



# 2019年3月期決算説明 / 2020年3月期戦略説明資料

データセクション株式会社

2019年5月15日

証券コード：3905

## 0. サマリー

- ✓ 2019年3月期通期で、売り上げ/営業利益ともに過去最高を達成。
  - ・ 売上1,088百万円（前年比150.9%）、営業利益100百万円（前年比224.2%）
- ✓ これまで様々な領域にて種蒔きを行ってきたが、2020年3月期からは、リテール支援事業が収益化フェーズに入った。

2019年3月期

2020年3月期

- ・ 新規事業を複数立ち上げ。
- ・ 収益化フェーズの既存事業も堅調に推移。

- ・ FollowUpは収益化フェーズへ。
- ・ 各事業ともさらに深耕し、成長を目指す。

立ち上げフェーズ

### リテール支援事業

- ・ FollowUP譲受による事業強化

### 医療分野

- ・ プロジェクトを開始しNEDOに採択

### その他事業

- ・ 交通量調査、MLFlowアノテーションをリリース

収益化フェーズ

### ソーシャルメディア分析

- ・ 既存事業として堅調に推移。

### ソリューション開発

- ・ 大口顧客の開発案件を継続受注。ディーエスエスとのシナジーで売上伸長。

売上：1,088百万円

立ち上げフェーズ

### 医療分野

- ・ 国内外のパートナーとの連携により新規事業化

### その他事業

- ・ 交通量調査、MLFlowアノテーションの販売を強化

収益化フェーズ

### リテール支援事業

- ・ FollowUPの機能強化、販売強化による事業拡大

### ソーシャルメディア分析

- ・ 高付加価値化および販路拡大による高収益化。

### ソリューション開発

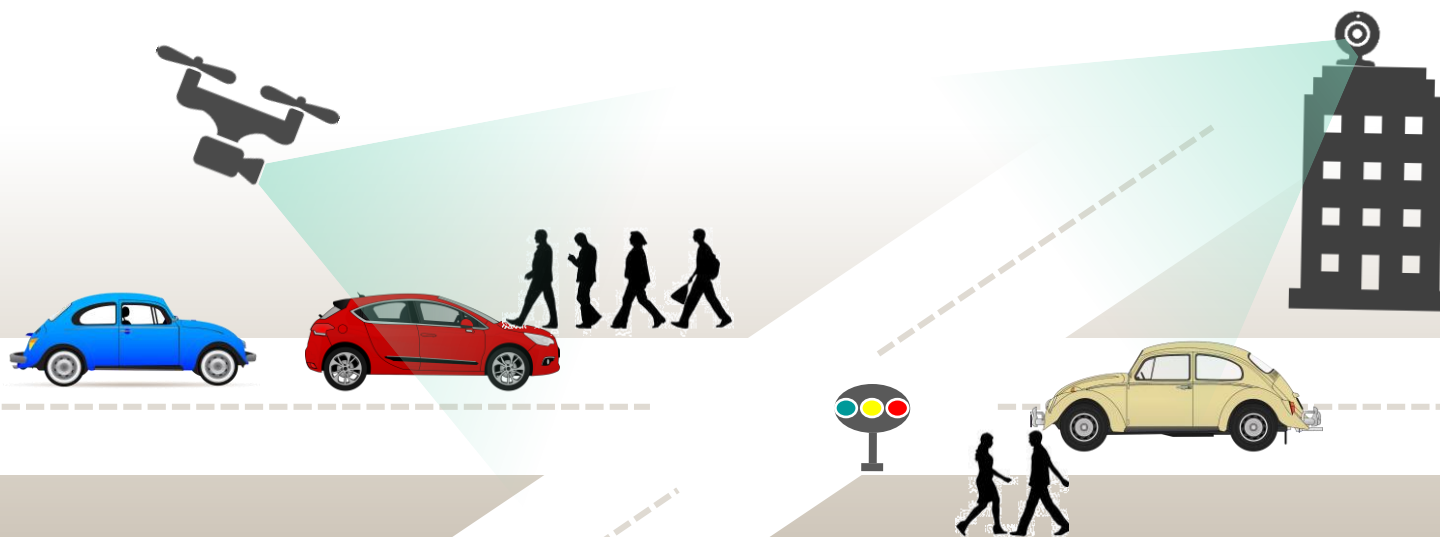
- ・ グループ内連携によるシナジー強化。

売上予想：1,100百万円～1,400百万円

2019年3月期リリース①

## ドローントラフィックモニター

- ✓ ドローン×AIにより人手不足/人的コスト問題を解決するサービスの開発を展開中。
  - 2018年2月 太陽光発電設備点検サービス「ソーラーチェック」リリース
  - 2018年8月 交通量調査サービス「ドローントラフィックモニター」リリース
- ✓ 新サービス「ドローントラフィックモニター」には、大手自動車会社との共同研究で培った自動運転のAI技術を投入。

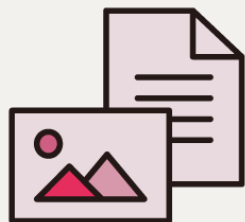


ドローン/固定カメラにより撮影した動画をAI解析し、交通量を計測

2019年3月期リリース②

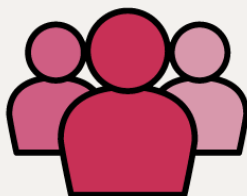
## MLFlowアノテーション

- 背景**
- ✓ 機械学習を利用したソリューション開発のニーズが高まっている一方、教師データの作成（アノテーション）を行う人材が不足している。
- 特長**
- ✓ 開発プロジェクトのニーズに合わせてアノテーション作業を代行。
  - ✓ 大量かつ高品質な教師データを短期間で納品。
  - ✓ データセクション独自のAI開発プラットフォーム「MLFlow」と連動。発注者と作業者双方で作業進行と教師データの品質を確認可能。



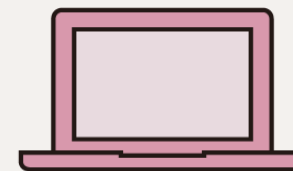
### Point 1

画像、テキストなど、プロジェクトのニーズに合わせたアノテーション作業を代行。



### Point 2

独自に組織したアノテーターチームにより、大量かつ高品質な教師データを短期納品。



### Point 3

発注者と作業者双方で進捗確認が可能。

2019年3月期リリース③

## FollowUP (フォローアップ)

- ✓ 2018年7月、小売店向けマーケティングツール事業を譲受。  
(国内外2,000店の導入実績のある事業の国内事業を譲受)
- ✓ データセクションの画像解析技術をプラスして今後さらに差別化を図る。



**1. 2019年3月期決算に関する事項**

**2. 2020年3月期の事業戦略**

**3. 2020年3月期の業績予測**

**4. 長期展望**

## 1. 2019年3月期決算に関する事項

## 2. 2020年3月期の事業戦略

## 3. 2020年3月期の業績予測

## 4. 長期展望

# 損益計算書（連結通期）

- ✓ 2018年3月期通期は、売上高、営業利益のいずれも過去最高を達成。
- ✓ 営業費用の増加は、新規事業開発ならびに人材への投資によるものである。
- ✓ 売上高の増加が営業費用の増加分を上回り、営業利益はプラスで着地した。

(単位：百万円)

	2018年3月期 (連結)	2019年3月期 (連結)	増減額	増減率
売上高	721	1,088	366	50.9%
営業費用	676	987	311	46.0%
営業利益	45	100	55	124.2%
経常利益	45	95	49	108.7%
親会社に帰属する当期純利益	16	37	21	136.6%



## 貸借対照表（連結）

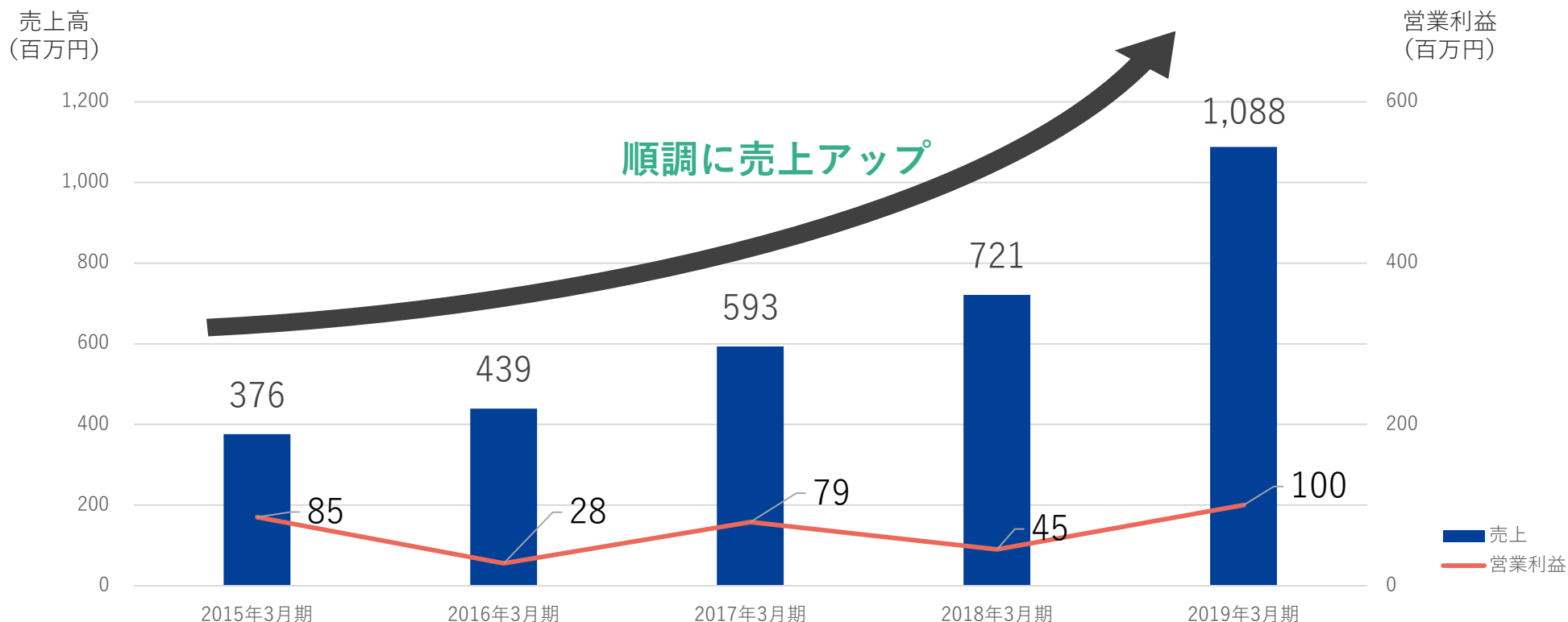
- ✓ 固定資産の増加は、ディーエスエス株式とFollowUP事業譲受によるのれん（顧客関連資産含む）の増加によるものである。
- ✓ 負債の増加は、長期・短期借入金の増加によるものである。

（単位：百万円）

		第18期末 (連結)	第19期末 (連結)	増減額
資産	流動資産	1,574	1,833	264
	固定資産	491	895	399
	資産合計	2,066	2,729	663
負債 純資産	負債合計	235	852	616
	純資産	1,830	1,876	46
	負債純資産 合計	2,066	2,729	663

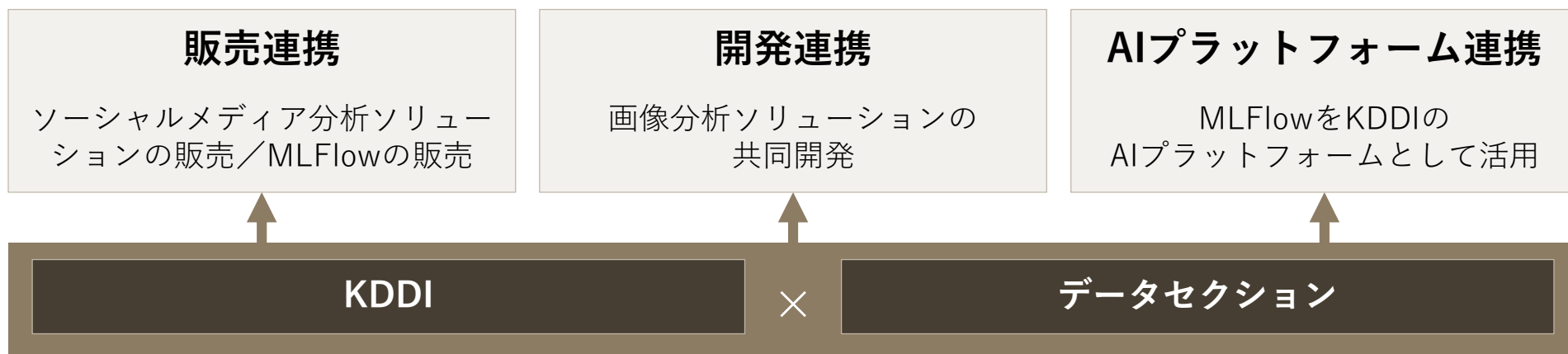
## 売上高と営業利益の推移（連結）

- ✓ 2018年3月期より売上収益の基盤強化を行い、2019年3月期は売上高10億円を突破。
- ✓ 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により売り上げアップ。
- ✓ 新規事業に継続的な投資を行った。



# KDDIとの取り組みと実績

- ✓ 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。



### 実績

- ✓ KDDIが9月に開設した「KDDI DIGITAL GATE」にパートナー企業として参画。
- ✓ KDDIより社外取締役を選任。連携をさらに強化。

1. 2019年3月期決算に関する事項

**2. 2020年3月期の事業戦略**

3. 2020年3月期の業績予測

4. 長期展望

# 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つの事業領域に再整理。
- ✓ 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えた。



# 新規事業開発を継続的に実施

- ✓ 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。

### 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」の販売強化を継続する。
- ・AI開発プラットフォーム「MLFlow」単体での提供を開始、販売強化する。

### 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。

# FollowUPの機能強化とコンサルティング事業立ち上げ

- ✓ FollowUPの機能強化と販売強化を行い、事業の柱とする。
- ✓ 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。

### 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/販路強化を図る。

### 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開発に活用する。
- ・ 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。

### 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。

### 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、売り上げ増を実現する。
- ・ 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。

1. 2019年3月期決算に関する事項

2. 2020年3月期の事業戦略

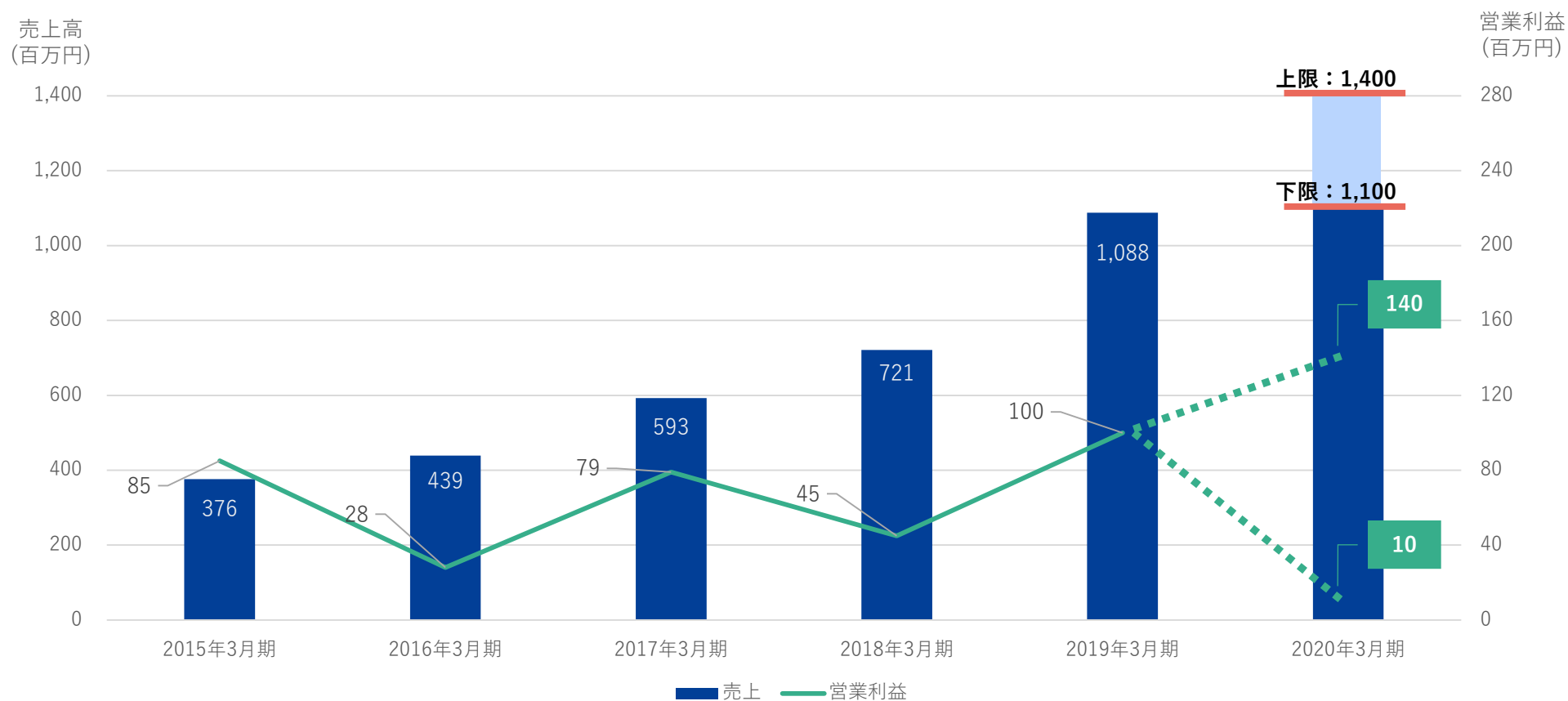
**3. 2020年3月期の業績予測**

4. 長期展望

### 3. 2020年3月期の予測

## 売上高と営業利益の予測

- ✓ 2020年3月期の業績予想は新規事業の不確実性を考慮し、レンジ開示としている。  
(売上高：1,100百万円～1,400百万円／営業利益：10百万円～140百万円)。



1. 2019年3月期決算に関する事項

2. 2020年3月期の事業戦略

3. 2020年3月期の業績予測

**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分野における事業展開を狙う。



### Action

キャピタルのみならず、借入を含めて資金調達を実施  
レバレッジを効かせた積極投資

### Target

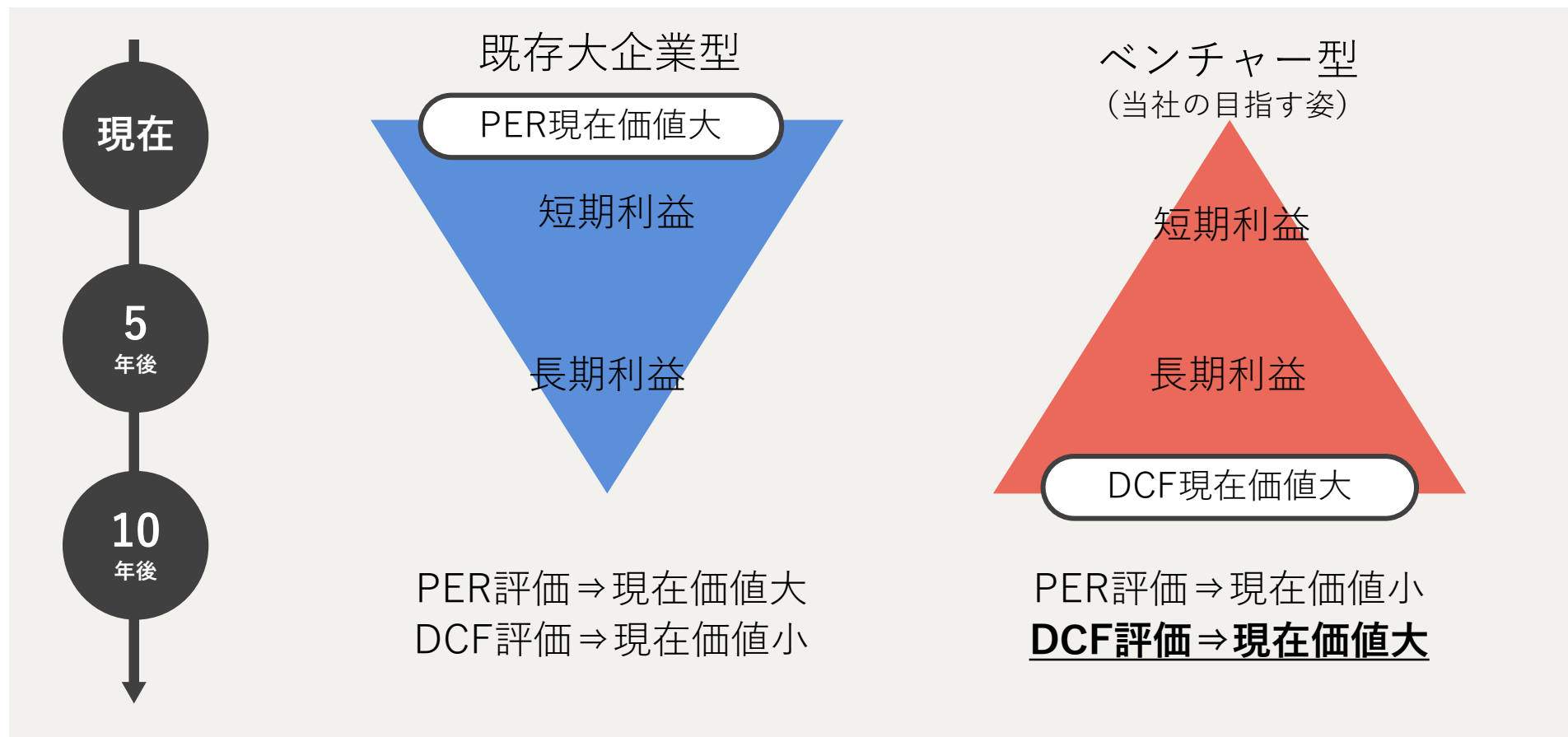
- ①事業シナジーがあり大幅な成長を明確に期待できる事業体
- ②売上利益の増大を見込むことができる事業体

### Growth

AIなど新規事業への投資で事業拡大  
労働集約型のレガシー事業においてAIを活用することで成長企業へ転換させる

# 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なく、長期的な利益に基づく現在価値最大化を重視する。



**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

# データセクション株式会社

**所在地** 東京都品川区西五反田1丁目3-8  
五反田御幸ビル 8F

**役員構成**

代表取締役社長 兼 CEO	林 健人
代表取締役社長 兼 COO	平本 義人
取締役CFO	望月 俊男
取締役CTO	今井 真宏
取締役（社外）	中嶋 淳
取締役（社外）	新居 眞吾
常勤監査役	田代 彰
監査役（社外）	石崎 俊
監査役（社外）	横山 大輔
会長	澤 博史
顧問	橋本 大也

**事業内容** マーケティングリサーチ事業  
データ提供・加工事業  
画像解析事業  
海外SNS分析事業  
業務系データ活用・最適化事業

## ソリッドインテリジェンス株式会社

海外ソーシャルメディアを中心としたビッグデータ活用支援

## 株式会社ディーエスエス

電子計算機および附属機器の販売およびその保守

## DAC DATA SCIENCE VIETNAM COMPANY LIMITED

アジアのビジネス拠点、開発拠点、オフショア拠点

## 株式会社日本データ取引所

公正性・安全性・信頼性を備えた最適なデータ取引市場の提供



# 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 五反田御幸ビル 8F

<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。