



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

2024年6月28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 ...

What we will be ...

What we should do ...

Change the Frame

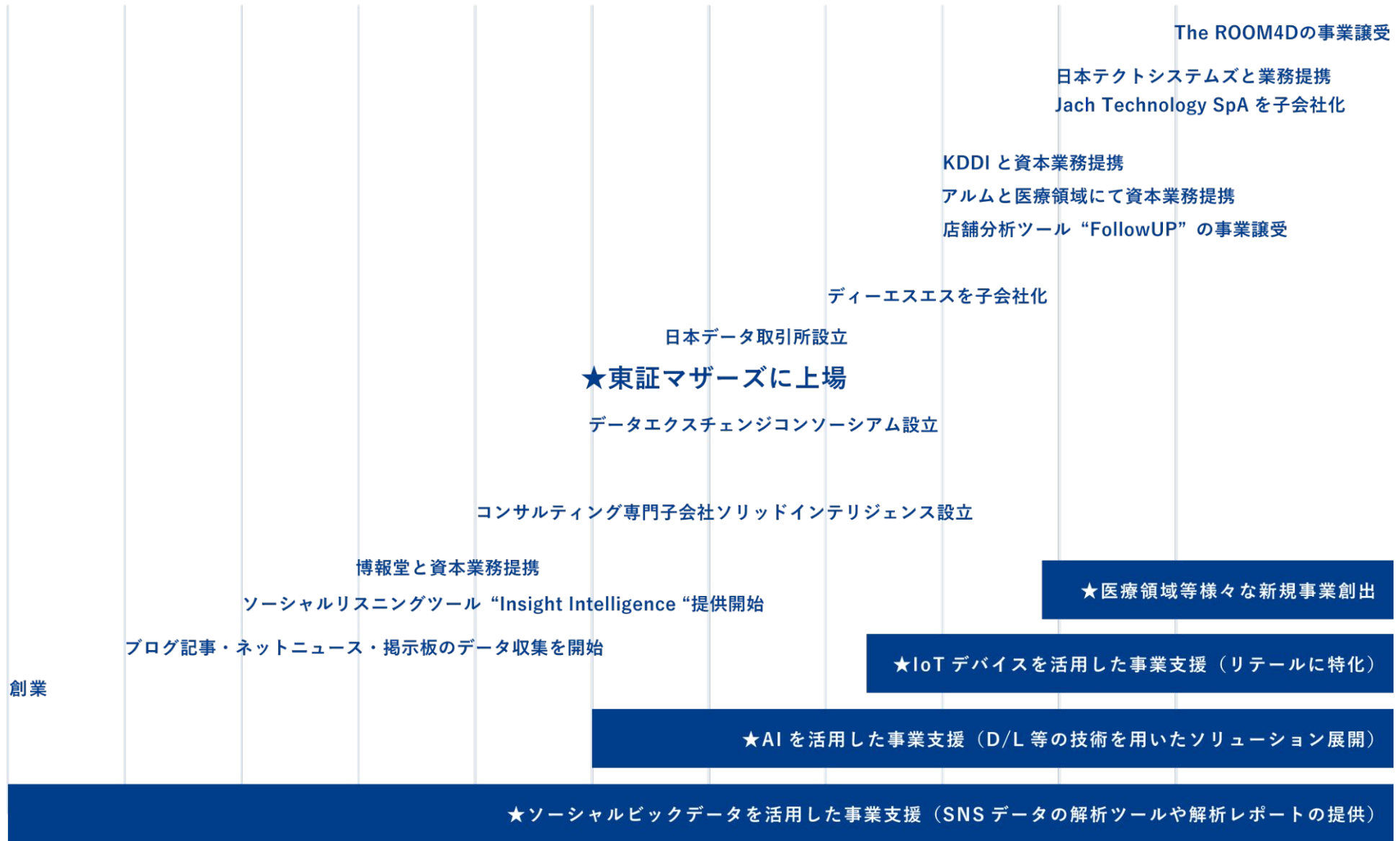
世界のデータ部「セクション」として
人々の暮らしを世界中でバージョンアップし続ける
テクノロジーで実社会に変革をもたらし、
新しい暮らしをつくりあげる

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 - 8 五反田PLACE 8F	事業内容	データサイエンス マーケティングソリューション システムインテグレーション
設立日	2000年 7月 11日		
資本金	1,868,479千円 (2024年3月31日現在)		
役員構成	代表取締役社長 CEO 石原 紀彦 代表取締役副社長CFO兼COO 岩田 真一 取締役 Christian Cafatti 取締役 (社外) 片野 大輔 取締役 (社外) 坂田 幸樹 取締役 (社外) 内山 雄輝 常勤監査役 (社外) 田代 彰 監査役 (社外) 横山 大輔 監査役 (社外) 西尾 いづみ	証券コード	3905
		株主	First Plus Financial Holdings PTE. Ltd. KDDI株式会社 日本生命保険相互会社 株式会社博報堂 その他
創業者	橋本 大也		

会社沿革

2000 2003 2009 2012 2013 2014 2016 2017 2018 2019 2023





石原 紀彦

代表取締役社長
CEO



岩田 真一

代表取締役副社長
CFO兼COO



Christian Cafatti

取締役



田代 彰

常勤監査役(社外)



横山 大輔

社外監査役



片野 大輔

取締役



内山 雄輝

社外取締役



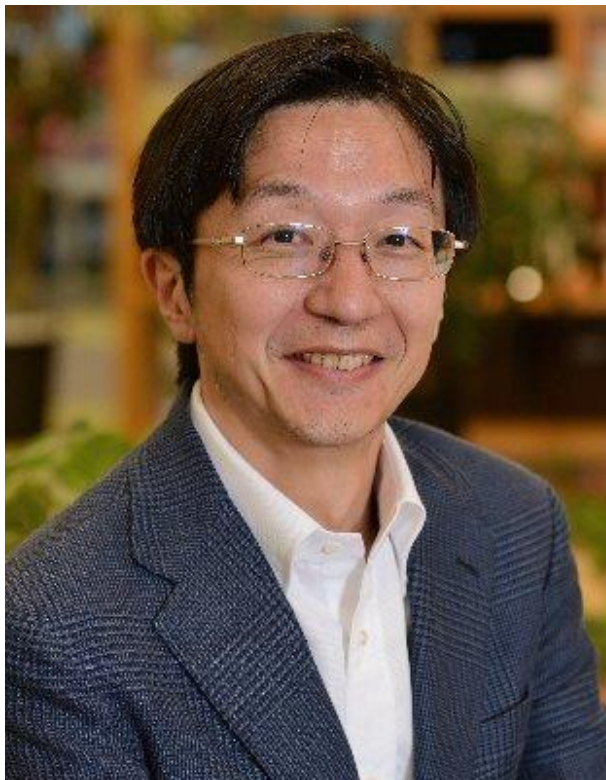
坂田 幸樹

社外取締役



西尾いづみ

社外監査役



創業者

はしもと だいや

橋本 大也

データサイエンス 人材育成の第一人者

データセクション株式会社創業者（現当社顧問） / デジタルハリウッド大学教授
メディア・ライブラリー館長 / 多摩大学大学院客員教授
早稲田情報技術研究所取締役 / 書評家・翻訳者

2000年代初頭からアルファブロガーとして日本有数のインフルエンサーとして長年に渡る人気ブログである「情報考学 Passion for the future」を執筆。書評ブログとして月間約30万UUの人気ブログとなった。現在では日英両方で書評ブログ執筆しており著書として「情報考学Web時代の羅針盤 213 冊」（主婦と生活社）／翻訳書として「アナロジア AIの次に来るもの」がある。2000年前後のシリコンバレースタートアップ・ベンチャーを調査し大企業向けにコンサルティングサービスを展開しながら、2000年にビッグデータと人工知能企業のデータセクションを創業。2014年に東証マザーズ（現東証グロース）市場に上場し、現在は当社顧問に就任。以降、大学を始めとする教育の場にて教育者・事業家として活躍。デジタルハリウッド大学では教授として「テクノロジー特論(旧データサイエンス基礎)」担当。多摩大学大学院では客員教授として「先端ITマーケティングイノベーション」担当。現在は、ChatGPTを始めとする生成AIの技術領域にて研究を重ね、講演を行うと共に、著名な研究者と共にスタートアップの事業開発を準備中。

データセクション グループの紹介

データセクションは世界中の仲間たちと共に成長します。データとAIで未来を形作る冒険が今、始まります。

大容量のデータ分析、AIによる高性能の画像解析等に強みを持ち、グローバルベースで、小売業界など幅広い企業のDX化・業務合理化をサポート。顧客ニーズに応じた受託開発事業、Fintech事業、ソーシャルメディア分析事業など幅広く展開。



	連結化 年度	議決権 保有割合	主要な事業内容
データセクション株式会社 	2000	—	データサイエンス事業 システムインテグレーション事業 マーケティングソリューション事業
ソリッドインテリジェンス株式 会社 	2013	86.9%	マーケティングソリューション事業 (多言語ソーシャルメディア分析等)
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・ システムインテグレーション事業
Jach Technology SpA 	2019	100.0%	マーケティングソリューション事業 (チリ)
Alianza FollowUP S.A.S. 	2019	100.0%	マーケティングソリューション事業 (コロンビア)
Inteligencia S.A. 	2021	100.0%	マーケティングソリューション事業 (チリ)
Follow UP Peru S.A.C. 	2022	55.0%	マーケティングソリューション事業 (チリ)
FollowUP Customer Experience S.I 	2023	95.0%	スペインにおけるリテールマーケティング事業
Alianza FollowUP Panamá S.A 	2023	100.0%	パナマにおけるリテールマーケティング事業

※注：株式会社MSSを7/1より子会社化予定

サステナビリティ方針

100年後の世界と人々の暮らしに貢献する。

トップメッセージ

**世界中で人々の暮らしを向上させ続ける
という強い意志を胸に、持続可能な成長と
企業の飛躍を目指します。**

2000年の創業以来、データセクション株式会社は「技術と実社会の融合」という価値観を大切にしてきました。

新しいテクノロジー、例えばビッグデータ解析やAI、深層学習（ディープラーニング）などを活用し、それらを社会に実装することで、より良い未来を作ることが可能だと信じています。

私たちは地球規模の課題—少子高齢化、労働力人口の減少、食糧問題、セキュリティ—そして社会構造自体に対しても、企業としての責任を強く意識しています。このビジョンを実現するため、グループ企業の全従業員が一丸となって取り組み、企業価値の向上に努力を続けます。

さらに、これらの取組を具体的かつ持続的に推進する方針として、「データセクション株式会社のグループサステナビリティ方針」を策定しました。

サステナビリティビジョン

100年後の世界と 人々の暮らしに貢献する。

「Change the Frame」というミッションには、私たちの核となるビジョンである「世界中で人々の暮らしを進化させ続ける」という意志が強く反映されています。

データセクショングループとして、グローバルなビジネスフィールドで活動を展開しており、その目標は100年後も人と地球が共存し、繁栄する未来の形成です。

この目標に向かって、私たちはテクノロジーの先駆者としての役割を果たし、持続可能な社会の実現に全力で取り組んでまいります。

グローバルなパートナーシップをもとに イノベーションを生み出します

南米の子会社を中心に安定した経営のサポートをすることにより、発展途上国の開発技術の創出、新たなビジネスの拡大の手助けとなっています。さらにグローバルでの継続定期的なパートナーシップを基に、総務省と共にチリの公共機関でのオペレーションの改善に自社サービスを導入し、国境を超えたイノベーションを生み出しました。



グローバルベースでダイバーシティと インクルージョンを推進します

東南アジアの企業とパートナーシップを組み、国の制度に基づいた労働環境を守りながら多様性の推進を実現しています。2022年より男性の育児休暇制度を導入、女性社員は増員傾向にあり、性別や家庭環境などへの理解を示し柔軟な組織体制へ変化してきました。すでに多国籍のエンジニアの採用は積極的に行っており、生まれ、人種、文化の違いに関係なく働ける環境があります。



未来の世界を担う多様な人材を 育成し輩出します

データサイエンスがビジネスの中核となっていく近未来に向けて、データの活用方法や分析結果を様々な立場の人に分かりやすく伝えることができる人材を育てるための教育プログラムを提供。データサイエンスへの理解の促進、あらゆる業界で活躍できるデータサイエンティストの人材輩出に貢献します。



コンプライアンスを徹底し コーポレートガバナンスの強化に努めます

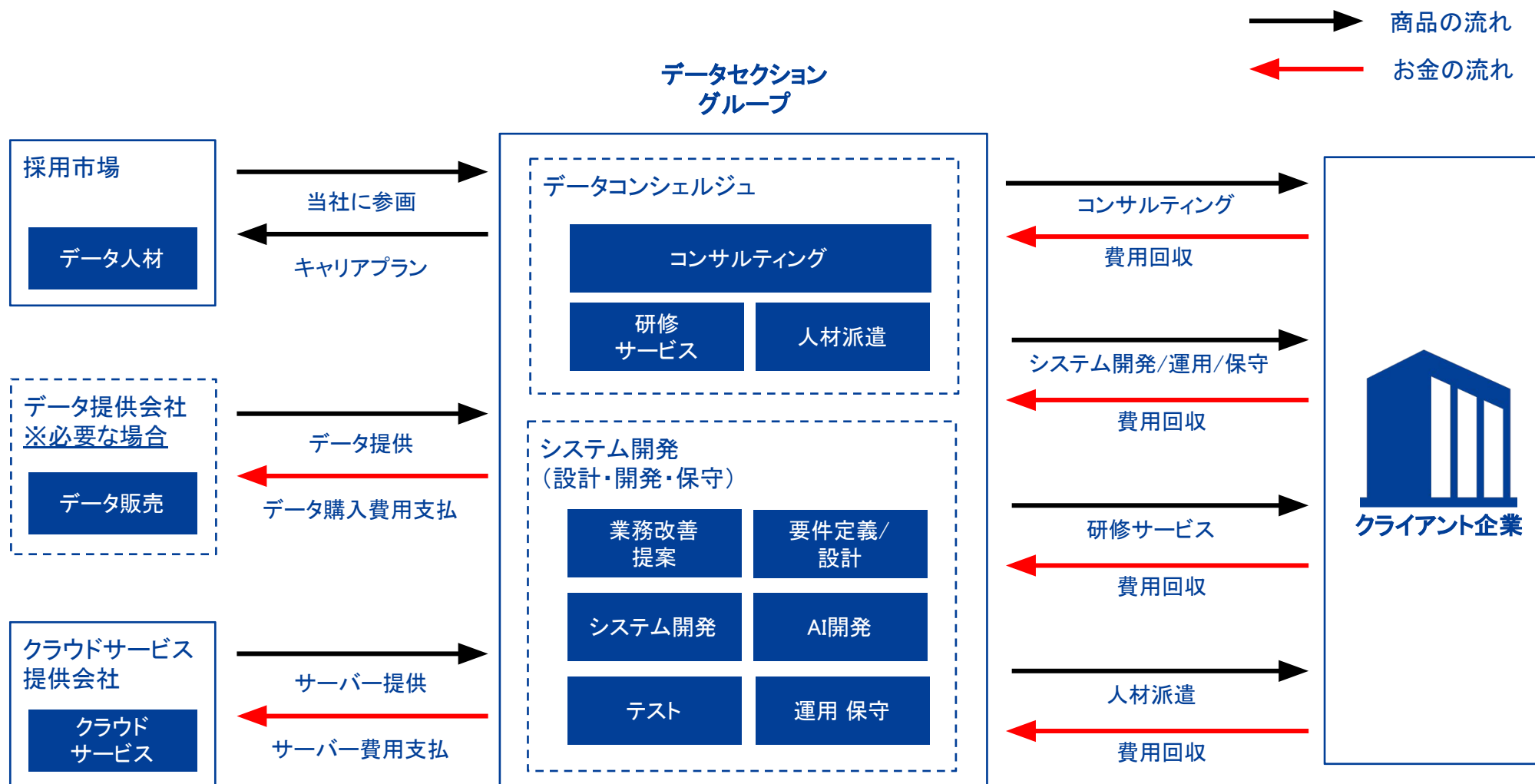
定期的な上層部と全社員との1on1や希望者は経営会議を傍聴可能とする制度を設けるなど、透明性のある風通しの良い会社を目指しています。目的別に外部の人材と対応しており、ビジネスにおいては専門家のアドバイスと共にスケールを試み、産業医と連携することで社員の心身の健康をサポート。



2. ビジネスモデル

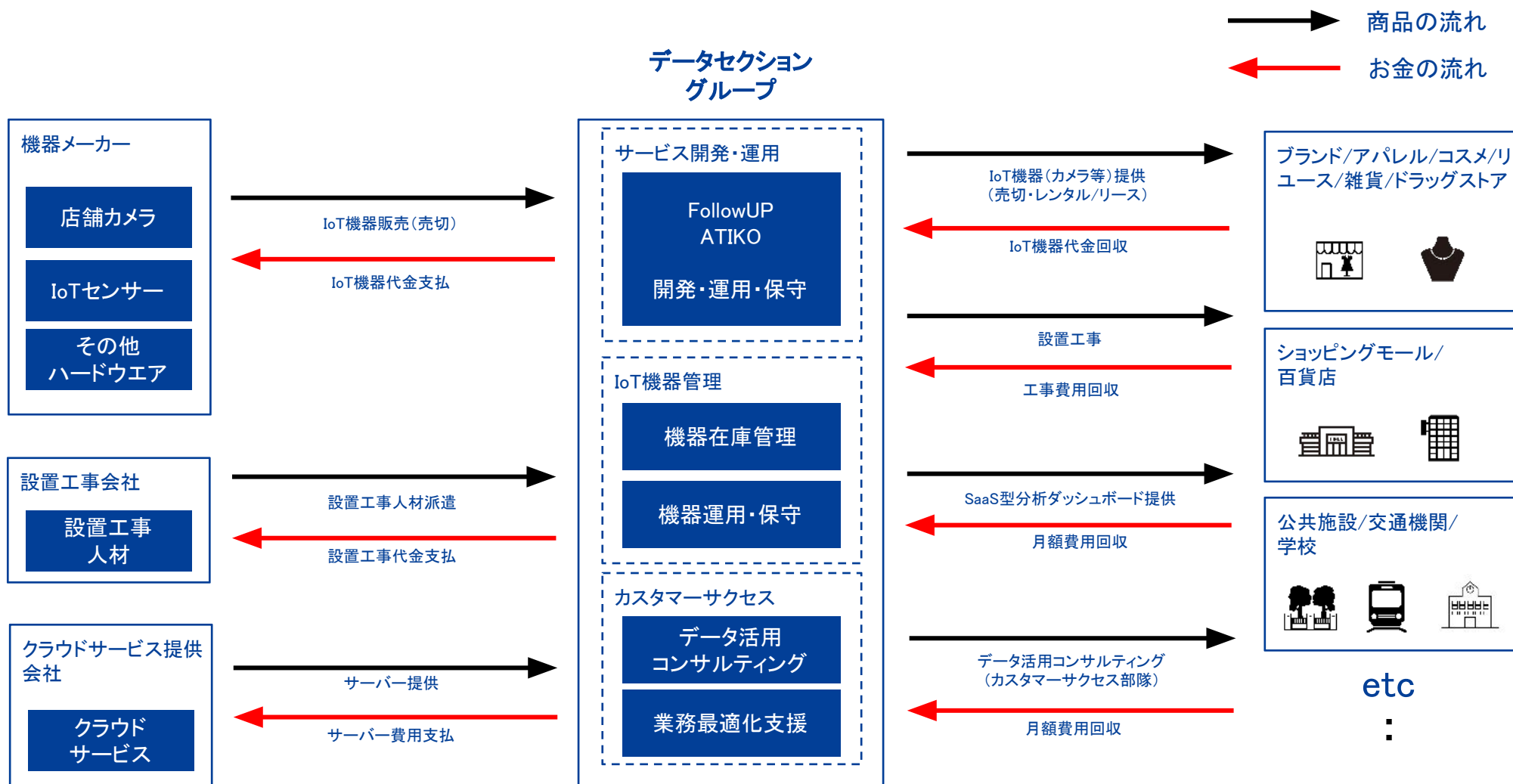
企業の業務改善・DXを推進する網羅的なサービス提供

当社のグループ企業のドメイン知識、データマネジメントの強みを活かした事業
コンサルティング/研修/派遣、AIや関連するシステム開発、運用までクライアント企業の需要に合わせて提供



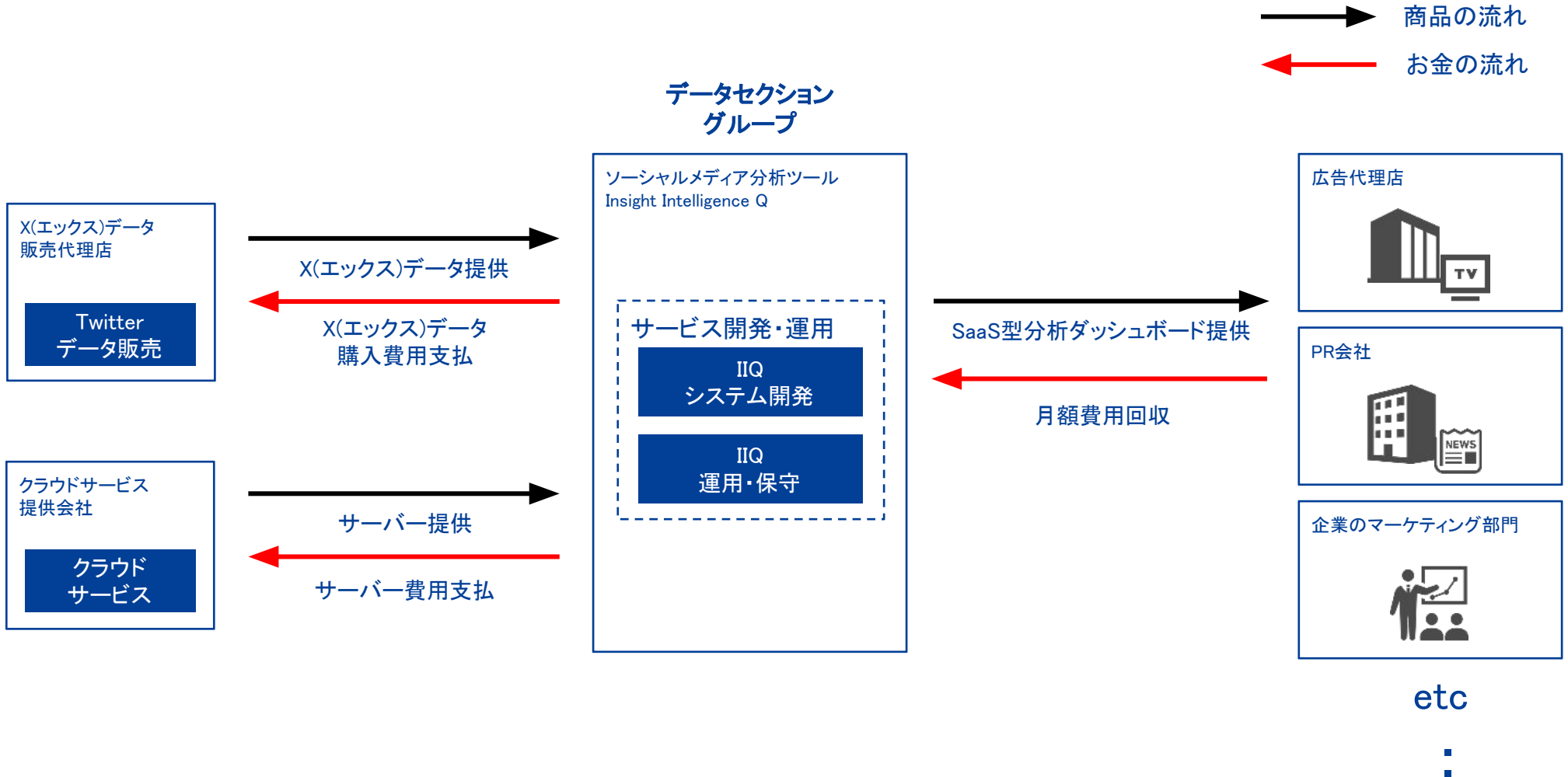
POSでは取得できないビッグデータで施設のDX促進

- インストアアナリティクスサービス「FollowUP」「ATIKO」の2サービスを提供
- IoT機器を店舗に設置、施設内にいる全ての人の行動データを取得
- 取得データは解析し、ダッシュボードで提供、改善施策の意思決定を支援



X(エックス)における企業販促の効果測定サービス

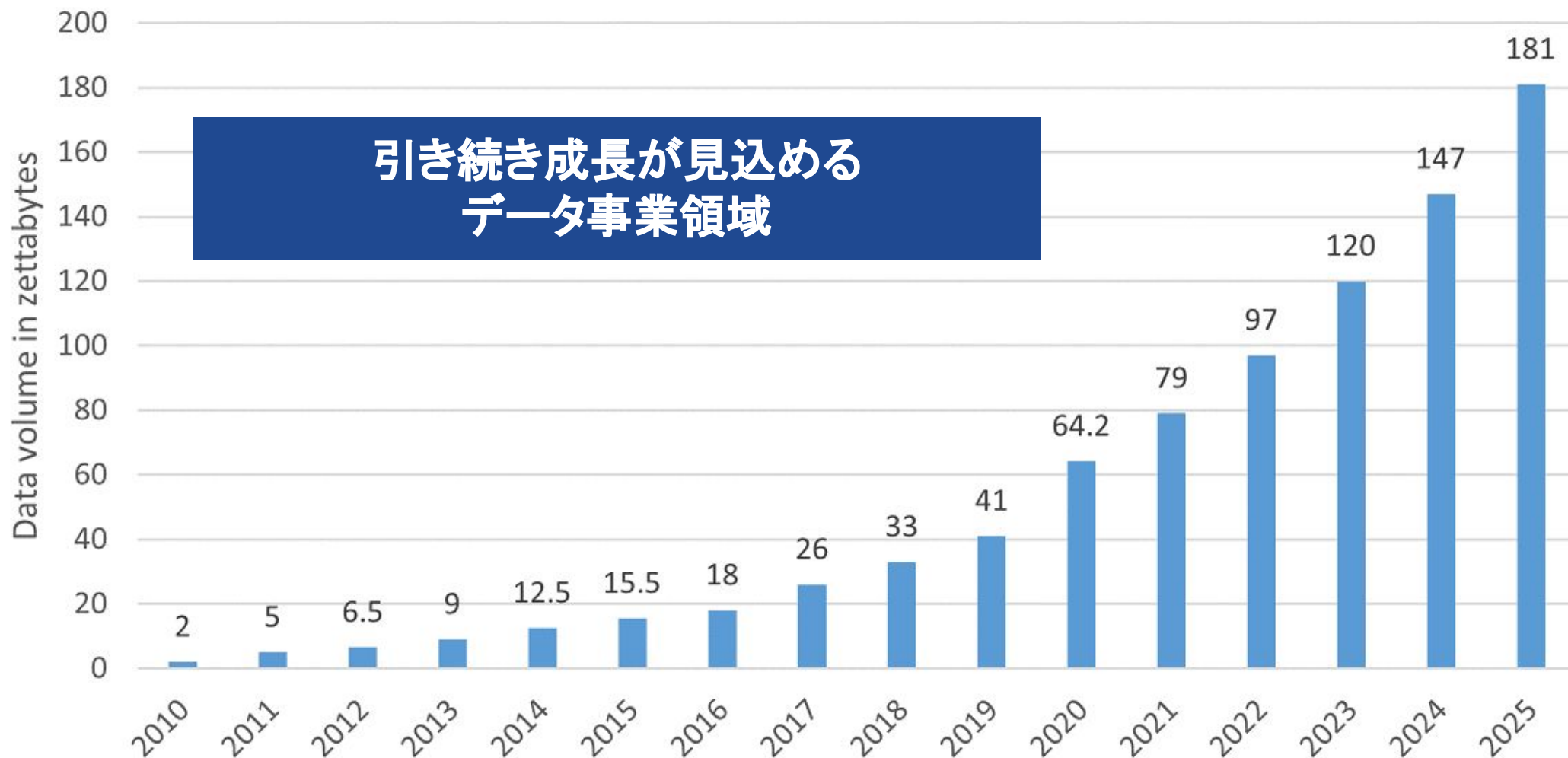
- Insight Intelligence Q (以下、「IIQ」)はX(エックス)で拡散した口コミを分析
企業のデジタルマーケティング活動を支援する月額課金型のSaaSサービス



3. 市場環境

世界中で作成および複製されるデータの量

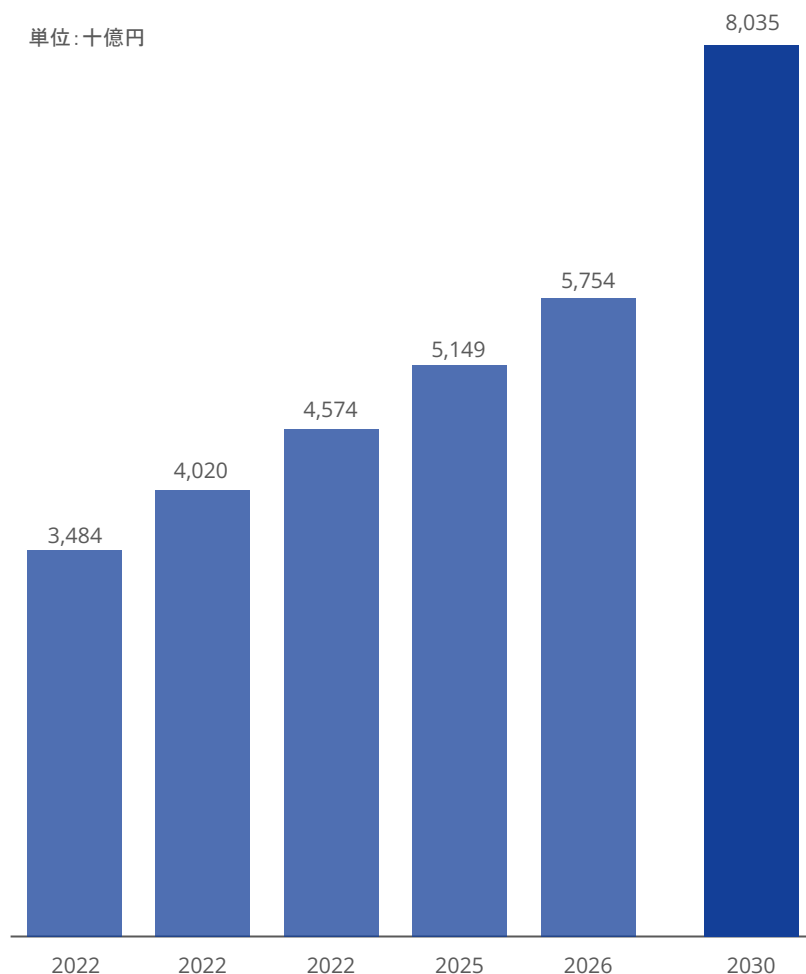
Volume of data created and replicated worldwide (source: IDC)



<https://www.red-gate.com/blog/database-development/whats-the-real-story-behind-the-explosive-growth-of-data>

国内デジタルトランスフォーメーション市場

国内DX市場は、業界社会課題の解決に向けDX投資は加速し、2030年度 8兆350億円まで成長



DX投資を必要性となる業界/社会課題

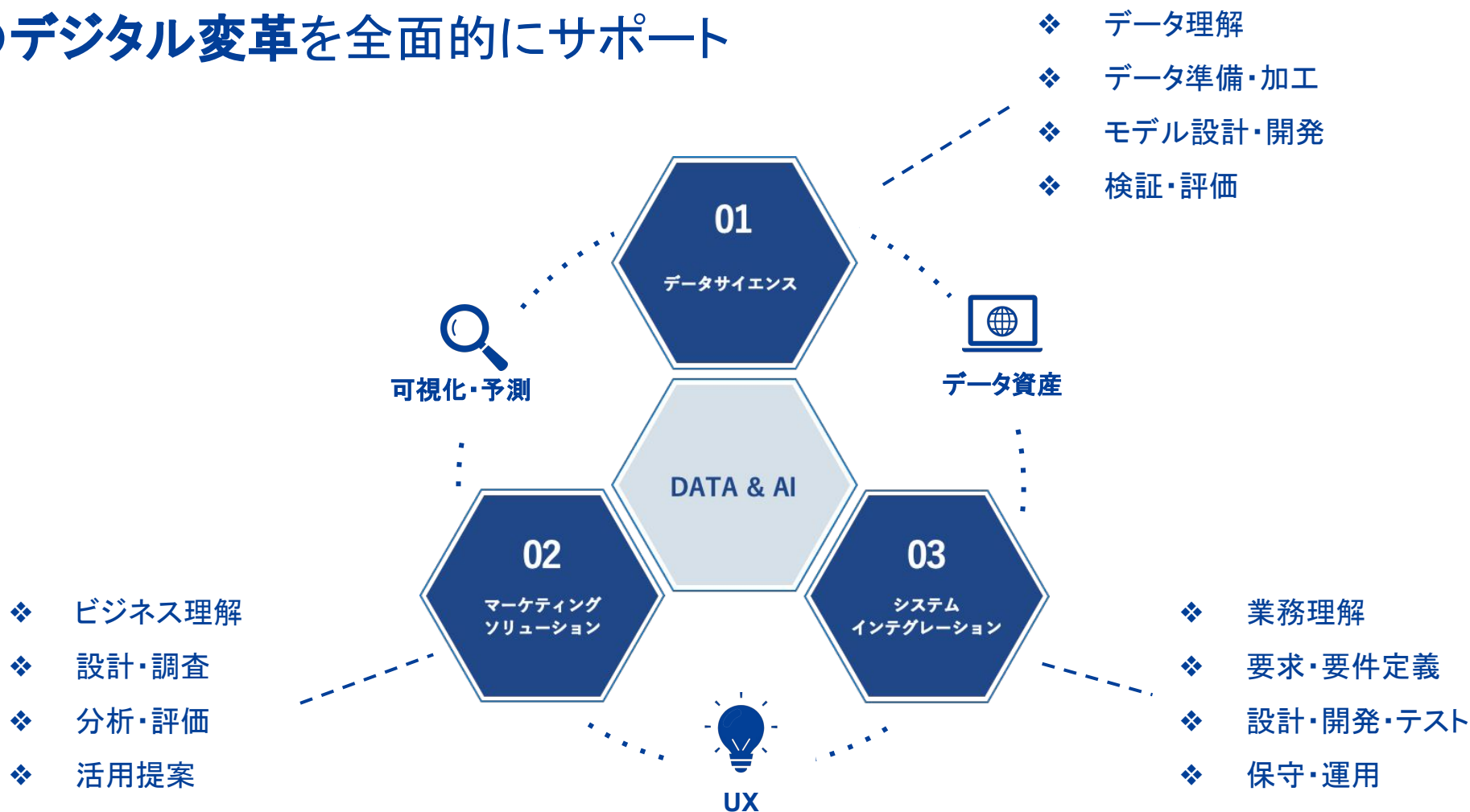
- 売上/利益の拡大
- 高齢化社会
- 労働力不足
- サプライチェーン問題
- 物価高騰
- 為替変動
- 消費者行動の変容
- 不透明なグローバル情勢
- 脱炭素化/ESG対応

DXのロードマップ、フェーズ

- 1: 個別最適化、デジタル化
- 2: 全体最適、プロセス変革、データ活用の実践
- 3: イノベーションの創出、社会DXの深化

4. 競争力の源泉

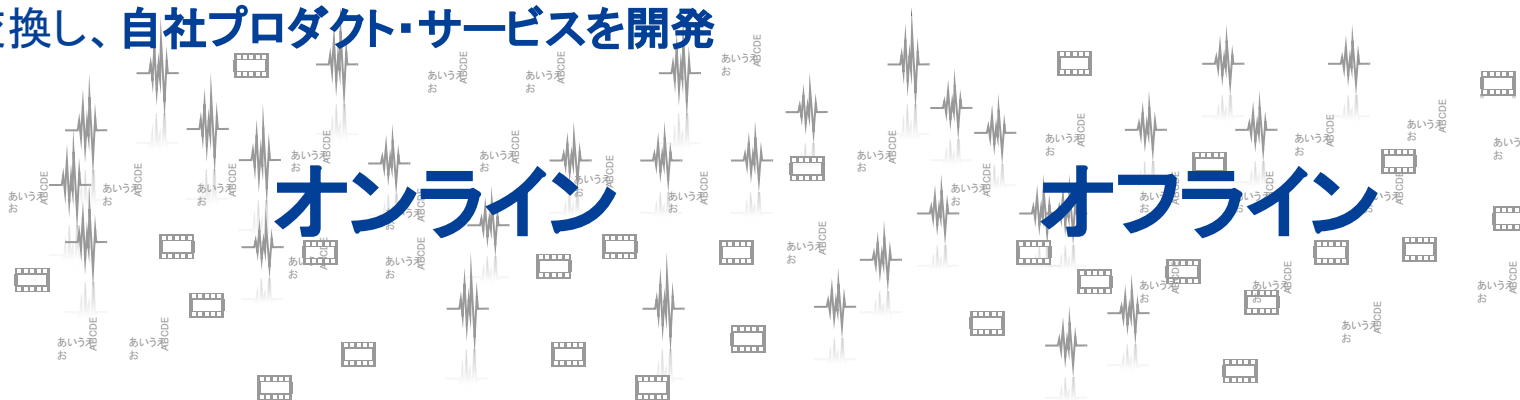
業界を問わず適用可能な、実績豊富な3つのデータソリューションを提供
当社のデータコンサルタントが、企業のデジタル変革を全面的にサポート



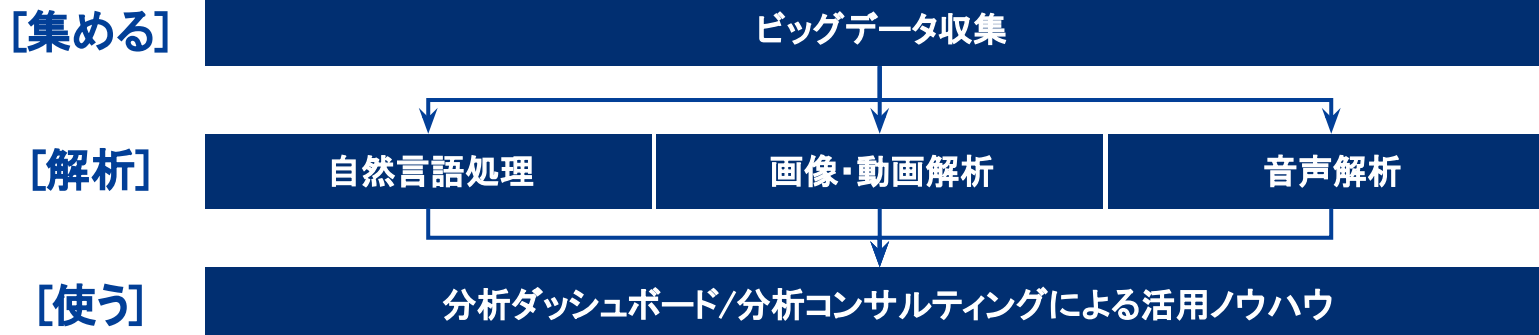
コア技術である『大容量のデータ解析技術』

- 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、**自社プロダクト・サービスを開発**

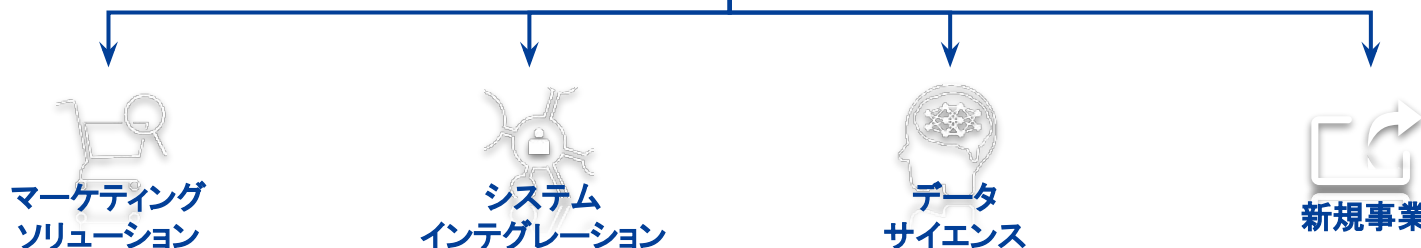
データ



当社のコア技術



事業領域



特定業界への特化により得られたナレッジ

小売業界

- ・世界9,000店舗に提供するAIソリューション
- ・商業施設から小規模店舗まで網羅する製品
- ・業態に応じたデータの取得方法～活用提案
- ・IoT機器の選定や運用に必要な豊富な知識
- ・SaaS、システム開発の両輪で支えるDX化



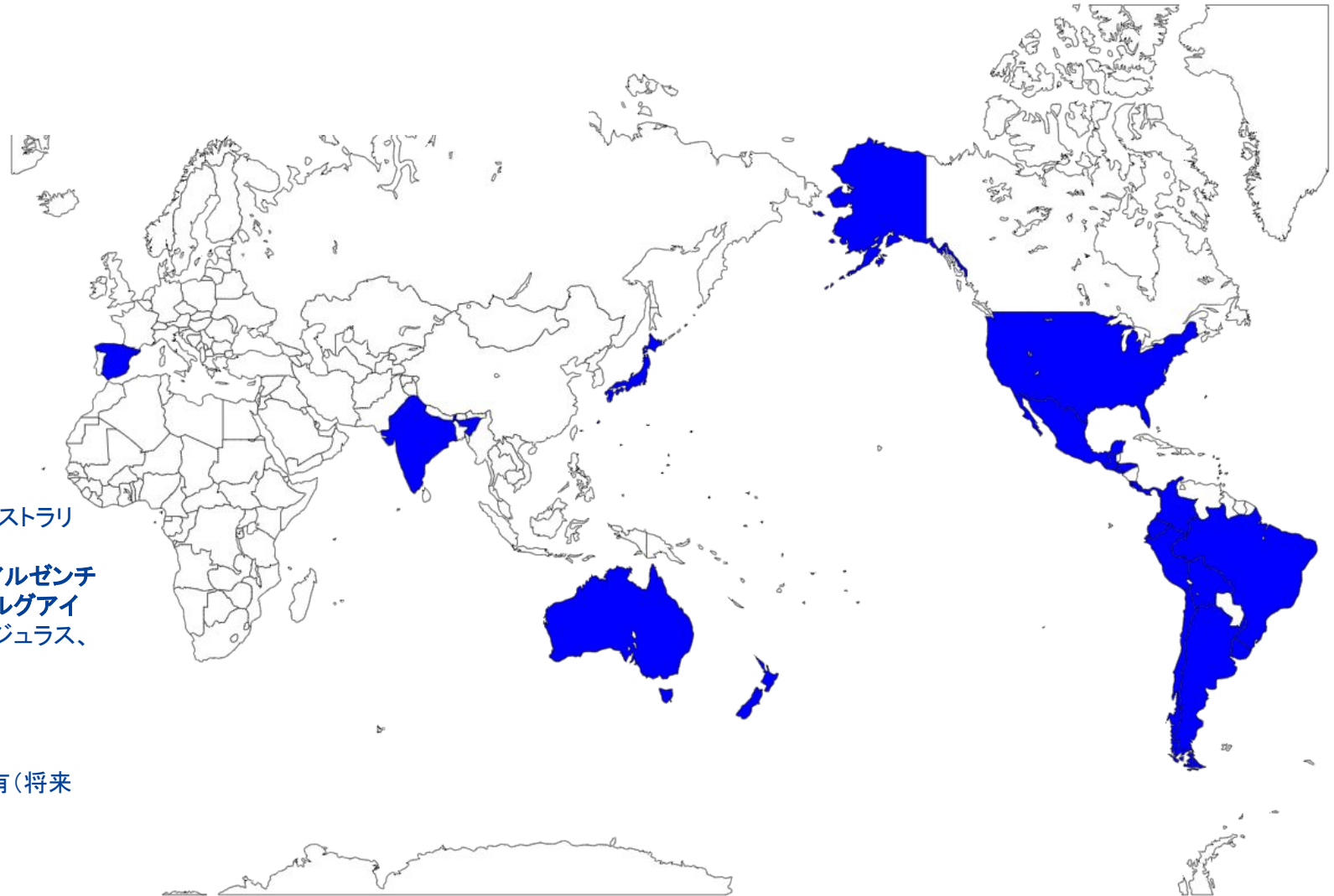
金融業界

- ・PCI DSS準拠したシステム基盤の設計、構築
- ・上記規格を準拠したMSPサービス、アプリケーション開発・保守
- ・CDP構築支援、データ分析/活用の支援
- ・大規模な金融システム基盤に携わる
23年間の実績



日本のみならず、スケール可能な『グローバル拠点』

既に20か国以上でのビジネス実績があり、グローバルに事業展開を可能にする拠点



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**

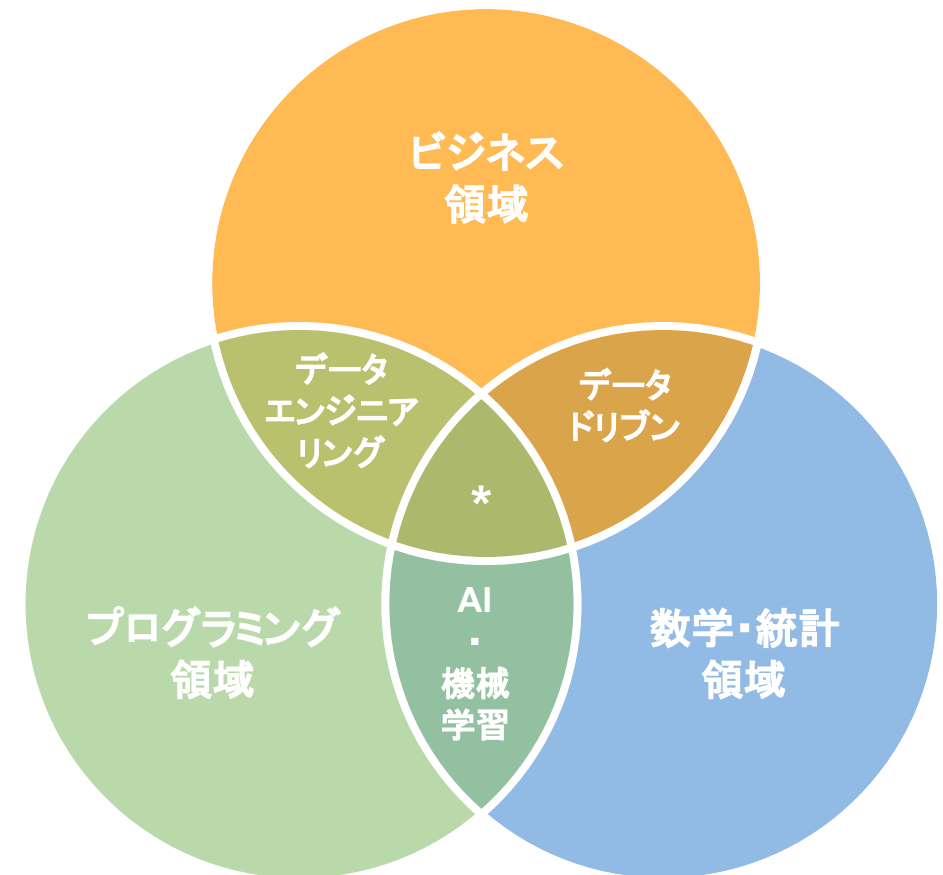
北アメリカ: **メキシコ**、USA

※**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)

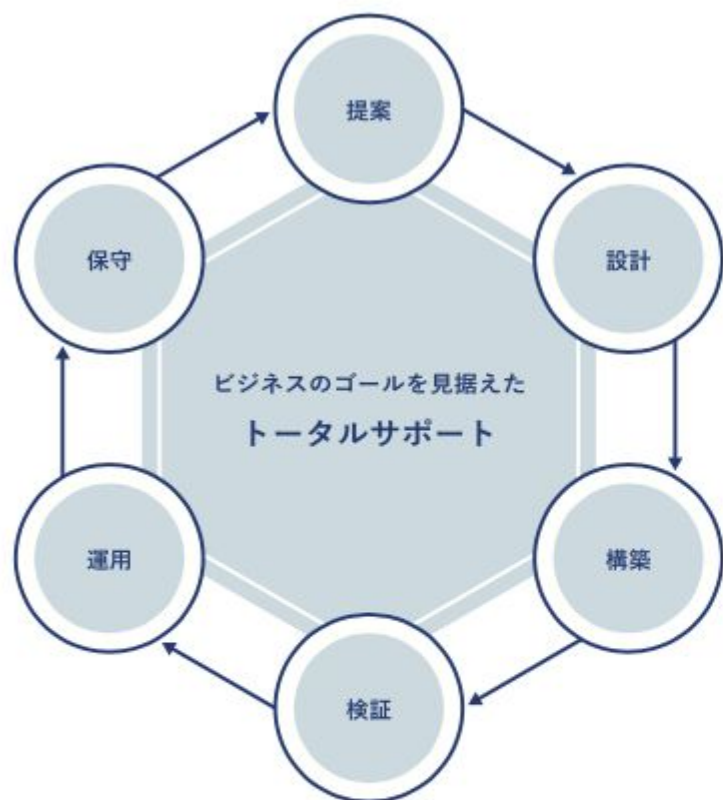
データドリブン経営に必須の『データサイエンス』

- ❖ POCから内製化まで一気通貫で支援
- ❖ 予測・解析・最適化まで豊富な実績
- ❖ データ基盤、ダッシュボード開発も対応
- ❖ 拡張性、耐障害性を担保したBI基盤、システム連携の軽量化
- ❖ 保守運用フェーズも伴走型支援が可能



*データサイエンス概要

データとAIを駆使し、イノベーションを創出 構想から開発、運用に至るまでトータルサポート



Web アプリのフロントエンド、バックエンド、
モバイル開発、画像処理、自然言語処理、
データ分析系のアドホックなコーディング

先進のシステムインテグレーションサービス

柔軟なサービス提供

当社のシステムインテグレーションサービスは、業界内での豊富な実績に基づいた専門的サポートを提供しています。システムの初期提案から実装、保守管理に至るまで、お客様のニーズに合わせた柔軟な対応を実現します。

専門技術の応用

「クローリング」「データ解析」「AI・アルゴリズム開発」の分野での顕著な成功実績を持ち、これらの高度な技術領域において、先進的なアプローチと独自の洞察を提供します。

戦略的ビジネスサポート

各プロジェクトにおいて、クライアントの独自のニーズを深く理解し、その目指すビジネスゴールに対して最適な戦略を定めます。当社のサービスは、ビジネス課題に対して包括的なソリューションを提供します。

持続的な価値提供

継続的なコミュニケーションと相互理解に基づき、クライアントのビジネスが長期的に成功するための基盤を築きます。当社はビジネスの成長と進化を加速させ、クライアントの将来に対する技術革新をリードします。

テクノロジーや開発フレームワーク、最先端技術を幅広くカバーし対応可能

要素技術・強み	対応言語	バックエンド
<p>DXコンサルティング 業務改善コンサルティング IoT(カメラ/センサー) POSデータ取扱 インフラ構築(クラウド/オンプレ/ クラウド移行) ビッグデータ DWH(データウェアハウス) リアルタイムデータ処理 配送最適化などの数理最適化 自然言語処理 画像解析処理 機械学習AI ソーシャルメディア分析 UI/UX ネットワーク/セキュリティ ソフトウェア品質保証</p>	<p>対応言語</p> 	<p>バックエンド</p> 
	<p>開発手法</p> 	<p>インフラ/クラウド</p>  <p>管理</p> 

「品質」「コスト」「デリバリー」全てで最適解をご提供致します。

Quality (品質)

専門家チーム

データサイエンティストやAIエンジニアの
専門チームがプロジェクトをサポート

高精度AI技術

最新のAI技術を駆使し、
高精度なデータ解析を提供

カスタマイズ可能

顧客のニーズに合わせたソリューション提供

優れたサポート体制

専任のサポートチームが迅速に対応

ユーザーフレンドリー

使いやすさを重視したUIを提供

Cost (コスト)

コスト効率の高いソリューション

高品質を維持しながらコストを抑えた
ソリューションを提供

初期投資の抑制

MVPの開発、POC案件も対応

ROIの最大化

投資対効果(ROI)を最大化する
ソリューションを提供

スケーラブルなソリューション

ビジネスの成長に合わせてスケーラブルな
ソリューションを提供

トータルコストの最小化

導入から運用まで、トータルコストを最小化

Delivery (デリバリー)

トータルサポート

コンサルティングから保守運用まで
一気通貫で対応

プロジェクト管理の徹底

専任プロジェクトマネージャーが納期を厳守

迅速な導入

最短でのシステム導入を実現

顧客満足度の向上

顧客満足度を最優先に考えたデリバリー

プロジェクトに合わせた開発手法

案件に合わせた手法を採用し、
迅速なデリバリーを実現

データ活用をデータセクショングループでサポート。 企画構想段階から、弊社DX専門コンサルタントが担当。

□ DXコンサルティングチーム

- リーダー: DX専門コンサルタント
- メンバー: 業務改善コンサルタント、データサイエンティスト、AIエンジニア

□ 技術開発チーム

- リーダー: 技術統括マネージャー
- メンバー: IoTエンジニア、機械学習エンジニア、

□ UI/UXデザインチーム

- リーダー: UXデザインリーダー
- メンバー: UIデザイナー、UXリサーチャー、フロントエンドエンジニア

□ データマネジメントチーム

- リーダー: データエンジニアリングマネージャー
- メンバー: データエンジニア、データスチュワード、データオーナー

□ プロジェクトマネジメントチーム

- リーダー: プロジェクトマネージャー
- メンバー: プロジェクトコーディネーター、スクラムマスター

□ ソフトウェア品質保証チーム

- リーダー: 品質保証マネージャー
- メンバー: ソフトウェアテストエンジニア、QAエンジニア

□ インフラ構築チーム

- リーダー: インフラエンジニアリングマネージャー
- メンバー: クラウドエンジニア、オンプレミスエンジニア、クラウド移行スペシャリスト、ネットワーク/セキュリティエンジニア

□ 保守運用チーム

- リーダー: 保守運用マネージャー
- メンバー: システム管理者、サポートエンジニア、運用エンジニア

□ データ解析チーム

- リーダー: データサイエンスコンサルタント
- メンバー: ソーシャルメディア分析エンジニア、自然言語処理エンジニア、画像解析エンジニア、数理最適化エンジニア

DX戦略から成長まで、全てのフェーズをサポート

DX相談

DX戦略の立案



顧客のDXニーズを正確に把握し、
最適な戦略を立案

業務改善と技術開発



業務フローを見直し、最新技術で最適化

UI/UXの設計



魅力的で使いやすい
ユーザーエクスペリエンスを設計

データ管理と開発



データ基盤を構築し、
リアルタイムで価値あるデータ解析

ソフトウェア開発



堅牢で信頼性の高いソフトウェアを開発

インフラ構築



エンハンスを支える最適なインフラの
設計と構築を提供

保守運用サポート



万全の体制で
システムの保守と運用をサポート

ビジネス成長のご支援



データドリブン経営を加速させ、
データに基づくインサイトで成長を支援

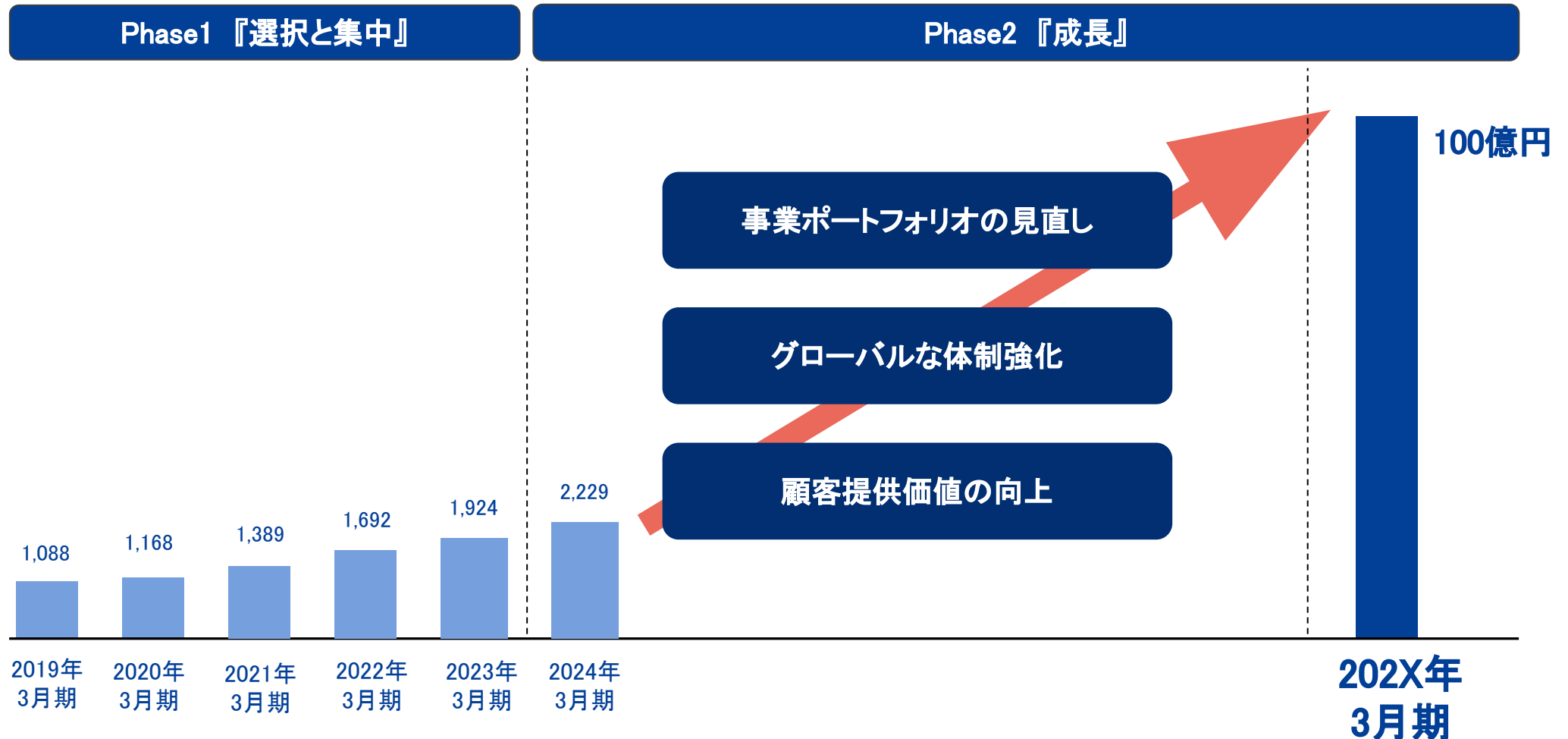
Go to Growth

5. 事業計画

『選択と集中』から『成長』フェーズへ

国内・海外双方で成長させるバランス良い資源投下で継続成長と
増えた強みを活かした次世代に向けた事業の再構築によって売上高100億円以上を目指す

売上高(単位:百万円)



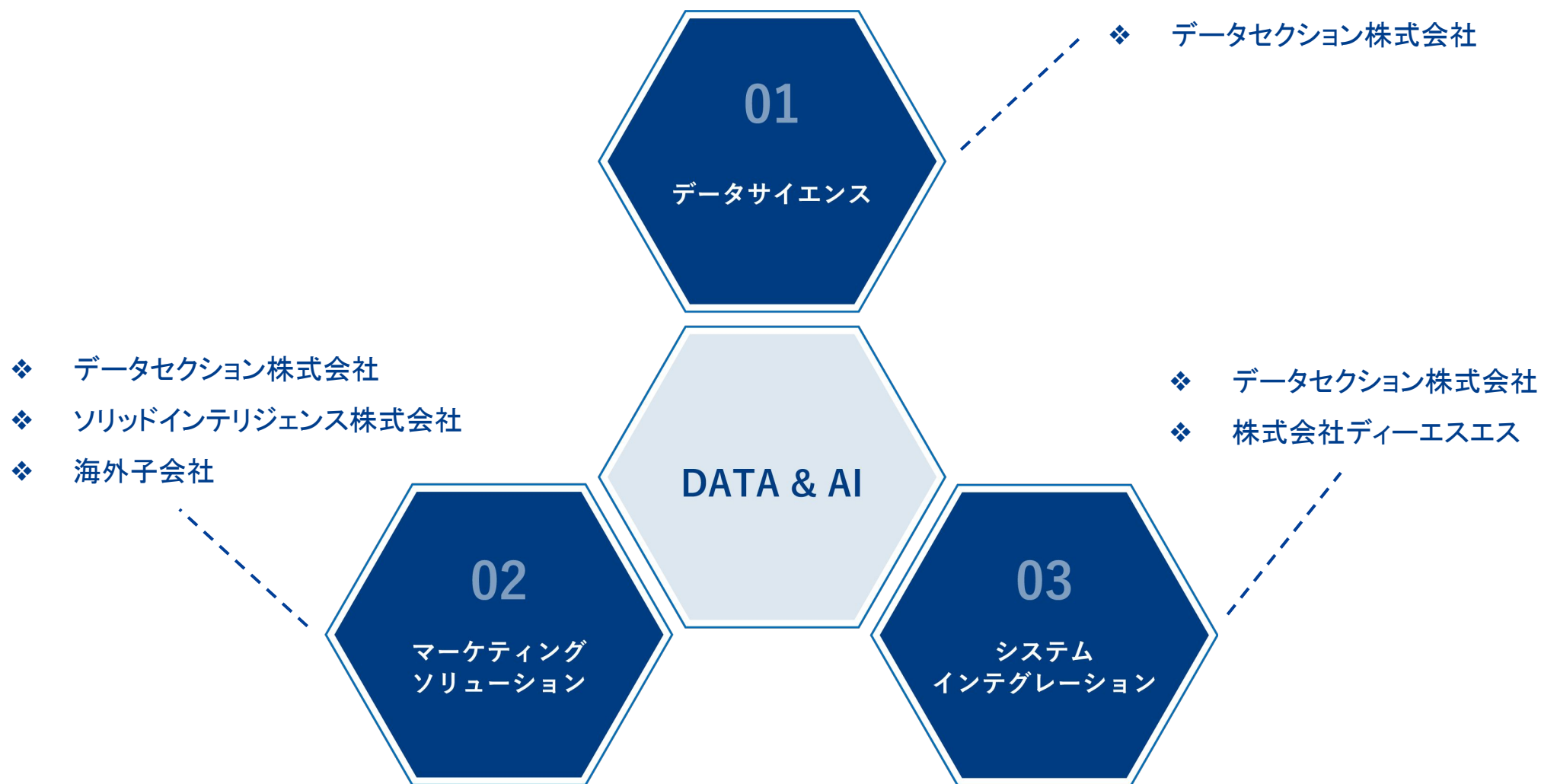
報告セグメントを「国内」「海外」の2つに再編

- マネジメント・アプローチの観点から、経営管理・業績管理体制を見直し高度化
- 投資家はじめ、ステークホルダーの皆様からの分かりやすさ
- 国内・海外双方にバランスの良い投資・成長を目指す将来事業戦略との整合

<セグメントの構成比較>

エンティティ	DS	DSS	SI	Jach	INX	Alianza	Peru	Spain	Panama
変更前	リテール	データ分析ソリューション		リテールマーケティング					
変更後	国内			海外					

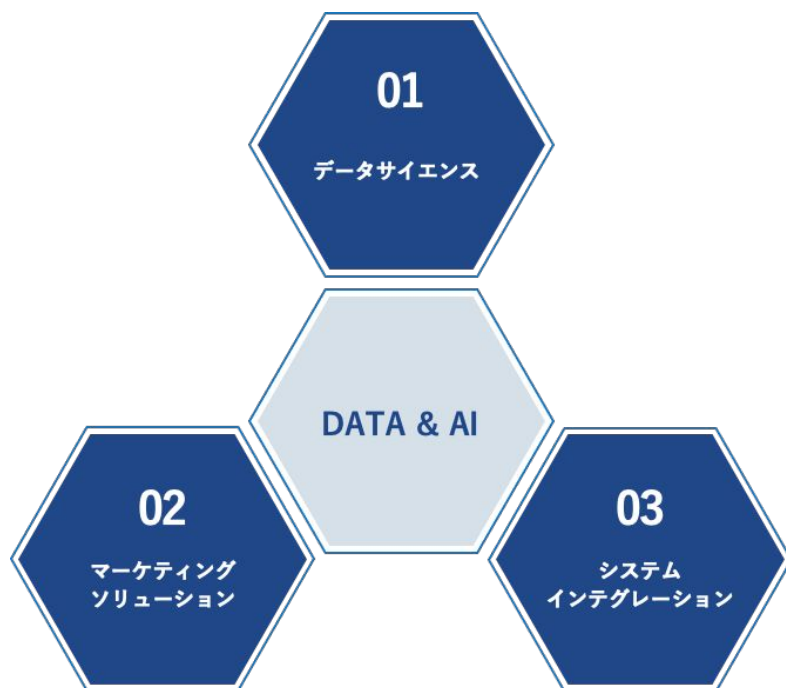
「データとAI」との強みに原点回帰し、3つの事業ドメインに再定義



セグメント(国内と海外の事業領域)

国内セグメント

データとAI。ビジネスを進化させる
DATA SECTIONのコアテクノロジー。



※国内FollowUPは02マーケティングソリューション

海外セグメント

世界をつなぐデータの架け橋。DATA SECTIONのサービスは
南米を中心にグローバルで展開しています。



経営体制の変更

近年の業績不振等の経営責任を明確化し、再出発する新体制へ。
事業拡大にむけたガバナンス、戦略、技術、に対して体制を再構築。

前年度_体制

代表取締役社長 兼 CEO	林 健人
代表取締役副社長 兼 CFO	岩田 真一
取締役 COO	平本 義人
取締役	Christian Cafatti
取締役(社外)	中嶋 淳
	内山 雄輝
	坂田 幸樹
常勤監査役(社外)	田代 彰
監査役(社外)	石崎 俊
	横山 大輔

新体制

代表取締役社長 CEO	石原 紀彦
代表取締役副社長CFO兼COO	岩田 真一
取締役	Christian Cafatti
	片野 大輔
取締役(社外)	内山 雄輝
	坂田 幸樹
常勤監査役(社外)	田代 彰
監査役(社外)	横山 大輔
	西尾 いづみ



業績予想値

- ・ 前年以上のトップライン成長と連結黒字への転換を計画
- ・ 黒字事業(DSS・海外)はオーガニックな利益成長を志向し、課題のある国内事業の一部は、コスト削減・資源配分見直し等のリストラクチャリングにより採算改善に注力

単位:百万円

項目	24年3月期 実績	25年3月期業績予想		
		計画	差分 (金額)	差分 (増減率)
売上高	2,229	2,650	+420	18.9%
営業利益	▲216	80	+296	—
調整後EBITDA	47	425	+377	797.0%
経常利益	▲235	55	+291	—
親会社純利益	▲1,261	17	+1,280	—

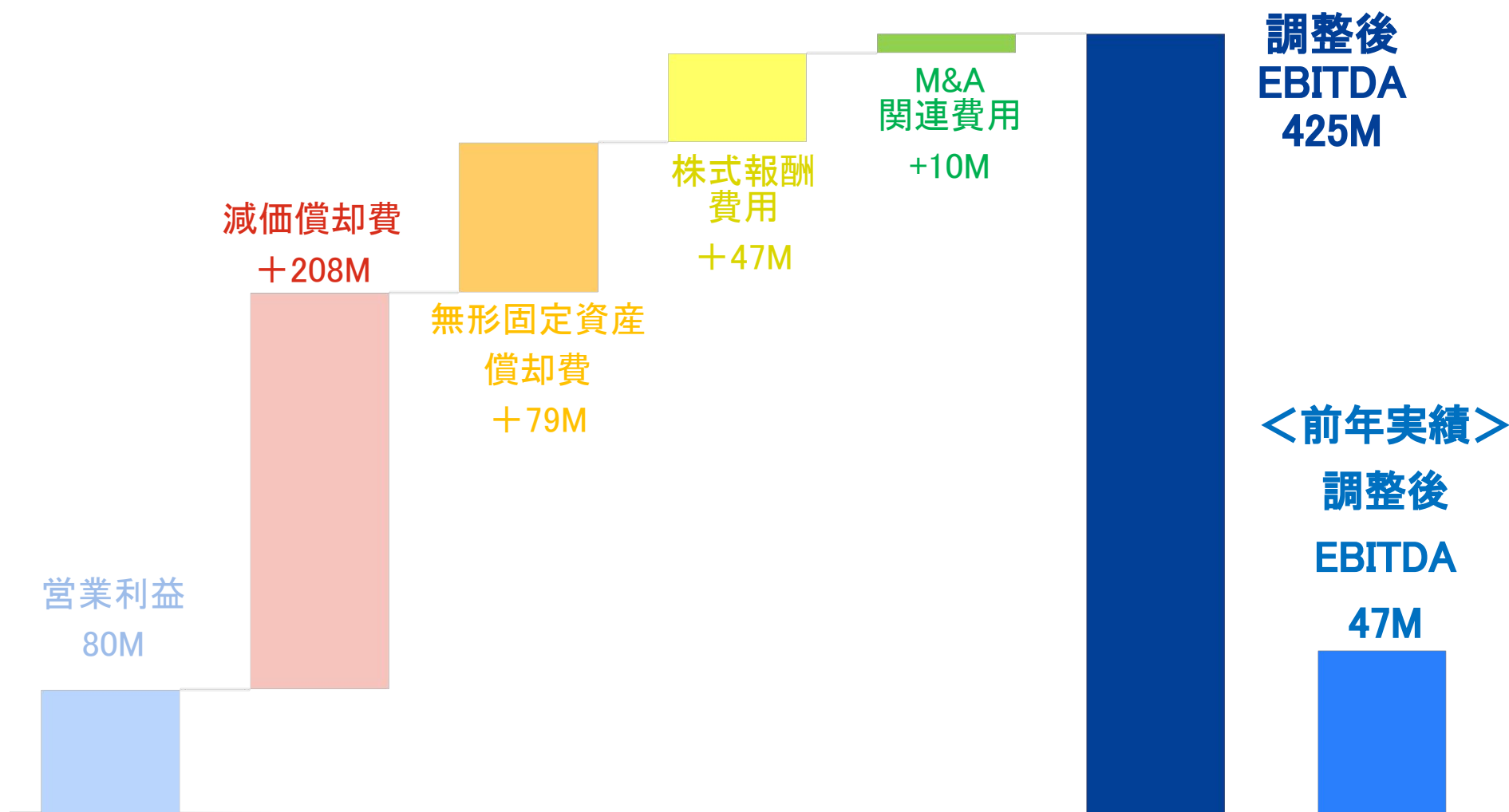
業績推移ハイライト

- ・ トップラインは国内・海外双方の成長により最高売上高を計画
- ・ 国内事業の黒字化を実現すべく、事業ドメインを再定義の上、Good・Badを明確化し事業構造改革と採算改善を実行



調整後EBITDA

- 営業黒字転換(前年対比の大幅な利益改善)を主因とし、調整後EBITDAも大きく増加する計画(前年比+377M)



<事業戦略>

- ・既存事業はGood・Badを明確化し、オーガニックな利益成長とリストラクチャリングを併進し、黒字転換を図る
- ・新規事業についてはタイムリーな資源投下と事業化を展望

1. 事業ポートフォリオ

- ・事業ドメインの再定義による事業採算の管理強化
- ・PMIによるデータサイエンス領域伸長
- ・AIDI設立
- ・バルクHDとの提携具体化

2. Good・Bad

- ・国内(親会社)事業の黒字化とCF良化が最重要課題
- ・DSS・海外はオーガニックな利益成長
- ・国内の不採算事業はリストラクチャリングによる構造改革

3. 新規事業

- ・Supermicro社との業務提携(基本合意)
 - AI サーバー分野における R&D、AI データセンターの運営などを中心に協議継続中
- ・その他新規投資等

< 全社戦略 >

- ・連結の規模対比、相対的にグローバルベースで連結子会社が多いグループ特性を勘案、親会社の持株会社機能とガバナンスを強化

①HR機能強化

グローバルベースのリテンション強化、人事制度改定等の基盤増強

②コーポレート・ブランディング

IR/PRの強化拡大による認知度向上継続
サステナビリティを始めとする非財務領域の充実による企業価値向上

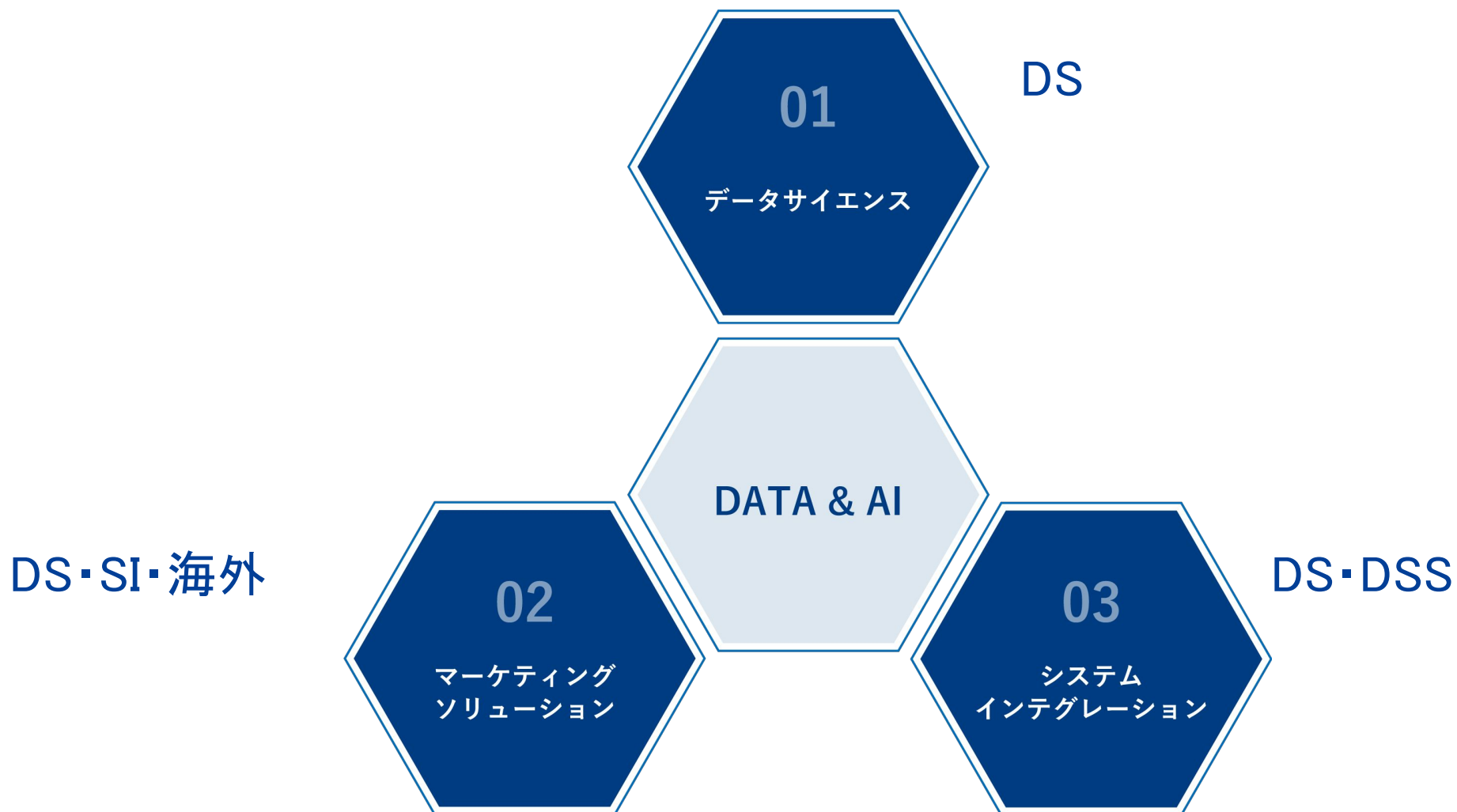
③ガバナンス

グローバル上場企業としての強固なガバナンス向上、PMIの先鋭化

④オペレーショナル・エクセレンス

効率化・事業採算向上に繋がるオペレーショナル・エクセレンスの進展

「データとAI」との強みに原点回帰し、3つの事業ドメインに再定義



※DS:データセクション株式会社、DSS:株式会社ディーエスエス、SI:ソリッドインテリジェンス株式会社

先端 AI データイノベーション研究所(AIDI)設立(4月9日)

当社の強みであるAIやデータ領域の一層の発展を目指し、4月9日付で先端AIデータイノベーション研究所(通称:AIDI)を設立。
LLMや生成AIをはじめとする先端技術の研究から、当社グループへのスピーディーな還元を目的とする

◆詳細については、以下の当社HPからご確認いただけます。

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3905/tdnet/2419292/00.pdf>



<提携の理由>

- ・この度、両社の技術、製品、リソース及びネットワークを活用し、今後も需要拡大が見込まれる AI サーバー分野における R&D、AI データセンターの運営などにおける協業を目的として、本業務提携を前提とした基本合意書を締結いたしました。

本提携の内容

本業務提携の開始に向け、AI サーバー分野における R&D、AI データセンターの運営などを中心に協議を進めており、本業務提携の具体的な方針及び内容等の詳細につきましては、今後の協議を踏まえ決定次第、適切に開示を行ってまいります。

今後の見通し

本件による、当社の2025年3月期連結業績への影響は軽微と考えておりますが、本業務提携の実現により、中長期的には当社の業績及び企業価値向上に資するものと考えております。今後、開示すべき事項が発生した場合は、速やかに開示いたします。

株式会社MSSの完全子会社化に関するお知らせ（6月3日）

<目的>

株式会社バルクホールディングス（以下「VLCHD社」）との間で両社グループの既存の事業領域における双方の強みやリソースを活用すべく、事業シナジーが得られる領域における具体的提携を模索

VLCHD社の子会社である株式会社MSSに関し、マーケティングリサーチ及びセールスプロモーション事業を主軸とする同社と、データ解析とAIに強みを持ちデジタルマーケティング支援やSNS事業を展開する当社グループのマーケティングソリューション事業との補完関係に大きなシナジーがあり、当社グループの更なる企業価値向上に資するものと考え、完全子会社化。

会社概要

- ・ 商号:株式会社MSS
- ・ 代表者:代表取締役 松田 孝裕
- ・ 住所:東京都港区虎ノ門4-1-40 江戸見坂森ビル
- ・ 事業内容:マーケティングソリューション、マーケティングリサーチ全般の提案

今後の見通し

本件により、当社は2025年3月期第2四半期連結会計期間において、MSS社を連結子会社とする予定です。当社の2025年3月期連結業績への影響につきましては現在精査中であり、今後、開示すべき事項が発生した場合は、速やかに開示いたします

6. リスク状況

	発生可能性	当社への影響	リスクの内容・対応策
事業投資	中	<ul style="list-style-type: none"> 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、事業シナジーのある事業への投資、子会社化等を積極的に展開しております。このため、今後の投資先、子会社、新規に計画する事業等が計画通りに進捗せず経営状態が悪化した場合、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)</p> <p>当社グループは、投資先や事業の選定にあたり、当該企業等とのビジネスシナジーに加え、財務状況等の詳細なデューデリジェンスを行い、また投資実行後には経営陣の派遣等を通じ、長期的な目線でのPMIを行うことで、リスク回避につとめております。</p>
為替リスク	中	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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、将来において発生する可能性の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

2024年3月期 実績

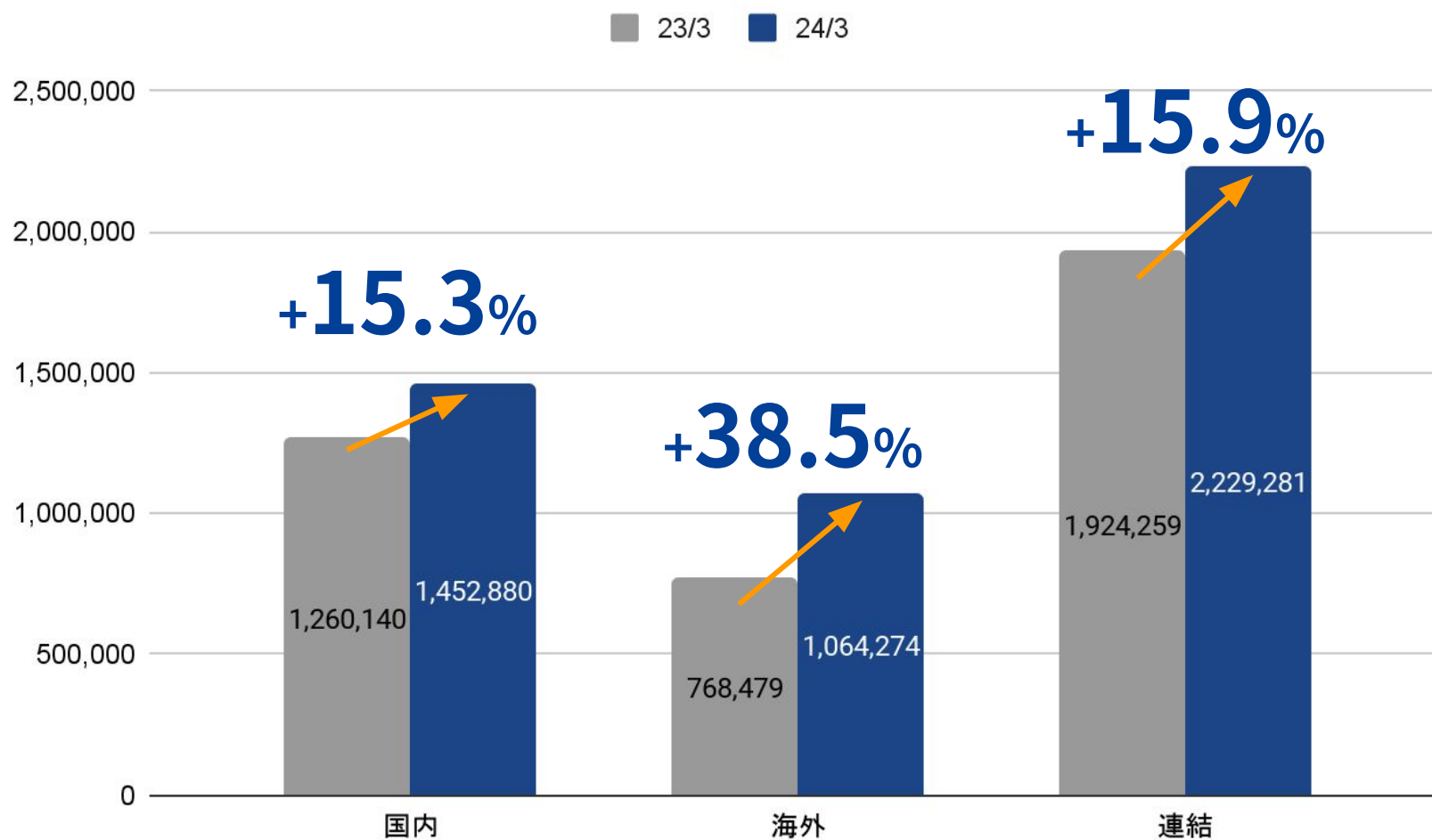
- ・過去最高売上高を連続して更新(前年比+15.9%)
- ・事業構造改革の遅れによる親会社の営業赤字、及び過去に起因する一過性の貸倒損失(505M)及び減損損失(378M)からなる特別損失を主因に、大きな赤字を計上

単位:百万円

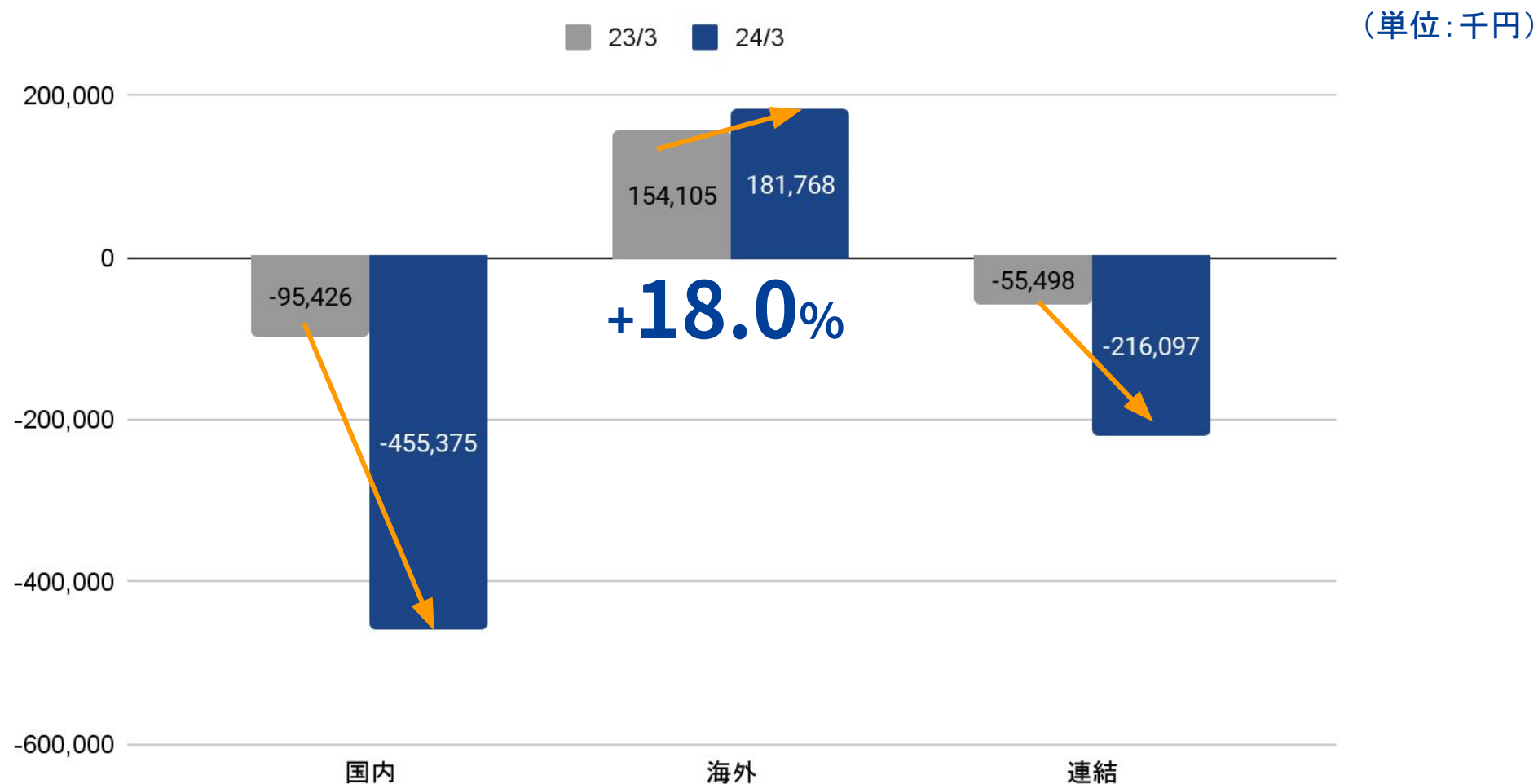
項目	24年3月期 実績値	修正計画対比		前年対比	
		計画	差分	実績	差分
売上高	2,229	2,100	+100	1,924	+305
営業利益	▲216	▲250	+34	▲55	▲161
調整後 EBITDA	47	▲50	+97	689	▲642
経常利益	▲235	▲290	+55	46	▲281
親会社 純利益	▲1,261	▲960	▲301	▲530	▲731

- ・各社の単純合算ベースで、国内・海外ともに成長を継続
- ・海外は概ね「40%増」と高成長をキープ

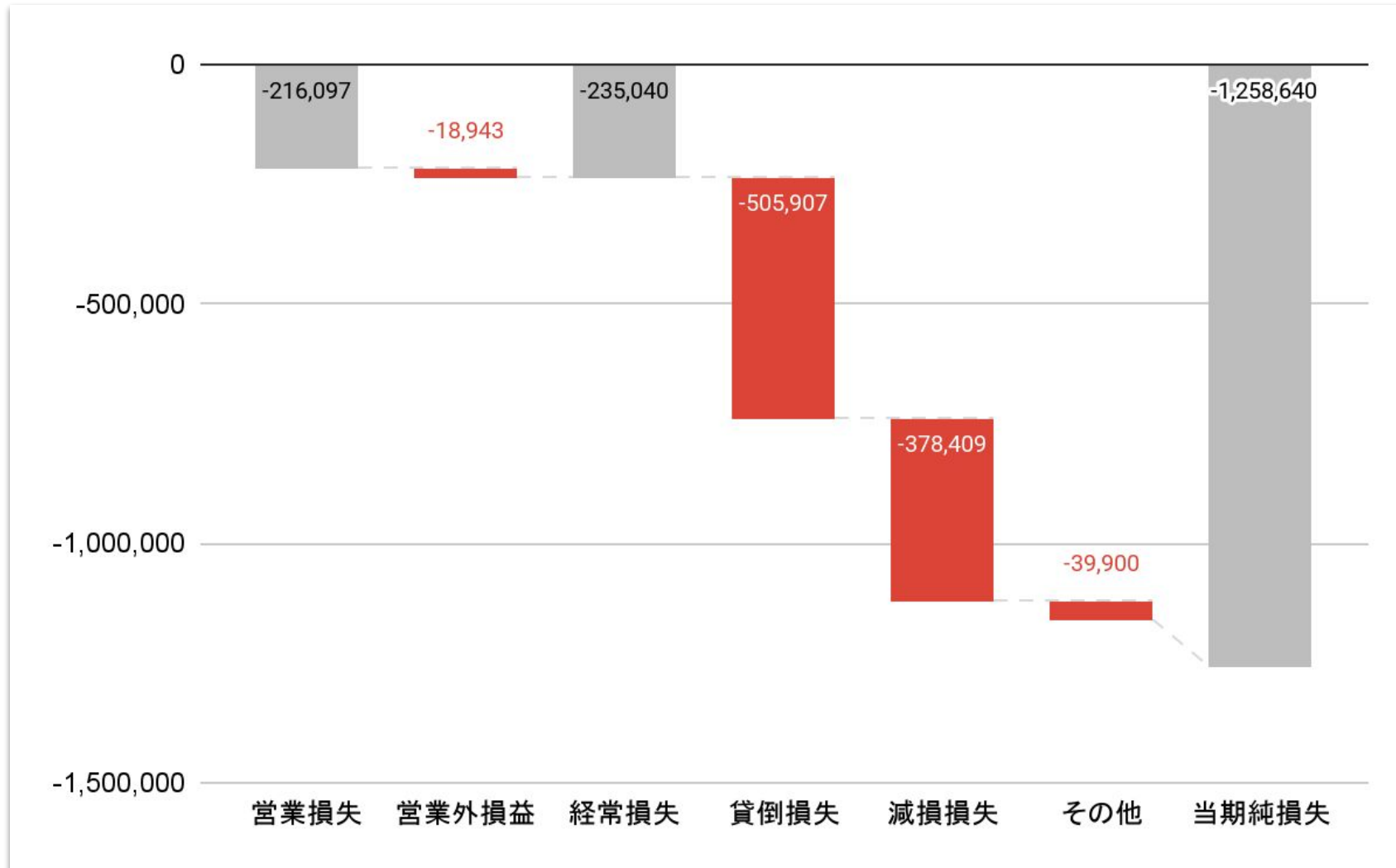
(単位:千円)



- 国内、特に親会社の収益構造に課題。
構造改革要因のコスト等を吸収できず、国内が大幅な赤字



- ・ビジネス面は、国内赤字が要因
- ・加えて、財務上の課題一掃を企図した一過性の特別損失にて、大幅な最終赤字に

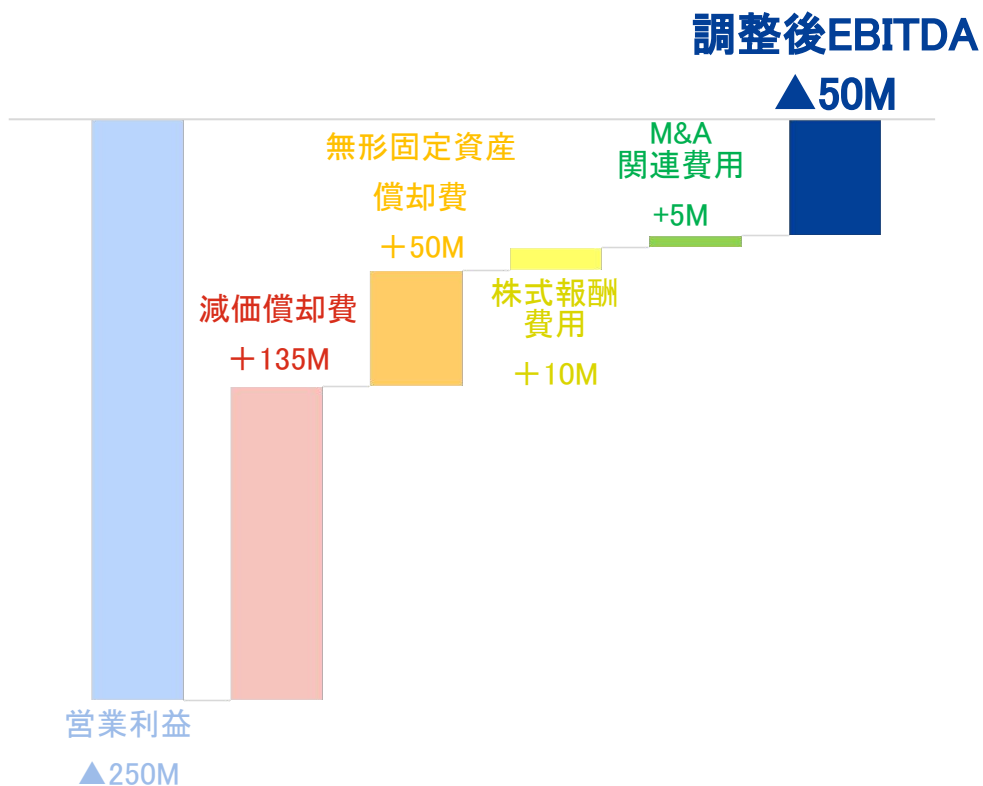


(単位:千円)

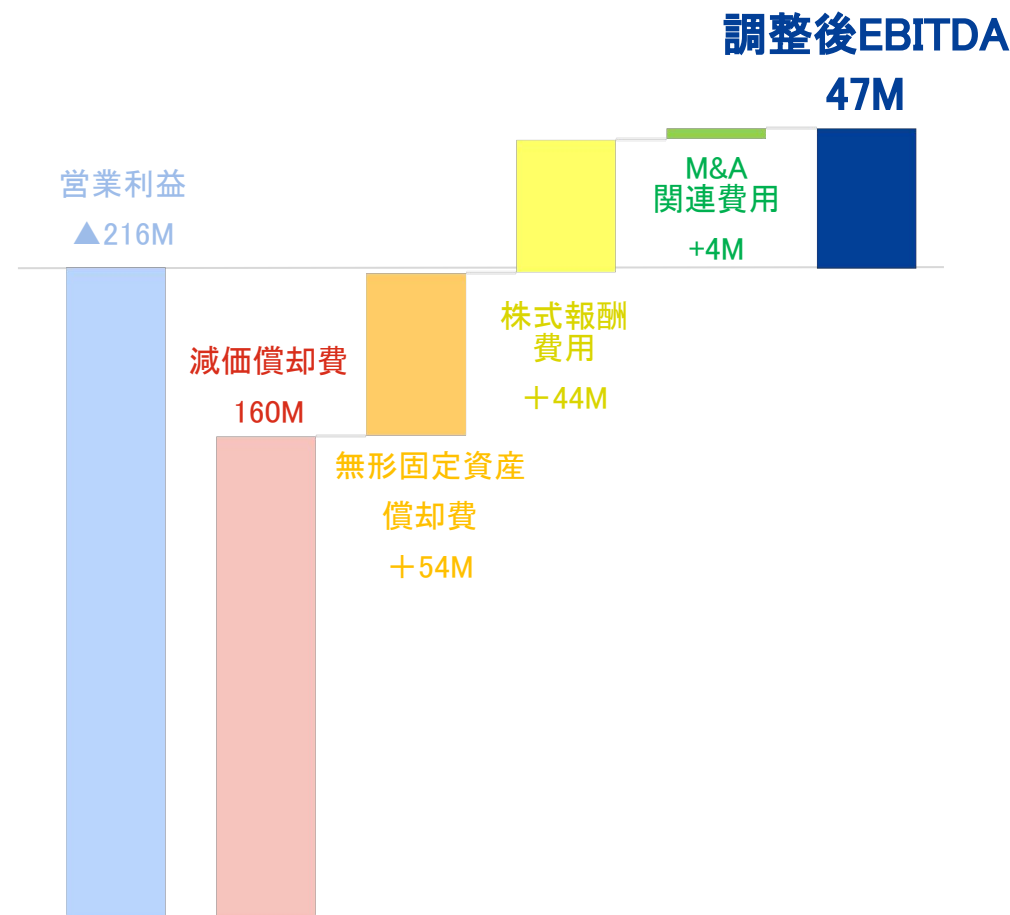
・ 実質的なCF創出力を示す調整後EBITDAは、修正計画を上回って着地

※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

<24年3月期 修正計画>



<24年3月期 実績>



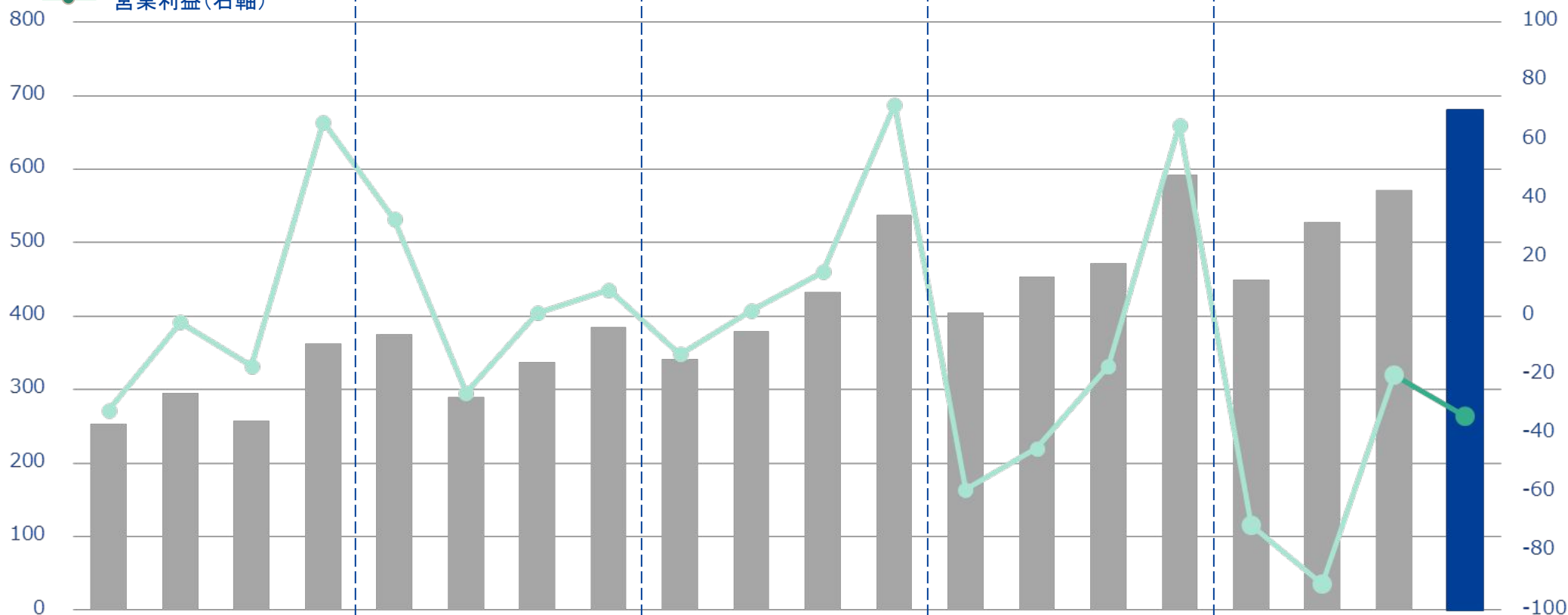
四半期毎売上高・営業利益推移(連結)

2024年3月期 実績

単位:百万円

■ 売上高(左軸)

● 営業利益(右軸)



決算期	20/3				21/3				22/3				23/3				24/3			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q

売上高 (百万円)	253	295	257	362	375	290	337	385	342	379	432	538	405	454	472	593	450	528	571	680
--------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

営業利益 (百万円)	▲32	▲2	▲17	66	33	▲26	1	9	▲13	2	15	72	▲59	▲45	▲17	65	▲71	▲91	▲20	▲34
---------------	-----	----	-----	----	----	-----	---	---	-----	---	----	----	-----	-----	-----	----	-----	-----	-----	-----

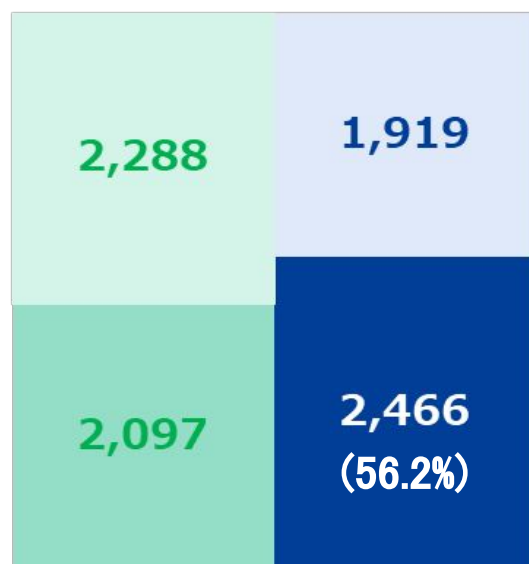
- ・当期損失がほぼそのまま資産・資本項目の減少要因
- ・第三者割当増資実施により、自己資本比率は50%超を維持

(単位:百万円)

— 主要な増減要因 —

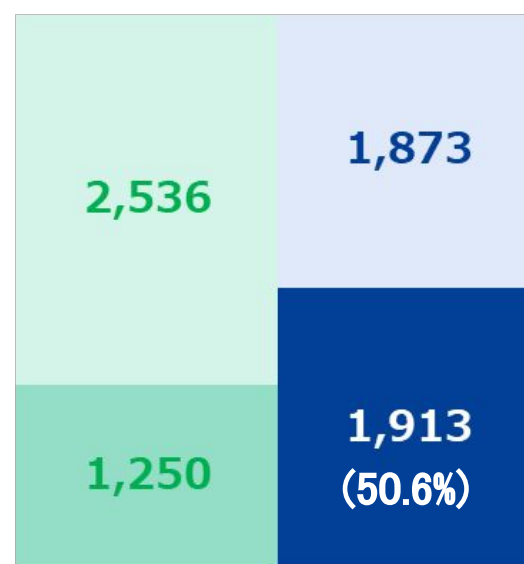
2023年3月期 期末
(2023年3月31日)

総資産 4,386



2024年3月期 期末
(2024年3月31日)

総資産 3,786



流動資産
 固定資産
 自己資本
 負債その他

○流動資産: ▲413

・現預金: ▲83

○固定資産: ▲399

・有形固定資産: +172

・無形固定資産: +142

・投資その他の資産: ▲712

○負債その他: ▲77

・短期借入金: +115

・長期借入金: ▲209

○自己資本: ▲824

・利益剰余金: ▲859

・新株予約権: +20

・為替換算調整勘定: +11

- ・過去を一掃し、事業構造改革を進展
- ・今年度以降は新体制にて、高い利益成長を追求

1. 財務上の課題の一掃

- ・チリ子会社優先株クローズ
(貸倒損失計上)
- ・事業構造見直しにかかる減損

2. 資本増強・経営体制変更

- ・第三者割当増資(FPF社)
- ・新経営体制
代表取締役異動
新任取締役2名(4月)

3. 主要テーマの進捗・トピックス

- ・次頁以降に詳細
- ・バルクホールディングスとの
包括業務提携(基本合意)
- ・Room4Dグループからの事業
譲受等

1. 事業ポートフォリオ

- ・海外は新規連結・M&A等も視野に、資源投下とのバランスも考慮し、成長を継続
- ・要素技術の強みを生かした国内事業の再構築
- ・ChatGPT関連などの将来ビジネスへの布石

2. グローバルな体制強化

- ・グローバルベースでの事業セグメント見直し
- ・マネジメント観点からの組織設計と幹部層の強化
- ・バリューチェーンに基づくグループ連携強化及び、横断的な機能の設置

3. 顧客提供価値の向上

- ・開発済自社プロダクトの新規投入
- ・クロスセルあるいはアカウント営業
- ・SaaS型の直線的ビジネスに、コンサルティング機能を発揮し、高付加価値化

①人材投資・HR機能強化

優秀な幹部層、エンジニアの確保と、グローバルベースのリテンション強化及びMVV昇華

②コーポレート・ブランディング

IR/PRの強化拡大による認知度向上と、ESG・SDGs等非財務部分での企業価値向上を併進

③ガバナンス

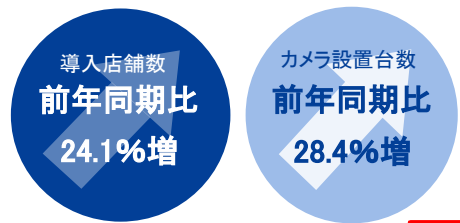
グローバル上場企業としての強固な礎作りと、コンプライアンス意識の更なる徹底

売上高の先行指標は前年同期比で順調に増加

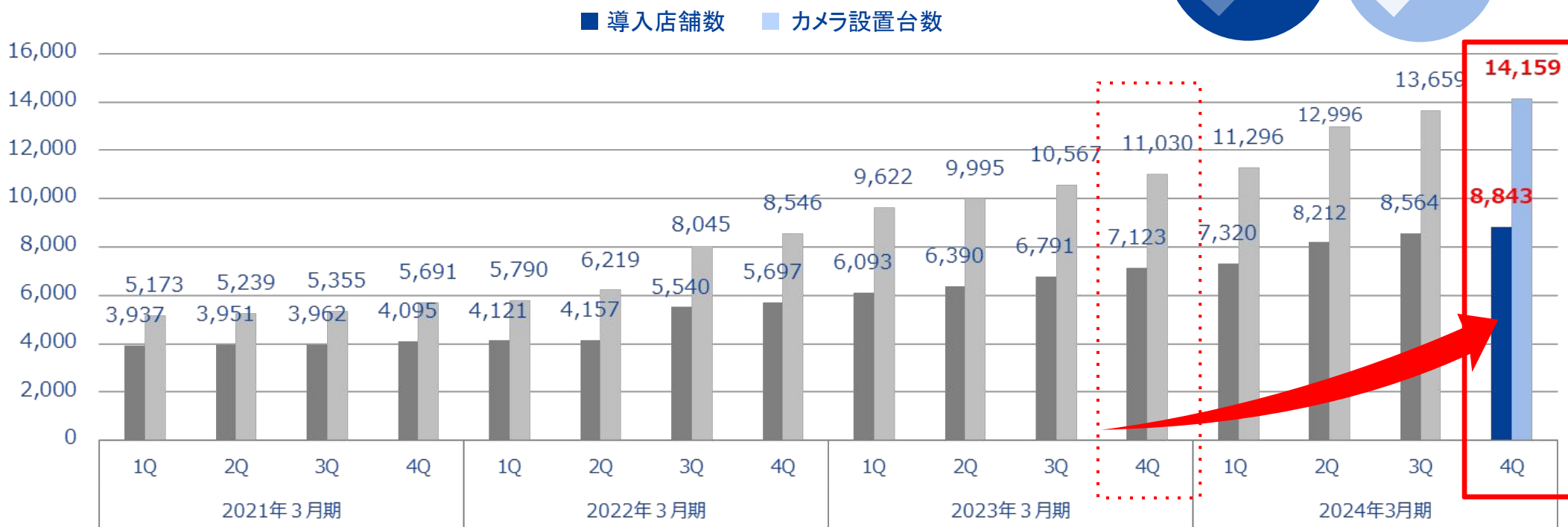
- 売上高の中期的なKPIとなる導入店舗数・カメラ設置台数は、特にチリでの大型ショッピングモールへの全店導入が寄与し、**オーガニックな成長を原動力に、前年対比約30%成長で推移**
- パナマ・スペインの新規子会社連結により、ほぼすべての子会社を連結化

ー導入店舗数(非連結子会社を合算):8,986店舗・カメラ設置台数(非連結子会社を合算):14,360台

※国内は2024年3月31日時点(海外は2023年12月31日時点)

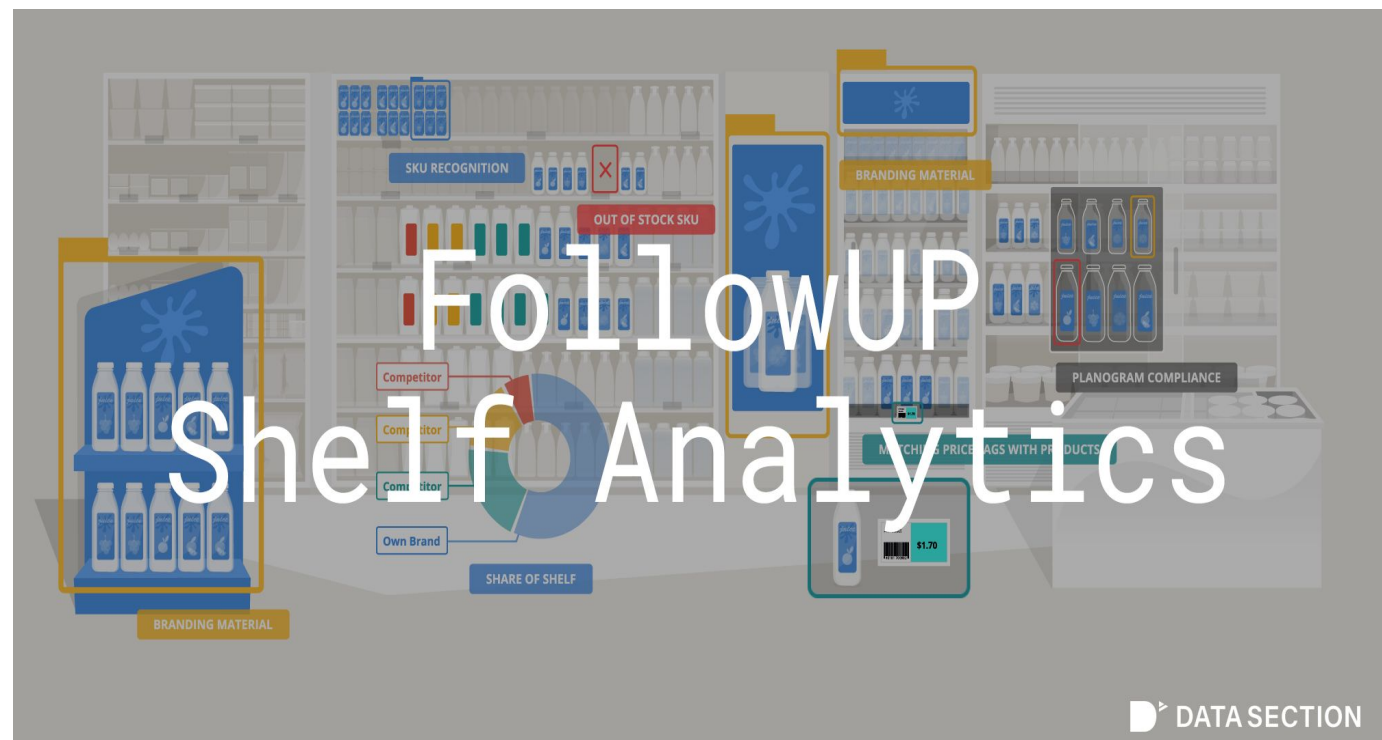


<導入店舗数とカメラ設置台数累計(連結ベース)>

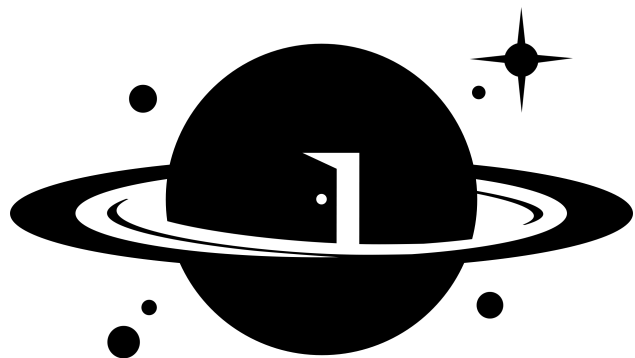


- ・スーパーマーケット向け商品棚解析ソリューション「FollowUP Shelf Analytics」をリリース(2023年6月28日(水))
- ・リアルタイムに商品棚上の欠品、誤配置、フェイス数違い、価格違いをAIで検知し、顧客側の機会損失を削減

◆詳細については、以下の当社HPからご確認いただけます
<https://www.datasection.co.jp/news/pressrelease-20230628>



- ・データサイエンス・生成AIなど、成長性が見込まれる事業領域での事業買収
- ・当社グループに強みのあり、コアな事業領域であるデータ分析・AIソリューションの分野で、SESを含むエンジニア人材を強化し、更に競争力を高めていく方針



The ROOM 4D

◆詳細については、以下の当社HPからご確認いただけます

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3905/tdnet/2316827/00.pdf>



2023年7月28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 東証グロース)

問 い 合 せ 先 代表取締役副社長 CFO 岩 田 真 一

TEL. 050-3649-4858

事業譲受に関するお知らせ

当社及び当社の連結子会社である株式会社ディーエスエス（以下「DSS」といいます。）は、本日開催の取締役会において、The ROOM4D株式会社（以下「4D」といいます。）の事業を当社が、4Dの子会社であるThe ROOM Door株式会社（以下「Door」）の事業をDSSが譲り受けることを決議いたしましたので、お知らせいたします。

報告セグメントを「国内」「海外」の2つに再編

- マネジメント・アプローチの観点から、経営管理・業績管理体制を見直し高度化
- 投資家はじめ、ステークホルダーの皆様からの分かりやすさ
- 国内・海外双方にバランスの良い投資・成長を目指す将来事業戦略との整合

<セグメントの構成比較>

エンティティ	DS	DSS	SI	Jach	INX	Alianza	Peru	Spain	Panama
変更前	リテール	データ分析ソリューション			リテールマーケティング				
変更後	国内			海外					

アナリストカバレッジの開始(初回2023年10月30日(月))

本件始め、更なる情報開示の充実に努めてまいります
(当社HPより)

10月30日に、株式会社フィスコによる企業調査レポートが配信されましたので、ここにお知らせいたします。

会社概要から、事業概要、業績動向や今後の見通しと詳細に解説されています

詳細については以下のページからご確認いただけます。

<https://www.fisco.co.jp/wordpress/wp-content/uploads/FISCO/datasection20231030.pdf>

FISCO
企業調査レポート

両社グループの事業基盤の強化、更なる企業価値の向上を図ることを目的に、両社間で包括的業務提携を行うことを決定

＜提携の理由＞

- ・両社の既存の事業領域において、双方の強みやリソースを活用することで、事業シナジーを得られる領域が複数存在
- ・両社が今後目指している事業の方向性においても、協業による両社の事業拡大が期待できる

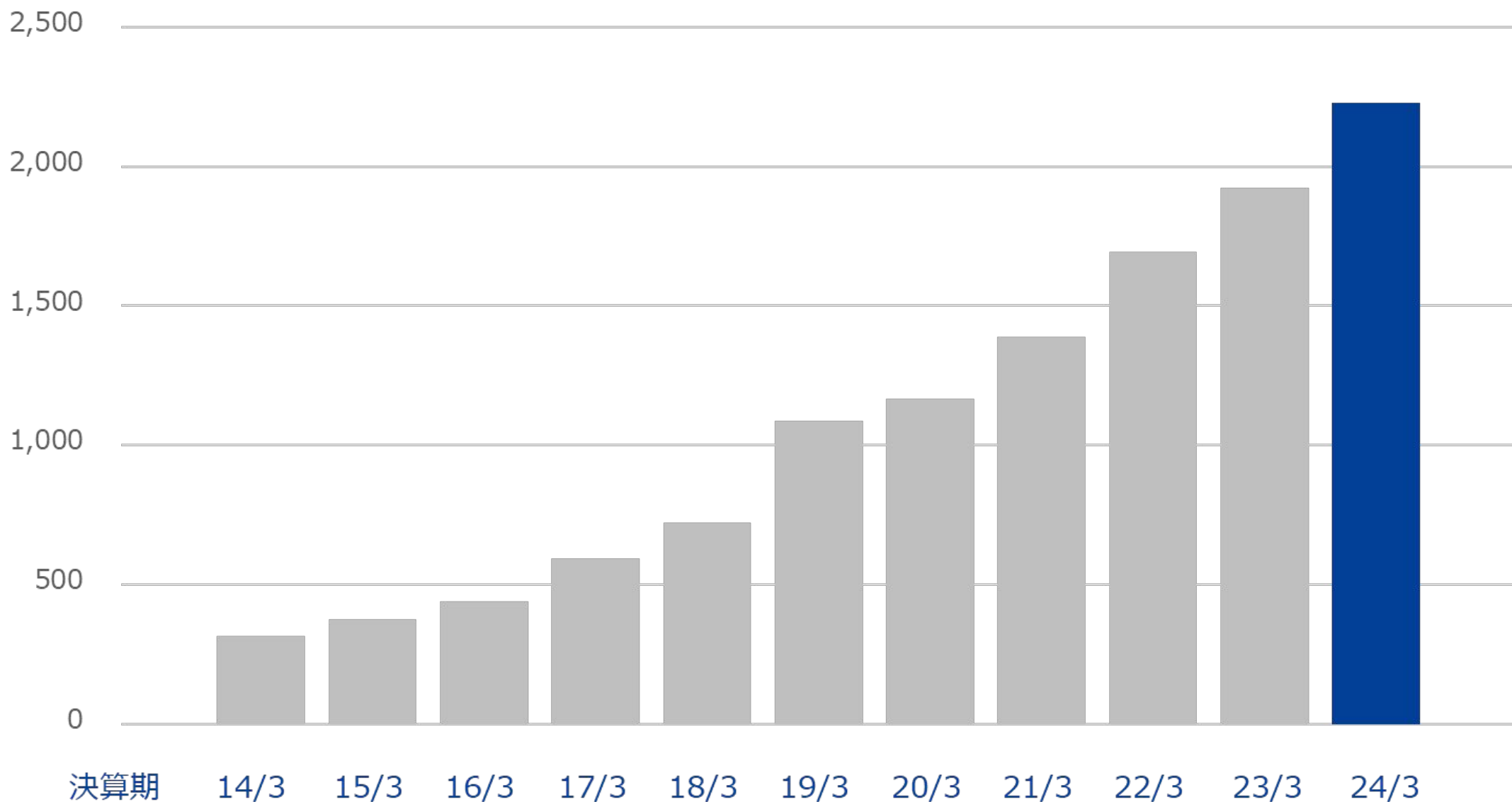
本提携の具体的な内容

双方の既存の事業領域であるマーケティング事業、AI関連事業、システムインテグレーション事業、セキュリティ事業等において、相互送客や人材交流に加え、技術分野における協業を進捗するとともに、新規事業等における共同投資などの検討を通じた戦略的提携関係を強化。

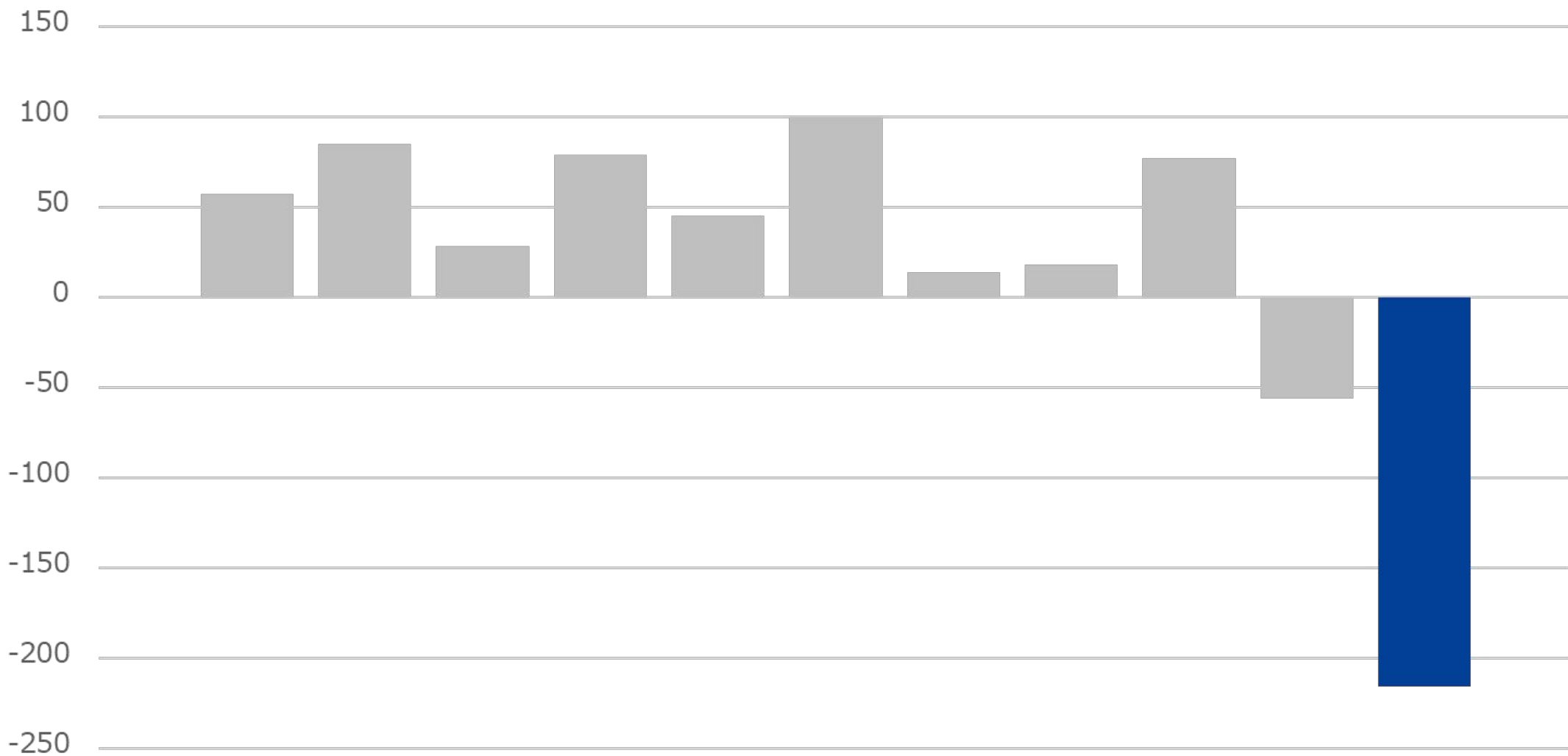
今後の見通し

- ・2024年3月期連結業績への影響は、随時、本提携の進捗に応じて精査。
- ・今後、両社の更なる協業体制の構築とシナジー発揮のために、資本提携も検討予定。
(今後開示すべき事項が発生した場合は、速やかに開示する。)

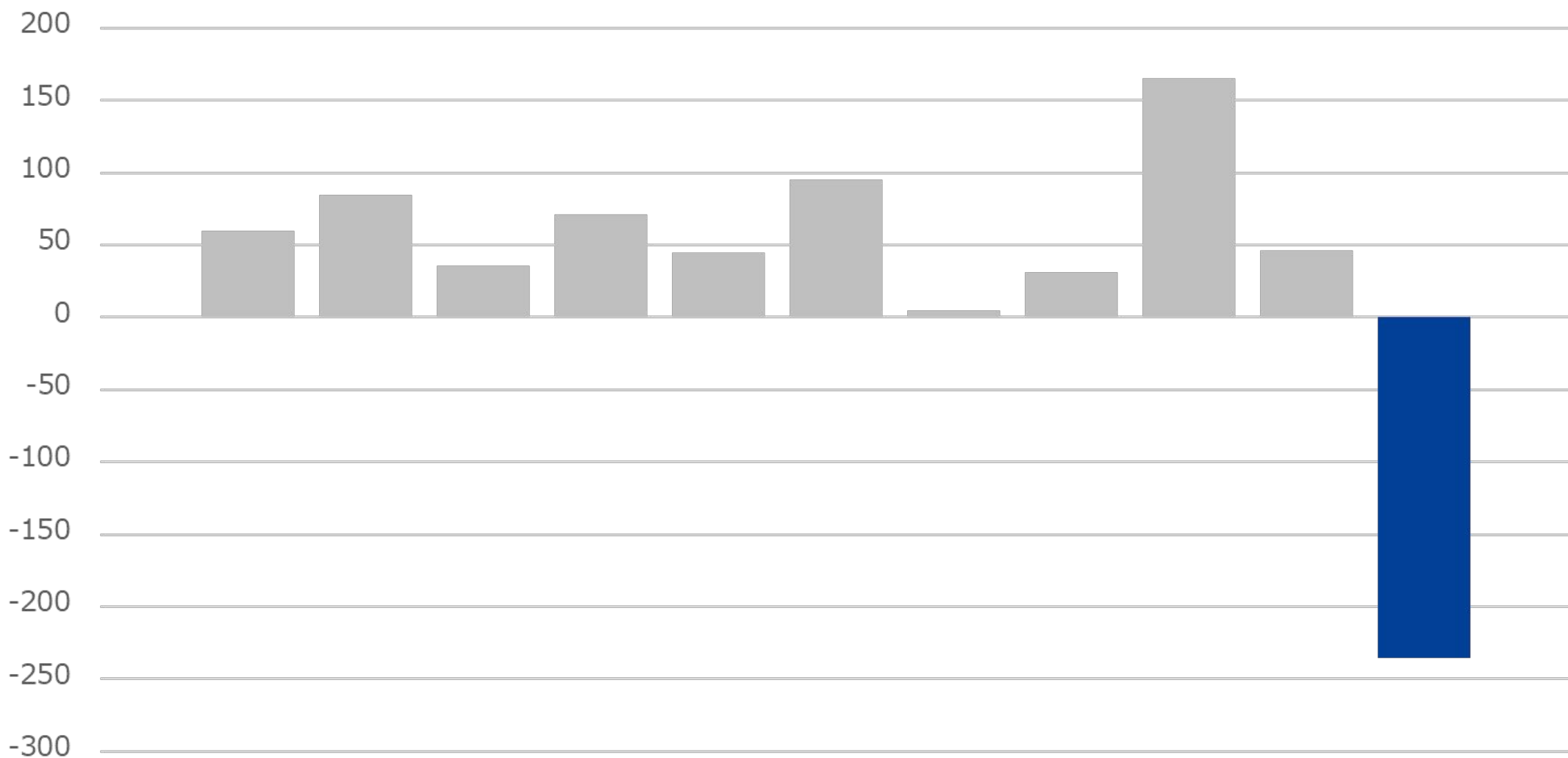
業績推移ハイライト



売上高 (百万円)	317	376	439	593	721	1,088	1,168	1,389	1,692	1,924	2,229
--------------	-----	-----	-----	-----	-----	-------	-------	-------	-------	-------	-------



決算期	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3
営業利益 (百万円)	57	85	28	79	45	100	14	18	77	▲55	▲216



決算期

14/3

15/3

16/3

17/3

18/3

19/3

20/3

21/3

22/3

23/3

24/3

経常利益
(百万円)

60

85

36

71

45

95

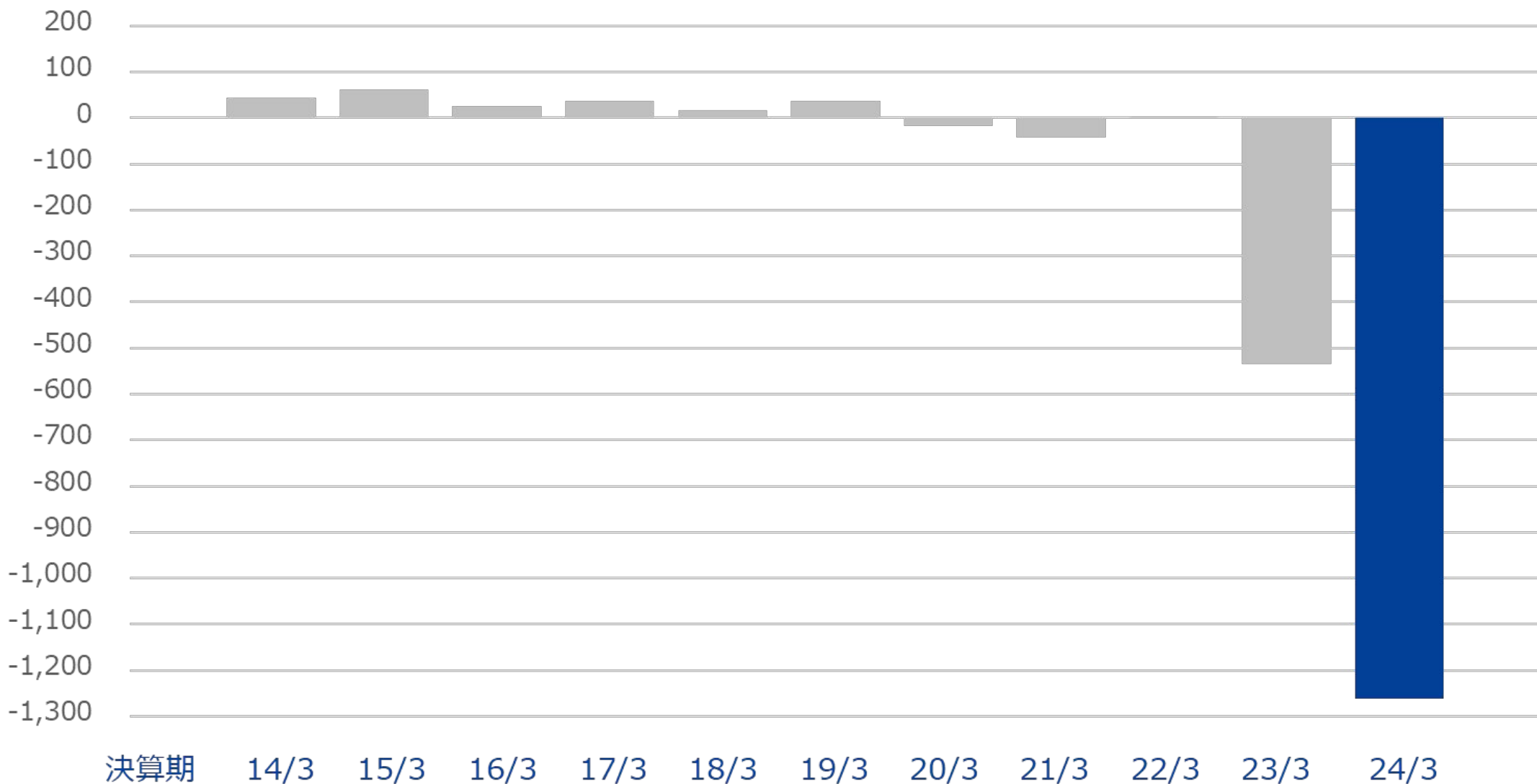
5

31

165

46

▲235



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

▲530

▲1,261

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。

データセクション株式会社

ir@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>