



DATA SECTION

事業計画及び 成長可能性に関する事項

データセクション株式会社

2022年6月27日

証券コード：3905



1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報
7. Appendix

1. 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 ...

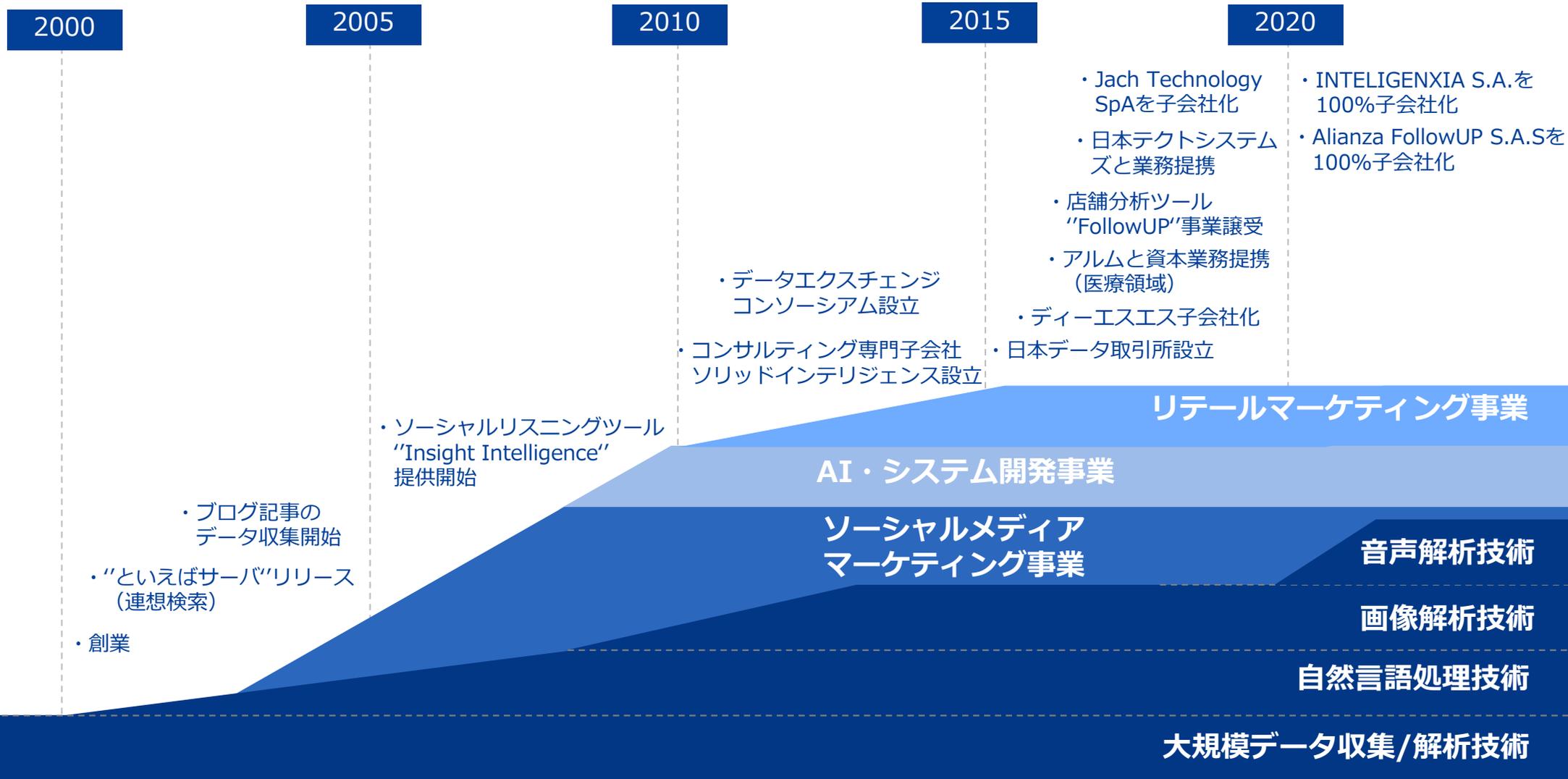
人々の暮らしを世界中でバージョンアップし続ける

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

- 「技術力」「分析力」「ソリューション力」を伸長
- 近年はM&Aを含め、積極的なグローバル展開を推進



- ▶ データ解析技術・データ活用ノウハウを強みとする当社グループのビジネスを、**グローバルに同時展開しており、今後の拡大に向けた体制も構築済**

| | 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 |

2. ビジネスモデル

『データ解析技術』を強みに、成長性と収益基盤拡大を追求

- グローバルベースの成長市場を勘案し、店舗DXの推進を主としたリテールマーケティング事業を軸に、**日本のみならずグローバルへ各種サービスを同時展開**
 - 新型コロナウイルス感染症の影響もあり、世界の小売業界はOMO（Online Merges with Offline）へ急速にシフト。今後も、リアル店舗内のデータを可視化する等店舗DX（デジタルトランスフォーメーション）が、一層加速する見込
- ソーシャルメディア分析事業、AI・システム開発事業は、**将来の安定成長や収益基盤につながる「SaaS型サービス」やシステム運用保守等ストック型中心**のビジネスモデル
- 中長期的なビジネスの柱となる**新規事業開発も継続**

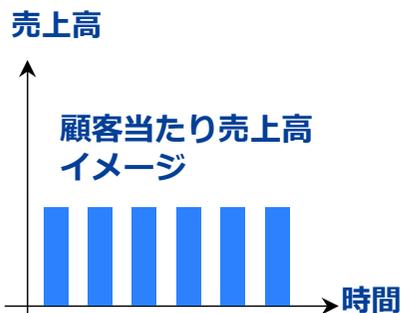




リテールマーケティング事業

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

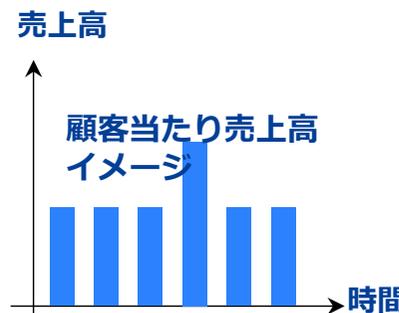
- カメラ画像から来店客データを分析し、POSデータと連動した購買率の把握と向上
- カスタマーサクセス部隊がSaaS型の分析システムを顧客が業務活用するための支援を実施
- 新型コロナ対策ソリューションの提供



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

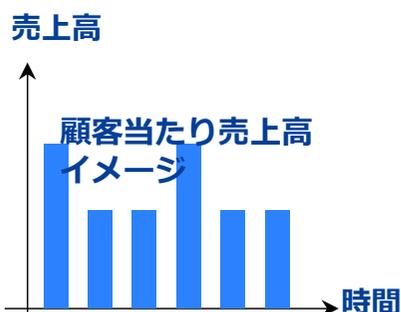
- ネット上のクチコミを分析して企業のマーケティングリサーチや風評リスクの検知に活用
- 日本語のみならず海外SNSを多言語で分析し、省庁や自治体向けに観光施策のコンサルティングサービスを実施



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

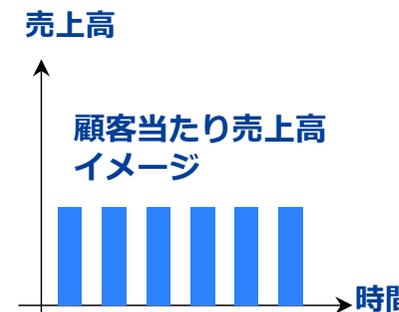
- 大企業が保有するビッグデータを分析するセミオーダー型システム開発を実施
- ビッグデータ分析を業務改善に組み込むコンサルティング
- 開発後のシステム運用保守



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

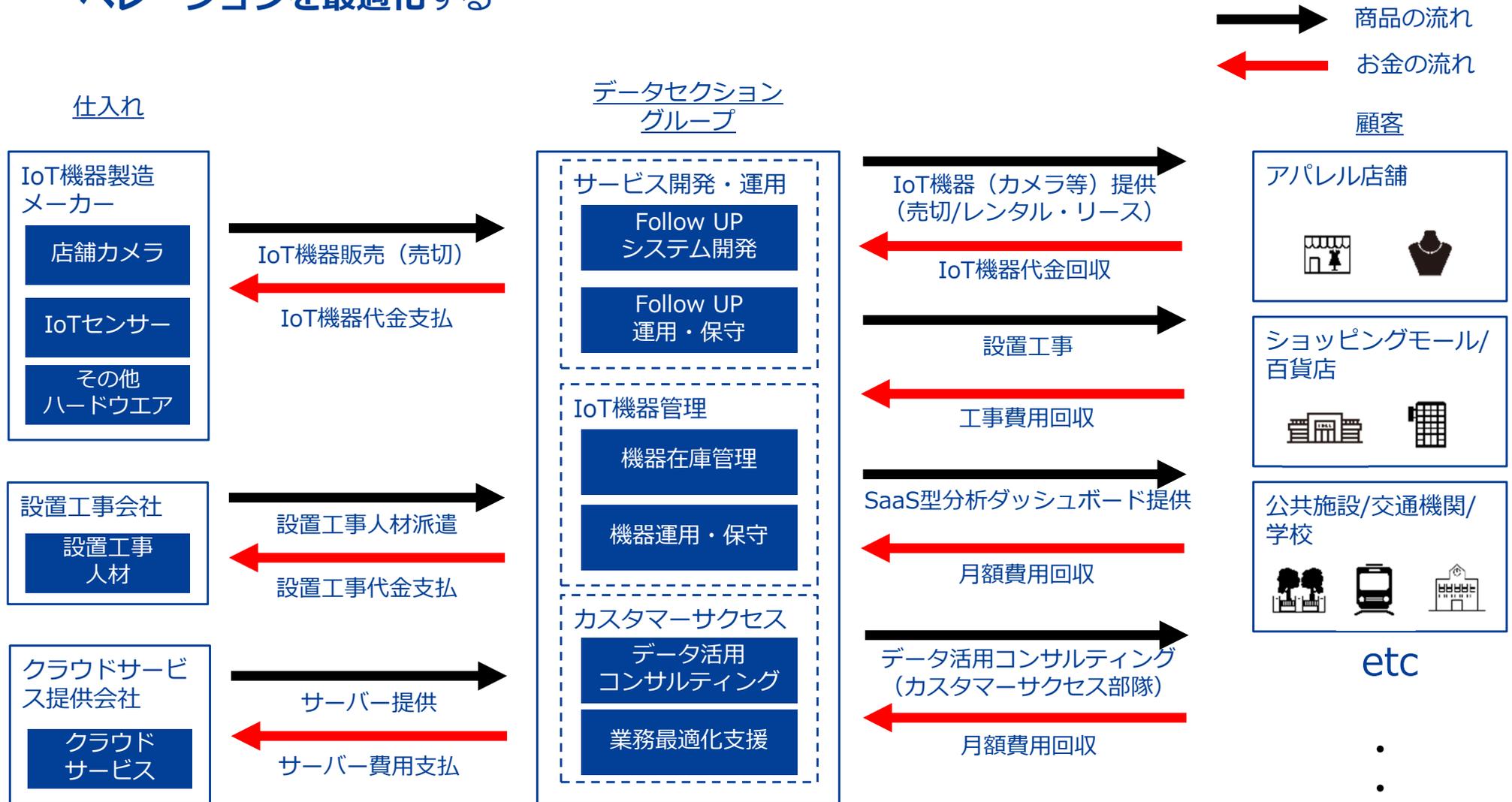


SaaS・ストック型

- 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

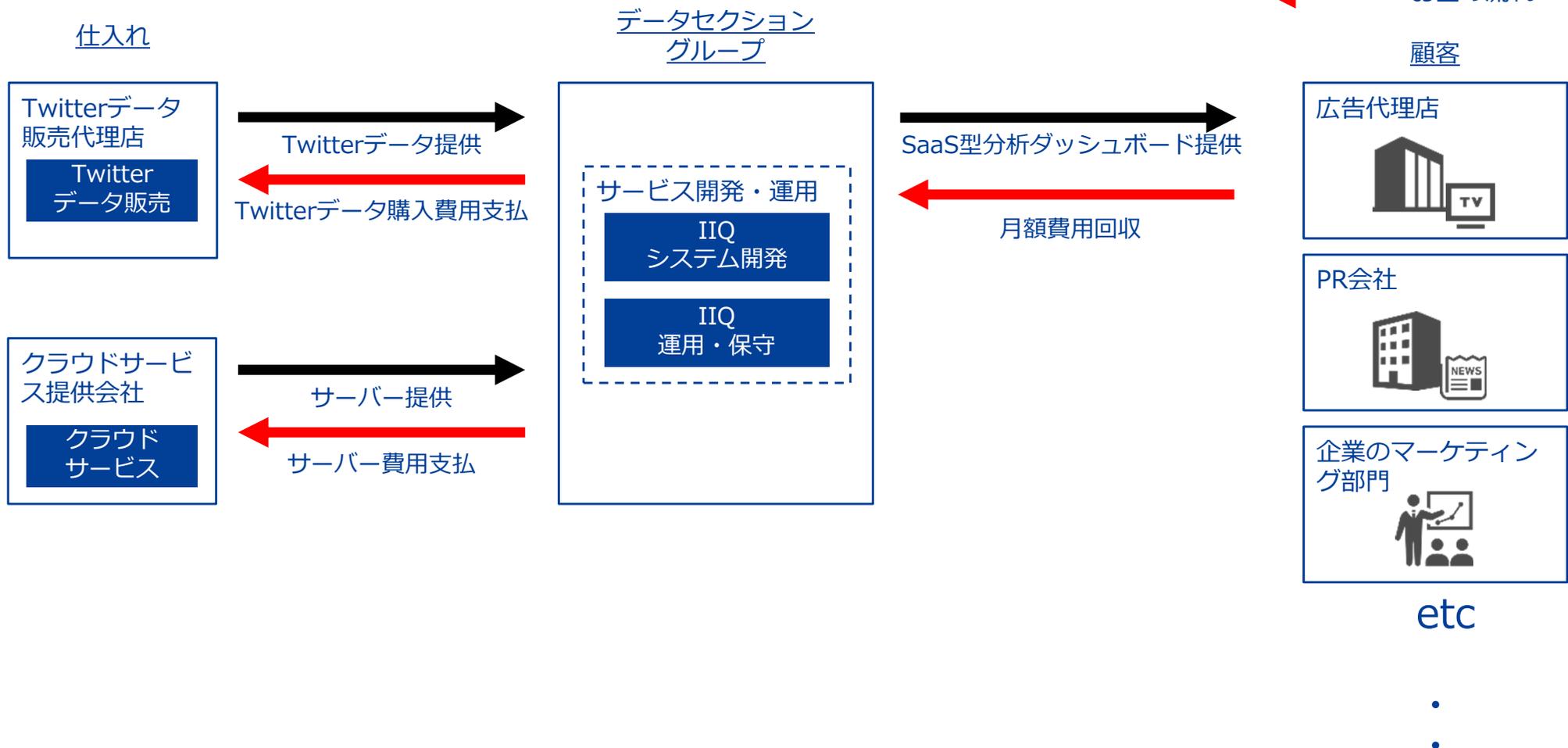
AIカメラにて店舗のDXを促進する「SaaS型サービス」

- 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**



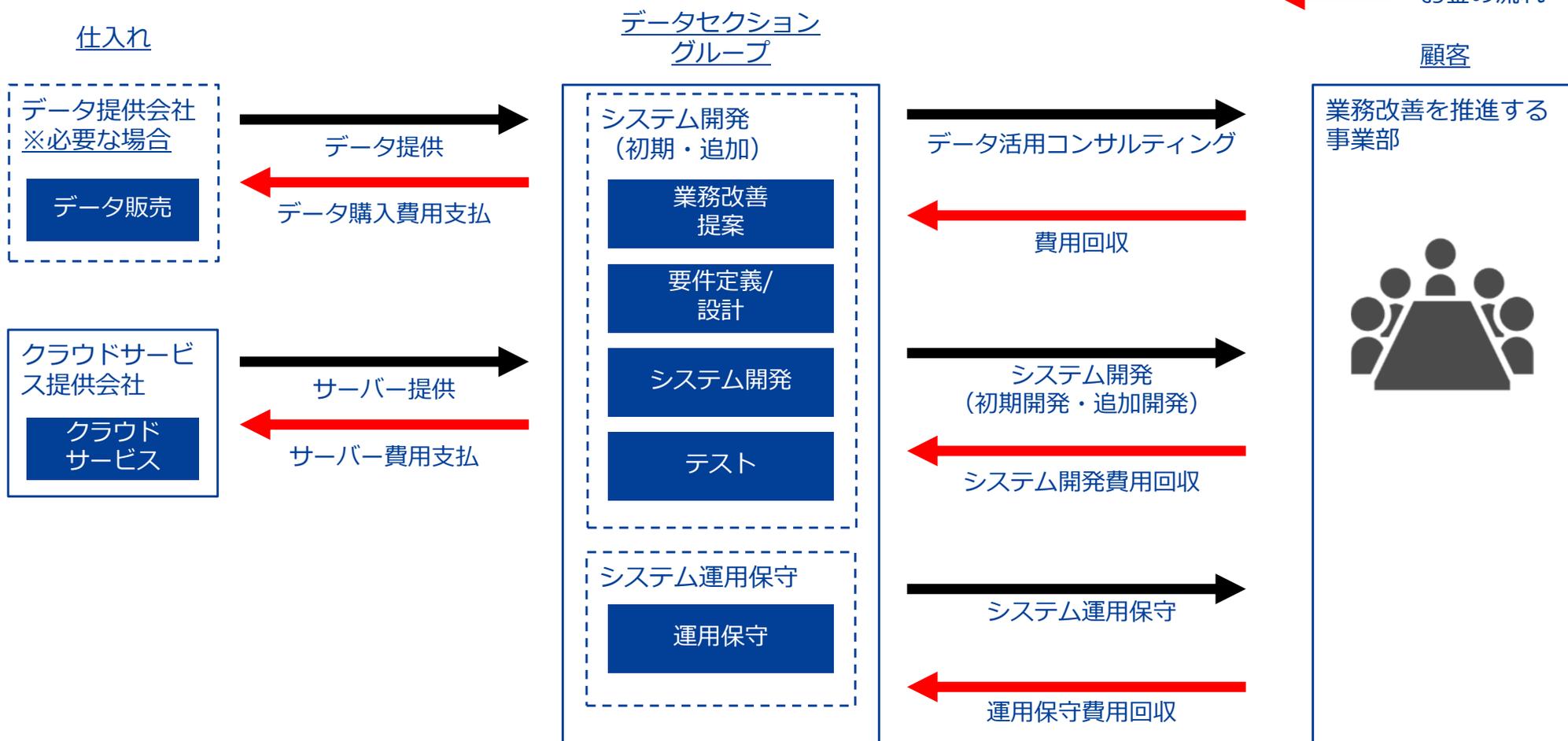
Twitterにおける販促効果測定を分析する「SaaS型サービス」

- 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**



企業の業務改善・DXを推進し、開発から保守運用までを受託

- 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



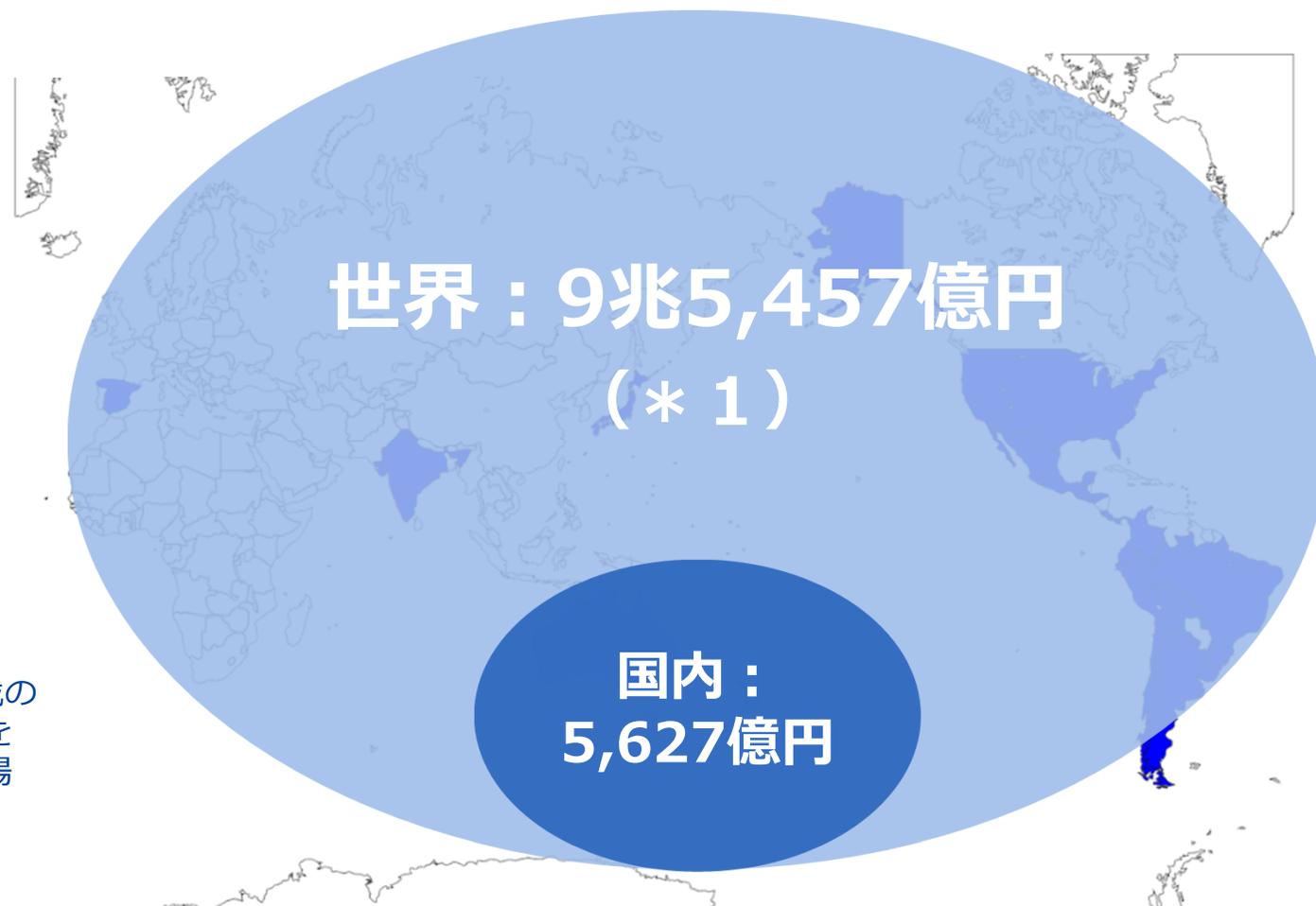
3. 市場環境

グローバル市場の規模は約10兆円

より成長性を見込めるグローバル市場にターゲット

<リテールテック市場規模>

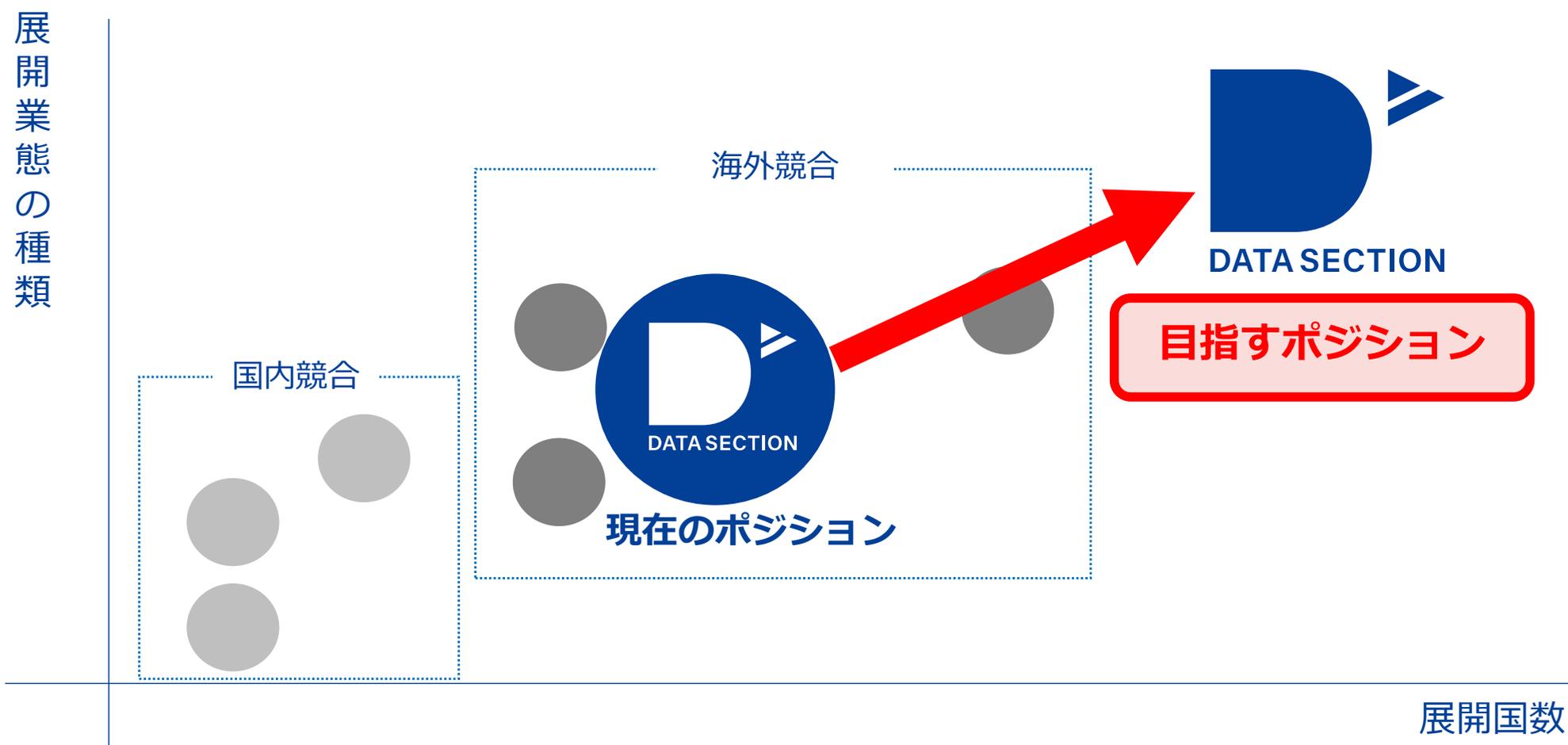
(小売・外食・宿泊業向け機器・
システム&サービス)



※1 富士経済「リテールテック関連機器・システム市場の将来展望 2019」掲載の国内市場規模を国内GDPで除した値を係数として各国GDPに乘じ、各国市場規模を当社算出

「展開業態の種類」「展開国数」を増加し差別化

- 強みである大容量のデータ解析技術を軸に、プロダクト開発力とグローバルでの同時展開力を活かし、小売業界からディベロッパーや大規模モール自体へ対象業種を拡大中

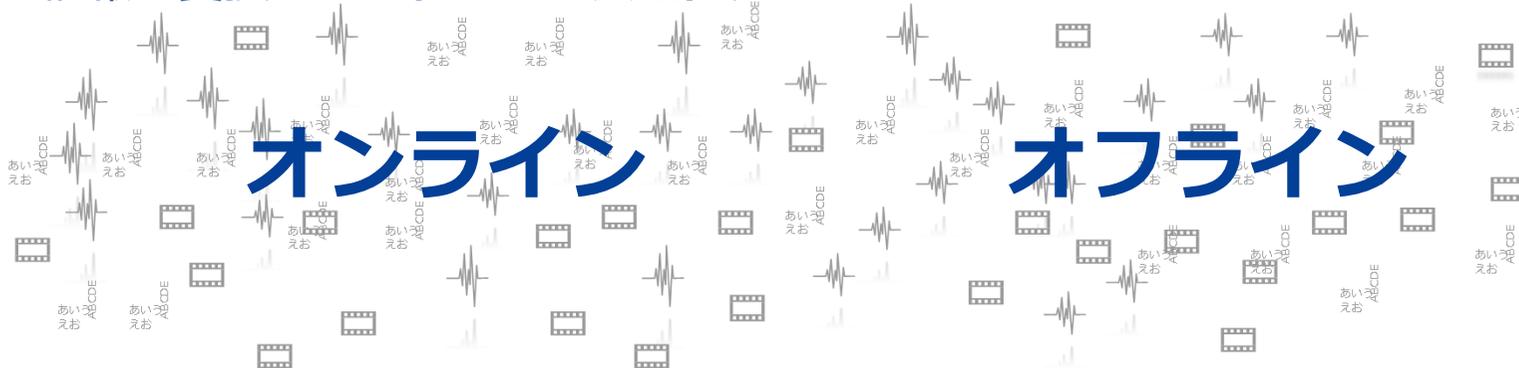


4. 競争力の源泉

コア技術である『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

[集める]

ビッグデータ収集

コア技術

[解析]

自然言語処理

画像・動画解析

音声解析

[使う]

分析ダッシュボード/分析コンサルティングによる活用ノウハウ

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



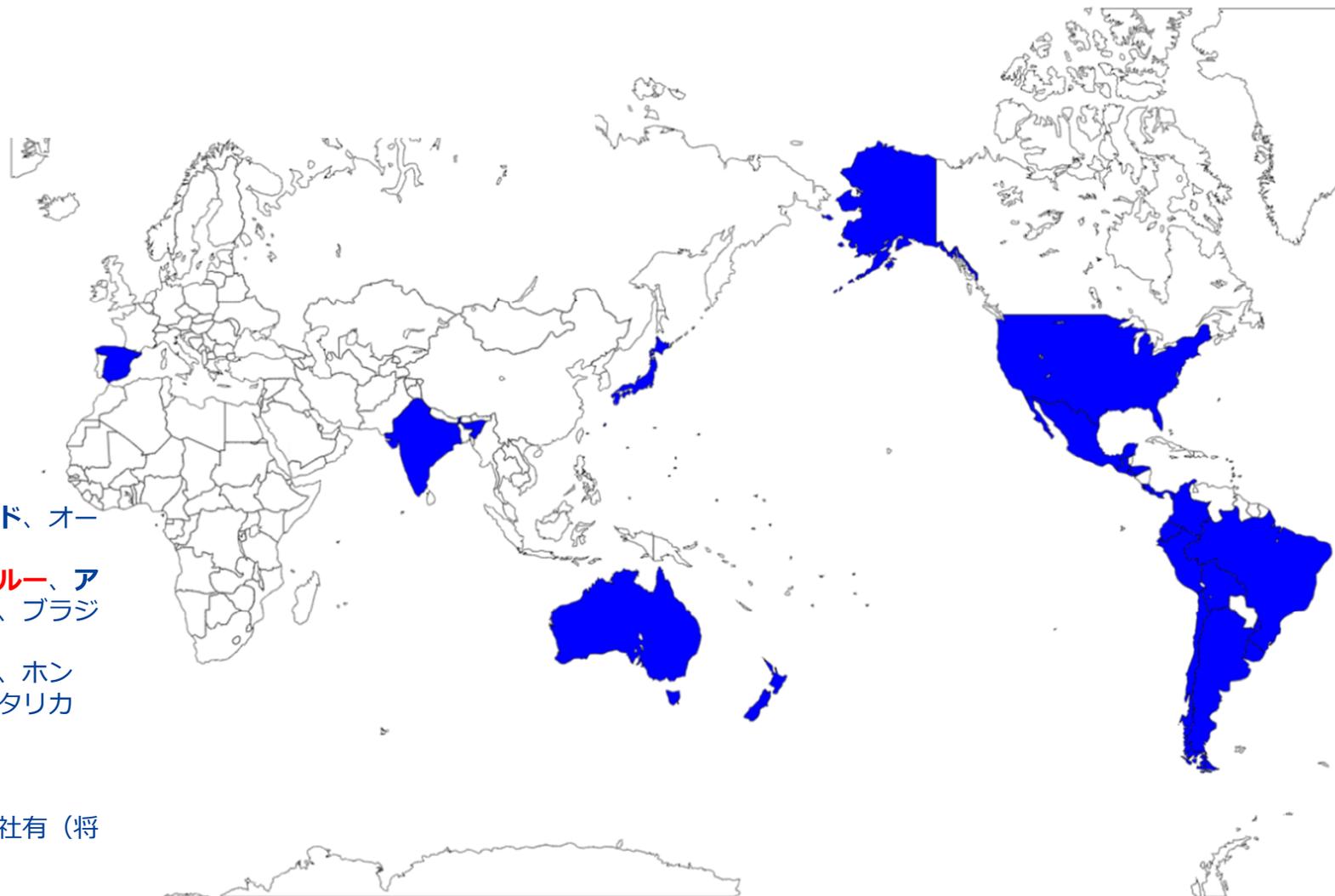
AI・システム
開発事業



新規事業

自社サービスをグローバルに同時展開可能

- 開発した自社サービスについて、既に世界20か国以上に同時展開中であり、今後も他地域へ拡大予定



アジア・パシフィック：日本、インド、オーストラリア、ニュージーランド

南アメリカ：チリ、コロンビア、ペルー、アルゼンチン、エクアドル、ボリビア、ブラジル、ウルグアイ

中央アメリカ：パナマ、グアテマラ、ホンジュラス、エル・サルバドル、コスタリカ

ヨーロッパ：スペイン

北アメリカ：メキシコ、USA

※赤太字：現地法人有

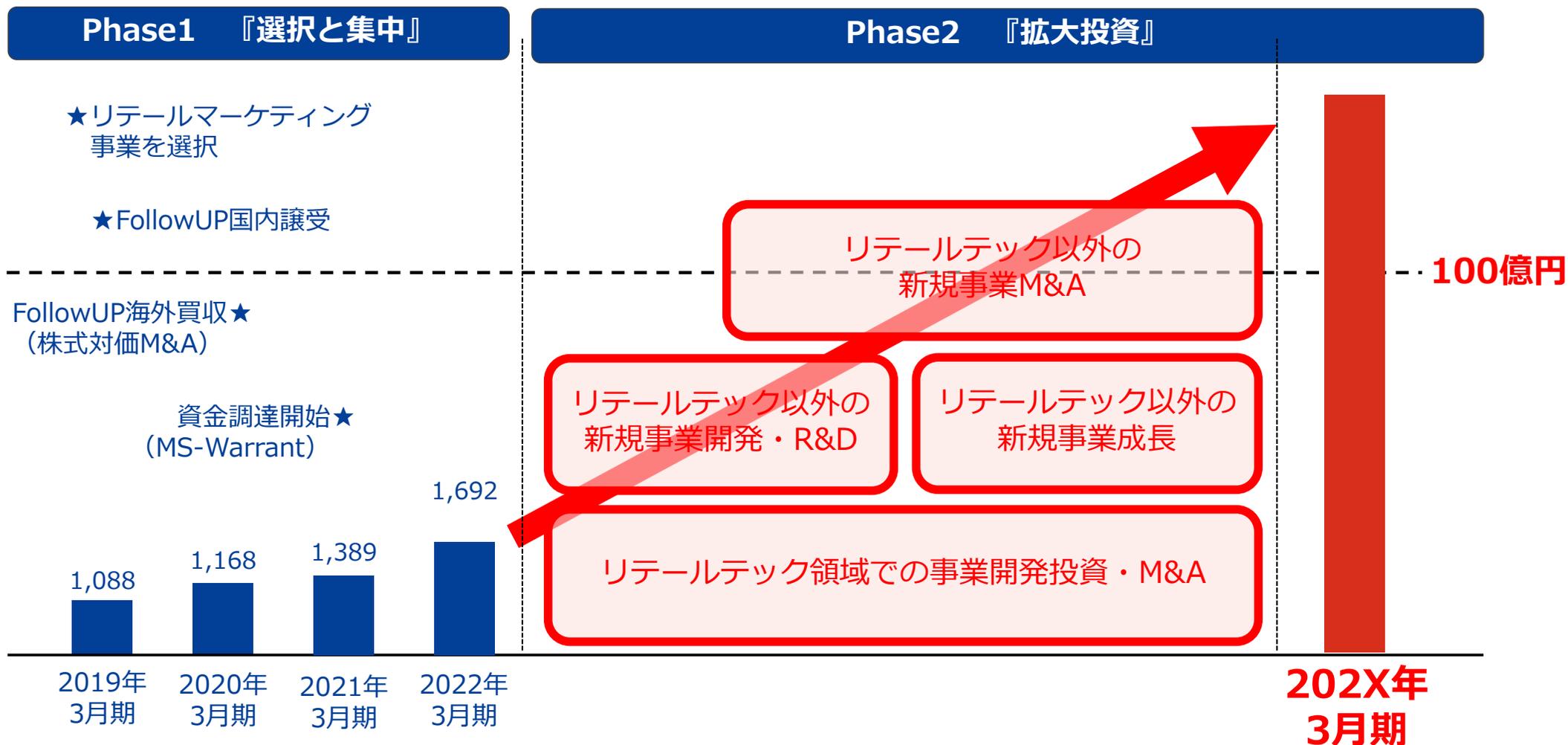
※青太字：投資している販売代理会社有（将来的に子会社化）

5. 事業計画

『選択と集中』から『拡大投資』フェーズへ

- 事業ポートフォリオ転換を完遂し、リテールテック領域の成長に加え、M&Aや新規事業開発へグローバルベースで積極投資を行い、売上高100億円以上を目指す

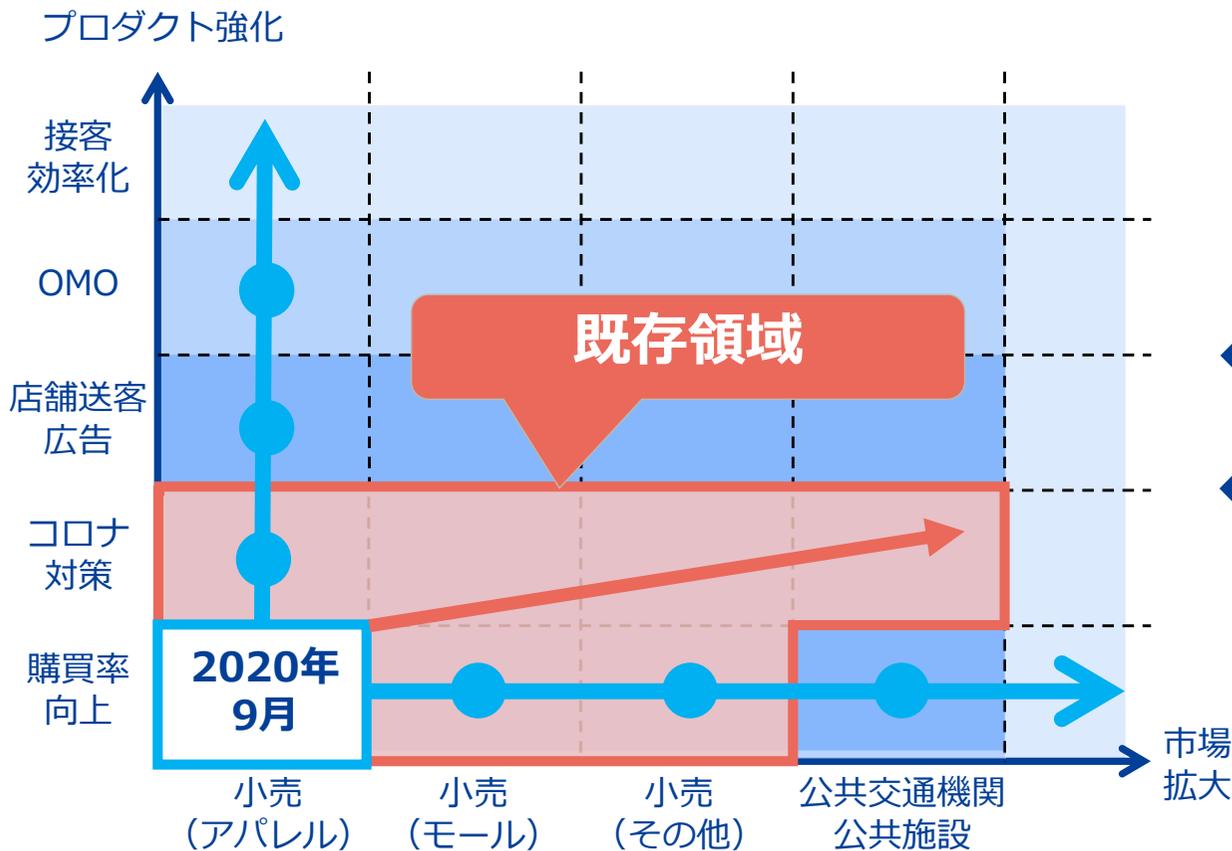
売上高（単位：百万円）



成長ドライバーである3要素をバランス良く併進



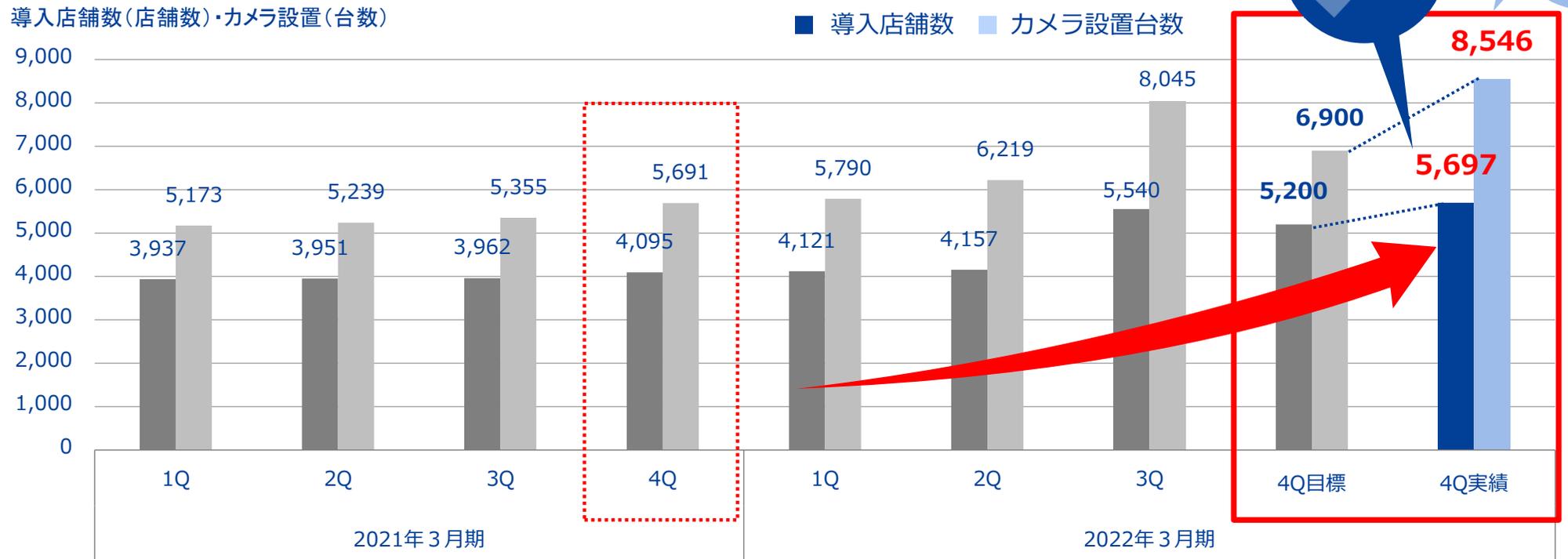
<成長戦略>



売上高の先行指標は前年同期比で大幅に増加し、目標を超過達成

- 中期的に売上高の先行指標として重視する導入店舗数・カメラ設置台数は、①アパレル以外の業態へのサービス提供（国内）、②INTELIGENXIA S.Aの100%子会社化、③ショッピングモールからの受注等による案件の大型化（いずれも海外）により大きく伸長
 - 導入店舗数：目標対比+497店舗、前年同期比+1,602店舗
 - カメラ設置台数：目標対比+1,646台、前年同期比+2,855台

<導入店舗数とカメラ設置台数累計（連結ベース）>



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

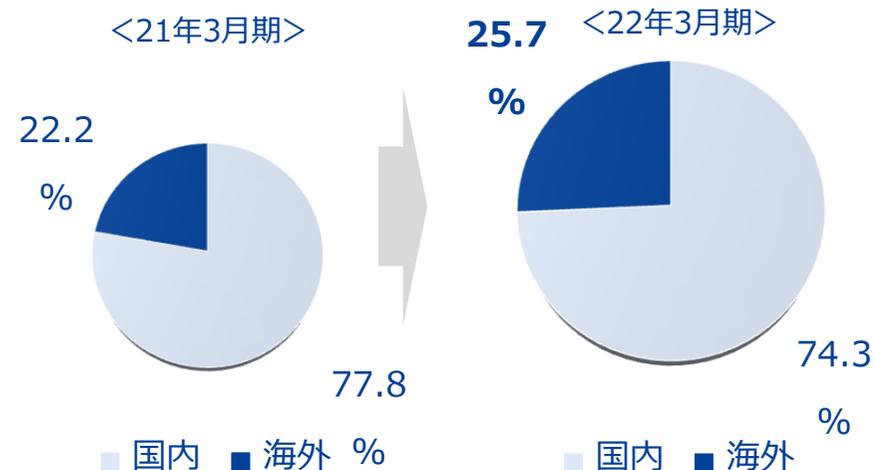
M&A・PMIの推進

- ・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、100%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 | <ul style="list-style-type: none"> ・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 | <ul style="list-style-type: none"> ・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 | <ul style="list-style-type: none"> ・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 | <ul style="list-style-type: none"> ・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 | <ul style="list-style-type: none"> ・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 |

* 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、スーパーマッ
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

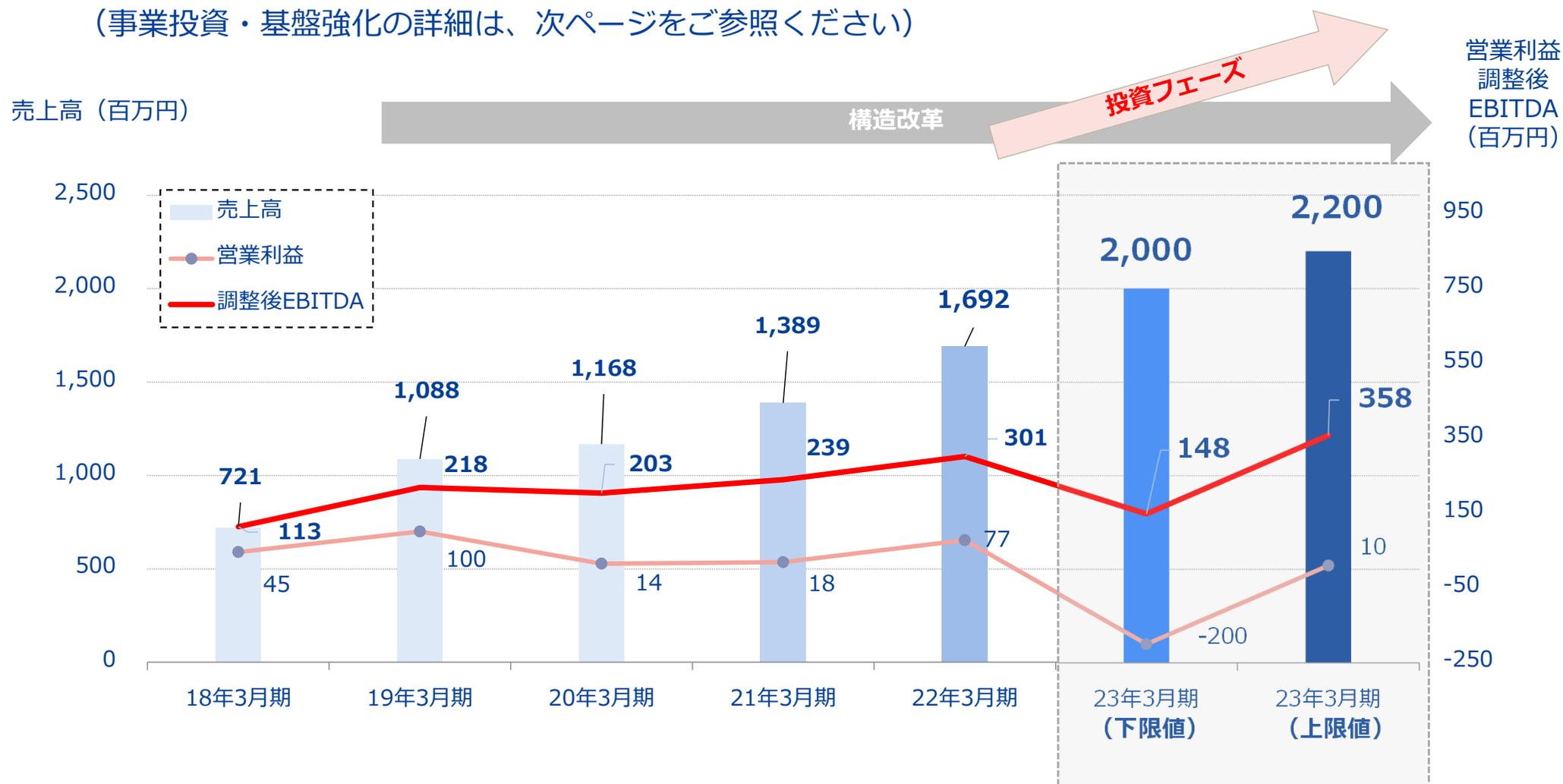
- ・ 好調な海外事業を軸に、引き続き**高い成長性を追求**
- ・ 構造改革（19年度～）の総決算、かつ投資フェーズ本格化初年度と位置付け、**戦略的に事業・人材・基盤への必要投資を併進するため、大幅にコストは増加**
- ・ **営業利益は減益を計画も、重視する調整後EBITDAベースで増益を狙う（上限値）**

| (百万円) | 22年3月期 | 23年3月期 | | | | | |
|---------------------|--------|--------------|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|
| | 実績 | 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 | - |

※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

- ・ 投資フェーズに転換し、**更なる成長を実現するため、事業投資と基盤強化を加速**
- ・ このため、**23年3月期は先行的に各種投資を行う計画**とし、今後はトップラインの進捗や事業環境の変化も踏まえ、適切に投資方針・計画を遂行する予定

（事業投資・基盤強化の詳細は、次ページをご参照ください）



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. リスク情報

| | 発生可能性 | 当社への影響 | リスクの内容・対応策 |
|--------|-------|--------------------------------|---|
| 海外展開 | 中 | ・ 成長の鈍化 ・ 業績計画やビジネス展開上の影響 | <p>当社グループは成長著しい新興市場国に積極的に進出し事業を拡大していくことで、自社の成長スピードを加速させていくことを成長戦略の1つとしていますが、当社グループの計画どおりに海外展開ができない場合、海外進出に当たり当該地域の情勢が悪化する場合及び法規制等が当社グループにとって厳しくなる場合等には、当社グループの業績等に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>(対応策) 当社グループでは、海外の事業展開に関し、現地拠点と連携しモニタリング、ガバナンス体制を強化するとともに、特に適正な投資判断、為替リスクの軽減等のリスクコントロールを行い、今後もリスク軽減につとめてまいります。</p> |
| 為替リスク | 中 | ・ 円換算時の財政状態・業績への影響 | <p>当社グループの海外子会社の財務諸表は現地通貨にて作成されるため、連結財務諸表作成時に円換算されることになり、為替相場の変動による円換算時の為替レートの変動が当社グループの財政状態及び業績等に影響を与える可能性があります。また今後、外貨建ての取引が増加し、当初想定した為替レートと実勢レートに著しい乖離が生じた場合には、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。</p> <p>(対応策) 海外子会社の成長をグループとして進捗するため、親会社と海外子会社間の取引は原則として現地通貨に集約してまいります。また、今後の取引量増加時には、為替リスクヘッジ手法の導入を親会社サイドで検討する等、親会社主導で、適切なリスクコントロールを行ってまいります。</p> |
| 地政学リスク | 小 | ・ 成長の鈍化 ・ 事業計画への影響 | <p>当社グループのリテールマーケティング事業は現在世界20か国以上へ展開をしており、今後も更なる拡大を図ることから、グローバルベースでの地政学リスクにより、成長が鈍化し、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>(対応策) 当社グループでは、今後もグローバルベースでの成長・新規国への進出を模索することから、既存拠点も含めた各地域の地政学リスクの可能性については十分に吟味し、事業ポートフォリオを構築してまいります。</p> |
| 人材確保 | 中 | ・ 組織活動や成長の鈍化 ・ サービスクオリティの低下 | <p>当社グループは、人員規模が小さく、社内体制も会社規模に応じたものに過ぎません。そのため今後更なる業容拡大を図るためには、当社グループ独自の技術により市場をリードしている反面、その技術を継承し発展させる技術者の維持と拡充が重要であると認識しております。しかしながら、このような人材の維持確保及び人材の育成が出来ない場合、あるいは役員及び社員が予期せず退任又は退職した場合には、当社グループが誇るサービスレベルの維持が困難となり、組織活動が鈍化し、業容拡大の制約要因となり、当社グループの業績等に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>(対応策) 当社グループでは、人材強化を最重要経営課題の一つと認識しており、新卒採用や経験者採用を積極的に展開しております。加えて、更なるリテンション強化のためのインセンティブ導入や評価制度の高度化、及び従業員のエンゲージメントを高めるための仕組みの導入等、人事制度の更なるブラッシュアップを図ってまいります。</p> |

※上記のリスクは、投資者の判断にとり特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しているものです。また、本資料開示日現在において当社が判断したものであり、将来において発生の可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。本項記載内容以外のリスクについては、本資料のほか有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせてご参照ください

7 . Appendix

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

- ・ 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。

- 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

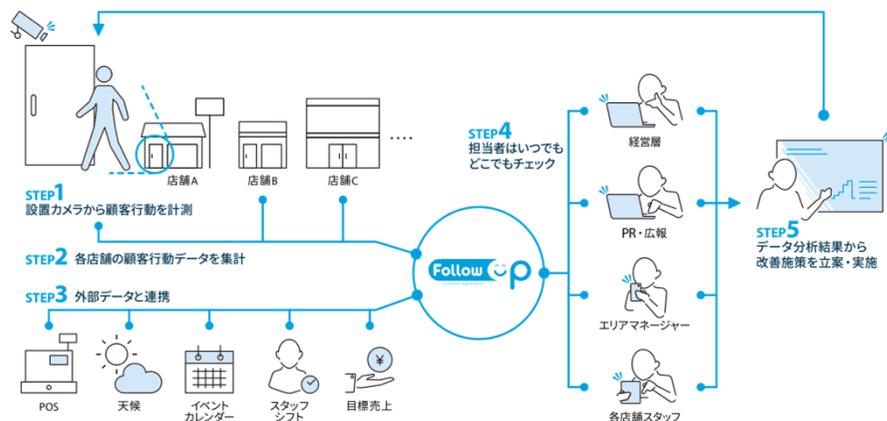
- 蓄積されたデータに基づく「課題の発見」「施策立案/実施」「効果測定」という店舗改善サイクルを構築

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

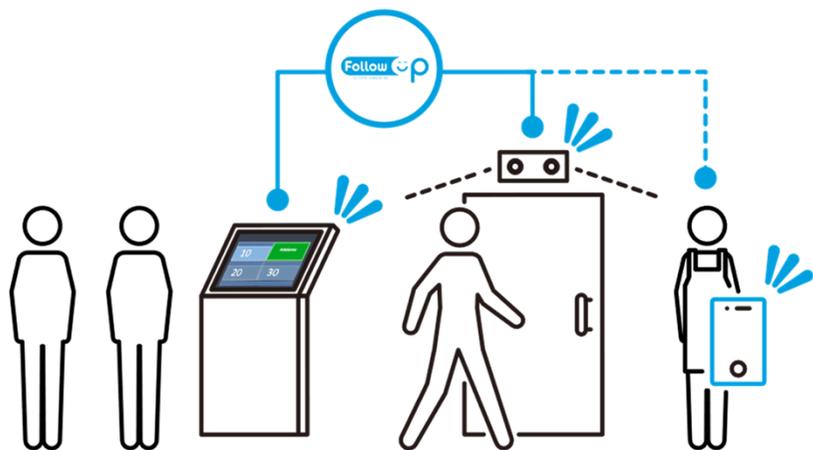
- これまで定性的だった店舗からの報告を定量化し、店舗と本部が同じ目線でチェックできる体制にすることで、コミュニケーションを円滑化

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

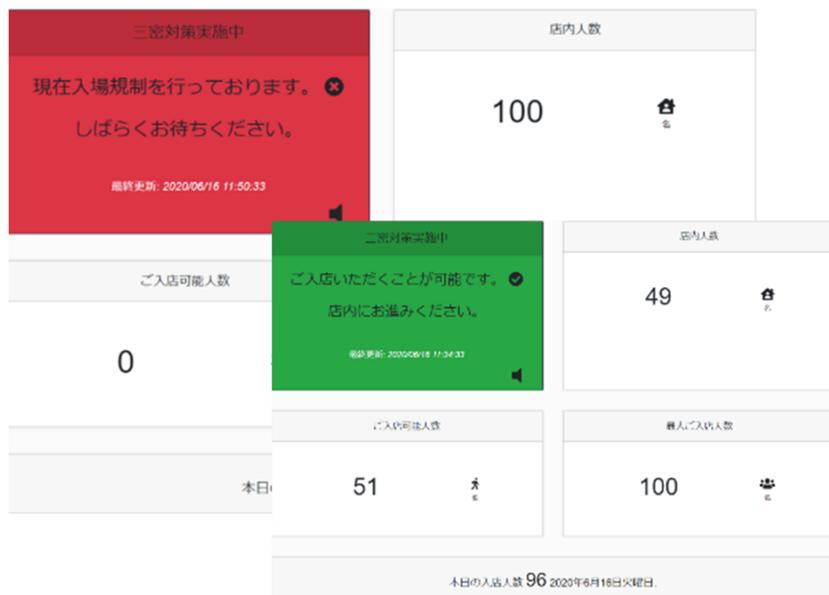


- 最大人数を自由に設定することが出来、最大人数に応じた割合で画面を表示することが可能（閾値は4段階）

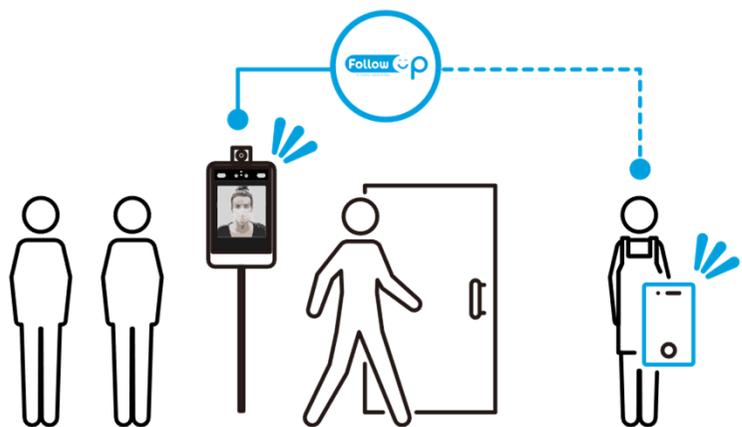
④複数デバイスで表示



- 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

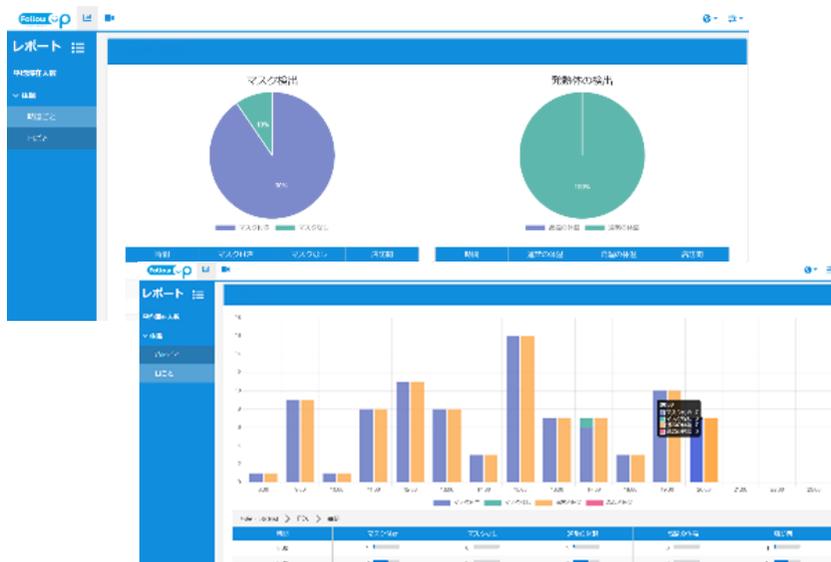


- デバイスの画面に体温が表示されるとともに、マスク非着用の場合は、マスク着用の旨表示

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

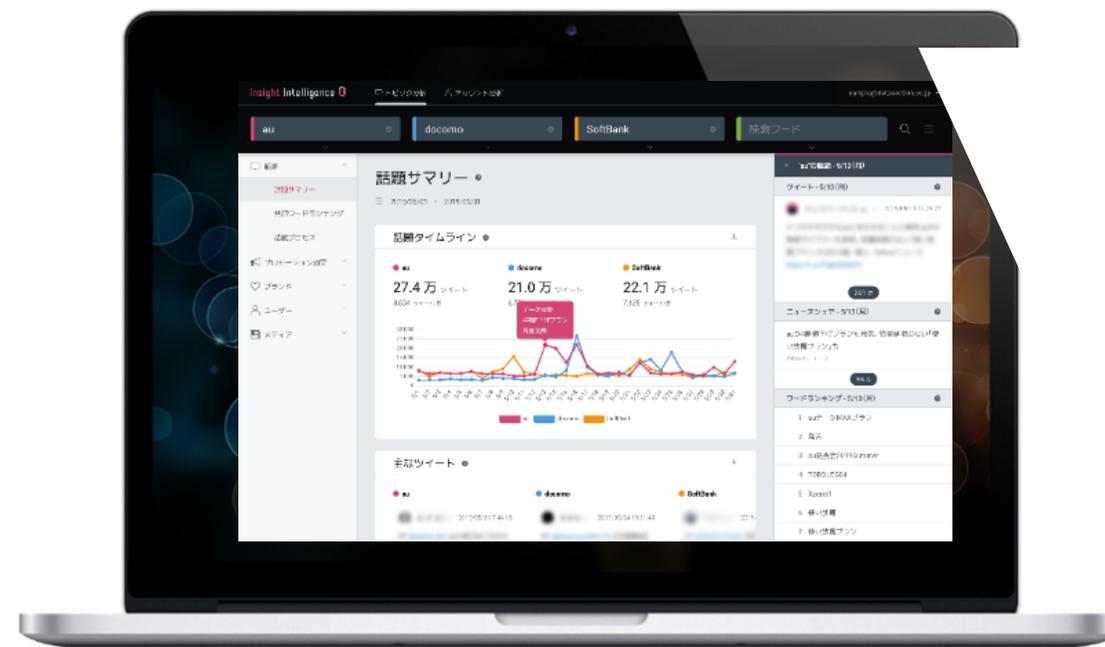
日々ソーシャルデータ分析を行っているマーケターのノウハウを分析機能に反映

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

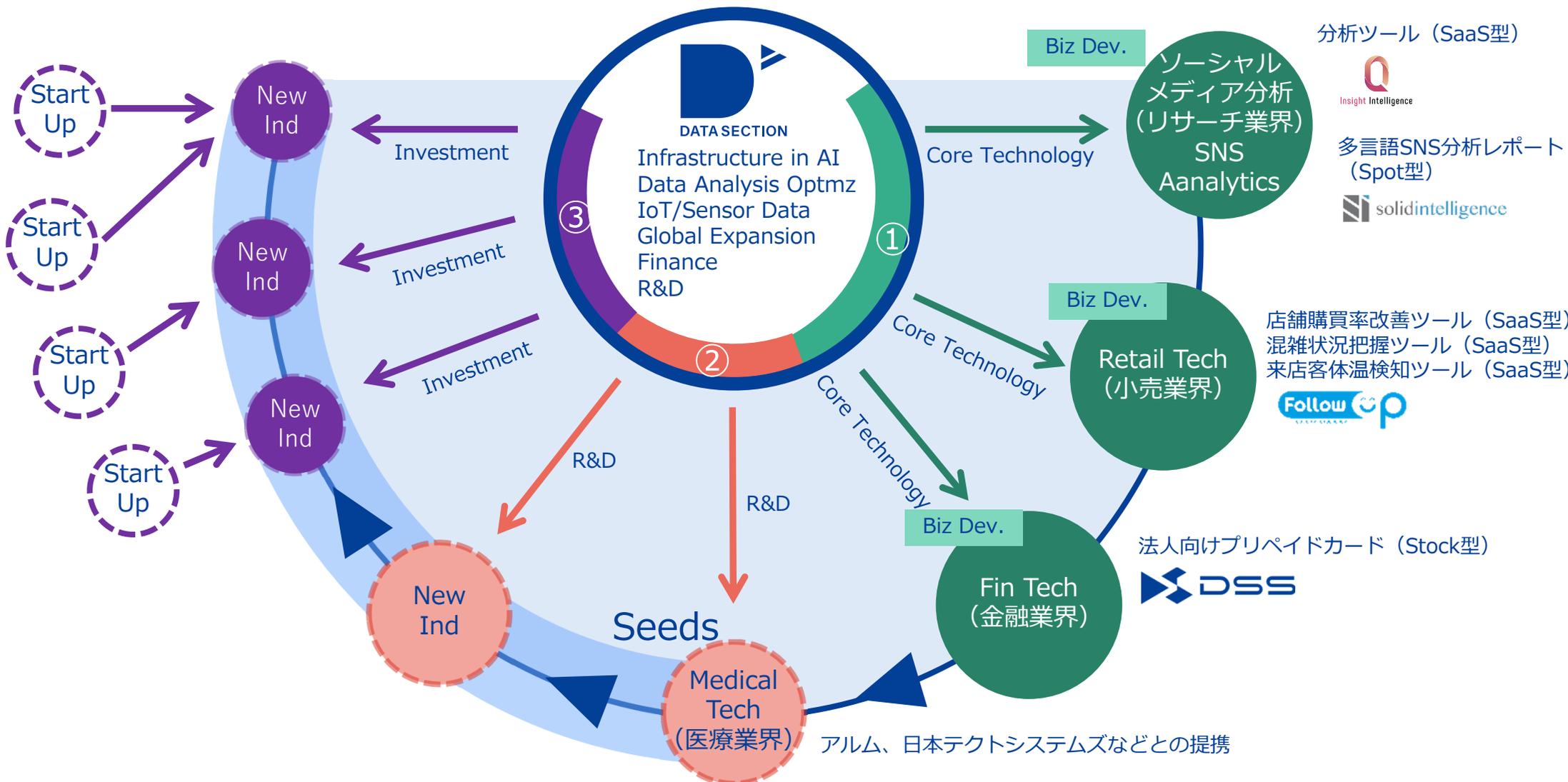
詳細サイドパネル

キーワードで
ドリルダウン

検索条件保存

データセクションスタートアップ連合

データセクションは分析技術の中核とした親会社と各業界の業務改善DXを実施する子会社（サテライトカンパニー）との連合企業群を創り上げる。各子会社はサービス提供と同時に各業界データを取得する



データセクションの目指す姿とSDGs

我々の目指す「グローバルでのテクノロジースタートアップ連合」は現在国際社会で求められているSDGsに貢献する



データセクションの目指す姿とSDGs

我々の目指す「グローバルでのテクノロジースタートアップ連合」は現在国際社会で求められているSDGsに貢献する



8.3

生産活動や適切な雇用創出、起業、創造性及びイノベーションを支援する開発重視型の政策を促進するとともに、金融サービスへのアクセス改善などを通じて中小零細企業の設立や成長を奨励する



9.3

特に開発途上国における小規模の製造業その他の企業の、安価な資金貸付などの金融サービスやバリューチェーン及び市場への統合へのアクセスを拡大する

9.b

産業の多様化や商品への付加価値創造などに資する政策環境の確保などを通じて、開発途上国の国内における技術開発、研究及びイノベーションを支援する

データセクションの目指す姿とSDGs

我々の目指す「グローバルでのテクノロジースタートアップ連合」は現在国際社会で求められているSDGsに貢献する



17.5
後発開発途上国のための投資促進枠組みを導入及び実施する

17.16
全ての国々、特に開発途上国での持続可能な開発目標の達成を支援すべく、知識、専門的知見、技術及び資金源を動員、共有するマルチステークホルダー・パートナーシップによって補完しつつ、持続可能な開発のためのグローバル・パートナーシップを強化する

17.17
さまざまなパートナーシップの経験や資源戦略を基にした、効果的な公的、官民、市民社会のパートナーシップを奨励・推進する

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。
- 今後の「事業計画及び成長可能性に関する事項」につきましては、毎年6月下旬迄に開示を行う予定です。