



DATA SECTION

2022年3月期 決算説明資料

データセクション株式会社

2022年5月13日

証券コード：3905



1. 2022年3月期 実績

2. 2023年3月期 計画

3. Appendix

4. 参考資料

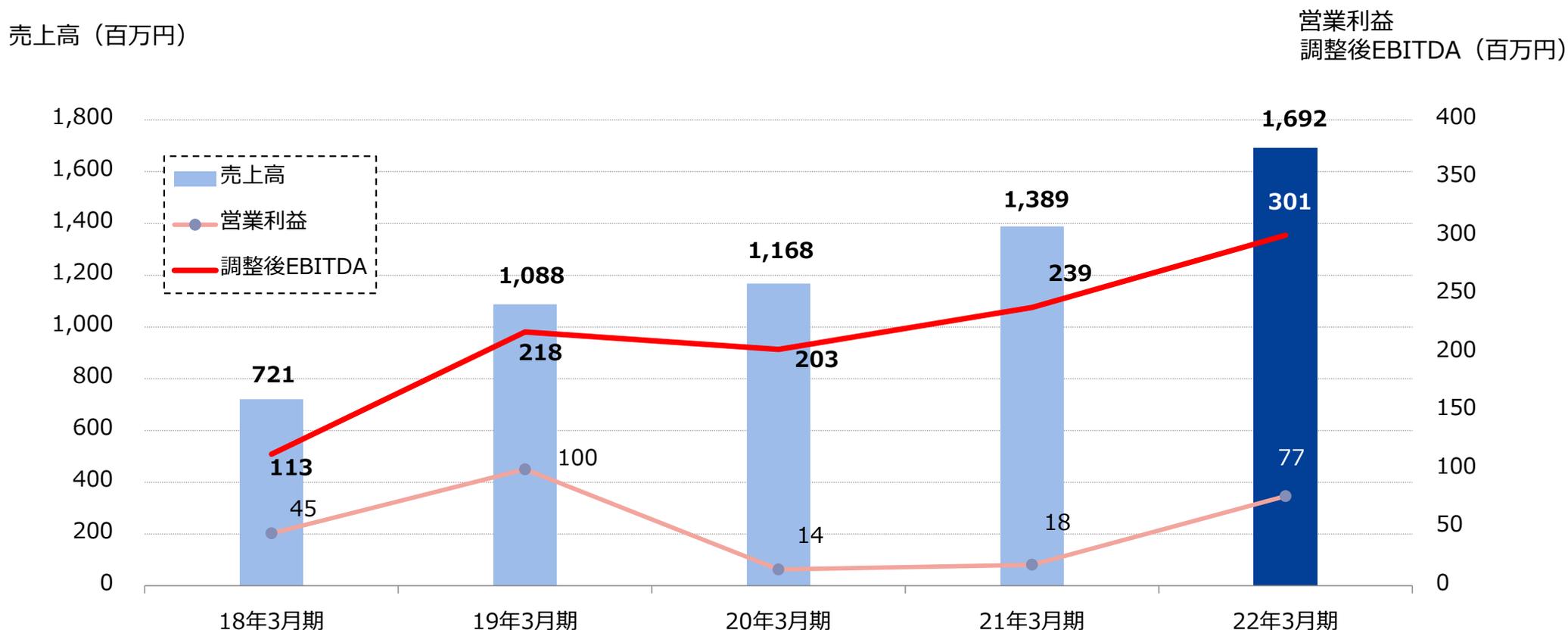
(会社概要・事業概要・サービス)

1. 2022年3月期 実績

- “SaaSによる”グローバルな事業成長を実現し、**大幅な増収増益（過去最高売上高）**
- 投資利益等の営業外収益も合わせ、**当期純利益は黒字転換**
- 業績予想対比では、利益ベースで概ね上限値に到達**

(百万円)	21年3月期	22年3月期					
	実績	実績	YoY (伸率)	業績予想 (下限)	業績予想 対比	業績予想 (上限)	業績予想 対比
売上高	1,389	1,692	21.8%	1,500	+192	1,900	▲208
営業利益	18	77	328.3%	▲50	+127	100	▲23
調整後 EBITDA	239	301	25.9%	NA	NA	NA	NA
経常利益	31	165	422.9%	▲60	+225	90	+75
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲41	2	-	▲116	+118	6	▲4

- 19年度から断行中の構造改革を進展し、事業ポートフォリオの転換を進めながら、グローバルな成長を継続。**売上高は連続で過去最高値を更新**
- 実質的な事業キャッシュフロー創出力として重視する**調整後EBITDA (*) も順調に伸長し、3億円に到達 (売上高調整後EBITDA比率17.8%)**

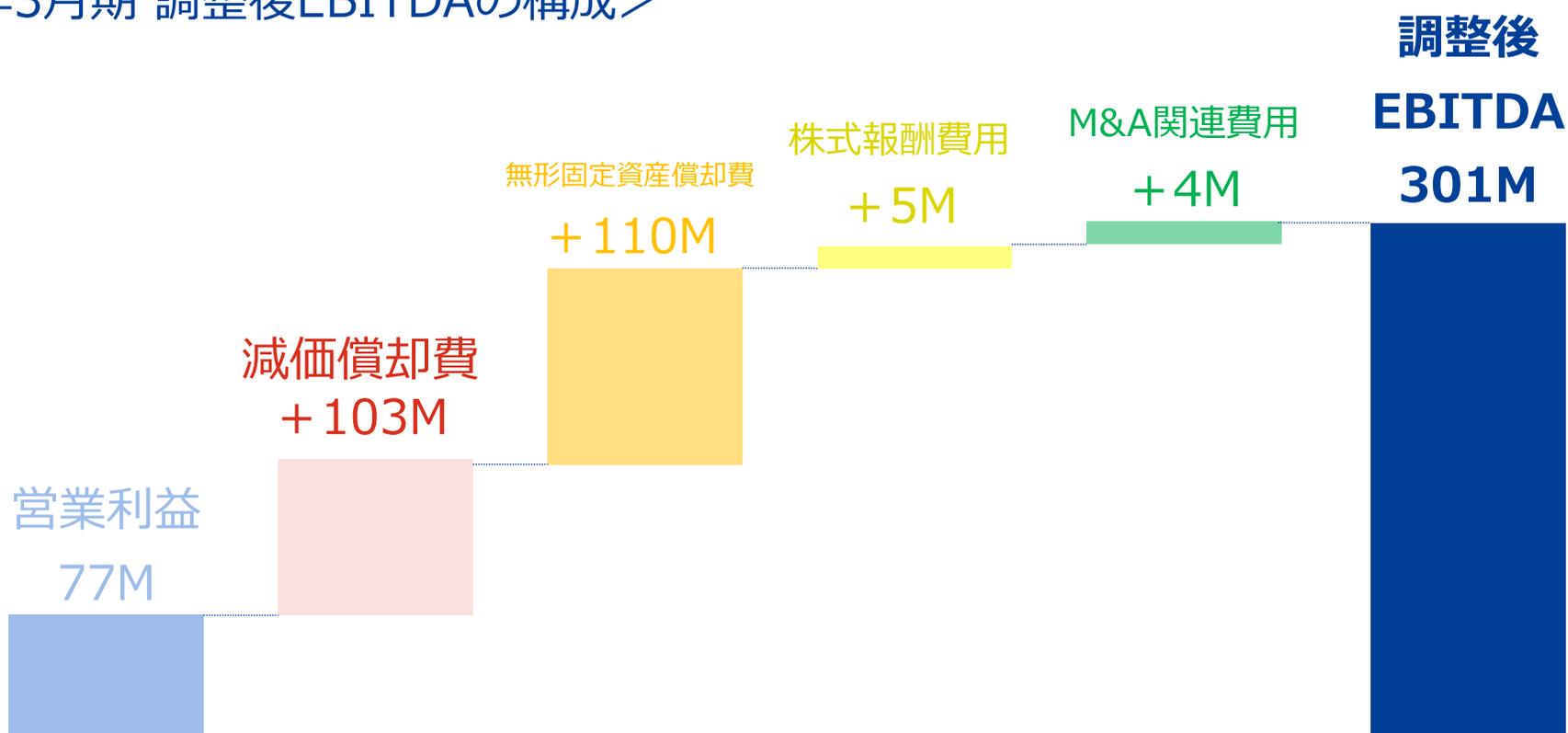


(*) 調整後EBITDAの詳細については、次ページをご参照

- 22年3月期より、グローバルにM&Aを活用し成長を図る当社グループの事業特性を踏まえ、**実質的な事業キャッシュフロー創出力である調整後EBITDAを開示指標に追加**

※調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 無形固定資産償却費 + 株式報酬費用 + M&A 関連費用

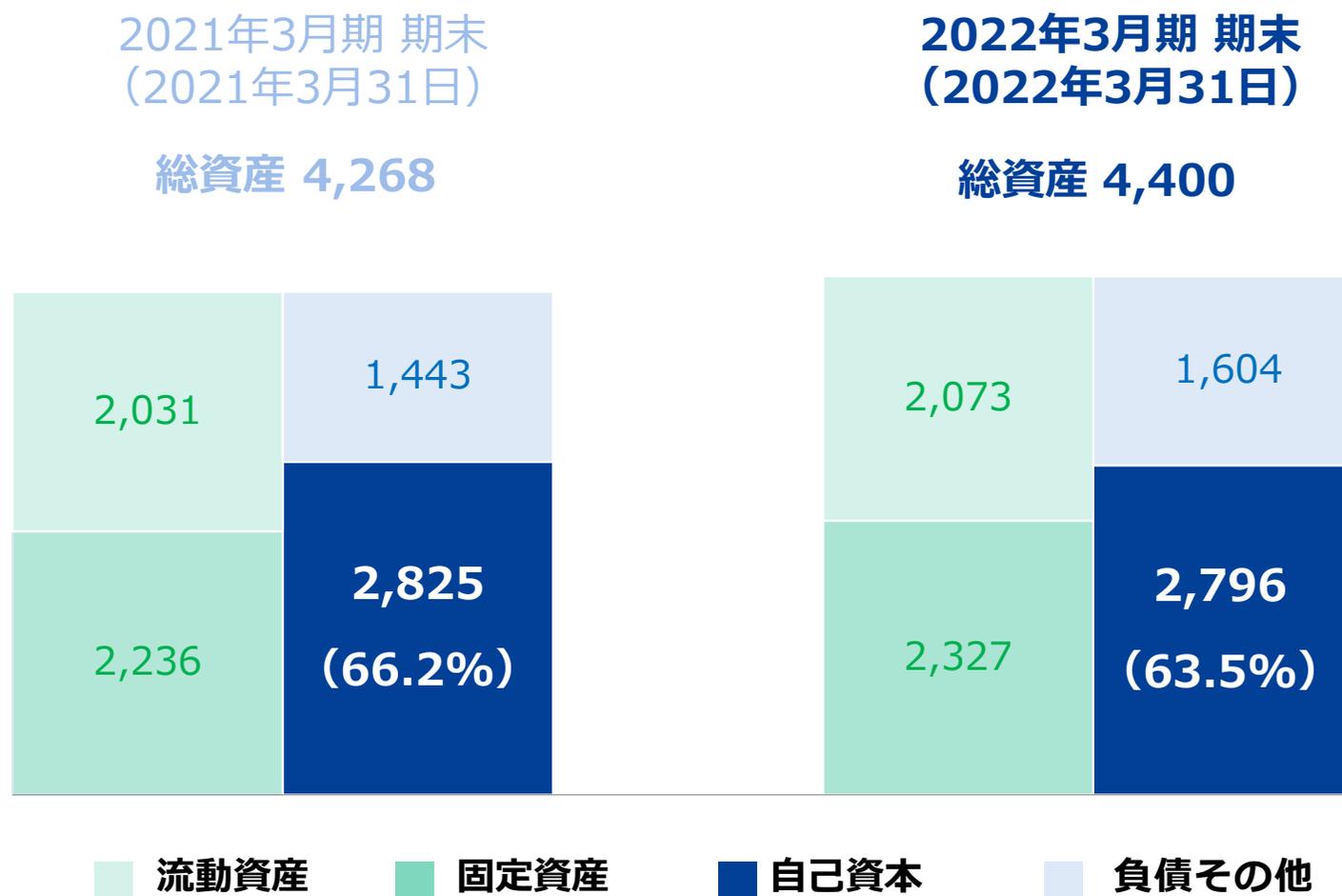
<22年3月期 調整後EBITDAの構成>



- ・ 自己資本比率は60%台半ばと高い水準で推移
- ・ 今後の成長過程においても、**安定的な財務基盤、財務規律を堅持**

<22年3月期 財政状況>

(百万円)



施策 トピックス

国内

アフターコロナを見据えた販売促進

- ・デジタルマーケティングチームの立ち上げ、およびFollowUPの営業人員の強化等

デジタルマーケティングの推進

- ・リアル店舗のDX促進メディア「店舗DX.com」をリリース
(21年9月)

海外

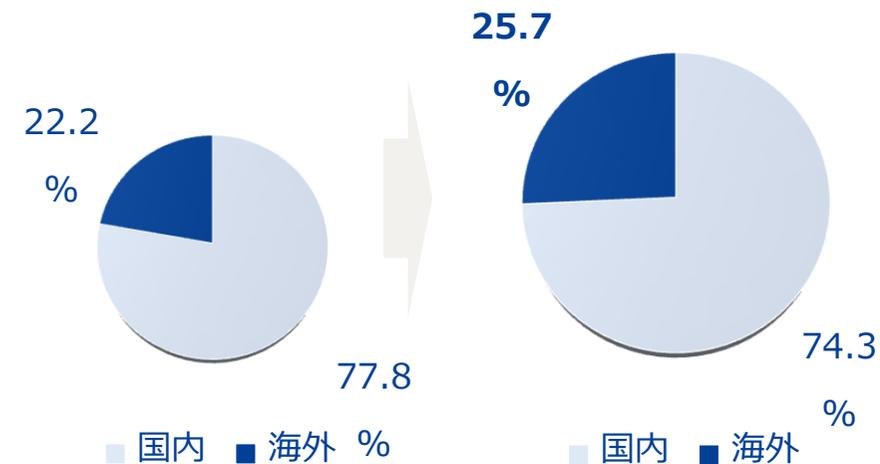
M&A・PMIの推進

- ・連結子会社であるコロンビア法人 Alianza FollowUP S.A.S. の株式を追加取得し、完全子会社化
(21年5月)
- ・チリの競合会社INTELIGENXIA S.A.を100%子会社化
(21年7月)

成果 進捗

- ・「店舗DX.com」で立ち上げ早期に**Google検索1位**を獲得
→PV数は大幅に増加
- ・**リード件数・商談件数の大幅増**
(前年比2倍超)
- ・提案精度の向上による**CVR (受注率) 上昇**
(前年比約2倍)

海外売上高・比率の増加



	21年4月	21年8月	21年8月	21年9月	21年9月
主体	DSS	DS	DS	DS	SI
事業領域	AI・システム開発	リテールマーケティング	ソーシャルメディア分析	リテールマーケティング	ソーシャルメディア分析
概要	<p>・連結子会社のディーエスエスが、TOMOWEL社と、法人向けプリペイドカードサービス「Bizプリカ」の共同運営、Fintech領域における連携を強化に向けた業務提携契約を締結</p>	<p>・データセクション/アイリッジ/ワイヤレス/Flow Solutions/Qoilの5社提携でオウンドアプリの効果を最大化するリテールDXプラットフォーム提供開始</p>	<p>・当社、MPG及びリリーフサインは、各社技術やノウハウを結集させ、リスクモニタリング領域における取り組みの一層の強化を図るため、3社で事業提携の基本契約を締結</p>	<p>・8月の5社提携を受け、5社共催ウェビナー「リテールDXプラットフォーム」～小売のDXはここから始まる～を開催</p>	<p>・連結子会社のソリッドインテリジェンスが、ブレインパッドが、両社のサービスを連携し、多言語のソーシャルメディア・SNSデータ活用に関するサービスを展開</p>

* DS:当社、DSS：株式会社ディーエスエス（連結子会社）、SI：ソリッドインテリジェンス株式会社（連結子会社）

プロダクト強化

リテール領域におけるターゲット
拡大を目的とした新規プロダクトを
開発中

- ・ アパレルから、スーパーマーケットやドラッグストア、メーカーやデベロッパー等へターゲットを拡大



新規事業

医療系新規事業開発の一環として、
以下許認可を取得
(22年2月)

- ・ 医療機器製造業
- ・ 第二種医療機器製造販売業

* 医療機器製造業とは、薬機法（医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律）の医療機器を製造するための登録許可制度で定められた、医療機器製造販売業者の委託を受け、医療機器の製品製造を行なう業許可です

* 「第二種医療機器製造販売業」とは 医療機器を製造若しくは海外から輸入することにより、国内の市場に流通させるために必要となる許可です

概要

・ 2021年3月31日、英Financial Times社、日本経済新聞社及び独スタティスタ社が主催し、アジア太平洋地域13カ国、100万以上の企業を調査対象とした「**High-Growth Companies Asia-Pacific 2021（アジア太平洋地域の急成長企業ランキング2021）**」において、**当社が336位にランクイン**いたしました。

* 「Top 500 High-Growth Companies Asia-Pacific 2021 ～アジア太平洋地域における急成長企業ランキング～」は英Financial Times社、日本経済新聞社、独スタティスタ社がアジア太平洋地域13カ国、100万以上の企業を対象に共同調査し、その増収率をランキングしたものです。

◆ ランキングは、Financial Timesの以下のページでご確認いただけます。
<https://www.ft.com/high-growth-asia-pacific-ranking-2021>

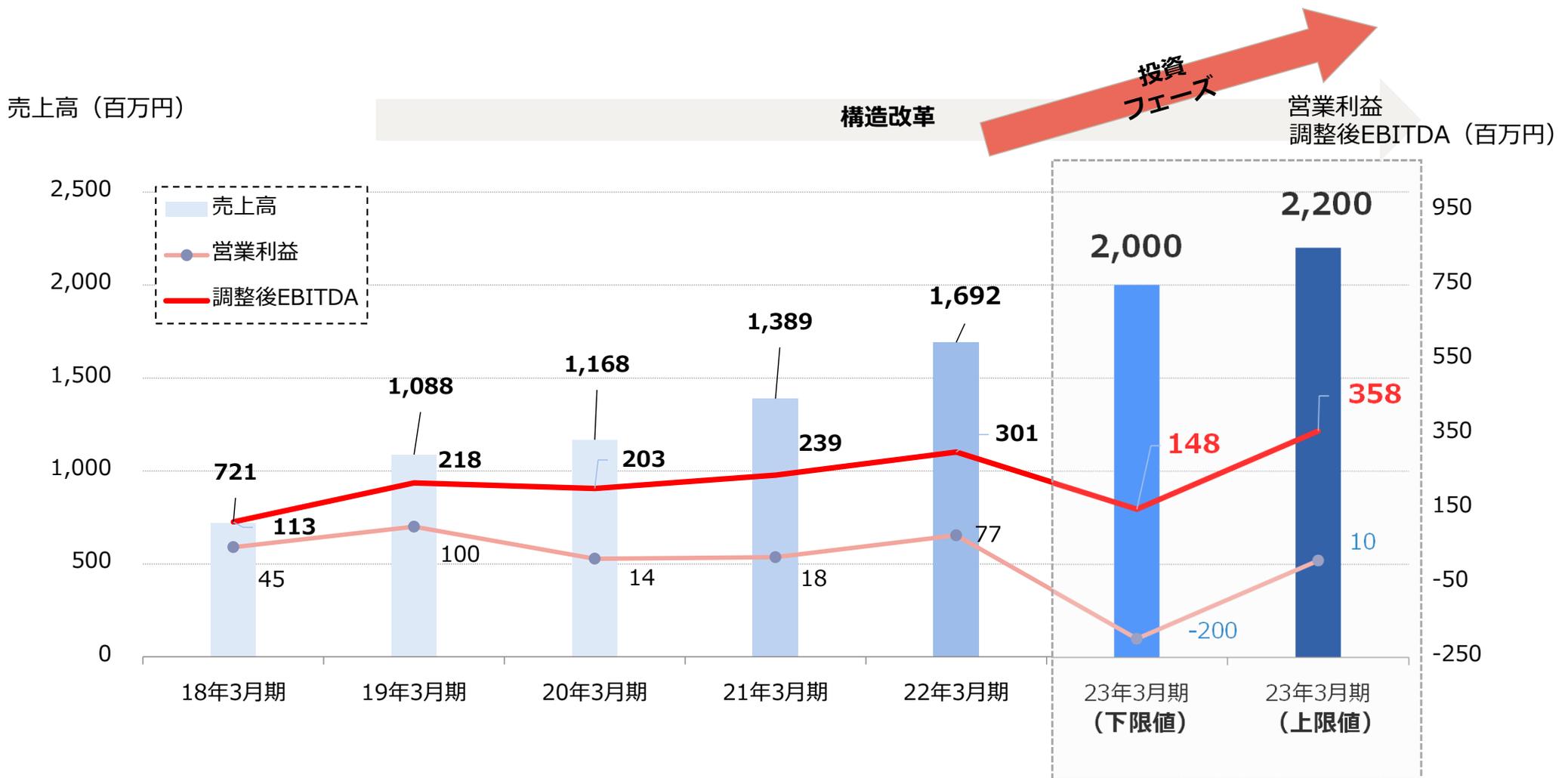
◆ Nikkei Asiaにも、特集記事が掲載されております。
<https://asia.nikkei.com/Spotlight/The-Big-Story/Asia-s-hidden-high-growth-companies-reach-for-the-sky>

2. 2023年3月期 計画

- ・ 好調な海外事業を軸に、引き続き**高い成長性を追求**
- ・ 構造改革（19年度～）の総決算、かつ投資フェーズ本格化初年度と位置付け、**戦略的に事業・人材・基盤への必要投資を併進するため、大幅にコスト増**

(百万円)	22年3月期 実績	23年3月期					
		業績予想 (下限)	YoY (金額)	YoY (伸率)	業績予想 (上限)	YoY (金額)	YoY (伸率)
売上高	1,692	2,000	+308	18.2%	2,200	+508	30.0%
営業利益	77	▲200	▲277	-	10	▲67	▲87.1%
調整後 EBITDA	301	148	▲153	▲50.8%	358	+57	18.9%
経常利益	165	▲215	▲380	-	▲5	▲170	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	2	▲275	▲277	-	▲72	▲74	-

- ・ 構造改革を完結し、トップライン成長を維持しつつ、投資フェーズに舵切り
- ・ 事業・人材・基盤等、必要な投資を確りコスト認識しており、営業利益は減益を計画するも、重視する調整後EBITDAベースで増益を狙う（上限値）



テーマ

構造改革の完遂と、将来の収益基盤構築に向けた投資フェーズへの転換

基本方針

●投資の加速化

- 成長スピードの速い海外への戦略的な**事業投資推進**
(M&A等のインオーガニックな成長も有効な選択肢と認識)
- 各事業の安定的な運営・成長を担う**人材採用強化**
- 受注・顧客層拡大に資する**新規プロダクトの開発およびプロモーション費用投下**

●成長を下支えする基盤強化

- グローバルな成長・規模拡大に伴う**経営体制・管理部門の機能強化**
- 組織強化のための**人事関連制度の再構築、電子化等の社内DX推進**
- **ESG、SDGs、ダイバーシティ等への取組強化**



国内

- 販促及び、デジタルマーケティング等で得られたリード・商談件数に対応すべく、人材採用を強化
- 顧客ニーズを踏まえた機能のエンハンスによる顧客単価向上、また、ターゲット市場拡大のため、業種特性等顧客ニーズに最適化した新サービスの市場投入を目指す

海外

- PMIとして一定のオーガニックな成長を進行
- 大型のショッピングモールを運営するディベロッパーへのアプローチを開始しており、FollowUPのモールへの一括納入等、案件の大型化と投資を見込む
- 特に南米圏においては、現地代理店・競合等を傘下に取り込む、域内での面戦略が有効

人材
強化

プロダクト
投入

事業
投資

M&A
等



- 当社においては、効率的なアサインが可能な人材強化を進め、リテールマーケティング事業とのシナジーが狙える大型案件の獲得を目指す
- 連結子会社ディーエスエスでは、受注の安定性に対するリソースの不安を解消すべく、人材と体制を強化



- 当社においては、Insight Intelligence Q等プロダクトの機能・サービスを見直すとともに、稼働率の観点から受注体制の効率化を推進
- 連結子会社ソリッドインテリジェンスでは、得意領域であるインバウンド・官公庁案件の安定的な受託を目指す



- 民間企業やパブリックセクターとの連携による、AIでの医療系データ解析案件等に注力
- 小売業向けの新規事業開発の継続



- 6月1日付で、株式会社経営共創基盤の共同経営者で、**グローバルな事業戦略やクロスボーダーM&Aの知見が高い坂田幸樹氏を顧問に招聘**

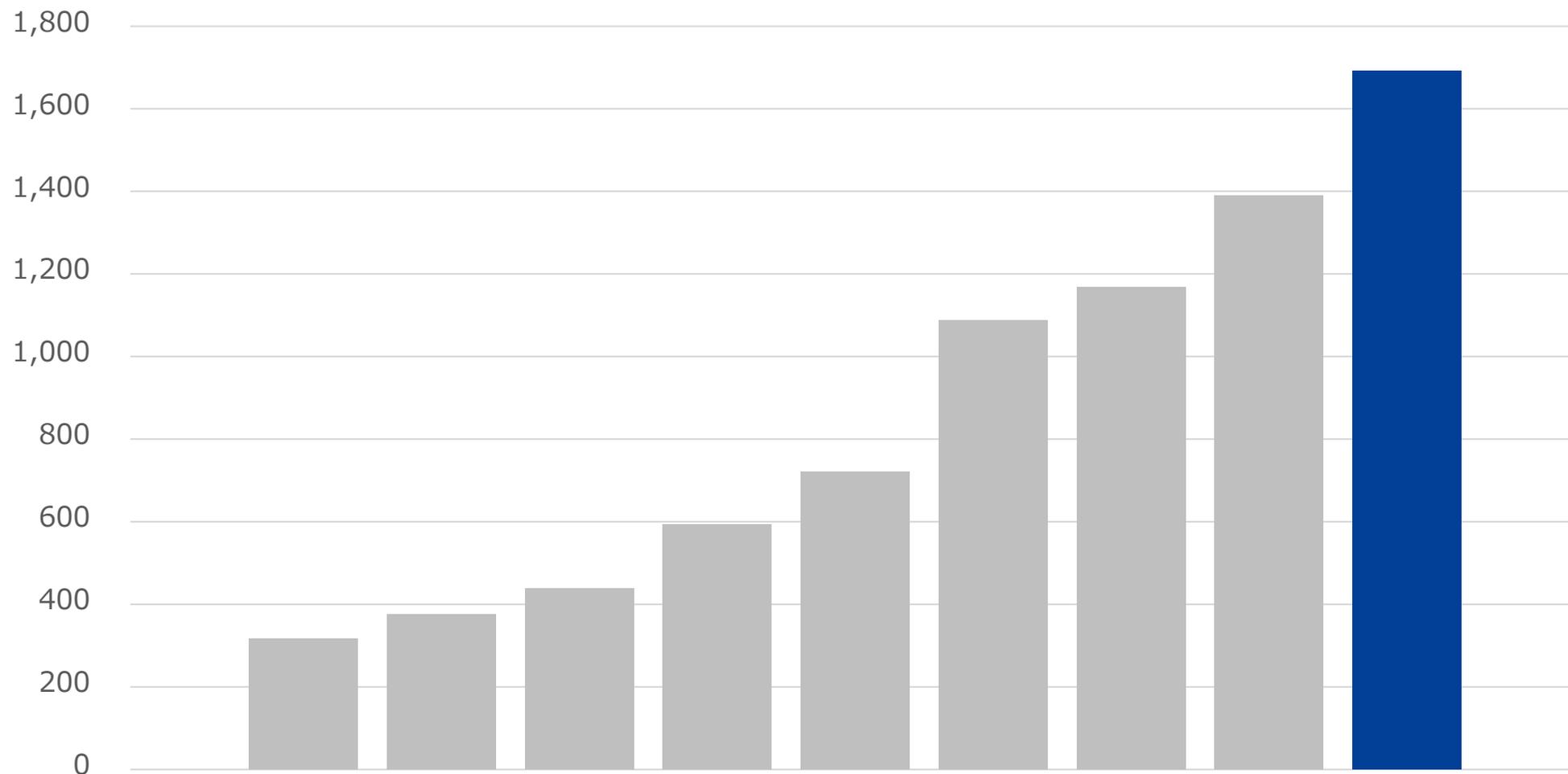


株式会社 経営共創基盤
Industrial Growth Platform, Inc. (IGPI)
共同経営者 (Partner)
IGPIシンガポール取締役CEO (IGPI Singapore CEO)

坂田 幸樹 (Sakata, Kohki)

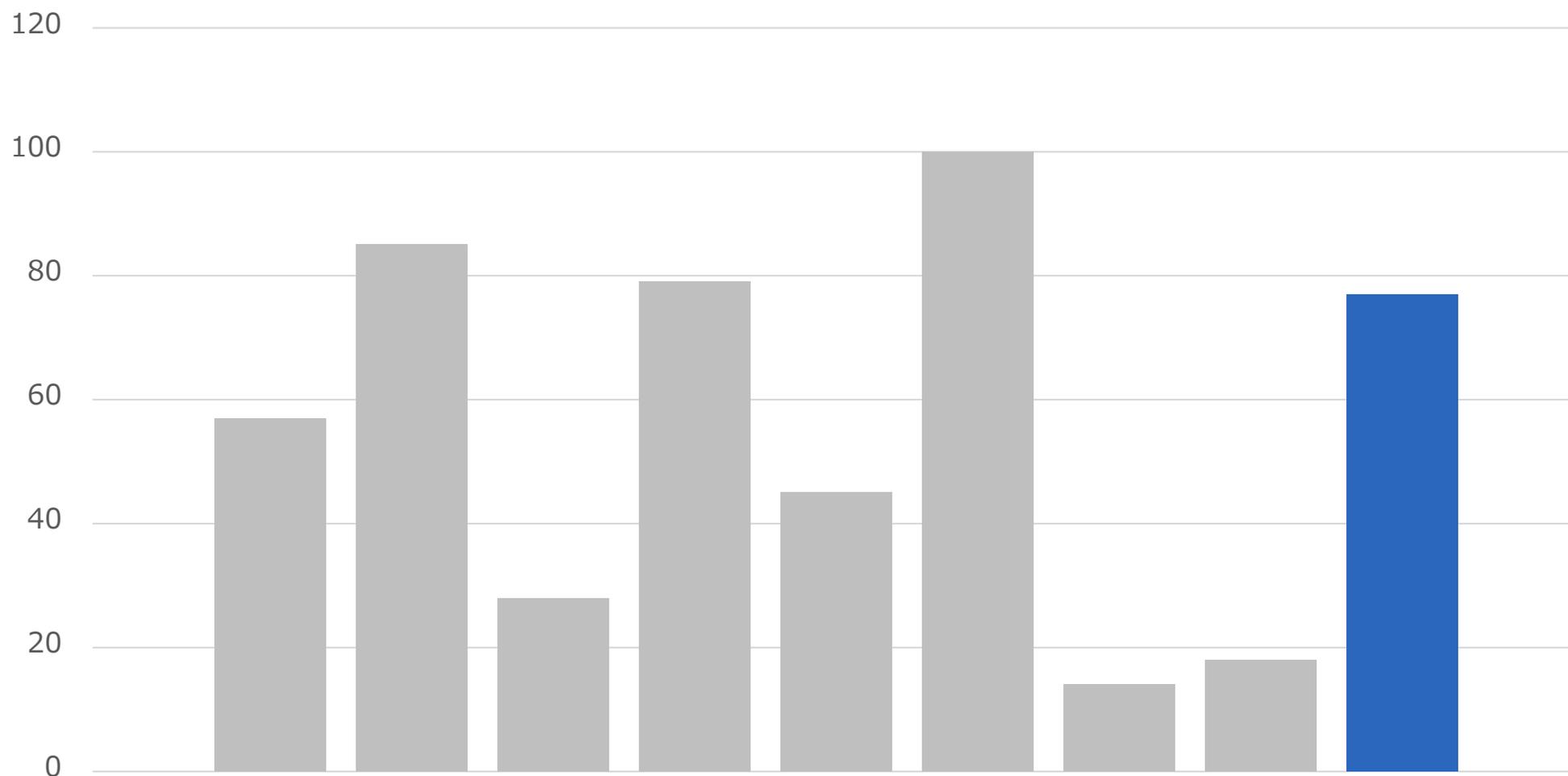
外資系コンサルティング会社、外資系消費財メーカーを経て、リヴァンプに入社。ディレクターとしてアパレル企業、ファーストフードチェーン、システム会社などへのハンズオン支援（事業計画立案・実行、M&A、資金調達など）に従事。リヴァンプ支援先のシステム会社においては代表取締役に就任し、経営改革を推進。IGPI 参画後は、ロジスティクス、メディア、テレコム、広告、製造などの幅広い業界においてグローバル戦略立案・実行支援、クロスボーダーM&A の支援に従事。
早稲田大学政治経済学部卒、IEビジネススクール経営学修士 (MBA)

3 . Appendix

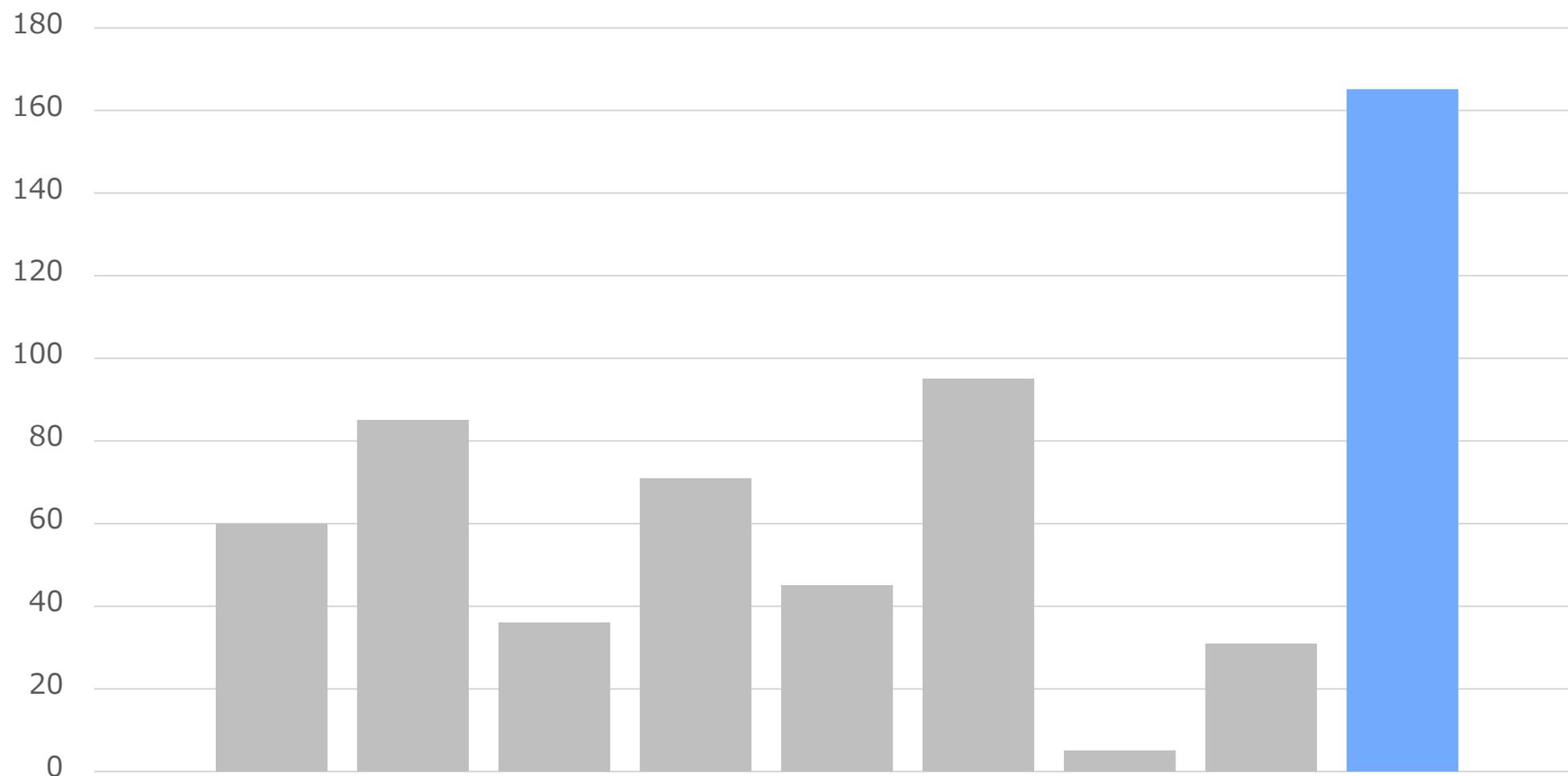


決算期 14/3 15/3 16/3 17/3 18/3 19/3 20/3 21/3 22/3

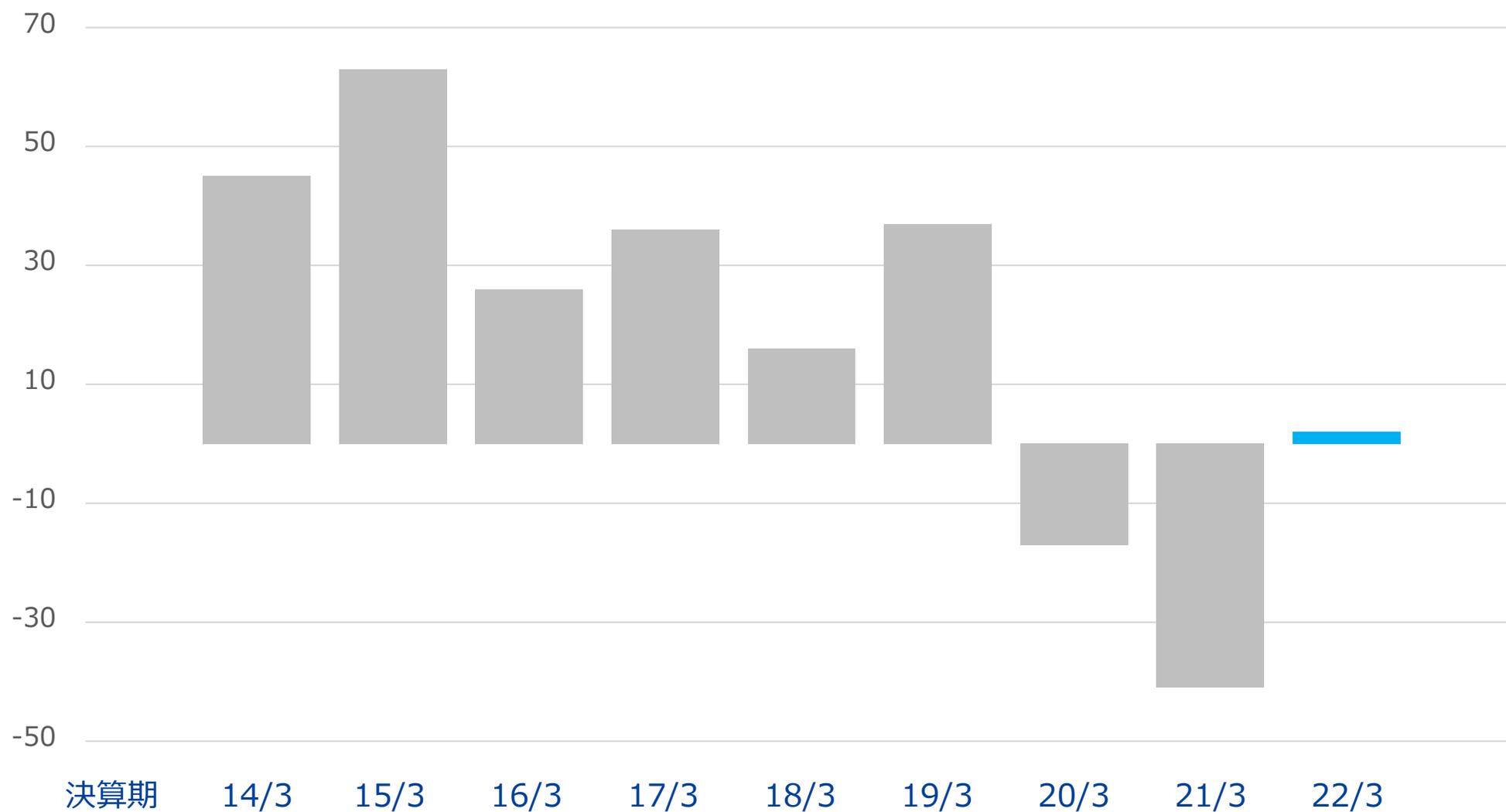
売上高
(百万円) 317 376 439 593 721 1,088 1,168 1,389 1,692



決算期	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3
営業利益 (百万円)	57	85	28	79	45	100	14	18	77



決算期	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3
経常利益 (百万円)	60	85	36	71	45	95	5	31	165



親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)

45

63

26

36

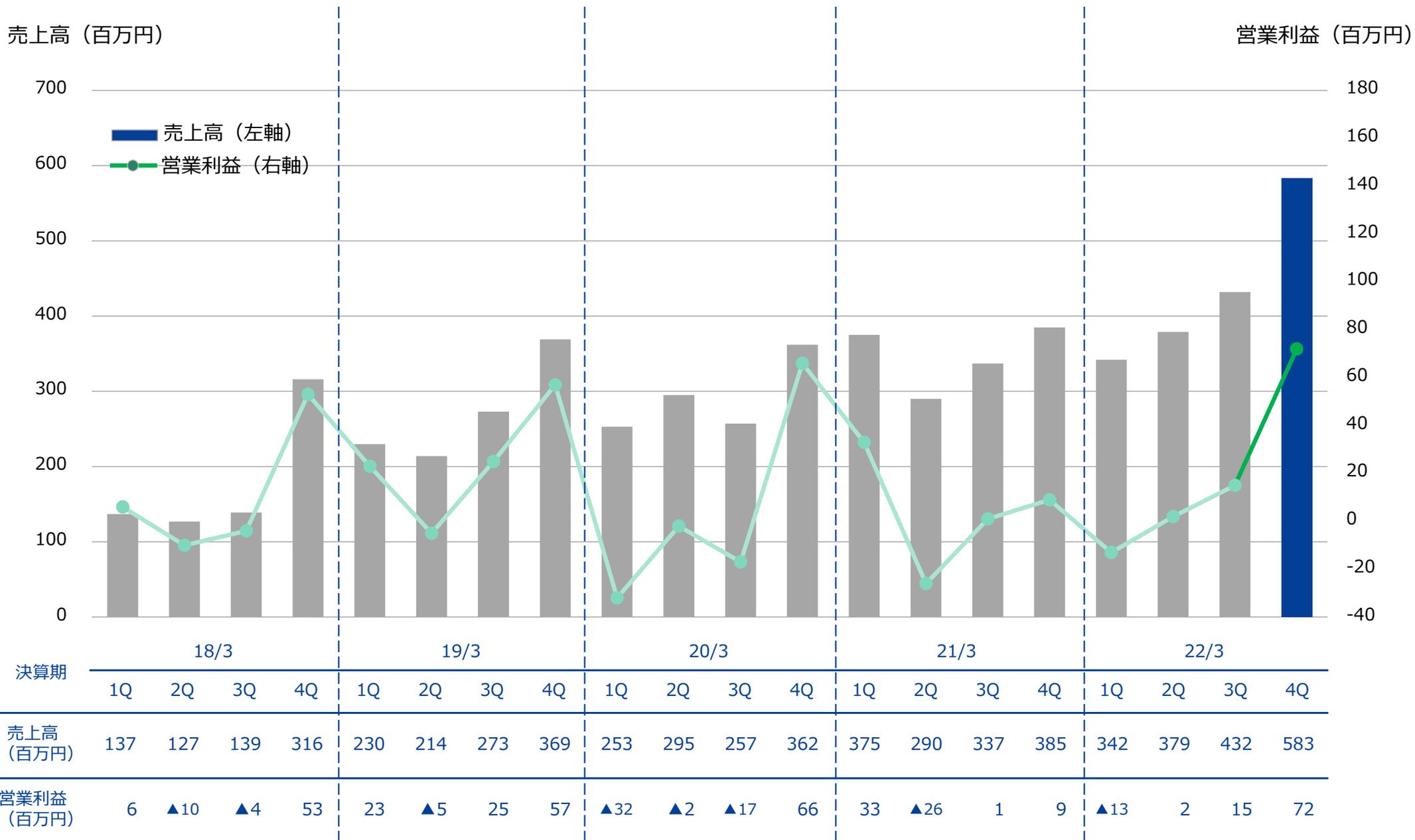
16

37

▲17

▲41

2



4. 參考資料

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

社名	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番8号 五反田PLACE 8階
ウェブサイト	https://www.datasection.co.jp/
設立年月日	2000年7月11日
資本金	1,457,102千円（2022年3月31日現在）
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ ソーシャルメディア分析・ リテールマーケティング・ AI・システム開発



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用したビジネスをグローバルで展開可能な体制を構築済

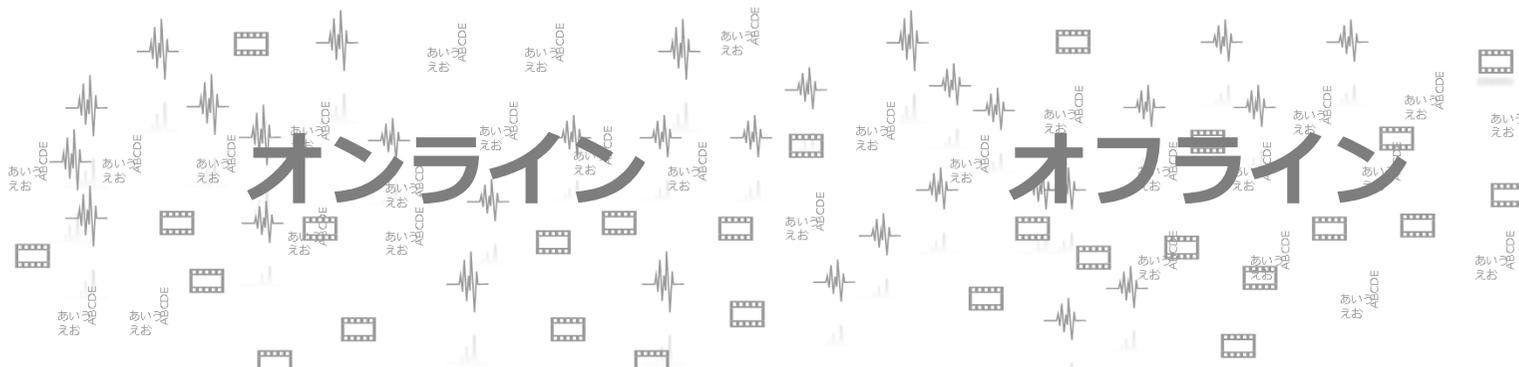
	グループ参加年	保有議決割合	主要な事業の内容
データセクション株式会社 	2000	—	データ分析の技術力で実社会の変革（企業の業務改善や消費者生活の向上）を推進
株式会社ディーエスエス 	2018	100.0 %	金融系システム運用保守及びアプリケーション開発
Jach Technology SpA 	2019	100.0 %	チリにおけるリテールマーケティング事業
Alianza FollowUP S.A.S. 	2019	100.0 %	コロンビアにおけるリテールマーケティング事業
INTELIGENXIA S.A. 	2021	100.0 %	中南米におけるリテールマーケティング事業
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

事業概要

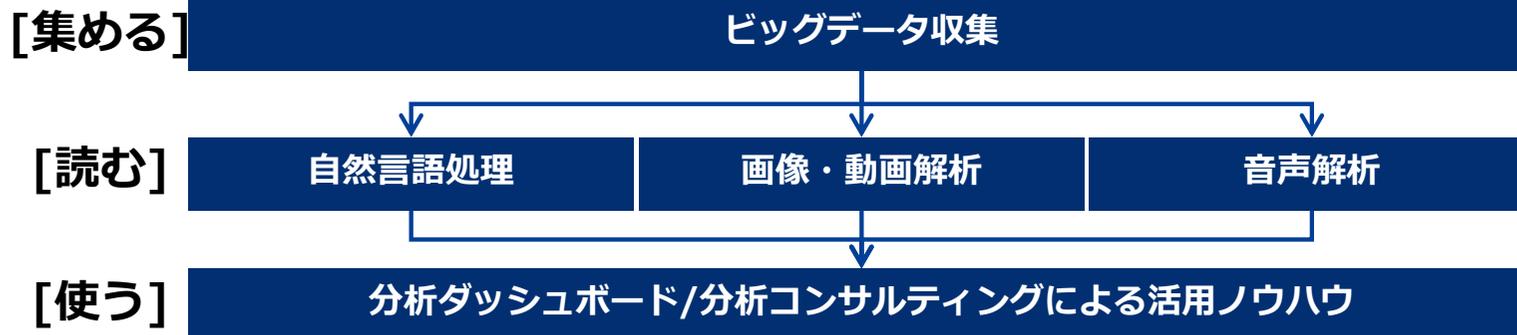
当社のコア技術は『大容量のデータ解析技術』

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



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

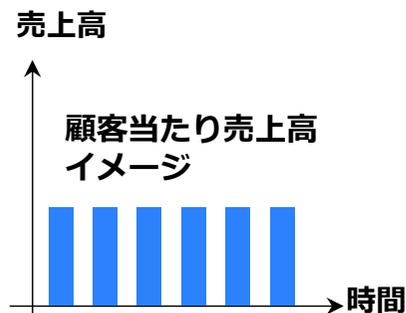




リテールマーケティング事業

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



SaaS・ストック型

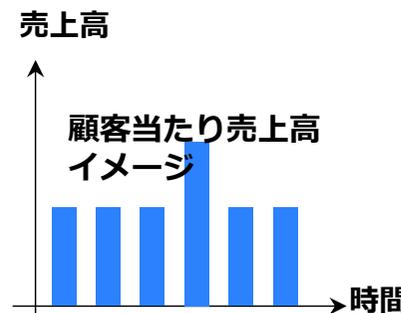
- カメラ画像から来店客データを分析し、POSデータと連動した購買率の把握と向上
- カスタマーサクセス部隊がSaaS型の分析システムを顧客が業務活用するための支援を実施
- 新型コロナ対策ソリューションの提供



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



SaaS・ストック型
+
コンサルティング・スポット型

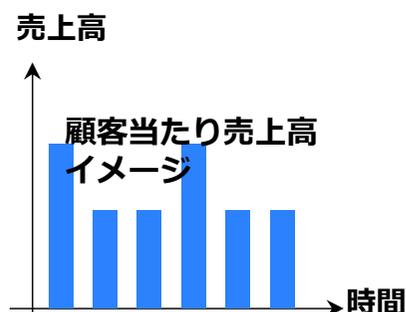
- ネット上のクチコミを分析して企業のマーケティングリサーチや風評リスクの検知に活用
- 日本語のみならず海外SNSを多言語で分析し、省庁や自治体向けに観光施策のコンサルティングサービスを実施



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



開発・スポット型
+
月額運用・ストック型

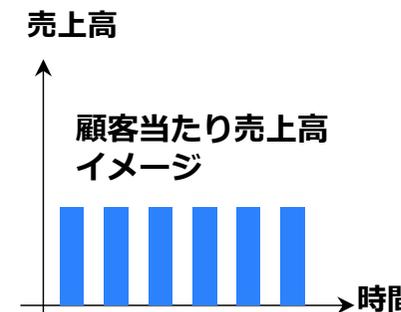
- 大企業が保有するビッグデータを分析するセミオーダー型システム開発を実施
- ビッグデータ分析を業務改善に組み込むコンサルティング
- 開発後のシステム運用保守



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

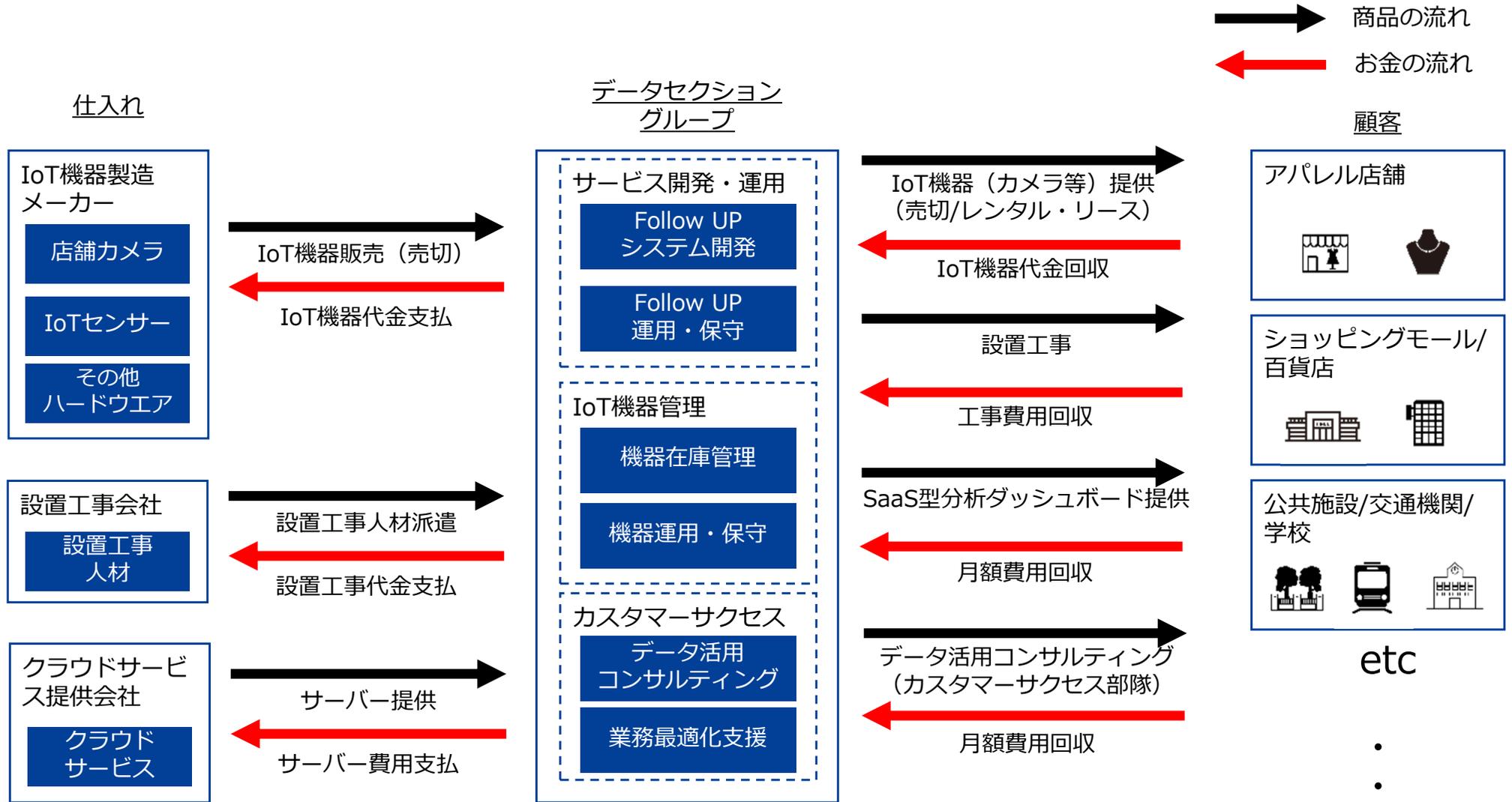


SaaS・ストック型

- 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

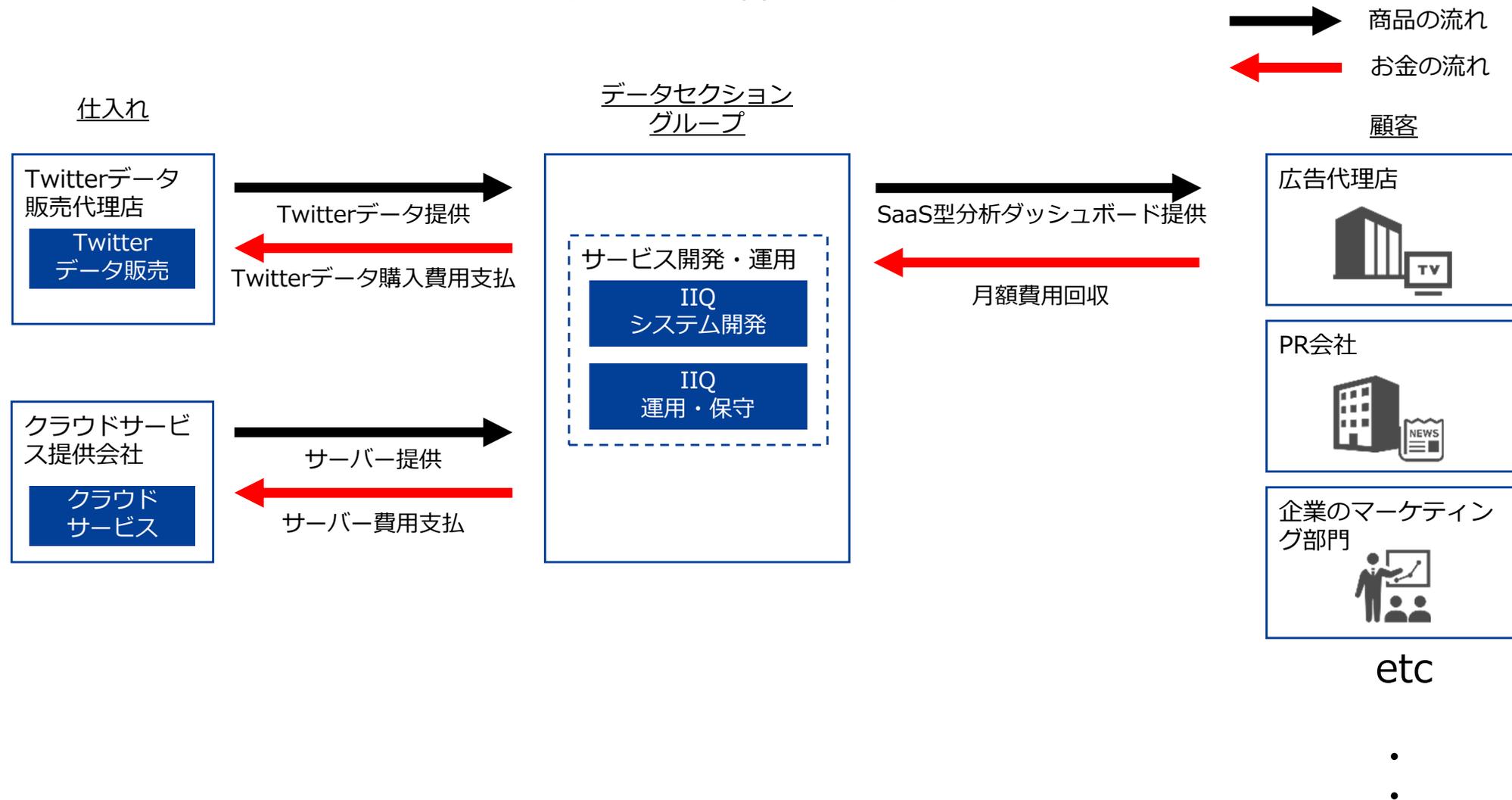
AIカメラにて店舗のDXを促進するSaaS型サービス

- 店舗にAIカメラなどのIoT機器を設置し、解析したデータをダッシュボードで把握し店舗オペレーションを最適化する



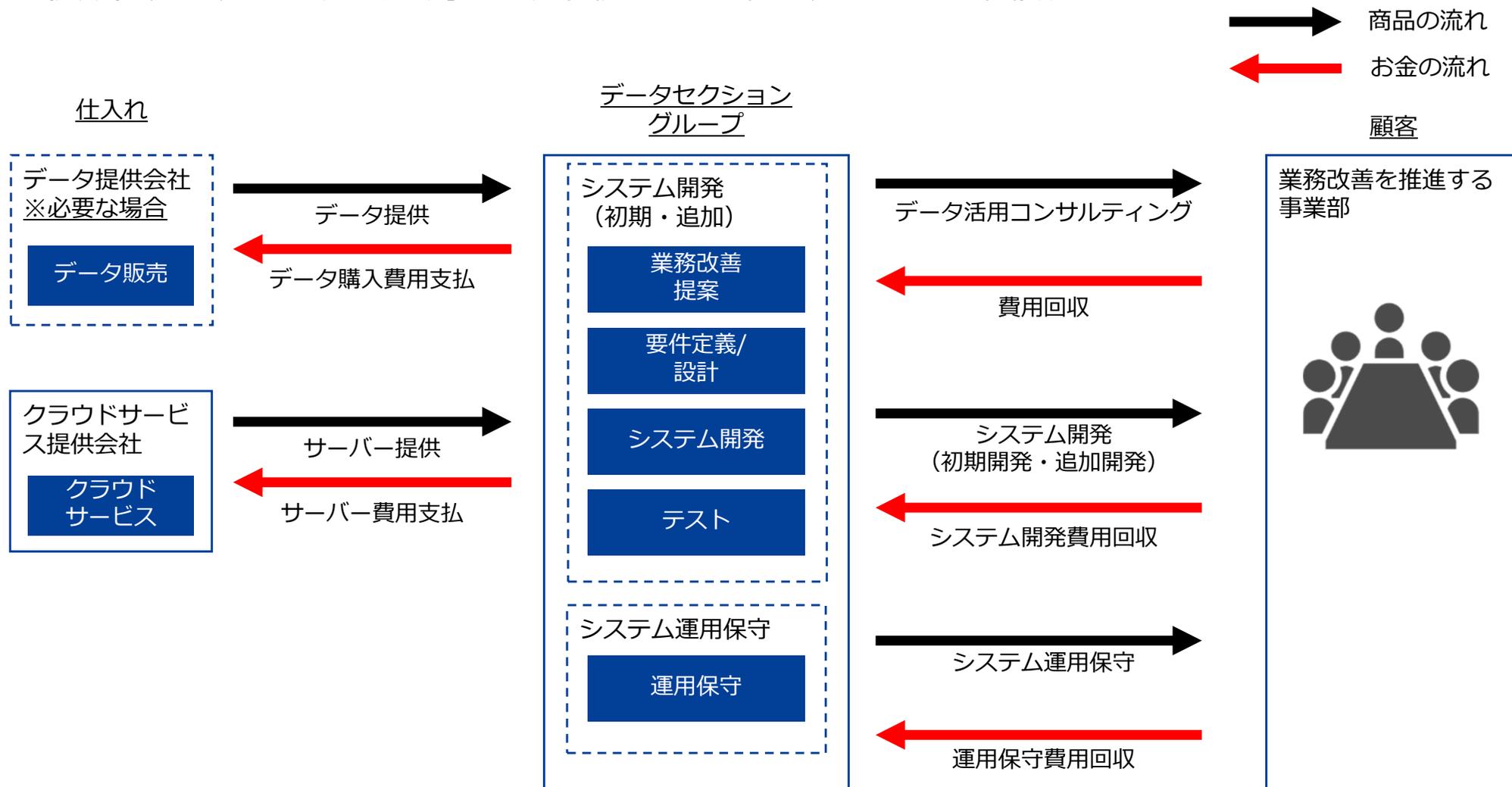
Twitterにおける販促効果測定を分析するSaaS型サービス

- Insight Intelligence Q（以下、「IIQ」）はTwitterデータにて拡散した口コミを分析し、企業のデジタルマーケティング活動を支援する月額課金型のサービス



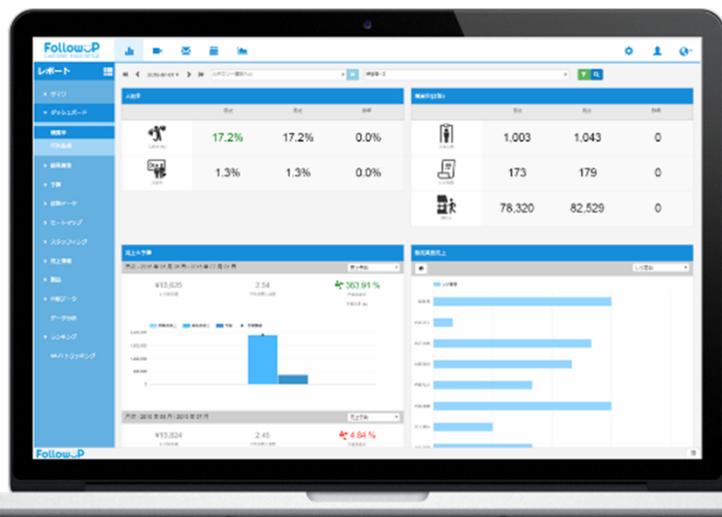
受託開発費用及び月額運用費用を取得するビジネスモデル

- ビッグデータ解析技術をベースとし、各社クライアントの業務改善のためのDXを推進する事業。
初期開発の売上に加え、月額運用費用がストック売上として貢献



データセクショングループのサービス

- 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

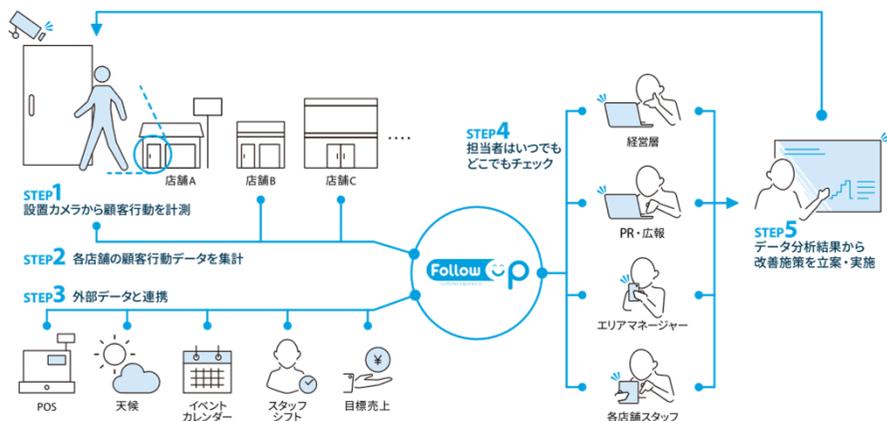
- 蓄積されたデータに基づく「課題の発見」「施策立案/実施」「効果測定」という店舗改善サイクルを構築

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

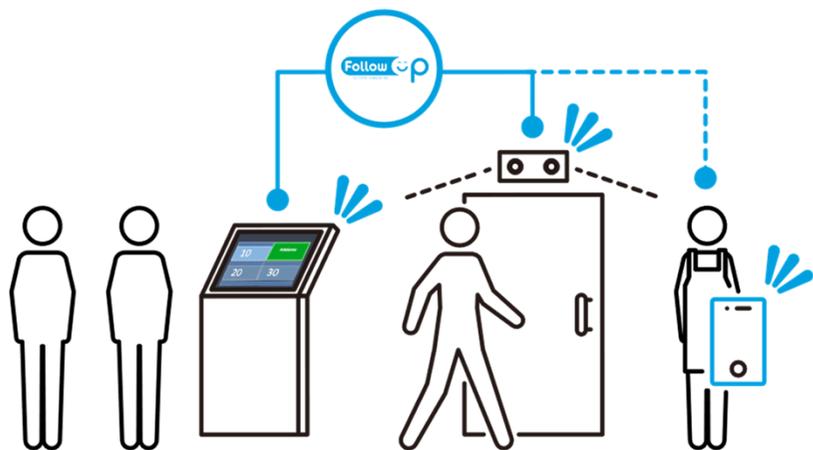
- これまで定性的だった店舗からの報告を定量化し、店舗と本部が同じ目線でチェックできる体制にすることで、コミュニケーションを円滑化

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



- 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）

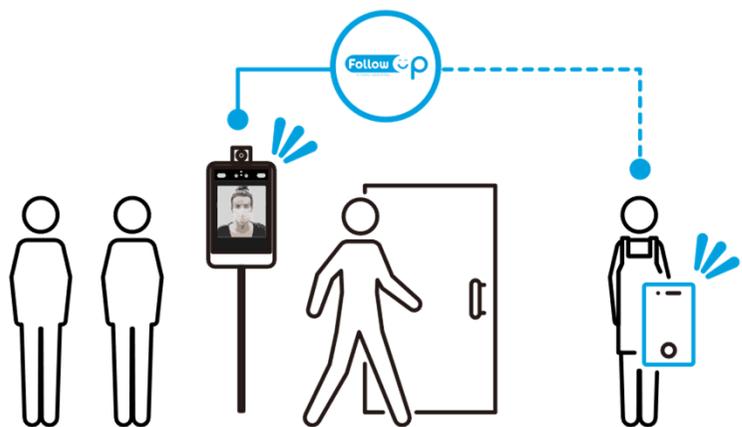
④複数デバイスで表示



- 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）



- 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



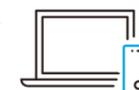
- マスクを着けていない場合は「マスクを付けてください」と音声で通知

③測定結果表示

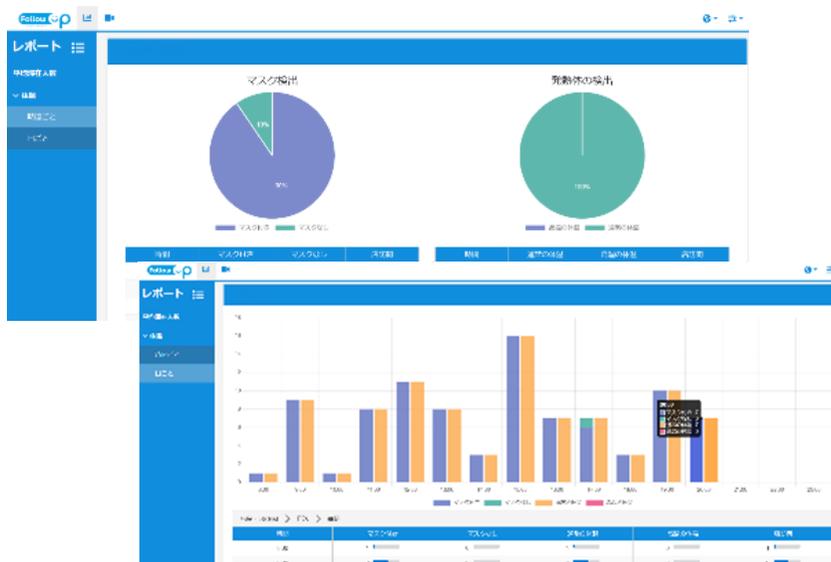


- デバイスの画面に体温が表示されるとともに、マスク非着用の場合は、マスク着用の旨表示

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

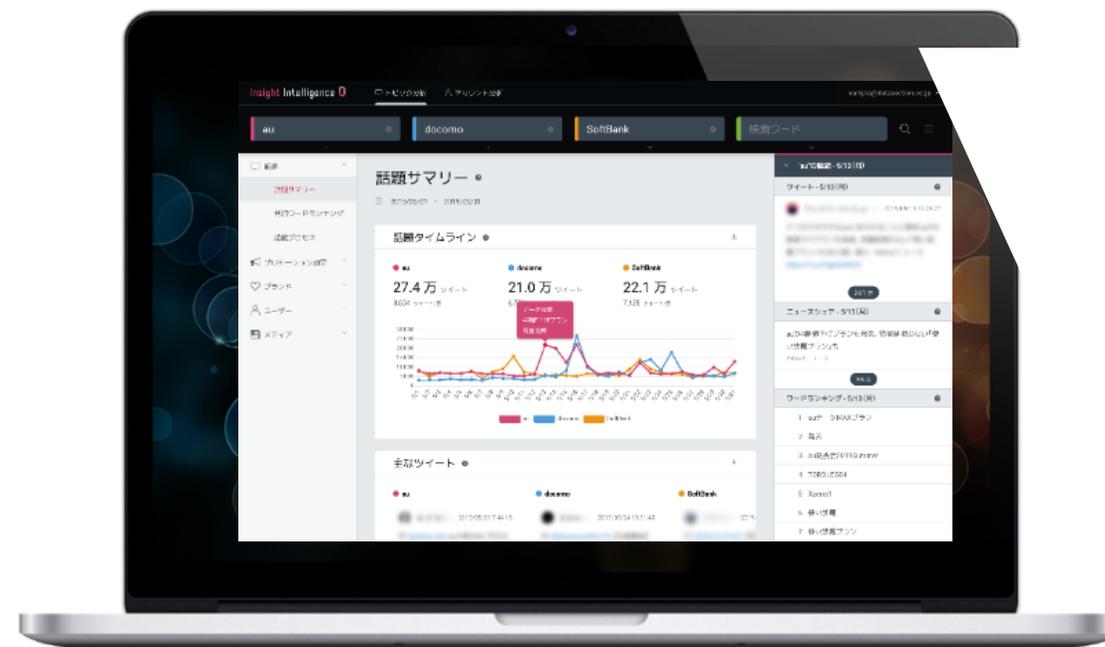
日々ソーシャルデータ分析を行っているマーケターのノウハウを分析機能に反映

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。
- 2021年12月22日に開示いたしました「事業計画及び成長可能性に関する事項」では、次回の開示予定を「通期決算発表時」としていましたが、これを変更し2022年6月下旬に開示を行う予定です。