



DATA SECTION

2021年3月期 決算説明資料

データセクション株式会社

2021年5月14日

証券コード：3905

2021年3月期の活動サマリーは以下の通り

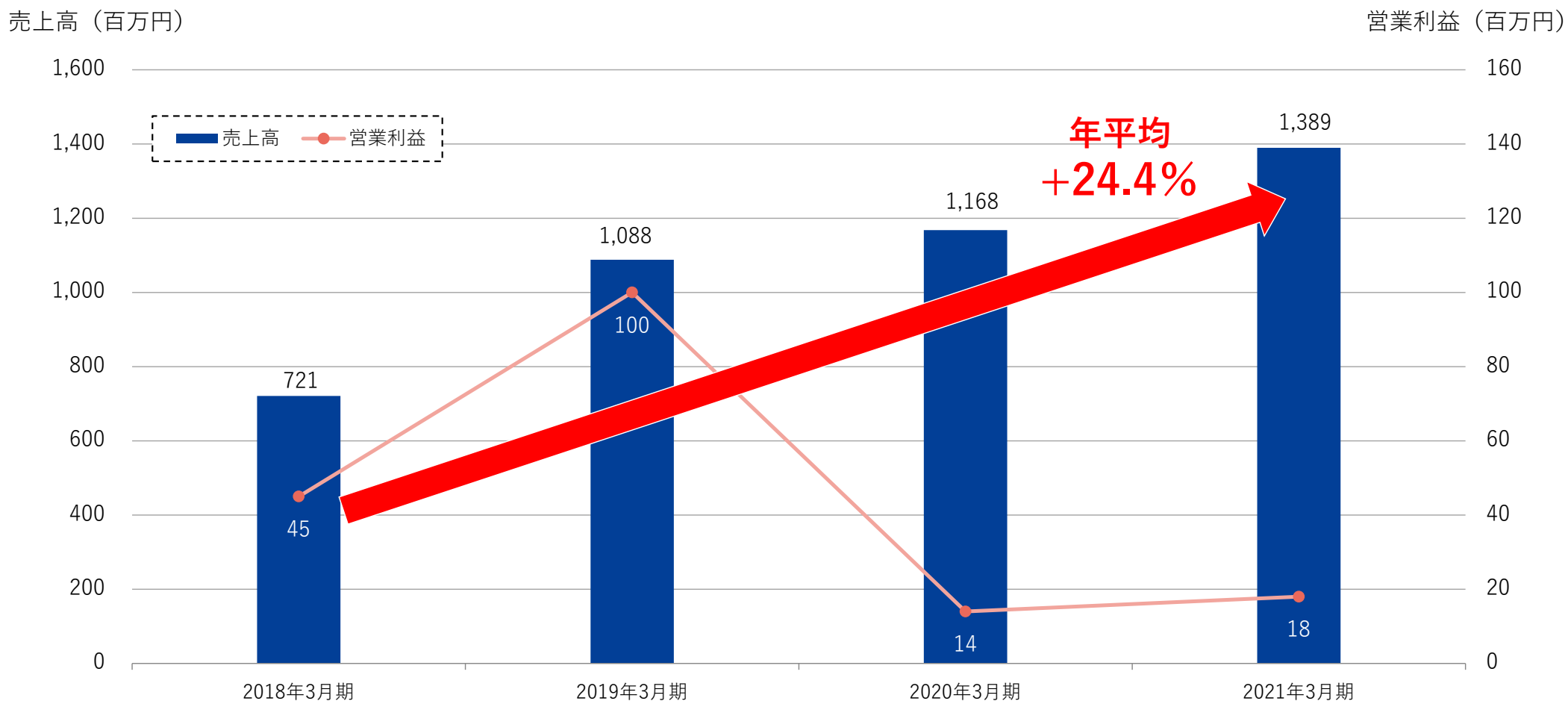
- 海外子会社を連結に取り込み、
連結売上高は1,389百万円にて過去最高を達成
- ストック型の売上比率を堅調に成長させ、連結売上高の
63.6%に成長
- コロナ禍においてもリテールマーケティング事業「FollowUP」の
導入店舗数・カメラ設置台数を伸ばし成長
- 2022年3月期以降、リテールマーケティング事業を成長させるため
プロダクト企画・開発・販売・マーケティングに注力

1. 2021年3月期決算に関する事項	P.3
2. 中長期戦略の進捗	P.13
3. 2022年3月期の業績予想	P.19
4. トピックス	P.26
5. 参考資料	P.30

1. 2021年3月期決算に関する事項	P.3
2. 中長期戦略の進捗	P.13
3. 2022年3月期の業績予想	P.19
4. トピックス	P.26
5. 参考資料	P.30

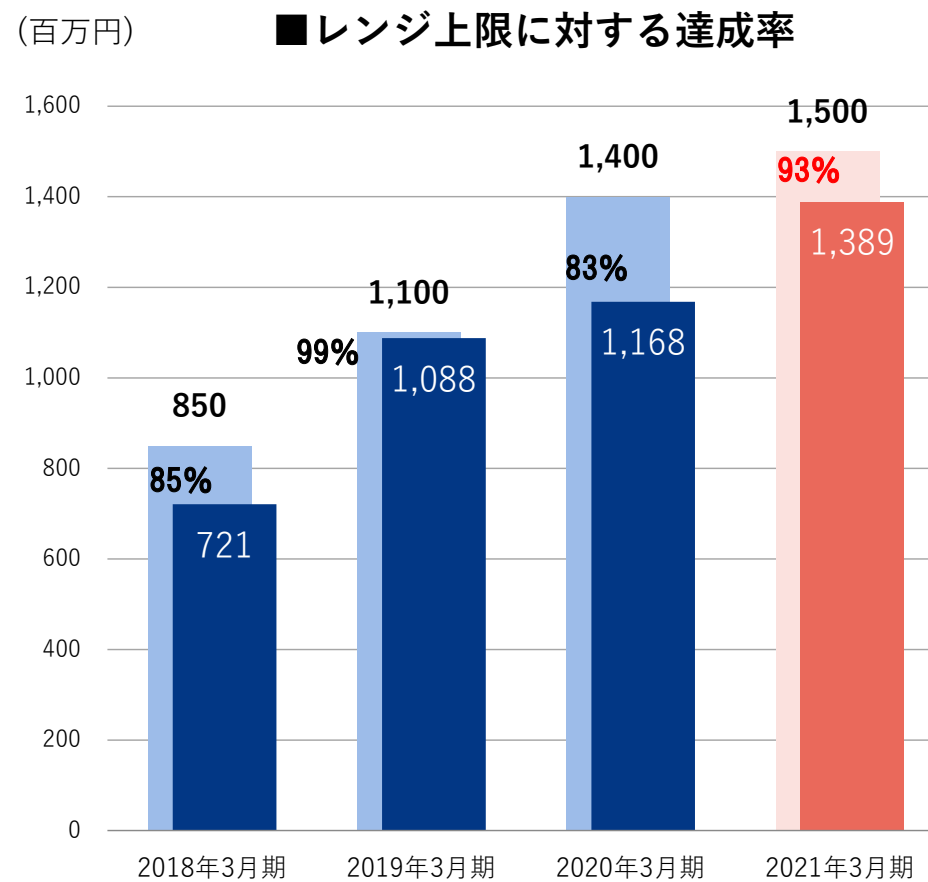
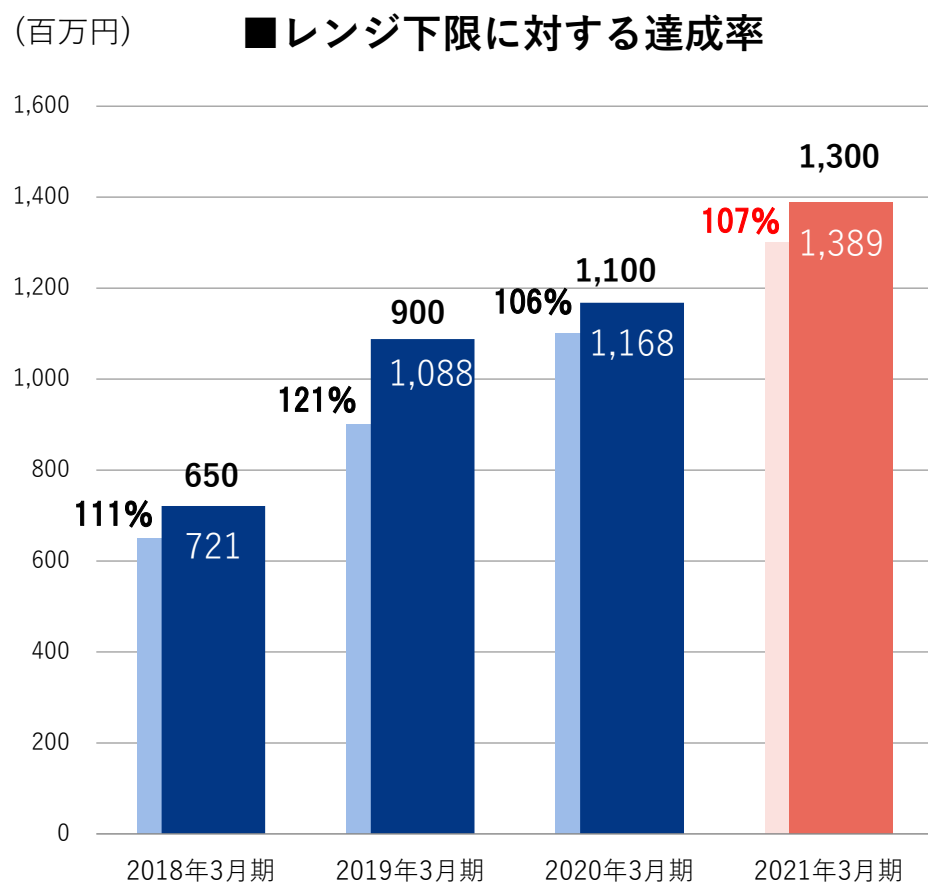
2021年3月期までの売上推移

- 当社は売上高の伸び率を成長の指標とし、2018年3月期から2021年3月期までの4カ年の売上高平均成長率実績は+24.4%
- コロナ禍にもかかわらず、売上高は過去最高を達成し、営業利益は18百万円の黒字となった



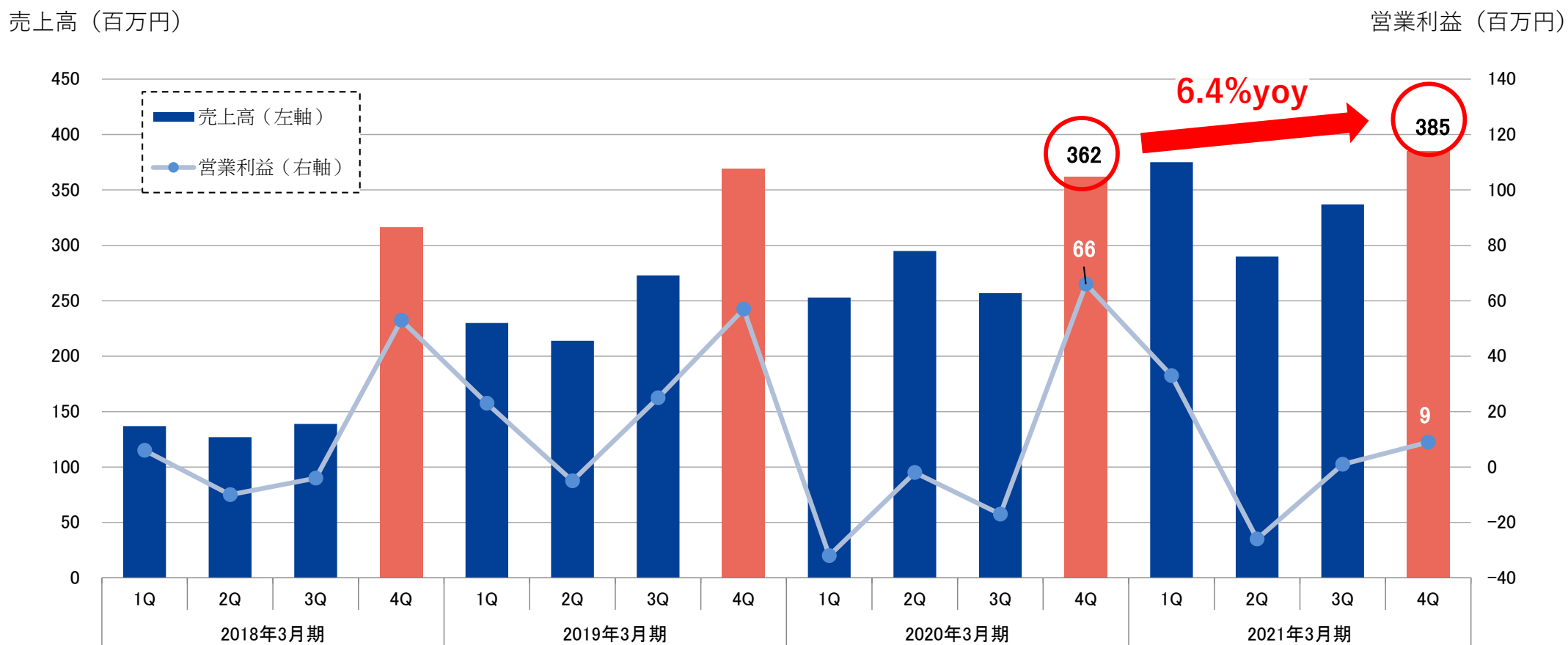
目標に対する売上高達成率の推移

- 当連結会計年度では、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1,389百万円を達成
- 当連結会計年度における、連結売上高の目標に対する達成率は下限予想に対して107%、上限予想に対して93%となった



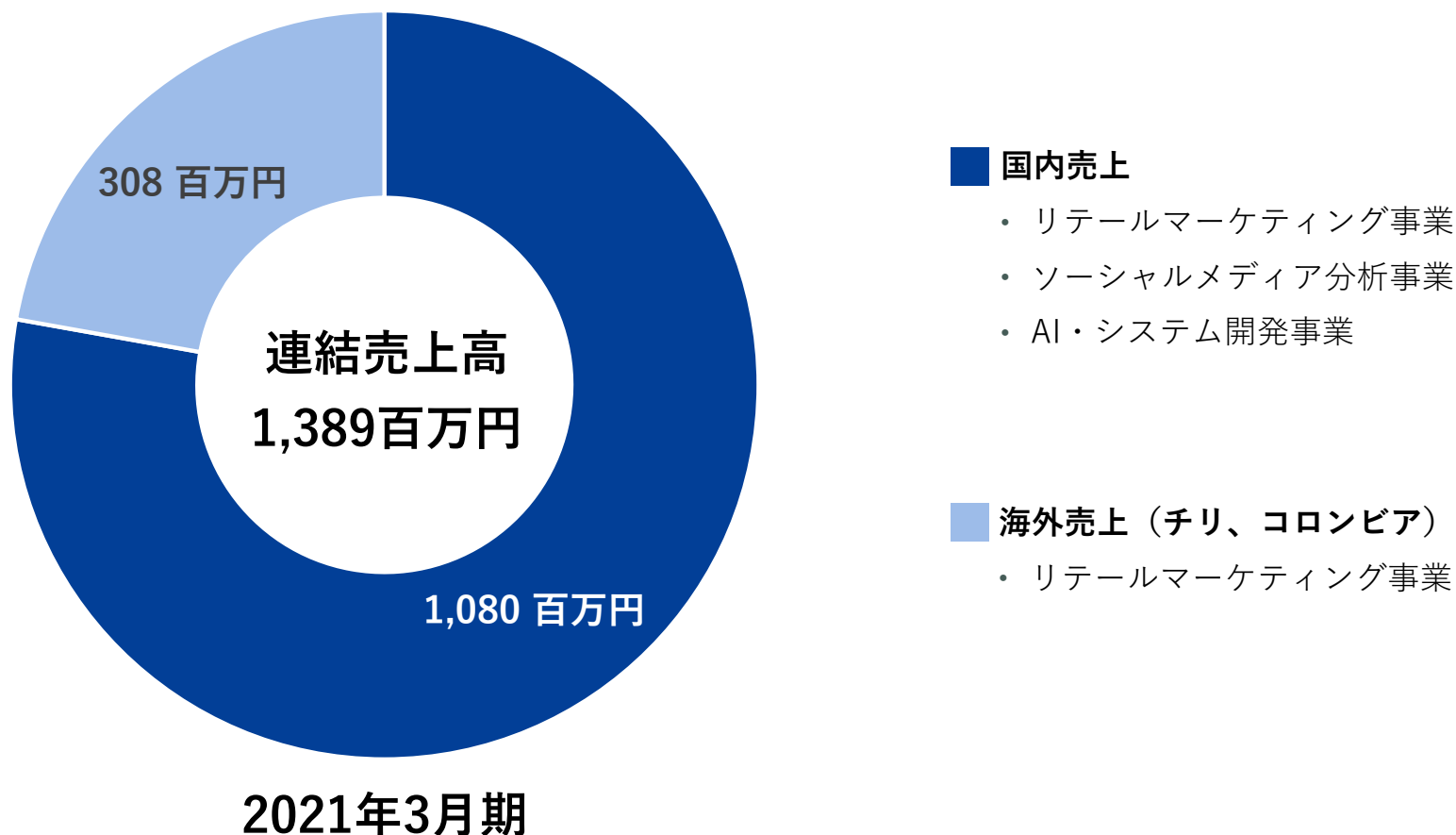
四半期別売上高と営業利益の推移（連結）

- 当第4四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、国内子会社のディーエスエスが売上を伸ばしたことなどから前年同期と比べ6.4%増加し、第4四半期連結会計期間の売上高は過去最高を更新
- 当第4四半期連結会計期間の営業利益は、上記により黒字を維持



グローバルで展開する当社は海外売上高が重要な柱となる

- 2021年3月期の海外売上高は、308百万円
- 海外売上高は、リテールマーケティング事業におけるFollowUPの海外展開を行っているJach Technology SpA（チリ法人）とAlianza FollowUP S.A.S.（コロンビア法人）の売上高を計上

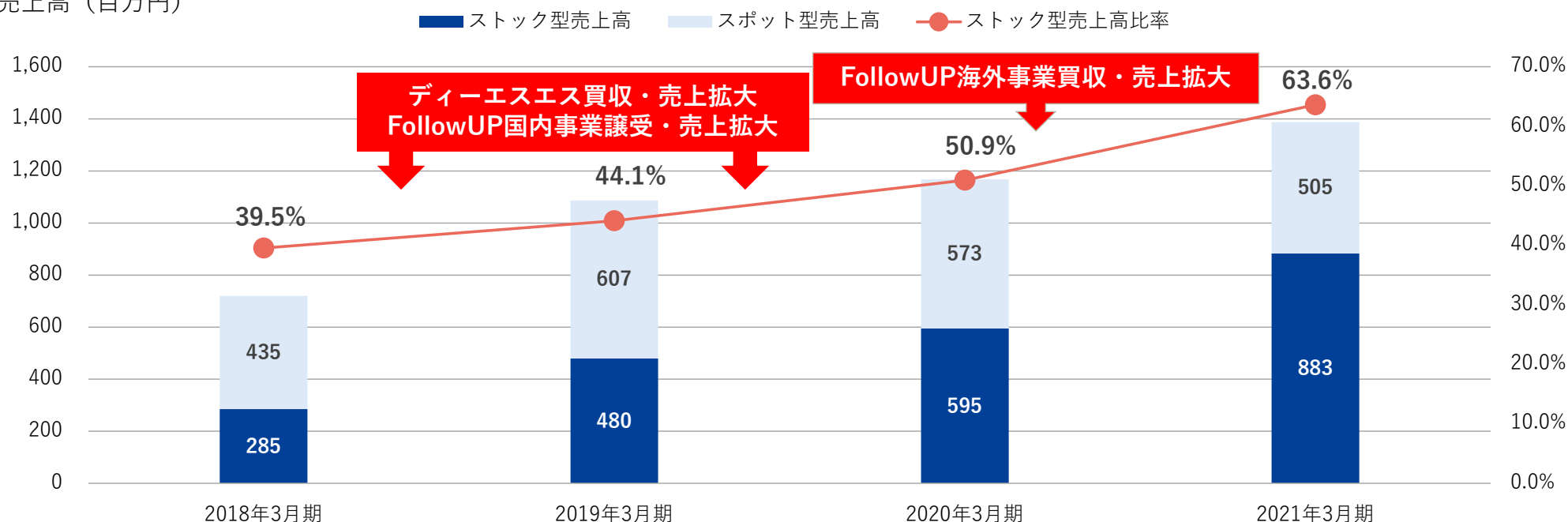


ストック型ビジネスを堅調に成長させる

- 2018年3月期から2021年3月期までの4カ年、安定的な収益をあげるため、売上高に占めるストック型ビジネスの強化と拡販に注力
- 2018年3月期から2020年3月期のストック型売上高比率の向上の要因は、ディーエスエスの子会社化及びFollowUPの国内事業の譲受とその事業成長による
- 2020年3月期から2021年3月期のストック型売上高比率の向上の要因は FollowUPの海外展開
- 中長期的にはストック型売上高比率70%を目指す

ストック型売上高推移

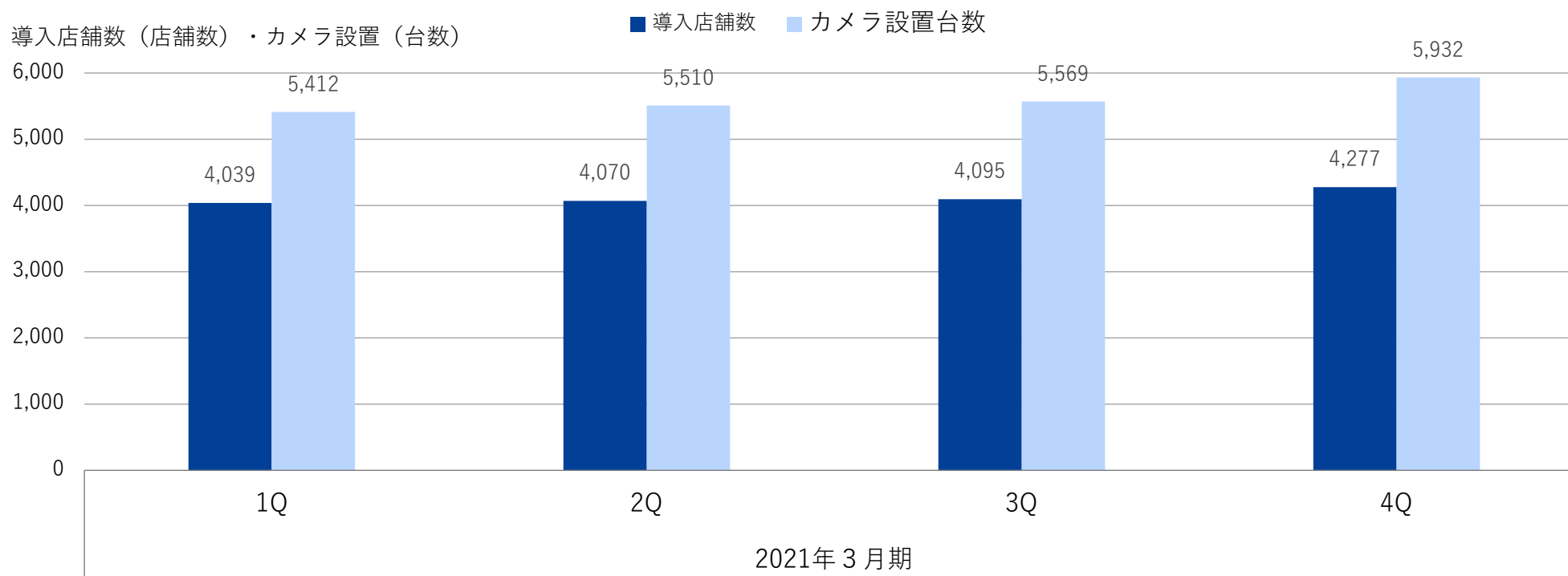
売上高（百万円）



FollowUPの導入店舗数とカメラ設置台数が重要な評価指標

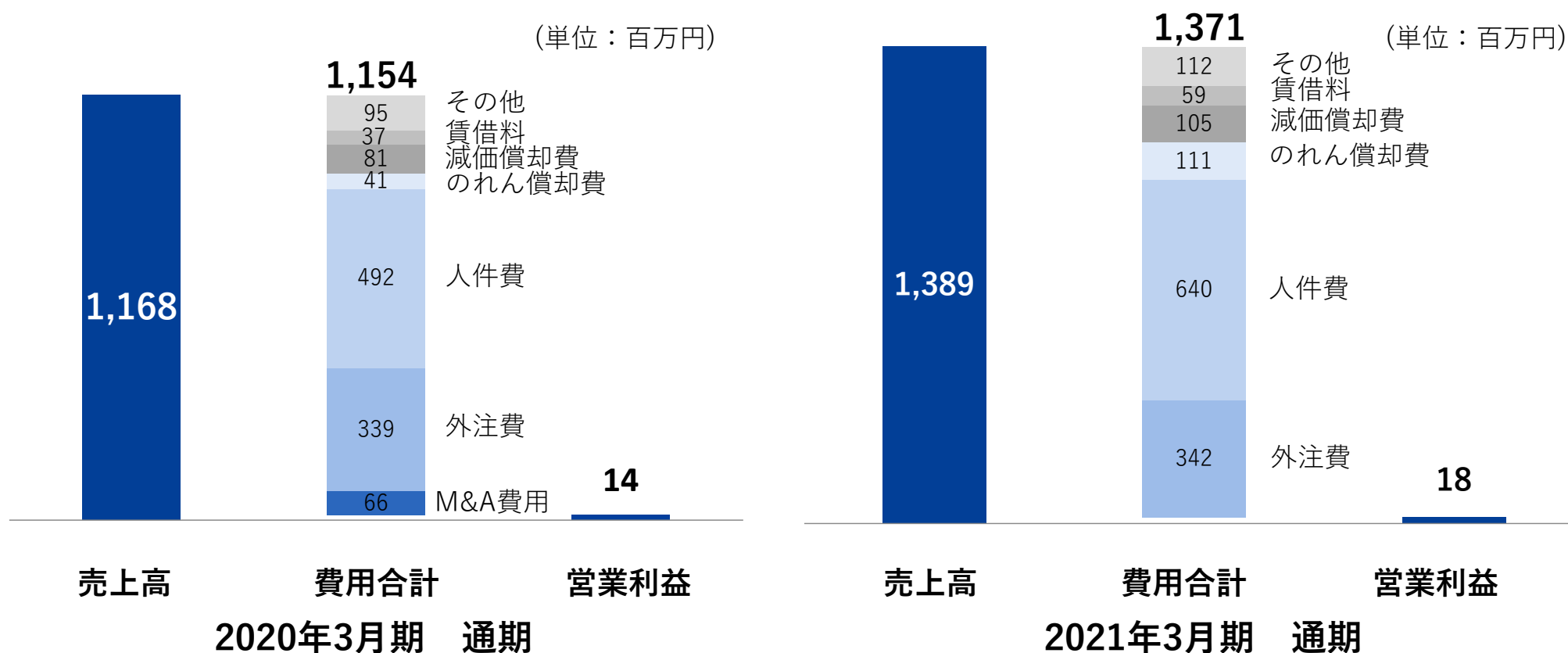
- Follow UPの導入は2021年3月期はコロナ禍においても堅調に増加
- 2021年3月31日現在、国内及び海外の連結子会社における導入店舗数の合計は4,277店舗、カメラ設置台数の合計は5,932台（なお、海外の非連結子会社における導入店舗数の約600店舗、カメラ設置台数の約600台は除外）

導入店舗数とカメラ設置台数累計



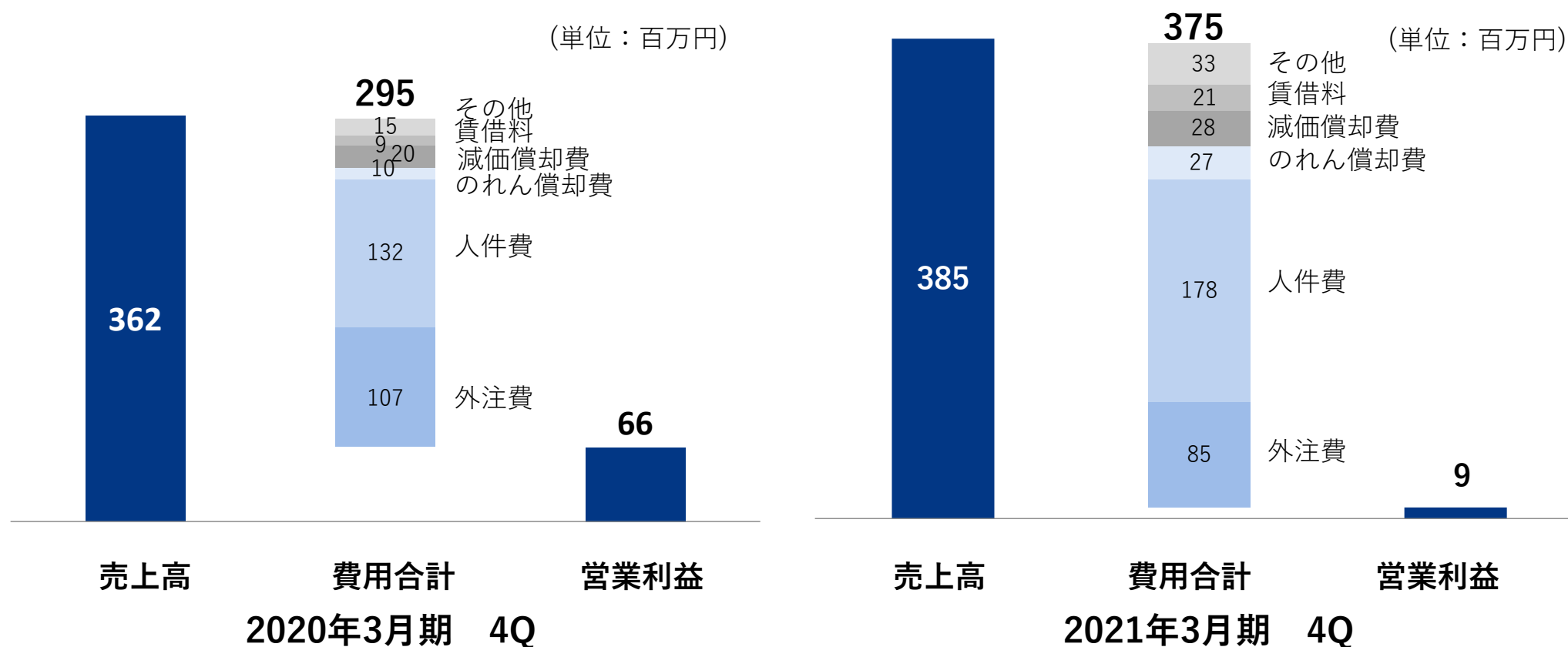
営業費用内訳

- 当連結会計年度の前連結会計年度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
 - ✓ 前連結会計年度にあった海外子会社のM&Aアドバイザリー費用（M&A費用）66百万円は今期計上なし
- 当連結会計年度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



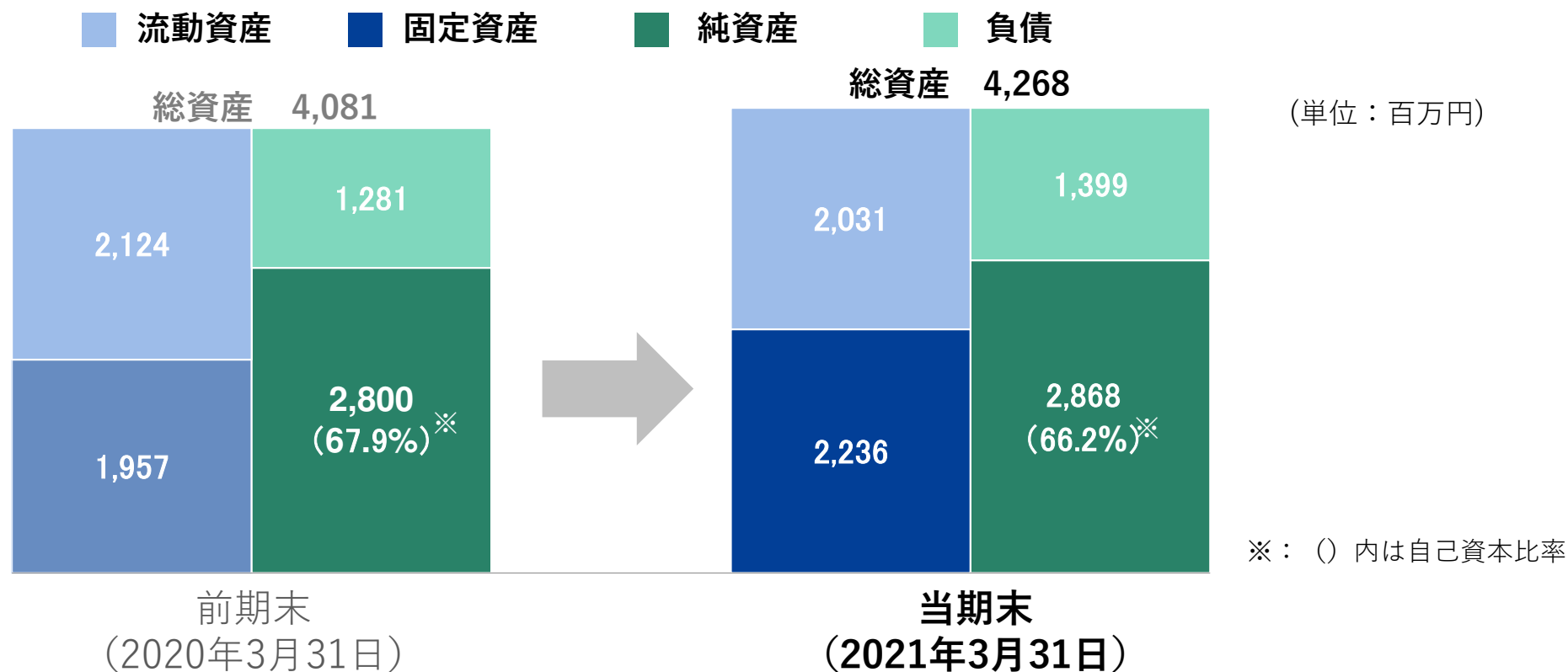
営業費用内訳

- 当第4四半期連結会計期間において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
- 当第4四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してきたことや国内子会社のディーエスエスが売上を伸ばしたことなどから売上高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



貸借対照表（連結）

- 総資産は186百万円増加
- 資産の内訳の主な変動は、長期貸付金が308百万円、ソフトウェア仮勘定が50百万円それぞれ増加し、現金及び預金が87百万円、のれんが96百万円それぞれ減少

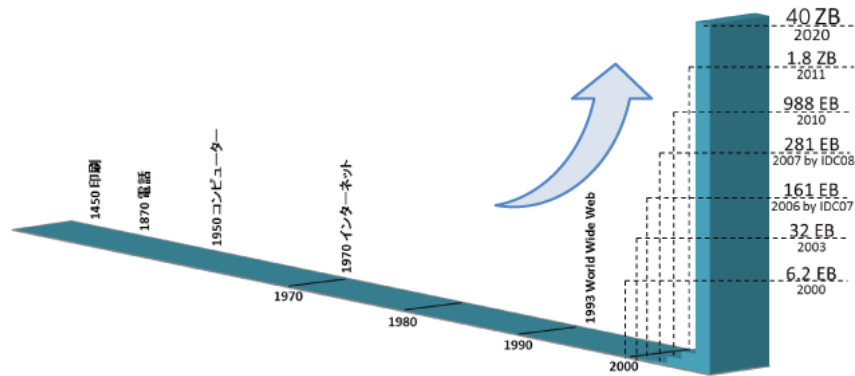


1. 2021年3月期決算に関する事項	P.3
2. 中長期戦略の進捗	P.13
3. 2022年3月期の業績予想	P.19
4. トピックス	P.26
5. 参考資料	P.30

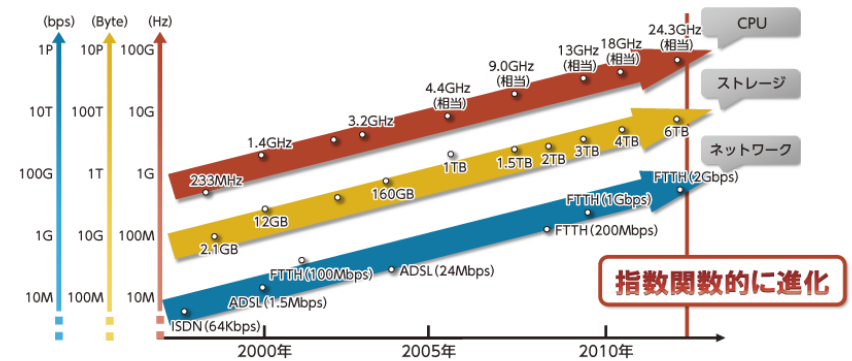
何故、データ分析が必要とされているのか

世界中でデータ量が爆発的に増加している

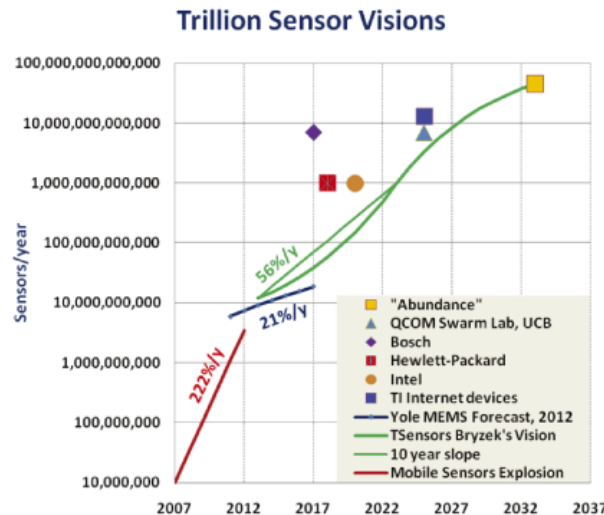
- 総務省平成26年版「情報通信白書」に記載されていたデータ量の拡がりは現実に近づいている



米国の調査会社IDCは、国際的なデジタルデータの量は2011年（平成23年）の約1.8ゼタバイト（1.8兆ギガバイト）から2020年（平成32年）には約40ゼタバイトに達すると予測されていた



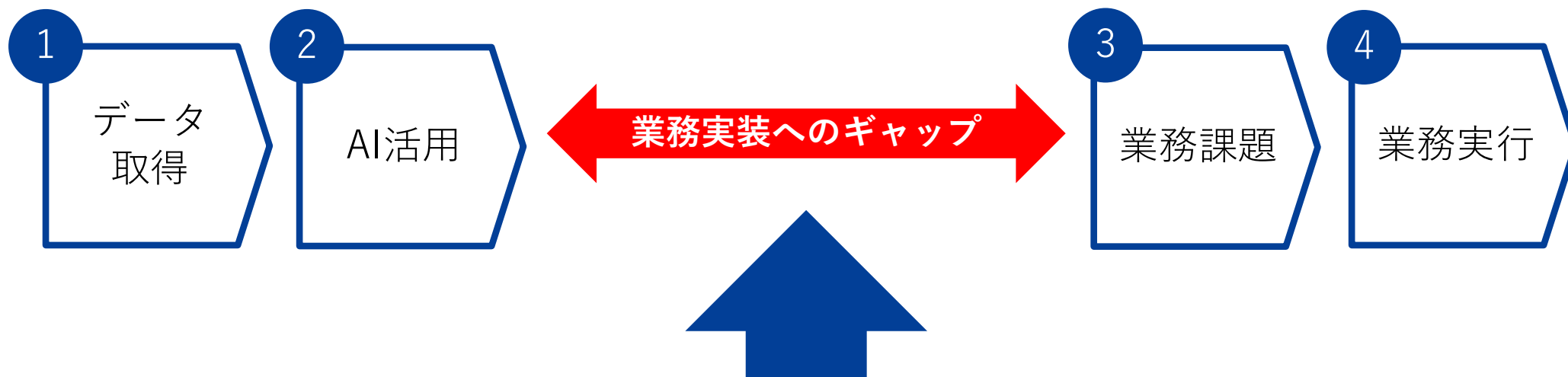
CPUの速度、ストレージの容量、ネットワークの速度は指数関数的に進化し、コンピュータの演算速度の向上と相まって、大容量のデータを伝送・蓄積し、より短時間での分析が可能



データの収集を可能とするセンサーも小型化、低消費電力化、低価格化により普及が進んでおり、関係各社による今後の年間出荷予測では2010年代後半には年間1兆個の出荷を目指す企業も登場すると予測されていた

参照：<https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/h26/html/nc131110.html>

業界毎の業務課題解決に特化したソリューションを提供



【当社の基本方針】

- ✓ 業界を絞り、限られたリソースの分散を防ぐ
- ✓ 業界に特化し、業務課題に深く入るプロダクト開発を行う
- ✓ 日本国内のみならずグローバルに展開してスケールメリットを出す

データセクションは世界20カ国に事業展開を行うグローバル企業

アジア・パシフィック：**日本**、インド、オーストラリア、ニュージーランド

南アメリカ：**チリ**、**コロンビア**、**ペルー**、**アルゼンチン**、エクアドル、ボリビア、ブラジル、**ウルグアイ**

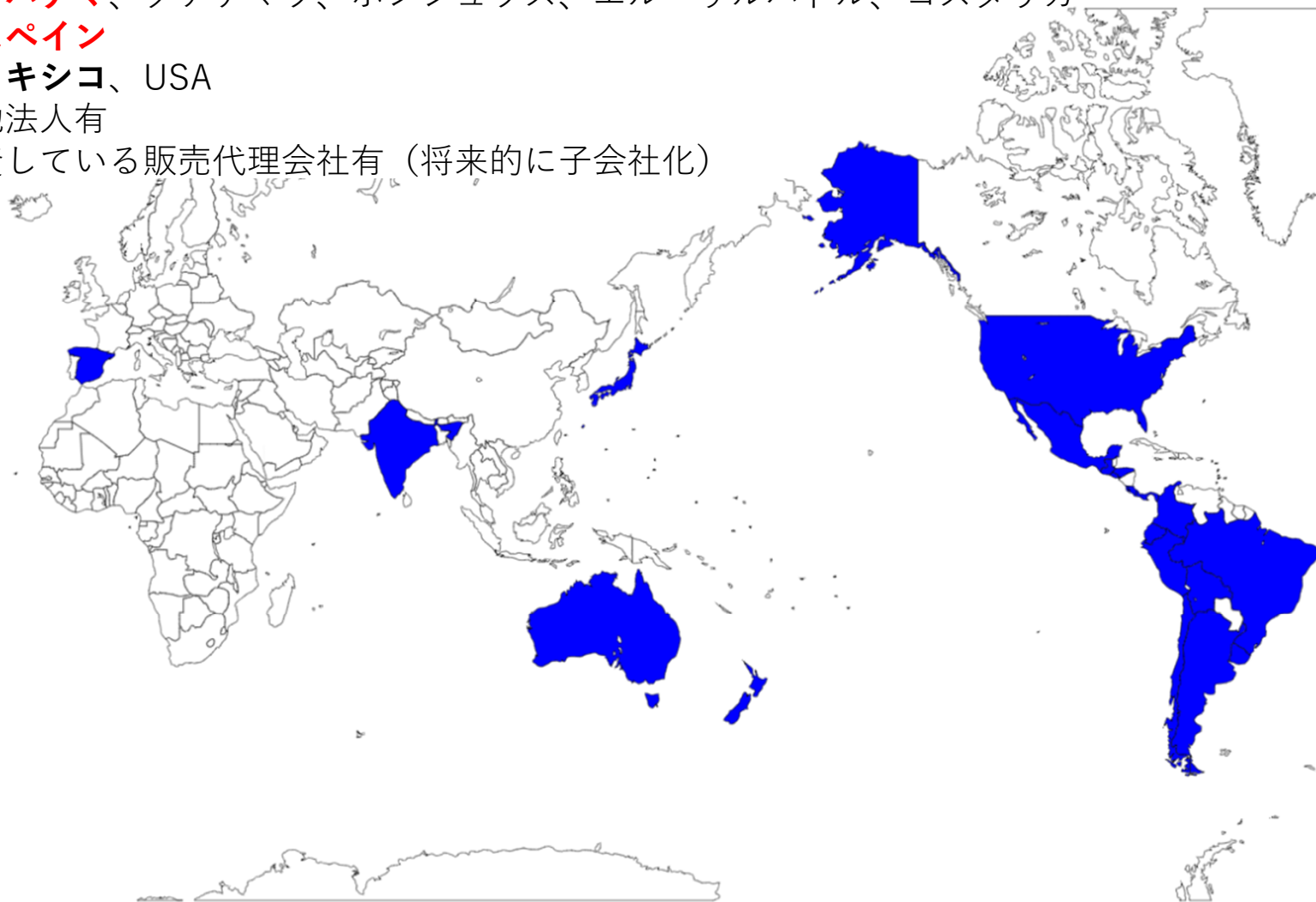
中央アメリカ：**パナマ**、グアテマラ、ホンジュラス、エル・サルバドル、コスタリカ

ヨーロッパ：**スペイン**

北アメリカ：**メキシコ**、USA

※**赤太字**：現地法人有

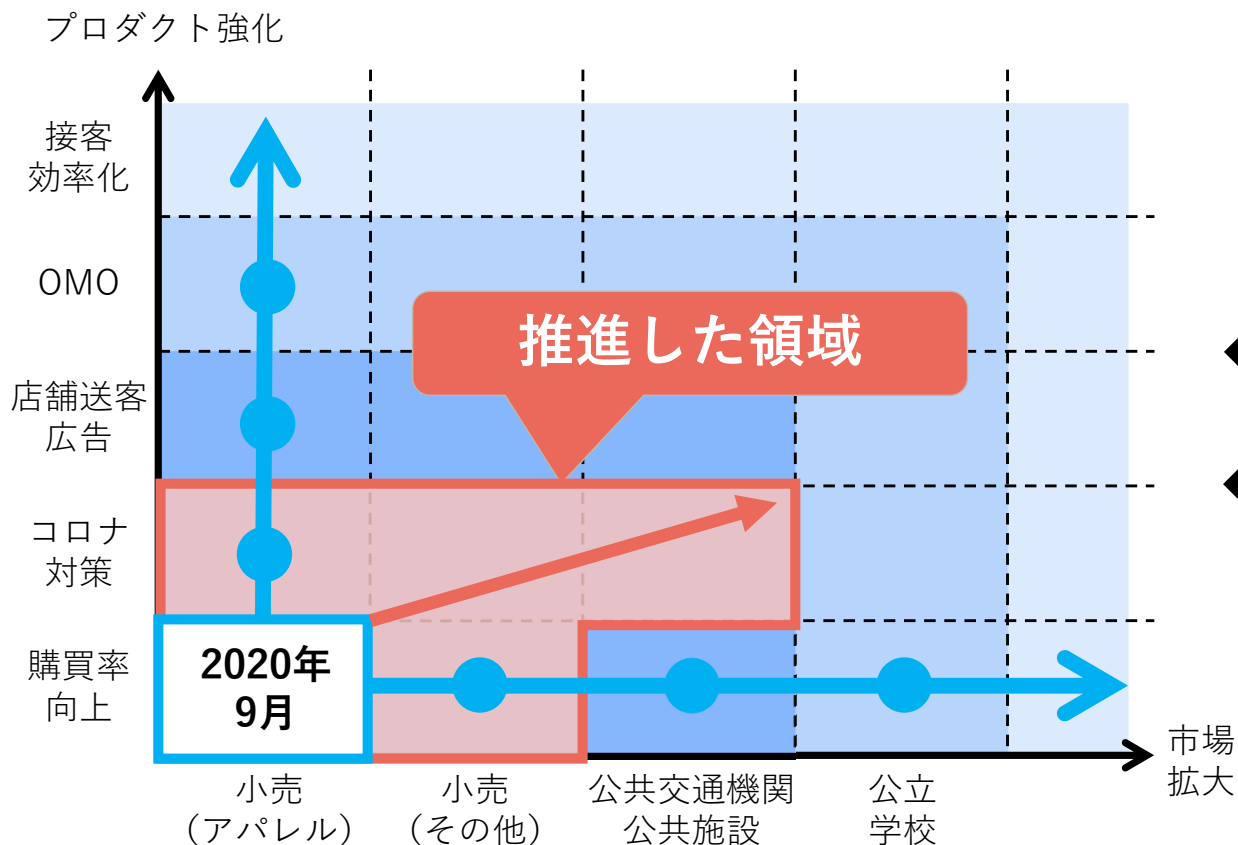
※**黒太字**：投資している販売代理会社有（将来的に子会社化）



当事業が成長するための3大要素



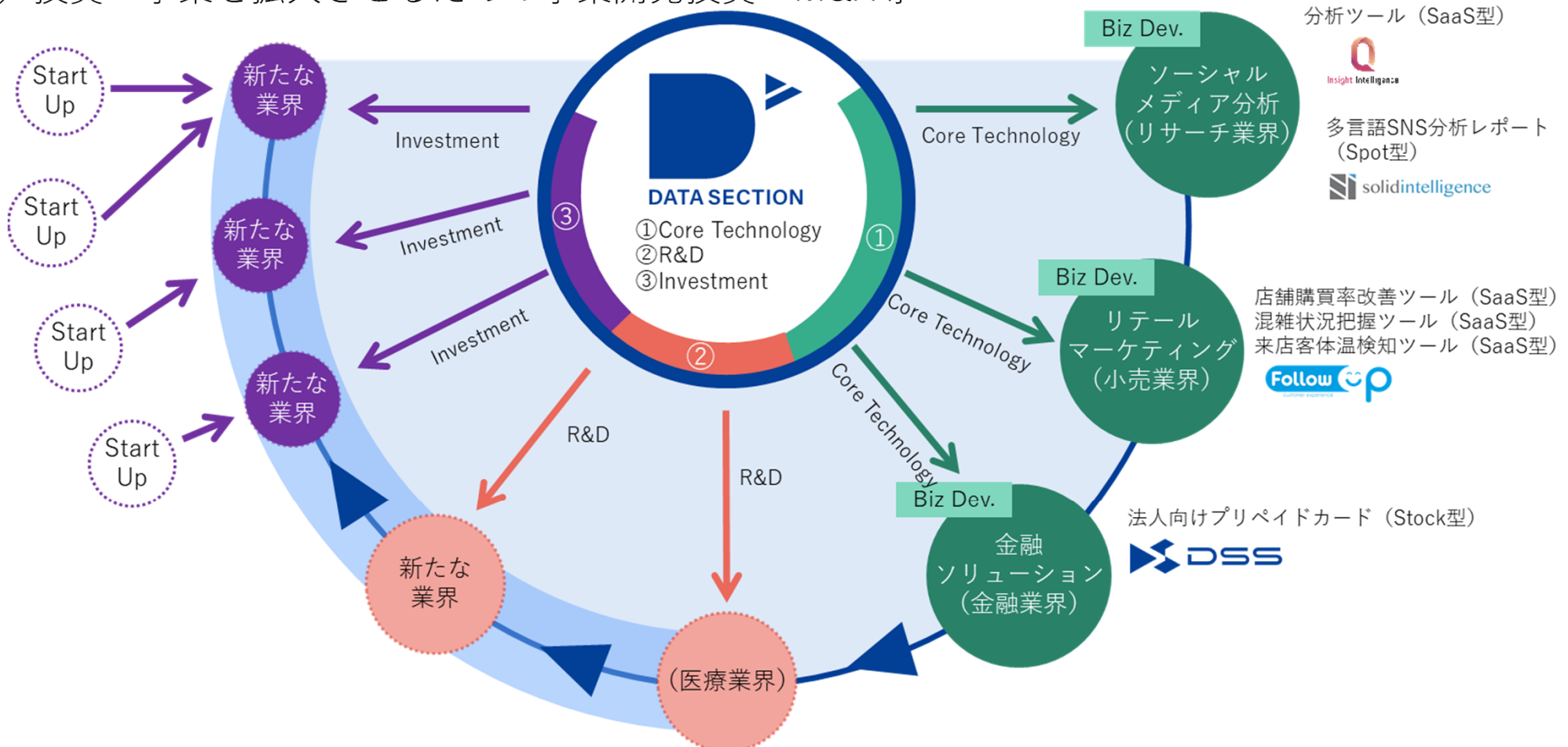
- リテールマーケティング事業の成長を加速させる構造



親会社であるデータセクションが持つ3つの役割

データセクションが以下の3つの役割を果たすことにより、分析技術の中核とした親会社と各業界の業務改善DXを実施する事業体の連合企業群を創り上げる

- ① コア技術の保持：各ソリューション事業のベースとなる要素技術を保持する
- ② R&D：新規事業を開発するための研究開発
- ③ 投資：事業を拡大させるための事業開発投資・M&A等



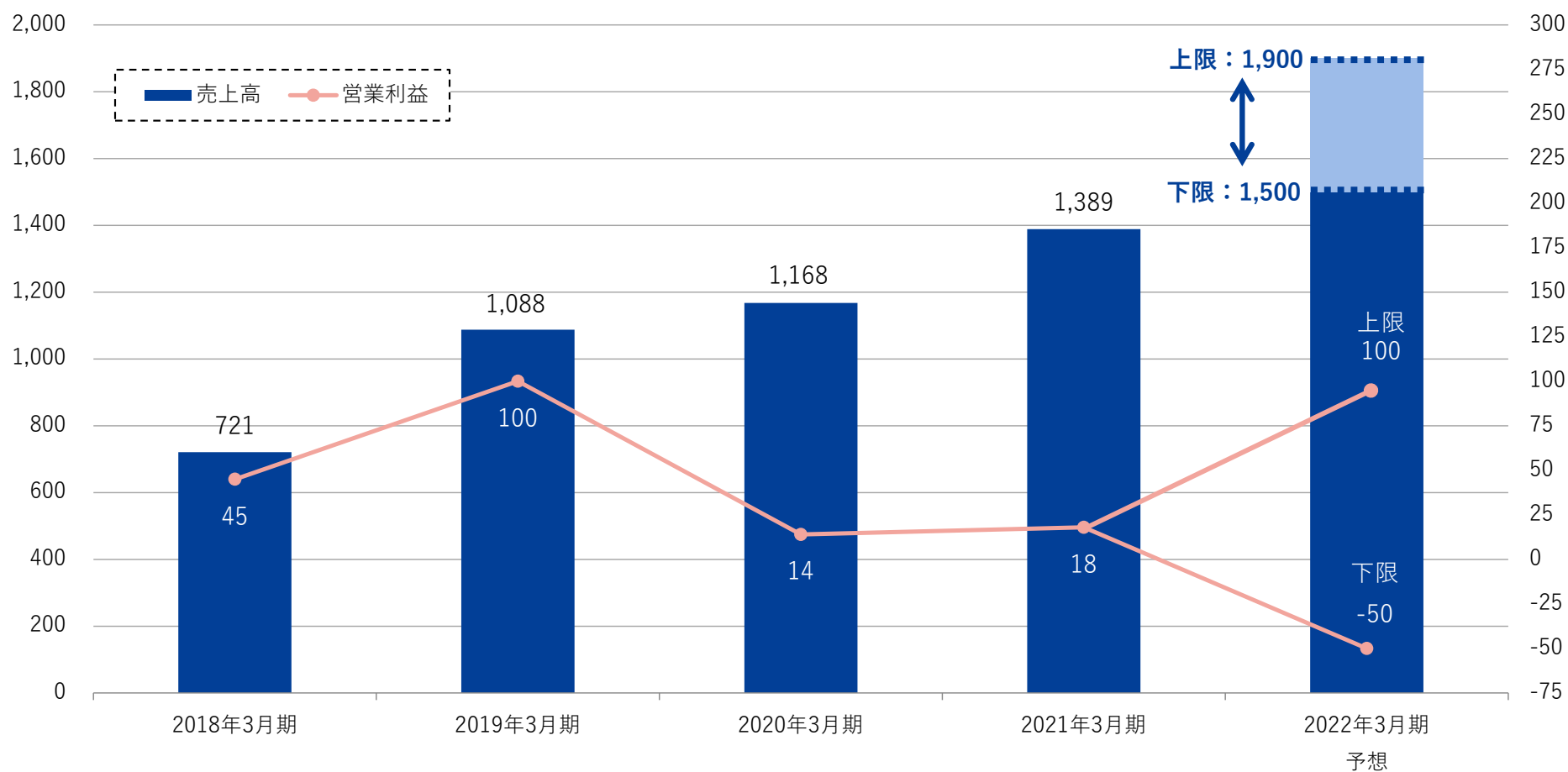
1. 2021年3月期決算に関する事項	P.3
2. 中長期戦略の進捗	P.13
3. 2022年3月期の業績予想	P.19
4. トピックス	P.26
5. 参考資料	P.30

2021年3月期までの売上推移と2022年3月期の業績予想

- 2022年3月期の業績予想をレンジにて開示
- 注力事業であるリテールマーケティング事業のグローバル展開及びプロダクトの強化のための投資を充実させ、2023年3月期以降の売上増加を狙う

売上高（百万円）

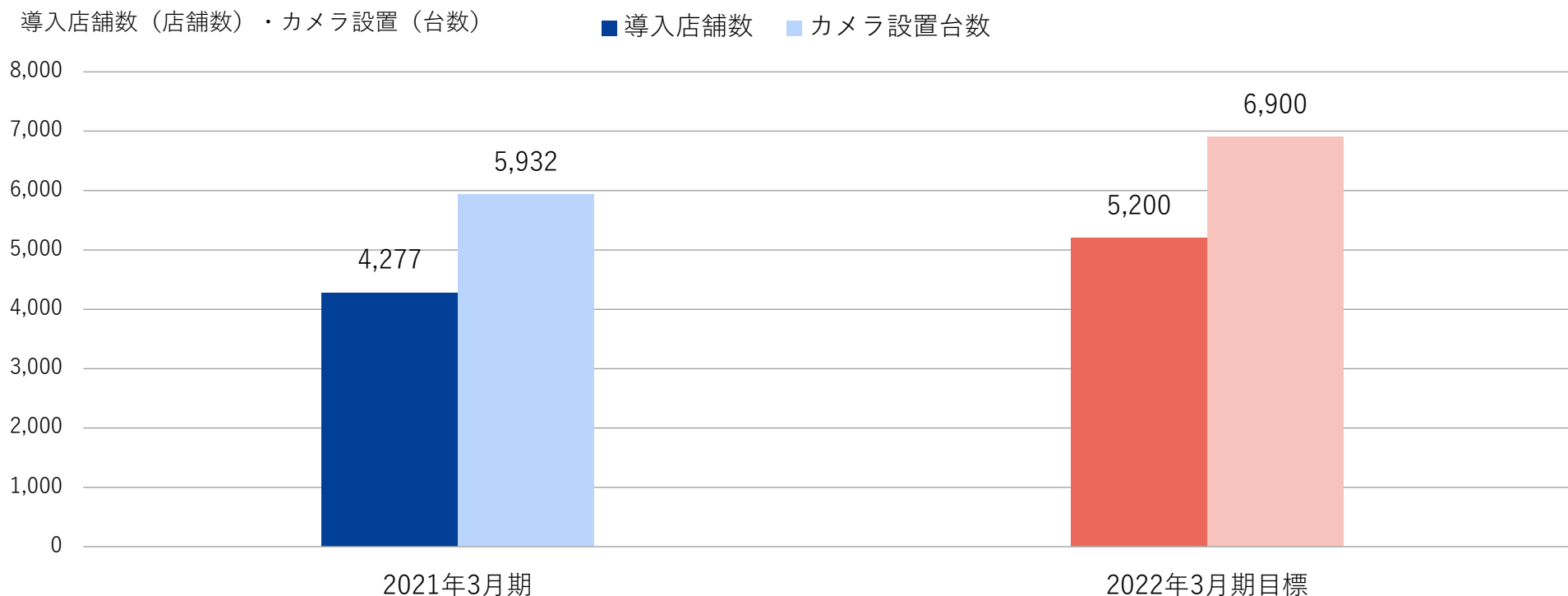
営業利益（百万円）



昨対比にて導入店舗数22%増、カメラ設置台数16%増を目標

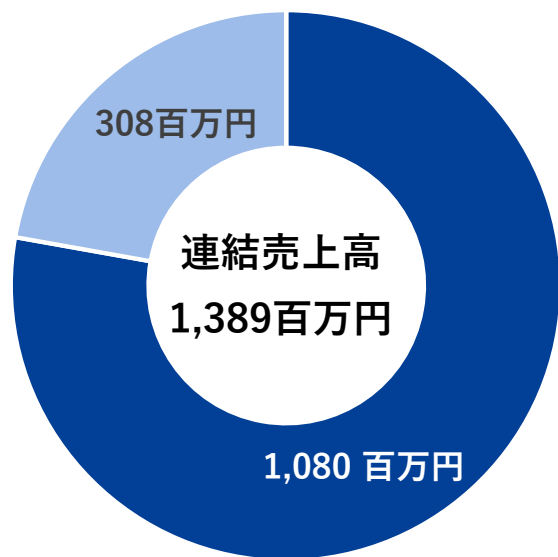
- 2022年3月期の目標は、導入店舗数は5,200店舗、カメラ設置台数は6,900台
- 目標達成のためグローバル展開及びプロダクトを強化

導入店舗数とカメラ設置台数累計と計画数

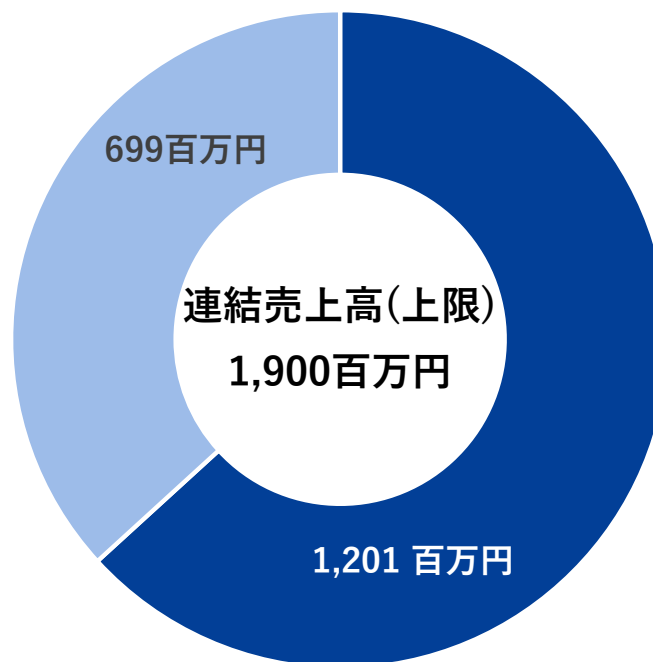


2022年3月期の国内及び海外の売上高業績予想（上限）

- 2022年3月期の売上高業績予想（上限）の国内は1,201百万円、海外は699百万円
- 国内においては、短期的な売上増加のため営業体制、開発体制、マーケティングの強化を行い、中長期的な売上増加のためプロダクト強化を行う
- 海外においては、FollowUPのデパートやショッピングセンターなどの大規模商業施設への導入を目指す



2021年3月期



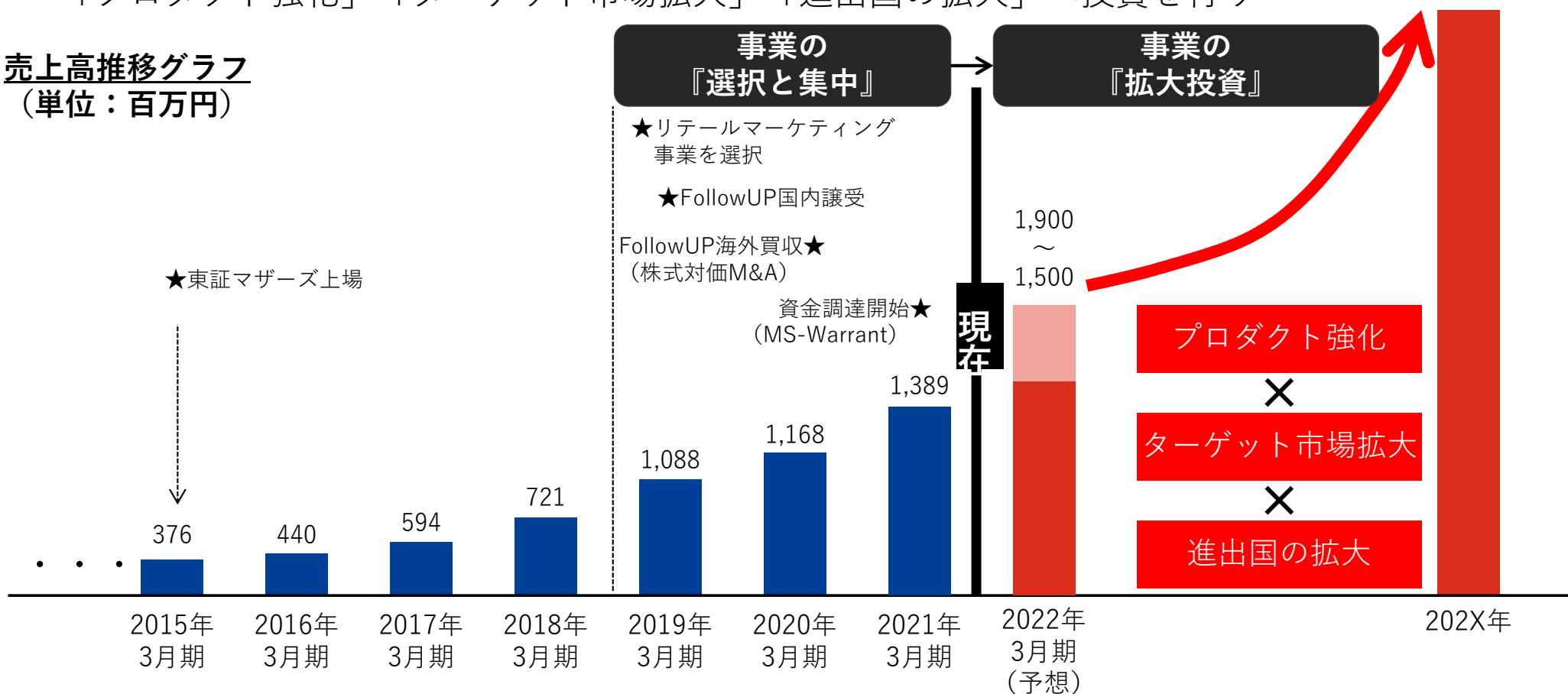
2022年3月期

- 国内売上**
 - リテールマーケティング事業
 - ソーシャルメディア分析事業
 - AI・システム開発事業
- 海外売上（チリ、コロンビア）**
 - リテールマーケティング事業

2022年3月期は『選択と集中』から『拡大投資』のフェーズへ

- 2018年3月期まで大きく事業の成長が出来ず、人やサービス等のリソースは分散していた
- 2019年3月期以降、集中すべき成長性のある事業を選択し、分散した非集中事業はクローズ選択した事業へ投資するための資本政策と投資を実施（株式対価のM&AやMS-Warrant）
- MS-Warrantによる資金調達の進捗は芳しくないが2022年3月期は事業拡大のため「プロダクト強化」「ターゲット市場拡大」「進出国の拡大」へ投資を行う

売上高推移グラフ
(単位：百万円)





リテールマーケティング事業

小売店舗のデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進し、業務を最適化

事業を成長させるための人材体制強化に投資

- プロダクト企画と開発の強化に向けたプランナー及びエンジニアの増強
- プロダクトの営業・販売強化に向けたセールスマンメンバーの増強
- リード獲得とマーケティング施策実行のためのデジタルマーケティングチームメンバーの増強

その他事業の施策（2022年3月期）



ソーシャルメディア分析事業

ソーシャルメディアのクチコミ分析からマーケティングを支援

- 「Insight Intelligence Q」などのツールにおいては、強みの明確化や営業体制の強化
- ソリッドインテリジェンスにおいては、資本業務提携先のトランスコスモス・アナリティクス株式会社との連携の強化や官公庁の案件獲得の強化



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

- 既存プロジェクトの実績で得たWebデータクロールによるデータ収集・分析・業務活用のノウハウを横展開し、初期開発（スポット型）売上の獲得と運用保守フェーズでの月額ストック型売上の向上を狙う
- 各クライアントの業務改善に寄り添ったデータ活用支援を提案するために営業体制を強化



新規事業

当社コア技術を活用した新事業の開発とマーケティング施策を実施

- 2018年5月に資本業務提携したアルム社と協業し、医療系新規事業の開発を進める
- 音声AI技術をベースとしたソリューション開発を行い、リテールマーケティング事業やその他のプロジェクトへ組み込み当社売上のアップセルに繋げる
- その他リテールマーケティング事業にてアップセルに繋がるFollowUPの新機能を企画開発
- プロダクトの企画開発力強化とマーケティング施策実現のための人員の強化及び組織再編を行う

1. 2021年3月期決算に関する事項	P.3
2. 中長期戦略の進捗	P.13
3. 2022年3月期の業績予想	P.19
4. トピックス	P.26
5. 参考資料	P.30

法人向けプリペイドカードサービス「Bizプリカ」を共同運営

- 当社の連結子会社である株式会社ディーエスエス（以下「DSS」といいます。）は、共同印刷株式会社の100%子会社であるTOMOWEL Payment Service 株式会社と、法人向けプリペイドカードサービス「Bizプリカ」を共同運営
- フィンテック領域におけるシステム開発・運用の連携を強化するため、業務提携契約を締結
- DSS は、金融系システムのアプリケーション開発・基盤構築及び運用・保守事業を行っており、当社グループの事業においてフィンテック領域を担当

「Bizプリカ」とは

法人向けプリペイドカード

- 圧倒的なコストメリット
経費立替に対する振り込み手数料と比較して1名当たり月額100円
- 安心・安全
2019年12月時点で累計導入企業数は500社超。三菱UFJニコス(株)との連携により不正リスク対策を含んだ安心・安全な運営を実現

詳細：<https://bizpreca.jp/>

業務提携先の概要

- 名称： TOMOWEL Payment Service 株式会社
- 所在地： 東京都文京区小石川4-14-12
- 代表者の
役職・氏名： 代表取締役 大橋輝臣
- 事業内容： 決済ソリューション事業

詳しくはこちらへ：<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3905/tdnet/1950193/00.pdf>

「明日も10年後も変わらない、安心と信頼を構築する」

- ・ オンプレミス基盤・クラウド基盤におけるセキュアなシステム環境構築
- ・ セキュリティを強く意識したスピーディーなアプリケーション開発
- ・ 同社のエンジニアがデータセクショングループの技術力の基盤を支える

主なサービスラインナップ

インフラストラクチャー

- ・ 最適なシステムインフラをご提案
- ・ 高セキュリティな設計/構築
- ・ 保守/運用も一貫して対応

アプリケーション

- ・ セキュアなアプリケーション開発
- ・ ローンチまでスピーディーに対応
- ・ 多数の金融システムの開発/保守実績

セキュリティ

- ・ PCI DSS監査支援
- ・ 各種セキュリティに関するご相談

ユーティリティ

- ・ 問い合わせ履歴管理システム
- ・ メッセージ管理DB

会社概要

会社名

- ・ 株式会社ディーエスエス

資本金

- ・ 20百万円

役員

- ・ 代表取締役社長 中島敏貴
- ・ 取締役会長 林 健人
- ・ 取締役 望月 俊男
- ・ 監査役 清水 卓爾

設立

- ・ 2014年

従業員数

- ・ 35人 (内エンジニア34人)

主要取引先

- ・ 富士通株式会社
- ・ 富士通japan株式会社
- ・ 共同印刷株式会社
- ・ TOMOWEL Payment Service 株式会社
- ・ 株式会社デジタルガレージ

3回の緊急事態宣言に対し臨機応変に対応

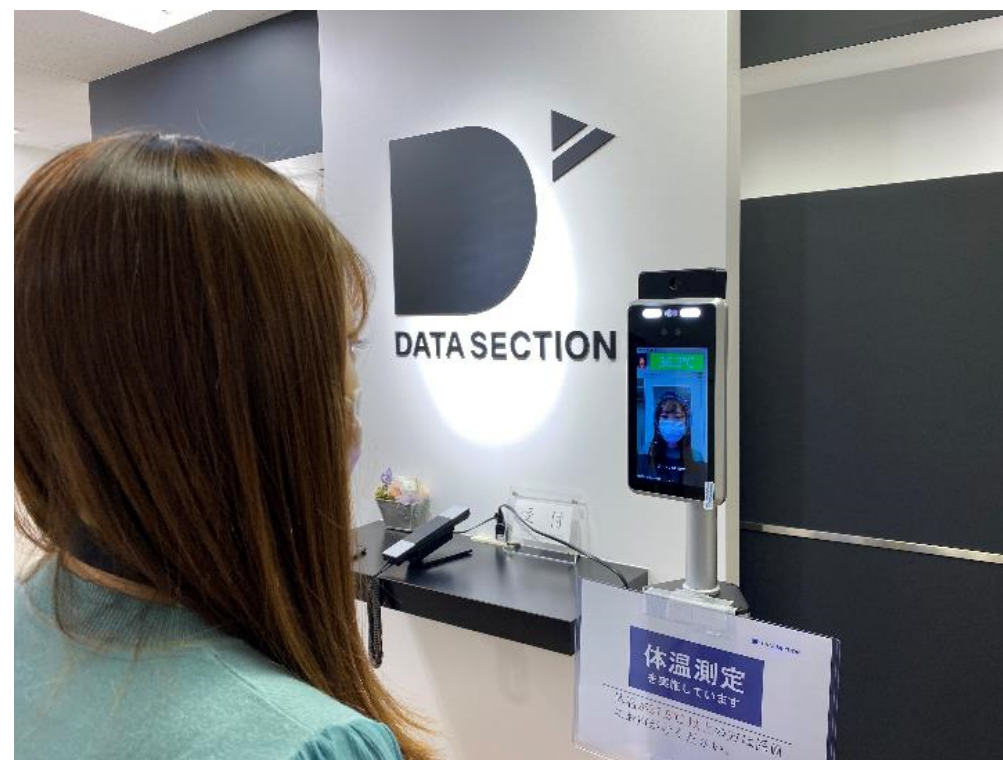
- ミッション・ステートメントである「Change the Frame テクノロジーで実社会に変革をもたらし、新しい暮らしをつくり上げる」に則り、3回の緊急事態宣言下においても営業を継続し、顧客へのサービス向上をもって社会への貢献を図る

業務の安全確保

- 1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策定、その後2回目の緊急事態宣言を受け改定
- 「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を実施

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



1. 2021年3月期決算に関する事項	P.3
2. 中長期戦略の進捗	P.13
3. 2022年3月期の業績予想	P.19
4. トピックス	P.26
5. 参考資料	P.30

会社概要

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

データセクションの経営陣



林 健人

代表取締役社長 兼 CEO

早稲田大学卒業後、日本IBM（旧PwCコンサルティング）に入社。その後、SCSK（旧CSK-IS）にて事業開発投資を推進。その際にデータセクションとソーシャルメディア分析サービスの開発を行った経緯から2009年当社取締役COOに就任。ビッグデータ分析における当社グループの様々な事業開発を行い、2018年4月より代表取締役社長兼CEOに就任。



望月 俊男

取締役 兼 CFO

公認会計士。法政大学卒業後、有限責任あずさ監査法人(旧朝日監査法人)入所。会計監査の他、IPO支援、事業再編、M&Aデューデリジェンス、IFRSアドバイザー、内部統制アドバイザー及びERPシステム導入コンサル等の幅広いプロジェクトに従事。2013年3月、当社に入社。2014年6月取締役CFO就任。



平本 義人

取締役 兼 COO

法政大学卒業後、富士通株式会社に入社。その後、企業の内側から経営再建・組織改革を行うため様々な事業会社に入社し、「戦略立案、構造改革、新規事業開発」や、「IT、マーケティング、会計、物流業務等の再構築」など幅広い業務に従事。2014年2月当社に入社。2019年12月に取締役兼COOに就任。



Christian Cafatti

取締役

Industrial Engineer。チリのカトリック大学卒業後、技術開発の分野でキャリアを重ね、同時に、南米における様々なスタートアップやVC関連のイニシアチブでCEO、共同設立者、投資家としても活躍。また、Jach Technology SpAの共同創業者兼CEOとしてFollowUPをグローバルに展開。2020年6月に当社取締役に就任。



中嶋 淳

取締役（社外）

一橋大学卒業後、株式会社電通に入社。その後、株式会社インスパイアにて、新規事業コンサルティング、ベンチャー企業へのインキュベーション等を担当。

2006年にアーキタイプ株式会社設立、代表取締役に就任。アーキタイプベンチャーズ代表取締役、その他数々の企業の社外取締役、独立行政法人情報通信研究機構ICTメンタープラットフォームメンター等を兼職。2009年7月に当社社外取締役に就任。



山本 隆広

取締役（社外）

徳島大学卒業後、中国セルラー電話株式会社に入社。2000年の3社合併によりKDDI株式会社にて勤務。モバイルインターネット事業における認証・課金PFの企画開発やスマートフォン向け商品サービスの企画、開発を経て、2015年からKDDI、auのデータの利活用推進を担当。分析基盤の構築・運営、データ分析に基づくデジタルマーケティングやデータビジネスを実践。2020年6月に当社社外取締役に就任。



田代 彰

常勤監査役（社外）

九州大学卒業後、富士通株式会社に入社。その後、ニフティ株式会社に転籍し、ネット広告、EC、コンテンツ配信など各種のネットビジネスを推進。同社退職後はIT系企業や国立大学の情報部門向けのコンサルティング等を実施。2018年6月に当社常勤監査役に就任。



石崎 俊

監査役（社外）

東京大学卒業後、産業技術総合研究所（旧 通産省工技院電子技術総合研究所）に勤務し、推論システム研究室長、自然言語研究室長を経て、1992年から慶應義塾大学環境情報学部教授、2013年に退職して名誉教授、（一財）SFCフォーラム理事、現在に至る。その他、ISO/TC37言語資源標準化委員会委員長、言語処理学会会長、日本認知科学会会長などを歴任。2014年6月に当社社外監査役に就任。










横山 大輔

監査役（社外）

公認会計士・税理士。早稲田大学卒業後、有限責任あずさ監査法人（旧朝日監査法人）に入所。国内大手メーカー、商社、外資系企業などの監査に従事。KPMGアムステルダムへの出向を経て、海外展開支援のアドバイザーにも従事。その後、横山公認会計士事務所に入所。2018年6月に当社社外監査役に就任。

データ解析技術・データ活用ノウハウを活かす体制をグローバルで構築

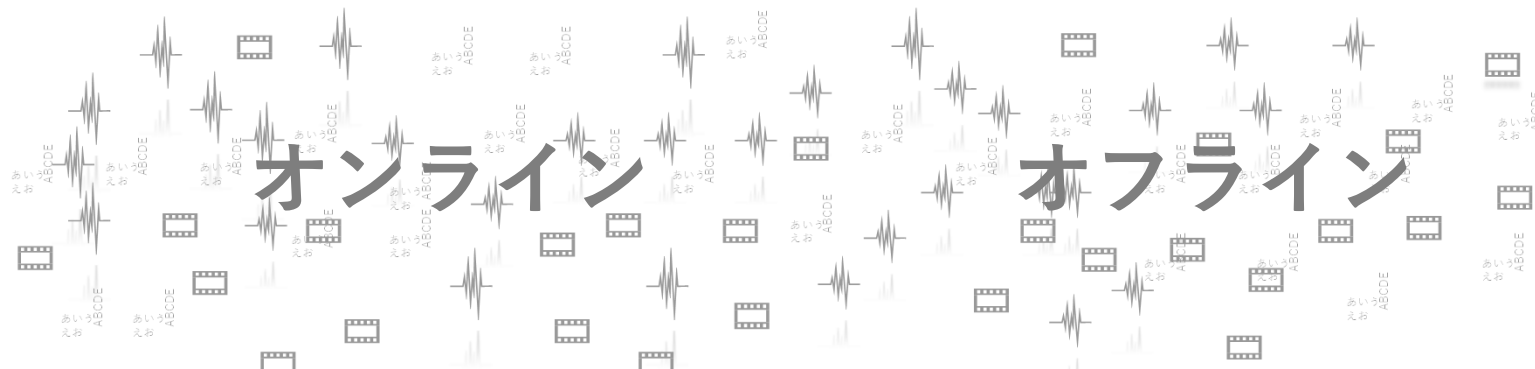
	グループ参加年	保有議決割合	主要な事業の内容
データセクション株式会社 	2000	—	データ分析の技術力で実社会の変革（企業の業務改善や消費者生活の向上）を推進
株式会社ディーエスエス 	2018	100.0%	金融系システム運用保守及びアプリケーション開発
Jach Technology SpA 	2019	100.0%	チリにおけるリテールマーケティング事業
ソリッドインテリジェンス株式会社 	2013	86.9%	多言語ソーシャルメディア分析・コンサルティング事業
Alianza FollowUP S.A.S. 	2019	51.0%	コロンビアにおけるリテールマーケティング事業
株式会社iVOICE 	2020	45.4%	音声AIソリューション事業
株式会社日本データ取引所 	2016	24.6%	データ活用コンサルティング及びデータ取引プラットフォーム事業

事業概要

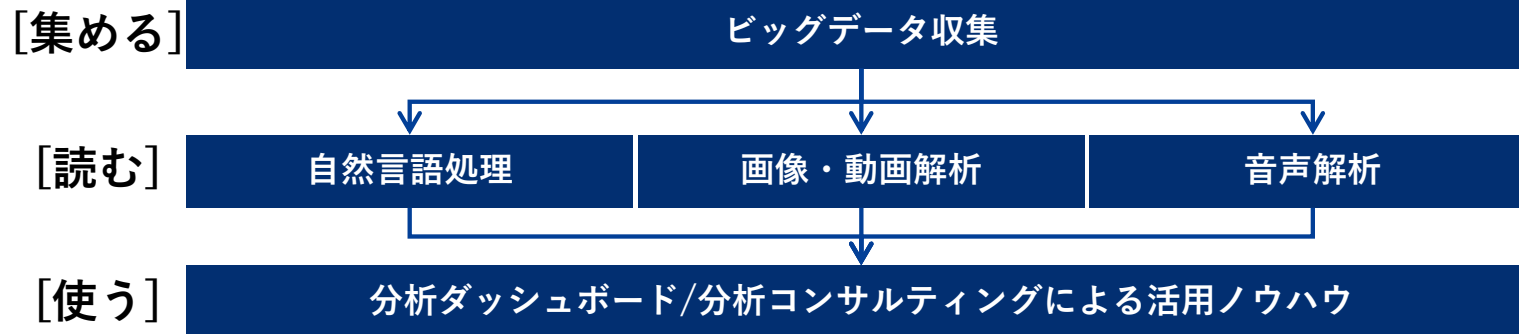
当社のコア技術は『大容量のデータ解析技術』

- 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



当社のコア技術



事業領域



『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
- 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の確保に繋がる
- 『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/service/retail-marketing>



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/>

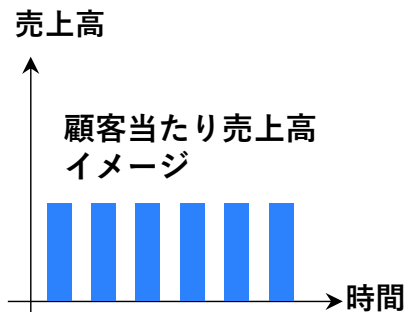
データセクションの事業内容



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



SaaS・ストック型

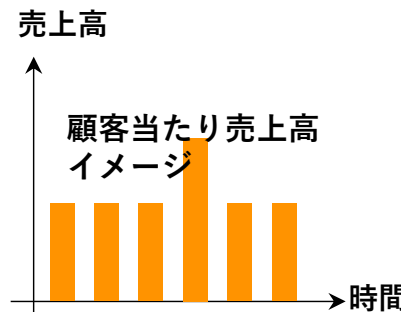
- カメラ画像から来店客データを分析し、POSデータと連動した購買率の把握と向上
- カスタマーサクセス部隊がSaaS型の分析システムを顧客が業務活用するための支援を実施
- 新型コロナ対策ソリューションの提供



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



SaaS・ストック型

+
コンサルティング・スポット型

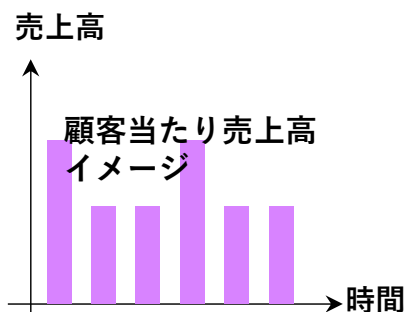
- ネット上のクチコミを分析して企業のマーケティングリサーチや風評リスクの検知に活用
- 日本語のみならず海外SNSを多言語で分析し、省庁や自治体向けに観光施策のコンサルティングサービスを実施



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



開発・スポット型

+
月額運用・ストック型

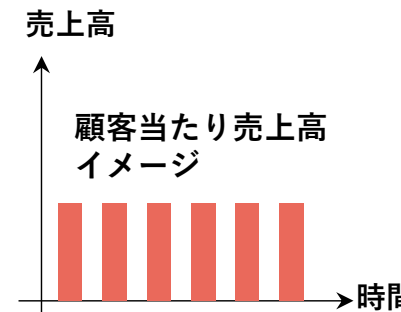
- 大企業が保有するビッグデータを分析するセミオーダー型システム開発を実施
- ビッグデータ分析を業務改善に組み込むコンサルティング
- 開発後のシステム運用保守



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



SaaS・ストック型

- 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

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

②データに基づく店舗改善サイクルの構築

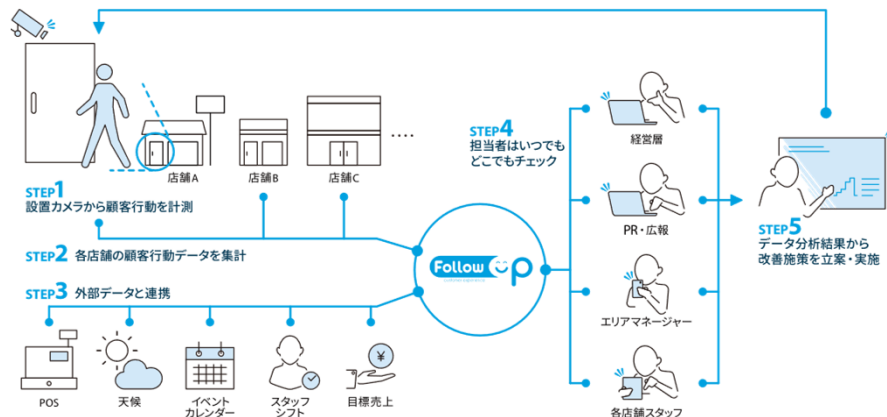
- 蓄積されたデータに基づく「課題の発見」「施策立案/実施」「効果測定」という店舗改善サイクルを構築

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

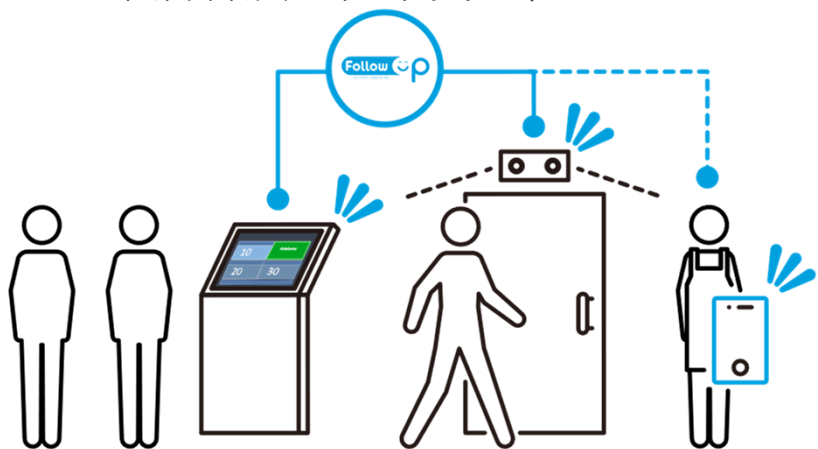
④店舗オペレーションの最適化

- 顕在化したポテンシャルや課題を店舗ごとのオペレーションに落とし込むことで売上利益の向上を図る



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

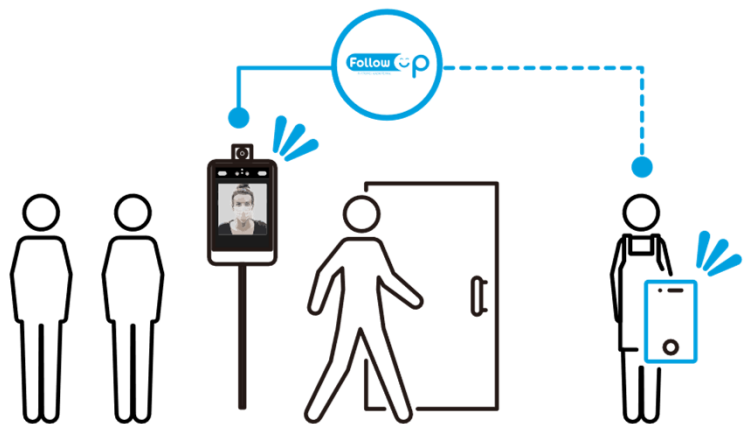


- PC、タブレット・スマホ様々なデバイスで表示することが可能（APIもご用意しているため、貴社サイトでも表示が可能）



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

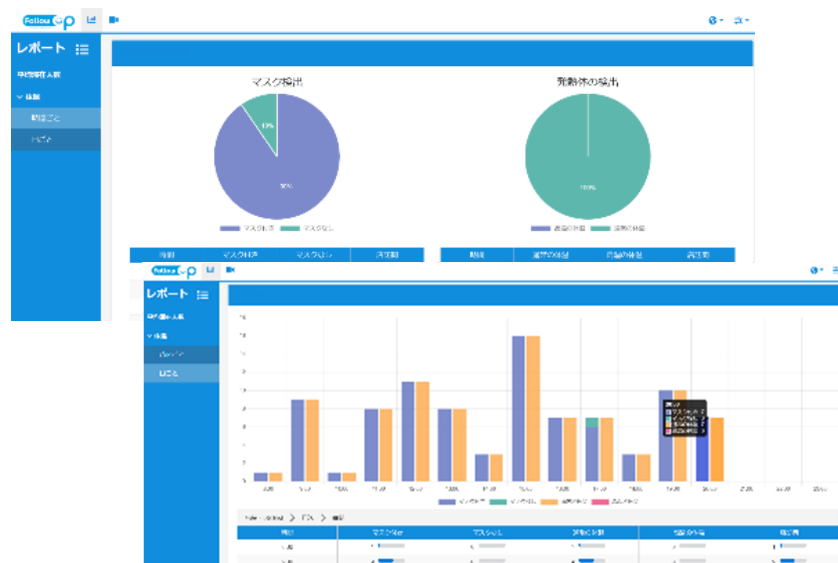


- デバイスの画面に体温が表示されるとともに、マスク非着用の場合は、マスク着用の旨表示

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。