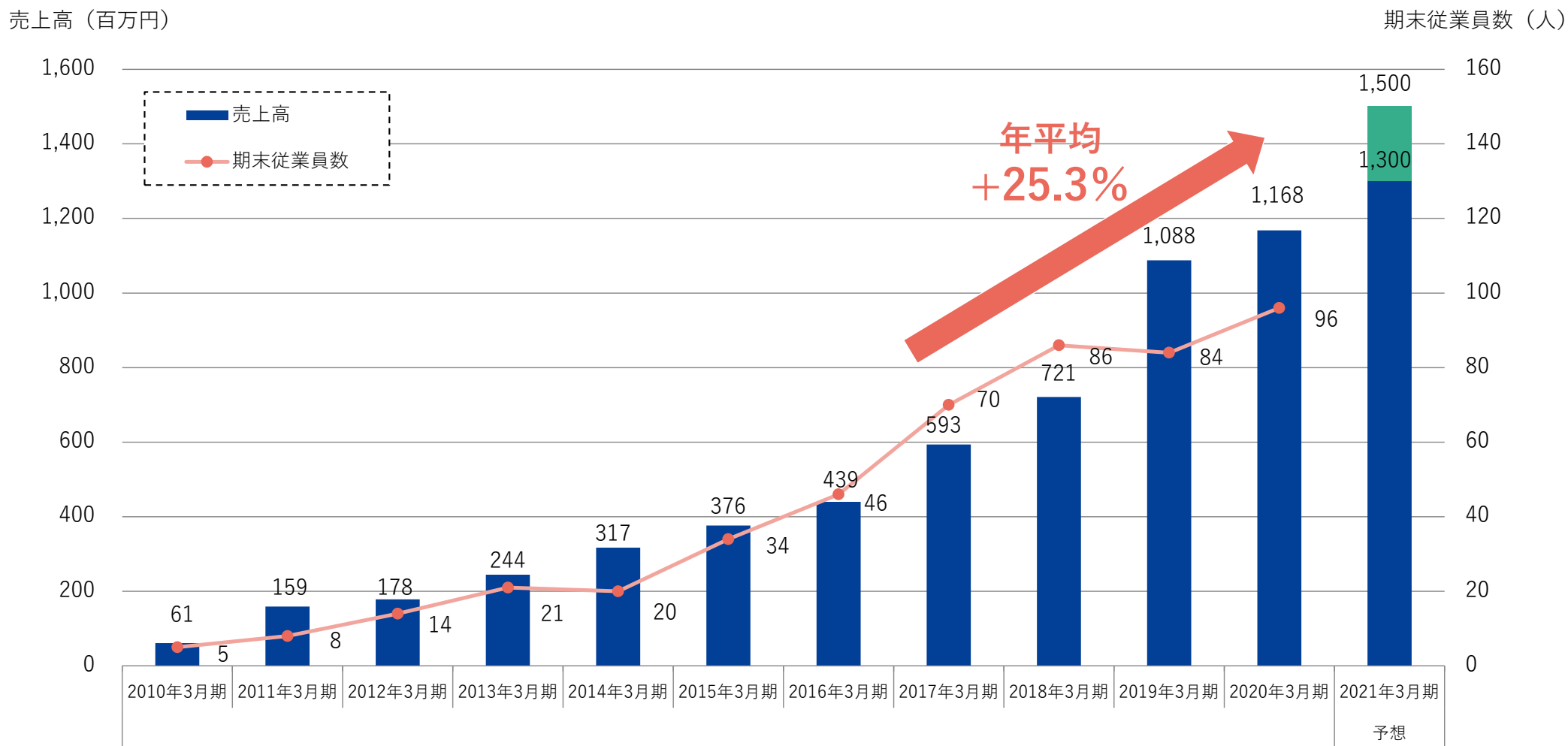
- 当第3四半期連結会計期間の売上高は337百万円、連結累計期間の売上高は1,004百万円となりいずれも過去最高を達成
- 当第3四半期連結累計期間での営業利益は8百万円の黒字
- 当第3四半期連結会計期間の営業利益は1百万円となり黒字化
- 成長するための3大要素の「ターゲット市場拡大」における施策を確実に実施。特に大手流通業や商業施設への導入が進む

1. 2021年3月期決算の進捗に関する事項	P.3
2. 中長期戦略の進捗	P.11
3. 事業内容	P.15
4. 参考資料	P.24

1. 2021年3月期決算の進捗に関する事項	P.3
2. 中長期戦略の進捗	P.11
3. 事業内容	P.15
4. 参考資料	P.24

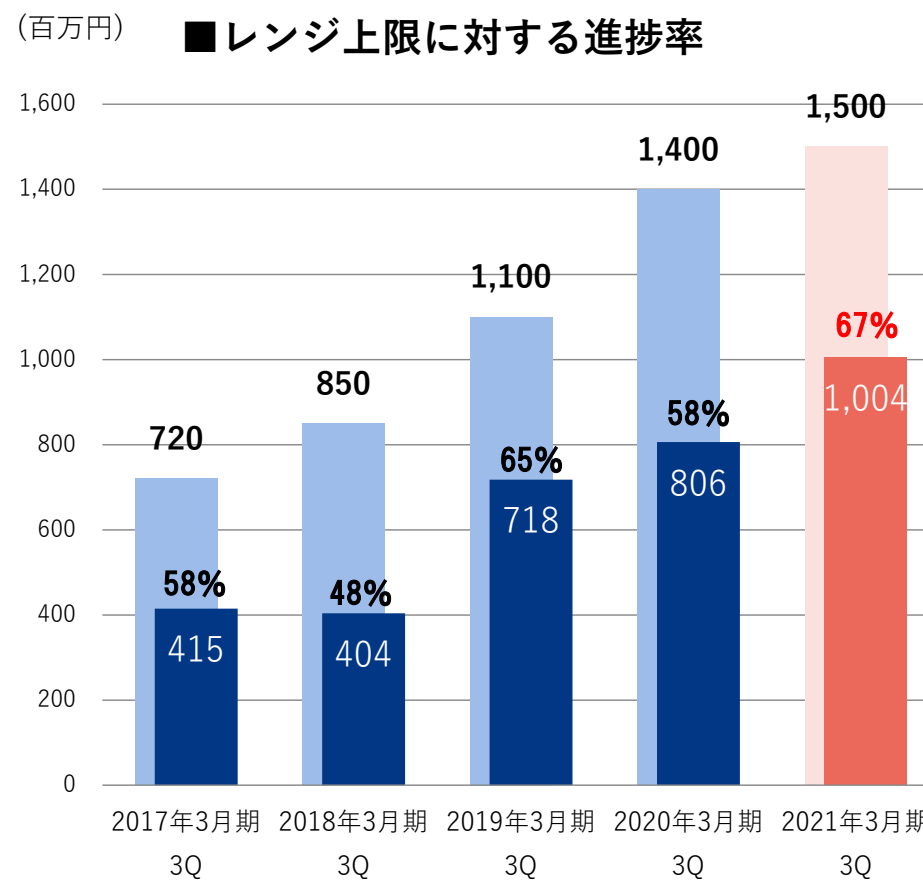
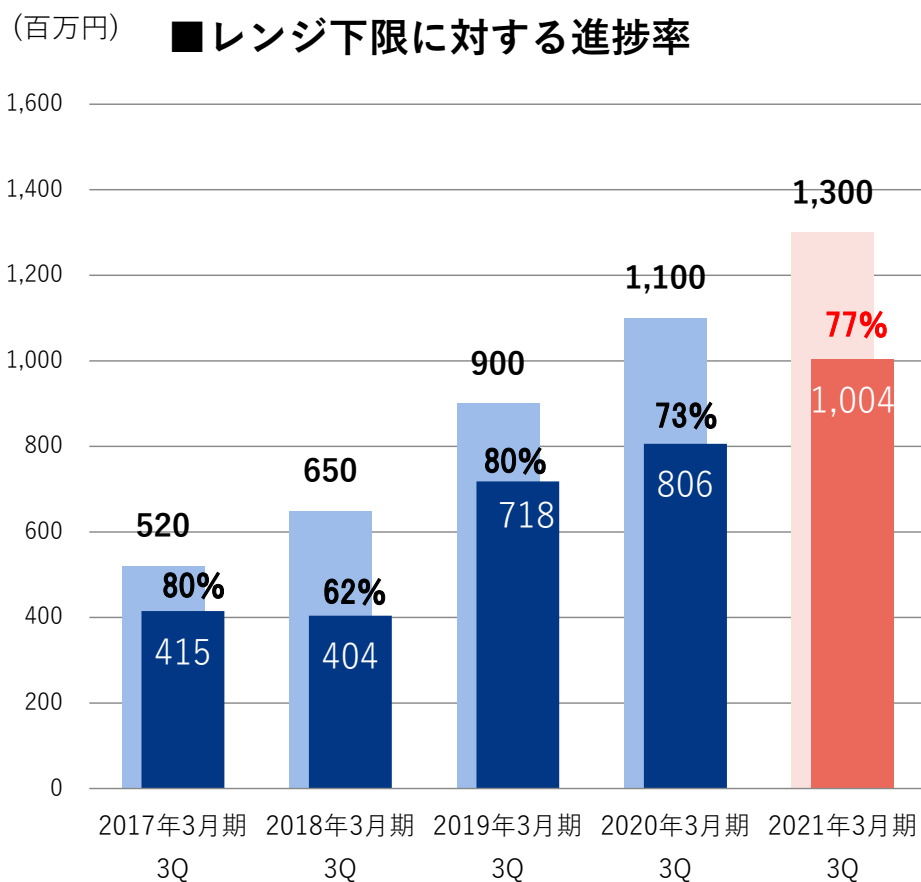
2020年3月期までの売上推移と2021年3月期の業績予想

- 2018年3月期から2020年3月期までの3カ年の売上高平均成長率実績は+25.3%
- 2021年3月期の業績予想をレンジにて開示



目標に対する3Q売上高達成率の推移

- 当第3四半期連結累計期間では、海外子会社を連結したことなどにより、過去最高の売上高1,004百万円を達成
- 第3四半期の推移は、連結売上高累計の達成率は上限予想に対して67%、下限予想に対して77%で進捗している

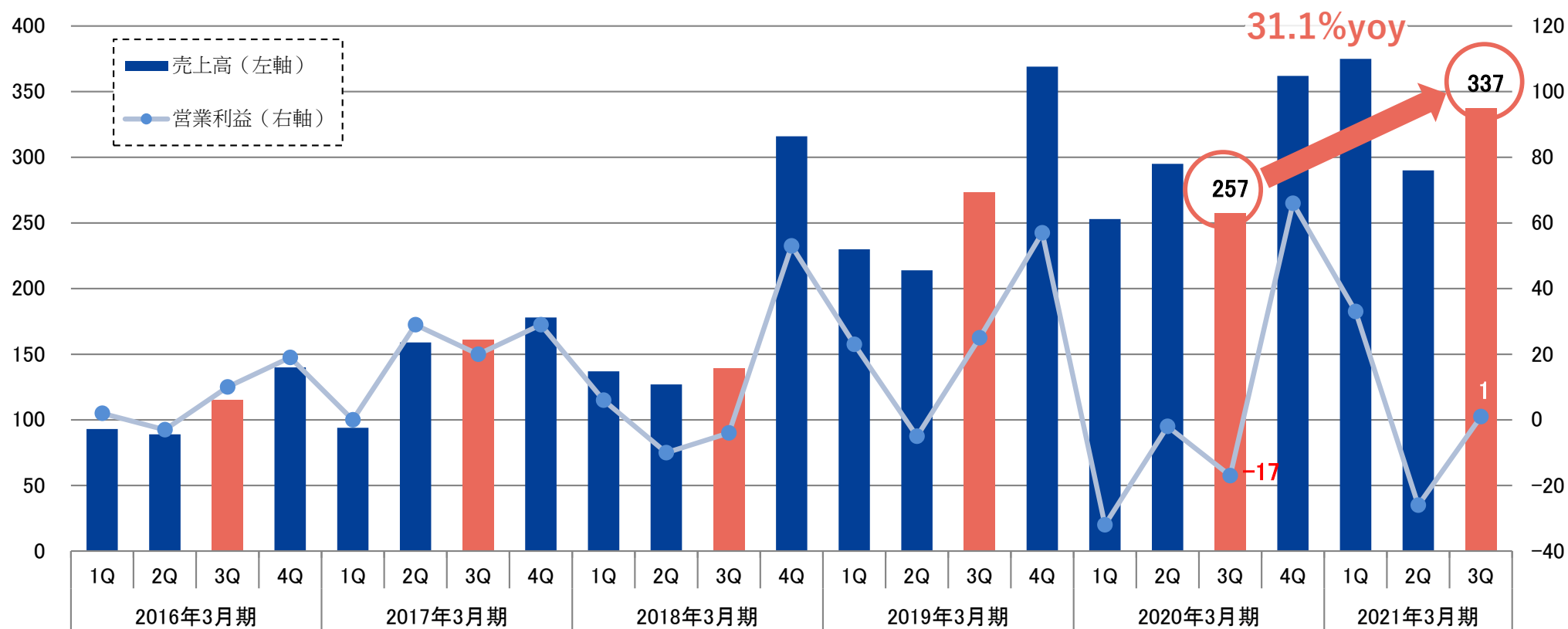


四半期別売上高と営業利益の推移（連結）

- 当第3四半期連結会計期間の売上高は、海外子会社を連結したこと、同子会社の売上高が第2四半期と比べ回復基調となったことなどから前年同期と比べ31.1%増加し、第3四半期連結会計期間の売上高は過去最高を更新
- 当第3四半期連結会計期間の営業利益は、上記により黒字化

売上高（百万円）

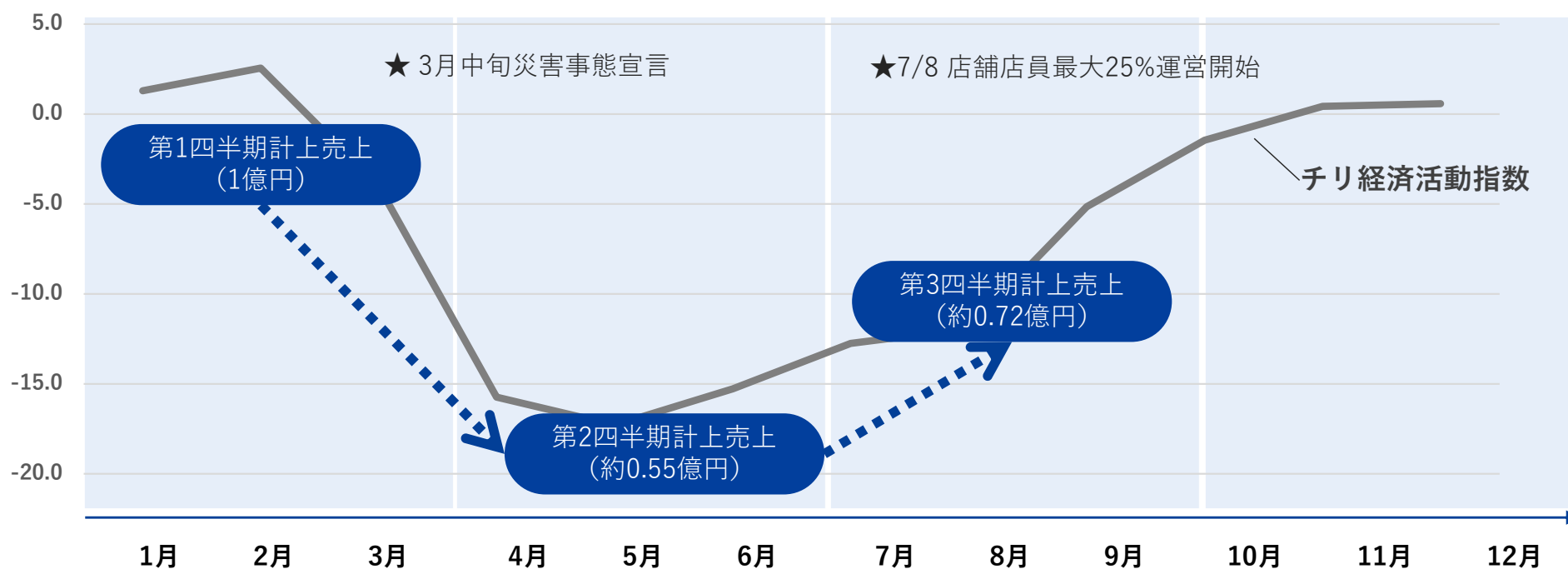
営業利益（百万円）



チリの経済活動指数が回復基調に連動して当社海外売上高も回復

- 3月中旬より、チリ共和国では「災害事態宣言」により、経済活動と個人の外出に制限がかかるものの、7月8日より、レストランやカフェは定員の最大25%で運営を開始
- チリ中央銀行が公表する月例経済活動指数(鉱業除く)が5月に底を打ち、6月以降改善が進む
- 当社の海外売上高は、新型コロナウイルス感染拡大の影響で一時半減するものの、当該期間における海外売上高は約7割まで回復

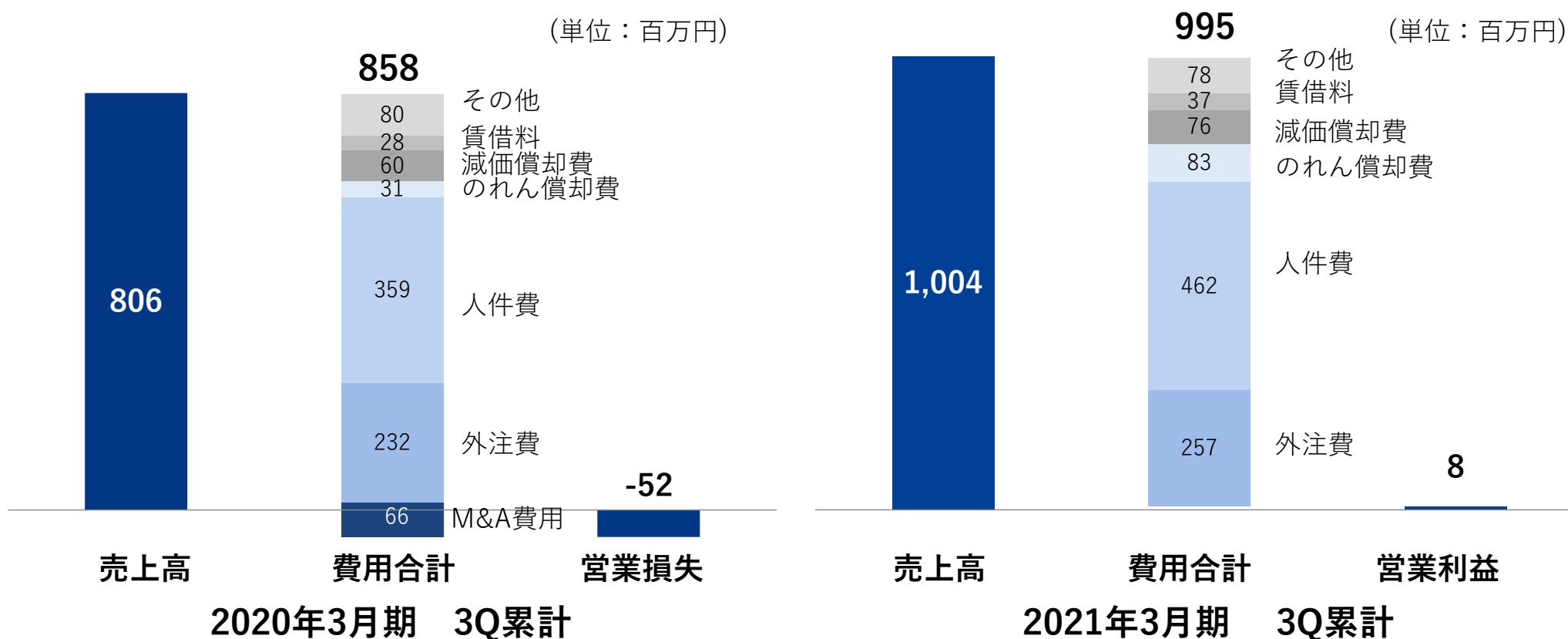
チリ経済活動指数と当社海外売上高



※当社海外売上高はチリ及びコロンビアを含む

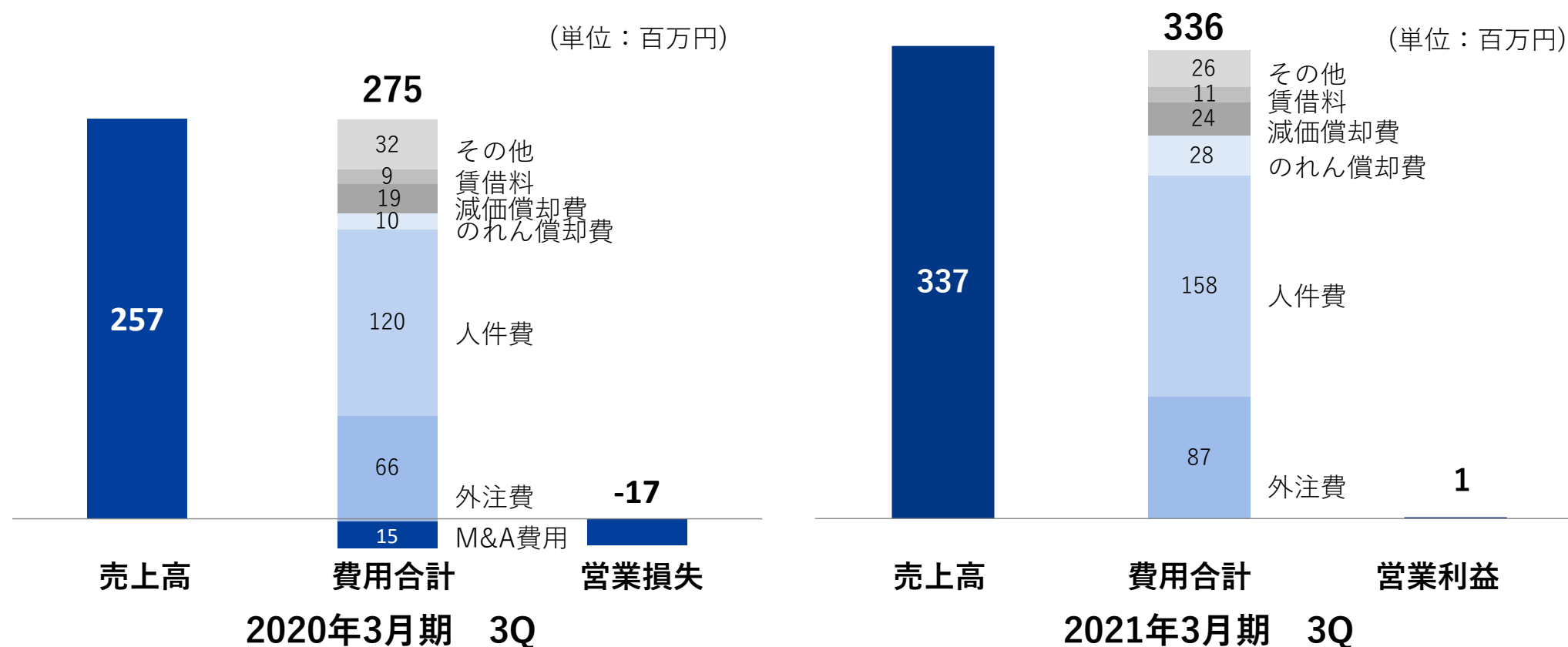
営業費用内訳

- 当第3四半期連結累計期間の前年同期との違いは以下の通り
 - ✓ 営業費用が増加した主な要因は海外子会社の連結による人件費や、のれんの償却費用の増加によるもの
 - ✓ 前年同期にあった海外子会社のM&Aのアドバイザー費用（M&A費用）66百万円は今期計上なし
- 当第3四半期連結累計期間においては海外子会社を連結したことなどによる売上高の増加が営業費用の増加を上回ったため、営業利益が黒字となった



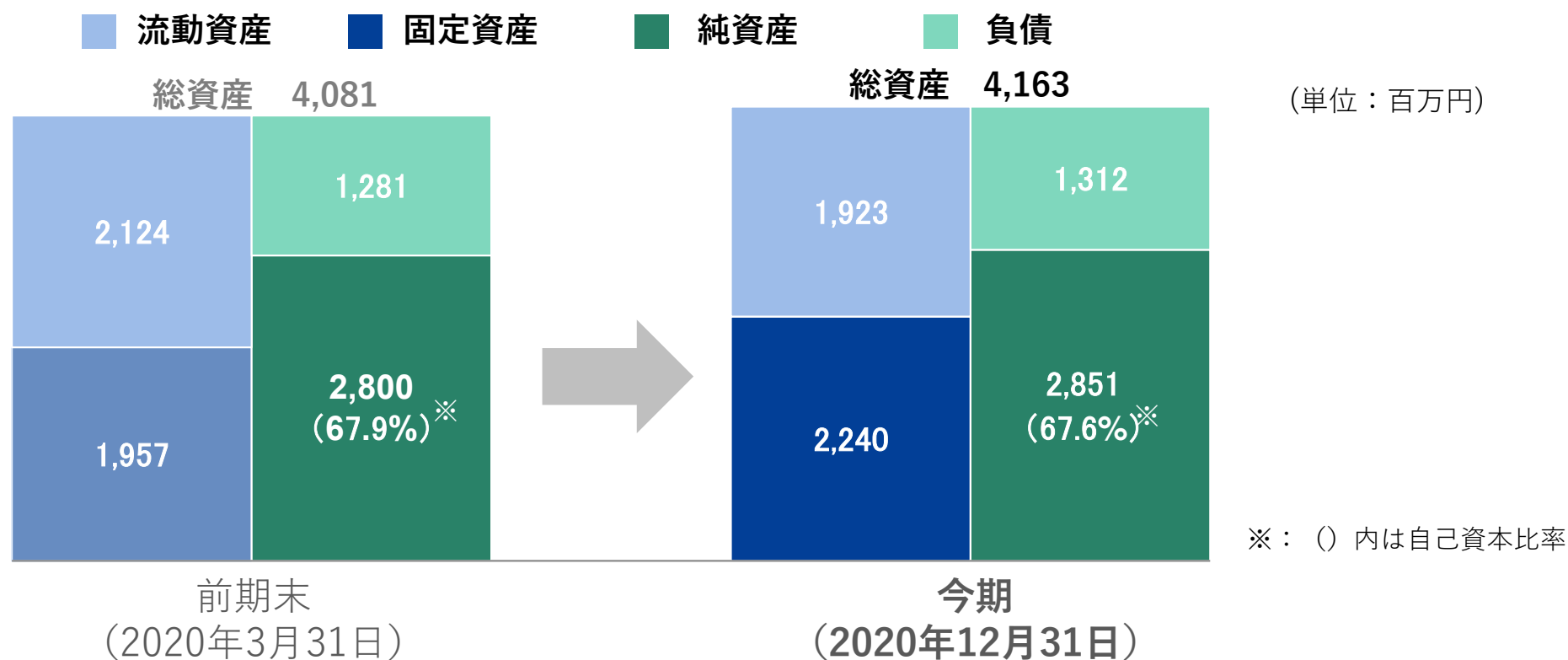
営業費用内訳

- 当第3四半期連結会計期間の前年同期との違いは以下の通り
 - ✓ 営業費用が増加した主な要因は海外子会社の連結による人件費やのれんの償却費用の増加によるもの
 - ✓ 前年同期にあった海外子会社のM&Aのアドバイザー費用（M&A費用）15百万円は今期計上なし
- 当第3四半期連結会計期間においては第2四半期で落ち込んだ海外子会社売上高が回復基調となり営業費用の増加を上回ったため、営業利益が黒字となった



貸借対照表（連結）

- 総資産はほぼ変動なし
- 資産の内訳の主な変動は、流動資産のその他が72百万円、投資その他の資産が340百万円それぞれ増加し、現金及び預金が215百万円、受取手形及び売掛金が57百万円、のれんが72百万円それぞれ減少



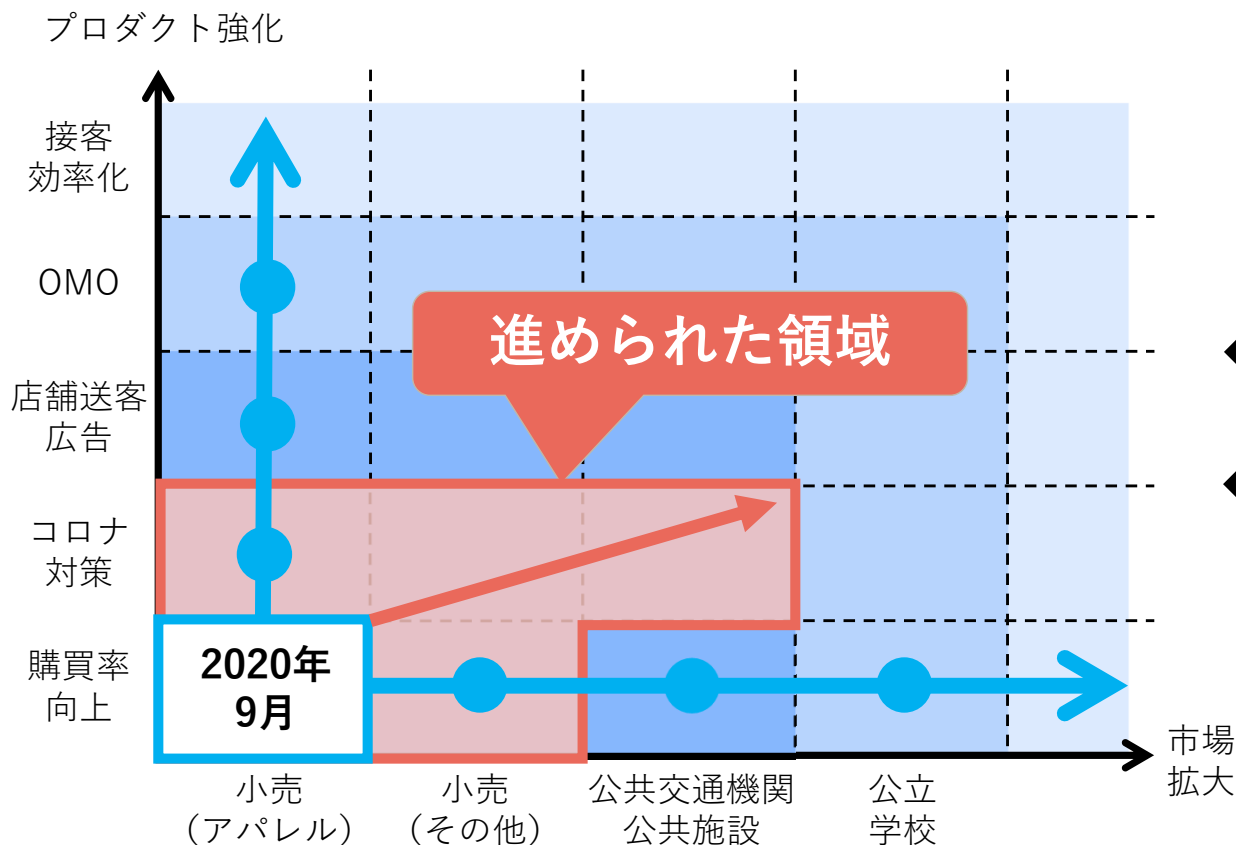
1. 2021年3月期決算の進捗に関する事項	P.3
2. 中長期戦略の進捗	P.11
3. 事業内容	P.15
4. 参考資料	P.24

- 2020年11月13日公表の「2021年3月期第2四半期決算説明資料」にて当社の成長に向けた方針を説明
(https://ssl4.eir-parts.net/doc/3905/ir_material_for_fiscal_ym1/89621/00.pdf)
- 同資料にて、当社が成長するための3大要素を特定
「プロダクト強化」「ターゲット市場拡大」「進出国の拡大」
- 大手小売店舗のDX（デジタルトランスフォーメーション）が本格化し、FollowUPにコロナ対策ソリューションを追加したこともあり、大手流通業や商業施設への導入が進む

当社が成長するための3大要素



- リテールマーケティング事業の成長を加速させる構造



大手ショッピングモールがDX化の手段としてFollowUPを導入

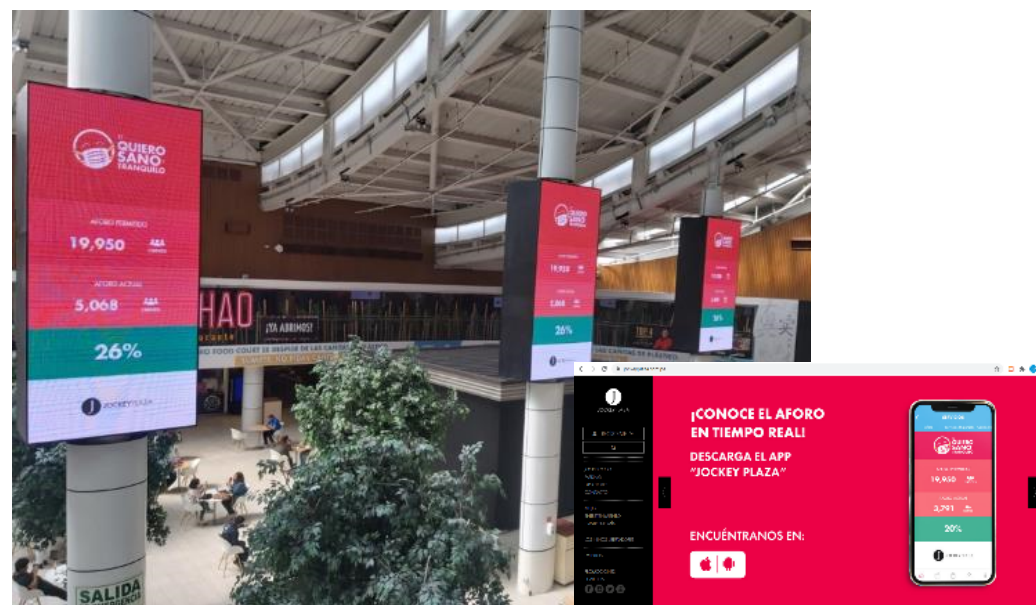
- ウルグアイ大手ショッピングモール「Punta Carretas Shopping」では、テナントの業務改善を目的として、敷地内とテナント（150店舗）にカメラの設置を開始
- 南米の他国（ペルー）のモールには、FollowUPの混雑把握ツール(Store Capacity Control)も提供。コロナ禍の安全な営業活動に貢献

Punta Carretas Shoppingの設置事例



2020年10月27日に業務提携、導入開始
<https://www.datasection.co.jp/news/pressrelease-2020102701>

MALL JOCKEY PLAZAの設置事例



モール内の混雑状況を共有できるように
大型モニターで表示

1. 2021年3月期決算の進捗に関する事項	P.3
2. 中長期戦略の進捗	P.11
3. 事業内容	P.15
4. 参考資料	P.24

We **ARE** ...

世界のデータ部（セクション）として

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し、
新しい暮らしをつくりあげる

データ分析が、目に見えない「勘とコツ」を可視化する必要性

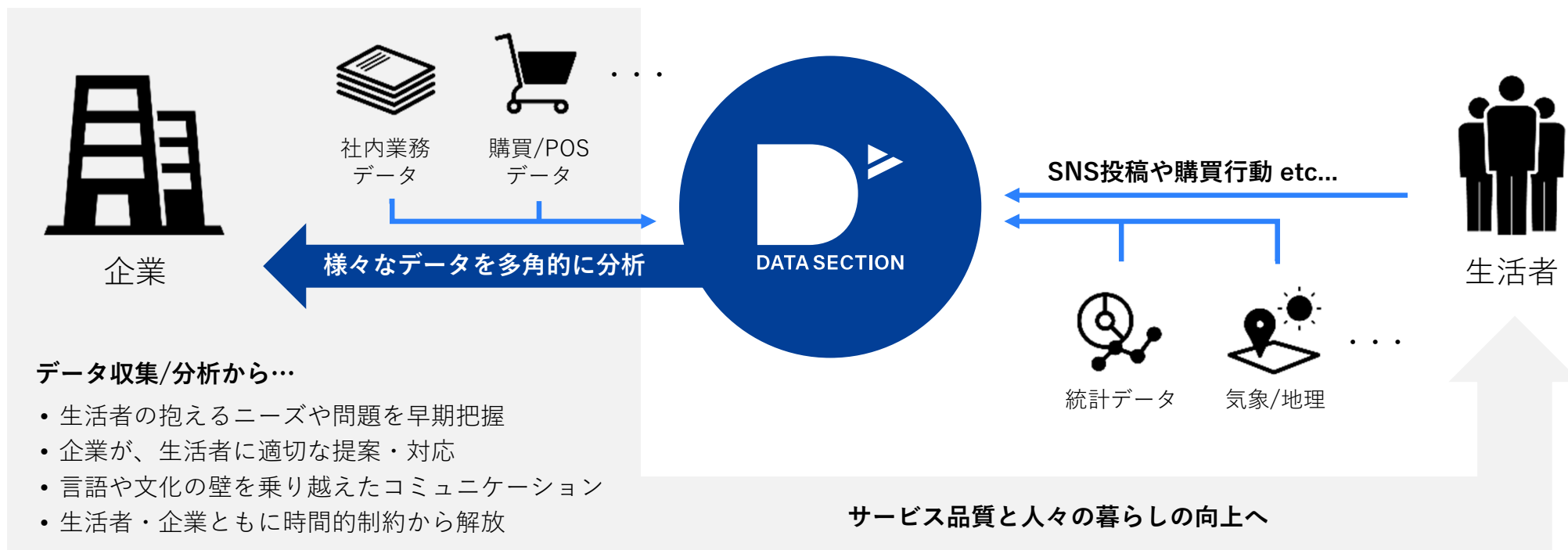
- 現在の日本を始めとする世界中のビジネスでは、勘やコツ、人的な営業力などによる意思決定の文化が根強く残っている
- 人々のニーズを的確に汲み取れていない商品・サービスや広告が、生活者へ適切に届いているとは言い難い



この「需要と供給の乖離」を
データ分析により解消

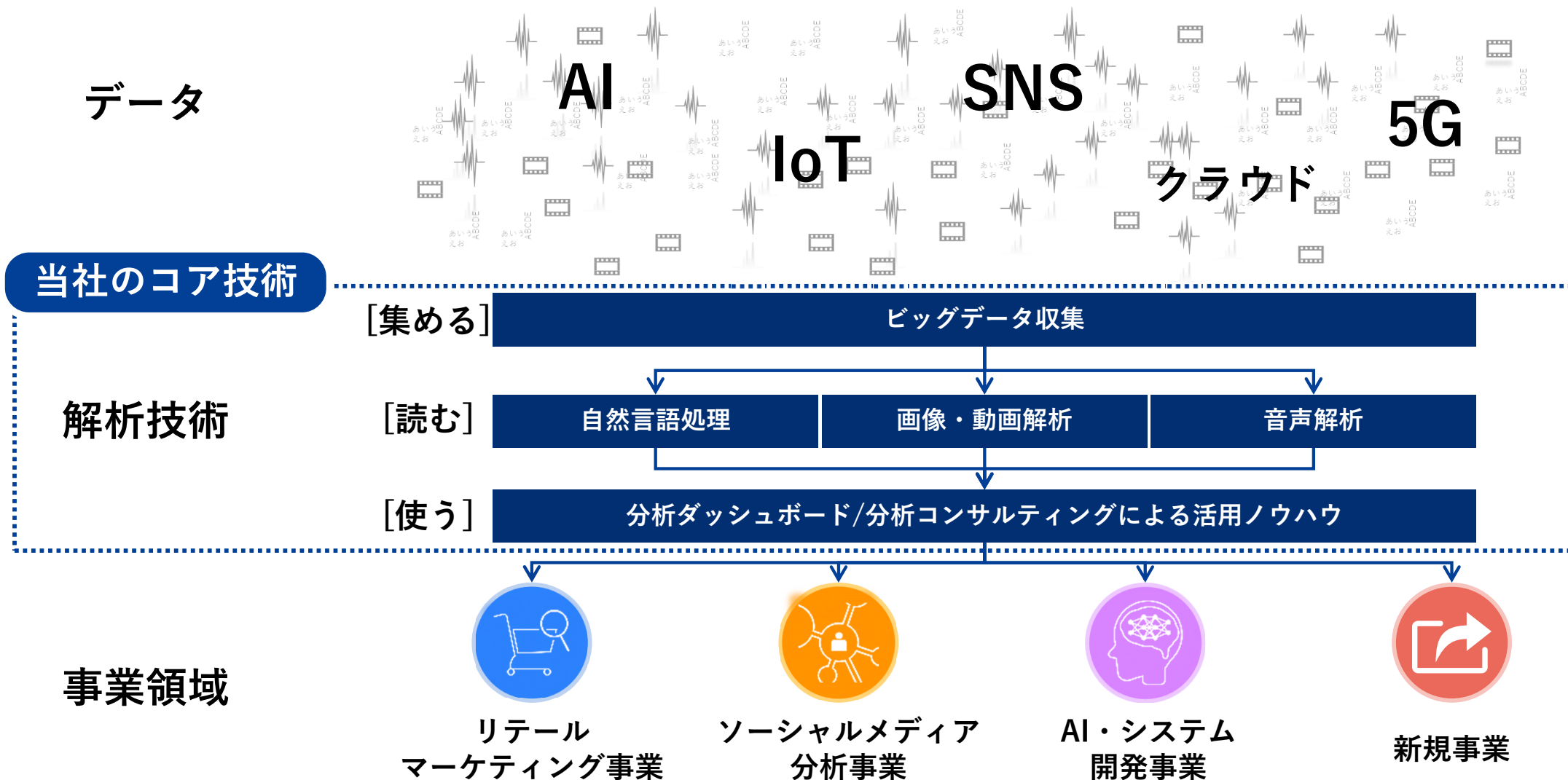
「暮らしを豊かにするためにデータ分析を必要としている企業」をグローバルで支える会社

- データセクションは、「データサイエンスによって生活者のニーズを正しく捉え、より良い製品・サービスを届けようとしている企業を支援する」ために、様々なデータ分析技術を軸とした事業を展開している
- IoT/データ/分析力を活かして生活者と企業間に存在するコミュニケーションを可視化し、企業のサービス品質の向上と、人々のより豊かな暮らしの実現を目指す



当社のコア技術は『大容量のデータ解析技術』

- 爆発的に増加するデータから必要なデータを収集・分析する機能が求められており、優れた解析技術でデータを情報へ変換し、自社サービスを開発



『データ解析技術』を強みとした事業展開

- 新型コロナウイルス感染症の影響もあり、世界中の小売業界はOMO（Online Merges with Offline）へのシフトが急速に進む中、リアル店舗内のデータを可視化するために店舗DX（デジタルトランスフォーメーション）が一層加速している
- 当社は**店舗DXを推進するためリテールマーケティング事業を中核**として、日本のみならず海外へ同時展開することで日本発のIoTグローバルカンパニーとなる
- ソーシャルメディア分析事業、AI・システム開発事業はSaaS型のサービスやシステム運用保守による**ストック型のビジネスモデルが主軸となり安定的な売上**を確保に繋がる
- 『データ解析技術』を活かした**新規事業開発を継続して実施**することで更なる成長を狙う



データセクションの事業別サービスとグループ会社



リテールマーケティング事業

データセクション(株)/Jach Technology SpA/

Alianza FollowUP S.A.S.

- FollowUP (SaaS・ストック型)
 - ✓ 購買率向上ソリューション
 - ✓ コロナ対策ソリューション
 - ✓ Store Capacity Control
 - ✓ HealthyUP
 - ✓ COVID-19 Tasking

<https://www.datasection.co.jp/news/pressrelease-2020060101>



ソーシャルメディア分析事業

データセクション(株)

- Insight Intelligence Q (SaaS・ストック型)
<https://www.datasection.co.jp/service/consumer-marketing>

ソリッドインテリジェンス(株)

- 海外SNS分析コンサルティング
(コンサルティング・スポット型)
 - ✓ 訪日インバウンド/アウトバウンド分析

<https://solid-i.co.jp/>



AI・システム開発事業

データセクション(株)

- ビッグデータ分析システム開発 (開発・スポット型)
- システム運用保守 (月額運用・ストック型)

<https://www.datasection.co.jp/service/ai-solution>

(株)ディーエスエス

- 金融系システム運用保守 (月額運用・ストック型)

<https://d-ss.co.jp/>



新規事業

データセクション(株)

- 医療系新規事業開発

(株)iVOICE

- 音声AI新規事業開発

<https://ivoice.co.jp/>

(株)日本データ取引所

- データ取引市場事業開発

<https://i-dex.co.jp/>

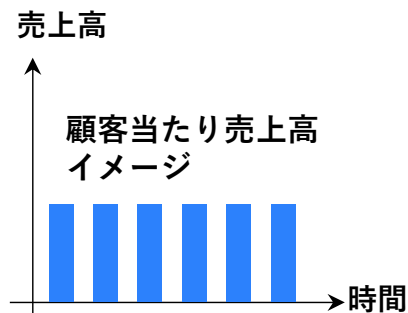
データセクションの事業内容



リテールマーケティング事業

小売店舗のDXを推進し、業務最適化

店舗AIカメラから来店客行動をビッグデータ分析により可視化



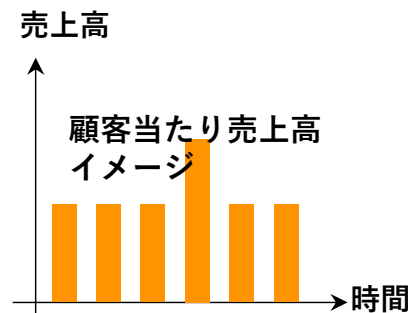
- カメラ画像から来店客データを分析し、POSデータと連動した購買率の把握と向上
- カスタマーサクセス部隊がSaaS型の分析システムを顧客が業務活用するための支援を実施
- 新型コロナ対策ソリューションをリリース（2020年6月）



ソーシャルメディア分析事業

クチコミ分析からマーケティングを支援

ネット上の投稿ビッグデータ自然言語処理により可視化



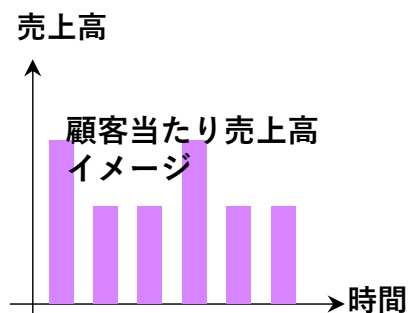
- ネット上のクチコミを分析して企業のマーケティングリサーチや風評リスクの検知に活用
- 日本語のみならず海外SNSを多言語で分析し、省庁や自治体向けに観光施策のコンサルティングサービスを実施



AI・システム開発事業

個社毎にビッグデータ分析を活用支援

ビッグデータ収集・分析技術業務活用へのコンサルティング



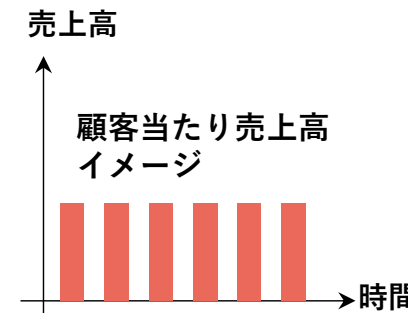
- 大企業が保有するビッグデータを分析するセミオーダー型システム開発を実施
- ビッグデータ分析を業務改善に組み込むコンサルティング
- 開発後のシステム運用保守



新規事業

当社コア技術を活用した新事業の展開

当社のデータ分析ノウハウ新たなマーケットの課題解決



- PoCでは終わらせずサービス化までを実現
- ストック型の拡張性の高いビジネスモデルを構築
- R&Dにより新たな技術を当社の既存事業に反映

新型コロナウイルス感染症による各事業への影響



リテールマーケティング事業

コロナの影響は受けつつ店舗DXが進む

懸念事項

- 日本・海外共に緊急事態宣言等による小売店舗の閉店・休業から契約数の減少
- コロナによる大きな解約はない
- Jachを始めとする海外事業はロックダウンにより店舗運営に影響を受けたが店舗DXの推進力が強く新規大型受注に繋がる
- 2020年6月リリースのコロナ対策ソリューションが海外事業の業績回復を後押し
- コロナにより急速に早まる店舗DXへ向けてOMOソリューションを展開する方針

影響と対策



ソーシャルメディア分析事業

コロナの影響により調査予算は増えず

懸念事項

- 企業のリサーチ・マーケティングの予算を縮小する可能性
- オリンピックの延期や訪日観光客の減少による海外SNS分析ニーズの鈍化
- 国内SNS分析事業のニーズはコロナの影響を受けず例年通り
- 海外SNS分析はコロナにより省庁・自治体の観光関連調査は鈍化、メーカーの海外市場調査の領域にて展開

影響と対策



AI・システム開発事業

オルタナティブデータ活用の推進

懸念事項

- 新型コロナウイルス感染症の影響により企業のシステム開発予算縮小の可能性
- 第一回緊急事態宣言時は顧客企業における新システム開発予算の様子見が見られ、ビッグデータ分析システムの開発案件は鈍化
- オープンデータの収集分析を横展開するためにオルタナティブデータソリューションを展開
- (株)ディーエスエスが手掛ける金融系システム開発及び運用保守サービスは堅調に売上・利益を確保し成長

影響と対策

< 当社のポリシー >
常に環境変化に応じ、
ソリューションやサービスを
進化し続けることを目指す

1. 2021年3月期決算の進捗に関する事項	P.3
2. 中長期戦略の進捗	P.11
3. 事業内容	P.15
4. 参考資料	P.24

2回目の緊急事態宣言を受けて臨機応変に対応

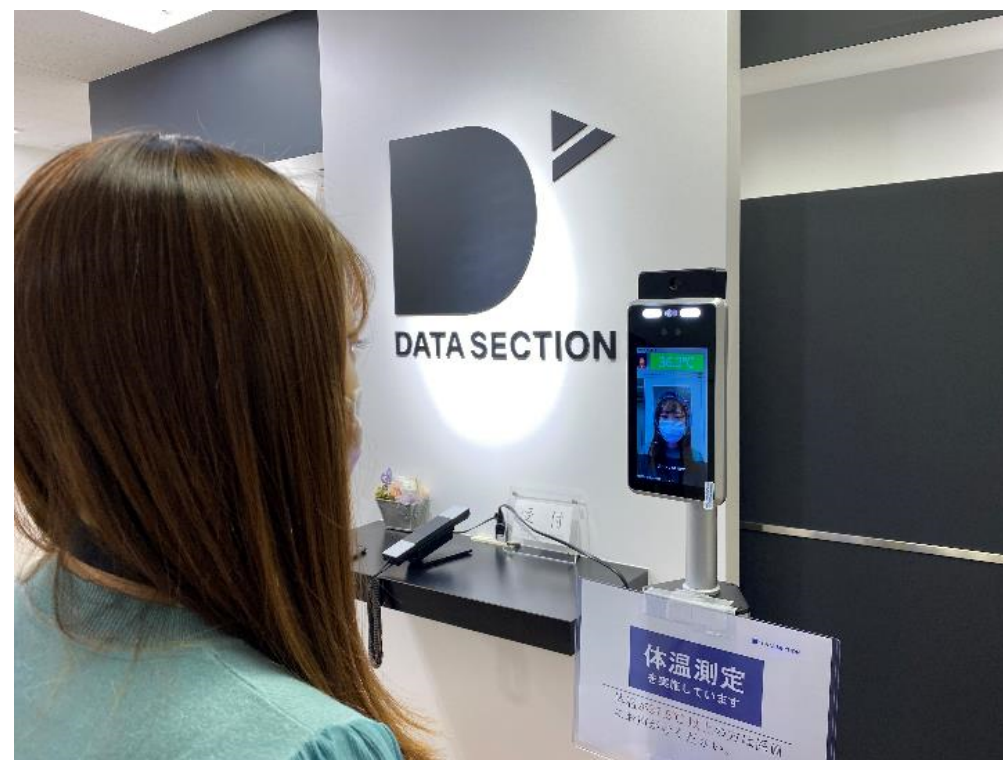
- ミッション・ステートメントである「テクノロジーで実社会に変革をもたらし、新しい暮らしを作り上げる」に則り、2回目の緊急事態宣言下においても営業を継続し、顧客へのサービス向上をもって社会への貢献を図る

業務の安全確保

- 2回目の緊急事態宣言を受け新型コロナ対策ガイドラインを改定
- 「出勤者数の7割削減」に対応し各従業員は週1日の出勤とし、出勤時間は原則午前11時から午後4時までとした
- 出勤の際の換気及び体温管理は引き続き徹底

円滑な業務推進（リモート環境）

- 社外とのコミュニケーションを強化するため複数のオンライン会議システムを導入
- リモートワークでのコミュニケーション充実のため社内コミュニケーション手段の強化
- ISMSに準拠し、リモートワークにおける当社と顧客の情報を保護



サービス紹介

FollowUP -購買率を軸とした売上向上支援サービス-

- 店舗に入店人数を計測できる3Dカメラを設置し、入店人数を正確に計測
- POSと連携することで、購買率を算出することが可能
- 購買率を軸として、オペレーションの改善を目的としたサービス



FollowUPによってできること

①店舗のポテンシャル / 課題の抽出

- 店舗で発生している様々な事象を可視化し、経験則や感覚値でないニュートラルな視点から、店舗のポテンシャルや課題を把握

③店舗報告の共通言語化によるコミュニケーションの円滑化

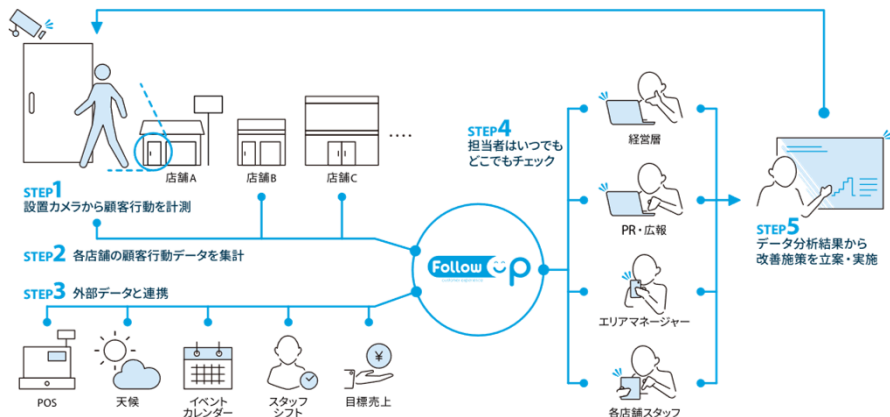
- これまで定性的だった店舗からの報告を定量化し、店舗と本部が同じ目線でチェックできる体制にすることで、コミュニケーションを円滑化

②データに基づく店舗改善サイクルの構築

- 蓄積されたデータに基づく「課題の発見」「施策立案/実施」「効果測定」という店舗改善サイクルを構築

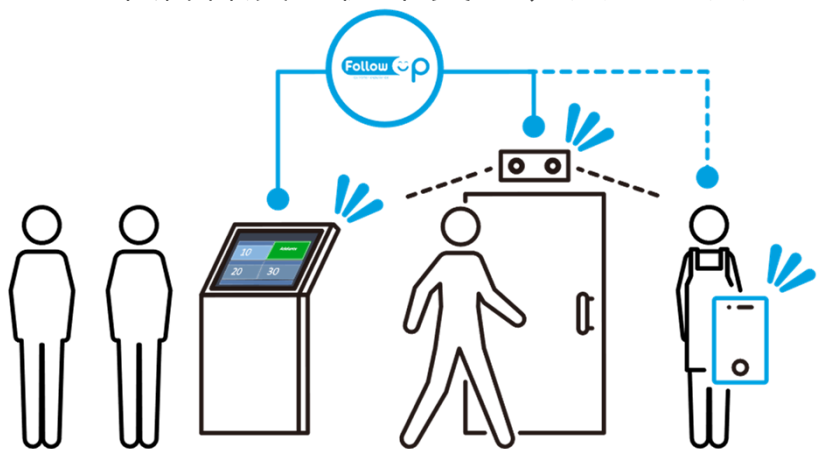
④スタッフのシフト最適化による顧客満足度の向上

- 入店客が多くなる・少なくなる時間帯を把握し、人員配置の最適化を行うことで、接客漏れを減らし、顧客満足度を向上



Store Capacity Control -混雑情報配信サービス-

- 新型コロナウイルス感染拡大防止における3密のうちの「密集」「密接」を避けるための入場制限などの判断を、誰もが行える環境を整備
- 来店客及び従業員が、安心・安全に行動できる環境づくりにも貢献



主な機能

①入退店情報を取得



- 専用の3Dカメラを設置し、入退店情報を取得
- 入口が複数ある場合や、入り口が広い場合も対応可能

②リアルタイムに計測



- 取得したデータは、インターネットを通じ、リアルタイムにデータを反映（専用のルーターを設置）

③混雑状況/アラートの表示



- 最大人数を自由に設定することが出来、最大人数に応じた割合で画面を表示することが可能（閾値は4段階）

④複数デバイスで表示

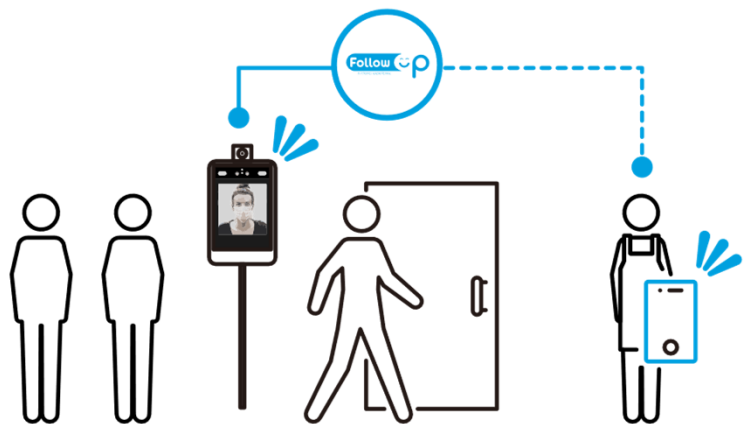


- PC、タブレット・スマホ様々なデバイスで表示することが可能（APIもご用意しているため、貴社サイトでも表示が可能）



HealthyUP –体温検知・アラートサービス–

- 新型コロナウイルス感染拡大防止において欠かせない、マスク着用や体調不良時の入店ご遠慮を促しやすくする、感染防止策の啓蒙をサポート
- 来店客及び従業員が、安心・安全に行動できる環境づくりにも貢献



主な機能

①体温測定



- 来店客の体温を自動計測
- 体温測定は0.3秒以内にて計測（判定人数は1人ずつ）

②マスク着用チェック



- マスクを着けていない場合は「マスクを付けてください」と音声で通知

③測定結果表示

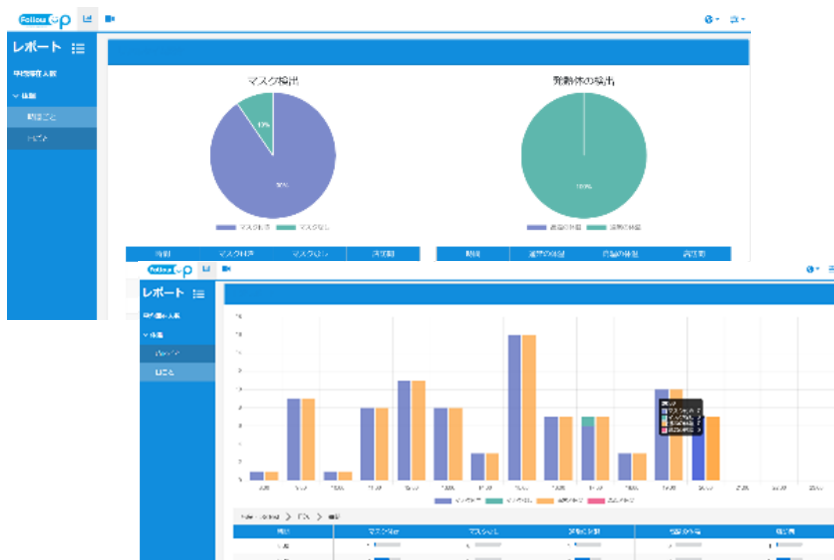


- デバイスの画面に体温が表示されるとともに、マスク非着用の場合は、マスク着用の旨表示

④ダッシュボードで結果表示



- 判定した人数や、体温の正常・高温、マスク着用在りなしのデータがダッシュボード上で表示（オプション機能）



Insight Intelligence Q の特長

① マーケター視点の ”かゆいところに手が届く” 分析機能

日々ソーシャルデータ分析を行っているマーケターのノウハウを分析機能に反映

② クイックな探索を支えるUI

Googleで検索するようなシンプルな操作で結果にたどり着くことができ、深掘り探索も容易

③ 過去に遡って試行錯誤しながら 仮説出しができる

過去13カ月間のデータを試行錯誤しながら分析できるので、マーケティングに欠かせない調査～仮説出しが可能



Insight Intelligence Q の機能

マーケター視点の 分析機能

トピック分析

話題分析

拡散プロセス分析

プレ/ポスト分析

ブランド比較

性別・年代

影響力のある
ユーザー

影響力のある
ニュース

影響力のある
メディア

アカウント分析

投稿活動の傾向

エンゲージ
メントの傾向

クイックな探索を 支えるUI

シンプルな操作性

簡易
スパムフィルター

CSVデータ出力

分析結果を
URLで共有

詳細サイドパネル

キーワードで
ドリルダウン

検索条件保存

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。