

<2016年3月期 第2四半期>
決算説明会資料 / 成長戦略説明資料

データセクション株式会社
2015年11月16日
証券コード：3905

現状総括

- 下期以降の新規ビジネス立ち上げのため、
上場後新規人員22名の採用を実施
(上場後比46%増、正規非正規含む)
- 上期に関しては当初計画通りの増収減益となった
- 上期の活動の結果、下期以降の売上に貢献する
新規ビジネスが立ち上がってきた

目次

1. 2016年3月期 第2四半期実績
2. 下期以降収益化を目指す、新規ビジネス
3. 中長期的に爆発的成長が見込める分野への先行投資
4. まとめ
5. 補足資料

損益計算書（連結）

- ▶ 売上高、前年比4.0%増収。先行投資分は、3Q以降に収益化予定。

単位：百万円

	第14期 通期 (連結)	第15期 通期 (連結)	第16期2Q (連結累計期間)
売上高	317	376	183
営業費用	260	290	184
営業利益	57	85	△0
経常利益	60	85	4
当期純利益	45	63	2

貸借対照表（連結）

- ▶ 流動資産の減少は、受取手形及び売掛金の減少（18百万円）が主要因である。
- ▶ 固定資産の増加は、ソフトウェアの増加（19百万円）が主要因である。
- ▶ 負債の減少は、未払法人税の減少（16百万円）が主要因である。

単位：百万円

		第15期末 (連結)	第16期2Q (連結)	増減額	前期末比
資産	流動資産	891	858	△32	△3.6%
	固定資産	145	165	20	13.9%
	資産合計	1,036	1,024	△11	△1.1%
負債純資産	負債合計	71	42	△28	△40.4%
	純資産	965	982	17	1.8%
	負債純資産合計	1,036	1,024	△11	△1.1%

第16期業績予想（2015年5月開示資料より）

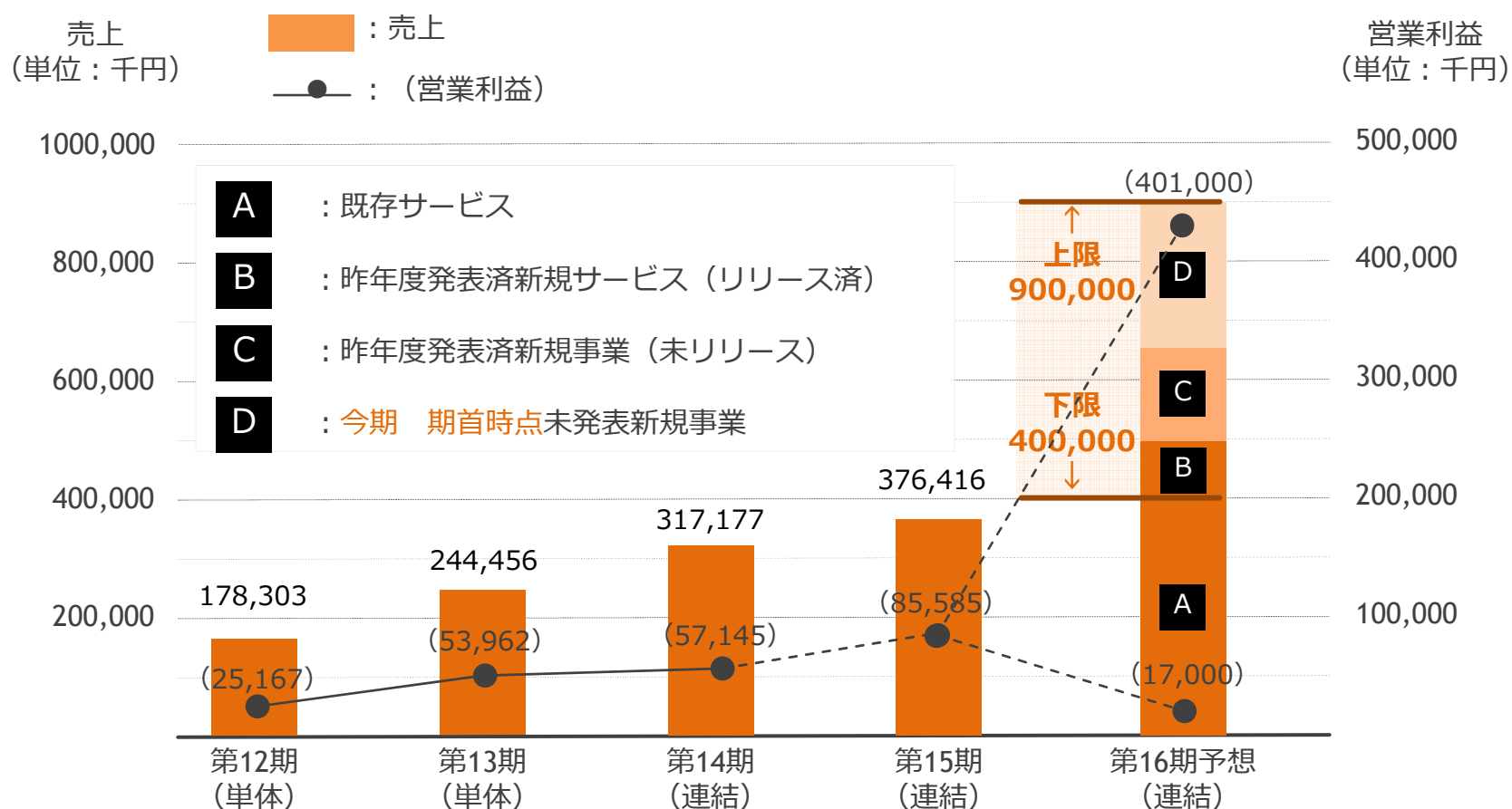
単位：百万円

勘定科目	第16期 予想 (連結)
売上高	400～900
営業利益	17～401
経常利益	30～414
当期純利益	15～245

※当期の業績予想につきましては、業績の変動要素があり、適切な予想の開示が困難であるため、レンジ形式により開示しております。

業績推移

- ▶ 前項にて記載の通り、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.下期以降収益化を目指す、新規ビジネス

C : 昨年度発表済新規事業（未リリース）

D : 今期 期首時点 未発表新規事業

合わせて4億円の売上を
引き続き目指す

代表的な新規事業

- ①ビッグデータファンドの提供開始
- ②共同通信グループとの業務提携
- ③有力外資系企業とのテクニカルパートナー提携
- ④ベトナムでのビジネス展開

2. 下期以降収益化を目指す、新規ビジネス

① ビッグデータファンドの提供開始 (2015年8月28日)

- ・ 近未来予測技術をベースに
株価変動を予測するシステムを開発
ソーシャルデータ、為替やダウなどのマクロデータを解析して予測
- ・ ファイブスター投信投資顧問 (株) が設立したファンドに、弊社の株価予測システムを提供

||

ソーシャルビッグデータを活用した
日本初の日本株ファンド

また運転見合わせだってさ
新しいお店が出た!
BIG DATA
ビッグデータファンド、
始動
全国にフランチャイズ展開
あのドラマ超怖い
CM面白い
牛丼のメニュー美味しかった!
売ってる場所教えて
2週間で効果出た
イチゴもいいけどチョコがお
野菜的価格高騰
入場者数、1万人超え。
断捨離か。
サンプルもらったけど色違いも出た。
人知を超え、近未来を予測する。
モデル変わった
イチゴは悪かったけど。
店員が可愛かった
マサムツ
MASAMITSU
データセクション・ビッグデータ・ファンド
追加型投信/国内/株式/特殊型(ロング・ショート型)
【ファンドのリスクおよび留意点】
■ 当ファンドは、投資信託証券への投資を通じて変動のある有価証券などを実質的な投資対象としますので、当ファンドの基準価額は変動します。また、組入れられた有価証券等の価格の下落や、有価証券等の発行体の財務状況や業績悪化等の影響により、基準価額が下落し、損失を被る場合があります。従って、受益者の皆様の投資元本は保証されているものではなく、基準価額の下落により、損失を被り、投資元本を割り込むことがあります。
■ 取得のお申込みの際は、販売会社から投資信託説明書(交付目録見書)をあらかじめまたは同時にお渡ししますので、必ず内容をご確認の上、投資に関してはご自身でご判断ください。また、あらかじめ交付される契約締結前交付書面などの内容もご確認ください。

2.下期以降収益化を目指す、新規ビジネス

ファンドの運用状況

- ・募集当初より多くの関心、お問い合わせをいただいていると共に、運用開始後も順調に残高が積み上がっている。

	2015/8/28	2015/10/30
純資産額	22.0 億円	26.2 億円

- ・今後も引き続き運用残高が積み上がるよう、株価予測システムの不断の精度向上を通じたファンドリターンの極大化を目指す。

収益モデル

- ・ファンド収益をファイブスター社と分かち合う方式
- ・ファンドの規模、運用リターンの増加に当社売上が連動する形態

例) 年リターン20%・運用残高50億円のケース
→下期売上：数千万円程度

2.下期以降収益化を目指す、新規ビジネス

②共同通信グループとの業務提携

将来の事業展開イメージ

- ・報道分野にとどまらない、画像・動画全般の流通プラットフォームの提供

市場規模

- ・メディア向けデジタルコンテンツ提供の想定市場規模

2,000億円程度（推定）

- ・下期以降これらの市場のうち **2億円程度**を目指す



2. 下期以降収益化を目指す、新規ビジネス

第一弾協業サービス “一報システム”

- ・ 報道機関に向けた、事件・事故・災害情報の速報システム
- ・ ソーシャルメディア分析により、どこよりも早い情報通知を実現
- ・ 画像・動画利用の権利処理を、依頼に応じてサポート



2. 下期以降収益化を目指す、新規ビジネス

③ 有力外資系企業とのテクニカルパートナー提携

有力外資系企業の概要

- ・ 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

下期より売上計上予定

2.下期以降収益化を目指す、新規ビジネス

④ベトナムにおけるテレビ広告ビジネスへの取り組み

テレビ広告枠紹介・販売の最適化支援事業に取り組む

ベトナム国内広告市場規模

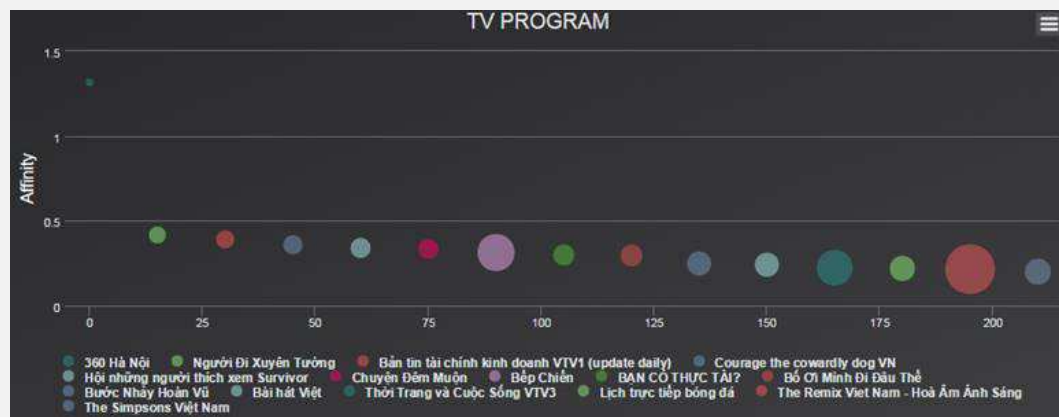
広告市場規模 1,700億円強

テレビ広告市場 約1,600億円



下期 **5,000万円**程度の
売上を目指す

(出典：2013年Kantar発表資料)



テレビ番組と商品ブランドとの親和性を
分析し、高付加価値なCM販売を行う

3. 中長期的に爆発的成長が見込める分野への先行投資

キーとなる2つの先端技術

- ・ 成長性が見込める新規領域において先行してポジションを確保すべく、**次世代技術基盤の研究開発、および一足先の実用化**を積極的に進める

① ディープラーニング（人工知能）

→ 人間の感性に近いさまざまな処理を、コンピューターにより実現

② 近未来予測

→ ビッグデータファンドの実現

→ 需要予測などへの応用可能性の模索



3. 中長期的に爆発的成長が見込める分野への先行投資

① ディープラーニング

ディープラーニングとは

- ・ 近年、**人工知能分野**にブレイクスルーをもたらした注目の技術

期待される活用領域

- ・ 自動車の自動運転 ・ 自動応答ロボット ・ 広告分野 ・ 教育分野

人工知能分野の市場規模

2015年 : **3兆 7450**億円

2020年 (見込み) : **23兆 638**億円

(出典：EY総合研究所調べ)

3. 中長期的に爆発的成長が見込める分野への先行投資

他社に先駆け、実用化水準の技術を獲得

ディープラーニング = 実用化水準への到達が困難



データセクションは
コンテンツフィルタリング分野で**すでに実用化を実現**



実用化水準の技術力をベースに、
異分野でのビジネス展開も視野に
(自動運転、ロボット等)

3. 中長期的に爆発的成長が見込める分野への先行投資

② 近未来予測

ビッグデータファンドを皮切りに、**さらに様々な分野の事業会社と連携**

・ 需要予測

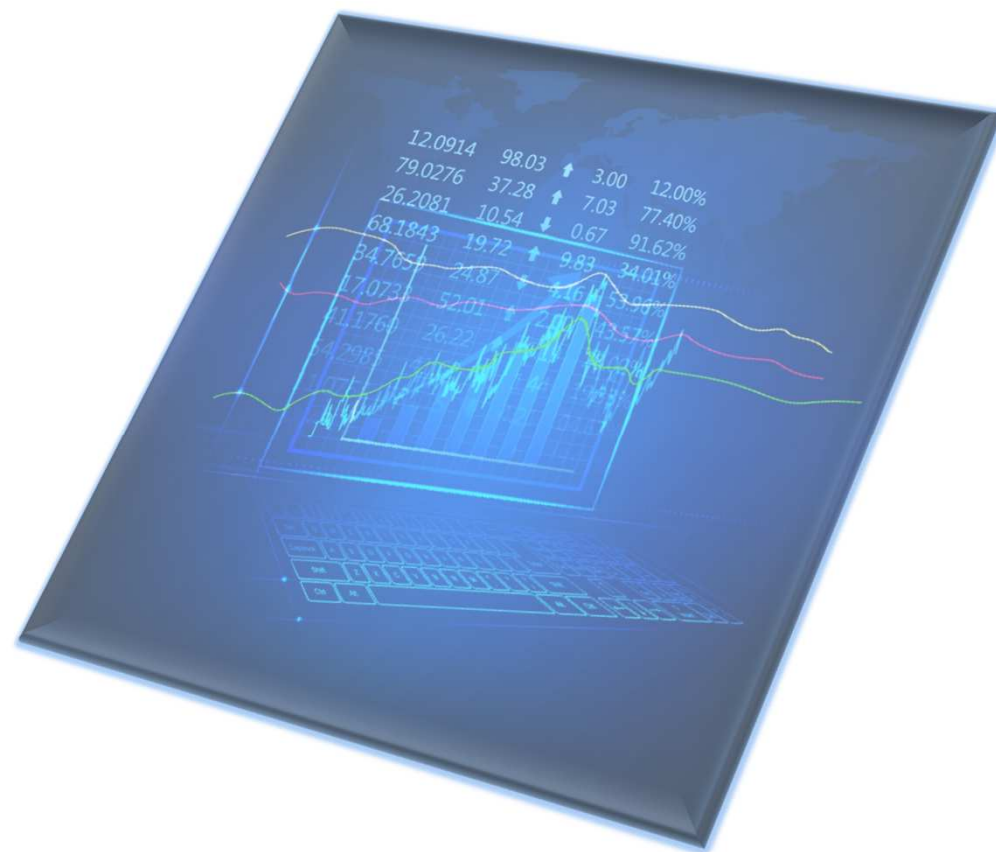
- 運輸事業者の座席稼働率向上
- 物販への応用

・ ヒット予測

- ブレイク商品、
サービスを発掘

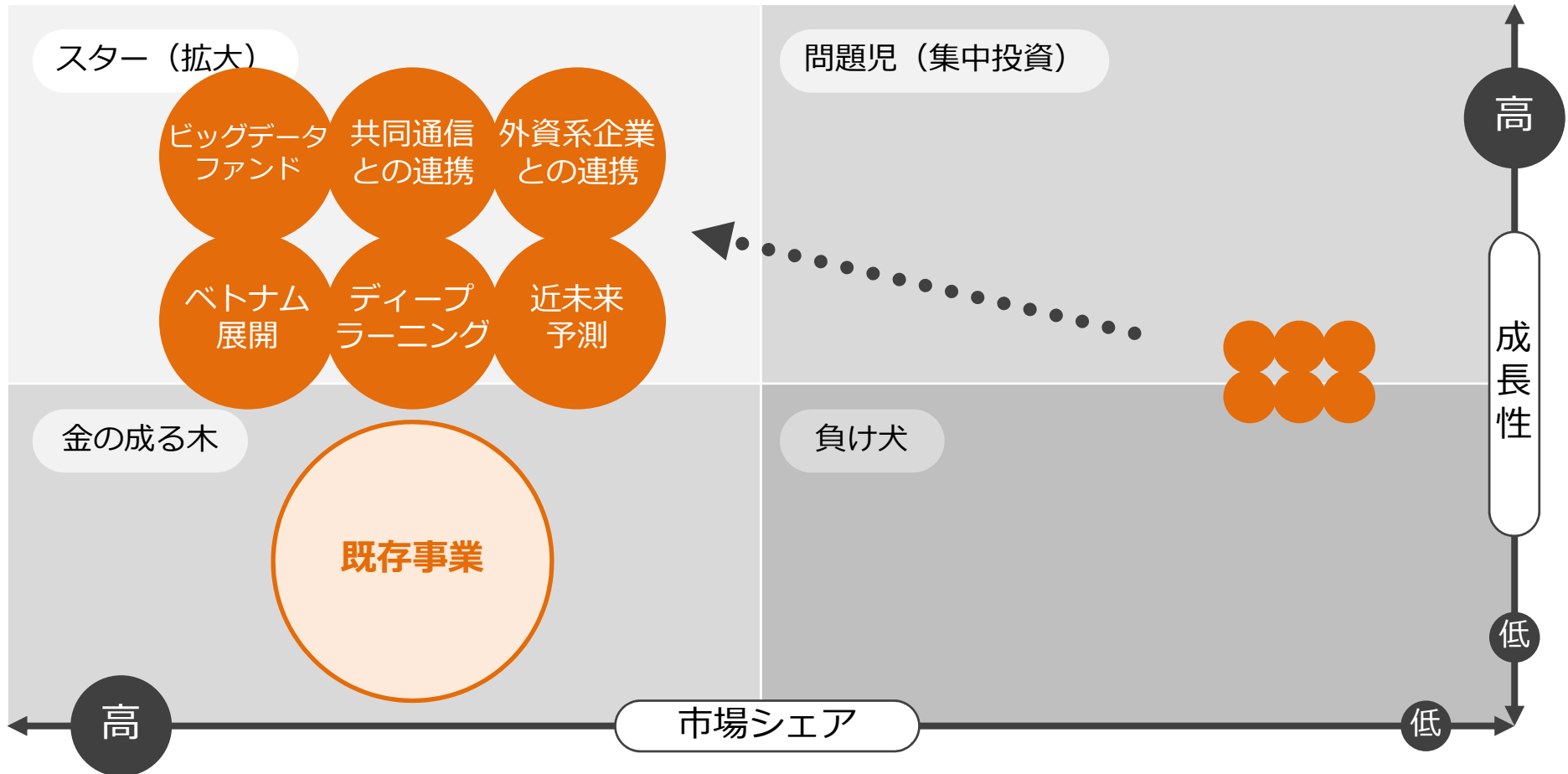
・ 視聴率予測

- 広告価値向上への取組



4.まとめ①

今後の事業展開イメージ

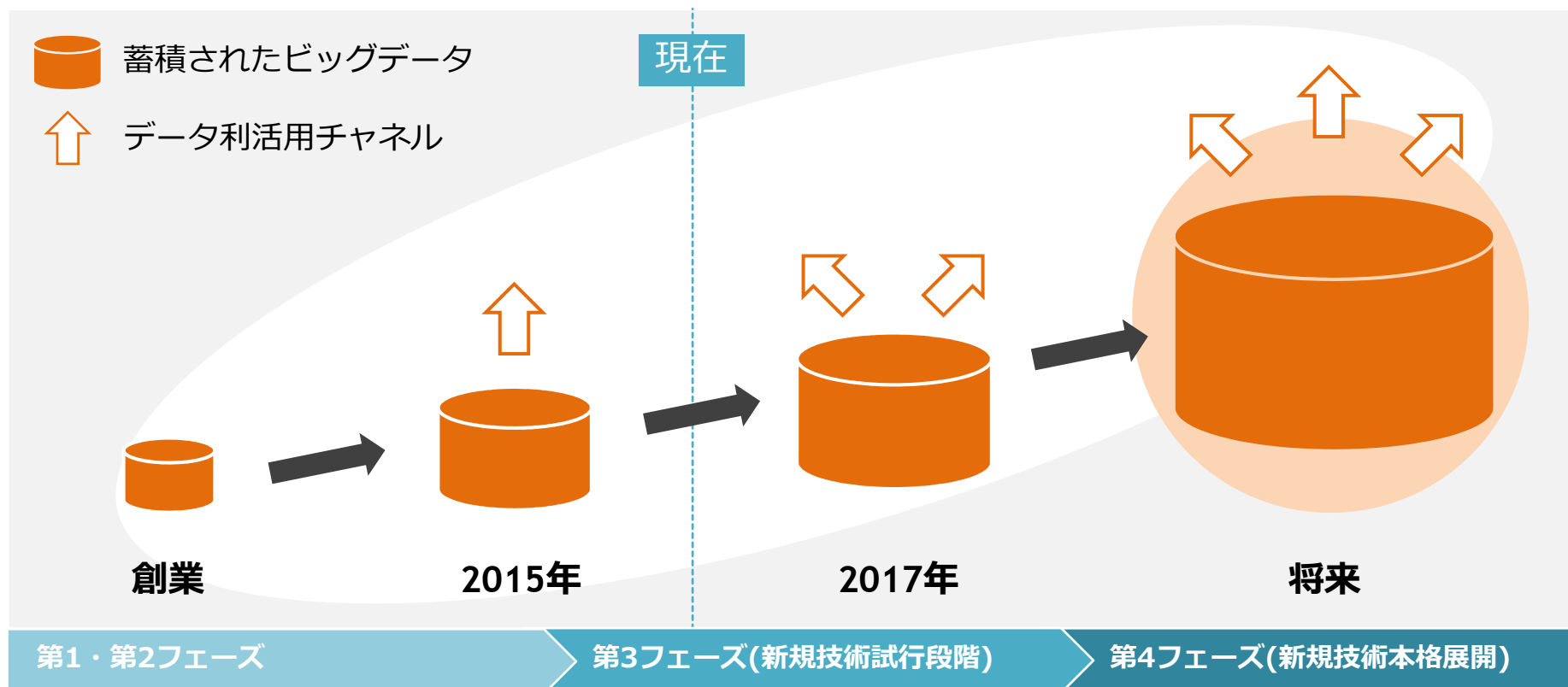


既存のビジネスモデルではないモデルを次々にリリースし、育てることで、ステークホルダーの期待に応えてゆくことが、弊社のミッション。

4.まとめ②

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



リスニング

ソーシャルメディアを傾聴し、
マーケティングやリスク検知に活用

新規技術を活用したモデル

ビジネスモデルの立ち上げフェーズ

近未来技術・AI

蓄積した様々な分野でビッグデータを
活かしたモデル展開の本格化

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）

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





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。