



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

2025年6月30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. リスク状況
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	AIデータセンター関連 データサイエンス システムインテグレーション マーケティングソリューション
設立日	2000年7月11日	証券コード	3905
資本金	1,912,113千円（2025年 3 月31日現在）	株主	First Plus Financial Holdings PTE. Ltd. KDDI株式会社 日本生命保険相互会社 株式会社バルクホールディングス 株式会社博報堂 その他
役員構成	取締役会長 Pablo Casado Blanco 代表取締役社長CEO 石原 紀彦 取締役 John Ellis Bush Jr. 取締役（監査等委員） 土田 誠行 社外取締役（監査等委員） German Alcayde Fort 平山 剛 シニア・アドバイザー H.E. Anders Fogh Rasmussen		
創業者	橋本 大也		
従業員数	221名（連結ベース）		





Pablo Casado Blanco
取締役会長



石原 紀彦
代表取締役社長
執行役員CEO



John Ellis Bush Jr.
取締役



土田 誠行
取締役
監査等委員



German Alcayde Fort
社外取締役
監査等委員



平山 剛
社外取締役
監査等委員

- 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

	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	—	AI事業
ソリッドインテリジェンス株式会社 	2013	100.0%	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)
Intelligenxia 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 (ペルー)
FollowUP Customer Experience S.I 	2023	95.0%	マーケティングソリューション事業 (スペイン)
Alianza FollowUP Panamá S.A 	2023	100.0%	マーケティングソリューション事業 (パナマ)
株式会社MSS 	2024	100.0%	マーケティングソリューション事業 (マーケティングリサーチ、プロモーション等)

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。

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。

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

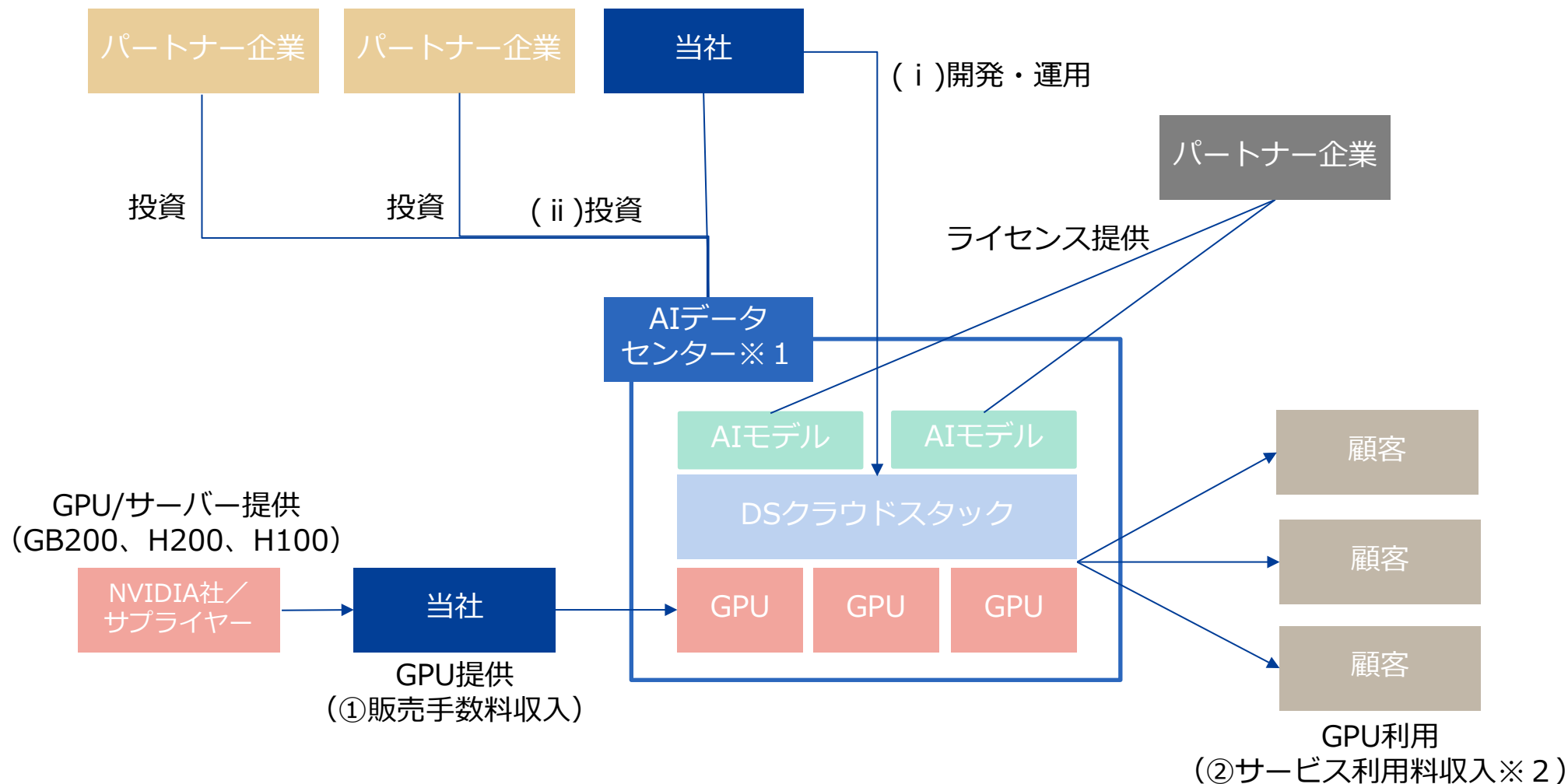
定期的な上層部と全社員との1on1や希望者は経営会議を傍聴可能とする制度を設けるなど、透明性のある風通しの良い会社を目指しています。目的別に外部の人材と対応しており、ビジネスにおいては専門家のアドバイスと共にスケールを試み、産業医と連携することで社員の心身の健康をサポート。



2. ビジネスモデル

- 新規事業：
 - ・ AIデータセンター関連事業
- 既存事業：
 - ・ 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

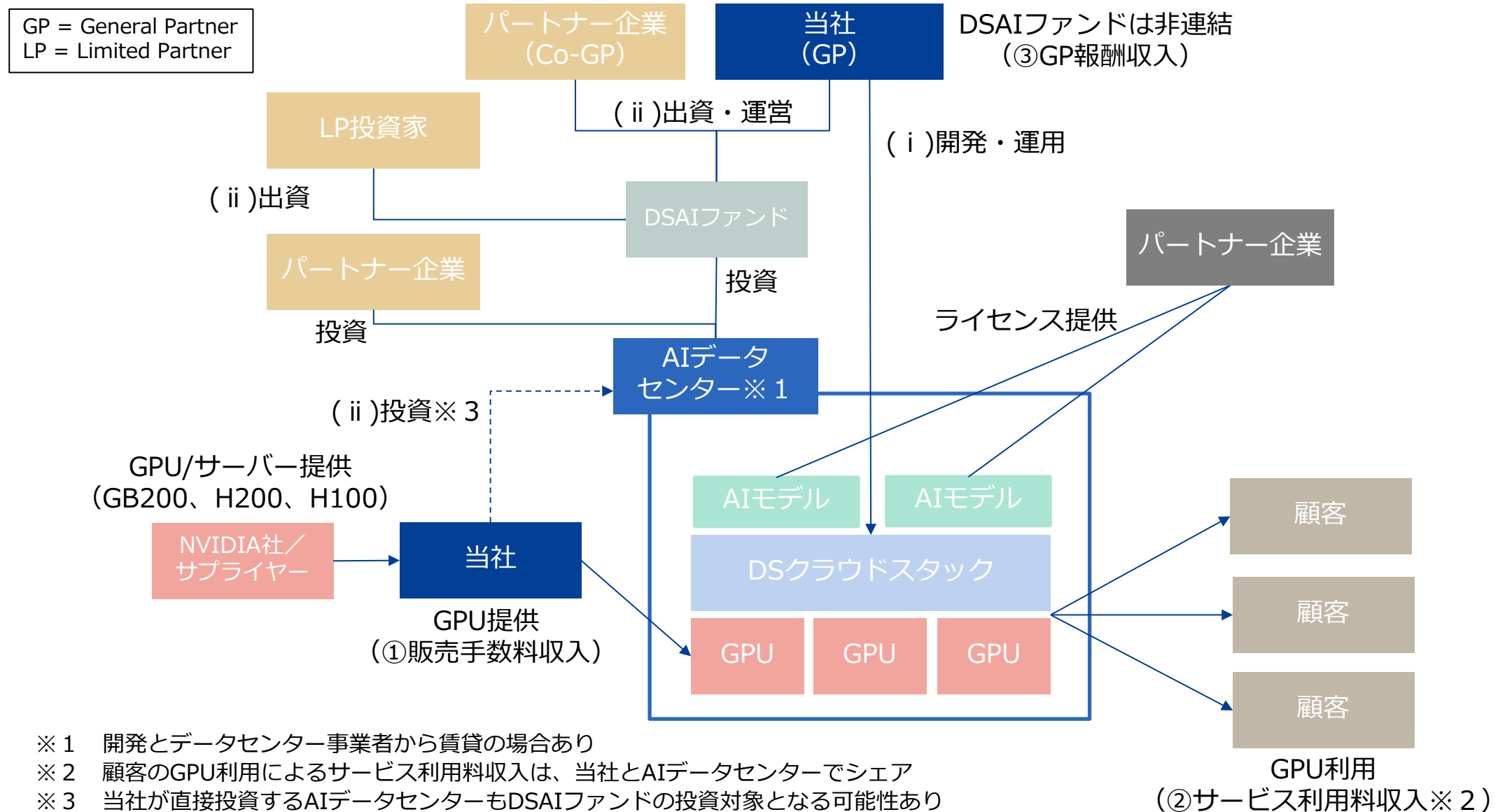
- AIデータセンターへの直接投資型の場合は、**2パターンの売上構造**
- AIデータセンター投資からのリターン
- AIデータセンター関連事業において、事業立ち上げ期となった2025年3月期の売上実績はないが、2026年3月期中の中核事業化を目指す



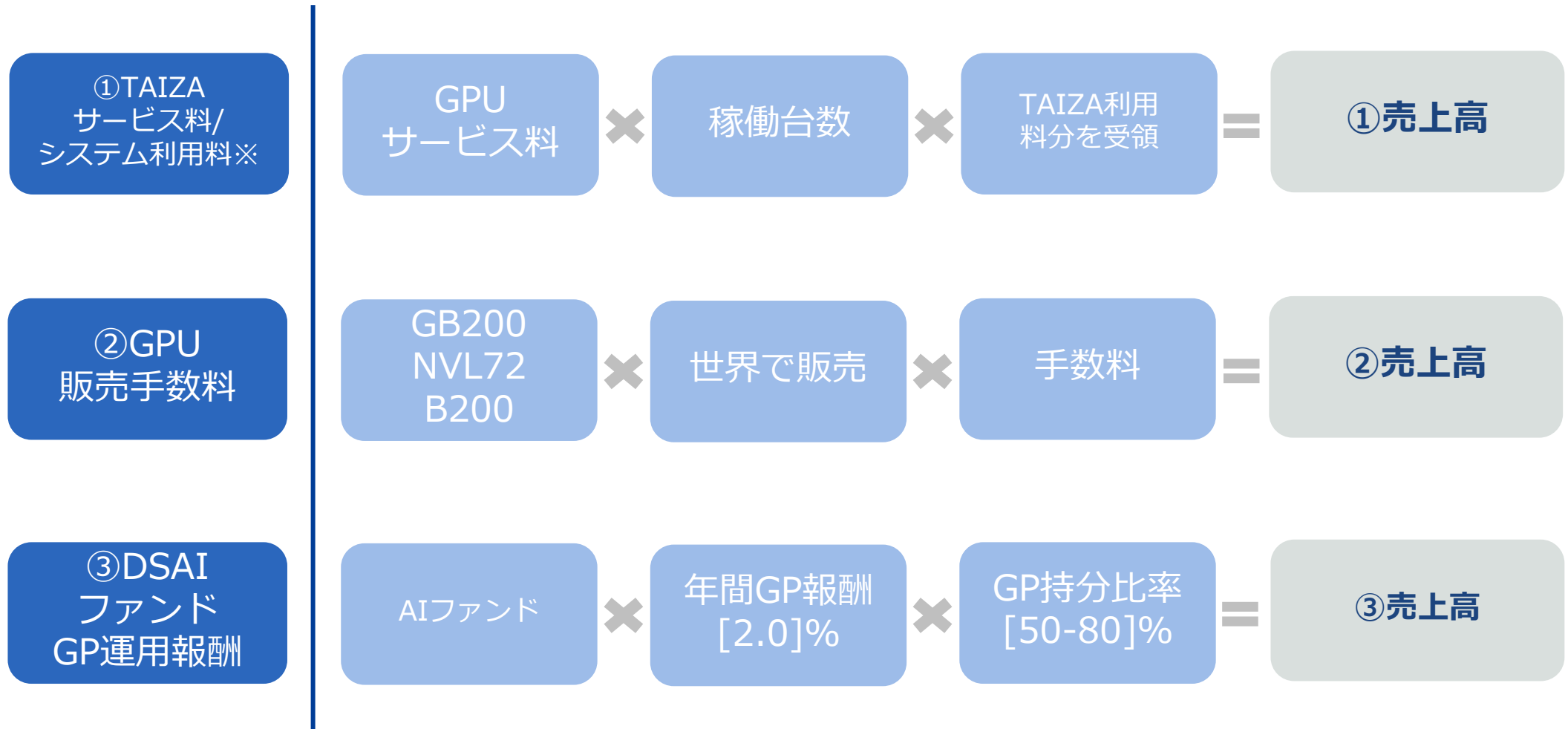
※1 開発とデータセンター事業者から賃貸の場合あり

※2 顧客のGPU利用によるサービス利用料収入は、当社とAIデータセンターでシェア

- AIデータセンターをファンドから支援する場合は、**3パターンの売上構造**
- DSAIファンド投資からのリターン



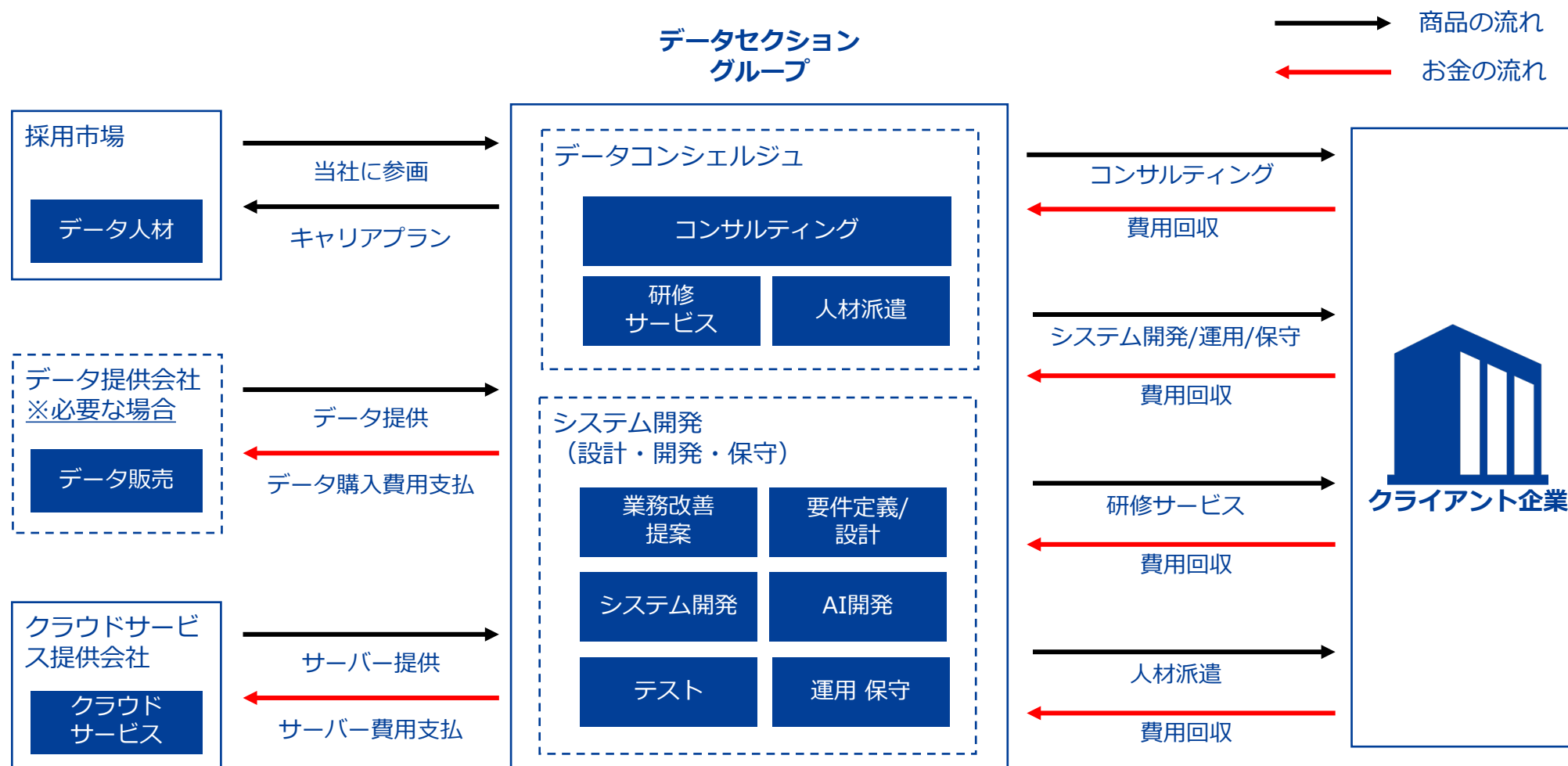
- 新規事業であるAIデータセンター関連事業からは、主に以下の**3パターンの収益**を想定
- 現在、より収益性の高い「直接投資型」の案件を優先しており、③GP報酬は案件依存



※TAIZA：当社独自開発のAI データセンターをハイパースケーラーと同様に運用可能とする AI クラウドサービスシステム

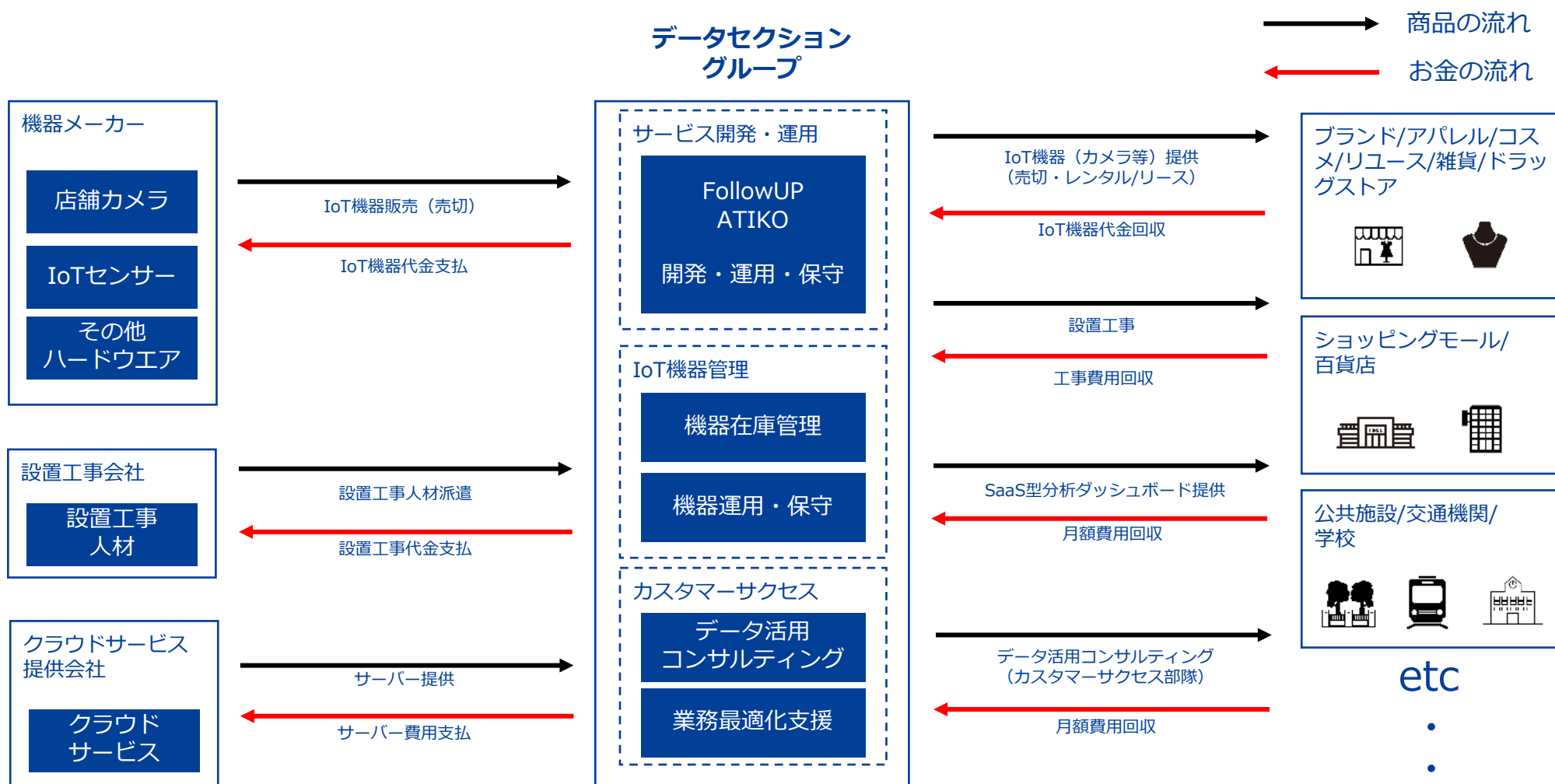
企業の業務改善・DXを推進する網羅的なサービス提供

- ・ 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



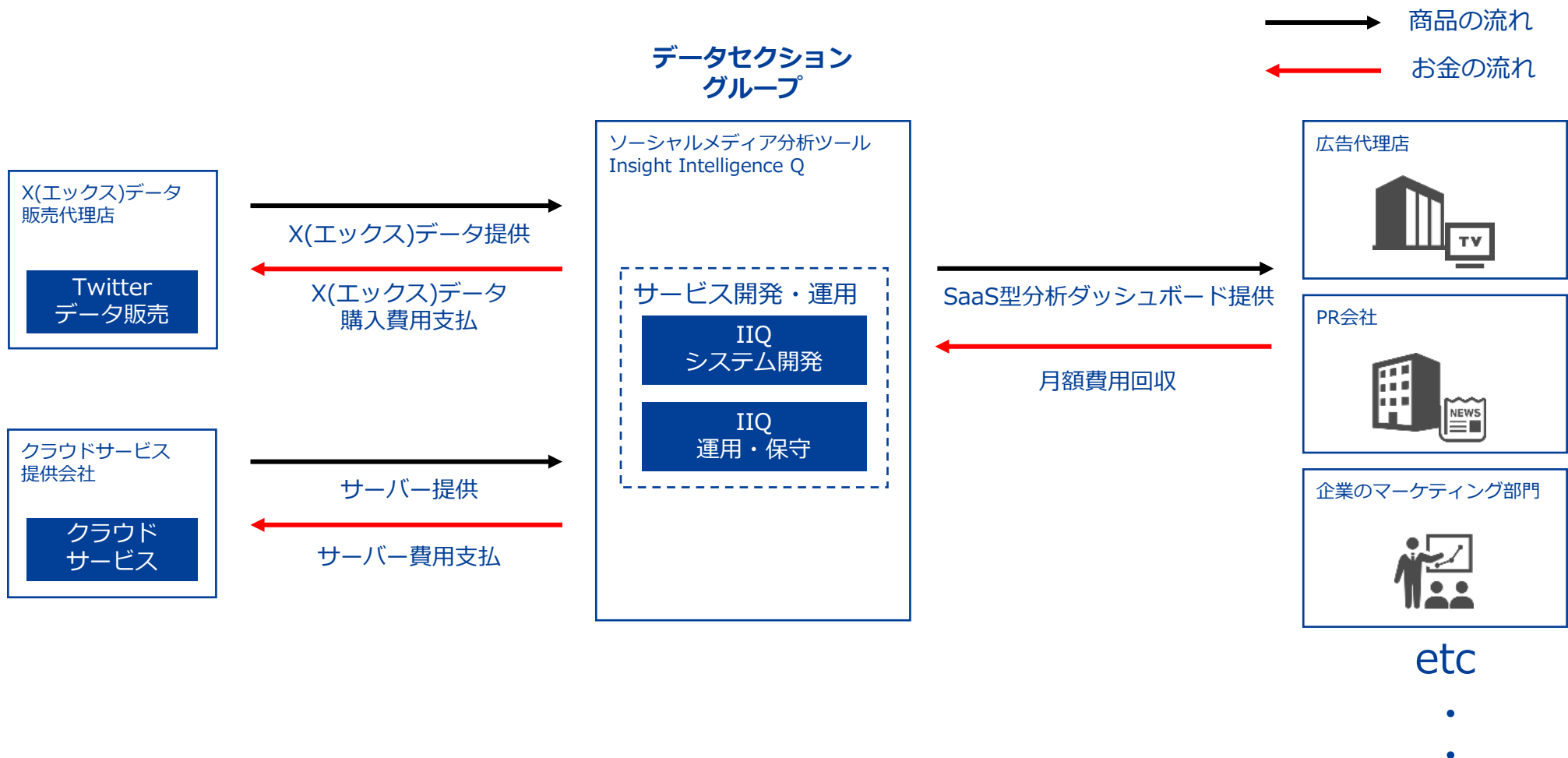
・ POSでは取得できないビッグデータで施設のDX促進

- ・ インスタ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



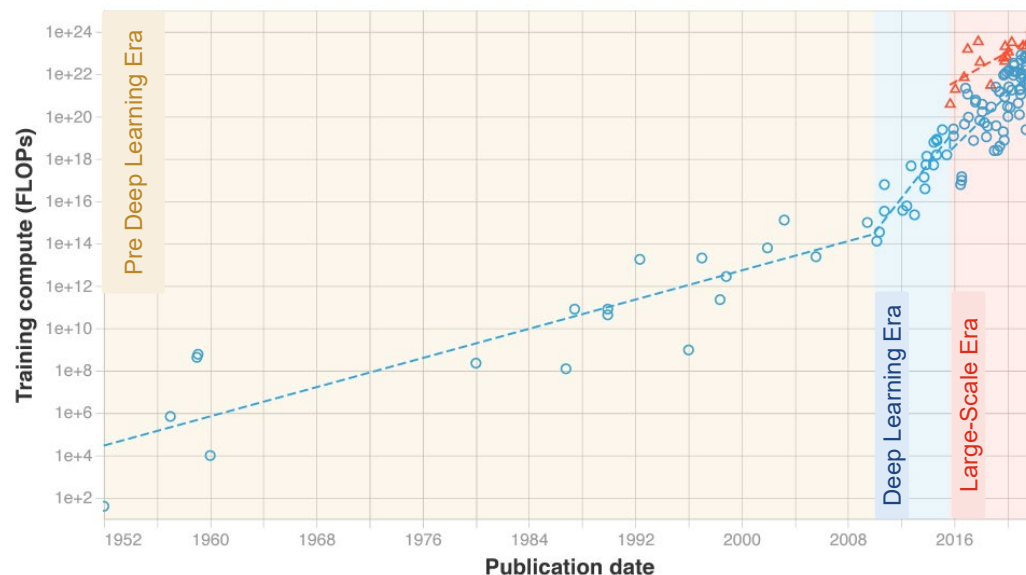
3. 市場環境

従来のAIから生成系AIに移行したことで、AI計算の処理量と速度が飛躍的に向上

- 大規模言語モデル(LLM)は急激に成長⁽¹⁾。映像生成技術の急速な進展に伴い、LLMよりもはるかに高い計算能力を擁する動画生成のインフラが必要⁽²⁾
- 例えば、自動運転では、より迅速な意思決定と行動計画が必要となり、複雑な決定を迅速に実行し、大量のリアルタイムデータを処理することが求められている⁽³⁾
- 多くの企業が、生産性、創造性、競争力の強化を進めるためにAIを活用し始める中、強力なAIインフラの需要も増加。2033年までにAIインフラ市場は4,000億米ドルを超え、2024年から2033年までの年間成長率(CAGR)は、27.53%に達すると予測⁽⁴⁾
- **Graphics Processing Unit(GPU)^(*)含むAIサーバーの生産能力が不足している⁽⁵⁾中、コンピューティングパワー需要は増加⁽⁶⁾。AIモデルのトレーニングに必要な計算能力は約6カ月ごとに倍増する⁽⁶⁾一方で、生産能力が追いつかず、高性能AIサーバーが世界中で不足⁽⁵⁾**
- **AIサーバー市場は、2024年から2027年までの間に年平均成長率(CAGR)が24.7%と予測。AIサーバーの市場規模は、2024年の200万台から、2027年には320万台に増加すると推測⁽⁷⁾**

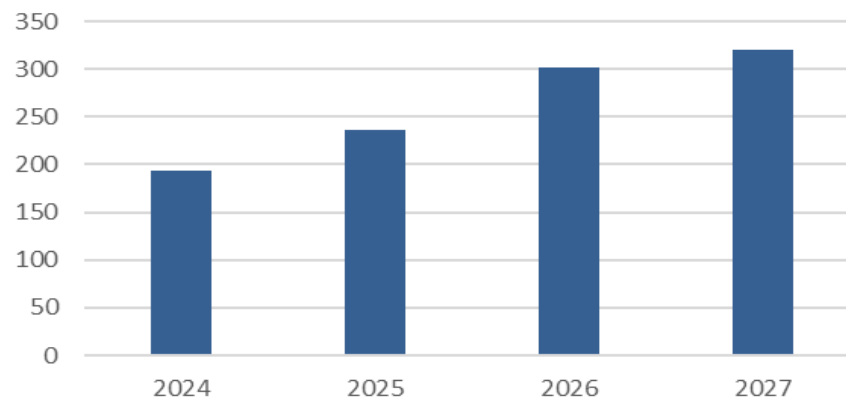
(*) 画面の描画を行う専用の装置に搭載されている演算用の処理装置

トレーニング・コンピュータ・リソース⁽⁶⁾



2024～2027年にかけてのAIサーバーユニット年平均成長率⁽⁷⁾

(単位: 10k サーバーユニット)



当社は、世界のAIインフラストラクチャへのニーズに向けファンドを通じて資本を調達

- AIインフラストラクチャへの投資は大規模な一方、計算能力が大幅に不足する環境になっており、大企業でさえリソースの確保は困難⁽⁵⁾。AIインフラストラクチャへの投資は、数十億米ドル規模となると予測されており⁽⁴⁾、**限られた資本の中小企業にとってはより困難**
- 当社は、この課題に取り組むためのファンド(DS AI Infrastructure Global Investment Fund(仮称)、以下「DSAIファンド」)の設立を決定(2024年7月4日)。グローバル投資家を誘致し、資金的支援を確保することで、現在の世界的なGPU 不足の問題解決とAIの活用によるビジネス活動の活性化を目指す

※案件に応じてDSAIファンドを活用したファンド投資型あるいは直接投資型を選択

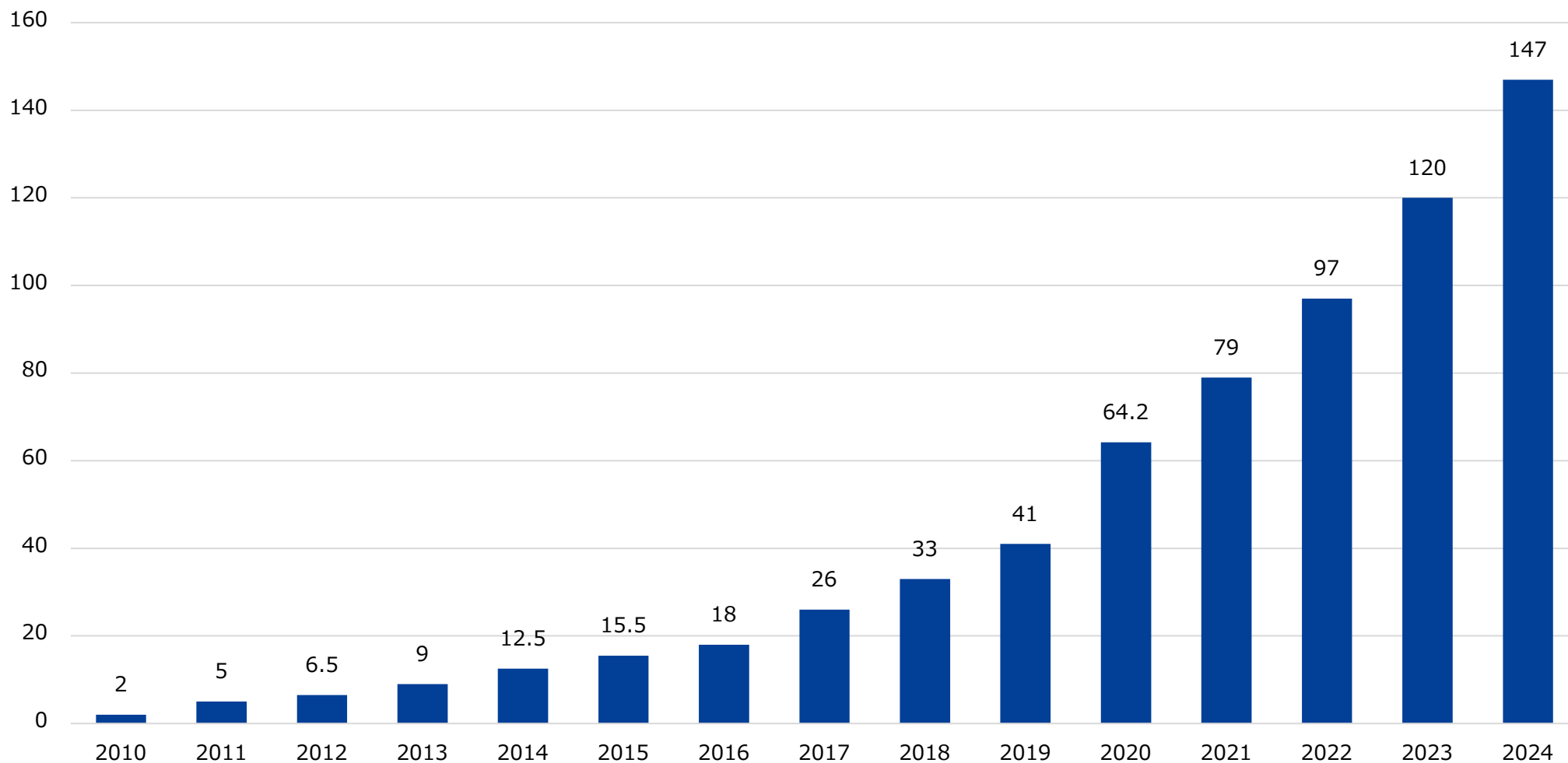
当社は米国、欧州との密接な協力関係を構築し、GPU調達とプロジェクト組成を推進

- **AIは、最近の地政学的リスクの高まりの中で、ドローン、衛星、顔認識、大量のデータ分析の使用を通じて、安全保障上の課題解決策として注目⁽⁸⁾**
- **欧州にも焦点。**数十年にわたる投資不足と米国への依存(米国の7,135億ユーロに対して欧州諸国の2,930億ユーロ⁽⁹⁾)の後、**欧州の防衛費は2026年までに4,530億ユーロに増加すると予測⁽⁹⁾、5年間で53%の増加が見込まれ、2030年までには1兆ユーロに迫ると予測⁽⁹⁾**
- AI技術に関しては、米国は厳しい輸出規制を実施し、強化の方向。**今後、米国との関係が強い国や安全保障上のパートナー国のみが、必要な輸入許可および技術支援を得ることができることを示す⁽¹⁰⁾**
- 当社は、台湾の主要サプライヤー 4 社との提携を通じ、**最先端GPUの調達が可能**

- (1) *"Can AI Scaling Continue Through 2023?"*, EPOCH AI
- (2) *"Video generation models as world simulators (February 2025)"*, OpenAI
- (3) *"Edge Computing for Real-Time Decision Making in Autonomous Driving: Review of Challenges, Solutions, and Future Trends (2024)"*, Jihong XIE, Xiang ZHOU, Lu CHENG
- (4) *"Artificial Intelligence (AI) Infrastructure Market Size, Share, and Trends 2024 to 2033 (April 2024)"*, Precedence Research
- (5) *"AMD's AI head explains how it's tackling Nvidia's 'lock-in' and the AI chip shortage (July 2024)"*, BUSINESS INSIDER
- (6) *"Compute Trends Across Three Eras of Machine Learning"*, Jaime Sevilla, Lennart Heim, Anson Ho, Tamay Besiroglu, Marius Hobbhahn, Pablo Villalobos
- (7) *"Taiwan Accounts for 90% Global AI Server Shipments with Two Major Growth Drivers Anticipated in 2024 (January 2024)"*, Market Intelligence & Consulting Institute
- (8) *"Artificial Intelligence and National Security (November 2020)"*, Congressional Research Service
- (9) *"Invasion of Ukraine: Implications for European Defense Spending (December 2022)"*, McKinsey
- (10) *"The generative world order: AI, geopolitics, and power (December 2023)"*, Goldman Sachs

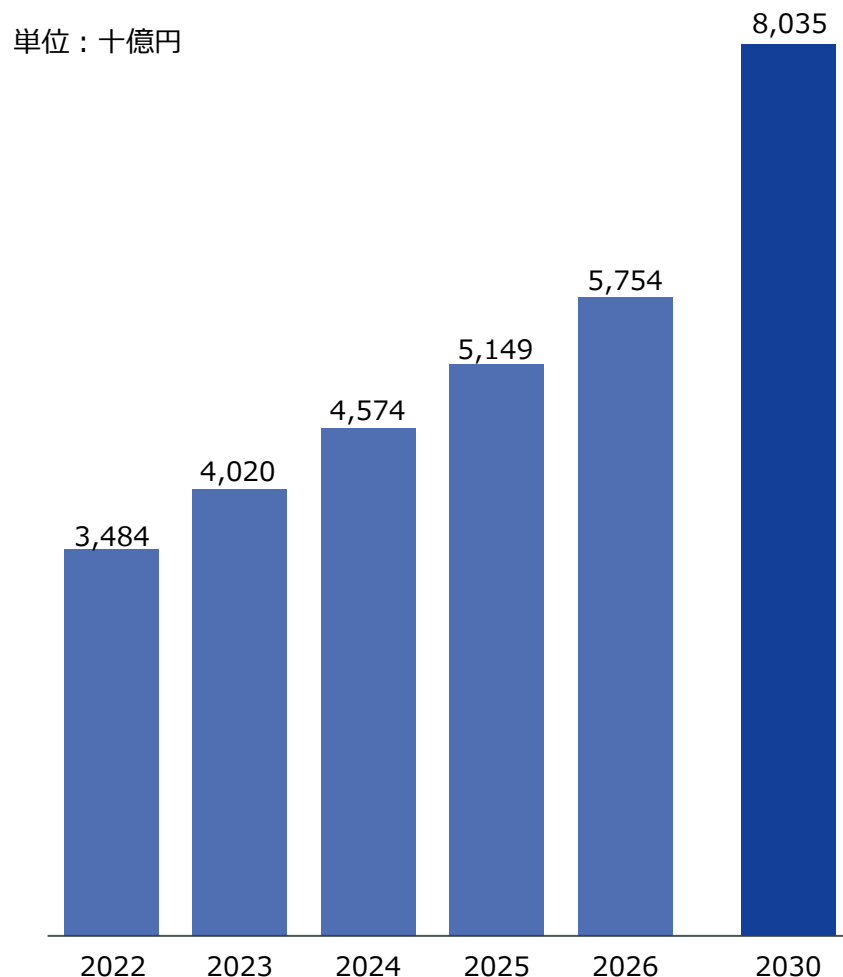
世界中で生成および複製されるデータの量

(テラバイト)



出典：IDC Global DataSphere Forecast, 2021-2025

- 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

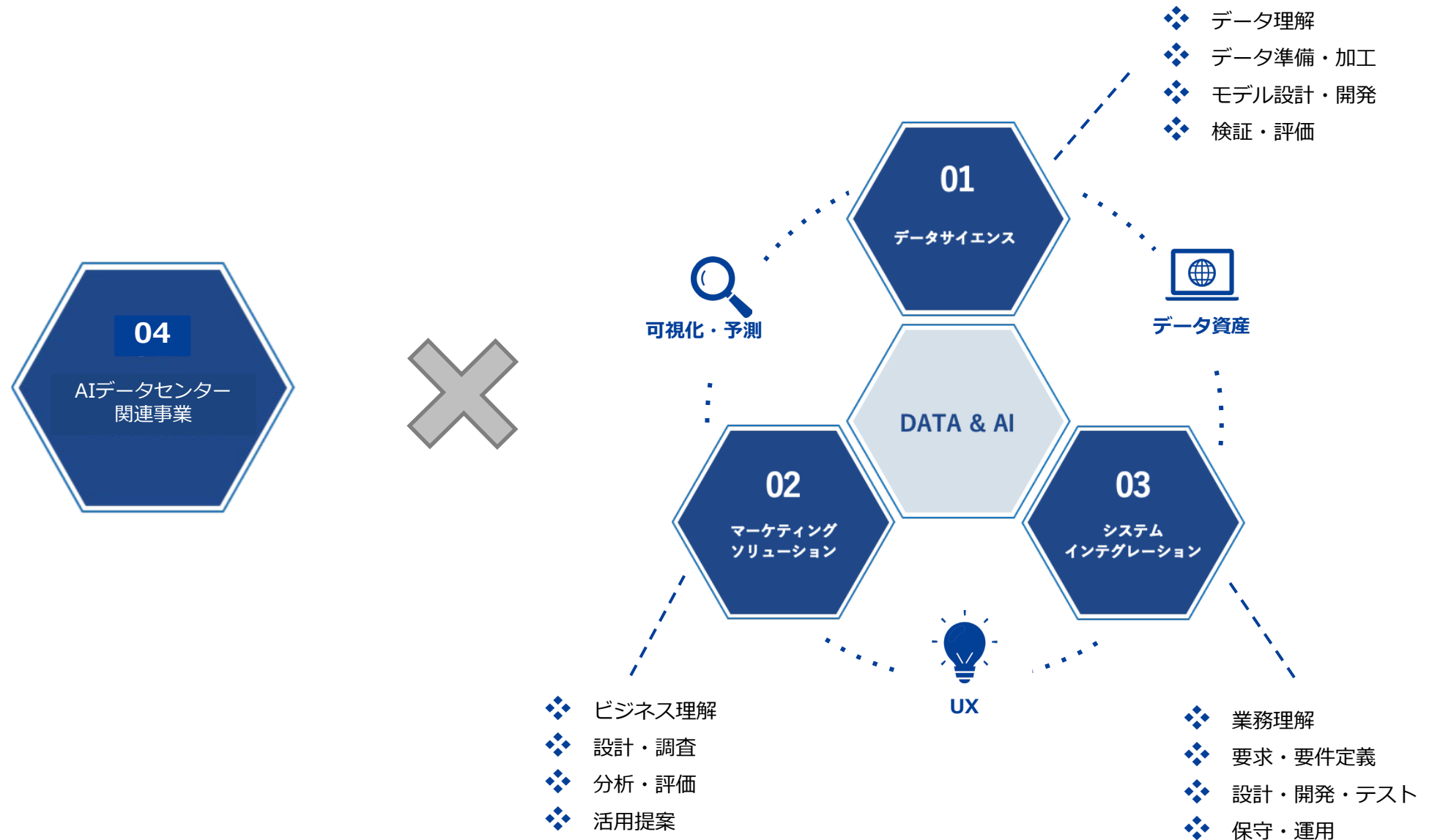
DXのロードマップ、フェーズ

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

出典：富士キメラ「2024デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望<市場編>」

4. 競争力の源泉

- 業種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で構築した既存事業の基盤も生かして、新規事業のAI事業を推進



AIデータセンター関連事業を取り巻く環境

AIデータセンターに必要な主要機能

業界が直面する課題

開発時



GPU

NVIDIA社製品が市場で逼迫



サーバー等
周辺機器

NVIDIA社のパートナーメーカーの
生産キャパシティが逼迫



土地・設備

ゼロから開発する場合3年以上かかる



EPC

建設ラッシュで建設業者を確保できない

運営 開始後



AIクラウド運営

ハイパースケーラー級の最高効率・
操作性のプラットフォームは開発が困難



データセンター
運営

最新機器を運転できる知見を有する
企業が限られる



電力

電力容量が日本中で逼迫



顧客開拓

競合に先んじて機能をテストしないと、
大規模な顧客を確保は難しい



当社は、業界が直面する課題にチャレンジすることで、ハイパースケーラーに対しても競合優位性を獲得していく

データセンター事業のチャレンジ

データセクションの戦略

実現したビジネスモデル



以下課題を解決できる事業者のみがデータセンター事業で成功

- 政治リスクを回避しながら、GPU・サーバーを確保可能か
- AIデータセンターの基盤ソフトウェアの技術開発力を有しているか
- 速い速度で開発・建設を終えることが可能か
- 大量の電力キャパシティが確保できるか

技術を軸とした戦略的提携で業界のボトルネックを抑え、最速で事業化実現

- 1 台湾の強豪メーカーとパートナーシップを構築、優先的にGPU確保
- 2 2014年上場以降、技術者がAIクラウドを更に強化
- 3 業界経験を有する事業者・関係者との連携により、早期にキャパ計画を構築
 - 電源はあるが稼働停止している工場をリパーパスする手法を確立、あるいは、既存データセンターを大口賃貸

当社の戦略により、すでに以下の実績を実現済み

- NVIDIA社の台湾の委託製造パートナー 4 社とGPU確保に関し協業で合意
- AIモデルの推論、GPUの効率を最大限発揮させるクラウドスタック『TAIZA』を開発
- 欧州・アジアで実績を持つCUDOやSSI等と提携
- 著名データセンター事業者複数社とも関係構築

2024年11月15日／11月21日／12月2日／12月23日

NVIDIA社のパートナーサプライヤーである台湾メーカー4社と業務提携の基本合意
大阪府堺市やスペイン向けを始めとしたGPUサーバーラックについて、製造キャパシティを継続協議

NVIDIA社にはパートナーのサーバーメーカーが存在



サーバー調達の分散化とボリューム確保状況
(サーバーサプライヤー別の交渉状況)

NVIDIA と世界有数のサーバー メーカーが
パートナーを組み、AI クラウド コンピュ
ーティングを推進

Foxconn、Inventec、Quanta、Wistron が NVIDIA HGX リファレンス ア
ーキテクチャを利用し、ハイパースケール データ センター向け AI システ
ムを構築

台湾、台北 Computex -- (2017 年 5 月 30 日) - NVIDIA (NASDAQ: NVDA) は、より迅速に AI クラウド コンピュ
ーティングの需要に応えるため、世界有数の ODM である Foxconn、Inventec、Quanta、Wistron とのパートナー
プログラムを開始しました。

NVIDIA HGX パートナー プログラムを通じ、NVIDIA は、各 ODM に NVIDIA HGX リファレンス アーキテクチャ、
NVIDIA GPU コンピューティング テクノロジー、デザイン ガイドラインの早期アクセスを提供します。HGX は、
Microsoft の Project Olympus の取り組み、Facebook の Big Basin システム、NVIDIA DGX-1™ AI スーパーコン
ピューターにおいて利用されているのと同じデータセンター向けに設計されています。

HGX をスターター向けの「レシピ」として利用する ODM パートナーは、NVIDIA と協力し、ハイパースケール デ
ータセンター向けの条件を満たす、さまざまな GPU アクセラレーテッド システムをより迅速に設計し、市場化す
ることができます。NVIDIA のエンジニアは、このプログラムを通じて ODM とより緊密に協力し、技術の採用か
ら実動環境への展開までの時間が最短になるよう支援します。

NVIDIA HGX リファレンス アーキテクチャ



出典：日本経済新聞「鴻海、AIサーバーで稼ぐ 14日に4～6期決算(2024年8月13日)」

2025年3月31日

オープンソースなAIモデルを使用しての推論（AIモデル同士で出力結果の検証・洗練の推進）が、効率的、柔軟、手軽に出来る初めてのクラウド基盤ソフトウェア。顧客による段階的なテストも実施

圧倒的な操作性・効率性を実現

AIモデルの開発・アウトプット洗練に特化



Configuration

NVIDIA製GPUでの分散トレーニング実行をテスト済み

複数のオープンソースのAIモデルを並列で組み込み、推論可能



Proprietary Acceleration

AIモデル開発のパフォーマンスを向上させるための専用の技術を実装

要求精度と工数の自動balancingや、自動でのメモリ冗長性削除等



Automatic Sharding

待機状態のGPU等のリソースを自動で特定、パイプラインを割振り

AIフレームワーク間をパラメーター数などに応じ並行して移行可能



Flexible API Interface

必要リソース・AIフレームワークを2,3ステップで選択し、すぐに開発開始

顧客の開発ニーズに合わせてデフォルトで仕様環境を準備

AIデータセンター運営に特化したクラウドスタックの開発を行えるエンジニアの技術力

2024年10月 7 日

データセンター設計・建設の実績・ノウハウを持つSSI社と、AIデータセンターの設計、調達、建設および運営に関するEPC（Engineering Procurement and Construction）の業務提携に関する基本合意を締結

経営によるコメント

- データセンター設計・建設の実績・ノウハウを持つ SSI社と本基本合意を締結し、AIデータセンターの設計・建設・運営におけるリーディングカンパニーとして、革新的なソリューション提供を目指し、次世代のAIデータセンターのスタンダードを確立し、より持続可能で効率的なサービスの提供を実現します
- 本基本合意に基づき、SSI社は当社のEPCコントラクターとして共同で日本国内外でのAIデータセンターの設計、調達、建設、運営に関する業務を担うこととなります。また、SSI は AI データセンター建設後の運用・保守業務も担当し、新たなAIデータセンタープロジェクトの組成、資金調達、推進にも取り組みます

(1) 名称	株式会社信越科学産業	
(2) 所在地	長野県長野市大字南長野西後町610-12 R-DEPOT3階N-西	
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役会長 小坂 幸太郎 代表取締役社長 佐坂 五郎	
(4) 事業内容	・データセンター設計・建設	
(5) 資本金	999万円	
(6) 設立年月日	2015年12月28日	
(7) 大株主及び持株比率	SSIとの秘密保持義務により非開示とさせていただきます。	
(8) 上場会社と当該会社との関係	資本関係	該当事項はありません。
	人的関係	該当事項はありません。
	取引関係	該当事項はありません。
	関連当事者への該当状況	該当事項はありません。
(9) 経営成績及び財政状態	SSIとの秘密保持義務により非開示とさせていただきます。	

出典：SSI

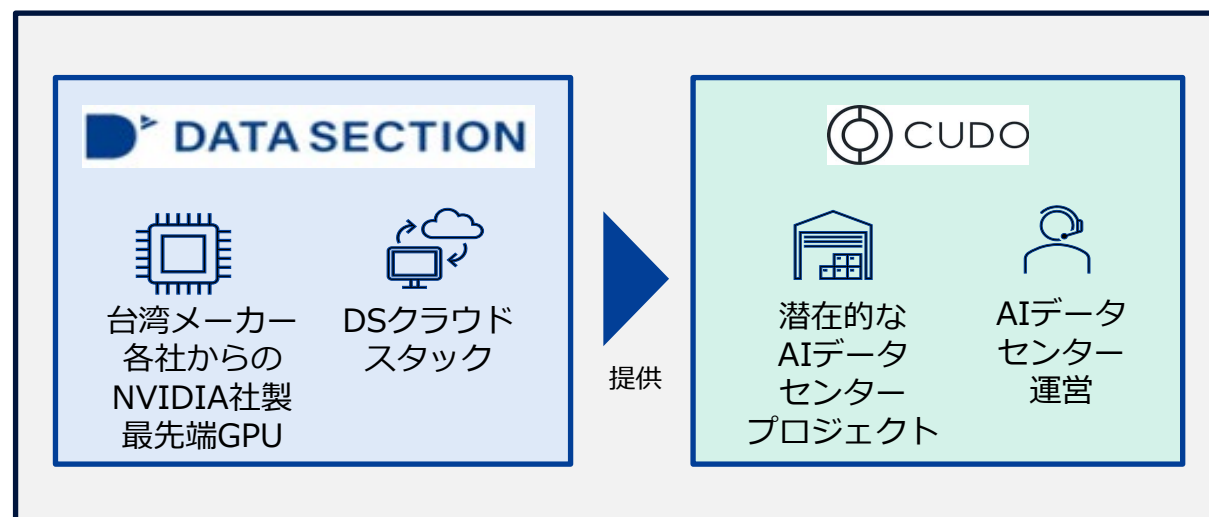
2025年2月6日／2025年6月2日

**NVIDIA社認定のAIパートナー（NVIDIA Cloud Partner、以下「NCP」）のCUDO Ventures（以下「CUDO社」）とAIデータセンター事業にかかる業務提携契約を締結、両者間の資本提携（子会社化）についても基本合意し、共同プロジェクト推進のための合併会社（子会社）も設立。
NVIDIA社製最先端GPU確保と、当社のDSクラウドスタックの早期提供が可能に**

CUDO社の概要

- 英国所在
- NVIDIA社認定のNCPとして、AIクラウドスタックとデータセンターインフラにの高い技術力を有する
- AI用に何千ものNVIDIA社のGPUを米国、中東・アフリカ、ヨーロッパ、アジアで管理・運用しており、GPUaaS、ストレージ、ネットワーキング、マネージドサービス提供
- 2024年5月にNCP認定を受けて以来、AIデータセンターの業容拡大が加速

本提携の内容



- CUDOとの提携によりAIデータセンターの稼働へ向けた必須要素全てが早期に揃う
- CUDO社が運営を行う潜在的プロジェクトに、NVIDIA社製最先端GPUの確保、当社のDSクラウドスタックを早期に提供可能に

2025年3月10日

大規模インフラ、クラウド、大規模AIイニシアティブを中心にクラウド&データセンター領域で20年以上のリーダーシップ経験を持ち、様々な著名企業で重役を担ってきたJuan Manuel (Juancho) Irigaray 氏（以下「Juancho氏」）を招へい

■ Juancho 氏の当社グループへの参画

- ・ 当社グループにおけるヨーロッパを中心に世界でのAIデータセンター事業の拡大・成長に向けた取り組みをさらに加速
- ・ Juancho氏はMicrosoft、Amazon Web Services、Equinixなどの企業でCレベルの戦略的役割を担い、数百万米ドル規模のプロジェクトを指揮
- ・ Juancho氏はオピニオンリーダーとしても知られており、AWS re:Invent、Kubecon、MoneyLIVE Digital Conferenceなどの国際会議でクラウド専門家として講演

■ Juancho氏の略歴

- ・ Microsoft :
カントリーエンジニアリードー Azure 拡大、各国政府機関向けMicrosoft クラウド責任者
- ・ Amazon Web Services, スペインおよびデンマーク :
スペインのパートナーマネジメントソリューションアーキテクトチーム責任者およびデンマークのエンタープライズセグメント責任者
- ・ Equinix, EMEA :
プロフェッショナルサービスおよびグローバルソリューションアーキテクト ディレクター
- ・ CloudMas, CTO 兼共同創業者 :
クラウドテクノロジーおよびビジネス開発チームを率い、AWS市場の開拓を主導し、スペイン初のAWSプレミアパートナーとなる

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

オンライン

オフライン

[集める]

ビッグデータ収集

当社グループの
データ解析技術

[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

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

データ
サイエンス

AIデータセンター
関連事業

特定業界への特化で蓄積したナレッジ

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



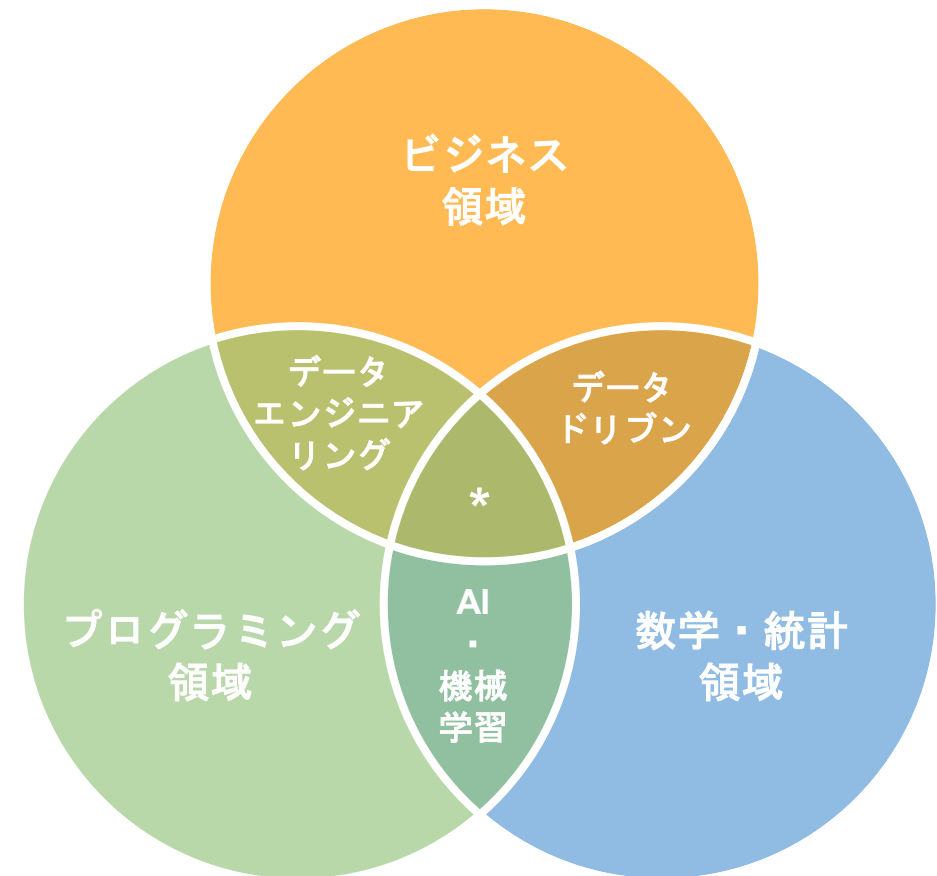
金融業界

- ・ 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



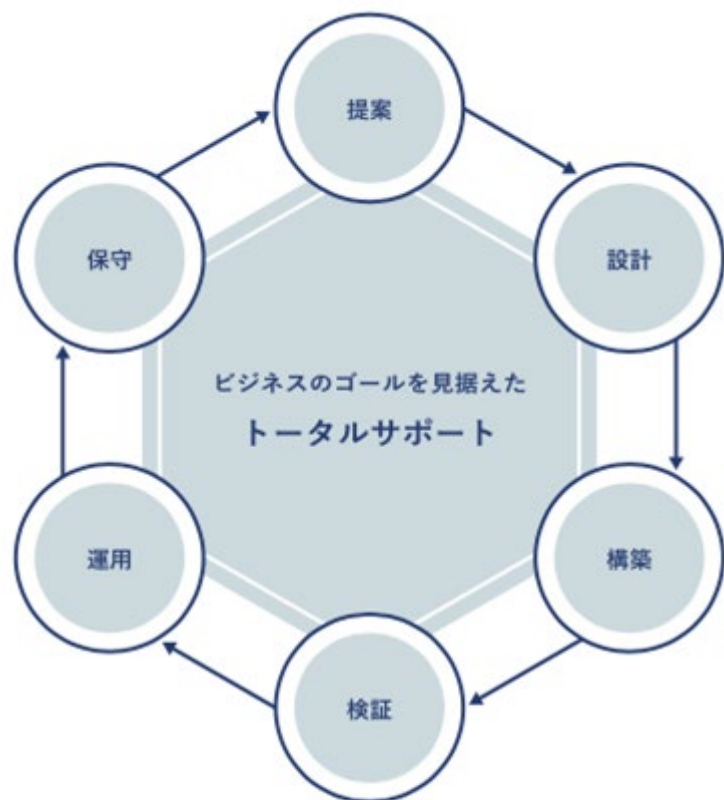
データドリブン経営に必須の『データサイエンス』

- ❖ 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ーポート



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

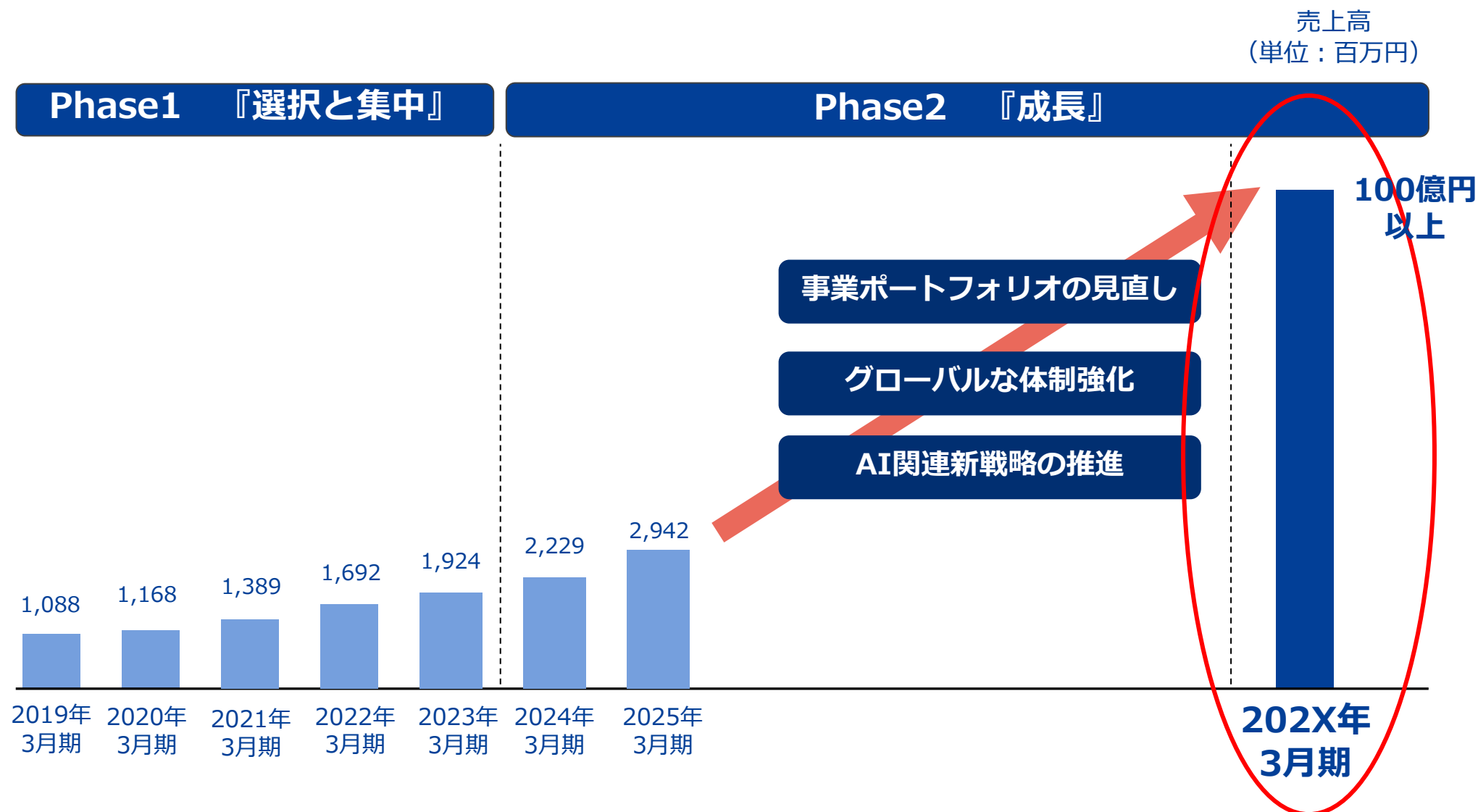
各プロジェクトにおいて、クライアントの独自のニーズを深く理解し、その目指すビジネスゴールに対して最適な戦略を定めます。当社のサービスは、ビジネス課題に対して包括的なソリューションを提供します。

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。

5. 事業計画

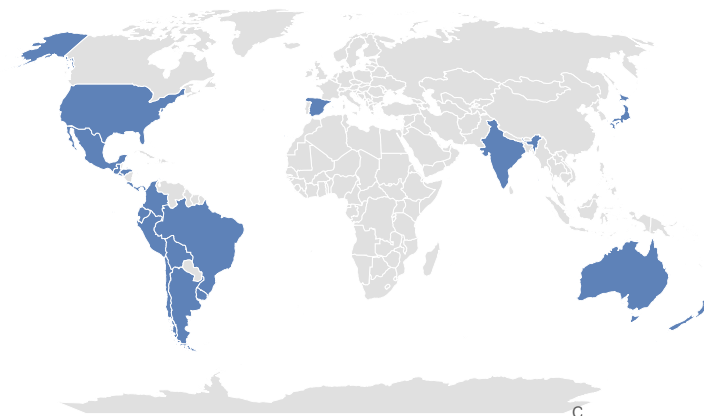
『選択と集中』から『成長』フェーズへ AI関連新戦略の推進



強力なグローバルプレゼンスと独自のビジネスプランを ベースにAI市場でのリーディングカンパニーを目指す

- 当社は、2014年に東京証券取引所に上場。テキスト分析やAI開発技術に基づくビッグデータからの分析サービスを提供しており、新規事業として**AIデータセンター関連事業の展開を開始**
- 新たなAIクラウドスタックとして、『TAIZA』（GPUのAI機能を最大限効率化するためのアルゴリズム）を開発、機能強化・提供拡大を目指す
- AI産業での総合的な技術力と、地政学的ニーズに対応するための**リソースを確保するため、生産工程・商流の上流から下流に至る強力なパートナーシップ・ネットワーク**を構築する。それらを生かして、生産工程における上位過程のメーカーでの生産ボトルネックや現在の世界的なGPUの深刻な不足の解決を目指す
- 日本やアジアだけでなく、特に欧米諸国においても、AIデータセンター関連事業に戦略的に注力
- **アジアや欧州を中心にグローバルで新しい最先端のAIデータセンターの運営および建設を追求**

当社のグローバル展開



当社は20か国以上へ自社プロダクト展開の
事業基盤を有する

日本、インド、オーストラリア、ニュージーランド、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、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、スペイン、メキシコ、米国・・・

- アジア、欧州を中心に米国も含めた3地域でAIデータセンターの構築を推進。新たな経営戦略を早期に実現するため、各地域で強力なネットワークと事業推進力を有するマネジメントチームを構築
- グローバルなハイテクセクターにおける豊富な経験と実績のあるメンバーが監査等委員を務める

前年度体制

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

新体制

取締役会長	Pablo Casado Blanco
代表取締役社長CEO	石原 紀彦
取締役	John Ellis Bush Jr.
取締役（監査等委員）	土田 誠行
社外取締役（監査等委員）	German Alcayde Fort
	平山 剛
シニア・アドバイザー	H.E. Anders Fogh Rasmussen

- いよいよAIデータセンター事業が立ち上がり、新たな成長フェーズ
- AIデータセンターの案件毎の収益規模が大きく、業績に与える影響を踏まえて、現時点で業績予想は非開示
- 契約協議中 1 案件（日本国内でNVIDIA社製のB200を5,000個（サーバー625台））を中心に、本年度内に立ち上げ予定の複数案件が進んでいるが、詳細がそれぞれ確定し、適正かつ合理的な数値の算出が可能となった段階で業績予想は開示および都度修正
- また、上記案件に加えて、同規模の1案件も契約協議中。更なる大型案件を含む、国内外での進行中の複数案件あり（次ページ参照）

(百万円)	25年3月期 実績	26年3月期業績予想		
		金額	差分 (金額)	差分 (増減率)
売上高	2,942	非開示		
営業利益	▲496			
調整後EBITDA	▲169			
経常利益	▲613			
親会社純利益	▲654			

(*) 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

- グローバルでの旺盛な需要を受け、年度内に、国内外で複数案件を同時に進め、今期中に業界における圧倒的な競争優位性を確立していく。今後、GB200の大規模導入も進め、AIスーパークラスターの構築を目指す

- プロジェクトA： B200 5,000個（契約協議中）
- プロジェクトB： B200 5,000個（契約協議中）
- プロジェクトC： B200 2万～4万個規模
- プロジェクトD： GB200 1,000ラック規模（7万個）
- プロジェクトE： GB200 1500ラック規模（10万個）
- プロジェクトF： . . .

などの案件に取り組み中

（ご参考）

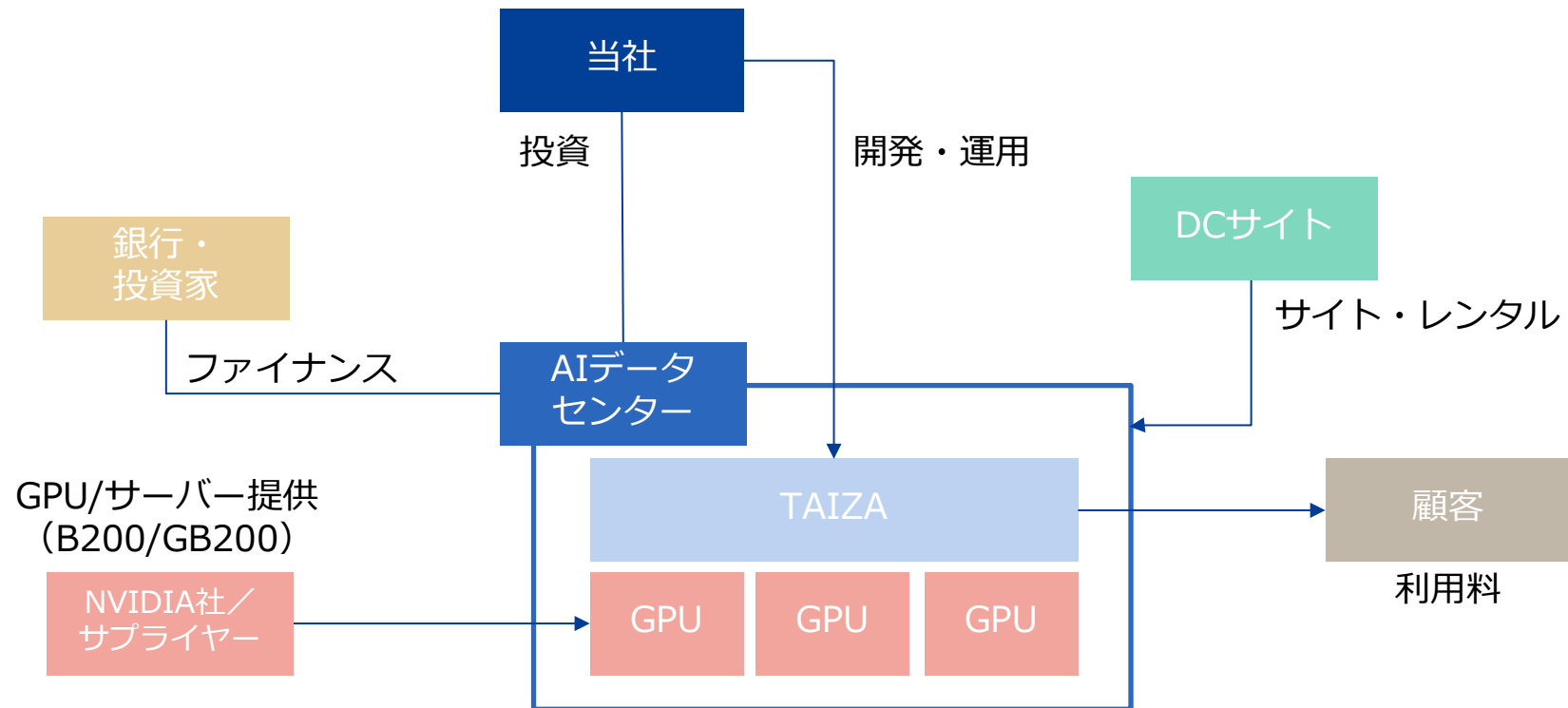
さくらインターネット株式会社：高火力PHY（NVIDIAのGPUを搭載した物理的なサーバー 1 台を丸ごと提供するサービス）
NVIDIA H100 Tensor コアGPU × 8 の3年間コミット使用料：2,436,896円/月 ※H100 1 個あたり304,612円/月*

B200は、日本でも導入が進んでいるH100と比較して、3 倍のトレーニングパフォーマンス、15倍の推論パフォーマンスを実現**

* 出典：さくらインターネット株式会社のウェブサイト「さくらの高火力GPUクラウド」紹介ページ

** 出典：NVIDIAのウェブサイト「NVIDIA DGX B200」紹介ページ

- ・ 今期（26年3月期）予想に含む第1号のAIデータセンター案件は「直接投資型」を想定
- ・ 当社の計上する収益は「TAIZAの利用料」となる
- ・ 一方で、アップフロントでの顧客から一部代金受け取りやプロジェクトに対する融資確保等によりAIデータセンター構築費を自前で確保することで、収益を最大化。外部資金を活用する「ファンド投資型」よりも当社収益の最大化が可能。そのため第1号案件は「直接投資型」である、以下のストラクチャーを採用
- ・ 今後、顧客、案件特性、案件規模、パートナーなどに応じて、柔軟にAI事業ストラクチャーを検討



・ 2025年3月～6月までの累計調達金額1,634百万円

(i) DSクラウドスタックの開発・構築資金

- 金額：1,000百万円※2025年3月から6月までに478百万円を充当。支出・充当予定期間を延長予定
- 支出予定期間：2025年3月～2025年6月
- 概要：
 - ・ DSクラウドスタック（AI向け大規模GPUクラスターの運用最適化アルゴリズム）の開発・構築費用
 - ・ 外部委託先のNNJ社(*)からの協力を得ながら共同開発、同社への外部委託費に充当。当社グループ内の発生費用は（iii）より充当予定

(ii) AIデータセンター運営関連の合併会社向け出資、DSAIファンド向け出資

- 金額：709百万円※未充当
- 支出予定期間：2025年4月～2026年3月
- 概要：
 - ・ AIデータセンター運営関連の合併会社向け出資、又は、
 - ・ 当社がGP若しくはCo-GPとなり、グローバルでのAIデータセンター等のAIインフラを投資対象とするDSAIファンドの組成、当該ファンド向け出資

(iii) その他（採用費、人件費及び手元資金等の運転資金、並びに、借入金返済）

- 金額：700百万円（採用費、人件費、手元資金等の人件費）※2025年3月から6月までに480百万円を充当
600百万円（借入金返済）※2025年3月から6月までに484百万円を充当
- 支出予定期間：2025年4月～2027年3月（採用費、人件費、手元資金等の人件費）
2025年3月～2026年2月（借入金返済）
- 概要：
 - ・ 当社グループにおけるグローバルベースでのAIデータセンター・AIクラウド事業を担うエンジニア及びコーポレート部門要員の採用費、並びに人件費及び手元資金等の運転資金
 - ・ 財務健全性の向上を図るための借入金の返済（ハヤテからの384百万円の借入金含む）

(*) ナウナウジャパン株式会社（所在地：東京都中央区、代表者：近江 麗佳、以下「NNJ」）

- 世界的にGPUへの需要が高まる環境下において、GPU獲得競争は一段と激化している。一方で、日本企業は、GPU獲得競争において後れを取り、国内AIインフラ構築は、未だ期待された成果を見せていない
そのなか、当社第1号となるAIデータセンターでは、NVIDIA製次世代GPUアーキテクチャ「Blackwell」を採用したB200を5,000個配備することで、現段階で、日本国内そしてアジアにおいても最大規模のパフォーマンスを有するAIデータセンター構築を予定
- B200は、日本でも導入が進んでいるH100と比較して、3倍のトレーニングパフォーマンス、15倍の推論パフォーマンスを実現*
- 今期、積極的にB200及びGB200の導入を進めるが、プロジェクトを構成する様々な要因から、大規模クラスターの構築を実現できるのは、日本企業としては当社のみ（サプライヤーとのパートナーシップ戦略により、B200を5,000個確保可能な調達力は、国内企業としては圧倒的）
- 大規模クラスターの運用を可能とする「TAIZA」が、業界での優位性を更にけん引。「TAIZA」はグローバル顧客によるテストを経て、高い評価を受けている

特殊な地政学的環境下において、日本で世界規模のAIインフラを構築することで、デジタル赤字を改善し、あらゆるセクターでの経済成長を後押しする

* 出典：NVIDIAのウェブサイト「NVIDIA DGX B200」紹介ページ

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	- 成長の鈍化 - 業績計画やビジネス展開上の影響	- 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。 - 対応策： 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。
為替リスク	中	円換算時の財政状態・業績への影響	- 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。 - 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。
地政学リスク	小	- 成長の鈍化 - 事業計画への影響	- 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。 - 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。
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	- 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。 - 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。

※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

2025年 3 月期実績

- ・ AIデータセンター事業において、GP報酬による収益計上が見込まれる「ファンド投資型」を当初想定していたが、より収益性の高い「直接投資型」の案件を優先
- ・ 直接投資型の案件において当初想定していたGP報酬を上回るテスト収益の計上を見込んでいたものの、顧客との交渉の結果、案件稼働時からの収益計上になり、新規事業分の先行投資が収益を圧迫する形に
- ・ 但し、これにより26年3月期は、より収益性の高い「直接投資型」の立ち上がりを見込む

(百万円)	25年3月期実績	25年3月期業績予想		実績の差分	
		当初	8月14日修正後	金額	増減率
売上高	2,942	2,650	3,312	▲370	▲11.2%
営業利益	▲496	80	342	▲838	—
調整後EBITDA	▲169	425	725	▲894	—
経常利益	▲613	55	317	▲930	—
親会社純利益	▲654	17	217	▲881	—

- ・既存事業の体質改善、新規のAIデータセンター関連事業構築の両方にフォーカス
- ・既存事業に関しては、国内事業全領域における受注の堅調な推移に加え、7月1日付で完全子会社化したMSS社の寄与により、増収（前年比+32.0%）

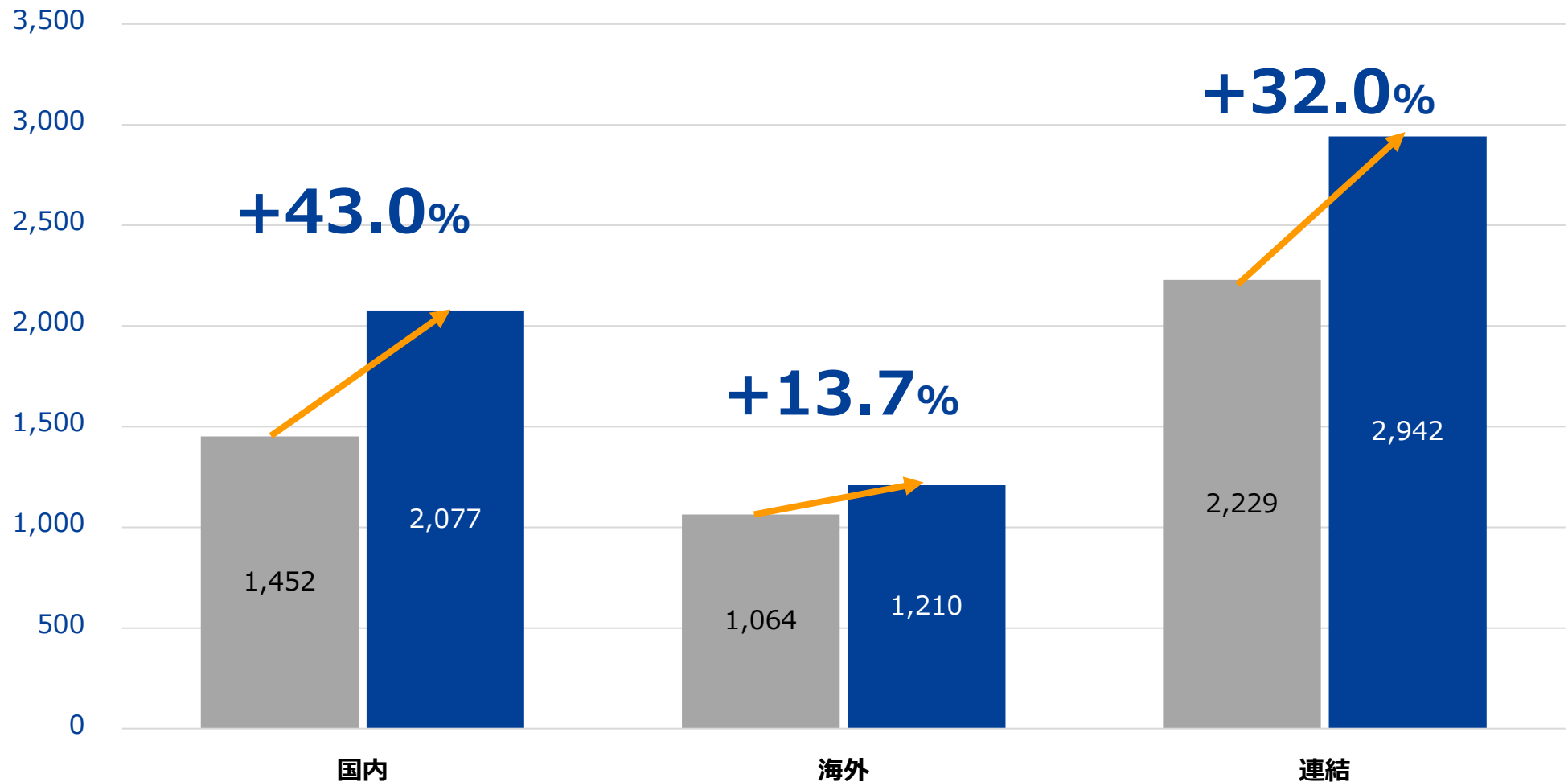
(百万円)	25年3月期 実績値	前年対比	
		実績	差分
売上高	2,942	2,229	+713
営業利益	▲496	▲216	▲279
(新規事業関連費用除く 営業利益)	▲119	▲216	+96
調整後 EBITDA*	▲169	47	▲216
(新規事業関連費用除く 調整後EBITDA)	206	47	+159
経常利益	▲613	▲235	▲378
親会社純利益	▲654	▲1,251	+597

(*) 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

- ・ 国内・海外ともに成長を継続
- ・ 既存事業のポートフォリオ転換計画どおり、国内事業が成長を牽引

（単位：百万円）

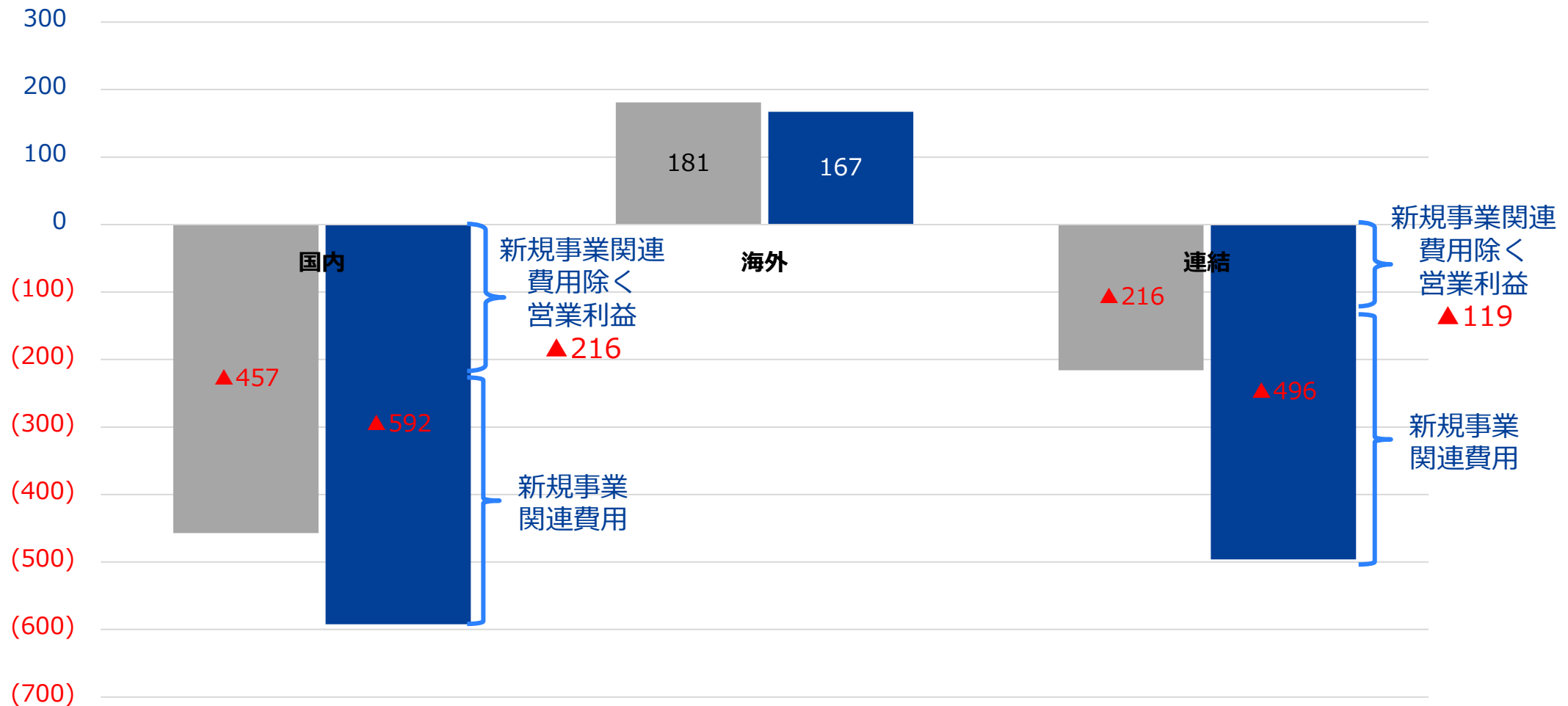
■ 24年3月期 ■ 25年3月期



- ・ AIデータセンター関連事業において、業績予想に織り込んでいた「ファンド投資型」より収益性の高い「直接投資型」の案件を優先し、25年3月期はファンド運営者報酬（以下、「GP報酬」）をあげず
- ・ 海外は、過年度のソフトウェア開発の償却負担を要因に減益となるも、計画の範囲内

（単位：百万円）

■ 24年3月期 ■ 25年3月期

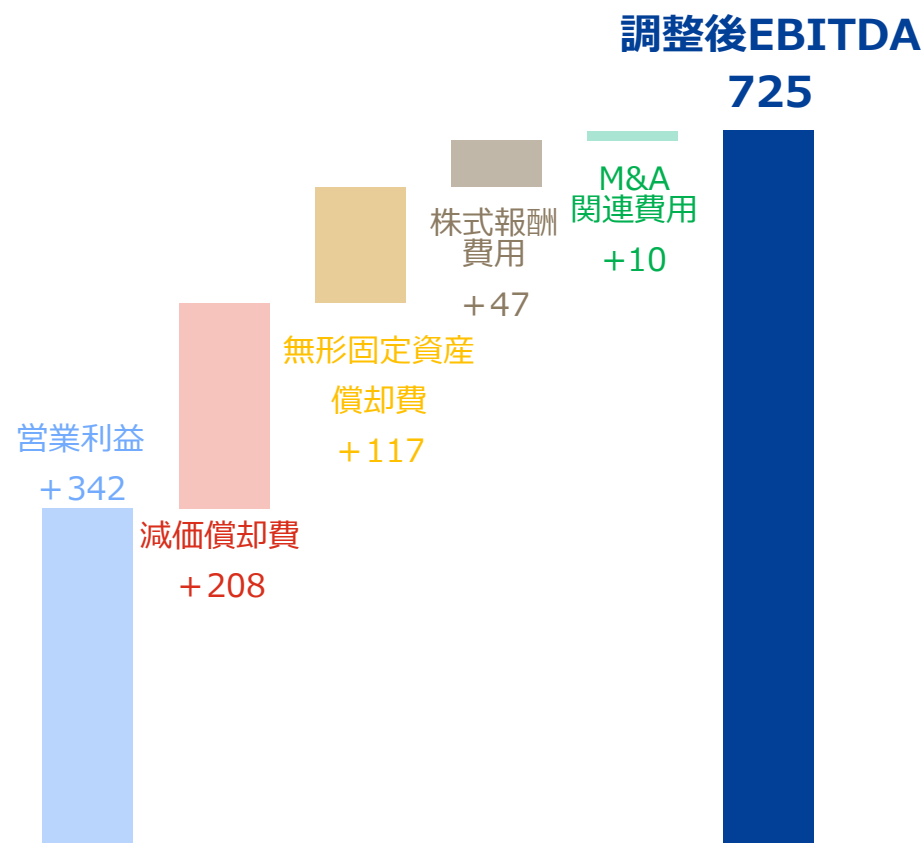


・実質的なCF創出力を示す調整後EBITDAは、年度ベースで赤字（後述）

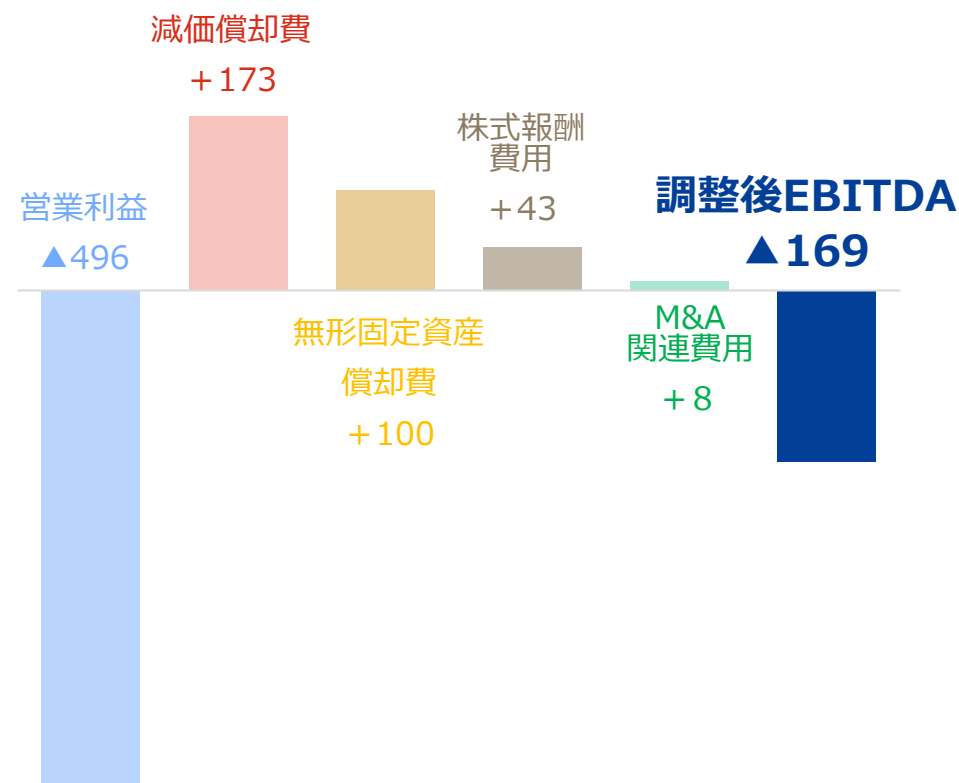
※調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 無形固定資産償却費 + 株式報酬費用 + M&A 関連費用

<25年 3 月期 上方修正後計画>

(単位：百万円)

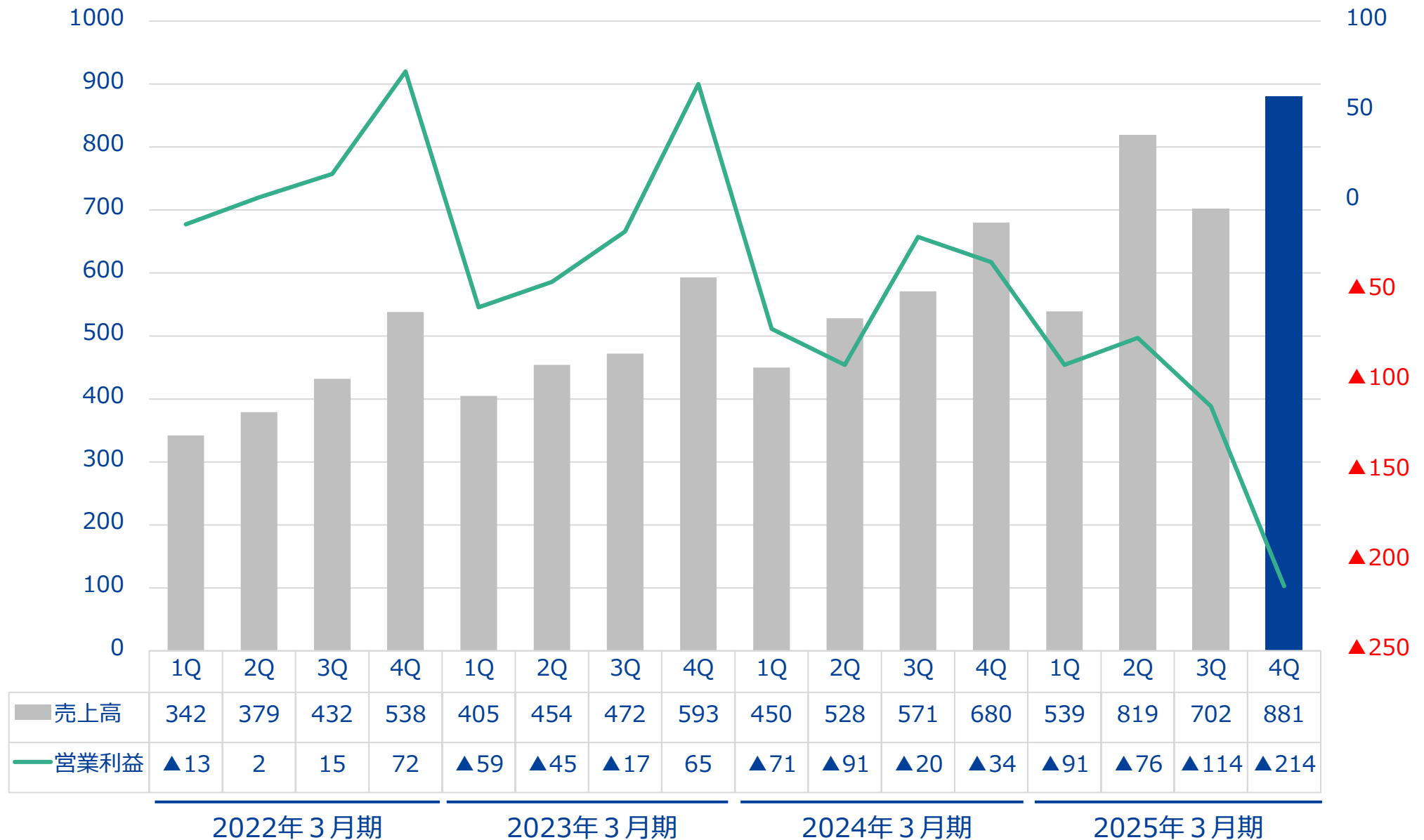


<25年 3 月期 実績>

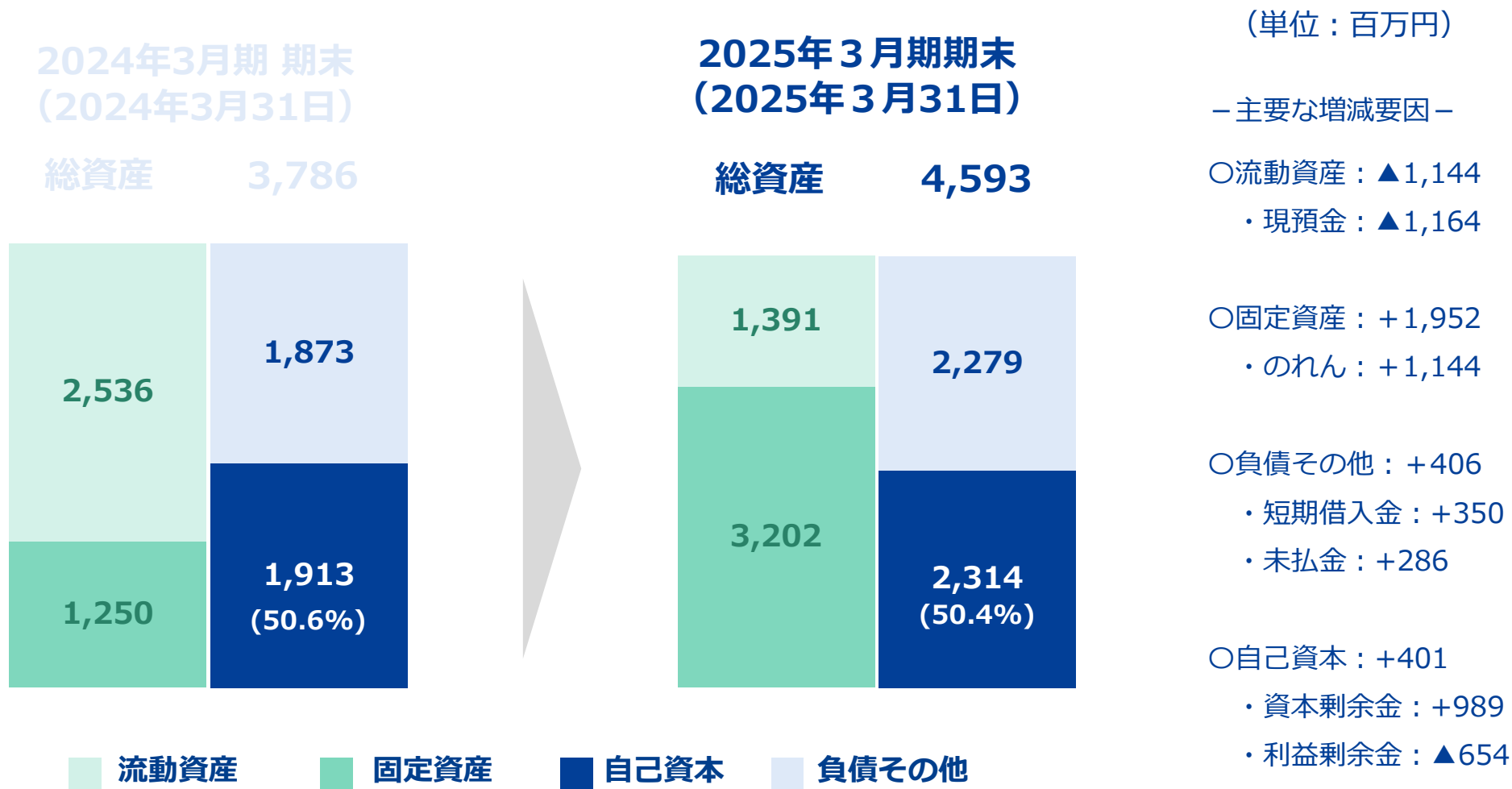


四半期毎売上高・営業利益推移（連結）

（単位：百万円）



- ・ 2024年7月1日付で買収したMSS社ののれんを計上した関係で、総資産が増加（BS連結：1Q末、PL連結：2Q初）

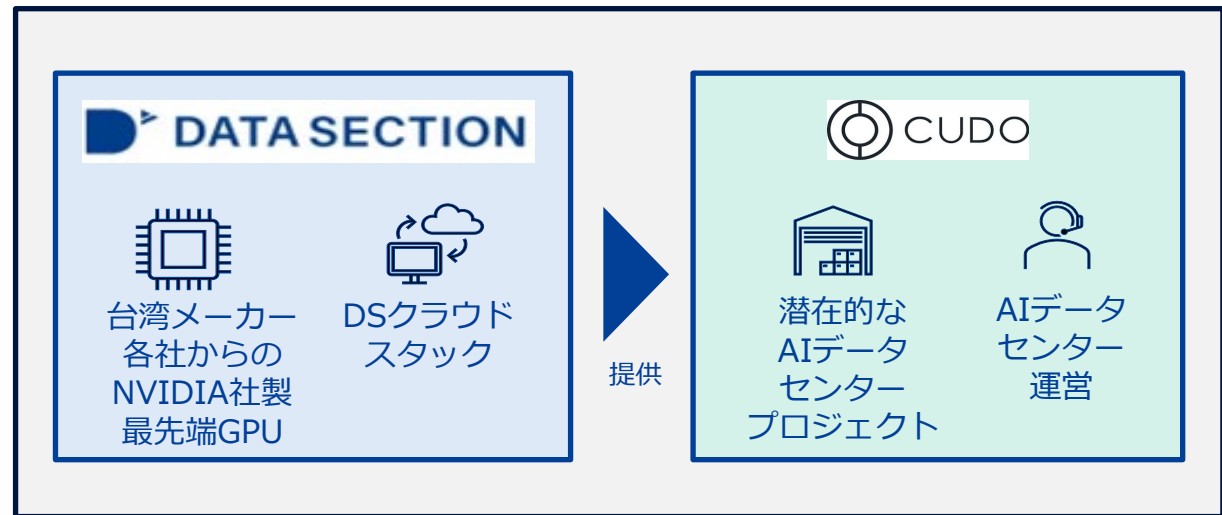


- ・ NVIDIA社認定のAIパートナー（NVIDIA Cloud Partner、以下「NCP」）のCUDO Ventures（以下「CUDO社」）とAIデータセンター事業にかかる業務提携契約を締結、両者間の資本提携についても協議中
- ・ 本提携により、NVIDIA社製最先端GPU確保と、当社のDSクラウドスタックの早期提供が可能に

CUDO社の概要

- ・ 英国所在
- ・ NVIDIA社認定のNCPとして、AIクラウドスタックとデータセンターインフラにの高い技術力を有する
- ・ AI用に何千ものNVIDIA社のGPUを米国、中東・アフリカ、ヨーロッパ、アジアで管理・運用しており、GPUaaS、ストレージ、ネットワーキング、マネージドサービス提供
- ・ 2024年５月にNCP認定を受けて以来、AIデータセンターの業容拡大が加速

本提携の内容



- ・ CUDOとの提携によりAIデータセンターの稼働へ向けた必須要素全てが早期に揃う
- ・ CUDO社が運営を行う潜在的プロジェクトに、NVIDIA社製最先端GPUの確保、当社のDSクラウドスタックを早期に提供可能に

- ・ 大規模クラスターのAIデータセンターをハイパースケーラーと同様に運用可能とする、AIクラウドスタックの開発・構築を推進
- ・ 顧客によるテストを段階的に行い、３月末から正式ローンチ
- ・ DSの独自開発によるクラウド・スタックの名称は、『TAIZA』に決定

■ DSクラウドスタックの名称 『TAIZA』

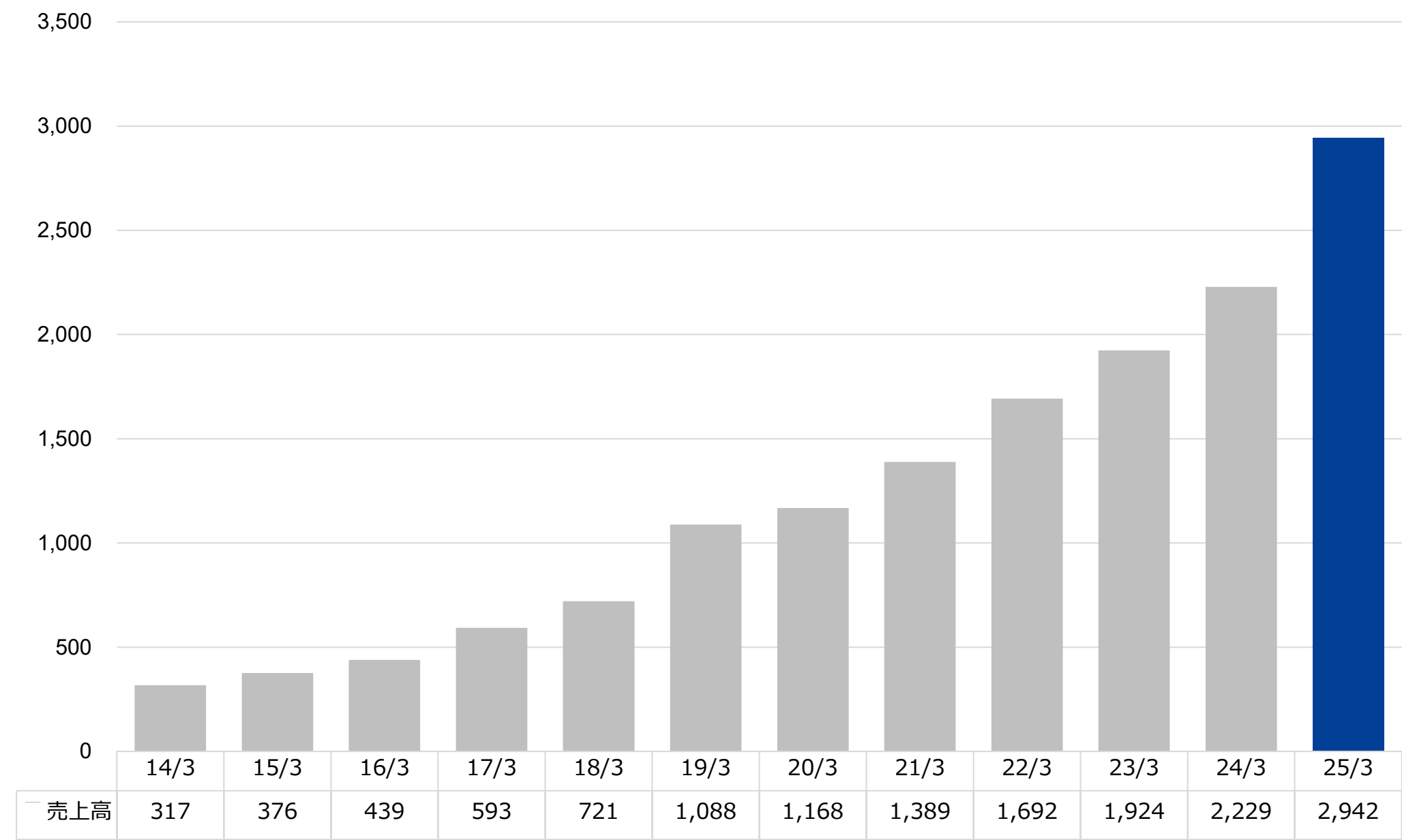
■ 主な機能

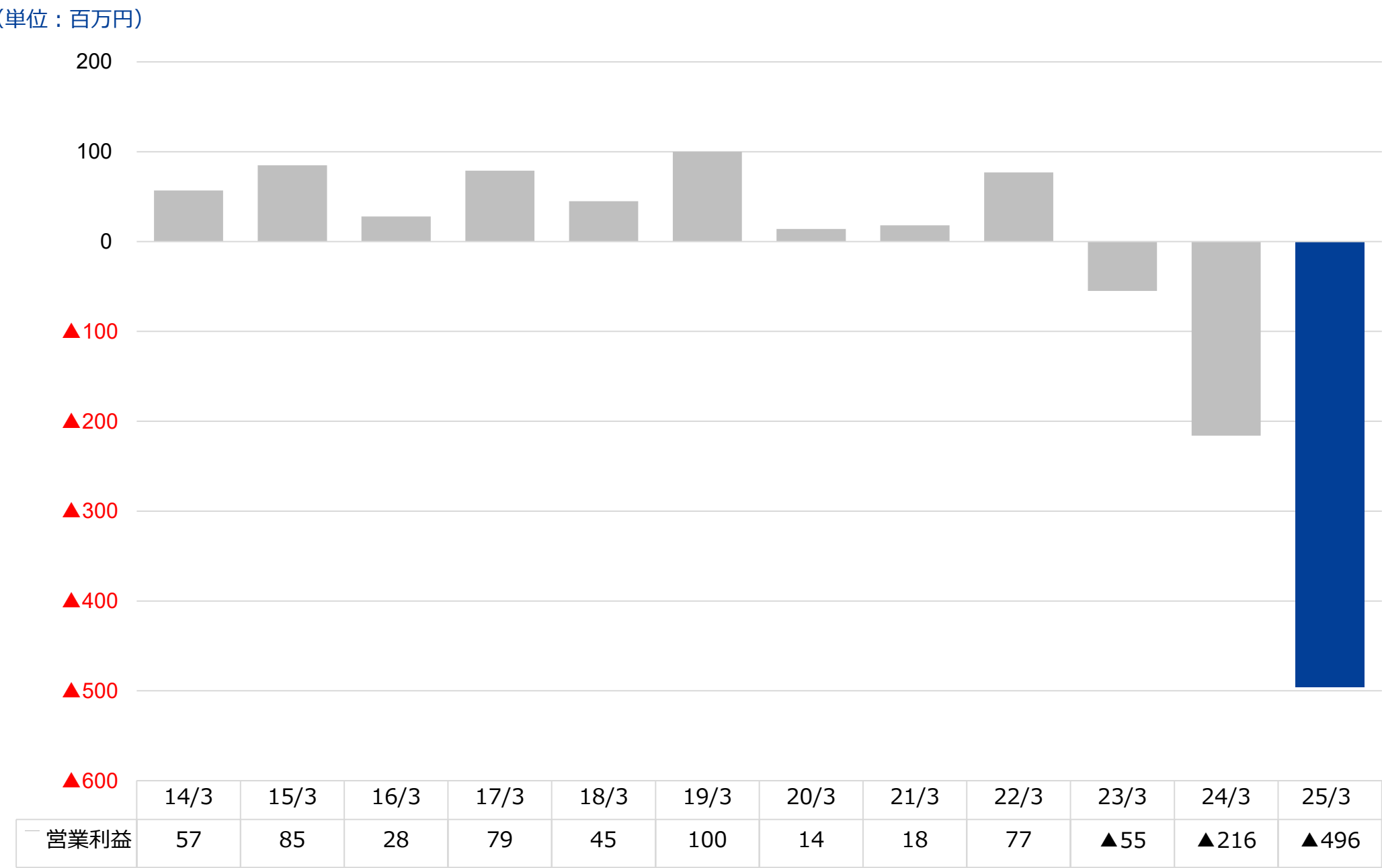
- ・ AI向け大規模GPUクラスターの運用最適化アルゴリズム
- ・ 様々なAIモデルのAPI連携による推論
- ・ プライベートクラウド上での運用 など

前期まで「FollowUP」の導入店舗数とカメラ設置台数累計を主要KPIとして設定。新規のAIデータセンター関連事業の進捗状況に鑑み、グループ全事業に占める売上高・利益の構成割合の変化に適したKPIを再設定予定

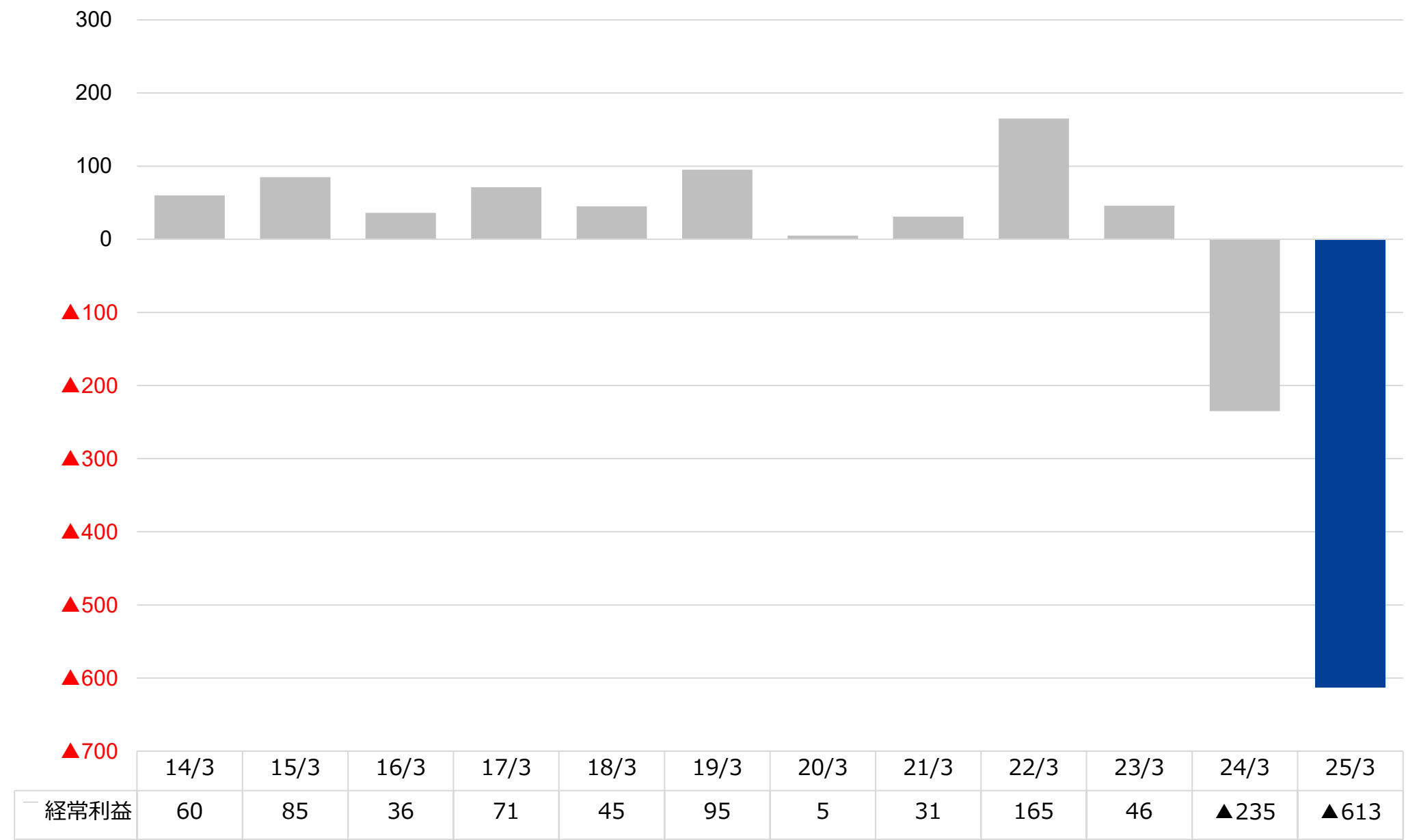
業績推移ハイライト

(単位：百万円)

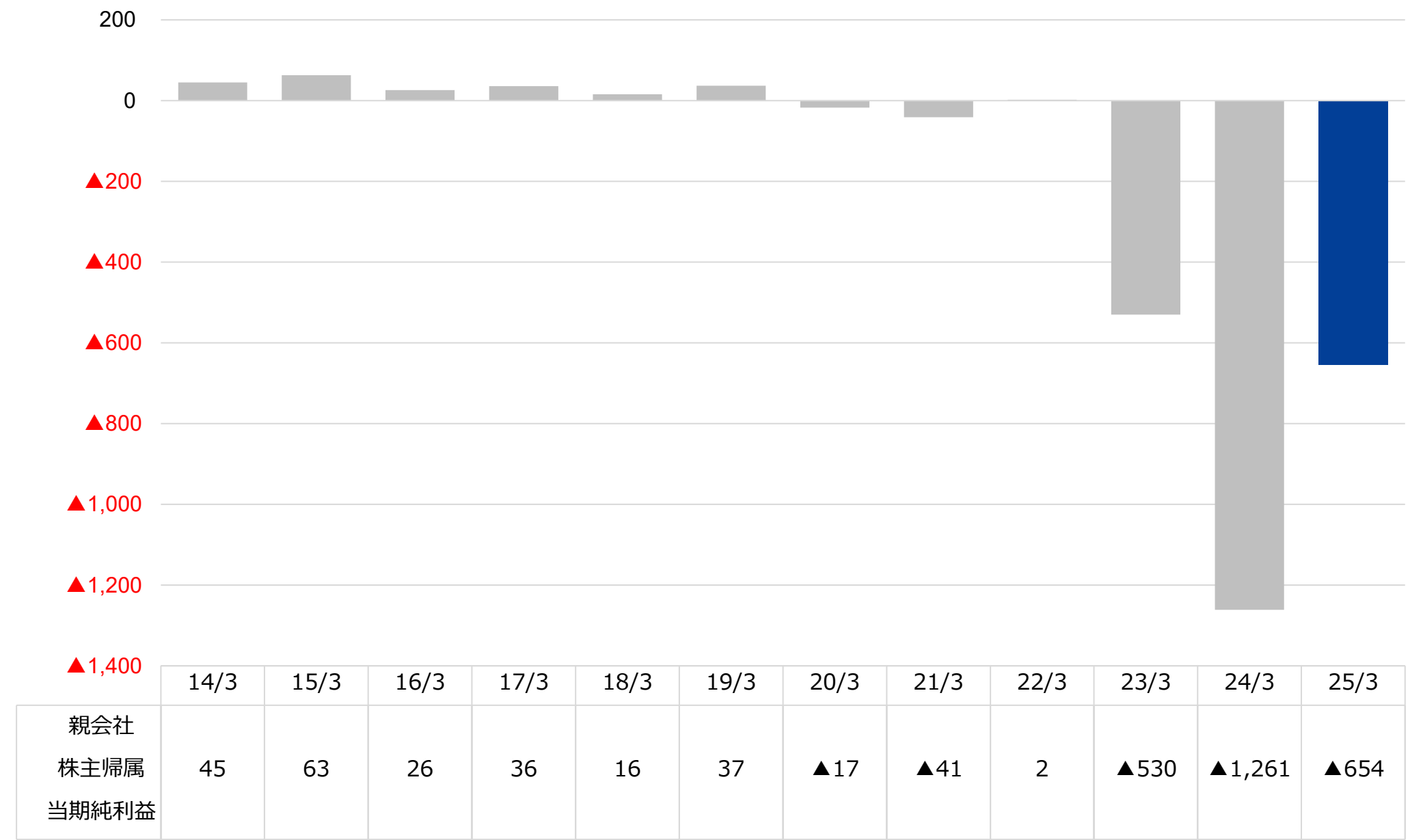




(単位：百万円)



(単位：百万円)



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月下旬まで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>