



# 2020年3月期 第2四半期 決算説明資料

データセクション株式会社

2019年11月14日

証券コード：3905

## 選択と集中

2Qにおいて過去最高売上高を更新

- ✓ 売上高295百万円、対前年同期比37.9%増
- ✓ 既存事業を「選択と集中」することで売上・利益を最大化
- ✓ 新規事業を「選択と集中」することでコストも意識しながら自社サービス化可能な領域に絞る

## 飛躍への投資

2Qは飛躍への投資により営業赤字

- ✓ リテールマーケティング事業にてJach Technology SpA子会社化のためのDue Diligence費用として34百万円の一時費用が発生（2Q累計では51百万円）
- ✓ 結果、2Q営業利益は△2百万円
- ✓ 2019年11月14日に「最終契約書」を締結したことでリテールマーケティング事業を世界18カ国に展開する事業会社へ飛躍する  
※実際にM&Aが完了するのは2019年12月を予定

1. 2020年3月期 第2四半期決算に関する事項	p3
2. 今期トピックス	p11
3. 会社概要	p23
4. 事業戦略	p28
5. 中長期戦略	p35

# 1. 2020年3月期 第2四半期決算に関する事項

2. 今期トピックス

3. 会社概要

4. 事業戦略

5. 中長期戦略

# 『2019年 日本テクノロジー FAST 50』にて44位を受賞

- ✓ デロイトトーマツグループが発表したテクノロジー・メディア・テレコミュニケーション業界の収益（売上高）に基づく成長率のランキング
- ✓ 過去3決算期の収益（売上高）に基づく成長率83.22%を記録し、50位中44位を受賞

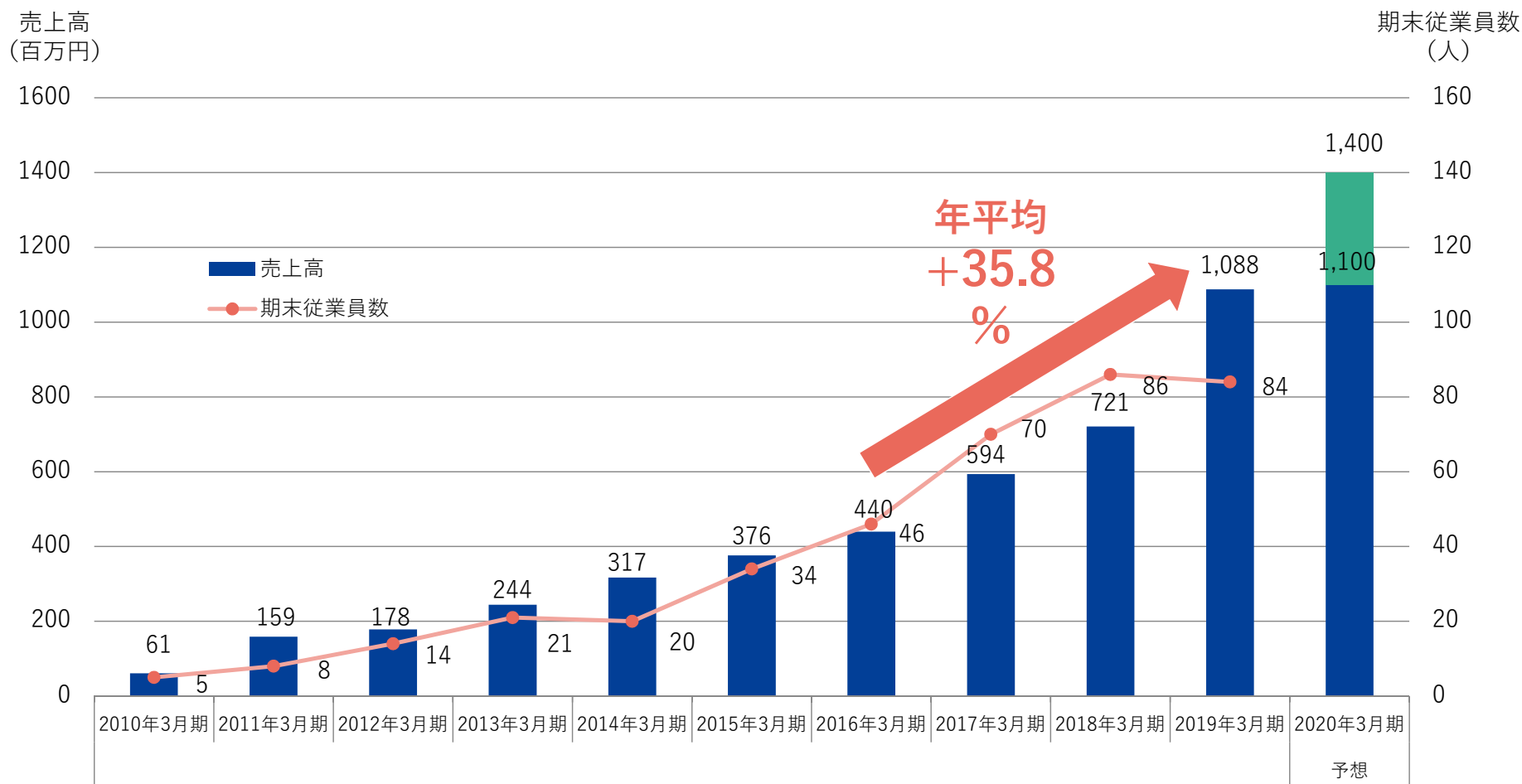
# 50

Technology **Fast 50**  
2019 Japan **WINNER**  
**Deloitte.**



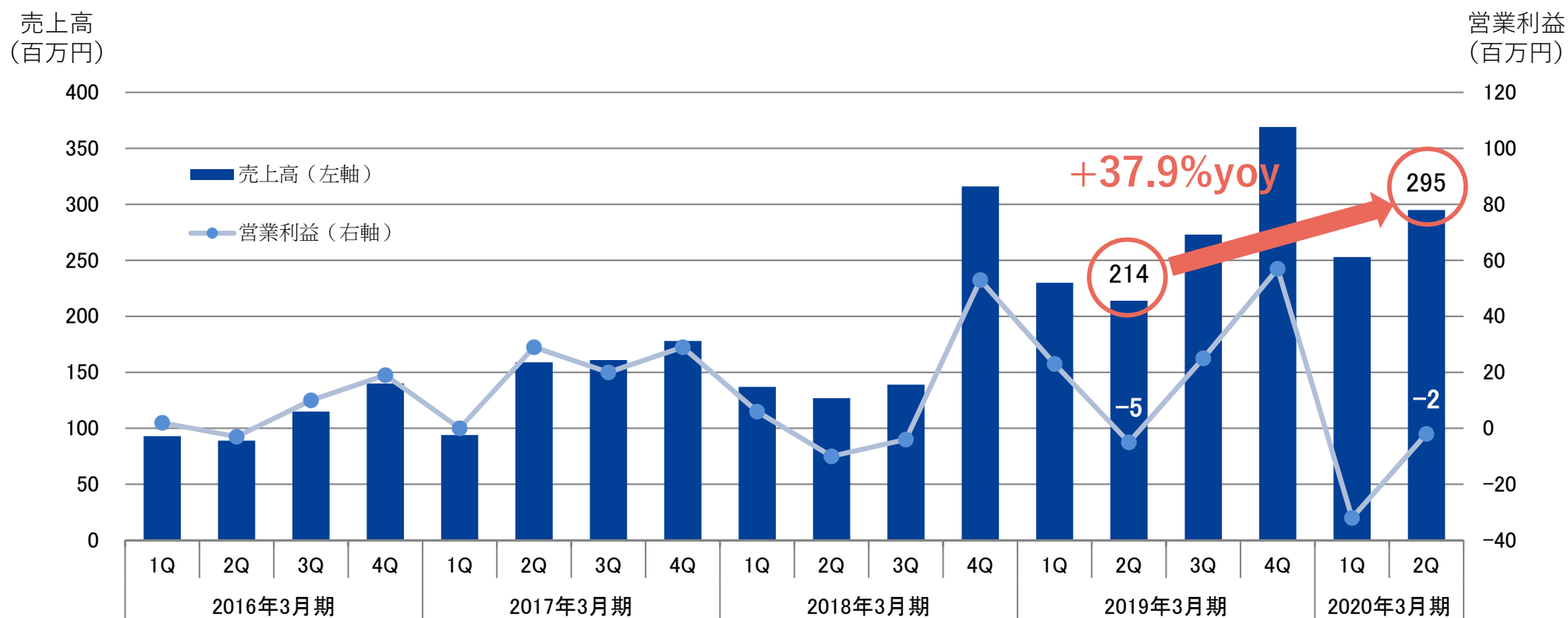
## 売上高は順調な拡大を継続

- ✓ 直近3年間の売上高平均成長率実績は+35.8%



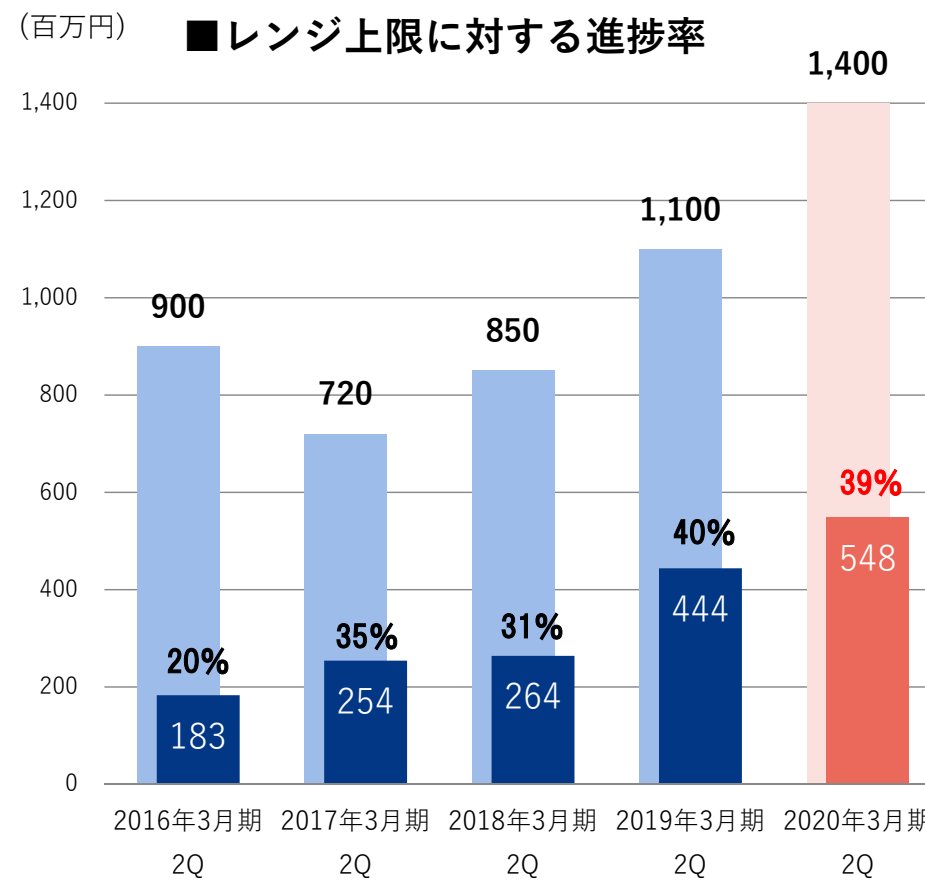
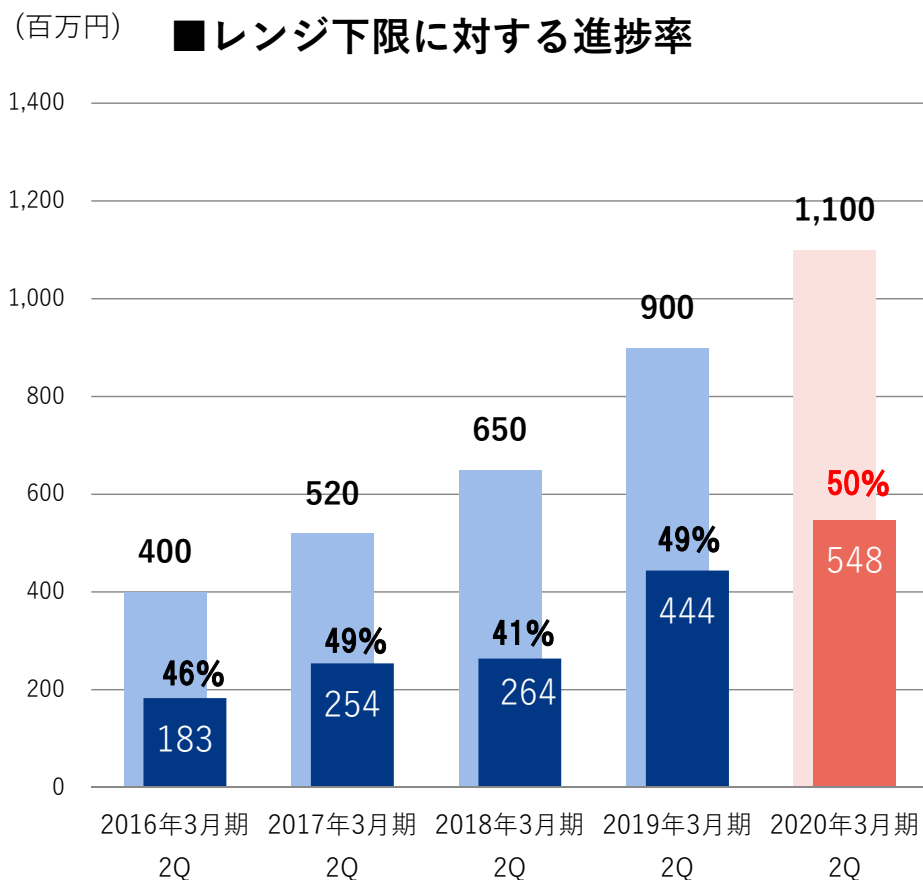
## 売上高と営業利益の推移（連結）

- ✓ 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2四半期連結期間の売上高は295百万円（前年同期比37.9%増）となった。



## 目標に対する2Q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2四半期の推移は、仕掛中の案件が多く、売上高累計の達成率は上限に予想に対して39%、下限予想に対して50%と想定通り。

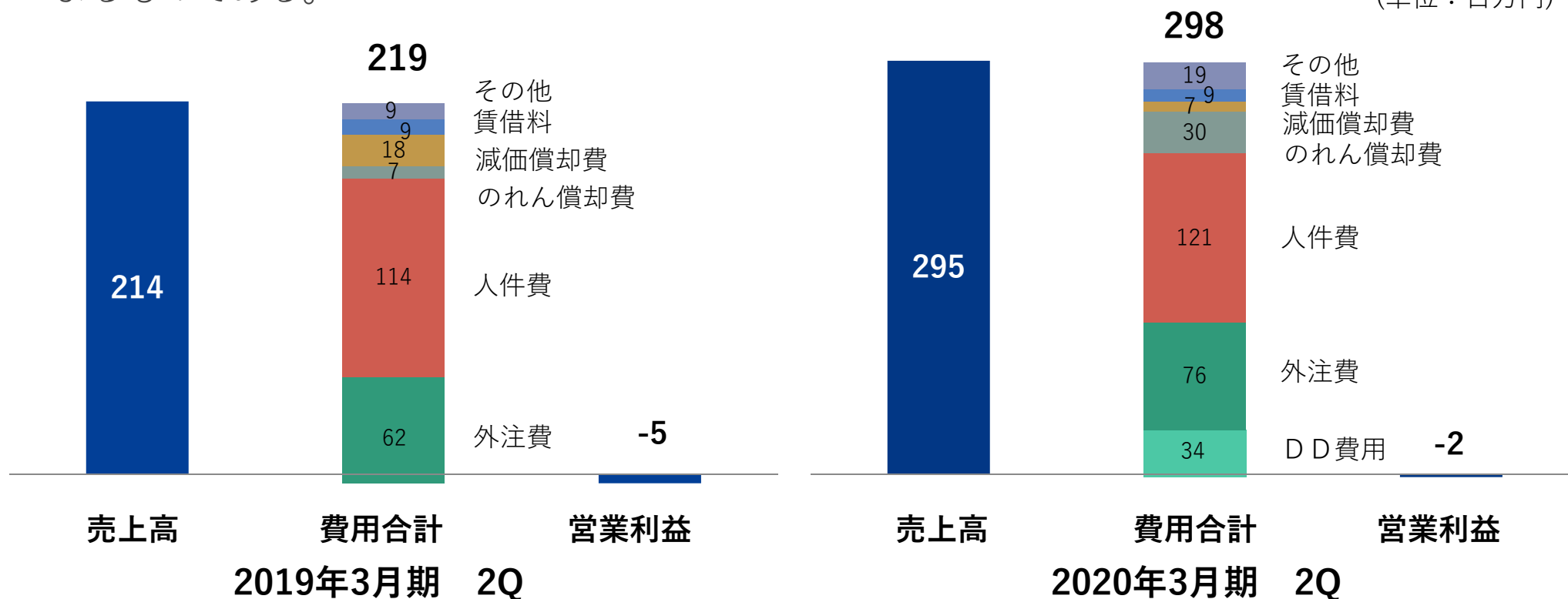




## 営業費用内訳

- ✓ 一時的な費用としてDue Diligence費用34百万円を計上している。
- ✓ 外注費の増加は主に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。

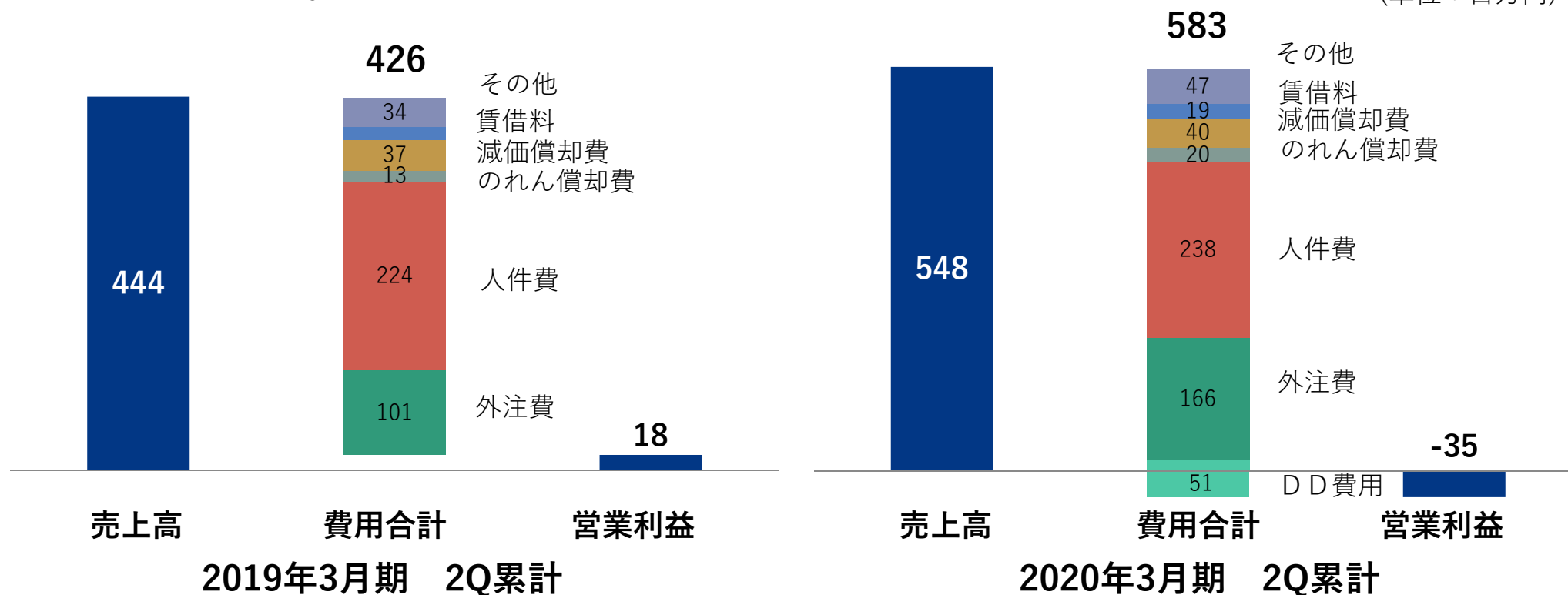
(単位：百万円)



## 営業費用内訳

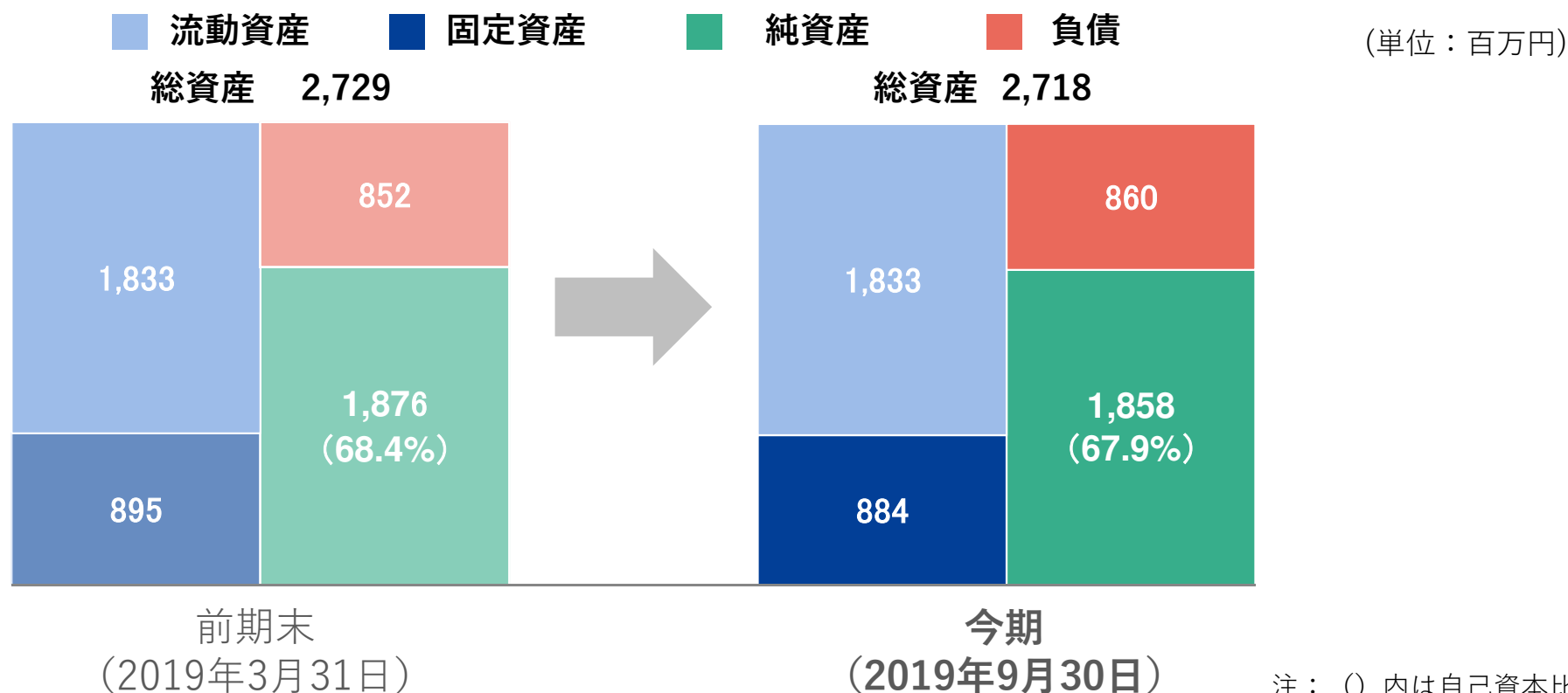
- ✓ 一時的な費用としてDue Diligence費用51百万円を計上している。
- ✓ 外注費の増加は主にエンジニアに対する業務委託費、採用費の増加によるものである。
- ✓ 人件費の増加は主に給与水準上昇によるものである。
- ✓ のれん償却費の増加は株式会社ディーエスエスの株式の取得と「FollowUP」の事業譲受等によるものである。

(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。



1. 2020年3月期 第2四半期決算に関する事項

**2. 今期トピックス**

3. 会社概要

4. 事業戦略

5. 中長期戦略

## 2019年11月14日 子会社化へ向けて「最終契約書」締結

Jach Technology SpA（以下「Jach社」）の株式を獲得する対価として、Jach社の株主へ当社の新規普通株式を交換する第三者割当増資を実施

- ✓ Jack社普通株式数 : 580,354,998株
- ✓ データセクション社発行株式数 : 1,593,300株
- ✓ 契約締結日 : 2019年11月14日
- ✓ 株式譲渡実行日 : 2019年12月13日（予定）

※持株比率は、2019年9月30日現在の株主名簿上の株式数を基準に算出しております。

## 店舗マーケティング支援サービス「FollowUP」を展開

- ✓ 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、南アジアなどを中心に18カ国に提供
- ✓ データセクションは2018年7月に日本での営業・販売のための事業権を取得
- ✓ Jach社を連結子会社化し、両社の経営ノウハウや販売・システム開発力、海外展開力にてシナジーを見込む

会社名	Jach Technology SpA
本店の所在地	Cerro El Plomo 5855 of. 1709, Las Condes, Santiago, Chile
代表者の役職及び氏名	General Manager Christian Pablo Cafatti Cuevas
資本金	610.9百万チリ・ペソ (93百万円)
事業の内容	小売店向けBIツールの開発・販売
主たる出資者及びその出資比率	株式会社アルム (34%)、CCC SpA (24%)、Inversiones Loyola SpA (24%)
当社と対象会社との取引関係	当社は、Jachより「FollowUP（フォローアップ）」の日本での営業・販売についてライセンスの許諾を受けております。

## 順調に売上を伸ばしている

- ✓ 順次子会社を設立し、グローバルに展開することで、売上が成長。

Jach社の最近3年間の経営成績及び財政状態（単純合算）			
決算期	2016年12月期	2017年12月期	2018年12月期
純資産	169百万円	197百万円	141百万円
総資産	234百万円	302百万円	392百万円
1株当たり純資産	0.28円	0.32円	0.23円
売上高	183百万円	<b>219百万円</b>	364百万円
営業利益	54百万円	45百万円	68百万円
経常利益	50百万円	48百万円	68百万円
当期純利益	50百万円	46百万円	65百万円
1株当たり当期純利益	0.08円	0.08円	0.11円
1株当たり配当金	-	-	0.2円

※上記は未監査の数値となります。

※当社の2020年3月期の業績へ取り込むJach社及びその子会社の業績は、貸借対照表のみを予定。損益計算書は2021年3月期第1四半期から取り込むことを予定。

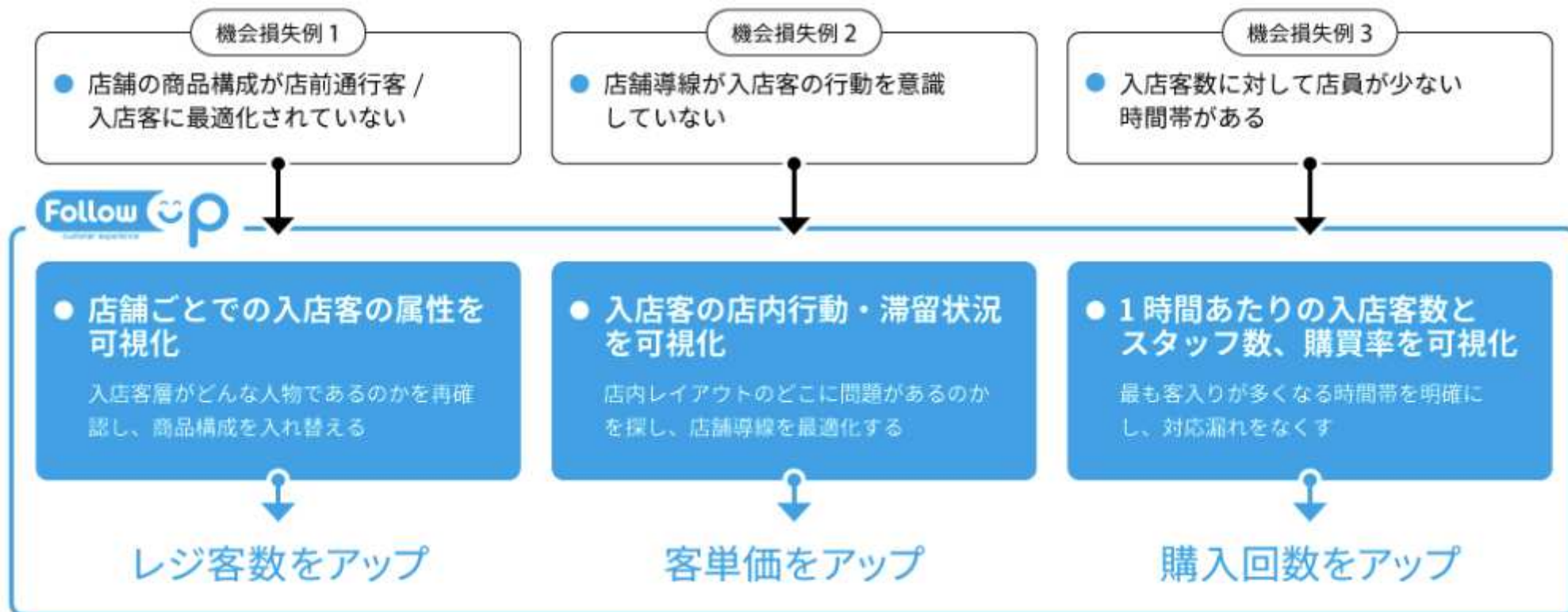
# 店舗オペレーションの課題は「機会損失」



店舗に存在する「機会損失」の解消が、レジ客数 / 客単価 / 購入回数の改善に繋がる

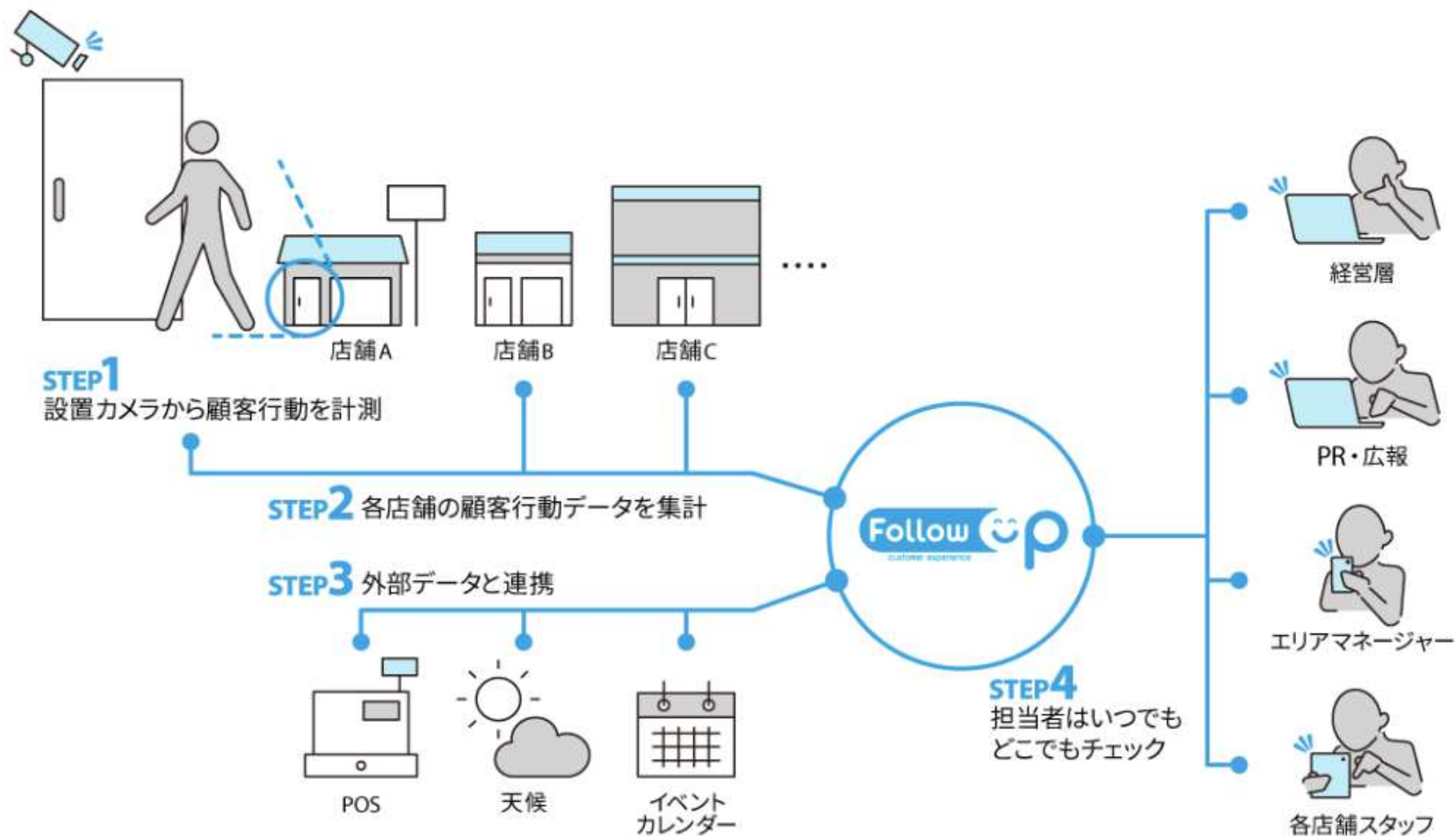


# 店舗来店客の行動分析と購買行動をデータにて可視化

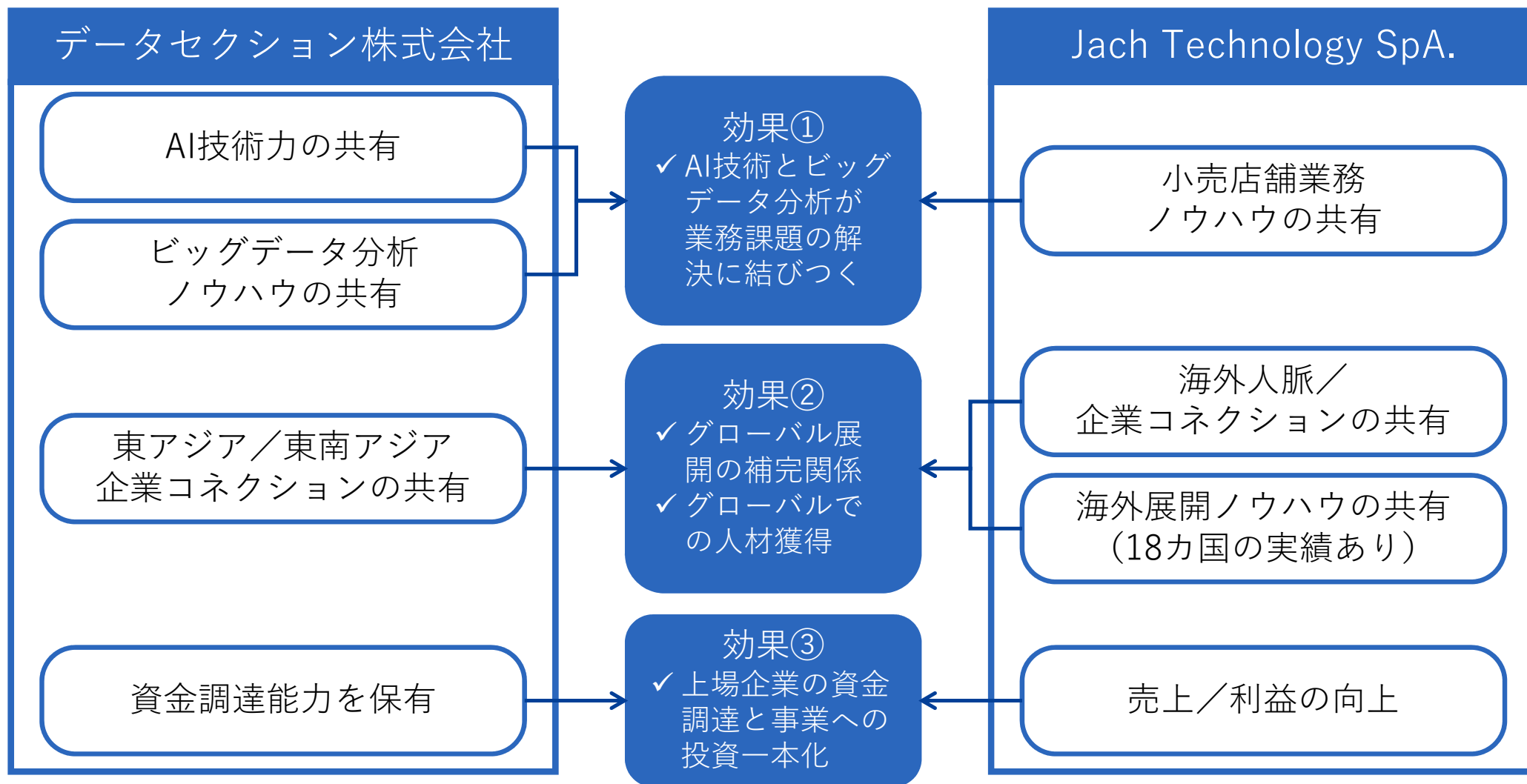


これまで視認できなかった 店舗の現状をデータ化して機会損失が浮き彫りに

# 設置カメラによりBIツールにて店舗運営を改善



# AI開発力・海外展開チャネル・人材獲得力の向上効果



# 現在は日本を含め、19カ国にサービス展開

- ✓ Jach Technologyの子会社化により拠点となる国は下図の通り

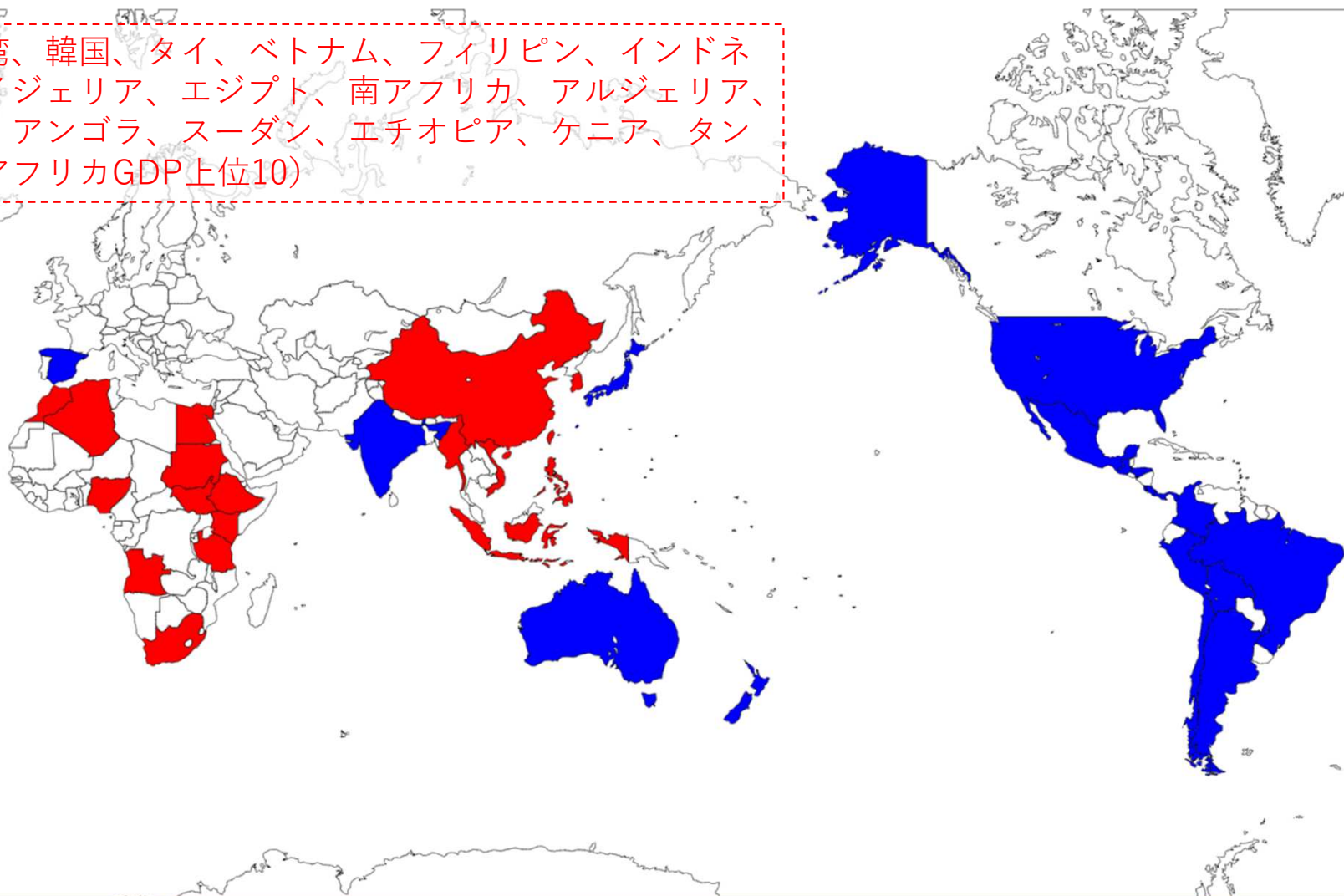
日本、チリ、ボリビア、ペルー、コロンビア、アルゼンチン、ブラジル、エクアドル、パナマ、エルサルバドル、グアテマラ、ホンジュラス、コスタリカ、メキシコ、USA、オーストラリア、ニュージーランド、スペイン、インド



## 東アジア・東南アジアを始め、アフリカ等へ展開予定

- ✓ 3年以内に下図の**赤塗り**の国を新規グローバル展開国として進出する予定

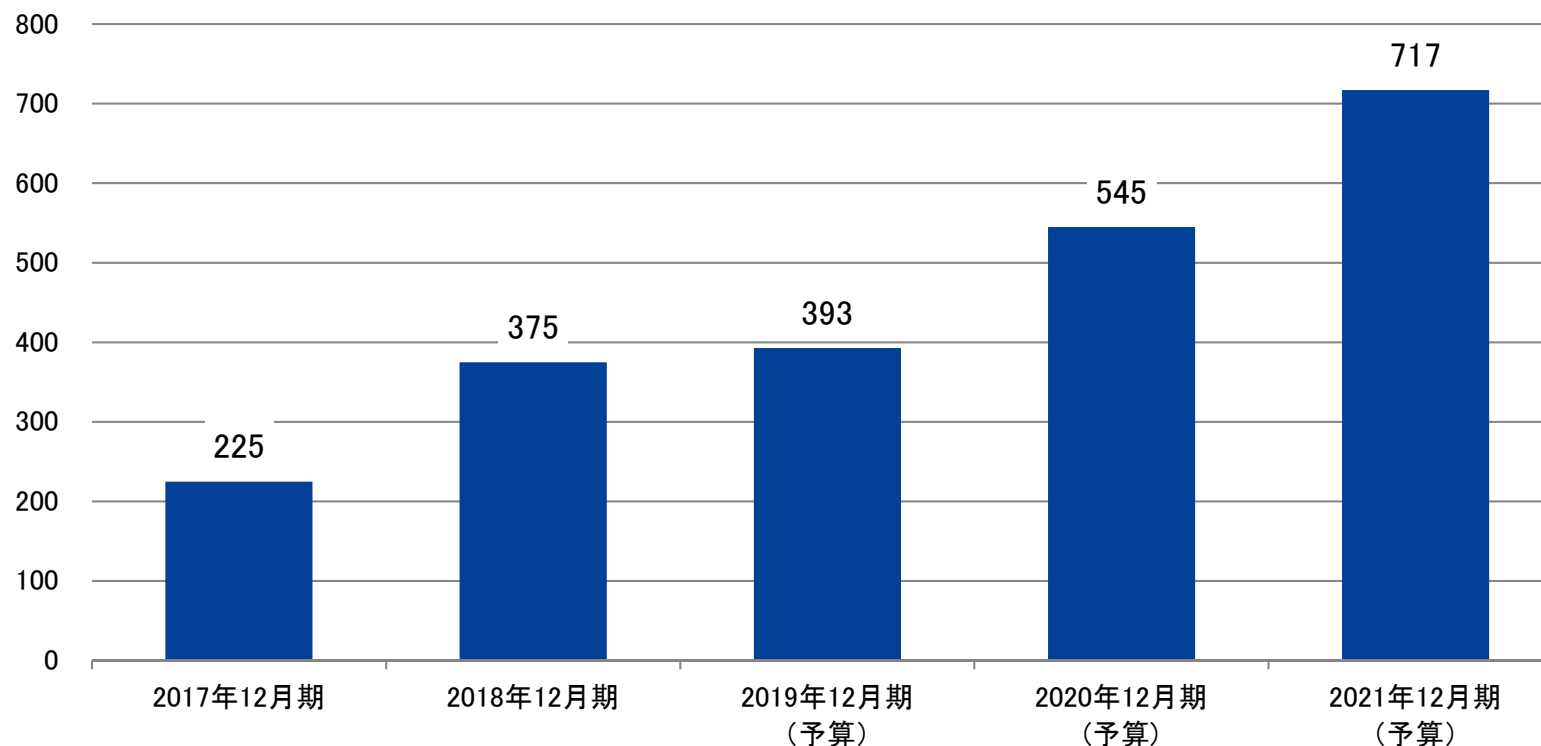
中国、台湾、韓国、タイ、ベトナム、フィリピン、インドネシア、ナイジェリア、エジプト、南アフリカ、アルジェリア、モロッコ、アンゴラ、スーダン、エチオピア、ケニア、タンザニア（アフリカGDP上位10）



# 既存国での拡大と新規展開国への拡大を背景に飛躍へ

- ✓ FollowUPの売上は、年平均伸び率を31.7%で拡大させていきます
- ✓ 当社のドメインとJach社のチャネルを有効活用し、販路を広げます

売上高  
(百万円)



1. 2020年3月期 第2四半期決算に関する事項

2. 今期トピックス

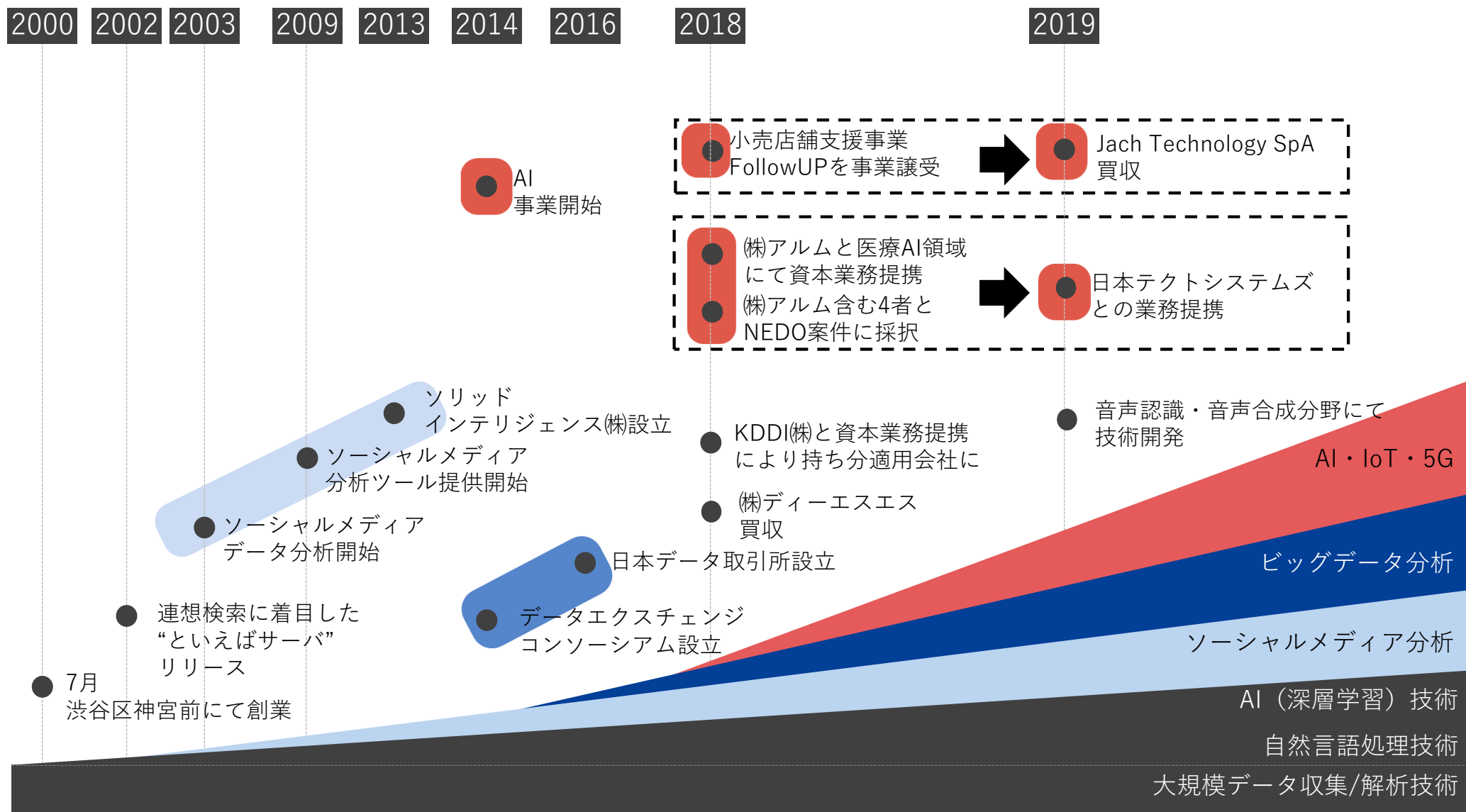
**3. 会社概要**

4. 事業戦略

5. 中長期戦略



## 技術をベースに最先端のデータビジネスを展開





# 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

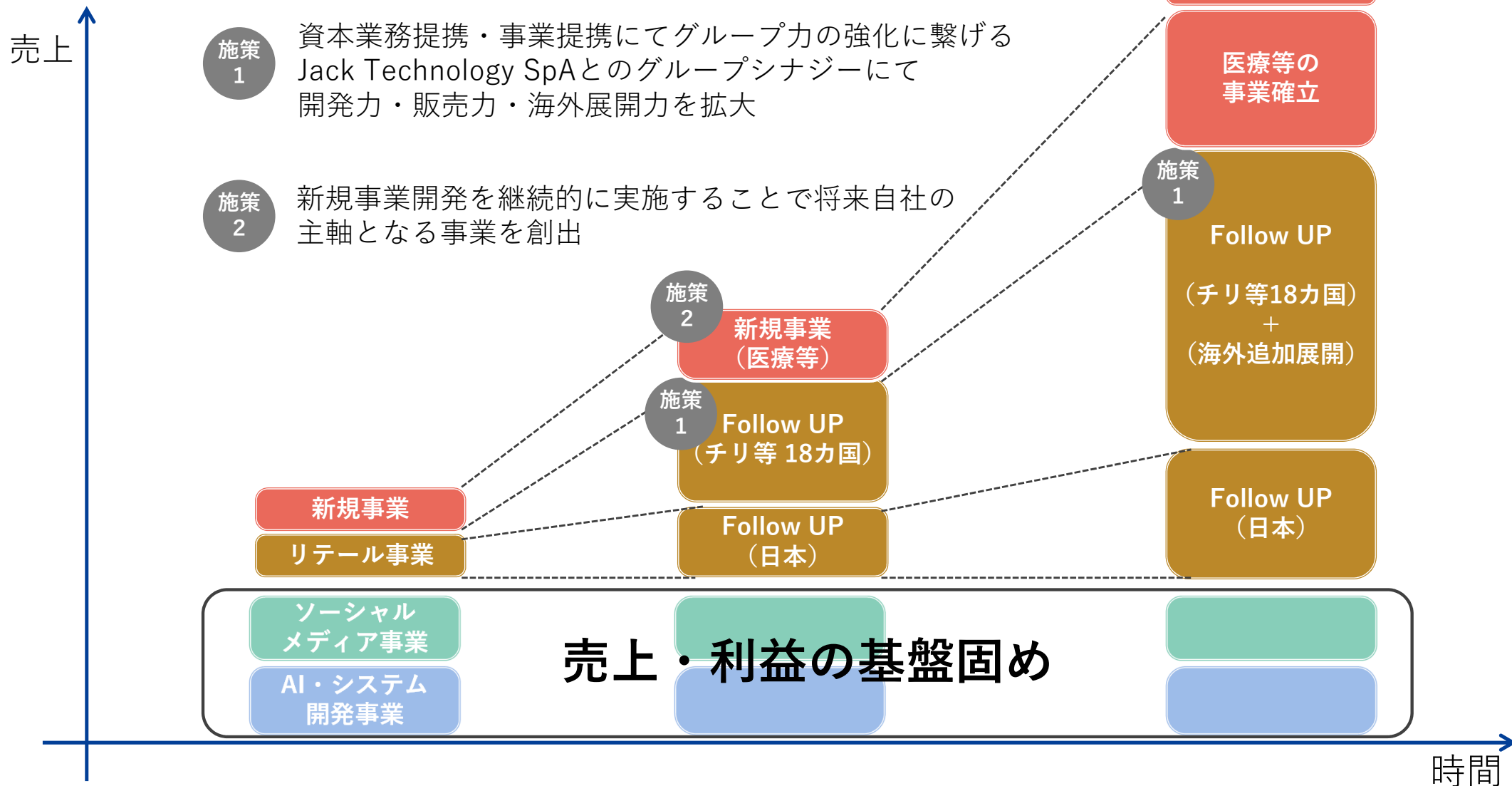
- 顧客が持つビッグデータと当社の持つソーシャルビッグデータやAI技術/深層学習等を組合わせてソリューションを提供



### 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

# 事業展開のステップ



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

1. 2020年3月期 第2四半期決算に関する事項

2. 今期トピックス

3. 会社概要

**4. 事業戦略**

5. 中長期戦略

# 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

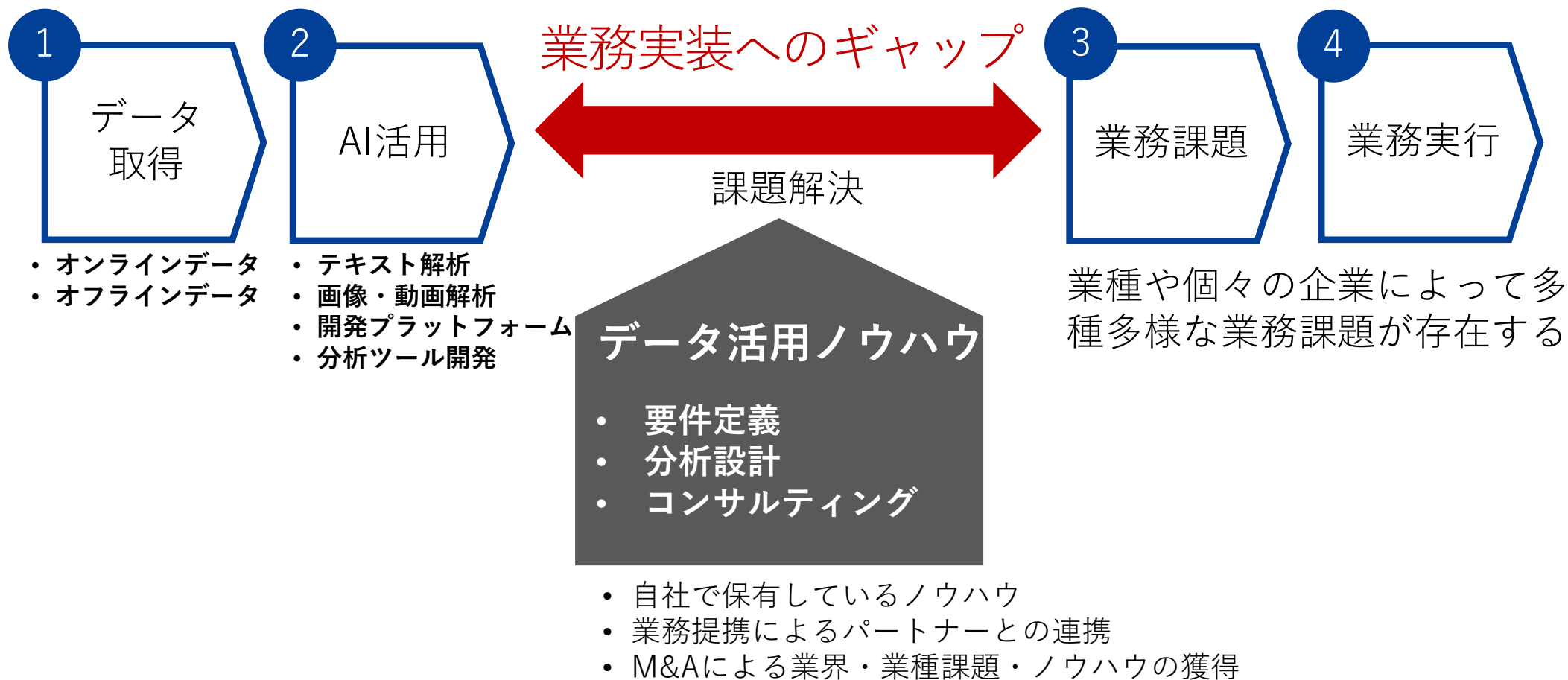
- 顧客が持つビッグデータと当社の持つソーシャルビッグデータやAI技術/深層学習等を組合わせてソリューションを提供



### 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

# 「PoC（概念実験）⇒業務実装」に強み



# ① リテールマーケティング事業

店舗内の顧客行動分析



画像分析



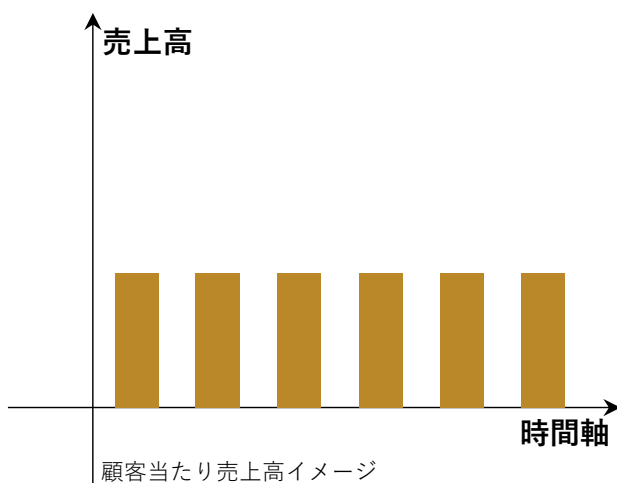
顧客の小売店舗運営の最適化支援

店舗接客の  
品質向上

棚卸在庫の  
最適化

購買率の向上

## 事業モデル



- ストック型ビジネス
- 継続率が高い
- 小売店舗を運営するチェーンオペレーター対象。

## 特徴

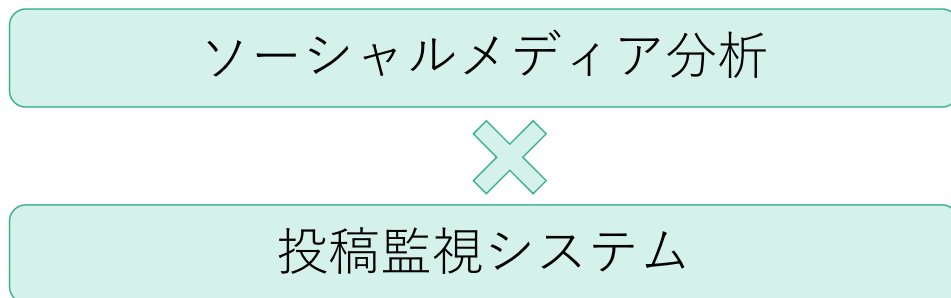
- 店舗内のデバイスからデータを取得し、POSと連携させた購買分析
- 店舗のチャンスロスを実視化・定量化
- 分析結果を用いてコンサルティング

## 取り組み

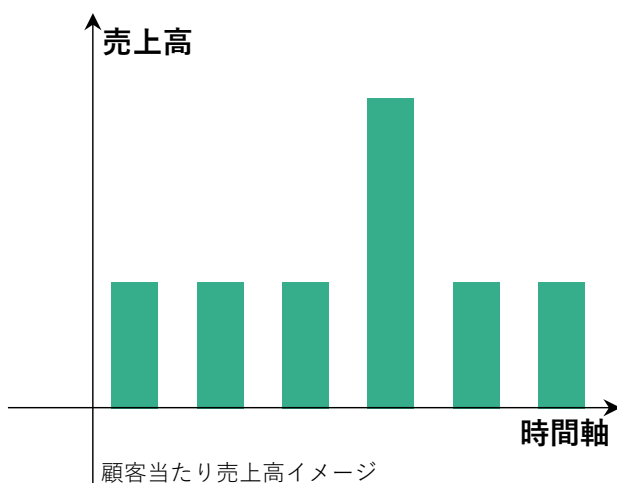
- SaaS機能強化  
AI技術を活かした機能強化  
オペレーションの効率化
- 海外企業の子会社化  
南米・南アジアでBIツール\*の販売実績の活用  
開発におけるシナジー効果見込み

\*BIツールとは「ビジネスインテリジェンスツール」の略称で、企業に蓄積された大量のデータを集めて分析し、迅速な意思決定を支援するツールです。

## ② ソーシャルメディア事業



### 事業モデル



- スtock型ビジネス
- 定期分析・評価コンサルティング

### 特徴

- SaaSでソーシャルメディア分析ツールや、不適切投稿監視システムを提供
- 話題分析/拡散プロセス分析/性別年代分析等  
リスクモニタリング・商品プロモーションツールが充

### 取り組み

- KDDIとの連携強化
- インバウンド需要増加に伴う外国人行動分析事業の強化
- トランス・コスモスグループとの戦略的アライアンスを推進



### ③ AI・システム開発事業

データ解析の技術力



データ活用のコンサルティング力

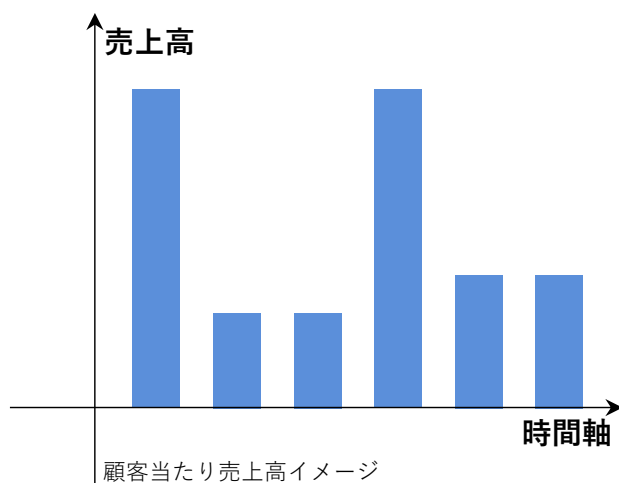
ビッグデータの利活用支援

要件定義・  
コンサルティング

ビッグデータ分析  
システムの開発

ビッグデータ分析シ  
ステムの運用保守

#### 事業モデル



- プロジェクト単位で受注するフロー型ビジネス  
運用/保守のストック型ビジネスが付随
- 運用/保守費用は、継続のプロジェクト案件後に  
新機能搭載で定額費用が増加傾向
- 主な対象顧客はデータを保有する大企業

#### 特徴

- 大手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受託開発
- 短期開発で、顧客が保有するデータを有効活用
- データ活用のコンサルティングに強み

#### 取り組み

- 大型システム開発の推進  
ディーエスエスとの連携で金融領域で開発
- ワンストップ対応  
グループ力で大型案件の受注を目指す

## ④ 新規事業

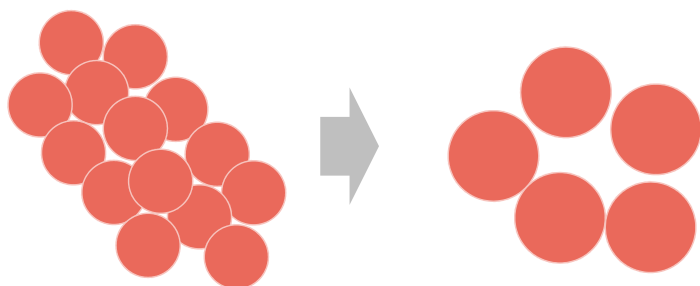
社会貢献度の高い機能



新規事業開発に優先順位づけ

実社会の変革に繋がるシーズを創る

### 選択と集中



選択と集中のイメージ

- 研究開発の対象となる機能に仕訳・整理
- 人的配分を集中させることで、早期のサービス実装化

### 取り組み

- 公共・法人向けにフォーカスしたサービスを提案
- AIアノテーション\*支援サービスの強化
- AI開発プラットフォームの提供開始

### 成果

- 日本テクトシステムズ(株)との業務提携  
『医療、特に認知症領域』を中心としたIT事業に関する業務提携  
日本テクトシステムズの認知症に関する学術的背景、臨床現場データをベースとした事業実績と研究開発ノウハウと当社のデータ解析・AIに関する高い技術力を組み合わせた共同事業の立ち上げを目指す

\* 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

1. 2020年3月期 第2四半期決算に関する事項

2. 今期トピックス

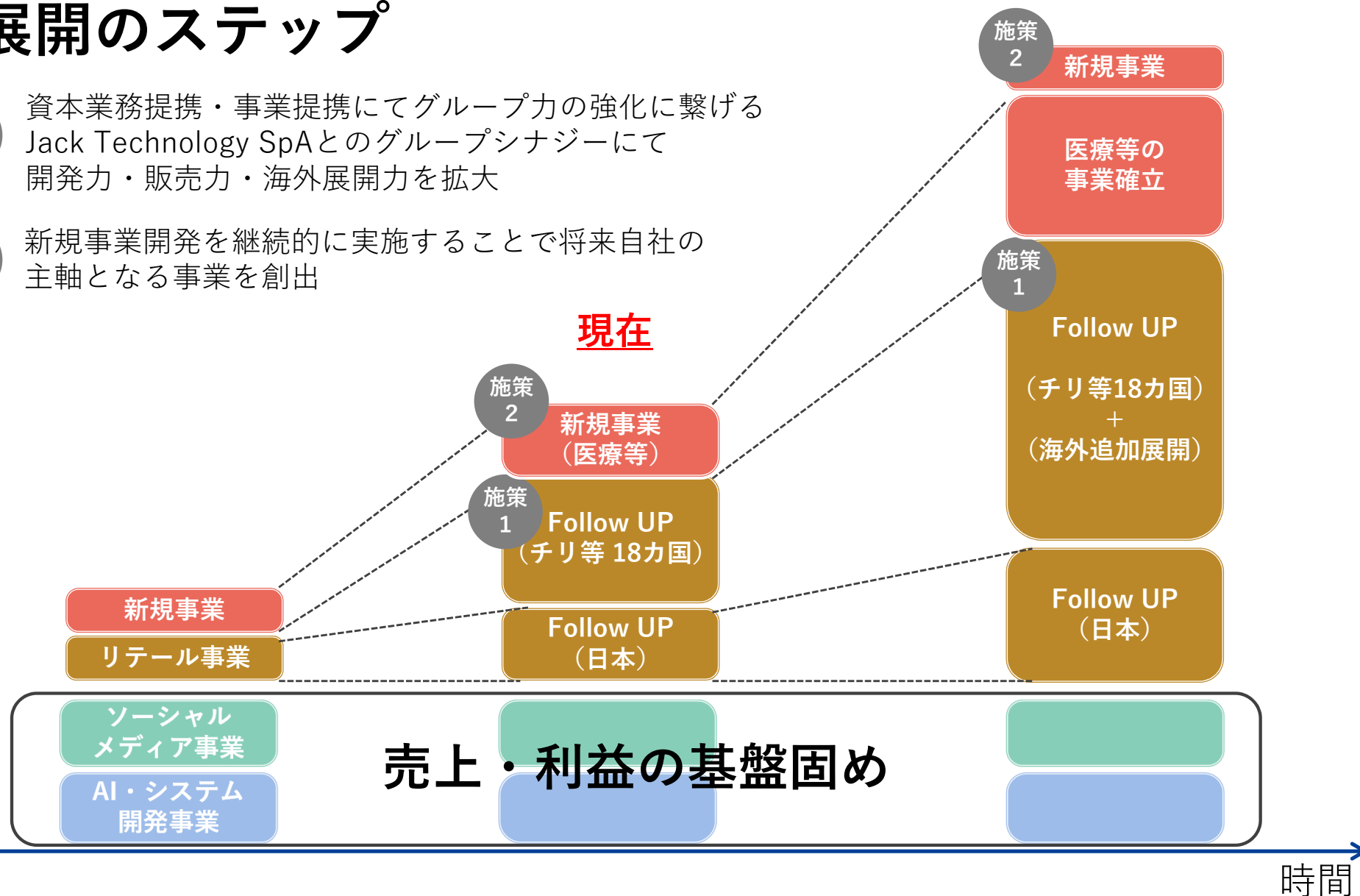
3. 会社概要

4. 事業戦略

**5. 中長期戦略**

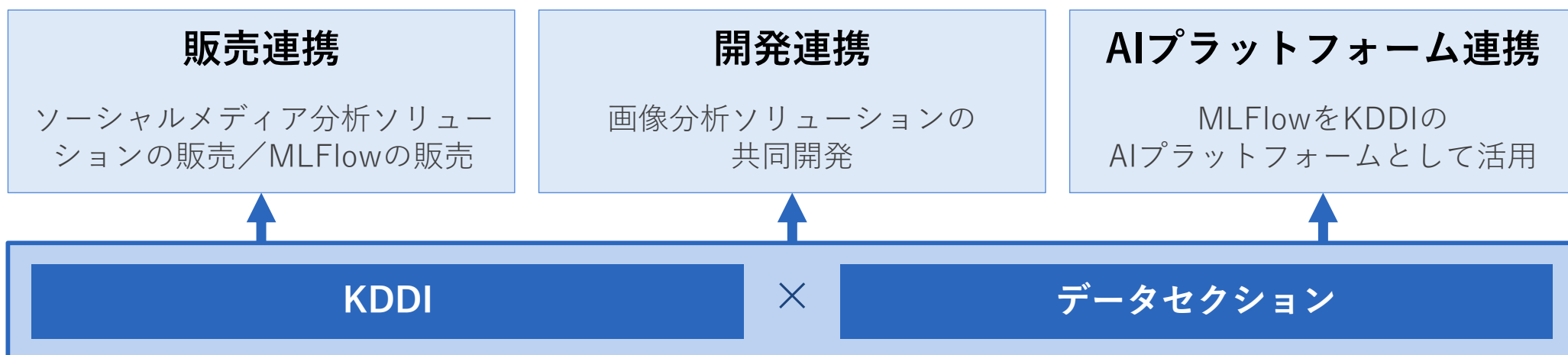
## 事業展開のステップ

- 売上 ↑
- 施策 1 資本業務提携・事業提携にてグループ力の強化に繋げる Jack Technology SpAとのグループシナジーにて 開発力・販売力・海外展開力を拡大
  - 施策 2 新規事業開発を継続的に実施することで将来自社の 主軸となる事業を創出



# 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。

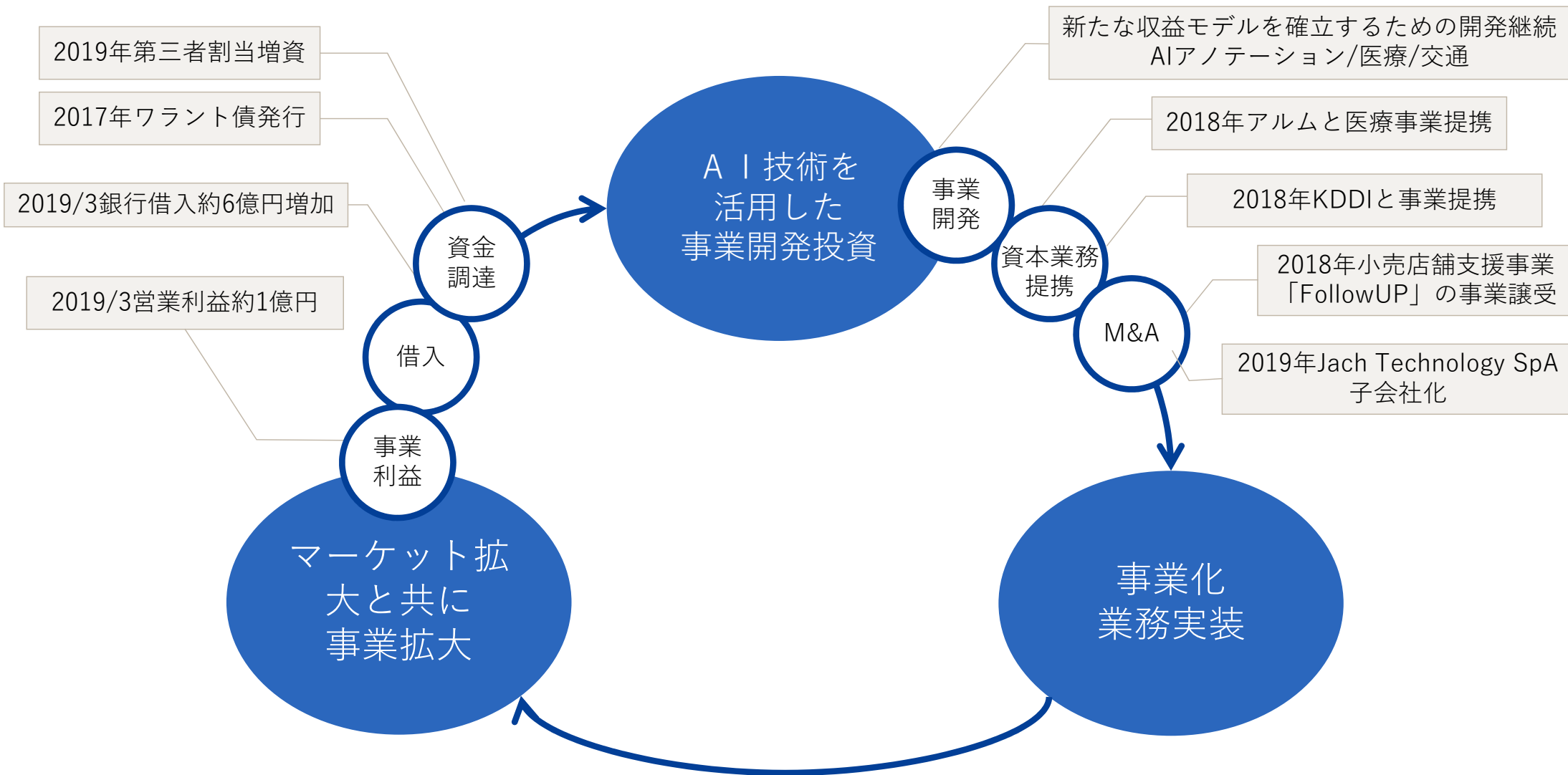


# 音声認識・音声合成分野にて技術開発を推進

- ✓ iFLYTEK社等の中国企業と技術開発を協議
- ✓ 2019年10月24日に開催された「iFLYTEKグローバルエコシステム開発者大会」に参加

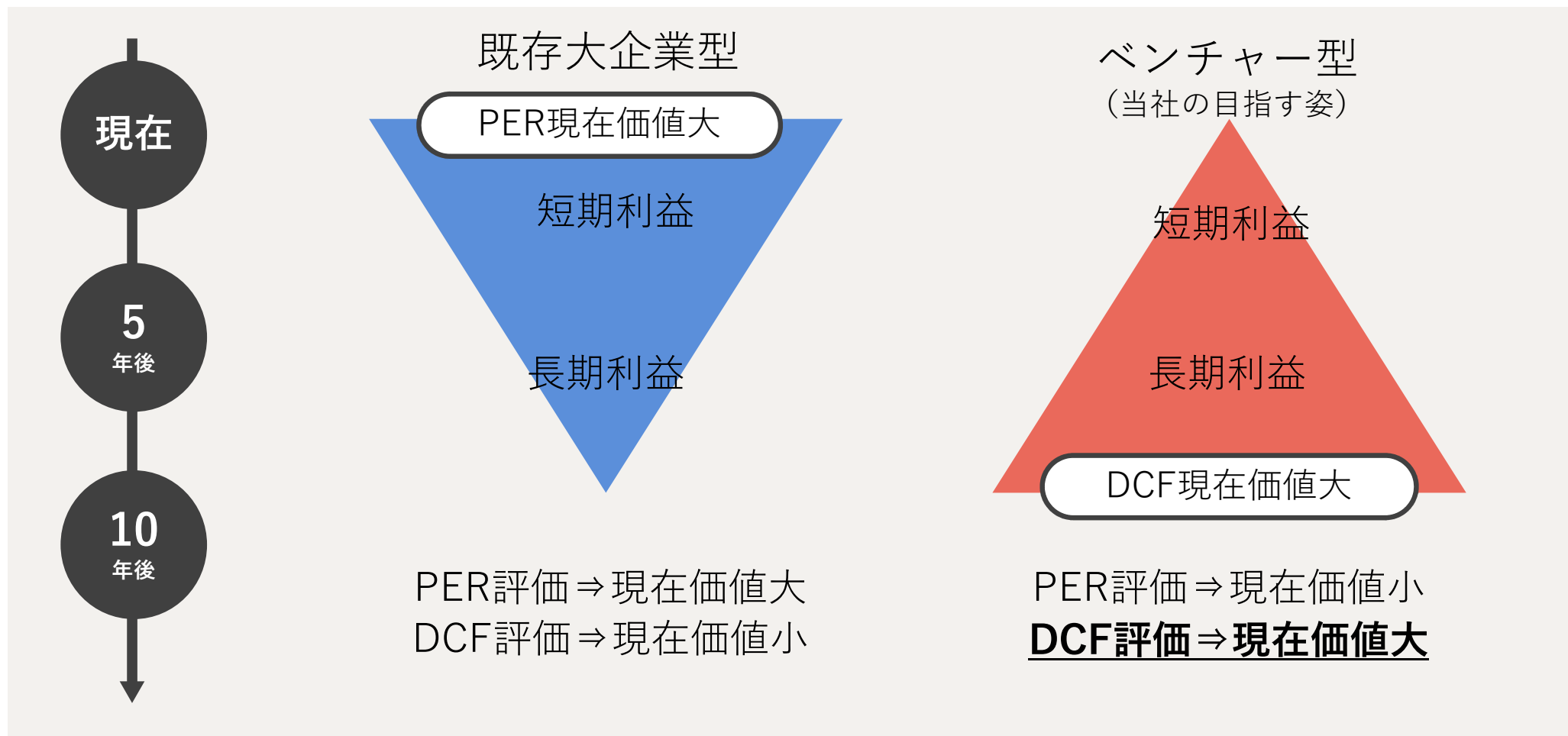


## 借入も含めた資金調達を行い、AI分野における事業展開を狙う



# 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。





# 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。