



2020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

2020年2月14日

証券コード：3905

2019年12月13日付で、リテールマーケティング事業を行う チリ法人Jach 社の子会社化が完了



2019年12月13日

各 位

会 社 名 データセクション株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 CEO 林 健 人
(コード番号：3905 東証マザーズ)
問い合わせ先 取締役 CFO 望 月 俊 男
TEL. 03-6427-2565

(開示事項の経過) チリ法人Jach社の子会社化
及び第三者割当増資の払込の完了に関するお知らせ

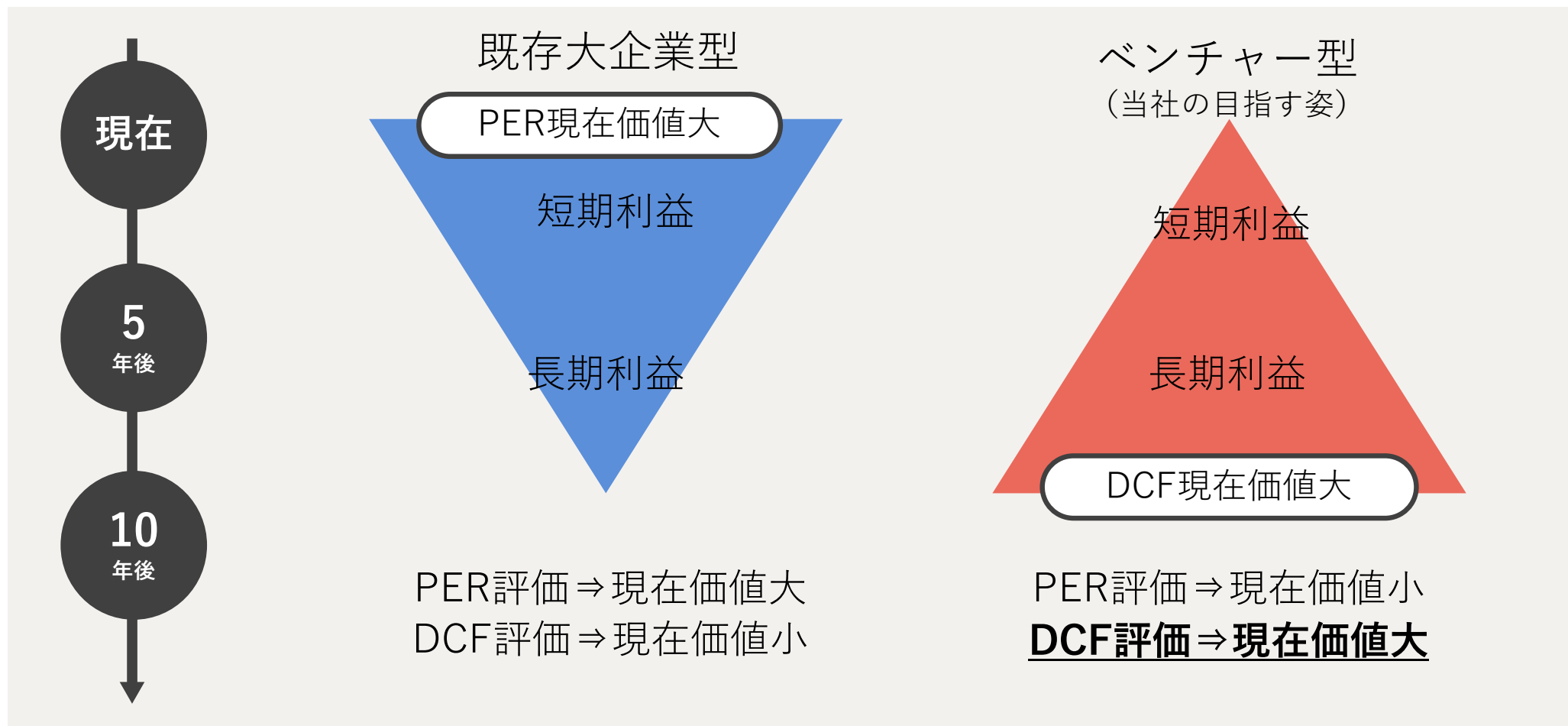
2019年11月14日付『「FollowUP (フォローアップ)」のグローバル展開に向けたチリ法人 Jach 社の株式の取得 (子会社化) 及び当該株式取得のための第三者割当による新株式発行 (現物出資) に関するお知らせ』にて開示しておりました、Jach Technology SpA (以下「Jach」といいます。) の普通株式の取得による子会社化及び Jach の普通株式の現物出資を内容とする第三者割当による新株式発行の実行が完了いたしましたのでお知らせいたします。

リテールマーケティング市場の**TAMを獲得し**、
SaaS（**スケーラビリティのある**）の事業モデルにて、
収益拡張が可能な事業モデルを築く

TAM：Total Addressable Marketの略称で、対象となるサービス・製品の獲得できる最大の年間収益規模を指す。

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。



1. エグゼクティブ・サマリー	p5
2. 会社概要	p7
3. 事業戦略	p11
4. 2020年3月期決算に関する事項	p17
5. 中長期戦略	p24
6. 当社グループの取り組み	p28

1. エグゼクティブ・サマリー

2. 会社概要

3. 事業戦略

4. 2020年3月期決算に関する事項

5. 中長期戦略

6. 当社グループの取り組み

- ✓ 3Q累計として過去最高売上高を更新
- ✓ 「選択と集中」を実践し、より大きな成長に向け、積極的な投資配分を行う
- ✓ Jach社を傘下に迎え、海外展開を加速

1. エグゼクティブ・サマリー

2. 会社概要

3. 事業戦略

4. 2020年3月期決算に関する事項

5. 中長期戦略

6. 当社グループの取り組み

We **ARE** ...

世界のデータ部（セクション）として

Vision : What we will be ...

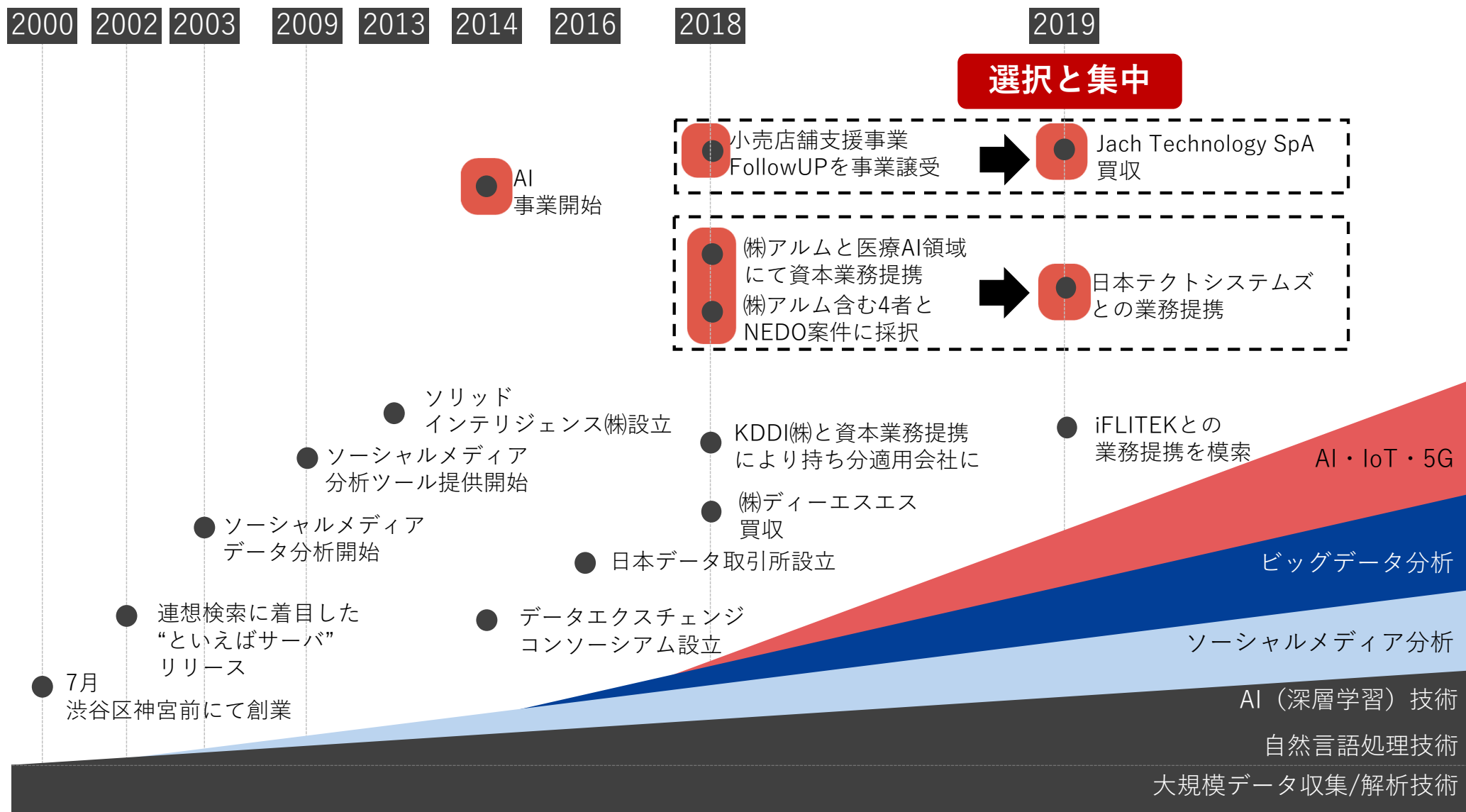
人々の暮らしを世界中でバージョンアップし続ける

Mission : What we should do...

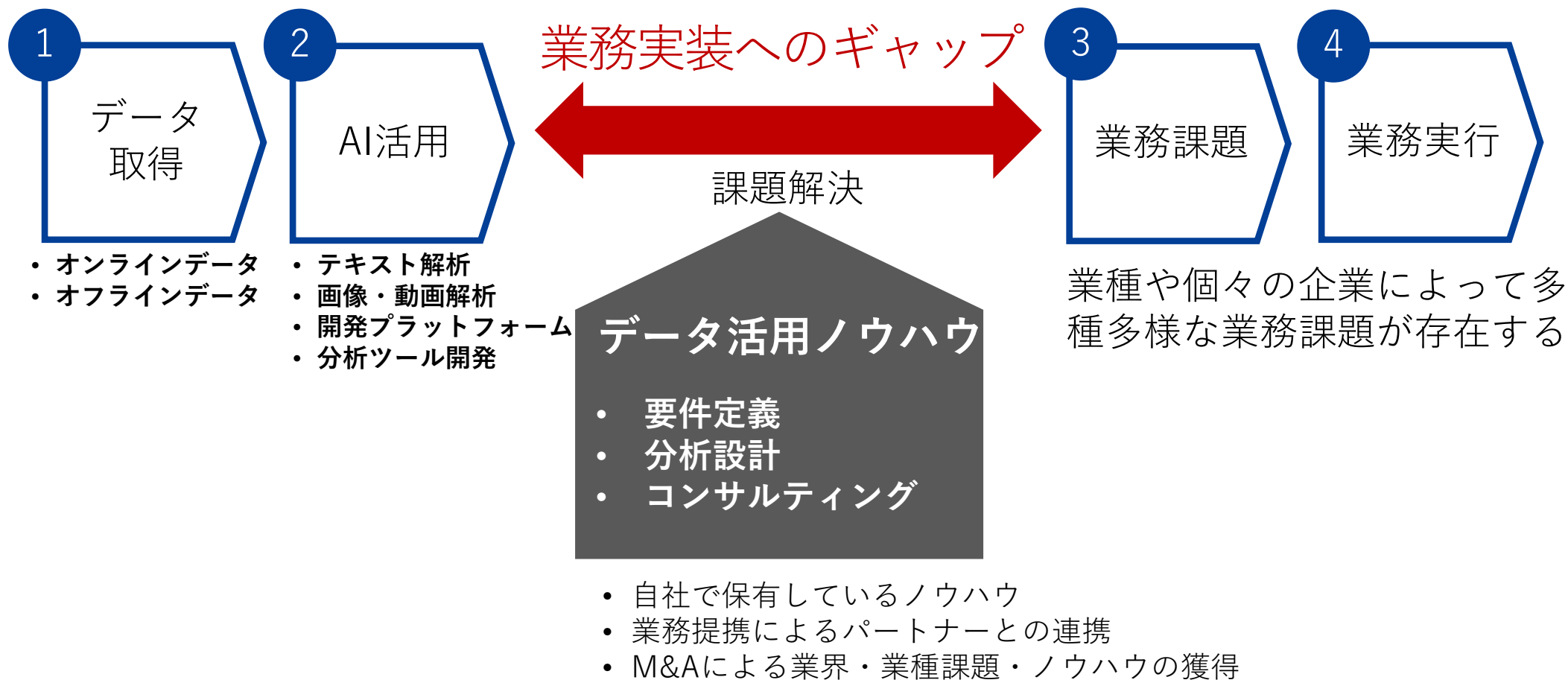
Change the Frame

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

技術をベースに最先端のデータビジネスを展開



「PoC（概念実験）⇒業務実装」に強み



1. エグゼクティブ・サマリー

2. 会社概要

3. 事業戦略

4. 2020年3月期決算に関する事項

5. 中長期戦略

6. 当社グループの取り組み

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

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

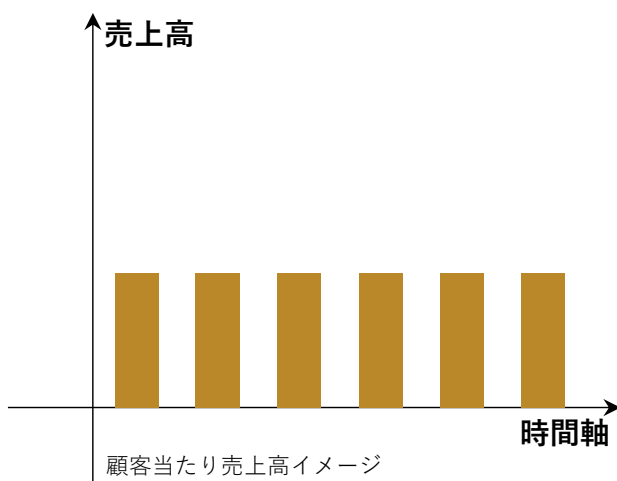
顧客の小売店舗運営の最適化支援

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

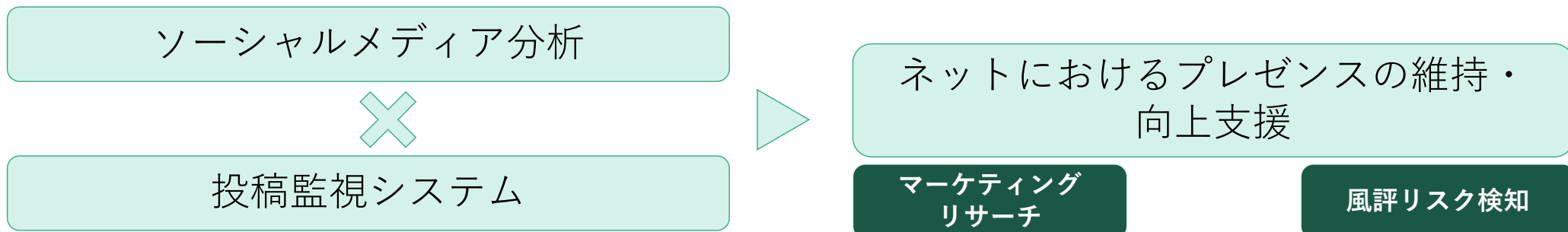
- 店舗内のデバイスからデータを取得し、POSと連携させた購買分析
- 店舗のチャンスロス可視化・定量化
- 分析結果を用いてコンサルティング

取り組み

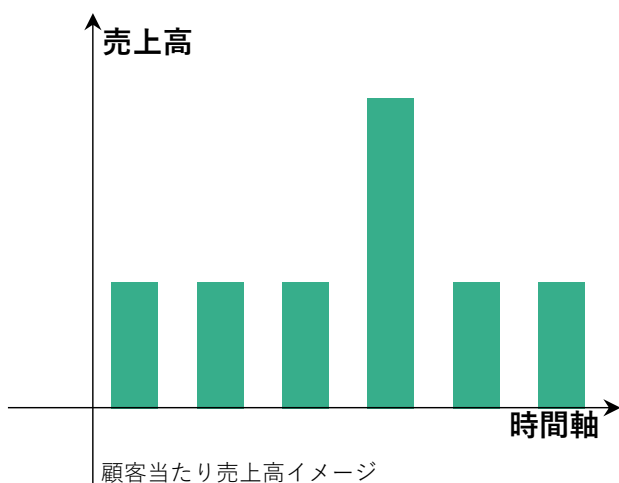
- SaaS機能強化
AI技術を活かした機能強化
オペレーションの効率化
- 海外企業の子会社化
南米・南アジアでBIツール*の販売実績の活用
開発におけるシナジー効果見込み

*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

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実

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

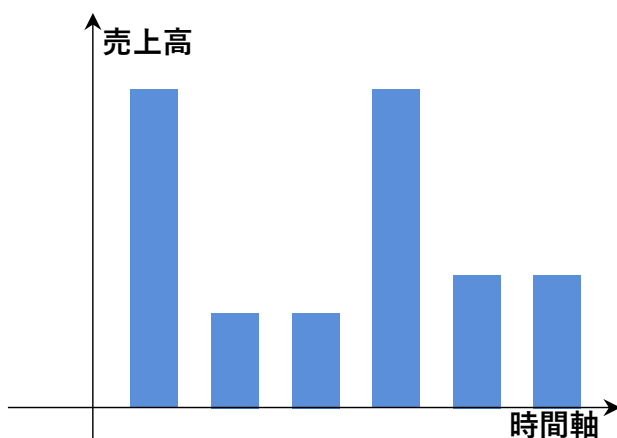
ビッグデータの利活用支援

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



顧客当たり売上高イメージ

- 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（仮）
- 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

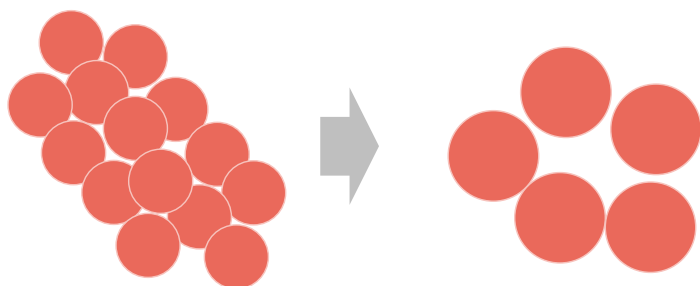
社会貢献度の高い機能



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^{*1}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

- IQVIA及びアルムと共同プロジェクトの立ち上げ
IQVIAジャパングループ及び株式会社アルムとPHR^{*2}の社会実装と価値最大化を支援するための共同プロジェクトを立ち上げ
- SOLAR CHECK(太陽光発電施設点検)の案件受注
太陽光パネルの運用保守事業者から受注。次年度以降、定期的に点検対象を拡大予定

^{*1}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

^{*2}Personal Health Record（パーソナル・ヘルス・レコード）の略語で、個人の健康・医療・介護に関する情報のことを指す

1. エグゼクティブ・サマリー

2. 会社概要

3. 事業戦略

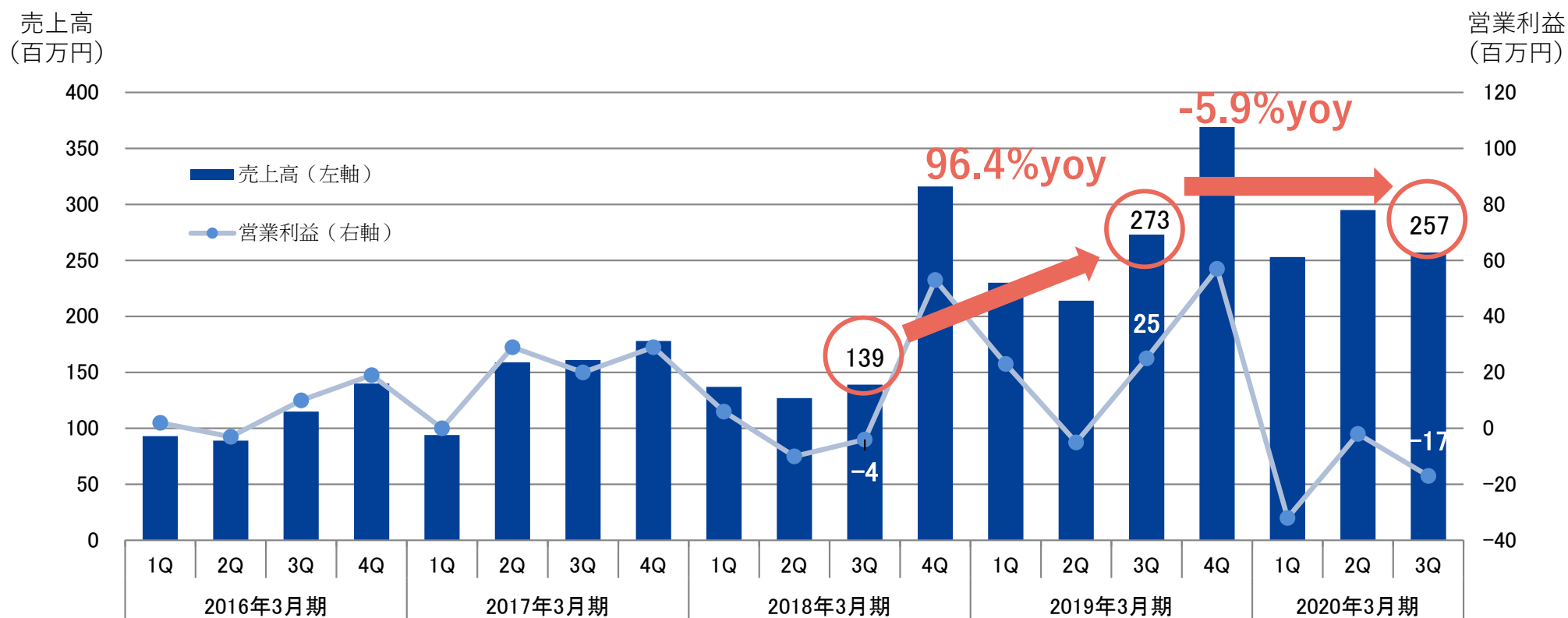
4. 2020年3月期決算に関する事項

5. 中長期戦略

6. 当社グループの取り組み

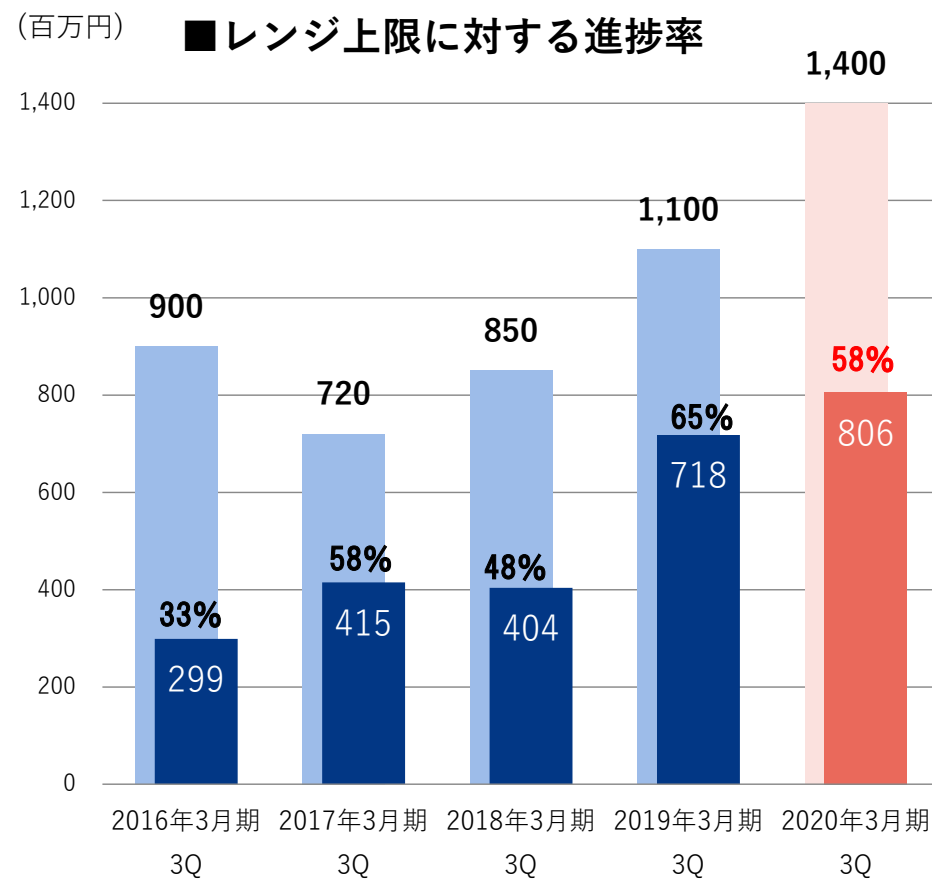
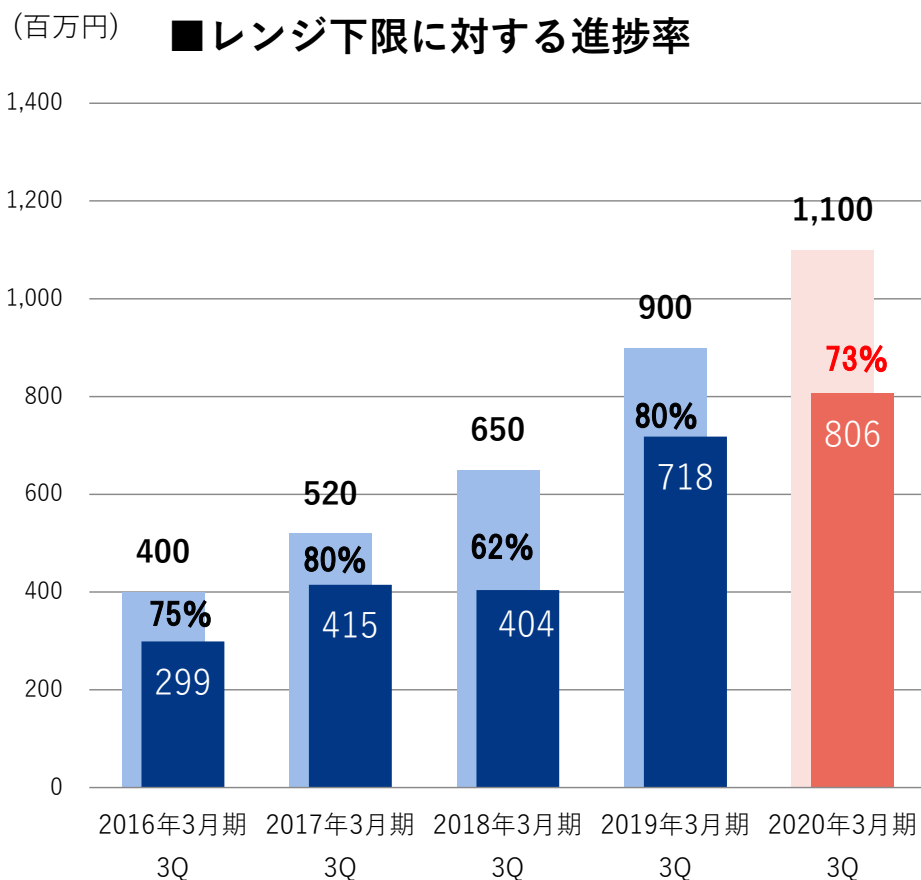
売上高と営業利益の推移（連結）

- ✓ 当社連結の売上計上は第4四半期に偏重しており当第3四半期連結会計期間の売上高は257百万円（前年同期比5.9%減）と前年同期に比べほぼ横ばいとなった。
- ✓ 第2四半期連結累計期間での売上高増加により、当第3四半期連結累計期間における売上高は過去最高を更新した。



目標に対する3Q売上高達成率の推移

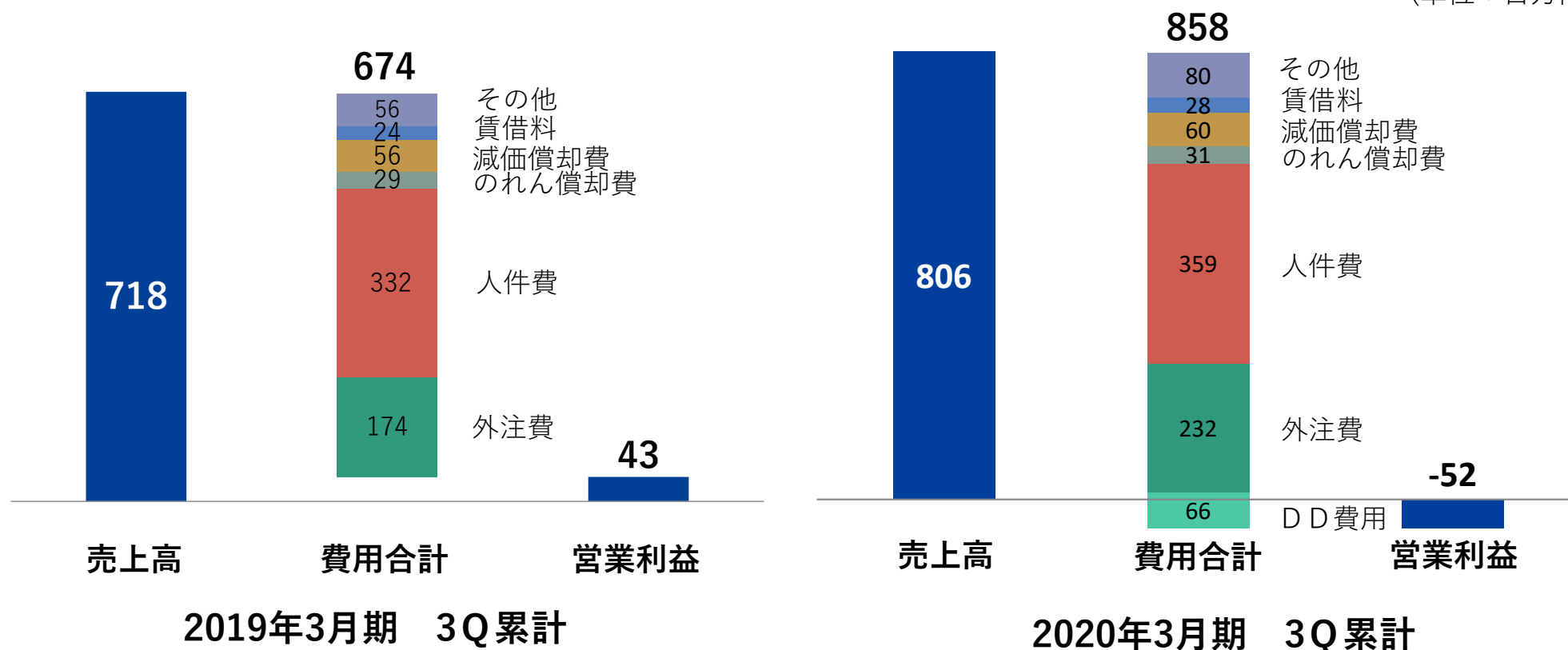
- ✓ 当社では業績予想は新規事業の不確実性を考慮し、每期レンジ開示としている。
- ✓ 第3四半期は、売上高累計の達成率は上限に予想に対して58%、下限予想に対して73%と推移している。



営業費用内訳

- ✓ 外注費の増加は主に投資案件のアドバイザーフィー、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。

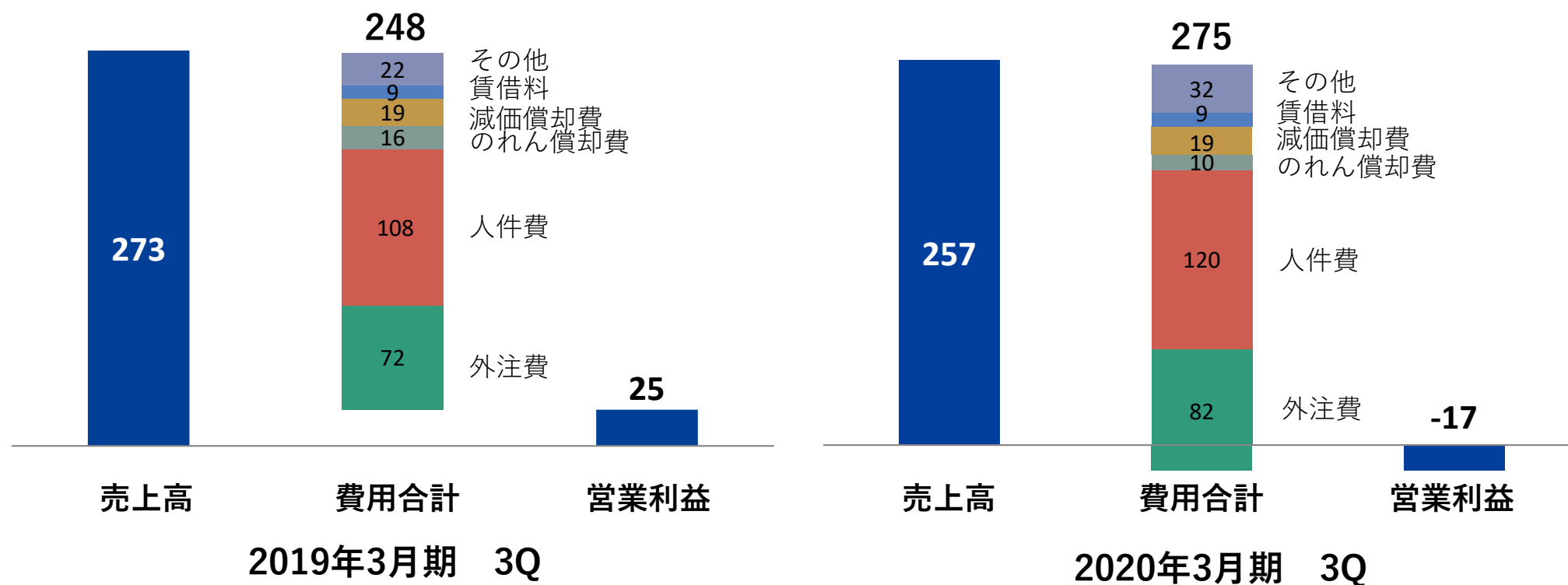
(単位：百万円)



営業費用内訳

- ✓ 外注費の増加は主に投資案件のアドバイザーフィー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。

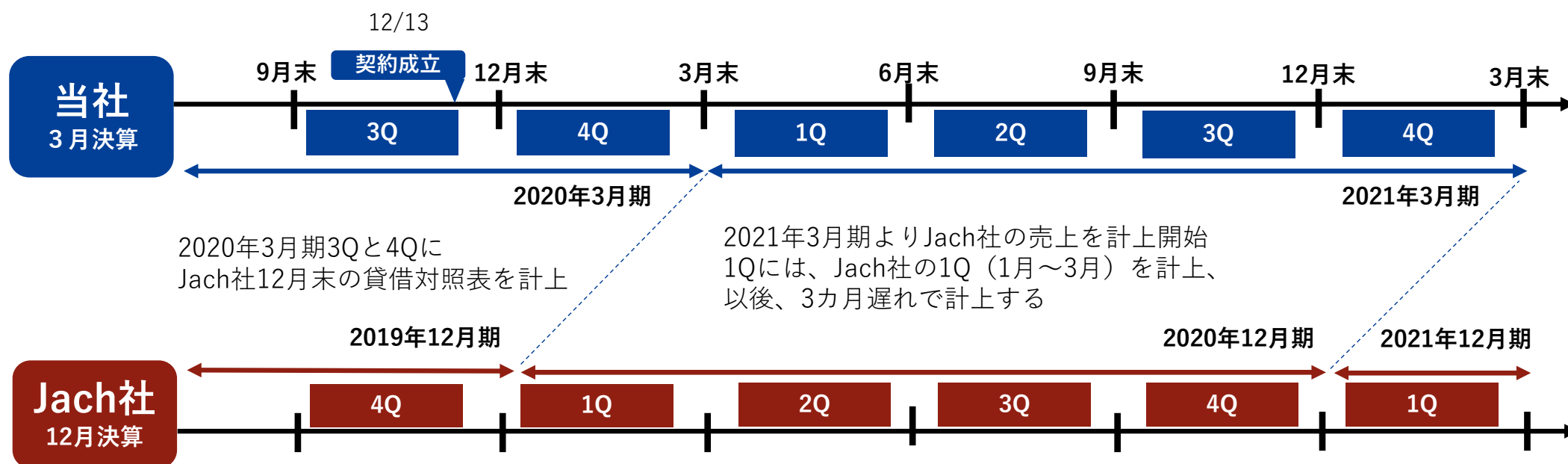
(単位：百万円)



Jach社業績の今後の連結財務諸表への取り込み

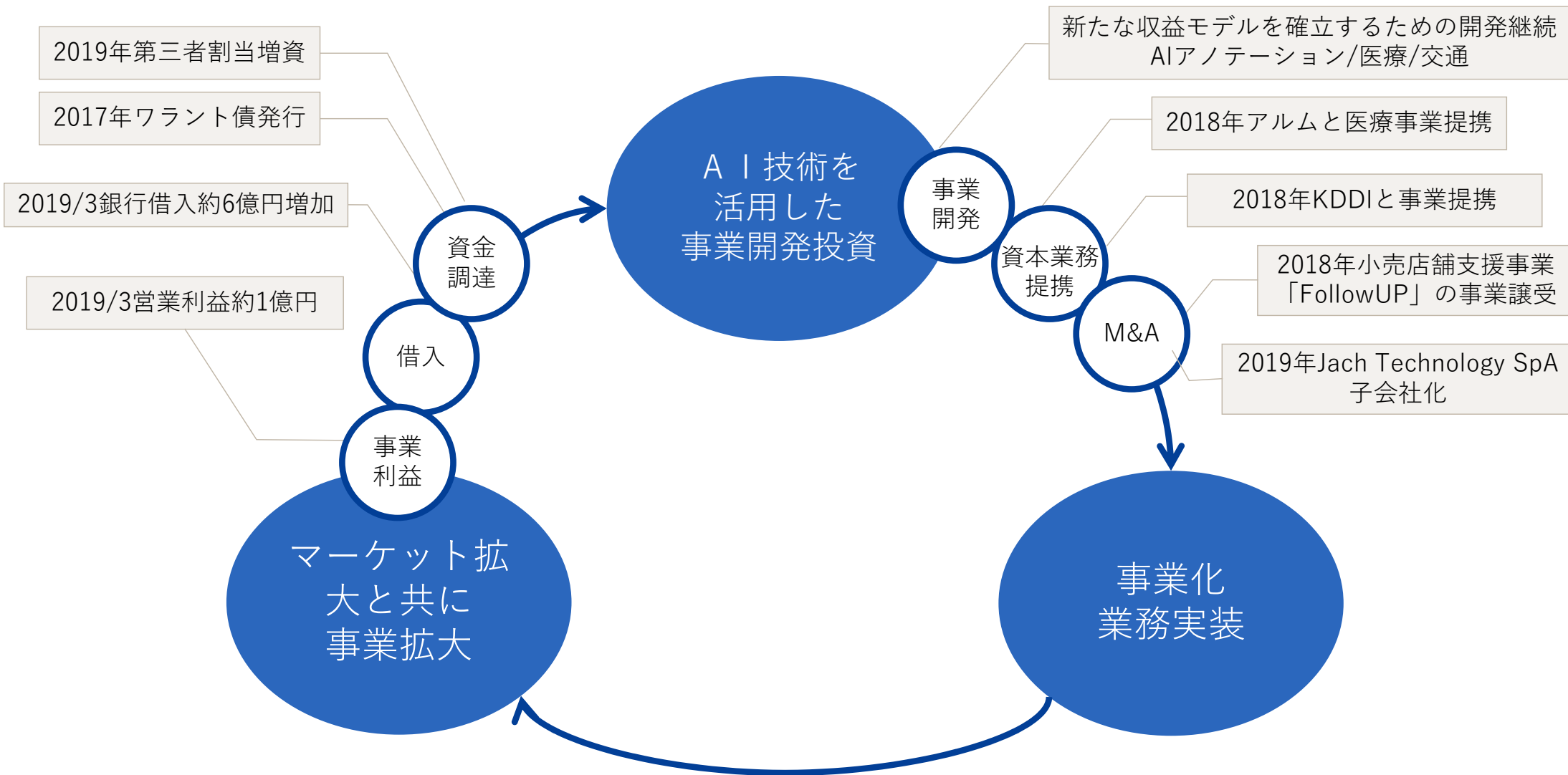
- ✓ Jach社の損益計算書は2021年3月期から計上する。
- ✓ 当社連結の第1四半期（4月～6月）に、Jach社の第1四半期（1月～3月）を計上、以後、3カ月遅れでJach社の四半期財務諸表を計上する。

財務諸表への影響



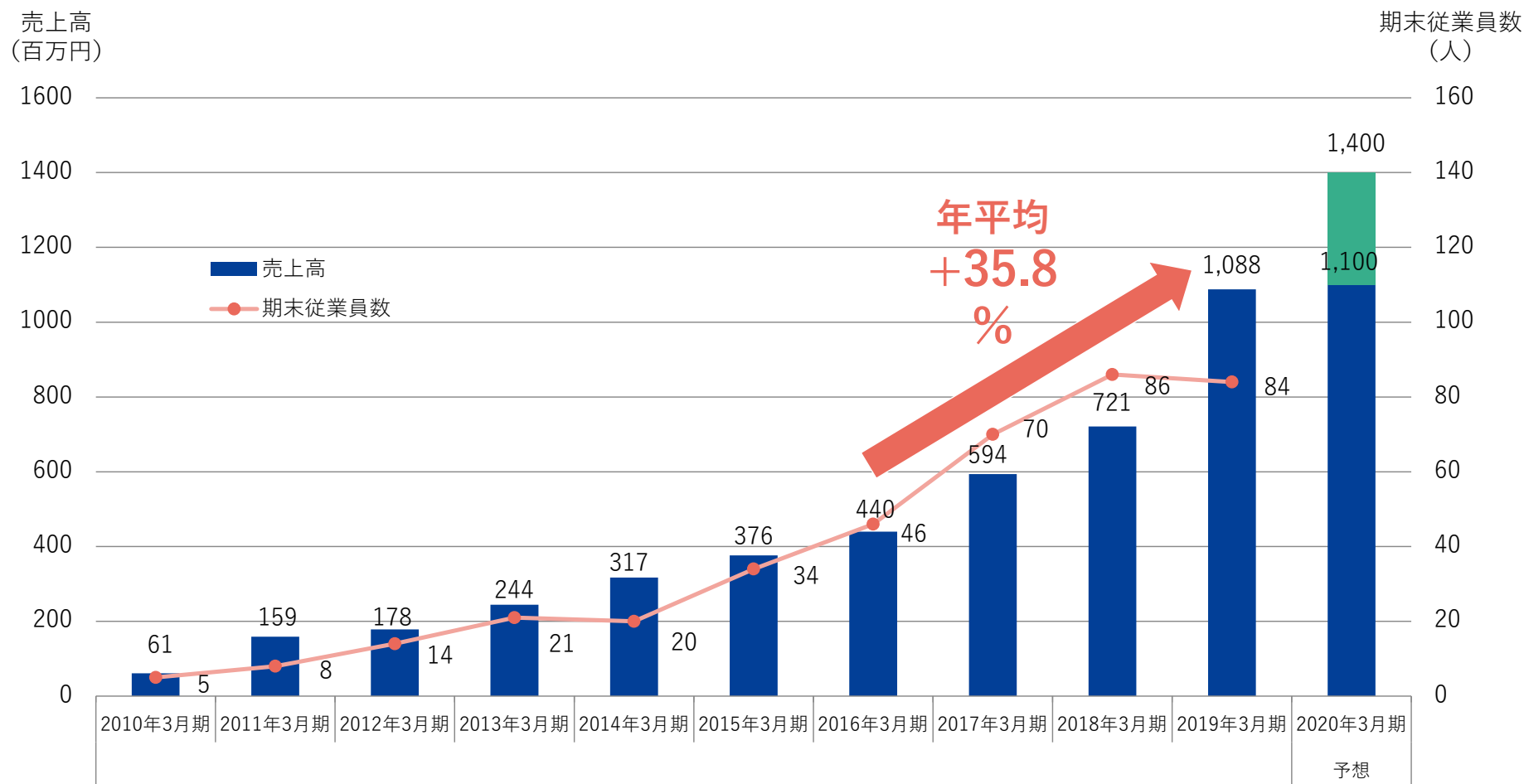
1. エグゼクティブ・サマリー
2. 会社概要
3. 事業戦略
4. 2020年3月期決算に関する事項
- 5. 中長期戦略**
6. 当社グループの取り組み

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

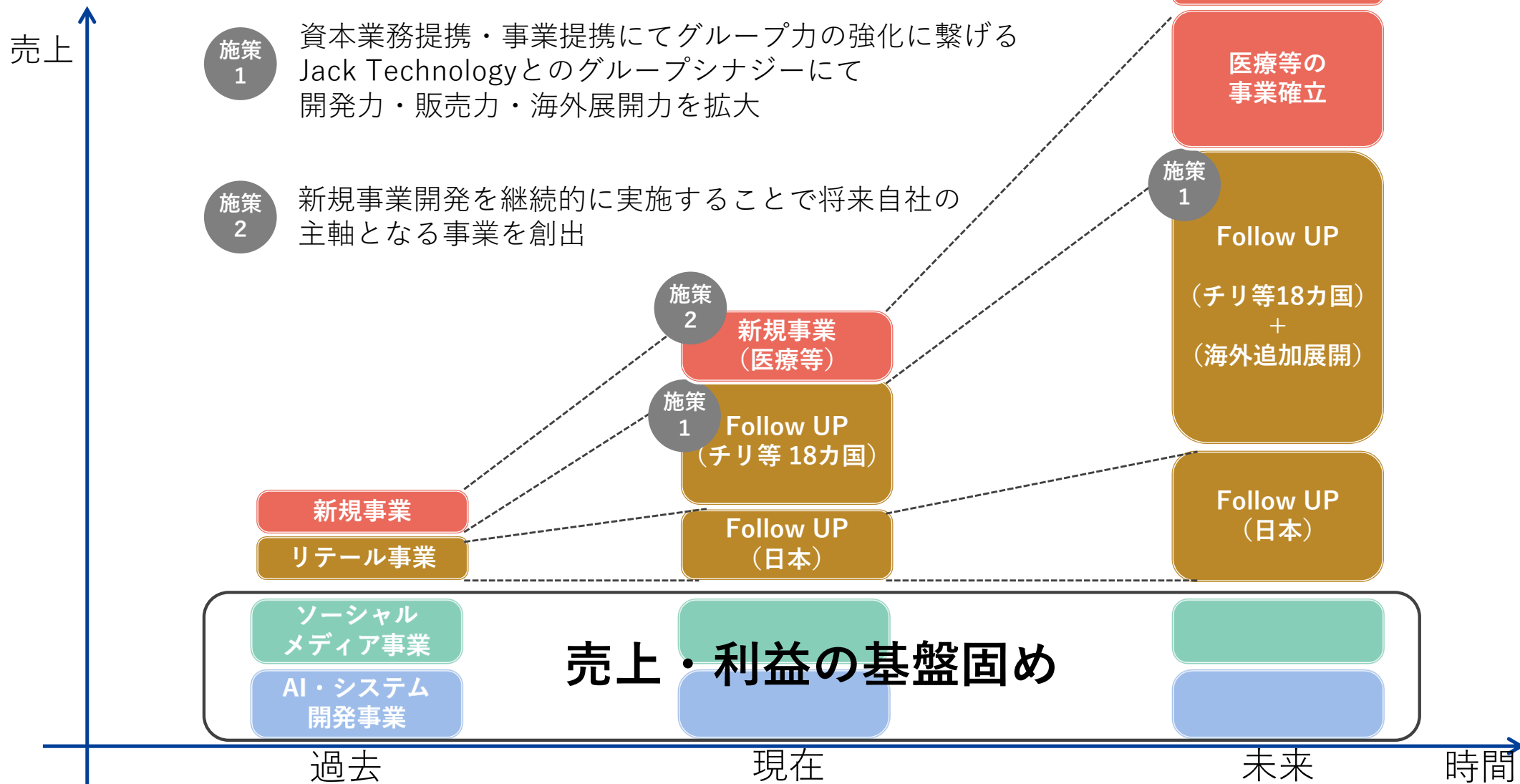


売上高は順調な拡大を継続

- ✓ 直近3年間の売上高平均成長率実績は+35.8%



事業展開のステップ



1. エグゼクティブ・サマリー
2. 会社概要
3. 事業戦略
4. 2020年3月期決算に関する事項
5. 中長期戦略
- 6. 当社グループの取り組み**

KDDIとの取り組み

- ✓ KDDI DIGITAL GATEにて「DX時代のデータ活用」について講演



2019年12月4日

KDDI DIGITAL GATE（虎ノ門ツインビルディング）にて、DX時代における当社の使命と役割について代表取締役の林が登壇、説明を行った。

約40名が出席し、出席者の多くが大企業のIT統括の幹部・責任者であったため、有意義な意見交換ができた。

Personal Health Recordの社会実装と価値最大化を3社で支援

当社とIQVIAジャパングループ、株式会社アルムは、個々の健康状態を自ら理解し、個々で自律的な健康管理が実現される社会の構築するため、共同プロジェクトを立ち上げ。

背景

- ✓ 健康寿命延伸のためには、日常生活の改善や健康増進につながる情報が必要
- ✓ 本人や家族が正確に健康状況を把握し、情報を活用する環境を整えることの重要性
- ✓ 個々の健康状態を自ら理解し、ここで自律的な健康管理が実現される社会の構築の必要性

各社の役割

- ✓ 当社：AIによる画像分析
- ✓ IQVIA：半世紀以上グローバルで蓄積された医療データ、専門知識、分析力
- ✓ アルム：個人の医療記録と医療関係者間コミュニケーションツール（アプリ）の開発



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。