



DATA SECTION

2022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

2021年8月13日

証券コード：3905

2022年3月期の第1四半期の活動サマリーは以下の通り

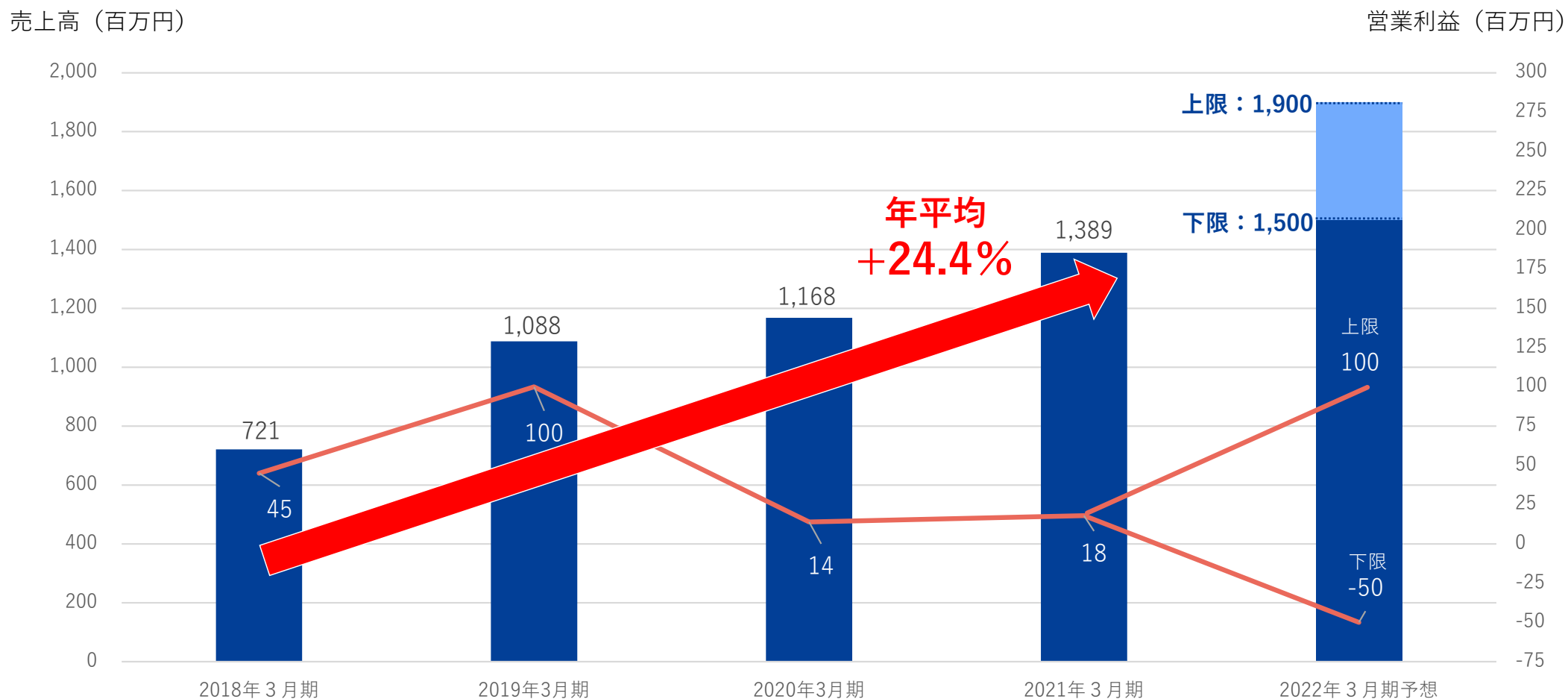
- 新型コロナウイルス感染症の影響による売上高の減少、並びに人件費の増加により営業損失となったが、経常損益以下は黒字となった
- 注力サービスの「FollowUP」については
導入店舗数・カメラ設置台数を伸ばし成長
- 当第1四半期においてストック型の売上比率71.4%を達成
(2021年3月期の通期実績は63.6%)
- リテールマーケティング事業で海外におけるM&Aを実行し、
事業展開を加速

1. 2022年3月期決算の進捗に関する事項	P.3
2. 中長期戦略	P.14
3. トピックス	P.19
4. 参考資料	P.24

1. 2022年3月期決算の進捗に関する事項	P.3
2. 中長期戦略	P.14
3. トピックス	P.19
4. 参考資料	P.24

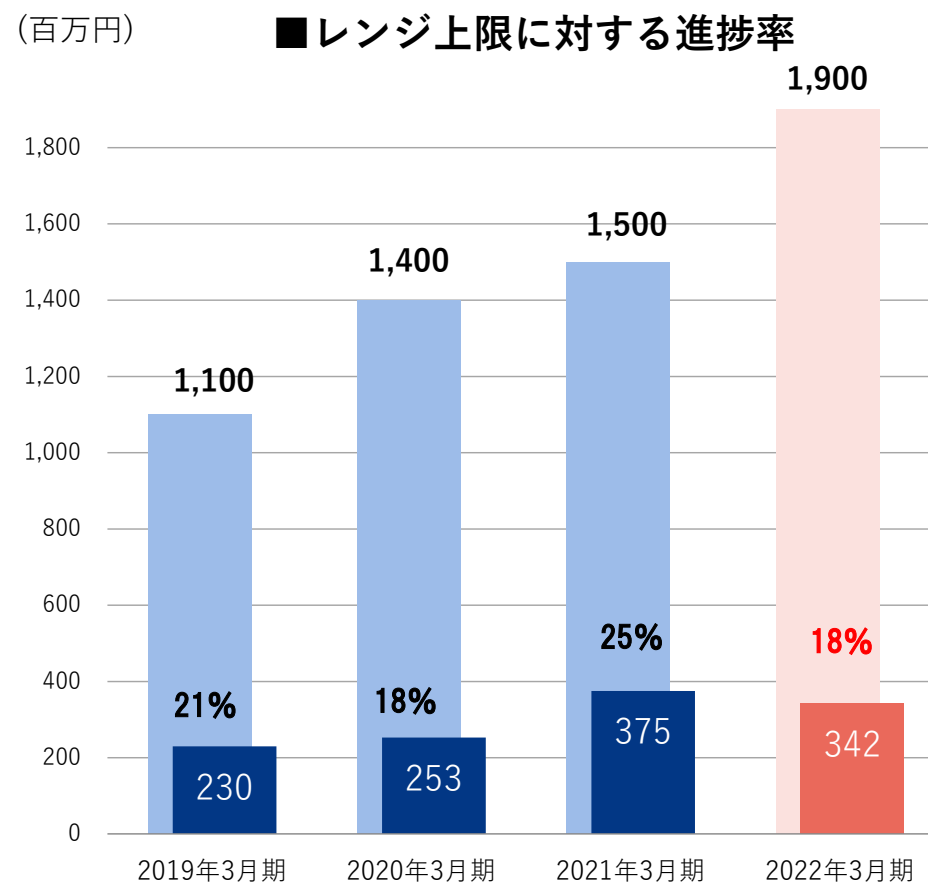
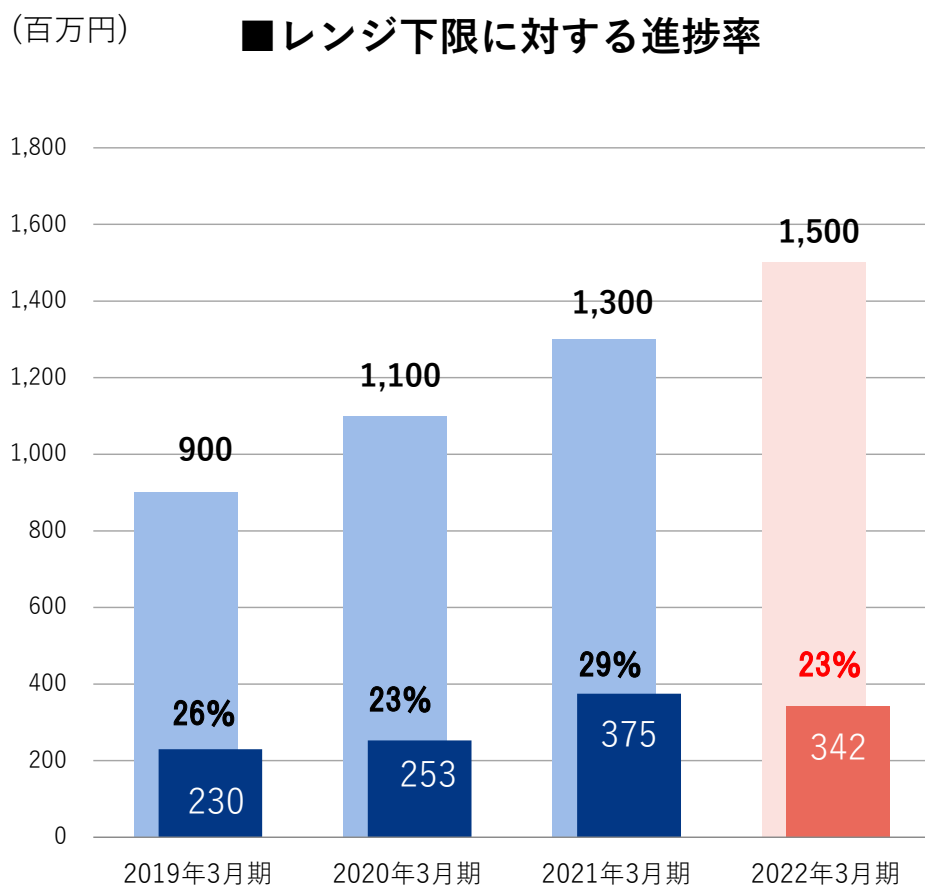
2021年3月期までの業績推移と2022年3月期の業績予想

- 当社は売上高の伸び率を成長の指標とし、2018年3月期から2021年3月期までの4カ年の売上高平均成長率実績は+24.4%
- 2022年3月期の業績予想は上限が売上高1,900百万円、営業利益100百万円、下限が売上高1,500百万円、営業損失△50百万円



目標に対する売上高進捗率の推移

- 当第1四半期連結累計期間における、連結売上高の目標に対する進捗率は下限予想に対して23%、上限予想に対して18%となった



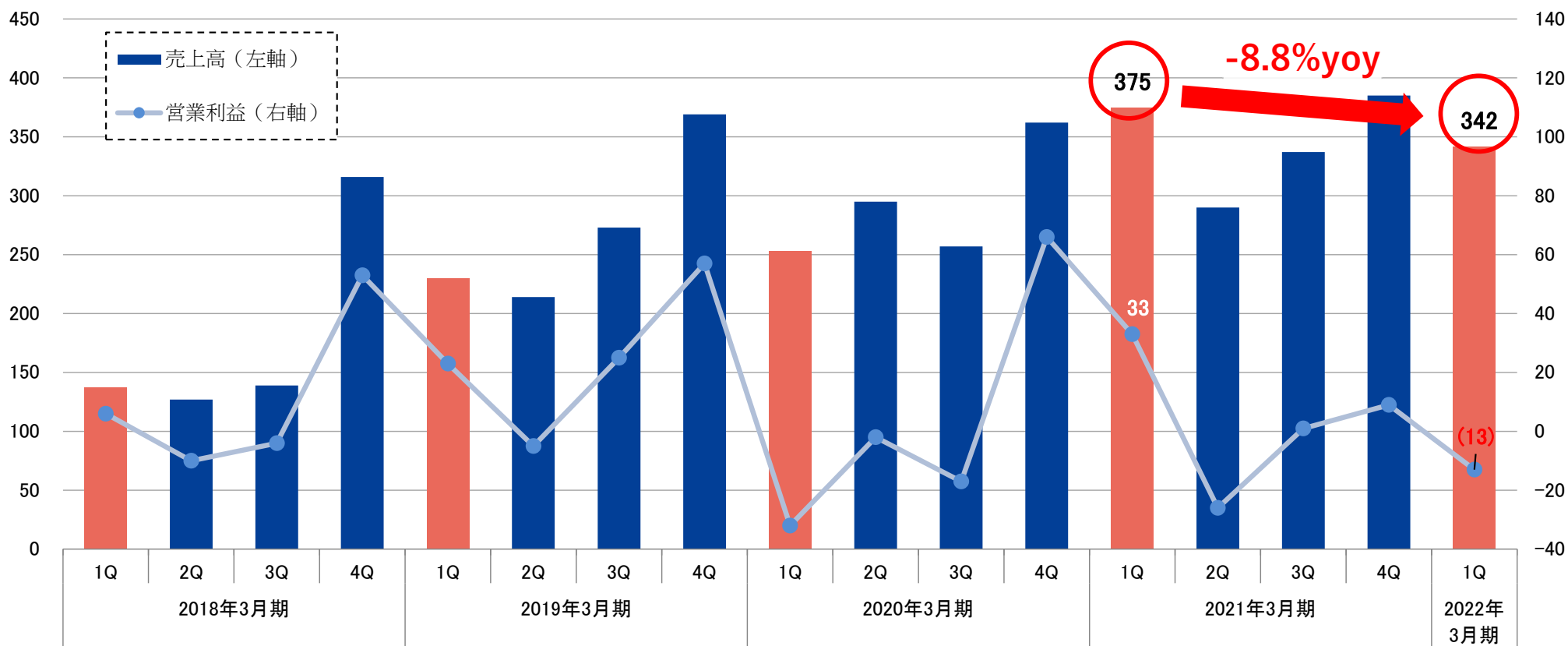
注) 2021年3月期第1四半期決算発表時、業績予想は未定

四半期別売上高と営業利益の推移（連結）

- 当第1四半期連結累計期間の売上高は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大により、海外ソーシャルメディア分析サービス及びシステム開発案件の受注が鈍化したことなどから、前年同期と比べ8.8%減少した
- 当第1四半期連結累計期間の営業損益は、上記に加え、今後の成長に備えた組織体制及び人員の強化を行ったことなどから13百万円の営業損失となった

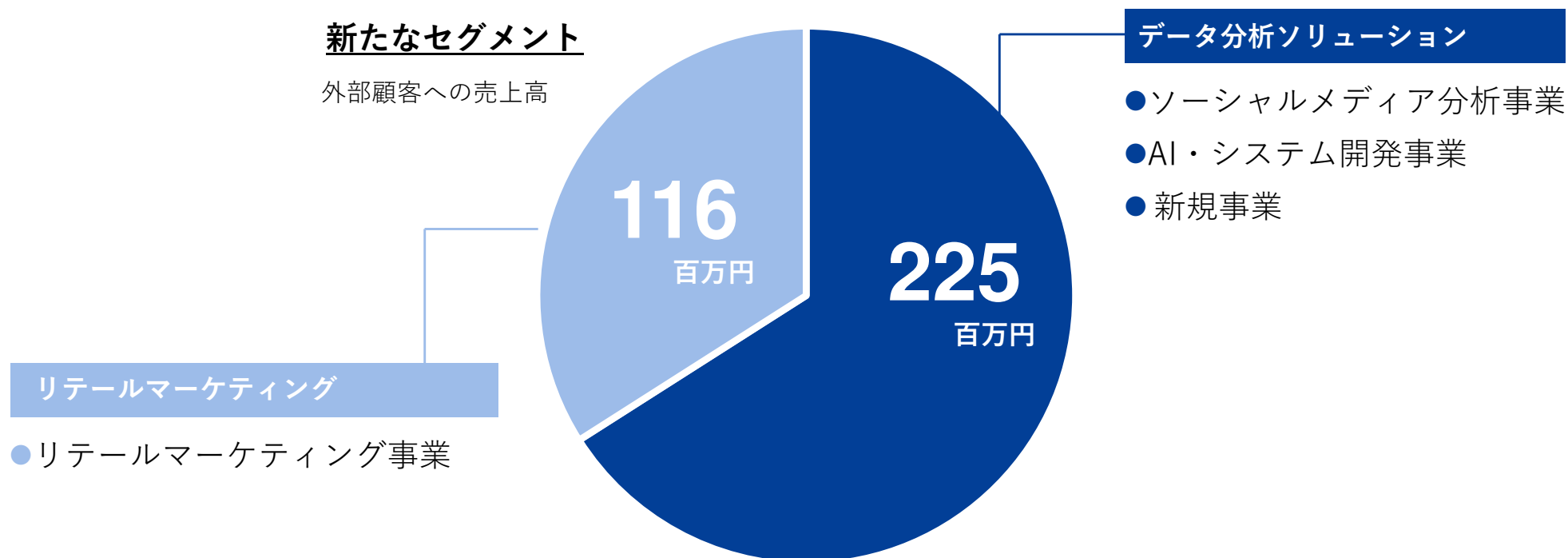
売上高（百万円）

営業利益（百万円）



迅速で適切な意思決定を実施するためのセグメント設計

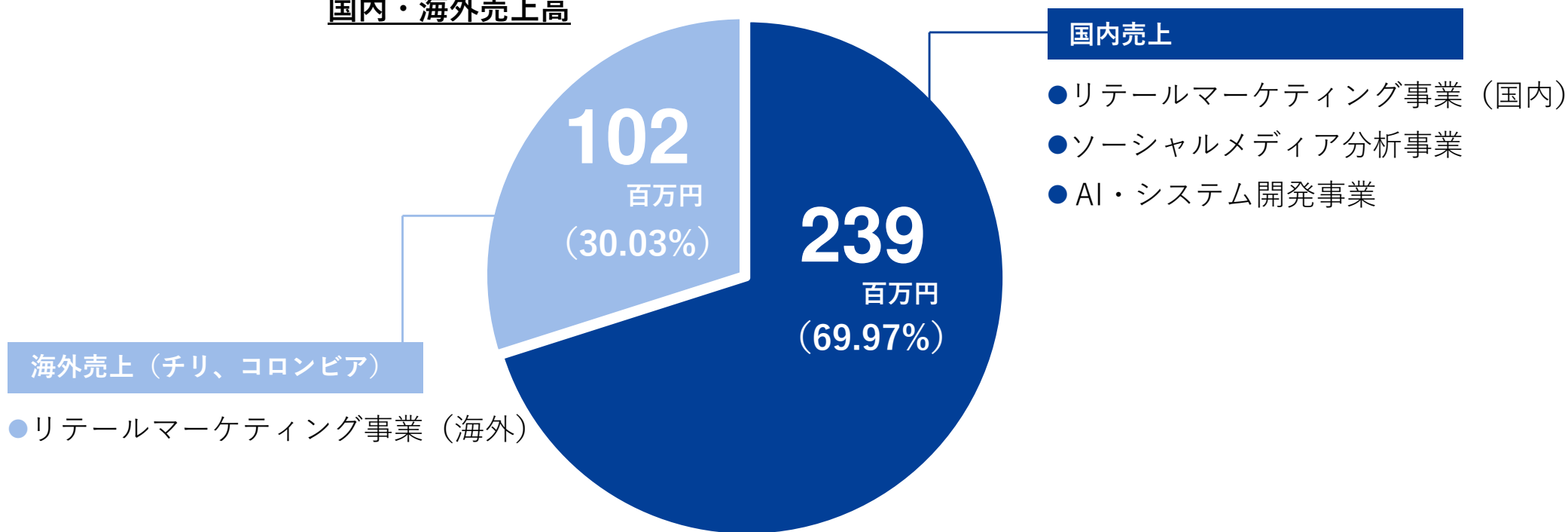
- リテールマーケティング事業は、これまで単一セグメントのソーシャル・ビッグデータ事業の一部として損益管理をしていたが、当社の注力領域として更なる事業の拡大が見込まれる中で、他の事業と区別してより迅速で適切な意思決定を実施するために、当第1四半期連結累計期間より「リテールマーケティング」セグメントとして独立した損益管理単位とした
- ソーシャルメディア分析事業、AI・システム開発事業、新規事業については「データ分析ソリューション」セグメントとして損益管理する



グローバル展開を成長戦略の軸とする当社は海外売上高が重要な指標となる

- 当第1四半期連結累計期間の海外売上高は、102百万円
- 海外売上高は、リテールマーケティング事業におけるFollowUPの海外展開を行っているJach Technology SpA（チリ法人）とAlianza FollowUP S.A.S.（コロンビア法人）の売上高を計上

国内・海外売上高

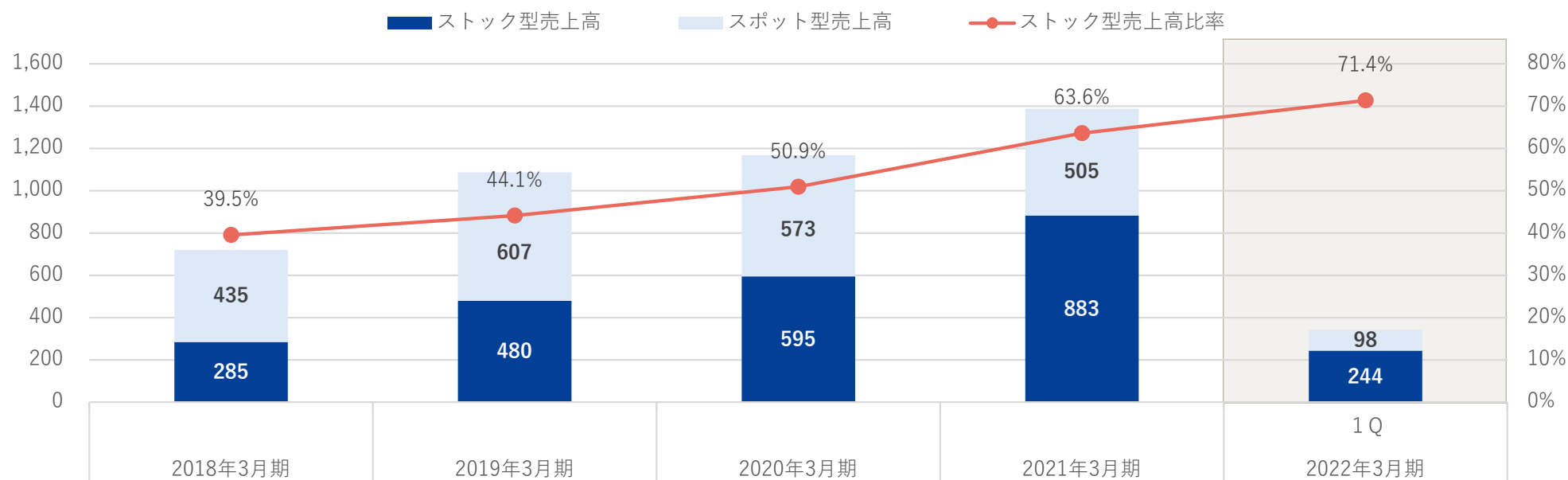


ストック型ビジネスを堅調に成長させる

- 2018年3月期から2021年3月期までの4カ年、安定的な収益をあげるため、売上高に占めるストック型ビジネスの強化と拡販に注力
- 2018年3月期から2020年3月期のストック型売上高比率の向上の要因は、ディーエスエスの子会社化及びFollowUPの国内事業の譲受とその事業成長による
- 2020年3月期から2021年3月期のストック型売上高比率の向上の要因は FollowUPの海外展開
- 当第1四半期連結累計期間ストック型売上高比率は71.4%を達成（2021年3月期の通期実績は63.6%）

ストック型売上高推移

売上高（百万円）

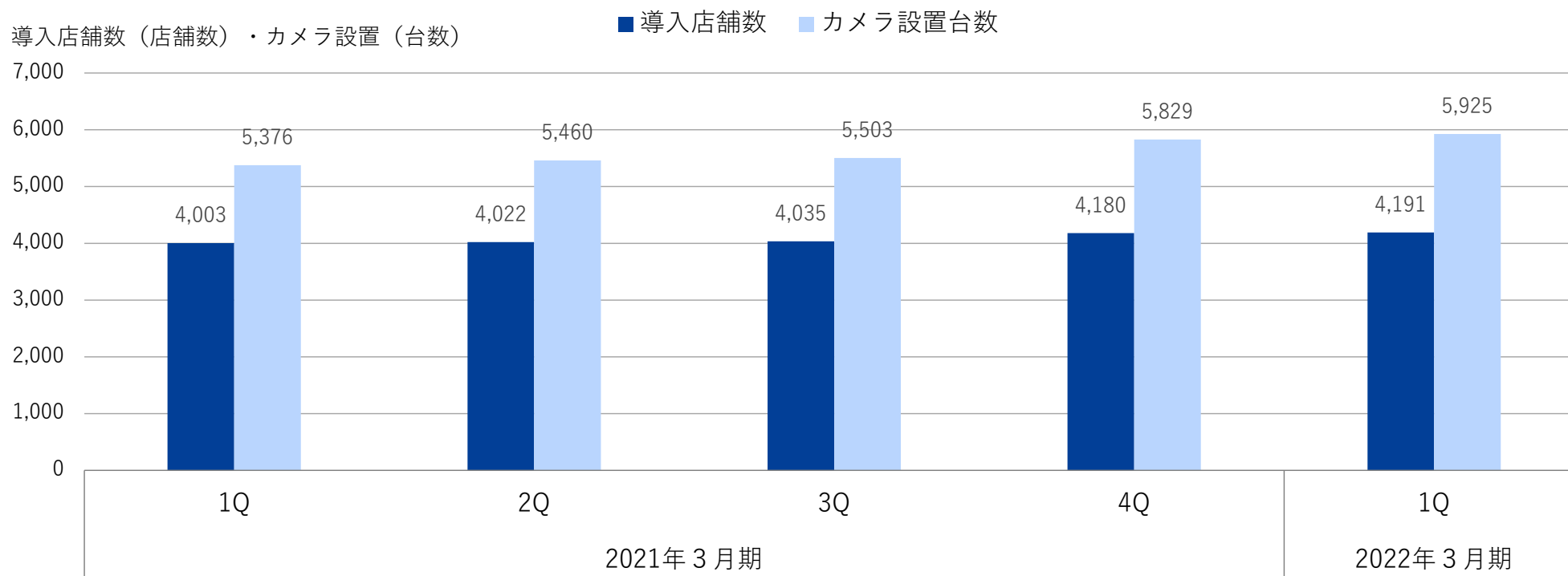


注) 2022年3月期は第1四半期のみ

FollowUPの導入店舗数とカメラ設置台数が重要な評価指標

- FollowUPの導入は当第1四半期連結累計期間においても堅調に増加
- 2021年6月30日現在、国内及び海外の連結子会社における導入店舗数の合計は4,191店舗、カメラ設置台数の合計は5,925台（なお、海外の導入店舗数及びカメラ設置台数は3月31日時点のものを集計。INTELIGENXIA及び非連結子会社における導入店舗数及びカメラ設置台数は除外）

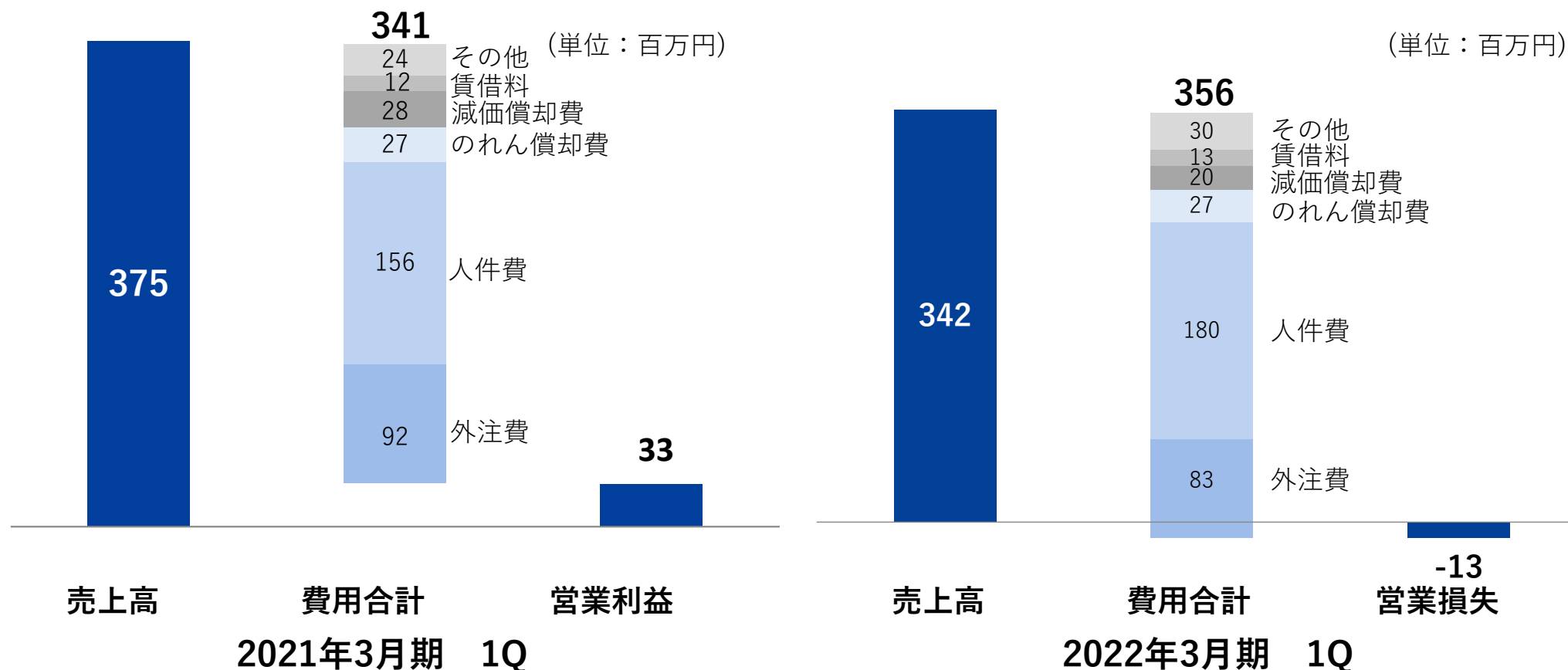
導入店舗数とカメラ設置台数累計



注) 2021年3月期決算説明資料における2021年3月期の導入店舗数及びカメラ設置台数から集計方法を変更し、再集計して記載

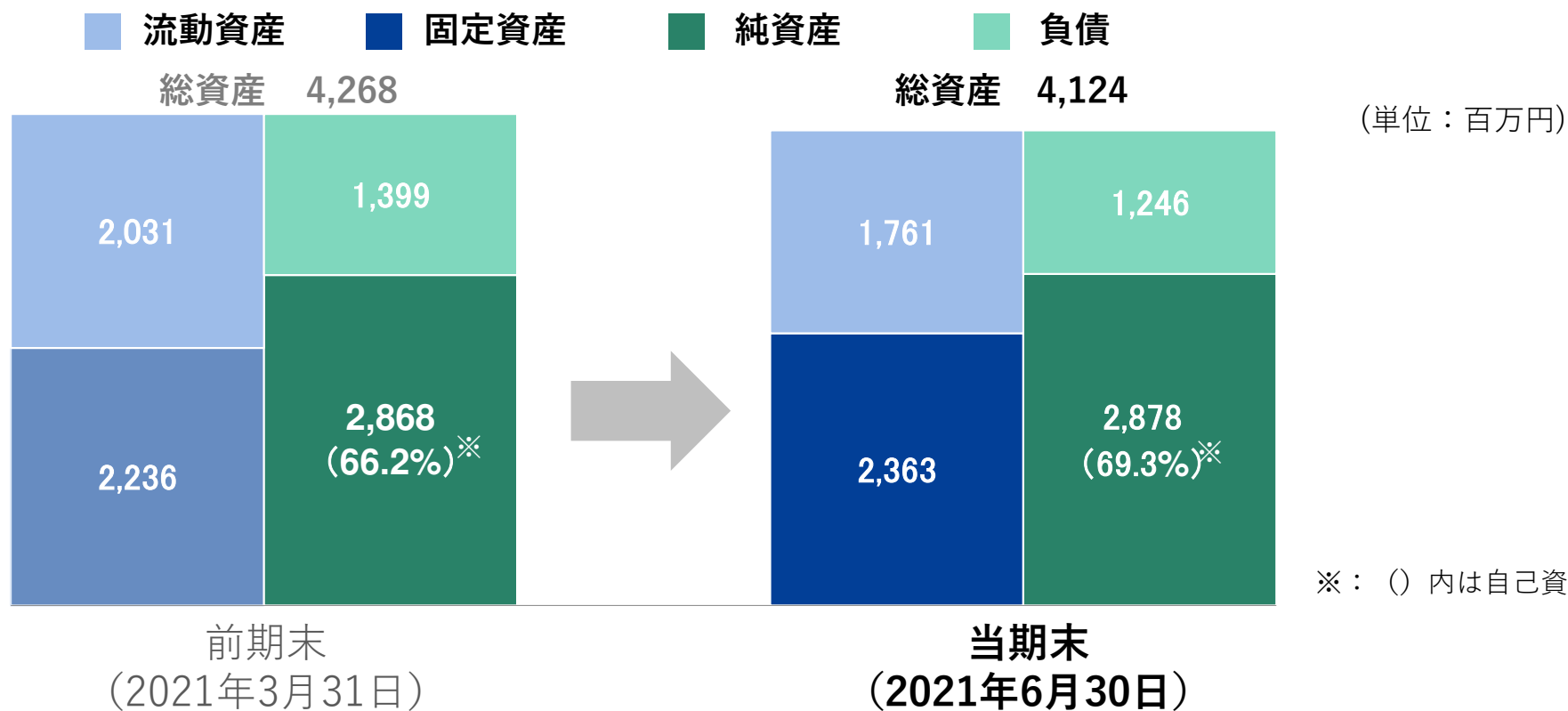
営業費用内訳

- 当第1四半期連結累計期間において前連結会計年度と比較し営業費用が増加した主な要因は人件費の増加によるもの
- 今後の成長に備えた組織体制及び人員の強化を行ったことによる人件費の増加が主因となり営業損失となった



貸借対照表（連結）

- 総資産は143百万円減少
- 資産の内訳の主な変動は、借入金の返済等により現金及び預金が292百万円減少、投資その他の資産が109百万円、ソフトウェアが22百万円、ソフトウェア仮勘定が11百万円それぞれ増加



経常利益及び親会社株主に帰属する四半期純利益は黒字

- 売上高の減少及び人件費の増加により営業損失となったが、匿名組合投資利益45百万円の計上
が主因となり経常損益以下は黒字となった

(単位：千円)

	当第1四半期連結累計期間
売上高	342,469
営業費用	356,298
営業損失	△13,829
営業外収益	48,439
営業外費用	9,709
経常利益	24,900
税金等調整前四半期純利益	24,900
親会社株主に帰属する四半期純利益	845

匿名組合
投資利益
45百万円

1. 2022年3月期決算の進捗に関する事項	P.3
2. 中長期戦略	P.14
3. トピックス	P.19
4. 参考資料	P.24

リテールマーケティング事業を中核とし4つの事業を展開

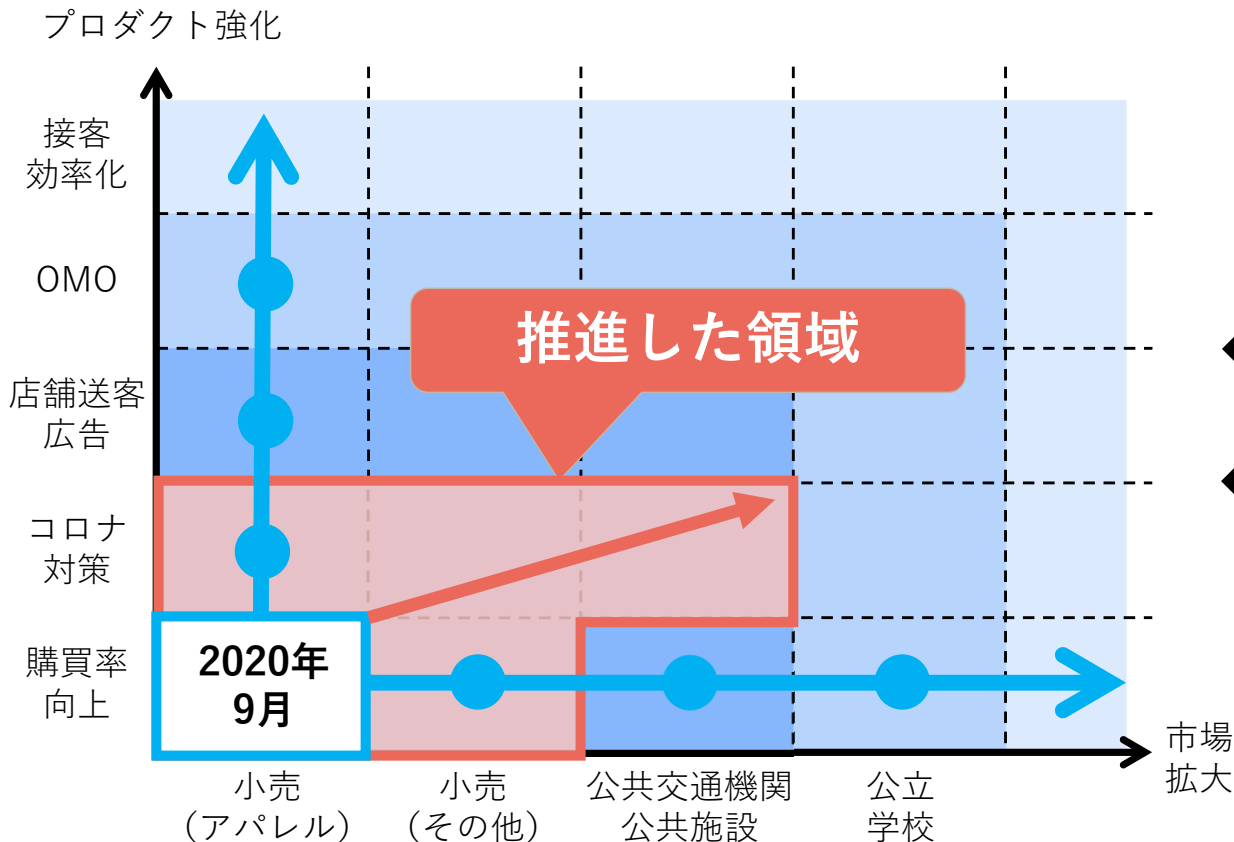
- 新型コロナウイルス感染症の影響もあり、世界中の小売業界はOMO（Online Merges with Offline）へのシフトが急速に進む中、リアル店舗内のデータを可視化するために店舗DX（デジタルトランスフォーメーション）が一層加速している
- 当社は店舗DXを推進するためリテールマーケティング事業を中核として、日本のみならず海外へ同時展開する
- ソーシャルメディア分析事業、AI・システム開発事業はSaaS型のサービスやシステム運用保守によるストック型のビジネスモデルが主軸となり安定的な売上の確保に繋がる
- 『データ解析技術』を活かした新規事業開発を継続して実施することで更なる成長を狙う



当事業が成長するための3大要素



- リテールマーケティング事業の成長を加速させる構造



競合企業を買収、中南米4カ国で展開強化

- 2021年7月に中南米における競合企業であるINTELIGENXIA S.A. を買収することにより中南米における当社グループの事業展開を加速

INTELIGENXIA S.A.

INTELIGENXIA は、チリ、ペルー、エクアドル、メキシコ等に事業展開する中南米における当社グループの競合企業。同社はメキシコ等の主要マーケットの一部で当社グループの顧客数を上回っているうえ、当社グループとの間では価格競争が生じていた。同社を子会社化することにより、中南米における当社グループの事業展開が加速することが可能となる。



● 中南米4カ国への導入数



メキシコ

137 店舗



エクアドル

254 店舗



ペルー

175 店舗



チリ

685 店舗

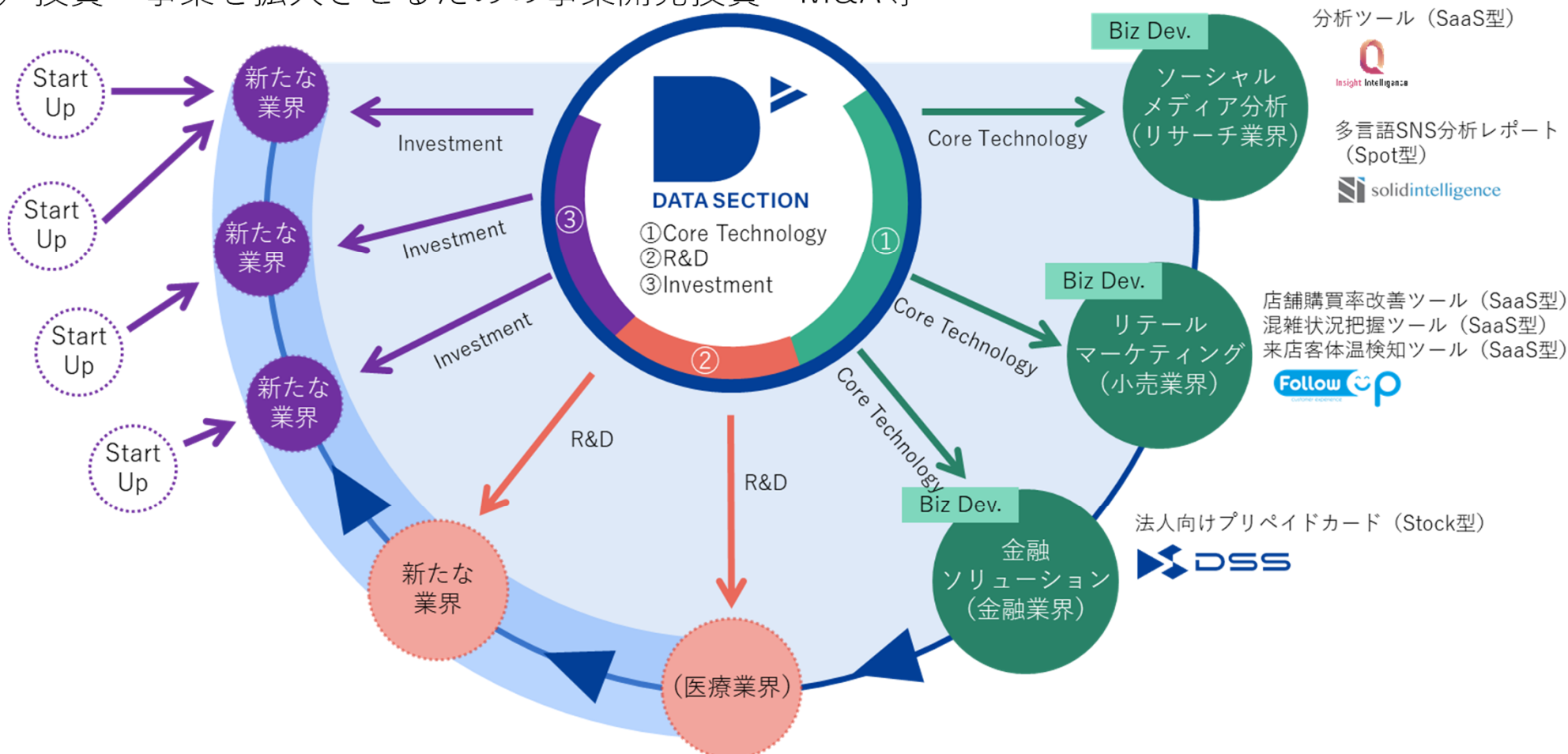
合計
1,251 店舗

注) INTELIGENXIAの連結時期は未定です。

親会社であるデータセクションが持つ3つの役割

データセクションが以下の3つの役割を果たすことにより、分析技術の中核とした親会社と各業界の業務改善DXを実施する事業体の連合企業群を創り上げる

- ① コア技術の保持：各ソリューション事業のベースとなる要素技術を保持する
- ② R&D：新規事業を開発するための研究開発
- ③ 投資：事業を拡大させるための事業開発投資・M&A等



1. 2022年3月期決算の進捗に関する事項	P.3
2. 中長期戦略	P.14
3. トピックス	P.19
4. 参考資料	P.24

コロンビア法人Alianza FollowUP S.A.S.を完全子会社化

- 2021年6月に連結子会社である Alianza FollowUP S.A.S（以下「Alianza」）を完全子会社化
- 業容拡大のための投資資金保持のため、Alianza の株式を取得する対価の大半を当社の普通株式とすることを選択
- 直近5年間の売上高年平均成長率（CAGR）は21.7%と高い成長性に加えて、コロンビアにおける事業展開の加速と成功事例やノウハウ共有をグループ会社へ還元することで、非連続な成長を目指す

Alianza FollowUP S.A.Sの概要

- 所在地： Cra 7A #123-25 Piso 6, Bogotá, Colombia
- 代表者の役職・氏名： Manager Nicolas Gomez
- 事業内容： 小売店向け BI ツールの開発・販売
- 資本金： 279 百万 COP（コロンビア・ペソ）（837 万円）
- 大株主及び持株比率： Jach Technology SpA 51%
Go Strategy S.A.S. 49%

株式の割当先であるGo Strategy S.A.Sの概要

- 所在地： Cra 7A #123-25 Piso 6, Bogotá, Colombia
- 代表者の役職・氏名： Nicolas Gomez
- 事業内容： コンサルティング業、サービス業
- 資本金： 200 百万 COP（6 百万円）

資本関係、人的関係、取引関係並びに関連当事者への該当状況に該当事項はありません

詳しくはこちらへ：<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3905/tdnet/1978131/00.pdf>

競合会社である INTELIGENXIA S.A.を完全子会社化

- 2021年7月に当社の連結子会社であるチリ法人、Jach Technology SpA（以下「Jach」）が競合会社であるINTELIGENXIA S.A.（以下「INTELIGENXIA」）の株式を取得し100%子会社化を決定
- INTELIGENXIA は、チリ、ペルー、エクアドル、メキシコ等に事業展開する中南米における当社グループの競合企業
- 中南米における当社グループの事業展開が加速することに加え、同社のサービスを順次 FollowUP へ切り替えることで、導入店舗数は、およそ1,200店舗増加の見込み

Jach Technology SpAの概要

- 所在地： Cerro El Plomo 5855 of. 1709, Las Condes, Santiago, Chile
- 代表者の役職・氏名： CEO /General Manager Christian Pablo Cafatti Cuevas
- 事業内容： 小売店向け BI ツールの開発・販売
- 資本金： 610 百万 CLP（チリ・ペソ）（103 百万円）

INTELIGENXIA S.A.の概要

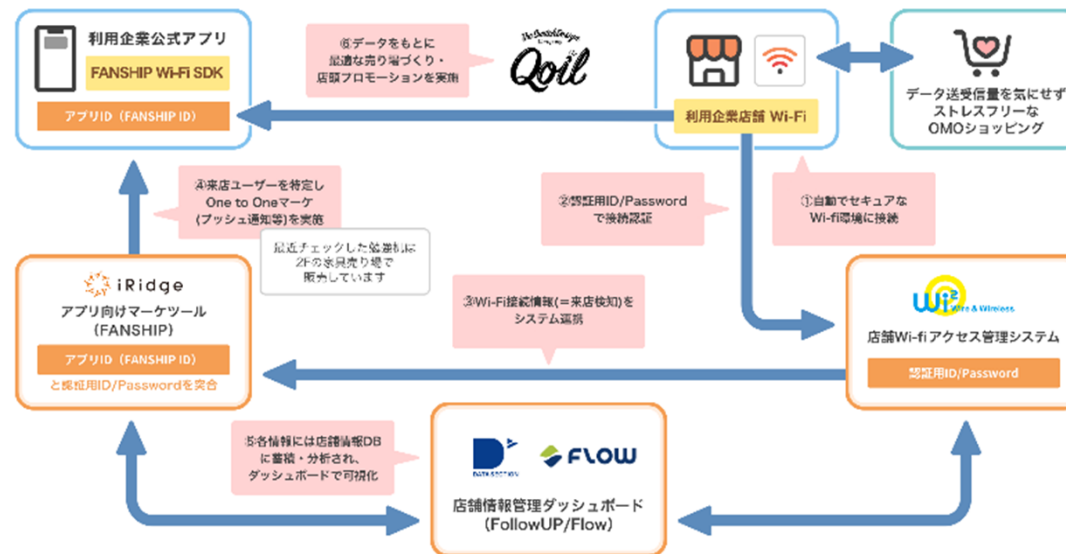
- 所在地： El Canelo 2715, office 201, Providencia, Santiago, Chile
- 代表者の役職・氏名： NICOLAS ANDRES GUILOFF KRAUSS
- 事業内容： 小売店向け BI ツールの開発・販売
- 資本金： 446 百万 CLP（チリ・ペソ）（75 百万円）
- 設立年月日： 2009 年 11 月 2 日

注) INTELIGENXIAの連結時期は未定です。

詳しくはこちらへ：<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3905/tdnet/2000660/00.pdf>

5社の業務提携により、統合型OMO*ソリューションを提供

- 当社、株式会社アイリッジ、株式会社ワイヤ・アンド・ワイヤレス、株式会社Flow Solutions、及び株式会社Qoilの5社は、リテールDX（デジタルトランスフォーメーション）プラットフォームの共同展開に関する業務提携契約を締結
- 顧客企業はリテールDXプラットフォームを利用し、ECを含む購買・来店データに基づいた効率的な店舗運営を実現
- 各ユーザーは店舗来店と同時に、自動でセキュアなWi-Fi環境を利用でき、データ送受信量を気にせずストレスフリーなOMOショッピングを楽しむことが可能



*OMO(Online Merges with Offline)とは、アプリ等（オンライン）から店舗（オフライン）への送客を促すマーケティング施策や、オンラインとオフラインの取組みを融合し、店舗とインターネットの垣根を越えた最適な顧客体験を提供するマーケティング施策のことをいいます。

詳しくはこちらへ：<https://www.datasection.co.jp/news/pressrelease-2021080201>

緊急事態宣言の延長に対し適切に対応

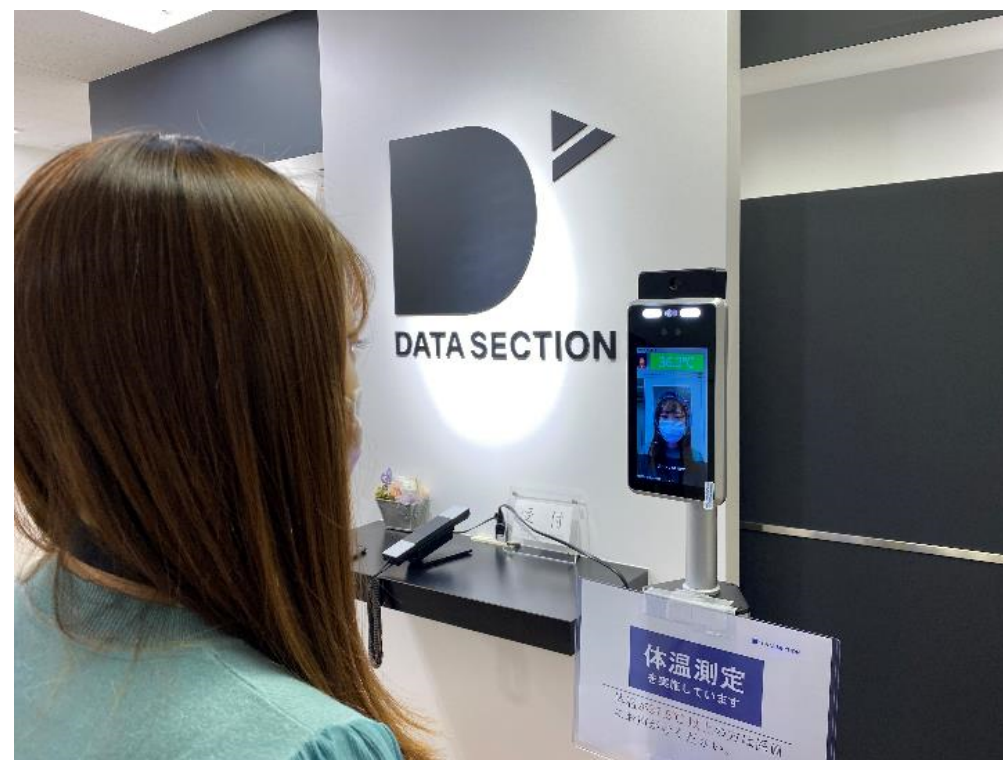
- ミッション・ステートメントである「Change the Frame テクノロジーで実社会に変革をもたらし、新しい暮らしをつくり上げる」に則り、緊急事態宣言下においても営業を継続し、顧客へのサービス向上をもって社会への貢献を図る

業務の安全確保

- 1回目の緊急事態宣言を受け新型コロナ対策ガイドラインを策定、その後2回目の緊急事態宣言を受け改定
- 「出勤者数の7割削減」に対応し各従業員は週1日の出勤とし、出勤時間は原則午前11時から午後4時までとした
- 出勤の際の換気及び体温管理を実施

円滑な業務推進（リモート環境）

- 社外とのコミュニケーションを強化するため複数のオンライン会議システムを導入
- 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保護



1. 2022年3月期決算の進捗に関する事項	P.3
2. 中長期戦略	P.14
3. トピックス	P.19
4. 参考資料	P.24

会社概要

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



林 健人

代表取締役社長 兼 CEO

早稲田大学卒業後、日本IBM（旧PwCコンサルティング）に入社。その後、SCSK（旧CSK-IS）にて事業開発投資を推進。その際にデータセクションとソーシャルメディア分析サービスの開発を行った経緯から2009年当社取締役COOに就任。ビッグデータ分析における当社グループの様々な事業開発を行い、2018年4月より代表取締役社長兼CEOに就任。



望月 俊男

取締役 兼 CFO

公認会計士。法政大学卒業後、有限責任あずさ監査法人(旧朝日監査法人)入所。会計監査の他、IPO支援、事業再編、M&A デューデリジェンス、IFRSアドバイザー、内部統制アドバイザー及びERPシステム導入コンサル等の幅広いプロジェクトに従事。2013年3月、当社に入社。2014年6月取締役CFO就任。



平本 義人

取締役 兼 COO

法政大学卒業後、富士通株式会社に入社。その後、企業の内側から経営再建・組織改革を行うため様々な事業会社に入社し、「戦略立案、構造改革、新規事業開発」や、「IT、マーケティング、会計、物流業務等の再構築」など幅広い業務に従事。2014年2月当社に入社。2019年12月に取締役兼COOに就任。



Christian Cafatti

取締役

Industrial Engineer。チリのカトリック大学卒業後、技術開発の分野でキャリアを重ね、同時に、南米における様々なスタートアップやVC関連のイニシアチブでCEO、共同設立者、投資家としても活躍。また、Jach Technology SpAの共同創業者兼CEOとしてFollowUPをグローバルに展開。2020年6月に当社取締役に就任。



中嶋 淳

取締役（社外）

一橋大学卒業後、株式会社電通に入社。その後、株式会社インスパイアにて、新規事業コンサルティング、ベンチャー企業へのインキュベーション等を担当。2006年にアーキタイプ株式会社設立、代表取締役に就任。アーキタイプベンチャーズ代表取締役、その他数々の企業の社外取締役、独立行政法人情報通信研究機構ICTメンタープラットフォームメンター等を兼職。2009年7月に当社社外取締役に就任。



石崎 俊

監査役（社外）

東京大学卒業後、産業技術総合研究所（旧通産省工技院電子技術総合研究所）に勤務し、推論システム研究室長、自然言語研究室長を経て、1992年から慶應義塾大学環境情報学部教授、2013年に退職して名誉教授、（一財）SFCフォーラム理事、現在に至る。その他、ISO/TC37言語資源標準化委員会委員長、言語処理学会会長、日本認知科学会会長などを歴任。2014年6月に当社社外監査役に就任。



田代 彰

常勤監査役（社外）

九州大学卒業後、富士通株式会社に入社。その後、ニフティ株式会社に転籍し、ネット広告、EC、コンテンツ配信など各種のネットビジネスを推進。同社退職後はIT系企業や国立大学の情報部門向けのコンサルティング等を実施。2018年6月に当社常勤監査役に就任。










横山 大輔

監査役（社外）

公認会計士・税理士。早稲田大学卒業後、有限責任あずさ監査法人（旧朝日監査法人）に入所。国内大手メーカー、商社、外資系企業などの監査に従事。KPMGアムステルダムへの出向を経て、海外展開支援のアドバイザーにも従事。その後、横山公認会計士事務所に入所。2018年6月に当社社外監査役に就任。

データ解析技術・データ活用ノウハウを活かす体制をグローバルで構築

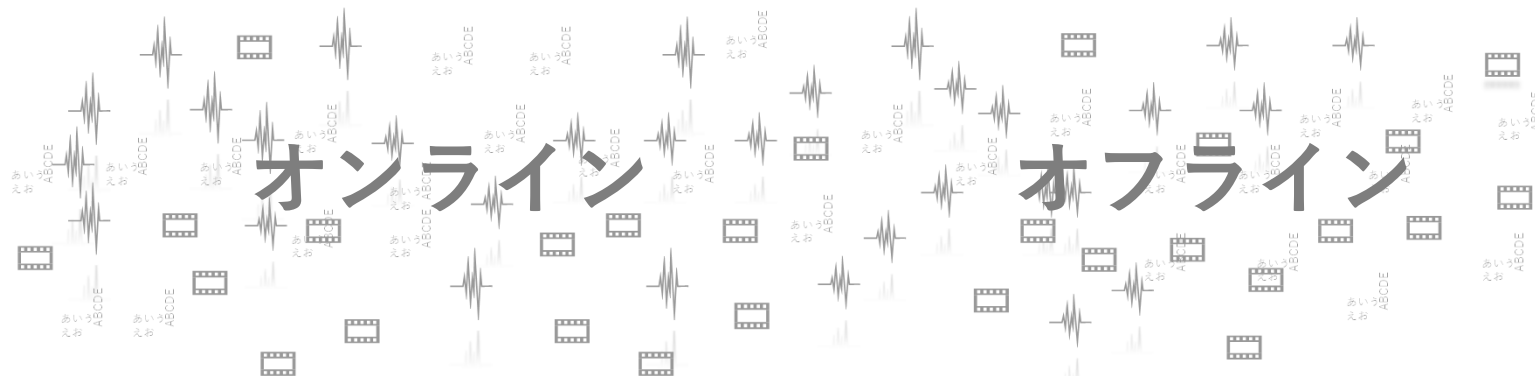
	グループ参加年	保有議決割合	主要な事業の内容
データセクション株式会社 	2000	—	データ分析の技術力で実社会の変革（企業の業務改善や消費者生活の向上）を推進
株式会社ディーエスエス 	2018	100.0%	金融系システム運用保守及びアプリケーション開発
Jach Technology SpA 	2019	100.0%	チリにおけるリテールマーケティング事業
Alianza FollowUP S.A.S. 	2019	100.0%	コロンビアにおけるリテールマーケティング事業
ソリッドインテリジェンス株式会社 	2013	86.9%	多言語ソーシャルメディア分析・コンサルティング事業
株式会社iVOICE 	2020	45.4%	音声AIソリューション事業
株式会社日本データ取引所 	2016	24.6%	データ活用コンサルティング及びデータ取引プラットフォーム事業

事業概要

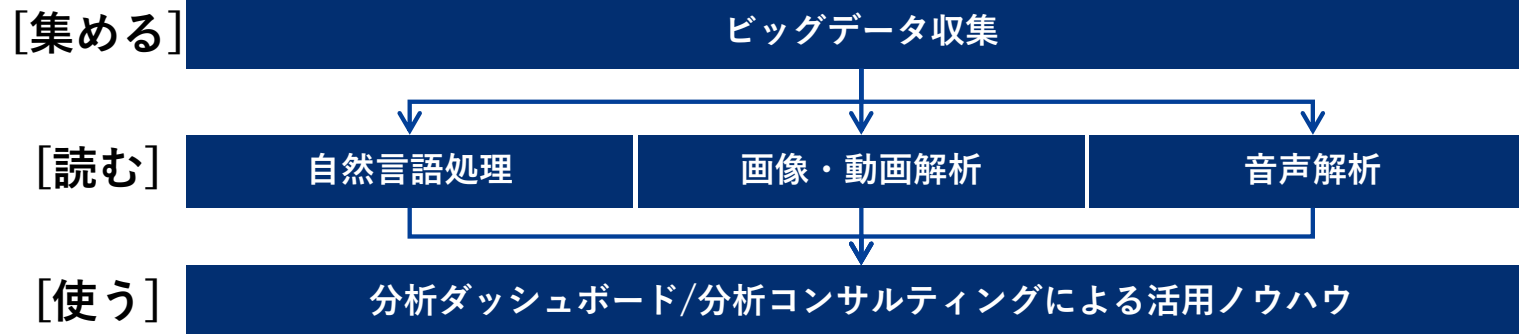
当社のコア技術は『大容量のデータ解析技術』

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

データ



当社のコア技術



解析技術

事業領域



リテール
マーケティング事業



ソーシャルメディア
分析事業



AI・システム
開発事業



新規事業

『データ解析技術』を強みとした事業展開

- 新型コロナウイルス感染症の影響もあり、世界中の小売業界はOMO（Online Merges with Offline）へのシフトが急速に進む中、リアル店舗内のデータを可視化するために店舗DX（デジタルトランスフォーメーション）が一層加速している
- 当社は店舗DXを推進するためリテールマーケティング事業を中核として、日本のみならず海外へ同時展開する
- ソーシャルメディア分析事業、AI・システム開発事業はSaaS型のサービスやシステム運用保守によるストック型のビジネスモデルが主軸となり安定的な売上の確保に繋がる
- 『データ解析技術』を活かした新規事業開発を継続して実施することで更なる成長を狙う



データセクションの事業別サービスとグループ会社



リテールマーケティング事業

データセクション(株)/Jach Technology SpA/

Alianza FollowUP S.A.S.

- FollowUP (SaaS・ストック型)
 - ✓ 購買率向上ソリューション
 - ✓ コロナ対策ソリューション
 - ✓ Store Capacity Control
 - ✓ HealthyUP
 - ✓ COVID-19 Tasking

<https://www.datasection.co.jp/service/retail-marketing>



ソーシャルメディア分析事業

データセクション(株)

- Insight Intelligence Q (SaaS・ストック型)
<https://www.datasection.co.jp/service/consumer-marketing>

ソリッドインテリジェンス(株)

- 海外SNS分析コンサルティング
(コンサルティング・スポット型)
 - ✓ 訪日インバウンド/アウトバウンド分析

<https://solid-i.co.jp/>



AI・システム開発事業

データセクション(株)

- ビッグデータ分析システム開発 (開発・スポット型)
- システム運用保守 (月額運用・ストック型)

<https://www.datasection.co.jp/service/ai-solution>

(株)ディーエスエス

- 金融系システム運用保守 (月額運用・ストック型)

<https://d-ss.co.jp/>



新規事業

データセクション(株)

- 医療系新規事業開発

(株)iVOICE

- 音声AI新規事業開発

<https://ivoice.co.jp/>

(株)日本データ取引所

- データ取引市場事業開発

<https://i-dex.co.jp/>

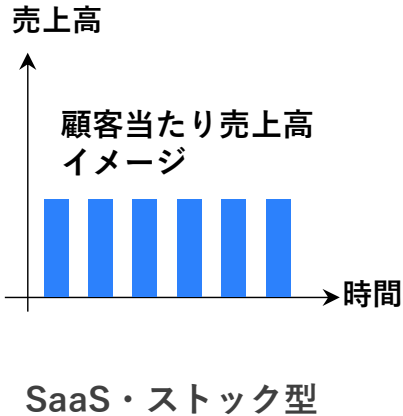
データセクションの事業内容



リテールマーケティング事業

小売店舗のDXを推進し、業務最適化

店舗AIカメラから来店客行動をビッグデータ分析により可視化



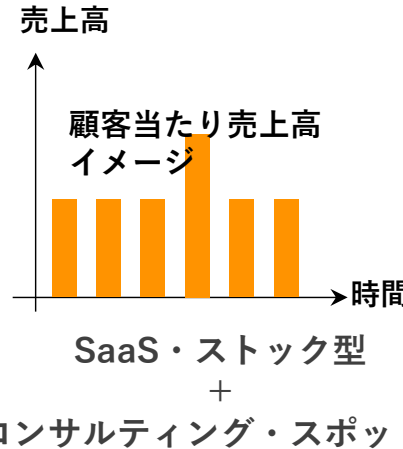
- カメラ画像から来店客データを分析し、POSデータと連動した購買率の把握と向上
- カスタマーサクセス部隊がSaaS型の分析システムを顧客が業務活用するための支援を実施
- 新型コロナ対策ソリューションの提供



ソーシャルメディア分析事業

クチコミ分析からマーケティングを支援

ネット上の投稿ビッグデータ自然言語処理により可視化



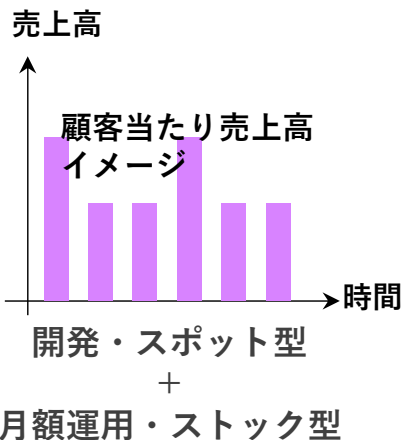
- ネット上のクチコミを分析して企業のマーケティングリサーチや風評リスクの検知に活用
- 日本語のみならず海外SNSを多言語で分析し、省庁や自治体向けに観光施策のコンサルティングサービスを実施



AI・システム開発事業

個社毎にビッグデータ分析を活用支援

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



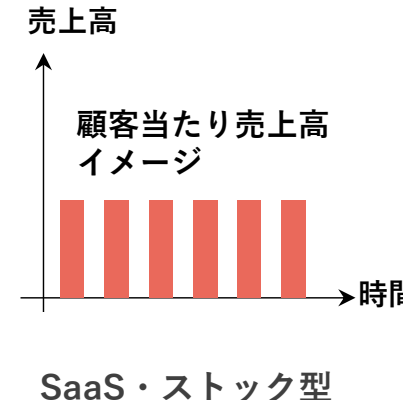
- 大企業が保有するビッグデータを分析するセミオーダー型システム開発を実施
- ビッグデータ分析を業務改善に組み込むコンサルティング
- 開発後のシステム運用保守



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

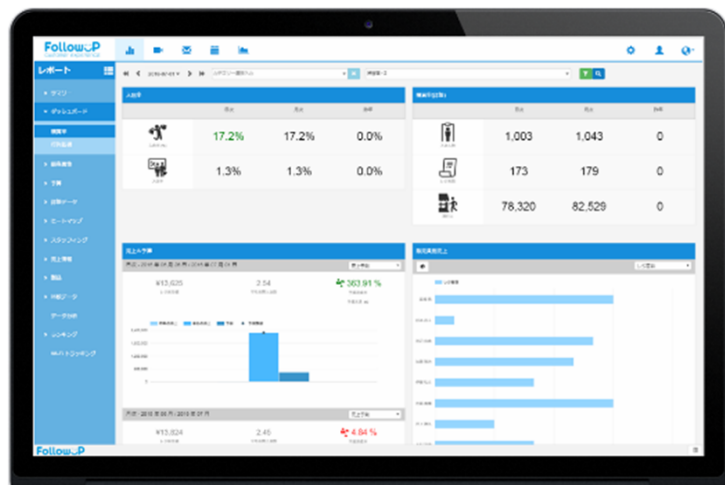


- PoCでは終わらせずサービス化までを実現
- ストック型の拡張性の高いビジネスモデルを構築
- R&Dにより新たな技術を当社の既存事業に反映

サービス紹介

FollowUP -購買率を軸とした売上向上支援サービス-

- 店舗に入店人数を計測できる3Dカメラを設置し、入店人数を正確に計測
- POSと連携することで、購買率を算出することが可能
- 購買率を軸として、オペレーションの改善を目的としたサービス



FollowUPによってできること

①店舗のポテンシャル / 課題の抽出

- 店舗で発生している様々な事象を可視化し、経験則や感覚値でないニュートラルな視点から、店舗のポテンシャルや課題を把握

②データに基づく店舗改善サイクルの構築

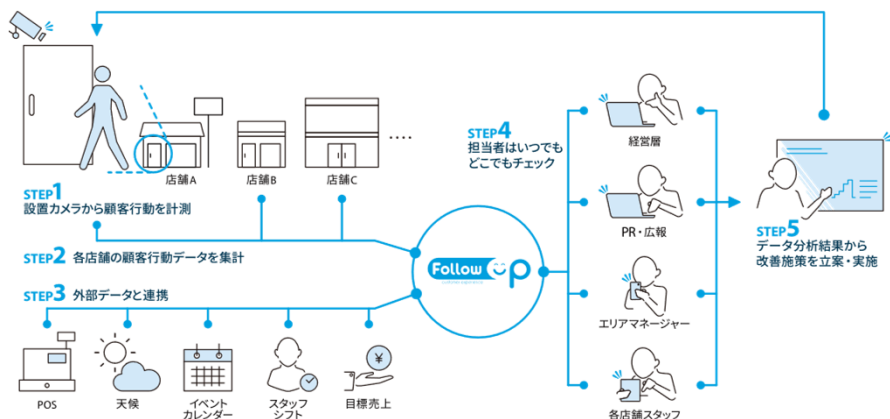
- 蓄積されたデータに基づく「課題の発見」「施策立案/実施」「効果測定」という店舗改善サイクルを構築

③店舗報告の共通言語化によるコミュニケーションの円滑化

- これまで定性的だった店舗からの報告を定量化し、店舗と本部が同じ目線でチェックできる体制にすることで、コミュニケーションを円滑化

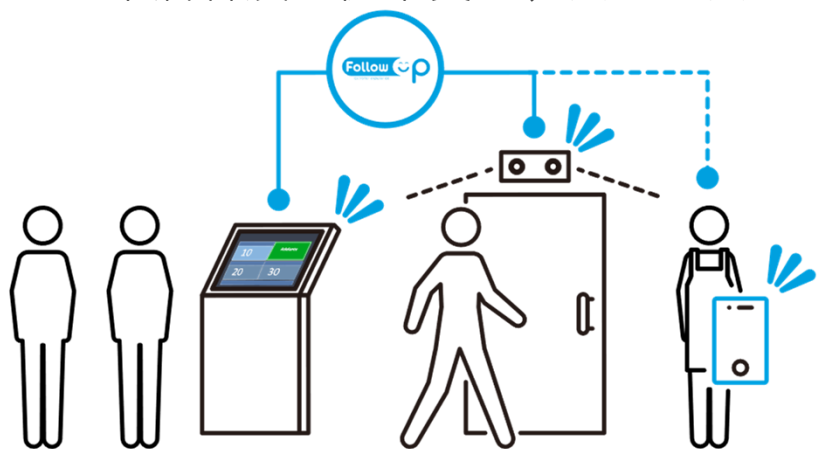
④店舗オペレーションの最適化

- 顕在化したポテンシャルや課題を店舗ごとのオペレーションに落とし込むことで売上利益の向上を図る



Store Capacity Control -混雑情報配信サービス-

- 新型コロナウイルス感染拡大防止における3密のうちの「密集」「密接」を避けるための入場制限などの判断を、誰もが行える環境を整備
- 来店客及び従業員が、安心・安全に行動できる環境づくりにも貢献



主な機能

①入退店情報を取得



- 専用の3Dカメラを設置し、入退店情報を取得
- 入口が複数ある場合や、入り口が広い場合も対応可能

②リアルタイムに計測



- 取得したデータは、インターネットを通じ、リアルタイムにデータを反映（専用のルーターを設置）

③混雑状況/アラートの表示



- 最大人数を自由に設定することが出来、最大人数に応じた割合で画面を表示することが可能（閾値は4段階）

④複数デバイスで表示

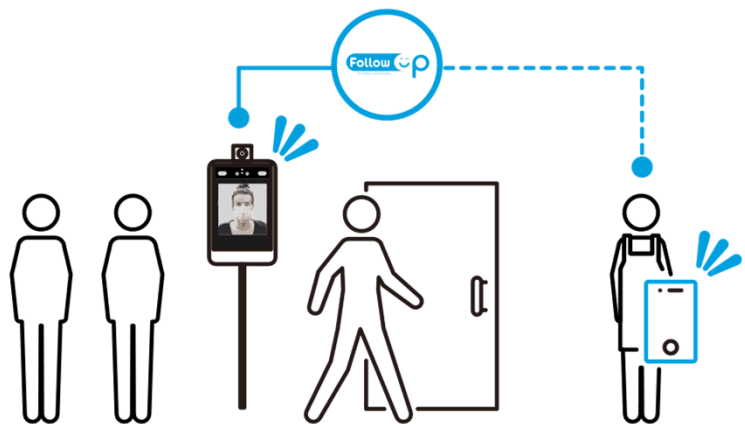


- PC、タブレット・スマホ様々なデバイスで表示することが可能（APIもご用意しているため、貴社サイトでも表示が可能）



HealthyUP –体温検知・アラートサービス–

- 新型コロナウイルス感染拡大防止において欠かせない、マスク着用や体調不良時の入店ご遠慮を促しやすくする、感染防止策の啓蒙をサポート
- 来店客及び従業員が、安心・安全に行動できる環境づくりにも貢献



主な機能

①体温測定



- 来店客の体温を自動計測
- 体温測定は0.3秒以内にて計測（判定人数は1人ずつ）

②マスク着用チェック



- マスクを着けていない場合は「マスクを付けてください」と音声で通知

③測定結果表示

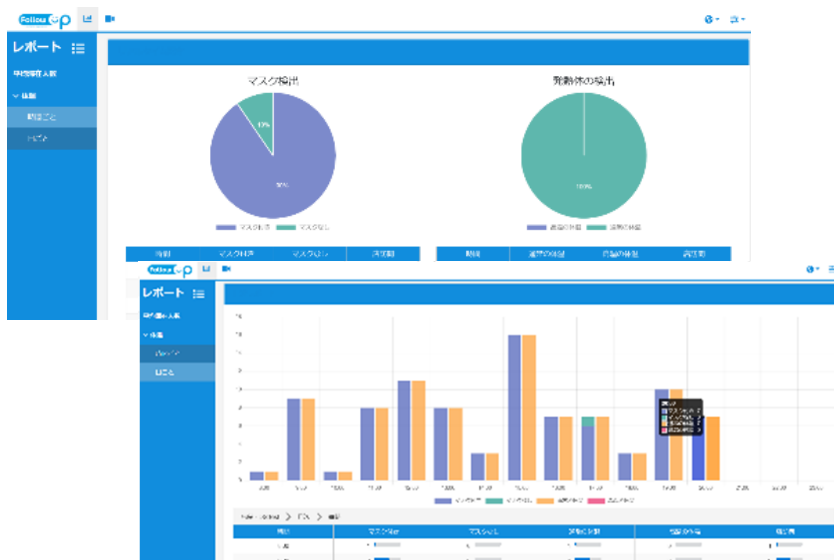


- デバイスの画面に体温が表示されるとともに、マスク非着用の場合は、マスク着用の旨表示

④ダッシュボードで結果表示



- 判定した人数や、体温の正常・高温、マスク着用在りなしのデータがダッシュボード上で表示（オプション機能）



Insight Intelligence Q の特長

① マーケター視点の ”かゆいところに手が届く” 分析機能

日々ソーシャルデータ分析を行っているマーケターのノウハウを分析機能に反映

② クイックな探索を支えるUI

Googleで検索するようなシンプルな操作で結果にたどり着くことができ、深掘り探索も容易

③ 過去に遡って試行錯誤しながら 仮説出しできる

過去13カ月間のデータを試行錯誤しながら分析できるので、マーケティングに欠かせない調査～仮説出しが可能



Insight Intelligence Q の機能

マーケター視点の 分析機能

トピック分析

話題分析

拡散プロセス分析

プレ/ポスト分析

ブランド比較

性別・年代

影響力のある
ユーザー

影響力のある
ニュース

影響力のある
メディア

アカウント分析

投稿活動の傾向

エンゲージ
メントの傾向

クイックな探索を 支えるUI

シンプルな操作性

簡易
スパムフィルター

CSVデータ出力

分析結果を
URLで共有

詳細サイドパネル

キーワードで
ドリルダウン

検索条件保存

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。