



2021年3月期 第1四半期 決算説明資料

データセクション株式会社

2020年8月14日

証券コード：3905

当社グループにて感染予防策を定め、持続的な成長への活動を継続

- ✓ ミッション・ステートメントである「テクノロジーで実社会に変革をもたらし、新しい暮らしを作り上げる」に則り、新型コロナウイルス感染症が拡大している状況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果たす

社内活動への 適用	業務の安全確保	<ul style="list-style-type: none">• 新型コロナウイルス感染症に対応した事業の運営方針を決定• リモートワークを適切に行えるように就業規則やガイドラインを改定
	円滑な業務推進 (リモート環境)	<ul style="list-style-type: none">• 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守る
ソリューションへの 適用	ソーシャルメディア 事業	<ul style="list-style-type: none">• 小売・飲食・エンターテインメント業界に対してSNS分析ツールを3ヵ月間無償提供することで消費者動向を把握することを支援
	リテール マーケティング 事業	<ul style="list-style-type: none">• 以下の感染症対策ソリューションをリリースすることで小売り・アパレル関連顧客に加え、他業種から広く問い合わせを受領 <p>Store Capacity Control Service：店舗内人数制御 HealthyUP：来店客の検温・マスク着用確認 COVID-19 Tasking：コロナ対策の指導</p> <p>▶ グループチャンネルで グローバル展開</p>

2021年3月期第1四半期の活動サマリーは以下の通り

- ✓ 海外子会社の連結化により、これまでの四半期で最高の売上高
- ✓ 構造改革を経て、グローバルにソリューションを提供できる体制を構築
- ✓ コロナ対策ソリューションをグローバルに一斉展開
- ✓ 株式会社iVOICEより、音声AIで新しい時代の議事録ツールGIJIRECをトライアル版でリリース

1. 2021年3月期決算に関する事項	p4
2. 中長期戦略	p10
3. 事業内容	p18
4. 参考資料	p23

1. 2021年3月期決算に関する事項

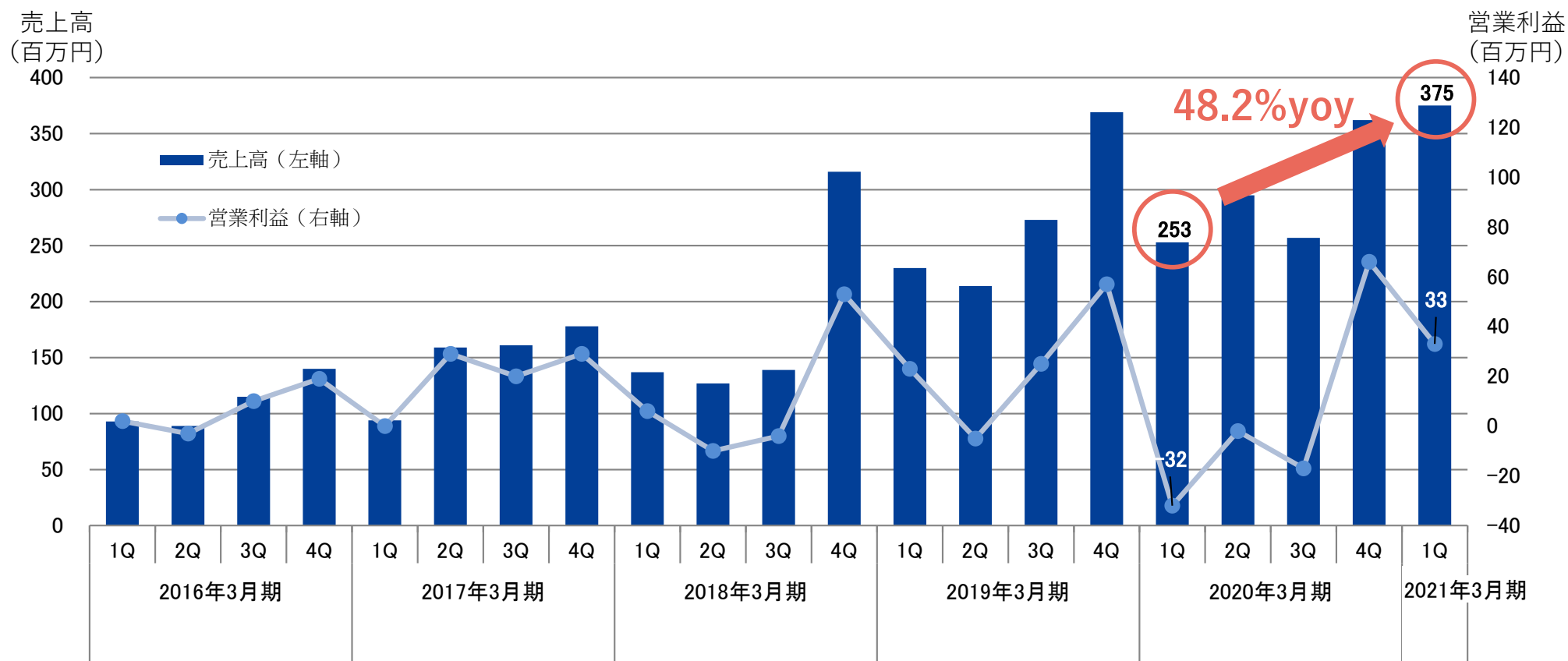
2. 中長期戦略

3. 事業内容

4. 参考資料

売上高と営業利益の推移（連結）

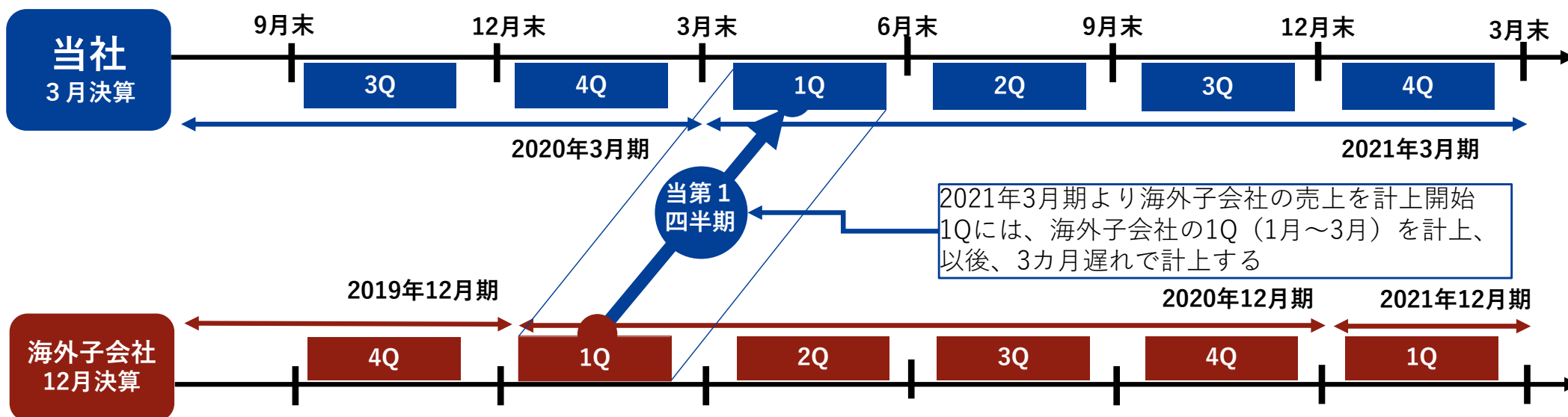
- ✓ 当第1四半期はこれまでの四半期で最高の売上高を計上
- ✓ 主な要因は新型コロナウイルス感染症の影響を受ける前（1月～3月）の海外子会社の新規連結と大型開発案件の受注によるもの
- ✓ 売上高のさらなる成長のために投資を引き続き検討



2021年3月期第1四半期より、売上高を計上

- ✓ 当社連結の第1四半期（4月～6月）に、海外子会社の第1四半期（1月～3月）を計上、以後、3カ月遅れで海外子会社の四半期財務諸表を計上
- ✓ そのため、海外子会社に対する新型コロナウイルス感染症の影響は当社の第2四半期以降に反映される予定

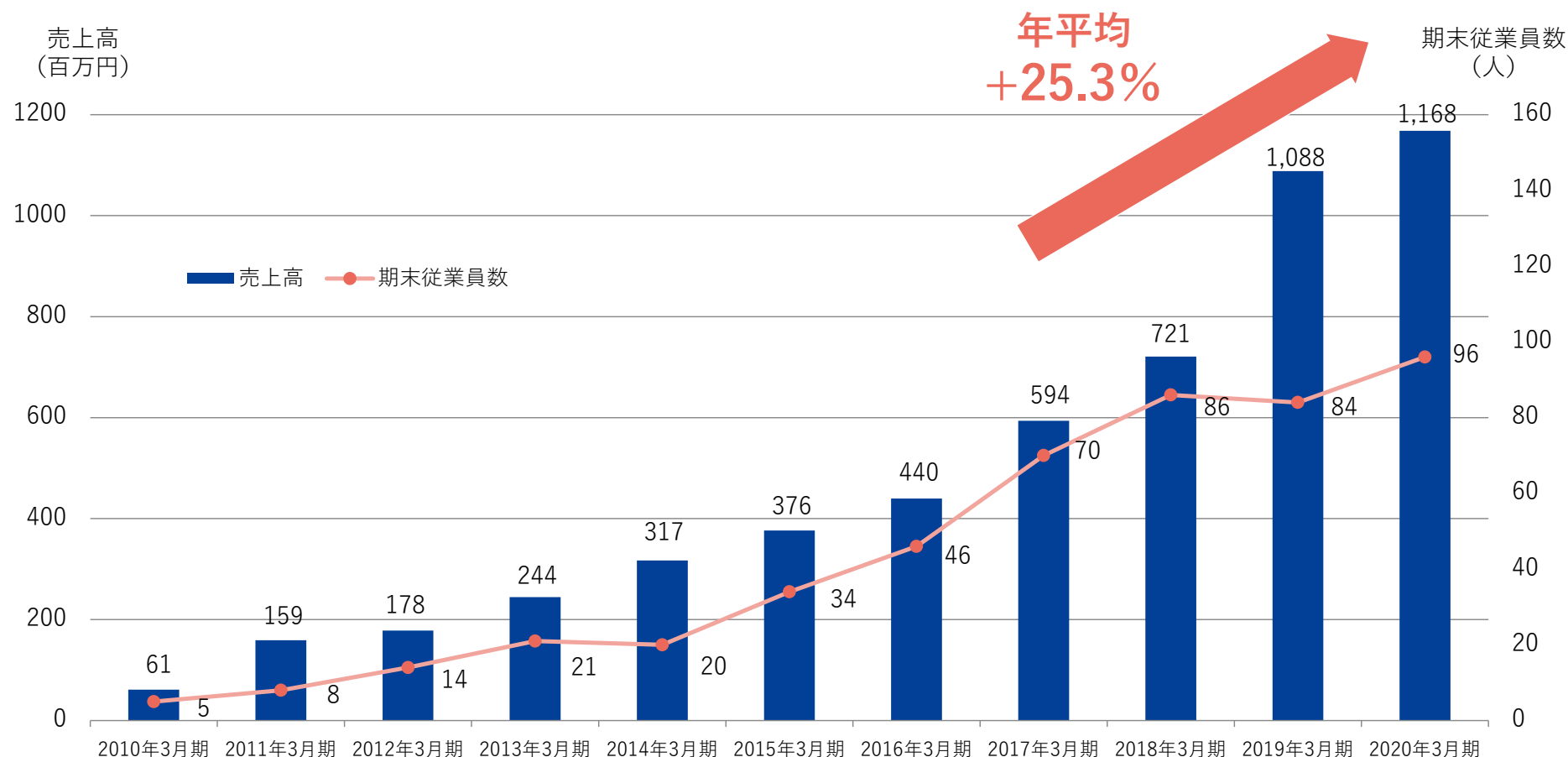
海外子会社の財務計上



海外子会社：Jach Technology SpA、Alianza FollowUP S.A.S.

2020年3月期までの売上高の推移

- ✓ 2018年3月期から2020年3月期までの3か年の売上高平均成長率実績は+25.3%
- ✓ 2021年3月期の業績見通しについては、新型コロナウイルス感染症の影響で合理的な見通しを算出することができないため予測可能となった時点で公表

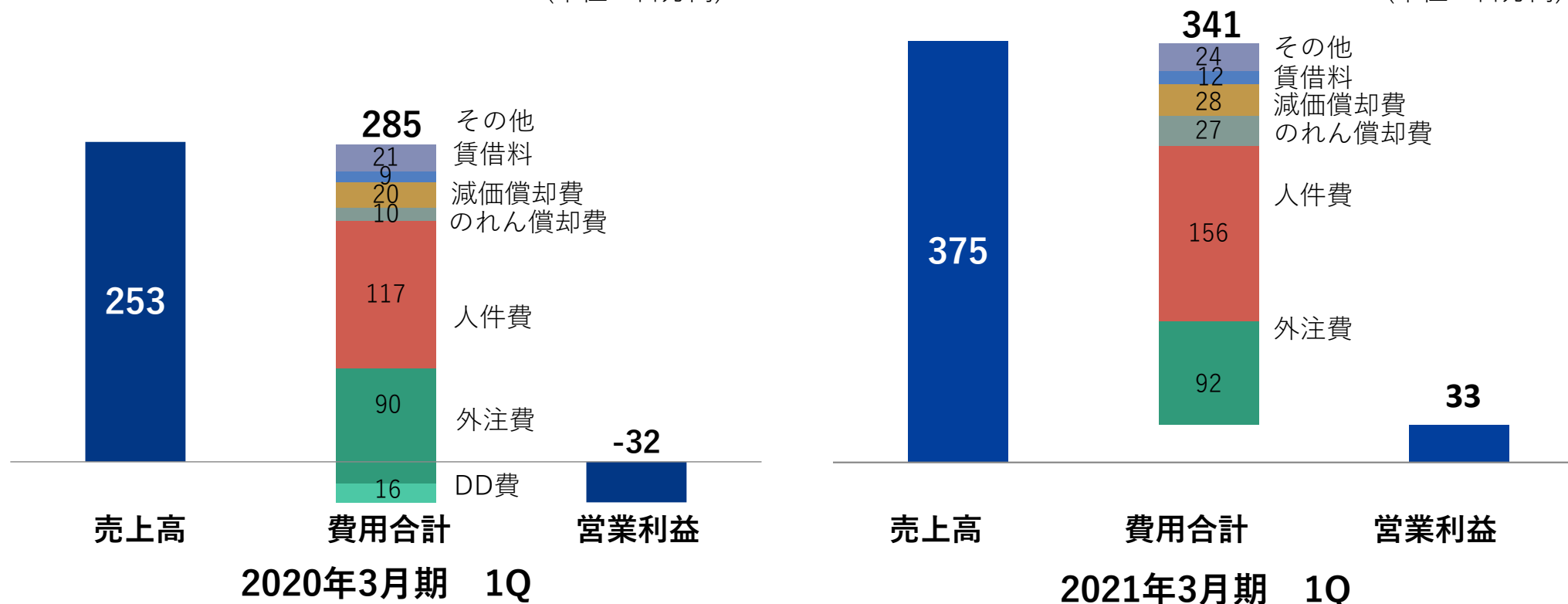


営業費用内訳

- ✓ 前年同期との違いは以下のとおり
 - ・ 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
 - ・ 前年同期にあった海外子会社のM&AのDue Diligence費用16百万円は今期計上なし
- ✓ 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

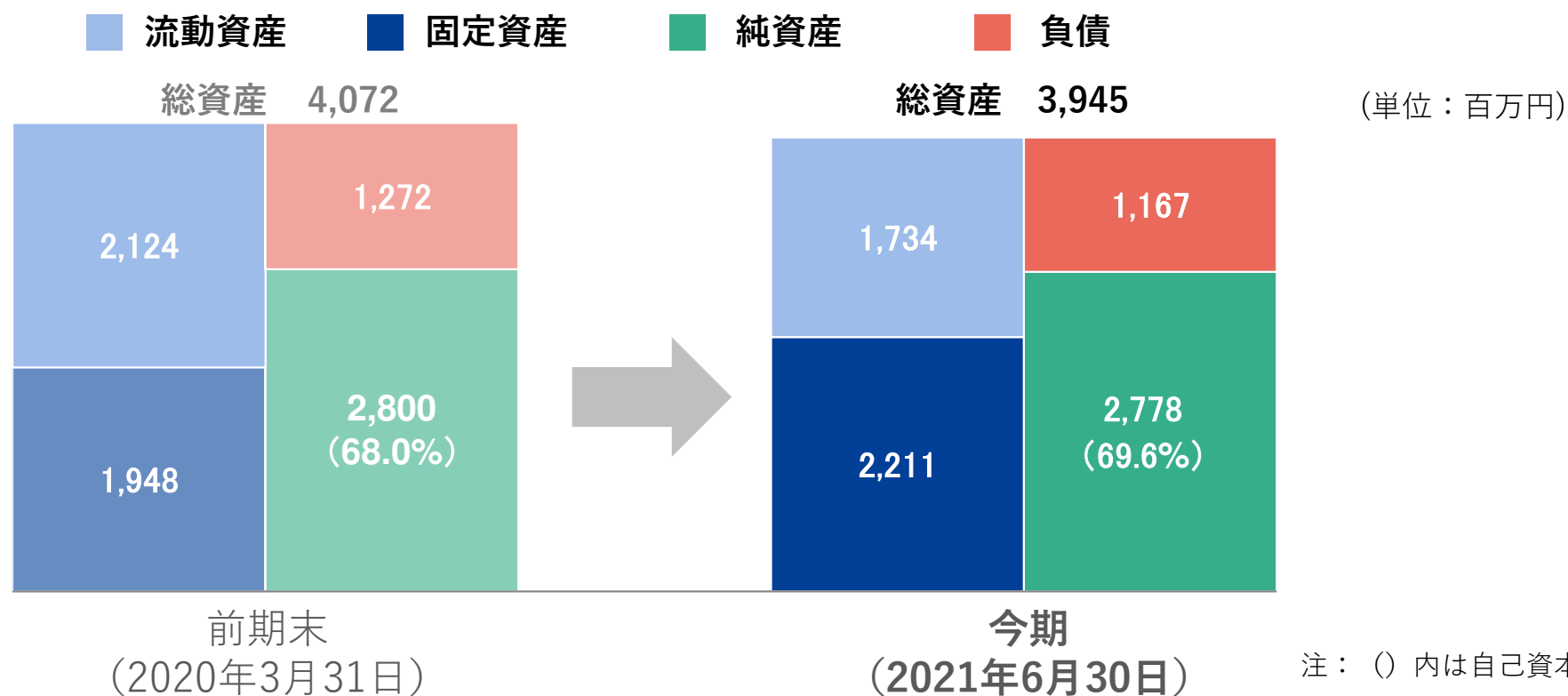
(単位：百万円)

(単位：百万円)



貸借対照表（連結）

- ✓ 総資産の減少の主な要因は、借入の返済と海外子会社の資産・負債の為替換算によるもの
- ✓ 資産の内訳の主な変動は、固定資産の投資その他の資産が327百万円増加し、現金及び預金が336百万円、受取手形及び売掛金が93百万円それぞれ減少



1. 2021年3月期決算に関する事項

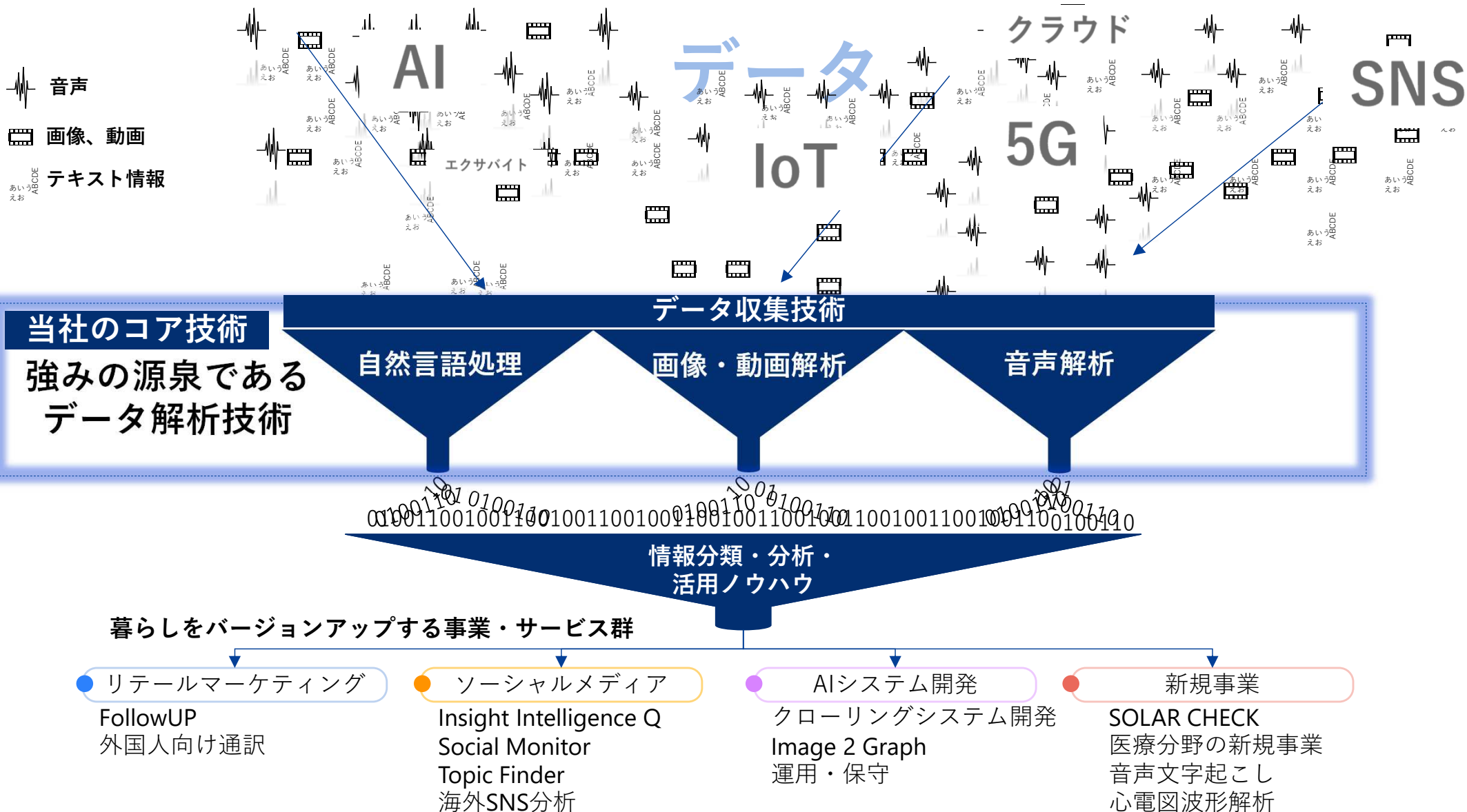
2. 中長期戦略

3. 事業内容

4. 参考資料

データセクションの強みの源泉

爆発的に増加するデータから必要なデータを収集し、分析する機能が求められている
優れた解析技術でデータを情報へ変換し、独自サービスを開発



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

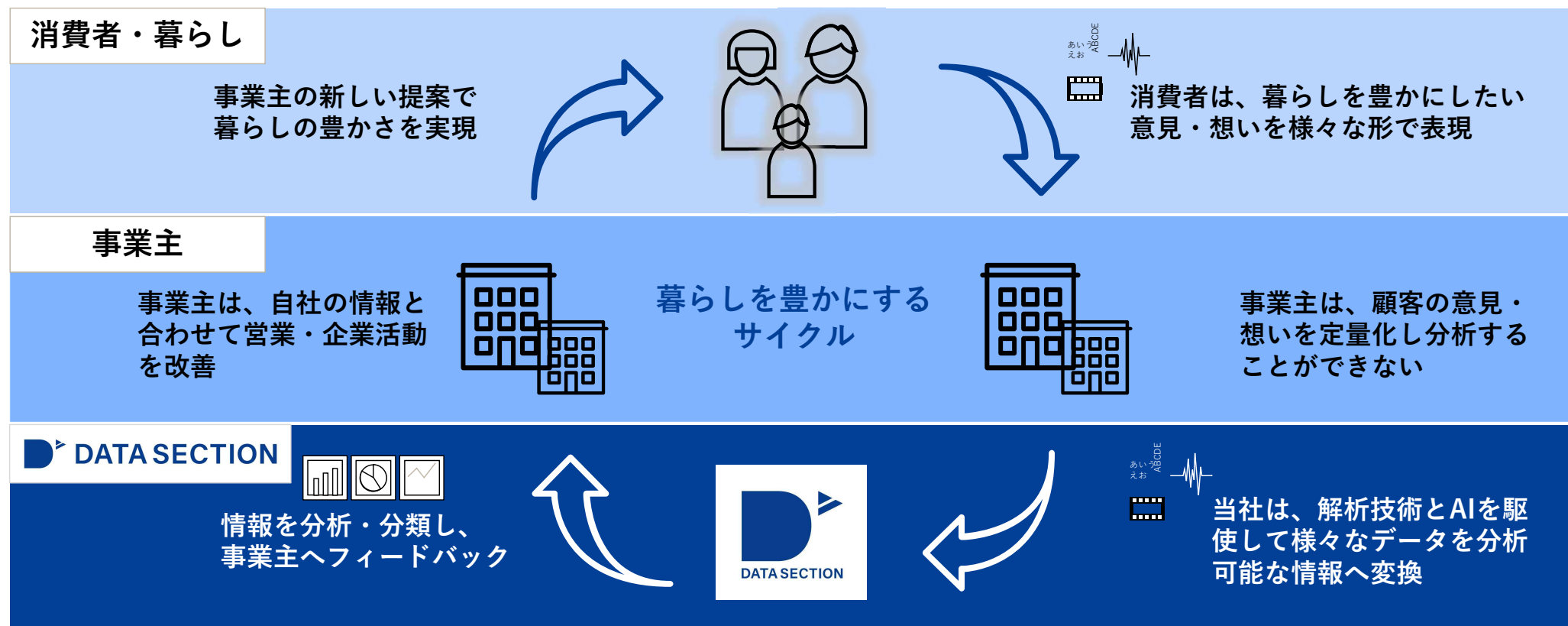
Mission : What we should do...

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

「技術と実社会の融合」で暮らしをバージョンアップし続ける

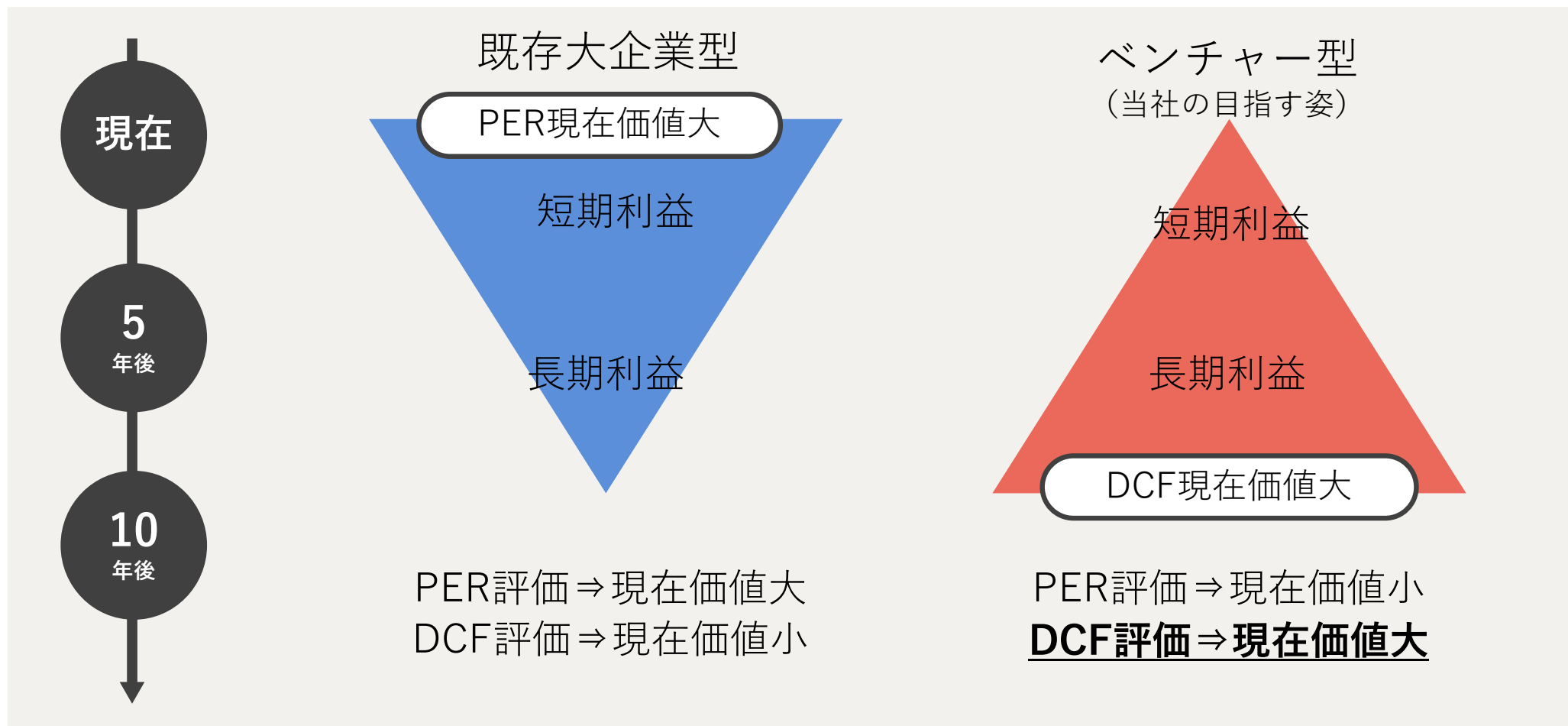
- ✓ 当社は、様々なデータ*を定量分析可能な**情報**へ変換する解析技術を保有
- ✓ この**情報**を用いて、事業主は業務を改善し、消費者へ**より良いサービス**を提供
- ✓ この**暮らしを豊かにするサイクル**に**情報提供**で貢献することが、当社の**社会的価値**



*：様々なデータとは、「テキスト情報」、「画像、動画」、「音声」をいう

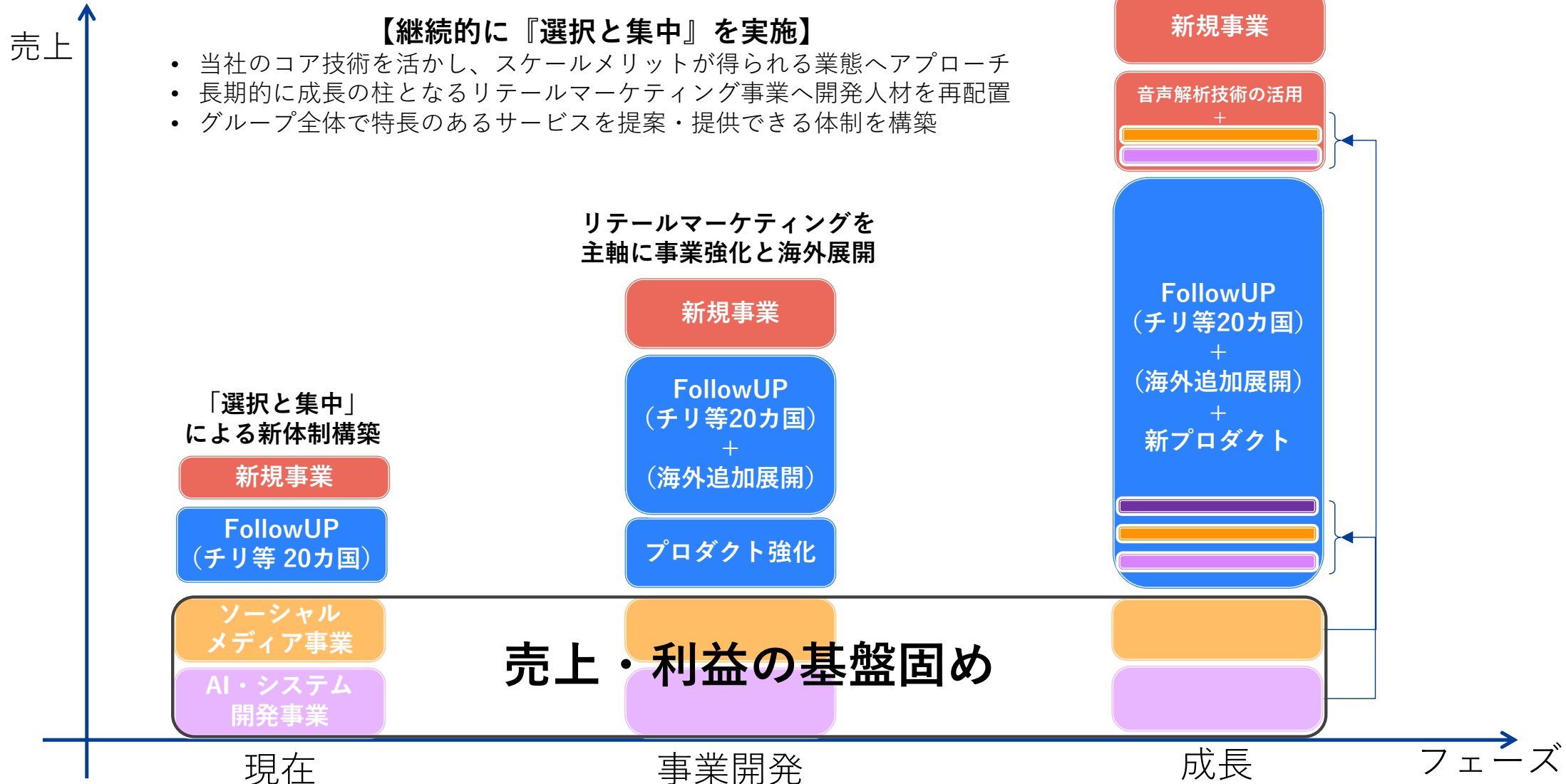
長期的な成長を重視して人材・開発に投資

- ✓ 短期的な利益最大化だけでなく、長期的な利益に基づく現在価値最大化を重視



持続的に成長する事業構造へ

リテールマーケティングの成功事例を多角化へ活かす



- 【継続的に『選択と集中』を実施】**
- 当社のコア技術を活かし、スケールメリットが得られる業態へアプローチ
 - 長期的に成長の柱となるリテールマーケティング事業へ開発人材を再配置
 - グループ全体で特長のあるサービスを提案・提供できる体制を構築

データ解析技術＋データ活用ノウハウ（当社のコア技術）

- POCで終わるのではなく、実用化まで技術を研鑽できる深層学習を中心としたAIに関連する技術力
- 創業時（2000年）よりデータの活用に注力してきたことにより蓄積してきたIoT含むデータ活用ノウハウ

海外での事業展開

- 日本を含む20か国にて現地のローカル企業に事業を展開している販売チャネル
- 海外での事業拡大を実現するノウハウ
- 優秀な海外人材の獲得、融合、活用が可能

シナジーのある海外ローカルスタートアップとの共栄

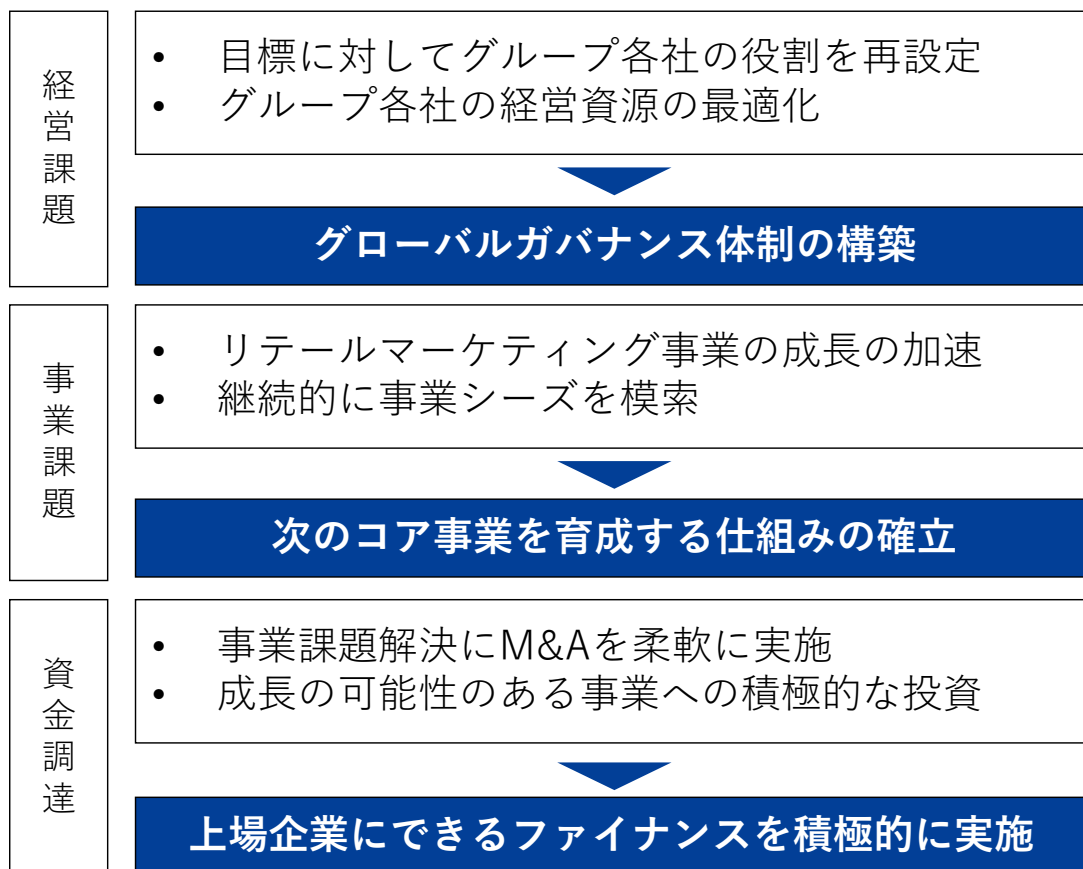
- 資金とグローバル販売チャネルを提供することでWin-Winかつリスクの低い投資戦略の構築が可能（短期間に両社が事業拡大することが可能）

日本発のIoTグローバルカンパニーを目指す

- ✓ 当社のコア技術とシナジーが見込める事業や技術を保有する海外のスタートアップ企業と連携
- ✓ 共に成長できる企業とグローバルで展開することで、事業領域を拡大

成長へ向けたアクション

To-Be（あるべき姿）



**グローバルでの
事業拡大と業績伸長**

**事業の成長に伴い
株価が向上する**

1. 2021年3月期決算に関する事項

2. 中長期戦略

3. 事業内容

4. 参考資料

現在の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**を注力領域とし、経営リソースを集中
- ✓ 経済成長の著しい新興国へ進出し、**日本発のIoTグローバルカンパニー**を目指す

3つの事業領域



小売店舗の業績向上支援

- AIを活用し店舗の顧客の行動分析に基づいた業績向上支援ソリューション
- OMO（オンラインとオフラインの融合）実現のための機能強化



ネット上の声や意見を分析

- ソーシャルメディアへの掲載情報を活用し、企業のマーケティング支援や風評リスク検知を実現するソリューション



AIシステムの受託開発

- ビッグデータ分析やAIを活用して顧客の業務改善を実現
- そのためのコンサルティングからシステム開発・運用保守までをワンストップで提供



事業の種蒔き

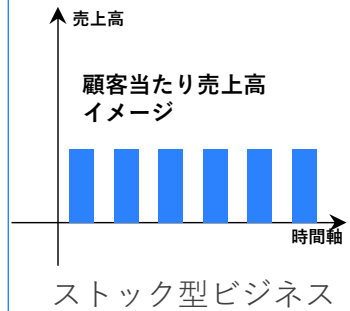
- 当社のコア技術であるデータ分析や深層学習等のAIを用いて、将来の主軸事業になりうる新たな領域の事業を開発

現在の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

小売店舗の運営を最適化



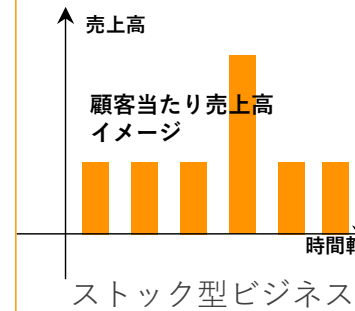
店舗カメラ画像分析
購買率向上コンサルティング

- 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
- 月額課金のSaaS型サービス
- 分析コンサルティングサービス



ソーシャルメディア事業

ネット上のプレゼンス維持・向上支援



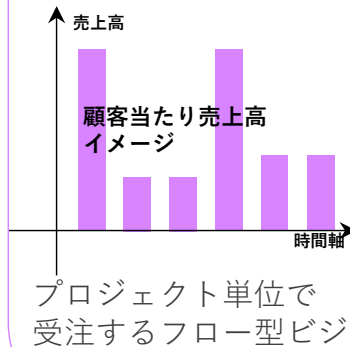
ネット上の投稿ビッグデータ
自然言語処理による分析自動化

- ネット上のクチコミを分析から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
- 月額課金のSaaS型サービス
- 分析コンサルティングサービス



AI・システム開発事業

ビッグデータ分析による業務改善支援



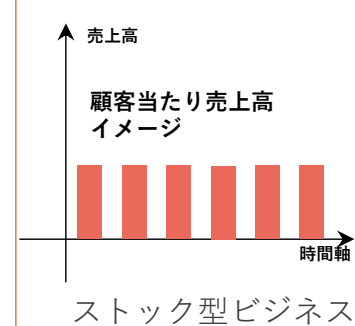
ビッグデータ収集・分析技術
業務活用へのコンサルティング

- 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

- 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



リテールマーケティング事業

感染症の影響を考慮した店舗運営支援

懸念事項

- 日本・海外共に緊急事態宣言等による小売店舗の閉店・休業から契約数の減少
- 新型コロナウイルス感染症対策ソリューションを6月にリリース（P.22参照）

対策

- オフラインのみならずオンラインにおけるリテール企業の支援をOMOソリューションとして展開する方針
- これら対策ソリューションを世界同時展開



ソーシャルメディア事業

ネット調査の真価が問われる

懸念事項

- 新型コロナウイルス感染症の影響により企業のリサーチ・マーケティングの予算を縮小する可能性

対策

- 小売/飲食/エンターテインメントの店舗企業に向けて3ヶ月間SNS分析ツールを無償提供（その後は有償提供の可能性を提案）
- 顧客企業が新型コロナウイルス時代の消費者心理を把握出来るように支援



AI・システム開発事業

オルタナティブデータ活用の推進

懸念事項

- 新型コロナウイルス感染症の影響により企業の新規システム開発の予算を縮小する可能性

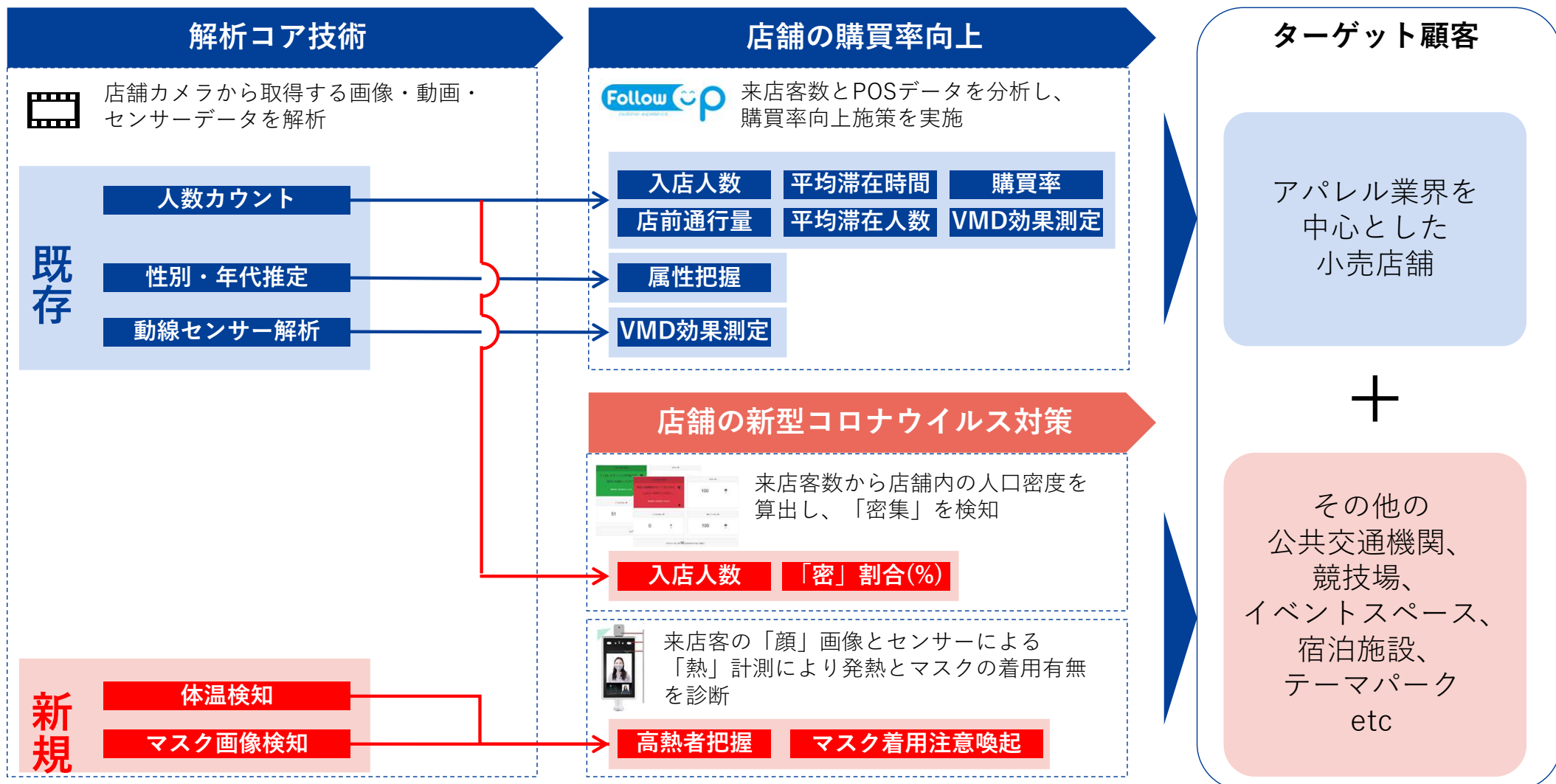
対策

- 顧客企業がデジタルトランスフォーメーションを推進する中、AI技術とオルタナティブデータを活用した業務改善支援などのソリューションを展開

当社のコア技術を活用し、常に環境に応じたソリューションやサービスへ進化し続けることを目指す

FollowUPを進化させ、新型コロナウイルス感染症対策ソリューションを提案

- ✓ 既存のFollowUPで活用している画像解析技術を拡張し、“発熱”と”密集”を検知
- ✓ 「見えないデータ」を可視化することで、withコロナの時代の新しいスタイルを提案
- ✓ アパレル業界以外の店舗、公共交通機関、その他イベントスペース等の業態へ展開の可能性が広がる



1. 2021年3月期決算に関する事項

2. 中長期戦略

3. 事業内容

4. 参考資料

「新しい生活様式」における感染拡大の抑止と安全な経済活動に貢献

店舗内カメラデバイスによる小売店支援ツール「FollowUP」の新サービスとして、「Store Capacity Control」、「HealthyUP」、「COVID-19 Tasking」の提供を開始

これらのサービスにより、小売店舗が「新しい生活様式」に対応することを支援し、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の抑止と安全な経済活動の実現に貢献

同サービスは、日本だけでなくスペイン、チリ、ペルー、コロンビア、ウルグアイ、エクアドル、中米諸国などにおいても同時に提供を開始

Store Capacity Control	HealthyUP	COVID-19 Tasking
<ul style="list-style-type: none">● 店舗従業員の負担軽減を目的とし、自動的に混雑状況を把握し、来店客をコントロール	<ul style="list-style-type: none">● 来店者の体温計測・マスクの着用有無についても判別が可能	<ul style="list-style-type: none">● 各社の店舗運用におけるマニュアルや指導内容を従業員へ指導
<p>▼</p> <p>【自動通知内容】</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 人数カウント✓ 混雑状況✓ 警告サイン表示	<p>▼</p> <p>【自動告知内容】</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 来店者へ体温が正常✓ マスク非着用者へ着用依頼	<p>▼</p> <p>【サービス内容】</p> <ul style="list-style-type: none">✓ e-learningで正しい業務フロー接客を学ぶ✓ 従業員の受講記録を把握

詳しくはこちらへ：<https://www.datasection.co.jp/service/retail-marketing/followup/covid>

会議をクリエイティブに！リモートワークをさらに快適なものに！

データセクションのグループ会社 株式会社iVOICEは、音声解析AIを活用した議事録作成サービス「GIJIREC」トライアル版の提供を開始

これまでの会議のやり方や概念を変え、多様な働き方の実現を強力に推進することで、会議をよりクリエイティブなものにするるとともに、リモートワークを快適なものにする

背景

iVOICEでは企業活動の中で多くの時間を費やしている「会議のやり方や概念を変える」ことで「多様な働き方」が実現

概要

「GIJIREC」はパソコンやスマートフォン向けに提供するSaaS形式の議事録作成サービス
会議中に会議参加者の音声をリアルタイムで文字を起こすため、会議参加者が議事録を作成が不要

効果と今後

- 【効果】 会議中に各自で取るべきメモが必要最小限になり、考えることや議論に集中できる
- 【今後】 英語や中国語への同時翻訳なども提供し、海外進出などを強力に支援

詳しくはこちらへ：<https://www.datasection.co.jp/news/pressrelease-2020060301>

南米諸国の経済情報

想定利用人口増

人口増が期待され、Follow UPが利用される店舗が展開する都心の労働人口が増える可能性が高い

高い経済成長力

今後、GDPの成長が見込め、個人の消費が高くなることが期待される

国名	チリ共和国	コロンビア	ペルー	メキシコ	ブラジル	日本
言語	スペイン語	スペイン語	スペイン語	スペイン語	ポルトガル語	日本語
国土面積	756,000km ²	1,139,000km ²	1,290,000km ²	1,960,000km ²	8,512,000km ²	377,975km ²
人口	1,873万人	4,965万人	3,199万人	12,619万人	21,255万人	12,616万人
人口伸び率	1.24	1.37	1.58	1.13	0.78	-0.24
都市人口 (増減率)	1,640万人 (1.5%)	4,010万人 (1.9%)	2,492万人 (2.0%)	10,114万人 (1.5%)	18,133万人 (1.0%)	11,592万人 (-0.1%)
都市人口割合	87.6%	80.8%	78.0%	80.2%	86.6%	91.6%
労働人口(15-64) 全体の割合	13,098千人 (68.5%)	34,985千人 (68.8%)	21,954千人 (66.6%)	85,800千人 (66.6%)	148,151 千人 (69.7%)	74,816千人 (59.2%)
GDP(百万ドル)	282,318	323,802	226,848	1,258,286	1,839,758	5,081,769
GDP成長率2019	1.1%	3.3%	2.2%	-0.1%	1.1%	0.7%
一人当たりGDP	14,896ドル	6,432ドル	6,978ドル	9,863ドル	8,717ドル	40,247ドル

出典：外務省、国連、世界銀行、OECD

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。